

FY2023 1Q 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 1Q 財務ハイライト

グループ全体

売上高：3,686百万円 YonY：1.6倍 / EBITDA：639百万円 YonY：1.1倍

- MIフォースの新規連結により売上高は大きく拡大。
- 1Qは全セグメントで計画対比順調なスタート。

集合知プラットフォーム事業

売上高：2,996百万円 YonY：1.7倍 / EBITDA：945百万円 YonY：1.2倍

- MIフォースの貢献に加え、e-Detailなど既存事業も伸長。売上高・EBITDAともに拡大。
- 4DINへの出資などリアルワールドデータを活用した事業への取り組みをさらに強化。

医療機関支援プラットフォーム事業

売上高：123百万円 YonY：1.3倍 / EBITDA：▲6百万円 前年実績：19百万円

- kakari利用者の増加など、計画通りに売上伸長。
- 下期以降の事業拡大に備えた体制整備・戦略的投資を実施（赤字幅は想定範囲内）。

予防医療プラットフォーム事業

売上高：570百万円 YonY：1.2倍 / EBITDA：30百万円 YonY：0.5倍

- フィッツプラスの特定保健指導の初回面談件数が四半期として過去最高を更新。
- 体制強化に伴い固定費が増加も、QonQでは増益かつ計画通り進捗。

EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

- MIフォースの新規連結により**売上高は大きく増加**。
- のれん償却費増加により営業利益は微減も、**EBITDAはYonY1.1倍と収益力は着実に成長**。

単位：百万円

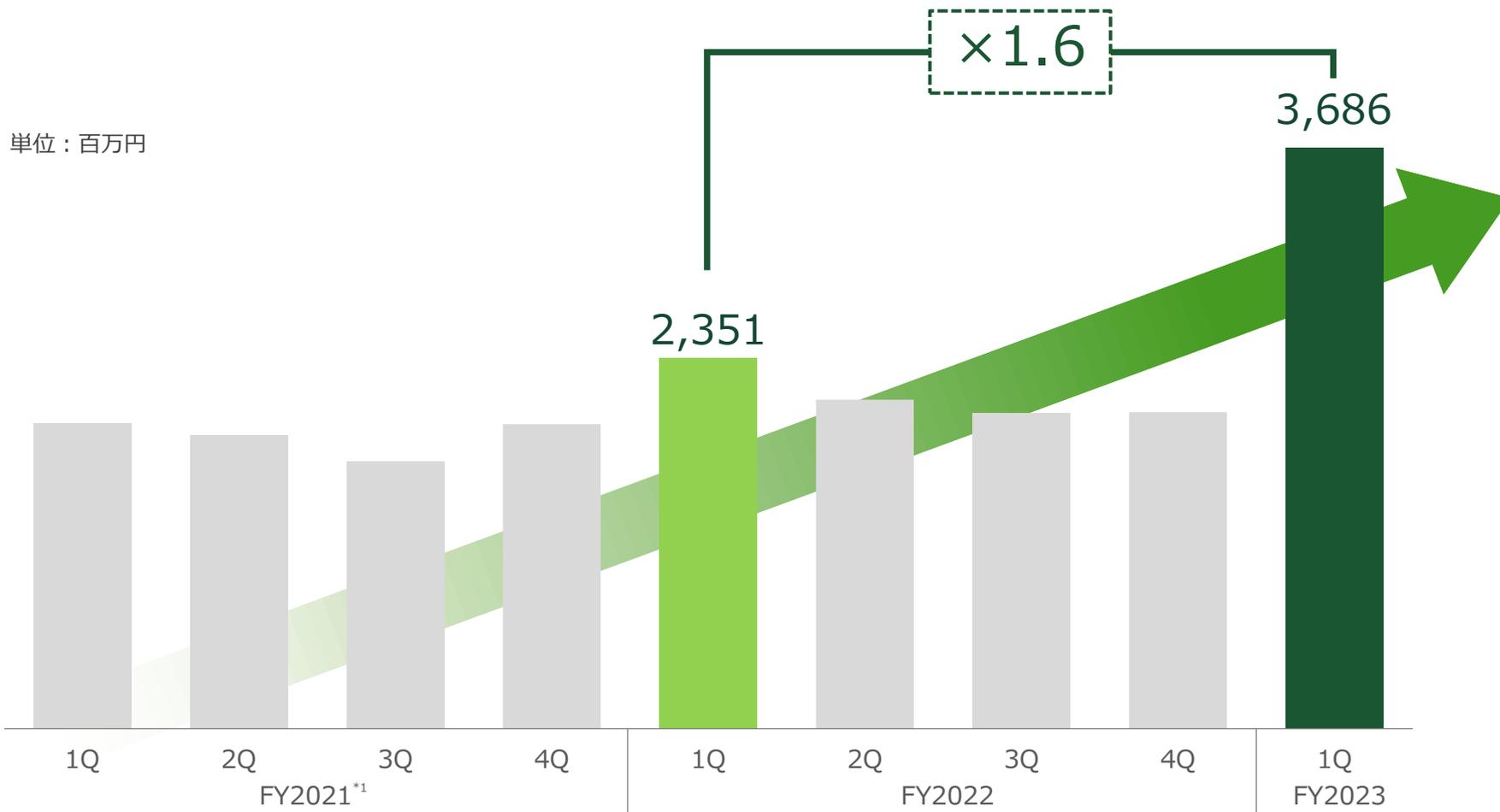
	1Q (3ヶ月)			
	FY2022	FY2023	増減額	前年同期比
売上高	2,351	3,686	1,334	1.6倍
EBITDA	590	639	49	1.1倍
EBITDAマージン	25.1%	17.3%	—	▲ 7.8pt

参考値

営業利益	549	467	▲82 ^{*1}	0.9倍 ^{*1}
営業利益率	23.4%	12.7%	—	▲ 10.7pt

*1 のれん償却費増加による影響

- MIフォースの新規連結により、**YoNYで1.6倍**と大きく増加。
- 各事業が成長を続け、**MIフォースによる影響額を除いても四半期最高売上**を達成。



*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。

- 全セグメントで1Qの予算対比、順調に進捗。
- 過去の1Q時点の進捗率を踏まえても**売上・利益ともに想定通り**のスタート。

連結売上高・EBITDA



	進捗率*1	通期予想
売上高	36億円 / 26.3%	140億円
EBITDA	6億円 / 28.9%	22億円

2Q以降の見通し

- ・ 期初計画においても、上期の進捗率は50%弱を想定

- ・ 適切なコストコントロールを実施しながら、投資は継続

セグメント別売上高



集合知PF	29億円 / 27.2%	110億円
医療機関支援PF	1億円 / 18.6%	7億円
予防医療PF	5億円 / 24.5%	23億円

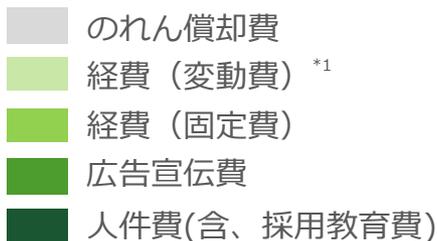
- ・ 既存サービスの拡大およびMIフォースとの取り組みを強化

- ・ 積み上げ型のビジネスモデル
- ・ 年度末に向けて売上拡大

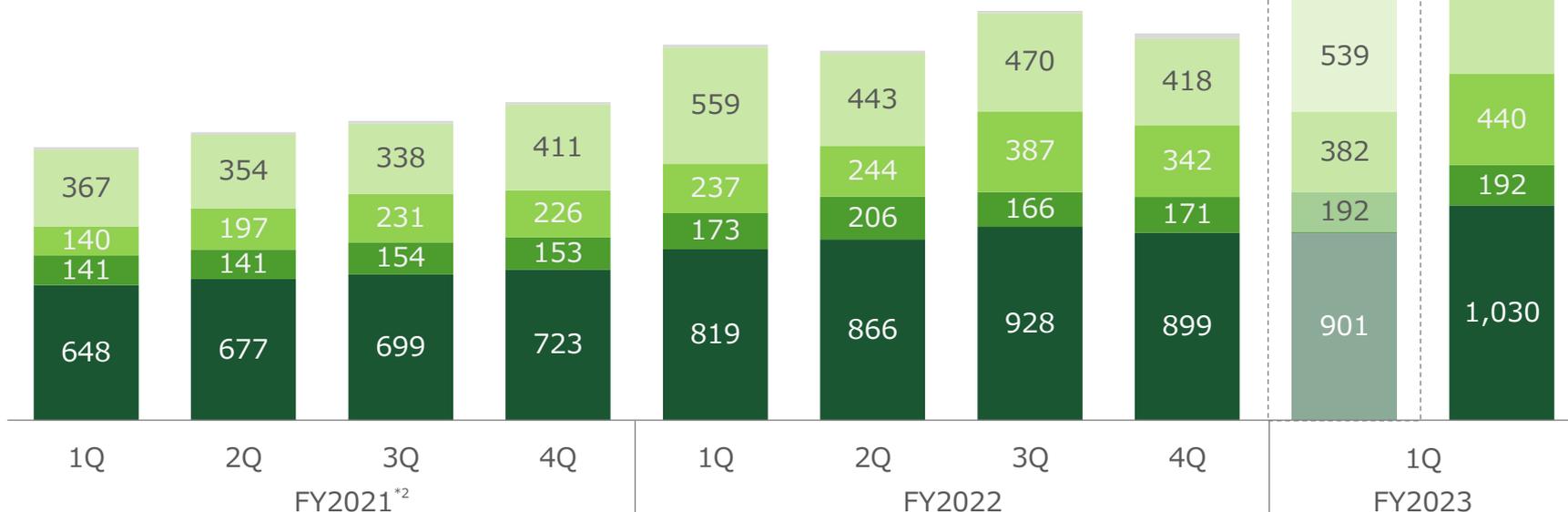
- ・ 産業保健・特定保健指導事業とともに需要拡大は継続

- MIフォースの連結化により、MR関連のコスト、のれん償却費が増加。
- 特定保健指導の売上増加などに伴い変動費が増加するも、従来のコスト構造に大きな変動は無し。

単位：百万円



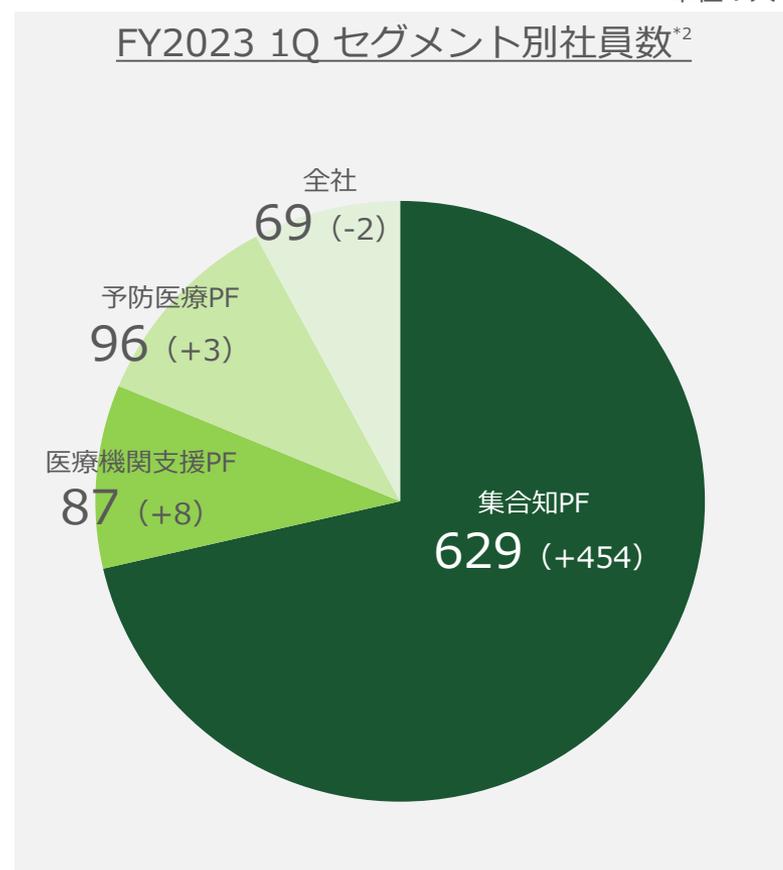
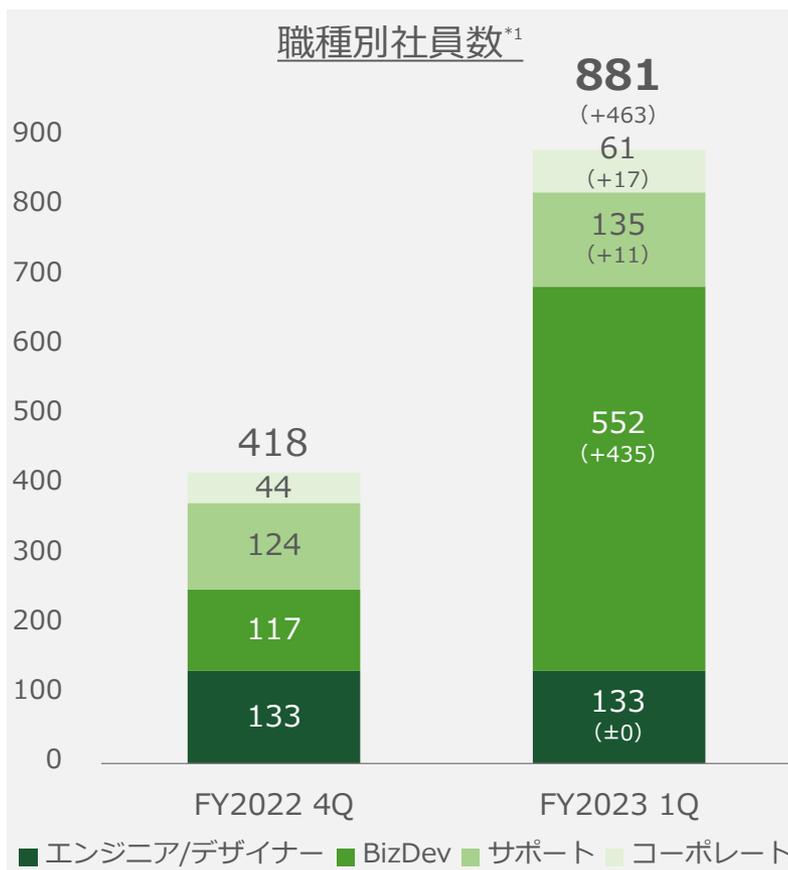
*1 MR関連コスト、産業医や管理栄養士に関わるコスト等、売上高に連動して増減する費用



*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。

- グループ全体では800名超の組織へ拡大。
- MIフォースによる増員（454人）を除くとQonQでは9名の増員となり、適切なコストコントロールを実施。

単位：人



*1 ()内はQonQの増減人数

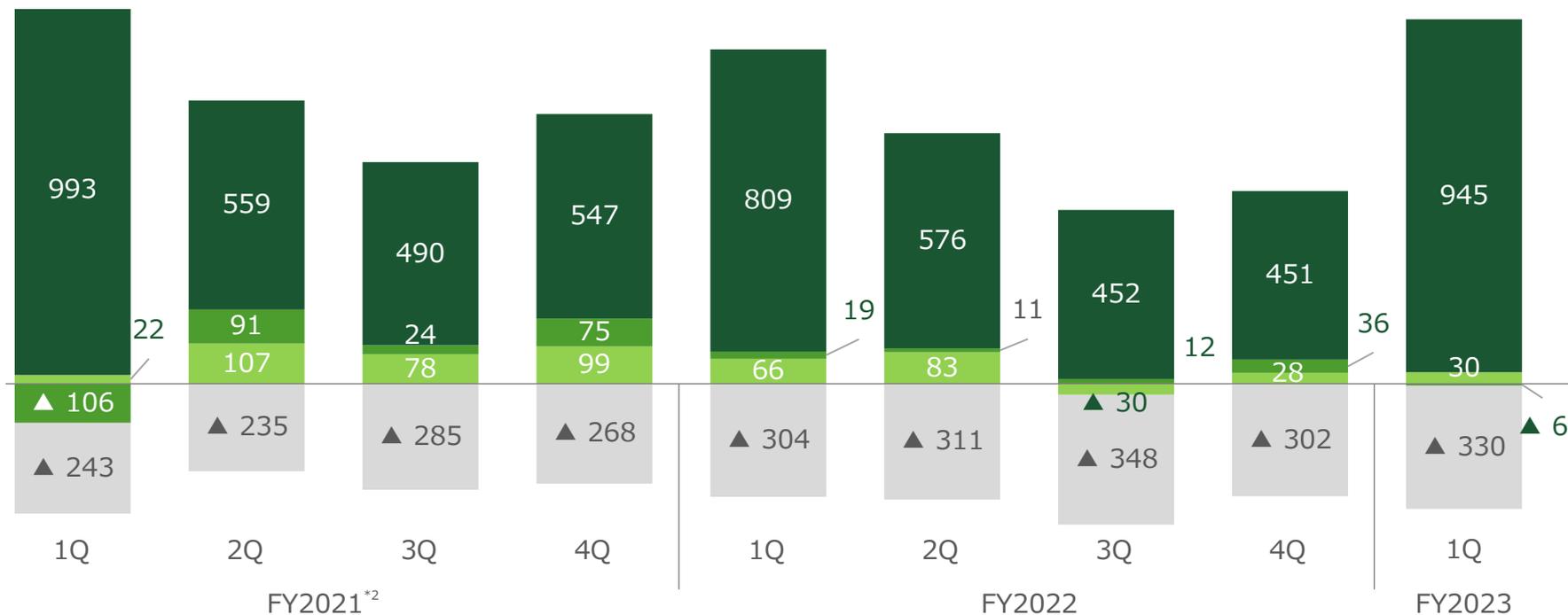
*2 当第1四半期連結会計期間より、各セグメントをより実態に即した費用負担で管理するために、従来の「ドクタープラットフォーム事業」に含まれていた人員の一部を全社人員に変更しております。

セグメント別EBITDAの推移

○ 各事業、期初予算対比順調に推移。

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}



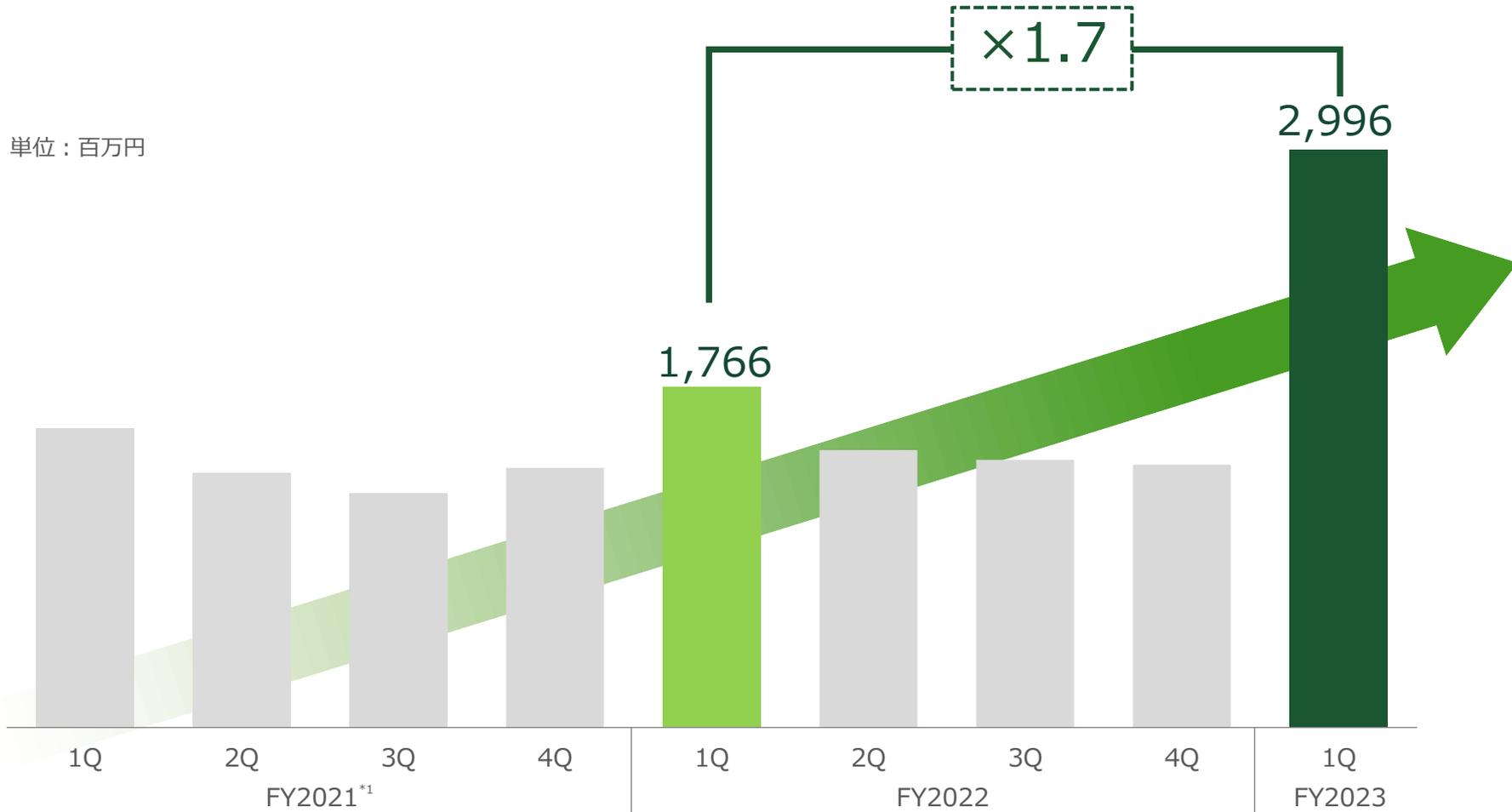
*1 当第1四半期連結会計期間より、各セグメントをより実態に即した費用負担で管理するために、従来の「ドクタープラットフォーム事業」に含まれていた費用の一部を全社費用に変更しております。

*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。

集合知プラットフォーム事業

集合知プラットフォーム事業 ～セグメント別売上推移～

- 今期から連結化したMIフォースの貢献もあり**YoNYで1.7倍と大きく伸長**。
- COVID-19による急拡大は一巡も、e-Detailを中心に着実に成長。



*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。

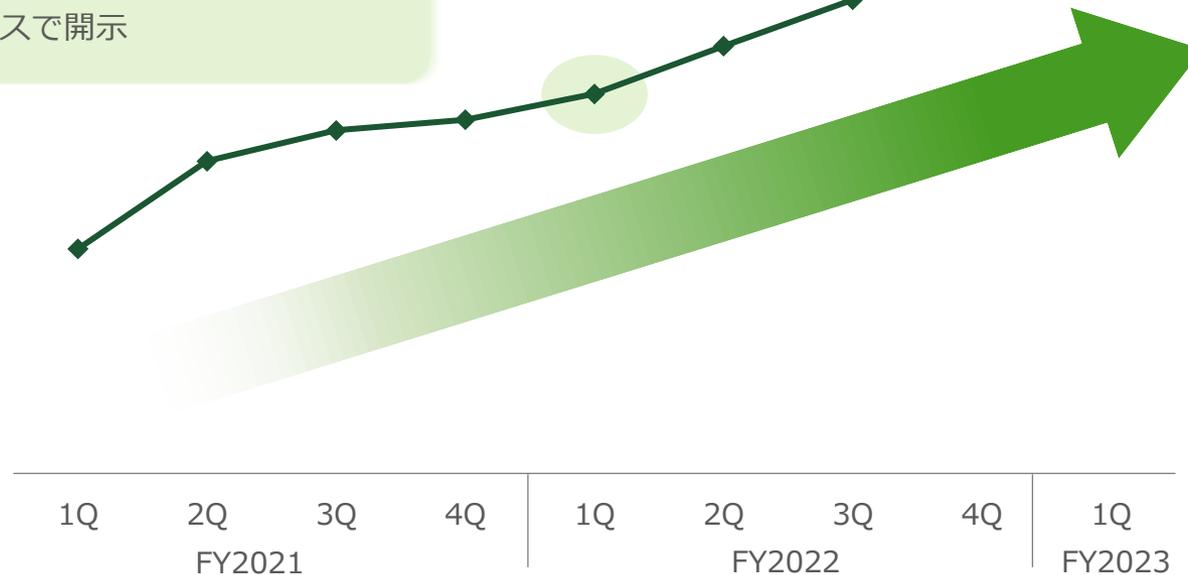
集合知プラットフォーム事業 ～主要サービスの売上トレンド～

- 季節変動を除外したLTM^{*1}ベースの売上でも引き続き成長。
- COVID-19による急成長が一巡した足元でも堅調に需要が拡大。

e-Detail^{*2}のLTM売上推移

(YoY)
×1.2

- 主カサービスの一つである、e-Detailの売上推移
- 市場のトレンドを測るため、売上の季節性を排除したLTMベースで開示



*1 Last Twelve Month (直近12ヶ月)

*2 薬剤評価掲示板等の製薬企業・医療機器メーカー向けの広告掲載サービス

集合知プラットフォーム事業 ～「ヤクチエ」シリーズの譲受～

- リクルートメディカルキャリアより、薬剤師の業務支援アプリ「ヤクチエ」シリーズを譲受。
- 薬剤師会員基盤が約13万人（国内薬剤師の約4割）に拡大するとともに、薬剤師向けサービスを強化。



- 薬剤師専用コミュニティサイト
- MedPeerの運営ノウハウを活かした、薬剤師の「集合知」を蓄積

薬剤評価掲示板
薬剤の評価を
医師のロコミと共に掲載



調剤事例集
日々の業務で起こる
悩みを解決



薬剤師専用コミュニティ
薬剤師同士で
気軽に相談



- 薬剤師のスマートフォン向け業務支援アプリ
- 薬剤師ならではの使い勝手を徹底追求し、累計95万DLを突破*1

薬剤師の知恵シリーズ
ヤクチエ 添付文書
薬剤師の使い勝手を考えた、
薬剤師のための添付文書検索アプリ



薬剤師の知恵シリーズ
ヤクチエ 検査値
専門書籍のごとく1冊分
臨床検査辞典アプリ決定版



薬剤師の知恵シリーズ
ヤクチエ 早見表
薬剤師のポケットから厳選
業務で使える便利な早見表アプリ



製薬企業・医療機器メーカー向けの
マーケティング活用等、パートナー企業との連携強化

*1 2022年10月時点

集合知プラットフォーム事業

～みんなコレ！を活用した会員獲得実績～

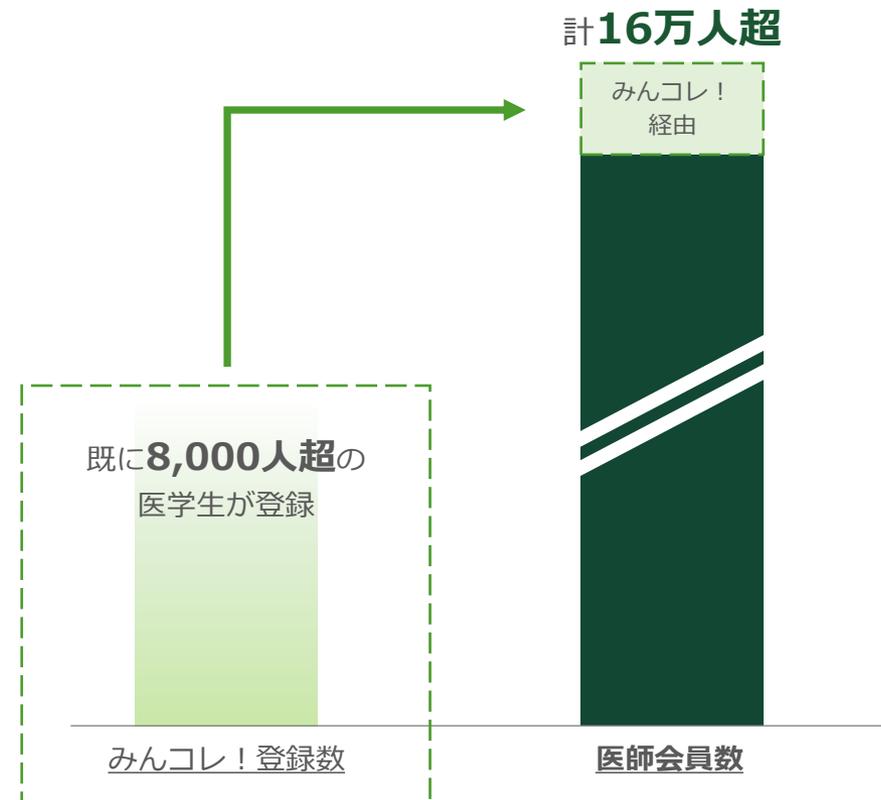
- 2月4・5日に医師国家試験が実施され、昨年同様8,000人超が利用。
- 今春には**医師会員数が16万人を突破**する見込み。



- 医師国家試験当日に医学生が入力する解答をもとに、正解データを予測することで、高精度な自己採点を行えるサービス。
- 2021年8月の事業譲受け後、医学生とのネットワークを構築し、サイトのリニューアルを実施。



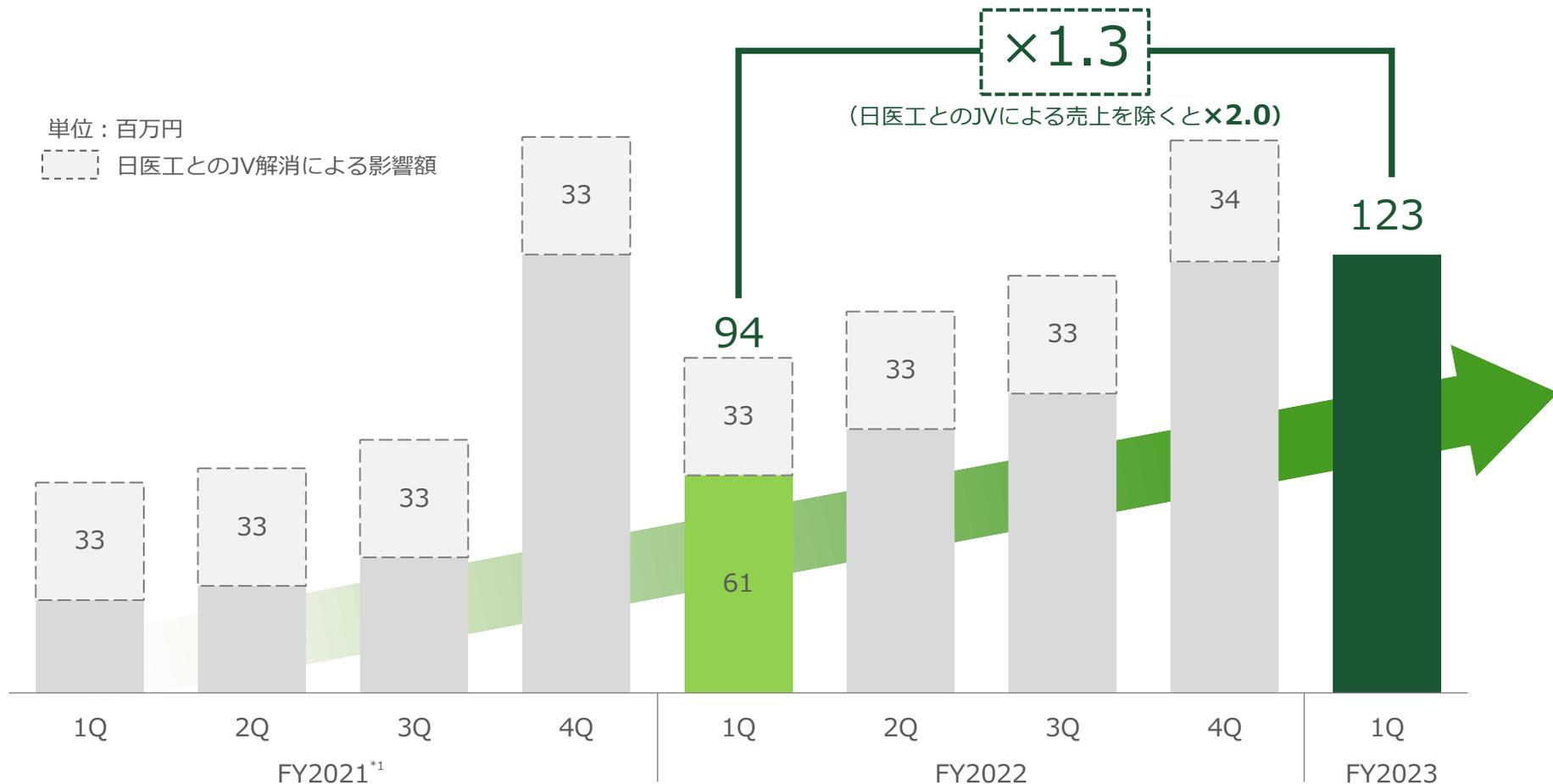
医師会員推移イメージ



医療機関支援プラットフォーム事業

医療機関支援プラットフォーム事業 ～セグメント別売上推移～

- kakariの堅調な伸長に加え、昨年7月から連結化したクラウドクリニックが貢献。
- 日医工とのJV解消により共同事業として展開していたkakari for Clinicは今期より当社単独事業に。



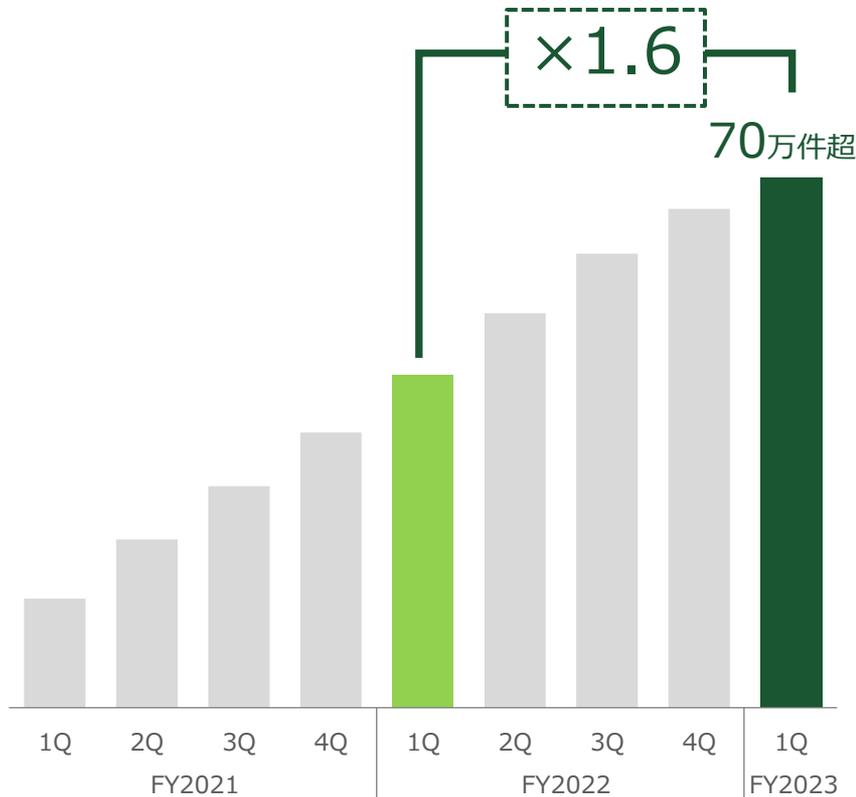
*1 「収益認識に関する会計基準」等をFY2022期首より適用しておりますが、FY2021の数値については当該会計基準を適用前の数値となっております。

医療機関支援プラットフォーム事業

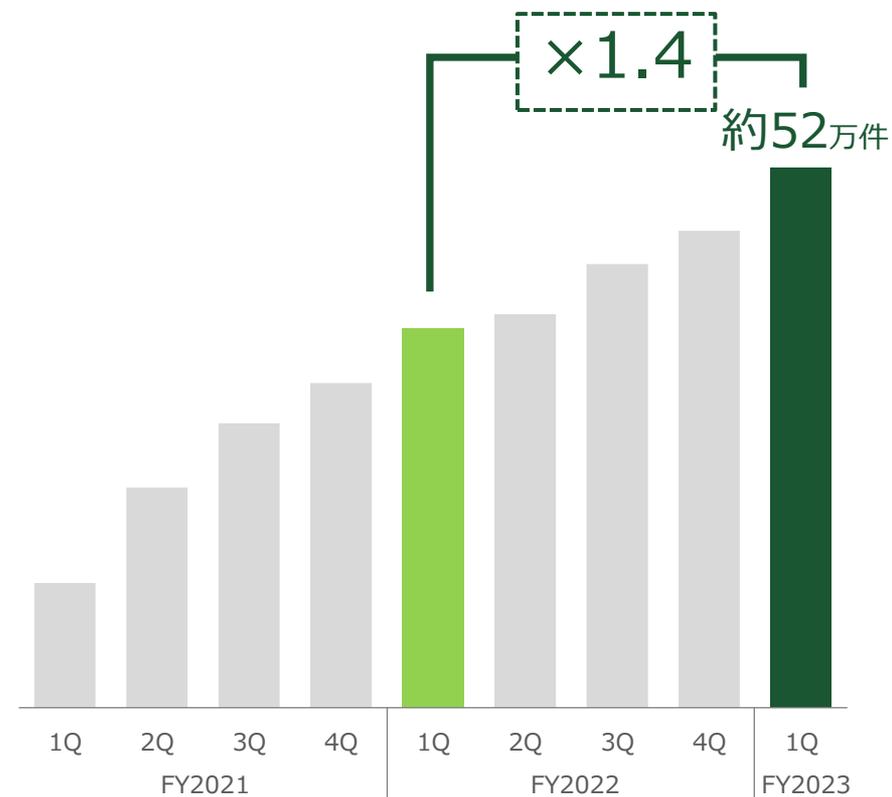
～ kakari「攻め」の課題解決を支えるアクティビティ～

- kakari加盟店薬局数は**2,478件**とYonYで**1.2倍**に成長。
- アプリ累計ダウンロード数はYoYで**1.6倍の70万件**を突破し、処方箋送信数もYonYで**1.4倍の約52万件**と引き続き成長。

アプリダウンロード数（累計）



処方箋送信数四半期推移



医療機関支援プラットフォーム事業 ～薬局の価値向上への貢献～

- 薬局と医療機関の双方を起点とした、処方箋の事前送信サービスを展開。
- 電子処方箋の普及により、処方箋事前送信の利便性がさらに向上。

既存患者のかかりつけ促進



新たな患者の取り込み



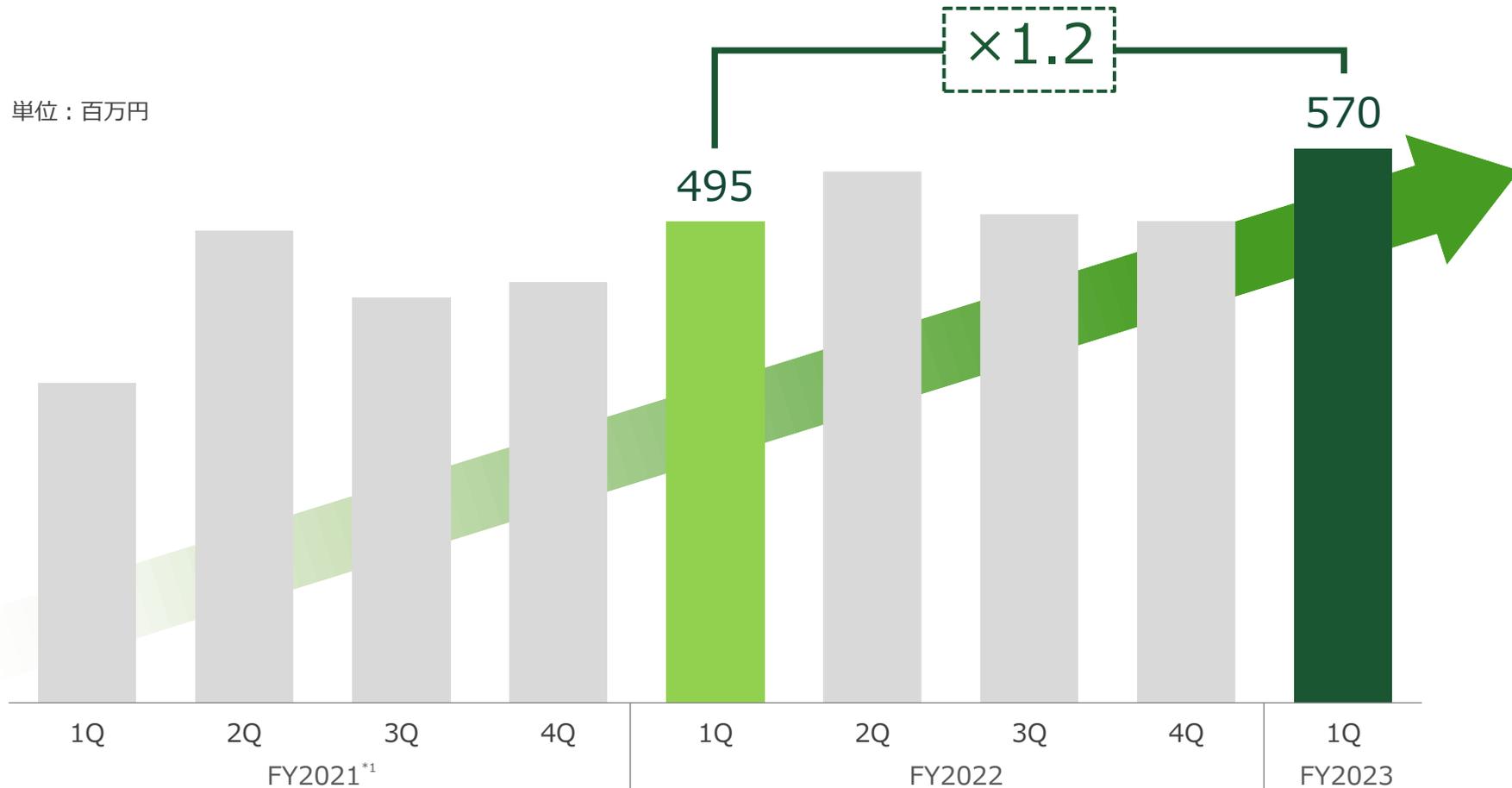
×

患者さんに「選ばれる」薬局になることを支援
薬局の価値向上に貢献

予防医療プラットフォーム事業

予防医療プラットフォーム事業 ～セグメント別売上推移～

- フィットプラスで昨年度から開始した重症化予防事業の貢献などにより**YoYで1.2倍**に伸長。
- **四半期で過去最高売上**を達成。



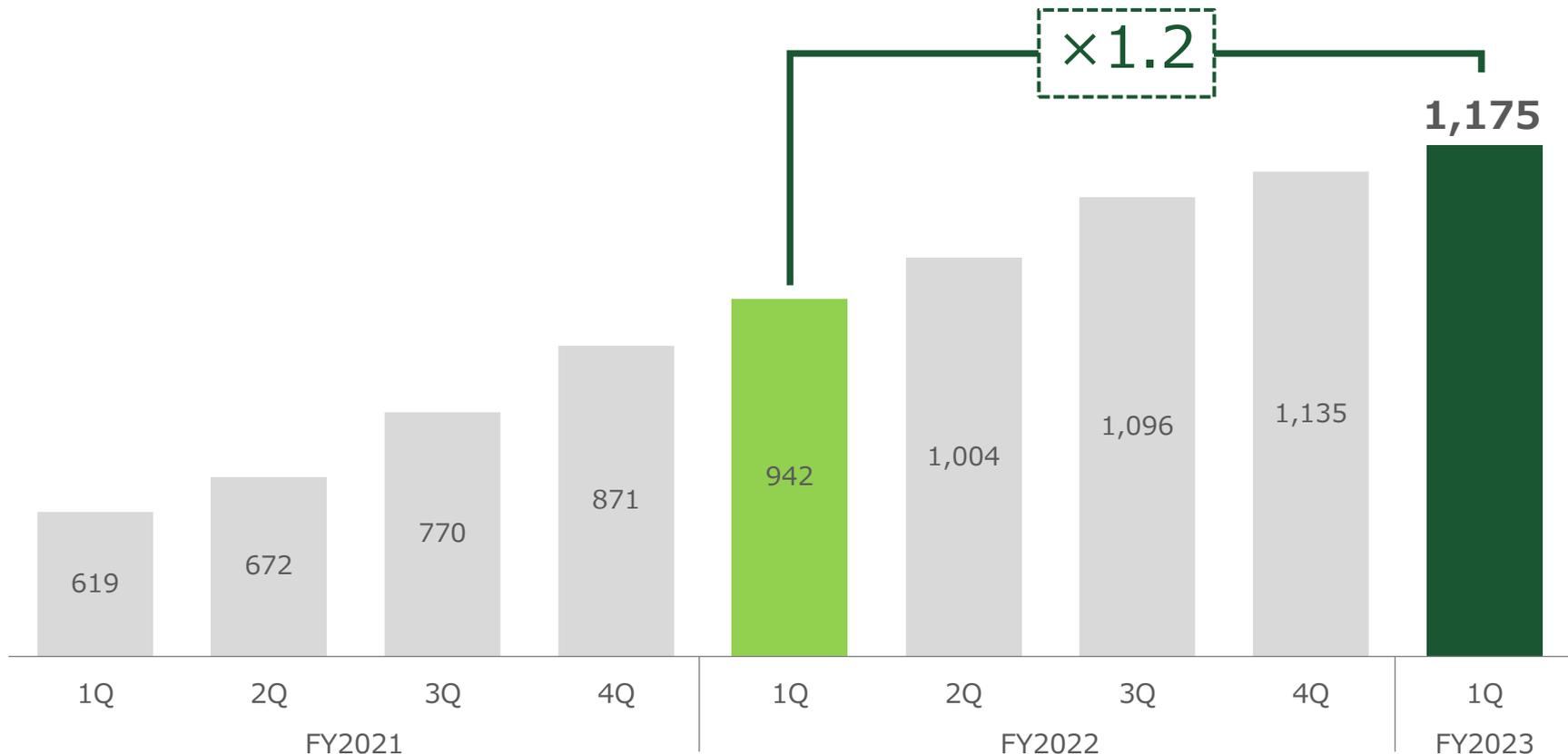
*1 「収益認識に関する会計基準」等をFY2022期首より適用しておりますが、FY2021の数値については当該会計基準を適用前の数値となっております。

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～

- 社会的ニーズの高まりに伴う需要拡大をとらえ、2022年12月末時点の契約件数はYonYで**1.2倍**の**1,175件**に増加。
- 従業員アカウント数は100万人を突破し、着実に使われるサービスに。

first callの法人/健保契約件数推移

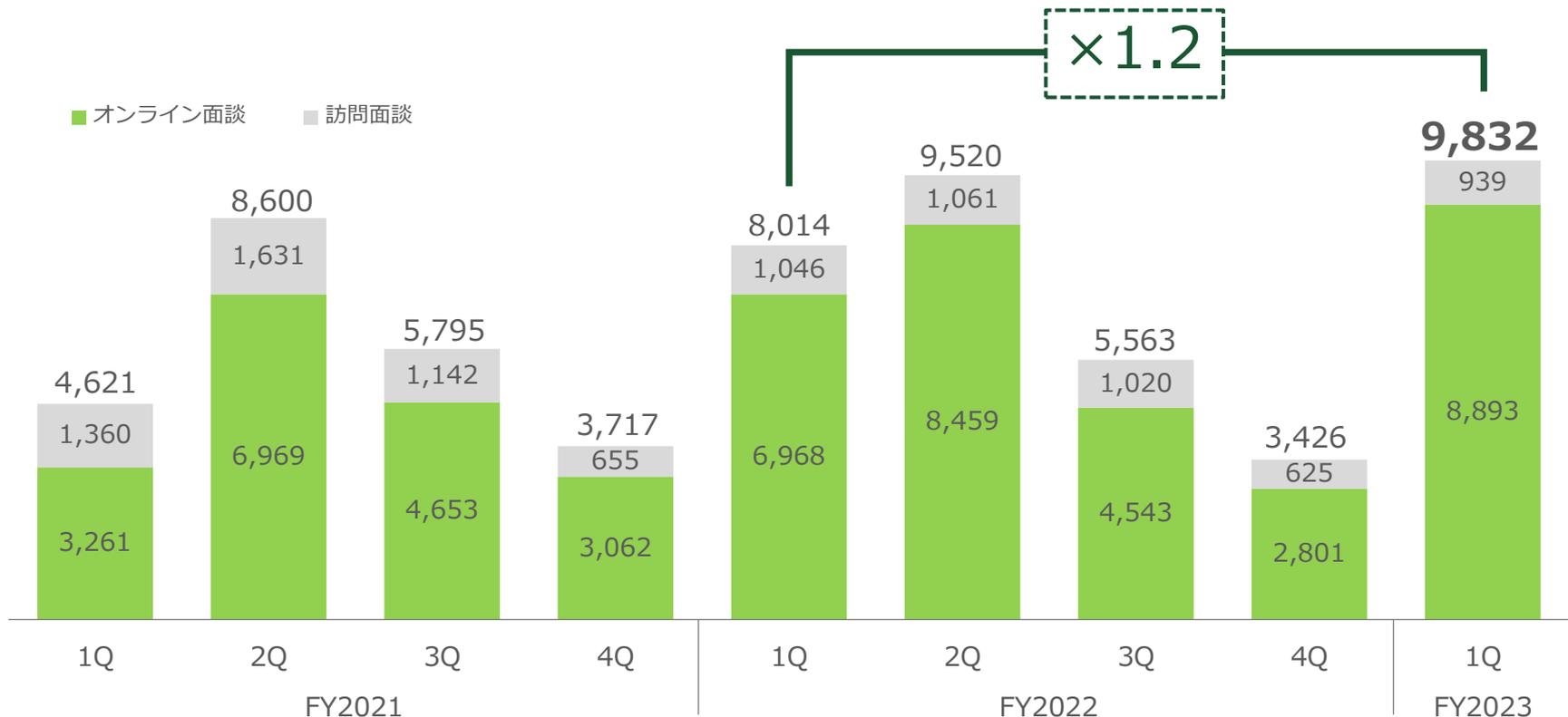


予防医療プラットフォーム事業

～FitsPlus特定保健指導サービスの強化～

- 健保組合の統廃合などの影響を受ける中でも着実に成長し、**初回面談件数は過去最高を達成。**
- 「Tonoel」の本格運用が開始するなど、現場のニーズに即したサービス展開を拡大。

特定保健指導の初回面談実施件数



予防医療プラットフォーム事業 ～ Tonoel を活用した特定保健指導事業の強化～

- 特定保健指導の各種業務の効率化支援サービス「Tonoel」をリリースし、既に複数の健保組合に導入が決定。
- 健保担当者の業務効率化・対象者の負担軽減を実現し、選ばれるサービスに進化。

導入前

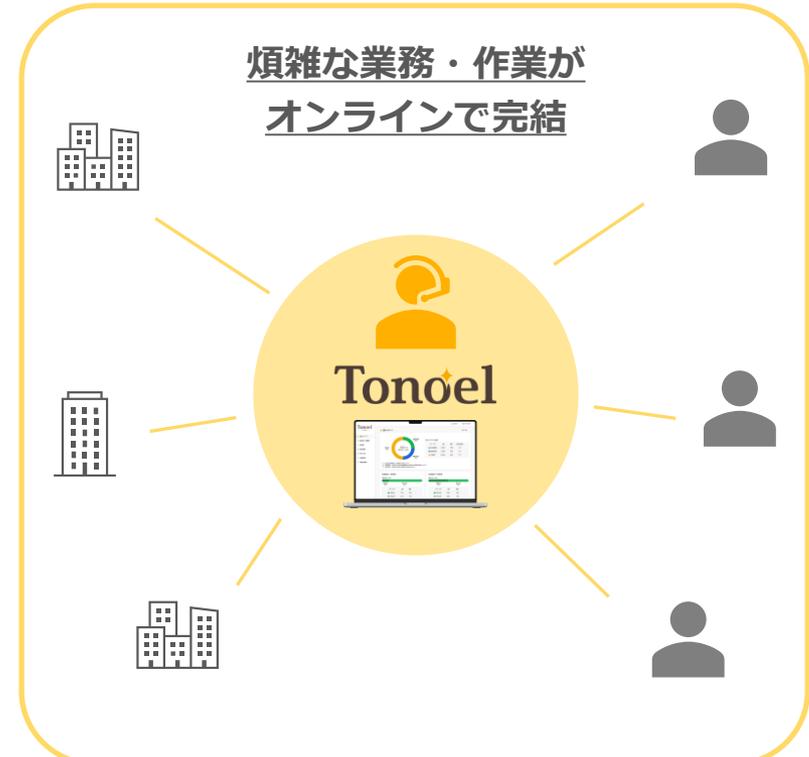
健保・事業所担当者

指導対象者



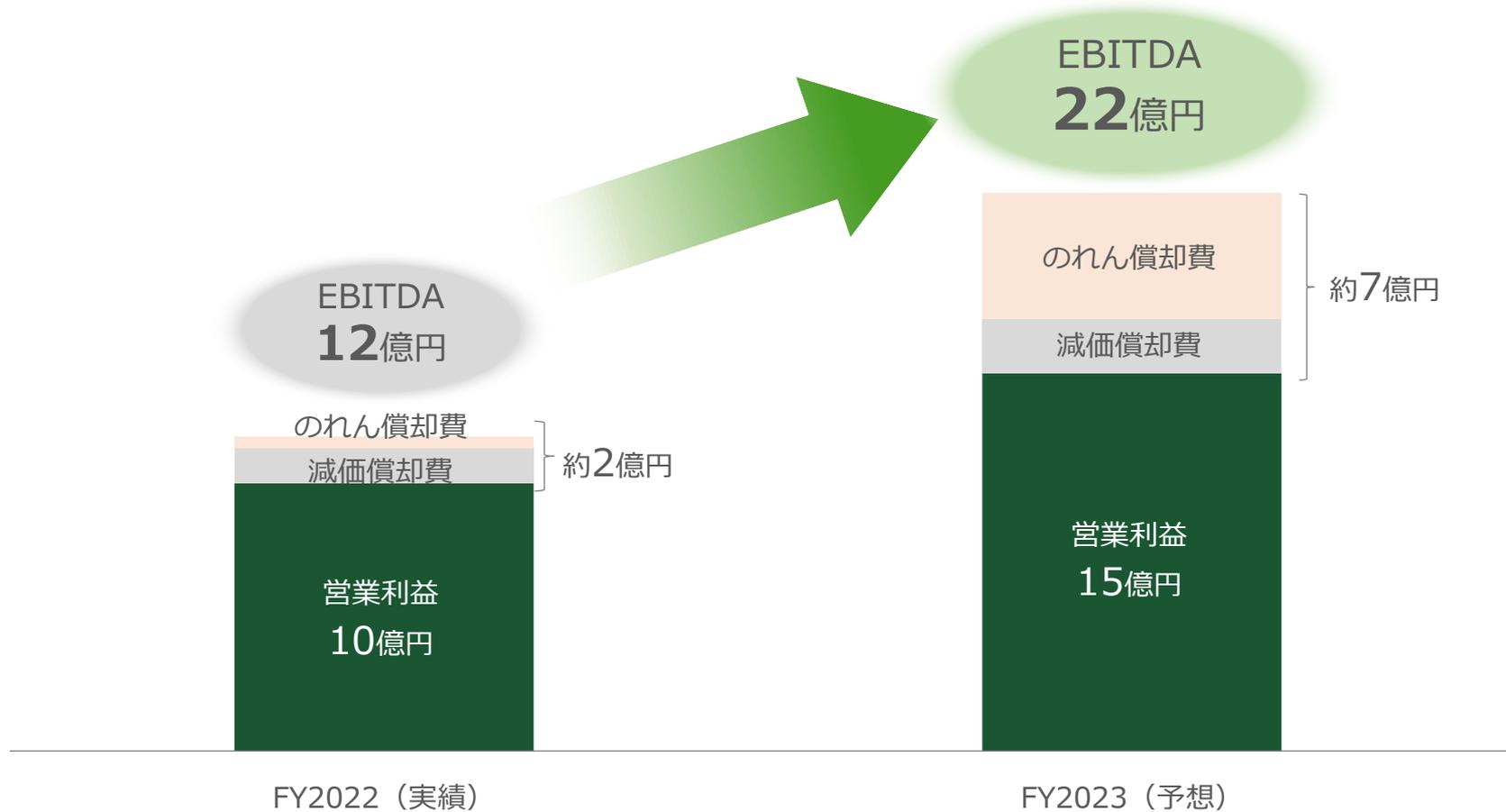
導入後

煩雑な業務・作業が
オンラインで完結



財務状況の開示 ～FY2023よりEBITDAの開示を開始～

- M&Aの増加に伴い、のれん償却費が増加。
- 本業の収益を示す指標であるEBITDAでの開示をFY2023より開始。



財務状況の開示

～健全な財務基盤を維持～

- MIフォース買収に伴う借入実行後も純資産比率は50%超と、健全な財務基盤を維持。
- 適切な財務状況およびキャッシュフローを保ちながら積極的な投資を継続。



*1 のれん+顧客関連資産

FY2023の通期予想および 中期経営計画

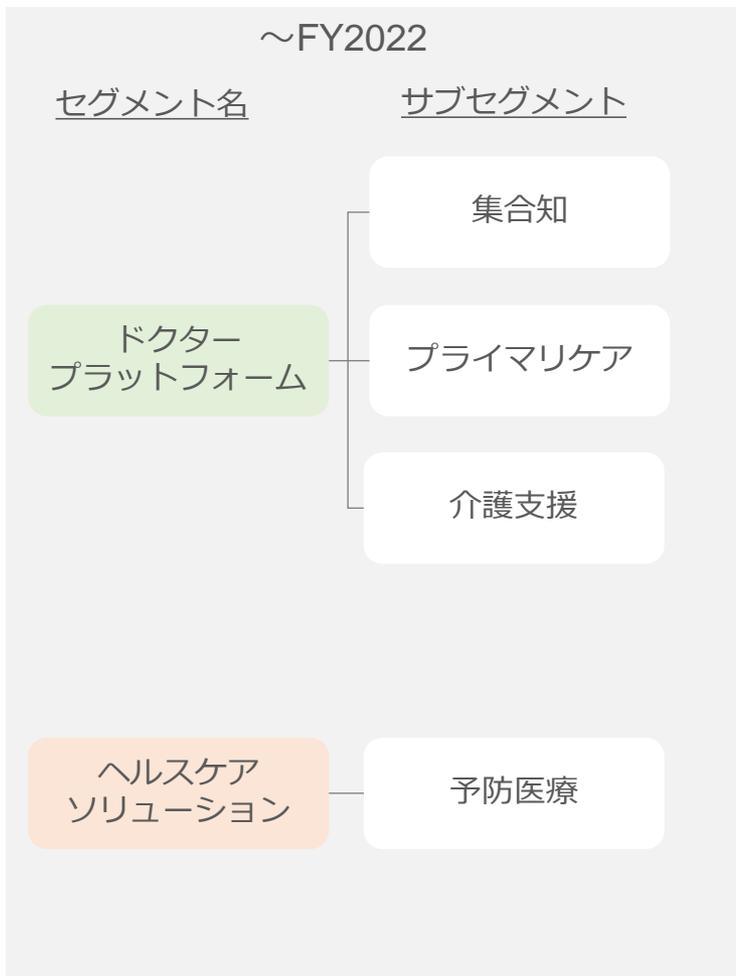
(2022年11月14日公表)

- 既存サービスの成長に加え、MIフォースの連結子会社化により売上高は1.7倍、EBITDAは1.8倍に成長。
- 一方で、営業利益はMIフォース買収によるのれん償却の影響により1.4倍の成長にとどまる。

単位：百万円

	FY2022 実績	FY2023 通期予想	増減額	成長率
売上高	8,452	14,000	5,548	×1.7
営業利益	1,063	1,500	437	×1.4
EBITDA	1,249	2,215	966	×1.8

- M&A・アライアンス含め、複数の事業が立ち上がったことに伴い、FY2023より3つのセグメント区分へ変更。



FY2023～

参考：売上高の構成*1

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

MedPeer

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

kakari
 kakari for Clinic
 YoriSoi Care
 Cloud Clinic
 やくばと

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

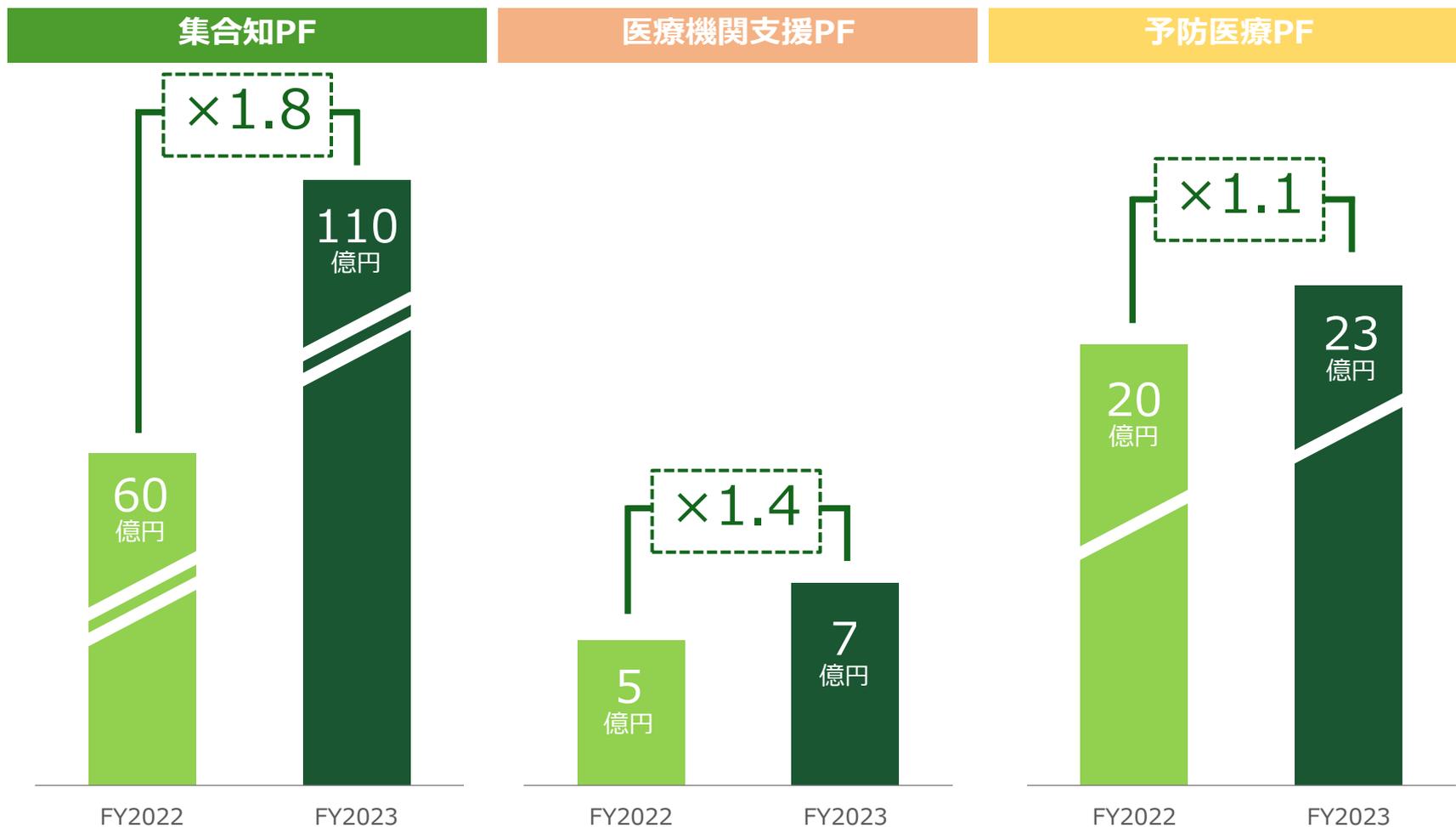
first call
 DietPlus
 Lifelog Platform

約80%

約5%

約15%

*1 FY2023の計画値



*連結相殺前

“医療ど真ん中”プラットフォームとしてのポジション獲得

① ヘルスケアマーケティングのインフラに

- 集合知PFを盤石な経営基盤とするとともに、医薬品マーケティング支援にとどまらない新規サービスを量産する基盤を構築

② 国民の健康を支えるヘルスケアバリューチェーンの確立

- 医療機関支援PF・予防医療PFを第二・第三の柱へ

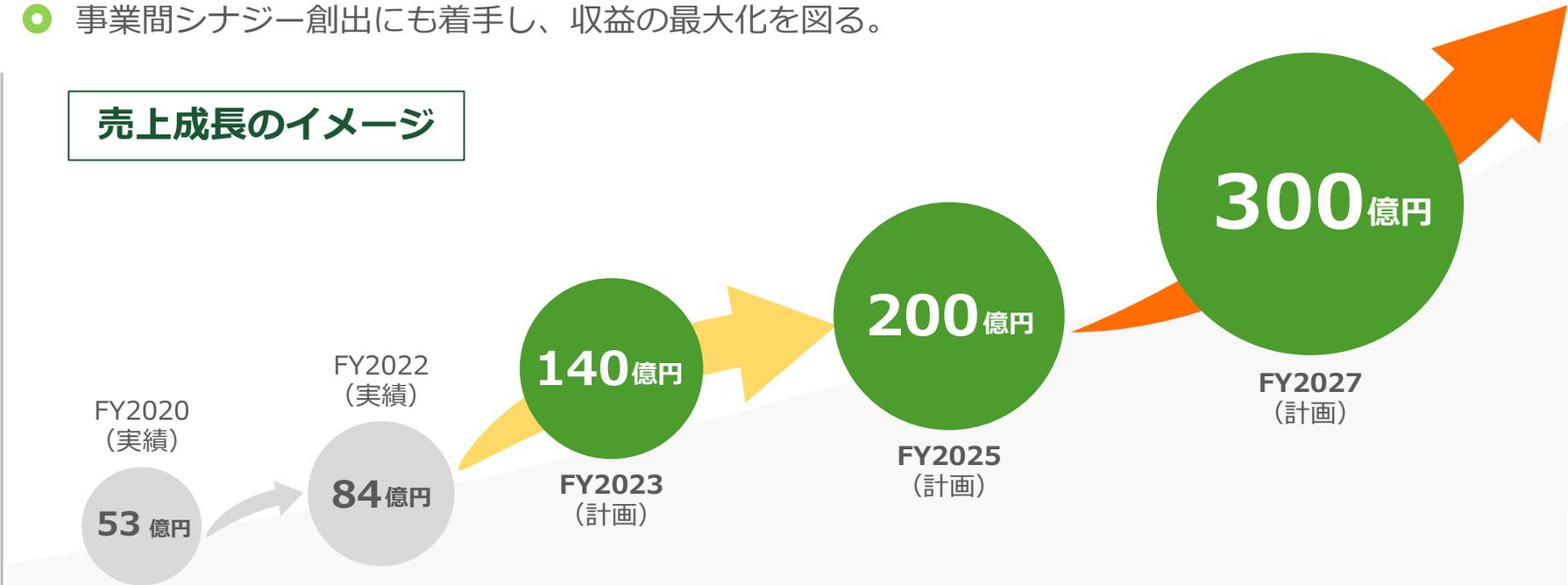
③ 各PFで蓄積される独自データの横断的な活用による事業創造

- データ利活用により各PFの価値を高めつつ、事業間のシナジーを追求

中長期の事業戦略および計画値 ～売上高の成長イメージ～

- 足元は集合知PFを最大強化しつつ、医療機関支援PF・予防医療PFを第二・第三の収益の柱に育成。
- 事業間シナジー創出にも着手し、収益の最大化を図る。

売上成長のイメージ



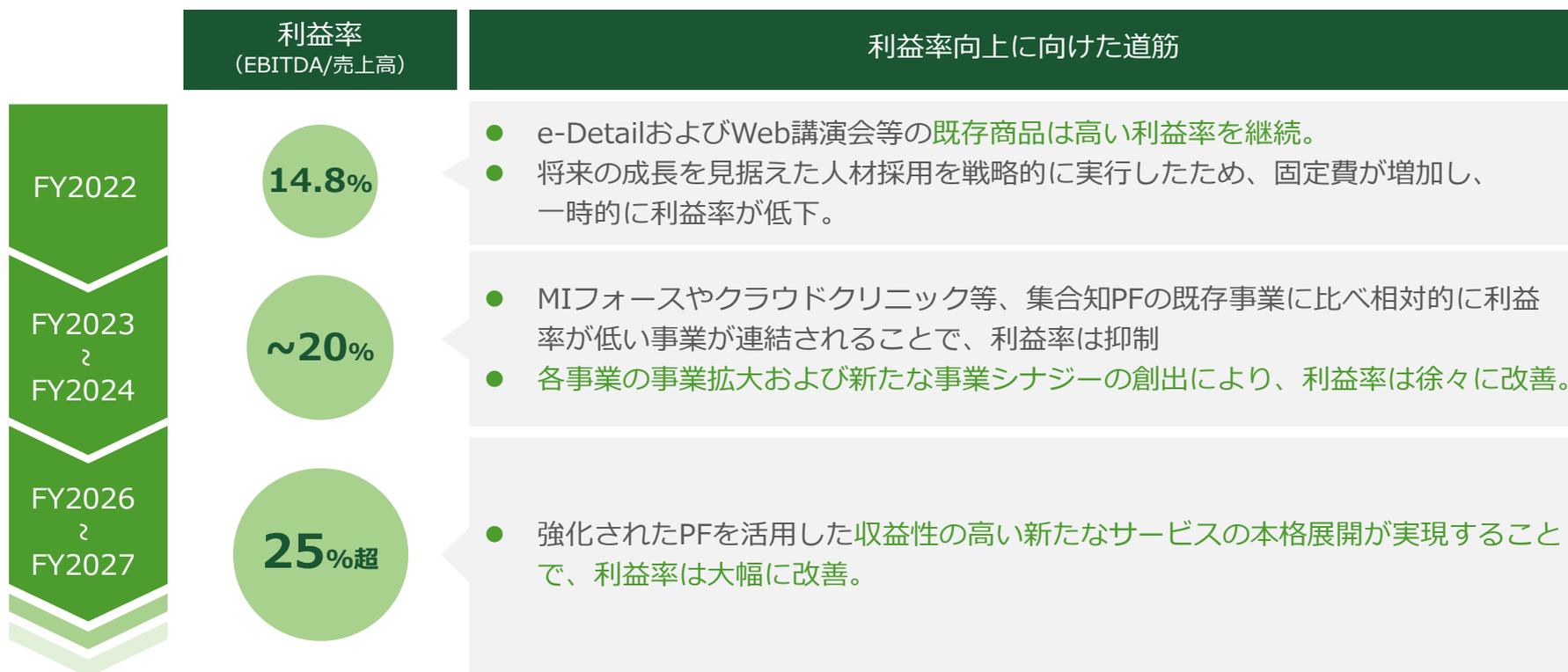
- ✓ 全PFでの収益拡大とシナジー創出
- ✓ 海外を含む新たな領域でのM&A

- ✓ 集合知PFの最大強化、他PF基盤固め
- ✓ 各PFを強化するM&A

- ✓ 将来を見据えた先行投資
- ✓ 将来基盤となる事業のM&A

中長期の事業戦略および計画値 ～利益率の推移イメージ～

- 急激に変化する市場に応じた人材・事業投資の実行により、FY2022の利益率は一時的に低下。
- 各事業の拡大による利益率の向上に加え、各PFを活用した新サービスや連携強化により、FY2026以降、売上のみならず利益も飛躍的な成長を実現。



- 3カ年で売上高200億円・EBITDA40億、5カ年で売上高300億円・EBITDA80億を目指す。



*1 EBITDA : 営業利益+減価償却費+のれん償却額

セグメント別の事業戦略 ～FY2023の取り組みと中期的に目指す姿～

FY2023事業戦略

中期的に目指す姿

集合知PF

- 戦略的疾患領域の会員拡大
- MedPeer Talk×MIフォースにより製薬CRM領域での事業拡大
- 製薬企業向け新サービス拡充（RWD、患者向け疾患啓発等）

- スペシャリティ疾患PFとしてNo1に
- 製薬企業のみならず医師・薬剤師向けマーケティングを考える企業の販売パートナーとして**唯一無二の地位確立**
- 個別化医療の実現に向け、RWD×集合知で治療やマーケティングを革新

医療機関支援PF

- 薬局待ち時間ゼロ化を図るやくばと事業の**早期立ち上げ**とkakariシリーズの導入拡大
- 慢性期～在宅医療における**DXサービスの確立**（クラウドクリニック、YoriSoi Care）

- 流通量拡大が見込まれる**オンライン処方箋市場を創造し、No1ポジションに**
- 社会的要請に応えるべく慢性期から終末期にかけて**事業領域を拡大**

予防医療PF

- 産業保健事業・特定保健指導事業において**アウトカム拡大と生産性向上の両立**を図るDXプロジェクトの推進
- 先進的な顧客・パートナー企業との提携により、**健康経営市場での新規サービス創造**

- 企業の人的資本最大化に向けた**アウトカムを約束するメソドロジーの確立と、オペレーショナルエクセレンスの実現**
- **国内最大級**の相談件数を扱う医療相談サービスを核に、**予防～治療までのシームレスな患者体験を創出**

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	https://medpeer.co.jp/
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	881名（連結、2022年12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している。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

持続的な
企業の成長を
支える基盤の確立

健全な
サービス運営のための
社内体制の構築

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

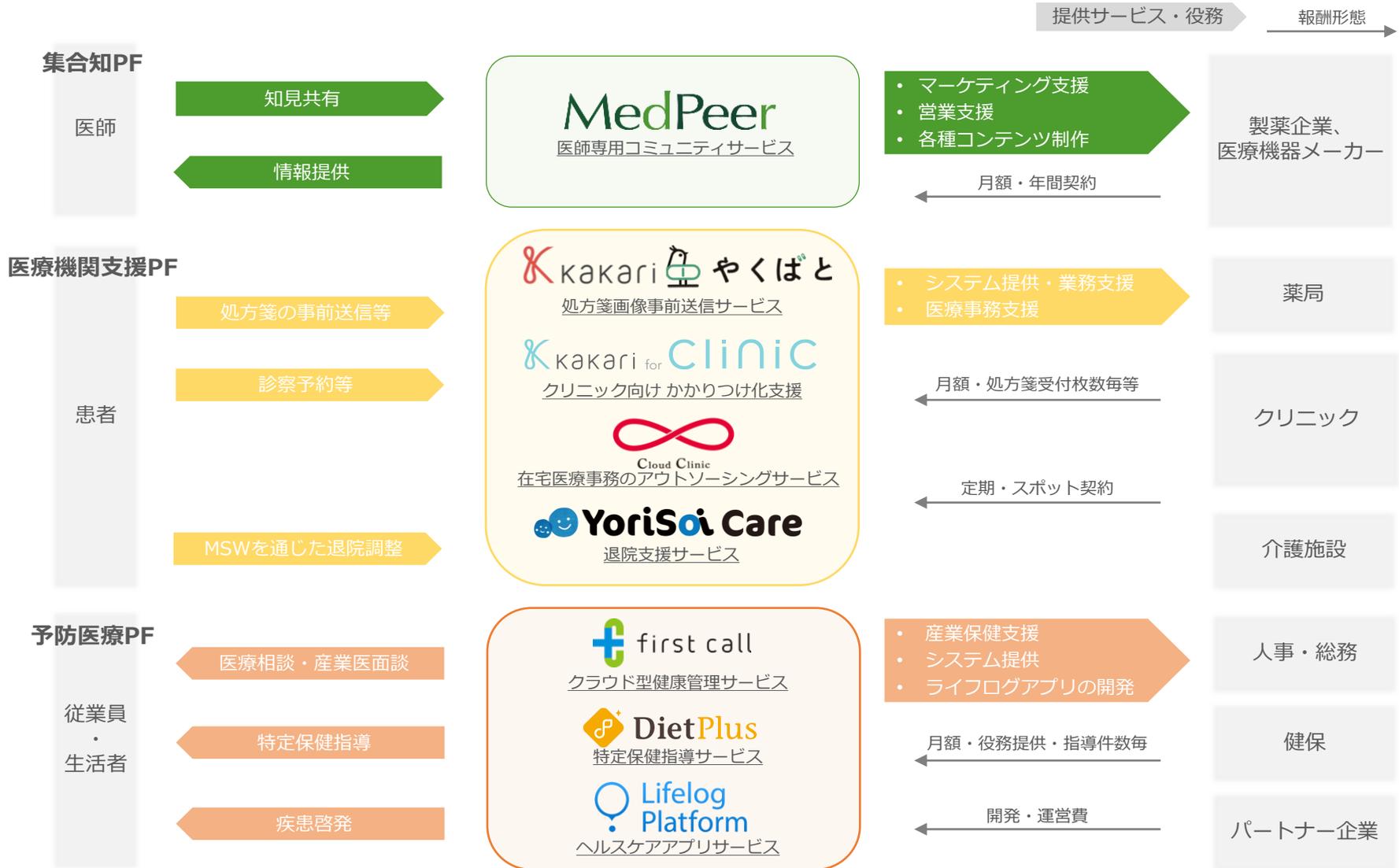
持続的な企業の成長を支える基盤の確立

- ✓ ダイバーシティを尊重した人材の採用と働きやすい職場環境の整備
- ✓ 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

主要サービスのビジネスモデル



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"> 医師専用コミュニティサイト「MedPeer」の運営 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」を中心とした医療機関支援事業
 株式会社スギ薬局とのJV	2016年	<ul style="list-style-type: none"> クラウド型健康管理サービス「first call」 ライフログプラットフォームサービス
	2016年	<ul style="list-style-type: none"> 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
 Think about Healthcare	2020年	<ul style="list-style-type: none"> 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
 株式会社PKSHA TechnologyとのJV	2020年	<ul style="list-style-type: none"> 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
 Cloud Clinic	2022年	<ul style="list-style-type: none"> 在宅医療事務のアウトソーシングサービス
株式会社やくばと	2022年	<ul style="list-style-type: none"> 処方箋画像事前送信サービス
	2022年	<ul style="list-style-type: none"> 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

単位：百万円

	FY2022				FY2023			
	1Q (10-12月)	2Q (1-3月)	3Q (4-6月)	4Q (7-9月)	1Q	増減率	構成比	通期予想
売上高	2,351	2,088	2,004	2,008	3,686	56.8%	100.0%	14,000
営業利益	549	317	40	156	467	▲14.9%	12.7%	1,500
EBITDA	590	359	85	213	639	8.3%	17.3%	2,215
経常利益	559	330	54	170	474	▲15.2%	12.9%	1,530
当期純利益	370	228	56	158	270	▲27.0%	7.3%	850

連結PLサマリー

～セグメント別実績～

単位：百万円

	FY2022				FY2023	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	増減率
売上高	2,351	2,088	2,004	2,008	3,686	56.8%
集合知PF	1,766	1,437	1,386	1,363	2,996	69.6%
医療機関支援PF	94	107	117	155	123	30.9%
予防医療PF	495	546	503	496	570	15.2%
営業利益	549	317	40	156	467	▲14.9%
集合知PF	789	555	429	430	803	1.8%
医療機関支援PF	19	10	11	24	▲17	-
予防医療PF	60	77	▲37	26	27	▲55.0%
EBITDA	590	359	85	213	639	8.3%
集合知PF	809	576	452	451	945	16.8%
医療機関支援PF	19	11	12	36	▲6	-
予防医療PF	66	83	▲30	28	30	▲54.5%

単位：百万円

	FY2022 4Q	FY2023 1Q
現金及び預金	6,138	5,464
売掛金	1,337	3,080
仕掛品	30	32
その他	206	284
貸倒引当金	▲0	-
流動資産	7,712	8,861
有形固定資産	211	218
無形固定資産	699	4,503
（うちのれん）	431	4,186
投資その他資産	727	850
固定資産	1,638	5,572
資産合計	9,351	14,434

	FY2022 4Q	FY2023 1Q
買掛金	78	123
借入金	112	646
その他	1,090	1,418
流動負債	1,280	2,188
借入金	67	3,603
その他	140	198
固定負債	207	3,802
負債合計	1,487	5,990
資本金	2,051	2,207
自己株式	▲0	▲0
純資産	7,863	8,443
負債・純資産合計	9,351	14,434

- 現役医師に加え、金融・コンサル・人事責任者など、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。