

FY2023 2Q 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。

FY2023 2Q 財務ハイライト

グループ全体

売上高 : 7,129百万円 YonY : 1.6倍 / EBITDA : 1,070百万円 YonY : 1.1倍

- 上期は売上高・EBITDAともに計画通りに進捗。
- 今期から新規連結したMIフォースが売上拡大に大きく貢献。

集合知プラットフォーム事業

売上高 : 5,711百万円 YonY : 1.8倍 / EBITDA : 1,611百万円 YonY : 1.2倍

- オーガニックな成長に加えMIフォースのCSO事業が好調。売上高・EBITDAともに拡大。
- 医師会員数は16万人（国内医師の約半数）を突破。

医療機関支援プラットフォーム事業

売上高 : 242百万円 YonY : 1.2倍 / EBITDA : ▲17百万円 前年実績 : 30百万円

- kakari利用者の増加など、上期の売上高は計画通りに伸長。
- 下期以降の事業拡大に備えた体制整備・戦略的投資を実施（赤字幅は想定範囲内）。

予防医療プラットフォーム事業

売上高 : 1,178百万円 YonY : 1.1倍 / EBITDA : 102百万円 YonY : 0.7倍

- 各事業が成長し、それぞれ四半期として過去最高売上を達成。
- 体制強化に伴い固定費が増加も、QonQでは増益かつ計画通り進捗。

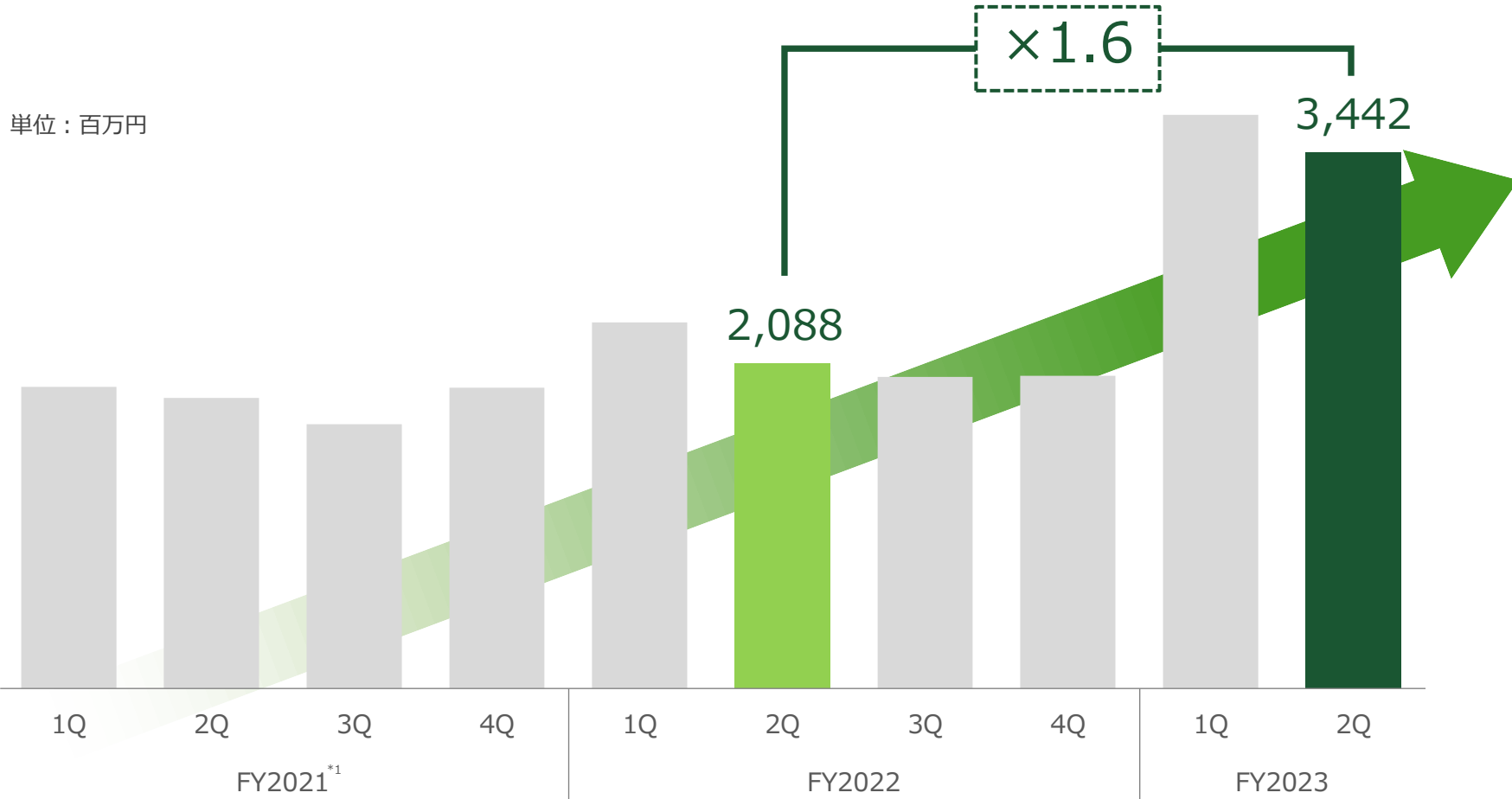
EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

- オーガニックな成長に加え、MIフォースの新規連結により**売上高・EBITDAともに成長**。
- 前期行った戦略的投資の影響によりEBITDAマージンは低下も、通期予想と同水準で推移。

単位：百万円

	2Q（6ヶ月）			
	FY2022	FY2023	増減額	前年同期比
売上高	4,440	7,129	2,689	1.6倍
EBITDA	949	1,070	121	1.1倍
EBITDAマージン	21.4%	15.0%	—	▲ 6.4pt

- **YonYで1.6倍**と大きく増加し、上期としては計画対比順調に推移。



*1 「収益認識に関する会計基準」等をFY2022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。

- 上期としては全セグメントで売上高・利益ともに、計画対比順調に着地。
- MIフォースの連結化により、従来の季節変動は変化。

連結売上高・EBITDA



	進捗率	通期予想
売上高	71億円 / 50.9%	140億円
EBITDA	10億円 / 48.3%	22億円

下期の見通し

- ・ 季節変動の少ないMIフォースの連結化により、**従来の上期偏重の傾向は変化**
- ・ 加えて、新サービスなどの拡販により**下期積み上げを計画**

セグメント別売上高



集合知PF	57億円 / 51.9%	110億円
医療機関支援PF	2億円 / 36.6%	7億円
予防医療PF	11億円 / 50.7%	23億円

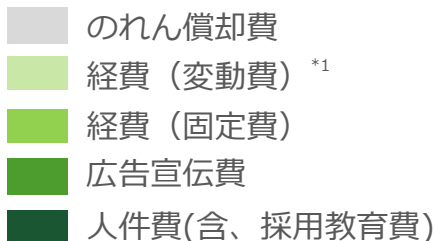
- ・ セルフ集客講演会、MedPeer Talkなどの導入拡大を狙う

- ・ kakari、やくばとを中心とした積み上げ型のサービスを引き続き拡大

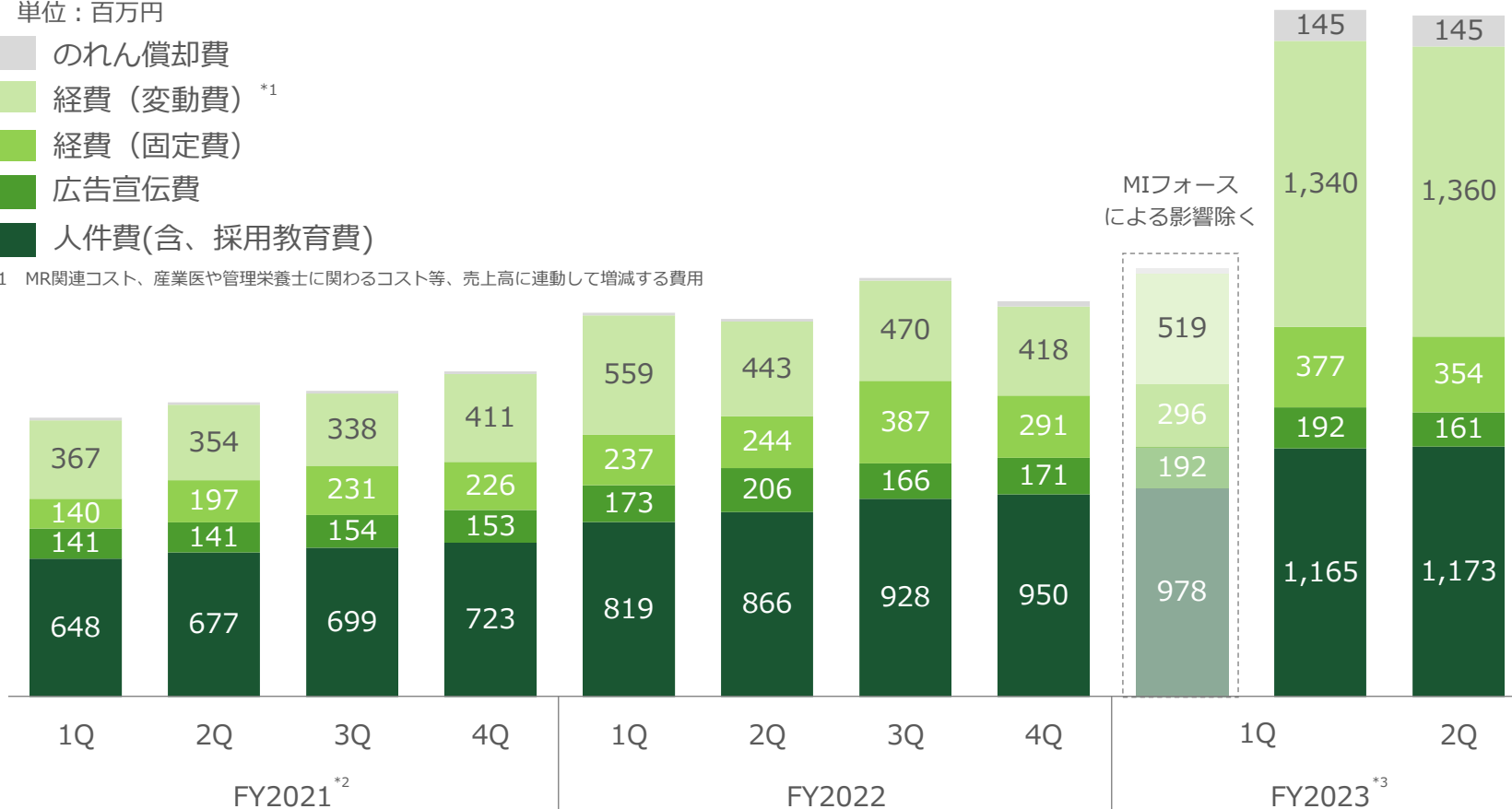
- ・ 年度はじまりとなる3Qはfirst callの契約件数も拡大を見込む

- MIフォースの連結化により、MR関連のコストおよびのれん償却費が増加。
- 従来事業のコスト構造には大きな変化は無し。

単位：百万円



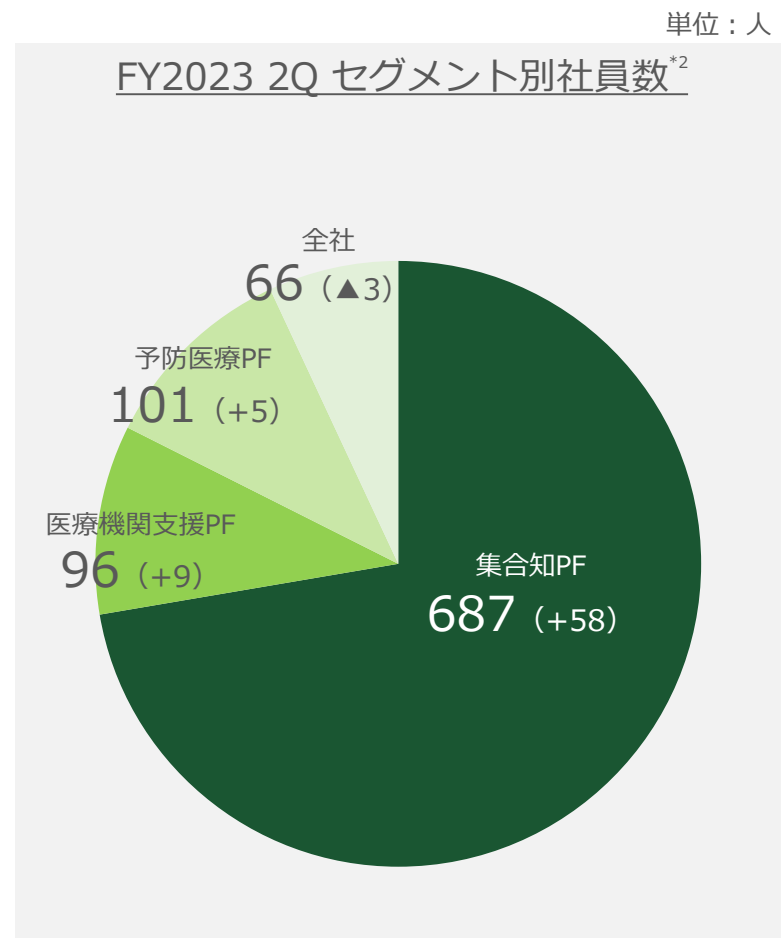
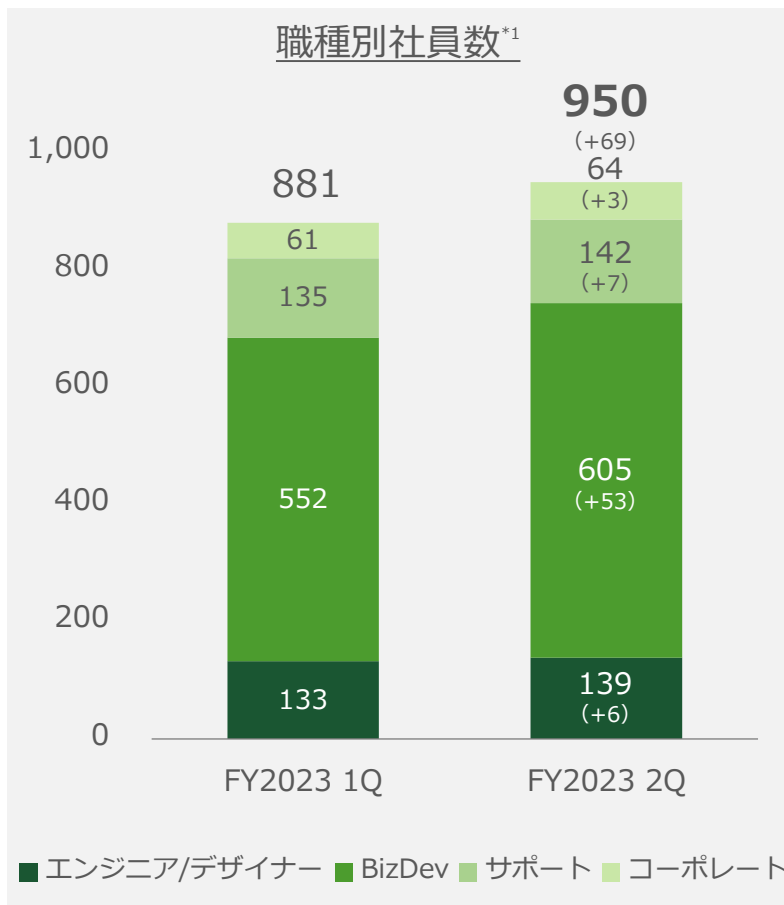
*1 MR関連コスト、産業医や管理栄養士に関わるコスト等、売上高に連動して増減する費用



*2 「収益認識に関する会計基準」等をFY2022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。

*3 一部の連結子会社について、人件費の詳細な集計が可能になったことから、当第1四半期連結会計期間以前の数字を組み替えております。

- MR人員の強化を中心にMIフォース単体で58人増員。
- MIフォースを除くとQonQでは11人の増員。



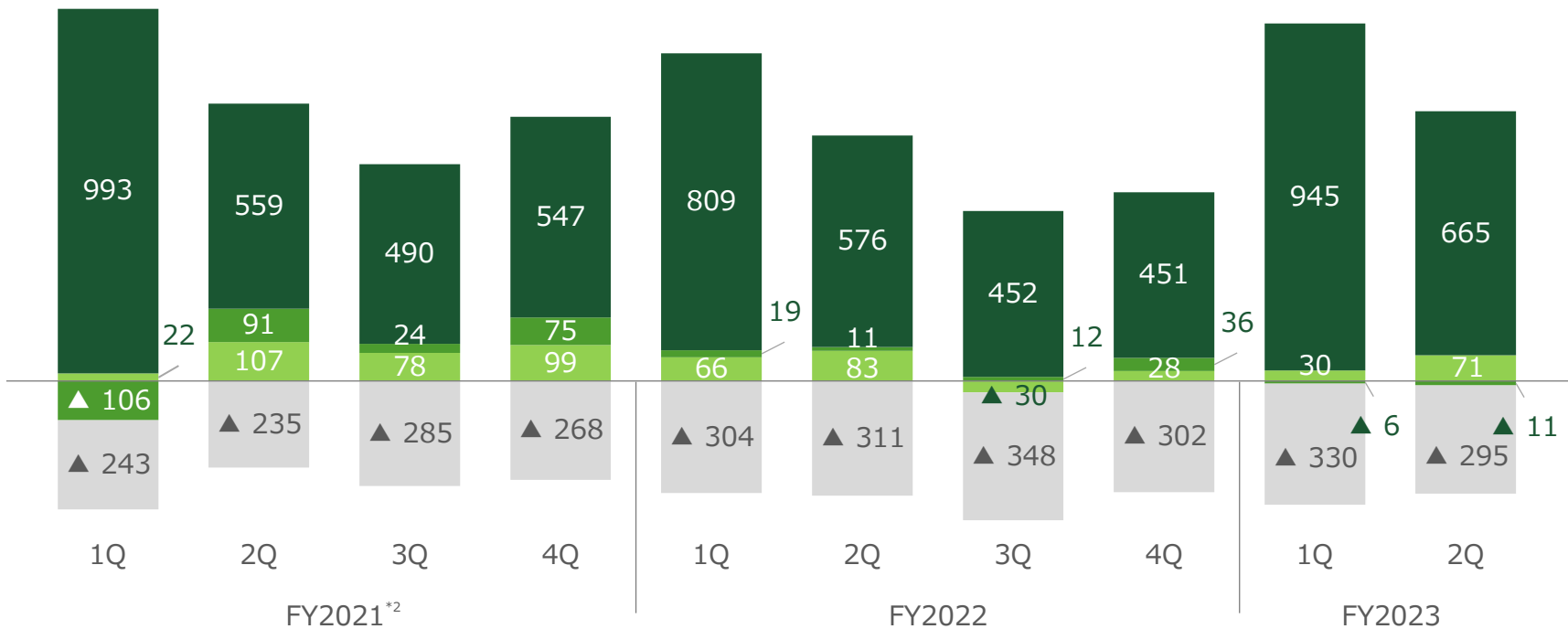
*1 ()内はQonQの増減人数

*2 当第1四半期連結会計期間より、各セグメントをより実態に即した費用負担で管理するために、従来の「ドクタープラットフォーム事業」に含まれていた人員の一部を全社人員に変更しております。

セグメント別EBITDAの推移

各事業、期初の予算対比順調に推移。

単位：百万円



*1 当第1四半期連結会計期間より、各セグメントをより実態に即した費用負担で管理するために、従来の「ドクタープラットフォーム事業」に含まれていた費用の一部を全社費用に変更しております。

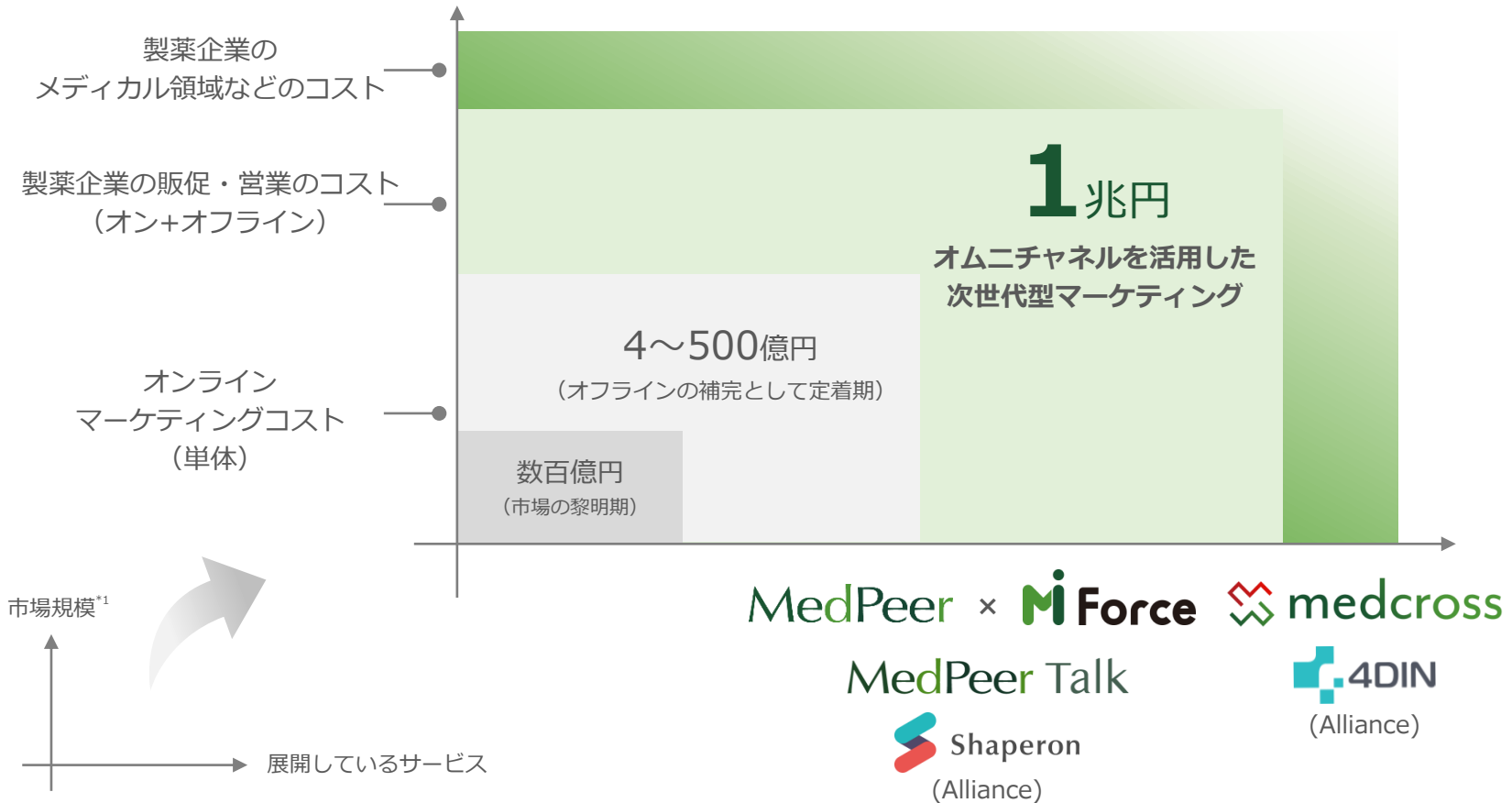
*2 「収益認識に関する会計基準」等をFY2022期首より適用しておりますが、FY2021の数値については当該会計基準を適用前の数値となっております。

集合知プラットフォーム事業

集合知プラットフォーム事業

～製薬企業向けサービスの広がり～

- 従来のオンラインマーケティング単体から、オフラインも活用した販促関連の市場まで事業領域を拡大。
- さらに、RWDの活用などのメディカル領域を含む成長ポテンシャルも存在。

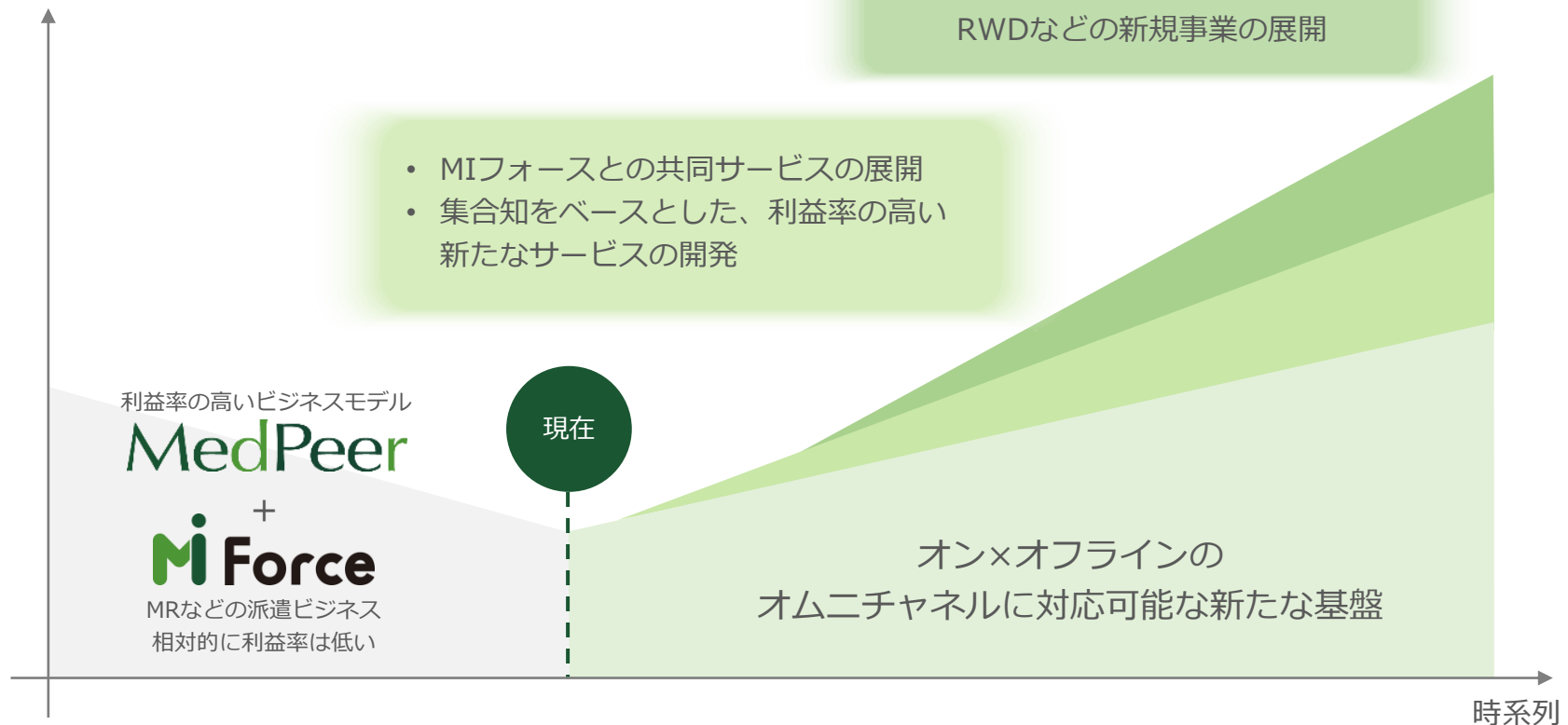


*1 各市場規模は当社推計

集合知プラットフォーム事業 ～利益率の改善に向けた戦略～

- メドピア×MIフォースの新たな基盤を確立。
- 既存サービスの成長に加え、利益率の高い新たなサービスの展開を加速。

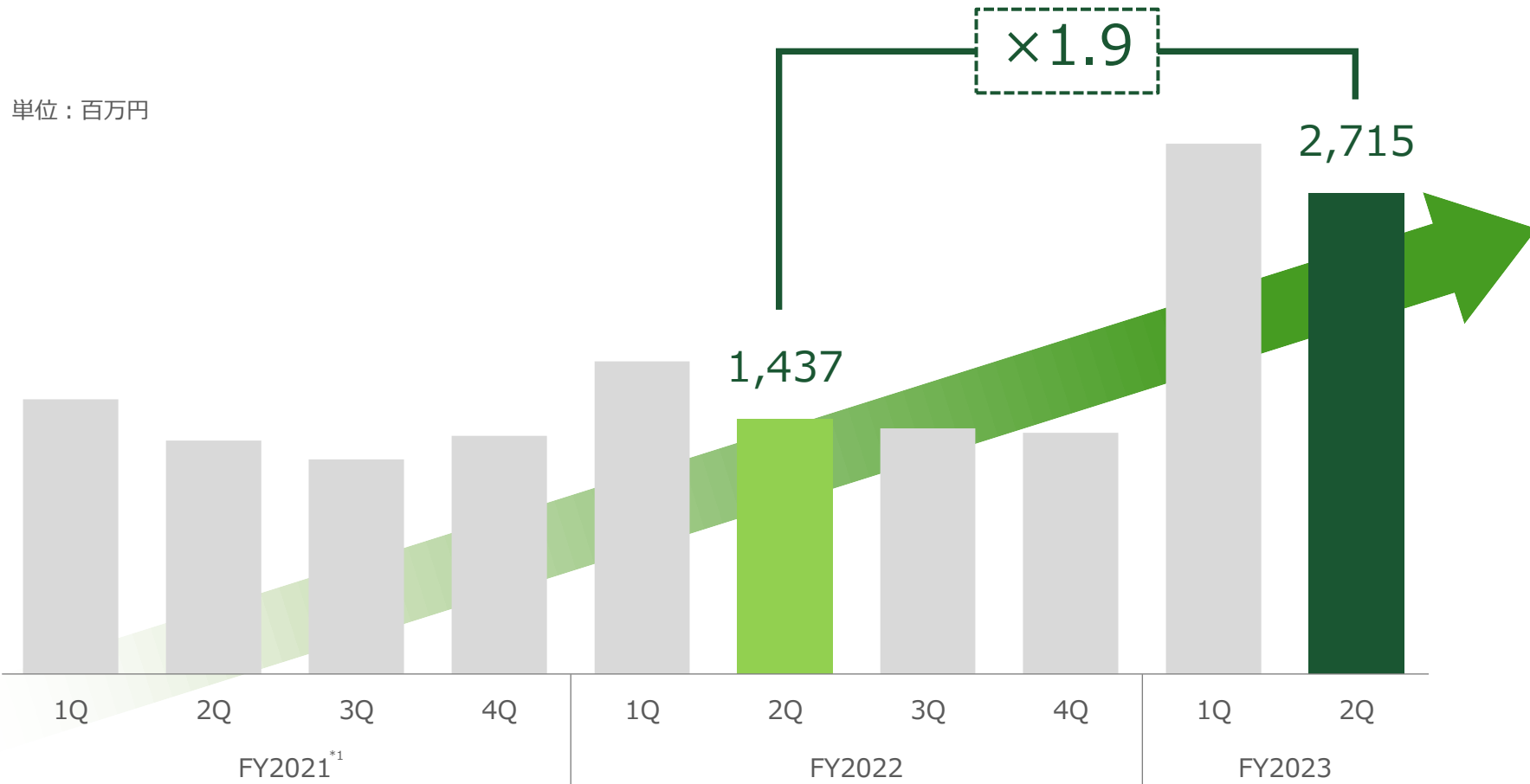
利益率のイメージ



上図はイメージであり、実績および将来の具体的な数値を示唆・保証するものではありません

集合知プラットフォーム事業 ～セグメント別売上高推移～

- **YonYで1.9倍と大きく伸長。**
- 4月にリリースした「セルフ集客講演会」をはじめ、多様化するニーズに対応した新サービスの開発にも注力。

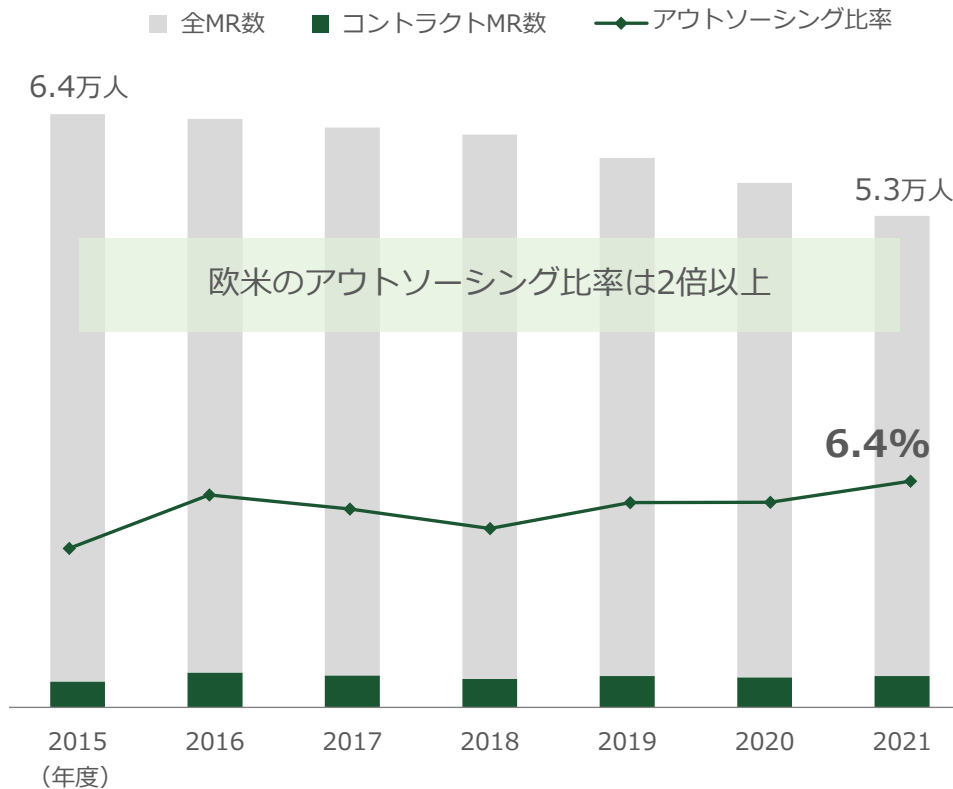


*1 「収益認識に関する会計基準」等をFY2022期首より適用しておりますが、FY2021の数値については当該会計基準を適用前の数値となっております。

集合知プラットフォーム事業 ～MIフォースの成長可能性～

- 欧米と比較するとCSOの活用比率は低く、単体での成長余力もある。
- 全体のMR数が減少する一方で、専門性の高いコントラクトMRの活用が進む。

日本国内のCSO市場

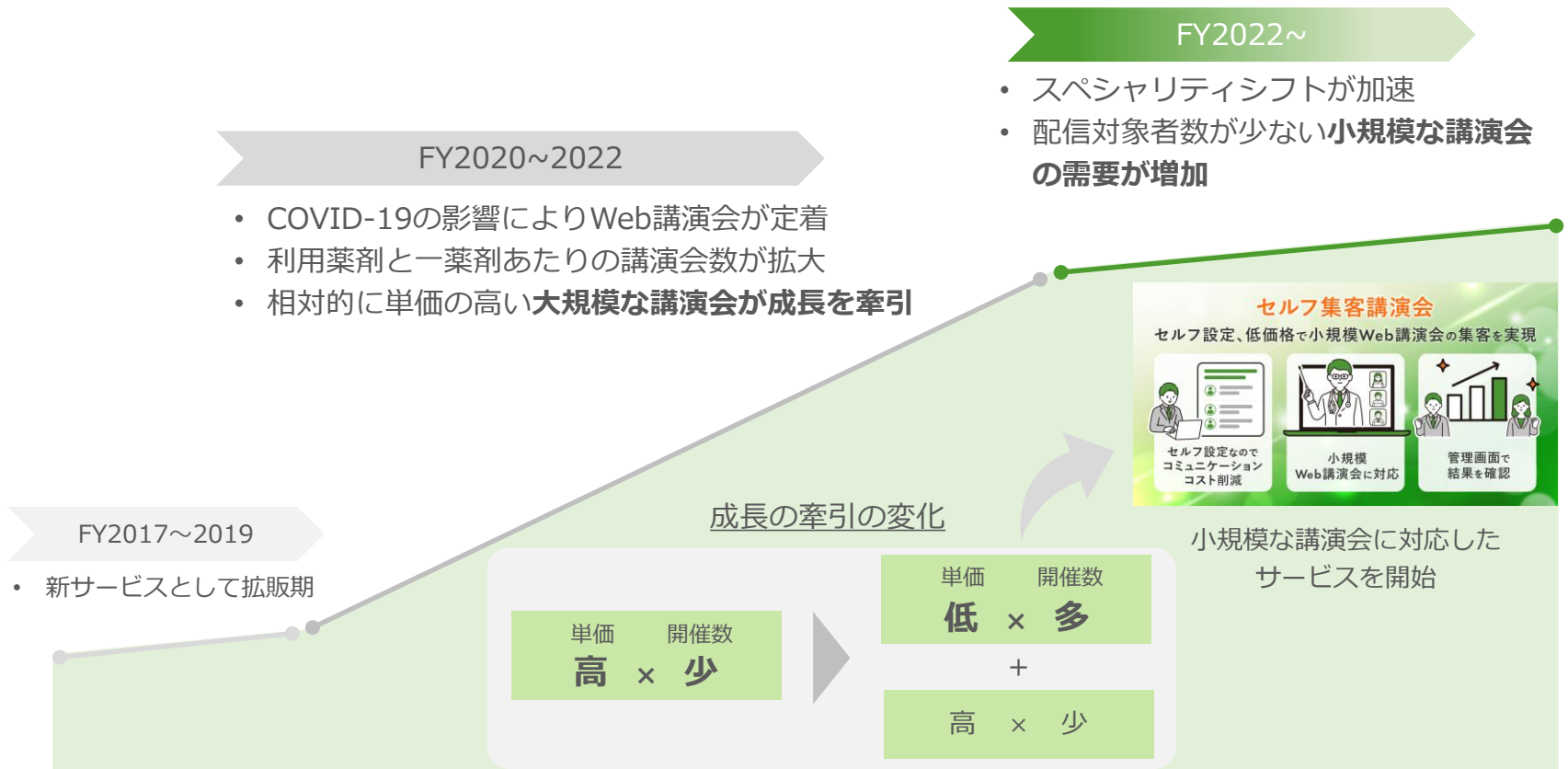


製薬企業の動き

- 営業・マーケティング体制の見直しが進み、国内のMR数は減少
- 経営の柔軟性を高めながら、スペシャリティ領域などへの営業強化のためにCSOを活用する欧米型の動きが徐々に進む
- 欧米の活用比率と比較してもCSO単体での成長余力は大きい

集合知プラットフォーム事業 ～Web講演会の成長曲線のイメージ～

- COVID-19による急成長は一巡も、オンラインを活用した情報収集・提供は定着。
- 時勢に応じたサービス展開により、新たな需要を取り込む。



上図はイメージであり、実績および将来の具体的な数値を示唆・保証するものではありません

集合知プラットフォーム事業 ～「セルフ集客講演会」サービスの開始～

- 小規模な講演会の集客に特化した「セルフ集客講演会」を新たに開始。
- 講演会の規模に応じた価格設定が可能となり、製薬企業からの引き合いが増加。

従来サービス

- 大規模な講演会を前提とした価格
- ROIの観点から小規模な講演会はMRによる集客が中心

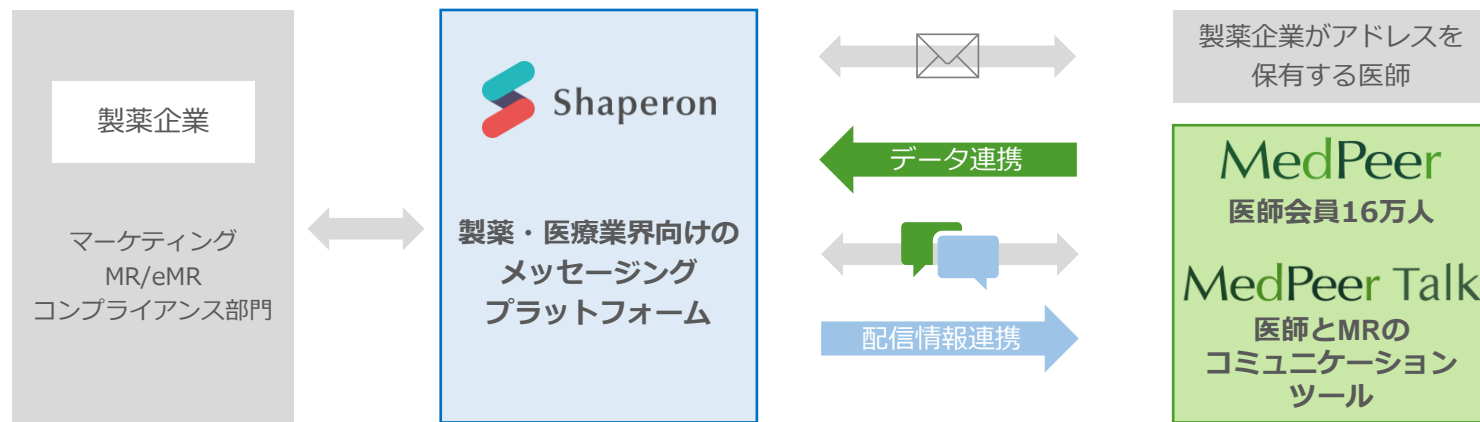
セルフ集客講演会

- 案内ページ・管理画面などを開放し、MR自身で集客が可能に
- リーズナブルな価格で小規模な講演会にも利用可能

講演会の規模と役割	大規模 (単価/予算：高)	小規模 (単価/予算：低)		大規模	小規模
主催	製薬企業の 本社	本社+ 支店・営業所	➔	製薬企業の 本社	本社+ 支店・営業所
集客・送客	MedPeer	MRによる 集客が中心		MedPeer 従来のサービスも継続	MR+ MedPeer
配信	配信会社	配信会社		配信会社	配信会社および Web会議ツールが代替

集合知プラットフォーム事業 ～株式会社シャペロンとの業務提携～

- 両社のサービスを連携することで効果的なMR・マーケティング活動が可能に。



製薬企業が直接アプローチ可能な医師が拡大するとともに
パーソナライズ化された情報提供が可能に

集合知プラットフォーム事業 ～マーケティングDX推進体制の強化～

- 次世代型医薬品マーケティングの開発を加速させるため、製薬企業にてオンラインマーケティングを推進してきた横田氏がMXカタリスト^{*1}に就任。
- オンラインマーケティングおよびMIフォースとの連携を強化。



横田 京一

メドピア 理事/MXカタリスト
MIフォース 取締役

経歴

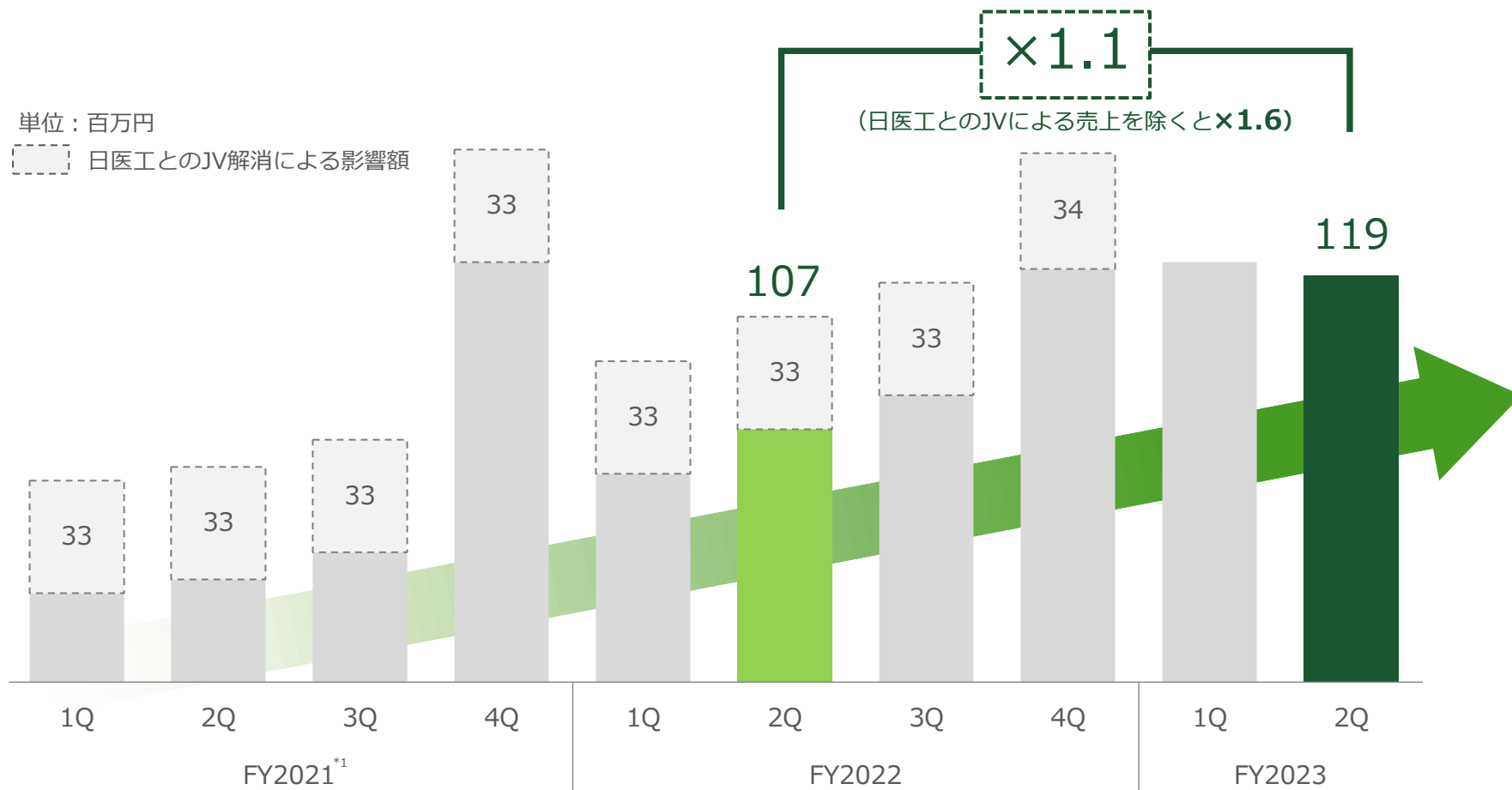
- 14年にわたり、住友ファーマにてMRを経験
- 学術担当、営業所長を経て、マーケティング統括部門にてメディア戦略組織を立ち上げ、デジタルマーケティングの基盤を構築
- 更に本社IT部門長、シニアデジタルオフィサーなど、全社デジタル革新を牽引し、2019年12月にマーケティング戦略推進室を新設
- その後、同室長ならびに東北大学 特任教授（客員）として社内外でのコマーシャルDX推進活動に注力

*1 MXカタリスト：MedPeer eXperience（メドピアの体験価値を語りマーケティング変革を促進する触媒となる）と、マーケティングトランスフォーメーション（Marketing Transformation）の2つを意味します

医療機関支援プラットフォーム事業

医療機関支援プラットフォーム事業 ～セグメント別売上高推移～

- スポット案件のあった1Q対比では減収となるも、各サービスの契約数は着実に増加。
- 下期以降の事業拡大に向けた体制強化を推進。

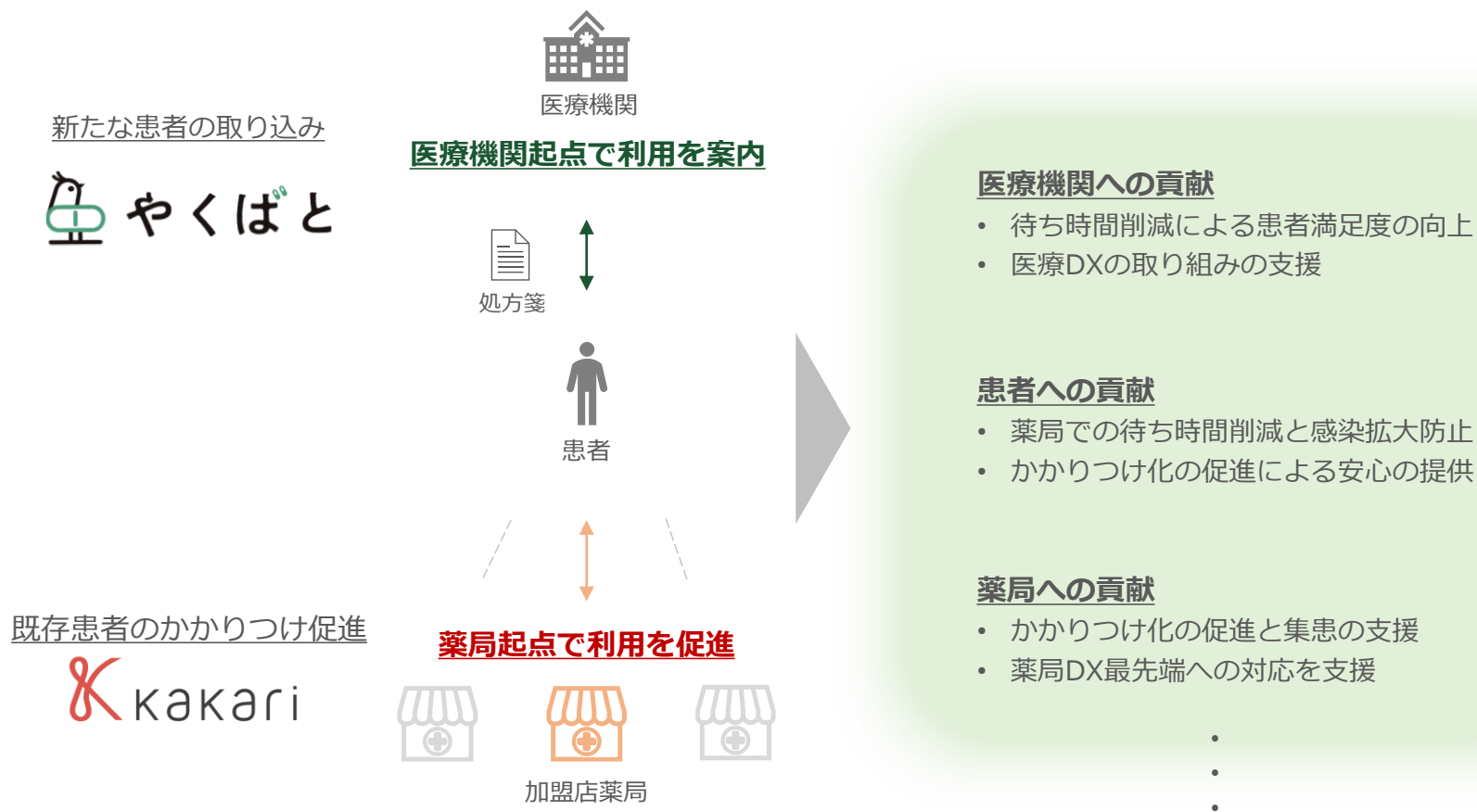


*1 「収益認識に関する会計基準」等をFY2022期首より適用しておりますが、FY2021の数値については当該会計基準を適用前の数値となっております。

医療機関支援プラットフォーム事業

～処方箋事前送信プラットフォームの確立～

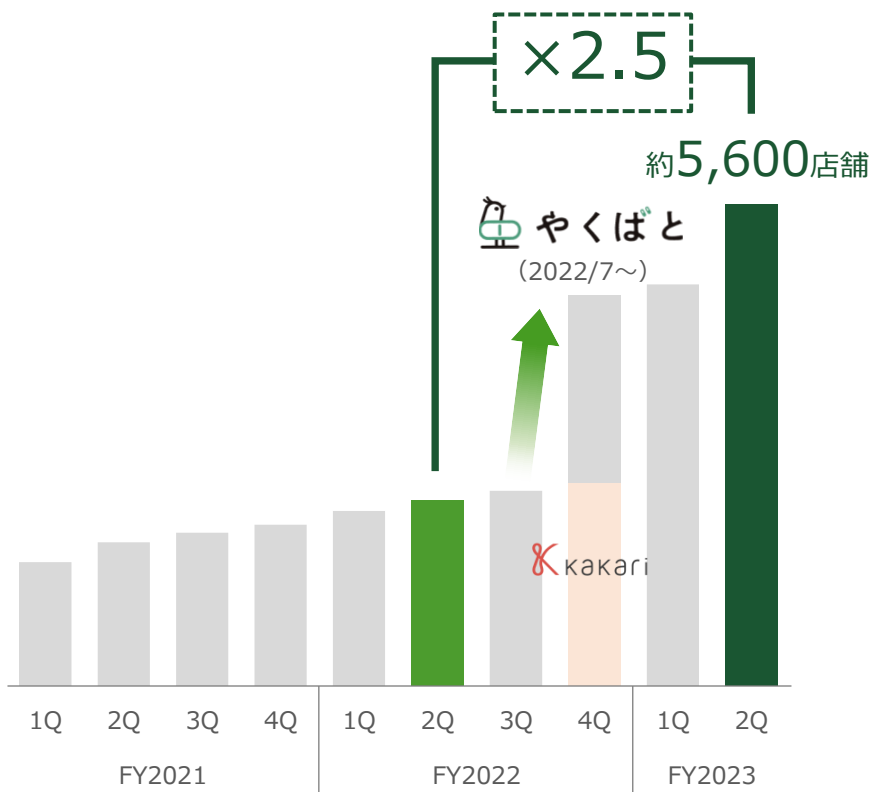
- 「やくばと」の開始により、医療機関起点でも事前送信の普及が可能に。
- 処方箋事前送信プラットフォームのスタンダードとしての地位確立へ。



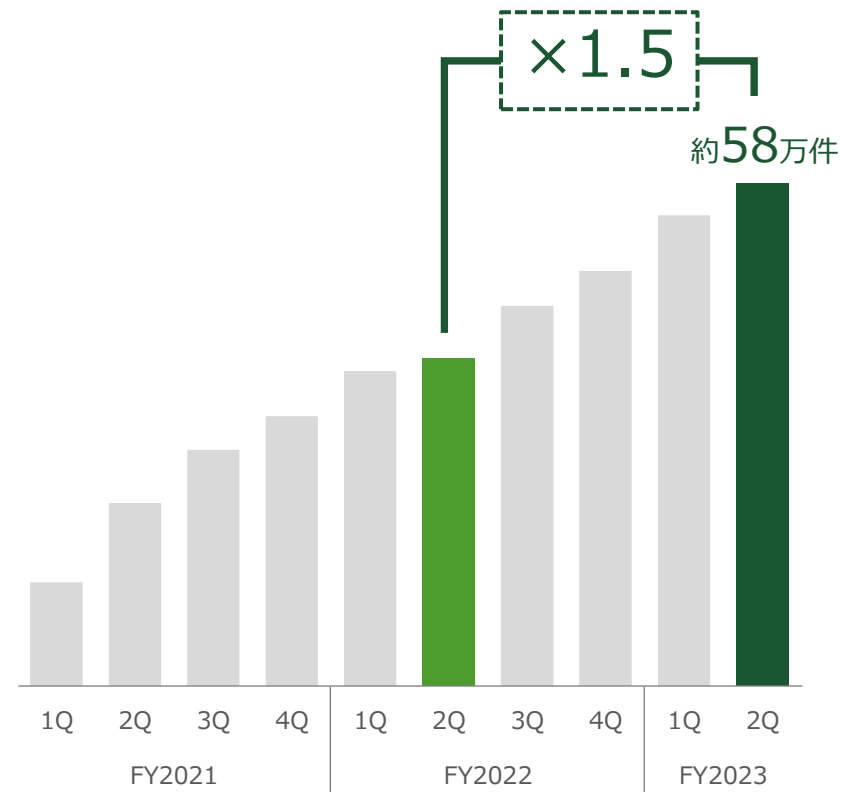
医療機関支援プラットフォーム事業 ～加盟店薬局数と処方箋送信数～

- 「kakari」「やくばと」とともに加盟店薬局数および処方箋送信数が着実に増加。

加盟店薬局数（累計）^{*1}



処方箋送信数（四半期推移）^{*2}

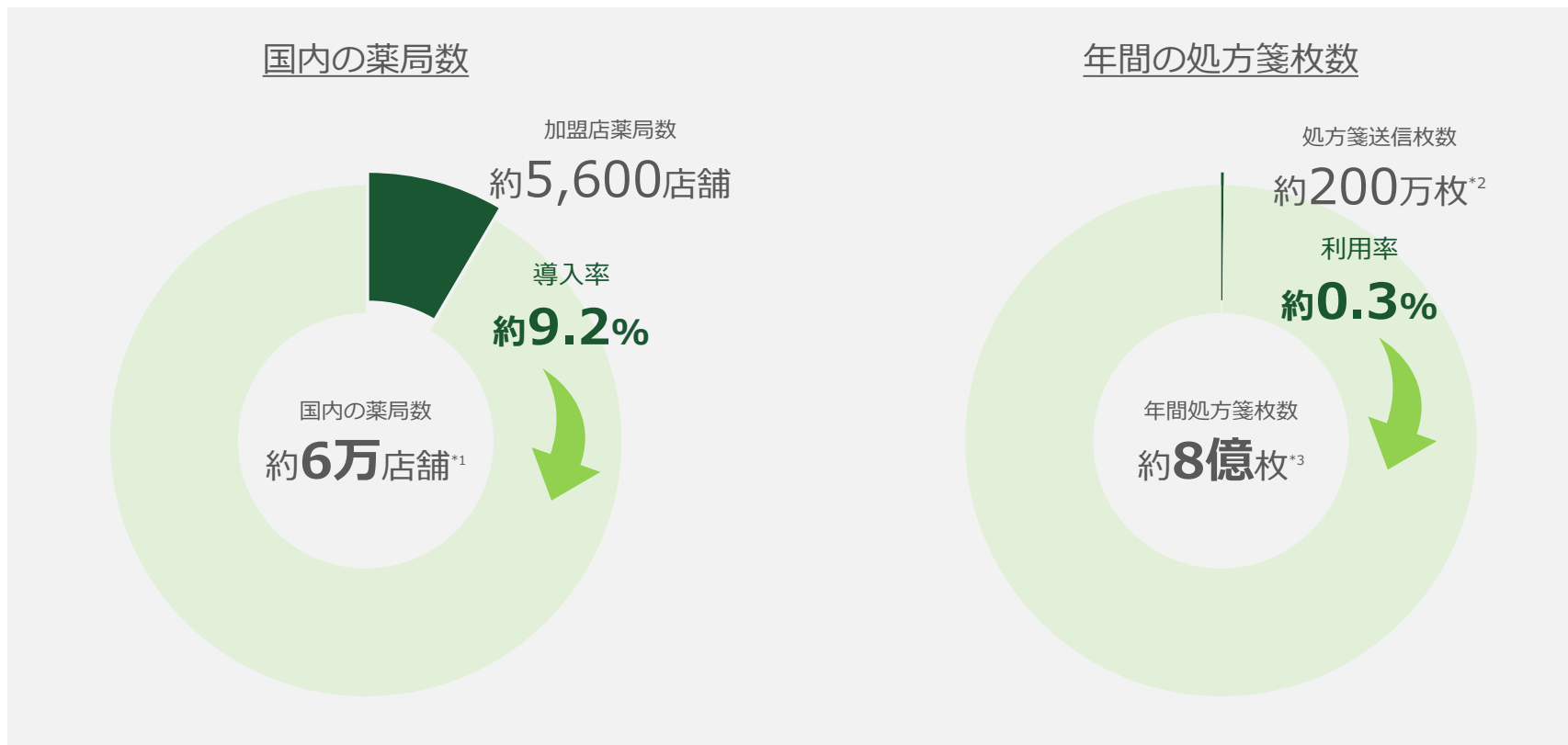


*1 kakari、やくばとの両サービスを導入している場合の重複は除き、利用開始日ベースで集計

*2 kakari関連サービスおよびやくばとを利用した送信数の合計

医療機関支援プラットフォーム事業 ～処方箋事前送信の潜在市場～

- 加盟店薬局数および処方箋の送信枚数ともに、拡大余地は大いにある。



*1 厚生労働省「厚生統計要覧（令和3年度）」

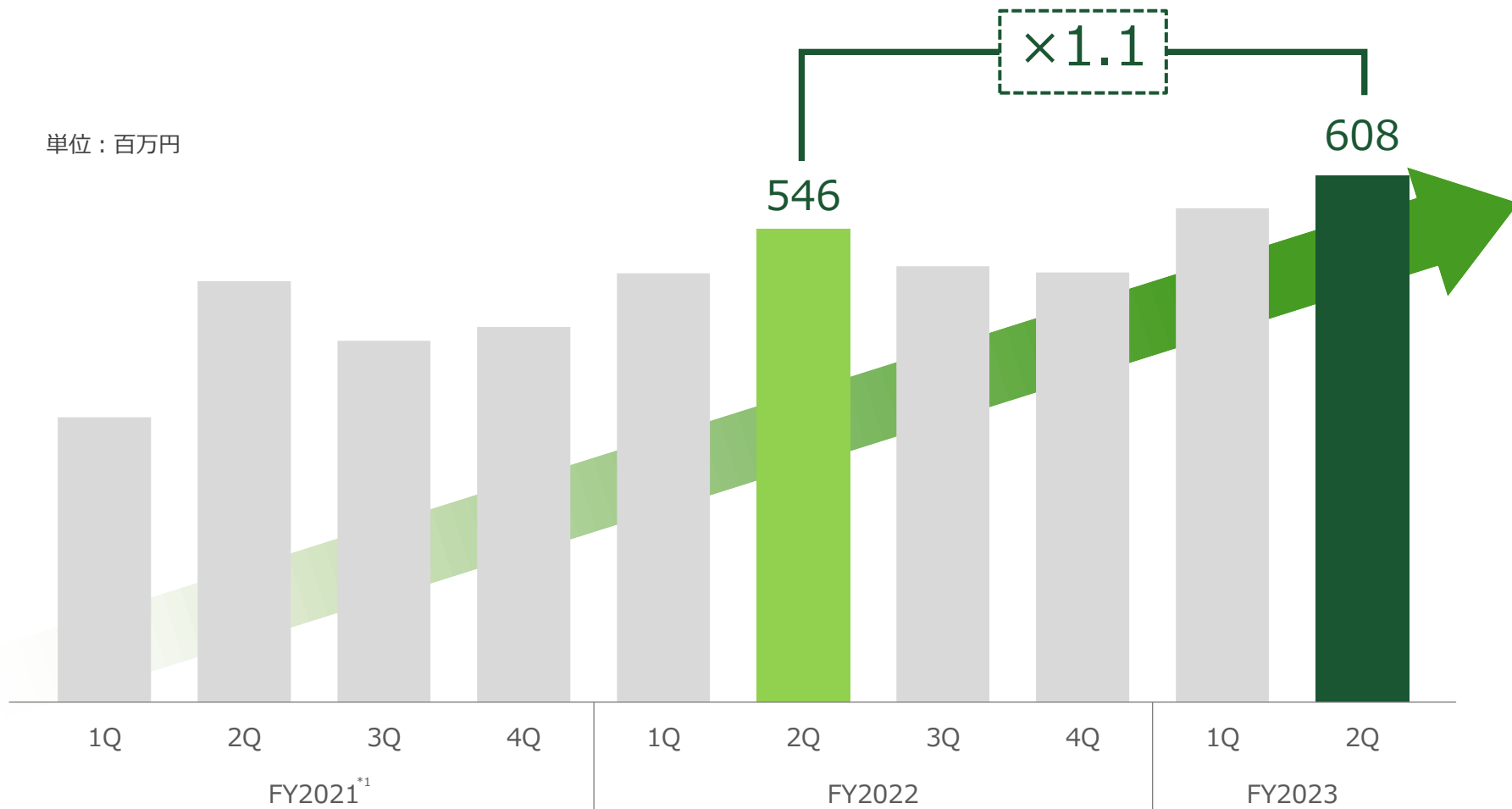
*2 2022年4月～2023年3月のkakari関連サービスおよびやくばと経由の処方箋送信枚数

*3 厚生労働省「調剤医療費（電算処理分）の動向の概要～令和3年度版～」

予防医療プラットフォーム事業

予防医療プラットフォーム事業 ～セグメント別売上高推移～

- 「first call」「特定保健指導サービス」とともに堅実に契約件数を積み上げ、それぞれ**四半期で過去最高売上**を達成。



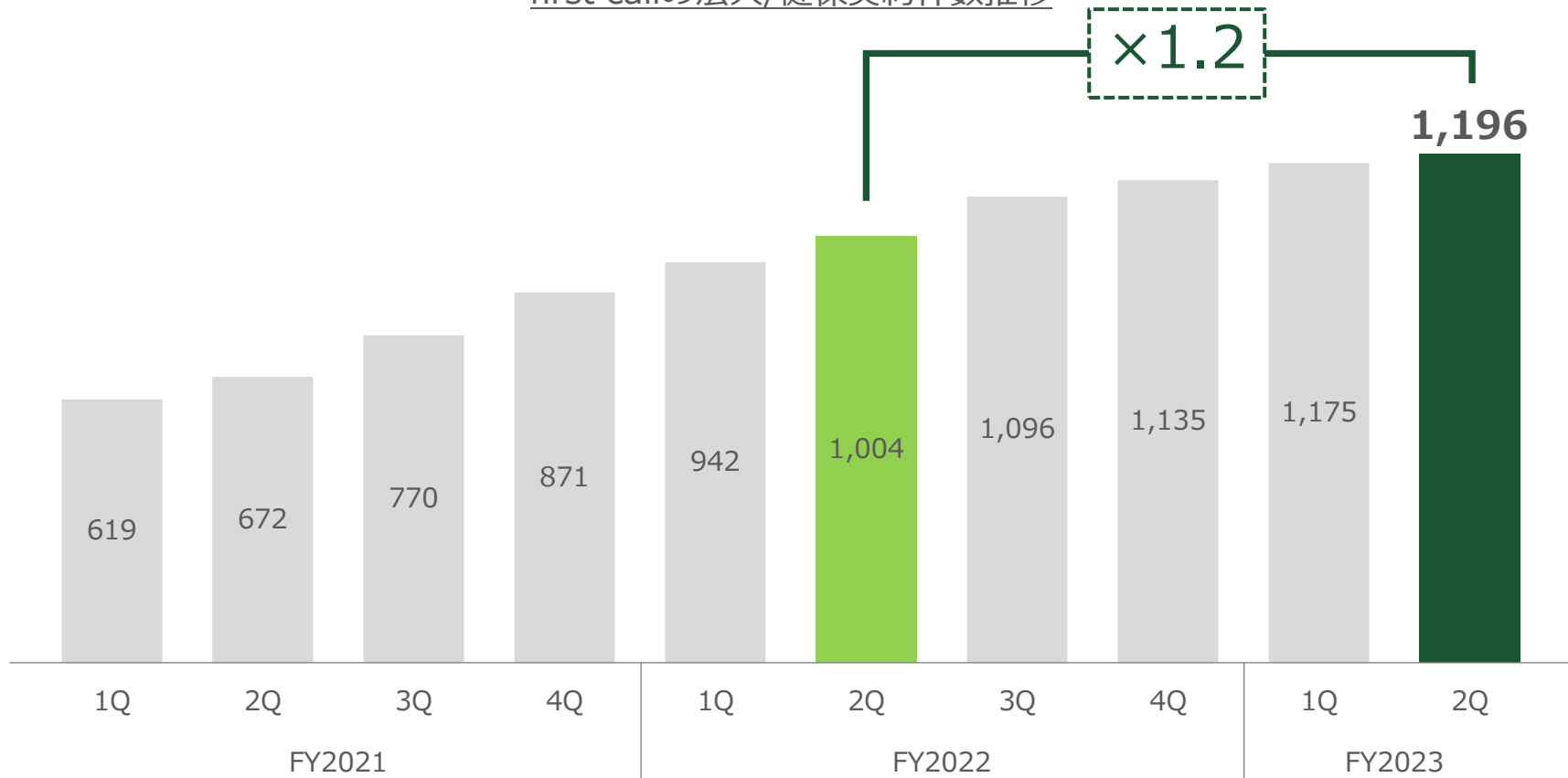
*1 「収益認識に関する会計基準」等をFY2022期首より適用しておりますが、FY2021の数値については当該会計基準を適用前の数値となっております。

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～

- 契約件数はYonYで**1.2倍**の**1,196件**に増加。
- QoQでは微増に留まるが、年度はじまりとなる3Q以降は引き続き導入拡大を見込む。

first callの法人/健保契約件数推移

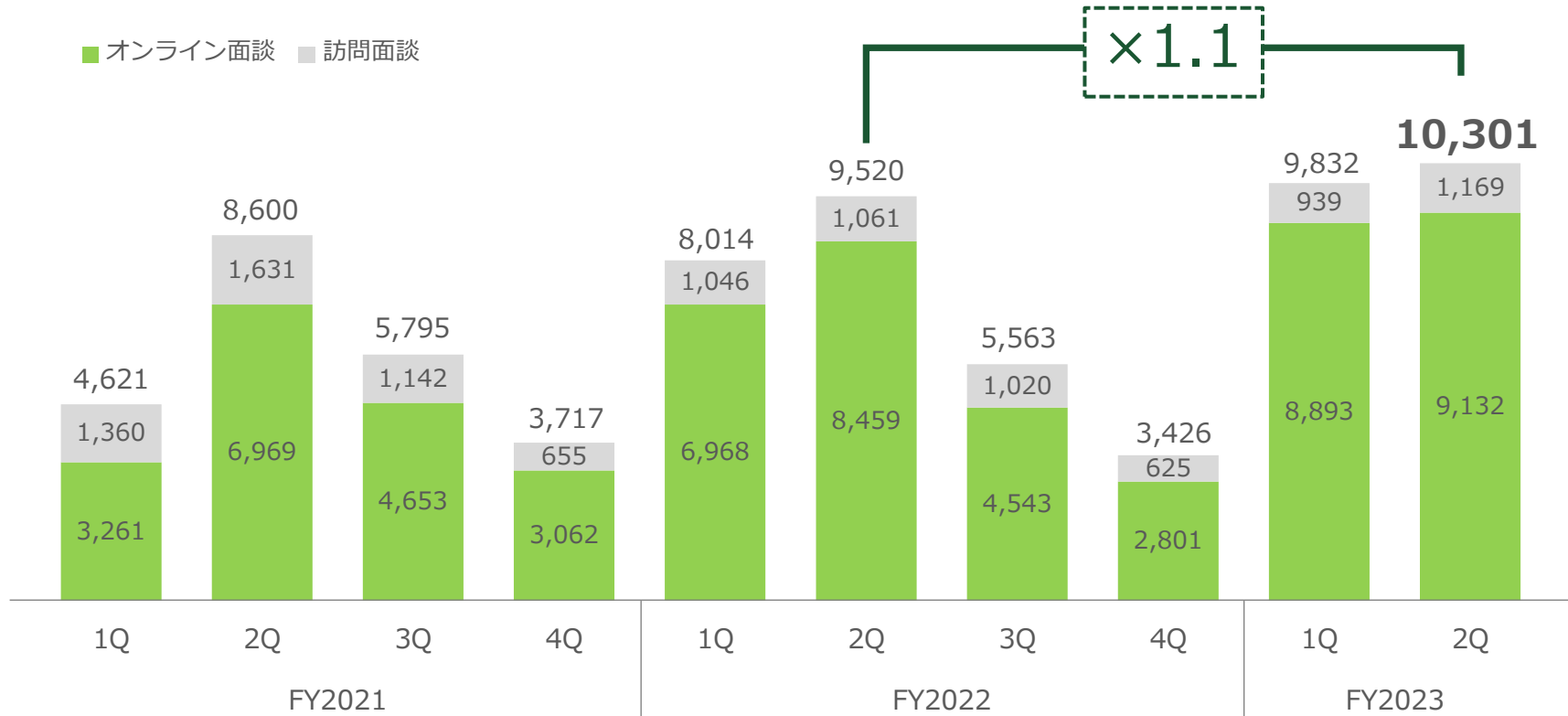


予防医療プラットフォーム事業

～FitsPlus特定保健指導サービスの強化～

- 初回面談件数は過去最高の1万件を突破。
- 昨年12月から営業を開始した「Tonoel」は顧客からの引き合いも強く、想定以上に導入が進む。

特定保健指導の初回面談実施件数



株主還元

- 株主還元および機動的な資本政策を目的として、自己株式の取得を決議。
- 取得した株式は将来のM&Aなどへの活用を予定。

自己株式の取得 決議内容

取得期間	: 2023年5月12日～31日
取得株数（上限）	: 300,000株（発行済株式数 ^{*1} 対比1.37%）
取得株式総額（上限）	: 3億円
取得方法	: 東京証券取引所における市場買付

*1 自己株式を除く

FY2023の通期予想および 中期経営計画

(2022年11月14日公表)

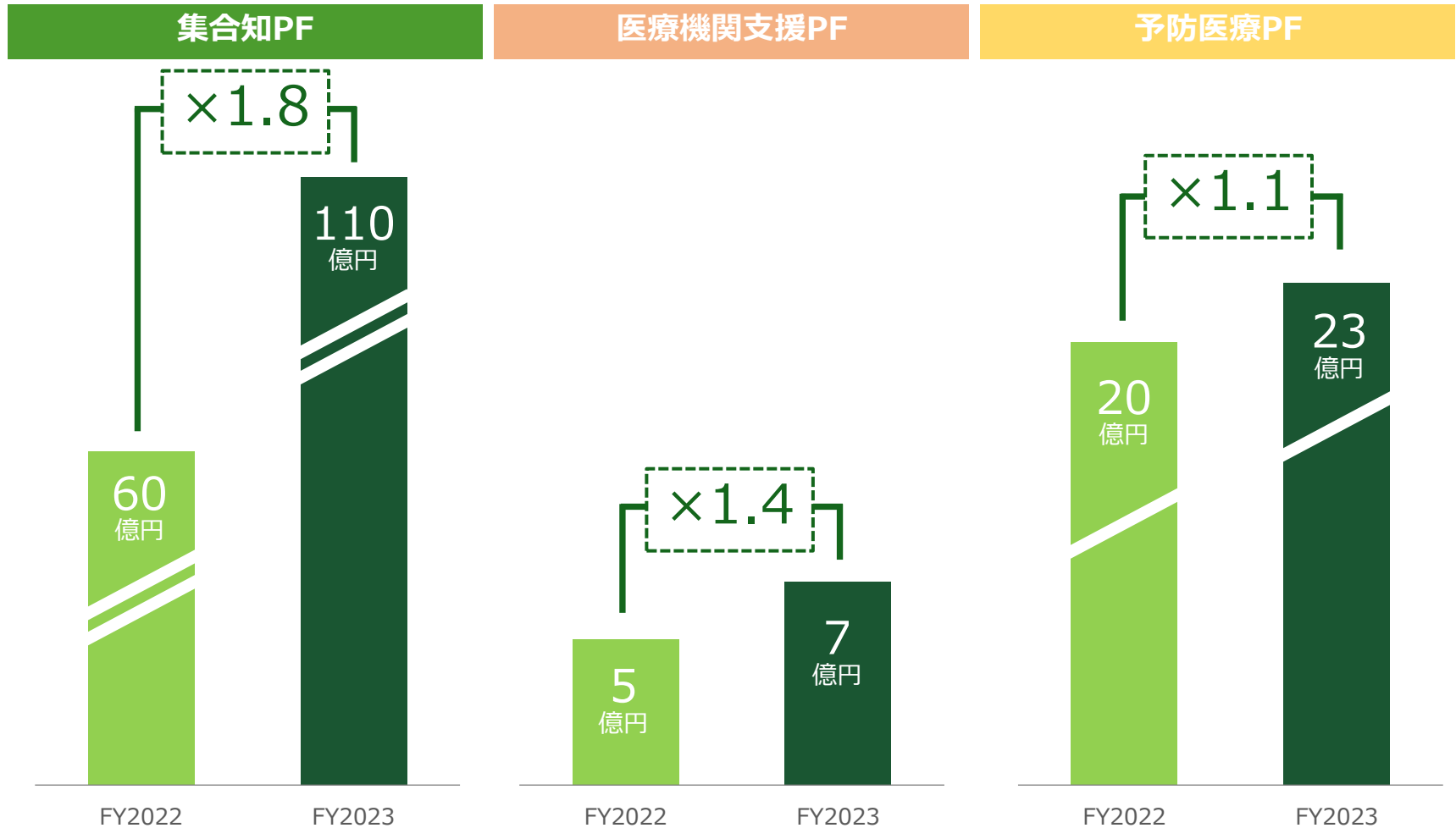
- 既存サービスの成長に加え、MIフォースの連結子会社化により売上高は1.7倍、EBITDAは1.8倍に成長。
- 一方で、営業利益はMIフォース買収によるのれん償却の影響により1.4倍の成長にとどまる。

単位：百万円

	FY2022 実績	FY2023 通期予想	増減額	成長率
売上高	8,452	14,000	5,548	×1.7
営業利益	1,063	1,500	437	×1.4
EBITDA	1,249	2,215	966	×1.8

- M&A・アライアンス含め、複数の事業が立ち上がったことに伴い、FY2023より3つのセグメント区分へ変更。





*連結相殺前

“医療ど真ん中”プラットフォームとしてのポジション獲得

① ヘルスケアマーケティングのインフラに

- 集合知PFを盤石な経営基盤とするとともに、医薬品マーケティング支援にとどまらない新規サービスを量産する基盤を構築

② 国民の健康を支えるヘルスケアバリューチェーンの確立

- 医療機関支援PF・予防医療PFを第二・第三の柱へ

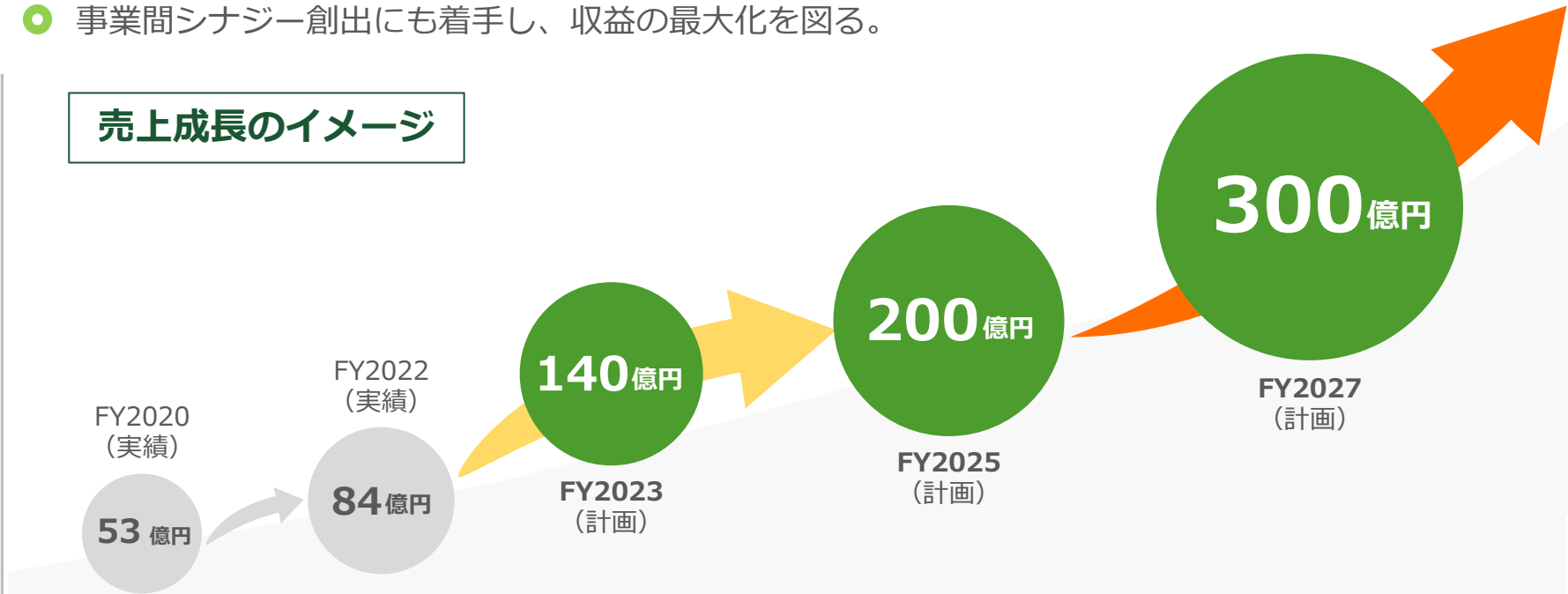
③ 各PFで蓄積される独自データの横断的な活用による事業創造

- データ利活用により各PFの価値を高めつつ、事業間のシナジーを追求

中長期の事業戦略および計画値 ～売上高の成長イメージ～

- 足元は集合知PFを最大強化しつつ、医療機関支援PF・予防医療PFを第二・第三の収益の柱に育成。
- 事業間シナジー創出にも着手し、収益の最大化を図る。

売上成長のイメージ



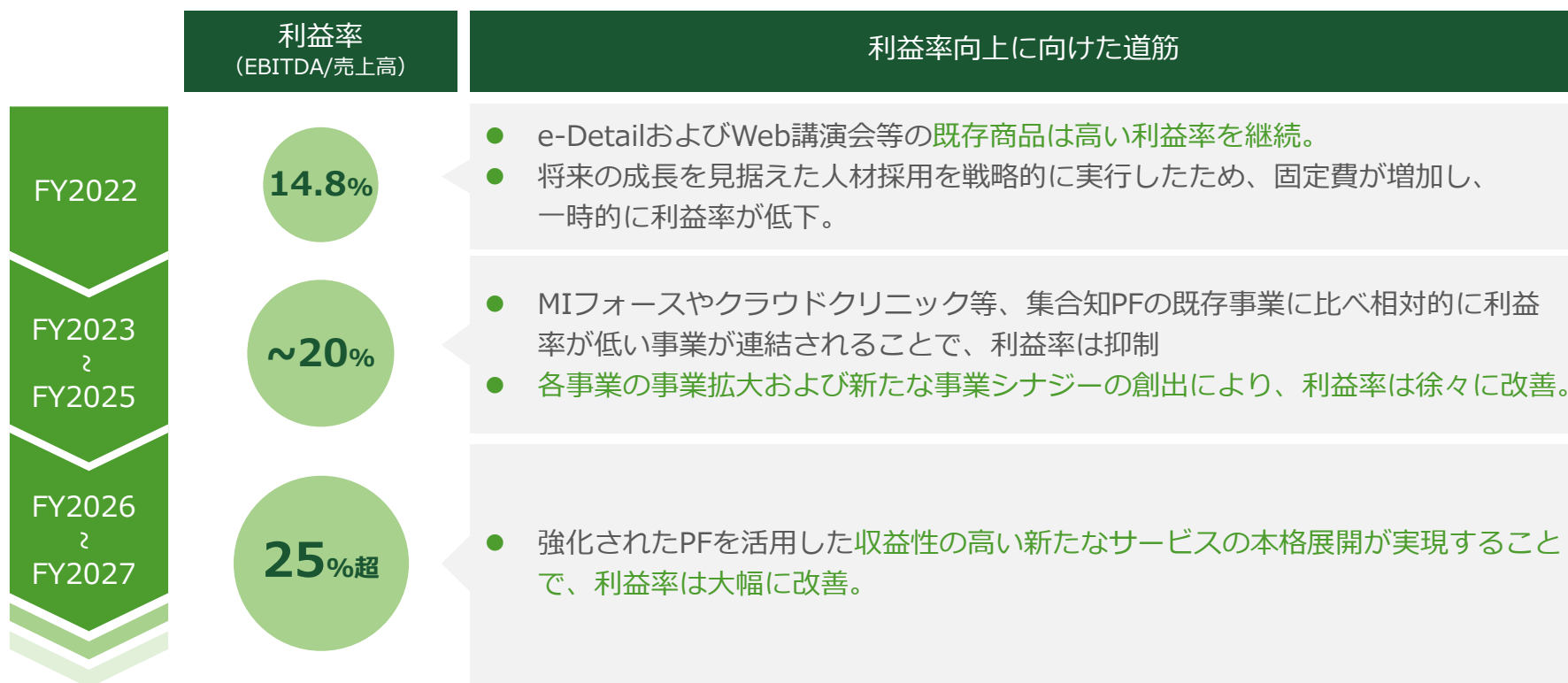
- ✓ 全PFでの収益拡大とシナジー創出
- ✓ 海外を含む新たな領域でのM&A

- ✓ 集合知PFの最大強化、他PF基盤固め
- ✓ 各PFを強化するM&A

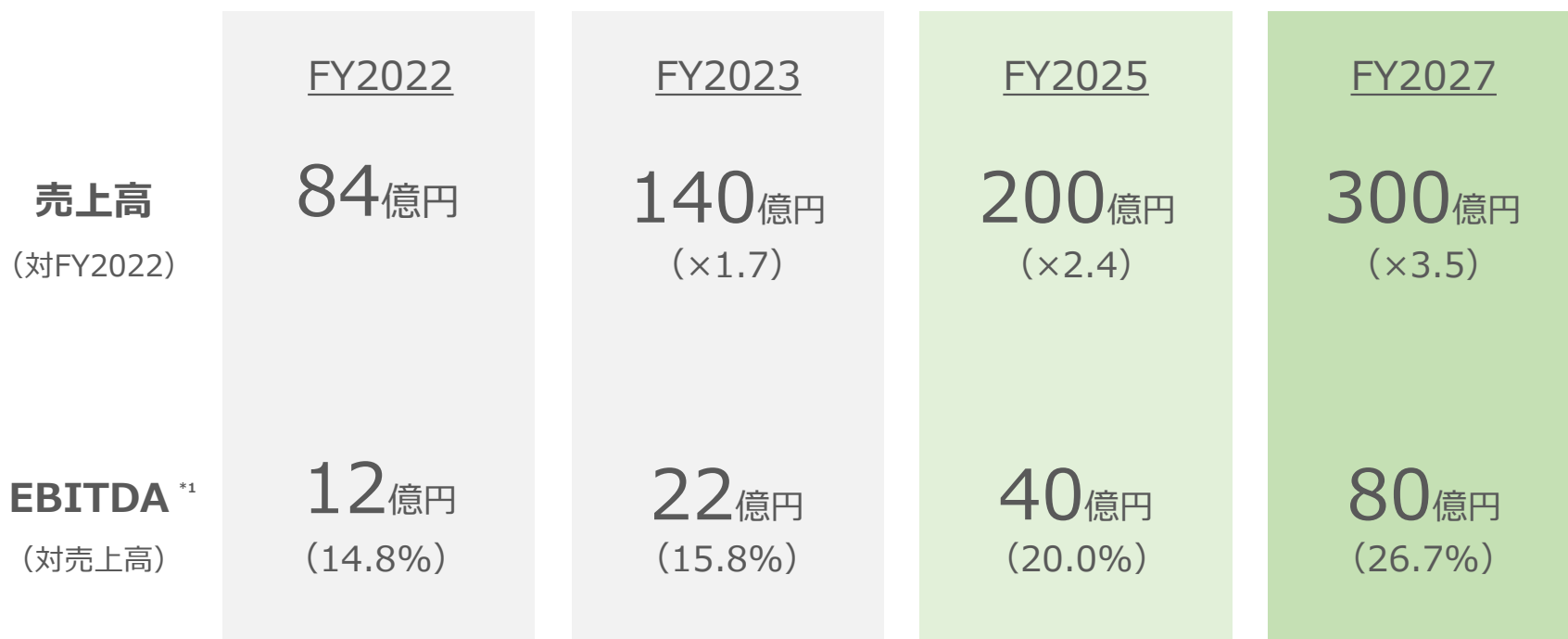
- ✓ 将来を見据えた先行投資
- ✓ 将来基盤となる事業のM&A

中長期の事業戦略および計画値 ～利益率の推移イメージ～

- 急激に変化する市場に応じた人材・事業投資の実行により、FY2022の利益率は一時的に低下。
- 各事業の拡大による利益率の向上に加え、各PFを活用した新サービスや連携強化により、FY2026以降、売上のみならず利益も飛躍的な成長を実現。



- 3カ年で売上高200億円・EBITDA40億、5カ年で売上高300億円・EBITDA80億を目指す。



*1 EBITDA : 営業利益+減価償却費+のれん償却額

セグメント別の事業戦略 ～FY2023の取り組みと中期的に目指す姿～

FY2023事業戦略

中期的に目指す姿

集合知PF

- 戦略的疾患領域の会員拡大
- MedPeer Talk×MIフォーラスにより製薬CRM領域での事業拡大
- 製薬企業向け新サービス拡充（RWD、患者向け疾患啓発等）

- スペシャリティ疾患PFとしてNo1に
- 製薬企業のみならず医師・薬剤師向けマーケティングを考える企業の販売パートナーとして**唯一無二の地位確立**
- 個別化医療の実現に向け、RWD×集合知で治療やマーケティングを革新

医療機関支援PF

- 薬局待ち時間ゼロ化を図るやくばと事業の**早期立ち上げ**とkakariシリーズの導入拡大
- 慢性期～在宅医療における**DXサービスの確立**（クラウドクリニック、YoriSoi Care）

- 流通量拡大が見込まれる**オンライン処方箋市場を創造し、No1ポジションに**
- 社会的要請に応えるべく慢性期から終末期にかけて**事業領域を拡大**

予防医療PF

- 産業保健事業・特定保健指導事業において**アウトカム拡大と生産性向上の両立**を図るDXプロジェクトの推進
- 先進的な顧客・パートナー企業との提携により、**健康経営市場での新規サービス創造**

- 企業の人的資本最大化に向けた**アウトカムを約束するメソドロジーの確立と、オペレーショナルエクセレンスの実現**
- **国内最大級**の相談件数を扱う医療相談サービスを核に、**予防～治療までのシームレスな患者体験を創出**

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	https://medpeer.co.jp/
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)Mediplat、(株)フィッツプラス、 (株)コルボ、メドピアキャリアエージェント(株)、 メドクロス(株)、(株)クラウドクリニック (株)やくばと、MIフォース(株)
関連会社	(株)medパス
従業員数	950名（連結 / 2023年3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。



- メドピアグループのマテリアリティを特定するとともに、サステナビリティサイトを開設。
- 事業を推進することで、持続可能な社会の実現を目指す。

メドピアグループのマテリアリティ

事業の推進を通じた
持続可能な社会の実現

持続的な
企業の成長を
支える基盤の確立

健全な
サービス運営のための
社内体制の構築

事業の推進を通じた持続可能な社会の実現

- ✓ 医療従事者の生産性向上・業務効率化
- ✓ 国民の健康に関連する社会課題への対応
- ✓ ヘルスケアデータの利活用

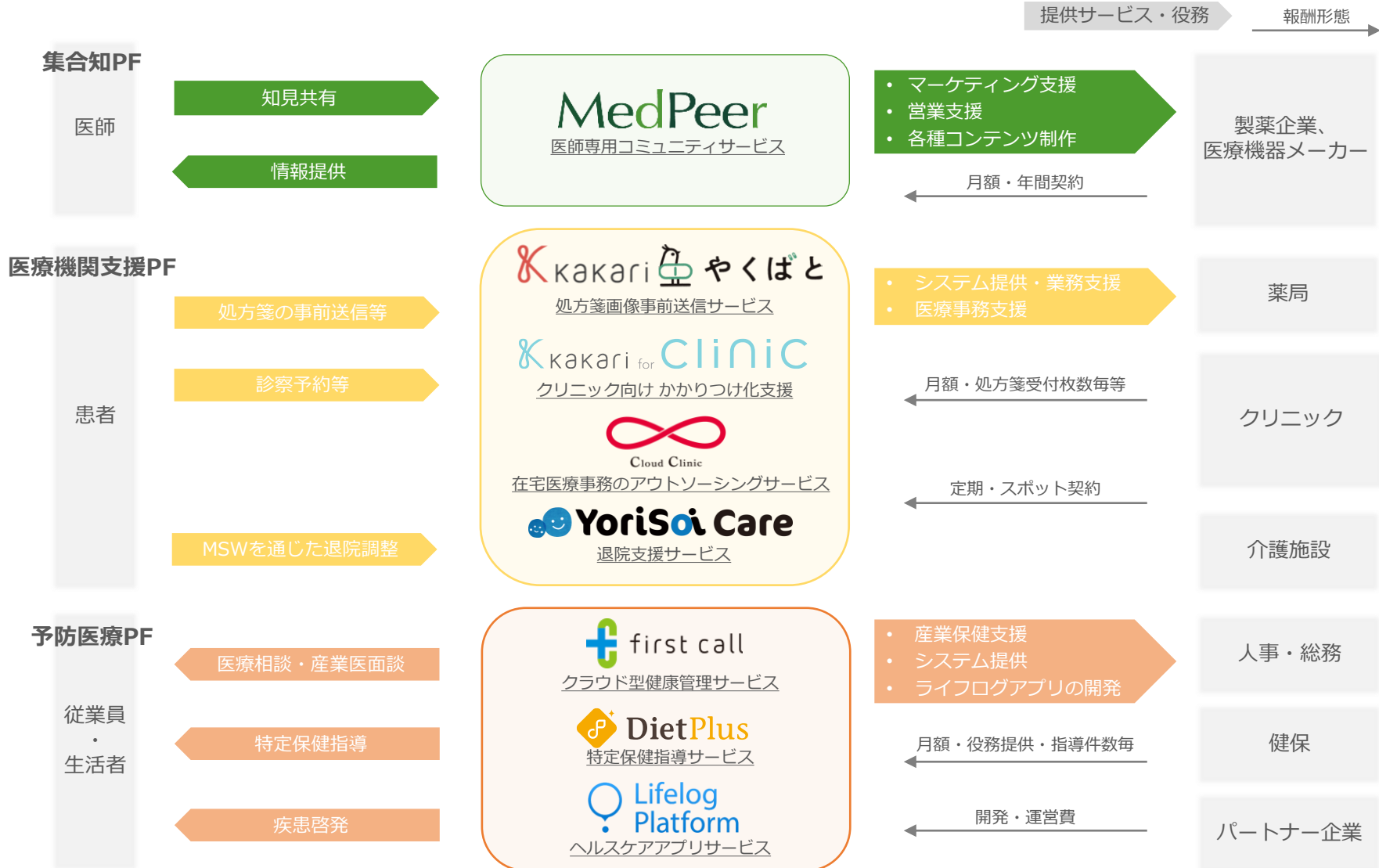
持続的な企業の成長を支える基盤の確立

- ✓ ダイバーシティを尊重した人材の採用と働きやすい職場環境の整備
- ✓ 新たな事業を創出する人材の育成と活躍機会の提供
- ✓ 従業員の健康と安全の確保によるエンゲージメントの醸成

健全なサービス運営のための社内体制の構築

- ✓ プライバシー保護とデータセキュリティへの対応
- ✓ コンプライアンスの遵守をはじめとしたコーポレート・ガバナンスの強化
- ✓ 知的財産の適切な管理

主要サービスのビジネスモデル



運営会社	子会社化 /設立年	サービス概要
 東証プライム市場上場	2004年	<ul style="list-style-type: none"> 医師専用コミュニティサイト「MedPeer」の運営 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」を中心とした医療機関支援事業
 株式会社スギ薬局とのJV	2016年	<ul style="list-style-type: none"> 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
	2016年	<ul style="list-style-type: none"> 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
 Believe in human.	2020年	<ul style="list-style-type: none"> 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
 株式会社PKSHA TechnologyとのJV	2020年	<ul style="list-style-type: none"> 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
 Cloud Clinic	2022年	<ul style="list-style-type: none"> 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	2022年	<ul style="list-style-type: none"> 処方箋画像事前送信サービス
	2022年	<ul style="list-style-type: none"> CSO (MRアウトソーシング) 事業、MA/MSLアウトソーシング事業、コンプライアンス・ガイドライン対応BPOサービス

単位：百万円

	FY2022				FY2023				
	1Q (10-12月)	2Q (1-3月)	3Q (4-6月)	4Q (7-9月)	1Q	2Q	増減率 (YonY)	構成比	通期予想
売上高	2,351	2,088	2,002	2,008	3,686	3,442	64.8%	100.0%	14,000
営業利益	549	317	40	156	467	249	▲21.5%	7.2%	1,500
EBITDA	590	359	85	213	639	430	19.8%	12.5%	2,215
経常利益	559	330	54	170	474	261	▲20.9%	7.6%	1,530
当期純利益	370	228	56	158	270	120	▲47.4%	3.5%	850

百万円未満切捨て

連結PLサマリー ～セグメント別実績～

単位：百万円

	FY2022				FY2023		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	増減率 (YoY)
売上高	2,351	2,008	2,002	2,008	3,686	3,442	64.8%
集合知PF	1,766	1,437	1,386	1,363	2,996	2,715	88.8%
医療機関支援PF	94	107	117	155	123	119	10.2%
予防医療PF	495	546	503	496	570	608	11.2%
営業利益	549	317	40	156	467	249	▲21.5%
集合知PF	789	555	429	430	803	517	▲6.8%
医療機関支援PF	19	10	11	24	▲17	▲22	-
予防医療PF	60	77	▲37	26	27	66	▲14.3%
EBITDA	590	359	85	213	639	430	19.8%
集合知PF	809	576	452	451	945	665	15.5%
医療機関支援PF	19	11	12	36	▲6	▲11	-
予防医療PF	66	83	▲30	28	30	71	▲14.5%

百万円未満切捨て

単位：百万円

	FY2023 1Q	FY2023 2Q
現金及び預金	5,464	5,708
売掛金等	3,080	2,975
仕掛品	32	24
その他	284	292
貸倒引当金	-	-
流動資産	8,861	9,001
有形固定資産	218	217
無形固定資産	4,503	4,339
（うちのれん）	4,186	4,032
投資その他資産	850	919
固定資産	5,572	5,477
資産合計	14,434	14,479

	FY2023 1Q	FY2023 2Q
買掛金	123	99
借入金	646	621
その他	1,418	1,460
流動負債	2,188	2,181
借入金	3,603	3,464
その他	198	194
固定負債	3,802	3,658
負債合計	5,990	5,839
資本金	2,207	2,244
自己株式	▲0	▲0
純資産	8,443	8,639
負債・純資産合計	14,434	14,479

百万円未満切捨て

- 現役医師に加え、金融・コンサル・人事責任者など、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。



川名 正敏

社外取締役 (医師)

2019年12月就任
<現任>
伊藤忠商事社外取締役
東京女子医大名誉教授



志村 正之

社外取締役

2020年12月就任
<現任>
BASE社外取締役
bitFlyer Holdings社外取締役
HashPort社外取締役
デジタルプラス社外取締役 (監査等委員会)



瀬戸 まゆ子

社外取締役

2022年12月就任
<現任>
リコーコーポレート上席執行役員CHRO

<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。