



株式会社ケアネット

第16期株主説明会

2011年6月23日

代表取締役社長 大野 元泰

医学に、もっと\ワッワッ/を!



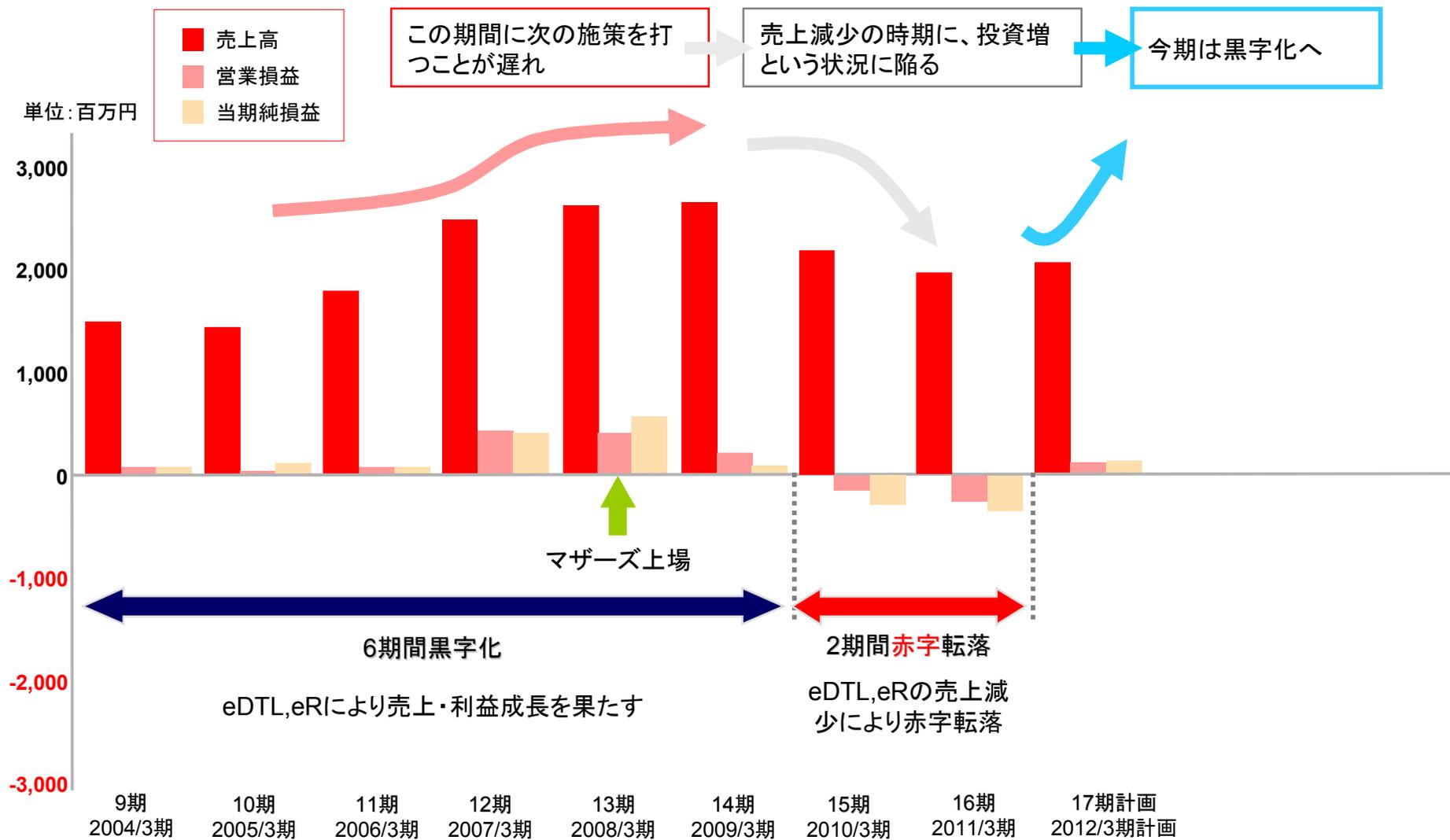
本日の内容

2011年度は反転攻勢の年

- (1) ケアネットの現状と今期の見通し
- (2) 今期の黒字化に向けて
- (3) 成長に向けて

ケアネットの現状

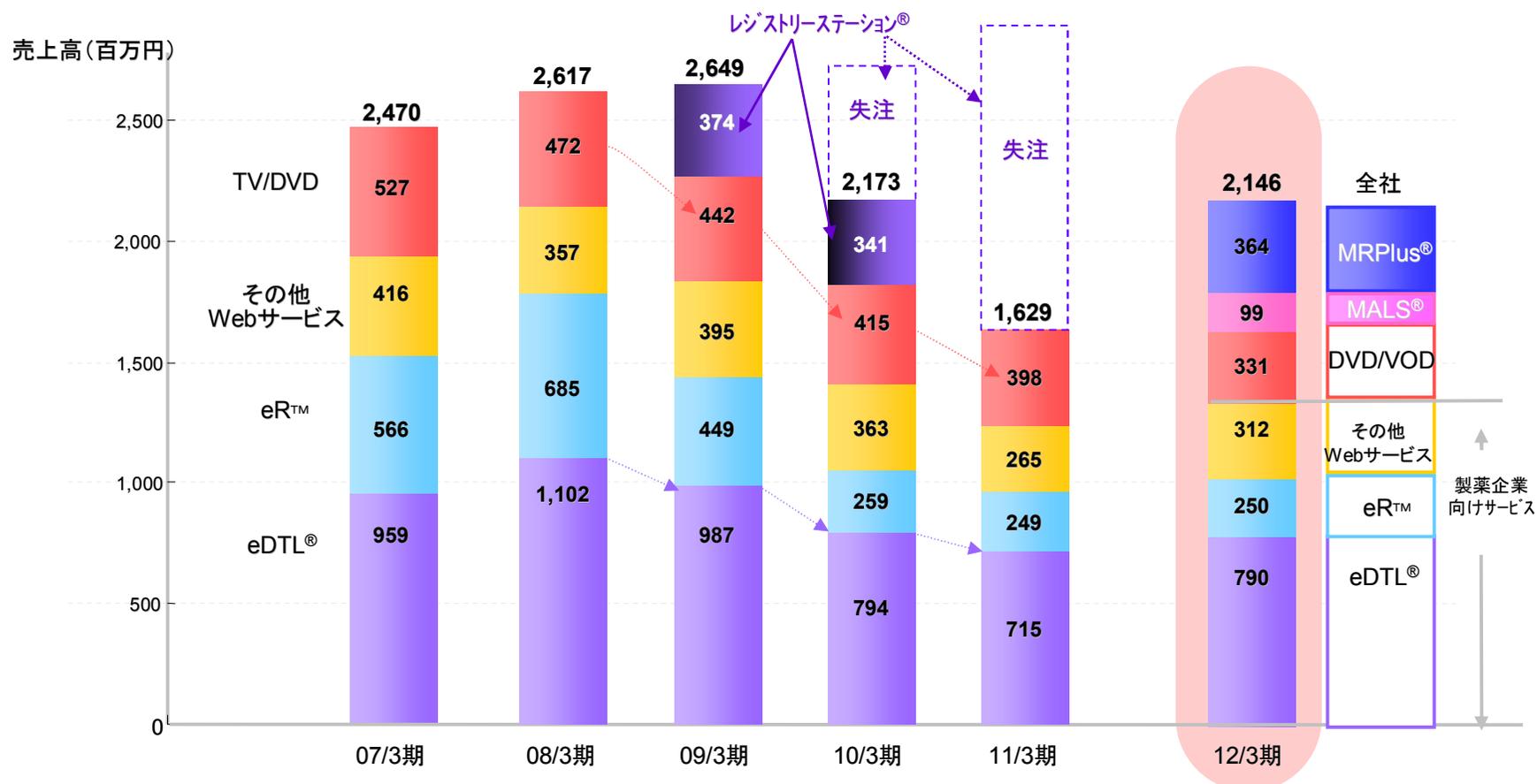
創業期からの売上高・営業利益・当期純損益の推移



ケアネットの現状

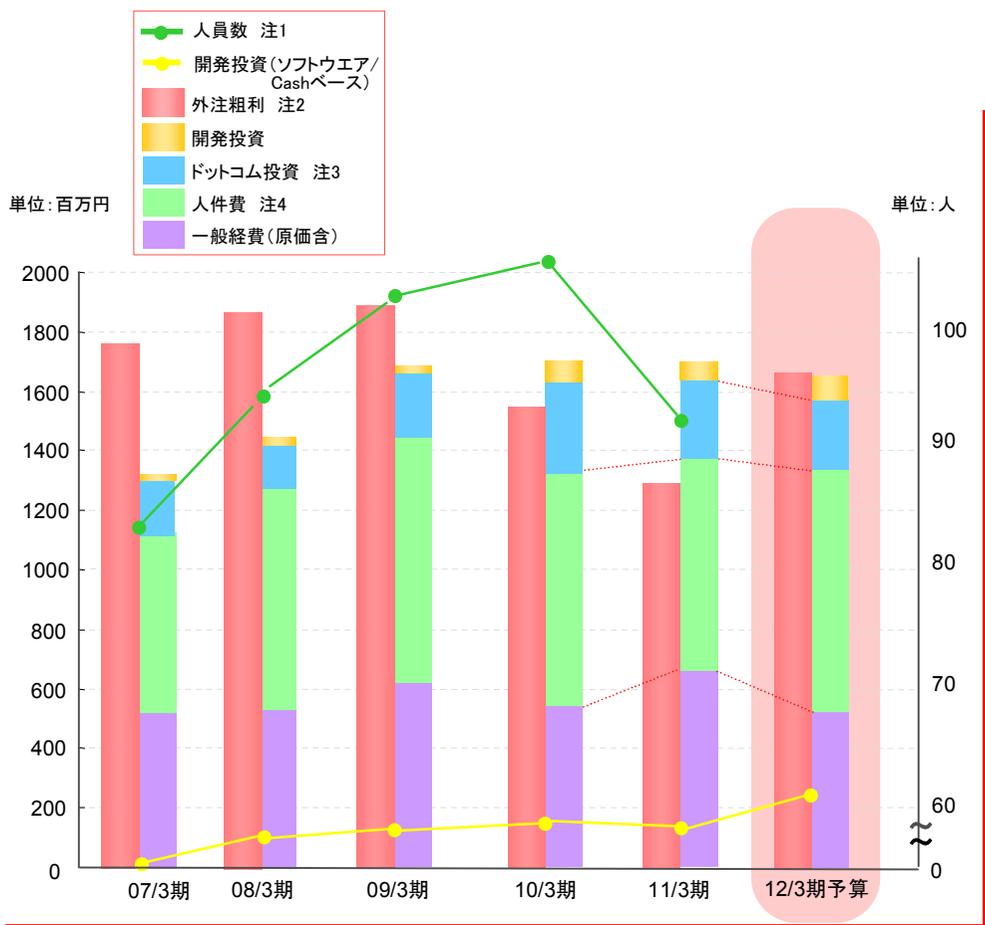
- サービス別売上高の推移 -

- ① eDTL・TV/DVDの売上減少とレジステのサービス中止により業績低迷
- ② 当期は新サービスの投入により、売上成長を図る



ケアネットの現状

- コスト面(売上原価および販管費)の推移 -



前期

- ① 一般経費は、本社移転、MALS[®]、中国関連費用等による一時費用が増加
- ② 希望退職により人件費は減少

当期

- ① ドットコム投資、一般経費は前期に比べ抑制
- ② 成長に向けた人員の確保(人件費増)
- ③ 新サービス開発(MALS[®]・MRPlus[®])には積極投資

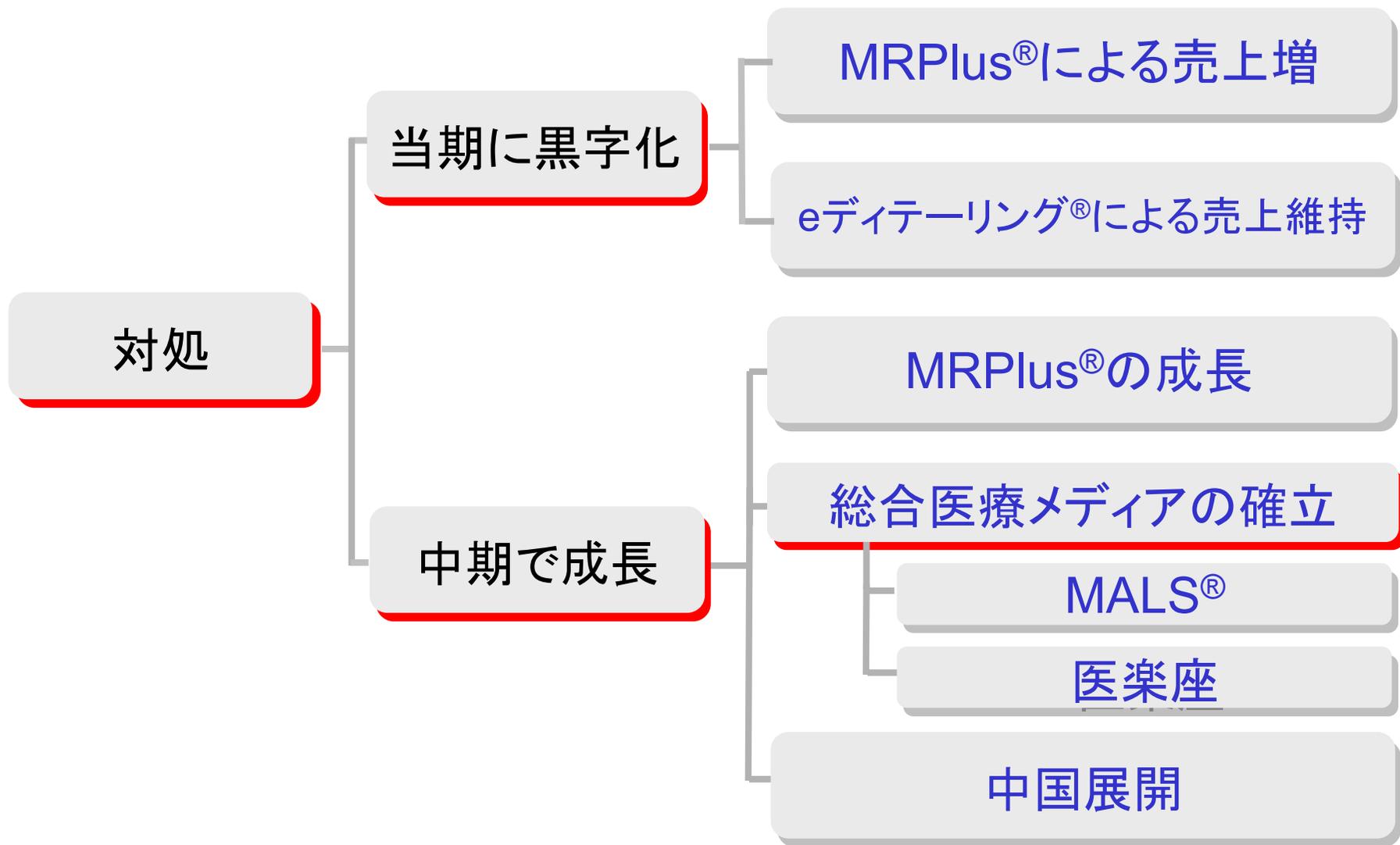
積極投資しながらも、コストを前期並に維持

本日の内容

2011年度は反転攻勢の年

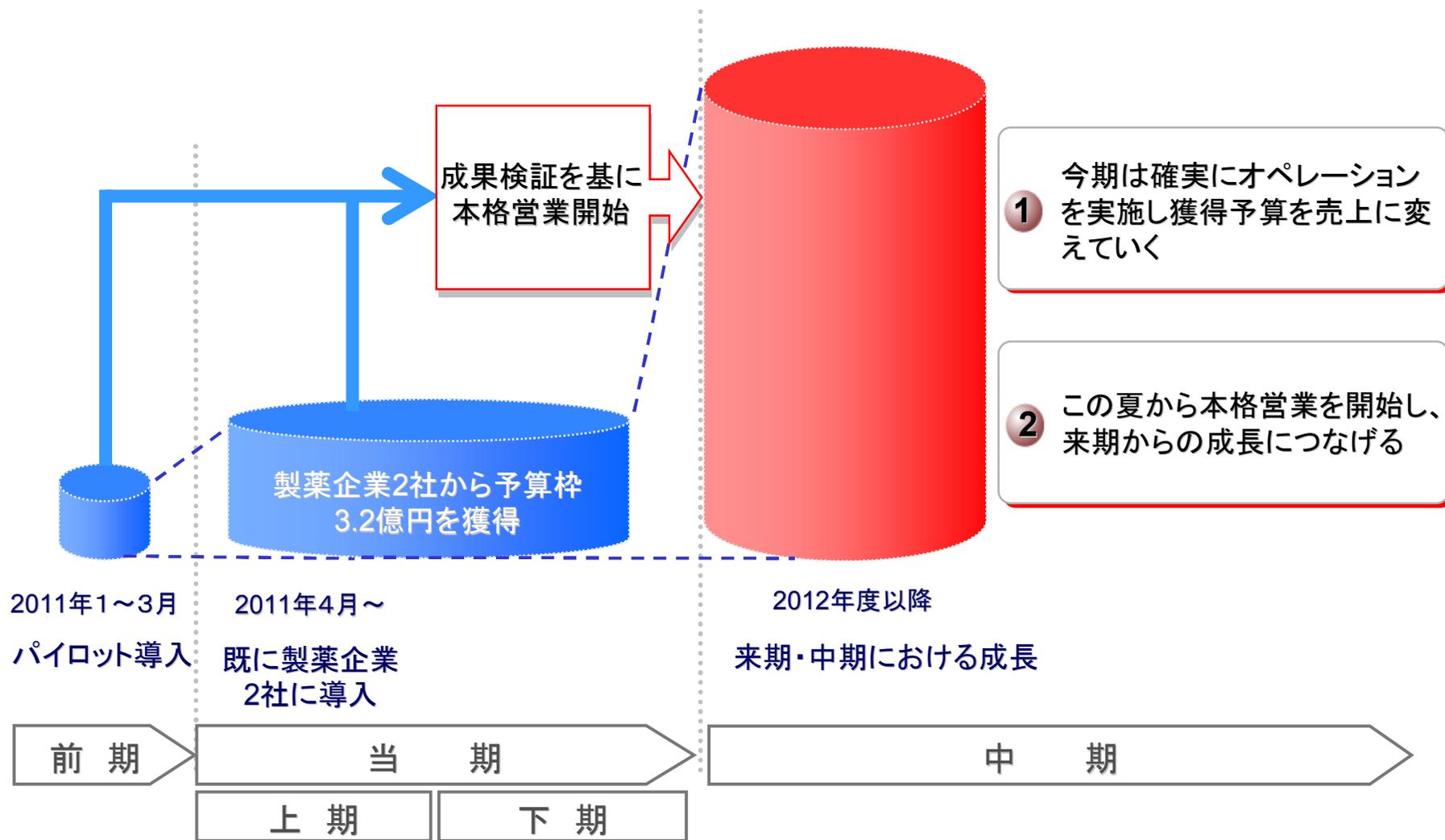
- (1) ケアネットの現状と今期の見通し
- (2) 対処すべき課題と今期の黒字化に向けて
- (3) 成長に向けて

対処すべき課題はシンプル

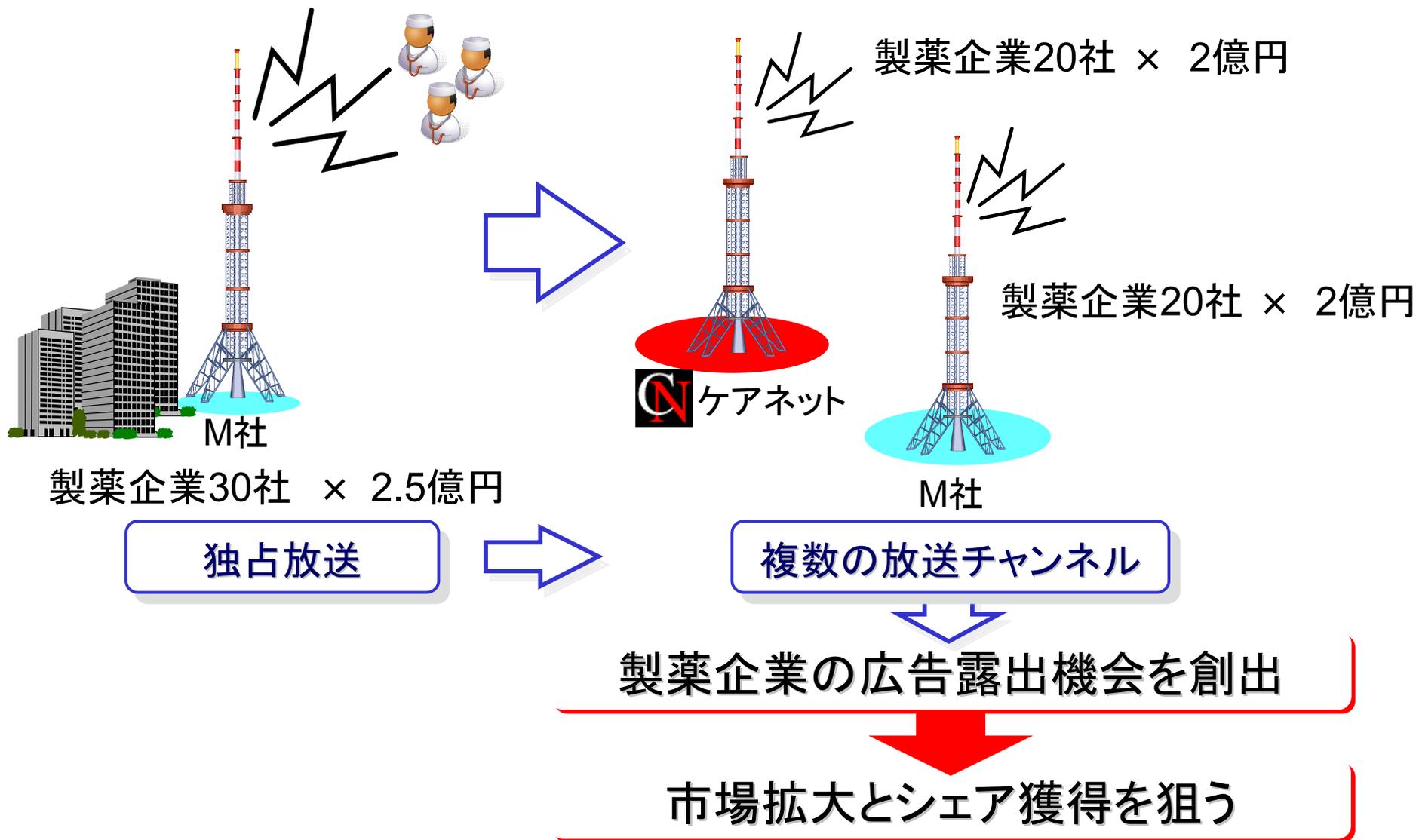


今期の黒字化に向けて

MRPlus[®](エムアールプラス)による売上高増加



MRPlus® (エムアールプラス) による売上高増加

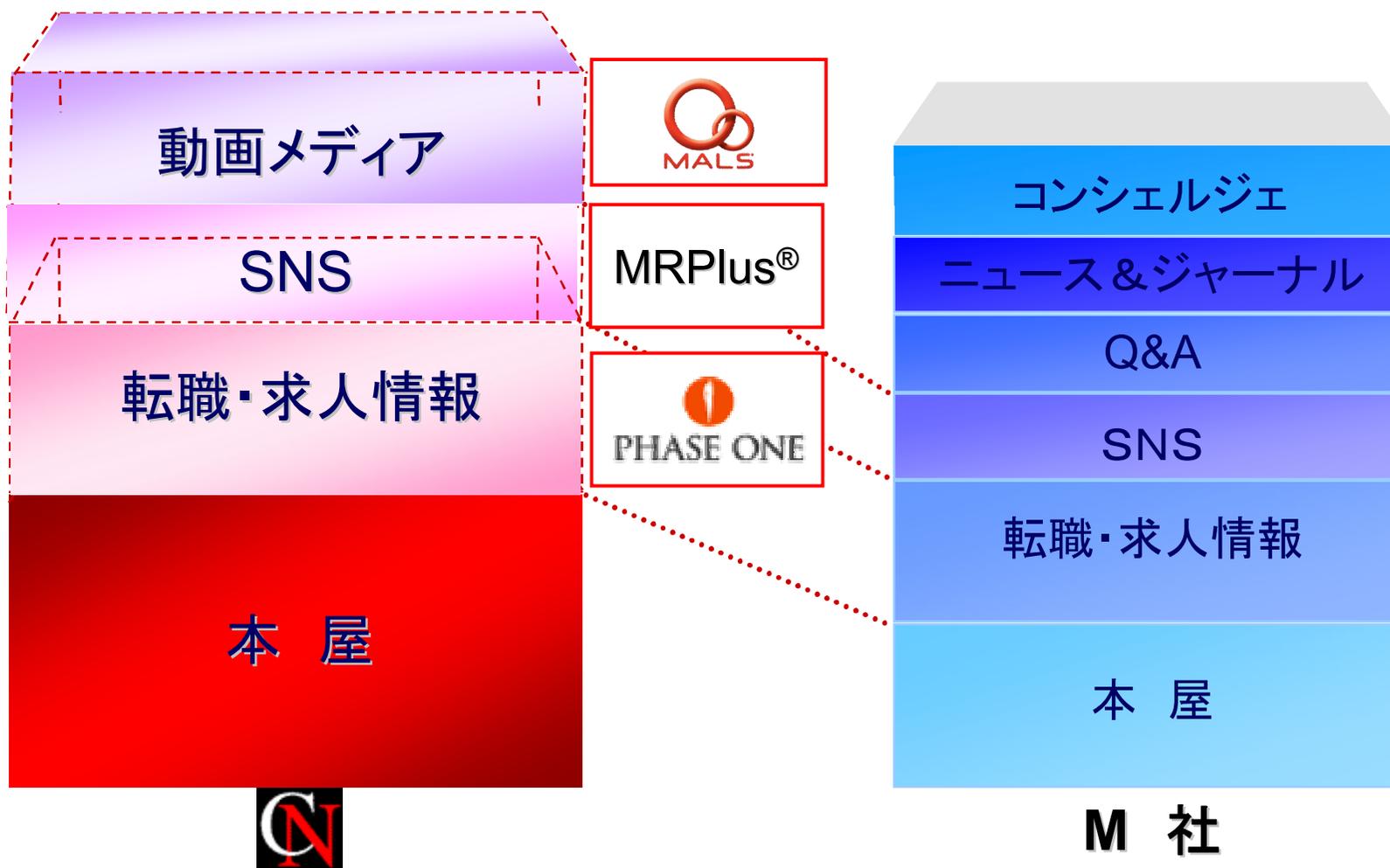


本日の内容

2011年度は反転攻勢の年

- (1) ケアネットの現状と今期の見通し
- (2) 対処すべき課題と今期の黒字化に向けて
- (3) 成長に向けて

総合医療メディアの確立



医師に喜ばれる媒体をどれだけ積み上げられるかの勝負

新サービス MALS®(マルス)

若手医師を育て救急の現場へ



MALS®(マルス)が解決するもの

1. 医学生採用を支援
2. 指導医による教育の支援・代行

株式会社フェーズワンとの業務提携

2011年4月19日
業務提携

株式会社
フェーズワン



 ケアネット

1

 転職支援サービスの開始

CNの10万人の会員にアプローチ

2

MALS[®]の販売力強化

フェーズワン社の病院ネットワークを利用

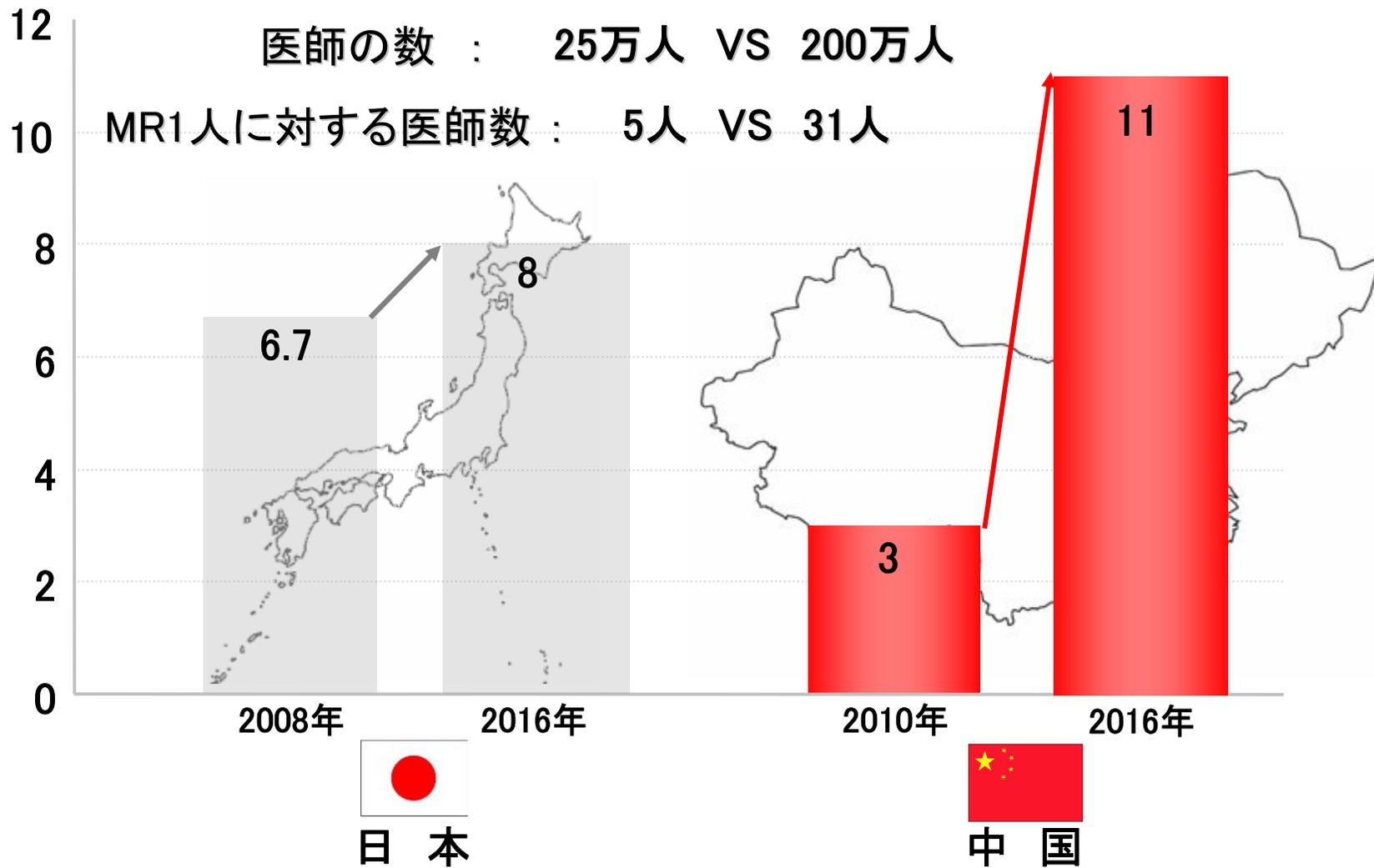
3

「がん@魅せ技」コンテンツの利用

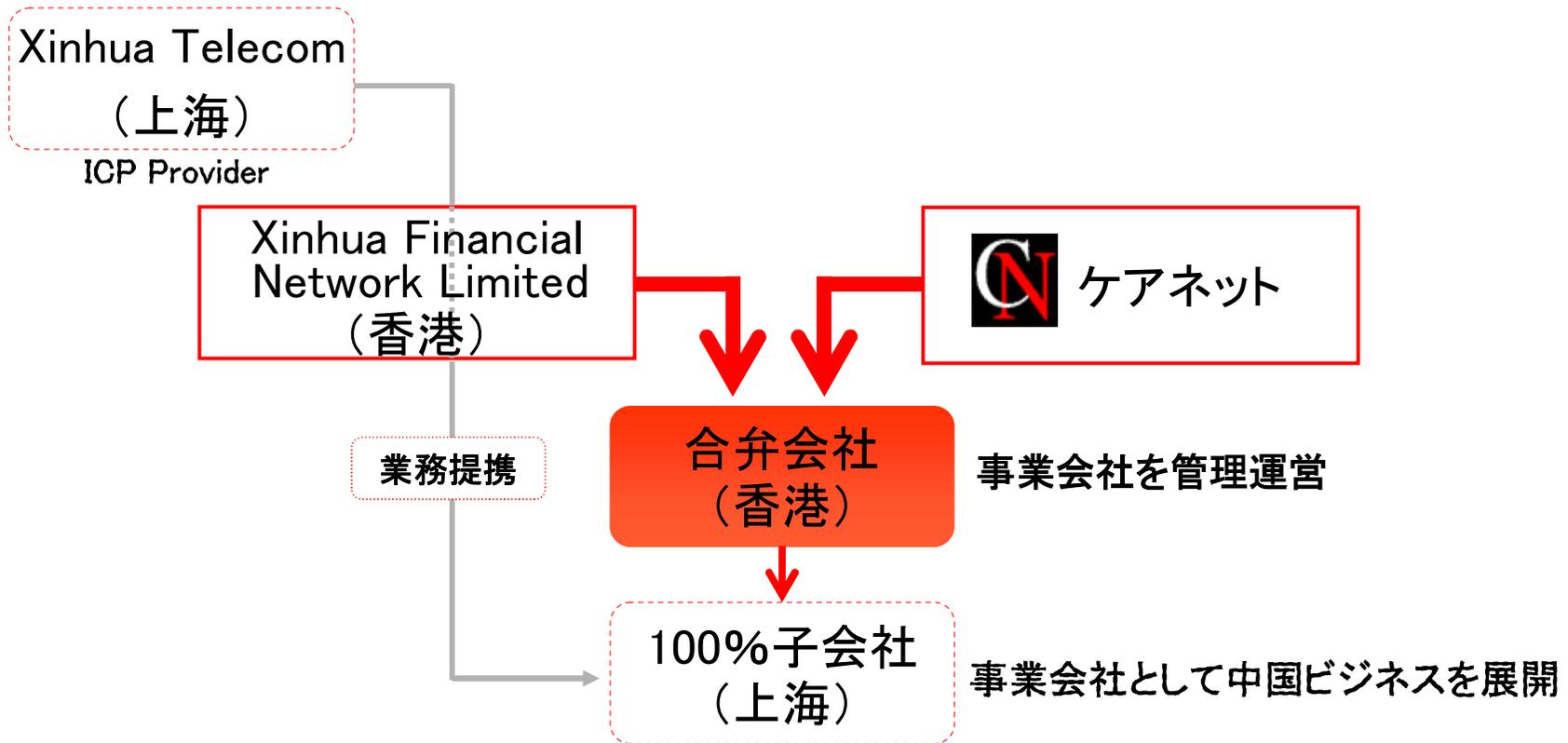
がん領域の会員を増やし売上増に繋げる

急成長する中国医薬品市場

単位：兆円



中国展開に向けた合併会社の設立



- 医薬品企業を主たる顧客としたプロモーション支援事業
- 医師を主たるユーザーとした継続医学教育支援事業
- 日中間の医師交流支援事業など

を2012年から順次展開

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。

