

# FY2023 通期決算説明資料

---

メドピア株式会社 (6095)

MedPeer, Inc.

Mission

－存在意義－

---

**Supporting Doctors, Helping Patients.**

**医師を支援**すること。そして**患者を救う**こと。

Vision

－実現したい姿－

---

**集合知により医療を再発明する。**

# FY2023 財務ハイライト

### グループ全体

売上高 : 14,540百万円 YoN Y : 1.7倍 / EBITDA : 1,931百万円 YoN Y : 1.5倍

- MIフォースが大きく貢献し、売上高は期初計画を上回り過去最高を更新。
- EBITDAはYoN Yでは1.5倍に成長も、セールスマックスの影響により計画比ビハインド。

### 集合知プラットフォーム事業

売上高 : 11,802百万円 YoN Y : 2.0倍 / EBITDA : 3,077百万円 YoN Y : 1.3倍

- 既存のWebサービスがQonQでは改善したことに加えMIフォースも寄与。連結業績の成長に大きく貢献。
- 売上高・EBITDAともに過去最高を更新。

### 医療機関支援プラットフォーム事業

売上高 : 501百万円 YoN Y : 1.1倍 / EBITDA : ▲45百万円 前年実績 : 78百万円

- 立ち上げ期にあるサービスが多く、売上高は計画比ビハインドも赤字幅は想定通り。
- 「やくばと」を中心に、将来に向けた基盤を構築。

### 予防医療プラットフォーム事業

売上高 : 2,244百万円 YoN Y : 1.1倍 / EBITDA : 190百万円 YoN Y : 1.3倍

- 着実に各事業が成長し、売上高は概ね計画通り。
- 特定保健指導業務のDXツール「Tonoel」の評価は高く、クライアントへの導入が順調に広がる

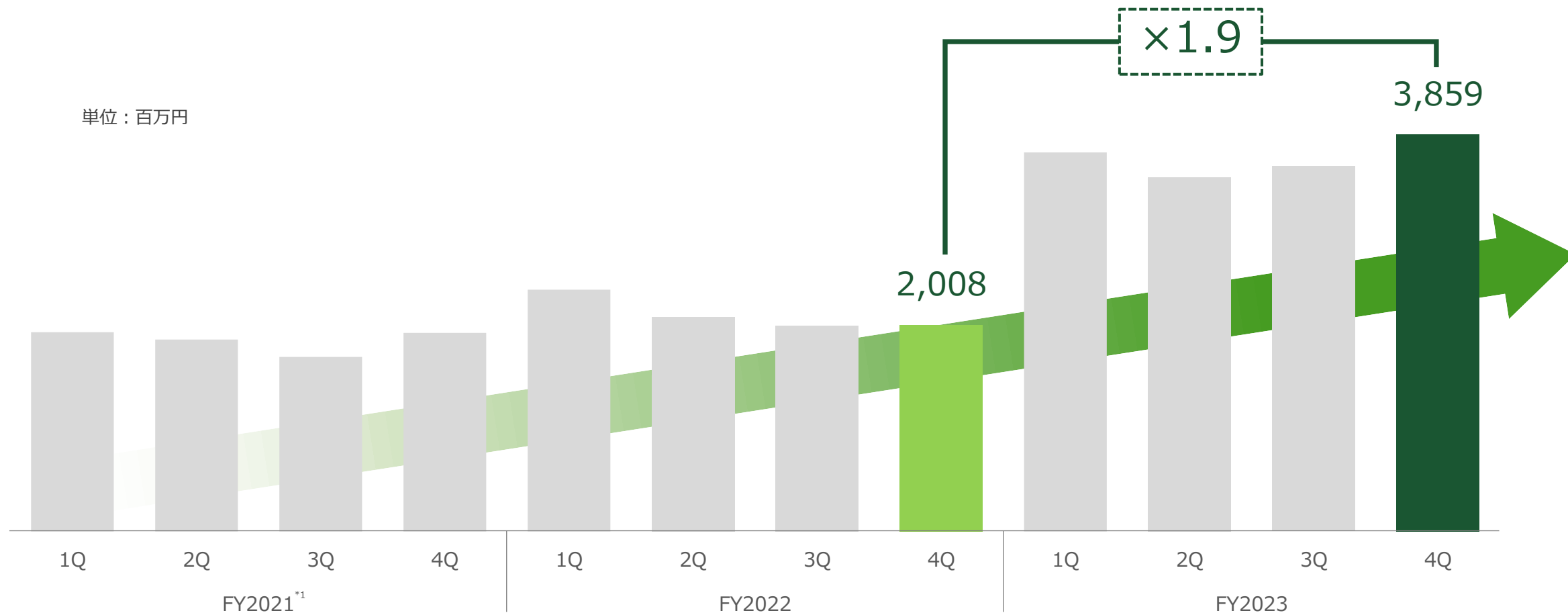
EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん等償却費

- MIフォースが牽引し、**売上高は期初計画を上回りYonY1.7倍**で着地。
- **EBITDAも過去最高を更新**するも、セールスマックスの影響により**マージンは1.5pt悪化**。

単位：百万円

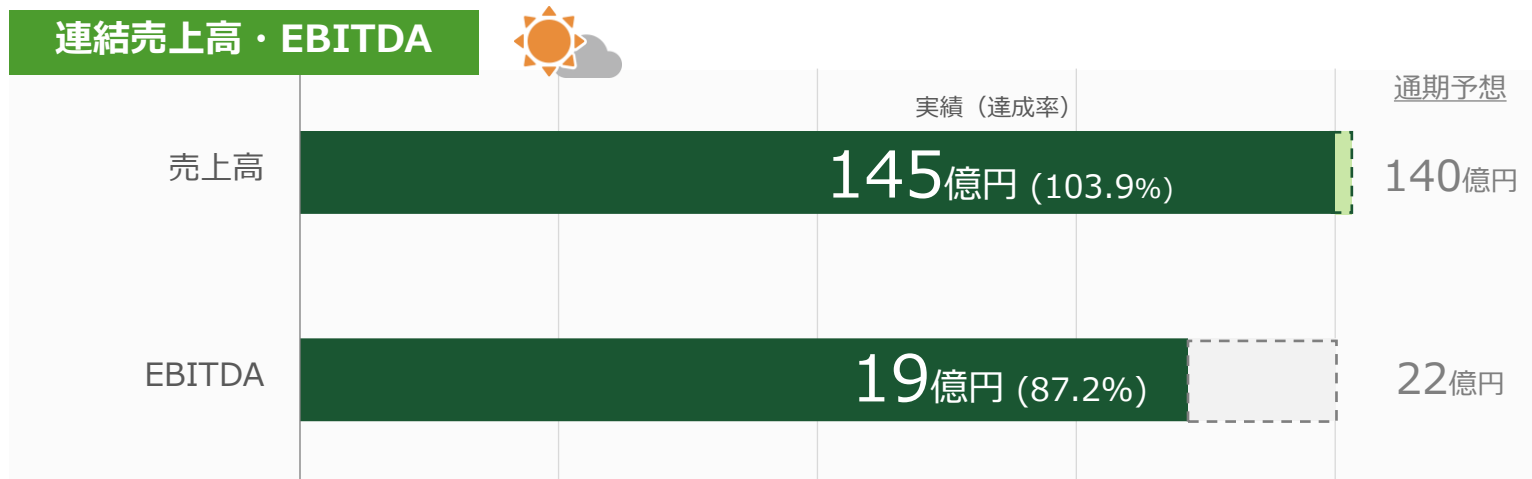
	4Q (12ヶ月)			
	FY2022	FY2023	増減額	前年同期比
売上高	8,452	14,540	6,088	1.7倍
EBITDA	1,249	1,931	682	1.5倍
EBITDAマージン	14.8%	13.3%	—	▲1.5pt

- MIフォースの貢献および、QonQで製薬企業向けマーケティング事業が改善。
- 四半期として過去最高売上を更新。



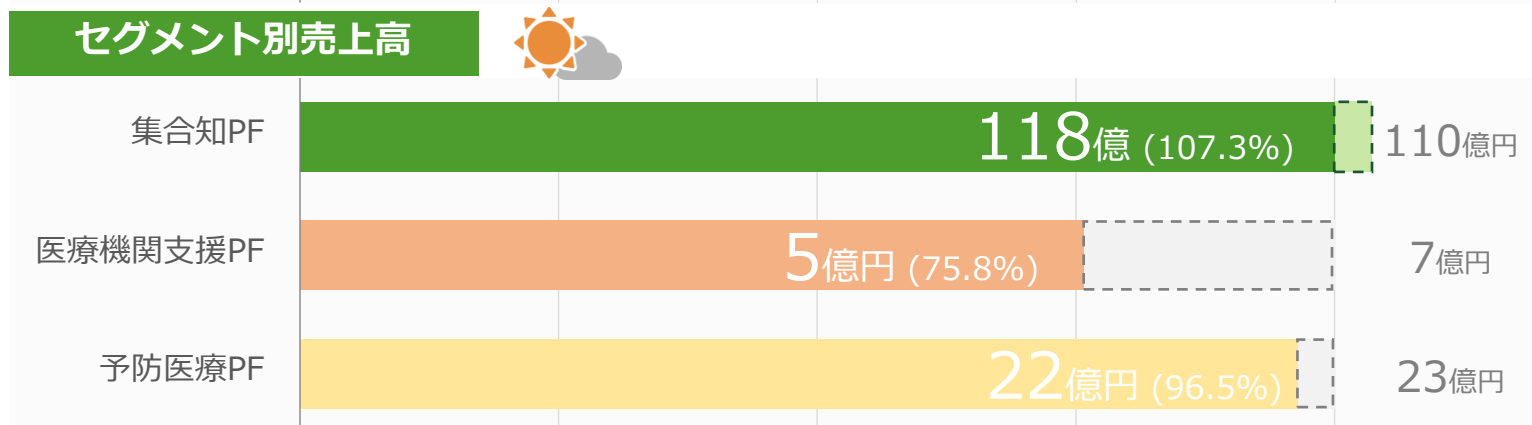
\*1 「収益認識に関する会計基準」等をFY2022期首より適用しておりますが、FY2021の数値については当該会計基準を適用前の数値となっております。

- 連結売上高は計画を上回り着地。
- セールスマックスの影響により、EBITDAは計画比ビハインド。



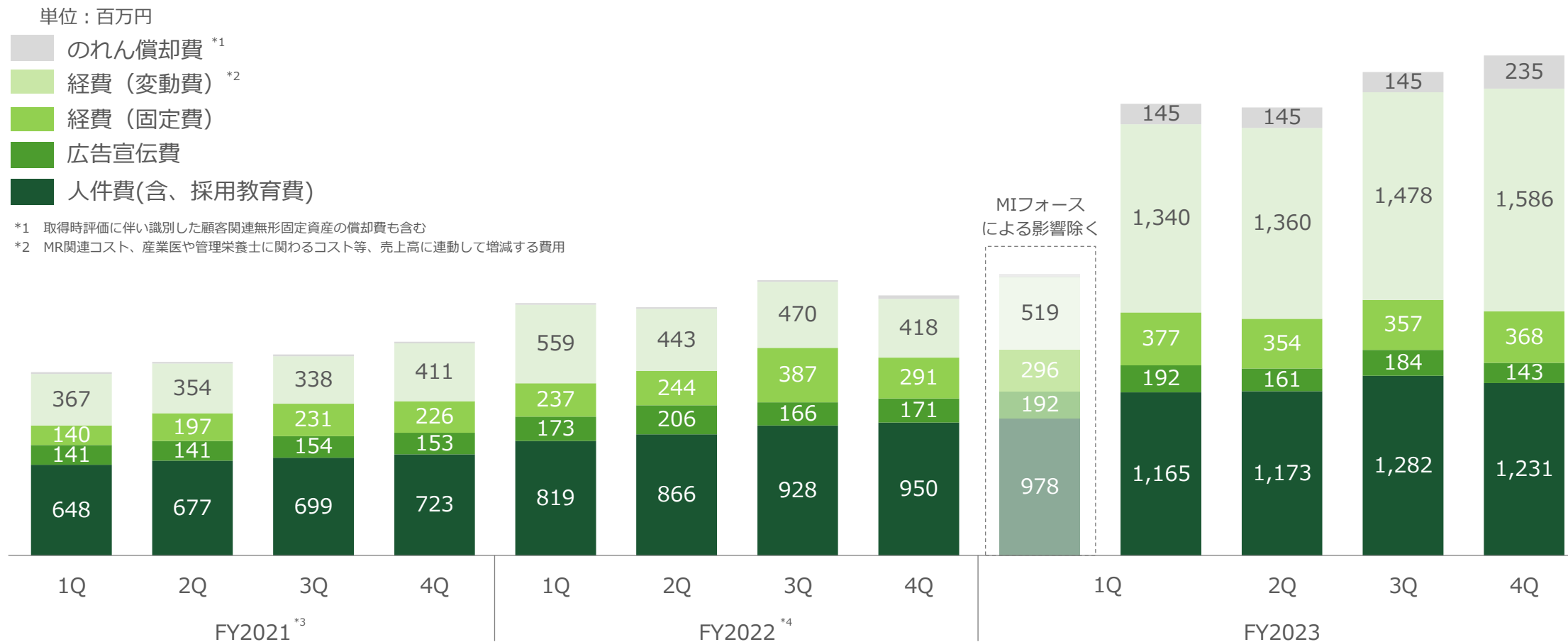
#### 要因分析

- MIフォースを中心に集合知PF事業が牽引
- 集合知PF事業のセールスマックスが影響し、計画比ビハインド



- 4Qは既存サービスがQonQで改善
- MIフォースが年度を通じて大きく貢献
- やくばとの立ち上がりが遅れたことなどにより、計画比ビハインド
- 概ね計画通り進捗

● MIフォースのPPAが確定し、4Qで無形資産の一括計上など償却費の調整が発生。

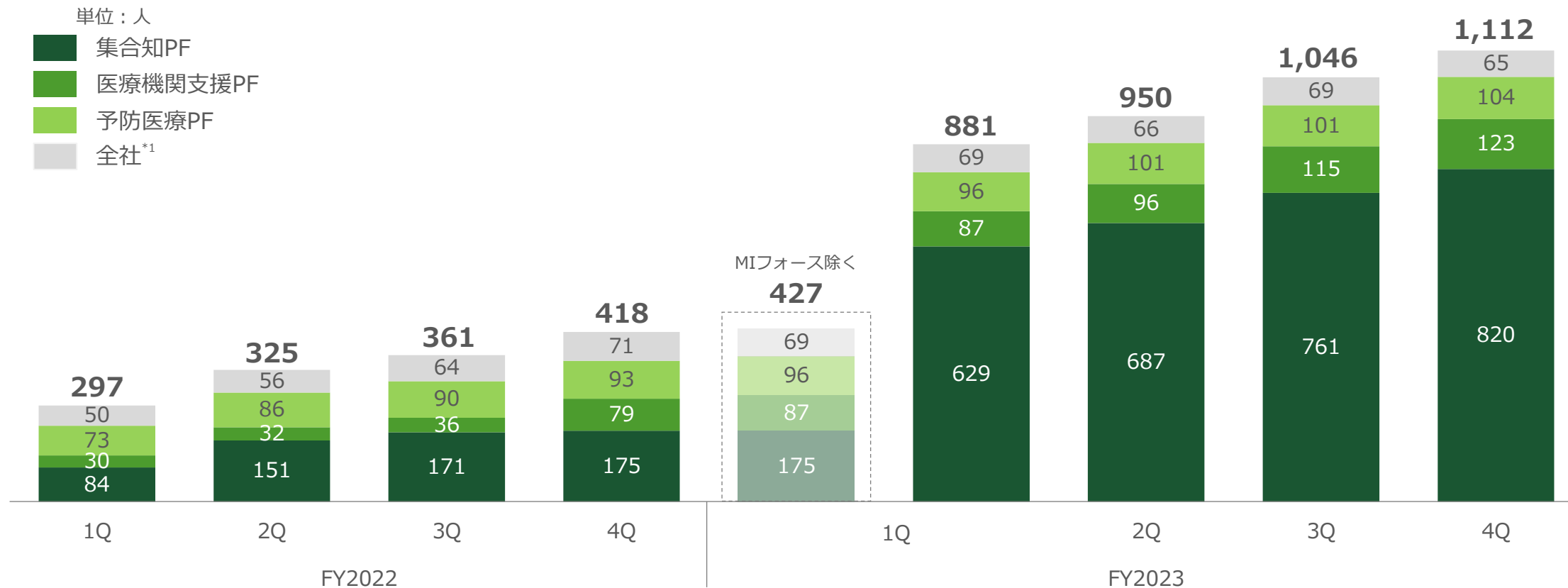


\*3 「収益認識に関する会計基準」等をFY2022期首より適用しておりますが、FY2021の数値については当該会計基準を適用前の数値となっております。

\*4 一部の連結子会社について、人件費の詳細な集計が可能になったことから、当第1四半期連結会計期間以前の数字を組み替えております。



○ FY2023はMIフォースの連結化によりグループの従業員数は大きく増加。



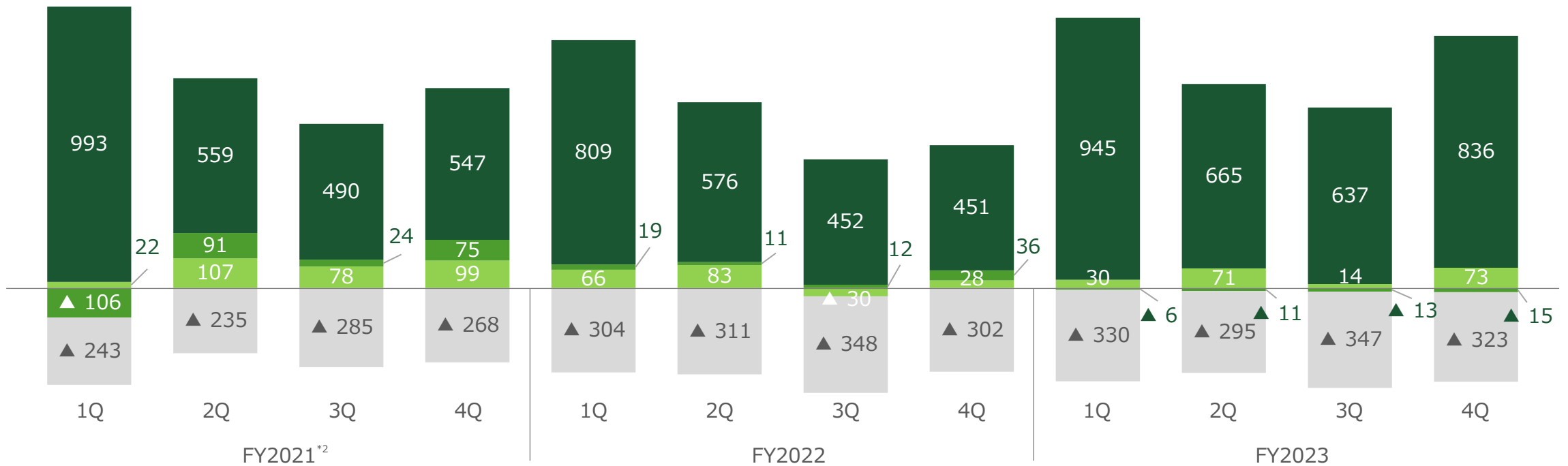
\*1 第1四半期連結会計期間より、各セグメントをより実態に即した費用負担で管理するために、従来の「ドクタープラットフォーム事業」に含まれていた人員の一部を全社人員に変更しております。

# セグメント別EBITDAの推移

● 既存のWebサービスが貢献しQonQでは収益性が改善。

単位：百万円

- 集合知PF
- 医療機関支援PF
- 予防医療PF
- 全社費用\*1

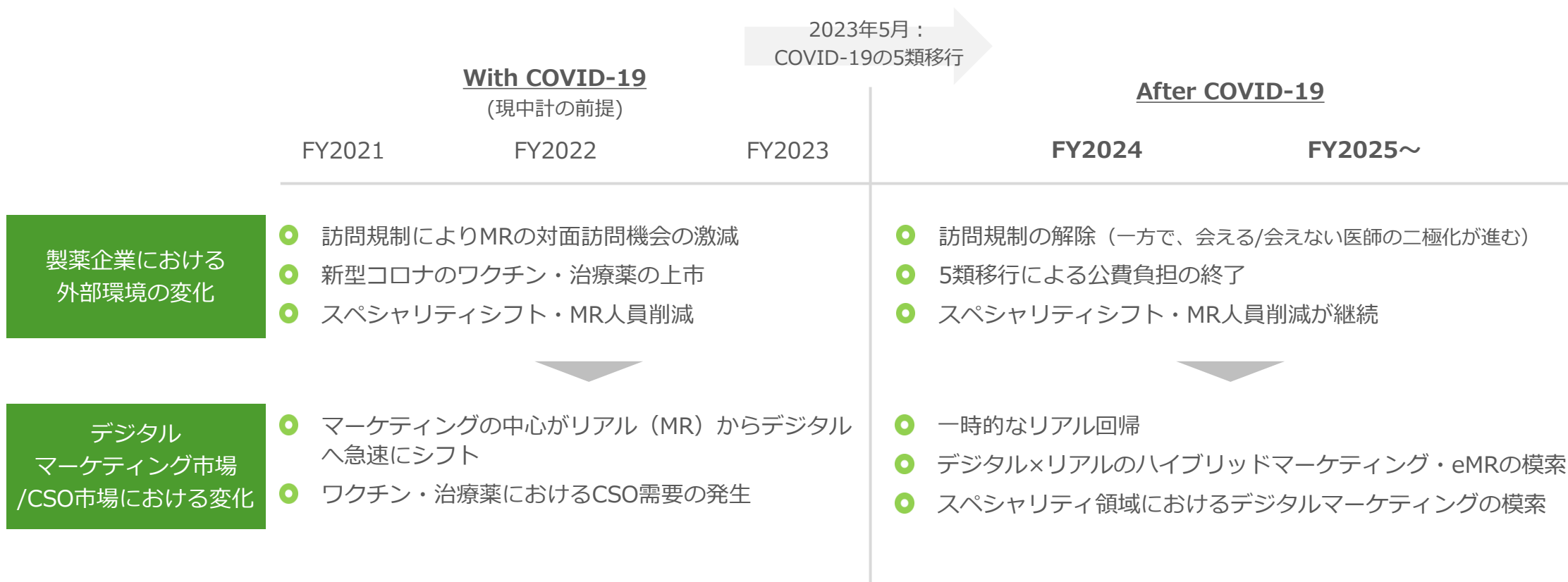


\*1 当第1四半期連結会計期間より、各セグメントをより実態に即した費用負担で管理するために、従来の「ドクタープラットフォーム事業」に含まれていた費用の一部を全社費用に変更しております。

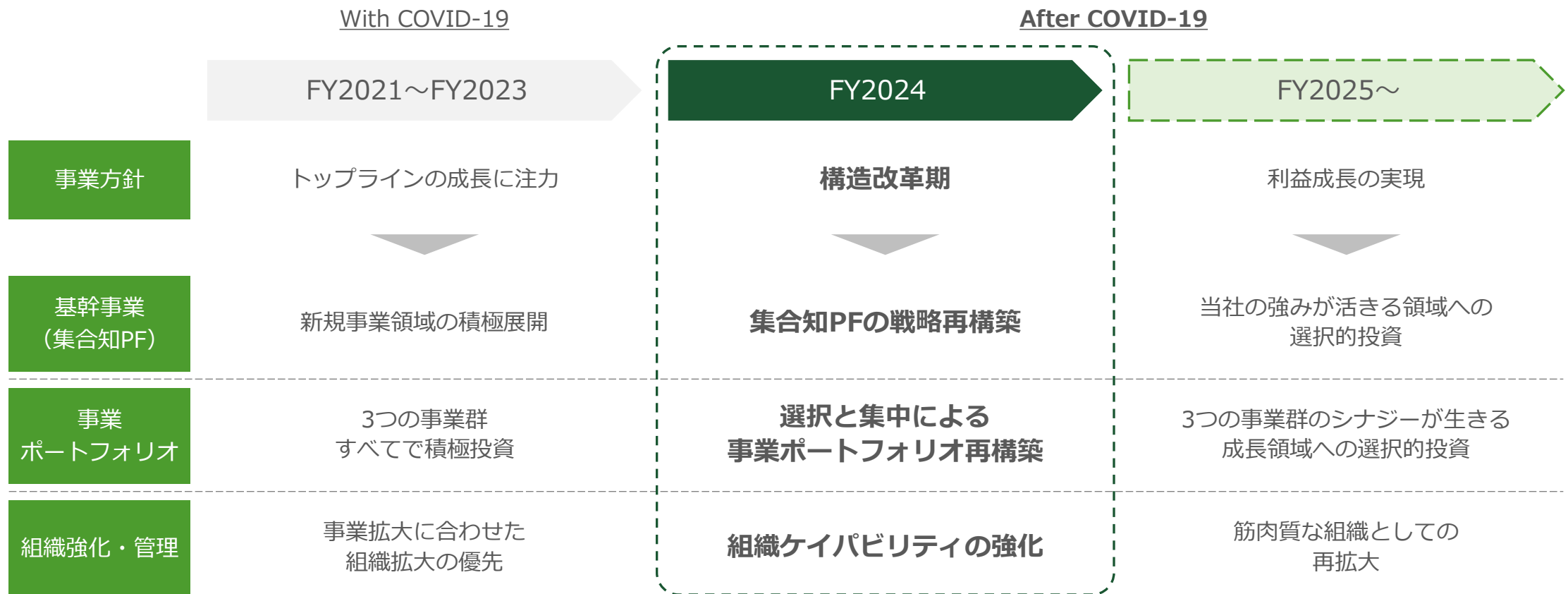
\*2 「収益認識に関する会計基準」等をFY2022期首より適用しておりますが、FY2021の数値については当該会計基準を適用前の数値となっております。

# FY2024の戦略と 中期経営計画の見直し

- 基幹事業である**集合知PFを取り巻く事業環境が急激に変化**。
- **中長期的な成長性**の見立ては変わらない一方で、短期的にはリアル回帰やワクチンなどの急成長市場の喪失などの変化があり、**With COVID-19の市場を前提としていた事業戦略の見直しが必要**。



- 従来は**集合知PFを中心とした利益を、新規・既存事業の双方へ積極的に再投資**することで、**トップラインの成長に注力**。
- 事業環境の変化を踏まえ、**FY2024を利益成長を実現させるための「構造改革期」と改めて定義**。



- FY2025以降の持続的な利益成長を実現するために、FY2024は以下の重点施策を推進。

## 1 集合知PFの戦略再構築

- ✓ 多方面に投資していた方針の見直し
- ✓ 収益の柱である製薬企業向けプロモーション事業の強化に投資対象を絞り込み、業界の構造変化に対応した事業を展開
- ✓ “**医師に一番近いPF**”というMedPeer固有の強みに改めて立脚し、製薬企業から最も信頼できるパートナーとしての役割を果たせるサービス・営業組織へと進化

## 2 「選択と集中」による事業ポートフォリオ再構築

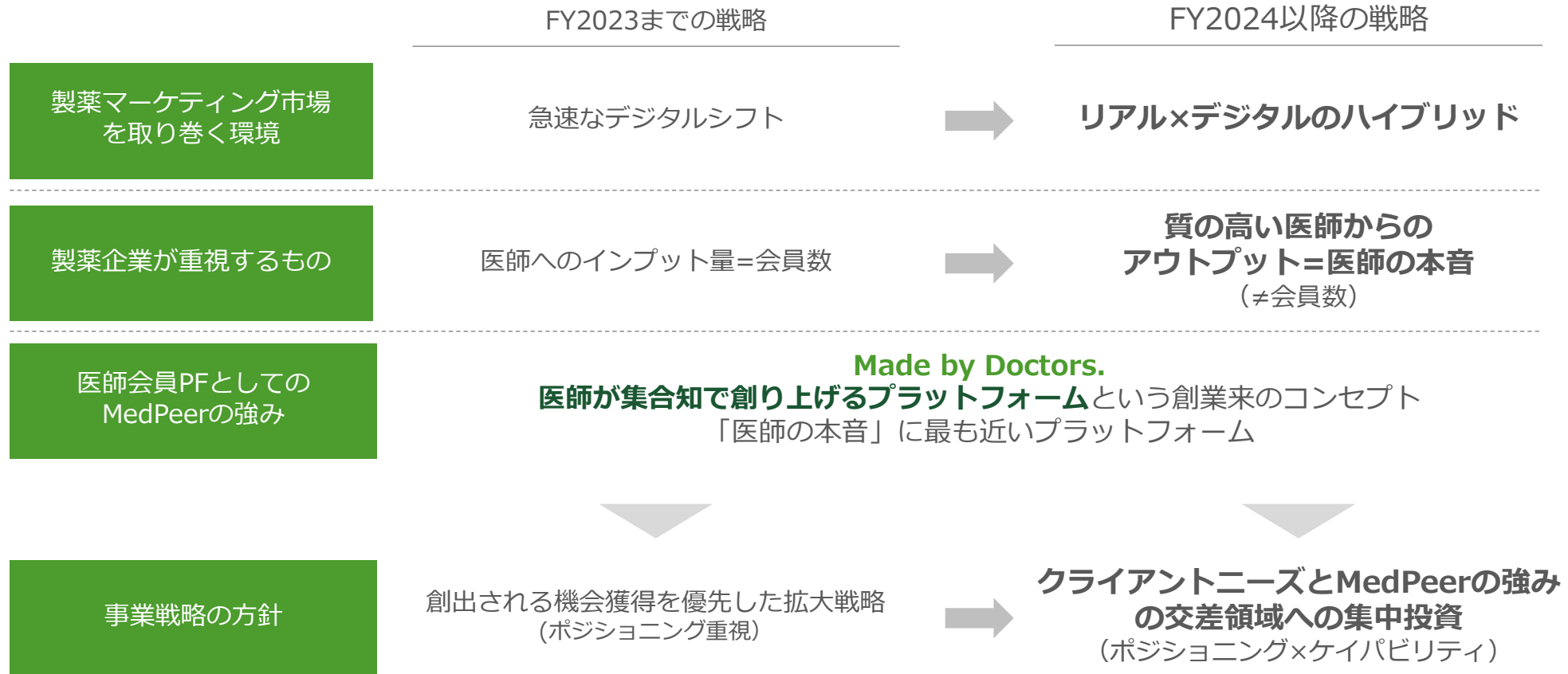
- ✓ 3つのPF全方位で積極投資をしていた方針を大きく見直し
- ✓ 各PF内の個別事業についても、これまでの成長投資の結果を改めて評価し、投資継続・事業撤退を早期に意思決定

## 3 戦略実行の蓋然性を高めるための組織体制の強化

- ✓ CHRO・CSOの任用によるグループ経営体制を強化
- ✓ 事業開発の“リーン化”、事業管理の“利益重視管理”へのシフトなど、全社的に管理体制を刷新し組織力を強化

# FY2024の重点取り組み事項 ～①集合知PFの戦略再構築～

- 医師会員PFとしてのMedPeerの強みを最大限に活用し、製薬企業の最も信頼できるパートナーへ進化。



# FY2024の重点取り組み事項 ～②「選択と集中」による事業ポートフォリオ再構築～

- 全てのPFへ積極投資する方針を見直し、それぞれの**事業ポートフォリオ上の位置づけを再定義**。
- 各PF内の個別事業についても、これまでの**成長投資の結果を評価し、選択と集中の判断を実施**。

FY2023まで

FY2024以降

## 集合知PF

- 製薬企業向けマーケティング事業を軸足にしつつも、薬剤師向けマーケティング事業、toC向けの疾患啓発事業など、新規市場にも積極投資

## 利益成長事業

- 選択と集中を進め、**製薬企業向けマーケティング事業にフォーカス**
- 投資は継続し、①プラットフォーム力、②サービス力、③営業組織力の強化と融合を実現し、**利益成長の最大化を目指す**

## 医療機関支援PF

- 医療DXの進展と市場成長を見据え、病院・診療所・薬局・介護施設に対し、幅広くサービスを展開

## 投資事業

- 急速に導入件数を増やす「やくばと」を中心に、病院・診療所・薬局向けの**各サービスを相互にシナジーが効く形に再編成**
- 市場成長と戦略の解像度が高まっているサービスに集中投資

## 予防医療PF

- ストック型の事業構造を持つため、面の拡大を狙い、導入法人数・健保数を拡大するための積極投資を実施

## 利益貢献事業

- 引き続き顧客数の拡大はしつつも、**顧客毎の収益性も見極め**
- オペレーションエクセレンスの追求と「Tonoel」などのPF化の取り組みを進めることで収益性を改善させ、**利益貢献の最大化を重視した成長にシフト**

## 撤退事業

- 全社的な選択と集中を行い**事業の撤退にも着手**



- 新たにCxOを2名選任し、意思決定の精度・スピードを高めるとともに、中長期的な戦略の構想・実行体制を強化。
- 全社的な事業管理・組織体制を見直し、**高い実行力と変化への即応性を持った筋肉質な組織に。**

### 経営体制の強化

	石見 CEO	平林 CFO	天坊 COO	鈴木 CHRO	後藤 CSO
企業経営	●	●	●	●	●
業界知見	●		●		●
人事・組織開発	●	●		●	
事業開発・ マーケティング			●	●	●
IT・システム			●		
ファイナンス・M&A		●			
法務・リスク マネジメント	●	●			
ESG	●	●		●	

### 経営管理体制の強化

#### 1. 事業管理の強化

- トップライン重視から、利益重視の事業管理体制に変更
- 徹底した予実管理を行うための体制を強化

#### 2. 組織体制の強化

- ミドルマネジメントの強化を通じ、高い実行力をもった組織に
- グループを横断した、最適な意思決定を行うための体制を構築

#### 3. リーン事業開発体制の浸透

- 事業開発のスピードと生産性の双方を両立させるための、開発体制に変更
- ミニマムな投資で事業検証を行うリーン事業開発体制を構築し、少ない投資でより多くの事業開発を行い、次の基幹事業が生まれる体制へ

- After COVID-19の事業環境を踏まえ、**With COVID-19の市場を前提とした中期経営計画の見直しが必要**と判断。
- 新たなロードマップについては、戦略の見直しを進めた上、**本年度中に「新中期経営計画」を改めて公表**。



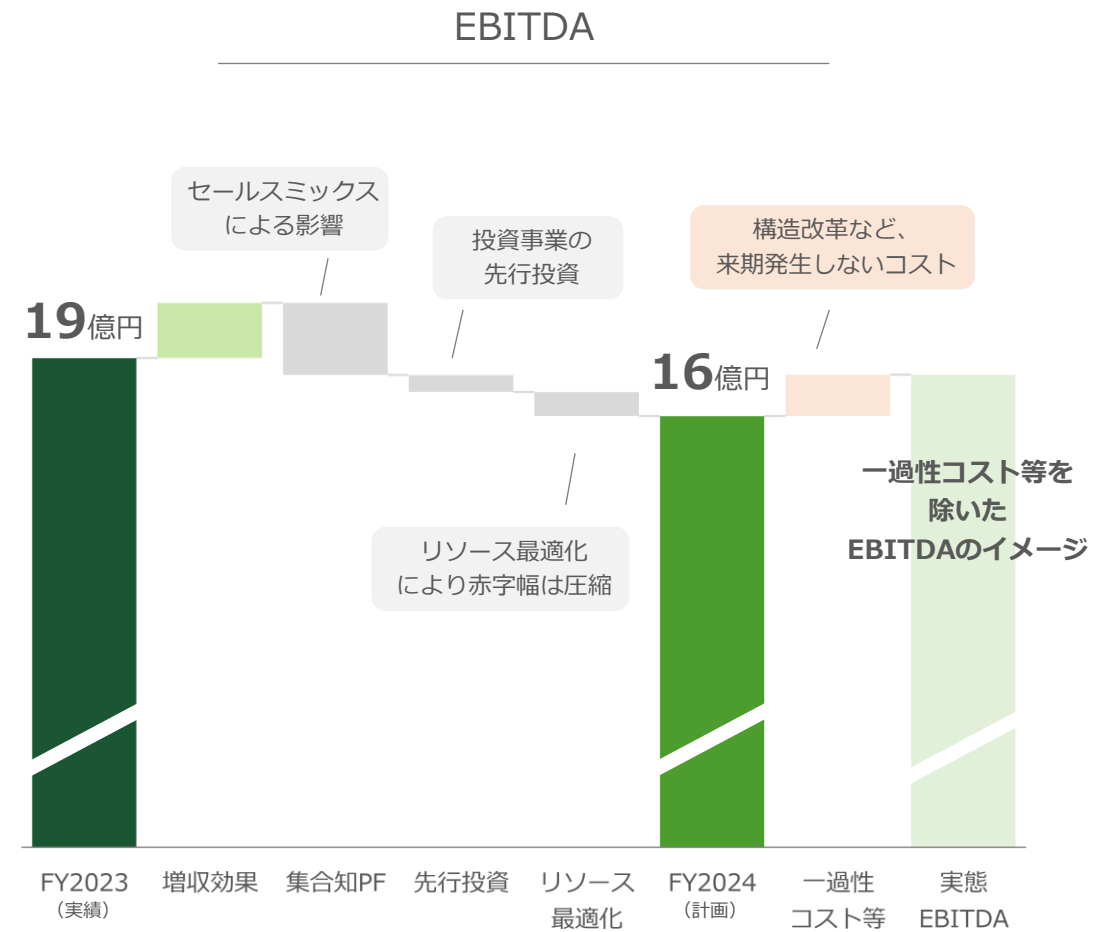
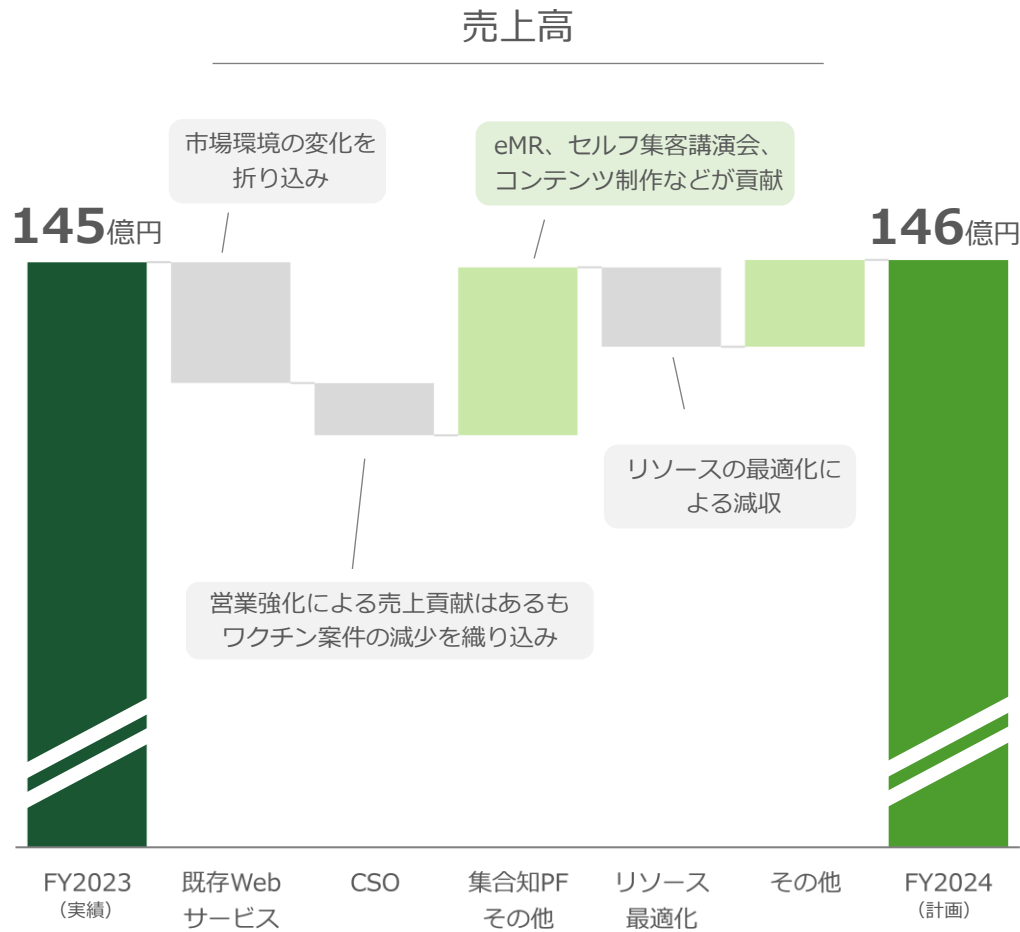
- 売上高はCOVID-19の反動減を織り込み。
- 構造改革費用など一時的なコストの発生を想定。

単位：百万円

	FY2023 実績	FY2024 通期予想	増減額	成長率
売上高	14,540	14,600	59	×1.0
営業利益	1,119	1,000	▲119	×0.9
EBITDA	1,931	1,675	▲256	×0.9

# FY2024グループ通期予想 ～YonYの増減イメージ～

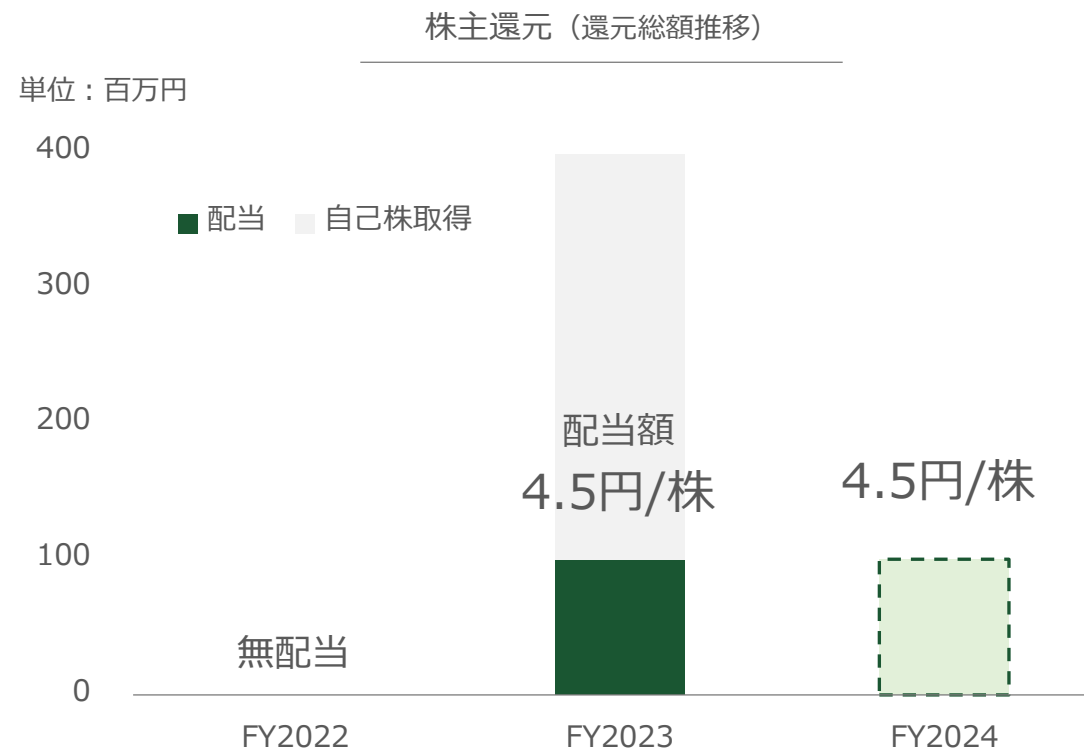
- セールスマックスの影響などにより減益となるも、一過性コストを除くとYonYでは概ね横ばい。





- 成長投資を優先し、収益性の向上に裏付けされた株価上昇が最大の還元策であるという基本方針は継続しつつ、財務状況など総合的に判断し実施する方針。
- 今期は4.5円の配当を継続。

	FY2022	FY2023 <sup>*1</sup>	FY2024 <sup>*2</sup> (予)
配当/株	-	4.5円	4.5円
配当総額	-	97百万円	97百万円
配当性向	-	<b>15.9%</b>	<b>17.7%</b>
自己株取得	-	299百万円	-
総還元性向	-	<b>64.4%</b>	-

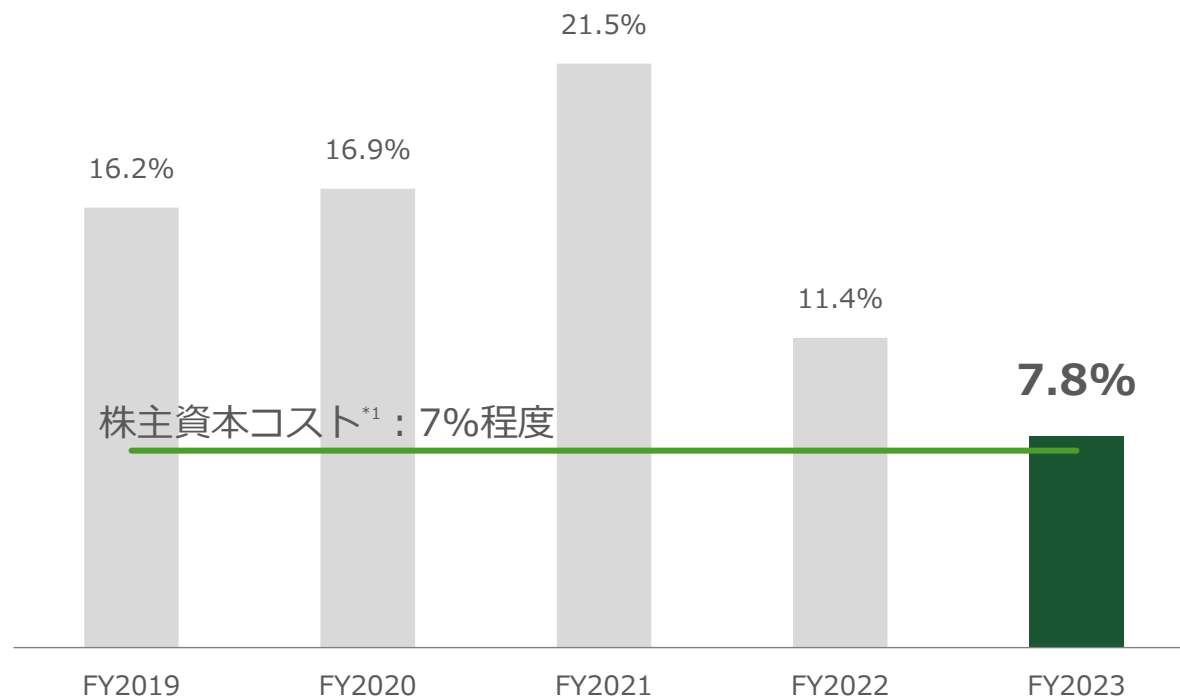


\*1 2023年12月の株主総会にて決議されることが前提

\*2 2023年11月13日公表のFY2024の計画値および2023年9月時点の発行済株数ベース

- 収益性の低下を背景にROEが悪化。
- 利益率の改善に取り組むことで、資本コストを上回る経営戦略を実現させる。

## ROEの推移と資本コスト



\*1 株主資本コスト :  $\text{リスクフリーレート} + \beta \times \text{マーケットリスクプレミアム}$

## 今後の方針

### 前提

- 収益性の低下を背景にROEは低下傾向
- FY2023のROEは7.6%と、資本コストと同水準

### 目指す姿

- 今期の重点戦略の一つである収益性の改善を実現  
→ROEを上げる
- 安定した業績の成長、ひいては株価のボラティリティを抑える  
ことで、 $\beta$ 値の安定化を図る  
→資本コストを下げる

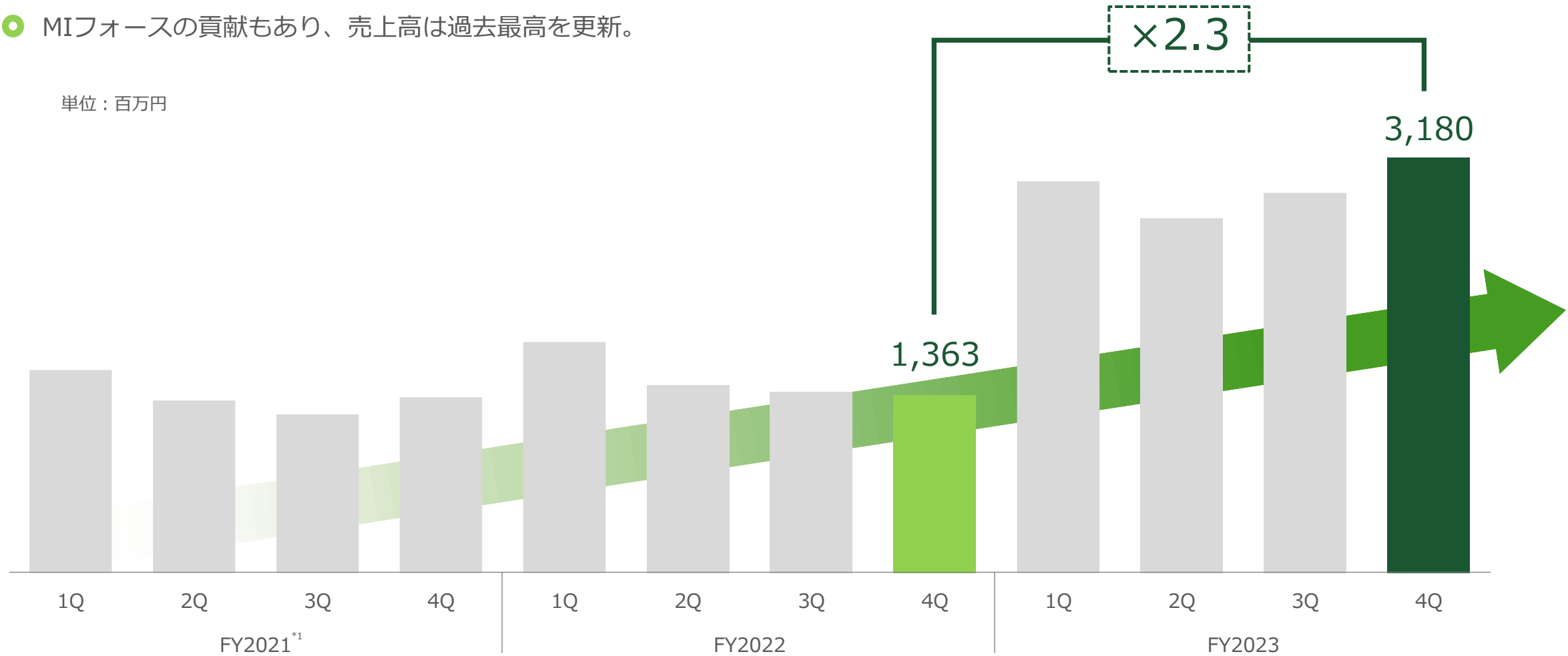
FY2023 4Q  
四半期ハイライト



# 集合知プラットフォーム事業 ～セグメント別売上高推移～

- 既存のWebサービスがQonQで改善。
- MIフォースの貢献もあり、売上高は過去最高を更新。

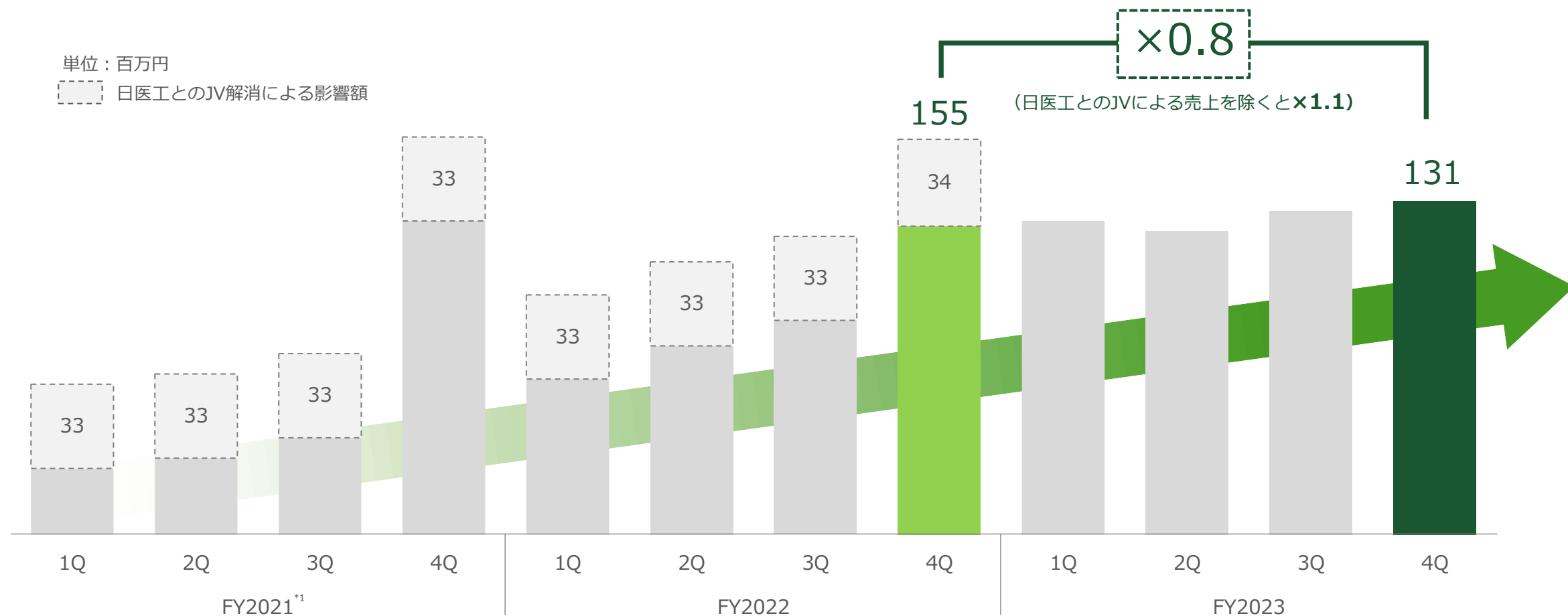
単位：百万円



\*1 「収益認識に関する会計基準」等をFY2022期首より適用しておりますが、FY2021の数値については当該会計基準を適用前の数値となっております。

# 医療機関支援プラットフォーム事業 ～セグメント別売上高推移～

- 新規事業の基盤構築を優先。
- 日医工とのJVによる売上を除くと、YonYでは1.1倍。

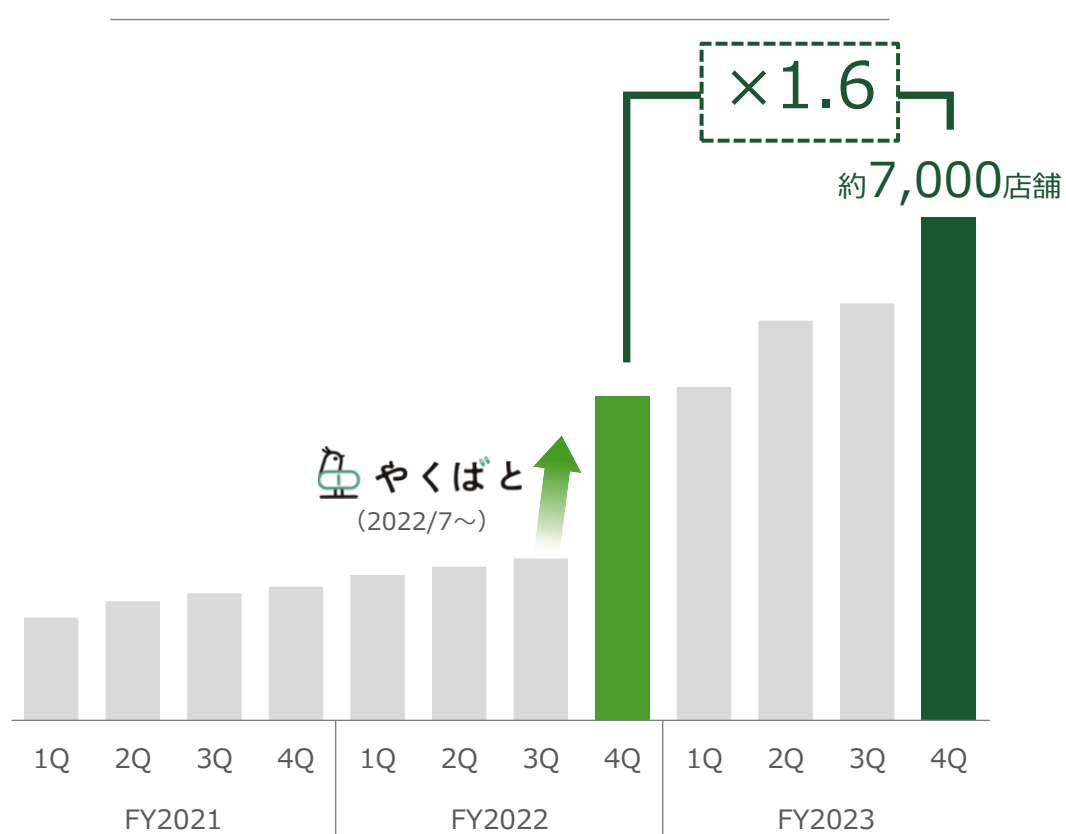


\*1 「収益認識に関する会計基準」等をFY2022期首より適用しておりますが、FY2021の数値については当該会計基準を適用前の数値となっております。

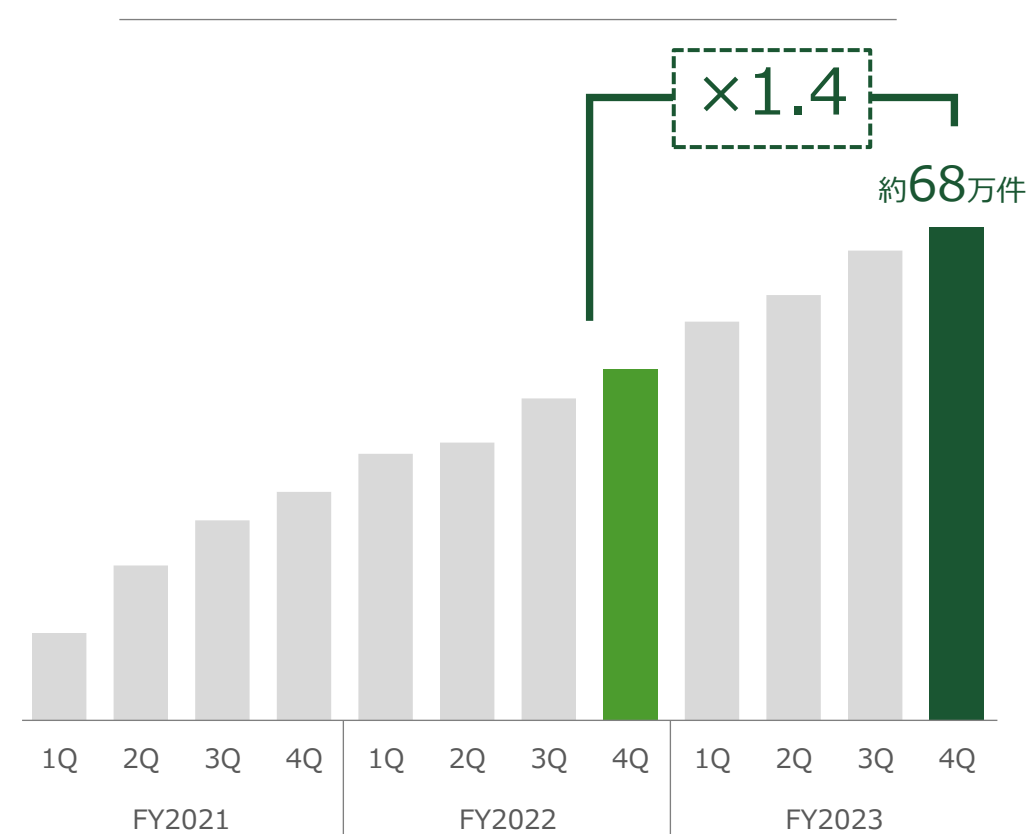
# 医療機関支援プラットフォーム事業 ～加盟店薬局数と処方箋送信数～

- 加盟店薬局数および処方箋送信数ともに着実に伸長。

加盟店薬局数（累計）<sup>\*1</sup>



処方箋送信数（四半期推移）<sup>\*2</sup>



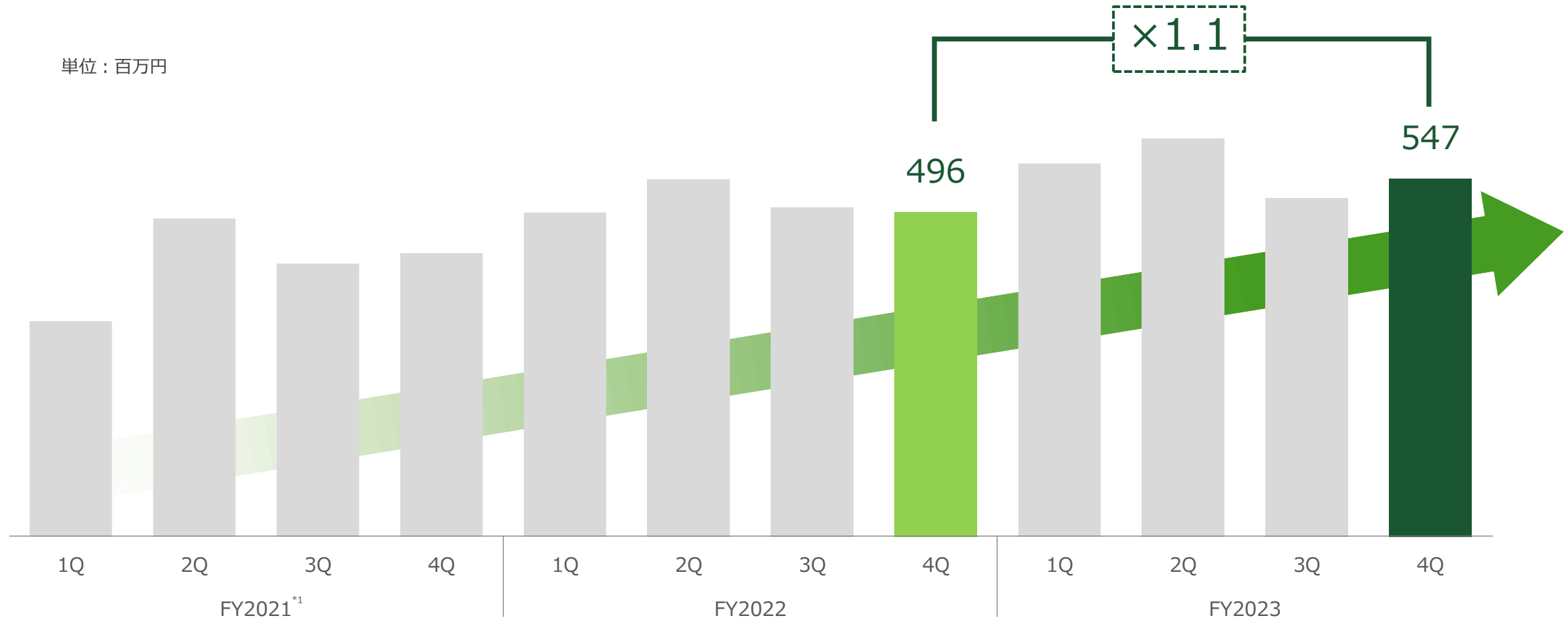
\*1 kakari、やくばとの両サービスを導入している場合の重複は除き、利用開始日ベースで集計

\*2 kakari関連サービスおよびやくばとを利用した送信数の合計

# 予防医療プラットフォーム事業 ～セグメント別売上高推移～

- 年度を通じ、概ね計画通り推移。

単位：百万円



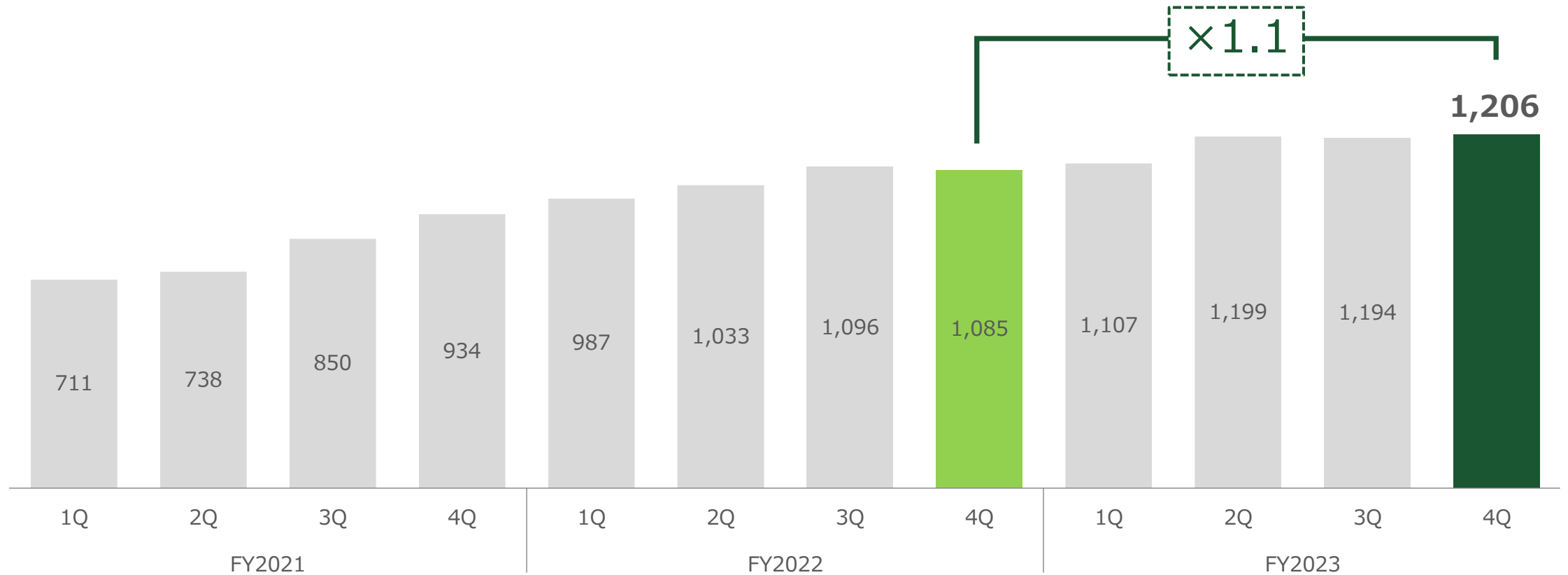
\*1 「収益認識に関する会計基準」等をFY2022期首より適用しておりますが、FY2021の数値については当該会計基準を適用前の数値となっております。

# 予防医療プラットフォーム事業

～ MEDIPLAT+ first call の法人契約数推移～

- 単発のサービス導入のみならず、自社の産業保健体制そのものを見直しを行う本質的な需要も広がる。
- YonYで1.1倍に拡大。

first callの法人/健保契約件数推移\*1



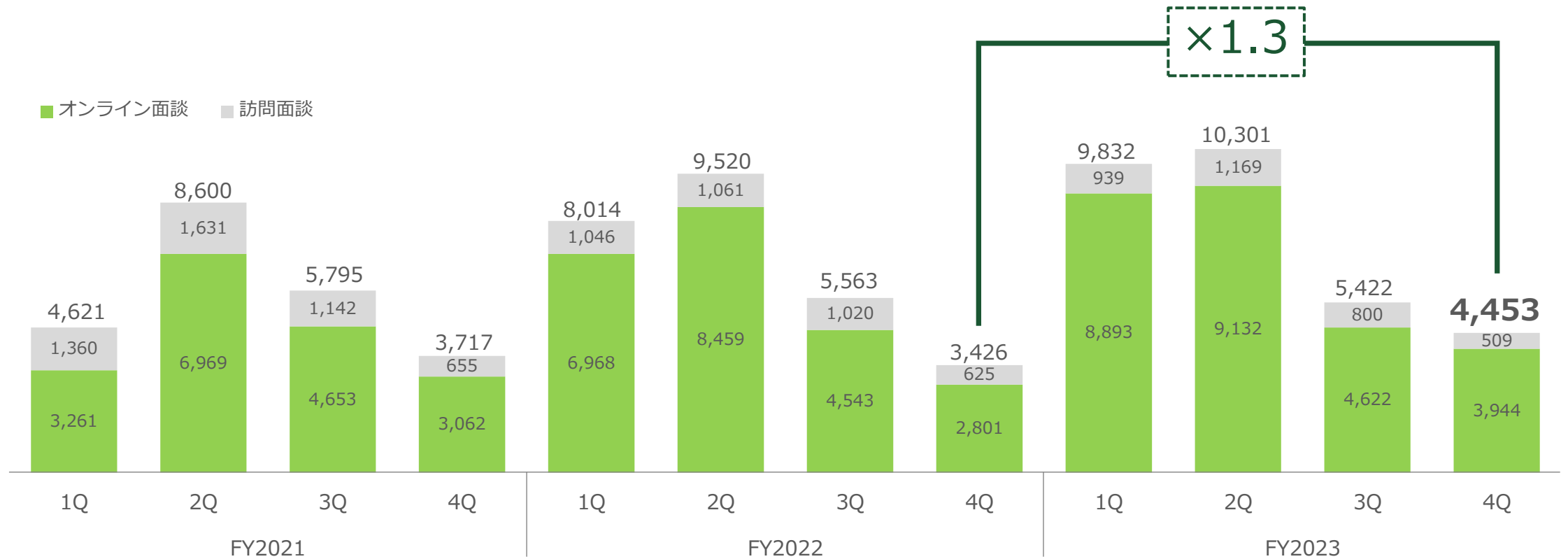
\*1 従来の集計方法を変更し、スポット契約等を除き月額契約のみ契約開始日ベースで集計

# 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～

- YonYで1.3倍と着実に拡大。
- 年間の初回面談件数としては過去最高を更新。

特定保健指導の初回面談実施件数



# 財務サマリー

単位：百万円

	FY2022				FY2023						
	1Q (10-12月)	2Q (1-3月)	3Q (4-6月)	4Q (7-9月)	1Q	2Q	3Q	4Q	増減率 (YonY)	構成比	着地実績
売上高	2,351	2,088	2,002	2,008	3,686	3,442	3,553	3,857	92.0%	100.0%	14,540
営業利益	549	317	40	156	467	249	107	295	88.8%	7.6%	1,119
EBITDA	590	359	85	213	639	430	289	571	167.3%	14.8%	1,931
経常利益	559	330	54	170	474	261	118	310	82.3%	8.0%	1,164
当期純利益	370	228	56	158	270	120	28	209	32.5%	5.4%	617

百万円未満切捨て



# 連結PLサマリー ～セグメント別実績～

単位：百万円

	FY2022			
	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	2,351	2,088	2,002	2,008
集合知PF	1,766	1,438	1,386	1,363
医療機関支援PF	94	107	117	155
予防医療PF	495	547	503	496
営業利益	549	317	40	156
集合知PF	789	555	429	430
医療機関支援PF	19	10	11	24
予防医療PF	60	77	▲37	26
EBITDA	590	359	85	213
集合知PF	809	576	452	451
医療機関支援PF	19	11	12	36
予防医療PF	66	83	▲30	28

FY2023				
1Q	2Q	3Q	4Q	増減率 (YonY)
3,686	3,442	3,553	3,857	92.1%
2,996	2,715	2,910	3,180	133.3%
123	119	127	131	▲15.5%
570	608	517	547	10.3%
467	249	107	295	89.1%
803	517	483	599	39.3%
▲17	▲22	▲24	▲26	-
27	66	9	68	161.5%
639	430	289	571	168.1%
945	665	629	836	85.4%
▲6	▲11	▲13	▲15	-
30	71	14	73	160.7%

百万円未満切捨て

単位：百万円

	FY2023 3Q	FY2023 4Q
現金及び預金	5,414	5,393
売掛金等	2,998	3,429
仕掛品	27	20
その他	277	340
貸倒引当金	-	0
<b>流動資産</b>	<b>8,718</b>	<b>9,183</b>
有形固定資産	211	197
無形固定資産	4,195	4,814
（うちのれん）	3,890	2,398
投資その他資産	924	965
<b>固定資産</b>	<b>5,331</b>	<b>5,978</b>
<b>資産合計</b>	<b>14,050</b>	<b>15,162</b>

	FY2023 3Q	FY2023 4Q
買掛金	109	60
借入金	613	622
その他	1,445	1,772
<b>流動負債</b>	<b>2,168</b>	<b>2,455</b>
借入金	3,325	3,186
その他	193	934
<b>固定負債</b>	<b>3,519</b>	<b>4,121</b>
<b>負債合計</b>	<b>5,687</b>	<b>6,576</b>
資本金	2,244	2,244
自己株式	▲300	▲300
<b>純資産</b>	<b>8,362</b>	<b>8,586</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>14,050</b>	<b>15,162</b>

百万円未満切捨て

# Appendix

- メドピアは、医師である代表の石見がITで医療の課題を解決するために創業。
- 石見は現在も医療の最前線に立ち、現場のニーズを汲みながら経営。

## 会社概要

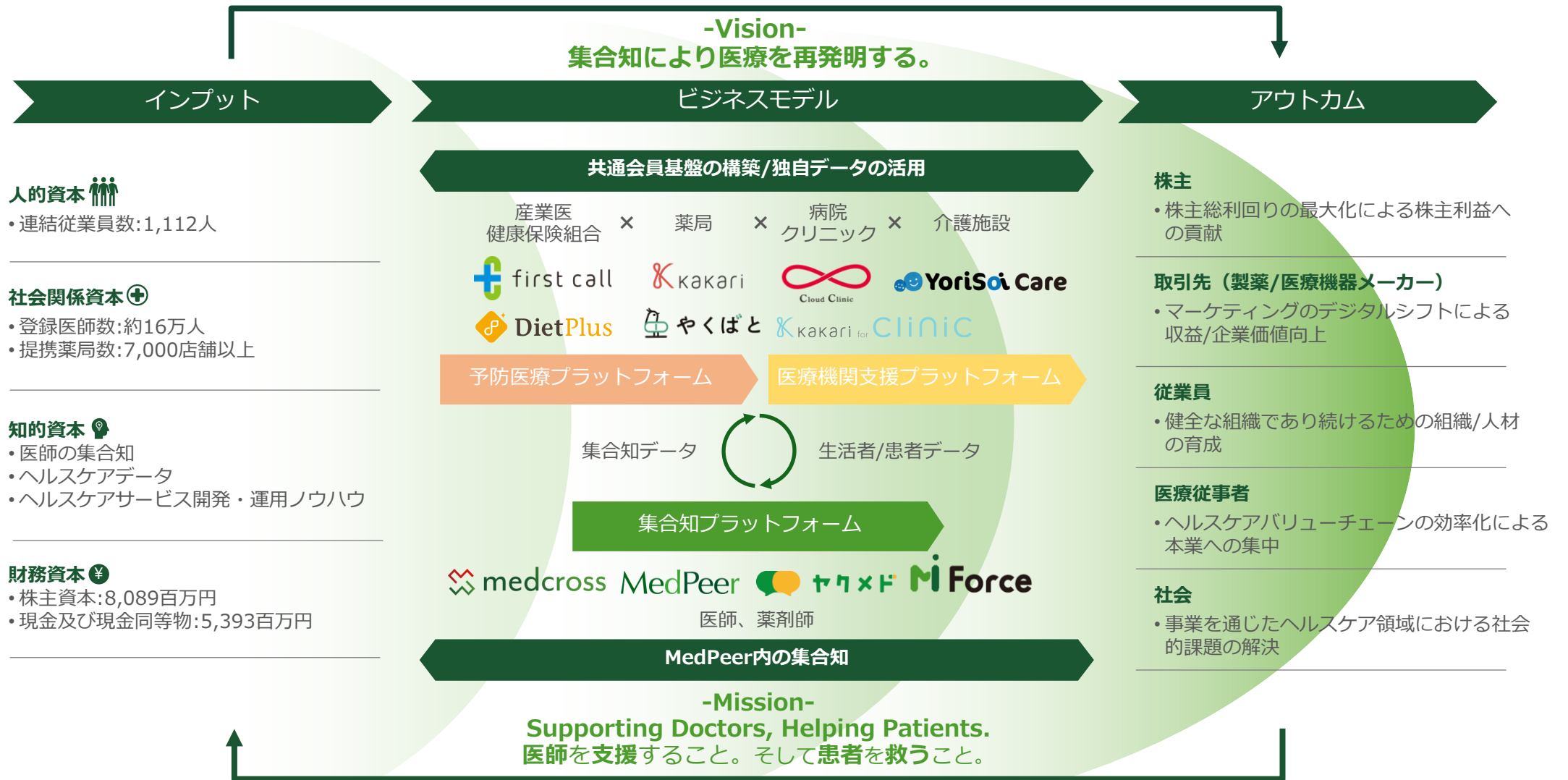
会社名	メドピア株式会社
URL	<a href="https://medpeer.co.jp/">https://medpeer.co.jp/</a>
設立	2004年12月
代表者	代表取締役社長 石見 陽（医師・医学博士）
上場市場	東証プライム市場（6095）
所在地	東京都中央区築地1-13-1 銀座松竹スクエア9階
事業内容	医師専用コミュニティサイト「MedPeer」 の運営、その他関連事業
子会社	(株)Mediplat、(株)フィッツプラス、 (株)コルボ、メドピアキャリアエージェント(株)、 メドクロス(株)、(株)クラウドクリニック (株)やくばと、MIフォース(株)
関連会社	(株)medパス
従業員数	1,112名（連結 / 2023年9月末時点）

## 代表プロフィール



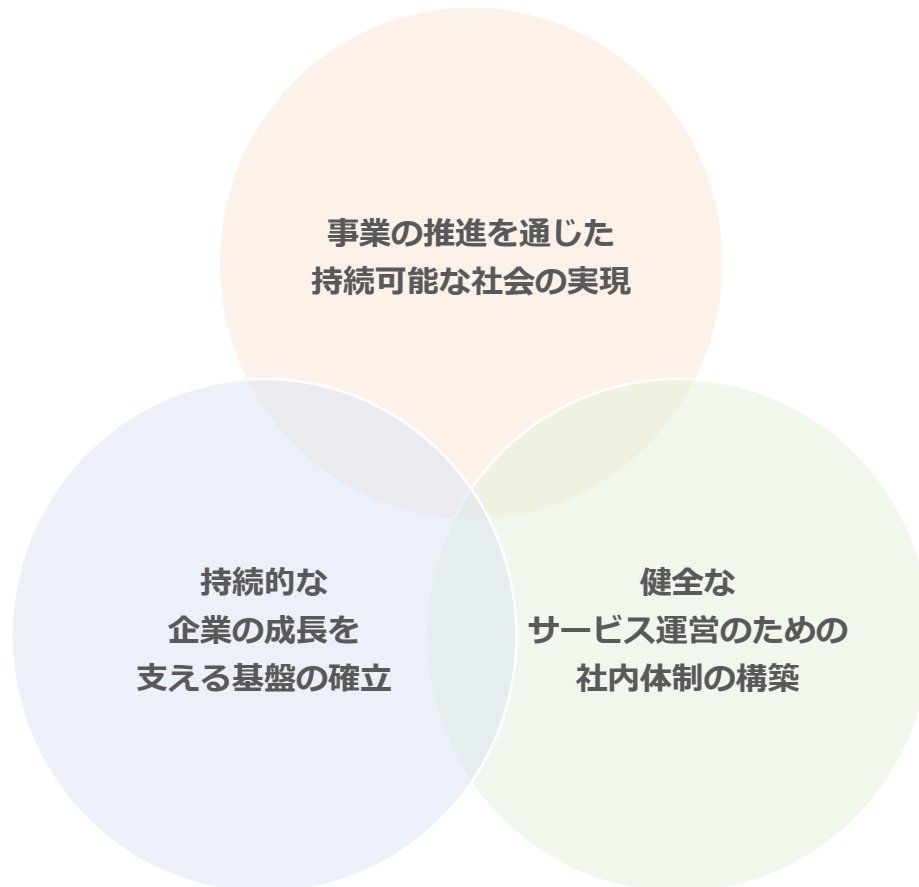
石見 陽 / Yo Iwami  
代表取締役社長 CEO（医師・医学博士）

- 1999年に信州大学医学部を卒業し、東京女子医科大学病院循環器内科学に入局。
- 医師として勤務する傍ら、2004年12月に株式会社メディカル・オブリージュ（現メドピア株式会社）を設立。
- 2014年に東証マザーズに上場し2020年9月に東証一部に市場変更。
- 「世界一受けたい授業」など多数メディアに出演し、現場の医師の声を発信。
- 現在も医療の最前線に立つ、現役医師兼経営者。



- メドピアグループのマテリアリティを特定するとともに、サステナビリティサイトを開設。
- 事業を推進することで、持続可能な社会の実現を目指す。

## メドピアグループのマテリアリティ



### 事業の推進を通じた持続可能な社会の実現

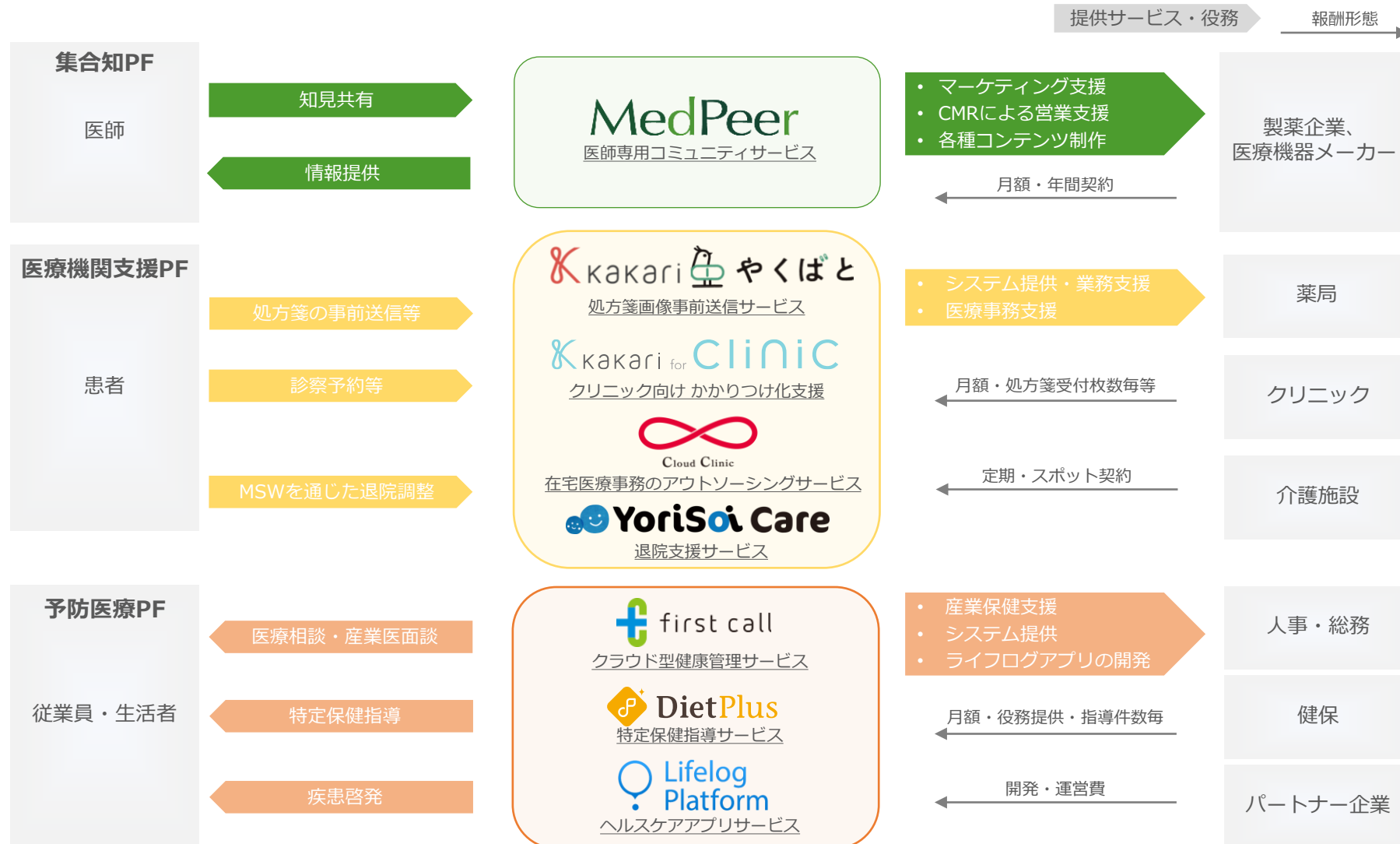
- ✓ 医療従事者の生産性向上・業務効率化
- ✓ 国民の健康に関連する社会課題への対応
- ✓ ヘルスケアデータの利活用

### 持続的な企業の成長を支える基盤の確立

- ✓ ダイバーシティを尊重した人材の採用と働きやすい環境の整備
- ✓ 新たな事業を創出する人材の育成と活躍機会の提供
- ✓ 従業員の健康と安全の確保によるエンゲージメントの醸成

### 健全なサービス運営のための社内体制の構築

- ✓ プライバシー保護とデータセキュリティへの対応
- ✓ コンプライアンスの遵守をはじめとしたコーポレート・ガバナンスの強化
- ✓ 知的財産の適切な管理



### 集合知プラットフォーム

- 製薬企業・医療機器メーカー向けマーケティング・営業支援
- コンテンツ制作等各種サービス

売上高の構成<sup>\*1</sup>

約80%

主なユーザー基盤<sup>\*2</sup>

医師会員数  
16万人超 (国内医師の約半数)

### 医療機関支援プラットフォーム

- 医療機関・現場の業務効率化支援

約5%

加盟店薬局数  
約7,000店舗  
(YonY 1.6倍)

年間処方箋送信枚数  
240万件<sup>\*2</sup>  
(YonY1.5倍)

### 予防医療プラットフォーム

- コンシューマー向けヘルスケアサービス

約15%

従業員アカウント  
100万人超

特定保健指導の実績  
10万人超

生活者基盤  
300万人超

\*1 FY2024の計画値

\*2 FY2023の実績



運営会社	子会社化 /設立年	サービス概要
 東証プライム市場上場	2004年	<ul style="list-style-type: none"> <li>医師専用コミュニティサイト「MedPeer」の運営</li> <li>製薬企業向け マーケティングサービス</li> <li>人材紹介会社向け 人材紹介機会の提供</li> <li>「kakari」を中心とした医療機関支援事業</li> </ul>
 株式会社スギ薬局とのJV	2016年	<ul style="list-style-type: none"> <li>クラウド型健康管理サービス「first call」</li> <li>ライフログプラットフォームサービス</li> </ul>
	2016年	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
 Believe in human.	2020年	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
 株式会社PKSHA TechnologyとのJV	2020年	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
 Cloud Clinic	2022年	<ul style="list-style-type: none"> <li>在宅医療事務のアウトソーシングサービス</li> </ul>
株式会社やくばと	2022年	<ul style="list-style-type: none"> <li>処方箋画像事前送信サービス</li> </ul>
	2022年	<ul style="list-style-type: none"> <li>CSO (MRアウトソーシング) 事業、MA/MSLアウトソーシング事業、コンプライアンス・ガイドライン対応BPOサービス</li> </ul>

- 現役医師に加え、多様な業界出身者で構成されたメンバーにより、医療業界に潜む真の課題に挑む。



**石見 陽**

代表取締役社長 CEO (医師)

東京女子医大循環器内科で勤務後、メドピア創業。  
医師・医学博士。



**天坊 吉彦**

取締役 COO

PwC (現日本IBM) 等にて、15年にわたり  
経営戦略コンサルティングに従事。



**平林 利夫**

取締役 CFO (公認会計士)

監査法人トーマツの後、エニグモで  
管理部門の立ち上げ、  
M&Aアドバイザーに従事。



**川名 正敏**

社外取締役 (医師)

2019年12月就任  
<現任>

伊藤忠商事社外取締役  
東京女子医大名誉教授



**志村 正之**

社外取締役

2020年12月就任  
<現任>

BASE社外取締役  
bitFlyer Holdings社外取締役  
HashPort社外取締役  
デジタルプラス社外取締役 (監査等委員会)



**瀬戸 まゆ子**

社外取締役

2022年12月就任  
<現任>

リコーコーポレート上席執行役員CHRO

### <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。