

2018年9月期 第1四半期決算説明資料

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

前期からの成長基調を持続しつつ、新サービス・新商品開発に注力

◎ ドクタープラットフォーム事業

- ▶ 四半期売上が2四半期連続で過去最高を更新。
- ▶ DAUも堅調に推移し、対前年同期比1.5倍に成長。
- ▶ エクサウィザーズ社との提携でAIを活用した新たなサービスを展開。

◎ ヘルスケアソリューション事業

- ▶ 特定保健指導関連サービスの売上高は前期同期比1.2倍に成長。
- ▶ 「first call」の法人利用が堅調に拡大するとともに、さらなる拡大に向け機能を拡充。

業績ハイライト（1Q実績）

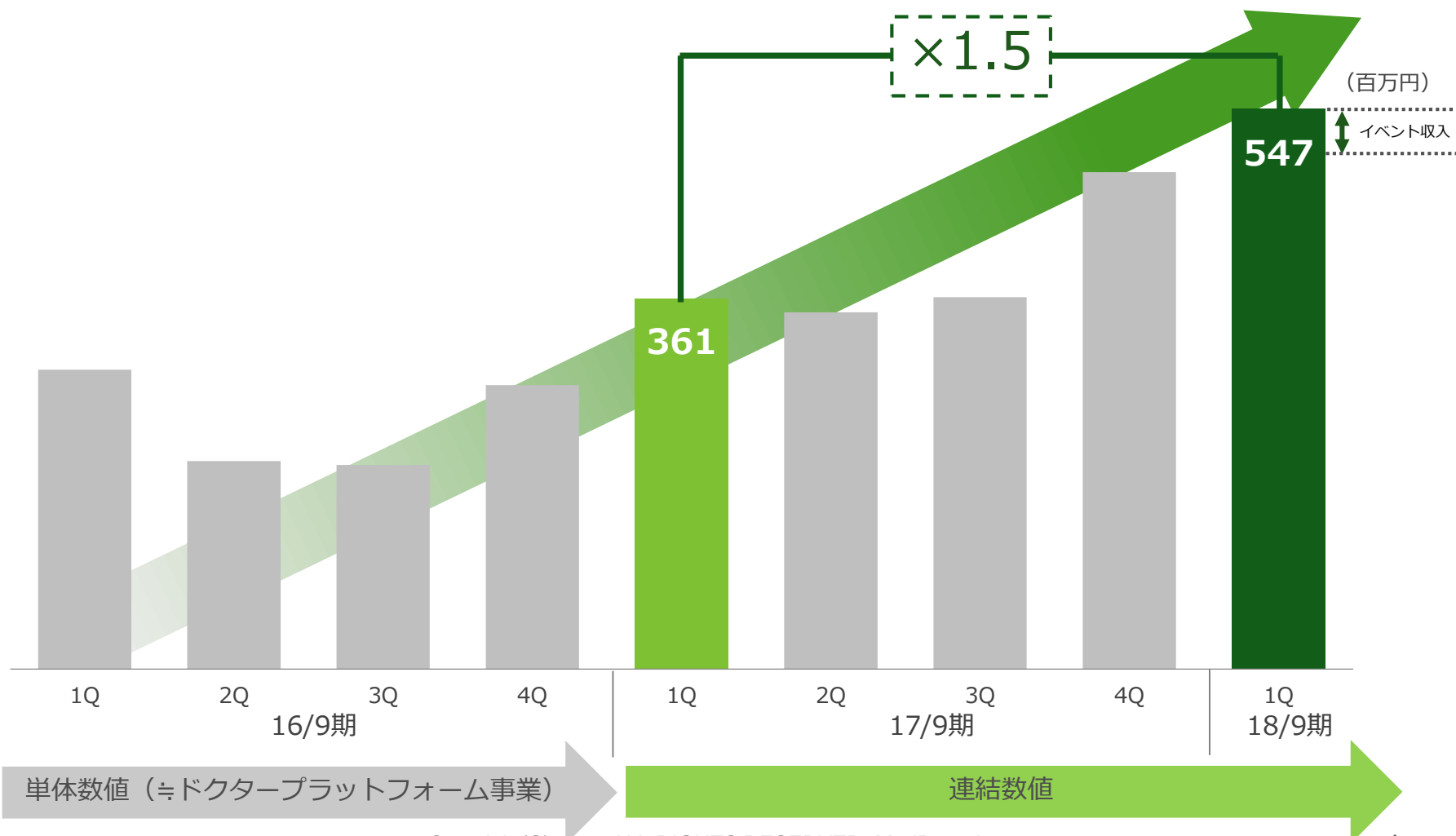
- ▶ 売上高1.5倍、営業利益3.8倍と前期に引き続き大きく成長。

売上	—	547百万円	(対前期比：+186百万円 1.5倍)
営業利益	—	92百万円	(対前期比：+68百万円 3.8倍)
純利益	—	50百万円	(対前期比：+43百万円 7.3倍)

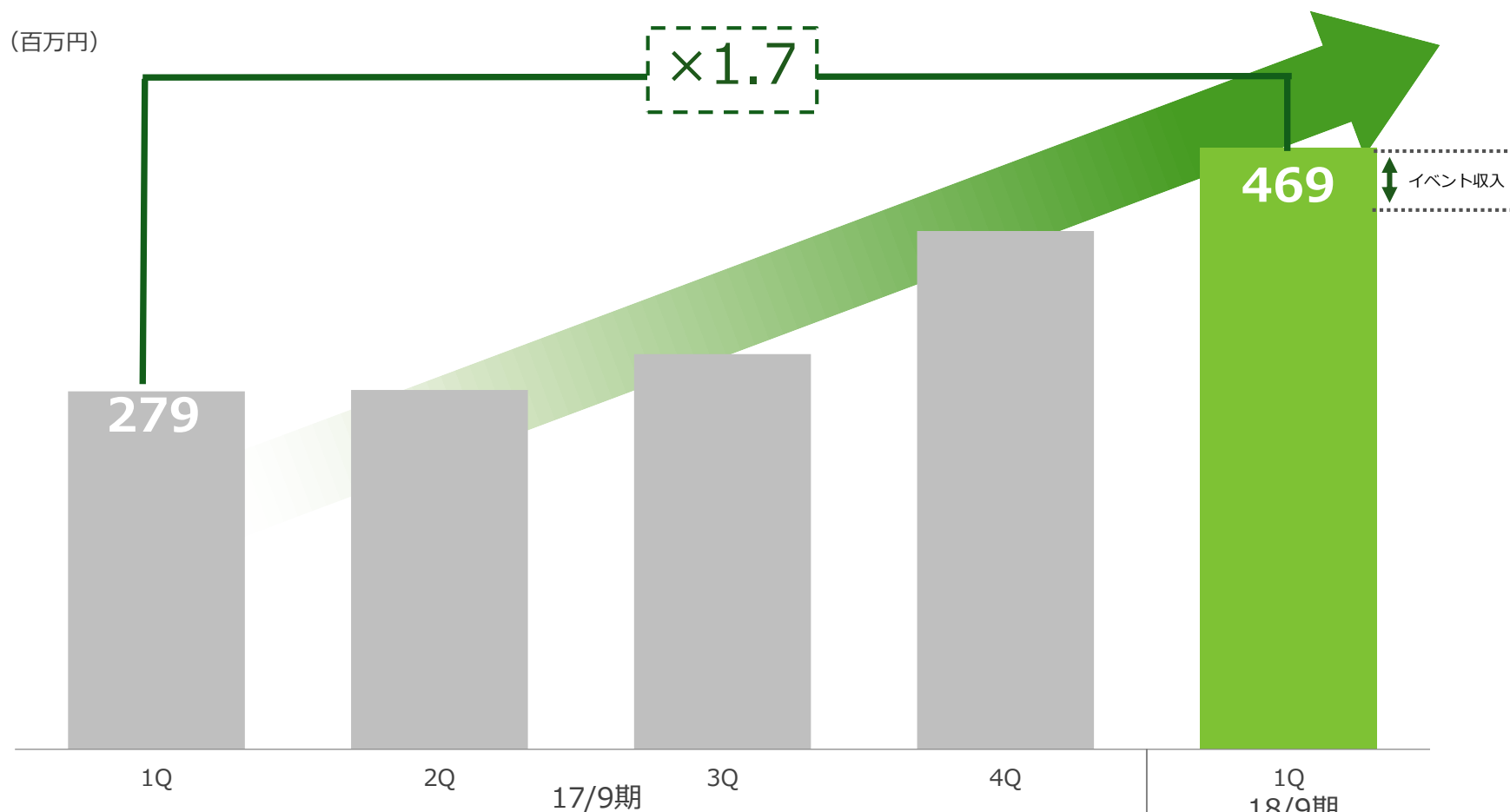
- 連結売上高は2Q連続で四半期過去を更新。
- 採用費用などの費用増加を売上増で吸収。
- 前期を大幅に上回る増収増益（対前期比 売上高:1.5倍、営業利益:3.8倍）（単位：百万円）

	第1四半期（3ヶ月）				通期予想	進捗率
	2017年 9月期	2018年 9月期	増減	前期 同期比		
売上高	361	547	186	151%	2,245	24%
営業費用	337	455	118	135%	2,000	23%
営業利益	24	92	68	383%	245	38%
営業利益率	6.6%	16.8%	—	+10.2pt	10.6%	—
経常利益	21	89	67	415%	225	40%
純利益	6	50	43	734%	120	42%
純利益率	1.9%	9.1%	—	+7.2pt	5.3%	—

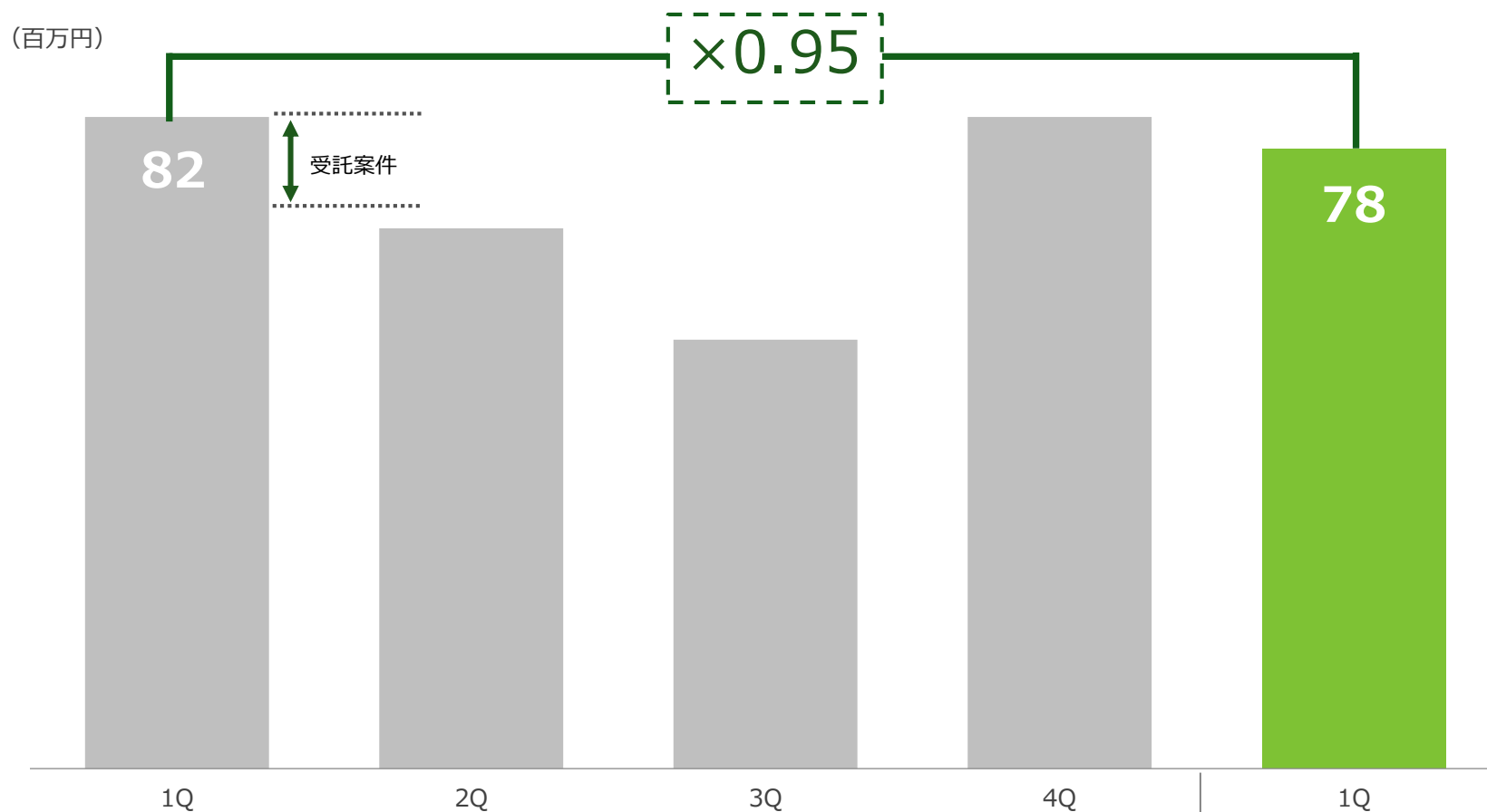
- イベント収入などの特殊要因を除いても四半期売上高として過去最高を更新



- 2四半期連続で過去最高の四半期売上高を記録（前年同期比1.7倍）。
- クライアント数の増加及び高いサイト活性度を背景に、受注を順調に獲得。
- ソリューション案件を継続的に受注。

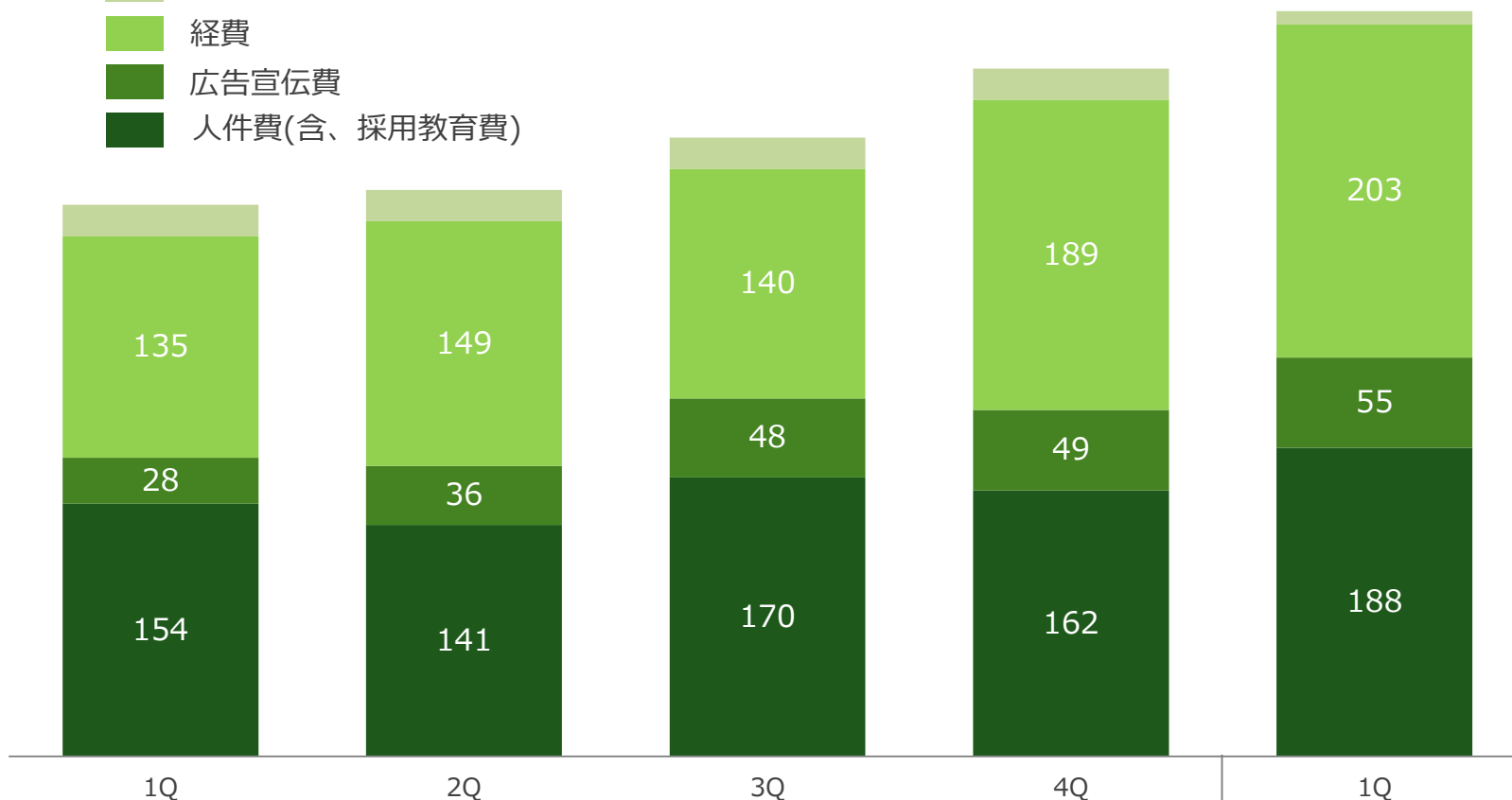
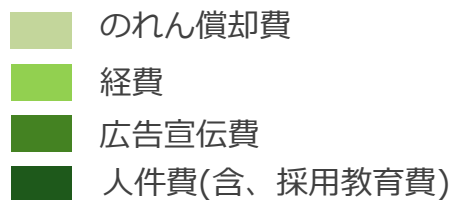


- 前期 1 Qは、受託案件売上を計上したため、前年同期比0.95倍に減収も、特定保健指導（前年同期比1.2倍）およびfirst callは法人向けサービスは堅調に成長。



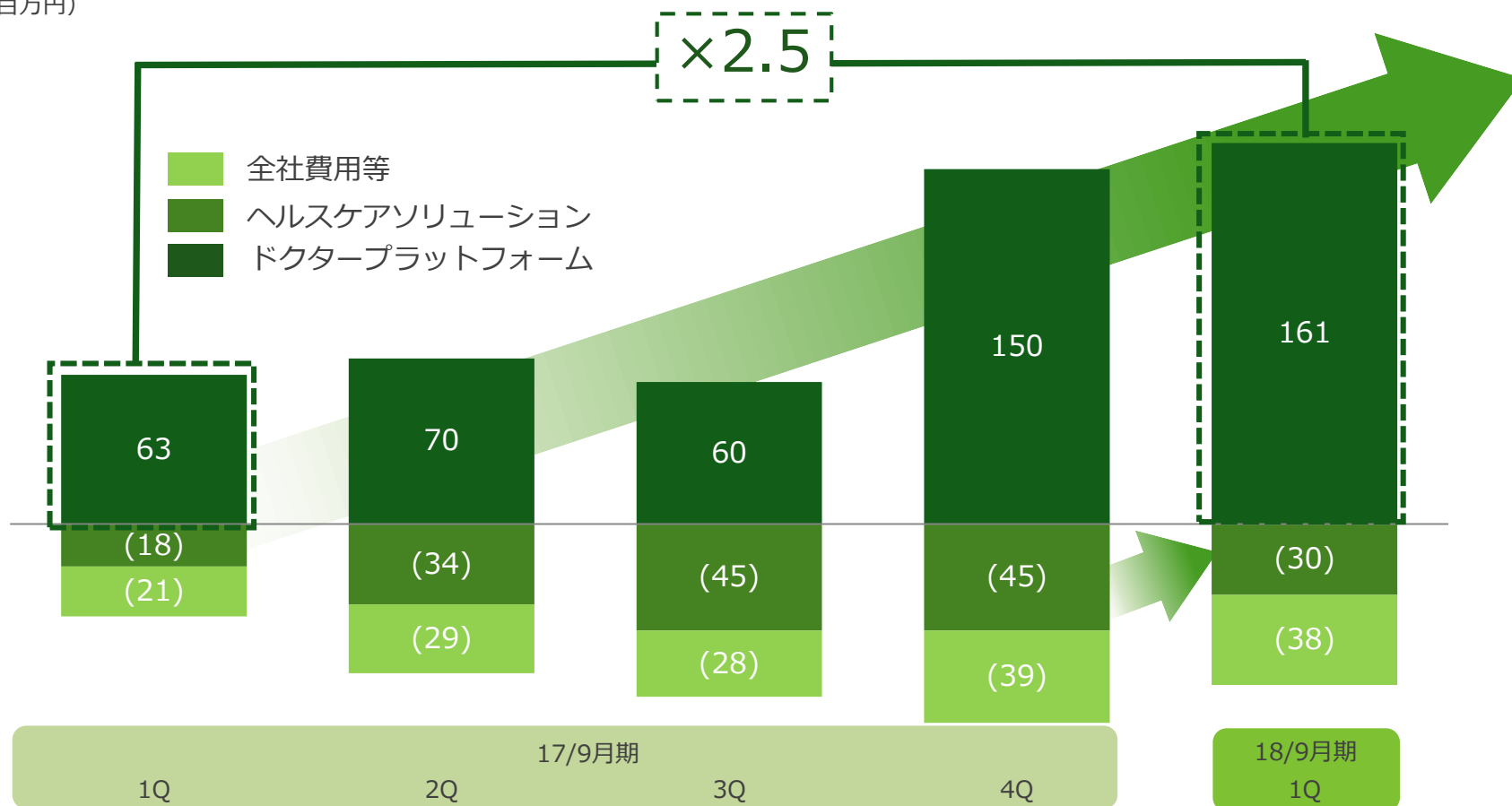
- 新規採用に伴う採用教育費の発生より、人件費が増加。
- 前4Q以降、売上高増加にともない原価経費が増加。

(百万円)



- 売上増加を背景に、ドクタープラットフォームは前年同期比2.5倍の利益を計上。
- first callの収益拡大等により、ヘルスケアソリューション事業の損益も改善傾向。

(百万円)



● 著増減なし。

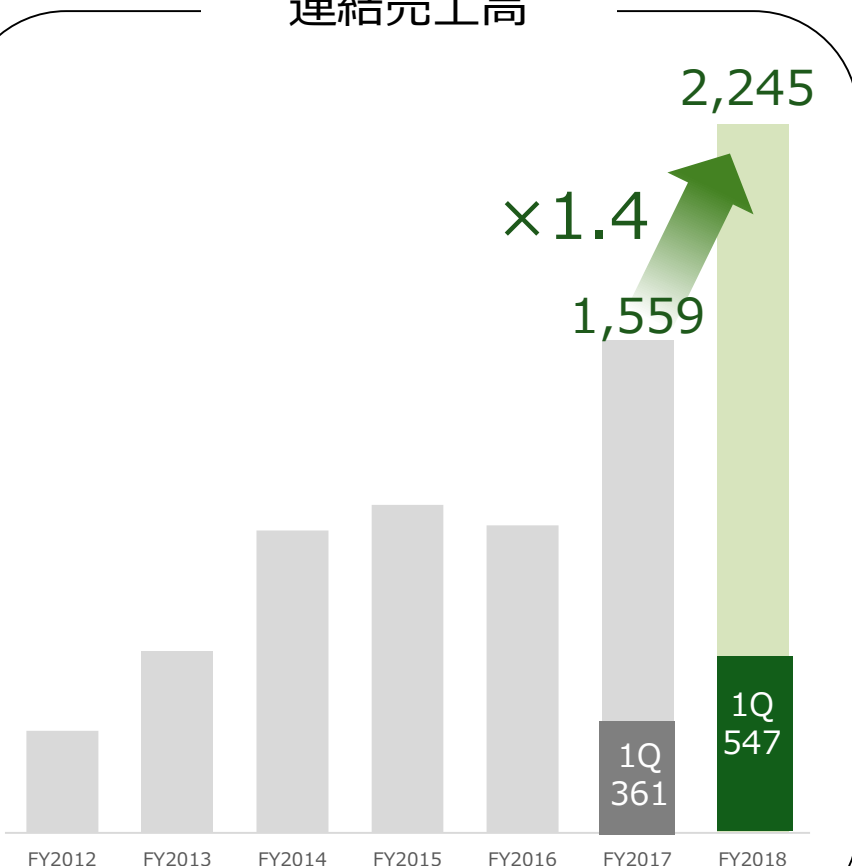
単位：百万円

	2017年9月		2018年9月(1Q)	
	金額	構成比	金額	構成比
流動資産	1,353	84.0%	1,260	81.9%
固定資産	257	16.0%	278	18.1%
流動負債	534	33.2%	439	28.6%
固定負債	251	15.6%	211	13.7%
純資産	825	51.2%	888	57.7%
総資産	1,611	—	1,539	—

サービスの状況

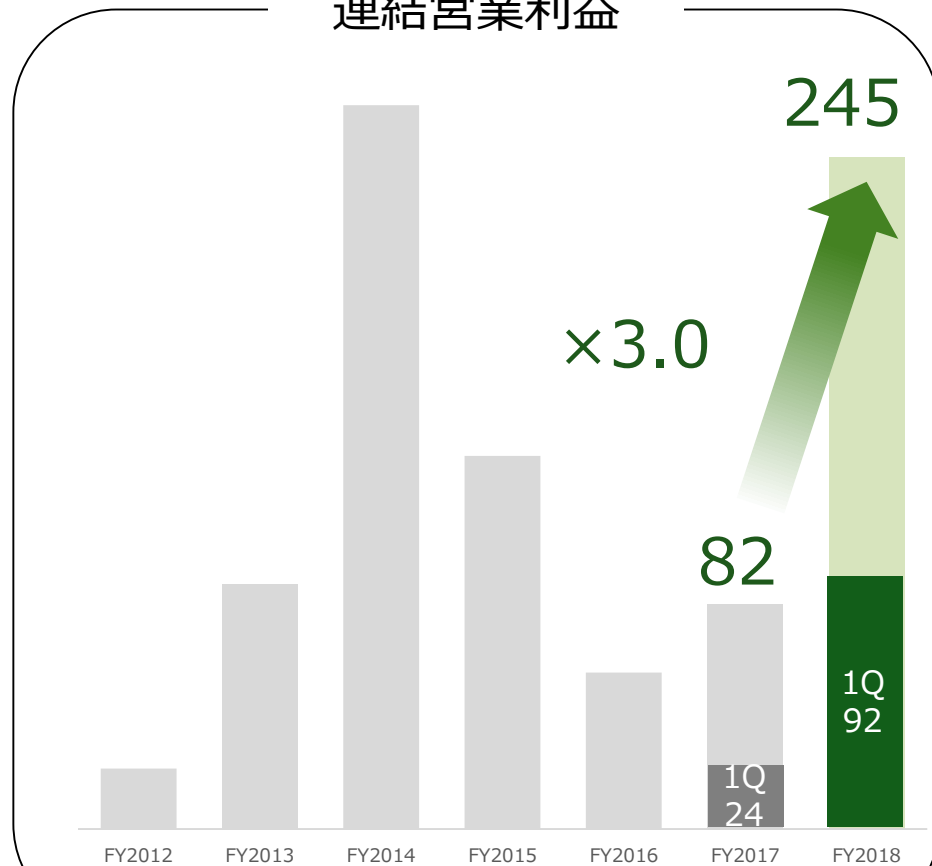
- 売上高は前期比1.4倍の22億円の成長を見込む。
- 期末時点でグループ全社が営業利益を計上することを見込む。

連結売上高



連結営業利益

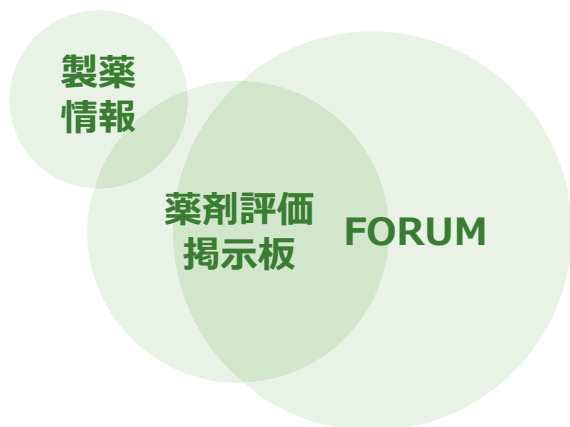
単位：百万円



ドクタープラットフォーム事業

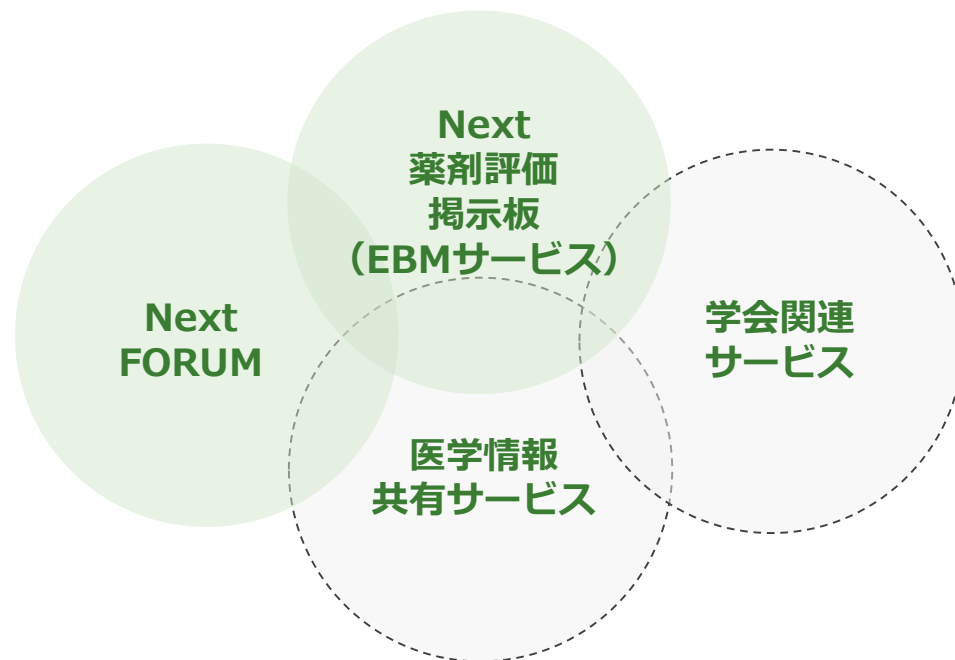
- 「薬剤評価掲示板」「FORUM(掲示板)」に続き、下期より「Next薬剤評価掲示板 (EBMサービス)」「医学情報共有サービス」を順次立ち上げ・展開予定。
- 医師の臨床・研究において、「役に立つ」から「欠かせない」サービスへと進化する。

～2017



医師の臨床で「役立つ」
サービスから

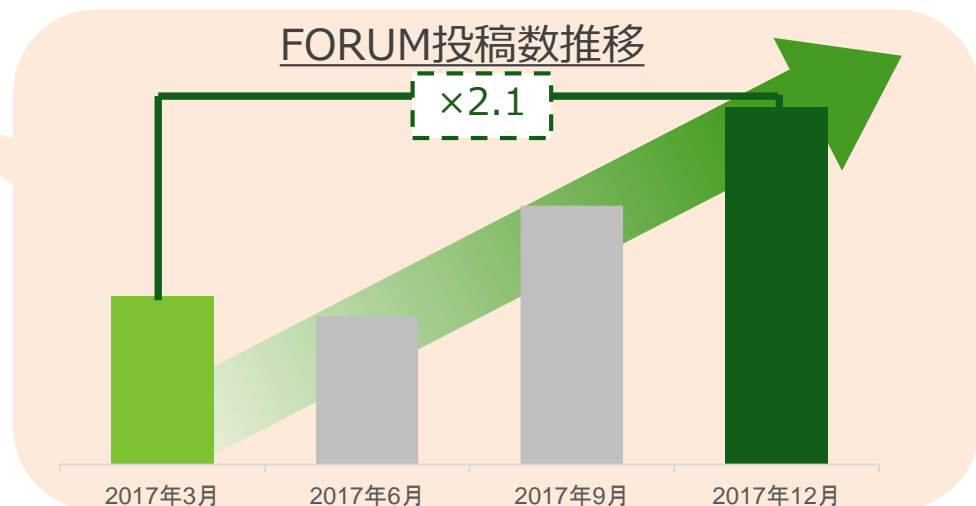
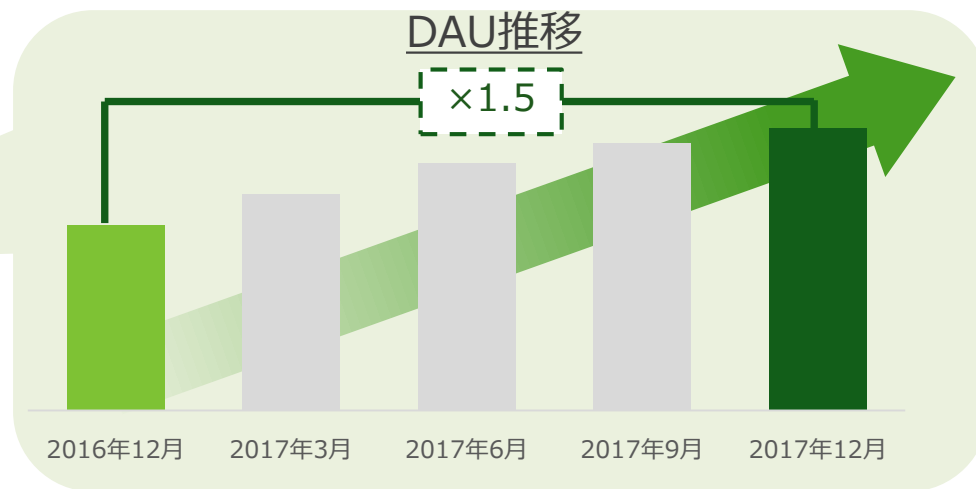
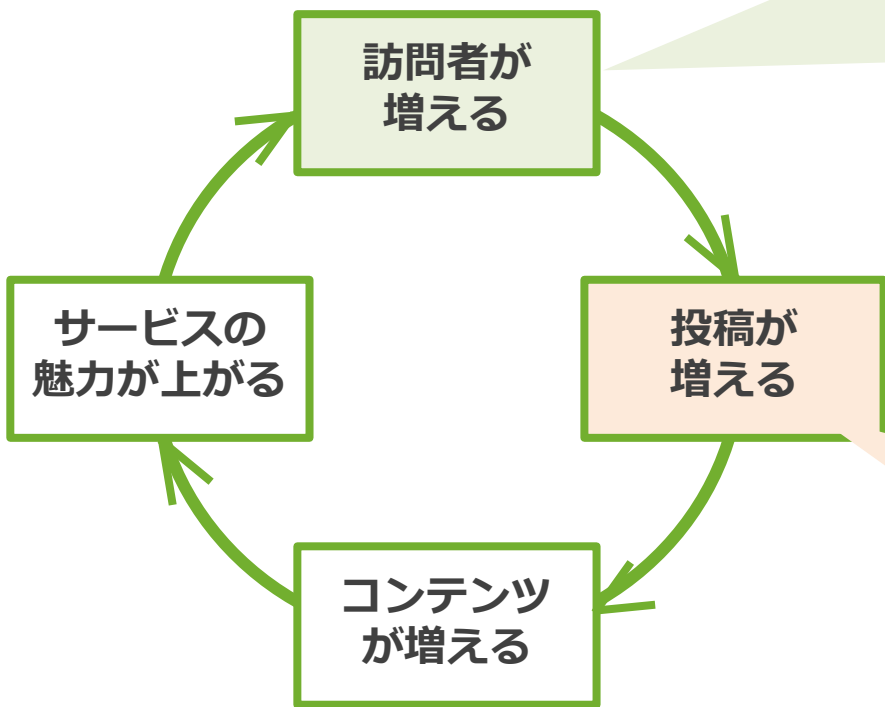
～2020



医師の臨床・研究で「欠かせない」
サービスに

- サイト活性度は前期から継続して成長し、DAUは前年同期比1.5倍、FORUM投稿数はリニューアル直後の昨年3月から2.1倍に成長。

UGCサービスのグッドサイクル



- 元リクルート人工知能研究所所長石山氏が率いるAIベンチャー「(株)エクサウィザーズ」と業務提携。
- 「MedPeer」の医師の集合知を活用したMRの教育支援「HR君 for MR」の提供開始。

MedPeer

- 10万人の医師会員
- first callの一般向け健康相談サービス
- 良質な大量のテキストデータとその拡大
- 製薬業界知識とネットワーク



EXAWIZARDS

- 日本のAIをけん引する知見とネットワーク
- 認知症×介護領域での実践
- 医療分野における実績

MRを取り巻く環境変化

- ① 新薬がスペシャリティ領域にシフトしたことによる必要知識の専門化・高度化
- ② 規制強化に伴うMR活動の変化 等

AIを活用したMRの教育支援の可能性

- ① 活躍人材の予測
採用、評価時点から、将来の活躍度を予測し、恣意的な評価やミスマッチを防ぐ。
- ② 次世代MRへの育成支援
優秀なMRの特徴を踏まえ、AIが、話し方・話す内容まで動画で指導

ヘルスケアソリューション事業

- メドピアグループは、「医」と「食」の両輪で予防医療領域サービスを展開。
- 「医師」と「管理栄養士」を抱え、ネット・リアル双方の強みを活かしたサービスに。

メドピアグループの予防領域サービス



- 特定保健指導実施者は対象者の約17%で、実施率の向上を厚生労働省が推進。
- ICTを活用した指導の積極展開等により、特定保健指導実施者が前年同期比1.3倍に成長。

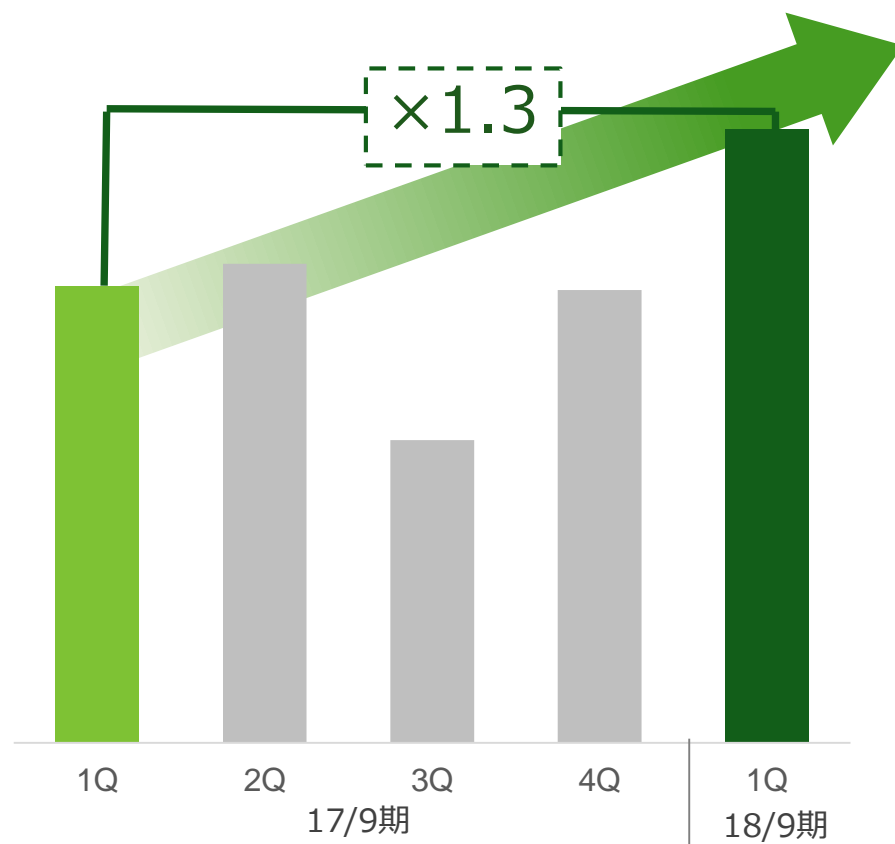
特定保健指導の市場規模



顕在市場 190億円
 指導終了者78万人（実施率17%）

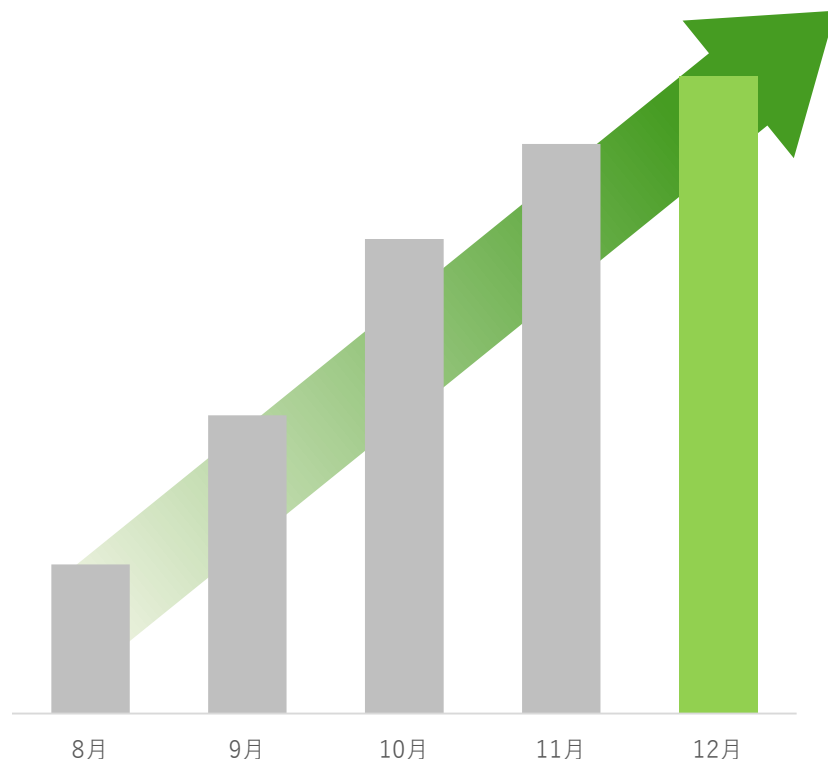
出所:厚生労働省「特定健康診査・特定保健指導の実施状況に関するデータ」より当社試算

FitsPlus
 特定保健指導実施者数推移

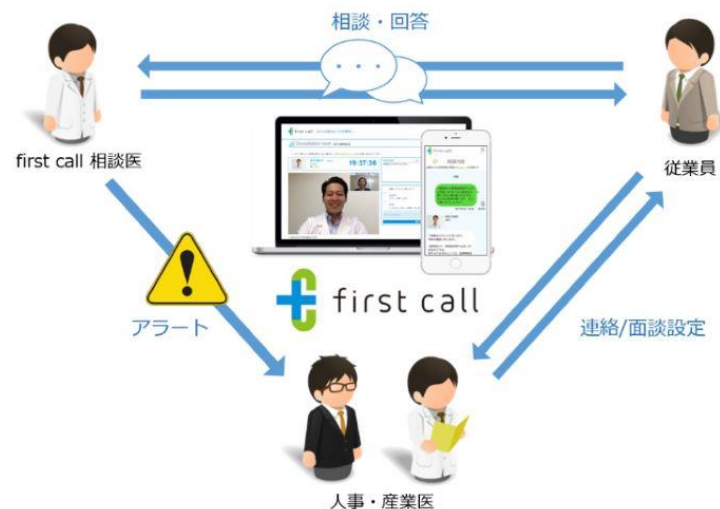


- 企業向け営業により契約社数が増加。
- 企業の人事や産業医に面談等の対応を促すアラート機能の提供を開始し、ニーズが高い休職・離職予防へのサポートを強化。

契約社数推移



人事・産業医へのアラート機能



- ① 相談内容によっては、first call相談医より、契約企業の人事や産業医に利用者本人の承諾を得たうえでアラートを送信。
- ② 人事や産業医は、対象者とコミュニケーションをとることで、早期対応が可能に。

- 医師会員基盤を強化するとともに、医師会員を活用したサービスを強化。
- 医師会員基盤を基軸に、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」に加え、医療機関向けサービス等の新たな事業を展開・成長させ、時価総額500億円超を目指す。



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

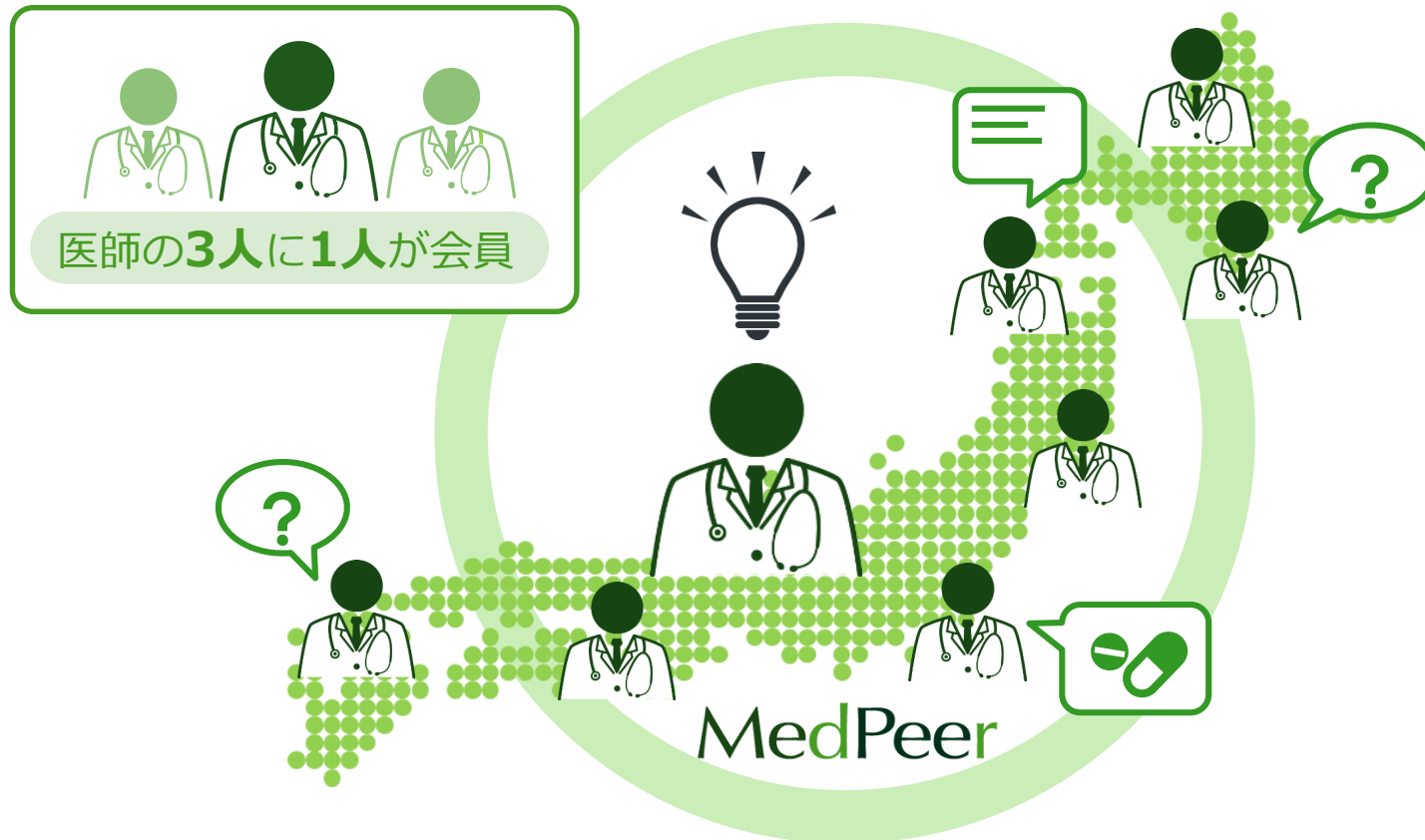
ヘルスケアソリューション事業

 first call

 Diet Plus

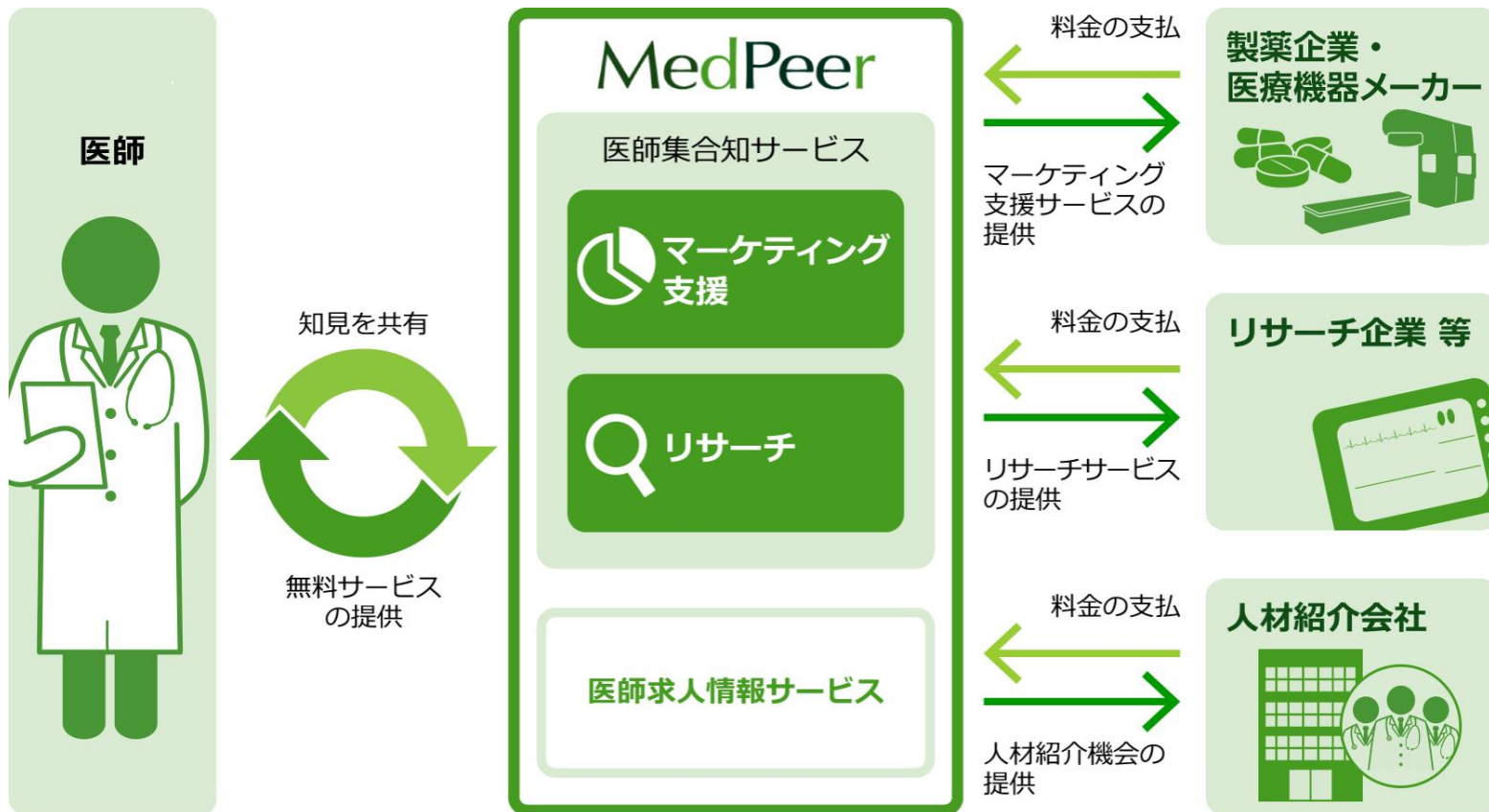
10万人の医師が地域や専門を越えて、臨床経験を共有するオンラインプラットフォーム

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。



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

薬剤評価掲示板

口コミ件数50万件以上。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)

450名以上のエキスパートが臨床の疑問を解決。



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。



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



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からでも医師に相談。
- ✓ 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。
- ✓ 個人利用は月額540円で何度でも相談可能。法人向け、健康保険組合向けプランも展開。



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



アプリ自動連携の
体組成計も販売

オンライン健康相談プラットフォームとして、法人向けを中心に展開

コンシューマー向け

(健康相談)

- ✓ 月額540円（税込）でチャットとテレビ電話で何度でも医師に相談可能。
- ✓ 幅広い相談科目で、日常的なからだの悩み相談からセカンドオピニオンとしての利用も。



企業向け

(健康相談)

- ✓ 従業員の健康増進・休職者対策として、法人向けプランを展開。
- ✓ 海外駐在員向けには、プレステージ・インターナショナルと提携。海外赴任中の健康不安や悩みに日本の医師が対応。



医療機関向け

(遠隔診療)

- ✓ 北里大学東洋医学総合研究所の漢方外来に遠隔診療システムを導入。
- ✓ 最先端の漢方医療を求めて全国から集まる患者に、より便利に最適な医療を提供。



北里大学東洋医学総合研究所
Kitasato University Oriental Medicine Research Center

健康保険組合向け

(検査・健康相談)

- ✓ 特許取得の在宅血液検査キット「DEMECAL」と健保組合向けのサービスで業務提携。
- ✓ 組合員は、自宅で血液検査を受けながら、専用サイト内で結果の閲覧と医師への相談が可能。



管理栄養士ネットワークを活用したサービスを展開

 **Diet Plus** 約1,500名の管理栄養士ネットワーク

メディア

送客エンジン・広告事業

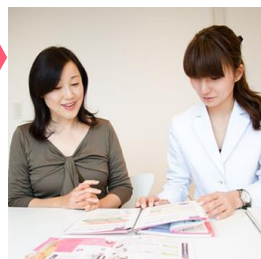
▼メディア、アプリでの広告事業/ラボへの送客



コンシューマーサービス

食事トレーニングサービス提供

▼実店舗（ラボ）、アプリでの食事トレーニング事業



対面とアプリを組み合わせ
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

▼健康管理ツール販売



<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。