COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

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 >>>

2018 年 6 月 27 日（水）

執筆：客員アナリスト
角田秀夫
FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**

FISCO
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：ビジネスモデル 07
4. クラウドサービス：主要経営指標 07
5. 基本戦略：プラットフォーム化 08
6. コンテンツサービスの概要 09
■業績動向 09
1. 2018 年 9 月期第 2 四半期の業績概要 09
2. 財務状況と経営指標 10
■今後の見通し 11
● 2018 年 9 月期の業績見通し 11
■中長期の成長戦略 12
1. 旭川医科大学との共同研究開始 12
2. IT 導入補助金が予算拡充してスタート 13
3. 多言語化の推進：多言語対応のタブレット型「介護記録システム」リリース 13
■株主還元策 14

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

地域の医療・介護従事者の仕事を重層的に支えるプラットフォームをクラウドで提供。2018 年 9 月期第 2 四半期は大幅な増収増益、クラウドサービスが順調に成長

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 701 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。

※ 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、損益分岐点を超えた現在、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 月期第 2 四半期の業績は、売上高が前年同期比 21.0% 増の 762 百万円、営業利益が同 33.0% 増の 226 百万円、経常利益が同 33.1% 増の 226 百万円、四半期純利益が同 37.4% 増の 146 百万円と大幅な増収増益となった。カナミッククラウドサービスの導入地域が前期末比 85 地域増え、有料ユーザー ID 数も 5,875 増えたことで、同サービス売上高も前年同期比 16.7% 増となった。経常利益の伸びは前年同期比で 33.1% 増と増収率よりもさらに高い。収益性の高いクラウド事業の増収効果が販管費の伸びを上回った。事業構造の特長としては、原価率が 15.9% と低く、経常利益率 29.7%（2018 年 9 月期第 2 四半期）と収益性が高い。

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 百万円と増収増益の期初予想を据え置く。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。売上予想 1,500 百万円に対する第 2 四半期進捗率は 50.8% に達しており、既存顧客の売上がベースとなるストックビジネスの特性を考えると、上振れが必至の状況だ。経常利益に関しては、中期的な成長のための投資・経費を見込んでおり、期初の微増予想を変えていない。開発面では、プラットフォームに関する各種開発や旭川医科大学との共同研究など研究開発にも投資を増やす。営業面でも、営業人員の採用を強化する方針だ。既に経常利益の第 2 四半期進捗率で 68.3% まで達しているが、下期は投資を加速するため着地は予想数値に近づくだろう。

4. 成長戦略

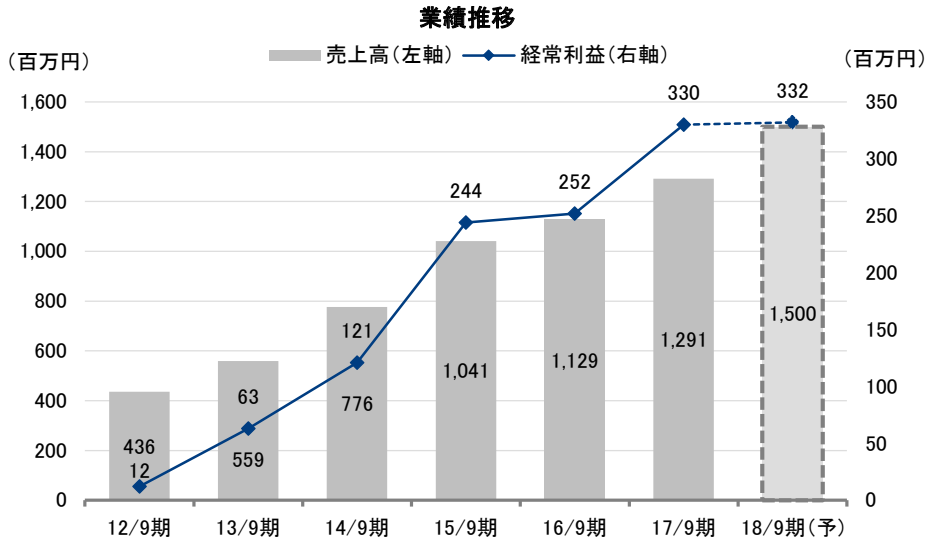
同社は、2018 年 3 月、国立旭川医科大学に共同研究講座を設置し、「IoT クラウド利用のグローバルモデル構築」を目指すことを発表した。旭川医科大学は以前から遠隔医療に取り組んできたこの分野の草分け。同社はこの研究に必要な遠隔医療・看護支援等に関する新たな情報共有項目や支援システムに関する研究開発の役割等を担う。旭川医科大学の課題は、日本の地方都市に共通しており、今後の横展開の余地が大きいモデルとして期待が高まる。

2017 年 11 月に外国人技能実習制度の対象職種に介護職が追加される法改正が行われ、介護現場に外国人が増え始めている。一方で外国人にとっても、介護事業者にとっても課題となるのは日本語の問題だ。同社は 2018 年 4 月に 5 ヶ国語（日本語、英語、中国語、ベトナム語、ビルマ（ミャンマー）語）に対応したタブレット型「介護記録システム」をリリースした。ボタンを選ぶだけで、日本人でも外国人でも国籍を問わず標準化・共通化した介護記録の運用が実現できる。同社の基本戦略であるプラットフォーム化が具現化した一例と言えるだろう。

Key Points

- 地域の医療・介護従事者の仕事を重層的に支えるプラットフォームをクラウドで提供
- 2018 年 9 月期第 2 四半期は大幅な増収増益、クラウドサービスが順調に成長
- 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を開始。多言語対応のタブレット型「介護記録システム」リリース

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.



出所：目論見書及び決算短信よりフィスコ作成

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、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 701 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。

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. 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 82.4%（2018 年 9 月期第 2 四半期）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 4.2%（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 13.4%（同）であるが、年により変動が大きい。

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.

サービスの内容と構成（2018 年 9 月期第 2 四半期）

事業セグメント	主な業務内容	18/9 期 2Q 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。	82.4%
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。	4.2%
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。	13.4%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

地域の医療・介護従事者の仕事を重層的に支えるプラットフォームをクラウドで提供

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

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.

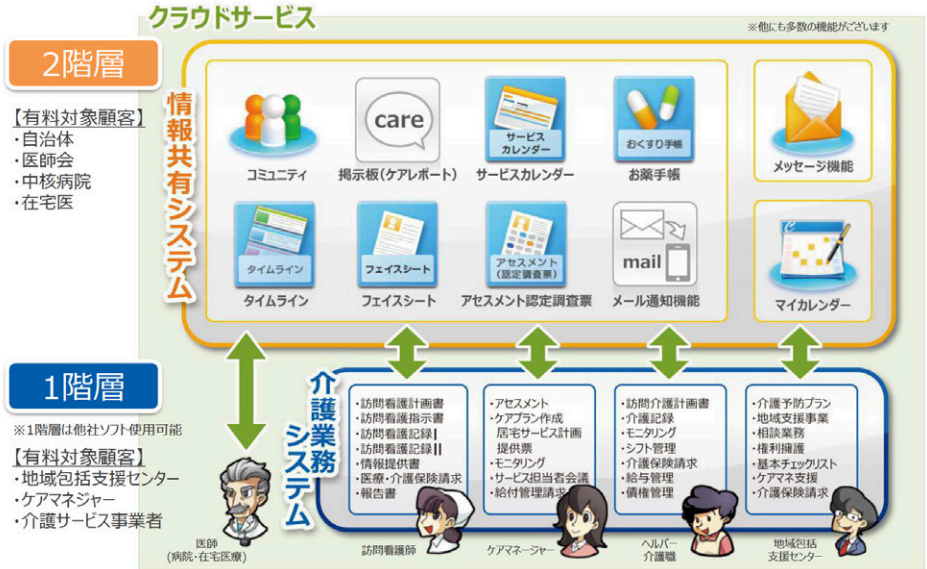
2. クラウドサービス：概要

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。

「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。

「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。

医療介護クラウドサービス



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.

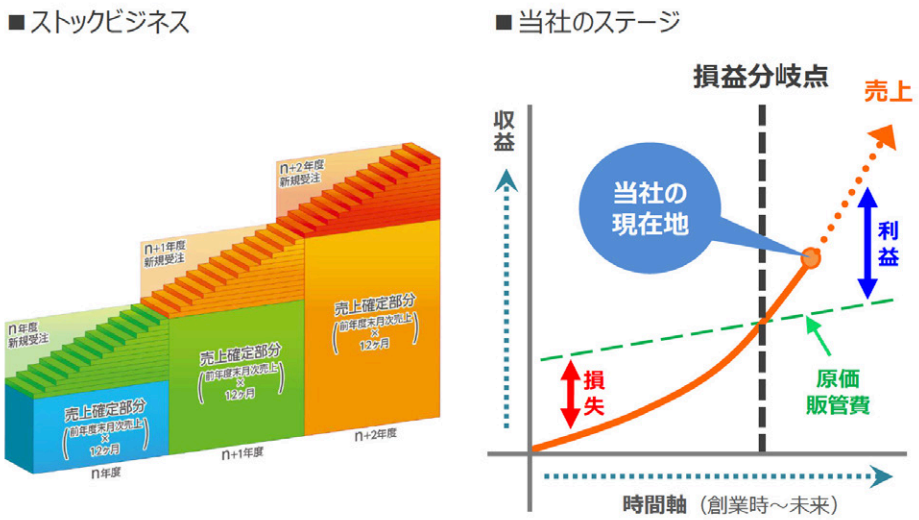
3. クラウドサービス：ビジネスモデル

同社のカナミッククラウドサービスは、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。

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 2018 年 3 月期末で 701 地域（前期末から 85 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 80,572（前期末から 9,705 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 月期第 2 四半期で 628 百万円（前期第 2 四半期より 89 百万円増）と順調に成長している。

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.

主要な経営指標

	15/9 期 実績	16/9 期 実績	17/9 期 実績	18/9 期 2Q	
				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	701	85
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	80,572	9,705
うち有料	31,389	35,472	46,002	51,877	5,875
うち無料	12,487	15,949	24,865	28,695	3,830
クラウドサービス売上高（百万円）	849	937	1,110	628	※

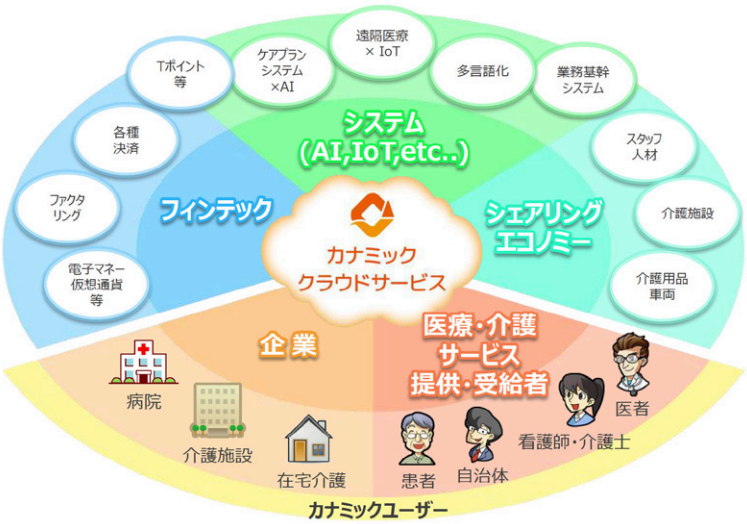
※ 2017 年 9 月期第 2 四半期から 89 百万円増
出所：有価証券届出書、決算説明資料よりフィスコ作成

5. 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。

プラットフォーム化



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.

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 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 80,572（前年末比 9,705 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。最近では、食品会社、製薬会社、福祉用具会社などに広告主の業種が広がり、使われ方も多様化している。

業績動向

2018 年 9 月期第 2 四半期は大幅な増収増益。クラウドサービスが順調に成長

1. 2018 年 9 月期第 2 四半期の業績概要

2018 年 9 月期第 2 四半期の業績は、売上高が前年同期比 21.0% 増の 762 百万円、営業利益が同 33.0% 増の 226 百万円、経常利益が同 33.1% 増の 226 百万円、四半期純利益が同 37.4% 増の 146 百万円と大幅な増収増益となった。

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。カナミッククラウドサービスの導入地域が 701 地域（前期末比 85 地域増）、有料ユーザー ID 数も 51,877（同 5,875 増）と増加し、カナミッククラウドサービス売上も 628 百万円（前年同期比 16.7% 増）と増加した。その他サービスセグメントが前年同期比 63.2% 増と大きく伸びたのは、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も堅調に推移している。

経常利益は前年同期比で 33.1% 増と、売上高の成長よりもさらに高い。収益性の高いクラウド事業の増収効果が販管費の伸びを上回った。事業構造の特長としては、原価率が 15.9% と低く、経常利益率 29.7%（2018 年 9 月期第 2 四半期）と収益性が高い。

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.

2018 年 9 月期第 2 四半期業績

（単位：百万円）

	17/9 期 2Q		18/9 期 2Q		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前期比
売上高	630	100.0%	762	100.0%	21.0%
売上原価	58	9.3%	121	15.9%	106.0%
売上総利益	571	90.7%	641	84.1%	12.3%
販管費	400	63.6%	414	54.3%	3.4%
営業利益	170	27.1%	226	29.8%	33.0%
経常利益	170	27.0%	226	29.7%	33.1%
四半期純利益	106	17.0%	146	19.3%	37.4%

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 76.5%、高い財務の安全性を維持

2. 財務状況と経営指標

2018 年 9 月期第 2 四半期末における総資産は前期末比 90 百万円増の 1,388 百万円となった。内訳を見ると、流動資産が 44 百万円増加、固定資産は 46 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 27 百万円と売掛金の増加 22 百万円が主な要因である。

負債合計は前期末比 16 百万円減の 325 百万円となった。内訳としては流動負債が 8 百万円減少し、固定負債が 7 百万円の減少。なお、有利子負債は前期末の 35 百万円から 27 百万円へ減少した。

純資産合計は前期末比 106 百万円増の 1,062 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 76.5% という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 321.9% と一般に健全と言われる 200% を大きく超える。

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.

貸借対照表、経営指標

（単位：百万円）

	17/9 期末	18/9 月期 2Q 末	増減額
流動資産	927	972	44
（現金及び預金）	788	815	27
（売掛金）	96	118	22
固定資産	370	416	46
総資産	1,298	1,388	90
流動負債	310	301	-8
固定負債	31	23	-7
負債合計	342	325	-16
純資産合計	956	1,062	106
負債純資産合計	1,298	1,388	90
＜安全性＞			
流動比率（流動資産÷流動負債）	298.8%	321.9%	-
自己資本比率（自己資本÷総資産）	73.6%	76.5%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2018 年 9 月期通期は増収増益予想。売上高進捗は 50.8% と順調。下期は成長投資を加速

● 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 百万円と増収増益の期初予想を据え置く。

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。売上予想 1,500 百万円に対する第 2 四半期進捗率は 50.8% に達しており、既存顧客の売上がベースであるストックビジネスの特性を考えると、上振れが必至の状況だ。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、成長が期待できる。

経常利益に関しては、中期的な成長のための投資・経費を見込んでおり、期初の微増予想を変えていない。開発面では、プラットフォームに関する各種開発や旭川医科大学との共同研究など研究開発にも投資を増やす。営業面でも、営業人員の採用を強化する方針だ。既に経常利益の第 2 四半期進捗率で 68.3% まで達しているが、下期は投資を加速するため着地は予想数値に近づくだろう。

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 月期業績予想

	17/9 期		18/9 期			
	実績	構成比	予想	構成比	前期比	2Q 進捗率
売上高	1,291	100.0%	1,500	100.0%	16.1%	50.8%
営業利益	330	25.6%	360	24.0%	9.0%	63.0%
経常利益	330	25.6%	332	22.1%	0.4%	68.3%
当期純利益	223	17.3%	230	15.3%	3.0%	63.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

中長期の成長戦略

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を開始。多言語対応のタブレット型「介護記録システム」リリース

1. 旭川医科大学との共同研究開始

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」を目指すことを発表した。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、介護施設のピラミッド構造があり連携しやすい、2）拠点間の距離が遠いため遠隔医療、オンライン診断が有効、3）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、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。

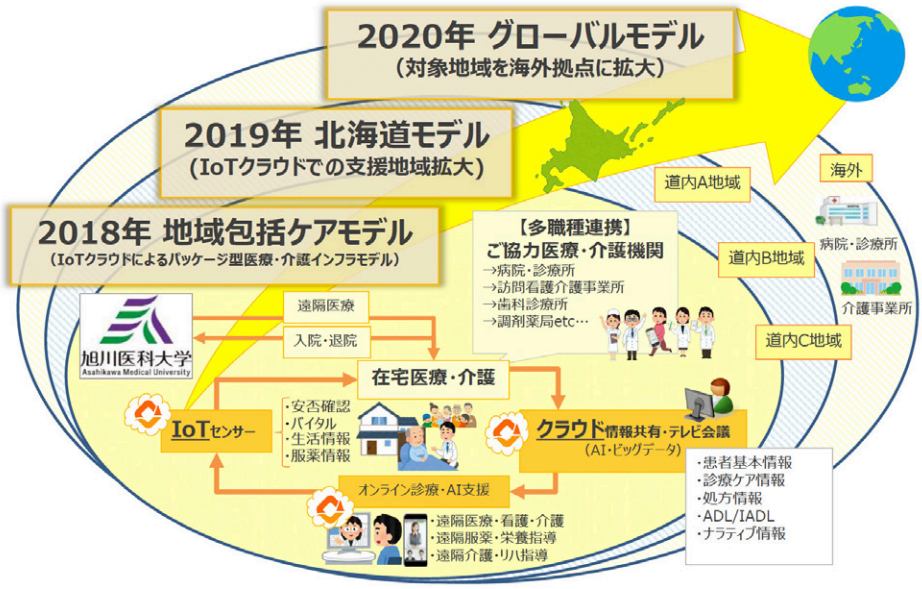
研究開発のスケジュール概要は以下のとおりである。

（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、道東などの 45 地域を 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）。

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

旭川医科大学との共同研究



出所：決算説明資料より掲載

2. IT 導入補助金が予算拡充してスタート

経済産業省が中小企業の生産性向上を目的に交付する IT 導入補助金が今年も始まった。昨年もあった補助金だが、昨年に比べて 5 倍の総額 500 億円規模となり、1 社あたり投資額の 2 分の 1（上限 50 万円、下限 15 万円）が補助される。同社は IT 導入支援事業者に認定されており、カナミッククラウドサービスは補助対象ツールに登録されている。同社が介護事業者などに営業する際に、フックとなり、導入が促進されることが期待される。なお、補助対象経費にはクラウド利用費（1 年間が上限）が含まれている。

3. 多言語化の推進：多言語対応のタブレット型「介護記録システム」リリース

介護業界の人手不足解消の切り札として期待されるのが外国人技能実習生だ。2017 年 11 月に外国人技能実習制度の対象職種に介護職が追加される法改正が行われ、介護現場に外国人が増え始めている。一方で外国人にとっても、介護事業者にとっても課題となるのは日本語の問題だ。同社は 2018 年 4 月に 5 ヶ国語（日本語、英語、中国語、ベトナム語、ビルマ（ミャンマー）語）に対応したタブレット型「介護記録システム」をリリースした。ボタンを選ぶだけで、日本人でも外国人でも国籍を問わず標準化・共通化した介護記録の運用が実現できる。記録されたデータはカナミッククラウドサービスの中で医療介護連携にも活用できる。同社の基本戦略であるプラットフォーム化が具現化した一例と言えるだろう。

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.

多言語化

多言語対応のタブレット型「介護記録システム」をリリース

日本語、英語、中国語、ベトナム語、ビルマ語（ミャンマー）に対応

平成 29 年 11 月 1 日より「外国人の技術実習の適正な実施及び技能実習生の保護に関する法律」の施行にあわせ、外国人技能実習制度の対象職種に介護職が追加され、外国人の介護スタッフが増加していくことが想定されます当社の多言語対応「介護記録システム」の活用で、日本人でも外国人でも、国籍を問わず標準化・共通化した介護記録の運用が実現できます。

出所：決算説明資料より掲載

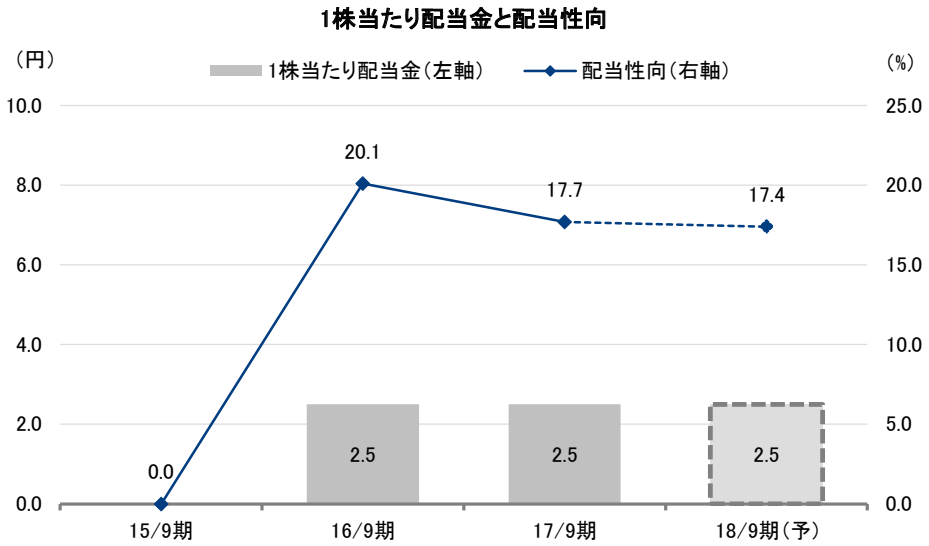
株主還元策

2018 年 9 月期は配当金 2.5 円、配当性向 17.4% を予想。4 月 1 日付で株式分割を実施

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 月期の配当は、前期並みの配当金 2.5 円 / 株、配当性向 17.4% と期初の予想を据え置いた。なお、2018 年 4 月 1 日付で普通株式 1 株を 2 株の割合で株式分割している。

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.

株主還元策



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

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.

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