

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

2017年9月期
第2四半期決算説明資料

メドピア株式会社 <6095>

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

Supporting Doctors,

Helping Patients.

MedPeerのドクタープラットフォームを
基盤として医師や医療現場を支援

健康増進・予防などの
コンシューマー向けヘルスケア支援

ドクタープラットフォーム事業

ヘルスケアソリューション事業

MedPeer

MedPeer
キャリア

株式会社
medパス



first call



Diet Plus

2017年9月期 第2四半期決算概要

事業の再成長基調は継続し下期の収益拡大への道筋をつける

○ ドクタープラットフォーム事業

- ▶ 過去の季節トレンドに反して1Qを上回る水準で推移
- ▶ サイト活性度の重要指標であるDAUが対前年期末比1.6倍に成長
- ▶ MedPeerキャリアの売上が3四半期連続で過去最高を記録

○ ヘルスケアソリューション事業

- ▶ first callをはじめとした新サービスへの投資が先行し、53Milのセグメント損失
- ▶ 事業拡大に向けたアライアンス施策を積極展開し、下期以降の事業拡大の基礎を構築

業績ハイライト (第2四半期 6ヶ月累計)

- ▶ 売上高が1.4倍に成長するも、子会社の損失及びのれん償却費の影響で純損失となる

売 上 — 710百万円 (対前期同期比：+213百万円 1.4倍)

営業利益 — 29百万円 (対前期同期比：△12百万円 0.7倍)

純 利 益 — △8百万円 (対前期同期比：△33百万円 -)

※当社は2017年9月期より連結決算を開始しているため、連結2Qにおける前期比は2016年9月期単体2Q累計と2017年9月期連結2Q累計を比較した数値となっております

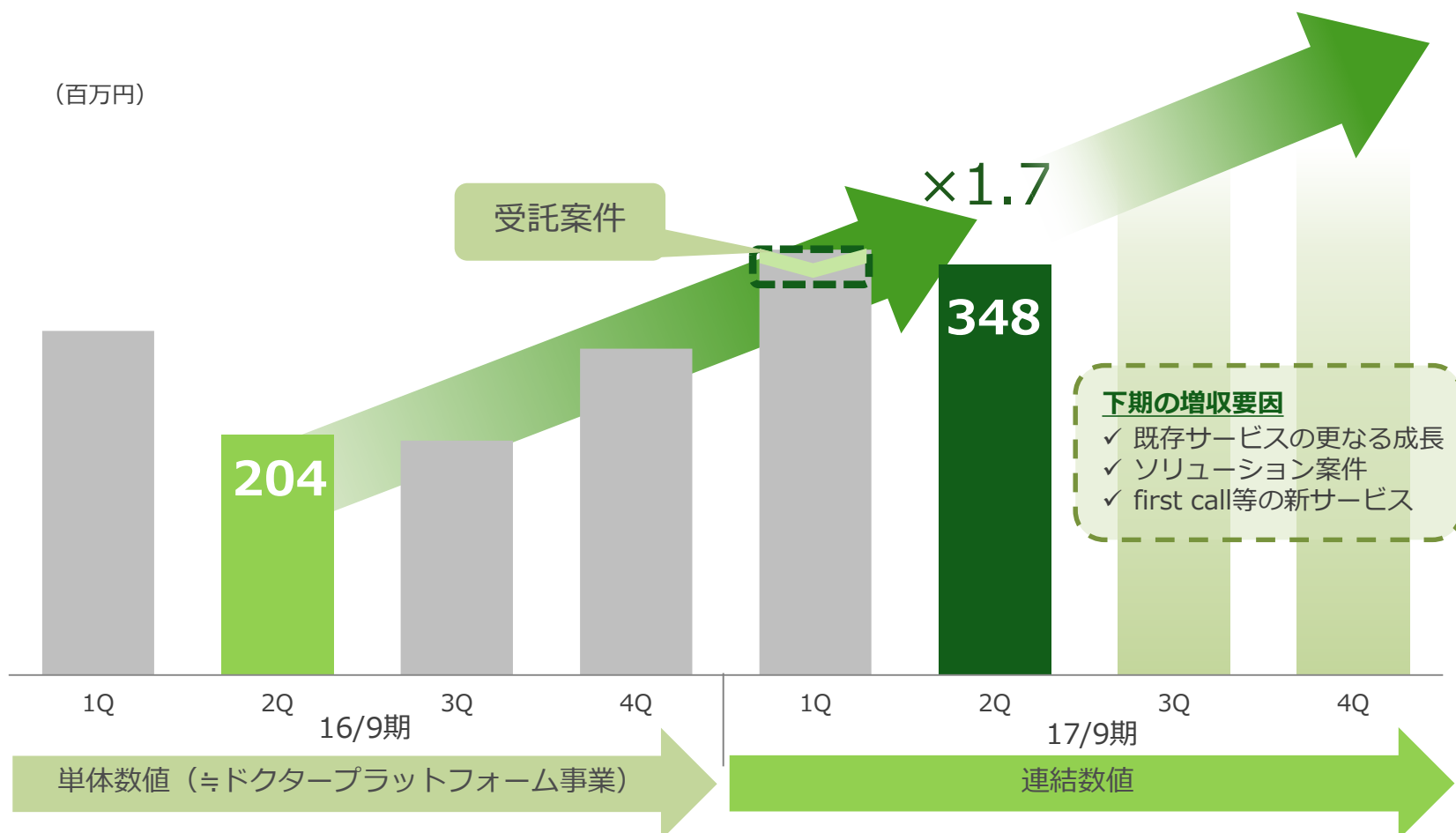
- 単体では前年2Q累計と比較して増収増益（売上高：+63Mil、営業利益：+42Mil）
- 子会社の営業損失及びのれん償却費の影響で連結純損益は8Milの損失
- 新サービス等の展開により下期に売上が拡大する見込み

(単位：百万円)

	単体 2Q累計			連結 2Q累計		通期予想	
	2016年 9月期	2017年 9月期	前期比	2017年 9月期	前期比 ※	2017年 9月期	進捗率
売上高	497	560	+63	710	+213	2,150	33.3%
営業費用	455	476	+21	681	+226	2,050	33.2%
営業利益	41	83	+42	29	△12	100	29.0%
営業利益率	8.4%	14.8%	+6.4pt	4.2%	△4.2pt	4.7%	-
経常利益	42	82	+40	23	△19	80	28.9%
純利益	24	52	+28	△8	△33	25	-
純利益率	5.0%	9.3%	+4.3pt	-	-	1.1%	-

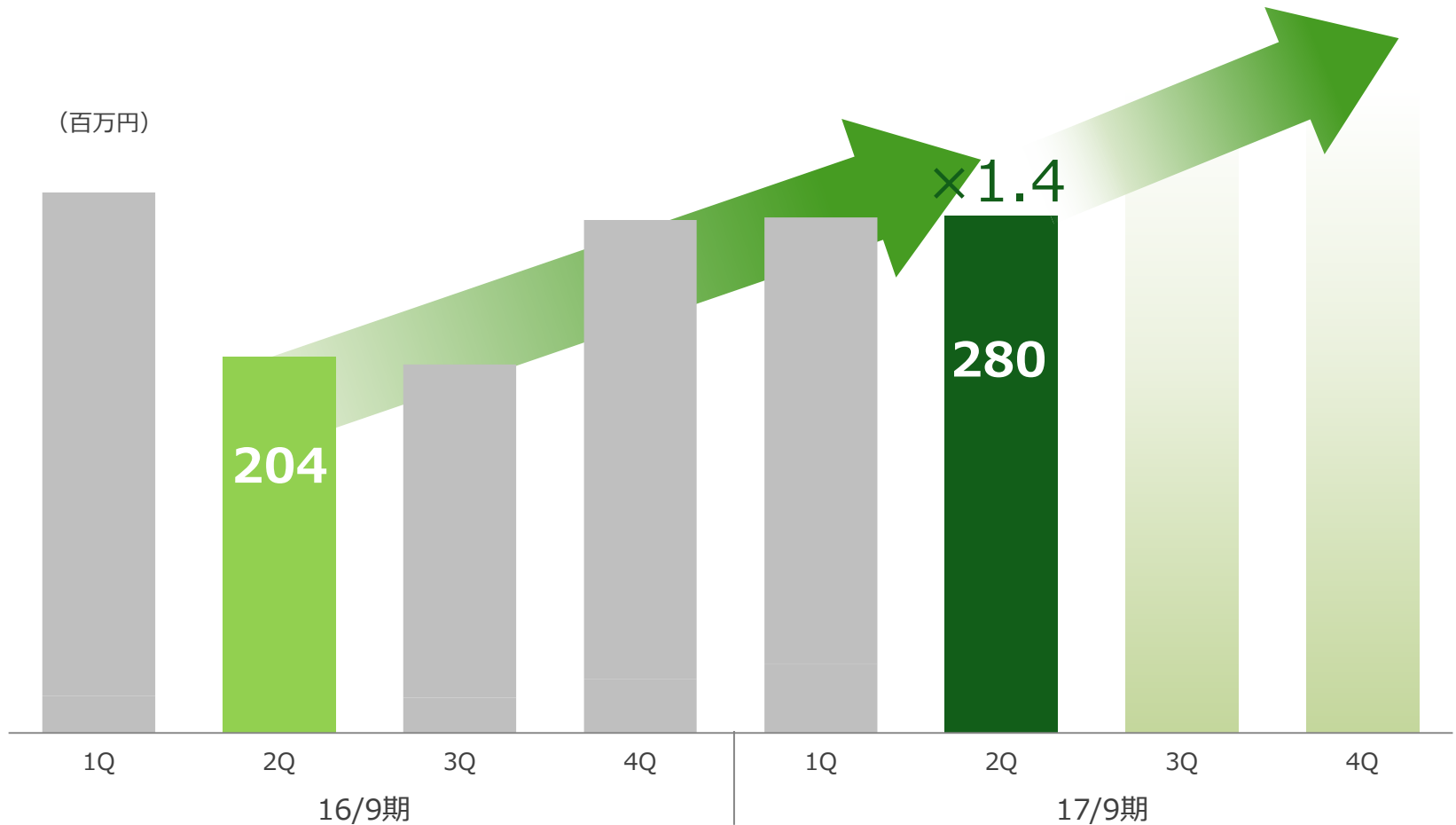
※当社は2017年9月期より連結決算を開始しているため、連結2Qにおける前期比は2016年9月期単体2Q累計と2017年9月期連結2Q累計を比較した数値となっております

- 2017年9月期より連結決算に本格移行
- 前4Qからの増収傾向が継続し対前年同期比1.7倍の増収
- 対前Qから微減するも、1Qの特殊要因（受託売上）を除けば増収



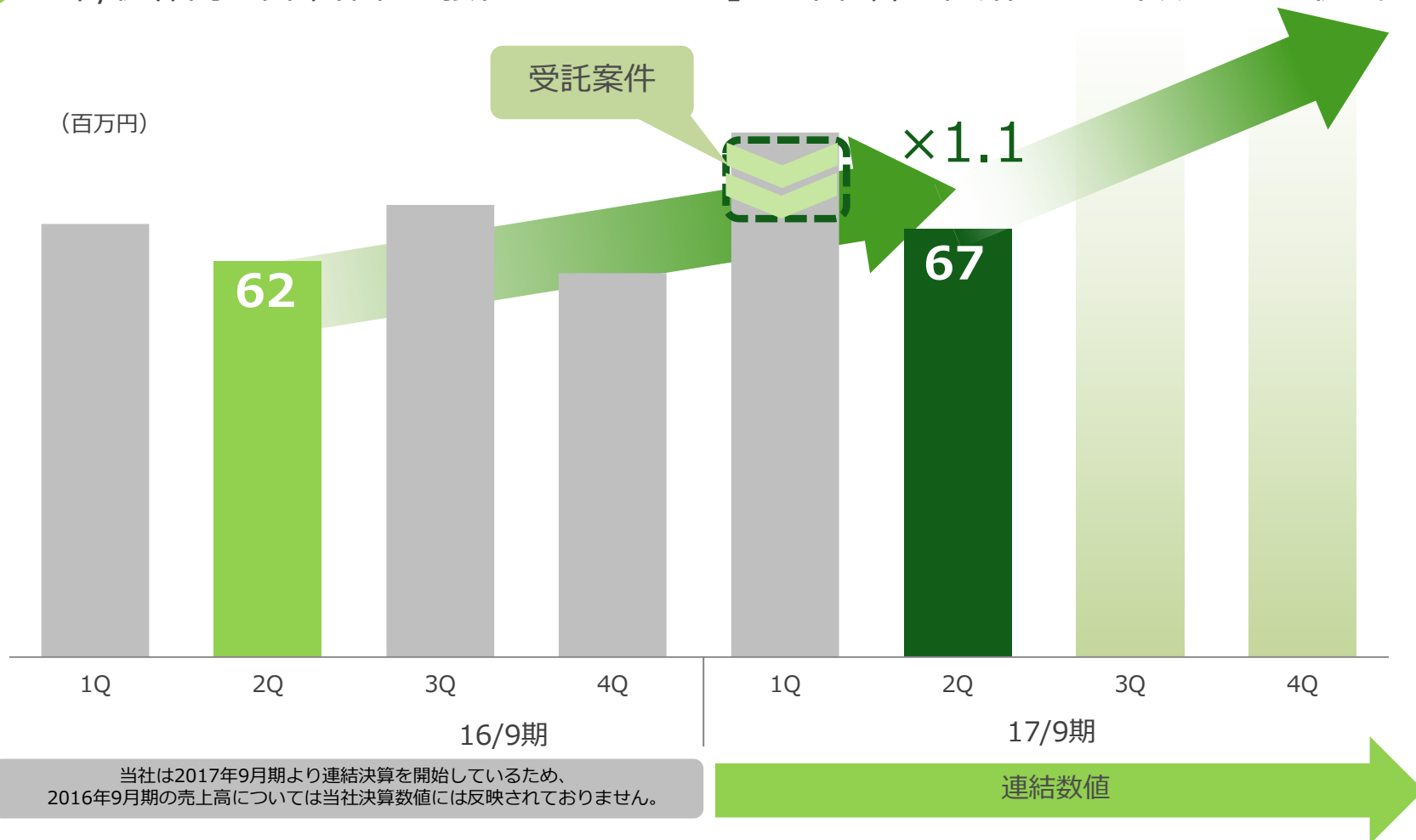
セグメント別売上推移 ～ドクタープラットフォーム～ MedPeer

- 前4Qからの増収傾向が継続し、過去の季節トレンドに反して1Qを上回る水準で推移
- 前年同四半期比1.4倍の増収
- 既存サービスの成長に加え、ソリューション案件等の新規サービスで下期増収を見込む



セグメント別売上推移 ～ヘルスケアソリューション～ MedPeer

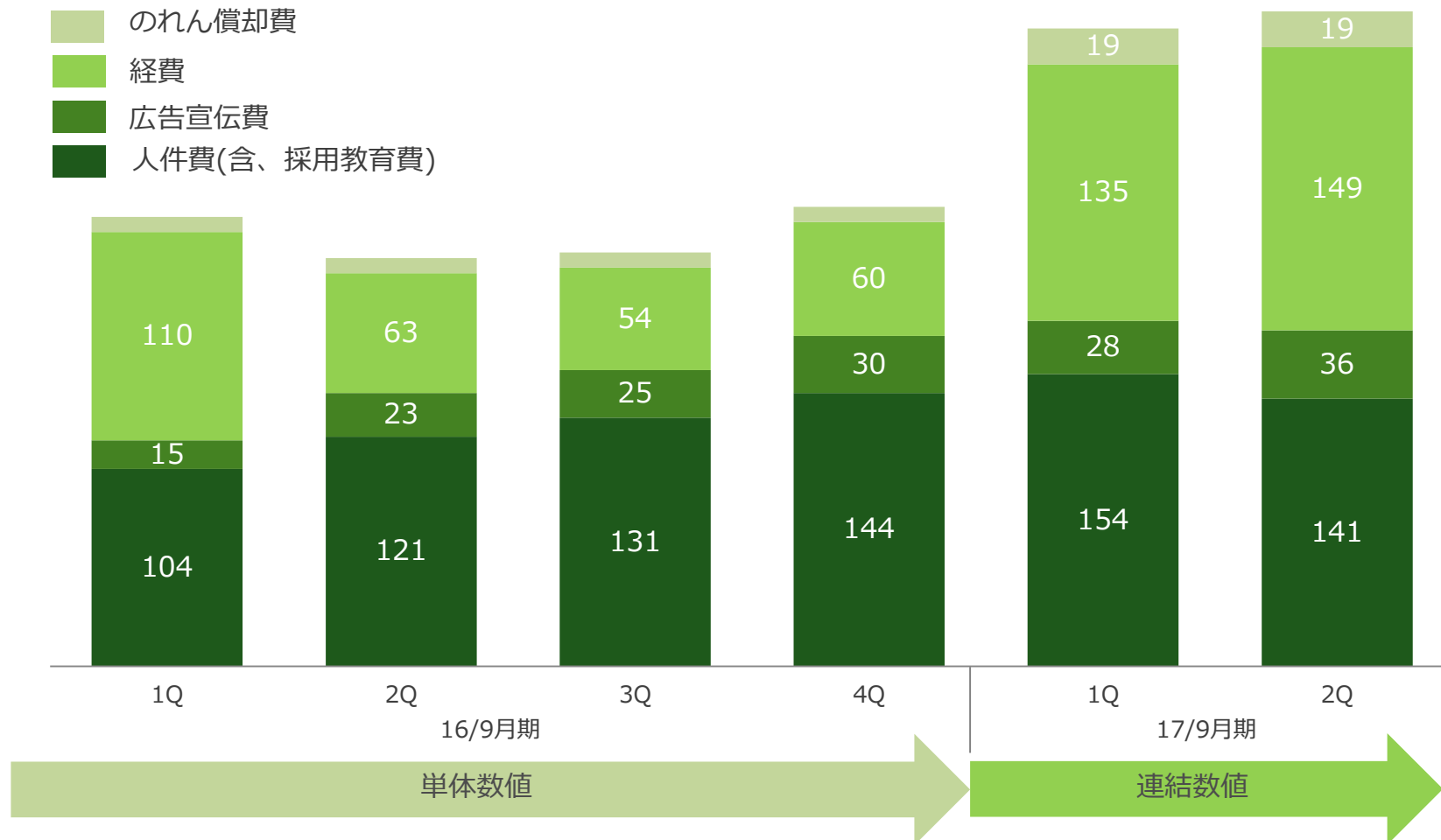
- 対前年同期比1.1倍で推移
- 対前Qから微減するも、1Qの特殊要因（受託売上）を除けば増収
- 企業/健保向け営業体制の強化や「first call」の本格課金開始により下期での増収を見込



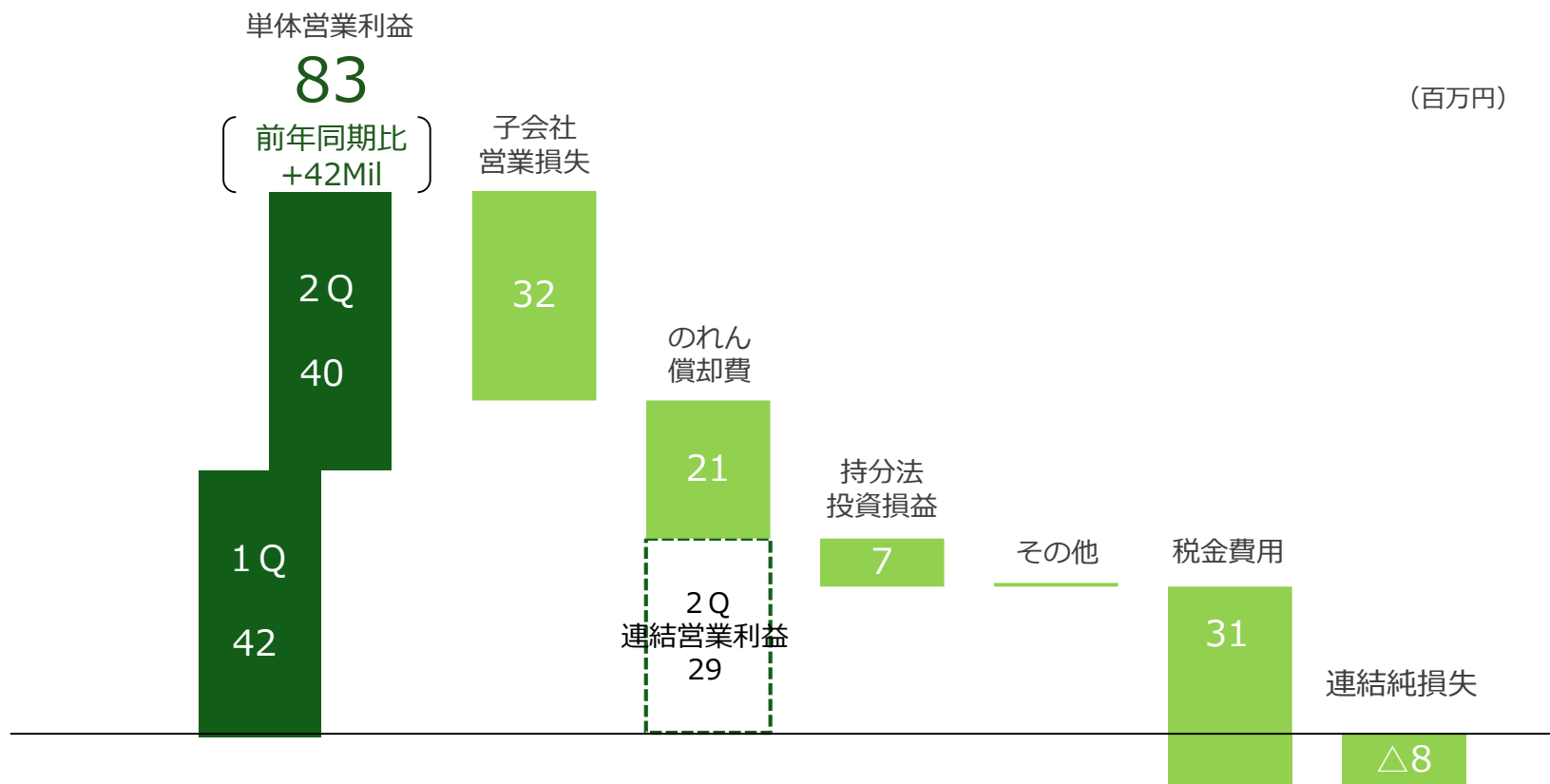
- 2017年9月期より連結決算に本格移行したことにより営業費用が増加

(百万円)

- のれん償却費
- 経費
- 広告宣伝費
- 人件費(含、採用教育費)



- メドピア単体の営業損益は83百万と通期単体見込の50%で進捗
- メドピアの利益に対して発生する税金費用の影響で連結純利益は純損失となるも想定通り
- 下期の事業拡大により各段階損益も改善



● 重要な増減なし

単位：百万円

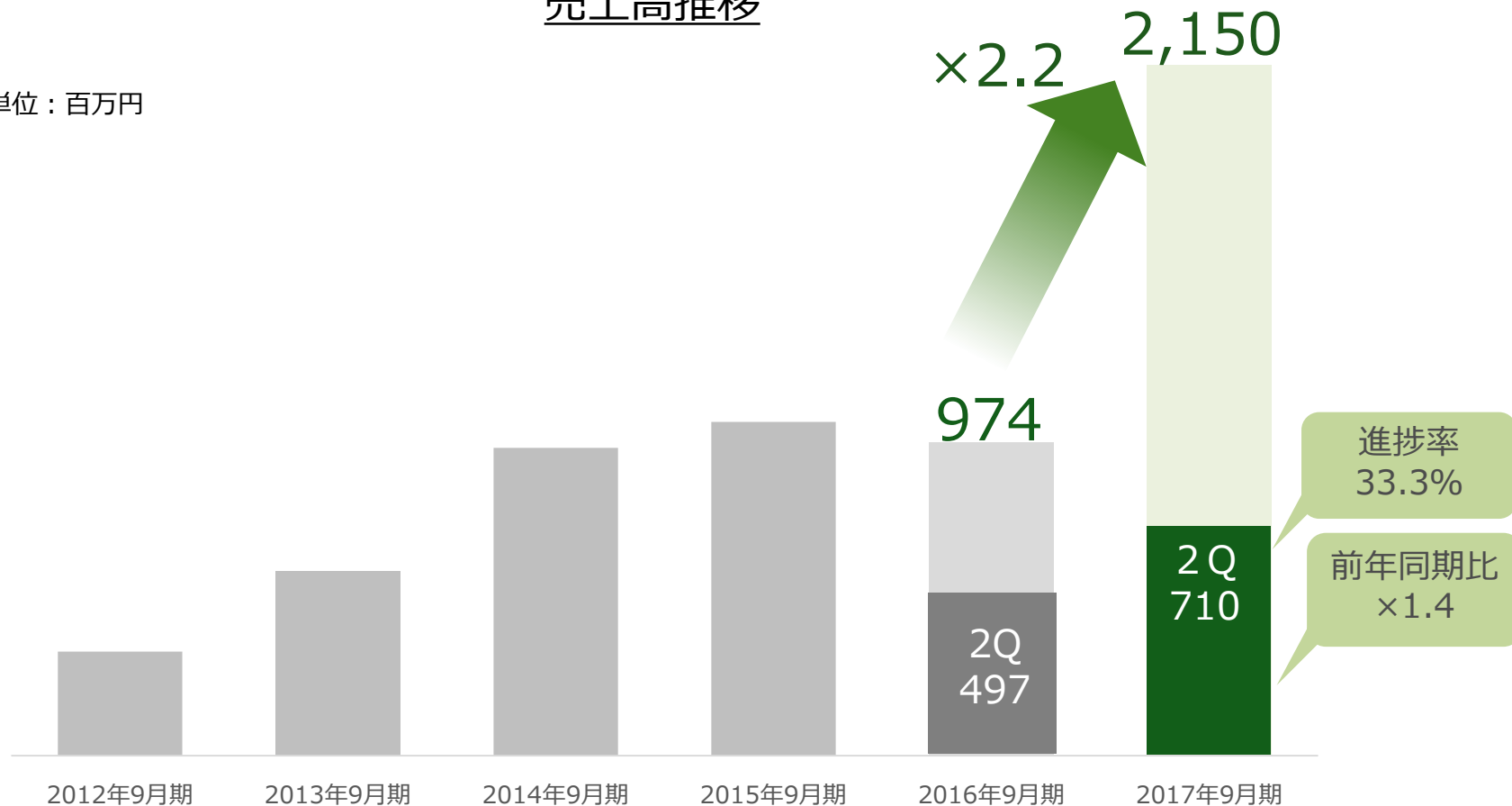
	2016年9月期（通期）		2017年9月期2Q	
	金額	構成比	金額	構成比
流動資産	1,140	65.0%	1,197	65.5%
固定資産	614	35.0%	629	34.5%
流動負債	217	12.4%	326	17.8%
固定負債	315	18.0%	288	15.8%
純資産	1,221	69.6%	1,213	66.4%
総資産	1,754	—	1,827	—

サービスの状況

- 2017年9月期は『飛躍的な成長のための礎』を築く期
- 当初計画通り、下期の売上拡大に向けた施策を上期で展開

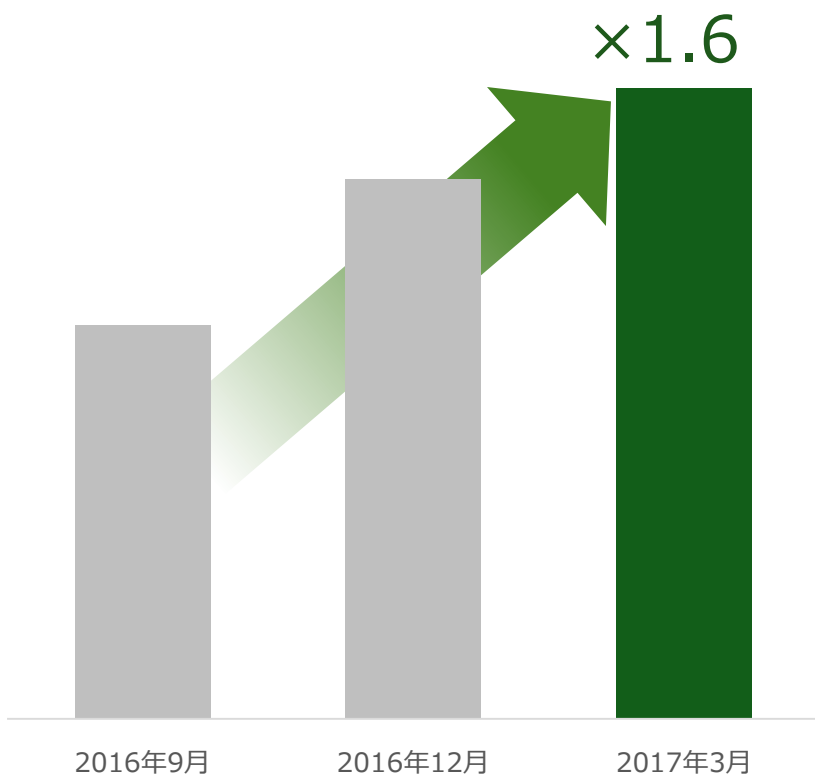
売上高推移

単位：百万円



- 医療関連ニュースの充実などの活性化施策を実行し、DAUは対前期末比1.6倍に成長
- 高い更新性と新しい発見を医師会員に提供することで、更なる活性度向上を図る

医師会員全体DAU



第2四半期の主な取組

MedPeer朝日ニュースの開設

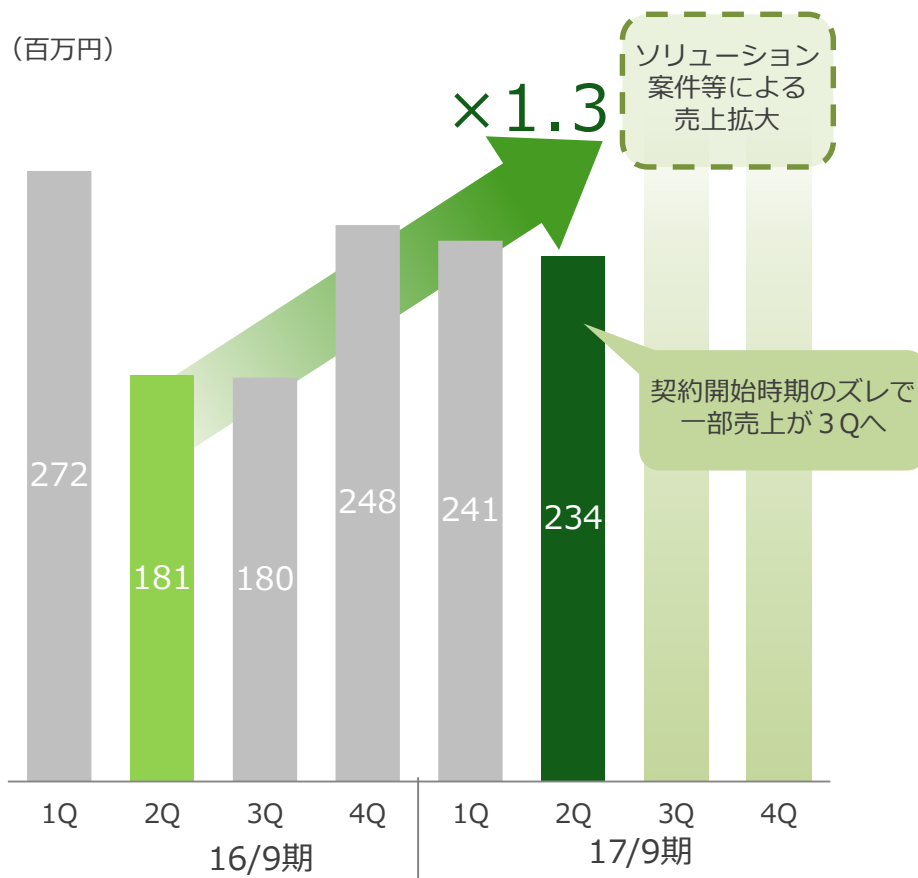
サロンをコンセプトに
知的で建設的な意見交換ができる
「FORUM」をMedPeer内に開設

- 朝日新聞グループのコンテンツと医師集合知を融合した『MedPeer朝日ニュース』を開設
- MedPeerでしか得られない価値ある情報を提供することにより活性度向上を図る
- 高い活性度を活用した新たなプロモーションプランを展開予定



- 新サービスの拡販及び取引先拡大を図ったことにより前年同期比1.3倍の増収
- ソリューション案件等の獲得により下期の更なる増収を見込む

医師集合知サービス売上高



第2四半期の主な取組

Web講演会等の拡販

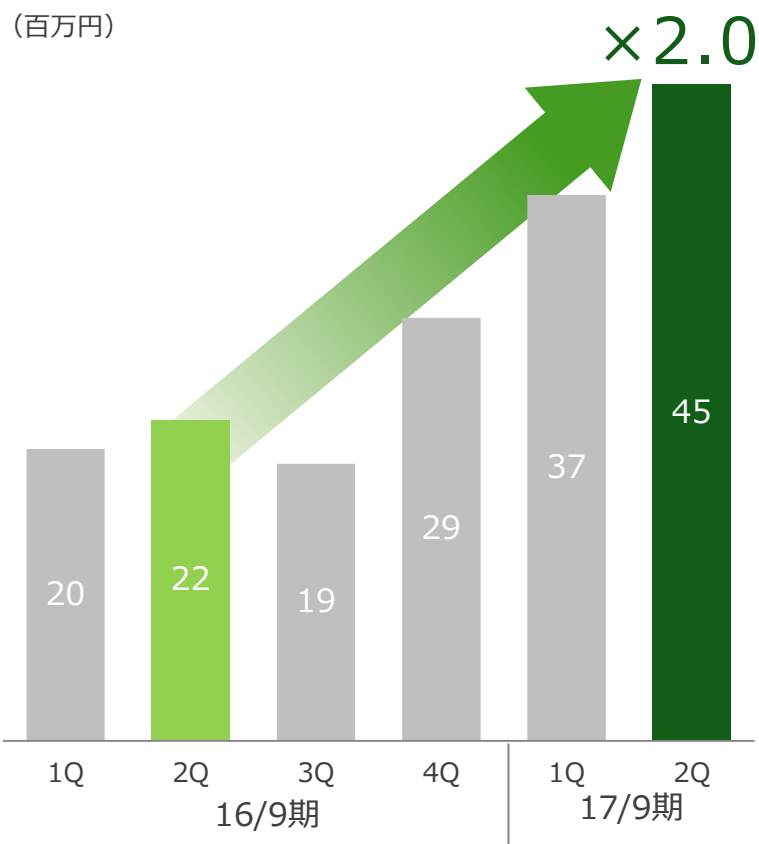
製薬企業向け
ソリューション案件の開拓

非製薬企業向け広告営業の開始

- UI/UXの改善及びWebマーケティング施策の推進により前年同期比2.0倍の増収

医師求人情報サービス売上高

第2四半期の主な取組



パーソナライズ化推進

求人エントリー会員向け
フォロー施策強化

UI/UXの継続的な改善

管理栄養士が「食」から健康をサポート

- ✓ 「正しく食べてやせる」をコンセプトに、約1,500人の管理栄養士ネットワークを活用したダイエット指導サービス「ダイエットプラス」を提供

約1,500名のNT（管理栄養士）ネットワーク



メディア



Diet Plus

「正しく食べる」を伝える

- ▼サイト（SP,PC）、アプリでの広告事業、およびラボへの送客



コンシューマーサービス



Diet Plus

一般消費者向けダイエット事業
ダイエットプログラムサービス

- ▼実店舗事業：個別面談／グループワーク／セミナー



アプリやICTでのサービスを組み合わせる展開

健康保険組合、企業



Diet Plus

健康増進、予防サービス
ソリューション提供

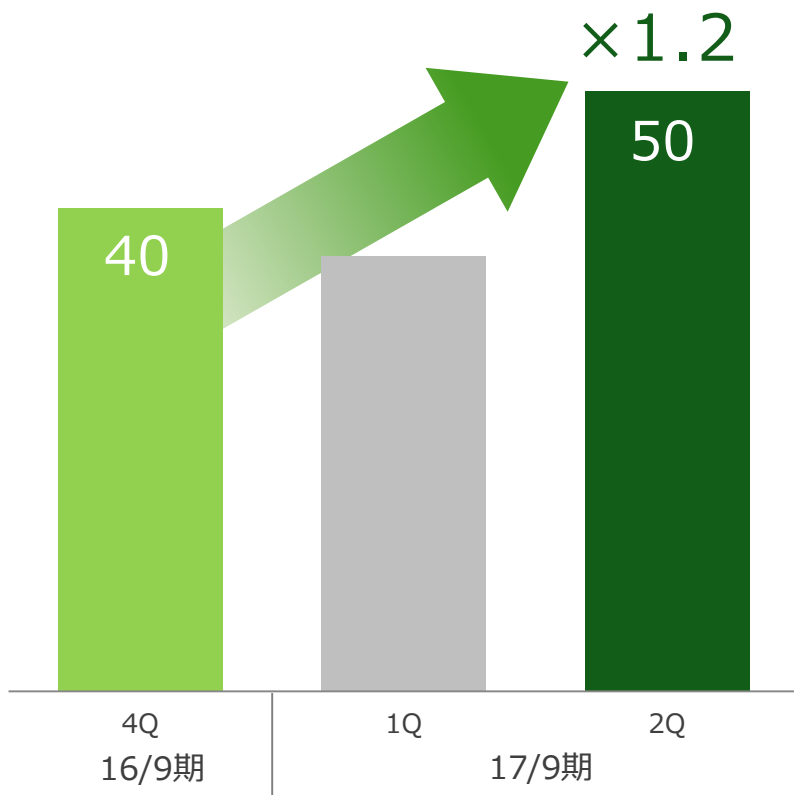
- ▼特定保健指導
- ▼健康管理ツール販売



- 管理栄養士監修コンテンツ拡充等により『ダイエット』の検索順位1位を継続的に維持
- MAUが前期末比1.2倍に成長

Diet Plus MAU

(万UU)



第2四半期の主な取組

人員増強によるPMIの推進

サイト構造の見直しによる
サイトパワーの強化

管理栄養士の
監修コンテンツを拡充

- ベータ版での展開によりユーザーニーズの検証及びサービス改善を実施
- より気軽に相談できる「チャット形式」の開始とともに、本格的なサービス展開を開始
- 月額540円でチャットとテレビ電話相談が何度でも利用可能

✓ テレビ電話でじっくり相談



✓ チャット形式で気軽に相談



目に見える症状は
スマホで撮って相談

- 血液検査サービス「DEMECAL」とfirst callの連携サービスを2017年5月より開始
- 利用者は専用サイトから「オンライン健康相談」を30日間利用可能
- 既に5つの健康保険組合での導入が決定しており、順次拡大を見込む

連携サービスイメージ



- 大手海外進出企業を中心に100社以上と契約し、3万人以上が利用する
(株)プレステージ・インターナショナルが提供する「ヘルスケアプログラム」と連携
- 言語や医療制度の違いなどを背景に国内以上に日本人医師に対する健康相談ニーズが高い
海外駐在員向けの健康相談サービスを開始

海外駐在員の不安		解決策	
		サービス連携前	サービス連携後
健康不安/ 不調自覚時	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 健康に関する不安があるが日本語で気軽に相談できない ✓ 病院を受診すべきか判断できない 	未対応	<p>※ ヘルスケアプログラム新規契約企業を中心に順次導入</p>
病院 受診時	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 医療費の一次立て替えが負担 ✓ 健保に対する申請書類等が煩雑 ✓ どの病院に行けばよいかわからない 	<p>ヘルスケアプログラム</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid #00a0c0; border-radius: 10px; padding: 5px; text-align: center;">キャッシュレス受診</div> <div style="border: 1px solid #00a0c0; border-radius: 10px; padding: 5px; text-align: center;">申請手続き代行</div> <div style="border: 1px solid #00a0c0; border-radius: 10px; padding: 5px; text-align: center;">病院紹介</div> </div> <p style="text-align: right;">etc.</p> <p>※100社以上と契約し、3万人以上の海外駐在員と帯同家族が利用</p>	

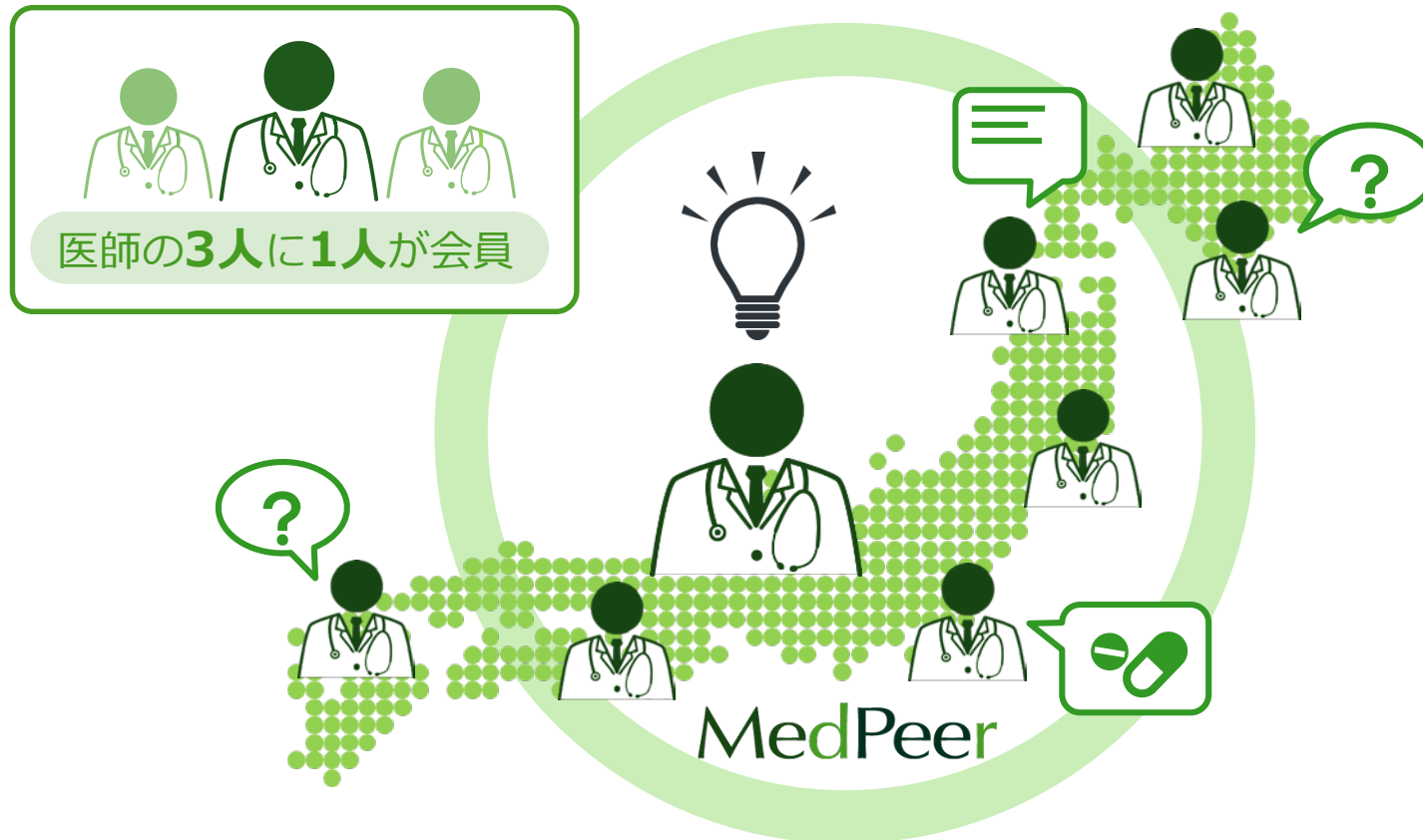
- ✓ 従来の医師集合知を基礎とした事業の拡大に加え、医師と管理栄養士の専門家ネットワークを基盤にした、医と食を中心に健康・予防・未病領域をカバーする事業へと拡大



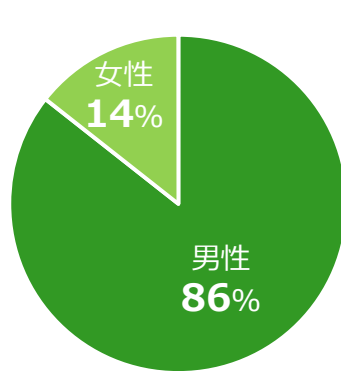
Appendix

10万人の医師が地域や専門を越えて、臨床経験を共有するオンラインプラットフォーム

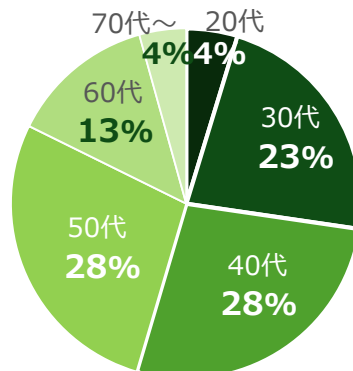
1人の医師が目の前の患者の治療に迷ったとき、MedPeerが全国の医師の「集合知」を提供することで、最適な治療法を見つけることをサポート



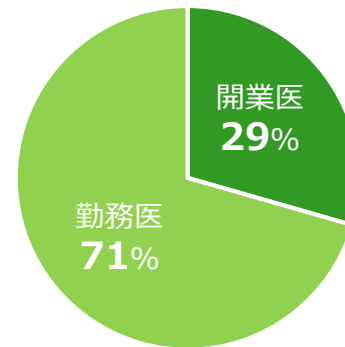
- ✓ 10万人の医師会員の属性（年代や地域等）分布は、日本の医師全体のほぼ縮図
- ✓ 入会時の厳格な医師資格認証で、サイト内のコミュニティおよび情報の質を維持



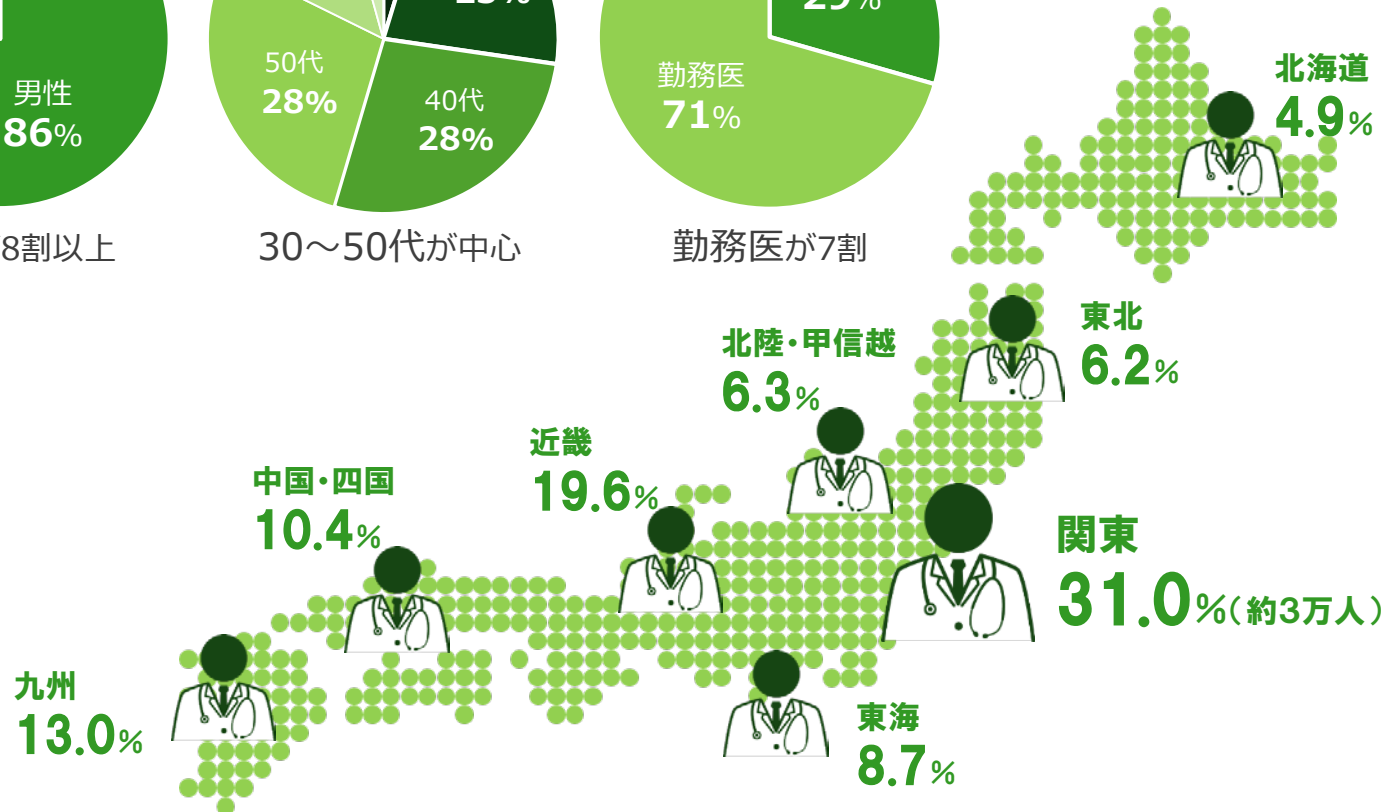
男性が8割以上



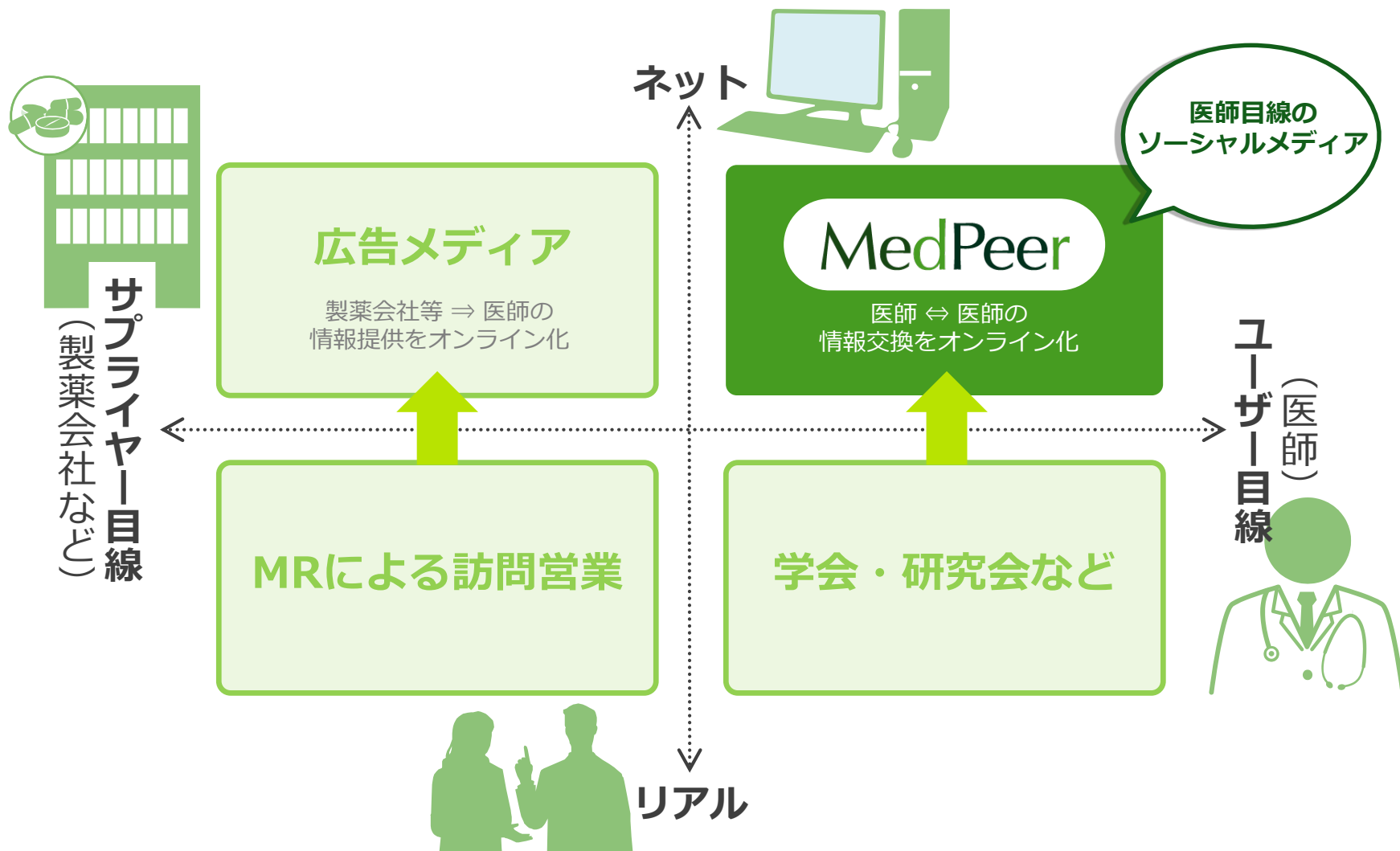
30～50代が中心



勤務医が7割

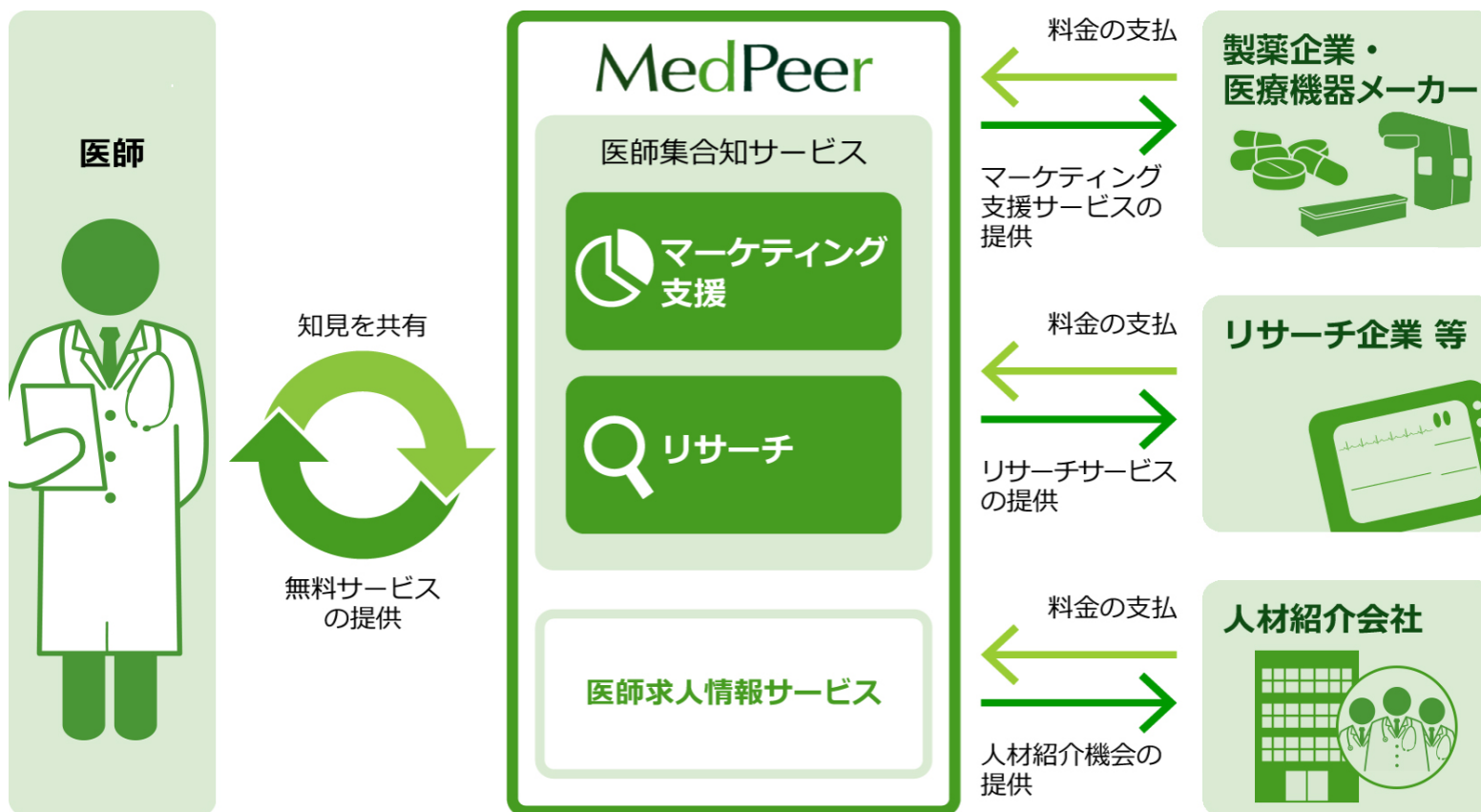


MedPeerは、「医師目線」の臨床支援に特化したソーシャルメディア



主要顧客は製薬企業

- ✓ 医師会員は無料でサイトを利用可能
- ✓ 製薬企業等のマーケティング支援料が主な収益源



薬剤や症例など、多様なテーマで医師同士が臨床経験を共有

MedPeer朝日ニュース 全国の医療関連ニュースを配信



薬剤評価掲示板

薬剤の処方実感を口コミ共有



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



FORUM

臨床からプライベートまで医師同士の自由な意見交換



MedPeer

Web手術見学

エキスパートの解説付き手術動画



etc.

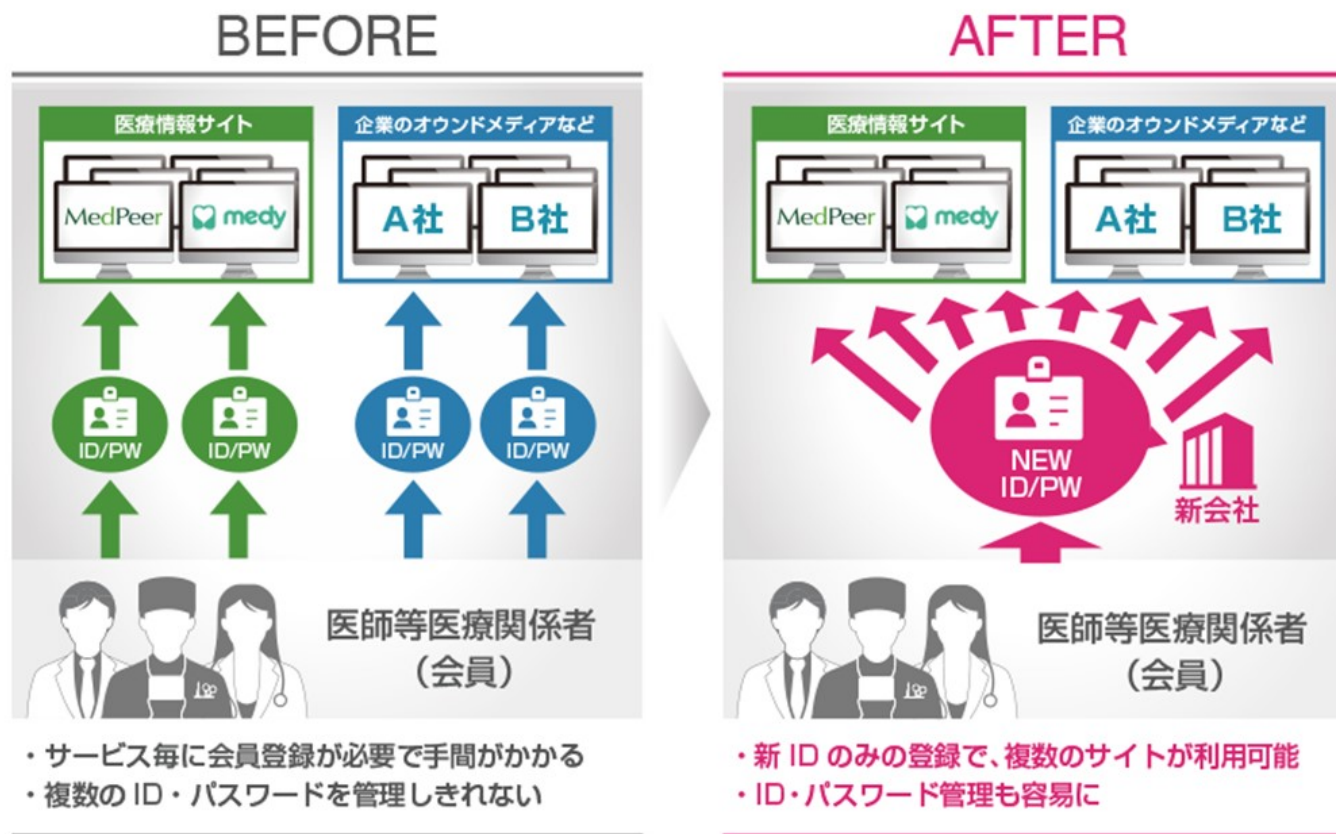
医師のキャリアを支援する医師専門の求人情報ポータルサイト

- ✓ 提携する医師転職支援会社の求人情報をまとめて掲載
- ✓ リクルートメディカルキャリア、メディウェル等の業界大手の医師人材紹介会社との求人データベース連携により、求人掲載数は業界トップに



医療業界におけるオープンID

- ✓ NTTドコモグループの日本アルトマークと、2016年6月に株式会社medパスを設立
- ✓ 医師等医療関係者は、共通ID「medパス」のみで提携する複数の会員制医療情報サイトにアクセス可能に。



<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。