

成長可能性に関する説明資料

2016年9月

株式会社カナミックネットワーク

(証券コード：3939)

1. 会社概要



1-1.会社概要

【商号】株式会社 カナミックネットワーク



【設立】平成12年（2000年）10月20日

【資本金】6,000万円

【所在地】 ■ 東京本社 : 東京都渋谷区恵比寿4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー31階
 ■ 名古屋営業所 : 愛知県名古屋市中区栄3-8-8 名古屋平和ビル4階
 ■ 大阪営業所 : 大阪府大阪市淀川区宮原3-5-24 新大阪第一生命ビル3階
 ■ 福岡営業所 : 福岡県福岡市博多区博多駅前2-20-1 大博多ビル7階

【主な事業】 医療・介護・子育て分野におけるクラウドサービス提供事業
 医療・介護・子育て分野におけるコンテンツ広告事業

【特許取得】介護支援システム及び介護支援プログラム（特許第4658225号）

【受賞歴】 2007年 SOHO CITY みたか ビジネスプランコンテスト2007 最優秀賞受賞
 2009年 ASP・SaaS・ICTアウトソーシングアワード2009 ベスト公共部門賞 受賞
 2010年 ASP・SaaS・ICTアウトソーシングアワード2010 特別賞 受賞
 2011年 ASP・SaaS・クラウドアワード2011 特別賞 受賞
 2012年 ASP・SaaS・クラウドアワード2012 ユーザ部門 委員会特別賞（東京大学様）
 2014年 ASP・SaaS・クラウドアワード2014 ユーザ部門 総合グランプリ（楓の風様）



1-2. 社名の由来、経営理念

社名の由来



KAIGO

DYNAMIC

「介護」を「生き生きと活性化」させる「ICTネットワーク」を提供する会社です。

経営理念

当社は「**超高齢社会における地域包括ケアをクラウドで支える**」という経営理念のもと、医療・介護・健康情報等を法人・職種の枠を超えてリアルタイムに「**情報共有**」+「**コミュニケーション**」+「**利活用**」ができる**ICTプラットフォーム**を提供することで、患者・家族がより質の高い医療・介護サービスを受けられることを目指して事業を展開しております。



代表取締役社長

やまもと たくま
山本 拓真

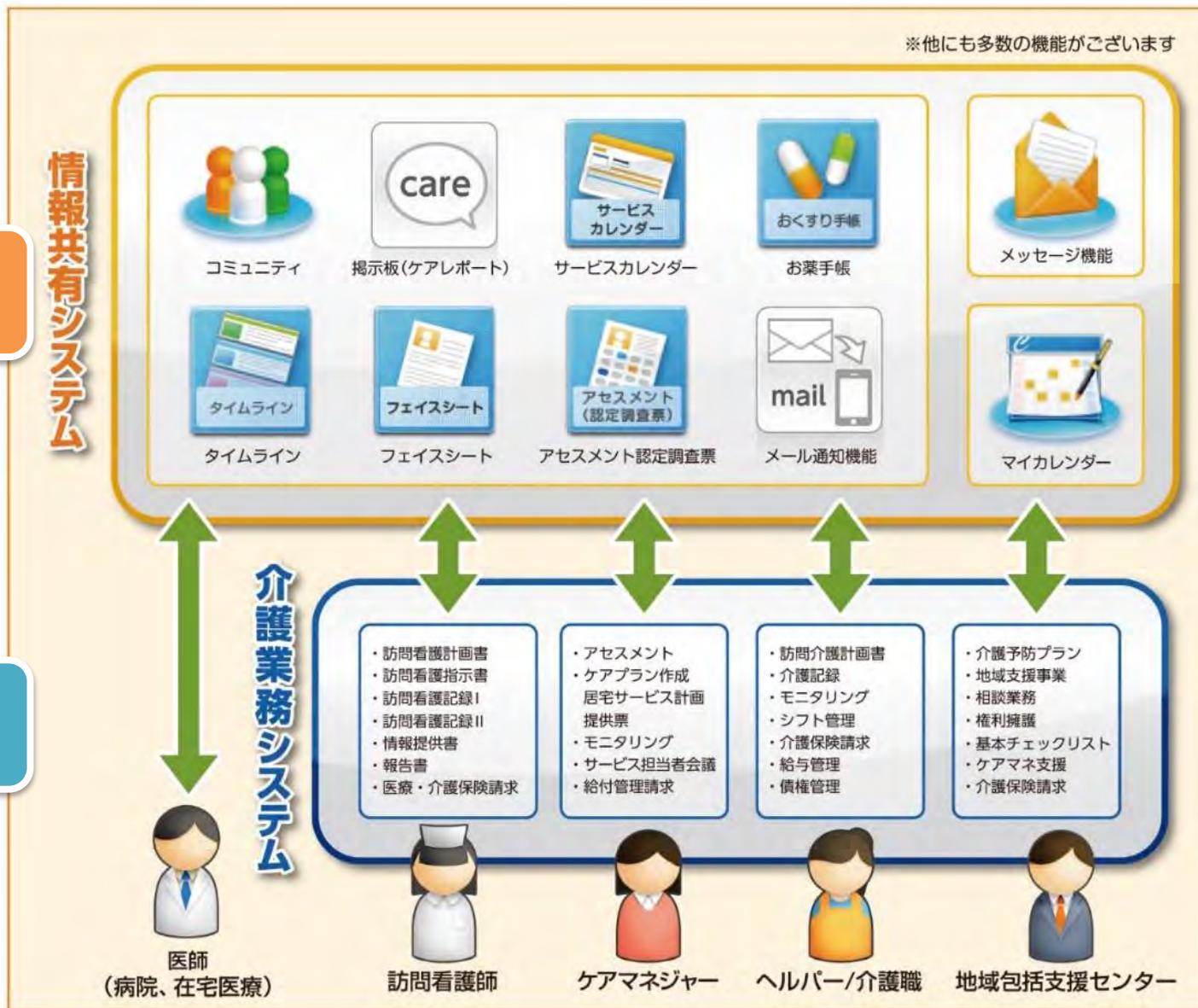
- 平成12年 (株)富士通システムソリューションズ (現株)富士通システムズ・イースト) 入社
 平成16年 経済産業省国家資格 高度情報処理技術者『テクニカルエンジニア(システム管理)(SM)』取得
 平成17年 株式会社カナミックネットワーク 入社 取締役就任
- 平成22年 総務省「医療・福祉情報サービス展開委員会」委員
 平成22年 総務省・厚生労働省「ユビキタス特区運営委員会」委員
 平成23年～ 東京大学高齢社会総合研究機構 共同研究員
 平成24年～ 国立がん研究センター 外来研究員
 平成24年 厚生労働省「在宅医療と介護の連携のための情報システムの共通基盤のあり方に関する調査研究委員会」事務局
 平成25年 総務省「在宅医療・介護分野における情報連携基盤の開発及び活用の実証に関する協議会」事務局
 平成25年 厚生労働省「在宅医療と介護の連携のための情報システムの共通基盤のあり方に関する調査研究委員会」事務局
 平成25年 総務省「クラウドセキュリティ研究会」部会構成員
 平成26年 株式会社カナミックネットワーク 代表取締役社長 就任 (現任)
 平成26年 日本医学会総会 医療IT展示 委員
 平成27年 厚生労働省「ICTを活用した地域包括ケアシステム調査研究委員会」事務局

1-4. 事業概要とビジネスモデル

2階層の情報共有プラットフォームは地域全体に面で導入します。
 1階層の介護業務システムは、法人ごと事業所ごとに導入を行います。

2階層

1階層



【有料対象顧客】

- ・自治体
- ・医師会
- ・中核病院
- ・在宅医

【有料対象顧客】

- ・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

1-5.業績の推移

ストックビジネスを収益の基本とし、
毎年の売上の増加と利益の増加を実現しております。

売上高



経常利益



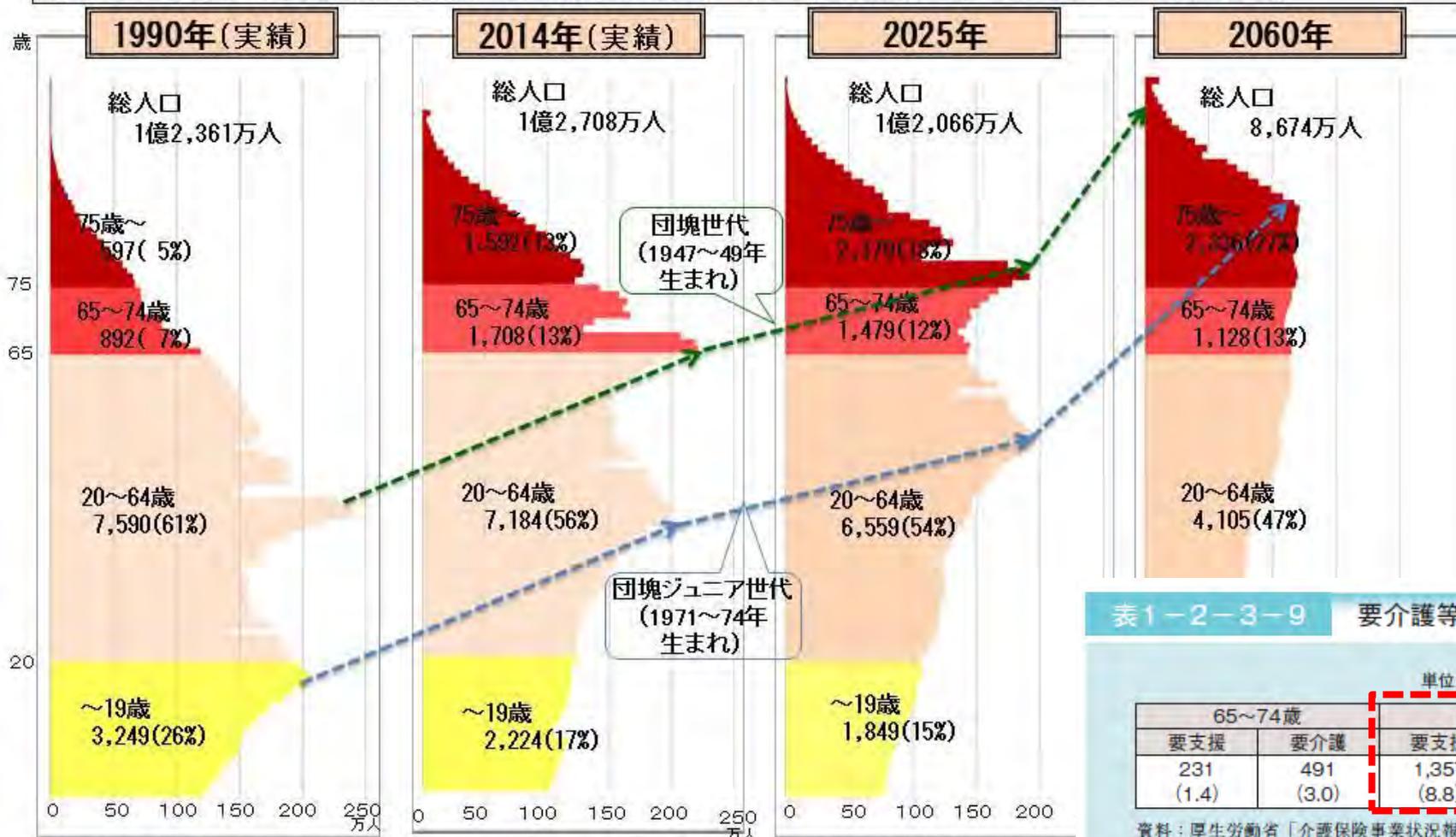
2. 業界動向



2-1.医療・介護業界の市場規模

日本の人口ピラミッドの変化

- 団塊の世代が全て75歳となる2025年には、75歳以上が全人口の18%となる。
- 2060年には、人口は8,674万人にまで減少するが、一方で、65歳以上は全人口の約40%となる。



(出所) 総務省「国勢調査」及び「人口推計」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(平成24年1月推計)：出生

表1-2-3-9 要介護等認定の状況

単位：千人、()内は%

65~74歳		75歳以上	
要支援	要介護	要支援	要介護
231 (1.4)	491 (3.0)	1,357 (8.8)	3,611 (23.3)

資料：厚生労働省「介護保険事業状況報告(年報)」(平成25年度)より算出

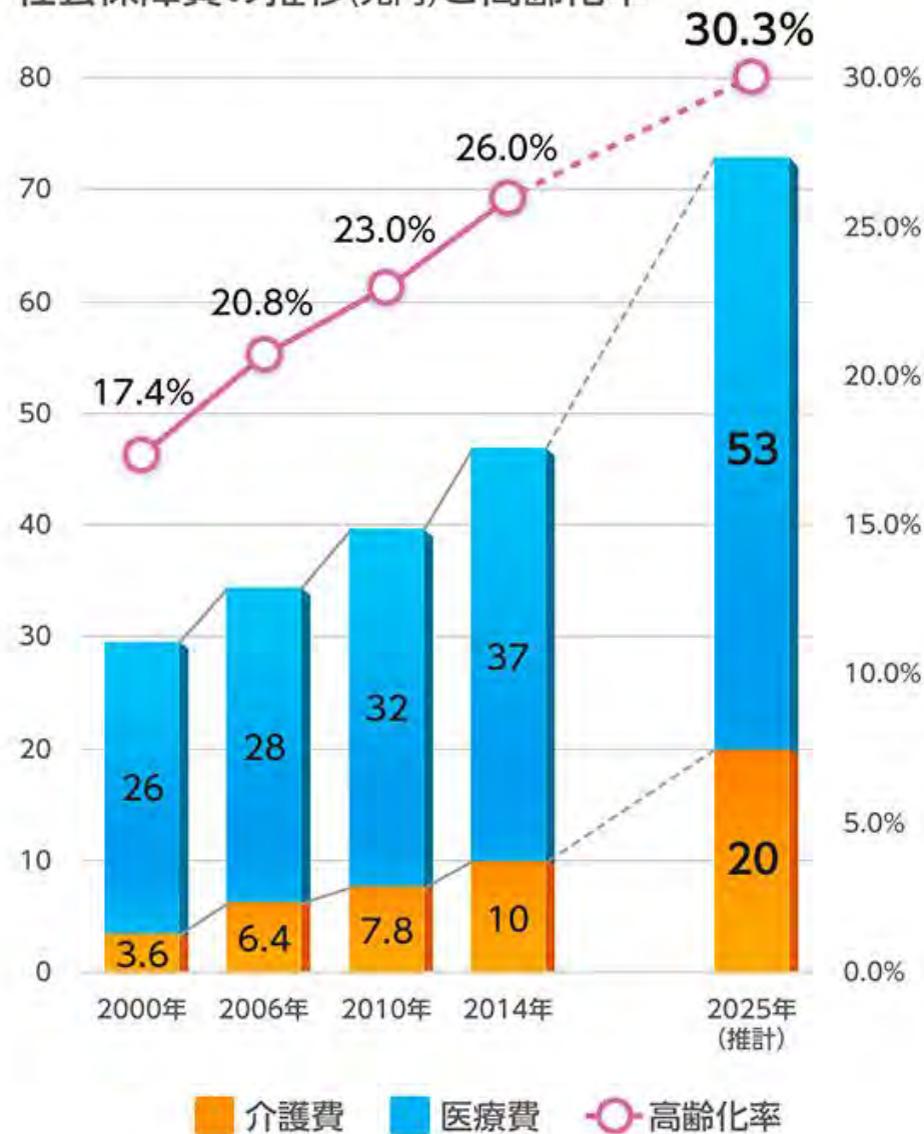
(注1) 経過的要介護の者を除く。

(注2) ()内は、65~74歳、75歳以上それぞれの被保険者に占める割合

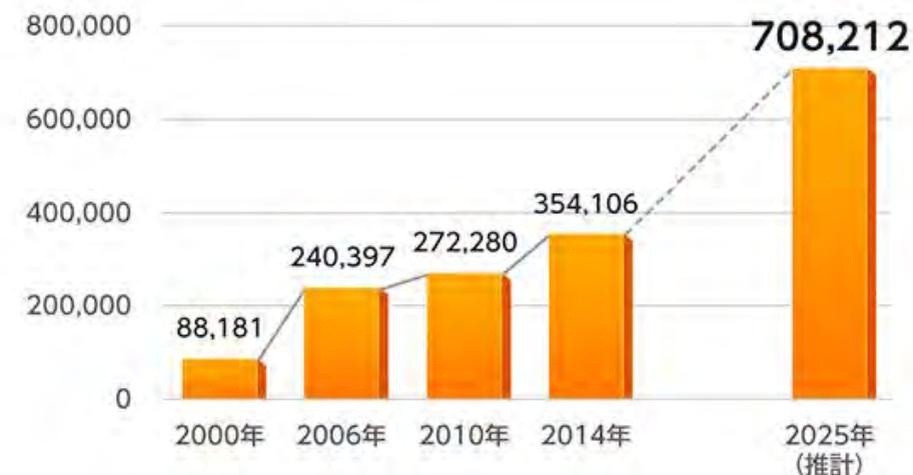
(出典：内閣府資料)

2-1.医療・介護業界の市場規模

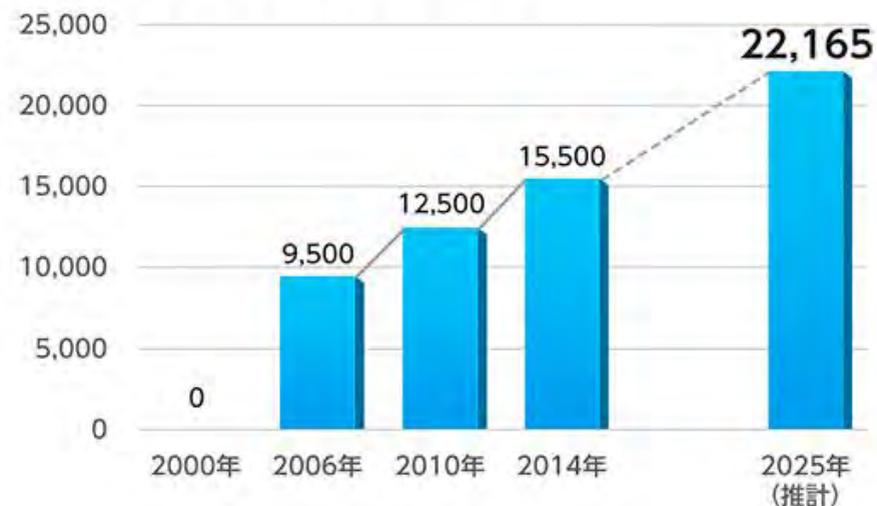
社会保障費の推移(兆円)と高齢化率



介護事業所数の推移



在宅医療を行う医療機関数の推移

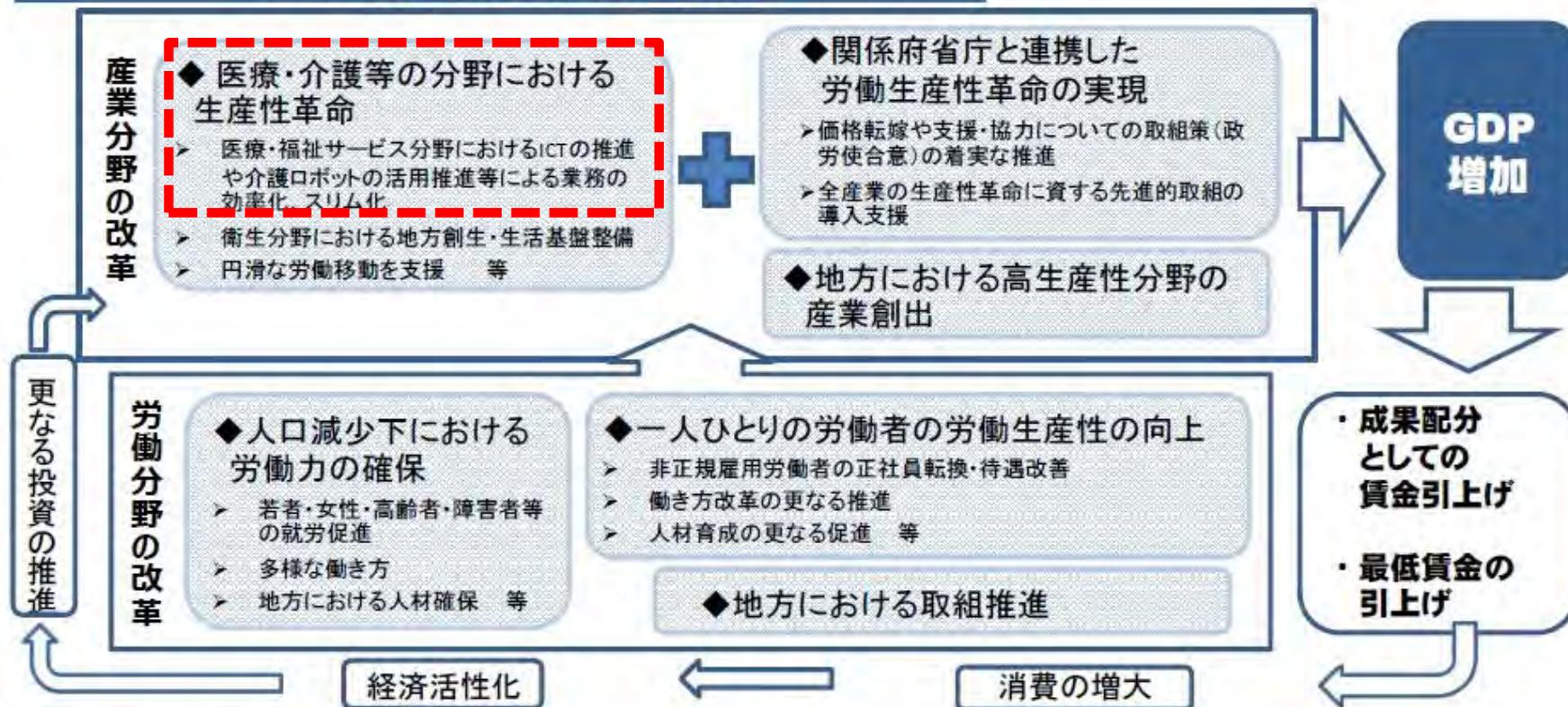


〈出典：厚生労働省、財務省、内閣府資料よりデータ抜粋してグラフ作成。事業所数の2025年数値は社会保障費から推計〉

2-2.厚生労働省の重点施策

第1の矢.「希望を生み出す強い経済」(基本的な考え方)

GDP600兆円の実現に向けた取組



【重点的取組】

- ◆医療・介護分野等の生産性革命 : 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
- ◆地方における取組支援、産業創出 : 国、地方自治体、労使等の関係者による働き方改革に向けた取組を支援
- ◆人口減少下における労働力の確保 : 若者・女性・高齢者・障害者等の就労促進
- ◆一人ひとりの労働生産性の向上 : 非正規雇用労働者の正社員転換・待遇改善、セルフ・キャリアドック(仮称)の新設
- ◆GDP増加を踏まえた適切な成果配分 : 生産性向上につながる最低賃金の引上げ など

〈出典:厚生労働省資料〉

2-2.厚生労働省の重点施策

在宅医療・介護連携推進事業（介護保険の地域支援事業、平成27年度～）

- 在宅医療・介護の連携推進については、これまで医政局施策の在宅医療連携拠点事業（平成23・24年度）、在宅医療推進事業（平成25年度～）により一定の成果。それを踏まえ、介護保険法の中で制度化。
- 介護保険法の地域支援事業に位置づけ、市区町村が主体となり、郡市区医師会等と連携しつつ取り組む。
- 実施可能な市区町村は平成27年4月から取組を開始し、平成30年4月には全ての市区町村で実施。
- 各市区町村は、原則として（ア）～（ク）の全ての事業項目を実施。
- 事業項目の一部を郡市区医師会等（地域の中核的医療機関や他の団体を含む）に委託することも可能。
- 都道府県・保健所は、市区町村と都道府県医師会等の関係団体、病院等との協議の支援や、都道府県レベルでの研修等により支援。国は、事業実施関連の資料や事例集の整備等により支援するとともに、都道府県を通じて実施状況を把握。

○事業項目と取組例

（ア）地域の医療・介護サービス資源の把握

- ◆ 地域の医療機関の分布、医療機能を把握し、リスト・マップ化
- ◆ 必要に応じて、連携に有用な項目（在宅医療の取組状況、医師の相談対応が可能な日時等）を調査
- ◆ 結果を関係者間で共有



（エ）医療・介護関係者の情報共有の支援

- ◆ 情報共有シート、地域連携パス等の活用により、医療・介護関係者の情報共有を支援
- ◆ 在宅での看取り、急変時の情報共有にも活用

（キ）地域住民への普及啓発

- ◆ 地域住民を対象にしたシンポジウム等の開催
- ◆ パンフレット、チラシ、区報、HP等を活用した、在宅医療・介護サービスに関する普及啓発
- ◆ 在宅での看取りについての講演会の開催等



（イ）在宅医療・介護連携の課題の抽出と対応策の検討

- ◆ 地域の医療・介護関係者等が参画する会議を開催し、在宅医療・介護連携の現状を把握し、課題の抽出、対応策を検討

（オ）在宅医療・介護連携に関する相談支援

- ◆ 医療・介護関係者の連携を支援するコーディネーターの配置等による、在宅医療・介護連携に関する相談窓口の設置・運営により、連携の取組を支援。

（ク）在宅医療・介護連携に関する関係市区町村の連携

- ◆ 同一の二次医療圏内にある市区町村や隣接する市区町村等が連携して、広域連携が必要な事項について検討
- 例) 二次医療圏内の病院から退院する事例等に関して、都道府県、保健所等の支援の下、医療・介護関係者間で情報共有の方法等について協議 等

（ウ）切れ目のない在宅医療と介護サービスの提供体制の構築推進

- ◆ 地域の医療・介護関係者の協力を得て、在宅医療・介護サービスの提供体制の構築を推進

（カ）医療・介護関係者の研修

- ◆ 地域の医療・介護関係者がグループワーク等を通じ、多職種連携の実際を習得
- ◆ 介護職を対象とした医療関連の研修会を開催等

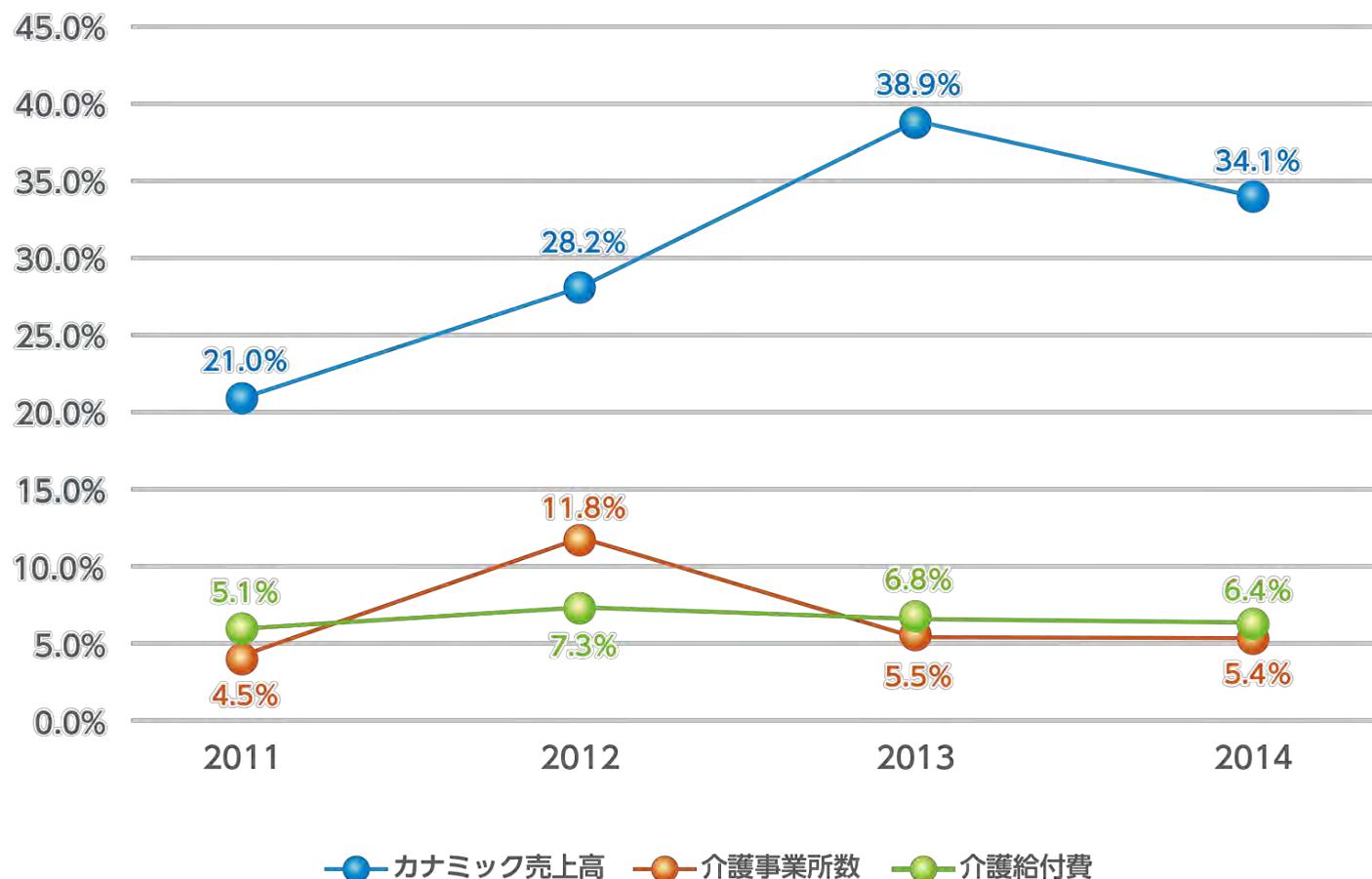
〈出典:厚生労働省資料〉

2-3. 業界の伸びと当社の伸びの比較

介護事業所数や介護給付費の伸び率といった外部環境の成長性指標に比べて、弊社の業績の伸び率は高く、高い成長性を有しております。

(※売上高は届出書記載の第11期から15期の数値からグラフ化)

■ 各指標における4年間の前年比伸び率（成長性）

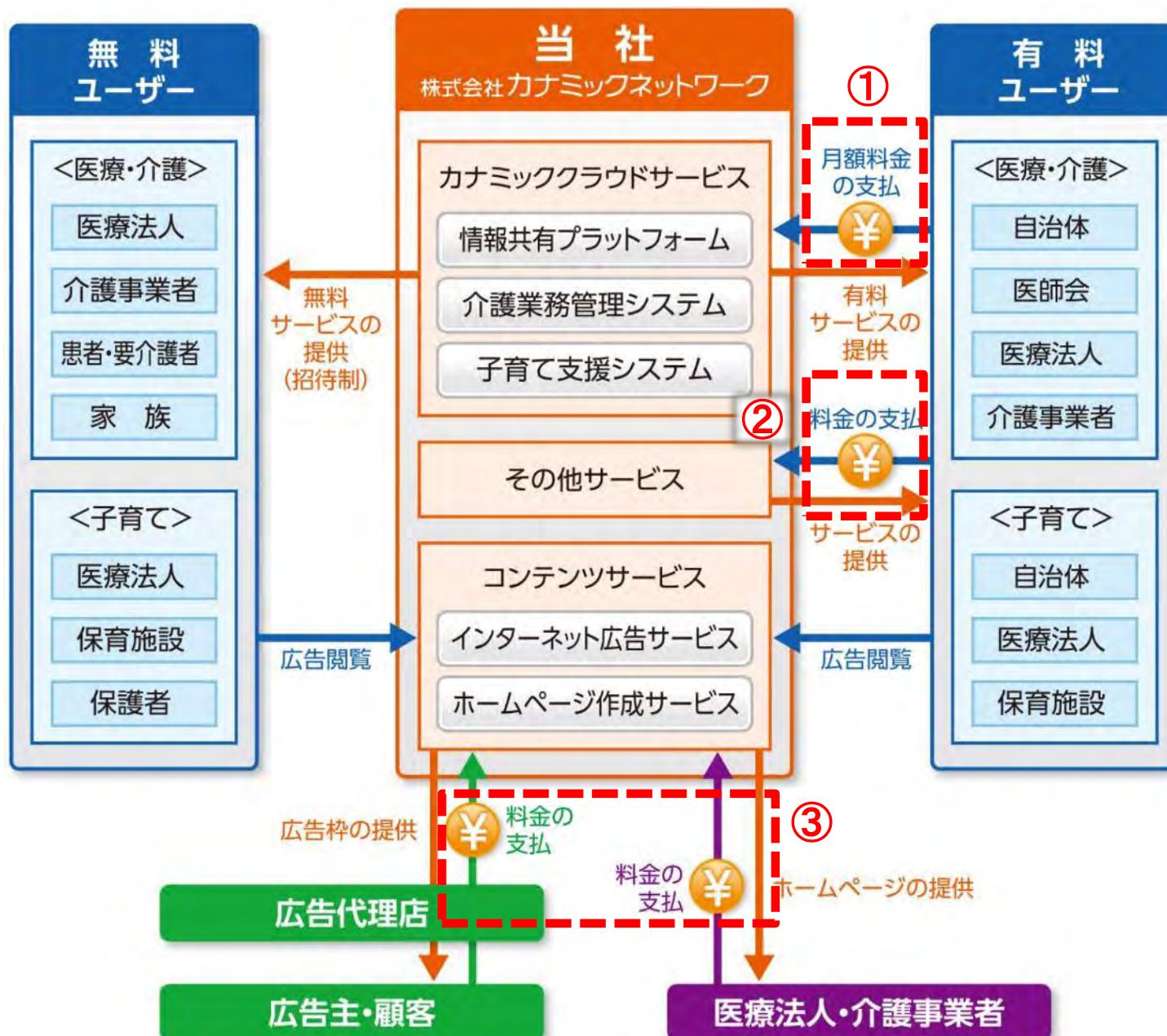


(出典：介護事業所数及び介護給付費は厚生労働省資料より)

3. 事業内容



3-1.事業系統図



弊社は単一セグメントですが各サービス毎の売上高を開示しております。
(目論見書:P21,22)

<平成27年9月期>

①カナミッククラウドサービス
売上高: 849,427千円
(売上構成比: 81.5%)
(前年比: 36.6%増)

②その他サービス
売上高: 149,585千円
(売上構成比: 14.4%)
(前年比: 23.5%増)

③コンテンツサービス
売上高: 42,757千円
(売上構成比: 4.1%)
(前年比: 25.7%増)

※インターネット広告サービスは
2015年2月より開始した新事業

3-2. サービス説明 (医療介護連携クラウド)

システム画面<TOP画面>

The screenshot displays the TRITRUS web application interface. At the top, there's a header with the TRITRUS logo and a 'ログアウト' (Logout) button. Below the header, a navigation bar includes 'コミュニティ' (Community), 'マイページ' (My Page), '参加コミュニティ一覧' (List of Participating Communities), and '介護カナさんの部屋' (Nurse Kana's Room). The main content area is divided into several sections:

- Left Sidebar:**
 - Header: 介護カナさんの部屋 (Nurse Kana's Room) with a profile picture and a '本人・家族招待' (Invite Person/Family) button.
 - Section: この部屋の管理者 (Room Managers) listing 'サンプル事業所 ケアマネ 花子' (Sample Facility Keamana Hanako).
 - Section: 参加者 (Participants) listing 'サンプル事業所 ケアマネ 花子' (Sample Facility Keamana Hanako), '栄養士 和子' (Dietician Kazuko), and 'ヘルパー 千恵子' (Helper Chiemi).
- Top Navigation:** A grid of tabs for various information categories: 説明・確認事項, 基本情報・地図, 住宅情報, 家族情報, 医療情報, 介護情報, 身体・生活, 認知・精神, 社会, 温度板, 食事・排泄, 備考.
- Center:** A large line graph titled '温度板' (Temperature Board) showing vital signs over time from 12/15 0:00 to 12/22 0:00. The graph tracks 血圧(上) (Systolic BP), 血圧(下) (Diastolic BP), 体温 (Body Temp), 脈拍 (Pulse), and SpO2.
- Bottom Section:** A row of icons for 'フェイスシート 新規作成' (New Face Sheet), 'サービス カレンダー' (Service Calendar), 'おくすり手帳' (Medication Diary), 'アセスメント (認定調査票)' (Assessment/Recognition Survey), '訪問口座ケア チェックシート' (Home Care Check Sheet), 'データフォルダ' (Data Folder), and 'タイムライン' (Timeline).
- Bottom Table:** A table titled 'ケアレポート' (Care Report) with columns for 'トピック' (Topic), '書込数(未読数)' (Number of Entries (Unread)), and '最終更新日' (Last Updated). It lists '利用者情報共有板' and '【重要】蕎麦アレルギーについて'.

患者ごとに部屋を作成

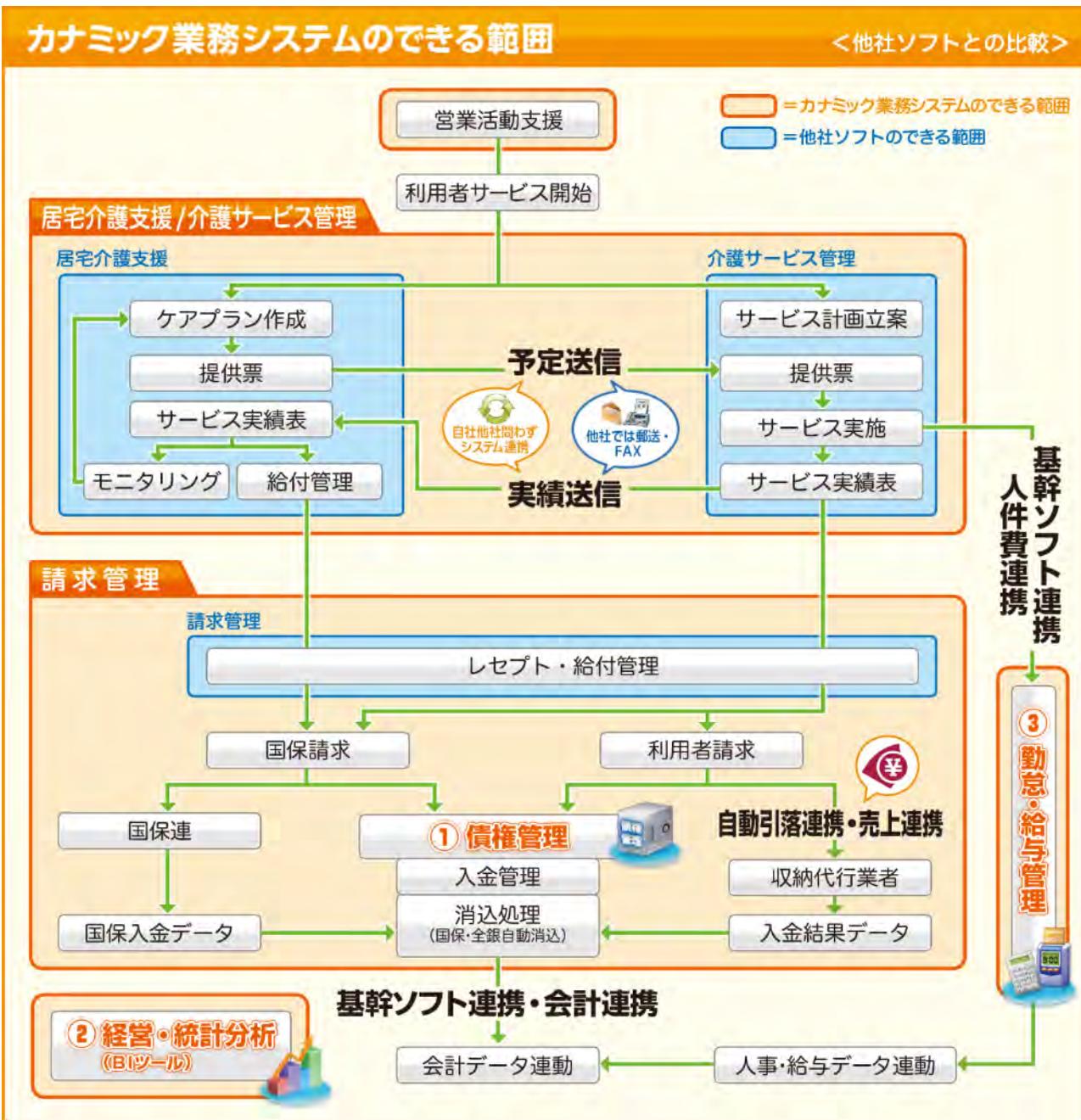
患者を担当している関係者のみが部屋に入れる。

日々の変化を共有するケアレポート
 ・患者情報シート
 ・連絡帳
 ・ケアプラン
 ・バイタル情報
 ・食事・水分、排泄
 ・訪問看護指示書
 ・診療情報提供書
 等

患者状態の変化がわかる患者部屋トップ画面のタブ表示

患者ごとの定型化された連携情報
 ・フェイスシート (連携基本情報)
 ・カレンダー (関係者予定)
 ・お薬手帳 (薬剤情報共有)

3-3.サービス説明 (介護業務クラウド)



介護事業経営を支える豊富なラインナップ



3-4. サービス説明 (子育てクラウド)

子育て支援アプリのご紹介

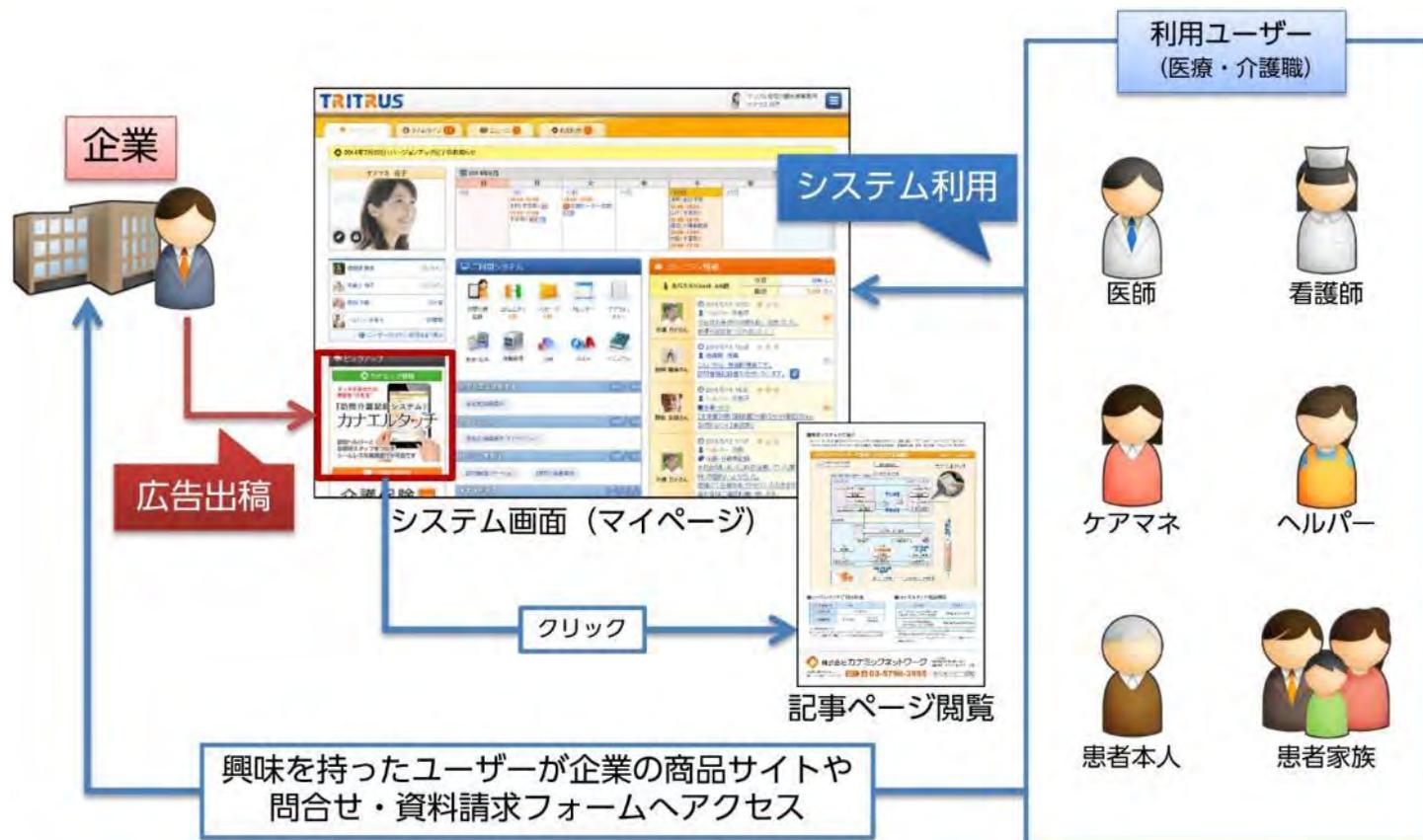


地方創生事業にて活用

- ・自治体と母親父親を繋ぐ、ニュース配信・イベント配信機能
- ・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

3-5.サービス説明 (コンテンツ広告)

医療・介護の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(『ネット+リアル』広告)



※インターネット広告サービスは
2015年2月より開始した新事業

インターネット広告

- インプレッション広告
- 記事広告
- 動画広告

ユーザー会参加

- 定期開催されている
ユーザー会への参
加権利付与

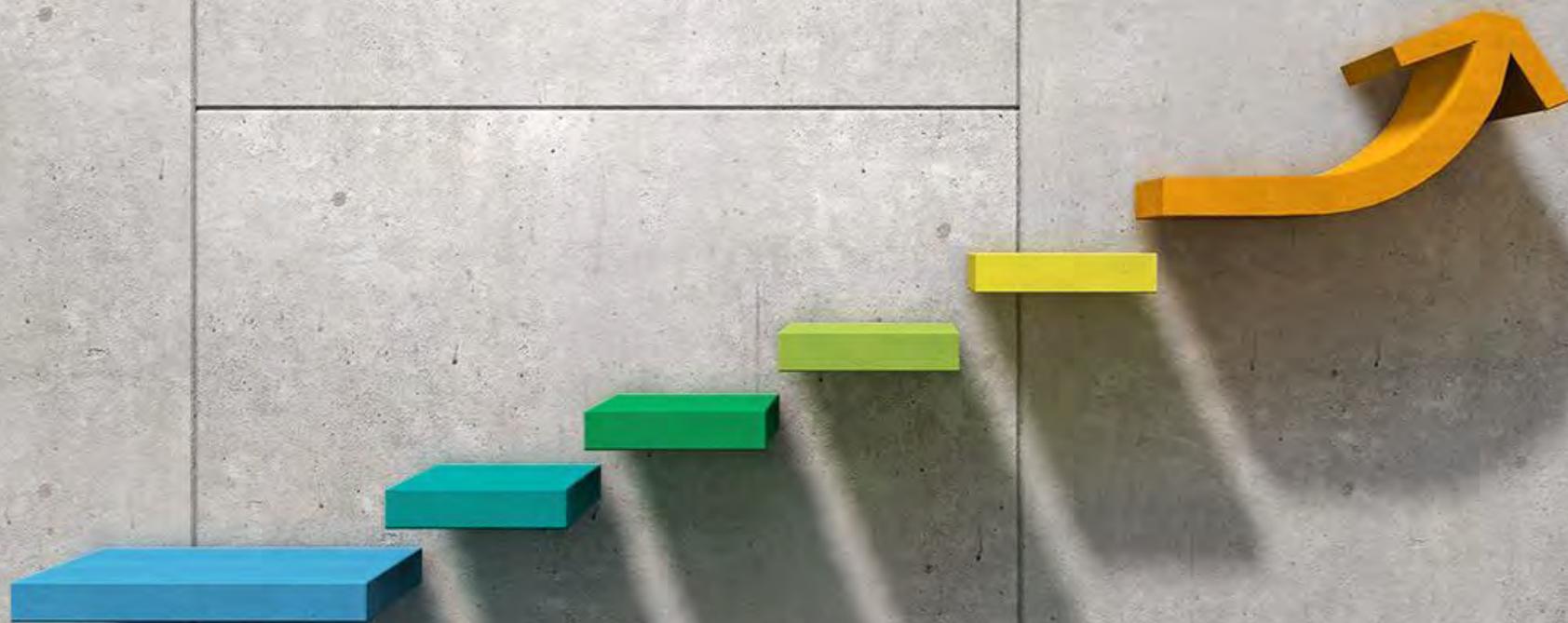
Webアンケート

- 商品マーケティング
- 市場調査

サンプル試供品配布

- ユーザー経由で要介
護者にサンプル試供品
の提供

4. 当社の強みと 成長戦略



4. 当社の強みと成長戦略

1

クラウドサービス提供による
ストックビジネス

2

東京大学との共同研究開発
柏モデルや国家プロジェクトへの参画

3

有料・無料ユーザーのシェア拡大

4

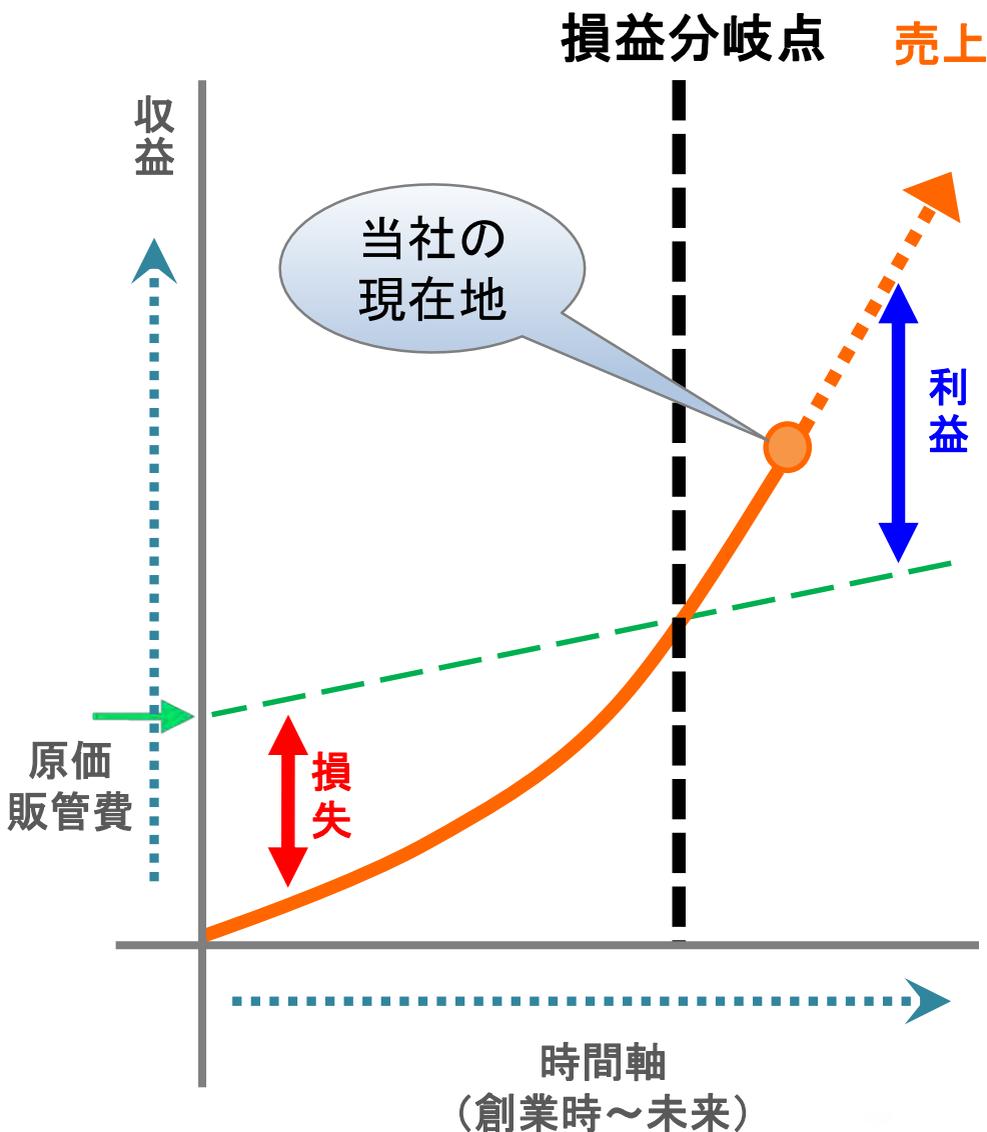
インターネット広告事業の拡大

5

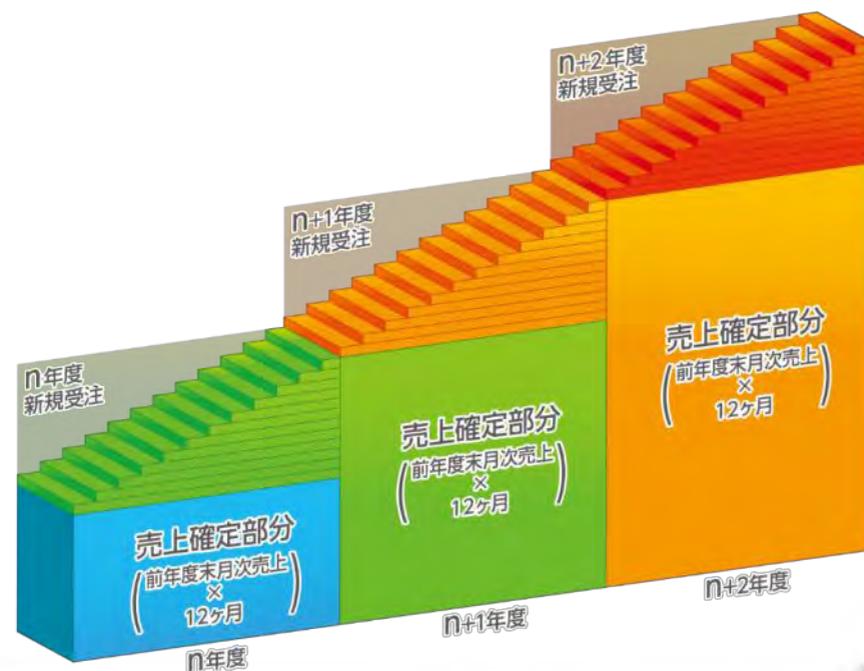
ビックデータ・IoTを活用した新ビジネス

4-1. 当社の強み① (ストックビジネスの収益構造)

ストックビジネスモデル



	平成27年9月期 (単位:千円)	比率	内容
売上高	1,041,770	100.0%	
売上原価	127,748	12.3%	・プロジェクト原価 ・カスタマイズ原価 ・ソフトウェア償却費
売上総利益	914,022	87.7%	
販管費	669,891	64.3%	・人件費 ・広告宣伝費 ・減価償却費 ・地代家賃
経常利益	244,200	23.4%	



4-1. 当社の強み② (東京大学と共同研究、柏モデル)

弊社の医療介護連携のクラウドは、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、地域包括ケアの柏モデルの中で作り上げられてきました。



東京大学 高齢社会総合研究機構
INSTITUTE OF GERONTOLOGY, The University of Tokyo

4. 研究会が目指すまちの姿について

4-2. 提案実現のために

地域包括ケアシステムを実現させるために...

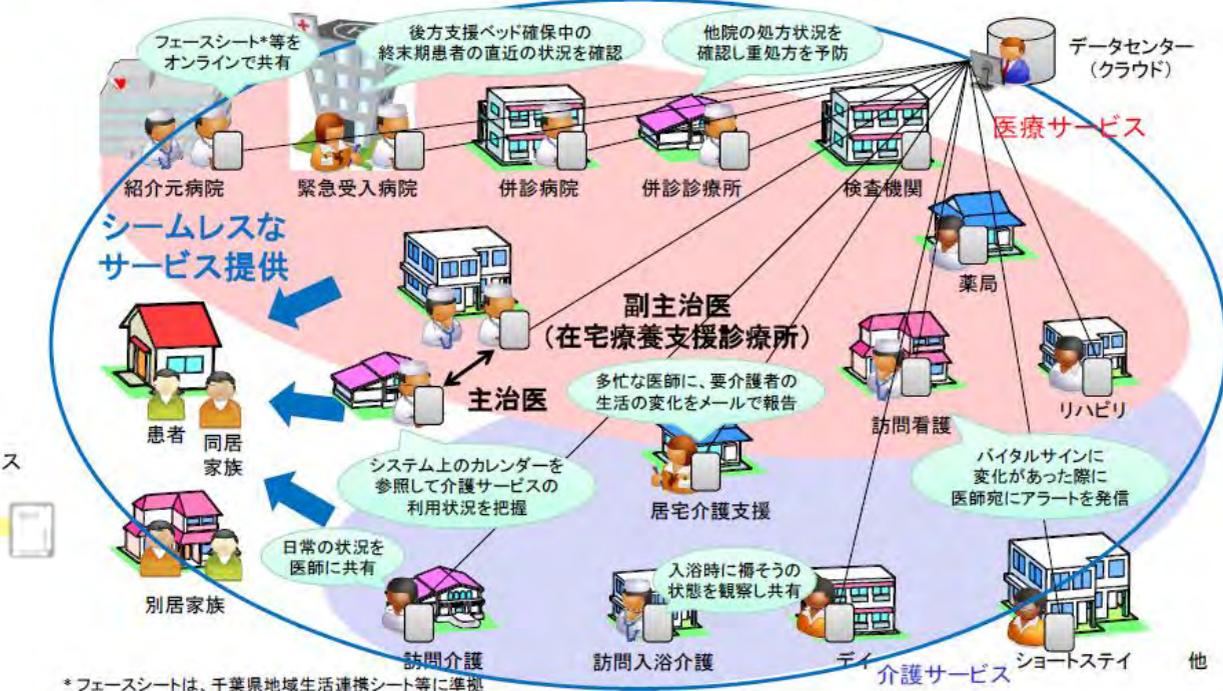
- ① 在宅医療を推進するシステムの構築
- ② 訪問看護の充実(24時間訪問看護の体制整備)
- ③ 介護サービスの充実(24時間短時間・巡回型介護の体制整備)
- ④ サービス付き高齢者向け住宅の整備

高齢者の生きがい就労を実現させるために...

- ① 休耕地農業、ミニ野菜工場、屋上農園
- ② 保育サービスの向上、子育て支援センターの創設、子供の居場所の確保
- ③ 生活支援サービス
- ④ コミュニティ食堂及び配食サービスの実施といった地域の食を支えるサービス

Copyright © 2011 柏市豊四季台地域高齢社会総合研究会 All rights reserved

(3) 情報共有システムの構築



*フェイスシートは、千葉県地域生活連携シート等に準拠

機関やサービス種別を越えた情報共有のシステムを構築し、在宅医療・ケアに関わる多職種チーム形成を容易にする

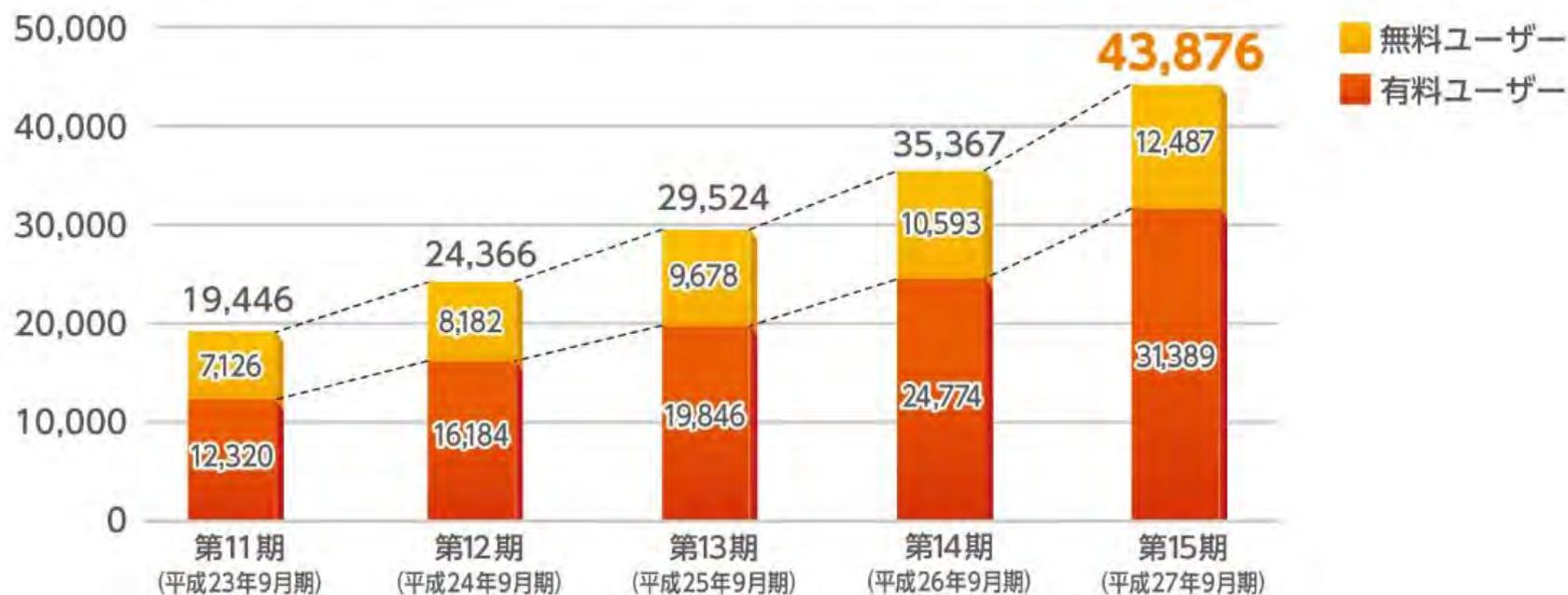
Copyright © 2011 柏市豊四季台地域高齢社会総合研究会 All rights reserved

<出典: 柏市豊四季台地域高齢社会総合研究会>

4-2.成長戦略①（有料・無料ユーザー）

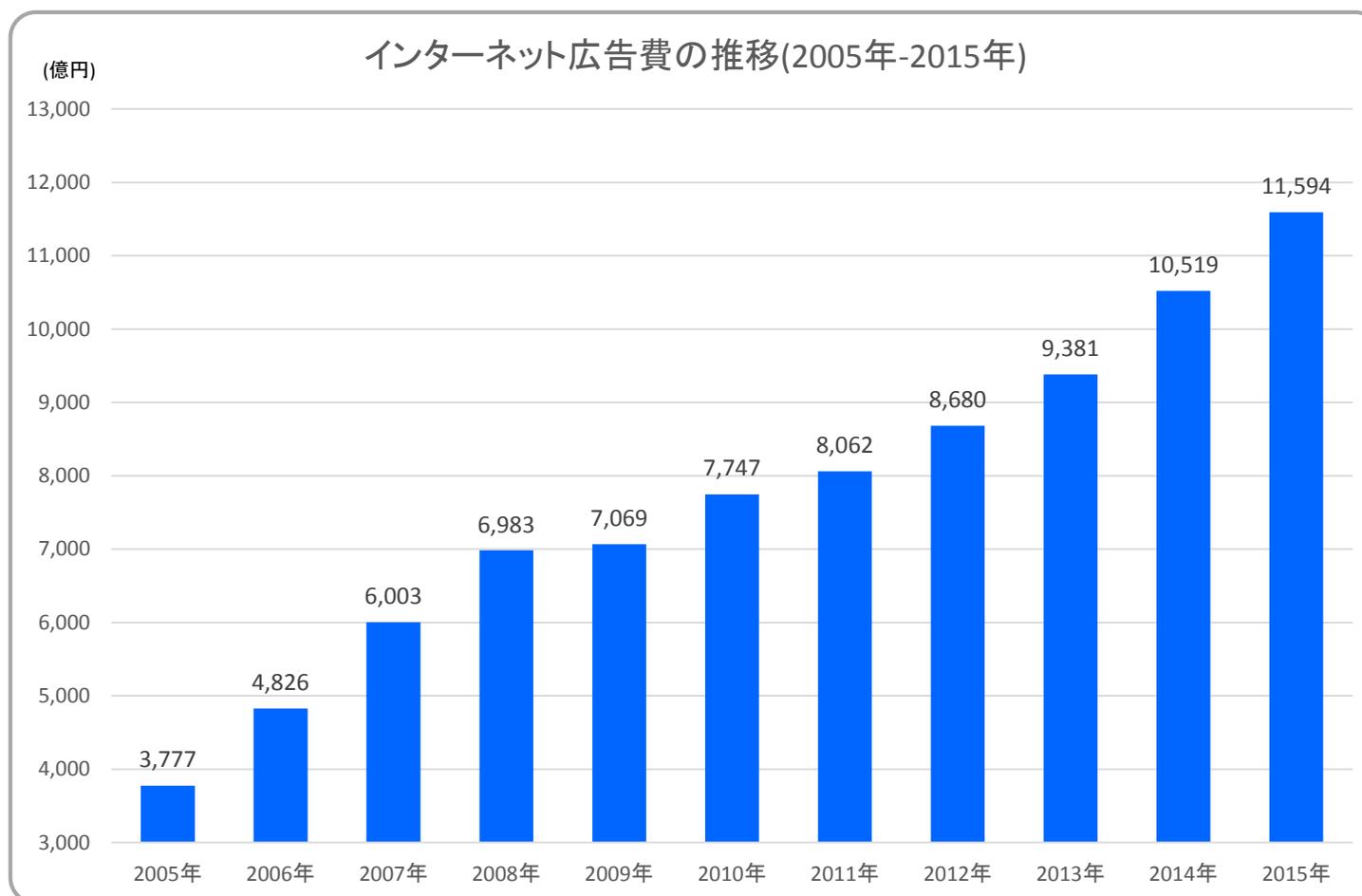
カナミッククラウドサービスは地域全体に2階層の情報共有プラットフォームを導入します。地域の医療・介護事業者は連携機能は無料で利用可能です。地域全体の医療・介護事業者を情報共有プラットフォームによって日常業務で困り込み、利便性を体感した上で、1階層の業務システムのリプレイスを促しております。本戦略により、今後も国内シェアの拡大を推進してまいります。

カナミッククラウドサービス ユーザーID数の推移



4-2.成長戦略②（インターネット広告）

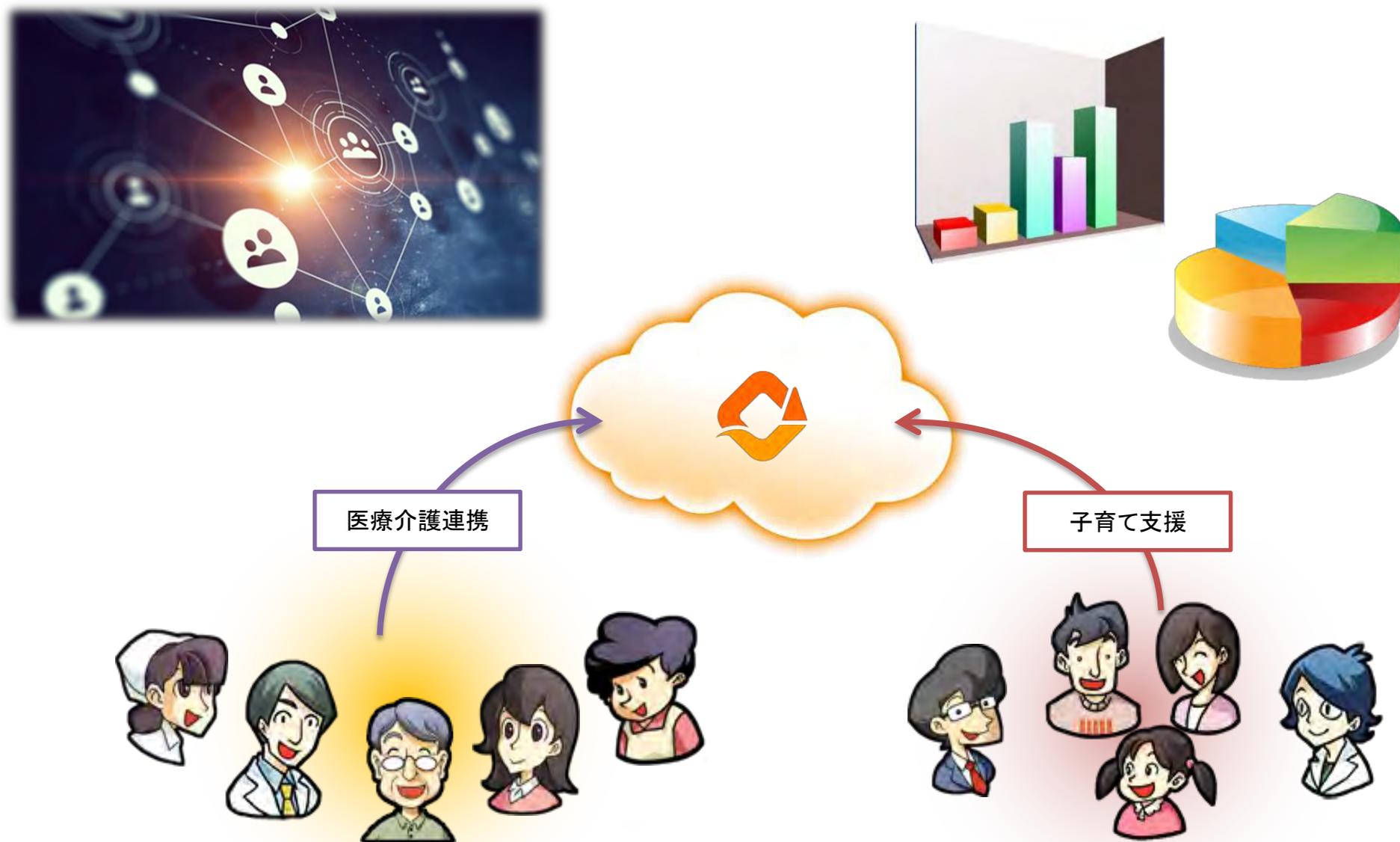
弊社の広告は医療・介護に特化したインターネット広告媒体です。
インターネット広告媒体は、ここ10年右肩上がり市場が増大しており、注目度の高い種別の広告です。
独自性の高い医療・介護特化型媒体としての地位を確立させていきます。



〈出典:電通「2015年日本の広告費」よりグラフ作成〉

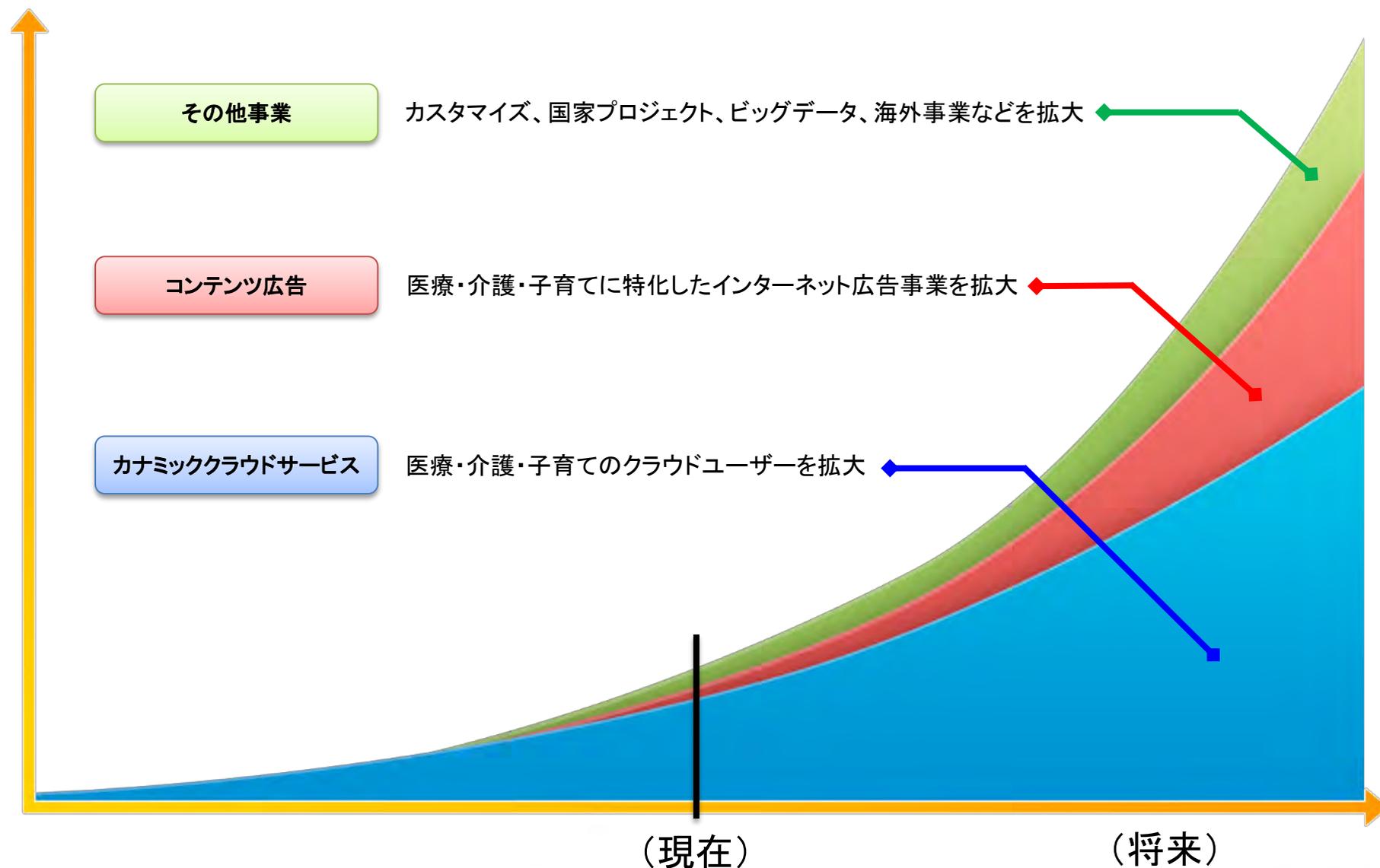
4-2.成長戦略③ (ビッグデータ・IoT)

地域連携・業務のビッグデータから、各種分析を行っていきデータを活用し
優良な医療介護サービスを支えるAI化を目指す



4-3.成長のイメージ（売上構成の変化）

カナミッククラウドサービスの各種サービスが相乗効果を出しながら成長



本説明において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。