



株式会社ケアネット（証券コード：2150）

2021年8月12日

第三者割当による

2021年第1回新株予約権を通じた

資金調達について

1. 本新株予約権の概要
2. 本新株予約権の特徴
3. 資金調達のための目的
4. 調達資金の用途
5. 本新株予約権による調達の仕組み

1. 本新株予約権の概要

2021年第1回新株予約権（行使価額修正条項及び停止指定条項付） 割当予定先：みずほ証券

資金調達総額	約63億円	
新株予約権の個数	10,000個（新株予約権1個につき100株）	
潜在株式数/ 希薄化率	潜在株式数1,000,000株 / 希薄化率（対総議決権数）9.6% （2021年12月期2Q時点の総議決権数104,487個）	
権利行使可能期間	2年（2021年9月6日から2023年9月5日）	
行使 価額	当初	発行決議日（2021年8月12日）の直前取引日終値の92%である6,321円と 条件決定日（2021年8月18日又は19日）の直前取引日終値の92%のいずれか高い方
	上限/ 下限	上限：なし / 下限：発行決議日直前取引日終値の70%である4,809円と 条件決定日直前取引日終値の60%のいずれか高い方
	修正 条項	行使請求日の直前取引日終値の92%（ただし下限行使価額を下回らない）
停止指定条項	ケアネットは割当予定先に対して、割当予定先が本新株予約権を 行使することができない期間を指定することが可能	
ケアネットによる 任意取得条項	2週間以上前の事前通知により、ケアネットは残存する本新株予約権を 発行価額の100%で取得することが可能	

2. 本新株予約権の特徴

既存株主の皆様の利益に最大限配慮しながら さらなる企業成長へ向けた資金を確保

1 本新株予約権の設定により生じる潜在株式数が固定されていることにより希薄化を限定

- 株価動向に関わらず、潜在株式数は1,000,000株に固定*されていることにより、希薄化率は最大で9.6%に限定される

2 株価や希薄化への影響に配慮しながら資金調達を実施

- 下限行使価額の設定により株価低迷時の希薄化を抑制
- 停止指定条項の活用により、当社の判断で希薄化のタイミングやスピードを一定程度コントロールすることが可能
- 割当予定先であるみずほ証券は、本新株予約権の発行目的を十分に理解した上で誠実に行使するよう最大限努力

3 資本政策の柔軟性の確保

- 資本政策の変更により本新株予約権が不要となった場合は、当社の判断で残存する本新株予約権を取得・消却することが可能

*2021年10月1日を効力発生日として当社普通株式1株に対し4株の株式分割を実施予定であり、当該株式分割による新株予約権1個当たりの交付株式数は分割比率に合わせて調整される予定です。ただし、希薄化率は不変であります。

3. 資金調達のための目的① - 当社主力事業「医薬DX事業」への開発投資

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。

3. 資金調達のための② - 当社主力事業「医薬DX事業」への開発投資

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、プライマリー医薬品時代からスペシャル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おります。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おります。
- 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ります（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困難です。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ものと考えます。
- 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ます。



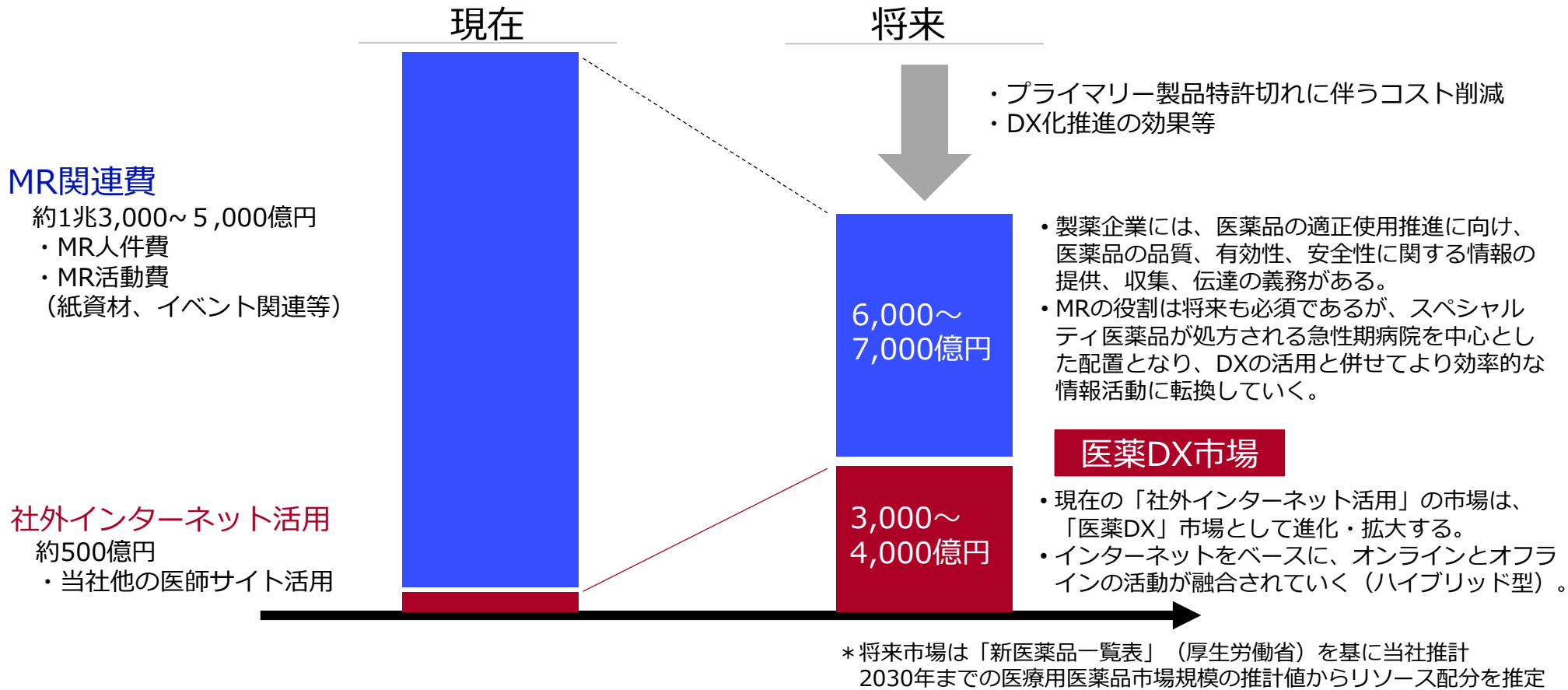
当社の優位性

- 19万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ります。
- 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おります。
- 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いたします。

3. 資金調達のための目的③ - 当社主力事業「医薬DX事業」への開発投資

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イヤーに成長して参ります。

4. 調達資金の使途① - 当社主力事業「医薬DX事業」への開発投資

目的

スペシャルティ医薬品向け事業モデルの早期開発・展開

- ・ データサイエンティストや専門医とのサイエンスコミュニケーションを行う人材の採用
- ・ データベース拡張(診療関連データetc.)
- ・ 医師エンゲージメントプラットフォーム開発

新たなサービス
領域の拡充



優秀な人材
の確保

資金使途

データサイエンス強化

金額：1,500百万円 ※

継続的な仕組作りのために使用

- ・ スペシャルティ医薬品新薬の対象患者数の推計
- ・ ターゲットとなる医療機関や医師の特定
- ・ ターゲット施設や医師による治療実態の把握

スペシャルティ医薬品向けDXモデル開発

金額：4,830百万円 ※

スペシャルティ医薬品のターゲットとなる専門医
のオンライン上でのエンゲージメントを実現する
仕組開発のために使用

※金額は当初行使価額換算

4. 調達資金の使途② - 当社主力事業「医薬DX事業」への開発投資

医薬DX事業-DXソリューション開発の取組み

スペシャルティ医薬品の時代は、プライマリー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。

データサイエンス強化

KOL/専門医の選定

KOL・専門医調査



施設DB
医師DB

施設基準、研究領域、所属学会、ソシオグラム等から精緻なターゲティングを提案

スペシャルティ医薬品向けDXモデル開発

KOL/専門医との意見交換

オンラインカンファレンス



研究実績、処方経験のある専門医間での症例検討を通じたリアルワールドの考察と共有

全国の処方医への共有

MRPlus®



コンテンツだけでなくリモートMR/MSLによる情報提供も

WEB講演会



KOL講演後にリモートMR/MSLによるフォローアップ

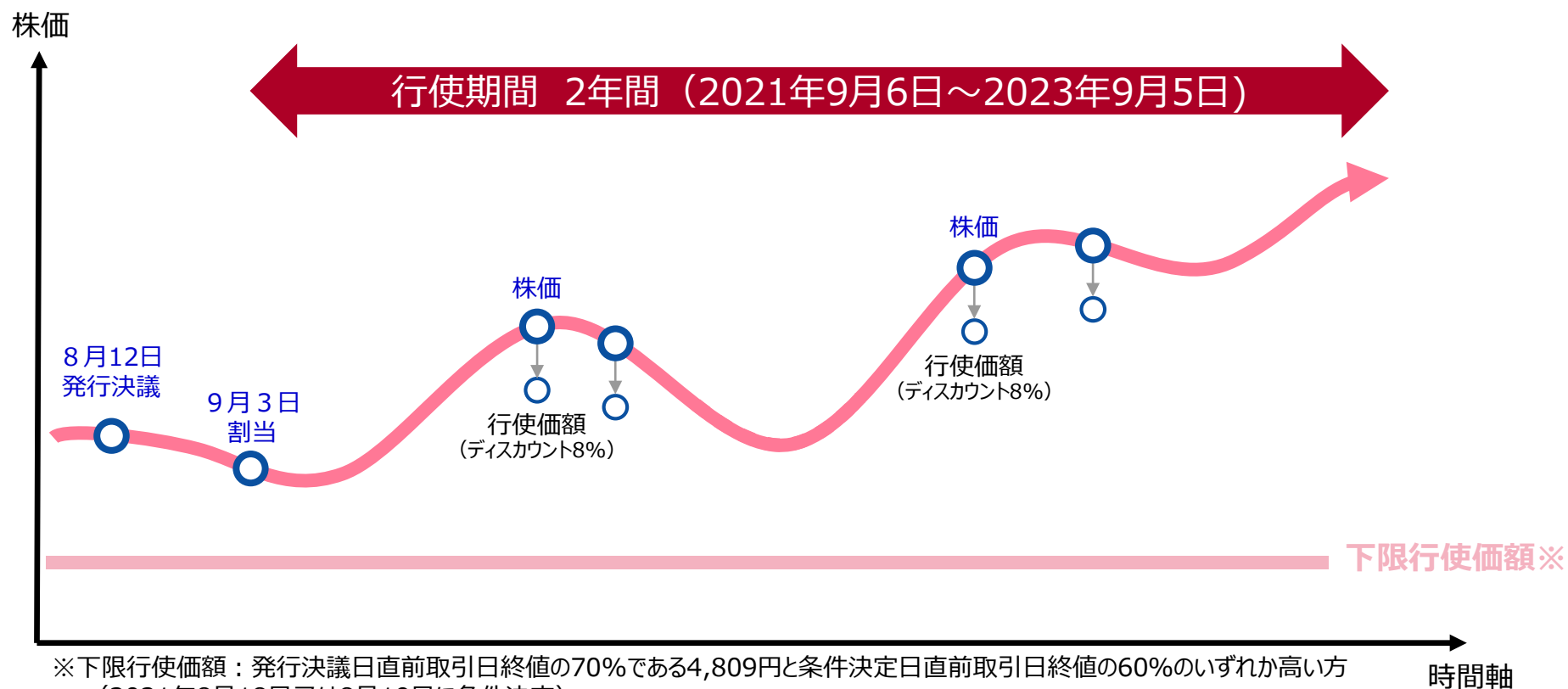


医師の行動ログ、発言等を基に機械学習によりターゲティングやメッセージングを改善

5. 本新株予約権による調達の仕事

株価や希薄化への影響に配慮しながら資金調達を実施

- 行使価額は行使請求日の直前取引日終値の92%に相当する金額に修正されます。
- 修正後の行使価額が下限行使価額を下回る価額に修正されることはありません。
- ケアネットの判断で割当予定先が行使できない期間を指定することが可能です。
- 今後の株価動向により、当初想定金額を調達できない可能性があります。



※下限行使価額：発行決議日直前取引日終値の70%である4,809円と条件決定日直前取引日終値の60%のいずれか高い方 (2021年8月18日又は8月19日に条件決定)

※上記はイメージであり、当社株価が上記通りに推移することを約束するものではありません。