



株式会社パシフィックシステムのグループ化について

株式会社メドレー
2020年12月17日

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズ及びユーザーの嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。なお、当社は、新たな情報や将来の事象により、本資料に掲載された将来の見通しを修正して公表する義務を負うものでもありません。

取引概要

- パシフィックシステム社の発行済株式80%取得
 - 株式譲渡契約締結日：2020年12月17日
 - 効力発生日：2021年1月4日（予定）
 - 取得価額：792百万円
 - 取得資金の調達方法：手元現預金より充当
 - 当期業績への影響：軽微

目的

- 病院向け電子カルテ市場への参入

想定される シナジー

- メドレー社の顧客基盤を活用したシェアの拡大
- 病院向け電子カルテとオンライン診療システムの連携

メドレー社はこれまで病院向けプロダクトとして、ジョブメドレー及びオンライン診療システムを提供していましたが、本件により、基幹システムである電子カルテの市場へ参入します。今後、メドレー社の顧客基盤を活用したシェアの拡大、病院向け電子カルテとオンライン診療システムの連携等のシナジー創出を積極的行います。

事業所向け業務支援システムの展開



1997年に設立されたパシフィックシステム社は、電子カルテ事業を全国に展開しています。同社の電子カルテは、低コスト・高機能性を実現しており、過去17年間の利用継続率は98%と高い顧客満足度を有しています。

基本情報

主要事業	病院向け電子カルテの開発・販売（2003年～）
売上高	615百万円（2020年3月期） - CAGR（過去3年）：10%
顧客医療機関数	全国125件
従業員数	62名

代表者の紹介

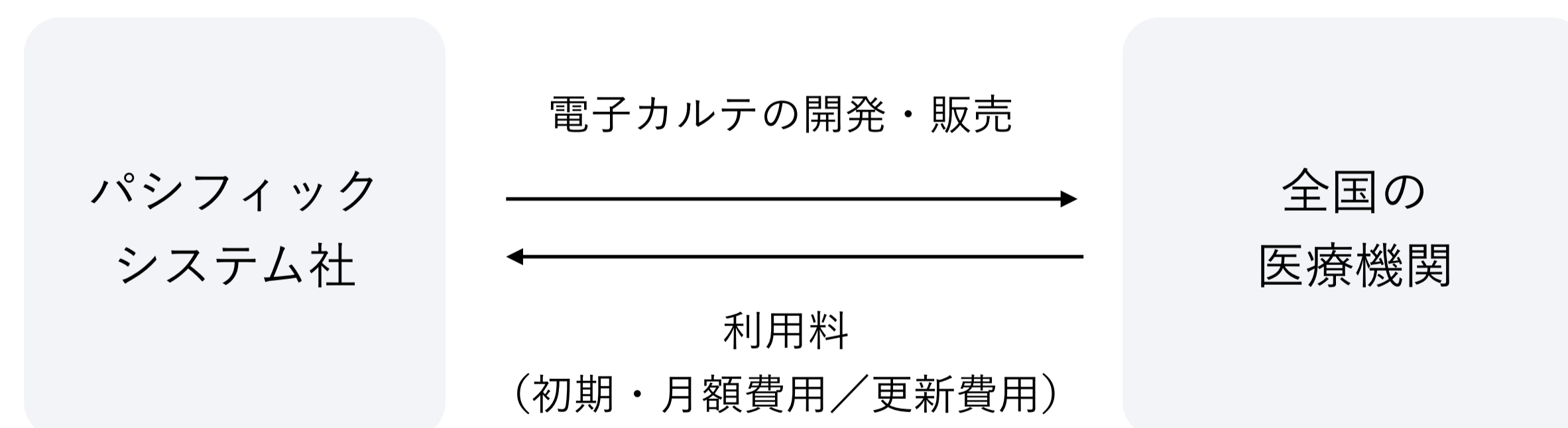


創業者兼代表取締役社長 小松 広行

1995年に米国に渡り、フィラデルフィアのテンプル大学でコンピュータサイエンスを専攻。

米国でのITインフラの普及状況を体感し、日本の医療ITインフラを整えるべく、1997年にパシフィックシステム社を設立。

病院向け電子カルテのビジネスモデル



- 主要顧客は病床数400床未満の中小病院
- 代理店が介在する取引もあり
- 5~7年に一度のハードウェア更新

電子カルテ（MALL3）の競争優位性

過去17年間
利用継続率 **98%**⁽¹⁾

低コスト	自社開発により、初期費用・保守費用の低コスト化を実現
高カスタマイズ性	ユーザー毎にカルテ画面のレイアウトを設定可能 (2,664種類に及ぶカスタマイズ)
高連動性	自社開発の部門システム（透析、リハビリ管理等）とのスムーズな連携が可能

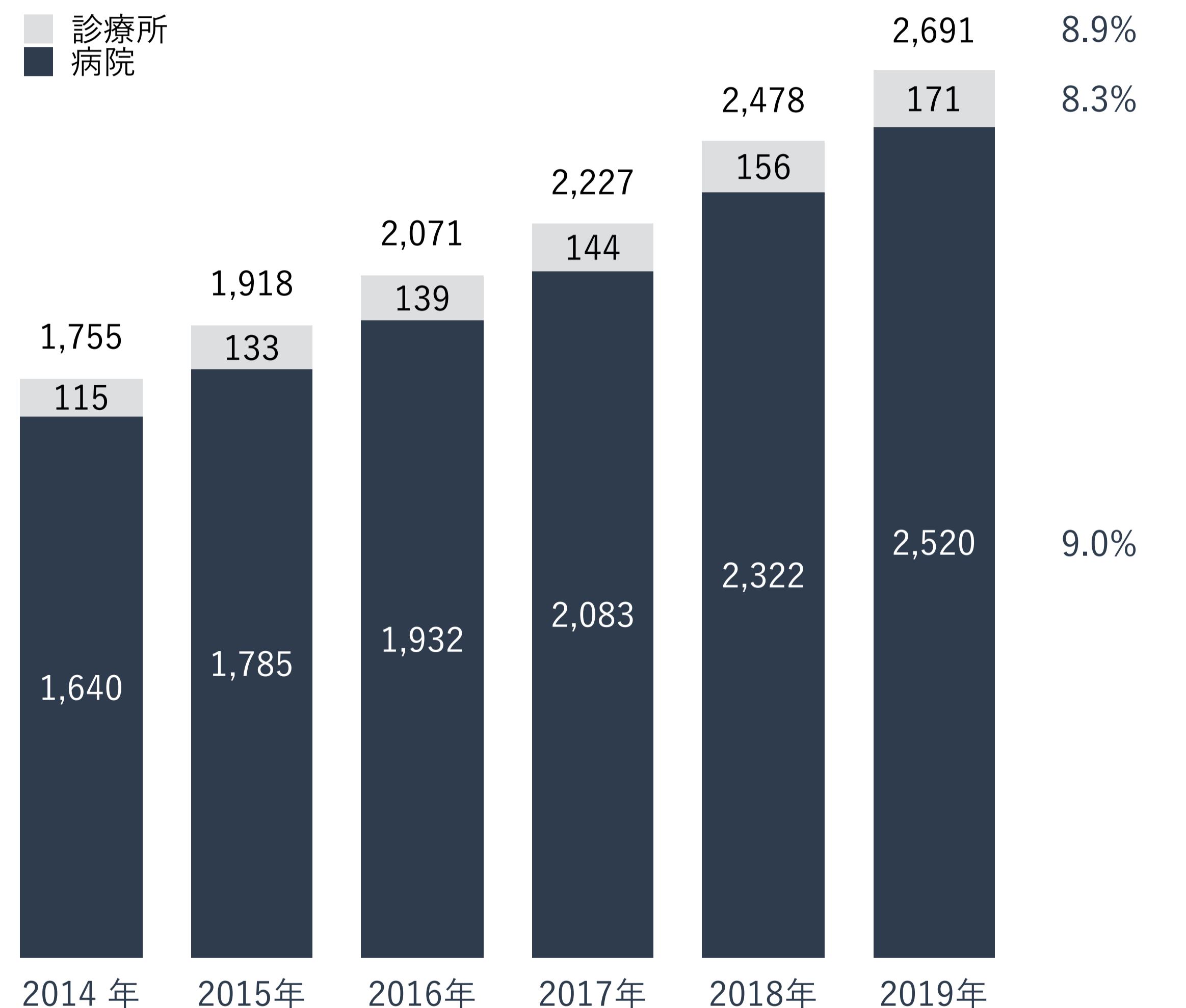
(1) 過去17年間の電子カルテ累積導入件数128件のうち、現在125件が利用を継続

病院向け電子カルテの市場が拡大傾向にある中、中小病院では依然として紙カルテが過半を占めているため、広大な市場機会があります。中小病院に強みを持つパシフィックシステム社のグループ化により、電子カルテの普及を促進し、医療ヘルスケア業界のデジタル活用を加速させていきます。

電子カルテ市場規模推移⁽¹⁾

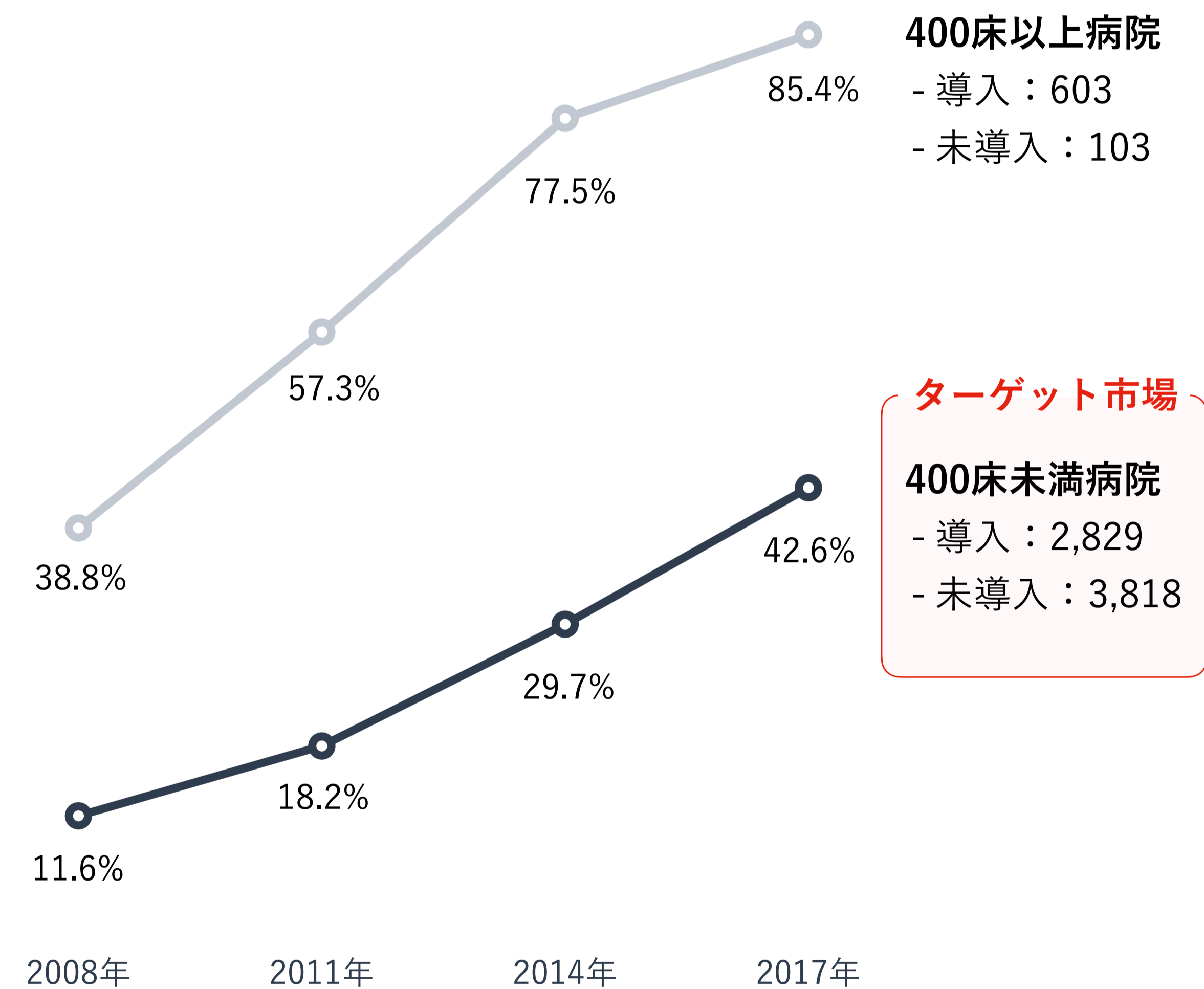
(億円)

■ 診療所
■ 病院



- 病院向け電子カルテ市場は、資金力のある大病院向けが牽引
 - 大規模・複雑なカスタマイズを要求されることが多いため、導入費用・保守費用が高額

病床規模別電子カルテ導入率推移⁽²⁾



- 400床未満の中小病院は、主に予算の関係上、電子カルテの導入が遅れている
 - 低コストの電子カルテのニーズ
- 導入済みの病院では、低コスト志向の高まりに加え、技術の進展により電子カルテのデータ移行が容易になってきたため、リプレイスが活発化している

(1) 株式会社シード・プランニング「2020年版 電子カルテの市場動向調査」

(2) 厚生労働省「医療施設（静態・動態）調査・病院報告の概況」



医療ヘルスケアの未来をつくる