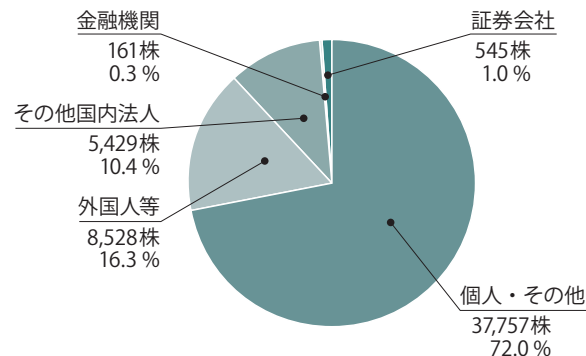


## ◆株式の状況

発行可能株式総数 ..... 200,000株  
 発行済株式の総数 ..... 52,420株  
 株 主 数 ..... 2,433名

## ◆所有者別株式分布状況



## ◆大株主(上位10名)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
ケアネット・イノベーション投資事業有限責任組合	15,667	29.8
ジャパン ビートゥービー エル エル シー	4,800	9.1
パーシングディヴィジョン オブ ドナルドソンラフキン アンド ジェンレット エスイーシー コーポレーション	3,400	6.4
株式会社キャリアブレイン	2,580	4.9
大 野 元 泰	1,194	2.2
京 セ ラ 株 式 会 社	1,115	2.1
詫 摩 直 也	877	1.6
藤 井 寛 治	734	1.4
川 西 徹	720	1.3
秦 充 洋	650	1.2

## 株主メモ

- 事業年度  
毎年4月1日から翌年3月31日まで
- 定時株主総会  
毎年6月
- 基準日  
3月31日
- 期末配当の基準日  
3月31日
- 1単元の株式数  
1株
- 株主名簿管理人・特別口座の口座管理機関  
三菱UFJ信託銀行株式会社
- 同連絡先  
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部  
〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号  
電話0120-232-711(フリーダイヤル)
- 公告方法  
電子公告とし、当社ホームページ(<http://www.carenet.co.jp>)に掲載いたします。  
ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合の公告方法は、日本経済新聞に掲載する方法といたします。
- 証券コード  
2150
- 証券取引所  
東証マザーズ

# 2010年度中期経営計画 市場シェア拡大に向けて 邁進いたします

# BUSINESS REPORT 2010

## 株主通信

第15期 決算のご報告

2009年4月1日~2010年3月31日

## 株主の皆様へ



株主の皆様におかれましては、  
ますますご清祥のこととお喜び申し上げます。  
第15期(2009年4月1日～2010年3月31日)における  
株主通信をお届けいたします。

代表取締役社長 **高橋 功**

**Q** 社長に就任して2年目を迎えるにあたっての  
抱負をお聞かせください。

**A** 課題山積の医療現場を、  
ひとつずつ改善していきたい。

昨年6月に社長に就任し、早いもので1年がたちました。  
就任当初に本誌を通じてお話ししたのは、医療現場には  
医師の過重労働や救急医療などさまざまな課題が山積し  
ており、私はケアネットの仲間とビジネスを通じて、これ  
ら医療の問題にひとつでも多くの解決を図りたいとい  
うことでした。2年を迎える今もその思いは何ひとつ変わ  
らず、私たちが掲げるケアネット・ビジョンの実現に向け  
日々精進しております。第15期(2009年4月1日～2010年  
3月31日)の決算は大変厳しいものとなり、株主の皆様には  
ご心配をお掛けしておりますが、チャレンジすること  
を忘れず、1日でも早く社会に役に立つ企業として成長を  
果たしたい所存であります。

# 2010年度中期経営計画 市場シェア拡大に向けて邁進いたします

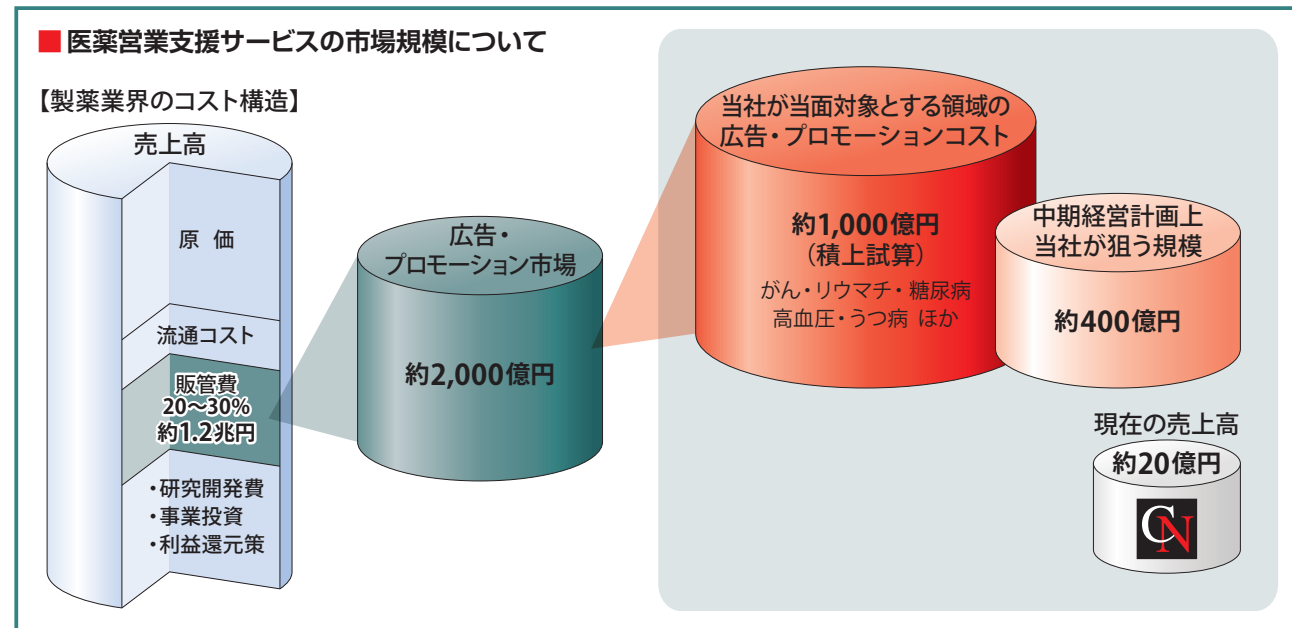
**Q** 今後の取り組みについて  
お聞かせください。

**A** 市場シェア拡大に向けて  
邁進します。

私は、ケアネット・ビジョンを通じて社会に広く・大き  
く貢献できる企業となるためには市場シェア拡大が、  
大変重要なことと考えております。

現在、国内における製薬会社の広告・プロモーション  
市場は、全体で約2,000億円と推定しております。その  
うちケアネットが得意分野とする医薬分野の市場規模  
は約400億円。2010年度中期経営計画では、この約400  
億円市場に対してシェアの拡大を図ってまいります。

具体的には、当社の9万5千人(2010年3月末現在)の  
個々の医師会員がそれぞれに保有する患者・使用薬剤



情報等を共有することで、従来の「eディテリング®」(ケアネット独自の医薬営業支援サービス)を、ここ数年でより付加価値の高いサービスに進化させてまいります。これが達成できますと、従来単発型であったeディテリング®の受注を年間型で契約することを実現したり、また、価値が高まった分、単価アップに反映するなど売上拡大につながります。一方で、新規サービスの投入も計画しており、そのひとつが病院向けeラーニングシステム「MALS」のリリースであり、売上拡大の源泉と考えております。

このように、当社の中期経営計画におきましては、既存サービスの進化による成長と新サービスの投入といった2つのアクションで、現在20億円規模の売上高をさらに伸ばしてまいります。

## 具体的な2つのアクション

### 1 既存サービスの進化による成長

- ◆ 医師会員が保有する患者・使用薬剤情報等のデータベース化
- ◆ ターゲット医師会員 3~4万人の獲得

### 2 新サービス・リリースへの取り組み

- ◆ 病院向けeラーニングシステム「MALS」のリリース



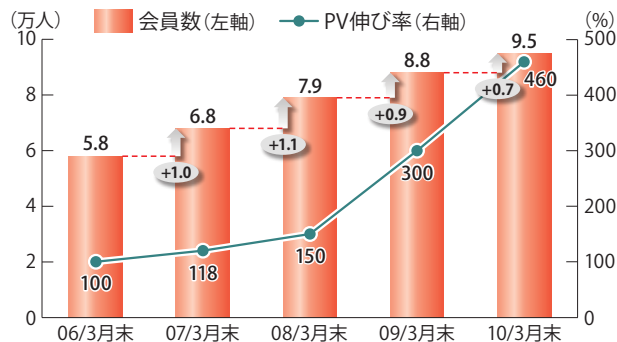
**Q** 既存サービスの進化に向けた取り組みについてお聞かせください。

**A** 当社の9万5千人の個々の医師会員がそれぞれに保有する患者・使用薬剤情報等のデータベース化を図ります。

ケアネットの主力サービスであるeディテリング®は、医師が処方に必要な深みのある医薬情報を最適化し提供するものであり、会員である医師会員の許諾のもと、視聴後の反応を製薬企業に提供できる双方向性を有しております。

また、ケアネットは医師向け医療関連コンテンツをインターネットで無料提供するサイト(ケアネット・ドットコム)を運営し、満足度の高い医療情報を提供し続けております。毎年、1万人程度の医師がケアネット会員に加入していただいております。現在9万5千人(2010年3月末現在)となりました。会員数が増えることによりケアネット会員がカバーする専門領域も広がり、徐々に高度な医療が求められる専門領域、特にがんやうつ病といっ

### ■ 医師会員数とケアネット・ドットコムPV数の推移



た市場ニーズの高い専門領域の薬剤に、eディテリング®を活用する機会も増えてまいりました。

一方で、製薬企業は営業・マーケティング活動を効率的に行い、生産性を向上させることが求められております。双方のニーズに応えるべく、ケアネットでは今後さらに専門領域の医師会員を募り、付加価値の高いeディテリング®を実施し、売上単価や実施件数を伸ばしてまいります。

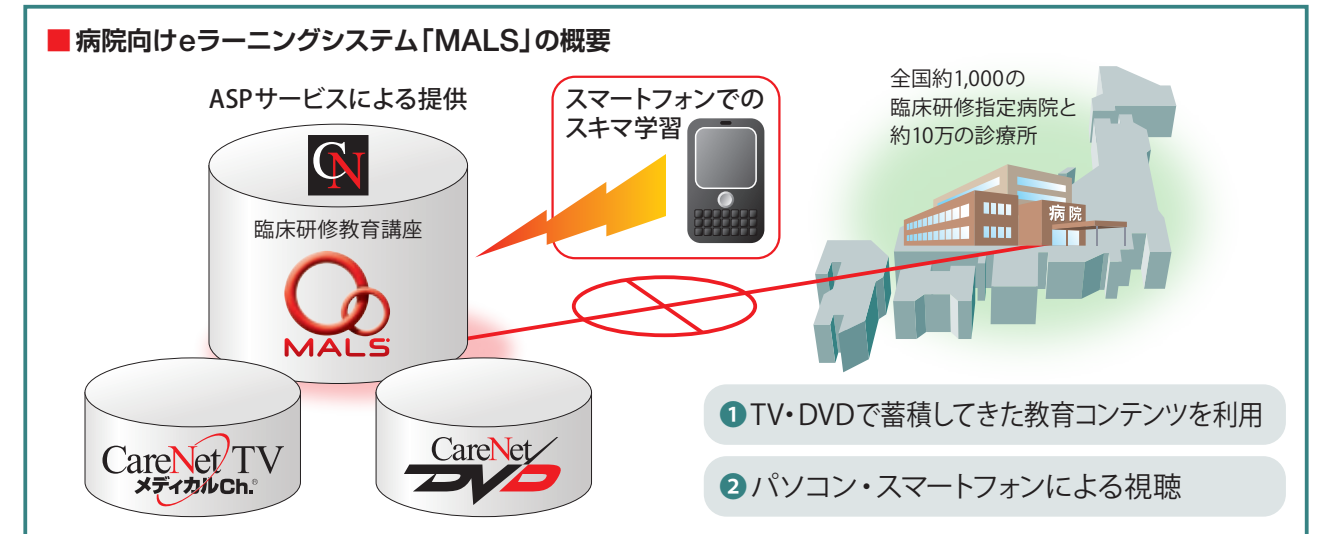
まずは、当社の9万5千人(2010年3月末現在)の個々の医師会員がそれぞれに保有する患者・使用薬剤情報等のデータベース化を図り、eディテリング®をはじめとした既存サービスの付加価値を高めることで売上を伸ばし、ひいては広告・プロモーション市場での成長を確実に行ってまいります。

**Q** 新サービス・リリースの取り組みについてお聞かせください。

**A** 病院向けeラーニングシステム「MALS」のリリースに注力します。

中期経営計画の骨子のひとつである新サービスのリリースにつきましては、現在、eディテリング®という単一のサービスに頼った成長だけではなく、次の成長を見据えた種まきとして、大変重要な戦略であると考えております。

次期(2011年3月期)には、先に述べました病院向けeラーニングシステム「MALS」をリリースいたします。また、どの程度売上が獲得できるかは見極めをしているところですが、多忙で情報が不足がちな医師にとって非常に役に立つ便利な情報源となります。このサー



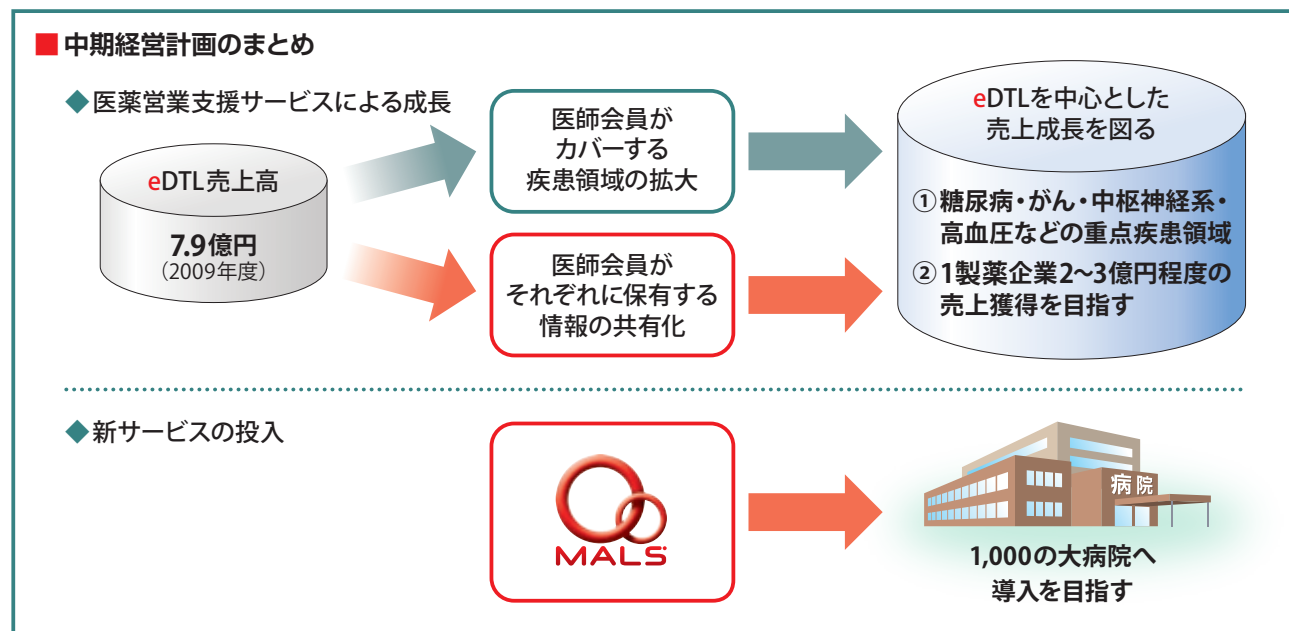
ビスにつきましては、リリース後もきちんと付加価値を高めていき、より多くの医師が日常的に活用している姿を目指してまいります。

**Q** 最後に株主の皆様へメッセージをお願いします。

当期(2010年3月期)の株主の皆様への配当につきましては、赤字決算のため無配当とさせていただきます。ケアネットでは配当性向を約30%に設定し、利益に連動した形での配当の実施を基本姿勢としておりますが、当社の厳しい業績のもと、配当の見送りをさせていただきます。株主の皆様へは心よりお詫

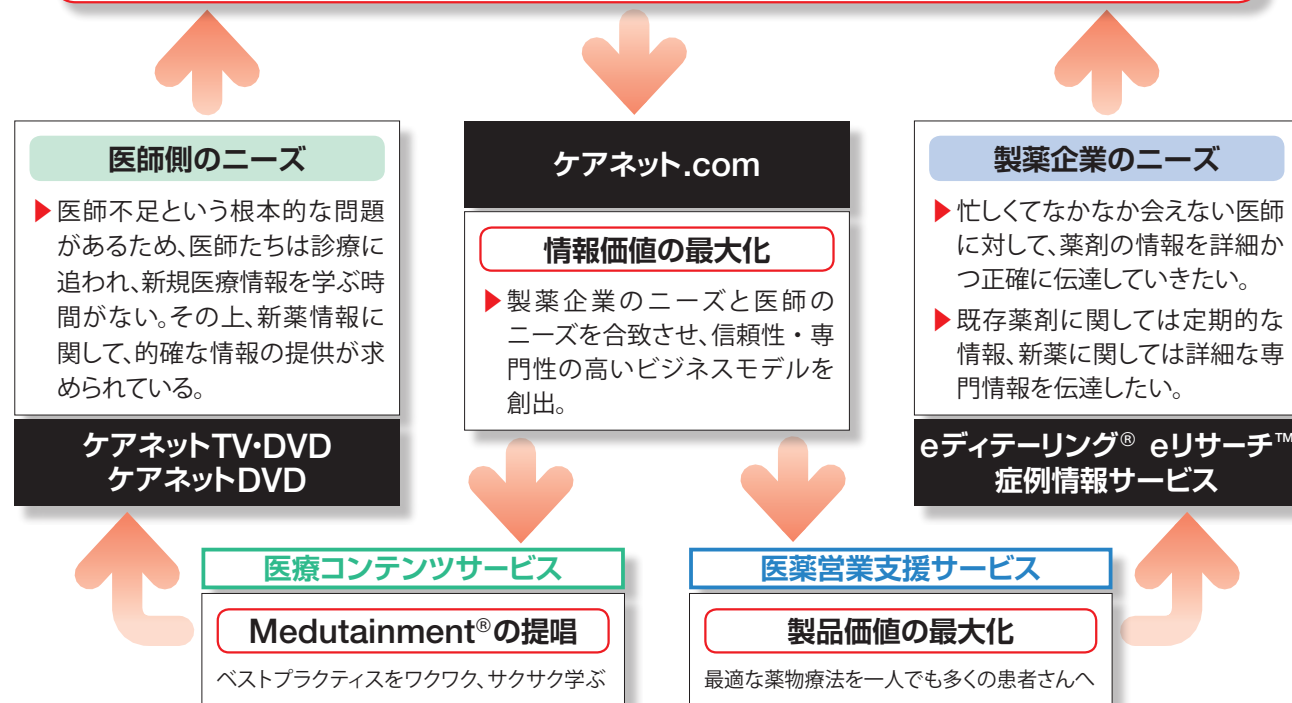
び申し上げます。

最後になりますが、私たちケアネットは、多忙な医師に医療・医薬情報を適切に提供することを通じて、患者さんがより質の高い医療を受けられる社会の実現に向けて真剣に日々取り組んでおります。この私たちのビジョンの実現は、決して容易ではなく非常に困難な道のりを経ていかなければなりません。チャレンジ精神で必ず道を切り拓き、私たちのビジョンと、また先に述べました中期経営計画を達成いたします。どうか株主の皆様には一層のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。



## ビジョンとビジネスモデル

ケアネットは、医学・医薬のエビデンスの普及、知識・経験の共有を通じて、患者さんがより質の高い医療を効率よく受けられる社会の実現に貢献する企業であり続けます。



〈ケアネットは2つのサービスで、製薬企業と医師を結びます〉

「eディテリング®(eDTL)」  
医薬営業支援サービス



最新の医薬情報を提供したいという製薬企業のニーズと、薬剤情報を手に入れたいという医師・医療従事者とを結ぶ、業界屈指の専門的なサービス。

「ケアネット.com」  
医療コンテンツサービス



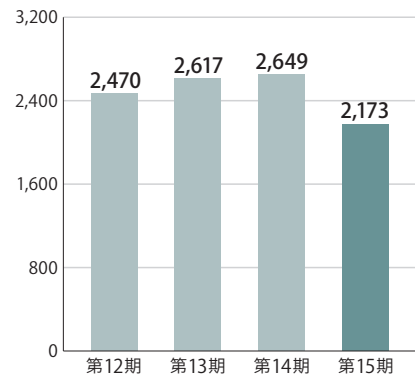
時間に追われる医師・医療従事者向けに「日常の診療に役立つ専門情報」をインターネットで配信するサービス。

◆貸借対照表 (単位:千円)

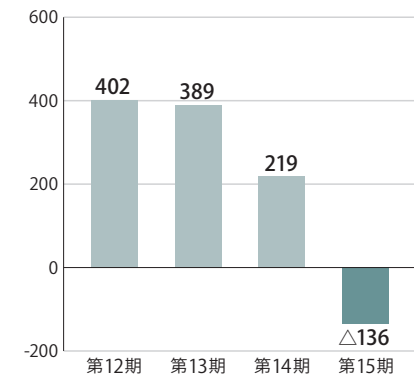
科目	当期 (2010年3月31日現在)	前期 (2009年3月31日現在)
〈資産の部〉		
流動資産	2,097,460	2,563,607
現金及び預金	1,702,521	1,989,735
売掛金	322,710	424,267
たな卸資産	52,035	43,403
前払費用	13,946	17,555
繰延税金資産①	—	67,637
その他	6,246	21,008
固定資産	188,702	307,034
有形固定資産	24,073	36,793
無形固定資産②	112,584	216,099
投資その他の資産	52,045	54,140
資産合計	2,286,163	2,870,641

繰延税金資産①…期首の繰延税金資産67百万円については、当期に取り崩しを行っております。  
無形固定資産②…無形固定資産の前期からの減少は、主に自社利用ソフトウェアの減損損失によるものであります。

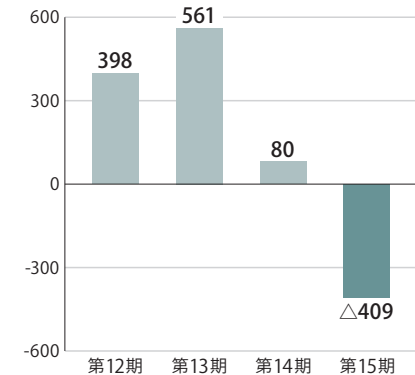
◆売上高 (百万円)



◆経常利益(△は損失) (百万円)



◆当期純利益(△は純損失) (百万円)



(単位:千円)

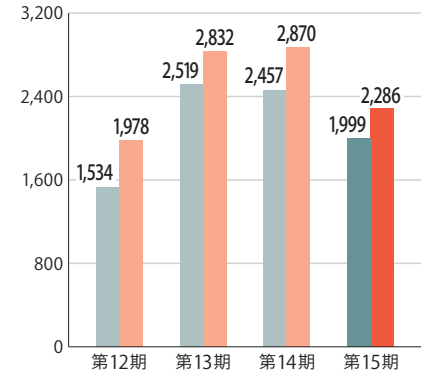
科目	当期 (2010年3月31日現在)	前期 (2009年3月31日現在)
〈負債の部〉		
流動負債	286,543	413,274
買掛金	98,557	152,176
未払金	78,913	108,394
未払費用	27,749	40,706
前受金	55,247	82,111
その他	26,075	29,885
負債合計	286,543	413,274
〈純資産の部〉		
株主資本	1,995,825	2,456,099
資本金	591,321	587,893
資本剰余金	895,884	892,455
利益剰余金	508,619	975,749
新株予約権	3,793	1,267
純資産合計	1,999,619	2,457,367
負債純資産合計	2,286,163	2,870,641

◆損益計算書 (単位:千円)

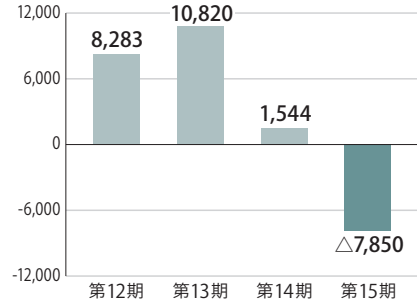
科目	当期 (自2009年4月1日 至2010年3月31日)	前期 (自2008年4月1日 至2009年3月31日)
売上高	2,173,995	2,649,356
売上原価	1,436,320	1,430,297
売上総利益	737,674	1,219,058
販売費及び一般管理費	878,072	1,005,449
営業利益又は営業損失(△)	△140,397	213,609
営業外収益	4,035	6,251
営業外費用	—	187
経常利益又は経常損失(△)	△136,361	219,673
特別利益	11	—
特別損失①	201,978	27,761
税引前当期純利益又は税引前当期純損失(△)	△338,328	191,912
法人税、住民税及び事業税	3,800	3,800
法人税等調整額	67,637	107,567
法人税等合計	71,437	111,367
当期純利益又は当期純損失(△)	△409,765	80,544

特別損失①…当期の特別損失の主な内訳は、減損損失によるものであります。  
投資活動によるキャッシュ・フロー②…投資活動によるキャッシュ・フローの支出は、主にソフトウェア取得によるものであります。  
財務活動によるキャッシュ・フロー③…財務活動によるキャッシュ・フローの支出は、主に配当金の支払いによるものであります。

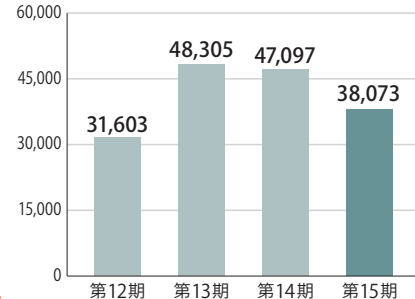
◆純資産額・総資産額 (百万円)



◆1株当たり当期純利益(△は純損失) (円)



◆1株当たり純資産額 (円)



■詳細は当社ホームページへ

ケアネットについてもっとよく知っていただくために、  
株主の皆様から多く寄せられる質問・専門用語について解説いたします。

## Q1 ケアネットの経営方針、経営理念は？

**A1** 当社は医療情報の提供を通じた、質の高い医療の実現を目指しており、当社が提供する情報においては、品質に妥協しないことをバリューのひとつに掲げています。  
この精神が、現サービスにおいては、「eディテリング®」や「eリサーチ™」のサービス品質を高め、当社の発展につながっていくものと考えています。

## Q2 MRとは？

**A2** MR (Medical Representatives) 医薬情報担当者のこと。  
製薬企業に所属し、医療関係者に自社の医薬品を中心とした情報を提供することがその役割であり、副作用情報などを収集することも役割のひとつです。

## Q3 MSとは？

**A3** MS (Marketing Specialist) 医薬品卸売業の営業担当者のこと。  
医療機関や薬局を訪問し、医薬品などの販売活動や医薬情報の提供を行います。

## Q4 ディテリングとは？

**A4** detailは「詳述する」という意味。「製薬企業のMRが医師に向けて自社医薬品の詳細な情報を説明、提供すること」という意味で使われています。

## Q5 「eディテリング®」とは？

**A5** 「eディテリング®」はケアネット独自のサービス・商品名で、製薬企業の詳細な医薬情報をケアネットの医師会員および製薬企業が指名する医師にインターネット上で動画によって配信し、視聴した医師の反応を収集するサービス。「詳細な情報」を「動画」で配信し、医師の視聴反応を収集できる「双方向」な点が、他のeディテールにはない特長です。

### ◆会社概要 (2010年3月31日現在)

- 社名 株式会社ケアネット
- 所在地 東京都文京区本郷4-37-17 大間ビル
- 設立 1996年7月
- 従業員数 79名  
※上記従業員のほかに、臨時従業員(1日8時間勤務換算)27名が従事しております。
- 事業内容
  - 製薬企業向けの医薬営業支援サービス、マーケティング調査サービス
  - 医師・医療従事者向けの医療コンテンツサービス

### ◆役員 (2010年6月25日現在)

- |         |       |
|---------|-------|
| 代表取締役社長 | 高橋 功  |
| 代表取締役会長 | 大野 元泰 |
| 取締役副社長  | 藤井 寛治 |
| 監査役     | 藤原 啓三 |
| 監査役     | 佐藤 敬幸 |
| 監査役     | 浦野 雄三 |

※監査役 藤原 啓三、浦野 雄三の両氏は社外監査役であります。

### ◆沿革

- |          |   |
|----------|---|
| 1996年 7月 | 東京都中央区日本橋蛸殻町に、医療情報提供サービスを目的として株式会社ケアネットを設立。   |
| 1998年 4月 | 郵政省(現総務省)より委託放送業務の認定を受ける。   |
| 7月       | SKY PerfecTV!にて「ケアネットTV・メディカルCh.®」を開局。  |
| 2000年 4月 | 医師・医療従事者向け会員制サイト「club C@reNet(クラブ・ケアネット)」をインターネット上に開設。  |
| 10月      | インターネットによるマーケティング調査「eリサーチ™」サービス開始。  |
| 12月      | 医師会員数が1万人を超える。  |
| 2001年 8月 | 本社を東京都文京区本郷に移転。   |
| 11月      | インターネットによる医薬営業支援システム「eディテリング®」サービス開始。   |
| 2004年 7月 | 医師・医療従事者向け会員制サイト「club C@reNet」をリニューアルし、「CareNet.com(ケアネット・ドットコム)」をインターネット上に開設。<br>「ケアネットTV・メディカルCh.®」の人気番組をDVD化した「ケアネットDVD」の販売開始。 |
| 2005年 3月 | 財団法人日本情報処理開発協会より「プライバシーマーク」の付与認定を受ける。   |
| 5月       | 医師会員数が5万人を超える。  |
| 2006年 4月 | 「ケアネットDVD」販売数累計5万枚突破。   |
| 2007年 4月 | 東京証券取引所マザーズに上場。   |
| 5月       | 「ケアネットDVD」販売数累計10万枚突破。  |
| 2009年 2月 | 株式会社葦の会との業務提携を発表。<br>ケアネット・イノベーション投資事業有限責任組合との資本提携を発表。  |
| 3月       | 「eディテリング®」の情報制御機能「MRPlus®ナビゲーション・ボード」に関して国内特許を取得。   |
| 12月      | 「ケアネットDVD」販売数累計20万枚突破。  |
| 2010年 1月 | 医療情報提供サービス「eディテリング®」に関して国内特許を取得。  |