

株式会社ケアネット

決算説明会資料

2018年8月



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

会社紹介



会社概要

| | |
|------|---|
| 会社名 | 株式会社ケアネット |
| 事業内容 | 製薬企業向けの医薬営業支援サービス 医師・医療従事者向けの医療コンテンツサービス |
| 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 | 93名 [臨時従業員19名] (2017年12月31日時点) |

ビジョン : 医学・医療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良く受けられる社会の実現に貢献する企業

スピリッツ : **医学に、もっと「ワクワク」を!**

CareNet.com について

20万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 **284,206 名**

医師会員 **141,729 名**

(2018年6月末時点)

いますぐ現場で使える「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。



CareNeTV について

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

4,340 名

(2018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

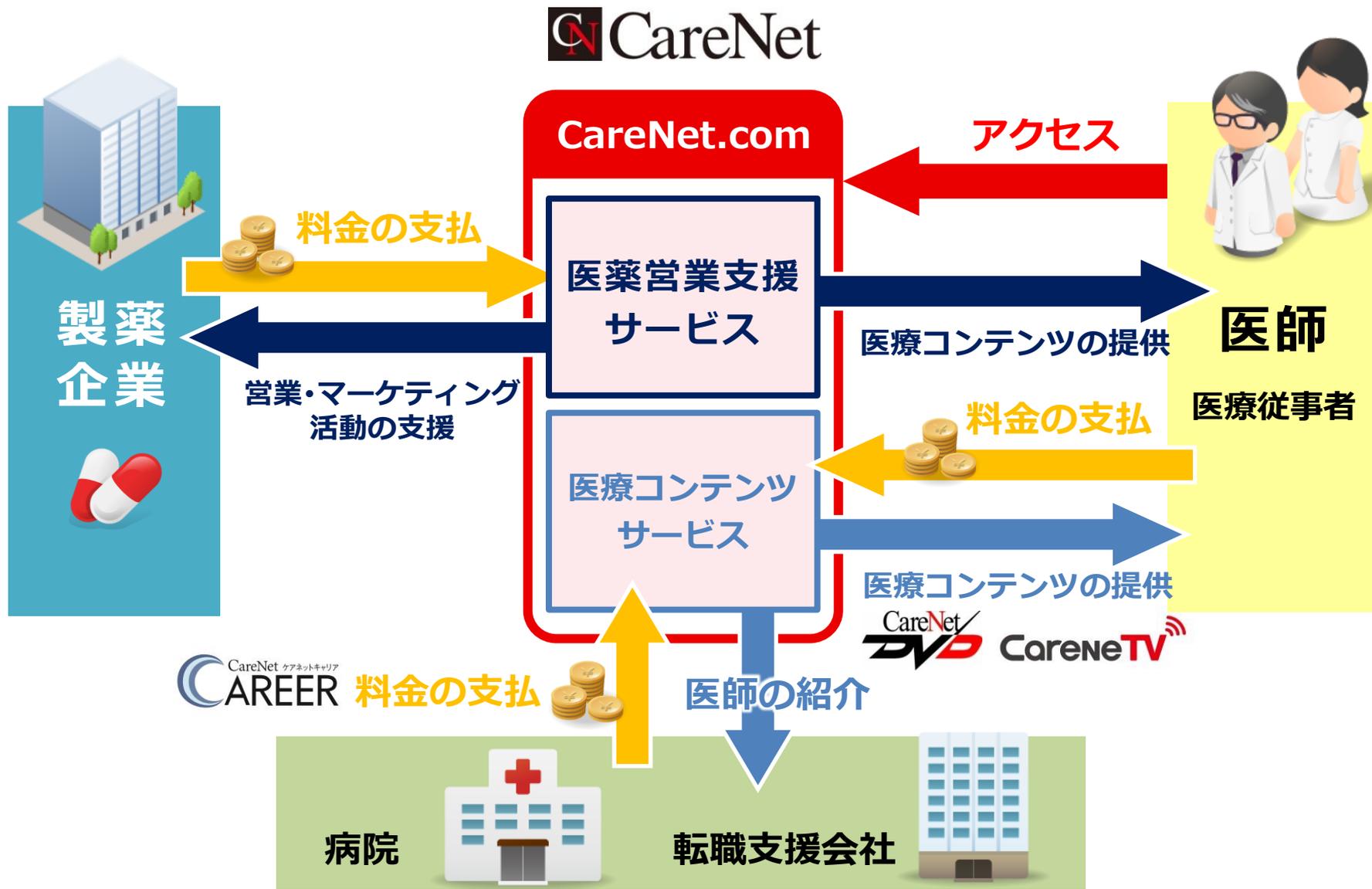
日本初の医療従事者専門TV放送局（2011.3月放送終了）を運営してきたケアネットには、豊富な医療教育番組制作実績があり、CareNeTVでは医療者の学習ニーズに合った番組を配信しています。

充実の番組ラインナップ

配信されている番組は1,700番組以上。毎月10程度本の新作番組を更新。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。



当社のビジネスモデル



2018年12月期 第2四半期 連結決算概要

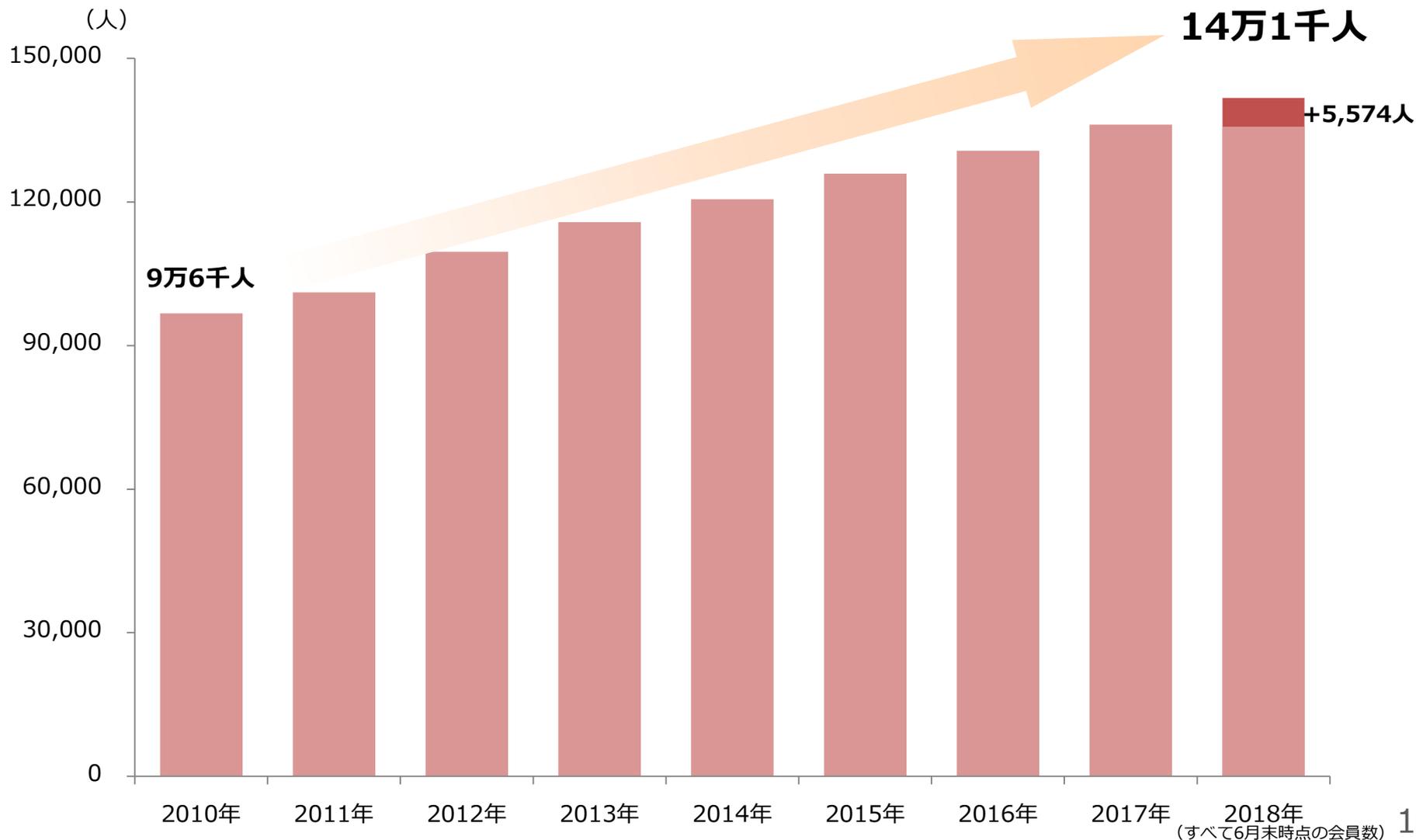
2018年12月期 第2四半期 決算サマリー

- 製薬企業向けのサービスを中心に順調に推移し、第2四半期では過去最高の売上高を達成
- 前年は繰越欠損金による控除があったため、純利益は前年同期比がマイナス

| (百万円) | 2017年12月期 第2四半期 累計 | 2018年12月期 第2四半期 累計 | 前年同期比 |
|----------------------|-----------------------|-----------------------|--------|
| 売上高 | 1,263 | 1,420 | +12.4% |
| 営業利益 | 206 | 239 | +15.8% |
| 経常利益 | 202 | 213 | +5.7% |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 171 | 131 | ▲23.3% |

医師会員数の推移

- 医師会員は順調に推移しており、2018年6月末時点で14万人を突破



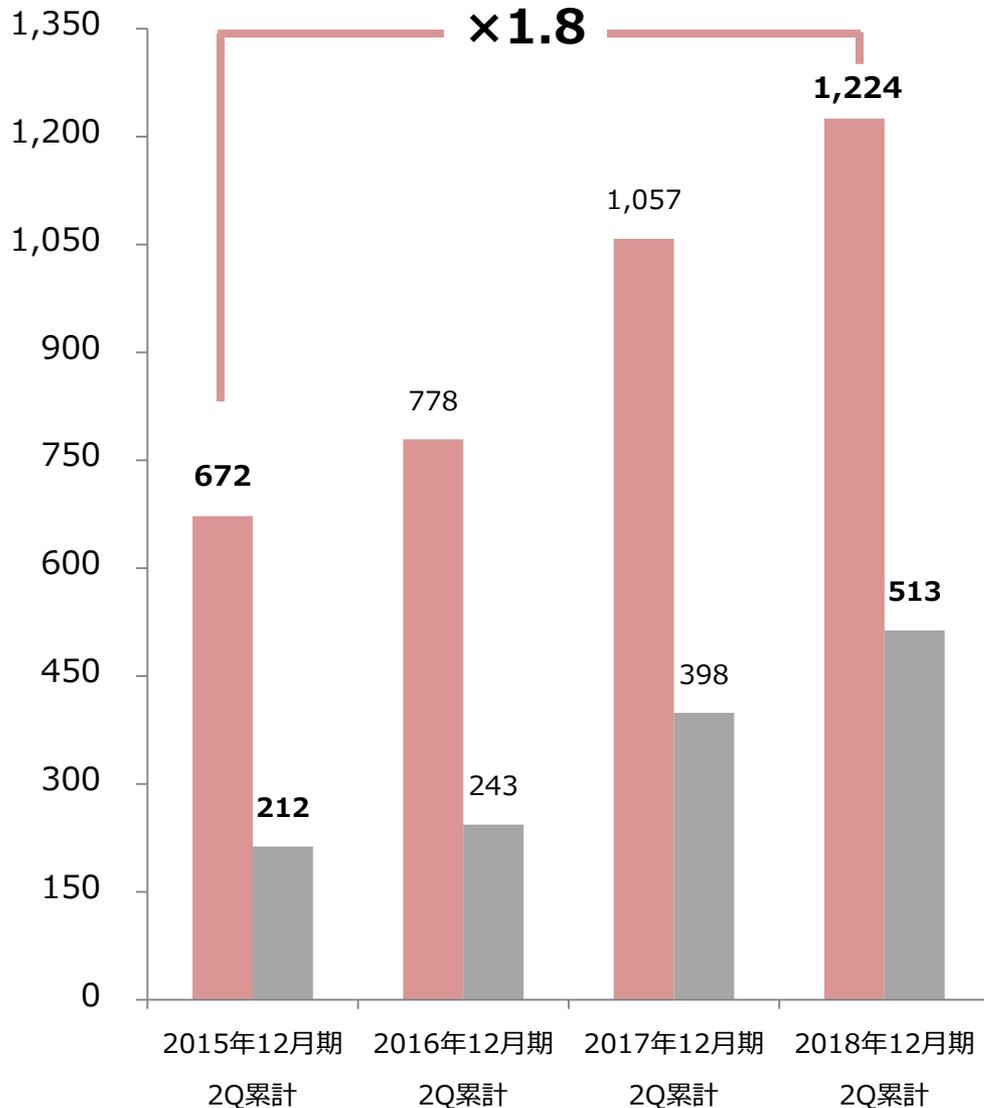
2018年12月期 第2四半期セグメント別業績

- 医薬営業支援サービスは、製薬企業のeプロモーションの需要増により順調に推移
- 医療コンテンツサービスは、TV会員数は増加したものの、DVDのダウントレンドを受け、前年同期比▲5%

| | (百万円) | 2017年12月期 第2四半期 累計 | 2018年12月期 第2四半期 累計 | 前年同期比 |
|-----------------|-------|-----------------------|-----------------------|--------|
| 医薬営業支援 サービス | 売上高 | 1,057 | 1,224 | +15.8% |
| | 利益 | 398 | 513 | +28.8% |
| 医療コンテンツ サービス | 売上高 | 205 | 195 | ▲5.0% |
| | 利益 | 82 | 73 | ▲10.6% |

セグメント業績 — 医薬営業支援サービス —

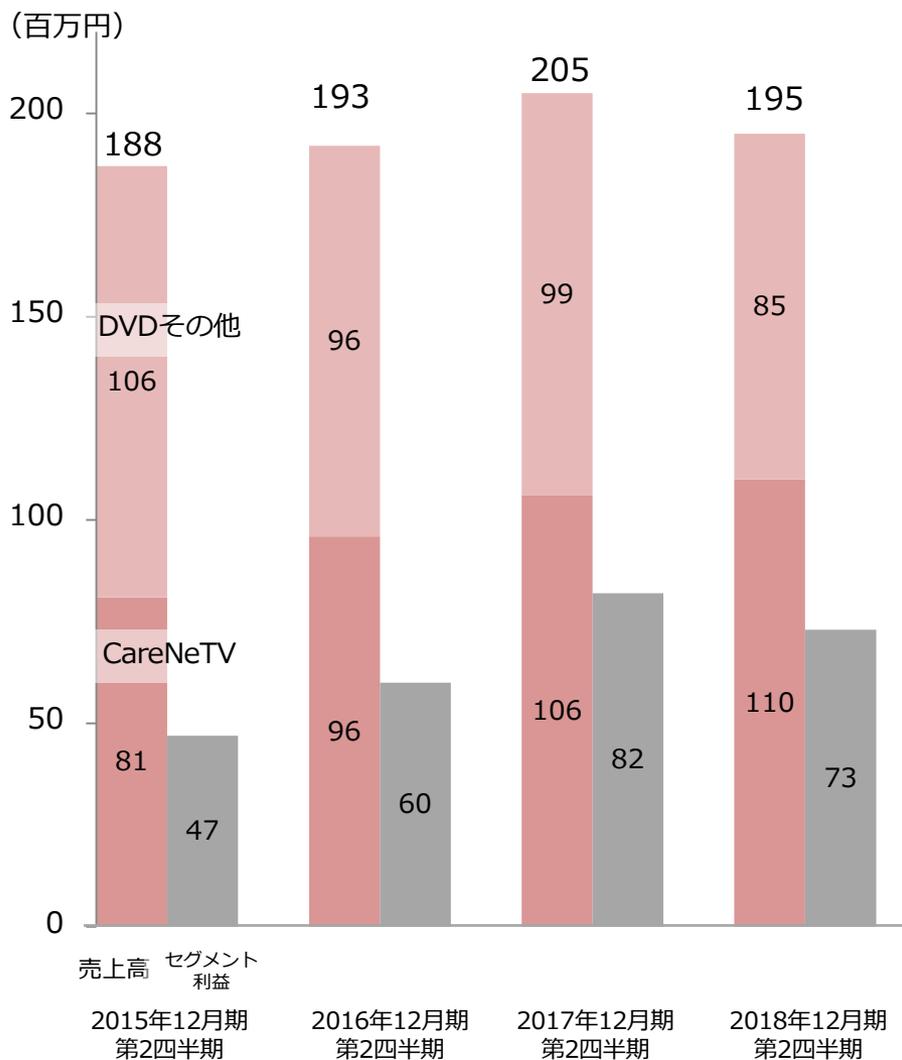
(百万円) 医薬営業支援サービスの業績推移



- Web講演会、MRPlusなど製薬企業向けeプロモーションサービスの受注が増加し、売上が前年比+15.8%の伸長
- 営業体制の強化、サービスラインナップの充実を図り、継続した成長を実現。3年間で売上高1.8倍、セグメント利益2.4倍に成長

セグメント業績 — 医療コンテンツサービス —

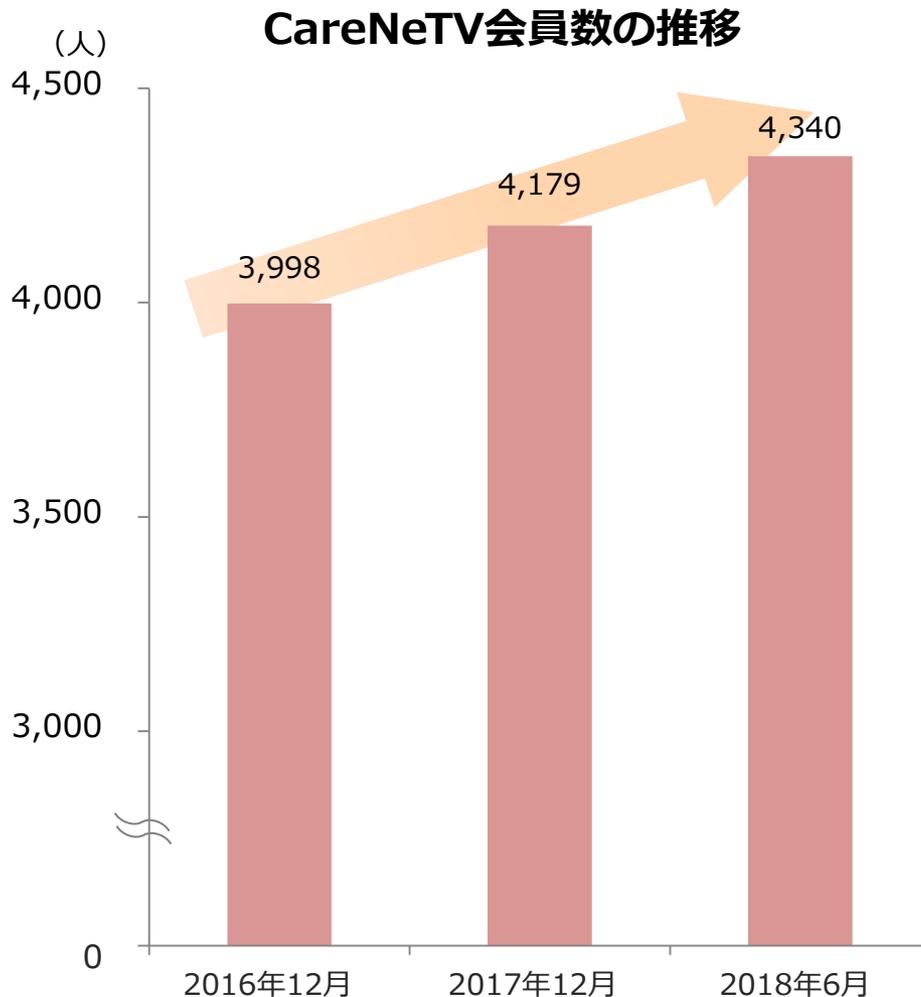
医療コンテンツサービスの業績推移



- 売上高195百万円（前年同期比▲5.0%）、利益73百万円（前年同期比▲10.6%）
- CareNeTVは会員数が4,300名を超え、売上高は110百万円
- DVDのダウントレンドを受け、「DVDその他」は、前年同期比▲14.1%の売上高85百万円

セグメント業績 — 医療コンテンツサービス —

- CareNeTVは、会員数が4,300名を超え、売上高は110百万円

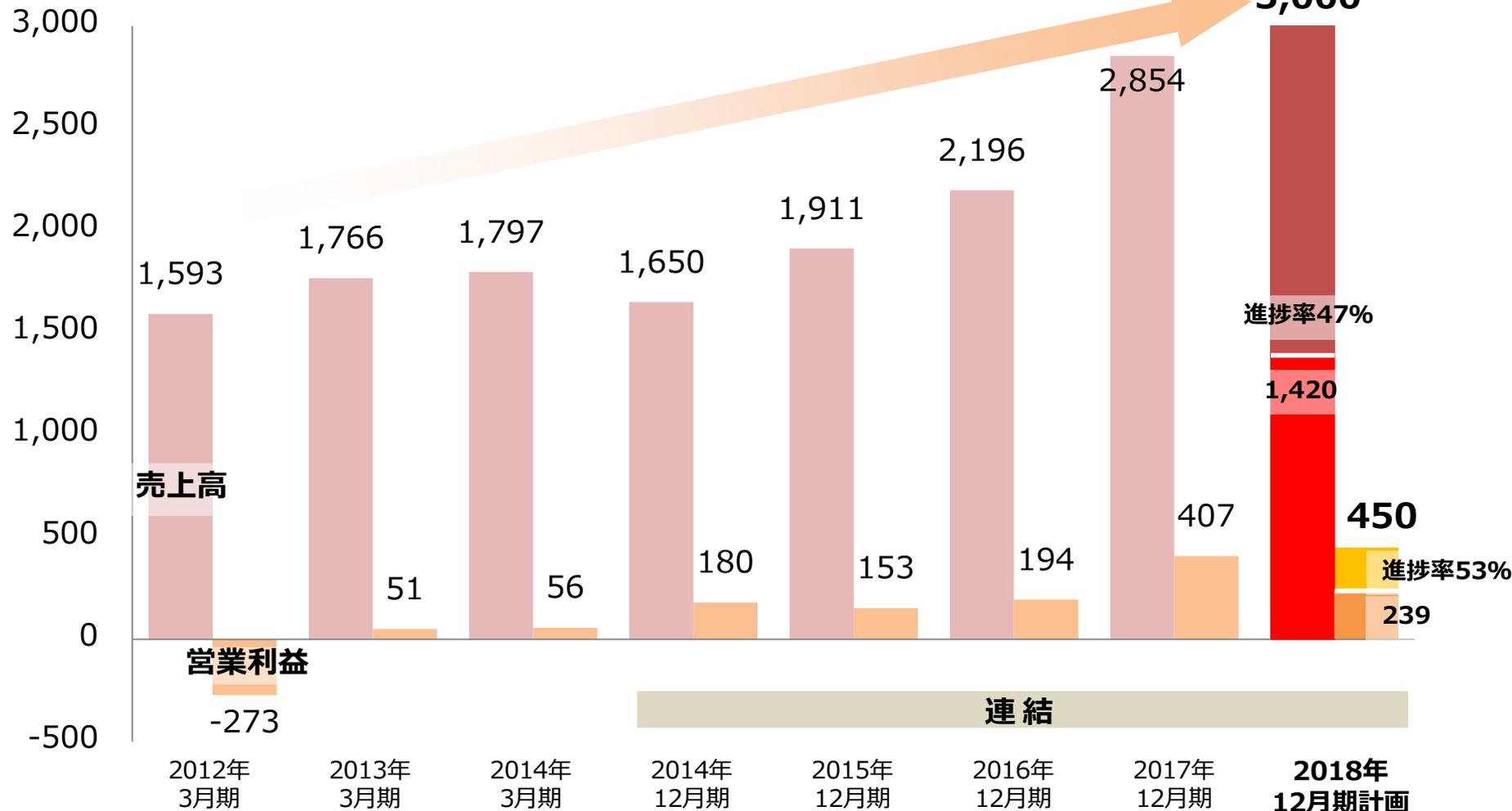


- CareNeTV有料会員数は、2017年12月末時点より161人増加
- 番組も毎月10本程度の自社企画の新作番組更新を重ね、2018年6月末時点で約1,700番組のラインナップ

2018年12月期 業績計画

- 通期目標である売上高3,000百万円、営業利益450百万円に対して順調に推移

(百万円)



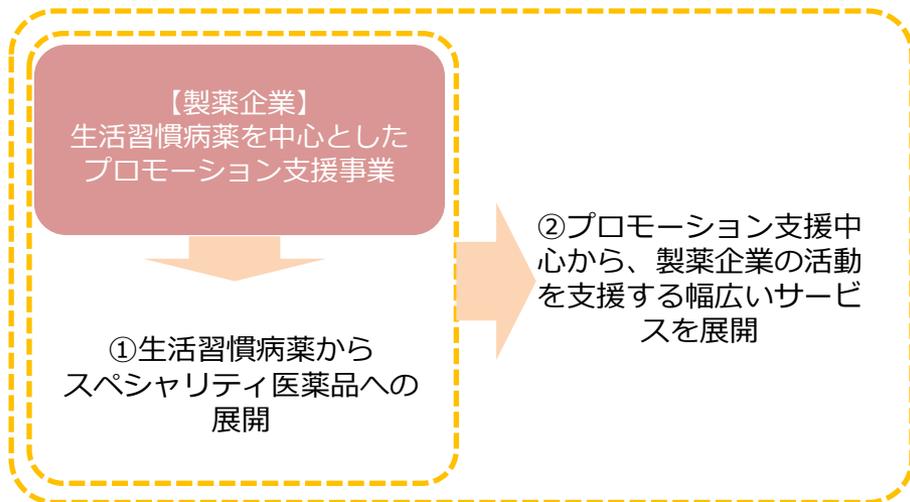
※2014年12月期は9カ月の変則決算です

今後の展開について



今後の成長サービス展開の方向性について

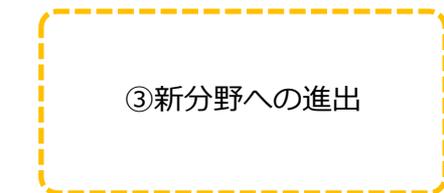
医薬営業支援サービス



医療コンテンツサービス



その他



- ① 専門医向け新メディア
「Doctors' Picks」のオープン
- ② 製薬企業や医療機器メーカーの
臨床開発から販売までのプロセスを
ワンストップで支援する
コンソーシアムを設立
- ① T-ICU、ブイキューブとの業務
提携による「遠隔集中治療」へ
の進出

専門医向けメディア「Doctors' Picks」

- 専門医向けメディア「Doctors' Picks」を活用し、
オンコロジーを中心とした専門医を獲得し、アクティブ化を促す



- ネット上に散在している医療情報の中から、各領域の専門医が注目する情報を医師自らが選び、解説や意見などのコメントを付けて共有する投稿型サイト
- 専門性の高い医療情報が医師によって集められるので、効率的に情報収集できるとともに、他の医師のコメントに触れることで情報に対する理解を深めることができる

Doctors' Picks

石田 俊子先生 登録情報 ログアウト

TOP My News 肺がん 消化器がん

CareNet

1 Pick
日本未承認の抗がん剤は65剤、月1千万円超の薬剤も：国立がん研究センター
CareNet.com 2時間前

1 Pick
免疫チェックポイント阻害剤治療後に病勢進行した非小細胞肺癌に対するマルチキナーゼ阻害薬…

1 Pick
大腸がんの高齢者、心血管疾患発症率が約3倍

大腸がん手術、精神疾患患者での特徴
1 Pick CareNet.com 4時間前

石田 俊子
フォロー(1) フォロワー(0)

おすすめユーザー

守屋 雅幸
Doctors' Picks編集部
フォロー(2) フォロワー(2)
フォローする

細田 雅之
フォロー(1) フォロワー(1)

Lorlatinib Addresses Resistance to ALK TKIs in NSCLC
2 Picks Medscape 11時間前

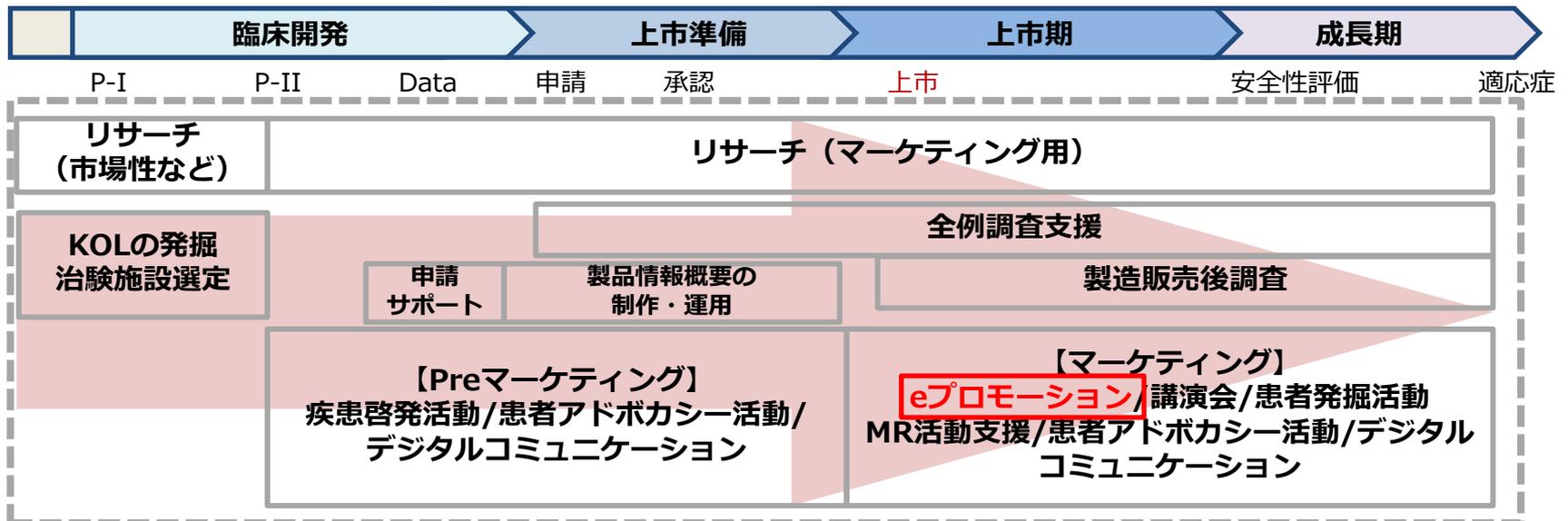
2018年6月 プレオープン (オンコロジー領域)
2018年9月 正式オープン予定

コンソーシアムを活用したワンストップサービスの展開

- ヘルスケア分野において異なる事業を行う6社が参加しSSIコンソーシアムを設立
- 臨床開発から承認申請、上市準備、販売、安全性評価までのプロセスをワンストップでサポート

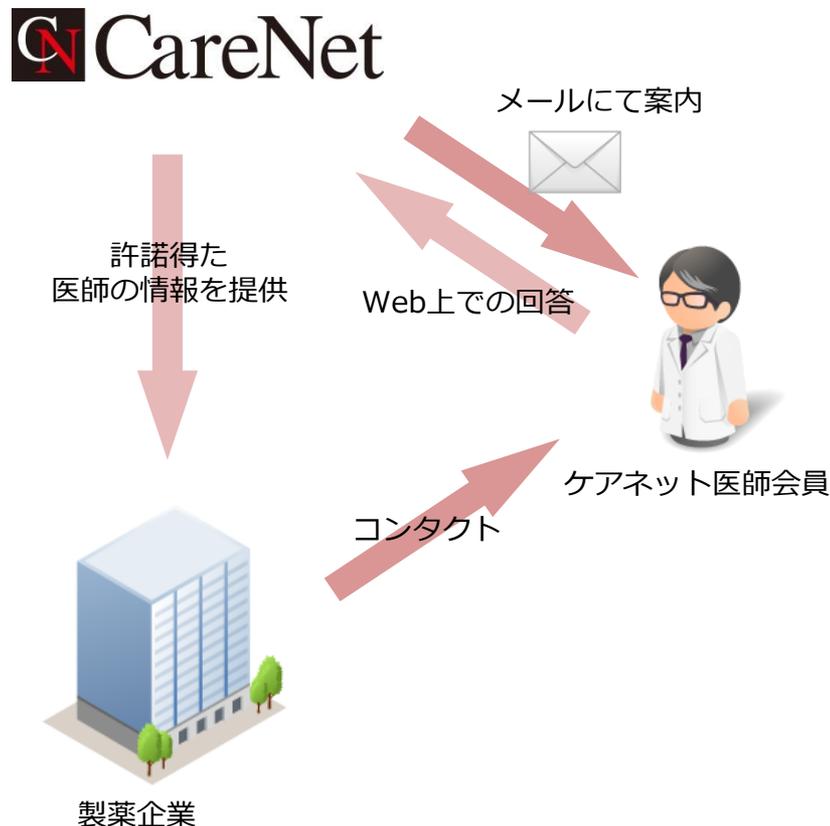
参加企業

| | |
|-------------|-------------------------------------|
| MIJ | ヘルスケア領域のベンチャー企業に対する投資事業やインキュベーション事業 |
| アスクレップ | 製造販売後調査、患者支援サービス |
| 医薬情報ネット | 医療用医薬品の広告代理店事業、学会データベース事業 |
| ケアネット | 製薬企業のマーケティング支援、臨床開発における患者リクルーティング支援 |
| ゴールデン・チャイルド | 製薬企業の講演会、研究会等の企画・運営 |
| マクロミルケアネット | 医師・患者などを対象とした、医療専門の市場調査事業 |



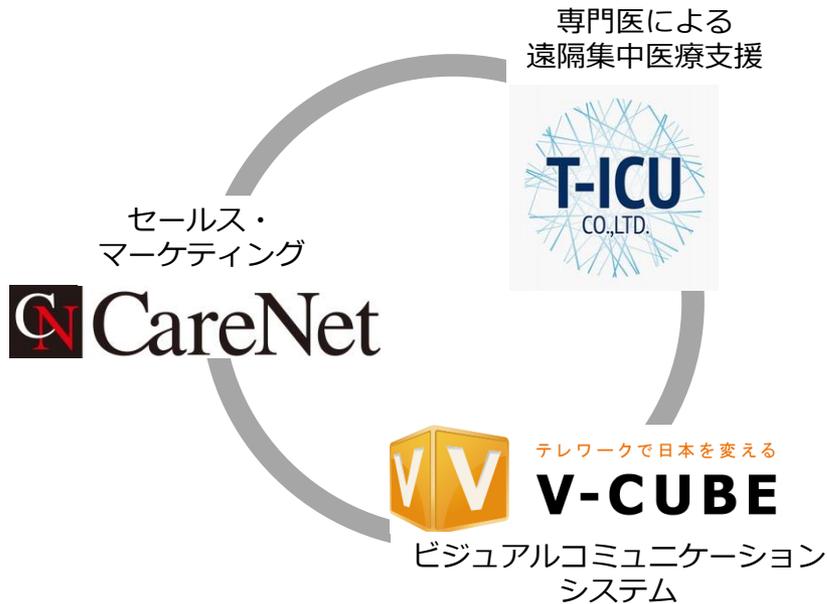
治験促進する患者紹介協力医師選定プログラム

- 医師パネルを利用し、
治験参加患者を紹介する医師を発掘するトライアルプログラムを実施



- 医師パネルから、治験に適した患者を持つ医師を発掘し、製薬企業に紹介することで治験参加患者を集めることをサポートする
- スペシャルティ医薬品の対象となる疾患は、治験参加患者を発掘するのが難しく、製薬企業のニーズが高いため、商品化を検討
- 臨床段階から製薬企業にアプローチすることで、シームレスにプロモーションの提案につなげる

新分野「遠隔集中医療」への進出



遠隔から24時間体制で
生体情報（心電図、X線、採血データ等）を監視

集中治療専門医ではない医師



集中治療専門医チーム

迅速に的確な治療方針を提案

- 専門医による遠隔集中治療支援の普及を図るベンチャー企業・T-ICU、「ビジュアルコミュニケーションサービス」を提供するバイキューブと、遠隔集中治療におけるソリューションの全国展開に関する協業を柱とした「業務提携契約」を締結

- 集中専門医は全国に1,500人と非常に少ないため、集中治療室の多くは、集中治療専門医が在籍していない。
- 専門医でない医師が集中治療にかかわる必要が出てくるため、集中治療専門医によるサポートに対するニーズが高い
- 今後、遠隔集中治療が発展・普及すれば、医療の地域格差は緩和され、より多くの重症患者様を救うことに繋がる

END

