

The logo for MedPeer, with 'Med' in a dark green color and 'Peer' in a lighter green color, both in a sans-serif font.

# MedPeer

## 成長可能性に関する説明資料

メドピア株式会社 <6095>

2014年6月27日

1. 会社概要 .....	4
2. 事業の概要 .....	6
3. 成長戦略 .....	12

# 1. 会社概要

会社名      メドピア株式会社

業務内容    医師向けコミュニティサイト運営  
医師人材紹介会社一括登録サービス運営

設立          平成16年12月

代表者        代表取締役社長 石見 陽（医師・医学博士）

役職員数     37名（平成26年4月30日時点 臨時従業員含む）

資本金        1億2,855万円（平成26年4月30日時点）

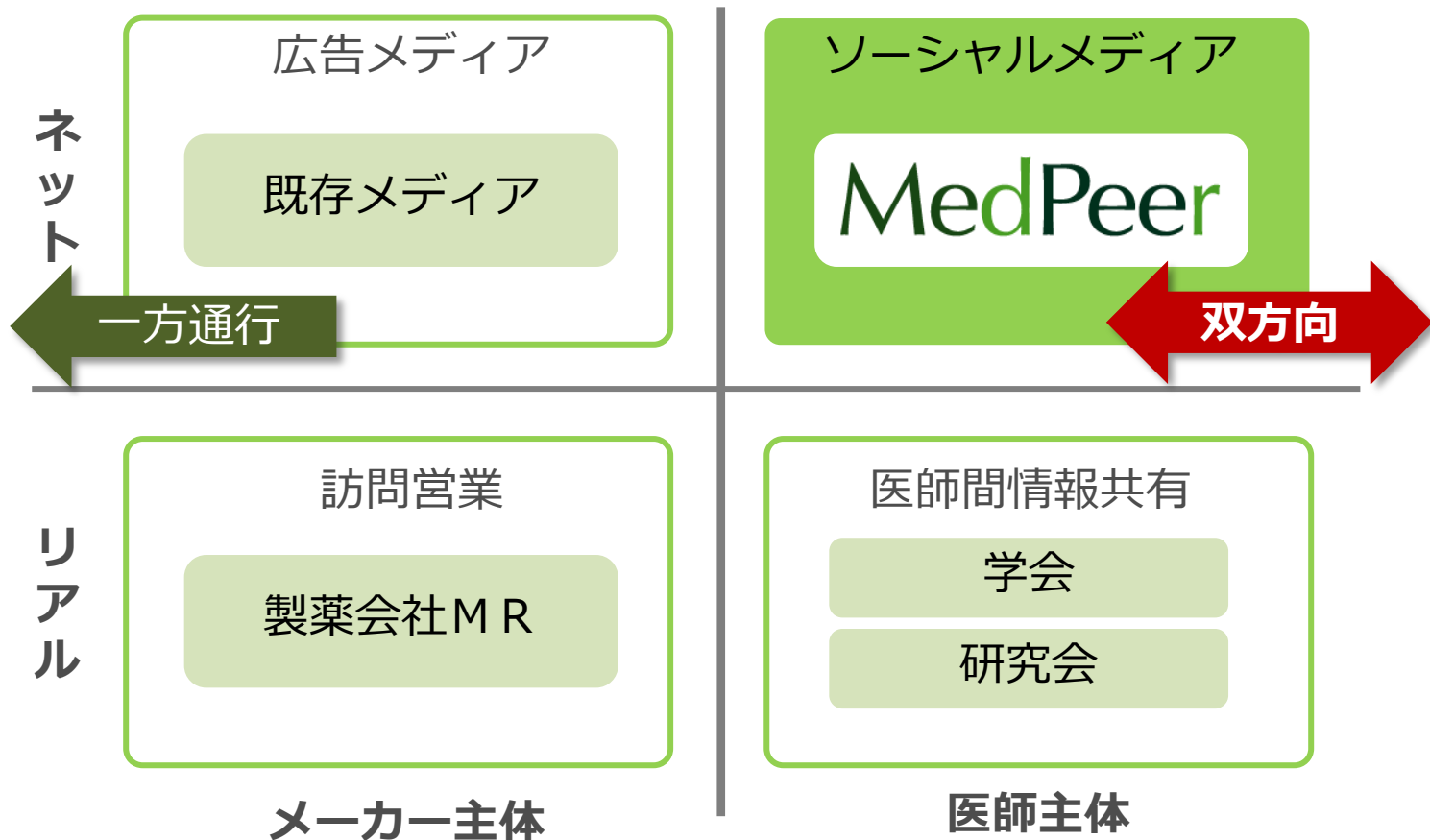
所在地        東京都渋谷区渋谷 2-16-5 マニユライフプレイス渋谷

**Mission :** Supporting Doctors, Helping Patients.  
(医師を支援すること。そして患者を救うこと。)

**Vision :** 集合知によって医療分野の変革を行うこと。

## 2.事業の概要

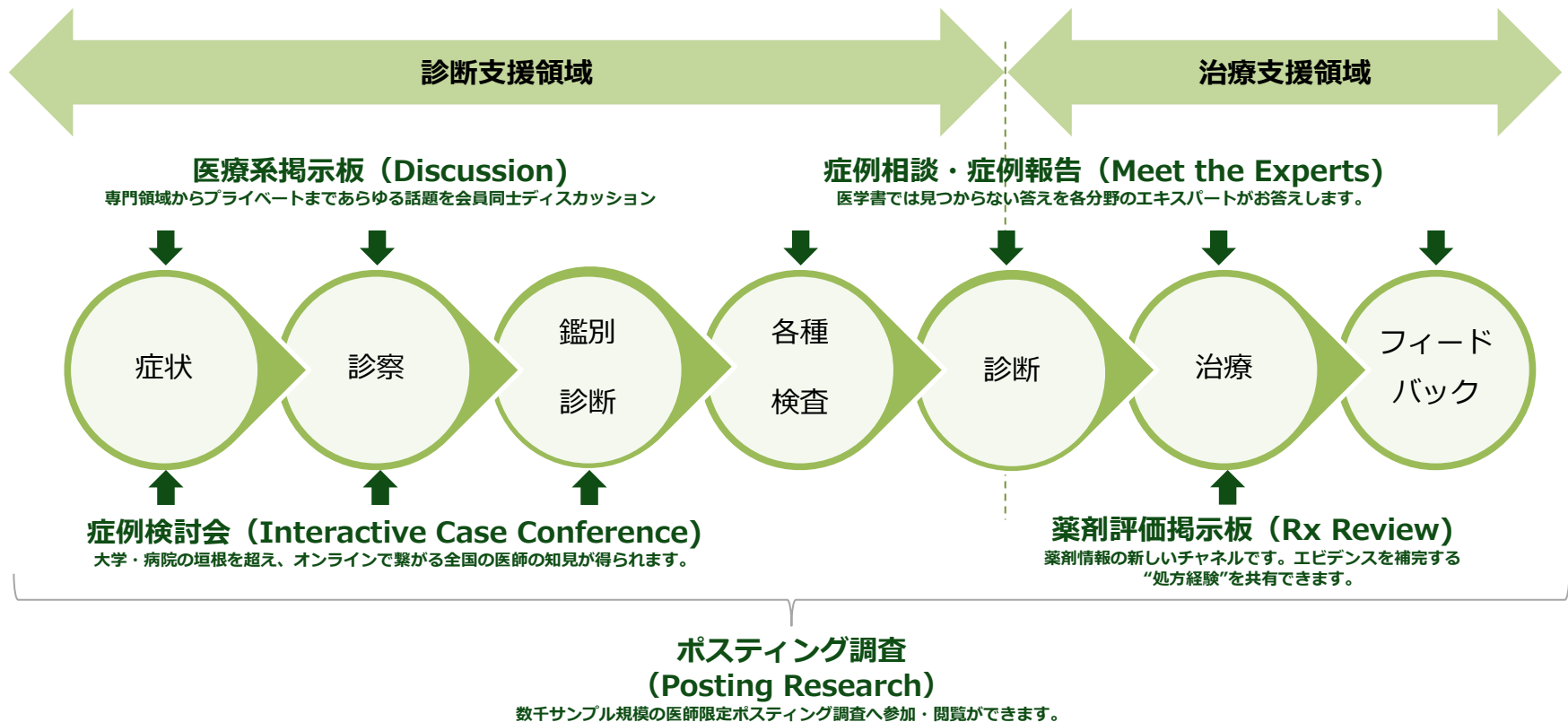
MedPeerは、国内唯一の「医師目線」のソーシャルメディア



### 医療現場において医師の「意思決定」に利用されるメディア

- 全てのコンテンツで医師同士の専門的で活発なコミュニケーションが展開
- 厳格な医師資格の確認を実施とコメントの目検チェックによりサイトの健全性を担保

臨床のプロセスとMedPeerの既存サービス



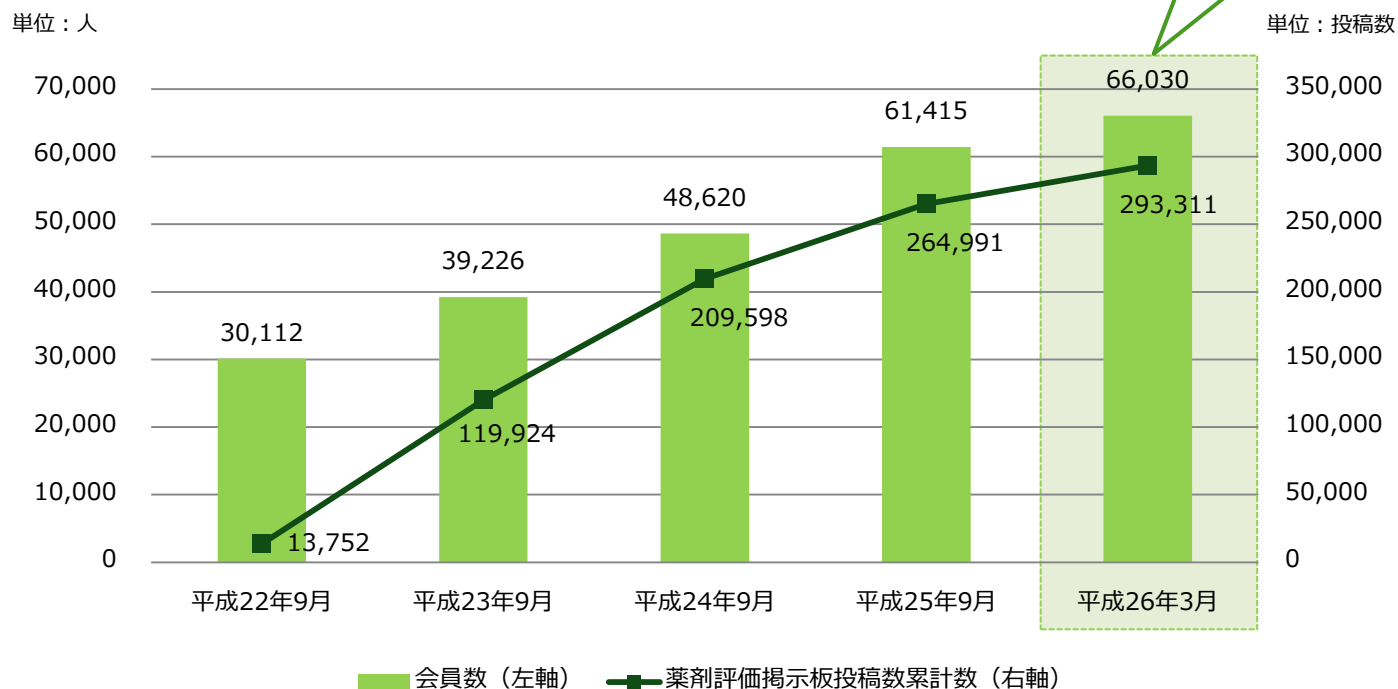
## 2. 事業の概要： 会員数、投稿数の推移

### 日本の医師4人に1人が参加、投稿数も順調に拡大中

- 会員数は日本の医師約4人に1人にあたる6.6万人
- 薬剤評価掲示板の投稿数は約30万件



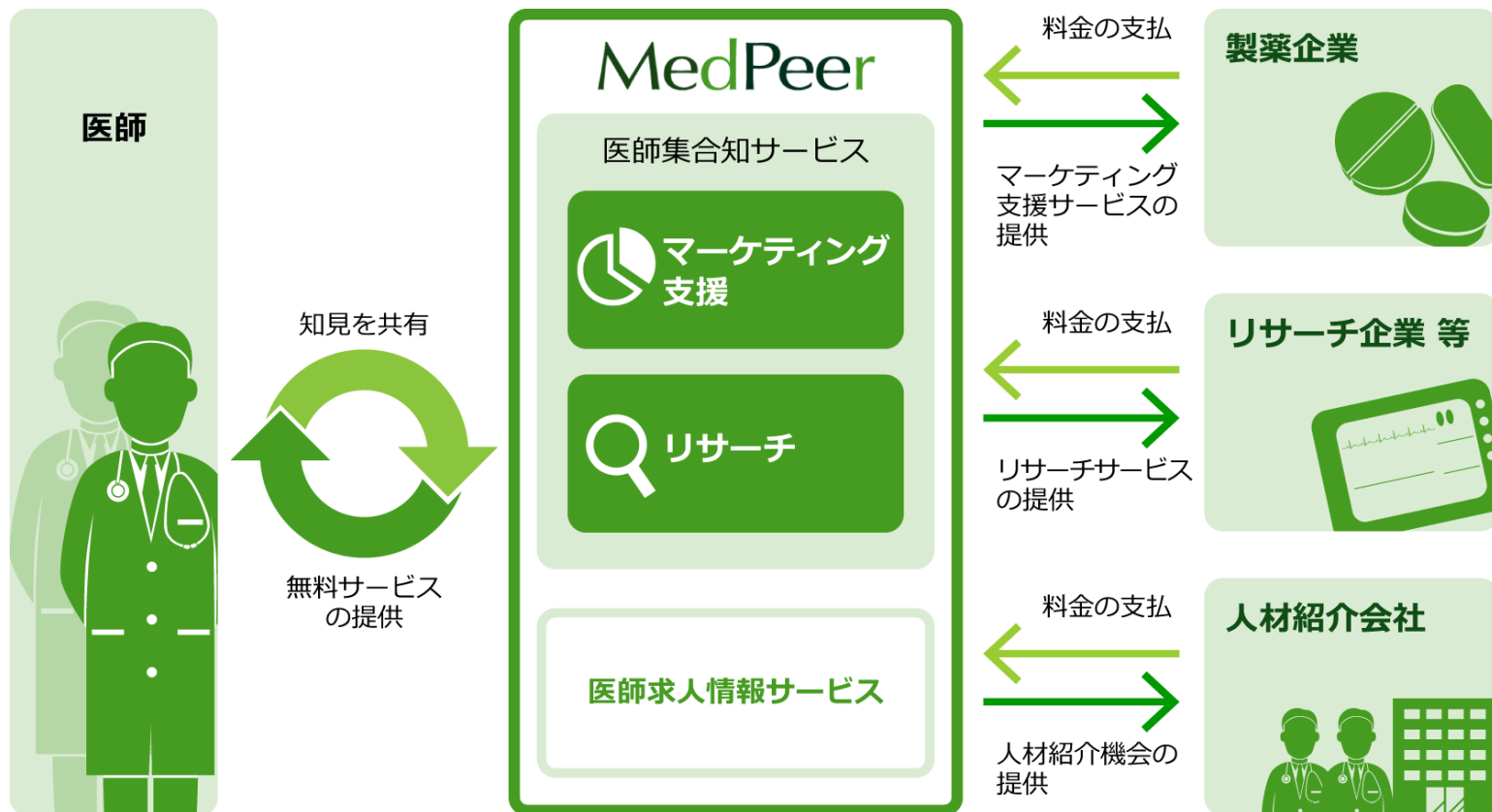
MedPeer会員数推移と薬剤評価掲示板投稿累計数推移





### 主要顧客は製薬企業

- 医師会員は無料で利用できるとともに、サイト内でのアクションに対してポイントを付与
- 製薬企業等からの広告料が主な収益源

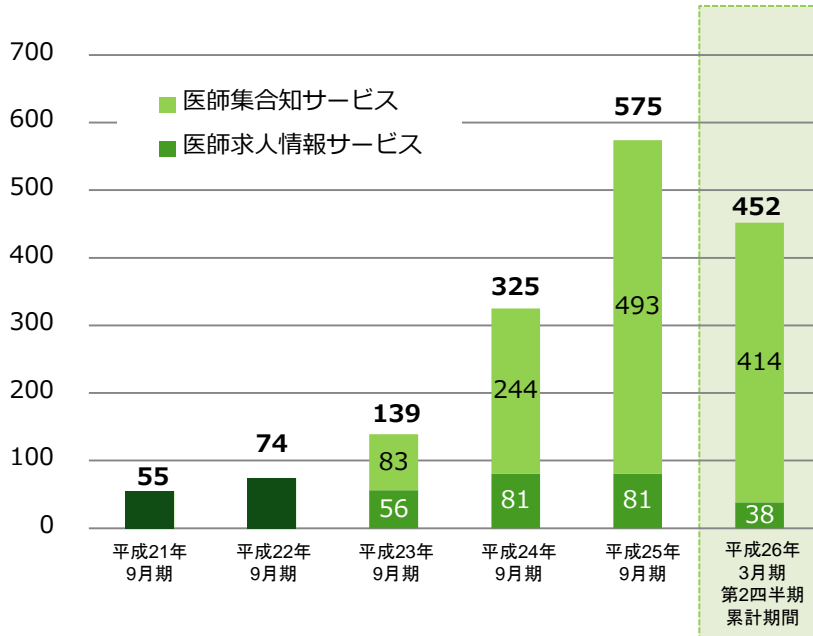


### 平成24年9月期に損益分岐点を越え利益拡大局面へ

- 平成22年5月より医師集合知サービスにおいてマーケティング支援を開始
- 平成23年9月期以降、医師集合知サービスがメイン事業に成長
- 平成24年9月期に損益分岐点を越えて以降、売上拡大に比例して利益が増加

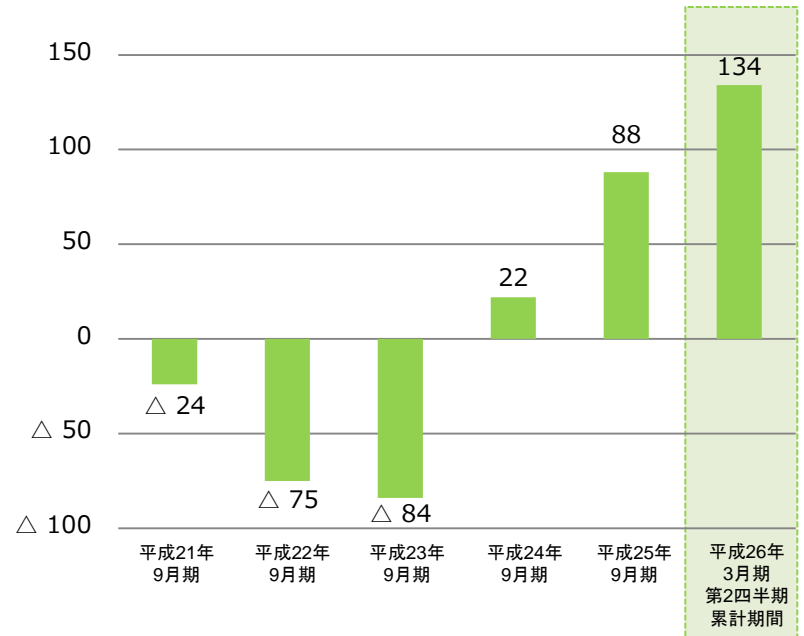
売上高推移

単位：百万円



経常利益または経常損失

単位：百万円

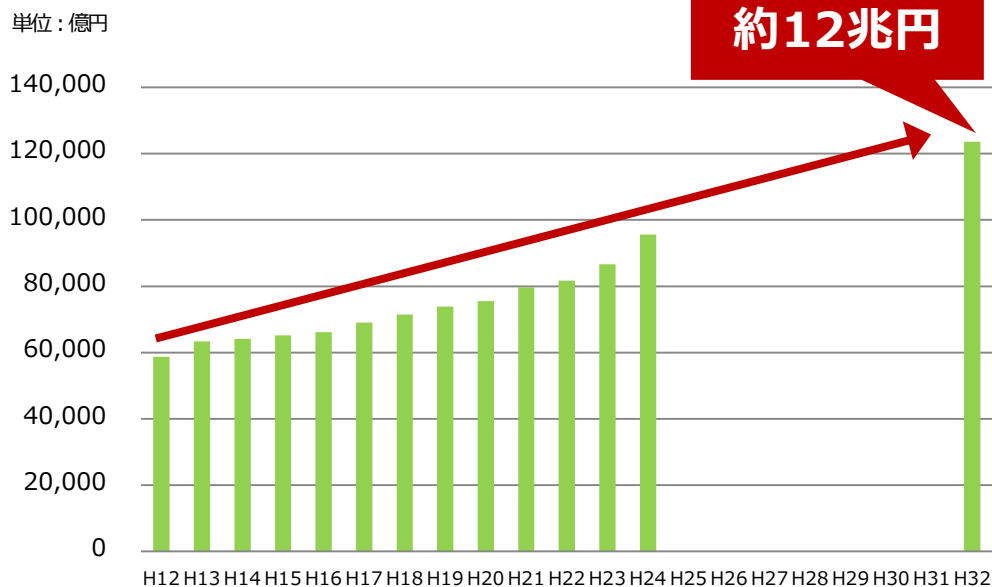


# 3. 成長戦略

#### 医療用医薬品及びインターネット広告は成長が約束された市場

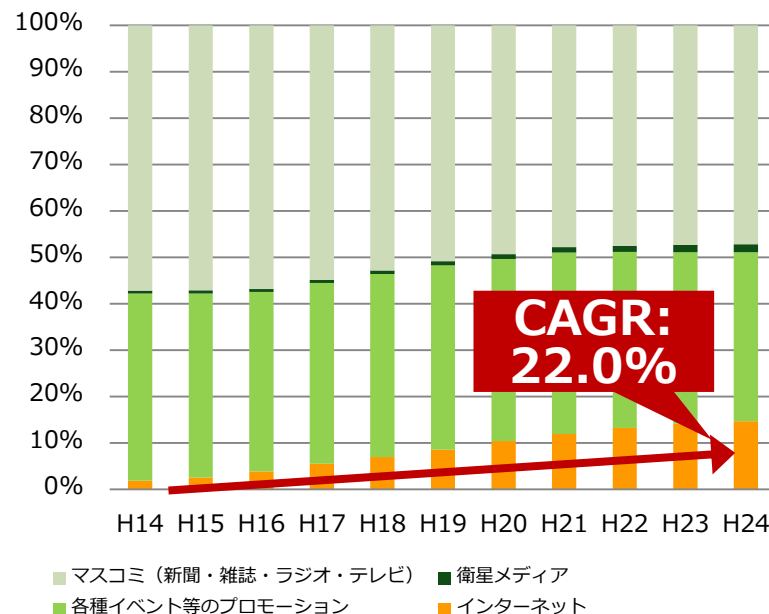
- 医療は成長産業であり、医療用医薬品市場は本年10兆円を突破
- インターネット広告市場の年平均成長率（CAGR）は22%と高水準で推移

医療用医薬品市場の成長



出所：(株)矢野経済研究所 医療用医薬品の将来予測

インターネット広告市場の成長

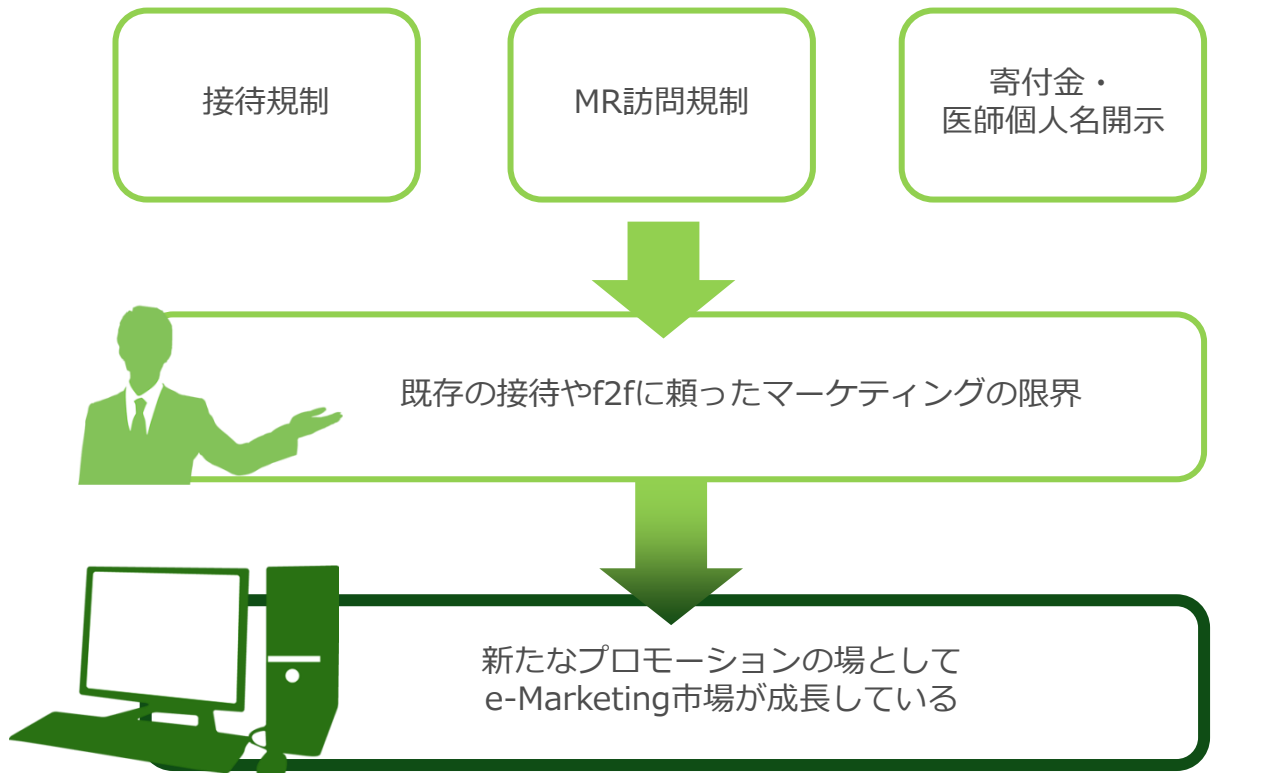


出所：(株)電通 日本の広告費

#### 製薬業界の広告宣伝費は拡大傾向

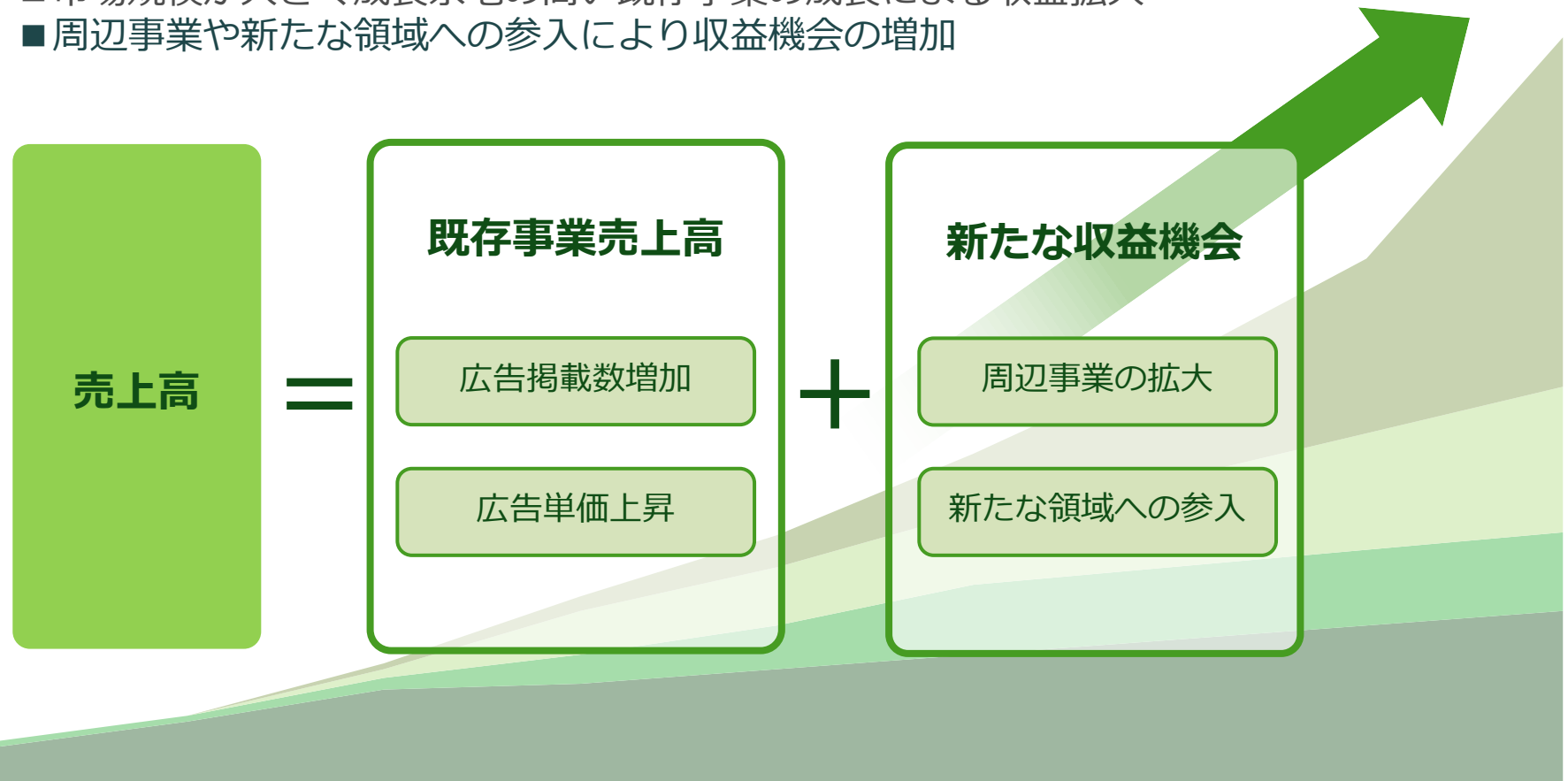
- 製薬業界自主規制（プロモーションコード）の厳格化
- 営業人件費や接待交際費等がe-Marketingに移行傾向

業界自主規制の強化に伴うプロモーションの変化



## 既存事業の成長と新たな収益機会の確保

- 市場規模が大きく成長余地の高い既存事業の成長による収益拡大
- 周辺事業や新たな領域への参入により収益機会の増加



## <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。