MedPeer

2019年9月期　決算説明資料

メドピア株式会社(6095)

MedPeer, Inc.

Mission

医師を支援すること。そして患者を救うこと。

Supporting Doctors, Helping Patients.

Vision

集合知により医療を再発明する。

Reinventing Healthcare with Collective Intelligence

Copyright(C) 2019 ALL RIGHTS RESERVED, MedPeer, Inc.

2019年9月期 ハイライト

MedPeer

グループ全体

- 4Qに過去最高の四半期売上高を計上するとともに、通期売上高及び営業利益も過去最高を更新。
- kakari等、複数サービスを新たに開始し、更なる事業拡大に向けた活動を積極的に推進。

売上高　：3,045百万円　対前年同期比：1.4倍
営業利益：　558百万円　対前年同期比：1.5倍

ドクタープラットフォーム事業

- 薬剤評価掲示板やWeb講演会を中心とした主力サービスの売上が順調に拡大。
- 医師キャリア支援や薬剤師/薬局支援などの新サービス開発を推進。

売上高　：2,283百万円　対前年同期比：1.3倍
営業利益：　820百万円　対前年同期比：1.4倍

ヘルスケアソリューション事業

- Mediplatのfirst call利用社数、スギサポアプリのダウンロード数が順調に増加。
- FitsPlusの特定保健指導実施件数が前年同期比の1.6倍に増加。

売上高　：762百万円　対前年同期比：1.9倍
営業利益：　94百万円　対前年同期比：+146百万円（※前年は52百万円の営業損失）

Copyright(C) 2019 ALL RIGHTS RESERVED, MedPeer, Inc.

2019年9月期 決算サマリー

MedPeer

- 売上高、利益ともに**過去最高を更新**。
- 積極的な先行投資によるコスト増加を増収でカバーし、大幅な増益を実現。

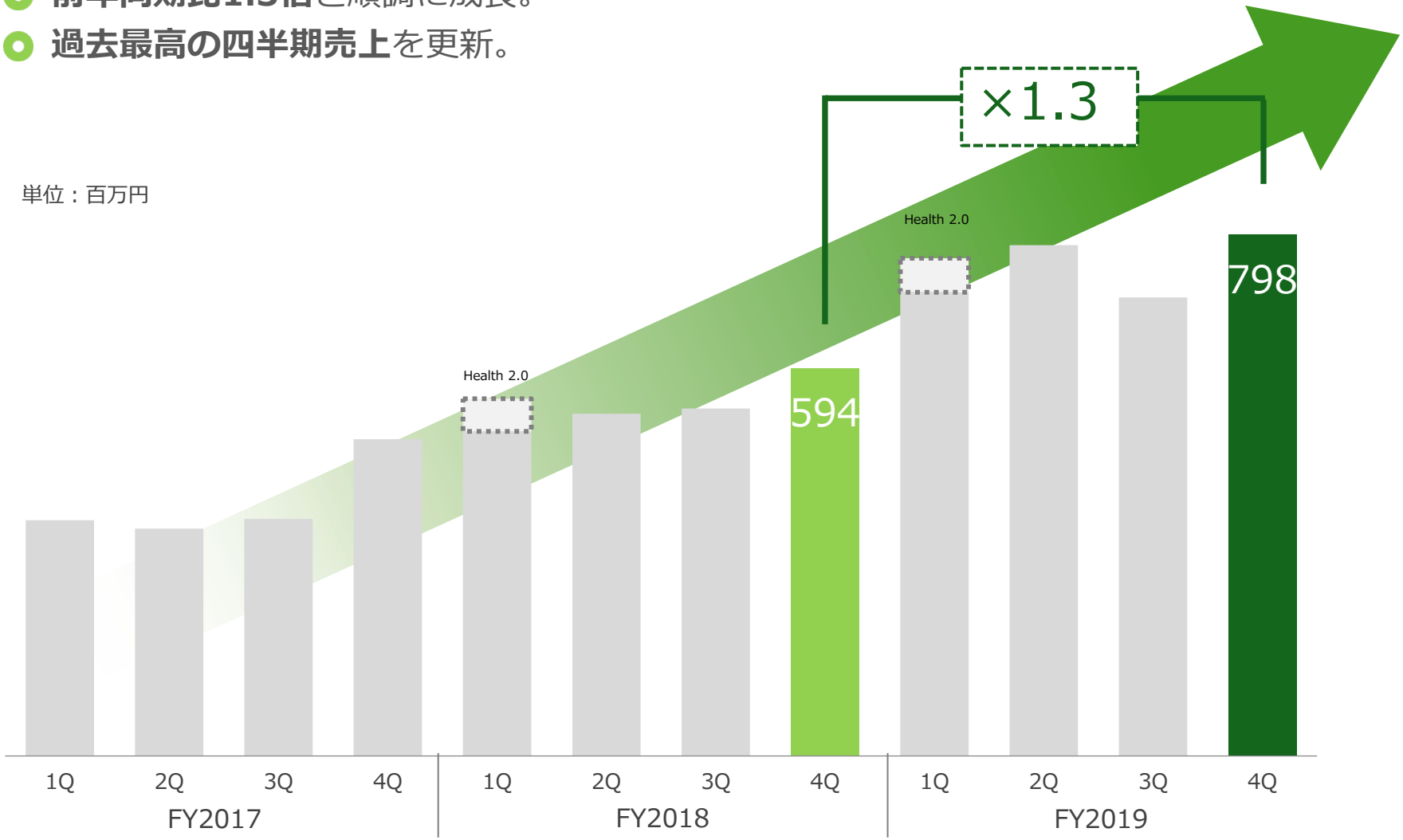
単位：百万円

	FY2018	FY2019	増減	前年同期比
売上高	2,199	3,045	846	1.4倍
営業利益	367	558	190	1.5倍
営業利益率	16.7%	18.3%	+1.6pt	–
親会社株主に帰属する純利益	206	394	188	1.9倍

Copyright(C) 2019 ALL RIGHTS RESERVED, MedPeer, Inc.

四半期別売上推移

- **前年同期比1.3倍**と順調に成長。
- **過去最高の四半期売上**を更新。



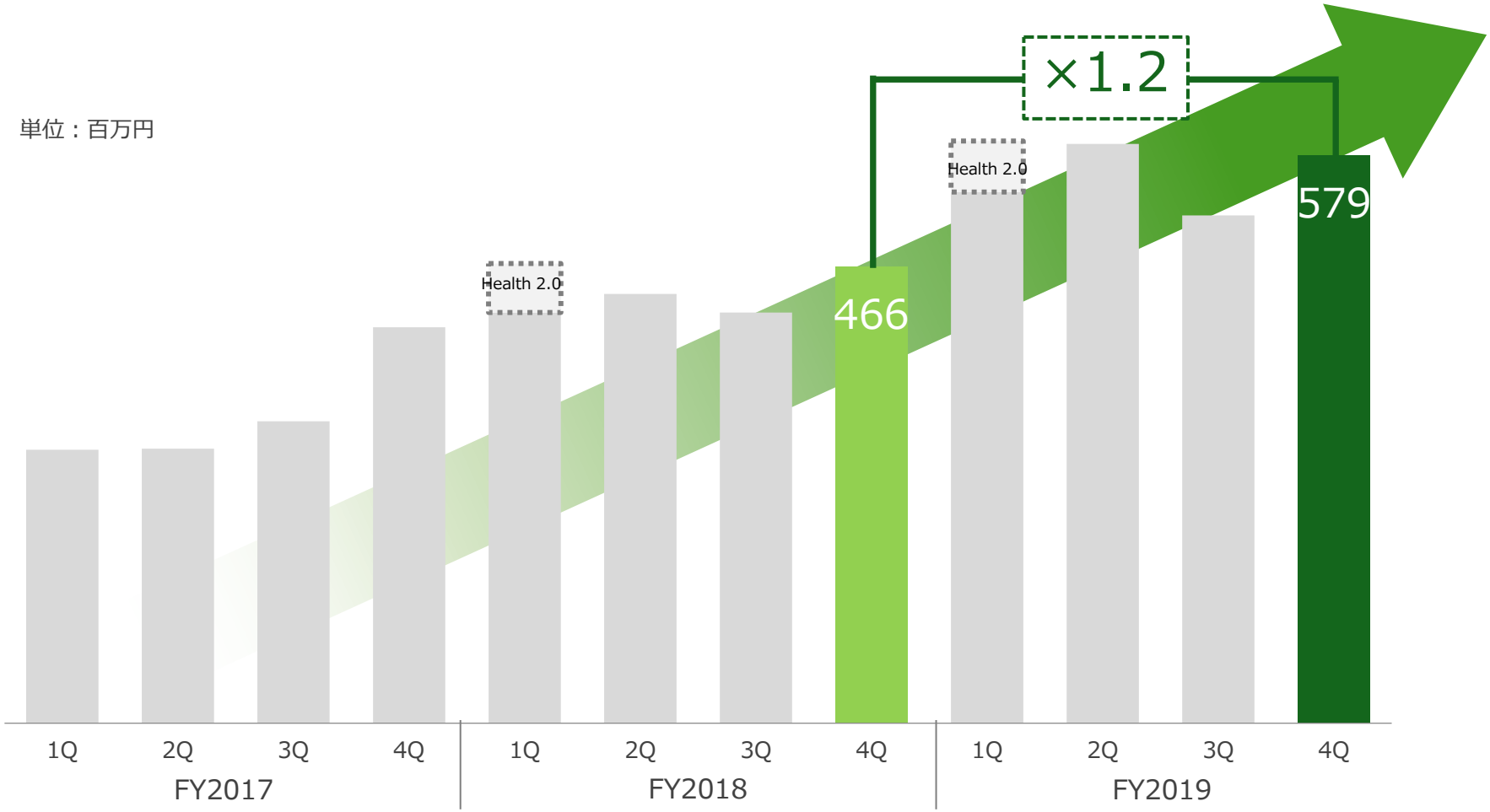
※Health2.0は世界最大規模のヘルステックのグローバルカンファレンスであり、弊社は、2015年から当該イベントを日本に誘致、主催しております。

Copyright(C) 2019 ALL RIGHTS RESERVED, MedPeer, Inc.

セグメント別売上推移
～ドクタープラットフォーム事業～

MedPeer

- 薬剤評価掲示板を中心としたサービスの拡販により**対前年同期比1.2倍**に増収。



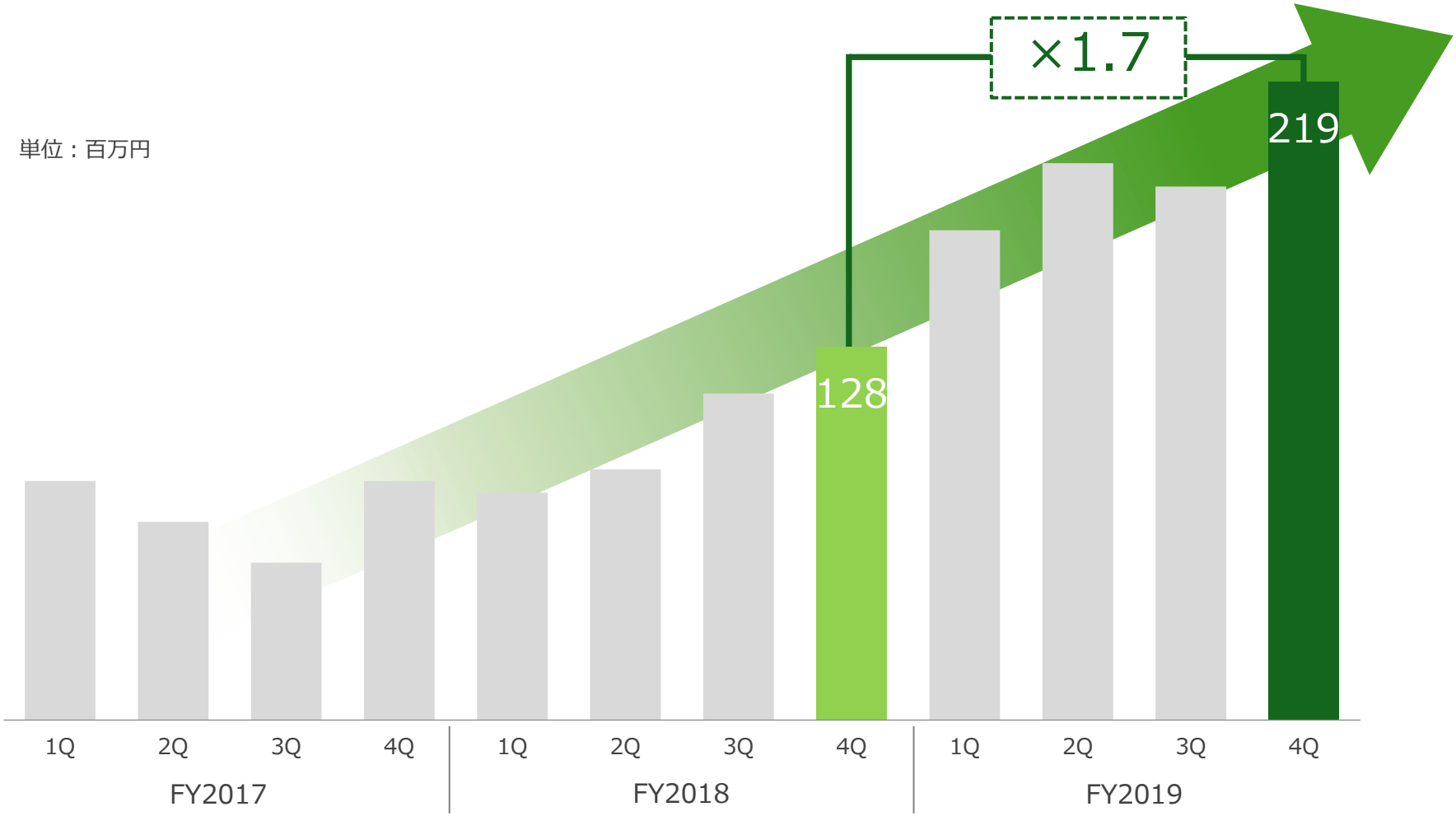
※Health2.0は世界最大規模のヘルステックのグローバルカンファレンスであり、弊社は、2015年から当該イベントを日本に誘致、主催しております。

Copyright(C) 2019 ALL RIGHTS RESERVED, MedPeer, Inc.

セグメント別売上推移
～ヘルスケアソリューション事業～

MedPeer

- first call、特定保健指導ともに成長し、**対前年同期比1.7倍**と大きく成長。

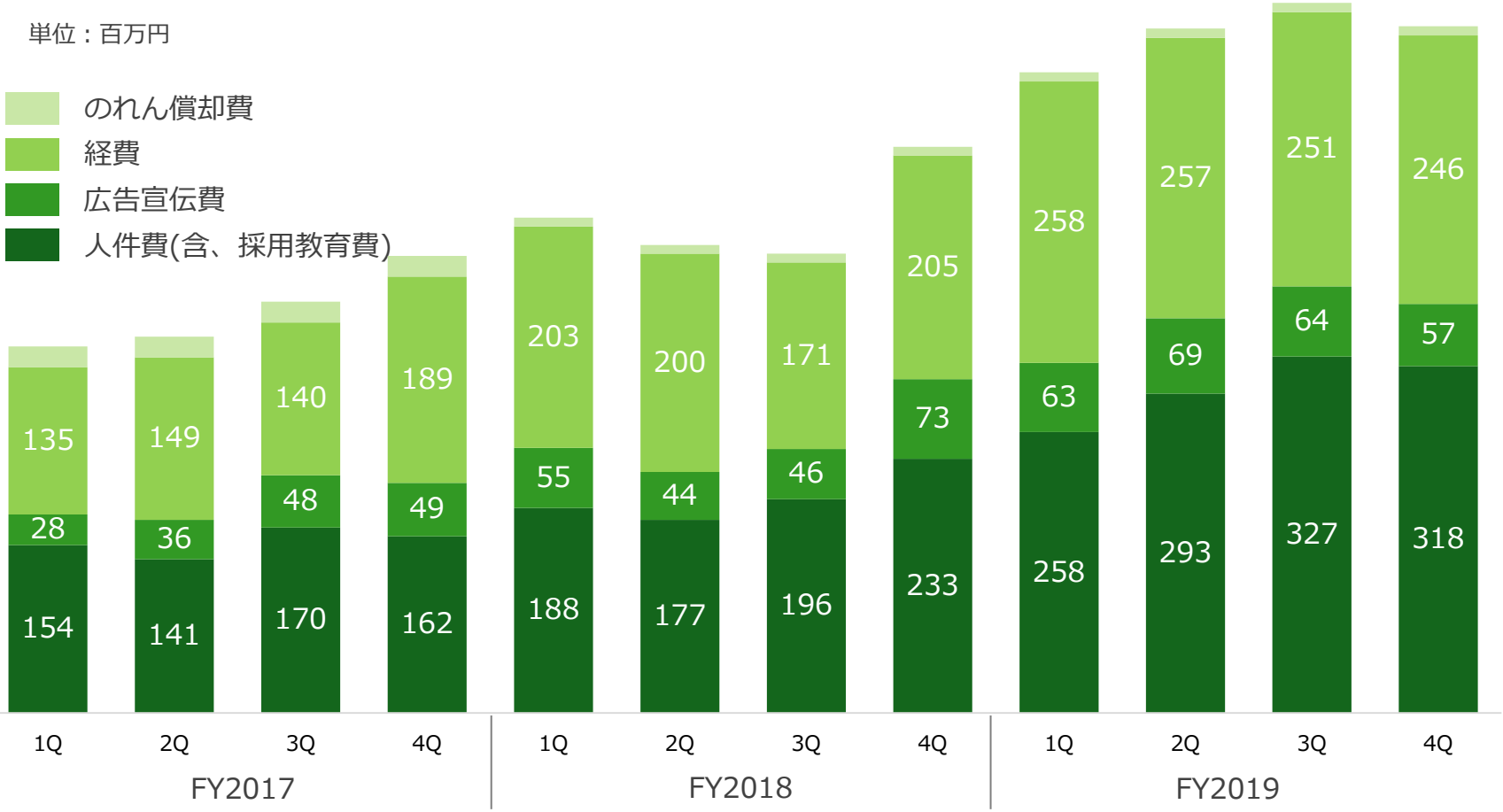


Copyright(C) 2019 ALL RIGHTS RESERVED, MedPeer, Inc.

営業費用の推移

MedPeer

- 前Qから大幅な増収となるも、費用は前Qと同水準で推移。

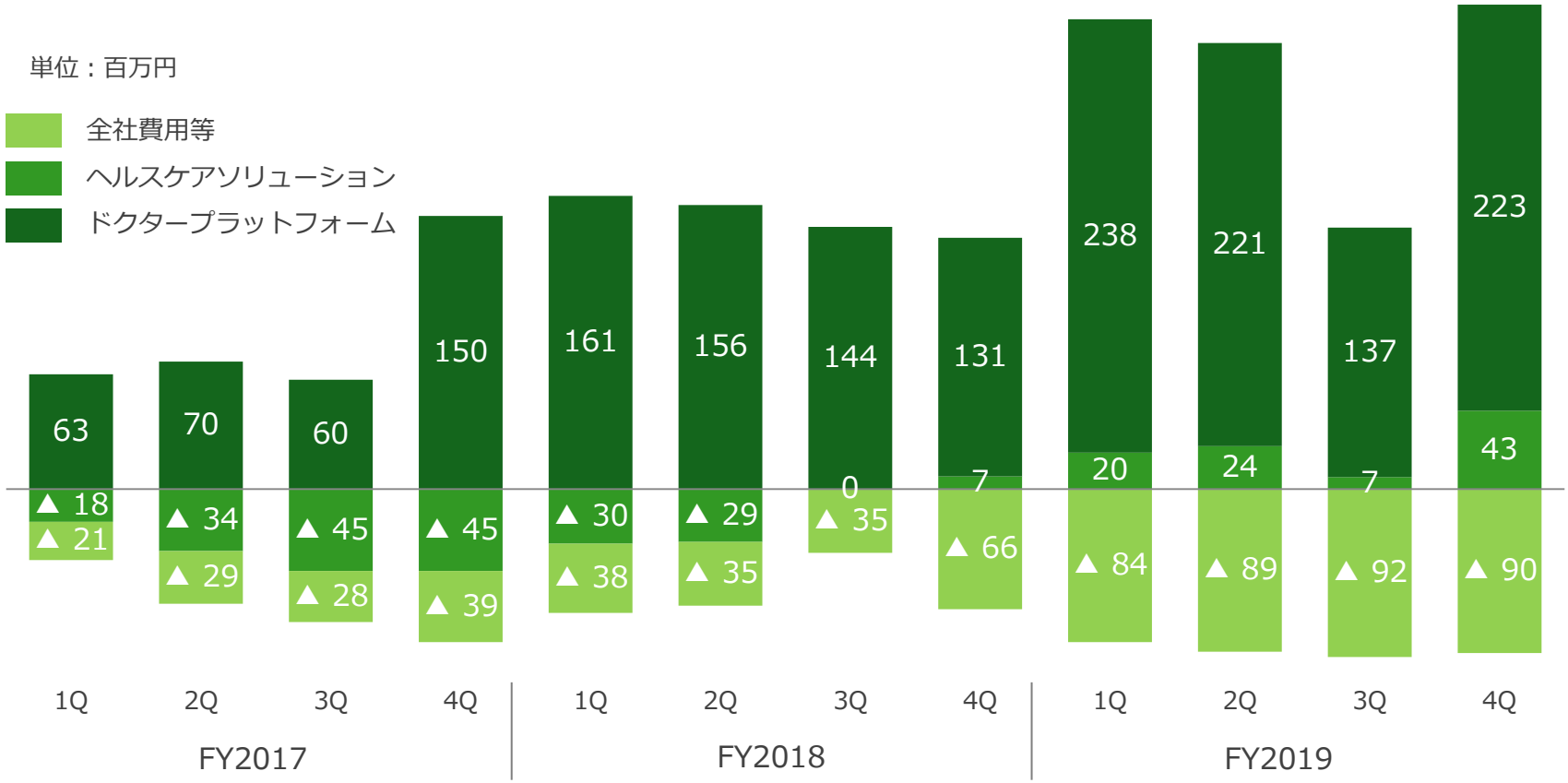


Copyright(C) 2019 ALL RIGHTS RESERVED, MedPeer, Inc.

セグメント損益の推移

MedPeer

- 両セグメントとも、増収に伴う大幅な増益を達成。



※当期より、従来、ドクタープラットフォーム事業に含めていた当社の広報・採用部門にかかる費用について、グループ全体の広報・採用活動を担う役割が増したことから、セグメントの業績をより適切に把握するため全社費用として区分しております。この変更に伴い、従来の方法に比べて、 当期のドクタープラットフォーム事業のセグメント利益が、1Q23百万円、2Q32百万円、 3Q36百万円、4Q27百万円増加しております。

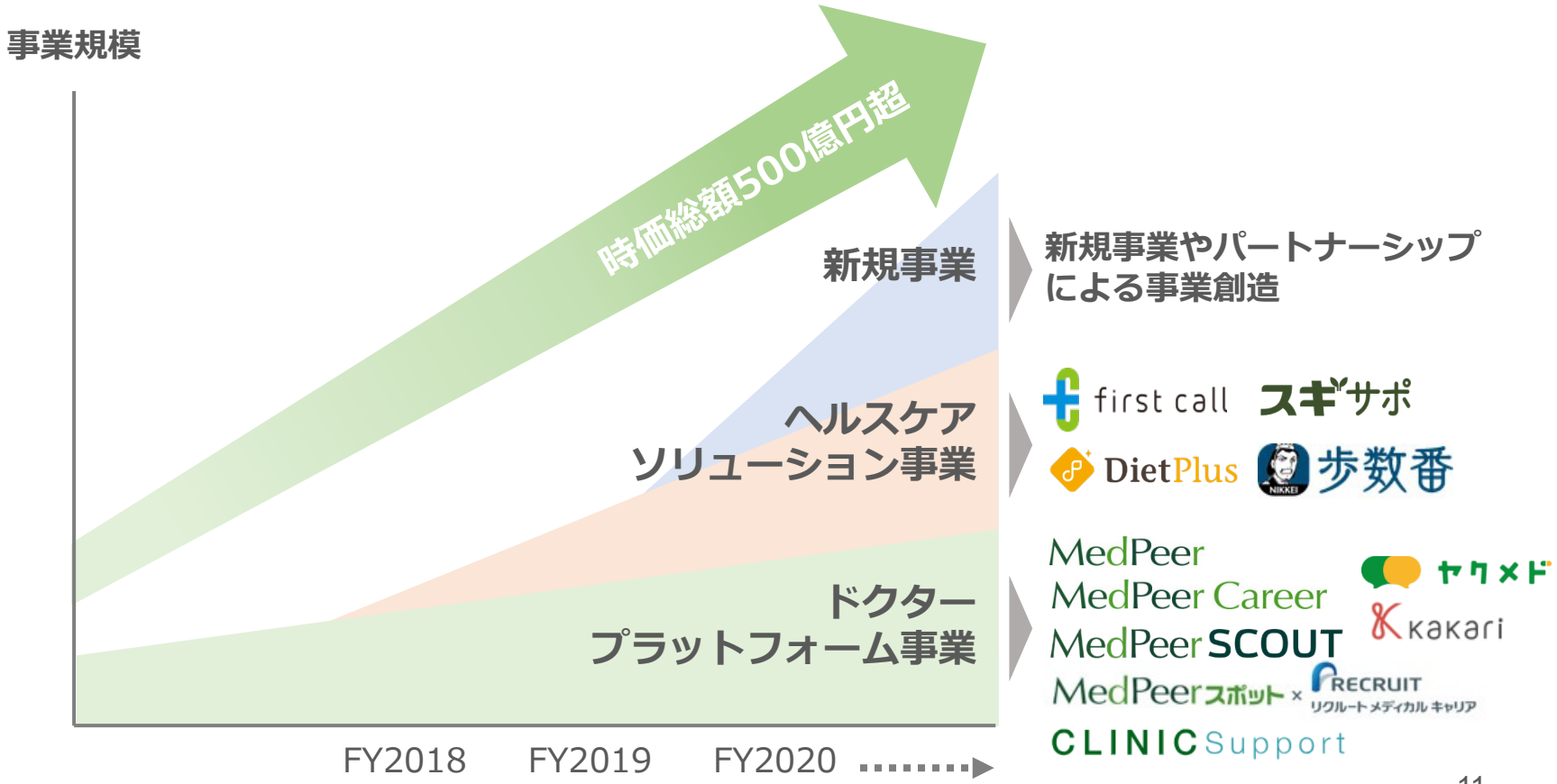
Copyright(C) 2019 ALL RIGHTS RESERVED, MedPeer, Inc.

FY2020 計画

Copyright(C) 2019 ALL RIGHTS RESERVED, MedPeer, Inc.

中期成長戦略

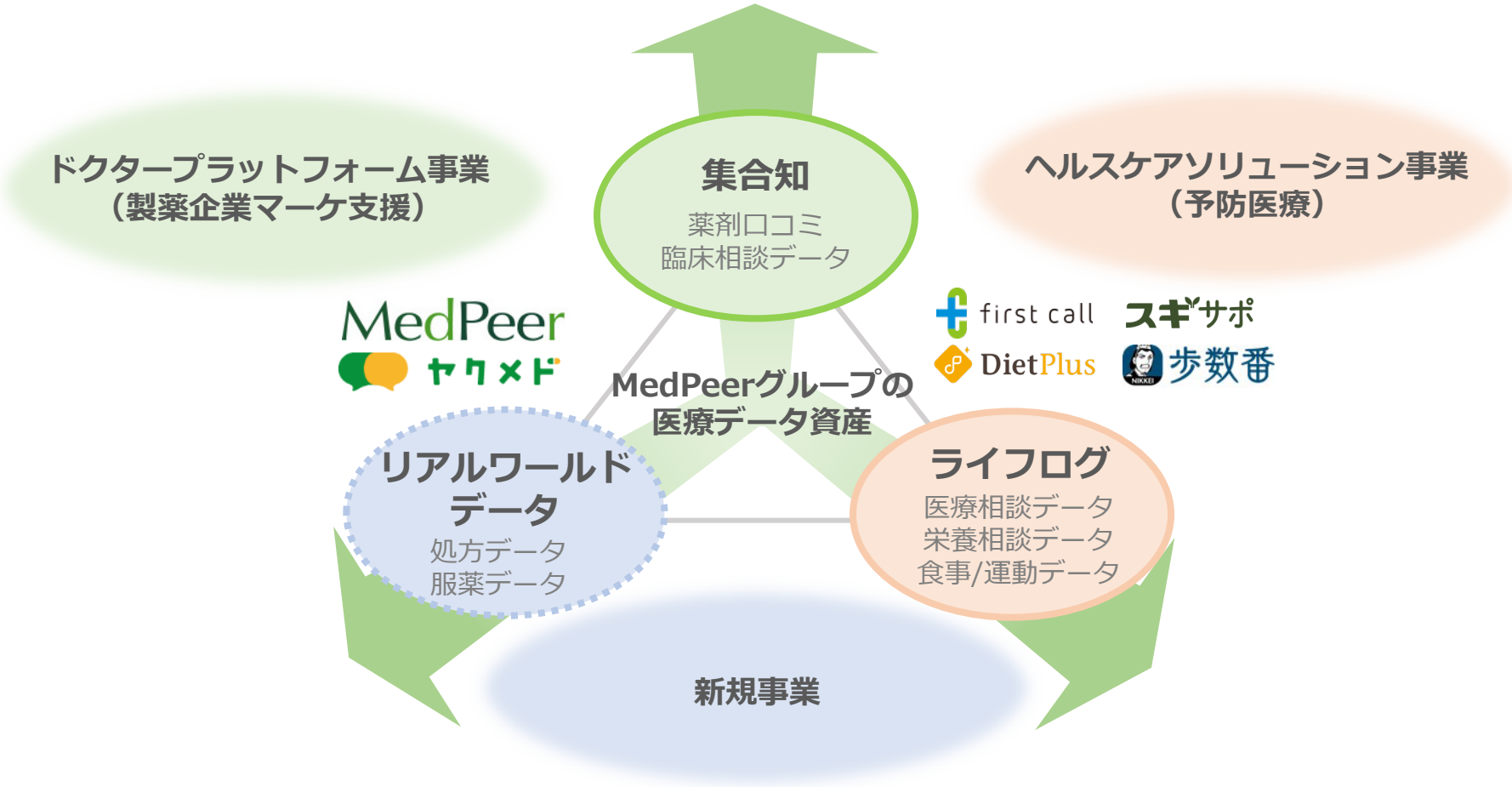
- 製薬企業を主要顧客とする**「ドクタープラットフォーム事業」**、予防医療市場を対象とする**「ヘルスケアソリューション事業」**の既存事業領域に加え、M&Aやアライアンス等の推進により第3の事業ドメインを加えることで、**今期に時価総額500億円超を目指す**。



Copyright(C) 2019 ALL RIGHTS RESERVED, MedPeer, Inc.

データ資産を中核に据えた事業展開

- 各事業領域で生まれる医療ビッグデータを、MedPeerの中核事業資産と捉え、**データ資産の利活用によるサービス・事業強化を3事業領域共通の戦略**に据える。



Copyright(C) 2019 ALL RIGHTS RESERVED, MedPeer, Inc.

FY2020の事業方針

MedPeer

ドクタープラットフォーム事業

- **「MedPeer」を活用した新たな価値提供**
  - ✓ MedPeer Channelなどの優良コンテンツの拡充に伴う会員基盤の拡大
  - ✓ 製薬企業向け事業のPF化推進
  - ✓ 医師キャリア支援や薬剤師・薬局支援など、医療機関支援サービスの拡充

ヘルスケアソリューション事業

- **FY2019に確立したビジネスモデルを基軸に更に拡大**
  - ✓ first callの産業保健支援PF化を推進
  - ✓ ライフログプラットフォームのパートナー拡充
  - ✓ IT化の推進による特定保健指導サービスの強化

提携・M&A

- **パートナーシップによる事業推進と新たな事業創造**
  - ✓ 日医工とのパートナーシップを基軸としたkakari事業の垂直立ち上げ
  - ✓ M&Aの推進による事業拡大

Copyright(C) 2019 ALL RIGHTS RESERVED, MedPeer, Inc.

通期予想

- ドクタープラットフォーム、セルフケアソリューションの両セグメントともに前期に引き続き、高い成長率を維持。
- 成長のために必要なコスト（直接原価や広告宣伝費など）の増加を見込むも、売上高が増加する期末にかけて利益率の改善を想定。

単位：百万円

	FY2019 実績	FY2020 通期予想	増減額	成長率
売上高	3,045	4,300	1,254	×1.4
営業利益	558	800	241	×1.4
親会社株主に帰属する 当期純利益	394	500	105	×1.3

Copyright(C) 2019 ALL RIGHTS RESERVED, MedPeer, Inc.

ドクタープラットフォーム事業

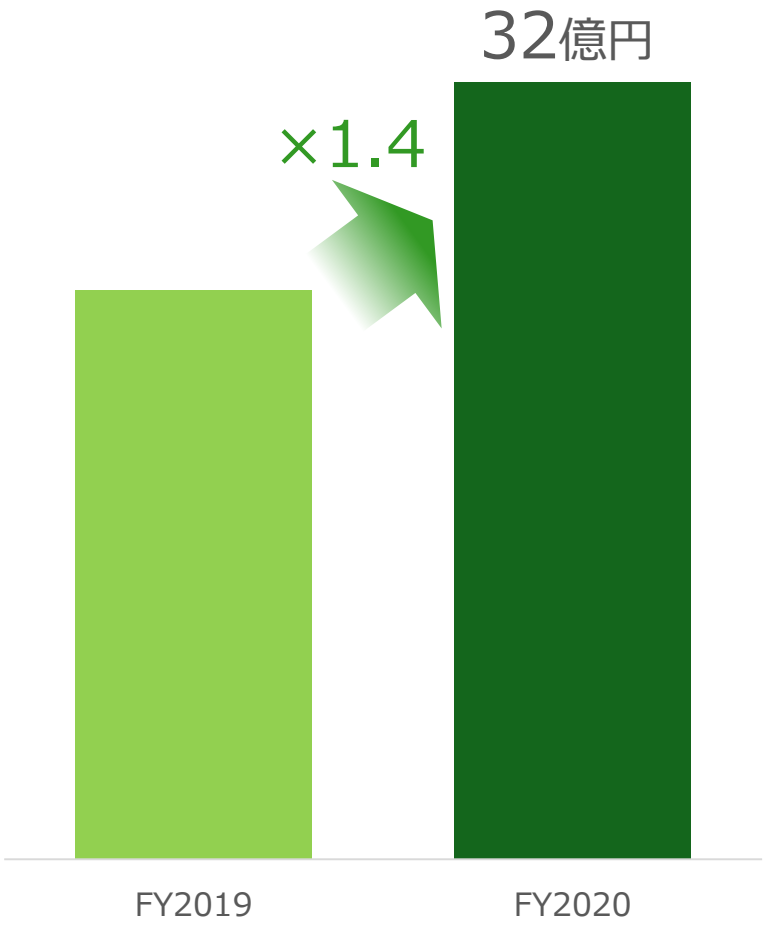
Copyright(C) 2019 ALL RIGHTS RESERVED, MedPeer, Inc.

ドクタープラットフォーム事業

MedPeer

- 既存サービスの成長とともに、前期に開始した新サービスが加わり、**前期から9億円増収の32億円（前年同期比1.4倍）**に大幅増収。

売上高計画



主な事業戦略

1.MedPeer医師会員基盤の拡大

- ✓ MedPeer Channel等の優良コンテンツの拡充で医師会員のすそ野を拡大
- ✓ 提携等による非連続な成長を推進

2.製薬企業向け事業のPF化の推進

- ✓ 前期に積み上げたコンテンツ制作実績などをもとに製薬企業のビジネスパートナーへと変革

3.医療機関支援サービスの拡充

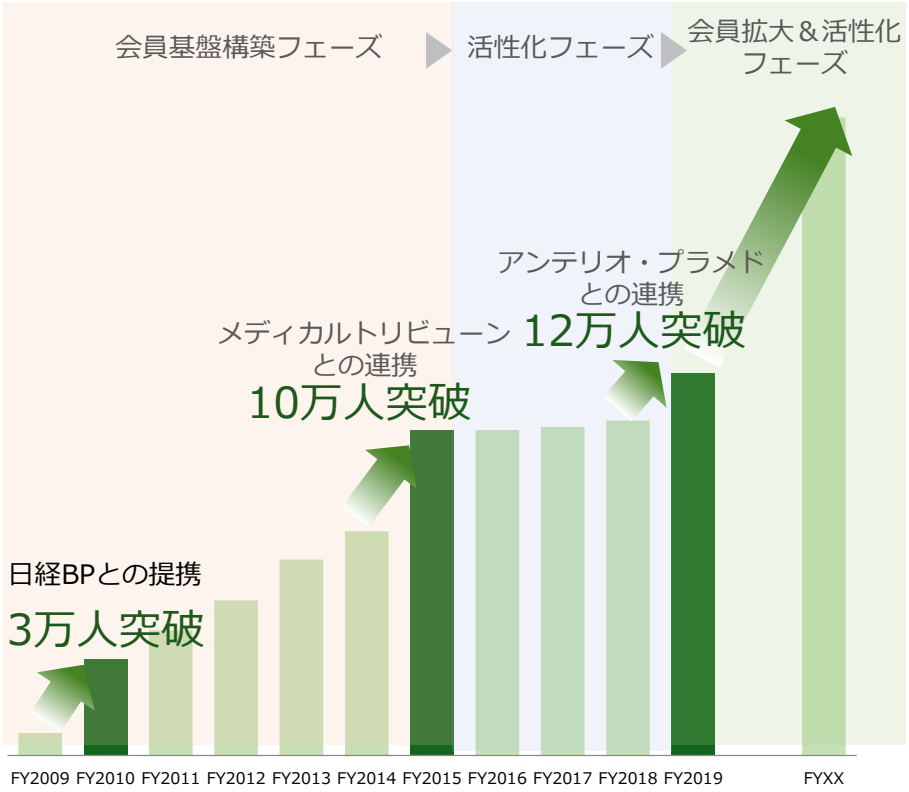
- ✓ 4つの医師キャリア支援サービスの本格展開
- ✓ 非製薬企業向けサービスの強化

Copyright(C) 2019 ALL RIGHTS RESERVED, MedPeer, Inc.

ドクタープラットフォーム事業
～①MedPeer医師会員基盤の拡大～

- MedPeer Channelなどの**医療情報コンテンツで会員のすそ野を拡大**。
- トラフィックの中心である**コミュニティサービスを強化**し、MedPeerの特徴である優良な**UGCコンテンツを拡充**。
- 提携等による非連続な会員増加を推進。

医師会員数の推移



医師会員基盤拡大施策

医師が毎日見る医療情報コンテンツの配信により、潜在的利用者の取込

MedPeerの特徴である良識ある優良なUGCコンテンツの拡充により、コミュニティを強化

他の医師向けサービスや学会などとの連携/提携により非連続な成長を実現

Copyright(C) 2019 ALL RIGHTS RESERVED, MedPeer, Inc.

ドクタープラットフォーム事業
～①MedPeer医師会員基盤の拡大 MedPeer Channel～

- “医師のためのインターネットテレビ” をTOKYO MXと共同で開局。
- 「ながら見」「ながら聴き」ができるテレビ型の動画メディアで、多忙な医師を情報収集の煩雑さから解放すると共に、医師に新しい情報収集体験を提供。
- 動画制作受託や、CM等の新たな収益機会も模索。

MedPeer

■全国の医師との日常的な接点

■活発な医師間コミュニケーション





MedPeer Channel
医師のためのインターネットテレビ

TOKYO MX つなげるテレビ。

東京メトロポリタンテレビジョン株式会社

■専任の報道チームが医療ニュースを取材

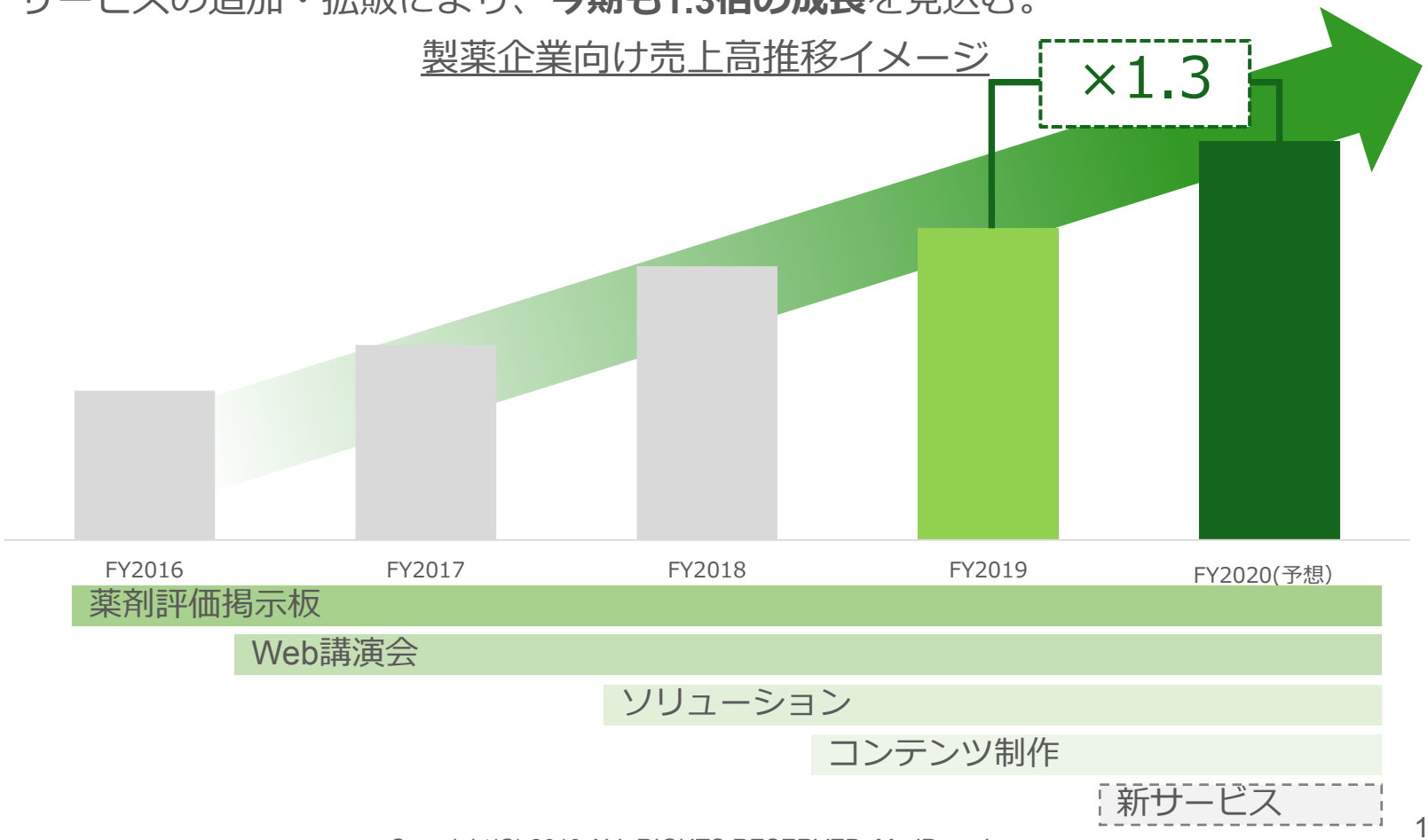
■民放テレビ局の番組制作ノウハウ

Copyright(C) 2019 ALL RIGHTS RESERVED, MedPeer, Inc.

ドクタープラットフォーム事業
～②製薬企業向け事業のPF化の推進 製薬企業向けサービスの今後～

MedPeer

- FY2017以降、薬剤評価掲示板の着実な成長に加え、Web講演会などの新サービスを開始したことで成長が加速。
- 今後も、既存サービスの成長とともに、前期に開始したコンテンツ制作や、新たなサービスの追加・拡販により、**今期も1.3倍の成長**を見込む。



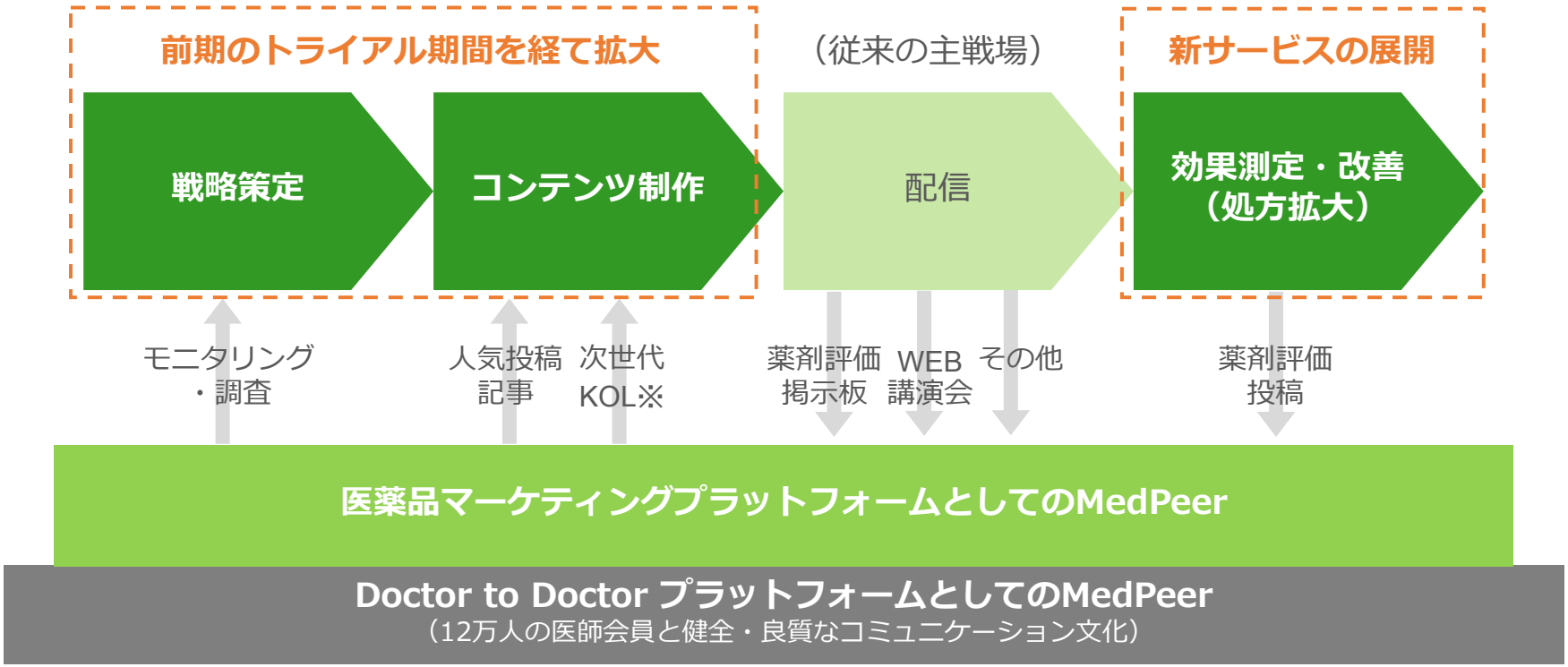
Copyright(C) 2019 ALL RIGHTS RESERVED, MedPeer, Inc.

ドクタープラットフォーム事業
～②製薬企業向け事業のPF化の推進～

MedPeer

- 前期に積み上げた**コンテンツ制作の契約実績は13社。**
- 12万人の医師会員間のコミュニケーションから得られたインサイトを基盤としたマーケティング戦略策定やコンテンツ制作の提供により、更なる事業拡大を推進。
- 新サービスの展開により更なる成長を目指す。

マーケティングPFの展開イメージ



※KOLはKey Opinion Leaderの略で、医療業界で多方面に影響力を持つ医師のことを指します。

Copyright(C) 2019 ALL RIGHTS RESERVED, MedPeer, Inc.

ドクタープラットフォーム事業
～③医療機関支援サービスの拡充～

- 「CLINIC Support」、「MedPeer SCOUT」、「MedPeerスポット×リクルートメディカルキャリア」を開始し、医師のキャリア形成のトータルサポートが可能に。
- 新たに開始した薬剤師/薬局支援事業の本格展開で更なる成長を実現。

医師キャリア支援サービス

MedPeer Career



MedPeer SCOUT

2019年4月開始



CLINIC Support

2019年2月開始



MedPeer スポット × リクルート メディカル キャリア

2019年11月開始



薬剤師/薬局支援サービス

ヤクメド

2019年4月開始



kakari

2019年6月開始



Copyright(C) 2019 ALL RIGHTS RESERVED, MedPeer, Inc.

ヘルスケアソリューション事業

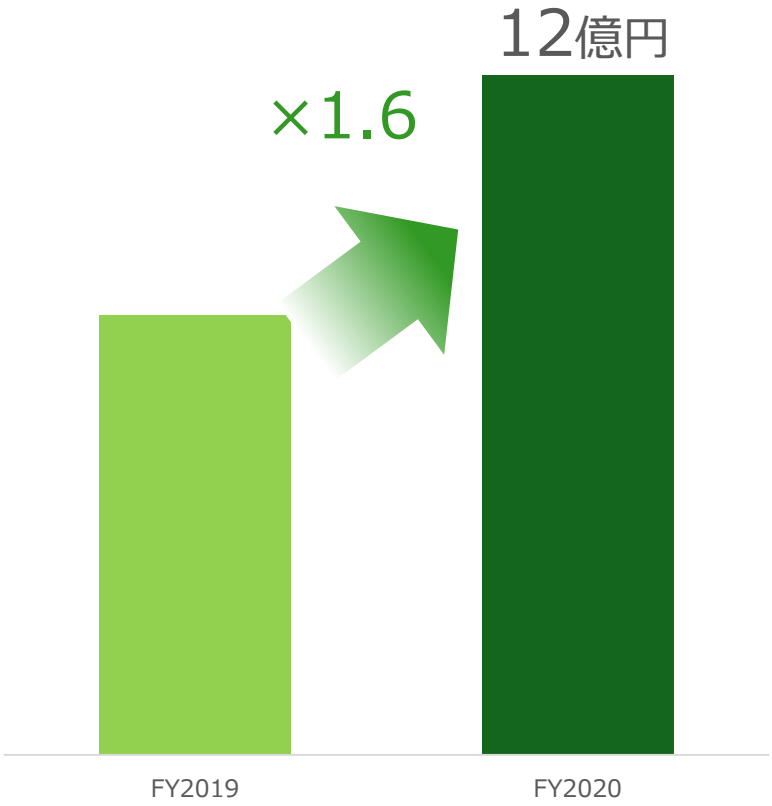
Copyright(C) 2019 ALL RIGHTS RESERVED, MedPeer, Inc.

ヘルスケアソリューション事業

MedPeer

- 前期に確立した事業拡大への道筋をもとに、それぞれを**柱となる事業に成長**させる。

売上高計画



主な事業戦略

MEDIPLAT

1．first callの産業保健支援PF化

前期に確立したサービス基盤をベースに契約獲得に傾注

MEDIPLAT

2．ライフログPFのパートナー拡充

- ✓ スギ薬局、日経新聞社との顧客基盤を生かしたサービスの確立
- ✓ パートナー企業の拡大で成長を加速

FitsPlus

3．特定保健指導サービスの強化

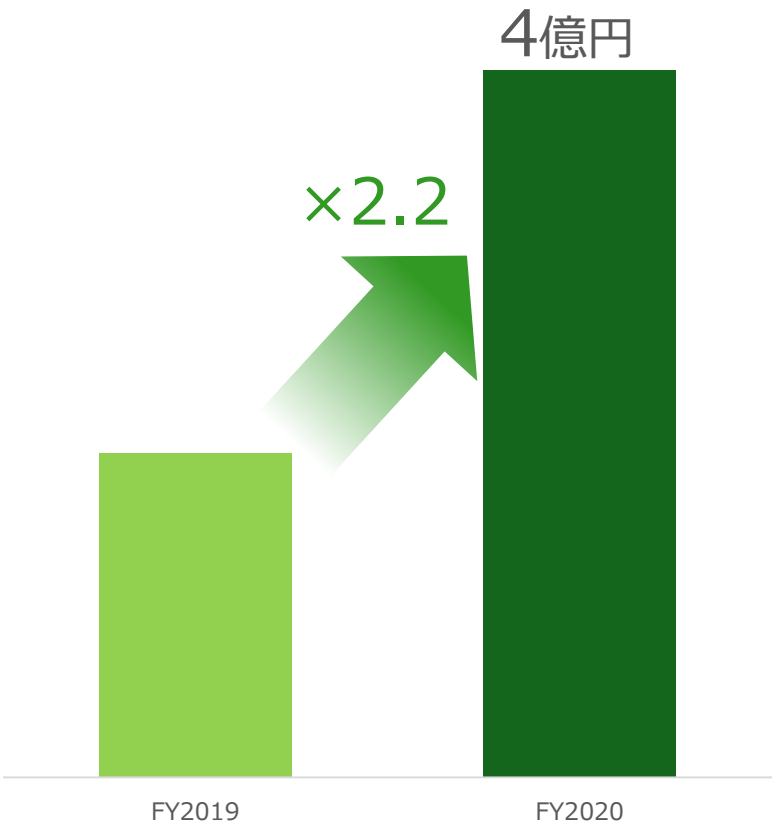
- ✓ 強みを活かした事業展開で市場成長スピードを凌駕する事業成長を実現

Copyright(C) 2019 ALL RIGHTS RESERVED, MedPeer, Inc.

ヘルスケアソリューション事業
～① MEDIPLAT first callの産業保健支援PF化～

- 前期は利用企業数を対前年比3.3倍の411社と大幅に拡大。
- 今期はWebマーケティングやアスクルなどの法人顧客基盤を持つ企業との提携により、契約獲得をさらに加速させ、対前年比2.2倍の4億円の売上を見込む。

売上高計画



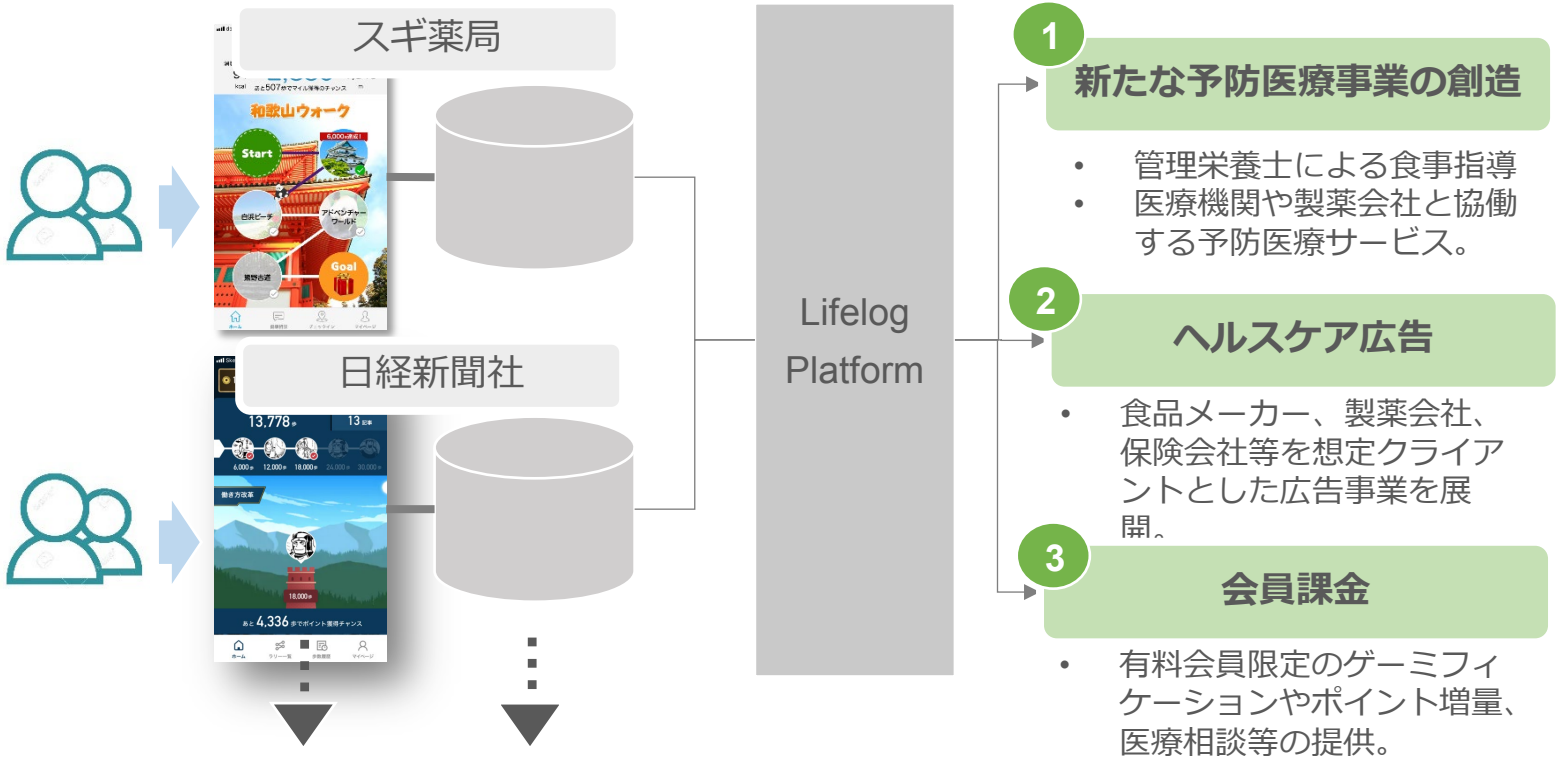
契約獲得に向けた取り組み

- **マーケティング活動の強化**
  - 自主セミナーや、HRイベントへの参加を通じた集客
  - Webプロモーションの本格展開によるリードの獲得
- **アライアンス等による拡大**
  - アスクルと提携による「ASKUL」および「ソロエルアリーナ」の利用企業の利用拡大
  - 顧客基盤を有する他企業とのパートナーシップの強化

Copyright(C) 2019 ALL RIGHTS RESERVED, MedPeer, Inc.

ヘルスケアソリューション事業
～② MEDIPLAT ライフログPFのパートナー拡充～

- “歩く” にアプリを通じてエンターテインメント性を持たせることにより、顧客基盤を構築。
- パートナー企業との協働により、“ライフログデータ” を蓄積し、予防医療サービスやヘルスケア広告サービスを拡大。



Copyright(C) 2019 ALL RIGHTS RESERVED, MedPeer, Inc.

ヘルスケアソリューション事業
～③ FitsPlus 特定保健指導サービスの強化～

- 健康保険組合にとって、特定保健指導の実施率向上は重要な課題。
- FitsPlusの強みである、**ITの利活用**、**管理栄養士の質**、**オペレーションの質**を活かし、選ばれる事業者となることで、昨年対比**1. 3倍**の成長を目指す。

特定保健指導の実施件数



健康保険組合に選ばれるための施策

実施率向上の障害	FitsPlus の取組
➢ 対象者が保健指導を受けてくれない	➢ Web面談等のITツールを活用した多様な面談機会の提供 ➢ スギ薬局店舗を活用した面談の開始 ➢ 専門チームによる受診対象者に対する受診勧奨の実施
➢ 保健指導を開始したが、途中でやめてしまう	➢ アプリを使った情報提供で、継続しやすい環境を整備 ➢ コンシューマー向けサービスで培ったノウハウを活用したきめ細かな対応
➢ 健保組合で生じる事務手続きが煩雑	➢ 独自の予約システムを提供する等、健保組合の事務手続きを軽減する仕組みを導入

Copyright(C) 2019 ALL RIGHTS RESERVED, MedPeer, Inc.

提携・M&A

Copyright(C) 2019 ALL RIGHTS RESERVED, MedPeer, Inc.

提携・M&A
～日医工との業務提携で「kakari」の拡販を加速化～

- 「kakari」の共同拡販を目的に、国内最大規模のジェネリック医薬品メーカーである日医工と業務提携。両社による新事業の構築と、共同出資会社の設立の検討も開始。
- 本提携を起点に、変化の渦中にある薬局・薬剤師へのサービス展開を加速。

日医工と業務提携し「kakari」の共同拡販を推進

～「kakari」加盟店に対する新事業の展開に向け、共同出資会社の設立も検討～

NICHI-IKO

ジェネリック医薬品メーカーの最大手
300名を超えるMR体制と
全国5.9万の薬局への接点を保有

日医工の営業網を通した
kakari加盟店の獲得

MedPeer

2019年6月、当社初の薬局向けサービス
「kakari」をリリース。
新コンセプトのサービスとして高い評価

kakariの更なる
サービス強化・進化

kakari

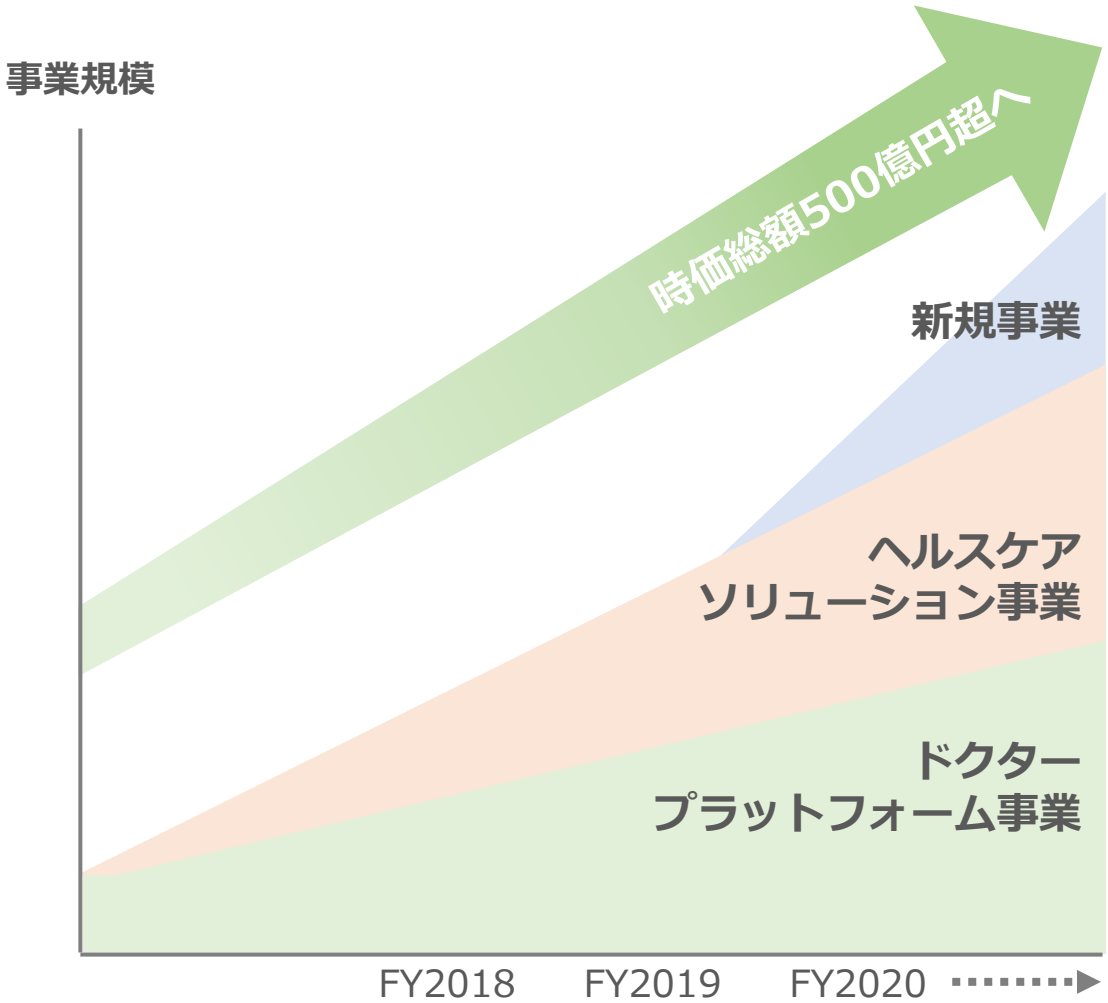
kakari加盟店に対する、両社の共同事業展開の検討

Copyright(C) 2019 ALL RIGHTS RESERVED, MedPeer, Inc.

提携・M&A
～M&A領域のイメージ～

MedPeer

- M&Aは**中期成長戦略を実現**させるうえで重要な戦略と認識し、積極的に展開。



対象領域

- データ資産の利活用
- 海外展開
- 産業医派遣
- 特定保健指導受託会社
- 医療人材事業（主に医師/薬剤師）
- 製薬会社向けマーケティング支援
  - ✓ 医療系制作会社
  - ✓ 医療系広告代理店
  - ✓ 動画配信会社
- 医師会員保有企業

Copyright(C) 2019 ALL RIGHTS RESERVED, MedPeer, Inc.

経営体制

Copyright(C) 2019 ALL RIGHTS RESERVED, MedPeer, Inc.

経営体制



石見 陽 ／ いわみ よう

1999年　信州大学医学部 卒業
　　東京女子医科大学病院循環器内科学 入局
2004年　株式会社メディカル・オブリージュ（現当社）設立
※現在も週に1回の診療を続けながら臨床現場に立つ



林 光洋 /はやし みつひろ

1996年　藤田観光株式会社に入社
2003年　株式会社ディー・エヌ・エーに入社
　　子会社の社長を経て、2009年に執行役員 EC事業本部長に就任
2015年　株式会社Mediplatの代表取締役 CEOに就任
2016年　当社取締役COO就任



安島 孝知/あじま たかとも

1984年　ベイン・アンド・カンパニーに入社
1989年　株式会社コーポレイトディレクション（以下、「CDI」）に入社
2005年　株式会社CDIメディカル代表取締役CEOに就任。
2010年　CDI取締役 パートナーに就任
2018年　当社社外取締役に就任

Copyright(C) 2019 ALL RIGHTS RESERVED, MedPeer, Inc.

＜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。

Copyright(C) 2019 ALL RIGHTS RESERVED, MedPeer, Inc.