

# 2024年12月期 第3四半期 決算補足説明資料

株式会社ファインデックス

2024年11月13日



本資料は情報の提供を目的としており、本資料による何らかの行動を勧誘するものではありません。

本資料（業績計画を含む）は、現時点で入手可能な信頼できる情報に基づいて当社が作成したものでありますが、リスクや不確実性を含んでおり、当社はその正確性・完全性に関する責任を負いません。

また、予想・計画等の更新または修正が望ましい場合においても、当社は本資料の情報の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

本資料に記載されている見通しや目標数値等を基に投資判断を下すことにより生じ得るいかなる損失に関しても、当社は責任を負いません。

この資料の著作権は株式会社ファインデックスに帰属します。

いかなる理由によっても、当社に許可無く資料を複製・配布することを禁じます。

当資料のグラフ・表などで表示されている数値は、一部で端数調整のため切り上げ・切り捨てを行っています。

- 医療、公共ビジネスの好調を背景に、Q1-3では過去最高の売上・利益を達成
- Q3のみで見ると減収減益だが想定の範囲内。期初予想に変更はない

## Q1-3 売上高

YoY **+24.1** %(Q1売上高 YoY **69.7** %)

## Q1-3 営業利益

YoY **+41.3** %(Q1営業利益 YoY **2.99**倍)

- Q1-3累計では売上高、利益ともに過去最高益を記録
- Q1の売上・利益貢献が大きいですが、これは計画の範囲内
- 医療ビジネスの好調に加え、公共ビジネスが収益の柱に成長
- 戦略的な人的投資に伴うコスト増を吸収。従業員数は期初比17名増と計画通りに進んだ

## Q3 売上高/営業利益

売上高 **1,105** 百万円 (YoY -9.8%)営業利益 **185** 百万円 (YoY -53.6%)

## Q3 受注残

**1,609** 百万円

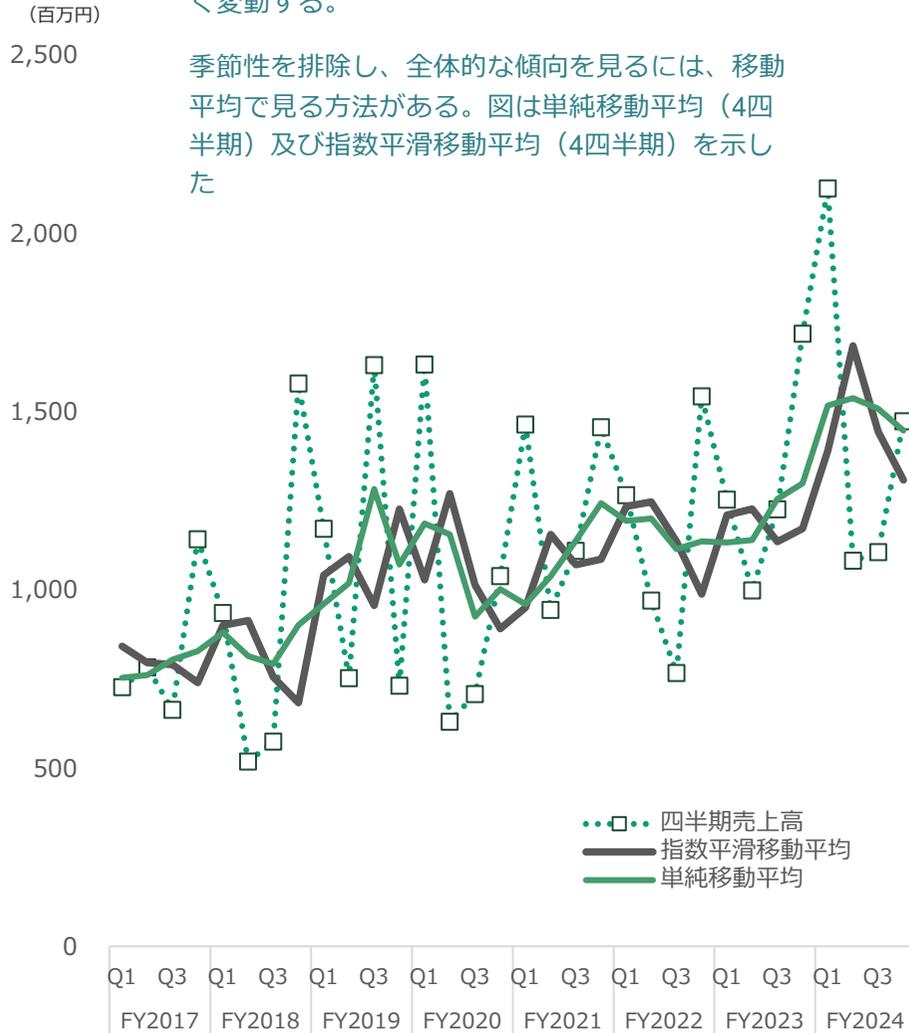
- Q3売上高は減収。ただし、Q3FY2023の売上高1,225百万円 (YoY59.9%) はQ3としては過去最高売上。なお、Q3のみで見るとFY2022、FY2021のQ3売上高は766百万円、1,108百万円だった
- Q3営業利益はYoY53.6%減。売上高と同様に、Q3FY2023の営業利益は399百万円 (YoY12倍増) とQ3としては過去最高だった。なお、Q3FY2022、Q3FY2021の営業利益は32百万円、214百万円だった。当年Q3減益の主要因として人材投資が挙げられる
- 受注残は1,609百万円と過去3番目の積み上がり。QoQ42.4%増と増加傾向

## 四半期毎のYoY比較は 有益な分析材料にならない

- 四半期売上高においては季節性がある（Q1とQ4が繁忙期、Q2とQ3が閑散期）。移動平均で見れば、基本的に上昇トレンドが確認できる
- Q1FY2024やQ3FY2023のように検収が例年以上に集中することがあり、こうした四半期との比較増減率は大きく変動する

四半期売上高（破線）はバラつきが大きい。これは季節性以外に、非季節要因（例えば制度変更、パンデミック、案件の検収タイミングなど）の影響がある。結果、四半期毎の前年同期比較は大きく変動する。

季節性を排除し、全体的な傾向を見るには、移動平均で見する方法がある。図は単純移動平均（4四半期）及び指数平滑移動平均（4四半期）を示した



(百万円)

3,000

2,500

2,000

1,500

1,000

500

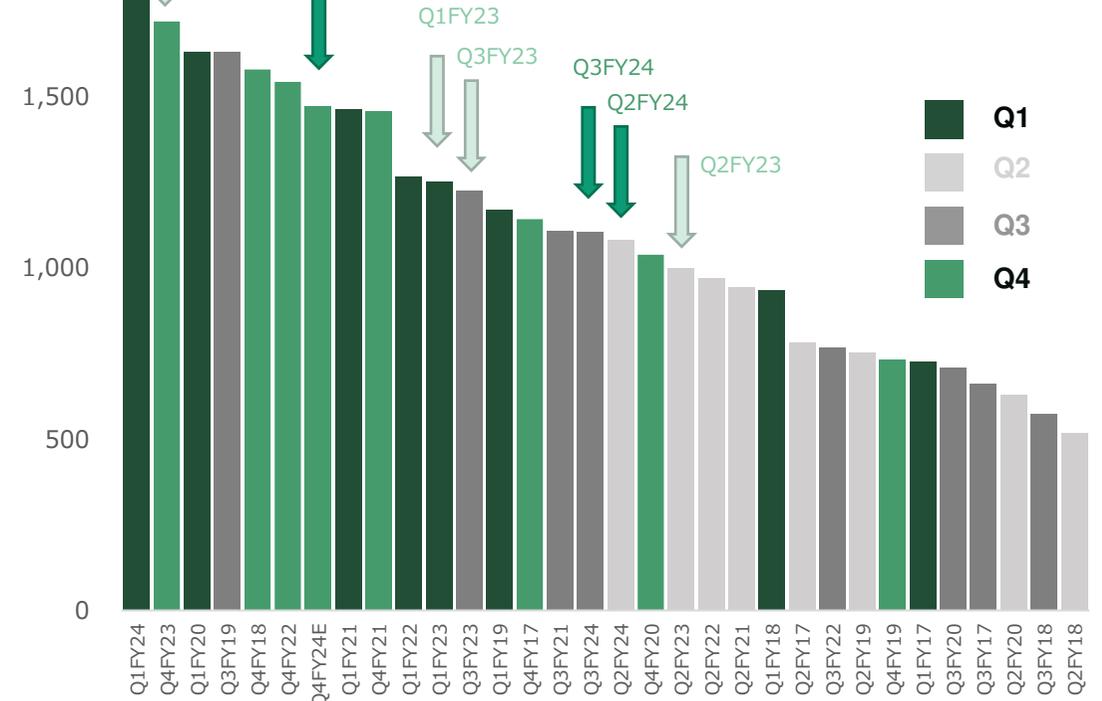
0

四半期売上高を左から降順にプロット

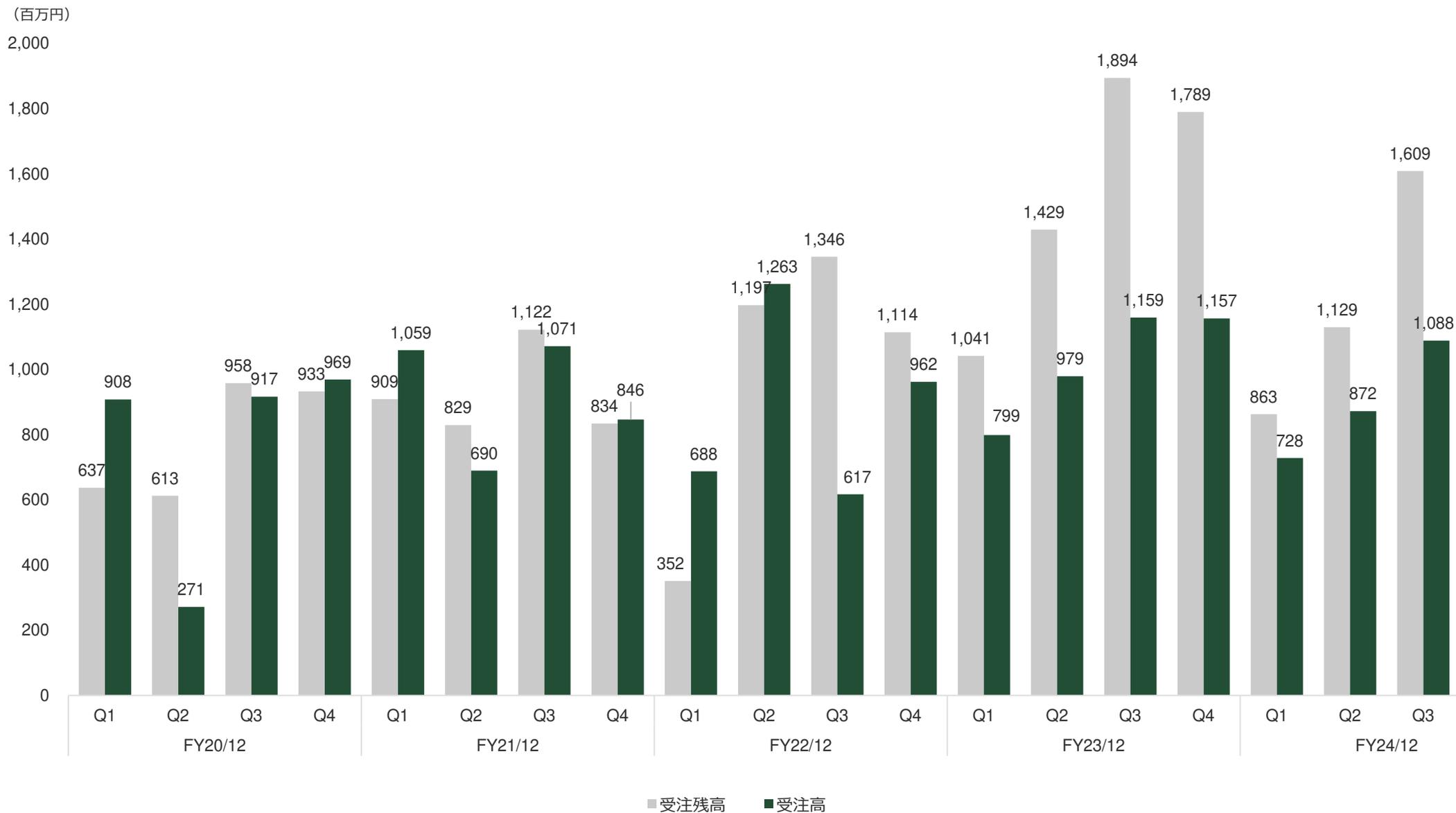
【季節性】全体的な傾向として、Q1、Q4が売上高が大きい（左にある繁忙期）。他方、Q2、Q3は売上高が小さい（右にある閑散期）

【明確な非季節性】Q3FY19は消費税率上昇の影響があった

【不明確な非季節性】Q1FY24は例年以上に売上好調だった。Q3FY23は閑散期だが、繁忙期に匹敵

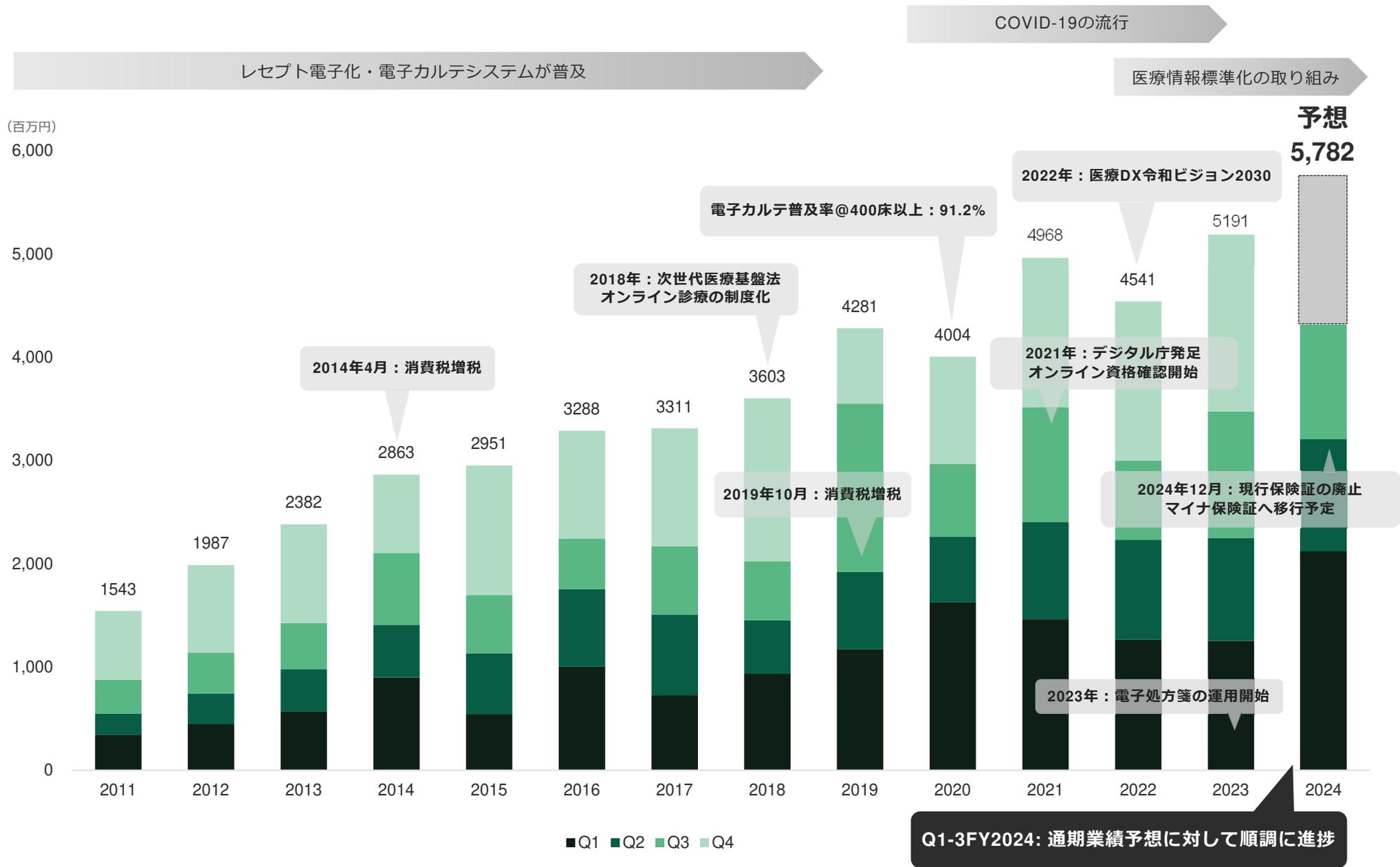


- Q3末の受注残高は1,609百万円と高水準



- ・ 現時点で通期業績予想の変更はない
- ・ 公共ビジネスのストック収入の増加が顕著。前年比で大幅増収・増益
- ・ ヘルステックビジネスは赤字継続。販売数の減少に加え、人員増があった

| (百万円)           | Q1-3 FY2023 | Q1-3 FY2024 | YoY    | FY2024<br>業績予想 |
|-----------------|-------------|-------------|--------|----------------|
| 売上高             | 3,474       | 4,310       | 24.1%  | 5,782          |
| 医療              | 3,321       | 4,087       | 23.1%  | -              |
| 公共              | 112         | 197         | 75.8%  | -              |
| ヘルステック          | 41          | 26          | △36.4% | -              |
| 売上原価            | 1,342       | 1,709       | 27.3%  | -              |
| 売上総利益           | 2,132       | 2,602       | 22.0%  | -              |
| 売上総利益率          | 61.4%       | 60.4%       | △1.7%  | -              |
| 販管費及び一般管理費      | 1,336       | 1,476       | 10.5%  | -              |
| 営業利益            | 796         | 1,126       | 41.3%  | 1,574          |
| 医療              | 892         | 1,200       | 34.4%  | -              |
| 公共              | 9           | 59          | 527.5% | -              |
| ヘルステック          | △105        | △133        | -      | -              |
| 営業利益率           | 22.9%       | 26.1%       | 13.9%  | -              |
| 経常利益            | 820         | 1,133       | 38.1%  | 1,591          |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 567         | 832         | 46.6%  | 1,097          |



## 貸借対照表の状況

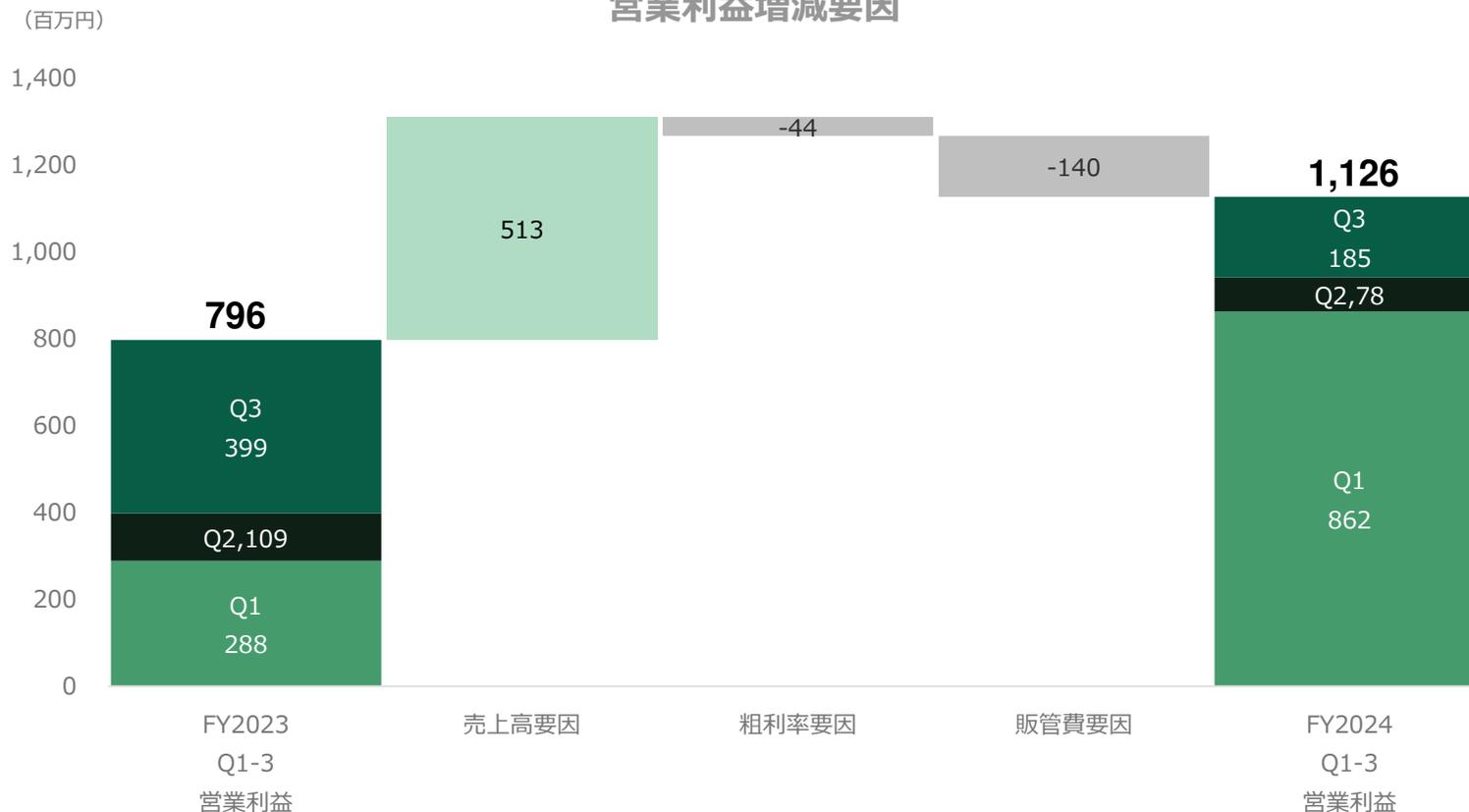
- ・ 債務回収で現預金が大幅に増加。現預金の活用への課題感は強い
- ・ 自己資本比率は85.9%と健全性を維持

| (百万円)          | FY2023       | Q3 FY2024    | 増減額         |
|----------------|--------------|--------------|-------------|
| <b>貸借対照表</b>   |              |              |             |
| 現金及び預金         | 2,693        | 3,848        | 1,155       |
| 受取手形、売掛金、契約資産  | 1,924        | 1,024        | -900        |
| 商品及び製品・仕掛品     | 221          | 181          | -40         |
| 原材料及び貯蔵品       | 118          | 117          | -1          |
| その他            | 50           | 50           | 0           |
| <b>流動資産合計</b>  | <b>5,006</b> | <b>5,221</b> | <b>215</b>  |
| 有形固定資産         | 89           | 86           | -3          |
| 無形固定資産         | 290          | 298          | 8           |
| うちソフトウェア       | 290          | 297          | 7           |
| 投資その他の資産       | 547          | 540          | -7          |
| <b>資産合計</b>    | <b>5,934</b> | <b>6,145</b> | <b>211</b>  |
| <b>流動負債合計</b>  | <b>772</b>   | <b>594</b>   | <b>-178</b> |
| <b>固定負債合計</b>  | <b>316</b>   | <b>268</b>   | <b>-48</b>  |
| (うち長短有利子負債)    | 0            | 0            | 0           |
| <b>負債合計</b>    | <b>1,088</b> | <b>861</b>   | <b>-227</b> |
| <b>純資産</b>     | <b>4,845</b> | <b>5,283</b> | <b>438</b>  |
| 株主資本           | 4,844        | 5,283        | 439         |
| <b>負債純資産合計</b> | <b>5,934</b> | <b>6,145</b> | <b>211</b>  |

- ・ 過去の利益の蓄積及び売上債権等の回収により、Q3末の現金及び預金は38億円まで増加
- ・ 引き続きM&Aを含む資本の有効活用を、主要な課題として認識

- Q1-3では増収により人件費の増加を主因とする粗利低下や販管費増をカバー
- 人件費増加はコントロールの範囲内と判断

営業利益増減要因

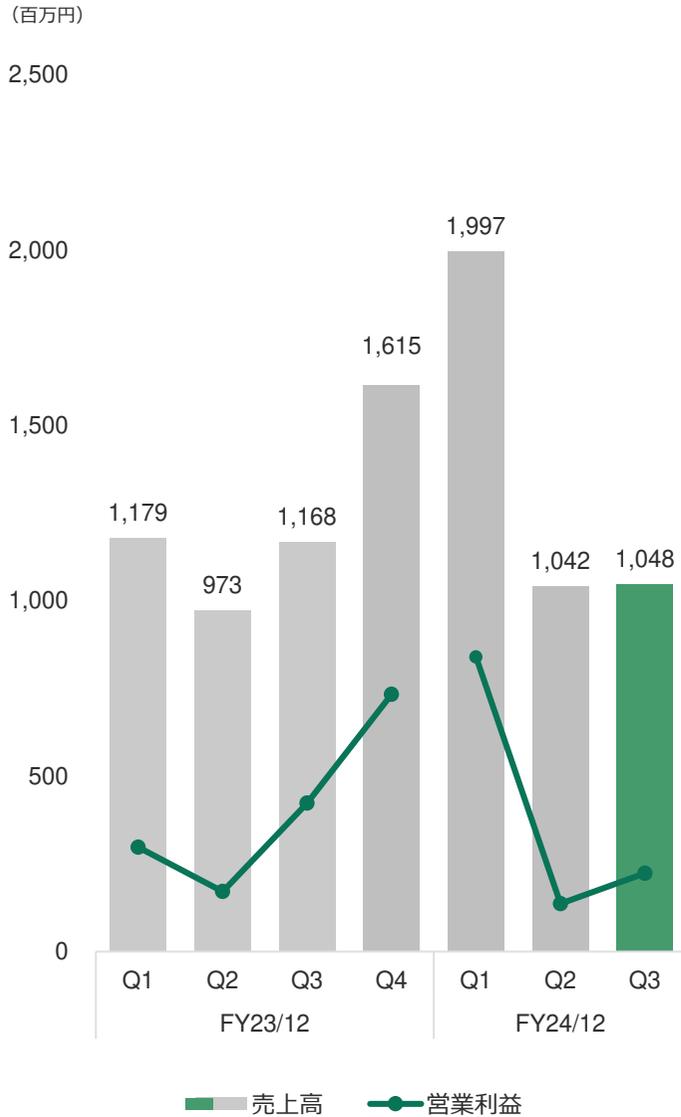


- Q1-3の営業利益は増収効果が大きく寄与
- 労務費の増加や仕入増などがあり、売上総利率が僅かに悪化
- 人件費の増加は期初計画の範囲内
- 製品サービス価格の値上げなどの効果が今後発現し、人件費増を吸収できる見通し

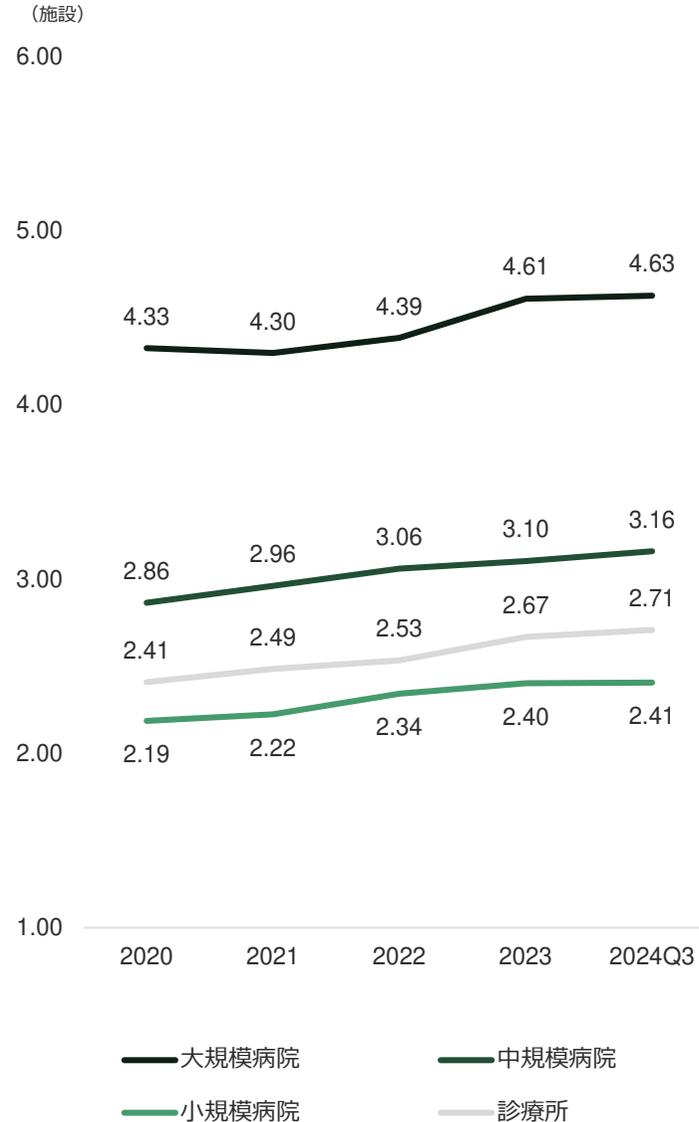
(注) 人件費は売上原価中の労務費、販管費中の役員報酬、給与手当及び時間外、株式報酬費用、法定福利費、福利厚生費、採用教育費

- Q3はQ2に続き例年閑散期ながらも、Q1-3は過去最高収益
- クラウドサービスのラインナップを増やすべくR&Dを推進

売上高 営業利益の推移



1 施設当たりパッケージ平均導入件数



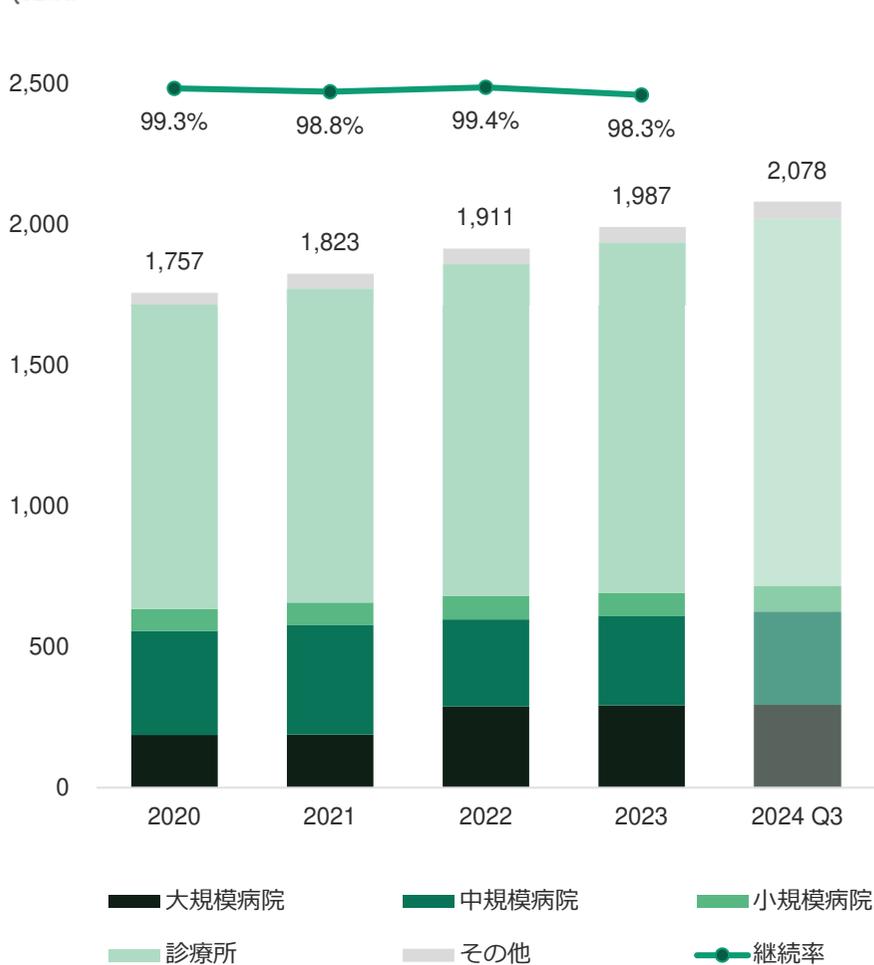
- Q3のみではYoY10.3%減収、47.3%減益  
前年同期の水準が高かったことが主要因。  
前年同期はシステム導入の需要が強かった  
他、コンサルティング案件などもあった
- Q1-3における売上高は前年同期比23.1%増、  
営業利益34.4%増と過去最高収益
- 子会社のフィッティングクラウドが、生成  
AIを用いて業務省力化を支援するソリューション  
「CocktailAI」をリリース。その他複数の新製品  
開発プロジェクトも進行中
- コンサルティング部がコンスタントに案件受注

今後の主要な取り組み

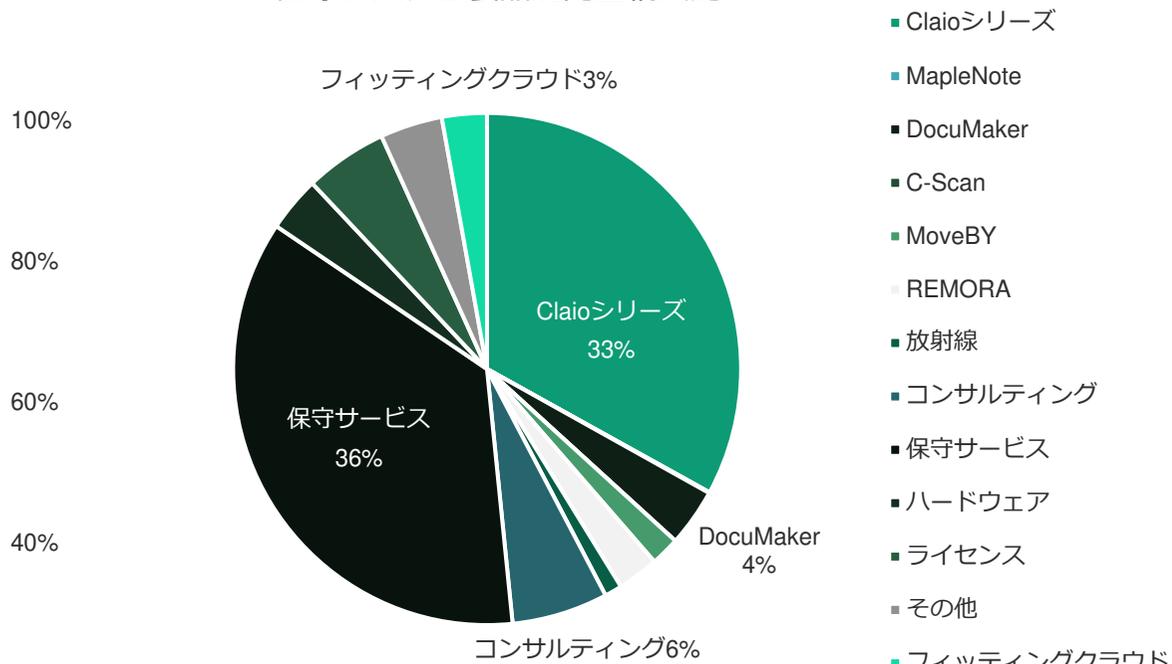
- 新製品発売やサポート体制の強化など、ク  
ラウドサービスを拡充
- ターゲット規模拡大を目指した戦略製品の  
投入

- Q1-3の導入施設数は例年の年間増加数を上回る91件
- 代理店売上もクロスセル件数が増加し小規模ながら着実に伸長、粗利率向上に貢献

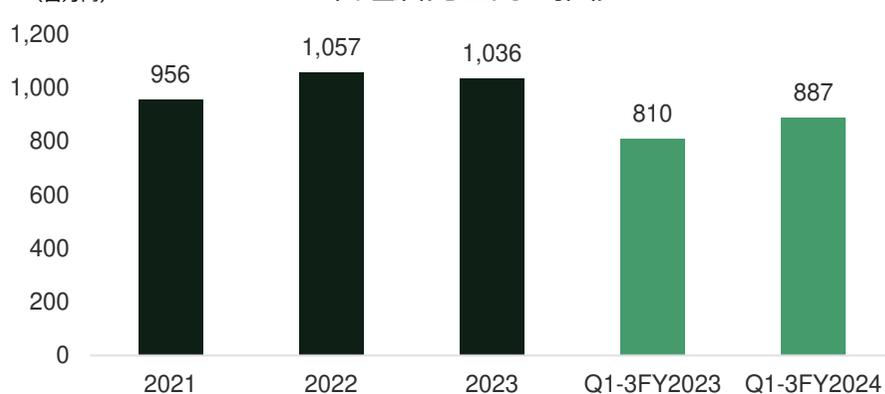
(施設) 医療システムユーザー数と継続率の推移



医療システム製品別売上構成比



代理店売上高の推移



※2018年度診療報酬改定に伴い、大規模病院の定義が500床以上から400床以上へ見直された。グラフのデータは2022年より、400床以上を大規模病院と定義  
 ※売り切り製品（サポートフリー製品）を含めずにユーザー数を算出

※2022年度までは現・公共ビジネスを含む

クラウドで繋がる連携先：自治体・介護施設・在宅医療・薬局・健診施設

クラウド

Add on 収益

クラウドサービス「PiCIs」シリーズで医療施設や人を繋ぎ、安全にデータを管理・やり取りできるプラットフォームを構築



ターゲットの拡大

当社のオンプレ型製品をクラウド化し、これまでメインターゲットとしていなかった中小規模病院やクリニックへ積極展開

競合は多いものの当社の認知度は高いため、既にある製品を最小工数でクラウド化し効率的な収益化を図る



DocuMaker  
Cloud



クラウド  
バックアップサービス



オンプレ

既存の強みがある領域

フラッグシップ製品の拡販やクロスセルを継続



Claio



C-Note



DocuMaker



Bricks



CocktailAI



Weberi



Valloon

大規模病院

中規模病院

小規模病院

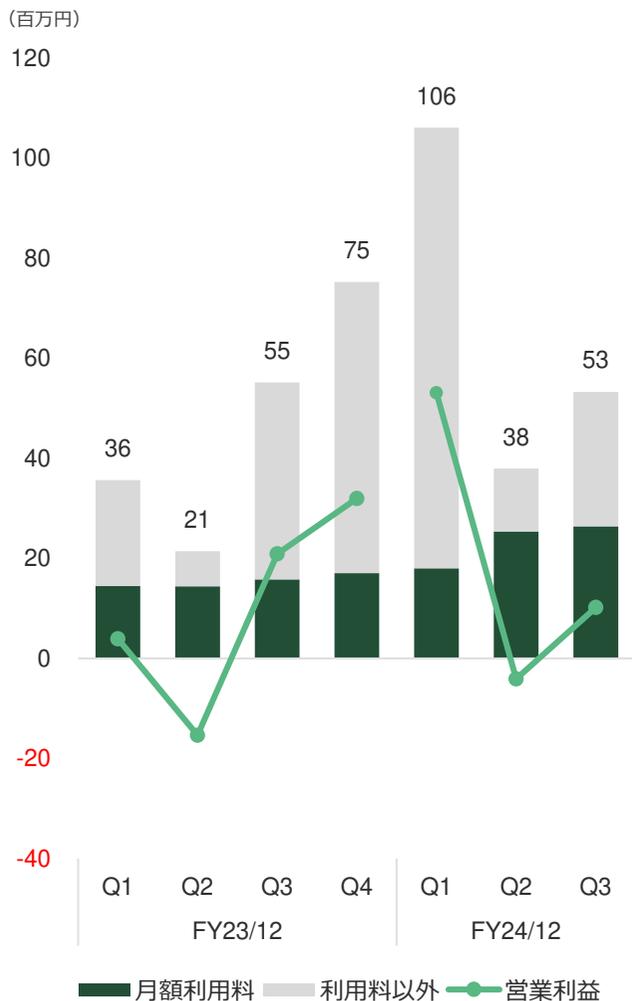
クリニック



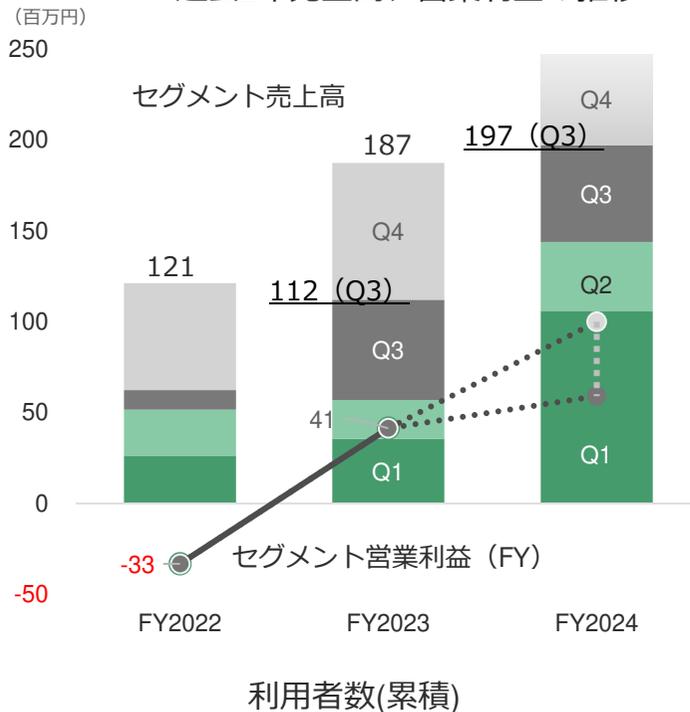
- 医療機関内外のDXを推進し、医療セクターのビジネスモデルに変革をもたらすソリューションを豊富に揃える
- 大規模医療機関が所有する多種多様な患者データを中心に、情報の処理や加工が得意分野
- ソフトウェア専門家としてコンサルティングを提供、次世代医療情報管理の仕組み創りにも参画

- 利用者数の増加に伴い、ベース安定収益となる月額利用料のQ3収益はYoY67.2%増
- 「第2の収益の柱」に成長してきたと認識

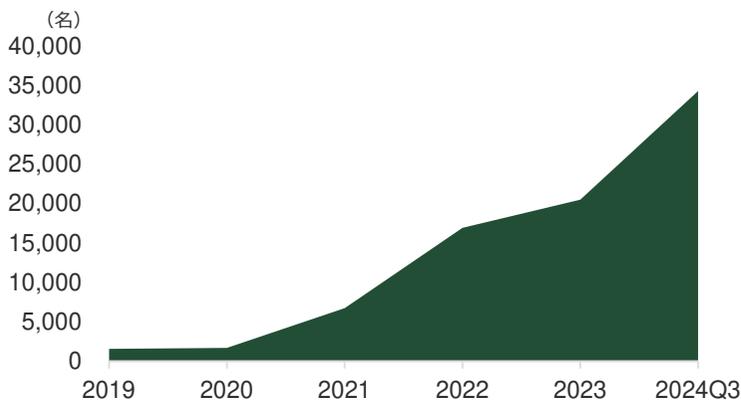
売上高とその内訳、営業利益の推移



過去2年売上高、営業利益の推移



利用者数(累積)



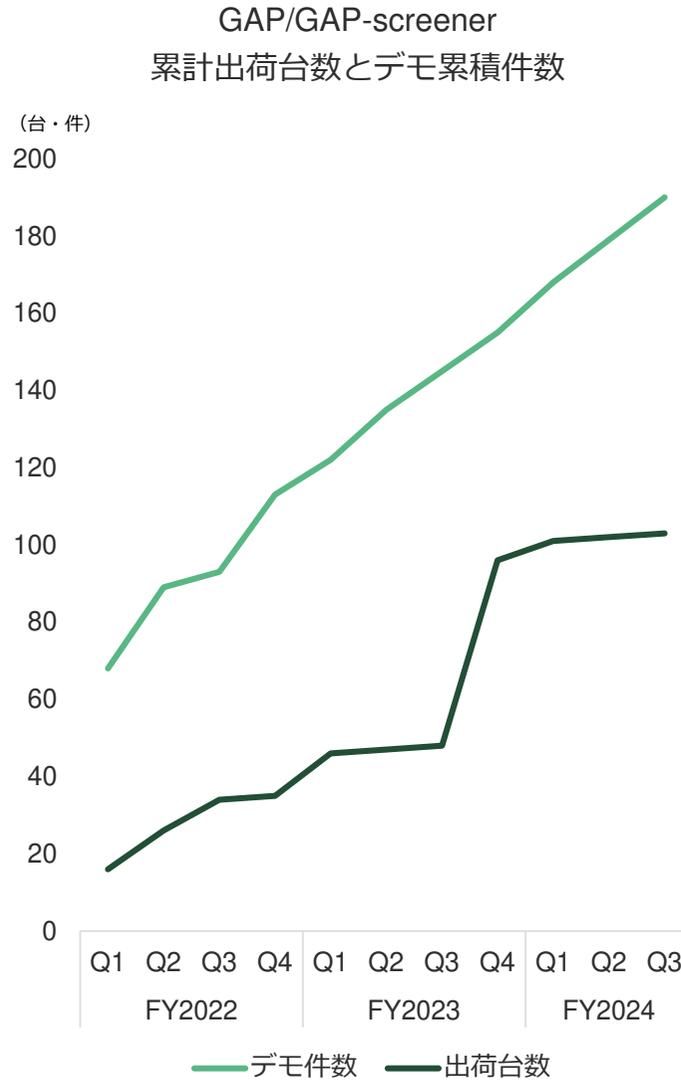
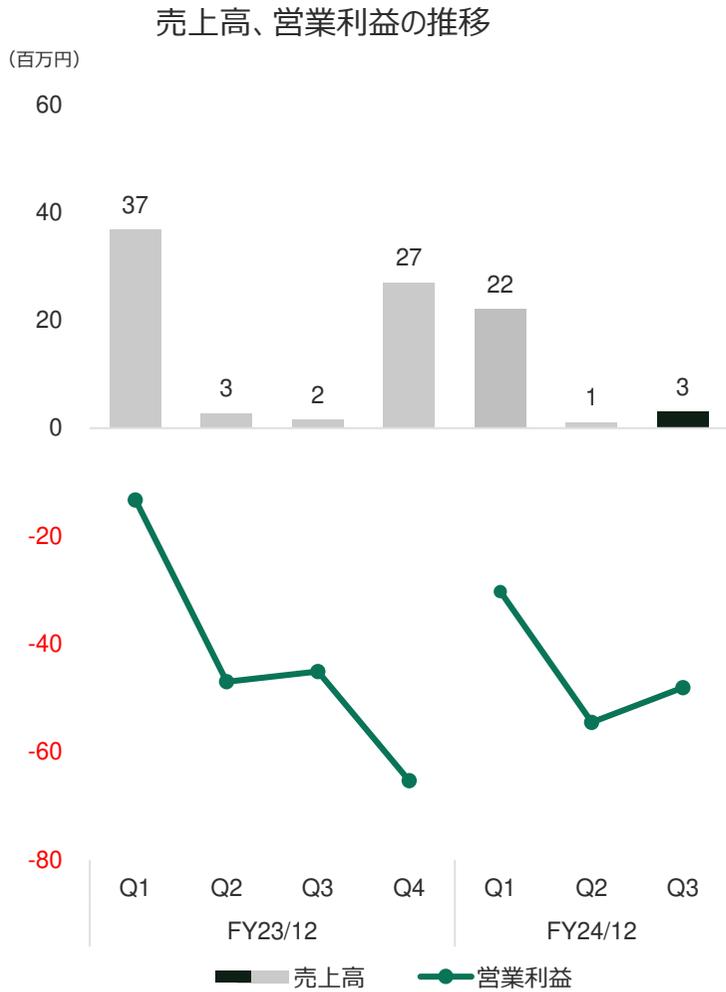
※月額利用・一括購入双方を含む

- Q3の新規稼働数は自治体パッケージが1件。導入施設数は累計で48件となり、サービス開始以来の解約数は0件を維持
- 受注残は前年同期比で78.6%増、更に高確度商談も多数
- DocuMaker Officeの総利用者数は約3.4万人。安定収入が見込める月額課金利用者は7,650人
- 代理店経由の案件数が増加し、少ないリソースで高収益を達成。営業利益は前年同期比で6.2倍増
- 展示会出展や導入事例の公開により、デモ数が増加
- 人材採用の強化により期初からの人員数5名増

### 今後の主要な取り組み

- 事業拡大を見据えた人材の採用と育成を更に強化し、社内リソースを拡充
- 代理店の新規開拓と育成、連携強化を推進
- 大規模組織をメインターゲットに据え、多角的な販促活動を展開

- キー局を始め様々なメディア露出や学術誌への論文掲載など、好材料が揃う
- ASEAN地域、英国での販路開拓を狙う



## 国内

- Q3のGAP出荷数は1台に留まる
- 眼科専門誌や論文への掲載、メディアへの露出に伴い製品知名度は向上
- 販売代理店への勉強会を継続
- GAP販売店登録数は2件増

## 海外

- ASEAN地域での販売について医療機器商社とマーケット調査中
- EU・中東・北アフリカ一部地域へ向けた2回目のロット出荷へ向けてレクザム社と調整中 (Q4に出荷予定)

## 今後の主要な取り組み

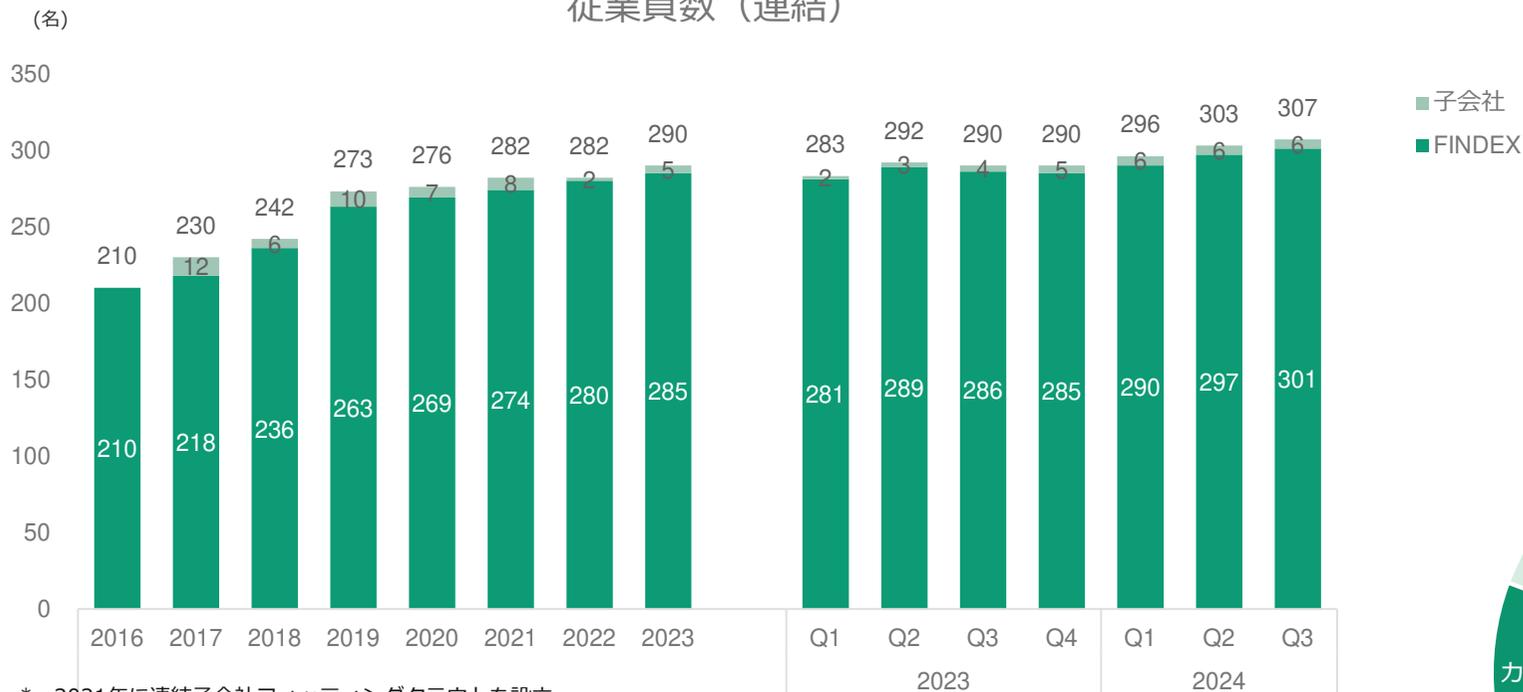
- 白内障の診断ツールであるコントラスト感度検査の実装へ向けたR&Dを、引き続き推進
- MCI (軽度認知障害) の発見にも有用なことから、AMEDのプロジェクトに採択。共同研究は順調に進捗中、早期の上市を狙う

※デモ件数は当社実施分のみを集計

## 従業員数の推移と 人材投資の進捗

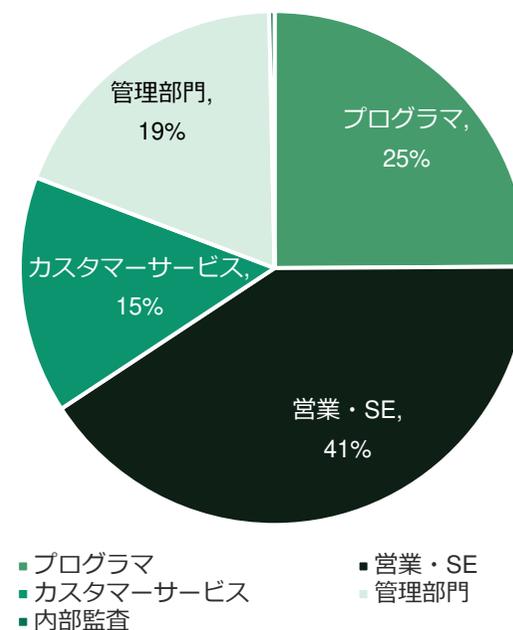
- 人事施策の強化による採用および人材への投資は順調に推移
- 従業員数は期初から連結で17名増。通期では20名を計画
- 1人当たり年間人件費はYoY6.0%を想定

### 従業員数（連結）



- \* 2021年に連結子会社フィッティングクラウドを設立
- \* 2022年よりEMC Healthcareが連結範囲から除外
- \* 正社員の人員数を記載。取締役・派遣・パート・アルバイト等を除く

### 人員構成比



### 1人当たり人件費推移



- \* FY2022Q4時点を基準とする
- \* 1人当たり人件費はJ-ESOP・残業代を除いた、賃金給与+福利厚生費で算定

(2024年9月末現在)

**FY2024**  
**通期業績・配当予想**

- Q1-3進捗率は売上高75%、営業利益72%。
- 概ね計画の範囲内での推移であり、通期計画に変更はない

| (百万円)                | FY2023 実績 | FY2024 予想 | YoY    | FY2024<br>通期予想進捗率 |
|----------------------|-----------|-----------|--------|-------------------|
| 売上高                  | 5,191     | 5,782     | +11.4% | 74.5%             |
| 営業利益                 | 1,496     | 1,574     | +5.2%  | 71.5%             |
| 経常利益                 | 1,527     | 1,591     | +4.2%  | 71.2%             |
| 親会社株主に帰属する当期純利益      | 1,059     | 1,097     | +3.6%  | 75.8%             |
| <b>1株あたり配当金額（予定）</b> |           |           |        |                   |
| 中間配当（円）              | 4.00      | 7.00      | -      | -                 |
| 期末配当（円）              | 9.00      | 8.00      | -      | -                 |
| 年間配当金額（円）            | 13.00     | 15.00     | -      | -                 |

- ・ 生産性の向上と販売力の強化により、利益の安定的な成長を実現
- ・ 中長期的な企業価値向上や成長を見据えた人材への積極的投資
- ・ 他、M&Aの検討をはじめ業容拡大のための各種施策を実行

### 医療ビジネス

|                        |   |
|------------------------|---|
| ✓ 人件費の上昇への対応           | ほぼ計画通りに増加。値上げ効果で吸収可能の見通し  |
| ✓ 積極的な採用と雇用維持          | 採用は計画に対し順調だが、継続的に必要   |
| ・ クラウド製品の大規模病院への展開を加速  | 商談の最終段階の案件が増加中  |
| ✓ 適切な価格改定              | 24年4月以降、20%程度製品サポート料金を値上げ<br>値上げは浸透中であるが、販売や契約更新のタイミングとなるため、効果はFY2025以降 |
| ✓ クロスセル戦略の推進           | 中規模病院、診療所での増加傾向が続く  |
| × 海外でのClaio販売の本格化      | Q2で報告の通り  |
| ・ 医療情報コンサルティングを他業種にも展開 | 大病院コンサルの実績を評価される  |

### 公共ビジネス

|                             |                         |
|-----------------------------|-------------------------|
| ✓ 事業拡大に伴う更なる人材の確保           | 人員増を実現。事業拡大のスピード早くさらに拡充 |
| ✓ 本格的な中規模案件の開拓へむけた代理店との関係構築 | 代理店経由の商談が増加             |
| ・ 他社システムとの連携強化              | 連携について協議継続              |
| ・ 利用者の増加に伴い、サポート体制を強化       | 部内最適の体制を検討中             |
| ✓ 大規模施設への導入でノウハウを蓄積         | 県庁の導入の好循環がみられる          |
| ✓ ユーザーファーストで製品機能を強化         | 既存病院システムの一部を自治体転用       |

### ヘルステックビジネス

|                                     |                                |
|-------------------------------------|--------------------------------|
| ・ 新技術故の悩み：認知度・理解度の向上施策、イノベーター開拓の必要性 | 積極的なマーケティングを展開                 |
| ✓ 医療者に使いやすいインターフェースや、使用時のガイド機能を追加   | デモを通じたニーズの把握と機能の選択             |
| ・ 新しい検査機能を製品へ追加し、臨床検査を開始            | 引き続き開発投資を実行                    |
| ・ 代理店の販売員育成など、販売体制の再構築              | 代理店教育を実施                       |
| ・ インド・ASEAN地域での販売のための各種取り組み         | 代理店開拓を計画                       |
| ✓ 学術誌への論文掲載                         | 5月に「Ophthalmology Glaucoma」へ掲載 |

# 參考資料



- ・ ステークホルダーの期待に沿うべく、成長投資、株主還元、財務健全性それぞれに配慮しつつ、企業価値の最大化を図る
- ・ 新規事業開発、M&A、人材投資などの成長投資は継続。投資実行とその機会創出に努力する
- ・ 資本コストを意識した経営を続け、ROEの向上、ROICの向上に努める
- ・ 事業規模の拡大で収益力と企業価値の向上を継続



全国国立大学病院への導入率

約 **75%**

400床以上の大規模病院への導入率 = 約 **40%**

その他の病院・診療所ユーザー ▶ **1,500以上**

※2018年度診療報酬改定に伴い、大規模病院の定義が、500床以上から400床以上へ見直されたため、2023年より400床以上で算出

※2021年通期決算発表分より、売り切り製品（サポートフリー製品）を含めずにユーザー数を算出

参照：厚生労働省 令和3年医療施設（静態・動態）調査・病院報告の概況

(2024年9月末現在)

# システム利用ユーザー数の増減（2024年9月末現在）

参考資料

（単位：施設）

| 医療システム 規模別      | 2024年 Q2     | 2024年 Q3     | QoQ増加数     |
|-----------------|--------------|--------------|------------|
| 大規模病院（400床以上）   | 294          | 295          | +1         |
| 中規模病院（100～399床） | 328          | 332          | +4         |
| 小規模病院（20～99床）   | 88           | 89           | +1         |
| 診療所（20床未満）      | 1,286        | 1,306        | +20        |
| その他施設           | 56           | 56           | +0         |
| <b>合計</b>       | <b>2,052</b> | <b>2,078</b> | <b>+26</b> |

（単位：件）

| 公共システム 製品別  | 2024年 Q2  | 2024年 Q3  | QoQ増加数    |
|-------------|-----------|-----------|-----------|
| 自治体向けパッケージ  | 38        | 39        | +1        |
| 医療機関向けパッケージ | 9         | 9         | +0        |
| <b>合計</b>   | <b>47</b> | <b>48</b> | <b>+1</b> |

## 価値ある技術創造で社会を豊かにする

### 平等な医療サービス

### データで繋がる医療

### 健康に生きる新技術の開発



- 医療機関内外のDXを推進し、医療セクターのビジネスモデルに変革をもたらすソリューションが豊富
- 大規模医療機関が所有する多種多様な患者データを中心に、情報の処理や加工が得意分野
- ソフトウェア専門家としてコンサルティングを提供する他、自社技術を公共セクター向け製品や医療機器へ応用

国内

#### 地域完結型医療

#### クラウド型医療システム

クラウドサービスで医療施設や人を繋ぐ



PiCIs

安全にデータを管理・やり取りできるプラットフォームを構築

地域包括ケア・地域医療連携の促進

連携データの利活用 × 生成AIでの機能強化

Fitting Cloud 診療データの管理分析・情報連携のクラウド実装・医療AI情報技術の提供

#### コンサルテーションサービス

サイバーセキュリティ

電子処方箋

診療データの利活用

マイナ保険証

#### 公文書管理システム



国策に沿った公文書管理システムの拡販

ストックビジネスの確立と定着

#### 視線分析型視野計

自社保有の視野データの利活用



#### オンプレミス型医療システム

#### 病院完結型医療

フラッグシップ製品の更なる拡販



Claio

C-Note

REMORA

DocuMaker



海外

#### クラウド型・オンプレミス型医療システム

国内外での拡販

新しい視野検査のスタンダードを打出す

コントラスト感度検査の実装

MCIの診断機器としてのR&Dと上市

## 「医療DX令和ビジョン2030」

### 「全国医療情報プラットフォームの創設」

### 電子カルテ情報の標準化（全医療機関への普及）

### 診療報酬改定DX

#### 医療AI・ビッグデータ

- 概ね全ての医療機関や薬局が**オンライン資格確認**システムに接続→**データ活用**の下地整備
- 次世代医療基盤法**の施行により、**多様なリアルワールドデータ**の収集や利活用が広がる
- 現在市場で売買されている**レセプトデータ**や**健保データ**に加え、将来的には**カルテデータ**など、より**精度の高い診療データ**の取り扱いが可能に

医療機関やヘルスケア産業へのメリット：

- 診断・治療・手術**の支援
- 疾病・介護予防への応用や医療費の削減
- データの蓄積**による新たな市場の創出

#### クラウド

- 「電子保存の三原則」を損なわずに、高いセキュリティレベルでのクラウド運用が可能に
- 中小規模病院・クリニック**では**クラウド**製品の利用が拡大する一方、**大規模病院**では**オンプレミス**でのシステム運用が現在でも一般的→普及時期は**クラウドストレージの市場価格低下**に依る
- クラウドの活用@**地域連携ネットワーク**の構築

医療機関やヘルスケア産業へのメリット：

- 効率的な情報共有で他施設との連携もスマートに
- 膨大な設備投資やサーバ室の確保、定期的なシステム更新が不要

#### 遠隔医療

- 2022年の診療報酬改定により、初診料の保険点数が対面診療の87%へ引き上げられたことで、**オンライン診療**の導入済施設は急増
- 他方オンラインで診療可能な診療科・診療内容は限られ、**大規模医療機関は全面的な導入に消極的**→セカンドオピニオン外来など、用途は限定的
- 遠隔手術支援ロボットの台頭

医療機関やヘルスケア産業へのメリット：

- 受診先の選択肢拡大へき地医療の体制改善など、医療格差の是正
- 患者の来訪省略による、混雑や感染リスクの低下

#### 電子処方箋

- 政府目標：2024年度末までに概ね全ての医療機関・薬局へ導入（2024年9月時点での導入率=約14.6%）
- 利用には**オンライン資格確認**の準備や**HPKIカード**の発行が必要

医療機関やヘルスケア産業へのメリット：

- 調剤や服薬指導業務の効率化
- 処方情報の一元管理による重複投薬の回避
- オンライン診療**や**在宅診療**の支援

#### マイナ保険証

- 政府目標：2024年末を目途に**マイナンバーカードと健康保険証の一体化を予定**（同年12月2日で従来の保険証は廃止）
- すでに全国の医療機関・薬局の約80%で**オンライン資格確認等システム**の運用を開始

医療機関やヘルスケア産業へのメリット：

- 受診・服薬履歴の一元管理による適切な医療の提供・享受
- 事務コストの削減

#### 医療者の働き方改革

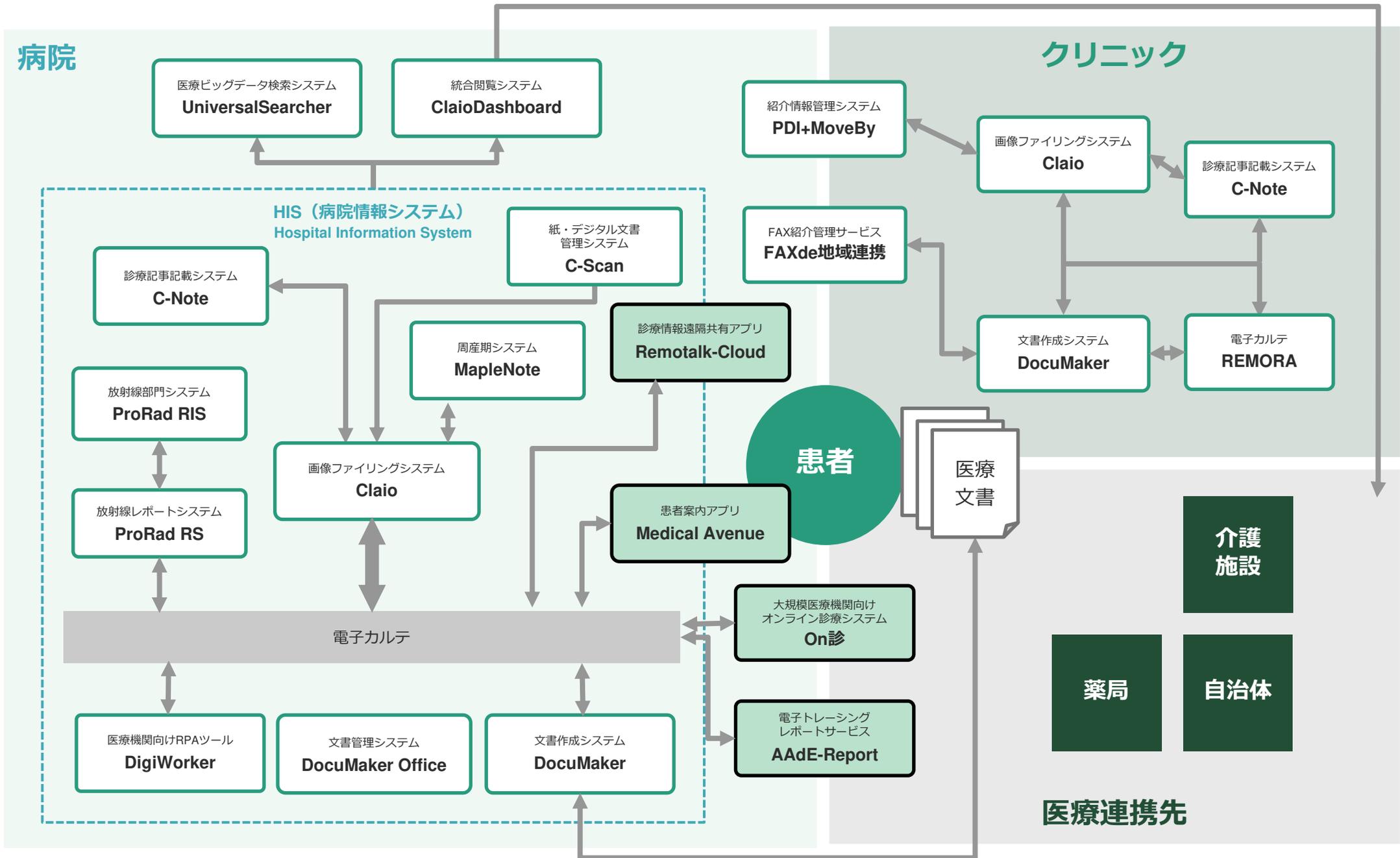
- 政府指針：2024年4月より、勤務医の時間外労働の上限は年間で原則960時間に→適正な**労働時間の管理**が必要
- 業務効率化の観点からもDXが進む

医療機関やヘルスケア産業へのメリット：

- 医師の長時間労働の改善
- 勤怠管理ソリューションの商機

医療システム 国内市場規模：約5,000億円\*

\*NIKKEI COMPASS 2023年10月3日より抜粋



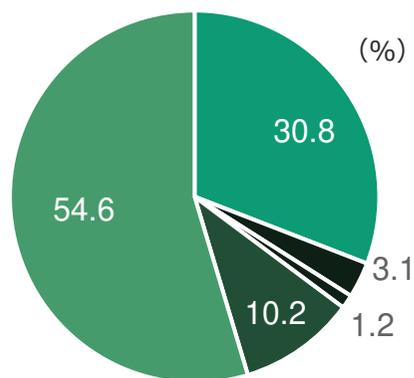
## 株式発行数と株主数

|              |            |
|--------------|------------|
| 発行可能株式総数 (株) | 78,336,000 |
| 発行済株式総数 (株)  | 26,608,800 |
| 株主数 (名)      | 4,331      |

## 所有者別株式分布状況

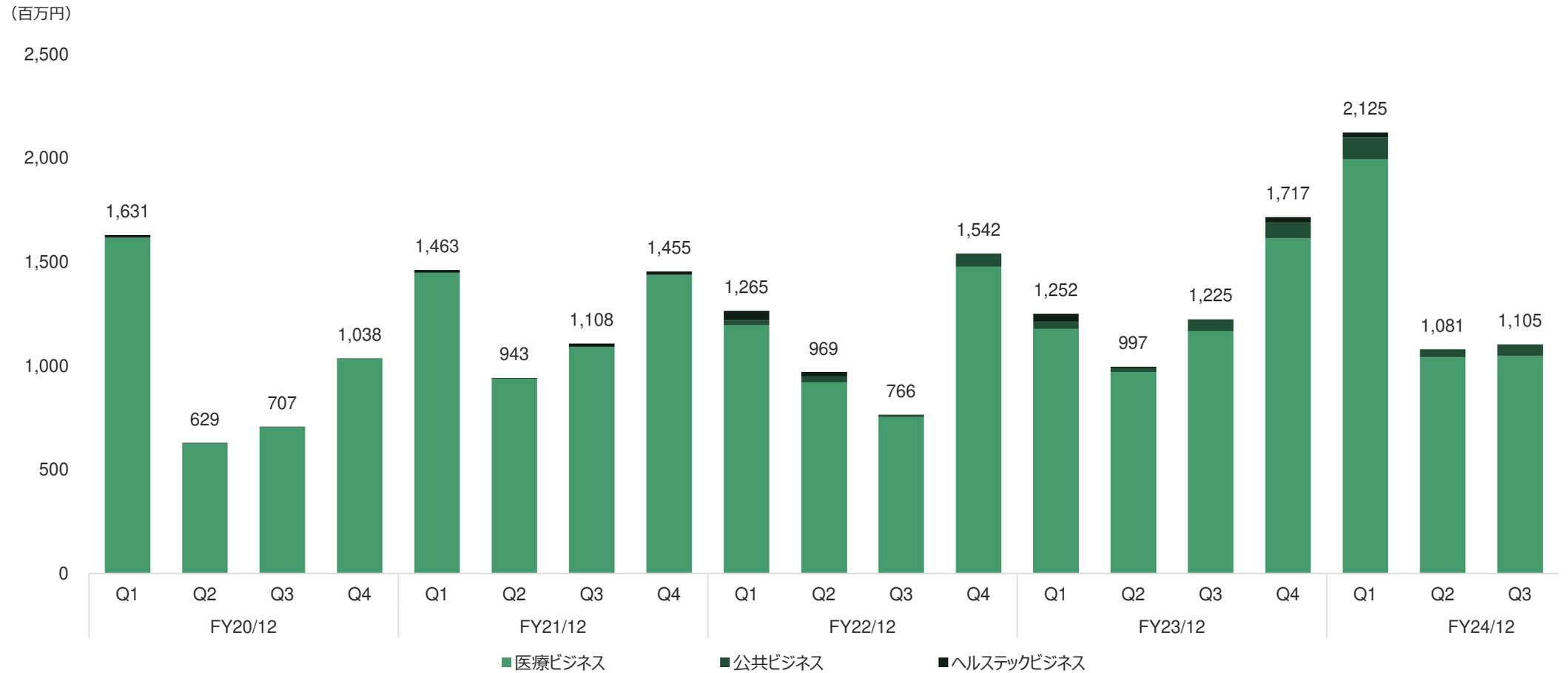
| 所有者             | 株式数 (株)    | 株主数 (名) | 持株比率 (%) |
|-----------------|------------|---------|----------|
| 金融機関            | 8,199,300  | 13      | 30.8     |
| 証券会社            | 827,409    | 26      | 3.1      |
| その他の国内法人        | 321,001    | 27      | 1.2      |
| 外国法人等           | 2,722,511  | 77      | 10.2     |
| 個人・その他 (自己株式含む) | 14,538,579 | 4,188   | 54.6     |
| 合計              | 26,608,800 | 4,331   | 100.0    |

- 金融機関
- 証券会社
- その他の国内法人
- 外国法人等
- 個人・その他 (自己株式含む)



## 大株主の状況

| 株主名  | 持株数 (株)   | 持株比率 (%) |
|--|-----------|----------|
| 相原 輝夫  | 7,707,600 | 29.9     |
| 日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)   | 3,366,100 | 13.0     |
| みずほ信託銀行株式会社 有価証券管理信託 0700068   | 1,440,000 | 5.6      |
| みずほ信託銀行株式会社 有価証券管理信託 0700067   | 1,440,000 | 5.6      |
| CACEIS BANK/QUINTET LUXEMBOURG SUB AC / UCITS CUSTOMERS ACCOUNT (常任代理人 香港上海銀行東京支店) | 1,021,600 | 4.0      |
| 株式会社愛媛銀行   | 967,200   | 3.7      |
| 竹村 敬司  | 830,100   | 3.2      |
| THE BANK OF NEW YORK MELLON 140040 (常任代理人 株式会社みずほ銀行 決済営業部)                         | 743,546   | 2.9      |
| 株式会社日本カストディ銀行 (信託口)  | 713,700   | 2.8      |
| SCBHK AC LIECHTENSTEINISCHE LANDESBANK AG (常任代理人 株式会社三菱UFJ銀行)                      | 275,000   | 1.1      |

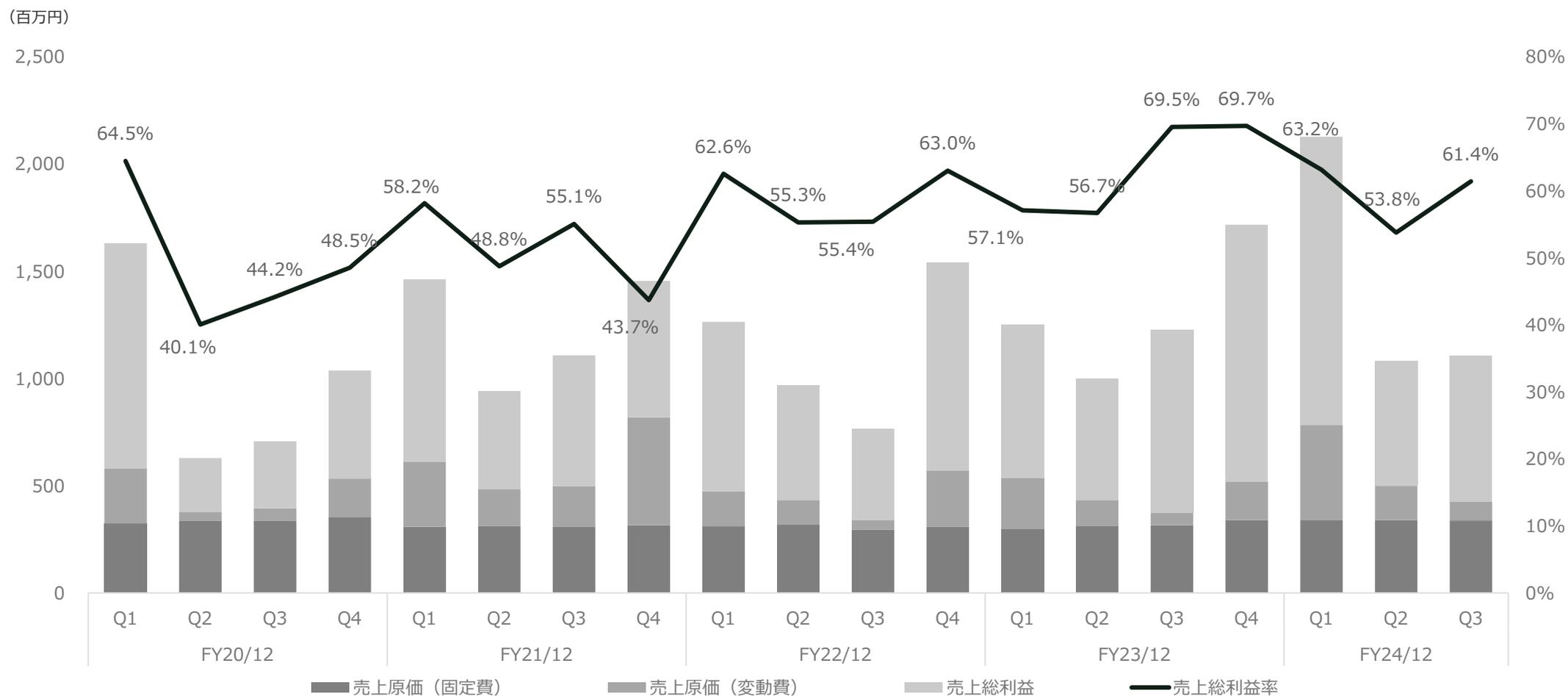


- Q3の総売上高は9.8%減収、FY2023Q3のハードルが高かった
- 例年Q3はFY2020、FY2022のように閑散期。それらと比較すると低くない水準と言える
- Q3の公共ビジネスの売上高はYoY3.5%の減収となったが、安定収益の月額利用料は収入は順調に拡大
- 診療報酬改定により受注がやや遅れる傾向があったが、8月以降は巡航速度に回復。医師の働き方改善や、病院内オペレーション効率化に向けた診療支援システムへの投資意欲は強い

※ 22/12期より収益認識に関する会計基準を適用

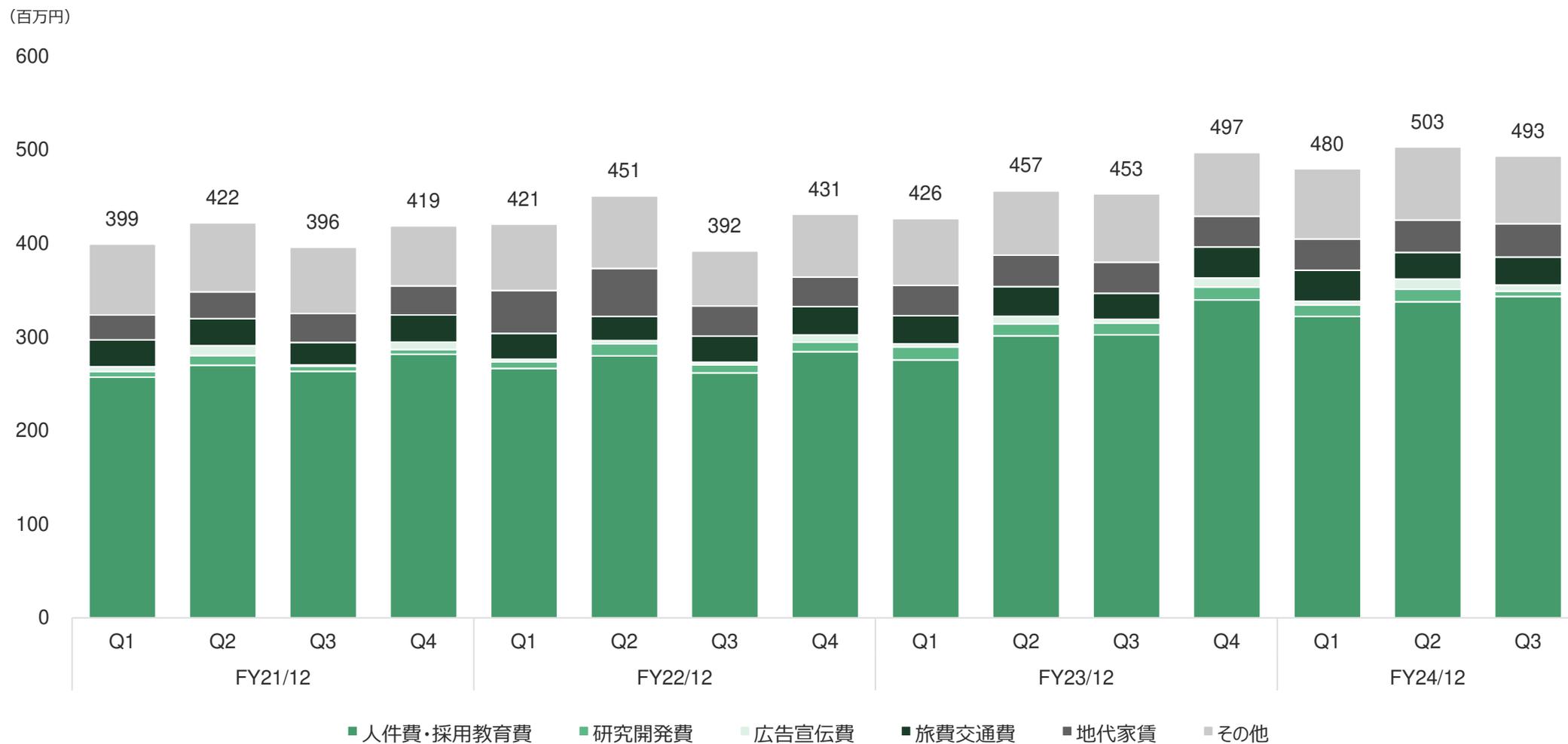
※ 23/12期よりセグメント変更。22/12期にセグメントを遡及して修正。公共ビジネスは21/12期以前は医療ビジネスに包含。数値は未監査

# 四半期売上総利益率と売上原価（固定/変動費）の推移

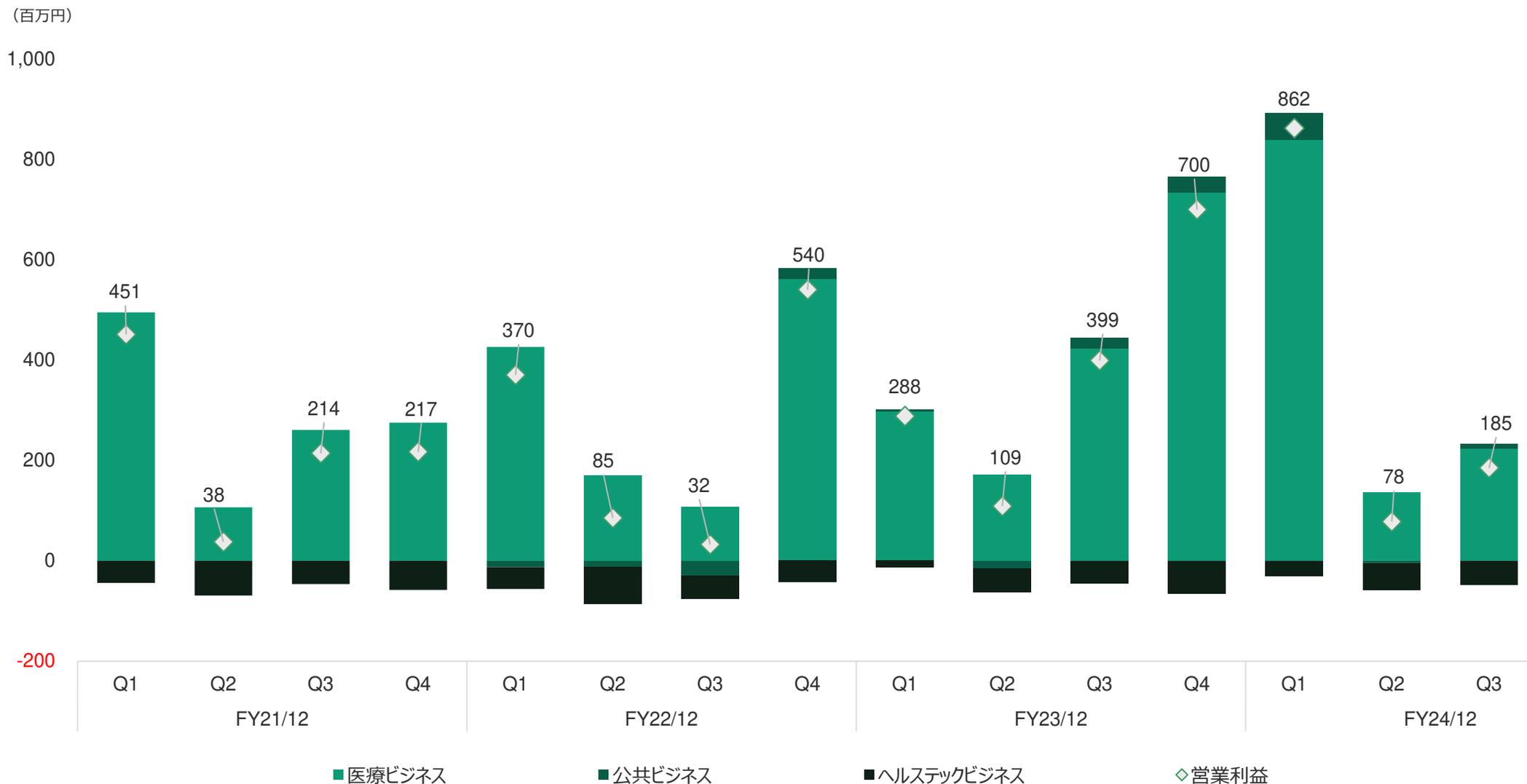


- Q3は減収に加え仕入高と人件費増加により、売上総利益が減益となった
- 大型案件で変動費が増加したQ2に比べ、売上総利益は増加
- 医療ビジネスにおいては、引き続き収益性の高いクロスセルやコンサルティング事業の拡大、パッケージ販売が好調

※ 22/12期より収益認識に関する会計基準を適用

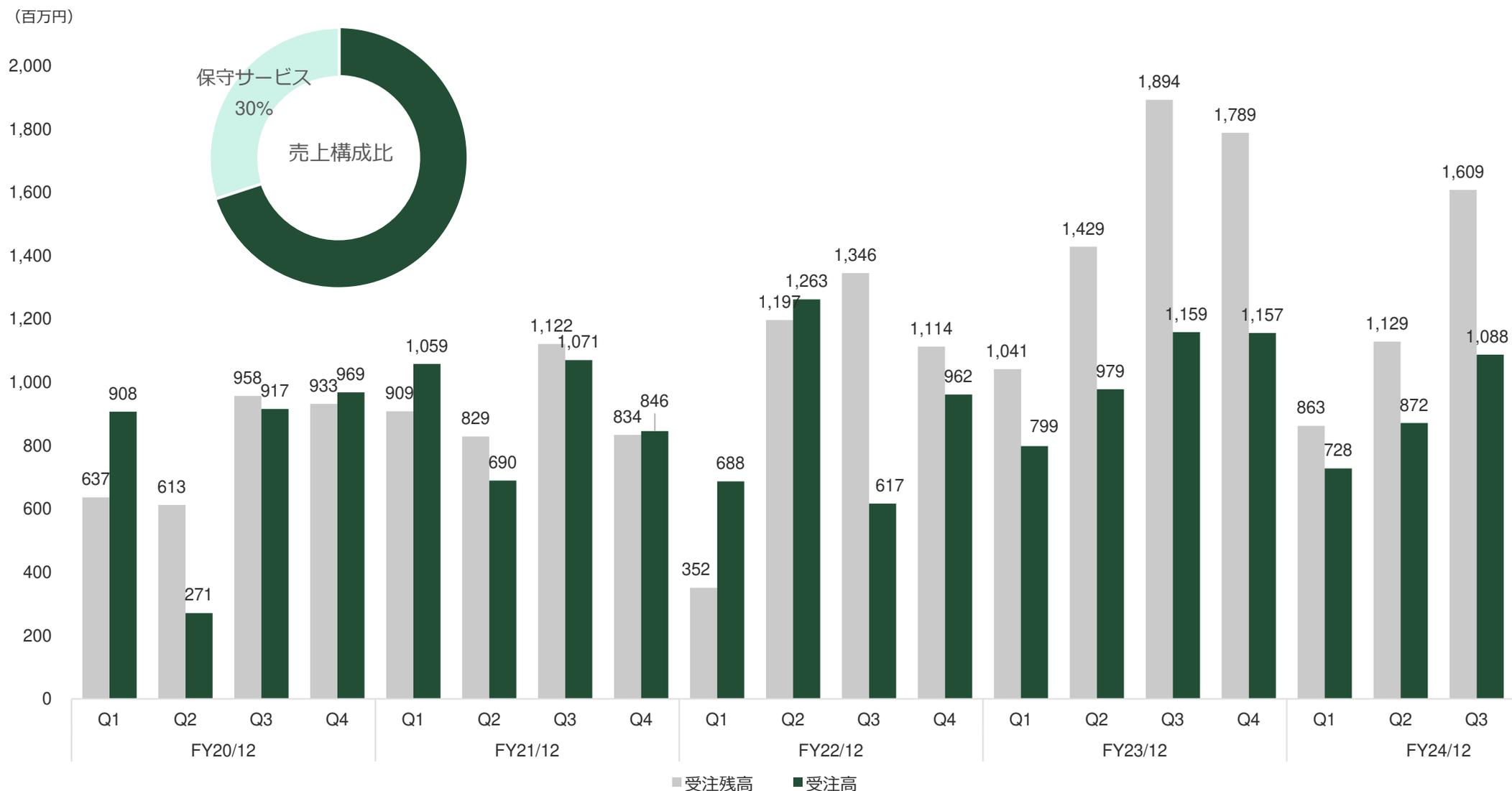


- 採用強化に伴い、人件費や採用費用が増加だが、計画線で推移
- 人件費・採用教育費はYoYで13.6%増加
- Q3FY2024の社員数(連結)は、役員・有期雇用労働者を含め331人



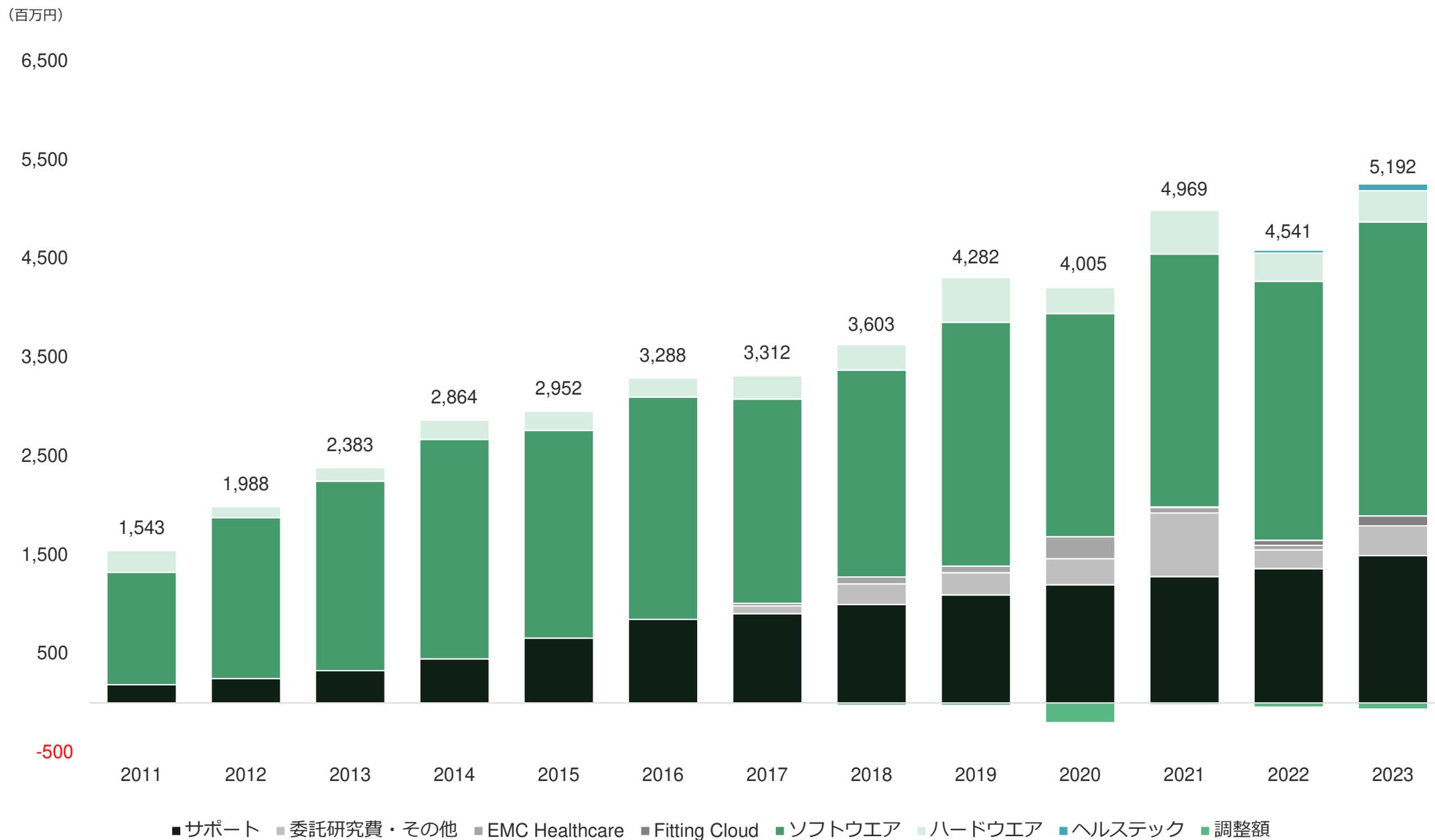
※ 22/12期より収益認識に関する会計基準を適用

※ 23/12期よりセグメント変更。22/12期にセグメントを遡及して修正。公共ビジネスは21/12期以前は医療ビジネスに包含。数値は未監査

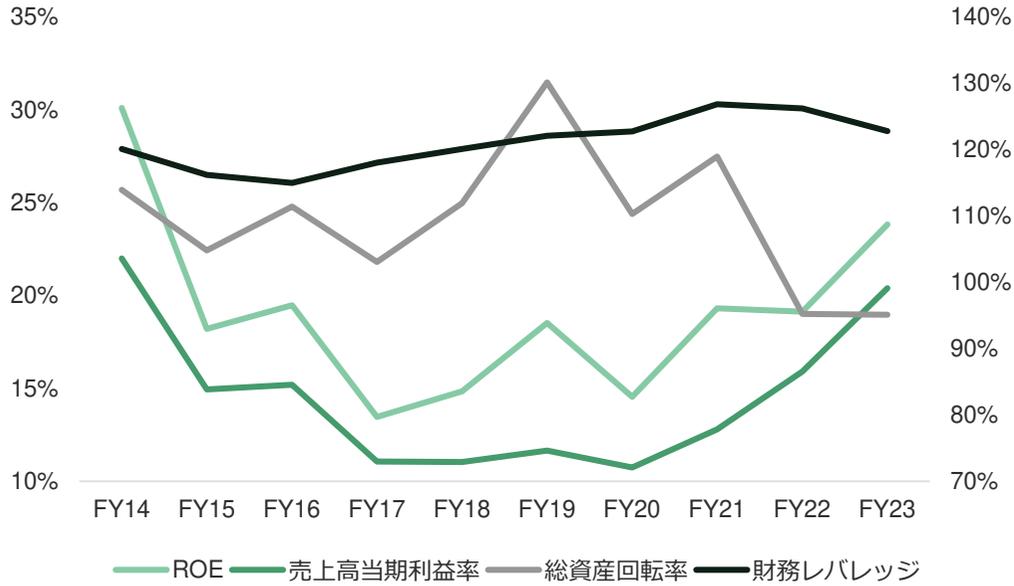


- Q3受注残高は前年同期比では15.1%減だが、1,609百万円と過去最高レベルの積み上がり。QoQで増加傾向が続く
- 医師の働き方改革や診療報酬改定により、病院のシステム投資の決断に遅れが生じたが見られたが、改定実施後の夏以降に受注が増加

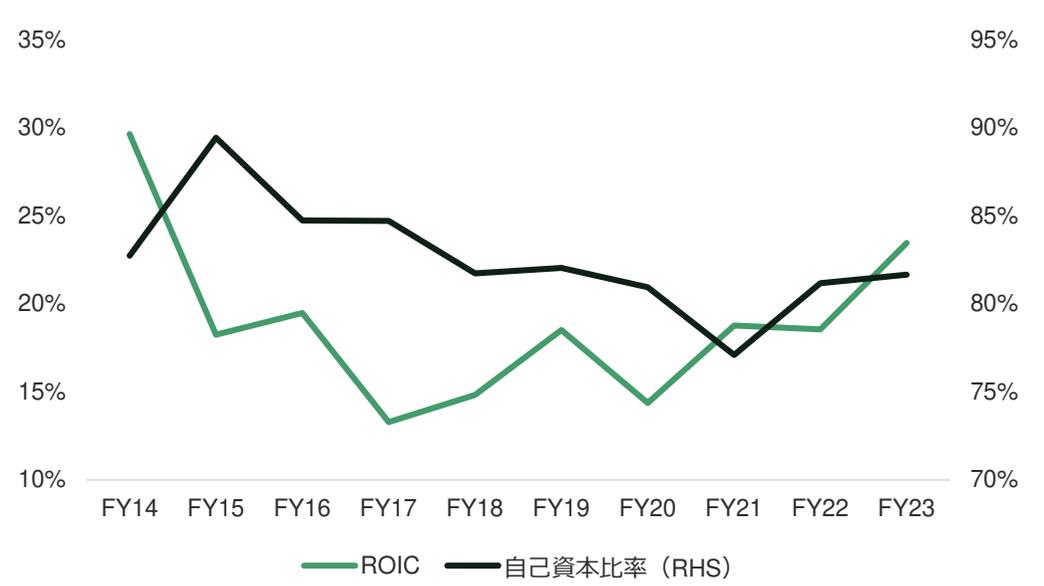
# サービス別売上高の推移



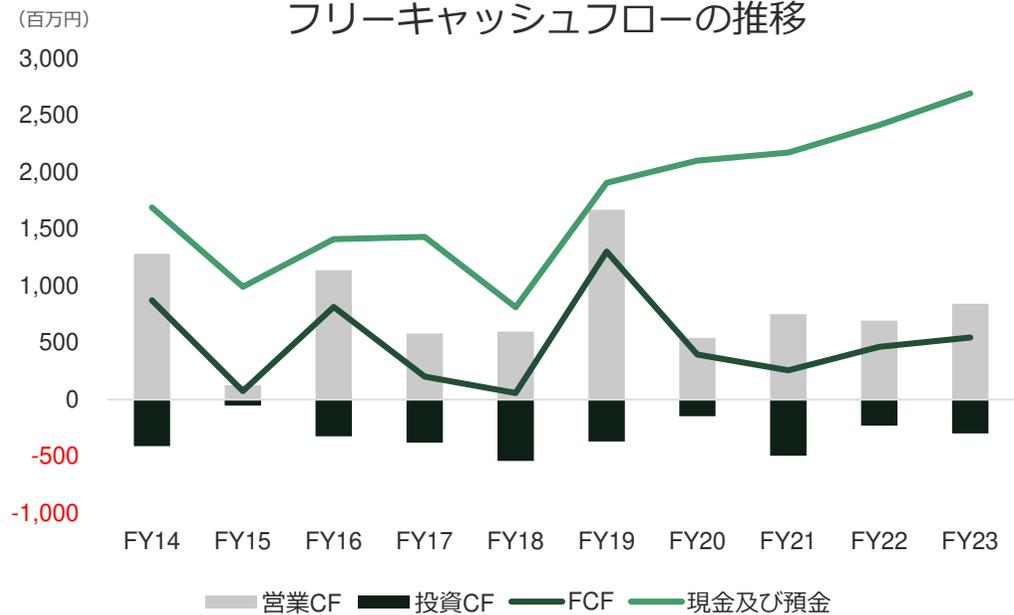
ROEと要素分解



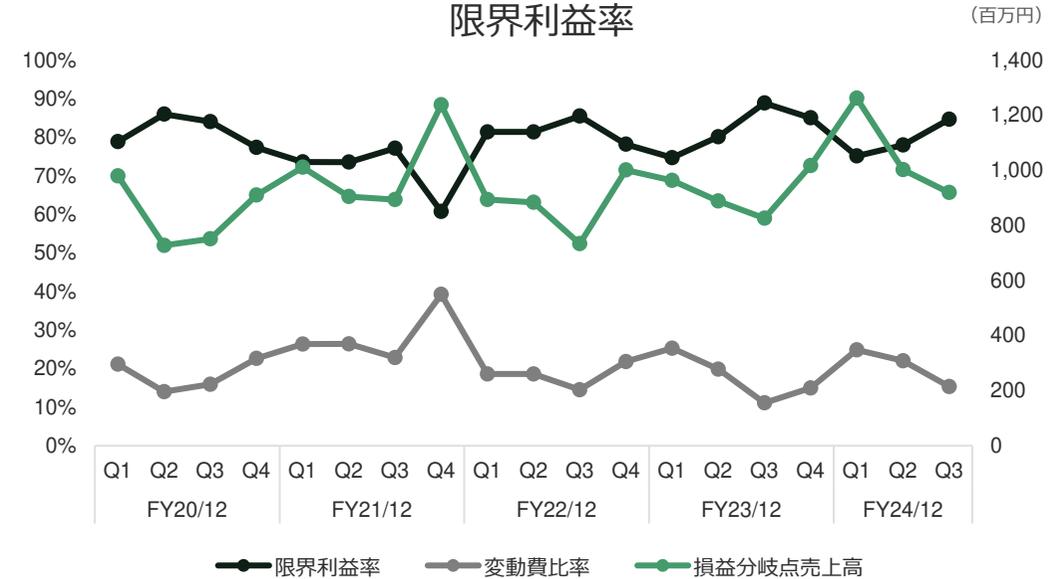
ROICと自己資本比率



フリーキャッシュフローの推移



限界利益率



# Progressive Software Creators

Always have, Always will.

