

|| 企業調査レポート ||

## ケアネット

2150 東証マザーズ

[企業情報はこちら >>>](#)

2018年9月26日(水)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2018年12月期第2四半期累計業績	01
2. 2018年12月期業績見通し	01
3. 今後の成長戦略について	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業概要	04
3. 主要株主の変動について	07
■ 業績動向	08
1. 2018年12月期第2四半期累計業績の概要	08
2. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	11
1. 2018年12月期の業績見通し	11
2. 今後の成長戦略	12
■ 株主還元策	15

## ■ 要約

### 製薬企業向け医薬営業支援サービスが好調持続、 新たな成長施策の取り組みを開始

ケアネット<2150>は、インターネットを使った製薬企業向けの医薬営業支援サービスを主力事業として展開している。医師・医療従事者向けに様々な医療情報を無料で提供する Web サイト「CareNet.com」を運営し、同サイトに登録した会員の属性やニーズなどを収集し、製薬企業に対して医薬品のマーケティング活動支援を行うビジネスモデルとなる。登録医師会員数は2018年6月末時点で14.1万人と医師数全体の約4割をカバーしている。

#### 1. 2018年12月期第2四半期累計業績

8月10日付で発表された2018年12月期第2四半期累計（2018年1月-6月）の連結業績は、売上高が前年同期比12.4%増の1,420百万円、営業利益が同15.8%増の239百万円となり、期初会社計画（売上高1,315百万円、営業利益170百万円）を上回る好決算となった。主力の医薬営業支援サービスの受注が既存顧客並びに新規顧客向けに好調に推移したことが主因だ。製薬企業で販売する新製品でスペシャリティ医薬品の品目が増えるにつれて、マーケティング活動も従来のMRによる人海戦術から、より効率的なeプロモーションを活用する例が増えていることが背景にある。

#### 2. 2018年12月期業績見通し

2018年12月期の業績は、売上高で前期比5.1%増の3,000百万円、営業利益で同10.3%増の450百万円と期初計画を据え置いている。第2四半期までの営業利益の進捗率は53.2%に達しているものの、最需要期である第4四半期の動向がまだ流動的なためだ。ただ、第3四半期に入っても受注は順調に推移していることから、会社計画を上回る可能性は高いと弊社では見ている。なお、親会社株主に帰属する当期純利益のみ前期比36.4%減の295百万円と減益となる見込みだが、これは繰越欠損金がなくなり実効税率が正常化することによる。

### 3. 今後の成長戦略について

同社は今後の成長戦略について、新たな取り組みを進めていく計画となっている。医薬営業支援サービスでは競争力強化のため、新たに専門医向け新メディア「Doctor's Picks」を立ち上げ（2018年10月正式オープン予定）、専門医の登録会員数を増やしていくことで、スペシャリティ医薬品のプロモーション案件の受注拡大につなげていく戦略となる。また、臨床開発段階も含めた幅広い支援サービスを展開していくため、2018年5月にヘルスケア分野で異なる事業を行う6社が参加するコンソーシアム「SSI (Successful Support for Innovator)」を設立し、同コンソーシアムでワンストップソリューションとしてサービス提供していく取り組みを開始している。同社は従来のサービスに加えて、「CareNet.com」の会員パネルを活用して治験に参加できる患者を製薬企業に紹介するサービスを提供していくことになる。また、医薬コンテンツサービスでは動画コンテンツを月額定額サービスだけでなく、2019年12月期からは付加価値の高いコンテンツのPPVでの配信も開始する予定にしている。また、新分野として「遠隔集中治療」※分野への進出も開始する。遠隔集中治療支援の普及を図るベンチャー企業の(株)T-ICU、及びビデオ会議システム等を提供するブイキューブ<3681>と業務提携し、2019年4月以降、全国の集中治療室を持つ医療施設に導入を進めていく予定となっている。医師不足により医療の地域間格差が広がるなかで、「遠隔集中治療」に関してのニーズも高いと見られ、今後収益貢献する事業に育つものと期待される。

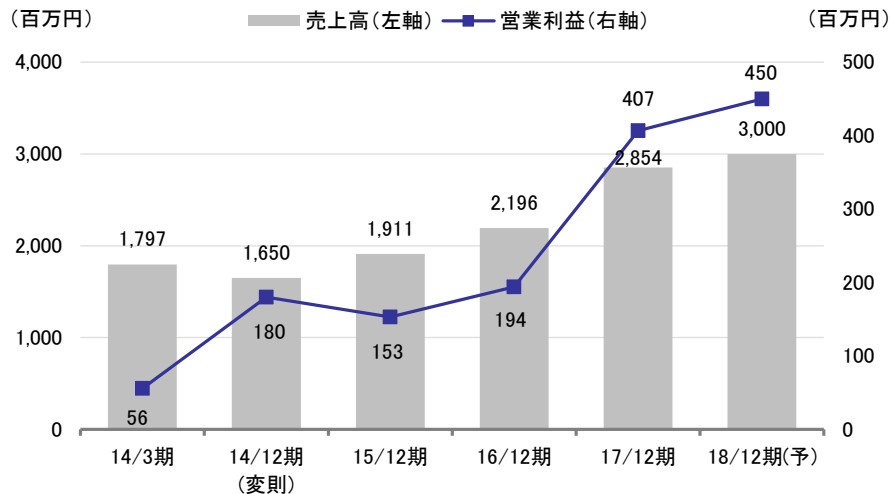
※インターネット等の通信技術により遠隔から集中治療専門医が現場の医師等に適切な治療方針を助言することで、患者の予後悪化を防ぐ仕組み。集中治療室は全国で約1,100室あるが、このうち約800室は専門医が在籍しておらず、専門医ではない医師等で賄っているのが現状で、遠隔集中治療が普及すれば、地域間の医療格差解消にもつながることになる。米国では20%の集中治療室で遠隔システムが導入されている。

#### Key Points

- ・インターネットを活用した製薬企業向け営業支援サービスが主力
- ・スペシャリティ医薬品の増加に伴い主力のeプロモーションサービスの受注が拡大、2018年12月期第2四半期累計業績は期初計画を上回る増収増益に
- ・専門医向けメディア「Doctor's Picks」をオープン、新分野として「遠隔集中治療」にも進出し、2019年12月期以降の更なる成長を目指す

## 要約

## 業績推移



注：14/3期以前は単独決算

14/12期は2014年4月から12月までの9ヶ月の変則決算

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### インターネットを活用した製薬企業向け営業支援サービスが主力

#### 1. 会社沿革

同社は医師向けの医療情報提供サービスを目的に、1996年7月に現代表取締役会長の大野元泰(おのおのもとやす)氏らによって設立された。当初は衛星通信放送「スカパー！」にて「ケアネットTV・メディカル Ch.®」の放送サービスを提供していたが、2000年よりインターネットを使った医師(医療従事者含む)向けの無料会員制サイト「クラブ・ケアネット」(現 CareNet.com)を開設し、同サイトの会員を基盤としてインターネットを活用した製薬企業向けのサービスへと展開していった。

2000年10月にはマーケティング調査サービスを、2001年11月には現在の主力サービスとなる医薬営業支援サービスを開始し、その後の成長をけん引していくことになる。2014年以降は、更なる飛躍を目指すため国内外企業との提携も活発に進めており、既存サービスの強化を図るとともに、新規サービスの開発、育成にも注力し始めている。なお、マーケティング調査サービスは2014年12月にマクロミル<3978>との合併で設立した(株)マクロミルケアネット(2016年12月期に株式を一部売却し、非持分法適用関連会社となる)に事業移管している。

**ケアネット** | 2018年9月26日(水)  
 2150 東証マザーズ | <http://www.carenet.co.jp/>

会社概要

2017年3月には取締役で最高執行責任者（COO）であった藤井勝博（ふじいかつひろ）氏が代表取締役社長兼最高執行責任者（COO）に就任している。経営体制としては従前と大きく変わらないが、代表取締役会長となった大野氏は海外案件や M&A 等の対外折衝を主に担当する。

会社沿革

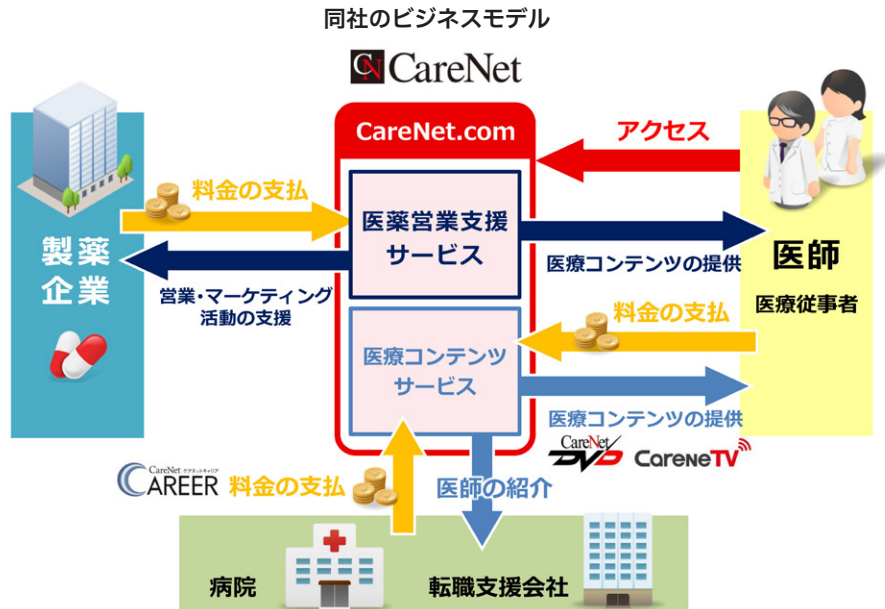
年月	主な沿革
1996年 7月	医療情報提供サービスを目的として（株）ケアネットを設立。
1998年 7月	郵政省（現総務省）より委託放送業務の認定を受け、「スカパー！」にて「ケアネット TV・メディカル Ch.®」を開局
2000年 4月	医師・医療従事者向け会員制サイト「クラブ・ケアネット」（現 CareNet.com）をインターネット上に開設。
2000年10月	インターネットによるマーケティング調査「eリサーチ®」サービスを開始。
2001年11月	インターネットによる医療営業支援システム「eディテリング®」サービス開始。
2004年 7月	ケアネット DVD の販売開始。
2007年 4月	東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場。
2009年 2月	（株）葦の会との業務提携を発表。 ケアネット・イノベーション投資事業有限責任組合との資本提携を発表。
2011年 4月	「ケアネット TV」閉局、インターネットによる動画配信サービス「CareNet オンデマンド」を開始。 eディテリング®に双方向のコミュニケーション機能を搭載したプラットフォームサービス「MRPlus®」を開始。
2013年 7月	開業医向け医療情報・動画サイト「CareNeTV」サービス開始。 「CareNet CAREER（ケアネットキャリア）」がグランドオープン。
2014年10月	Indegene Lifesystem Pvt.Ltd.（インド）との業務提携を発表。
2014年12月	（株）マクロミルと合弁会社、（株）マクロミルケアネットを設立。
2015年 5月	世界最大級の医療情報サイト「Medscape」を運営する WebMD Health Corp.（米）と業務提携。
2016年 7月	医師の生涯学習を支える次世代の臨床医学動画メディア「MEDuLiTe」を開始。

出所：有価証券報告書及び会社ホームページよりフィスコ作成

## 2. 事業内容

同社の事業セグメントは製薬企業向けの医薬営業支援サービスと、医師向けの医療コンテンツサービスの2つの事業で構成されている。2018年12月期第2四半期累計の事業セグメント別構成比で見ると売上高、利益ともに8割強が医薬営業支援サービスで占められており、同社の主力事業となっている。

## 会社概要



出所：決算説明会資料より掲載

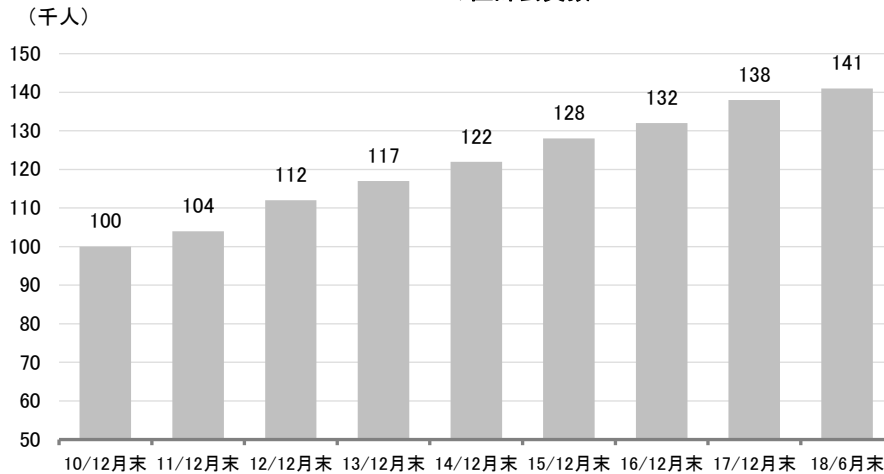
### (1) 医薬営業支援サービス

医薬営業支援サービスとは、製薬企業の営業・プロモーション活動を効率的に行うことができるように支援するサービスを言う。製薬企業は通常、MRと呼ばれる医薬情報担当者が実際に医師に面会し、様々な医薬情報を提供した上で販売している。同社の主力サービスである「MRPlus」は、インターネットを通じて医薬品情報の動画などを医師に配信すると同時に、視聴した医師とMRが情報交換を行うことができるプラットフォームであり、製薬企業の営業活動の生産性向上に寄与するサービスとなる。情報配信先の医師は、同社の「CareNet.com」の無料会員となる。このため、同会員数を拡大することが「MRPlus」の価値を高めることにつながる。国内の医師数が約32万人いる中で、登録会員数は2018年6月末時点で14.1万人と年々増加しており、カバー率は全体の約4割となっている。

「MRPlus」のサービスは、プロモーション対象となる医薬品が抱える課題によって支援の方法が異なるため、金額や契約形態は案件ごとに異なる。また、製薬企業のプロモーション活動費用は年後半に偏重する傾向にあるため、同サービスの売上高も第4四半期（10月－12月期）が最も高くなる傾向にある。なお、競合企業としてはエムスリー<2413>やメドピア<6095>が挙げられる。

会社概要

CareNet.comの医師会員数



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

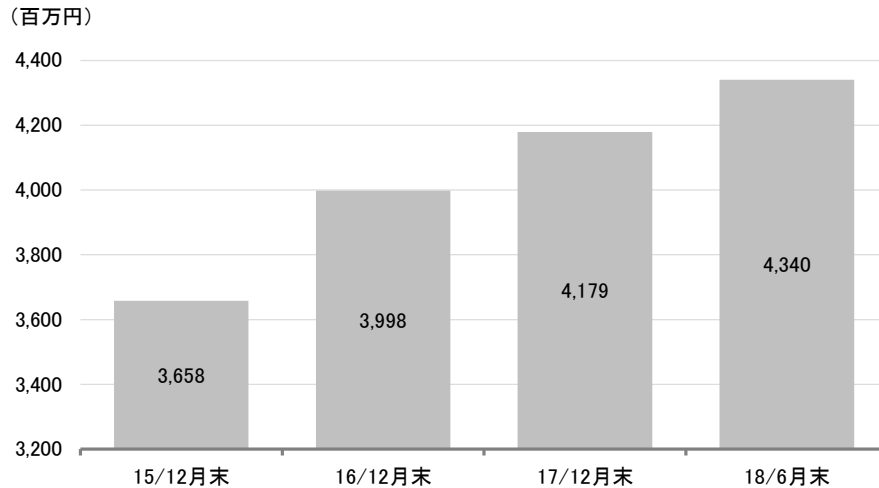
(2) 医療コンテンツサービス

医療コンテンツサービスは医師・医療従事者に対して、教育コンテンツを有償で提供する事業となる。売上高の約5割は動画配信サービス「CareNeTV」(月額5千円)で占められ、有料会員数は2018年6月末時点で4,340名となっており、年間で200人程度のペースで着実な成長が続いている。残りはDVD販売・他収入となる。

「CareNeTV」で配信されている番組は、毎月10本程度の自社企画の新作番組更新を行いながら、2018年6月末時点で1,700本以上にまで拡充している。番組では、臨床の第一線で活躍する一流講師が実際の臨床で役立つ情報を分かりやすく解説しており、PCだけでなくスマートフォンやタブレット端末でも視聴が可能となっている。専門書等を使って独学で学ぶよりも効率的に最新の医学情報を習得できるため、自己学習や試験対策を目的として利用する医師数は年々増加傾向にある。医師向けの教育用コンテンツを制作する企業は少なく、同社は実績及び品質において圧倒的なポジションにあると言える。



## 会社概要

**CareNeTV会員数の推移**


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

**3. 主要株主の変動について**

2018年6月に同社の筆頭株主であるケアネット・イノベーション投資事業有限責任組合（以下、CNIファンド）が保有比率を従前の43.81%から28.64%に引き下げたことを発表している。CNIファンドは（株）ミレニウムパートナーズによって運営されているが、（株）メディカルインキュベータジャパン（以下MIJ）※に運営を引き継ぎ、それに合わせてCNIファンドの出資者に対して運用部分の一部を現物株式で配分した。その影響もあり、（株）アステム、（株）バイタルネット、（株）ケーエスケー、及び同社の代表取締役会長の犬野氏が2018年6月末の株主名簿上位に登場している。アステムは九州、バイタルネットは東北、ケーエスケーは近畿を主要エリアとした医薬品・医療機器卸会社で、今後も安定株主として同社株式を保有していくと見られる。

※ MIJはヘルスケア領域に特化した投資ファンドの運営、及びインキュベータ事業を目的に2018年5月に設立された会社で、同社とも業務提携契約を締結している。

今後はCNIファンドとMIJを含め3者間で戦略的なパートナーシップを築き、ヘルスケア領域のベンチャー企業に対する投資を積極的に行っていく方針となっている。同社にとっては出資先のベンチャー企業の新たなアイデアや技術等の最新情報にアクセスできるようになり、有望なベンチャー企業との協業・連携を進めることで、新規事業の創出や革新的なサービスの開発につなげ、成長を加速していく考えだ。

## 会社概要

## 主要株主と所有比率

株主名	2017年12月末 所有比率	株主名	2018年6月末 所有比率
ケアネット・イノベーション 投資事業有限責任組合	43.81%	ケアネット・イノベーション 投資事業有限責任組合	28.64%
BNYM NON-TREATY DTT	7.42%	BNYM NON-TREATY DTT	7.42%
(株)ミレニアムパートナーズ	3.02%	(株)アステム	6.20%
藤井 寛治	1.54%	(株)バイタルネット	3.72%
川西 徹	1.30%	(株)ミレニアムパートナーズ	3.65%
松井証券(株)	1.13%	(株)ケーエスケー	2.48%
日本トラスティ・サービス信託銀行	1.07%	大野 元泰	2.42%

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

## 業績動向

### スペシャリティ医薬品の増加に伴い 主力のeプロモーションサービスの受注が拡大、 2018年12月期第2四半期累計業績は期初計画を上回る増収増益に

#### 1. 2018年12月期第2四半期累計業績の概要

8月10日付で発表された2018年12月期第2四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比12.4%増の1,420百万円、営業利益が同15.8%増の239百万円、経常利益が同5.7%増の213百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同23.3%減の131百万円といずれも期初会社計画を上回って着地した。eプロモーションの受注が既存顧客、新規顧客ともに拡大し、好調に推移したことが主因だ。上市される新薬の中心が生活習慣病治療薬からスペシャリティ医薬品にシフトしつつあるなかで、マーケティング活動もスペシャリティ医薬品に最適なeプロモーションの比重が高まっていることが背景にあり、今後もこのトレンドは続くものと予想される。

#### 2018年12月期第2四半期累計業績（連結）

(単位：百万円)

	17/12期2Q累計		期初計画	18/12期2Q累計			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上高	1,263	-	1,315	1,420	-	12.4%	8.0%
売上原価	496	39.3%	-	552	38.9%	11.2%	-
販管費	560	44.3%	-	628	44.2%	12.2%	-
営業利益	206	16.4%	170	239	16.8%	15.8%	40.8%
経常利益	202	16.0%	166	213	15.1%	5.7%	28.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	171	13.6%	114	131	9.3%	-23.3%	15.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

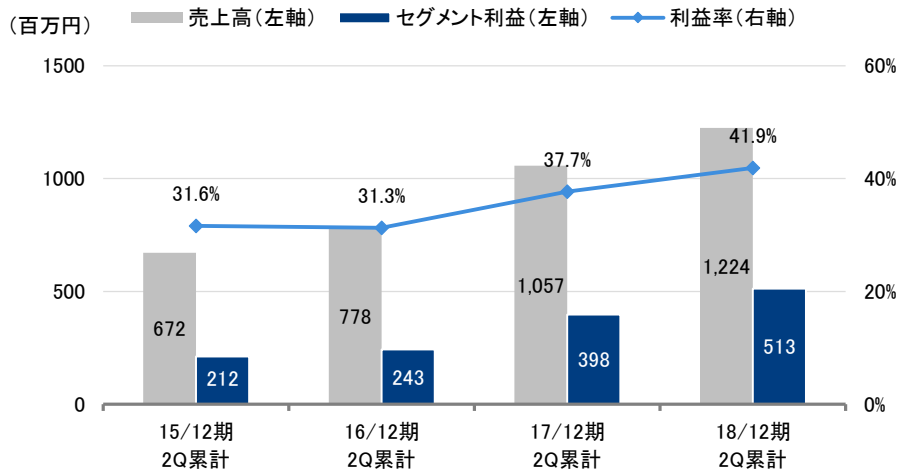
業績動向

セグメント別の業績を見ると、医薬営業支援サービスの売上高は前年同期比 15.8% 増の 1,224 百万円、営業利益は同 28.8% 増の 513 百万円となった。「MRPlus」等の製薬企業向け e プロモーションサービスだけでなく、Web 講演会\*等も含め、総じて同社のサービスが好調に推移したことが要因だ。ここ数年、営業体制の強化並びにサービスラインナップの充実に取り組んできた効果が出ている格好だ。セグメント利益率も前年同期比で 4.2 ポイント上昇の 41.9% となり、ここ数年では最も高い水準となっている。

\* 製薬企業が医師向けに医薬品に関する情報を周知するための講演会をインターネットで配信するサービス。時間や場所の制約がないため、医師の講演会の参加率がリアルな講演会よりも格段に高くなるメリットがある。

2016年7月よりオープンした臨床医学動画メディア「MEDuLiTe」を活用した e プロモーションの受注は順調に推移している。「MEDuLite」はターゲットとなる医師に、「新たに発売する医薬品に関連する疾患領域を印象付け、期待感を醸成し、処方に向けての準備をしてほしい」という製薬企業のニーズに対して、同社が関連する教育用動画コンテンツを制作し配信するサービスとなる。主にスペシャリティ医薬品のプロモーションを中心に「MRPlus」と組み合わせて受注提案を進めている。同サービスは動画コンテンツの制作能力が差別化要因になると見られ、国内トップの制作能力・品質を持つ同社にとって強みを生かせるサービスと言える。

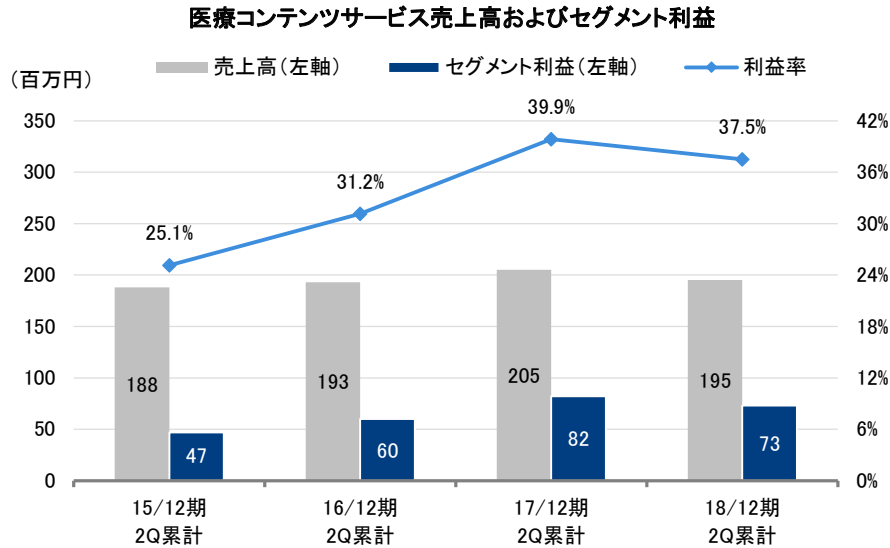
**医薬営業支援サービス売上高およびセグメント利益**



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

一方、医療コンテンツサービスの売上高は前年同期比 5.0% 減の 195 百万円、営業利益は同 10.6% 減の 73 百万円となった。医師向け教育動画サービス「CareNeTV」は有料会員数が前期末比 161 人増加の 4,340 人と順調に増加したことで、売上高が同 3.5% 増の 110 百万円と増加したものの、医師向け教育コンテンツ「ケアネット DVD」及び「その他」の売上高が同 14.1% 減の 85 百万円と減少したことが減収減益要因となった。

## 業績動向



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 無借金経営で財務内容は良好

### 2. 財務状況と経営指標

2018年12月期第2四半期末の総資産は前期末比140百万円減少の2,638百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では現金及び預金が57百万円増加した一方で、受取手形及び売掛金が150百万円減少した。固定資産では無形固定資産が11百万円、投資その他資産が10百万円それぞれ減少した。

負債は前期末比215百万円減少の658百万円となった。流動負債で前受金が89百万円、役員賞与引当金が51百万円、買掛金が22百万円それぞれ減少したことによる。また、純資産は前期末比75百万円増加の1,979百万円となった。配当金の支払い64百万円があったが、親会社株主に帰属する四半期純利益131百万円を計上したことで、利益剰余金が66百万円増加したことによる。

経営指標を見ると、自己資本比率が前期末比6.6ポイント上昇の75.1%と高水準となっており、また、無借金経営を継続していることから、財務内容は健全な水準が保たれていると判断される。

## 業績動向

## 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	15/12期	16/12期	17/12期	18/12期 2Q	増減額
流動資産	1,471	1,792	2,551	2,433	-118
（現金及び預金）	965	1,229	1,800	1,858	57
固定資産	252	237	226	204	-22
総資産	1,723	2,029	2,778	2,638	-140
負債合計	299	501	874	658	-215
（有利子負債）	-	-	-	-	-
純資産	1,424	1,528	1,904	1,979	75
経営指標					
自己資本比率	82.3%	75.3%	68.5%	75.1%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2018年12月期業績は過去最高売上を更新、利益も計画を上回る公算大

#### 1. 2018年12月期の業績見通し

2018年12月期の連結業績は、売上高が前期比5.1%増の3,000百万円、営業利益が同10.3%増の450百万円、経常利益が同8.5%増の442百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同36.4%減の295百万円と期初計画を据え置いている。年間で最も繁忙期となる第4四半期の動向がまだ見えないためだが、第2四半期までの進捗率が売上高で47.4%、営業利益で53.2%と直近3年間の平均進捗率（売上高46.8%、営業利益39.4%）に対して上回っていること、また、第3四半期に入ってからeプロモーションの受注が順調に推移していることなどから、通期業績も会社計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。売上高は2期連続で過去最高を更新し、営業利益に関しては2007年3月期（単独決算で422百万円）以来の最高益を更新する見通しだ。

#### 2018年12月期の連結業績見通し

(単位：百万円)

	17/12期		18/12期		3ヶ年平均	
	通期実績	前期比	通期計画	前期比	2Q進捗率	2Q進捗率
売上高	2,854	30.0%	3,000	5.1%	47.4%	46.8%
営業利益	407	110.1%	450	10.3%	53.2%	39.4%
経常利益	408	106.2%	442	8.5%	48.4%	34.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	464	192.9%	295	-36.4%	44.6%	37.0%
1株当たり当期純利益(円)	42.96		27.32			

注：3ヶ年平均2Q進捗率は2015年12月期から2017年12月期までの各2Q進捗率の平均

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 専門医向けメディア「Doctor's Picks」をオープン、新分野として「遠隔集中治療」にも進出し、2019年以降の更なる成長を目指す

### 2. 今後の成長戦略

同社は更なる成長を目指して、医薬営業支援サービス、医療コンテンツサービスでのサービス拡充に加えて、新分野への取り組みも開始している。それぞれの取り組みについては以下のとおり。

#### (1) 医薬営業支援サービス

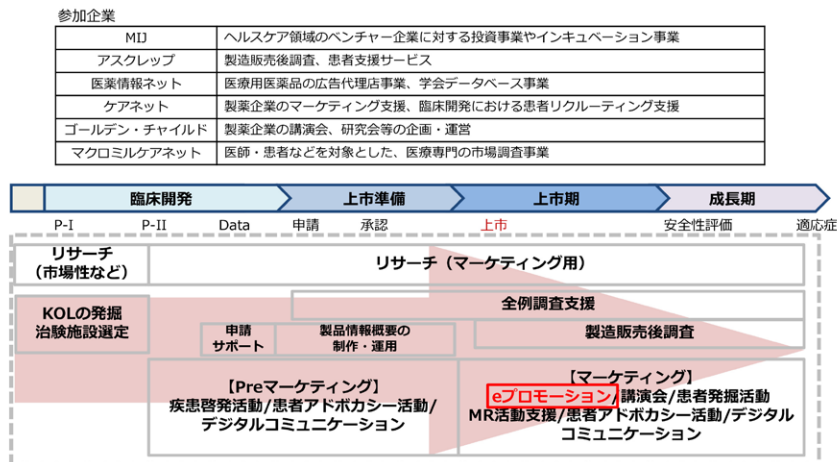
医薬営業支援サービス事業では新たに専門医向けの新メディア「Doctor's Picks」を「CareNet.com」内に2018年10月から正式オープンする予定である。ネット上に散在している医療情報の中から、各領域の専門医が注目する情報（学会発表論文等）をKOL（キー・オピニオンリーダー）やYOL（ヤング・オピニオンリーダー）等の医師自らが選び、解説や意見等のコメントを付けて共有する投稿サイトになる。専門性の高い医療情報に特化することで、医師は効率的に情報収集できるほか、他の医師のコメントに触れることで情報に対する理解を深めることが可能となる。既に2018年6月よりオンコロジー領域からプレオープンしている。「Doctor's Picks」を立ち上げることで、専門医の会員数を増やし、スペシャリティ医薬品のプロモーションサービスを提供していくうえでの基盤を今まで以上に強固なものとし、製薬企業からの受注拡大を目指していく戦略となる。

また、サービス領域の拡大を図るため、ヘルスケア分野において異なる事業を行う6社でSSIコンソーシアムを2018年5月に設立、臨床開発から承認申請、上市準備、販売、安全性評価までのプロセスをワンストップでサポートする体制を構築した。従来は、上市後の販売プロモーション支援サービスが中心であったが、同コンソーシアムで一括受注した場合は、臨床試験を開始する製薬企業に対して「CareNet.com」の医師会員パネルから、治験に適した患者を持つ医師を紹介し、治験参加者を迅速に集めるサービスを提供することが可能となる。特に、スペシャリティ医薬品については、患者数も少なく治験参加者を集めるのに時間が掛かることから、ニーズは高いと見られる。試験的に2製剤で実施したところ好評だったことから、2019年12月期より本格的にサービス展開していく予定になっている。

今後の見通し

コンソーシアムを活用したワンストップサービスの展開

- ヘルスケア分野において異なる事業を行う6社が参加しSSIコンソーシアムを設立
- 臨床開発から承認申請、上市準備、販売、安全性評価までのプロセスをワンストップでサポート



出所：決算説明会資料より掲載

(2) 医療コンテンツサービス

医療コンテンツサービスでは「CareNetTV」が着実に伸びている一方で、「DVD」の販売減により全体の収益は伸び悩んでいるのが現状となっている。同社では同事業を成長軌道に乗せるための施策として、現在月額サービスで提供している動画コンテンツの販売形態やコンテンツの多様化を図り、より多くのニーズを取り込んでいく方針を打ち出している。

現在、提供している動画コンテンツの多くは20～30代の若手医師向けの一般的な教育用動画が大半となっているが、より専門的かつ高度な内容をコンテンツ化し、PPV方式で提供していくことを考えている。例えば専門的な手術の術式動画や在宅医になるためのノウハウなどを想定している。サービスの開始は2019年12月期からを予定している。

(3) 新規分野

新規分野として「遠隔集中治療」の分野に進出すべく、T-ICU、ブイキューブとの業務提携を2018年7月に発表した。T-ICUは専門医による遠隔集中治療支援の普及に取り組んでいるベンチャー企業であり、インフラ部分を提供するブイキューブと合わせて3社共同で、全国に遠隔集中治療ソリューションを展開していくことになる。

集中治療とは、救急搬送後の応急処置が行われ容態が一旦安定した患者や、大手術を受けた後の患者など重症患者に対して、呼吸・循環管理、感染症管理等の全身管理を集中治療室で行い、問題が発生した場合に適切な処置を行うことを言う。幅広い医療知識が必要となるため集中治療専門医が必要となるが、現在、国内では圧倒的に専門医の数が不足している状況にある。集中治療室は全国で約1,100室あり、このうち約300室には5～10人の集中治療専門医が在籍しているが、残りの800室には専門医が在籍しておらず専門医ではない医師でまかっているのが現状となっている。



今後の見通し

こうした需給のアンバランスを解消するためのソリューションとして、「遠隔集中治療」の導入を進めていくというのが今回の取り組みとなる。集中治療中患者の容態が急変した際に、集中治療専門医が不在でも遠隔地からビデオ通信システム等を介して現場の医師などに適切な処置を助言することで、状況の悪化を回避することが可能となる。「遠隔集中治療」の普及で先行している米国では既に全体の20%が「遠隔集中治療」の体制を整備していると言われており、国内でも今後普及する可能性は高い。

医療の地域格差を解消し、また、多くの重症患者の生命を救うことにもつながるソリューションとして、今後の成長期待は大きいと言える。

既に、千葉の病院で導入実績があるが、現在、システムの導入価格やサービス料金など価格体系をどのようにするかを検討しており、正式なサービス開始は2019年4月からを予定している。

**(4) 再生細胞薬の適正使用、普及、安定流通に関する研究・開発**

2018年9月10日には、サンバイオ<4592>との間で資本業務提携を行うことを発表した。再生細胞薬の研究・開発は、昨今では医薬品として承認され上市されるまでになり、今後のさらなる普及が見込まれている。このような状況下において、同社を含めたサンバイオ、バイタルケーエスケー・ホールディングス<3151>、(株)メディカルインキュベータジャパン、(株)アステムの5社は、再生細胞薬の適正使用・普及、安定流通のあり方を共同研究することを決定した。本プロジェクトにおける強固な協力体制を確保すべく、同社は再生細胞薬の開発を行っているサンバイオとの間で資本業務提携をすることに合意した。

本プロジェクトを通じて、同社とサンバイオは協力しながら、同社が培ってきた医薬品に関する医師・薬剤師向けの情報提供・教育等のノウハウを活用し、サンバイオが開発した再生細胞薬「SB623」の適正使用と普及を確立していく考えだ。

同社はサンバイオの普通株式6万株(発行済み株式に対し0.12%)を1億9020万円で取得する予定。

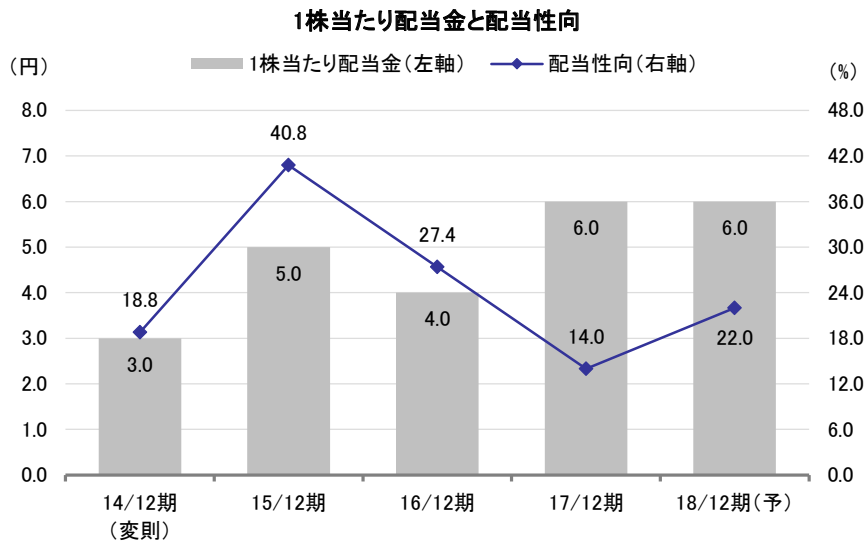


## ■ 株主還元策

### 配当は業績状況と事業拡大のための 投資需要を勘案しながら決定していく方針

同社は株主還元策として配当を実施している。配当については各期の業績動向と事業拡大のための投資に備えるための内部留保とのバランスを考えながら決定していく方針としている。2018年12月期に関しては、前期比横ばいの6.0円（配当性向22.0%）を予定しているが、利益が計画を上回れば増配される可能性もある。

また、資本効率の向上と機動的な資本政策の実行を目的とした自己株式取得についても適時実施している。現在は2018年3月から2019年3月を取得期間として、上限取得株数で191,600株、取得総額で200百万円の自己株式取得を実施中で、2018年7月末時点で33,000株、34百万円を取得している。



注：14/12期は2014年から12月までの9ヶ月の変則決算、2017年10月に1:2の株式分割を実施、配当金は過去に遡及して修正  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 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