

# 2021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

売上高 : 5,503百万円 **YoY : 1.5倍** / 営業利益 : 1,375百万円 **YoY : 1.9倍**

- 各事業領域でクライアントのDXが加速し、3Q累計は当初想定を上回る増益。
- 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 : 4,276百万円 **YoY : 1.6倍** / 営業利益 : 1,536百万円 **YoY : 1.8倍**

- 薬剤評価掲示板/Web講演会がYoYで1.3倍/1.9倍と受注拡大。
- 新たなマーケティング手法を確立すべく、製薬企業とPJTを推進。

## ヘルスケアソリューション事業

売上高 : 1,232百万円 **YoY : 1.3倍** / 営業利益 : 196百万円 **YoY : 0.9倍**

- 「first call」契約件数は、YoYで1.5倍と順調に増加。
- 特定保健指導事業は、初回面談件数が3Qの過去最高（YoY:1.8倍）を記録。

- 売上高、利益ともに3Q累計の過去最高を更新。

単位：百万円

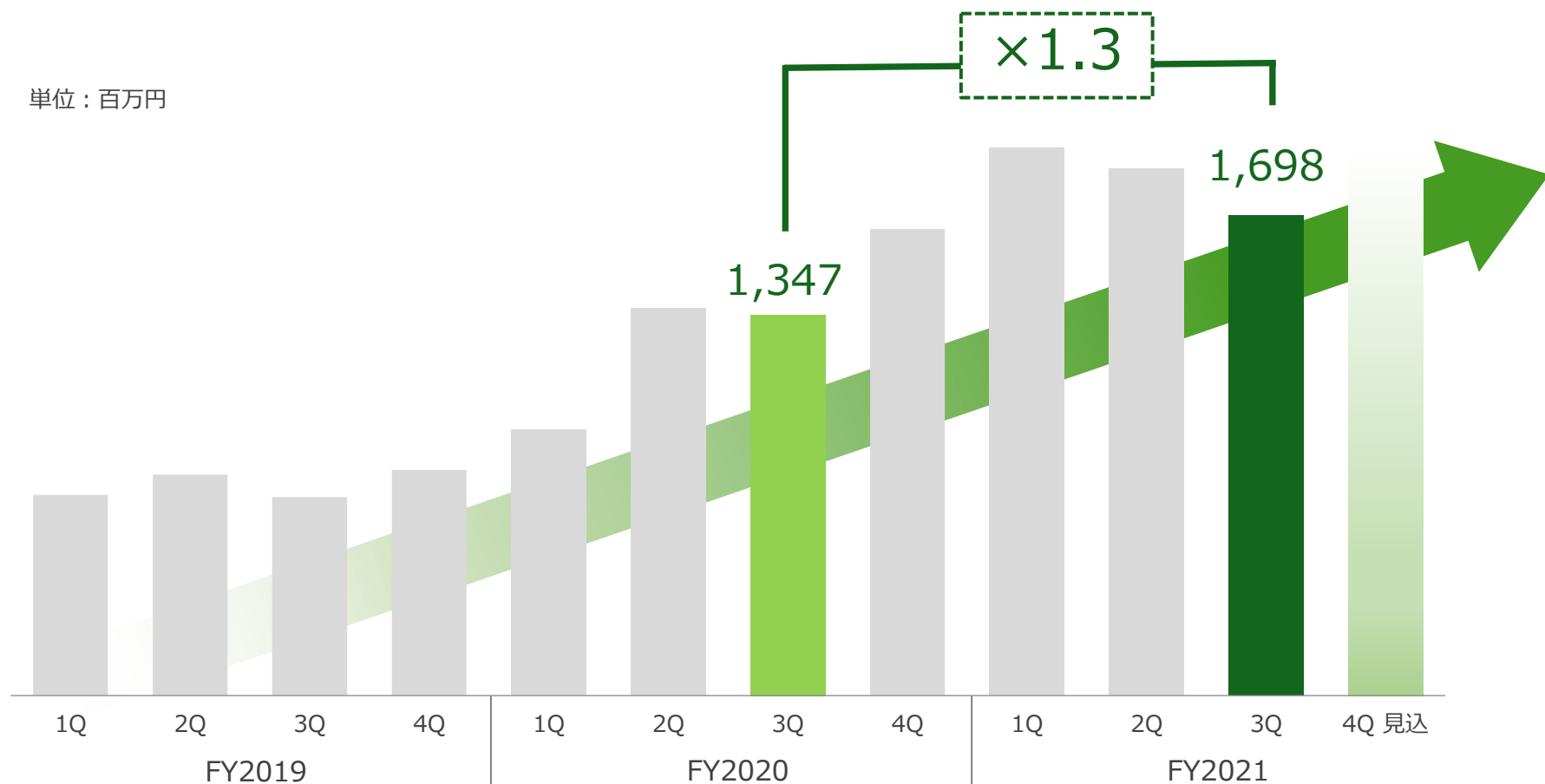
	第3四半期（9ヶ月）			
	FY2020	FY2021	増減額	前年同期比
売上高	3,659	5,503	1,843	1.5倍
営業利益	733	1,375	641	1.9倍
営業利益率	20.1%	25.0%	—	+ 4.9pt

- プロダクトミックスの変動はあるが、連結売上高は期初予想と同水準で着地。
- **Web講演会やコルボのデジタルコンテンツなど利益率の高い商品が伸長したことにより前期比1.6倍の大幅増益を見込む。**

単位：百万円

	FY2021 通期予想				FY2020		
	修正前	修正後	増減額	増減倍率	実績	対修正後予想	
						増減額	増減倍率
売上高	7,450	7,450	—	—	5,311	2,138	1.4倍
営業利益	1,610	1,800	+190	1.1倍	1,104	695	1.6倍
営業利益率	21.6%	24.2%	+2.6pt	—	20.8%	+3.4pt	—

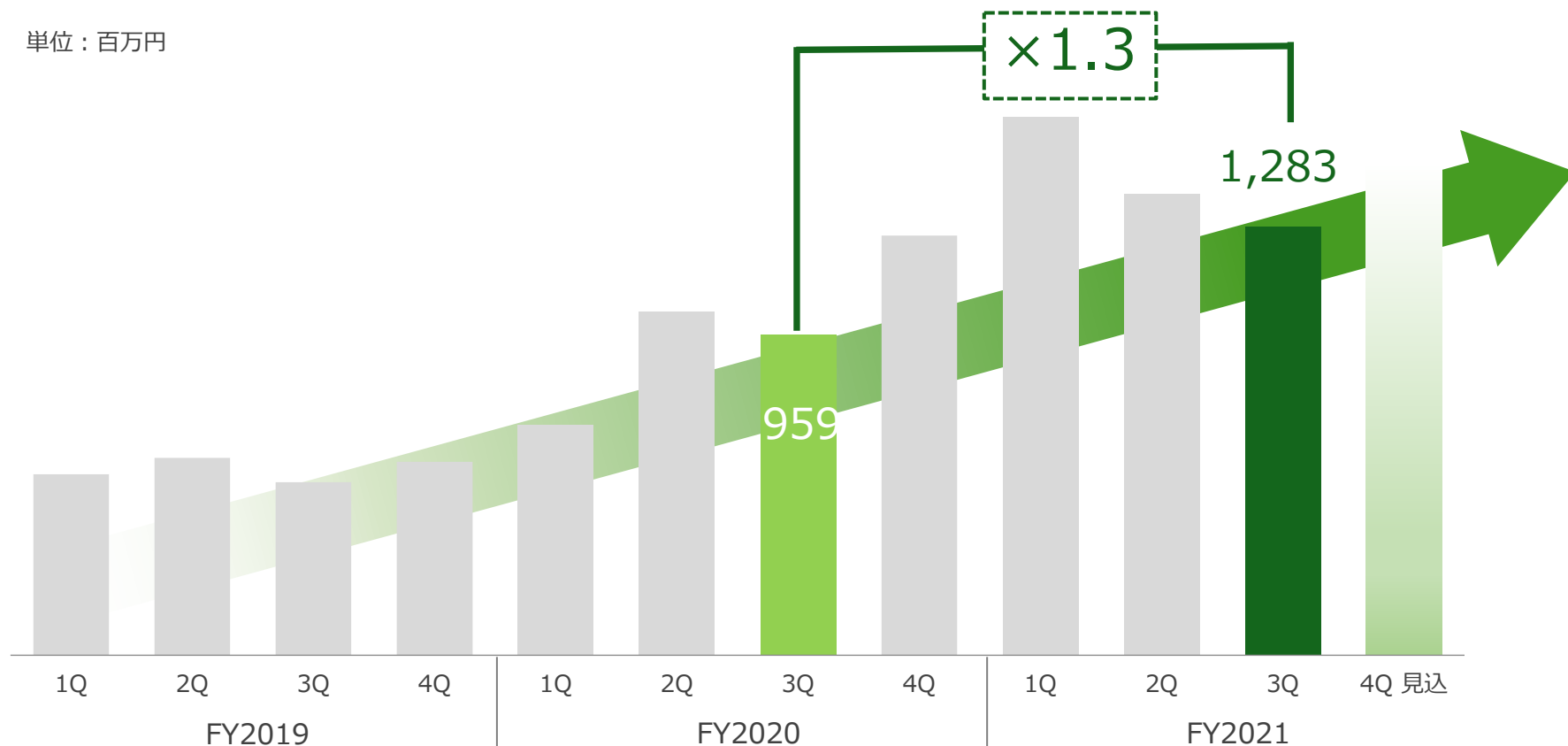
- **YonYで1.3倍の増収。**
- 季節要因により例年通りQonQでは減収となるも、**4Qから増収基調が再加速。**



# セグメント別売上推移 ～ドクタープラットフォーム事業～

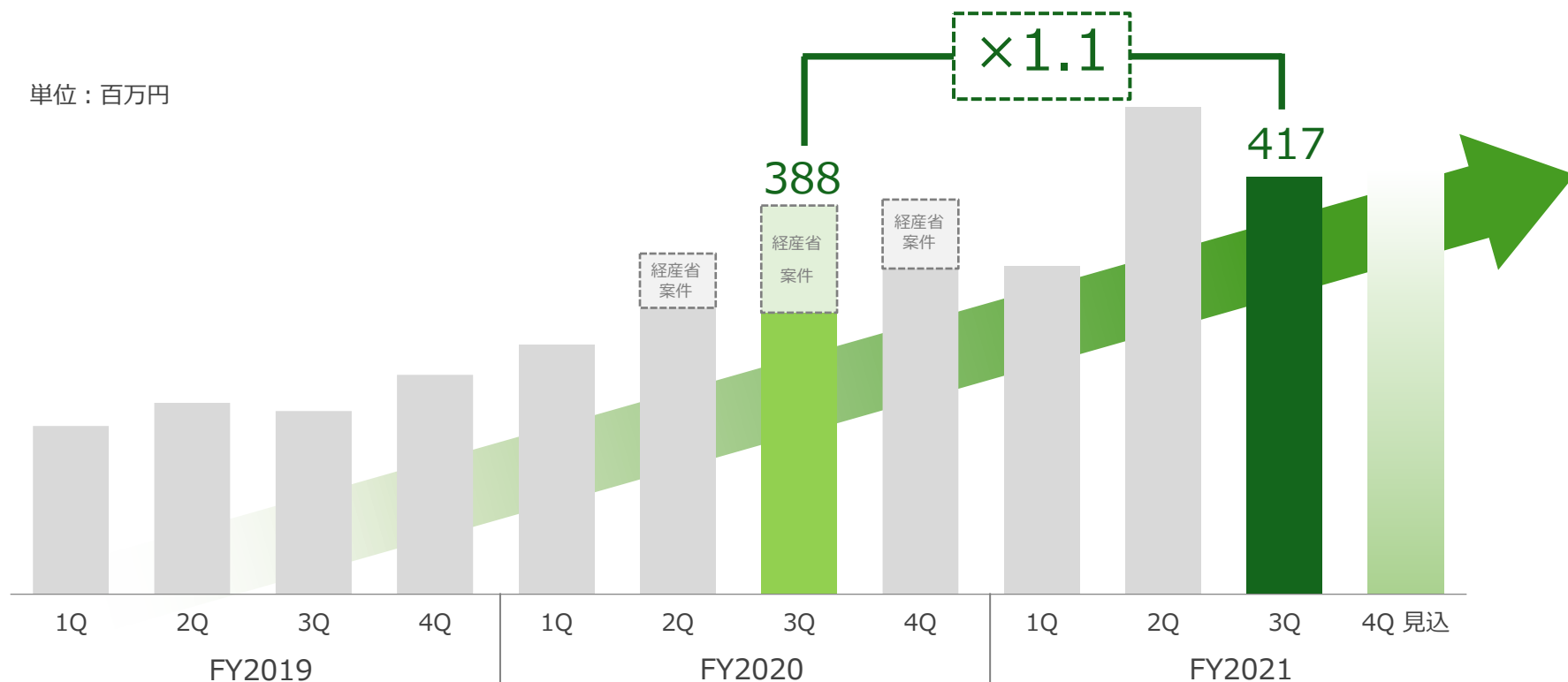
- 製薬企業のDXが進み**YoYで1.3倍**の増収。
- QonQでは例年通り季節要因による減収となるも、4Q以降に向けた受注を積み重ね、**来期は更なる飛躍を見込む。**

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～

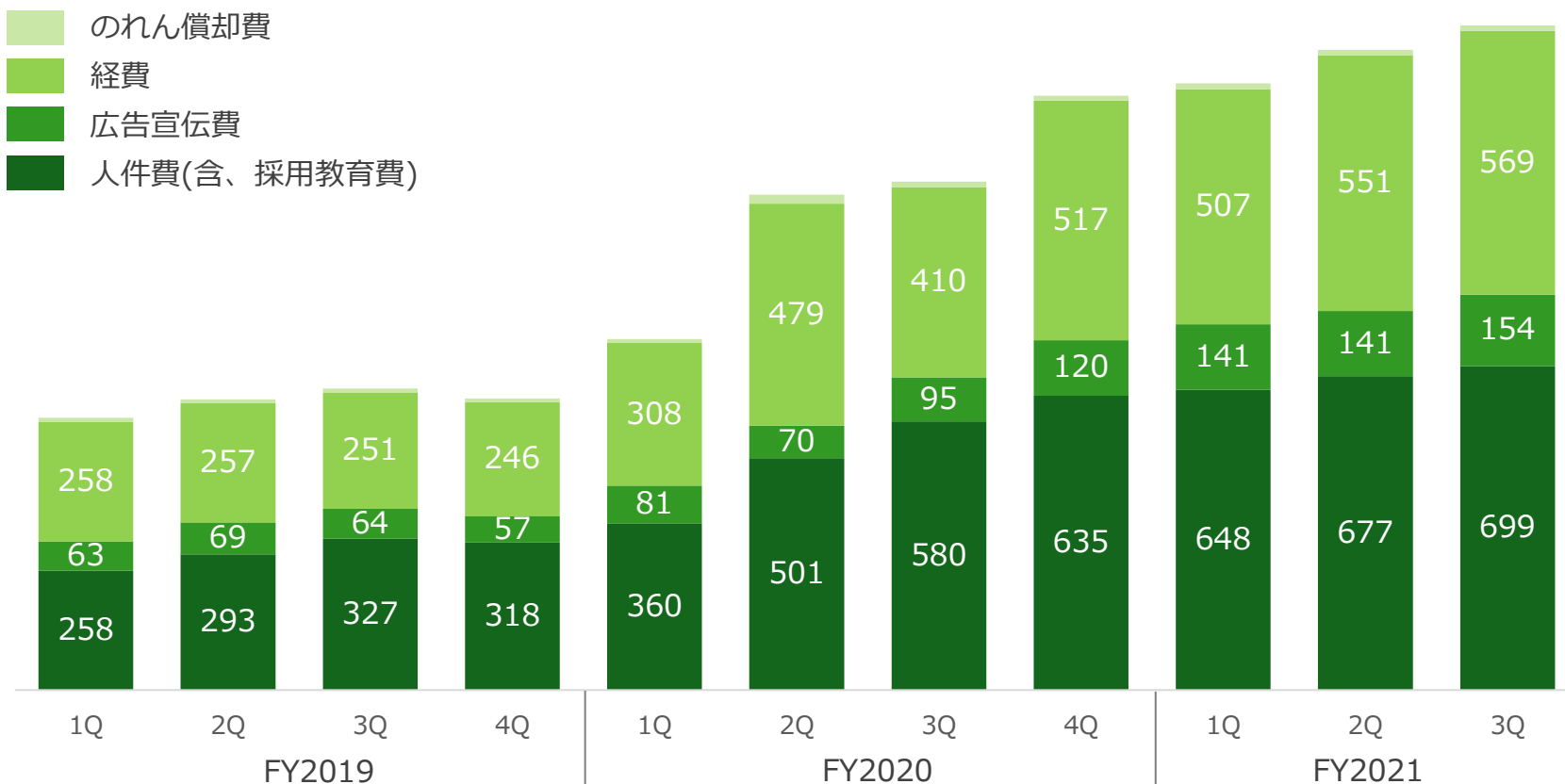
- **YonYで1.1倍**の増収にとどまるも、前期の特殊要因である経産省案件の影響を除くと、**実質1.5倍の増収**。
- first callの契約件数が**YonYで1.5倍**に増加するとともに、特定保健指導の初回面談実施件数も**YonYで1.8倍**と、それぞれ順調に拡大。



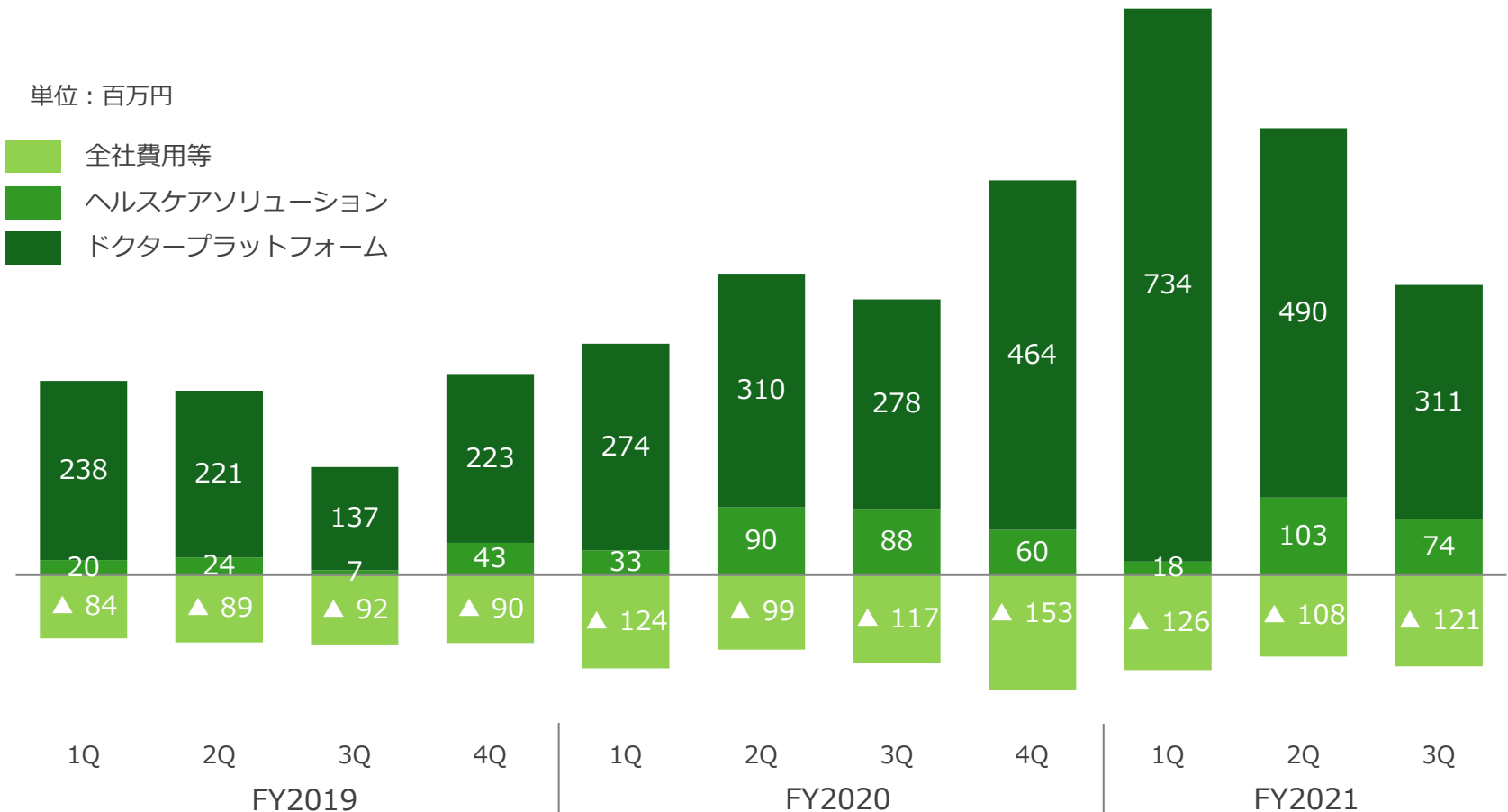


- 移転関連費用の発生などにより、経費は前Qに比べて微増。

単位：百万円



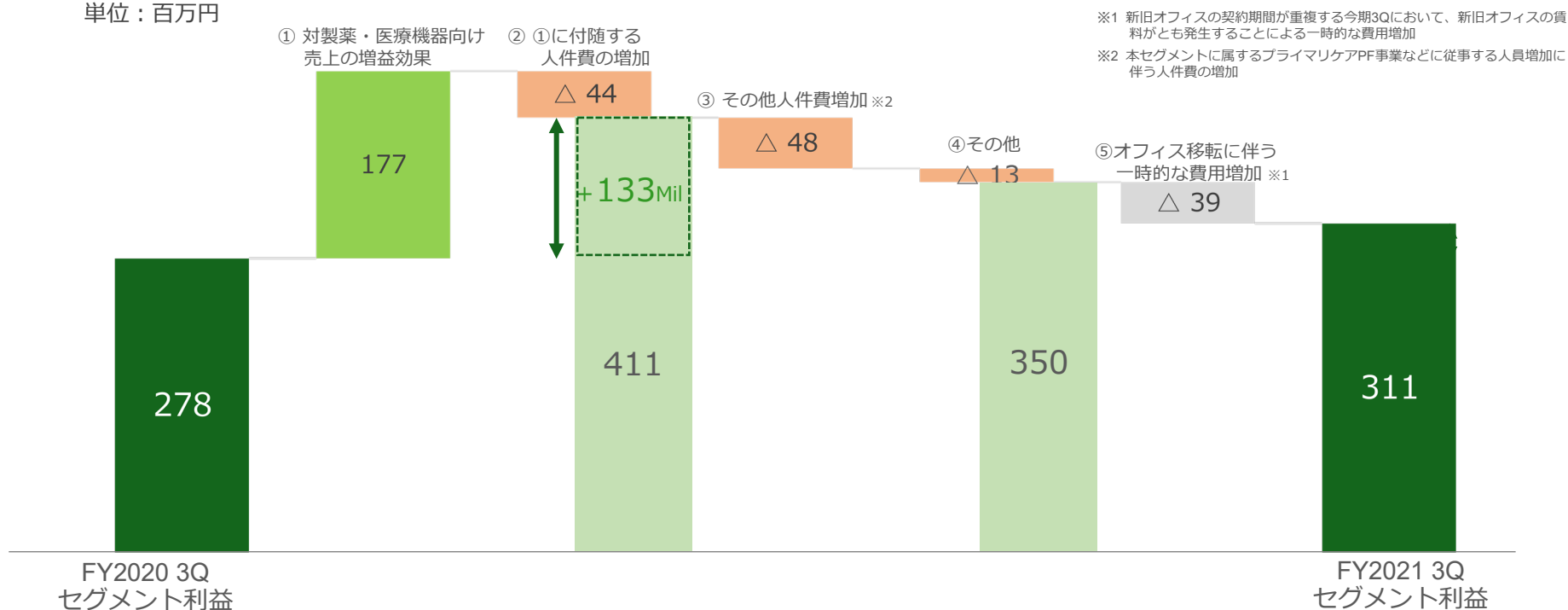
- 季節要因により例年通り、売上高がQonQで減収となった影響で、各セグメント利益もQonQでは減益。



- 薬剤評価掲示板、Web講演会を中心とした、収益性の高い製薬・医療機器メーカー向け売上の増加により、前期3Qセグメント利益の約50%にあたる133Milの増益を実現。
- 他サービスにおいても事業拡大に向けた先行投資を積極展開する中、オフィス移転に伴う一時的な費用増加 ※1 考慮前のセグメント利益は350MilとYonYで1.3倍の増益。

## ドクタープラットフォームセグメント利益の変動要因

単位：百万円



# 事業の状況

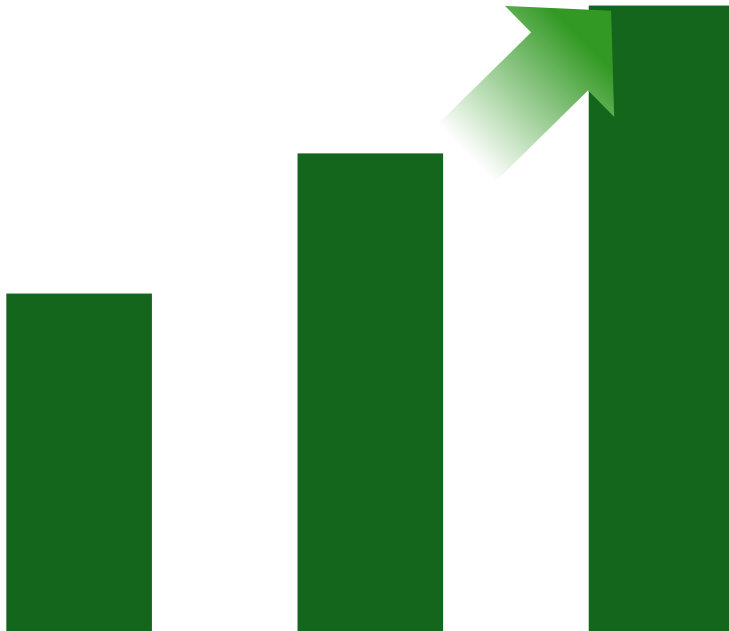
# ドクタープラットフォーム事業

# 集合知プラットフォーム事業 ～好調な基幹サービス～

- 基幹サービスである、薬剤評価掲示板、Web講演会関連の受注件数は、YoYでそれぞれ**1.3倍、1.9倍**と順調に拡大。

### 薬剤評価掲示板案件数

×1.3



### Web講演会開催数

×1.9



FY2019 3Q

FY2020 3Q

FY2021 3Q

FY2019 3Q

FY2020 3Q

FY2021 3Q

# 集合知プラットフォーム事業

～「みんなコレ！」の事業譲受により医師会員数が14万人に～

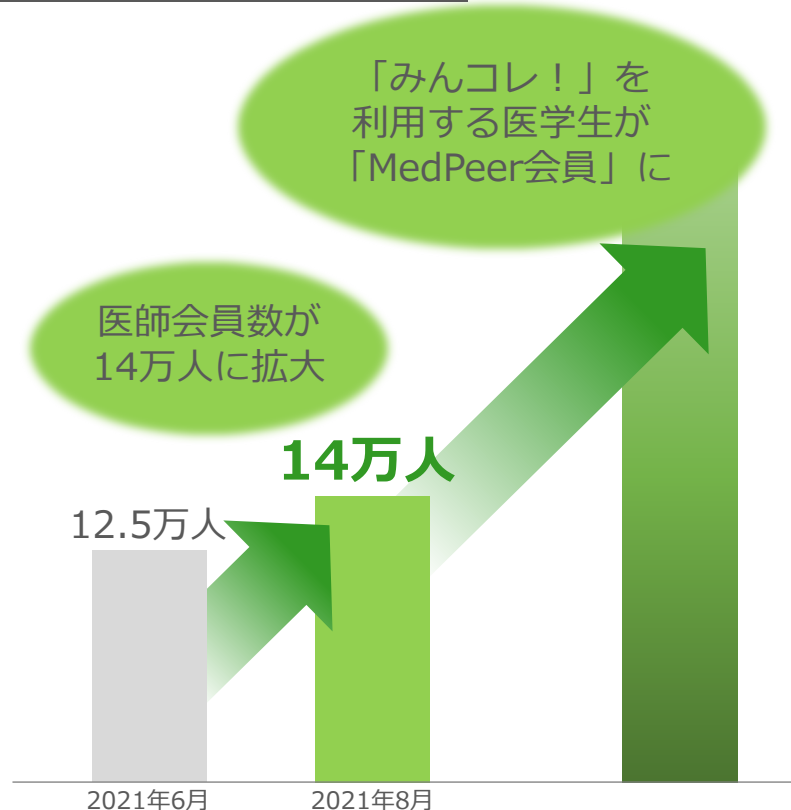
- 医学生学習支援プラットフォーム「みんなコレ！」を事業譲受。
- 会員統合により、MedPeer医師会員数が14万人に拡大。
- 今後も、医師国家試験を受験する医学生が毎年「みんなコレ！」を通じてMedPeer会員となるため、継続的な医師会員獲得が実現。

## 「みんなコレ！」の事業譲受に伴う医師会員の増加



医師国家試験当日に医学生が入力する解答をもとに、正解を予測することで、医学生が高精度な自己採点を行えるサービス

8月31日付で  
事業譲受

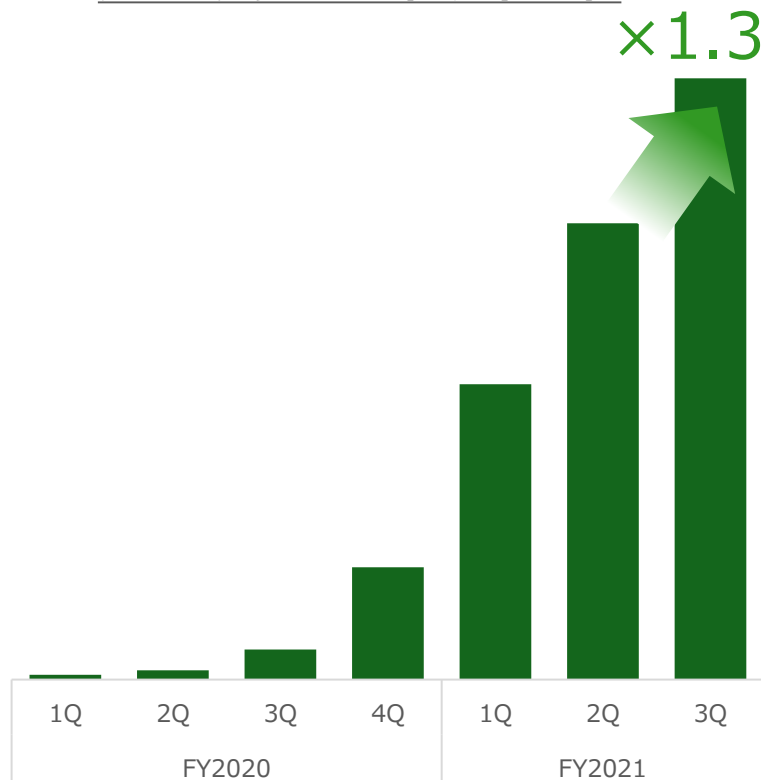


# プライマリケアプラットフォーム事業

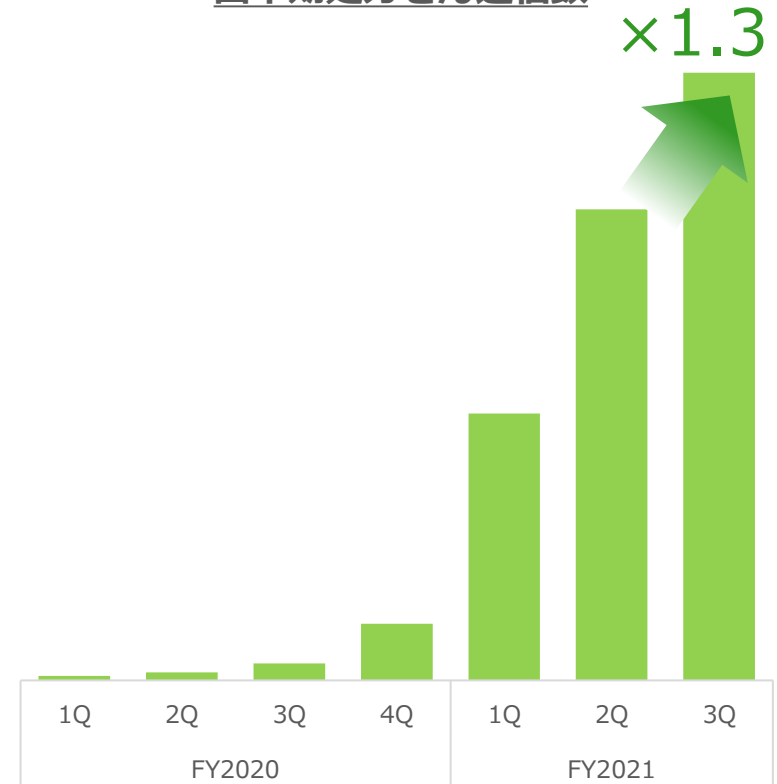
～kakari 好調に推移するKPI～

- kakariの加盟薬局数は、2021年6月末で**1,795店舗**。
- アプリダウンロード数、処方せん送信数がQonQでそれぞれ**1.3倍**に成長。
- 各加盟薬局での利用が広がり、**加盟薬局数の増加割合を大きく上回るペースでダウンロード数・処方せん送信数が増加**。

### アプリダウンロード数（累計）



### 四半期処方せん送信数

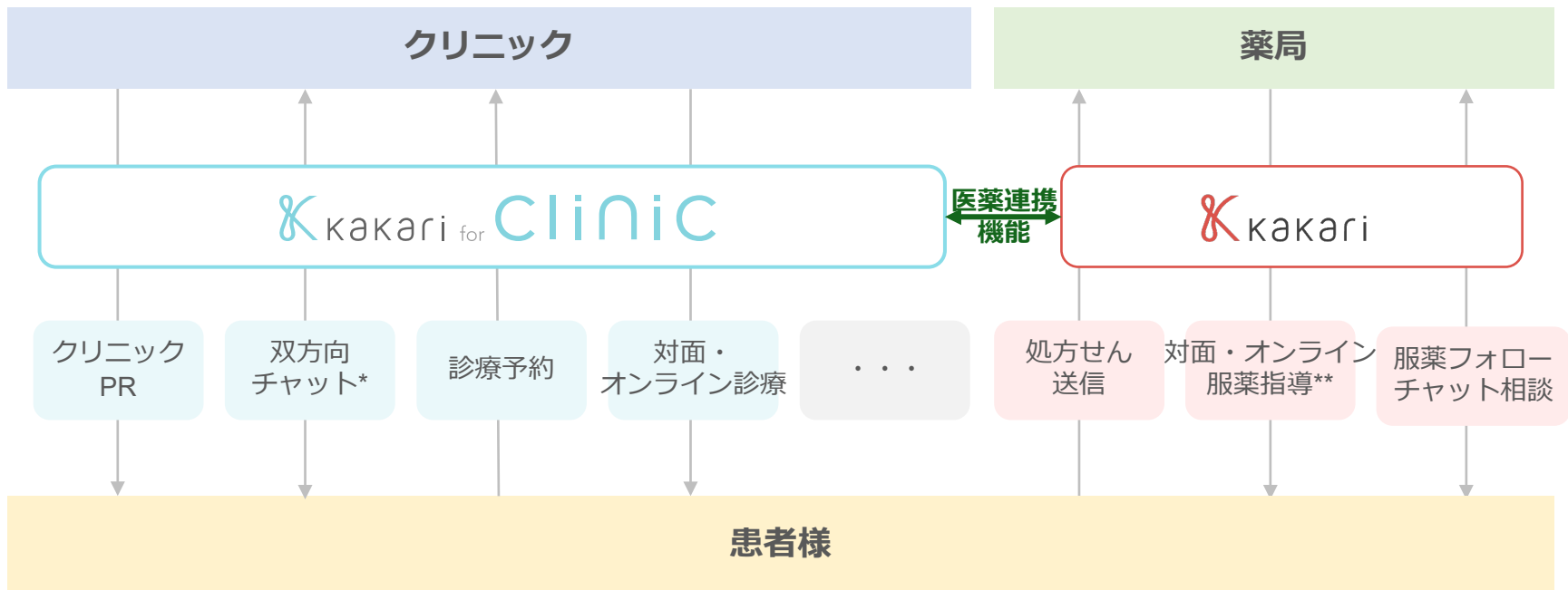




# プライマリケアプラットフォーム事業 ～プライマリケアPFへの進化～

- 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**を順次リリース。
- 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

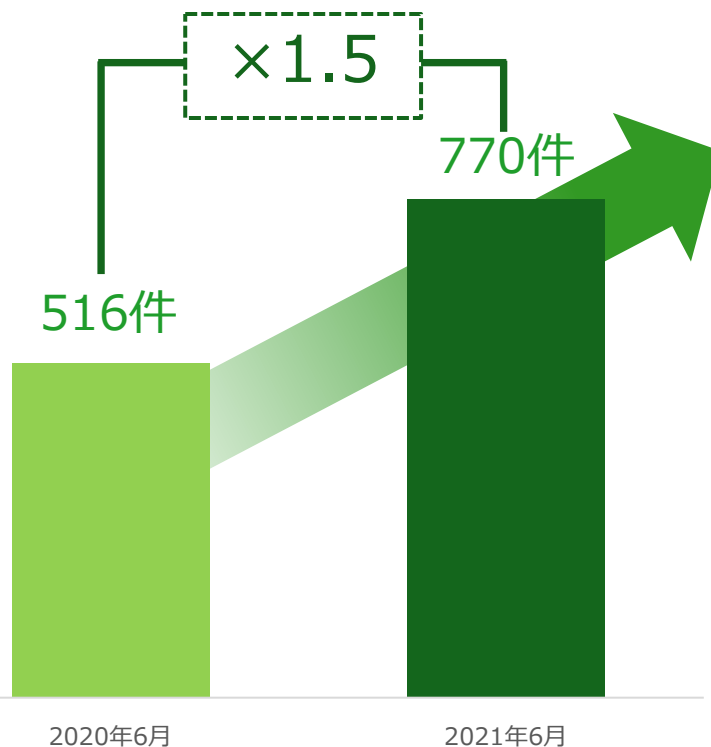
# ヘルスケアソリューション事業

# 予防医療プラットフォーム事業

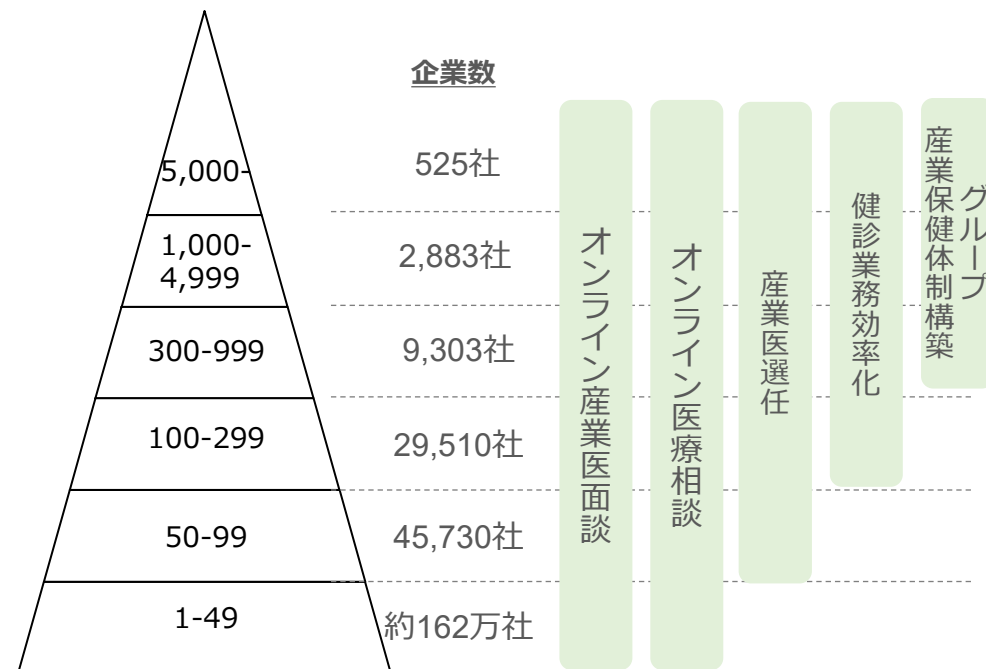
～ MEDIPLAT first callの産業保健支援PF化～

- 2021年6月末時点の契約件数はYonYで**1.5倍の770件**に増加。
- first callを活用した**サントリーグループのグループ産業医体制の構築・統括業務**を開始。
- サービス開発を推進した結果、**従業員規模に応じて変化するニーズ**を充足するサービスラインナップに進化。

first call契約件数推移



従業員規模別のニーズ



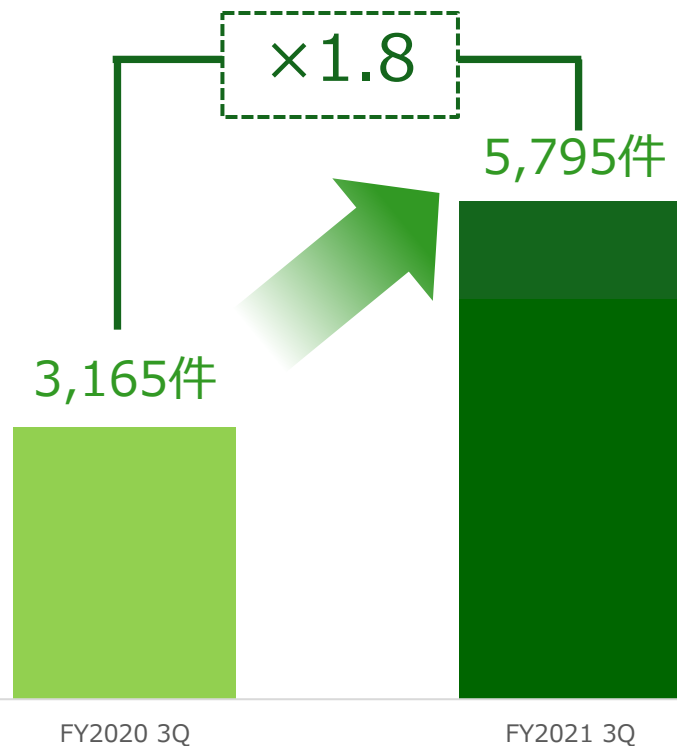
■ 総務省統計局「経済センサス-活動調査」(H.24年)

# 予防医療プラットフォーム事業

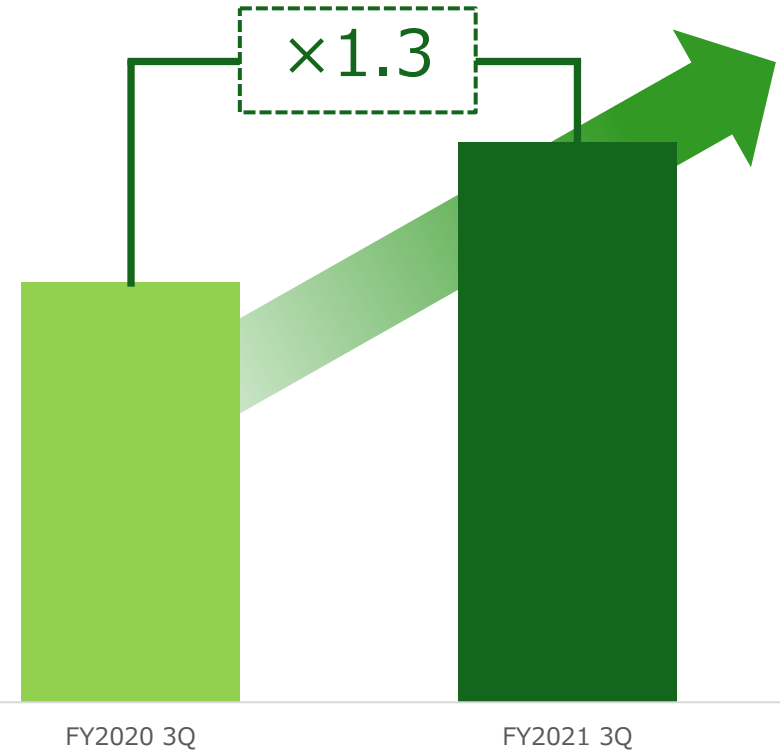
～ FitsPlus 特定保健指導サービスの強化～

- 初回面談実施件数は3Qとして過去最高の5,795件（YoY 1.8倍）。
- 独自のオンライン面談モデル推進などにより、契約健保数がYoYで1.3倍に増加。

### 特定保健指導の初回面談実施件数



### 特定保健指導契約件数推移

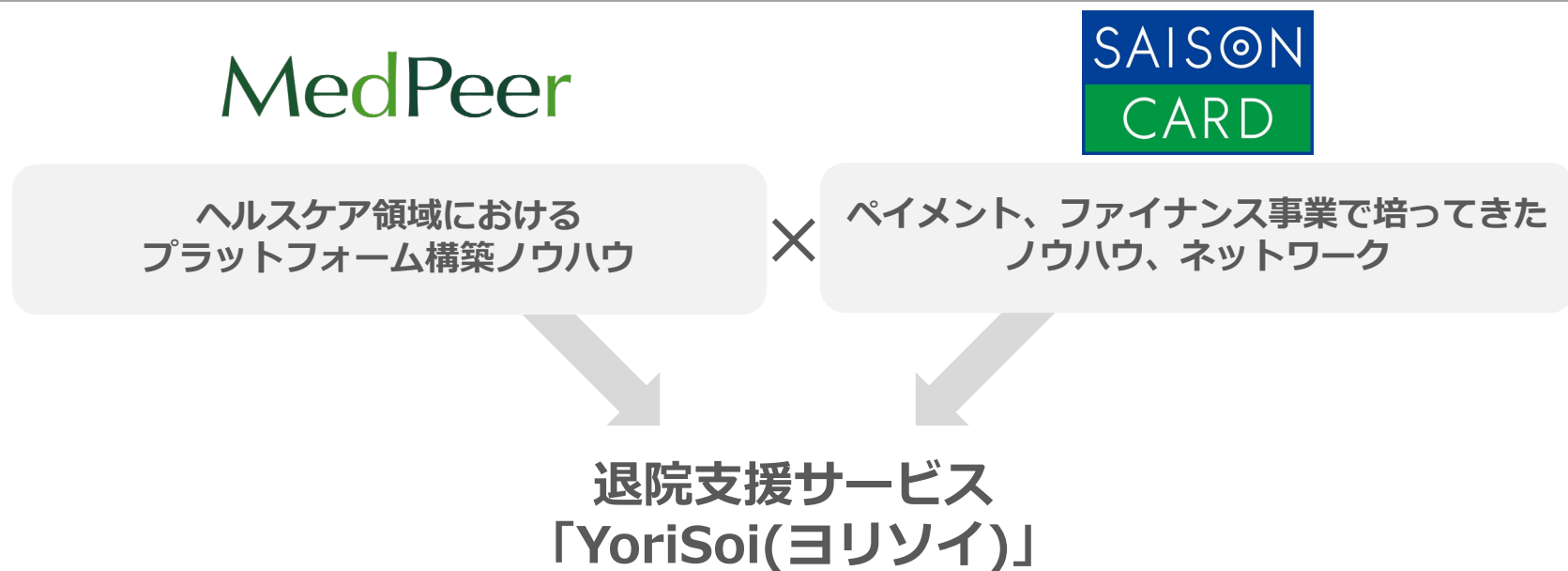


# 新たな取り組み

# 新たな取り組み ～株式会社クレディセゾンと共同事業を開始～

- 株式会社クレディセゾンとの共同事業として退院支援サービス「YoriSoi（ヨリソイ）」を2021年10月から開始。
- 両社が独自に培ってきたノウハウを相互活用することで、インターネットとリアルを融合した、「IT×在宅医療」を軸としたプラットフォームを創出。

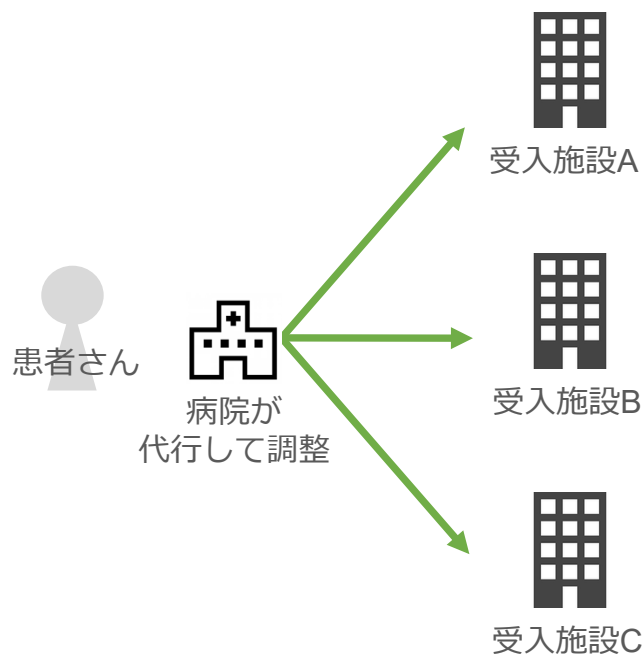
## 株式会社クレディセゾンと共同事業を開始



- 「YoriSoi」は、病院が入力した患者さんの情報を起点に、患者さんと受入先の最適なマッチングを実現する、退院調整業務をサポートするプラットフォーム。
- **病院の退院調整業務を効率化**することに加え、患者さんの療養先の選択肢を広げ、よりニーズに合った**療養先を簡単に見つけることを可能にする**、退院支援プラットフォームを目指す。

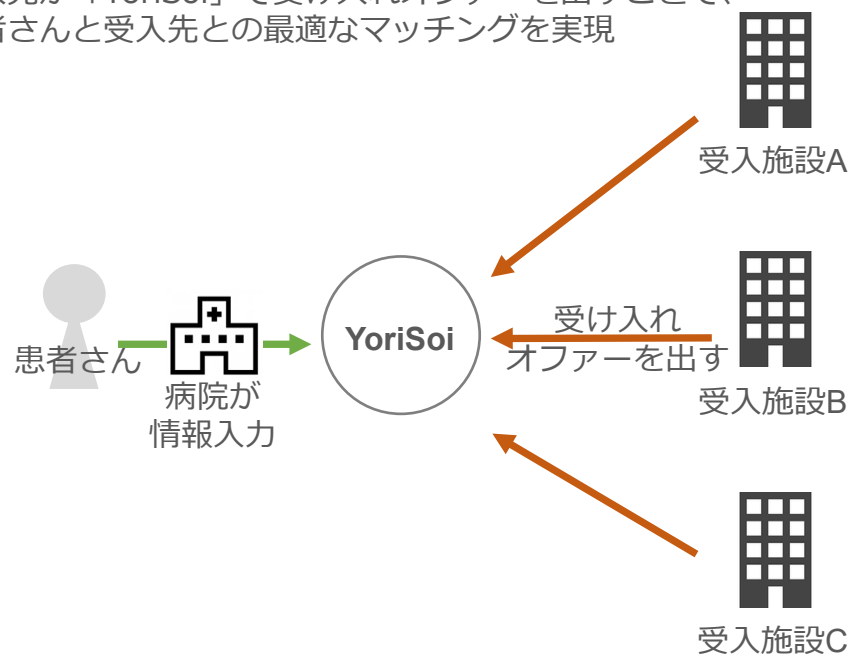
### YoriSoi前

病院が、患者さん・家族と受入先の間で調整を実施



### YoriSoi後

病院が「YoriSoi」上に入力した患者さんの情報をもとに、受入先が「YoriSoi」で受け入れオファーを出すことで、患者さんと受入先との最適なマッチングを実現



# 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14万人）
- 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4割にあたる、14万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。

## 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。



## Web講演会

講演会ライブ配信で、様々な医療従事者から医療の最先端情報を入手



## 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。



## 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。



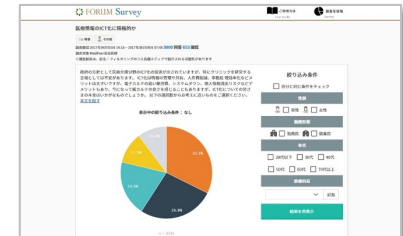
## 症例相談 (Meet the Experts)

450名以上のエキスパートが臨床の疑問を解決。



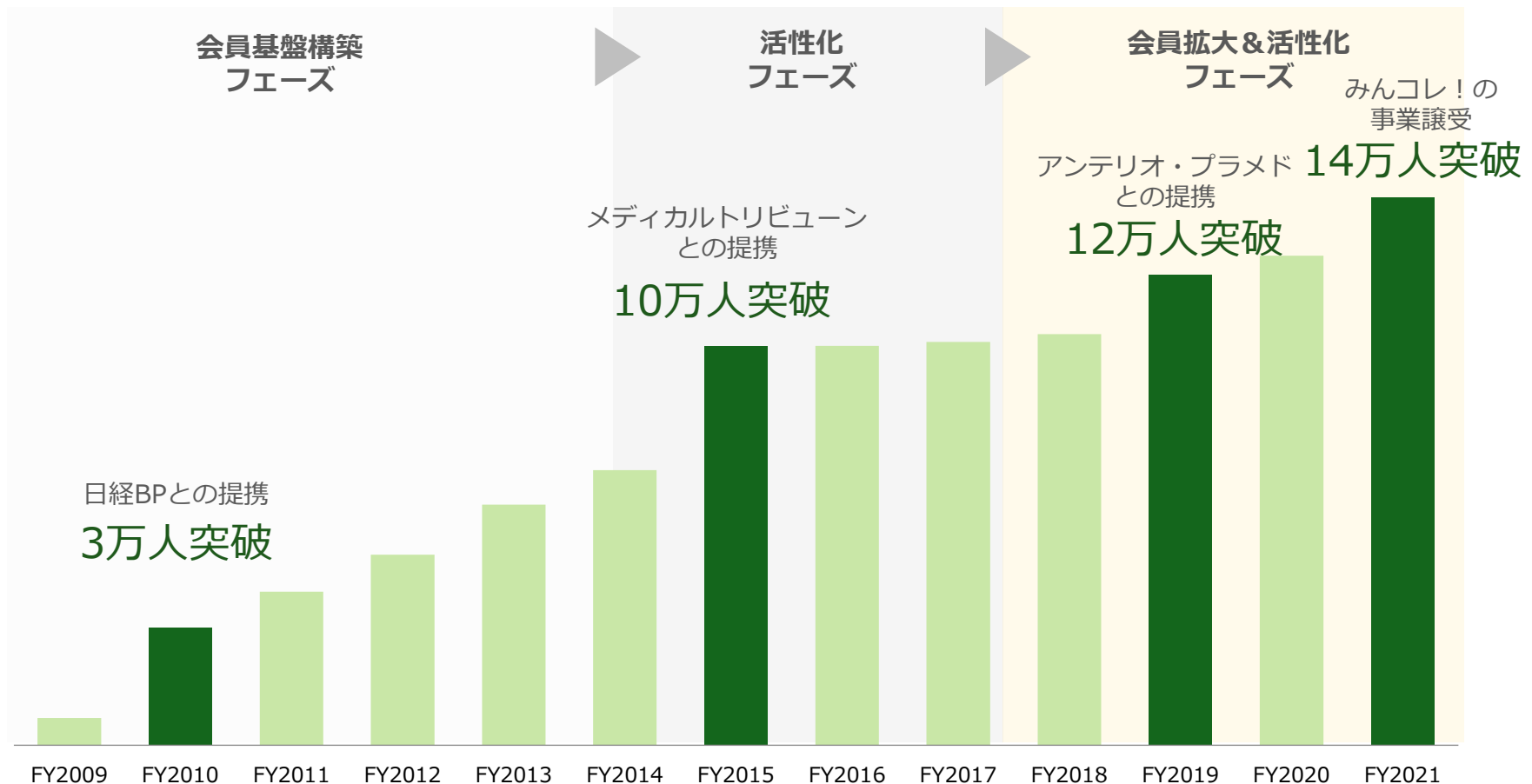
## FORUM Survey

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。



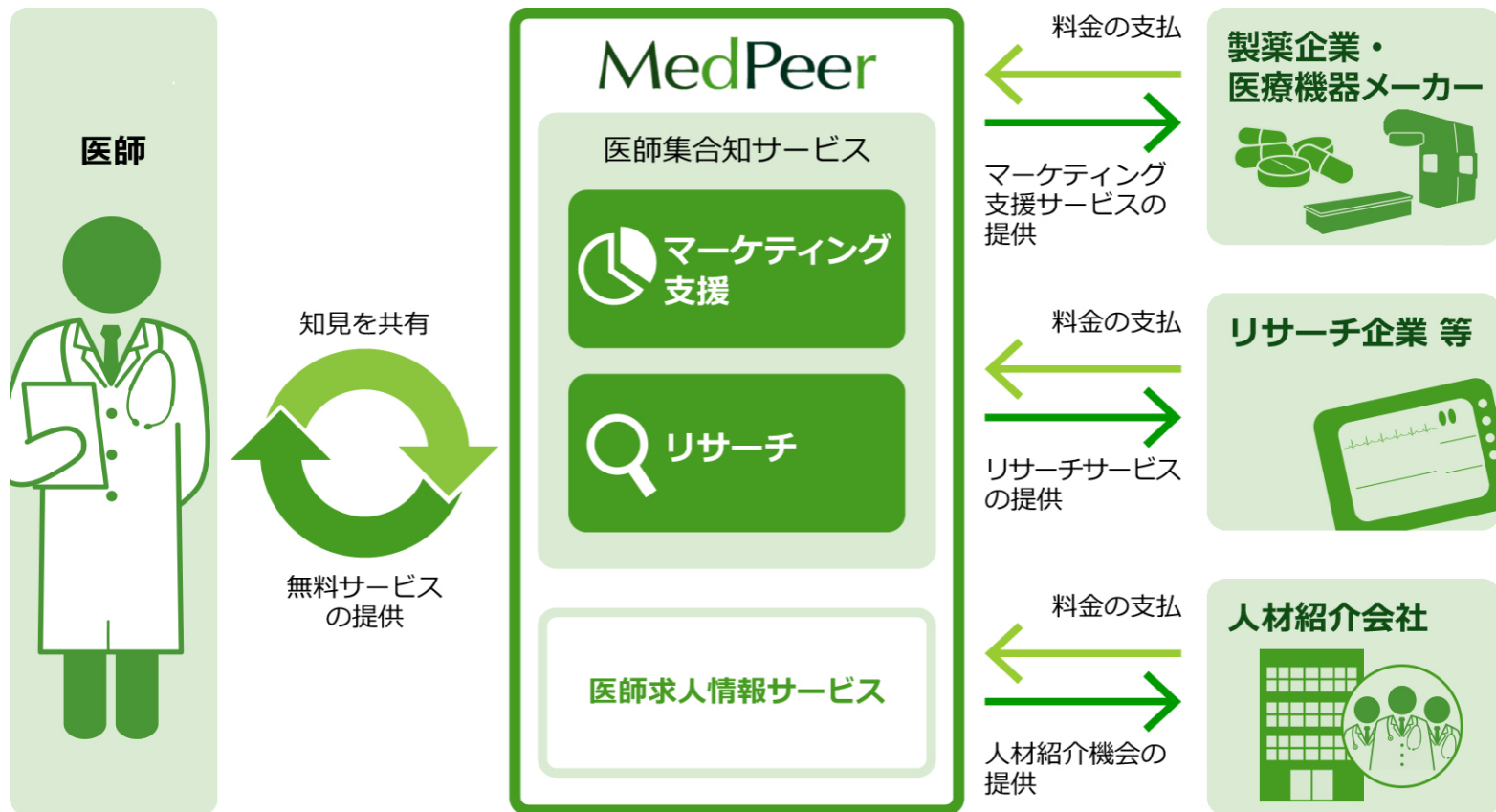
# 集合知プラットフォーム事業 ～「MedPeer」の医師会員基盤の変遷～

- 各種提携等により会員基盤を拡大。
- 「会員拡大」と「活性化」の双方に注力し、医師会員数20万人を早期に実現。



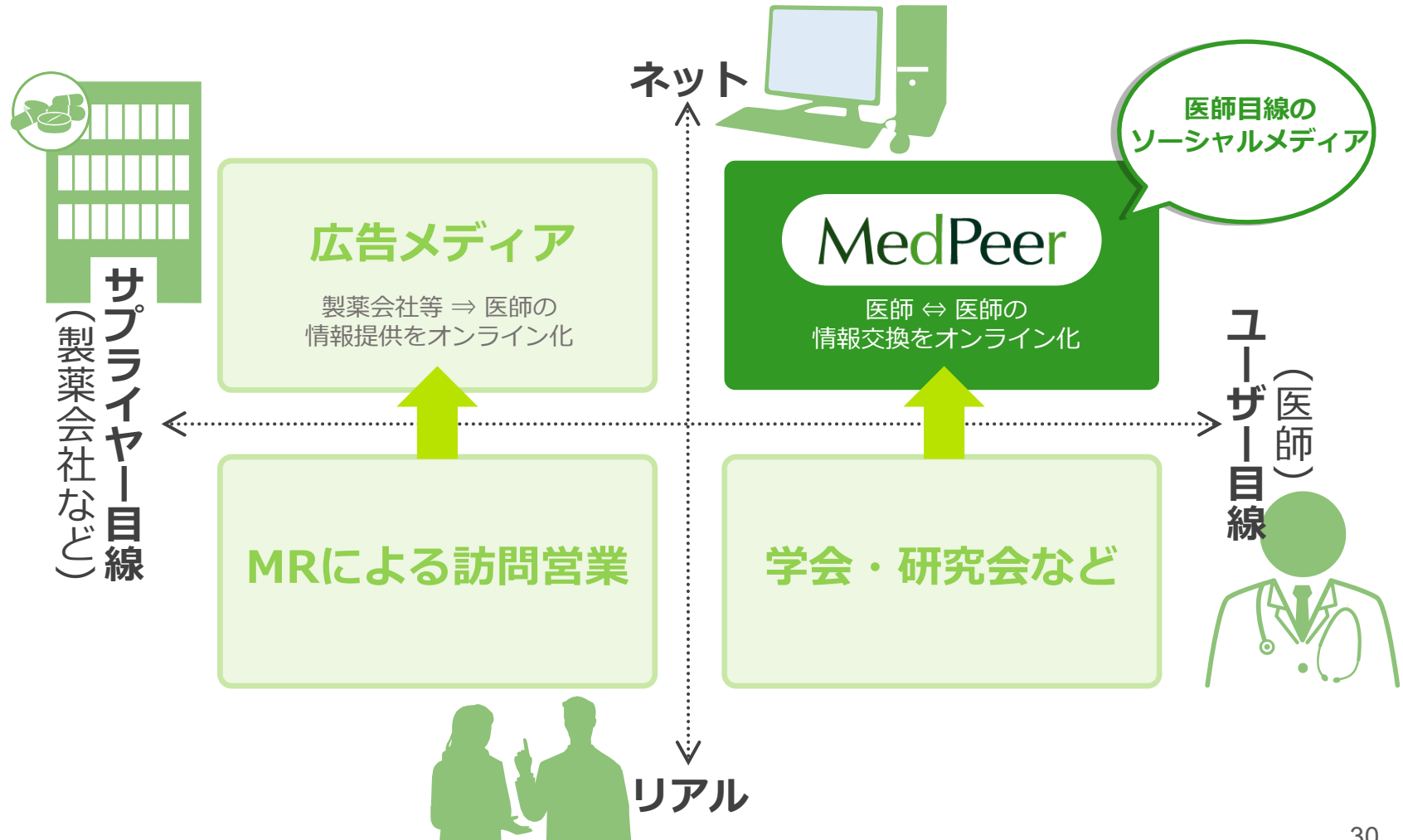
# 集合知プラットフォーム事業 ～「MedPeer」のビジネスモデル～

- 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。



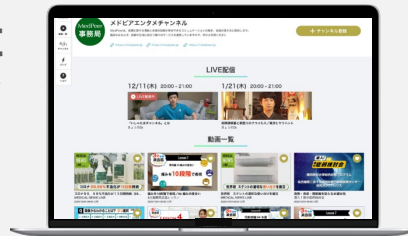
# 集合知プラットフォーム事業 ～更なる事業拡大に向けた取り組み～

MedPeer

- 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。

## MedPeer Channel

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



## MedPeer Talk

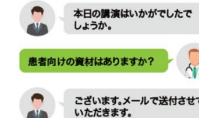
医師とMRが1対1でコミュニケーションを  
とれる常設メッセージ機能の提供を開始

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

## — クイズで学べる医療知識 — MedLedge

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

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

# 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 +



14万人の医師会員基盤

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。

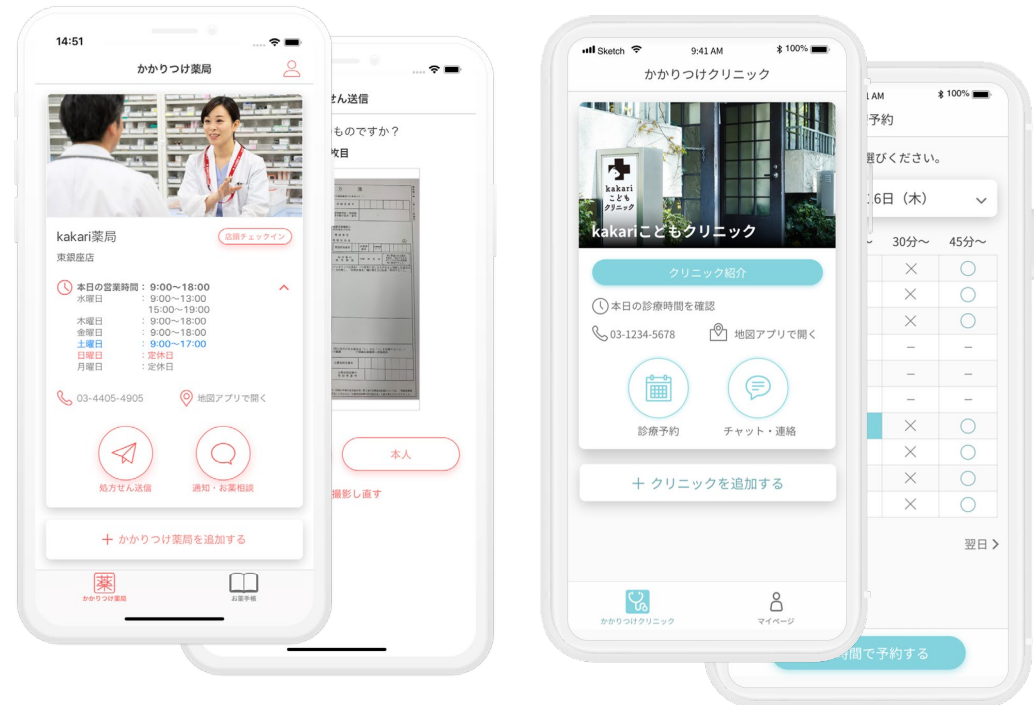
## サービスの着眼点

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

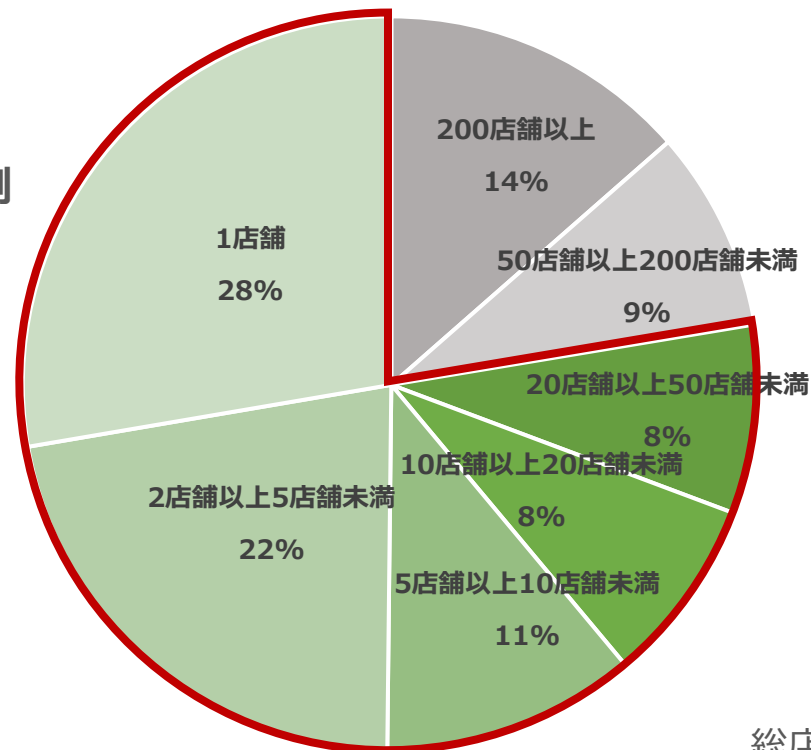
## プライマリケアプラットフォーム事業

## ～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



総店舗数：59,381店

出所：各地方厚生局（2020年9月時点データ）

# ヘルスケアソリューション事業

- 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



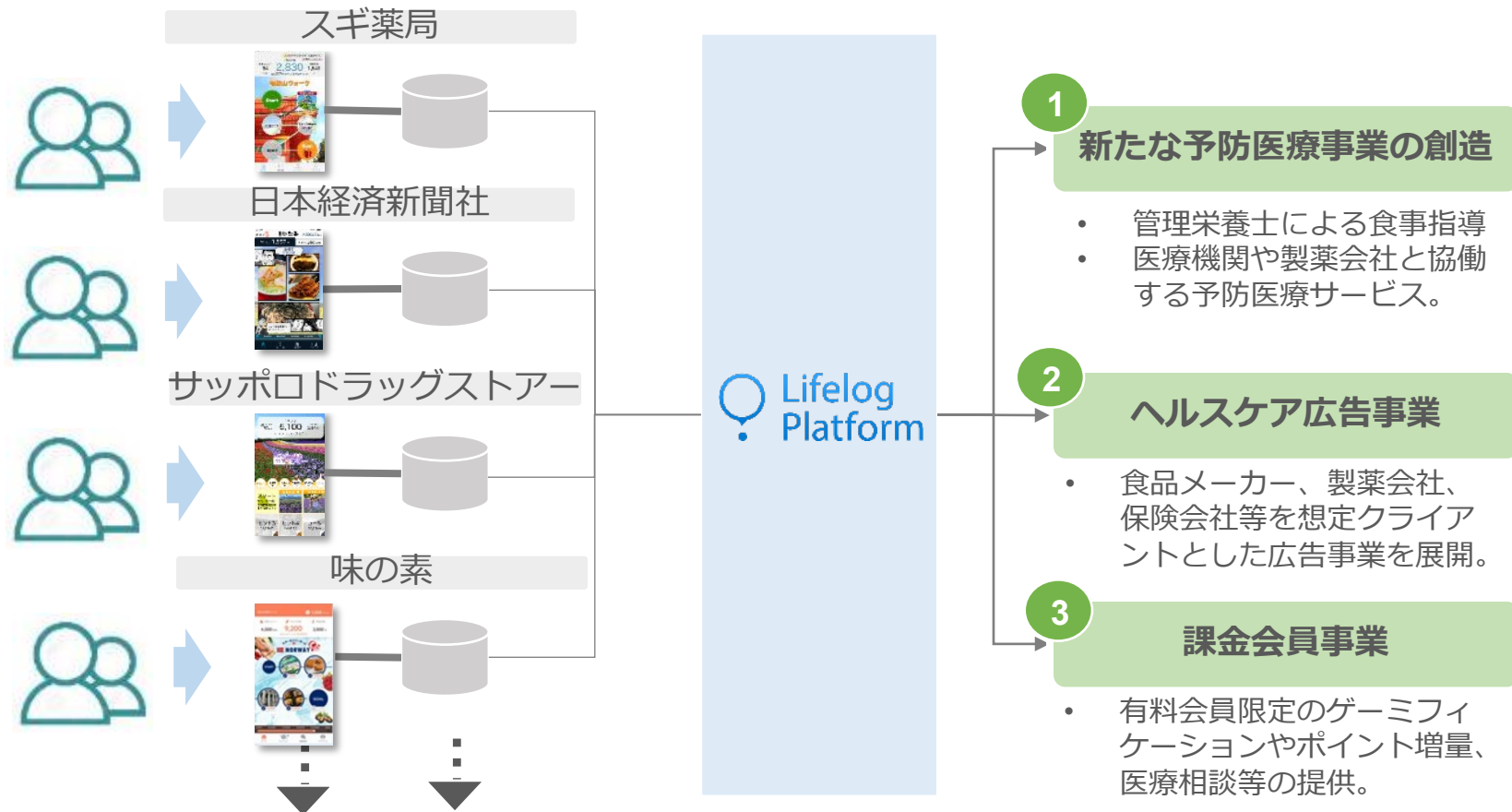
オンラインで健康診断の  
結果を管理

### 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。