



2021年8月12日

各 位

会 社 名 株式会社ケアネット
代表者名 代表取締役社長 藤井 勝博
(コード番号 2150 東証マザーズ)
問合せ先
取 締 役 C F O 藤 井 寛 治
(TEL. 03-5214-5800)

中期経営ビジョン（2021～2025）に関するお知らせ

当社は、2021年5月19日に当社ホームページ (<https://www.carenet.co.jp/>) 上に掲示いたしました「中期経営ビジョン（2021～2025）」を、本日改めて東京証券取引所適時開示情報閲覧サービス（TDnet）での閲覧に供します。

本日、本開示に先立ち、「第三者割当による行使価額修正条項付 2021 年第 1 回新株予約権の発行に関するお知らせ」（以下「新株予約権発行決議開示」という。）を開示しております。本新株予約権の発行による資金調達のための、先に発表した「中期経営ビジョン（2021～2025）」にて記載した中長期の売上目標の達成に必要な事業開発を推進することです。

新株予約権発行決議開示において同「中期経営ビジョン（2021～2025）」に言及していることから、情報閲覧レベルの同等性を確保するため、改めて、同「中期経営ビジョン（2021～2025）」を新株予約権発行決議開示に合わせて開示いたします。

なお、TDnet 上の「中期経営ビジョン（2021～2025）」と当社ホームページ上の「中期経営ビジョン（2021～2025）」は同一の内容であります。

以 上



株式会社ケアネット

2021年5月19日

中期経営ビジョン(2021~2025)

本資料には、当社に関連する見通し、計画、目標などの
将来に関する記述がなされています。

これらの記述は一定の前提（当社が現在入手している情報や予測）を
基に作成されており、その前提が不正確なものであったり、
将来実現しないという可能性もございます。

また、当社以外の企業等に関わる情報については、
公開情報等から引用したものであり、その情報の内容の正確性を
当社が保証するものではありません。

株式会社ケアネット

目次

1. これまでの振り返り
2. 中期経営ビジョン全体像
3. 理念・ビジョン・経営目標
4. ビジネス別経営戦略
5. 財務・投資戦略
6. ESG経営の取組み

Appendix

- ・ 当社の主なサービス
- ・ 当社の主な連結子会社



1. これまでの振り返り

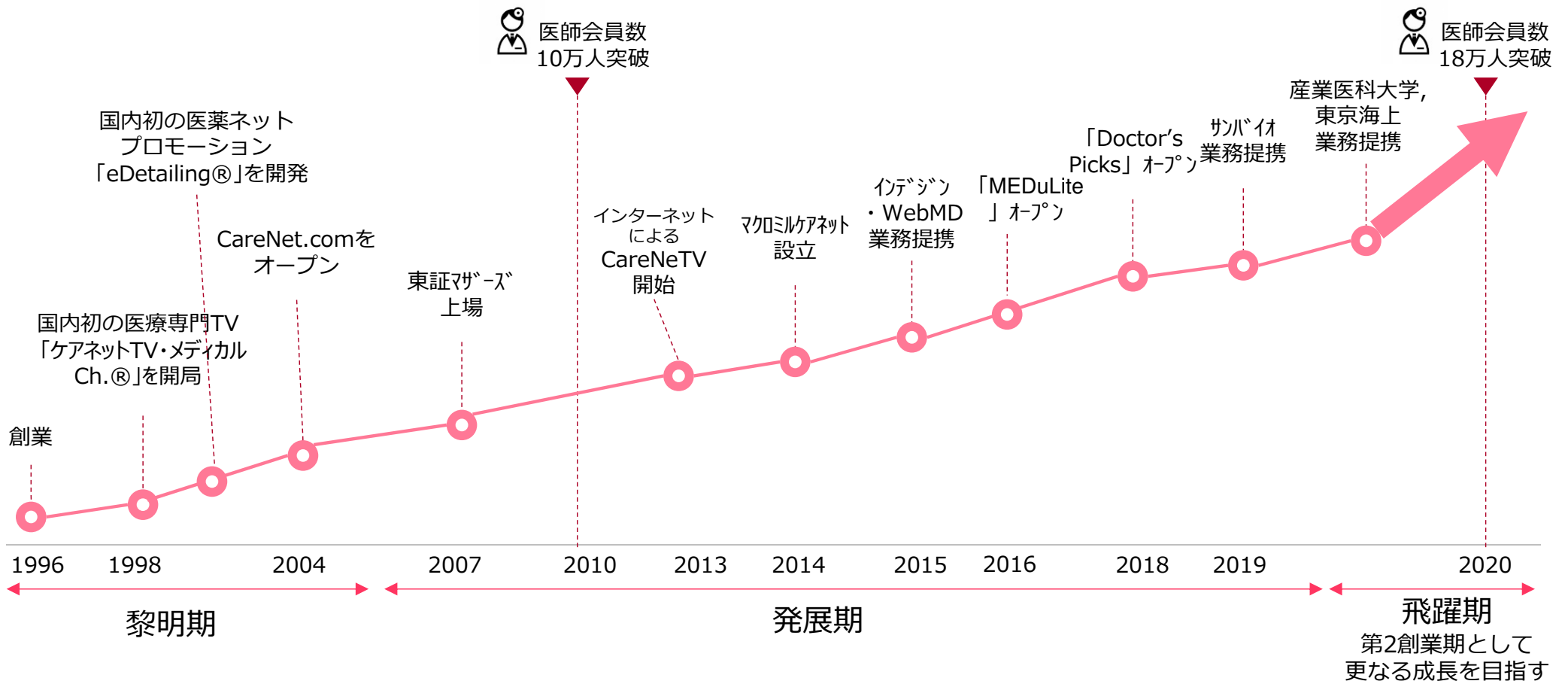
1.これまでの振り返り

創業時の想いと歩み

創業以来変わらず、患者さんがより良い医療を受けられるよう事業に邁進してまいりました。

創業時の想い

- 私たちケアネットは創業以来一貫して、「臨床現場の医師たちを情報と教育を通じて支援する」ことで、患者さん一人一人がより良い医療を受けられるようにしたいと切に願い、事業に邁進してまいりました。



1.これまでの振り返り

前中計の振り返り

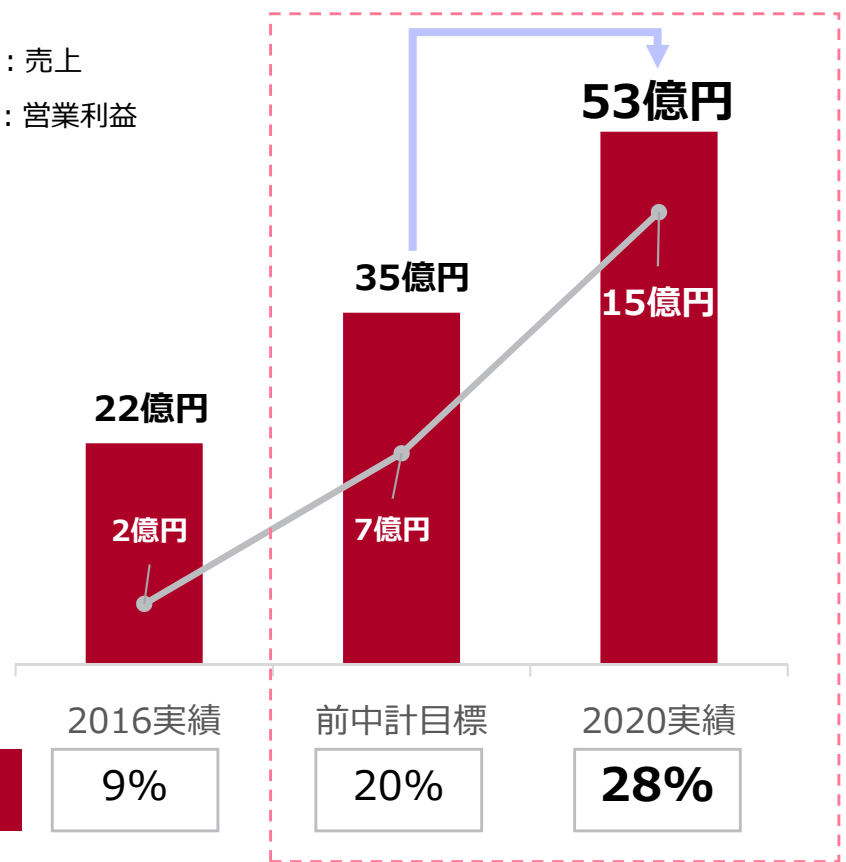
前中計期間を通じて、既存事業は強固な収益体質を構築し、新規事業は人材の能力開発に注力いたしました。

ビジョン

医師・製薬企業から求められる医療情報の交換の場とソリューションを提供し続けることで「No.1の臨床医学教育メディア」として企業価値を高めていく。

売上・営業利益

■ : 売上
— : 営業利益



1

既存事業の強化

- 売上
 - MRPlus、Web講演会等の既存サービスを強化し売上高を拡大させた
- 営業利益
 - 営業利益率20%超の利益体質を構築した

2

新規事業構築体制確立

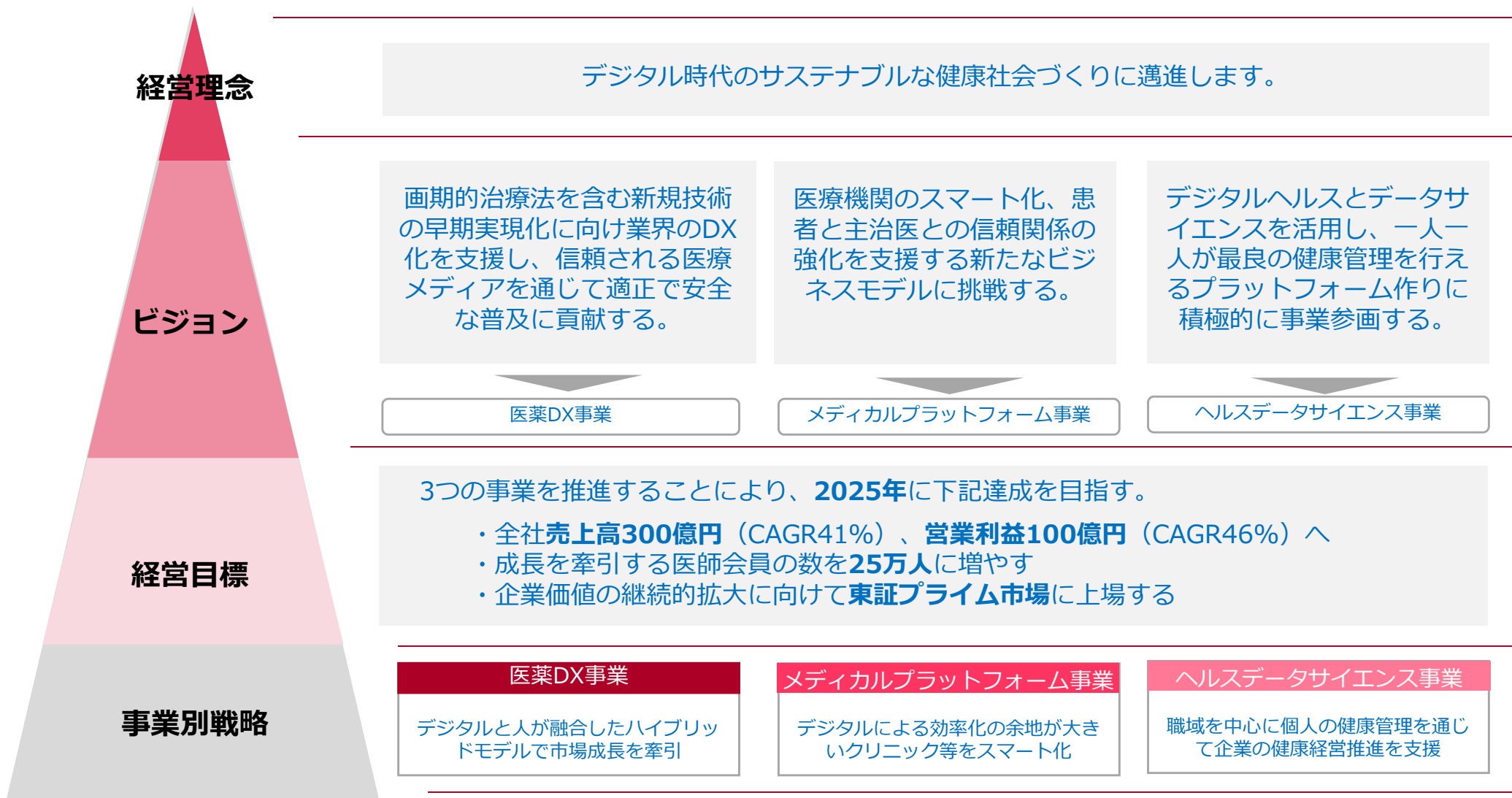
- 新規サービス開発
 - MEDuLite、WebMD等の医学教育コンテンツの拡大等を実施した
- 子会社・人材・提携による新規事業基盤構築
 - 複数の子会社を設立した
 - 提携企業の協力体制を確立した
 - 事業企画人材が参画した



2. 中期経営ビジョン全体像

中期経営ビジョン-サマリ

中期経営ビジョン（2021-2025）における新しい理念、ビジョン、経営目標及び経営戦略



2021年で当社は創業25周年。この機に、「第二創業」との決意新たに、更なる成長を目指します。



3. 理念・ビジョン・経営目標

事業環境の大きな変化、解決すべき課題の多様化

医療費の高騰、厳しい労働環境など医療の課題は深刻さを増しています。社会の構造や意識が変化し、イノベーションが加速する中で、医療を取り巻く環境も大きく変化しています。

医療業界

深刻化する問題

世界でも稀な手厚い公的医療保険制度の動揺

高齢化・定年延長に伴う医療保険者の財政悪化

医療機関の経営の悪化、厳しさを増す現場環境



INSURANCE



社会

急速な変化

COVID-19による働き方の変化

急速な少子高齢化の進展

疾患予防意識の高まり



技術

解決方法の進化

生命科学のイノベーション

・遺伝子工学、再生医療etc

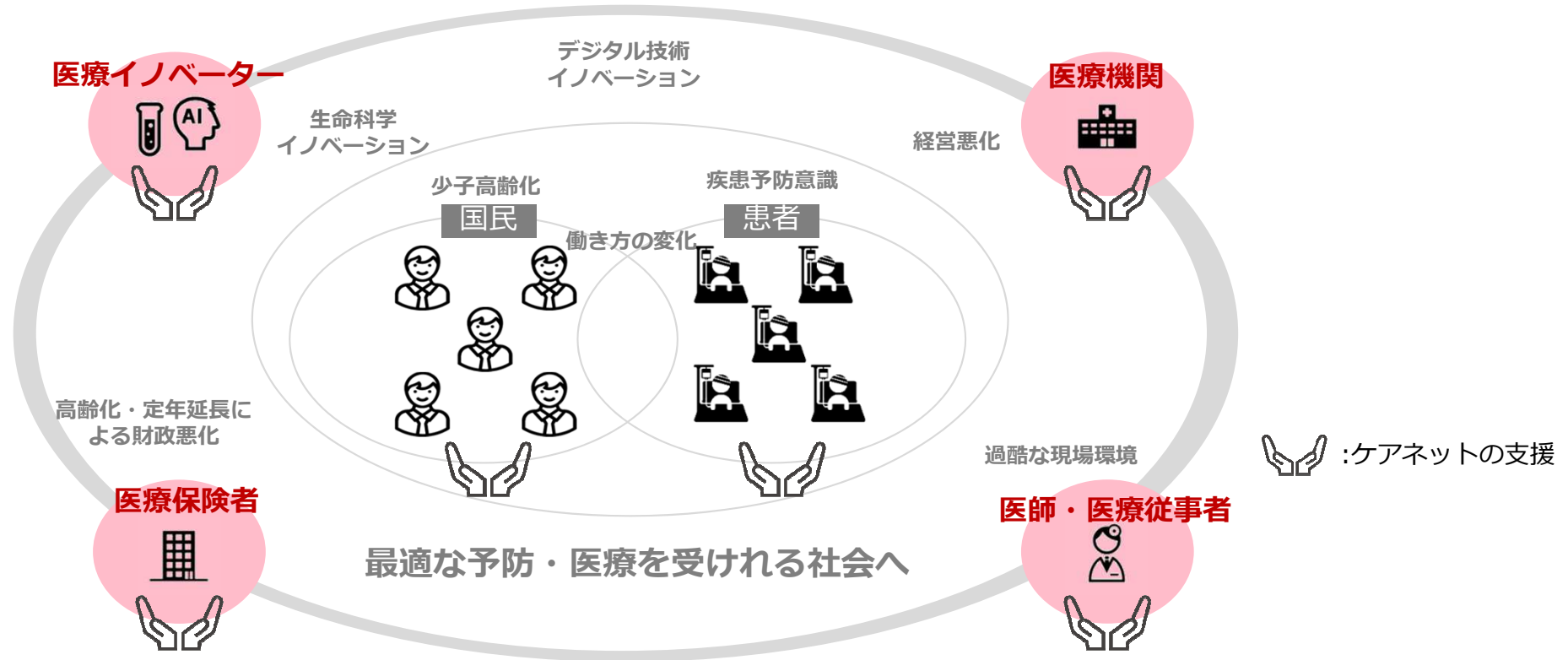
デジタル技術のイノベーション

・AI、ICTを用いた医療現場の効率化



ケアネットの“新”理念

医療を取り巻く環境は厳しさを増しています。医療だけに負担を求める時代ではありません。働き方を見つめ直す時代になりました。健康意識も高まっています。技術も飛躍的に進歩しています。社会の意識が変わり、社会問題の解決手段が多様化しています。



私たちは、技術と熱意をもって常にビジネスを進化させ、医療を受ける側も医療を提供する側も、健康で働きやすい、サステナブルな社会づくりに貢献したいと思います。



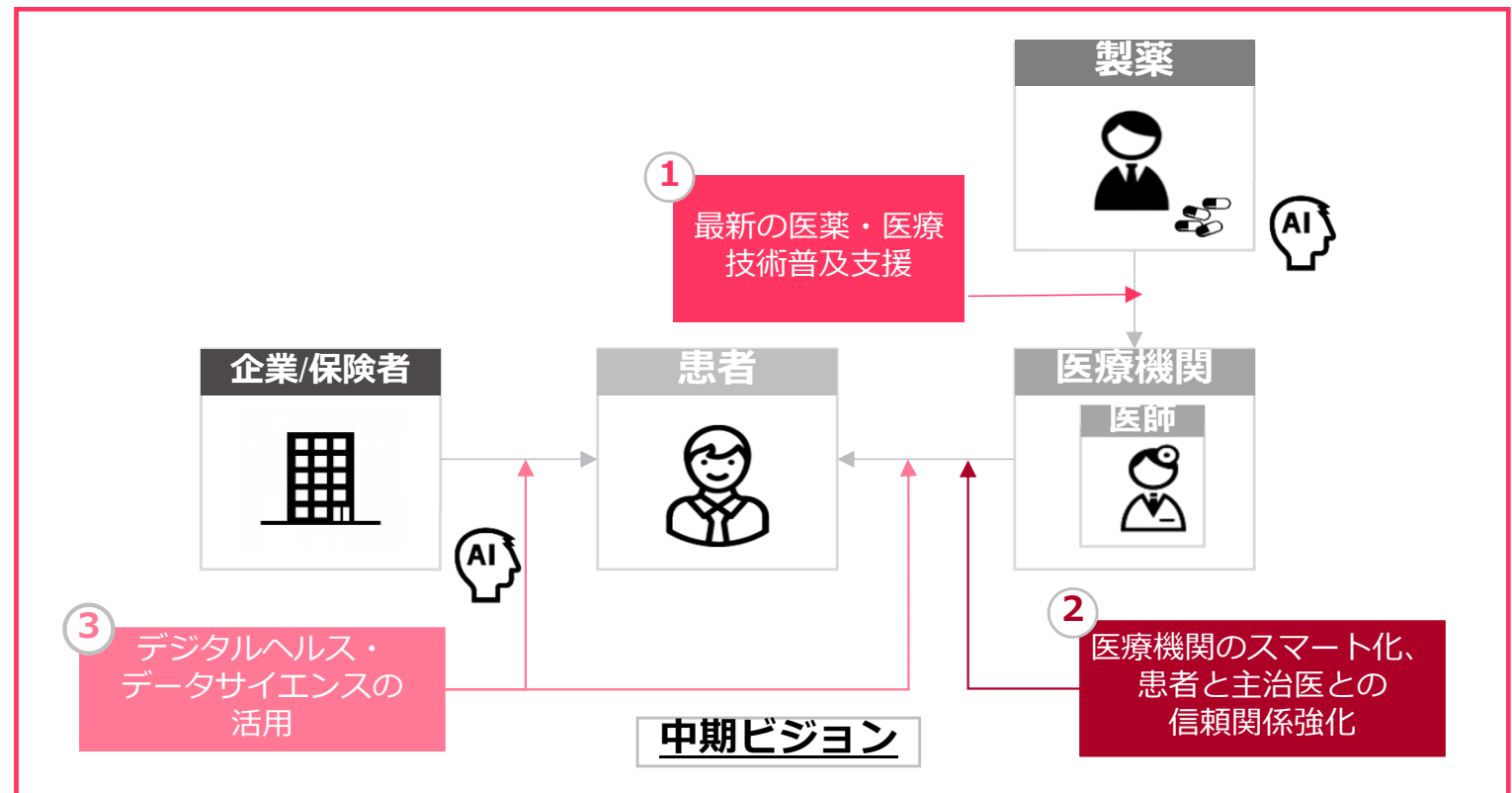
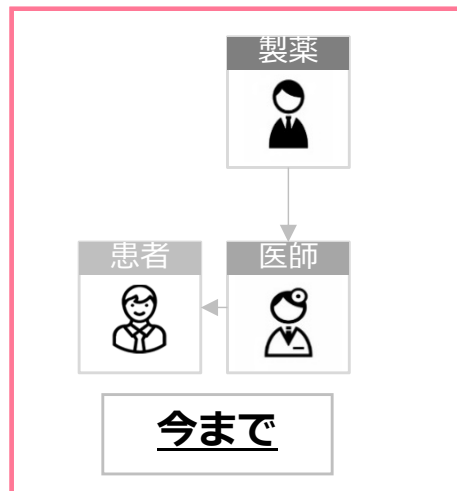
ケアネットは、デジタル時代のサステナブルな健康社会づくりに邁進します。

3.理念・ビジョン・経営目標

ビジョン-全体像

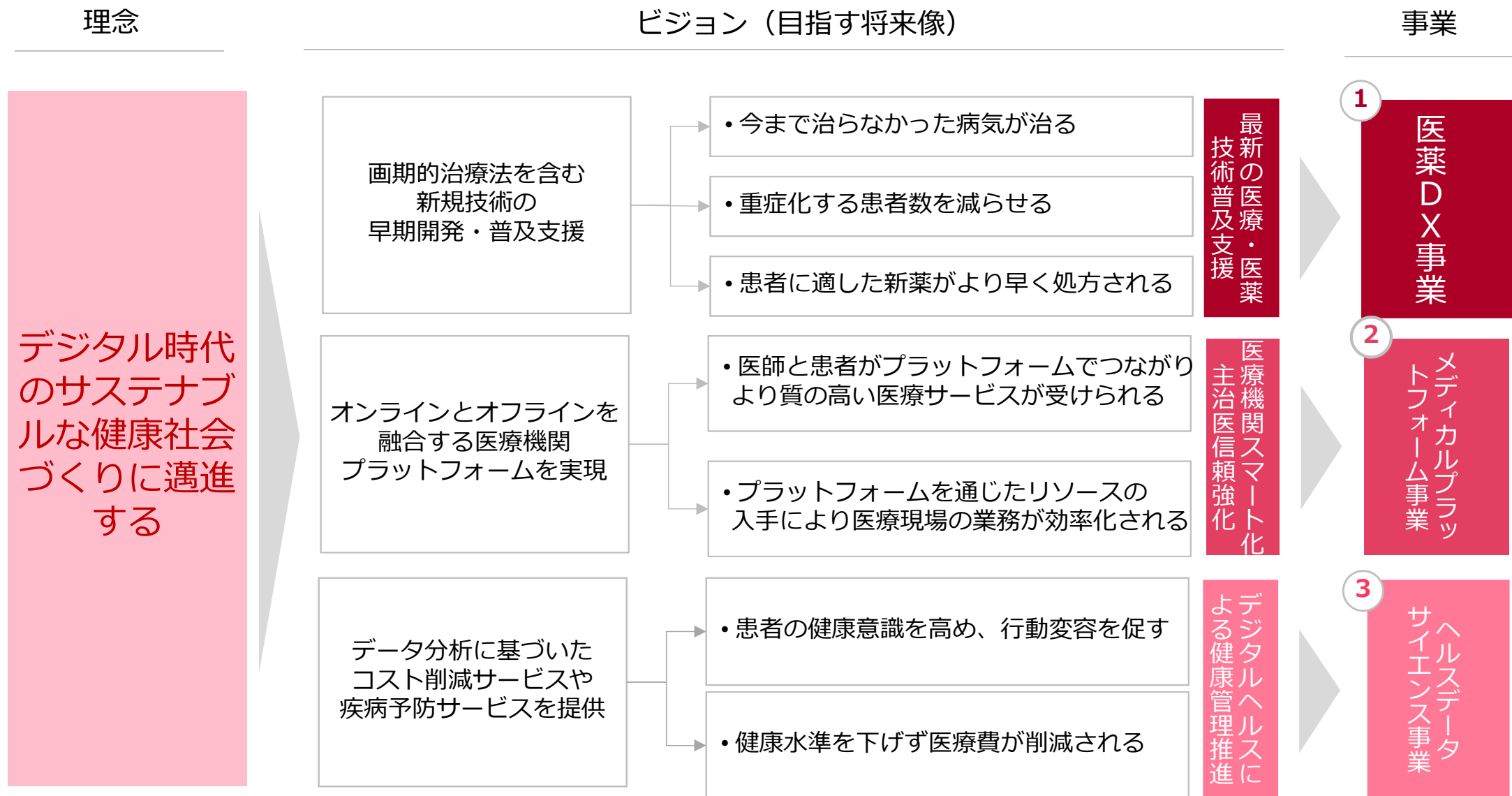
理念の進化に伴い、ビジョン(目指すべき姿)の対象も、製薬、医療機関(医師含む)から、個人、企業・保険者へ、と広がっております。

- 1 画期的な最新の医薬・医療技術の早期実用化に向け業界のDX化を支援し、信頼される医療メディアを通じて適正で安全な普及に貢献する。
- 2 医療機関のスマート化、患者と主治医との信頼関係の強化を支援する新たなビジネスモデルに挑戦する。
- 3 デジタルヘルスとデータサイエンスを活用し、一人一人の国民が最良の健康管理を行えるプラットフォーム作りに積極的に事業参画していく。



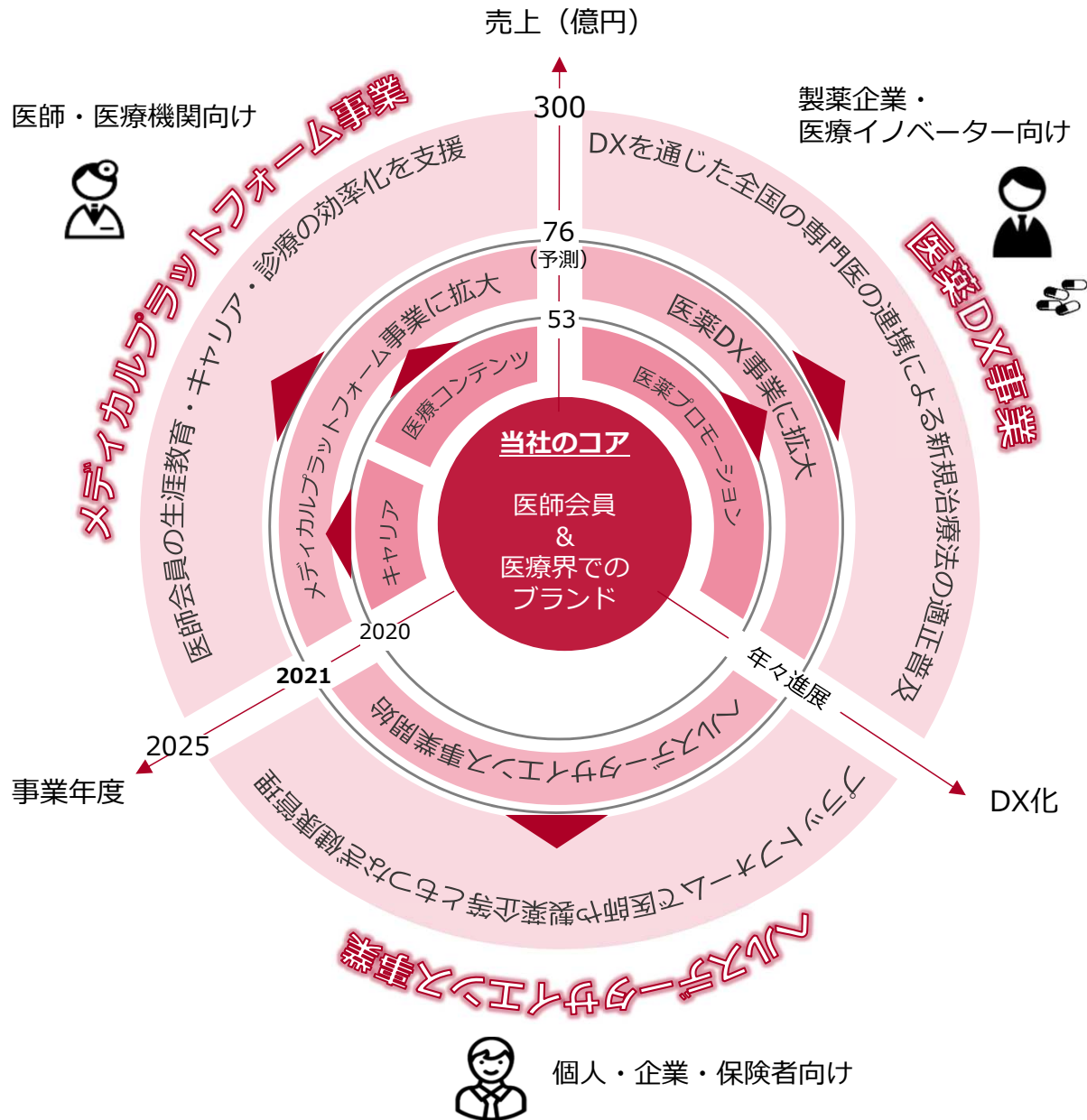
理念-ビジョン-事業との連関

ケアネットは、理念に基づき、目指す将来像の達成に向け、3つの事業を展開します。



3.理念・ビジョン・経営目標

ビジョン達成と中長期の成長に向けた事業の方向性



【創業から2020年まで】

ケアネットの事業の根幹は、18万人を超えて拡大を続ける医師会員です。日々の臨床のために、質の高い臨床医学教育コンテンツサービスを創業以来展開してきました。その上で、製薬企業の医薬品の適正な普及を支援する医療プロモーション支援サービスを当社の主力事業に育ててきました。

【2021年からの中長期の方向性】

- 1 医療DX事業**
 - 製薬業界では、DXの進展により、人とデジタルのハイブリッドモデルが主流となります。当社はその先頭に立つべく「医療DX事業」として大きく成長させます。
- 2 メディカルプラットフォーム事業**
 - 製薬業界のみならず医療・ヘルスケア業界全体のDX化が進んでいます。医師・医療機関向けの事業は、診療の効率化や経営改善を促すDXサービスを加え「メディカルプラットフォーム事業」と銘打ち当社の成長基盤を支えていきます。
- 3 ヘルスデータサイエンス事業**
 - DX化は、医師や製薬企業と患者の関係も変えて行きます。医師と患者がプラットフォームでつながることで、医師にとっては集患・患者の維持に、患者にとっては医療の質の向上・利便性改善に寄与します。製薬企業と患者がつながることで、DTCによる啓発促進、新薬開発の促進に寄与します。当社は、健康管理プラットフォームの開発に取組み、個人の健康管理と適切な医療介入を行う「ヘルスデータサイエンス事業」を第三の成長の柱に育てていきます。

経営目標

2025年に、既存の医薬DX事業と、新規成長事業のメディカルプラットフォーム事業、ヘルスデータサイエンス事業を合わせ、売上高300億円、営業利益100億円を目指します。

安定収益+進化事業

医薬DX事業

- Web講演会、e-DTL、リモートDTL等を活用し、製薬会社医薬品営業のDX化を推進する

製薬DX市場は長期的には3~4,000億円市場へ成長する可能性有り

新規成長事業

メディカルプラットフォーム事業

- 医師会員の診療及び経営(集患、業務効率化etc)を支援する

全国約10万施設の医療機関の内、約1万施設がターゲットとなる

ヘルスデータサイエンス事業

- 企業の職域での健康管理を通じて社員と健康増進と企業の健康経営を支援する

職域健康管理の1.8兆円市場を狙う

経営目標

	2020年	2025年	CAGR
売上高	53億円	300億円	41%
営業利益	15億円	100億円	46%
営業利益率	28%	33%	-
上場市場	東証マザーズ	東証プライム	-
医師会員数	18万人 (医師の60%)	25万人 (同80%)	-

ビジネスモデル

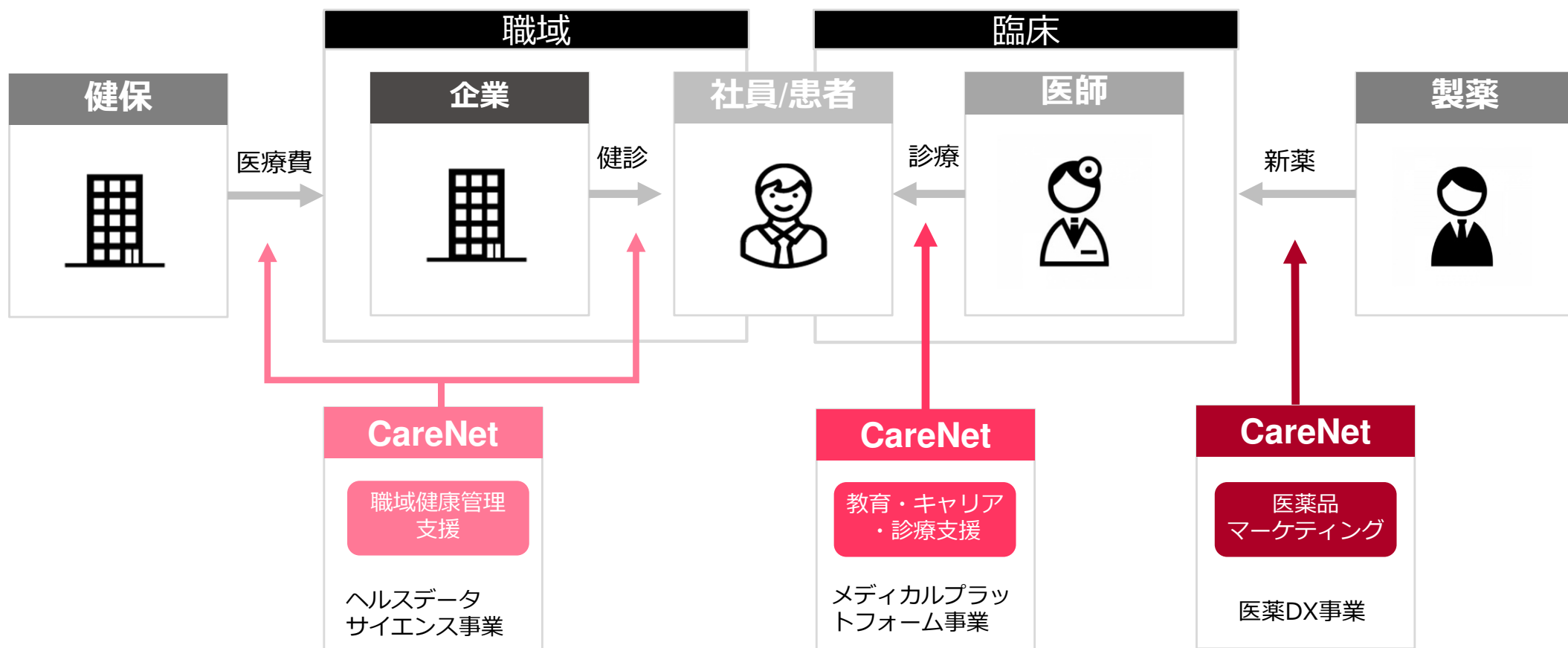
想定市場



4. ビジネス別経営戦略

ビジネス領域全体像

既存の医薬営業支援サービスを「医薬DX事業」に進化させつつ、当社の医師プラットフォームを軸に、新規成長事業として、クリニック支援を行う「メディカルプラットフォーム事業」、職域を通じた健康管理・健康経営を支援する「ヘルスデータサイエンス事業」に取り組めます。



医薬DX事業-市場・競争環境・当社の優位性

製薬業界のプロモーション市場には、新たな“DX市場”が誕生し、拡大する見通しです。当社はデジタルと人を融合した新たなマーケティングサービスを提供し市場の成長を牽引します。

医薬DX事業

概要

市場

- MRの削減は、コモディティ医薬品時代からスペシャリティ医薬品の時代への切り替わりにより、コロナ禍前から既に始まっていた。製薬企業はデジタルへ徐々に移行しており、コロナ禍によりその取組みが加速化している。
- DXは単なるインターネット広告ではなく、業界のプロセスの改革であり、その市場は長期的にみると3,000億円に拡大する可能性がある（当社試算）。

競争環境

- インターネットの医師会員なしではDX事業を主導することは難しい。インターネット医師会員を有する企業は極めて限定的であり、市場の参入障壁は高い。
- DX市場においては、ネットモデル型、ネットと人の融合型（ハイブリッド型）などの試行が予想される。

当社の優位性

- 18万人を超えて拡大中の医師会員を有し、業界屈指の規模である。
- 創業以来医師教育支援を展開してきた成果として医師・医療界から信頼できるブランドを確立している。
- 当社が有する医師との信頼関係を軸に、ネットと人が融合するハイブリッド型のDX支援サービスを展開する。

4.ビジネス別経営戦略

医薬DX事業-現在までの成果

医師プラットフォームを活用し、新薬の適正使用普及に努めて参りました。製薬企業取引社数は70社を超え、当社の主力事業に成長しました。



ケアネットの主なサービス

医師と製薬企業をつなぐITソリューション MRPlus®

ターゲット医師に対し、医師が必要とする視点で作成された動画コンテンツを配信、医師の反応を分析できるとともにMRとのエンゲージメントの機会も創出する当社の主力サービスの1つです。50社を超える製薬企業が導入しています。

KOLによるレクチャーを全国にライブ配信する Web講演会

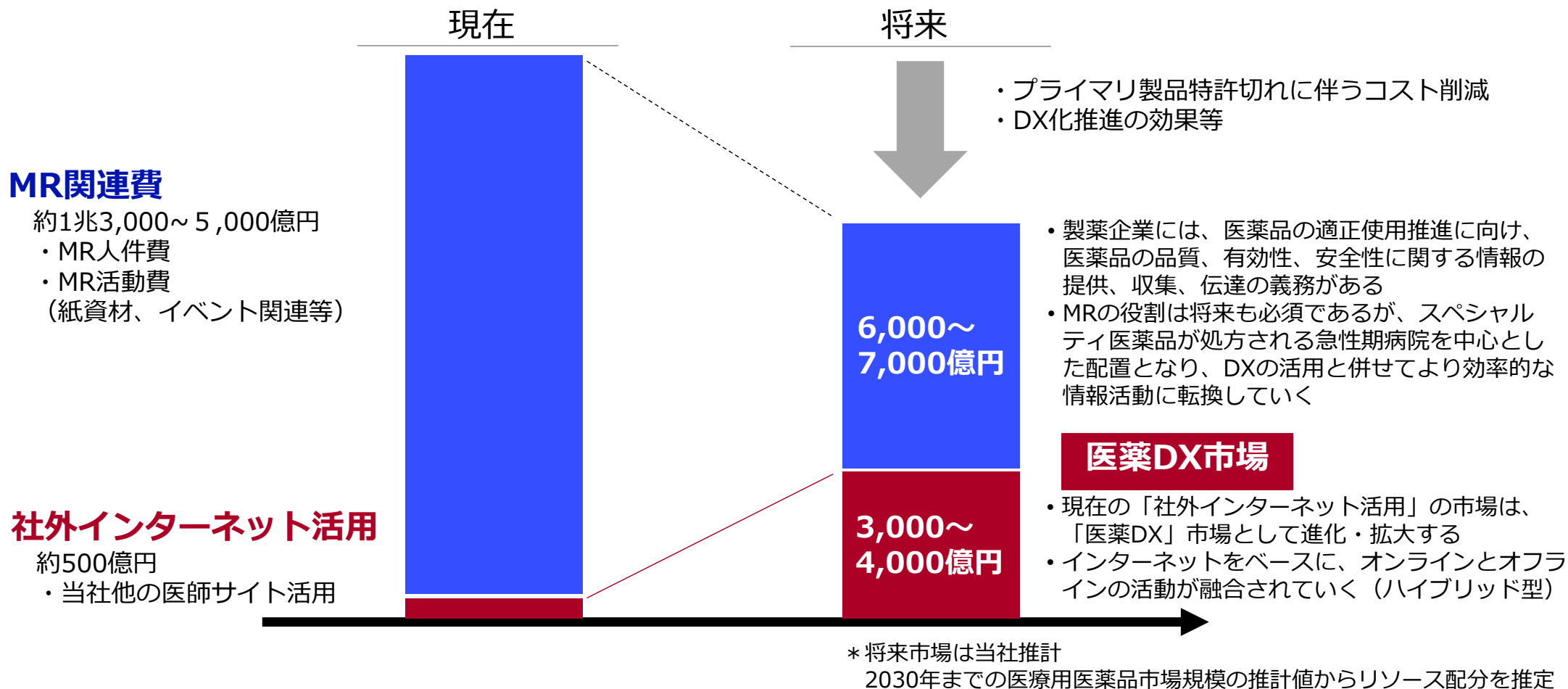
多忙な医師が外出する必要なくKOLのレクチャーを視聴することができます。新規治療法に関する情報をいち早く全国に届けるためにオンラインは非常に効果的です。年間実施件数は500回以上、MRPlus®と並ぶ当社の主力サービスです。

がん専門医向けに特化した情報発信チャンネル がん@魅せ技

臓器別がん治療においてトップクラスの実績を誇るKOLが自らの治療法を動画で公開、全国のがん専門医に対し、がん治療に対する熱い思いを伝えるがん専門医専門チャンネルです。

医薬DX事業-想定される新たなDX市場(当社の見方)

製薬業界のプロモーション費用の構造は、“人件費中心”から、今後は、“人とDXの融合”の構造へと変容することが想定されます。

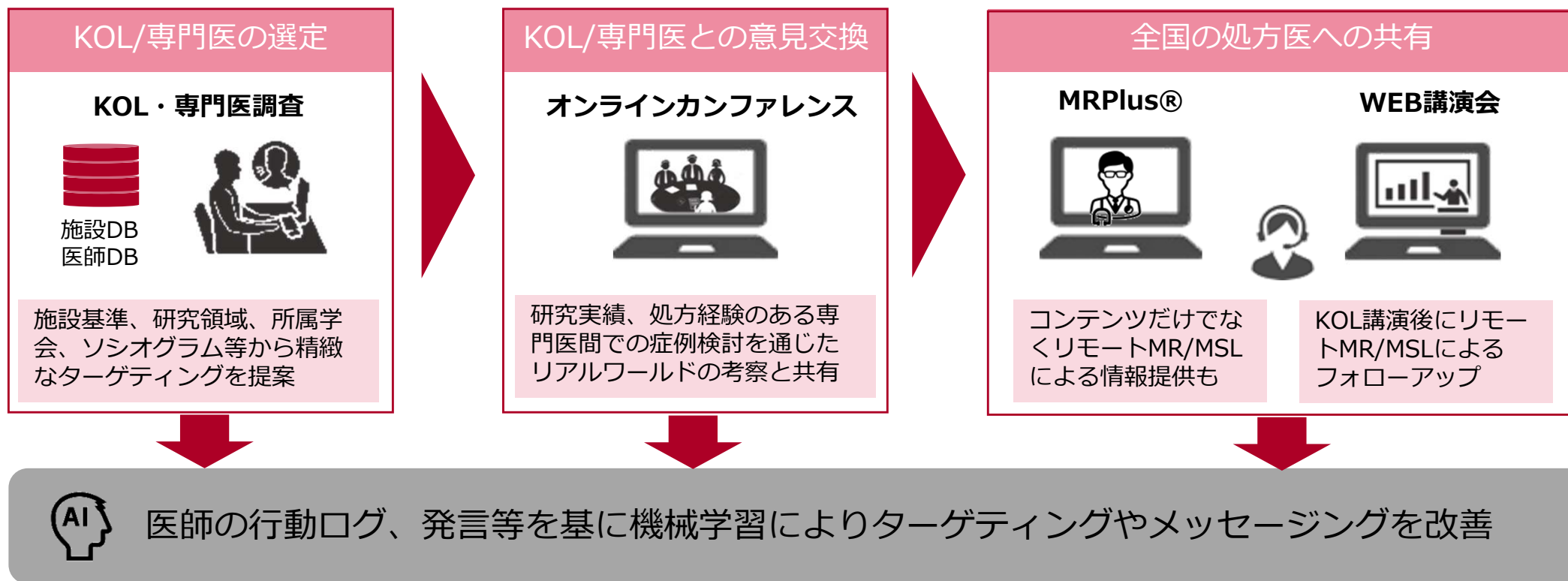


当社はデジタルエンゲージメントを推進するサービスの提供を通じ「医薬DX」市場の拡大を牽引するメインプレーヤーに成長する

医薬DX事業-DXソリューション開発の取組み

スペシャリティ医薬品の時代は、コモディティ医薬品時代と異なり、より精度の高い医療機関・医師のターゲティングが求められます。そして、効果・安全面の理解のために、専門医の研究・処方例に基づく知見と経験の共有が重視されます。多忙な医師に対し、新たなDXソリューションの提供が求められています。

ケアネットが既に取組を開始している医薬DXのソリューション例



ケアネットは、医薬分野でのDX化の進展の鍵は、医師・医療界との信頼関係にあると考え、今後も、医師・医療界のための情報提供活動、教育支援活動を精力的に展開していきます。

メディカルプラットフォーム事業-市場・当社取組み・当社の優位性

コロナの影響により診療所の経営支援ニーズは一層高まっています。医師・医療機関に対し、当社のこれまで蓄積したノウハウを活用し、教育・キャリアに加え、診療・経営支援サービスを開発していきます。

メディカルプラットフォーム事業

概要

市場

- ・ 医療機関、特に診療所のデジタル化は開発途上であり、DXの推進により診療・経営の効率化の余地が大きい。
- ・ 将来のデジタル診療全体像の中で、まずはオンライン診療についての各社の取組みが始まっている。

デジタル化に向けた当社の事業開発の取組例

オンライン診療についての当社の取組み

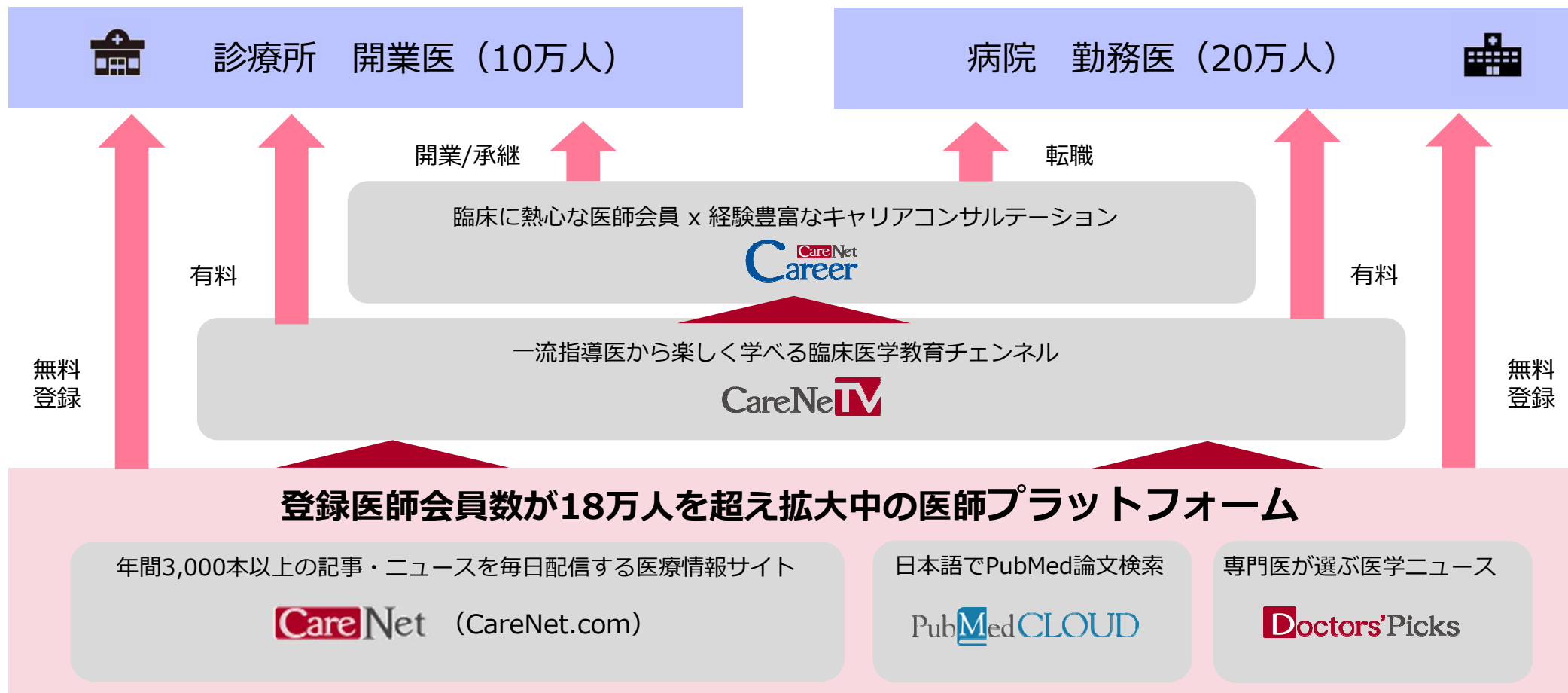
- ・ 提携を通じたオンライン診療のトライアル実施（2020年）
 - ブイキューブ社、キャピタルメディカ社とオンライン外来代行トライアル
 - MDV社とオンライン診療を含む事業開発の協力合意
- ・ オンライン診療の成功モデルをコンテンツ化し、医師会員に積極的に配信
- ・ 専門医による“遠隔医療健康相談”（オンライン医療相談）サービス“Doctors Me”を運営するアドメディカ社を買収（2021年2月）

当社の優位性

- ・ 当社は5万人を超える診療所開業医の医師会員を有する。
- ・ 診療所開業を目指す40代を中心とした病院勤務医の多くは、当社の医療教育コンテンツを見て育っている。

メディカルプラットフォーム事業-現在までの成果

創業以来の医師生涯教育支援の取組みにより、当社サイトは、医師登録数18万人を超える日本有数の医師プラットフォームに成長しました。

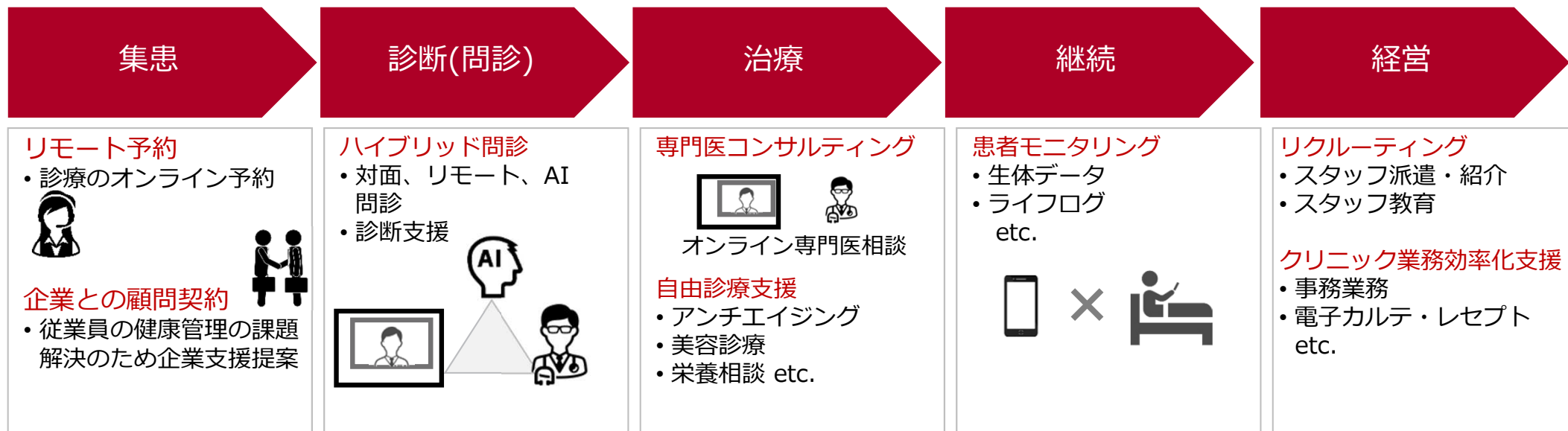


過酷な診療現場、コロナ禍で一層悪化した経営環境などを背景に、診療所を中心に、DX化による診療・経営支援のニーズが高まっています。

メディカルプラットフォーム事業-今後の開発の方向性（診療所の例）

ケアネットは、理念である「デジタル時代のサステナブルな健康社会づくり」に向け、デジタル化による診療・業務の効率化の余地が大きいクリニックのスマート化に取り組めます。

新規開発“スマートクリニック”（SC）のサービスラインナップ



一流指導医から楽しく学べる臨床医学教育チャンネル

登録医師会員数が18万人を超え拡大中の医師プラットフォーム

年間3,000本以上の記事・ニュースを毎日配信する医療情報サイト



日本語でPubMed論文検索



専門医が選ぶ医学ニュース



ヘルスデータサイエンス事業-市場・競争環境・当社の優位性

戦略的提携を通じて、職域を軸に健康管理のプログラムを開発し、当社のメディカルプラットフォームと連携することにより競争力のある健康プラットフォーム構築を目指します。

ヘルスデータサイエンス事業

概要

市場

- ・職域健康管理市場は、1.8兆円であり、企業の定年延長に伴い企業及び健康保険組合の支出がさらに増加することが予想される。
- ・市場の大半は法規制関連の義務費用が占めているものの、健康経営を目指す企業の自主的な支出は拡大している。

競争環境

- ・健康保険組合向けの医療費適正化支援サービスは、黎明期ながら各社参入している。
- ・企業の健康管理をシステム面、コンサル面で支援するサービスが多い。
- ・医療やヘルスケアの介入サービスと、健保組合・企業との連携は不十分。

当社の優位性

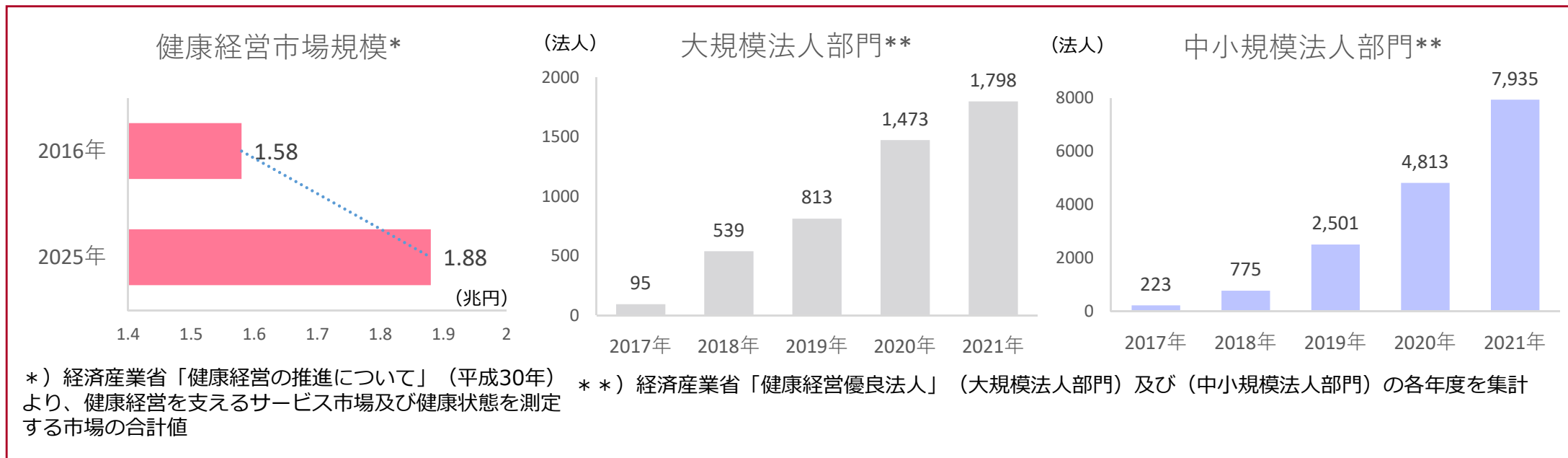
- ・東京海上グループや産業医科大学ヘルスマネジメントシステム有限責任組合等との提携を通じて健康データや診療データの分析等を行う。
- ・当社が開発するメディカルプラットフォーム（SC^{*1}・エコシステム）と職域を連携することにより、より効果的な健康管理の仕組みの開発を目指す。

*1:SCはスマートクリニックを意味する

4.ビジネス別経営戦略

ヘルスデータサイエンス事業-事業機会

企業の健康投資額（定期健診、ストレスチェック、産業医費用等の義務的な費用、健康保険組合との連携によるサービス、その他法定外福利活動としての健康増進サービス）は年々拡大しています。働き方改革の推進にともない、“健康経営優良法人”に認定される企業数も拡大を続けています。

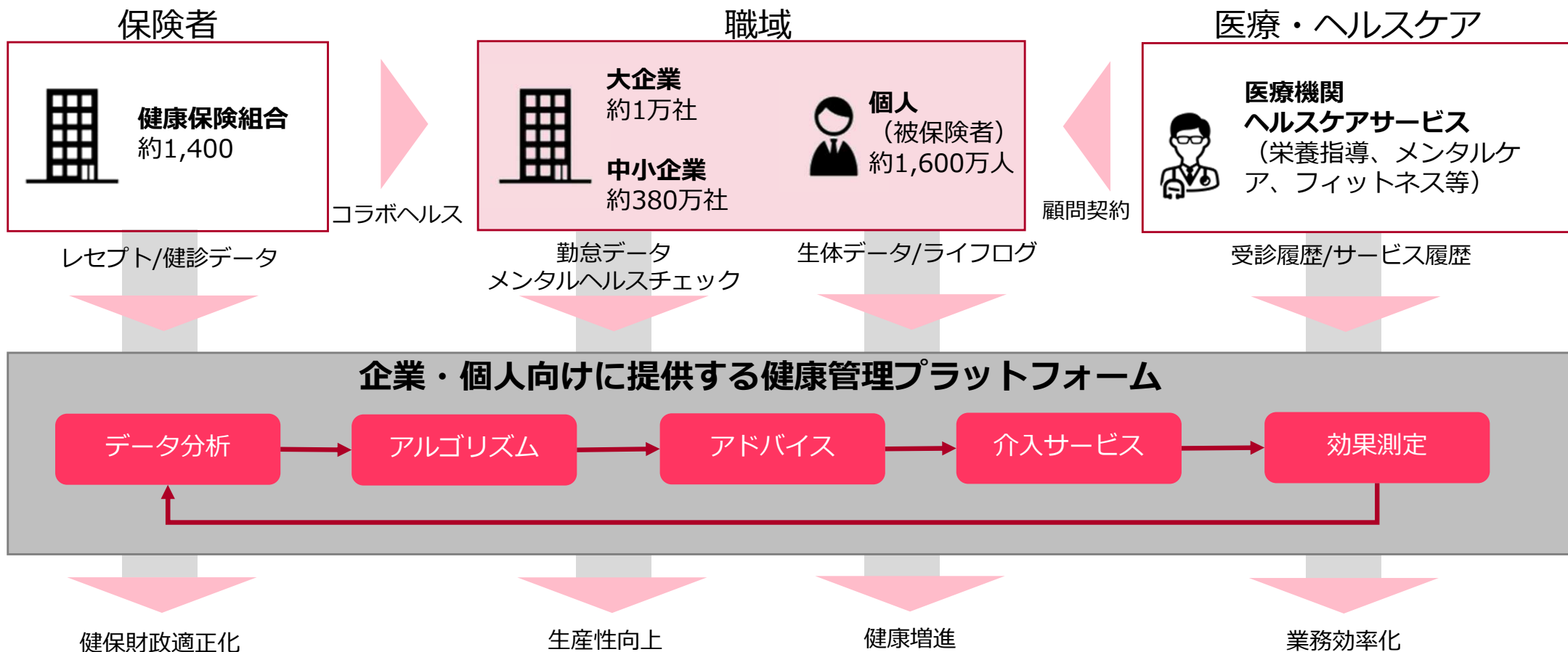


企業の健康投資の拡大に伴い、企業と健保組合はデータやサービスの連携を推進しています。一方、疾患予備群への保健指導のためや罹患社員の重症化防止のために行う社外の介入サービスとの連携についてはまだ十分な取組みがなされておらず、健康投資に対する効果測定や改善につながっていません。

ヘルスデータサイエンス事業-事業開発の方向性

職域を軸に、個人の健康管理を通じて、企業の健康経営の推進を支援するサービス

データ分析から必要となる医療・ヘルスケアサービス、効果検証までの各機能をワンストップで提供する健康プラットフォームの開発



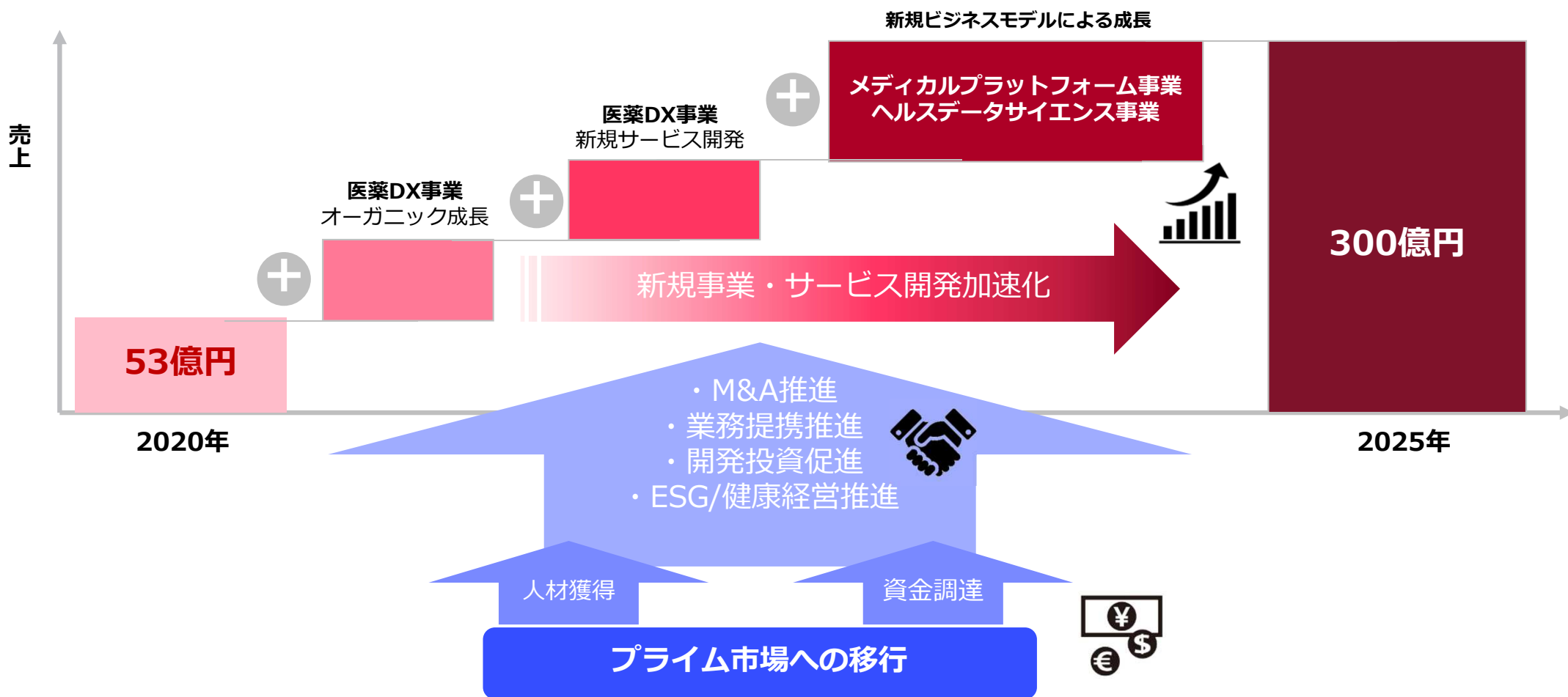
2020年度に締結した産業医科大学ヘルスマネジメントシステムと東京海上グループとの提携によりデータ分析・アルゴリズム開発を進めます。ケアネットが開発するメディカルプラットフォームと各社との取組みによるサービス・プログラムを連携し、企業も個人も共に健康にするプラットフォームを開発・提供します。



5. 財務・投資戦略

経営目標達成に向けた資金調達・投資方針

中期経営目標の達成のステップとしてプライム市場への移行を目指します。

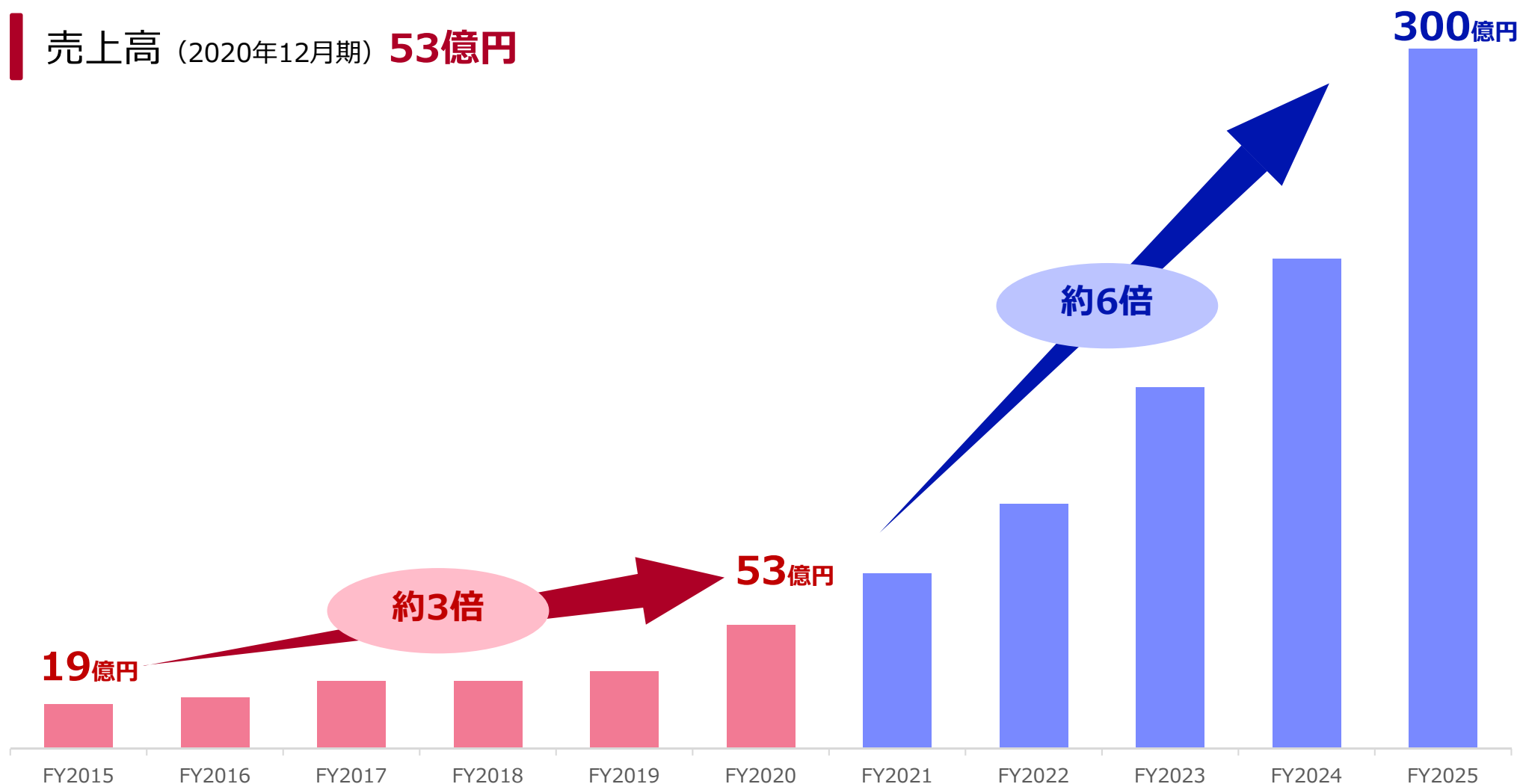


今後のプライム市場への移行を視野に、人材投資、事業投資を積極的に推進し、成長を継続することで企業価値の更なる向上に努めます。

売上高推移

2015年から5年で売上を約3倍に拡大させました。更なる拡大を目指し、2025年は現状から約6倍の300億円を目指します。

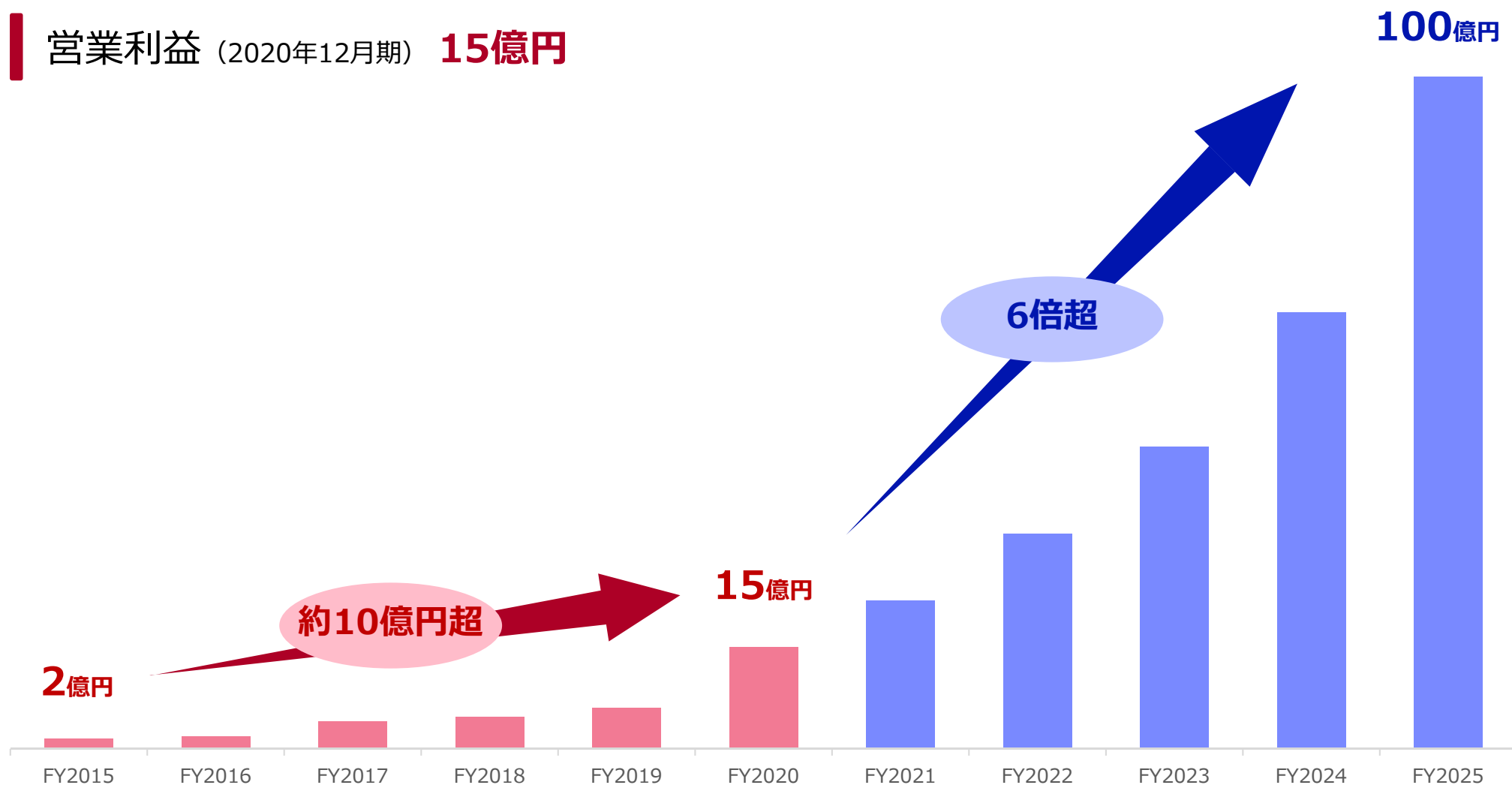
売上高 (2020年12月期) **53億円**



営業利益推移

2015年から5年で営業利益を約10億円超拡大させました。更なる拡大を目指し、2025年は現状から6倍超の100億円を目指します。

営業利益 (2020年12月期) **15億円**

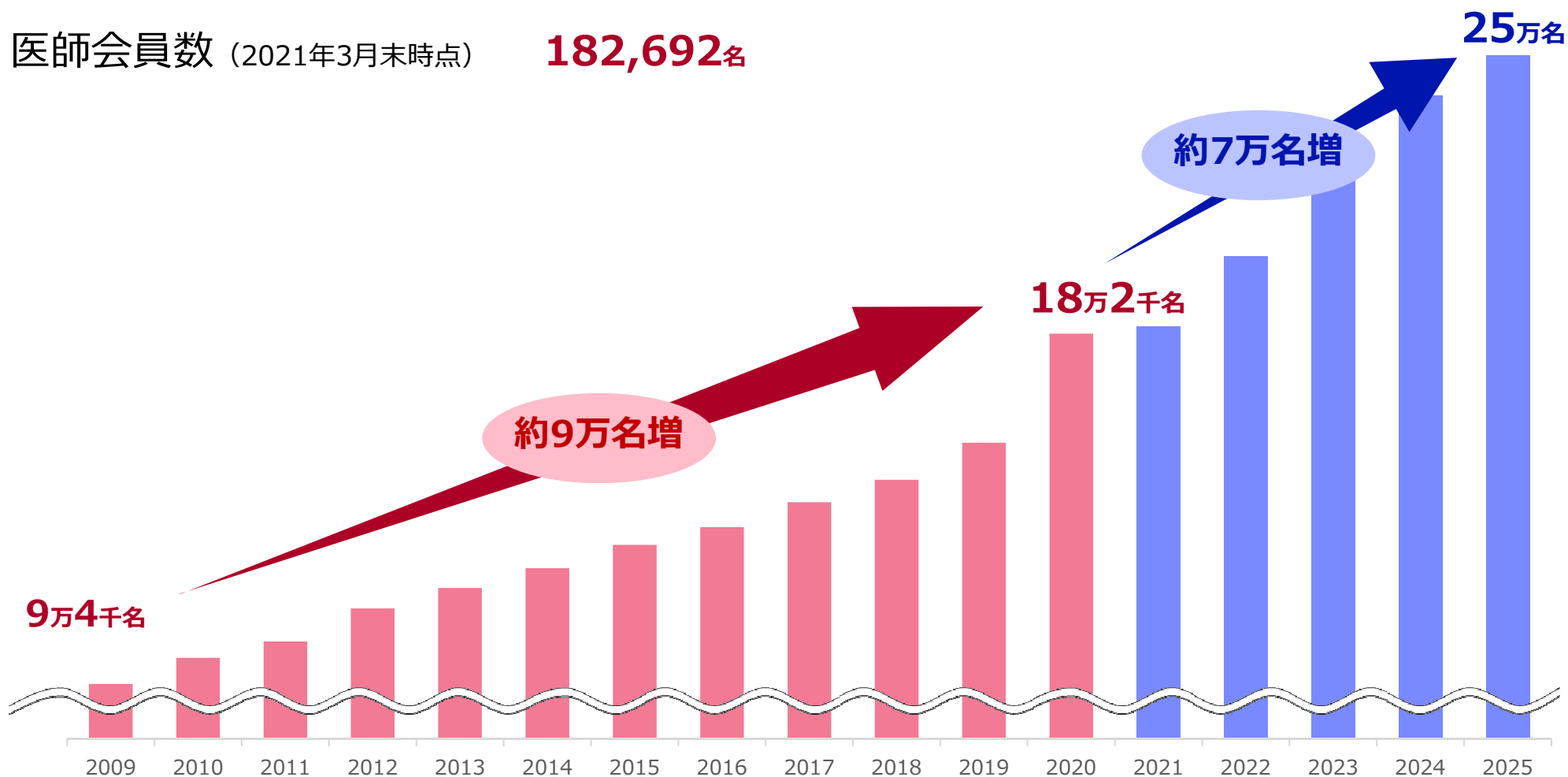


ケアネット医師会員数の推移

医師会員数は2009年から約9万名増加し、現時点で18万名を突破いたしました。2025年は約7万名増の25万名を目指します。

医師会員数 (2021年3月末時点)

182,692名



医師会員は外部データとの照合や登録後の在籍確認ハガキの送付等による厳密な資格確認を行っております（外部データとの一致率99.5%）。また、外部データとの照合後に随時重複登録の確認を行い、複数アカウントの排除を行っております。



6. ESG経営の取組み

6. ESG経営の取組み

SDGs達成に向けた取組

SDGsの中で特に目標3の「UHCの理念」及び目標8の「働きがいと経済成長」を達成すべく、取組を進めていきたいと考えています。そのためにESG経営を推進していきます。



SDGsの達成及びより高い目標を達成する企業となるべくESGを重視した経営を推進する

Environment

- ・リモートワークによるエネルギー消費量(オフィス電気使用量等)削減
- ・ペーパーレス化推進によるOA用紙購入量削減

Social

- ・多様な人財の育成と女性リーダー輩出
- ・健康経営の推進
- ・働き方の選択肢拡大

Governance

- ・コンプライアンス意識の徹底
- ・社外取締役含む充実したモニタリング体制構築
- ・公正・主体的な情報開示

SDGs達成に向けた取組

目標3のすべての人への健康と福祉の提供と、目標8の働きがいと経済成長の実現に特に注力し取り組んでいきます。



すべての人に健康と福祉を

- 弊社は、特にSDGsの目標3のUHC(ユニバーサル・ヘルス・カバレッジ)の理念を達成すべく、全ての人が高品質の医療サービスを受けられる社会の実現に貢献したいと考えています。



働きがいも経済成長も

- 弊社は、男女問わず全従業員の生産的な雇用の実現及び働きがいの向上と同時に、企業としての持続的可能な経済成長にも貢献したいと考えています。



Appendix

主なサービスラインナップ

医療者向け、製薬企業向けに様々なサービスを展開しています。

医療者向け

CareNet

- 日常臨床に役立つ医学・医療情報サイト

PubMedCLOUD

- 日本語でPubMedの論文検索と管理が行える

Doctors' Picks

- 医師が医師に読ませたい専門ニュースが集まる場所

CareNet TV

- 一流指導医から楽しく学べる！臨床医学チャンネル

CareNet Career

- 医師専門の転職・アルバイト求人情報サイト

満足度の高い医療情報

↑ 会員増加

医師・医療従事者



製薬企業向け

MRPlus®

- 医師と製薬企業をつなぐITソリューション

Web講演会

- 多くの医師に聴かせたい講演をネットでライブ配信

コンテンツ制作

- 医学教育メディアの特性を活かしたコンテンツをご提案

↓ 営業活動の生産性向上支援

製薬企業



医療者向けサービス紹介①-CareNet.com

CareNet.comは多忙な臨床医の今知りたい情報に答えます



論文検索



日本語で分かる注目の海外記事



専門外の領域を分かりやすく解説



講演・セミナー



症例検討会



希少疾病ライブラリ



医療者向けサービス紹介②-Doctors' Picks

日々発信される膨大な医療・医学ニュースの中から、自分に役立つものを見つけるのは至難の業。その課題を解決するのが、**Doctors' Picks**です。



Collect Information

今注目の医療ニュースが
一目でわかる！



目利きの医師たちがピックアップした各分野における最新かつ重要な医療・医学ニュースが集結！
効率よくあなたの欲しい情報が収集できます

Pick Articles

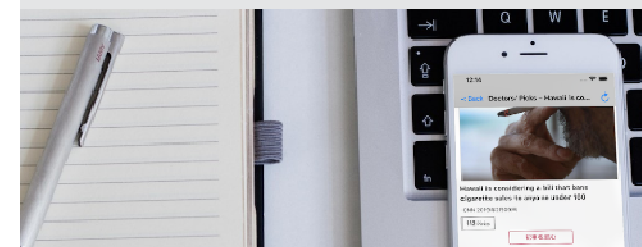
自分が薦めたい記事を
Pickしてコメント！



みんなに共有したい記事を見つけたらコメントを添えてPickしてみんなに共有！さらにエキスパート医師のコメントから最新ニュースに対するさまざまな見方を学ぶことができます

Follow Peers

お気に入りの先生を
フォローしてチェック！



自分と同じ専門や関心分野に近い先生をフォローしておくことで、その先生がPickした記事やコメントを一覧表示！ネット上に散在しているニュースの中から自分にとって有益なものだけが次々と集まってきます

医療者向けサービス紹介③-CareNetTV

臨床医学ワンダーランド

充実プログラムで多忙な医師・医療者の効率的な「学び」を応援

プライマリケアから専門分野まで臨床のスキルアップのための番組を中心に専門医試験対策、プレゼン、英語など実用的なプログラムが2,000番組以上

臨床の第一線で活躍するオールスター講師陣 500名以上

CareNetTVのために構成された良質な講義



あの先生の
名ティーチングを
ほかでは見られない
ハイクオリティ番組で

選べる料金プラン

- 対象の2,000番組がストリーミングで見放題の定額制プラン「プレミアム」
- 「シリーズ」「番組」単位での期間限定の視聴権購入などご自身の都合にあわせた料金プランの選択が可能

プレミアムプランには 番組視聴以外の特典が満載

- 専用アプリでスマホ、タブレットへダウンロード可能
- 各種セミナー（ライブ、ハンズオンなど）、カンファレンスへご招待
- 有名講師の生講義が受けられる番組収録現場へご招待
など

医療者向けサービス紹介④-ケアネットキャリア

豊富な会員パネルから最適人材をサーチしてマッチ

ケアネットキャリアは、ケアネット会員の転職、求職ニーズに応じて、勤務先の候補をご案内するサービスです。

- 株式会社ケアネットが運営する医師専門の求人情報サイトがあり、先生の希望する条件で常勤・非常勤・スポットの求人情報をかんたんに検索できます。
- ケアネットキャリアでは、提携先企業と協力し、先生のキャリアアップに関するご相談をお受けしたり、より良い求人を紹介するコンサルティングサービスを提供しています。

医療機関からご依頼いただいたスカウトやヘッドハンティング等の非公開求人も多数保有しておりますので、医療者と医療機関双方にとって最適なマッチングをお手伝いします。



製薬企業向けサービス紹介①-MRPlus

MRPlusはCareNet.com上で会員医師に対して行うコンテンツ配信サービスです。

医師に対して 薬や疾患の興味喚起

- 練りこまれたコンテンツで視聴医師を魅了する
- 視聴完了率が9割以上

医師のインサイトを把握

- コンテンツ視聴後にアンケート実施
- インサイトを把握するノウハウがある

リアルタイムで 情報フィードバック

- ダッシュボードでリアルタイムに結果を提供

コンテンツの案内から視聴、アンケート回答まで全てワンストップ

誘導・告知



CareNet.com

メルマガ

視聴



アンケート



コンテンツ
視聴完了

製薬企業向けサービス紹介②-Web講演会

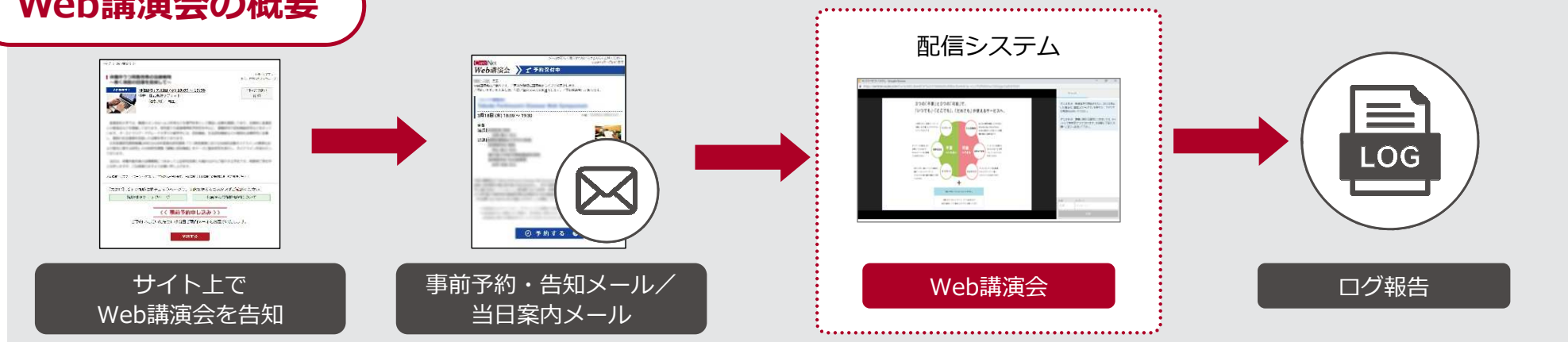
教育メディアとしてのケアネットから集客告知ができることによる高いエンゲージメント

- 圧倒的な開催実績、安定した開催・運用、幅広い集客を実現
 - 過去最高視聴数：約5,500名の医師
 - 実施回数：800回以上（2014年～）
 - アンケート回収数：視聴者の約90%

配信ベンダーとのサービスパッケージ化により、集客・配信・視聴／アンケートログ報告までを安価かつワンストップで提供可能

- 1医師あたりの集客単価をおさえ、効率的に実施
- ワンストップのため労力をかけず準備でき、企画の練り込みを通して演者医師とのリレーション構築が可能

Web講演会の概要



製薬企業向けサービス紹介③-コンテンツ制作

医学教育メディアの特性を活かし、『医師にウケる』コンテンツをご提案します。

医師にウケる

ツボを知っている



- サイト運営を通じ医療コンテンツに精通している
- 長年の教育コンテンツ制作で培った**制作ノウハウ・蓄積データ**から医師に響くストーリーが作れる

医師の目線で

内容を提案できる



- 医師の該当製品への印象や**メッセージ浸透度を把握**でき、「いま伝えるべき内容」を提案できる

医師も安心

して任せられる



- 医療コンテンツの制作を専門とし、サイトを通じた医師からの信頼度は高く、**KOLの出演実績**も多数
- 医療ニュース制作に携わり、KOLとの対応実績があるスタッフが、企画・執筆・動画制作までをワンストップで担当

スポンサードコンテンツ制作実績

総プロジェクト数

500プロジェクト以上

総取引企業数

約**70**社

[領域] 糖尿病、高血圧、脂質異常症、循環器、消化器、呼吸器、感染症、泌尿器、精神・神経疾患、皮膚、免疫疾患、癌関連、血液疾患等



社名：株式会社アスクレピア

代表者：藤井 勝博

所在地：東京都千代田区九段南1-5-6 りそな九段ビル

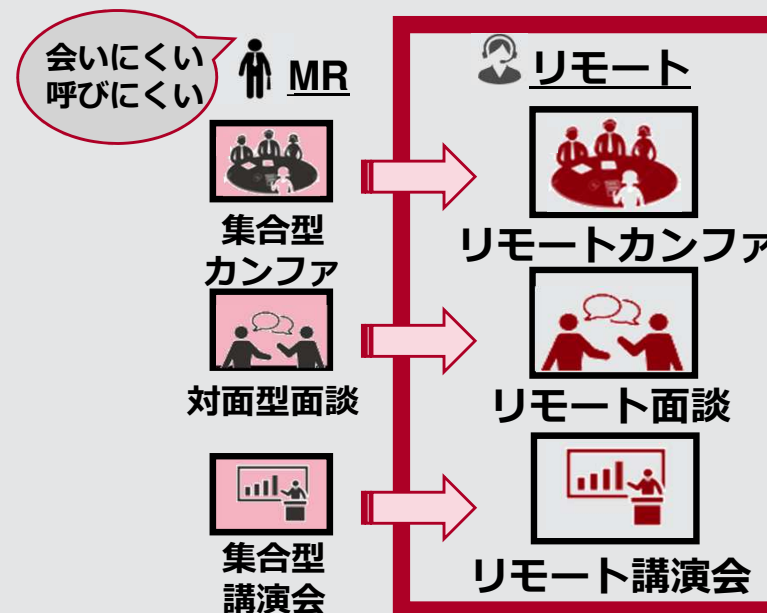
URL : <https://www.asclepia.co.jp/>

医療従事者向けのコミュニケーションサービス



- 医師の意見を基にケアネットグループで独自開発した医学・医療専用カンファレンスシステム（FORA）を活用。
- 専門医目線の独自のWebカンファレンスなどを開催し、専門医から信頼される関係を構築。

製薬企業向けの医薬マーケティング支援サービス



- 関係が強くなった専門医にリーチ。
- リモートでのDoctor to Doctorの情報交換により、従来の集合型・対面型のコミュニケーションに比べ、高速、効果的に医薬品適正情報を浸透。

「臨床に熱心な医師会員基盤」と「熟練のコンサルタント」を有し、他社が踏み込めない難易度高いマッチング領域へ注力しています。

社名：株式会社ケアネットワークデザイン

代表者：山田 真也

所在地：東京都千代田区神田錦町2-2-1 We Work KANDA SQUARE

URL：https://works-design.carenet.co.jp/

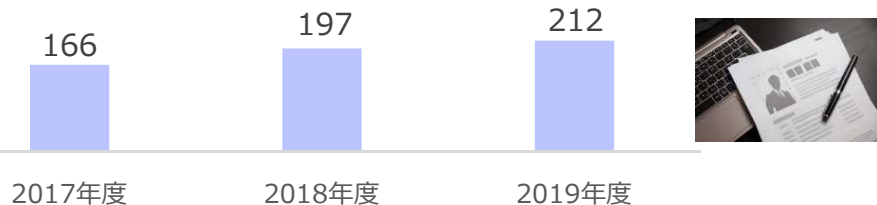
転職

特徴

希少なハイポジション求人・非公開求人の特化し、スカウト型手法でのマッチングを実現

医師向け職業紹介事業のマーケット規模 (単位:億円)

現状



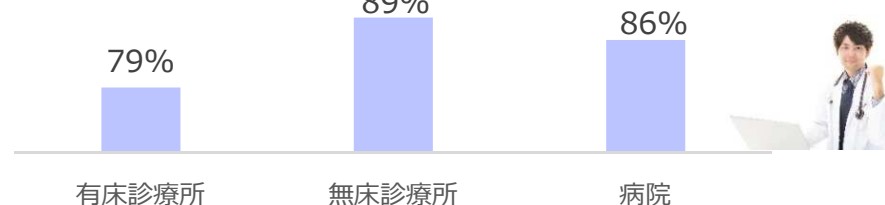
マーケット規模は拡大

出典：【平成29年度、平成30年度、令和1年度】職業紹介事業報告書の最集計結果

開業

医業承継という「拡大傾向」で目撃「手垢の付いていない」領域に特化し、開業をサポート

2017年 後継者不在率 (単位:%)



深刻な後継者不足

出典：「日医総研ワーキングペーパー」2019年1月8日

ビジネス全体像



社名：株式会社SC-Labo

代表者：原 雄太郎

所在地：東京都文京区湯島3-14-7 高村ビル5階

URL：<http://www.sc-labo.co.jp/>

医薬・医学 学術支援業務 (メディカル・エージェンシー)



- 医療用医薬品/医療機器の適正使用推進活動をサポート
- 活動を支援する各種資材の作成（製品情報概要、IF、適正使用ガイドなどの基本資材、スピーカースライド、社内研修テキスト、患者向け指導箋）を行う。

メディアコンサルタント業務 (メディア+PR)



- デジタルメディアの活用に関するコンサルティング業務、デジタルチャンネルを介した患者向け疾患啓発活動支援等、幅広く対応
- ケアネット社との緊密な関係に依拠した新しい提案活動も実施。

新サイエンティフィックコミュニケーション メソッド開発業務



- デジタルトランスフォーメーション（DX）時代に即した効果的なツールの開発や、学術情報提供の新規メソッドの開発を行う
- 2021年4月より動画配信スタジオの運用も開始し、Web講演会やアドバイザリーボード会議など各種イベントのLive配信や動画コンテンツ制作に活用。

社名：株式会社アドメディカ

代表者：川村 和裕

所在地：東京都中央区銀座8-18-4THE FORME GINZA6階

URL：<https://ad-medi.com/>

患者向けメディア事業 「DoctorsMe」



- 医療・健康の専門家が、ユーザーの身体にまつわるお悩みにお答えする総合ヘルスケアメディア
- 情報の閲覧では解決できない悩みは、各分野の専門家に相談することが可能。

デジタル広告代理店事業



- インターネット広告代理店事業
- 大手デジタルマーケティング会社出身が中心のチームで、メディアバイイング、制作、運用、レポートなどデジタルマーケティングにおけるすべての実務を社内に対応可能

非製薬企業向け広告事業



- 2020年7月にリリースしたCareNet.comの会員特典ページを活用した、非製薬企業向け広告事業
- 大手代理店との取引実績を活用して、豊富なアカウントを保有。大手顧客からプロモーション施策を受注。

-本内容に関する問い合わせ先-
株式会社ケアネット IR担当
MAIL:ir@carenet.co.jp
TEL:03-5214-5800