

2021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

売上高：1,938百万円 YonY：2.1倍 / 営業利益：626百万円 YonY：3.4倍

- 各事業領域でクライアントのDXが加速するとともに、12月決算企業の広告需要の拡大により、大幅な増収増益。
- 6四半期連続で過去最高の四半期売上高を更新。

ドクタープラットフォーム事業

売上高：1,611百万円 YonY：2.3倍 / 営業利益：734百万円 YonY：2.7倍

- 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とのJV設立や、MedPeer Talkの本格開始など、新たなニーズに則した事業展開を加速。

ヘルスケアソリューション事業

売上高：328百万円 YonY：1.3倍 / 営業利益：18百万円 YonY：0.6倍

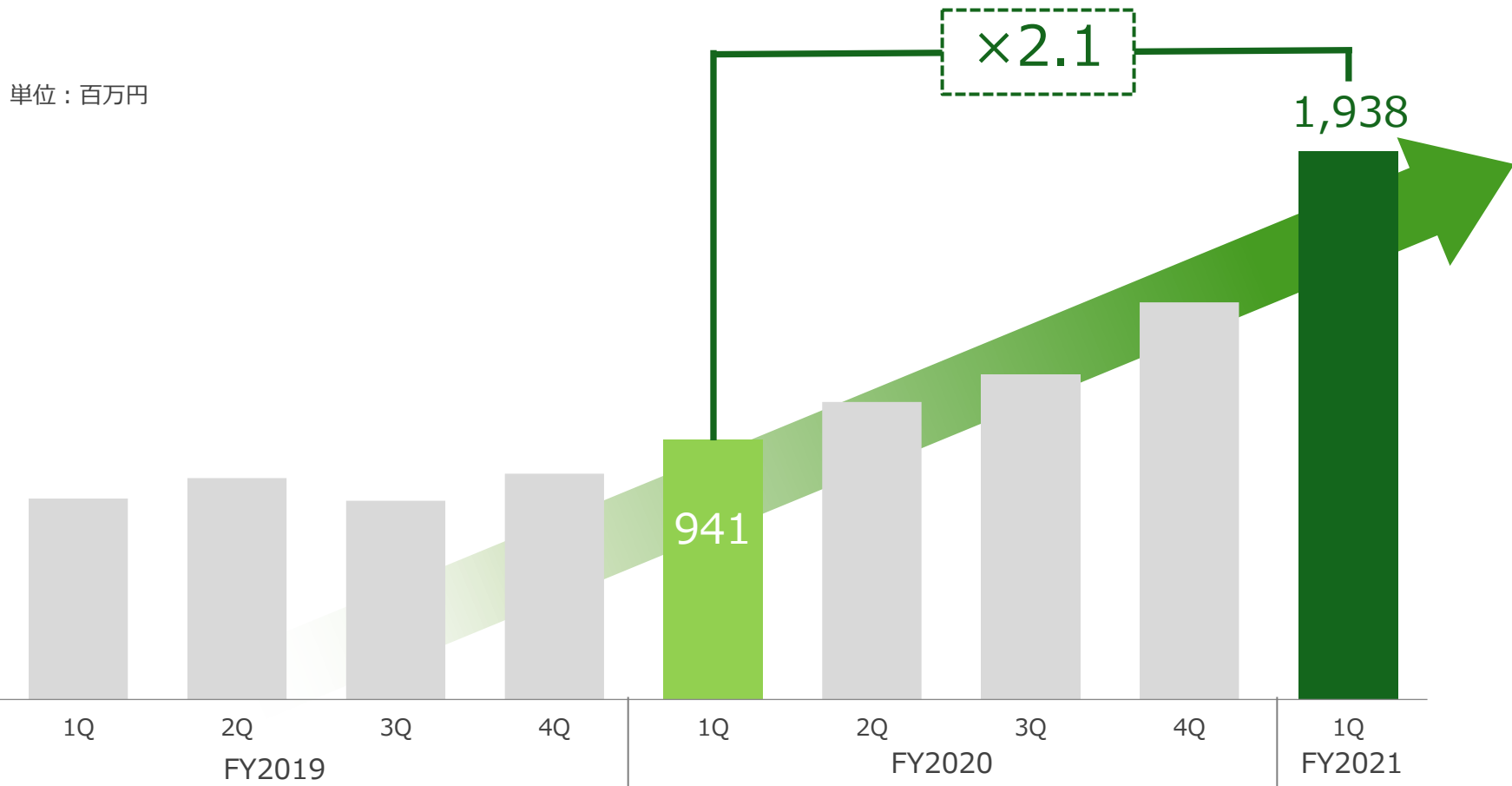
- 前Qに特殊要因（経産省案件の受託）があり、対前Q比では減収となるも、本業である「first call」契約件数は、対前年同期比で1.8倍と順調に増加。
- 特定保健指導事業は、COVID-19の影響で市場全体が減少基調な中、契約健保の拡大と独自のオンライン面談の推進により、前年同期を上回る売上高を達成。

- 売上高、利益ともに**四半期過去最高を更新**。

単位：百万円

	第1四半期（3ヶ月）			
	FY2020	FY2021	増減	前年同期比
売上高	941	1,938	997	2.1倍
営業利益	183	626	444	3.4倍
営業利益率	19.5%	32.3%	—	+ 12.8pt

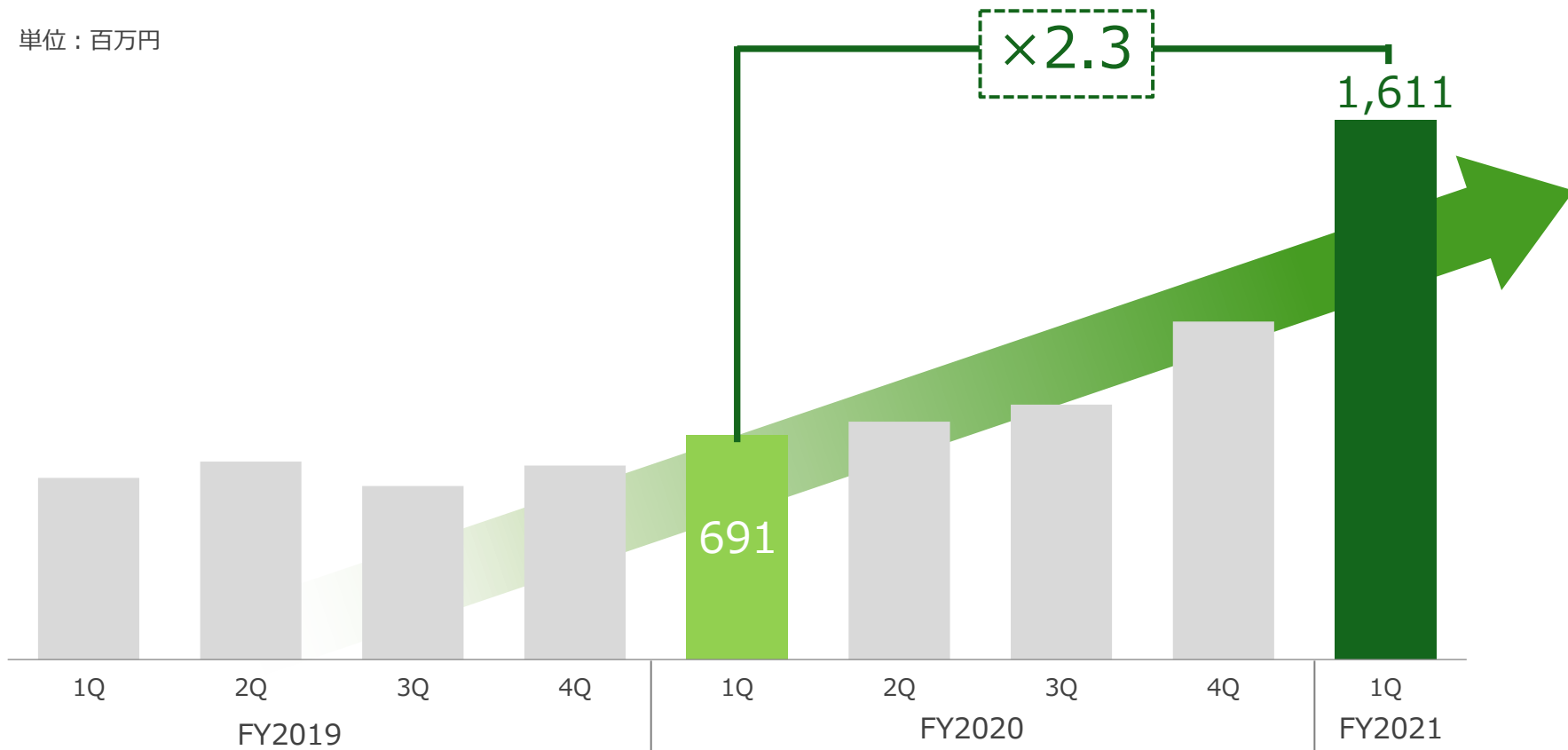
- 4Qに更新した過去最高の四半期売上高を大幅に上回り、前年同期比2.1倍の増収。



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DXが進み、需要の拡大傾向が継続するとともに、12月決算企業のさらなる需要拡大を受け、**前年同期比2.3倍**の大幅増収。
- コンテンツ制作案件の受注拡大により、**コルボも過去最高の四半期売上高**を更新。

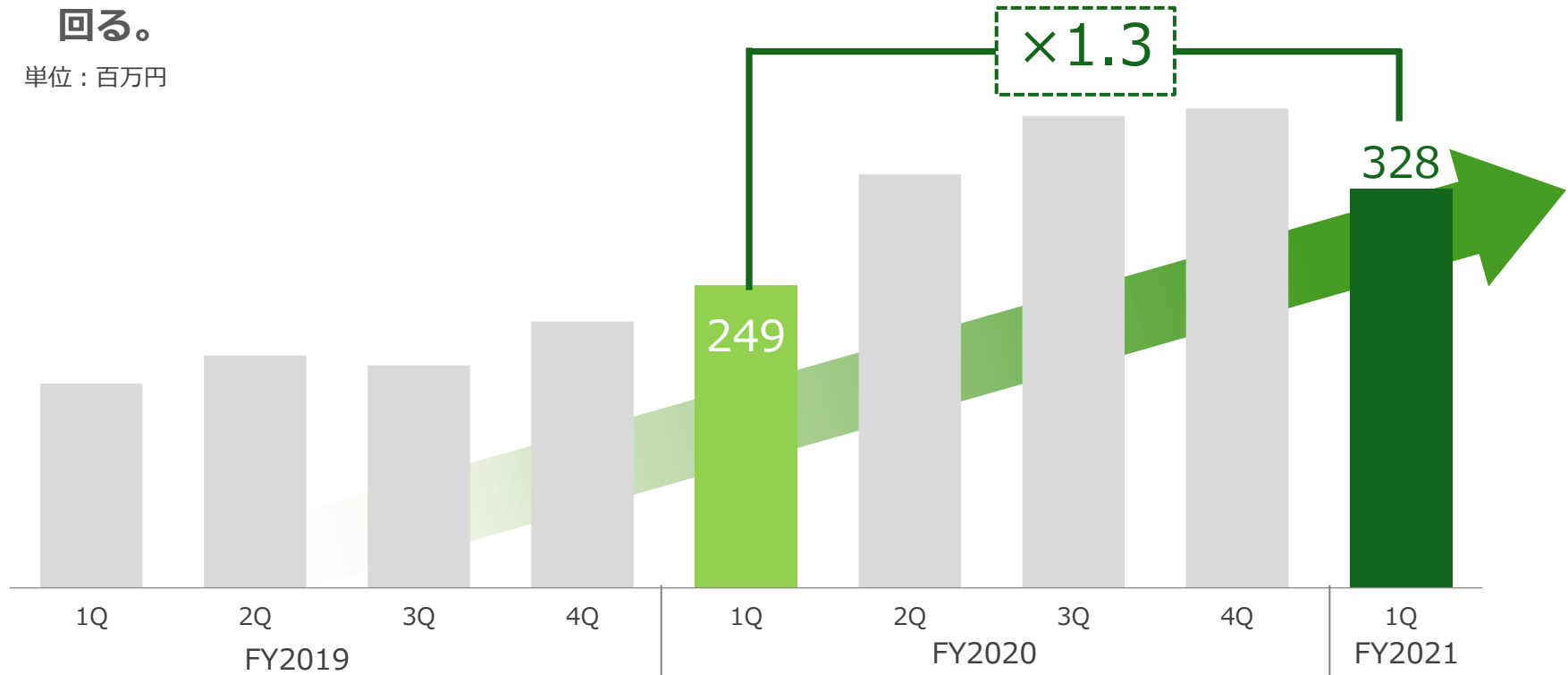
単位：百万円



セグメント別売上推移 ～ヘルスケアソリューション事業～

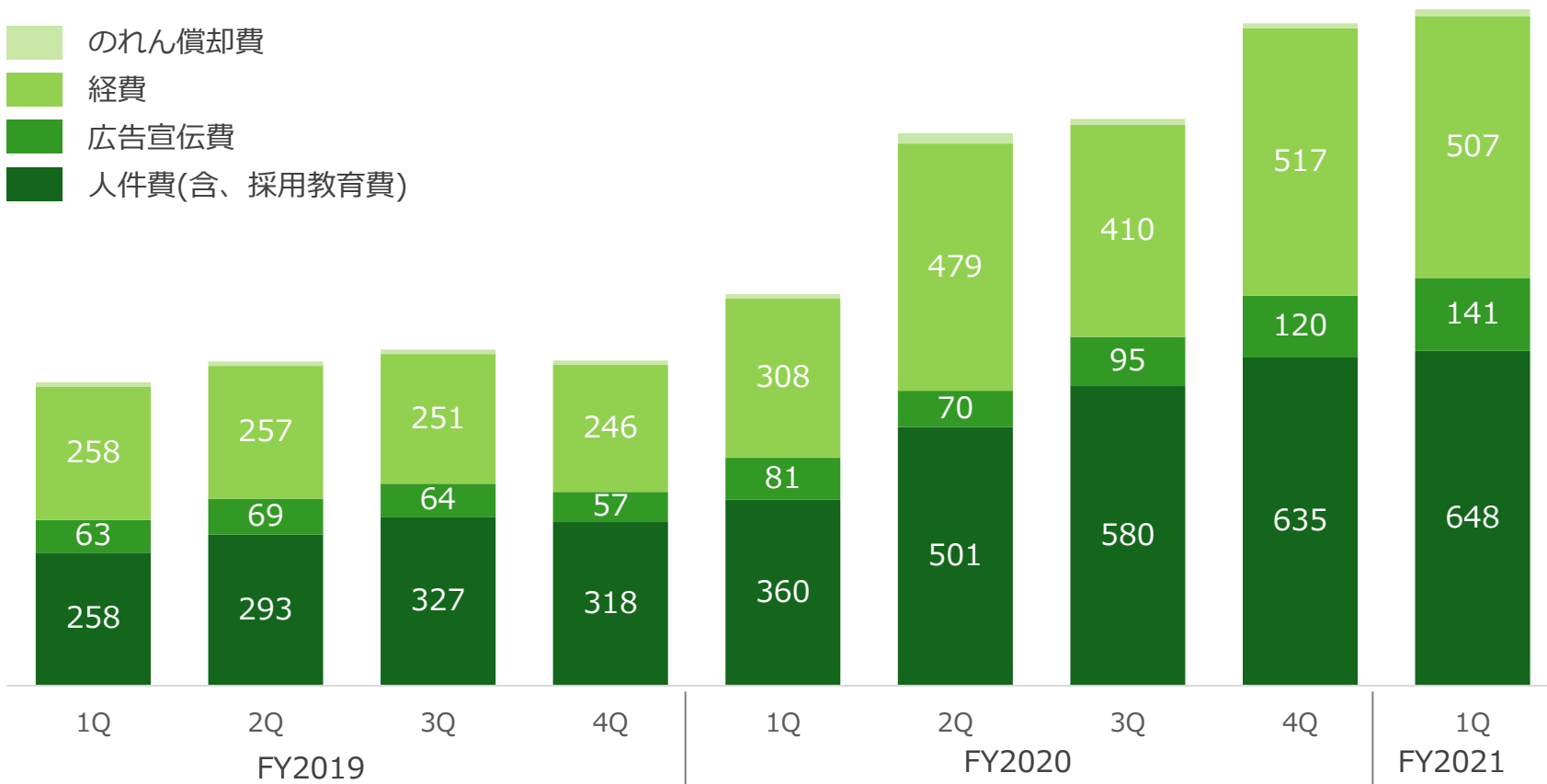
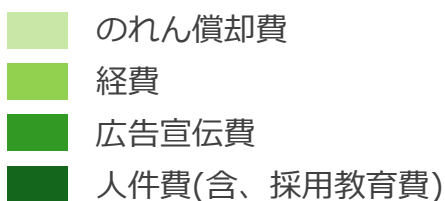
- 前年同期比**1.3倍**に成長。
- 前Qに特殊要因（経産省案件の受託）があり、対前Q比では減収となるも、産業保健支援の需要拡大により、first callの契約件数は**前年同期比1.8倍**に増加。
- 特定保健指導は、COVID-19の影響で実施件数が伸び悩む中、前期より注力していた独自のオンライン面談モデルの利用拡大等により、**12月の初回面談件数が前年同月を上回る。**

単位：百万円



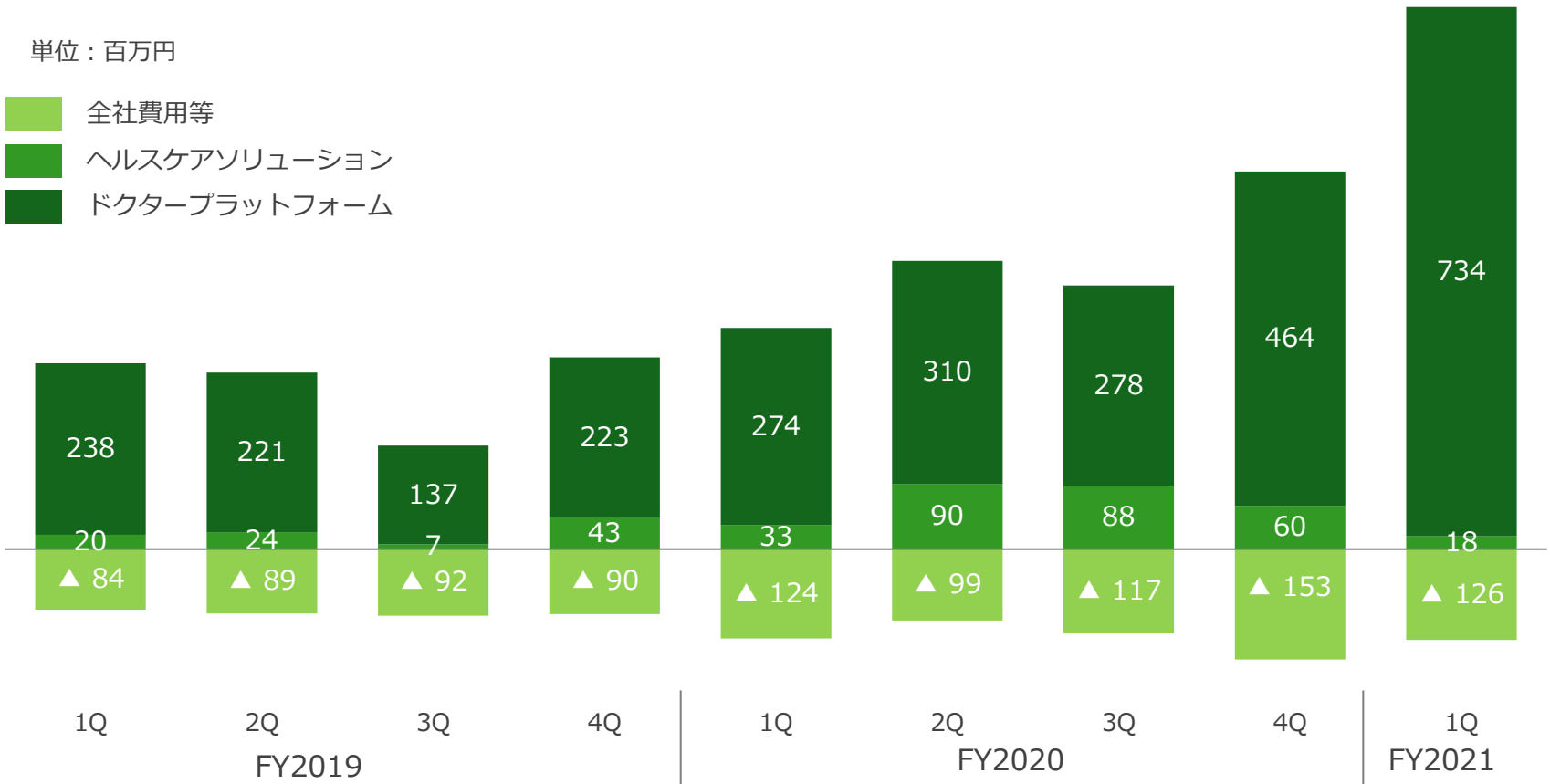
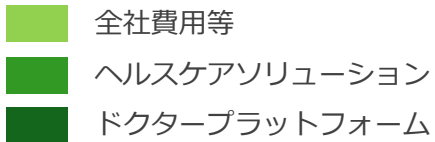
- 前Qに比べて利益率の高いサービスの売上割合が高く、大幅増収の中でも費用総額に大きな変動はなし。

単位：百万円



- ドクタープラットフォームの大幅増収に伴い、大幅増益。

単位：百万円

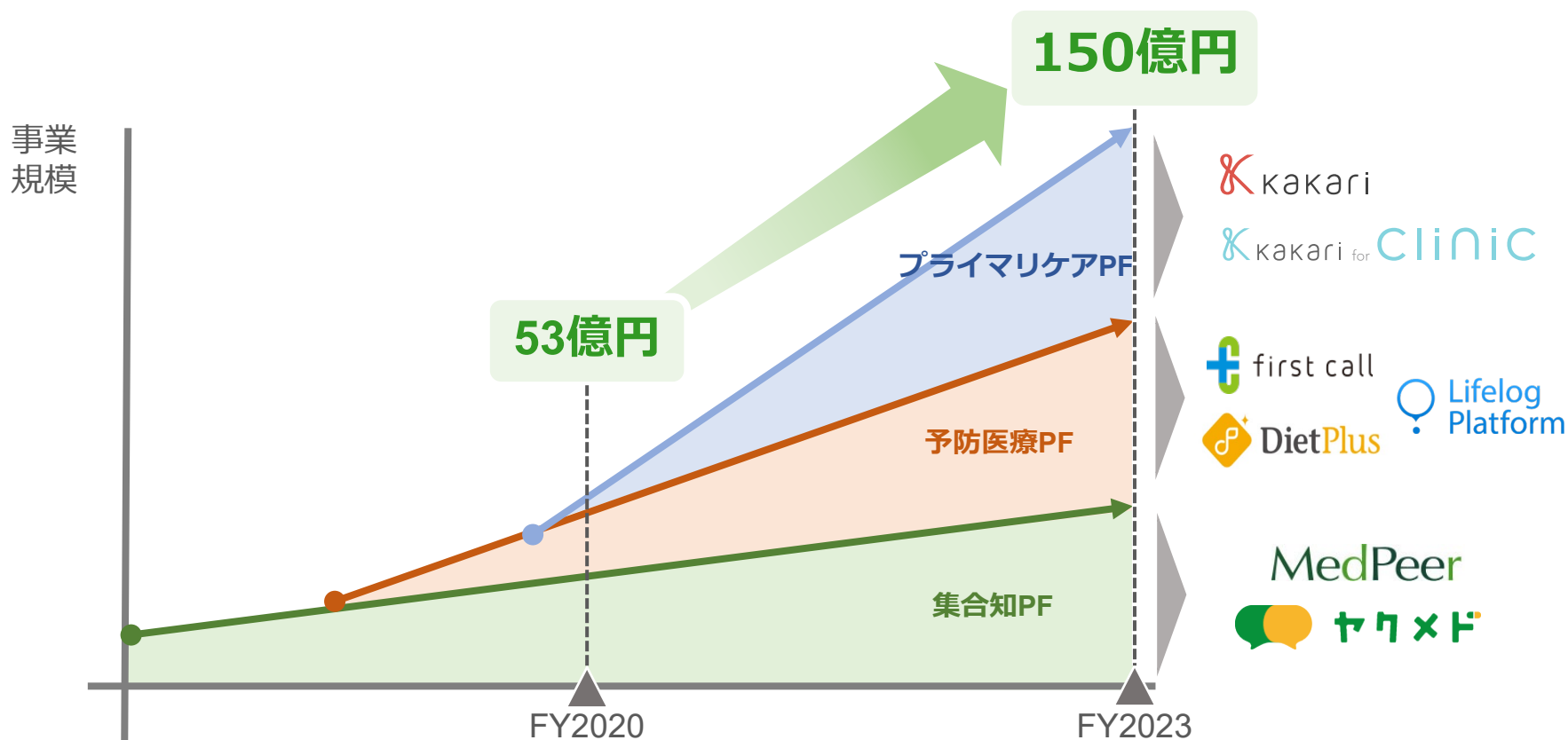


事業の状況

- 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。

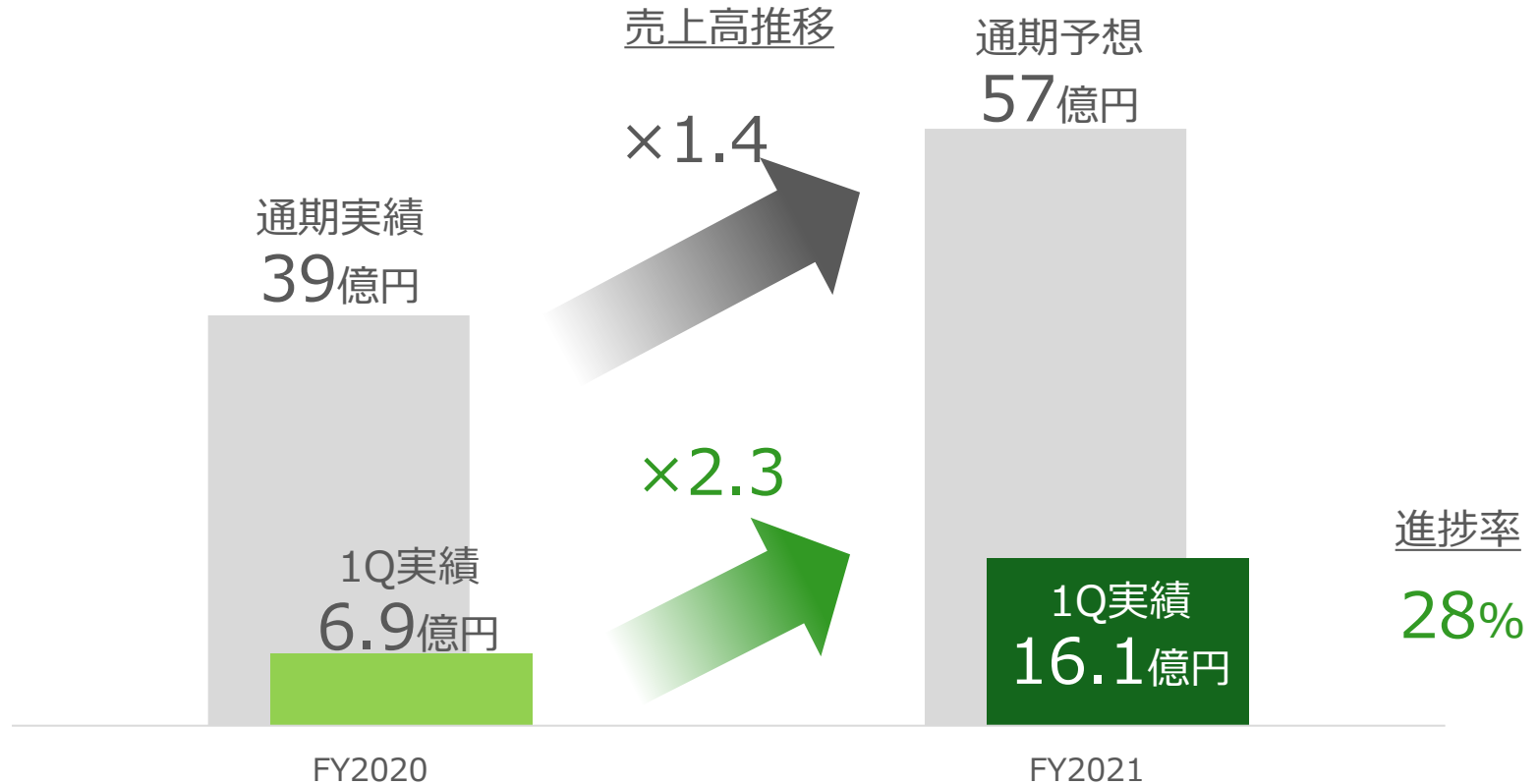
	サービス名	事業内容
ドクタープラットフォーム		<ul style="list-style-type: none"> 製薬会社マーケティング支援事業 医療機器マーケティング支援事業 人材紹介関連事業
		<ul style="list-style-type: none"> 薬局向けアプリサービス事業 クリニック向けアプリサービス事業 オンライン診療事業
ヘルスケアソリューション		<ul style="list-style-type: none"> 特定保健指導事業 産業保健支援事業 予防医療サービス/広告事業

- 「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。
- 「プライム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。



ドクタープラットフォーム事業

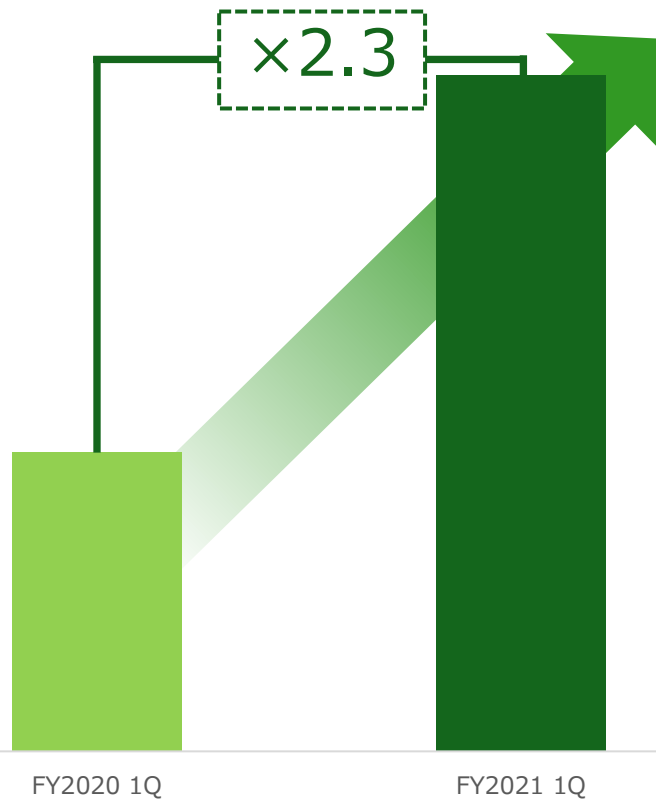
- 前年同期比**2.3倍**に成長。
- 1Qは製薬企業のDXに伴う需要の拡大に加え、12月決算企業の広告需要の拡大を受け、大幅増収。
- 例年、2Qの広告需要は1Qと比較して減少する傾向にあり、2Q売上高はQonQでは減少するものの、上半期の進捗率は50%を超える見込み。



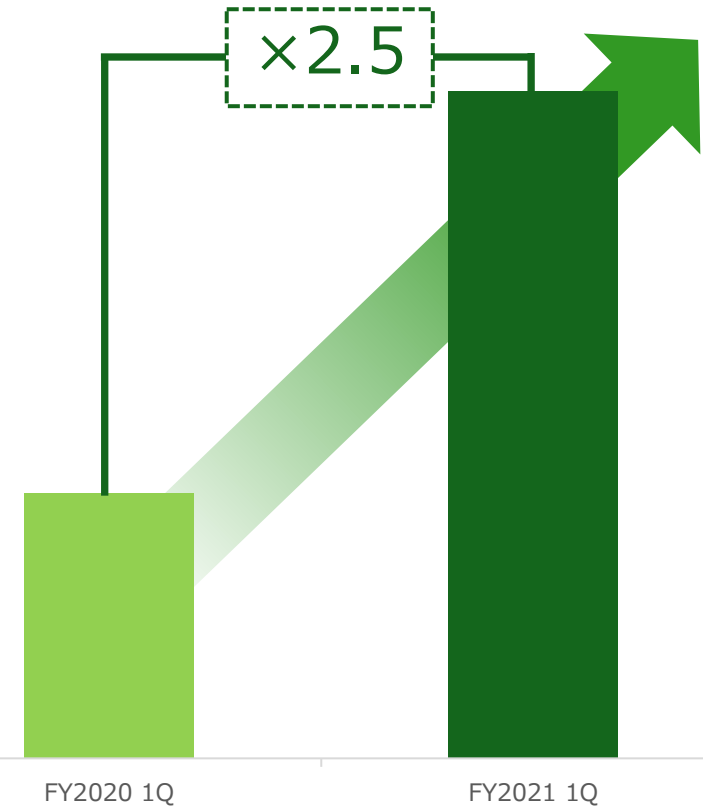
ドクタープラットフォーム事業 ～製薬企業からの受注増加～

- 製薬企業のマーケティング活動が変化し、**製薬企業がオンラインに注力**。
- 薬剤評価掲示板、Web講演会がそれぞれ**前年同期比2.3倍、2.5倍**と大幅増収。

薬剤評価掲示板関連売上高



Web講演会関連売上高



ドクタープラットフォーム事業 ～更なる事業拡大に向けた取り組み～

- COVID-19を受けて大きく変化する製薬企業のマーケティング活動を支援する新たな取り組みを積極的に推進。

✓ PKSHA TechnologyとJVを設立し、新たなソリューションを展開。

- MedPeer内の良質なコミュニケーション文化を基盤としたデータベースとPKSHAが有する技術力を掛け合わせた新たなソリューションを開発
- 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

✓ 医師とMRが1対1でコミュニケーションをとれる「MedPeer Talk」の本格展開。

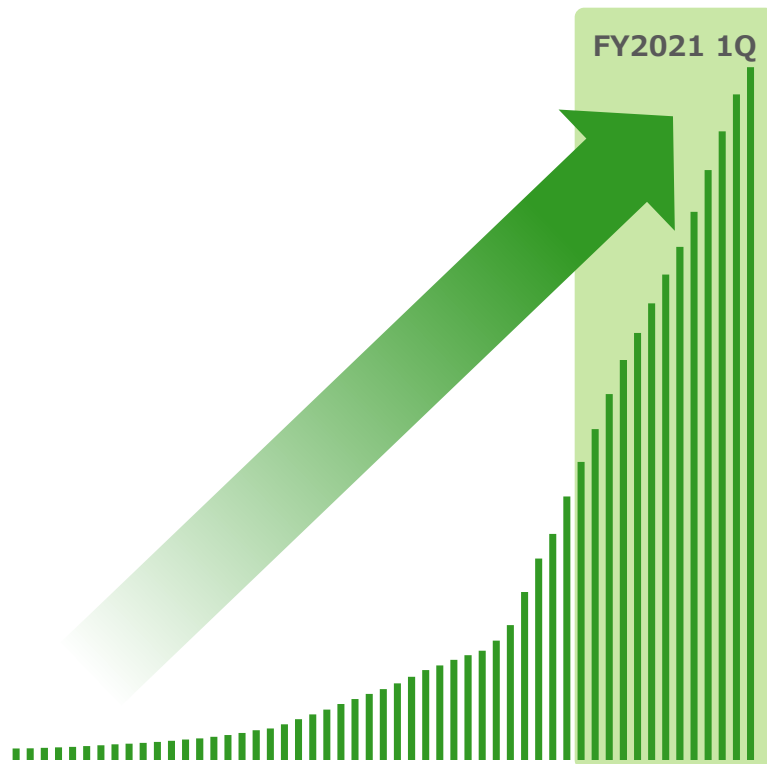
- MedPeer上で医師会員とMRが1対1のコミュニケーションを行えるの常設メッセージ機能の提供を開始
- ヴィアトリス製薬株式会社(旧ファイザー株式会社アップジョン事業部門)をはじめ、複数の製薬企業への提供が決定しており、今後も導入企業を更に拡大

プライマリケアプラットフォーム事業

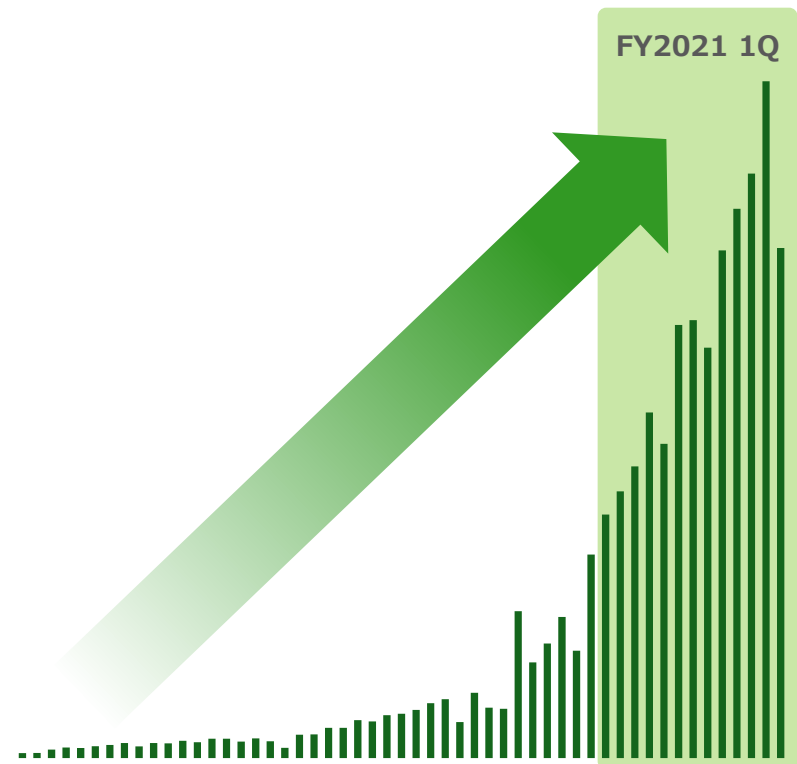
～kakari 好調に推移するKPI～

- kakariの加盟薬局数は、**2020年12月末で1,451店舗**。
- 「アプリダウンロード数」及び「処方せん送信数」が2020年9月末から12月末までのわずか3か月でともに**3倍に増加**。
- 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。

週次アプリダウンロード数（累計）



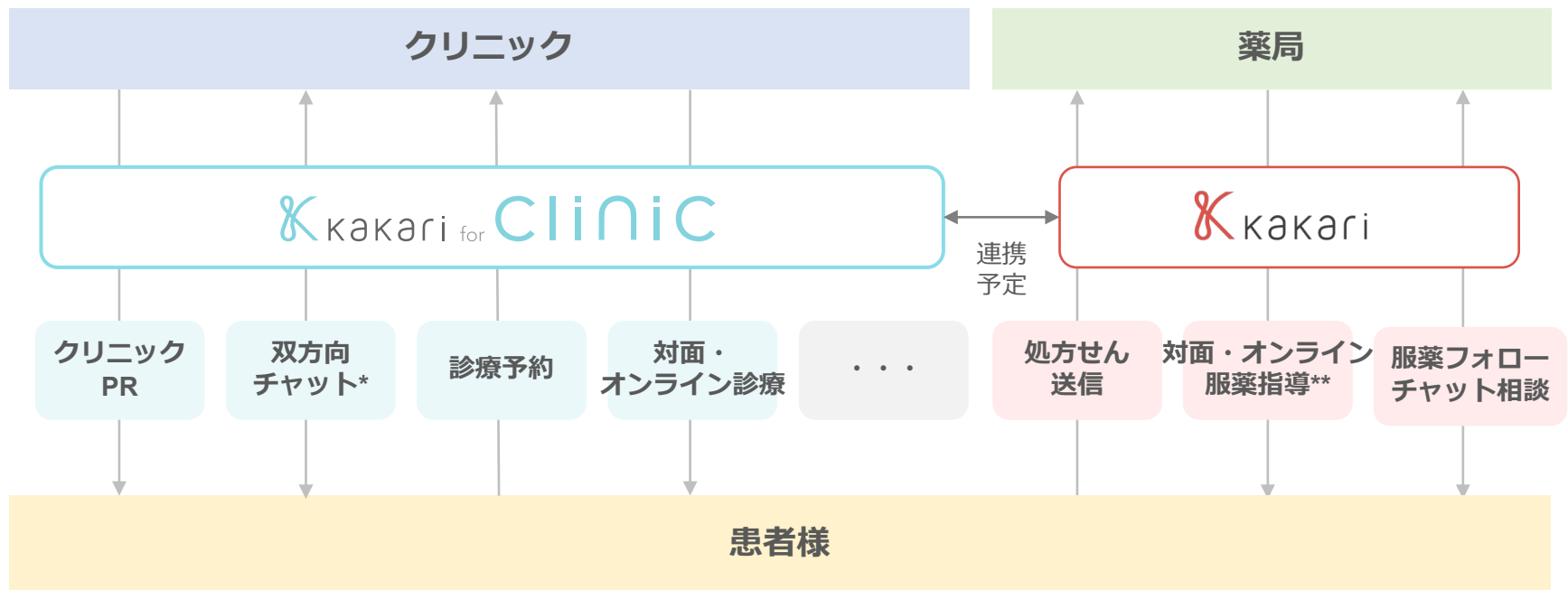
週次処方せん送信数



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するとともに、kakari for Clinicとkakariの連携を2021年春頃に開始。

当社が考えるプライマリケアプラットフォーム構想



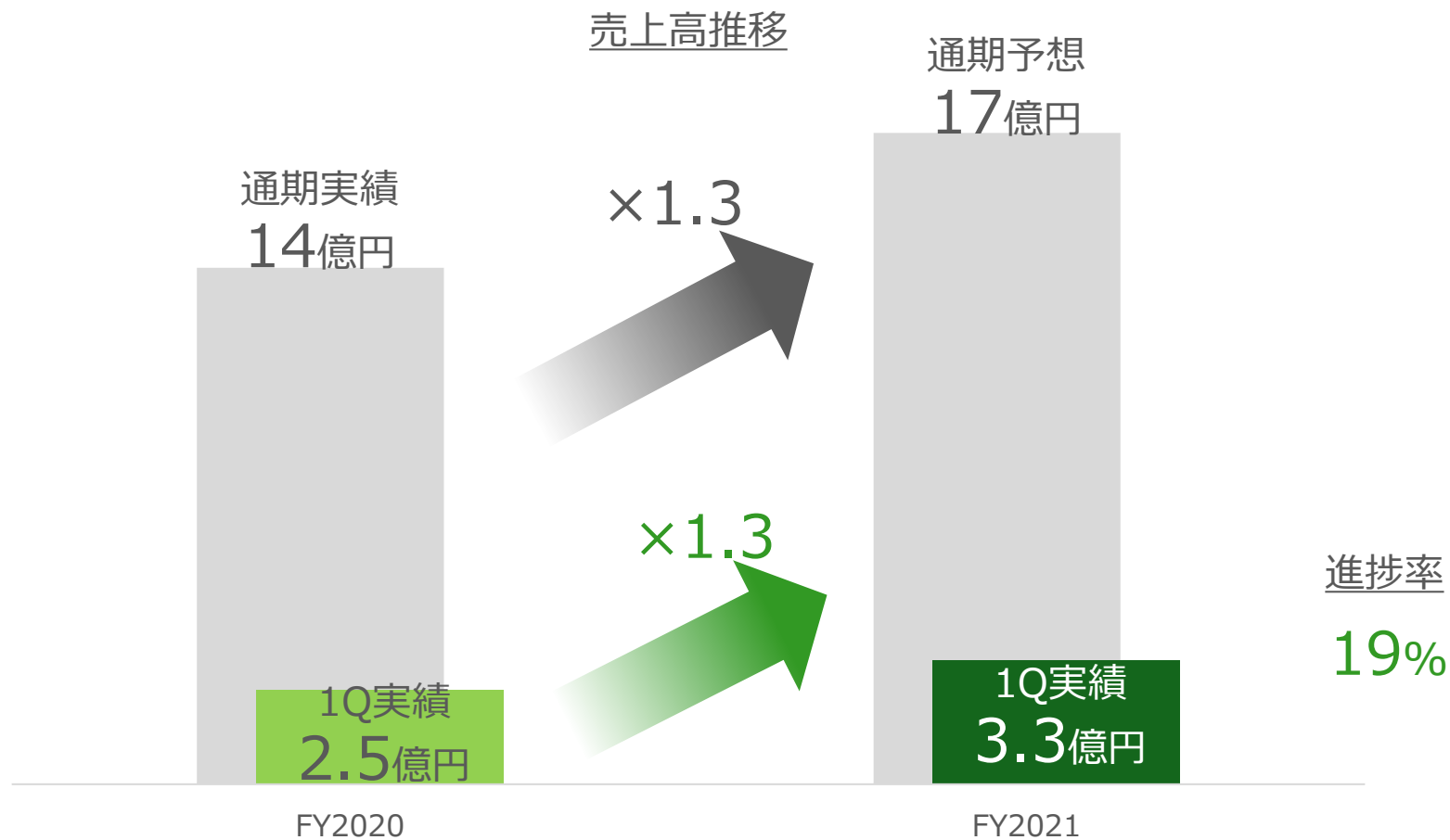
*kakari for Clinicにおける双方向チャットはクリニックの受付を繋ぐチャット機能として提供

**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

ヘルスケアソリューション事業 ～1Q実績～

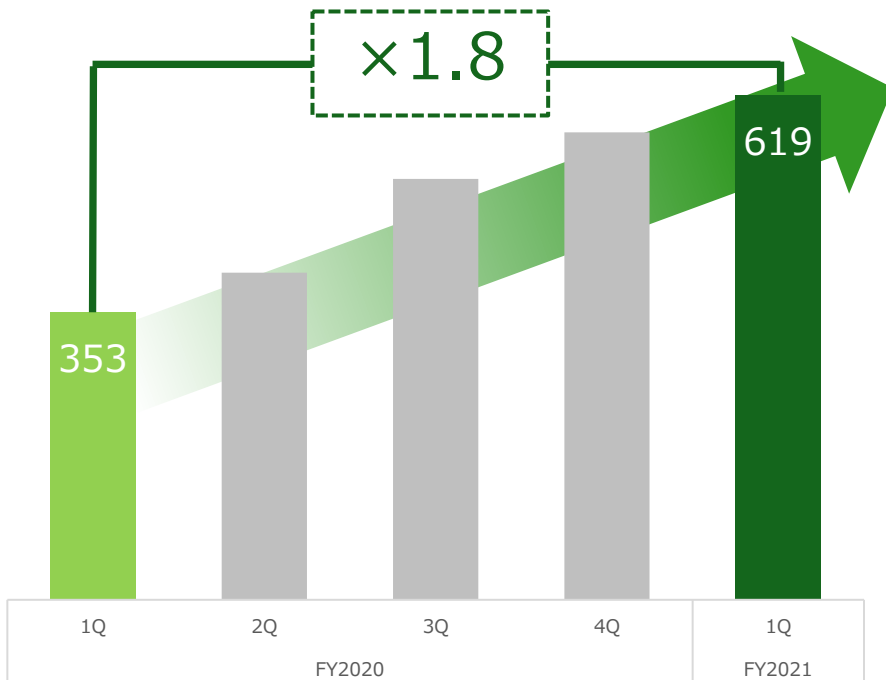
- 前年同期比**1.3倍**に成長。
- FY2021計画の17億円達成に向けた施策を順調に推進。



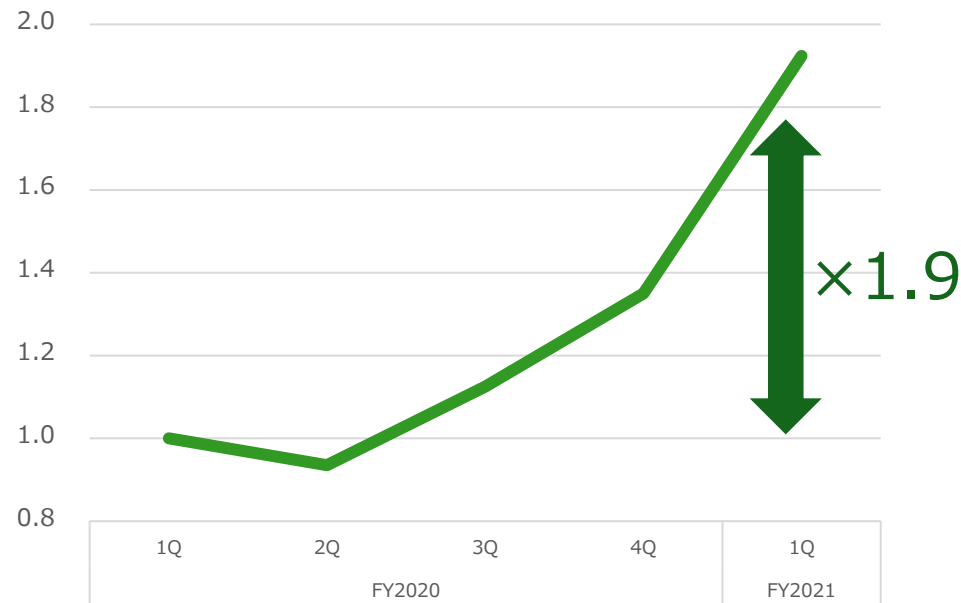
ヘルスケアソリューション事業 ～ MEDIPLAT first callの産業保健支援PF化～

- 2020年12月末時点の契約件数は**前年同期比1.8倍の619件**に増加。
- リモートワークの長期化など、多様な働き方が定着するなか、オンラインでの産業医面談ニーズが増加し、**1社あたりのオンラインでの面談数が前年同期比1.9倍に増加**。

first callの法人/健保契約件数



オンラインでの産業医面談数推移



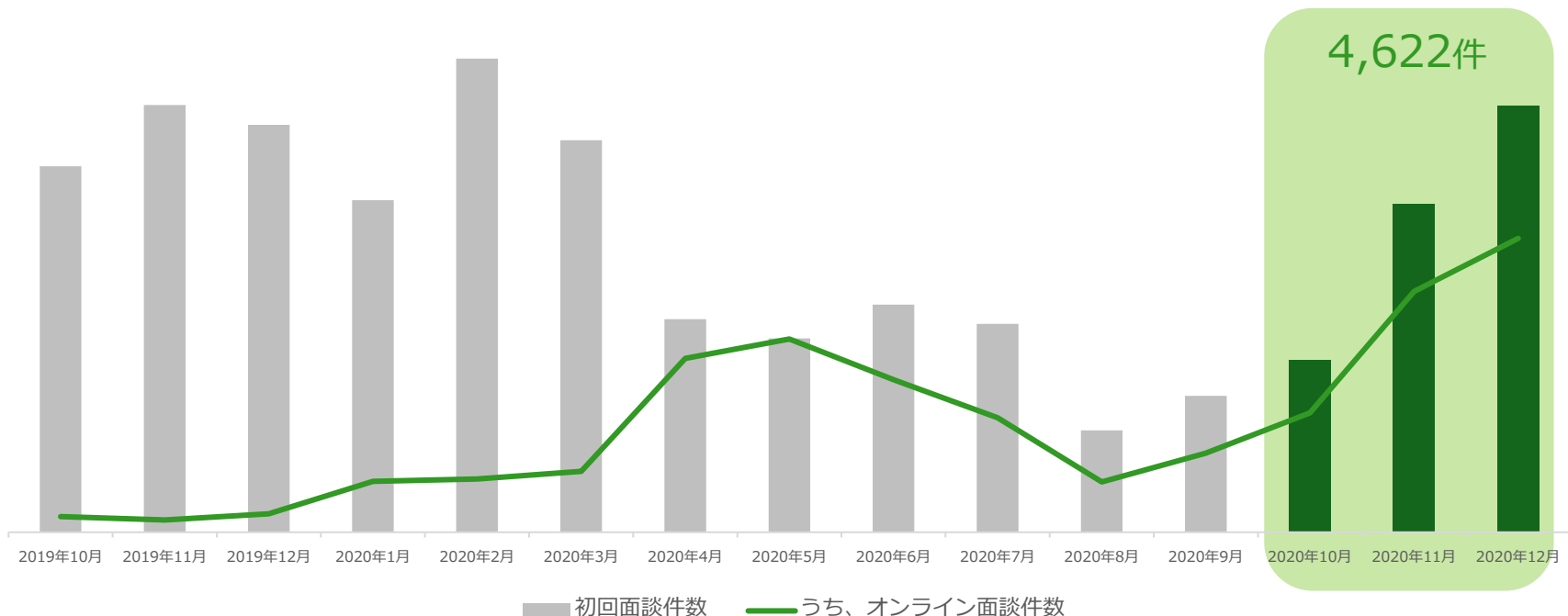
※ FY2020 1Qのfirst callを利用したオンラインでの産業医面談数を1.0とした場合の増加率

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～

- COVID-19の影響で健康診断が先送りされ、特定保健指導の開始タイミングがズレた影響で、10/11月の初回面談件数が前年同月を下回ったものの、**12月は前年同月を超える面談を実施。**
- 独自のオンライン面談モデルへの移行を推進した結果、**オンライン面談比率が70%を超えるなど、With/After COVID-19を見すえた体制に移行。**

特定保健指導の初回面談実施件数推移



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

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。



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。



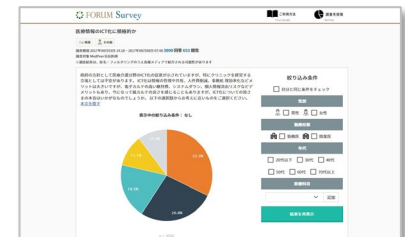
症例相談 (Meet the Experts)

450名以上のエキスパートが臨床の疑問を解決。



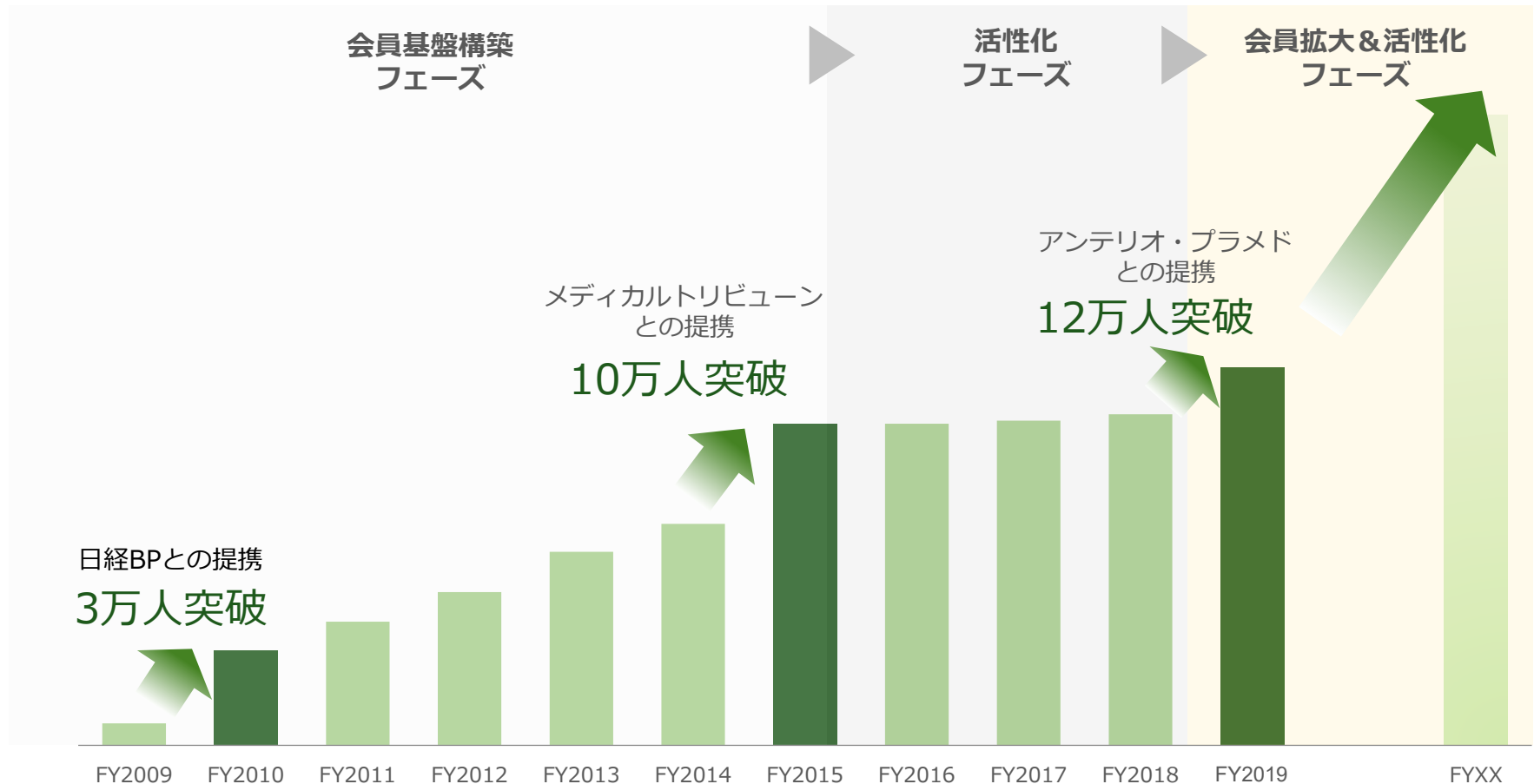
FORUM Survey

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。



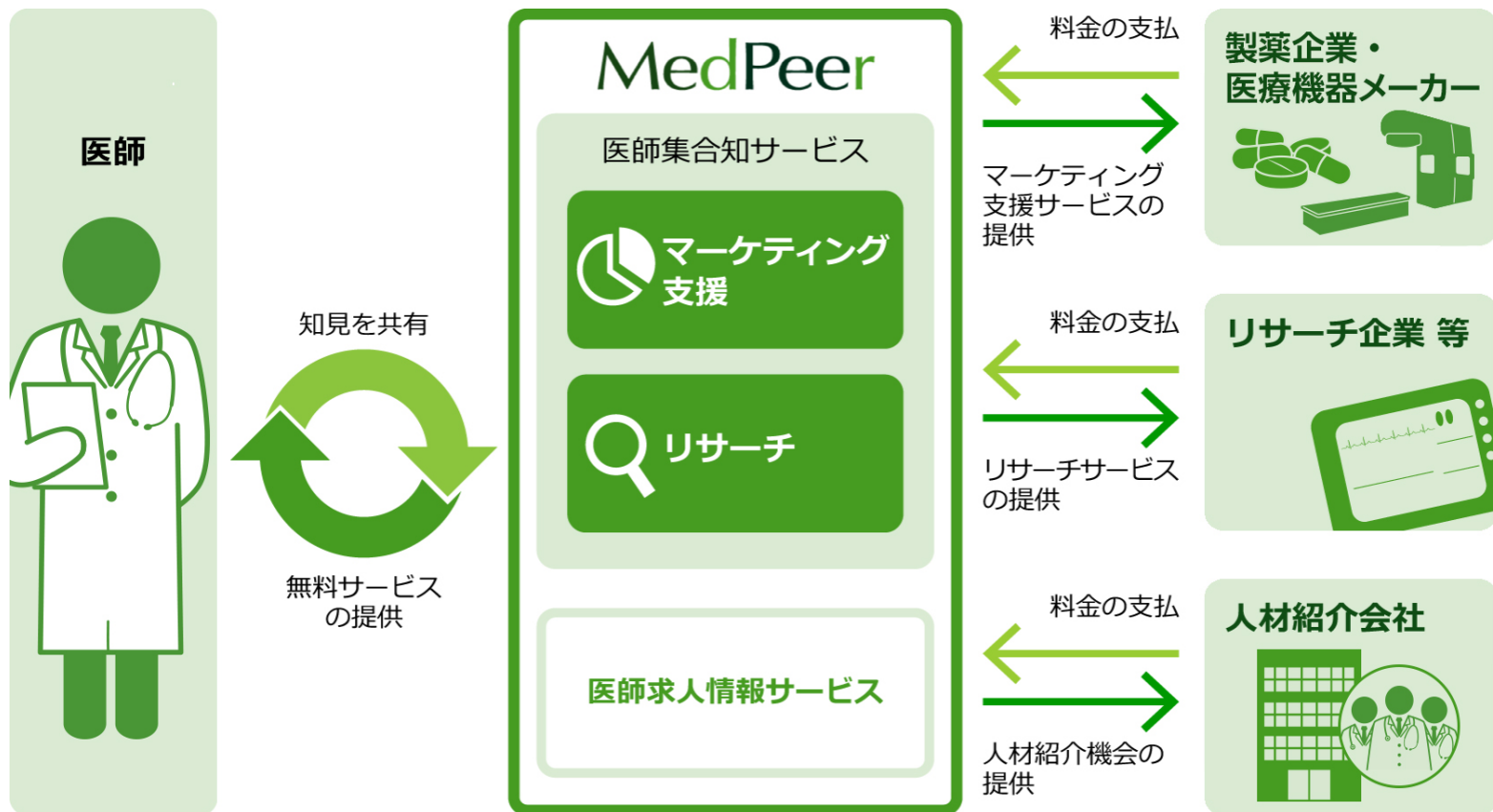
集合知プラットフォーム事業 ～「MedPeer」の医師会員基盤の変遷～

- 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。



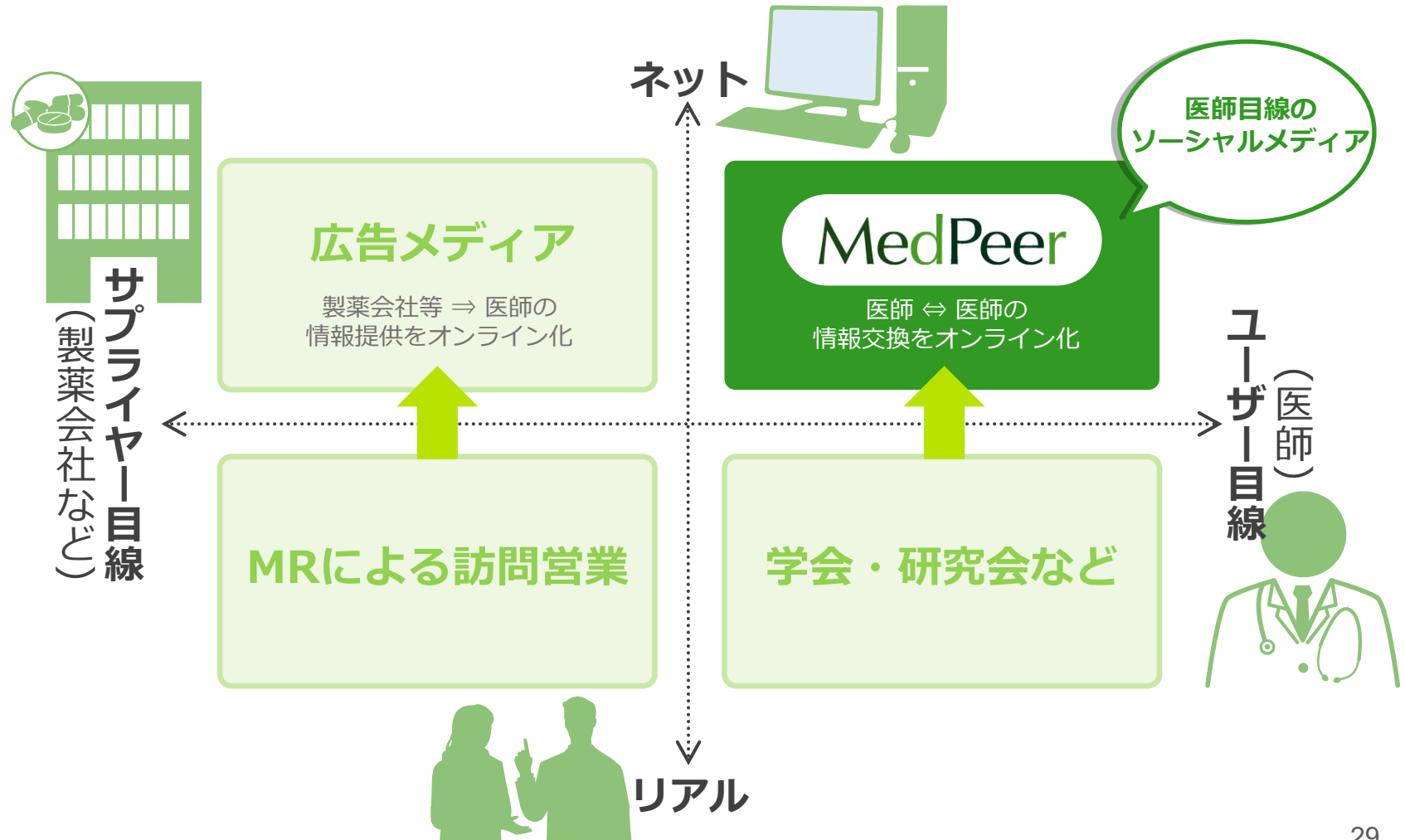
集合知プラットフォーム事業 ～「MedPeer」のビジネスモデル～

- 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 ～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

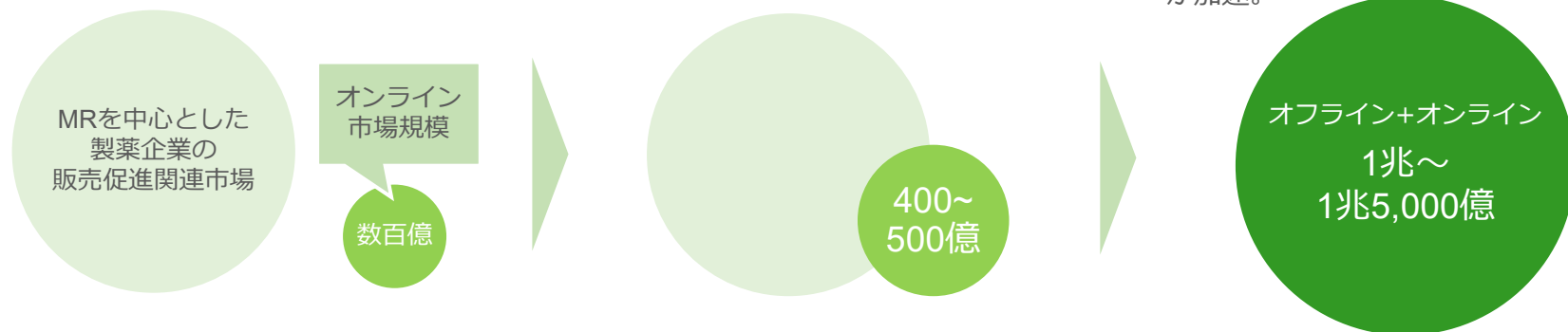
～2020年

- 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 ～「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。

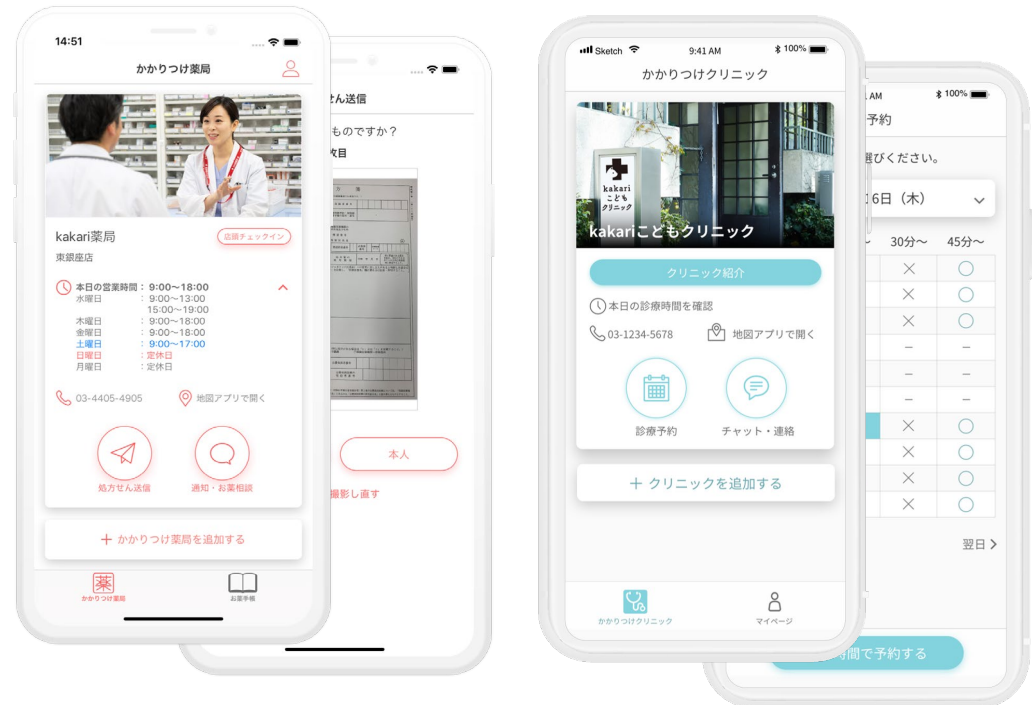
サービスの着眼点

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

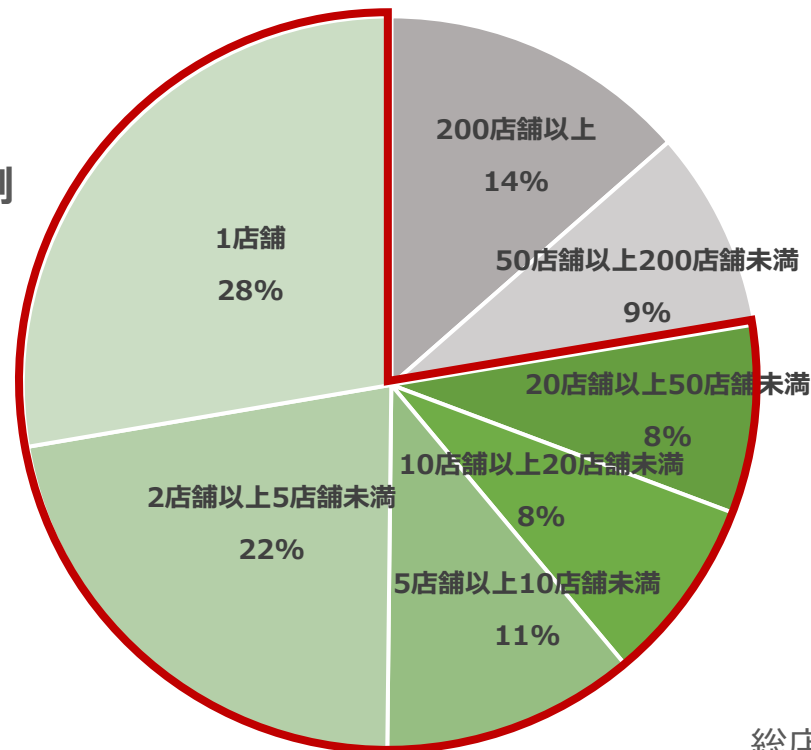


自薬局・クリニック専用のアプリとして提供できる設計

- 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

ヘルスケアソリューション事業

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



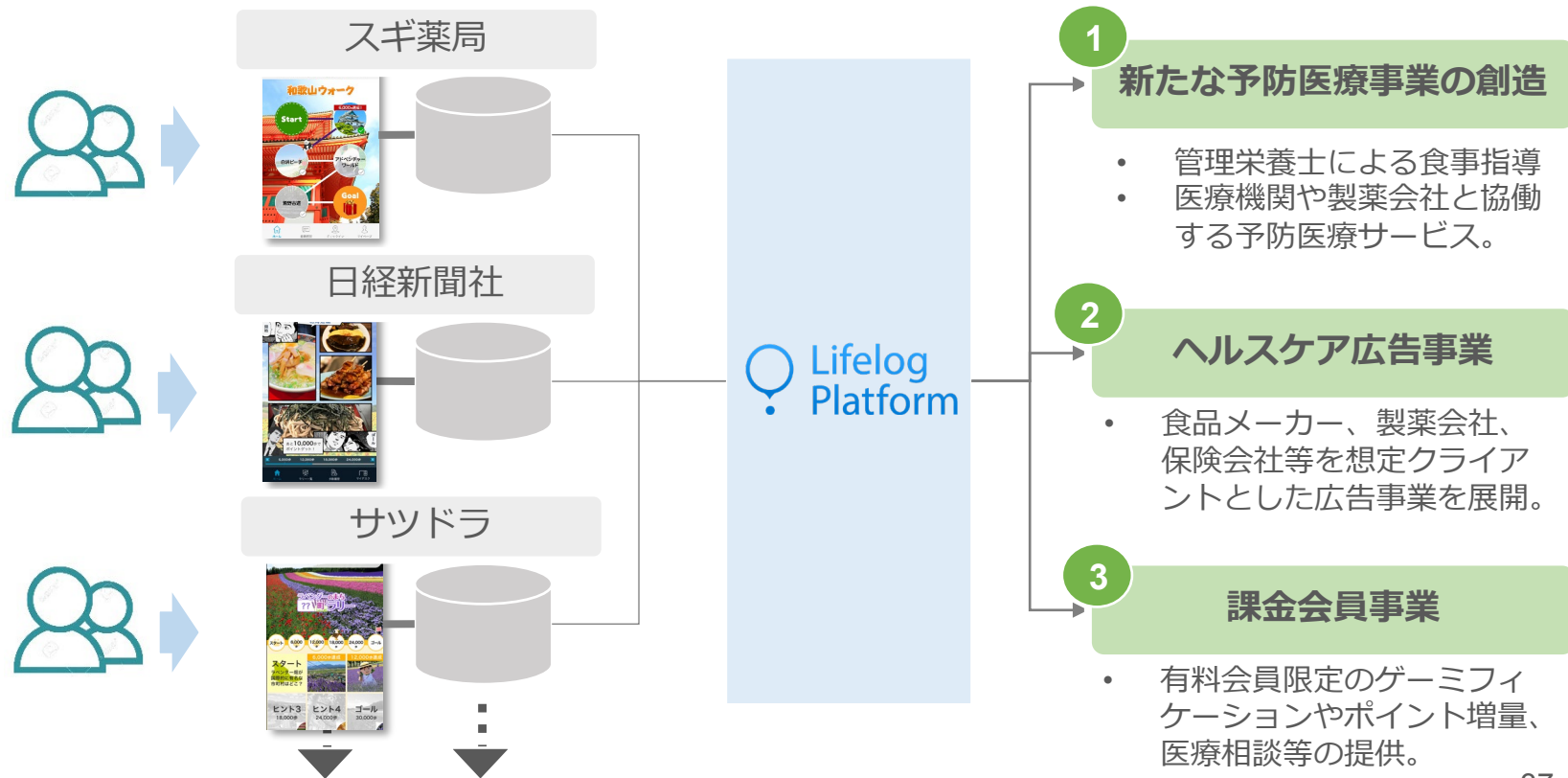
スマホアプリで簡単に
ストレスチェック

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。