

2020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

グループ全体

- 事業規模拡大を最重要課題とする中、**四半期売上高の過去最高を更新**。
- 人材等への投資やオフィス拡張などのコスト増を増収でカバーし、**過去最高の四半期営業利益**を達成。

売上高 : 941百万円 対前年同期比 : 1.2倍
営業利益 : 183百万円 対前年同期比 : 1.1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。
- 医療機関支援や薬剤師/薬局支援などの各サービスの垂直立ち上げを推進。

売上高 : 691百万円 対前年同期比 : 1.2倍
営業利益 : 274百万円 対前年同期比 : 1.2倍

ヘルスケアソリューション事業

- Mediplatのfirst call利用件数、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。

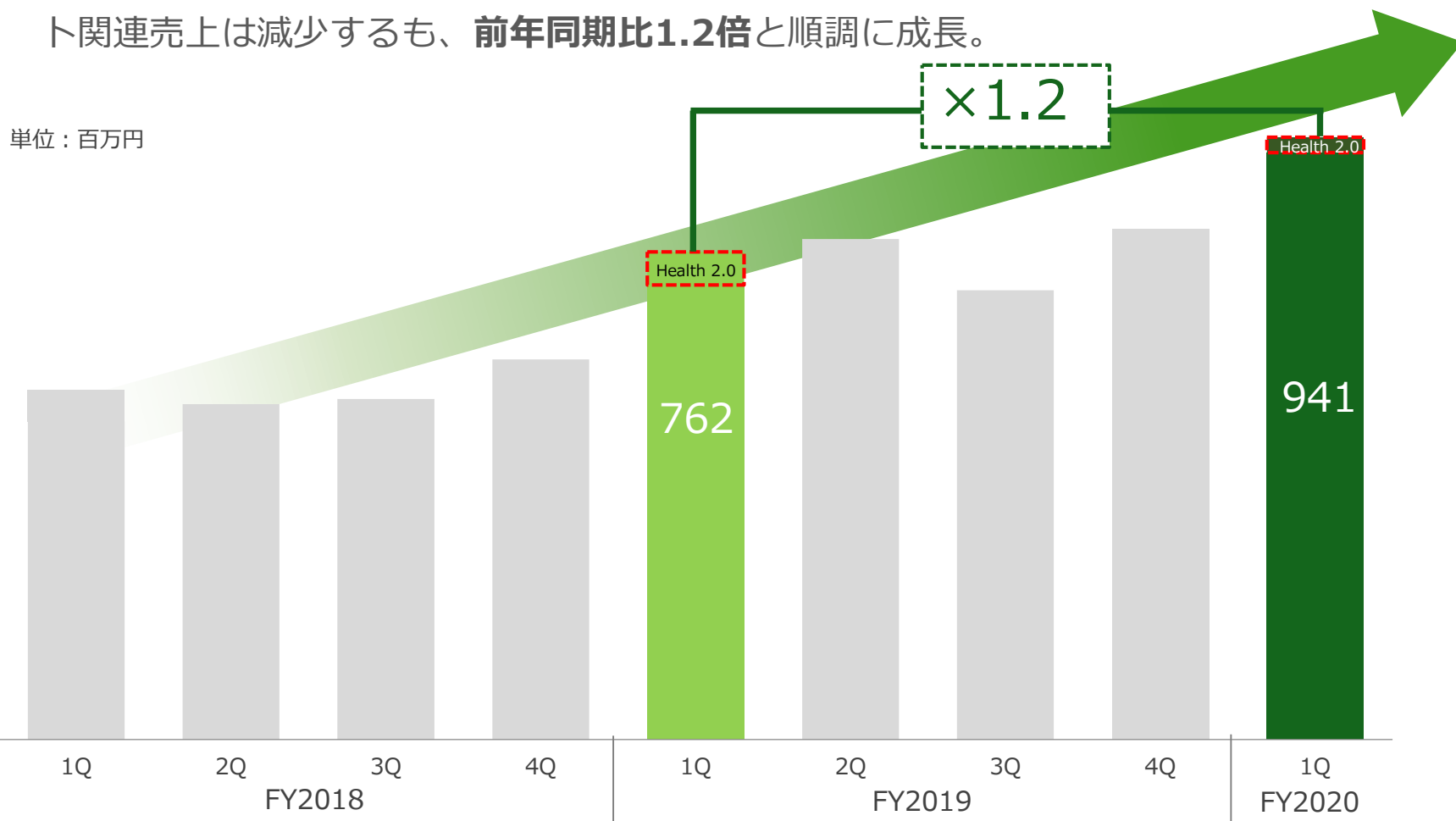
売上高 : 249百万円 対前年同期比 : 1.5倍
営業利益 : 33百万円 対前年同期比 : 1.7倍

- 売上高、利益ともに**四半期過去最高を更新**。
- オフィス拡張にともなう初期費用や人員増加などのコスト増を増収でカバーし、増益を実現。

単位：百万円

	第1四半期（3ヶ月）			
	FY2019	FY2020	増減	前年同期比
売上高	762	941	179	1.2倍
営業利益	174	183	8	1.1倍
営業利益率	22.9%	19.5%	-	▲3.4pt

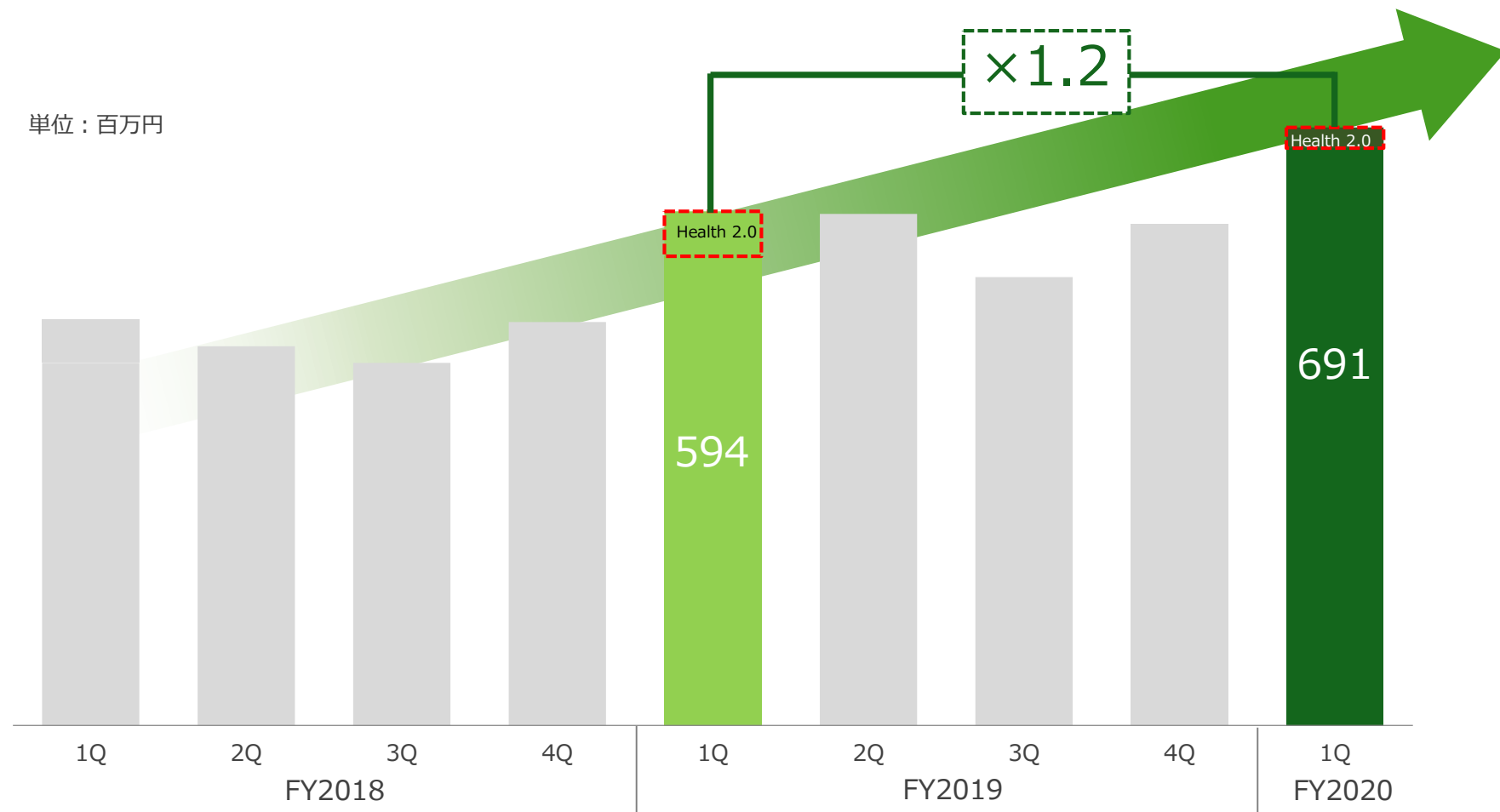
- 過去最高の四半期売上を更新。
- 今期よりHealth2.0を日経新聞社との共同開催に変更したとしたことに伴いイベント関連売上は減少するも、**前年同期比1.2倍**と順調に成長。



※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～

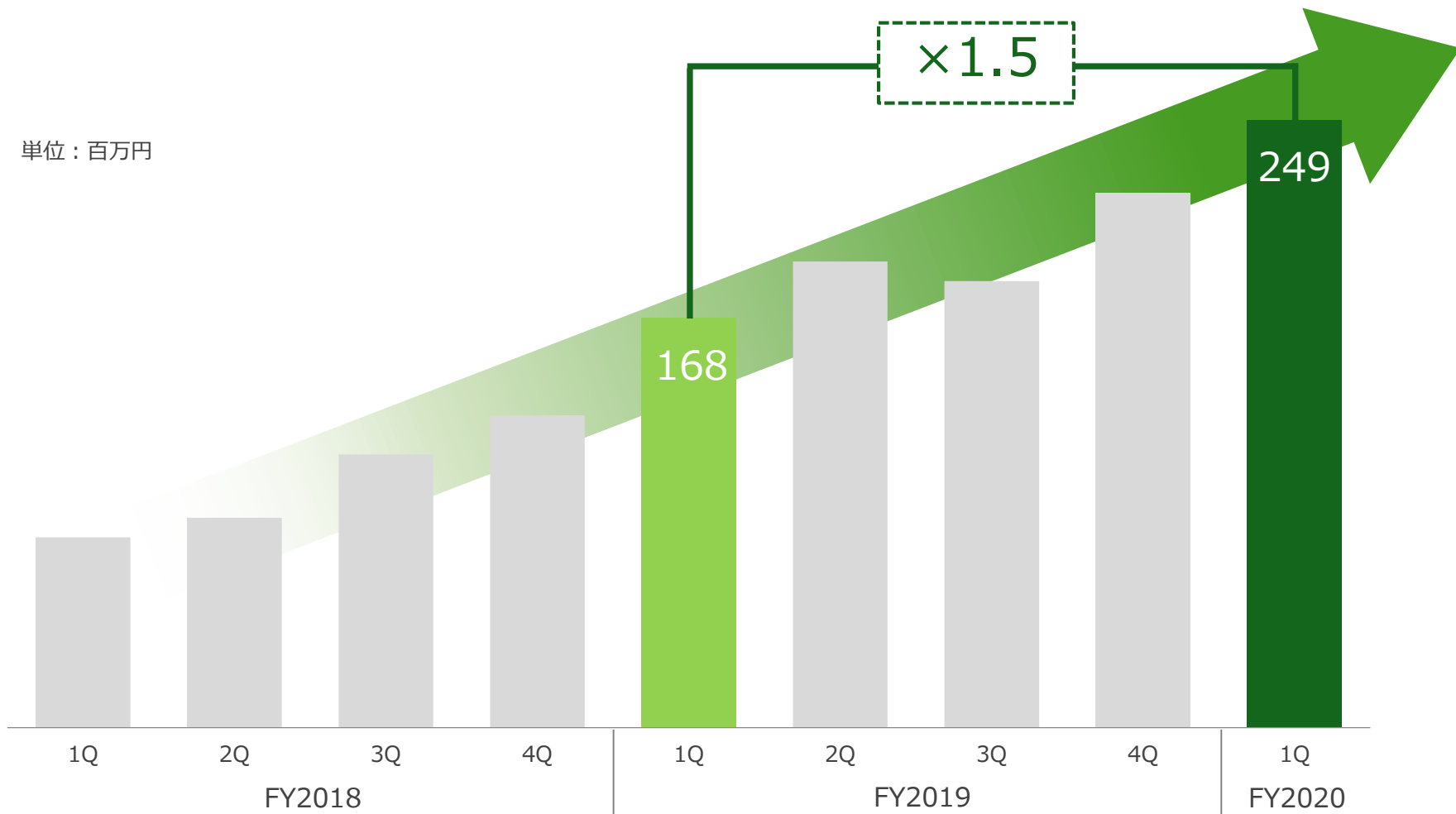
- Health2.0を日経新聞社との共同開催に変更したため、イベント関連売上は減少するも、薬剤評価掲示板を中心とした広告サービスの拡販により**対前年同期比1.2倍**に増収。



※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。

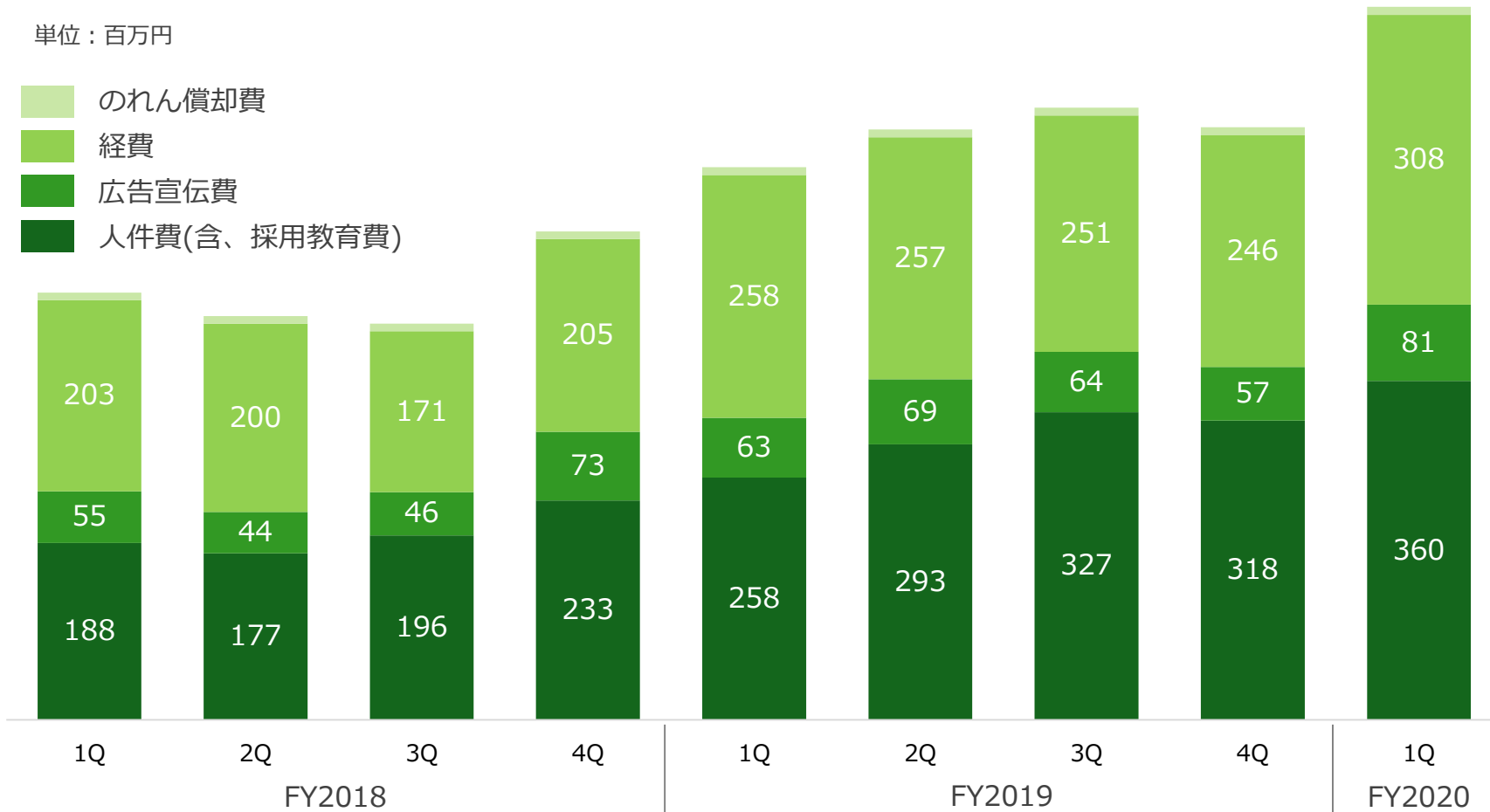
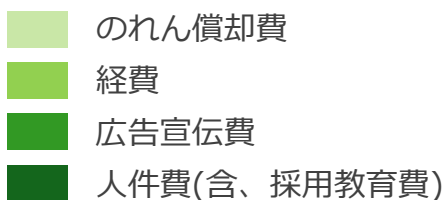
セグメント別売上推移 ～ヘルスケアソリューション事業～

- first call、特定保健指導とともに成長し、**対前年同期比1.5倍**と大きく成長。



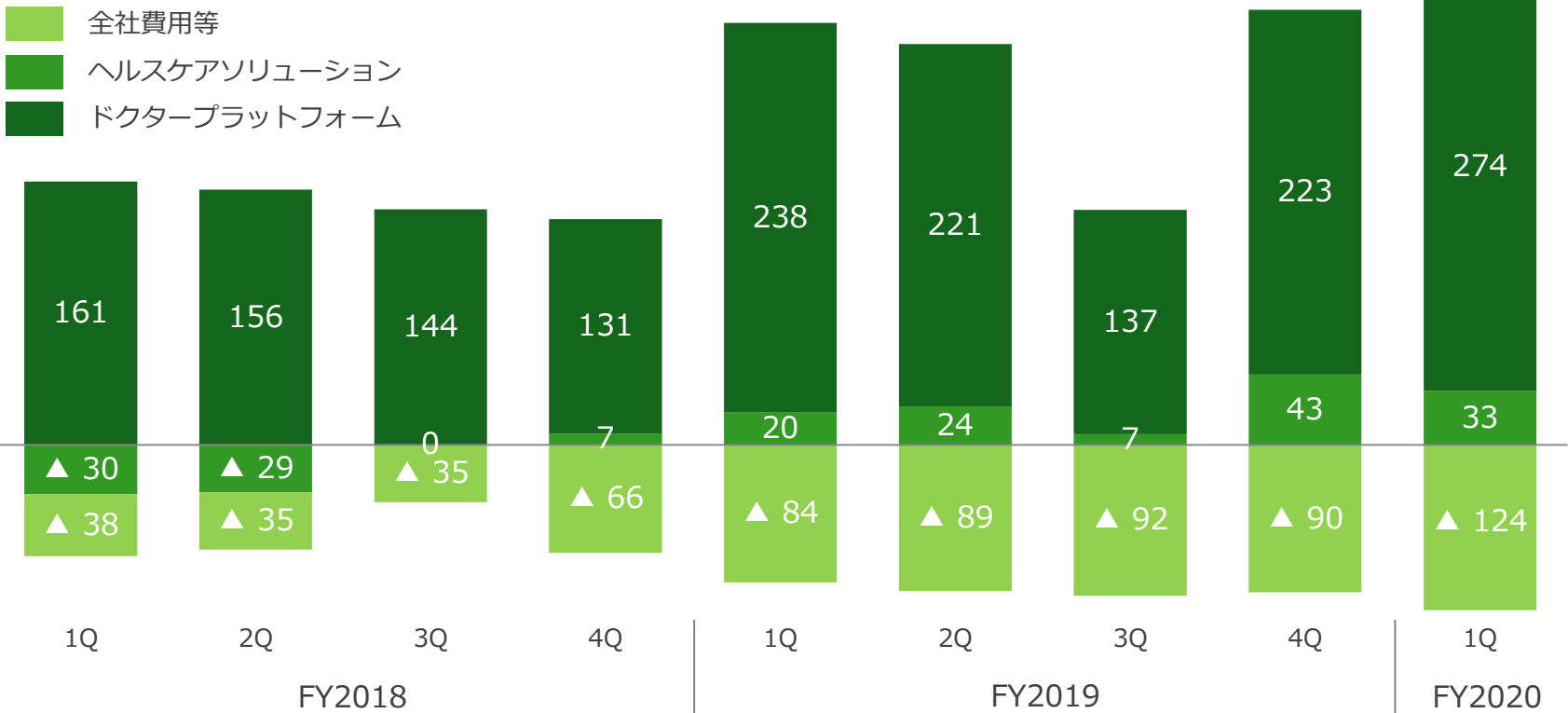
- 売上増に伴う直接原価の増加およびオフィス拡張費用等の発生により、経費は前Q比62Milの増加。

単位：百万円



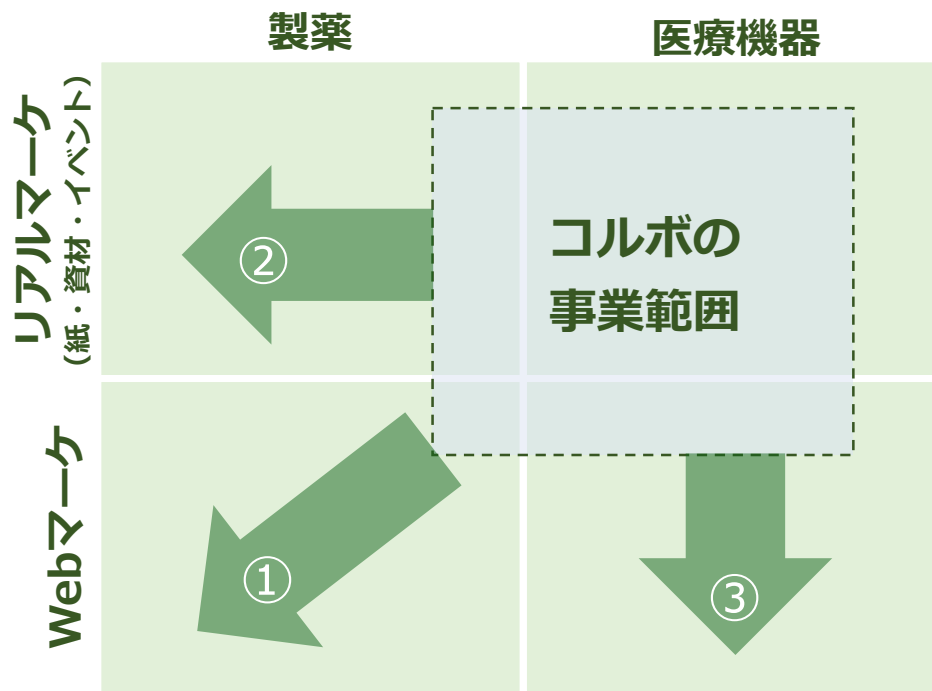
- ドクタープラットフォームは**増収増益を達成**。
- ヘルスケアソリューションは人件費、広告宣伝費等の先行投資を行った影響で減益となるも、事業拡大に伴い更なる増収増益を見込む。
- 全社費用等はオフィス拡張費用等の一時費用が増加。

単位：百万円



- 26年に亘り、医療コンテンツを制作してきた実績豊富な企業。
- 医療機器メーカーに対して添付文書などの紙資材や映像資材、学会等のイベントスペースの制作を中心に強い競争力を保持。
- 今後、メドピアのデジタルプロモーションを組み合わせ、製薬・医療機器両方におけるシナジーと、両社の強みを活かした新たな制作ソリューションの展開を実施。

コルボの事業領域とグループシナジーの創出イメージ



- ① コルボのコンテンツ制作実績を活用したMedPeerマーケティングPF化の推進。
- ② メドピアの既存取引先である製薬企業に対して営業を強化することによる事業拡大。
- ③ コルボの顧客基盤とメドピアのノウハウを活用し、医療機器メーカーのデジタルシフトを推進。

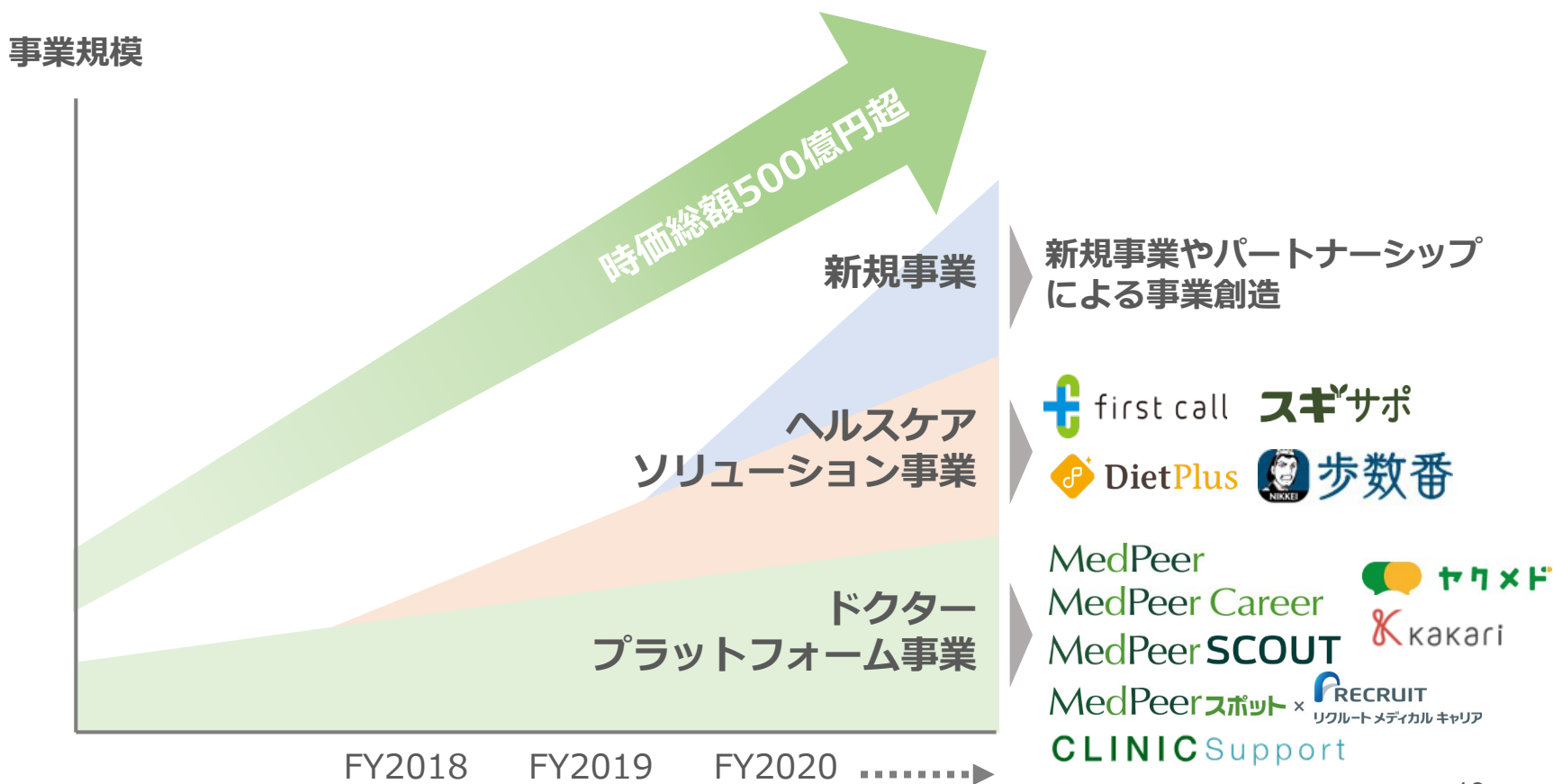
- 事業規模（売上）拡大を最優先事項とする中、医療コンテンツの制作実績が豊富なコルボをグループ化。
- 2Qよりコルボの財務数値（9か月分）を新規連結した結果、9億円の増収。
- のれん償却費を加味しても増益を見込む。
- 今後、制作案件の受注増加や医療機器メーカーとの取引拡大など、グループシナジーを追求することで更なる事業成長を加速。

単位：百万円

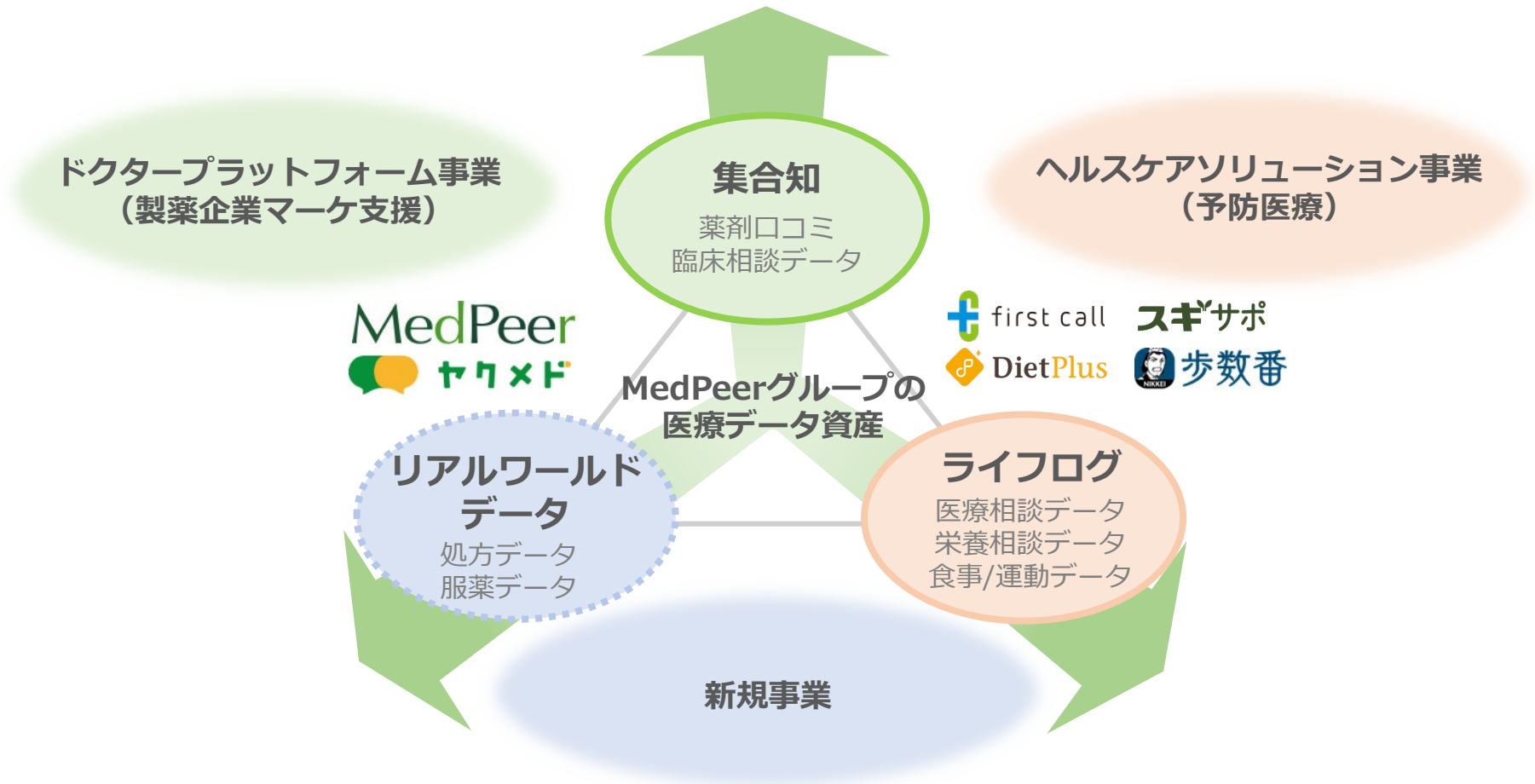
	FY2020 通期予想		
	当初	修正	増減
売上高	4,300	5,200	+900
営業利益	800	820	+20
親会社株主に帰属する純利益	500	520	+20

事業の状況

- 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」の既存事業領域に加え、M&Aやアライアンス等の推進により第3の事業ドメインを加え、**事業規模拡大に注力**するとともに、**今期に時価総額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・事業拡大を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

○ 「MedPeer」を活用した新たな価値提供

- ✓ MedPeer Channelなどの優良コンテンツの拡充に伴う会員基盤の拡大
- ✓ 製薬企業向け事業のPF化推進
- ✓ 医師キャリア支援や薬剤師・薬局支援など、医療機関支援サービスの拡充

ヘルスケアソリューション事業

○ FY2019に確立したビジネスモデルを基軸に更に拡大

- ✓ first callの産業保健支援PF化を推進
- ✓ ライフログプラットフォームのパートナー拡充
- ✓ IT化の推進による特定保健指導サービスの強化

提携・M&A

○ パートナーシップによる事業推進と新たな事業創造

- ✓ 日医工とのパートナーシップを基軸としたkakari事業の垂直立ち上げ
- ✓ M&Aの推進による事業拡大

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 ～事業戦略の進捗～

- 期初に掲げた事業戦略を着実に遂行。

主な事業戦略

1. 「MedPeer」を活用した新たな価値提供

- ✓ 優良コンテンツの拡充で医師会員のすそ野を拡大
- ✓ 提携等による非連続な成長を推進

2. 製薬企業向け事業のPF化の推進

- ✓ コンテンツ制作実績などをもとに製薬企業のビジネスパートナーへと変革

3. 医療機関支援サービスの拡充

- ✓ 4つの医師キャリア支援サービスの本格展開
- ✓ 非製薬企業向けサービスの強化

1Qにおける主な成果

- MedPeer Channel、クイズ等のコンテンツの拡充により、**アクティビティは増加傾向**

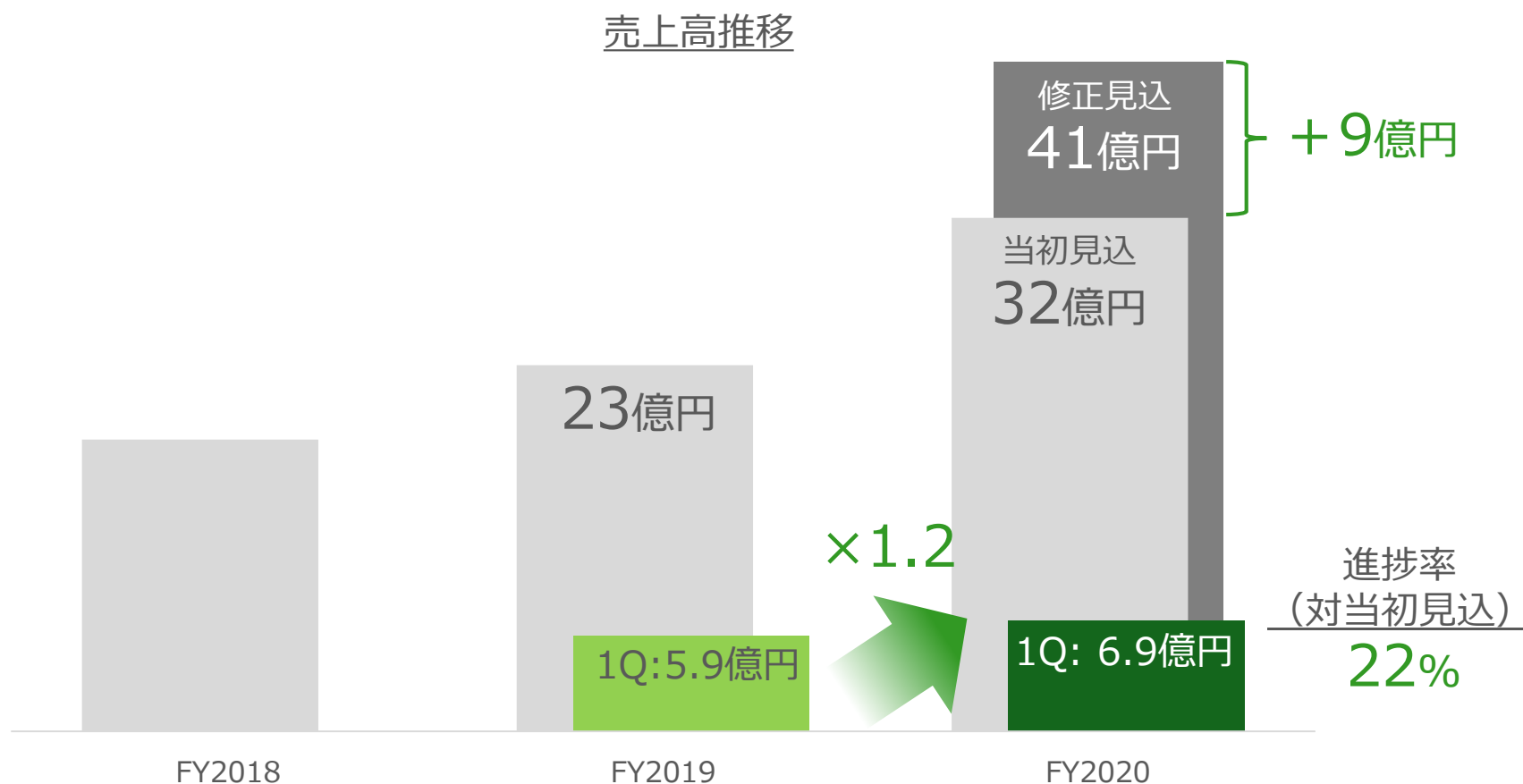
- コンテンツ制作で豊富な実績を持つコルボを子会社化することにより、**制作から配信までワンストップでサービス提供が可能な体制を確立**

- リクルートメディカルキャリアと提携によるSpotサービスを開始
- 日医工との提携により、kakari加盟店舗拡大に向けた体制を構築

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1.2倍**に成長。
- FY2020当初計画の32億円に対し、**進捗率は22%**と堅調に推移。
- 2Qよりコルボの財務数値（9か月分）を新規連結し結果、FY2020計画を**+9億円の41億円**に修正。



ドクタープラットフォーム事業

～「MedPeer」を活用した新たな価値提供～

- MedPeer Channelやクイズなどのコンテンツを拡充。
- 番組ごとの視聴数等をもとにチューニングを実施。
- 既存会員の更なるアクティブ向上とともに、潜在的利用者の取込を推進。



プライマリ・ケアに関わる多面的な問題を取り上げ、
将来の医療ニーズや今後の医療のあり方など、全国の
医師会員や学会員の学びに繋がるコンテンツを提供

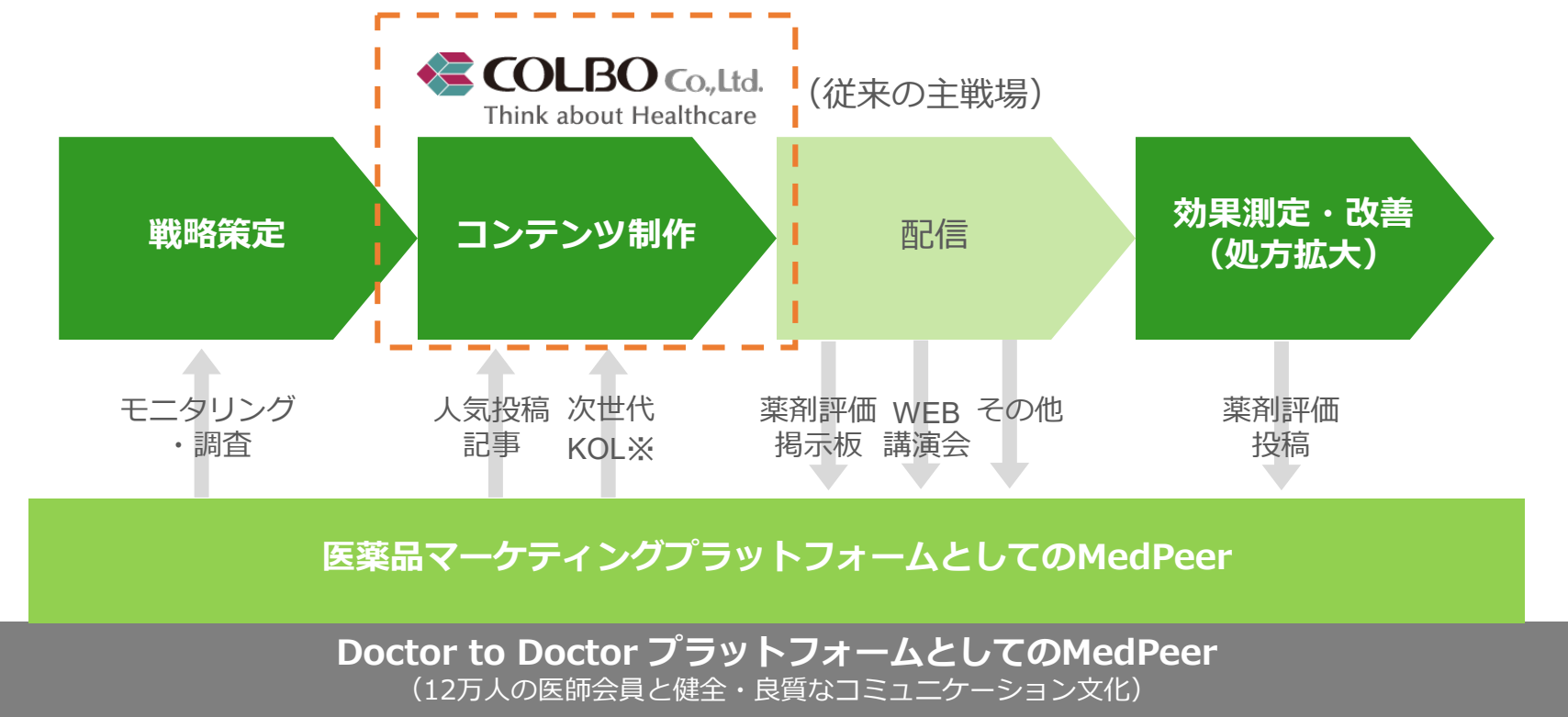


日頃から気になっている医師や医療に対する疑問を、
MedPeer医師会員に対して実施したアンケート結果を
もとにトークを繰り広げる、双方向型の医師限定バラ
エティ番組

ドクタープラットフォーム事業 ～製薬企業向け事業のPF化の推進～

- 豊富なコンテンツ制作実績があるコルボを子会社化することで、マーケティングPF実現に向けた強固な体制を構築。
- 製薬企業のみならず、医療機器メーカーに対するサービス展開も加速。

マーケティングPFの展開イメージ

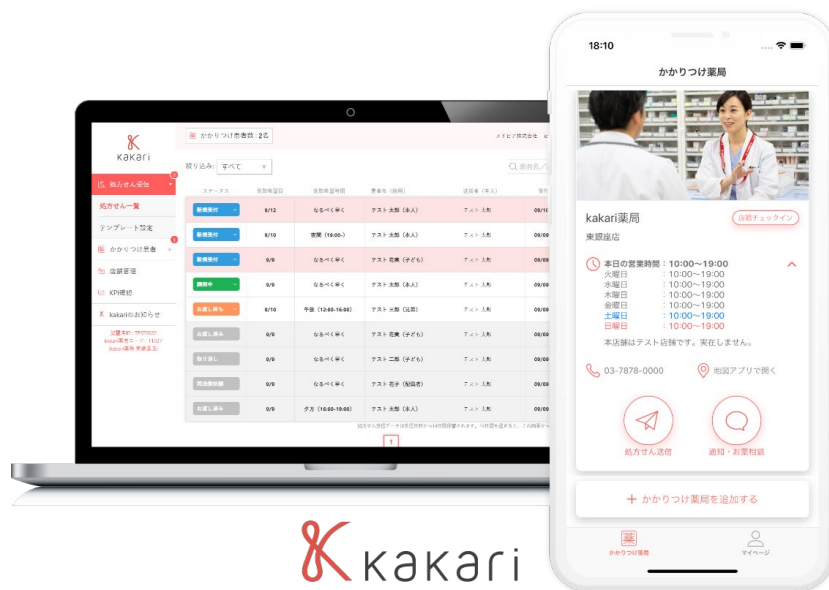


※KOLはKey Opinion Leaderの略で、医療業界で多方面に影響力を持つ医師のことを指します。

ドクタープラットフォーム事業 ～医療機関支援サービスの拡充～

- 4月の診療報酬改定、今秋の改正薬機法施行を見据え 11月に服薬フォロー支援機能、2月に電子お薬手帳機能を付加。かかりつけ薬局に必須の、服薬情報の一元管理から服薬フォローまでを一気通貫で支援するサービスに。
- パイロット期間を経て、2月から日医工との共同拡販を本格化。

kakariの画面イメージと主な機能

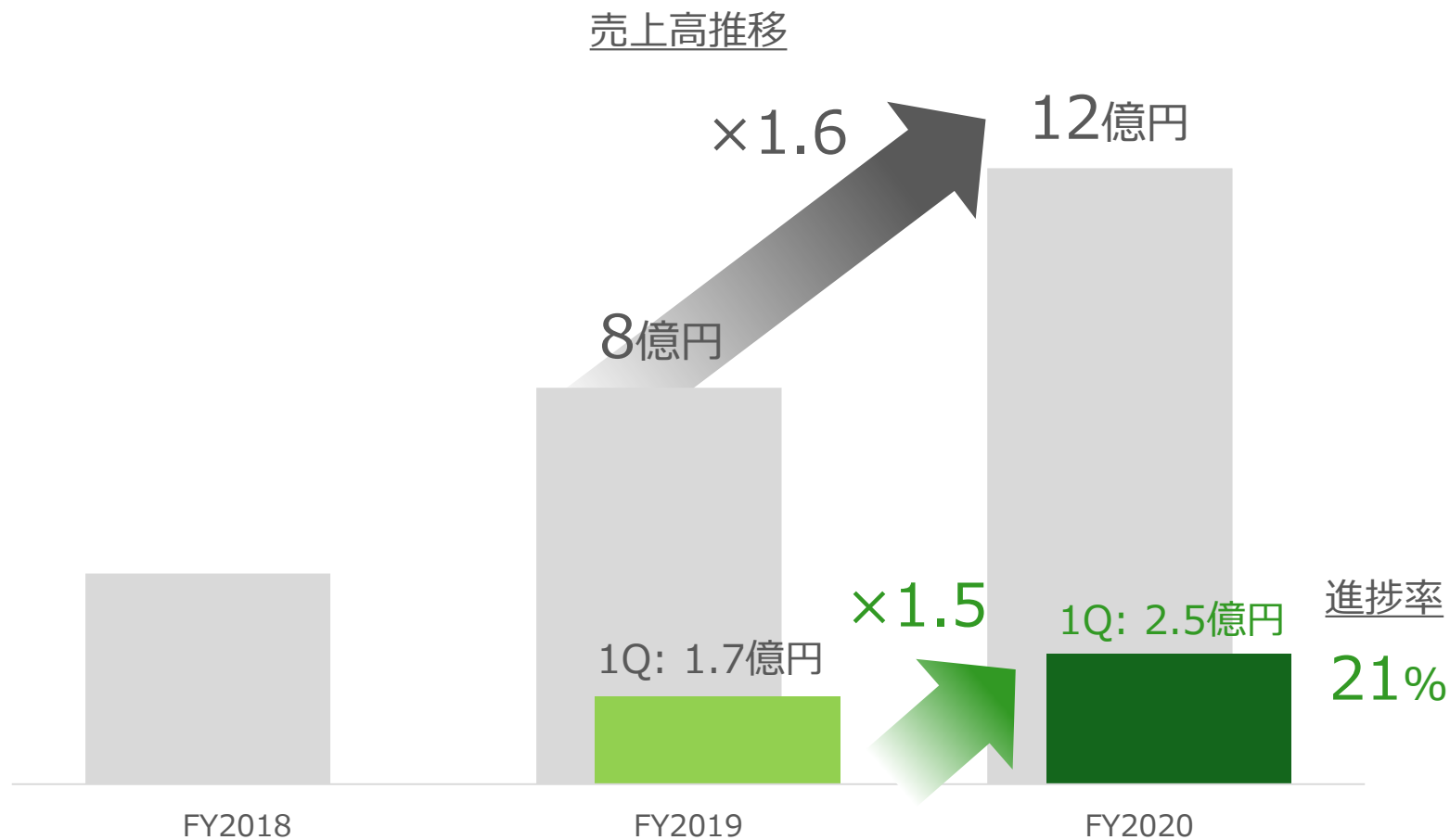


- ✓ **処方せん送信**
事前に処方せんを送ることで、待ち時間を減らせる機能
- ✓ **お薬相談**
いつもの薬局の薬剤師さんに薬に関わる不安や不調を質問することが出来る機能
- ✓ **服薬フォロー**
改正薬機法により義務化される服薬フォローの実施を支援する機能
- ✓ **電子お薬手帳**
患者さんの服薬情報をkakari上で一元管理できる機能

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1.6倍**に成長。
- FY2020計画の12億円に対し、**進捗率が21%**と堅調に推移。



ヘルスケアソリューション事業

～事業戦略の進捗～

- Mediplat、FitsPlusの双方で順調に基盤を拡大。

主な事業戦略

1Qにおける主な成果

MEDIPLAT

1. first callの産業保健支援PF化

- ✓ 優良コンテンツの拡充で医師会員のすそ野を拡大
- ✓ 提携等による非連続な成長を推進

- 2019/12の法人/健保契約件数は**454件**、昨年対比**2.6倍**に伸長
- PKSHAと共同で医師の回答文案作成をサポートするAIシステムの開発に着手

MEDIPLAT

2. ライフログPFのパートナー拡充

- ✓ スギ薬局、日経新聞社との顧客基盤を生かしたサービスの確立
- ✓ パートナー企業の拡大で成長を加速

- 「スギサポwalk」を活用したO2Oプロモーションの拡販

FitsPlus

3. 特定保健指導サービスの強化

- ✓ 強みを活かした事業展開で市場成長スピードを凌駕する事業成長を実現

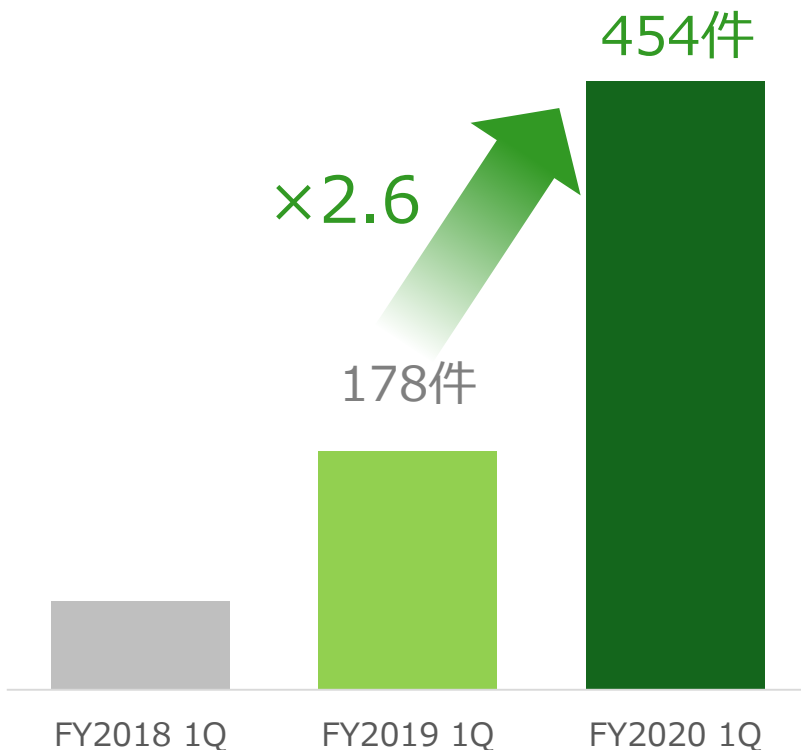
- 2020/1Qの特定保健指導の実施件数が**5,992件**、昨年対比**1.5倍**に伸長

ヘルスケアソリューション事業

～ MEDIPLAT first callの産業保健支援PF化～

- 利用企業を着実に獲得し、前年同期比2.6倍の454件に増加。
- PKSHA Technologyのアルゴリズムモジュールを活用したAIシステムを開発することで、医師は独自AIシステムが提示した文案を活用して回答することができるようになるほか、過去の相談履歴を元にした精度の高い回答をスピーディーに行うことが可能に。

first callの法人/健保契約件数



AIシステムを活用した取り組み

first callに蓄積した
相談事例

PKSHAの
アルゴリズム
モジュール

複数の回答候補を自動で医師に提示

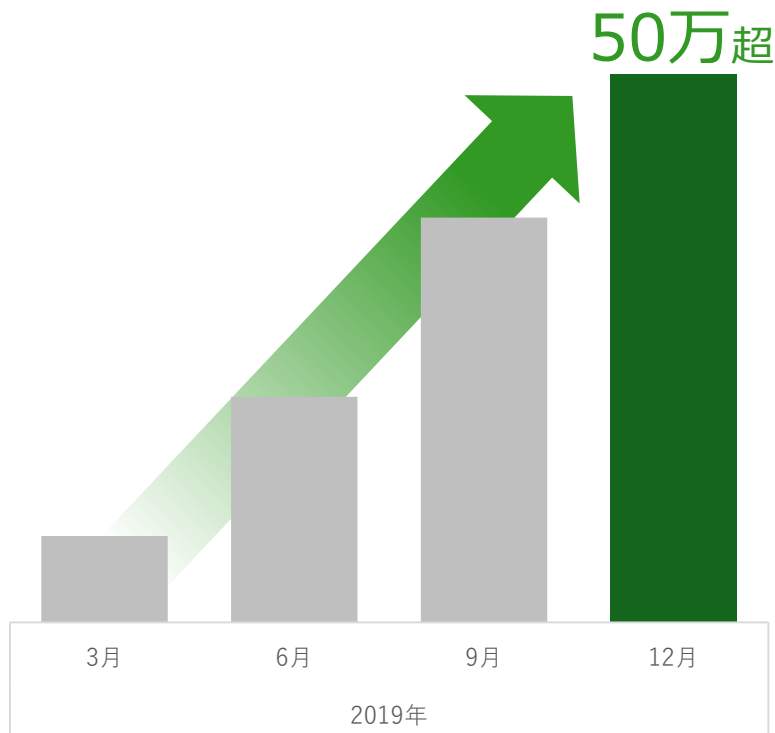
医師はその回答候補を参考にユーザーへの回答を作成することで、より効率的に健康相談を実施することが可能に

ヘルスケアソリューション事業

～ MEDIPLAT ライフログPFのパートナー拡充～

- 歩数記録アプリ「スギサポwalk」が、リリースから9か月で50万ダウンロードを突破。
- バーチャル・ウォーキングラリーをゴールするとお得なクーポンがもらえる「チャレンジラリー」や、チェックイン機能を活用したO2Oのマーケティングを展開。

スギサポwalkDL推移



スギサポwalkを活用したO2Oマーケティング

ナショナルクライアントを中心に
販売促進や来店促進を実現。

Let's walk! 特茶リズム ウォーク

10,000名様に 10/1 [火] START
特茶無料クーポンを
ゴールでプレゼント!

さっそくアプリをダウンロード!

SugiSapo Walk コラボラリー ラリー達成で“全員”にクーポンプレゼント!

第1弾 生理用品の歴史
第2弾 睡眠と生理の悩害
第3弾 生理あるある
第4弾 身体の悩害

アプリをダウンロードして参加しよう! キャンペーン期間: 2020/1/1-31

スギ薬局にチェックインすると
お好きな花王グループ商品
最大 15%OFF
クーポンプレゼント!
12/31(日)まで

スギ薬局 x KAO

アフラックのお店*に
チェックイン&ご来店で
直美とタック
プレゼント!
PUSHして
ほすわよ
11/14(土)まで!

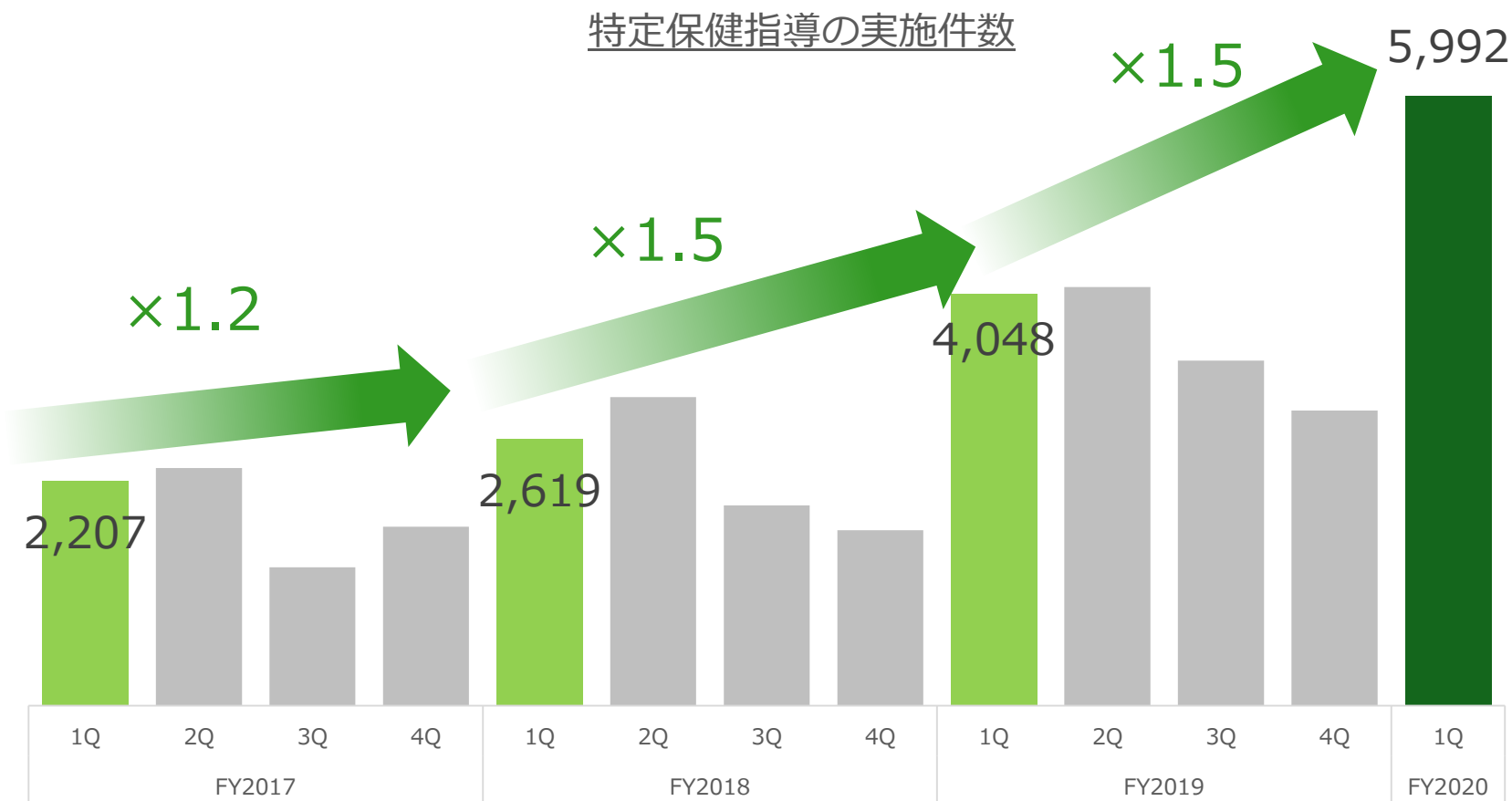
Afac

*大好業店舗のみ

ヘルスケアソリューション事業

～ FitsPlus 特定保健指導サービスの強化～

- 2016年10月の子会社化後、ITの利活用、管理栄養士の質、オペレーションの質が評価され、指導件数が増加。今Qも昨年対比**1.5倍**、**過去最高件数を更新**。
- 2Q以降も継続して前年を大幅に上回るペースでの成長を想定。



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、 株式会社コルボ
関連会社	株式会社medパス
従業員数	199名（連結、2020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。

事業内容

● メドピア株式会社

※ 東証マザーズ上場

- 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
- 製薬企業向け マーケティングサービス
- 人材紹介会社向け 人材紹介機会の提供



株式会社Mediplat

※ スギホールディングス(株)とのJV

- 医師によるオンライン医療相談プラットフォーム
- オンライン産業医サービス
- アプリストレスチェックサービス
- ライフログプラットフォームサービス

株式会社フィッツプラス

- 健康保険組合向け特定保健指導サービス
- 食生活指導メディア
- 食生活指導アプリサービス

株式会社コルボ

- 医薬品・医療機器メーカー等をクライアントとする学術的エビデンスに基づいた各種制作事業
→ グラフィック、映像、スペース、Web



- 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

MedPeer スポット × RECRUIT
リクルートメディカル キャリア

ヤリメド

kakari

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

first call

DietPlus

スキサポ

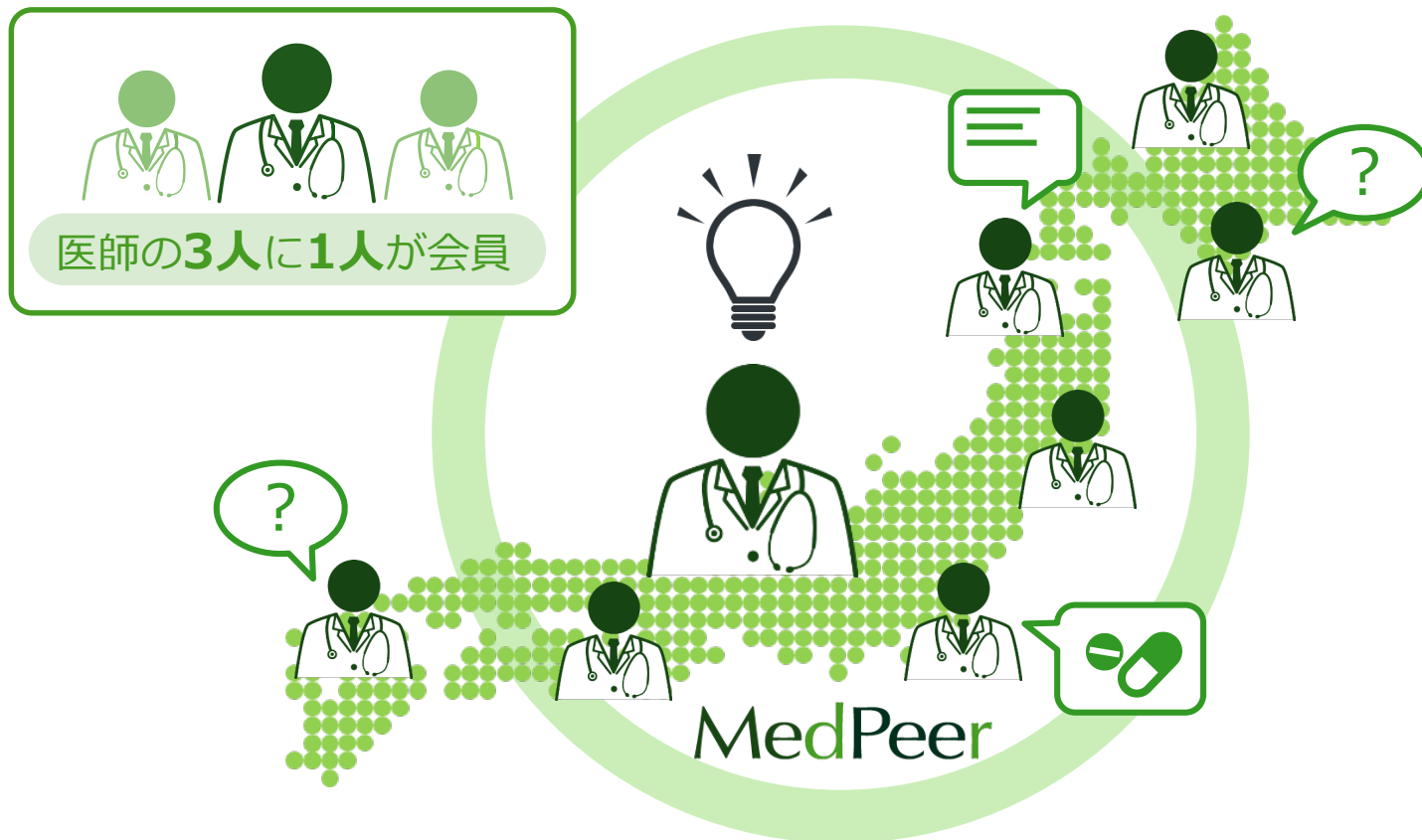
歩数番

ドクタープラットフォーム事業

医師専用コミュニティサイト「MedPeer」

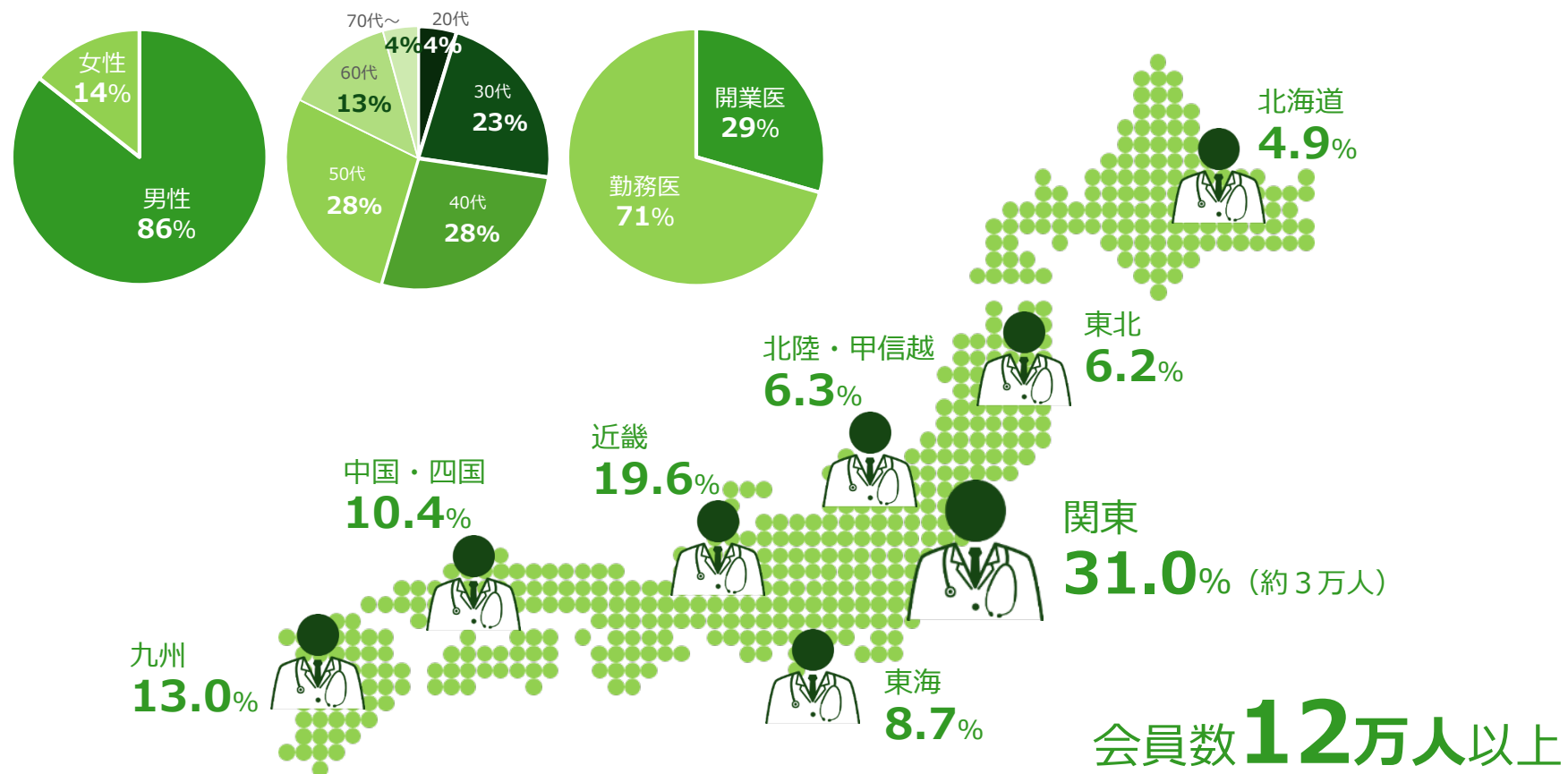
MedPeer

- “一人の医師の疑問は多くの医師の疑問かもしれない”をコンセプトに、全国の医師が地域や専門を超えて臨床経験を共有するオンラインプラットフォーム。
- 現在、国内医師の3人に1人にあたる12万人以上の医師が参加。



「MedPeer」の医師会員属性

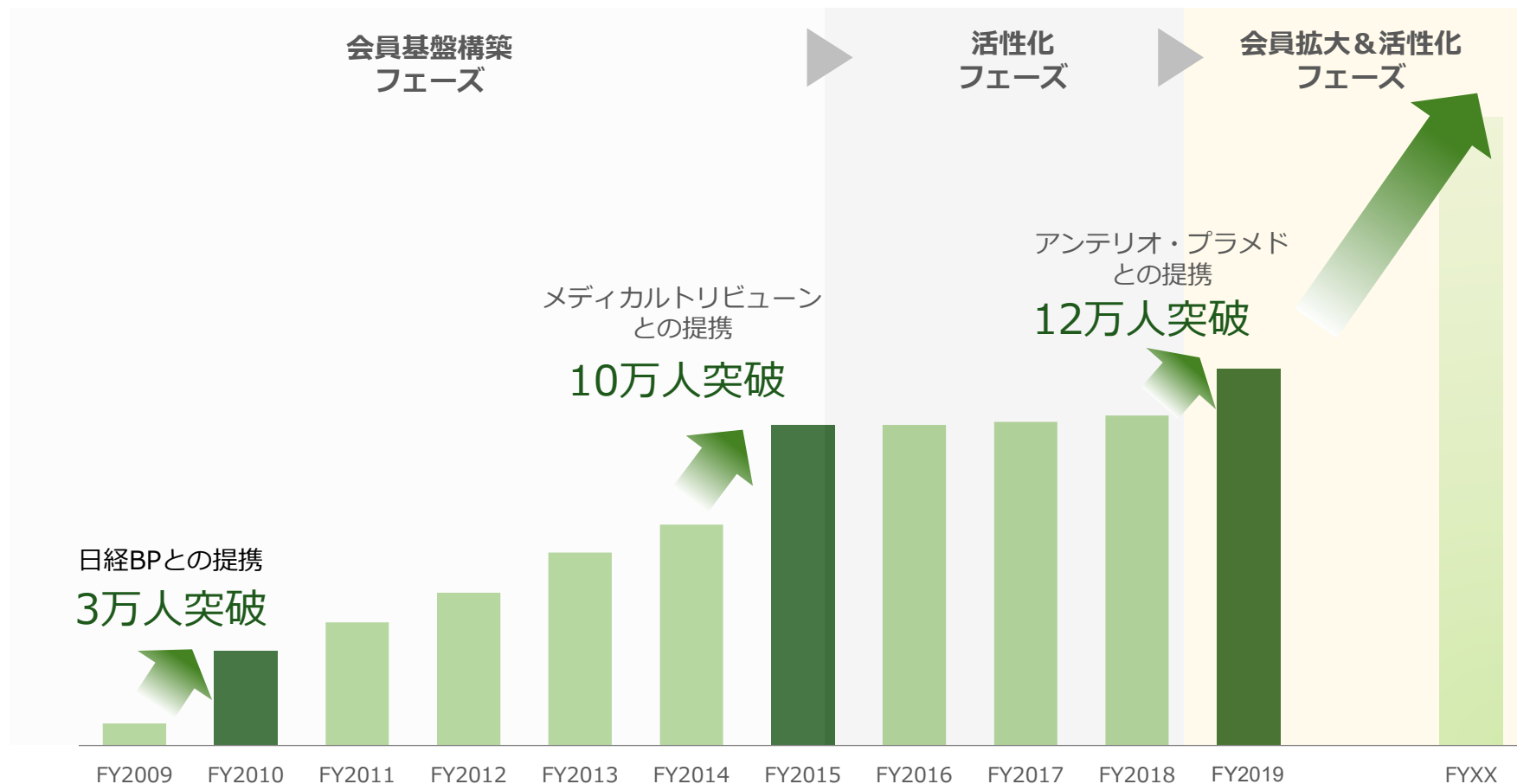
- 12万人の医師会員*の属性分布は、日本の医師全体のほぼ縮図。
- 入会時の厳重な医師資格認証により、コミュニティの質を維持。



* 医師会員とは、「MedPeer」が情報配信できる医師であり、MedPeerに登録をする医師会員および提携先の医師会員のことを言います。

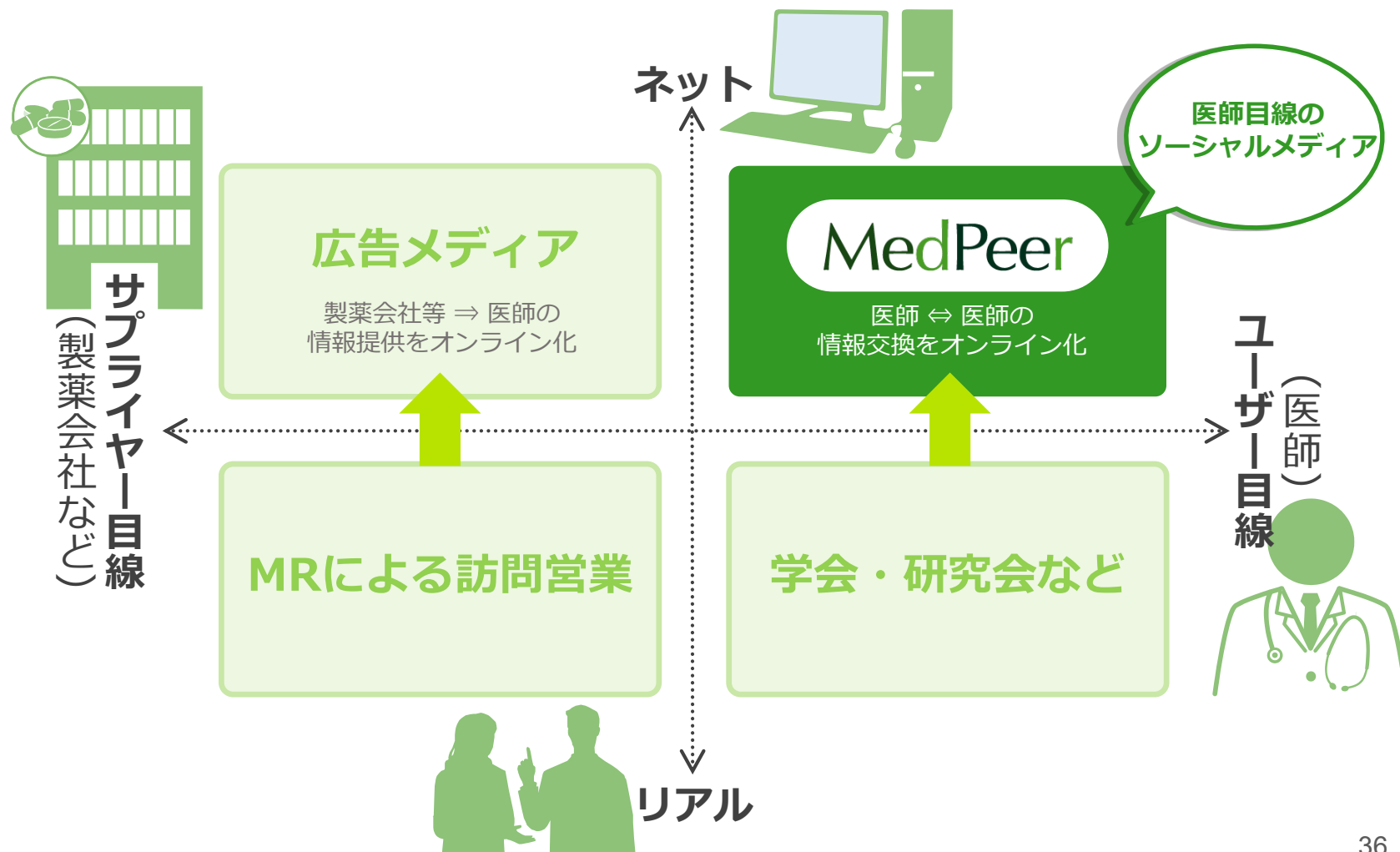
「MedPeer」の医師会員基盤の変遷

- 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。



「MedPeer」の独自のポジショニング

- 医師向けのメディアの中でMedPeerは、ユーザーである医師の投稿でコンテンツが生成されるUGC型（ユーザー参加型）のソーシャルメディアであることが特徴。



「MedPeer」の臨床支援サービス

● MedPeerでは、薬剤の口コミや症例相談など、多様なテーマで医師同士が経験やナレッジを共有。全国の医師の「集合知」が、最適な治療法の決定をサポート。

薬剤評価掲示板

口コミ件数60万件以上。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。



Web講演会

講演会ライブ配信で、様々な医療従事者から医療の最先端情報を入手。



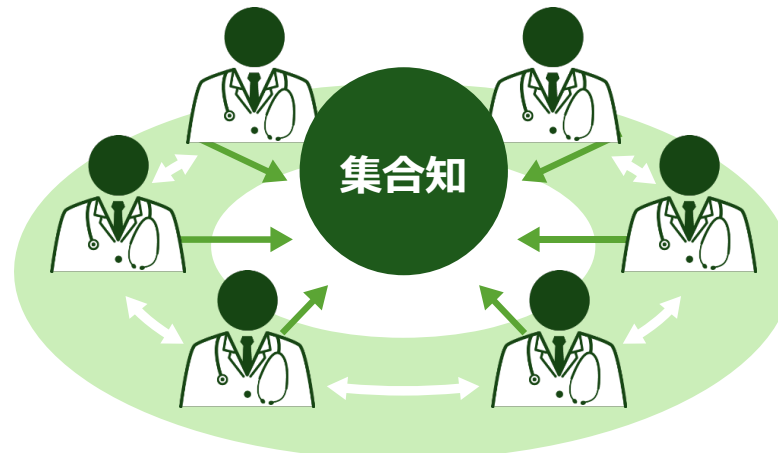
症例相談(Meet the Experts)

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

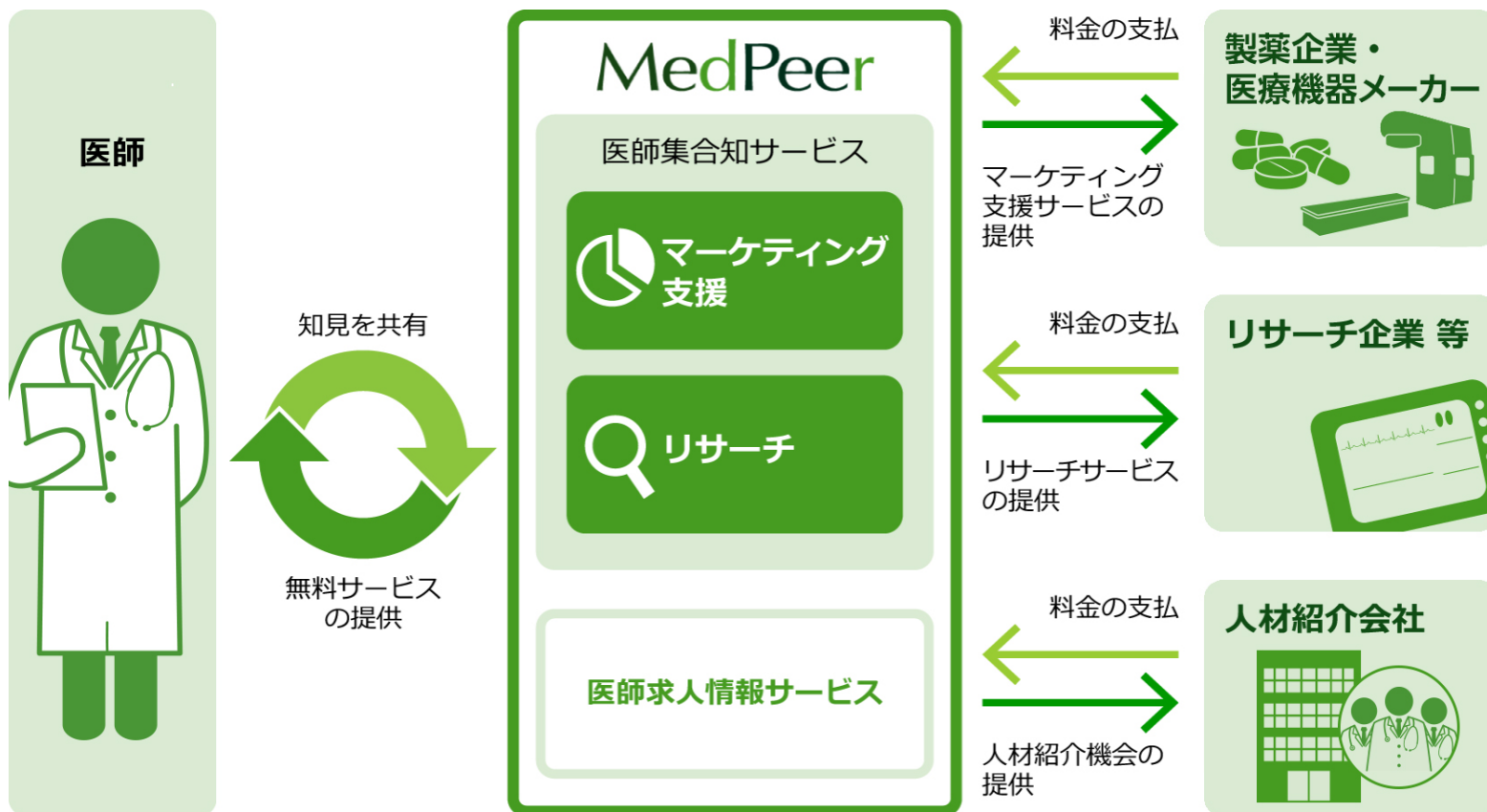
朝日新聞による全国の医療関連ニュースを医師向けに配信



MedPeer

「MedPeer」のビジネスモデル

- 製薬企業をはじめとする企業向けに、MedPeerのプラットフォームを活用した医師への情報訴求機会や医師集合知など、多様なマーケティングソリューションを提供。



「MedPeer」のキャリア/開業・経営支援サービス

MedPeer

- 転職から開業/経営支援まで、医師のキャリア形成に必要なサービスをワンストップで提供。

MedPeer Career

医師の転職・ アルバイト情報

提携する紹介会社や医療機関から、常勤から非常勤までの多様な求人情報をまとめて掲載



MedPeerスポット × RECRUIT リクルートメディカル キャリア

医師のスポット・ 求人情報

全国の医療機関とのネットワークを活かし、スポット(単発アルバイト)求人情報をタイムリーに掲載



CLINIC Support

医師の開業・ 経営支援

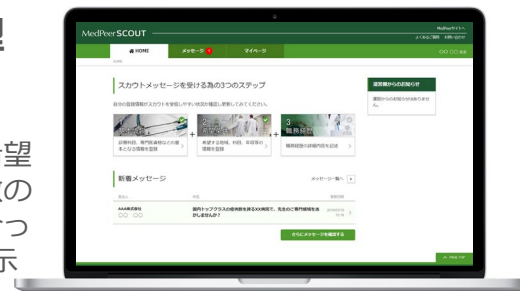
開業医および開業希望医と開業支援サービス事業者をつなぐオンラインマッチングプラットフォーム



MedPeer SCOUT

医師のスカウト型 転職支援

医師がプロフィールや希望条件を登録すると、複数のエージェントが条件に合った求人をスカウトで提示



薬剤師専用コミュニティサイト「ヤクメド」

- 集合知プラットフォームを薬剤師に横展開した、薬剤師専用コミュニティサイト「ヤクメド」を提供。
- 医師の処方意図が分かる「薬剤評価掲示板」や、薬剤師同士のナレッジ共有「調剤事例集」、「コミュニティ」等で、薬剤師が抱える疑問や悩みの解決をサポート。



薬剤評価掲示板



調剤事例集

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

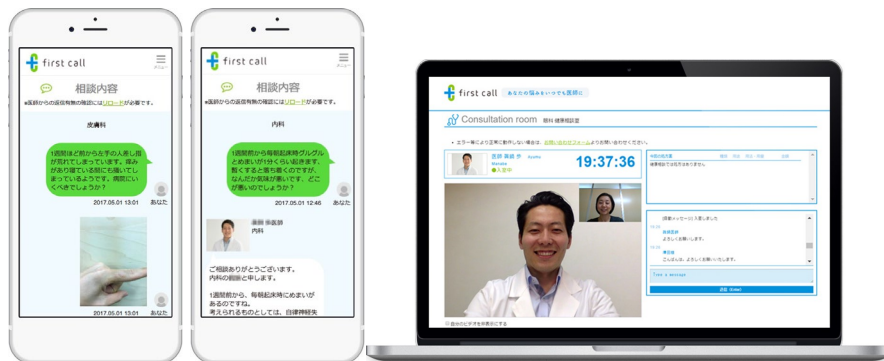
- メドピアグループの医師 & 管理栄養士の専門家ネットワークを活かし、「医と食」の両側面から、健康増進・予防をサポートする事業を展開。



提供：株式会社Mediplat

医師によるオンライン医療相談/産業医プラットフォーム

- 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。
- メインは法人利用。「チャット型医療相談」「オンライン産業医サービス」「ストレスチェック(無料)」の3構成で展開。
- 個人利用は月額540円で何度でも相談可能。



チャットで気軽に相談

テレビ電話でじっくり相談



提供：株式会社フィッツプラス

管理栄養士による食事コーチング/産業保健指導

- 特定保健指導サービスにおいて、ITの利活用、管理栄養士の質、オペレーションの質が評価され、指導件数が増加。
- 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、「正しく食べる」ダイエットを実現。
- 個人向けアプリは月額980円で、管理栄養士が7日ごとの食事アドバイスと月4回のチャット相談に対応。



食事コーチングアプリ



店舗での対面カウンセリング

MEDIPLAT 法人向け・産業保健支援サービス「first call」

- 日常的な医療相談からストレスチェック、産業医面談まで、産業保健支援サービスとして従業員の健康管理やメンタルヘルス対策をワンストップでサポート。
- オンライン化と管理システムで人事労務担当者の業務負担を軽減し、法人/健保の契約件数は454件に到達（2019年12月末時点）。



チャットで

医療相談



日常的な悩みはチャット形式で
専門医に相談

オンライン医療相談

- 従業員の健康の悩みに、チャットやテレビ電話で医師が回答。
- 匿名相談による気軽さと安心で、予防・早期対処をサポート。

TV 電話で

産業医面談



パソコン1つで
気軽に産業医と面談

オンライン産業医

- 産業医の定期訪問からオンライン面談まで産業医業務を受託。
- 管理システムで、面談調整などの人事業務を効率化。

アプリで

ストレスチェック



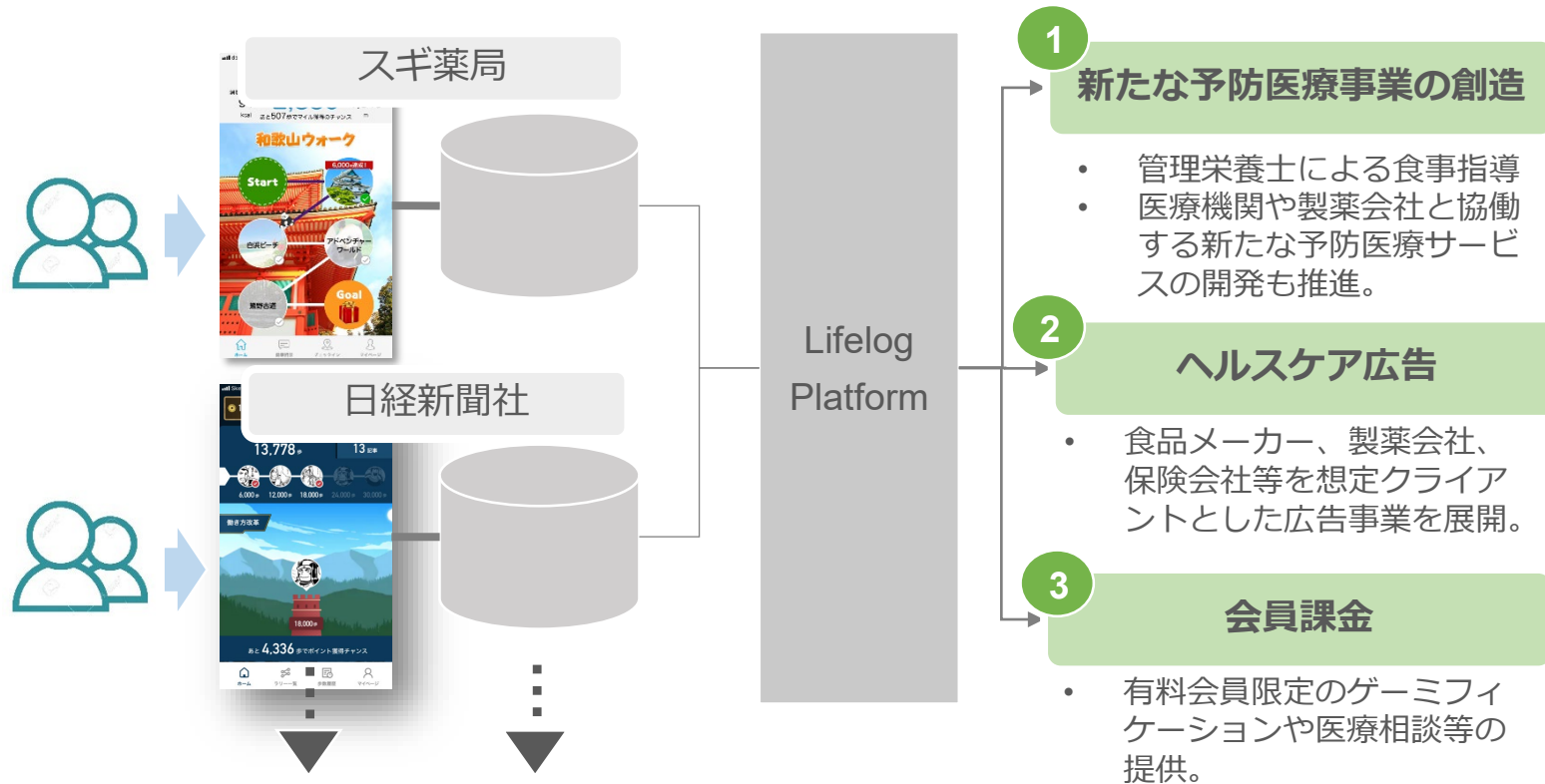
スマホアプリで簡単に
ストレスチェック

ストレスチェック

- 従業員のストレスチェックをアプリやWEBで簡単に実施。
- オンライン医療相談の無料オプションとして提供。

MEDIPLAT ライフログPF ～パートナー拡充～

- “歩く” にアプリを通じてエンターテインメント性を持たせることにより、顧客基盤を構築。
- パートナー企業との協働により、“ライフログデータ” を蓄積し、予防医療サービスやヘルスケア広告サービスを拡大。



FitsPlus 健康保険組合向け・特定保健指導サービス

- 管理栄養士による食生活指導で、生活習慣病予防を支援。
- 管理栄養士の質、ITの利活用、オペレーションの質を強みに、特定保健指導*の実施件数は累計4万件を突破（2019年12月末時点）。

1. パーソナル指導

対象者一人ひとりの課題や生活習慣に合わせて、支援期間や形式を決定



2. 食事のアドバイス

食事記録をもとに管理栄養士が専用アプリで改善のアドバイス



3. 健診結果の改善をサポート

個別性を重視した食生活の改善指導により、無理なく検査数値を改善



管理栄養士が、改善プランの作成から実行まで一貫してサポート

*特定保健指導とは
40歳から74歳までの方を対象にした特定健康診査の結果において、生活習慣病の発症リスクが高く、生活習慣の改善による予防効果が期待できると判断された方を対象に、管理栄養士や保健師等の専門スタッフが生活習慣の見直しをサポートするもので。

<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。