

# 2021年9月期（第21期） 決算および会社説明資料

2021年11月12日 証券コード：3939

株式会社カナミックネットワーク

- 1 会社概要
- 2 業績概要
- 3 事業TOPICS
- 4 成長戦略
- 5 事業概要とビジネスモデル
- 6 当社の強み

# 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

2000年（平成12年）10月20日

資本金

3億2,412万円（内資本準備金1億3,206万円）

上場取引所

東証一部市場（証券コード：3939）

所在地



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プラットフォームサービス事業

# 1-2. 社長紹介



代表取締役社長

やまもと たくま

**山本 拓真**

1978年生まれ、京都府京都市出身

2000年に大学卒業後、株式会社富士通システムソリューションズ（現富士通株式会社）に入社  
インターネットの事業部にて、自社プロダクトの企画開発や大規模受託開発などを経験

2005年 株式会社カナミックネットワーク 入社 取締役就任

2011年～ 東京大学高齢社会総合研究機構 共同研究員

2012年～ 国立がん研究センター 外来研究員

2014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）

2016年 東証マザーズ上場

2018年 一般社団法人日本スタートアップ支援協会 顧問（現任）

2018年 東証一部上場

2020年 一般社団法人東京ニュービジネス協議会 理事（現任）

（その他）

厚生労働省、総務省等の医療・介護・保育・ICTに関わる委員会の委員や部会構成員などを歴任

## 人生を抱きしめるクラウド

子育てにはじまり、介護まで。  
人の幸せを支える、クラウド技術があります。

### Purpose & Values

---

当社は「人生を抱きしめるクラウドで人と社会に貢献する」ことを企業の存在意義としております。

今後、日本をはじめ世界各国が迎える「超高齢社会」をクラウドプラットフォームでDX（デジタルトランスフォーメーション）することで、人類がウェルビーイングで持続可能な明るい未来を築くことに貢献します。

### 社名の由来

---

カナミックネットワークの社名は「介護を生き生きと活性化させるネットワークサービスを提供する」という理念から「介護（カイゴ）」と「活性化（ダイナミック）」そして「ICT（ネットワーク）」の3つのキーワードを掛け合わせて誕生しました。

## 2. 業績概要

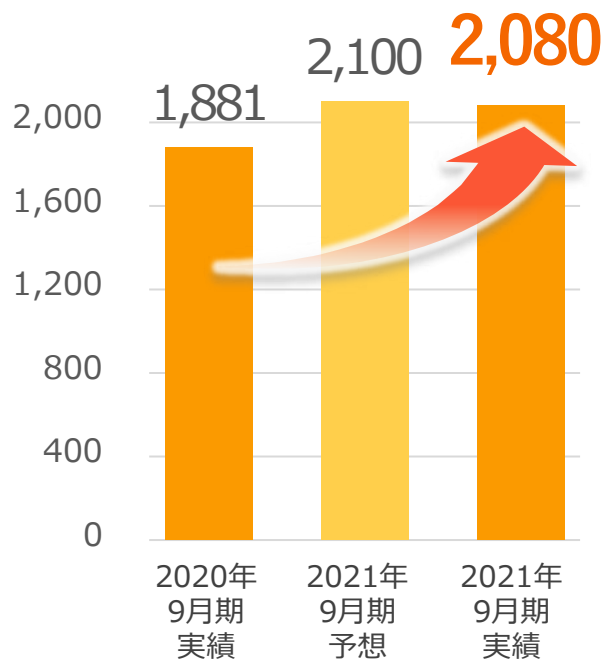


# 2-1.2021年9月期連結実績

## 売上高

YoY  
**110.6%**

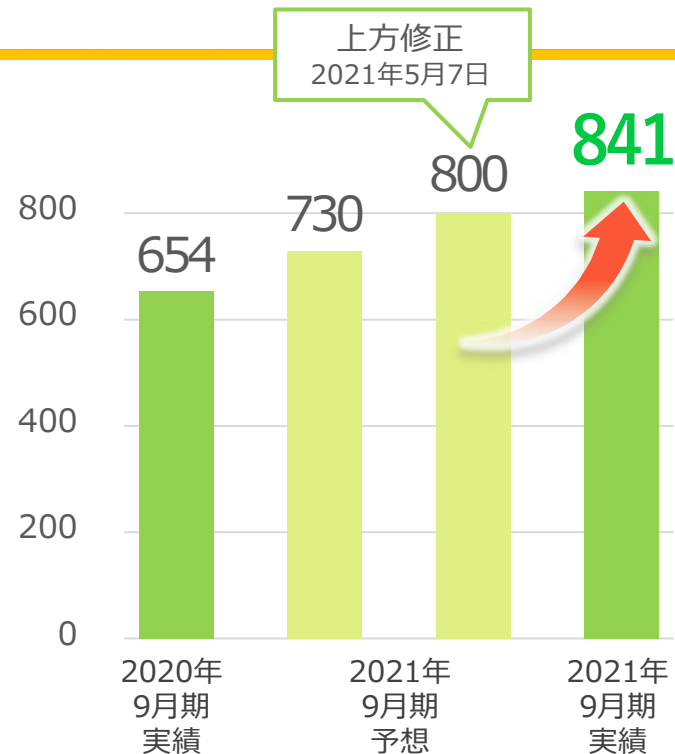
OB  
**99.1%**



## 営業利益

YoY  
**128.6%**

OB  
**115.3%**



(単位：百万円)

	前年同期	2021年9月期		差異		
	実績金額	予想金額	実績金額	構成比 (%)	前年比 (%)	達成比 (%) ※期初より
売上高	1,881	2,100	2,080	100.0	110.6	99.1
営業利益	654	730 → 800	841	40.5	128.6	115.3
経常利益	676	730 → 800	829	39.9	122.6	113.7
当期純利益	472	510 → 550	579	27.9	122.6	113.6
1株当たり当期純利益		10.60→11.43	12.08			

※予想金額は2020年11月6日開示の通期予想金額と2021年5月7日の修正予想金額を併記しております



# 2-2.2021年9月期 連結実績 サービス別

■対前年比

クラウド

YoY  
**113.1%**

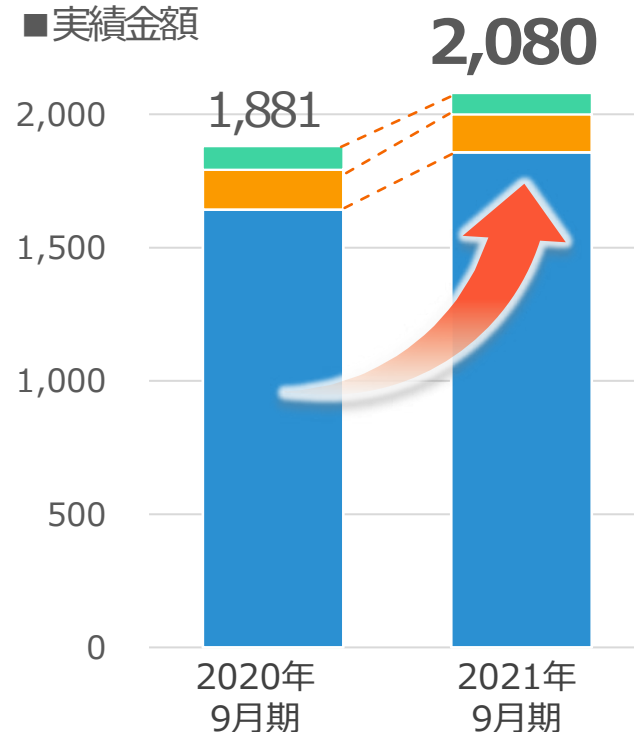
プラットフォーム

YoY  
**95.7%**

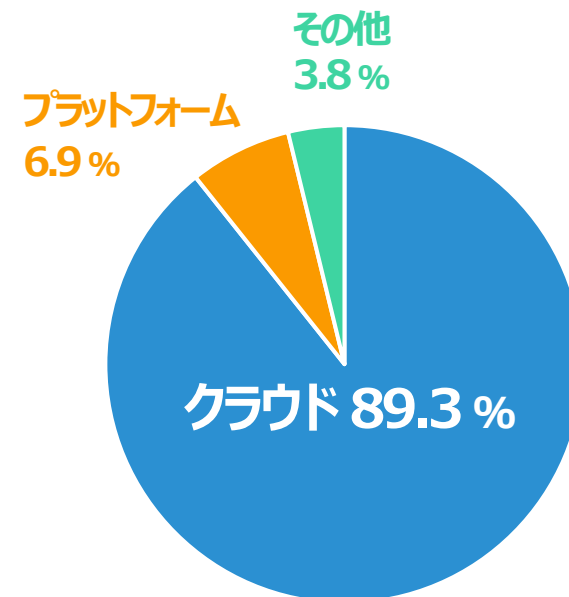
その他

YoY  
**89.5%**

■実績金額



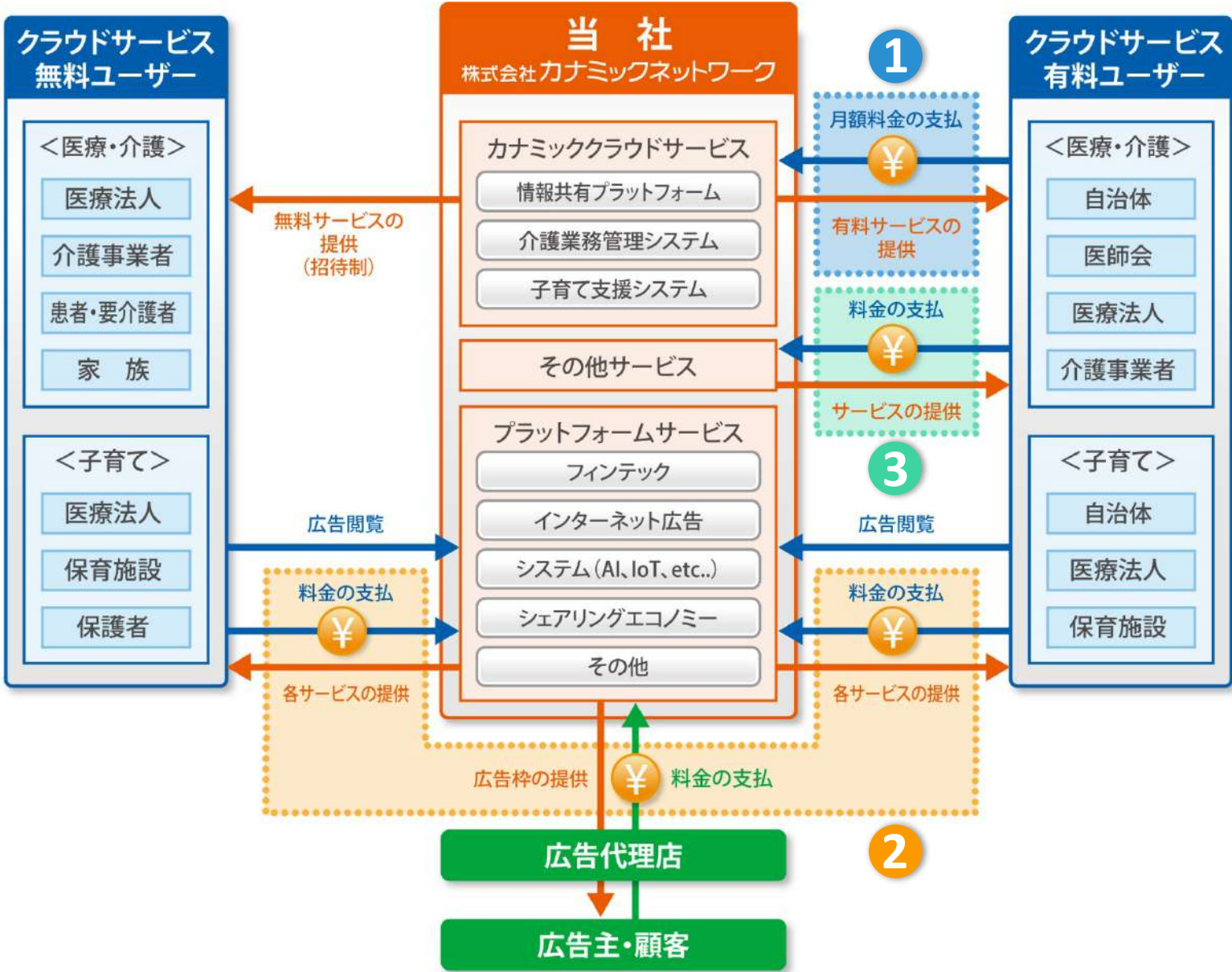
■構成比



(単位：百万円)

	2020年9月期 実績		2021年9月期 実績		対前年差異	
	金額	構成比 (%)	実績金額	構成比 (%)	金額	前年比 (%)
クラウド	1,642	87.3	1,857	89.3	215	113.1
プラットフォーム	150	8.0	143	6.9	-7	95.7
その他	88	4.7	79	3.8	-9	89.5
合計	1,881	100.0	2,080	100.0	199	110.6

# 2-3. 医療介護クラウドサービス事業系統図



単一セグメントですが各サービスの連結売上高を開示しております。

## 2021年9月期

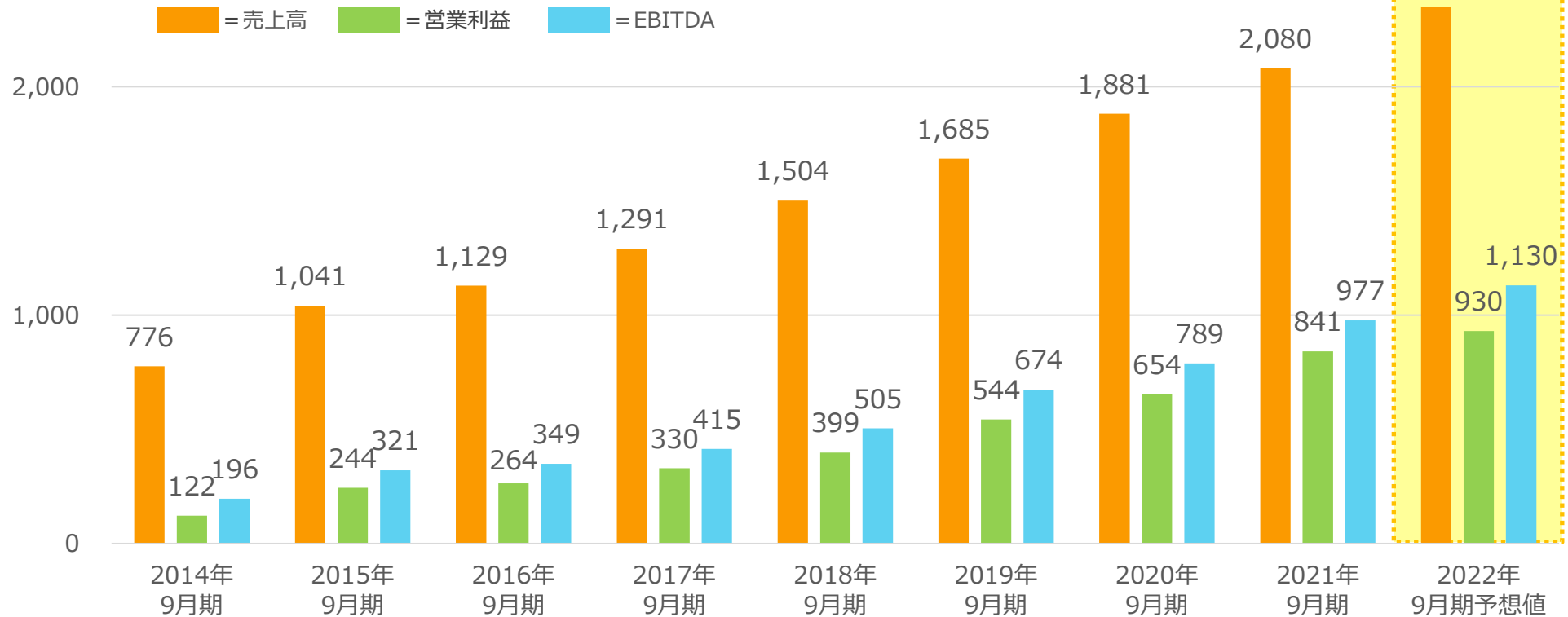
**1**  
**カナミッククラウドサービス**  
 売上高：1,857百万円  
 (売上構成比：89.3%)  
 (前年同期比：113.1%)

**2**  
**プラットフォームサービス**  
 売上高：143百万円  
 (売上構成比：6.9%)  
 (前年同期比：95.7%)

**3**  
**その他サービス**  
 売上高：79百万円  
 (売上構成比：3.8%)  
 (前年同期比：89.5%)

# 2-4.2022年9月期 連結予想

※23年9月期導入予定の大手介護事業者の受注が決まっており、22年9月期は導入に向けた先行投資を行う予定。



	2021年9月期	2022年9月期	対予想差異	
		予想	差異	前期比 (%)
売上高	2,080	2,350	+269	112.9
営業利益	841	930	+88	110.5
経常利益	829	930	+100	112.1
当期純利益	579	640	+60	110.4
EBITDA	977	1,130	+152	115.6

(単位：百万円)

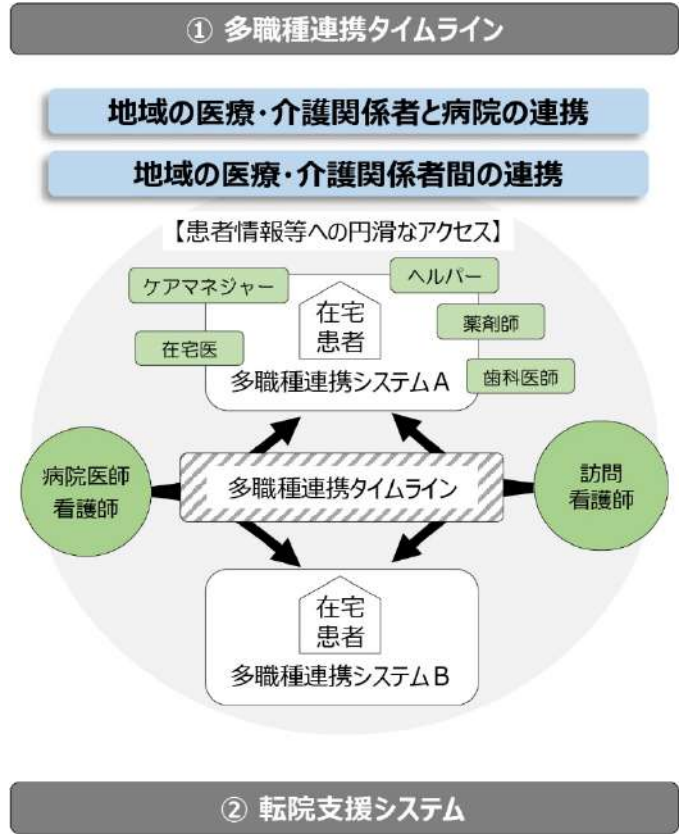
※2019年9月期以前は単体決算  
2020年9月期以降は連結決算  
となります。

# 2-5.クラウドサービス 導入地域数推移

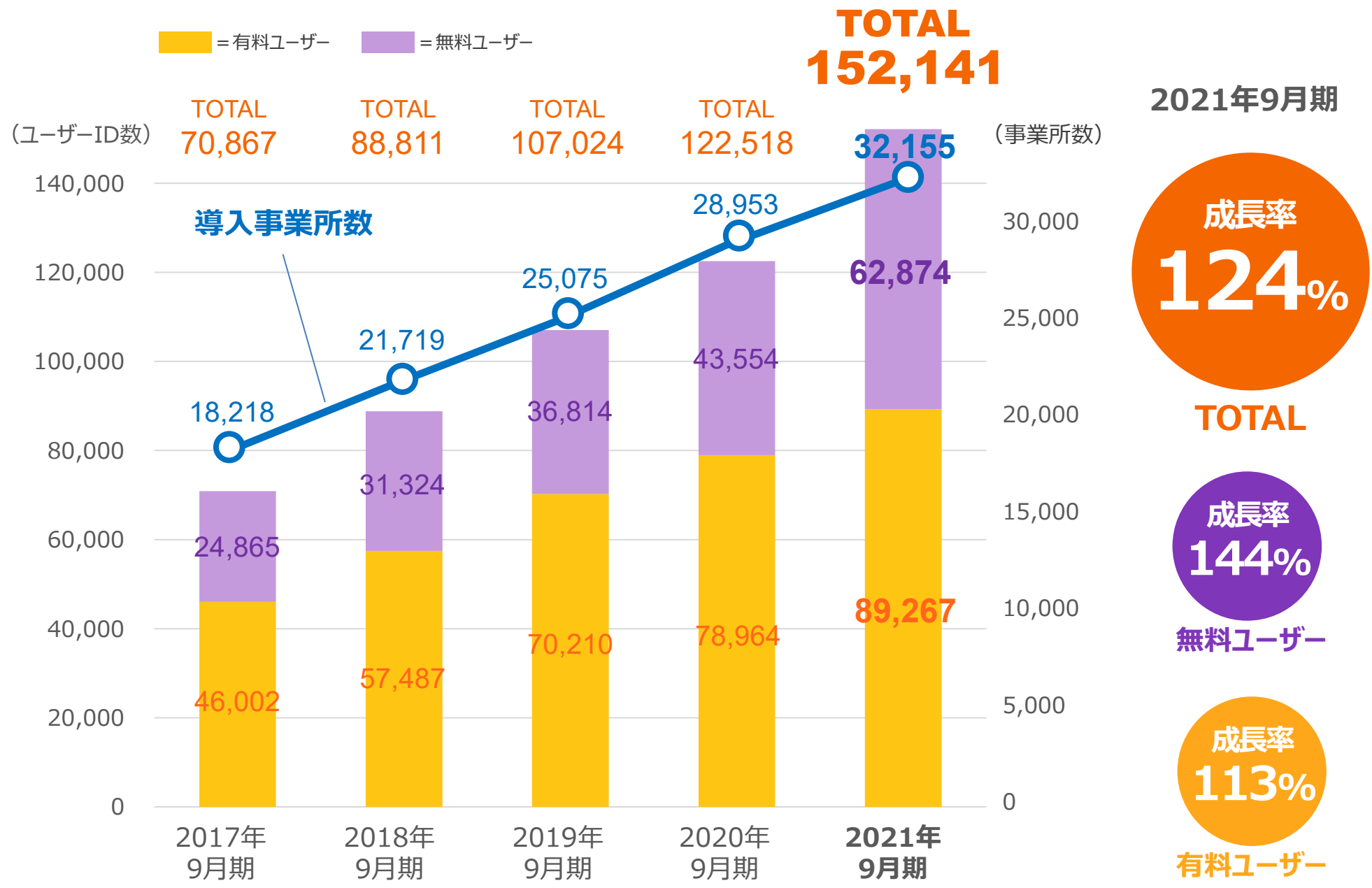


※地域数の単位は、厚生労働省が想定する地域包括ケアの人口3万人程度の「中学校区」

## 東京都全域 「東京都多職種連携ポータルサイト」を運営



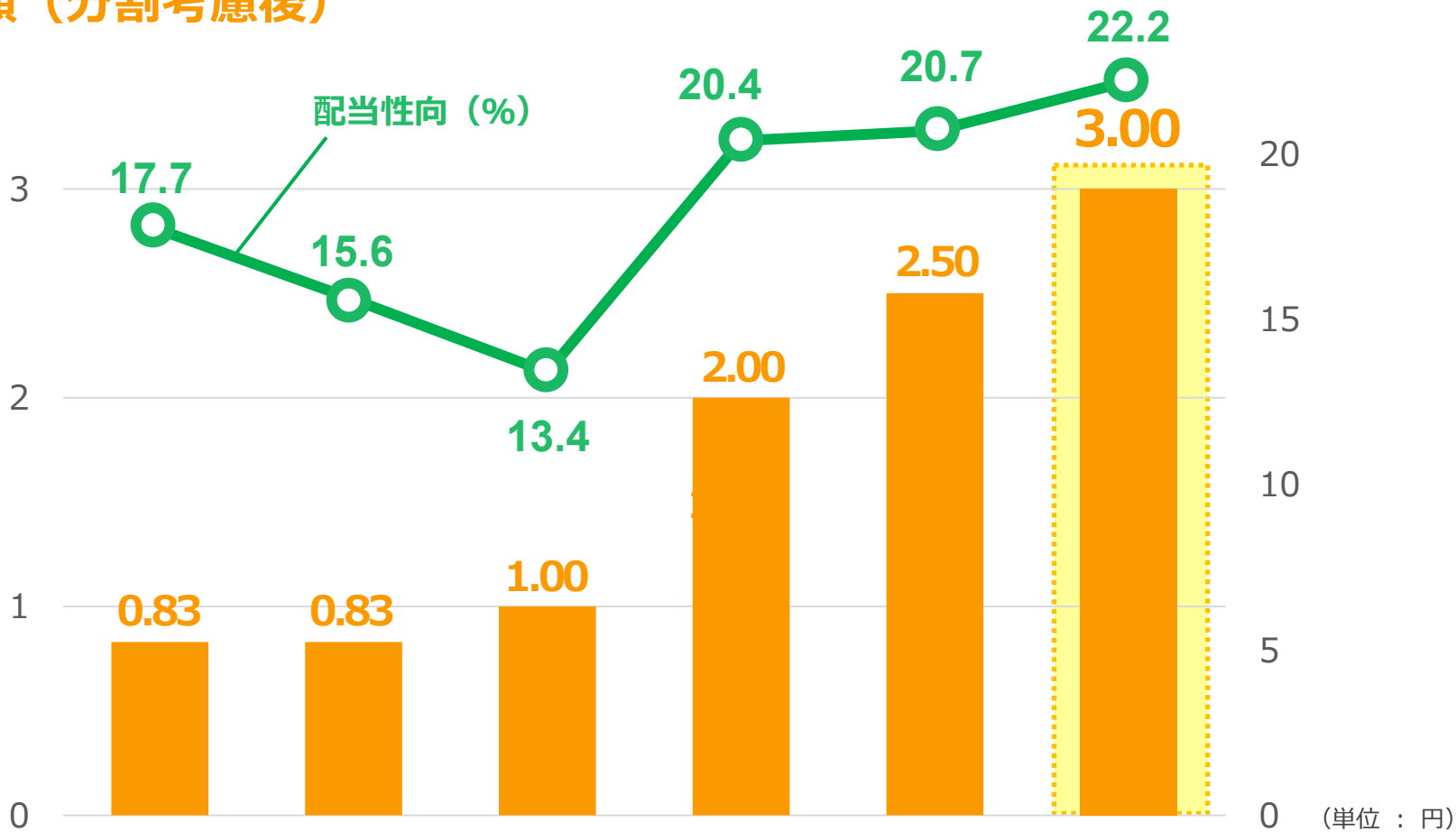
# 2-6.クラウドサービス ユーザーID数と導入事業所数推移



# 2-7.株主還元

2020年9月期より、配当性向は20%以上を基準としております。

## ■ 配当額（分割考慮後）



(参考：実際の配当額) 5.00円 2.50円 1.00円 2.00円 2.50円 3.00円

2017年9月期 2018年9月期 2019年9月期 2020年9月期 2021年9月期 2022年9月期予想

## 2-8.株主還元

当社株式への投資魅力を高め、当社株式をより多くの方に保有していただくことを目的として抽選式の株主優待制度を導入しております。

### 優待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様

抽選で**10名様**に

**20万円相当の** JCB  
ギフトカード 贈呈

### 優待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）の株主様

抽選で**3名様**に

**20万円相当の** JCB  
ギフトカード 贈呈

W  
チャンス

抽選につきましては、定時株主総会終了後に実施する抽選会において、当社の株主名簿管理人である三菱UFJ信託銀行立合いのもと、厳正な抽選を行います。また、抽選の結果は当選された株主様の株主番号等を当社ホームページにてお知らせいたします。贈呈時期は毎年1月中旬頃の発送を予定しております。

※株主番号は全株を売却された後に新たに購入された場合は、新しい株主番号に変わりますのでご注意ください。

※当期は、2021年9月30日時点の株主名簿に記載または記載され100株以上保有の株主様より実施いたします。なお②は、2020年9月30日、2021年3月31日、及び2021年9月30日の全ての基準日における株主名簿に同一株主番号で記録または記載された株主様が対象となります。

# 3.事業TOPICS



## 2021年4月、いよいよ始まる「介護DX元年」

### 地域包括ケアシステムの推進

情報共有システムで多職種連携



### 科学的介護（LIFE）の取組み推進

データ活用で介護サービスの質向上



### 対面会議からオンライン会議へ

会議や多職種連携におけるICT活用



### 署名・押印の見直し（印鑑レス）

電磁的記録による保存等



### IoT、ICT導入で体制要件緩和

見守り機器導入で夜間人員配置の緩和



2021年度介護報酬改定では、「感染症や災害への対応力強化」、「自立支援・重度化防止の取組みの推進」 「介護人材の確保・介護現場の革新」といった目標の中で、ITの活用を推進・評価する方針が示されています。

### 上場や成長を目指す介護事業者支援のため 株式会社識学と業務提携



更なる生産性の向上による経営の健全化や上場を目指す企業の組織改革支援に貢献すべく、識学社が提供する「マネジメントコンサルティングサービス」を提供することで、医療・介護事業における人材不足や組織運営において課題を抱える法人を継続的に事業拡大が可能な組織へ転換することの支援を行うべく、業務提携をいたしました。

# 3-3.介護DXへの取り組み

2020年12月17日発表

## 面倒な請求書・領収書発行業務をDXにより効率化！



クラウドで作成した介護サービス利用者向けの請求書と領収書の「発行」「連絡」をWeb上で完結できる「カナミックかんたんWeb明細」と、郵送で請求書・領収書をお渡しする場合の「印刷」「封入封緘」「郵送」の事務代行を当社が行う「カナミックかんたん郵送代行（BPO）」。

請求書・領収書発行の作業にかかる人件費や、事務作業時間の大幅な削減、ペーパーレス化、介護現場での業務負荷を軽減します。

### 「健康経営優良法人 2021」に認定



地域の健康課題に即した取り組みや日本健康会議が進める健康増進の取り組みをもとに「従業員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に取り組んでいる法人」として、経済産業省、厚生労働省および日本健康会議が共同で特に優良な健康経営を実践している大企業や中小企業等の法人を顕彰する「健康経営優良法人 2021」に選定されました。

## 健康都市活動支援機構と共同で自治体向け 地域データヘルスシステムの標準化を目指したシステム開発を開始

電子健康手帳サービス(PHR):**情報共有システム** **基本構想**

システム画面<TOP画面>

The screenshot shows the 'Kanamic PHR' system interface. At the top, it says '本人' (User) and '健康太郎さん' (Mr. Kenkō Taro). Below the name is a profile picture and the role 'この部屋の管理者' (Manager of this room). To the right, there are several callout boxes: one for '本人状態の変化' (Changes in user status) pointing to a '本人の健康情報' (User's health information) section with a line graph; another for '本人ごとの定型化された連携情報' (Standardized linkage information for the user) listing items like '基礎疾患' (Basic diseases), '健診結果' (Checkup results), 'がん検診' (Cancer checkup), 'レセプト' (Reception), 'お薬手帳' (Medication diary), and 'カレンダー' (Calendar); and a third for '毎月の変化を共有するヘルスケアレポート' (Health care report sharing monthly changes) listing items like '体重・体脂肪' (Weight/body fat), '歩数/活動量' (Steps/activity), '食事・栄養' (Diet/nutrition), '口腔ケア' (Oral care), 'フレイルスコア' (Frailty score), and '認知機能' (Cognitive function). On the left, another callout box says '本人が同意した健康等専門職を自分の部屋に招待する' (Invite health professionals you agree to) and lists '保健専門職・医療職' (Health professionals/medical staff) including '保健師' (Public health nurse), '管理栄養士' (Dietitian), '運動指導士' (Exercise instructor), 'かかりつけ医師' (Primary care physician), and '薬剤師' (Pharmacist).



自治体における効果的かつ効率的な健康づくりを支援するため、科学的な根拠を踏まえたデータを保健医療関係者が共同で活用できる標準的なシステムの普及を目的とした自治体向け地域データヘルスシステムの開発を開始いたしました。

## 成長実現のためのM&A資金調達

2021年7月15日発表

### 転換社債のメリット (即時の資金調達)

- 20億円(即時の調達)
- 資金用途: 成長実現のためのM&A資金
- **オーバーパー(100.2)発行**
- **利率0%(ゼロクーポン)**
- 当初転換価額は135%
- 転換価額のリセットは1.5年後に1回
- **リセット後の下限転換価額は決議日終値**



### 新株予約権のメリット (状況に応じた資金調達)

- 30億円(将来の調達)
- 資金用途: 成長実現のためのM&A資金
- **発行体による行使コントロール(行使停止)**
- 希薄化固定
- **下限行使価額は決議日終値**
- 株価上昇局面においては、高い株価での資本調達が可能

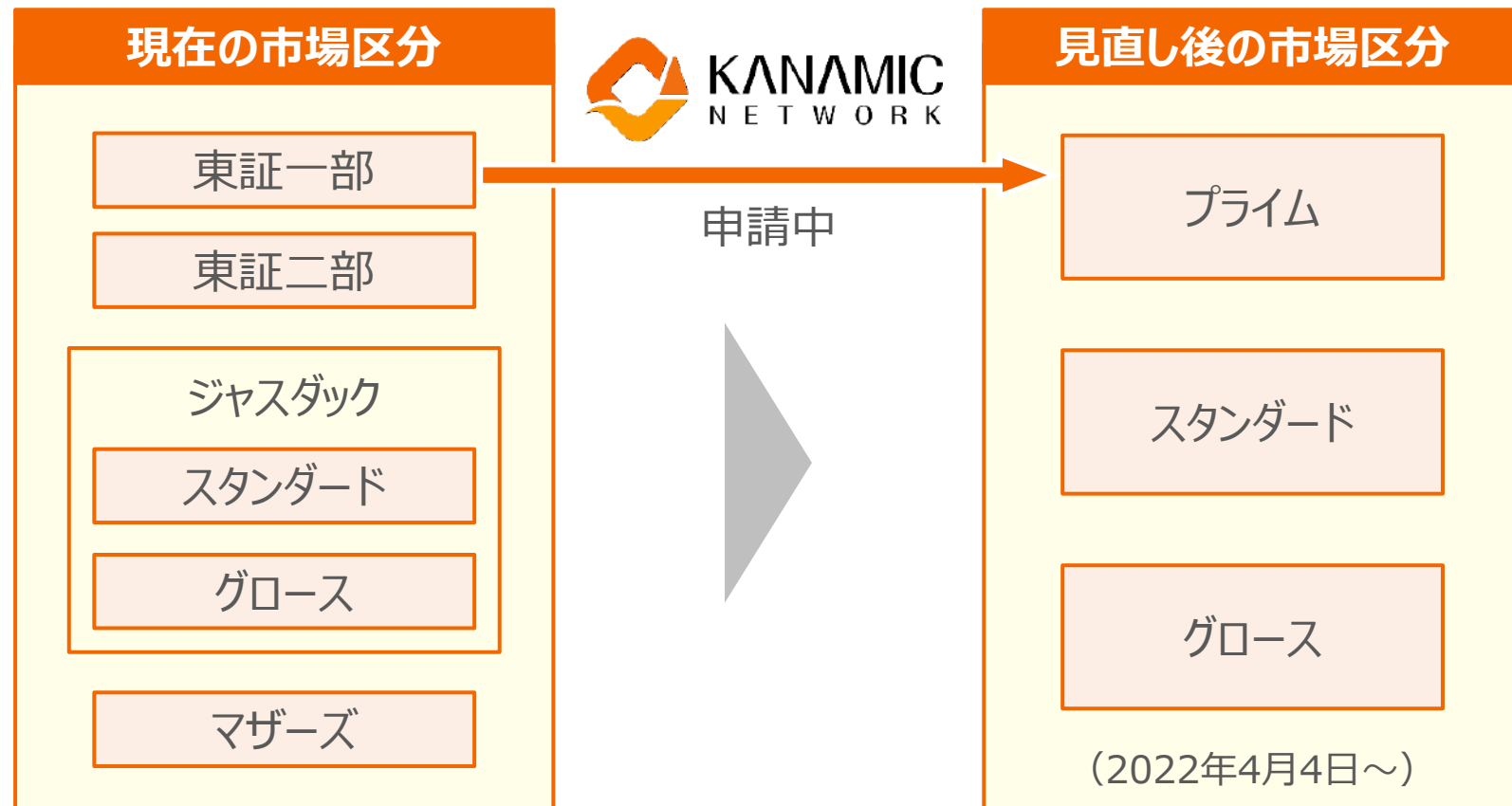
転換社債と新株予約権双方のメリットを享受できるスキーム  
転換社債により一定程度資金を即座に確保しているため、新株予約権の行使に関しては行使停止を活用しつつ株価動向に応じた行使を目指すことが可能



加えて**自己株式の取得を同時に実施**することで、既存株主に配慮しつつ、短期的な株式市場の需給への影響を緩和を目指す

第三者割当による転換社債発行で20億円を調達、また約30億円相当の新株予約権を発行いたしました。今後は当社ビジョンを前提とした「事業コンテンツ」、「事業エリア」、「事業ツール」の補強・拡大を行う際の方法の一つとして、M&Aを積極的に検討し「カナミックヘルスケアプラットフォーム早期実現」を目指します。

## 新市場区分「プライム市場」の選択申請



東京証券取引所新市場区分の実施日以降に、当社が所属する市場区分として「プライム市場」の上場維持基準に適合していることを確認の上、「プライム市場」を選択する旨の市場選択申請書を提出いたしました。

## 豊橋市地域課題解決プロジェクト

「Urban Innovation TOYOHASHI（アーバンイノベーション豊橋）」へ参画

Urban Innovation TOYOHASHI



×



KANAMIC NETWORK



※image photo

令和元年度（2019年度）総務省「地域IoT実装推進事業」で開発致しましたカナミック独自AIを活用した「要支援要保護児童等リスクアセスメントAI評価システム」をベースに、豊橋市が抱える児童虐待の重症度を判断する上での判断要素の確認漏れがあったり、職員の異動で知見が失われてしまったり、過去のデータを有効に活用できていない等の課題解決を実現するためのシステム構築に向けた検討を致します。



## 4. 成長戦略



KANAMIC NETWORK

# 4-1. 当社の成長戦略について

## ■ 成長戦略の基本方針

当社のPurpose & Valueを前提にした「事業コンテンツ」、「事業エリア」、「事業ツール」を展開していきます。既存事業のオーガニックグロースや新規事業への参入などを積極的に挑戦していきます。また事業の補強・拡大を行う際の方法の一つとしてM&Aも積極的に検討しております。

### 弊社Purpose & Value

## 「人生を抱きしめるクラウド」で、人と社会に貢献する

人が生まれてから亡くなるまでの健康状態を管理するPHRを開発し、

事業コンテンツ

日本のみならず世界中の人々が利用できる

事業エリア

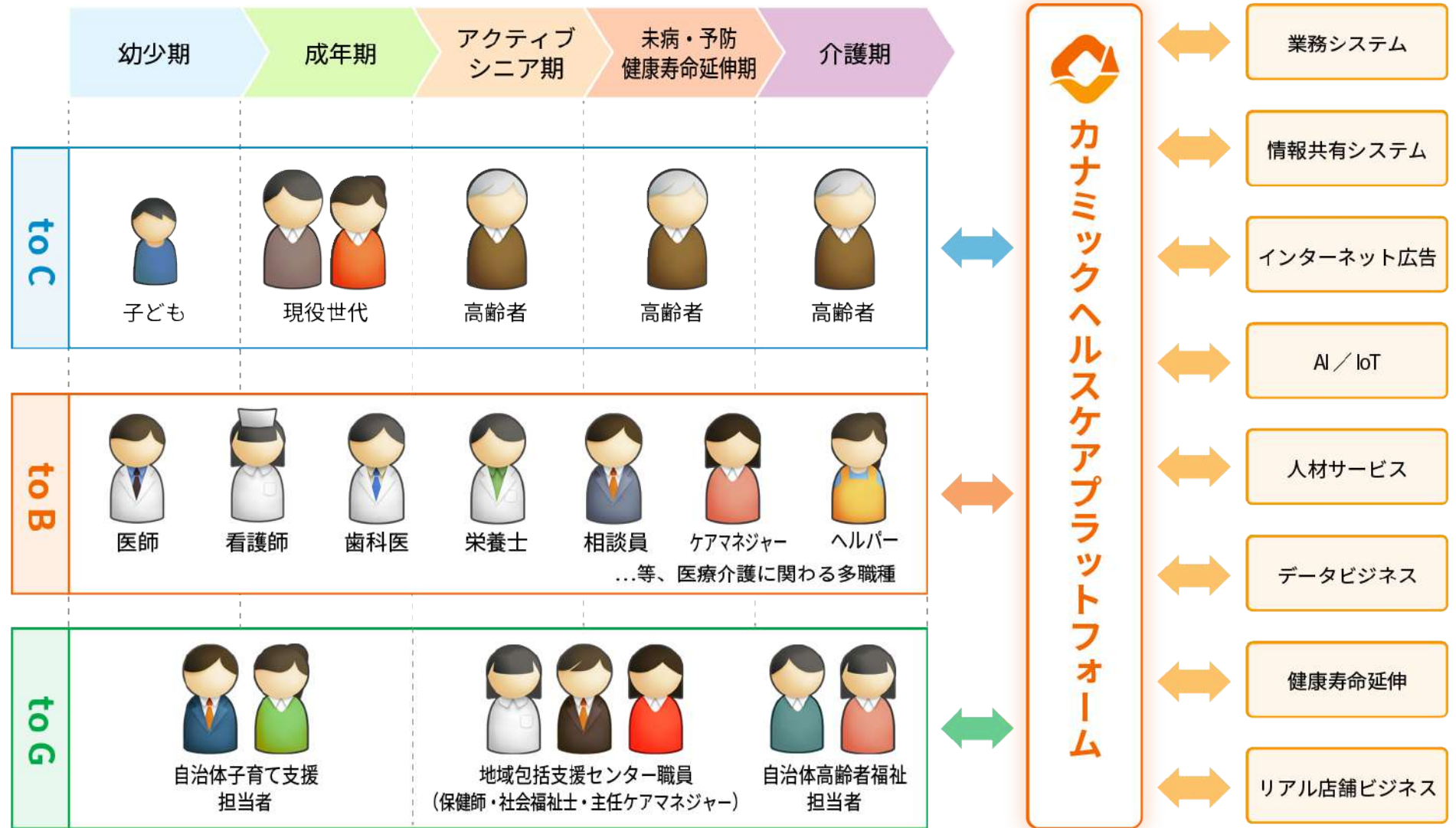
ヘルスケアプラットフォームを構築し、個人法人を問わず全利用者に付加価値を提供する

事業ツール

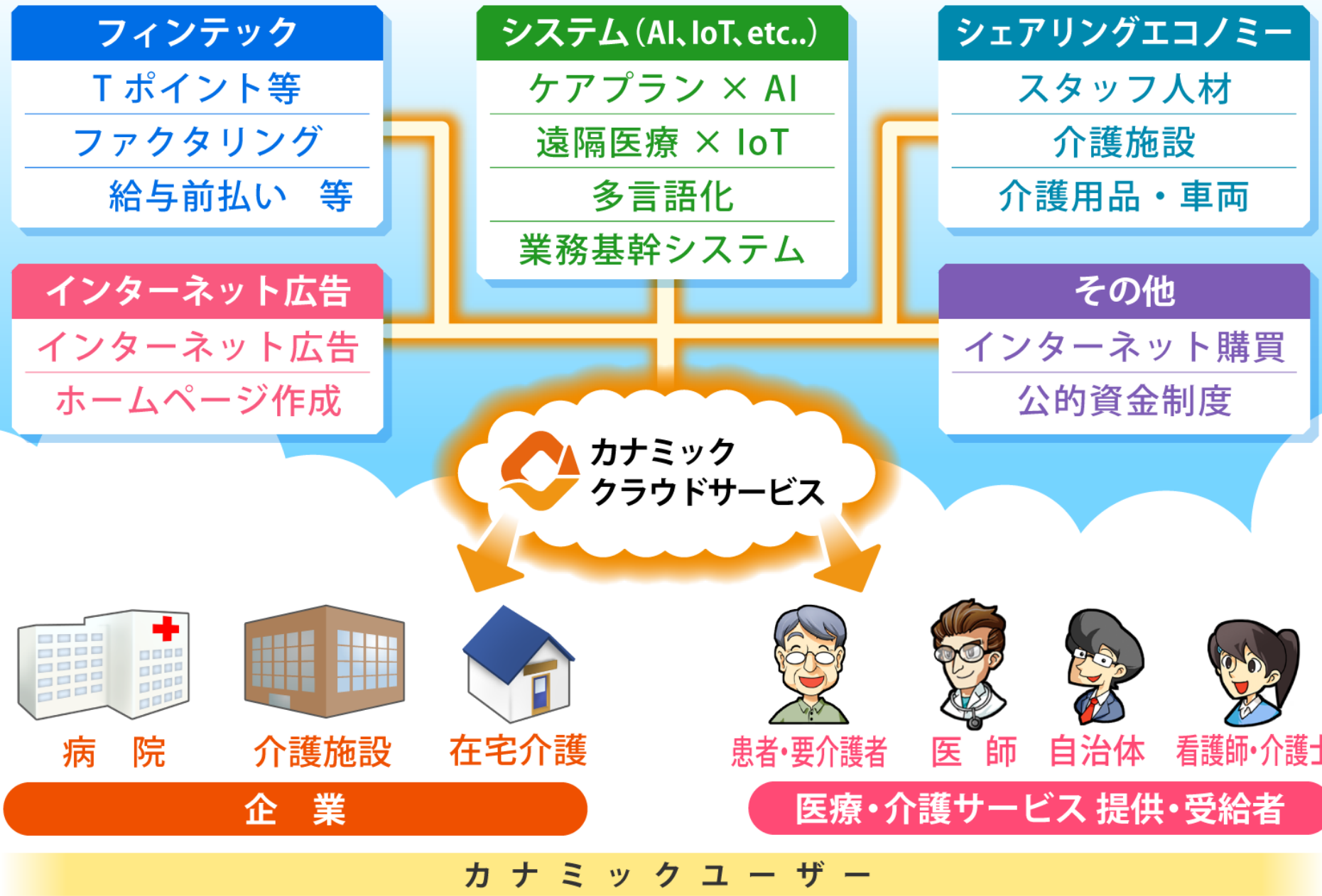
# 4-2. 当社の成長戦略について

## ■「人生を抱きしめるクラウド」で人と社会に貢献する

生まれてから亡くなるまでの健康管理PHRを開発し世界中の人が利用できるヘルスケアプラットフォームを構築していきます。

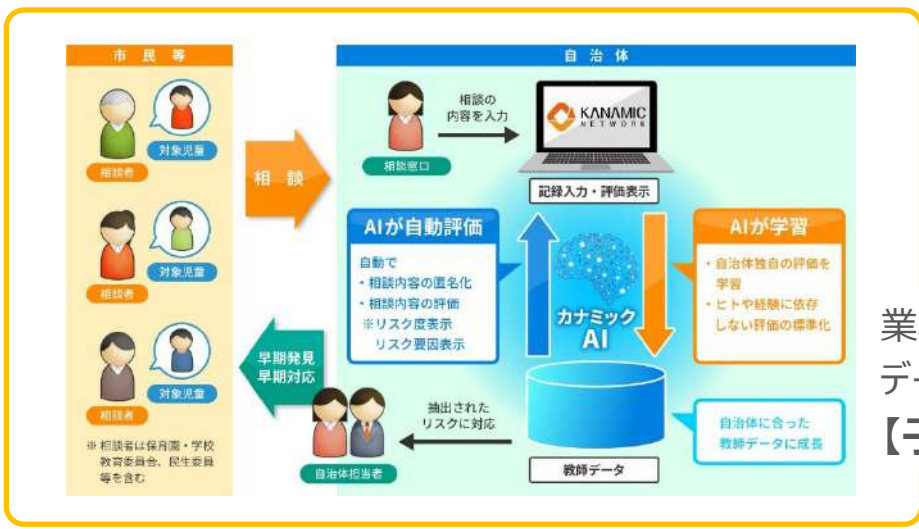
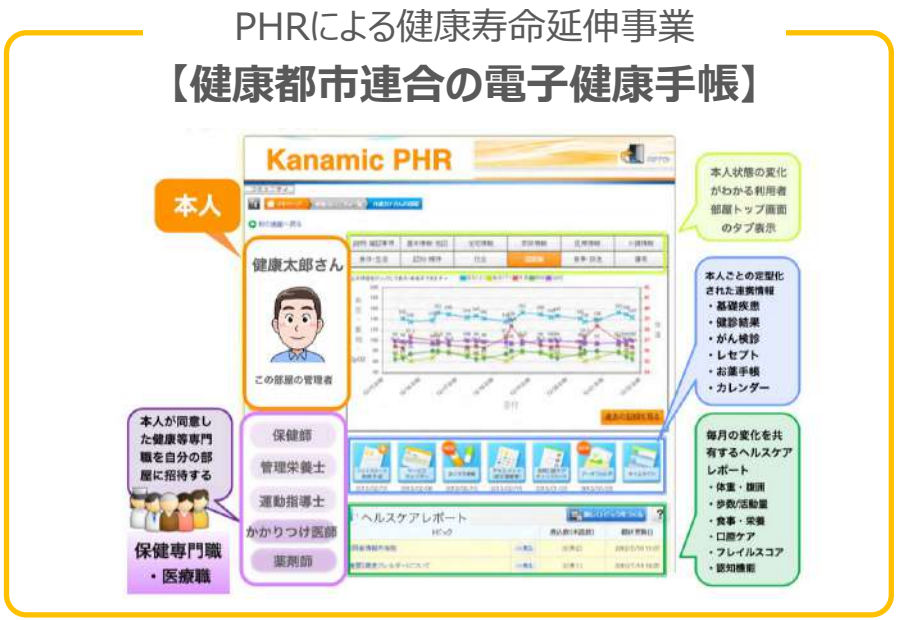
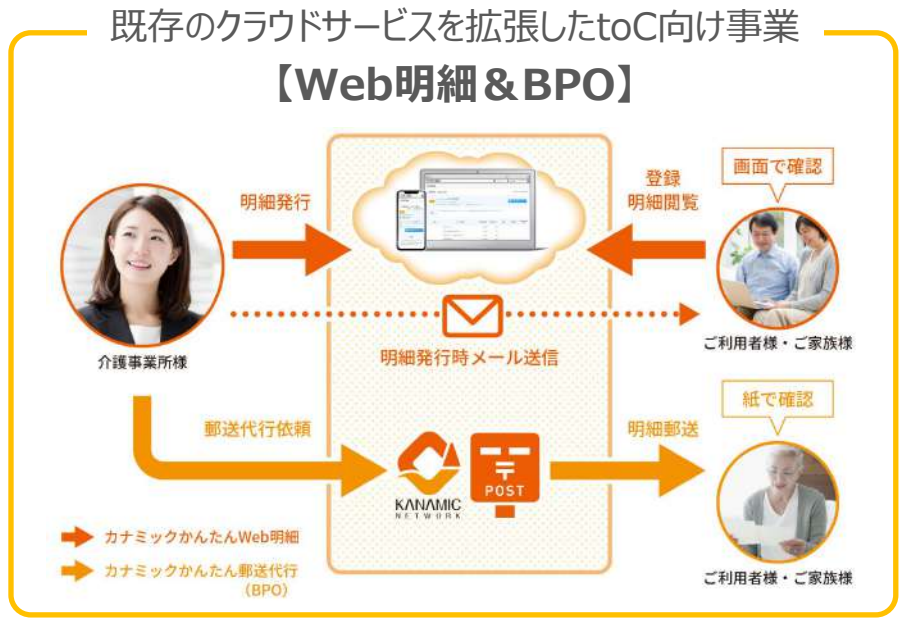


# 4-3.成長戦略 –プラットフォーム化–



# 4-4. 新サービスのリリース

## ■ 医療介護分野でのノウハウを活かして新サービスのリリースを開始しています

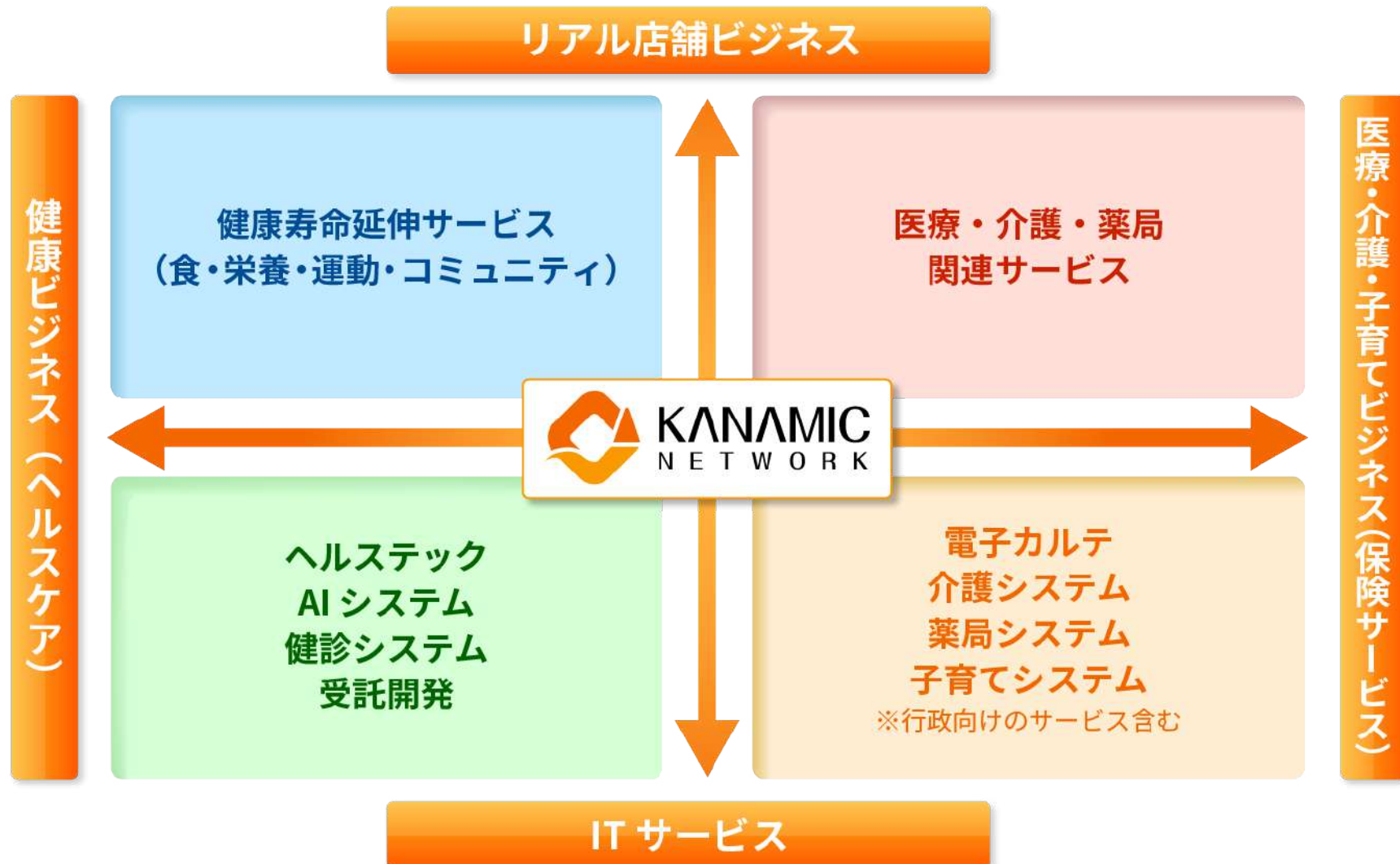


### 業務システムのデータ活用によるAI事業 【子育て向けAIシステム】

# 4-5. 当社のM&A戦略について

## ■ 事業コンテンツとしてM&A（資本業務提携を含む）の対象となりうる企業群イメージ

当社ビジョンとシナジーが高い企業と連携することで「カナミックヘルスケアプラットフォーム実現の早期化」を目指します。  
データ取得のためのリアル店舗（Brick-and-mortar business）も視野に入れております。



## 5. 事業概要とビジネスモデル



**KANAMIC NETWORK**

# 5-1. 私たちの目指すところ





# 5-2. 医療介護クラウドサービス

## 2階層

### 情報共有システムは、地域全体に面で導入

※他にも多数の機能がございます

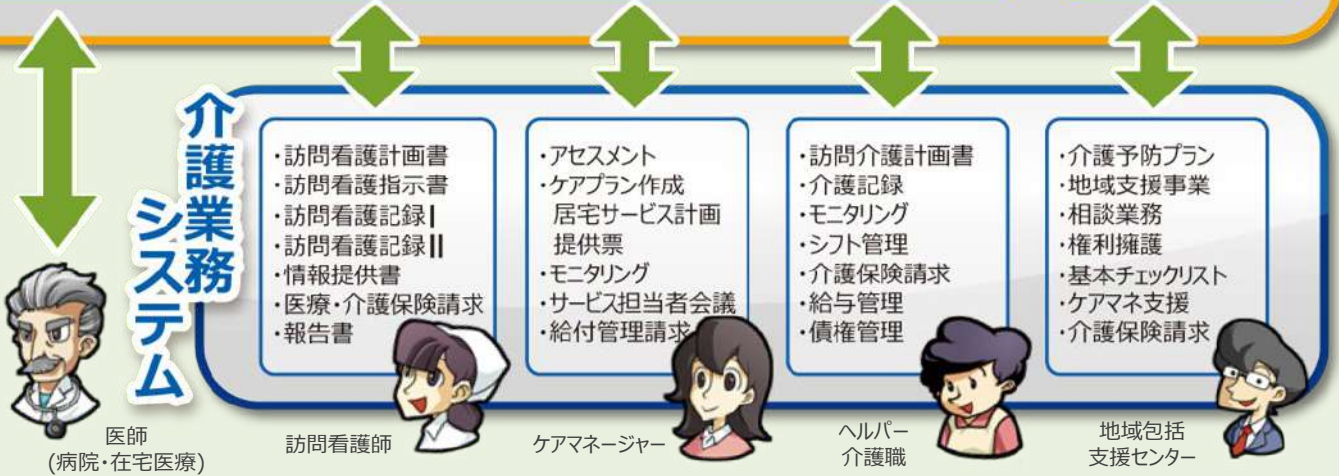
**【有料対象顧客】**

- ・自治体
- ・地域包括支援センター
- ・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

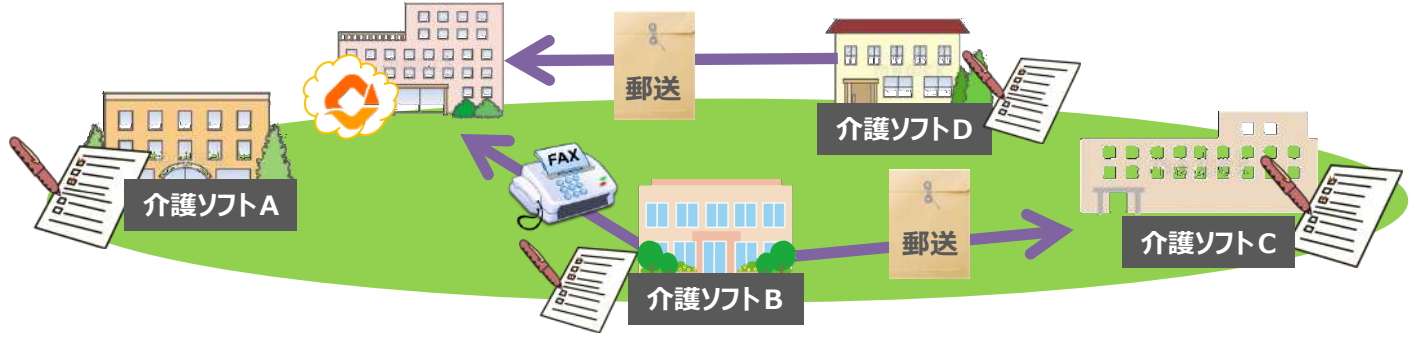


## 1階層

### 介護業務システムは、法人・事業所ごとに導入

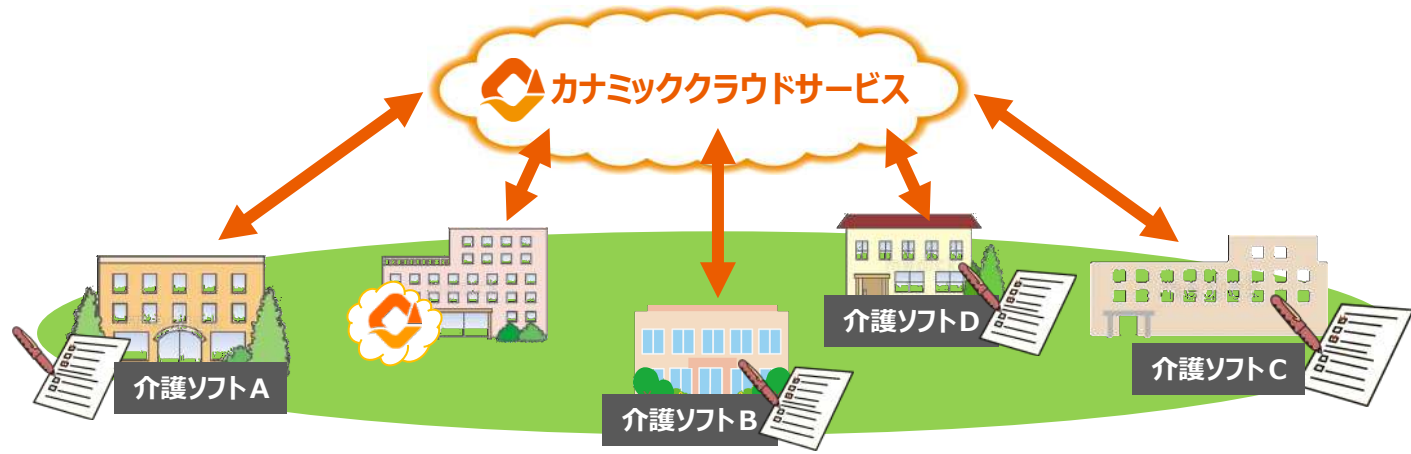
### STEP.1

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、情報共有は郵  
送・FAXを利用。



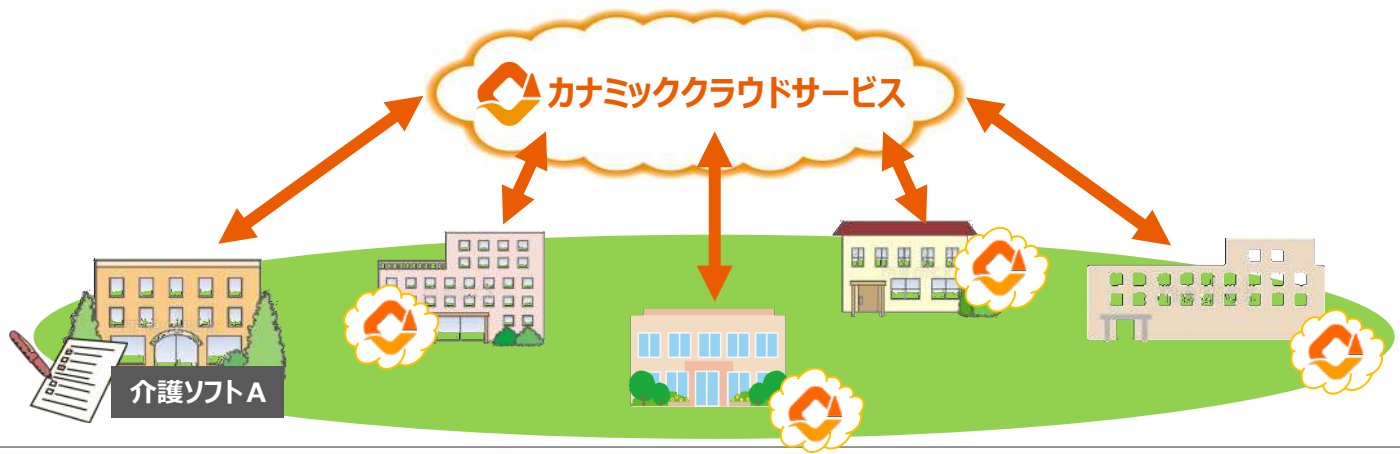
### STEP.2

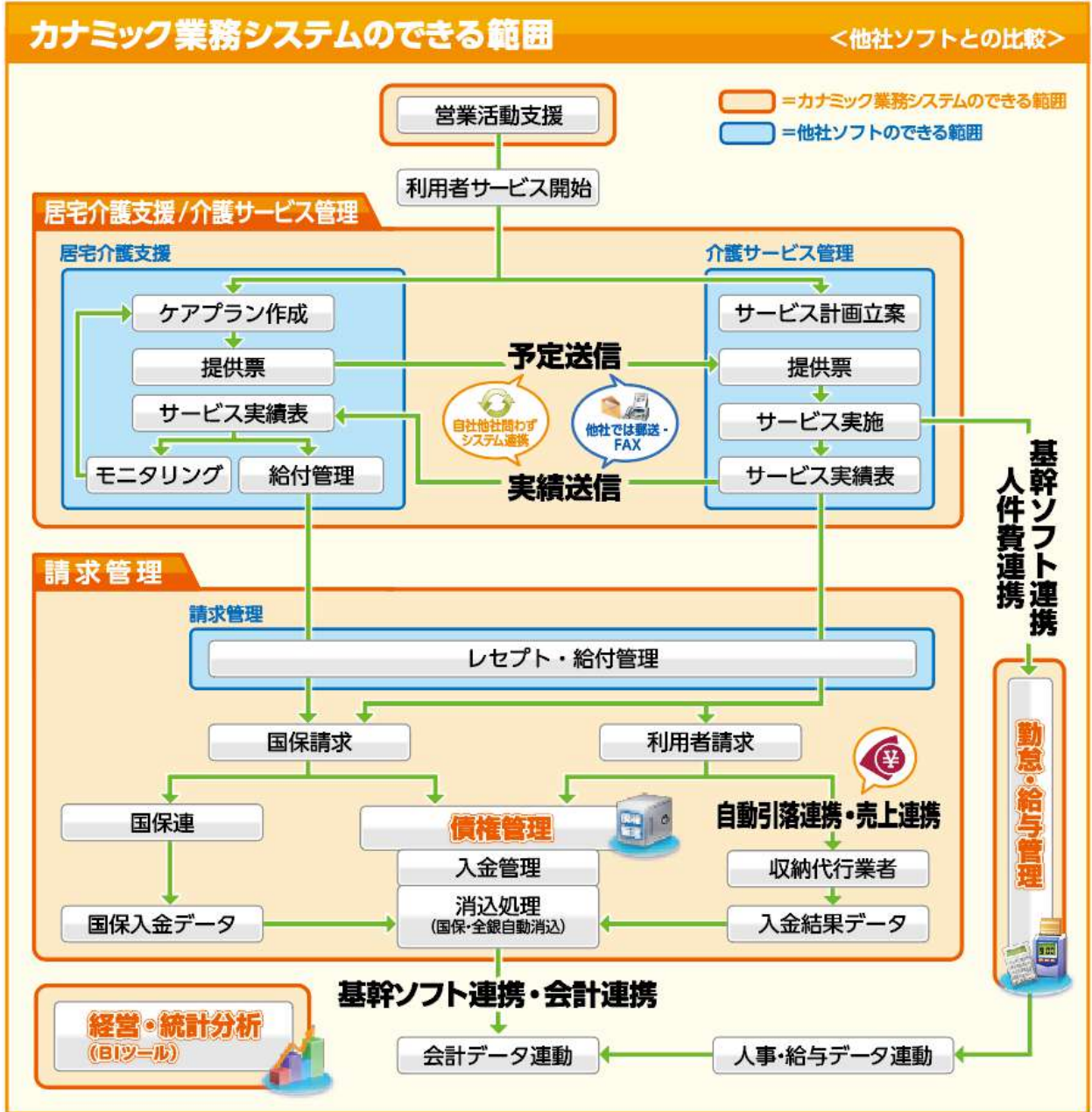
地域全体の情報共有に  
カナミック（2階）が導入され、  
情報共有が円滑になるが  
現場は紙運用が残る。



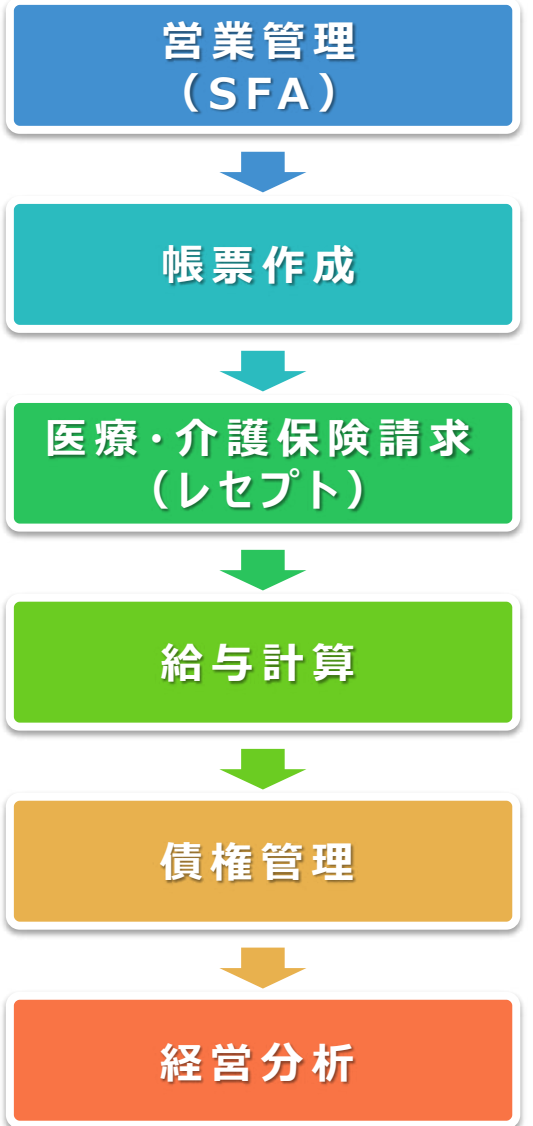
### STEP.3

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。





介護事業経営を支えるクラウドERP



### システム画面 <TOP画面>

患者ごとに  
部屋を作成

- 自治体
- 医師会
- 中核病院
- 在宅医

2階層: 管理者

管理者より招待された患者の担当関係者のみ部屋に入れる

**TRITRUS** ログイン

サンプル事業所のケアマネ 花子さん こんにちは。

コミュニティ

マイページ 参加コミュニティ一覧 介護カナさんの部屋

前の画面へ戻る

介護カナさんの部屋

本人家族招待  
[利用者情報の名寄せ]

この部屋の管理者  
サンプル事業所  
ケアマネ 花子  
⇒管理者機能

参加者

- サンプル事業所  
ケアマネ 花子 主担当者
- 栄養士 和子 副担当者
- ヘルパー 千恵子 主担当者
- ヘルパー 次郎 主担当者
- サンプル居宅介護支援事業  
ケアマネ 幸子

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

上の項目をクリックして表示・非表示できます→

■ 血圧(上) ■ 血圧(下) ■ 体温 ■ 脈拍 ■ SpO2

日付	血圧(上)	血圧(下)	体温	脈拍	SpO2
12/15 0:00	142	136	37.3	99	98
12/16 0:00	138	130	37.0	99	97
12/17 0:00	144	142	37.3	100	99
12/18 0:00	138	136	37.0	99	98
12/19 0:00	153	150	37.3	99	99
12/20 0:00	144	147	37.3	99	99
12/21 0:00	147	136	37.3	98	97
12/22 0:00	153	150	37.4	99	100

過去の記録を見る

フェイスシート 新規作成

サービス カレンダー

おやすみ手帳

アセスメント (設定調査票)

訪問口腔ケア チェックシート

データフォルダ

タイムライン

ケアレポート

トピック	書込数(未読数)	最終更新日
利用者情報共有板	3(未2)	2012/2/16 11:07
重要!蕎麦アレルギーについて	3(未1)	2010/7/14 18:35

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)

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

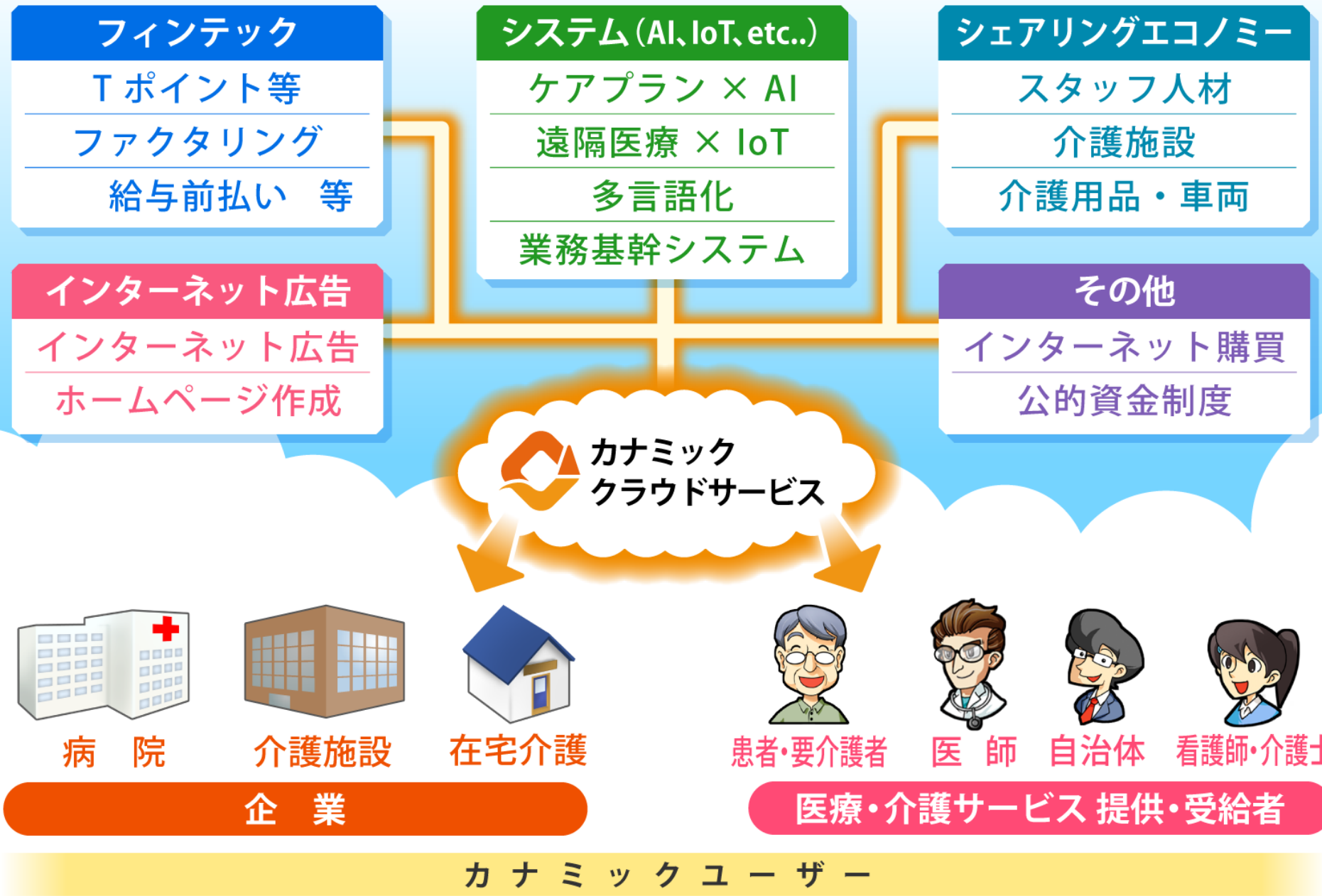
# 5-6.子育て支援システム

地方創生事業等にて活用

- ・ 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

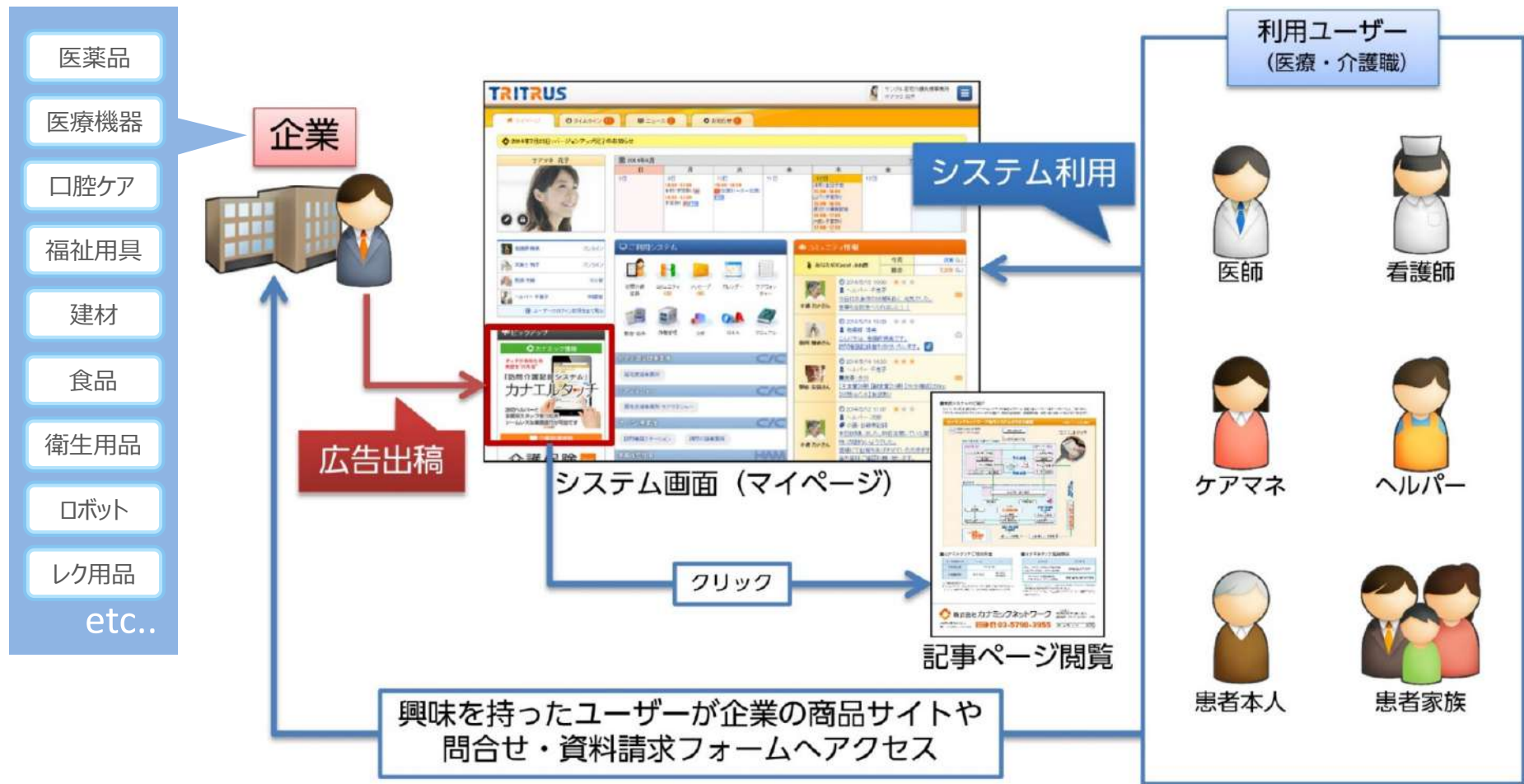


# 5-7.プラットフォーム化による収益拡大



# 5-8.コンテンツサービス

## 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



**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

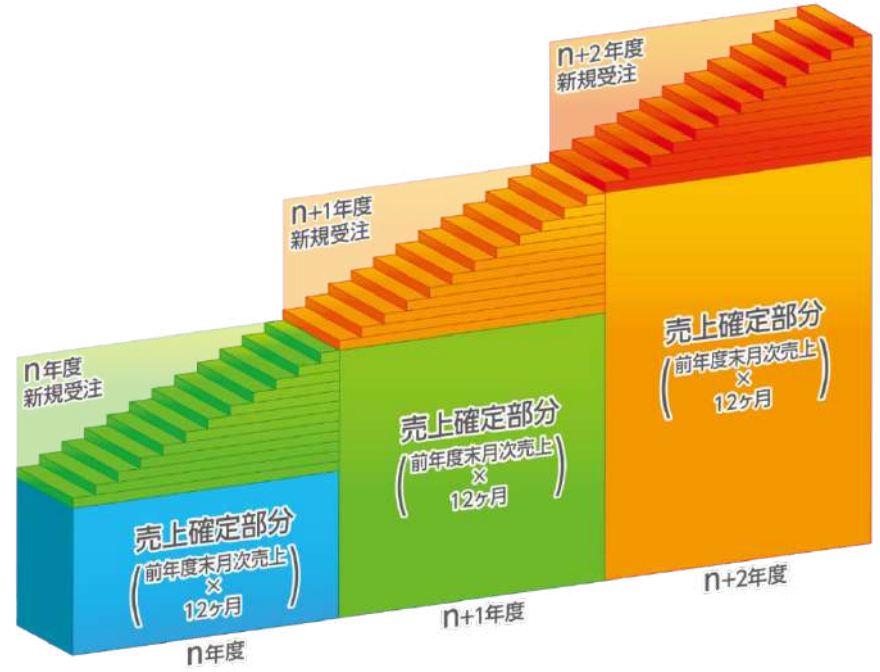
## 6. 当社の強み



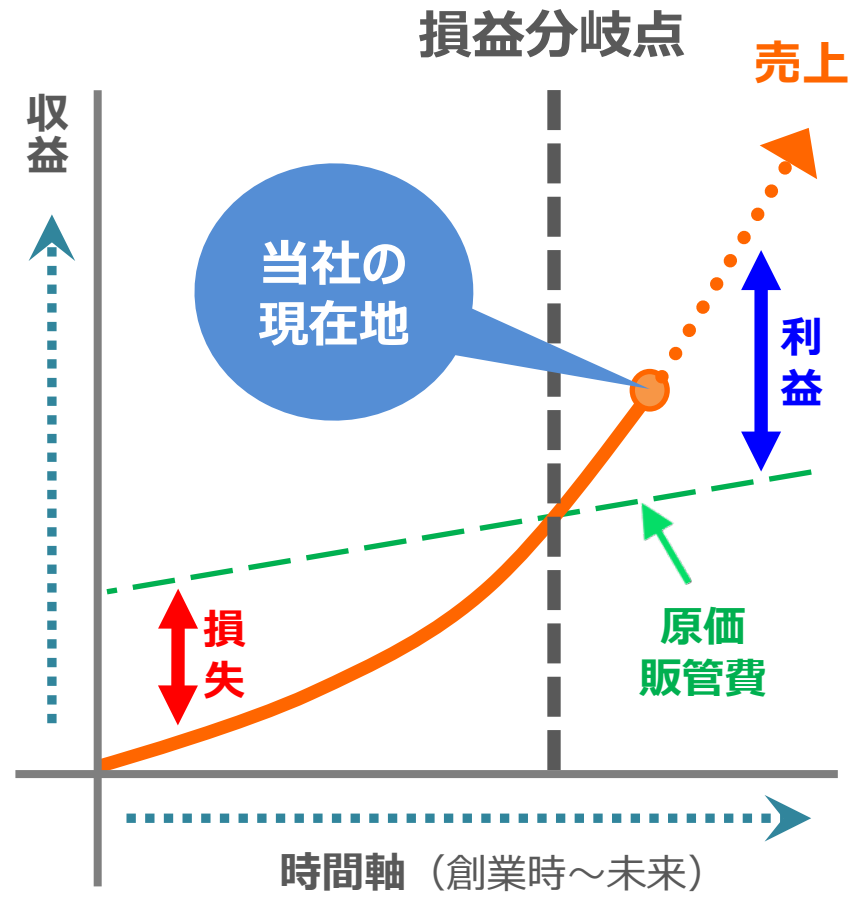
# 6-1.ストックビジネスの収益構造

現在、クラウドサービスの販売を主軸としておりますので、ストックビジネスであり、在庫等が無く高い収益性を実現しています。

## ■ ストックビジネス



## ■ 当社のステージ



# 6-2. 東京大学と共同研究「柏モデル」(都市型モデル)

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。



## 研究会が目指すまちの姿について

### ■ 地域包括ケアシステムを実現させるために・・・

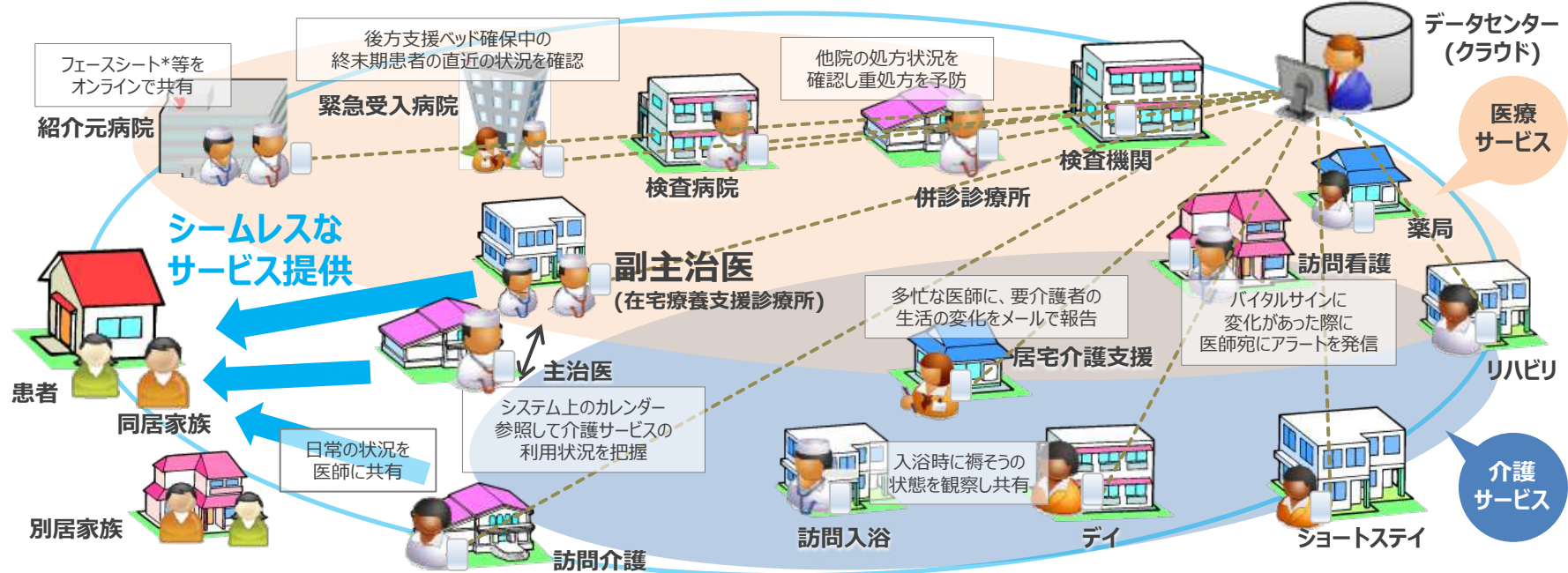
- ① 在宅医療を推進するシステムの構築
- ② 訪問看護の充実(24時間訪問看護の体制整備)
- ③ 介護サービスの充実(24時間短時間・巡回型介護の体制整備)
- ④ サービス付き高齢者向け住宅の整備

### ■ 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

### ■ 情報共有システムの構築

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

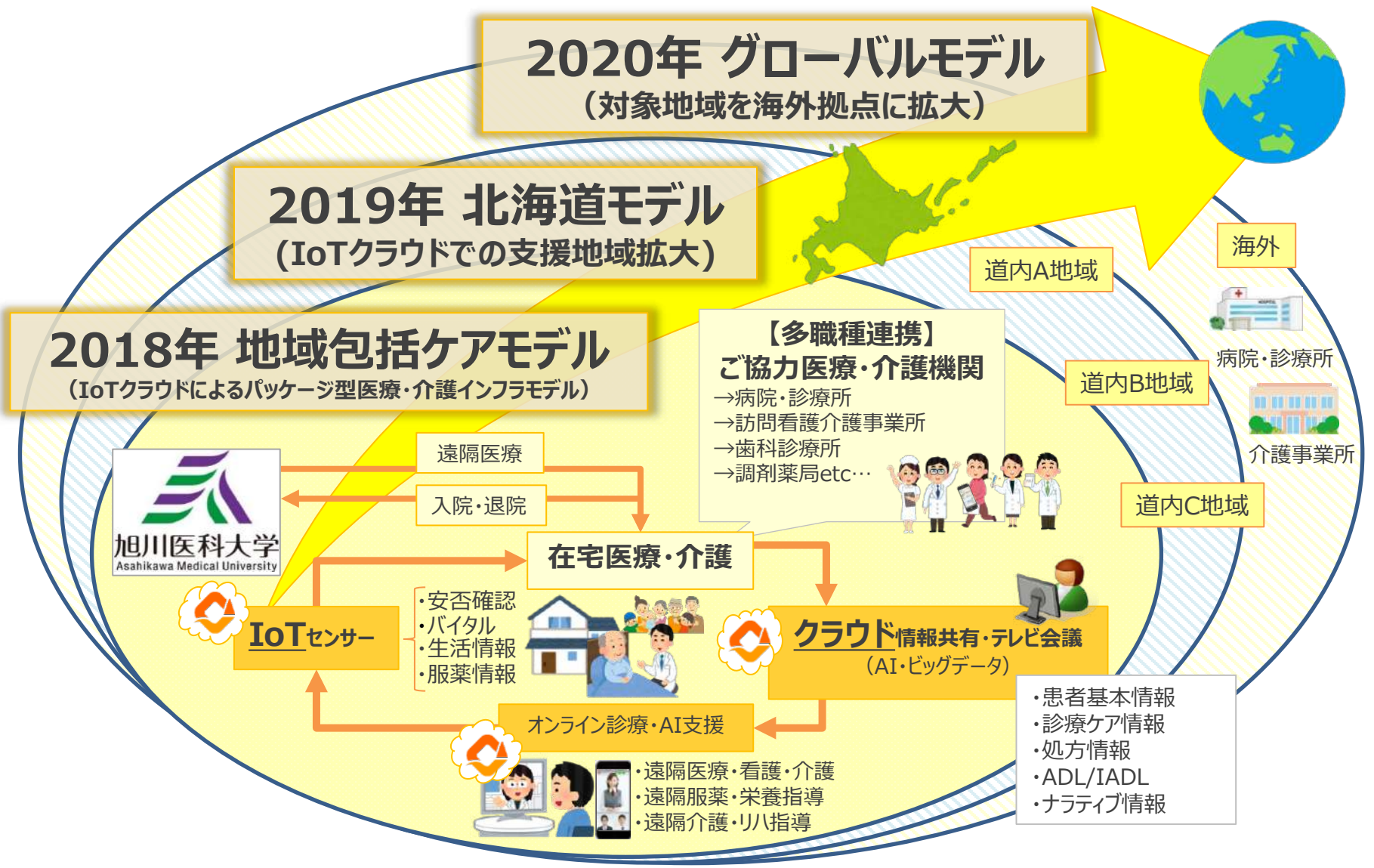


フェイスシートは、千葉県地域生活連携シート等に準拠

出典：柏市豊四季台地域高齢社会総合研究会「長寿社会のまちづくり」

# 6-3. 旭川医科大学との共同研究（地方型モデル）

国立大学法人 旭川医科大学に共同研究講座設置し「IoT クラウド利用のグローバルモデル構築」を目指します。当社は、本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います。



# 6-4.ビッグデータ・IoT・AI

地域連携・業務のビッグデータから各種分析を行い、データを活用し優良な医療介護サービスを支えるAI化を目指します。



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。