

2018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

売上高：1,072百万円 対前年同期比：1.5倍

- ▶ 上期累計売上高、営業利益(対前年同期比6.2倍)ともに過去最高を更新。
- ▶ 更なる成長実現のために、スギHDと業務資本提携。

ドクタープラットフォーム事業

売上高：907百万円 対前年同期比：1.6倍

- ▶ 四半期売上高が3四半期連続で過去最高を更新(※)。
※第1四半期に計上しているイベント売上を除く比較。
- ▶ DAUも堅調に推移し、対前年同期比1.3倍に成長。
- ▶ MedPeerのアプリ化など、DAU増加施策を着実に実現。

ヘルスケアソリューション事業

売上高：164百万円 対前年同期比：1.1倍

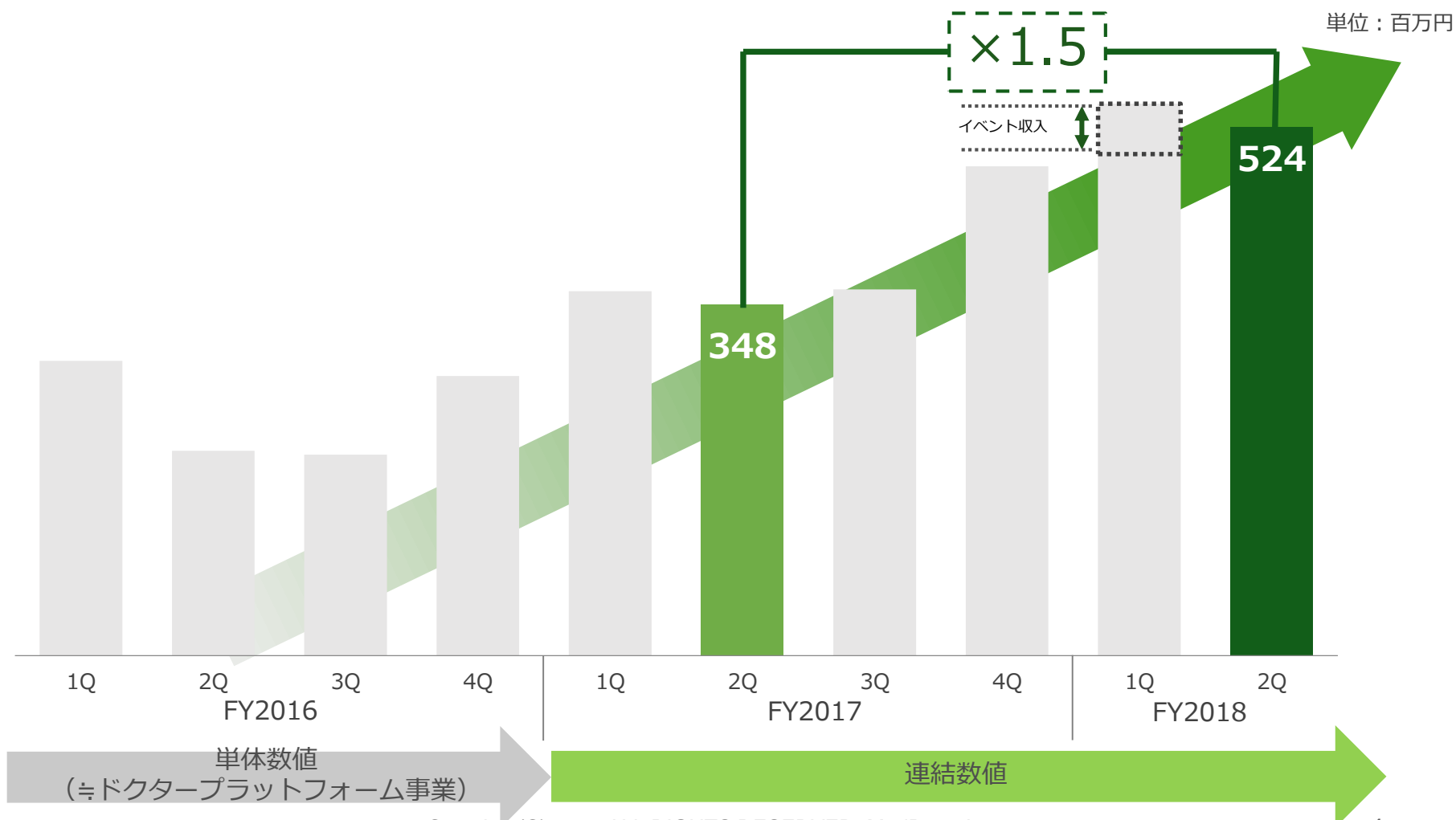
- ▶ first callの法人利用が堅調に拡大。
- ▶ 特定保健指導関連サービスの売上高は前期同期比1.5倍に成長。

- 売上高は前年から大幅増収(1.5倍)した結果、2Q累計として過去最高の1,072百万円。
- 採用費用や移転費用などの費用増加を売上増で吸収し、前期を大幅に上回る増益(6.2倍)。
- 下期は来期に向けた人員増強等に積極的に投資する予定。

単位：百万円

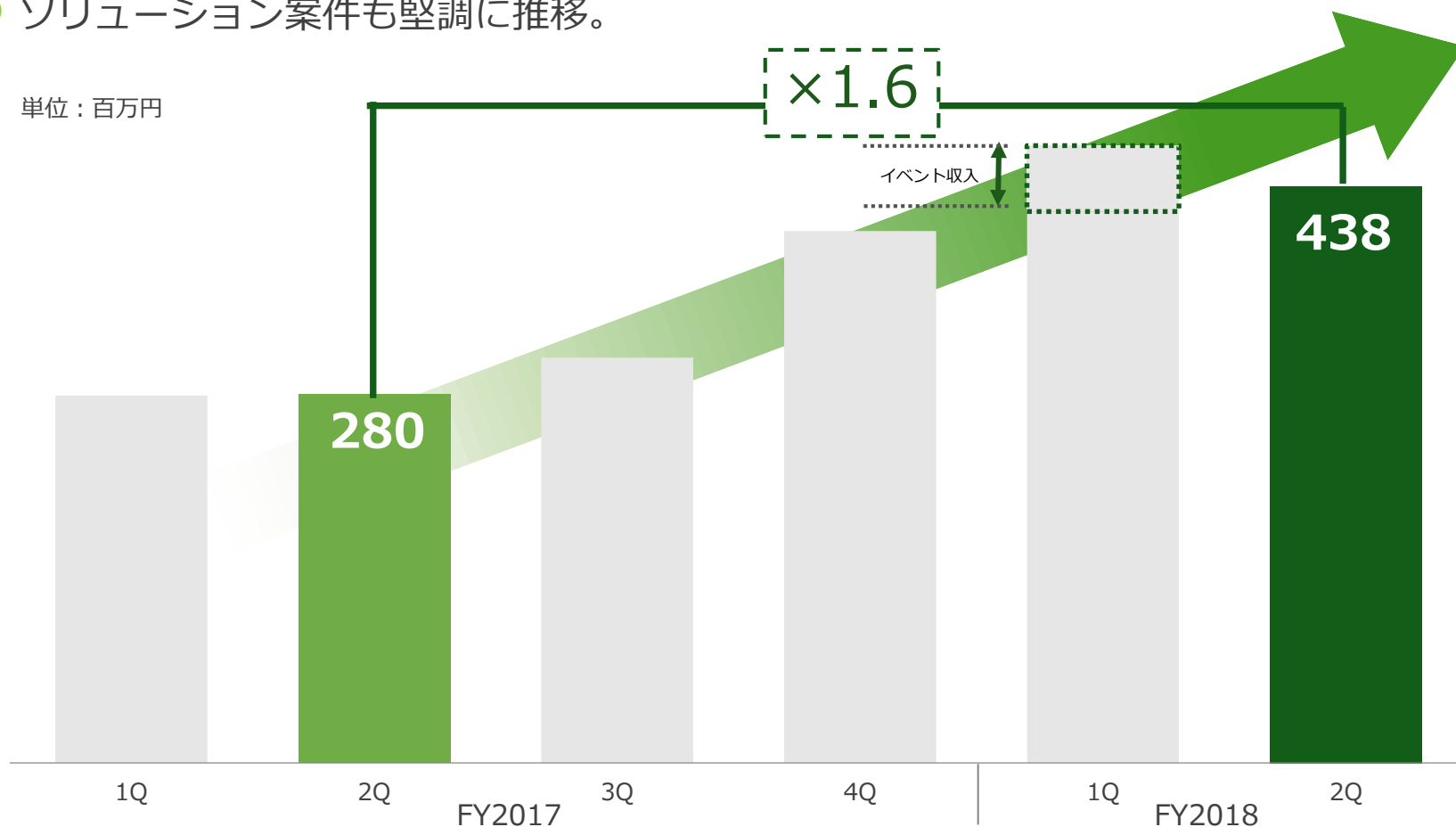
	FY2017	FY2018	増減	前年 同期比	通期予想	進捗率
売上高	710	1,072	361	151%	2,245	48%
営業費用	680	887	206	130%	2,000	44%
営業利益	29	184	155	618%	245	75%
営業利益率	4.2%	17.2%	—	+13.0pt	10.6%	—
経常利益	23	202	179	875%	225	90%
純利益	△8	101	109	—	120	85%
純利益率	—	9.5%	—	—	5.3%	—

- 四半期売上高として過去最高を更新(イベント収入などの特殊要因を除く)。



- これまで2Qの売上高は1Qより減少する傾向にあったが、三四半期連続で過去最高の四半期売上高(※)を記録（前年同期比1.6倍）。
※第1四半期に計上しているイベント売上を除く。
- ソリューション案件も堅調に推移。

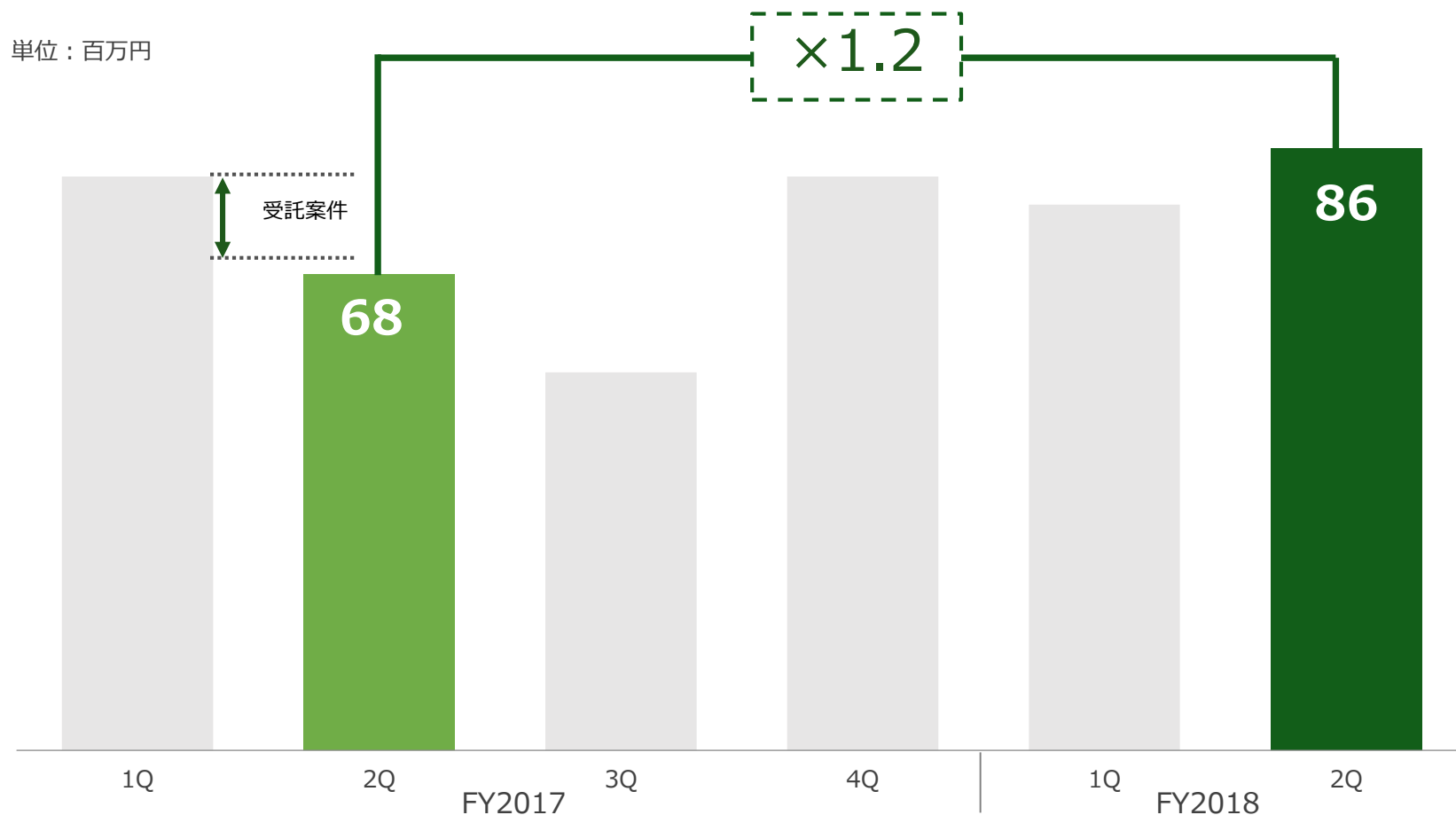
単位：百万円



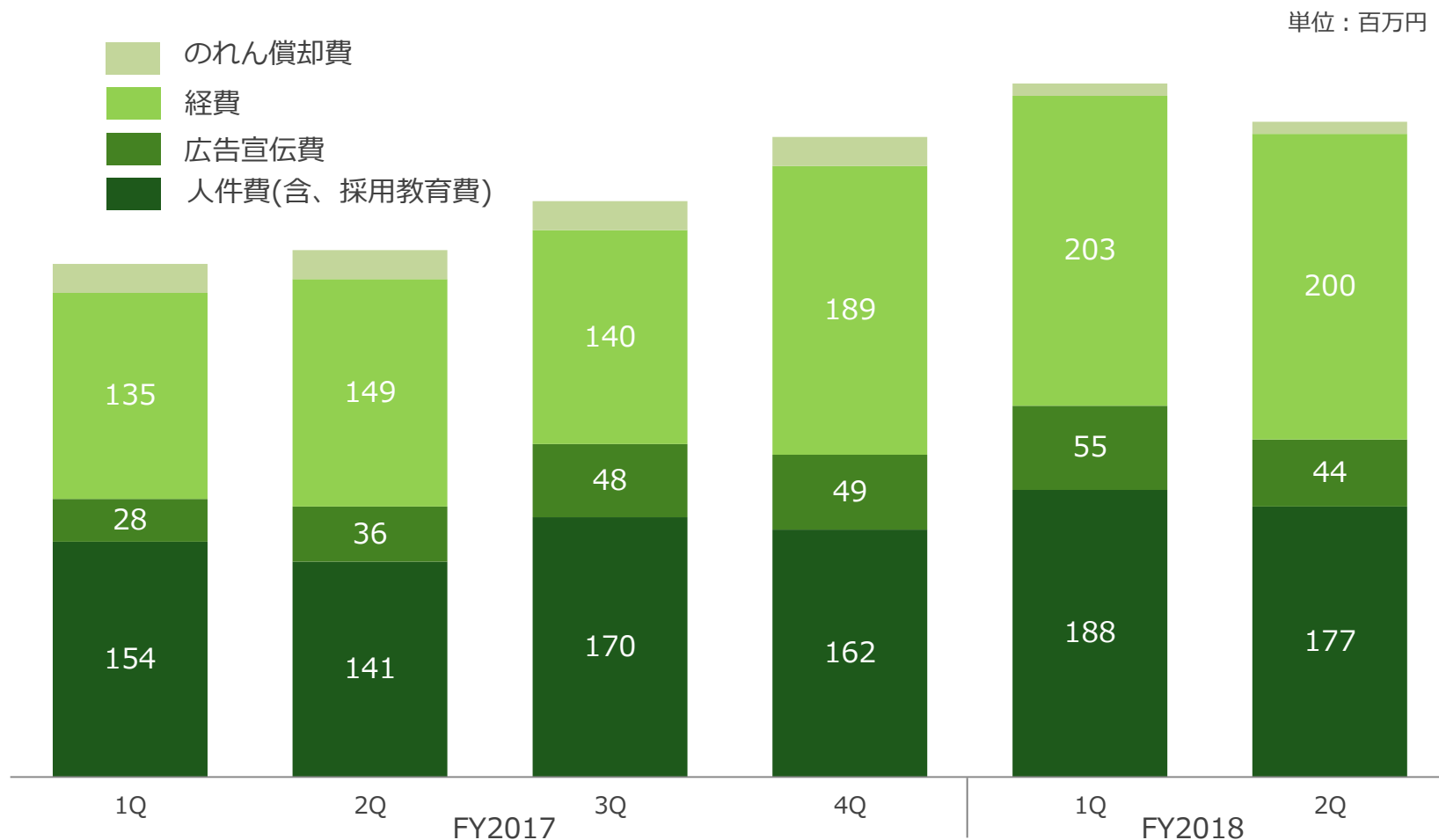
セグメント別売上推移

～ヘルスケアソリューション事業～

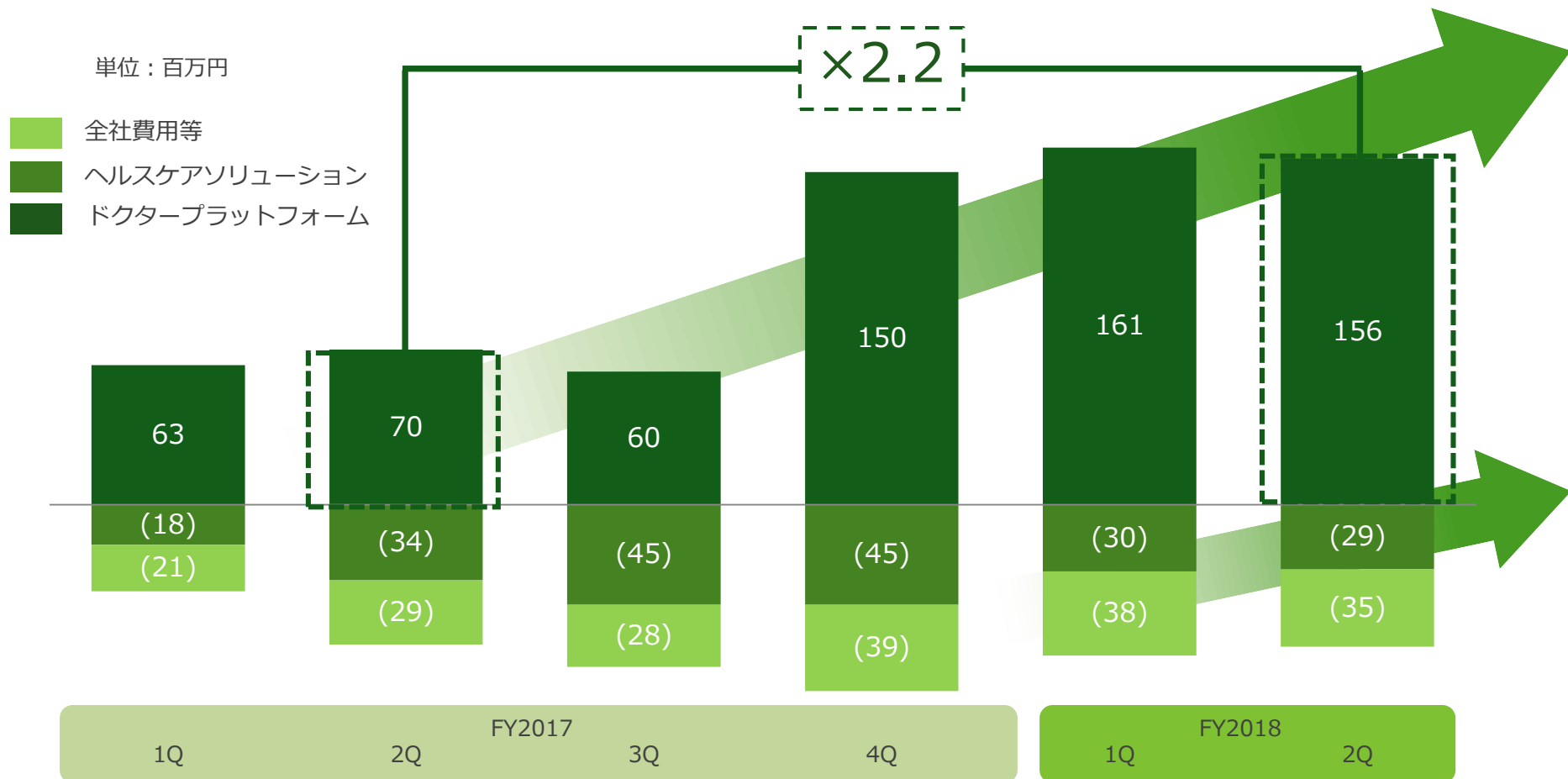
- 特定保健指導（前年同期比1.5倍）およびfirst callは堅調に成長するも、Diet Plusラボ3店舗閉鎖（代々木、船橋、調布）等の影響により売上高の増加は限定的。
- first callの顧客増加により、下期は更なる増収を見込む。



- 採用教育費及び原価経費の増加により前年4Q以降、コストが増加。
- 下期も積極的な採用活動と来期以降の更なる飛躍に向けた投資を継続。



- 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2.2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。

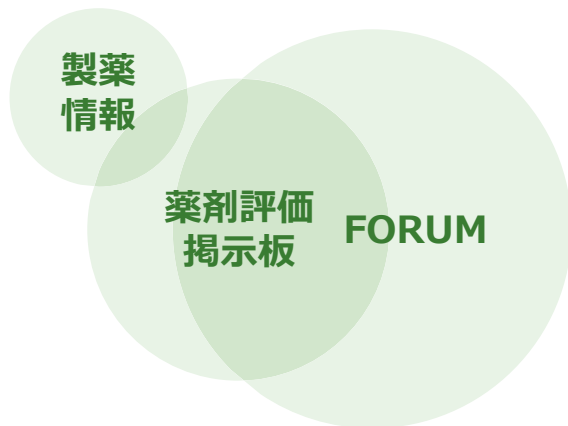


サービスの状況

ドクタープラットフォーム事業

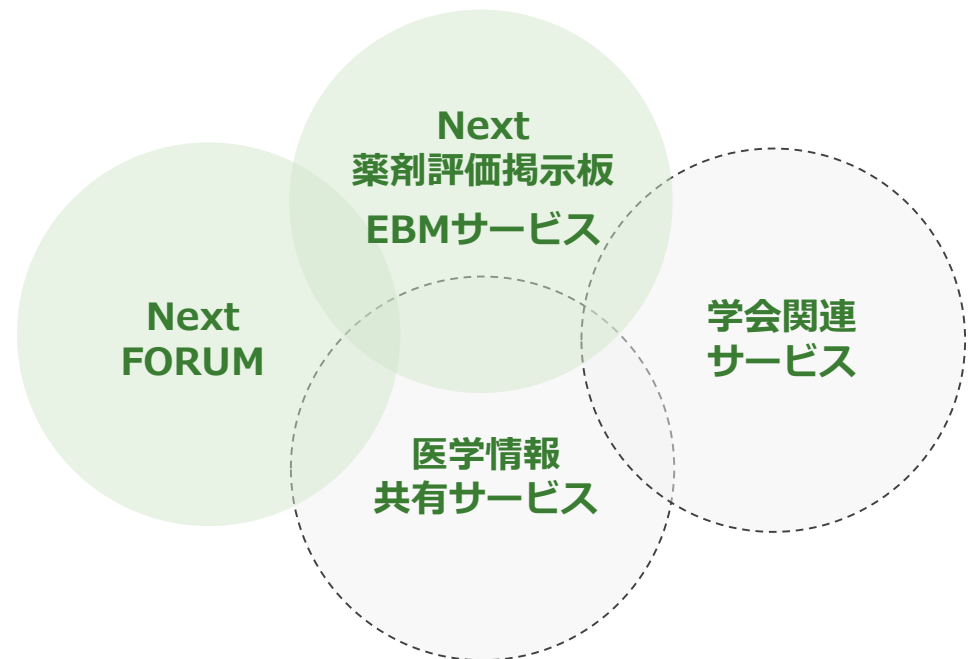
- 「薬剤評価掲示板」「FORUM(掲示板)」に続き、4月より医師同士で症例を共有するEBMサービス「CASEPEDIA (β版)」のテスト運用を開始するとともに、「医学情報共有サービス」も今夏に展開予定。
- 医師の臨床・研究において、「役に立つ」から「欠かせない」サービスへと進化する。

～2017



医師の臨床で「役立つ」
サービスから

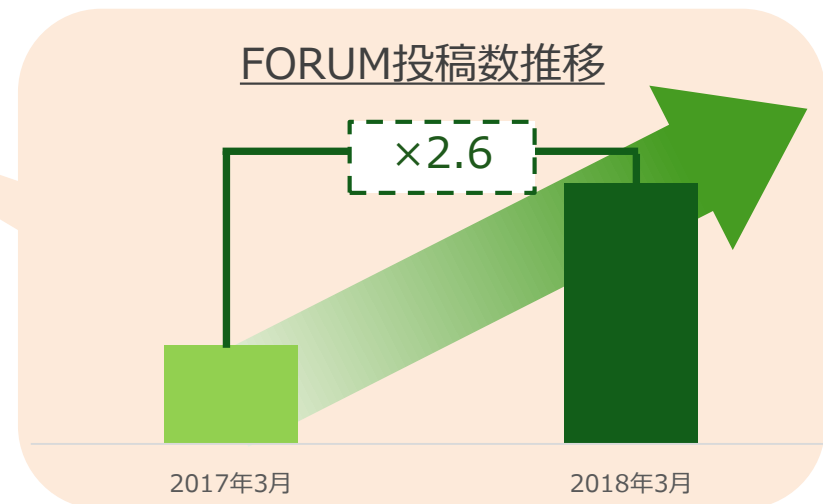
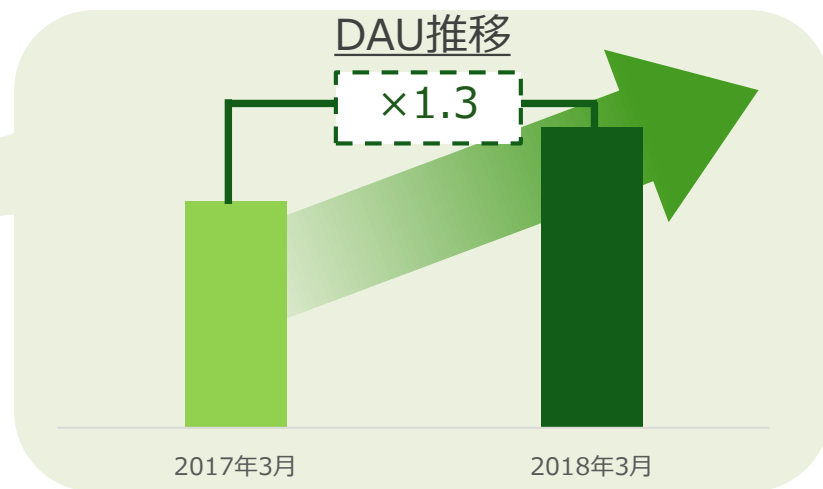
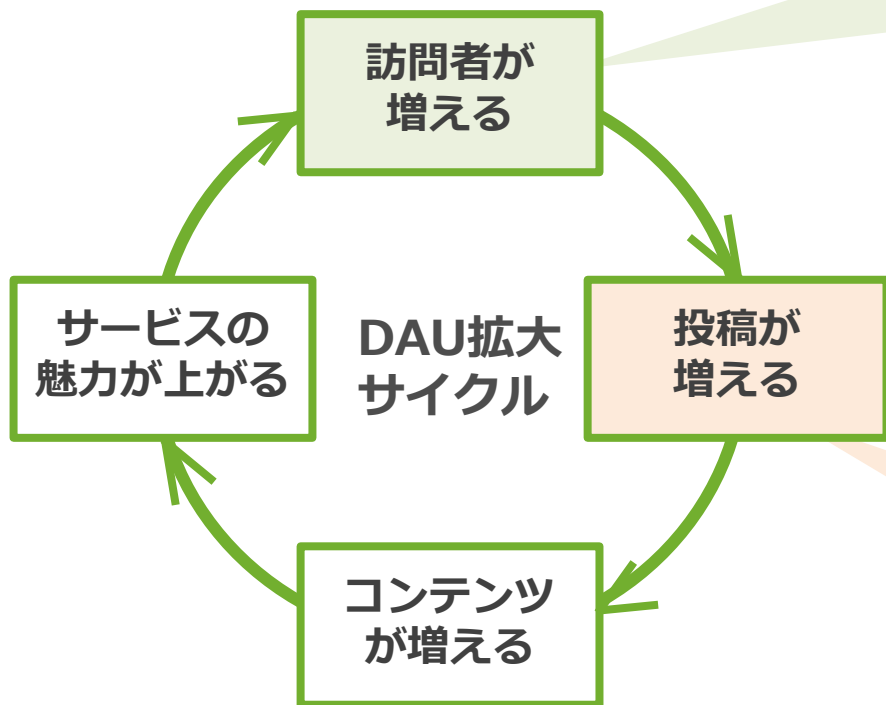
～2020



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。
- UGCの特性を活かした新規コンテンツのリリース等により、更なる成長を目指す。

UGCサービスのグッドサイクル



- DAUを構成する各要素に対し、力強い打ち手を展開することで更なる成長を見込む。

DAU増加の具体的施策

会員規模 の拡大

×

施策の積極展開により、下期に会員数の増加を見込む

- 新サービスのプロモーションと併せたWeb施策の積極展開
- パートナー企業等との連携による会員獲得

会員の 来訪頻度 の向上

×

新たなUGCサービスを下期に本格リリース

- 上期に反響が強かった優良コンテンツの本格展開
- 医学情報共有サービスなど、新たなサービスを開始

SPへの 積極展開

MedPeerアプリをリリースするとともに、今後も拡大予定

- 上期にFORUMからアプリの提供を開始
- 今後も順次対象サービスを広げていく予定

- DAUの拡大、UGCの特性を活かして、既存商品の価値拡大及び新たな商品開発を行う。

収益拡大に向けた取り組み

マーケティング 商品の価値増加

- ✓ 「会員規模の拡大」と「来訪頻度の向上」により、多くの医師に訴求可能な商品となり、広告価値が増加
- ✓ 医師の閲覧履歴や書込内容を分析し、医師が必要とするタイミングで情報提供を行うことで、広告訴求力が向上

UGCの特徴を 活かした新たな 商品開発

- ✓ 「医師のアウトプット」を活かした商品を通じて、製薬企業のMR活動も含めたマーケティング支援の強化
- ✓ 医師向けコンテンツの制作ノウハウを活用したコンテンツ制作

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。
- Diet Plusラボとアプリで展開しているO2O型食生活指導を特定保健指導にも転用し、特定保健指導実施者が前年同期比1.6倍に成長。
- 制度の改定により、当社の特徴であるICTを活用したサービスの導入が容易に。

特定保健指導の市場規模

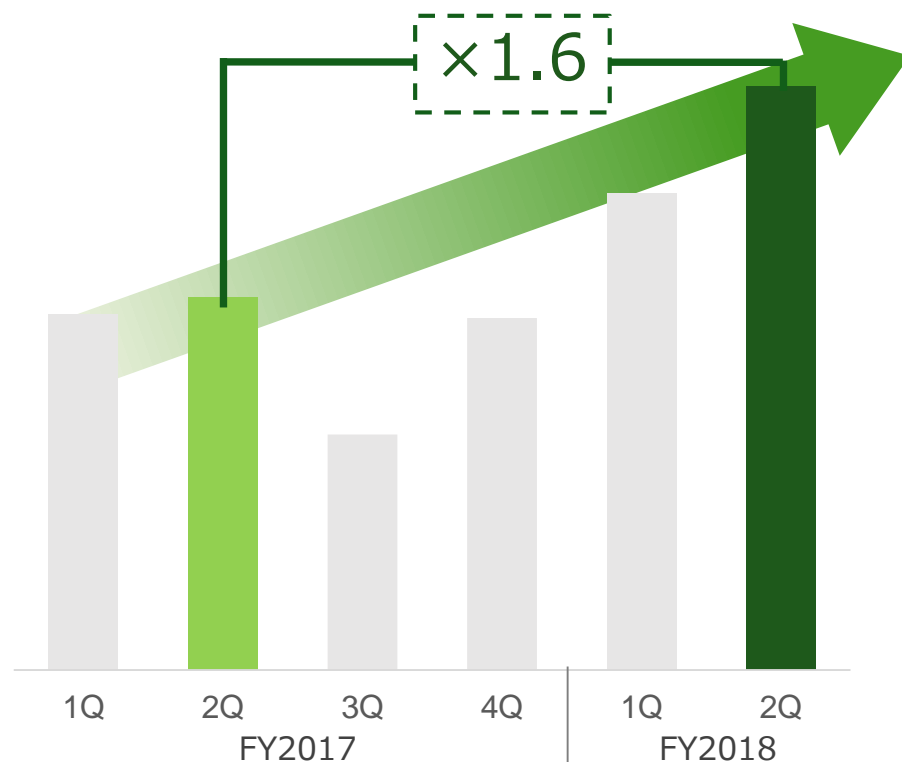


顕在市場 190億円

指導終了者78万人（実施率17%）

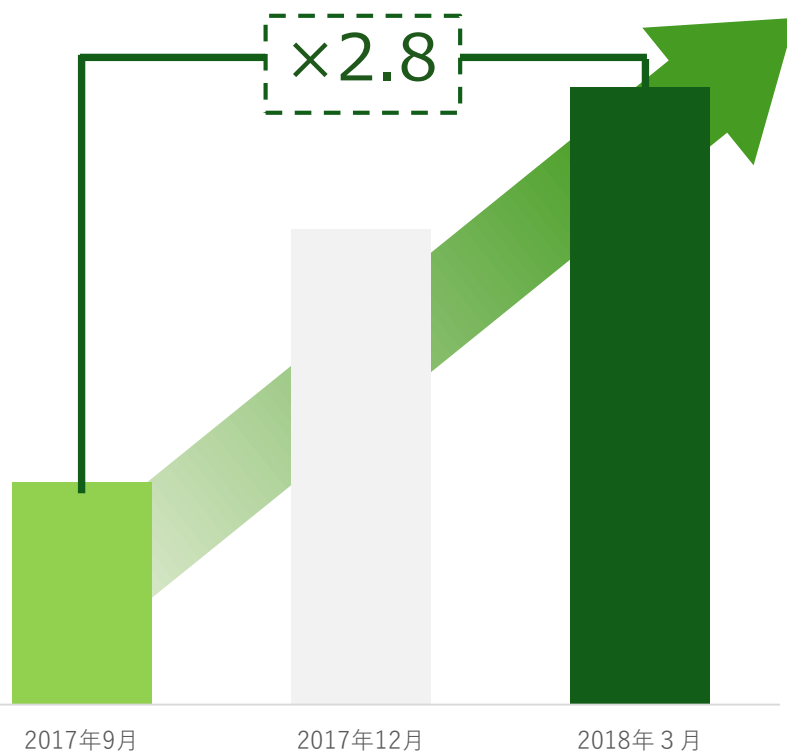
出所：厚生労働省「特定健康診査・特定保健指導の実施状況に関するデータ」より当社試算

FitsPlus特定保健指導実施者数推移



- JAL健保をはじめ、複数の大手健保とも契約。その他、大手アパレル、大手IT企業など人事部門を介した法人利用も堅調に拡大。
- 直販に加え、パートナー企業との連携による契約獲得も推進。
- 5月中にコンシューマー向けにサービスを提供している大手企業との連携も開始予定。

契約社数推移



今後の取組

法人顧客の獲得

- 福利厚生や労務管理など人事と接点があるサービスを提供している企業との連携による法人顧客の開拓
- 従業員の休職・退職抑止、健康増進などのニーズに合致したサービスの開発

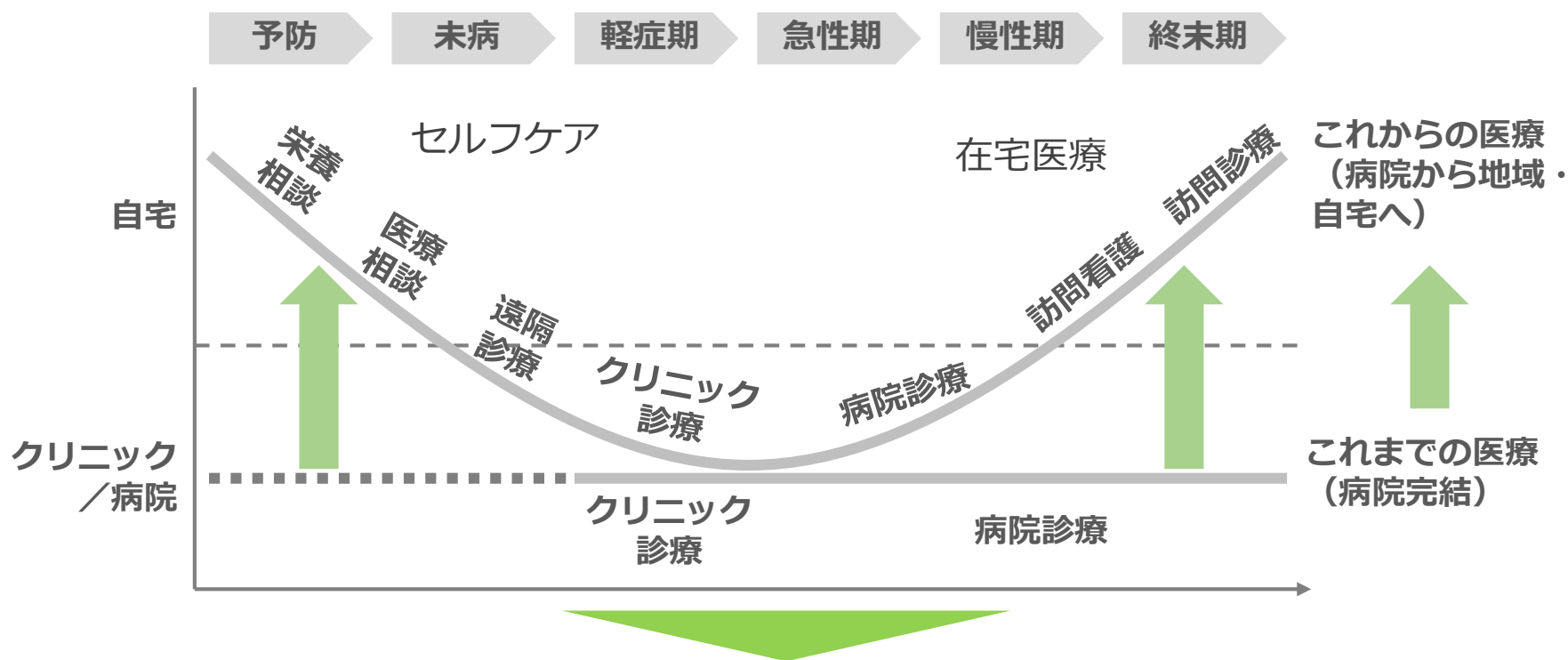
個人顧客の獲得

- コンシューマー向けにサービス提供をしている企業との連携による個人顧客の獲得

スギホールディングスグループとの 業務資本提携と今後の成長イメージ

- 軽症期から終末期まで全てを病院で担う「病院完結型医療」が限界を迎え、「地域完結型医療」へと移り代わりつつある。

日本の医療体制の大きな変化の方向性



「セルフケア」と「在宅医療」という、2つの新たな医療の立ち上がり

- メドピア及びMediplatは4月2日付で第三者割当を行い、スギホールディングス、スギ薬局からそれぞれ3.5億円（合計7億円）の出資を受け入れ。
- スギ薬局がもつリアルな顧客基盤を活用することで、両社で展開するアプリやWebサービスの利用者を獲得し、従来の購買履歴・処方データのみならずライフログ・PHR等のデータを蓄積。
- AIを活用したデータ解析等、蓄積したデータを活用した複数の予防医療サービスを今秋以降、順次展開予定。

健康・医療・介護領域におけるソリューション

MedPeer

医師会員10万人、医師集合知、
健康相談、食生活コーディネート

 スギ薬局

1,100店舗、
ポイント会員680万人、アプリ会員400万人

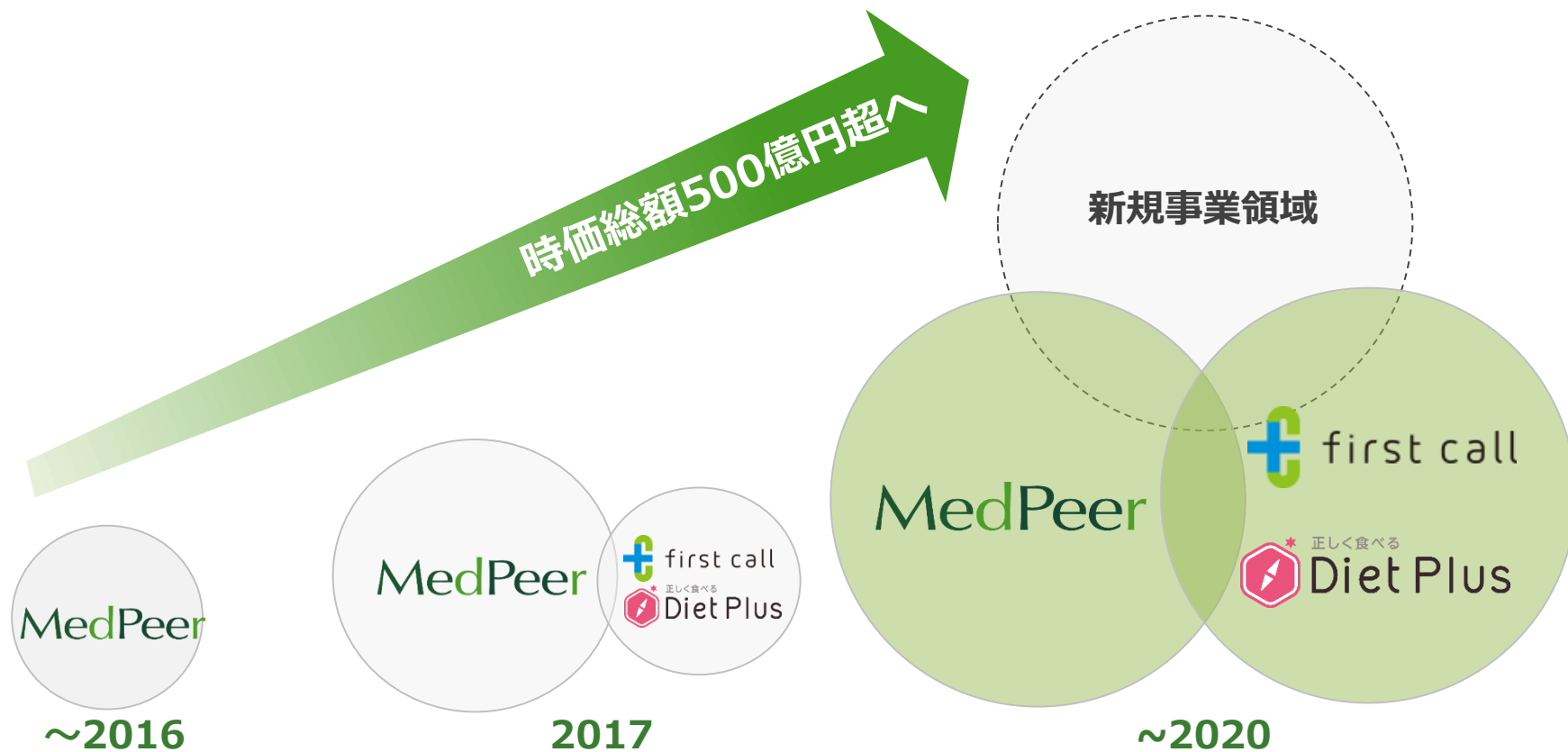
セルフケア
プラットフォーム

製薬企業向け
マーケティング支援

医師開業支援
プラットフォーム

在宅医療
プラットフォーム

- 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、スギHDとの提携を通じた新たな事業展開等により、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

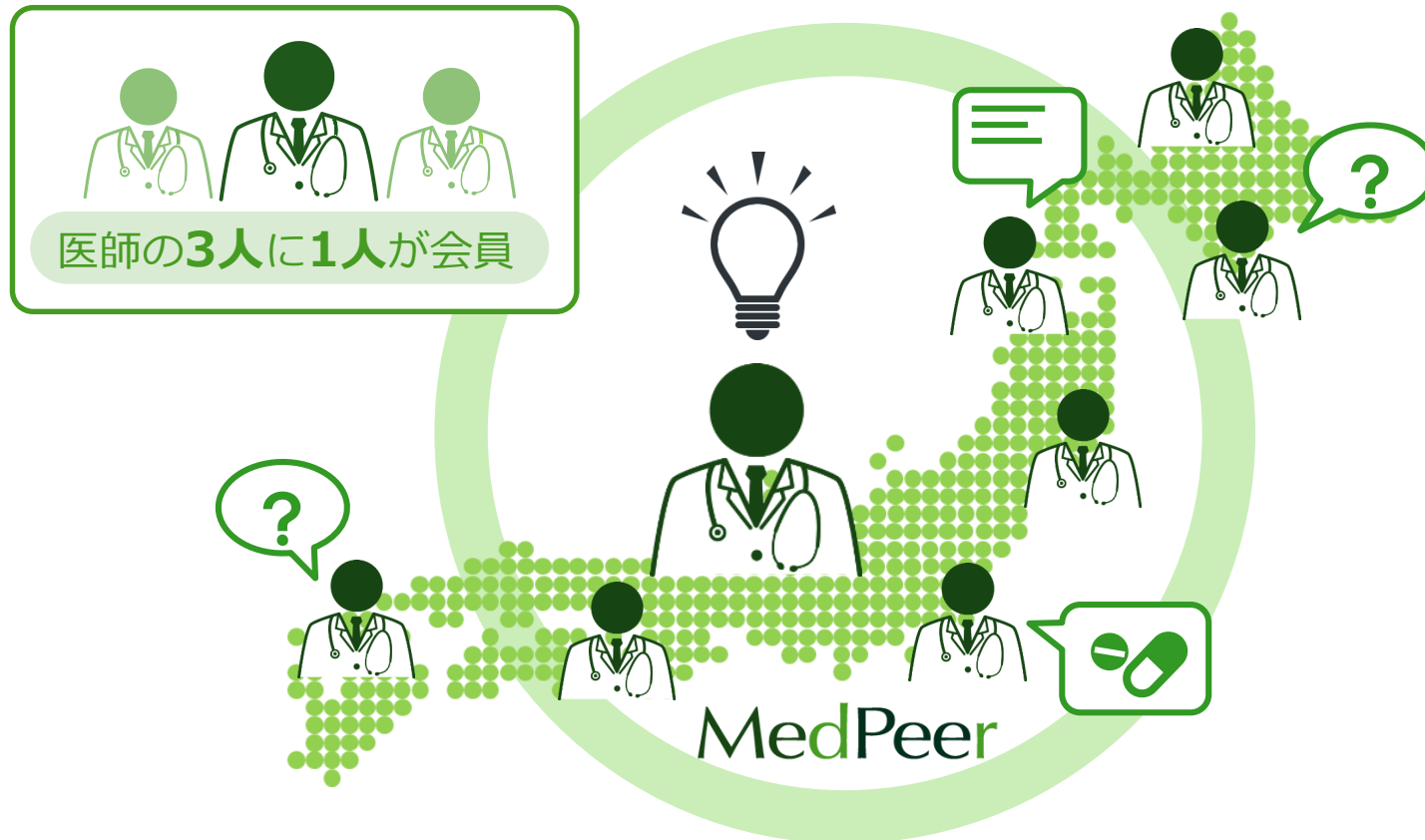
ヘルスケアソリューション事業

 first call

 Diet Plus

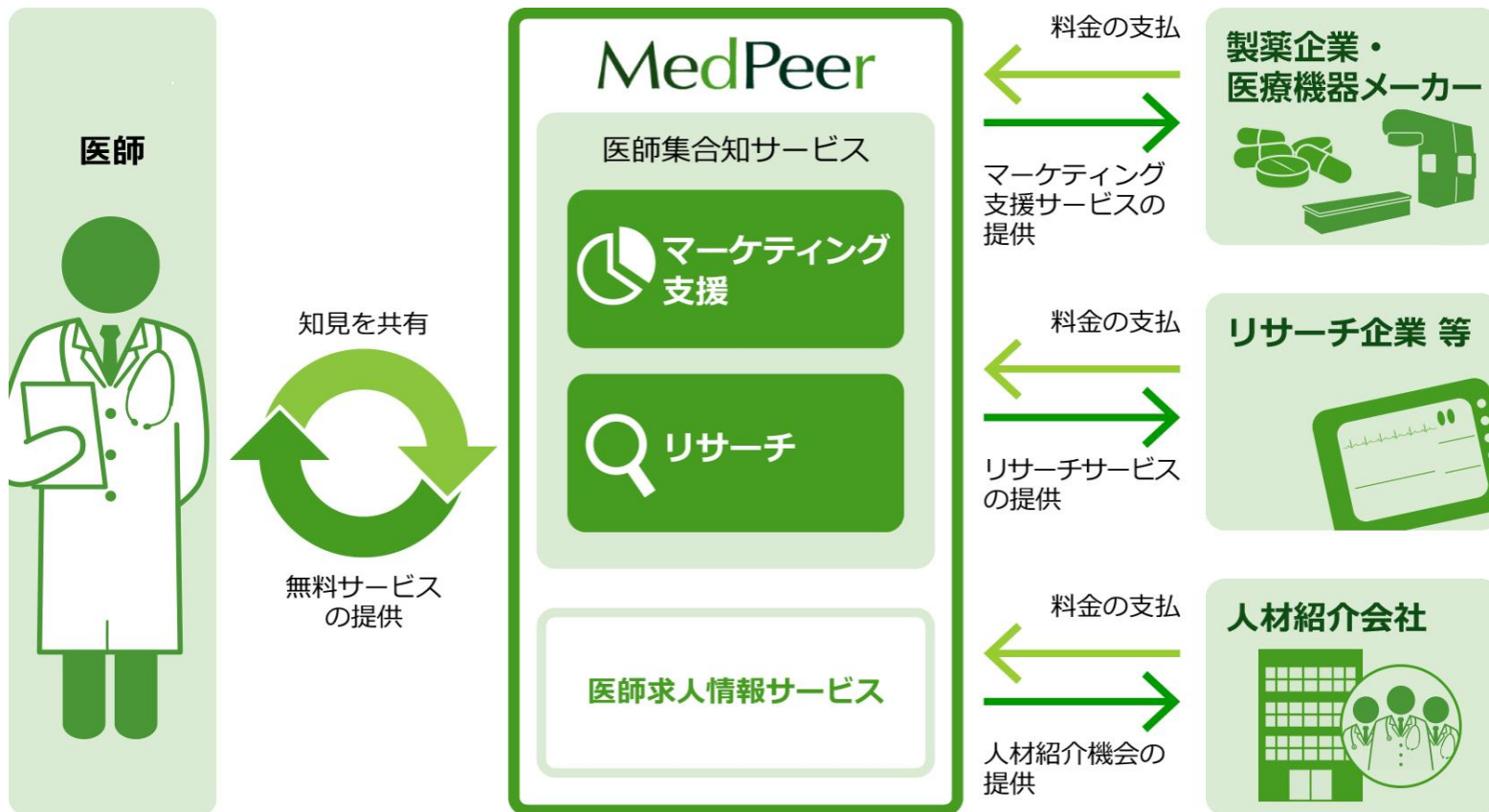
10万人の医師が地域や専門を越えて、臨床経験を共有するオンラインプラットフォーム

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健康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。



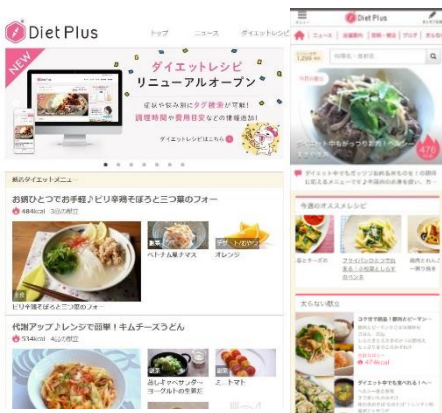
管理栄養士ネットワークを活用したサービスを展開

 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。