

エントリーNo. 1 5 3
足立 厚チーム

足立 厚
上堂 義明
植田 元気
服部 満
山本 淳

ヘルスケア事業部 事業計画書

(2022~2031年度)

森里 文子



2022年12月4日

事業計画概要（エグゼクティブサマリー）

医療・ヘルスケア産業の将来像と現状

31年度目標、経営課題、戦略

既存事業の重点課題

電子カルテの顧客拡大

医療情報連携システムへの対応

新規事業の重点課題

新たなソリューション獲得

新たな収益源の獲得

組織戦略

まとめ

事業計画概要（エグゼクティブサマリー）

医療・ヘルスケア産業の将来像と現状

31年度目標、経営課題、戦略

既存事業の重点課題

電子カルテの顧客拡大

医療情報連携システムへの対応

新規事業の重点課題

新たなソリューション獲得

新たな収益源の獲得

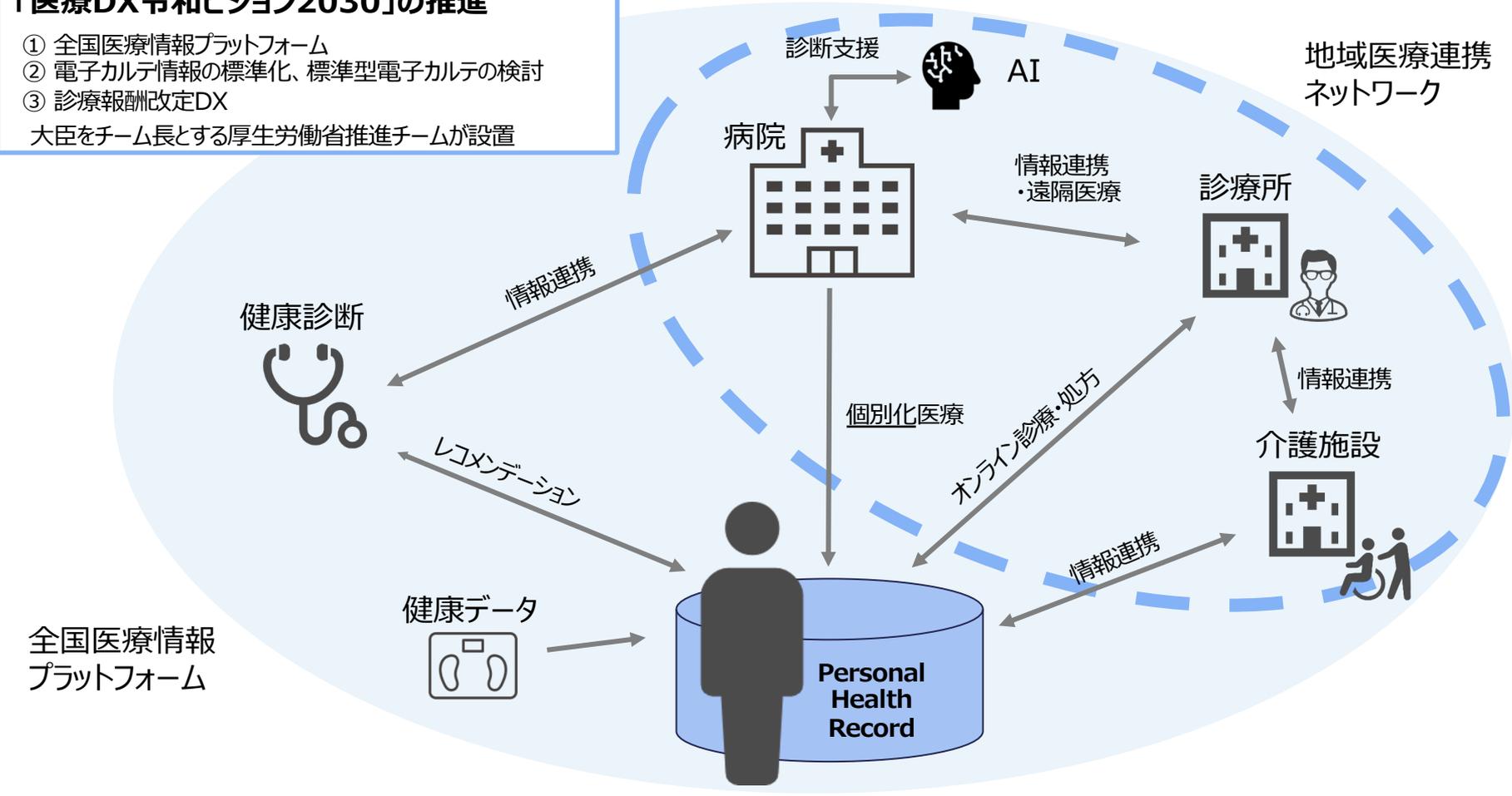
組織戦略

まとめ

医療・ヘルスケア産業の将来像

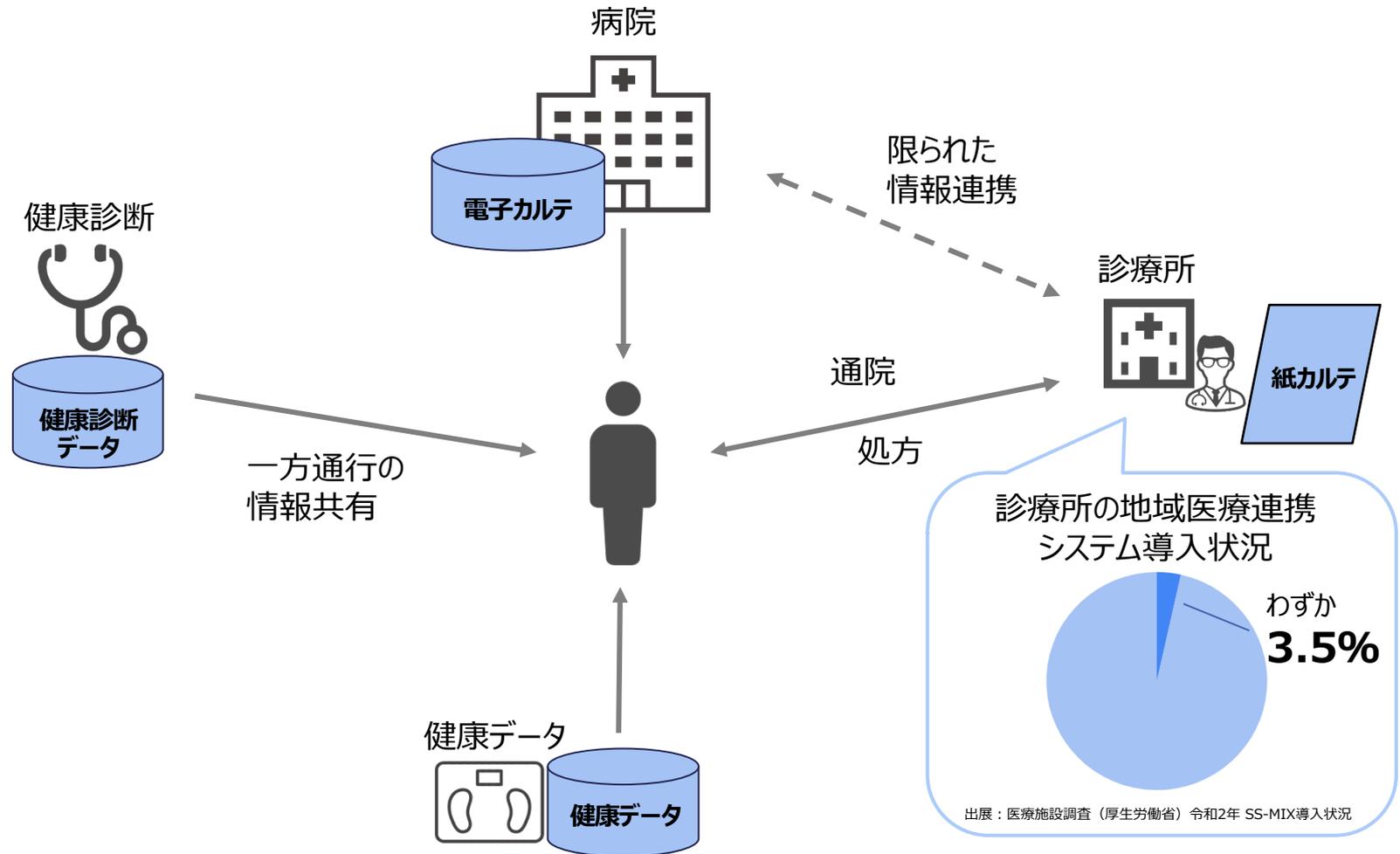
医療情報連携が強化、**患者が医療・ヘルスケアの中心に。**
地域の医療機関が連携する地域医療が進み、地域格差も是正。

- 「医療DX令和ビジョン2030」の推進**
- ① 全国医療情報プラットフォーム
 - ② 電子カルテ情報の標準化、標準型電子カルテの検討
 - ③ 診療報酬改定DX
- 大臣をチーム長とする厚生労働省推進チームが設置



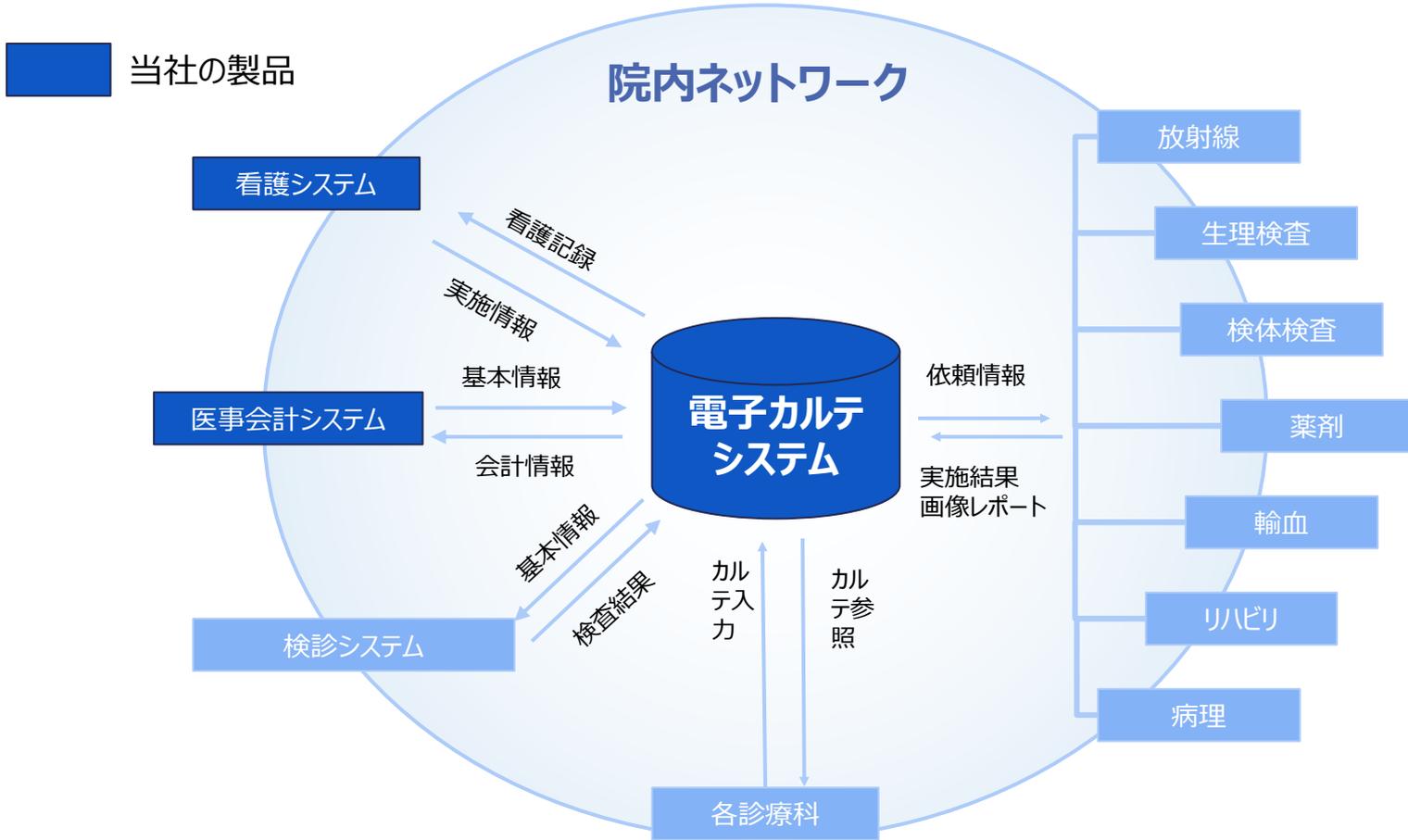
医療・ヘルスケア産業の現状

医療情報が標準化されておらず、医療情報は医療機関ごとに保有され、**情報共有が不十分**。地域格差も課題。



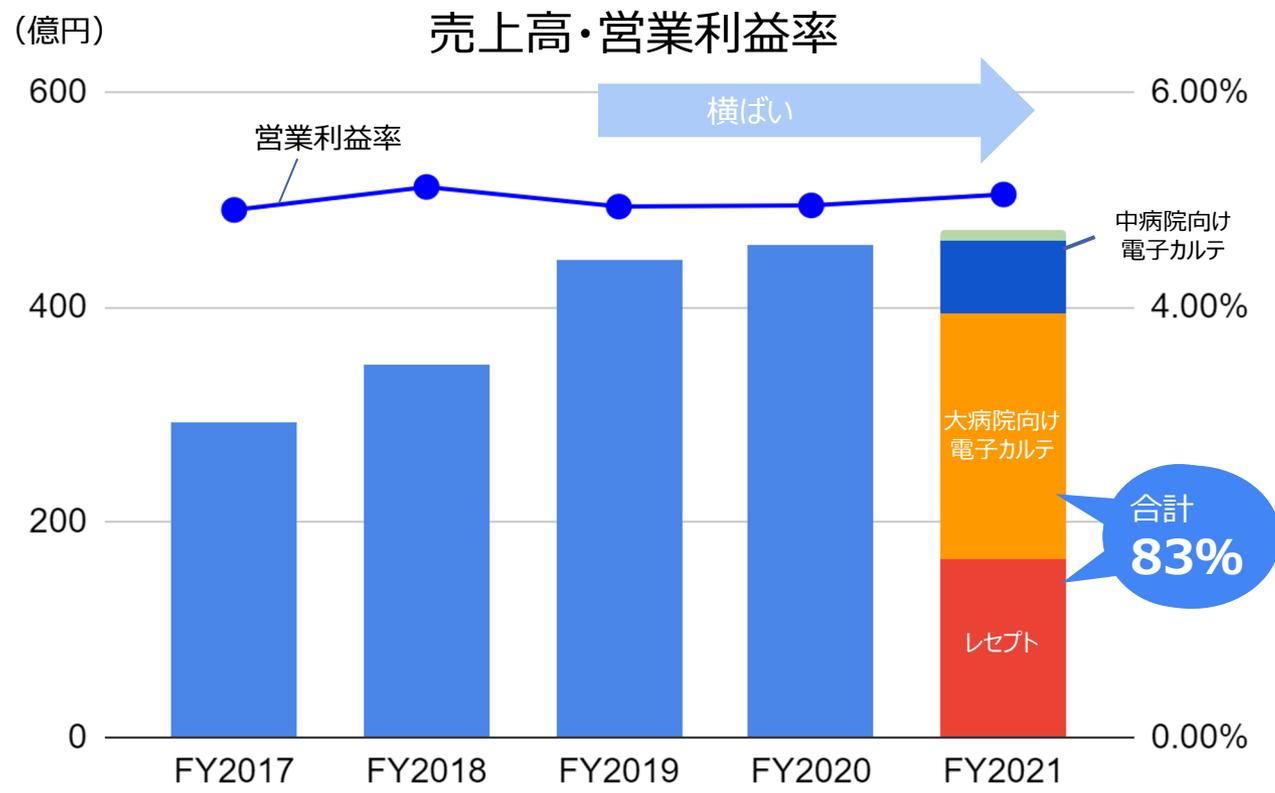
現在の当社ヘルスケア事業部の役割

電子カルテと医事システム（レセコン）が事業の柱。大病院を中心とした、複雑な院内ネットワークの構築に強み。



ヘルスケア事業部の現状

大病院向け電子カルテとレセコンが売上の中心だが、市場の伸びしろ
 少なく**成長が鈍化**。営業利益率も5%前後で横ばい。



大病院での電子カルテ導入状況



出展：医療施設調査（厚生労働省）
 令和2年 電子カルテ導入状況

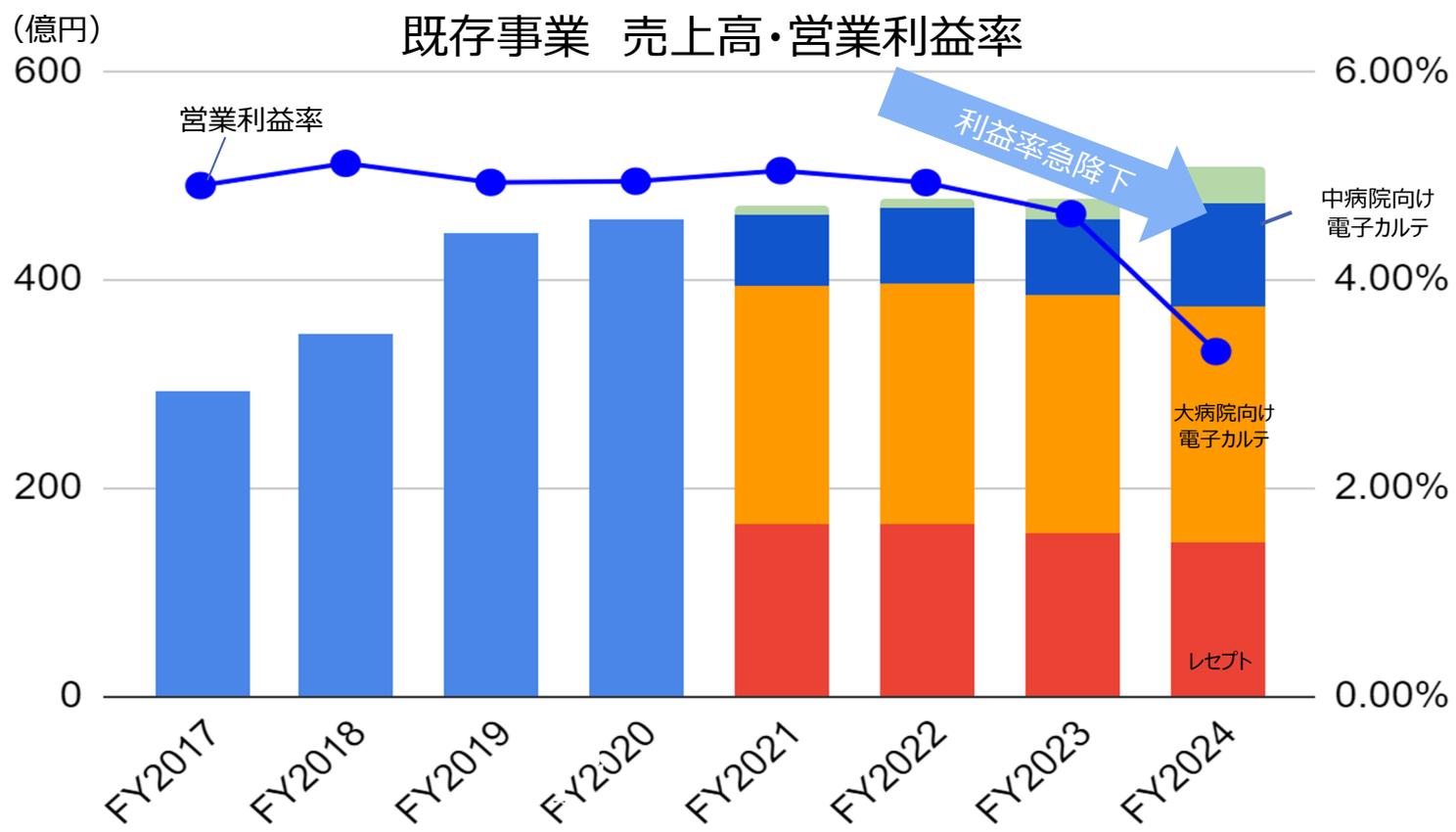
医科での電子レセプト導入状況



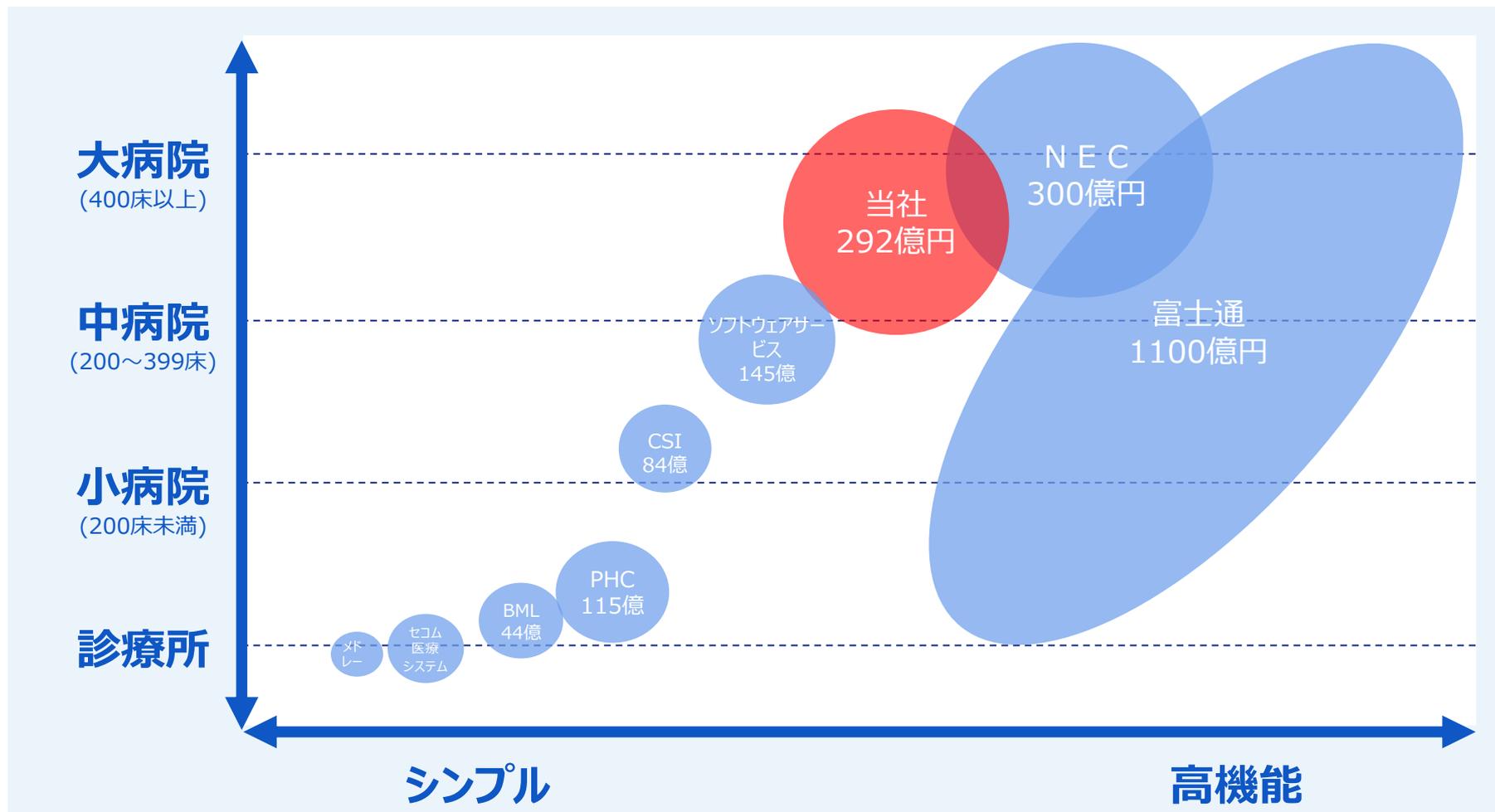
出展：社会保険診療報酬支払基金
 令和4年8月診療分

ヘルスケア事業部の現状

電子カルテ、レセプトの**低価格化**が進んでおり、今年度以降のリプレースで影響あり。営業利益率が低下する見込み。



当社は、**電子カルテ市場で第3位。**
大病院から診療所まで広く展開する富士通がトップシェア。



事業計画概要（エグゼクティブサマリー）

医療・ヘルスケア産業の将来像と現状

31年度目標、経営課題、戦略

既存事業の重点課題

電子カルテの顧客拡大

医療情報連携システムへの対応

新規事業の重点課題

新たなソリューション獲得

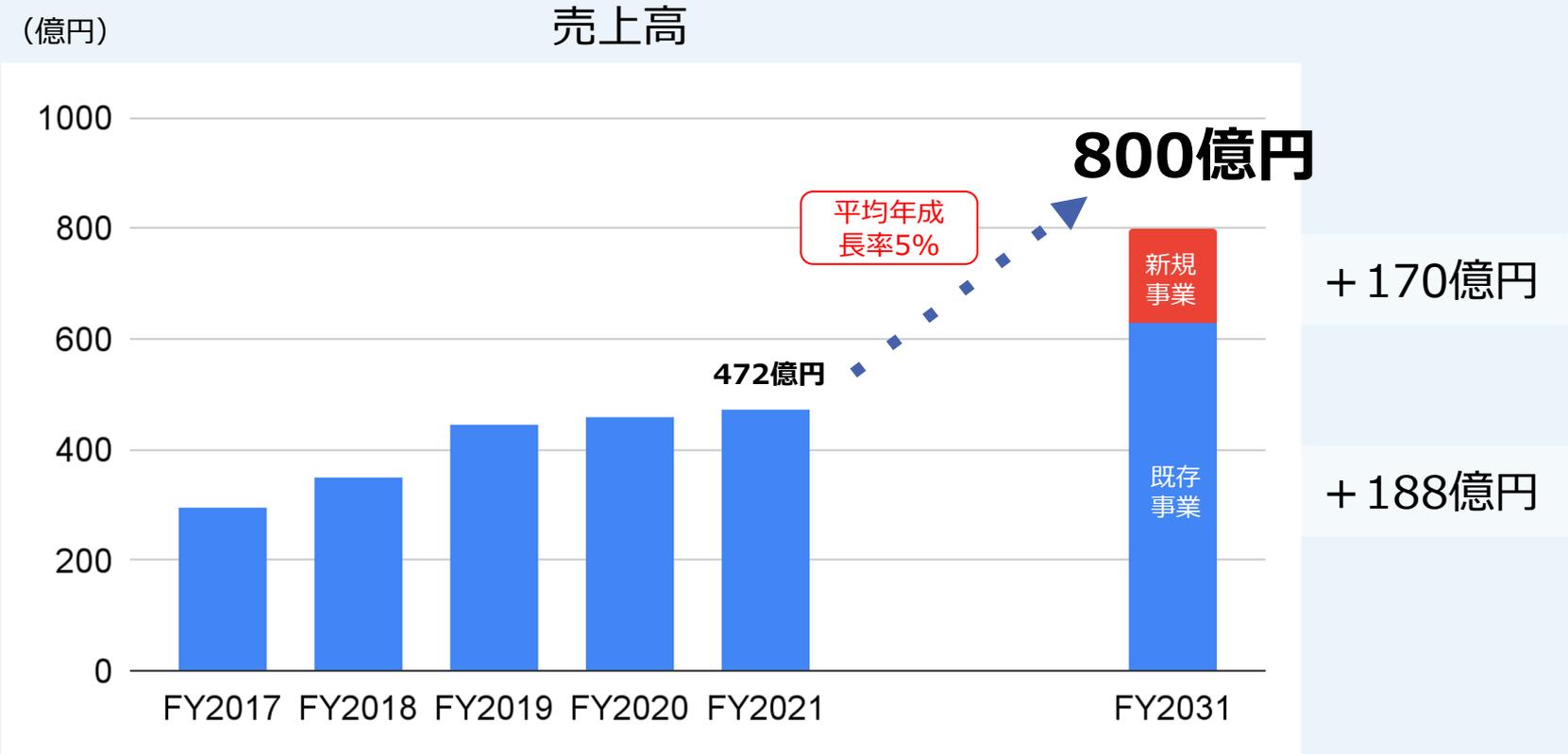
新たな収益源の獲得

組織戦略

まとめ

31年度売上目標

21年度売上から既存事業で+188億円、新規事業で170億円を加え、**合計800億円まで成長**する計画。



6つの課題のうち、重点課題を4つ絞り込み、戦略立案。

区分		戦略	課題詳細	期間	
経営課題	既存事業	販売	電子カルテの顧客拡大	医療情報の中核となる電子カルテのシェア獲得が中長期での競争力維持に必要。顧客拡大のために、特に未導入の多い中小病院のKBFに合わせた新しい製品開発が必要。	短期
		製品	医療情報連携システムへの対応	PHR・地域包括ケアに対応するため、今後の医療・ヘルスケア情報交換の標準規格となる「HL7 FHIR」に準拠した新たな地域医療連携システムを開発する。	中期
	新規事業	製品	新たなソリューションの獲得	AI診断、遠隔診療などの成長が見込まれている新たな医療ソリューションのコア技術を自社で保有していない。今後、成長を続けるためには新たな技術、ソリューションの獲得が必要。	中期
		販売	新たな販売チャネル・収益源の獲得	当社実績も、国内の医療情報システム市場もここ数年横ばい。継続的な成長のためには、新しい販売チャネル、新しい収益源の獲得が必要。	長期
	組織		開発リソースの確保	新サービスの開発を加速させるためには、現状の開発リソースでは不足している。ラインナップの精査と、優先順位付けを行い、開発リソースを必要なところに割ける体制を整える。	短期
			Yukawa Wayの浸透	Yukawa Wayが策定されて2年経つが、まだ十分に新たな挑戦を文化がまだ根付いていない。	短期

事業計画概要（エグゼクティブサマリー）

医療・ヘルスケア産業の将来像と現状

31年度目標、経営課題、戦略

既存事業の重点課題

電子カルテの顧客拡大

医療情報連携システムへの対応

新規事業の重点課題

新たなソリューション獲得

新たな収益源の獲得

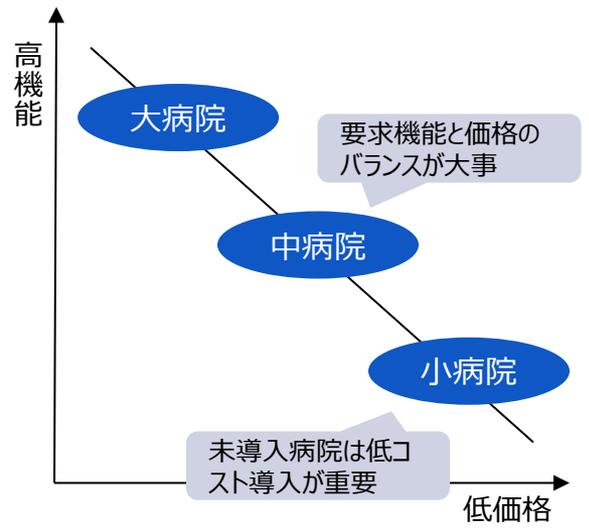
組織戦略

まとめ

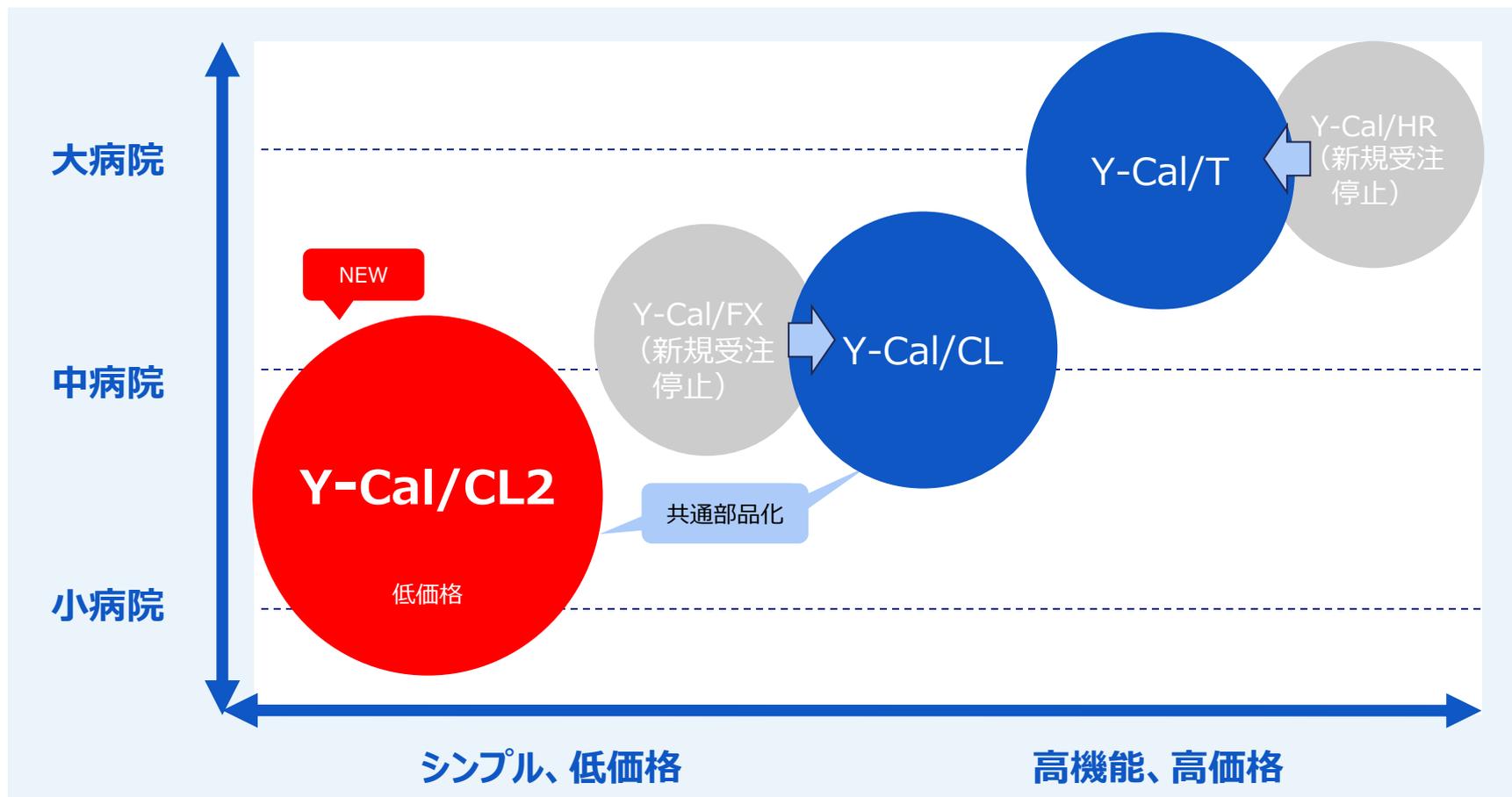
電子カルテの顧客拡大

未導入病院が残る**中小病院向けの販売を強化。**
 大病院とは異なるKBFのため、**新しい商品開発が必要。**

戦略オプション	概況	KBF	電カル導入率	当社シェア	優先順位
大病院 400床以上	新規顧客獲得は限定的で、レセコン市場の低価格化で顧客単価低下の見込み。	高機能・信頼性	91%	21%	Middle
中病院 200~399床	まだ伸びしろあり 未導入病院への新規導入と、導入済み病院への周辺ソリューションを拡大。	機能と 価格 のバランス	75%	7%	High
小病院 200床未満	大きく伸びしろあり 初期導入費など大きなキャッシュアウトに対してシビア。	低価格	49%	-	High
診療所	伸びしろあり。最低限の機能で大幅に安い価格帯がシェアを拡大。 → 強みを生かせず事業領域にしない	徹底的な低価格	50%	-	Low



既存製品の絞り込みと、機能を限定した**低価格な新商品** (Y-Cal/CL2)開発により、小～大病院までをカバー。



電子カルテの顧客拡大（中病院）

中病院では、タイプの違う2商品を使い分け、異なるKBFに合わせた提案を行う。

① Y-Cal/CL：機能優先の病院

これまで主力だったY-Cal/FXより、初期費用を安く抑えられるY-Cal/CLにシフト。継続的な収益となる運用費の比率を増やし、周辺サービスのセット販売で客単価を上げる。

② Y-Cal/CL2：価格優先の病院

電子カルテ未導入の病院は、初期費用圧縮がKBF。小病院向けのY-Cal/CL2を中病院にも提案。将来、更新時のY-Cal/CLへのアップグレードも想定。

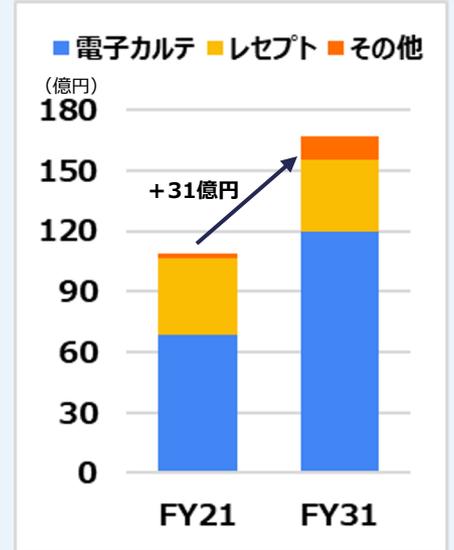
	既存製品	機能優先	価格優先
単位：百万円 ※病床数300の場合	Y-Cal/FX	Y-Cal/CL	Y-Cal/CL2
初期費用	300	240	90
運用費(年間)	25	32	12
7年累計費用	440	464	174

※21年実績の平均から算出

FXと比較
5年で
売上逆転

カスタ
マイズ
は不可

売上計画：
31年度 167億円



電子カルテの顧客拡大（小病院）

小病院では、**低価格新商品と営業体制の強化**で新規顧客開拓を行う。

①新製品Y-Cal/CL2で 初期費用、運用費用を4割まで圧縮

この価格に出来る仕様で作る

導入までのリードタイムをY-Cal/CL比で1/6に短縮させ、導入費を圧縮。
大病院で使用されているブランド力に、スピード・低価格を加える。

単位：百万円 ※病床数300の場合	Y-Cal/CL2	F社製品	W社製品
初期費用	30	35	30
運用費(年間)	4	5	4

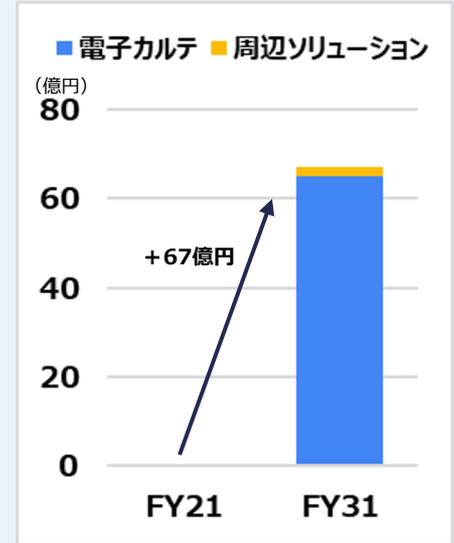
※他社製品は、ヒアリングによる予想価格

② 営業体制の強化

導入部からの配置転換で顧客開拓に注力
小病院の新規開拓専門部隊 **CL2営業チーム**を新設。

営業部人員：21年度 136人 → 22年度 156人（+20人）
顧客数目標：26年度 220件 → 31年度 400件

売上計画：
31年度 67億円



事業計画概要（エグゼクティブサマリー）

医療・ヘルスケア産業の将来像と現状

31年度目標、経営課題、戦略

既存事業の重点課題

電子カルテの顧客拡大

医療情報連携システムへの対応

新規事業の重点課題

新たなソリューション獲得

新たな収益源の獲得

組織戦略

まとめ

医療情報連携システムへの対応

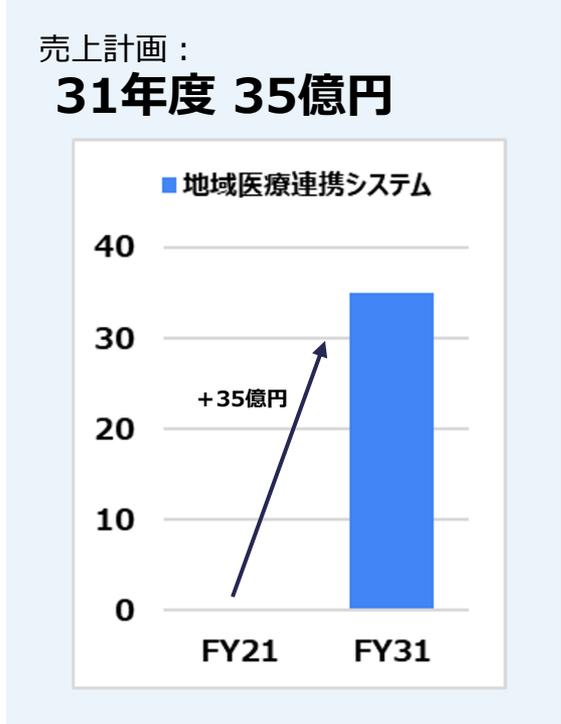
地域医療連携は、少子高齢化/医療費高騰につれニーズが増しているが、**課題過多**。

市場の課題	要因	対応
<p>各医療機関のコスト負担</p> <ul style="list-style-type: none"> 医療機関のメリットに対して、費用負担が重い 	<p>主な受益者は患者(国)</p> <ul style="list-style-type: none"> 医療機関は経済的メリットが小さい 診療報酬改定も、患者負担による地域医療連携を想定した制度に移行中 	<p>製品の低価格化</p> <ul style="list-style-type: none"> 医療機関のメリットとバランスが取れる価格体系をに利用度に負担する費用体系 りの標準化を行い、導入費を圧縮
<p>使い勝手の悪さ</p> <ul style="list-style-type: none"> 一部では、電子カルテと同じデータを二重で入力が必要なシステムもある 	<p>システム設計が古い</p> <ul style="list-style-type: none"> データ保管形式SS-MIX2がHL7 V2.5で設計 各社の電子カルテへの対応が不十分 	<p>HL7 FHIRによる標準化対応</p> <ul style="list-style-type: none"> データ交換容易なHL7 FHIRでの設計が必要 他社の電子カルテ情報をHL7 FHIRに変換するコンバーターの用意が必要
<p>全国医療情報プラットフォームとの連携不透明</p> <ul style="list-style-type: none"> 全国医療情報プラットフォームとの住みわけや、他のシステムとの連携性が不透明 	<p>全国医療情報PFの仕様が不明</p> <ul style="list-style-type: none"> 全国医療情報プラットフォームはまだ構想段階で、何が出来て、何が出来ないのかが不透明 	<p>ネットワーク連携前提に設計</p> <ul style="list-style-type: none"> 全国医療情報プラットフォームだけでなく、他の地域や、他のシステムの連携を前提にサービス設計する必要がある

医療情報連携システムへの対応

電子カルテのデータを活用した地域医療連携システム
Y-connect開発、二次医療圏の都市部からデータ標準化推進。

市場の課題	打ち手
各医療機関のコスト負担	将来的な データ販売前提 の低価格設計クラウド型で設計し、初期費用を圧縮
使い勝手の悪さ	各社システムの情報を 自動連携 。HL7 HIR標準型データへのコンバーター装備
全国医療情報プラットフォームとの連携不透明	二次医療圏に特化して標準化 し、横展開を前提に、まずは都市部から設計



事業計画概要（エグゼクティブサマリー）

医療・ヘルスケア産業の将来像と現状

31年度目標、経営課題、戦略

既存事業の重点課題

電子カルテの顧客拡大

医療情報連携システムへの対応

新規事業の重点課題

新たなソリューション獲得

新たな収益源の獲得

組織戦略

まとめ

新たなソリューション獲得

画像管理周辺、遠隔医療、AI診断支援の各ソリューションを、今後のコア事業へ育成する。

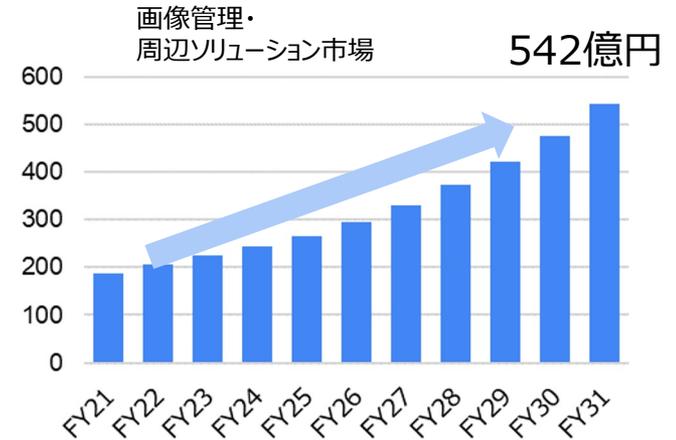
戦略オプション	概況	実現可能性	収益性	将来性	時期	優先順位
画像管理周辺 ソリューション	業務効率化の流れで市場伸長 電子カルテとセットで販売	◎	◎	○	短期	High
遠隔医療 ソリューション	コロナ禍で市場伸長。今後はD2P、D2Dとともに地方格差解消を実現するための、 標準的なソリューション に	◎	△	◎	中期	High
AI診断支援 ソリューション	医療の質向上と業務効率化のため、 将来的に大市場 となる予測 画像診断や疾患予測を行う	○	△	◎	長期	High
患者向け PHR管理アプリ	血糖値や血圧など患者の健康管理用のアプリをB2Cで提供 →ノウハウなく、検討から除外	△	△	○	長期	×
スマートウェア ソリューション	生態情報を取得するウェアラブル端末開発 →ノウハウなく、検討から除外	△	△	○	長期	×
電子カルテでの海外展開	新興国向けにカスタマイズして、海外でのシェア獲得を狙う →国ごとに電子カルテの仕様が異なり、難易度が高く除外	×	△	○	長期	×

新たなソリューション獲得（短期）（画像管理周辺）

医療のDX化進行に伴い堅調に成長。院内ネットワーク構築では多数の**連携コストの圧縮**が課題。

院内医療ネットワークの中核である電子カルテを持っていないながらも、連携する**周辺ソリューションは他社製品と接続**。連携機能追加はコスト増要因。

周辺ソリューションとの連携標準化により、院内ネットワーク全体のコストを抑え、顧客の単価向上と電子カルテ事業の競争力を強化。



出典：富士キメラ総研_IoMT（Internet of Medical Things）新市場の将来展望 2021を元に作成

優良ソリューションを多数持つ企業との業務提携を選択。

当社戦略オプション		メリット	デメリット	実現可能性	収益性	将来性	優先順位
自社開発	全てを自社で開発	・自社の電子カルテとの機能連携を設計しやすい。	・他社システムから乗り換えを促す営業カロリーが大きい	△	◎	△	Low
M&A	エムネス社 画像解析の技術を持つスタートアップ	・エルピクセル社と共同研究を行っており、画像解析連携がスムーズ。	・効果が限定的 ・株式の取得が困難	△	△	○	Middle
資本提携	 ファインデックス社と資本業務提携 大病院向け画像管理システム等に強み	・当社電子カルテとの連携を標準化	・M&Aは困難	◎	○	○	High

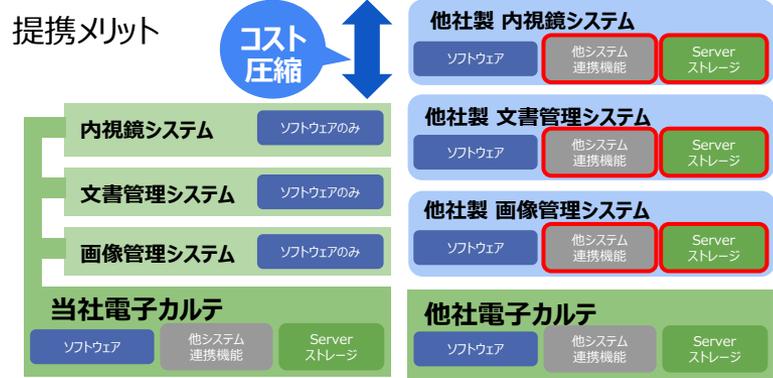
新たなソリューション獲得（短期）（画像管理周辺）

ファインデックス社と資本業務提携。周辺ソリューションを豊富に持ち、**周辺システムを1社で包括的に提供可能。**

株式会社ファインデックス



- ・多数のソリューション保有
- ・低コスト 大学病院では66%に導入
- ・値引き回避で、高収益を維持
- ・中小病院のシェアはまだ小さい



資本提携を結び、当社電子カルテの新規導入タイミングで、**パッケージ化されたソリューションをセット導入。**

当社電子カルテとの連携を標準装備

→ **中小病院向け販売を強化**

- ・初期導入費用 20～100百万円 ※ハードウェア除く
- ・保守サポート 1.5百万～7百万/年
- ・売上のうち、30%をライセンス料として支払い

2023				2024			
1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
新規事業開発部 遠隔診療チーム新設							
クライアントソフト開発者		実証開始		正式サービス開始			
ライセンス交渉							

売上計画： **31年度 40億円**

スピードを優先し、映像通信は他社のライセンスを受けサービスを自社開発。

当社戦術オプション		メリット	デメリット	実現可能性	収益性	将来性	優先順位
自社開発	全てを自社で開発	・自社の電子カルテとの連携を自由に行うことができる	・開発に時間が掛かる	△	◎	◎	Middle
自社開発	一部機能のみライセンスを受けて、その他を自社開発	・短期リリース可能で開発リソースを削減できる	・利益率が下がる	◎	△	○	High
他社から、販売権を得る	メドレー社 オンライン診療でトップシェア。大病院向けは当社が販売代理店として独占契約を結ぶ	・自社がアカウントを持っていない小病院や診療所でシェアを持っており、お互いの弱みを補い合える。	・競合企業に自社の重要顧客との接点を作ることになる。	○	×	×	Middle
資本提携、M&A	MICIN社 2015年創業、これまでの合計調達金額57.3億円、主要株主はH.U.グループHLD、など	・遠隔診療にも、AIの技術開発も行っており、複合的に提携効果を見出せる。	・株主構成が多岐に渡り、まだ資産も残っており、追加出資にはコストが嵩むと推察。	×	○	△	LOW

OPTiM社からライセンスを受け、24年度～サービス開始。

映像通信のみ、他社で実績のあるOPTiM社からライセンスアウトを受けて、最速で自社開発する形を選択。

OPTiM®

23年度中にテストサービス開始し、24年度にDtoDをメインとした遠隔コンサルテーションのシステム導入から正式サービスを開始。

AI診断や他のソリューションとの自動連係などを追加。

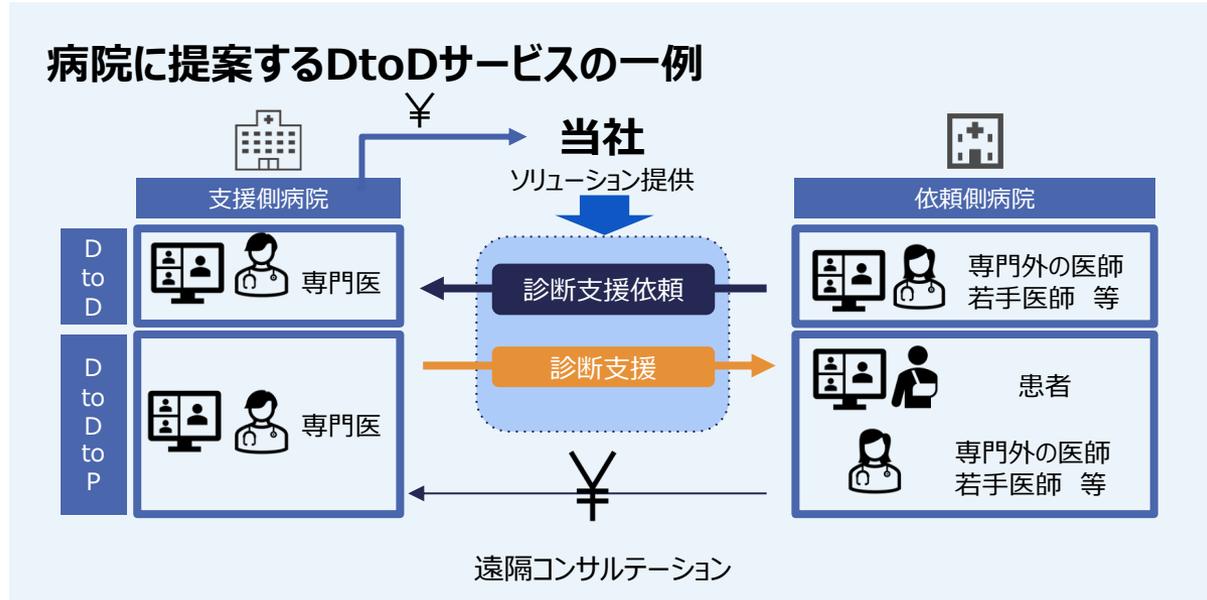
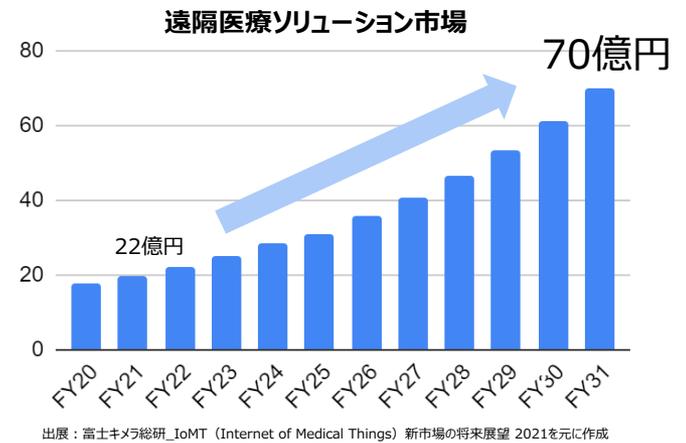


新たなソリューション獲得（中期）（遠隔医療）

大病院に新たな収益源の提案、遠隔医療ソリューションの提供。

遠隔コンサルテーションや遠隔画像診断等の
DtoDを基本とした新たな収益源を提案

- ・ 専門医偏在による地方の医療格差
- ・ 勤務医の長時間勤務問題
- ・ 20年の改定で診療報酬が加算



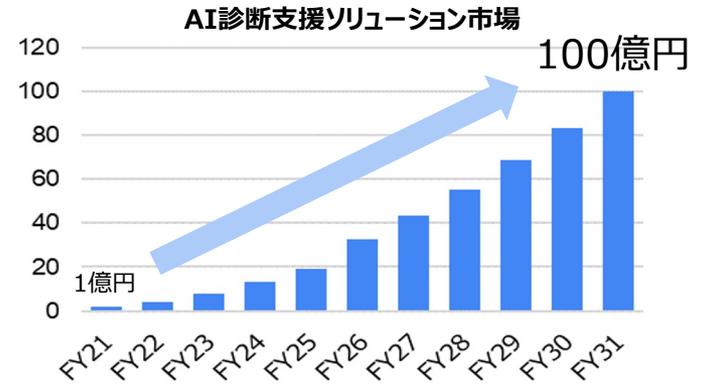
新たなソリューション獲得（長期）（AI診断支援）

急成長するAI診断支援ソリューション市場へ早期参入。

現在のAI診断市場は、医薬機器承認を受けているサービスが限られており市場は小さいが、今後、**診療科目が拡大され急成長**する見込み。

AI診断ソリューション拡大の背景

- ・ 少子高齢化による医師不足解消
- ・ AI診断技術の高精度化
- ・ 24年に実施される医師の働き方改革



出典：富士キメラ総研_IoMT (Internet of Medical Things) 新市場の将来展望 2021を元に作成

実績と、コア技術を自社で確保するため、M&Aを選択。

当社戦術オプション		メリット	デメリット	実現可能性	収益性	将来性	優先順位
自社開発	全てを自社で開発	・ 自社で優れた技術を確立できれば、競争優位性はより高まる。	・ AI人材の採用困難 ・ 医療承認に時間が掛かる	×	○	△	Low
他社のライセンスを受ける	他社の技術の独占販売権を取得し、自社サービスに組み込んで販売	・ 世界的に実績のある技術を利用することも可能	・ 将来的に他社にライセンスを取られるリスクあり	◎	×	△	Middle
資本提携、M&A	 エルピクセル社をM&A AI診断で医療承認の実績のあるスタートアップ	・ 国内初の医療承認 を取得した技術力 ・ 創薬分野でも実績	・ 現在、年間4億円程度の赤字 ・ 技術的な競争力が未知数	○	○	○	High

新たなソリューション獲得（長期）（AI診断支援）

エルピクセル社のM&A。全株式を取得し完全子会社化。
国内初の医療承認を取得したAIコア技術・技術者を獲得。

エルピクセル株式会社



代表取締役 島原佑基
従業員数 54人
売上(推定) 1.0億円 純利益△4.2億円

- ・ディープラーニングを活用したAI診断支援ソリューション
- ・**国内初の医療承認**を取得。
- ・「EIRL（エイル）シリーズ」**診断精度が向上**

エルピクセル社の提携メリット	<ul style="list-style-type: none"> ・ 販売機会拡大 ・ 教師データの大量獲得 ・ 財務体質の改善
当社の提携メリット	<ul style="list-style-type: none"> ・ AI技術、技術者の獲得 ・ 顧客病院への価値の最大化 ・ 将来的な主力事業としての投資

23年度より段階的に株式取得、**26年度をめぐりに完全子会社化。**
AI画像診断市場でシェア30%獲得を計画。



売上計画： **31年度 40億円**

事業計画概要（エグゼクティブサマリー）

医療・ヘルスケア産業の将来像と現状

31年度目標、経営課題、戦略

既存事業の重点課題

電子カルテの顧客拡大

医療情報連携システムへの対応

新規事業の重点課題

新たなソリューション獲得

新たな収益源の獲得

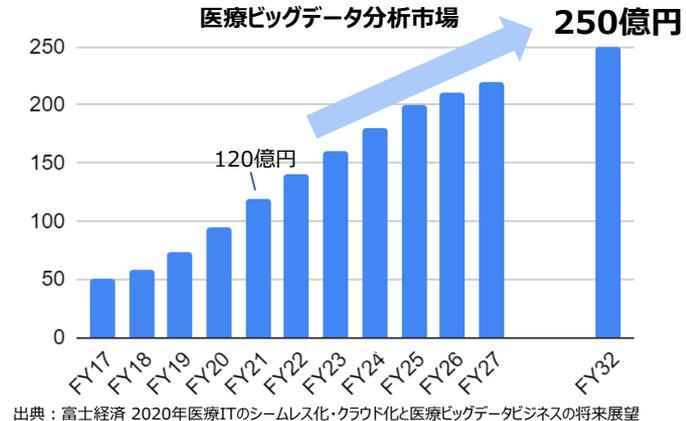
組織戦略

まとめ

新たな収益源獲得（医療情報データ2次活用）

個々の医療情報を繋ぎ合わせた**価値の高い医療ビッグデータ**を先進的研究開発に活用

- 現在
 - ・レセプトデータとDPCデータを利用したものが大半
 - ・インプット（診療行為の実施に関する情報）のみ
- 将来
 - ・複数の医療機関にあった**個々人の医療情報を繋ぎ合わせた**個々人の医療情報の医療ビッグデータの利活用

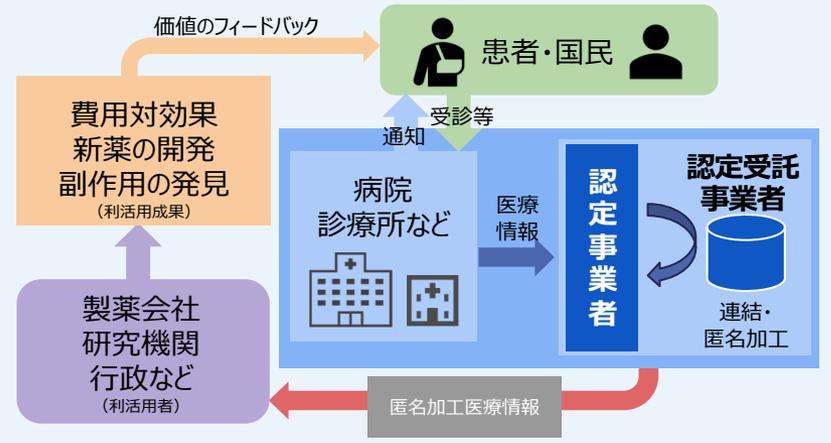


個人情報の匿名化：**次世代利用基盤法**によって大臣認定が必要。

医療データごとの違い

	レセプトデータ	DPCデータ	個々人の医療情報
データ提供	義務化	手上げ	拒否可能
慢性期・外来・調剤	○	×	○
患者情報の連動	病院間で連結可能	DCP病院内のみ	病院間で連結可能
傷病名の序列	原則なし	○	○
診療情報	○	○	○
診療結果の情報	×	×	○

次世代医療基盤法による匿名化の流れ



新たな収益源獲得（医療情報データ2次活用）

認定事業者となることで、**電子カルテと地域医療連携システムを持つ強み**を活かせる提供価値の高い事業。

当社戦術オプション		メリット	デメリット	実現可能性	収益性	将来性	優先順位
「認定事業者」へのデータ販売を仲介	医療機関から情報を収集し、「認定事業者」へ受け渡すシステムを開発	・大臣の認定を得る必要が無い	・提供価値が小さく利益幅が小さい ・既存の競合企業との差別化要素が薄い	◎	△	○	Middle
自社が「認定事業者」となる	医療機関からのデータ収集から 匿名加工・データ連結・販売まで行う	・利益幅が大きい ・電子カルテなどの競争力強化にもつながる ・ 市場を寡占可能	・ 認定者となるハードルが高い ・認定後も、維持するための継続した取り組みが必要となる	△	◎	◎	High
自社が「認定受託事業者」となる	「認定事業者」をパートナーとして、「認定受託事業者」として、匿名加工・データ連結を行う	・認定事業者となるパートナーにロビー活動などを任せられる ・参入障壁が高く市場を寡占可能	・認定者となるハードルが高い ・認定後も、維持するための継続した取り組みが必要となる	○	○	○	Middle



26年度本格参入、「認定事業者」へ

売上計画： 31年度 85億円

事業計画概要（エグゼクティブサマリー）

医療・ヘルスケア産業の将来像と現状

31年度目標、経営課題、戦略

既存事業の重点課題

電子カルテの顧客拡大

医療情報連携システムへの対応

新規事業の重点課題

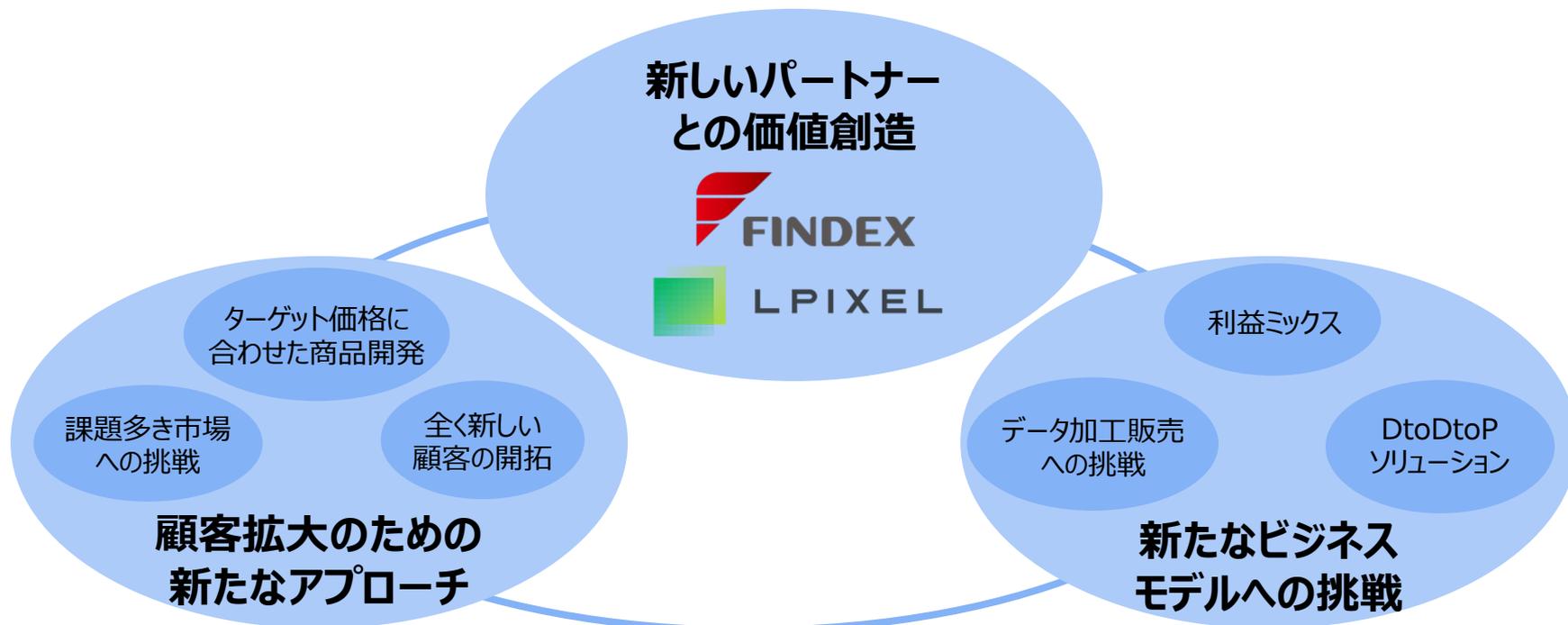
新たなソリューション獲得

新たな収益源の獲得

組織戦略

まとめ

ヘルスケア事業部の今後10年の中期戦略は、前向きに挑戦するスタンス、**全社員へのYukawa Wayの浸透が不可欠**



Values（価値観、行動原則）

チャレンジを楽しみ、常に変革と挑戦に取り組めます。

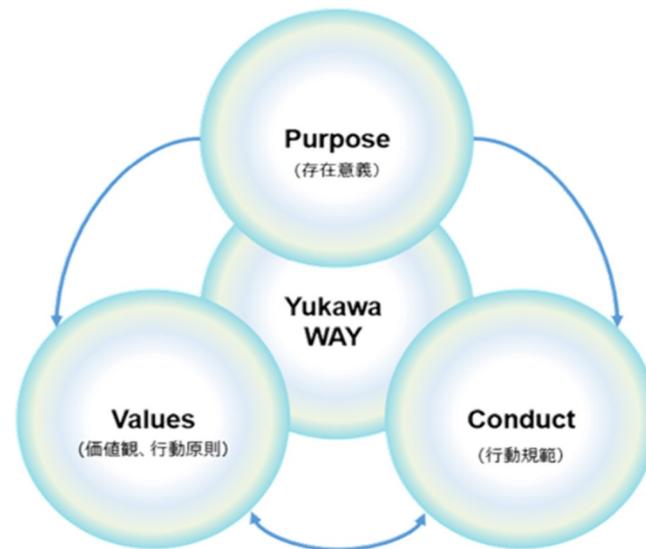
広い視野で時代の先を見据え、スピード感をもって行動します。

Yukawa Wayを社内共通の価値観とし、社員が自ら目標を設定し、挑戦する企業風土のための仕組みづくり

Yukawa Way Awardの創設

部門 Purpose(存在意義)
Values(価値観、行動原則)
Conduct(行動規範)

選出人数 各1名
対象 社員全員
選出方法 社員推薦
(仕事を間近で見ている社員の声を反映)
選出期間 年4回
決定方法 改革推進室が主体となり、役員と相談し選出
選出基準 各部門の定義通りに体現できていること
表彰方法 全体会議にて表彰式を開催
インセンティブ ボーナス+10万円、賞状



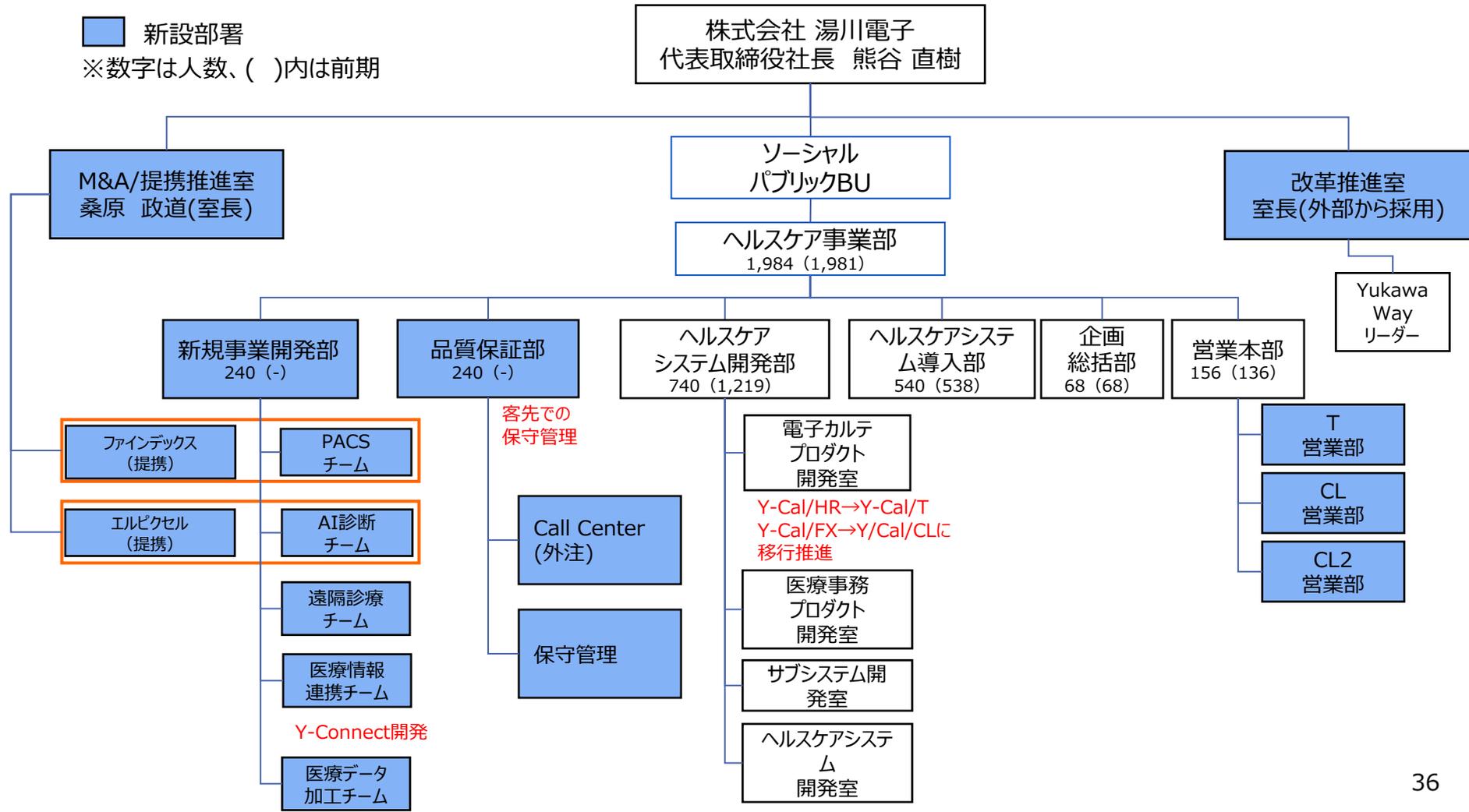
新規事業プランコンテストの開催

対象 社員全員
選出方法 自己推薦（グループでも可）
選出期間 年2回
決定方法 改革推進室が主体となり、役員と相談し選出
選出基準 ビジネスプランが良く出来ていること
インセンティブ 会社より資金や人材の援助が与えられます。事業責任者として立ち上げから運営まですべて任せられます。

組織戦略 (組織変革案2023年)

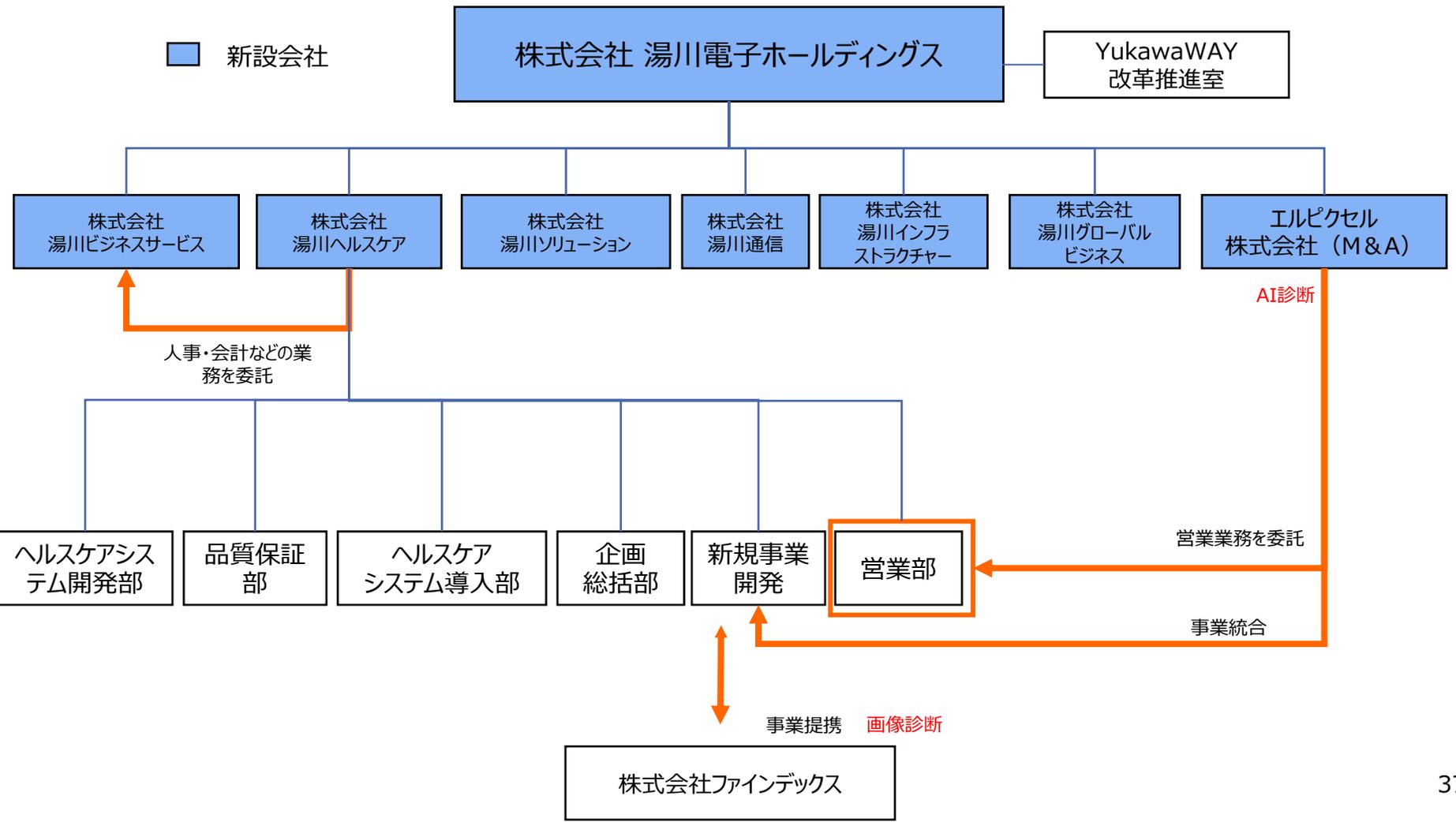
開発リソース確保のため品質保証部を新設。変革の推進のため、改革推進室およびM&A推進室の設置を提案。

■ 新設部署
※数字は人数、()内は前期



組織戦略（組織変革案2026年末）

M&A成立を受け27年度よりホールディングス体制へ移行。BU単位で経営管理、迅速な意思決定を行える組織に変革。



事業計画概要（エグゼクティブサマリー）

医療・ヘルスケア産業の将来像と現状

31年度目標、経営課題、戦略

既存事業の重点課題

電子カルテの顧客拡大

医療情報連携システムへの対応

新規事業の重点課題

新たなソリューション獲得

新たな収益源の獲得

組織戦略

まとめ

既存事業の 重点課題

・電子カルテの顧客拡大

- 中病院では、タイプの違う2商品を使い分け
- 低価格新商品と営業体制の強化

・医療情報連携システムへの対応

- 地域医療連携システムを、将来的なデータ販売前提で価格設計
- 二次医療圏に特化して標準化し、各社システムの情報を自動連携を準備

新規事業の 重点課題

・新たなコア技術・ソリューションの獲得

- 画像管理周辺ソリューション ファインデックス社との資本提携
- 遠隔医療ソリューション OPTiMの技術を使い自社開発
- AI診断支援ソリューション エルピクセル社のM&A

・新たな収益源の獲得

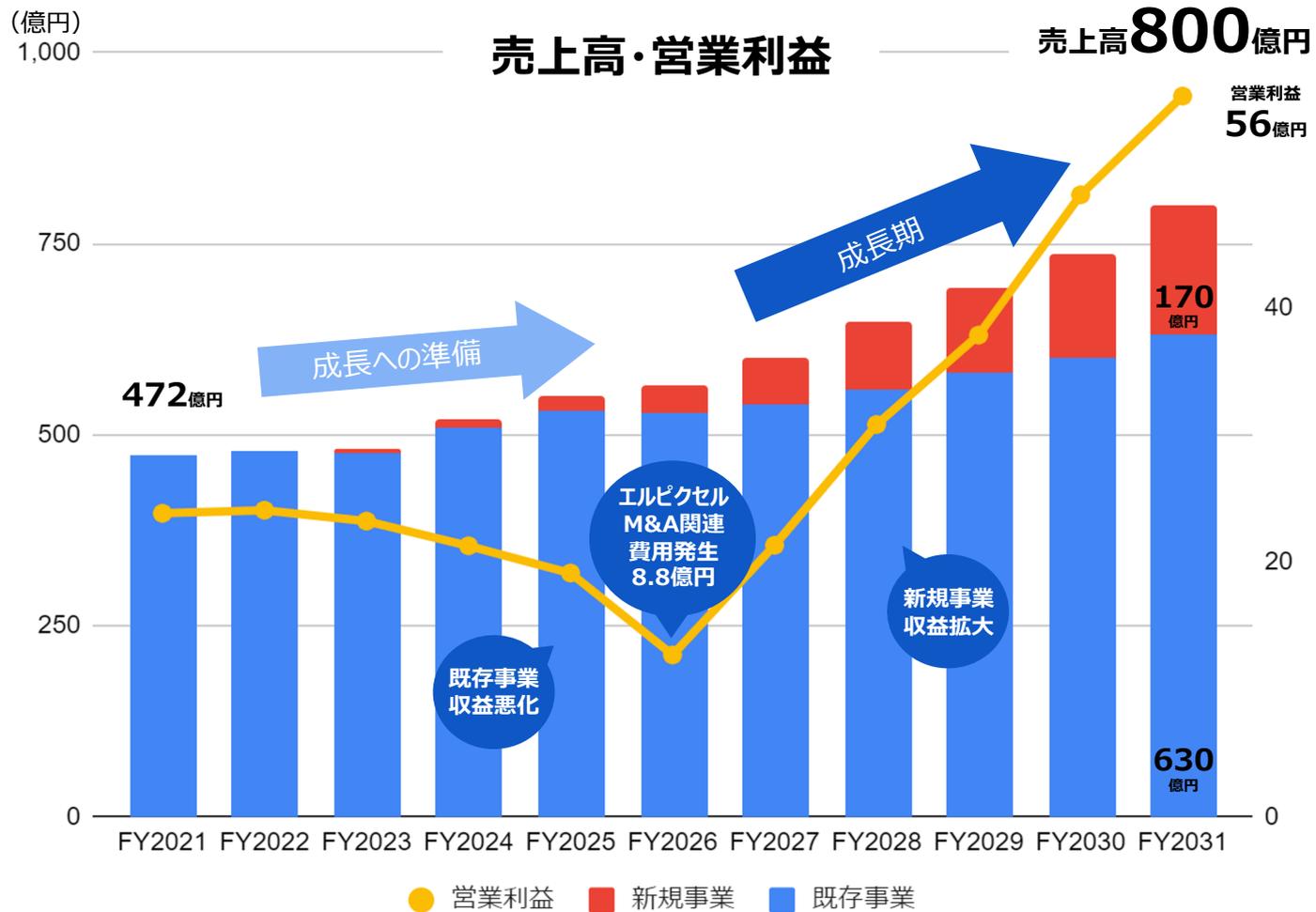
- 医療情報データの2次活用 認定事業者として各システムの強みを活かす

組織戦略

- ・Yukawa Wayの浸透
- ・リソースの再配置など、戦略に合わせた組織体系に

今後10年間の売上・営業利益予測

31年度には、売上高800億円、営業利益56億円を計画



APPENDIX

電子カルテの顧客拡大（大病院）

大病院では、周辺ソリューションの販売強化による顧客単価維持を狙う。

① アシストツールの汎用化

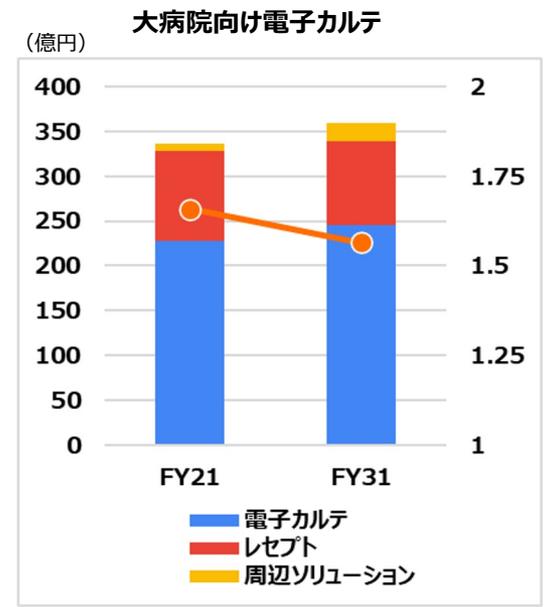
Y-Calアシストの、**ナースヘルプ**とお薬ヘルプを、Y-Cal/TやY-Cal/CLにも連携できるよう改良。受注を拡大。

② 周辺サービスの販売・連携強化

昨年ローンチした、3サービスは、院内業務効率化や信頼性向上が図れ、「働き方改革」の流れに乗って販売拡大のチャンス。電子カルテ更新時にサービスインすれば導入費無料でセット販売強化。

電子カルテ顧客数：
21年度実績 207件
→ **31年度計画 230件** (+23件)

売上高：
21年度実績 333億円
→ **31年度計画 354億円** (+21億円)



医療費の高騰、医師の働き方改革という社会課題解決に向け、 政府主導での医療DXの流れが加速

■ 医師の働き方改革

- ① 時間外労働の上限規制
- ② 追加的健康確保措置の実施
- ③ 医療機関勤務環境評価センターの設置

2024年4月～、医師の働き方改革が施行され、
院内の業務効率化がこれまで以上に重要に



■ 医療DX令和ビジョン2030

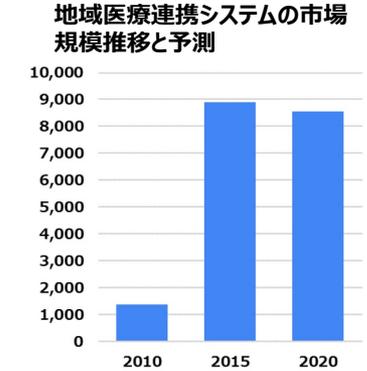
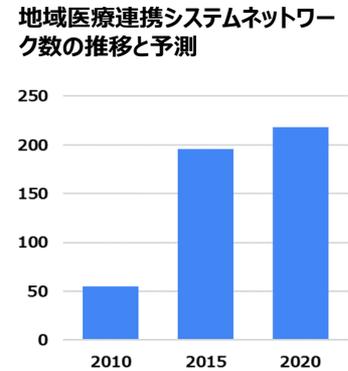
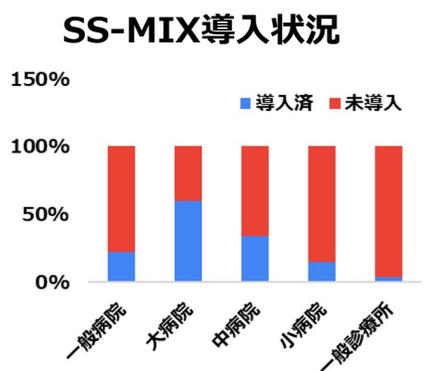
- ① 全国医療情報プラットフォーム
- ② 電子カルテ情報の標準化、標準型電子カルテの検討
- ③ 診療報酬改定DX

大臣をチーム長に厚生労働省推進チームが設置され、
本格的に検討開始



医療情報連携システムへの対応

地域医療連携は、補助金と15年以上の時間かけて 導入率は2割程度、13年以降市場規模は横ばい



課題① 各医療機関がコスト負担してまで導入するメリットが薄い

<p>医療費の適正化</p> <p>約3.0兆円の適正化効果 (受益者は保険者)</p>	<p>医療機関の利益改善</p> <p>約0.5兆円の改善効果 (受益者は医療機関)</p>	<p>投資者は医療機関の一方で 最たる受益者は保険者？</p>	<p>19年に会計監査院から厚労省に運用状況に対する指摘があり基準が厳格化。活動状況が低調な場合には支援の対象外へ。</p>
--	--	-------------------------------------	--

出所) NRIメディアフォーラム「デジタル化がもたらすヘルスケア産業の変化」より作成

課題② 使い勝手が悪く、導入済み医療機関でも利用されていない例も

医療機関ごとに異なる各社電子カルテとのシステム上での連携が不足により二重の作業が発生しているケースもあり、導入されても十分に活用されていない。

課題③ システムの設計が既に古くなりつつある

現在のファイル格納方式のSS-MIX2が「HL7 V2.5」での設計で、将来的なオンラインでの医療機関間の連携や、多職種連携を想定すると、「HL7 FHIR」で設計し直す必要がある

電子カルテ	Y-Cal T (チーム)	継続
	Y-Cal HR (ヘルスレコード)	開発停止し、チームへ誘導
	Y-Cal FX (フレックス)	開発停止し、クラウドへ誘導
	Y-Cal CL (クラウド)	継続
アシスト	Y-Cal アシスト ナースヘルプ	チームやフレックス、クラウドでも使用できるよう改修
	Y-Cal アシスト お薬ヘルプ	チームやフレックス、クラウドでも使用できるよう改修
	Y-Cal かかりつけ	開発停止し、Telehealthへ誘導
地域医療連携	Y-connect	新規開発

遠隔医療ソリューション

地域差を作らず、どこにいても患者が必要な医療資源が揃った状態で医療を受けられる環境を提供

【遠隔医療ソリューション】

市場規模予測：19年 14億円 → 25年 31億円 → 31年 70億円

医療過疎地といわれる離島や山間部などの患者向けに遠隔医療用途としてTV会議システムの導入が徐々に進んできたことに加え、地域医療連携、研修/カンファレンス、コンサルテーション用途にも利用され、市場は堅調な拡大推移が続いている。20年度診療報酬改定において「業務の効率化に資するICTの利活用の推進」を掲げ、ICTを用いたカンファレンスや共同指導が日常的に活用できるように診療報酬加算を行った。

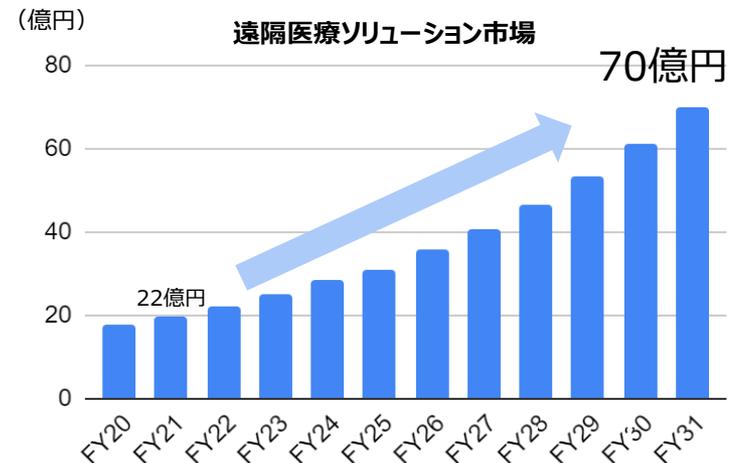
遠隔医療ソリューション拡大の背景

① 専門医偏在による地方の医療格差

専門医が都市部に偏在しており、地方やへき地に住む患者の通院負担が大きい。また、そういった地域に勤務する医師が、心理的な負担を抱えている。

② 勤務医の長時間勤務問題

勤務医の長時間勤務の問題で、大学病院からの派遣ストップが発生する見込み。また、人口は少ないが一定程度の救急ニーズのある中小の急性期病院で、医師の不足が課題に。



AI診断支援ソリューション

今後、大きな伸長が見込めるAI診断支援ソリューション事業へ参入。
遠隔医療などとの連携により、提供価値を向上

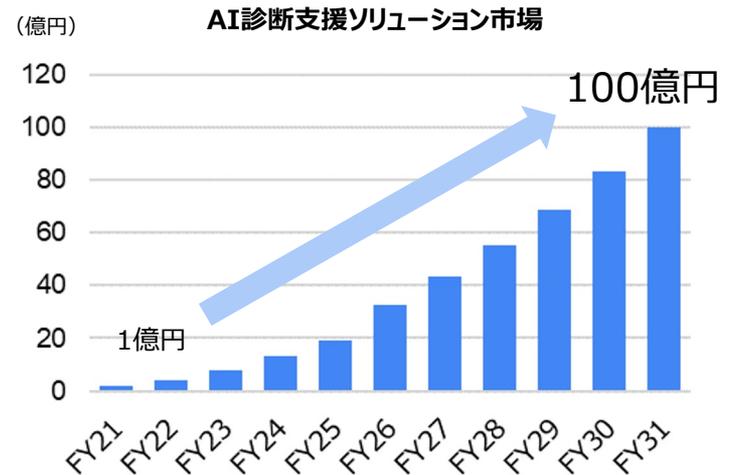
【AI診療ソリューション】

市場規模予測：19年 1億円 → 25年 19億円 → 31年 100億円

現在のAI診断市場は、医薬機器承認を受けているサービスに限られており、まだ市場は小さい。オリンパスがサイバネットシステムから独占販売権を取得している「EndoBRAIN」シリーズや、エルピクセルの「EIRL」、その他には富士フィルムなどが医薬機器承認を受けている。

現在は特定の疾患や領域に限った診断が中心だが、今後、診療科目の拡大が可能になると予測される。

また、AIはその他ソリューションでも採用され、電子カルテシステムでも、医師の入力負荷軽減や、患者の問診支援ツールなどで活用事例あり。医療高度化、少子高齢化による医師不足解消、医師の働き方改革のための業務効率化のため、AIは確実に押さえておく必要があるコア技術。



エルピクセル社について

精度の高い画像診断支援技術を持ち、ディープラーニングを活用したAI診断支援で国内初の医療承認を取得

エルピクセル株式会社 (英文名 LPIXEL Inc.)



EXCITEMENT FROM RESEARCH

研究から、ワクワクを。

東京都千代田区大手町 1-6-1 大手町ビル 6F

2014年3月4日設立 (9年目)

代表取締役 島原佑基、鎌田富久

従業員数 54人 (20年6月1日時点)

主要株主はCYBERDYNE、ジャフコ、TomyKなど

資本金1億円、総資産8.6億円 売上(推定) 1.0億円 純利益△4.2億円

利益剰余金△7.9億円 (22年2月期)

合計資金調達金額48.7億円

AIを活用したライフサイエンスと画像解析に強み。研究アシスタント型AI「IMACEL」、AI画像診断支援技術「Eirl」、様々な研究用途にあわせたソフトウェアシリーズ「LP-Series」を販売。

14年3月 東京大学の研究室メンバーら3名で大学発ベンチャーとして創業

19年10月 「EIRL aneurysm」が、AI診断支援ソリューションとして**国内初の薬事承認を取得**

20年8月 肺結節候補息を検出する「EIRL Chest Nodule」を発売

22年4月 塩野義製薬グループと、AI創薬技術の共同研究を開始

7月 第一三共との画像AI解析に関する共同研究成果発表

ピクセルの強み：AI医療画像診断支援技術「EIRL (エイル) シリーズ」は高い感度を持ち、**医師単独での読影より高い感度で、診断精度が向上**

フィンデックス社について

当社とも関係が深く、周辺ソリューションを豊富に持ち、医療機関の必要とするシステムを1社で包括的に提供可能

株式会社フィンデックス (英文名: FINDEX Inc.)

東京都千代田区大手町1-7-2 東京サンケイビル26F
 1985年1月26日設立 2011年3月23日上場→22年4月に東証プライム市場へ
 代表取締役社長 相原輝夫
 従業員数 285人 (22年7月1日時点)
 上場 2011年3月23日上場 → 22年4月 東証プライム市場へ
 時価総額 156.5億円 (21年11月21日時点)

資本金2.54億円、総資産45.6億円
 売上49.7億円 純利益6.4億円 (21年11月期)

画像ファイリングシステムClaioや、地域連携ソリューションなど、医療向けのシステムを保有。
 低コストと使い勝手の良さで大病院から高い支持を得ており、大学病院では66%に導入。高シェアによって不要な値引きを回避し、高収益を上げている。
 ヘルステック事業として、視野検査やウェアラブルデバイス関連事業、在宅医療介護事業へも参入。

フィンデックス社の強み：
使い勝手の良い、幅広い周辺サービス。
 画像管理システムを中心に自社システムを広げることで低コストでの提供が可能。



2022年06月30日時点

順位	大株主	保有株式千株	保有割合%
1	相原輝夫	7,708	28.97
2	日本マスタートラスト信託銀行 (信託口)	2,355	8.85
3	みずほ信託銀行 (有価証券管理信託0700067)	1,440	5.41
4	みずほ信託銀行 (有価証券管理信託0700068)	1,440	5.41
5	野村證券 (株)	1,246	4.68
6	(株) 愛媛銀行	967	3.63
7	日本カストディ銀行 (信託口)	834	3.13
8	竹村敬司	445	1.67
9	GOVERNMENT OF NORWAY	330	1.24
-	その他	9,840	37.01
	合計	26,605	100.00

