



株式会社 ケアネット

2024年12月期 第3四半期 決算説明資料

代表取締役社長 藤井 勝博

1. 当社のビジネスモデル
2. 中期経営ビジョン2026進捗報告
3. 2024年 第3四半期業績

当社のビジネスモデル

【目次】

1. 当社のビジネスモデル
2. 中期経営ビジョン2026進捗報告
3. 2024年 第3四半期業績

社名	株式会社ケアネット
所在地	東京都千代田区富士見1-8-19 住友不動産千代田富士見ビル
設立	1996年7月
従業員数	395名 (2024年9月末時点)
事業内容	医師・医療従事者向けの医療コンテンツサービス 製薬企業向けの医薬営業支援サービス

事業内容

情報技術と映像の力で 明日の医療をもっとよくなる

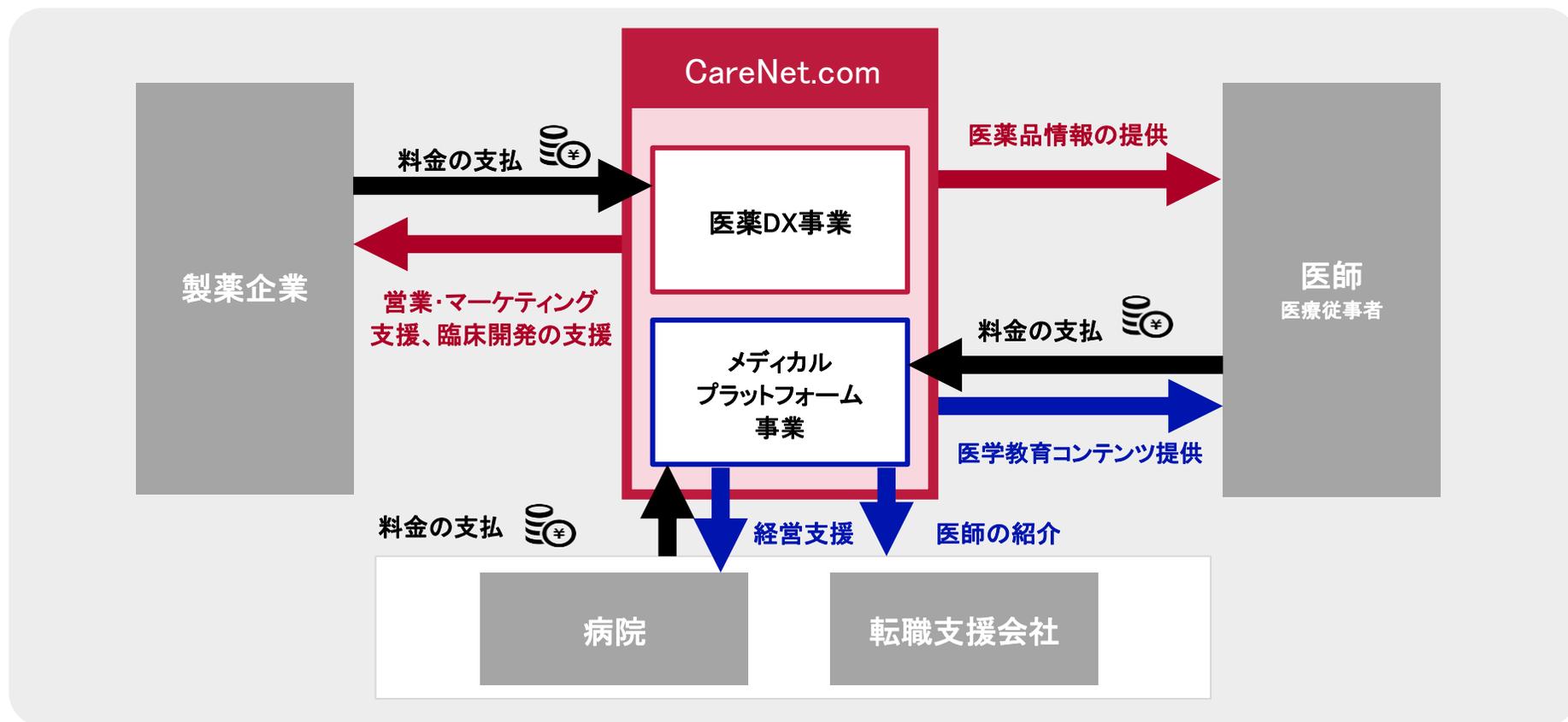
ケアネットは、インターネットを通じて、医師・医療者に日常臨床に役立つ情報をお届けするとともに、製薬企業に医薬情報提供活動を効果的に行うソリューションを提供しています。

企業理念

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

ケアネットは、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ます。

- CareNet.comを中心とした“医師プラットフォーム”を活用した各種事業を展開しています。



「医薬DX事業」は、製薬企業の委託を受け、当社の「CareNet.com」等の医師プラットフォームを活用し、医師に対し治療薬の適正使用に関する情報を提供するサービスです。本事業は、製薬企業からサービス収入を得るモデルで、当社グループの総売上の約90%を占める主力事業となっております。

「メディカルプラットフォーム事業」は、会員である医師・医療従事者に対し、有料の医療教育動画を提供するサービスです。当社は、日本で初めて医師向け専門情報番組を提供して以来、豊富な医療教育番組制作実績があります。本事業では、会員医師のキャリアの向上、ワーク・ライフ・バランスの向上を支援するために、グループ会社を通じ、転職や開業を支援する情報サービスも行っております。

医薬DX事業のビジネスモデル

- 医師プラットフォームを活用し、製薬企業の新薬の臨床開発や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。



医薬DX事業の主なサービス

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。

KOL¹⁾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1000回以上の実績を誇る、MRPlus®と並ぶ当社の主力サービスです。

上記の他に、専門職を派遣するCRO、SMO、CSOのグループ会社を有し、医師プラットフォームと連携して、より質の高いサービスを提供しています。

1) KOL: Key Opinion Leader の略。医療業界で多方面に影響を持つ医師のことを指します。製薬企業は、自社製品の販売促進活動の一環として、医学専門家であるKOLに働きかけ、他の医師への最新の製薬情報の普及・浸透を図ります。学会の権威である医師、大学病院の教授、大病院の院長クラスの医師などが、KOLに当たります。

メディカルプラットフォーム事業について

1. 当社のビジネスモデル

主なサービス: CareNeTV – 医療者の自己学習に役立つ臨床医学動画のオンデマンドサービス



有料会員数

6,635 名

(2024年9月末時点)

創業以来、約20年の医療教育番組制作の実績

日本初の医療従事者専門TV放送局(2011.3月衛星放送終了、インターネットでの配信に切替)を運営してきたケアネットには、豊富な医療教育番組制作実績があり、CareNeTVでは医療者の学習ニーズに合った番組を配信しています。

充実の番組ラインナップ

配信されている番組は3,000番組以上。毎月10本程度の新作番組を更新。臨床の第一線で活躍する一流講師陣による、楽しく役立つ情報が満載!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、統計などさまざまなジャンルの動画コンテンツが揃っています。

価格

・月額/5,500円

・PPV/330円～

47万人を超える医療従事者に利用されている医療情報専門サイト



会員数	471,597 名
医師会員	234,884 名

(2024年9月末時点)

いますぐ現場で使える「医療コンテンツ」
 手技動画や患者指導、ガイドライン解説など、明日からの臨床現場ですぐに使えるコンテンツを豊富に取り揃えています。

海外論文、医療ニュースを紹介
 海外の一流雑誌に掲載された論文を厳選し、日本語で要約。その他、最新の国内医療ニュースなど、医療のいまが手軽にわかります。



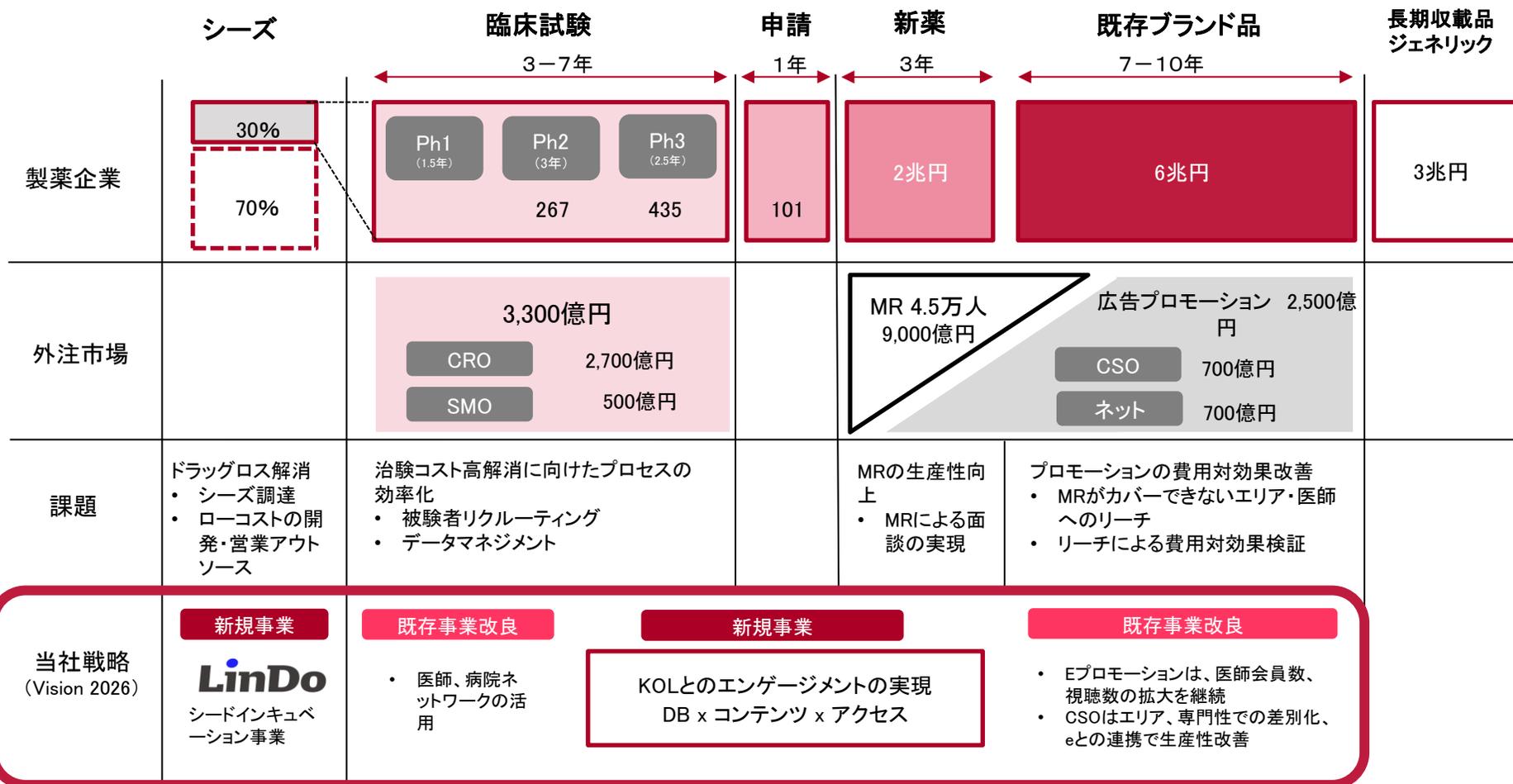
中期経営ビジョン2026進捗報告

【目次】

1. 当社のビジネスモデル
2. 中期経営ビジョン2026進捗報告
3. 2024年 第3四半期業績

製薬業界アウトソース市場と当社成長戦略のマッピング

2. 中期経営ビジョン2026
進捗報告



当社グループは、医薬品の新規開発から、治験支援、販売支援まで一貫した事業の展開を目指します。

【出典】海外新薬の30%のみが日本で開発：医薬産業政策研究所 政策研ニュースNo. 63 (2021年7月)「ドラッグ・ラグ：国内未承認薬の状況とその特徴」、臨床試験等の製剤数：日本製薬工業協会HPより集計、医薬品売上市場規模：IQVIA Global Use of Medicine 2024より、当社推計、CRO、SMO市場規模：日本CRO協会HPより、MR数：日本MRセンター「MR白書2024」より当社推計、広告プロモーション市場：上場製薬企業の平均売上高広告比率に基づき、当社推計

当社グループは、製薬業界の治験・営業プロセス改革に対応し、2024年から2026年までの3年間を開発重点期間と定め、2027年からの成長加速を目指しています。2027年からは“成長期”と位置付け、CAGR20%超の売上成長とともに営業利益率の回復を目指します。

成長戦略における開発重点項目と2024年第3四半期までの進捗

1. 既存事業の改良

- 医師向けに続き、看護師向け動画学習サイト「CareNeTV ナース」をスタート。
- 忙しい医師に新薬情報をクイックに提供する新サービス「DI Plus」をリリース。新薬の詳細情報を提供する「MR Plus」と連携。

2. 新規事業の開発

- エンゲージメントサービス開発
クライアントとのパイロットプロジェクト進行中。MRが会えない医師の特性についての調査分析(当社DBの活用)、分析結果に基づき、ターゲット医師が興味を示すテーマによるアプローチを展開中。
- シードインキュベーション事業開発
(株)LinDoへの出資(2月)に続き、新規医薬品開発の支援を目的として、(株)メディカルインキュベータージャパンの希少疾患開発を支援するファンド(MIJ BG2 Limited Partnership)に出資(6月)。現在、Lindo社は複数の海外新興製薬企業との間で新薬の国内導入に向けた交渉を推進中。

3. 事業ポートフォリオの拡充

- CRO企業であるSatt(株)を買収。臨床開発分野・臨床研究分野を問わず、治験支援業務を一気通貫で製薬企業より受託できる体制の構築を推進中。
- 製薬企業向け新薬ローンチのプランニング、メディカルライティング、各種制作を請負う(株)Method360を設立。順調に新規取引先を開拓中。

“株主(企業)価値”の向上は当社グループの最重要課題

1. 増収増益

Vision2026における開発実証期間(開発のための投資を拡大する期間)にあっても“増収増益”を目指します。

2. ROEの漸次向上

増収増益を継続することで、漸次ROEを改善していきます。

3. 自社株取得

2024年8月13日開催の取締役会にて、資本効率の向上及び機動的な資本政策の実行を目的として、自己株式の取得を行うことを決議しました。(本決議に基づく自己株式の取得は、2024年11月11日をもって終了しました) 自己株式取得については、資本効率向上等による企業価値向上策の一つとして今後も検討してまいります。

取得対象株式の種類	当社普通株式
取得株式総数	2,343,600株(上限) (発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合5.22%)
取得価格総額	1,000,000,000円(上限)
取得期間	2024年8月14日～2024年12月23日
取得方法	東京証券取引所における市場買付

2024年 第3四半期業績

【目次】

1. 当社のビジネスモデル
2. 中期経営ビジョン2026進捗報告
3. 2024年 第3四半期業績

- 2024年度は、2月に開示した「ビジョン2026」に基づき、中長期の成長に資する事業開発投資を強化する最初の年です。
- 医薬DXにおける既存事業を軸に増収する一方、新規事業による売上・利益の拡大を目指した開発投資等の増加により、今期の利益は減少する計画です。

(単位:百万円)

	2023年12月期 実績	2024年12月期 通期予想	前期末比
売上高	10,235	11,600	13.3%
営業利益	2,428	2,200	△9.4%
経常利益	2,467	2,200	△10.8%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,510	1,500	△0.7%

2024年12月期 第3四半期決算サマリー

3. 2024年 第3四半期業績

- 当第3四半期累計期間は対前期比+7.1%の増収となりました。
- 「ビジョン2026」に基づき開発投資を開始したため、原価、販管費の双方で費用が拡大しており、その影響で減益となっております。

連結損益計算書

	前第3四半期 累計期間	当第3四半期 累計期間	前年同期比
売上高	7,271	7,788	7.1%
売上原価	2,714	3,156	16.3%
売上総利益	4,557	4,632	1.6%
販管費	2,820	3,216	14.0%
営業利益	1,736	1,416	△18.4%
経常利益	1,772	1,429	△19.3%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,106	839	△24.1%

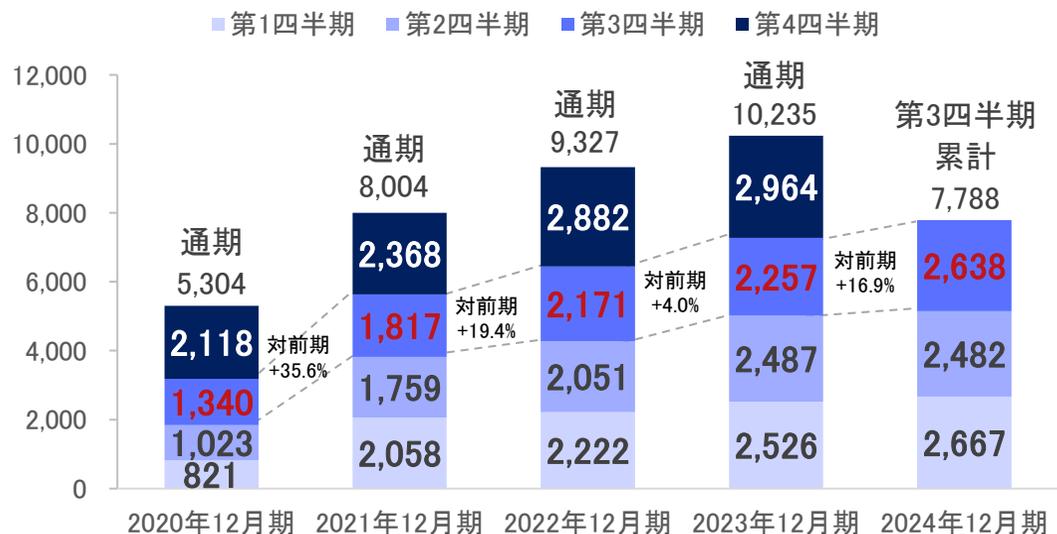
連結貸借対照表

(単位:百万円)

	当第3四半期末	前会計年度末比
流動資産	9,535	△19.0%
固定資産	4,048	68.5%
資産合計	13,583	△4.1%
流動負債	1,903	△22.3%
固定負債	265	21.1%
負債合計	2,168	△18.7%
純資産合計	11,415	△0.8%
負債純資産合計	13,583	△4.1%

売上高の推移

(単位:百万円)



当社の第3四半期の期間の売上は、医薬DX事業、メディカルプラットフォーム事業双方の成長により、対前年同期比+16.9%の2,638百万円となりました。

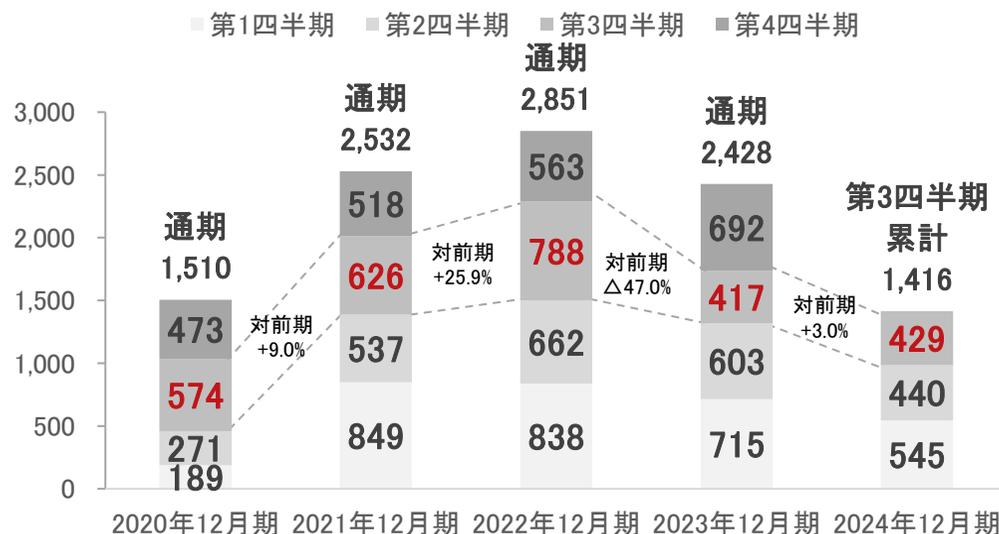
特に、メディカルプラットフォーム事業が大幅に伸長しており、医薬DX事業についても持続的な成長を続けております。

全社売上高を第3四半期累計で見ると、対前年比は+7.1%の増収(7,788百万円)となっております。

	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	通期
2020年12月期	821	1,023	1,340	2,118	5,304
2021年12月期	2,058	1,759	1,817	2,368	8,004
2022年12月期	2,222	2,051	2,171	2,882	9,327
2023年12月期	2,526	2,487	2,257	2,964	10,235
2024年12月期	2,667	2,482	2,638		

営業利益の推移

(単位:百万円)



今年度は、「ビジョン2026」に基づく積極的な開発投資により、通年で減益となる計画であります。

第3四半期の営業利益は、中長期の成長に必要な投資は行いつつも、会社全体の業務改善によるコスト削減を推進した結果、対前年同期比+3.0%の429百万円となりました。

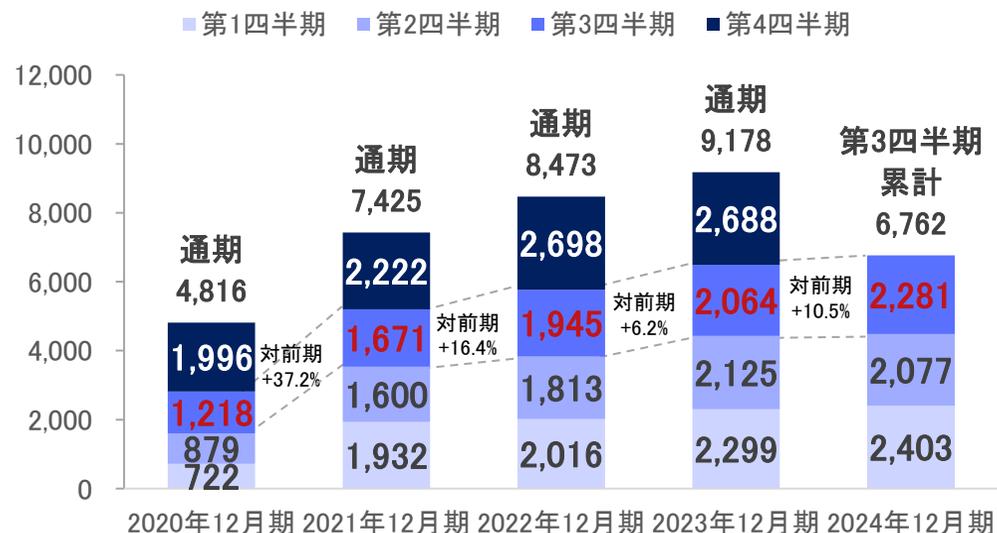
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	通期
2020年12月期	189	271	574	473	1,510
2021年12月期	849	537	626	518	2,532
2022年12月期	838	662	788	563	2,851
2023年12月期	715	603	417	692	2,428
2024年12月期	545	440	429		



開示セグメント別業績

売上高の推移

(単位:百万円)



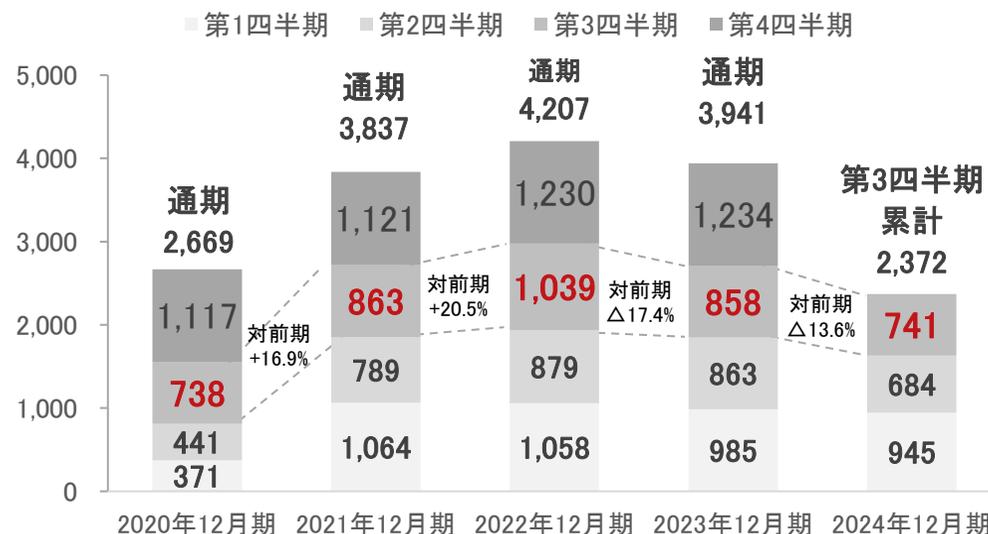
製薬市場は、引き続き、コスト引き締め
の環境下であり、プロモーション活動の
発注においては、より一層費用対効果
を重視しています。成長の継続・加速の
ためには、既存サービスのパフォーマンス
の改善、新規サービスによる新たな
付加価値の提供が求められています。

第2四半期は、上記のトレンドに加え、
病院における医師の働き方改革の動き
が始まり、製薬企業によるプロモーション
活動に慎重な動きが見られましたが、
第3四半期は、eプロモーション事業が復
調したこと、また、CSO事業が堅調に推
移したことにより、前年同期比+10.5%の
2,281百万円となりました。

	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	通期
2020年12月期	722	879	1,218	1,996	4,816
2021年12月期	1,932	1,600	1,671	2,222	7,425
2022年12月期	2,016	1,813	1,945	2,698	8,473
2023年12月期	2,299	2,125	2,064	2,688	9,178
2024年12月期	2,403	2,077	2,281		

セグメント利益の推移

(単位:百万円)

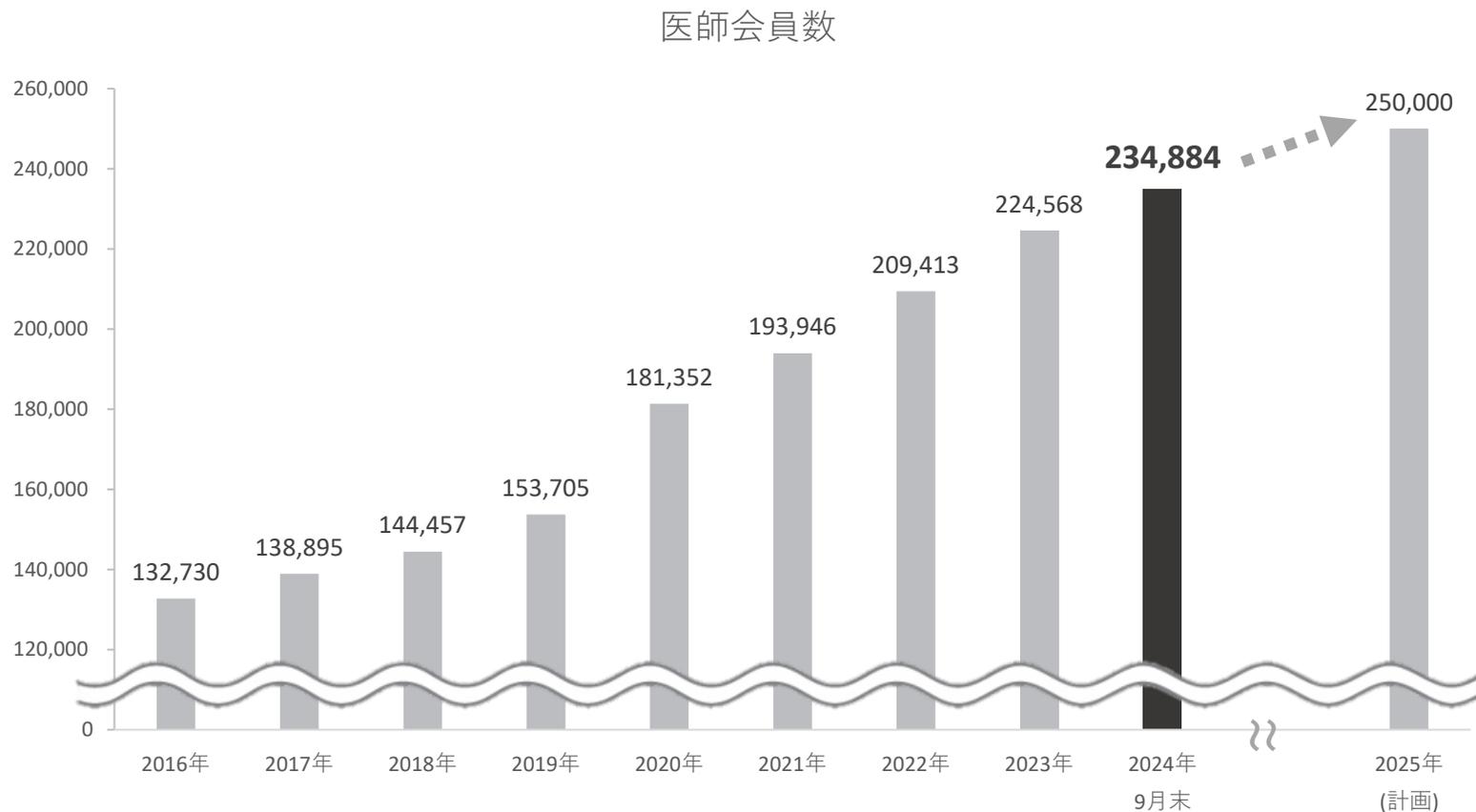


医薬DX事業においては、eプロモーション事業及びCSO事業などの既存事業が持続的に成長している一方、「ビジョン2026」に基づく新規事業開発並びに人材採用等に伴う販管費の拡大により、当社の第3四半期の期間におけるセグメント利益は、前年同期比△13.6%の741百万円となりました。

早期の新規事業の売上・利益貢献を目指し、開発スピードを加速させるとともに、業務改善等によるコスト削減を推進することで、利益の拡大及び営業利益率の回復につなげてまいります。

	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	通期
2020年12月期	371	441	738	1,117	2,669
2021年12月期	1,064	789	863	1,121	3,837
2022年12月期	1,058	879	1,039	1,230	4,207
2023年12月期	985	863	858	1,234	3,941
2024年12月期	945	684	741		

- 医師会員は、引き続き順調に増加しており、2024年9月末時点で23万4千人に到達しております。

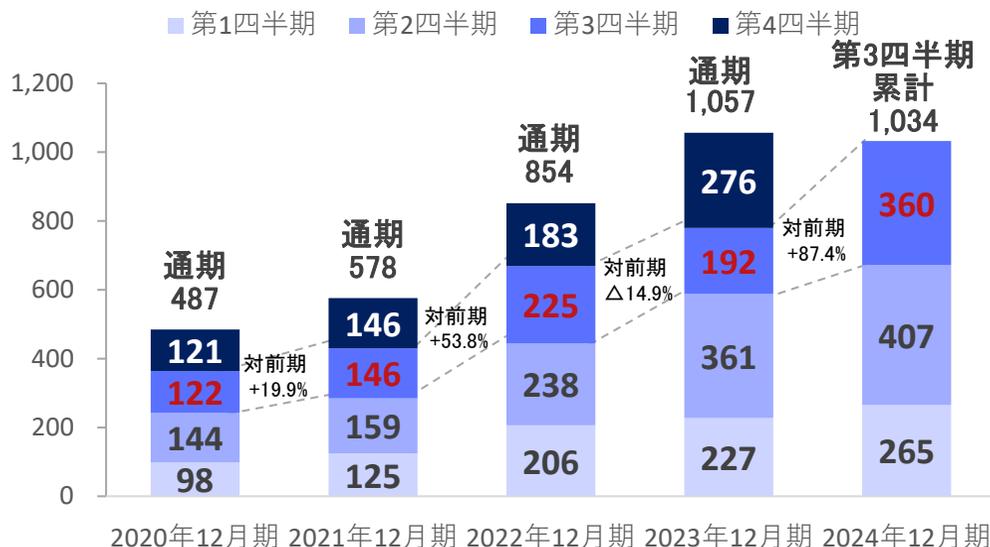


セグメント業績 — メディカルプラットフォーム事業① —

3. 2024年 第3四半期業績

売上高の推移

(単位:百万円)



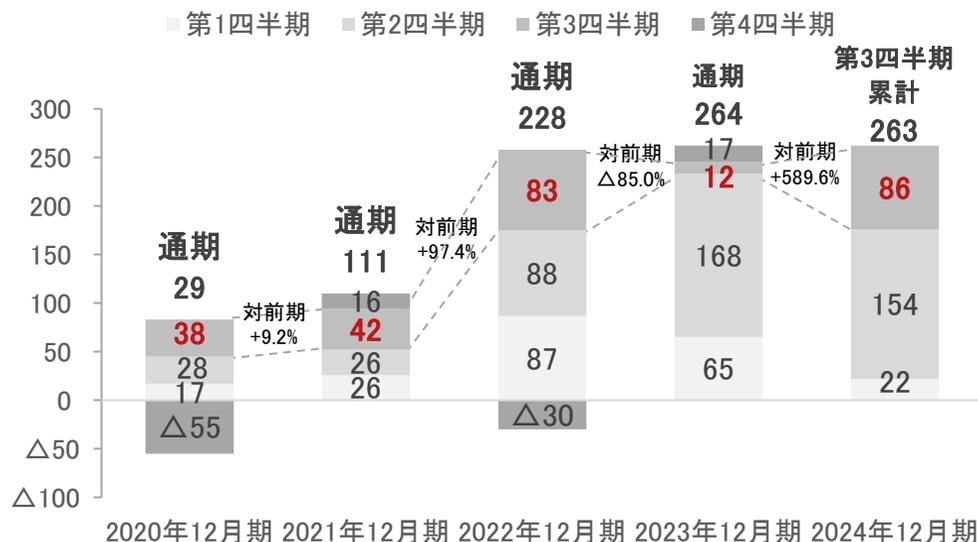
当社の第3四半期の期間は、キャリア事業が大きく伸長したほか、昨年買収した病院経営支援事業の売上貢献により、セグメント売上は、前年同期比+87.4%の360百万円となりました。

なお、キャリア事業につきましては、医師の働き方改革が開始されたことなどの影響により、第2四半期に一時的な停滞が見られたものの、営業活動体制の強化もあり、通年では順調に成長しております。

	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	通期
2020年12月期	98	144	122	121	487
2021年12月期	125	159	146	146	578
2022年12月期	206	238	225	183	854
2023年12月期	227	361	192	276	1,057
2024年12月期	265	407	360		

セグメント利益の推移

(単位:百万円)



メディカルプラットフォーム事業の第3四半期は、キャリア事業の売上高の伸長にとともに、セグメント利益においても前年同期比+589.6%の86百万円となりました。

メディカルプラットフォーム事業の営業利益については、人材採用等を含めた事業投資のタイミングにより、四半期毎に変動する場合があります。ただし、通年で見ると増益基調にあります。

	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	通期
2020年12月期	17	28	38	△55	29
2021年12月期	26	26	42	16	111
2022年12月期	87	88	83	△30	228
2023年12月期	65	168	12	17	264
2024年12月期	22	154	86		

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

IRに関するお問合せ : ir@carenet.co.jp