

# FY2024 1Q 決算説明資料

---

メドピア株式会社 (6095)

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。**

# FY2024 1Q 財務ハイライト

### グループ全体

売上高：4,152百万円 YonY：1.1倍 / EBITDA：649百万円 YonY：1.0倍

- 1Qとしては売上高、利益ともに計画を超過。
- 事業の拡大と並行し、リソースアロケーションの最適化を中心に構造改革を推進。

### 集合知プラットフォーム事業

売上高：3,430百万円 YonY：1.1倍 / EBITDA：992百万円 YonY：1.0倍

- e-Detailを中心とした既存事業が計画通り進捗し、MIフォースも引き続き堅調に推移。
- セールスマックスの変化によりEBITDAは前年同期並みに留まるも、計画通り進捗。

### 医療機関支援プラットフォーム事業

売上高：115百万円 YonY：0.9倍 / EBITDA：▲82百万円 前年実績：▲6百万円

- 売上高、利益ともに概ね計画通り進行し、やくばとを中心とした戦略的投資を継続。
- 選択と集中に伴う事業の絞り込みにより開発関連売上が減少し、YonYでは減収。

### 予防医療プラットフォーム事業

売上高：606百万円 YonY：1.1倍 / EBITDA：66百万円 YonY：2.1倍

- first callの導入件数、フィッツプラスの面談数が堅調に拡大。
- 前期1Qは一過性コストが発生したこともあり、EBITDAはYonYで2倍に。

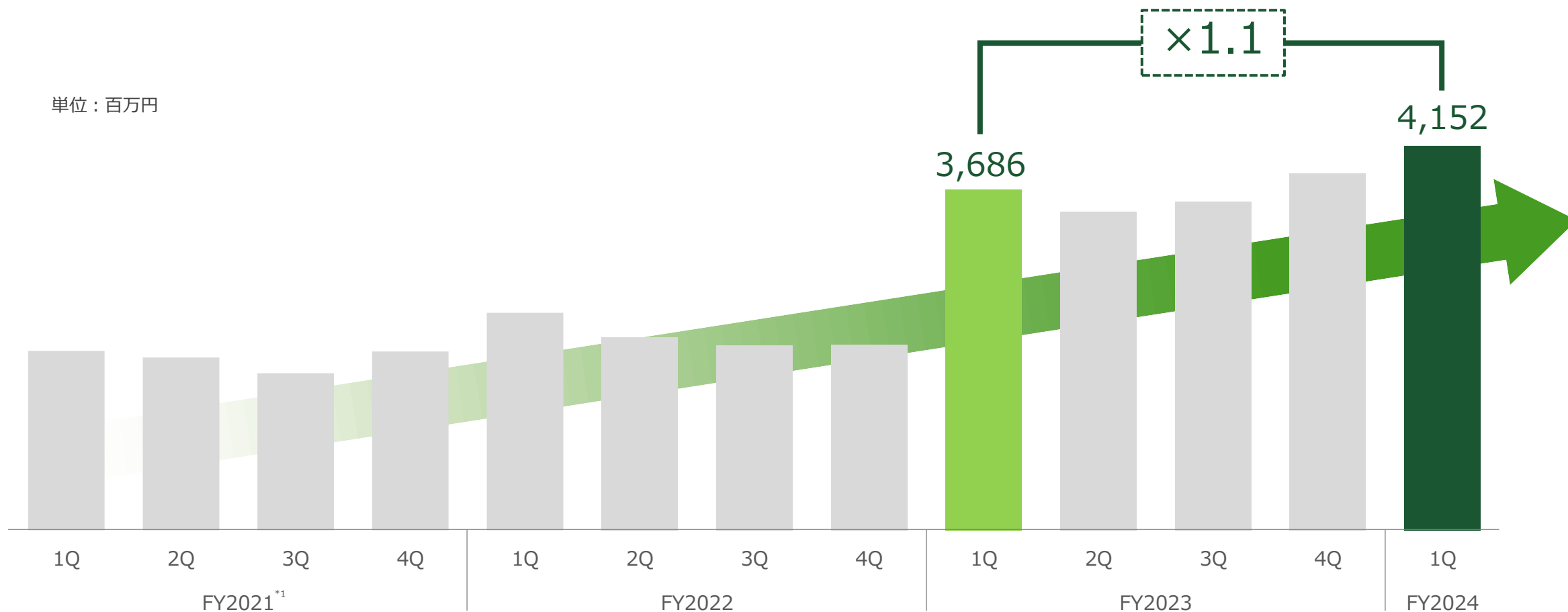
EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん等償却費

- 売上高、利益ともに各事業が順調なスタート。

単位：百万円

	1Q (3ヶ月)			
	FY2023	FY2024	増減額	前年同期比
売上高	3,686	4,152	466	1.1倍
EBITDA	639	649	10	1.0倍
EBITDAマージン	17.4%	15.6%	—	▲1.7pt

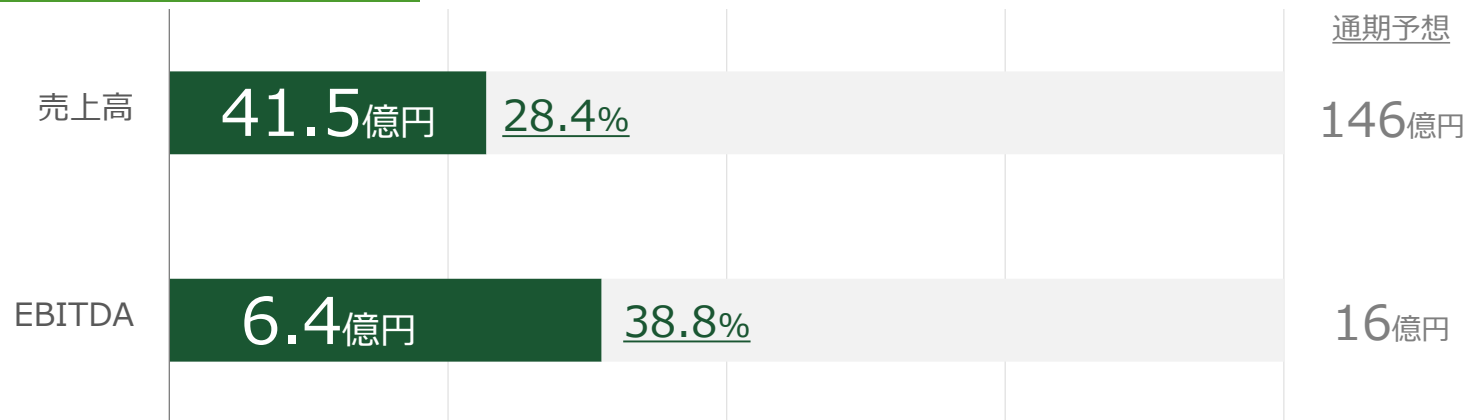
- 期末に向けた動きとしては、従来の季節性と同様2QはQonQで減収となるが、下期にかけて増収を想定。



\*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PFを中心に売上高、利益ともに計画を超過。
- 上期偏重の利益構造ならびに構造改革の影響が下期を中心に発生することを想定し、現時点で通期見通しに変更なし。

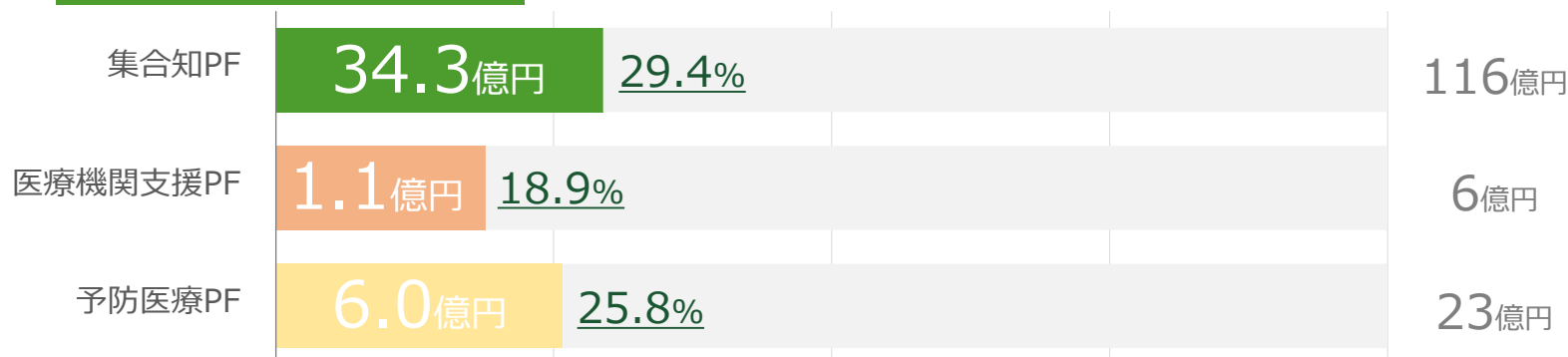
## 連結売上高・EBITDA



- 各セグメントが計画通り進捗
- 1Qとしては順調なスタート

- 一部セールスマックスの影響は受けるも、売上同様に想定通り進捗

## セグメント別売上高



- e-Detail、MIフォースを中心に貢献

- 概ね計画通り進捗

- first call、フィッツプラスともに想定通り

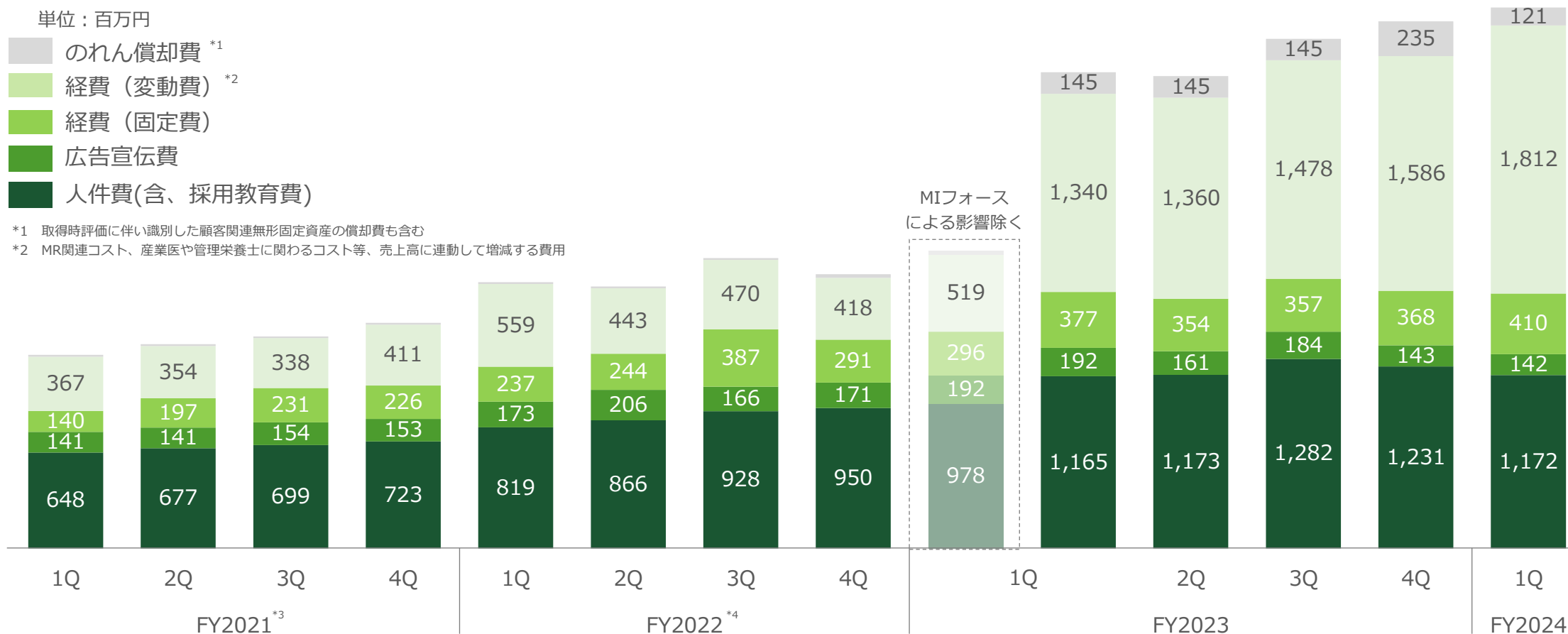
- MIフォースなどの売上拡大の影響により変動費が増加。
- 一方で、採用費用の減少などにより人件費は減少。

単位：百万円

- のれん償却費 \*1
- 経費（変動費） \*2
- 経費（固定費）
- 広告宣伝費
- 人件費(含、採用教育費)

\*1 取得時評価に伴い識別した顧客関連無形固定資産の償却費も含む

\*2 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

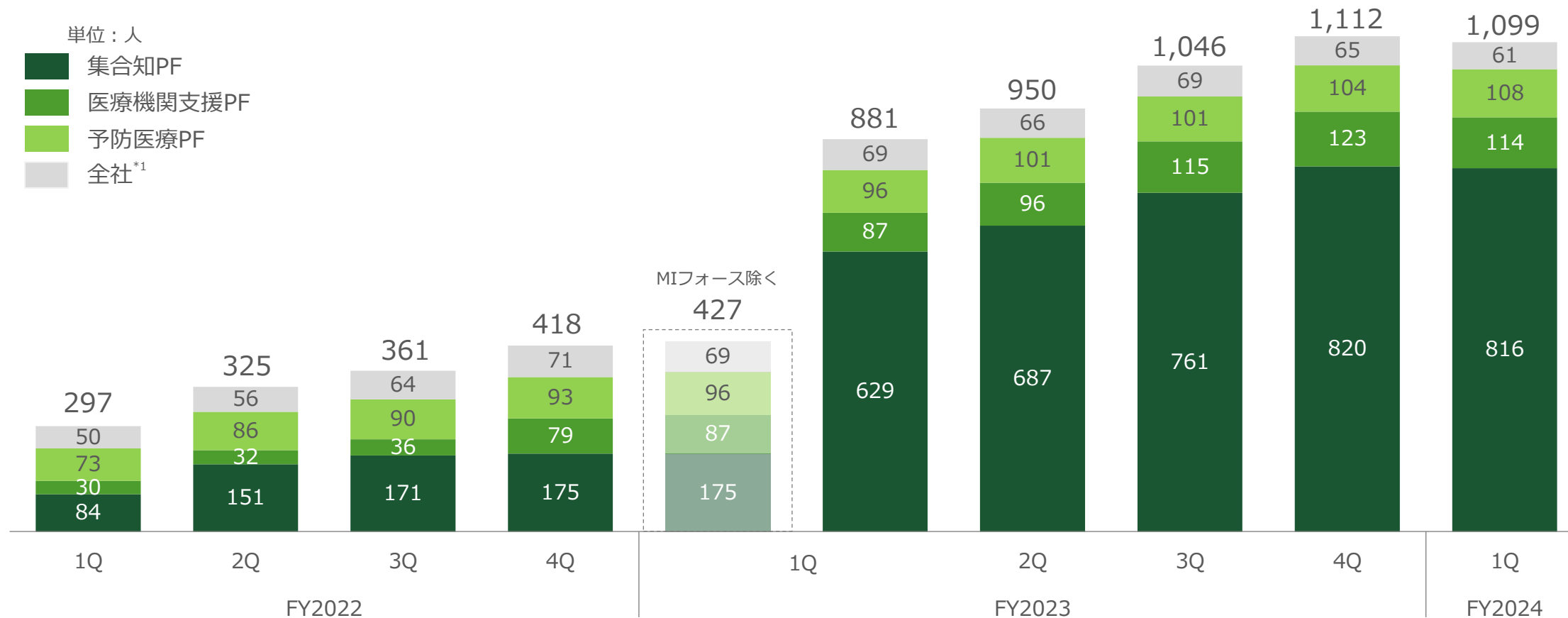


\*3 「収益認識に関する会計基準」等をFY2022期首より適用しておりますが、FY2021の数値については当該会計基準を適用前の数値となっております。

\*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。



- 構造改革により**従業員数の増加は一時的に抑制**。
- 選択と集中に伴い、**PF内・PF間のリソースアロケーションを加速**するとともに、**注力事業への人的リソース強化は継続**。

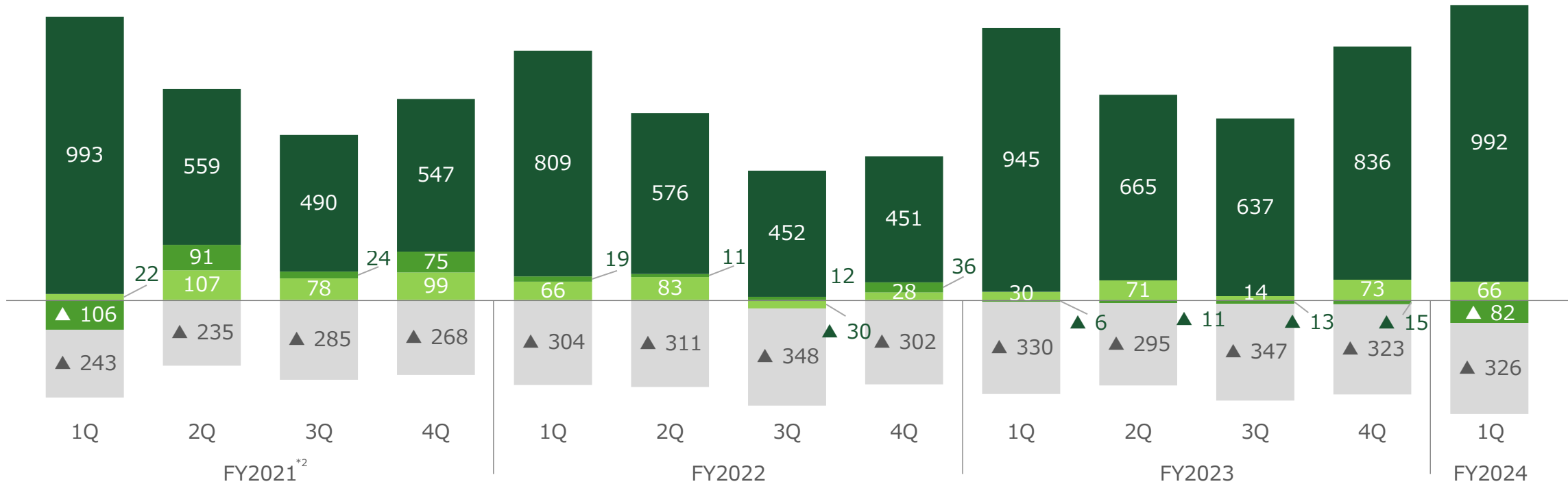


\*1 FY2023 1Qより、各セグメントをより実態に即した費用負担で管理するために、従来の「ドクタープラットフォーム事業」に含まれていた人員の一部を全社人員に変更しております。

# セグメント別EBITDAの推移

○ 「やくばと」を中心に戦略的投資を継続。

単位：百万円



\*1 FY2023 1Q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の重点施策と 実施状況

- 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

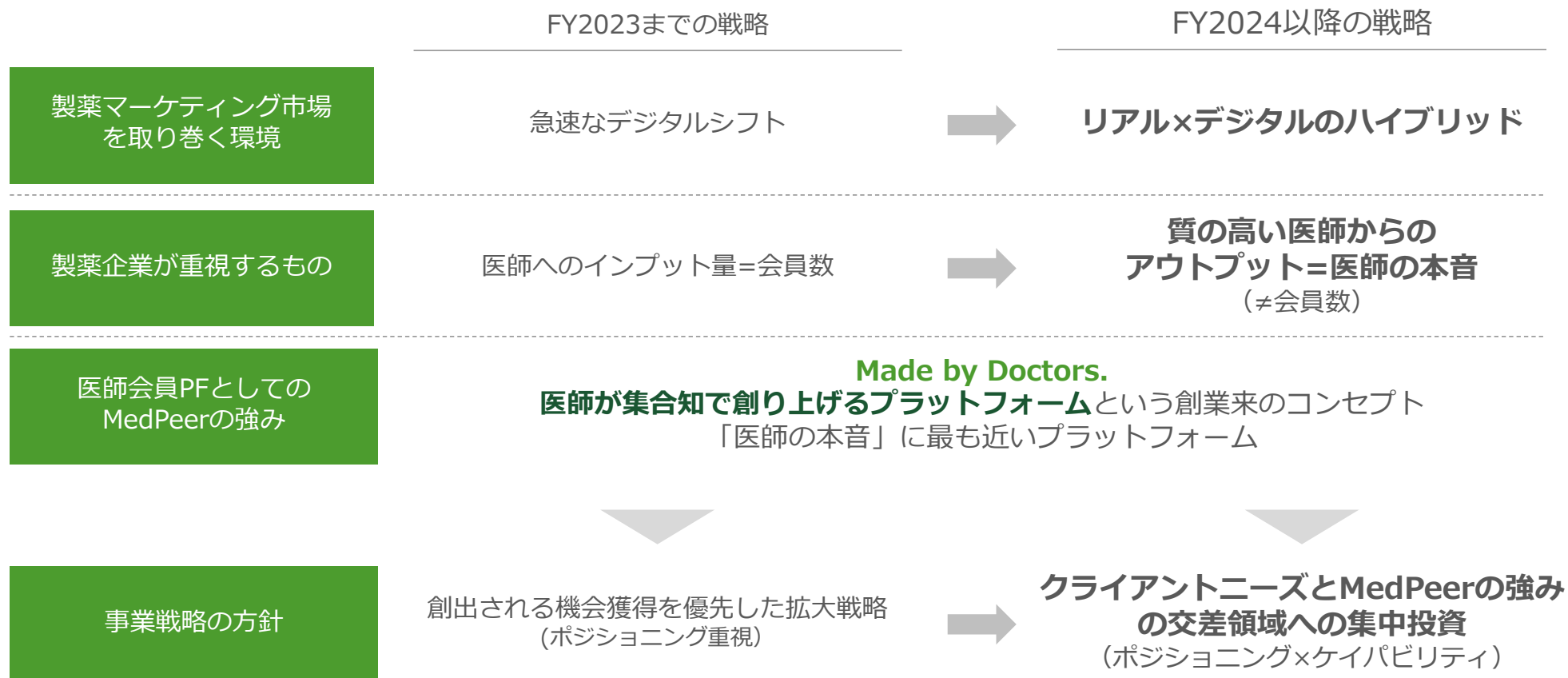
- ✓ 3つのPF全方位で積極投資をしていた方針を大きく見直し
- ✓ 各PF内の個別事業についても、これまでの成長投資の結果を改めて評価し、投資継続・事業撤退を早期に意思決定

## 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の重点施策 ～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。



- 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	後藤 CSO	平林 CFO	天坊 COO	鈴木 CHRO
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



- 「選択と集中」と「組織体制の強化」を中心に**構造改革を期初より着手**。
- 全社的な戦略を再構築し、**2Q決算発表時（2024年5月）に新中期経営計画を公表予定**。

1

集合知PFの戦略再構築

- 医師会員PFとしての**MedPeerの強みが最大限に生きるサービス・営業戦略の再構築を推進**するとともに、組織体制の改革にも着手

2

「選択と集中」による  
事業ポートフォリオ再構築

- **選択と集中の対象事業を特定し、協議を開始**
- 先行して事業撤退の対象と判断した事業については、**注力領域へのリソースアロケーションを推進**

3

戦略実行の蓋然性を  
高めるための組織体制の強化

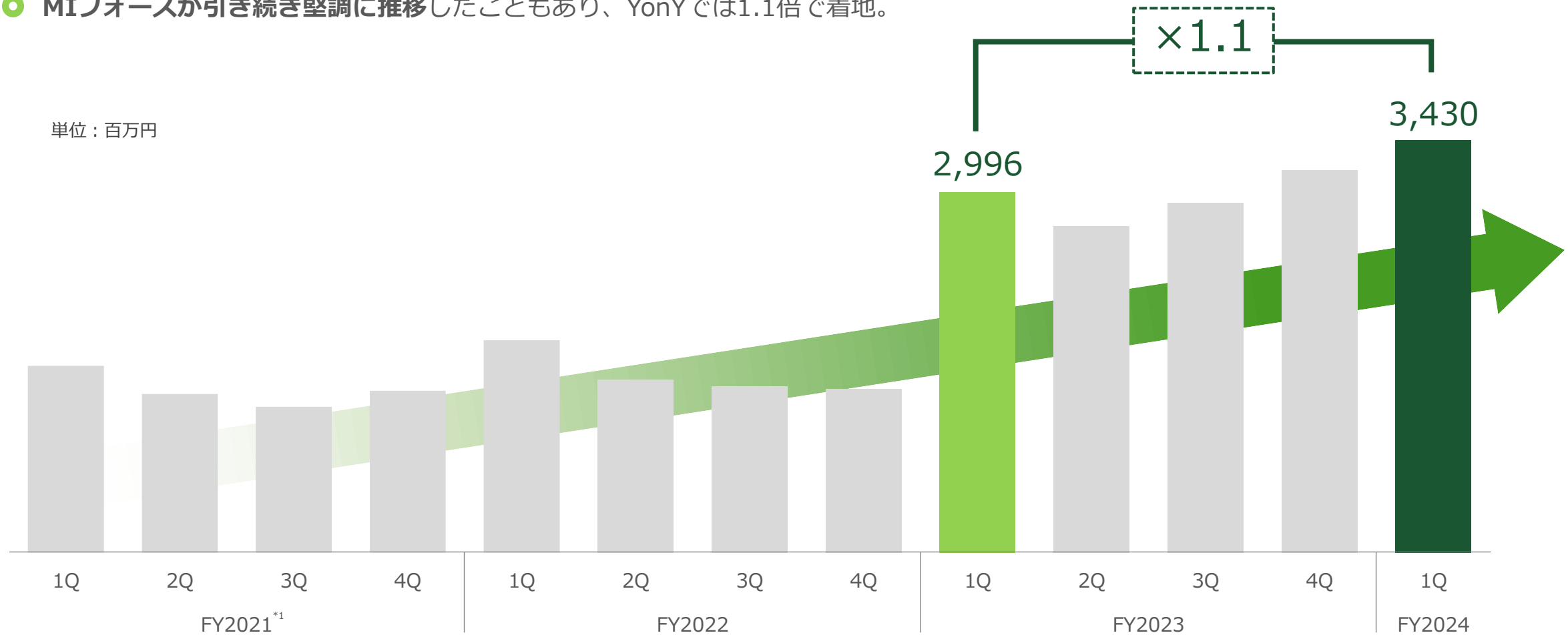
- 経営体制の強化に着手し、先立って**執行役員体制を見直し**
- 事業管理体制を見直し、投資事業を除き売上拡大から**利益重視の事業管理にシフト**

# 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 ～セグメント別売上高推移～

- 既存WebサービスはCOVID-19の反動の影響を受けるも、e-Detailを中心に**計画比では順調**。
- **MIフォースが引き続き堅調に推移**したこともあり、YonYでは1.1倍で着地。

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。

# 集合知プラットフォーム事業 ～計画に対する進捗状況～

- COVID-19の反動減など、一部保守的に見ていた計画を上振れて進捗。

## 今期計画の前提

## 1Qの実績

既存Webサービス  
(e-Detail、Web講演会など)

- COVID-19の反動減を織り込み

- 一部保守的に見ていた計画に対し、e-Detailを中心に予算を上振れて着地

MIフォース

- 製薬企業のMR数の削減と、コントラクトMRの活用拡大に対応する営業・体制を強化
- COVID-19に伴う、一時的なワクチン案件需要の剥落を織り込み

- ベースの売上は好調に推移し、概ね計画通り進行
- COVID-19に伴う、ワクチン案件需要の剥落分は1Q時点で想定通りに推移

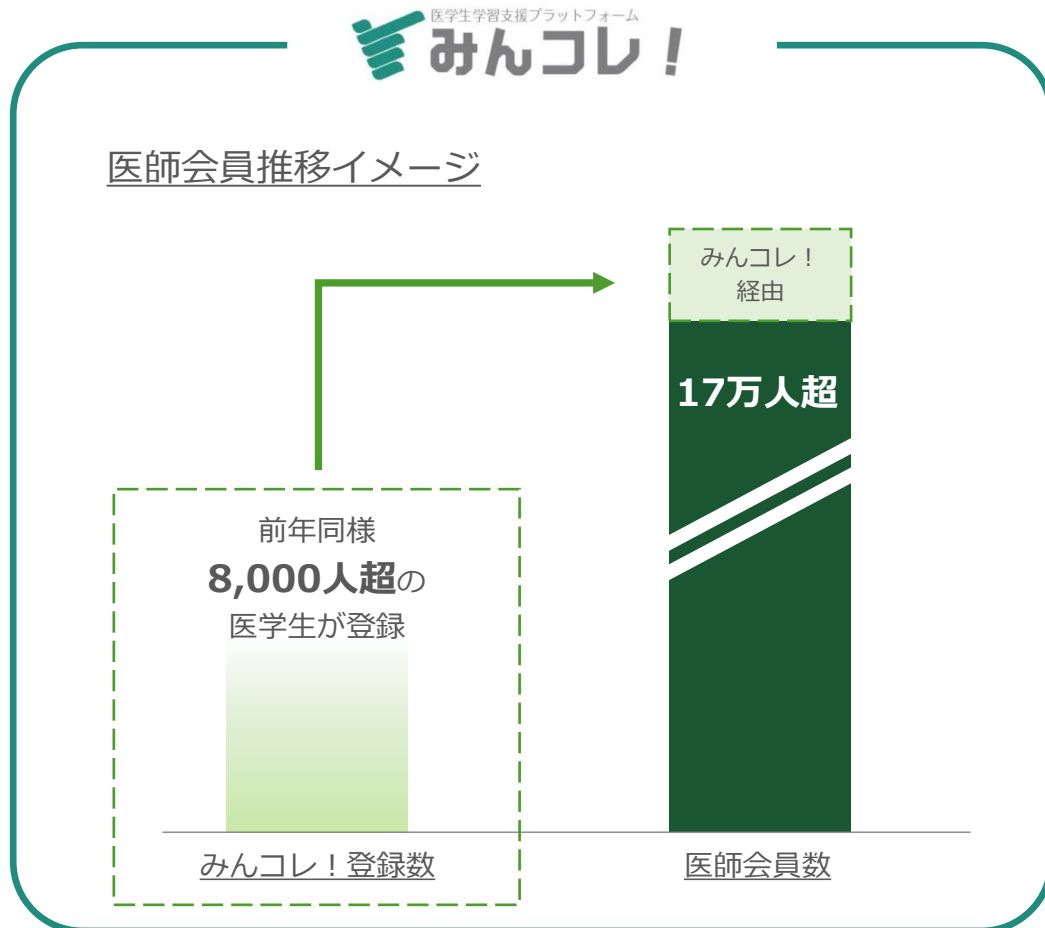
その他

- 上記の減収分をeRep、RWDの活用を含むソリューション案件、コンテンツ制作などの売上貢献によりカバー

- コルボを中心に売上拡大も、原価率の高い展示関連が増加し、利益への貢献は限定的

# 集合知プラットフォーム事業 ～医学生、医師会員向けサービス展開～

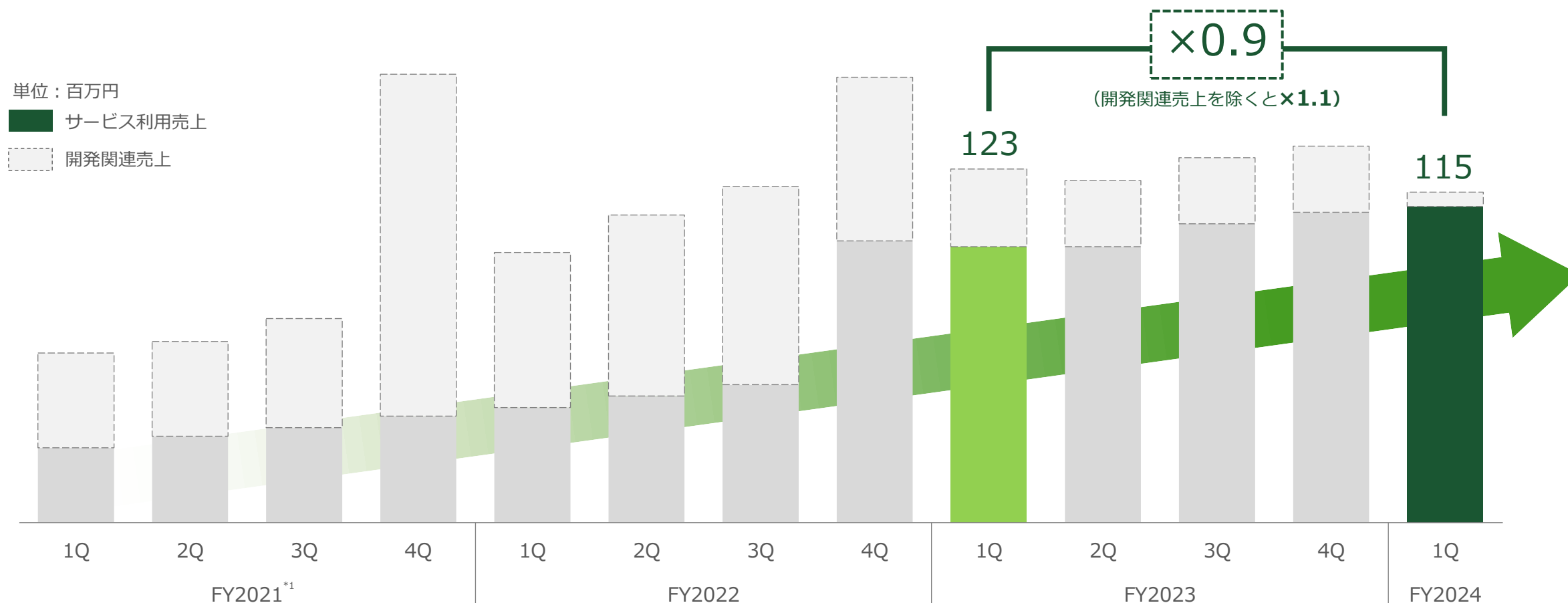
- 医学生学習支援プラットフォーム「みんなコレ！」を通じ、若手医師の会員化を推進。
- 生成AIを活用した「AI論文検索」α版をはじめ、医師の業務効率化や負担軽減に寄与するサービスを強化。



# 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 ～セグメント別売上高推移～

- 選択と集中に伴う事業の絞り込みで開発関連売上は減少するも、**クライアント数拡大によりサービス利用売上は着実に成長。**
- 戦略的投資領域の一つである「やくばと」は順調に拡大。

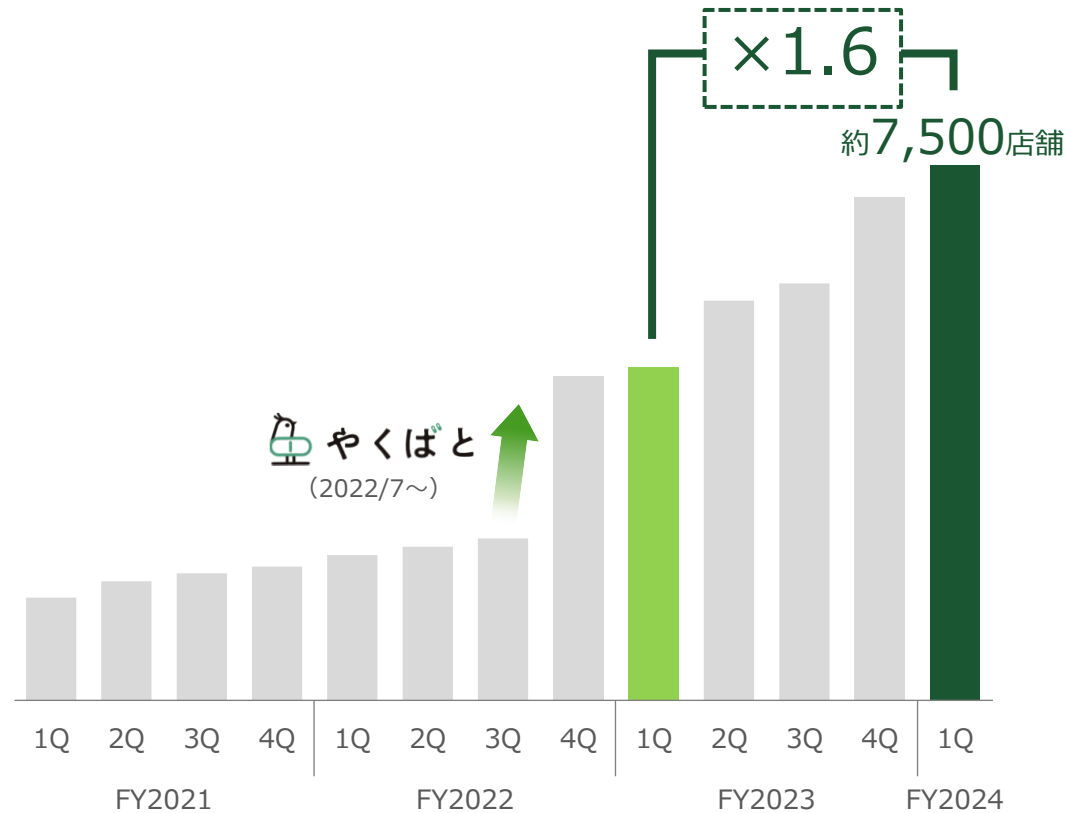


\*1 「収益認識に関する会計基準」等をFY2022期首より適用しておりますが、FY2021の数値については当該会計基準を適用前の数値となっております。

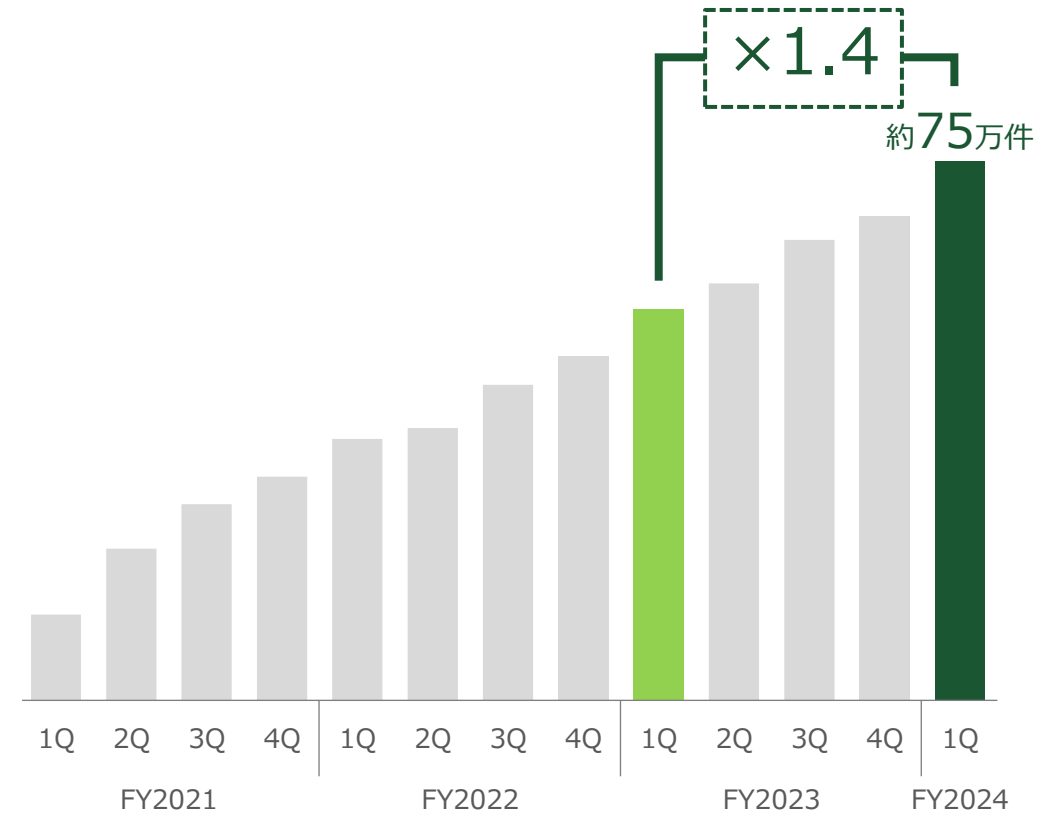
# 医療機関支援プラットフォーム事業 ～加盟店薬局数と処方箋送信数～

- 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



# 医療機関支援プラットフォーム事業 ～医療機関・薬局ネットワークの拡大～

- 「やくばと」は薬局予約サービスに留まらず、病院予約サービスへサービス提供範囲を拡大。
- 基幹病院を中心とした医療機関、薬局における「やくばとシリーズ」の導入が加速。



\*1 2023年1月～12月のkakari関連サービスおよびやくばと経由の処方箋送信枚数

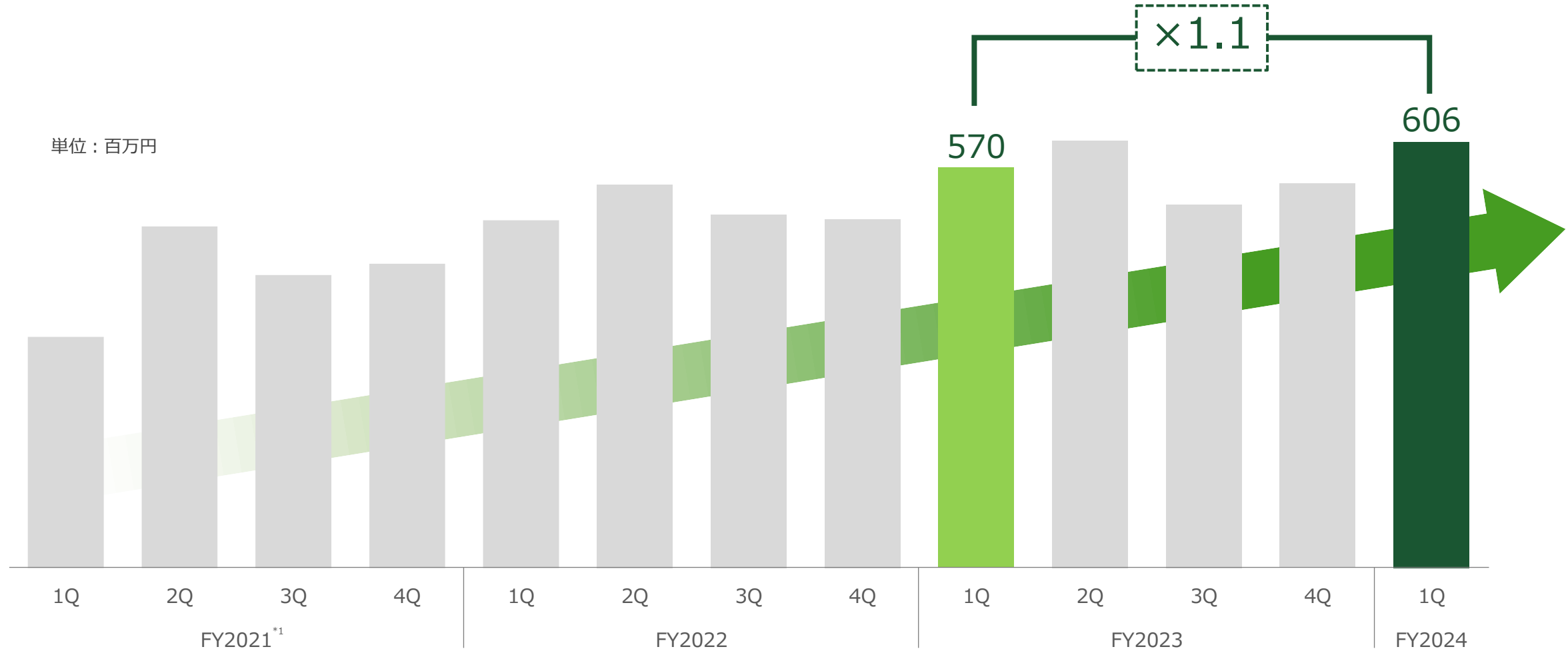
\*2 厚生労働省「調剤医療費（電算処理分）の動向の概要～令和4年度版～」

\*3 厚生労働省「厚生統計要覧（令和4年度）」

# 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 ～セグメント別売上高推移～

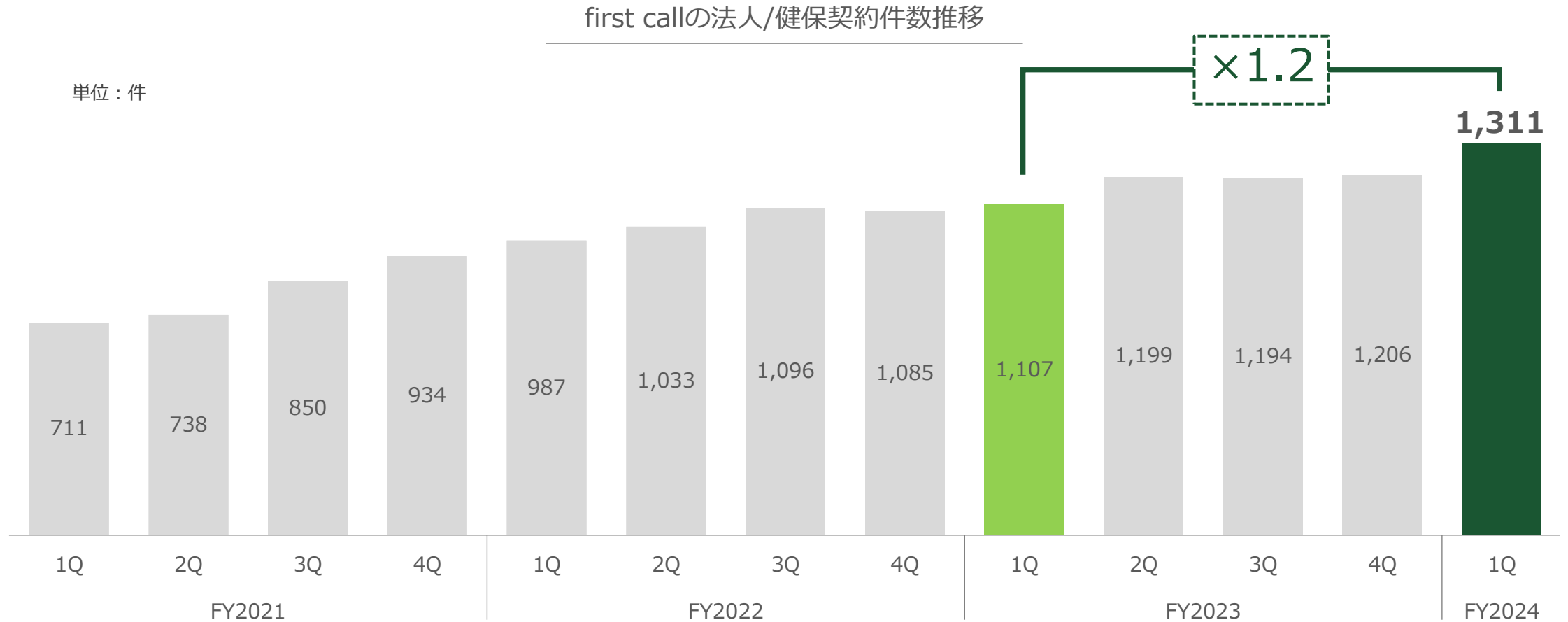
- 「first call」「フィッツプラス」とともに堅調に拡大。



\*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～

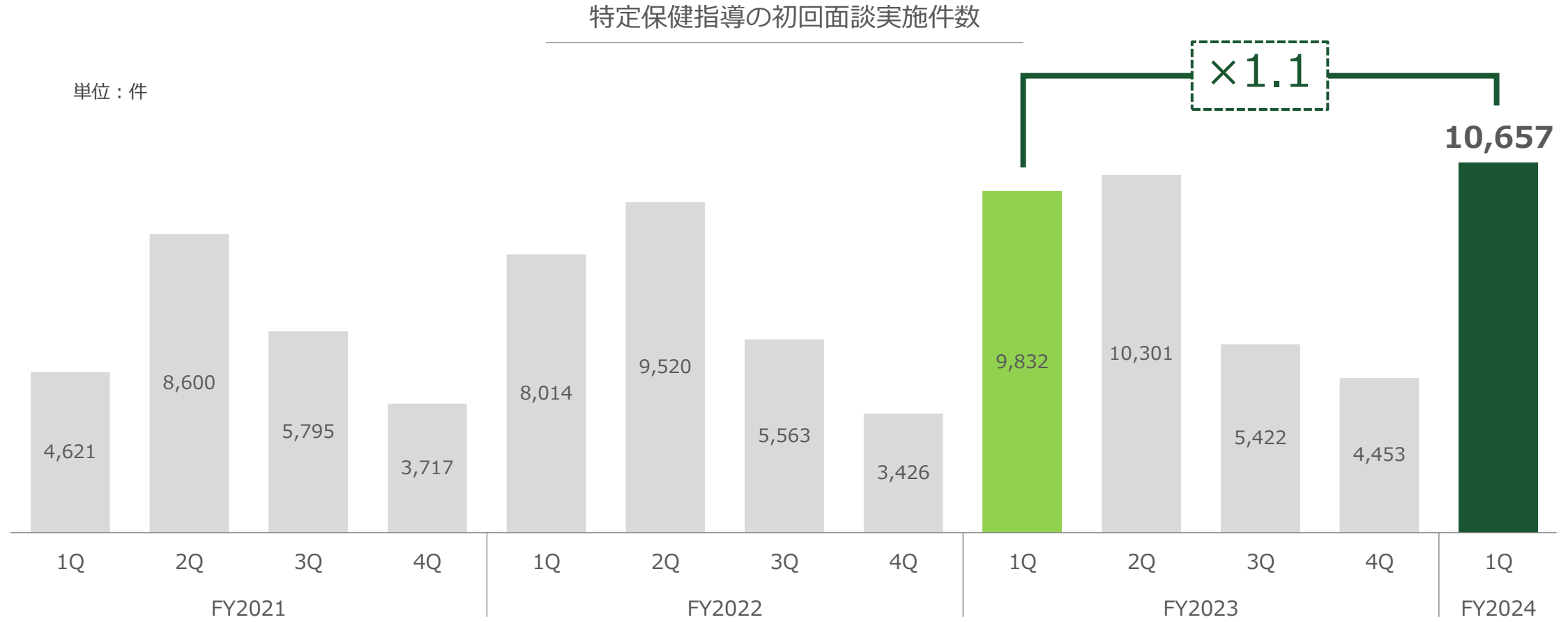
- 中小～大企業まで幅広い規模の企業への導入が進み、**契約件数はYonYで1.2倍に拡大。**



# 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～

- 初回面談件数はYonYで1.1倍と着実に拡大し、前期2Qを上回り**過去最高を更新**。



# FY2024の通期予想

(2023年11月13日公表数値から修正なし)

- 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

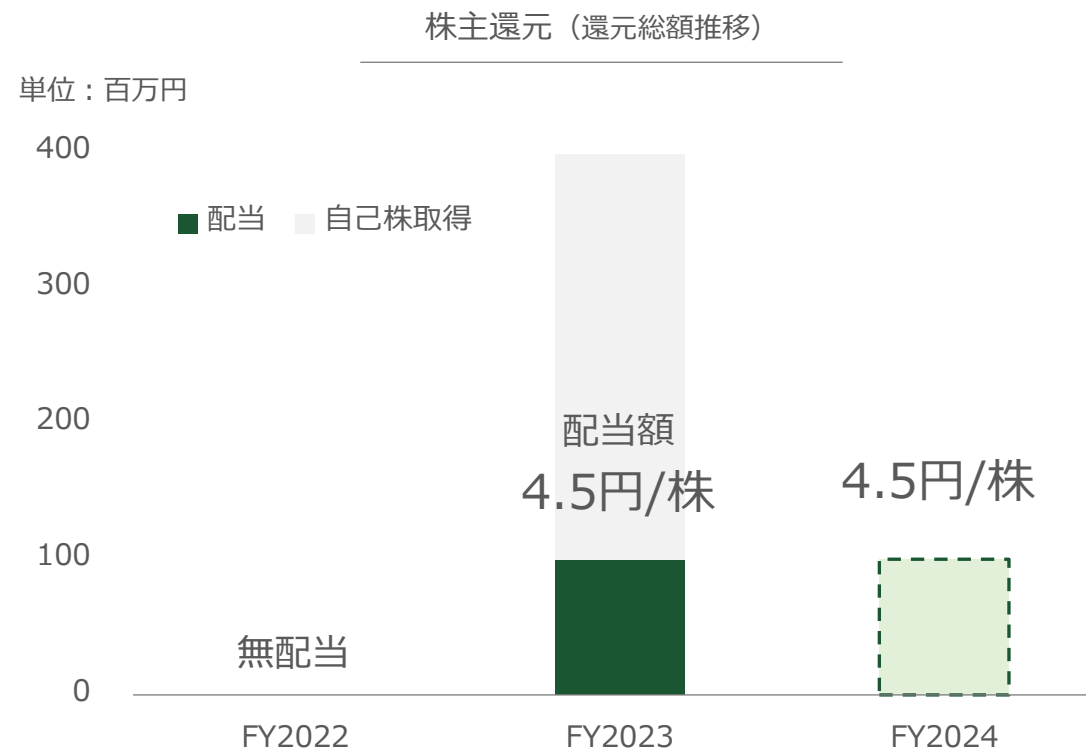
	FY2023 実績	FY2024 通期予想	増減額	成長率
売上高	14,540	14,600	59	×1.0
営業利益	1,119	1,000	▲119	×0.9
EBITDA	1,931	1,675	▲256	×0.9





- 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

# 財務サマリー

単位：百万円

	FY2023				FY2024			
	1Q (10-12月)	2Q (1-3月)	3Q (4-6月)	4Q (7-9月)	1Q	増減率 (YonY)	構成比	通期予想
売上高	3,686	3,442	3,553	3,857	4,152	12.6%	100.0%	14,600
営業利益	467	249	107	295	496	6.1%	11.9%	1,000
EBITDA	639	430	289	571	649	1.5%	15.6%	1,675
経常利益	474	261	118	310	485	2.4%	11.7%	1,030
当期純利益	270	120	28	209	289	7.4%	7.0%	551

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

	FY2023			
	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	3,686	3,442	3,553	3,857
集合知PF	2,996	2,715	2,910	3,180
医療機関支援PF	123	119	127	131
予防医療PF	570	608	517	547
営業利益	467	249	107	295
集合知PF	803	517	483	599
医療機関支援PF	▲17	▲22	▲24	▲26
予防医療PF	27	66	9	68
EBITDA	639	430	289	571
集合知PF	945	665	629	836
医療機関支援PF	▲6	▲11	▲13	▲15
予防医療PF	30	71	14	73

百万円未満切捨て

FY2024	
1Q	増減率 (YoY)
4,152	12.6%
3,430	14.5%
115	▲6.6%
606	6.4%
496	6.1%
869	8.3%
▲94	-
61	122.4%
649	1.5%
992	4.9%
▲82	-
66	114.5%

単位：百万円

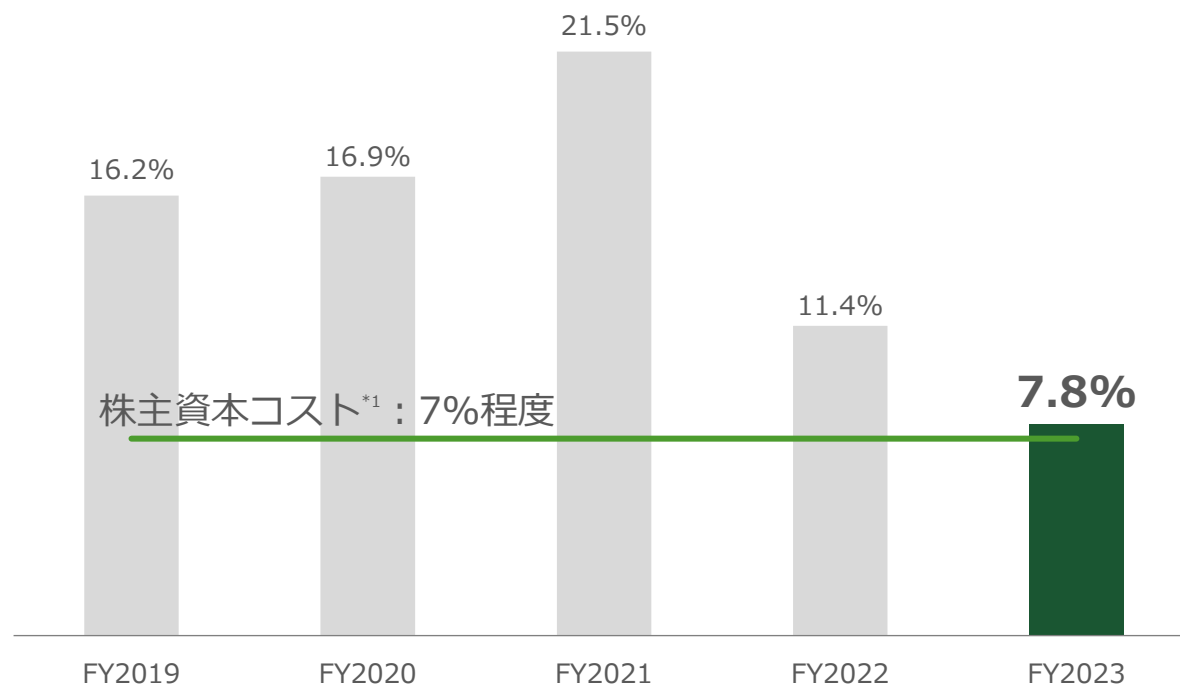
	FY2023 4Q	FY2024 1Q
現金及び預金	5,393	4,976
売掛金等	3,429	3,869
仕掛品	20	23
その他	340	332
<b>流動資産</b>	<b>9,183</b>	<b>9,202</b>
有形固定資産	197	191
無形固定資産	4,814	4,687
(うちのれん)	2,398	2,321
投資その他資産	965	896
<b>固定資産</b>	<b>5,978</b>	<b>5,775</b>
<b>資産合計</b>	<b>15,162</b>	<b>14,977</b>

百万円未満切捨て

	FY2023 4Q	FY2024 1Q
買掛金	60	117
借入金	622	613
その他	1,772	1,495
<b>流動負債</b>	<b>2,455</b>	<b>2,225</b>
借入金	3,186	3,054
その他	934	915
<b>固定負債</b>	<b>4,121</b>	<b>3,969</b>
<b>負債合計</b>	<b>6,576</b>	<b>6,195</b>
資本金	2,244	2,244
自己株式	▲300	▲300
<b>純資産</b>	<b>8,586</b>	<b>8,782</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>15,162</b>	<b>14,977</b>

- 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



## 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7.8%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、β値の安定化を図る  
→資本コストを下げる

\*1 株主資本コスト：リスクフリーレート + β × マーケットリスクプレミアム

# 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	1,099名（連結 / 2023年12月末時点）

## 代表プロフィール

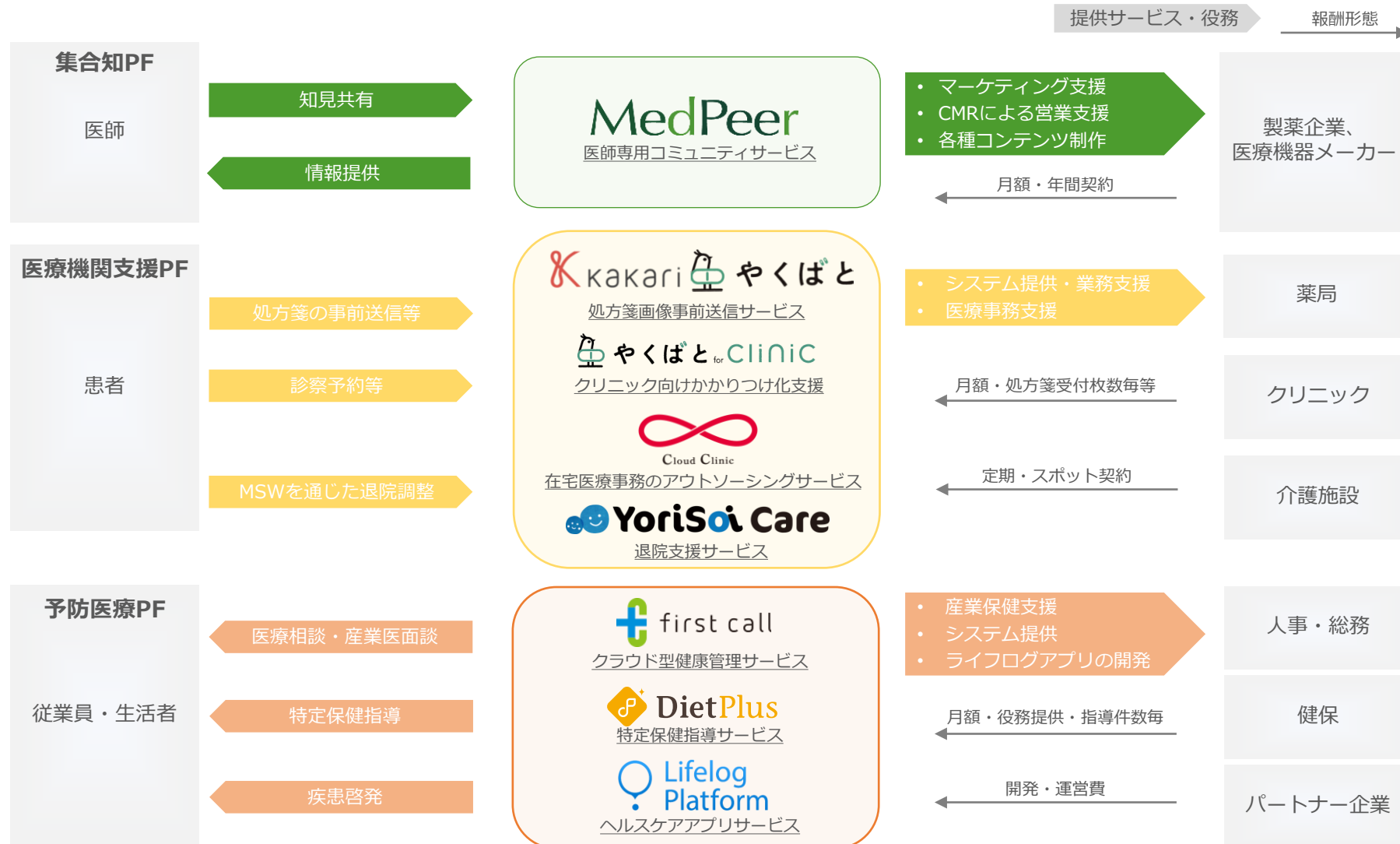


石見 陽 / Yo Iwami  
代表取締役社長 CEO（医師・医学博士）

- 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。
- 現在も医療の最前線に立つ、現役医師兼経営者。



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・医療機器メーカーなど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>
 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>



### 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

売上高の構成<sup>\*1</sup>

約80%

主なユーザー基盤<sup>\*2</sup>

MedPeer

医師会員数  
17万人超 (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

kakari やくばと YoriSoi Care Cloud Clinic やくばと for CLINIC

約5%

kakari やくばと

加盟店薬局数  
約7,500店舗 (YonY 1.6倍)

年間処方箋送信枚数  
260万件<sup>\*2</sup> (YonY1.4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

first call DietPlus Lifelog Platform

約15%

first call DietPlus Lifelog Platform

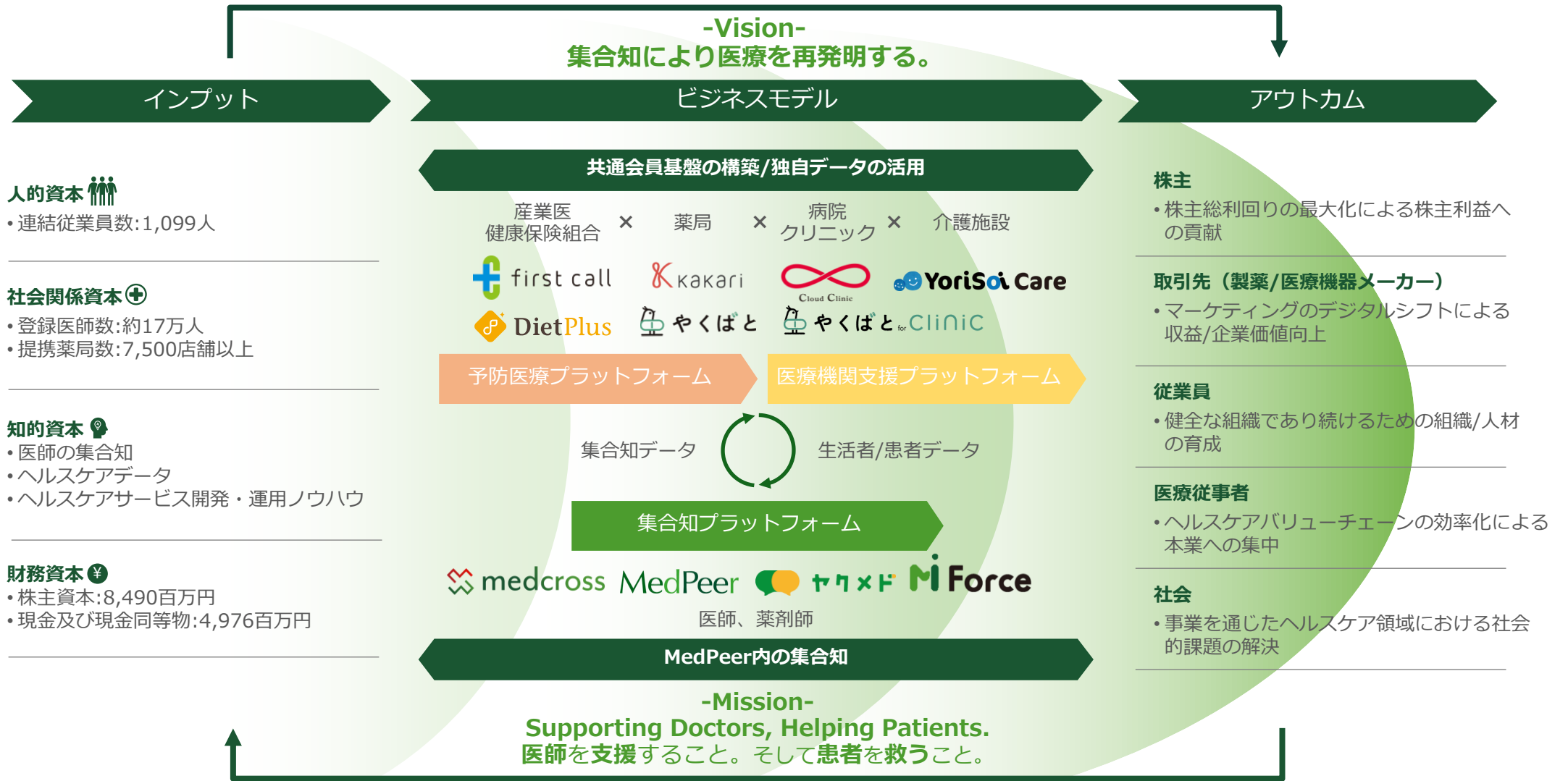
従業員アカウント  
100万人超

特定保健指導の実績  
10万人超

生活者基盤  
300万人超

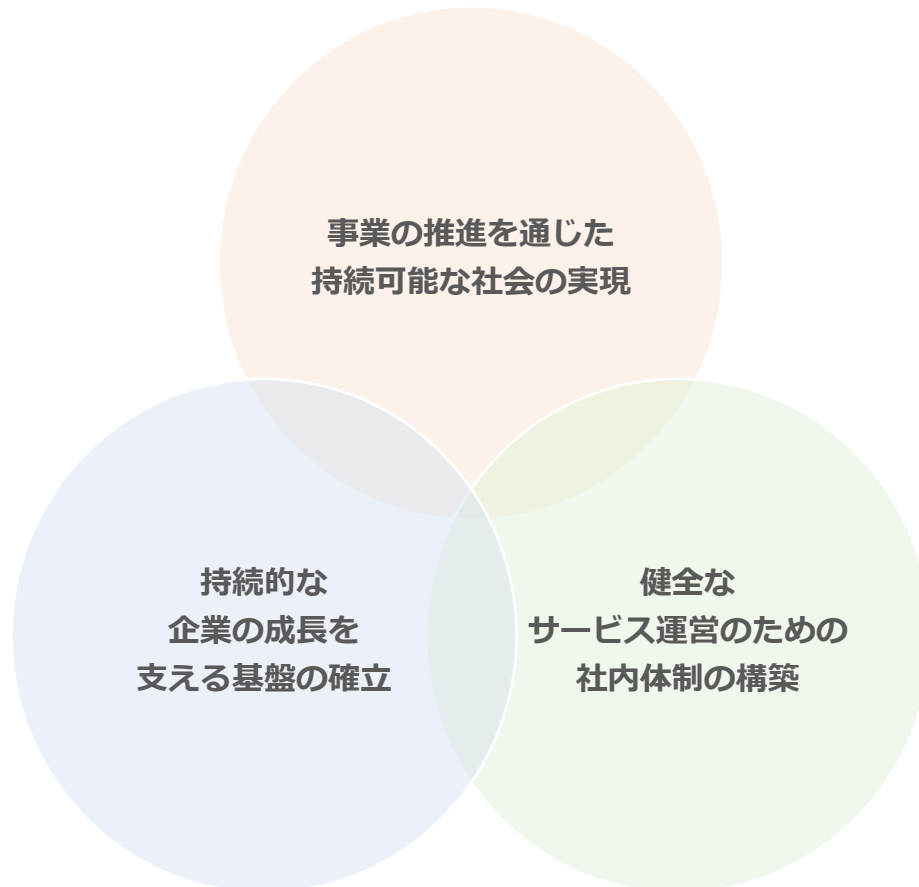
\*1 FY2024の計画値

\*2 FY2024 1Q時点



- 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

### <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。