企業調査レポート

カナミックネットワーク

3939 東証マザーズ

企業情報はこちら >>>

2017 年 12 月 19 日 (火)

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 03
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 05
3. クラウドサービス：ビジネスモデル 07
4. クラウドサービス：主要経営指標 08
5. クラウドサービス：強みと競合 09
6. コンテンツサービスの概要 10

■業績動向 11
1. 2017 年 9 月期通期の業績概要 11
2. 財務状況と経営指標 11

■今後の見通し 13
● 2018 年 9 月期の業績見通し 13

■中長期の成長戦略 14
1. プラットフォーム化戦略 14
2. 子育て支援システム 16

■株主還元策 17

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

「人生を抱きしめるクラウド」をテーマに、地域包括ケアをクラウドで支える。2017 年 9 月期業績は過去最高を更新、経常利益率 26% は業界でも屈指の高水準

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。新たなキャッチコピーは「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 616 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した。

※ 自治体や医師会単位での導入。

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、損益分岐点を超えた現在、収益性が非常に高いことが特徴である。

2. 業績動向

2017 年 9 月期通期の業績は、売上高が前期比 14.4% 増の 1,291 百万円、営業利益が同 25.1% 増の 330 百万円、経常利益が同 31.1% 増の 330 百万円、当期純利益が同 35.3% 増の 223 百万円と増収増益となった。売上高の増加は、主力のクラウドサービスが順調に拡大していることが主要因。コンテンツサービスも同 26.1% の伸びとなり、増収に貢献。その他サービスにおいて行政受託案件の期ずれにより減収となったが、それをカバーした形だ。経常利益は前期比で 31.1% 増となり、期初予想比でも 18.0% 増となった。収益性の高いクラウドサービスの増収効果とともに、人手が掛かる受託開発が多いその他サービスの比率が低下したことが要因である。経常利益率 25.6%（2017 年 9 月期）は業界でも屈指の高水準である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. 業績見通し

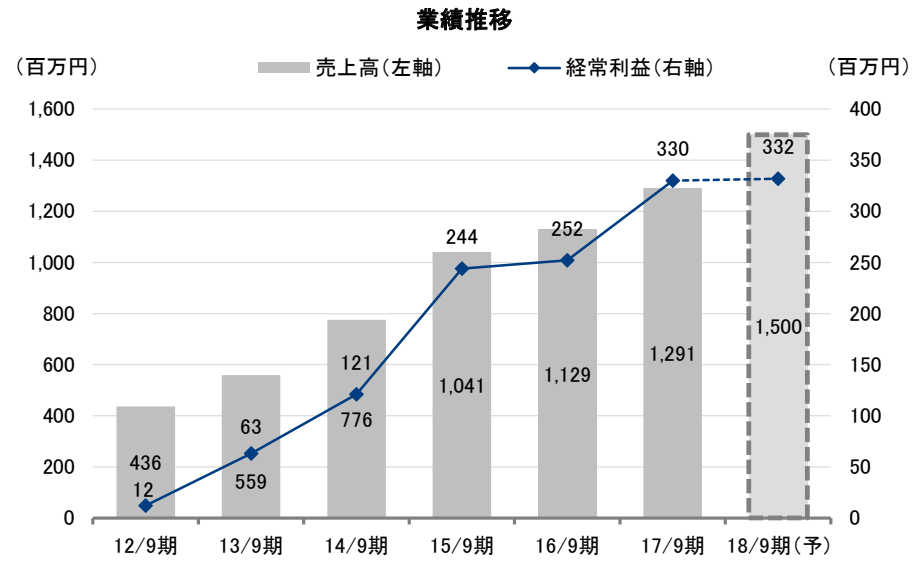
2018 年 9 月期通期の業績は、売上高が前期比 16.1% 増の 1,500 百万円、営業利益が同 9.0% 増の 360 百万円、経常利益が同 0.4% 増の 332 百万円、当期純利益が同 3.0% 増の 230 百万円と増収増益を予想する。売上高に関しては、主力のクラウドサービスが引き続き成長する予想。一方、各利益に関しては、2018 年 9 月期は 2019 年 9 月期以降の成長のための投資・経費を見込んでおり、利益は微増を予想する。

4. 成長戦略

同社の成長戦略は、クラウドベンダーとして成長することのみならず、プラットフォーマーに進化する点にその核心がある。同社が公開したプラットフォームのビジョンには、AI や IoT 等のシステム連携、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おり、カナミッククラウドサービスはそれらの基盤となる。各サービスは適切なパートナー企業との連携がカギとなる。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、多言語化、業務基幹システムなどが想定されている。介護における IoT 活用は、その全貌が明らかになりつつある。総務省が実施する「IoT サービス創出支援事業」において、IoT 機器（ベッドセンサー、エアコンセンサー、服薬管理カレンダーなど）からのデータを被介護者に負担の掛からない方法で取得し、集まったビッグデータを AI で解析・見える化、これらをもとに介護者の業務負荷を軽減及びサービスを個別化・高度化するという流れが検証されつつある。同社ではこれをプラットフォーム化戦略の柱となるサービスにしたい考えだ。

Key Points

- 「人生を抱きしめるクラウド」をテーマに、地域包括ケアをクラウドで支える
- クラウドサービスがけん引し売上・利益ともに過去最高を更新、経常利益率 26% は業界でも屈指の高水準
- クラウドベンダーからプラットフォーマーへ



出所：目論見書及び決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

「人生を抱きしめるクラウド」をテーマに、地域包括ケアをクラウドで支える

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、新たなキャッチコピーは「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。プラットフォームは、現在 616 地域で導入されており、地域全体の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、損益分岐点を超えた現在、収益性が非常に高いことが特徴である。

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した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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に上場
2016	T ポイントプログラム契約を締結
2016	バイ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

出所：会社資料よりフィスコ作成

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 86.0%（2017 年 9 月期通期）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、成長は著しい。「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ーション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 9.5%（同）であるが、年により変動が大きい。

サービスの内容と構成（2017 年 9 月期通期）

	主な業務内容	16/9 期 売上高構成	17/9 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。	83.0%	86.0%
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。	4.0%	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ーション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。	13.0%	9.5%

出所：会社資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

東京大学との共同研究で誕生した、“ 柏モデル ” の情報共有プラットフォームが強み

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、2014 年に 1,592 万人だった 75 歳以上人口は、2025 年に 2,179 万人に達する。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 2014 年に 10 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 35 万事業所（2014 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 1.5 万（2014 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る。厚生労働省では、「医療・介護等の分野の生産性革命（介護ロボット等の活用推進、ICT を活用したペーパーレス化による文書量の半減）」を重点項目としており、同社のサービスにとっては追い風となっている。

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」と「介護業務管理システム」の 2 つである。

「情報共有プラットフォーム」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、中学校区を目安とする地域全体で導入される。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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

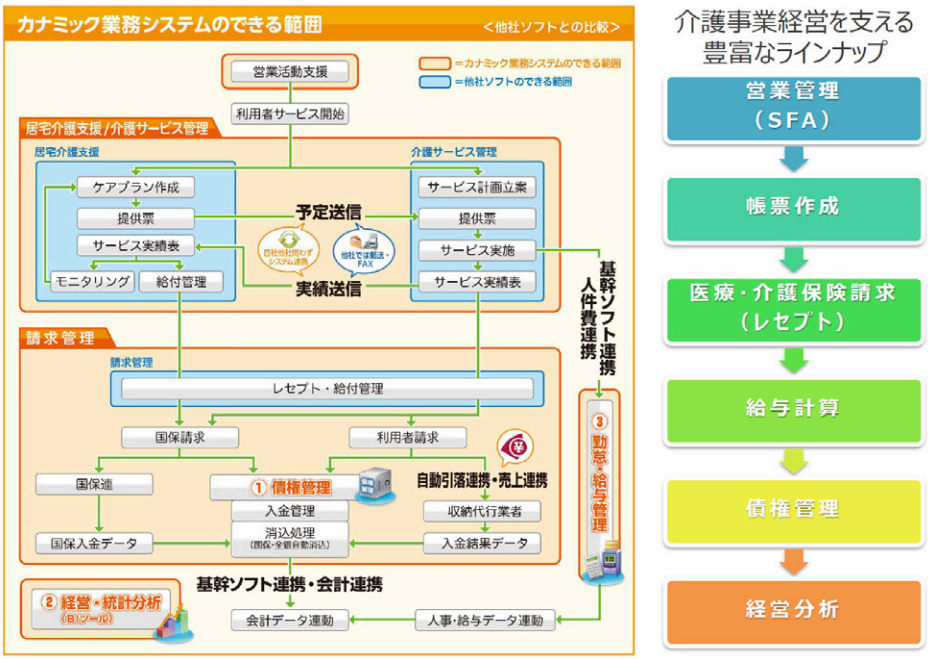
情報共有システム

出所：決算説明資料より掲載

「介護業務管理システム」は、「情報共有プラットフォーム」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二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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

介護業務システム



出所：決算説明資料より掲載

3. クラウドサービス：ビジネスモデル

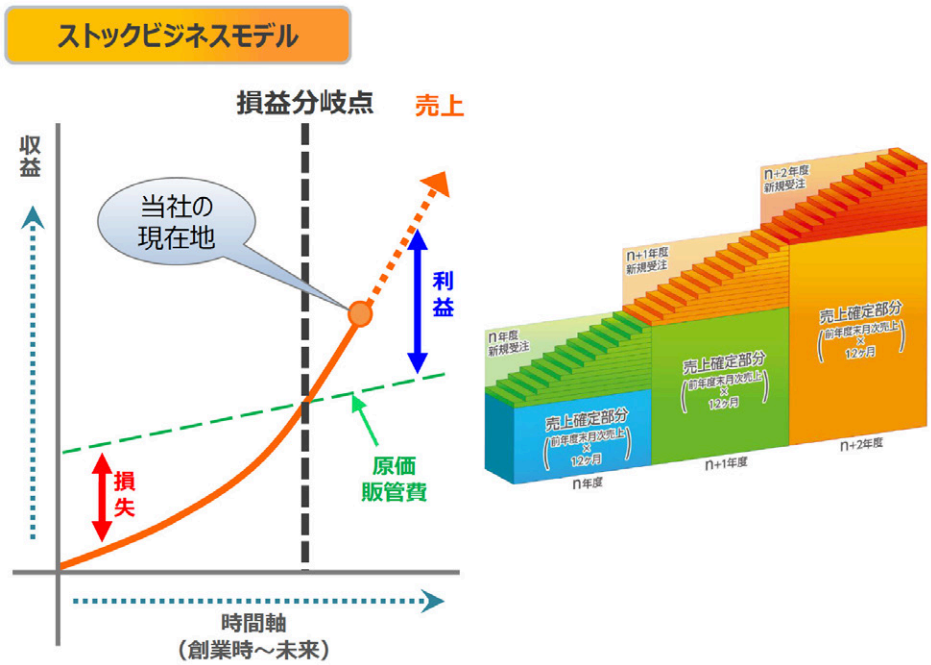
同社のカナミッククラウドサービスは、大きく 2 つの階層に分かれ、1 階層目が「介護業務管理システム」、2 階層目が「情報共有プラットフォーム」となっており、段層間で相互に連携して地域内での医療・介護連携を支援している。基本戦略としては、無料で 2 階層目が「情報共有プラットフォーム」を使って連携の有効性を体験してもらい、1 階層目の「介護業務管理システム」に誘導するという、いわゆる“フリーミアム※”ビジネスモデルである。2011 年には、特許「介護支援システム及び介護支援プログラム（特許番号 4658225 号）」を取得しており、この仕組みの独創性は折り紙付きだ。

※ 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、売上が積み上がるストック型ビジネスモデルである点である。初期の開発投資は大きいが、ユーザーが増えて損益分岐点以上の売上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。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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ストックビジネスの収益構造



出所：決算説明資料より掲載

4. 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 2017 年 9 月期末で 616 地域（前期末比 66.5% 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 70,867（前期末比 37.8% 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、2017 年 9 月期通期で 1,110 百万円（前期比 18.5% 増）と順調に成長している。

主要な経営指標

	15/9 期 実績	16/9 期 実績	17/9 期	
			実績	前期比
同社情報共有システム導入地域数	202	370	616	66.5%
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	37.8%
うち有料	31,389	35,472	46,002	29.7%
うち無料	12,487	15,949	24,865	55.9%
クラウドサービス売上高（百万円）	849	937	1,110	18.5%

出所：有価証券届出書、決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

5. クラウドサービス：強みと競合

他社がまねできない同社ならではの強みは、同社の医療介護連携クラウドサービスが東京大学高齢社会総合研究機構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である。柏モデルは、行政が中心となって、多職種（医師、看護師、介護事業者など）と連携し、在宅医療を推進した先進事例である。2017 年 5 月には「認知症初期集中支援」での利用が開始され、新たに用途が広がった。厚生労働省も成功事例として紹介しており、他地域からの視察が絶えない。

東京大学との共同開発（柏モデル）

出所：決算説明資料より掲載

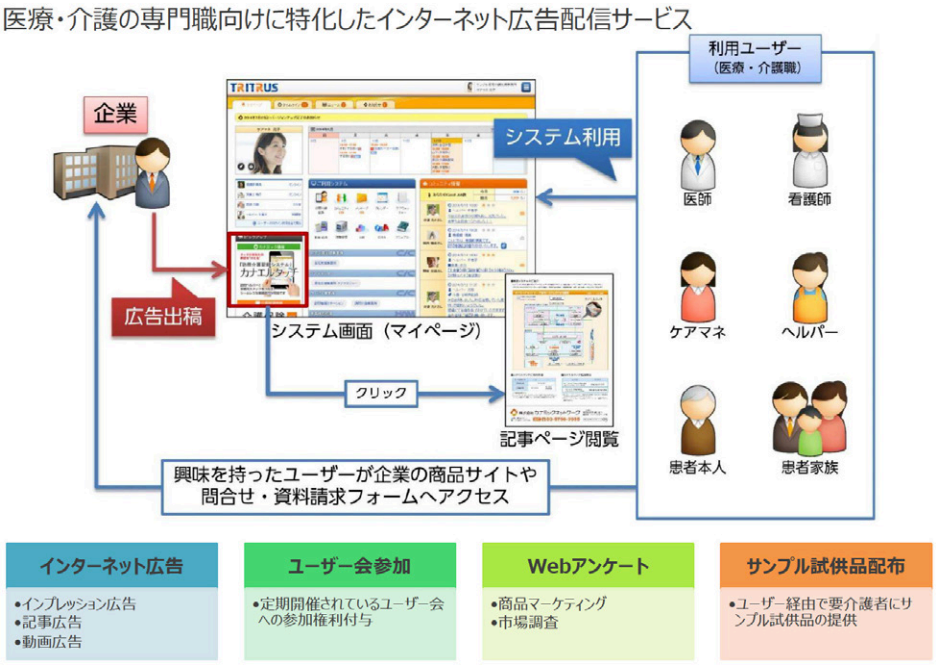
「地域での情報共有システム」の分野では同社は草分けであり、圧倒的なシェア No.1 である。一方「介護向け業務システム」では競合が多数おり、エヌ・デーソフトウェア <3794> などがシェアでリードする。同社としては、クラウドサービスであることや情報共有プラットフォームを持つこと、業務システムのカバー範囲が広く経営の見える化ができること等で差別化したい考えだ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

6. コンテンツサービスの概要

インターネット広告市場は 2016 年に 1 兆 3,100 億円に達し、前年比 13.0% 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 70,867（前期比 37.8% 増）と増加しており、これに伴って出稿社数およびインプレッション（広告掲載回数）も増加している。コンテンツサービス売上高は、2017 年 9 月期で 57 百万円（前期比 26.1% 増）と売上規模は小さいが伸びは大きい。

コンテンツサービスの概要



出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

クラウドサービスがけん引し売上・利益ともに過去最高を更新、経常利益率 26% は業界でも屈指の高水準

1. 2017 年 9 月期通期の業績概要

2017 年 9 月期通期の業績は、売上高が前期比 14.4% 増の 1,291 百万円、営業利益が同 25.1% 増の 330 百万円、経常利益が同 31.1% 増の 330 百万円、当期純利益が同 35.3% 増の 223 百万円と増収増益となった。

売上高の増加は、主力のクラウドサービスが順調に拡大していることが主要因。クラウドサービスではカナミッククラウドサービスの導入地域が 616 地域（前期末比 246 地域増）と加速しており、有料ユーザー ID 数も 46,002（同 10,530 増）と増加し、カナミッククラウドサービス売上 1,110 百万円（前期比 18.5% 増）につながった。コンテンツサービスも前期比 26.1% の伸びとなり、増収に貢献。その他サービスにおいて行政関連の受注案件の期ずれにより減収となったが、それをカバーした形だ。

経常利益は前期比で 31.1% 増となり、期初予想比でも 18.0% 増となった。収益性の高いクラウド事業の増収効果とともに、人手がかかる受託開発が多いその他サービスの比率が低下したことが要因である。経常利益率 25.6%（2017 年 9 月期）は業界でも屈指の高水準である。

2017 年 9 月期通期業績

（単位：百万円）

	16/9 期		17/9 期		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前期比
売上高	1,129	100.0%	1,291	100.0%	14.4%
売上原価	120	10.7%	125	9.7%	4.5%
売上総利益	1,008	89.3%	1,166	90.3%	15.6%
販管費	744	66.0%	835	64.7%	12.2%
営業利益	264	23.4%	330	25.6%	25.1%
経常利益	252	22.3%	330	25.6%	31.1%
当期純利益	165	14.6%	223	17.3%	35.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

有利子負債は少なく、非常に高い財務の安全性

2. 財務状況と経営指標

貸借対照表を見ると、2017 年 9 月期末における総資産は 1,298 百万円となり、前期末比 284 百万円増加した。内訳を見ると、流動資産が 224 百万円増加、固定資産は 60 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 169 百万円と売掛金の増加 36 百万円が大きな割合を占めており、業容の拡大が要因である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

負債合計は前期末比 73 百万円増の 342 百万円となった。内訳としては流動負債が 89 百万円増加し、固定負債は 15 百万円の減少。流動負債の増加は、未払法人税等の増加 38 百万円及び未払金 29 百万円の増加が主な要因である。なお、有利子負債は前期末の 54 百万円から 35 百万円へ減少した。

純資産合計は前期末比 211 百万円増の 956 百万円となった。前期末比で利益剰余金が 187 百万円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 73.6% という高い水準を維持したほか、短期の安全性を表わす流動比率も 298.8% と一般に健全と言われる 200% を大きく超える。

連結貸借対照表、経営指標

（単位：百万円）

	16/9 期末	17/9 期末	増減額
流動資産	703	927	224
（現金及び預金）	619	788	169
（売掛金）	60	96	36
固定資産	310	370	60
総資産	1,013	1,298	284
流動負債	221	310	89
固定負債	47	31	-15
負債合計	268	342	73
純資産合計	744	956	211
負債純資産合計	1,013	1,298	284
＜安全性＞			
流動比率（流動資産÷流動負債）	317.8%	298.8%	-
自己資本比率（自己資本÷総資産）	73.5%	73.6%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

2018 年 9 月期通期も増収増益予想。成長投資・経費を見込み利益は微増

● 2018 年 9 月期の業績見通し

2018 年 9 月期通期の業績は、売上高が前期比 16.1% 増の 1,500 百万円、営業利益が同 9.0% 増の 360 百万円、経常利益が同 0.4% 増の 332 百万円、当期純利益が同 3.0% 増の 230 百万円と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。コンテンツサービスも有料・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いる状況であり、高成長が期待できる。

一方、各利益に関しては、2018 年 9 月期は来期以降の成長のための投資・経費を見込んでおり、利益は微増を予想する。開発面では、2018 年春の診療報酬・介護報酬の同時改定が予定されており、システム対応が必要となる。営業面でも、2017 年 9 月期に千葉営業所を新設したように、地域包括ケアシステムがスタートした地域に順次増やす方針だ。

2018 年 9 月期連結業績予想

	17/9 期		18/9 期		
	実績	構成比	予想	構成比	前期比
売上高	1,291	100.0%	1,500	100.0%	16.1%
営業利益	330	25.6%	360	24.0%	9.0%
経常利益	330	25.6%	332	22.1%	0.4%
当期純利益	223	17.3%	230	15.3%	3.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

中長期の成長戦略

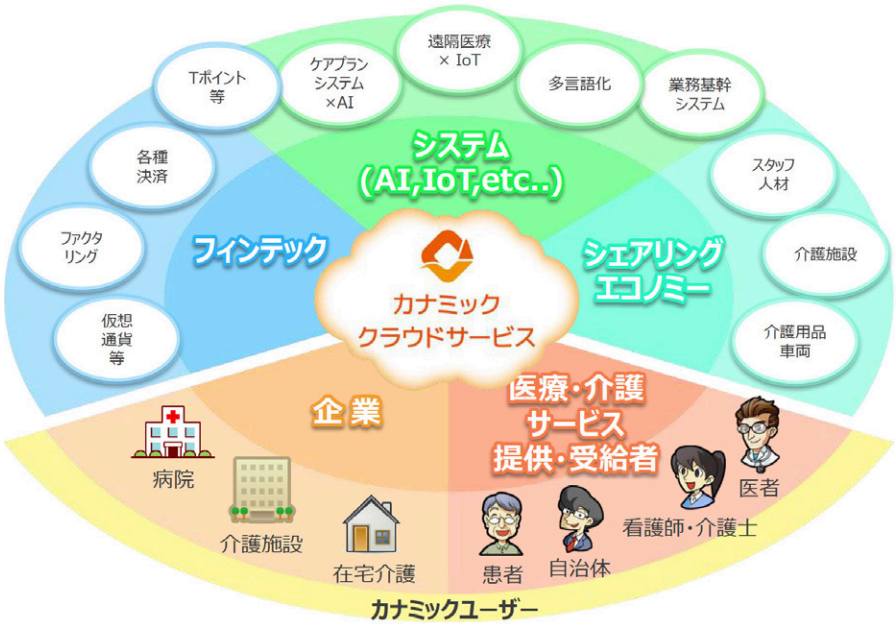
クラウドベンダーからプラットフォーマーへ

1. プラットフォーム化戦略

同社の成長戦略は、クラウドベンダーとして成長することのみならず、プラットフォーマーに進化する点にその核心がある。同社が公開したプラットフォームのビジョンには、カナミッククラウドサービスを基盤として、AI や IoT 等のシステム連携、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。各サービスは適切なパートナー企業との連携がカギとなる。

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、多言語化、業務基幹システムなどが想定されており、一部は既に具現化されている。FinTech 連携の具体例としては仮想通貨等、ファクタリング、各種決済、T ポイント等がある。介護に関連する決済は、セキュリティや面倒を軽減するニーズが高いが、一方でキャッシュレス化が遅れている。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。人手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いる。

プラットフォーム化戦略



出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

介護における IoT 活用は、その全貌が明らかになりつつある。同社は、2017 年 2 月に、総務省が実施する「IoT サービス創出支援事業」に係る委託先候補に選定された。総務省が選定したのは 17 の企業・団体で、介護分野では同社だけが選定された。目的は、介護施設において多様な医療・介護センサデータを日々蓄積し、効果的に活用することで、利用者一人ひとりにとっての質の高い介護を提供し、介護スタッフの負担を軽減する業務モデルを実証することである。具体的には、まず IoT 機器（ベッドセンサー、エアコンセンサー、服薬管理カレンダーなど）からのデータを被介護者に負担のかからない方法で取得する。集まったビッグデータは AI を活用して解析され、見える化される。これらを有効活用することで介護者の業務負荷を軽減し、サービスを個別化・高度化するというものだ。IoT サービス創出支援事業では、IoT・ビッグデータ時代におけるデータ利活用を促進するモデルを構築するとともに、必要なルールの明確化等を行うことを目的としており、ここでの成果が全国におけるスタンダードとなる可能性が高い。同社プラットフォーム化戦略の柱となるサービスにしたい考えだ。

また、同社は 2017 年 9 月にキャリア <6198> との業務提携を発表。アクティブシニアの就労機会の創出を推進するシニアワーク事業、看護師及び介護士等の有資格者の人材派遣を行うシニアケア事業を行っているキャリアと同社のクラウドサービスを利用する事業者が迅速に人材供給を行う体制の構築を目指す。

プラットフォーム IoT 連携

出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 子育て支援システム

「人生を抱きしめるクラウド」をテーマとする同社にとって、子育て支援は重要なサービスである。人生を通した生活データ（ライフログ）や健康データ（パーソナルヘルスレコード）は子供時代から蓄積しておくのが望ましい。例えば、ある個人が予防接種をいつ受けたという情報は、個人にとっても社会にとっても蓄積してログを残しておく価値がある。現状、同社の子育て支援システムは、地方創生事業の枠組みの中で活用されており、自治体から両親への情報配信、電子母子手帳機能を拡張した子供のブログ機能、ママ友ネットワークの SNS 機能などをクラウドで提供している。具体事例としては、2017 年 6 月に山梨県笛吹市では同社の子育て支援システムを活用した公式アプリ「ふえふき子育て広場」を導入した。行政担当者や医療・保育分野の専門職に気軽に相談ができる相談機能や子供の身長・体重などの成長グラフや食事・睡眠といった日々の生活記録や写真などを記録・共有できる成長記録機能（電子母子手帳）などが搭載されている。

子育て支援システム

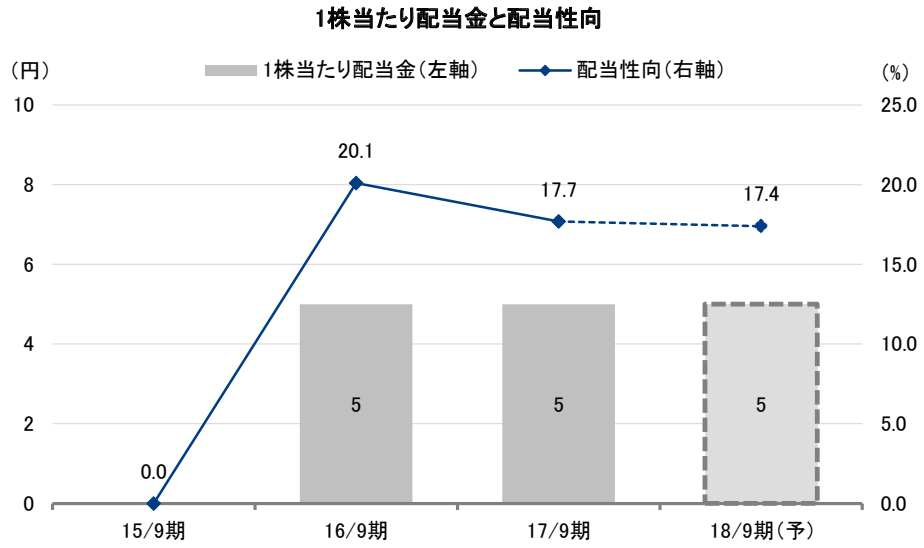
出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株主還元策

2018 年 9 月期は前期並みの配当金 5 円、配当性向 17.4% 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。2017 年 9 月期は配当金 5 円 / 株、配当性向は 17.7% であった。2018 年 9 月期の配当は、前期並みの配当金 5 円 / 株、配当性向 17.4% を予想する。



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

FISCO

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・表示したものですが、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にお願いします。

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