



# 株式会社ケアネット

## 第15期株主説明会

2010年6月25日

代表取締役会長 大野 元泰

医学に、もっと「ワクワク」を!



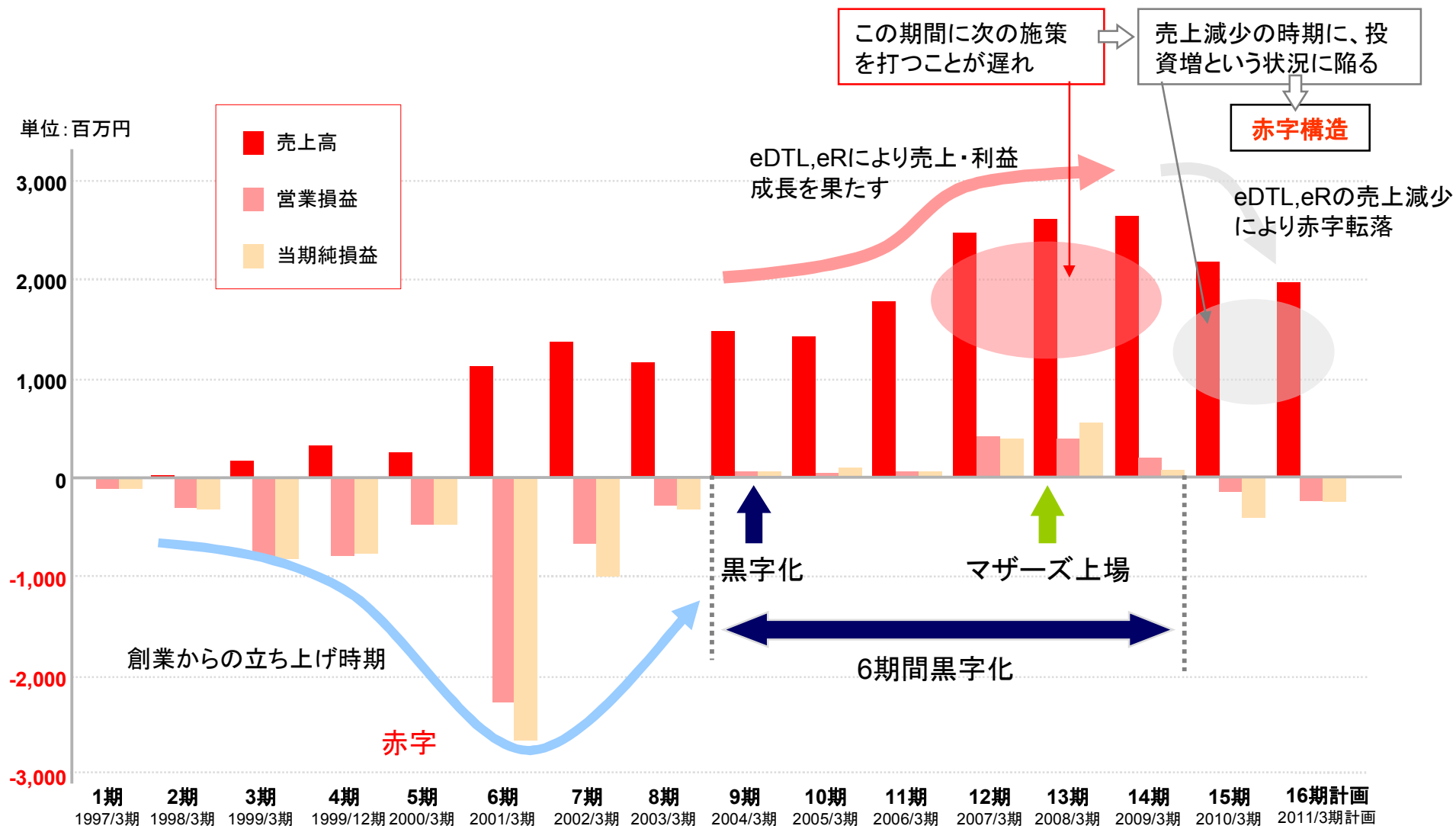
# 本日の内容

## 2010年度中期への展開について

- (1) ケアネットの現状
- (2) 対処すべき課題と中期ロードマップ
- (3) 来期の黒字化に向けて(中期前半)
- (4) 成長に向けて(中期後半)

# ケアネットの現状

## 創業期からの売上高・営業利益・当期純損益の推移



※ 5期～8期は、株式会社ケアネット・インターナショナルおよび株式会社イー・ファーマとの連結

# ケアネットの現状

## - サービス別売上高の推移 -

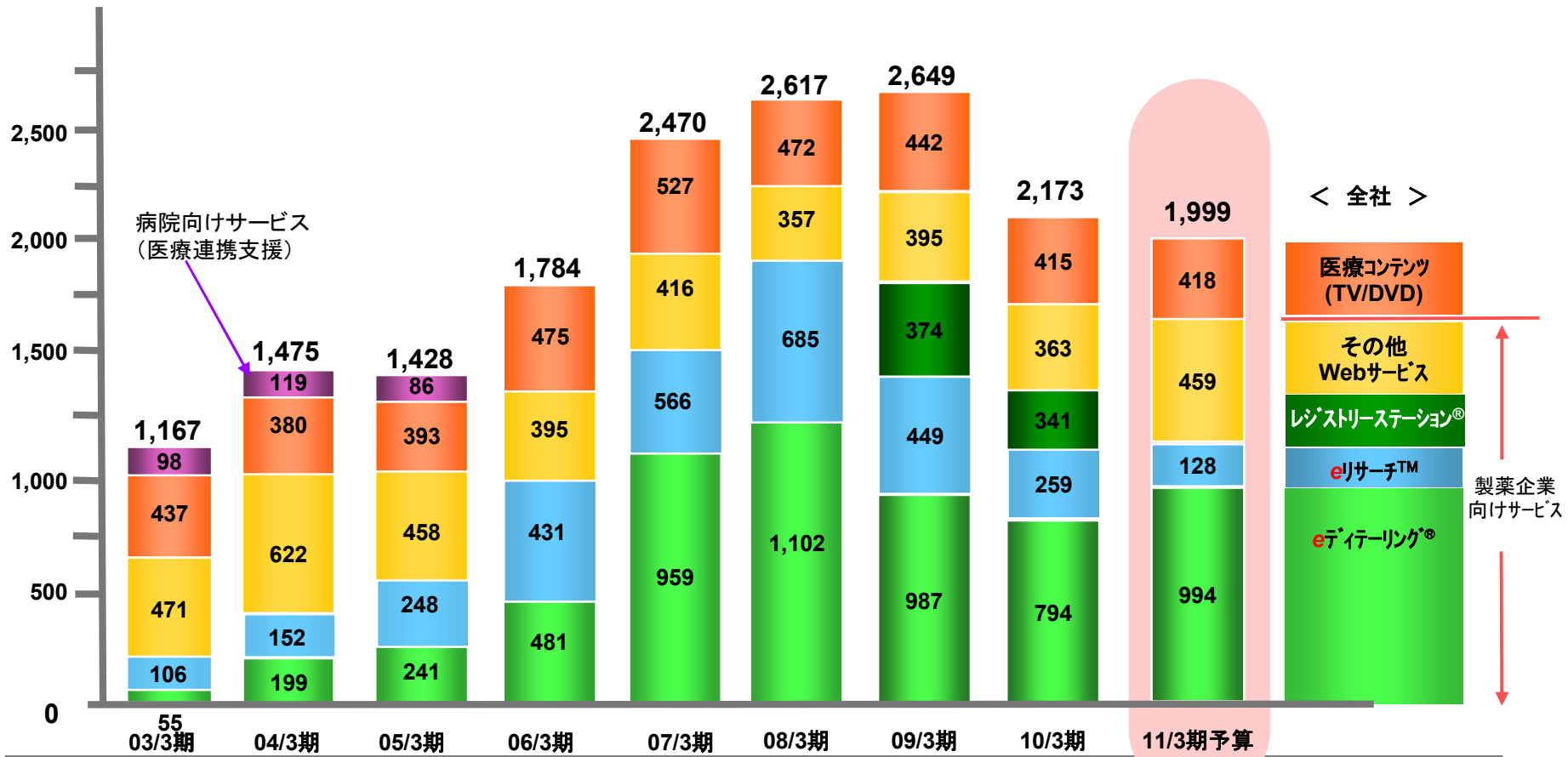
eディテリング®  
マーケティング調査

- ▶ プロジェクトの単価ダウンにより、売上高は減少傾向。
- ▶ 1次調査は市場激化を予想し、規模を縮小。代替したマルチクライアント型データ販売も売上獲得ができません。

レジストリーステーション®  
その他案件  
DVD・TV

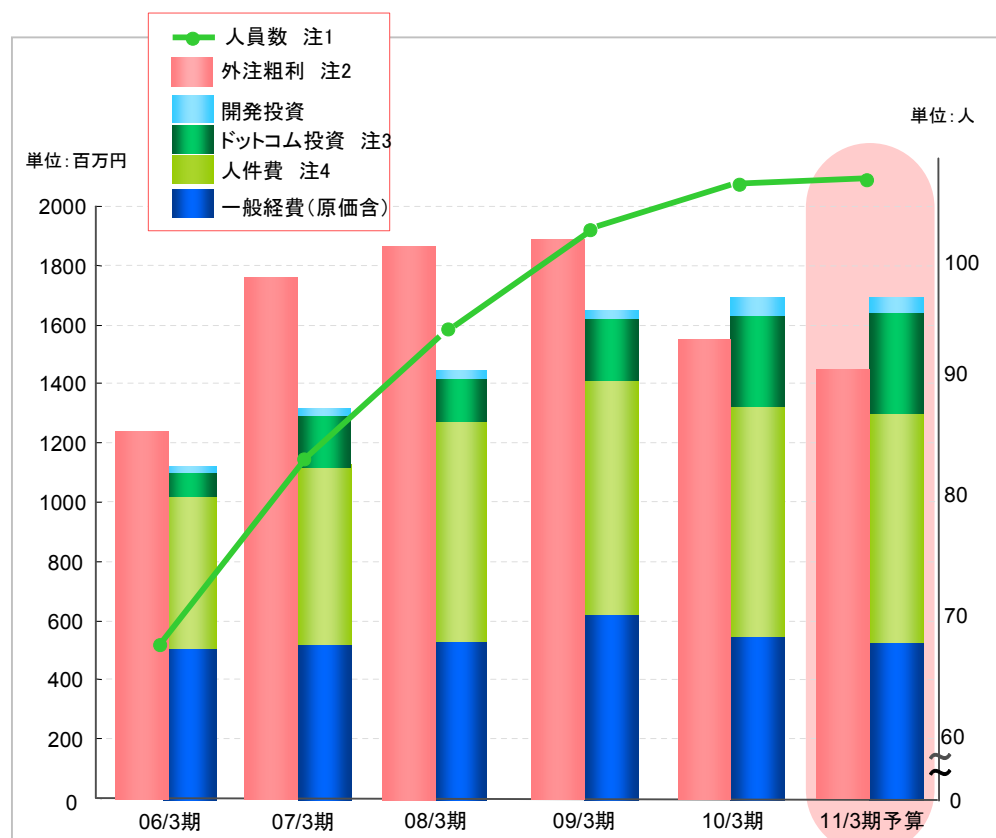
- ▶ 公取協の指摘を受け、サービス提供を中止
- ▶ 横ばい・伸ばさない方向
- ▶ 減少傾向

売上高(百万円)



# ケアネットの現状

## -コスト面の推移-



- 1 人員は増加傾向
- 2 ドットコムは年々積極投資
- 3 新サービス開発も徐々に増加傾向
  - ・リアルワールド
  - ・DB開発
  - ・MALS
  - ・葦の会

**売上高が減少するなか、コストは増加し赤字構造**

**低収益・投資増モデル**

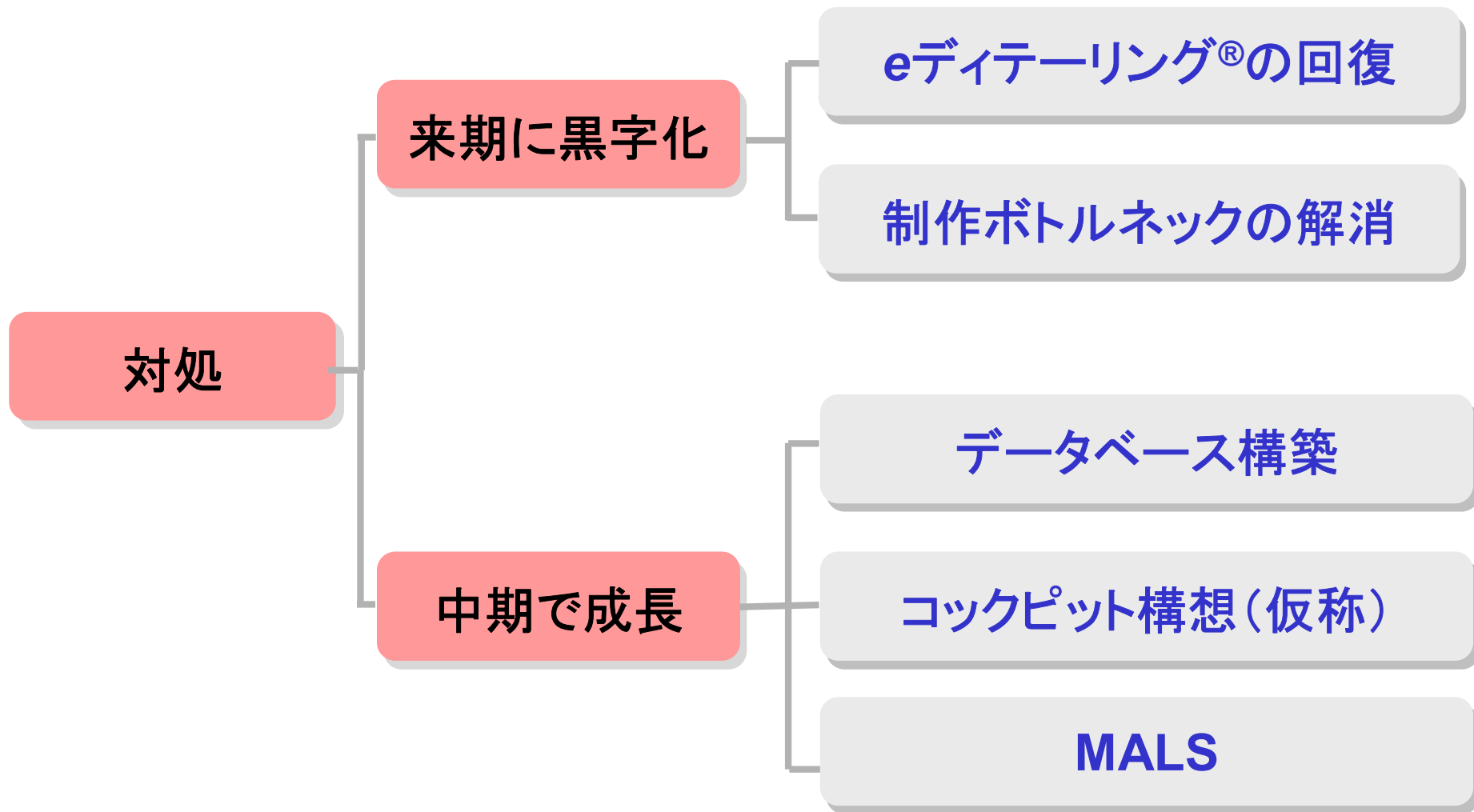
注1 人員数は、臨時従業員(1日8時間勤務換算・年間平均雇用数)も含む  
 注2 外注粗利は、売上高から外注費を控除した利益  
 注3 ドットコム投資額はドットコムに係わる人件費を含む  
 注4 人件費はドットコムの人件費を除く

# 本日の内容

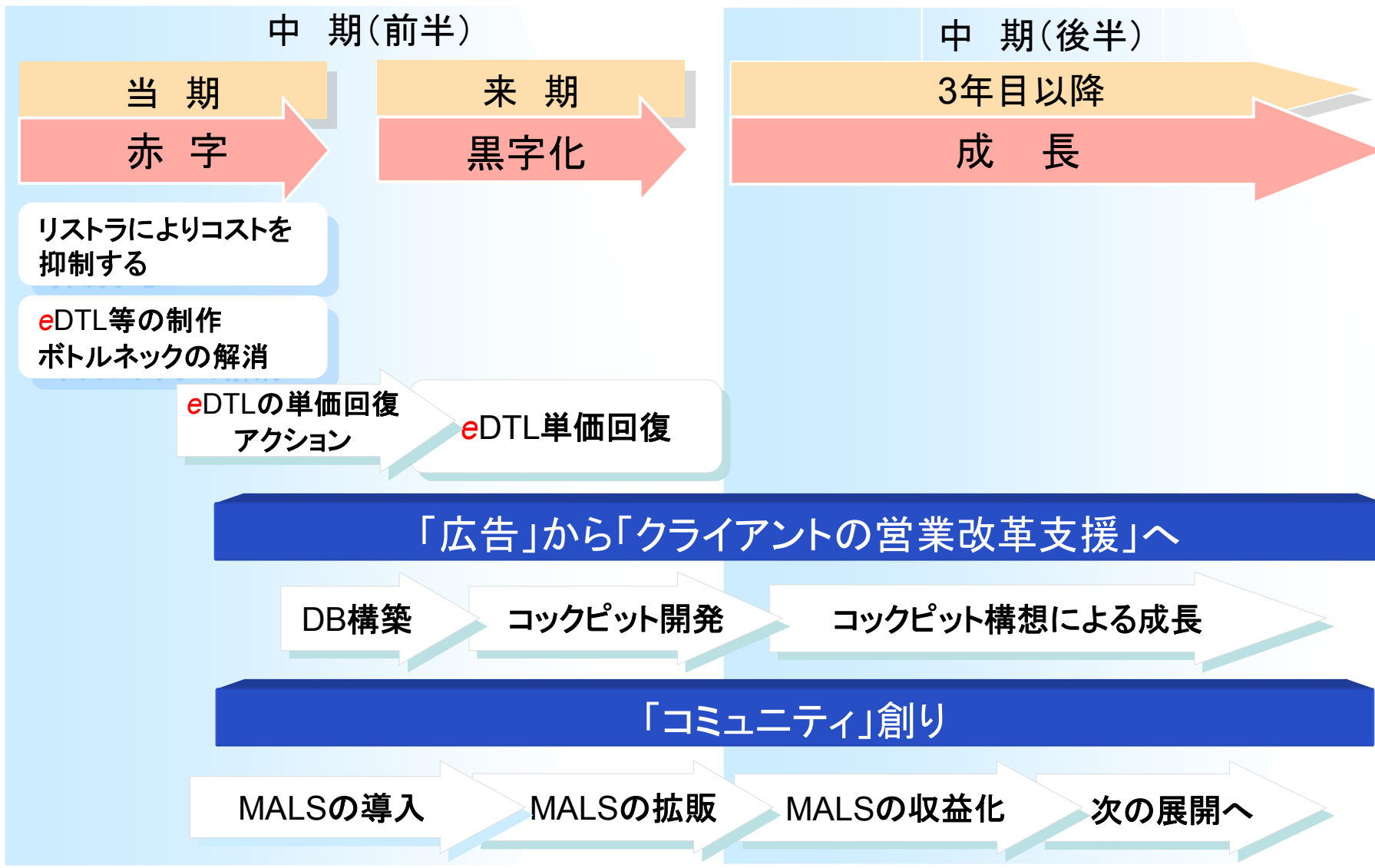
## 2010年度中期への展開について

- (1) ケアネットの現状
- (2) 対処すべき課題と中期ロードマップ
- (3) 来期の黒字化に向けて(中期前半)
- (4) 成長に向けて(中期後半)

# 対処すべき課題はシンプル



# 中期ロードマップ





# 本日の内容

## 2010年度中期への展開について

- (1) ケアネットの現状
- (2) 対処すべき課題と中期ロードマップ
- (3) 来期の黒字化に向けて(中期前半)
- (4) 成長に向けて(中期後半)

# eディテリングの単価回復の主な施策①

1. 単発eディテリングは、付加価値化して従来価格に戻す。

2. 製薬企業の課題に応える。

【課題】■MRは、専門領域のドクターに会えない。  
■高処方ドクターを識別しアプローチしたい。

① 専門領域の会員数を増やす。

② 葦の会とも協力し、高処方ドクターを識別する。

3. 従来の視聴率型eDTLからプロジェクト型eDTLへ

① MR(歩兵) + eDTL(空爆)の連続攻撃の繰り返し

# eディテールリングの単価回復の主な施策②

$$\begin{array}{l}
 \text{eDTL 売上高} = \left( \text{1薬剤 eDTL 実施回数} \times \text{1回当たり eDTL 単価} \right) \times \text{薬剤数} + \text{付加収入} \\
 \text{09年度売上高 794百万円} = \left( \text{1.2回} \times \text{20百万円} \right) \times \text{26本} + \text{162百万円 (ボードのみ)}
 \end{array}$$

単価・回数・本数  
アップに向けた活動

■ 単発提案ではなく、年間提案型の受注獲得を行う

■ 専門領域の配信数および配信単価を上げる  
 ■ 単発は、従来価格で提案  
 ■ Real MR + eDTLの組合せアクションを提案

■ 葦の会との協業による医師データ収集とMS + eDTLの案件受注  
 ■ クライアントコンテンツの活用で簡易バージョンも

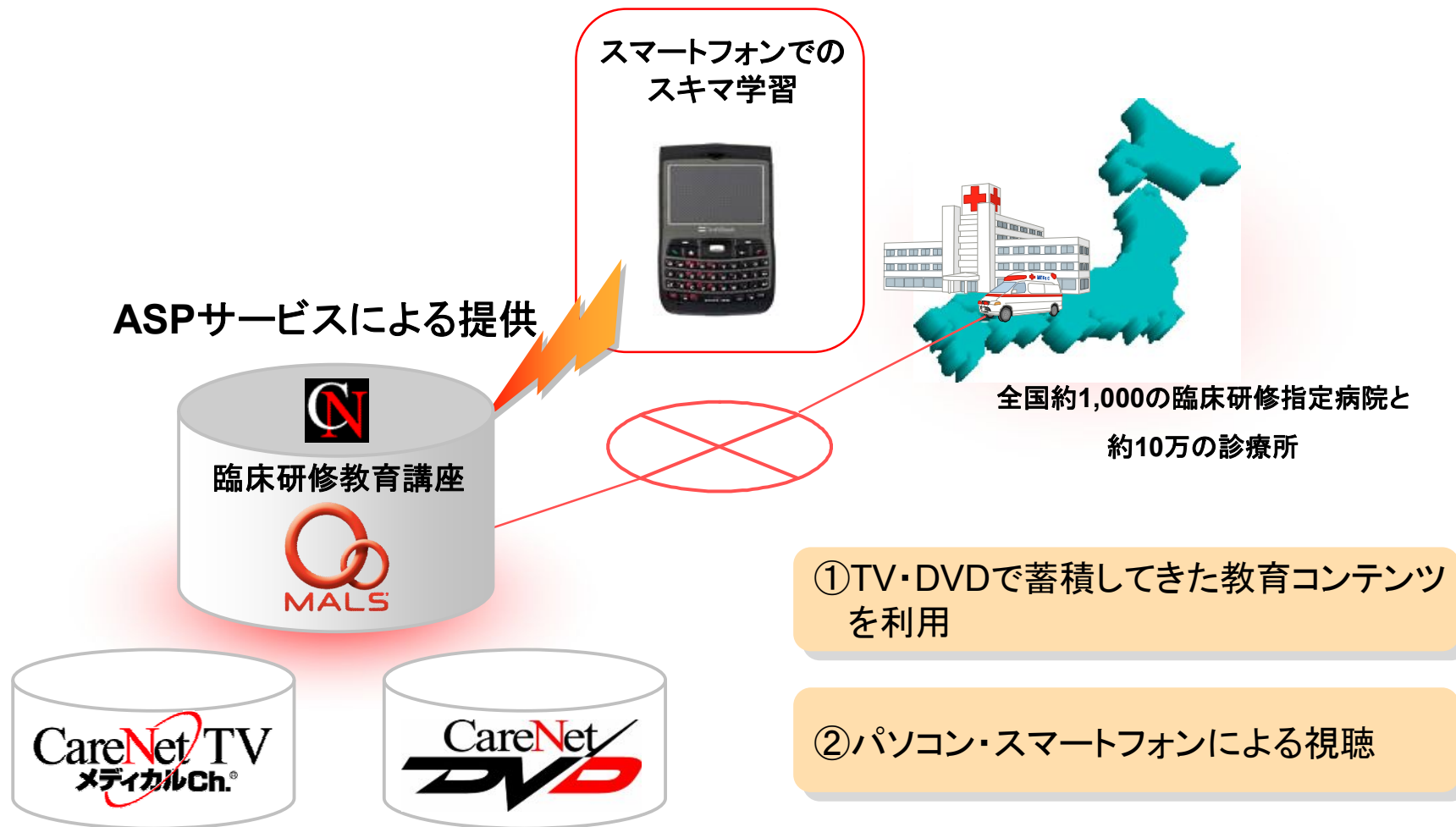
# 本日の内容

## 2010年度中期への展開について

- (1) ケアネットの現状
- (2) 対処すべき課題と中期ロードマップ
- (3) 来期の黒字化に向けて(中期前半)
- (4) 成長に向けて(中期後半)

# “コミュニティ”創り

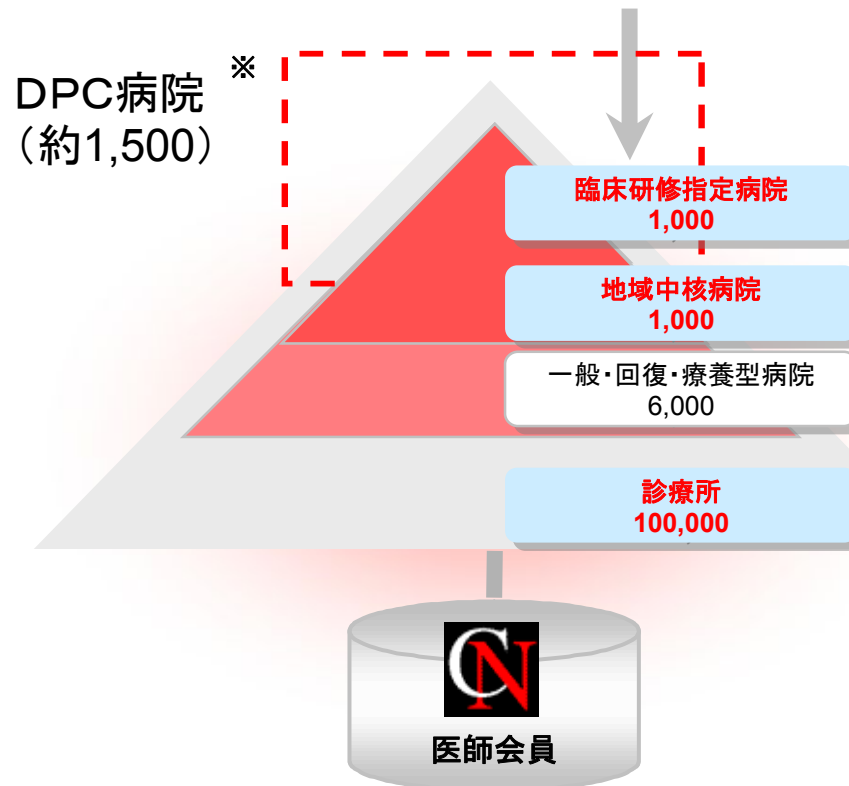
## 病院向けeラーニングシステム(MALS)の概要



# “コミュニティ”創り

## MALSのターゲット

- ・大学病院(特定機能病院)
- ・4疾患連携事業指定病院
- ・専門医研修指定病院



1

2010年 7月 サービスイン



2

中期計画(5ヵ年)上、3ヵ年で臨床研修指定病院を中心に1,000病院への導入を目指す



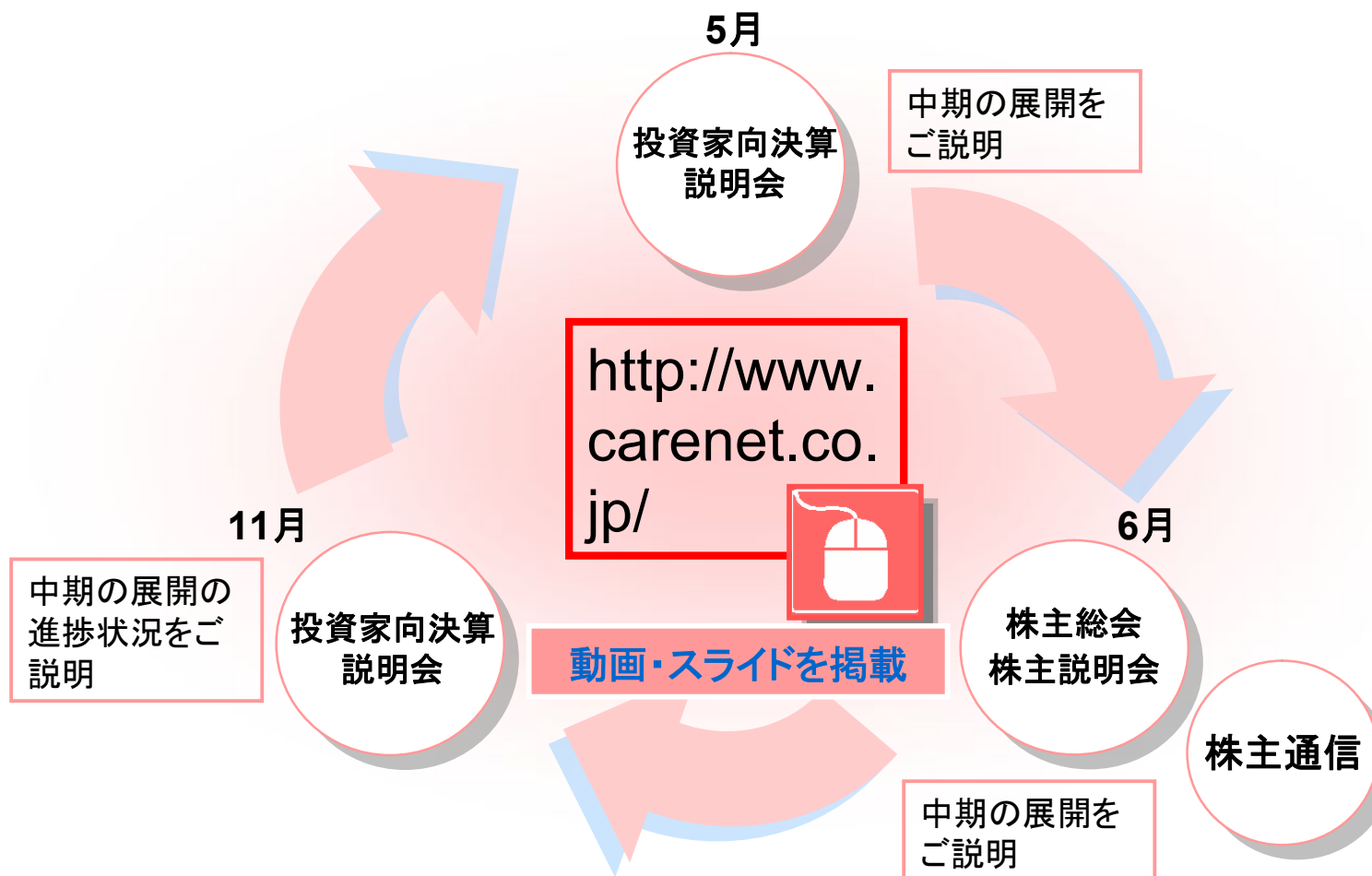
3

中期計画後半には、採算化を実現する

※ Diagnosis Procedure Combination 医療費の包括請求の制度

# IRについてのお知らせ

まだまだ計画の先行を見通せるほどの予測能力はありませんが  
**中期の展開**について積極的に開示を行います。



本書には、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。

医学に、もっと「ワクワク」を!

