

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1四半期決算説明資料

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

- ✓ 従来の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



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

2017年9月期 第1四半期決算概要

既存事業の再成長とグループ会社の増加により売上高が四半期最高を記録

○ ドクタープラットフォーム事業

- ▶ 前四半期から続く再成長基調を継続
- ▶ 会員活性化施策の成果として、ニュースコンテンツのDAUが対前年期末比352%に成長
- ▶ アクティブ率の向上に伴いMedPeerキャリアの売上が2四半期連続で過去最高を記録

○ ヘルスケアソリューション事業

- ▶ first call会員数が1万人を超え、今春の本格展開に向けた実績を蓄積
- ▶ first callとDiet Plusのシナジー創出による事業拡大

業績ハイライト (第1四半期)

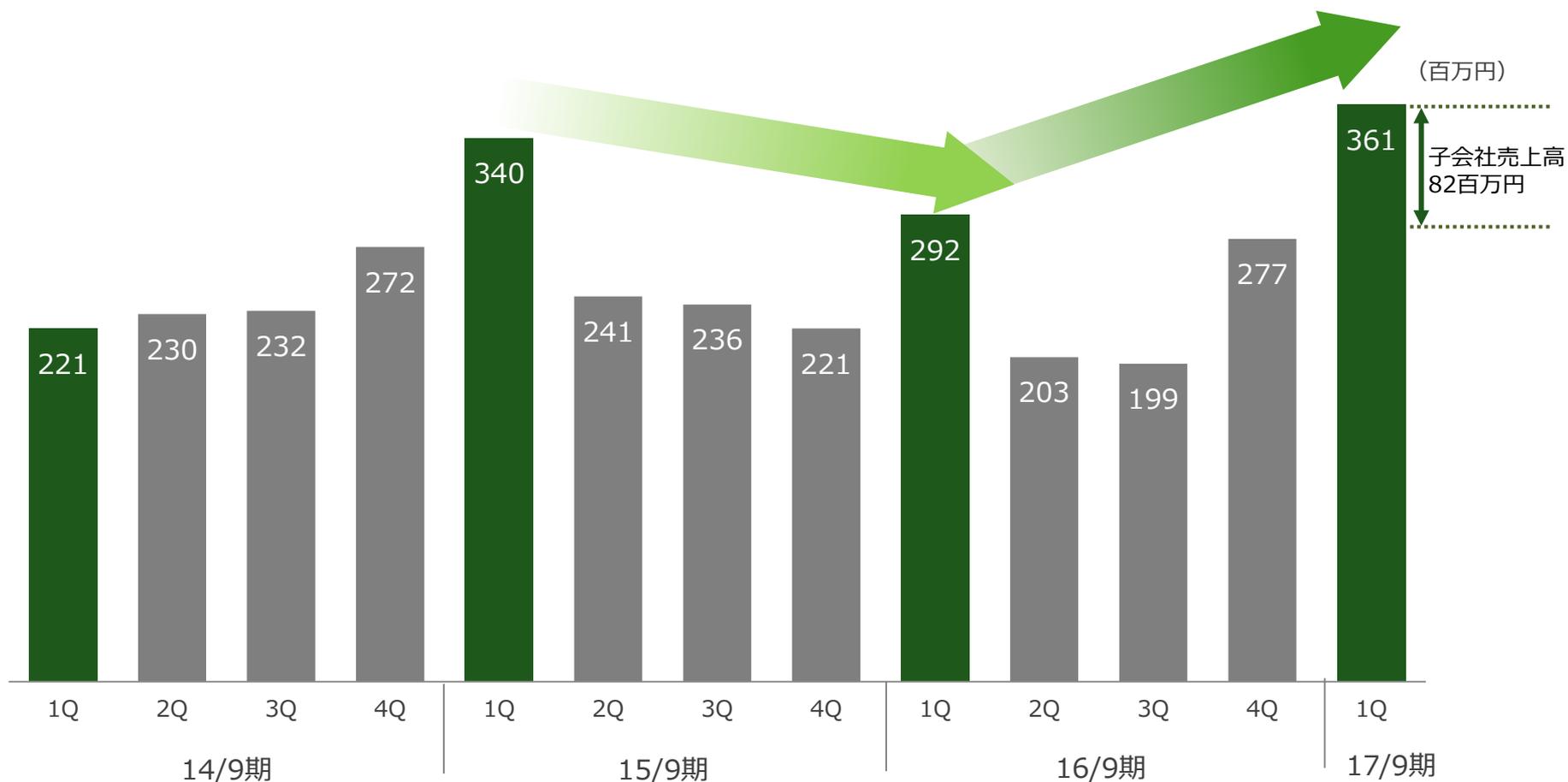
売上	—	361百万円	(対前期比：+68百万円 123.4%)
営業利益	——	24百万円	(対前期比：△29百万円 44.5%)
純利益	——	6百万円	(対前期比：△27百万円 19.6%)

- Mediplat及びフィットプラスの連結子会社化に伴い、四半期売上高が過去最高
- 子会社の営業損失及びのれん償却費の計上に伴い営業利益は想定通りの推移

(単位：百万円)

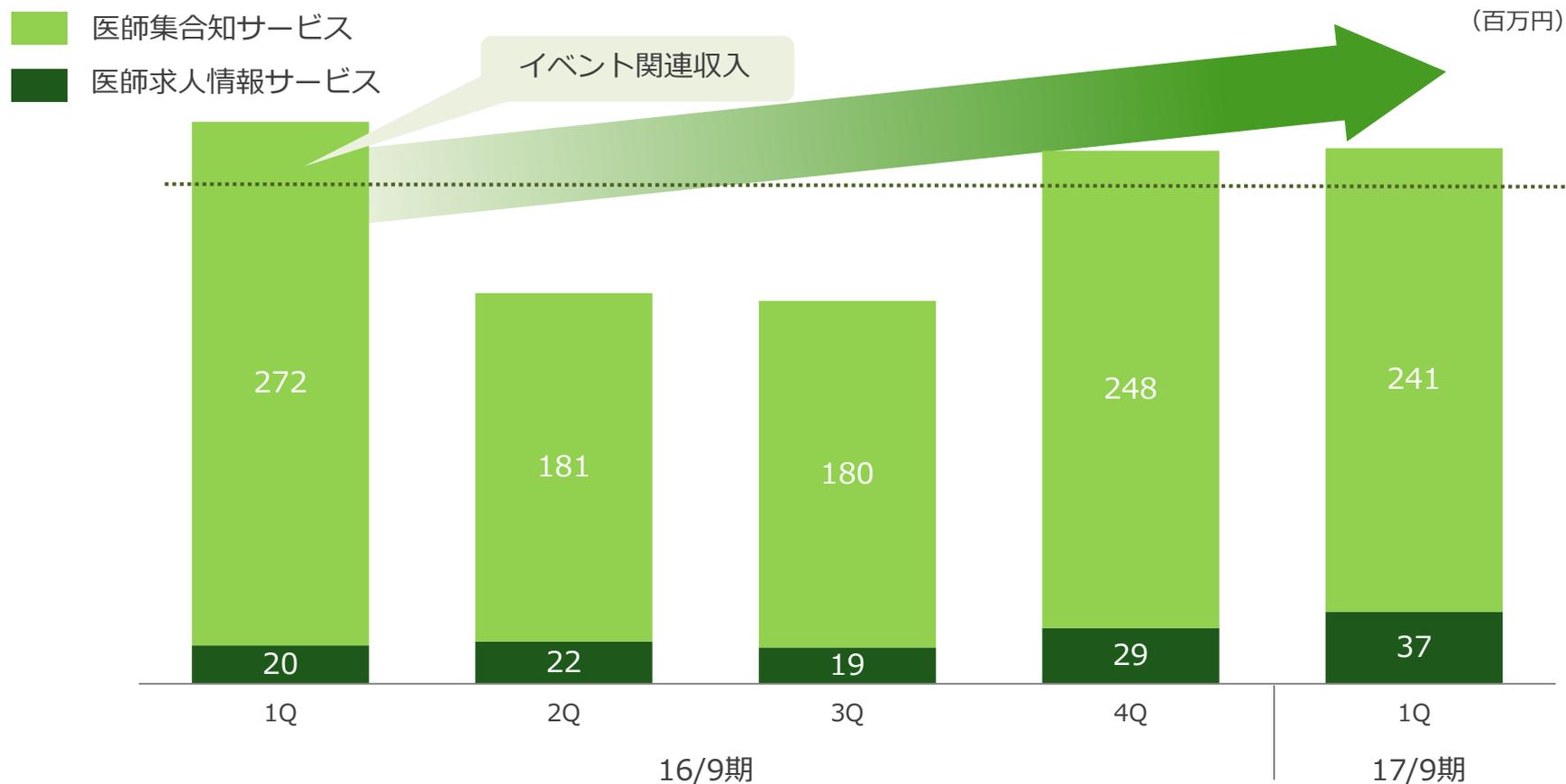
	第1四半期（3ヶ月）				通期予想	進捗率
	2016年 9月期	2017年 9月期	増減	前期 同期比		
売上高	293	361	68	123.4%	2,150	16.8%
営業費用	239	337	98	141.2%	2,050	16.5%
営業利益	53	24	△29	45.5%	100	24.0%
営業利益率	18.4%	6.6%			4.7%	
経常利益	54	21	△32	39.8%	80	28.5%
純利益	34	6	△27	19.6%	25	27.3%
純利益率	11.8%	1.9%			1.2%	

- 2017年9月期より連結決算に本格移行
- 四半期売上高として過去最高を更新

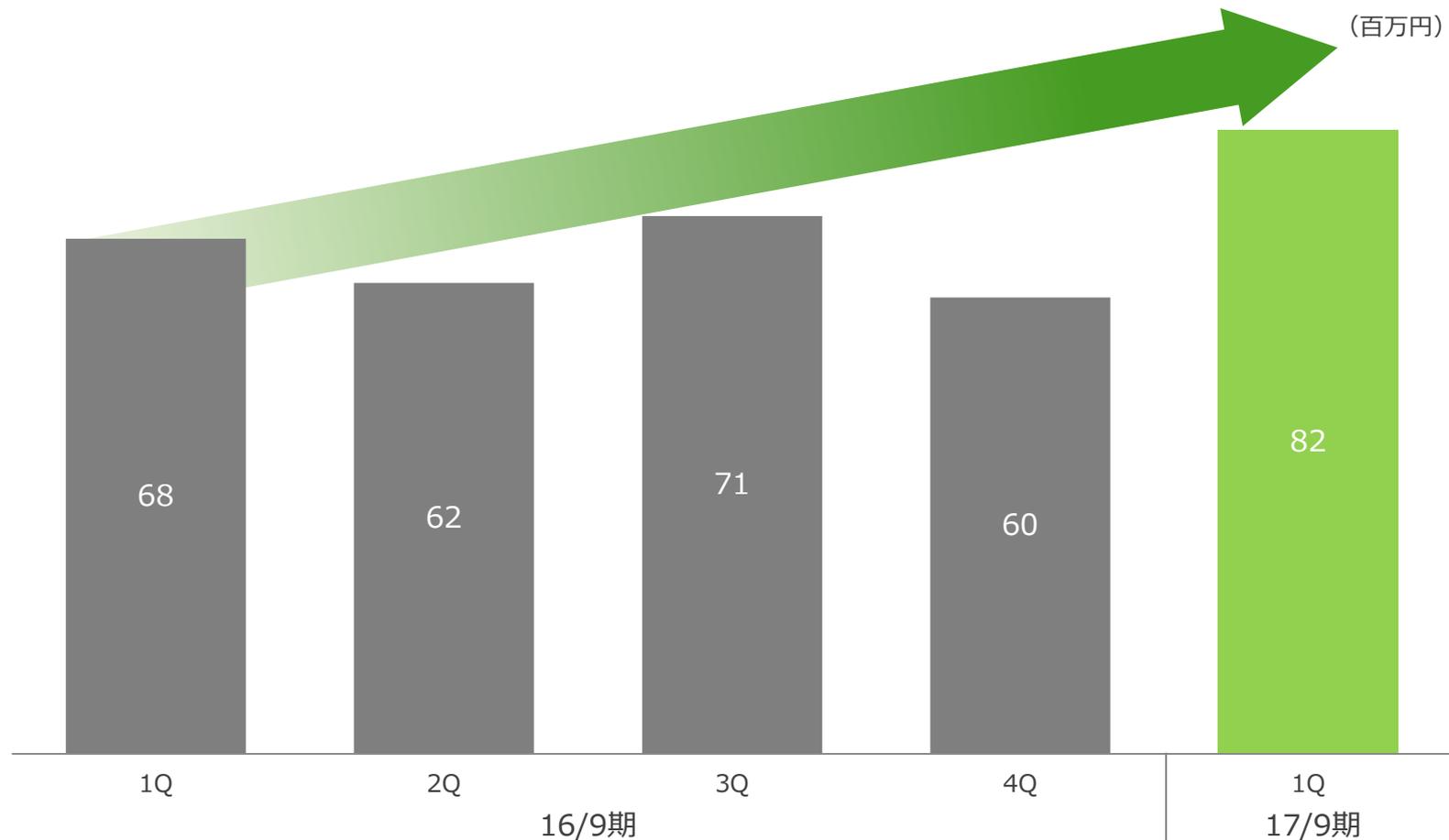


セグメント別売上推移 ～ドクタープラットフォーム～ MedPeer

- 前期4Qからの増収傾向は継続
- 医師求人情報サービス売上が四半期の売上高として過去最高を更新
- 前期1Qに含まれているイベント関連収入を除いた通常売上は前年同期比106.1%

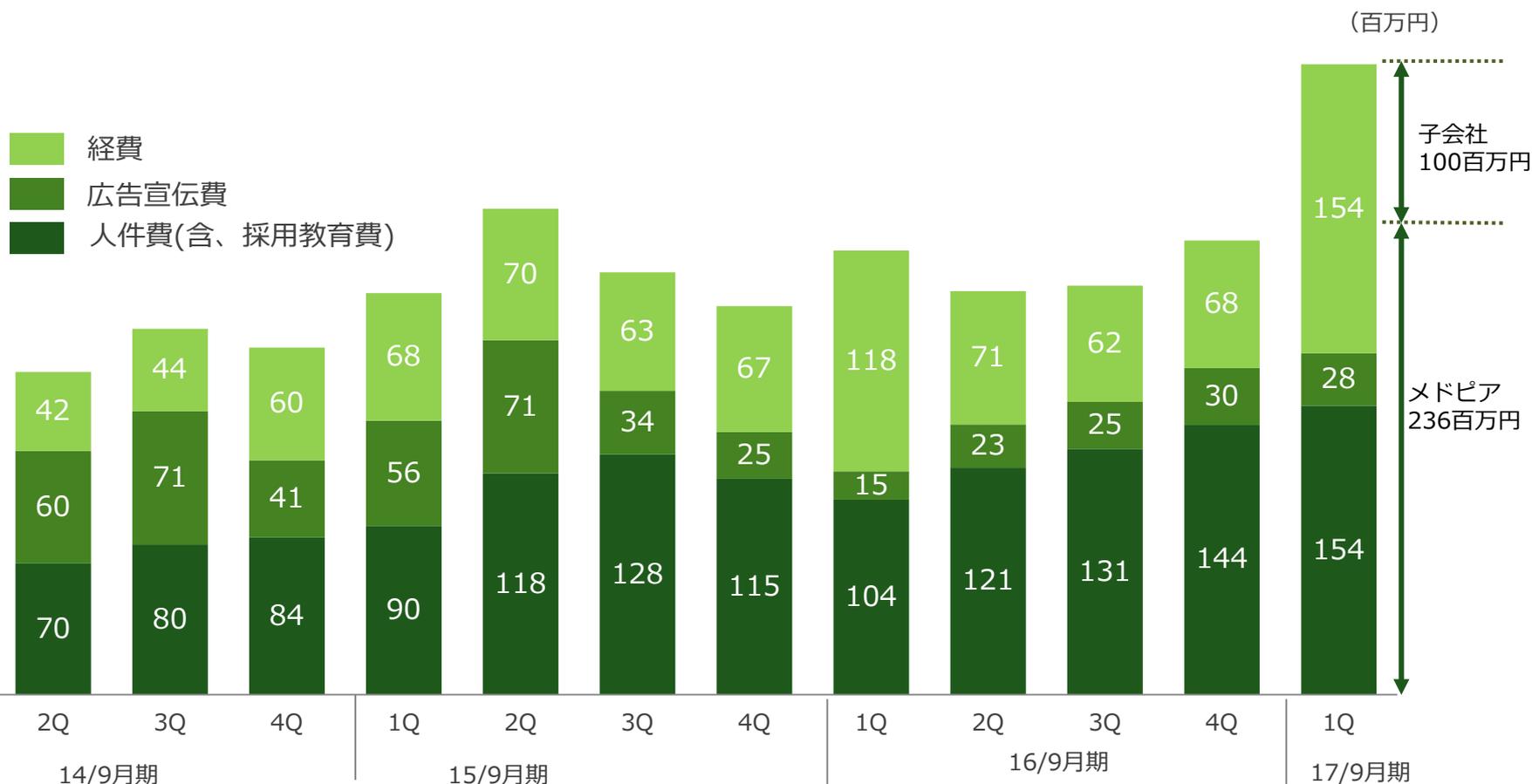


- 事業の成長に伴い売上高は対前年同期比121%に成長

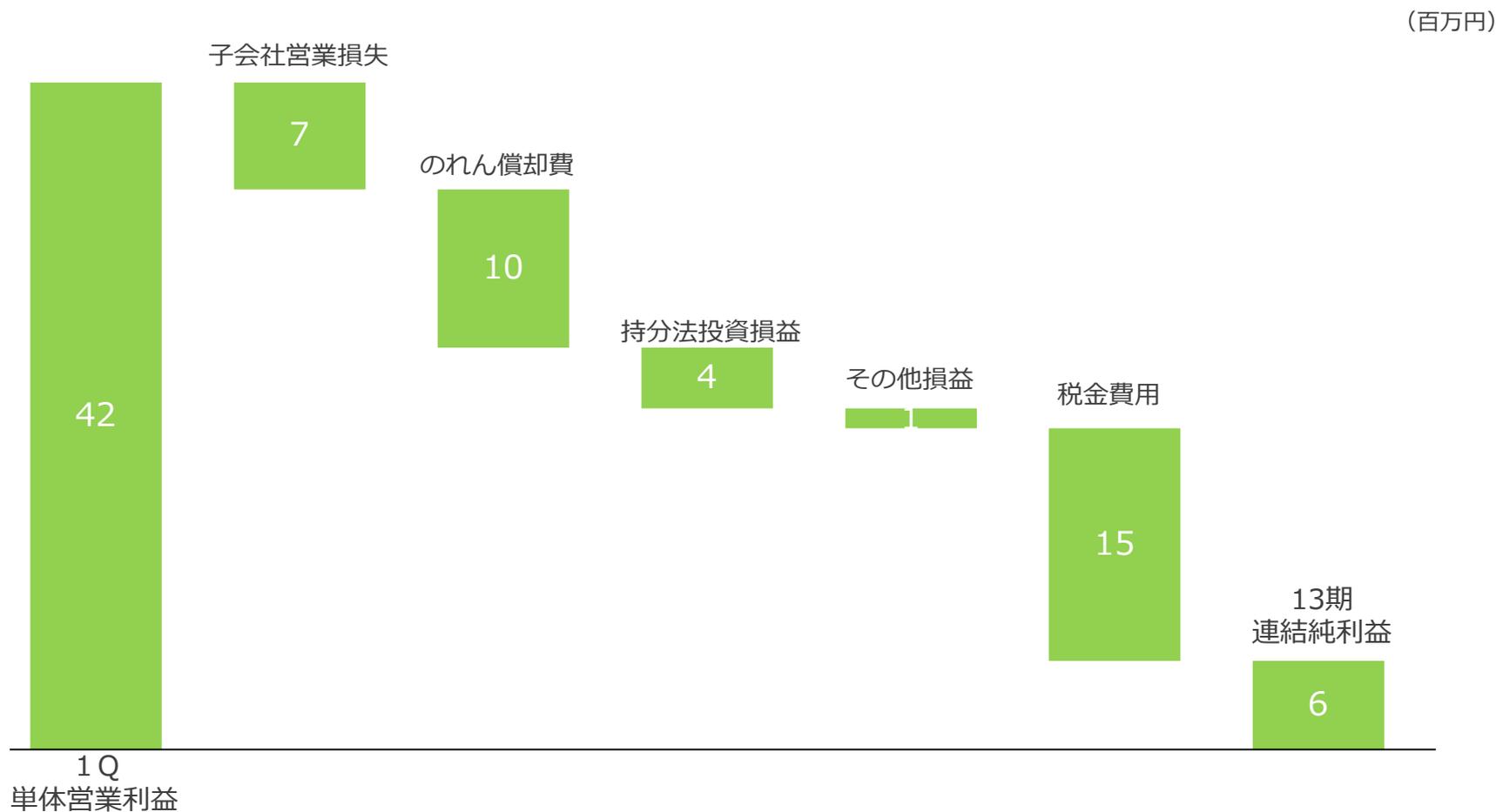


※当社は2017年9月期より連結決算を開始しているため、2016年9月期の売上高については当社財務諸表には反映されておられません。
なお、2016年9月期の数値については株式取得前であるため、監査法人による監査を受けておりません。

- メドピア単体において発生した費用に大きな増減はない
- 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



- メドピア単体の営業損益は42百万と通期見込の25%で進捗
- 子会社の営業損失及びのれん償却費用の発生等により、連結純利益は想定通りで推移



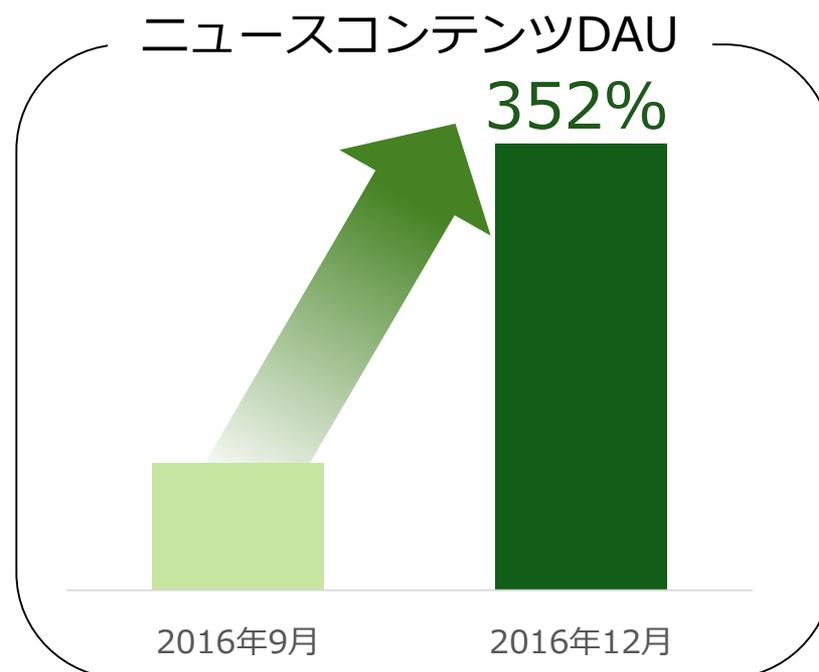
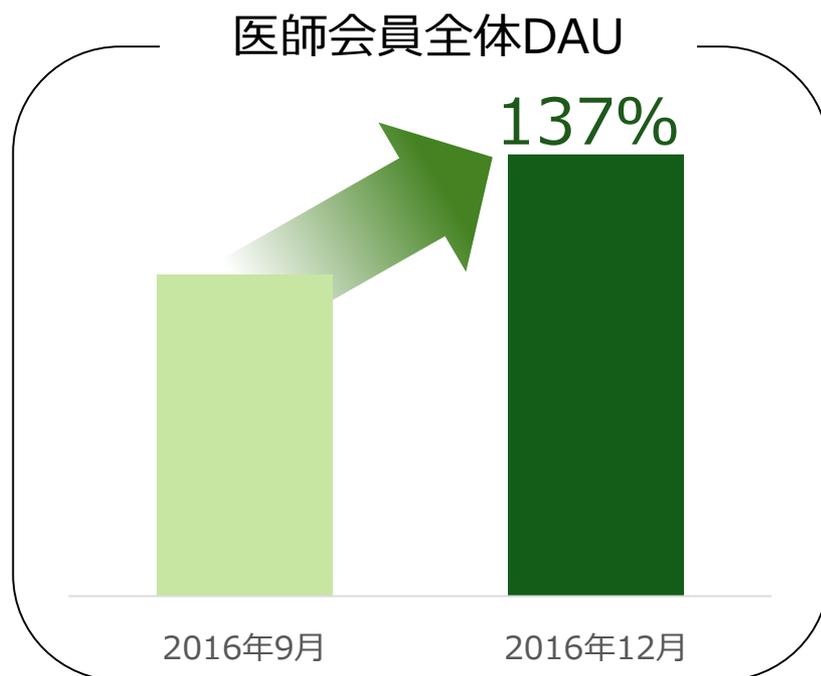
● 重要な増減なし

(単位：百万円)

	2016年9月期		2017年9月期 1Q	
	金額	構成比	金額	構成比
流動資産	1,140	65.0%	1,199	64.8%
固定資産	614	35.0%	651	35.2%
流動負債	217	12.4%	307	16.6%
固定負債	315	18.0%	314	17.0%
純資産	1,221	69.6%	1,228	66.4%
総資産	1,754	—	1,851	—

サービスの状況

- 医療関連ニュースの充実により、ニュースコンテンツのDAUが対前期末比352%に成長
- 医師に必要とされる情報の拡充によりDAUは対前期末比137%



更なるコンテンツ強化で医師の日常に入り込むことでDAUの更なる向上を図る

- 2月15日より朝日新聞グループのコンテンツと医師集合知を融合した新メディア『MedPeer朝日ニュース』をMedPeer内に開設
- 医療メディアとして情報量と質を高め、医師会員の活性度向上を図る
- 高い活性度を活用した新たなプロモーションプランを展開予定

確かな取材に基づいたコンテンツと医師集合知の融合で
新しい総合医療ニュースメディアを開設



- テキスト相談を中心に利用者が拡大し、first call会員が1万人を突破
- 今春の本格展開に向け、1日平均150件の相談事例を蓄積

first call会員推移

12月末に
1万人を突破



医療相談利用による変化

医療相談利用前

病院に行くほどでは
ないが気になる

インターネットの
情報だけでは不安

病院に行けず
重症化してしまう

医療相談利用後

インターネット検索
の感覚で気軽に相談

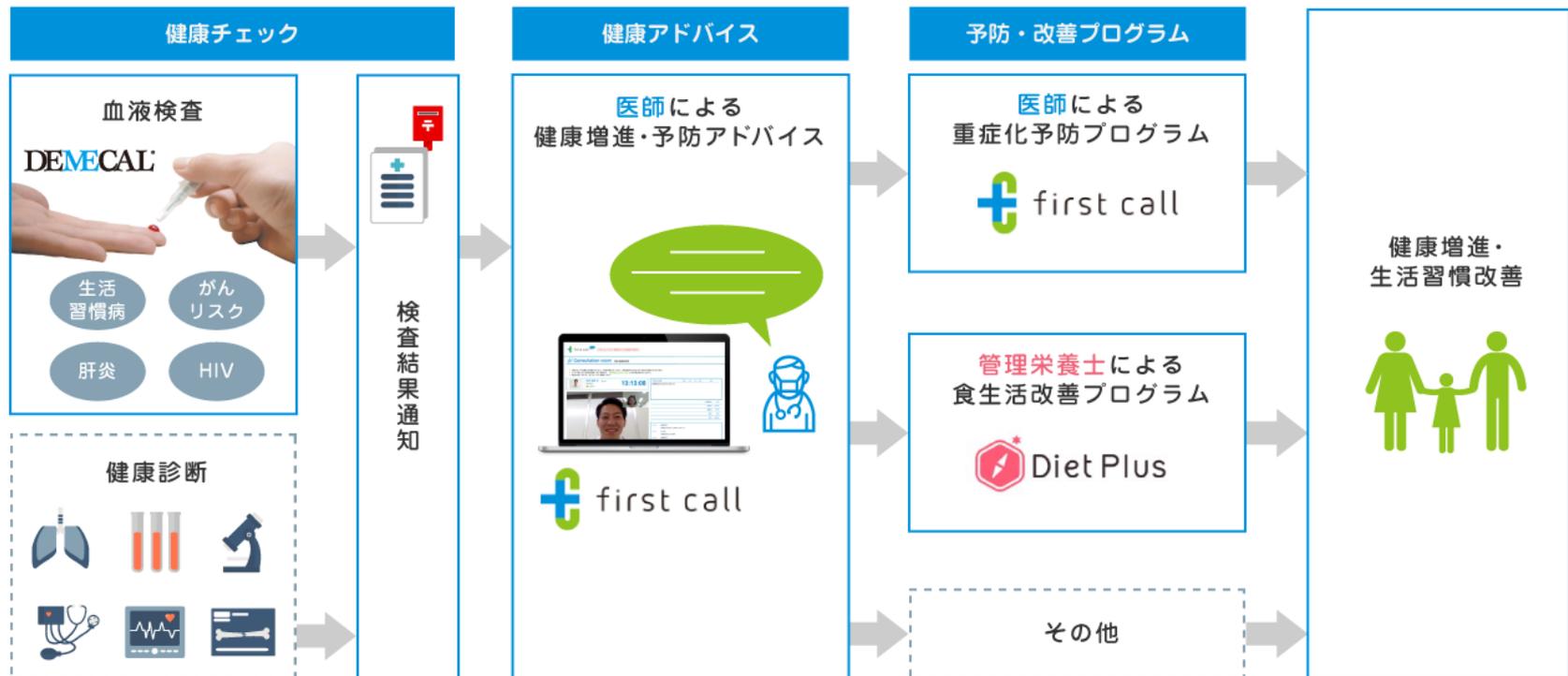
医師の顔が見え
安心・信頼感がある

病気の予防や
早期発見につながる

ヘルスケアソリューション ～グループシナジーを活用した新商品の開発～

- 遠隔医療相談の「前」と「後」を担うサービスを加え、疾病予防や健康増進のためのヘルスケアサービスを展開
- 第一弾として血液検査サービスを販売する株式会社サンプリとの連携を今春開始
- 今後も健康保険組合向等の商品開発に取り組み収益拡大を見込む

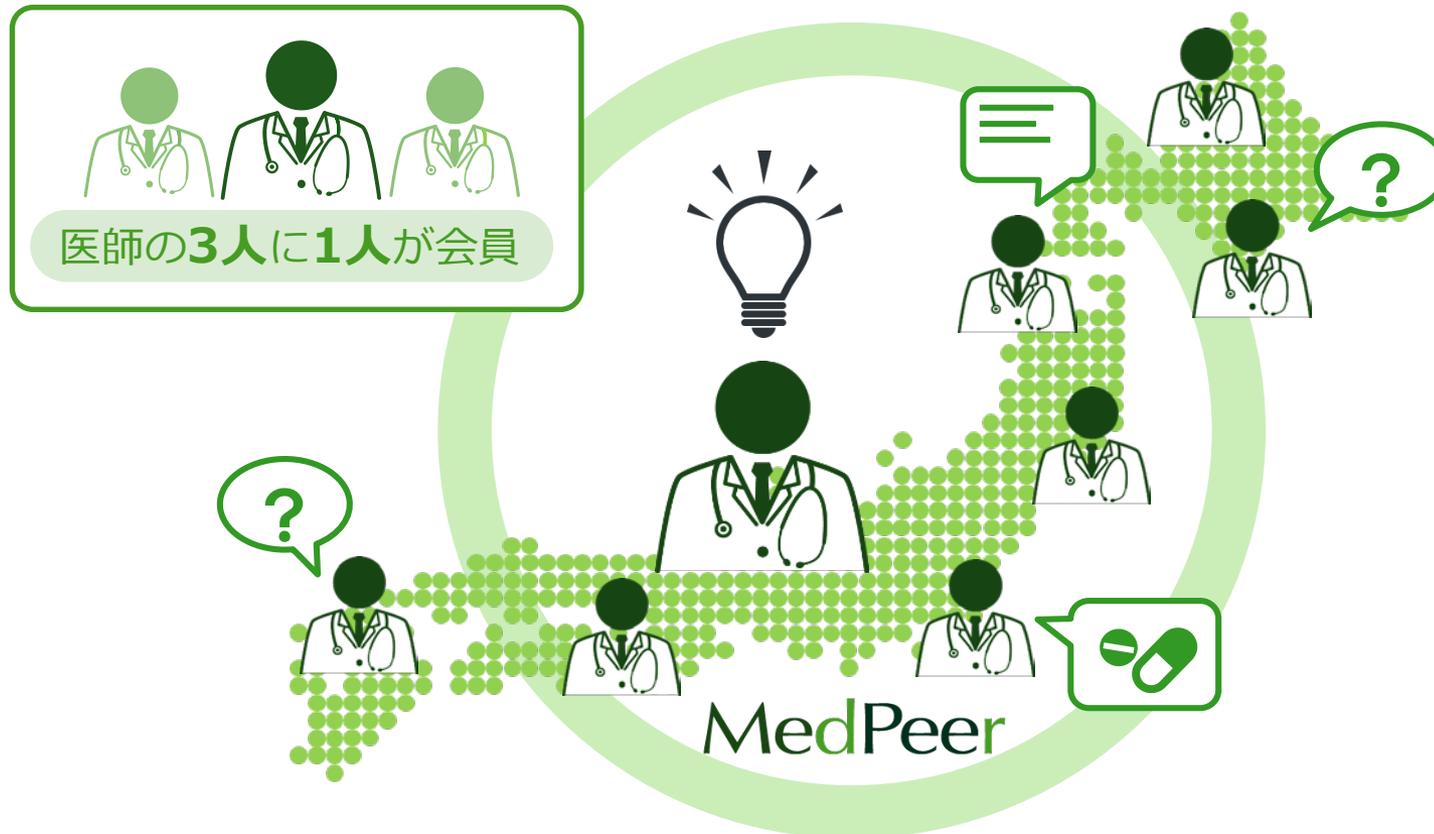
グループシナジーを活用したサービス展開



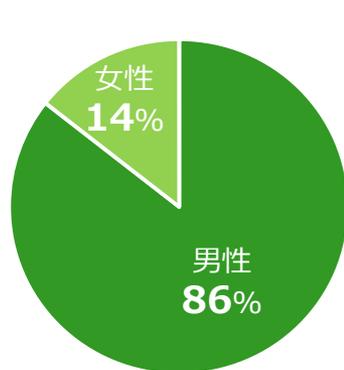
Appendix

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

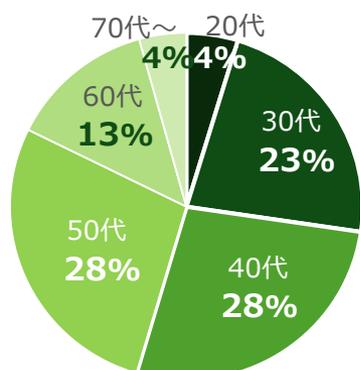
1人の医師が目の中の患者の治療に迷ったとき、MedPeerが全国の医師の「集合知」を提供することで、最適な治療法を見つけることをサポート



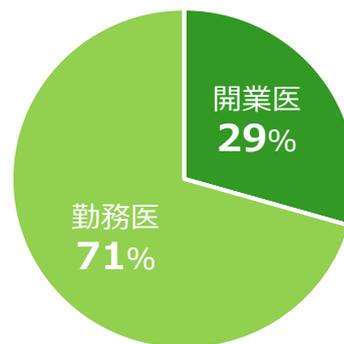
- ✓ 10万人の医師会員の属性（年代や地域等）分布は、日本の医師全体のほぼ縮図
- ✓ 入会時の厳格な医師資格認証で、サイト内のコミュニティおよび情報の質を維持



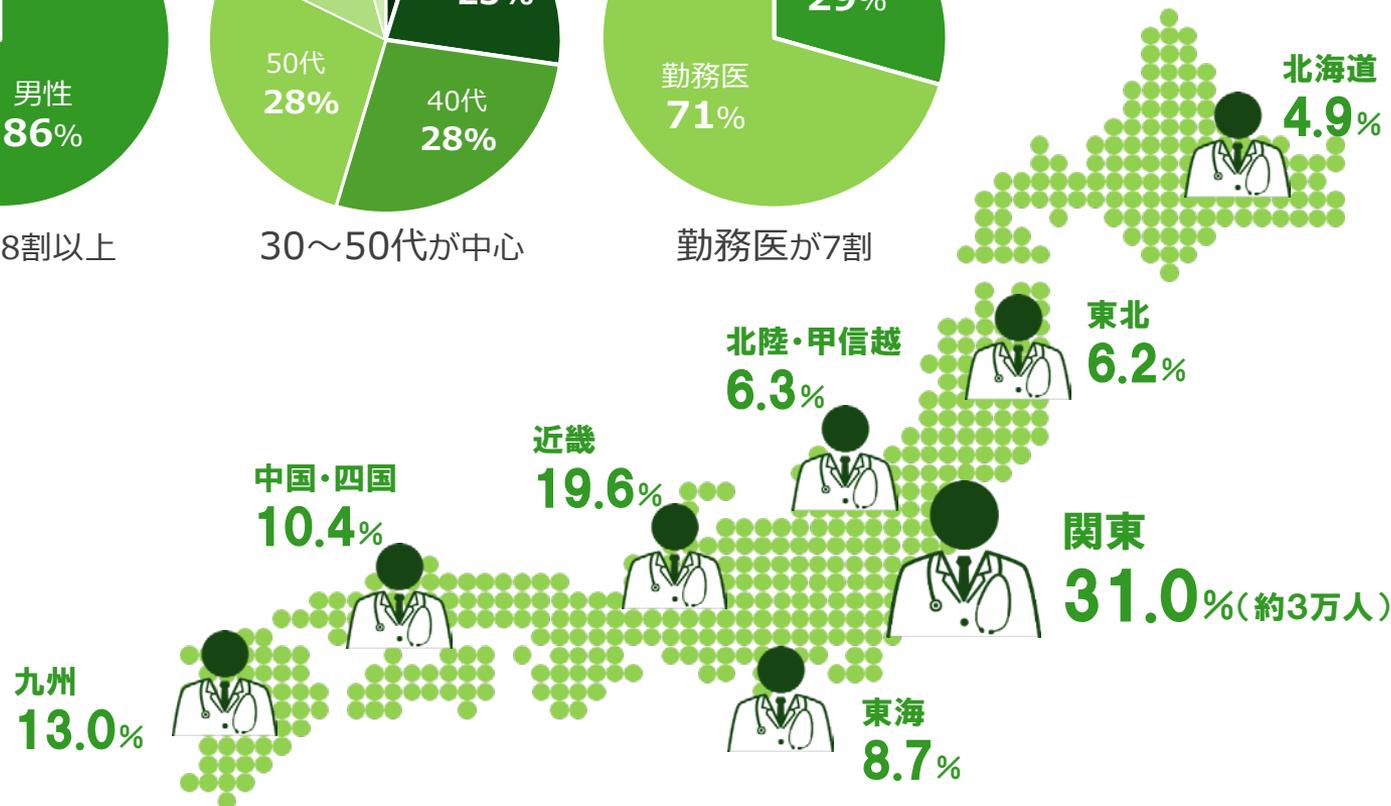
男性が8割以上



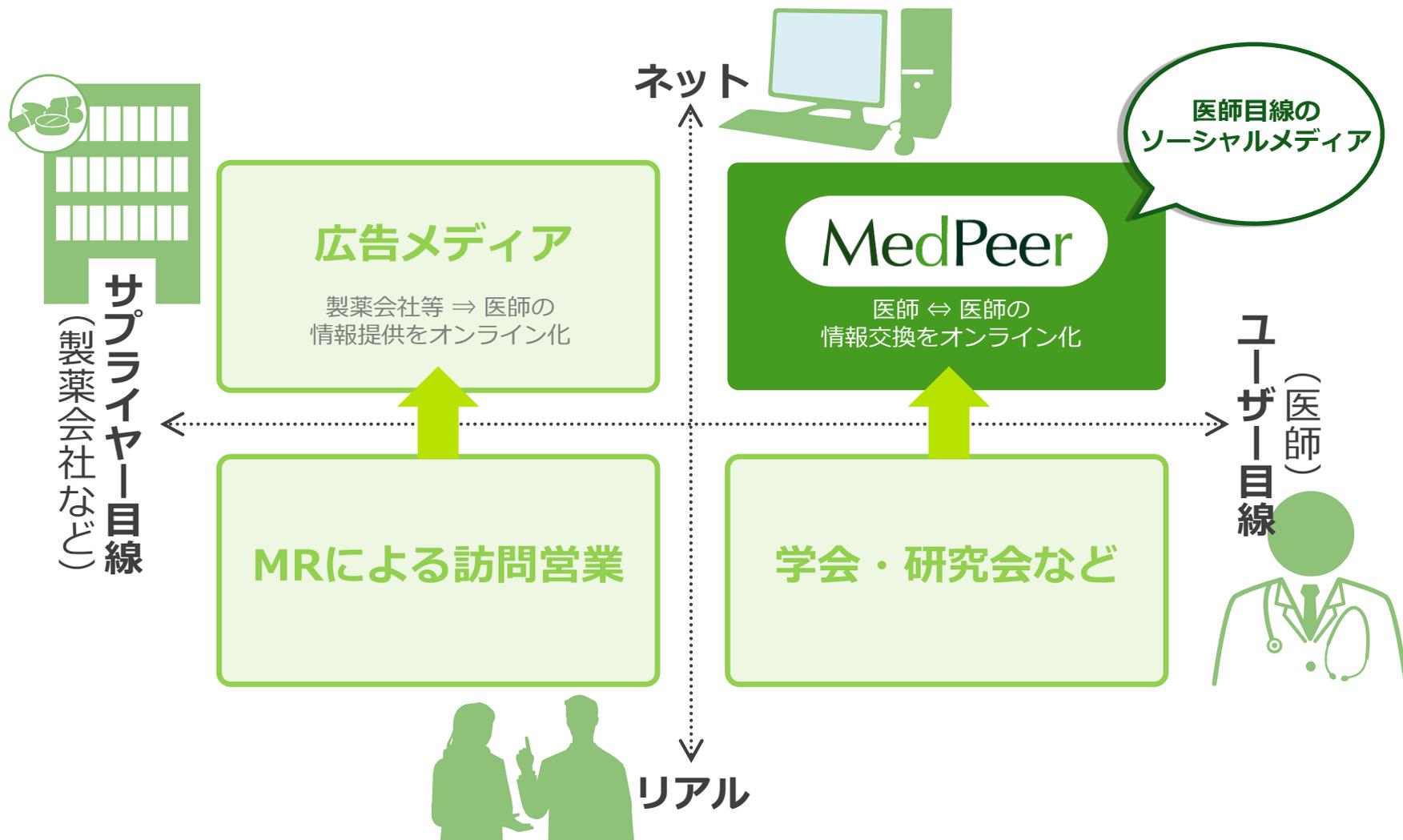
30～50代が中心



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

ポスティング調査

数千サンプル規模の医師へのアンケート調査



薬剤評価掲示板

薬剤の処方実感を口コミ共有



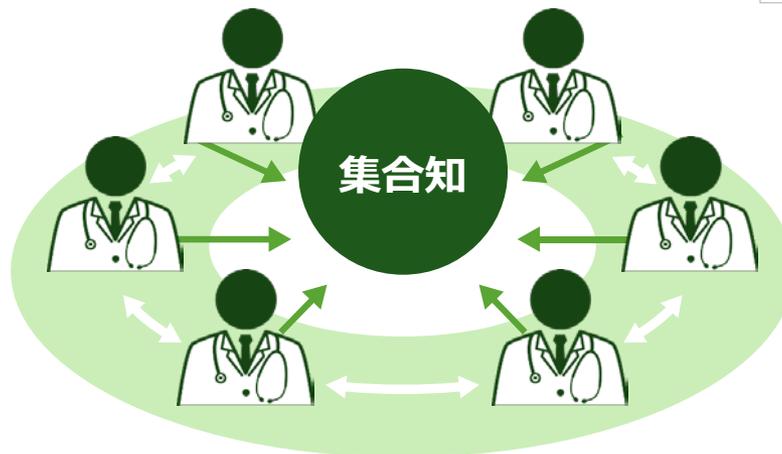
症例相談(Meet the Experts)

症例をその領域のエキスパートドクターに相談



ディスカッション

専門領域からプライベートまで
医師同士の自由な意見交換



症例検討会

大学・病院の垣根を越えた
全国でのオンライン症例検討会



etc.

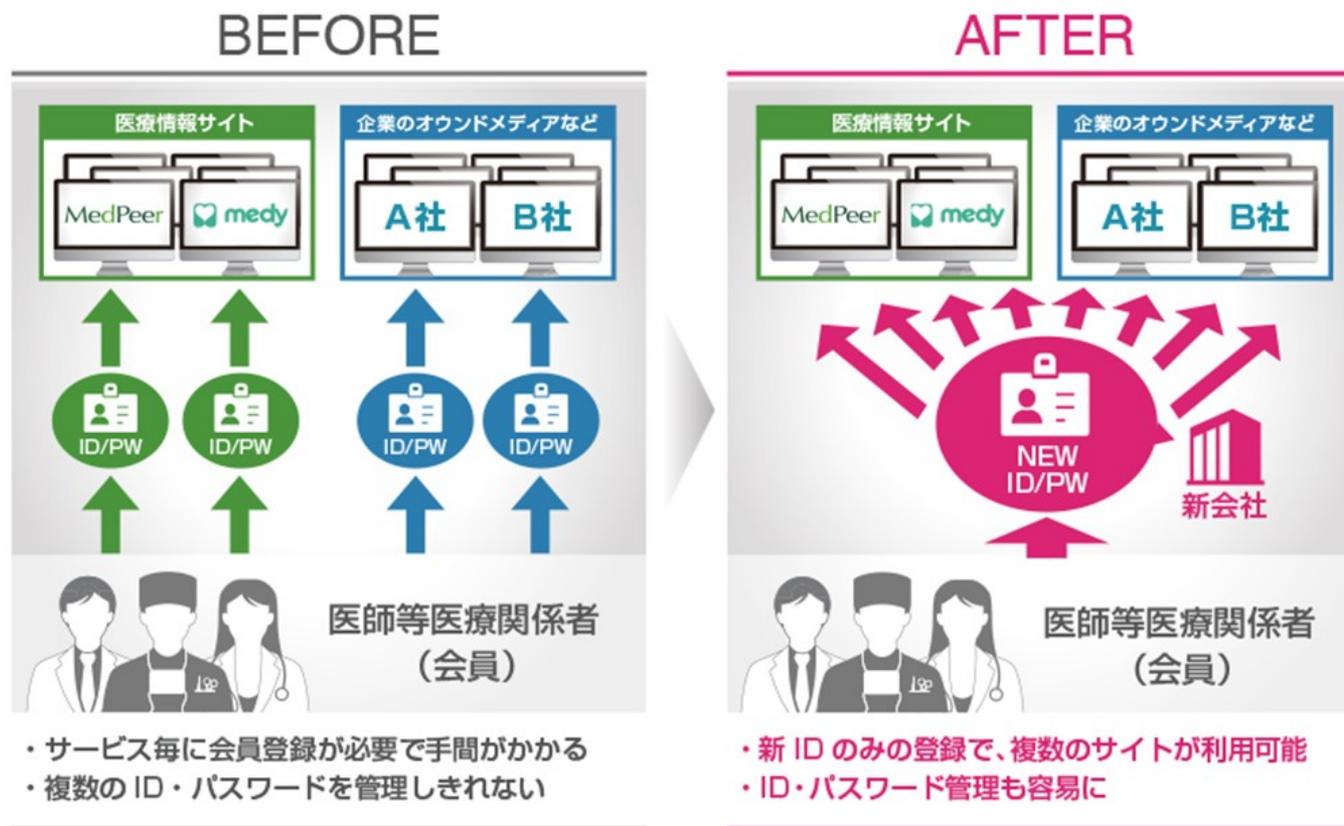
医師のキャリアを支援する医師専門の求人情報ポータルサイト

- ✓ 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



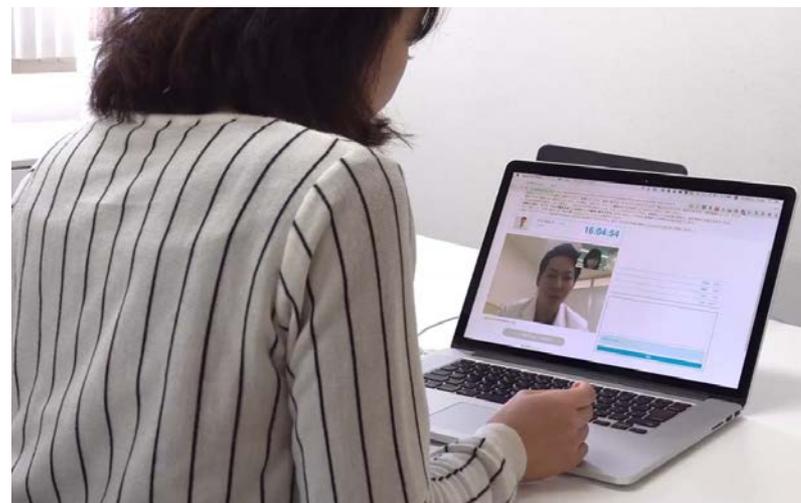
医療業界におけるオープンID

- ✓ 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。



日常生活におけるからだの悩みに、医師たちが実名でアドバイス

- ✓ 2016年7月にオンライン医療相談プラットフォーム「first call」を提供する株式会社 Mediplatを子会社化
- ✓ テレビ電話およびテキストで、複数診療科の医師たちが実名でからだの悩みにアドバイス
- ✓ 2016年12月にはユーザー数1万人を突破。2017年には事業モデルの確立に向けて提携等を推進予定。



管理栄養士が「食」から健康をサポート

- ✓ 2016年10月に株式会社フィッツプラス（旧株式会社クックパッド ダイエットラボ）を子会社化
- ✓ 「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名の管理栄養士ネットワーク



管理栄養士による「正しく食べる」サービスを提供

特定保健指導

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

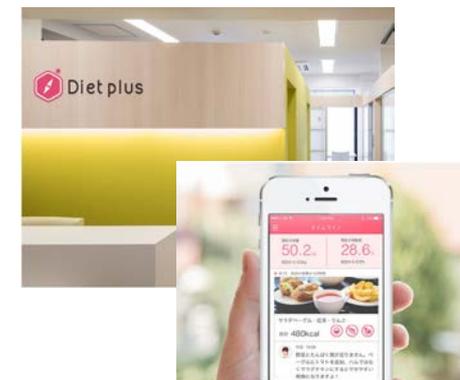
▼健康管理ツール販売



ダイエットメディア

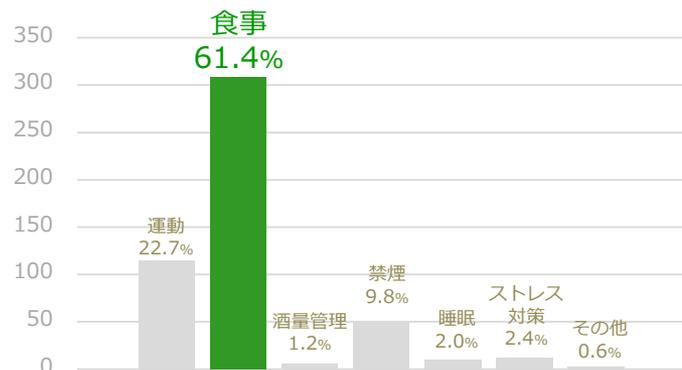


カウンセリング

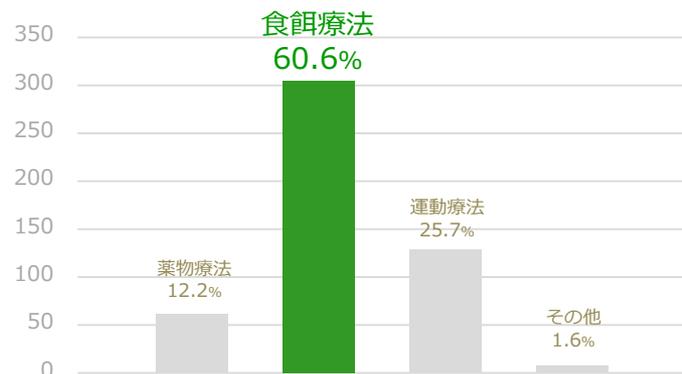


生活習慣病の予防・治療において「食事」は重要である

Q.生活習慣病の「予防」において最も重要なものは？

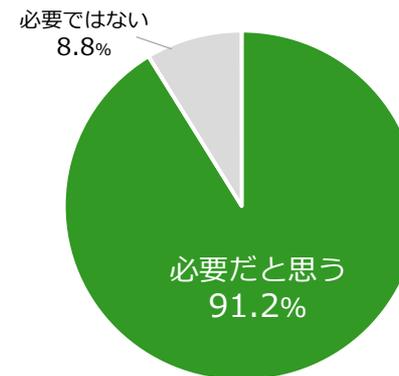


Q.生活習慣病の「治療」において最も必要性が高いものは？

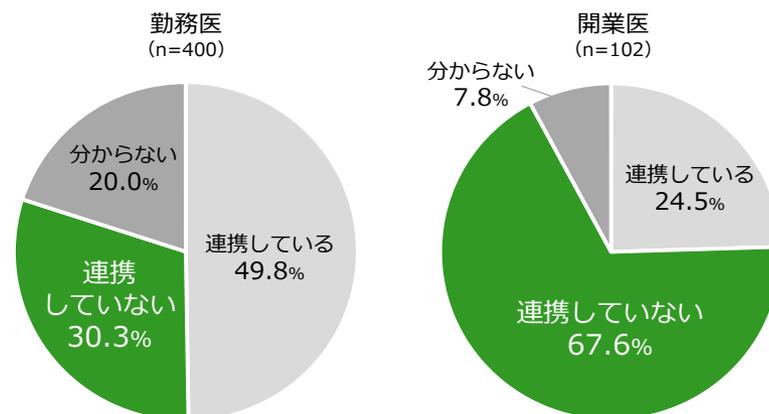


生活習慣病の治療において「管理栄養士との連携」は必要だが、現状十分ではない

Q.生活習慣病の治療で「管理栄養士との連携」は必要だと思うか？



Q.生活習慣病の治療で「管理栄養士と連携」していますか？



<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。