

2020年9月期 第3四半期 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

グループ全体

- 両セグメントともに**大幅な増収増益**。
- 期末に向けさらなる事業拡大を見込み、**通期予想を上方修正**。
売上高 : 3,659百万円 対前年同期比 : 1.6倍
営業利益 : 733百万円 対前年同期比 : 1.9倍

ドクタープラットフォーム事業

- COVID-19の影響により、製薬企業のマーケティング活動の**オンライン化が加速**。
- 主力サービスである薬剤評価掲示板、Web講演会の**受注が大幅増加**。
売上高 : 2,681百万円 対前年同期比 : 1.6倍
営業利益 : 863百万円 対前年同期比 : 1.4倍

ヘルスケアソリューション事業

- 産業保健の需要が拡大し、「first call」**契約件数が前年同期比1.9倍に増加**。
- 特定保健指導は、4月・5月と緊急事態宣言により対面面談ができない状況だったが、迅速なオンライン面談の推進により、**前年同期と同水準の面談件数を確保**。
売上高 : 977百万円 対前年同期比 : 1.8倍
営業利益 : 211百万円 対前年同期比 : 4.2倍

- 売上高、利益ともに**過去最高を更新**。

単位：百万円

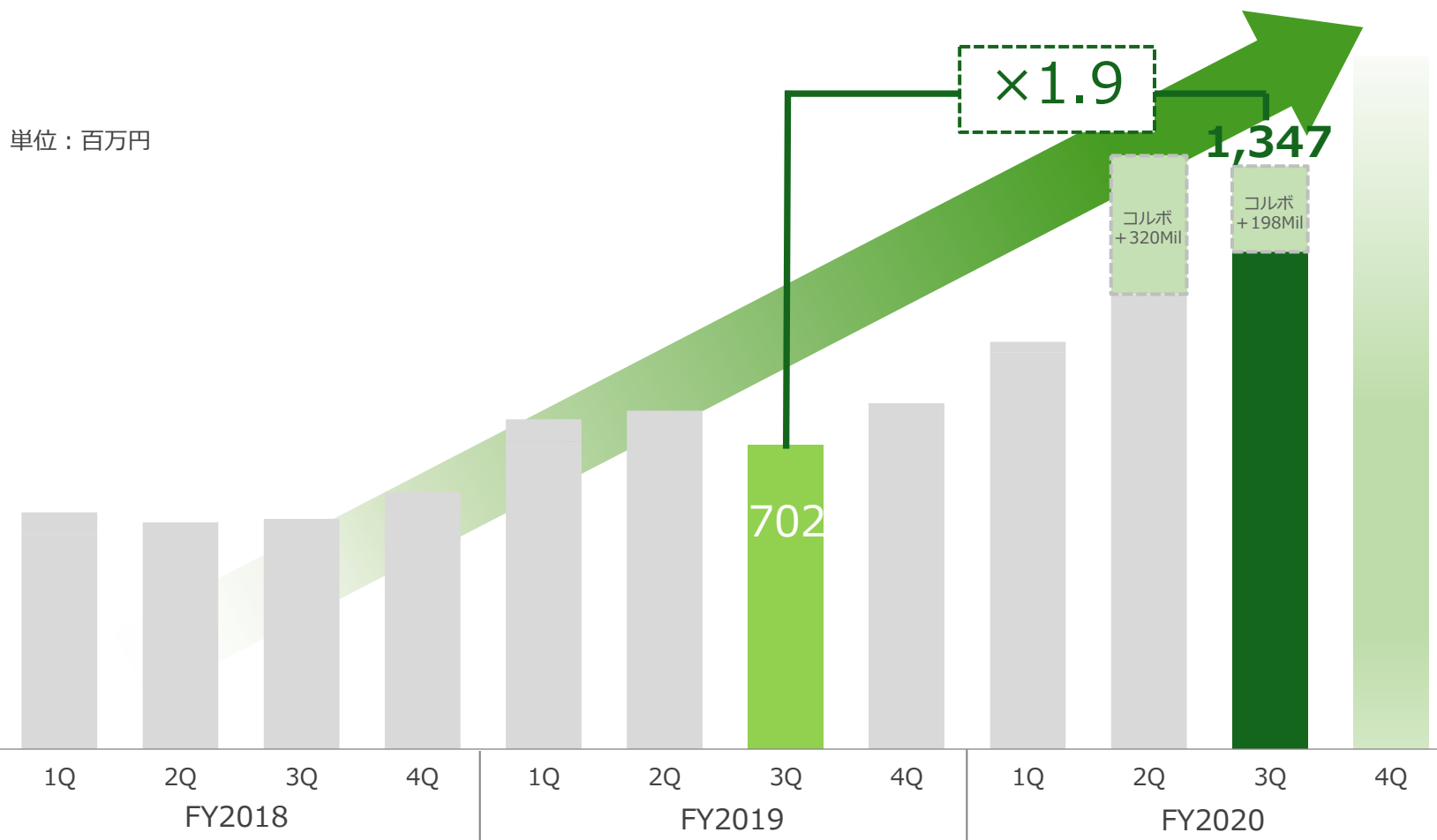
	第3四半期（9ヶ月）			
	FY2019	FY2020	増減	前年同期比
売上高	2,247	3,659	1,412	163%
営業利益	381	733	351	192%
営業利益率	17.0%	20.1%	—	+ 3.1pt

- COVID-19の影響で医学会関連サービスの売上が減少する一方で、**薬剤評価掲示板やWeb講演会等、利益率が高いサービスが伸長。**
- 営業利益率も上昇し、**前期比1.9倍の大幅増益**を見込む。

単位：百万円

	FY2020 通期予想			FY2019
	修正前	修正後	増減	実績
売上高	5,200	5,250	+50	3,045
営業利益	820	1,070	+250	558
営業利益率	15.8%	20.4%	+4.6pt	18.3%

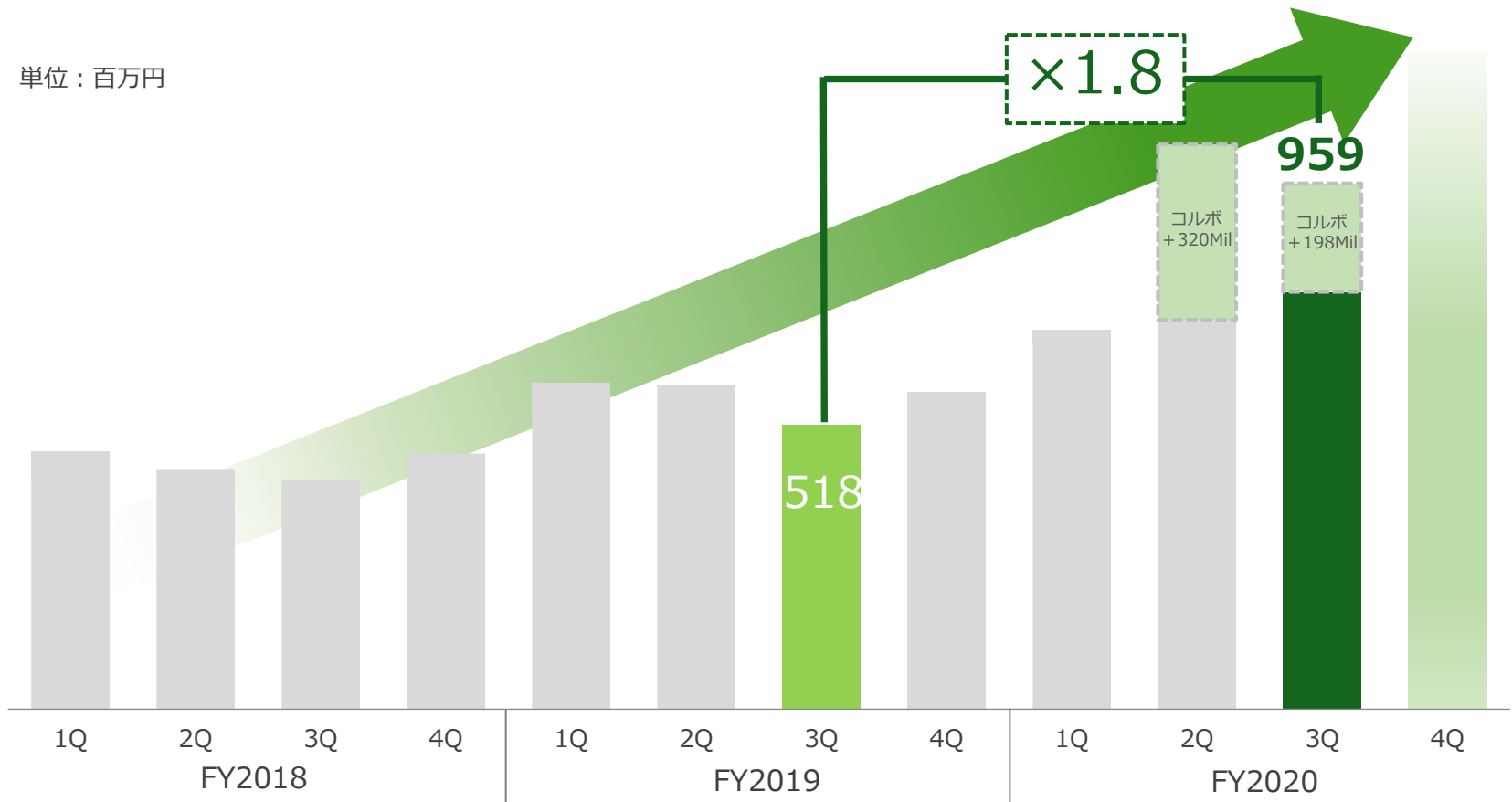
- 前年同期比1.9倍の増収。
- 4Qは過去最高の四半期売上高となる見込み。



セグメント別売上推移 ～ドクタープラットフォーム事業～

- COVID-19により学会等が中止になった影響でコルボが減収するも、Web講演会を中心に製薬企業の需要が拡大し、**対前年同期比1.8倍**の大幅増収。
- **4Qは過去最高の売上高となる見込み。**

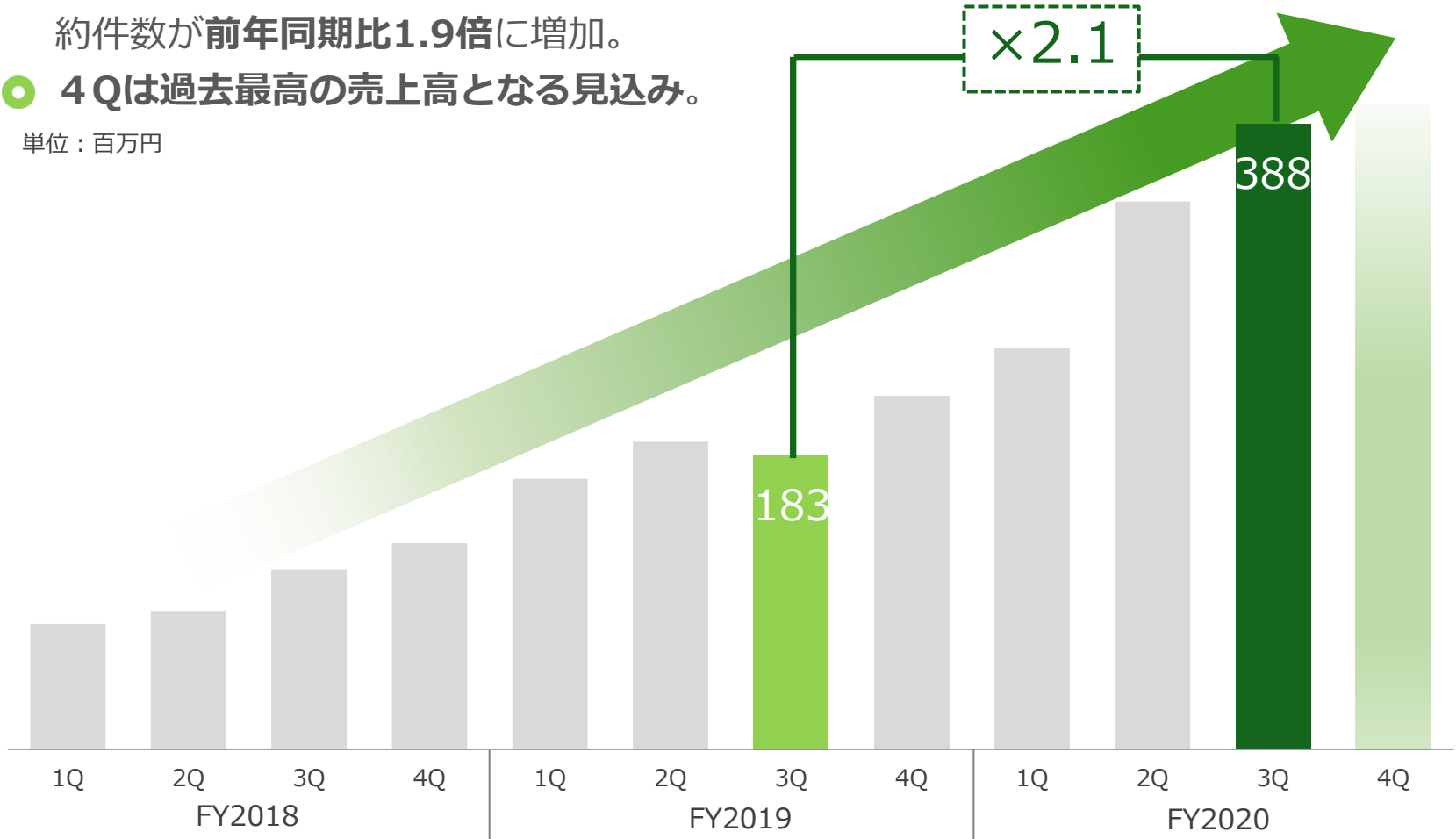
単位：百万円



セグメント別売上推移 ～ヘルスケアソリューション事業～

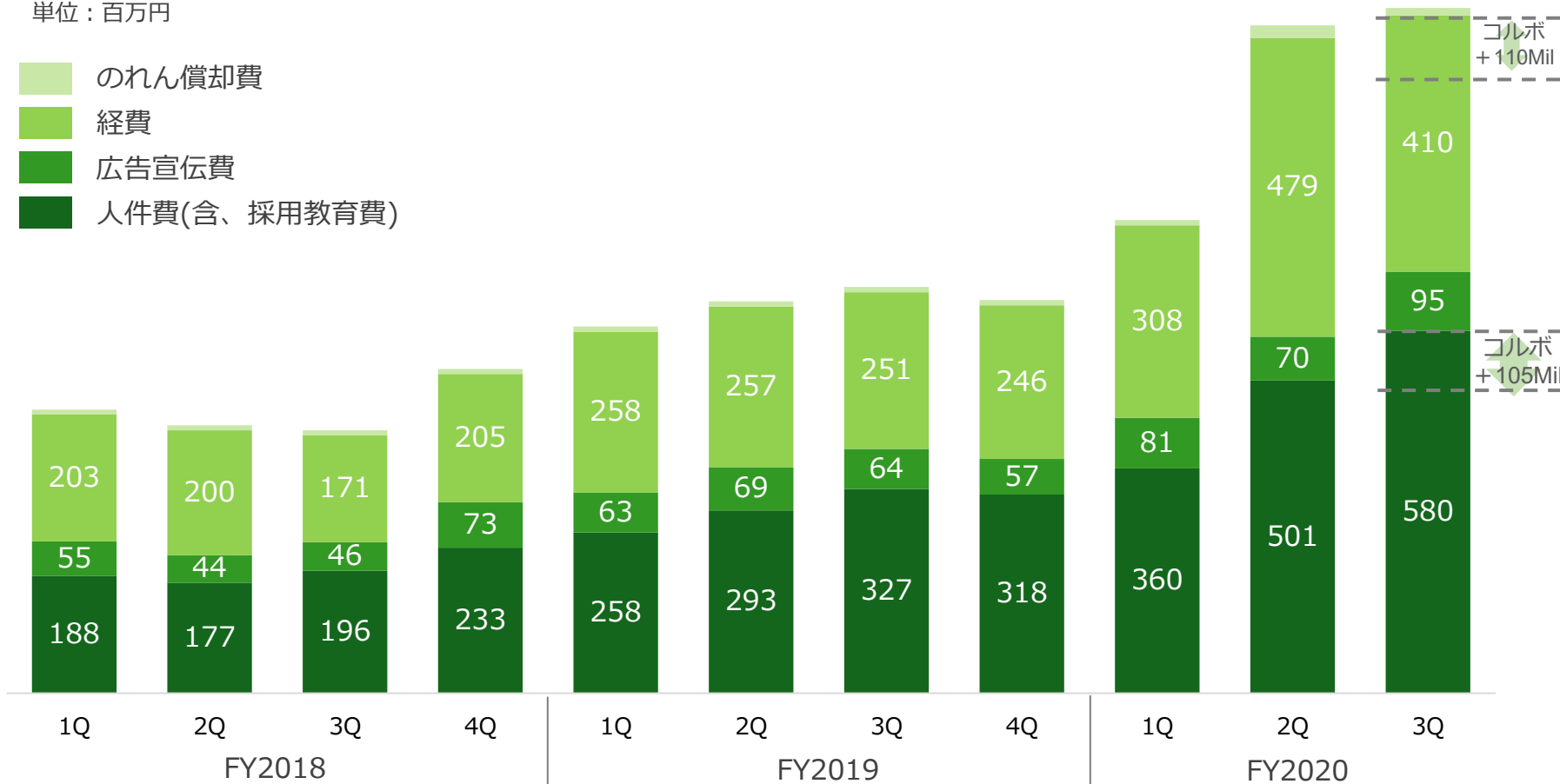
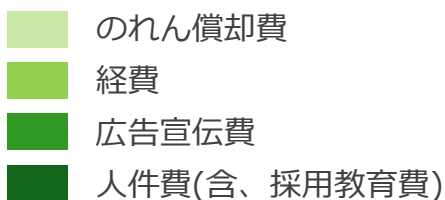
- 売上高は**対前年同期比2.1倍**と大きく成長。
- COVID-19の影響が長期化する中、産業保健に対するニーズが高まり、first call契約件数が**前年同期比1.9倍**に増加。
- **4Qは過去最高の売上高となる見込み。**

単位：百万円



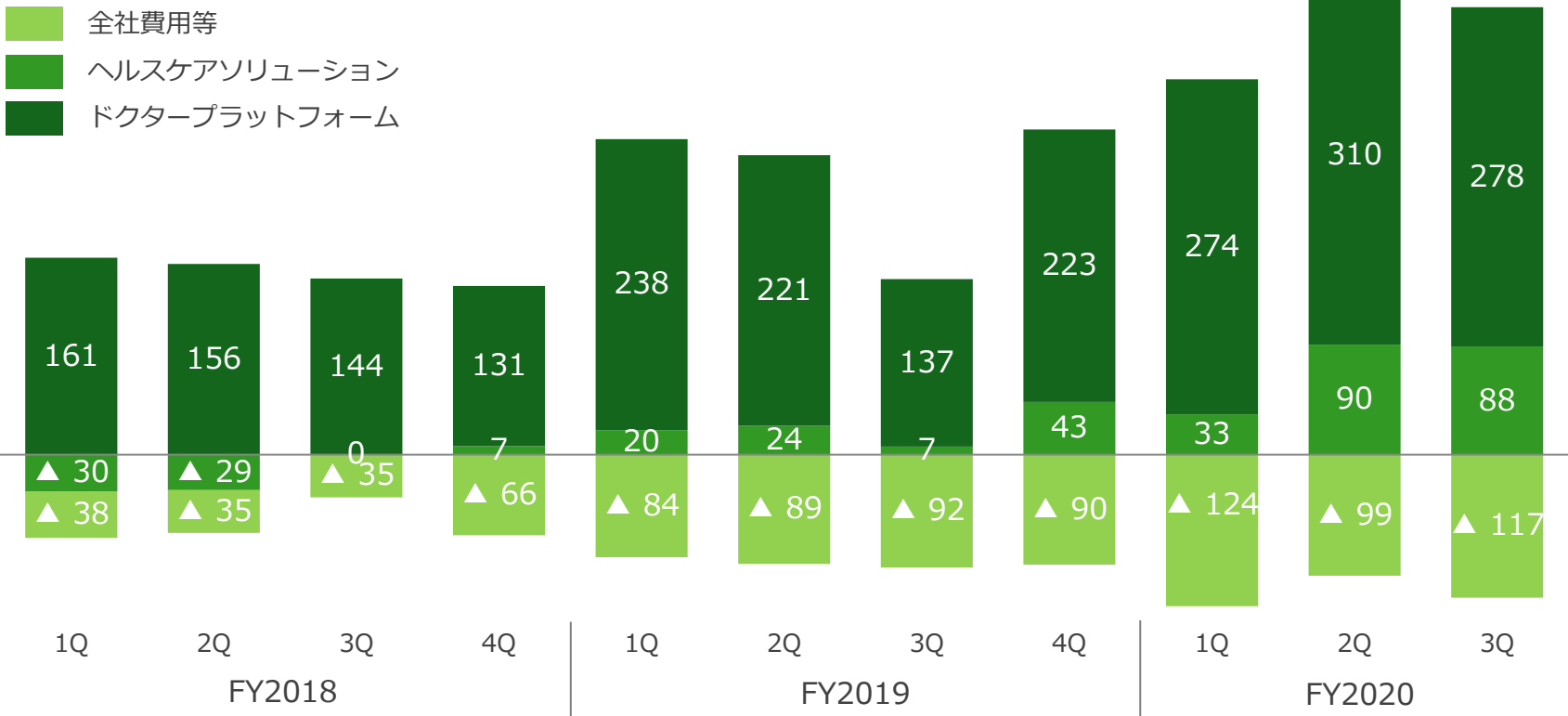
- 今後の事業拡大に必要な人材獲得を推進した結果、人件費が増加（3Qに24名採用）。

単位：百万円



● 3Qの利益はQonQで減少したものの、**4Qは過去最高益**となる見込み。

単位：百万円

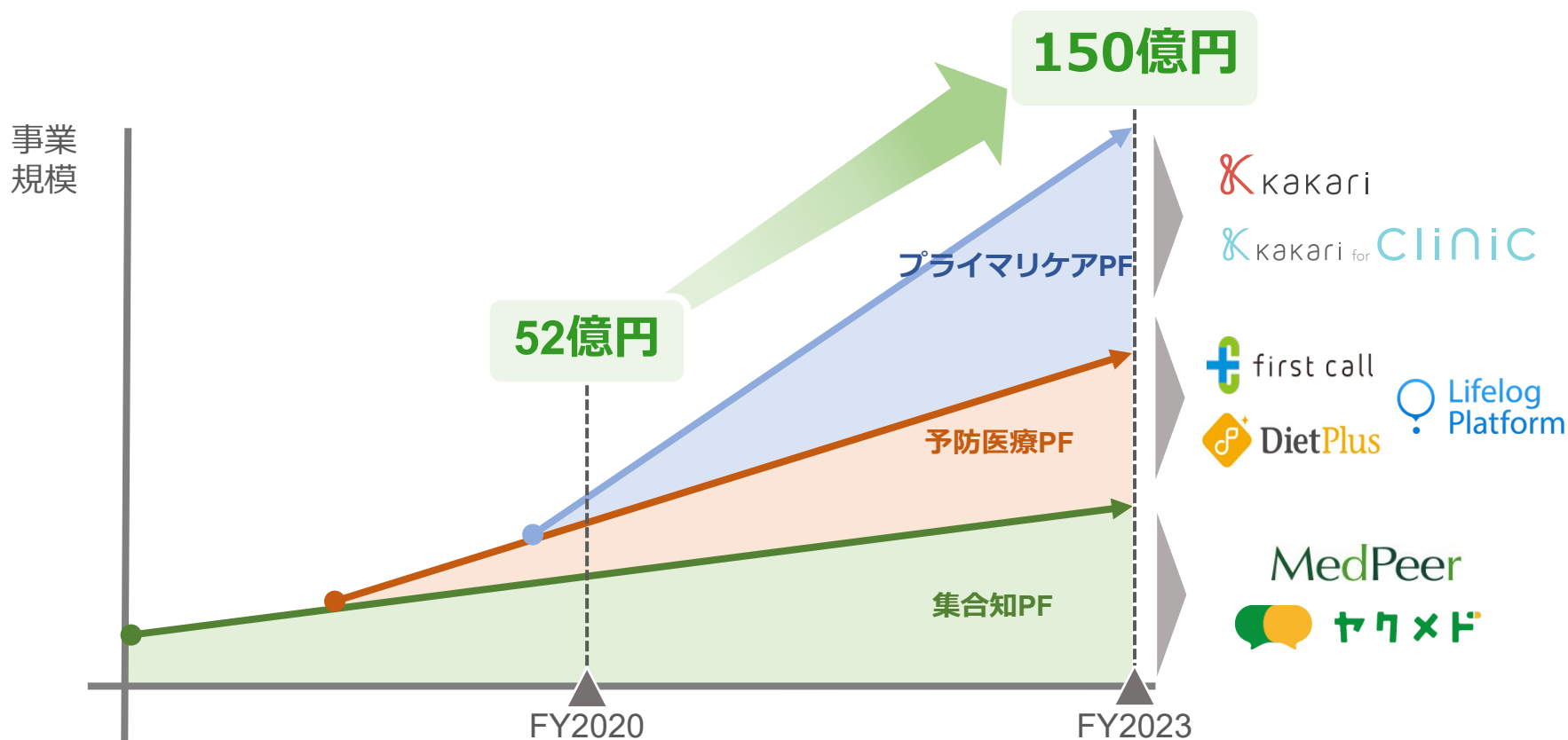


事業の状況

- 展開する事業群は、医師・薬剤師の会員サービス「集合知プラットフォーム事業」、薬局やクリニックが自らのCRMアプリを簡単に構築できる「プライマリケアプラットフォーム事業」、主に健康保険組合や企業の人事部門をクライアントに持つ「予防医療プラットフォーム事業」の3つ。

	サービス名	事業内容
ドクタープラットフォーム		<ul style="list-style-type: none"> 製薬会社マーケティング支援事業 医療機器マーケティング支援事業 人材紹介関連事業
		<ul style="list-style-type: none"> 薬局向けアプリサービス事業 クリニック向けアプリサービス事業 (2020年9月より開始) オンライン診療事業
ヘルスケアソリューション		<ul style="list-style-type: none"> 特定保健指導事業 産業保健支援事業 予防医療サービス/広告事業

- 「集合知プラットフォーム事業」で安定的な成長基盤を創りつつ、「予防医療プラットフォーム事業」を二つ目の安定基盤として確実に積み上げる。
- FY2019 4Qより開始した「プライマリケアプラットフォーム事業」を3つ目の柱とすべく、FY2020より積極投資。日医工とのJV設立によりFY2021以降の事業成長を加速させる。
- 3つの事業の成長を通じて、FY2023にグループ全体で150億円の売上規模を目指す。



- 医学会の中止/延期による減収および健康診断の先送りに起因する特定保健指導実施時期のズレ等の短期的な影響はあるものの、**オンラインへの切替加速など、グループ全体としては事業拡大の機会と見込む。**

3Q業績への影響

今後の見通し

ドクター
フォーラム
プラットフォーム

集合知
PF

- 製薬企業のマーケティング活動が変化し、既存サービスの需要が急増
- 学会が中止/延期となった影響等でコルボの売上高がQonQで約1億の減少

- 製薬企業のマーケティング活動の変化を捉えた新規案件の獲得を推進
- 学会の中止/延期が長期化した場合、コルボの売上にマイナス影響あり
- 一方で、With/After COVID-19を見すえた学会のWeb化など、新たな商機も見込む

プライマ
リケア
PF

- 緊急事態宣言下で、kakariの営業活動に制約が発生

- 9月の薬機法改正に向けて需要が増加ニーズが明確になる中、パートナーシップの拡充で更に拡大

ソリ
ュー
シ
ョ
ン
ヘ
ス
ル
ケ
ア
ン

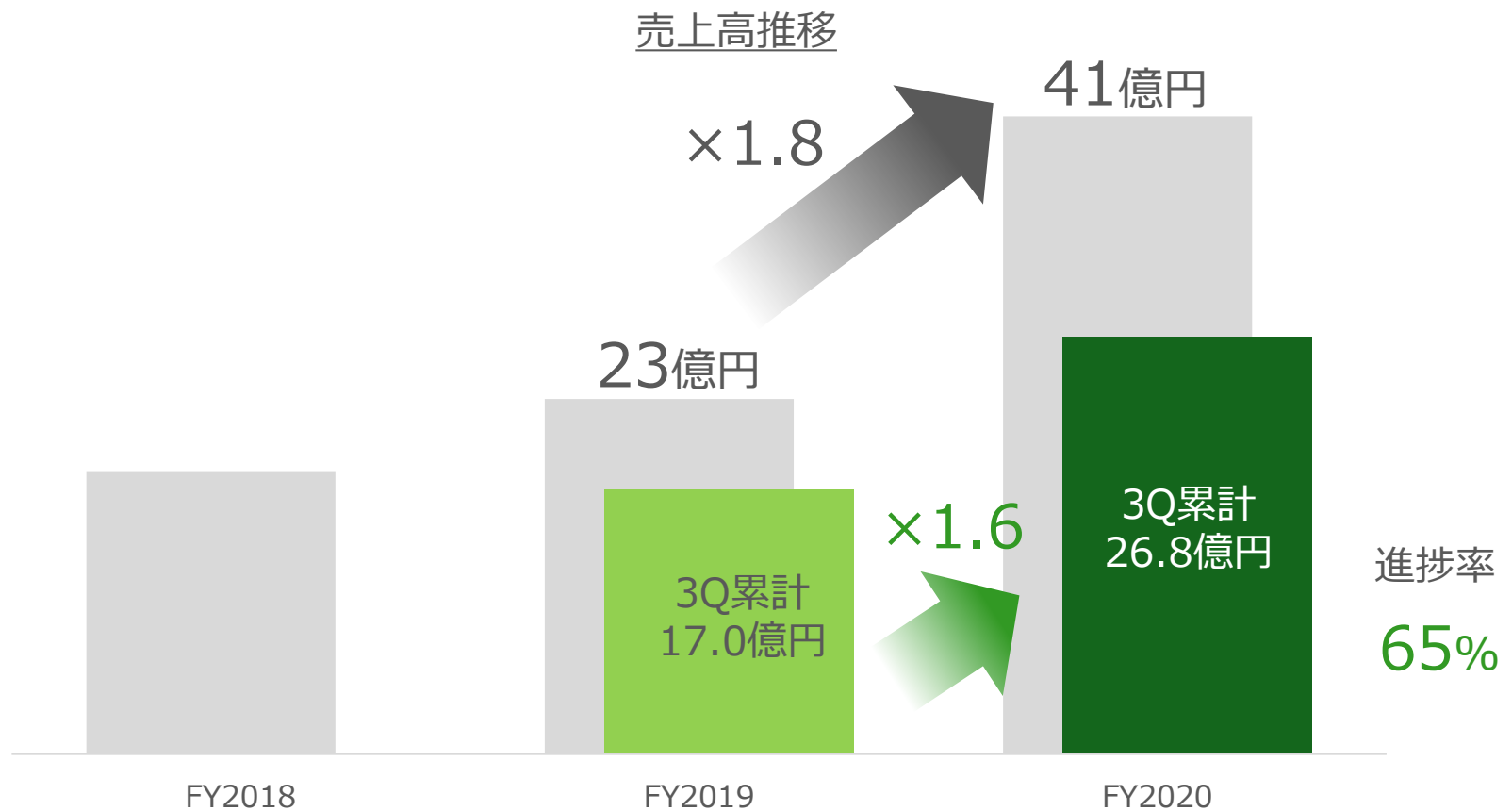
予防医療
PF

- 健康不安を解消するツールとして、「first call」の認知が拡大
- 緊急事態宣言下で特定保健指導の面談をすべてICT（オンライン）に切り替え、前期と同水準の指導件数を実施

- 在宅勤務の長期化等を背景に、企業の産業保健支援のニーズが継続して増加
- 4~6月の健診が先送りされ、短期的に特定保健指導の実施時期にズレが発生
- 行動制限等が再度行われた場合には、影響が長期化する可能性もあり
- 一方、当社のICTオペレーションは確立されており、新たな商機を見込む

ドクタープラットフォーム事業

- 3Q累計が前年同期比**1.6倍**に成長。
- 製薬企業がオンラインマーケティングを強化する中、4Q以降で更なる売上拡大を見込む。



ドクタープラットフォーム事業 ～製薬企業からの受注増加～

- COVID-19の影響でMRの医師に対する訪問が制限される中、**製薬企業がオンラインマーケティングに注力。**
- 薬剤評価掲示板、Web講演会の**3Q実績が前年同期比の1.8倍、2.1倍**と大幅増加。

薬剤評価掲示板利用薬剤数



Web講演会開催件数



製薬企業のマーケティングニーズが変化

薬剤評価掲示板やWeb講演会などの既存のwebマーケティングに対するニーズ拡大

医師とMRのコミュニケーションツールなど新たなニーズの拡大

With/After COVID-19を見据えた、新たなマーケティング戦略策定ニーズの拡大

ドクタープラットフォーム事業

～集合知プラットフォーム事業のマーケットポテンシャル～

- これまで、製薬企業のオンラインマーケティング市場は、MRを中心とするオフラインの補完的な役割であったが、COVID-19の影響を受けオンライン化が加速。
- 次世代型マーケティングでは、従来の動画や画像・テキストによる一方向の配信に加えて、MRと医師がチャットやテレビ電話等で、直接対話する新しいコミュニケーションスタイルが付加されつつある。
- 製薬企業は、動画等の視聴ログや「MedPeer」内の「薬剤評価掲示板」や各種投稿サービスの閲覧・投稿ログをふまえたコミュニケーションが可能になり、双方向かつパーソナライズされたマーケティングを実現する。

第1世代：オフライン+オンライン

～2016年

- MRを中心としたオフライン活動が主流。オンラインの活用が拡大するも相互連携は乏しかった。

第2世代：オフライン×オンライン

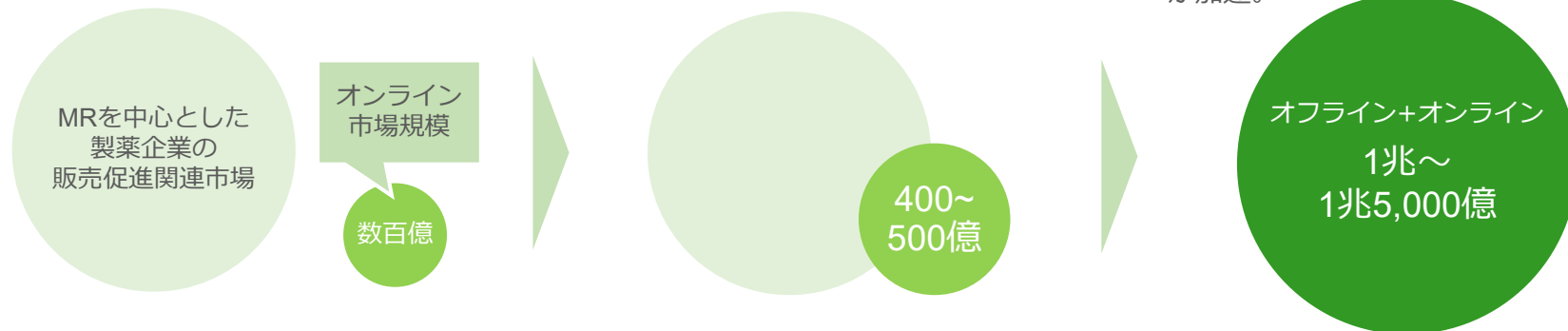
～2020年

- 訪問規制等が強化され、各社オンラインの活用を強化。
- オンライン施策の結果をMRと共有し、MR活動の精度向上を推進。

第3世代：次世代型マーケティング

～20XX年

- COVID-19影響を契機に、オンラインコミュニケーションが拡大。
- リアルとネットで相互に情報が共有され、パーソナライゼーションが加速。



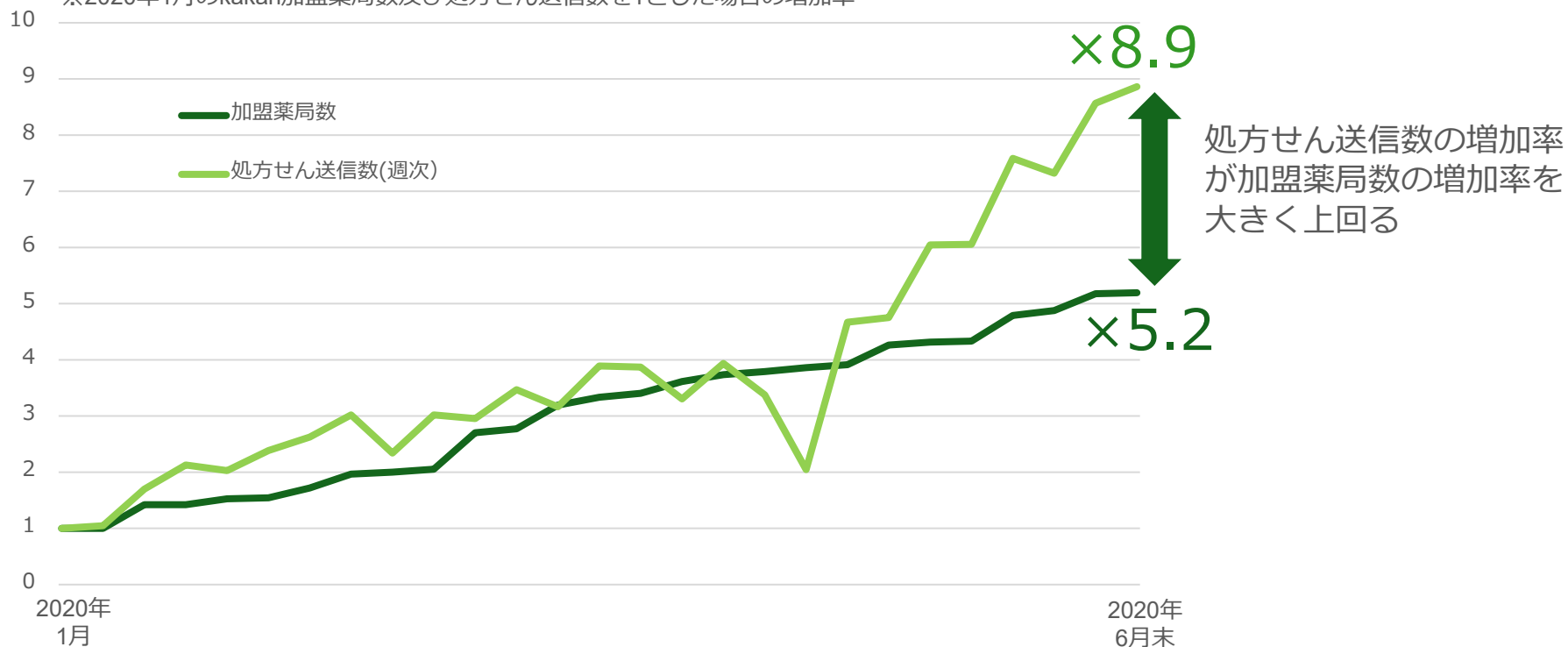
※ 製薬企業の販売促進関連市場と同オンライン市場規模は当社推計

ドクタープラットフォーム事業 ～kakari導入薬局の増加～

- **kakari加盟薬局数**は2020年1月から**5.2倍**に増加。
- **処方せん送信数**は加盟薬局の増加割合を大きく上回る**8.9倍**に増加。
- 日医工を中心とした**パートナー企業との提携により、加盟薬局の拡大を推進。**

kakari加盟薬局数と処方せん送信数（週次）推移

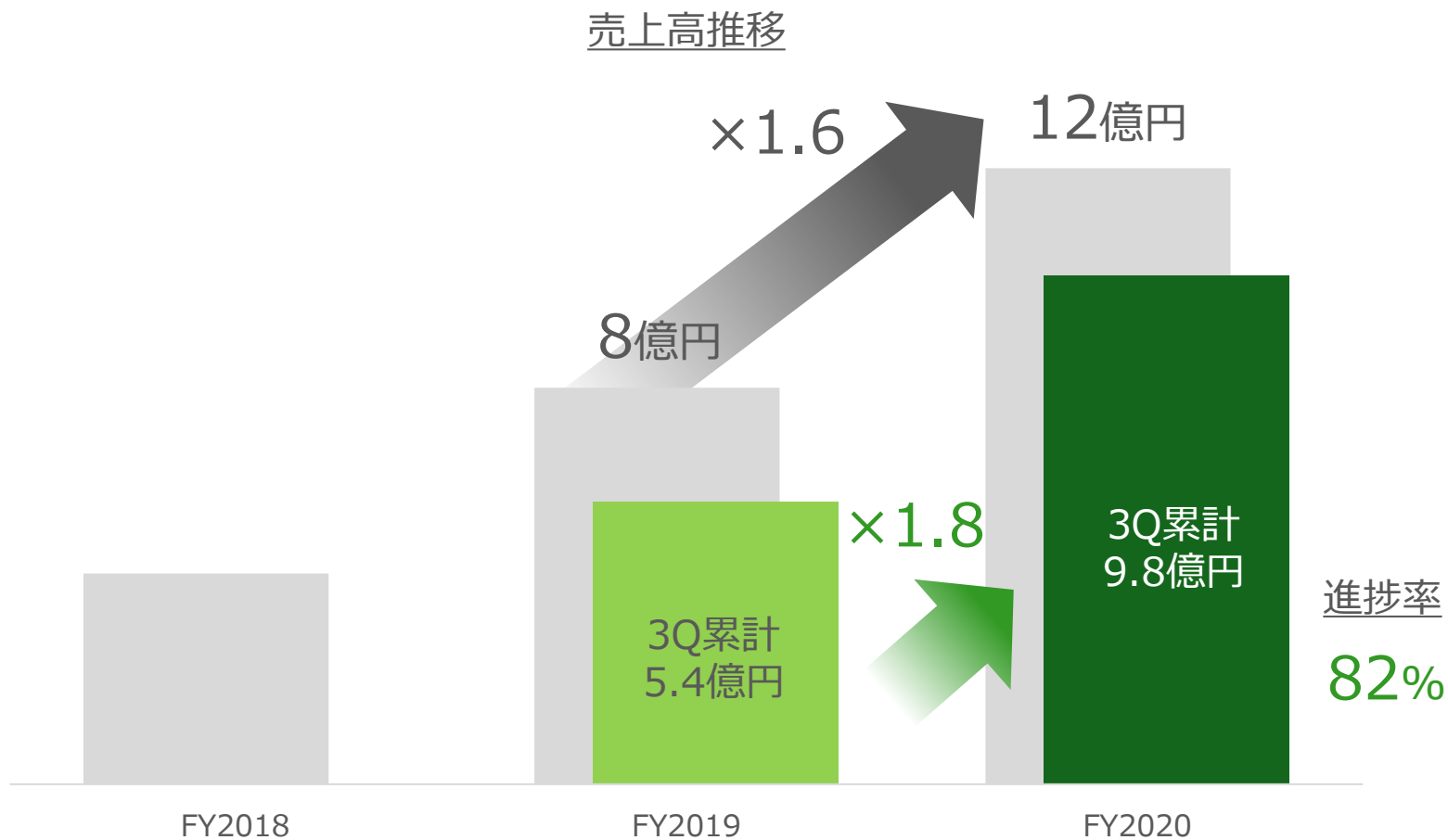
※2020年1月のkakari加盟薬局数及び処方せん送信数を1とした場合の増加率



ヘルスケアソリューション事業

ヘルスケアソリューション事業 ～3Q実績～

- 3Q累計が前年同期比**1.8倍**に成長。
- FY2020計画の12億円に対し、**進捗率が82%**と堅調に推移。

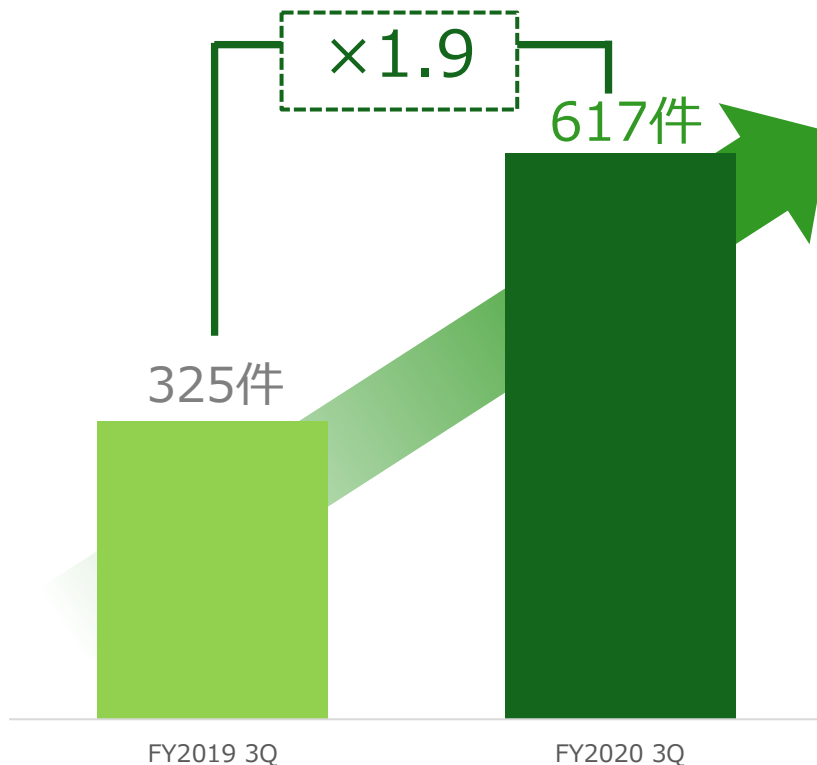


ヘルスケアソリューション事業

～ MEDIPLAT first callの産業保健支援PF化～

- 2020年6月末時点の契約件数は前年同期比**1.9倍の617件**に増加。
- COVID-19の影響が長期化する中、**従業員の健康不安を解消するソリューション**として企業の需要が増加。
- パートナーシップの強化を図り、契約件数のさらなる増加を推進。

first callの法人/健保契約件数



産業保健支援事業の成長性

全国に点在する従業員50人以上の事業所、
15万件超がターゲット

産業保健業務の法定対応から健診データ等
を活用した施策検討まで事業規模に応じた
ニーズに対応

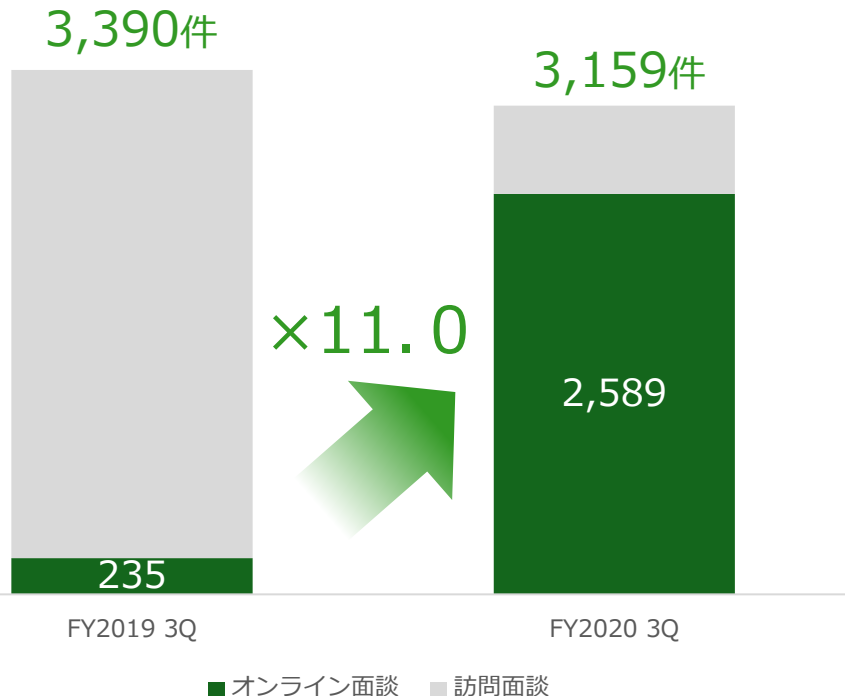
パートナーシップの強化を図り、契約件数
のさらなる増加を推進

ヘルスケアソリューション事業

～ FitsPlus 特定保健指導サービスの強化～

- 訪問面談が実施できない4月～5月の緊急事態宣言下において、オンライン面談への切り替えを推進したことにより、**前年同期と同水準の3,159件を実施。**
- 特定保健指導の**成長ポテンシャルは変わらないものの**、4～6月の健康診断が先送りされたことにより、特定保健指導の開始タイミングが期ズレし、**4Qの初回面談件数は前年を下回る見込み。**

特定保健指導の実施件数



オンライン面談への切替を加速

4月の緊急事態宣言直後より、オンライン面談への切替を推進し、3Qに実施した初回面談の82%（2,589件）をオンライン面談で実施

COVID-19の影響が長期化し、再び行動制限がなされることなども想定し、全ての面談をオンラインで実施できる体制を整備

Appendix

事業内容

● メドピア株式会社

MedPeer

※ 東証マザーズ上場

- 医師専用コミュニティサイト「MedPeer」
→ 12万人の医師会員プラットフォーム
- 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

株式会社Mediplat

MEDIPLAT

※ スギホールディングス(株)とのJV

- 医師による産業保健支援サービス「first call」
- ライフログプラットフォームサービス

株式会社フィッツプラス

FitsPlus

- 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

COLBO Co.,Ltd.
Think about Healthcare

- 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
→ グラフィック、映像、スペース、Web

メドピアキャリアエージェント株式会社

MedPeer
CAREER AGENT

※ 2020年5月設立

- 医師向け有料人材紹介サービス



ドクタープラットフォーム事業

医師専用“集合知”プラットフォーム「MedPeer」

- 国内医師の3人に1人にあたる、12万人以上の医師がプラットフォームに参加。
- MedPeerでは、薬剤や疾患など多様なテーマで医師同士が情報交換。全国の医師たちの経験やナレッジからなる「集合知」で臨床をサポート。

MedPeer Channel

TOKYOMXとの提携により毎日鮮度の高い医療ニュースを独自に配信。



症例相談 (Meet the Experts)

450名以上のエキスパートが臨床の疑問を解決。



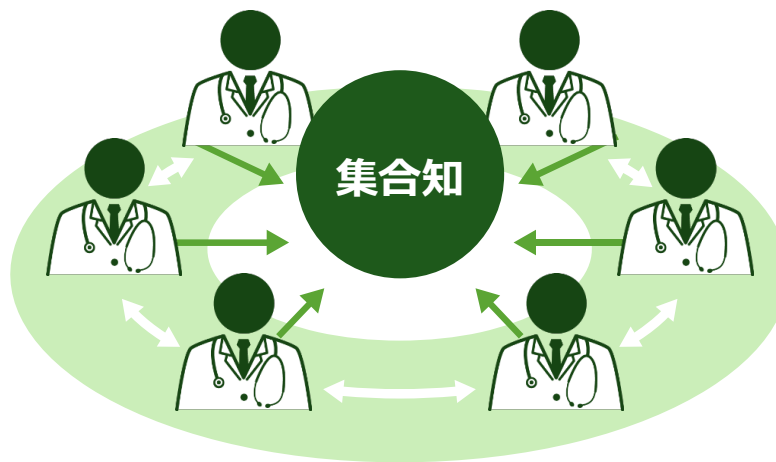
薬剤評価掲示板

口コミ件数60万件以上。医師同士で薬剤の処方実感を口コミ共有。



FORUM (掲示板)

臨床からキャリア、プライベートまで医師同士の自由な意見交換。



FORUM Survey

3,000件以上の回答が集まる医師への大規模アンケート調査。



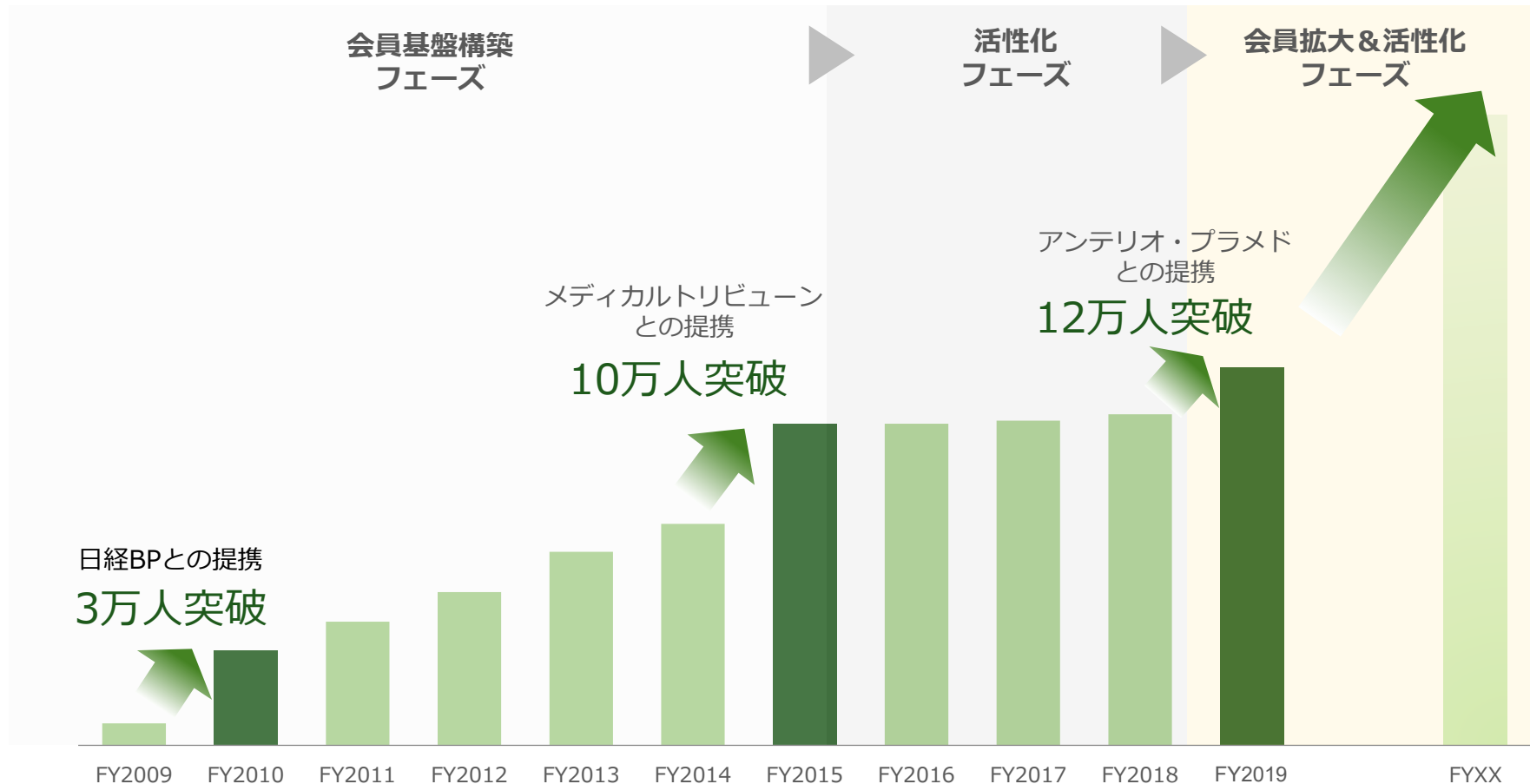
MedPeer朝日ニュース

朝日新聞による全国の医療関連ニュースを医師向けに配信



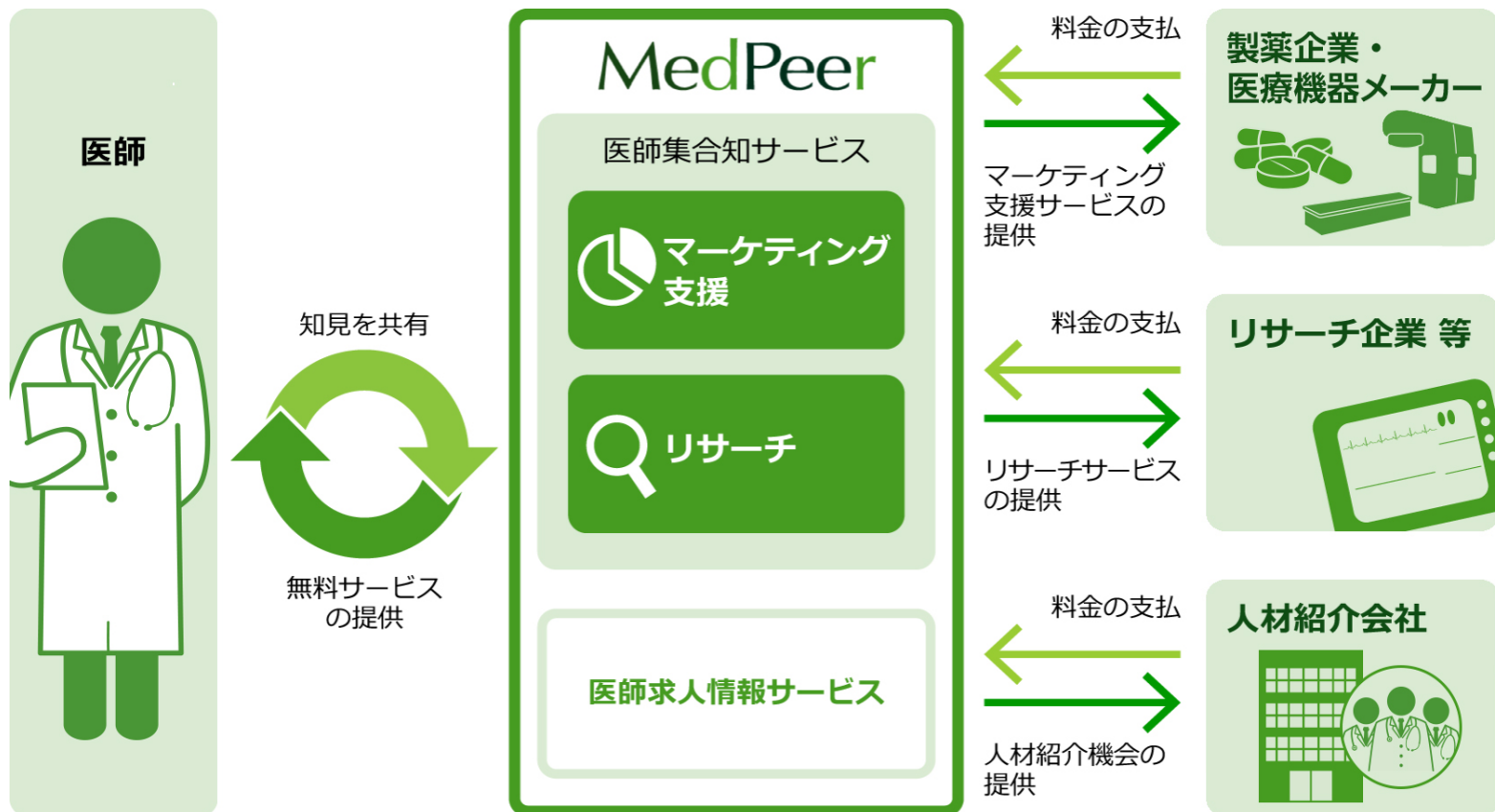
「MedPeer」の医師会員基盤の変遷

- 各種提携等により会員基盤を拡大。今後、「会員拡大」と「活性化」の双方に注力。



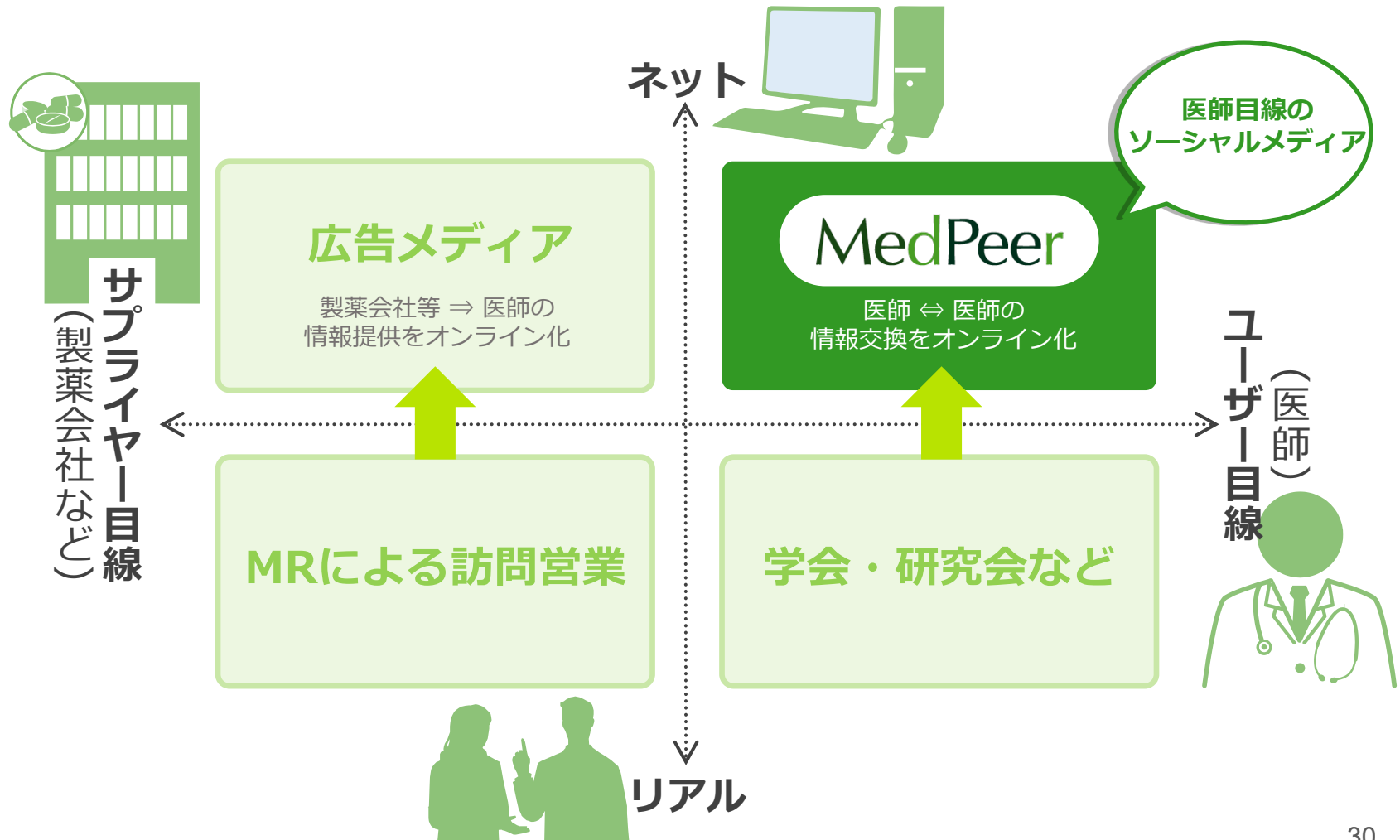
「MedPeer」のビジネスモデル

- 製薬企業をはじめとする企業向けに、MedPeerのドクタープラットフォームを活用した医師への情報訴求機会や医師集合知の提供によって、インターネットを通じた多様なマーケティングソリューションを提案。



「MedPeer」の独自のポジショニング

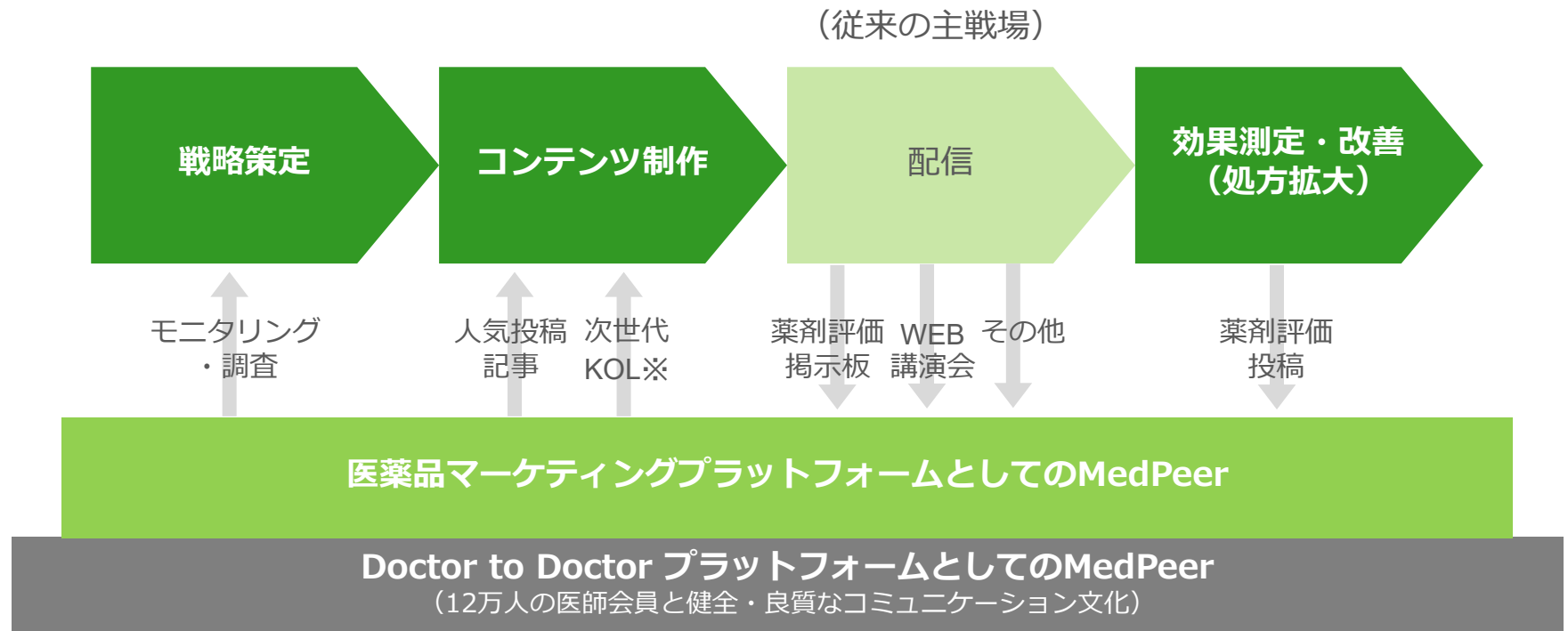
- 医師向けのメディアの中でMedPeerは、ユーザーである医師の投稿でコンテンツが生成されるUGC型（ユーザー参加型）のソーシャルメディアであることが特徴。



製薬企業向けサービスの拡大

- 豊富なコンテンツ制作実績があるコルボを2020年1月に子会社化することで、マーケティングPF実現に向けた強固な体制を構築。
- 製薬企業のみならず、医療機器メーカーに対するサービス展開も加速。

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。

「MedPeer」のキャリア/開業・経営支援サービス

- 転職から開業/経営支援まで、医師のキャリア形成に必要なサービスをワンストップで提供。

医師の転職・ アルバイト情報

提携する紹介会社や医療機関から、常勤から非常勤までの多様な求人情報をまとめて掲載



医師の人材紹介事業

- 2020年5月に「メドピアキャリアエージェント株式会社（当社100%子会社）」を設立。医師向け人材紹介事業を8月より開始。
- あわせて、医療機関と全国の紹介会社のマッチング事業データベース「楽採」を展開しており、全国2,500以上の医療機関の求人情報を保有している株式会社MHAと業務提携契約を締結。

医師の開業・ 経営支援

開業医および開業希望医と開業支援サービス事業者をつなぐオンラインマッチングプラットフォーム




12万人の医師会員基盤

2,500件以上の
医療機関求人情報

薬剤師専用コミュニティサイト「ヤクメド」

- 集合知プラットフォームを薬剤師に横展開した、薬剤師専用コミュニティサイト「ヤクメド」を提供。
- 医師の処方意図が分かる「薬剤評価掲示板」や、薬剤師同士のナレッジ共有「調剤事例集」、「コミュニティ」等で、薬剤師が抱える疑問や悩みの解決をサポート。



薬剤評価掲示板

調剤事例集

かかりつけ薬局化支援サービス「kakari」

- 「kakari」は「かかりつけ薬局化支援」を基軸に、薬局にとって今後その重要性が増す“対人業務”・“オンライン服薬指導”へと、価値提供の領域を拡大。
- サブスクリプションモデルを採用しており、kakari加盟薬局の増加が売上拡大に繋がる。

① かかりつけ薬局化支援

2019年6月
kakariサービスイン
処方箋送信とCRM機能リリース



「既存患者」の「かかりつけ化」というポジショニング

② 対人業務支援

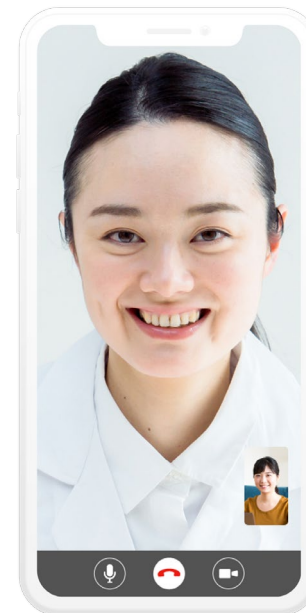
2019年11月
服薬フォロー支援機能リリース



改正薬機法で加速する「対物から対人への転換」を支援

③ オンライン服薬指導支援

2020年4月
ビデオ通話機能リリース



COVID-19の感染拡大を受け、9月の薬機法改正を待たずに解禁された「オンライン服薬指導」も支援

「kakari」 患者さんへの4つの提供機能

- 「処方せん送信／店頭チェックイン」で待ち時間短縮・2次感染防止を、「電子お薬手帳／チャットお薬相談」で薬にかかわる安心を提供。

kakariの4つの機能

1

「処方せん送信」で
待ち時間短縮



処方せん送信

kakariで処方せんを事前に送りましょう。
お薬の準備が出来たら通知が来るので、
待ち時間少なくお薬を受け取れます。
※お薬のお受け取りの際には、処方せん原本と保険証をお持ちください。

2

「チャットお薬相談」で
いつでも安心



お薬相談

お薬に不安な点があったら、
kakariのチャットで、薬剤師さんに気軽に
相談しましょう。
※チャット相談対応時間はkakari加盟薬局によって異なります。
kakari加盟薬局によって、対応していない薬局もあります。

3

「電子お薬手帳」で
お薬手帳もkakariの中に



電子お薬手帳

お薬手帳もkakariの中に。
QRコードを読み込んで簡単にお薬情報を
kakariに取り込むことができます。
※薬局に電子お薬手帳利用の旨を伝え、QRコードの印刷を
依頼してください。

4

「店頭チェックイン」で
あとで受け取り



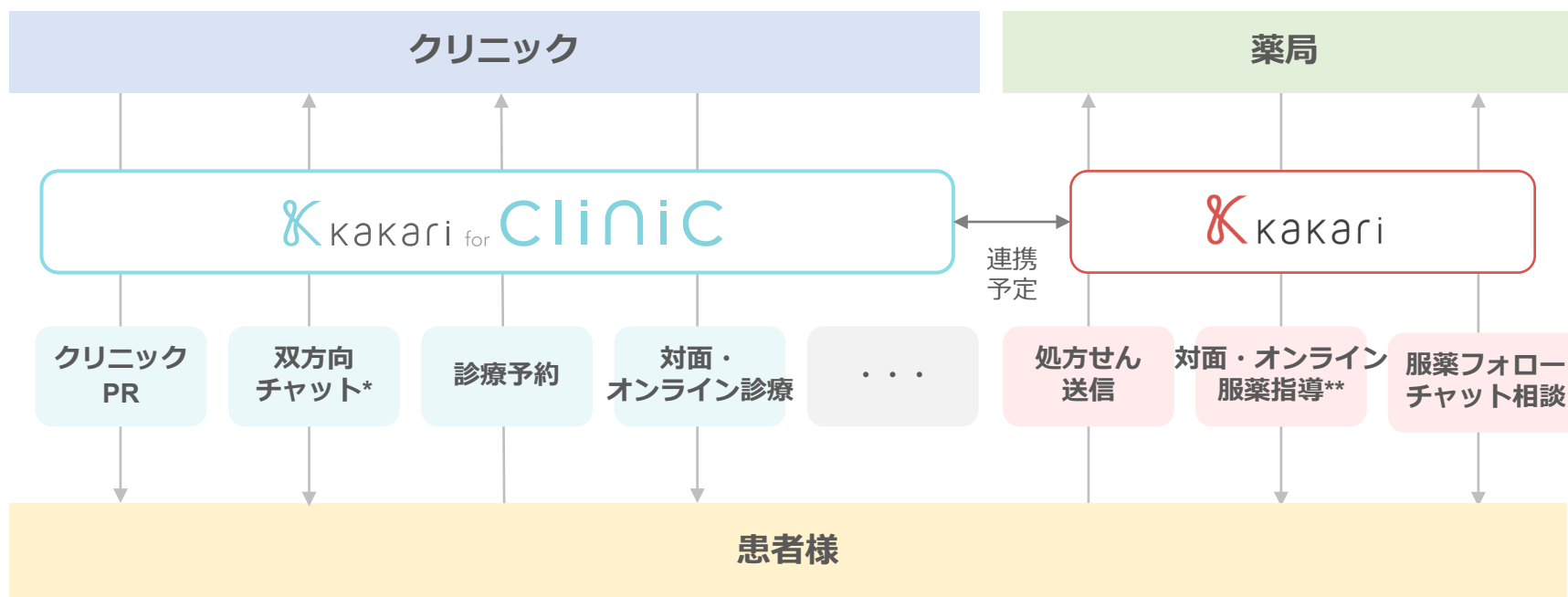
店頭チェックイン

処方せんを持参され、後からお薬を受け取りたい時は、店頭チェックインを利用しましょう。
お薬が出来たら通知が来るので、
待合室で待つ必要がありません。
※kakari加盟薬局によって、対応していない薬局もあります。

プライマリケアプラットフォームの立ち上げ

- クリニックから薬局まで一気通貫する「プライマリケアプラットフォーム」を構築。
- 日医工との共同事業として患者様とクリニックを繋ぐ「kakari for clinic」の開設準備を進める。

当社が考えるプライマリケアプラットフォーム構想



*kakari for Clinicにおける双方向チャットはクリニックの受付を繋ぐチャット機能として提供

**服薬指導の実施には、別途処方せん原本の持参・送付が必要

ヘルスケアソリューション事業

予防医療プラットフォーム事業を推進する二つの子会社

- 2016年より、買収した2社を通じて、**医師および管理栄養士の専門家ネットワークを活用した予防医療プラットフォーム事業**に進出。Mediplatは、スギ薬局とのJVとして展開。

MEDIPLAT

“12万人の医師会員”をベースにした産業保健支援プラットフォームとライフログプラットフォーム事業を展開

- ✓ メインは法人利用。「チャット型医療相談」「オンラインで産業医」「ストレスチェック(無料)」の3構成で展開。
- ✓ チャット相談は、一般内科や小児科、産婦人科、精神科など幅広い相談科目で、医師が実名で相談に回答。
- ✓ “12万人”の医師会員基盤を基に、産業医のアサインメント支援も展開。
- ✓ スギ薬局や日経新聞社との協業で歩数計サービスを中心としたライフログプラットフォーム事業も展開。

FitsPlus

約1,000人の管理栄養士ネットワークを活用した栄養指導サービスを展開

- ✓ ICTを活用した「特定保健指導」サービス
- ✓ ラボ（店舗）では、経験豊富な管理栄養士による体組成と食生活診断で、一人ひとりに最適なダイエットプランを作成。
- ✓ 専用アプリで毎食の写真を撮って送るだけで、専任トレーナーから食事のアドバイスを提供。



チャットとテレビ電話で専門医に相談

歩数計を中心としたライフログサービス



店舗での対面カウンセリング



食事コーチングアプリ

MEDIPLAT 法人向け・産業保健支援サービス「first call」

- 日常的な医療相談からストレスチェック、産業医面談まで、産業保健支援サービスとして従業員の健康管理やメンタルヘルス対策をワンストップでサポート。
- オンライン化と管理システムで人事労務担当者の業務負担を軽減し、法人/健保の契約件数は617件に到達（2020年6月末時点）。



チャットで

医療相談



日常的な悩みはチャット形式で
専門医に相談

オンライン医療相談

- 従業員の健康の悩みに、チャットやテレビ電話で医師が回答。
- 匿名相談による気軽さと安心で、予防・早期対処をサポート。

TV 電話で

産業医面談



パソコン1つで
気軽に産業医と面談

オンラインで産業医面談

- 産業医の定期訪問からオンライン面談まで産業医業務を受託。
- 管理システムで、面談調整などの人事業務を効率化。

アプリで

ストレスチェック



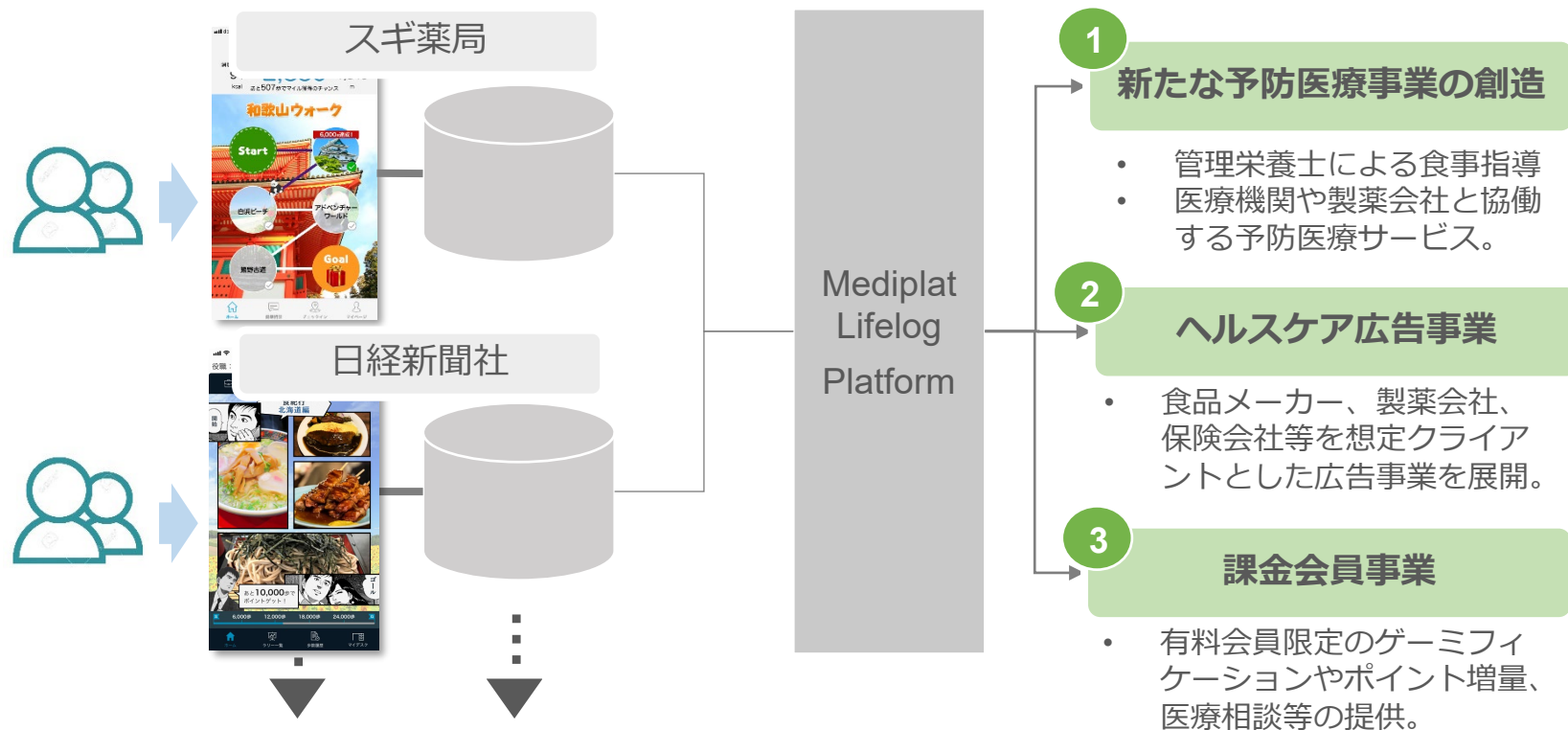
スマホアプリで簡単に
ストレスチェック

ストレスチェック

- 従業員のストレスチェックをアプリやWEBで簡単に実施。
- オンライン医療相談の無料オプションとして提供。

MEDIPLAT ライフログプラットフォーム事業の成長戦略

- ゲーミフィケーションをベースとした「歩数計」と「ミッション機能」により、アクティブ率の高いヘルスケアアプリサービスを大手パートナーと展開。
- パートナー企業との共同事業として、**ライフログとヘルスケアデータベースを構築し、予防医療サービス普及の素地を創り上げる。**
- スギ薬局、日経新聞社に加えて、2020年9月にサツドラHDを新たなパートナーに迎え、「サツドラウォーク」を開始予定。



FitsPlus 健康保険組合向け・特定保健指導サービス

- 管理栄養士による食生活指導で、生活習慣病予防を支援。
- 管理栄養士の質、ITの利活用、オペレーションの質を強みに、特定保健指導*を実施。

1. パーソナル指導

対象者一人ひとりの課題や生活習慣に合わせて、支援期間や形式を決定



2. 食事のアドバイス

食事記録をもとに管理栄養士が専用アプリで改善のアドバイス



3. 健診結果の改善をサポート

個性性を重視した食生活の改善指導により、無理なく検査数値を改善



管理栄養士が、改善プランの作成から実行まで一貫してサポート

*特定保健指導とは

40歳から74歳までの方を対象にした特定健康診査の結果において、生活習慣病の発症リスクが高く、生活習慣の改善による予防効果が期待できると判断された方を対象に、管理栄養士や保健師等の専門スタッフが生活習慣の見直しをサポート。

<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。