



平成 29 年 10 月 12 日

各 位

会 社 名 メドピア株式会社
 代表者名 代表取締役社長 石見 陽
 (コード：6095、東証マザーズ)
 問合せ先 経営企画部長 平林 利夫
 (TEL. 03-6447-7961)

通期連結業績予想の修正及び特別損失の計上に関するお知らせ

当社は、平成 29 年 10 月 12 日開催の取締役会において、平成 28 年 11 月 10 日に公表した平成 29 年 9 月期（平成 28 年 10 月 1 日～平成 29 年 9 月 30 日）の連結業績予想を修正すること及び特別損失を計上することを決定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 通期連結業績予想の修正について

(1) 平成 29 年 9 月期連結業績予想の修正（平成 28 年 10 月 1 日～平成 29 年 9 月 30 日）

	売 上 高	営 業 利 益	経 常 利 益	親会社株主に 帰属する 当期純利益	1 株 当 たり 当 期 純 利 益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回予想 (A)	2,150	100	80	25	2.91
今回修正 (B)	1,558	103	86	△280	△32.07
増減額 (B-A)	△591	3	6	△305	
増減率 (%)	△27.5	3.7	8.4	-	
(ご参考) 前期実績 (平成 28 年 9 月期)	973	57	51	23	2.75

(2) 修正の理由について

当社グループは、平成 29 年 9 月期を「飛躍的な成長のための礎を築く期」と位置づけ、医師専用サイト「MedPeer」を活用したドクタープラットフォーム事業とともに、既存事業との親和性が高く、今後の成長が見込まれる予防・健康領域における事業展開を図るべく、ヘルスケアソリューション事業を展開しております。

ドクタープラットフォーム事業においては、特殊要因である平成 28 年 9 月第 1 四半期に実施したイベント収入を除いた売上高で比較すると、5 四半期連続で前年同期を上回るとともに、営業損益においても前年度を大きく上回る見通しとなっております。また、ヘルスケアソリューション事業においても、人員増強や他社との積極的なアライアンスを通じて、株式会社フィッツプラス（以下、「フィッツプラス」という）、株式会社 Mediplat（以下、「Mediplat」という）の事業拡大施策を積極展開したことで、事業拡大に向けた足掛かりを整えることができ、今後の売上高拡大、営業

利益を創出が期待されております。

以上より、当社グループとしては、「MedPeer」を活用した既存事業であるドクタープラットフォーム事業及び新規事業であるヘルスケアソリューション事業ともに売上高は成長を続け、更なる成長が見込めることから、今後も両事業を積極的に展開していく方針です。

一方で、平成29年9月期において収益貢献を見込んでいた新規サービスの進捗及び「2. 特別損失の計上について」の内容を踏まえて、当社グループの平成29年9月期の連結業績予想を上表の通り修正いたします。

① 売上高、営業利益及び経常利益について

以下の要因により、売上高は当初発表予想を下回る数値に、営業利益及び経常利益については、当初発表予想を上回る数値に修正するものであります。

▶ ドクタープラットフォーム事業について

ドクタープラットフォーム事業を構成する当社の売上高は「MedPeer」を活用した医療用医薬品のマーケティング支援サービス及び医師求人情報サービスは堅調に成長したこと等により、当初想定通り前年比1.3倍に増加しております。一方で、更なる成長を見込んだ大手製薬企業の自社サイトの運営支援やシステム開発等の新規サービスについて当初想定通りの受注を獲得するに至らず、売上高が当初想定額である1,600百万円を下回る1,275百万円となる見込みです。なお、当該新規サービスは当初想定を下回ったものの、平成29年9月期第4四半期において約80百万円の売上高を計上する見込みであり、平成30年9月期以降の更なる収益貢献が期待されています。

当社の費用につきましては、新規サービスの利益率が当初想定よりも高く推移したことなどにより、売上原価、ポイント費用などを中心とした販売費及び一般管理費が予想を下回る見込みとなりました。

そのため、当社の営業利益は当初想定額である168百万円を大きく上回る231百万円（前期比2.8倍）となる見込みです。

▶ ヘルスケアソリューション事業について

ヘルスケアソリューション事業について、同事業セグメント売上高550百万円に成長させる一方で、人員増強等による固定費の増加の影響で営業損失22百万円となることを見込んでおりましたが、以下の要因により、売上高283百万円、営業損失85百万円となる見込みです。

✓ フィッツプラスについて

フィッツプラスは「正しく食べるを当たり前」をコンセプトに、食の専門家である管理栄養士による食事トレーニングサービスを展開しております。

同社の主な収益は健康保険組合の保険者等に対する特定保健指導サービスであり、当該サービスは前期より堅調に収益を拡大させております。一方で、「Diet Plus」の名称で展開している管理栄養士による食事トレーニングサービスにおいて、平成28年10月の子会社化に伴うサービス名変更の影響による集客数の減少及びアプリ開発が遅延したことによるアプリ課金収入の減少等により、当初想定していた売上高を下回ることが見込まれております。

フィッツプラスの費用につきましては、平成28年10月1日に当社のグループ会社となったことを契機に、事業拡大に向けて必要な人員増強などにより固定費が増加しており、固定費が売上高を上回り約35百万円の営業損失となる見込みです。

なお、同社は現在、これまでのダイエットユーザーのみならず、食事に対して高い関心を持つアスリートや部活生などを対象にしたメニュー開発を進めるとともに、スーパースポーツゼビオ店内に「Diet Plus ラボ」をオープンする等、集客向上とともに、新たな顧客層を取り組むべくサービスの増強を図っており、平成30年9

月期において営業利益を計上するとともに、その後の収益拡大が期待されております。

✓ Mediplat について

Mediplat はチャットまたはTV 電話を活用した医師に対する健康・医療相談サービス「first call」を提供しております。

同社は平成 28 年 2 月にβ版としてサービスを開始して以降、サービス改善を重ね、平成 29 年 5 月に個人向け課金及び人向け営業を本格的に開始しております。

一方で、顧客ニーズを踏まえた追加機能の開発などにより本格展開が遅延した結果、当初想定していた売上高を下回ることが見込まれております。

なお、平成 29 年 9 月期売上高は当初想定を下回るものの、第 4 四半期において、総合商社や大手アパレル企業など複数企業で「first call」の導入が開始されており、今後の収益拡大が見込まれ、平成 30 年 9 月期において営業利益を計上するとともに、その後の収益拡大が期待されております。

Mediplat の費用につきましては、売上高減少に伴い変動費が減少したものの、固定費が売上高を上回ったため、約 50 百万円の営業損失となる見込みです。

② 親会社株主に帰属する当期純利益について

「2. 特別損失の計上について」に記載の通り、特別損失を 283 百万円計上いたしました。

そのため、親会社株主に帰属する当期純利益については当初発表予想を下回る数値に修正するものであります。

2. 特別損失の計上について

(1) 連結子会社株式の減損およびのれんの一括償却

営業損益が Mediplat 約 50 百万円、フィッツプラス約 35 百万円の営業損失となる見通しであり、当初の事業計画からかい離したことから、個別決算において両社の株式を減損処理し、特別損失に関係会社株式評価損 303 百万円を計上いたします。

また、個別決算において関係会社株式の減損処理を行うことに伴い、「連結財務諸表における資本連結手続きに関する実務指針」の規定に基づき、両社にかかるのれんを一括償却し、連結決算において 253 百万円を特別損失に計上いたします。

なお、個別決算において計上した株式会社評価損は連結決算においては消去されるため、連結決算への影響はありません。

(2) その他保有株式の減損等

① 新たなサービスの事業化検討を目的として平成 28 年 7 月に設立した当社非連結子会社であるピアプラクティス株式会社について、当該サービスからの撤退することを決定したことに伴い、同社の株式を減損処理するとともに、特別損失に関係会社株式評価損 10 百万円するとともに、同社に対する債権のうち回収不能見込額について特別損失として貸倒引当金繰入額 4 百万円を計上いたします。

② 当社の投資先であるクリニカルプラットフォーム株式会社において、業績が計画とかい離したため、個別決算において同社の株式を減損処理し、特別損失に投資有価証券評価損 15 百万円を計上いたします。

※ 上記の業績予想数値につきましては、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績は、今後の様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。

以上