

2019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

グループ全体

- 全事業が着実に成長し、売上高、営業利益ともに四半期過去最高を更新。
- FitsPlusが黒字化し、グループ全社が利益計上。
- 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 : 762百万円 対前年同期比 : 1.4倍
営業利益 : 174百万円 対前期同期比 : 1.9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。
- 期初に掲げた戦略を着実に推進。

売上高 : 594百万円 対前年同期比 : 1.3倍
営業利益 : 238百万円 対前年同期比 : 1.5倍

ヘルスケアソリューション事業

- Mediplatのfirst call利用社数、FitsPlusの特定保健指導件数が順調に増加。
- FitsPlusが黒字化したことで、当該事業全体で前年1Qから50百万円の増益。

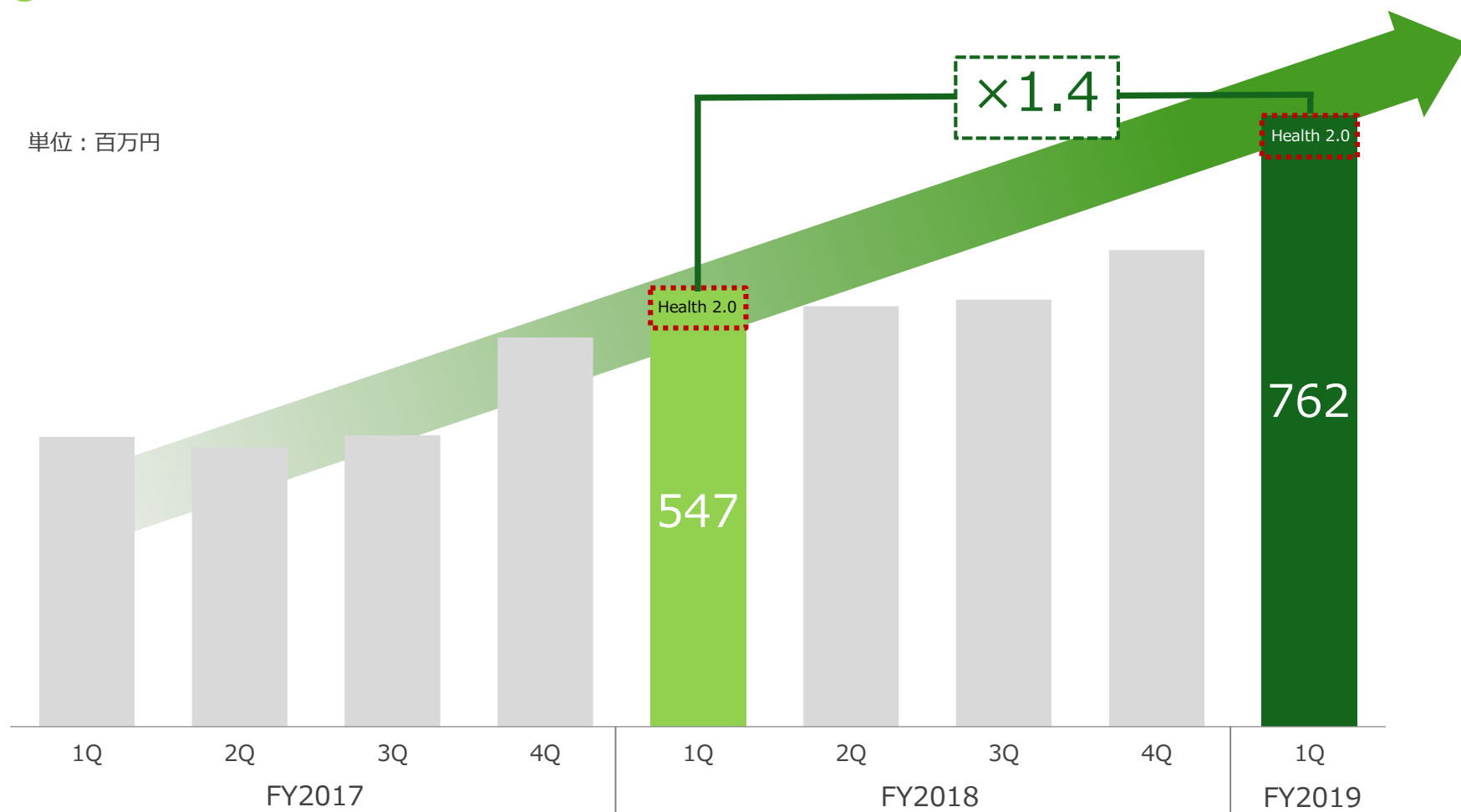
売上高 : 168百万円 対前年同期比 : 2.1倍
営業利益 : 20百万円 対前年同期比 : - (※30百万円の営業損失)

- 売上高、利益ともに**四半期過去最高を更新**。
- 通期予想に対して順調に進捗。

単位：百万円

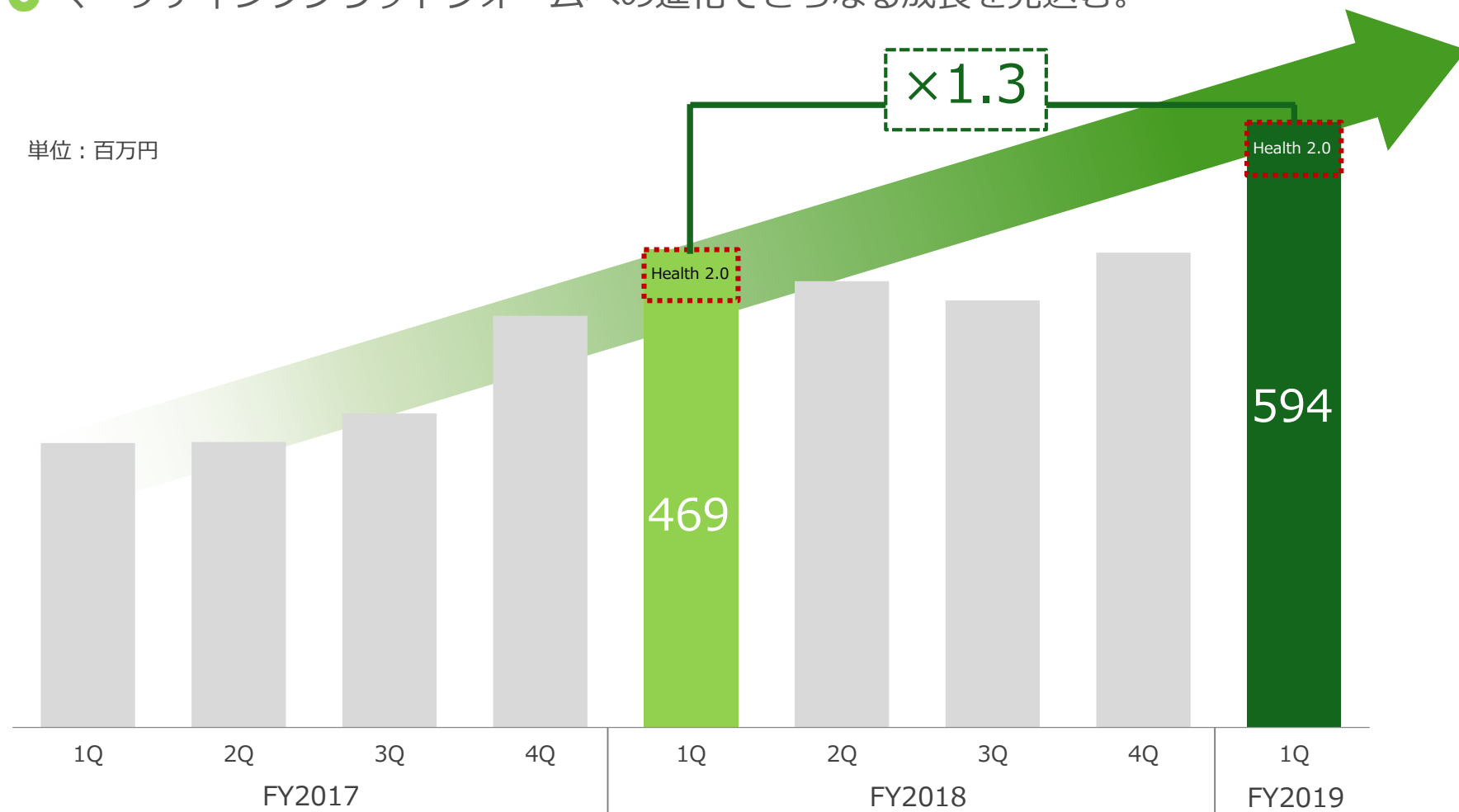
	第1四半期（3ヶ月）				通期予想	進捗率
	FY2018	FY2019	増減	前年同期比		
売上高	547	762	215	1.4倍	3,200	23.8%
営業利益	92	174	82	1.9倍	540	32.2%
営業利益率	16.8%	22.9%	—	+6.1pt	16.9%	—

- 各事業が着実に成長し、**四半期売上高の過去最高**を更新。
- 対前年同期比1.4倍**と順調に成長。



セグメント別売上推移 ～ドクタープラットフォーム事業～

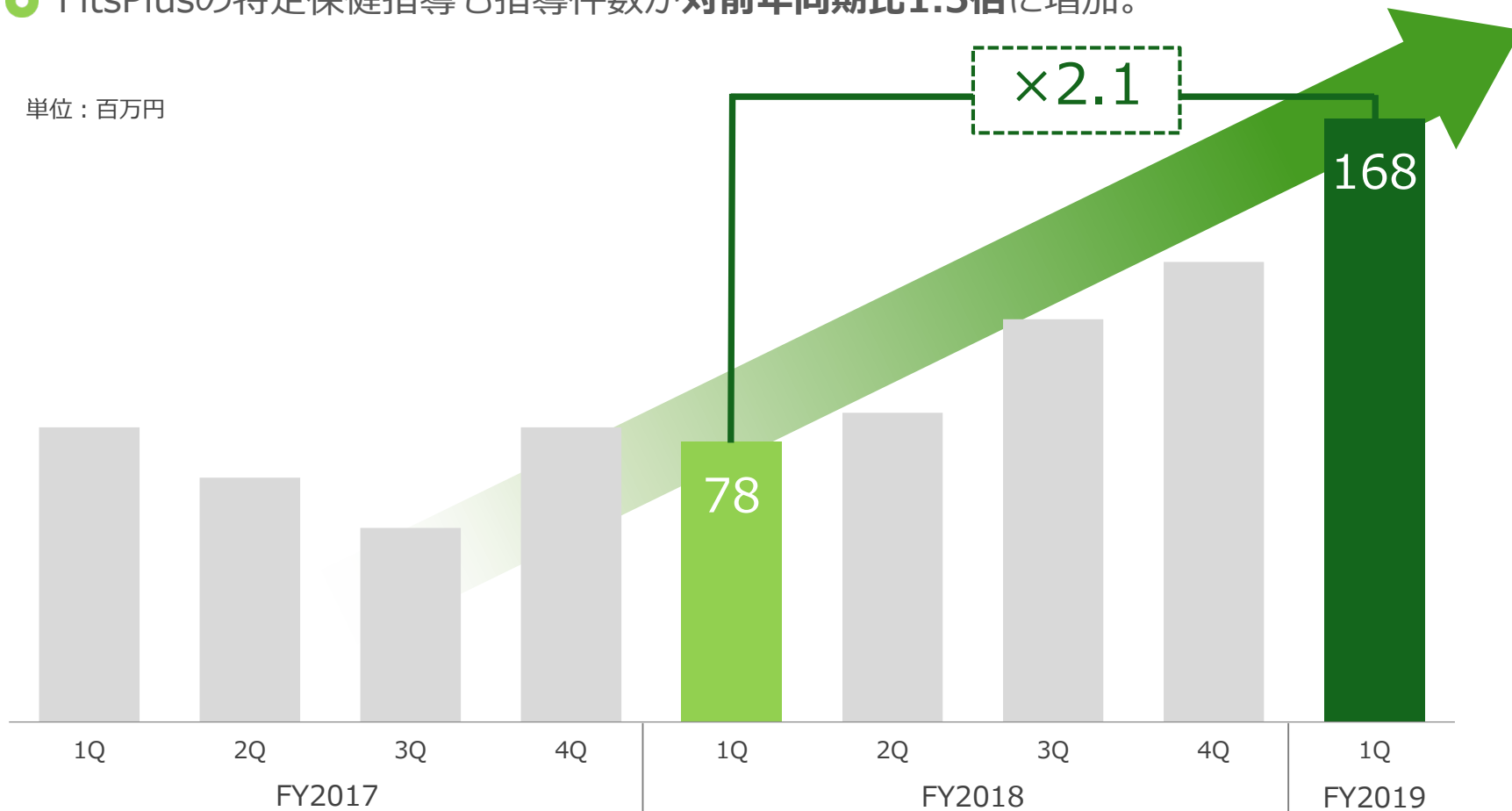
- 薬剤評価掲示板を中心としたサービスの拡販により**対前年同期比1.3倍**に増収。
- マーケティングプラットフォームへの進化でさらなる成長を見込む。



セグメント別売上推移 ～ヘルスケアソリューション事業～

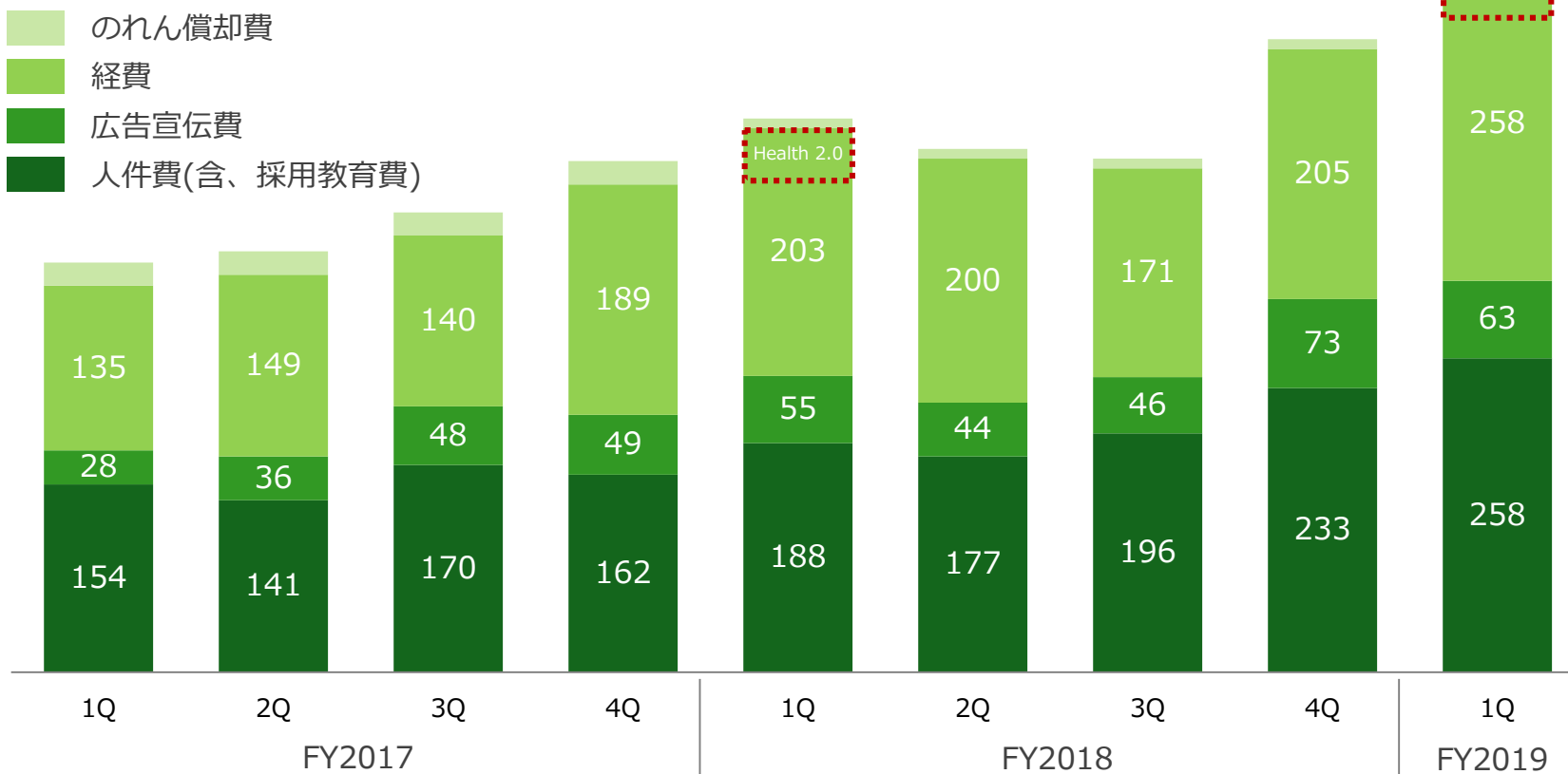
- セグメント売上高が**対前年同期比2.1倍**に大きく成長。
- Mediplatはfirst callの利用企業が**対前年同期比2.7倍**に増加。
- FitsPlusの特定保健指導も指導件数が**対前年同期比1.5倍**に増加。

単位：百万円



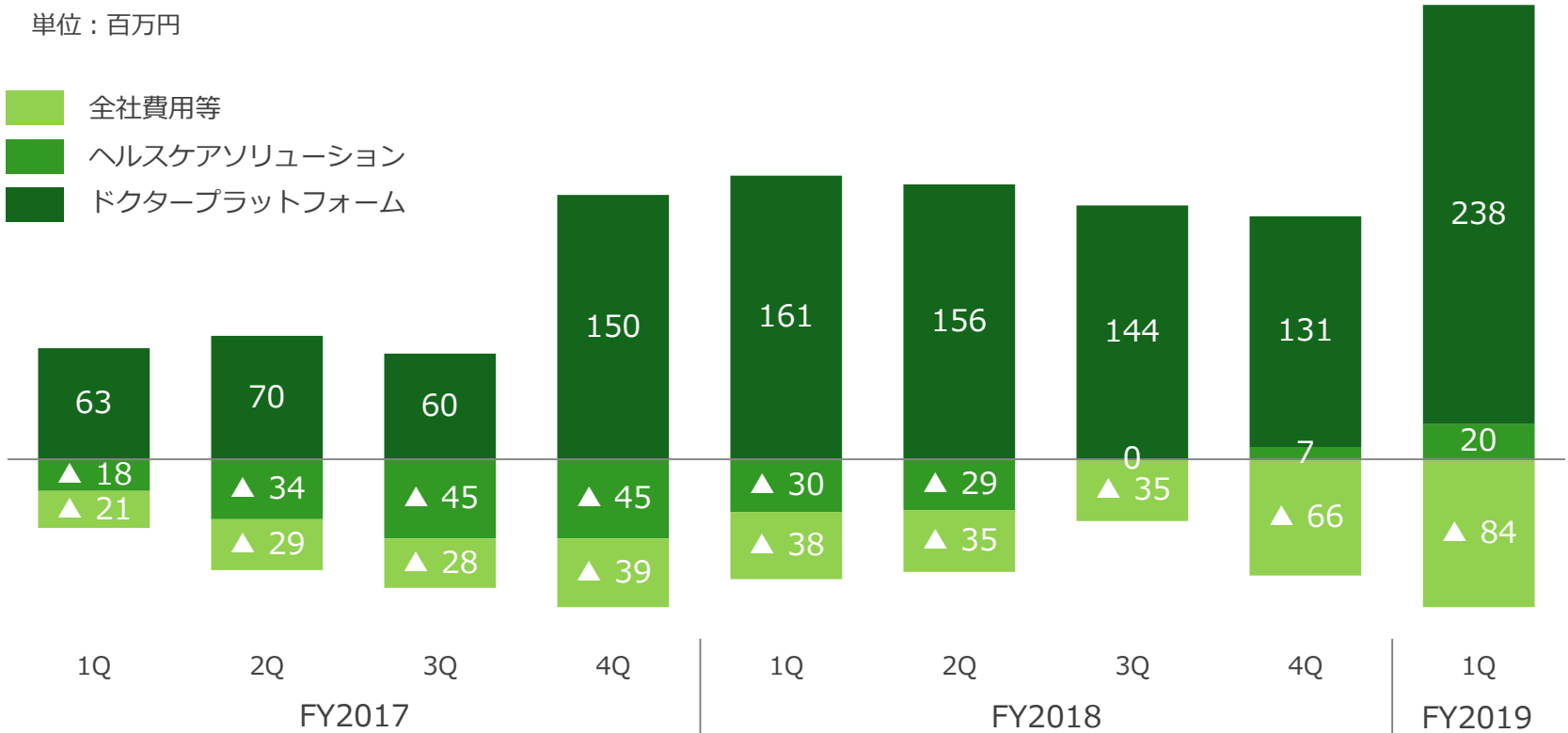
- 事業拡大のために人材採用を継続的に強化。採用費用を含む人件費は増加傾向。
- 経費についてはHealth 2.0関連費用が発生したため一時的に増加。

単位：百万円



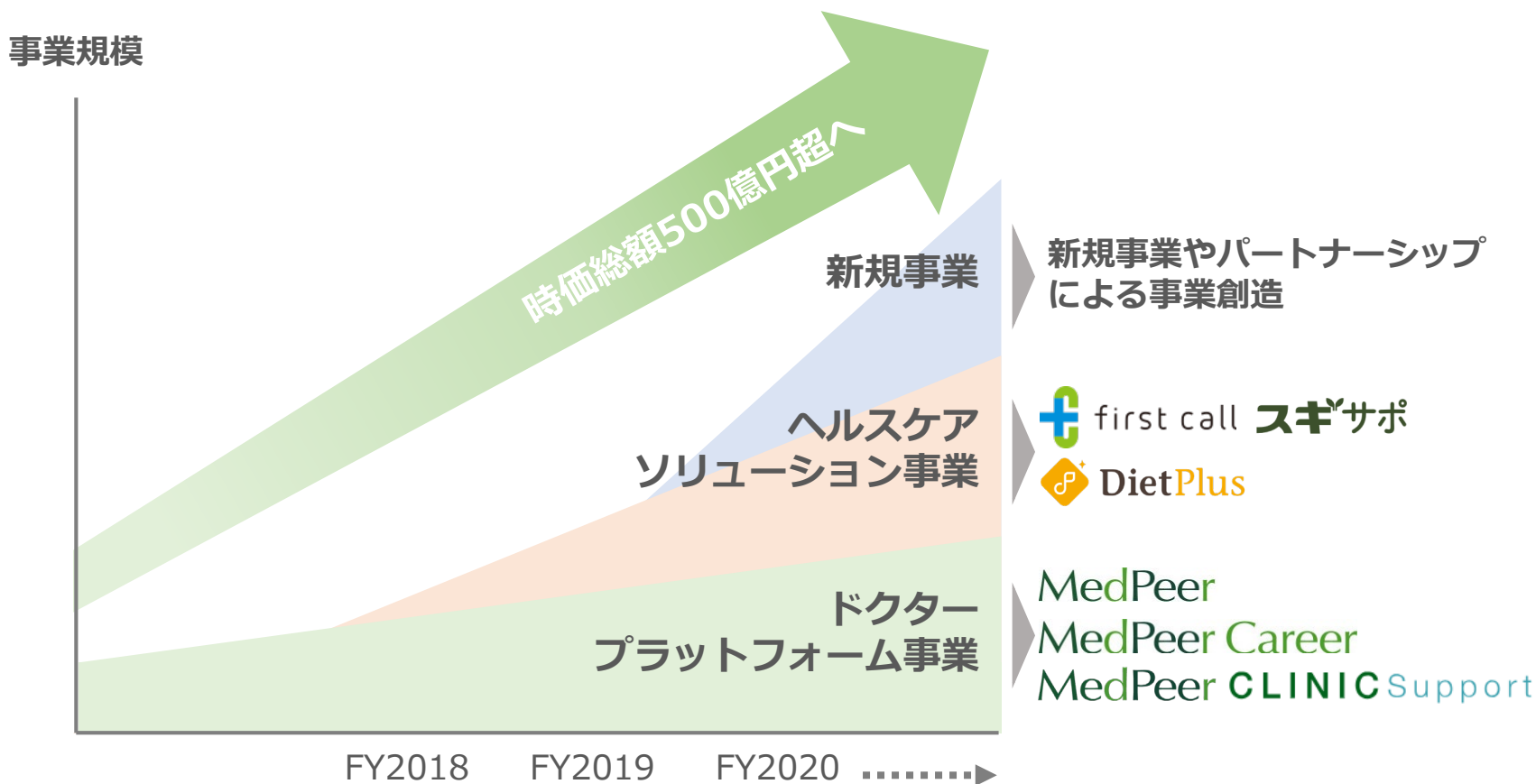
- 薬剤評価掲示板を中心とした増収により、**ドクタープラットフォーム事業は大幅な増益（※）**。
- すでに黒字となっているMediplatに加え、**FitsPlusが黒字化したことによりヘルスケアソリューション事業全体で黒字幅が拡大**。

単位：百万円

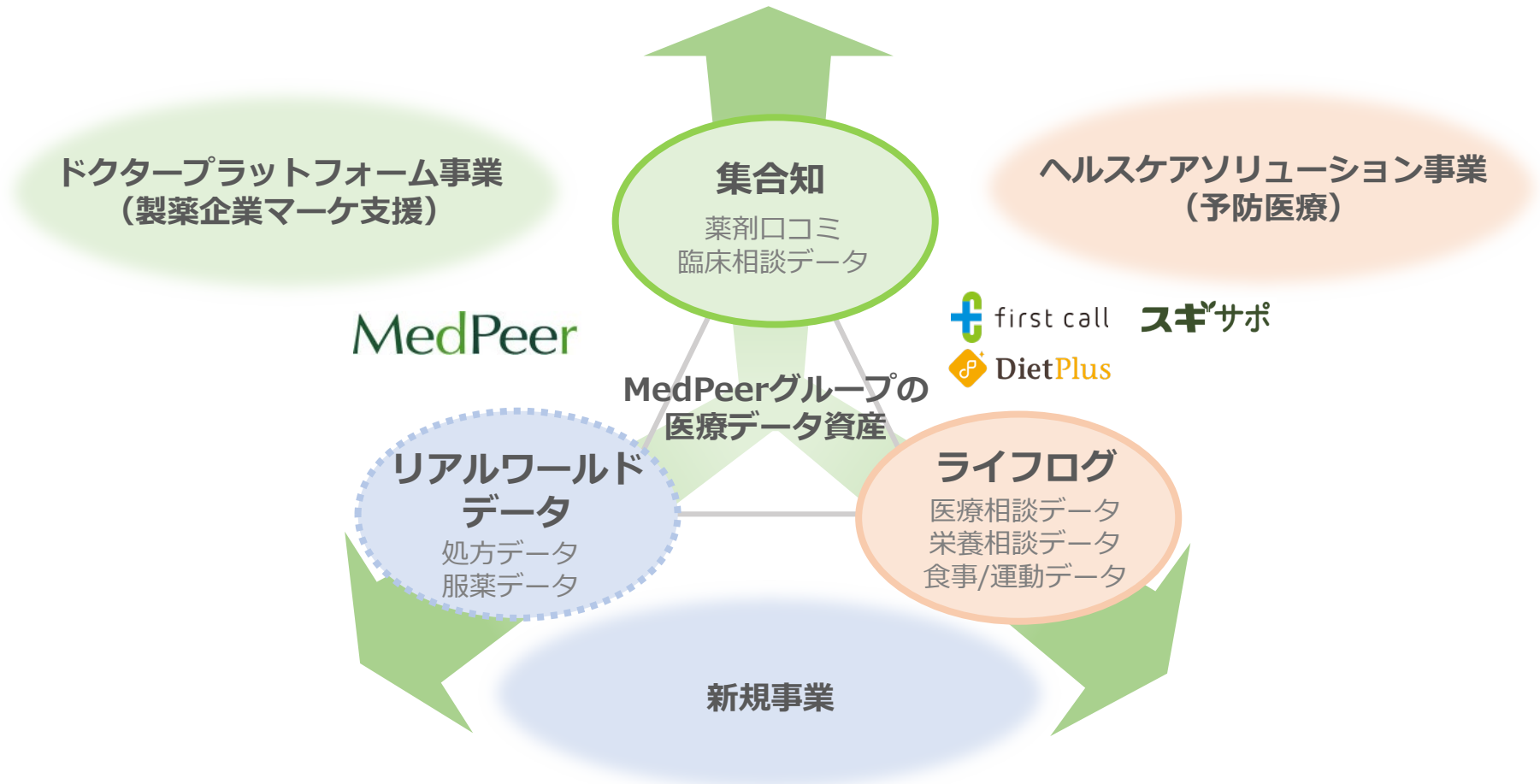


※当期1Qより、従来、ドクタープラットフォーム事業に含めていた当社の広報・採用部門にかかる費用について、グループ全体の広報・採用活動を担う役割が増したことから、セグメントの業績をより適切に把握するため全社費用として区分しております。この変更に伴い、従来の方法に比べて、当期1Qのドクタープラットフォーム事業のセグメント利益が、23百万円増加しております。

- 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

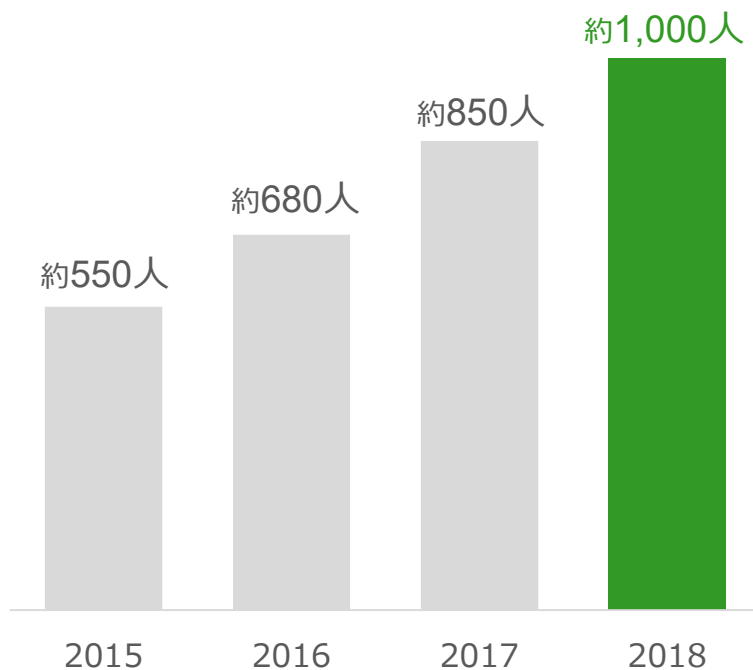
新規事業

○ 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

- 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/>

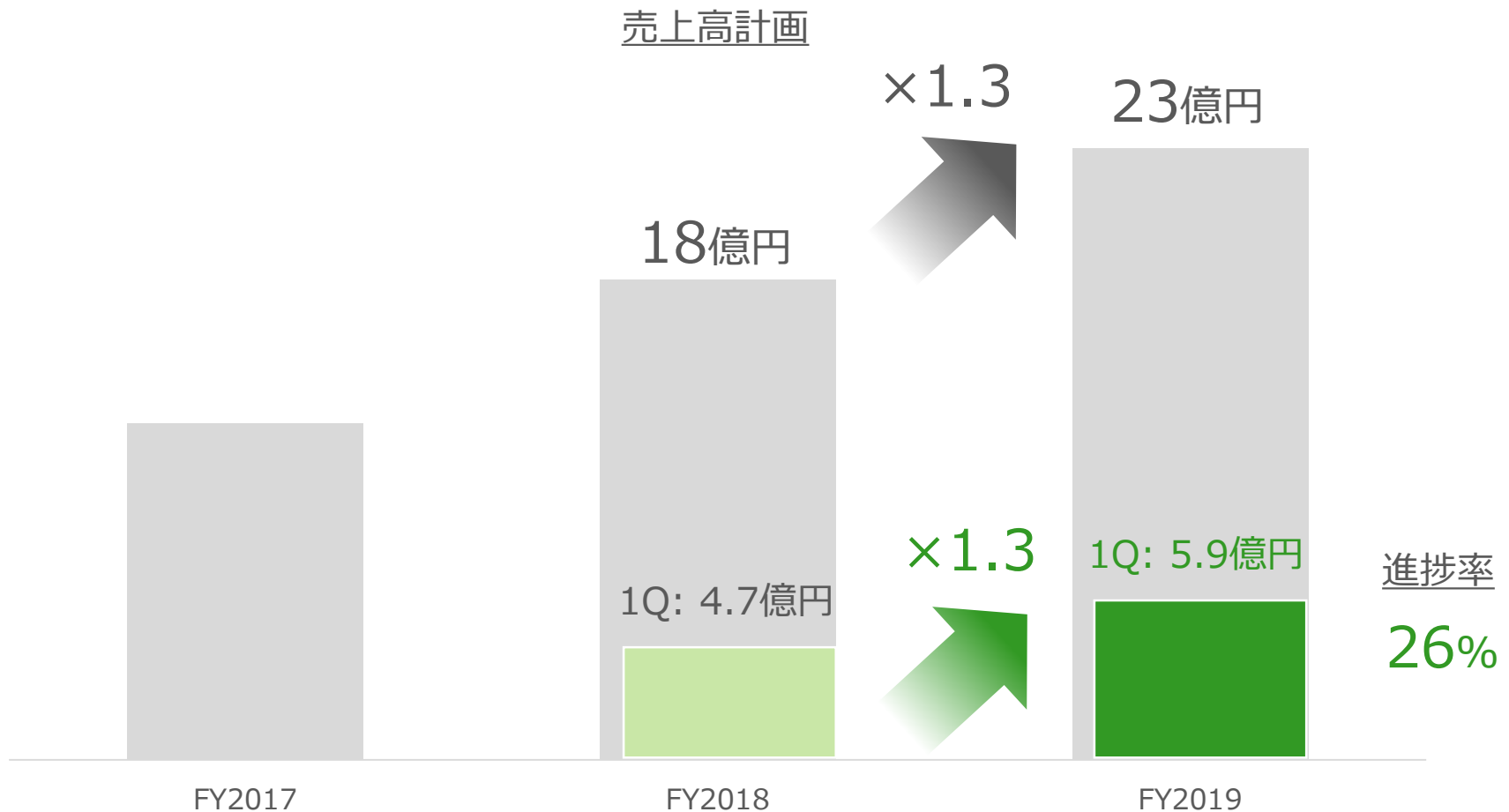
▼ヘルステック専門メディア「HealthTech+」でレポートを配信
<https://healthtechplus.medpeer.co.jp/>

事業の状況

ドクタープラットフォーム事業

ドクタープラットフォーム事業 ～1Q実績～

- 1Qにおいて、**前年同期比1.3倍**に成長。
- FY2019計画の23億円に対し、**進捗率は26%**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

1Qにおける主な成果

- 若手医師および医学生向け基盤を持つ、**みんコレ!**と提携
- ソリューション案件を通じた**学会との関係強化**が進展

- 制作チームの新設、アンテリオ・プラメドとの提携を通じたリサーチ強化等により、**リサーチ、コンテンツ制作関連売上高が順調に伸長**

- 開業・経営支援サービス「**CLINIC Support**」を提供開始
- **EMシステムズと提携**し、薬剤評価掲示板を医科・調剤システムに連携

- 若手医師および医学生向け基盤を持つ「みんなコレ！」との提携、多数の会員基盤を持つ学会へのソリューション提供など、**非連続な医師会員数増に繋がる施策に注力。**

方針

- 医師会員基盤を保有する企業、団体との連携による会員拡大

学会

大学医局

リサーチ会社

人材紹介会社

医療系出版会社

みんなコレ！との提携

- 医師国家試験受験者の半数が利用する「みんなコレ！」と提携し、若手医師および医学生の会員拡大を強化



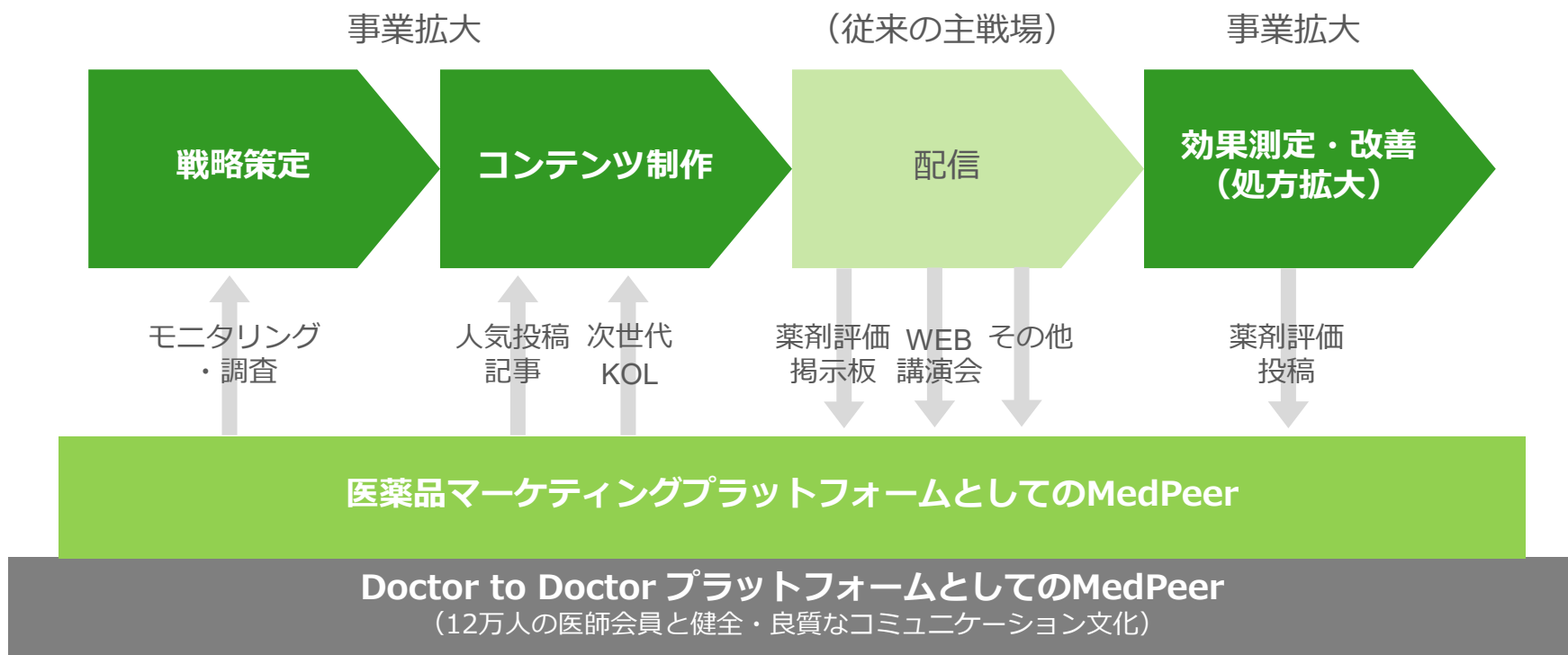
MedPeer

ソリューション案件を通じた学会との関係強化

- e-learning、学会向けホームページ制作など、メドピアの強みを活かしたソリューションを各学会に提供
 - ✓ 数万人規模の学会に対し、提供が決定

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～

- コンテンツ制作チームの新設、アンテリオ・プラメドとの提携を通じたリサーチ強化等により、**リサーチ、コンテンツ制作関連売上高が順調に伸長。**
- 健全・良質なコミュニケーション文化が浸透しているMedPeerだからこそ得られる評価データ、投稿記事、インフルエンサー情報（次世代KOL※）をフル活用する。



※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。

ドクタープラットフォーム事業 ～集合知PFの縦横展開 CLINIC Supportの提供開始～

- 開業希望医を対象とした集合知PF「CLINIC Support」を開始。
- マatchingサービス、Q&Aサービス、コンテンツ配信サービスを軸に提供。

CLINIC Support

開業医のための、クリニック開業・経営支援サービス



マッチングサービス

開業を希望する医師と、開業支援企業をマッチングするサービス



Q&Aサービス

医師同士だけでなく、開業の専門家にも無料で質問できるサービス



コンテンツ配信サービス

開業の専門家による特別寄稿記事を閲覧できるサービス

- EMシステムズが診療所および薬局に向けて提供する医科および調剤システムに、メドピアの「薬剤評価掲示板」等のサービスを連携。**サービス提供領域の拡大と医師および薬剤師の会員拡大**を目指す。

EMシステムズとの提携
～医科/調剤システム×医師集合知～



国内シェアトップの32%を占める調剤システム
医科システム、介護システムも展開

MedPeer

12万人以上の医師会員
「薬剤評価掲示板」内の累計57万件以上の口コミ

医科・調剤システムへの「薬剤評価掲示板」の連携

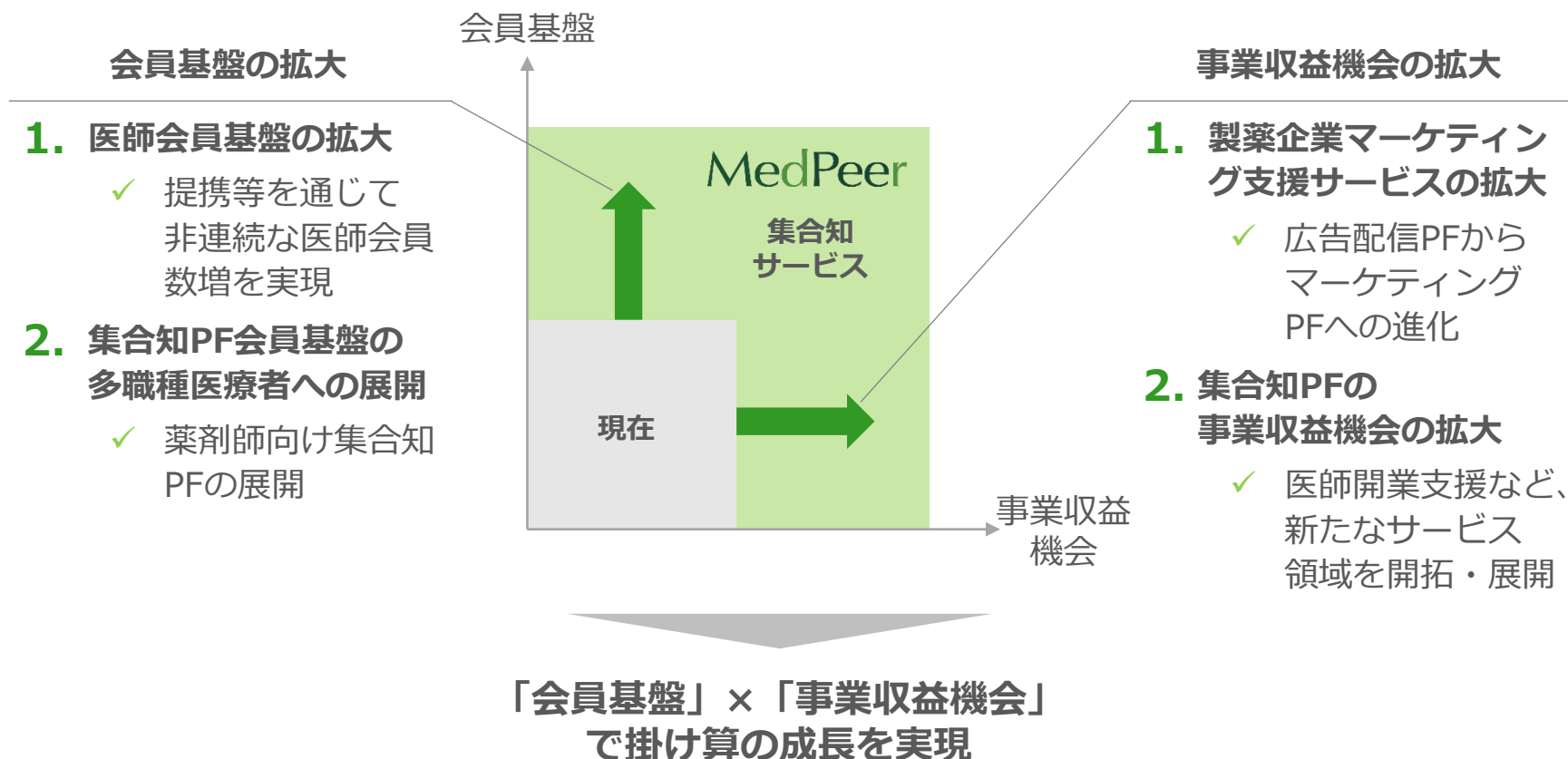
医科・調剤システムにおける「患者指導箋（※）サービス」の開発・提供

マーケティング連携

※患者が医薬品を適正に使用できるようにするために、製薬会社が医療関係者に対して患者向けの説明資料として提供する、医薬品や疾患に関する情報資料

- 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。

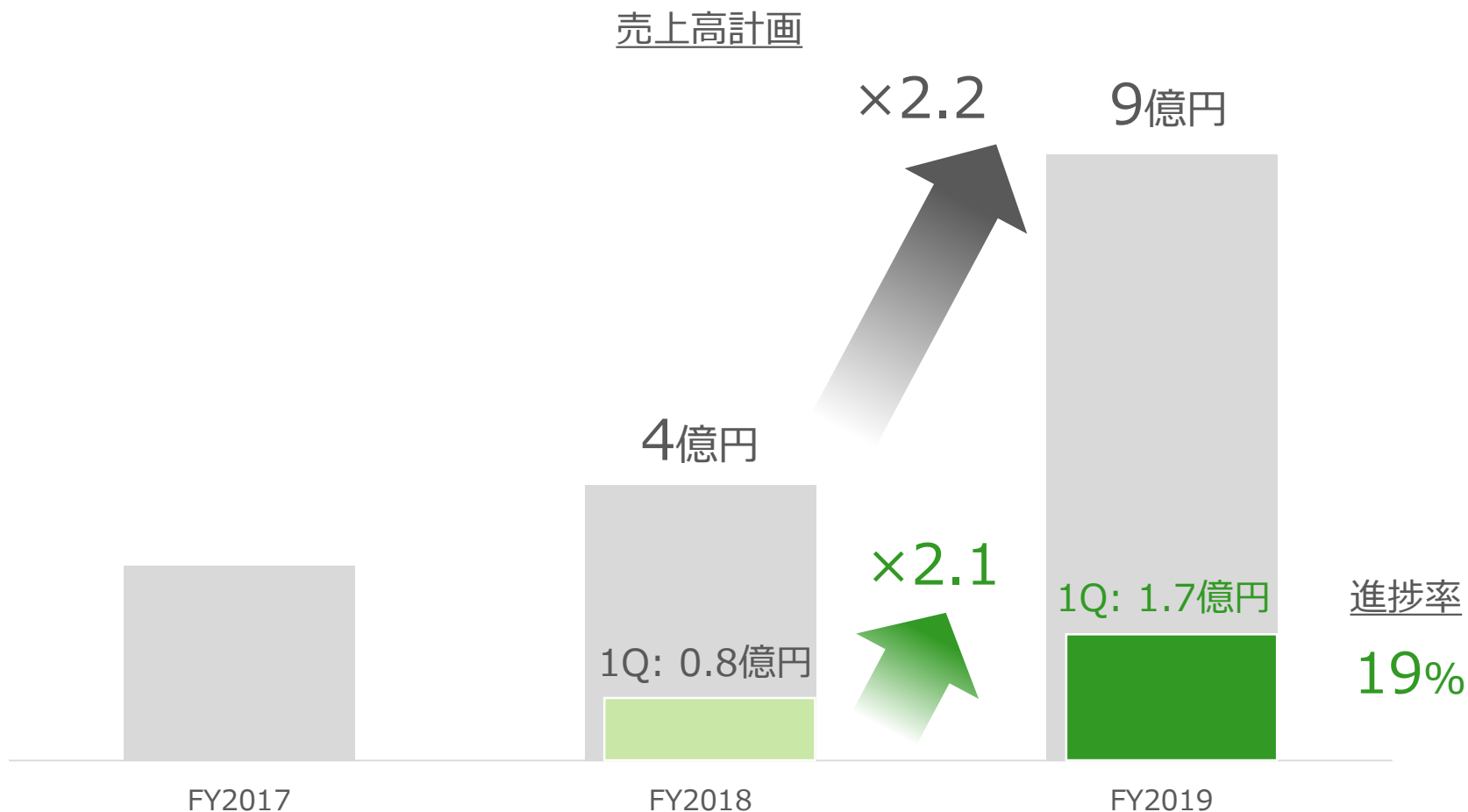
「新生MedPeer」の実現に向けた戦略イメージ



ヘルスケアソリューション事業

ヘルスケアソリューション事業 ～1Q実績～

- 1Qにおいて、**前年同期比2.1倍**に成長。
- FY2019計画の9億円に対し、**進捗率は19%**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

1Q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

- ストレスチェックサービスをリリース
- first callの提供社数は**178社に拡大** (2018/12)

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

- 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**1.5倍、4,000件超**の特定保健指導件数を達成 (FY2019/1Q)

MEDIPLAT

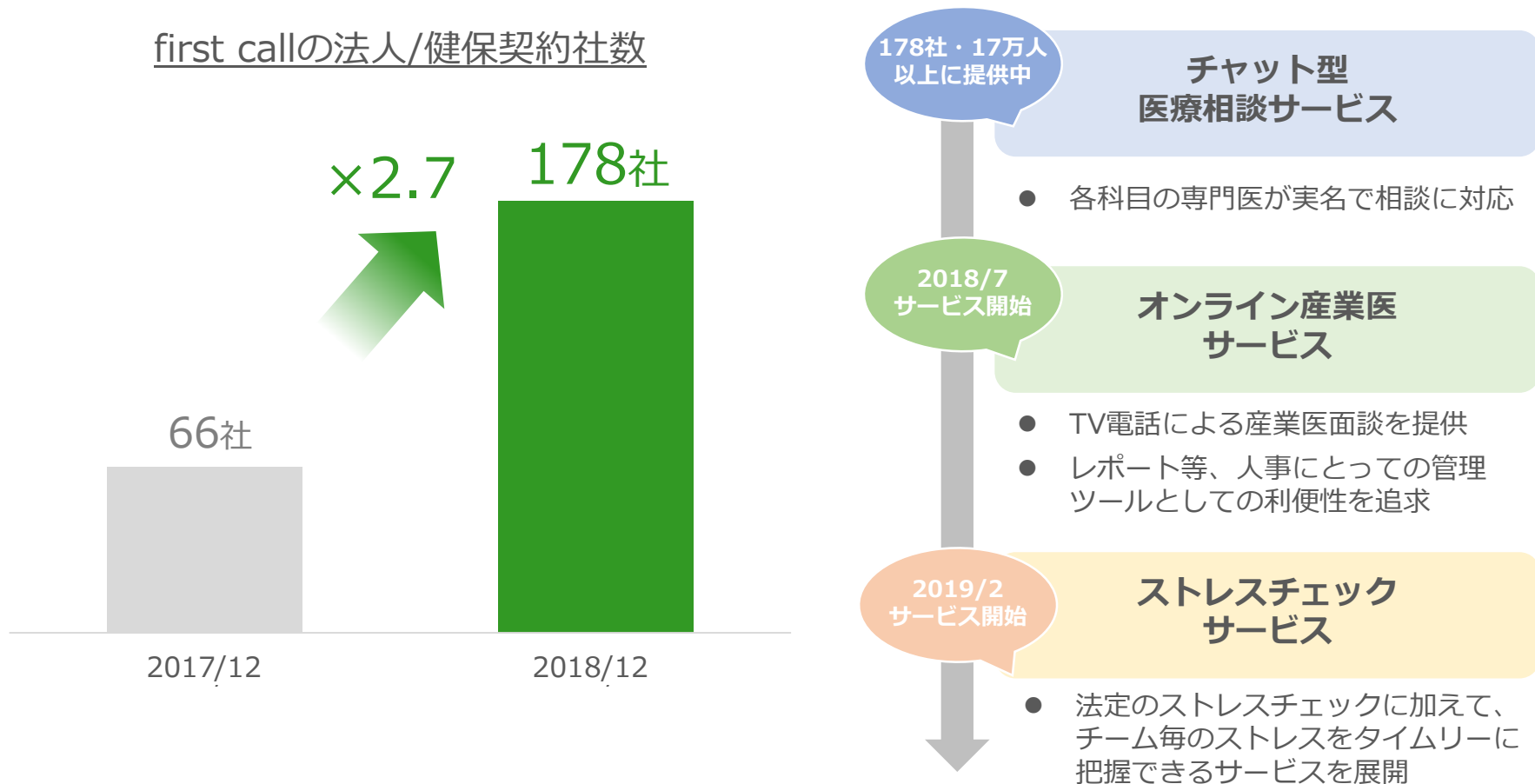
3. ライフログPFの展開開始

- ✓ 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deli (ミールデリバリー)、eats (食事記録)、walk (歩数計)を中心とした**サービス基盤を構築**

- 企業からのニーズが高かった**ストレスチェックサービスを開始**。
- 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178社に到達**。

first callの法人/健保契約社数



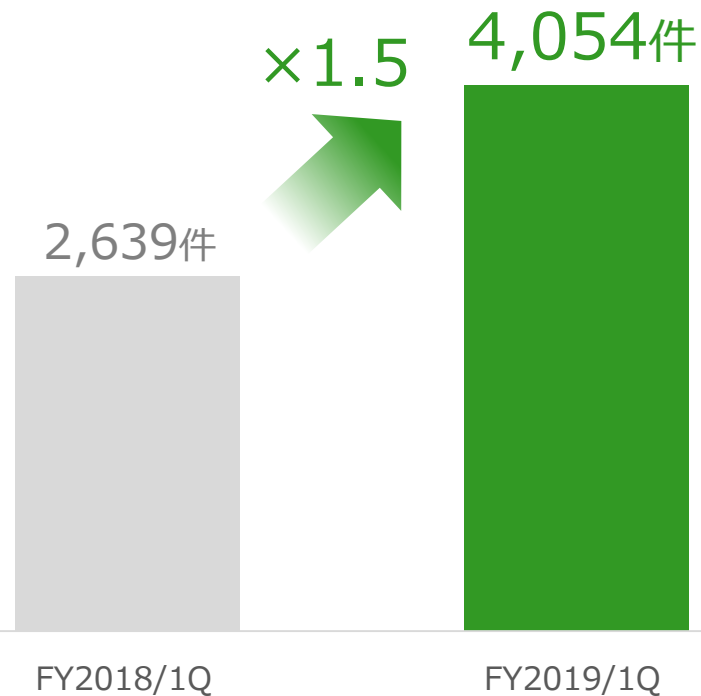
ヘルスケアソリューション事業 ～ MEDIPLAT ストレスチェックサービス～

- インタラクティブなUIで、通勤途中や休み時間にスマートフォンで気軽にチェックが可能。チェック受診率向上にも寄与。3月からアプリでも展開予定。
※画面はイメージ



- 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1.5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

- 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。



店舗



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、ゲームフィク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



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

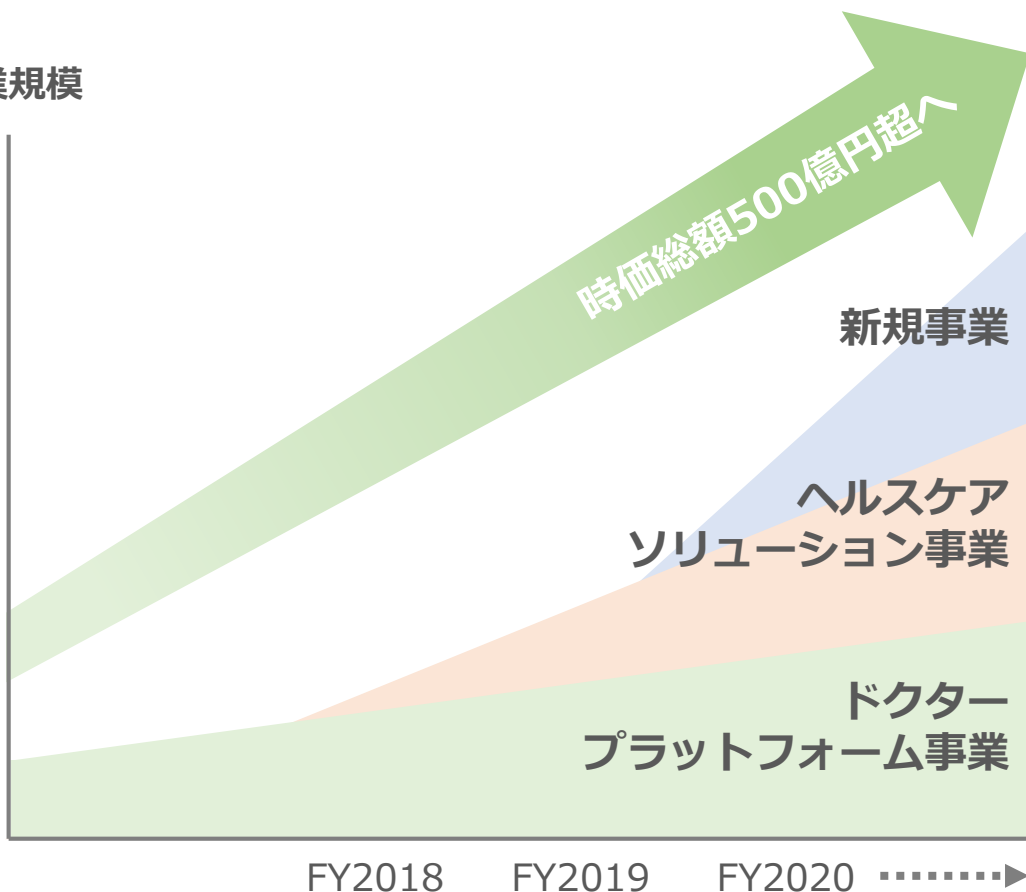
3. 各種改善プログラム（今後の展開）

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

M&A戦略及び資金調達について

- M&A及び資本業務提携により、中期成長戦略の加速化及び下支えを図る。
- 20億円以上を、今後2年間のM&A・資本業務提携の投資に活用。

事業規模



具体的な戦略例

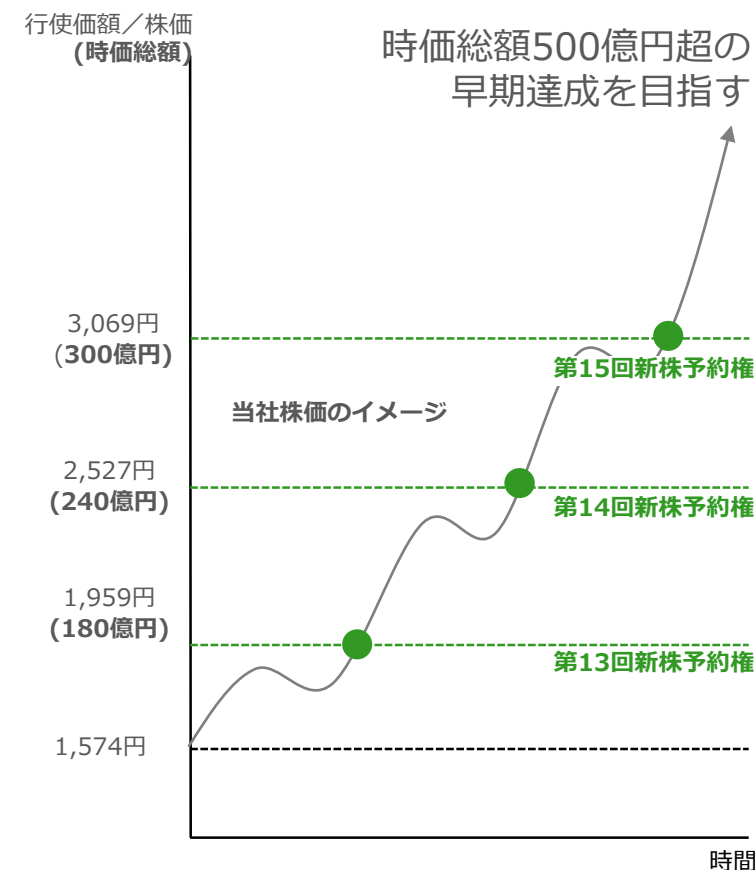
- データ資産の利活用
- 海外展開
- 企業/健保向け医療ソリューション強化
- 消費者向け医療ソリューション強化
- 医師会員基盤獲得
- マーケティングPFの構築
- 集合知のPF展開

● M&A及び資本業務提携に全額を活用する為、新株予約権による資金調達を実施。

本資金調達の内容

	第13回新株予約権 (行使価額固定型)	第14回新株予約権 (行使価額固定型)	第15回新株予約権 (行使価額固定型)
発行方法	UBS AG London Branchに対する第三者割当て		
発行決議日	2019年2月13日		
条件決定日	2019年2月20～22日のいずれかの日 *特段の事情がない限り、2月20日とする方針です		
払込・割当日	2019年3月8～11日のいずれかの日 *特段の事情がない限り、3月8日とする方針です		
行使期間	割当日の翌営業日～2021年3月5日(2年)		
資金調達の額 ¹	6億円	7億円	7億円
	差引手取概算額：20億円 *条件決定日までに株価が上昇した場合、上記より高い金額で決定される可能性があります		
潜在株式数	306,300株	277,100株	228,100株
対発行済株式数	3.33%	3.01%	2.48%
	合計：8.83%		
行使価額 ²	1,959円	2,527円	3,069円
	*条件決定日までに株価が上昇した場合、上記より高い金額で決定される可能性があります		
行使価額の修正	なし	なし	なし
行使指定条項	あり	あり	あり
行使停止指定条項	あり	あり	あり
資金使途	既存事業(ドクタープラットフォーム事業、ヘルスケアソリューション事業)及び新規事業領域(データ資産の利活用、パートナーシップによる事業創造等)におけるM&A及び資本・業務提携に係る費用		

株価上昇とともに“段階的”な調達を目指す「3つの行使価額」^{2,3,4}



- 注1 各回号の「資金調達の額」は、本新株予約権の行使に際して払い込むべき金額の合計額です。差引手取概算額は、各回号の「資金調達の額」と本新株予約権の発行価額の総額の合計額から発行諸費用概算額を減じた金額です。なお、本新株予約権の最終的な発行価額及び行使価額は条件決定日に決定されます。また、本新株予約権の行使期間内に行使が行われない場合及び当社が新株予約権を消却した場合には、資金調達の額は減少します
- 2 発行価額は発行決議日時点における暫定値であり、最終的な行使価額は条件決定日に決定されます
- 3 時価総額は、第13回～第15回新株予約権が回号順に行使されると仮定し、発行決議前営業日時点における自己株式控除後発行済株式数を基準とした場合の推算値です
- 4 株価はイメージ図であり、将来における当社の実際の株価を表すものではありません

● 既存株主利益に最大限配慮しつつ、将来に向けた成長資金を確保。

1 既存株主利益への配慮

- 発行決議基準株価に対して「行使価額」を高い水準に設定
- 異なる行使価額による3回号の新株予約権から構成

当社成長による株価上昇を通じて
段階的な希薄化を企図

2 調達ニーズに応じた一定の行使コントロール

- 「行使指定条項」：割当先に対して「行使」を指示
- 「行使停止指定条項」：割当先に対して「行使停止」を指示

機動的な資金調達の実現
／不要な希薄化の回避

3 最大希薄化率の固定

- 潜在株式数811,500株は発行決議時点で確定

株価動向によって
潜在株式数が変化することはない

4 取得条項による資金調達のキャンセルオプション

- 「取得条項」：発行価額と同額を割当先に支払うことにより、本新株予約権の全部又は一部をいつでも取得可能

資金ニーズが無くなった場合、
別手法での調達が必要になった場合に
機動的なキャンセルが可能

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	118名（連結、2019年1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,

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 Career

CLINIC Support



ヘルスケアソリューション事業

first call DietPlus

イシコメ スギサポ

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NTTドコモグループの日本アルトマークと合併会社設立

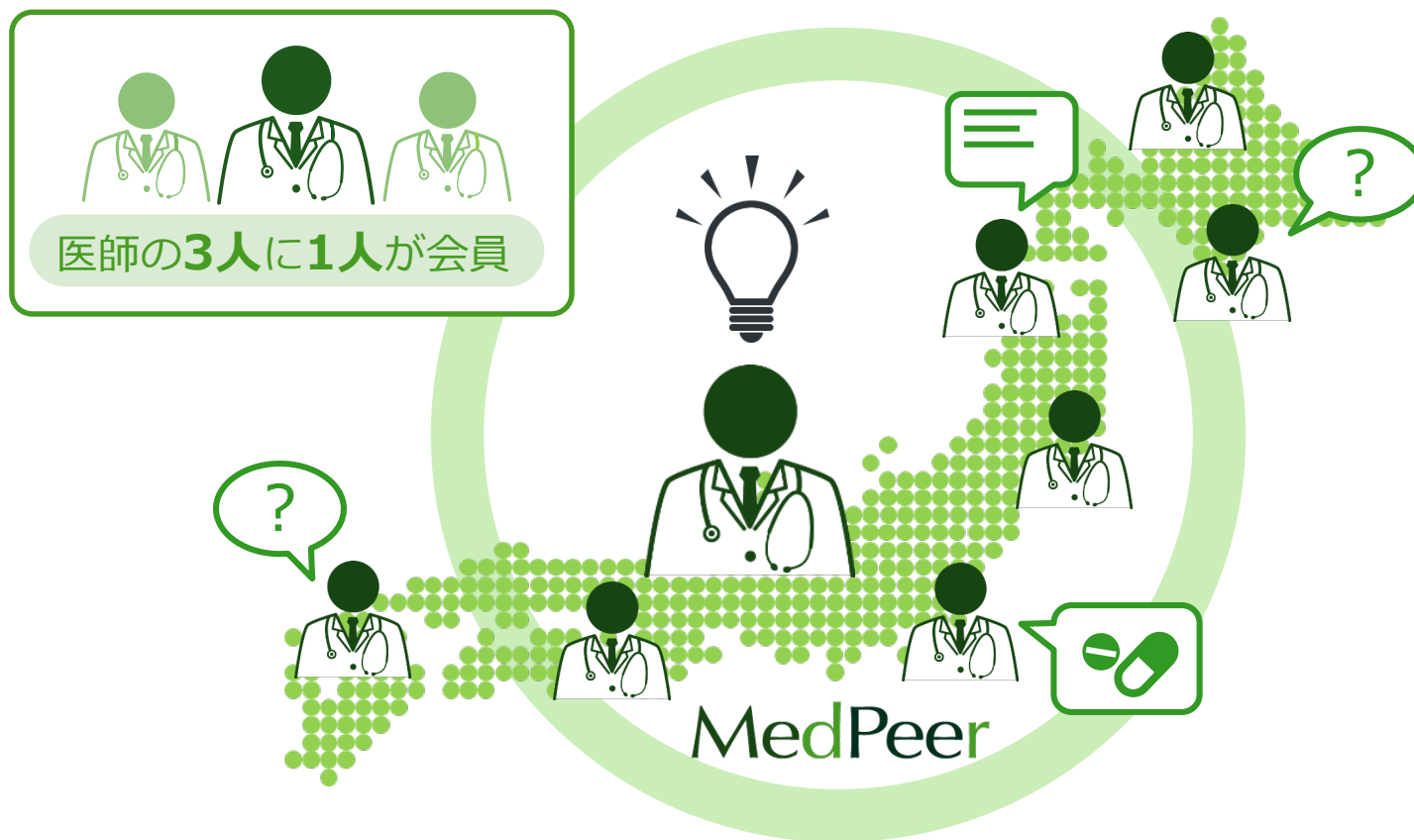
サービス

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

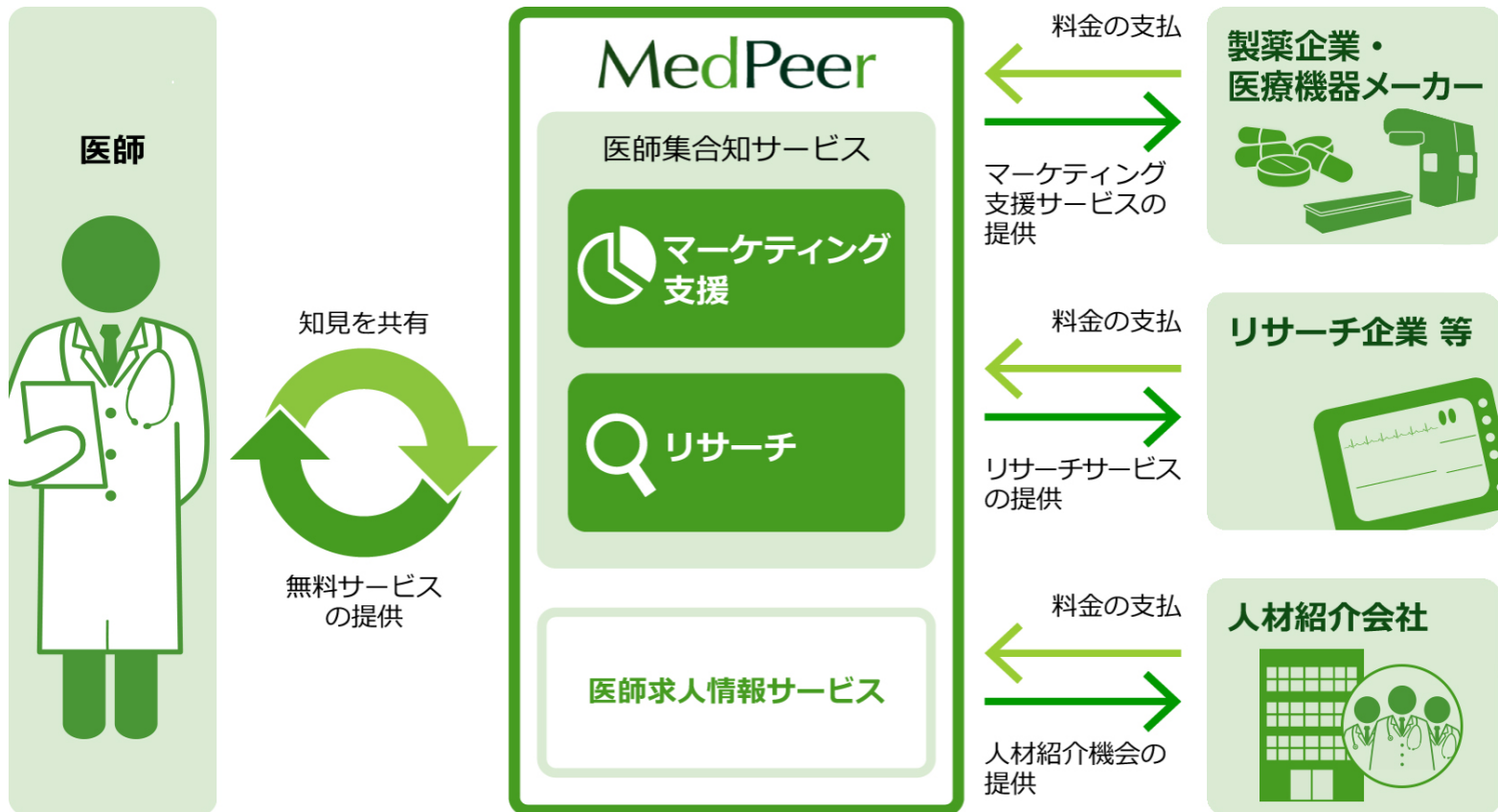
12万人以上の医師が地域や専門を越えて、臨床経験を共有するオンラインPF

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。



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。



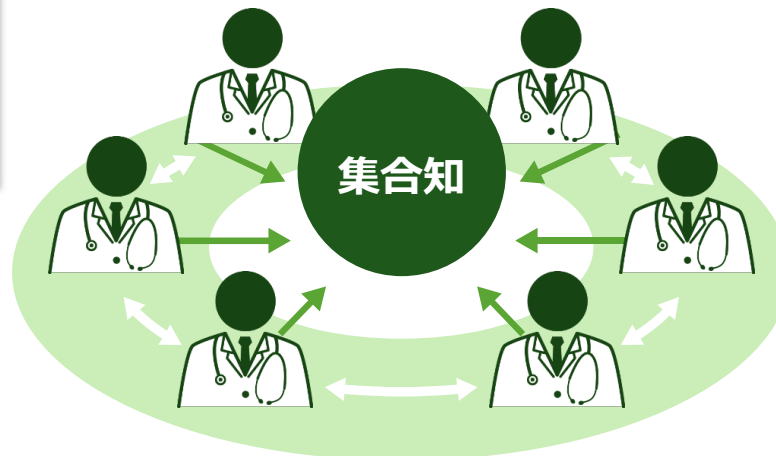
症例相談 (Meet the Experts)

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。



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

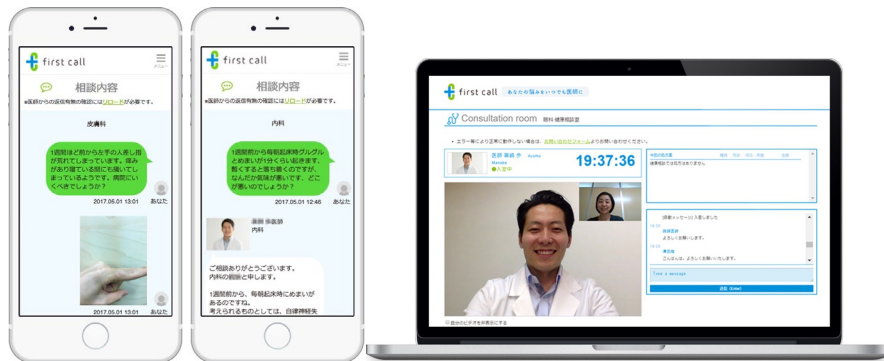


医師および管理栄養士の専門家ネットワークを活用した健康/予防領域への取り組み



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。
- 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



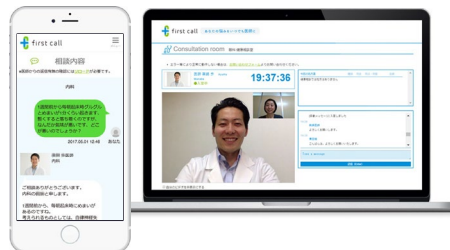
専用アプリで毎食アドバイス

オンライン医療相談プラットフォームとして、法人向けを中心に展開

企業向け

(医療相談)

- 従業員の健康増進・退職者対策として、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から日本の医師が対応。



コンシューマー向け

(医療相談)

- 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。



健康保険組合向け

(検査・医療相談)

- 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。



医療機関向け

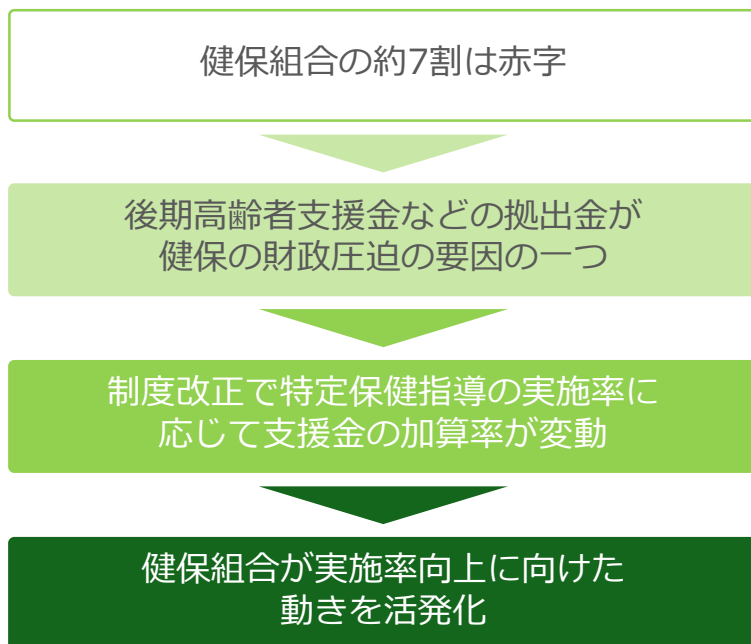
(遠隔診療)

- 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。

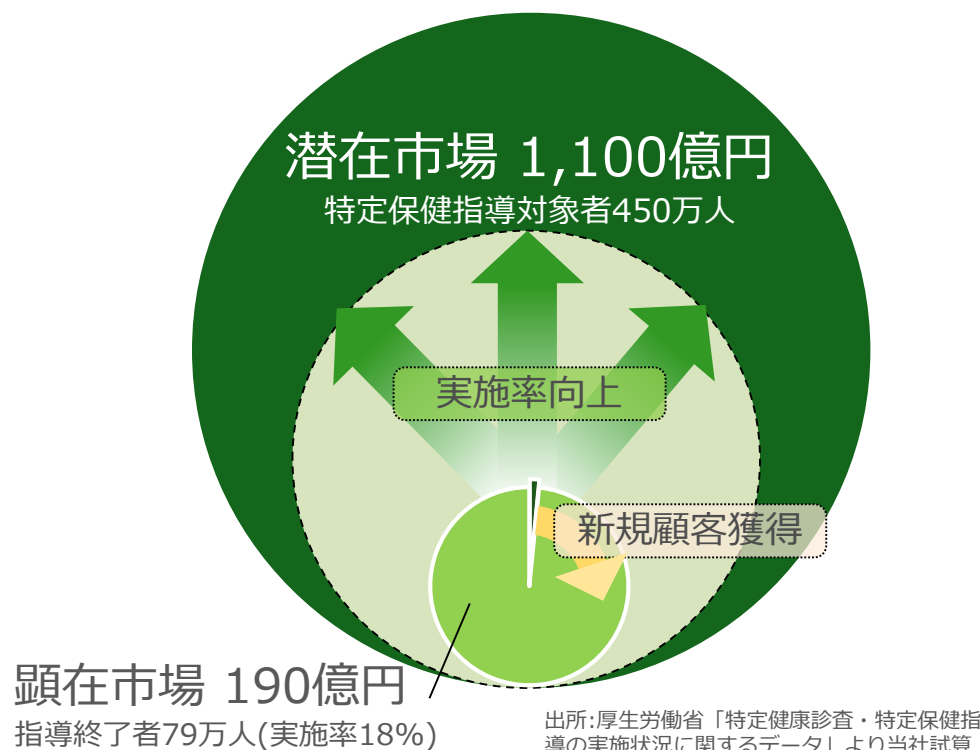


- 特定保健指導実施者は対象者の約18%。
- 厚労省は実施率向上施策の一つとして、特定保健指導の実施率に応じて後期高齢者支援金の加算率の見直しを実施。
- 実施率向上によって、特定保健指導の顕在市場が拡大すると想定。

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



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



<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。