

# 2020年9月期 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

- 各事業領域でDXが加速し、新規連結したコルボを除いても**大幅な増収増益**。
- 東証1部への指定替えを果たすとともに、更なる飛躍に向けた事業基盤を構築。  
売上高 : 5,311百万円 対前年比 : 1.7倍 (コルボ除く対前年比 : 1.5倍)  
営業利益 : 1,104百万円 対前年比 : 2.0倍 (コルボ除く対前年比 : 1.9倍)

## ドクタープラットフォーム事業

- 製薬企業のDXが加速し、Web講演会を中心に**受注が大幅増加**。
- PKSHAとJVを設立するなど、新たなニーズに則した事業展開を加速。  
売上高 : 3,939百万円 対前年比 : 1.7倍 (コルボ除く対前年比 : 1.4倍)  
営業利益 : 1,328百万円 対前年比 : 1.6倍 (コルボ除く対前年比 : 1.6倍)

## ヘルスケアソリューション事業

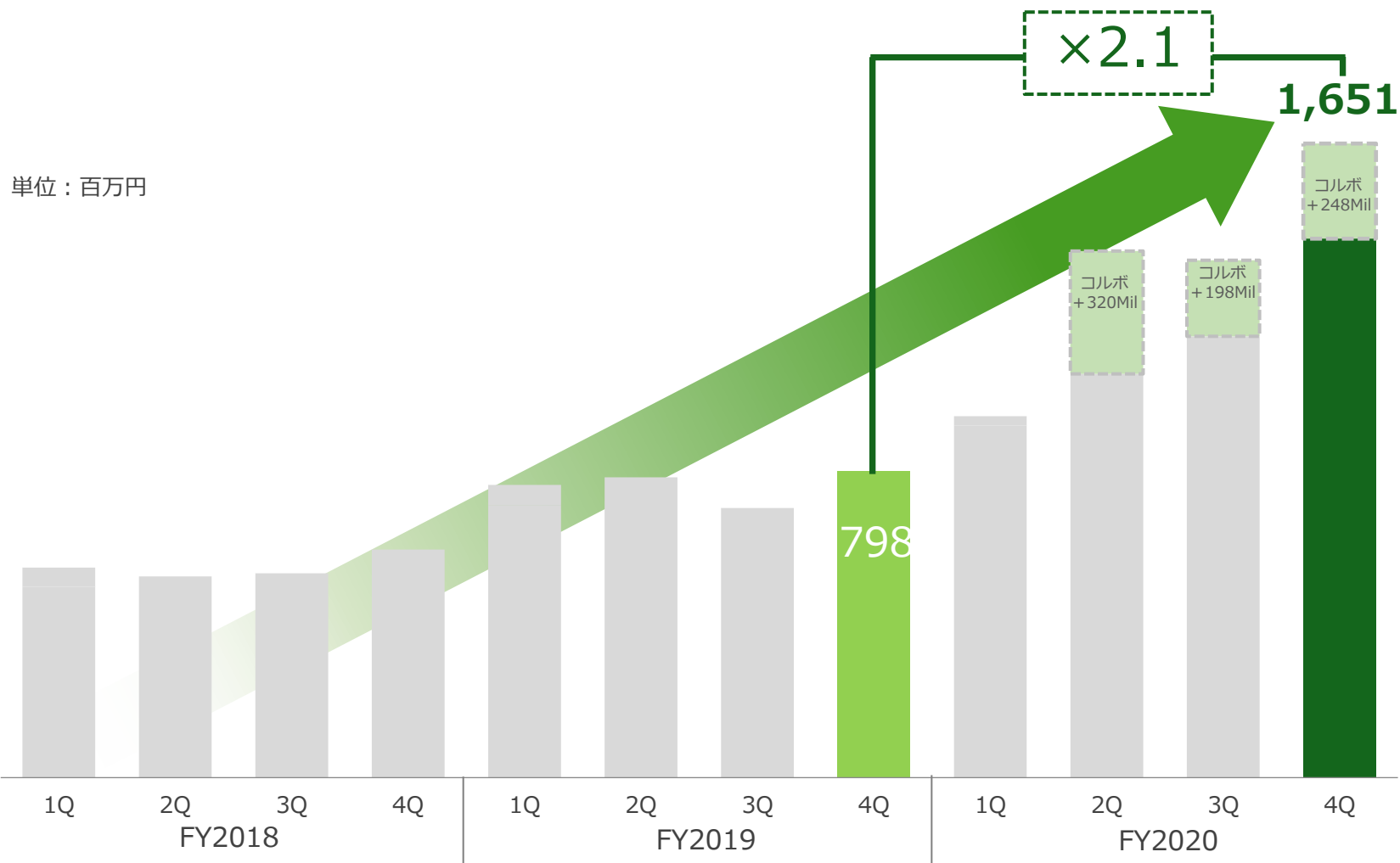
- 経産省案件の受託（特殊要因）があったものの、産業保健支援の需要も拡大し、「first call」契約件数は、**前年比2.0倍に増加**。
- 特定保健指導事業は、COVID-19の影響で市場全体が減少基調な中、契約健保の拡大やICT面談の推進により、通期で**前年比1.3倍の成長を実現**。  
売上高 : 1,371百万円 対前年比 : 1.8倍  
営業利益 : 272百万円 対前年比 : 2.9倍

- 売上高、利益ともに過去最高を更新。

単位：百万円

	期末（12ヶ月）			
	FY2019	FY2020	増減	前年同期比
売上高	3,045	5,311	2,265	1.7倍
営業利益	558	1,104	546	2.0倍
営業利益率	18.3%	20.8%	—	+ 2.5pt

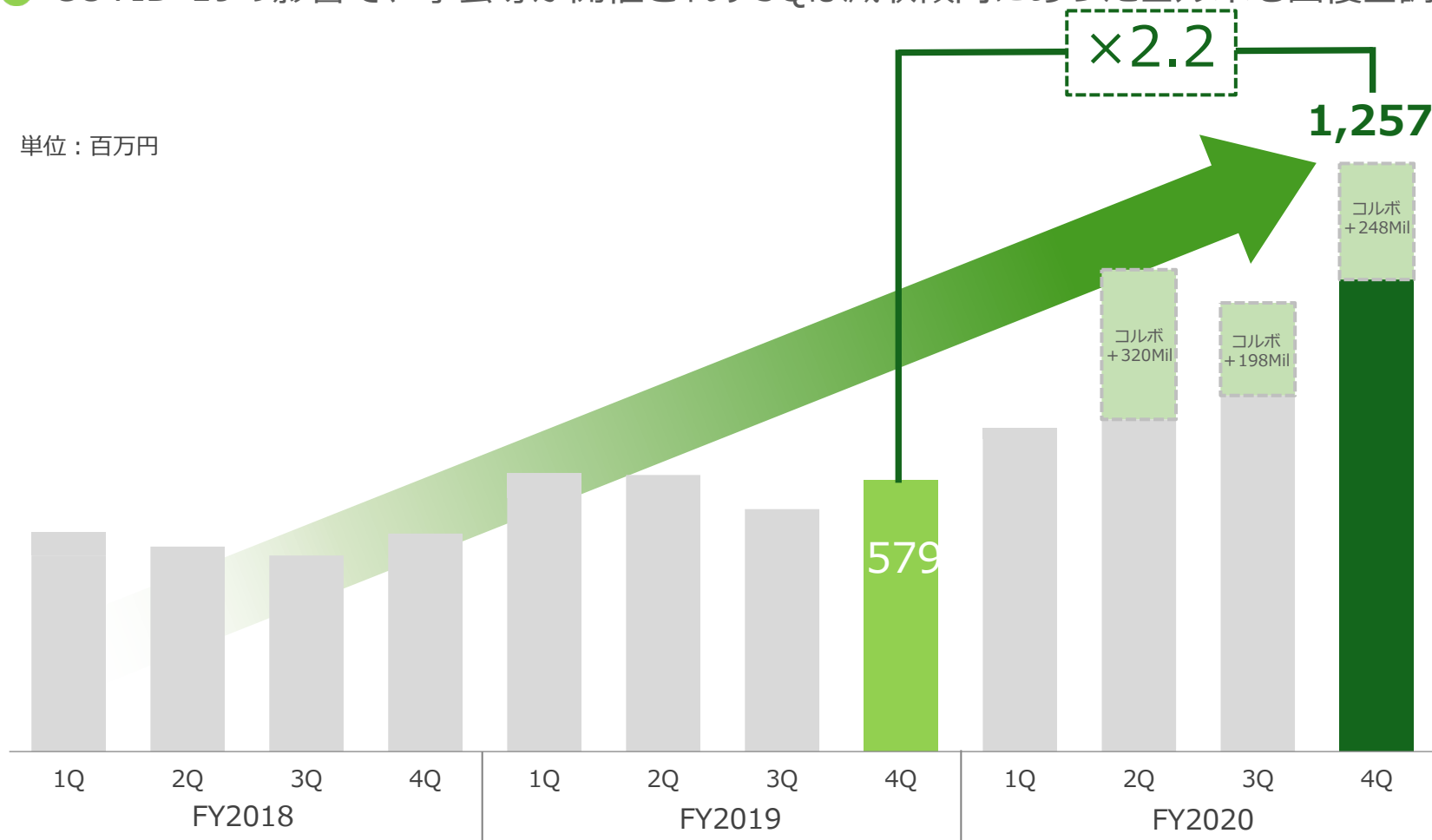
- 2Qに更新した過去最高の四半期売上高を大幅に上回る前年同期比2.1倍の増収。



# セグメント別売上推移 ～ドクタープラットフォーム事業～

- 製薬企業の需要が拡大傾向が継続し、**対前年同期比2.2倍**の大幅増収。
- COVID-19の影響で、学会等が開催されず3Qは減収傾向にあったコルボも回復基調。

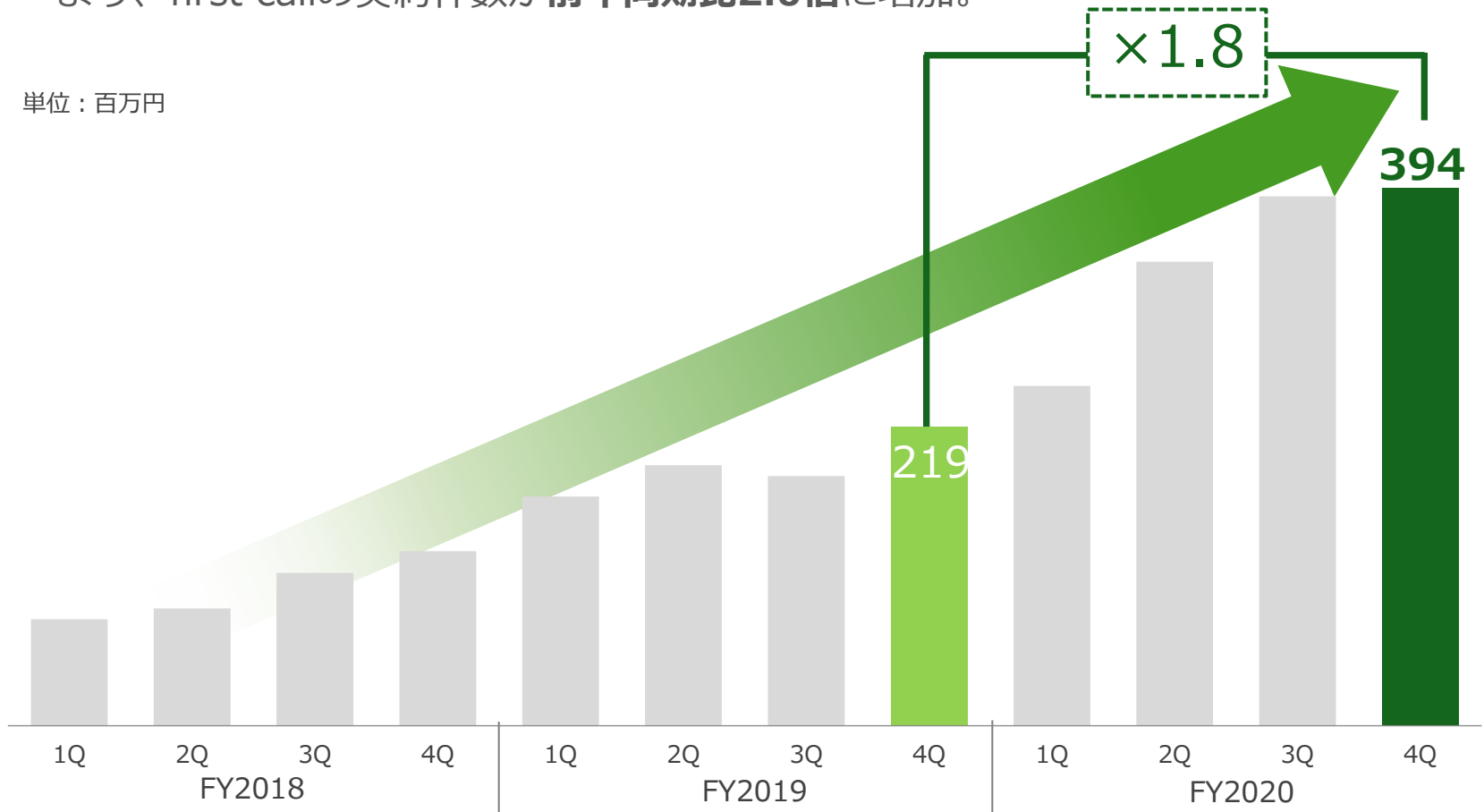
単位：百万円



# セグメント別売上推移 ～ヘルスケアソリューション事業～

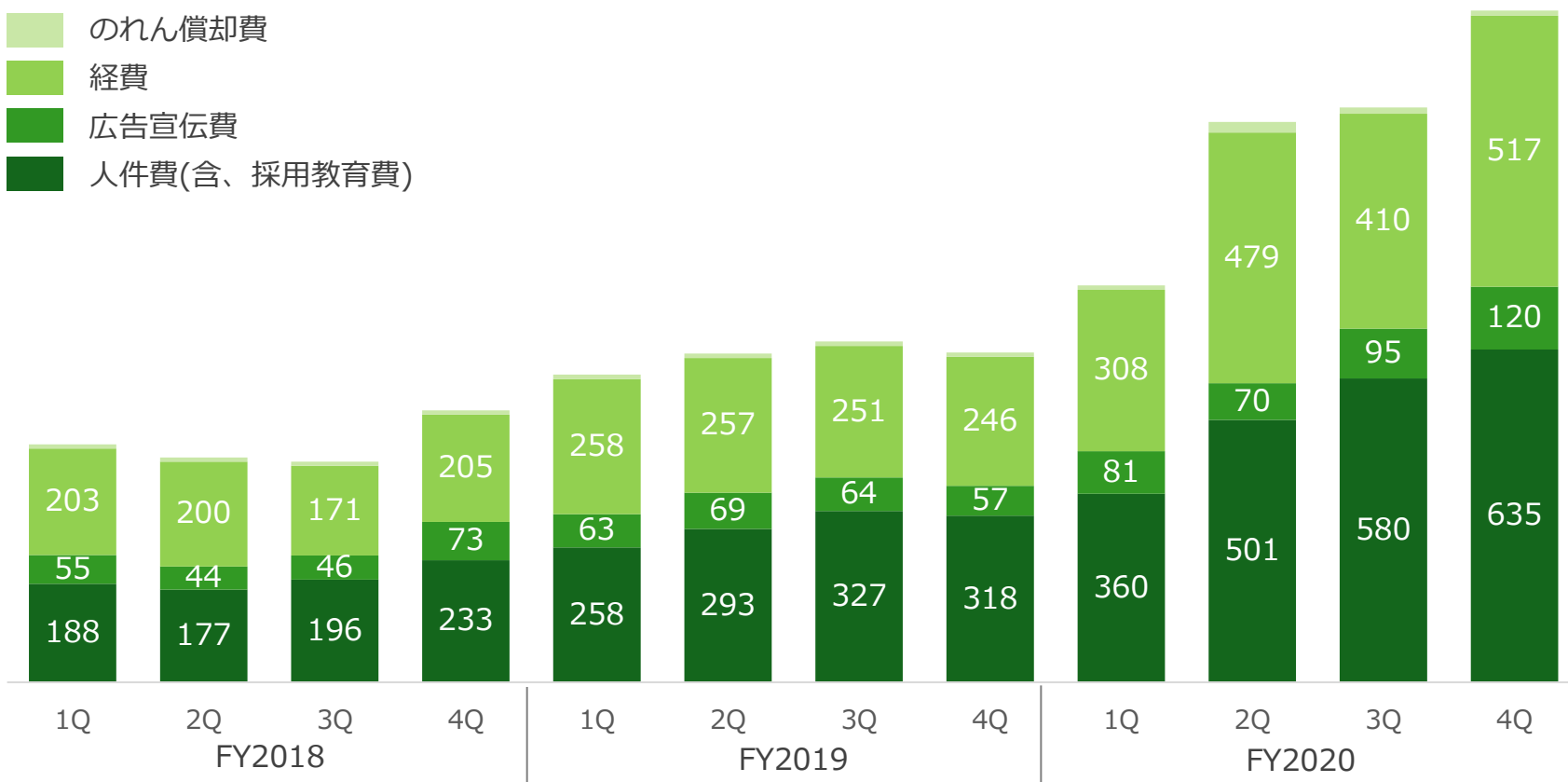
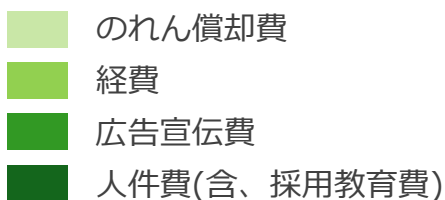
- 売上高は**対前年同期比1.8倍**と大きく成長（経産省案件の受託（特殊要因）を含む）。
- COVID-19の影響で特定保健指導の実施件数が伸び悩む中、産業保健支援の需要拡大により、first callの契約件数が**前年同期比2.0倍**に増加。

単位：百万円



● 決算賞与 47Mil支給の影響で、4Q人件費が増加。

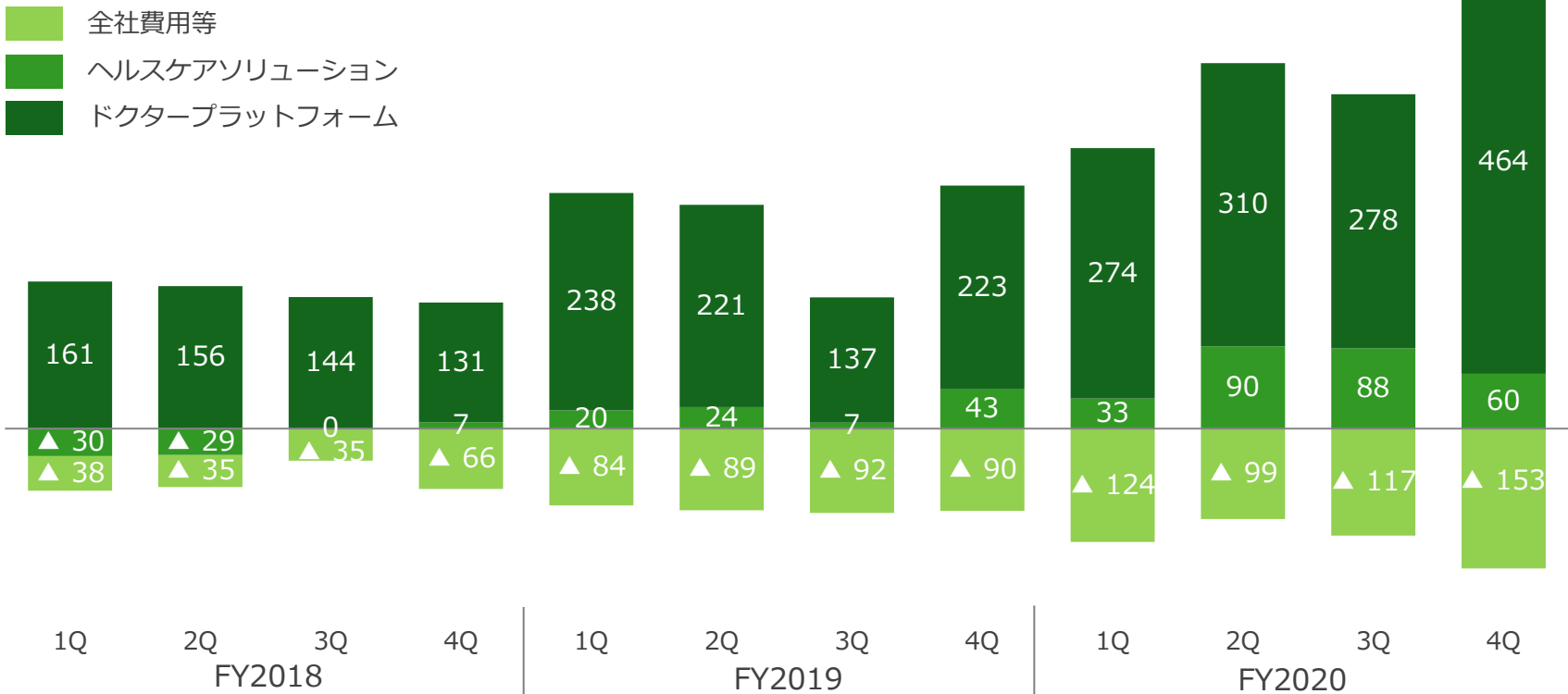
単位：百万円





- 利益率の高い薬剤評価掲示板、Web講演会の受注拡大により、ドクタープラットフォームの利益率が向上。

単位：百万円

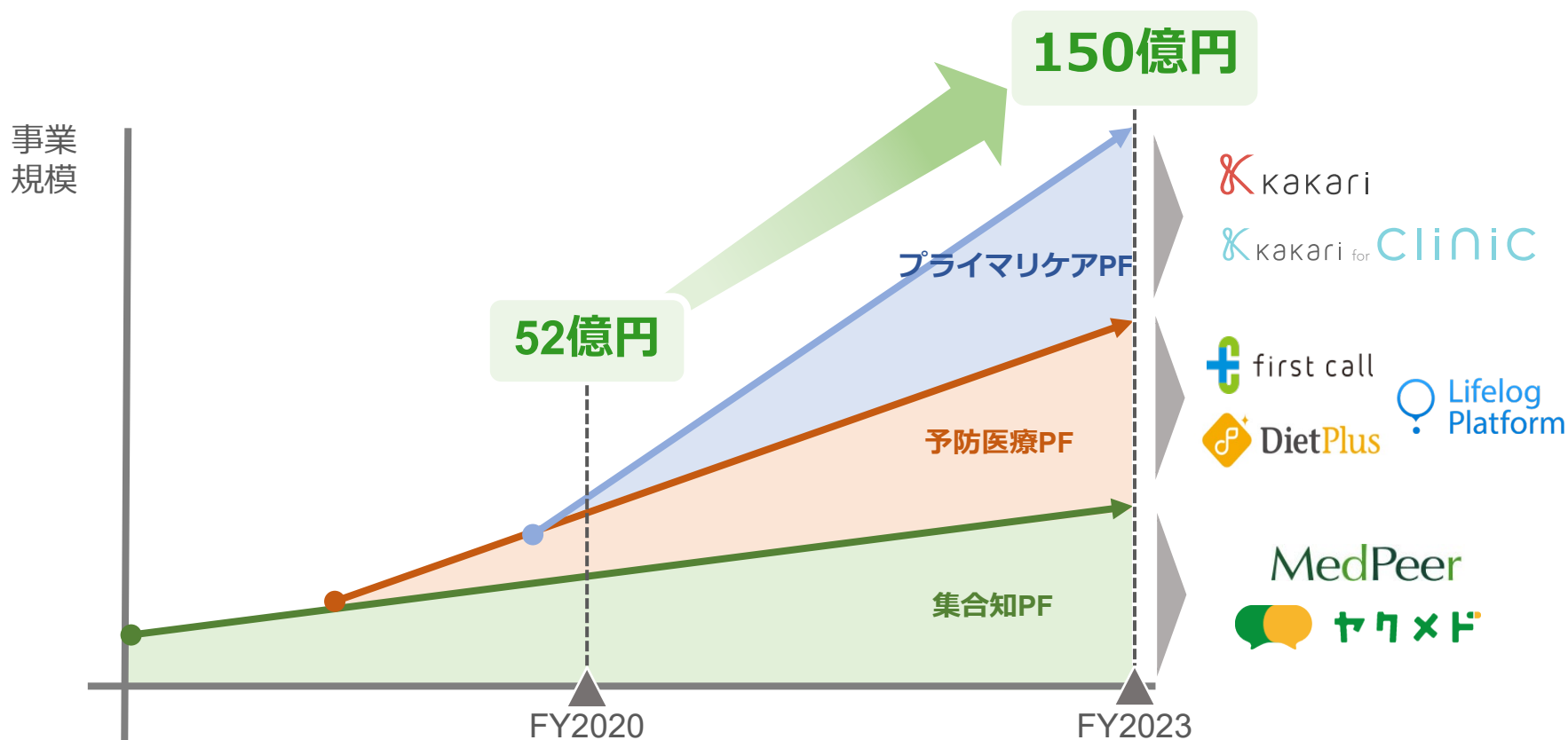


# FY2021 事業方針

- 展開する事業群は、医師・薬剤師の会員サービス「**集合知プラットフォーム事業**」、薬局やクリニックが自らのCRMアプリを簡単に構築できる「**プライマリケアプラットフォーム事業**」、主に健康保険組合や企業の人事部門をクライアントに持つ「**予防医療プラットフォーム事業**」の3つ。

	サービス名	事業内容
ドクタープラットフォーム		<ul style="list-style-type: none"> <li>製薬会社マーケティング支援事業</li> <li>医療機器マーケティング支援事業</li> <li>人材紹介関連事業</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>薬局向けアプリサービス事業</li> <li>クリニック向けアプリサービス事業</li> <li>オンライン診療事業</li> </ul>
ヘルスケアソリューション		<ul style="list-style-type: none"> <li>特定保健指導事業</li> <li>産業保健支援事業</li> <li>予防医療サービス/広告事業</li> </ul>

- 「集合知プラットフォーム事業」で安定的な成長基盤を創りつつ、「予防医療プラットフォーム事業」を二つ目の安定基盤として確実に積み上げる。
- 「プライマリケアプラットフォーム事業」を3つ目の柱とすべく、積極投資を推進。
- CAGR40%超の成長を実現し、FY2023に150億円の売上規模を目指す。



- 健診の先送りに起因する特定保健指導の時期ズレ等、短期的な影響は残るものの、オンラインへの切替加速など、グループ全体としては事業拡大の機会と見込む。

		FY2020業績への影響	今後の見通し
ドクター フォーラム プラットフォーム	集合知 PF	<ul style="list-style-type: none"> <li>製薬企業のマーケティング活動が変化し、既存サービスの需要が急増 </li> <li>学会の中止によりコルボの通期売上高が約1億減少 </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>製薬企業のマーケティング活動の変化を捉えた新規案件の獲得を推進 </li> <li>これまでWebマーケティングに積極的ではなかった医療機器メーカーのオンライン化ニーズが顕在化 </li> <li>With/After COVID-19を見すえた学会のWeb化など、新たな商機を見込む </li> </ul>
	プライマリ ケア PF	<ul style="list-style-type: none"> <li>緊急事態宣言下で、kakariの営業活動に制約が発生 </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>オンラインニーズが高まる中、パートナーシップの拡充で更に拡大 </li> </ul>
ソリヘル ソリューション	予防医療 PF	<ul style="list-style-type: none"> <li>健康不安を解消するツールとして、「first call」の認知が拡大 </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>在宅勤務の長期化等を背景に、企業の産業保健支援のニーズが継続して増加 </li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>緊急事態宣言下の特定保健指導実施件数が減少 </li> <li>4~6月の健診が先送りされ、短期的に特定保健指導の実施時期にズレが発生 </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>4~6月の健診が先送りされ、短期的に特定保健指導の実施時期にズレが発生 </li> <li>一方、当社のICTオペレーションは確立され、新たな商機を見込む </li> </ul>

- 特定保健指導や医師転職市場など、見通しが不透明な事業領域はあるものの、製薬企業向けサービスを中心に高い成長率を維持し、**売上高1.4倍、営業利益及び純利益は1.5倍成長**を見込む。

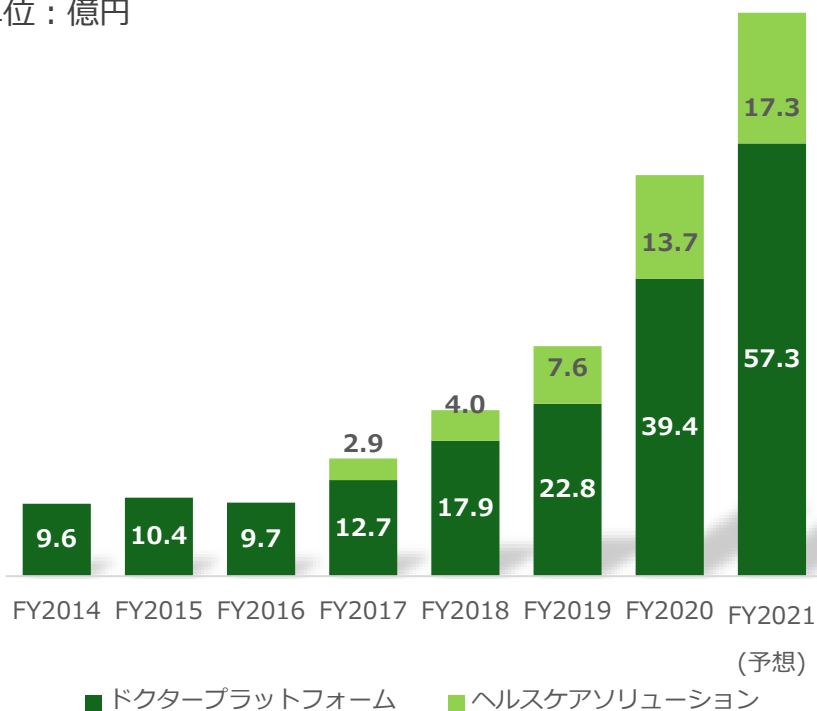
単位：百万円

	FY2020 実績	FY2021 通期予想	増減額	成長率
売上高	5,311	7,450	2,138	×1.4
営業利益	1,104	1,610	505	×1.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	725	1,070	344	×1.5

- ドクタープラットフォーム（対前年比：1.5倍）、ヘルスケアソリューション（対前年比1.3倍）ともに大幅増収を見込む。
- 事業規模の拡大に伴い、さらなる成長に向けた新たな投資も加速させる。

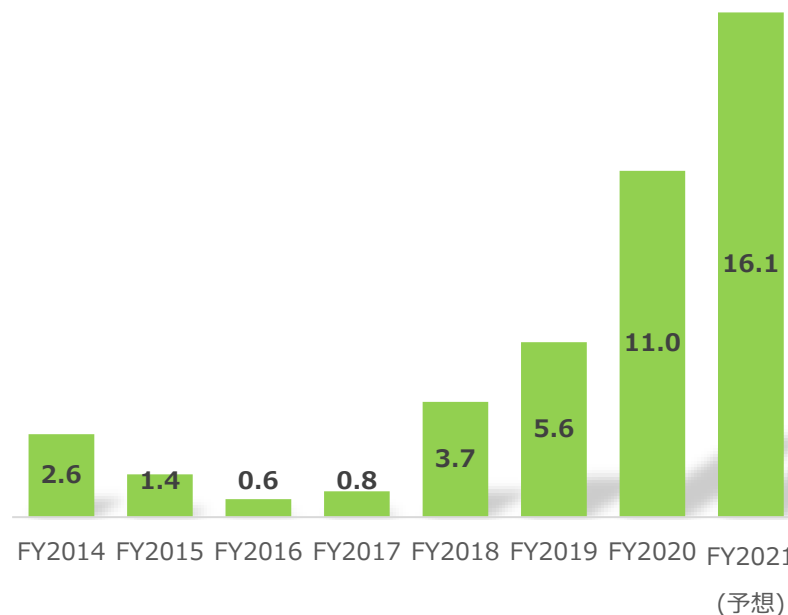
## 連結売上高

単位：億円



## 連結営業利益

単位：億円



# ドクタープラットフォーム事業



# 集合知プラットフォーム事業 ～マーケットポテンシャル～

- これまで、製薬企業のオンラインマーケティング市場は、MRを中心とするオフラインの補完的な役割であったが、COVID-19の影響を受けオンライン化が加速。
- 次世代型マーケティングでは、従来の動画や画像・テキストによる一方向の配信に加えて、MRと医師がチャットやテレビ電話等で、直接対話する新しいコミュニケーションスタイルが付加されつつある。
- 製薬企業は、動画等の視聴ログや「MedPeer」内の「薬剤評価掲示板」や各種投稿サービスの閲覧・投稿ログをふまえたコミュニケーションが可能になり、双方向かつパーソナライズされたマーケティングを実現する。

## 第1世代：オフライン+オンライン

～2016年

- MRを中心としたオフライン活動が主流。オンラインの活用が拡大するも相互連携は乏しかった。

## 第2世代：オフライン×オンライン

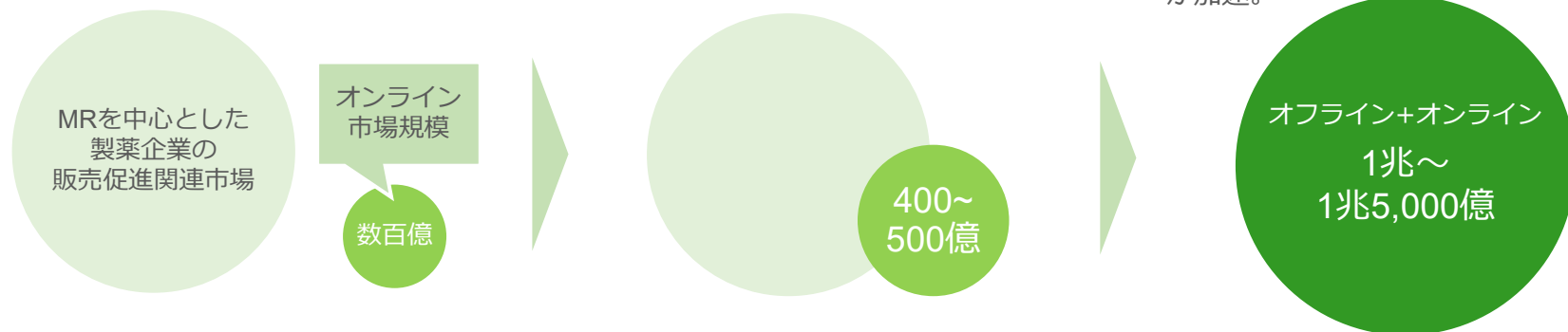
～2020年

- 訪問規制等が強化され、各社オンラインの活用を強化。
- オンライン施策の結果をMRと共有し、MR活動の精度向上を推進。

## 第3世代：次世代型マーケティング

～20XX年

- COVID-19影響を契機に、オンラインコミュニケーションが拡大。
- リアルとネットで相互に情報が共有され、パーソナライゼーションが加速。



※ 製薬企業の販売促進関連市場と同オンライン市場規模は当社推計

# 集合知プラットフォーム事業 ～製薬企業からの受注増加～

- COVID-19の影響でMRの医師に対する訪問が制限される中、これまでWebマーケティングに積極的ではなかった**中堅製薬企業の利用が拡大**。
- 大手企業では利用サービスや対象製品が増え、**平均顧客単価が1.4倍に上昇**。

## FY2020 4Qの状況

## FY2021のアプローチ

1社あたり売上高

### 前年同期比：1.4倍

- 従来から取り組んできた戦略策定支援・コンテンツ制作等の利用拡大

製薬企業の新たなニーズを捉えた新たなサービスを展開することで、1社あたり売上高のさらなる増加を見込む

×

顧客数

### 前年同期比：1.2倍

- コロナ禍で業界全体でDXが進み、中堅の製薬企業に利用が拡大

医療機器メーカーとの取引が多いコルボの既存アカウントを活用し、医療機器メーカーのオンラインシフトをサポート

# 集合知プラットフォーム事業 ～新たなサービス展開～

- MedPeerの12万人の医師会員と健全・良質なコミュニケーション文化を基盤とし、PKSHA Technologyと新たなソリューションを展開。
- 医師コミュニティを活用した新たなマーケティング手法の確立に向け、製薬企業との協働を推進。

## PKSHA TechnologyとJVを設立し製薬企業向け新サービスを開始

MedPeer

PKSHA  
TECHNOLOGY

医師12万人が参加する「MedPeer」に  
医師の集合知を蓄積

自社開発のアルゴリズムを用いて、  
様々な企業へソリューションを展開

51%

49%

2020年11月にJV設立

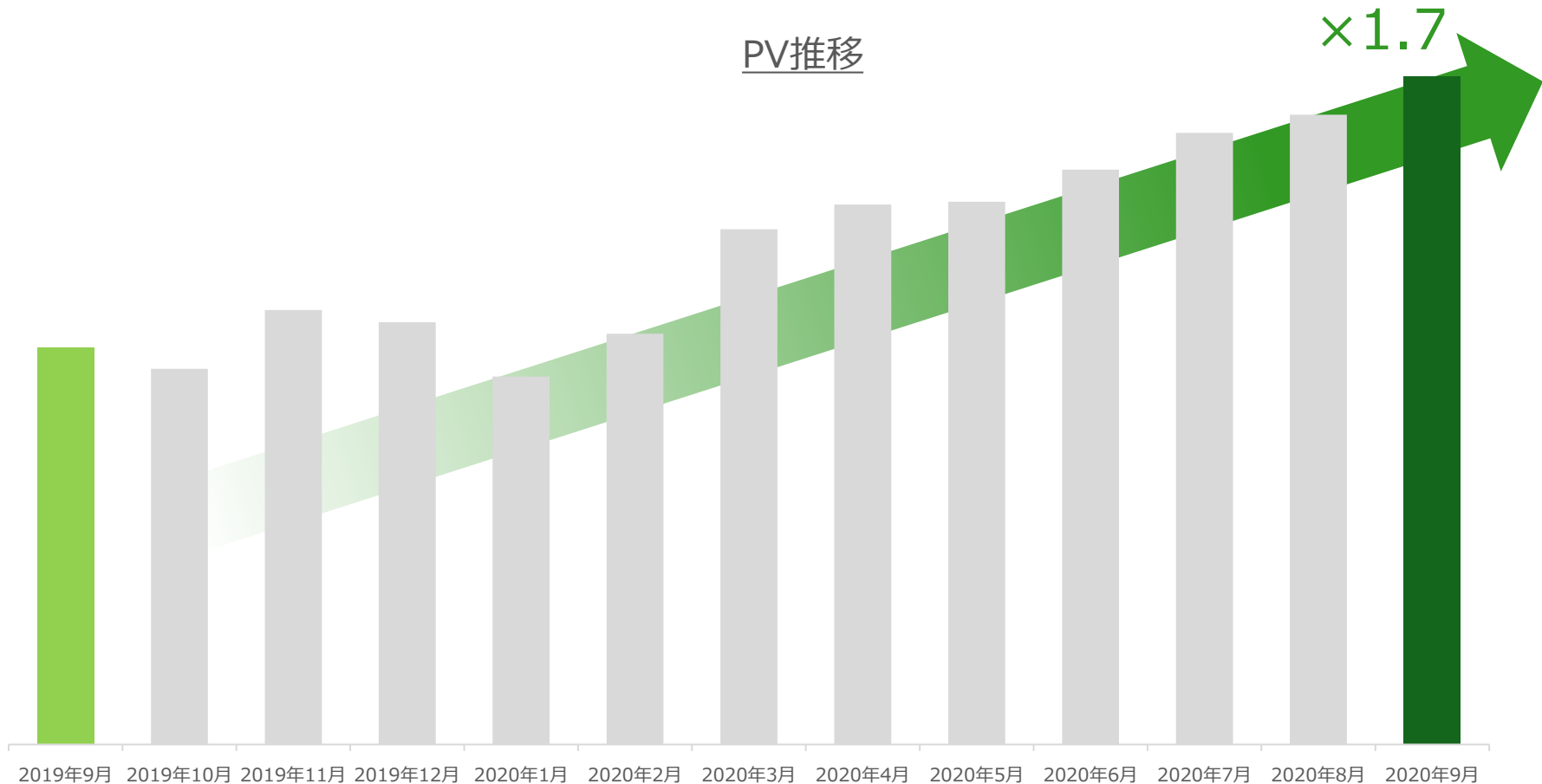
 medcross

PKSHA のアルゴリズム技術を活用し、製薬企業の新たなマーケティング手法を早期に確立

# 集合知プラットフォーム事業

～「MedPeer」を活用した新たな価値提供～

- COVID-19の影響が長期化する中、医師のニーズに対応したコンテンツ強化を図った結果、**PVは前期比1.7倍**に増加。



# プライマリケアプラットフォーム事業 ～「かかりつけ化支援」の推進～

- 「患者さんに『選ばれる』を支援する」をコンセプトに、「かかりつけ化支援」アプリとして薬局・クリニック向けにkakari/kakari for Clinicを展開。

## サービスの着眼点

1. 高齢者におけるスマホ所有率の急上昇
2. 個人事業者・中小法人が主な小規模分散の医療産業特性
3. 法改正や医療産業の構造変化に伴う「かかりつけ」として選ばれることの重要性の増加
4. コロナ感染拡大に伴う患者側の二次感染リスク回避傾向の増加

## かかりつけ化支援アプリ「kakari/kakari for Clinic」

 kakari 2019年6月リリース

 kakari for Clinic 2020年9月リリース

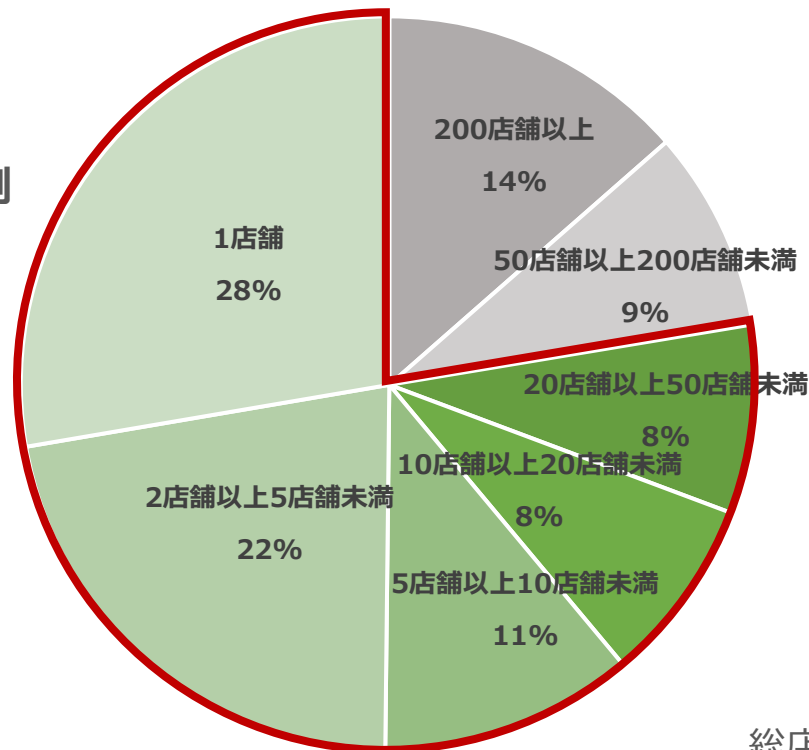


自薬局・クリニック専用のアプリとして提供できる設計

- 保険薬局は、5店舗未満の小規模薬局で総店舗数の半数を占める小規模分散産業。
- 「kakari」のコアターゲットは、薬局の**約8割を占める50店舗未満の中小薬局**。
- 自薬局専用のアプリとして、患者様に簡単に提供できることが中小薬局の支持を得て加盟薬局数が増加。

### 保険薬局の法人規模分布

50店舗未満の  
中小薬局が全体の約8割



出所：各地方厚生局（2020年9月時点）

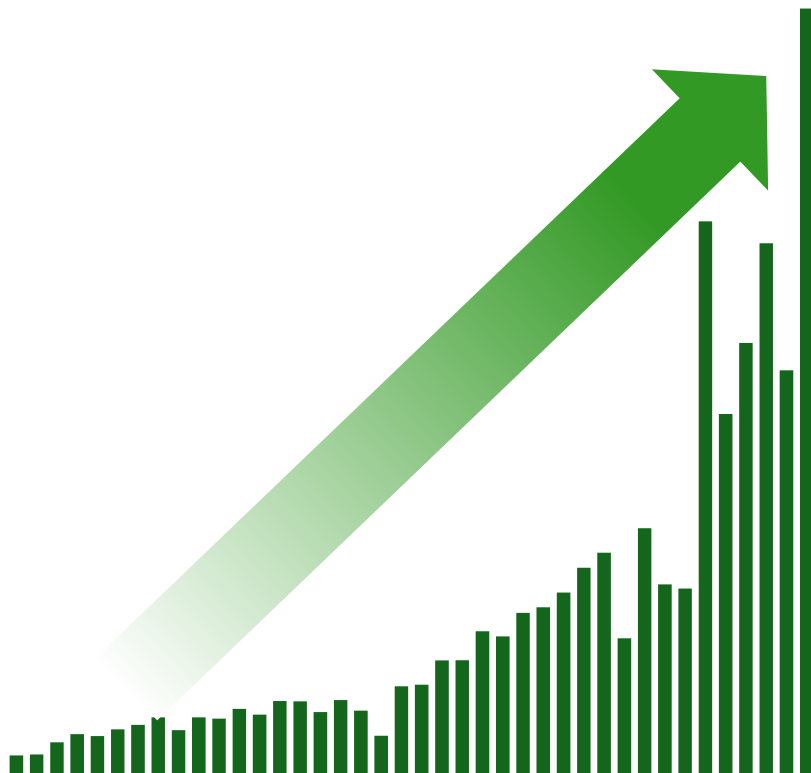
総店舗数：59,381店

# プライマリケアプラットフォーム事業

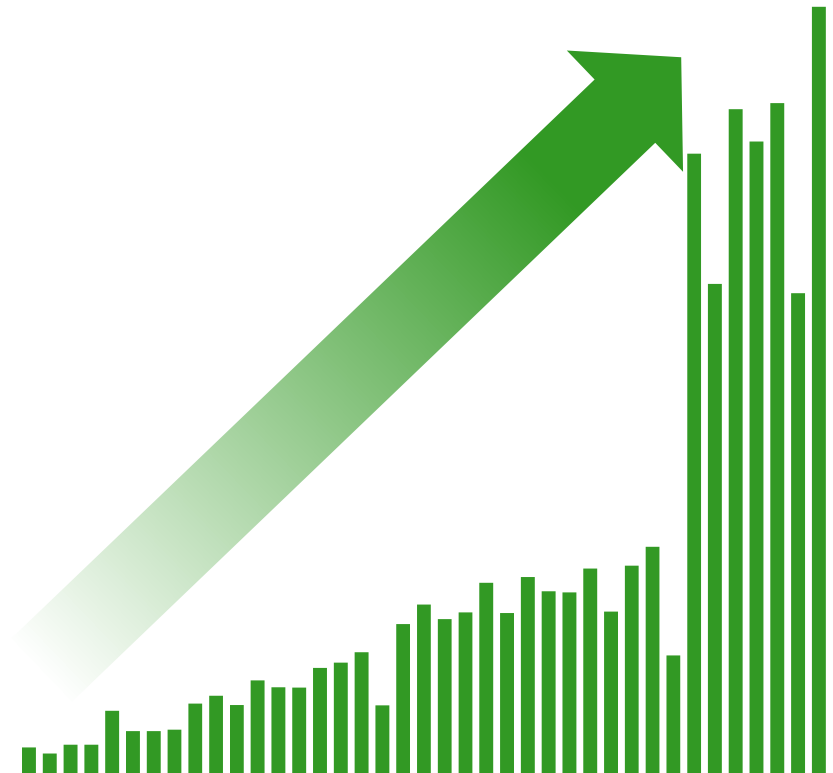
～kakari 好調に推移するKPI～

- kakariの加盟薬局数は、**2020年9月末で1,330店舗**。
- 「処方せん送信数」及び「患者から薬局へのチャット送信数」が**飛躍的に増加**。
- 患者様に「**利用されるサービス**」として加盟薬局からも高い評価を受ける。

週次処方せん送信数



週次チャット送信数（患者様⇒薬局）



# プライマリケアプラットフォーム事業

～ kakari for Clinic 日医工とのJVを設立～

MedPeer

- 国内最大規模のジェネリック医薬品メーカーである日医工株式会社と共同出資会社を設立するとともに、「kakari for Clinic」を2020年9月末にリリース。
- 両社のノウハウを活用し、クリニックと患者様のコミュニケーションを支援。

日医工とJVを設立し、「kakari for Clinic」を共同展開



ジェネリック医薬品メーカーの最大手  
約300名のMR体制と  
全国5.9万の薬局への接点を保有

## MedPeer

2019年6月、当社初の薬局向けサービス  
「kakari」をリリース。  
新コンセプトのサービスとして高い評価

66%

34%

2020年9月に両社のJVである  
ニチメッド株式会社を設立

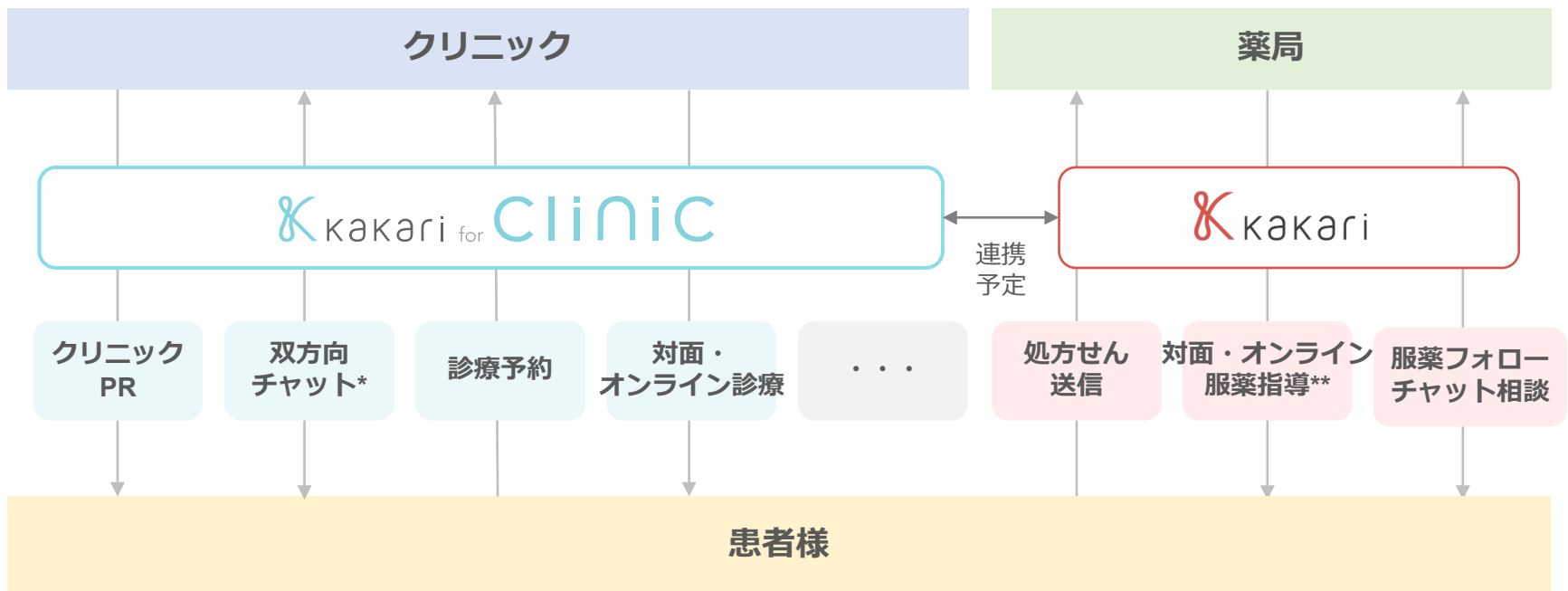
両社の強みを活かし、  
クリニックと患者様を繋げるサービスを展開



# プライマリケアプラットフォーム事業 ～プライマリケアPFへの進化～

- クリニックから薬局まで一気通貫する「プライマリケアプラットフォーム」を構築。
- kakari加盟店を起点としたkakari for Clinicの拡販と、両サービスの連携機能強化により、医療機関と患者様、医療機関間を繋げるプラットフォームへと進化。
- **2020年12月末にオンライン診療機能をリリース予定。**  
※ 「first call for オンライン診療」と統合予定

## 当社が考えるプライマリケアプラットフォーム構想



\*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

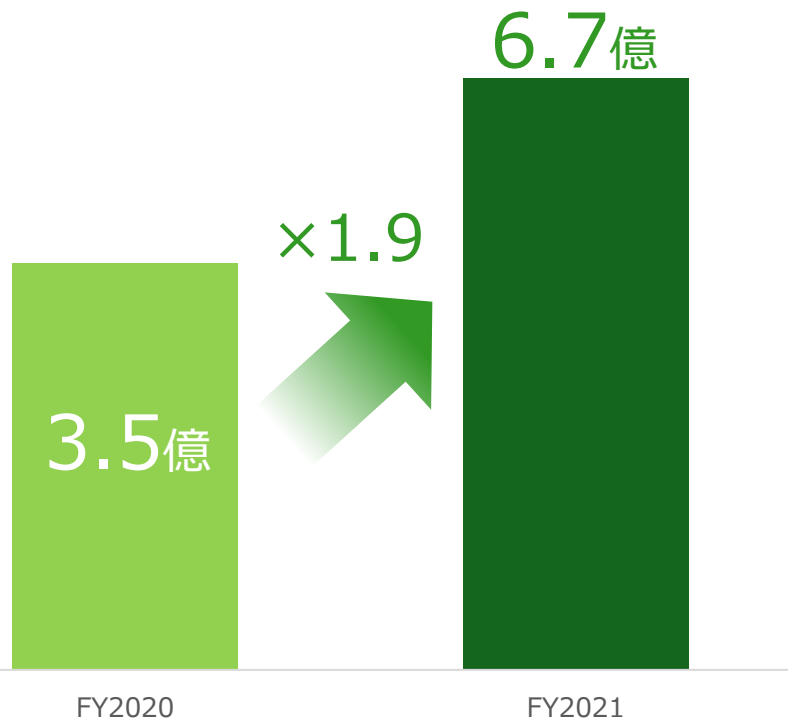
# ヘルスケアソリューション事業

# 予防医療プラットフォーム事業

～ MEDIPLAT first callの産業保健支援PF化～

- COVID-19の影響が長期化する中、**従業員の健康不安を解消するソリューション**として企業の需要が増加。
- 法人向け産業支援サービス「first call」の**FY2021の成長率は1.9倍**を見込む。

## first call売上高予想



## 産業保健支援事業の成長性

全国に点在する従業員50人以上の事業所、15万件超がターゲット

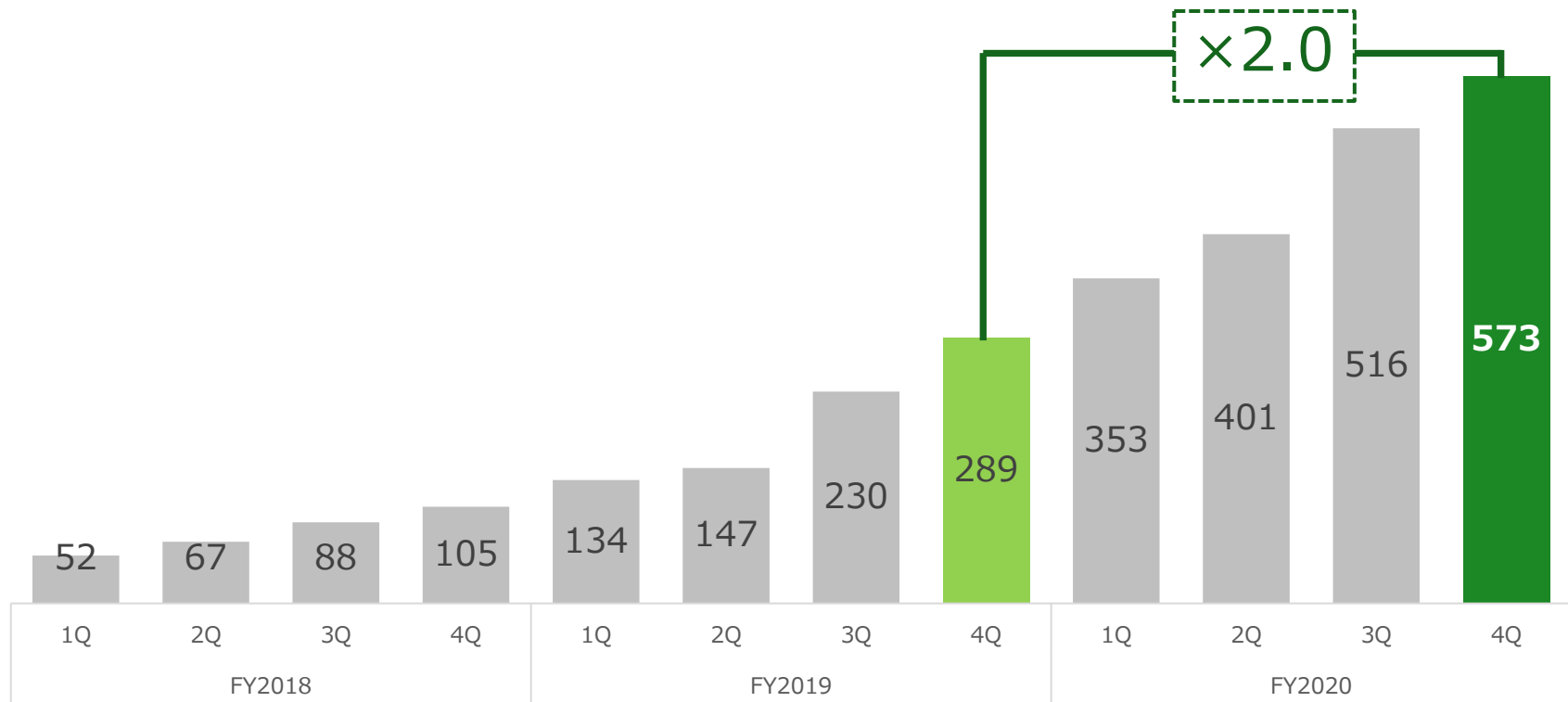
産業保健業務の法定対応から健診データ等を活用した施策検討まで事業規模に応じたニーズに対応

パートナーシップの強化を図り、契約件数のさらなる増加を推進

## 予防医療プラットフォーム事業

～ MEDIPLAT first callの産業保健支援PF化～

- 2019年4月の働き方改革関連法案の施行を契機に、企業の産業保健に対するニーズが増加。2020年9月末時点の契約件数は**前年比2.0倍の573件**(※)に増加。

first callの法人/健保契約件数推移

※ 従来は、導入していただいた事業所数を報告しておりましたが、契約形態が多様化したことに伴い、報告数値を契約件数に変更しております。

# 予防医療プラットフォーム事業

～ FitsPlus 特定保健指導サービスの強化～

- 特定保健指導の**成長ポテンシャルは変わらないものの**、4~6月の健康診断が先送りされたことにより、特定保健指導の開始タイミングが期ズレし、**1Qの初回面談件数は前年を下回る見込み**。
- 下期にかけて初回面談件数の回復を見込むとともに、より一層のICT化推進等により、**前期比1.3倍の売上高を見込む**。

## 特定保健指導の売上高予想



## FitsPlusが選ばれる理由

全ての面談をオンラインで完結できる体制と対象者への手厚いサポート体制を構築

独自の予約システムを活用した効率的なオペレーションで対象者や健保の手間を削減

管理栄養士による食事指導により、特定保健指導終了後も継続できる食習慣を提供

# Appendix

## ドクタープラットフォーム事業

### メドピア株式会社 MedPeer

※ 東証1部上場

- 医師専用コミュニティサイト「MedPeer」（医師会員数12万人）
- 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
- 「Kakari」を中心としたプライマリケアプラットフォーム事業

### 株式会社コルボ



- 医薬品・医療機器メーカー等に対する学術的エビデンスに基づいた各種制作事業

### メドピアキャリアエージェント株式会社



- 医師向け有料人材紹介サービス
- ※ 2020年5月設立

### メドクロス株式会社



- アルゴリズム技術を活用した、製薬企業等に対するプロダクト開発やコンサルティングサービス
- ※ 株式会社PKSHA TechnologyとのJV  
※ 2020年11月設立予定

## ヘルスケアソリューション事業

### 株式会社Mediplat



- 医師による産業保健支援サービス「first call」
- ライフログプラットフォームサービス

※ 株式会社スギ薬局とのJV

### 株式会社フィッツプラス



- 管理栄養士による健康保険組合向け特定保健指導サービス

# ドクタープラットフォーム事業



# 集合知プラットフォーム事業 ～医師専用“集合知”プラットフォーム「MedPeer」～

- 国内医師の3人に1人にあたる、12万人以上の医師がプラットフォームに参加。
- MedPeerでは、薬剤や疾患など多様なテーマで医師同士が情報交換。全国の医師たちの経験やナレッジからなる「集合知」で臨床をサポート。

## MedPeer Channel

TOKYOMXとの提携により毎日鮮度の高い医療ニュースを独自に配信。



## 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。



## 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。



## 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。



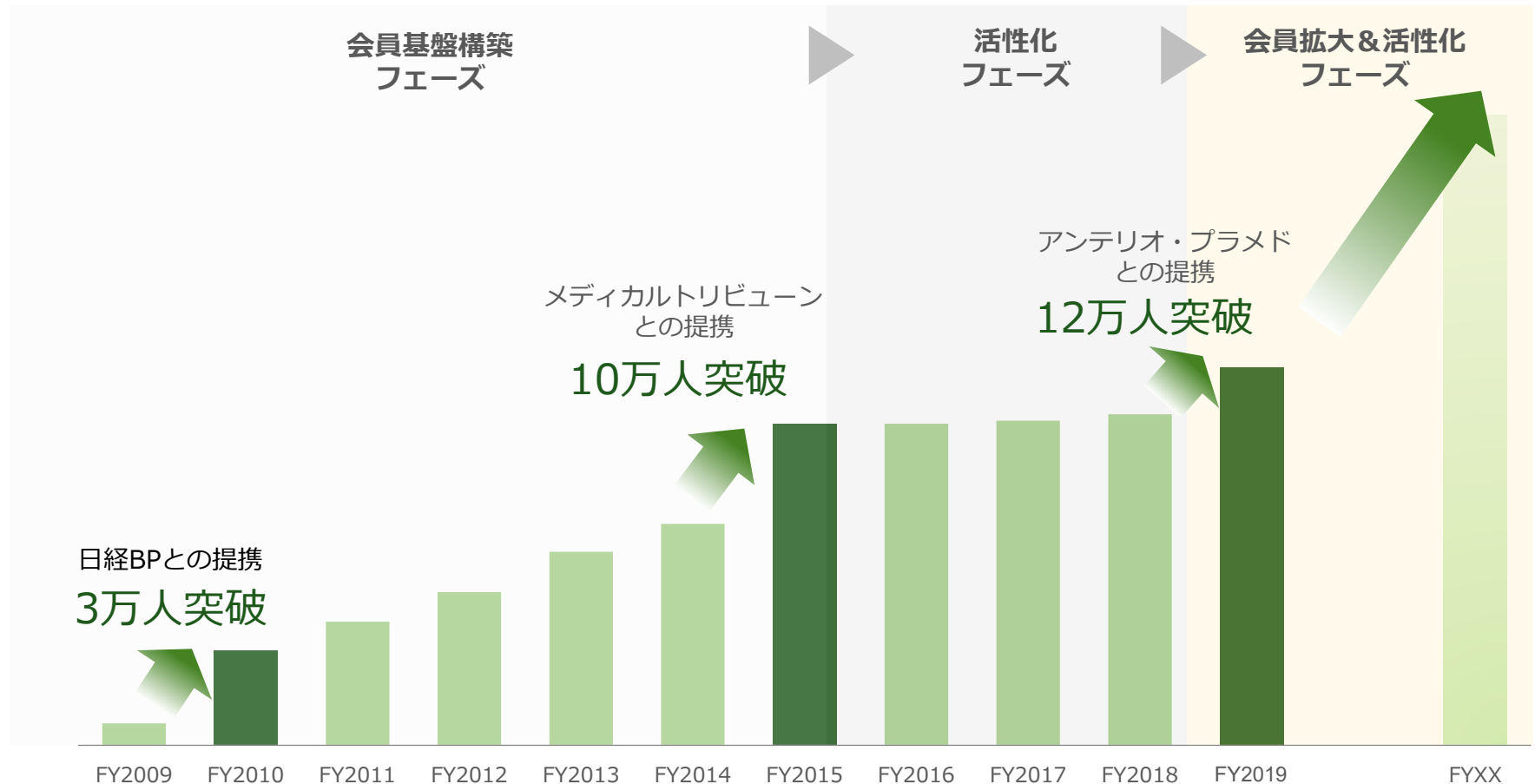
## MedPeer朝日ニュース

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



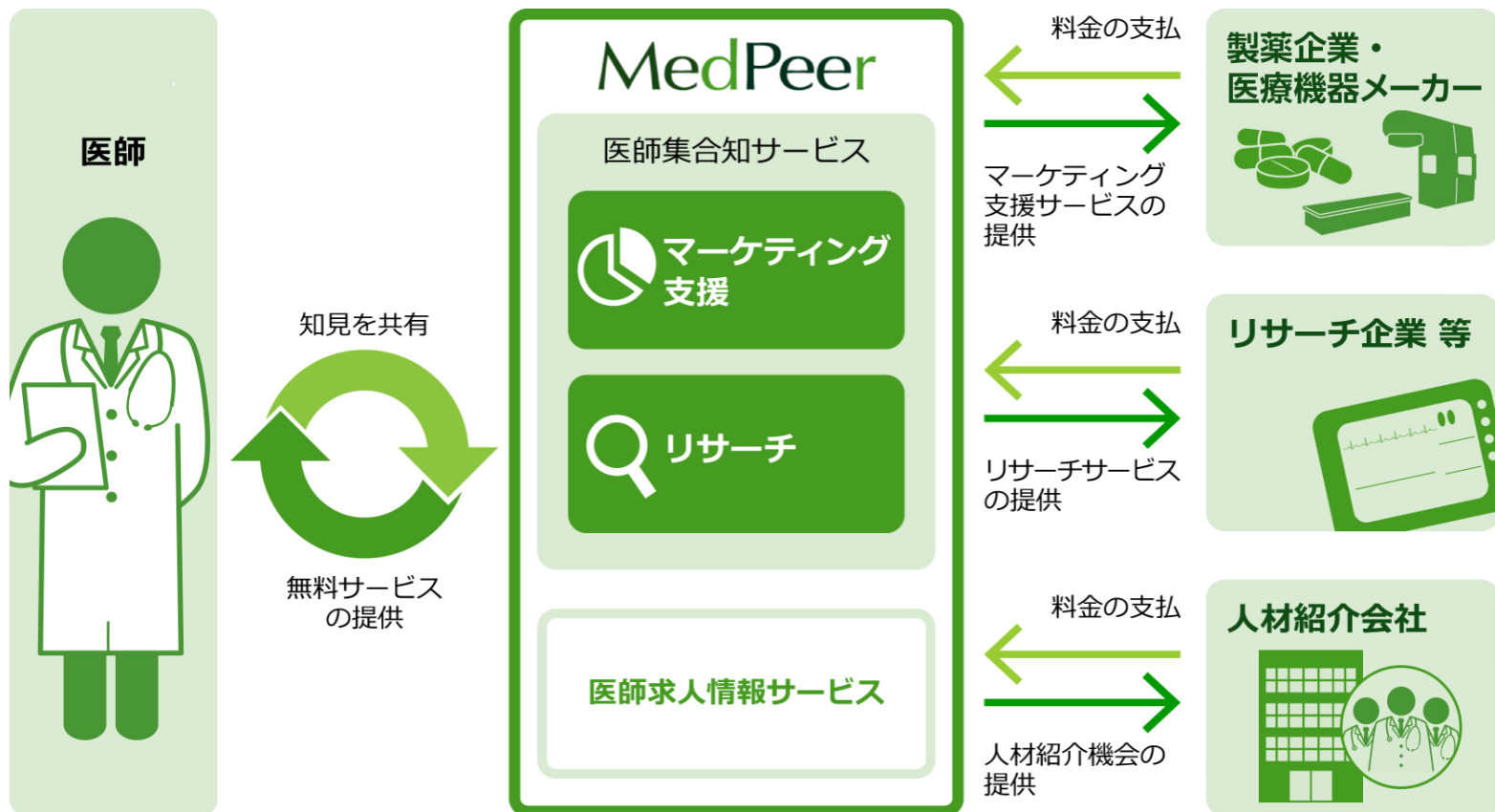
# 集合知プラットフォーム事業 ～「MedPeer」の医師会員基盤の変遷～

- 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。



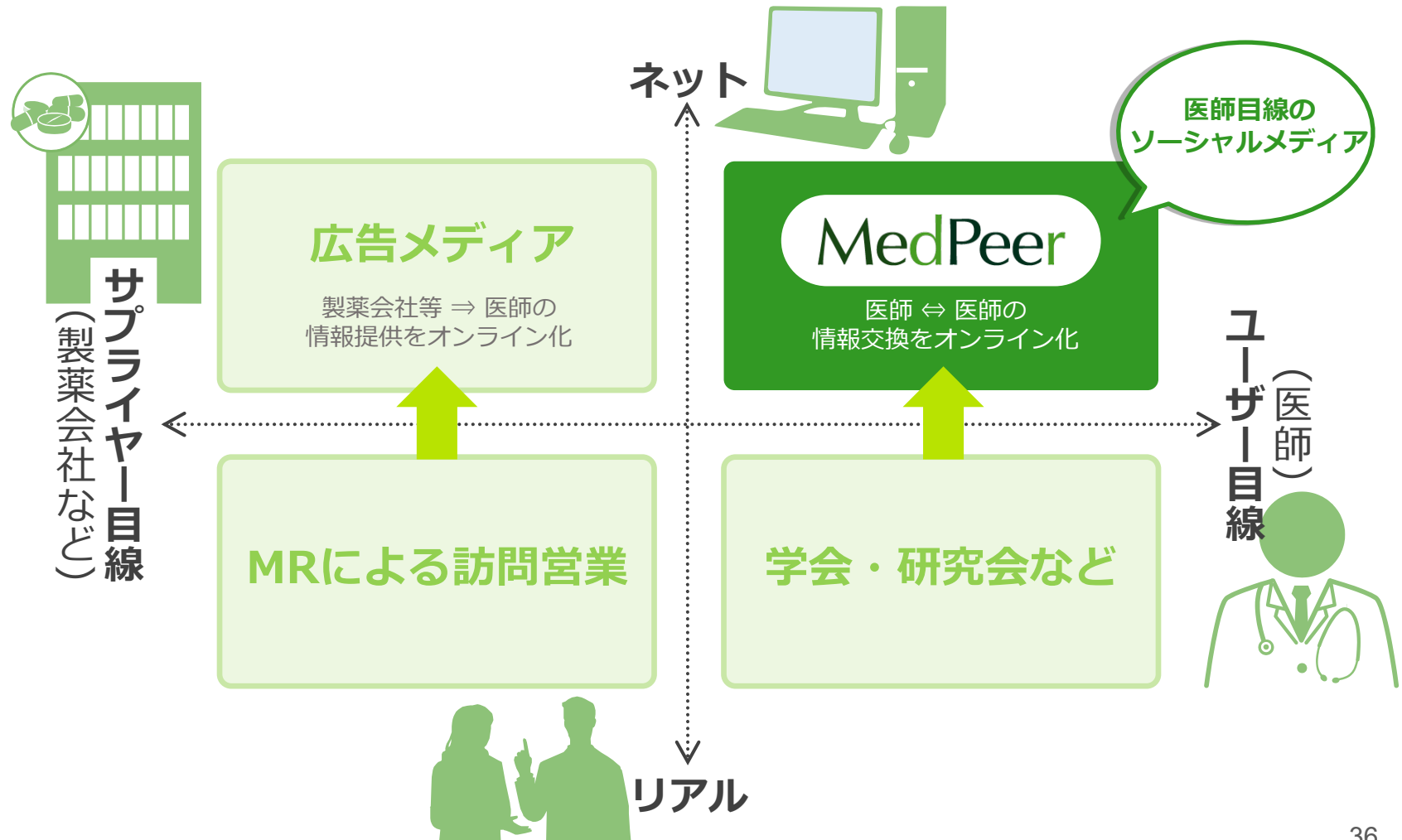
# 集合知プラットフォーム事業 ～「MedPeer」のビジネスモデル～

- 製薬企業をはじめとする企業向けに、MedPeerのドクター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の提供によって、インターネットを通じた多様なマーケティングソリューションを提案。



# 集合知プラットフォーム事業 ～「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。



# 集合知プラットフォーム事業 ～「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



## 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



## メドピアキャリアエージェント株式会社

### 医師の人材紹介事業

- 2020年5月に「メドピアキャリアエージェント株式会社（当社100%子会社）」を設立。医師向け人材紹介事業を8月より開始。
- あわせて、医療機関と全国の紹介会社のマッチング事業データベース「楽採」を展開しており、全国2,500以上の医療機関の求人情報を保有している株式会社MHAと業務提携契約を締結。

MedPeer +



12万人の医師会員基盤

2,500件以上の  
医療機関求人情報

# 集合知プラットフォーム事業 ～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

# プライマリケアプラットフォーム事業 ～かかりつけ薬局化支援サービス「kakari」～

- 「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。
- 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

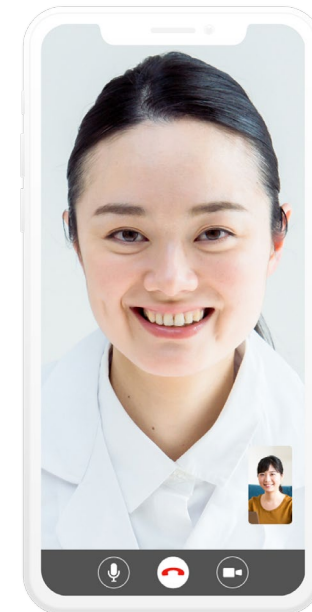
2019年11月  
服薬フォロー支援機能リリース



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



COVID-19の感染拡大を受け、  
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

# プライマリケアプラットフォーム事業 ～「kakari」患者さんへの4つの提供機能～

- 「処方せん送信／店頭チェックイン」で待ち時間短縮・2次感染防止を、「電子お薬手帳／チャットお薬相談」で薬にかかわる安心を提供。

## kakariの4つの機能

1

「処方せん送信」で  
待ち時間短縮



処方せん送信

kakariで処方せんを事前に送りましょう。  
お薬の準備が出来たら通知が来るので、  
待ち時間少なくてお薬を受け取れます。  
※お薬のお受け取りの際には、処方せん原本と保険証をお持ちください。

2

「チャットお薬相談」で  
いつでも安心



お薬相談

お薬に不安な点があったら、  
kakariのチャットで、薬剤師さんに気軽に  
相談しましょう。  
※チャット相談対応時間はkakari加盟薬局によって異なります。  
kakari加盟薬局によって、対応していない薬局もあります。

3

「電子お薬手帳」で  
お薬手帳もkakariの中に



電子お薬手帳

お薬手帳もkakariの中に。  
QRコードを読み込んで簡単にお薬情報を  
kakariに取り込むことができます。  
※薬局に電子お薬手帳利用の旨を伝え、QRコードの印刷を  
依頼してください。

4

「店頭チェックイン」で  
あとで受け取り



店頭チェックイン

処方せんを持参され、後からお薬を受け取りたい時は、店頭チェックインを利用しましょう。  
お薬が出来たら通知が来るので、待合室で待つ必要がありません。  
※kakari加盟薬局によって、対応していない薬局もあります。



# ヘルスケアソリューション事業

# 予防医療プラットフォーム事業を推進する二つの子会社

- 子会社2社を通じて、**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予防医療プラットフォーム事業**に進出。Mediplatは、スギ薬局とのJVとして展開。

## MEDIPLAT

“12万人の医師会員”をベースにした産業保健支援プラットフォームとライフログプラットフォーム事業を展開

- ✓ メインは法人利用。「チャット型医療相談」「オンラインで産業医」「ストレスチェック(無料)」の3構成で展開。
- ✓ チャット相談は、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、医師が実名で相談に回答。
- ✓ “12万人”の医師会員基盤を基に、産業医のアサインメント支援も展開。
- ✓ スギ薬局や日経新聞社との協業で歩数計サービスを中心としたライフログプラットフォーム事業も展開。



チャットとテレビ電話で専門医に相談

歩数計を中心としたライフログサービス

## FitsPlus

約1,000人の管理栄養士ネットワークを活用した栄養指導サービスを展開

- ✓ ICTを活用した「特定保健指導」サービス
- ✓ ラボ（店舗）では、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提供。



店舗での対面カウンセリング



食事コーチングアプリ

# 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/健保の契約件数を拡大。



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

オンラインで産業医面談

- 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



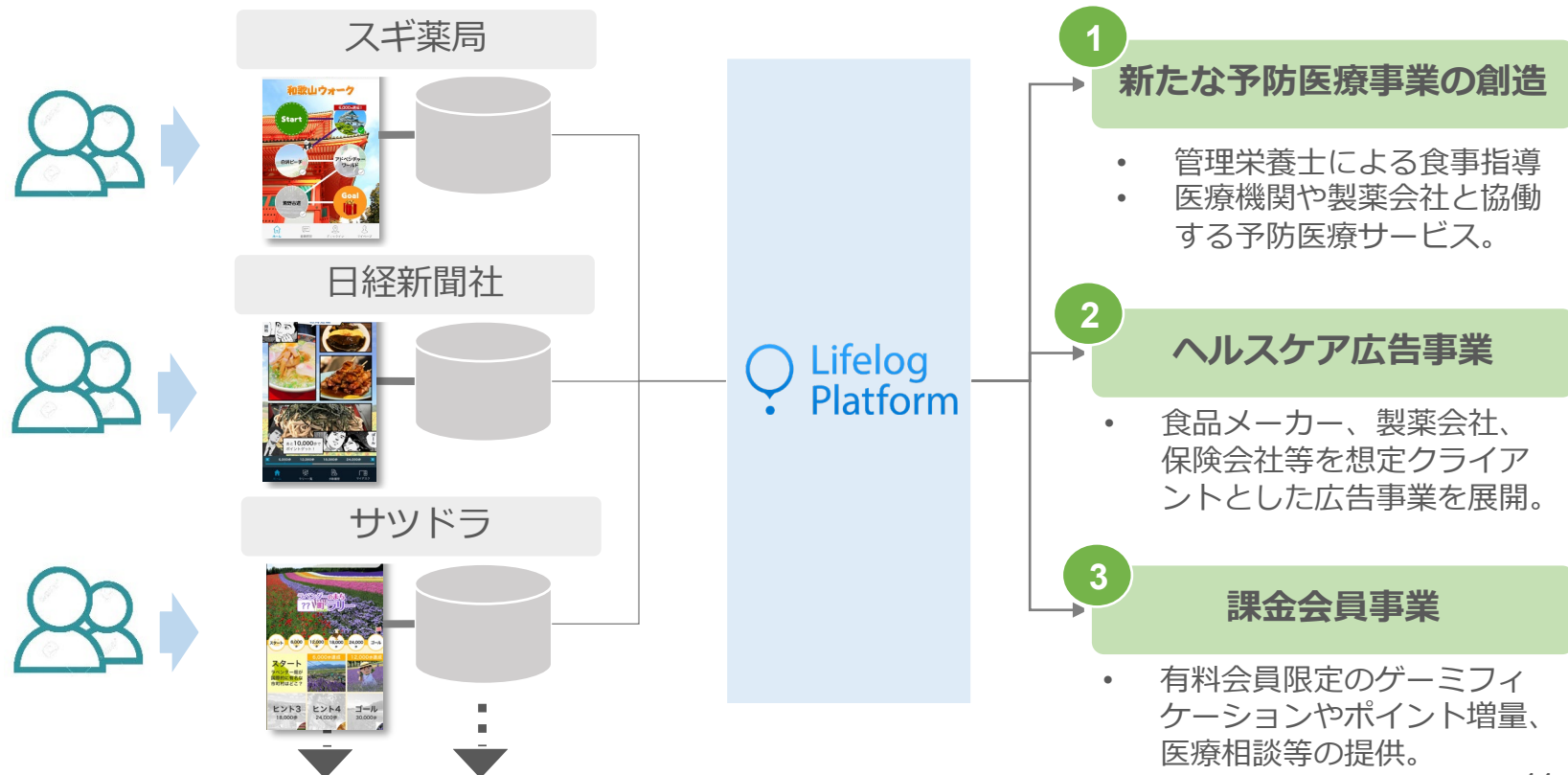
スマホアプリで簡単に  
ストレスチェック

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 ライフログプラットフォーム事業の成長戦略

- ゲーミフィケーションをベースとした「歩数計」と「ミッション機能」により、アクティブ率の高いヘルスケアアプリサービスを大手パートナーと展開。
- パートナー企業との共同事業として、**ライフログとヘルスケアデータベースを構築し、予防医療サービス普及の素地を創り上げる。**
- スギ薬局、日経新聞社に加えて、2020年9月にサツドラHDを新たなパートナーに迎え、「サツドラウォーク」を開始。



# 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\*を実施。

## 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

個性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。

### <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。