

近況報告会 質疑応答要旨
(2021年12月18日開催)

Q1：プライム市場上場を選択したが、今後の課題と対策について教えてほしい。

A1：当社グループの今後の収益の柱はヘルスケア事業になると考えています。ヘルスケア事業の顧客は病院、調剤薬局、自治体ですので、セキュリティを担保することや会社への信用・信頼を高めることが重要であると考えています。プライム市場は上場を維持する基準が高いことから、今後その条件をクリアした状態を維持することを通じて、顧客の信頼・信用を高めていくためにプライム市場を選択しました。プライム市場で求められるコーポレート・ガバナンス体制も高い水準です。現時点において全てをクリアしていない項目については、今後コンプライできるよう取締役会で議論を重ね、当社事業のステークホルダーの皆様からの信頼・信用を高めていきたいと考えています。

Q2：ヘルスケア事業の現時点でのマネタイズ状況と今後の見通しについて、多少詳しく目をお願いいたします。(オンライン質問)

A2：

<実績および業績予想の観点から>

2021年9月期のヘルスケア事業全体の売上高は、37.9億円となりました。そのうちルナルナやカラダメディカのBtoC型コンテンツ事業は23.3億円ですので、その他新規に取り組んでいるヘルスケア事業の売上高は14.6億円となりました。また、2021年9月期のヘルスケア事業全体の営業利益は12.7億円の赤字となりました。そのうち月額コンテンツ事業は利益14.5億円ですので、その他新規に取り組んでいるヘルスケア事業の営業利益は△27.2億円の赤字となりました。今後の拡大余地は十分あるものの、足元の開発費や営業活動の人件費負担が大きい状況です。2022年9月期は、ヘルスケア全体での売上高は44億円(前期比+6億円)を予想しています。営業利益は、△6億円程度の赤字に縮小したいと考えています。クラウド薬歴の導入件数を伸ばすことによる売上高拡大を通じて、新規事業領域の赤字を縮小していく方針です。電子母子手帳アプリ「母子モ」やオンライン相談サービスは単価が低いですが、子育てDXサービスでは1自治体当たりの単価が飛躍的に高くなりますので、子育てDXサービス事業の拡大に繋げていきます。

<定性的な観点から>

ヘルスケア事業について、利益構造、カテゴリー、システム開発の3つの点からご説明します。

・利益構造

コストは開発コストと営業コストが大半を占めています。ヘルスケア事業の場合、開発はゼロから始めていますので莫大なコストを投下してきましたが、一旦開発が終わると開発費は時間の経過とともに著しく減少していきます。営業コストについては、既存顧客の維持に係るコストと新規顧客開拓のためのコストでは、前者の方が5倍程大きいといえます。そのため初期の営業コストは大きいですが、一度顧客となると追加サービスの紹介等を通じてアップセルが可能になり単価上昇が期待できますし、初期の摩擦係数は大きいですが、その後は急激に小さくなっていきます。すなわち、導入件数が増え売上高増加とともにコストは縮小し、その結果利益がストックとして積み上がっていくという利益構造になっています。

・ カテゴリー

当社のヘルスケアサービスは大きく分けると調剤薬局向け、健診機関向け、医療機関向け、自治体向けに分かれています。

調剤薬局向けには、クラウド薬歴の他、電子お薬手帳、在庫管理、ピッキングシステムがあります。クラウド薬歴または電子お薬手帳など単一サービスの導入後、他のサービスもご紹介し導入数を増やしていきます。また他社リプレイスのタイミングでも販売機会があります。

自治体向けには、母子手帳アプリのみのサービス展開では月額の上高は小さいものですが、小児予防接種等の子育てDXサービスは高単価であり、今後導入数を伸ばすことによって増収が期待できます。子育てDXが導入された自治体では、母子モ経由でのQRコード利用者が急増していますが、自治体と医療機関にかかるコストが半分に減るため、その導入メリットが大きいことから、今後成長が期待できる領域です。自治体向けサービスは、母子手帳アプリ導入のハードルは当初高いものでしたが、一度導入されるとアップセル商材（オンライン相談）の導入がスムーズで、好調に推移しています。

医療機関向けには、病院、調剤薬局、健診機関とつながるネットワークを、別府市で2021年11月より構築しています。健康診断の結果を参照しながら薬局での服薬指導が行えるようになるなど、医療従事者の利便性が飛躍しているとのアンケート調査結果が得られています。その他、オンライン診療、電子カルテ事業も展開しており、若干苦戦していますが、少しずつ契約数を伸ばしています。

・ システム開発

顧客となる医療機関のシステムの多くは、ネットワークとつながることが不得意とされていますが、今後はクラウド化が進んでいくと考えられています。これまで医療機関だけが使うサービスとしての機能が十分でしたが、患者等一般ユーザーも使えるシステムに変わっていく方向性にあります。つまり、システムに詳しくない人も使える仕様にしていく必要があり、適切なUI/UXが必要になります。また、利用者数が飛躍的に増えるためスケーラビリティの面も対応が必要になります。当社グループでは長年、クラウド化、ITセキュリティ、UI/UX、スケーラビリティへの要求に対応できるエンドユーザー向けコンテンツサービスを提供してきました。当社グループに商機があると考えられるのは、こうしたコンテンツサービスで培った開発力が活かされる事業領域であると考えているからです。