

The logo for MedPeer, featuring the word "MedPeer" in a green, sans-serif font. The "Med" is in a lighter shade of green, and "Peer" is in a darker shade. The letters are bold and modern.

MedPeer

2017年9月期
第3四半期決算説明資料

メドピア株式会社 <6095>

Mission

医師を支援すること。そして患者を救うこと。
Supporting Doctors, Helping Patients.

Vision

集合知により医療を再発明する。
Reinventing Healthcare with Collective Intelligence

2017年9月期 第3四半期決算概要

四半期過去最高売上高を記録するとともに、非連続な成長に向けた基礎を確立

- ドクタープラットフォーム事業
 - ▶ 3Q売上高の過去最高を更新
 - ▶ サイト活性度の重要指標であるDAUが対前年期末比1.8倍に成長
- ヘルスケアソリューション事業
 - ▶ アライアンス施策により事業拡大の基礎を構築

業績ハイライト (第3四半期 9ヶ月累計)

- ▶ 単体は売上高1.3倍、営業利益5.2倍と大きく成長
- ▶ 子会社への先行投資及びのれん償却費の影響で連結営業利益は15百万円にとどまる

売上	—	1,073百万円	(対前期同期比：+376百万円 1.5倍)
営業利益	—	15百万円	(対前期同期比：△6百万円 0.7倍)
純利益	—	△39百万円	(対前期同期比：△51百万円 -)

※当社は2017年9月期より連結決算を本格的に開始しているため、連結3Qにおける前期比は2016年9月期単体3Q累計と2017年9月期連結3Q累計を比較した数値となっております

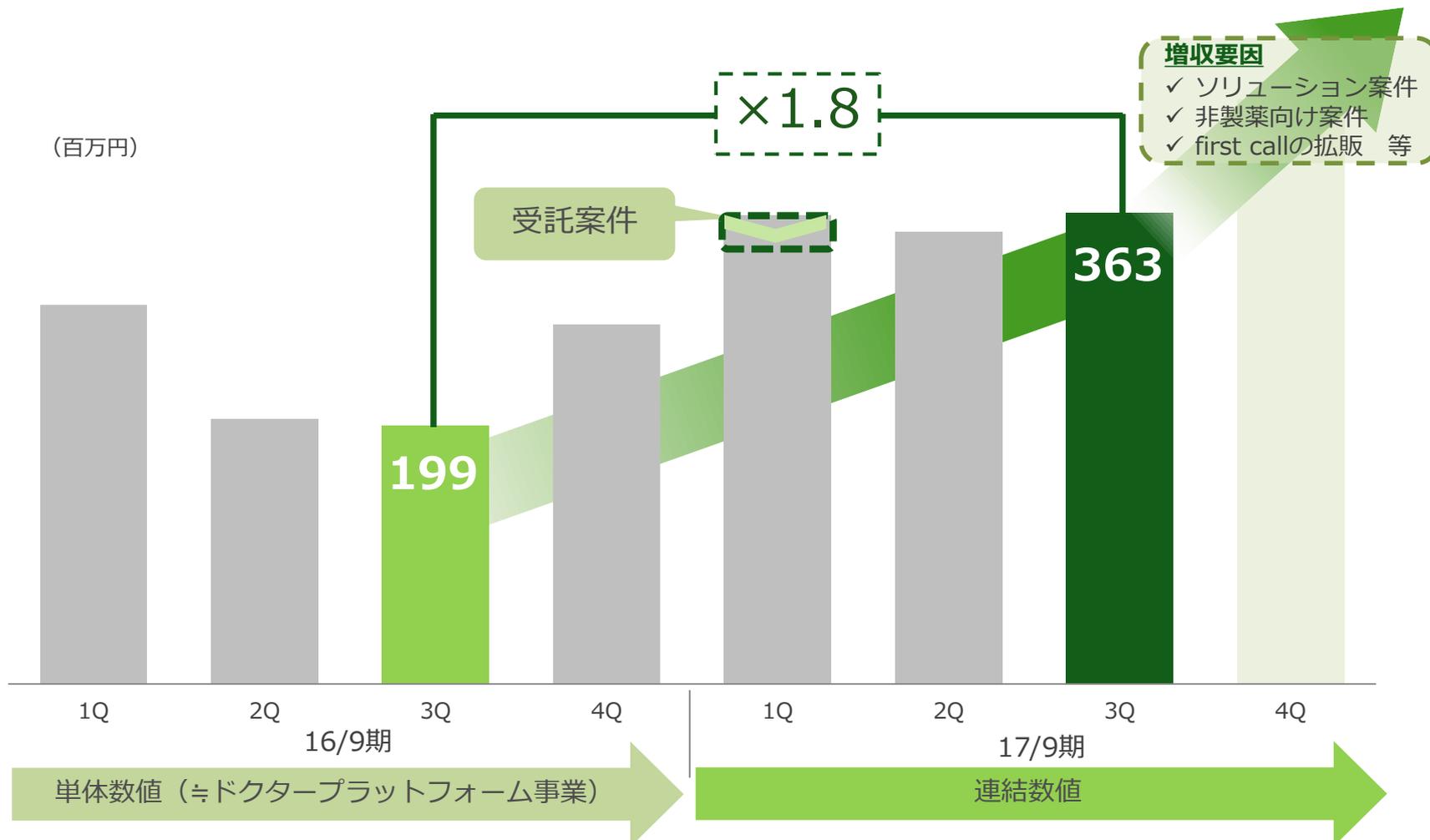
- 単体では前期3Q累計と比較して大幅な増収増益（売上高: +171Mil、営業利益: +92Mil）
- 子会社の営業損失及びのれん償却費の影響で3Q累計の連結純損益は39Milの損失
- 新サービス等の展開により4Qで更なる売上拡大を見込む

(単位: 百万円)

	単体 3Q累計			連結 3Q累計		通期予想
	2016年 9月期	2017年 9月期	前期比	2017年 9月期	前期比 ※	2017年 9月期
売上高	696	868	+171	1,073	+376	2,150
営業費用	673	753	+79	1,057	+383	2,050
営業利益	22	114	+92	15	△6	100
営業利益率	3.3%	13.2%	+9.8pt	1.5%	△1.8pt	4.7%
経常利益	23	114	+90	4	△19	80
純利益	12	71	+59	△39	△51	25
純利益率	1.7%	8.2%	+6.5pt	-	-	1.1%

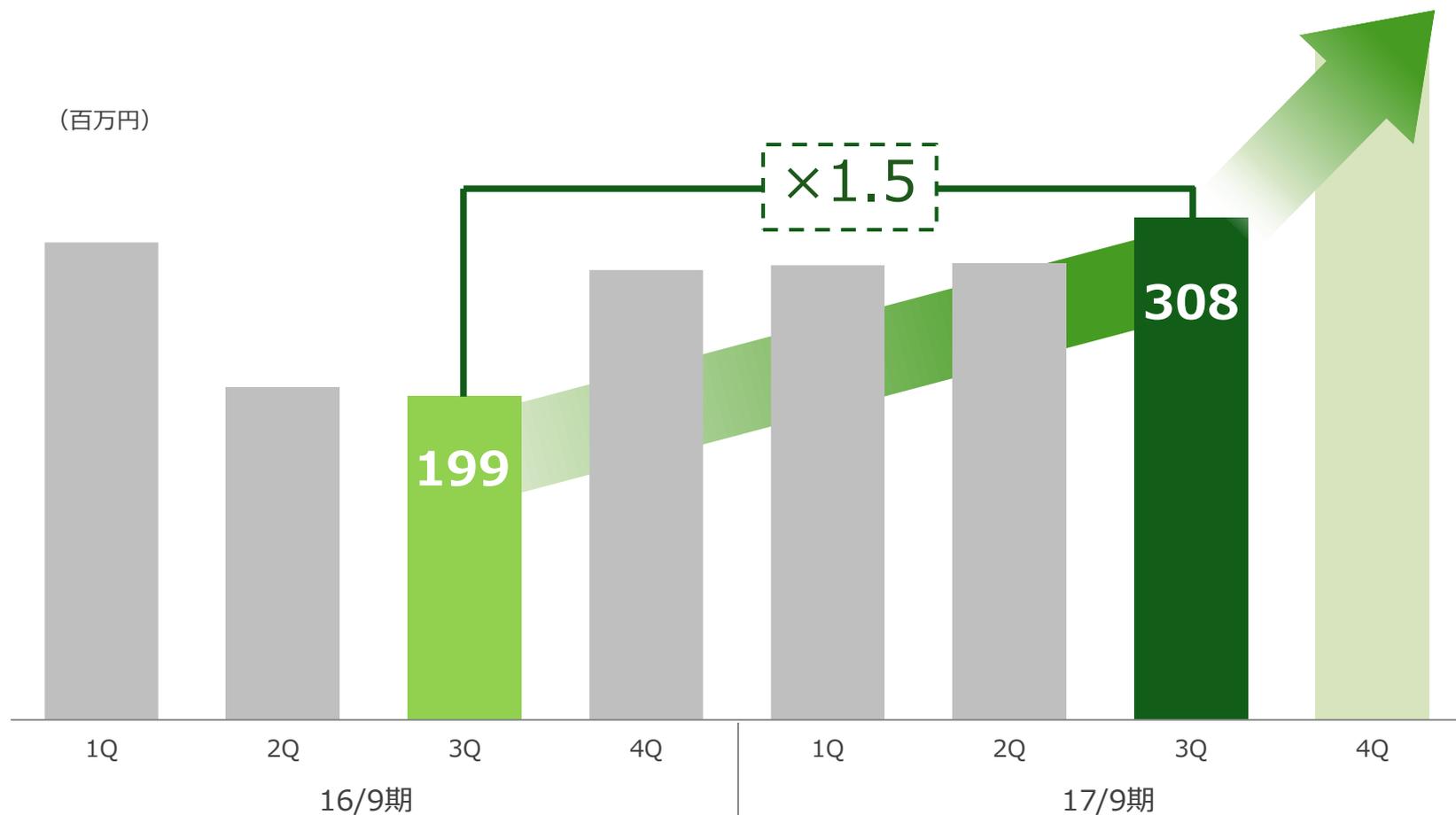
※当社は2017年9月期より連結決算を開始しているため、連結3Qにおける前期比は2016年9月期単体3Q累計と2017年9月期連結3Q累計を比較した数値となっております

- 2017年9月期より連結決算に本格移行
- 前4Qからの増収傾向が継続し対前年同期比1.8倍の増収



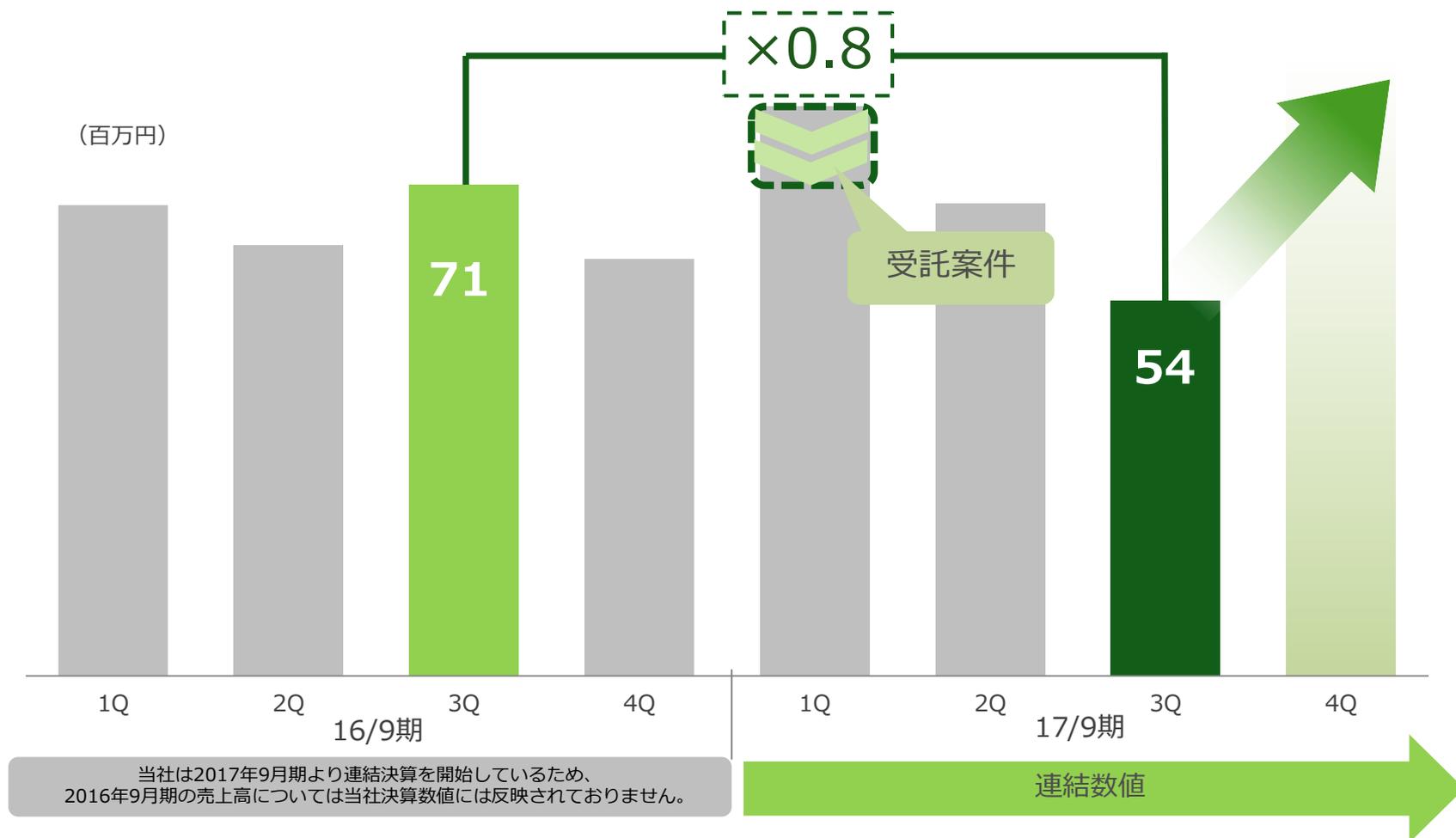
セグメント別売上推移 ～ドクタープラットフォーム～ MedPeer

- 3Qの過去最高売上高を更新（前年同四半期比1.5倍）
- 既存サービスの成長に加え、ソリューション案件等の新規サービスで増収を見込む



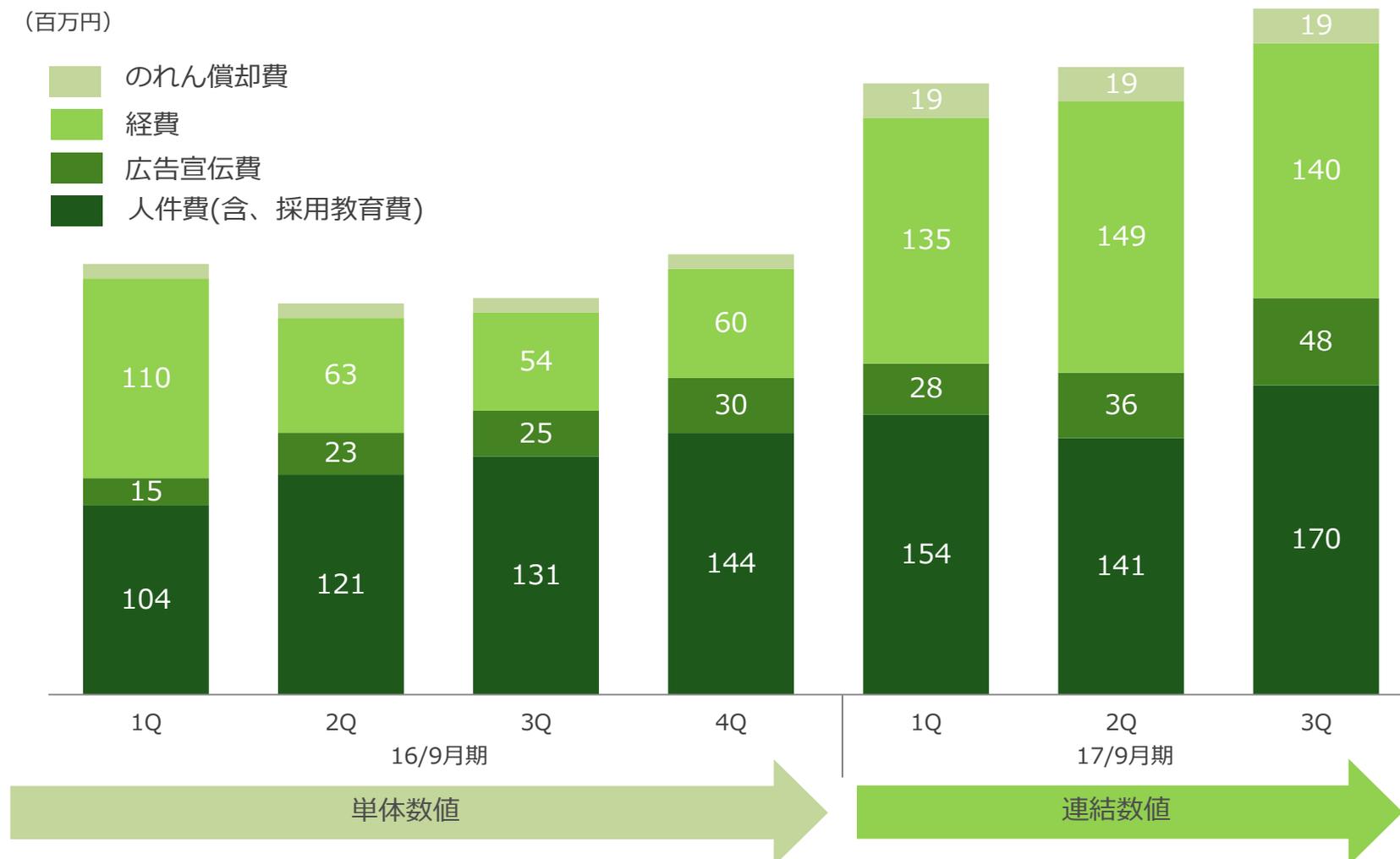
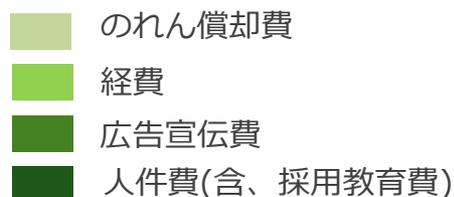
セグメント別売上推移 ~ヘルスケアソリューション~ MedPeer

- 対前年同期比0.8倍で推移
- 企業向け営業体制の強化及び「first call」の本格課金開始による増収を見込む

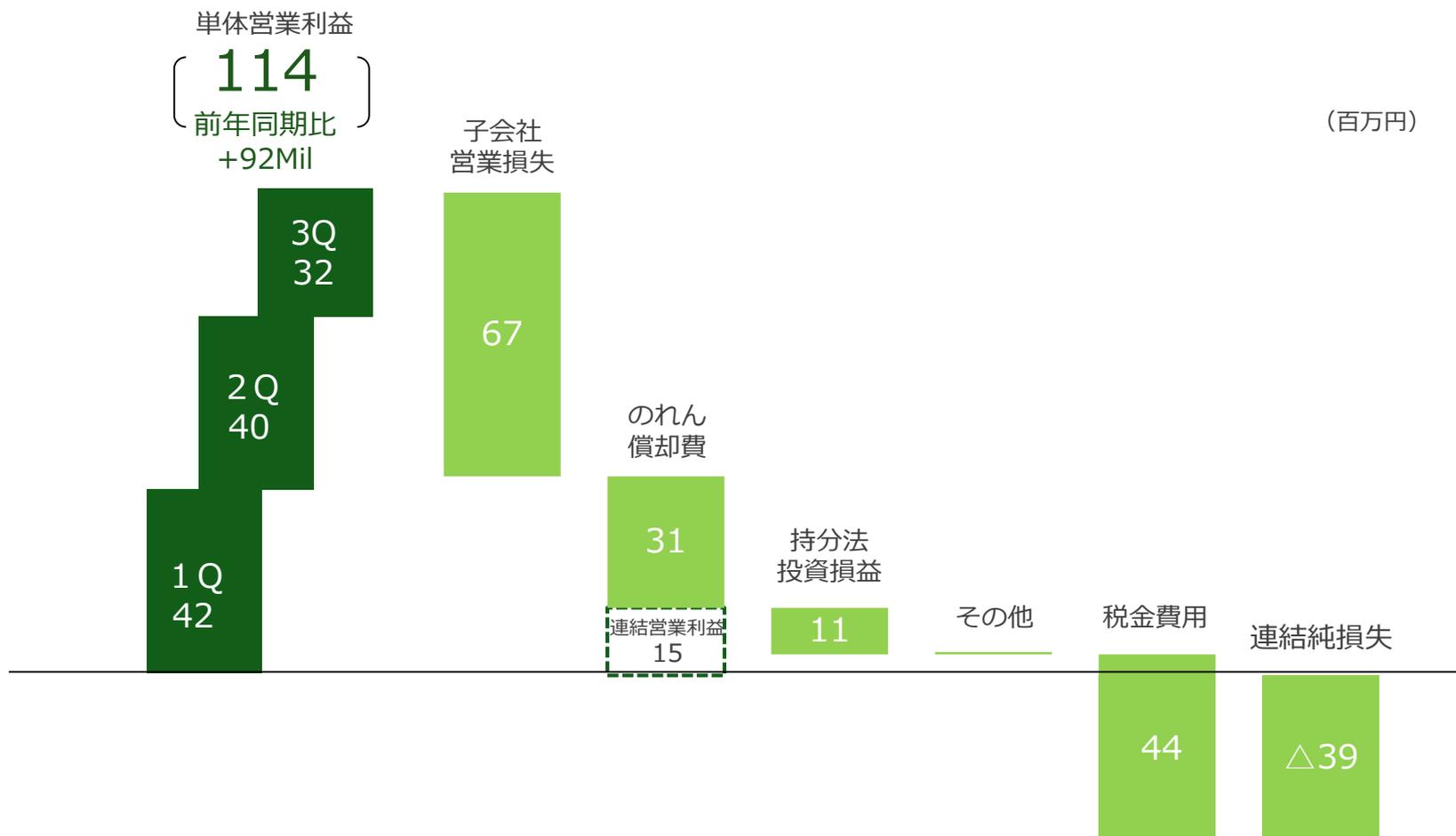


- 2017年9月期より連結決算に本格移行したことにより営業費用が増加
- 3Qに10名採用したことにより採用費用が15百万円発生

(百万円)



- メドピア単体の営業損益は114百万円と通期単体見込の68%で進捗
- 子会社への先行投資及びのれん償却費の影響で営業利益は限定的
- メドピアの利益に対して発生する税金費用の影響で連結純利益は純損失



● 重要な増減なし

単位：百万円

	2016年9月期（通期）		2017年9月期3Q	
	金額	構成比	金額	構成比
流動資産	1,140	65.0%	1,284	67.7%
固定資産	614	35.0%	614	32.3%
流動負債	217	12.4%	443	23.3%
固定負債	315	18.0%	266	14.1%
純資産	1,221	69.6%	1,189	62.6%
総資産	1,754	—	1,899	—

飛躍的な成長に向けた施策

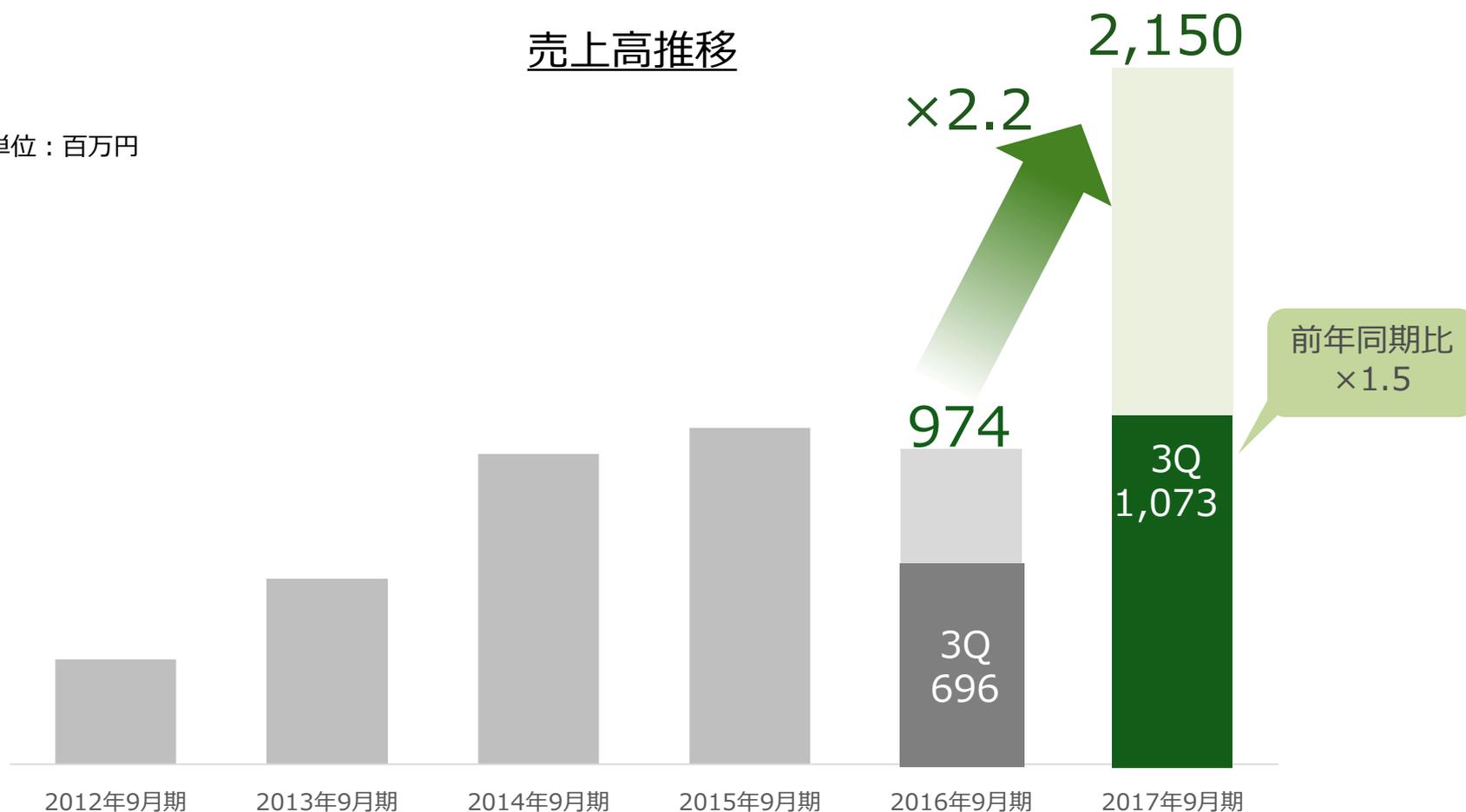
- 従来 of 医師集合知を基礎とした事業の拡大に加え、医師と管理栄養士の専門家ネットワークを基盤にした、医と食を中心に健康・予防・未病領域をカバーする事業へと拡大



- 2017年9月期は『飛躍的な成長のための礎』を築く期
- アライアンスを含めた施策が実現したことにより、大幅な成長を見込む

売上高推移

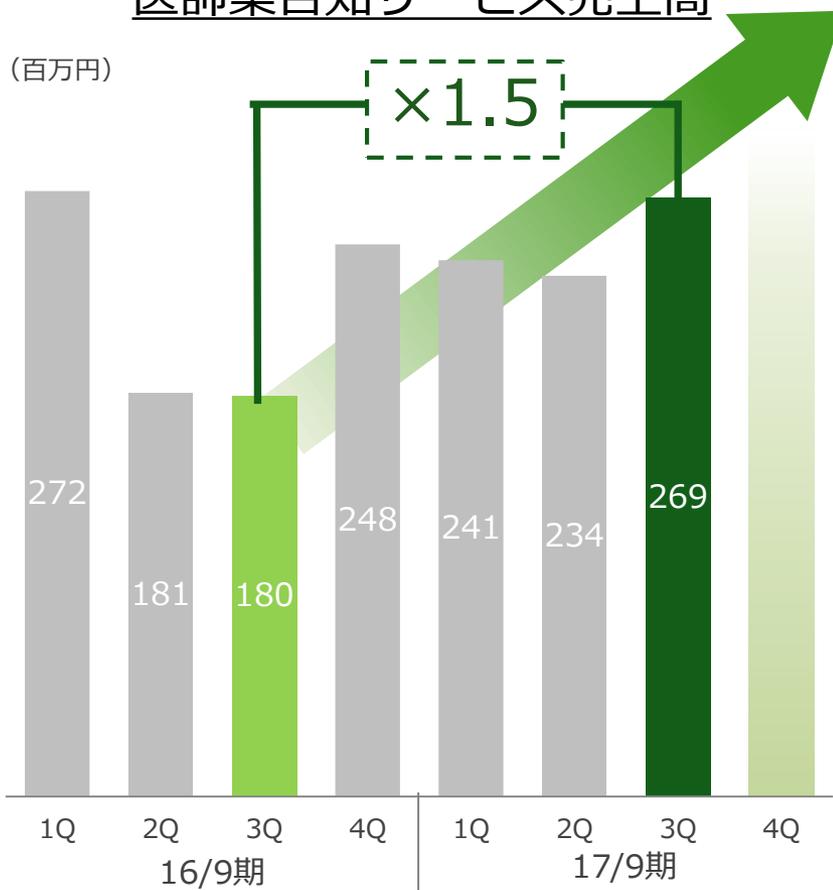
単位：百万円



- Web講演会をはじめとした新サービスの拡販などにより売上高は前年同期比1.5倍
- 製薬企業などの大手企業からソリューション案件を獲得することで更なる増収を見込む

医師集合知サービス売上高

(百万円)



収益拡大施策

ソリューション案件

- 実務で得られたノウハウを基にしたサービスを大手製薬企業から受注
- IT戦略立案やシステム開発など新規案件による更なる増収を見込む

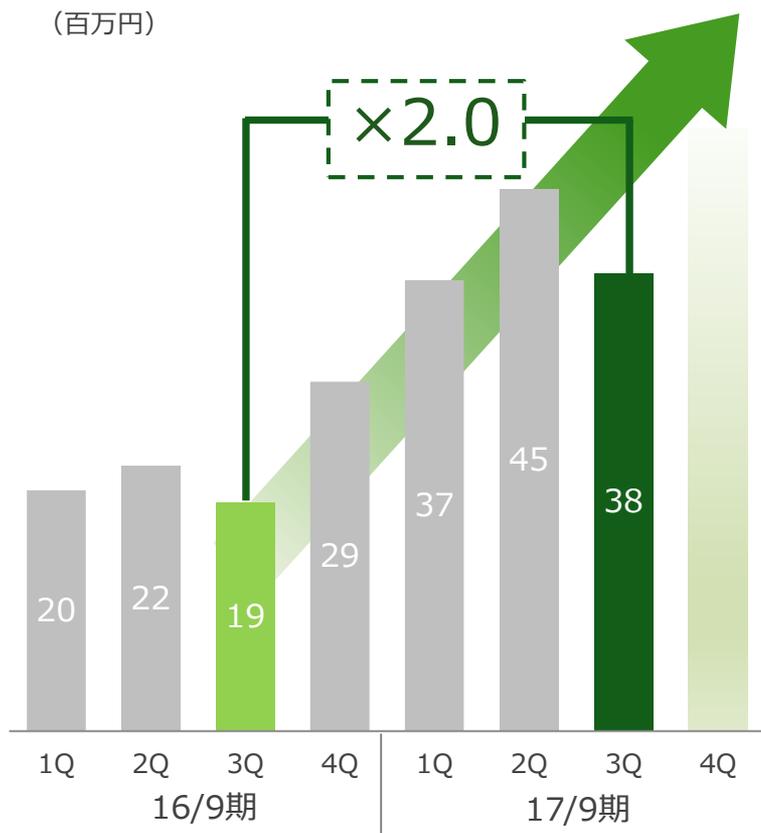
非製薬企業向け広告

- 朝日新聞社との共同商品の拡販
- 医師の嗜好に応じた広告商品の開発

- UI/UXの改善及びWebマーケティング施策の推進により前年同期比2.0倍の増収
- 転職の季節変動（ピークは3月、9月）により前Q比では減収も、4Qは増収を見込む

医師求人情報サービス売上高

(百万円)



収益拡大施策

既存会員向けエントリー増加

- メルマガ等の最適化による求人ページのセッション増加
- 求人案件のレコメンド機能の改善による一人当たり応募件数の増加

非会員向けアプローチの強化

- 外部メディアを活用した広告強化
- 会員登録を必要としない専用応募ページの新規作成

- DAUが対前期末比1.8倍に成長
- 更新性の高いニュースコンテンツの充実と医師の投稿の増加による相乗効果で活性度向上
- 今後もニュースと投稿コンテンツの融合により、更なる活性度向上を図る

医師会員全体DAU



第3四半期の主な取組

ニュースコンテンツの充実

- 医療関連ニュースの充実
- 『MedPeer朝日ニュース』でしか得られないコンテンツの提供

医師の投稿の増加

- 臨床からプライベートまで医師同士で質問できる『FORUM』の活性化
- ニュースコンテンツへのコメント投稿機能の追加で更なる投稿の増加

- アプリをフルリニューアル
- アプリのみで完結するサービスを本格開始し、店舗に来られない潜在顧客を開拓
- 同時にBluetooth通信機能付きの「Diet Plus 体重体組成計」販売開始

Diet Plusアプリ



Diet Plus 体重体組成計



- スーパースポーツゼビオ ららぽーとTOKYO-BAY店内に『Diet Plus ラボ』をオープン
- 実店舗の出店により、既存店（銀座・代々木）に来られない潜在顧客を開拓
- ダイエットのみならず、アスリートや部活生などを対象にした新メニューを展開

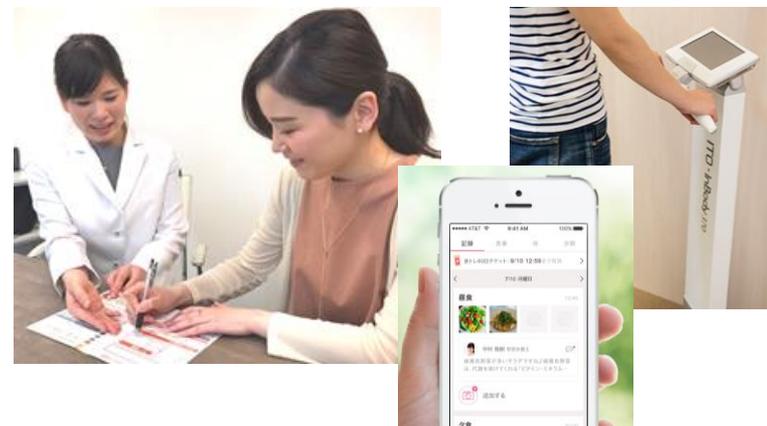


- 食と美の専門家のコラボレーションで肌質改善を促す『美肌プログラム』を新設
- 今後も「やせる」以外の食に関するニーズを取り込む

SOFINA Beauty Power Station



Diet Plus



- アライアンスや法人営業を通じた利用者の拡大を図る

利用者拡大に向けた取組



外部サービスとの連携による個人会員の獲得

- ネオス(株)の「Karada Manager」との連携開始
- その他、複数サービスとの連携を予定

福利厚生サービスとしての導入で法人会員を獲得

- メンタルヘルスや女性特有の疾患などをオンラインでサポート
- 総合商社や大手アパレル企業など複数企業で導入開始

- 9月より北里大学東洋医学総合研究所の漢方外来患者向けにfirst callを使った遠隔診療（自由診療）を開始
- 遠方の長期処方患者にも定期的な診察および処方薬の調整が容易に

first callを使った遠隔診療

初診

-医師による対面診療



再診(※)

-first callを使った遠隔診療



処方

-院内処方によって調剤された漢方薬が自宅に届く



※ 対象者は対面診療を行った上で、主に長期処方の適用となった患者の内、医師が遠隔診療を導入しても問題ないと判断した場合のみ

Appendix

Supporting Doctors,

Helping Patients.

MedPeerのドクタープラットフォームを
基盤として医師や医療現場を支援

健康増進・予防などの
コンシューマー向けヘルスケア支援

ドクタープラットフォーム事業

MedPeer

MedPeer
キャリア

株式会社
medパス

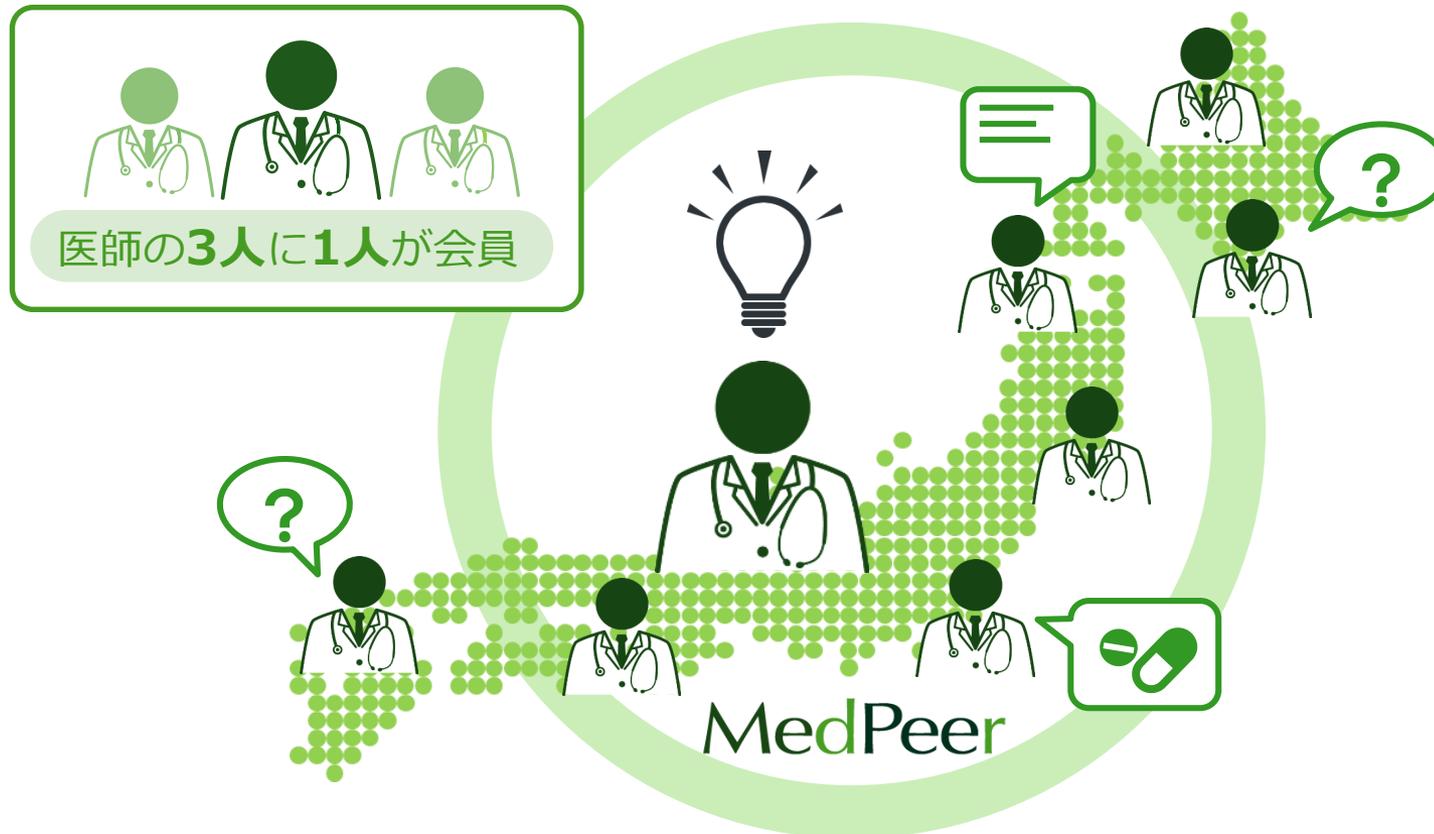
ヘルスケアソリューション事業

 first call

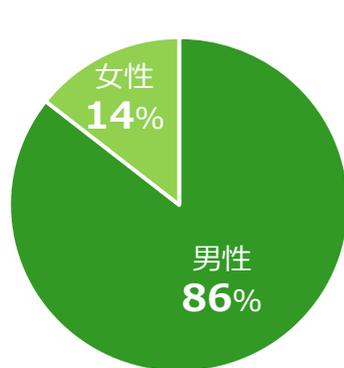
 Diet Plus

10万人の医師が地域や専門を越えて、臨床経験を共有するオンラインプラットフォーム

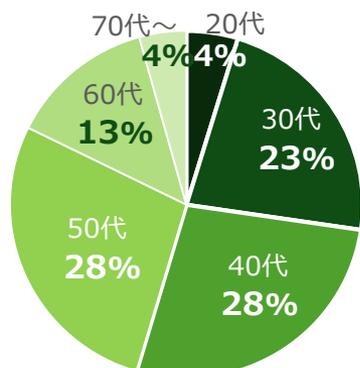
1人の医師が目目の前の患者の治療に迷ったとき、MedPeerが全国の医師の「集合知」を提供することで、最適な治療法を見つけることをサポート



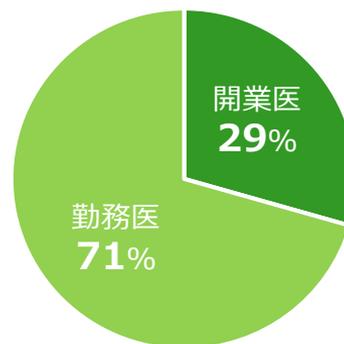
- ✓ 10万人の医師会員の属性（年代や地域等）分布は、日本の医師全体のほぼ縮図
- ✓ 入会時の厳格な医師資格認証で、サイト内のコミュニティおよび情報の質を維持



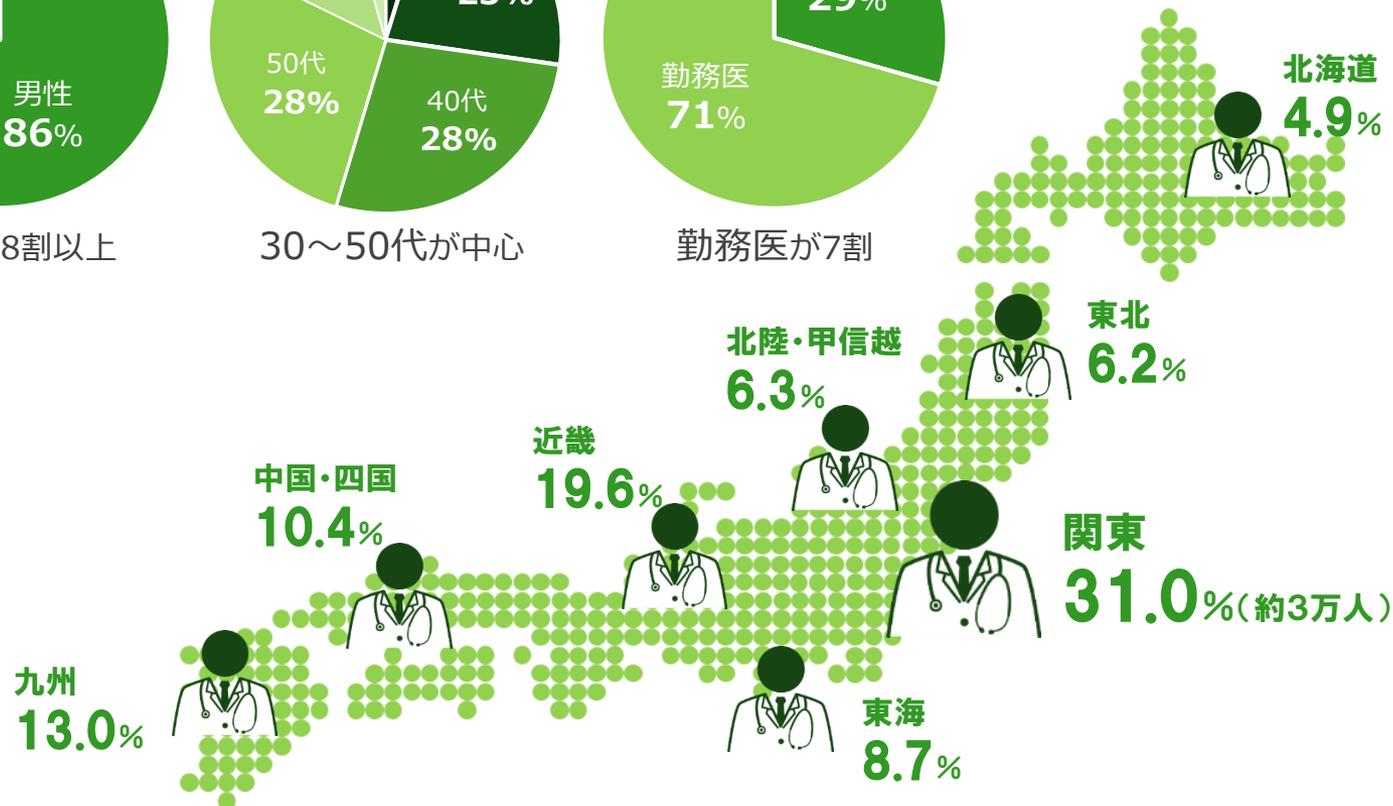
男性が8割以上



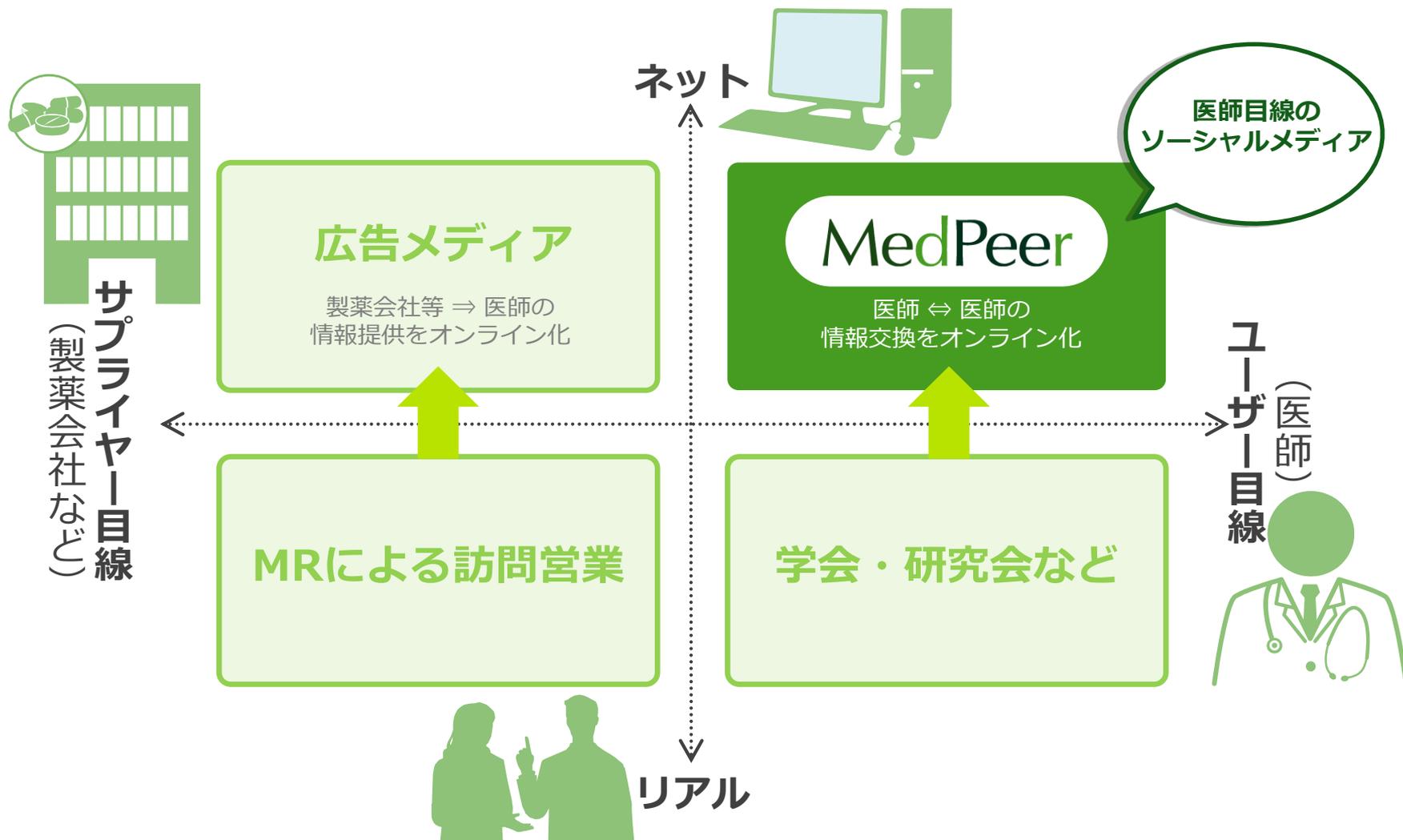
30～50代が中心



勤務医が7割

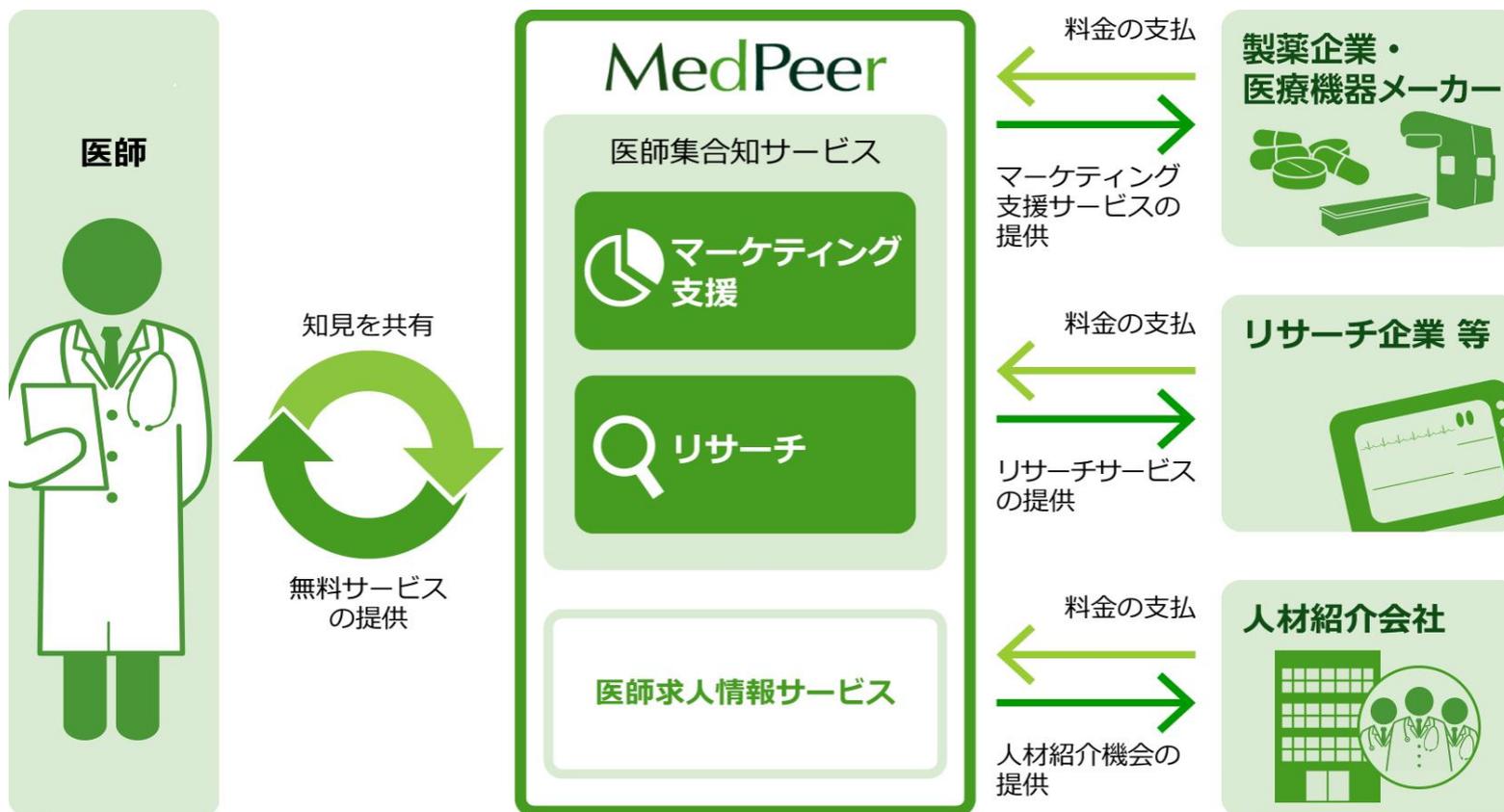


MedPeerは、「医師目線」の臨床支援に特化したソーシャルメディア



主要顧客は製薬企業

- ✓ 医師会員は無料でサイトを利用可能
- ✓ 製薬企業等のマーケティング支援料が主な収益源



薬剤や症例など、多様なテーマで医師同士が臨床経験を共有

MedPeer朝日ニュース 全国の医療関連ニュースを配信



薬剤評価掲示板

薬剤の処方実感を口コミ共有



症例相談(Meet the Experts)

450名以上のエキスパートが臨床の疑問を解決



FORUM

臨床からプライベートまで医師同士の自由な意見交換



MedPeer

Web手術見学

エキスパートの解説付き手術動画



etc.

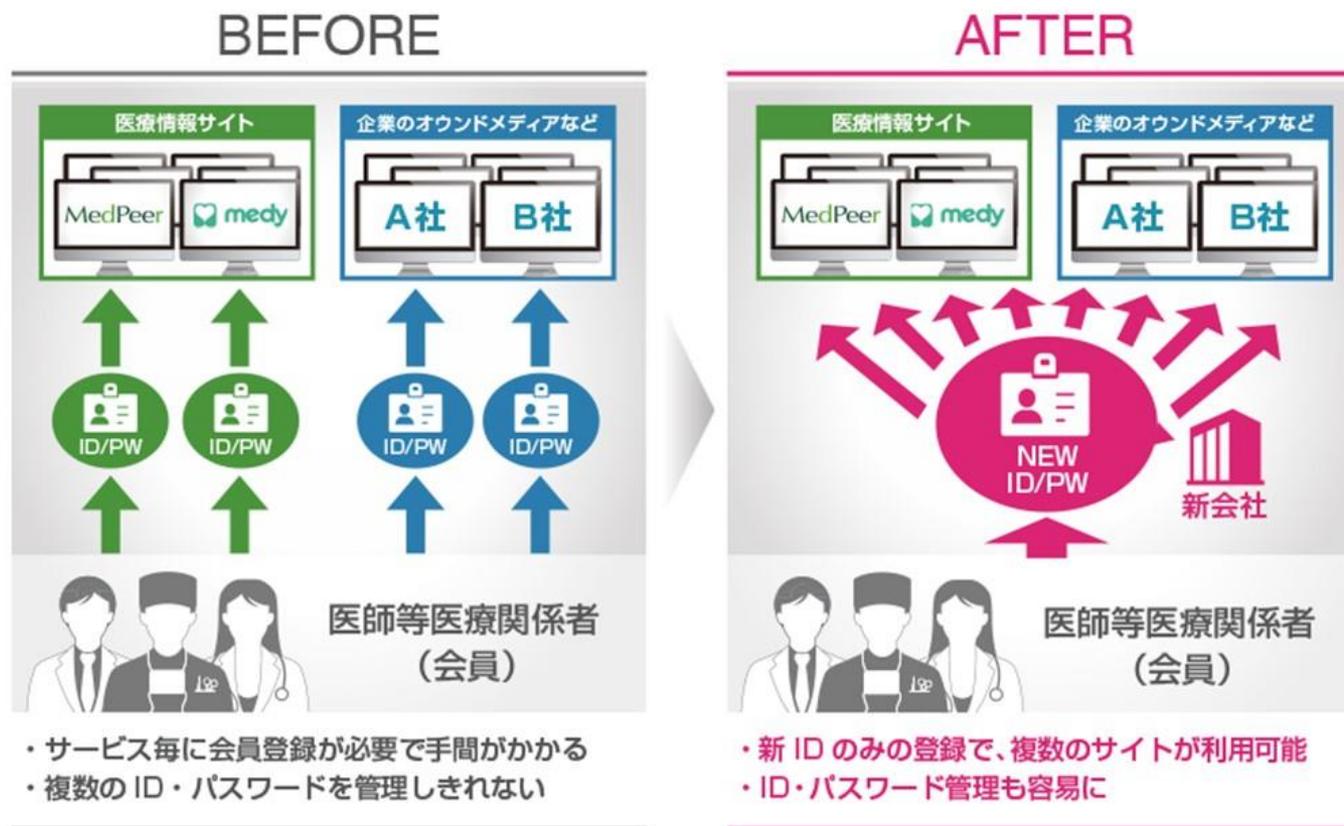
医師のキャリアを支援する医師専門の求人情報ポータルサイト

- ✓ 提携する医師転職支援会社の求人情報をまとめて掲載
- ✓ リクルートメディカルキャリア、メディウェル等の業界大手の医師人材紹介会社との求人データベース連携により、求人掲載数は業界トップに



医療業界におけるオープンID

- ✓ NTTドコモグループの日本アルトマークと、2016年6月に株式会社medパスを設立
- ✓ 医師等医療関係者は、共通ID「medパス」のみで提携する複数の会員制医療情報サイトにアクセス可能に。



管理栄養士が「食」から健康をサポート

- ✓ 「正しく食べてやせる」をコンセプトに、約1,500人の管理栄養士ネットワークを活用したダイエット指導サービス「ダイエットプラス」を提供

約1,500名のNT（管理栄養士）ネットワーク



メディア



Diet Plus

「正しく食べる」を伝える

- ▼サイト（SP,PC）、アプリでの広告事業、およびラボへの送客



コンシューマーサービス



Diet Plus

一般消費者向けダイエット事業
ダイエットプログラムサービス

- ▼実店舗事業：個別面談／グループワーク／セミナー



アプリやICTでのサービスを組み合わせて展開

健康保険組合、企業



Diet Plus

健康増進、予防サービス
ソリューション提供

- ▼特定保健指導
- ▼健康管理ツール販売



- より気軽に相談できる「チャット形式」の開始とともに、本格的なサービス展開を開始
- 月額540円でチャットとテレビ電話相談が何度でも利用可能

✓ チャット形式で気軽に相談



目に見える症状は
スマホで撮って相談



✓ テレビ電話でじっくり相談



<本資料の取り扱いについて>

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動する可能性があります。

従いまして、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや不確実性がありますことを、予めご了承ください。