

2019年9月期 第2四半期 決算説明資料

メドピア株式会社(6095)

MedPeer, Inc.

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

グループ全体

- 全事業が着実に成長し、売上高、営業利益ともに上期過去最高を更新。
- 今期の通期目標達成に向けて順調に進捗する中、来期以降の更なる事業拡大に向けた施策をグループ全体で推進。

売上高 : 1,545百万円 対前年同期比 : 1.4倍
営業利益 : 330百万円 対前年同期比 : 1.8倍

ドクタープラットフォーム事業

- 薬剤評価掲示板やWeb講演会を中心とした主力サービスの売上が順調に拡大。
- 開業支援や薬剤師向けサービスなど、期初に掲げた新サービスを順次開始。

売上高 : 1,185百万円 対前年同期比 : 1.3倍
営業利益 : 459百万円 対前年同期比 : 1.4倍

ヘルスケアソリューション事業

- Mediplatのfirst call利用社数、スギサポアプリのダウンロード数が順調に増加。
- FitsPlusの特定保健指導実施件数が前年同期比の1.4倍に増加。

売上高 : 360百万円 対前年同期比 : 2.2倍
営業利益 : 44百万円 対前年同期比 : +103百万円 (※前年は59百万円の営業損失)

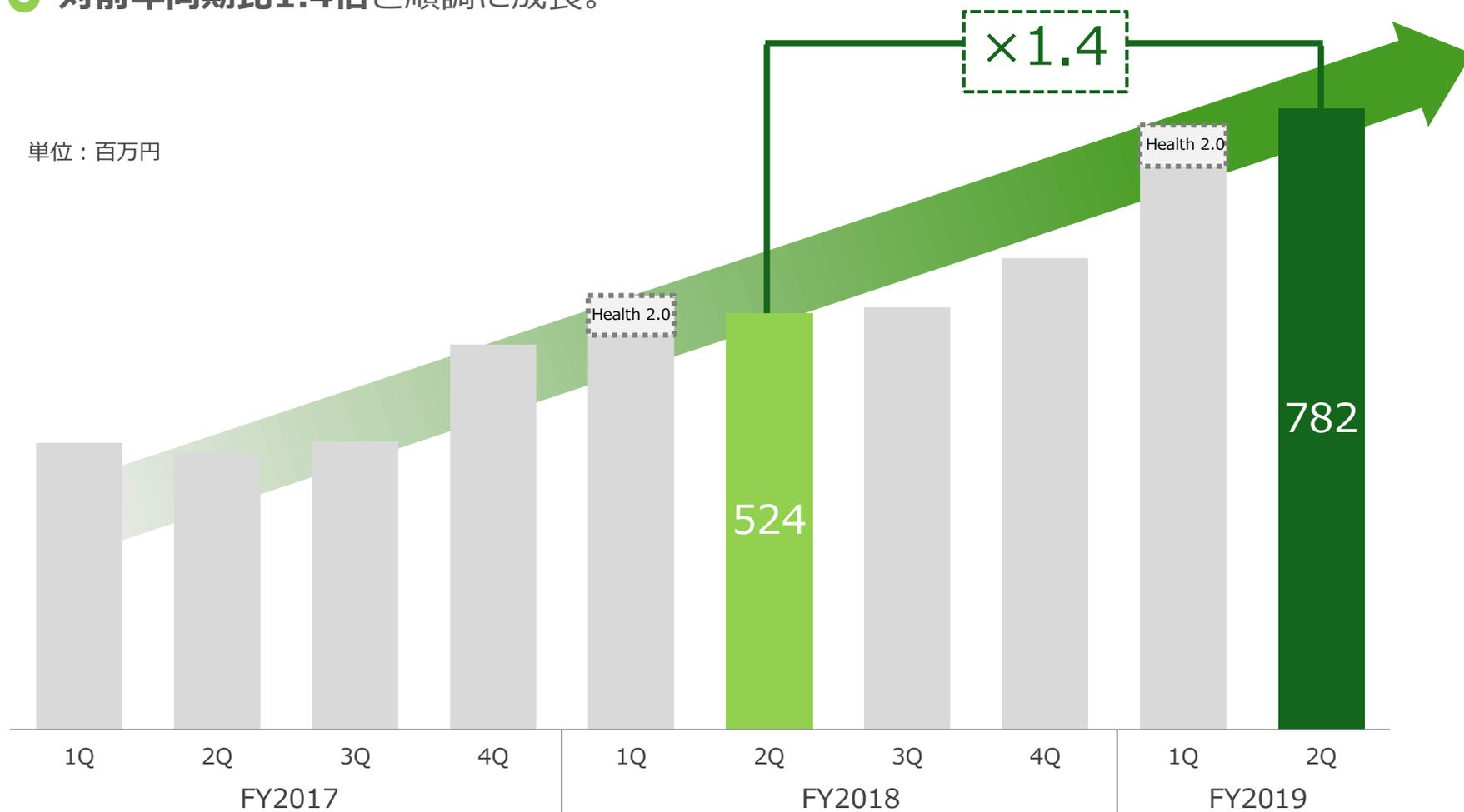
- 売上高、利益ともに**上期過去最高を更新**。
- 通期予想に対して当初想定を上回るペースで順調に進捗。

単位：百万円

	第2四半期（6ヶ月）				通期予想	進捗率
	FY2018	FY2019	増減	前年同期比		
売上高	1,072	1,545	472	1.4倍	3,200	48.3%
営業利益	184	330	145	1.8倍	540	61.2%
営業利益率	17.2%	21.4%	+4.1pt	—	16.9%	—
親会社株主に 帰属する 純利益	101	225	123	2.2倍	270	83.5%

- 2四半期連続で売上高の過去最高を更新。
- 対前年同期比1.4倍と順調に成長。

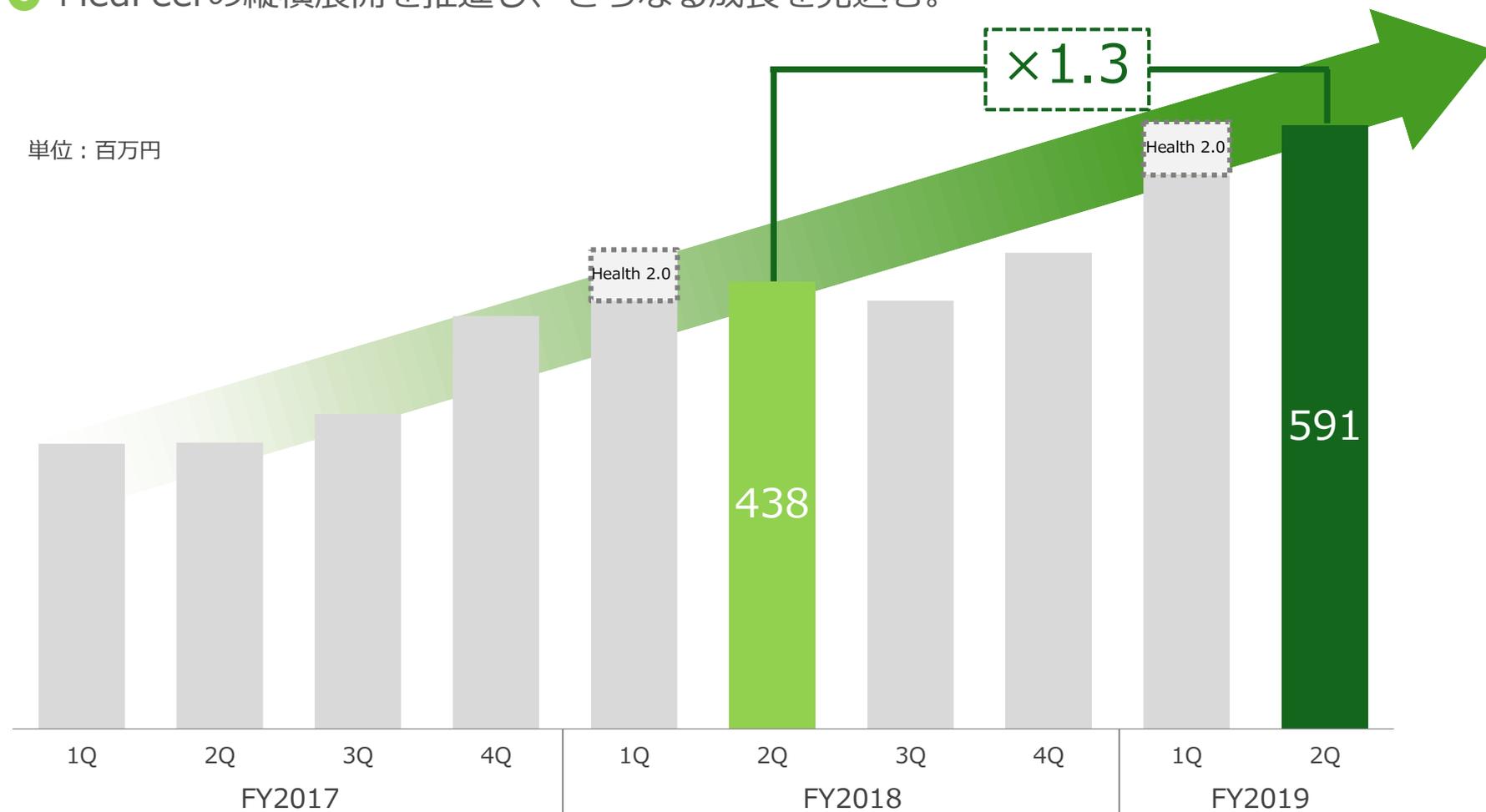
単位：百万円



※Health2.0は世界最大規模のヘルステックのグローバルカンファレンスであり、弊社は、2015年から当該イベントを日本に誘致、主催しております。

セグメント別売上推移 ～ドクタープラットフォーム事業～

- 薬剤評価掲示板を中心としたサービスの拡販により**対前年同期比1.3倍**に増収。
- MedPeerの縦横展開を推進し、さらなる成長を見込む。

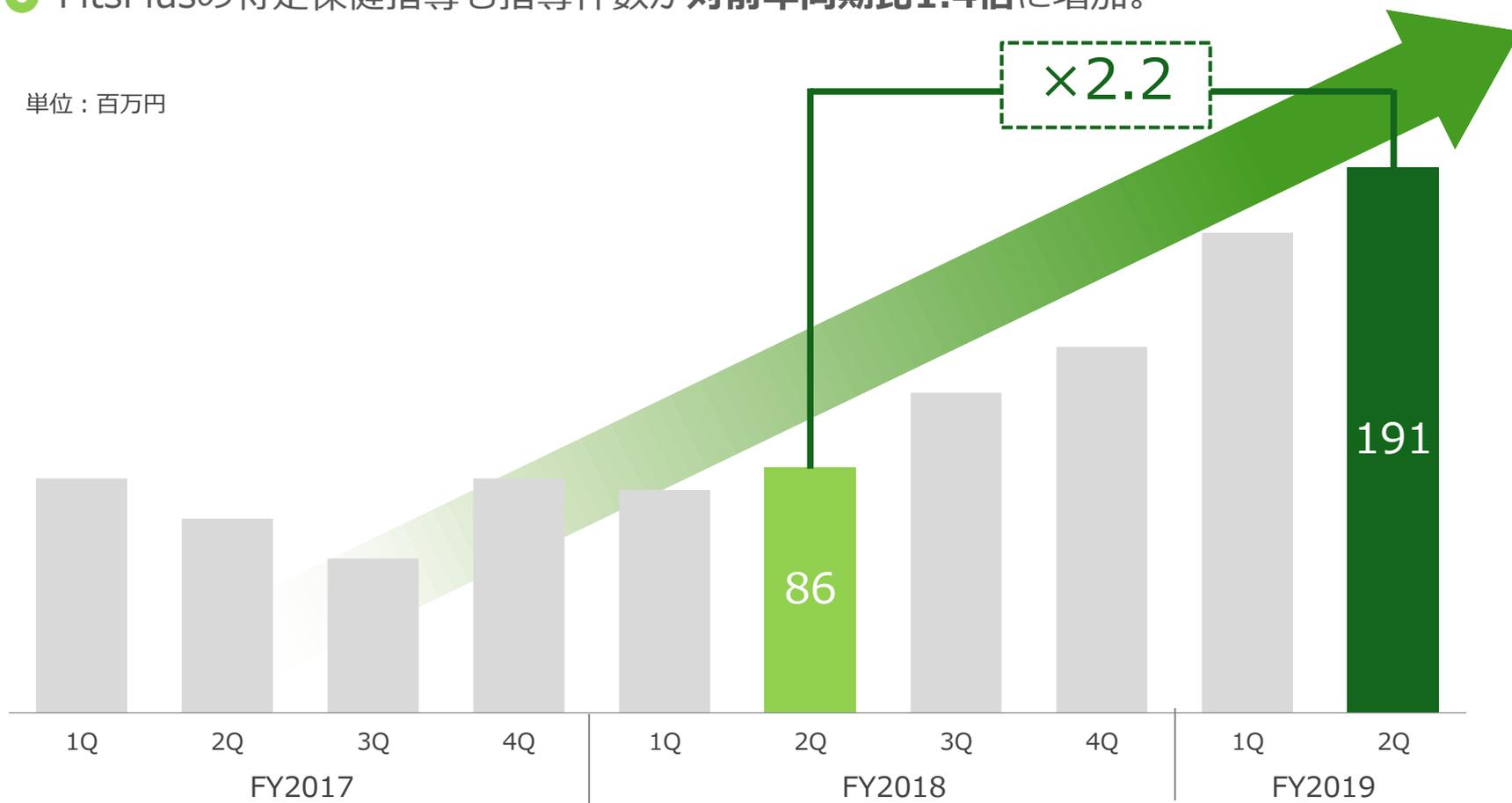


※Health2.0は世界最大規模のヘルステックのグローバルカンファレンスであり、弊社は、2015年から当該イベントを日本に誘致、主催しております。

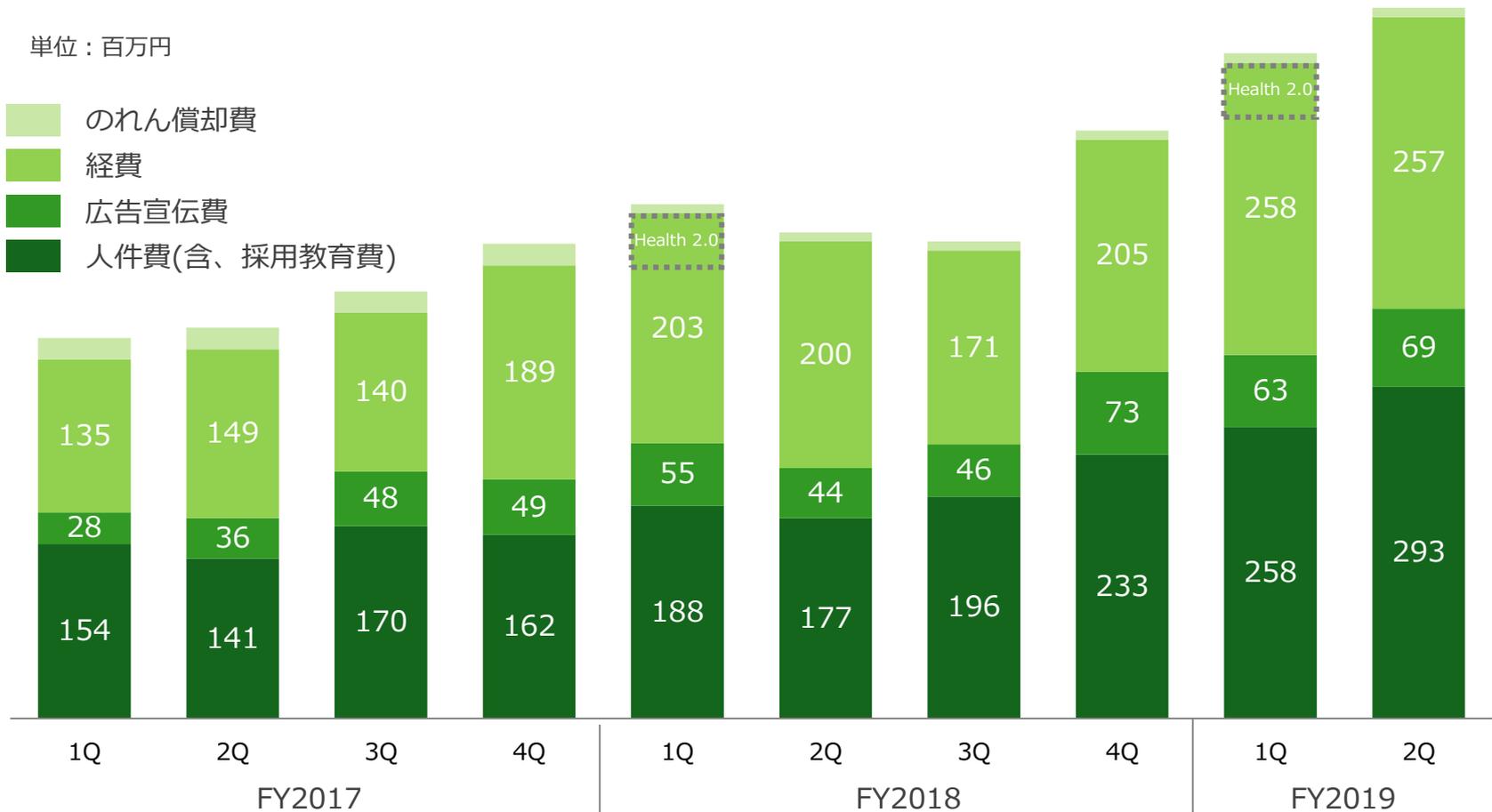
セグメント別売上推移 ～ヘルスケアソリューション事業～

- セグメント売上高が**対前年同期比2.2倍**に大きく成長。
- Mediplatはfirst callの利用企業が**対前年同期比3.0倍**に増加。
- FitsPlusの特定保健指導も指導件数が**対前年同期比1.4倍**に増加。

単位：百万円



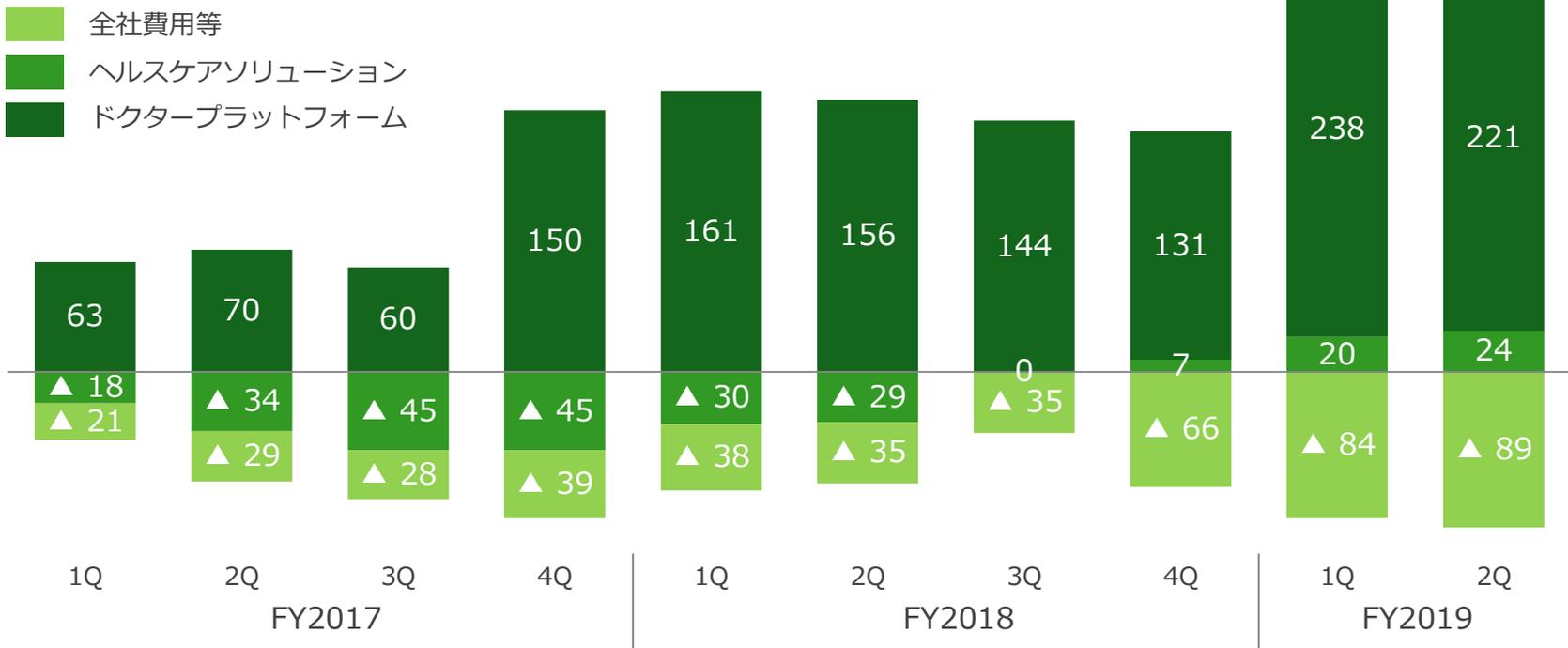
- 事業拡大のために人材採用を継続的に強化。採用費用を含む人件費は増加傾向。



※Health2.0は世界最大規模のヘルステックのグローバルカンファレンスであり、弊社は、2015年から当該イベントを日本に誘致、主催しております。

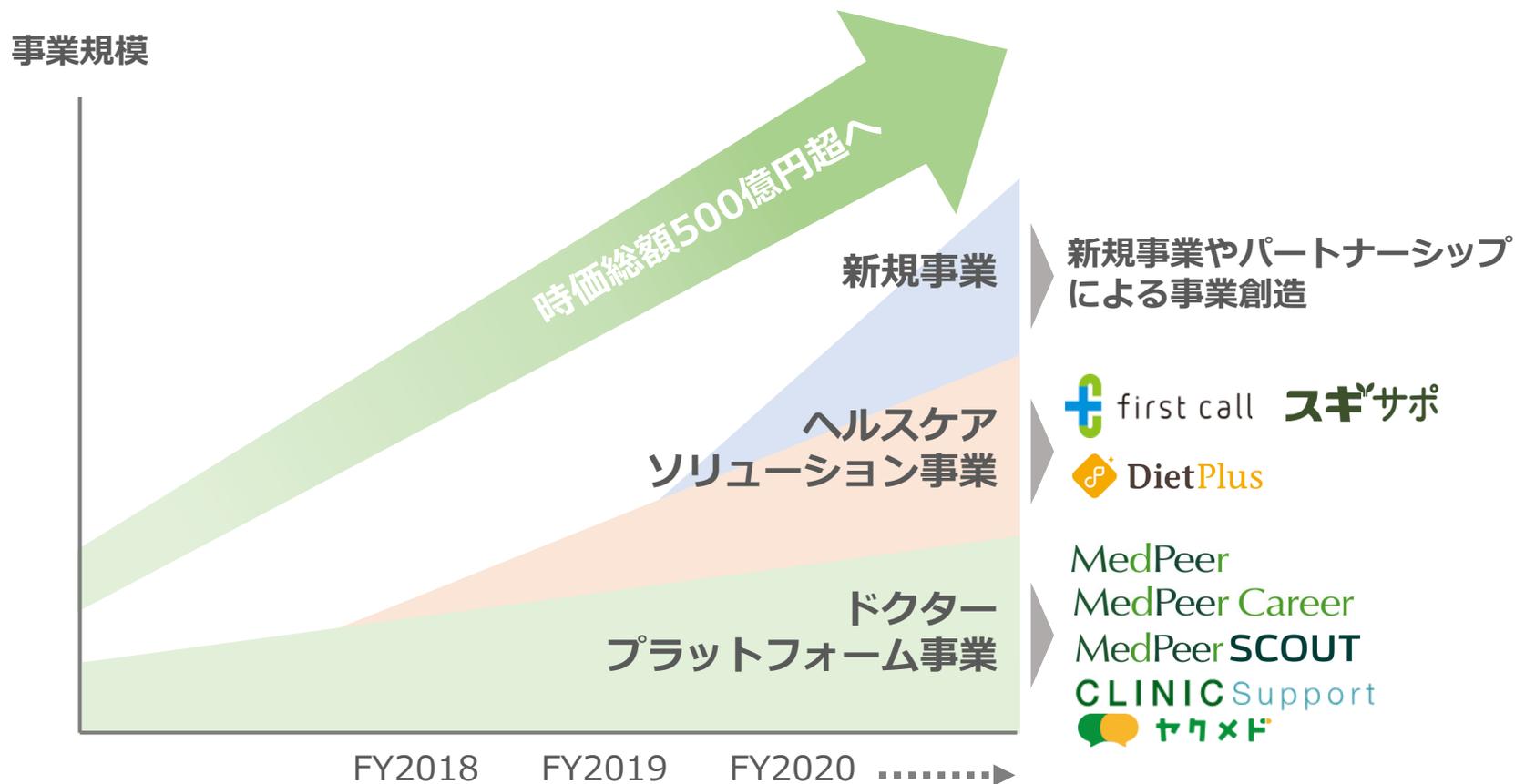
- 両セグメントともに**当初計画を上回るペースで推移**。
- 事業拡大のために人員増強や医師会員活性化施策などを推進したため、ドクタープラットフォーム事業のセグメント利益はQonQで微減だが、当初計画通り。

単位：百万円

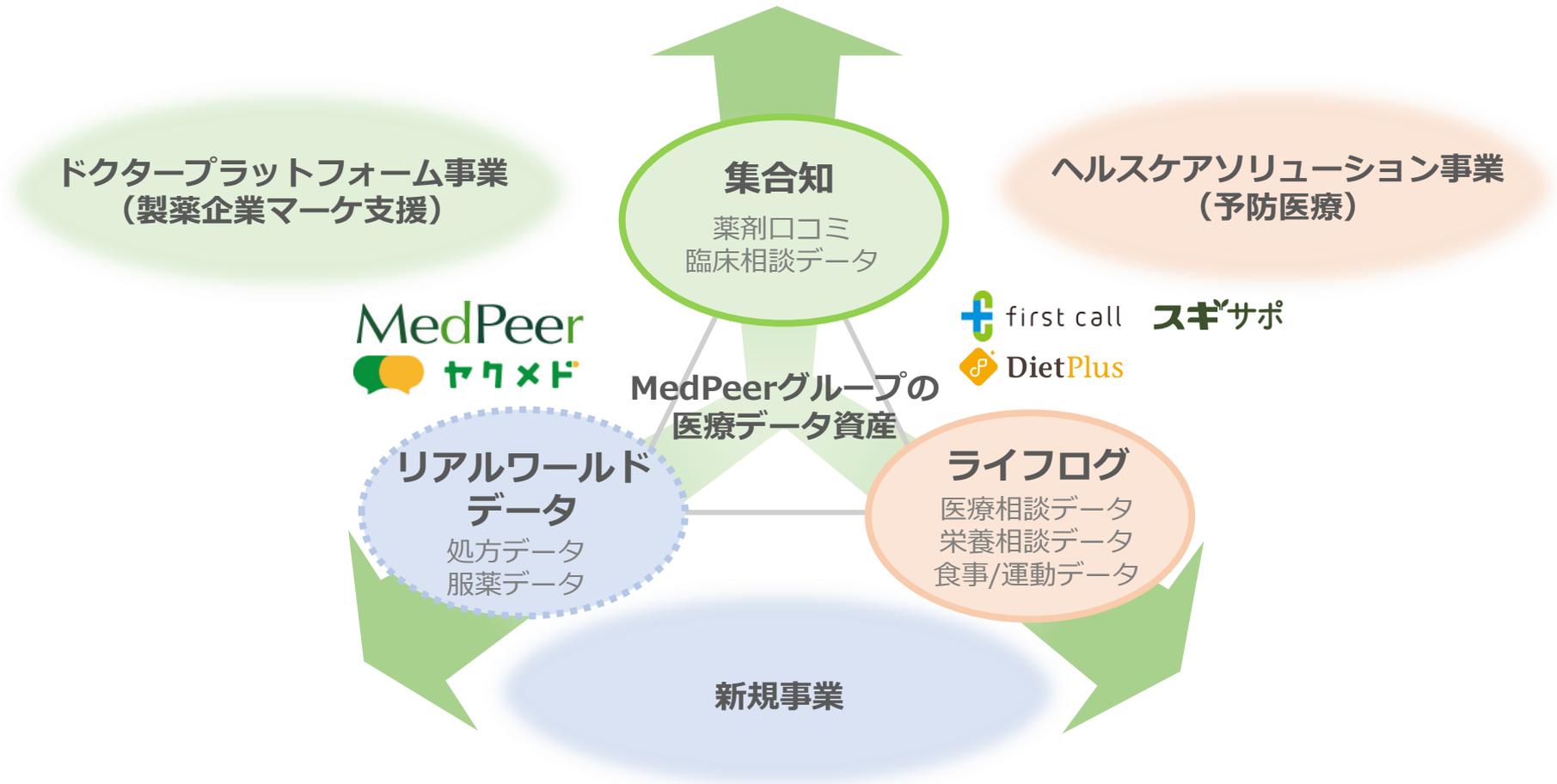


※当期より、従来、ドクタープラットフォーム事業に含めていた当社の広報・採用部門にかかる費用について、グループ全体の広報・採用活動を担う役割が増したことから、セグメントの業績をより適切に把握するため全社費用として区分しております。この変更に伴い、従来の方法に比べて、当期のドクタープラットフォーム事業のセグメント利益が、1Qが23百万円、2Qが32百万円増加しております。

- 製薬企業を主要顧客とする「ドクタープラットフォーム事業」、予防医療市場を対象とする「ヘルスケアソリューション事業」の既存事業領域に第3の事業ドメインを加え、3事業領域でFY2020に時価総額500億円超を目指す。



- 各事業領域で生まれる医療ビッグデータを、MedPeerの中核事業資産と捉え、データ資産の利活用によるサービス・事業強化を3事業領域共通の戦略に据える。



ドクタープラットフォーム事業

○ 「新生MedPeer」で安定成長を継続

- ✓ 医師会員基盤の拡大
- ✓ 広告配信プラットフォームからマーケティングプラットフォームへの進化
- ✓ 集合知プラットフォームの縦横展開

ヘルスケアソリューション事業

○ 予防医療領域で「第二の柱」を確立し、通期黒字化へ

- ✓ first callの法人向けサービス強化
- ✓ 特定保健指導サービスの強化
- ✓ ライフログプラットフォームの展開開始

新規事業

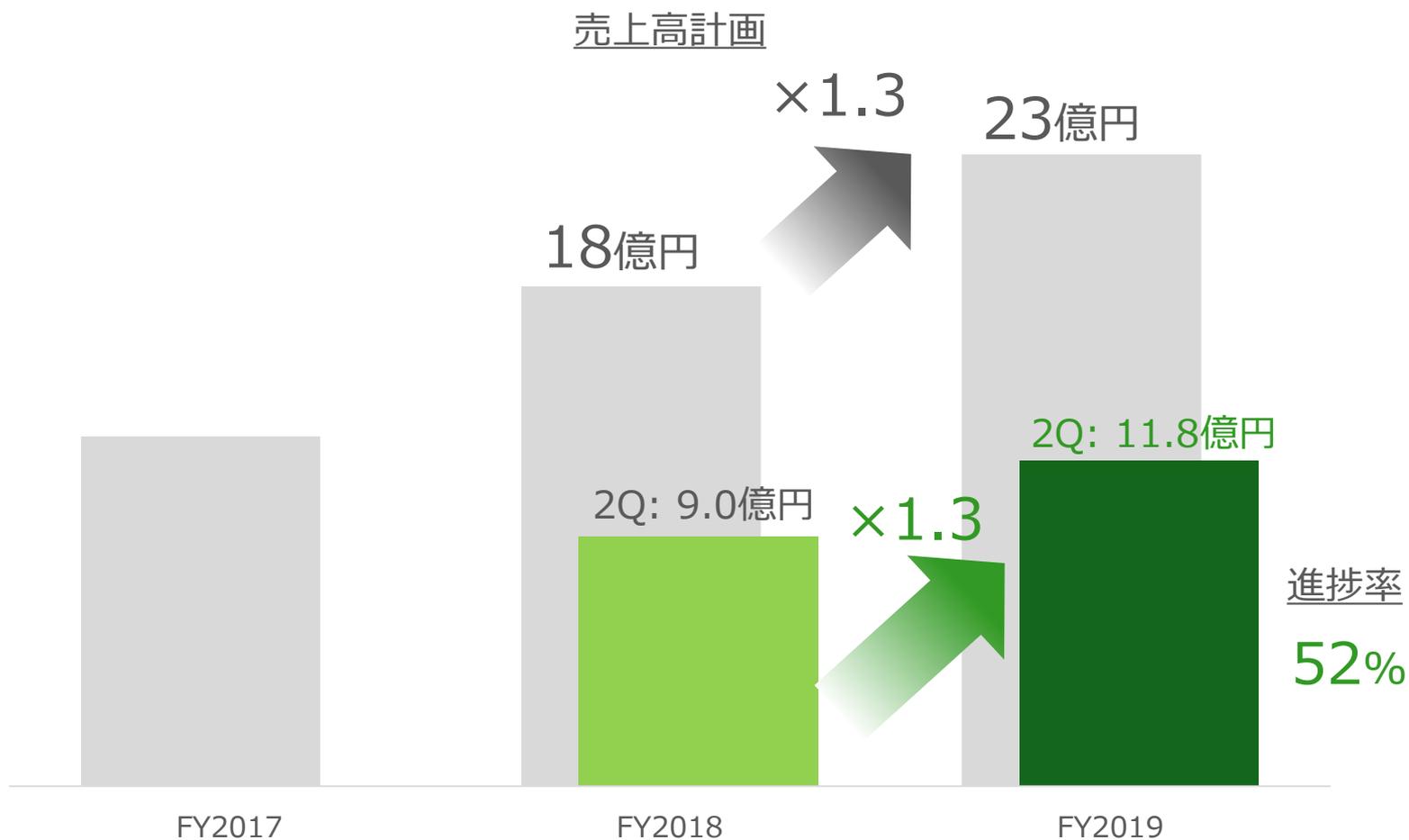
○ データ資産の利活用やパートナーシップによる事業創造

- ✓ リアルワールドデータプラットフォームの展開
- ✓ 現有資産を活かし、新たなパートナーシップによる新規事業展開

事業の状況

ドクタープラットフォーム事業

- 上期累計が前年同期比1.3倍に成長。
- FY2019計画の23億円に対し、売上高計画対比の進捗率は52%と堅調に推移。



- 期初に掲げた事業戦略を着実に遂行。

主な事業戦略

1. 医師会員基盤の拡大

- ✓ 提携等を通じた非連続な拡大による医師会員基盤の拡大

2. 広告配信PFから マーケティングPFへの進化

- ✓ 戦略立案・制作機能の保有によるバリューチェーン拡大

3. 集合知PFの縦横展開

- ✓ 薬剤師PF「ヤクメド」の立上げ
- ✓ 開業・経営支援サービスの立上げ

2Qにおける主な成果

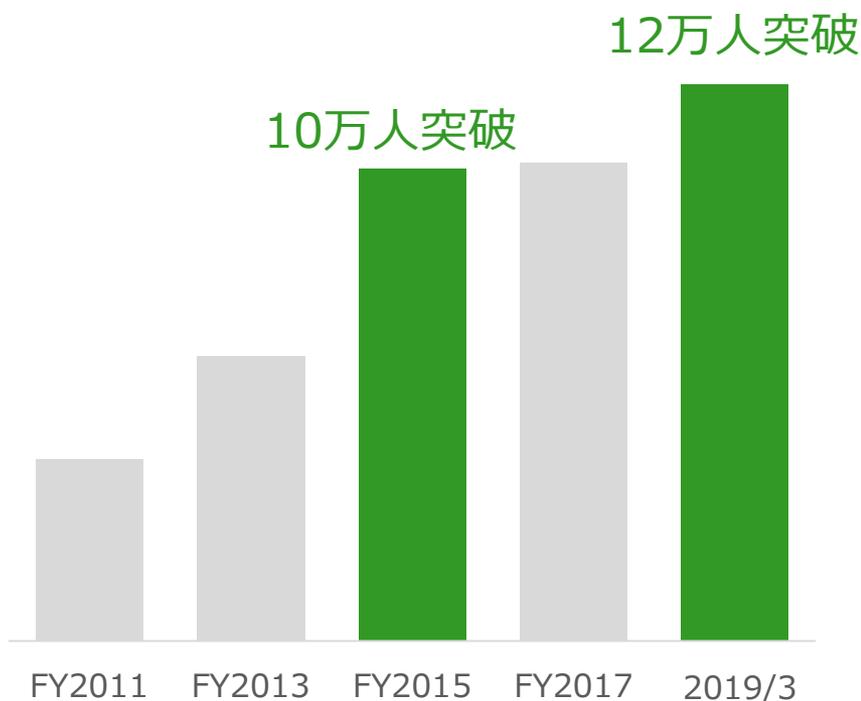
- 12万人に増加した医師会員基盤を元に、**アクティビティは増加傾向**
- FORUM Q&A（医師同士のQ&Aサービス）は累計回答数が**前年対比2.1倍**に

- **ファーマインターナショナルと提携**
- 戦略策定からコンテンツ制作、配信、効果検証の**バリューチェーンをより強力にワンストップで支援**

- 医師専門スカウト型転職支援サービス「**MedPeer SCOUT**」をリリース
- 薬剤師PF「**ヤクメド**」をリリース。集合知とITの力で薬局や薬剤師の機能・価値転換をサポート

- 提携により拡大した医師会員基盤、各種活性化施策を背景に、順調にMedPeer内アクティビティも増加。主力サービスの1つであるFORUM Q&A（医師同士のQ&Aサービス）の累計回答数は、前年同期比に対して**2.1倍**、2019年5月には**15万件を突破**。

医師会員基盤

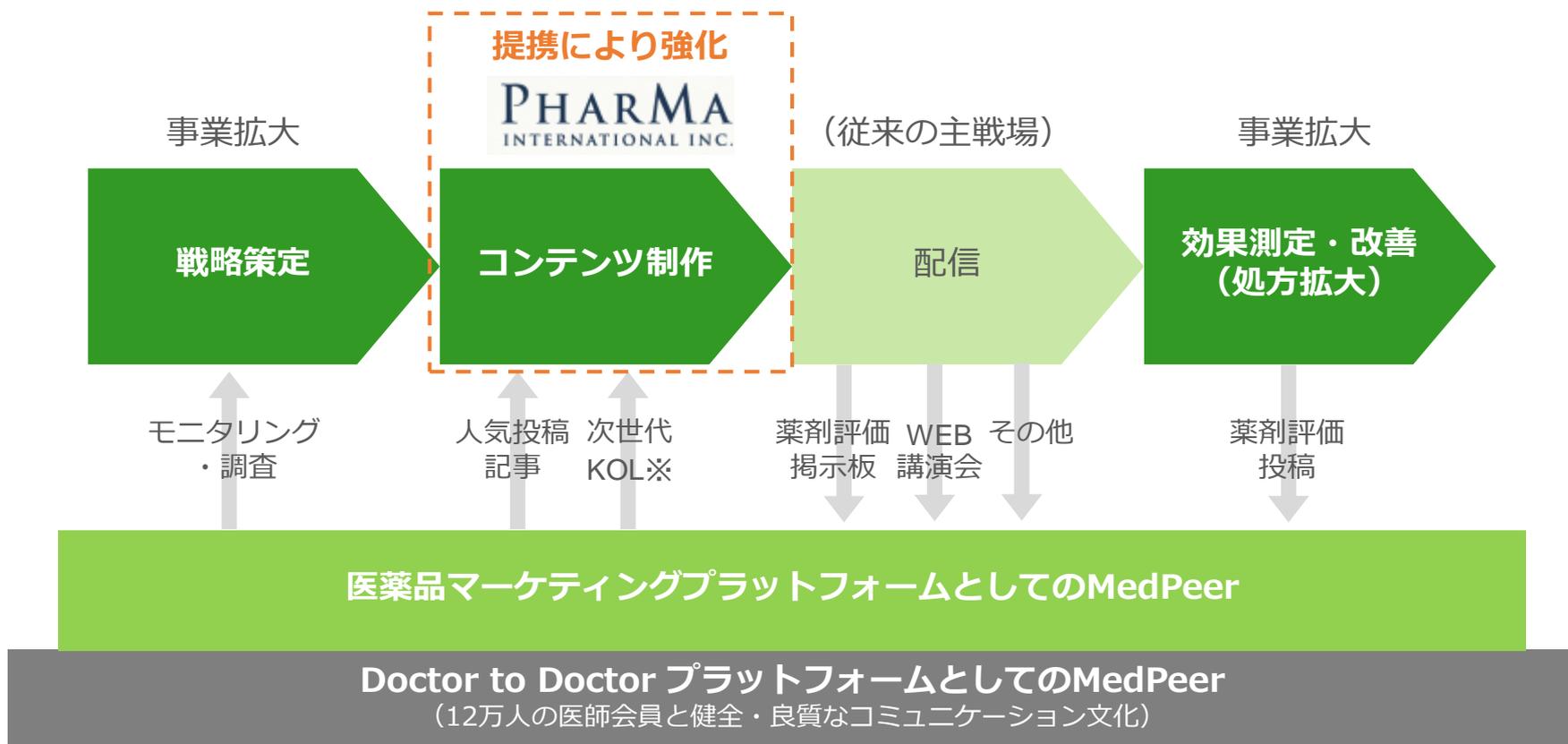


FORUM Q&Aの累計回答数



ドクタープラットフォーム事業 ～広告配信PFからマーケティングPFへの進化～

- コンテンツの企画・制作において多数の実績を有するファーマインターナショナルとの提携によって、医薬品マーケティングにおける戦略策定からコンテンツ制作、配信、効果検証のバリューチェーンを、より強力でワンストップで支援。



※KOLはKey Opinion Leaderの略で、医療業界で多方面に影響力を持つ医師のことを指します。

- バリューチェーンのワンストップ支援はもちろん、医師集合知を活用した新コンテンツの共同開発、ファーマインターナショナルが運営する医療従事者向けメディア及び医療系通信社との医師会員連携およびサービス連携など、幅広い協力関係を模索。

ファーマインターナショナルとの提携

PHARMA
INTERNATIONAL INC.

MedPeer

50社以上のクライアント、年間4,000点以上の
多種多様なコンテンツ制作実績を保有

12万人以上の医師会員を持ち、各種UGC（※）
サービスを通じて医師のアクティビティ動向を把握

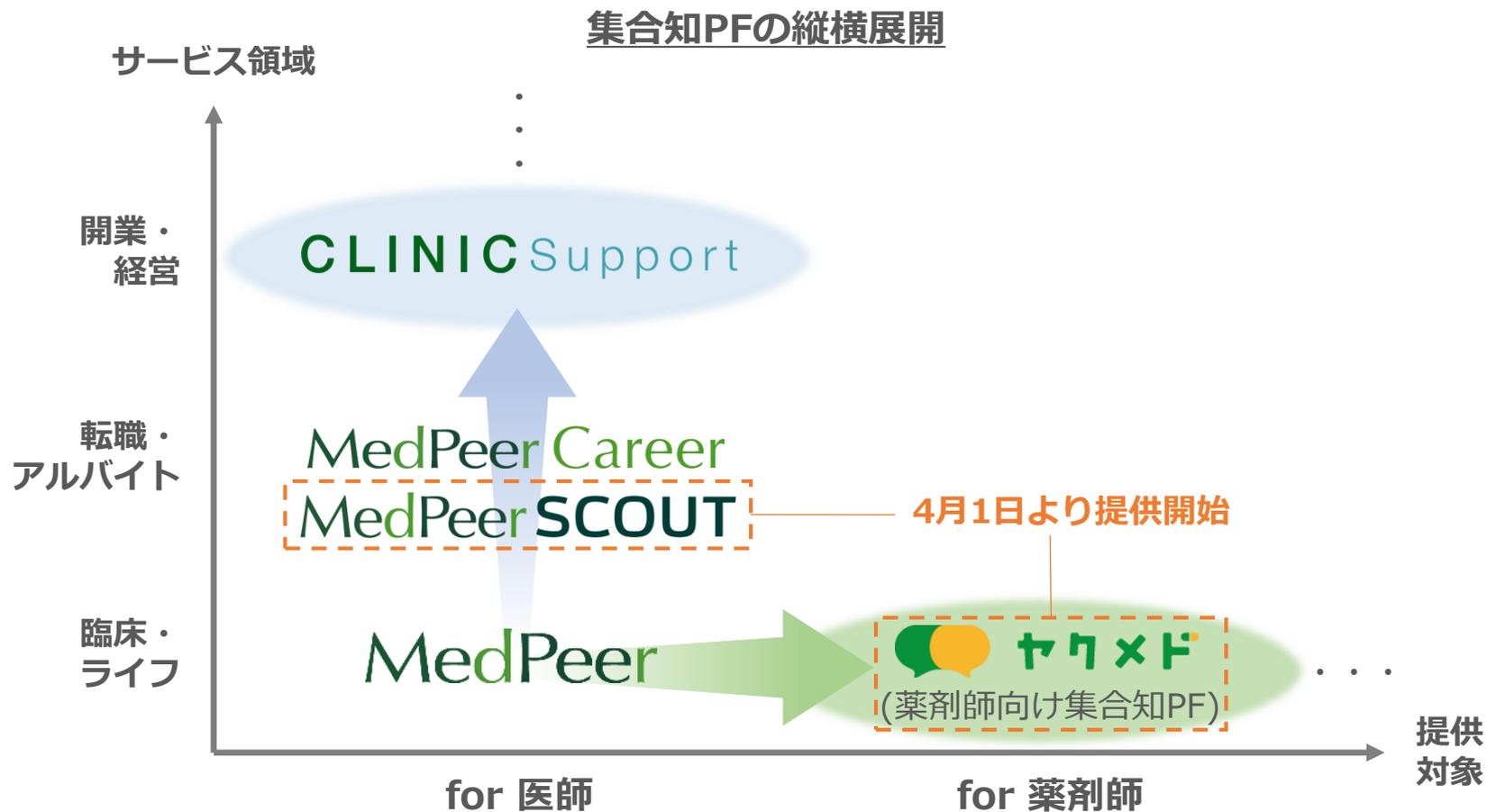
コンテンツの企画・制作から配信、効果検証までの連携

医師集合知を活用した新コンテンツの共同開発

医師会員連携およびサービス連携

※UGCはUser Generated Contentsの略で、ユーザー（医師）の投稿を基にコンテンツが作成されていることを指します。

- MedPeerの集合知PFを縦横展開し、事業展開領域を拡大していく。
- 開業医師向けの「CLINIC Support」に続き、医師専門スカウト型転職支援サービス「MedPeer SCOUT」、および薬剤師集合知PF「ヤクメド」の提供を開始。



- 医師専門のスカウト型転職支援サービス「MedPeer SCOUT」を4月1日にリリース。
- 働き方が多様化する医師たちが、潜在的なキャリアの可能性を見つけることをサポート。



- 薬剤師が抱える悩みや課題を共有することで解決を目指すことを目的とする、薬剤師集合知PFである「ヤクメド」の提供を開始。集合知とITの力で薬局や薬剤師の機能・価値転換をサポートしていく。

ヤクメドとは



医師による40万件以上の
医薬品口コミが閲覧できる



調剤業務に活かせる
医薬品情報が網羅



薬剤師限定
高い信頼性の完全無料サイト

サービスのご紹介

薬剤評価掲示板

医師による医薬品口コミで、処方の意図を知ることができます。調剤業務に必要な医薬品の基本情報や一覧表も閲覧できる業界唯一の掲示板です。医薬品を製品名からも一般名からも検索できて、知りたい情報にすぐたどり着けます。



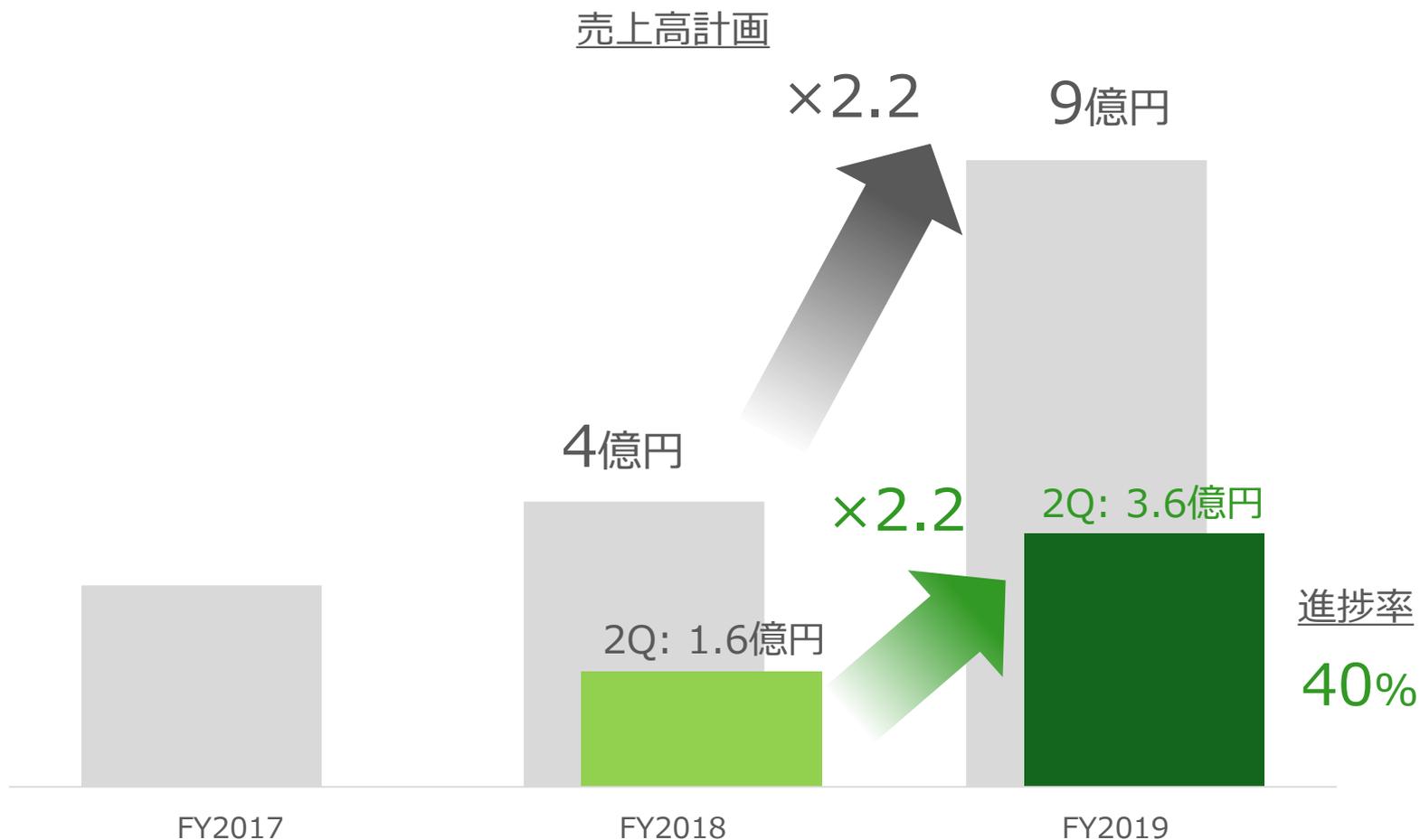
調剤事例集

疑義照会や処方変更、服薬指導や患者不安解消など、日々の業務に活かせる事例を投稿、閲覧できる調剤事例集です。薬剤師が直面するあらゆる現場の悩み解決に。厳選された事例から、悩み解決の技術を学ぶことができます。



ヘルスケアソリューション事業

- 上期累計において、**前年同期比2.2倍**に成長。
- FY2019計画の9億円に対し、**売上高計画対比の進捗率は40%**と堅調に推移。



● Mediplat、FitsPlusの双方で堅調に基盤を拡大。

主な事業戦略

2Qにおける主な成果

MEDIPLAT

1. first callの法人向けサービス強化

- ✓ オンライン産業医/ストレスチェックサービス展開で企業の「健康労務管理ソリューション」に

- 2019/3末での法人/健保契約社数は**252社**となり、昨年対比**3.0倍**に伸長
- 大和証券グループ健康保険組合、東京機器健康保険組合等大手企業健保が導入

FitsPlus

2. 特定保健指導サービスの強化

- ✓ 市場成長スピードを凌駕する事業成長を実現する戦略展開と管理栄養士体制の構築

- 2019/2Qの特定保健指導の実施件数は累計で**8,150件超**、昨年対比**1.4倍**に伸長
- 管理栄養士向けスキルアップ研修等、業界全体に対する取り組みを開始

MEDIPLAT

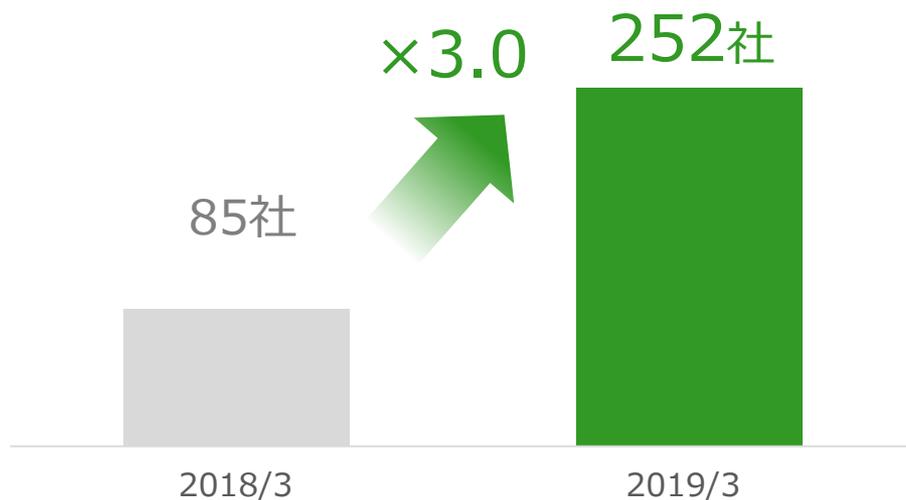
3. ライフログPFの展開開始

- ✓ スギ薬局の店舗網や他のパートナー企業が有する顧客接点を生かしたセルフケアサービスの展開

- スギサポwalkがサービス提供開始から**1.5ヶ月で10万ダウンロードを突破**するなど、大きく伸長。**利用率 (MAU・DAU) も非常に高い水準**で推移

- 日常の健康管理から医師・産業医相談までをシームレスに提供することで健康労務管理ソリューションとして更に進化。**法人/健保契約社数も252社に到達。**
- 直近では、大和証券グループ健康保険組合、東京機器健康保険組合等の大手企業健保も導入。

first callの法人/健保契約社数



直近の主なクライアント

大和証券グループ健康保険組合

(加入者約2万8,000人
(被扶養者含む))

東京機器健康保険組合

(加入者約9万5,000人
(被扶養者含む))

252社・30万人
以上に提供中

チャット型
医療相談サービス

- 各科目の専門医が実名で相談に対応

2018/7
サービス開始

オンライン産業医
サービス

- TV電話による産業医面談を提供
- レポート等、人事にとっての管理ツールとしての利便性を追求

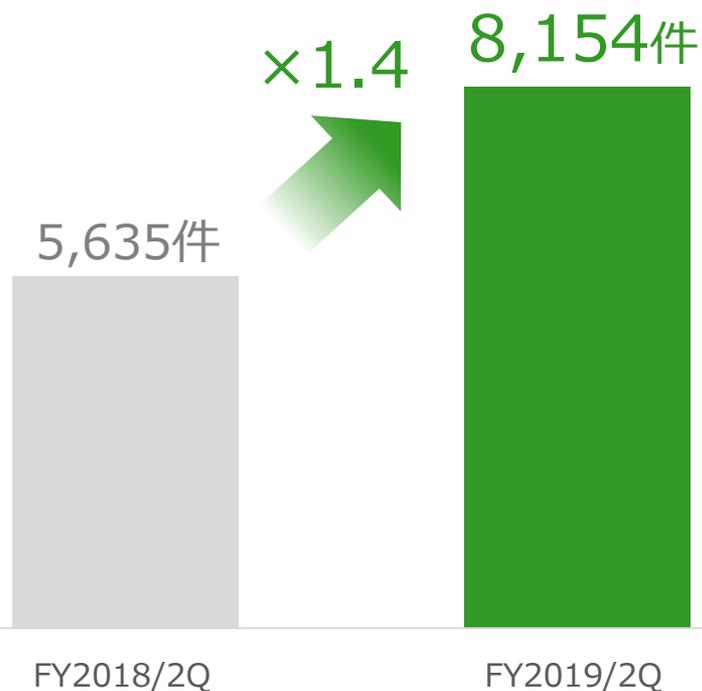
2019/2
サービス開始

ストレスチェック
サービス

- 法定のストレスチェックに加えて、チーム毎のストレスをタイムリーに把握できるサービスを展開

- FitsPlusの強みである、**ITの利活用**、**管理栄養士の質**、**オペレーションの質**を活かし、**昨年対比1.4倍**の実施件数増加を達成。強みを磨き、更なるシェア拡大を目指す。

特定保健指導の実施件数



FitsPlusによる
特定保健指導の強み

ITの徹底利活用

管理栄養士の質

オペレーションの質

シェア拡大に向けた施策

1. IT利活用による保険者／事業所側の負担軽減への注力
2. 重症化支援プログラム連携などによるサービス高度化
3. 管理栄養士採用・育成基盤の構築

- 3月4日の正式リリースから約1.5ヶ月で、**累計ダウンロード数が10万件を突破**。
ダウンロード数が伸び続けているのと同時に、**DAU/MAUも非常に高い水準で推移**。

サービス提供開始から1.5ヶ月で10万ダウンロード突破！



スギサポマイルはスギポイントに交換可能!

スギ薬局で景品に交換できます!

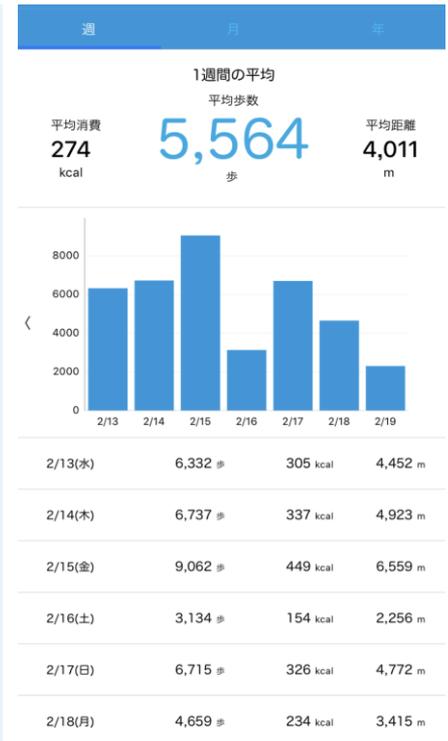


先日、骨密度を測ったら、少ないと言われました。何かオススメな食べ物はありますか？

2/19 12:44

杉瀬 広美 管理栄養士

ご相談いただきありがとうございます。管理栄養士の杉瀬です。骨密度を増やすためには、カルシウム、ビタミンD,Kといった骨を強くする栄養素を摂るとよいですよ！カルシウムはビタミンDと一緒に摂ると吸収が高まります。【カルシウムの多い食品】牛乳・乳製品、小魚、干しエビ、小松菜、大豆製品など 【ビタミンDの多い食品】きくらげ、しいたけ、魚など 【ビタミンKの多い食品】納豆、ホウレン草、小松菜など また、日光浴をするとビタミンDが作られますので、ウォーキングなど定期的な運動も心がけましょう。無理なく続けてみましょう！



- 年間延べ2億人の来店客をコアターゲットとし、無料～有料までさまざまな予防医療サービスを展開。

1. ライフログアプリ

スギサポ walk

単なる歩数計ではなく、スギ薬局で展開するポイントプログラムと連携し、ゲーミフィケーション要素を盛り込み、楽しく適度な運動を促進

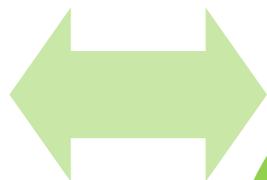
スギサポ eats

写真撮影のみの食事記録アプリ。「walk」と同様にスギ薬局のポイントプログラムと連携。AIを活用した画像識別によるカロリー表示等も視野に



店舗

O2Oマーケティング
企業向け広告展開



2. ミールデリバリーサービス

スギサポ deli

糖尿病や腎臓病患者、その他生活習慣病予備群の人をコアターゲットとした宅食サービス

3. 各種改善プログラム（今後の展開）

FitsPlusの食生活指導プログラムや運動による予防医療プログラムなどアプリと店舗を組み合わせたサービスを提供予定

Appendix

- メドピアは、医師である代表の石見がITで医療の課題を解決するために創業。
- 石見は現在も週1回の診療を継続し、現場のニーズを汲みながら経営。

会社概要

会社名	メドピア株式会社
URL	https://medpeer.co.jp/
設立	2004年12月
代表者	代表取締役社長 石見 陽（医師・医学博士）
上場市場	東証マザーズ（6095）
所在地	東京都中央区銀座6-18-2 野村不動産銀座ビル11階
事業内容	医師専用コミュニティサイト「MedPeer」 の運営、その他関連事業
子会社	株式会社Mediplat、株式会社フィッツプラス
関連会社	株式会社medパス
従業員数	131名（連結、2019年4月時点）

代表プロフィール



石見 陽 / Yo Iwami
代表取締役社長 CEO（医師・医学博士）

1999年に信州大学医学部を卒業し、東京女子医科大学病院循環器内科学に入局。医師として勤務する傍ら、2004年12月に株式会社メディカル・オブリージュ（現メドピア株式会社）を設立。2014年に東証マザーズに上場。「世界一受けたい授業」や「羽鳥慎一モーニングショー」など多数メディアに出演し、現場の医師の声を発信している。現在も週一回の診療を継続する、現役医師兼経営者。

- メドピアグループの事業はすべて、Mission（存在意義）に沿って展開。

Supporting Doctors,

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

ドクタープラットフォーム事業

MedPeer

MedPeer Career

MedPeer SCOUT

CLINIC Support



Helping Patients.

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

ヘルスケアソリューション事業



メドピア株式会社

※ 2014年東証マザーズ上場

メディプラットフォーム

株式会社Mediplat

※ 2016年7月子会社化
2018年4月よりスギ薬局とのJV

株式会社フィッツプラス

※ 2016年10月クックパッド社からの株式譲渡による子会社化

株式会社medパス

※ 2016年6月、日本アルトマークと合併会社設立

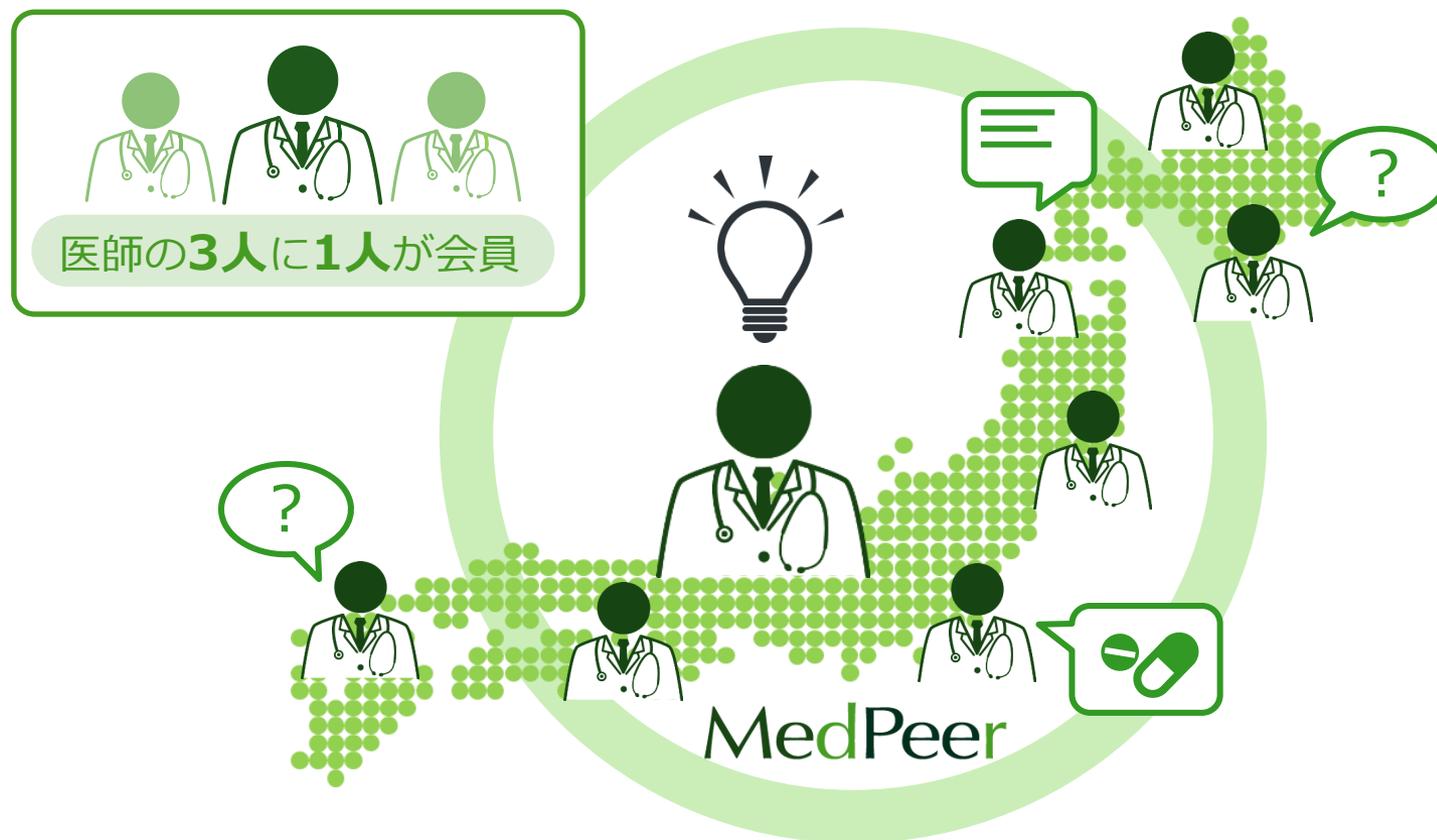
サービス

事業内容

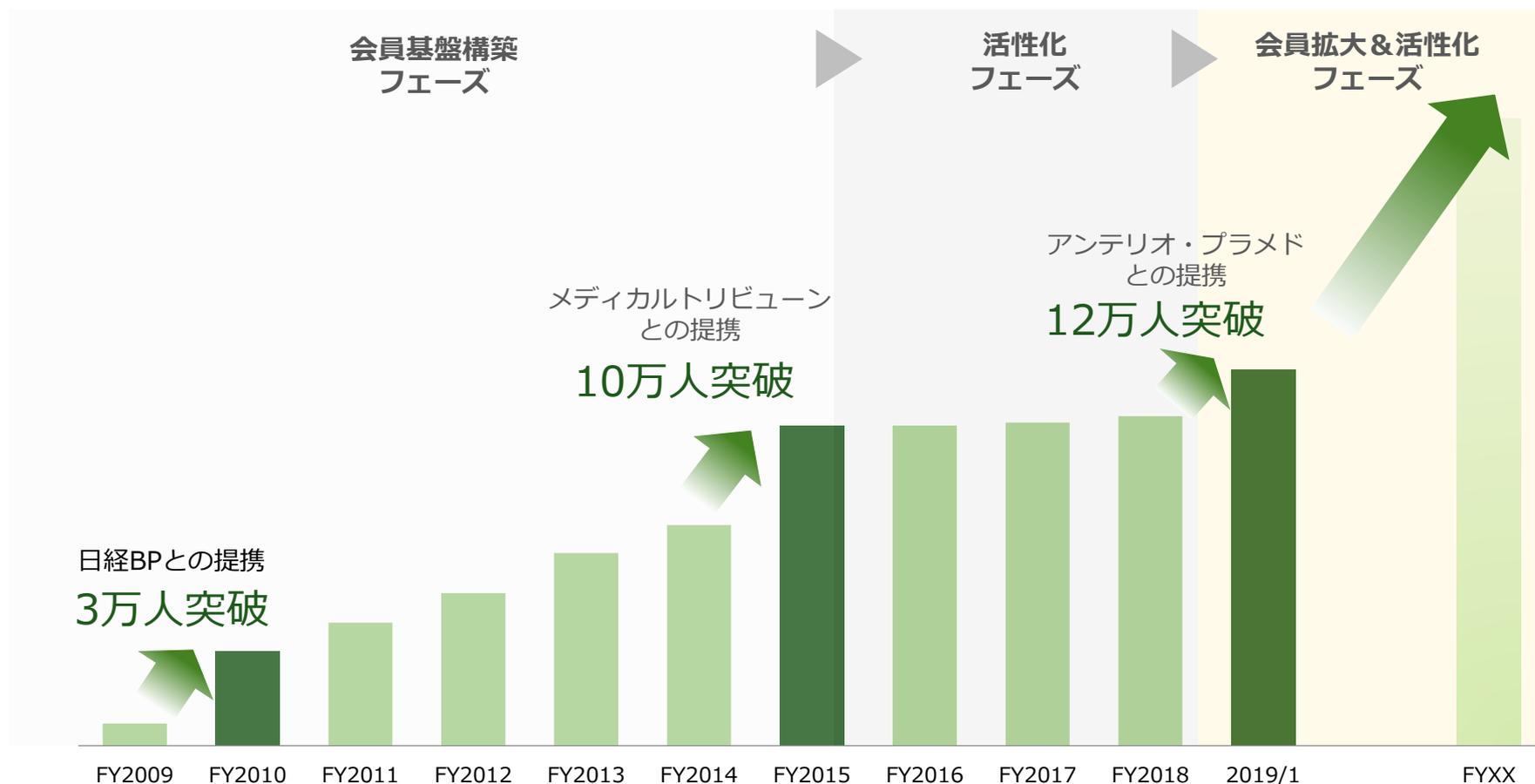
- 医師専用コミュニティサイト「MedPeer」
 - ・ 12万人の医師会員プラットフォーム
 - ・ 薬剤評価掲示板、症例相談等、医師集合知コンテンツ
 - ・ MedPeer朝日ニュース（朝日新聞社との共同運営）
 - ・ MedPeerキャリア など
- 企業向け「医師集合知」サービス
 - ・ 製薬企業向け マーケティング支援サービス
 - ・ 医師リサーチサービス
 - ・ 人材紹介会社向け 人材紹介機会の提供 など
- 医師によるオンライン医療相談プラットフォーム
- 企業・健康保険組合向け ヘルスケアサービス
 - ・ オンライン医療相談サービス
 - ・ オンライン産業医サービス
 - ・ ストレスチェックサービス
- 管理栄養士による食生活コーディネートサービス
- ダイエット特化型メディア
- 健康保険組合向け 特定保健指導サービス
- 医師等医療関係者の認証サービス

12万人以上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PF

1人の医師が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。



- 各種提携等により会員基盤を拡大。今後、「会員拡大」と「活性化」の双方に注力。



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

薬剤評価掲示板

口コミ件数57万件以上。医師同士で薬剤の処方実感を口コミ共有。



FORUM(掲示板)

臨床からキャリア、プライベートまで医師同士の自由な意見交換。



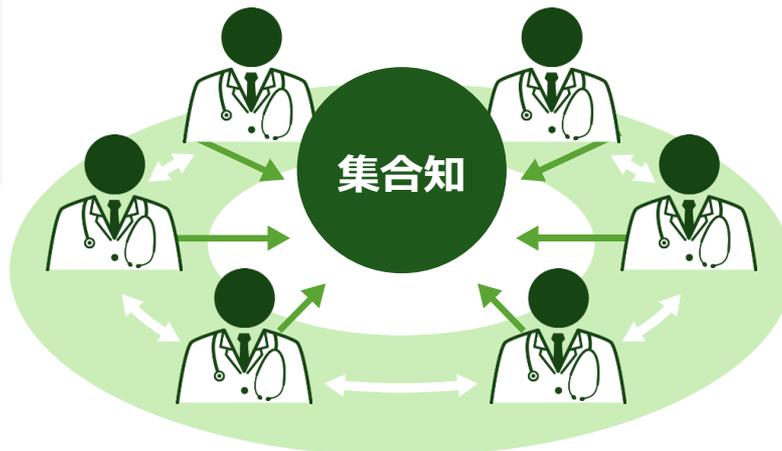
症例相談 (Meet the Experts)

500名以上のエキスパートが臨床の疑問を解決。



症例検討会

有名臨床研修指定病院の症例で、鑑別診断をトレーニング。



MedPeer

FORUM Survey

3,000件以上の回答が集まる医師への大規模アンケート調査。



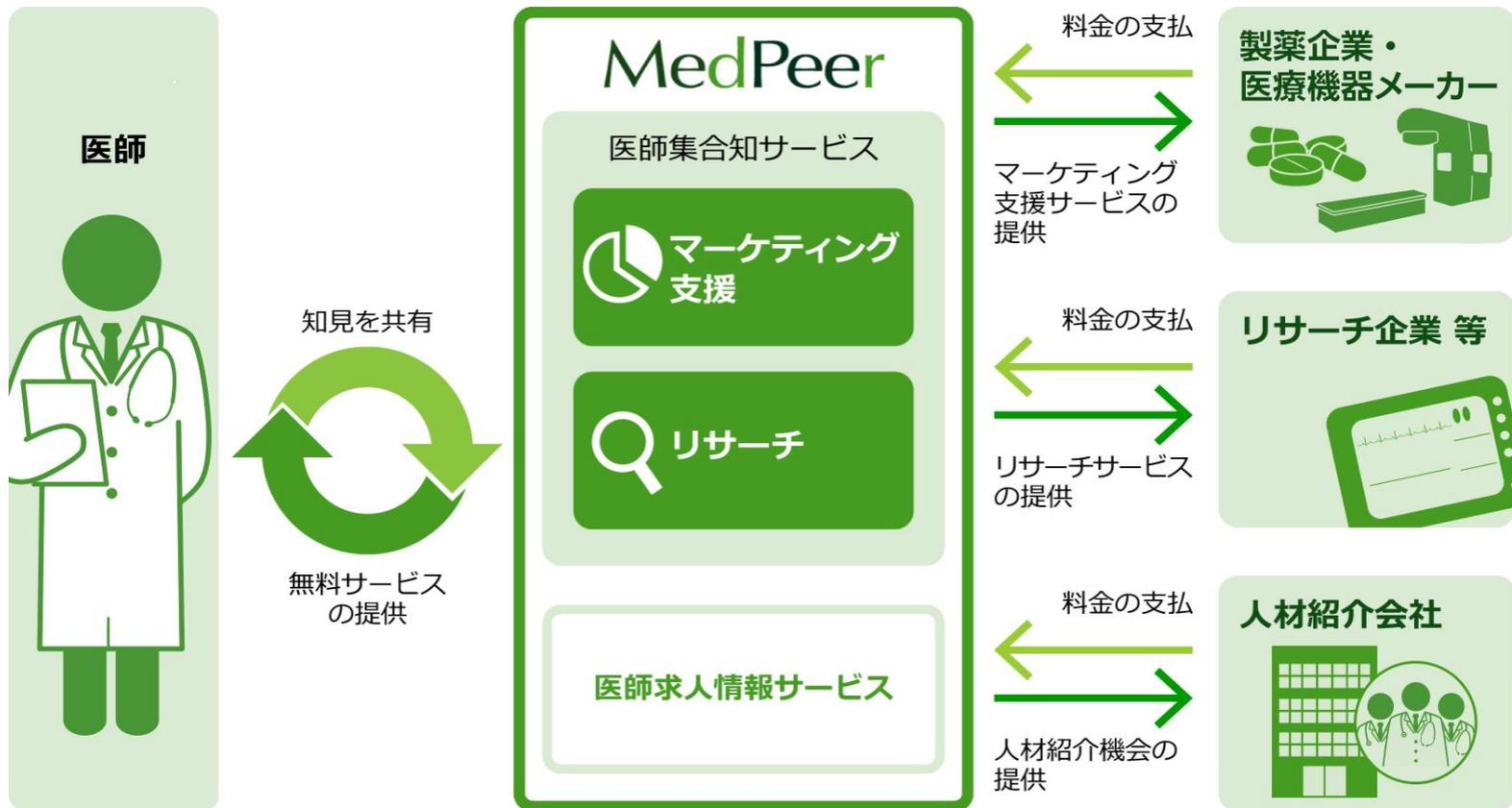
MedPeer朝日ニュース

朝日新聞による全国の医療関連ニュースを医師向けに配信



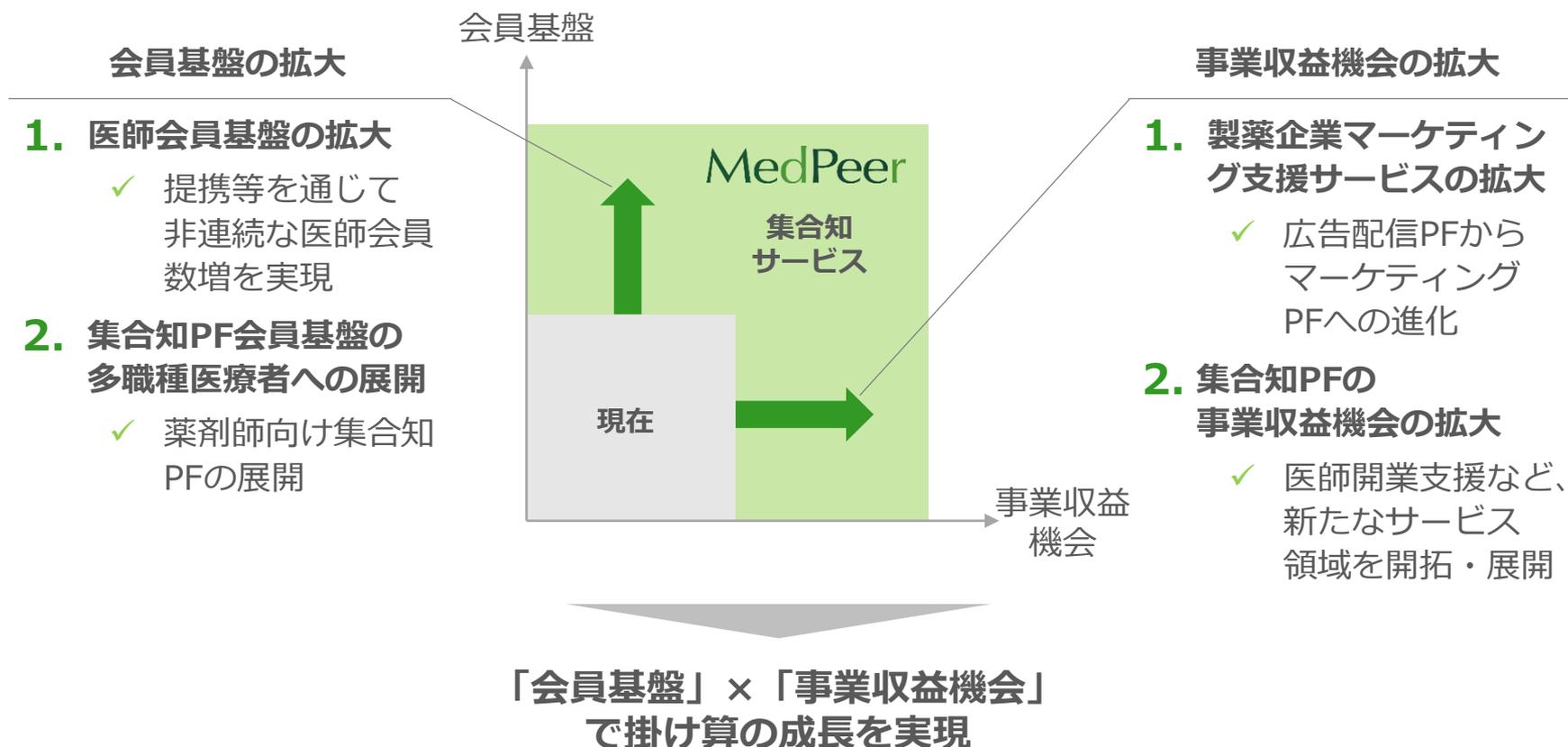
主要顧客は製薬企業

- 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。



- 集合知PFの「**会員基盤**」拡大と、集合知PFによる「**事業収益機会**」強化・拡大の両輪の戦略推進で「**新生MedPeer**」を実現。

「新生MedPeer」の実現に向けた戦略イメージ



医師および管理栄養士の専門家ネットワークを活用した健康/予防領域への取り組み



医師によるオンライン医療相談プラットフォーム

- 日常生活における自身や家族の身体の悩みについて、チャットやテレビ電話でいつでもどこでも医師に相談。
- 一般内科や小児科、産婦人科、精神科など幅広い相談科目で、約50名の医師が実名で相談に回答。
- 法人・健保向けを中心に、医療相談・産業医・ストレスチェックなどを一気通貫で支援。個人向けにも一部展開。



チャットで気軽に相談

テレビ電話でじっくり相談



管理栄養士による食事コーディネートサービス

- 管理栄養士による対面カウンセリングとアプリによる毎日の食事指導で、独自の特定保健指導を展開。
- コンシューマー向けには、ラボ(店舗)にて、経験豊富な管理栄養士による体組成と食生活診断で、一人ひとりに最適なダイエットプランを作成。
- 専用アプリで毎食の写真を撮って送るだけで、専任トレーナーから食事のアドバイスを受けられる。



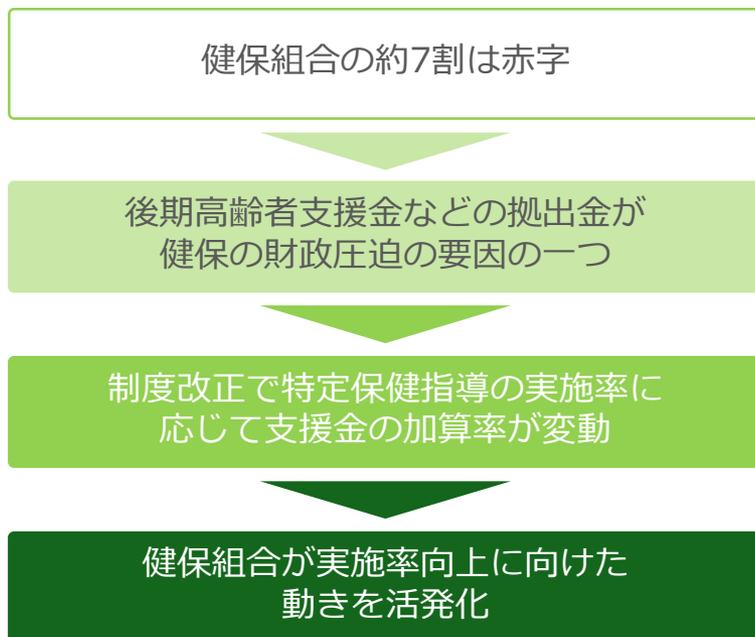
管理栄養士が個別カウンセリング



専用アプリで毎食アドバイス

- 特定保健指導実施者は対象者の約19.5%。
- 厚労省は実施率向上施策の一つとして、特定保健指導の実施率に応じて後期高齢者支援金の加算率の見直しを実施。
- 実施率向上によって、特定保健指導の顕在市場が拡大すると想定。

健保組合の実施率向上インセンティブ



特定保健指導の市場規模



出所:厚生労働省「特定健康診査・特定保健指導の実施状況に関するデータ」より当社試算

管理栄養士ネットワークを活用したサービスを展開

DietPlus 管理栄養士ネットワーク

メディア

広告事業

▼メディア、アプリでの広告事業/ラボへの送客



コンシューマーサービス

食生活コーディネート サービス提供

▼店舗（ラボ）、アプリでの食事トレーニング



対面でのカウンセリングと
アプリでの食事トレーニングを
組み合わせて展開



健康保険組合、企業

健康増進、予防サービス ソリューション提供

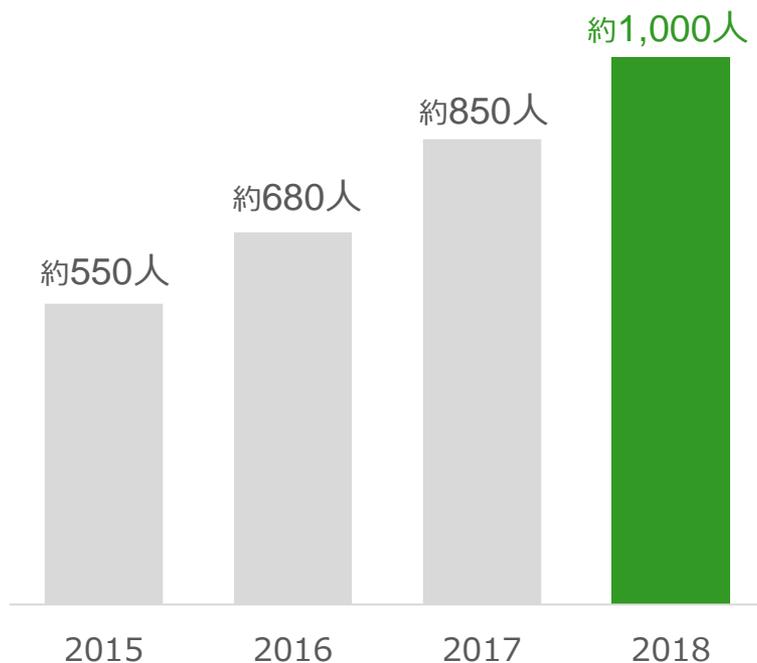
▼特定保健指導

▼食生活改善ツール提供



- 国内ヘルステック業界の成長促進を目的に、世界最大規模のヘルステックのグローバルカンファレンス「Health 2.0」を2015年から日本に誘致し、主催。
- 2018年12月4・5日に開催した第4回は、延べ1,000人以上が来場。

来場者数の推移



▼Health 2.0 Asia - Japan公式サイト
<http://www.health2conjapan.com/>

▼ヘルステック専門メディア「HealthTech+」でレポートを配信
<https://healthtechplus.medpeer.co.jp/>

<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。