

|| 企業調査レポート ||

カナミックネットワーク

3939 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2018 年 12 月 14 日 (金)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 事業概要	01
2. 業績動向	01
3. 業績見通し	02
4. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
3. 事業構成	04
■ 事業概要	05
1. 事業環境	05
2. クラウドサービス：概要	06
3. クラウドサービス：導入ステップとユーザーの進化	07
4. クラウドサービス：ビジネスモデル	08
5. クラウドサービス：主要経営指標	08
6. 基本戦略：プラットフォーム化	09
7. コンテンツサービスの概要	10
■ 業績動向	10
1. 2018 年 9 月期通期の業績概要	10
2. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	12
● 2019 年 9 月期の業績見通し	12
■ 中長期の成長戦略	13
1. 東証 1 部に昇格、経団連入会	13
2. 旭川医科大学との共同研究により地方型モデルの確立を目指す	14
■ 株主還元策	16

■ 要約

介護ソフト専門会社で初の東証1部昇格。 地域包括ケアをクラウドで支えるITメガベンチャー。 2018年9月期は連続して2ケタの増収増益

カナミックネットワーク<3939>は、医療・介護・子育て関連情報サービスをクラウドで提供する会社である。キャッチコピーは「人生を抱きしめるクラウド」、子育てから介護までをICT活用により生き生きと活性化させたいという思いが込められている。経営理念は「超高齢社会の地域包括ケアをクラウドで支える」。そのサービスの特徴は、特定地域の中で、医療と介護の枠を越え、法人や職種の枠を越えて情報共有できるプラットフォームを提供している点にあり、国が推進する地域包括ケアの具現化に不可欠なものである。現在761地域※で導入されており、地域全体のプラットフォーム導入数では圧倒的な業界No.1である。2016年9月に東京証券取引所マザーズ市場へ上場。2018年7月に東証1部に昇格した。

※厚生労働省が想定する地域包括ケアの人口3万人程度の「中学校区」

1. 事業概要

同社が手掛けるサービスは、「カナミッククラウドサービス」と「コンテンツサービス」と「その他サービス」の3つに分類され、主力のクラウドサービスが売上げの8割以上を占める。同社のクラウドサービスは「情報共有プラットフォーム」と「介護業務管理システム」の2階層から構成され、相互に連携して地域内での医療・介護連携を支援する点に特長がある。東京大学との共同研究により開発され、千葉県柏市の地域包括ケアで実証されたモデル（柏モデル）の中で磨かれてきたという点、特許「介護支援システム及び介護支援プログラム（特許番号4658225号）」を取得している点で、この仕組みにおける実効性及び独創性は折り紙付きだ。クラウドサービスは、典型的なストックビジネスであり、売上げが安定して積み上がり、損益分岐点を越えた現在、収益性が非常に高いことが特徴である。現在、既存のクラウドサービスを基盤としたプラットフォーム化が進行中であり、AIやIoT等を含むシステム連携、FinTechとの連携、シェアリングエコノミーとの連携が描かれている。

2. 業績動向

2018年9月期通期の業績は、売上げが前期比16.5%増の1,504百万円、営業利益が同20.8%増の399百万円、経常利益が同15.2%増の380百万円、当期純利益が同15.0%増の256百万円と2ケタの増収増益となった。売上げの増加は、主力のクラウドサービスを始め、コンテンツ広告及びその他（受託開発など）を含め全事業セグメントが順調に拡大していることが要因。営業利益は前年同期比で20.8%増、計画比で10.8%増と順調。将来への投資をしっかりと行いつつ高い収益性も堅持する。同社の事業構造の特徴としては、原価率が14.0%と低く、販管費率が59.5%と相対的に高い。事業規模の拡大とともに販管費比率は、66.0%（2016年9月期）、64.7%（2017年9月期）、59.5%（2018年9月期）と下がってきており収益を出しやすい収益構造に進化する。営業利益率は26.5%（2018年9月期）と高水準である。

カナミックネットワーク | 2018年12月14日(金)

3939 東証1部

<http://www.kanamic.net/ir/>

要約

3. 業績見通し

2019年9月期通期の業績は、売上高が前期比11.0%増の1,670百万円、営業利益が同12.8%増の450百万円、経常利益が同15.5%増の440百万円、当期純利益が同13.0%増の290百万円と引き続き2ケタの増収増益を予想する。売上高に関しては、主力のクラウドサービスが引き続き成長する予想。介護関連市場が拡大するなか、同社クラウドサービスを導入していない自治体や介護事業者はまだ多く成長余地は大きい。東証1部昇格や経団連入会など、同社の信頼性は揺るぎないものとなっており、営業面でもプラスに影響するだろう。コンテンツサービスについてもインターネット広告市場が拡大しており、追い風が吹く。利益についても各利益で2ケタ成長を予想する。前期同様にシステム開発、研究開発・採用の強化を見込んでおり、利益の伸び率は売上高のものと同程度である。投資の主なテーマとしては、プラットフォームに関する各種開発（IoT、遠隔医療、各種決済、シェアリング等）や旭川医科大学との共同研究など。営業人員の採用も強化する。ストックビジネスの収益構造のため、売上高の伸び以上に利益が伸びる構造ではあるが、利益の“伸びしろ”を中長期的な投資に振り向ける。同社では、過去、業績予想を上回るペースで実績を上げており、今期も利益成長の確実性は高いと考えている。

4. 成長戦略

同社は、2018年7月に東証第1部へ市場変更をした。2016年9月にマザーズ市場に上場してからわずか2年弱のスピード昇格となった。介護ソフトを主たる事業とするIT企業では初めての東証1部上場となる。介護業界、医療業界からの注目度及び信頼度が高くなるため、営業面で追い風となることが期待できる。また、人材採用においても有利に働くことになるだろう。

同社は、東証1部上場につき、2018年9月に経団連（日本経済団体連合会）への入会が承認された。地域包括ケアは、企業を支える個人や地域の活力の源泉であり、経済界の立場からもその推進に貢献していく。

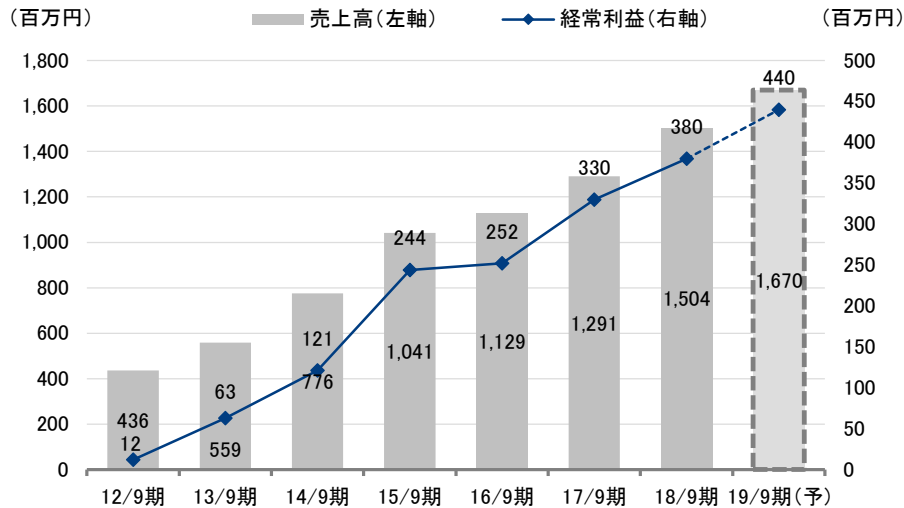
同社は、2018年3月、国立旭川医科大学に共同研究講座を設置し、「IoTクラウド利用のグローバルモデル構築」に取り組んでいる。旭川医科大学は以前から遠隔医療に取り組んできたこの分野の草分け。同社はこの研究に必要な遠隔医療・看護支援等に関する新たな情報共有項目や支援システムに関する研究開発の役割等を担う。旭川医科大学の課題は、日本の地方都市に共通しており、今後の横展開の余地が大きいモデルとして期待が高まる。

Key Points

- ・ 介護ソフト専門企業初の東証1部昇格。地域包括ケアをクラウドで支えるITメガベンチャー
- ・ 2018年9月期は連続して2桁の増収増益。主力のクラウドサービス、コンテンツ広告が順調に成長
- ・ 旭川医科大学との共同研究で医療介護連携の地方型モデル構築に取り組中
- ・ ユニークな抽選式株主優待を開始。2019年9月期は配当金2.5円、配当性向13.8%を予想

要約

業績推移



出所：目論見書及び決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

介護ソフト専門会社で初の東証1部昇格。 地域包括ケアをクラウドで支えるITメガベンチャー

1. 会社概要

同社は、医療・介護・子育て関連情報システムをクラウドで提供する会社である。社名の由来は「介護」と「ダイナミック」を掛け合わせたものであり、キャッチコピーは「人生を抱きしめるクラウド」。子育てから介護までをICT活用により生き生きと活性化させたいという思いが込められている。同社の経営理念は「超高齢社会の地域包括ケアをクラウドで支える」。そのサービスの特徴は、医療と介護の枠を越え、法人や職種の枠を越えて情報共有できるプラットフォームを提供している点にあり、国が推進する地域包括ケアの具現化に不可欠なものである。社長の山本拓真(やまもとたくま)氏は(株)富士通システムソリューションズでエンジニアの経験を持ち、同社入社後には総務省や厚生労働省、東京大学や国立がん研究センターなどで委員や研究員を歴任し、官民のパイプ役としても活躍する。同社のシステムは、現在761地域で導入されており、導入地域数では圧倒的な業界No.1である。クラウドサービスは、典型的なストックビジネスであり、売上げが安定して積み上がり、損益分岐点を越えた現在、収益性が非常に高いことが特徴である。

カナミックネットワーク | 2018年12月14日(金)

3939 東証1部 | <http://www.kanamic.net/ir/>

会社概要

2. 沿革

同社は2000年に、医療・介護情報サービスを行う目的で設立された。2001年にはケア情報共有システムの提供、2002年には在宅ケア活動管理システムの提供、2006年には地域包括支援センター向けシステムの提供など、介護関連の様々なニーズに対応したシステムを開発しながら土台を固めた。飛躍のきっかけとなったのは2010年の医療・介護情報共有プラットフォームサービスの開始である。同年、大阪及び福岡に営業所を開設し、地域密着の取り組みを加速させる。2016年9月に東京証券取引所マザーズ市場へ上場。2018年7月に東証1部に昇格した。

沿革

年	事項
2000	会社設立（東京都品川区）
2001	ケア情報共有システムサービス開始
2002	在宅ケア活動管理システムサービス開始
2006	地域包括支援センター向けシステムサービス開始
2006	プライバシーマーク取得
2008	介護労働安定センター HP サービス受託
2010	大阪及び福岡に営業所開設
2010	医療・介護情報共有プラットフォームサービス開始
2011	特許「介護支援システム及び介護支援プログラム」取得。特許番号 4658225 号
2012	本社を現在の東京都渋谷区に移転
2013	ユーザー会（カナミックユーザーズネットワーク）発足
2014	名古屋営業所開設
2016	東京証券取引所マザーズ市場へ上場
2016	Tポイントプログラム契約を締結
2016	パリエルライフイノベーションアワード 2016 大賞を受賞
2017	経済産業省サービス等生産性向上IT導入補助金の対象に認定
2017	総務省IoTサービス創出支援事業にかかる委託先候補に選定
2018	国立大学法人 旭川医科大学に共同研究講座設置
2018	東京証券取引所市場第一部への上場市場変更

出所：有価証券報告書、ホームページよりフィスコ作成

3. 事業構成

同社が手掛けるサービスは、「カナミッククラウドサービス」と「コンテンツサービス」と「その他サービス」の3つに分類される。「カナミッククラウドサービス」は、地方自治体や医師会、介護サービス事業者などの多職種連携を可能とする地域連携型の「情報共有プラットフォーム」や「介護業務管理システム」、「子育て支援システム」を中心としたクラウドサービスである。全社売上高の86.3%（2018年9月期）を占め、同社の主力サービスである。「コンテンツサービス」は、クラウドサービスのユーザーである医療介護従事者に対して医療・介護に関連する情報を提供するインターネット広告サービス、介護事業者向けのホームページ作成サービスである。全社売上高の4.5%（同）とまだ規模は小さいが、ポテンシャルは大きい。「その他サービス」は、大口顧客向けカスタマイズ開発、厚生労働省や総務省等のプロジェクト請負や地方創生事業等におけるコンサルティングサービスなどカナミッククラウドサービスに付随するサービスである。全社売上高の9.2%（同）であるが、年により変動が大きい。

カナミックネットワーク | 2018年12月14日(金)
 3939 東証1部 | <http://www.kanamic.net/ir/>

会社概要

サービスの内容と構成 (2018年9月期)

事業セグメント	主な業務内容	18/9期 売上高構成
カナミッククラウドサービス	地方自治体や医師会及び介護サービス事業者向けの多職種連携を可能とする地域連携型の「情報共有プラットフォーム」。「介護業務管理システム」や「子育て支援システム」を中心としたクラウドサービス。	86.3%
コンテンツサービス	クラウドサービスのユーザーである医療介護従事者に対して、医療・介護に関連する情報を提供するインターネット広告サービス、介護事業者向けのホームページ作成サービス。	4.5%
その他サービス	大口顧客向けカスタマイズ開発、厚生労働省や総務省等のプロジェクト請負や地方創生事業等におけるコンサルティングサービスなどカナミッククラウドサービスに付随するサービス。	9.2%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

地域包括ケアを支える情報共有システム (2階層) と介護現場をトータルで支える業務システム (1階層) をクラウドで実現

1. 事業環境

日本の人口ピラミッドにおいて2025年は大きな節目の年であり、“2025年問題”とまで言われる。団塊の世代が75歳を超え、2010年に全人口の11%だった75歳以上人口は、2025年に18%に達する。統計では75歳以上になると、要介護認定を受ける人の比率は23.3%に上り、65歳以上75歳未満の3%から大きく跳ね上がる。このような変化を反映して、国の社会保障費の中の介護費は2010年に7.8兆円であったものが、2025年には20兆円になることが推計されている。介護事業所も約27万事業所(2010年)から約70万事業所(2025年)に、在宅医療を行う医療機関も約1.25万(2010年)から約2.2万(2025年)にそれぞれ増えることが予想されている。同社の提供するシステムのユーザーは医療・介護従事者であり、その人数も今後大きく増加することが想定される。

地域包括ケアは厚生労働省が提唱・推進する重要施策であり、2025年を目途に、重度な要介護状態となっても住み慣れた地域で自分らしい暮らしを人生の最後まで続けることができるよう、住まい・医療・介護・予防・生活支援が一体的に提供される仕組みの構築を目指すものである。「在宅医療・介護連携」の取り組みの主体は市区町村であり、介護保険法の中で制度化されており、2018年4月にはすべての市区町村で取り組みが開始された。

2018年度の介護報酬改定は、同社にとっても追い風となる改定となった。

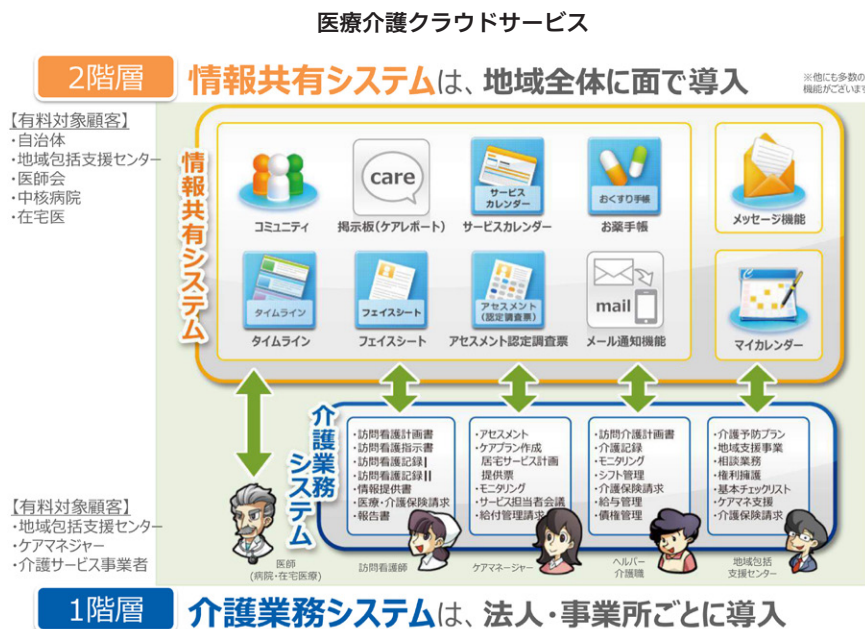
- (1) 改定率は+0.54%(プラス改定)
- (2) 「地域包括ケアシステムの推進」が1番目のポイントとして取り上げられ、医療・介護の役割分担と連携の一層の促進などが挙げられた
- (3) 「介護ロボットの活用の促進」、「ICTを活用したリハビリテーション会議への参加」の規制緩和があった

事業概要

地域包括ケアの推進には課題がある。その1つは「医療と介護の連携」である。75歳以上の高齢者になると複数の病気や症状を抱えている人が多く、1人の高齢者が複数の病院やクリニック、複数の介護サービスを利用する場合も多い。例えば、高齢者に日常的に接する機会の多い介護者が病状の変化を気付いた場合に、関係する医療従事者にタイムリーにその情報が伝わっていない、その手段が整備されていないのが現状である。同社のクラウドシステムはこの地域包括ケアの課題を解決する有力なソリューションとして位置付けられる。

2. クラウドサービス：概要

同社のカナミッククラウドサービスの主要なモジュールは、「情報共有プラットフォーム（2階層）」と「介護業務管理システム（1階層）」の2つである。



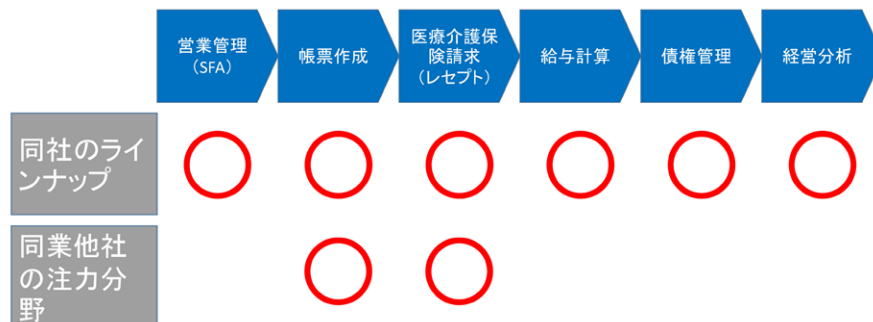
出所：決算説明資料より掲載

「情報共有プラットフォーム（2階層）」の導入対象顧客は自治体、医師会、中核病院、在宅医などであり、それら顧客の所属する地域全域で導入される。システム画面は患者ごとに作成されており、患者のプロファイル（基本情報やケアプランなど）や日々のデータ（バイタル情報、食事、水分、排泄、薬剤情報、ケア実施状況など）が統合的に管理される。このページには患者を担当している関係者のみが入ることができ、クローズド型のSNS機能を持つ。1人の患者に関連する様々な主体（主治医、在宅主治医、ケアマネジャー、ヘルパー、地域包括支援センター、家族、薬剤師、訪問看護師）が連携する重要な情報インフラとなっている。

事業概要

「介護業務管理システム（1階層）」は、「情報共有プラットフォーム（2階層）」と連携したシステムであり、介護に関わる法人や事業所（地域包括支援センター、ケアマネジャー、介護サービス事業者）が導入する。クラウドの特性を生かし、スマートフォンやタブレット端末で操作が行えるため、介護の現場で利用することができ、介護現場のペーパーレス化や業務の効率化が可能になり、多職種連携の課題である2重入力等の負担軽減も特長である。サービスラインの1つである「在宅介護サービス管理システム」では、訪問介護計画書、介護記録、モニタリング、シフト管理、介護保険請求、給与管理、債権管理など業務が一気通貫でシステム化されている。他社ソフトが注力するのが個別業務（帳票作成、レセプト管理）などであるのに対して、同社システムは営業管理（SFA）から勤怠・給与管理、経営分析までカバー範囲が広く、経営の見える化に主眼が置かれている。

介護事業経営を支える豊富なラインナップ（1階層）



出所：決算説明資料及びヒアリングよりフィスコ作成

3. クラウドサービス：導入ステップとユーザーの進化

同社のクラウドサービスには典型的な導入のステップがある。

ステップ1

まだ地域に情報共有システムがない状態。各介護事業者は介護ソフトを導入したがレセプト業務が中心であり、横の連携のために郵送やFAXを利用している。

ステップ2

地域全体の情報共有に同社のクラウドサービス（2階層）を導入した状態。情報共有は円滑になるが、現場の業務では紙の運用が残っている。

ステップ3

地域の情報共有システムに加え、主要な介護事業者に同社のクラウド業務システム（1階層）が導入された状態。介護現場の事務業務が効率化されてペーパーレス化が進む。

2階層と1階層がそろると、入力情報が途切れることがなく、タイムリーに伝えられ、介護現場の負担が軽減されるというメリットがある。

事業概要

医療介護クラウドサービス ソリューション

STEP.1 情報共有SYSがない状態。バラバラの介護業務システム導入はあり郵送/FAXを利用。



STEP.2 地域全体の情報共有にカナミック（2階）が導入され、情報共有が円滑になるが現場は紙運用が残る。



STEP.3 介護業務システム（1階）をカナミッククラウドにすると介護の現場の事務業務が効率化されてペーパーレス化が進む。



出所：決算説明資料より掲載

4. クラウドサービス：ビジネスモデル

同社のカナミッククラウドサービスは、1階層の「介護業務管理システム」、2階層の「情報共有プラットフォーム」が相互に連携して地域内での医療・介護連携を支援している。基本戦略としては、無料で、2階層の「情報共有プラットフォーム」を使って連携の有効性を体験してもらい、1階層の「介護業務管理システム」に誘導するという、いわゆる“フリーミアム※”ビジネスモデルである。2011年には、特許「介護支援システム及び介護支援プログラム（特許番号 4658225号）」を取得しており、この仕組みの独創性は折り紙付きだ。

※ 基本的なサービスや製品は無料で提供し、さらに高度な機能や特別な機能については料金を課金する仕組み。

また、クラウドサービスの特徴は、売上げが積み上がるストック型ビジネスモデルである点だ。初期の開発投資は大きいですが、ユーザーが増えて損益分岐点以上の売上げに達すると高い利益率を享受できる。リピート率が高く、ユーザーごとのカスタマイズが少ないためである。一度使い始めるとデータが蓄積されるに伴い、有効性も向上するため、離脱が少ないのも特徴だ。同社は既に損益分岐点を超えており、強固な収益構造を持っている。

5. クラウドサービス：主要経営指標

同社のクラウドサービスは急速に普及している。情報共有システム導入地域は2018年9月期末で761地域（前期末から145地域増）となった。また、クラウドサービスのユーザーID数は、有料・無料を合わせて88,811（前期末から17,944増）となり、特に無料ユーザーの伸びが大きい。結果として、クラウドサービス売上高は、2018年9月期で1,299百万円（前期比188百万円増）と順調に成長している。

カナミックネットワーク | 2018年12月14日(金)
3939 東証1部 | <http://www.kanamic.net/ir/>

事業概要

主要な経営指標

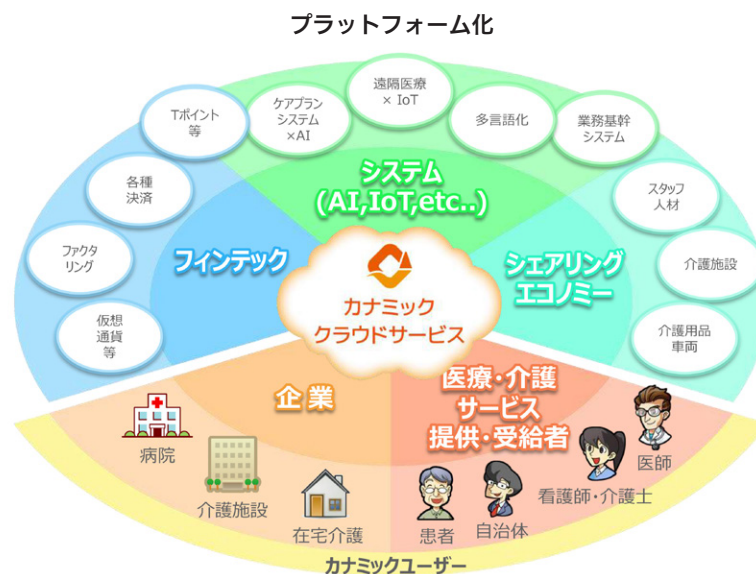
	15/9期	16/9期	17/9期	18/9期	
	実績	実績	実績	実績	前期末からの増減
同社情報共有システム 導入地域数	202	370	616	761	145
同社クラウドサービスの ユーザー数(合計、ID数)	43,876	51,421	70,867	88,811	17,944
うち有料	31,389	35,472	46,002	57,487	11,485
うち無料	12,487	15,949	24,865	31,324	6,459
クラウドサービス売上高 (百万円)	849	937	1,110	1,299	188

出所：有価証券届出書、決算説明資料よりフィスコ作成

6. 基本戦略：プラットフォーム化

同社の基本戦略は、クラウドベンダーからプラットフォーマーに進化することである。プラットフォーム化構想には、AI や IoT 等を含むシステム連携、FinTech との連携、シェアリングエコノミーとの連携が描かれている。カナミックユーザーにとっては、基本のクラウドサービスに連動・追加して利用することで利便性が向上する。

AI・IoTなどのシステム連携の具体例としては、「ケアプランシステム×AI」、「遠隔医療×IoT」などが研究開発中、「多言語化」、「業務基幹システム」は既に具現化されている。FinTech 連携の具体例としては「電子マネー・仮想通貨等」、「ファクタリング」、「各種決済」、「Tポイント等」が挙げられており、Tポイントは既に導入済である。シェアリングエコノミー連携では、「スタッフ人材」、「介護施設」、「介護用品・車両」などが対象となる。人不足が深刻な介護業界において、人の偏在を解消するマッチング機能が求められており、(株)キャリアと連携して介護人材のマッチングを開始している。また介護ベッドのシェアリングにも着手しており、情報量の拡大によるサービスレベルの向上が期待される。プラットフォーム化は単なる構想ではなく、着実にユーザーの実利につながる方向に進化している。



出所：決算説明資料より掲載

7. コンテンツサービスの概要

インターネット広告市場は2017年に1兆5,094億円に達し、前年比15.2%で成長している。同社のコンテンツサービスは医療・介護専門職向けに特化したインターネット広告配信サービスである（患者やその家族も利用可能）。出稿する企業にとっては、対象が明確であるために効果が見えやすく、地域も絞りやすい。インターネット広告のほか、ユーザー会参加、Webアンケート、サンプル試供品配布などのサービスメニューもある。メディアとしての価値は広告を視聴するクラウドサービスのユーザーID数（無料ユーザー＋有料ユーザー）に比例する。ユーザーID数は88,811（前期末比17,944増）と増加しており、これに伴って出稿社数及びインプレッション（広告掲載回数）も増加している。広告主の業種が広がり、使われ方も多様化する傾向にある。

■ 業績動向

2018年9月期は連続して2ケタの増収増益。主力のクラウドサービス、コンテンツ広告が順調に成長

1. 2018年9月期通期の業績概要

2018年9月期通期の業績は、売上高が前期比16.5%増の1,504百万円、営業利益が同20.8%増の399百万円、経常利益が同15.2%増の380百万円、当期純利益が同15.0%増の256百万円と2ケタの増収増益となった。

売上高の増加は、主力のクラウドサービスを始め、コンテンツ広告及びその他（受託開発など）を含め全事業セグメントが順調に拡大していることが要因。カナミッククラウドサービスの導入地域が761地域（前期末比145地域増）、有料ユーザーID数も57,487（同11,485増）と増加。結果としてカナミッククラウドサービスの売上高は1,299百万円（前期比17.0%増）と増加した。その他サービスセグメント（受託開発など）が前期比12.0%増と堅調に推移。大口顧客向けカスタマイズ開発やIoTサービス創出支援事業（総務省）の受託が要因である。コンテンツサービス売上高もクラウドサービスのユーザー数の伸びに連動して安定成長（前期比16.3%増）した。

営業利益は前期比で20.8%増、計画比で10.8%増と順調。将来への投資をしっかりと行いつつ高い収益性も堅持する。同社の事業構造の特徴としては、原価率が14.0%と低く、販管費率が59.5%と相対的に高い。事業規模の拡大とともに販管費率は、66.0%（2016年9月期）、64.7%（2017年9月期）、59.5%（2018年9月期）と下がってきており高収益を出しやすい収益構造に進化する。営業利益率は26.5%（2018年9月期）と高水準である。

業績動向

2018年9月期通期業績

(単位：百万円)

	17/9期		18/9期		前期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	1,291	100.0%	1,504	100.0%	16.5%
売上原価	125	9.7%	210	14.0%	67.1%
売上総利益	1,166	90.3%	1,294	86.0%	11.0%
販管費	835	64.7%	895	59.5%	7.1%
営業利益	330	25.6%	399	26.5%	20.8%
経常利益	330	25.6%	380	25.3%	15.2%
当期純利益	223	17.3%	256	17.1%	15.0%

出所：決算短信及び決算説明資料よりフィスコ作成

自己資本比率 78.8%、高い財務の安全性を維持

2. 財務状況と経営指標

2018年9月期末における総資産は前期末比189百万円増の1,487百万円となった。内訳を見ると、流動資産が112百万円増加、固定資産は77百万円の増加だった。流動資産の増加は、現金及び預金の増加101百万円が主な要因である。固定資産の増加は、ソフトウェアの増加79百万円が主な要因である。

負債合計は前期末比26百万円減の315百万円となった。内訳としては流動負債が11百万円減少し、固定負債が15百万円の減少。なお、有利子負債は前期末の35百万円から19百万円へ減少し、残高はわずかである。

純資産合計は前期末比216百万円増の1,172百万円となった。前期末比で利益剰余金が増加した影響が大きい。

経営指標を見ると、中長期の健全性を表す自己資本比率で78.8%と非常に高い水準を維持したほか、短期の安全性を表す流動比率も347.4%と一般に健全と言われる200%を大きく超える。

業績動向

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	17/9 期末	18/9 月期末	増減額
流動資産	927	1,039	112
（現金及び預金）	788	889	101
固定資産	370	448	77
（ソフトウェア）	259	339	79
総資産	1,298	1,487	189
流動負債	310	299	-11
固定負債	31	15	-15
負債合計	342	315	-26
純資産合計	956	1,172	216
負債純資産合計	1,298	1,487	189
<安全性>			
流動比率（流動資産÷流動負債）	298.8%	347.4%	-
自己資本比率（自己資本÷総資産）	73.6%	78.8%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2019年9月期通期は引き続き2ケタの増収増益を予想。 中長期の成長に向けシステム開発、研究開発・採用も強化

● 2019年9月期の業績見通し

2019年9月期通期の業績は、売上高が前期比11.0%増の1,670百万円、営業利益が同12.8%増の450百万円、経常利益が同15.5%増の440百万円、当期純利益が同13.0%増の290百万円と引き続き2ケタの増収増益を予想する。

売上高に関しては、主力のクラウドサービスが引き続き成長する予想。介護関連市場が拡大するなか、同社クラウドサービスを導入していない自治体や介護事業者は多く成長余地は大きい。東証1部昇格や経団連入会など、同社の信頼性は揺るぎないものとなっており、営業面でもプラスに影響するだろう。コンテンツサービスに関してもインターネット広告市場が拡大しており、追い風が吹く。有料・無料ユーザーID数が増加することでメディアとしての価値が高まっており、さらに成長が期待できる。

今後の見通し

利益に関しても各利益で2ケタ成長を予想する。前期同様にシステム開発、研究開発・採用の強化見込んでおり、利益の伸び率は売上高のものと同程度である。投資の主なテーマとしては、プラットフォームに関する各種開発（IoT、遠隔医療、各種決済、シェアリング等）や旭川医科大学との共同研究など。営業人員の採用も強化する。ストックビジネスの収益構造のため、売上高の伸び以上に利益が伸びる構造ではあるが、利益の“伸びしろ”を中長期的な投資に振り向ける。弊社では、過去、業績予想を上回るペースで実績をあげており、今期も利益成長の確実性は高いと考えている。

2019年9月期連結業績予想

(単位：百万円)

	18/9期		19/9期		
	実績	構成比	予想	構成比	前期比
売上高	1,504	100.0%	1,670	100.0%	11.0%
営業利益	399	26.5%	450	26.9%	12.8%
経常利益	380	25.3%	440	26.3%	15.5%
当期純利益	256	17.1%	290	17.4%	13.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

東証1部に昇格。旭川医科大学との共同研究で医療介護連携の地方型モデル構築に取り組み中

1. 東証1部に昇格、経団連入会

同社は、2018年7月に東証第1部へ市場変更をした。2016年9月にマザーズ市場に上場してからわずか2年弱のスピード昇格となった。介護ソフトを主たる事業とするIT企業では初めての東証1部上場となる。介護業界、医療業界からの注目度及び信頼度が高くなるため、営業面で追い風となることが期待できる。また、人材採用においても有利に働くことになるだろう。

同社は、東証1部上場に続き、2018年9月に経団連（日本経済団体連合会）への入会が承認された。地域包括ケアは、企業を支える個人や地域の活力の源泉であり、経済界の立場からもその推進に貢献していく。

カナミックネットワーク | 2018年12月14日(金)
3939 東証1部 | http://www.kanamic.net/ir/

中長期の成長戦略

東証一部上場



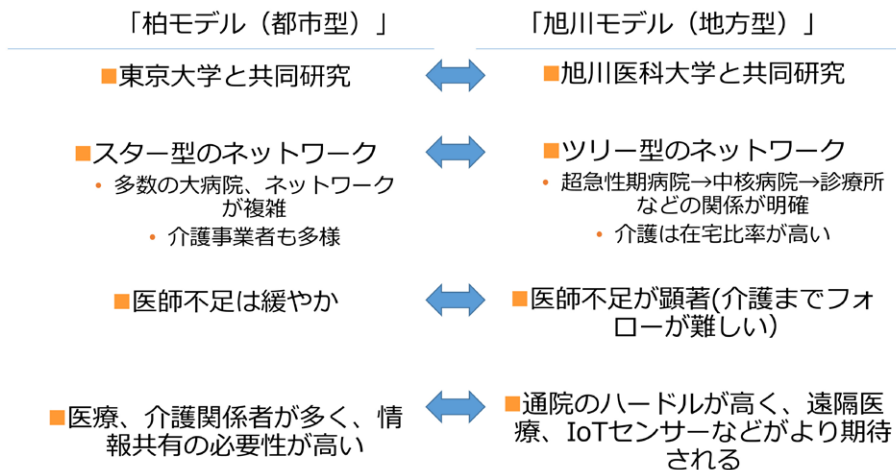
出所：決算説明資料より掲載

2. 旭川医科大学との共同研究により地方型モデルの確立を目指す

同社は、2018年3月、国立旭川医科大学に共同研究講座を設置し「IoTクラウド利用のグローバルモデル構築」を開始し共同研究が本格化している。旭川医科大学は以前から遠隔医療に取り組んできた。同社は、この研究に必要な遠隔医療・看護支援等に関する新たな情報共有項目や支援システムに関する研究開発の役割等を担う。

元々、同社は東京大学との共同研究で「柏モデル（千葉県柏市）」を作り上げてきた経緯がある。「柏モデル」が都会型だとすれば、今回研究が始まった「旭川モデル」は地方型である。地方型の特徴は、1) 大学・大学病院を頂点とする病院、クリニック、介護施設のツリー型のネットワークが明確であり連携しやすい、2) 医師が不足しており退院後の介護までフォローできない 3) 拠点間の距離が遠いため遠隔医療、IoTセンサー、オンライン診断などが有効、などである。これらの特徴は、日本の地方都市に共通しており、今後の横展開の余地が大きいモデルとして期待が高まる。

柏モデルと旭川モデルの対比



出所：決算説明資料、ヒアリングよりフィスコ作成

中長期の成長戦略

研究開発のスケジュール概要は以下のとおりである。

(1) 2018年

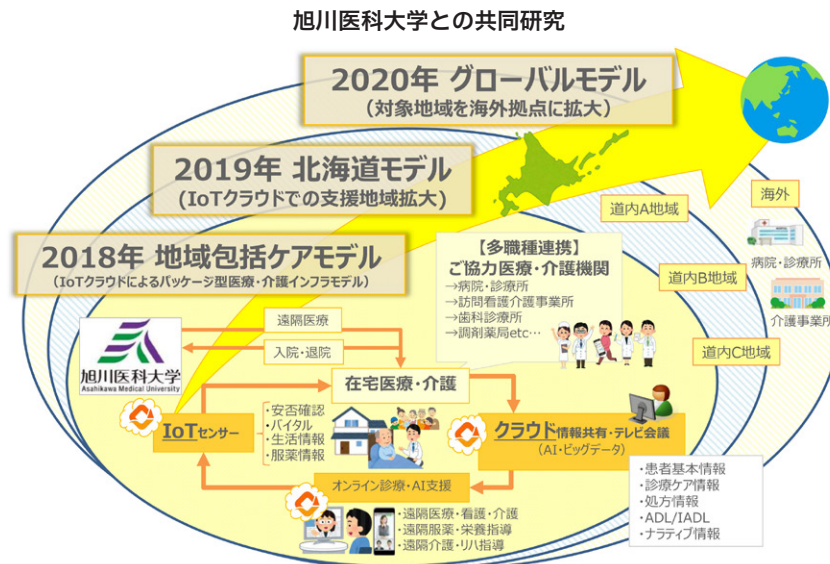
地域包括ケアモデル (IoTクラウドによるパッケージ型医療・介護インフラモデル) を旭川市内で構築。

(2) 2019年

北海道モデル (道北、道東などをIoTクラウドとオンライン診療で支援する)。

(3) 2020年

グローバルモデル (対象地域を海外拠点に拡大する)。

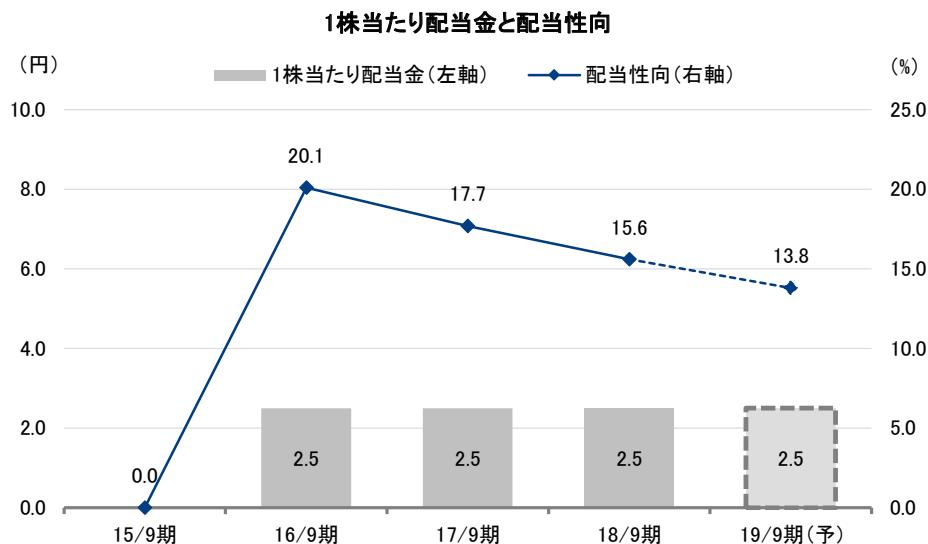


出所：決算説明資料より掲載

■ 株主還元策

ユニークな抽選式株主優待を開始。 2019年9月期は配当金 2.5 円、配当性向 13.8% を予想

同社は株主に対する利益還元を重要課題の1つとして位置付けており、株主への長期的な利益還元を実現するために内部留保を充実させ、積極的な事業展開を行う段階にあると考えている。2018年9月期は、配当金 2.5 円 / 株、配当性向 15.6% となった。2019年9月期は、前期と同じ配当金 2.5 円 / 株、配当性向は 13.8% を予想する。



注：2018年4月1日付で普通株式1：2株の割合で株式分割
 出所：決算短信よりフィスコ作成

同社は株主還元の一環として抽選式株主優待制度を導入した。目的はより多くの株主により長く保有してもらうこと。株主には2回のチャンスがある。

優遇 1

毎年9月30日現在の株主名簿に記載された100株以上を保有の株主を対象に、抽選で10名に20万円相当の旅行券を贈呈する。

優遇 2

直近の期末株主名簿から100株以上を1年以上継続して保有(期末・中間株主名簿に同一の株主番号で連続3回以上記載)の株主を対象に、抽選で3名に20万円相当の旅行券を贈呈する(次年度以降追加)。

確実性の高い配当とともに、期待が膨らむ抽選式のプレゼントを組合せたことで、より広い投資家の注目を集めそうだ。

重要事項（ディスクレーマー）

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ