



株式会社 ケアネット
2021年12月期 第2四半期

決算説明資料

代表取締役社長 藤井 勝博

会社概要

| | |
|------|---|
| 社名 | 株式会社ケアネット |
| 所在地 | 東京都千代田区九段南1-5-6 りそな九段ビル |
| 設立 | 1996年7月 |
| 従業員数 | 136名 (2021年6月末時点) |
| 事業内容 | 医師・医療従事者向けの医療コンテンツサービス 製薬企業向けの医薬営業支援サービス |

事業内容

情報技術と映像の力で 明日の医療をもっとよくする

ケアネットは、インターネットを通じて、医師・医療者に日常臨床に役立つ情報をお届けするとともに、製薬企業に医薬情報提供活動を効果的に行うソリューションを提供しています。

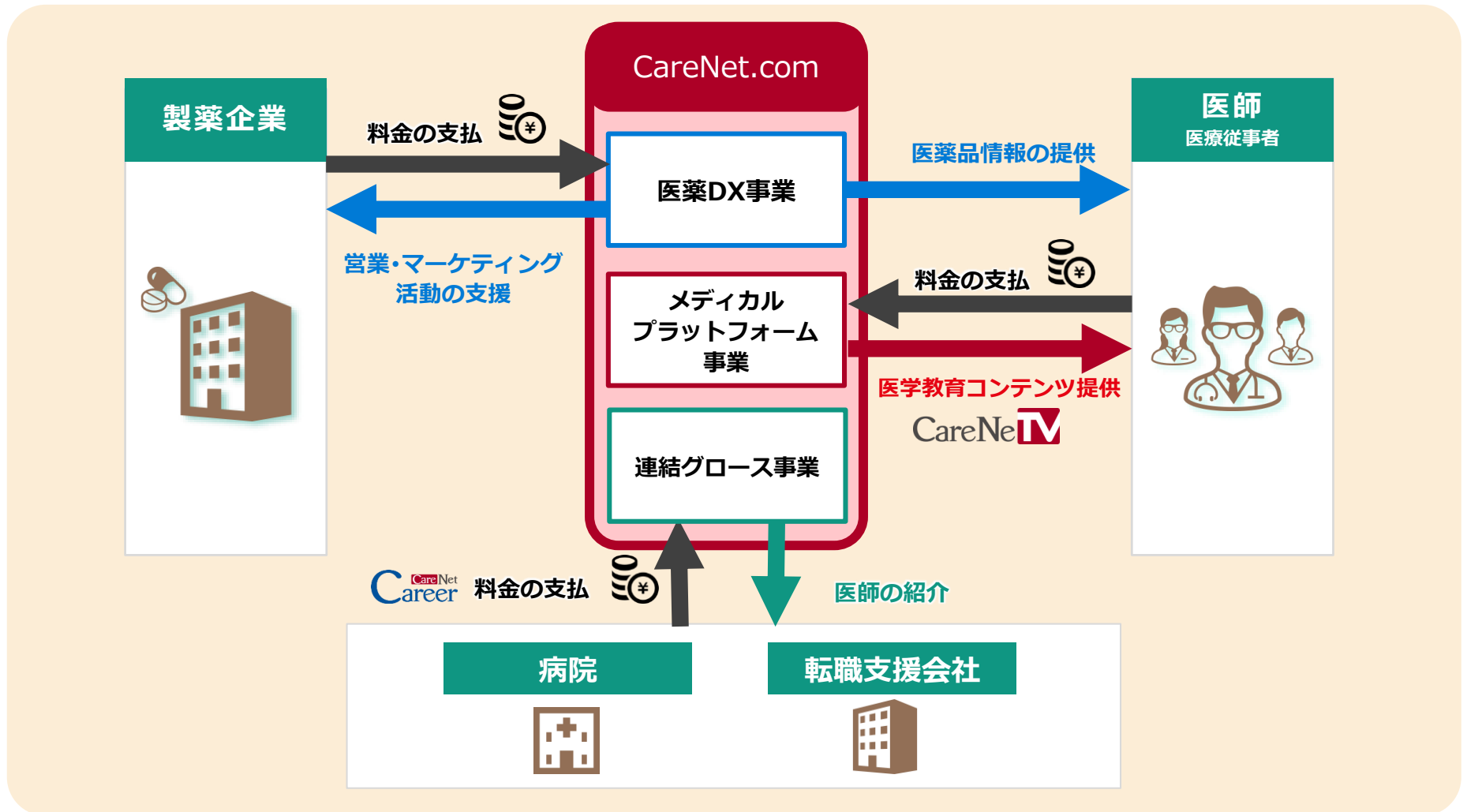
企業理念

デジタル時代のサステナブルな 健康社会づくりに邁進します

ケアネットは、技術と熱意をもって常にビジネスを進化させ、医療を受ける側も医療を提供する側も、健康で働きやすい、サステナブルな社会づくりに貢献します。

当社のビジネスモデル

CareNet.comを中心とした“医師プラットフォーム”を活用した各種事業を展開しています。



- 従来の「医薬営業支援サービス」は「医薬DX事業」に、「医療コンテンツサービス」は「メディカルプラットフォーム事業」にそれぞれ改称しました。
- 従来「医療コンテンツサービス」に含まれていた「キャリアサービス」の子会社化に伴い、「連結グロース事業」を新設しました。同セグメントは、当社の連結子会社の事業を計上の対象としており、「キャリアサービス」を担う（株）ケアネットワークスデザインの上の他、（株）アスクレピア、（株）SC-Labo、（株）アドメディカの売上により構成されます。

当社の収益構造

- 当社連結全体の収益においては、「医薬DX事業」が売上高、営業利益ともに、90%前後を占めています。当社の収益は、「医薬DX事業」の業績により大きく影響されます。

2020年12月期の当社事業セグメント別と全社連結の収益構造

(単位：百万円)

| | 事業セグメント別 | | | 連結全体 |
|-------|----------|-----------------|----------|-------|
| | 医薬DX事業 | メディカルプラットフォーム事業 | 連結グロース事業 | 連結収益 |
| 売上高 | 4,735 | 330 | 246 | 5,304 |
| 営業利益 | 2,503 | 3 | △62 | 1,510 |
| 営業利益率 | 52.9% | 1.2% | - | 28.5% |

各事業セグメントの合計値と全体連結の間に、売上高調整額△7百万円（親子間取引の相殺）、セグメント利益調整額△935（セグメントに帰属しない販売費及び一般管理費）が存在します。

当社の主力事業である「医薬DX事業」のビジネスモデルとサービス

医薬DX事業のビジネスモデル

医師プラットフォームを活用し、製薬企業の新薬の適正使用普及に努めて参りました。
製薬企業取引社数は70社を超え、当社の主力事業に成長しました。



医薬DX事業の主なサービス

医師と製薬企業をつなぐITソリューション MRPlus®

ターゲット医師に対し、医師が必要とする視点で作成された動画コンテンツを配信、医師の反応を分析できるとともにMRとのエンゲージメントの機会も創出する当社の主力サービスの1つです。50社を超える製薬企業が導入しています。

KOLによるレクチャーを全国にライブ配信する Web講演会

多忙な医師が外出する必要なくKOLのレクチャーを視聴することができます。新規治療法に関する情報をいち早く全国に届けるためにオンラインは非常に効果的です。年間実施件数は500回以上、MRPlus®と並ぶ当社の主力サービスです。

がん専門医向けに特化した情報発信チャンネル がん@魅せ技

臓器別がん治療においてトップクラスの実績を誇るKOLが自らの治療法を動画で公開、全国のがん専門医に対し、がん治療に対する熱い思いを伝えるがん専門医専門チャンネルです。

30万人を超える医療従事者に利用されている医療情報専門サイト



会員数

383,755 名

医師会員

189,328 名

(2021年6月末時点)

いまずぐ現場で使える「医療コンテンツ」
 手技動画や患者指導、ガイドライン解説など、明日からの臨床現場ですぐに使えるコンテンツを豊富に取り揃えています。

海外論文、医療ニュースを紹介
 海外の一流雑誌に掲載された論文を厳選し、日本語で要約。その他、最新の国内医療ニュースなど、医療のいまが手軽にわかります。



医療者の自己学習に役立つ臨床医学動画のオンデマンドサービス



有料会員数

6,101名

(2021年6月末時点)

創業以来、約20年の医療教育番組制作の実績

日本初の医療従事者専門TV放送局（2011.3月放送終了）を運営してきたケアネットには、豊富な医療教育番組制作実績があり、CareNetTVでは医療者の学習ニーズに合った番組を配信しています。

充実の番組ラインナップ

配信されている番組は1,900番組以上。毎月10本程度の新作番組を更新。臨床の第一線で活躍する一流講師陣による、楽しく役立つ情報が満載！プライマリケアから専門分野まで臨床のスキルアップのための番組を中心に、専門医試験対策、プレゼン、英語、統計などさまざまなジャンルの動画コンテンツが揃っています。



2021年12月期 第2四半期 連結決算概要

2021年度計画

- 新型コロナウイルス感染症の影響が続いており、昨年同様、デジタルコミュニケーションを活用したサービスへのニーズの高まりを反映して、本年度も大幅な増収、増益を見込んでおります。

(単位：百万円)

| | 上半期 | | | 通期 | | |
|-------------------------|----------------------------|---|---------|-------------------|--------------------------------------|--------|
| | 2020年12月期 第2四半期 (実績) | 2021年12月期 第2四半期 (計画) 2021年5月 修正開示 | 前年同期比 | 2020年12月期 (実績) | 2021年12月期 (計画) 2021年5月 修正開示 | 前年同期比 |
| 売上高 | 1,845 | 3,800 | +106.0% | 5,304 | 7,664 | +44.5% |
| 営業利益 | 461 | 1,100 | +138.2% | 1,510 | 2,211 | +46.4% |
| 経常利益 | 459 | 1,100 | +139.2% | 1,506 | 2,222 | +47.5% |
| 親会社株主に 帰属する 当期純利益 | 179 | 673 | +274.0% | 815 | 1,400 | +71.7% |

2021年12月期 第2四半期 決算サマリー

- 当社の売上高の90%近くを占める医薬DX事業が、コロナ禍において引き続き製薬企業からの受注増に支えられたため、当期は、売上及び利益ともに大幅に伸長いたしました。

(単位：百万円)

| | 2020年12月期 第2四半期 | 2021年12月期 第2四半期 | 前年同期比 |
|----------------------|--------------------|--------------------|---------|
| 売上高 | 1,845 | 3,817 | +106.9% |
| 営業利益 | 461 | 1,387 | +200.4% |
| 経常利益 | 459 | 1,399 | +204.4% |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 179 | 954 | +430.4% |

計画との差異

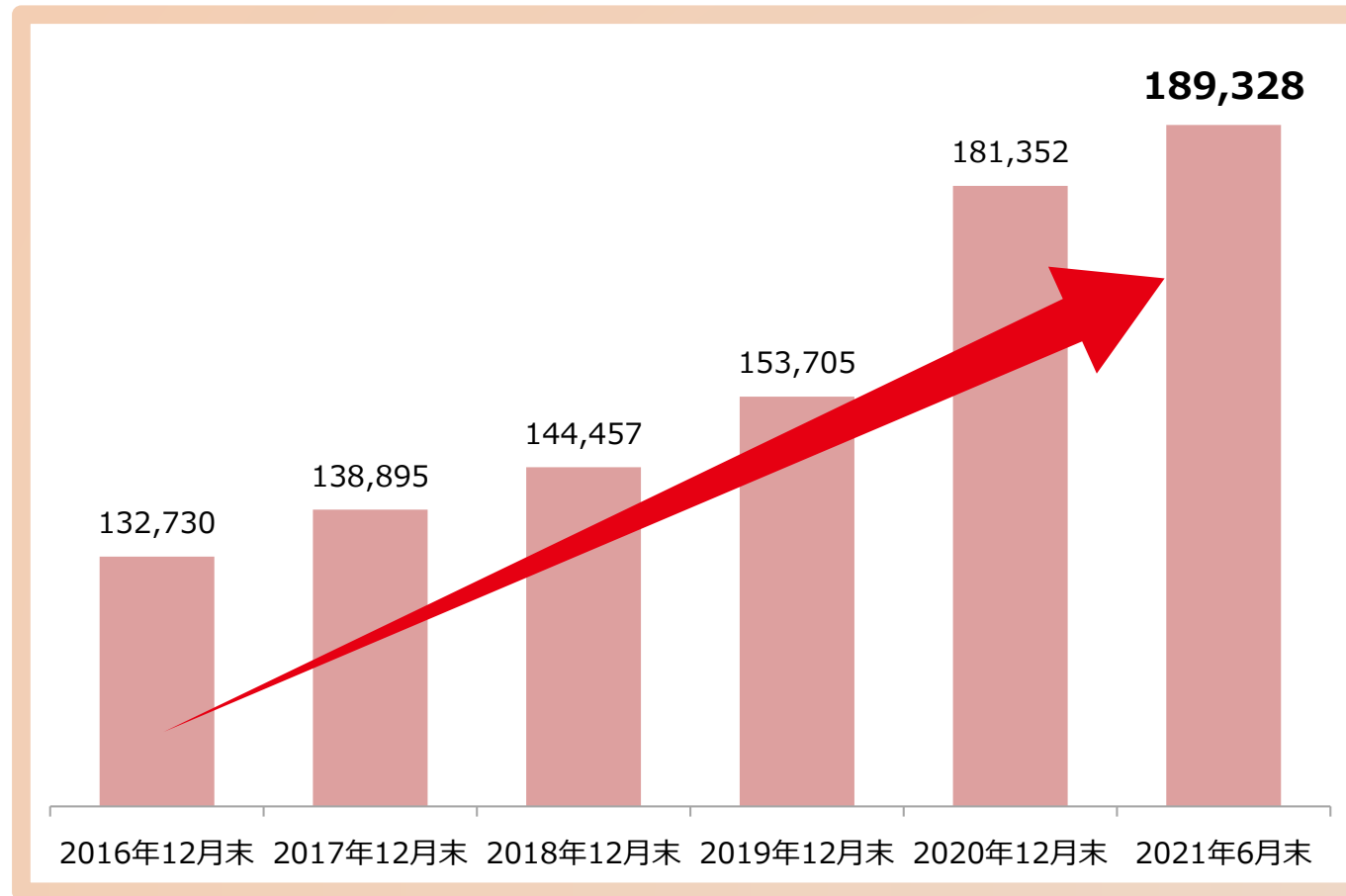
- 2021年5月に、2021年12月期及び同年第2四半期の計画値（予想）を上方修正しました。2021年12月期第2四半期の売上高はほぼ計画通りとなりました。一方、リモート推進による販管費効率化や採用の遅れによる支出の先送り等の効果により販管費率が低下したため、利益は計画に対し上回る結果となりました。

(単位：百万円)

| | 2021年12月期 第2四半期計画 | 2021年12月期 第2四半期実績 | 計画比 |
|----------------------|----------------------|----------------------|--------|
| 売上高 | 3,800 | 3,817 | +0.5% |
| 営業利益 | 1,100 | 1,387 | +26.1% |
| 経常利益 | 1,100 | 1,399 | +27.2% |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 673 | 954 | +41.8% |

医師会員数の推移

- 昨年より引き続き、医師会員は順調に増加しており、2021年6月末時点で18万9,000人を突破しております。



(2021年以外、すべて12月末時点の会員数)

なお、2021年7月26日に当社医師会員は19万人に達しております。

2021年12月期第2四半期 セグメント別業績

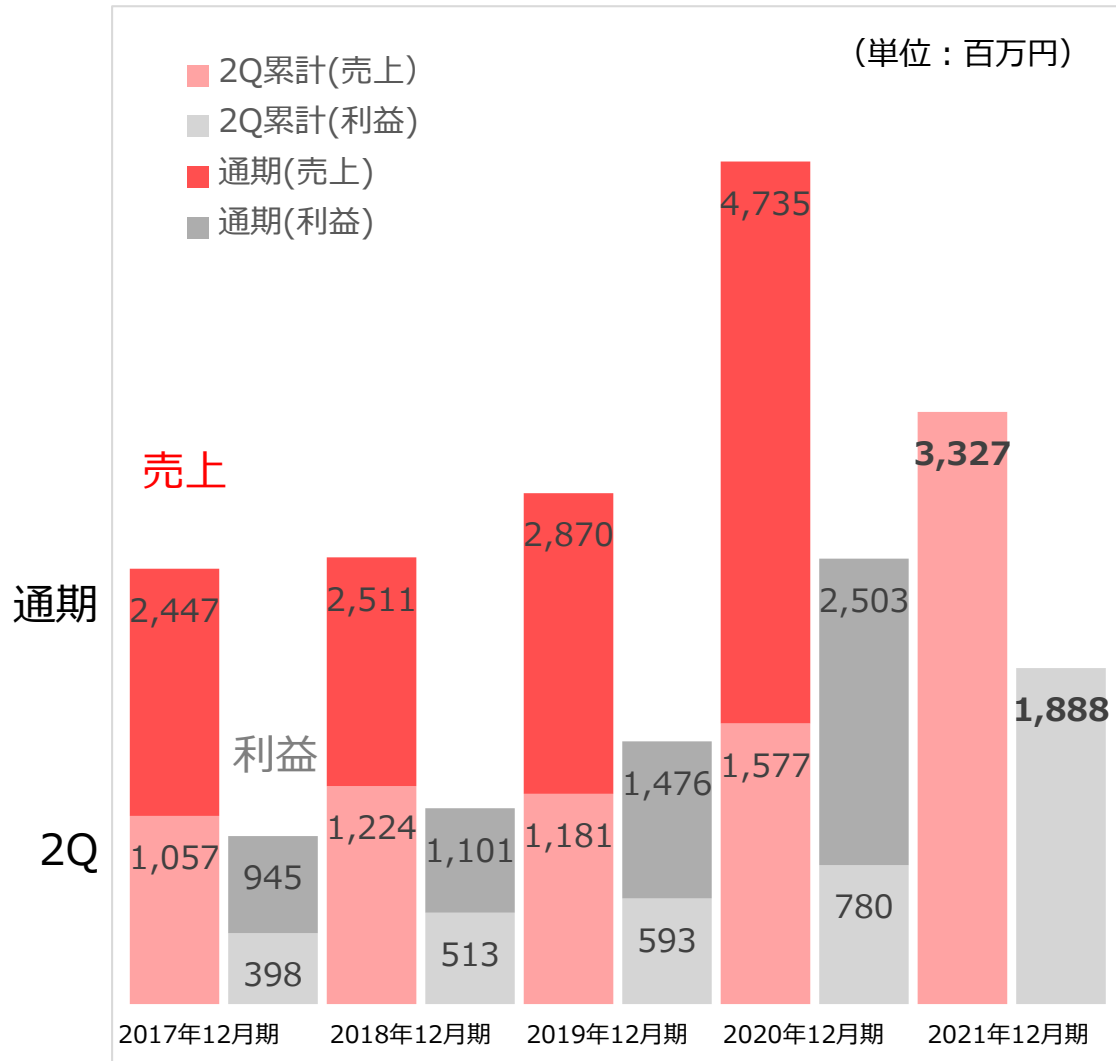
- 医薬DX事業は、新型コロナウイルス感染症の影響により、インターネットを活用したサービスの重要性が高まったことにより受注が増加し、売上、利益共に前年同期より大幅に増加しました。
- メディカルプラットフォーム事業は、CareNeTVの伸長により売上高は僅かながらも増加しました。医師転職サポートのキャリア事業の子会社化により新設された「連結グロース事業」は、キャリア事業の伸長に加え本年2月に買収したアドメディカ社の貢献により売上を伸ばしています。

(単位：百万円)

| | | 2020年12月期 第2四半期 | 2021年12月期 第2四半期 | 前年同期比 |
|-----------------|-----|--------------------|--------------------|---------|
| 医薬DX事業 | 売上高 | 1,577 | 3,327 | +110.9% |
| | 利益 | 780 | 1,888 | +142.0% |
| メディカルプラットフォーム事業 | 売上高 | 157 | 178 | +13.4% |
| | 利益 | 25 | 22 | △11.7% |
| 連結グロース事業 | 売上高 | 112 | 350 | +212.3% |
| | 利益 | △17 | △6 | — |

セグメント業績 — 医薬DX事業 —

業績の推移



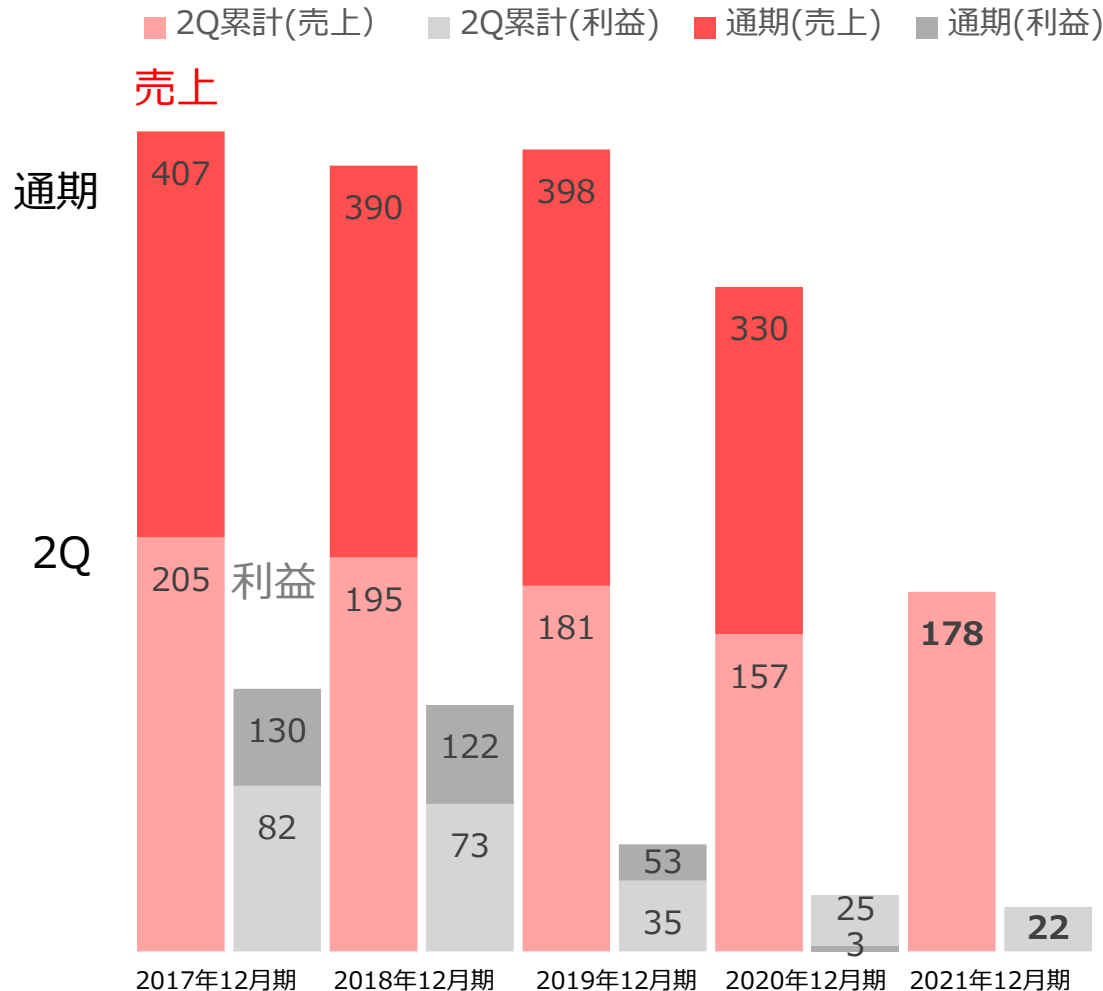
当社の第2四半期の期間は、コロナ禍の影響によりデジタルシフトが顕著となり、製薬企業向けeプロモーションサービス（MRPlus、Web講演会等）が好調に推移し、売上は前年同期比+110.9%の3,327百万円となりました。

セグメント利益率は前期で50%を超えましたが、当期はさらに増加しています。セグメント利益は前年同期比+142.0%の1,888百万円となりました。

セグメント業績 — メディカルプラットフォーム事業 —

業績の推移

(単位：百万円)



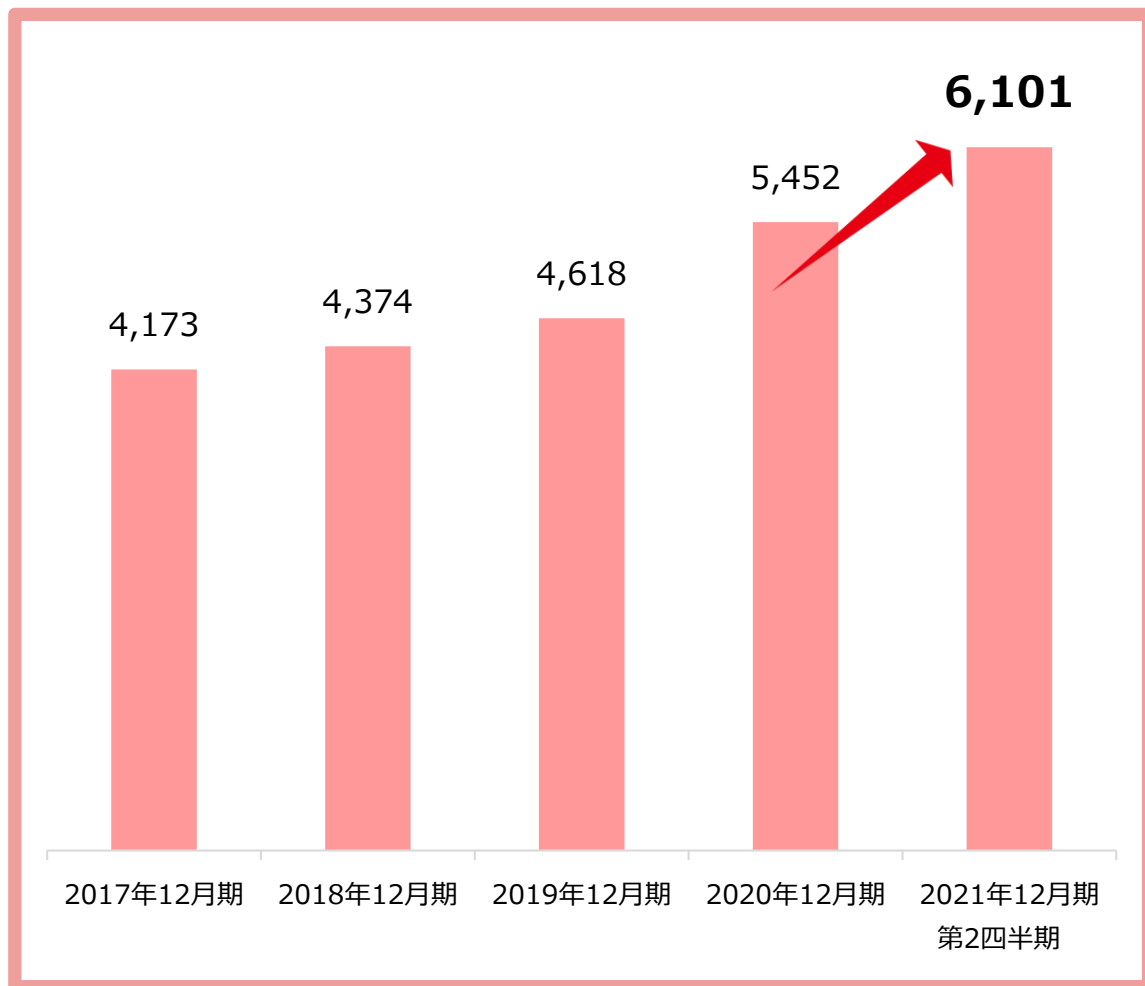
CareNeTVの有料会員が6,100名を超え、「CareNeTV」の売上高は、前年同期比+19.4%の163百万円となりました。

メディカルプラットフォーム事業の中から、医師キャリア事業を「連結グロース事業」に移転したため2020年12月期の実績からキャリア事業の売上、利益を控除しています。当期売上は、キャリア事業控除前の2019年第2四半期並みを確保しております。

新型コロナウイルス関連のライブコンテンツ制作本数の増加により、製作費など原価も増加。ただし利益率はほぼ前年並みを維持し、セグメント利益は前年同期比△11.7%の22百万円となりました。

セグメント業績 —メディカルプラットフォーム事業—

CareNeTV会員数の推移



CareNeTV有料会員数は、2020年12月末時点より649人増加し、6,101人となりました。

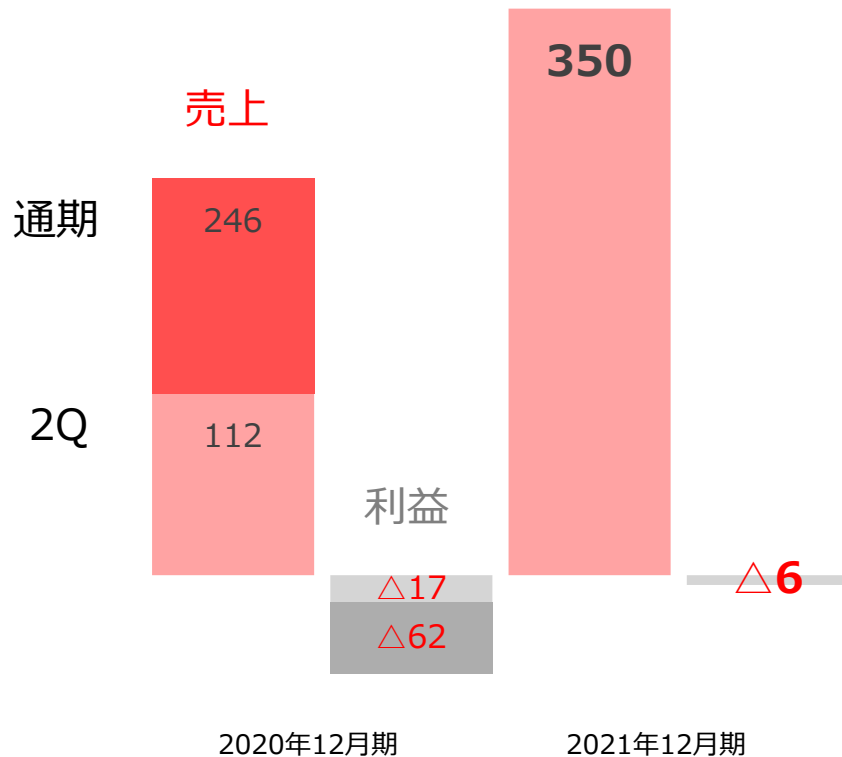
専門医試験対策等の人気シリーズの拡張や人気講師によるライブセミナー等の新たな試みにより有料会員数の拡大や売上の伸長を目指しています。

セグメント業績 — 連結グロース事業 —

業績の推移

(単位：百万円)

■ 2Q累計(売上) ■ 2Q累計(利益) ■ 通期(売上) ■ 通期(利益)



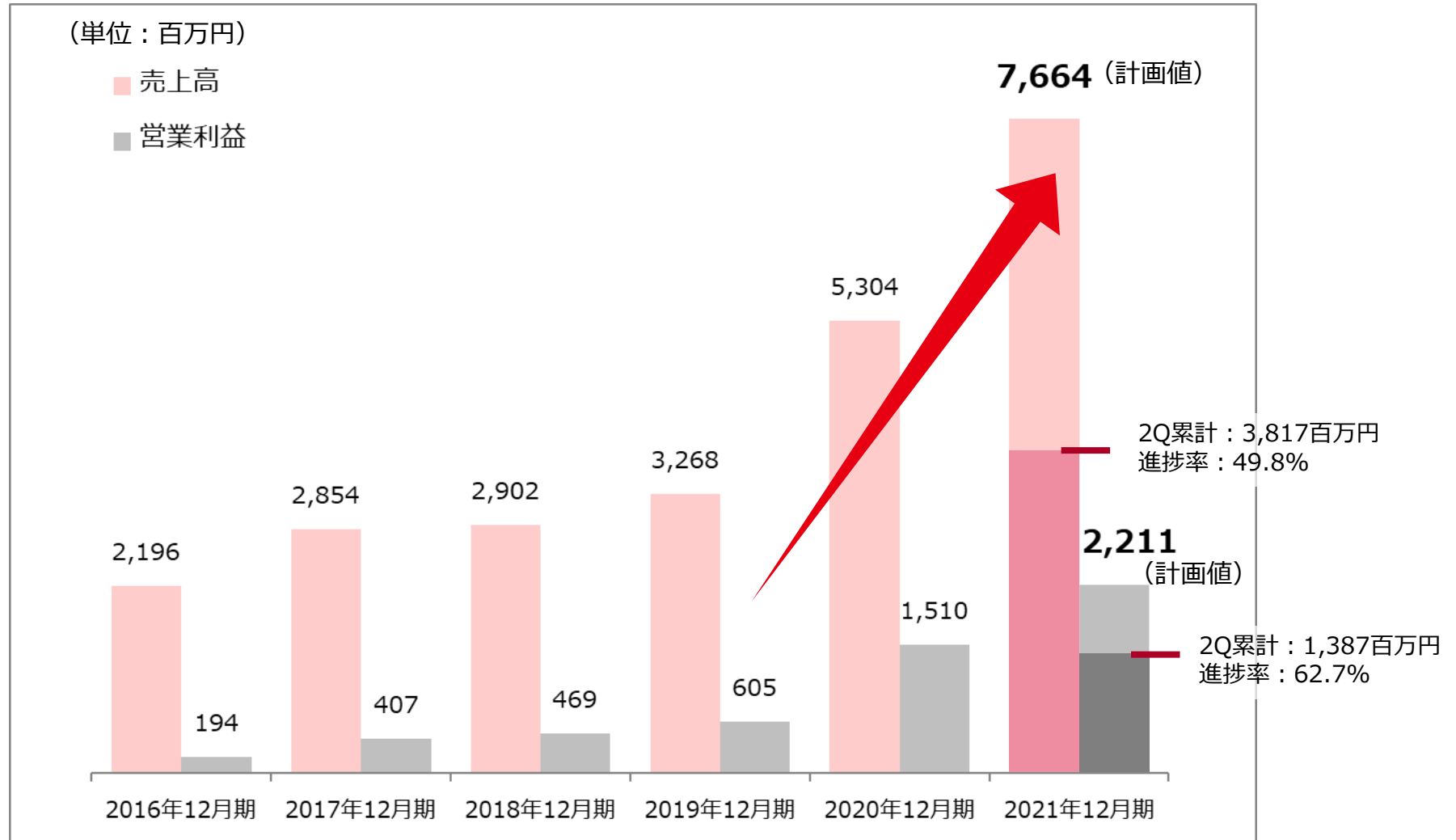
キャリア事業の子会社化に伴い、本年度より連結子会社の収益を合計した「連結グロース事業」を新しいセグメントとして開示します。

本セグメントは、キャリア事業を担う(株)ケアネットワークスデザインの売上その他、(株)アスクレピア、(株)SC-Labo、(株)アドメディカの売上により構成されます。

キャリア事業の成長に加え、2021年2月に買収し100%の連結子会社とした(株)アドメディカの売上の追加により、本セグメントの売上高は前年同期比212.3%の350百万円となりました。これにより営業損失は前年同期に比べ、11百万円改善しました。

2021年12月期 計画と進捗

2021年度第2四半期終了時点で、売上、営業利益とも、通期計画に対し順調に推移しています。



本資料には、当社に関連する見通し、計画、目標などの将来に関する記述がなされています。

これらの記述は一定の前提（当社が現在入手している情報や予測）を基に作成されており、その前提が不正確なものであったり、将来実現しないという可能性もございます。

また、当社以外の企業等に関わる情報については、公開情報等から引用したものであり、その情報の内容の正確性を当社が保証するものではありません。

株式会社ケアネット

IRに関するお問合せ : ir@carenet.co.jp