

# FY2022 3Q 決算説明資料

---

メドピア株式会社(6095)

MedPeer, Inc.

## Mission

－存在意義－

---

**Supporting Doctors, Helping Patients.**

**医師を支援**すること。そして**患者を救う**こと。

## Vision

－実現したい姿－

---

**集合知により医療を再発明する。**

# 各事業の概要及び長期戦略

# メドピアグループの事業ポートフォリオ

セグメント / PF		主要サービス	運営会社	事業開始年	FY2021 売上構成比	潜在顧客に対する 会員/導入実績
ドクタープラットフォーム事業	集合知	 医師専用コミュニティサービス	メドピア	2007年	 約70%	 40%超 ※全国の医師数に対する会員数
	プライマリケア	 かかりつけ薬局/クリニック化支援サービス	メドピア	2019年	 5%未満	 5%未満 ※全国の薬局数に対する導入薬局数
	介護支援	 退院支援サービス	メドピア ＜提携会社＞ (株)クレディセゾン	2021年	 5%未満	エリアを限定した トライアル期間であり 今後拡大フェーズへ
ヘルスケアソリューション事業		 クラウド型健康管理サービス	Mediplat	2016年	 10%未満	 5%未満 ※従業員50人以上の企業数に対する契約件数
	予防医療	 特定保健指導サービス	フィッツプラス	2016年	 約10%	 5%未満 ※対象者数に対する指導件数
		 「歩数計」を中心とした ヘルスケアアプリサービス	Mediplat ＜パートナー企業＞ (株)スギ薬局、 CCCマーケティング(株)等	2019年	 10%未満	パートナーの拡充による ユーザー基盤の拡張フェーズ

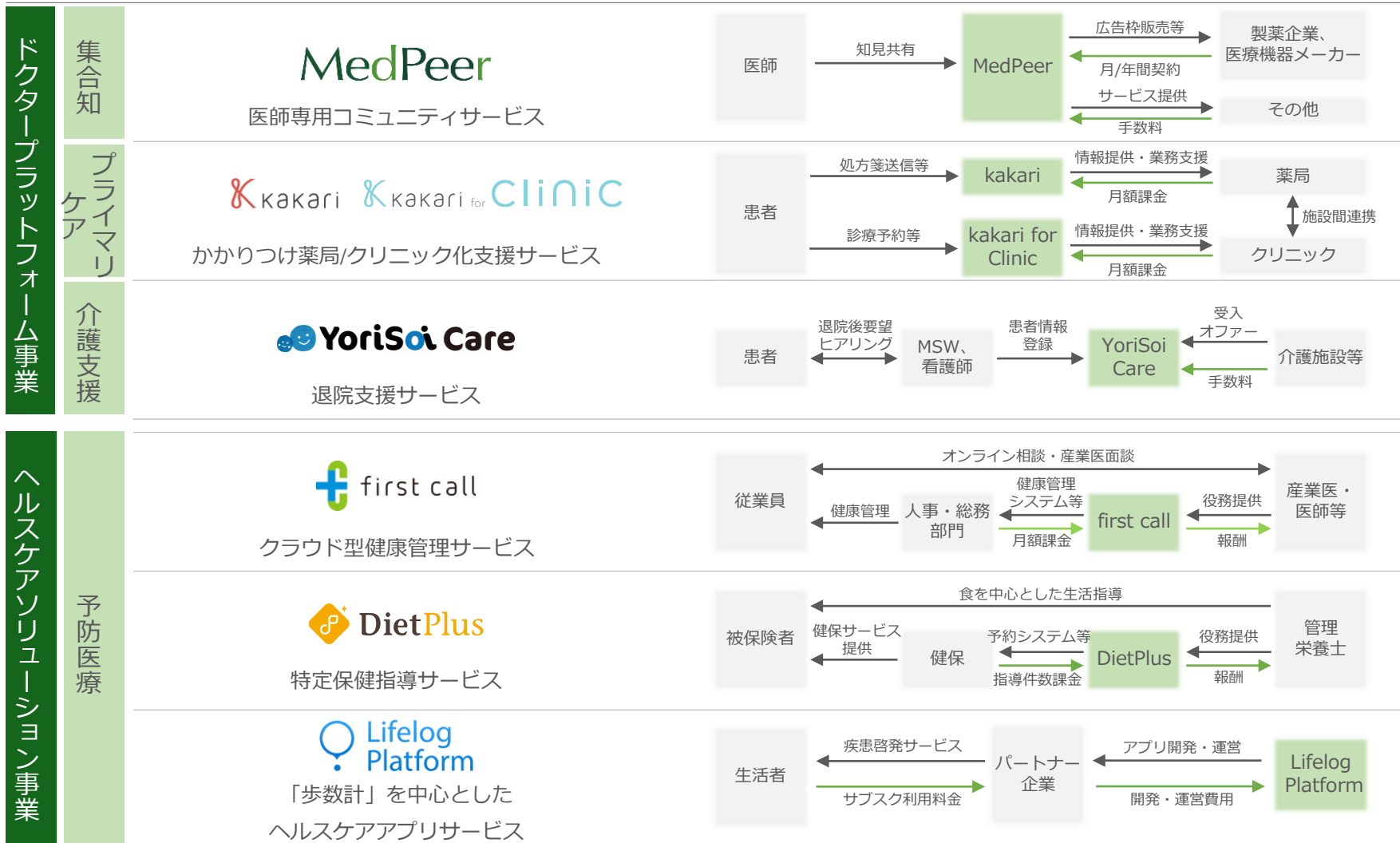
# 各事業のビジネスモデル

セグメント / PF

主要サービス

収益モデル

→ サービス内容  
→ おカネの流れ



- 外部環境の変化に起因し、ヘルスケア業界のゲームチェンジが発生。
- 良質な医師コミュニティを中心にヘルスケアバリューチェーンを網羅している当社に勝算あり。

## 注目すべきトレンド

### 1 ヘルスケア業界のDX加速

COVID-19を契機とした診療・MR営業等のオンライン化の加速

### 2 医療パーソナライゼーション加速

ゲノム解析等の技術進歩による医療のパーソナライゼーション進展

### 3 医師の2024年問題

2024年には医師の労働時間規制が適用となり、医療現場の効率化が必須に

### 4 医療データ連携加速

IT技術を活用したPHR(Personal Health Record)の連携増進

## ヘルスケア業界のゲームチェンジ

### 製薬企業のマーケティングが“マス”から“個”へ

- 大規模・一方通行から小規模・双方向に、マーケティングがシフト
- 患者個人に最適化された医療の確立

### 医療情報プラットフォームの社会的要請

- 予防、疾病、介護まで個人データを統合した医療情報プラットフォームに対する社会的要請
- 医療従事者、各医療関連機関、企業、行政等の連携強化による医療の効率化・安定化

### 予防医療の増進

- 企業等による健康増進プログラムの強化
- ライフログを活用した疾病前からの健康管理、増進の機運

## 当社事業により実現させる未来

必要な医療情報を  
誰もがどこでも入手可能

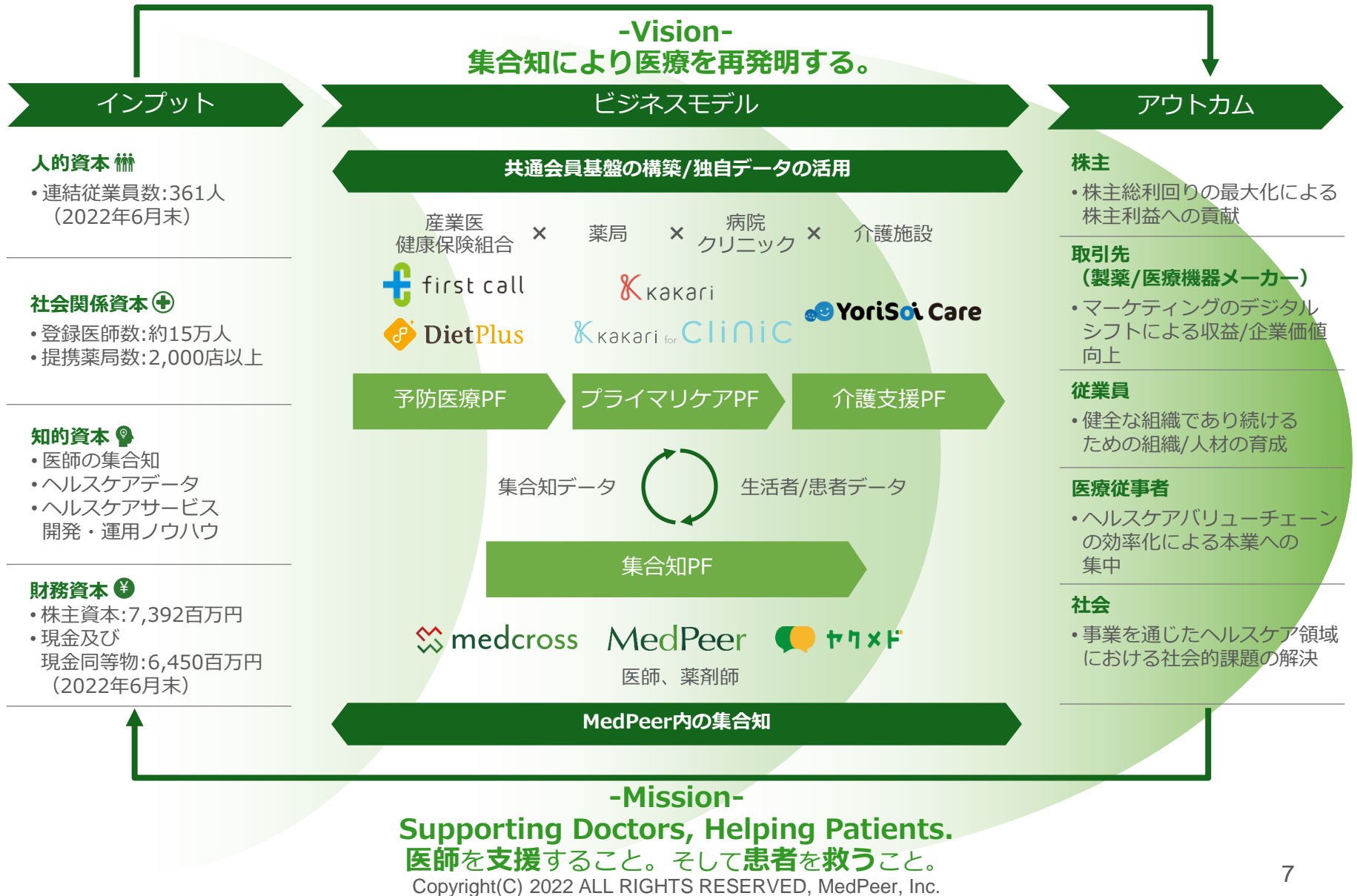
医療従事者が  
専門分野に特化できる環境

生活習慣に沿った  
予防プログラム

早期発見・  
早期治療

機能回復  
サポート

介護業務の効率化



# FY2022 3Q 財務ハイライト



## グループ全体

**売上高 : 6,443百万円 YonY : 1.2倍 / 営業利益 : 907百万円 YonY : 0.7倍**

- 各事業が成長し、YonYで**1.2倍の増収**に加え、人材採用が順調に進捗。
- **事業の選択と集中**を踏まえ、一部サービスについてシステムの評価損を計上。
- 来期以降の成長に向けて、**M&Aや新規事業推進のための投資を積極的に実施**。

## ドクタープラットフォーム事業

**売上高 : 4,910百万円 YonY : 1.1倍 / 営業利益 : 1,324百万円 YonY : 0.9倍**

- コンテンツ制作やプライマリケアPF事業が着実に成長。
- Web講演会等の相対的に収益性が高いサービスの売上高が計画比でビハインド。
- 新たなサービスの拡販やEPフォースの完全子会社化等、将来成長に向けた施策を積極展開するも、今期の売上貢献には至らず。

## ヘルスケアソリューション事業

**売上高 : 1,545百万円 YonY : 1.3倍 / 営業利益 : 100百万円 YonY : 0.5倍**

- 「first call」の契約件数は、YonYで**1.4倍と堅調に増加**。
- 特定保健指導の売上高はYonYで**1.2倍**。特定保健指導のノウハウを活用し、埼玉県の糖尿病性腎症重症化予防事業に保険指導プログラムを提供する等すそ野を拡大。

※「収益認識に関する会計基準」等を当期首より適用しておりますが、FY2021の数値については当該会計基準を適用前の数値となっております。

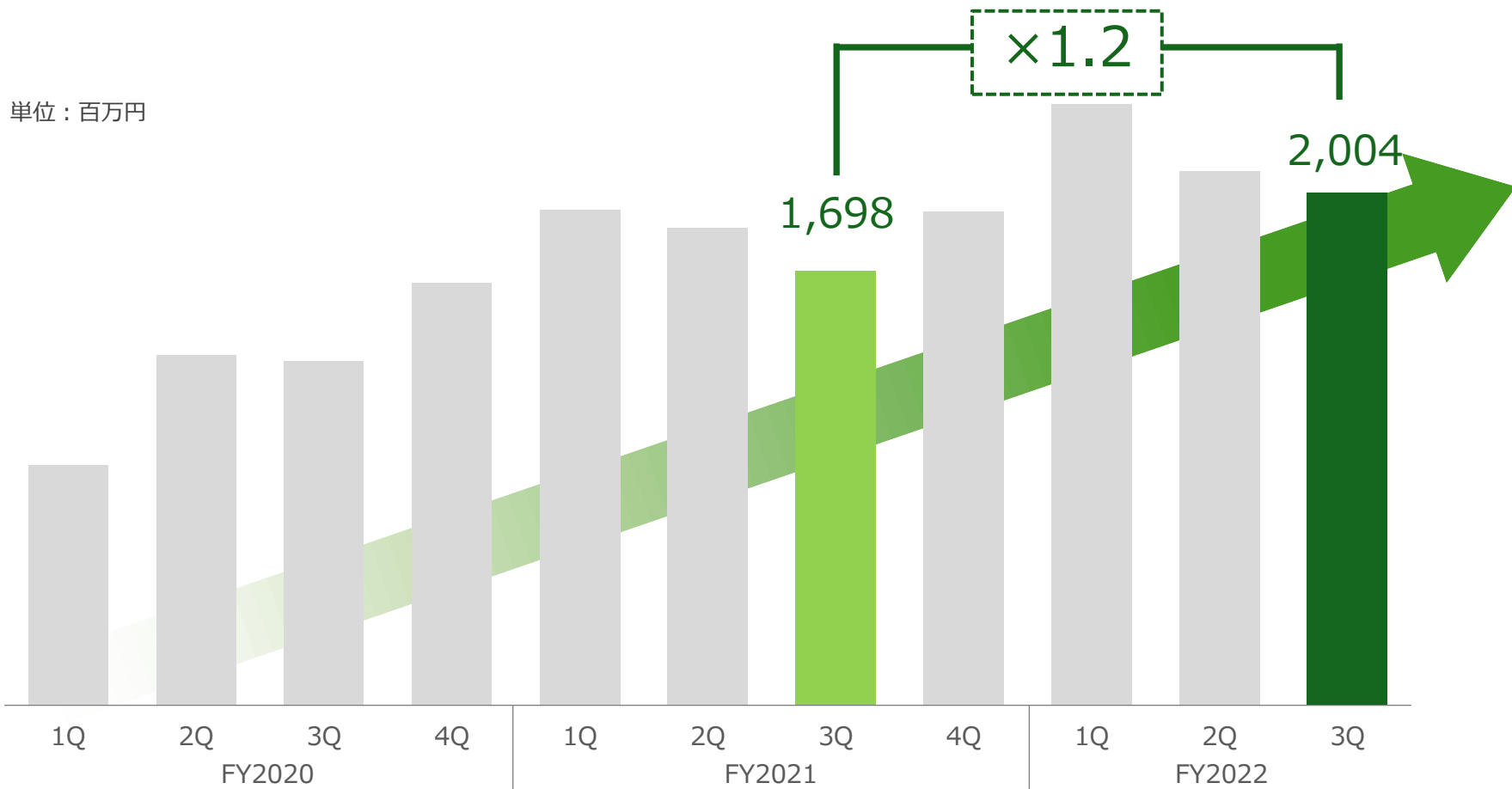
- 各事業が成長しYonYで**1.2倍の増収**。
- 将来の収益獲得のための人材採用が順調に推移する中、売上高が期初予算からビハインドしたことで、利益率が一時的に低下。

単位：百万円

	第3四半期（9ヶ月）			
	FY2021	FY2022	増減額	前年同期比
売上高	5,503	6,443	940	1.2倍
営業利益	1,375	907	▲468	0.7倍
営業利益率	25.0%	14.1%	—	▲ 10.9pt

※「収益認識に関する会計基準」等を当期首より適用しておりますが、FY2021の数値については当該会計基準を適用前の数値となっております。

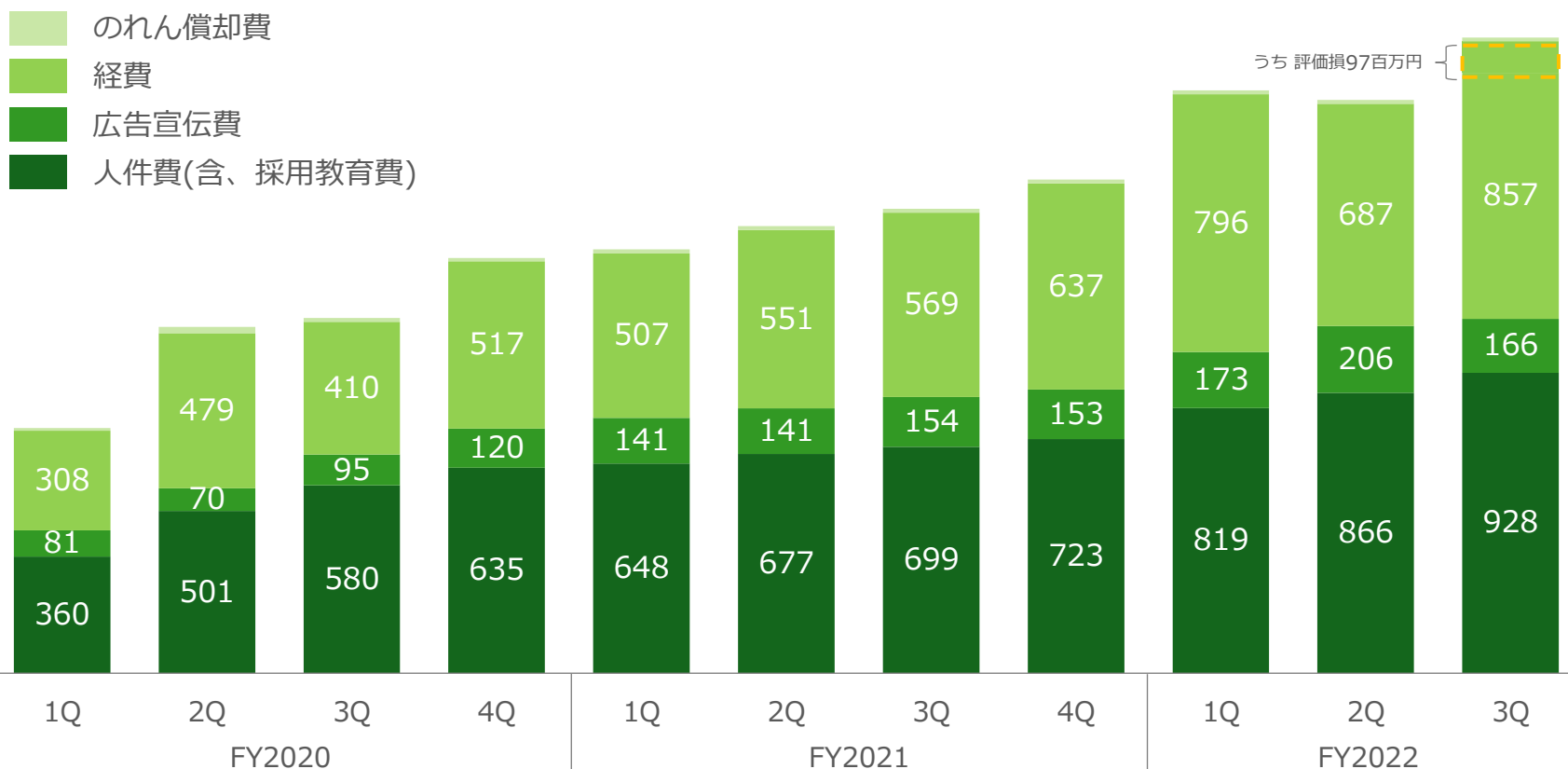
- 各事業がそれぞれ成長し、**YoYで1.2倍**の増収。
- 季節変動の影響により、例年通りQonQでは落ち込むも、**3Qとしては過去最高の売上**を達成。



※「収益認識に関する会計基準」等を当期首より適用しておりますが、FY2021以前の数値については当該会計基準を適用前の数値となっております。

- 人材採用等、来期以降のさらなる事業拡大を見据えた積極的な投資が当初想定通り進捗。3Q累計の人件費がYonYで約6億円増加。
- 事業の選択と集中を踏まえ、一部サービスについてシステムの評価損を計上。

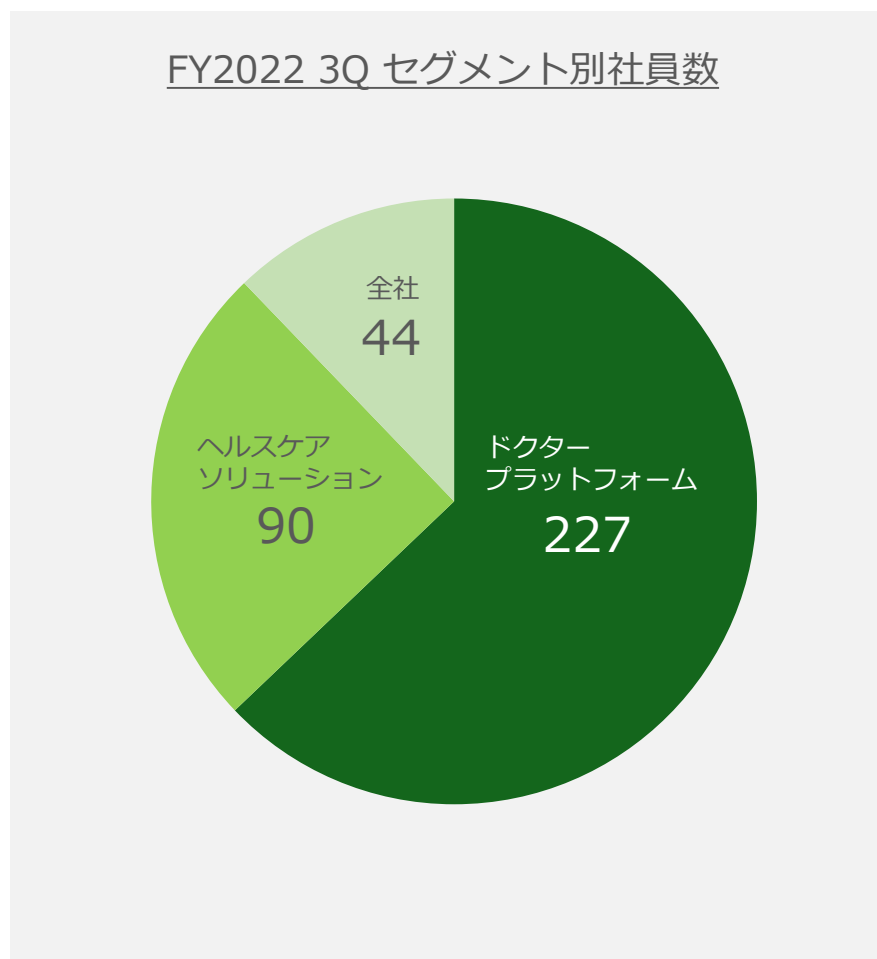
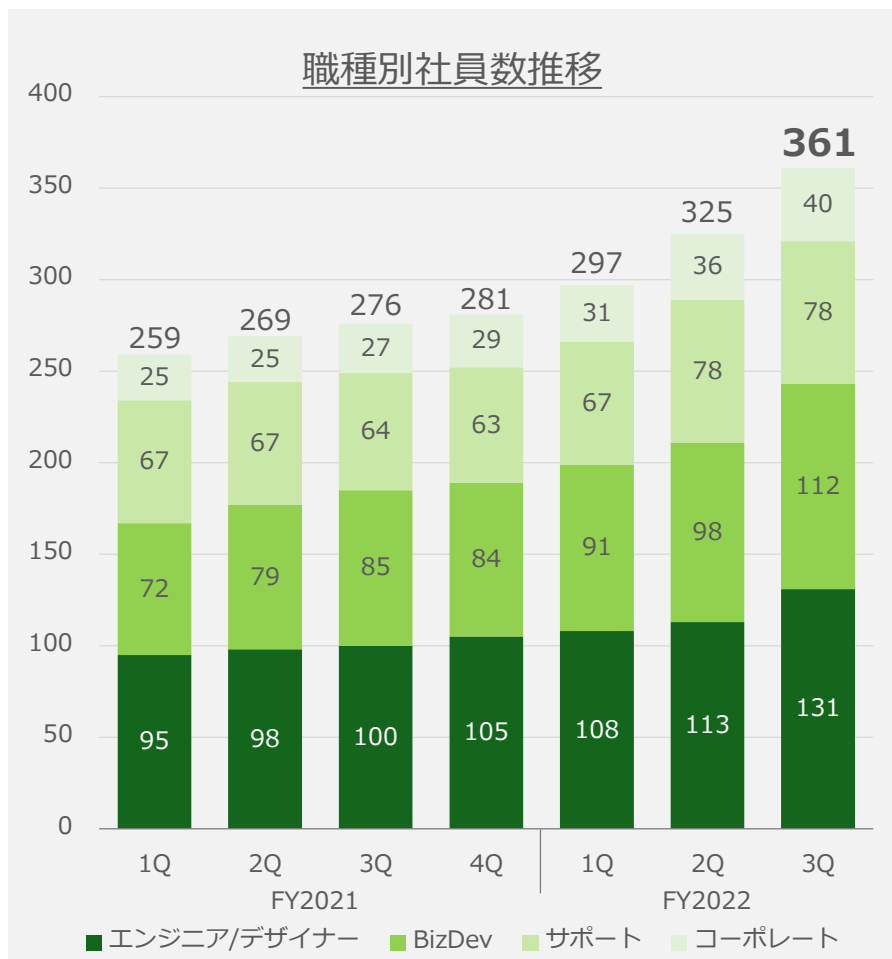
単位：百万円



※「収益認識に関する会計基準」等を当期首より適用しておりますが、FY2021以前の数値については当該会計基準を適用前の数値となっております。

- さらなる事業成長を見据え、エンジニア・BizDevを中心に積極的な採用活動を継続し、YonYで85名、QonQで36名増加。
- 3Q末時点で前期末比80名、通期では計100名程度の増員。

単位：人



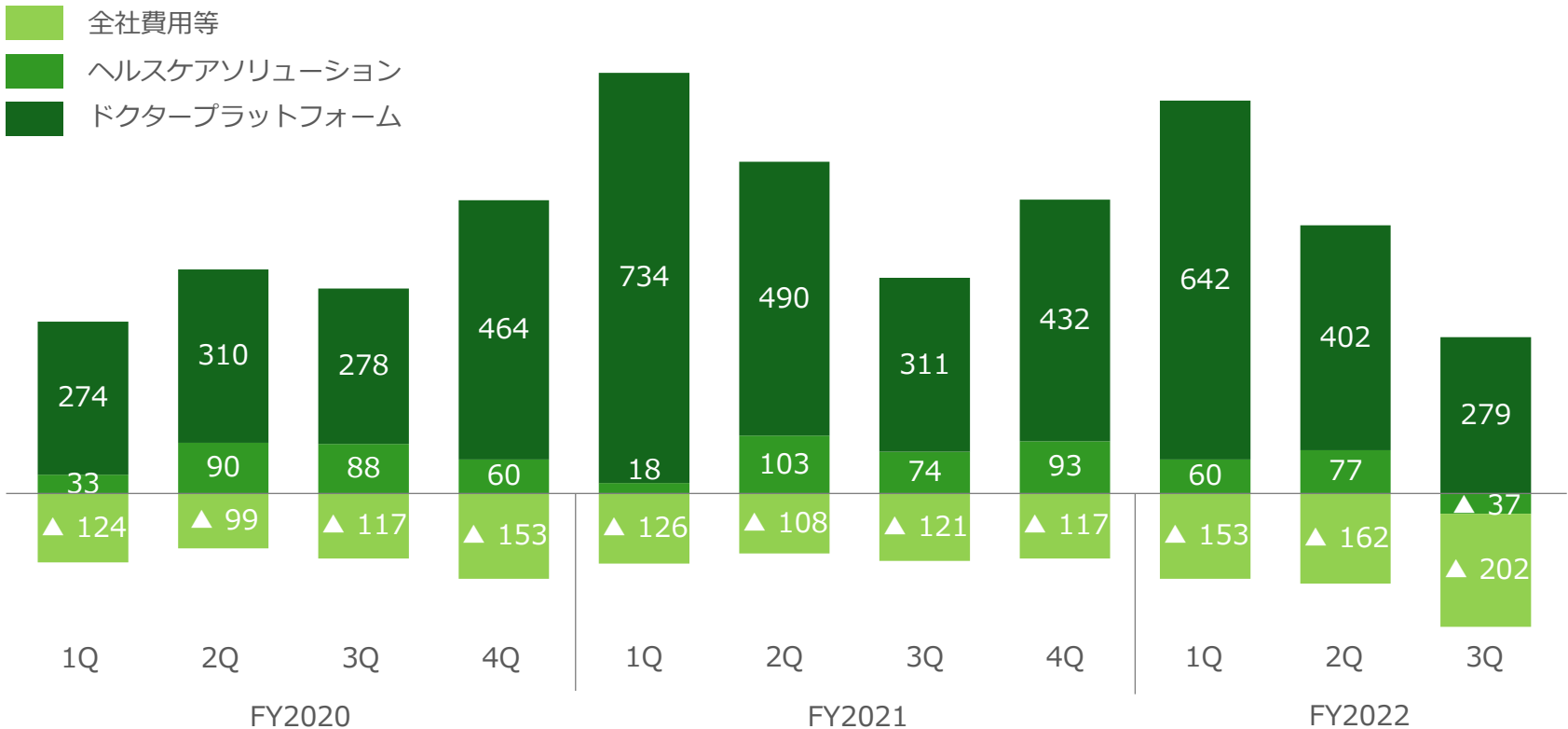
- 両セグメントにて、評価損を計上したことにより、セグメント損益が減少。

- ✓ 評価損計上前の各利益（3Q単体）：

- ドクタープラットフォーム：313百万円、ヘルスケアソリューション：26百万円

- 採用やM&Aを積極的に推進したこと等により一時的に全社費用が増加。

単位：百万円



※「収益認識に関する会計基準」等を当期首より適用しておりますが、FY2021以前の数値については当該会計基準を適用前の数値となっております。

# FY2022 通期予想の下方修正

- 収益性の高い集合知PF事業の成長率が当初想定よりも緩やかに留まる。
- 各種施策の展開により足元では回復基調にあるも、下振れ分をカバーするには至らず。
- 人材採用を中心とした先行投資によるコスト増加（約6億円）をカバーできず、一時的に利益率も低下。

単位：百万円

	FY2022 通期予想				FY2021		
	修正前	修正後	増減額	増減倍率	実績	対修正後予想	
						増減額	増減倍率
売上高	10,500	8,400	▲2,100	0.8倍	7,435	965	1.1倍
営業利益	2,500	1,000	▲1,500	0.4倍	1,783	▲783	0.6倍
営業利益率	23.8%	11.9%	▲11.9pt	—	23.9%	▲12.0pt	—

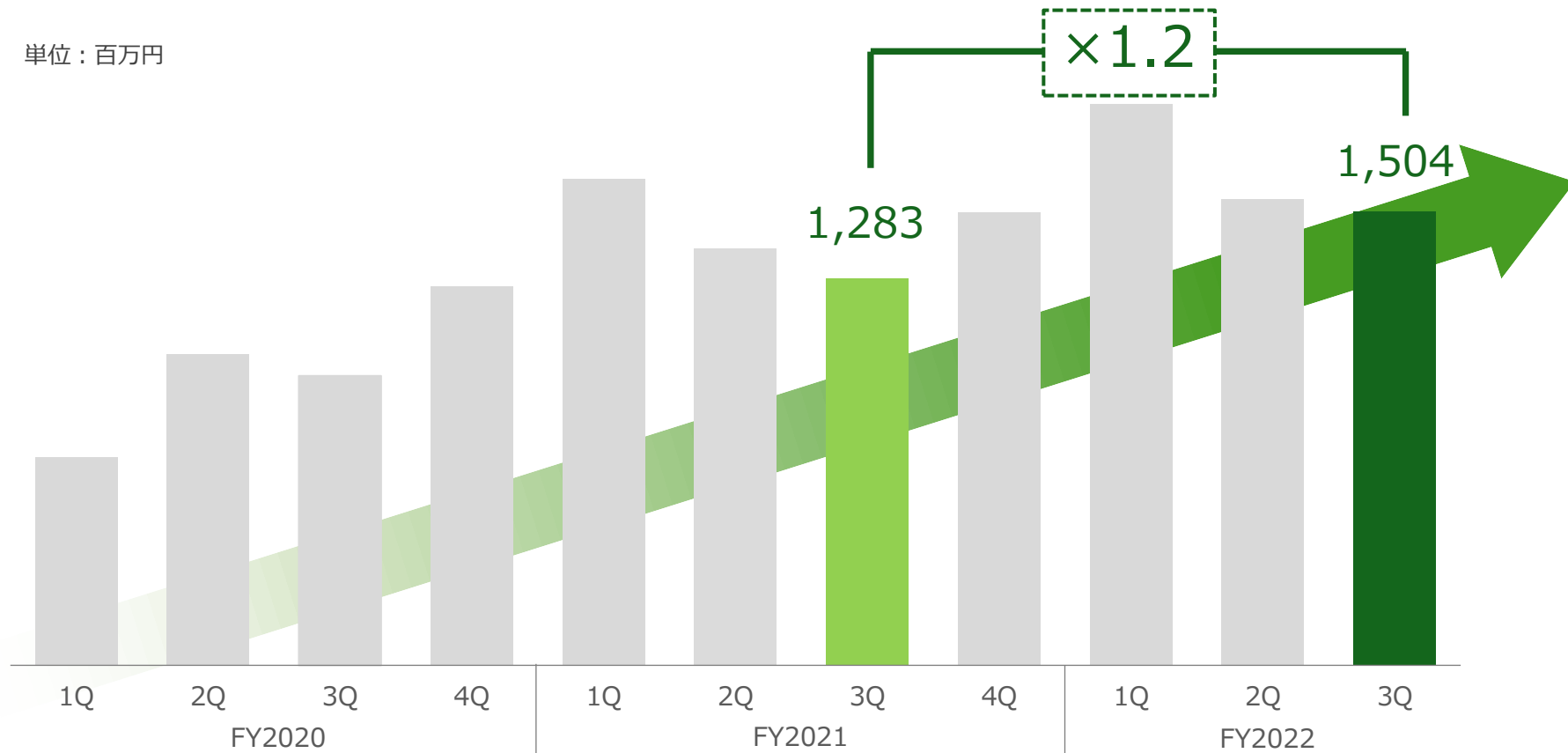
FY2022 3Q  
ドクタープラットフォーム事業



# ドクタープラットフォーム事業 ～セグメント別売上推移～

- 集合知プラットフォームは、Web講演会については昨年急増した反動が引き続き見られるものの、他サービスの需要は堅調に拡大。
- プライマリケアプラットフォームは、加盟店の増加に伴い、**YoYで1.4倍**と順調に成長。

単位：百万円



※「収益認識に関する会計基準」等を当期首より適用しておりますが、FY2021以前の数値については当該会計基準を適用前の数値となっております。

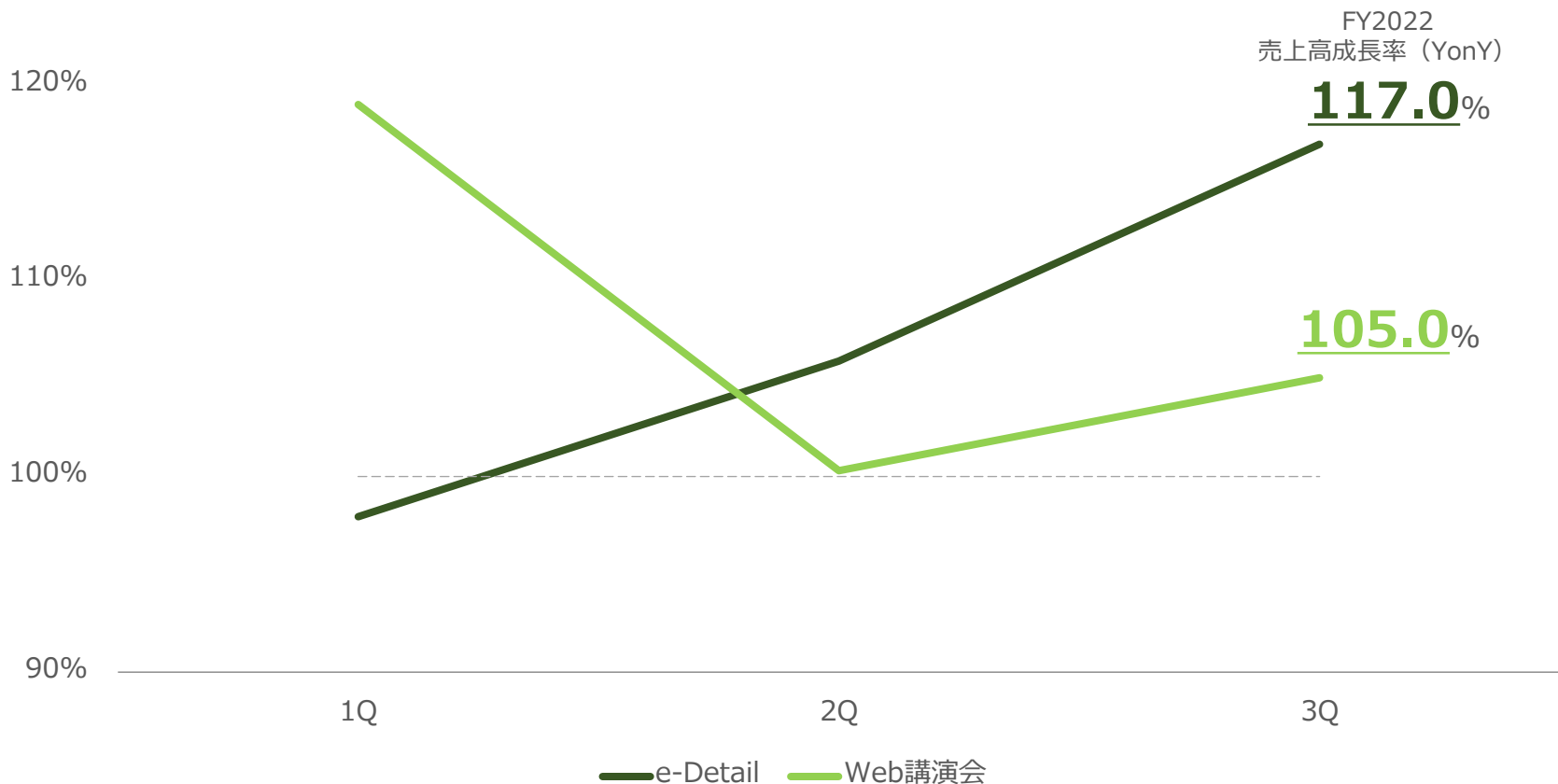
# 集合知プラットフォーム事業 ～3Qの着地と来期の見通し～

- 着実に需要は回復しているものの、2Q決算発表時と比較し想定よりも緩やかな成長に留まる。市場拡大の見立てに変化は無し。
- 来期以降は、子会社化するEPフォースとの取り組みを含め、新たな付加価値の創出を推進。

	前回決算発表時の見通し	前回決算発表時の見通しとの差異	来期以降の見通し
利用拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>次世代型マーケティングへのシフトに合わせ、利用再拡大。</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>一定の利用拡大は進むも、Web講演会を中心に想定よりも緩やかな成長で着地。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>次世代型マーケティングへのシフトに伴う、需要再拡大に変化無し。</li> </ul>
単価上昇	<ul style="list-style-type: none"> <li>2Qの傾向が継続。</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>概ね想定通り。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新商品等を組み合わせたサービスを展開することで、プロジェクトあたりの単価改善を図る。</li> </ul>
新サービス ・ その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>進行PJTの完遂とともに継続PJTの獲得。</li> <li>利用実績に基づいた横展開の加速。</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>受注は着実に拡大するも、リードタイムが想定よりも長く、今期の収益貢献には至らず。</li> <li>アライアンス等による収益拡大を意図するも、今期業績への影響は軽微に。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>利用実績を拡大させることによる横展開の加速。</li> <li>EPフォースとの取り組みを含めた、付加価値の訴求を図る（詳細は27ページ以降）</li> </ul>

# 集合知プラットフォーム事業 ～従来サービスの成長～

- COVID-19による急速な需要拡大に伴う反動減が一時的に見られるものの、e-Detail・Web講演会ともにYonYで成長。
- 2Q時点で急速に需要が落ち込んだWeb講演会についても回復傾向。



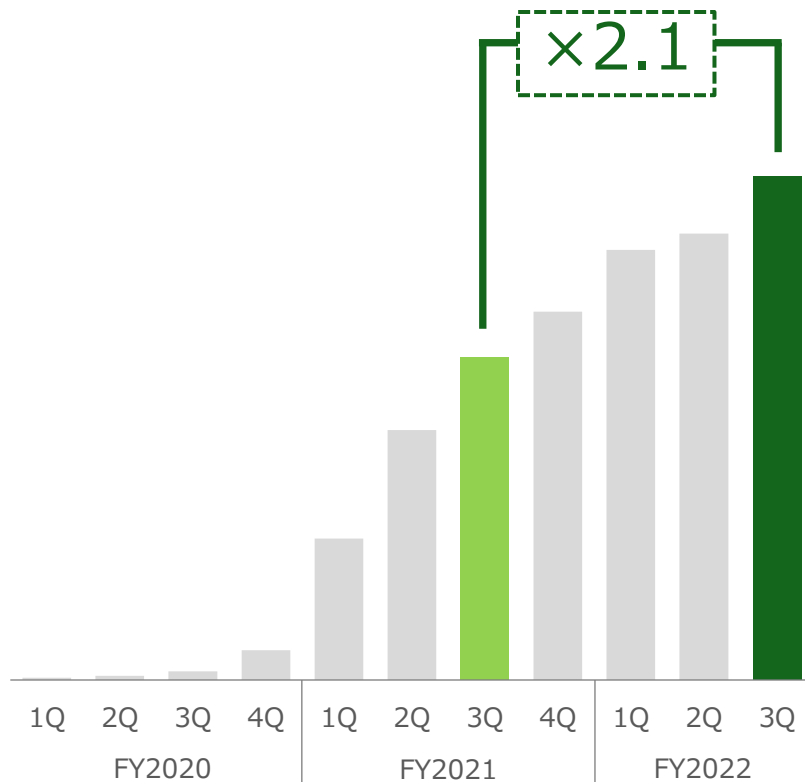
## プライマリケアプラットフォーム事業

～ kakari「攻め」の課題解決を支えるアクティビティ～

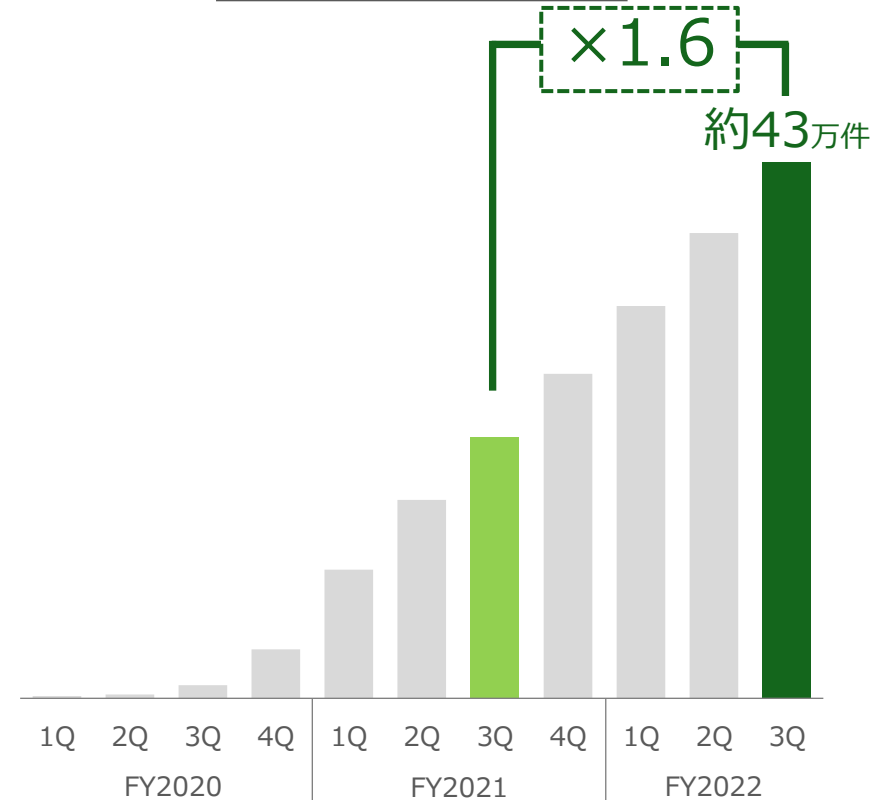
- kakari加盟店薬局数は**2,346件**とYonYで**1.3倍**に成長。
- アプリ累計ダウンロード数は2022年5月には**60万件**を突破するとともに、処方箋送信数もYonYで**1.6倍/約43万件**と大きく成長。
- アクティビティ向上により、**kakariアプリ経由の処方箋受信枚数/店**がYonYで**1.2倍**に増加(※)。

※ 処方箋送信枚数÷加盟店店舗数

アプリダウンロード数（累計）



処方箋送信数四半期推移

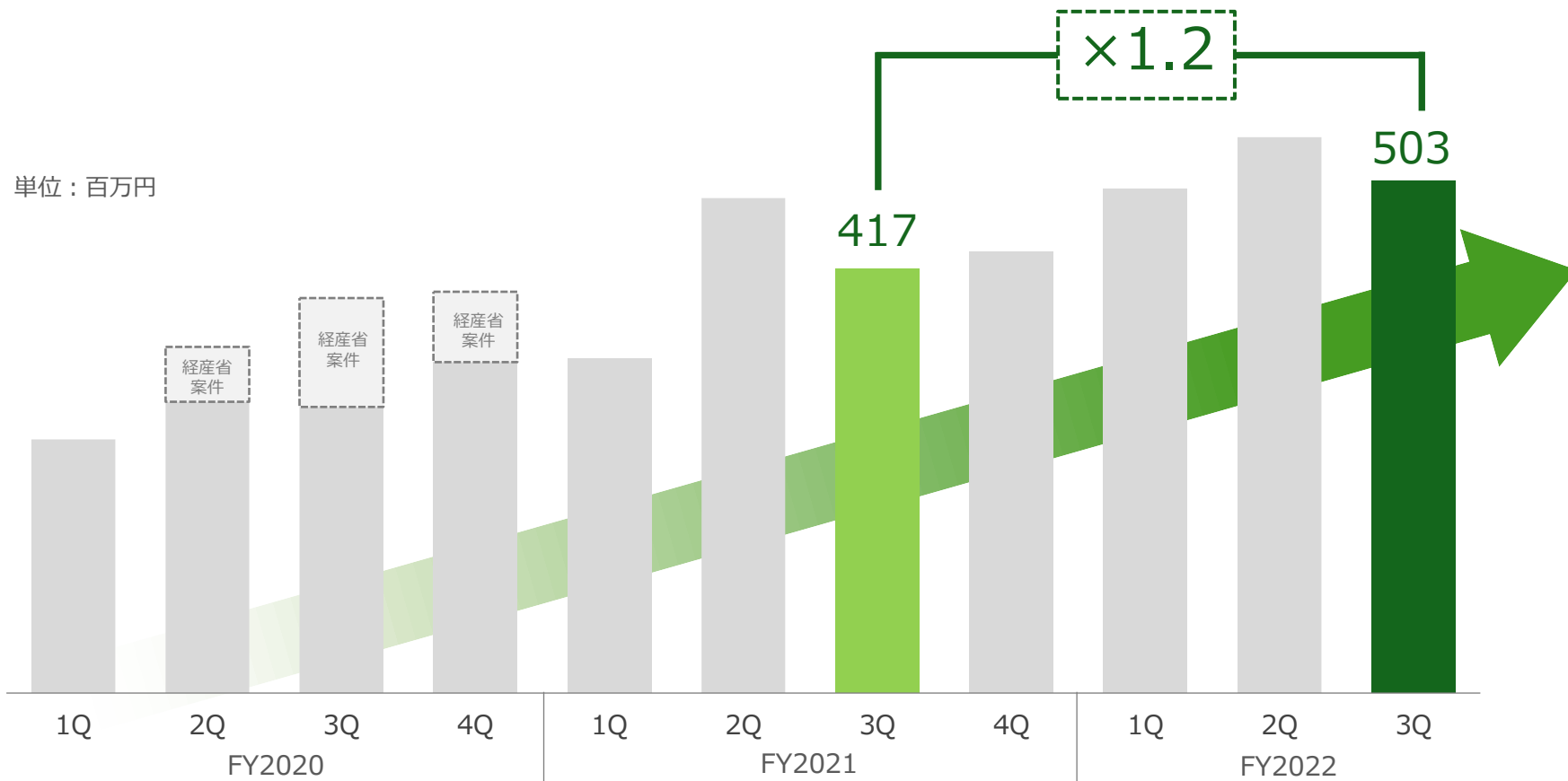


FY2022 3Q  
ヘルスケアソリューション事業

# セグメント別売上推移


## ～ヘルスケアソリューション事業～

- 全事業がそれぞれ堅調に成長し、YonYで1.2倍の増収。



※「収益認識に関する会計基準」等を当期首より適用しておりますが、FY2021以前の数値については当該会計基準を適用前の数値となっております。

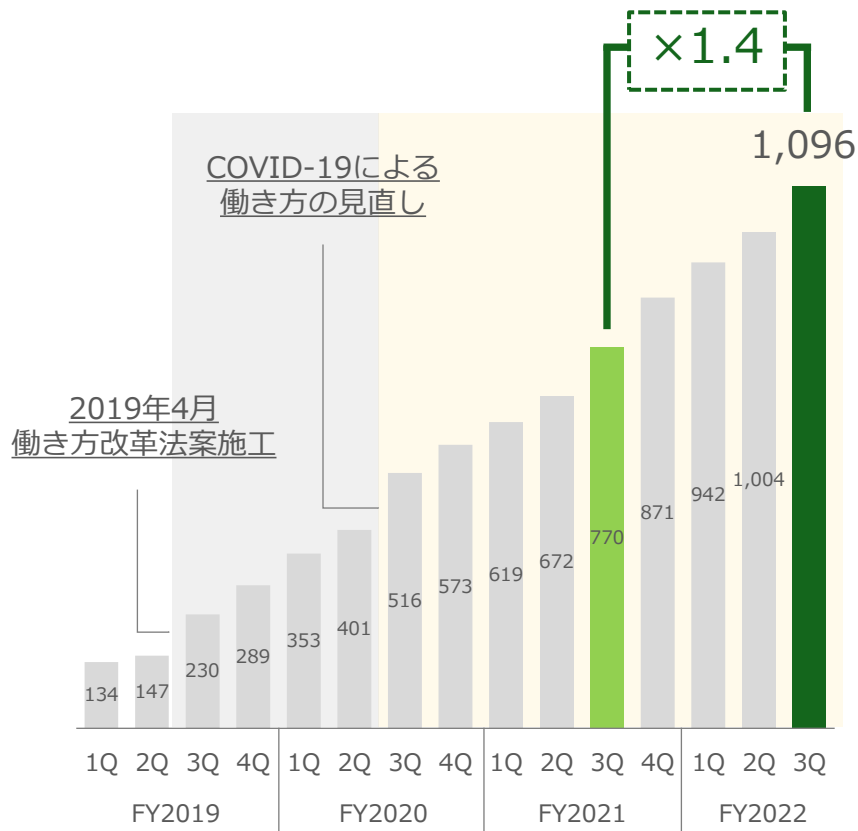
# 予防医療プラットフォーム事業

～ MEDIPLAT  first call の法人契約数推移～

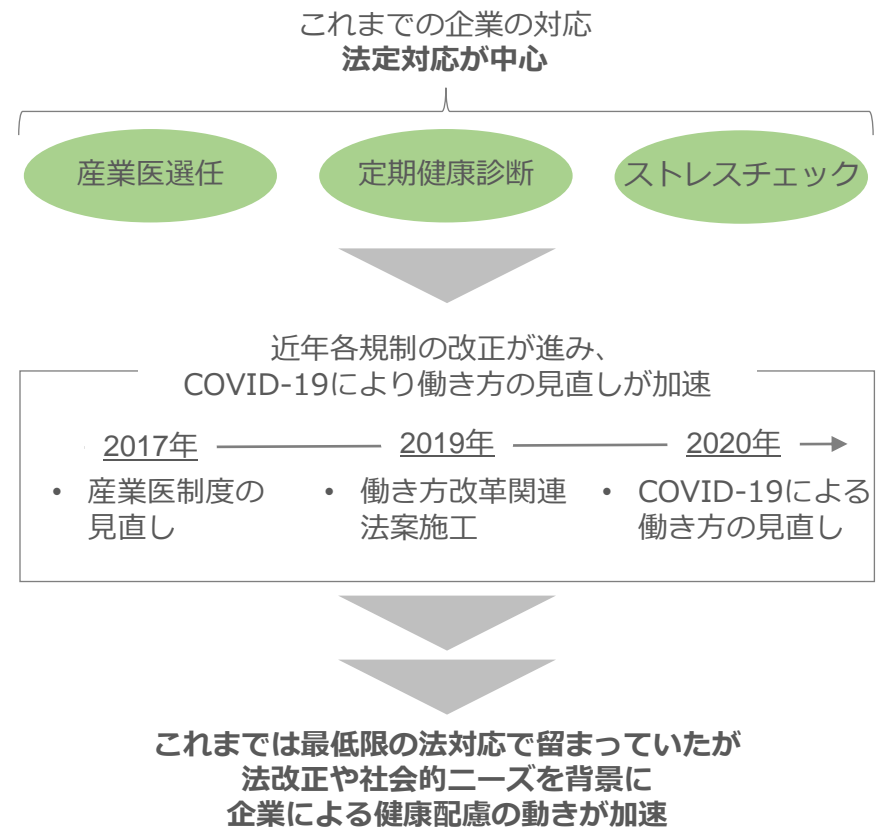


- 法改正や社会的ニーズの高まりに伴う需要拡大をとらえたサービスラインナップの拡充により、契約数は着実に増加し、2022年6月末時点の契約件数は**YoYで1.4倍の1,096件**に増加。
- 健康経営や人的資本開示対応等、産業保健に対するニーズが拡大。従業員アカウント数は100万人を突破。

## first callの法人/健保契約件数推移



## 企業による健康配慮の動き

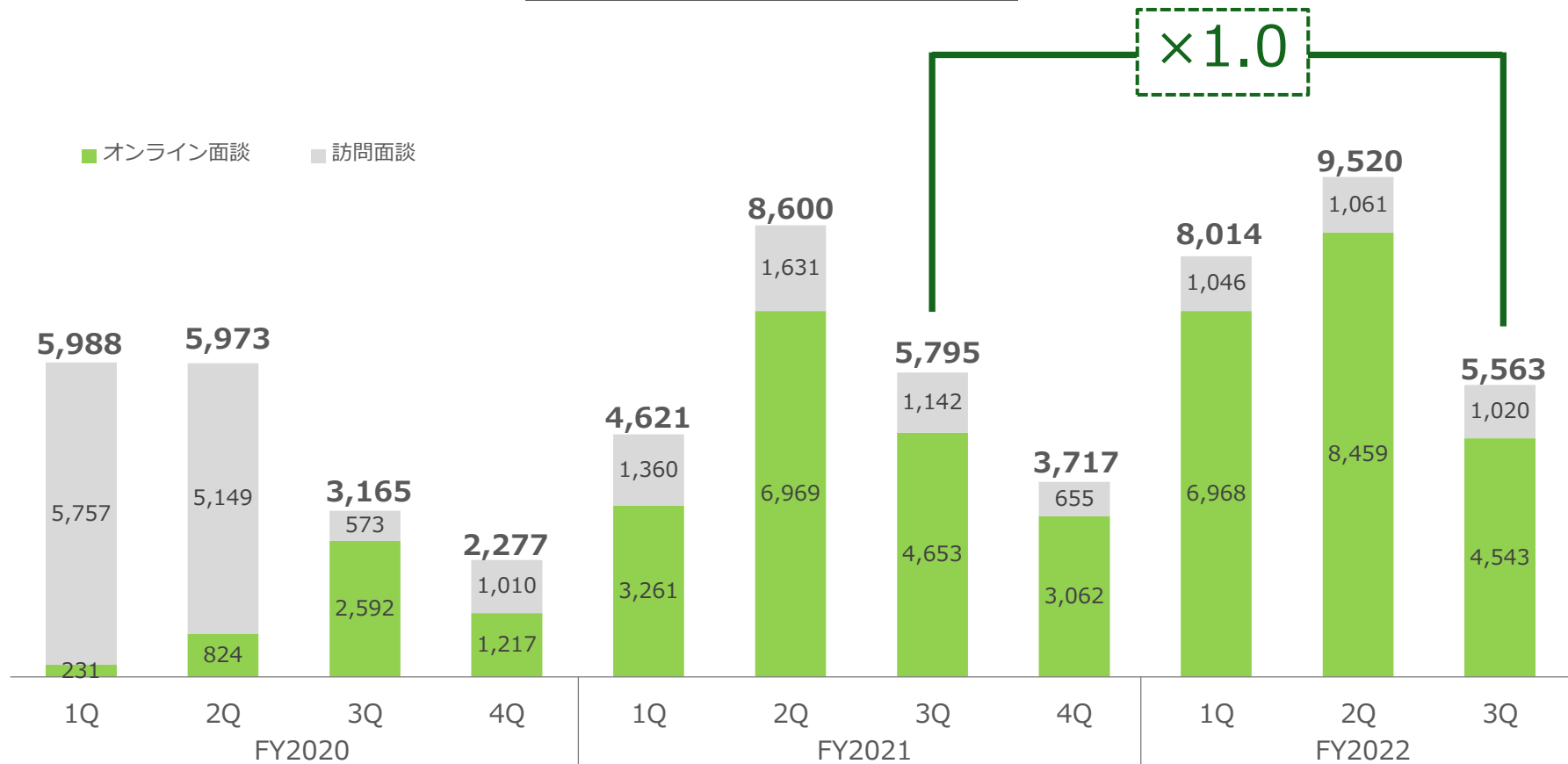


# 予防医療プラットフォーム事業

## ～ FitsPlus 特定保健指導サービスの強化～

- 健保組合の統廃合の影響等により初回面談件数はYonYで同水準で着地。
- 埼玉県の高齢性腎症重症化予防事業において保険指導プログラムを提供する等、すそ野を広げた事業展開により、売上高ではYonYで1.1倍と堅調に成長。

### 特定保健指導の初回面談実施件数

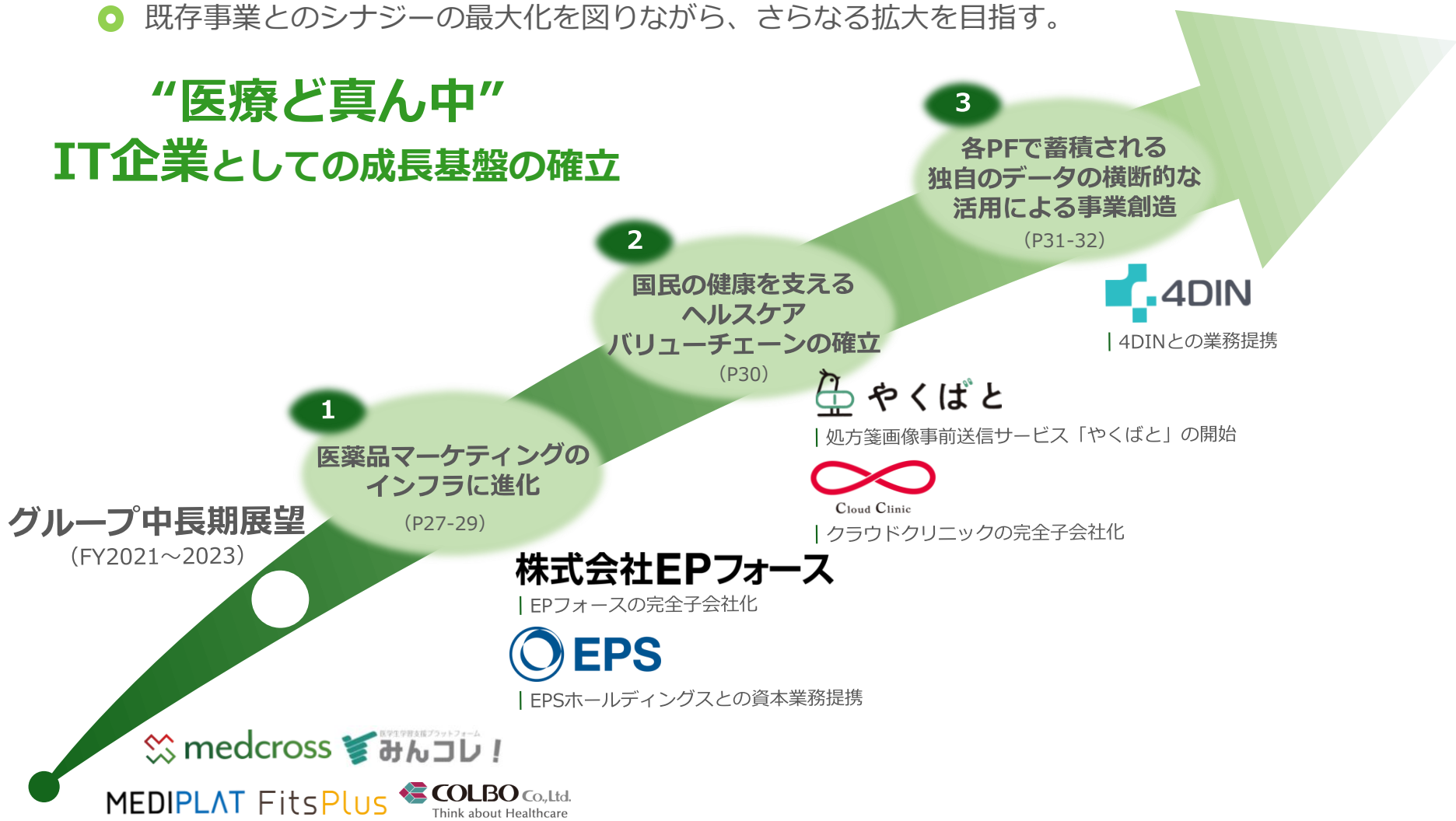




# M&A、アライアンスを 活用した事業の推進

- 中期経営方針に沿ったM&A及びアライアンスを活用した事業戦略を推進。
- 既存事業とのシナジーの最大化を図りながら、さらなる拡大を目指す。

## “医療ど真ん中” IT企業としての成長基盤の確立



# 中期経営方針①医薬品マーケティングのインフラに進化 ～株式会社EPフォースの完全子会社化～

- これまでも製薬企業に対して複数の共同PJを展開し、製薬企業が設定するKPIを大幅に上回る実績を積み上げてきたEPフォースを完全子会社化。
- グループシナジーにより、MedPeerの有する会員基盤×リアルで製薬企業のニーズに合致した新たなマーケティング機会の提供を加速。

## 両社の強みと期待するシナジー

MedPeer

株式会社EPフォース



# 中期経営方針①医薬品マーケティングのインフラに進化

## 【参考】コントラクトMRに関する市場環境

- スペシャリティ領域へのシフトや情報提供のあり方が変化中、コントラクトMRの活用が加速。
- 近年では、医療機器メーカー等、製薬企業以外の需要も高まる。

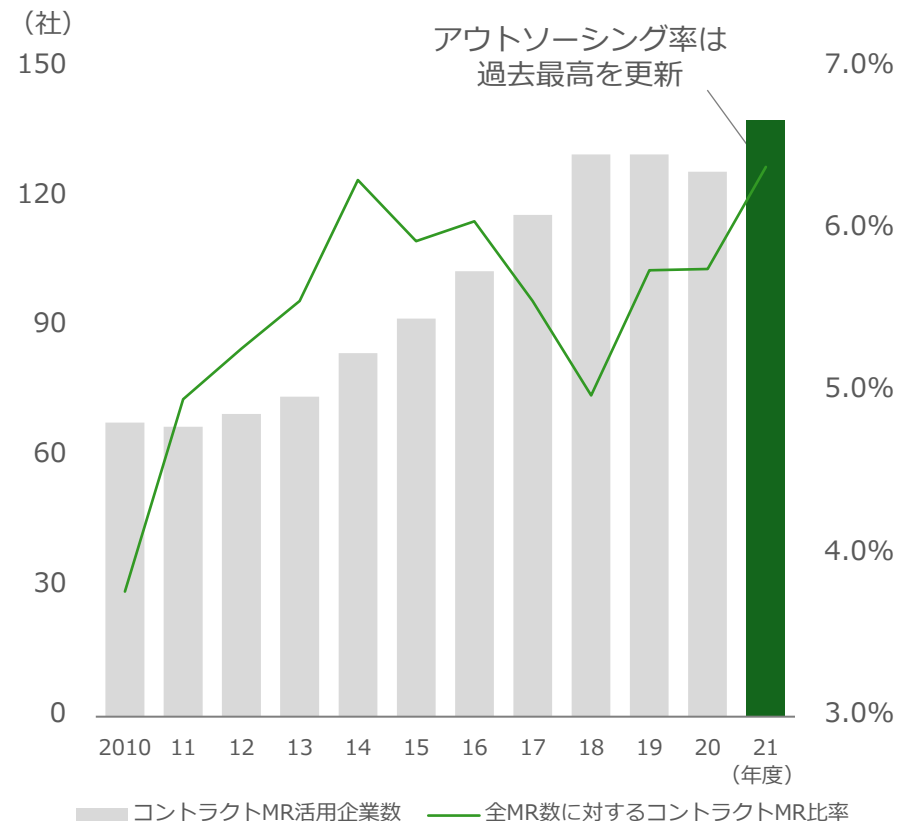
### 製薬企業を取り巻く環境や課題

スペシャリティ領域へのシフト

経営・情報伝達の効率化

オンラインチャネルの活用

### コントラクトMRの活用企業数推移



出所：日本CSO協会「わが国のCSO事業に関する実態調査 -2021年度-」

# 中期経営方針①医薬品マーケティングのインフラに進化 ～EPSホールディングス株式会社との資本業務提携～

- EPSホールディングスに対し第三者割当を実施。
- 治験領域におけるDX推進等の新たなサービス開発を推進。

MedPeer



「MedPeer」の医師会員基盤  
ITに関する知見

×

CRO / SMO / CSO事業に関する知見



両社のリソースを活用し  
治験領域におけるDX推進等の新たなサービスを開発

# 中期経営方針②国民の健康を支えるヘルスケアバリューチェーン **MedPeer** ～アルフレッサ株式会社と共同事業 **やくばと** の開始～

- アルフレッサ株式会社との共同事業について、**医療機関起点の薬局向け処方箋画像事前送信サービス「やくばと」**を開始。
- サービス開始時点で「やくばと」を通じ処方箋を受信する薬局は、既に**5,000店舗以上**となっており、複数の医療機関にも先行導入が決定。

## やくばとが担う役割

薬局・医療機関を  
取り巻く  
規制・改革に対応

- COVID-19の影響による特例措置扱いだったオンライン服薬指導の恒久化の議論が進み、2022年3月より規制緩和

患者さんの  
価値体験の向上

- 規制改革が進む中、薬局と医療機関が連携し、患者さんにとって具体的な価値体験を提供し得るサービスが必要

薬局での待ち時間削減や、かかりつけ化を推進  
薬局・医療機関の新たなプラットフォームへ

## 処方箋事前送信の市場規模

処方箋枚数  
約8億枚/年

<ビジネスモデル>

- 処方箋受信料に応じた課金

# 中期経営方針③データの横断的な活用による事業創造 ～株式会社4DINと業務提携契約を締結～

- 4DINがアクセスを有する約500万人規模の病院電子カルテデータを活用した事業を共同展開。
- 両社のリソースを掛け合わせることで、既存のマーケティングに新たな視点を加えることが可能に。

MedPeer

4DIN

医師の知見「集合知」と  
デジタルマーケティングのノウハウ

×

電子カルテデータを中心とする  
RWDへのアクセス

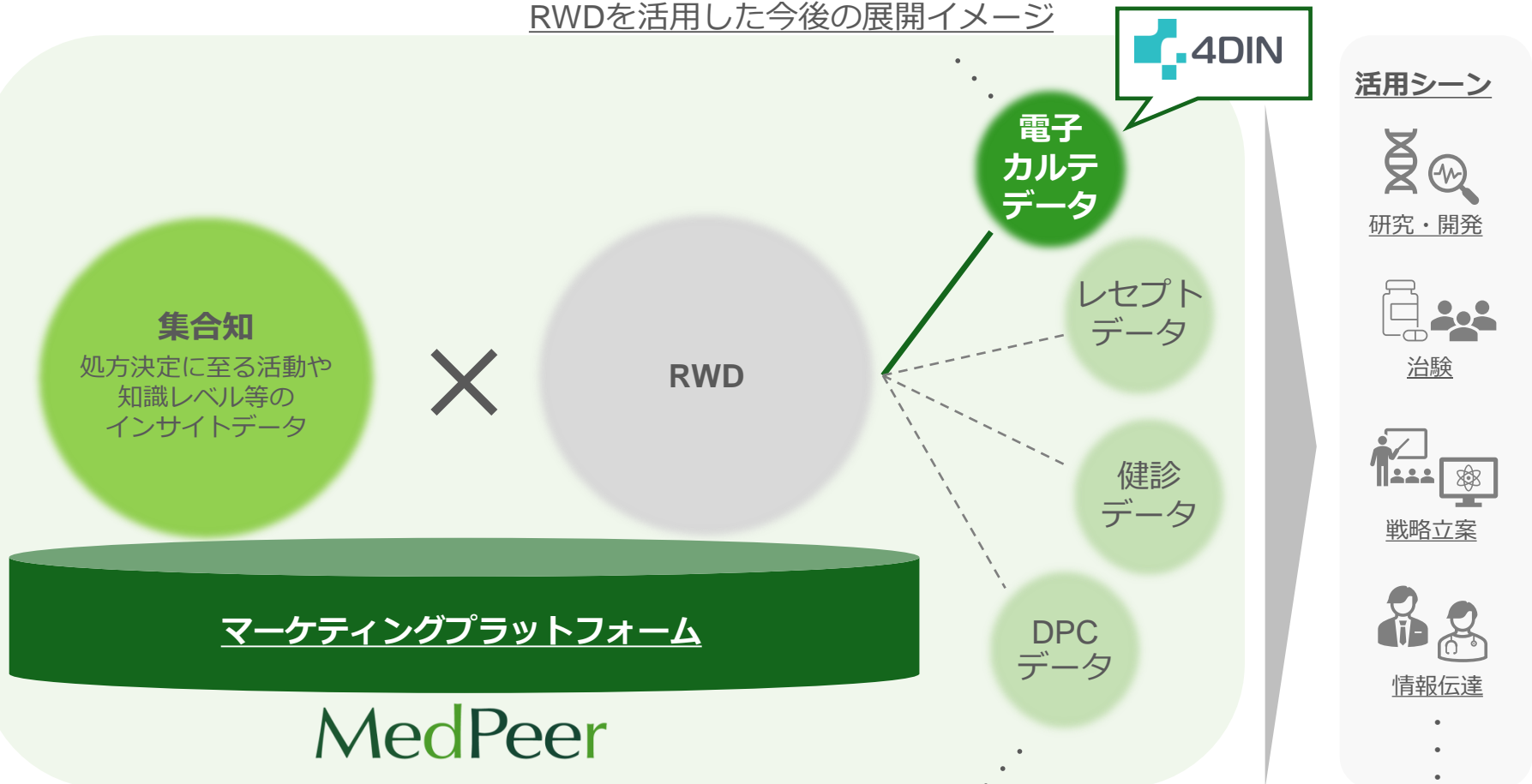
RWD : リアルワールドデータ

「インサイトデータ」×「RWD」×「マーケティングチャネル」  
シームレスに活用することで  
新たなマーケティング支援の展開を志向

# 中期経営方針③データの横断的な活用による事業創造 ～リアルワールドデータ（RWD）を活用した今後の展開イメージ～

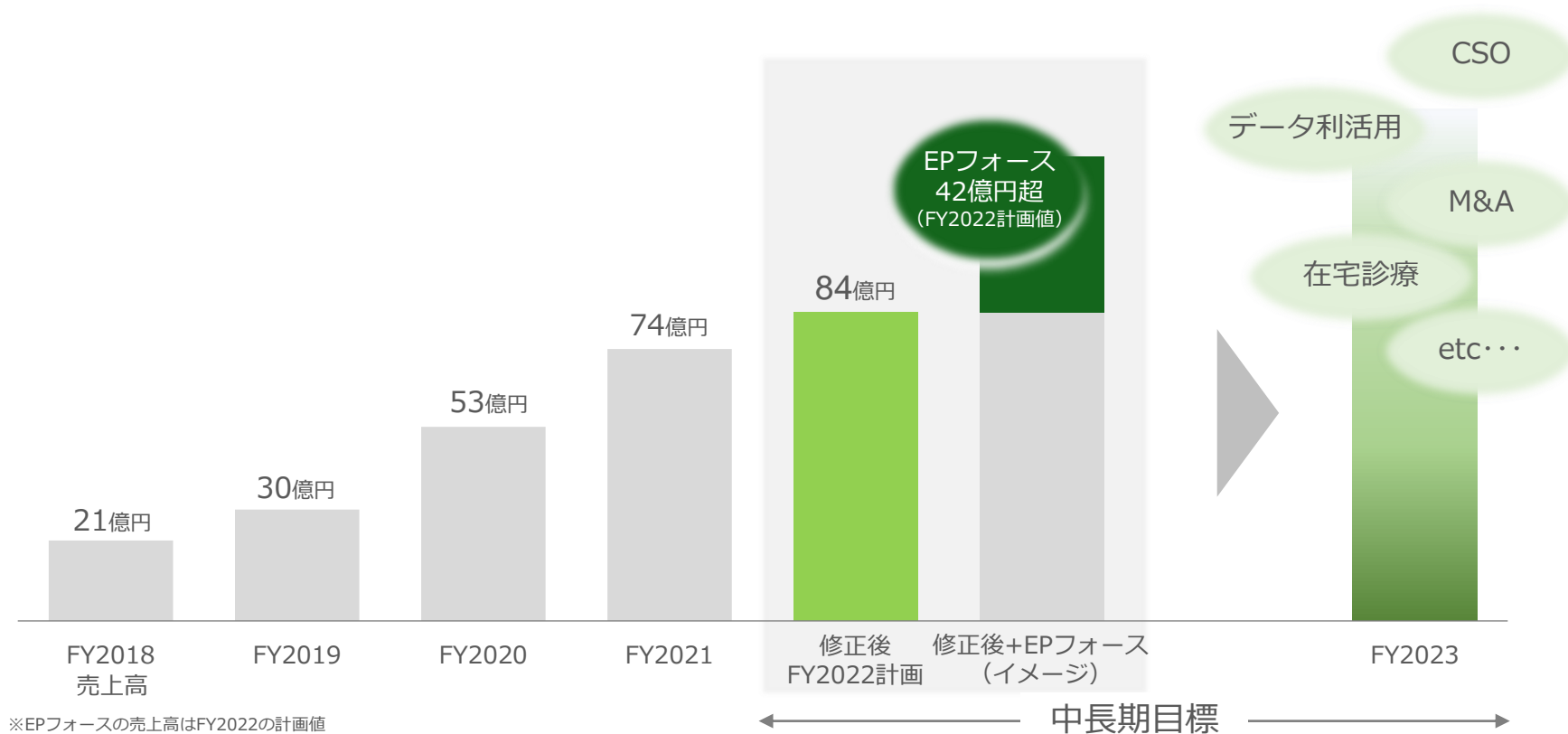
- 今後も連携するRWDを拡張させ、集合知（インサイトデータ）との掛け合わせにより新たなデータベースを構築。
- MedPeerのマーケティングチャンネルとシームレスにつなぎ合わせることで、付加価値の高いソリューションを提供。

## RWDを活用した今後の展開イメージ





- 製薬企業を取り巻く環境が大きく変化し、デジタルマーケティングの活用方法も転換期に。
- 加えて、クラウドクリニック/EPフォースのグループ化、データ利活用事業の開始等、長期的な成長に向けた施策が実現。
- 長期的な視点に立ち、グループの成長を加速させるための基盤構築フェーズと位置づけ、来期計画を再度精査し、11月の決算発表時に公表予定。



# 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。
- 石見は現在も医療の最前線に立ち、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	<a href="https://medpeer.co.jp/">https://medpeer.co.jp/</a>
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	東証プライム市場（6095）
所在地	東京都中央区築地1-13-1 銀座松竹スクエア9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、メドピアキャリアエージェント株式会社、メドクロス株式会社、株式会社クラウドクリニック株式会社やくばと
関連会社	株式会社medパス、Nichi-Med 株式会社
従業員数	361名（連結、2022年6月末時点）

## 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し2020年9月に東証一部に市場変更。

「世界一受けたい授業」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。現在も医療の最前線に立つ、現役医師兼経営者。

## ドクタープラットフォーム事業

### 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



- クラウド型健康管理サービス「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

### 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

### メドピア株式会社



- 医師専用コミュニティサイト「MedPeer」（医師会員数15万人）
- 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

### 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

### 株式会社クラウドクリニック



- 在宅医療事務のアウトソーシングサービス

### 株式会社やくばと

- 医療機関のデジタルトランスフォーメーションの支援
- ※ 2022年7月設立

- 現役医師に加え、ITやコンサル等多様な業界出身者で構成されたメンバーにより、医療業界に潜む真の課題に挑む。



**石見 陽**

代表取締役社長 CEO (医師)

東京女子医大循環器内科で勤務後、メドピア創業。  
医師・医学博士。



**天坊 吉彦**

取締役 COO

PwC (現日本IBM) 等にて、15年にわたり経営戦略コンサルティングに従事。



**平林 利夫**

取締役 CFO (公認会計士)

監査法人トーマツの後、エニグモで管理部門の立ち上げ、M&Aアドバイザーに従事。



**平川 弘通**

執行役員 VPoE

オープンドアにてSNSの開発、ドリコムにてソーシャルゲームの開発に従事。当社ではサービス開発責任者として開発をリード。



**冬木 裕人**

執行役員/集合知PF  
事業部 事業部長

オムロンヘルスケア、SMSにて、一貫して医療ヘルスケアでの事業企画、マーケティングに従事。



**七久保 卓郎**

執行役員/  
メディカルサービス部 部長

リクルートにて新規事業の立ち上げ、海外での起業を経て、事業企画、セールス、マーケティングに従事。



**森 優子**

執行役員/  
オペレーション企画部 部長

アクセンチュアにて公共機関に対する業務改善、コンサルティング業務に従事。



**縄田 愛美**

執行役員/グループ戦略室 室長  
予防医療PF事業部 事業部長

じげんにて複数のサービスの事業開発や営業、マーケティング、ディレクションに従事。

### <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。