

# 2022年9月期（第22期） 決算および会社説明資料

2022年11月15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



**KANAMIC**  
**NETWORK**



**KANAMIC NETWORK**

# 1-1.カナミックグループ概要

2022年4月4日  
プライム市場へ移行

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

東京証券取引所プライム市場（証券コード：3939）



証券コード：3939

事業所

東京本社、名古屋営業所、大阪営業所、広島営業所、福岡営業所、沖縄営業所

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

グループ会社



**KANAMIC NETWORK** < 康纳美克（大连）科技有限公司 >  
康纳美克（大连）科技有限公司

ソフトウェア開発（Webシステム、AI / IoT、アプリ）



**URBAN FIT24** < 株式会社アーバンフィット >

24時間営業のフィットネスジム及びフランチャイズ運営

グループ従業員数

181名（正社員、契約社員、パート・アルバイト含む）

# 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 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）

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）

2022年 東証プライム市場へ移行

株式会社アーバンフィット取締役会長 就任（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。

# 1-4. カナミックビジョン2030

## Phase1: ユーザー獲得 (BtoB、BtoG)

- クラウドサービス (医療・介護・子育て)

## Phase2: プラットフォームサービス拡大 (BtoB、BtoBtoC)

- インターネット広告
- Web 明細 /BPO
- 人材紹介 /派遣
- SES 事業
- シェアリングエコノミー
- Fintech
- AI/IoT
- 物販
- IT ラボ事業

## Phase3: ブランディング (BtoC)

- 医療関連事業
- 薬局関連事業
- 介護関連事業
- データビジネス (製薬関連、紹介ビジネス等)
- 健康寿命延伸事業
  - ※食・運動・コミュニティ
  - ※アクティブシニア向け

現時点



## Phase4: 海外展開

- 医療・介護 ICT
- 健康寿命延伸事業 (日本の KAIGO で世界の高齢社会を救う)

2020

2025

2030

- 日本の状況
- 世界の状況

- パンデミックによる健康意識向上

- マイナンバー活用 科学的介護の推進 介護の DX 化

- 日本の高齢化率 30%を突破

- 団塊の世代が全員 75 歳を超える

- 欧米の先進国が 高齢化率20%を 超える

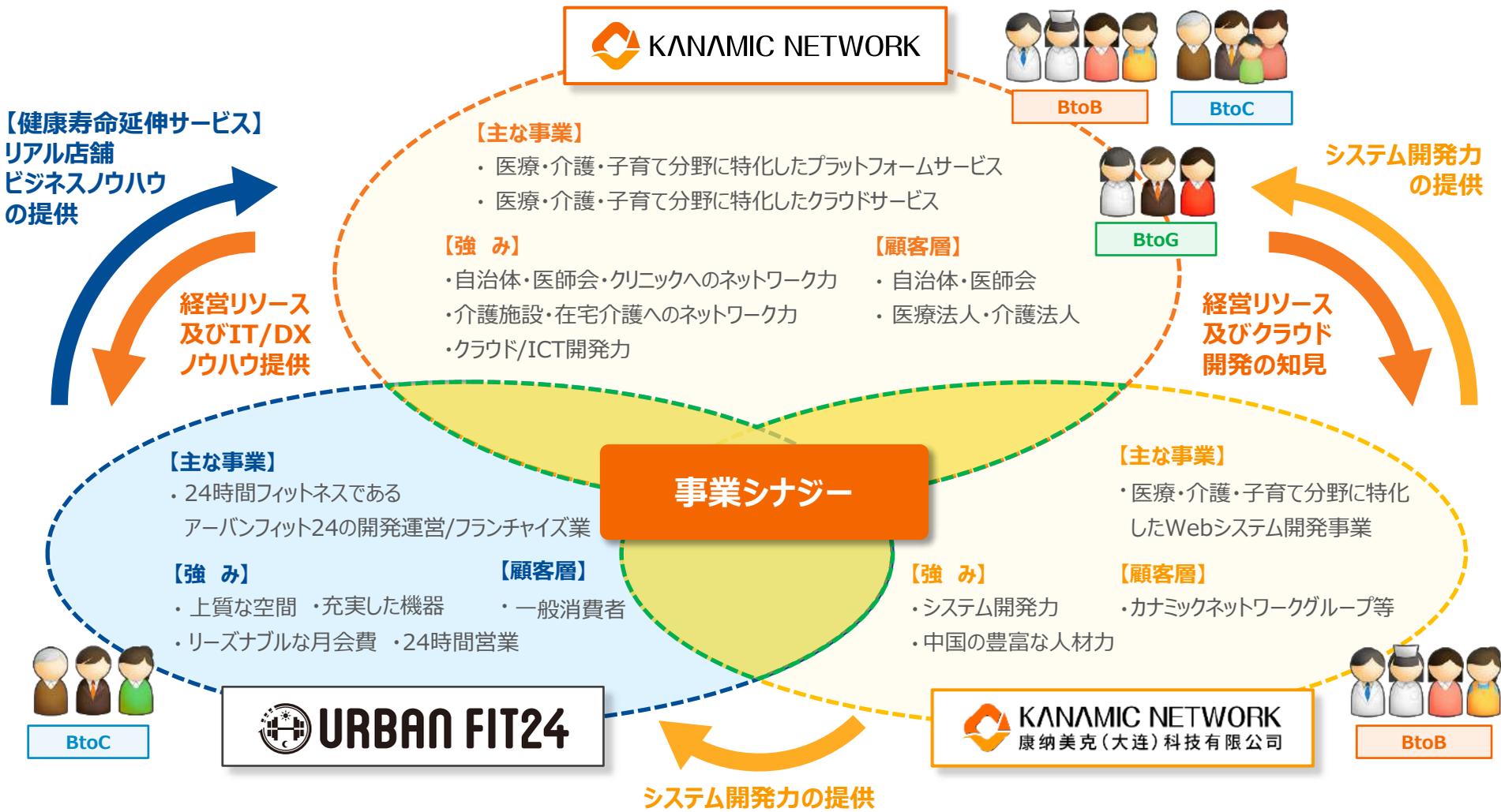
- 団塊の世代が 全員80歳を超える
- 非感染性疾患 (NCD) に よる死亡数は2030年までに 世界で5,500万人に増加

- アジア諸国が 高齢化率 15~20%へ

# 1-5. グループ構成と事業シナジー

各社の強みを活かし当社のミッションである

『世界中の人が利用できるヘルスケアプラットフォームの構築』を推進。

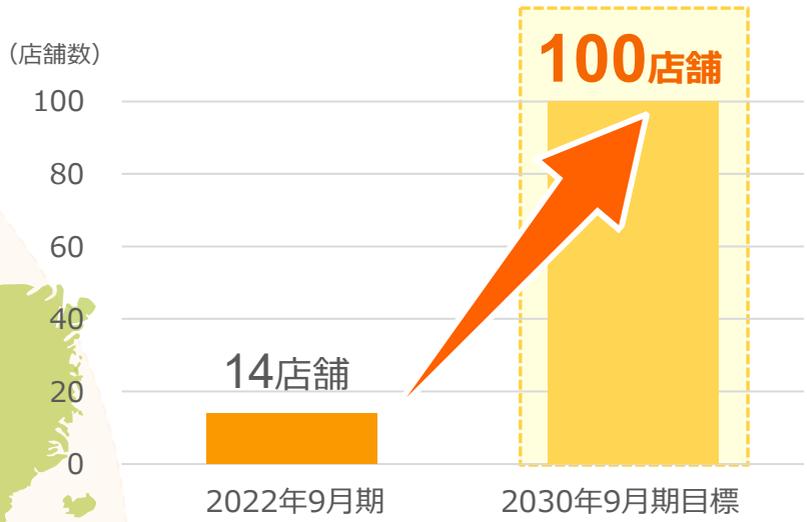


# 1-6.アーバンフィット店舗出店目標

アーバンフィットは2030年までに100店舗以上の出店（FC含む）を目標としています



2022年5月よりグループインしたアーバンフィットは上質な空間とイタリアのテクノジム社のフィットネス機器や手ぶらで利用できる各種レンタルサービスなど顧客満足度の高い24時間フィットネス事業を展開しております。  
今後はグループの事業シナジーを活かし店舗数の拡大と健康寿命延伸サービスのさらなる成長を目指します。



2022年9月末現在、大阪を中心に14店舗展開中



## 2. 業績概要



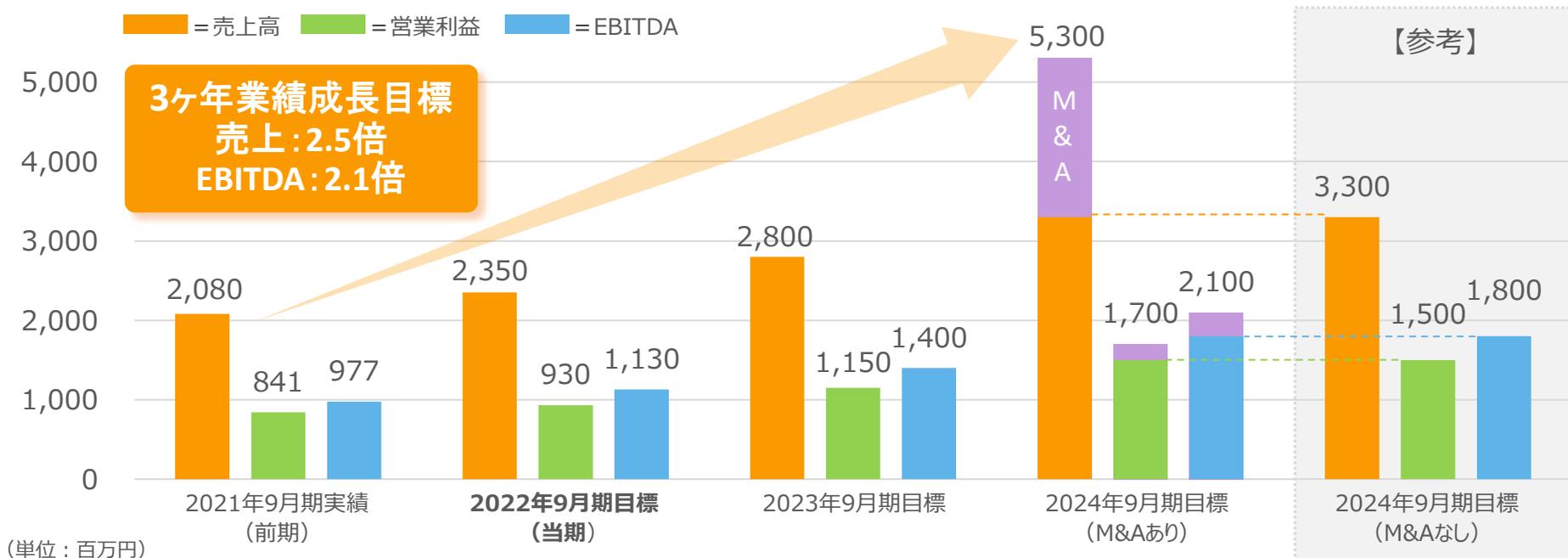
# 2-1.業績目標

## ■3ヶ年業績成長目標（2022-2024年度）

クラウドサービスおよびプラットフォームサービスを基軸として高利益率なオーガニック成長を続けていく。

※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。

※M&Aの業績貢献はタイミングの想定は困難なため、24年9月期への計上を想定（のれん償却は考慮せず）。

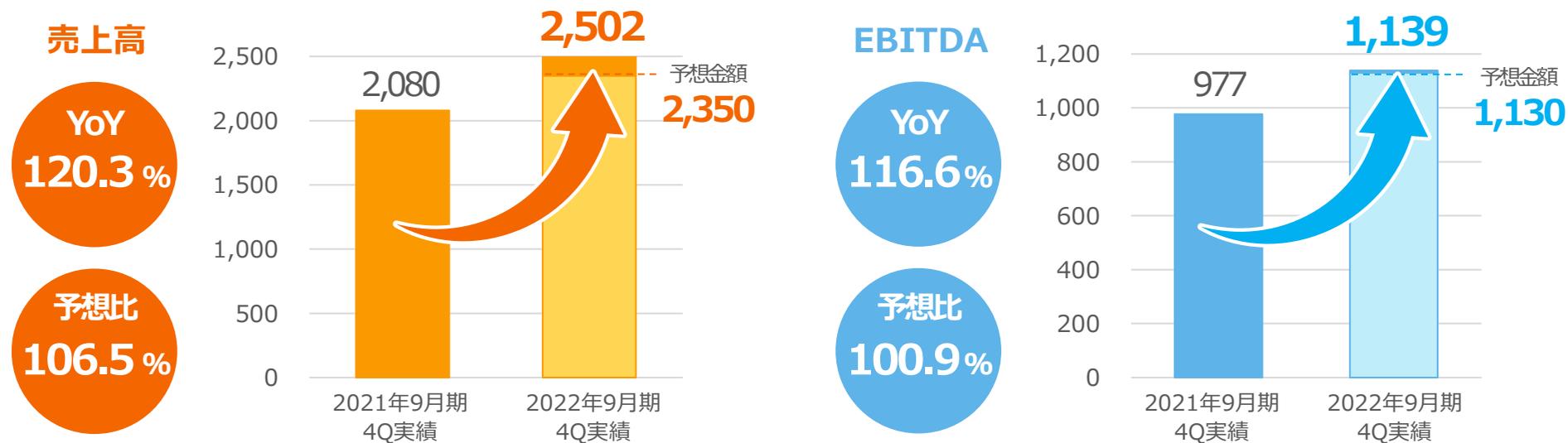


	21年9月期 (前期)		22年9月期 (当期)		23年9月期		24年9月期(M&Aあり)		24年9月期(M&Aなし)	
	実績	前期比	目標	前期比	目標	前期比	目標	前期比	目標	前期比
売上高	<b>2,080</b>	110.6%	<b>2,350</b>	112.9%	<b>2,800</b>	119.1%	<b>5,300</b>	189.3%	<b>3,300</b>	117.9%
営業利益	<b>841</b>	128.6%	<b>930</b>	110.5%	<b>1,150</b>	123.7%	<b>1,700</b>	147.8%	<b>1,500</b>	130.4%
EBITDA	<b>977</b>	123.8%	<b>1,130</b>	115.6%	<b>1,400</b>	123.9%	<b>2,100</b>	150.0%	<b>1,800</b>	128.6%

※2021年11月2日「中期経営計画（2022-2024）2-1.業績目標」を引用し加筆修正。

# 2-2.2022年9月期連結実績

## 中期経営計画の売上・利益両方の予想金額を達成



	前年同期	2022年9月期			差異	
	実績金額	予想金額	実績金額	構成比 (%)	前年比 (%)	予想比 (%)
売上高	2,080	2,350	<b>2,502</b>	<b>100.0</b>	120.3	106.5
EBITDA	977	1,130	<b>1,139</b>	<b>45.5</b>	116.6	100.9
営業利益	841	930	<b>962</b>	<b>38.5</b>	114.4	103.5
経常利益	829	930	<b>980</b>	<b>39.2</b>	118.2	105.5
当期純利益	579	640	<b>685</b>	<b>27.4</b>	118.3	107.1
1株当たり当期純利益		13.50	<b>14.45</b>			

(単位：百万円)

※予想金額は2021年11月2日開示の通期予想金額となります。

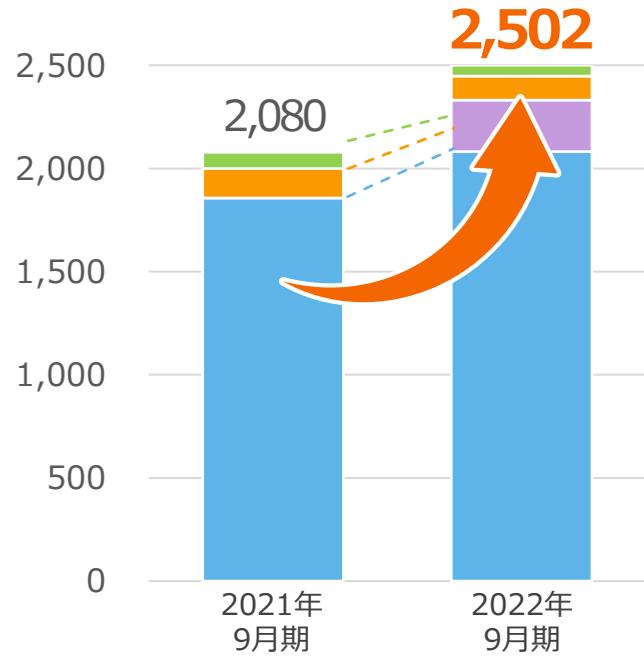
※EBITDAは営業利益に償却費（減価償却費およびのれん償却費）を加算した額となります。

# 2-3.2022年9月期 連結実績 サービス別

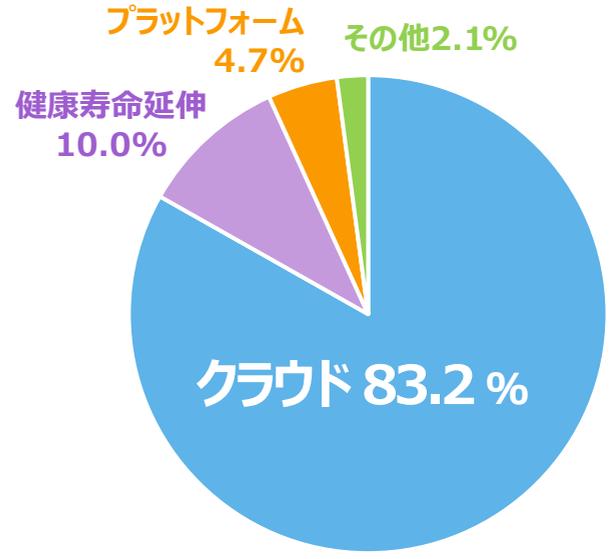
## ■対前年比



## ■実績金額



## ■構成比

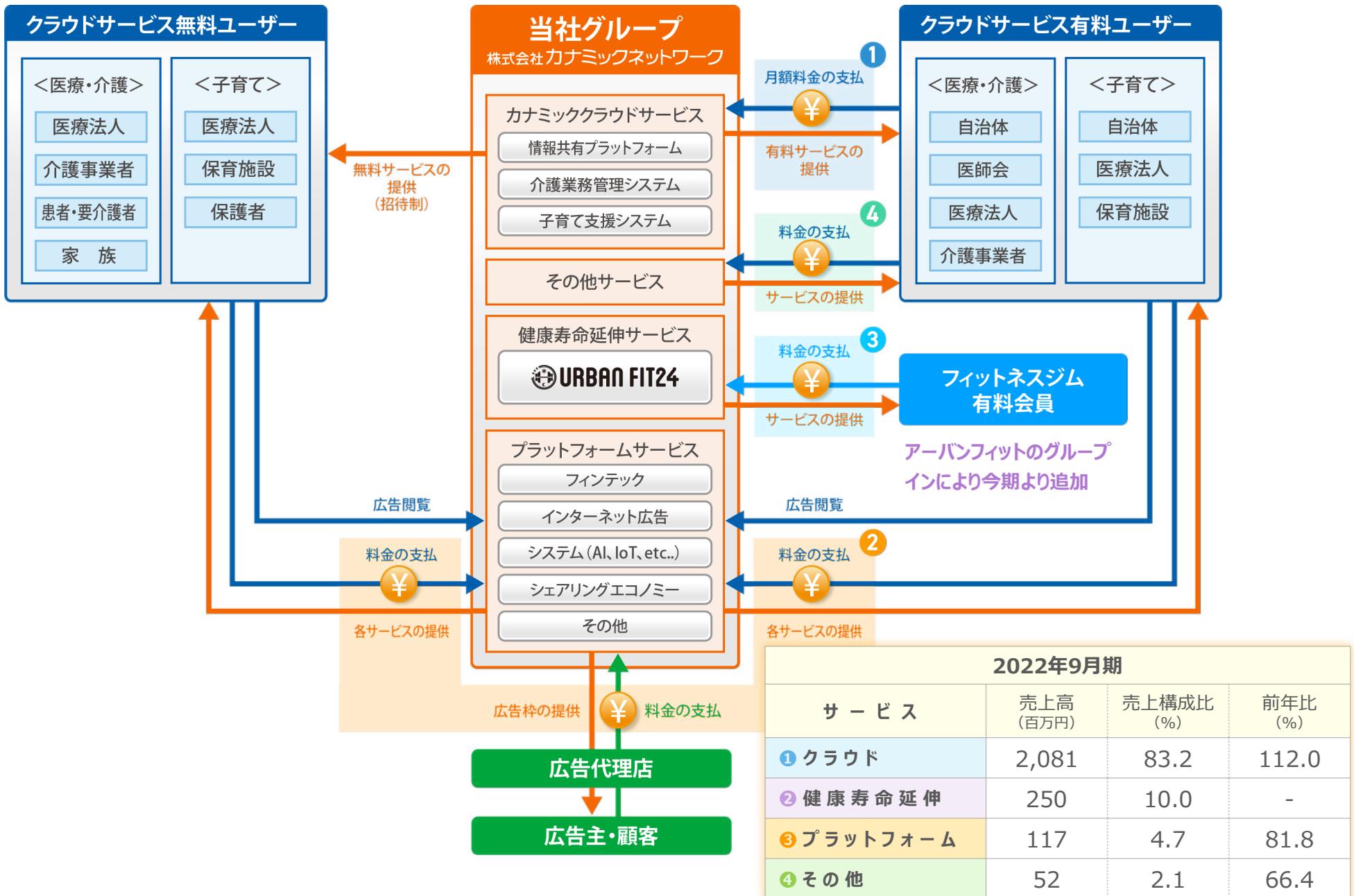


(単位：百万円)

	2021年9月期 実績		2022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	1,857	89.3	<b>2,081</b>	<b>83.2</b>	223	112.0
健康寿命延伸	0	0.0	<b>250</b>	<b>10.0</b>	250	-
プラットフォーム	143	6.9	<b>117</b>	<b>4.7</b>	-26	81.8
その他	79	3.8	<b>52</b>	<b>2.1</b>	-26	66.4
合計	2,080	100.0	<b>2,502</b>	<b>100.0</b>	421	120.3

※その他サービスは、大口顧客向けカスタマイズ開発の受託などがありましたが、開発期間が長期に渡るため当期連結累計期間においては売上が計上されませんでした。

# 2-4. 医療・介護・健康クラウドサービス事業系統図

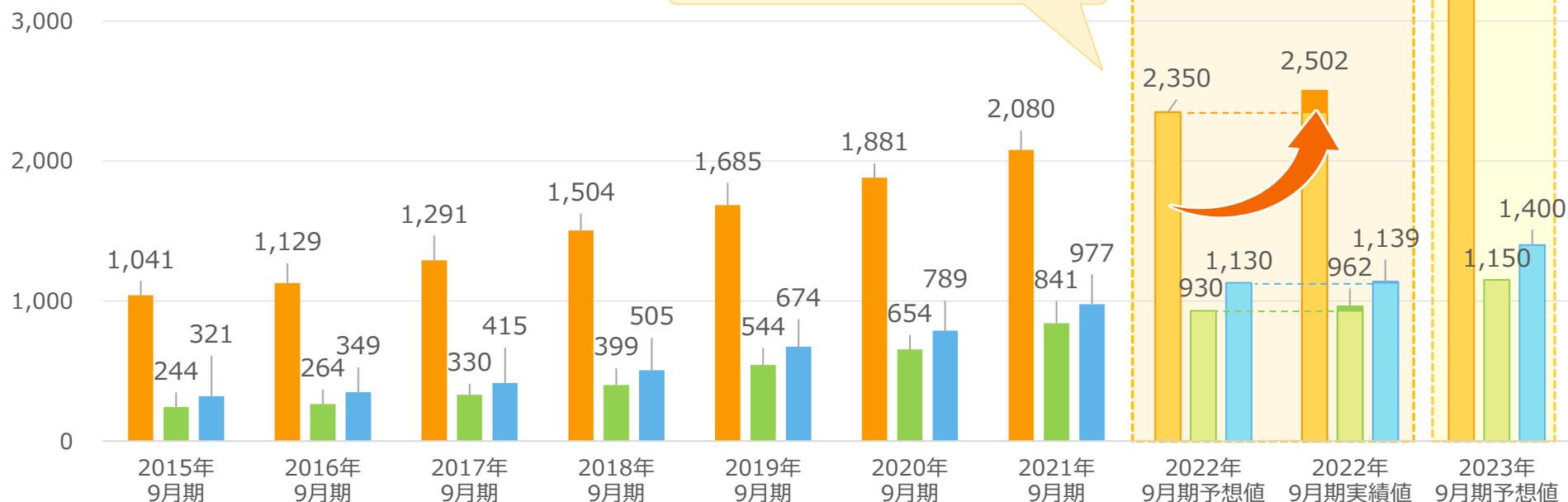


2022年9月期			
サービス	売上高 (百万円)	売上構成比 (%)	前年比 (%)
① クラウド	2,081	83.2	112.0
② 健康寿命延伸	250	10.0	-
③ プラットフォーム	117	4.7	81.8
④ その他	52	2.1	66.4

# 2-5.2023年9月期連結予想

■ = 売上高 ■ = 営業利益 ■ = EBITDA

22年9月期は23年予定の大手介護事業者導入に向けた先行投資を行うも、中期経営計画目標金額を達成



	2022年9月期	2023年9月期	対予想差異	
		予想金額	差異	前期比 (%)
売上高	2,502	3,600	+1,097	143.8
営業利益	962	1,150	+187	119.4
経常利益	980	1,150	+169	117.2
当期純利益	685	800	+114	116.7
EBITDA	1,139	1,400	+260	122.8

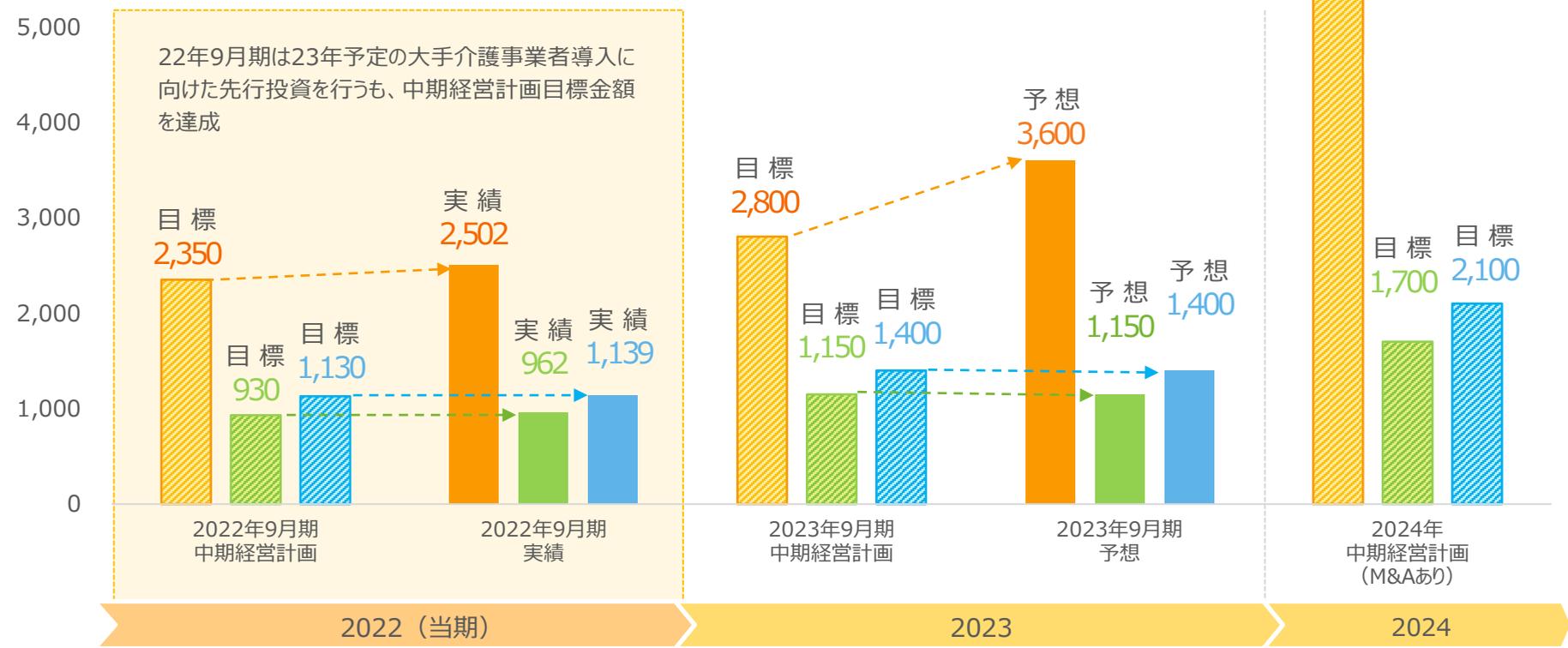
(単位: 百万円)

※2020年9月期より連結決算に移行したため、2019年9月期以前の実績は単体決算の実績を用いております。

※EBITDAは営業利益に償却費（減価償却費およびのれん償却費）を加算した額となります。

# 2-6. 中期経営計画と進捗状況

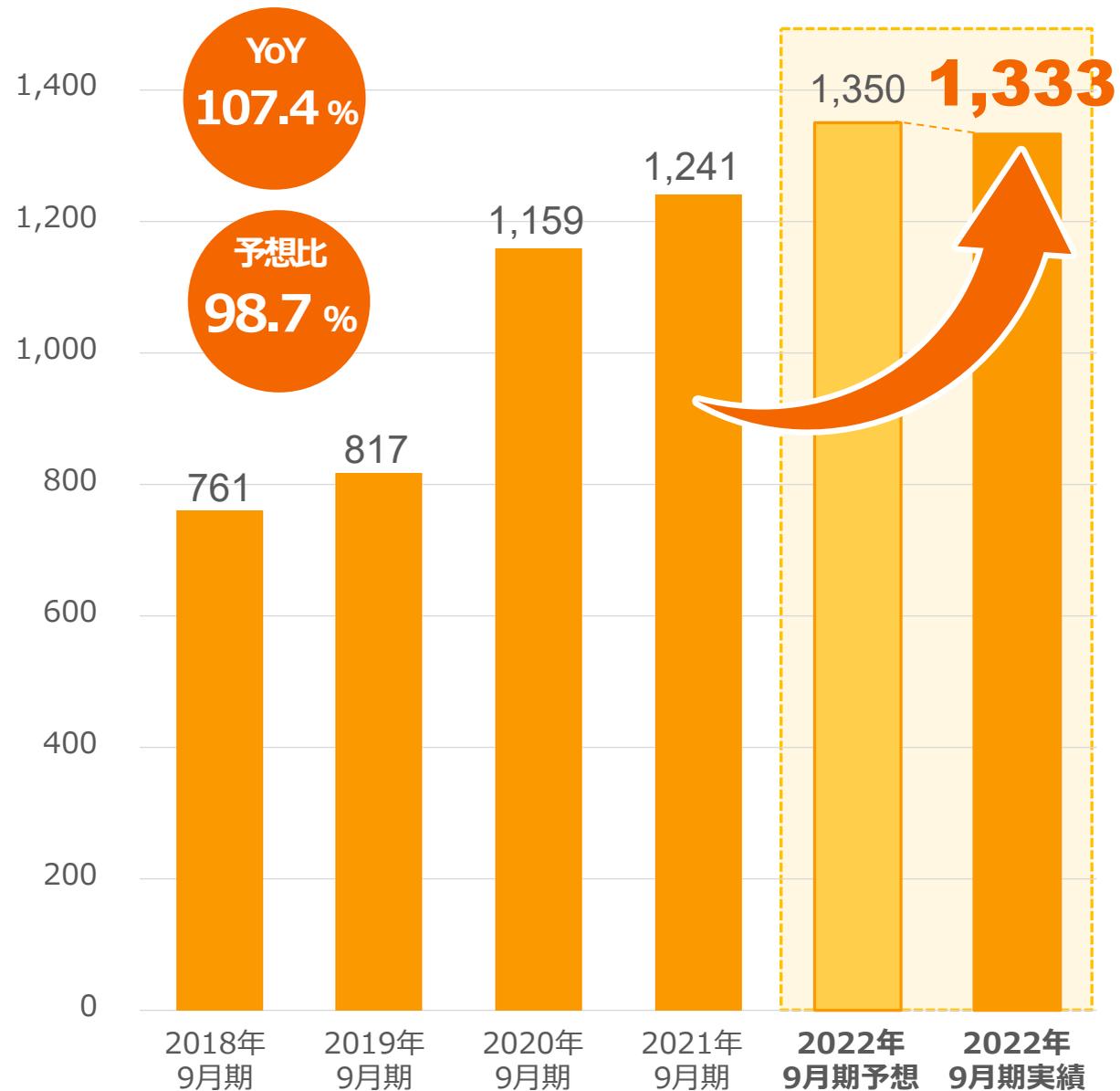
■ = 売上高 ■ = 営業利益 ■ = EBITDA



	2022年9月期		2023年9月期		2024年9月期
	中計目標金額	実績金額	中計目標金額	予想金額	中計目標金額 (M&Aあり)
売上高	2,350	2,502	2,800	3,600	5,300
営業利益	930	962	1,150	1,150	1,700
EBITDA	1,130	1,139	1,400	1,400	2,100

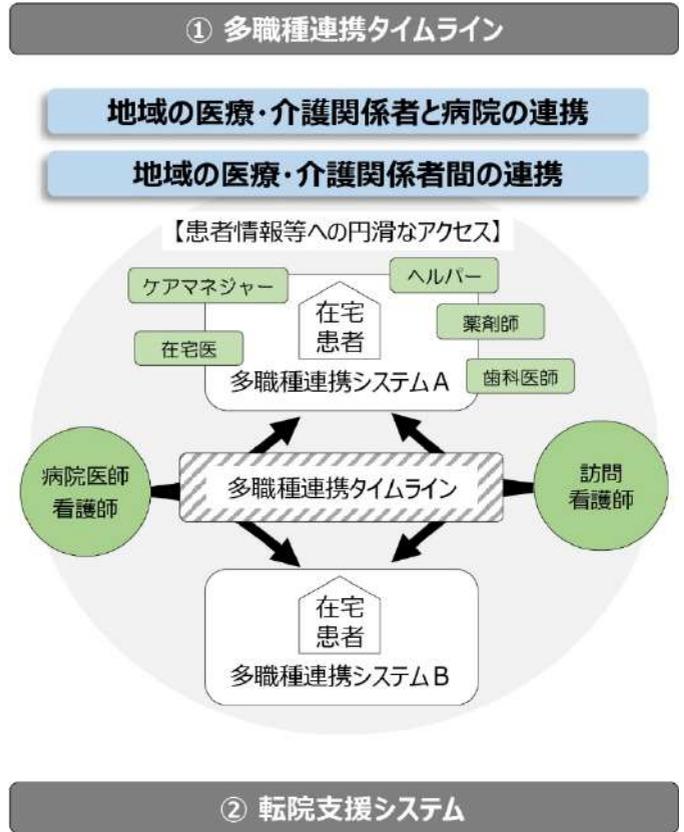
※2023年9月期は、アーバンフィットの成長投資を行うため、売上高は増加するも利益予想は据え置き。  
 ※EBITDAは営業利益に償却費（減価償却費およびのれん償却費）を加算した額となります。  
 (単位：百万円)

# 2-7.クラウドサービス導入地域数推移

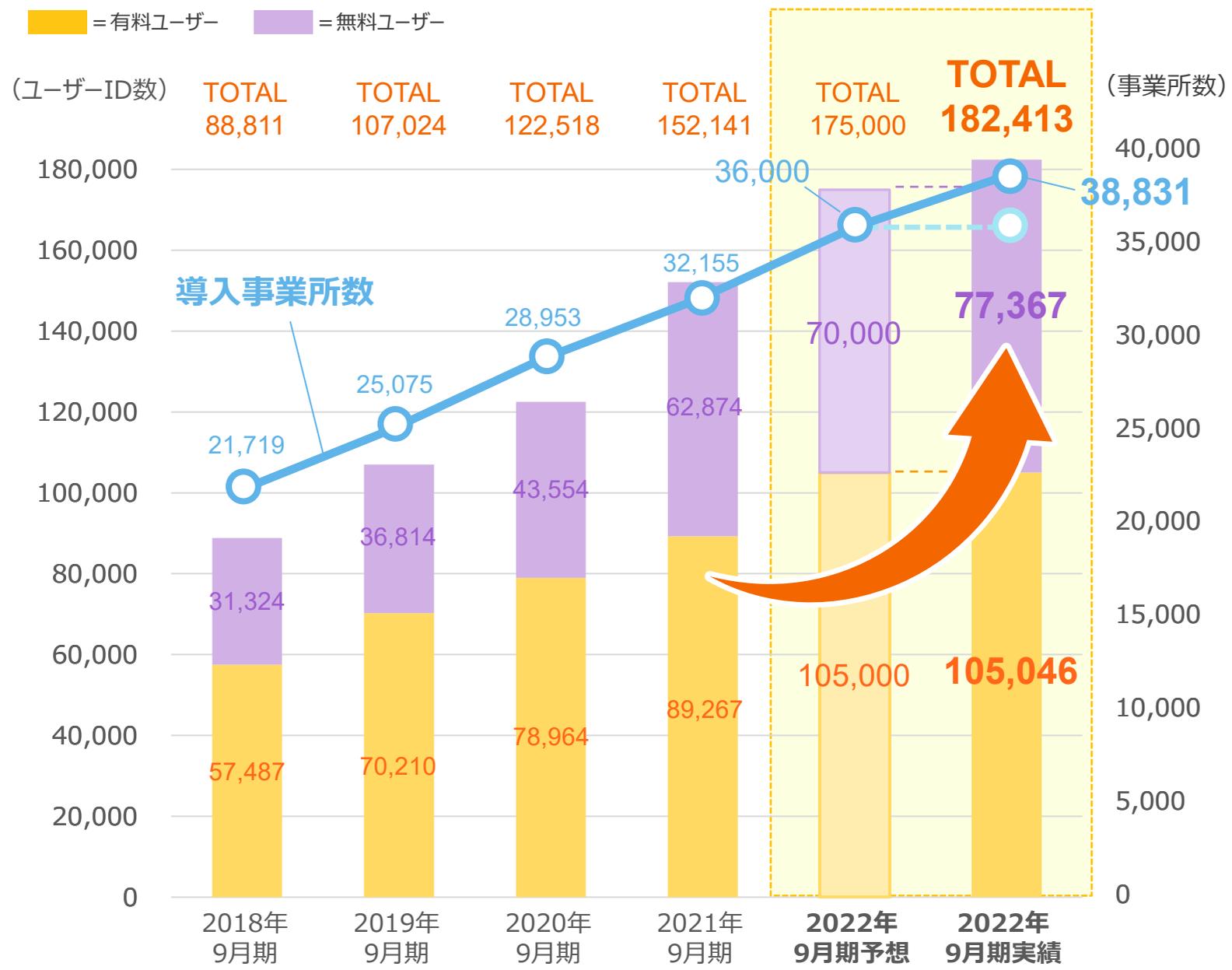


※地域数の単位は、厚生労働省が想定する地域包括ケアの人口3万人程度の「中学校区」

## 東京都全域 「東京都多職種連携ポータルサイト」 を運営



# 2-8.クラウドサービス ユーザーID数と導入事業所数推移



2022年9月期

YoY  
**120%**

TOTAL

YoY  
**123%**

無料ユーザー

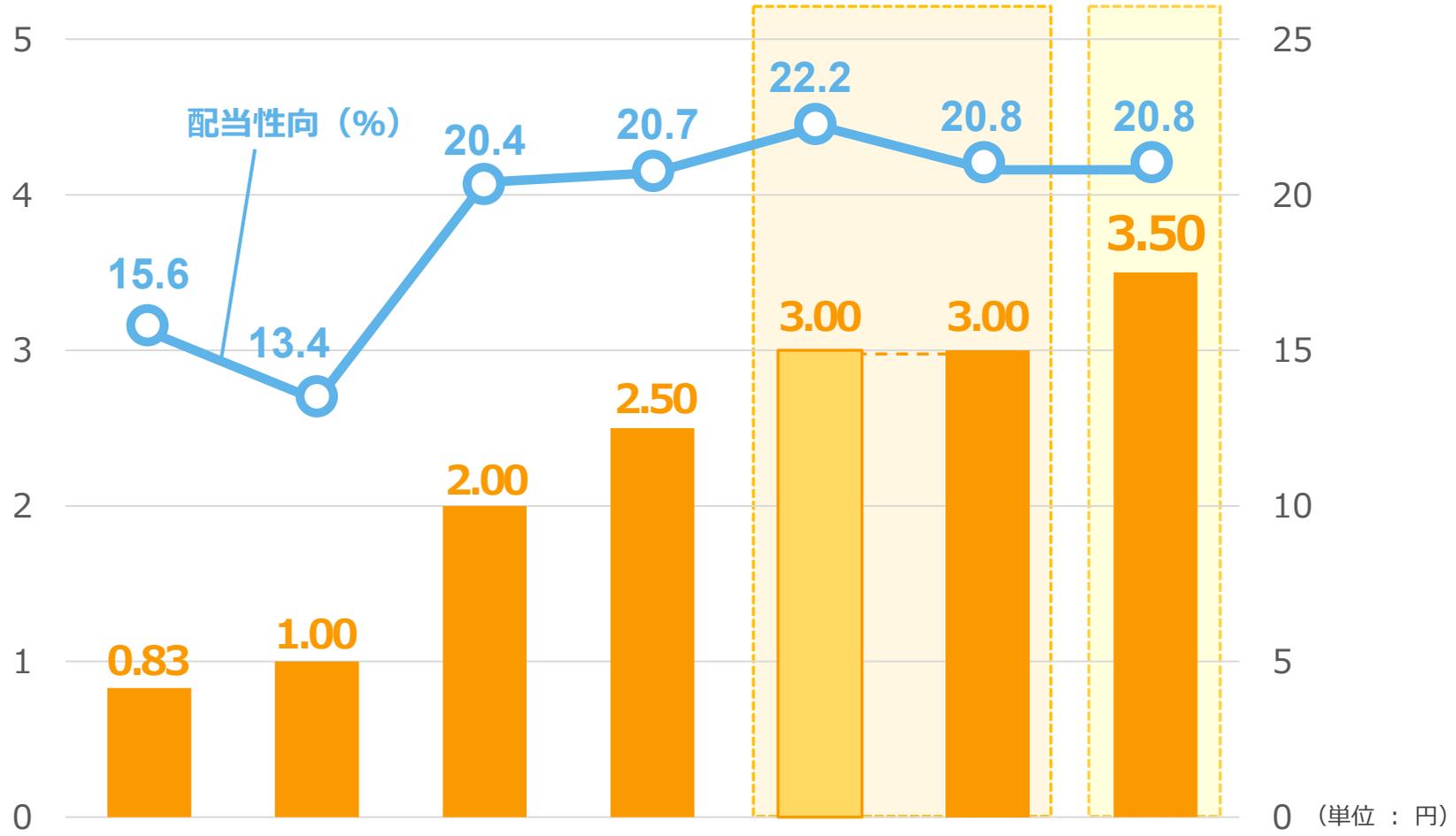
YoY  
**118%**

有料ユーザー

# 2-9.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) 2.50円 1.00円 2.00円 2.50円 3.00円 3.00円 3.50円

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 2022年9月期予定 2023年9月期予想

## 2-10.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**

**W**  
チャンス

### 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**

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願います。

※当期は、2022年9月30日時点の株主名簿に記録または記載され100株以上保有の株主様より実施いたします。なお②は、2021年9月30日、2022年3月31日及び2022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。

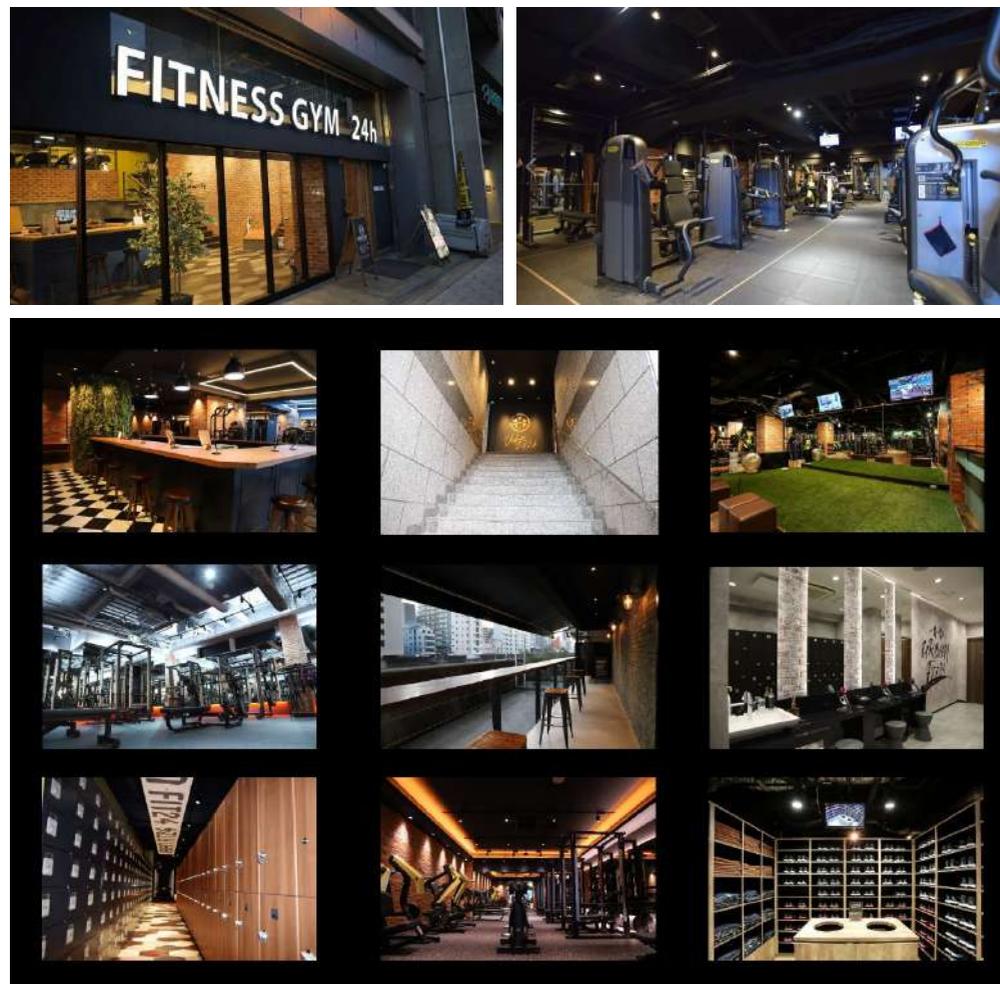
# 3.事業TOPICS

## 株式会社アーバンフィットを完全子会社化



大阪を中心に24時間営業のフィットネスジム運営およびフランチャイズ展開を主たる事業としている株式会社アーバンフィットの株式を取得し、当社の完全子会社と致しました。

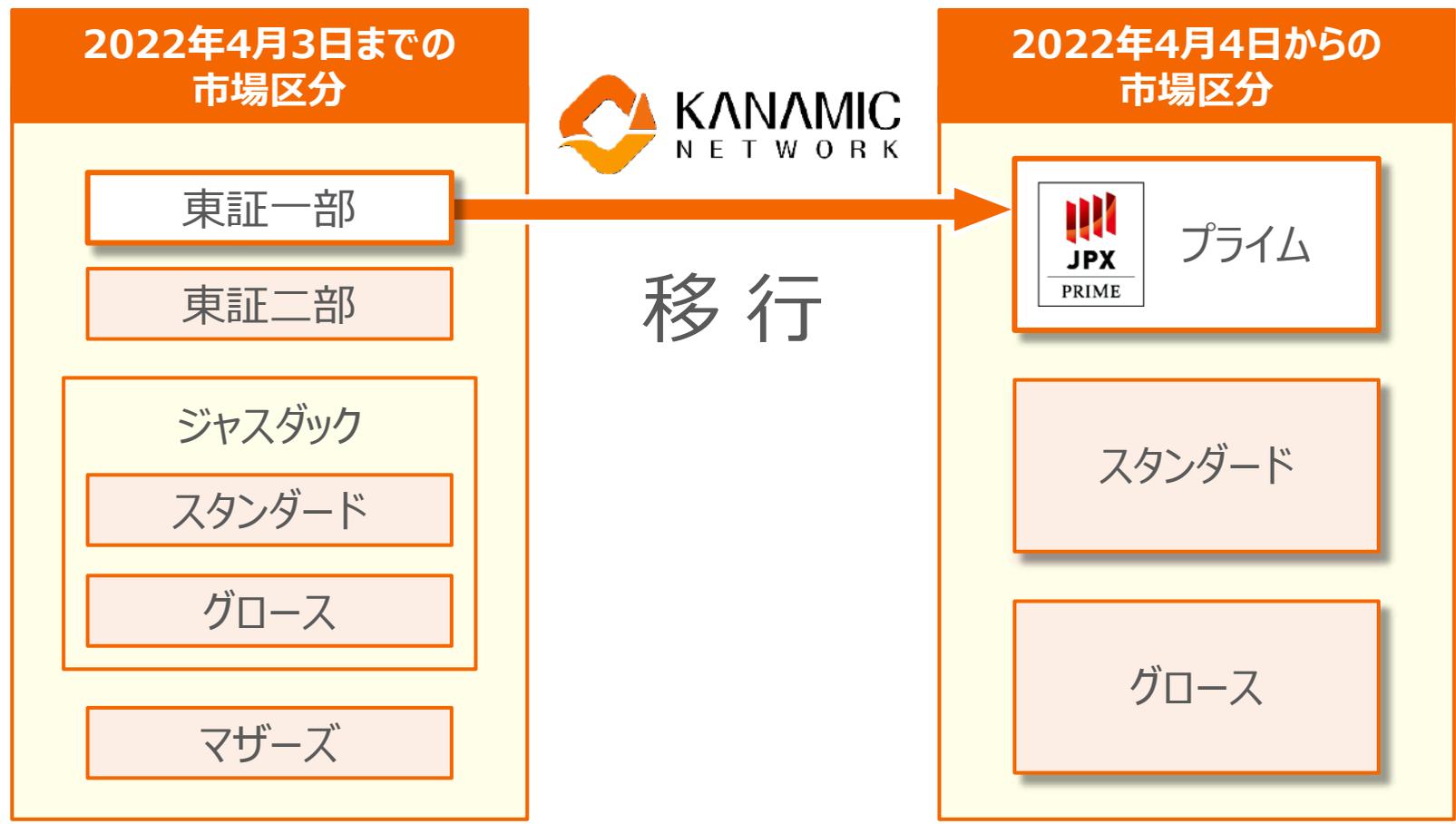
更なる成長・発展を遂げるために超高齢社会のヘルスケア分野と関連性の高い事業を推進し新たな付加価値を創造していくことが必要であると認識しており、今後もM&Aを積極的に推進しヘルスケア分野から保険サービス分野、リアル店舗からITサービスまで事業ポートフォリオの拡大等を掲げております。



# 3-2.東京証券取引所新市場区分「プライム市場」への移行

2022年4月4日

## 新市場区分「プライム市場」への移行



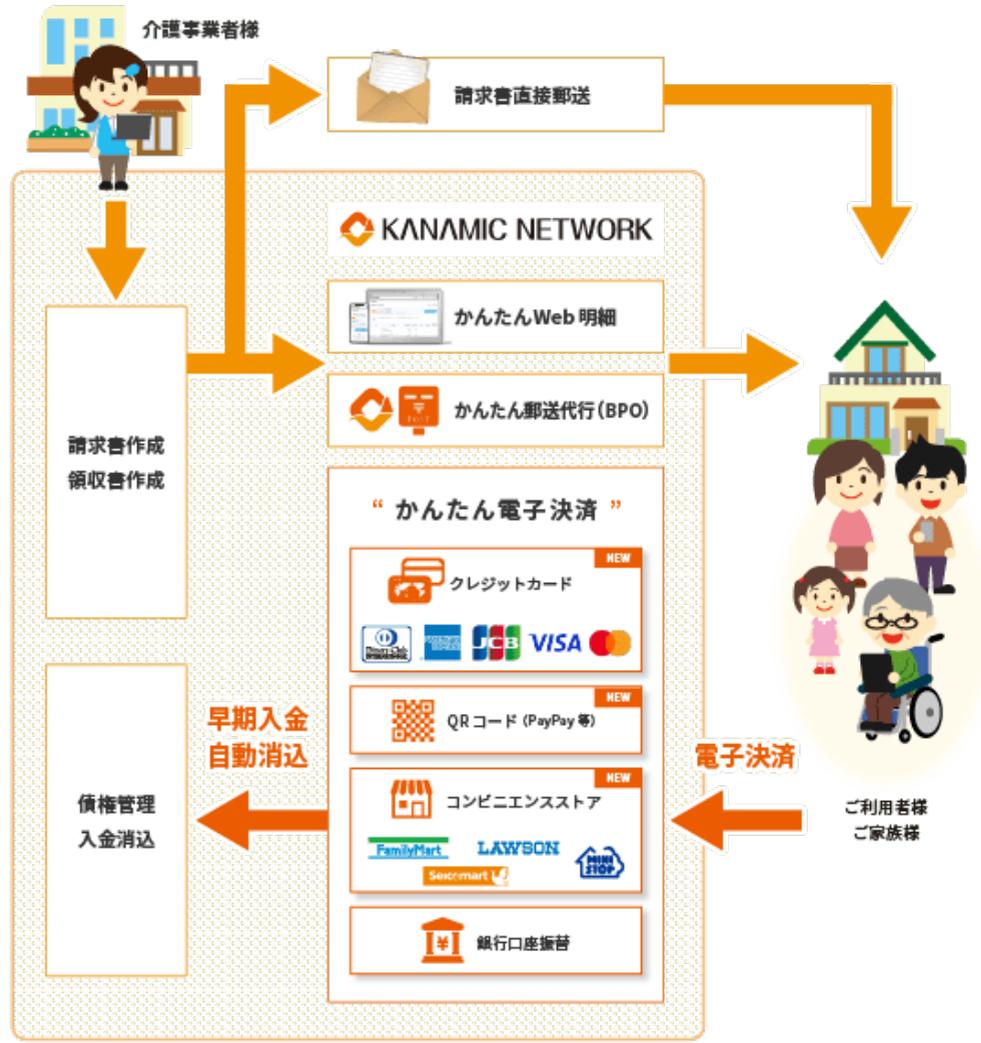
当社は東京証券取引所市場区分の見直しに伴い、新市場区分「プライム市場」に移行致しました。

### 「健康経営優良法人 2022」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 2022」に選定されました。

## 「カナミックかんたん電子決済サービス」の提供を開始！



カナミッククラウドサービスで作成した介護サービス利用者様向けの請求書、及びカナミックWeb明細の決済手段として従来の「銀行口座振替」に加え、Fintechサービスである「クレジットカード決済」、「QRコード決済（PayPay）」、「コンビニ決済」の提供を開始いたします。

これにより、介護現場における事務業務負荷の軽減や早期入金化、カナミッククラウドサービス上の債権管理機能の自動消込によるヒューマンエラー回避等を図ることができます。

## 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

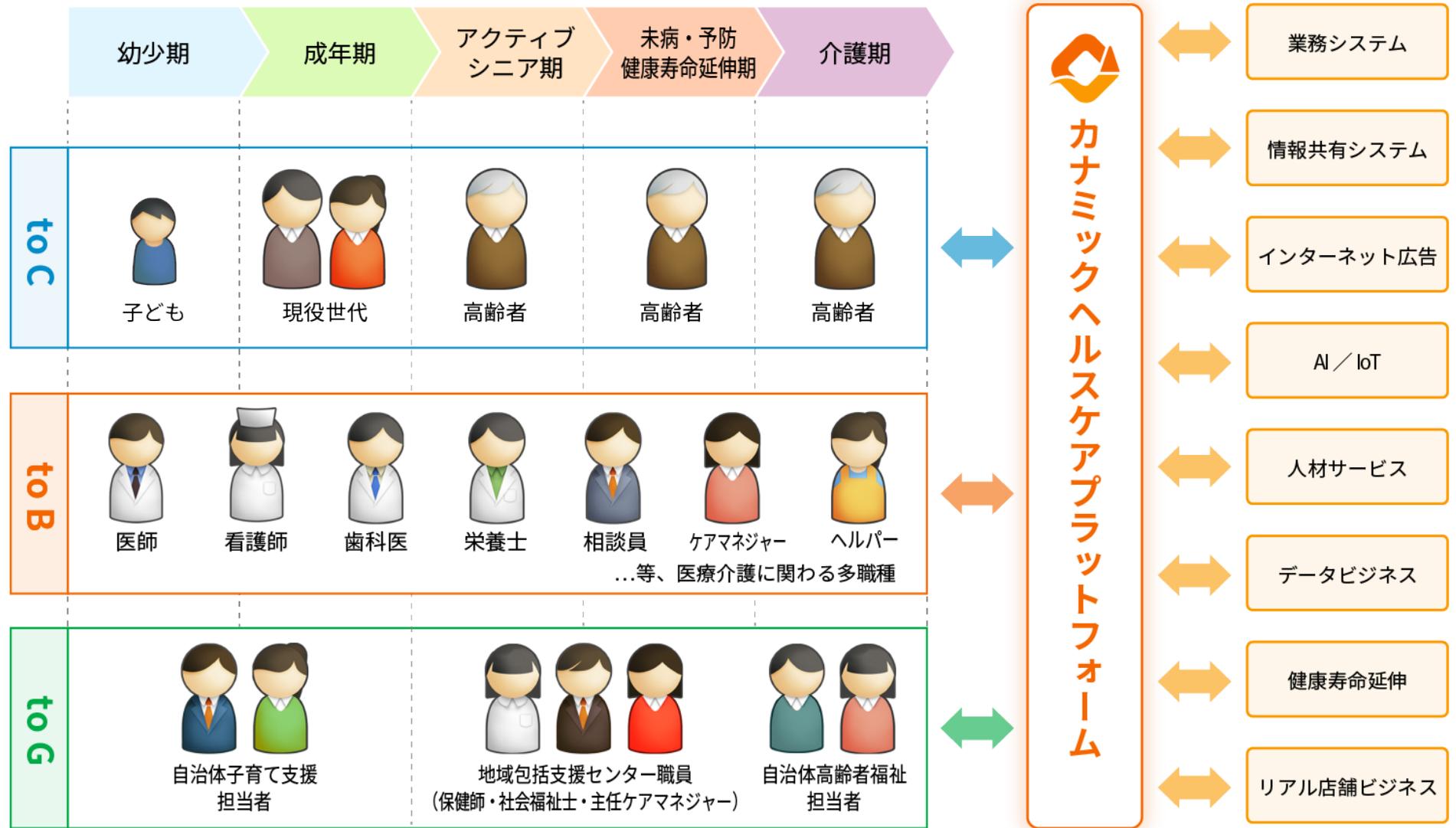
ヘルスケアプラットフォームを構築し、個人法人を問わず全利用者に付加価値を提供する

事業ツール

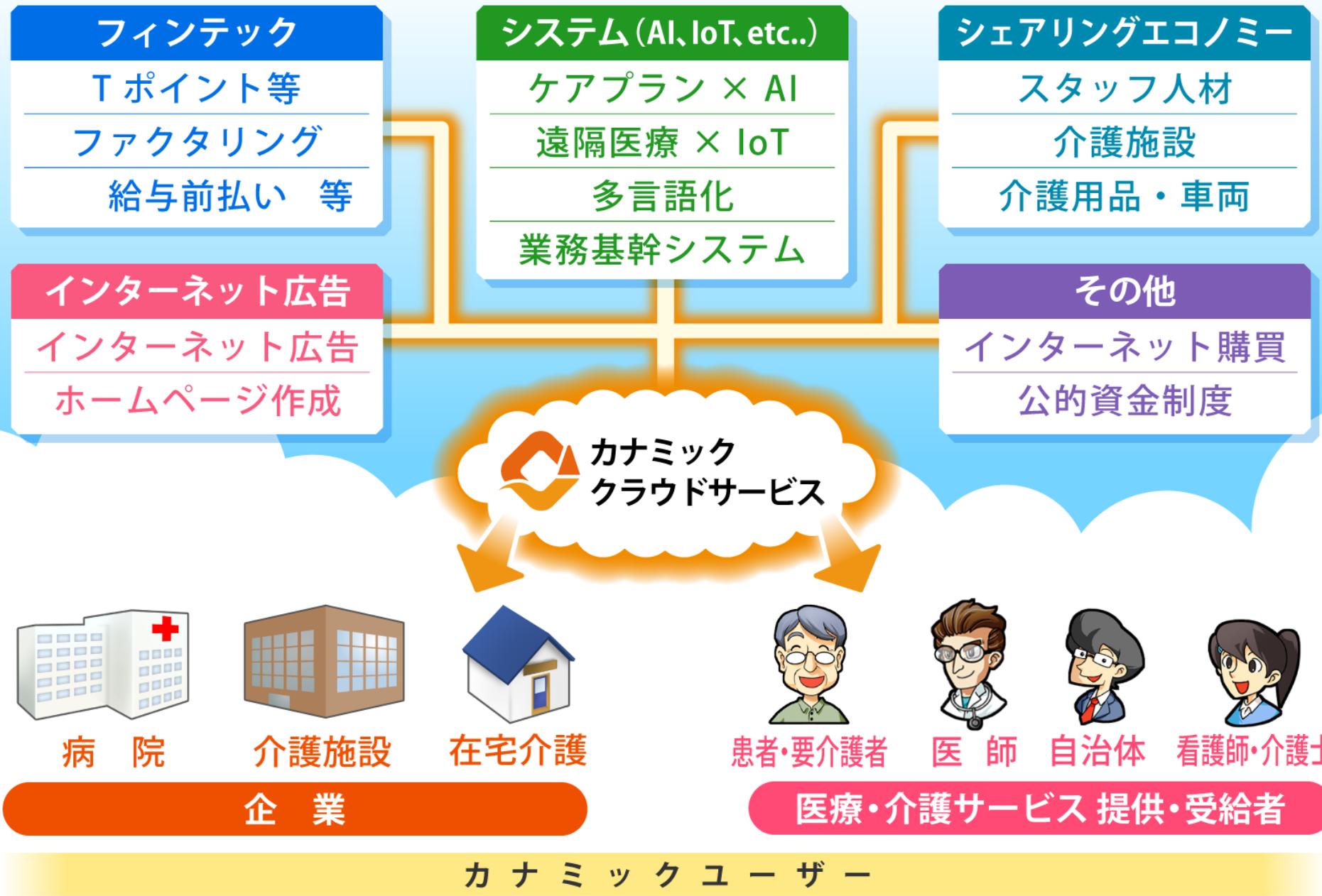
# 4-2. 当社の成長戦略について

## ■「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。



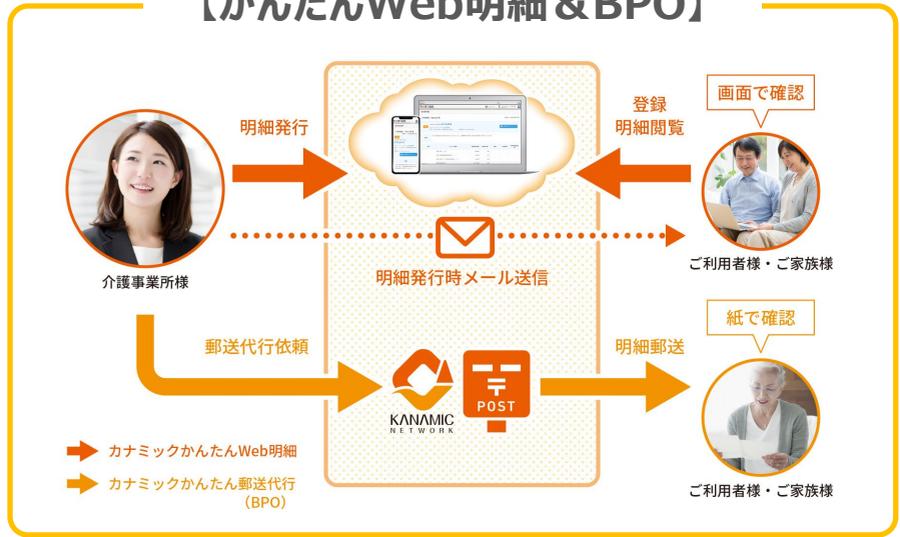
# 4-3.成長戦略 -プラットフォーム化-



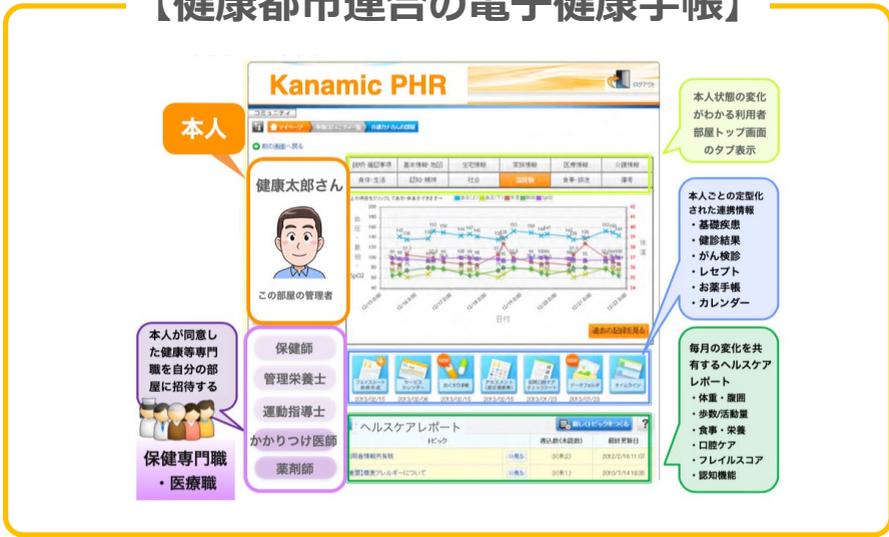
# 4-4.新サービスのリリース

## ■ 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

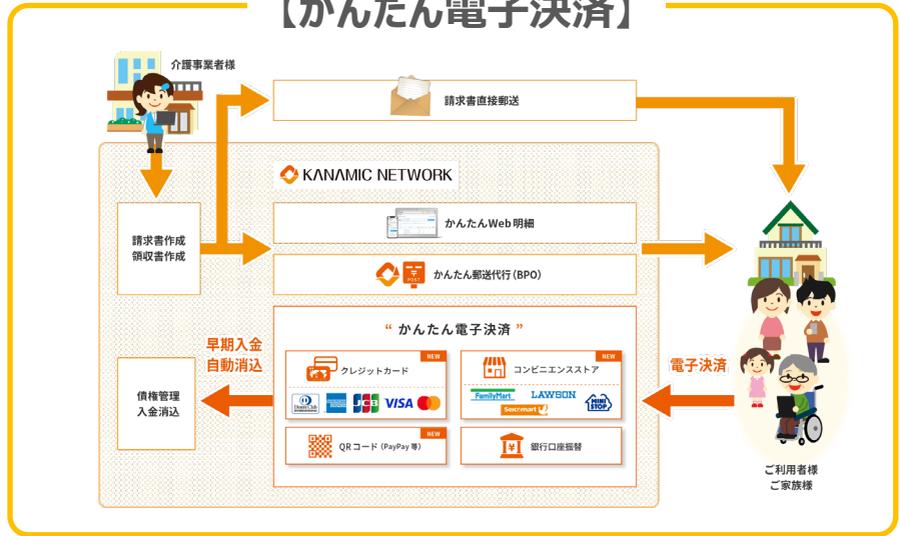
【かんたんWeb明細 & BPO】



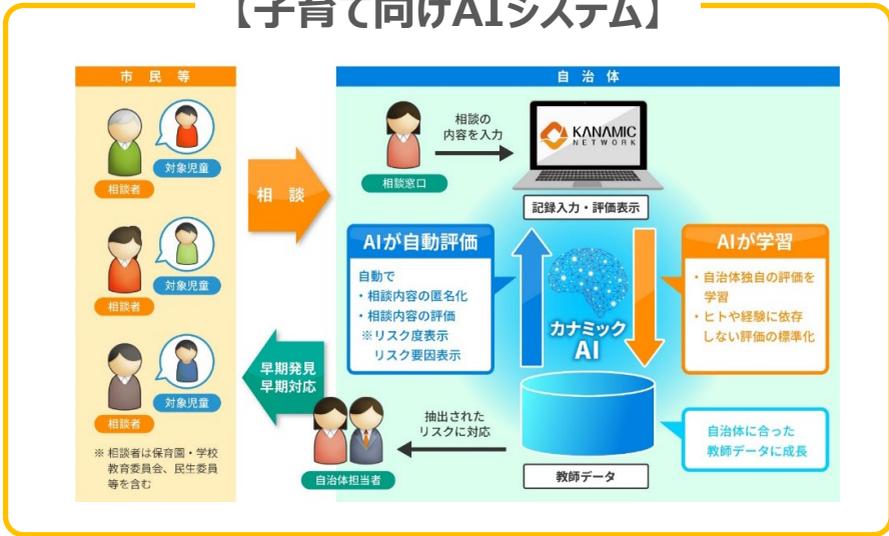
【健康都市連合の電子健康手帳】



【かんたん電子決済】



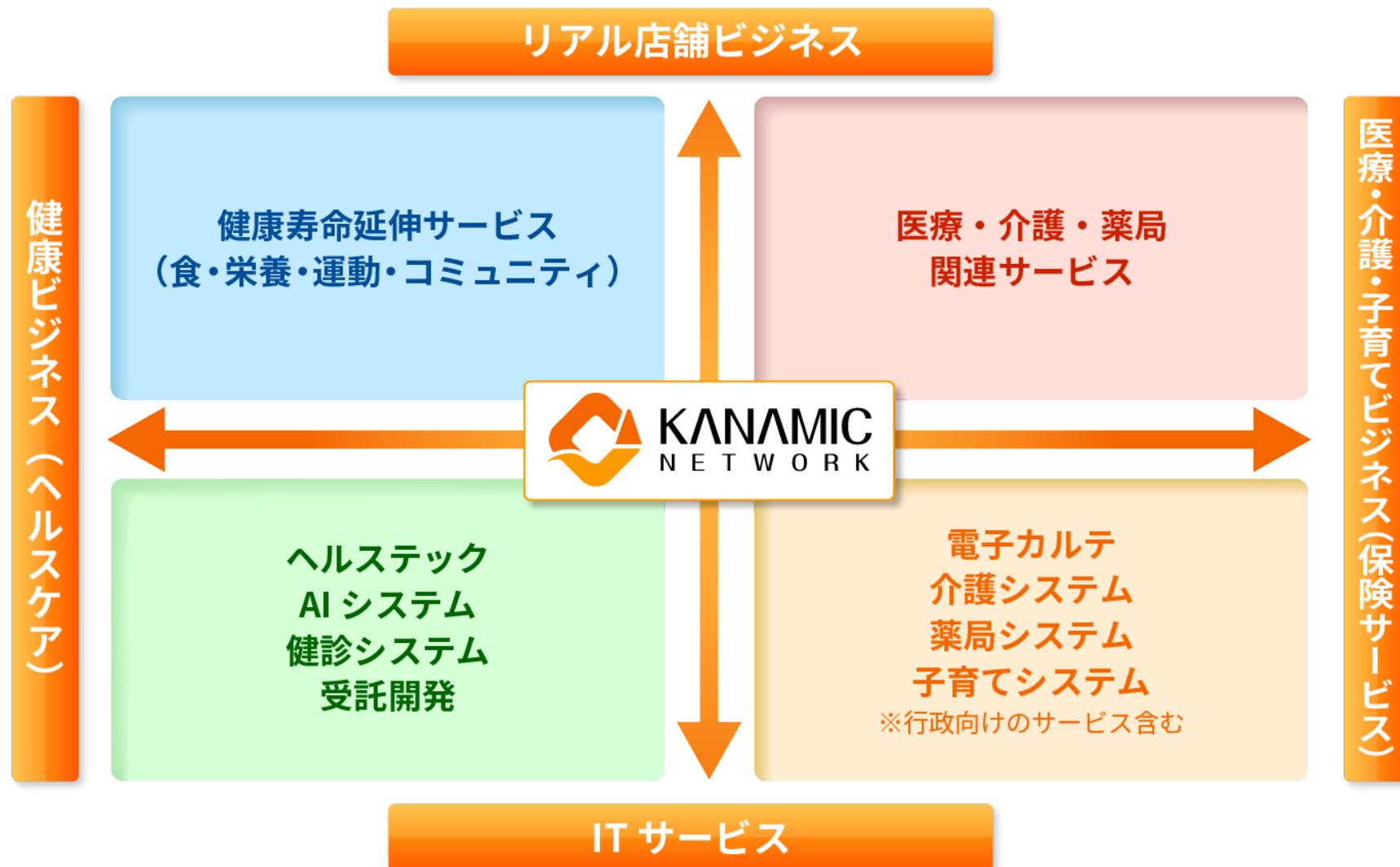
【子育て向けAIシステム】



# 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



プラットフォームサービス

行政・医療・介護

行政・保育・健診

医療介護連携

子育て支援



介護離職ゼロ

子育て支援

CCRC

負担軽減  
社会参加促進

地方創生による  
地域活性化

若者が働きやすい  
まちづくり



医療・介護・子育ての「多世代包括ケア」

# 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

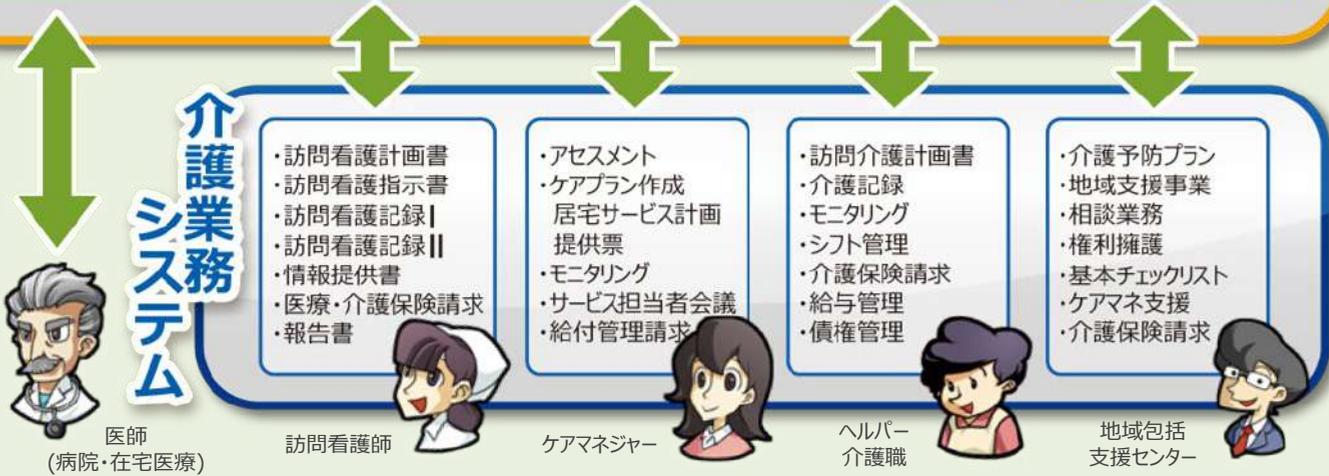
情報共有システム



【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

介護業務システム



## 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。



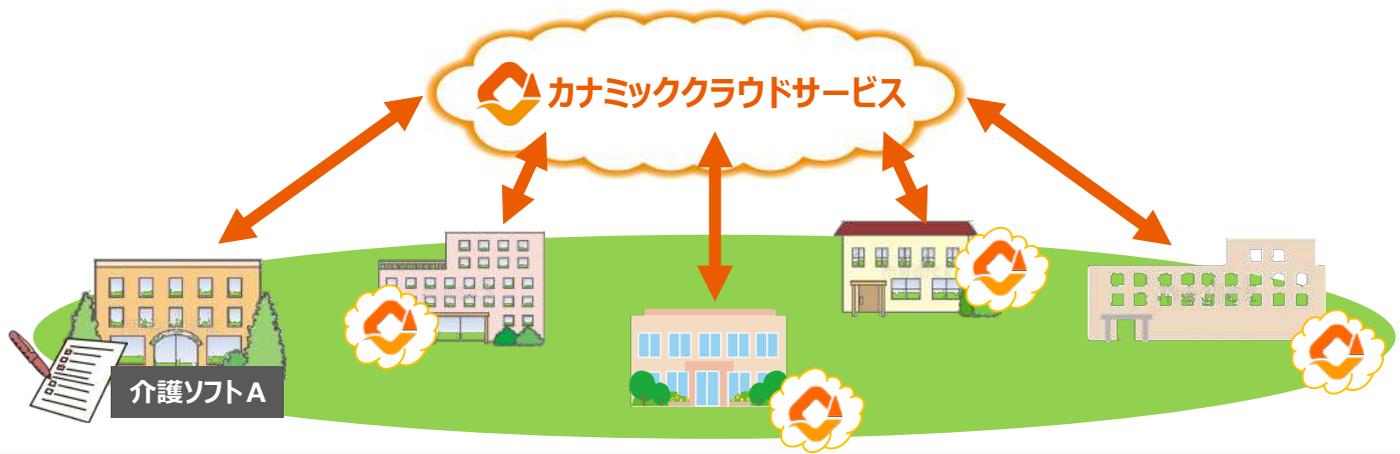
## STEP.2

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。

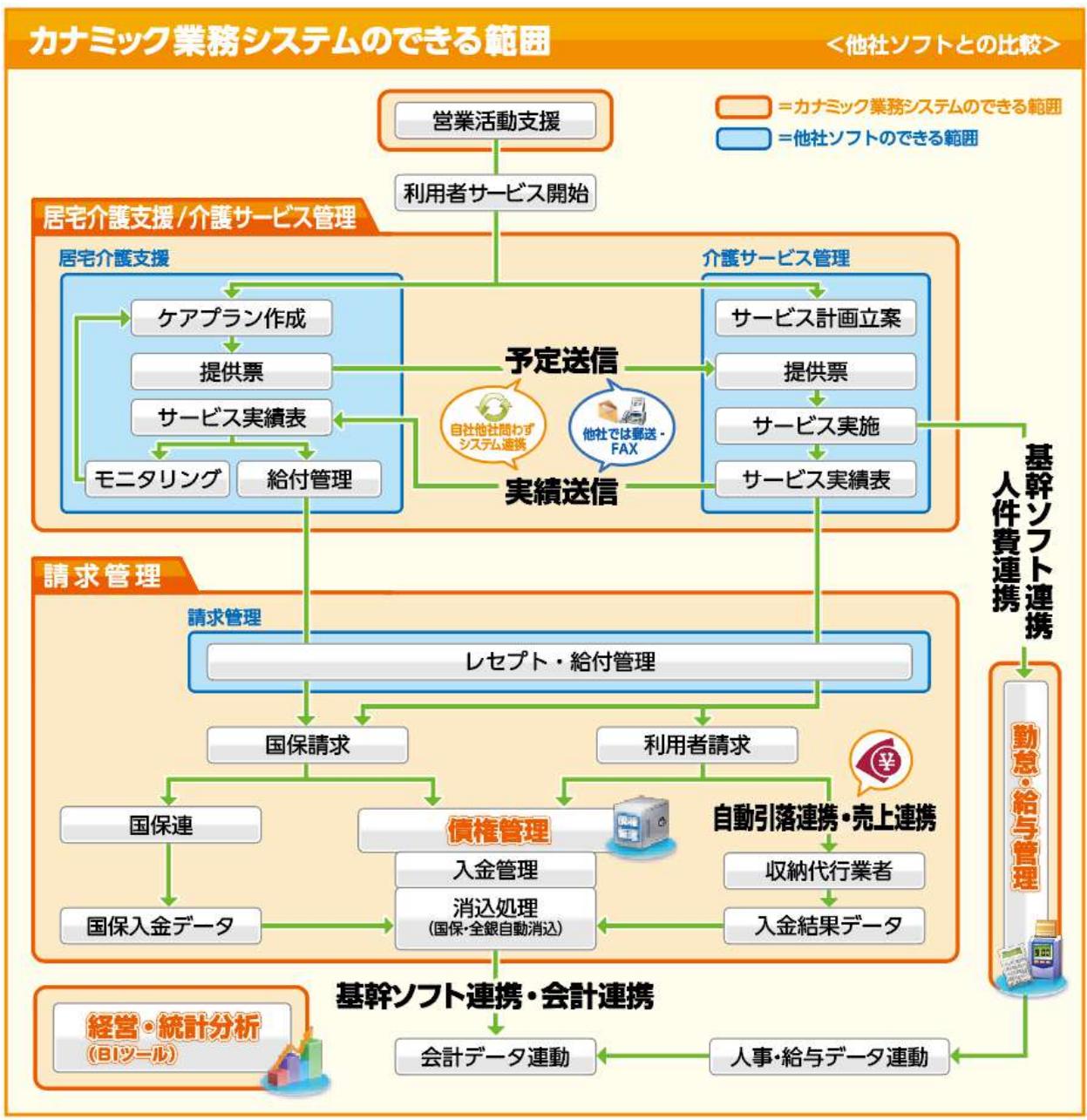


## STEP.3

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>

**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 介護力ナさんの部屋

前の画面へ戻る

介護力ナさんの部屋

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
- 米養士 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	153	150	37.0	99	99
12/17 0:00	144	142	37.3	100	99
12/18 0:00	134	138	37.0	99	95
12/19 0:00	153	150	37.3	99	99
12/20 0:00	144	147	37.3	99	99
12/21 0:00	142	136	37.3	98	97
12/22 0:00	153	150	37.4	98	98

過去の記録を見る

フェイスシート 新規作成 2013/02/15

サービス カレンダー 2013/02/06

おくすり手帳 2013/02/15

アセスメント (設定調査票) 2013/02/15

訪問口腔ケア チェックシート 2013/01/23

データフォルダ 2013/07/23

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



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

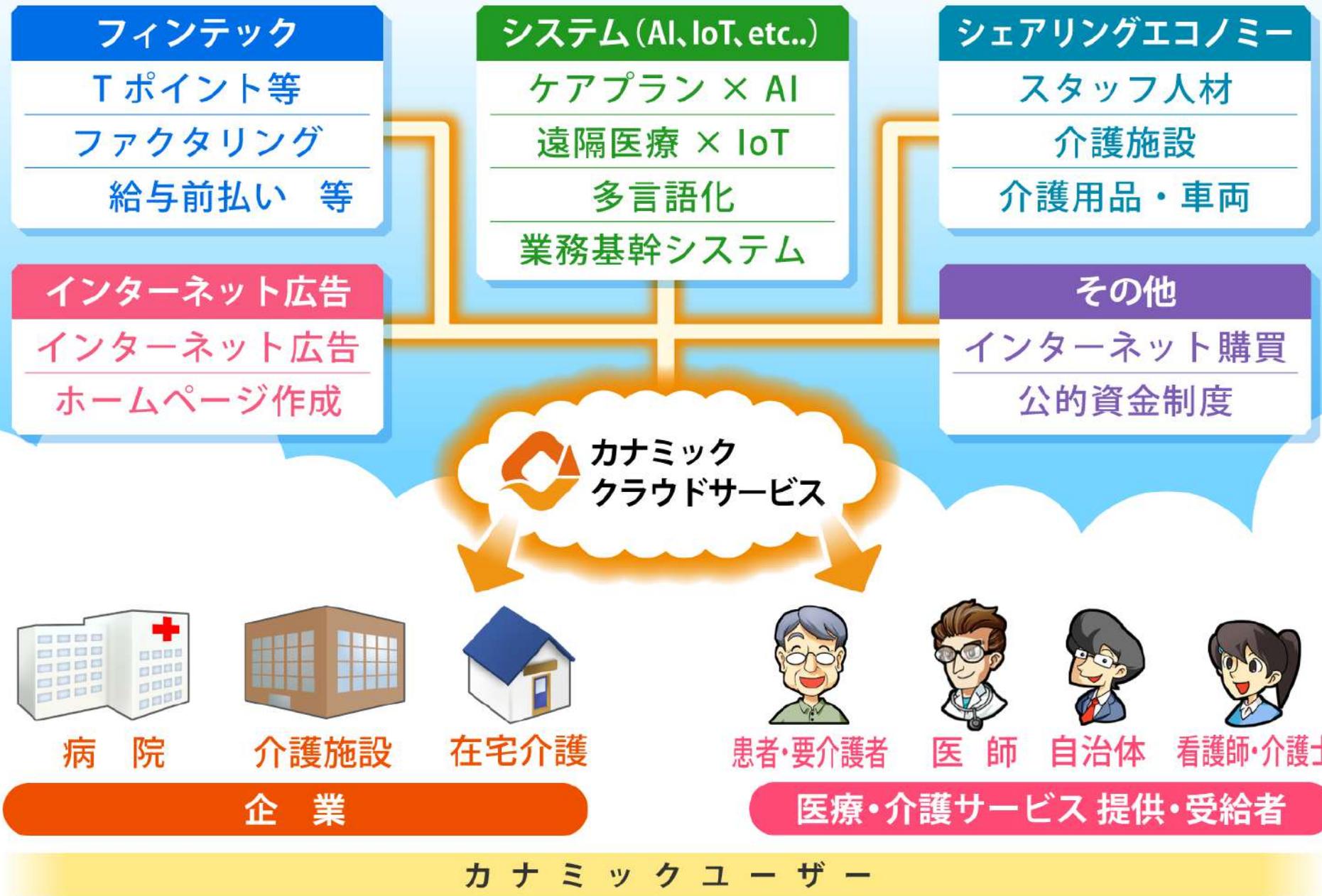
# 5-6.子育て支援システム

## 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

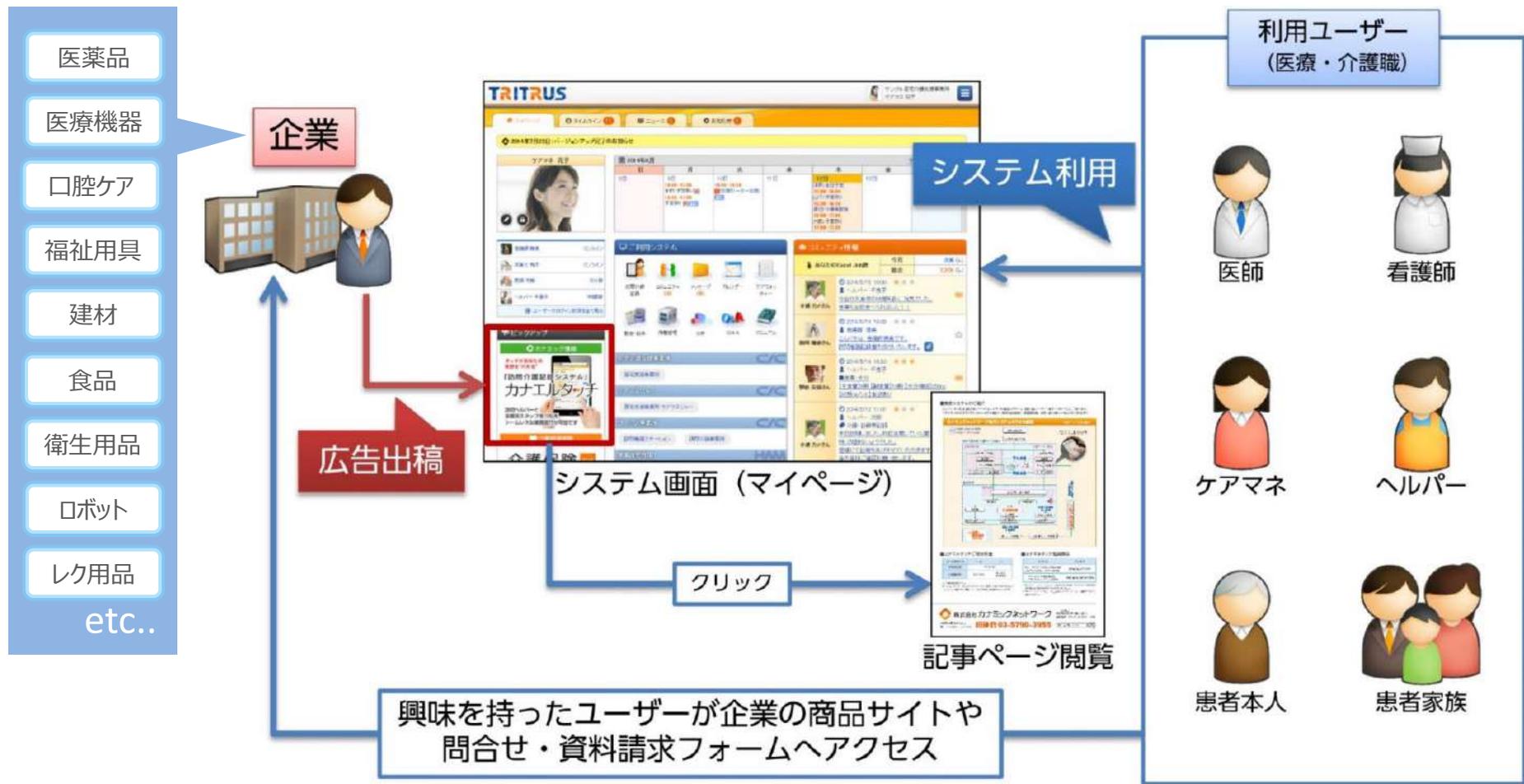


# 5-7.プラットフォーム化による収益拡大



# 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**

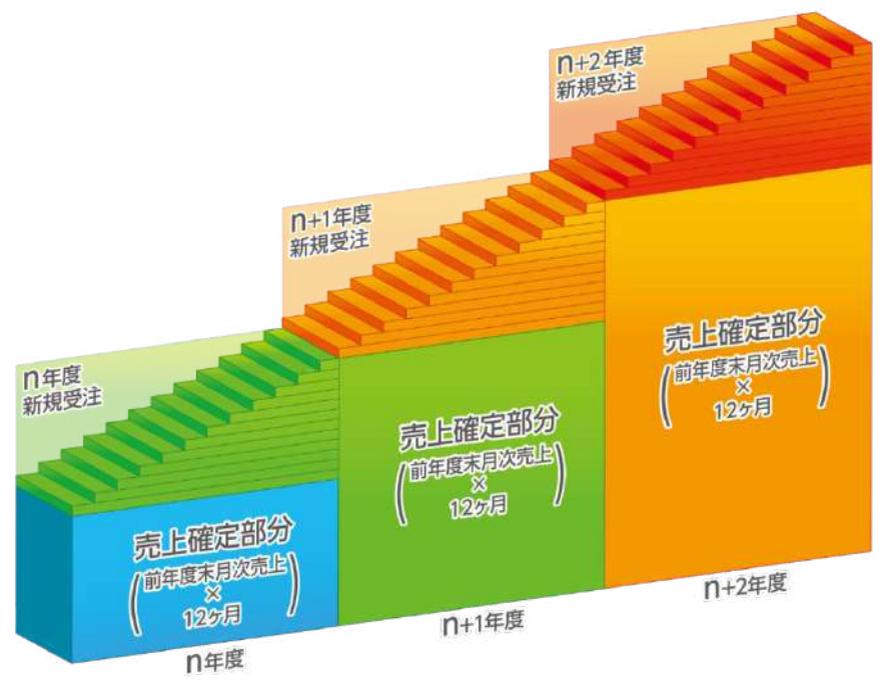
- ユーザー経由で要介護者にサンプル試供品の提供

## 6. 当社の強み

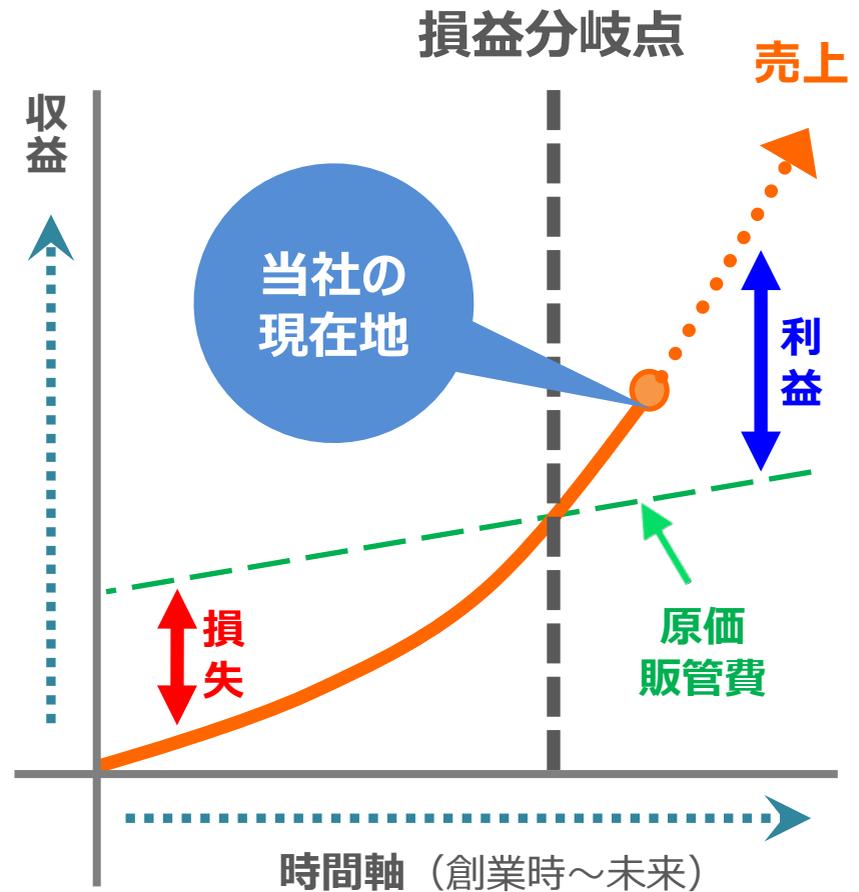
# 6-1.ストックビジネスの収益構造

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



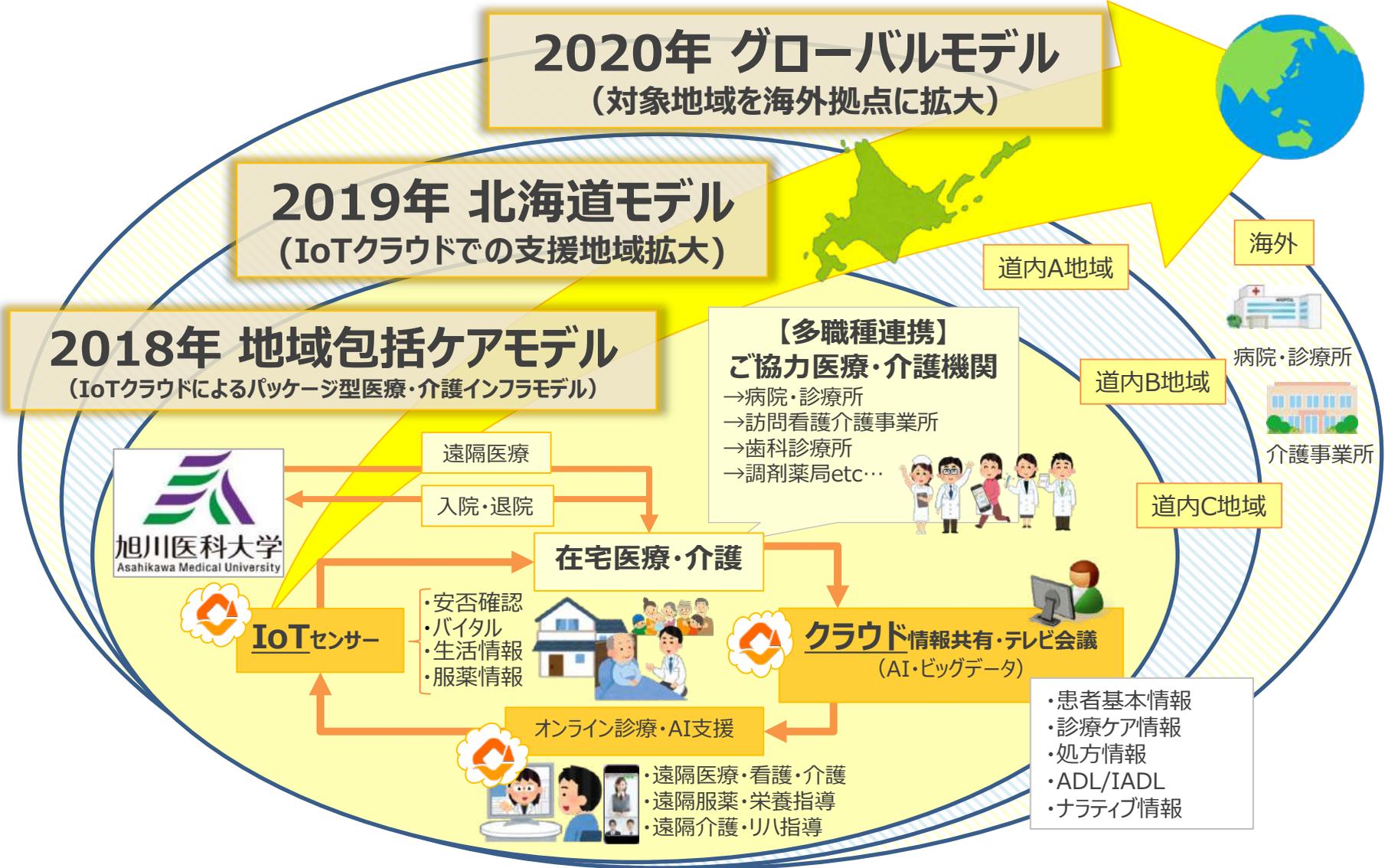
## ■ 当社のステージ





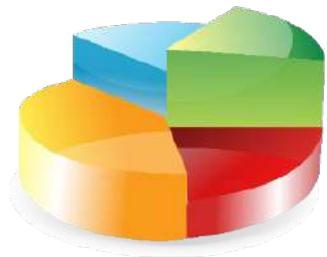
# 6-3. 旭川医科大学との共同研究（地方型モデル）

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。



医療介護連携

子育て支援



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。