

# 2021年9月期 第2四半期 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

売上高：3,804百万円 YonY：1.6倍 / 営業利益：1,112百万円 YonY：2.3倍

- 各事業領域でクライアントのDXが加速し、2Q累計は当初想定を上回る増収増益。
- 来期以降のさらなる成長に向けた施策を推進。

## ドクタープラットフォーム事業

売上高：2,993百万円 YonY：1.7倍 / 営業利益：1,225百万円 YonY：2.1倍

- 薬剤評価掲示板/Web講演会などの既存サービスを中心に受注拡大。
- 薬剤評価掲示板の広告コンテンツを閲覧した医師が前年同期比1.4倍に増加。
- 医師会員および製薬企業のニーズに則した新たな事業展開を加速。

## ヘルスケアソリューション事業

売上高：814百万円 YonY：1.4倍 / 営業利益：122百万円 YonY：1.0倍

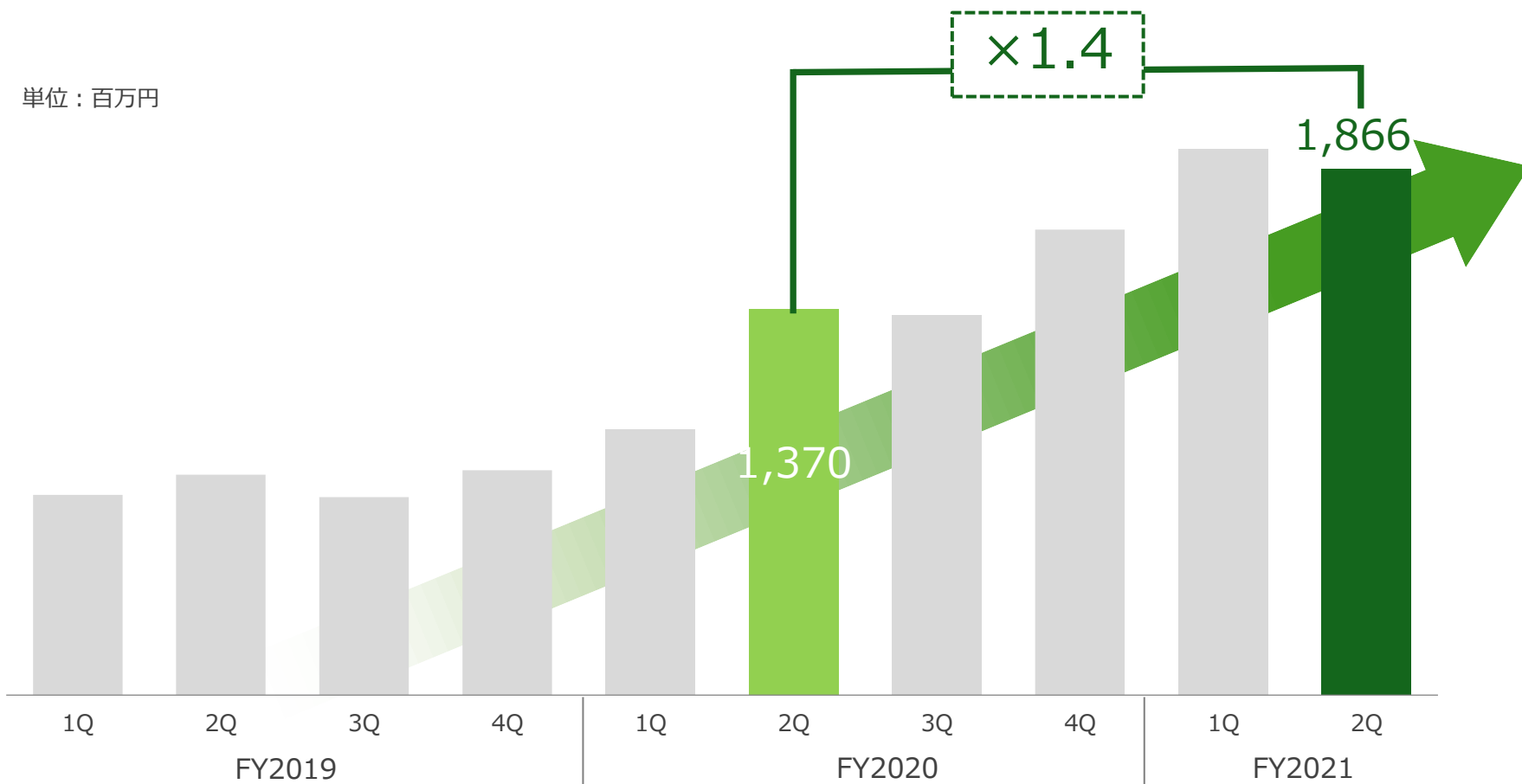
- 「first call」契約件数は、対前年同期比で1.7倍と順調に増加。
- 特定保健指導事業は、COVID-19の影響で市場全体が減少基調な中、独自のオンライン面談モデルの利用拡大などにより、初回面談件数が過去最高を記録。

- 売上高、利益ともに2Q累計の過去最高を更新。

単位：百万円

	第2四半期（6ヶ月）			
	FY2020	FY2021	増減	前年同期比
売上高	2,311	3,804	1,493	1.6倍
営業利益	484	1,112	628	2.3倍
営業利益率	21.0%	29.2%	—	+ 8.2pt

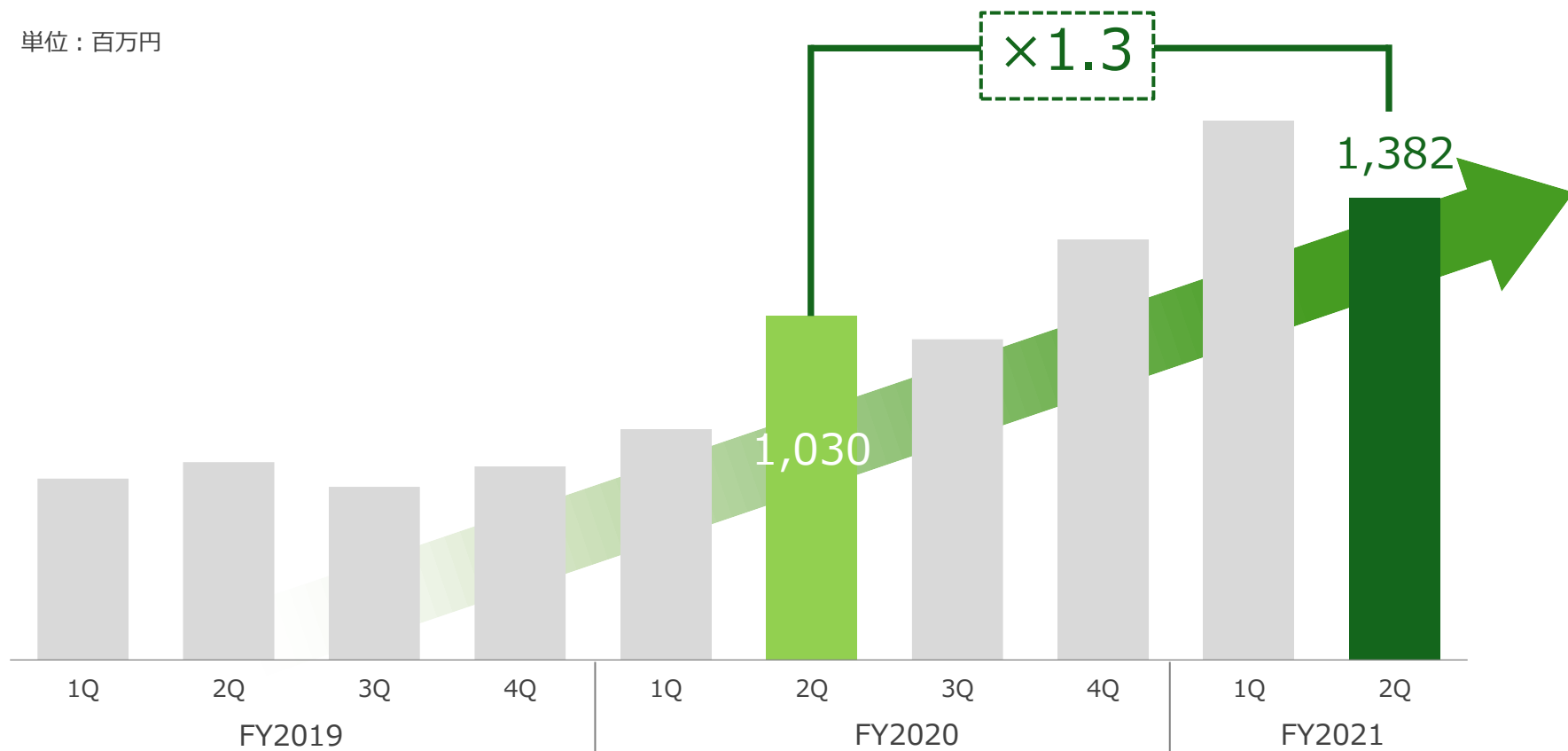
● 前年同期比1.4倍の増収。



# セグメント別売上推移 ～ドクタープラットフォーム事業～

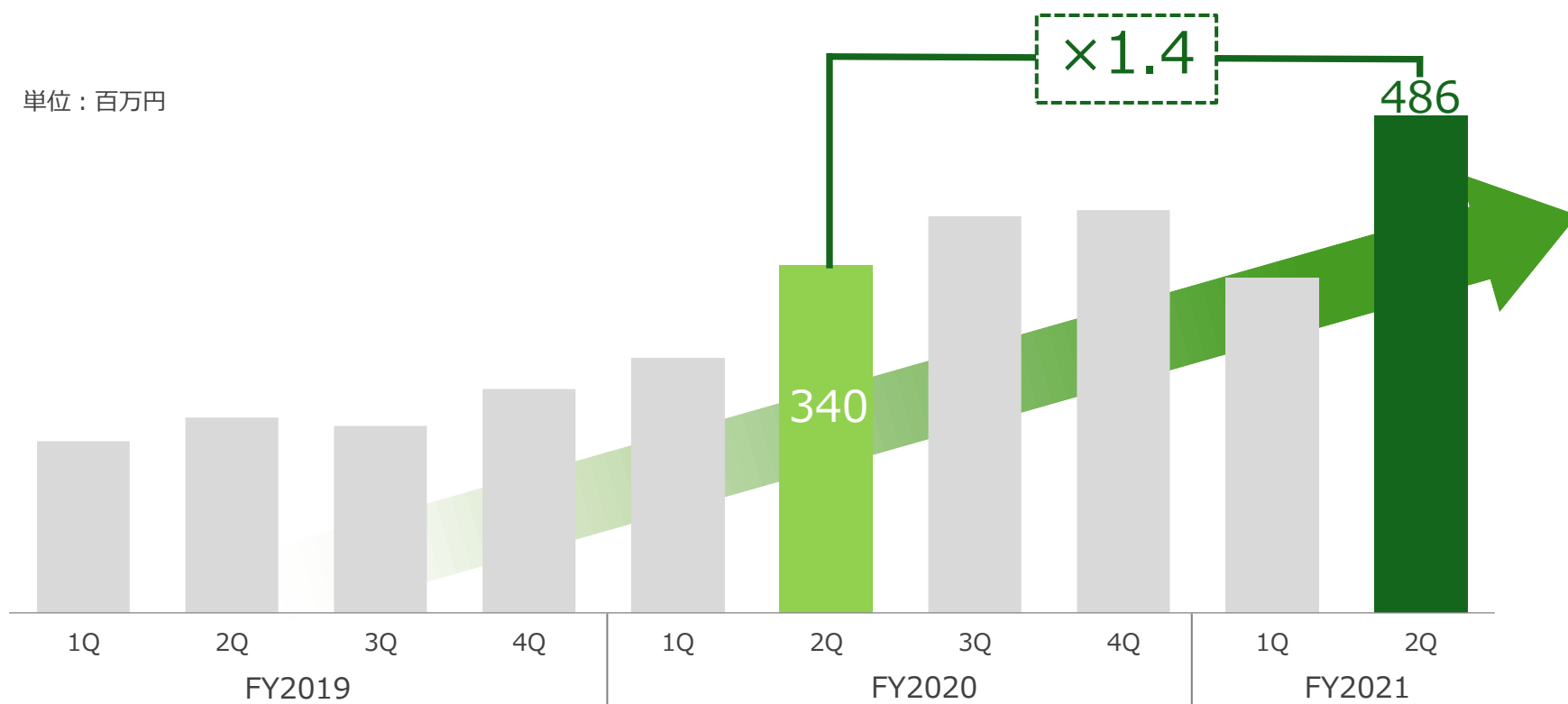
- 前Qに通常の季節要因（12月決算企業の一時的な需要拡大）があった影響で、QonQでは減収となるも、製薬企業のDXが進み**前年同期比1.3倍**の増収。

単位：百万円



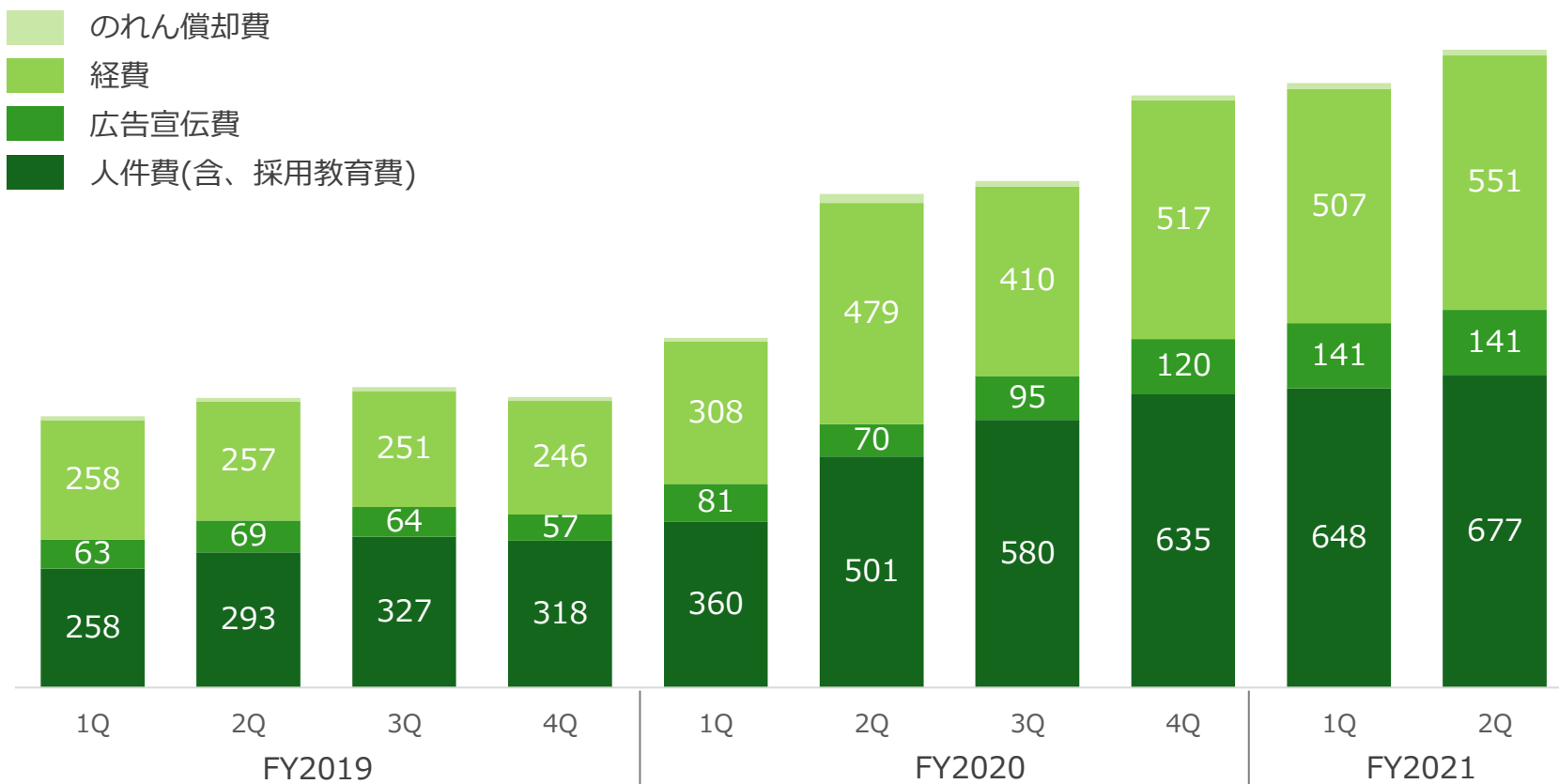
# セグメント別売上推移 ～ヘルスケアソリューション事業～

- 前年同期比**1.4倍**の増収。
- 産業保健支援の需要拡大により、first callの契約件数は**前年同期比1.7倍**に増加。
- 特定保健指導は、前期より注力していた独自のオンライン面談モデルの利用拡大等により、**初回面談件数が過去最高の8,601件、前年同期比1.4倍**に増加。



- 前Qに比べてコンテンツ制作等の原価率が高いサービスの売上割合が高く、制作コスト等の売上関連経費が増加。

単位：百万円

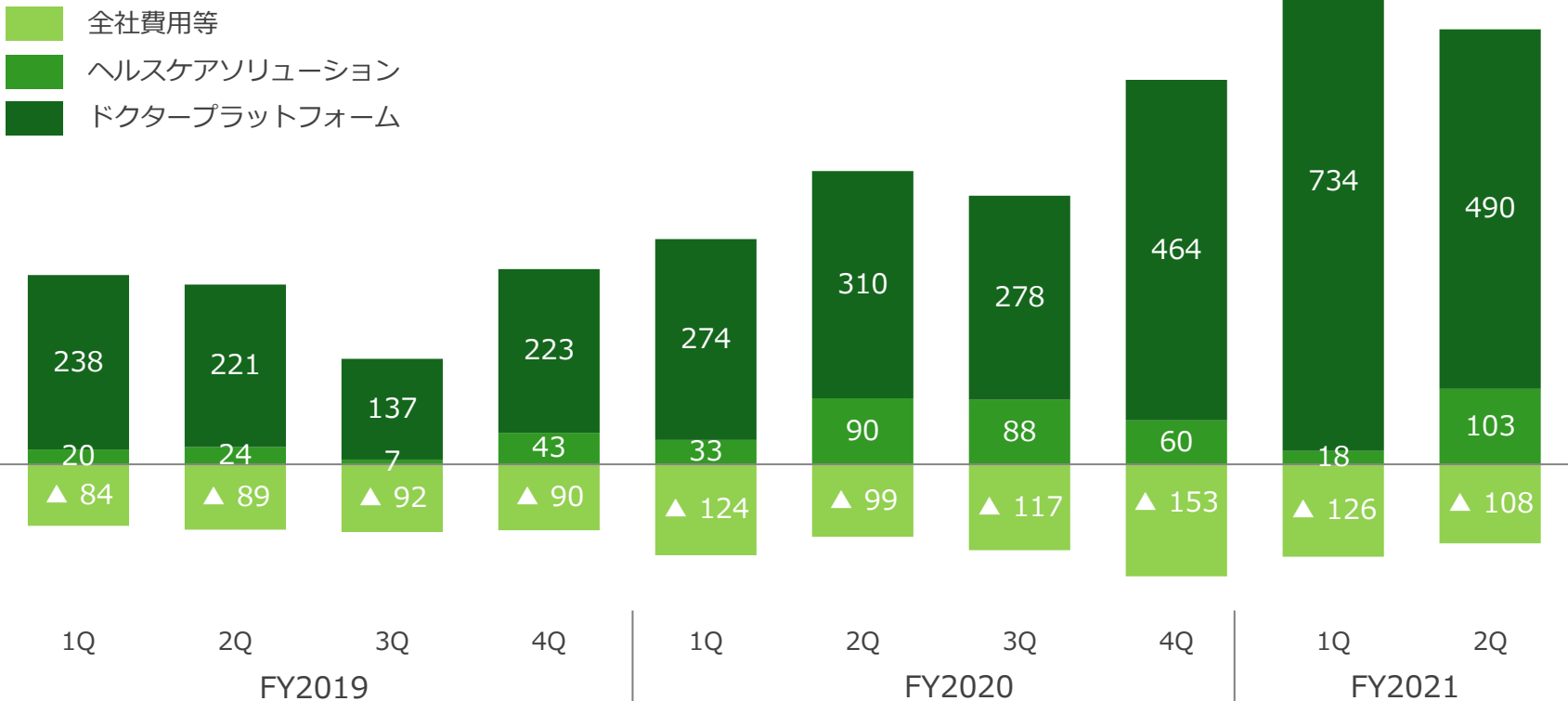




# セグメント損益の推移

● 1Q、2Qともに両セグメントとも期初計画を上回る利益を計上。

単位：百万円

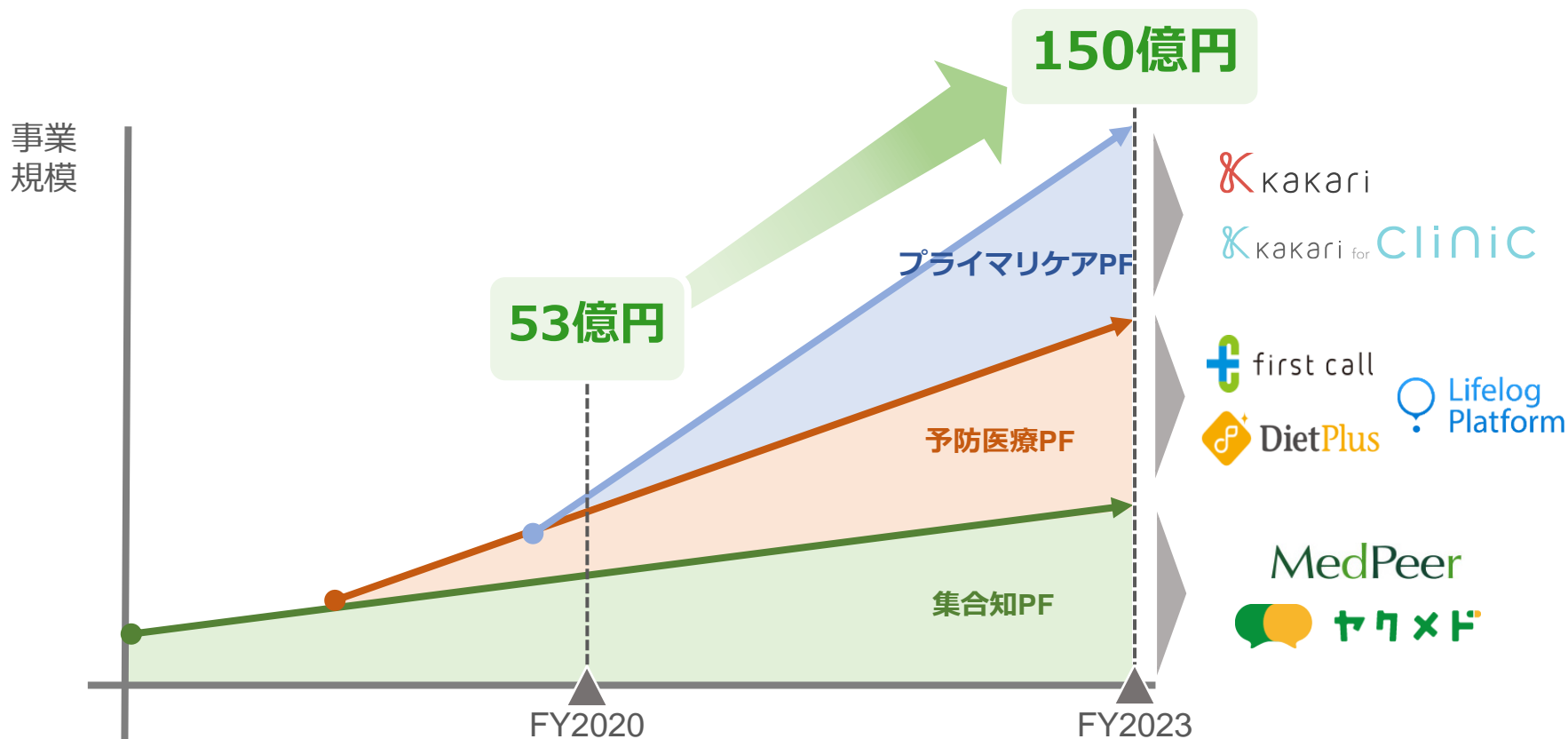


# 事業の状況

- 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"> <li>製薬会社マーケティング支援事業</li> <li>医療機器マーケティング支援事業</li> <li>人材紹介関連事業</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>薬局向けアプリサービス事業</li> <li>クリニック向けアプリサービス事業</li> <li>オンライン診療事業</li> </ul>
ヘルスケアソリューション		<ul style="list-style-type: none"> <li>特定保健指導事業</li> <li>産業保健支援事業</li> <li>予防医療サービス/広告事業</li> </ul>

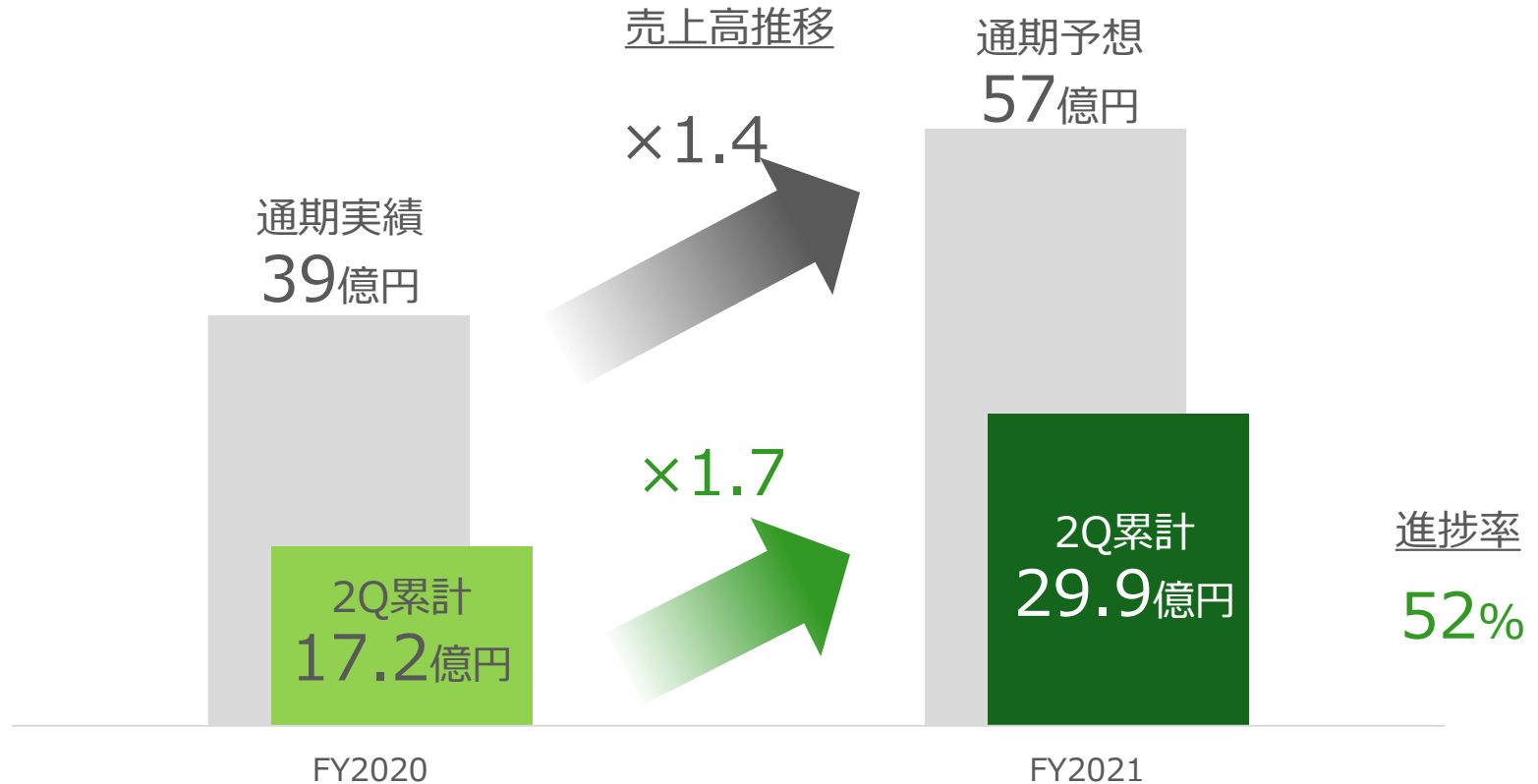
- 「集合知プラットフォーム事業」で安定的な成長基盤を創りつつ、「予防医療プラットフォーム事業」を二つ目の安定基盤として確実に積み上げる。
- 「プライマリケアプラットフォーム事業」を三つ目の柱とすべく、積極投資を推進。
- CAGR40%超の成長を実現し、FY2023に150億円の売上規模を目指す。



# ドクタープラットフォーム事業

# ドクタープラットフォーム事業 ～2Q実績～

- 2Q累計が前年同期比1.7倍に成長。
- 例年、3Qの広告需要は2Qと比較して減少する傾向にあり、3Q売上高はQonQでは減少となるも、**通期売上高は通期予想57億を超える見込み。**
- 来期以降のさらなる成長に向けた施策を積極的に展開。



# 集合知プラットフォーム事業 ～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。

## 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

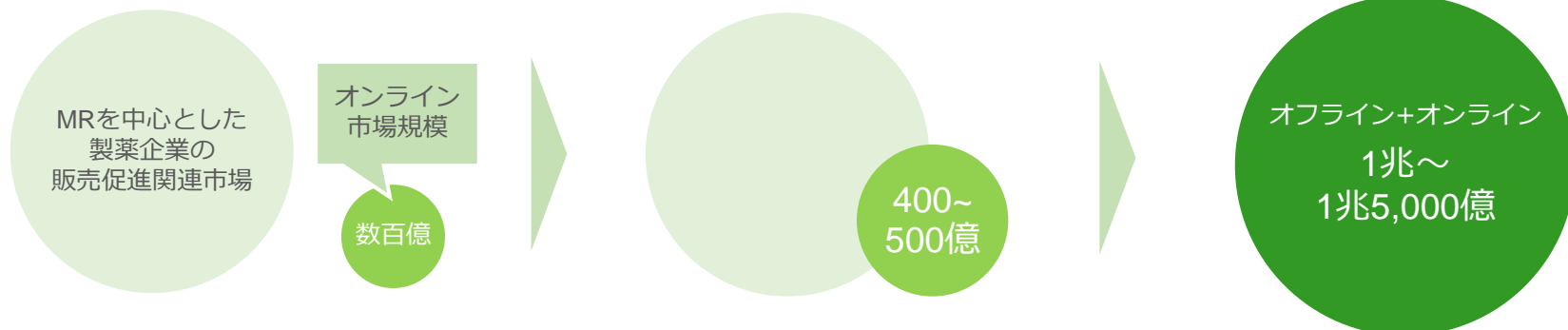
～2020年

- 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。



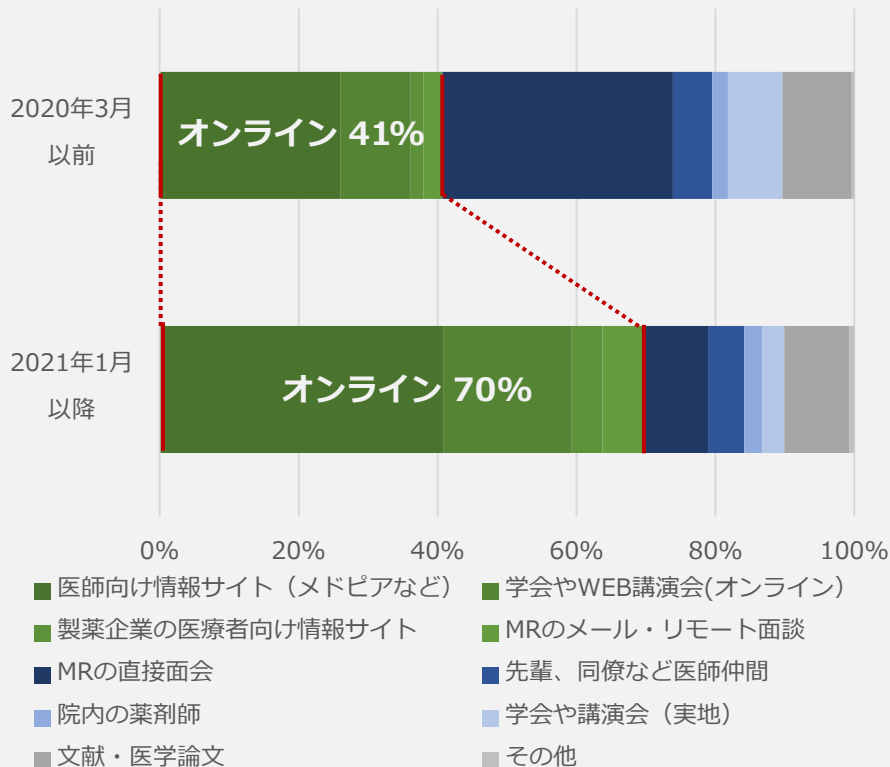
※ 製薬企業の販売促進関連市場と同オンライン市場規模は当社推計

# 集合知プラットフォーム事業

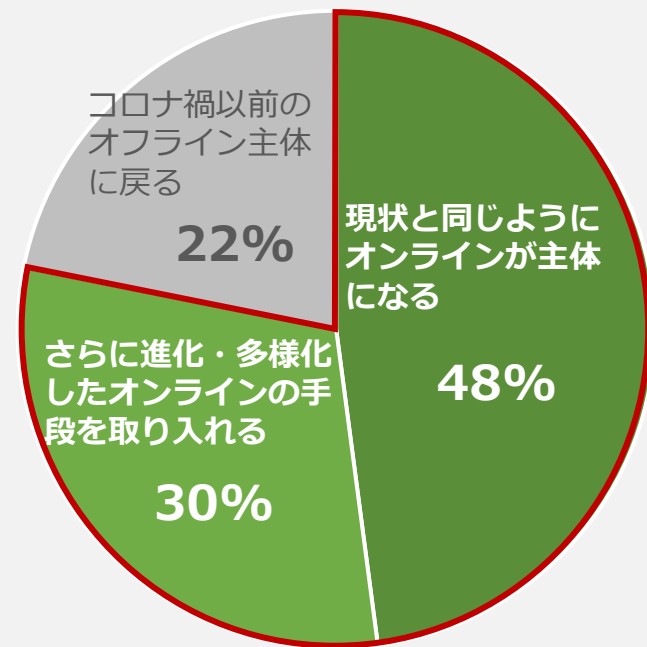
～医師の情報収集は今後もオンラインがメインに～

- COVID-19で医師の情報収集のメインチャンネルの7割がオンラインとなるとともに、約8割の医師がオフライン主体に戻らず、オンラインが主体になると回答。
- オンラインを中心とした新たなマーケティングサービスへの需要が急増。

医薬品に関する  
主な情報収集チャンネルは何ですか？



今後、医薬品に関する情報提供は  
どのような手段が望ましいですか？





# 集合知プラットフォーム事業 ～更なる事業拡大に向けた取り組み～

- 大きく変化する医師/製薬企業のニーズをとらえた新たな取り組みを積極的に推進。

— クイズで学べる医療知識 —  
**MedLedge**

2020年9月

基礎医学や疾患啓発等、  
診療に役に立つナレッジを  
早押しクイズ形式で提供



**medcross**

2020年11月

株式会社 PKSHA TechnologyとJVを設立し、  
医師コミュニティを活用した新たなマーケティ  
ング手法の確立に向けたプロジェクトを推進

**MedPeer Talk**

2020年11月

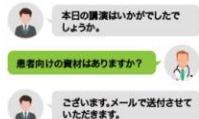
医師とMRが1対1でコミュニケーションを  
とれる常設メッセージ機能の提供を開始

講演会を見ながら利用可能



講演会画面に MR 連絡用の  
チャットボックスを掲出

気軽にやりとり



チャット感覚でお気軽に  
MR へご投稿頂けます

講演会後もチャット利用可能



講演会終了後もいつでも  
チャットの利用が可能です

**MedPeer Channel**

2021年3月

MedPeer Channel内に  
企業の公式チャンネルを  
作成することができる  
新サービスを開始

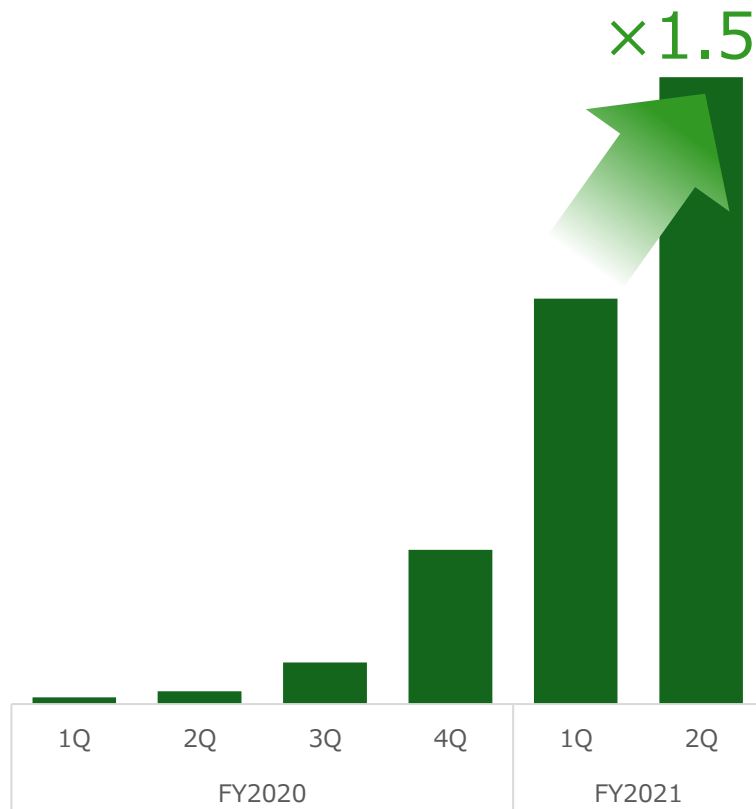


# プライマリケアプラットフォーム事業

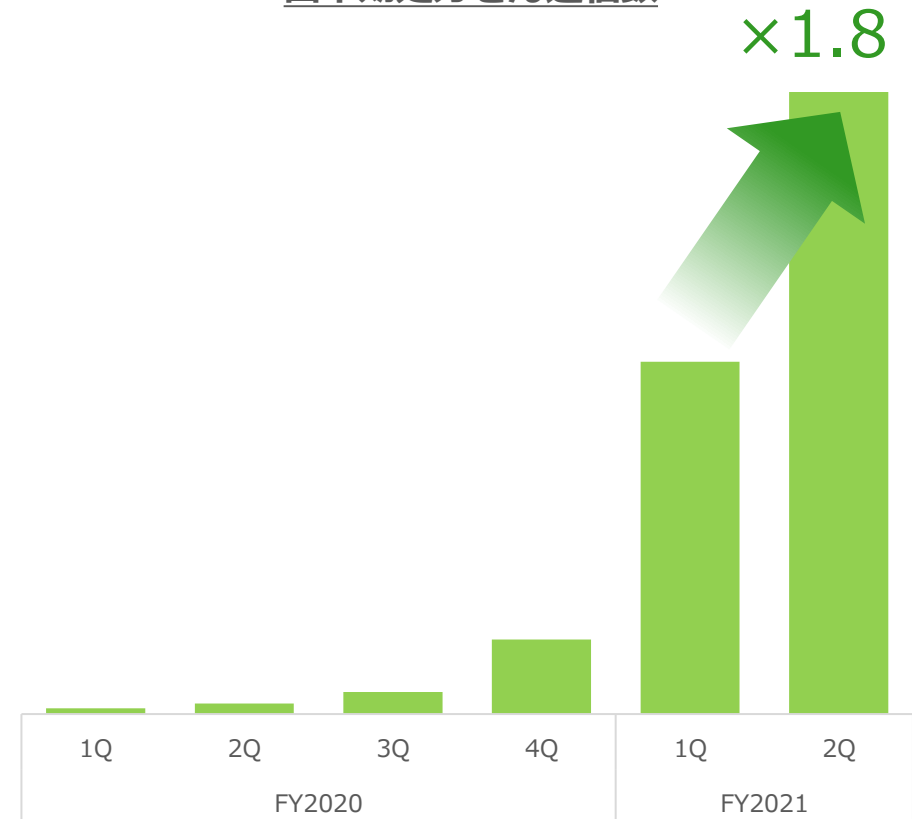
～kakari 好調に推移するKPI～

- kakariの加盟薬局数は、**2021年3月末で1,684店舗**。
- 3月に**株式会社キリン堂の調剤取扱店約100店舗**での導入が開始。大手への導入も進む。
- **アプリダウンロード数/処方せん送信数がQonQで1.5倍/1.8倍**と順調に推移。

アプリダウンロード数（累計）



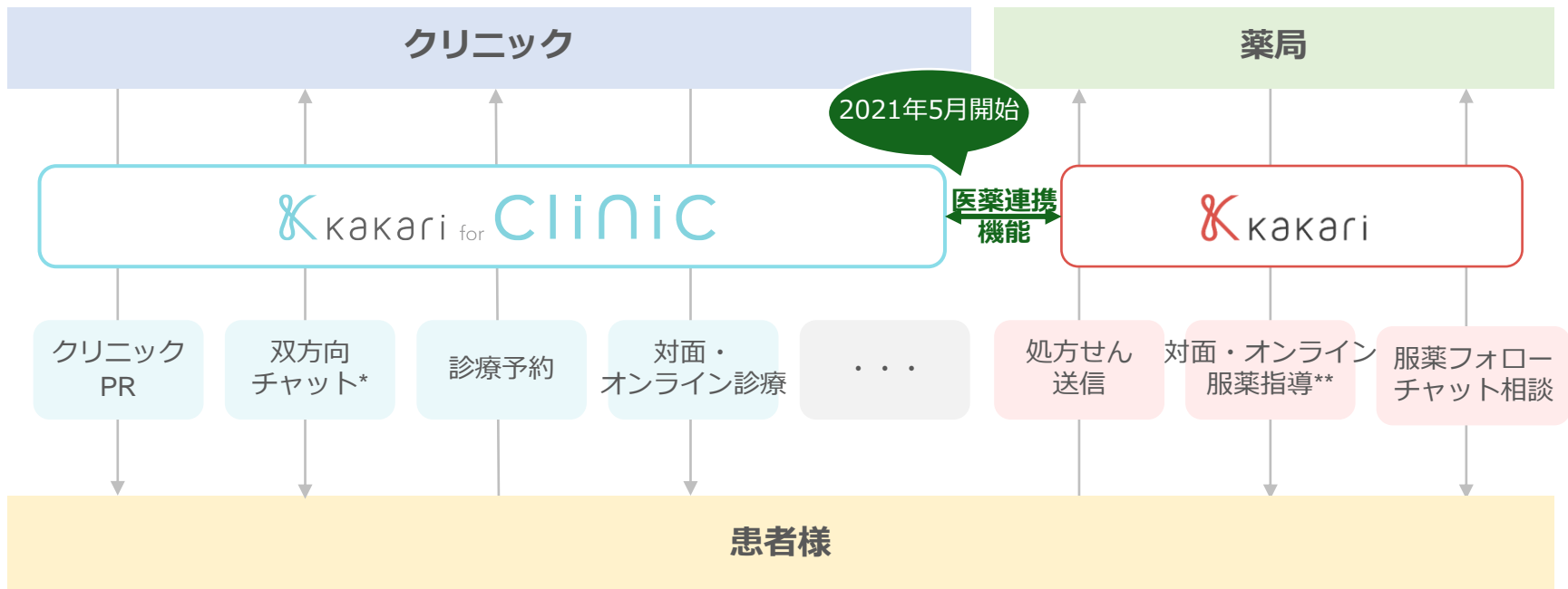
四半期処方せん送信数



# プライマリケアプラットフォーム事業 ～プライマリケアPFへの進化～

- 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。
- 両サービスを連携させる**医薬連携機能の第1弾**として、**2021年5月に処方せん画像共有機能をリリース**。
- kakari加盟店を起点としたkakari for Clinicの拡販と、両サービスの連携機能強化により、医療機関と患者様、医療機関間を繋げるプラットフォームへと進化。

## 当社が考えるプライマリケアプラットフォーム構想



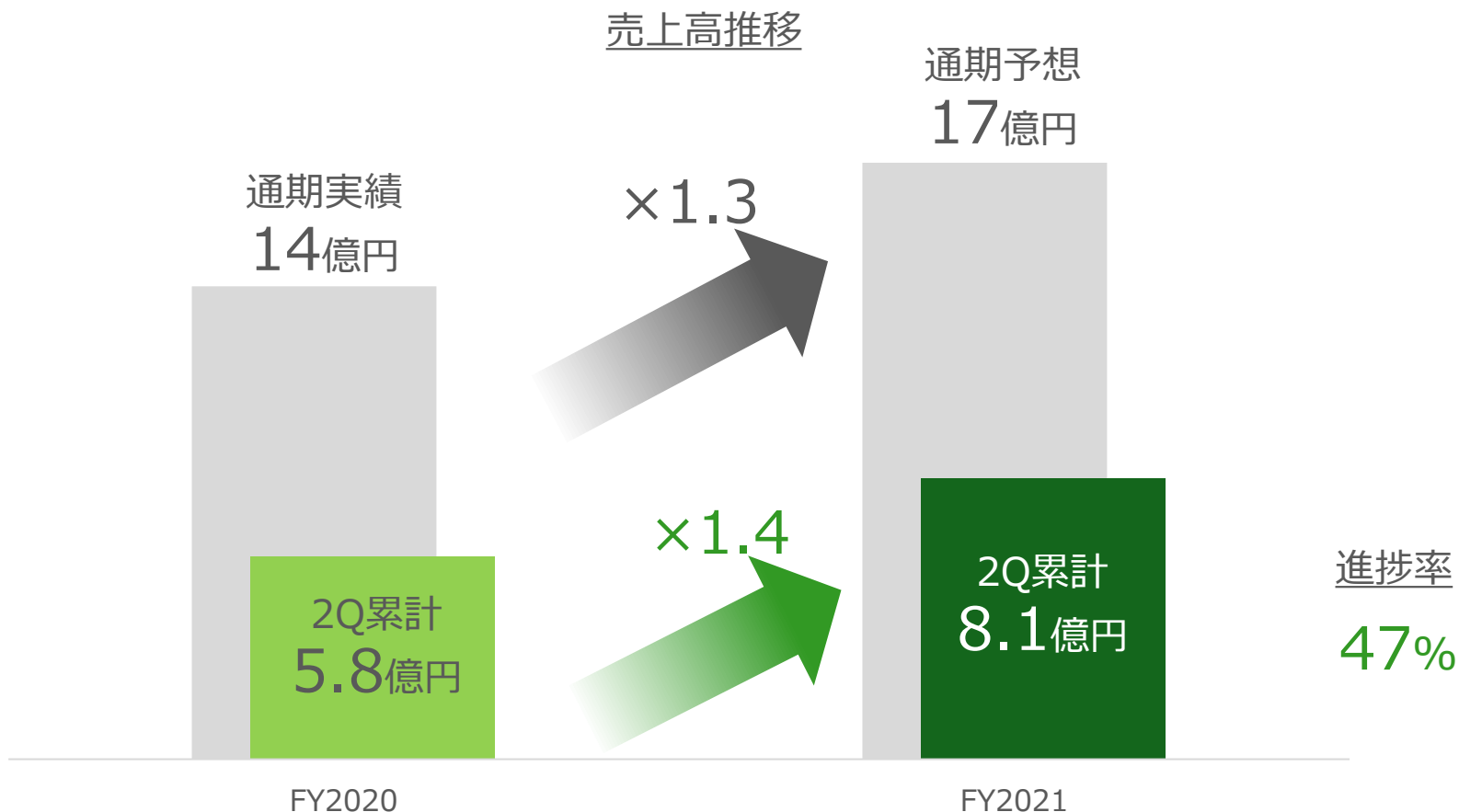
\*kakari for Clinicにおける双方向チャットはクリニックの受付を繋ぐチャット機能として提供

\*\*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

# ヘルスケアソリューション事業 ～2Q実績～

- 前年同期比**1.4倍**に成長。
- FY2021計画の17億円達成に向けた施策を順調に推進。

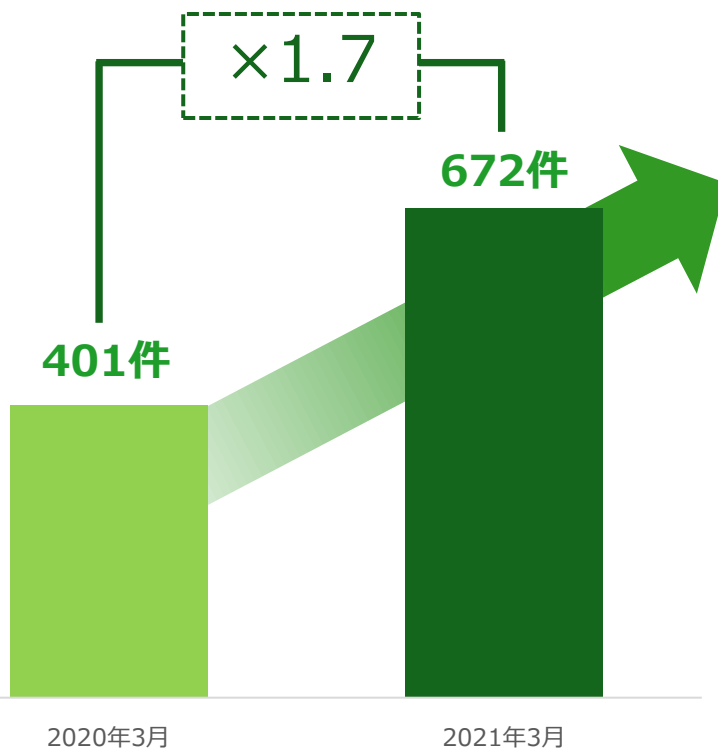


# 予防医療プラットフォーム事業

～ MEDIPLAT first callの産業保健支援PF化～

- 2021年3月末時点の契約件数は前年同期比**1.7倍の672件**に増加。
- クラウド型健診管理機能を2021年5月にリリース**する等、クライアントニーズに対応した開発を実現。
- パートナーシップを強化することで、さらなる事業拡大を推進。

## first call契約件数推移



## first callのクラウド型健診管理機能

健診結果が紙 or 異なる複数のデータ形式で送付されるため、一元管理ができない

人事担当者は健診管理のために出社しなければならない

健診結果に基づいた産業医との情報共有が効率的に行えない

## クラウド型健診管理機能



従業員の健診結果にすぐにアクセス



産業医への情報連携も安全かつスムーズに



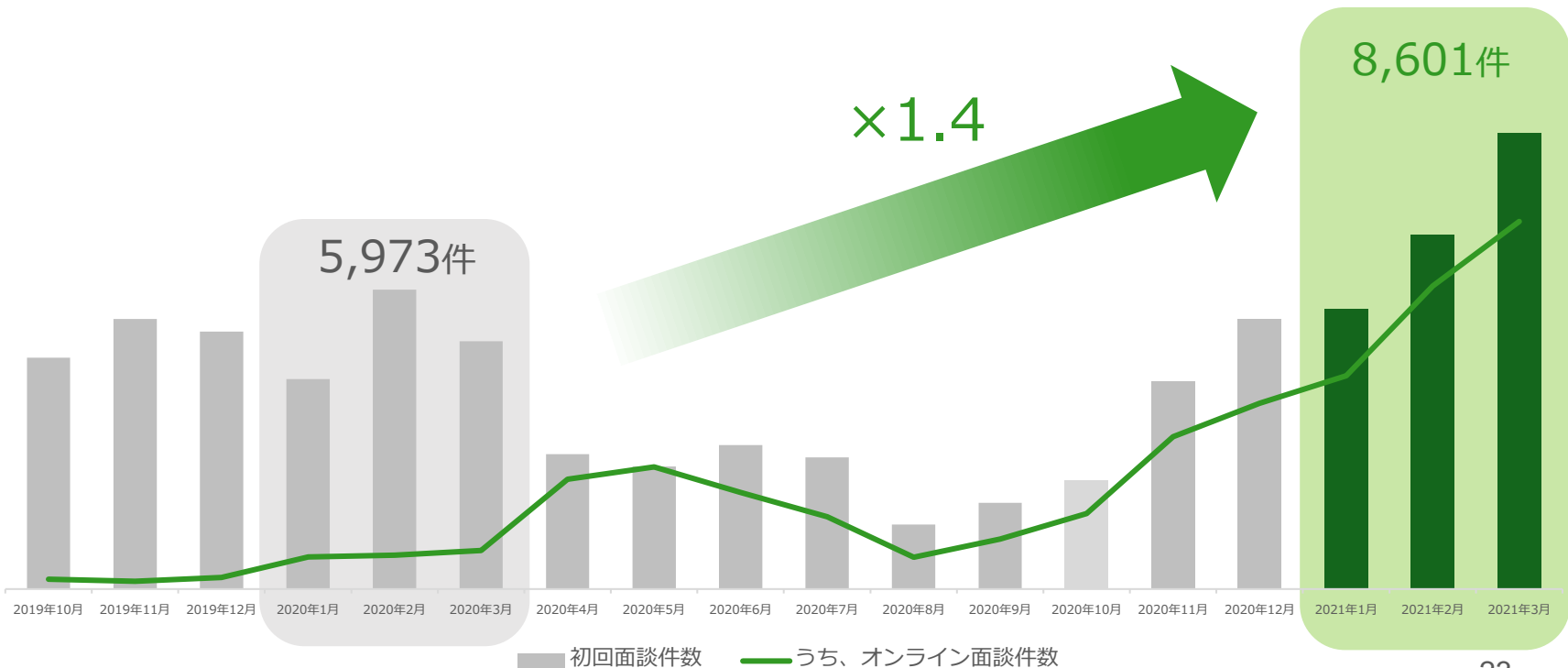
健康診断に関わる業務負担を軽減

# 予防医療プラットフォーム事業

～ FitsPlus 特定保健指導サービスの強化～

- 独自のオンライン面談モデルへの移行を推進し、オンライン面談比率が80%を超えるなど、With/After COVID-19を見すえた体制に移行。
- 2月、3月と2か月連続で初回面談実施件数の月間過去最高を更新。
- 四半期過去最高であった、前年2Qから1.4倍増加。

## 特定保健指導の初回面談実施件数推移



# 予防医療プラットフォーム事業

～ MEDIPLAT ライフログプラットフォームのパートナー拡大～

- 味の素株式会社と共同で生活改善をサポートするスマートフォンアプリ「aminoステップ<sub>TM</sub>」を開発し、2021年4月から提供開始。
- 医師によるチャット形式の健康相談機能やウォークラリーを体験することができる歩数記録機能、ヘルスケアに関するクイズ機能など、ユーザーの生活改善をサポート。

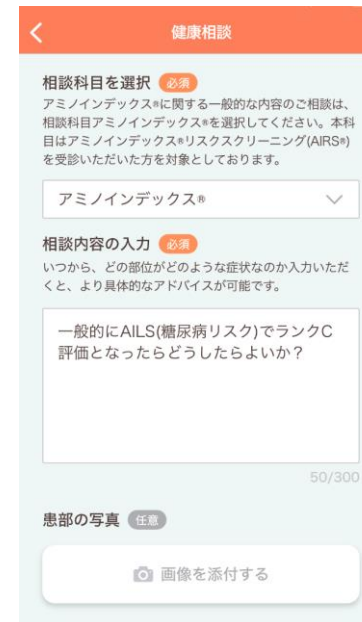
## aminoステップ<sub>TM</sub>の主な提供機能



ウォークラリー



歩き・記録で  
マイルが貯まる



医師に健康相談



健康管理



# Appendix

## ドクタープラットフォーム事業

### メドピア株式会社 MedPeer

※ 東証1部上場

- 医師専用コミュニティサイト「MedPeer」（医師会員数12.5万人）
- 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
- 「kakari」を中心としたプライマリケアプラットフォーム事業

### 株式会社コルボ



- 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

### メドピアキャリアエージェント株式会社



- 医師向け有料人材紹介サービス
- ※ 2020年5月設立

### メドクロス株式会社



- アルゴリズム技術を活用した、製薬企業等に対するプロダクト開発やコンサルティングサービス
- ※ 株式会社PKSHA TechnologyとのJV  
※ 2020年11月設立

## ヘルスケアソリューション事業

### 株式会社Mediplat



- 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

※ 株式会社スギ薬局とのJV

### 株式会社フィッツプラス



- 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

# 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 ～医師専用“集合知”プラットフォーム「MedPeer」～

- 国内医師の約40%にあたる、12.5万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。



## 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。



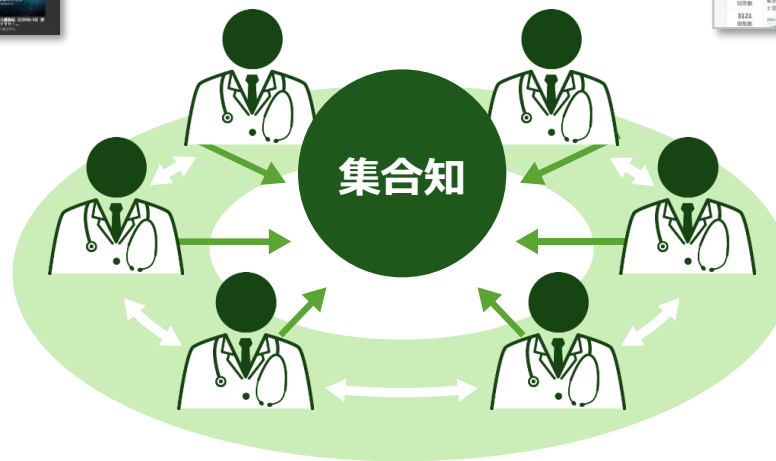
## FORUM (掲示板)

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。



## 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。



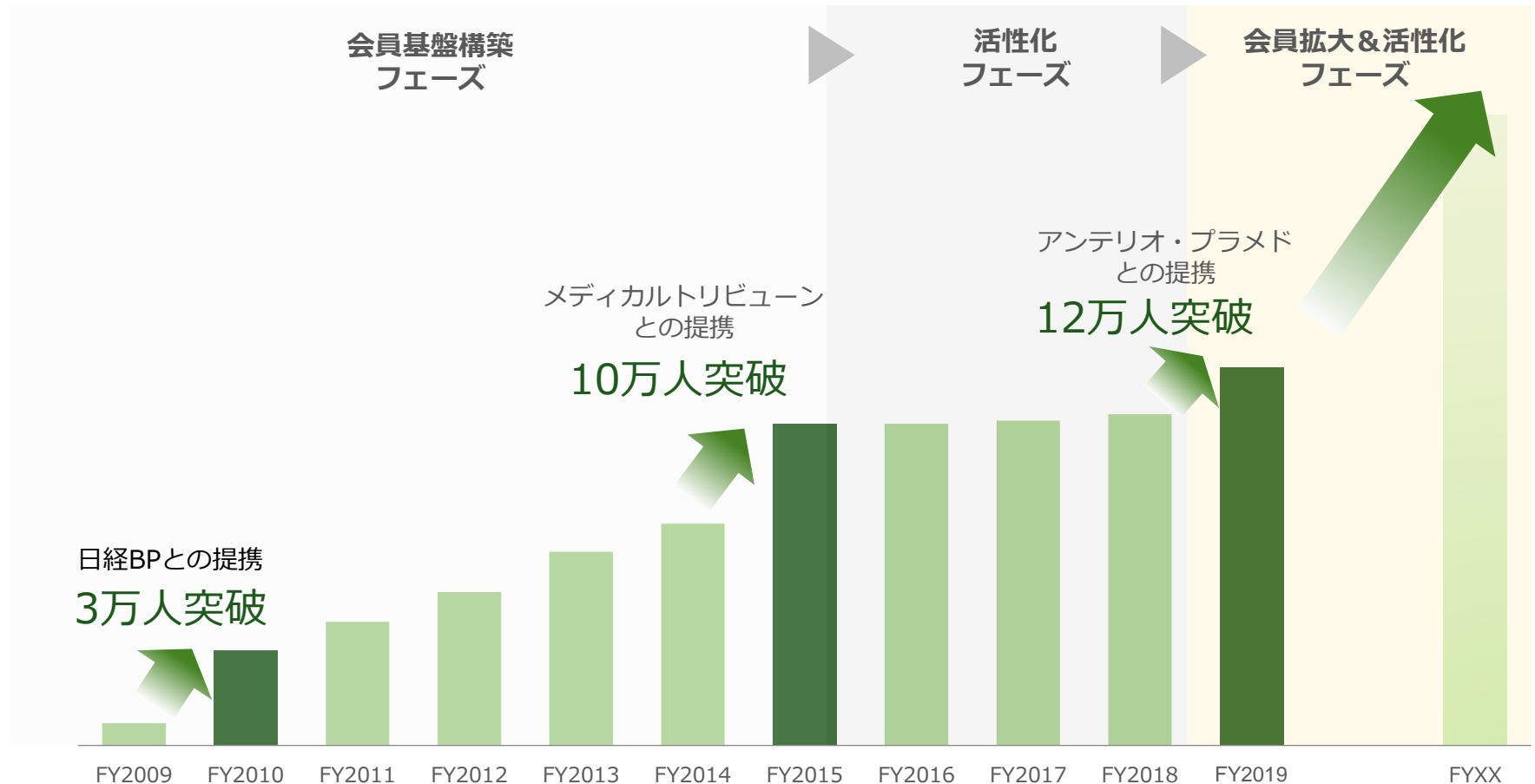
## FORUM Survey

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。



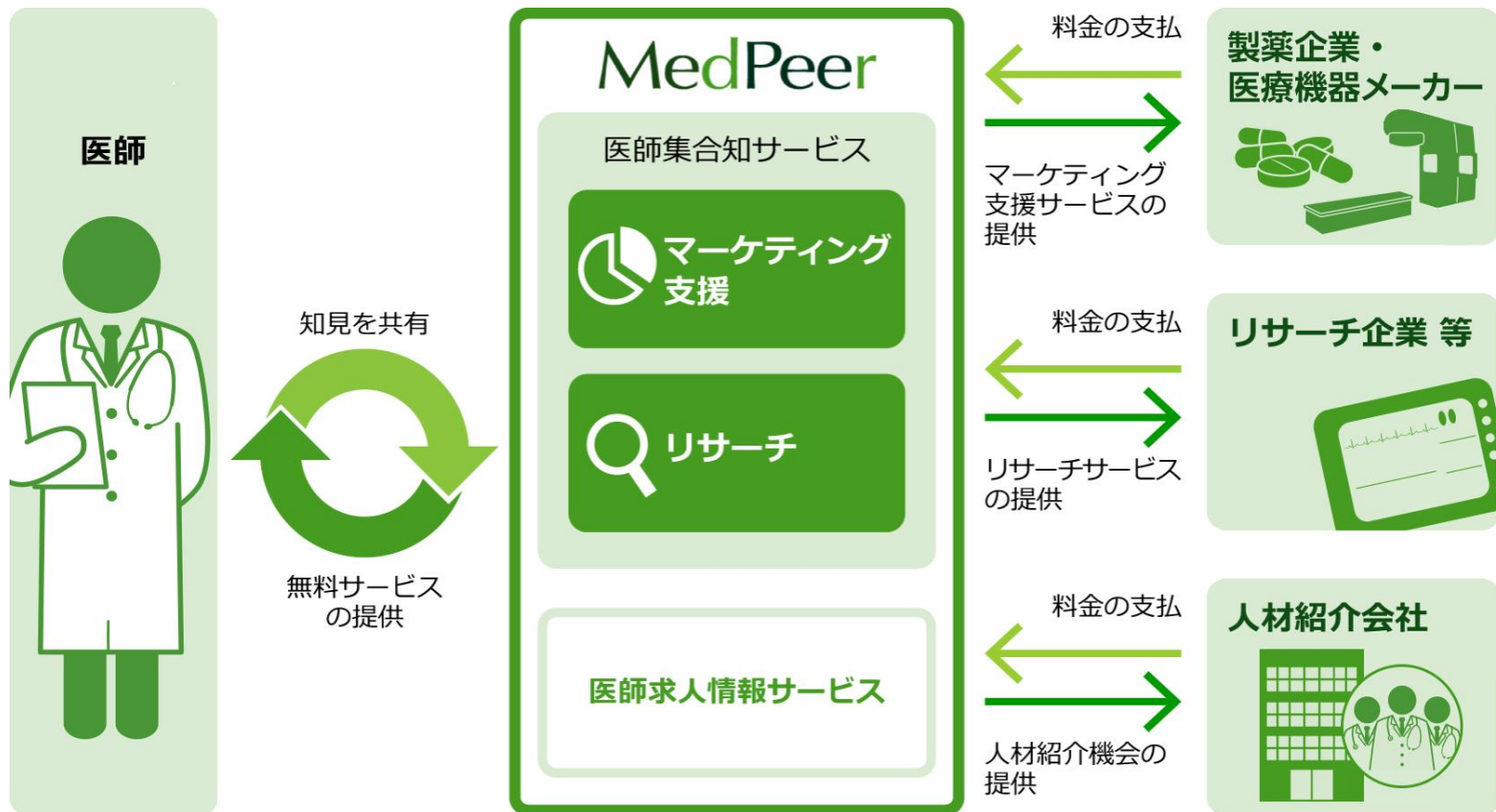
# 集合知プラットフォーム事業 ～「MedPeer」の医師会員基盤の変遷～

- 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。



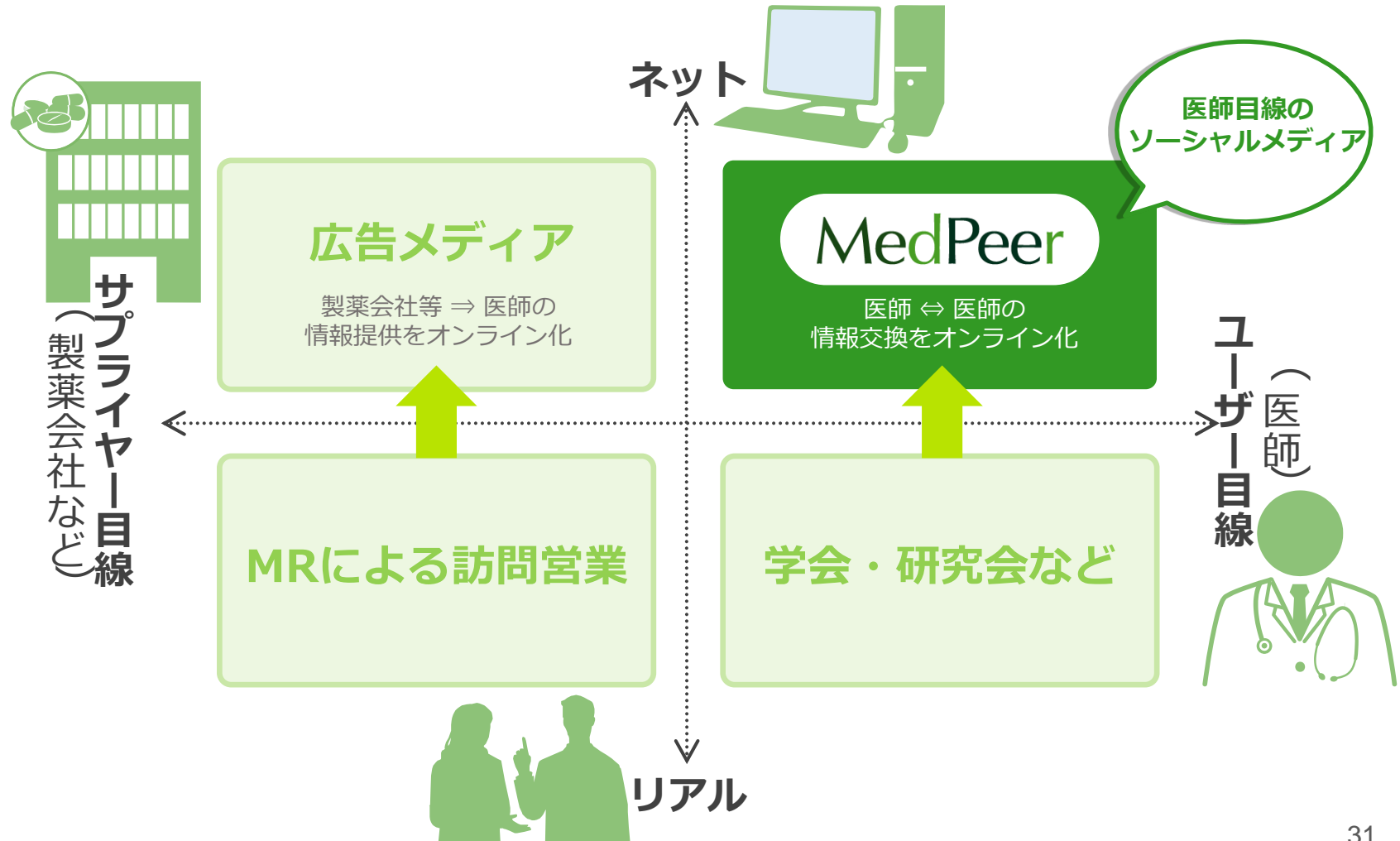
# 集合知プラットフォーム事業 ～「MedPeer」のビジネスモデル～

- 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。



# 集合知プラットフォーム事業 ～「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。



# 集合知プラットフォーム事業 ～「MedPeer」のキャリア/開業・経営支援サービス～

MedPeer

- 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。

## MedPeer Career

### 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



## CLINIC Support

### 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



## メドピアキャリアエージェント株式会社

### 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）」を設立し、医師向け人材紹介事業を開始。
- 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。

MedPeer +



12.5万人の医師会員基盤

2,500件以上の  
医療機関求人情報



# 集合知プラットフォーム事業 ～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

# プライマリケアプラットフォーム事業 ～「かかりつけ化支援」の推進～

- 「患者さんに『選ばれる』を支援する」をコンセプトに、「かかりつけ化支援」アプリとして薬局・クリニック向けにkakari/kakari for Clinicを展開。

## サービスの着眼点

1. 高齢者におけるスマホ所有率の急上昇
2. 個人事業者・中小法人が主な小規模分散の医療産業特性
3. 法改正や医療産業の構造変化に伴う「かかりつけ」として選ばれることの重要性の増加
4. コロナ感染拡大に伴う患者側の二次感染リスク回避傾向の増加

## かかりつけ化支援アプリ「kakari/kakari for Clinic」

 kakari 2019年6月リリース

 kakari for Clinic 2020年9月リリース



自薬局・クリニック専用のアプリとして提供できる設計

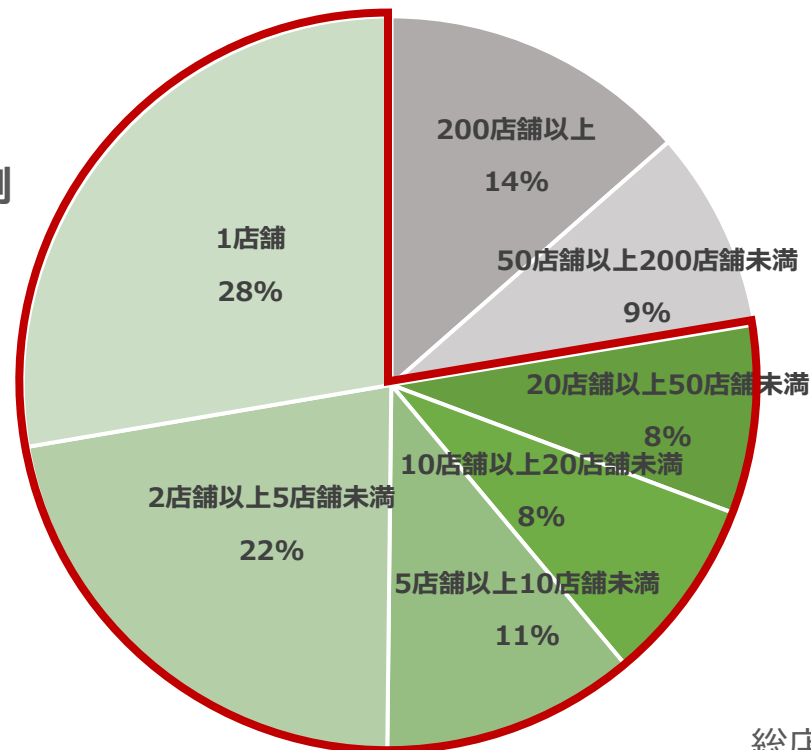
## プライマリケアプラットフォーム事業

## ～kakari 保険薬局の規模別分布とkakariのコアターゲット～

- 保険薬局は、5店舗未満の小規模薬局で総店舗数の半数を占める小規模分散産業。
- 「kakari」のコアターゲットは、薬局の**約8割を占める50店舗未満の中小薬局**。
- 自薬局専用のアプリとして、患者様に簡単に提供できることが中小薬局の支持を得て加盟薬局数が増加。

保険薬局の法人規模分布

50店舗未満の  
中小薬局が全体の約8割



出所：各地方厚生局（2020年9月時点）

総店舗数：59,381店

# ヘルスケアソリューション事業

# 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/健保の契約件数を拡大。

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。

オンラインで

健診管理



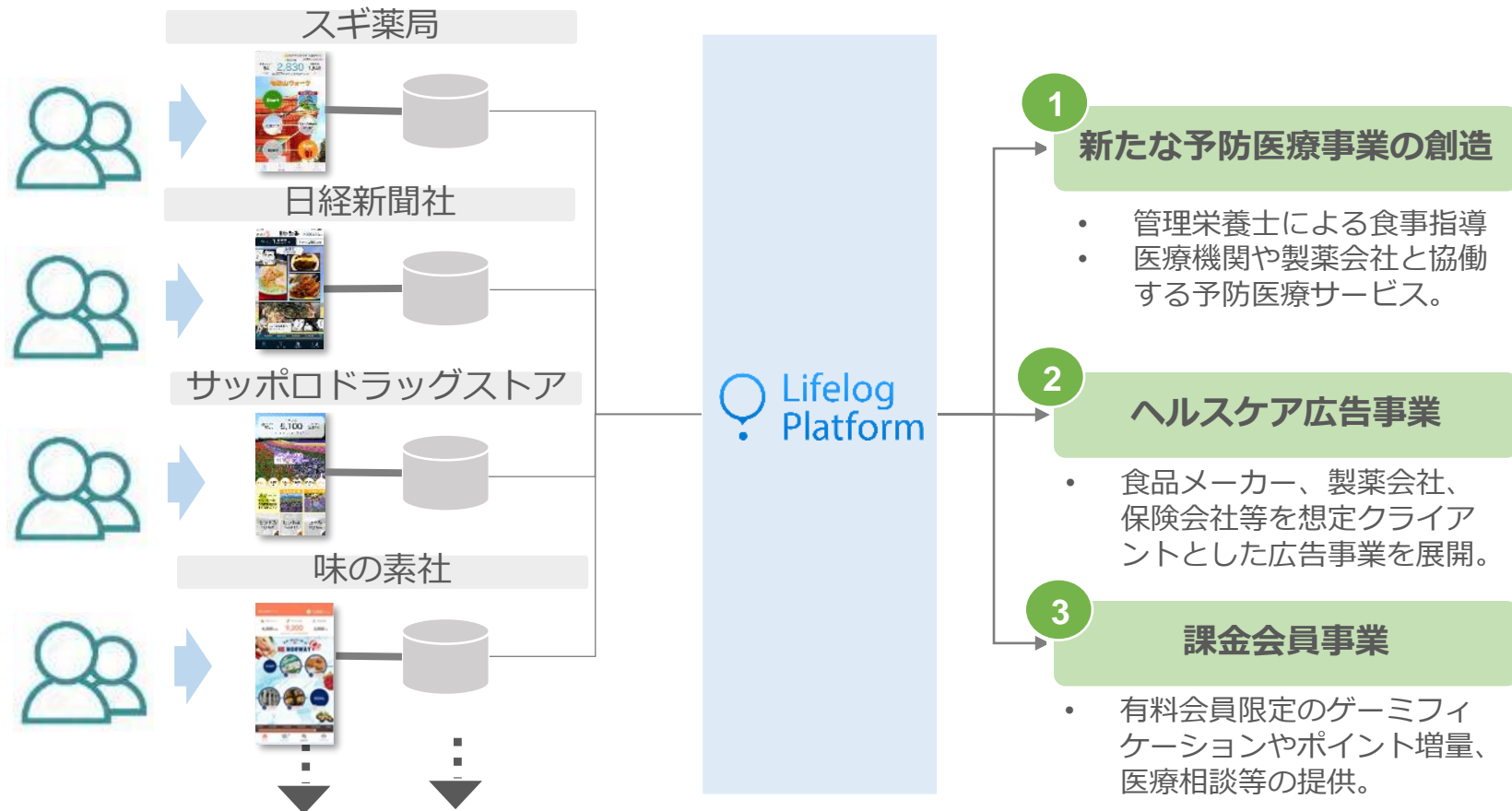
オンラインで健康診断の  
結果を管理

## 健診管理

- 健診結果をデータ化しオンライン上で一元管理。
- 受診実績管理、産業医との健診データの授受なども可能に。

# 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。**



# 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

個別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。