

# 2019年9月期 第3四半期 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、営業利益ともに過去最高を更新するとともに、通期予想を上方修正。
- グループ全体で来期以降の更なる事業拡大に向けた施策を推進。

**売上高** : 2,247百万円 **対前年同期比** : 1.4倍  
**営業利益** : 381百万円 **対前年同期比** : 1.3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。
- 事業拡大に向けた新サービスの開発を推進。

**売上高** : 1,704百万円 **対前年同期比** : 1.3倍  
**営業利益** : 596百万円 **対前年同期比** : 1.3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1.5倍に増加。

**売上高** : 543百万円 **対前年同期比** : 2.0倍  
**営業利益** : 50百万円 **対前年同期比** : +110百万円 (※前年は59百万円の営業損失)

- 売上高、利益ともに**過去最高を更新**。
- 純利益が当初通期予想を上回ることが見込まれるため、通期予想を上方修正。

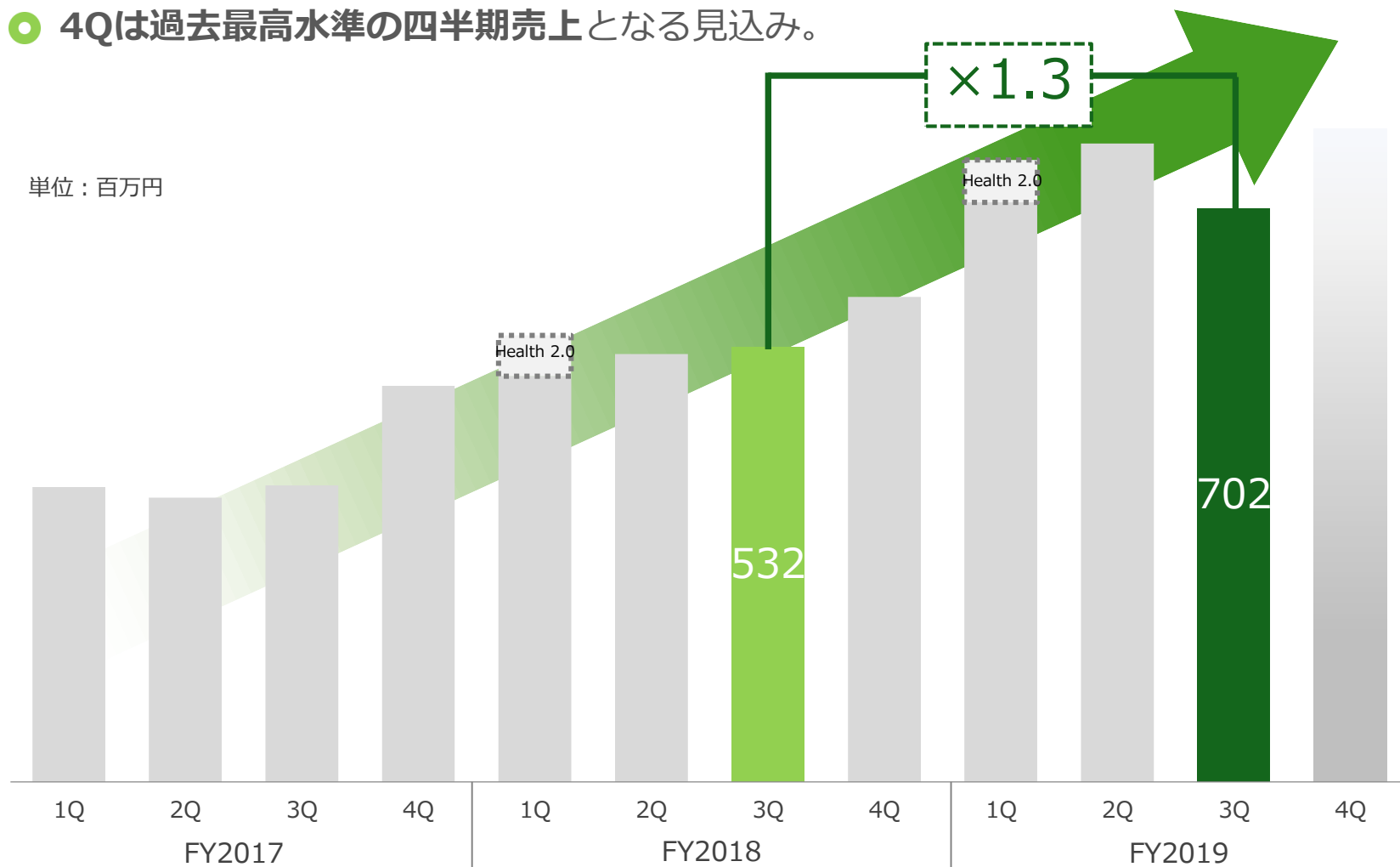
単位：百万円

	第3四半期（9ヶ月）			
	FY2018	FY2019	増減	前年同期比
売上高	1,604	2,247	642	1.4倍
営業利益	294	381	87	1.3倍
営業利益率	18.3%	17.0%	△1.3pt	—
親会社株主に 帰属する純利益	167	253	86	1.5倍

- グループの売上高、営業利益は当初通りの着地を見込む。
- 純利益の内訳が変化したことに伴い、親会社株主に帰属する純利益が増加。

	FY2019 通期予想			単位：百万円
	当初	修正	増減	修正要因
売上高	3,200	3,200	-	<p>&lt;売上高&gt; 両セグメントともに順調に成長し、当初予想通りの着地を見込む。</p> <p>&lt;営業利益&gt; 事業毎の変動はあるものの、グループ全体では当初予想通りの着地を見込む。</p>
営業利益	540	540	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <u>ドクタープラットフォーム</u>： 利益率の高い商品の受注が順調に推移した影響で、当初計画を上回る見込み</li> <li>- <u>ヘルスケアソリューション</u>： Mediplatのソフトウェア開発費用について、資産計上から一括費用計上に変更した影響で、当初計画を下回る見込み</li> </ul>
親会社株主に帰属する純利益	270	310	+40	<p>&lt;親会社株主に帰属する純利益&gt; 営業利益総額が当初予想と変動がない中、スギ薬局とのJVとなっているMediplatの割合が減少した影響で、親会社株主に帰属する純利益が増加する見込み。</p>

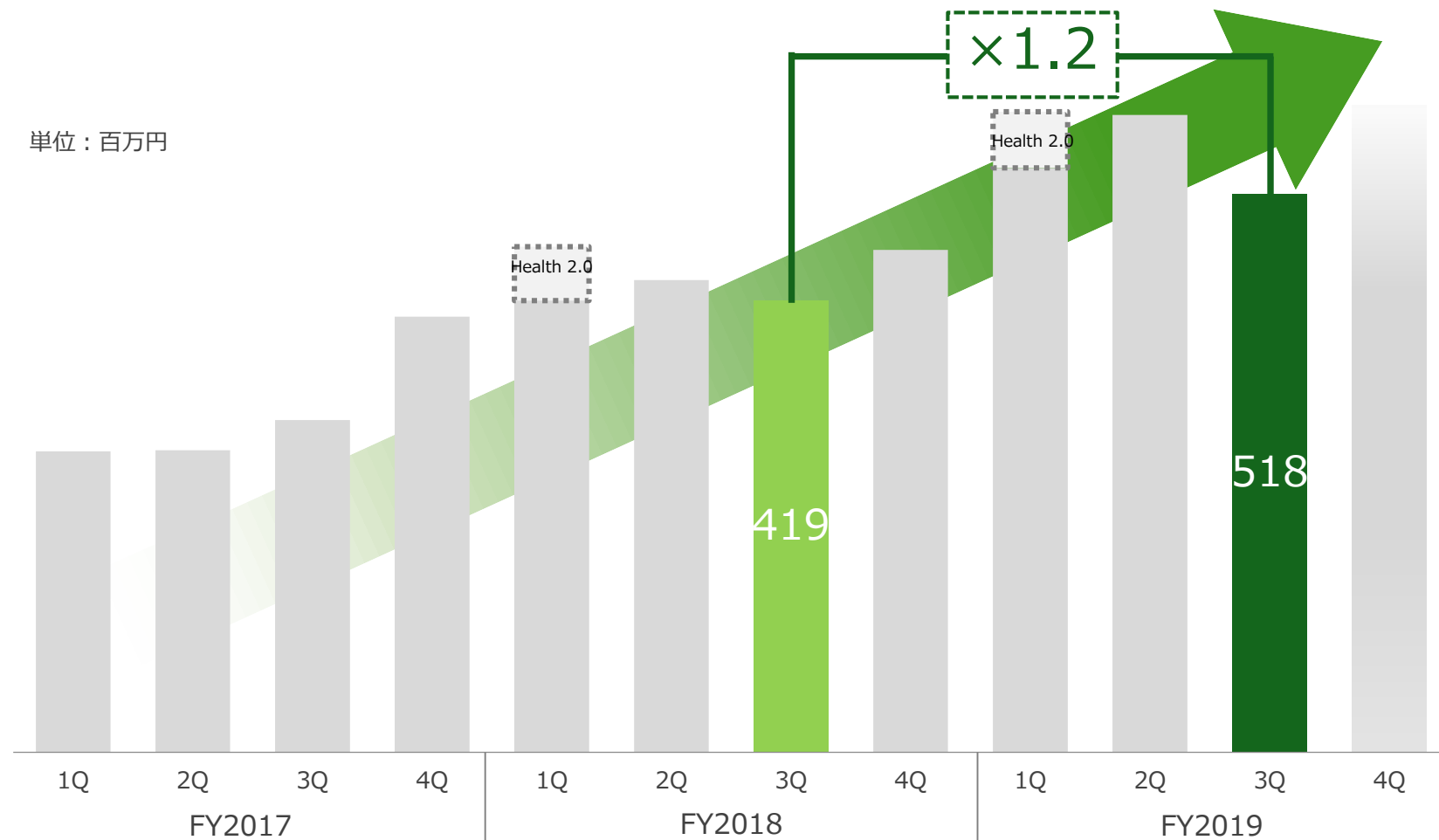
- 季節変動要因で前Qからは減収となるも、**前年同期比1.3倍**と順調に成長。
- **4Qは過去最高水準の四半期売上**となる見込み。



※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～

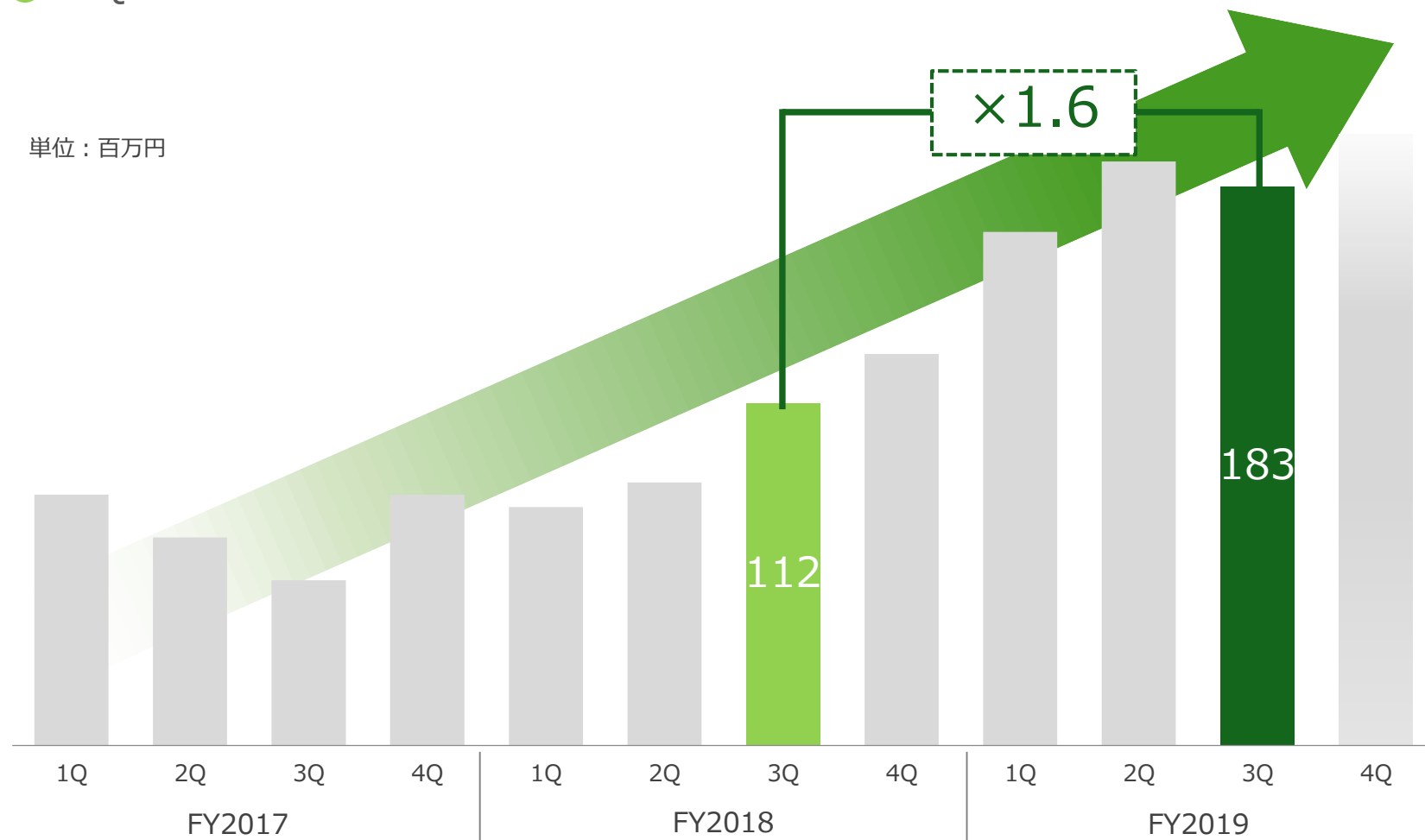
- 薬剤評価掲示板を中心としたサービスの拡販により**対前年同期比1.2倍**に増収。
- 季節要因等によりQonQでは減少するも、4Qは過去最高水準の四半期売上高を見込む。



※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～

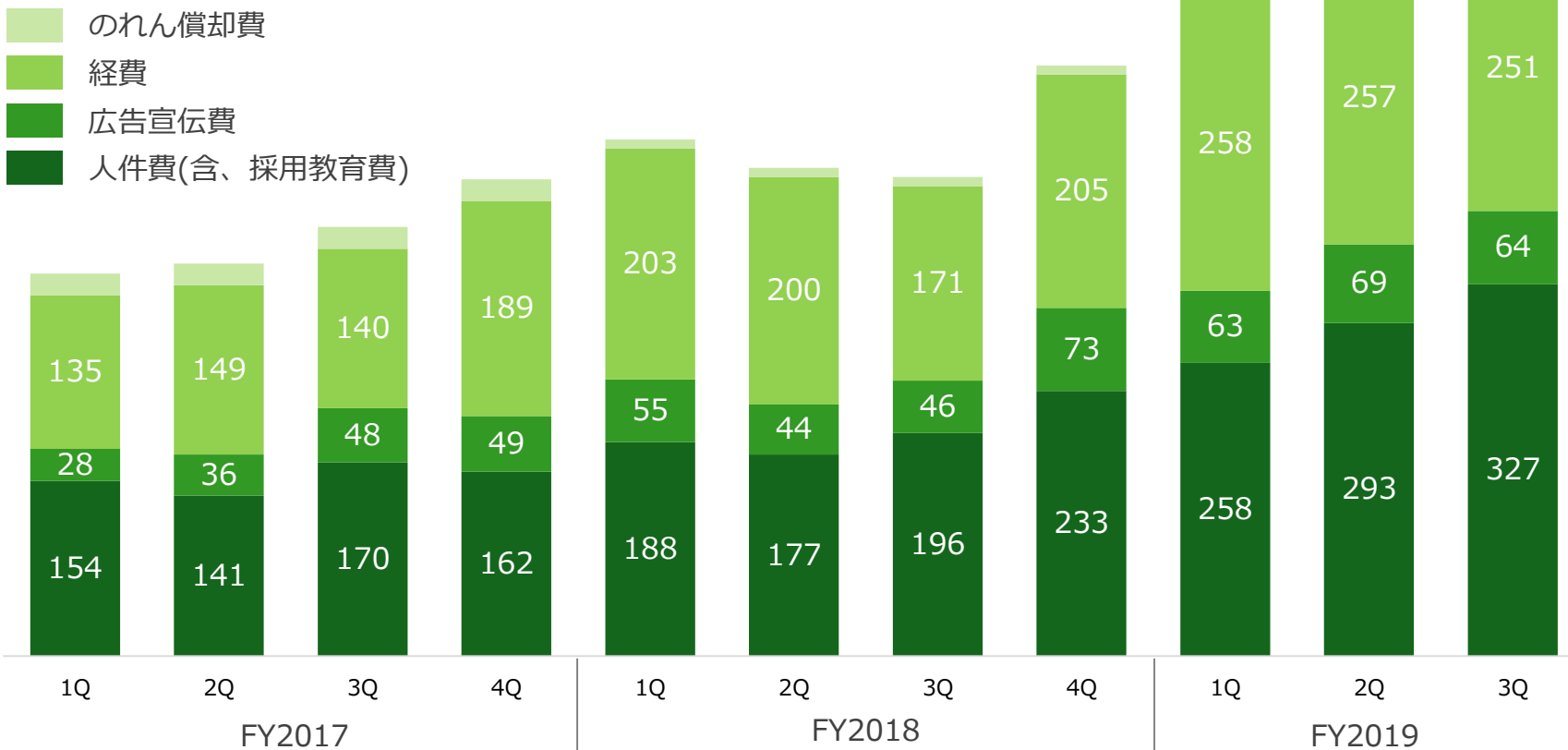
- first call、特定保健指導ともに成長した結果、**対前年同期比1.6倍**に大きく成長。
- 4Qは過去最高水準の四半期売上高を見込む。





- 今後の持続的な成長のために必要な人材採用を継続的に強化。
- 来期以降はメリハリを付けた体制増強を見込む。

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。

● 3Qは以下の要因によりQonQで利益は減少したものの、4Qは利益が拡大する見込み。

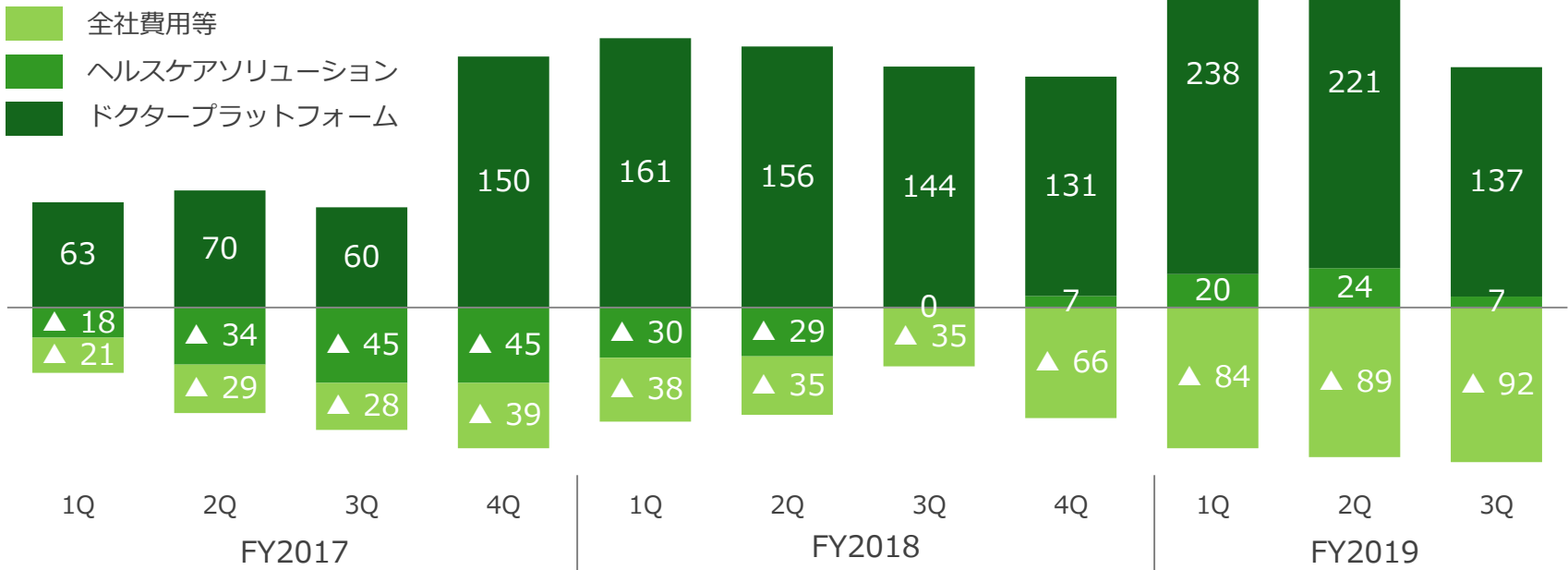
✓ ドクタープラットフォーム

人員増強による人件費の増加や季節要因による売上高の一時的な減少等

✓ ヘルスケアソリューション

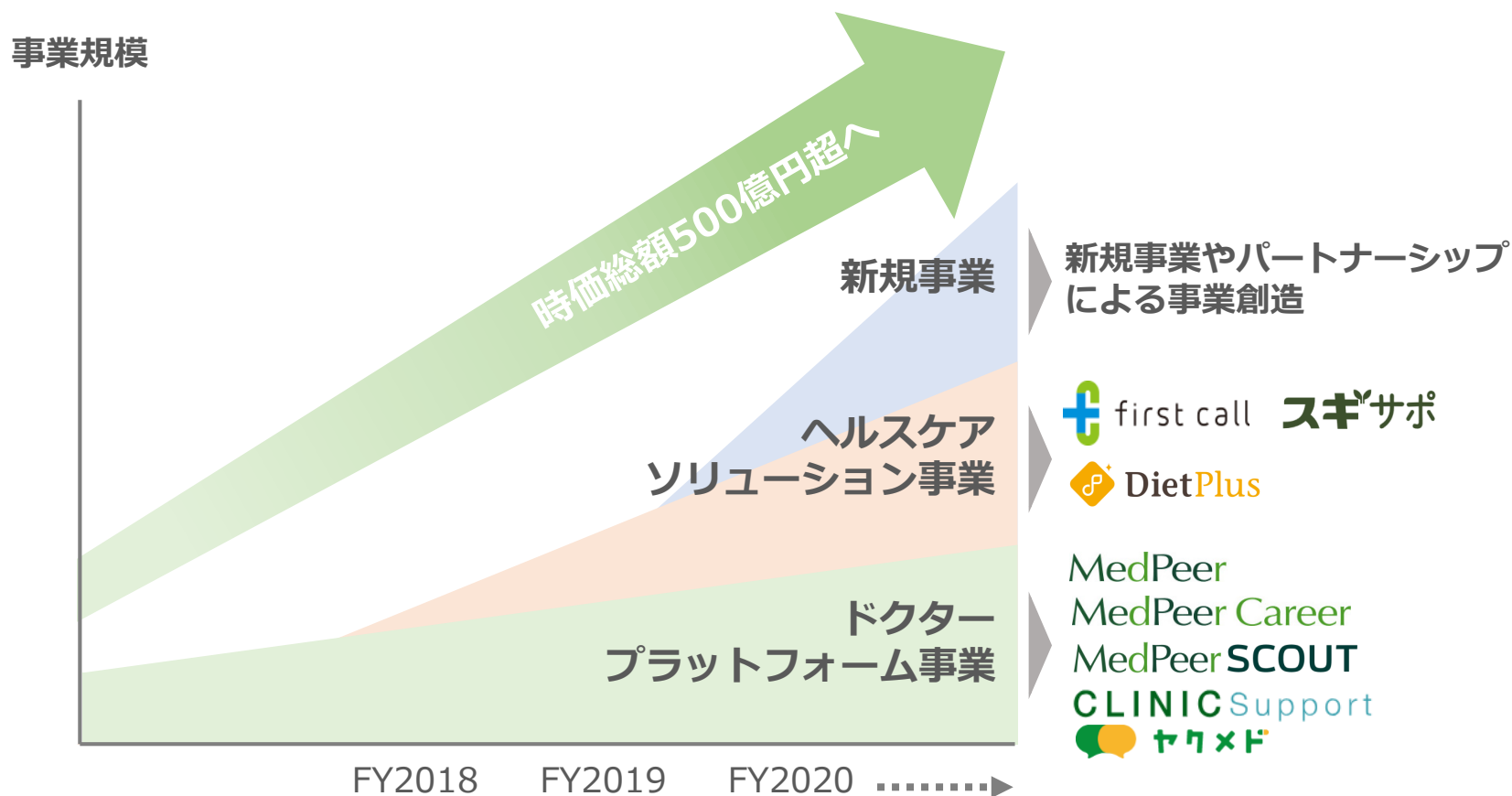
リード獲得を意図した人事系イベントへの出展費用など、一過性の費用の発生等

単位：百万円

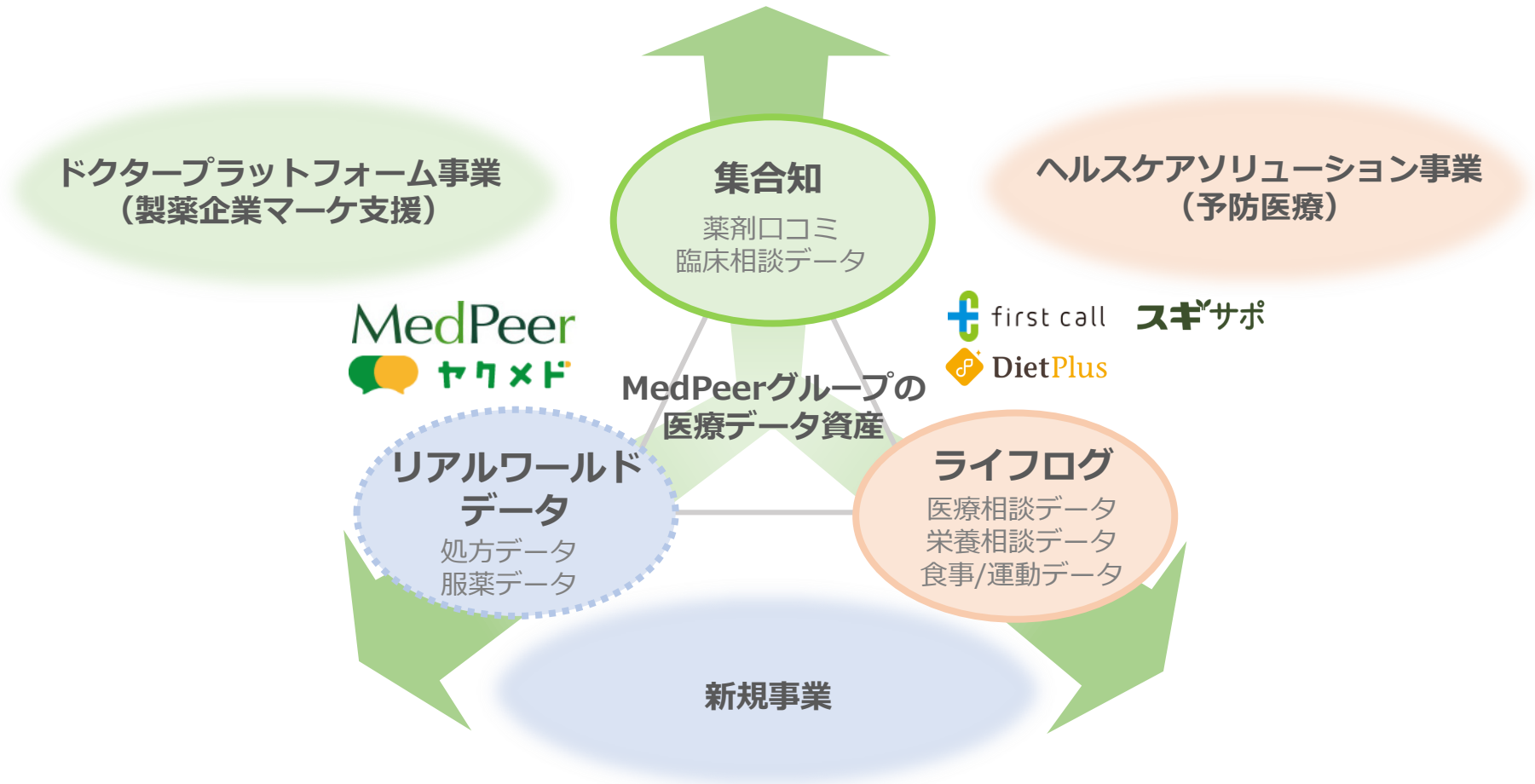


※当期より、従来、ドクタープラットフォーム事業に含めていた当社の広報・採用部門にかかる費用について、グループ全体の広報・採用活動を担う役割が増したことから、セグメントの業績をより適切に把握するため全社費用として区分しております。この変更に伴い、従来の方法に比べて、当期のドクタープラットフォーム事業のセグメント利益が、1Q23百万円、2Q32百万円、3Q36百万円増加しております。

- 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

---

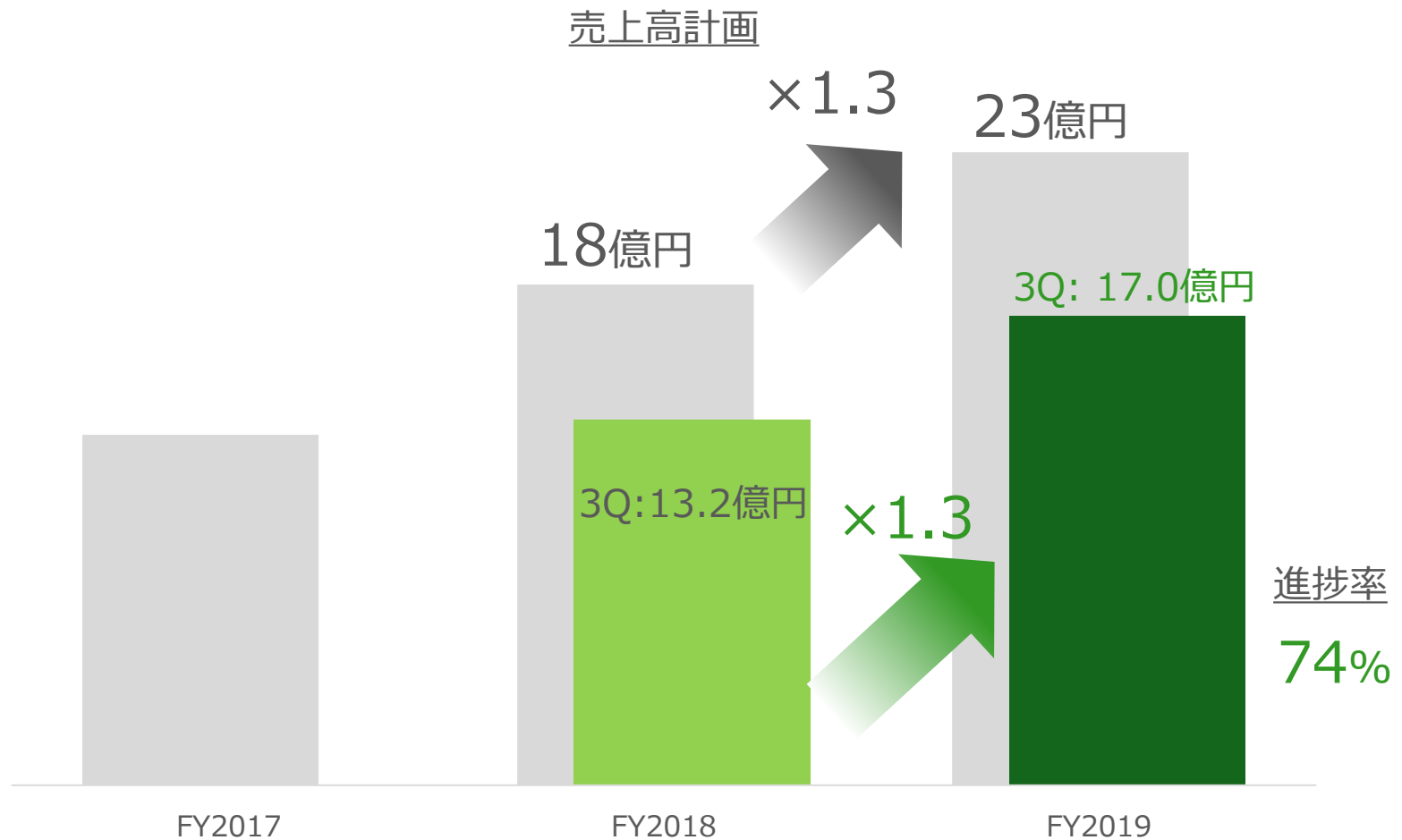
### ○ データ資産の利活用やパートナーシップによる事業創造

- ✓ 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74%**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

## 3Qにおける主な成果

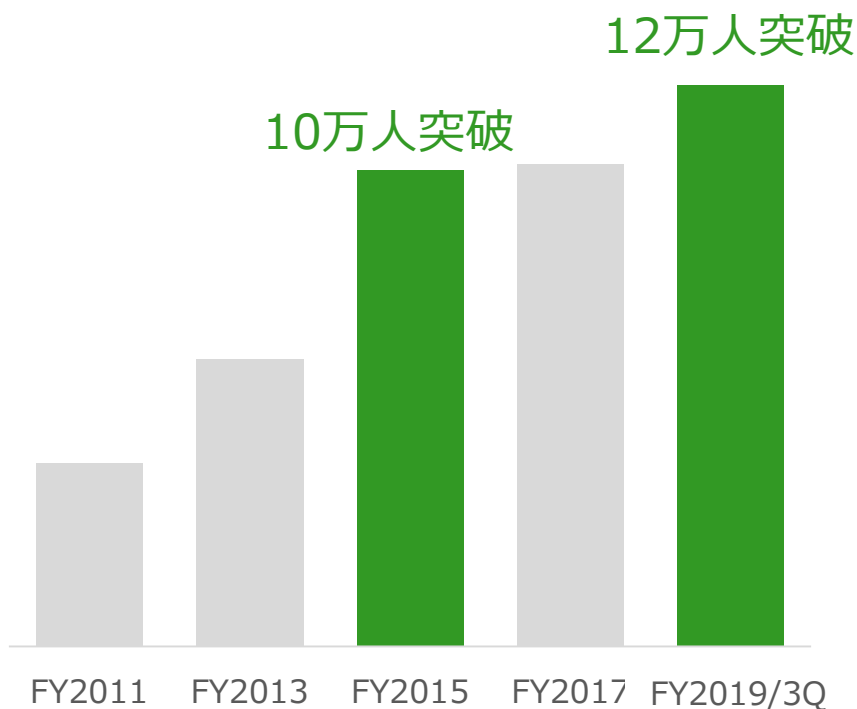
- 12万人に増加した医師会員基盤を元に、**アクティビティは増加傾向**
- DAUは、2017年度から2019年度にかけて、**1.5倍**に拡大

- インテージヘルスケア、ファーマインターナショナルとの提携を活かし、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かにワンストップ**で支援

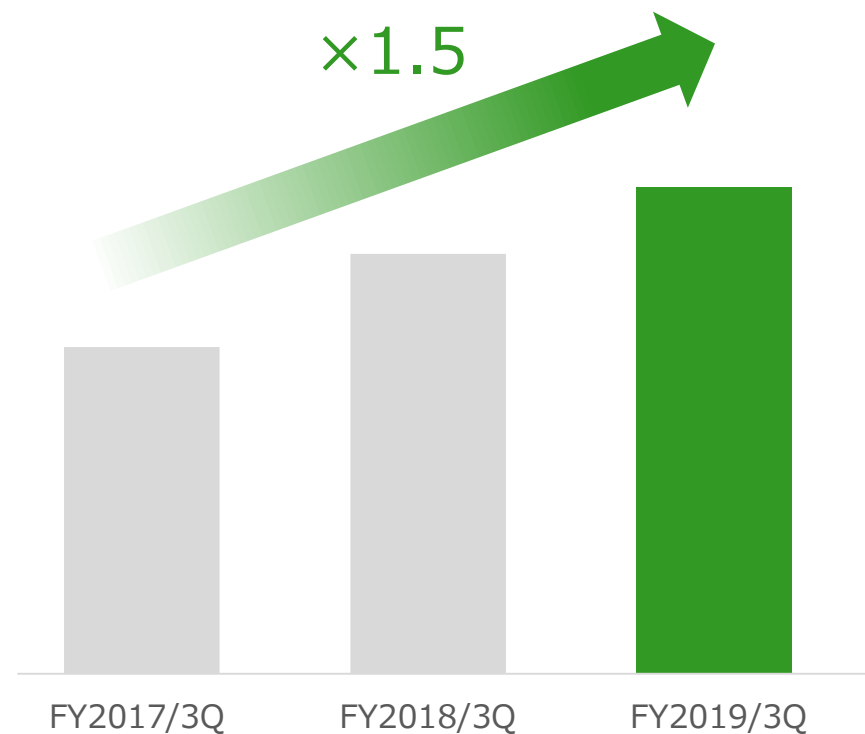
- **リクルートメディカルキャリアと提携**
- 両社の強みを活かし、**医師のスポット求人における国内最大規模の紹介件数の実現を目指す**

- 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。DAU（※）も、2017年度から2019年度にかけて**1.5倍に成長**。

医師会員基盤



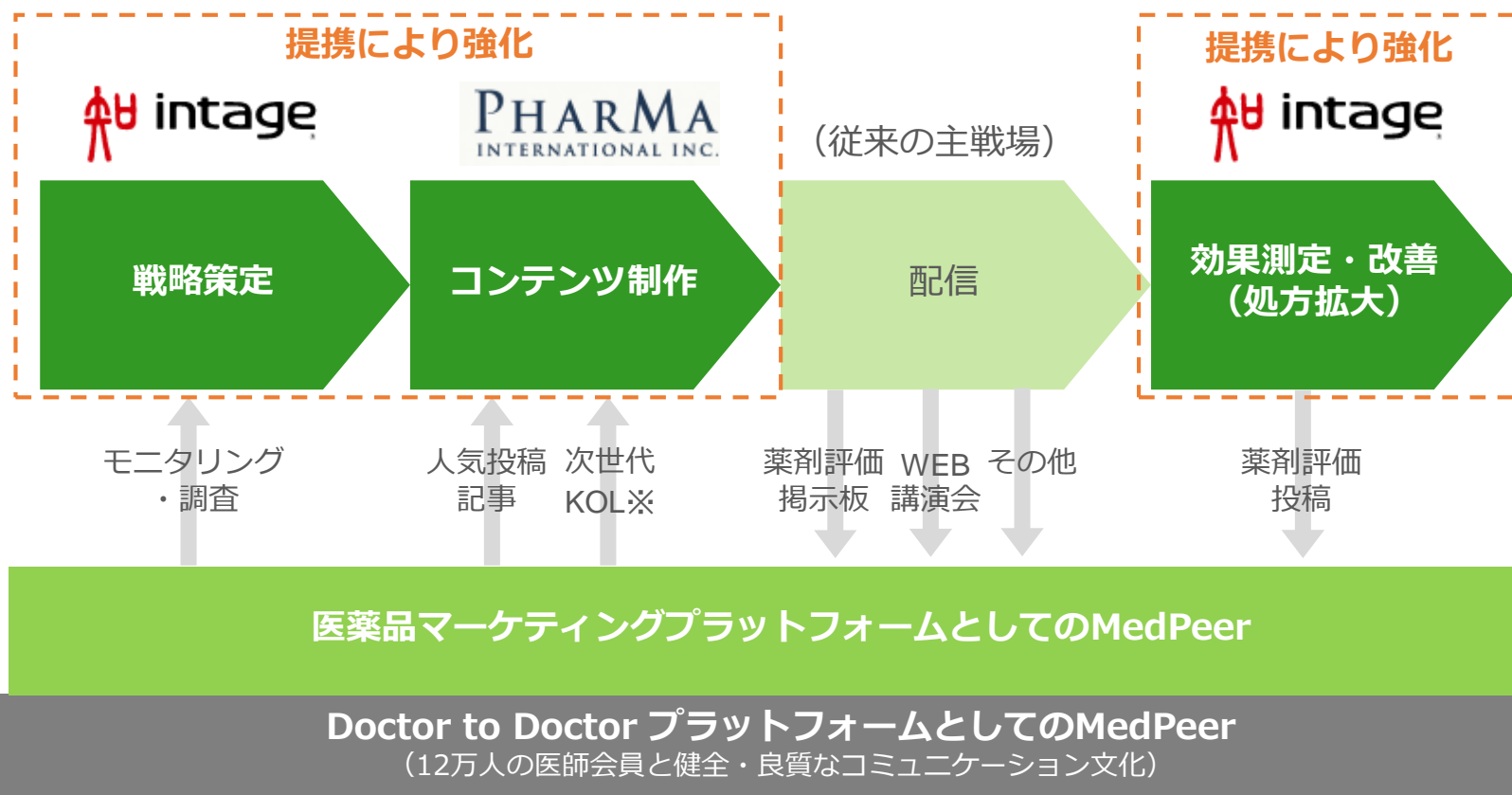
DAU推移



※それぞれ、3Q (4-6月)の平均値

# 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、医療リサーチに強みを持つインテージヘルスケアとの提携を活用し、バリューチェーンをより強かにワンストップで支援する体制を整える。



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

- リクルートメディカルキャリアと業務提携を実施。
- 両社の強みを活かした提携により、**医師のスポット求人における国内最大規模の紹介件数の実現を目指す。**

リクルートメディカルキャリアとの提携  
～働き方が多様化する医師のキャリアをより日常からサポート～

RECRUIT  
DOCTOR'S  
CAREER 

MedPeer

医師紹介における創業40年の歴史  
医療機関との強いネットワークを保有

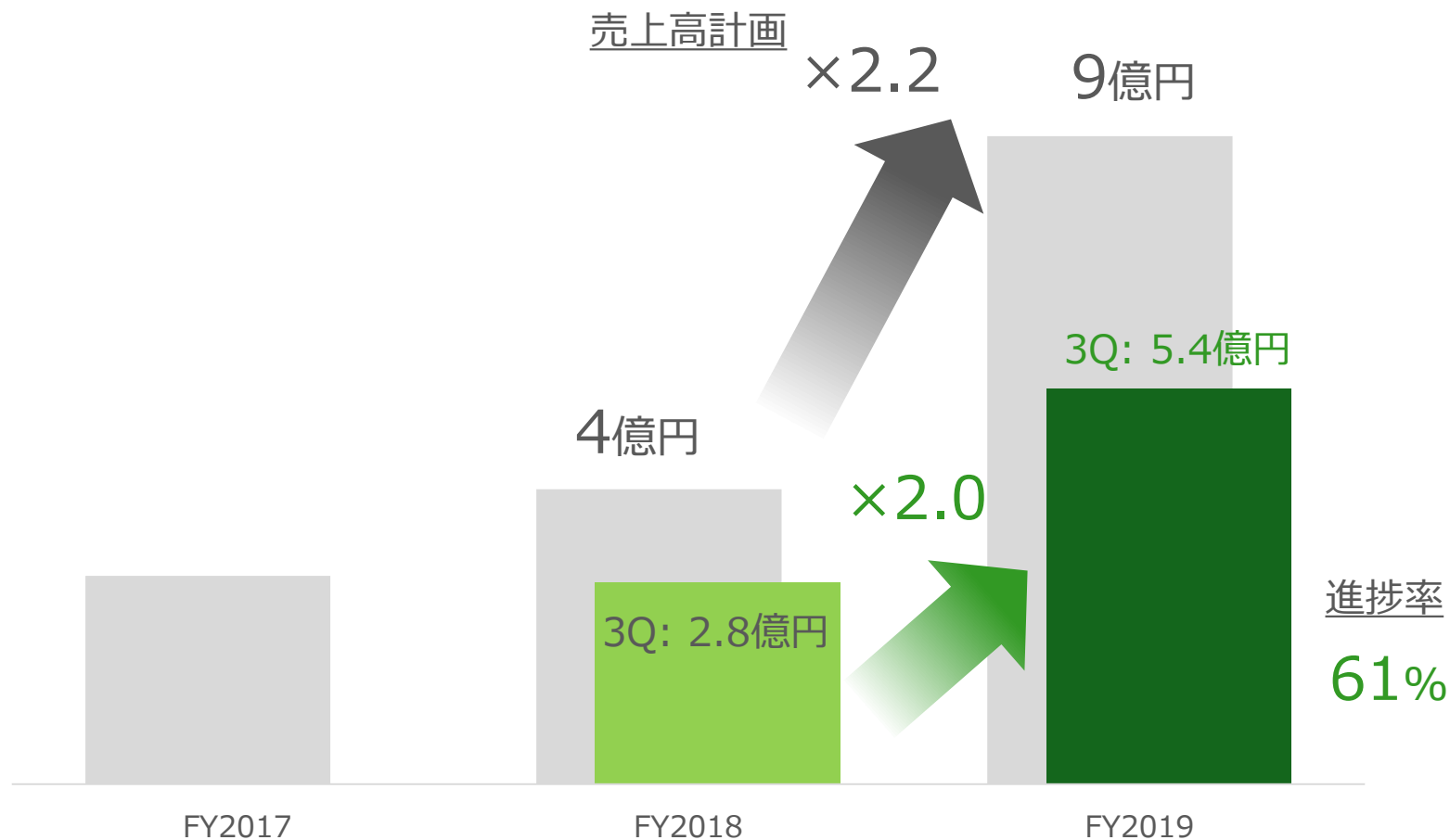
12万人以上の医師会員  
「MedPeer SCOUT」など多様なサービスを展開

スポット求人紹介サービスを共同で展開 (2019年秋より)

- ・ 「MedPeer」内に、医師のスポット求人専用サイトを新たに構築
- ・ 医療機関におけるスポット求人情報をまとめて掲載
- ・ 医師が自分の希望にあったアルバイト先を効率的に探すサポートを実施

# ヘルスケアソリューション事業

- 3Q累計において、**前年同期比2.0倍**に成長。
- ライフログプラットフォームやDietPlusアプリのリニューアルの遅れから**売上進捗率が61%**とビハインドも、来期に向けた施策を強く推進。



- Mediplat、FitsPlusの双方で順調に基盤を拡大。

## 主な事業戦略

## 3Q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

- 2019/6末での法人/健保契約社数は**325社**、昨年対比**3.9倍**に伸長
- 企業の健康経営を共同でサポートすることを目的に、**アスクルと業務提携を実施**

### 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

- 2019/3Qの特定保健指導の実施件数は 累計で**11,000件超**、昨年対比**1.5倍**に伸長
- **オムロンヘルスケアと業務提携**し、特定保健指導における新サービスを共同展開

### MEDIPLAT

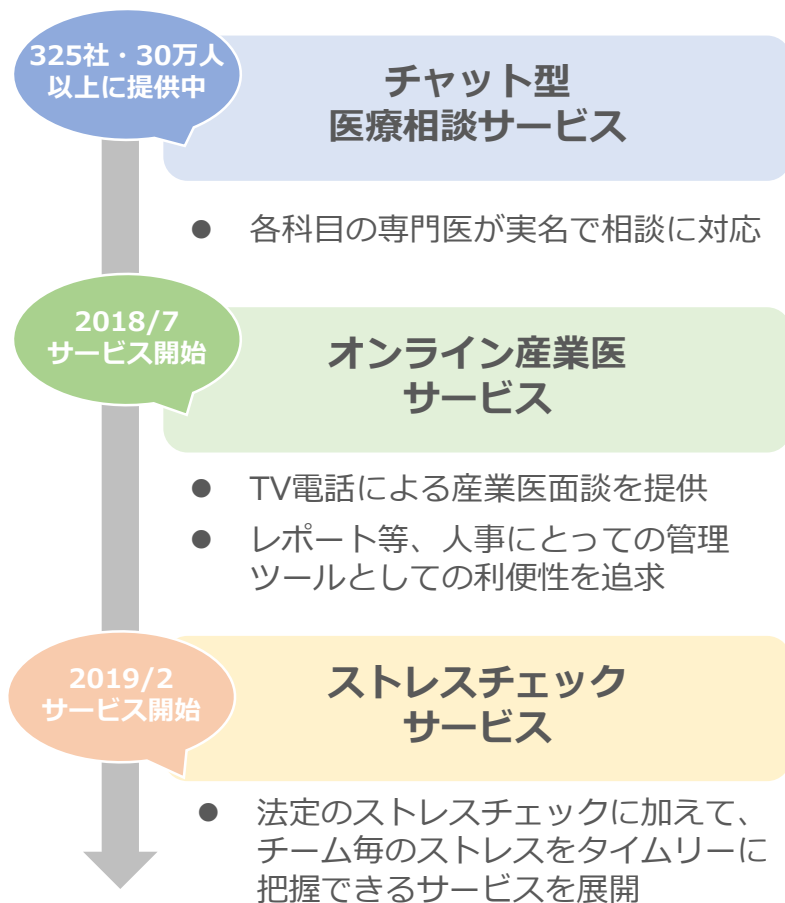
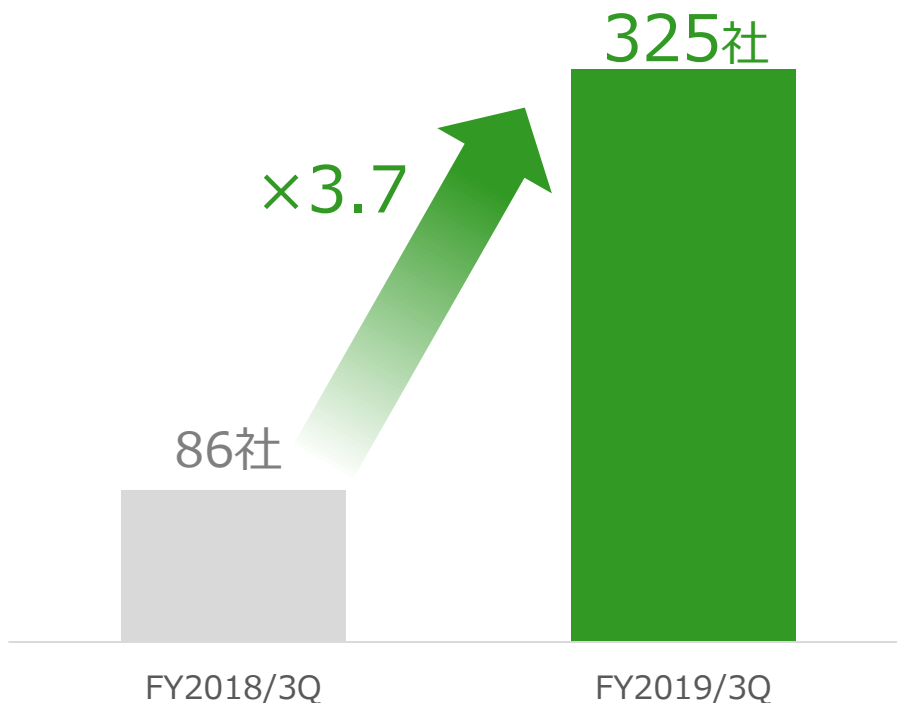
#### 3. ライフログPFの展開開始

- ✓ 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

- **日本経済新聞社と業務提携**
- **日経ID会員900万人に向けてヘルスケア事業を共同展開**し、ライフログPFを拡大する

- 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325社に到達。**
- 直近では、ZOZO（従業員、アルバイトも対象）、西須磨幼稚園（教職員及び園児が対象）など、クライアントの幅を広げている。

first callの法人/健保契約社数





- 企業の健康経営を共同でサポートすることを目的に、**アスクルと業務提携を実施。**
- 全国のアスクルの法人顧客向けに、産業保健支援サービス「first call」を提供する予定。

### アスクルとの提携

～アスクルの法人顧客向けに産業保健支援サービス「first call」を提供～



事業所向けEC、一括電子購買サービスを展開  
職場におけるOTC医薬品も購入可能

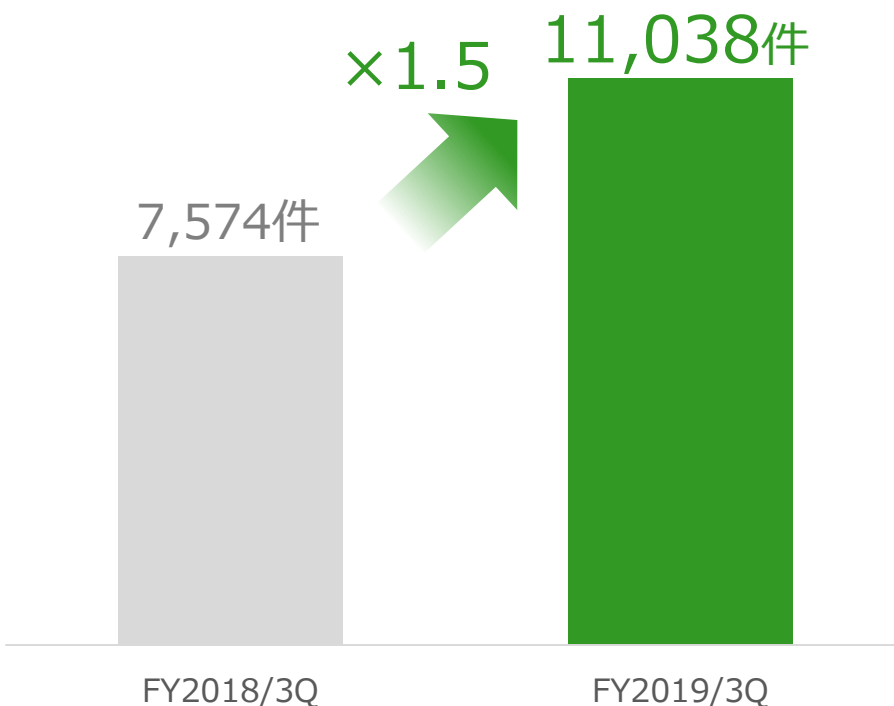
325社以上（2019年6月）に導入  
医療相談、オンライン産業医、ストレスチェックを展開

### アスクルの法人顧客向けに産業保健支援サービス「first call」を提供

- 「ASKUL」および「ソロエルアリーナ」の利用企業向けに、「first call」の産業保健支援サービスを提供
- 東京23区を対象としたプロモーションは既に開始
- 全国展開も今秋以降から順次開始予定

- 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(累計)



## 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

- 日本経済新聞社と業務提携し、日経ID会員約900万人に対しヘルスケア事業を共同展開。
- 今後も、消費者基盤を持つ様々なパートナー企業と連携し、ライフログ基盤を構築する。

スギ薬局での展開

パートナー企業への展開

スギサポ deli

スギサポ eats  
スギサポ walk



eats/walkサービスのPF展開

日本経済新聞社

日経ID会員  
: 約900万人

1,000店舗/年間来店者2億人の顧客接点

各企業が持つ様々な形での顧客接点

購買記録

歩数記録

食事記録

ライフログ×AI

来店記録

閲覧記録

その他

ライフログデータをもとに、利用者にパーソナライズされた  
One to Oneマーケティングが可能なプラットフォームを構築

# 新規事業

## ～かかりつけ薬局化支援サービス「kakari」をリリース～

- 「**薬局が患者さんに選ばれる**」を支援するという、これまでにないコンセプトで、かかりつけ薬局化支援アプリ「kakari」をリリース。

店頭で実際に配布しているチラシ（例）

いつもの薬局を、あなたの「かかりつけ薬局」に

処方せん送信で 待ち時間短縮  
チャットお薬相談で いつも安心

kakari 薬局東銀座店は、  
薬局番号「XXXXX」で登録

1. かかりつけ薬局を追加する
2. 入力フォームにXXXXXを入力
3. 登録するボタンを押す

ダウンロードはこちらから

### 【既存薬局アプリにない2つの特徴】

- **自薬局専用アプリ**として勧められること
  - ✓ 自社アプリ開発が出来ない薬局でも、安価に自薬局のアプリとして勧められる
- **薬局と患者を繋ぐCRMアプリ**であること
  - ✓ 処方せん送信機能  
薬局での待ち時間短縮の「**利便性**」を
  - ✓ お薬相談機能  
薬剤師に気軽に相談できる「**安心**」を
  - ✓ お知らせ一斉送信機能  
薬局でのイベント等の発信で、  
薬局をもっと「**身近**」に

「**薬局が患者さんに選ばれる**」を支援する、  
**かかりつけ薬局化支援アプリ**

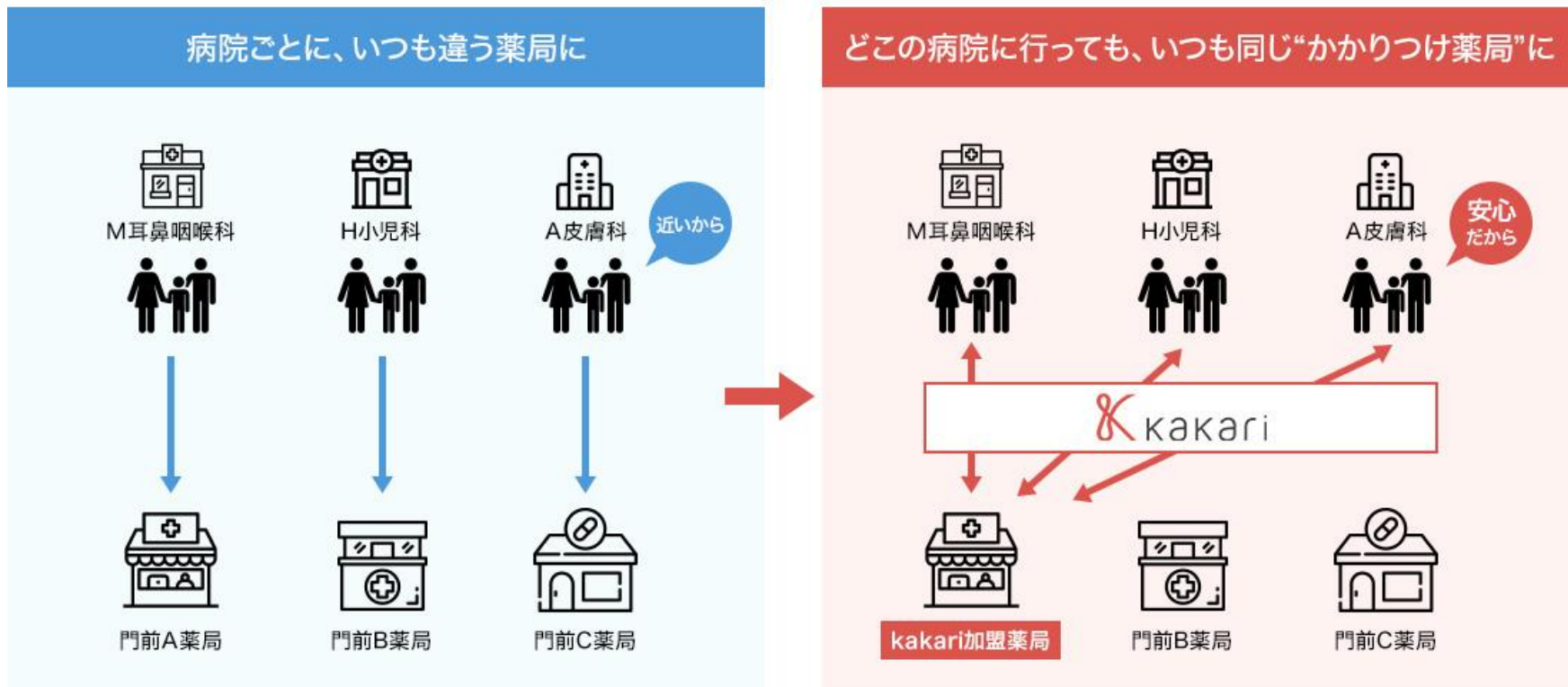
## ～「kakari」が実現する姿～

- kakariは、薬局が来局患者に**利便性・安心・身近**という価値を提供する「**基盤**」を提供することで、「**門前薬局**」の「**かかりつけ薬局**」への転換を実現する。

### 【kakariが支援する「門前薬局」の「かかりつけ薬局」への転換】

現在

「kakari」が実現する世界



# 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	<a href="https://medpeer.co.jp/">https://medpeer.co.jp/</a>
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	140名（連結、2019年8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

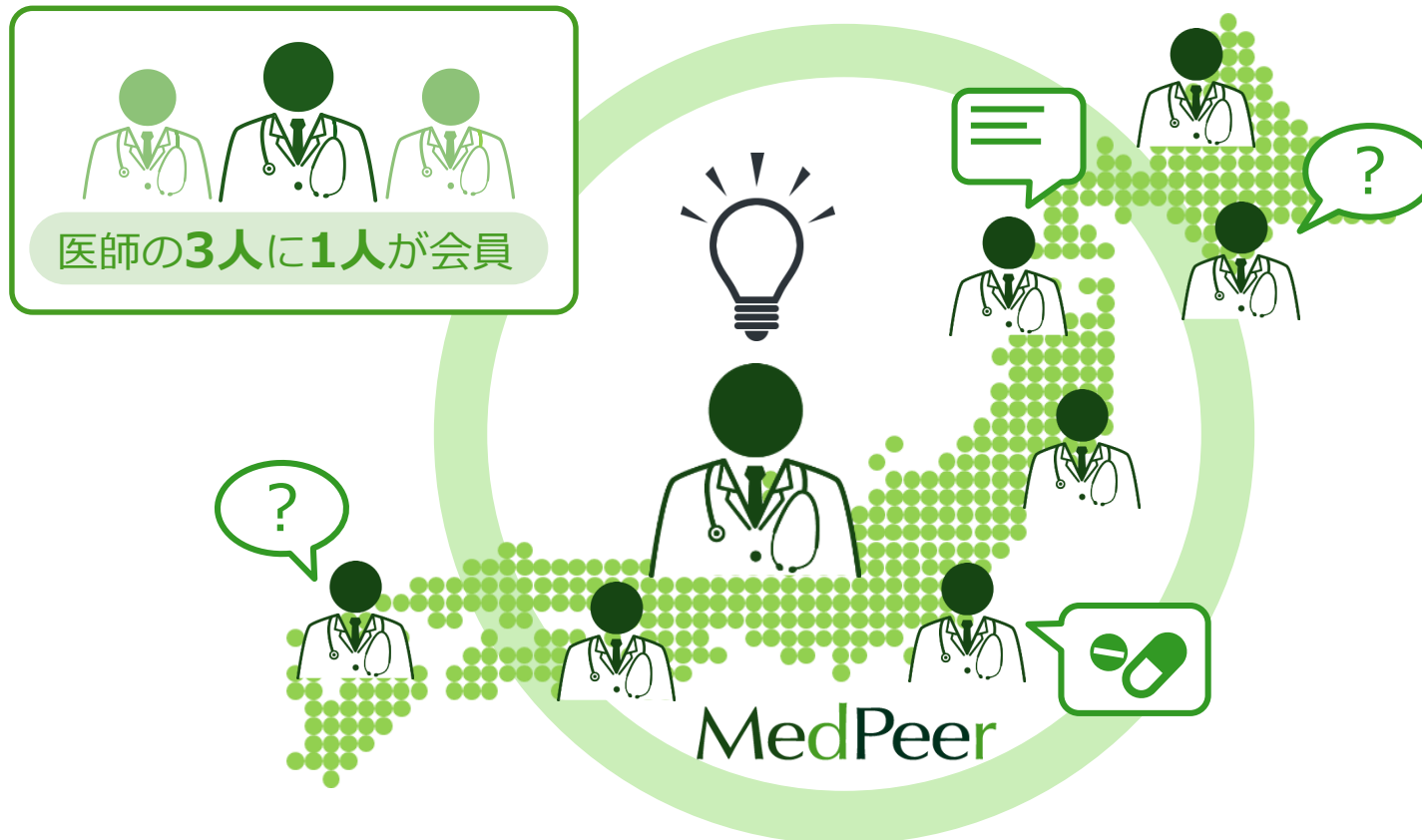
### サービス

### 事業内容

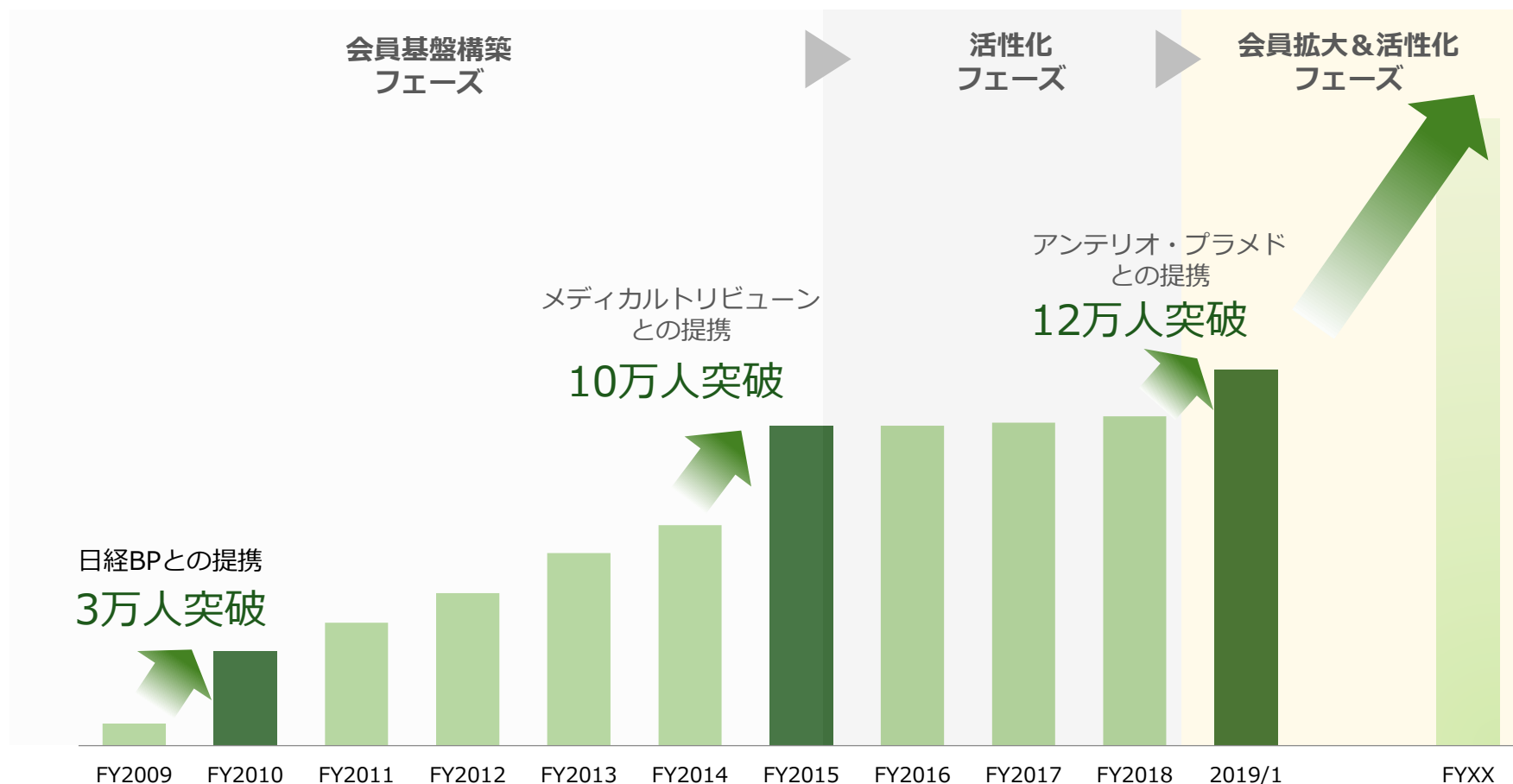
- 医師専用コミュニティサイト「MedPeer」
  - ・ 12万人の医師会員プラットフォーム
  - ・ 薬剤評価掲示板、症例相談等、医師集合知コンテンツ
  - ・ MedPeer朝日ニュース（朝日新聞社との共同運営）
  - ・ MedPeerキャリア など
- 企業向け「医師集合知」サービス
  - ・ 製薬企業向け マーケティング支援サービス
  - ・ 医師リサーチサービス
  - ・ 人材紹介会社向け 人材紹介機会の提供 など
- 医師によるオンライン医療相談プラットフォーム
- 企業・健康保険組合向け ヘルスケアサービス
  - ・ オンライン医療相談サービス
  - ・ オ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。



### 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。



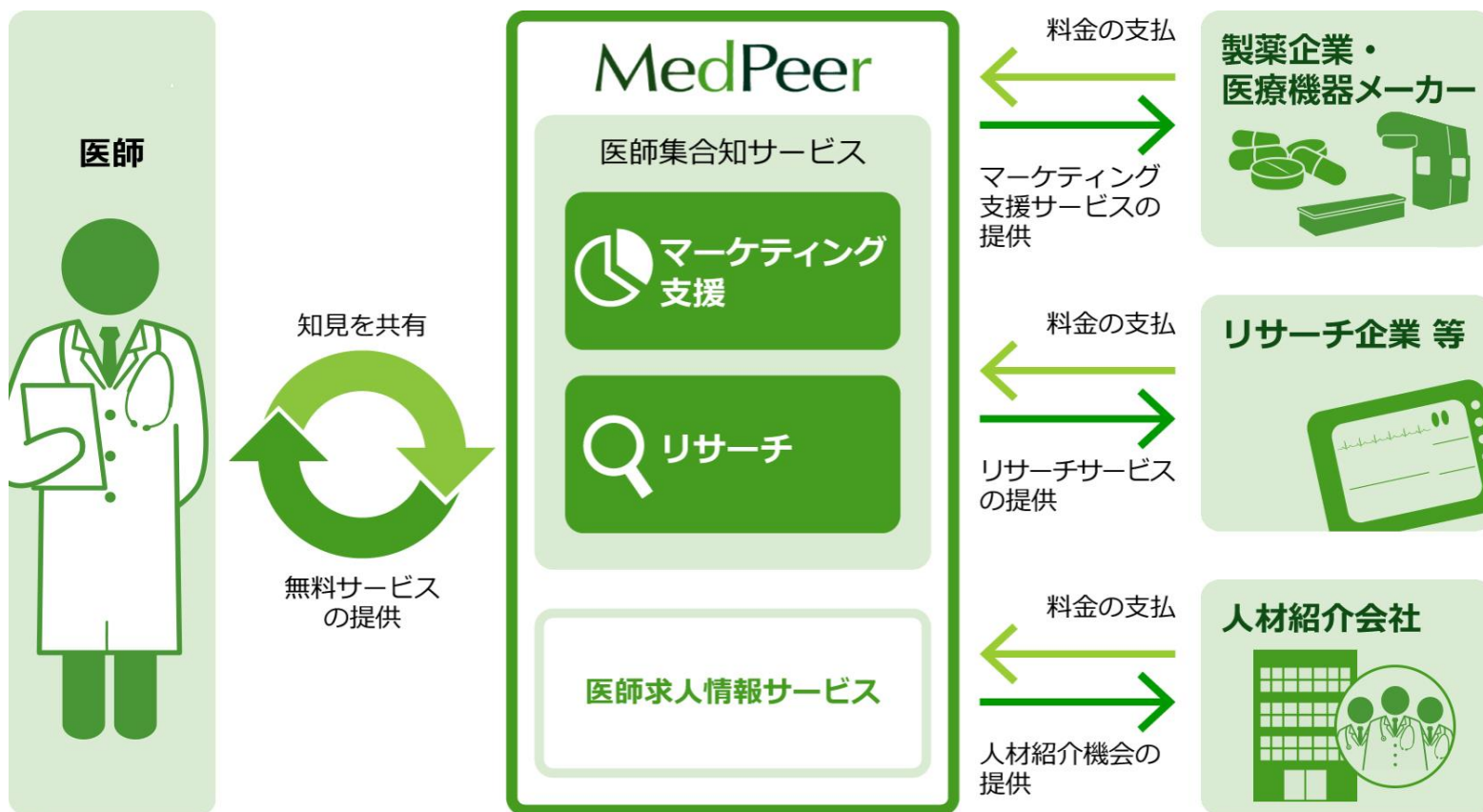
### MedPeer朝日ニュース

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



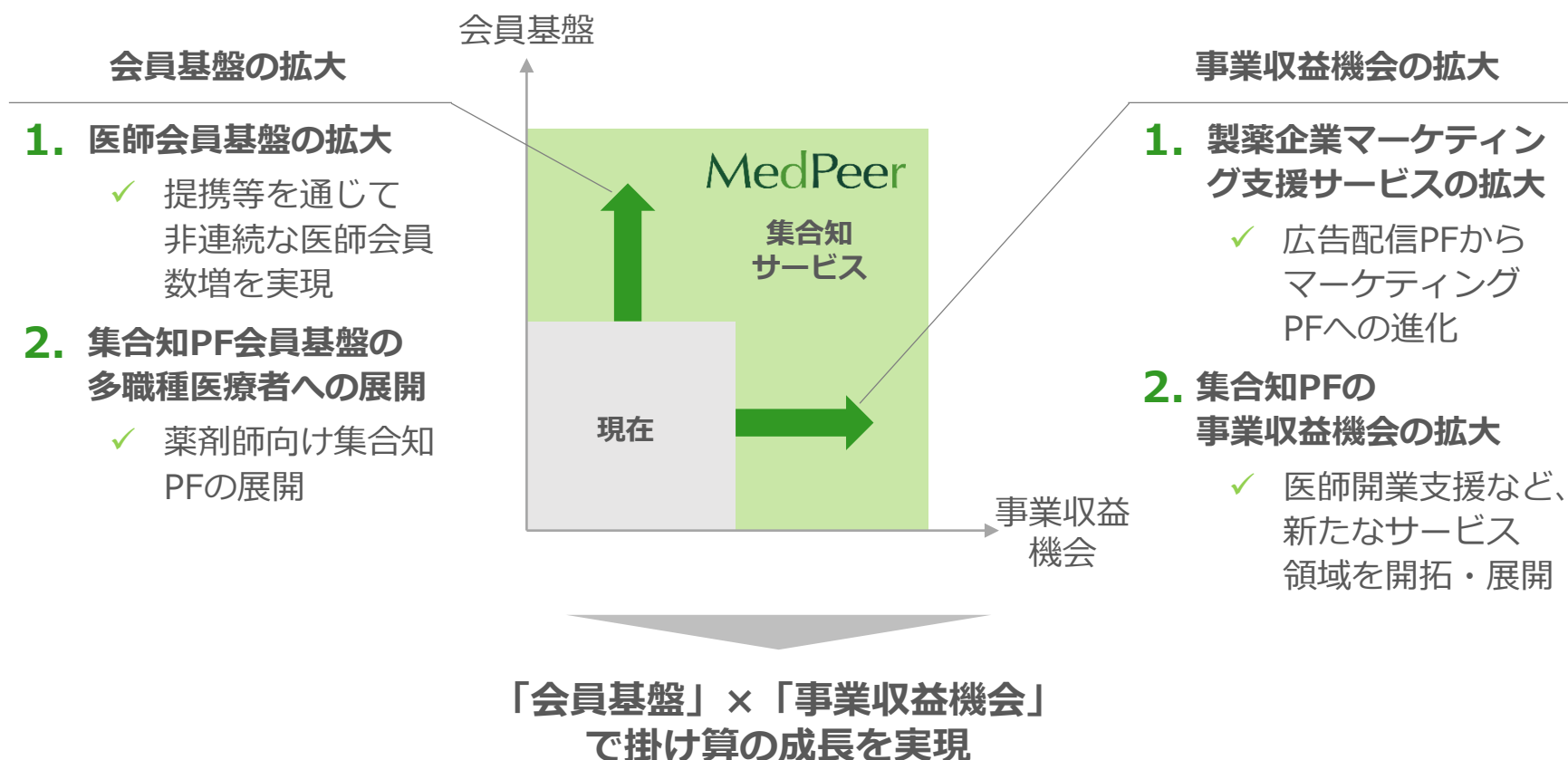
## 主要顧客は製薬企業

- 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、独自の特長保健指導を展開。
- 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

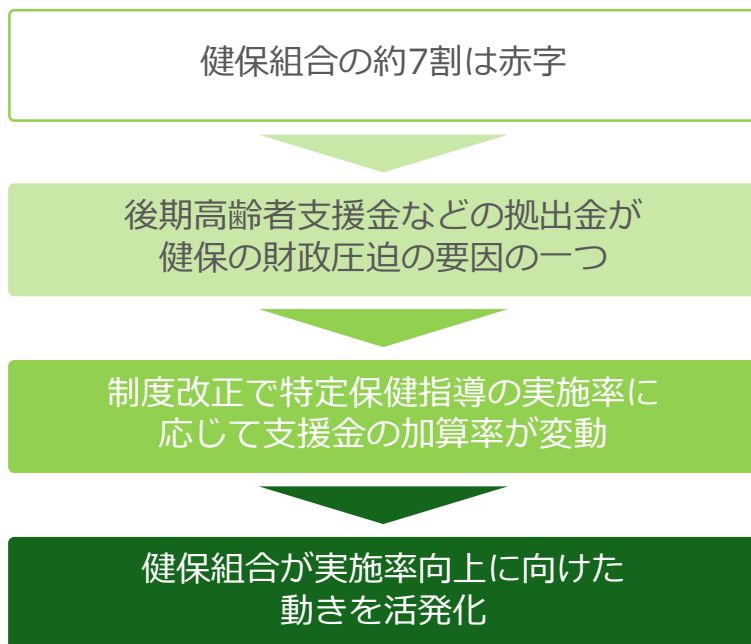


専用アプリで毎食アドバイス

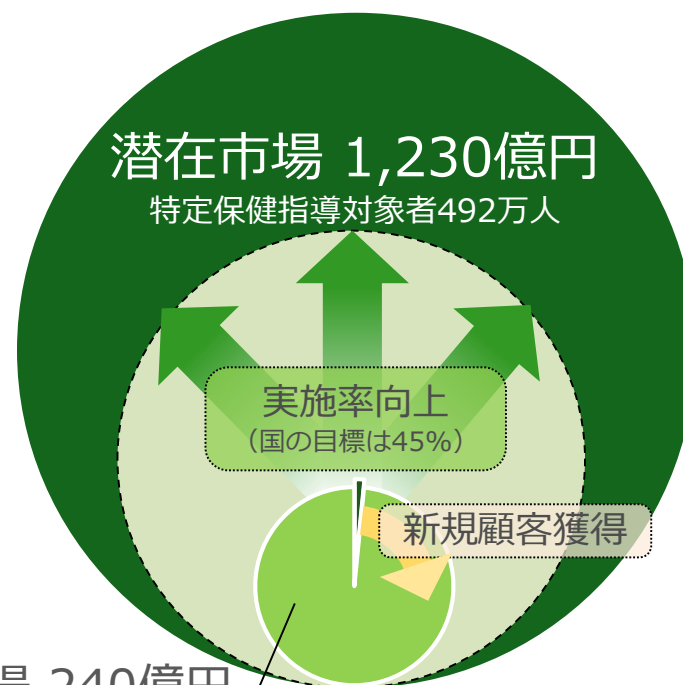


- 特定保健指導実施者は対象者の約19.5%。
- 厚労省は実施率向上施策の一つとして、特定保健指導の実施率に応じて後期高齢者支援金の加算率の見直しを実施。
- 実施率向上によって、特定保健指導の顕在市場が拡大すると想定。

## 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

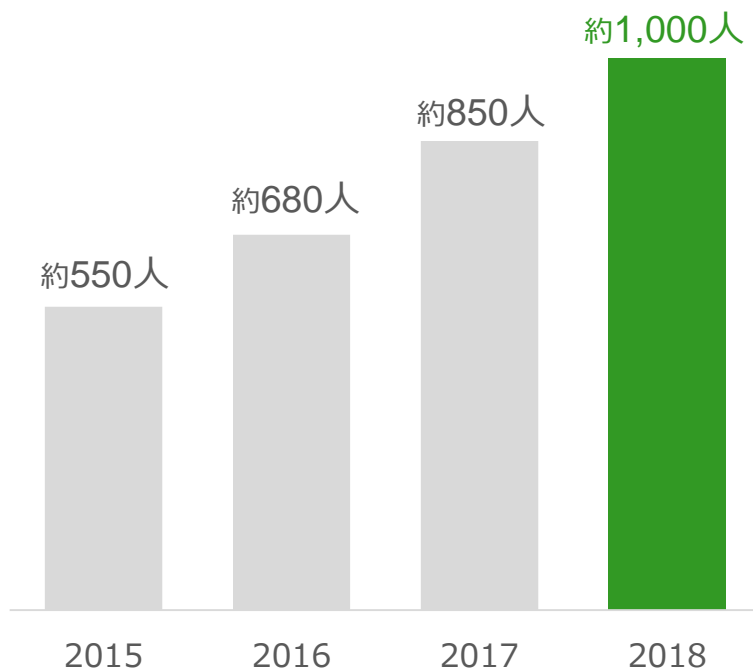
▼特定保健指導

▼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。