



2022年8月9日

各 位

会社名 メドピア株式会社  
代表者名 代表取締役社長 石見 陽  
(コード：6095、東証プライム市場)  
問合せ先 取締役 コーポレート本部長 平林 利夫  
(TEL. 03-4405-4905)

### 通期連結業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、2022年8月9日開催の取締役会において、2021年11月11日に公表した2022年9月期（2021年10月1日～2022年9月30日）の連結業績予想を修正することを決定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

#### 記

#### 1. 通期連結業績予想の修正について

##### (1) 2022年9月期連結業績予想の修正（2021年10月1日～2022年9月30日）

	売 上 高	営 業 利 益	経 常 利 益	親会社株主に 帰属する 当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想 (A)	10,500	2,500	2,520	1,770	82.05
今回修正予想 (B)	8,400	1,000	1,050	740	34.27
増減額 (B-A)	△2,100	△1,500	△1,470	△1,030	
増減率 (%)	△20.0	△60.0	△58.3	△58.2	
(ご参考) 前期実績 (2021年9月期)	7,435	1,783	1,812	1,293	60.07

##### (2) 修正の理由について

当社は「Supporting Doctors, Helping Patients.」をミッションに掲げ、15万人以上の医師が参加する医師専用のコミュニティサイト「MedPeer」上で医師が臨床現場で得た知見を「集合知」として共有することで、医師の臨床等における疑問や悩みの解決をサポートしてまいりました。また、医師の集合知プラットフォームを核に、未病から終末期までの様々なヘルスケアの社会課題に応えるべく事業活動を推進しております。

当社の主力事業であるドクタープラットフォーム事業の顧客である製薬企業においては、COVID-19を契機としたデジタルトランスフォーメーション (DX) が加速しております。あわせて、医師の情報収集もオンラインシフトが進んできたことから、製薬企業は、医師一人ひとりのニーズや特性を把握し、オンラインとオフラインを組み合わせた次世代型マーケティングへの移行を推進しております。そのため、当社が対面する市場規模は拡大していくものと予想しております。

このような環境の中で、当社は、「薬剤評価掲示板」、「Web 講演会」などの既存サービスの利用拡大に加え、新たなサービスの拡大による事業成長を実現させるとともに、来期以降のさらなる成長に向けた投資として、事業企画及びエンジニア人材を中心に積極的な採用活動を展開

してまいりました。

その結果、採用環境が厳しさを増す中であっても、当初計画通り採用が進み、第3四半期末時点の人員数が前期末比で80名増となるなど、成長に向けた組織基盤の構築に関する取り組みを継続しております。また、昨年度に取得した「みんなコレ！」を積極的に活用した会員獲得施策の展開により、当社の運営する医師専用コミュニティサイト「MedPeer」の医師会員数は15万人を突破いたしました。

さらに、株式会社4DINとの業務提携契約を締結したことにより、リアルワールドデータ利活用事業を開始するとともに、株式会社クラウドクリニックや株式会社EPフォースの完全子会社化など、さらなる事業の拡大に向けた取り組みを推進してまいりました。

このように、将来の成長に向けて施策を着実に推進していく中、一部、当初見込みを下回る状況で推移したことに伴い、当社グループの2022年9月期の通期連結業績予想を上表の通り修正いたします。

#### ① 売上高について

製薬企業の製品構成及びマーケティングの対象が、生活習慣病治療薬などのプライマリー領域から、がんなどのスペシャリティ領域へシフトする過程の中で、昨年度急激に需要が拡大していた「Web講演会」の開催数が、一時的に減少したことなどにより、既存サービスの成長は、当初想定を下回るものとなりました。また、新たなサービスとして営業活動を本格化しておりました、医師と医薬情報担当者（MR）とのダイレクトコミュニケーションツール「MedPeer Talk」や子会社のメドクロス株式会社によるデータを活用したソリューションについても、受注は着実に拡大しているものの、製薬企業の意思決定に想定以上の時間がかかったことなどにより、当期中の本格的な収益貢献には至りませんでした。

その結果、昨年度の5,777百万円から1.4倍の8,200百万円へと成長を見込んでおりましたドクタープラットフォーム事業の売上が、前年比1.1倍の6,400百万円程度に留まる見込みとなったことを主要因として、当社グループの売上高は前回予想より2,100百万円減の8,400百万円となる見通しであります。

#### ② 営業利益、経常利益及び親会社に帰属する当期純利益について

製薬企業向けサービスは、限界利益率が高い商品が多いことから、固定費が一定である場合、売上高の増減割合以上に利益の増減割合が大きくなる傾向にあります。

当社にとっての先行投資である採用活動が当初想定通り進捗するなど、固定費は概ね当初想定通りとなる見込みであります。一方で、売上高の減少要因となっております商品の限界利益率は高く、売上高の減少割合以上に各段階損益の減少割合が大きくなっております。加えて、一部事業の選択と集中を踏まえた評価損97百万円を計上したことも、利益の押し下げ要因となり、営業利益は前回予想より1,500百万円減の1,000百万円、経常利益は1,470百万円減の1,050百万円、親会社に帰属する当期純利益は1,030百万円減の740百万円となる見通しであります。

※ 上記の業績予想数値につきましては、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績は、今後の様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。

以上