

## 当社Webサイトのご紹介

IRサイトが「個人投資家の皆さまへ」の開設でさらに使いやすくなりました。ぜひご覧ください。



▶ 例えばケアネットについて詳しく知りたいとき…

「個人投資家の皆さまへ」の用途別のコンテンツを使えば、知りたい情報へより簡単にアクセスできます。



<http://www.carenet.co.jp/ir/>

または、  で検索ください。

## 株 主 通 信

第17期 決算のご報告

2011年4月1日 ▶ 2012年3月31日

**BUSINESS REPORT 2012**

# 成長路線の 確立に向けて

## 株主の皆さまへ



株主の皆さまにおかれましては、ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。

2012年3月期(以下「当期」)が終了し、当社は3期連続の赤字となりました。2011年3月期(以下「前期」)と比べると、売上はほぼ同水準にとどまり、営業赤字は前期に比べ1億円程度の改善にとどまりました。

株主の皆さまにはご心配をおかけし、心よりお詫び申し上げます。

私は2010年8月に社長に復帰してから、多くの経営課題に解決の手を打ってきました。最大の解決課題は、ビジネスモデルを再構築し、成長基盤を作り上げることです。

ケアネットは2001年にインターネット事業を開始し、「eディテリング®」、「eリサーチ™」を中心に成長を遂げてきました。しかし、2008年度をピークに成長が止まり、売上は減少に転じました。主な要因は、大型のプライマリケア剤の発売が減少し、処方医の少ないスペシャリティ剤の発売が増加していく影響を受け、eディテリング®のプロジェクト単価が下がり続けたためです。そして、この状況への対応として、市場に新商品「RegistrySTATION®(レジストリーステーション)」を投入しましたが、投入まもなく

販売中止を余儀なくされ、未だ黒字化の実現ができていません。

経営の舵取りとしては、事業を縮小し黒字化へ収斂させる選択肢もありますが、当社を取り巻く事業環境や当社のポテンシャルから判断すると、まだまだ成長が期待できます。よって、今ある成長の芽(新サービス)を育てることで、売上伸長による早期の黒字化とその後の成長を図り、私の使命である企業価値の最大化を果たします。

当期は、初期段階の新商品「MRPlus®(エムアールプラス)」を市場に投入し、同時にバージョンアップを繰り返しながら、導入先の満足度を高めていくことに注力しました。そのため、期中の導入企業数は2社にとどまりましたが、今期は、バージョンアップし深化した「MRPlus®」をもって販売活動にあたり、導入企業数を増やしていきます。

また、当期は並行して、医療メディア企業としてポジションの再構築を企図し、2011年8月に開業医メディア「医楽座」、10月に臨床研修指定病院向けメディア「レジデントJapan」、そして2012年1月に薬剤師向けの「ProファーマCH(プロファーマチャンネル)」を相次いで市場投入して

います。「レジデントJapan」「ProファーマCH」においては、当期には売上を計上できていませんが、順調に利用医師の獲得を続けており、媒体価値が高まり始めているため、今期は、製薬企業向け広告収入等の獲得を開始できるものと見込んでいます。

このような取り組みを続けてきた結果、今期は黒字化を実現し、成長路線を邁進できる年になるものと確信しています。

最後に、2012年3月期の配当につきましては、誠に遺憾ではありますが、見送ることとさせていただきます。株主の皆さまには重ねて深くお詫び申し上げますとともに、一日も早く復配し、信頼回復できますよう役社員一同全力で業務に励んでまいりますので、引き続きご支援賜りますよう切にお願い申し上げます。

株式会社ケアネット 代表取締役社長

大野 元泰

# 今期の黒字化とその後の成長に向けて

## — 新サービスを軸に成長路線へ —

ケアネットでは2012年3月期(以下、「当期」という。)に以下の新サービスを投入し、ようやく成長に向けた第一歩を踏み出すことができました。2013年3月期(以下、「今期」という。)は、この成長の芽(新サービス)を着実に育て、新サービスのユーザー(医師・薬剤師)を増やすことで、スポンサー(製薬企業)の数を増やしてまいります。今期に育てていく新サービス(以下、「注力サービス」という。)とその具体的な今期目標は、次の表に纏めたとおりであります。

### ■注力サービスと2013年3月期の目標

注力サービス	具体的目標
MRPlus <sup>®</sup> (エムアールプラス)	製薬企業2社(当期導入実績)から、5社へ導入
レジデントJapan	ユーザー医師会員を1.2万人へ スポンサー製薬企業を10社へ
ProファーマCH	ユーザー薬剤師会員を3万人へ スポンサー製薬企業を10社へ
医楽座	ユーザー医師会員を4,300人へ

## 1

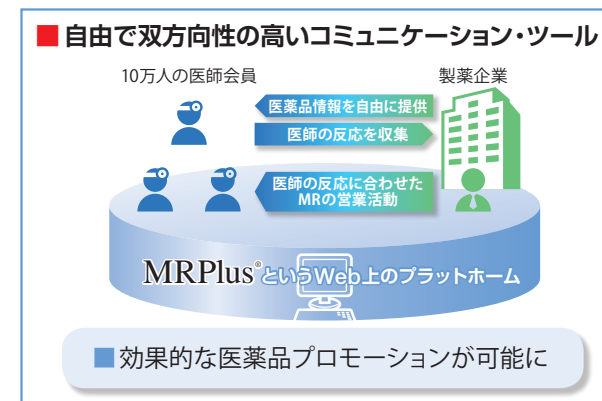
### インターネットを通じた 医薬営業支援サービス「MRPlus<sup>®</sup>(エムアールプラス)」 MRと医師の継続的な コミュニケーションを実現

「MRPlus<sup>®</sup>(エムアールプラス)」は、製薬会社の営業をサポートするために開発され、医師・MR間の継続的な相互コミュニケーションを実現するシステムであります。これは、今までのeディテリング<sup>®</sup>には無い機能で、MRと医師が本プラットフォーム上で相互に情報交換をし、医師へのプレセリング(事前営業)を従来のeディテリング<sup>®</sup>よりも効果的・効率的に実現するものであります。また、eディテリング<sup>®</sup>に比べ、情報提供の方法が柔軟であり、コンテンツは動画やテキストのどちらでも提供が可能です。さらには製薬企業が持っている自社コンテンツも、本プラットフォームから容易に提供することができます。これらにより、なかなか会えない医師との面会機会を補完することができ、またクロージング(取引成立)までの面会回数を減らすことも実現できます。

#### 今後の取り組み

当期は、「MRPlus<sup>®</sup>」の運営をしながらサービスの改良・深化を図ってまいりました。今期はこの改良・深化した

「MRPlus<sup>®</sup>」をもって営業に注力し、導入企業数を2社から5社に拡大することを目指してまいります。



## 2

### 病院向け教育メディア「レジデントJapan」 研修医、若手医師の 早期戦力化をサポート

「レジデントJapan」は、研修医や若手医師の早期戦力化をサポートするためのオンライン教育メディアであります。日本国内では毎年約8,000人の研修医が誕生していますが、超高齢化社会が進み年々患者は増え続けているため、医師不足は深刻化しており、研修医や若手医師の早期戦力化が求められております。さらに、指導医も、普段は診療に従事しており、研修医を指導するための時間の確保

は、やはりままならないのが現状であります。こうした背景を受けて、ケアネットは全国の臨床研修指定病院向けに病院向け教育メディア「レジデントJapan」のサービスを開始いたしました。ケアネットが制作した500タイトル以上のコンテンツが月替りでスマートフォンやタブレット端末から視聴でき、多忙な研修医の効率的な学習と指導医の手間を省く一助として貢献しております。

#### 今後の取り組み

「レジデントJapan」は、今期中に全国の臨床研修指定病院640施設に導入し、媒体としての価値を高めると同時に、製薬企業からのスポンサー収入の獲得に努めてまいります。



## Column

### 「レジデントJapan」開設から5カ月で、 申込み病院数350施設を突破!

2012年4月3日付記事抜粋

研修医・若手医師の総合教育インターネット・

メディアとして、2011年10月に開設した「レジデントJapan」の申込み病院数が2012年3月末時点で350施設を超え、全国にある約1,000の臨床研修指定病院の3分の1以上に導入できました。



### 3

調剤薬局向け教育メディア「ProファーマCH」

## 「ProファーマCH(プロファーマチャンネル)」を通じ本格的に薬剤師を会員化へ

「ProファーマCH(プロファーマチャンネル)」は、薬剤師のためのインターネットによる教育メディアであります。2025年度をゴールとする現医療制度改革が実施される

なか、薬剤師の役割は広範化かつ高度化しております。加えて、本年春に薬科大学6年制移行後初の新卒薬剤師が社会人となるなど、調剤薬局業界では今、現場に即した実践的な教育の必要性が高まっております。ケアネットは本年1月、全国の調剤薬局に向けて、自社制作による700タイトル以上のコンテンツを載せた「ProファーマCH」のサービスを開始いたしました。現場ニーズに即した専門疾患知識やコミュニケーション能力の向上など、幅広いスキルが得られる学習サービスを提供しており注目を集めております。

#### 今後の取り組み

今期末までには薬剤師会員を3万人に増やし、「ProファーマCH」の媒体価値を高めてまいります。これにより、今期中にスポンサーとなる製薬企業10社の獲得を目指してまいります。



## Column

### 「ProファーマCH」申込件数5,000件を突破! 全国の調剤薬局の1割が登録!

..... 2012年1月12日、同年5月25日付記事抜粋

全国の調剤薬局に向けて、ケアネットが提供する薬剤師向けのeラーニングサービス「ProファーマCH」は1月の配信開始からわずか10日間で申込件数が2,000件を突破、その後も順調に件数を伸ばし5月20日時点で5,000件に達しました。この件数は、全国約5万件(※)ある調剤薬局の10%が登録したことになります。

※厚生労働省「平成20年度 保険・衛生行政業務報告」より



### 4

## インターネットによる動画配信サービス「医楽座」 医師の日常診療に実践的なソリューションを提供

インターネットによる、開業医向けの有料情報提供サービス「CareNetオンデマンド」が2011年7月、「医楽座」と改め、サービスを開始いたしました。「ケアネットDVD」の中でも人気の高い500以上の番組が見放題の「ビデオオンデマンドサービス(医楽座Movie)」や、開業医の診療知識を共有しあう「コミュニティ掲示板(医楽座Stadium)」など、医院運営に役立つコンテンツを満載しており、日常診療に実践的に役立つサービスとして注目を集めております。

#### 今後の取り組み

今期は積極的なプロモーション活動を展開し、今期末までに有料契約者数を4,300人に増やしてまいります。



■ 貸借対照表(要約)

(単位:千円)

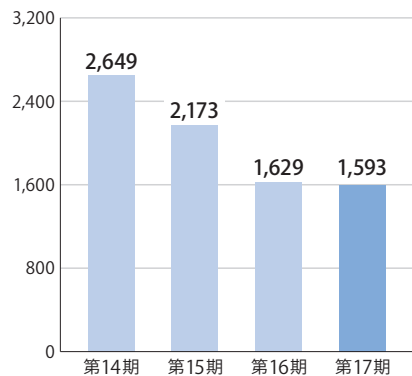
科目	2012年3月期 (2012年3月31日現在)	2011年3月期 (2011年3月31日現在)
〈資産の部〉		
流動資産	1,170,685	1,453,051
現金及び預金	854,917	1,250,880
売掛金	250,415	146,134
たな卸資産	30,486	21,364
前払費用	18,693	21,149
その他	16,171	13,521
固定資産	179,700	370,165
有形固定資産	31,874	47,302
無形固定資産	36,323	210,092
投資その他の資産	111,502	112,770
資産合計	1,350,385	1,823,217

(単位:千円)

科目	2012年3月期 (2012年3月31日現在)	2011年3月期 (2011年3月31日現在)
〈負債の部〉		
流動負債	288,902	280,998
買掛金	56,554	25,216
未払金	75,802	128,583
未払費用	39,162	52,041
前受金	40,912	31,972
その他	76,471	43,184
固定負債	16,234	17,331
繰延税金負債	3,496	4,792
資産除去債務	12,737	12,538
負債合計	305,137	298,329
〈純資産の部〉		
株主資本	1,041,833	1,521,467
資本金	591,321	591,321
資本剰余金	895,884	895,884
利益剰余金	△424,506	55,127
自己株式	△20,865	△20,865
新株予約権	3,419	3,419
純資産合計	1,045,248	1,524,887
負債純資産合計	1,350,385	1,823,217

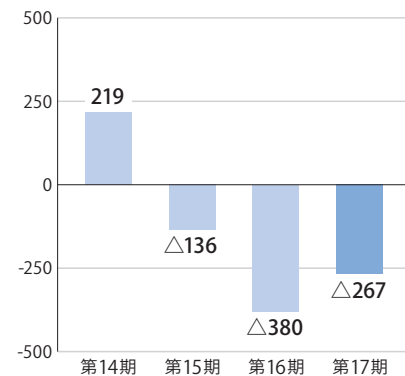
■ 売上高

(百万円)



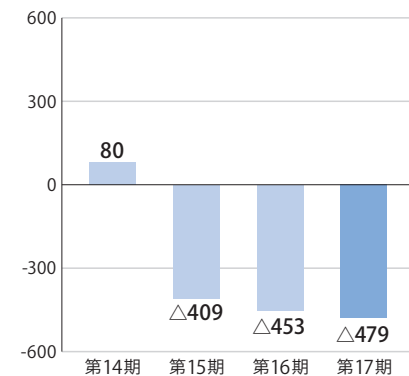
■ 経常利益(△は損失)

(百万円)



■ 当期純利益(△は純損失)

(百万円)



■ 損益計算書(要約)

(単位:千円)

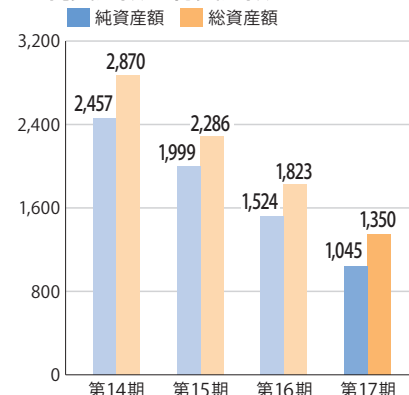
科目	2012年3月期 (自2011年4月1日 至2012年3月31日)	2011年3月期 (自2010年4月1日 至2011年3月31日)
売上高①	1,593,179	1,629,204
売上原価	659,252	749,138
売上総利益	933,926	880,065
販売費及び一般管理費	1,207,286	1,264,025
営業損失(△)	△273,360	△383,959
営業外収益	6,803	3,272
営業外費用	846	212
経常損失(△)	△267,403	△380,900
特別利益	—	2,409
特別損失②	209,726	66,726
税引前当期純損失(△)	△477,130	△445,216
法人税、住民税及び事業税	3,800	3,483
法人税等調整額	△1,295	4,792
法人税等合計	2,504	8,275
当期純損失(△)	△479,634	△453,492

売上高①……………「eディテリング®」をはじめとする既存サービスの売上高減少にともない、前期比2.2%の減少となりました。

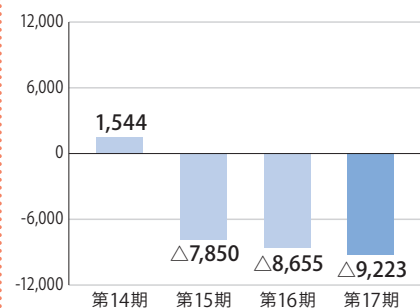
特別損失②……………既存サービスの販売促進ツールであるケアネット・ドットコム運営システム48百万円、赤字回復の施策として投入している新サービスの各ソフトウェアシステム160百万円を減損処理いたしました。

■ 純資産額・総資産額

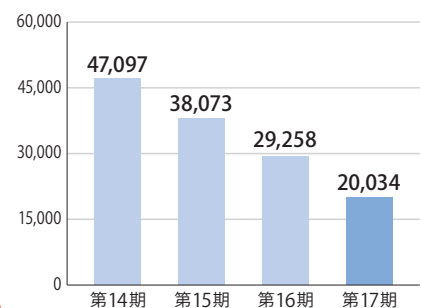
(百万円)



■ 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 IR

検索

■ 会社概要 (2012年3月31日現在)

- 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 78名  
※上記従業員のほかに、臨時従業員 (1日8時間勤務換算) 24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 (2012年6月26日現在)

- 代表取締役社長 大野 元 泰
- 取 締 役 鹿 剛
- 取 締 役 諸 橋 吉 郎
- 取 締 役 菅 野 寛
- 取 締 役 藤 井 勝 博
- 監 査 役 秦 充 洋
- 監 査 役 浦 野 雄 三
- 監 査 役 田 中 龍 夫

※取締役 菅野 寛は社外取締役です。  
※監査役 浦野 雄三、田中 龍夫の両氏は社外監査役です。

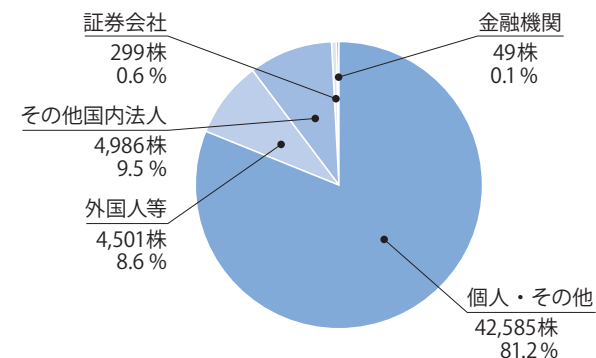
■ 沿革

- 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。  
「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。  
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。
- 12月 医師会員数が10万人を超える。  
本社を東京都千代田区九段南に移転(移転登記は2011年6月)。
- 2011年 4月 「ケアネットTV・メディカルCh.®」閉局、インターネットによる動画配信サービス「CareNetオンデマンド」開始。
- 8月 「CareNetオンデマンド」をリニューアル、開業医向け医療情報・動画サイト「医楽座」としてサービス開始。

■ 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 ..... 1,976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	22,753	43.7
JAPAN B2B LLC (常任代理人東海東京証券株式会社)	4,285	8.2
株式会社キャリアブレイン	2,580	4.9
大野 元 泰	1,314	2.5
京セラ株式会社	1,115	2.1
藤井 寛 治	748	1.4
川 西 徹	720	1.3
秦 充 洋	650	1.2
詫 摩 直 也	590	1.1
武 藤 克 人	500	0.9

(注) 持株比率は自己株式(419株)を控除して計算しております。

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