

2020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

- “Supporting Doctors, Helping Patients.” に則した取り組みを推進。

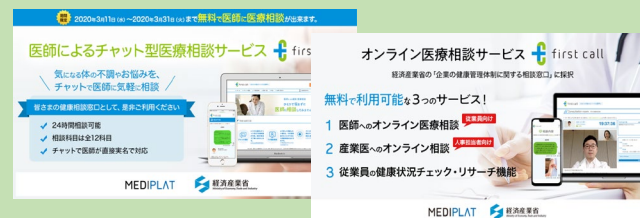
MedPeer内で医師に最新情報を提供

- 新型コロナウイルス特設ページを開設
- 医師同士のコミュニケーションにより、医師会員の疑問解消をサポート



first callを活用した医療相談窓口の提供

- 経産省の相談窓口へ採択
- 人事担当者の感染症対策や従業員が抱える健康不安の相談可能窓口を設置



オンライン診療/服薬指導に対応

- kakariがオンライン服薬指導に対応
- first callの基盤を活用したオンライン診療サービスを5月中旬から開始予定



パルスオキシメーター※300台を無償提供

- 東京都医師会を通じてパルスオキシメーターを無償提供
- 宿泊療養施設において、パルスオキシメーターを用いて酸素飽和度や脈拍の確認を行うことで重症化の傾向を早期に察知
- ※ 皮膚を通して動脈血酸素飽和度 (SpO2) と脈拍数を測定するための装置

- 経済全体として不透明感はあるものの、オフラインから**オンラインへの切替が加速**。
- 通期予想の達成はもとより、変化に柔軟に対応し、**更なる成長を推進**。

セグメント

影響

セグメント	影響	
ドクタープラットフォーム	製薬企業向けサービス	<ul style="list-style-type: none"> ● 医師が継続的な情報提供を求める一方で、MRが医師を訪問できず、オンラインプロモーションの必要性が高まることにより事業拡大を見込む ● 新規子会社であるコルポにおいて、出展ブースのデザインや配布資材の作成等を手掛けており、医学会の延期/中止による売上減少が見込まれるが影響は限定的
	医療機関向けサービス	<ul style="list-style-type: none"> ● オンライン診療/服薬指導など、医療機関を取り巻く環境が急速に変化しており、新たな市場が創出される可能性 ● 医療機関への訪問が制約されるなか、kakariの営業活動がビハインドするも、オンライン服薬指導等のサービス強化等によるリカバリーを想定
ヘルスケアソリューション	first call	<ul style="list-style-type: none"> ● 経産省の相談窓口に選定され、多くの企業経営者や生活者にオンライン医療相談の有用性が認識されたことにより、更なる契約増加を見込む
	ライフログプラットフォーム	<ul style="list-style-type: none"> ● パートナー企業の拡大による成長加速を目指す中、パートナー候補となる企業内でヘルスケア領域への関心が高まることによる引き合いや広告出稿の増加を見込む
	特定保健指導	<ul style="list-style-type: none"> ● 訪問面談が多く、緊急事態宣言対象地域において売上が減少する可能性 ● 通期予想達成を視野に、当社が従来より強化していたオンライン面談への切り替えを加速

グループ全体

- 3四半期連続で、過去最高の四半期売上高を更新。
- コルボの連結によりのれん償却費が発生するも過去最高の四半期営業利益を達成。
売上高 : 2,311百万円 対前年同期比 : 1.5倍
営業利益 : 484百万円 対前年同期比 : 1.5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。
- kakariを中心に機能追加を推進。
売上高 : 1,722百万円 対前年同期比 : 1.5倍
営業利益 : 584百万円 対前年同期比 : 1.3倍

ヘルスケアソリューション事業

- first callが経産省の遠隔相談窓口に選定されるなど、利用件数が順調に増加。
- 新型コロナウイルス感染拡大による影響はあるも、特定保健指導の面談件数は前年同期比1.5倍を達成。
売上高 : 589百万円 対前年同期比 : 1.6倍
営業利益 : 123百万円 対前年同期比 : 2.8倍

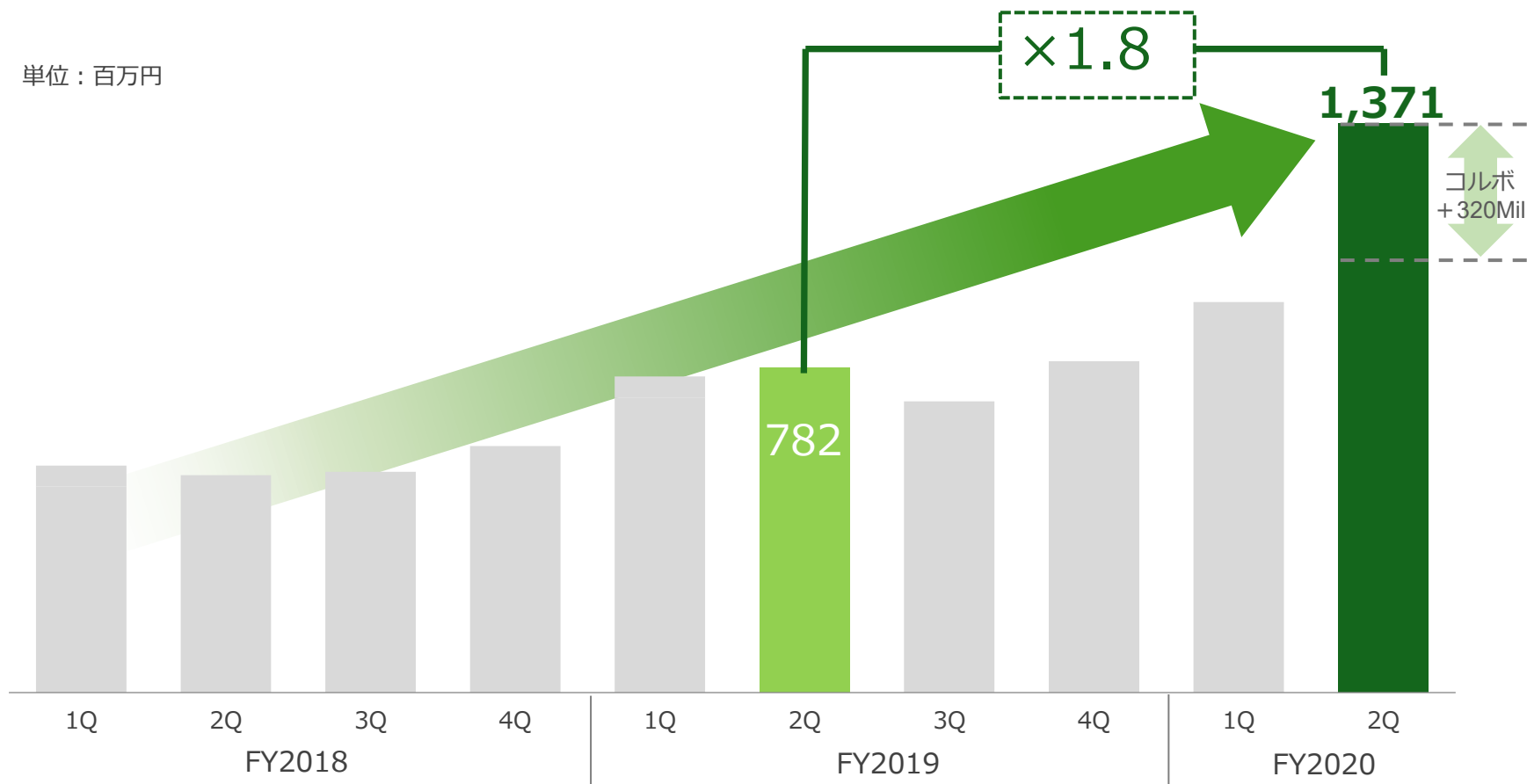
- 売上高、利益ともに**四半期過去最高を更新**。

単位：百万円

	第2四半期（6ヶ月）			
	FY2019	FY2020	増減	前年同期比
売上高	1,545	2,311	767	150%
営業利益	330	484	154	147%
営業利益率	21.4%	21.0%	－	△ 0.4pt

- 過去最高の四半期売上を3四半期連続で更新。
- 2Qよりコルボを新規連結し、前年同期比1.8倍の増収。
- コルボの売上高を除いても前年同期比1.3倍と順調に成長。

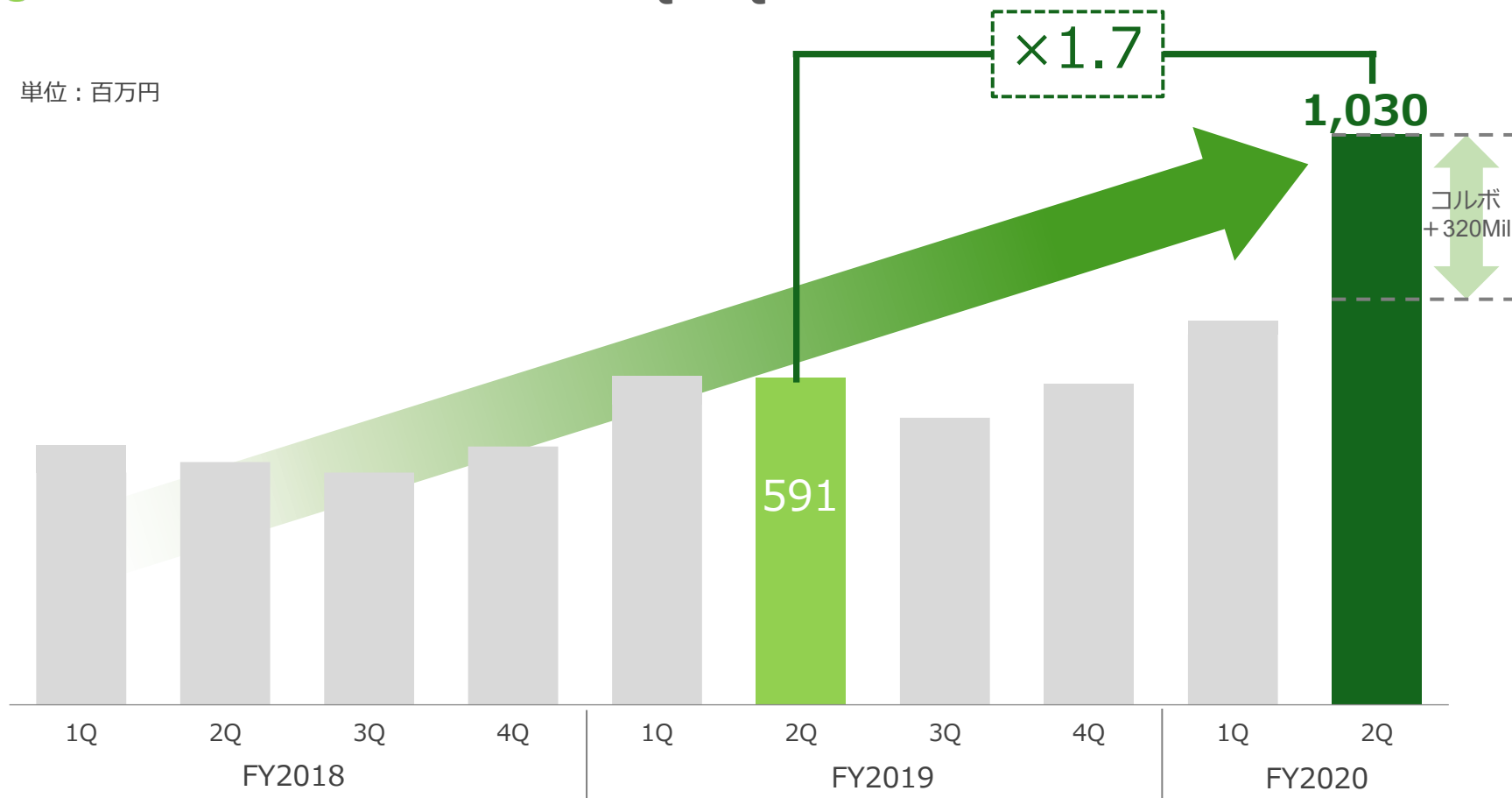
単位：百万円



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広告サービスの拡販とコルボを新規連結したことにより **対前年同期比1.7倍**に増収。
- Web講演会等の需要拡大により、**3Qは2Qを上回る水準を想定**。

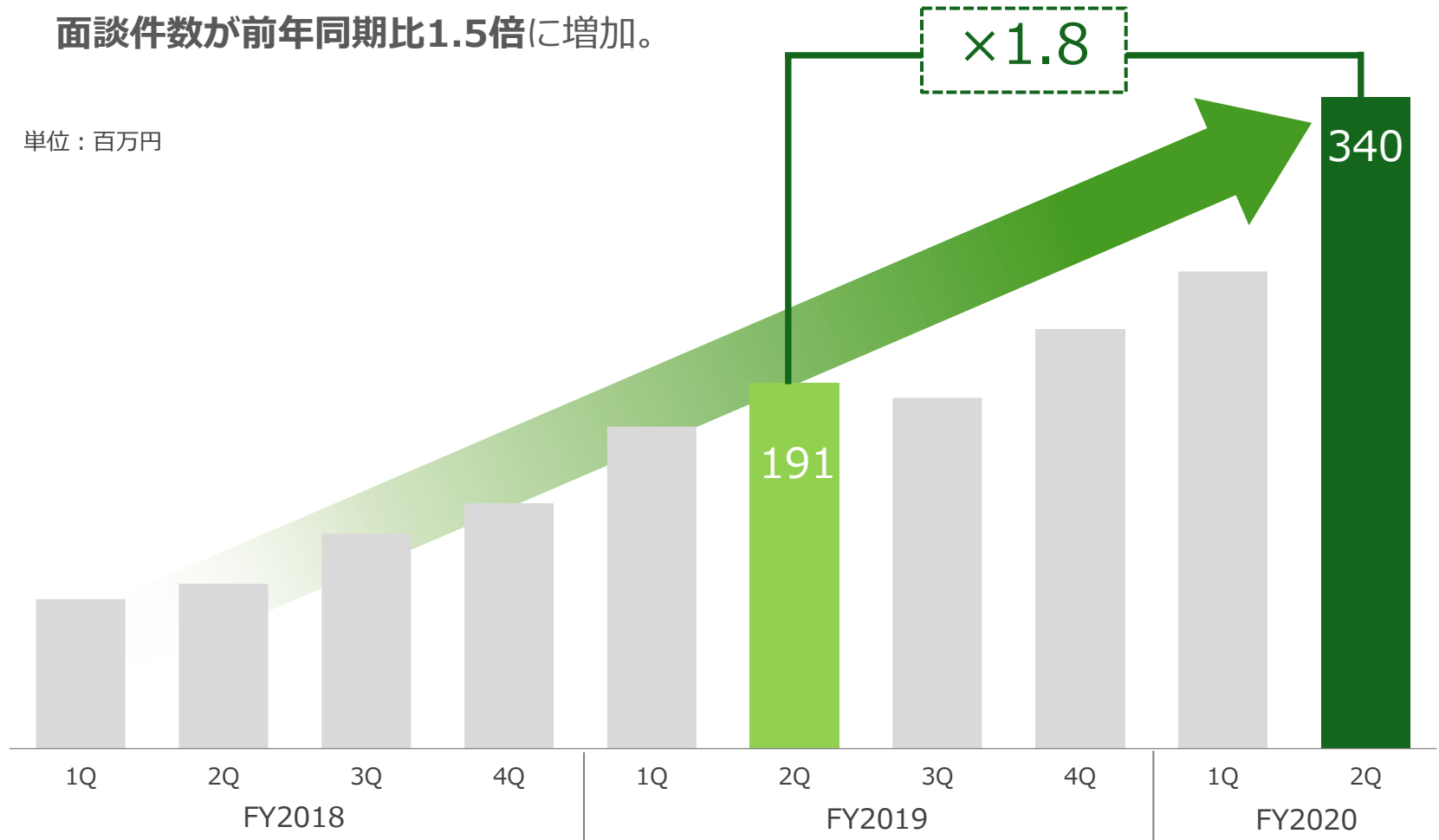
単位：百万円



セグメント別売上推移 ～ヘルスケアソリューション事業～

- 売上高は**対前年同期比1.8倍**と大きく成長。
- first callが経産省の設置する相談窓口にて採択されるとともに、**特定保健指導の初回面談件数が前年同期比1.5倍**に増加。

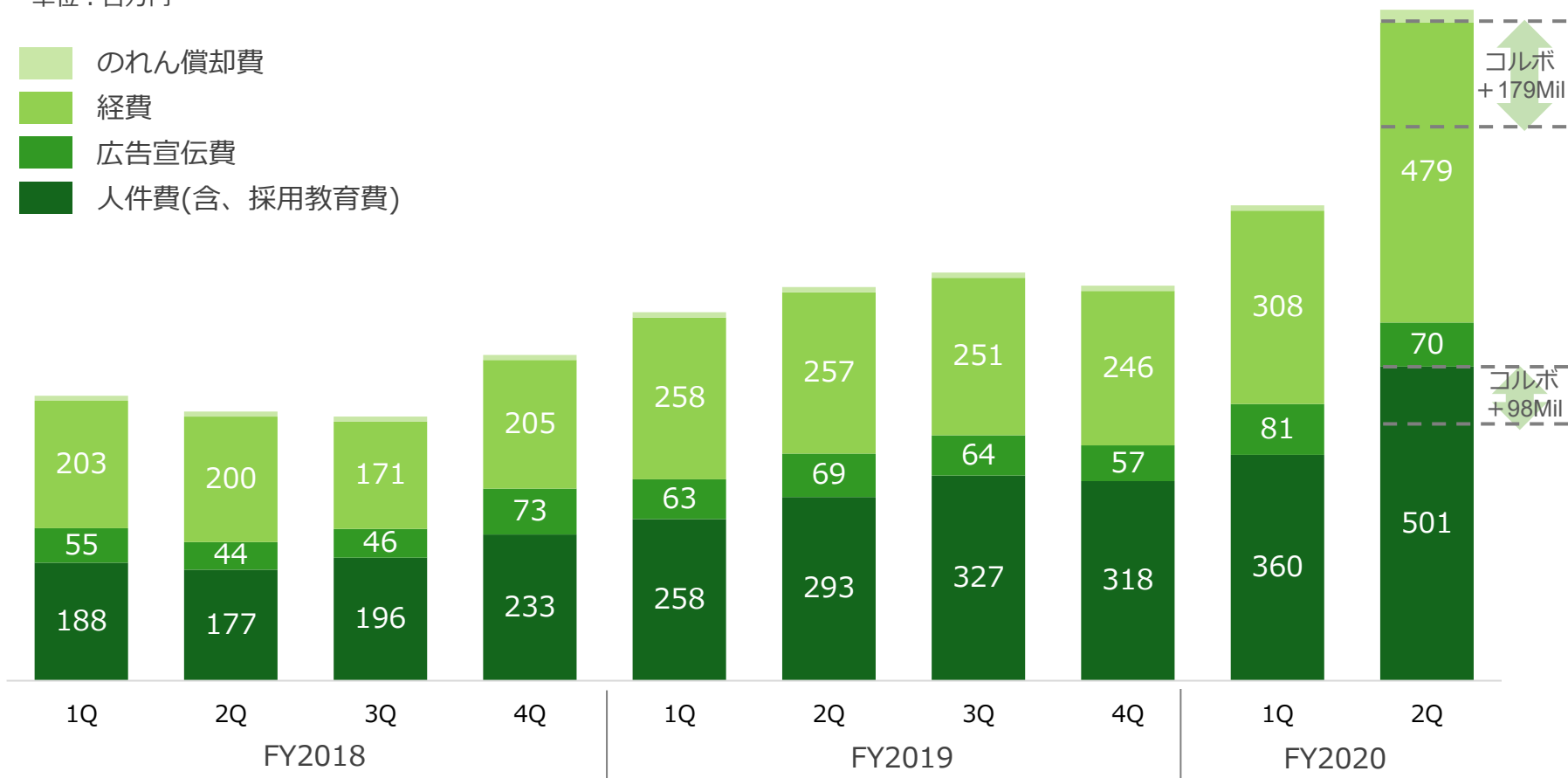
単位：百万円



● コルボを新規連結したことにより営業費用は277Mil増加。

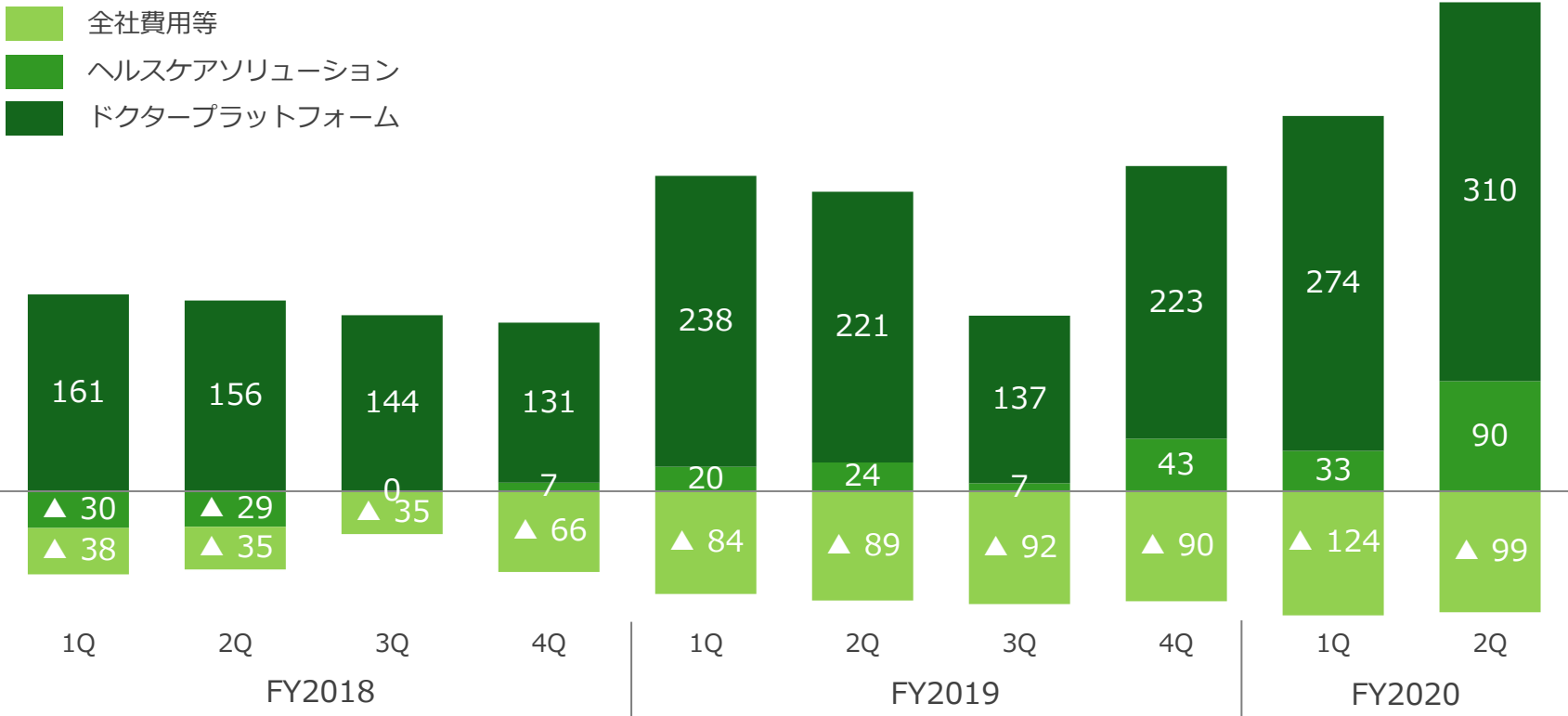
単位：百万円

- のれん償却費
- 経費
- 広告宣伝費
- 人件費(含、採用教育費)



● 両セグメントともに増収増益を達成。

単位：百万円



事業の状況

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

2Qにおける主な成果

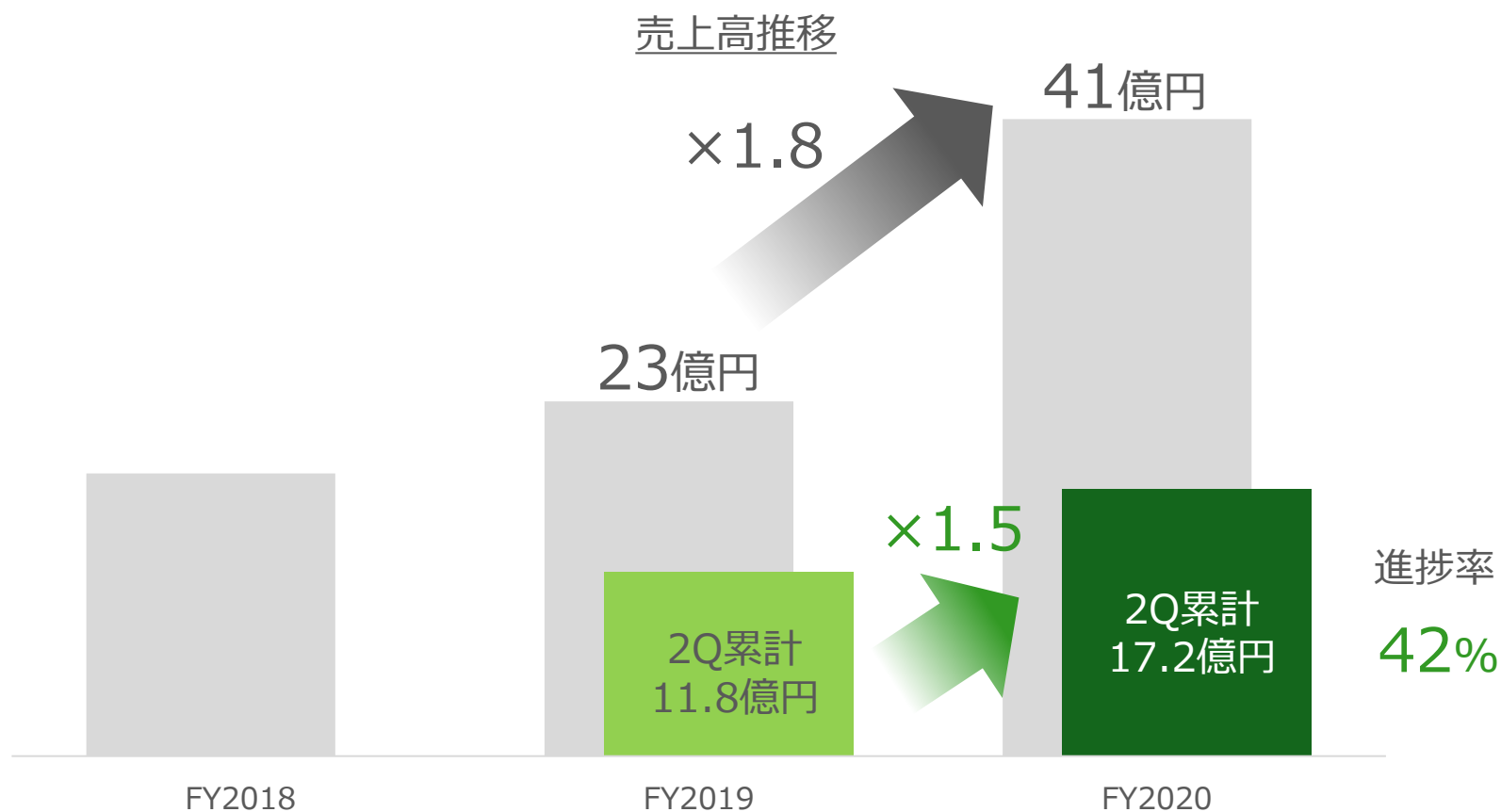
- 新型コロナウイルス関連のコンテンツを中心に**アクティビティが増加**
- 前Q末と比較し、DAUは**1.2倍**、FORUM投稿数は**2.4倍**と過去最高を更新。

- MRの行動に制限がかかる中、医師に対する**オンライン情報提供ニーズが増加**
- 医師とMRのオンラインコミュニケーションを支援する「**MedPeer Talk**」を開始

- kakariが**オンライン服薬指導**に対応
- **オンライン診療ツール**の開発を開始
- **医師向け人材紹介事業**を開始

ドクタープラットフォーム事業 ～2Q実績～

- 2Q累計が前年同期比**1.5倍**に成長。
- 2Qよりコルボの財務数値を新規連結。
- 製薬企業がオンラインマーケティングを強化する中、3Q以降で更なる売上拡大を見込む。

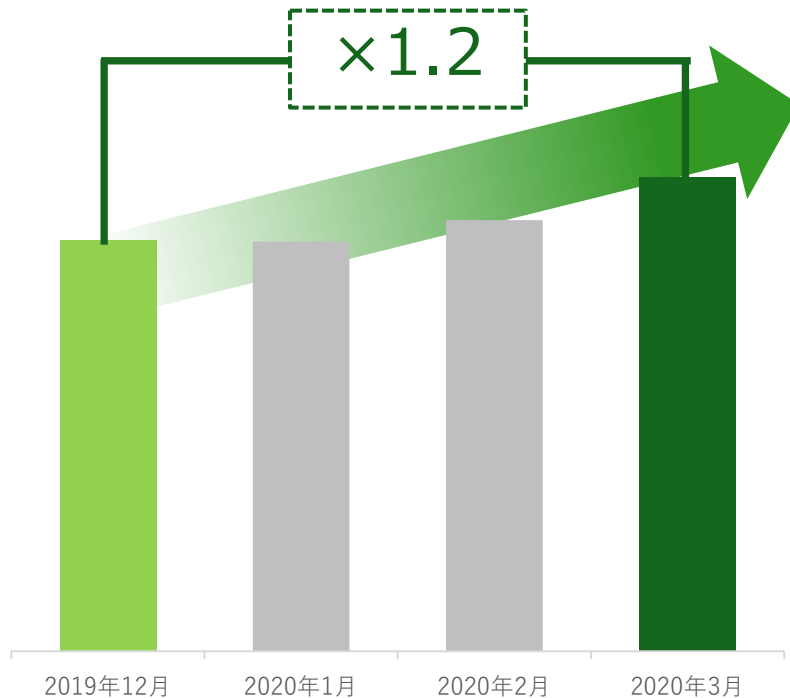


ドクタープラットフォーム事業

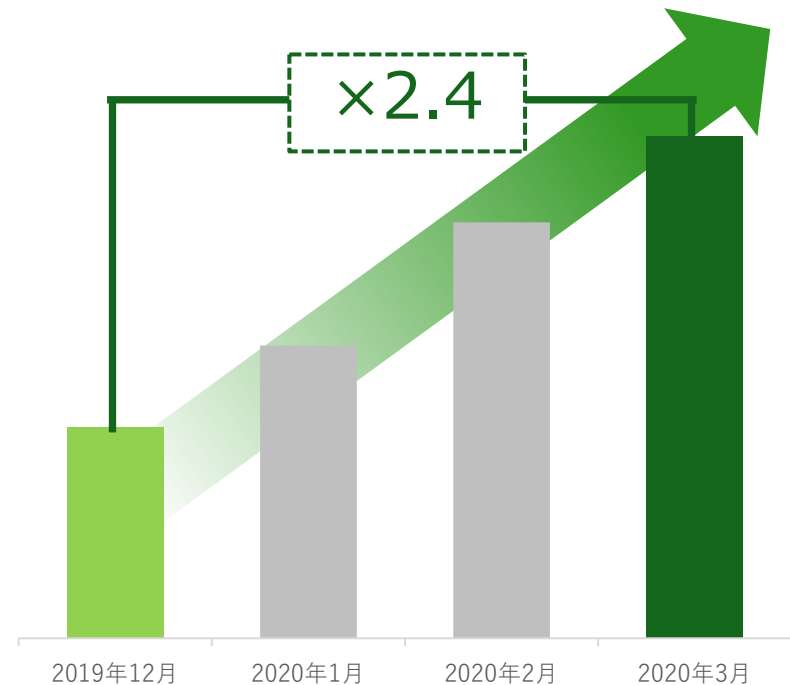
～「MedPeer」を活用した新たな価値提供～

- 新型コロナウイルス関連の話題を中心に**医師の投稿やニュースの閲覧が増加**。
- 前Q末対比で**DAUが1.2倍、FORUM投稿数が2.4倍**に増加するなど過去最高を更新。

DAU推移



FORUM投稿数推移



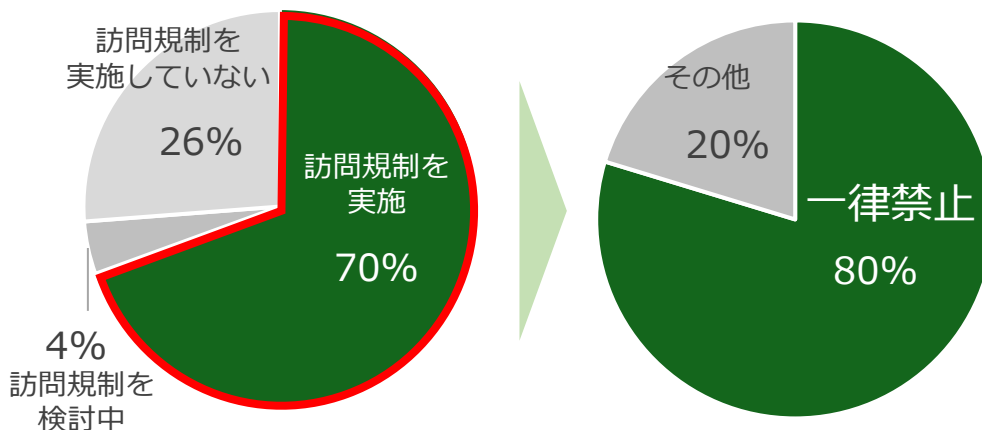
ドクタープラットフォーム事業

～製薬企業のマーケティング活動の変化～

- 新型コロナウイルスの影響でMRの訪問頻度は減少し、**オンラインへの切替が加速**。

医師への訪問頻度が減少

- 70%の医師がMRの訪問規制を実施していると回答。
- そのうち「一律禁止」と回答した医師は80%であった。



※MedPeer調べ「新型コロナ感染拡大下における先生の情報収集状況について」
 調査期間：2020年4月17日～4月21日
 回答数：MedPeer医師会員 1,564人

製薬企業のマーケティングニーズが変化

- 薬剤評価掲示板やWeb講演会などの既存のwebマーケティングに対するニーズ拡大
- 医師とMRのコミュニケーションツールなど新たなニーズの拡大
- Afterコロナを見据えたマーケティング戦略策定ニーズの拡大

ドクタープラットフォーム事業

～医療機関支援サービス / kakariの進化～

- ① 「kakari」は「かかりつけ薬局化支援」を基軸に、薬局にとって今後その重要性が増す“対人業務”・“オンライン服薬指導”へと、価値提供の領域を拡大。
- ② サブスクリプションモデルを採用しており、kakari加盟薬局の増加が売上拡大に繋がる。

① かかりつけ薬局化支援

2019年6月
kakariサービスイン
処方箋送信とCRM機能リリース



「既存患者」の「かかりつけ化」
というポジショニング

② 対人業務支援

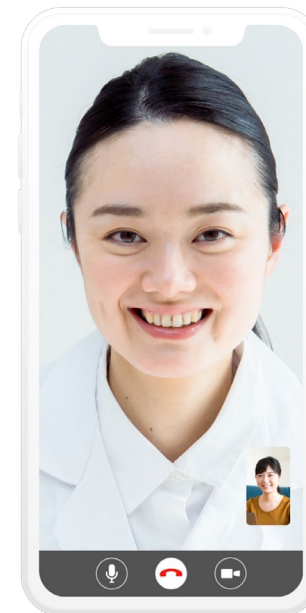
2019年11月
服薬フォロー支援機能リリース



改正薬機法で加速する
「対物から対人への転換」を支援

③ オンライン服薬指導支援

2020年4月
ビデオ通話機能リリース



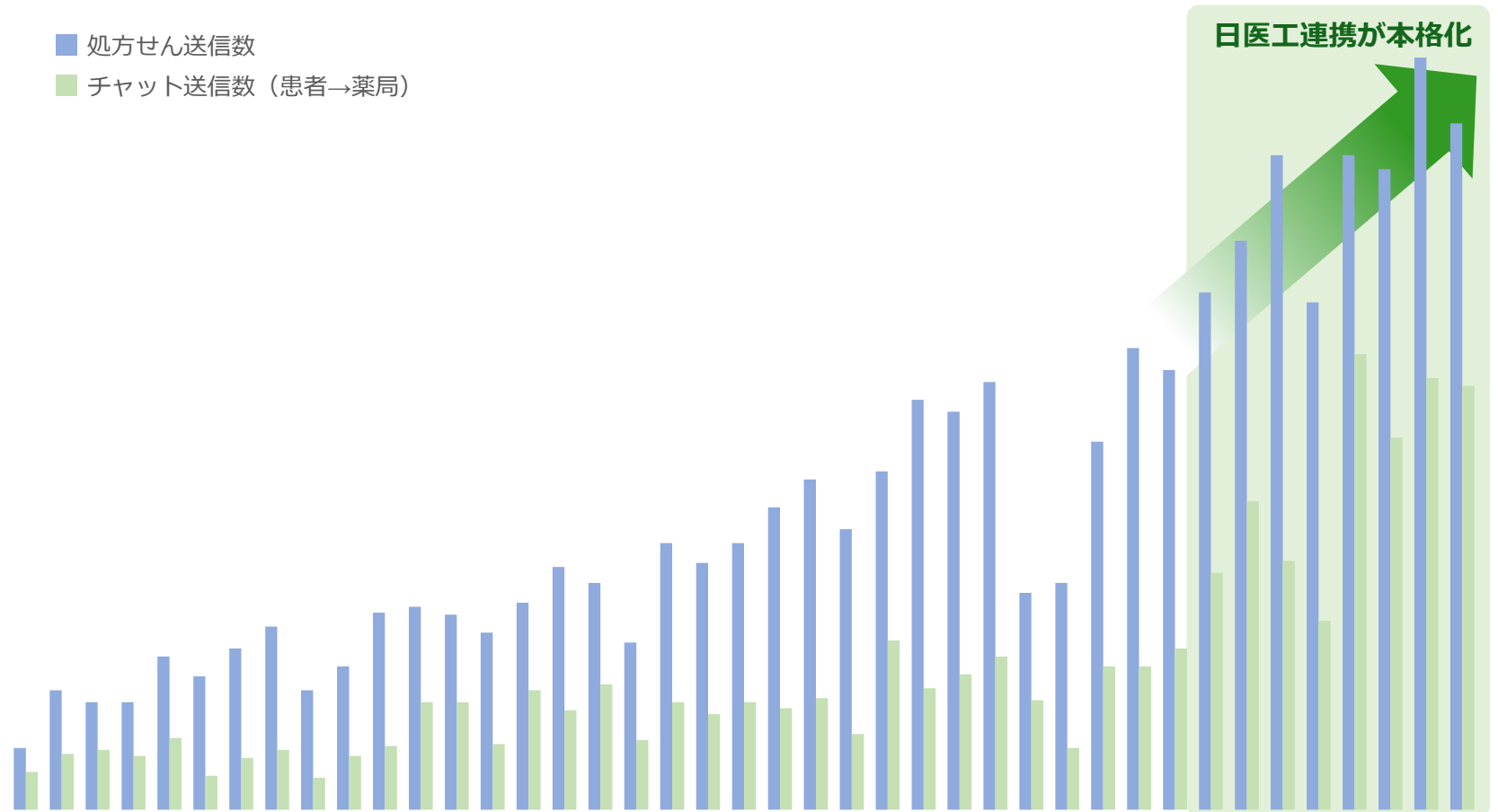
新型コロナウイルス感染拡大を受け、
9月の薬機法改正を待たずに解禁された
「オンライン服薬指導」も支援

ドクタープラットフォーム事業

～医療機関支援サービス / kakariのKPI推移～

- 日医工との提携が本格化した2月以降、加盟薬局数が増加。
- 「処方せん送信」に加え、患者様からの「チャット送信」も順調に増加。

kakariの処方せん・チャット（患者→薬局）の週間送信数推移

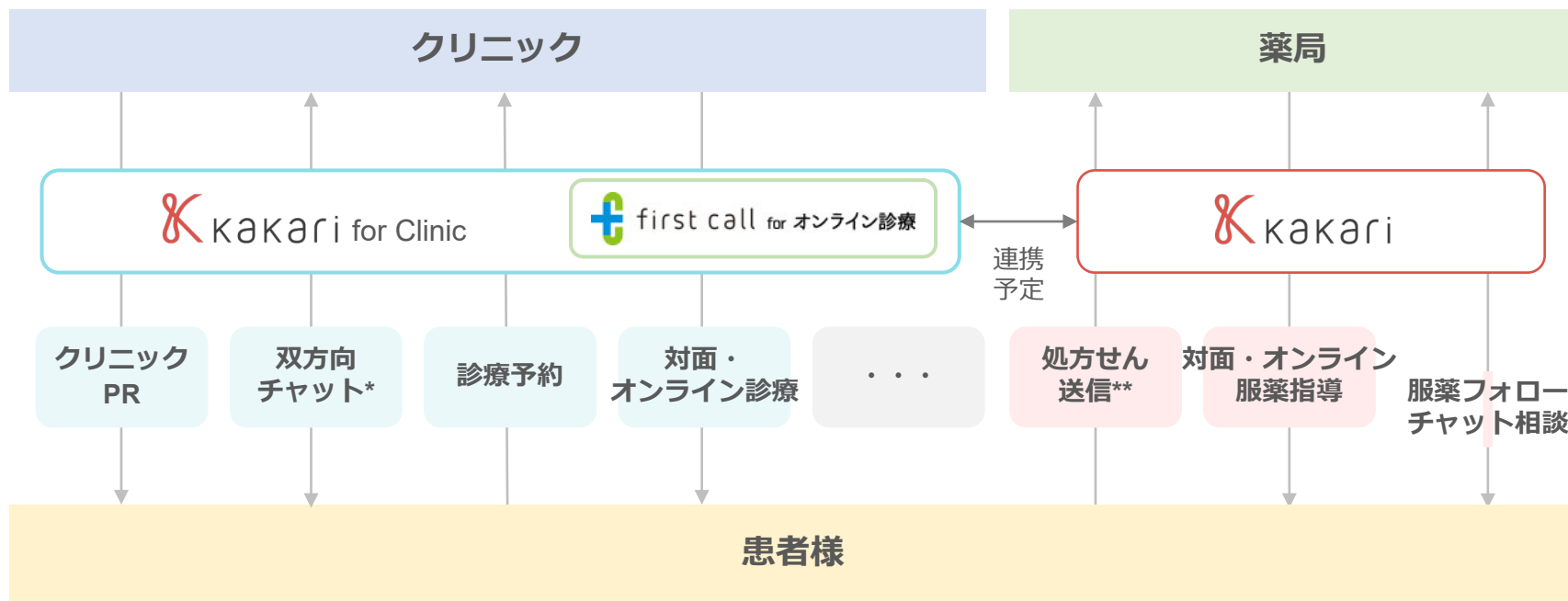


ドクタープラットフォーム事業

～医療機関支援サービス / プライマリケアPFの立ち上げ～

- クリニックから薬局まで一気通貫する「プライマリケアPF」の立ち上げ。
- 日医工との共同事業として患者様とクリニックを繋ぐ「kakari for clinic」の開設準備に着手するとともに、MedPeer医師会員に対してオンライン診療ツール「first call for オンライン診療」の提供を5月18日より段階的に開始予定。

当社が考えるプライマリケアPF構想



*2020年9月リリース予定

**kakari for Clinicにおける双方向チャットはクリニックの受付を繋ぐチャット機能として提供

***服薬指導の実施には、別途処方せん原本の持参・送付が必要

- 子会社を設立し、人材紹介事業を開始。
- あわせて、全国2,500以上の医療機関の求人情報を保有する医師求人情報データベース「楽採」を展開している株式会社MHAと業務提携契約を締結。
- 12万人の医師会員に対して豊富な求人情報を直接紹介。

MHAとの提携



全国2,500以上の医療機関の求人情報



12万人以上の医師会員
長年にわたり医師を紹介会社に送客

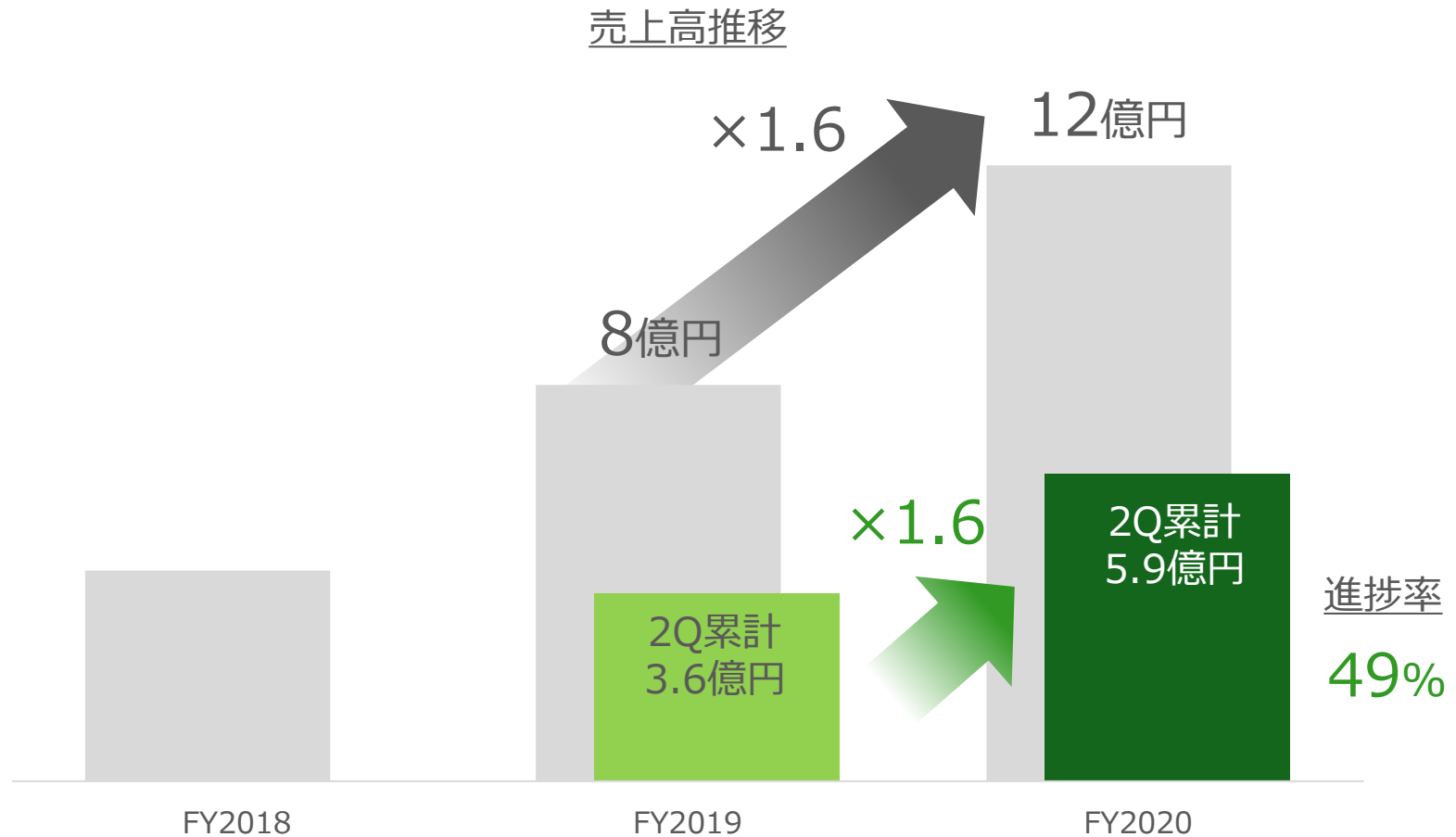
人材紹介事業を共同で展開 (2020年秋より)

- MedPeerの12万人以上の医師会員から転職意向のある医師を集客
- MHAが保有する全国2,500以上の医療機関の求人情報とマッチング

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 ～2Q実績～

- 2Q累計が前年同期比**1.6倍**に成長。
- FY2020計画の12億円に対し、**進捗率が49%**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

2Qにおける主な成果

MEDIPLAT

1. first callの産業保健支援PF化

- ✓ 前期に確立したサービス基盤をベースに契約獲得に傾注

- 2020年3月の法人/健保契約件数は**前年同期比1.8倍の474件**で着地
- 4月は**単月で98件増加し572件**に拡大
- 経産省の遠隔健康相談窓口に選定

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活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

- 新たに、サツドラをパートナー企業として迎え、2020年9月サービス開始予定

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

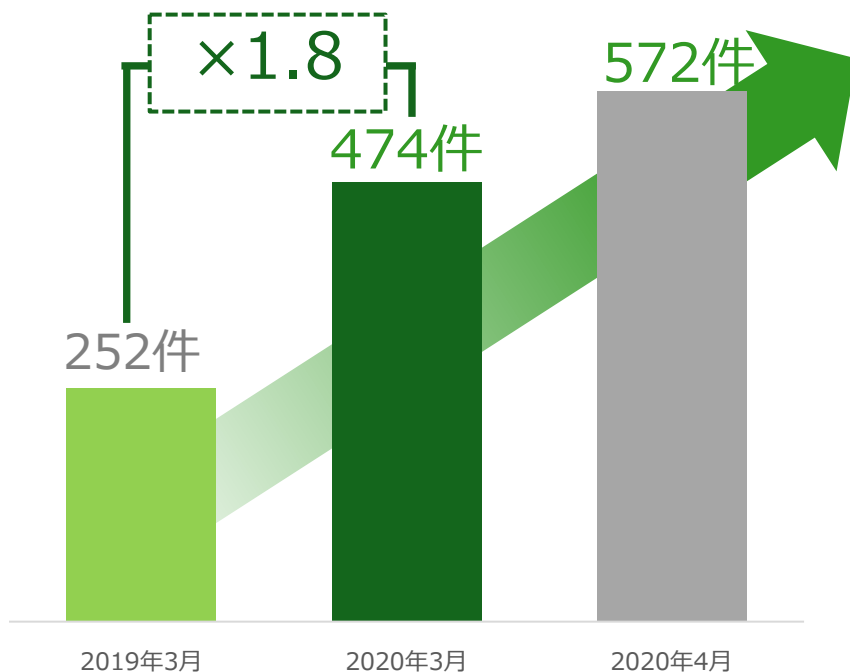
- 2020/2Qの特定保健指導の実施件数が**5,988件、昨年対比1.5倍**に伸長

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～

- 2Q末時点の利用社数は前年同期比1.8倍の474件に増加。**4月は単月で98件増加し**、4月末時点では572件に増加。
- 経産省の相談窓口として採択**されるとともに、NTTドコモや損保ジャパンなど、**コンシューマー向けサービスを展開する企業の会員に対する相談窓口**としても活用。

first callの法人/健保契約件数



経産省関連事業として採択

- 経営者・人事担当者が産業医に対して感染症対策や健康増進施策について相談可能なオンライン相談窓口を設置
- 従業員の健康不安の早期解消を推進

2020年3月1日(水)～2020年3月31日(水)まで無料で医師と医療相談が出来ます。

医師によるチャット型医療相談サービス + first call

気になる体の不調やお悩みを、チャットで医師に気軽に相談

皆さまの健康相談窓口として、是非ご利用ください。

- 24時間相談可能
- 相談科目は全12科目
- チャットで医師が直接来るまで対応

MEDIPLAT 経産省

オンライン医療相談サービス + first call

経産省関係の「企業の健康管理体制に関する相談窓口」に採択

無料で利用可能な3つのサービス!

- 1 医師へのオンライン医療相談
- 2 産業医へのオンライン相談
- 3 従業員の健康状況チェック・リサーチ機能

MEDIPLAT 経産省

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～

- 北海道を中心にドラッグストア等を展開するサツドラホールディングスを新たなパートナー企業に迎え、**年間400万人を超えるドラッグストア来店者**を中心とした顧客基盤を対象とした歩数記録アプリ「サツドラウォーク（仮）」を今秋開始予定。
- 両社の経営資源を活用した新たな共同事業の展開も検討。

サツドラとの提携



SATUDORA
HOLDINGS

- 年間400万人を超える来店者
- 道内世帯普及率65%超のEZOCAポイント



MEDIPLAT

- アクティブ率の高い「スギサポwalk」「日経歩数番」を運用実績



「サツドラウォーク」の共同展開（2020年秋より）

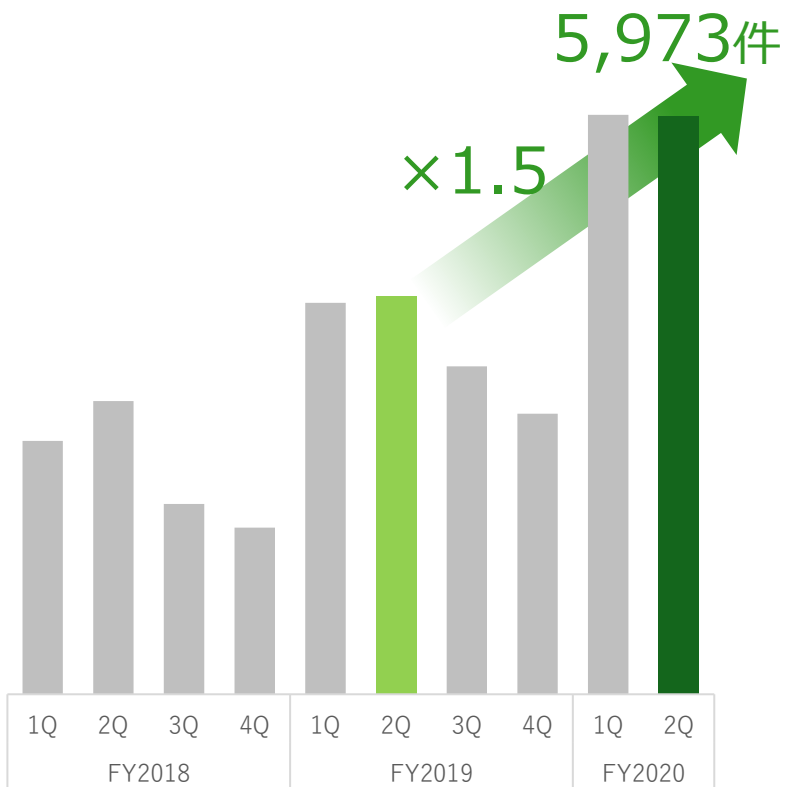
- 年間400万人超のドラッグストア来店者等に歩数記録アプリ「サツドラウォーク」を提供
- EZOCAポイントに交換可能な“マイル”が貯まるほか、掲示板型オンライン医療相談の利用、医療コンテンツの閲覧が可能

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～

- 新型コロナウイルス感染拡大の影響で対面での面談件数が減少するも、各月ともに前年実績を上回り、実施件数は**前年同期比1.5倍**。
- 緊急事態宣言対象地域で訪問面談が実施できないことによるマイナスインパクトはあるものの、オンライン面談への切替を加速させることで成長基調を維持。

特定保健指導の実施件数



オンライン面談への切替を加速

- 4月の緊急事態宣言直後より、オンライン面談への切替を加速
- 4月のオンライン面談実績は、**前月実績の2.5倍に増加**

1 サポートチームが面談をサポート



2 複数のWEB会議用システムを整備



3 相談者に合わせた継続支援



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

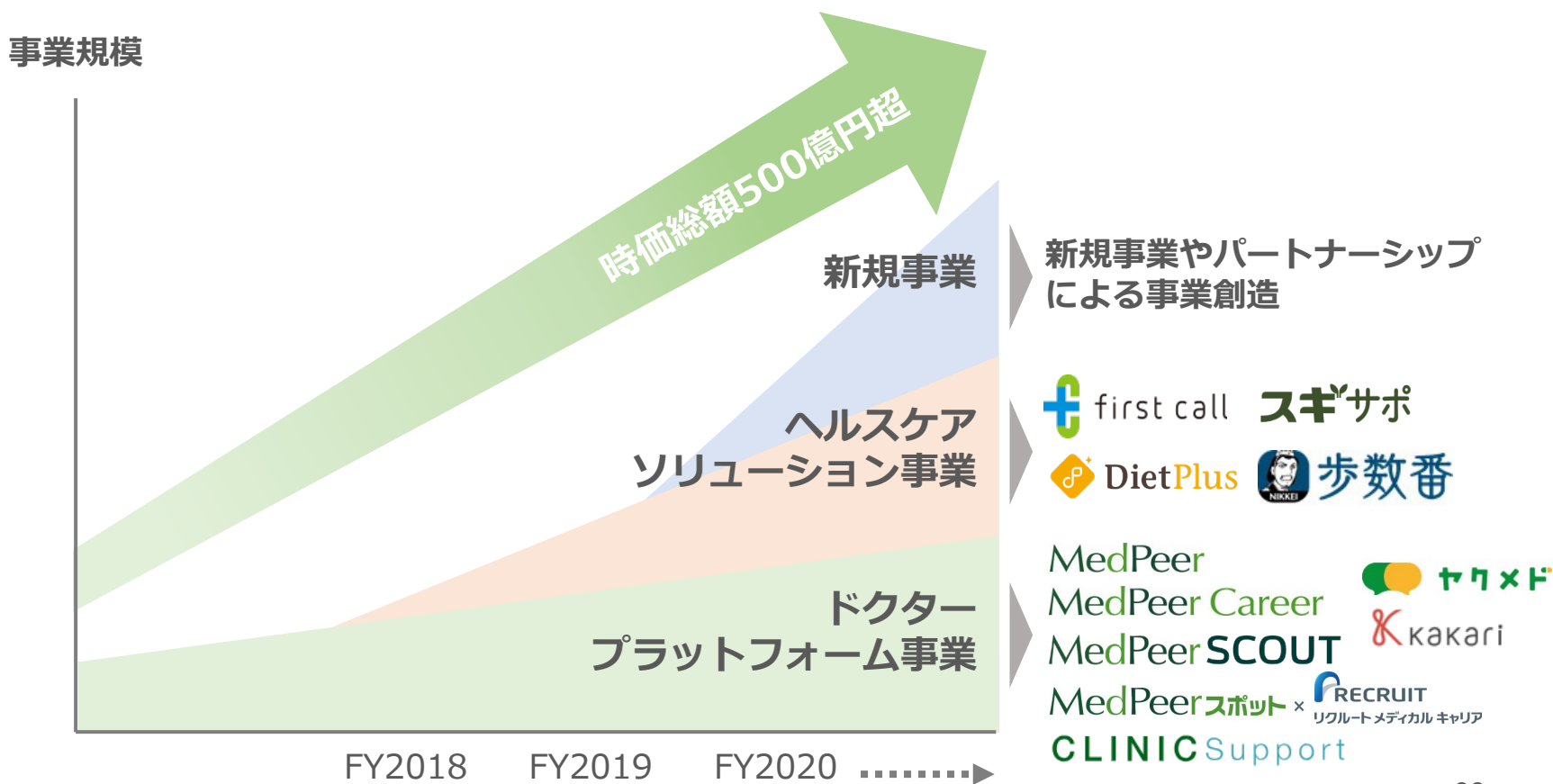
first call

DietPlus

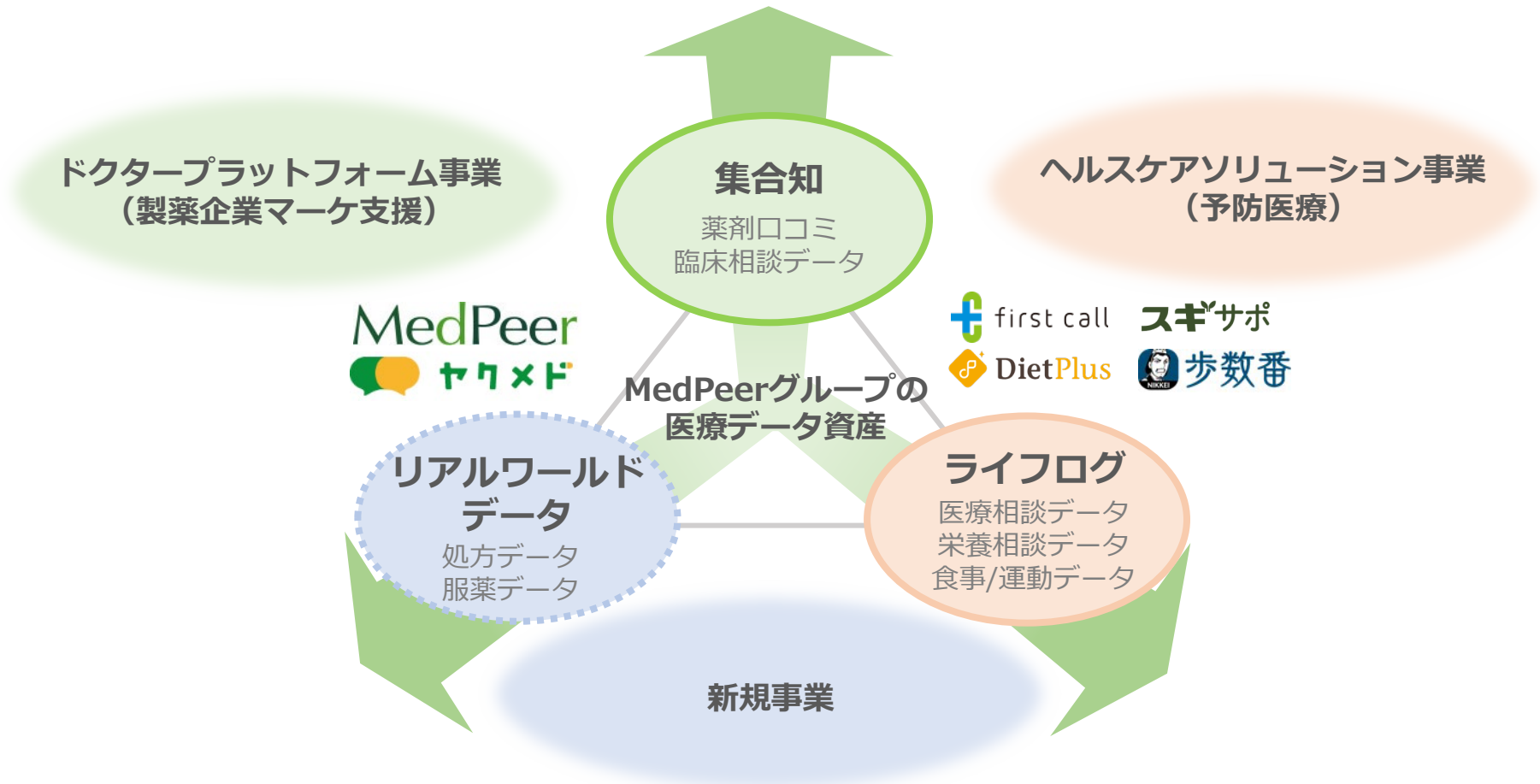
スキサポ

歩数番

- 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**。



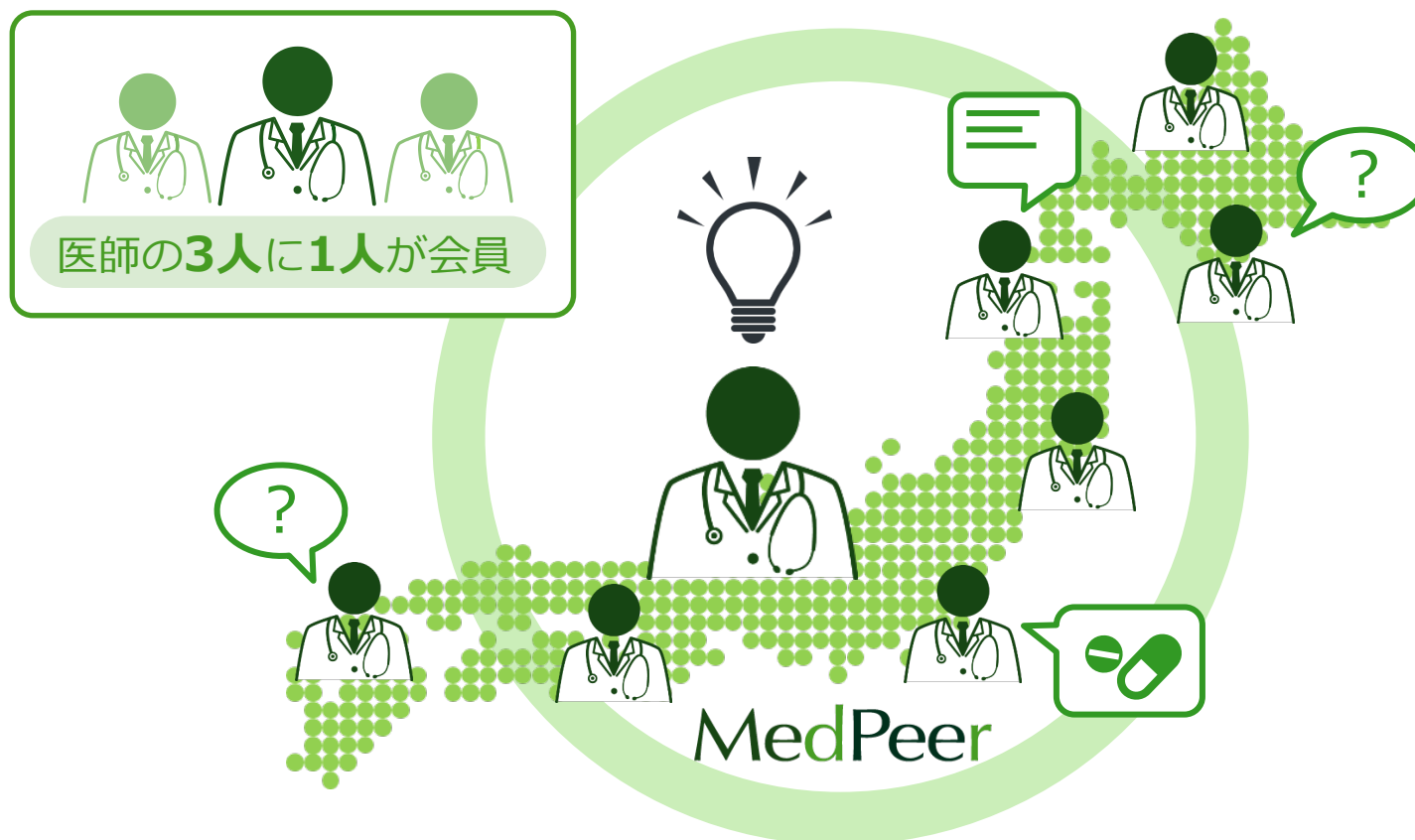
- 各事業領域で生まれる医療ビッグデータを、MedPeerの中核事業資産と捉え、データ資産の利活用によるサービス・事業拡大を3事業領域共通の戦略に据える。



ドクタープラットフォーム事業

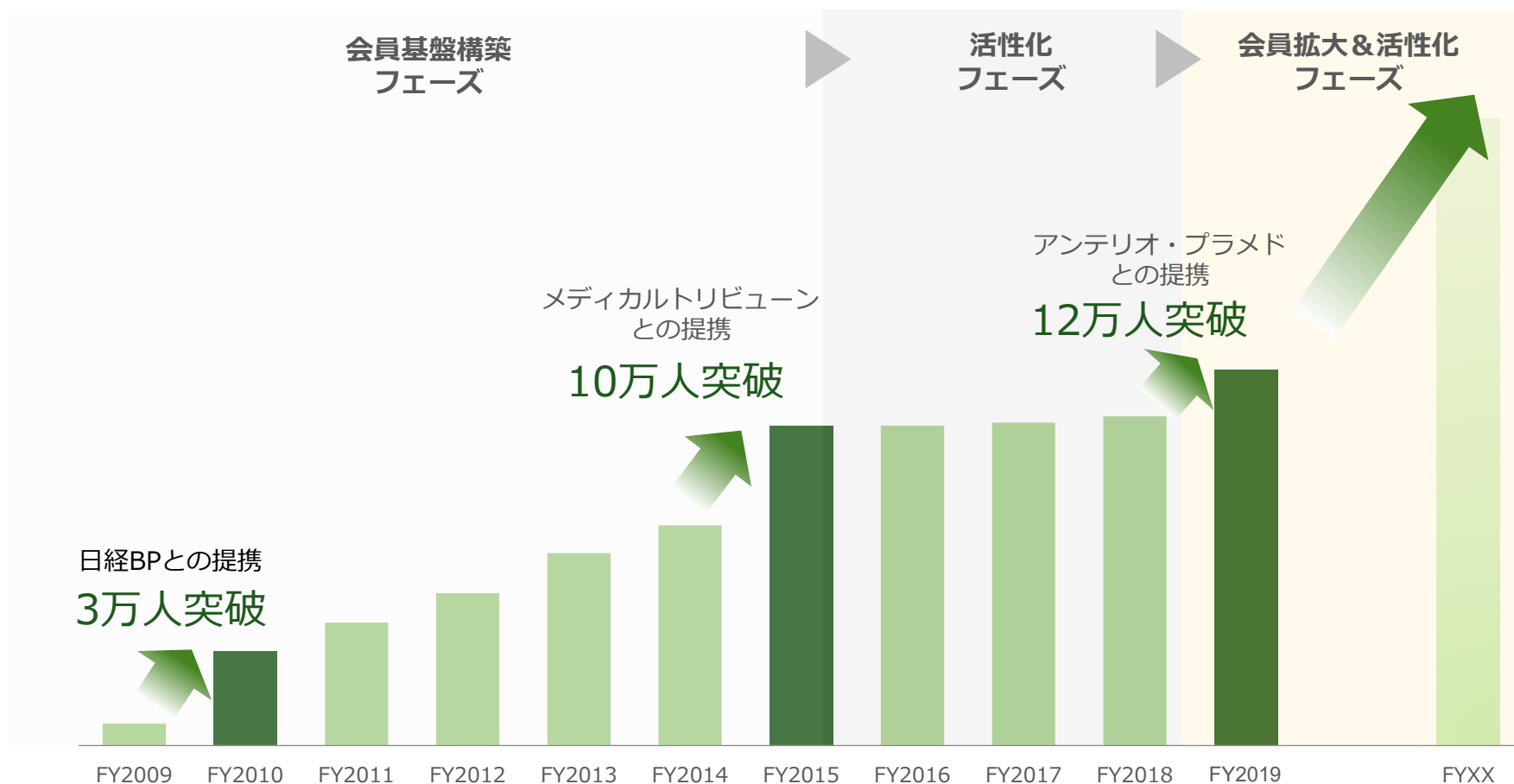
医師専用コミュニティサイト「MedPeer」

- “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。



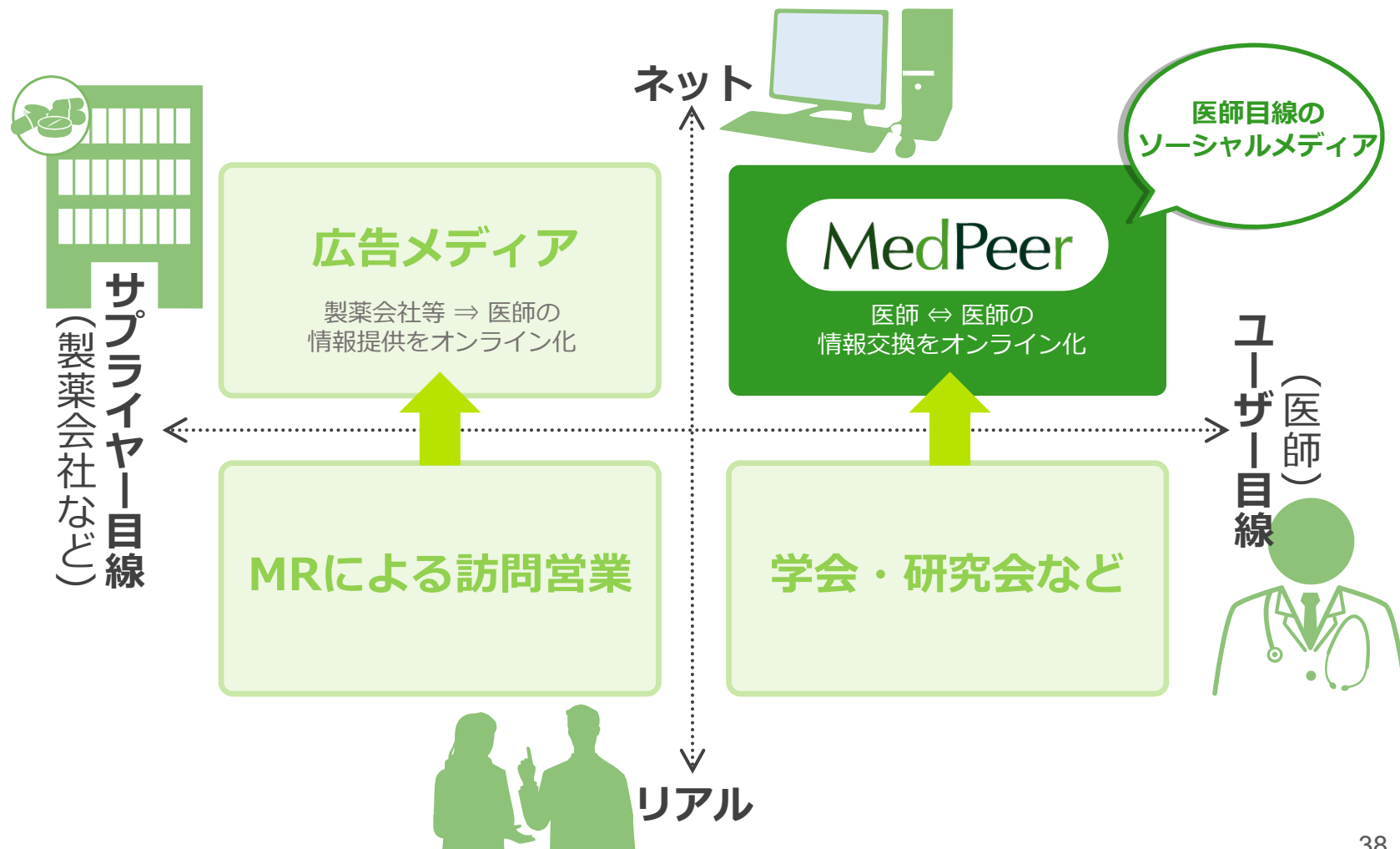
「MedPeer」の医師会員基盤の変遷

- 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

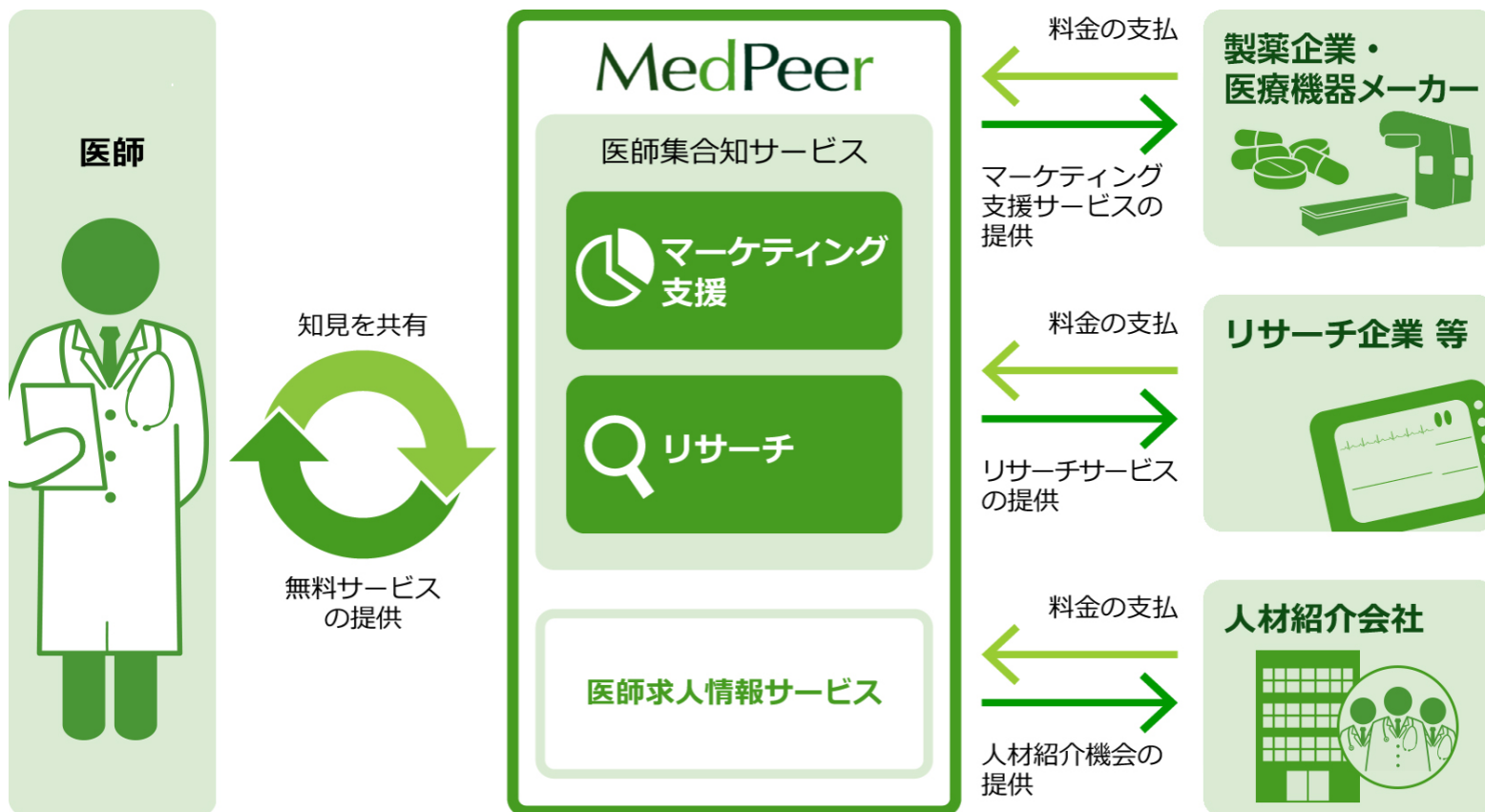
朝日新聞による全国の医療関連ニュースを医師向けに配信



MedPeer

「MedPeer」のビジネスモデル

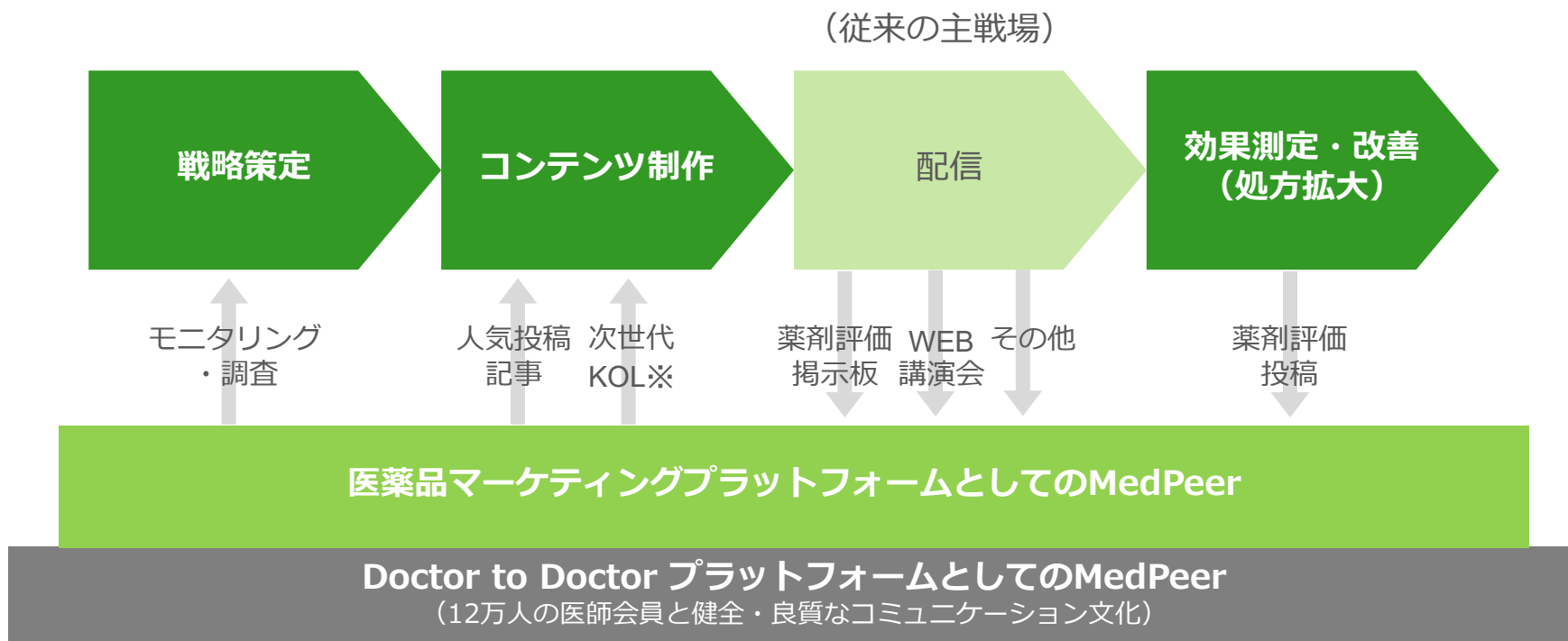
- 製薬企業をはじめとする企業向けに、MedPeerのプラットフォームを活用した医師への情報訴求機会や医師集合知など、多様なマーケティングソリューションを提供。



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2020年1月に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を持つ医師のことを指します。

「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

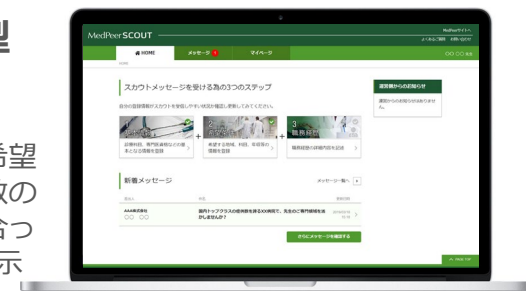
開業医および開業希望医と開業支援サービス事業者をつなぐオンラインマッチングプラットフォーム



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

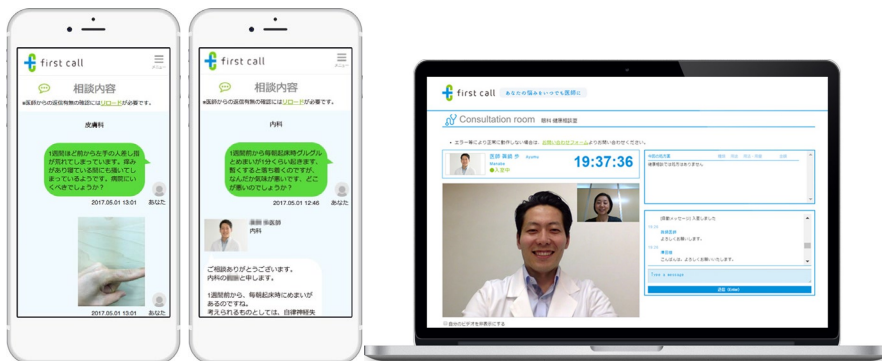
- メドピアグループの医師 & 管理栄養士の専門家ネットワークを活かし、「医と食」の両側面から、健康増進・予防をサポートする事業を展開。



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572件に到達（2020年4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



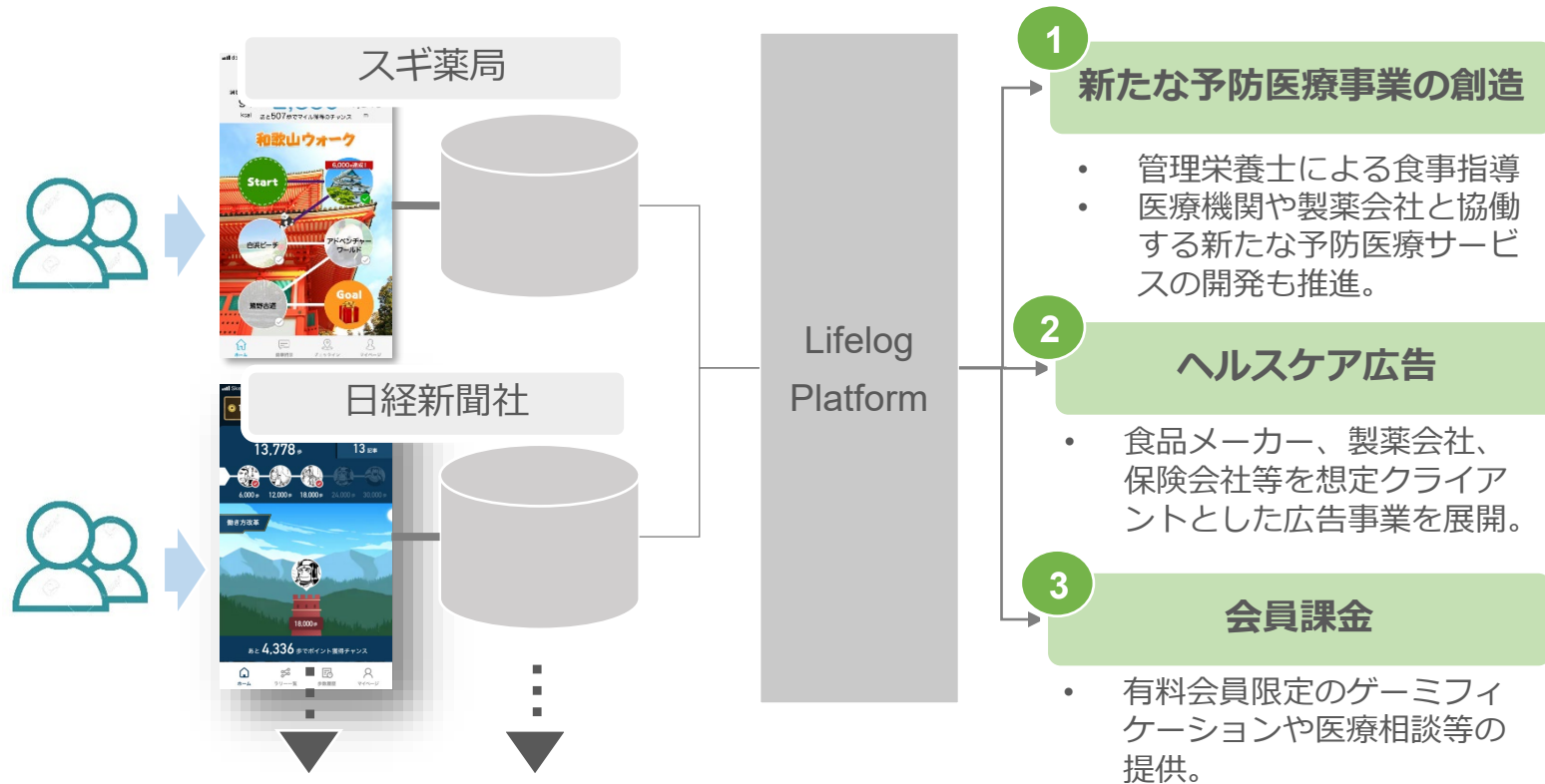
スマホアプリで簡単に
ストレスチェック

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4.5万件を突破（2020年3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。