

|| 企業調査レポート ||

ファインデックス

3649 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年1月14日(火)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

要約	01
1. 医療ビジネス、公共ビジネス、ヘルステックビジネスを展開	01
2. 2024年12月期第3四半期累計は大幅増収増益で過去最高と順調	01
3. 2024年12月期は期初計画を据え置いて増収増益予想	02
4. 成長戦略の進捗は順調	02
会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
事業概要	06
1. 事業概要	06
2. 特長・強み	09
3. 販売戦略と収益特性	09
4. リスク要因と課題・対策	13
業績動向	13
1. 2024年12月期第3四半期累計の業績	13
2. セグメント別の動向	14
3. 財務の状況	16
今後の見通し	17
● 2024年12月期の業績予想	17
成長戦略	18
1. 中期経営計画「Vision for 2025」	18
2. 成長戦略の進捗状況	20
3. 株主還元策	21
4. サステナビリティ経営	22
5. 弊社の視点	22

■ 要約

2024年12月期は増収増益予想、第3四半期累計は順調

ファインデックス <3649> は、医療データ管理システムや文書管理システムなどのソリューションを開発・販売する研究開発型の Tech 企業である。企業理念である「価値ある技術創造で社会を豊かにする」を実現するため、医療機関の診療を支援する DX ソリューションを主力とするほか、官公庁・地方自治体の行政 DX を支援するソリューションや、医療機器の開発・販売も推進している。

1. 医療ビジネス、公共ビジネス、ヘルステックビジネスを展開

同社はセグメント区分を、医療機関向けに医療データ管理システムなど各種システムの開発・販売・保守等を行う「医療ビジネス」、官公庁・地方自治体向けに公文書管理システムの開発・販売・保守等を行う「公共ビジネス」、視線分析型視野計をはじめとする医療機器の開発・販売・保守等を行う「ヘルステックビジネス」としている。医療ビジネスが収益の大部分を占め、公共ビジネスとヘルステックビジネスは成長途上である。医療ビジネスと公共ビジネスの営業利益率は主力製品の順調な拡大、パッケージ販売増加に伴う個別カスタマイズ工数の削減、システム導入数増加に伴うストック型収益（保守・サポート等）の増加などにより 30% 前後の高い水準となっている。なお大規模病院はシステム導入・更新を行うにあたり、年末年始の休業など外来患者が少なく業務への支障が少ない時期を選ぶため、同社の収益も第1四半期（1月～3月）及び第4四半期（10月～12月）に偏重している。

2. 2024年12月期第3四半期累計は大幅増収増益で過去最高と順調

2024年12月期第3四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比 24.1% 増の 4,310 百万円、営業利益が同 41.3% 増の 1,125 百万円、経常利益が同 38.1% 増の 1,132 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 46.6% 増の 831 百万円だった。大幅増収増益で過去最高と順調だった。医療ビジネスが好調に推移し、公共ビジネスの成長も寄与した。売上総利益は同 22.0% 増加したが、データ移行作業に伴って外注費が増加したことなどにより、売上総利益率は同 1.0 ポイント低下して 60.4% となった。販管費は戦略的な人的投資により同 10.5% 増加したが、増収効果で吸収し、販管費率は同 4.3 ポイント低下して 34.2% となった。この結果、営業利益率は同 3.2 ポイント上昇して 26.1% となった。なお四半期別に見ると 2024年12月期は特に第1四半期の構成比が高くなっている。

要約

3. 2024 年 12 月期は期初計画を据え置いて増収増益予想

2024 年 12 月期の連結業績予想は期初計画を据え置いて、売上高が前期比 11.4% 増の 5,782 百万円、営業利益が同 5.2% 増の 1,574 百万円、経常利益が同 4.2% 増の 1,591 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 3.6% 増の 1,097 百万円を見込んでいる。利益面は人的投資を継続するため小幅増益にとどまるが、売上面は医療ビジネスの拡大や公共ビジネスの成長により 2 桁増収を見込む。通期予想に対する第 3 四半期までの進捗率は売上高が 74.5%、営業利益が 71.5%、経常利益が 71.2%、親会社株主に帰属する当期純利益が 75.8% と順調である。ヘルステックビジネスは販売戦略が遅れているが、医療ビジネスの導入病院数が増加基調であること、公共ビジネスの成長が加速していること、第 4 四半期の構成比が高い特性があることなどを勘案すれば、通期ペースでも好業績が期待できると弊社では見ている。

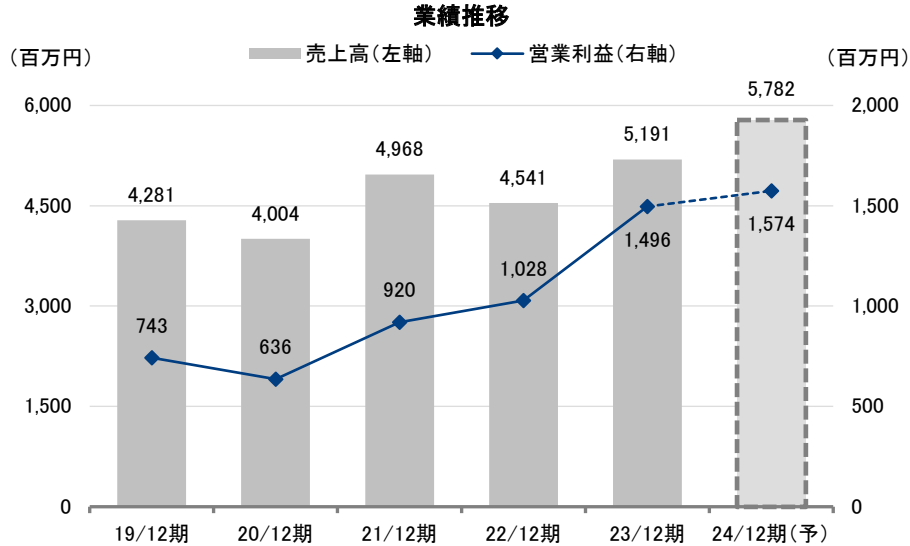
4. 成長戦略の進捗は順調

同社は成長戦略として中期経営計画「Vision for 2025」（2021 年 12 月期～2025 年 12 月期）を策定し、最終年度 2025 年 12 月期の経営目標数値（2023 年 2 月 13 日付で修正値を公表）に売上高 6,330 百万円、経常利益 2,100 百万円、経常利益率 33.2%、1 株当たり配当金 18.0 円、配当性向 31.2% を掲げている。進捗状況としては、ヘルステックビジネスにおいては販売戦略が遅れているものの、医療ビジネスの進捗が順調であり、公共ビジネスは想定以上に成長が加速している。今後の重点施策としては、医療ビジネスではクラウド製品の大規模病院向けへの展開加速、中規模病院・診療所向けのクロスセル推進、適切な価格改定（効果発現は 2025 年 12 月期以降の見込み）など、公共ビジネスでは中規模案件の本格開拓に向けた代理店との関係強化など、ヘルステックビジネスでは認知度・理解度向上に向けた積極的なマーケティングの展開などを推進する。

Key Points

- ・医療データ管理システムや文書管理システムなどを開発・販売する研究開発型の Tech 企業
- ・2024 年 12 月期第 3 四半期累計は大幅増収増益で過去最高と順調
- ・2024 年 12 月期は期初計画を据え置いて増収増益予想
- ・成長戦略の進捗は順調
- ・高利益率のビジネスモデルを評価、軽度認知障害関連にも注目

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

医療データ管理システムや文書管理システムを開発・販売する 研究開発型 Tech 企業

1. 会社概要

同社は医療データ管理システムや文書管理システムなどのソリューションを開発・販売する研究開発型の Tech 企業である。企業理念である「価値ある技術創造で社会を豊かにする」を実現するため、医療機関の診療を支援する DX ソリューションを主力とするほか、官公庁・地方自治体の行政 DX を支援するソリューションや、医療機器の開発・販売も推進している。

2024年12月期第3四半期末時点で、本社は東京都千代田区、事業拠点は四国支社(愛媛県松山市)、大阪支店(大阪市中央区)、福岡支店(福岡市中央区)、札幌支店(札幌市北区)、那覇支店(沖縄県那覇市)、京都支店(京都市中京区)、新潟支店(新潟市中央区)、鹿児島支店(鹿児島市)に展開している。グループは同社、連結子会社1社(フィッシングクラウド(株))及び持分法適用関連会社1社(EMC Healthcare(株))で構成されている。フィッシングクラウドはクラウドを利用したITサービスを提供している。連結ベースの総資産は6,144百万円、純資産は5,283百万円、自己資本比率は85.9%、発行済株式総数は26,608,800株(自己株式940,433株含む)、従業員数(取締役・派遣・パート・アルバイトを除く)は307名である。

会社概要

2. 沿革

1985年1月に四国環衛興業(株)を愛媛県松山市に設立、1992年5月に商号を(株)シェイクハンズに変更、1993年7月に商号を(株)パイオニア四国に変更、1994年5月に医療システム開発事業を開始、1998年3月に商号を(株)ピーエスシーに変更した。2002年12月に電子カルテ「REMORA」を、2003年10月に画像ファイリングシステム「Claio」をリリースし、2014年11月に商号を現在のファインデックスに変更した。その後、2017年1月に松山本社を四国支社へ名称変更して本社を東京に一本化、同年2月にイーグルマトリックスコンサルティング(株)を設立(2018年8月に商号をEMC Healthcareに変更、2022年7月に連結子会社から持分法適用関連会社に異動)した。2019年2月には健診施設向け視線分析型視野計「GAP-screener」を、2021年4月には視線分析型視野計「GAP」をリリースし、2021年4月にはフィッティングクラウドを設立した。

株式関係では、2011年3月に大阪証券取引所(以下、大証)JASDAQへ上場、2013年7月に大証と東京証券取引所(以下、東証)の統合に伴い東証JASDAQへ上場、2014年11月に東証第一部へ上場、2022年4月に東証の市場区分見直しに伴い東証プライム市場へ移行した。

ファインデックス | 2025年1月14日(火)
3649 東証プライム市場 | <https://findex.co.jp/ir/index.html>

会社概要

沿革

年月	項目
1985年 1月	愛媛県松山市に四国環衛興業(株)を設立
1992年 5月	商号を(株)シェイクハンズに変更
1993年 7月	商号を(株)バイオニア四国に変更
1994年 5月	医療システム開発事業を開始
1998年 3月	商号を(株)ピーエスシーに変更
2000年 9月	愛媛県医師会、愛媛大学医療情報部などと、医師会イントラネットワークの構築等についての共同研究を開始
2001年 3月	(公社)日本医師会のORCAプロジェクト一次開発メンバーとして、日医標準レセプトソフトの開発サポートに参加
2001年 5月	旧通産省「先進的IT活用による医療を中心としたネットワーク化推進事業」の四国4県電子カルテネットワーク連携プロジェクトに愛媛県ベンダーとして参加
2002年 5月	電子カルテ研究開発のビジネスモデルが2002年度及び2003年度の「愛媛県アクティブベンチャー支援事業」に採択
2002年12月	電子カルテ「REMORA」をリリース
2003年 4月	東京支店を東京都港区に開設
2003年10月	画像ファイリングシステム「Claio」をリリース
2006年 2月	本社を愛媛県松山市永木町に移転
2009年10月	大阪支店を大阪市中央区に開設
2011年 3月	大阪証券取引所(以下、大証)JASDAQに株式上場
2012年11月	札幌支店を札幌市北区に、福岡支店を福岡市博多区にそれぞれ開設
2013年 7月	大証と東京証券取引所(以下、東証)の統合に伴い東証JASDAQに上場
2014年11月	商号を(株)ファインデックスに変更 東証JASDAQから同市場第一部に上場
2015年 7月	(株)トライフォーの事業を譲受
2017年 1月	松山本社を四国支社へ名称変更し、本社を東京に一本化
2017年 2月	連結子会社イーグルマトリックスコンサルティング(株)を設立
2018年 8月	イーグルマトリックスコンサルティングがEMC Healthcare(株)に商号変更
2019年 2月	健診施設向け視線分析型視野計「GAP-screener」をリリース
2019年 8月	那覇支店を那覇市久米に開設
2020年12月	東京本社を東京都千代田区に移転
2021年 2月	DigitalEntertainment Asset Pte. Ltd.へ出資
2021年 3月	(株)CROSS SYNCへ出資
2021年 4月	視線分析型視野計「GAP」をリリース 連結子会社フィッティングクラウド(株)を設立 京都支店を京都市中京区に開設
2021年 5月	新潟支店を新潟市中央区に開設
2022年 4月	東証の市場再編に伴い同市場第一部からプライム市場へ移行 本店を東京本社に移転
2022年 7月	EMC Healthcareにおける役員・従業員によるストックオプション行使により、連結子会社から持分法適用関連会社に異動
2023年 9月	クラウドサービスを中心とした新ブランド「PiClS」を立ち上げ
2024年 6月	診断書等文書作成サービス「DocuMaker Cloud」の提供開始 連結子会社フィッティングクラウドが生成AIを活用した医療文書向け文章生成ソリューション「CocktailAI」の提供開始

出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

■ 事業概要

医療ビジネス、公共ビジネス、ヘルステックビジネスを展開

1. 事業概要

同社はセグメント区分を、医療機関向けに医療データ管理システムなど各種システムの開発・販売・保守等を行う「医療ビジネス」、官公庁・地方自治体向けに公文書管理システムの開発・販売・保守等を行う「公共ビジネス」、視線分析型視野計をはじめとする医療機器の開発・販売・保守等を行う「ヘルステックビジネス」としている。

現状は医療ビジネスが収益の大部分を占め、公共ビジネスとヘルステックビジネスは成長途上の段階である。公共ビジネスは売上高の増加に伴って2023年12月期に黒字転換した。また、医療ビジネスと公共ビジネスは大型案件等によって変動する可能性があるものの、営業利益率は主力製品の順調な拡大、パッケージ販売増加に伴う個別カスタマイズ工数の削減、システム導入数増加に伴うストック型収益（保守・サポート等）の増加などにより、30%前後の高い水準となっている。

セグメント別の推移

(単位：百万円)

	22/12期	23/12期	24/12期 3Q 累計
売上高	4,541	5,191	4,310
医療ビジネス	4,350	4,935	4,086
公共ビジネス	121	187	197
ヘルステックビジネス	69	68	26
売上高構成比	100.0%	100.0%	100.0%
医療ビジネス	95.8%	95.1%	94.8%
公共ビジネス	2.7%	3.6%	4.6%
ヘルステックビジネス	1.5%	1.3%	0.6%
営業利益	1,028	1,496	1,125
医療ビジネス	1,267	1,625	1,199
公共ビジネス	-33	41	59
ヘルステックビジネス	-205	-170	-132
売上高営業利益率	22.6%	28.8%	26.1%
医療ビジネス	29.1%	32.9%	29.4%
公共ビジネス	-	22.1%	30.0%
ヘルステックビジネス	-	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 医療ビジネス

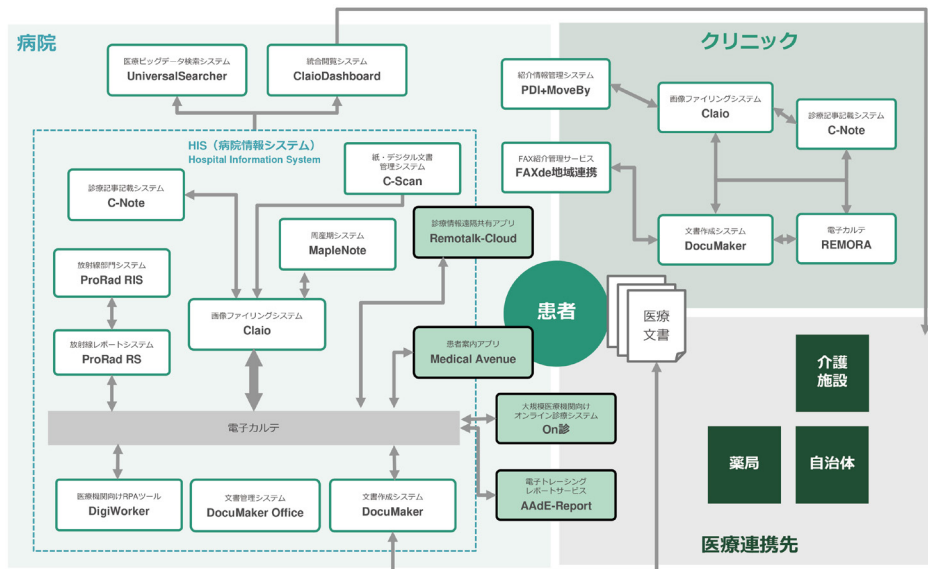
医療ビジネスは、大学病院からクリニックまで全国の医療機関へ、診療を支援するソリューションを提供している。医療機関では診療科ごとに高い専門性が求められるため、様々な診療科に合わせた各種システムを提供しているほか、それぞれのシステムが持つデータを一元管理することで診療業務の効率化や医療の質の向上に貢献している。

事業概要

主要製品は売上高の約3割を占める画像ファイリングシステム「Claio」である。紙カルテレス化を行う過程で取りこぼされやすい画像やデータを効率よく管理し、さらに価値ある利用を行うための機能を搭載した医療用データマネジメントシステムである。この他の製品として、オンプレミス系システムでは統合閲覧システム「ClaioDashboard」、医療ビッグデータ検索システム「UniversalSearcher」、診療記事記載システム「C-Note」、電子カルテ「REMORA」、放射線レポートシステム「ProRad RS」、紹介情報管理システム「PDI + MoveBy」等に加え、文書作成システム「DocuMaker」、医療機関の事務部門向け文書管理システム「DocuMaker Office（医療機関）」などがある。クラウド系システムでは診療情報遠隔共有アプリ「Remotalk-Cloud」、患者案内アプリ「Medical Avenue」、大規模医療機関向けオンライン診療システム「On診」、電子トレーシングレポートサービス「AAdE-Report」などがある。

2023年9月にはクラウドサービスを中心とした新たな製品ブランド「PiClis」を立ち上げた。「Medical Avenue」をブランドのコア製品と位置付けたうえで、医療コミュニティの形成をサポートする各種機能の充実を図ることが狙いだ。同日には診療情報転送システム「PiClis Referral」及び初診インターネット予約サービス「PiClis 予約アシスタント」の販売も開始した。また2024年6月には小規模医療機関・診療所向けの診断書等文書作成サービス「DocuMaker Cloud」、生成AIを活用した医療文書向け文章生成ソリューション「CocktailAI」の提供を開始した。「CocktailAI」は、連結子会社フィッティングクラウドが京都大学医学部附属病院と共同開発したもので、当面は「DocuMaker」に組み込む形で提供（月額課金）し、今後は同社の電子カルテ「REMORA」や他社製品への組み込みも推進する。なお「CocktailAI」は2024年10月に開催されたGoogle Cloud主催「Generative AI Summit Tokyo '24 Fall」のピッチコンテスト「第2回生成AI Innovation Awards」において優秀賞を受賞した。

医療ビジネスの主要製品



出所：決算補足説明資料より掲載

事業概要

2024年12月期第3四半期累計の全社売上高に対する医療ビジネスの売上高構成比は94.8%で、サービス種類の内訳はソフトウェアが51.1%、ハードウェアが8.4%、サポートが27.5%、その他が7.8%となっている。同社のシステム販売は、現状は医療機関が自社サーバを利用するオンプレミス系システムが主力となっている。医療機関においては災害対応や個人データ保護など高度なセキュリティが求められるためである。ただし中長期的なクラウド化の流れに対応してクラウド系システムの開発・拡販にも注力している。

(2) 公共ビジネス

公共ビジネスは、医療機関向けソリューションで蓄積したノウハウを活用し、官公庁・地方自治体の行政DXや医療機関の事務DXを支援するソリューションとして、法律に準拠した公文書管理・電子決裁システム「DocuMaker Office」やDX推進コンサルティングを提供している。販売戦略としては、代理店販売が中心の中小規模の案件での導入実績を積み上げながら、直販によってマーケットサイズの大きい独立行政法人、公社・公益法人、大規模自治体へのアプローチを強化している。2024年12月期第3四半期末時点の導入施設数は累計48件（自治体向けパッケージが39件、医療機関向けパッケージが9件）となり、サービス開始以来の解約数は0件を維持している。今後も事業拡大を見据えた人材採用・育成、代理店の新規開拓と連携強化を推進する。

(3) ヘルステックビジネス

ヘルステックビジネスは、新しい発想と最先端の技術によって新しい視野検査方法を確立し、自覚症状に乏しい視野異常の早期発見やビッグデータを活用したビジネスの展開に取り組んでいる。具体的には2019年2月に視線分析型視野計「GAP-screener」の国内医療機器届出が完了して販売を開始、2021年4月にハイグレード版の視線分析型視野計「GAP」（国内医療機器届出は2019年1月に完了）の販売を開始した。世界初の測定方法を採用して京都大学医学部附属病院眼科とともに自社開発した視野検査装置である。

既存製品の場合は、患者が自身の感覚で「見える／見えない」を判断するため、間違い・思い違いが発生する可能性があるが、「GAP」の場合は、検査機器が自動で「見える／見えない」を判断するため、間違い・思い違いが発生しないというメリットがある。このほか既存製品に対する優位性として、3～5分で両眼の検査が終了するため1日当たりの検査数が増加すること、ヘッドマウント型で持ち運びが可能なおうえ、暗室も不要なため場所を選ばず待合室・往診・健診でも検査ができること、一般的な視野検査装置と違い検査中に眼が動かないように一点を見つめている必要がないため検査対象者の負担が少ないことなどが挙げられる。

事業戦略としては、国内では医療機関（一般病院2,360施設、クリニック8,244施設）への機器一式販売を眼科機器ディーラー等の代理店が、健診施設・人間ドック（1,799施設）への健診版「GAP-screener」の販売（検査ごとの従量課金方式）を同社及び豊田通商<8015>が行う。海外に関しては2022年8月に欧州医療機器規制（EU-MDR）の各種手続きが完了し、2023年12月に（株）レクザムを通じて欧州・中東・北アフリカ地域向けに「GAP」の出荷を開始した。レクザムのOEM製品として約50ヶ国で「FIELDNavigator」の名称で販売される。またインドでの販売に向けて薬事承認の準備を進めている。

事業概要

さらに「GAP」は MCI※（軽度認知障害）の発見にも有用であるため、国立研究開発法人日本医療研究開発機構（AMED）の令和3年度医工連携・人工知能実装研究事業において「視点反応・眼球運動のデジタルフェノタイプを活用した軽度認知機能異常スクリーニングプログラムの研究開発」に採択（京都大学と共同）された。視野検査による軽度認知障害の早期発見や診断装置の開発を目指して大学病院との共同研究を進めている。

※ MCIは Mild Cognitive Impairment の略で、軽度認知障害と呼ばれる。認知症と完全に診断される一歩手前の状態を指す。

高い専門性や豊富な製品ラインナップが特長・強み

2. 特長・強み

同社の特長・強みとしては、専門知識を持ったエンジニアとコンサルタントの集団であること、少数精鋭の組織による高利益率なビジネスモデルであること、高い専門性と汎用性を兼ね備えた製品ラインナップを有していることなどが挙げられる。同社の従業員数は約300名（2024年12月期第3四半期末時点では取締役・派遣・パート・アルバイトを除いて307名、人員構成比はプログラマが25%、営業・SEが41%、カスタマーサービスが15%、管理部門が19%）と少数精鋭であり、従業員の過半数は、ハードウェアやシステム開発にとどまらず、医療に関しても豊富な知識を持つエンジニアである。セールスチームにおいても、専門知識を持つコンサルタントが医療関係者と直接やり取りを重ね、医療システムの提案・導入・フォローを行う。販売面では、各地域における販売代理店を活用することで高い利益率を維持している。また、医療機関が求めている情報インフラをワンストップで提供できる製品ラインナップに加えて、価格競争力の面でも競合優位性を維持している。例えば、医療機関が診療科ごとにシステムを導入する場合、同社の「Claio」を活用すれば「Claio」のインフラ機能を共有できるため、医療機関はトータル導入コストを抑制できるメリットがある。

注力ターゲットは大学病院及び大規模病院、導入数は増加基調

3. 販売戦略と収益特性

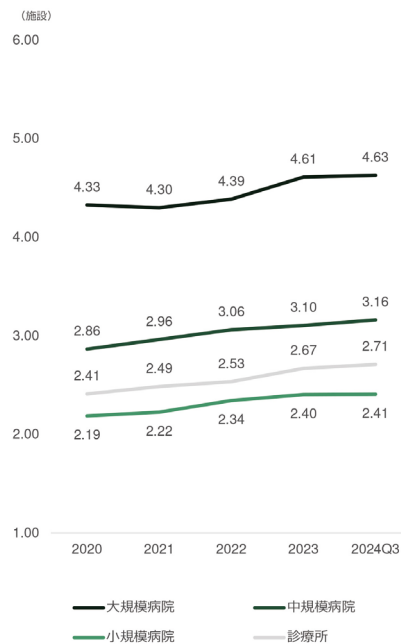
同社は医療ビジネスの販売戦略として、最大のリードユーザーである大学病院及び大規模病院を注力ターゲットとしている。これらについては同社が直接営業し、中小規模病院・診療所向けについては各地の販売代理店を活用している。2024年12月期第3四半期累計の代理店販売額は合計898百万円で、全社売上高に対する代理店販売比率は20.9%（医療ビジネスのソフトウェアが12.0%、ハードウェアが0.1%、サポートが8.4%、公共ビジネスのソフトウェアが0.3%）だった。医師は一般的に大学病院でキャリアをスタートした後、臨床医、研究医、開業医へシフトするが、大学病院で同社のシステムを利用して同社製品の利便性や信頼性の高さを体験することにより、臨床医、研究医、開業医へシフトした後も同社製品を導入する傾向がある。このため同社が積極的に営業活動を行わなくても、病院側からのシステム導入依頼が増加する。

事業概要

大学病院をはじめとする大規模病院ではシステム調達規模が大きく、一般的に競争入札となるため大手 Sier やメーカーとの共同入札となる。収益面で見ると、売上の主力は受注金額の大きい大規模病院向けだが、1年以上前から要件定義などに関する調整が必要になるほか、契約後の個別カスタマイズやデータ移行作業などで一時的費用が発生することもあり、個別案件によって利益率が変動しやすい傾向がある。これに対して販売代理店経由の場合は、大規模病院に比べて1件当たりの受注金額が小さく販売手数料も必要となるが、同社の直接の営業コストが抑制されるだけでなく、個別カスタマイズが不要なパッケージ販売が多いため、結果的に利益率が高くなる傾向がある。同社は今後、パッケージ販売を拡大して、さらなる利益率向上を目指す方針である。

一般的に医療システムはサーバや PC の耐用年数に合わせて 5～7 年サイクルで更新される。売上サイクルは、初期導入費用が大学病院・大規模病院では 100 百万円～200 百万円、中小規模病院・診療所では 20 百万円～100 百万円、導入後（5～6 年）の保守・サポート料が大学病院・大規模病院では 7 百万円～15 百万円/年、中小規模病院・診療所では 1.5 百万円～7 百万円/年となる。さらに更新に合わせてアイテムを追加するといったクロスセル戦略によって売上拡大を推進している。大規模病院の1施設当たりパッケージ平均導入件数は、2018年12月期が4.04件だったが、2024年12月期第3四半期には4.63件まで増加している。

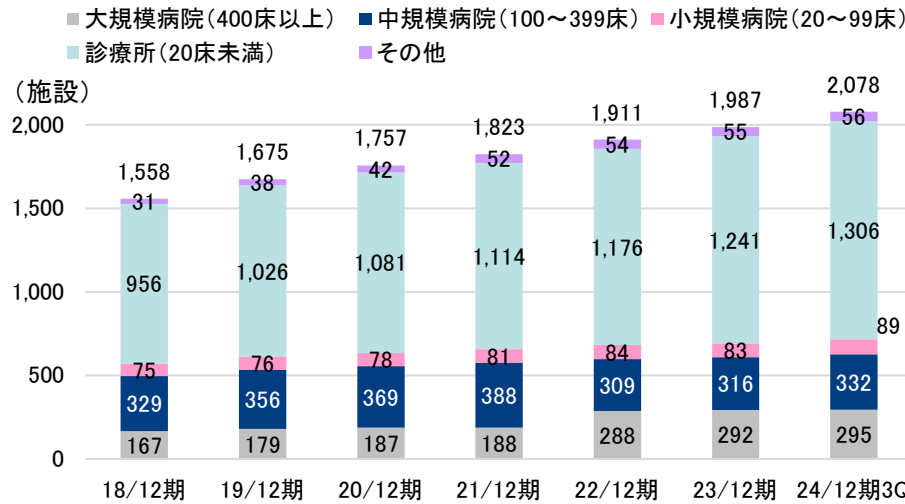
1 施設当たりパッケージ平均導入件数



同社の医療システムユーザー数（売り切り製品を含まずに算出）は増加基調である。2024年12月期第3四半期末時点では2,078施設となり、2018年12月期末時点の1,558施設に対して33.4%増加した。ユーザー継続率はおおむね99%前後で推移している。また同社システムの導入率は最大のリードユーザーである全国国立大学病院で約75%、400床以上の大規模病院で約40%、その他の病院・診療所ユーザー数は1,500以上に達している。同社の競合優位性を示す数値と言える。なお全社ベースの売上高は大型案件によって変動する可能性があるが、ストック型収益となる保守・サポート売上は導入病院数の増加に伴って増加基調となっている。

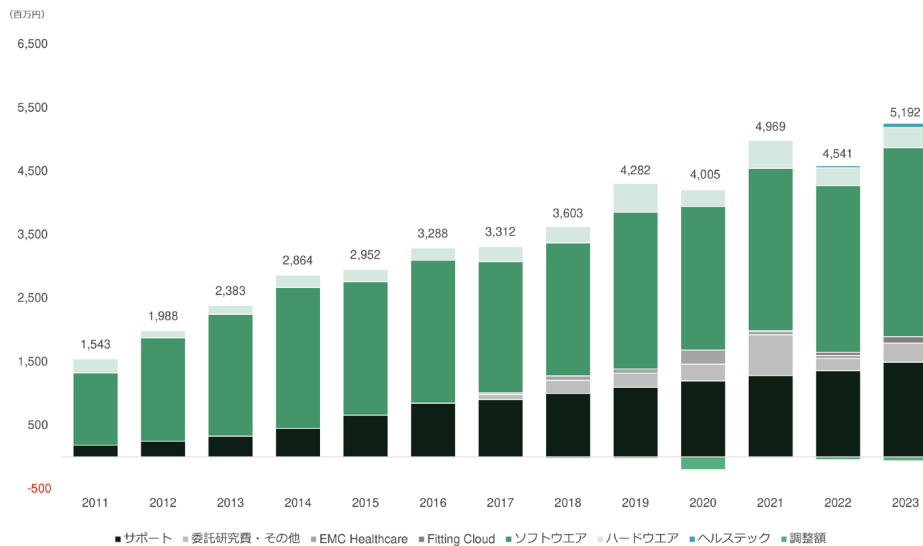
事業概要

医療システムのユーザー数の推移



注：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
出所：決算説明会資料等よりフィスコ作成

サービス別売上高の推移



出所：決算補足説明資料より掲載

同社の収益特性の一つとして季節要因がある。一般的に大規模病院はシステム導入・更新を行うにあたり、年末年始の休業など外来患者が少なく業務への支障が少ない時期を選ぶ傾向が強いため、同社の収益も第1四半期（1月～3月）及び第4四半期（10月～12月）に偏重している。四半期別売上高と営業利益については、2019年12月期第3四半期に消費増税に伴う前倒し導入という一時的要因があったが、これを除けばおおむね第1四半期と第4四半期に偏重している。このため四半期別業績については参考値として捉えておきたい。なお同社は2022年12月期より収益認識に関する会計基準等を適用し、大型案件について従来の完成基準から工事進行基準に変更しているため、今後は売上計上がやや平準化される可能性がある。

事業概要

四半期別売上高・営業利益の推移

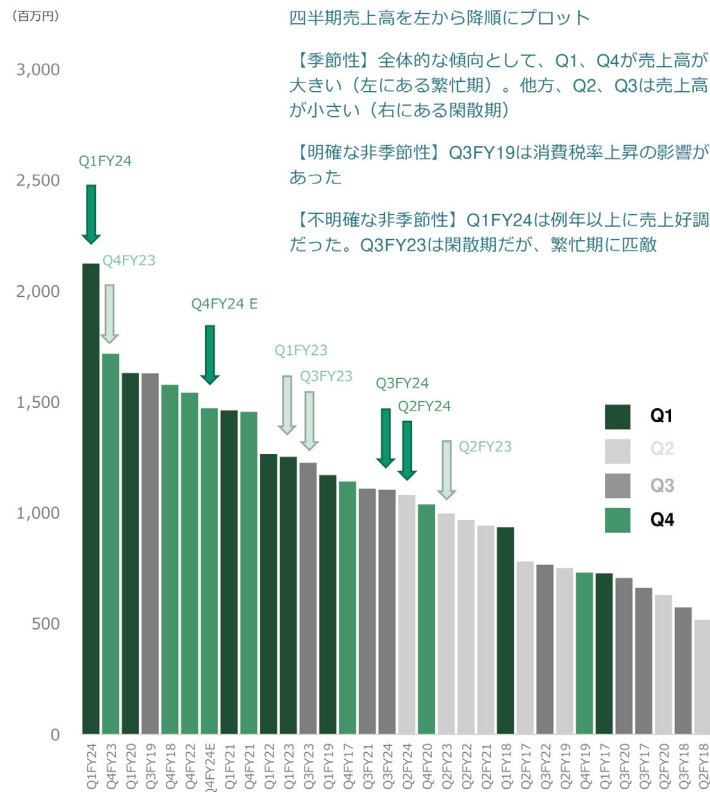
(単位：百万円)

	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上高					
19/12期	1,170	751	1,629	730	4,281
20/12期	1,631	629	707	1,038	4,004
21/12期	1,463	943	1,108	1,455	4,968
22/12期	1,265	969	766	1,542	4,541
23/12期	1,252	997	1,225	1,717	5,191
24/12期	2,125	1,081	1,105		
営業利益					
19/12期	284	-10	596	-127	743
20/12期	651	-98	-44	128	636
21/12期	451	38	214	217	920
22/12期	370	85	32	540	1,028
23/12期	288	109	399	700	1,496
24/12期	862	78	185		

注：22/12期より収益認識に関する会計基準等を適用

出所：決算補足説明よりフィスコ作成

四半期売上高を左から降順にプロット



市場環境は良好で競合優位性も高い

4. リスク要因と課題・対策

システム開発・情報サービス産業における一般的なリスク要因としては、景気変動などによる企業のIT・DX投資抑制、市場競争の激化、不採算プロジェクト・品質不具合やシステム障害の発生、技術革新への対応遅れ、知的財産権、人材の確保・育成、協力会社・販売パートナーとの関係、法的規制などがある。

同社を取り巻く市場動向としては、医療機関における医療DXや官公庁・地方自治体における行政DXの流れは今後ますます加速することが予想され、同社にとって市場環境は良好と弊社では考えている。また競合に関しても、同社は大規模病院を中心に高い市場シェアを獲得しており、高い専門性や豊富な製品ラインナップにより、弊社では競合優位性も高いと見ている。

業績動向

2024年12月期第3四半期累計は大幅増収増益で過去最高

1. 2024年12月期第3四半期累計の業績

2024年12月期第3四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比24.1%増の4,310百万円、営業利益が同41.3%増の1,125百万円、経常利益が同38.1%増の1,132百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同46.6%増の831百万円だった。大幅増収増益で過去最高だった。主力の医療ビジネスが好調に推移し、公共ビジネスの成長も寄与した。売上総利益は同22.0%増加したが、データ移行作業に伴って外注費が増加したことなどにより、売上総利益率は同1.0ポイント低下して60.4%となった。販管費は戦略的な人的投資により同10.5%増加したが、増収効果で吸収し、販管費率は4.3ポイント低下して34.2%となった。この結果、営業利益率は同3.2ポイント上昇して26.1%となった。

なお四半期別では、第1四半期は売上高が前年同期比69.7%増の2,124百万円で、営業利益が同199.0%増の862百万円。第2四半期は売上高が同8.4%増の1,081百万円で、営業利益が同28.2%減の78百万円。第3四半期は売上高が同9.8%減の1,104百万円で、営業利益が同53.6%減の185百万円となる。第1四半期と第4四半期の構成比が高い収益特性があり、2024年12月期は特に第1四半期の構成比が高くなっている。

業績動向

2024年12月期第3四半期累計の業績

(単位：百万円)

	23/12期3Q累計		24/12期3Q累計		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	額	率
売上高	3,474	100.0%	4,310	100.0%	835	24.1%
売上総利益	2,132	61.4%	2,601	60.4%	469	22.0%
販管費	1,335	38.5%	1,476	34.2%	140	10.5%
営業利益	796	22.9%	1,125	26.1%	329	41.3%
経常利益	820	23.6%	1,132	26.3%	312	38.1%
親会社株主に帰属する四半期純利益	567	16.3%	831	19.3%	264	46.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2024年12月期の業績（四半期ベース）

(単位：百万円)

	23/12期			24/12期					
	1Q 金額	2Q 金額	3Q 金額	1Q		2Q		3Q	
				金額	前年同期比	金額	前年同期比	金額	前年比
売上高	1,251	997	1,225	2,124	69.7%	1,081	8.4%	1,104	-9.8%
売上総利益	714	565	852	1,341	87.7%	581	2.8%	678	-20.4%
販管費	426	456	452	480	12.5%	503	10.2%	493	8.9%
営業利益	288	108	399	862	199.0%	78	-28.2%	185	-53.6%
経常利益	292	122	405	865	196.2%	79	-34.6%	187	-53.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	199	84	283	642	222.4%	58	-30.9%	130	-54.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

医療ビジネスが順調に拡大、公共ビジネスは成長が加速

2. セグメント別の動向

医療ビジネスは、売上高が前年同期比 23.1% 増の 4,086 百万円、営業利益が同 34.4% 増の 1,199 百万円だった。大幅増収増益で過去最高だった。営業利益率は同 2.5 ポイント上昇して 29.4% となった。2023 年 1 月に新設したコンサルティング部がコンスタントに案件を受注したほか、病院等への新規導入・追加導入の増加、収益性の高いパッケージ販売（代理店販売）の好調、保守・サポート売上の拡大などにより順調に拡大した。第 3 四半期末時点の医療システムユーザー数は前期末比 91 施設増の 2,078 施設、大規模病院における 1 施設当たりパッケージ平均導入件数は同 0.02 件増の 4.63 件となった。なお受注高は前年同期比 12.0% 減の 2,418 百万円、受注残高は前年同期比末 21.1% 減の 1,392 百万円で、いずれも減少したが高水準を維持している。

公共ビジネスは、売上高が前年同期比 75.8% 増の 197 百万円、営業利益が同 527.5% 増の 59 百万円だった。大幅増収増益で営業利益率は同 21.6 ポイント上昇して 30.0% と、想定以上に成長した。導入ユーザー数の増加に伴って月額利用料収入が順調に増加した。新規稼働は 16 件（自治体向けパッケージが 12 件、医療機関向けパッケージが 4 件）で、サービス開始以来の導入施設数は累計 48 件（自治体向けパッケージが 39 件、医療機関向けパッケージが 9 件）となった。解約数は 0 件を維持している。

ファインデックス | 2025年1月14日(火)
 3649 東証プライム市場 | <https://findex.co.jp/ir/index.html>

業績動向

ヘルステックビジネスは、売上高が前年同期比 36.4% 減の 26 百万円、営業利益が 132 百万円の損失（前年同期は 105 百万円の損失）だった。「GAP」及び「GAP-screener」の販売台数は 8 台だった。販売台数の減少で減収となり営業損失も拡大したが、国内では眼科専門誌や論文への掲載、メディアへの露出等により製品知名度が徐々に向上し、販売代理店への勉強会も継続的に実施した。また海外については、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であり、EU・中東・北アフリカ一部地域への 2 回目のロット出荷をレクザムと調整中である。

2024年12月期第3四半期累計セグメント別動向

(単位：百万円)

	23/12 期 3Q 累計		24/12 期 3Q 累計		前年同期比
	金額	構成比	金額	構成比	
受注高	2,937	100.0%	2,688	100.0%	-8.5%
医療ビジネス	2,748	93.6%	2,418	89.9%	-12.0%
公共ビジネス	157	5.4%	245	9.1%	55.8%
ヘルステックビジネス	31	1.1%	25	0.9%	-19.9%
受注残高	1,893	100.0%	1,608	100.0%	-15.1%
医療ビジネス	1,765	93.2%	1,392	86.6%	-21.1%
公共ビジネス	114	6.0%	204	12.7%	78.6%
ヘルステックビジネス	13	0.7%	11	0.7%	-15.1%
売上高	3,474	100.0%	4,310	100.0%	24.1%
医療ビジネス	3,321	95.6%	4,086	94.8%	23.1%
ソフトウェア	1,792	51.6%	2,204	51.1%	22.9%
(うち代理店販売)	461	13.3%	517	12.0%	12.0%
ハードウェア	202	5.8%	362	8.4%	78.9%
(うち代理店販売)	10	0.3%	6	0.1%	-36.4%
サポート	1,126	32.4%	1,185	27.5%	5.3%
(うち代理店販売)	337	9.7%	362	8.4%	7.4%
その他	199	5.8%	334	7.8%	68.0%
公共ビジネス	112	3.2%	197	4.6%	75.8%
ソフトウェア	-	-	181	4.2%	-
(うち代理店販売)	-	-	12	0.3%	-
ハードウェア	-	-	7	0.2%	-
その他	-	-	7	0.2%	-
ヘルステックビジネス	40	1.2%	26	0.6%	-36.4%
営業利益	796	22.9%	1,125	26.1%	41.3%
医療ビジネス	892	26.9%	1,199	29.4%	34.4%
公共ビジネス	9	8.4%	59	30.0%	527.5%
ヘルステックビジネス	-105	-	-132	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

財務の健全性は極めて高い

3. 財務の状況

2024年12月期第3四半期末の資産合計は前期末比210百万円増加して6,144百万円となった。主に受取手形、売掛金及び契約資産が899百万円減少した一方で、現金及び預金が1,155百万円増加した。負債合計は同227百万円減少して861百万円となった。主に未払法人税等206百万円減少した。純資産合計は同438百万円増加して5,283百万円となった。主に利益剰余金が418百万円増加した。この結果、自己資本比率は同4.4ポイント上昇して85.9%となった。現金及び預金が3,848百万円まで積み上がっており、弊社では財務の健全性は極めて高いと評価している。

貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書（簡易版）

(単位：百万円)

項目	20/12 期末	21/12 期末	22/12 期末	23/12 期末	24/12 期 3Q 末
資産合計	3,796	4,556	4,980	5,934	6,144
（流動資産）	3,150	3,705	4,128	5,006	5,221
（固定資産）	645	850	852	927	923
負債合計	723	1,044	937	1,088	861
（流動負債）	534	825	654	772	593
（固定負債）	189	218	283	316	267
純資産合計	3,073	3,512	4,042	4,845	5,283
（株主資本）	3,068	3,505	4,038	4,844	5,283
自己資本比率	80.8%	76.9%	81.1%	81.5%	85.9%

項目	20/12 期	21/12 期	22/12 期	23/12 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	542	750	693	842
投資活動によるキャッシュ・フロー	-146	-493	-230	-296
財務活動によるキャッシュ・フロー	-201	-183	-142	-270
現金及び現金同等物の期末残高	1,972	2,045	2,287	2,563

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024 年 12 月期は期初計画を据え置いて増収増益予想

● 2024 年 12 月期の業績予想

2024 年 12 月期の連結業績予想は期初計画を据え置いて、売上高が前月期比 11.4% 増の 5,782 百万円、営業利益が同 5.2% 増の 1,574 百万円、経常利益が同 4.2% 増の 1,591 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 3.6% 増の 1,097 百万円を見込んでいる。利益面は戦略的な人的投資の継続により人件費が増加するため小幅増益にとどまるが、売上面は医療ビジネスの拡大や公共ビジネスの成長により 2 桁増収を見込む。なお従業員数については通期で 20 名増員を計画（第 3 四半期時点で 17 名増員）している。

通期予想に対する第 3 四半期までの進捗率は売上高が 74.5%、営業利益が 71.5%、経常利益が 71.2%、親会社株主に帰属する当期純利益が 75.8% とおおむね順調である。ヘルステックビジネスは販売戦略が遅れているが、医療ビジネスにおいて病院等への新規・追加導入が増加基調であること、公共ビジネスの成長が加速していること、第 4 四半期の構成比が高い特性があることなどを勘案すれば、通期ベースでも好業績が期待できると弊社では見ている。

2024 年 12 月期の業績見通し

(単位：百万円)

	23/12 期通期		24/12 期通期			24/12 期 3Q 累計	
	実績	構成比	予想	構成比	前期比	実績	進捗率
売上高	5,191	100.0%	5,782	100.0%	11.4%	4,310	74.5%
営業利益	1,496	28.8%	1,574	27.2%	5.2%	1,125	71.5%
経常利益	1,527	29.4%	1,591	27.5%	4.2%	1,132	71.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,059	20.4%	1,097	19.0%	3.6%	831	75.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 成長戦略

中期経営計画「Vision for 2025」

1. 中期経営計画「Vision for 2025」

同社は、企業理念である「価値ある技術創造で社会を豊かにする」の実現に向けた成長戦略として、中期経営計画「Vision for 2025」(2021年12月期～2025年12月期)を策定し、最終年度2025年12月期の経営目標数値(2023年2月13日付で修正値を公表)に売上高6,330百万円(医療ビジネス5,320百万円、公共ビジネス330百万円、ヘルステックビジネス680百万円)、経常利益2,100百万円、経常利益率33.2%、1株当たり配当金18.0円、配当性向31.2%を掲げている。

基本戦略としては、(1)経営資源の集中(成長を支え続けられる医療システムビジネスの再構築、M&Aによる事業規模拡大、パートナーセールス部門の強化)、(2)高度な研究開発の促進(研究開発型企業としてのアイデンティティ再定義、内部教育体制の充実・経営層も含めた流動的な人材配置、優秀な人材の確保と育成)、(3)サステナブルな社会形成への貢献(気候変動を巡る国際的なイニシアティブへの賛同と対応、医療格差の是正や人々のウェルビーイング向上への寄与、ガバナンスの充実とダイバーシティ & インクルージョンの推進)を掲げている。

医療ビジネスは、大規模病院を中心に既存顧客へのクロスセルの徹底、パッケージ製品の代理店販売拡大によるさらなる高利益率化、医療DXを支える自社開発の次世代インフラ機能のマーケットへの浸透などを事業戦略として推進する。パートナーセールス部門の強化については、2025年までに大規模医療機関のシステム導入の20%を代理店に移管する方針である。公共ビジネスは、公文書管理・電子決裁システム「DocuMaker Office」をコア商材として、マーケットサイズの大きい独立行政法人、公社・公益法人、大規模自治体への拡販を推進する。ヘルステックビジネスは、国内では医療機器ディーラーへ視線分析型視野計「GAP」の技術的説明が可能な人材を育成・配置し、コンサルティングセールス体制の確立を推進する。海外ではEU、インド、ASEAN地域、米国の各リージョンでの販売体制を整備して「GAP」の拡販を推進する。

成長戦略

中期経営計画「Vision for 2025」

	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	CAGR FY2025/FY2022	
(単位：百万円)	実績	中期経営計画				
売上高	4,541	5,065	5,754	6,330	11.7%	
医療ビジネス	4,352	4,705	5,066	5,320	6.9%	
公共ビジネス	121	160	207	330	39.7%	
ヘルステックビジネス	69	200	480	680	114.4%	
経常利益	1,055	1,330	1,710	2,100	25.8%	
経常利益率	23.2%	26.3%	29.7%	33.2%		
配当金(円)	9.50	11.00	15.00	18.00	23.7%	
配当性向	33.7%			31.2%		

出所：2023年12月期決算補足説明資料より掲載

医療業界の動向に関する注目点としては、医療DXに向けて厚生労働省が進める「医療DX令和ビジョン2030」と、内閣府が進める「改正次世代医療基盤法」がある。

厚生労働省は2022年5月に掲げた「医療DX令和ビジョン2030」において、医療DXの実現に向けて「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等」「診療報酬改定DX」の3つの取組を同時並行で進めることが重要であるとした。「全国医療情報プラットフォームの創設」は医療情報がやり取りされるインフラを構築し、特定健診、予防接種、電子処方箋、電子カルテ等の医療情報の共有・交換を可能にする。「電子カルテ情報の標準化等」は医療機関ごとに異なる電子カルテ情報の規格を標準化することで、医療機関等での閲覧が可能になるほか、国民はマイナポータル上で自身のデータを確認できる。厚生労働省は2030年の電子カルテ普及率100%の実現を目指している。「診療報酬改定DX」は、医療機関（病院、診療所、薬局、訪問看護ステーション）における負担の極小化を目指す取組である。診療報酬改定に関する作業を大幅に効率化することで医療機関のシステム改修コストを削減するほか、公費が生じる難病や障害における受給資格等に関する業務負担の軽減も目指す。

内閣府が進める「改正次世代医療基盤法」は医療情報を利用した研究開発を促進する法律で、2018年5月に施行された「次世代医療基盤法」が2024年4月に改正施行された。新たに「仮名加工医療情報」を作成・利用できる仕組みを創り、より有益なデータ提供が可能になるよう改正され、より希少な症例などのデータ提供が可能になった。さらに、患者本人の仮名加工の同意書の電子化が可能になったほか、匿名医療保険等関連情報データベース（NDB）、介護保険総合データベース（介護DB）、匿名診療等関連情報データベース（DPCDB）などの公的データベースと連結解析できる状態で研究者等に提供できるようになった。これまでは「次世代医療基盤法」の利用が進んでいなかったが、今回の改正によって利用が促進されるものと期待されている。

成長戦略

このように政府が進める医療 DX は、電子カルテ標準化や医療情報共有化などを通じて医療費の適正化や医療アクセスの向上を目指すとともに、医療・介護分野での予約・診療・決済・服薬管理などにおける患者の利便性向上と事業者の管理業務効率化を目指している。そして今後、こうした医療 DX の流れの加速が予想されることを背景に、同社は「Add on 収益」と「ターゲット拡大」の2つの方向性での成長戦略を推進する方針だ。「Add on 収益」は同社が強みを持つ大規模病院向けに、従来のオンプレミス製品をベースとして、クラウドサービス「PiClS」シリーズなどのアップセル・クロスセル戦略によって付加的な収益の積み上げを推進する。「ターゲット拡大」は、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などの領域に、「DocuMaker Cloud」や「CocktailAI」等のクラウド製品の拡販を推進する。同社のビジネスモデル・事業戦略にとって医療 DX の流れは追い風と弊社では考えている。

医療ビジネスにおける強みと展望



出所：決算補足説明資料より掲載

成長戦略の進捗は医療ビジネスが順調、公共ビジネスが想定以上の成長加速

2. 成長戦略の進捗状況

2024年12月期第3四半期末時点の成長戦略の進捗状況は、ヘルステックビジネスにおいては販売戦略が遅れているものの、医療ビジネスが順調であり、公共ビジネスは想定以上に成長が加速している。医療ビジネスにおいては2024年12月期第3四半期末時点で医療システムユーザー数が2,078施設まで拡大し、2023年1月にコンサルティング部を新設した成果が発現している。また大規模病院を中心とするクロスセル販売、メンテナンスを含めた包括的なサービス提供、導入コストの低いパッケージ製品の拡販による高利益率化なども順調に進展していると言える。公共ビジネスにおいては地方自治体での落札が順調であり、累計導入件数も2025年12月期の目標57件に対して、2024年12月期第3四半期末時点で48件となった。導入ユーザー数の増加に伴って月額利用料収入が順調に積み上がるストック型収益構造となりつつある。

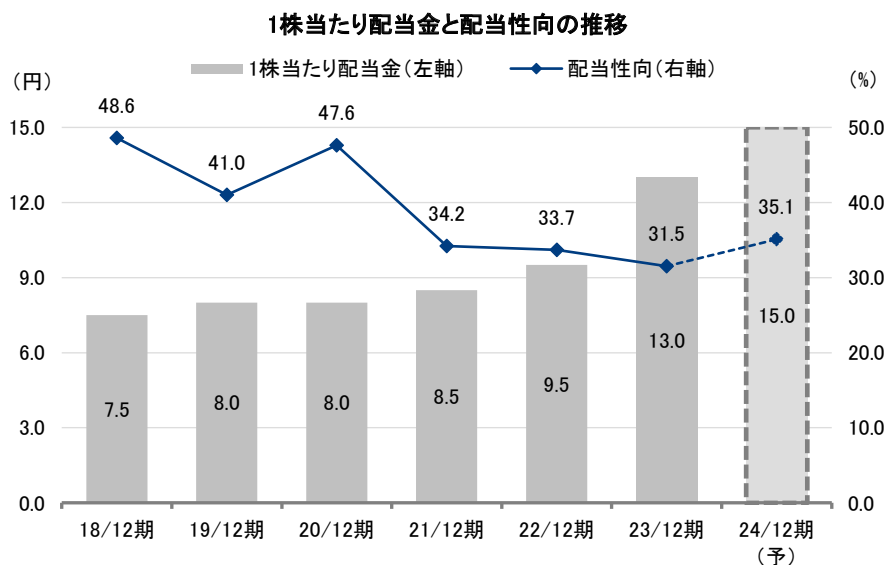
成長戦略

今後の重点施策としては、医療ビジネスでは継続的な人材採用・教育、クラウド製品の大規模病院向けへの展開加速、中規模病院・診療所向けのクロスセル推進、適切な価格改定（2024年4月以降に20%程度値上げを推進、販売や契約更新のタイミングで実施するため効果発現は2025年12月期以降の見込み）などを推進する。公共ビジネスでは事業拡大に向けたさらなる人材の確保、中規模案件の本格開拓に向けた代理店との関係強化、他社システムとの連携、利用者増加に伴うサポート体制の一段の強化、大規模施設への導入によるノウハウ蓄積、ユーザーファーストでの製品機能強化などを推進する。ヘルステックビジネスでは認知度・理解度向上に向けた積極的なマーケティングの展開、医療従事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追加、新しい検査機能を追加するための研究開発投資、代理店教育による販売体制再構築、インド・ASEAN地域での販売に向けた代理店開拓などの取り組みを推進する。なお2024年6月にはNHK総合テレビ「午後LIVE ニュースーン」において「GAP」が取り上げられ、同年8月には日本テレビ「カズレーザーと学ぶ。」にて「GAP」を用いた視野検査が行われた。同社は引き続き、MCIを含めた新規事業開発、M&Aなどの成長投資を継続して行っている。

株主還元は安定的かつ継続的に配当を実施

3. 株主還元策

同社は、革新的な製品力と高度なコンサルティング能力によって市場における地位を確立することにより、企業価値の最大化を図っている。株主への利益還元については、その実現に向けて必要な投資を継続するための内部留保の維持拡大を図りつつ、経営成績、財政状態及び事業計画の達成度を総合的に判断し、配当を実施することを基本方針としている。この方針に基づいて2024年12月期の配当予想は前期比2.0円増配の年間15.0円（中間7.0円、期末8.0円）である。4期連続増配で予想配当性向は35.1%となる。なお中期経営計画「Vision for 2025」では、最終年度2025年12月期の1株当たり配当金18.0円、配当性向31.2%を目標に掲げており、業績の拡大に伴ってさらなる株主還元の充実が期待できると弊社では見ている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業を通じて社会課題の解決に貢献

4. サステナビリティ経営

サステナビリティ経営に関しては、医療・人々の健康を支える DX 企業として、事業を通じて持続可能な社会の実現に向けた取り組みを強化している。2022 年 10 月には法務省が推進する「My じんけん宣言」プロジェクトの趣旨に賛同し、同年から CDP（カーボン・ディスクロージャー・プロジェクト）への回答を開始するなど、社会課題の解決と気候変動への対応に積極的に取り組んでいる。

また、医療ビジネスや公共ビジネスにおいて医療 DX や行政 DX に貢献するだけでなく、ヘルステックビジネスでは「GAP」により、失明の最大原因と言われる緑内障の早期発見や軽度認知障害の早期発見に寄与する。なお、2022 年 8 月から 10 月にかけて愛媛県伊予市保健センターで同社の「GAP」による「緑内障の早期発見に向けた視野検査」が実施され、2023 年 4 月にその実装報告が TRY ANGLE EHIME（トライアングル エヒメ）（愛媛県デジタル実装加速化プロジェクト）の Web サイトに掲載された。2024 年 3 月には子育てサポート企業として厚生労働大臣より「くるみん認定」を取得した。

高利益率のビジネスモデルを評価、軽度認知障害関連の展開にも注目

5. 弊社の視点

同社の営業利益の推移を見ると、新型コロナウイルス感染症拡大の影響があった 2020 年 12 月期をボトムとして右肩上がりの拡大基調に転じ、過去最高更新の形となっている。営業利益率は 2024 年 12 月期第 3 四半期まで上昇した。これは、医療ビジネスにおいてシステム導入数が増加基調にあることに加え、利益率の高いパッケージ販売や保守・サポート料といったストック型収益の増加が主要因であり、この高利益率のビジネスモデルを弊社では高く評価している。さらに、第 2 の収益柱として期待される公共ビジネスの成長が加速している点も評価したい。今後は成長戦略の進捗状況が注目点となるが、国策による医療 DX や行政 DX の進展が予想されるなど同社にとって事業環境は良好であり、収益拡大基調が期待できると弊社では考えている。さらに中長期的な視点として、軽度認知障害関連のヘルステックビジネスの展開にも注目したいと考えている。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp