

2024年3月7日

各位

会社名 SREホールディングス株式会社
代表者名 代表取締役社長兼CEO 西山 和良
(コード番号:2980 東証プライム)
問合せ先 専務執行役員 CFO 兼 コーポレート戦略推進担当 益子 治
(Tel. 03-6274-6550)

株式会社メディックスの株式の取得(子会社化)に関するお知らせ

当社は、接骨院/鍼灸院等治療院向けにクラウドレセコンの提供およびレセプト(保険請求)業務支援を行う株式会社メディックス(以下「メディックス」)の発行するすべての株式を取得し、子会社化することを決定いたしましたので、お知らせいたします。

1. 株式取得の狙い

日本では少子高齢化という社会課題の進展により、その課題を解決するビジネスの市場規模の拡大が見込まれており、ライフテックカンパニーを掲げる当社は、社会的意義と事業機会の大きさからヘルスケア領域のAI/ITソリューション創出を進めてまいりました。

メディックスは、「ひとと社会を、もっともっと健康に。」を企業理念として掲げ、約2,200の治療院向けにクラウドレセコン提供やレセプト業務支援を通じてヘルスケア業界の健全経営をサポートし、時代が求める「健康」の新しいカタチの貢献に取り組んできました。

このたびのメディックス子会社化を通じて、同社の顧客基盤およびレセプト業務を中心とする治療院のリアルオペレーション知見と、当社が様々な業界/企業のAI/IT実装を通じて培ってきた実践的なデジタル技術/開発力およびセールス/マーケティングナレッジを掛け合わせ、予測AIや画像解析AI等を活用した既存プロダクトのブラッシュアップおよび拡販を進めてまいります。両社でヘルスケア領域の産業活性化に貢献するとともに、マーケットリーダーのポジション確保を目指してまいります。

2. 異動する子会社(株式会社メディックス)の概要

(1) 名称	株式会社メディックス
(2) 所在地	東京都千代田区神田淡路町1丁目1番1号
(3) 代表者の役職・氏名	金地 辰旺
(4) 事業内容	治療院向けクラウドレセコン提供、レセプト業務支援等
(5) 資本金	93百万円
(6) 設立年月日	1989年1月25日
(7) 大株主及び持株比率	相手先が個人のため非開示とさせていただきます。

(8) 上場会社と当該会社との間の関係	資本関係	無し		
	人的関係	無し		
	取引関係	無し		
(9) 当該会社の最近3年間の経営成績及び財政状態				
	決算期	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期
	純資産	1,362百万円	1,418百万円	1,455百万円
	総資産	3,649百万円	3,665百万円	3,379百万円
	1株当たり純資産	249,611円	259,754円	266,642円
	売上高	1,212百万円	1,223百万円	1,255百万円
	営業利益	52百万円	57百万円	74百万円
	経常利益	53百万円	64百万円	75百万円
	当期純利益	35百万円	55百万円	50百万円
	1株当たり当期純利益	6,460円	10,164円	9,269円
	1株当たり配当金	0円	0円	0円

3. 株式取得の相手先の概要

相手先が個人のため非開示とさせていただきます。なお、当社と相手先との間に資本関係、人的関係、取引関係及び関連当事者への該当事項はありません。また、属性について確認済みです。

4. 取得株式数, 取得価額及び取得前後の所有株式の状況

(1) 異動前の所有株式数	0株 (議決権の数:0個) (議決権所有割合:0%)
(2) 取得株式数	5,460株 (議決権の数:5,460個)
(3) 取得価額等	2,834百万円
(4) 異動後の所有株式数	5,460株 (議決権の数:5,460個) (議決権所有割合:100%)

※取得価額については、公平性・妥当性を確保するため、第三者機関によるデューデリジェンス結果等に基づき、類似企業比較法、DCF法による株式価値算定結果を勘案し決定しております。

5. 日程

(1) 契約締結日	2024年3月7日
(2) 株式譲渡実行日	2024年4月1日(予定)

6. 今後の見通し

本件株式取得による2024年3月期の当社連結業績に与える影響はございません。一方で、当社の注力領域であるヘルスケア事業において、シナジーを発揮しながらストック収入の着実な底上げを見込んでおり、当社の中長期的な企業価値向上に資するものと考えております(詳細次頁)。

なお、本件株式取得のための資金は金融機関からの借入により調達する予定です。

以 上

接骨院/鍼灸院等、治療院向けにクラウド レセコン提供およびレセプト業務支援を 行う(株)メディックスの株式を2024年4月 に取得、子会社化

【会社概要】

所在地: 東京都千代田区

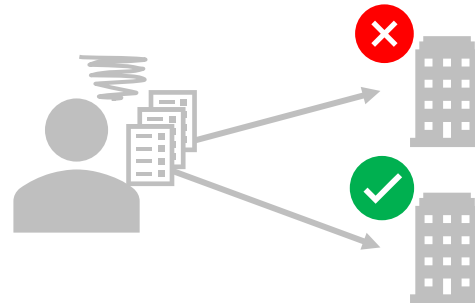
設立年: 1989年

事業内容: クラウドレセコン提供
レセプト業務支援 等

特長: 約2,200院の顧客基盤を保有
実業であるレセプト業務支援も手掛け
実務知見豊富

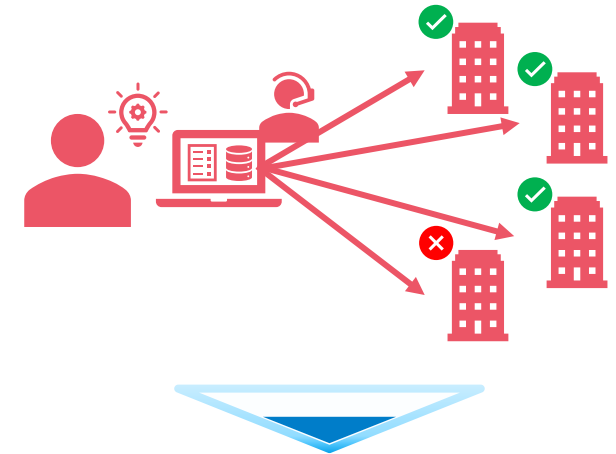
レセプト(保険請求)業務の一般的な課題

- 請求書の審査に応じて、入金が不定期・分散
 - 入金管理が煩雑、受給漏れのリスク内在
- 保険者ごとに療養費請求ルールが異なる
 - 療養費が支給されない返戻が発生



クラウドレセコン導入後の業務

- クラウド上で入金を一括管理。万が一の返戻も対応支援し、受給漏れを防止
- レセプトの事前機械審査等により、仕分けの手間なく返戻リスクを抑制



手間少なく、着実な療養費受給を実現

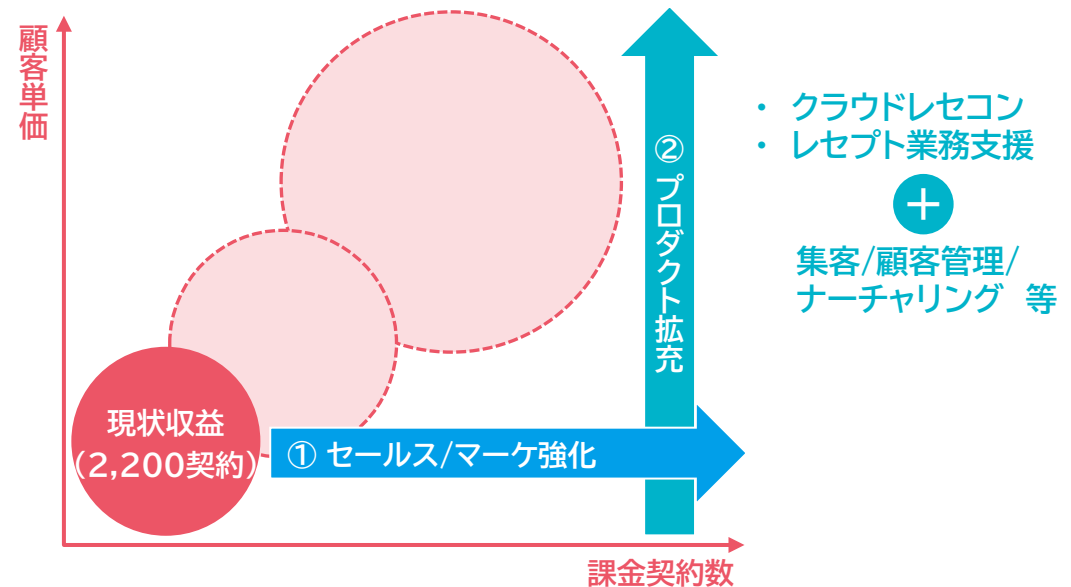
メディックスの顧客基盤およびレセプト業務を中心とする治療院のリアルオペレーション知見と、SREのセールス/マーケティングナレッジおよびAI/ITプロダクト開発力を掛け合わせてシナジー創出



既存プロダクトのブラッシュアップおよび拡販を進め、ヘルスケア領域における非連続成長を企図

メディックス子会社化の狙い

- ① SREグループにおけるセールス/マーケティングのナレッジおよびリソースを活用し、顧客獲得をリブースト、マーケットリーダーのポジション確保(TAM 5万施設以上)
- ② SREの幅広い業界におけるAI/IT実装知見を活かし、メディックスの顧客に対する既存プロダクトのブラッシュアップや周辺プロダクト新規展開を行い、アップセル/クロスセルとカスタマーロックインを推進(集客/顧客管理/ナーチャリング等)



メディックス子会社化により、当社の注力領域であるヘルスケア事業においてシナジーを発揮しながら、ストック収入を着実に底上げ

