



株式会社 ケアネット
2019年8月

決算説明会資料

代表取締役社長 COO 藤井 勝博

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

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	100名 (2018年12月末時点)
事業内容	医師・医療従事者向けの医療コンテンツサービス 製薬企業向けの医薬営業支援サービス

事業内容

情報技術と映像の力で 明日の医療をもっとよくなる

ケアネットはインターネットを通じて、医師・医療者に日常臨床に役立つ情報をお届けするとともに、製薬企業に医薬情報提供活動を効果的に行うソリューションを提供しています。

企業理念

ケアネットは、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します。

そのために、医師をはじめとする医療者が、最善の意思決定が行えるよう、医学、医薬品に関するエビデンスや知識・経験等の情報を発信するとともに、最先端の情報技術を駆使して医療者の知的活動をサポートしていきます。

30万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

305,993 名

医師会員

149,663 名

(2019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。



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



【新作番組】「一発診断」の「第10回」39℃の発熱と右頸部に痛みと腫脹がある33歳男性」が公開されました。
【配信予定】2019/08/14(水)に「死への立ち合い方」の「第5回」遺族の喪失感を和らげる方法」が公開されます。

ライブ配信のお知らせ **長門流 総合内科専門医試験「出るスパッ！LIVE」～up to date 問題編～**

9月に行われる総合内科専門医試験に向けて、「出るスパッ！LIVE」を今年も開催します！
「up to date問題編」はガイドラインの改訂、新薬の承認・進出の拡大など最新のアップデートなどに対応しています。
この試験の出題傾向を熟知する長門流先生がポイントを丁寧によく解説していきます。

日時：8月25日（日）14：00～17：00ごろ（予定） 講師：長門 直氏（中国中央病院 内科部長）

※視聴するには、CareNetTVプレミアム会員への登録が必要です。
※プレミアム会員の方は、開催直前になりましたらCareNetTVトップページ（本画面）よりインターネットライブ画面にアクセスできます。
※本ライブはPC、スマートフォン・タブレットでご視聴いただけます。視聴環境についてはこちらをご確認ください。

新着番組



有料会員数

4,465 名

(2019年6月末時点)

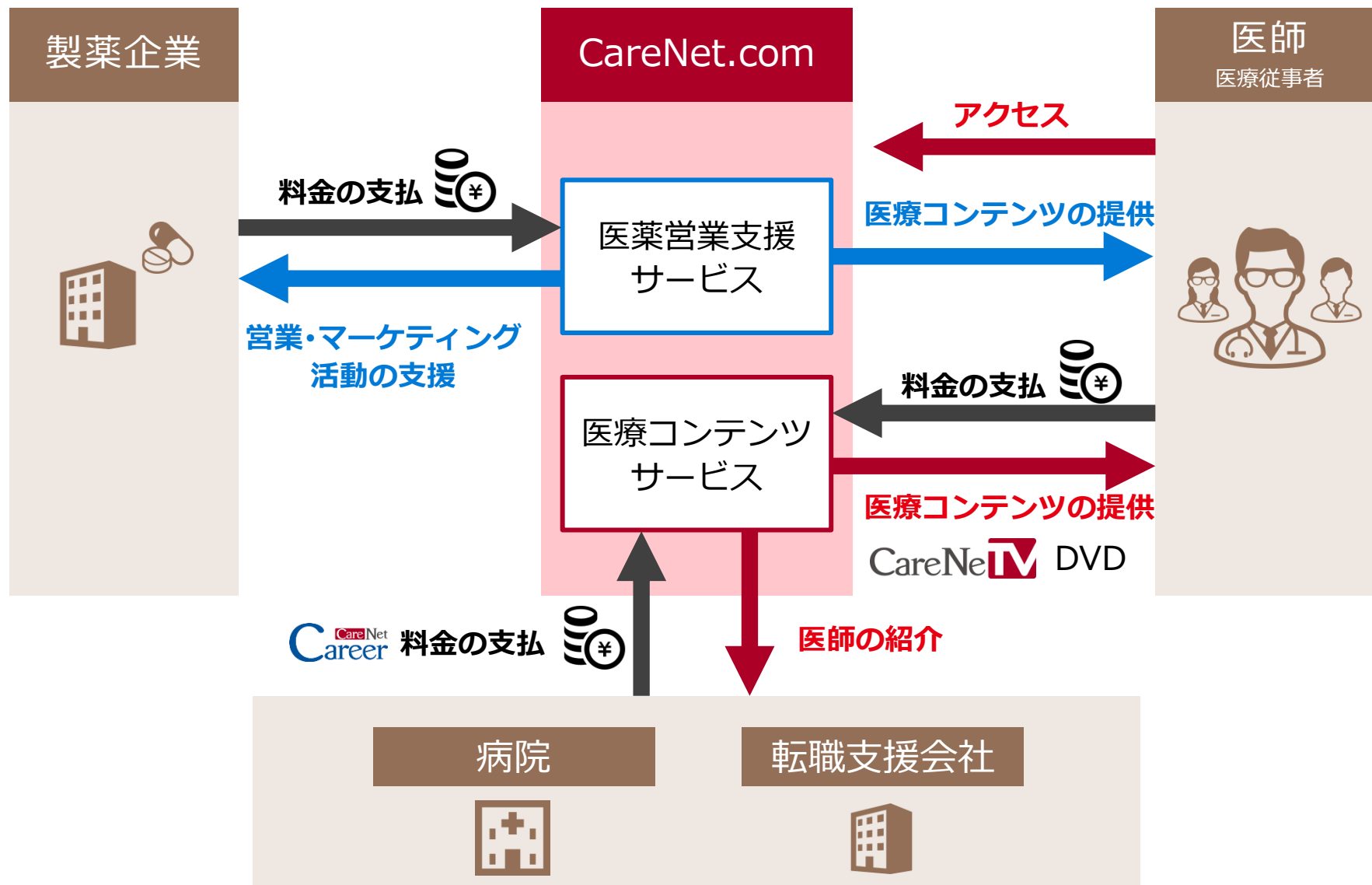
創業以来、約20年の医療教育番組制作の実績

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、CareNetTV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1,900番組以上。毎月10本程度の新作番組を更新。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



医療者向け

CareNet

- 日常臨床に役立つ医学・医療情報サイト

PubMedCLOUD

- 日本語でPubMedの論文検索と管理が行える

Doctors' Picks

- 医師が医師に読ませたい専門ニュースが集まる場所

CareNet TV

- 一流指導医から楽しく学べる！臨床医学チャンネル

CareNet Career

- 医師専門の転職・アルバイト求人情報サイト

満足度の高い医療情報



会員増加

医師・医療従事者



製薬企業向け

MRPlus®

- 医師と製薬企業をつなぐITソリューション

Web講演会

- 多くの医師に聴かせたい講演をネットでライブ配信

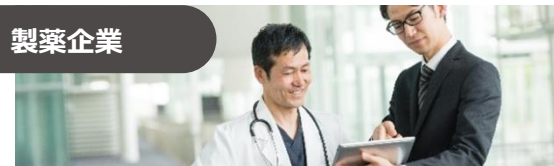
コンテンツ制作

- 医学教育メディアの特性を活かしたコンテンツをご提案

営業活動の生産性向上支援



製薬企業





2019年12月期第2四半期 連結決算概要

2019年12月期 第2四半期 決算サマリー

- 厚生労働省が策定した「医療用医薬品の販売情報提供活動に関するガイドライン」が2019年4月に施行されたことに伴い、主要な取引先において、審査及び新規案件の意思決定に若干の遅れが生じたため、業績に影響
- サービス原価の継続的な見直しを行った結果、営業利益率が改善

(百万円)

	2018年12月期 第2四半期	2019年12月期 第2四半期	前年同期比
売上高	1,420	1,362	▲4.1%
営業利益	239	237	▲0.7%
経常利益	213	227	+6.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	131	143	+9.4%

計画との差異

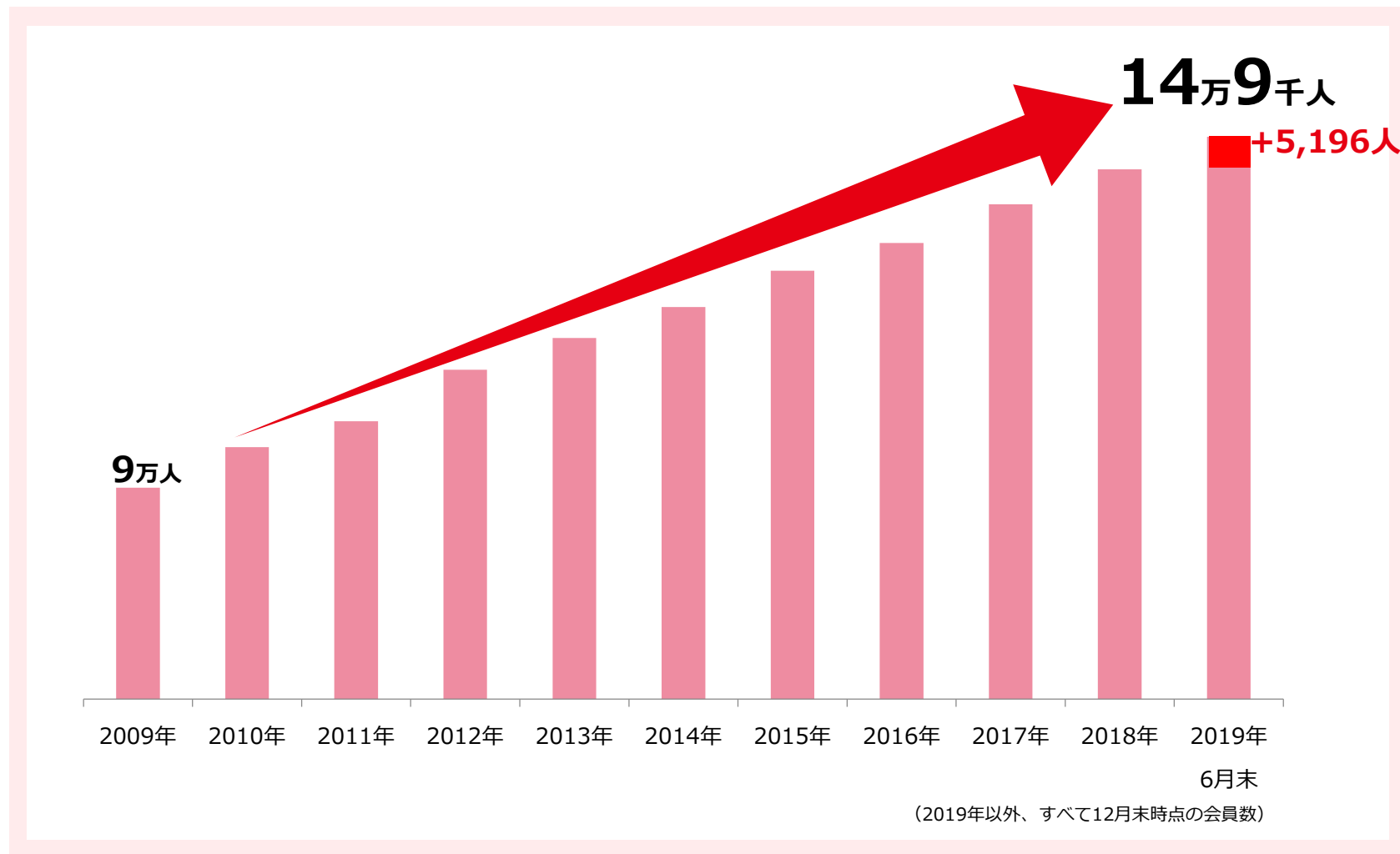
- ガイドラインが施行されたことによる影響を勘案して、計画の修正を行ったが、その後の営業活動の強化などもあり、修正計画を上回る結果となった
- 2019年12月期通期においては、当初通り売上高31億円、営業利益5億円を計画

(百万円)

	2019年12月期 第2四半期 当初計画	2019年12月期 第2四半期 修正計画	2019年12月期 第2四半期 実績	2019年12月期 通期計画
売上高	1,465	1,330	1,362	3,100
営業利益	220	200	237	500
経常利益	211	191	227	482
親会社株主に帰属する 四半期純利益	116	94	143	292

医師会員数の推移

- 若手医師の獲得施策などの結果、医師会員は順調に推移しており、2019年6月末時点で14万9,000人を突破



2019年12月期第2四半期 セグメント別業績

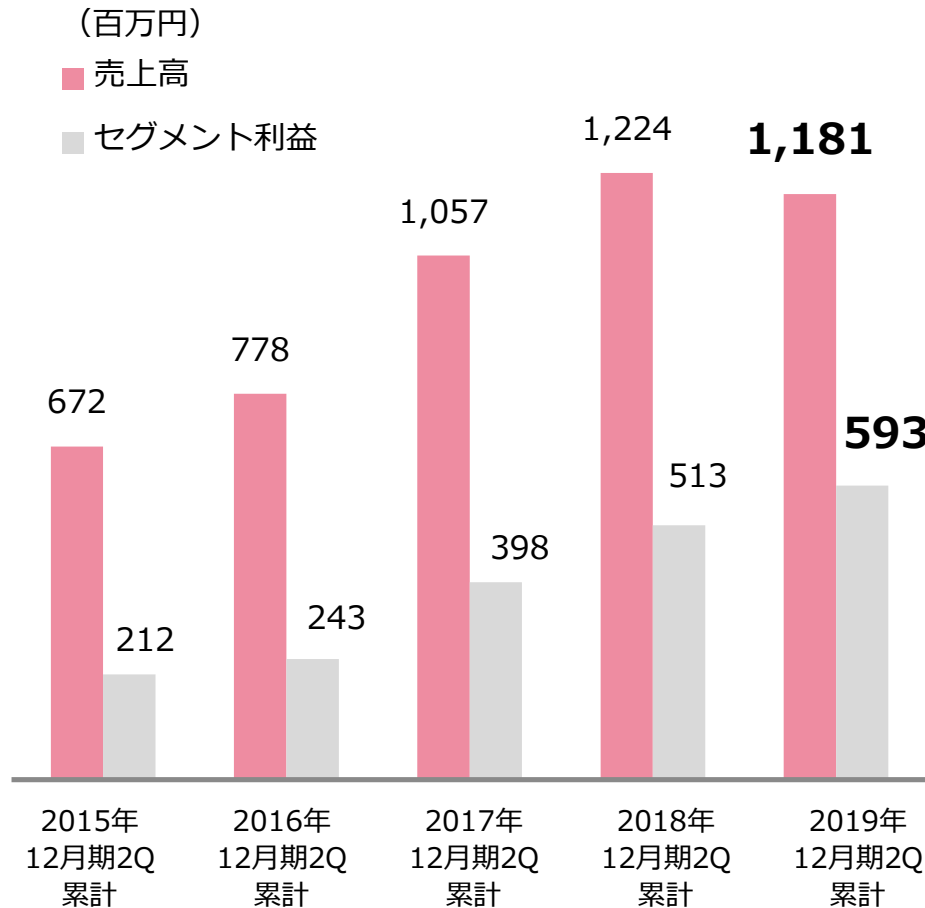
- 医薬営業支援サービスは、「医療用医薬品の販売情報提供活動に関するガイドライン」が施行されたことで、受注に影響
- 医療コンテンツサービスは、TV会員数は増加したものの、DVDのダウントレンドを受け、売上高前年同期比▲7.2%

(百万円)

		2018年12月期 第2四半期	2019年12月期 第2四半期	前年同期比
医薬営業支援 サービス	売上高	1,224	1,181	▲3.6%
	利益	513	593	+15.6%
医療コンテンツ サービス	売上高	195	181	▲7.2%
	利益	73	35	▲50.1%

セグメント業績 — 医薬営業支援サービス —

— 医薬営業支援サービスの業績推移 —



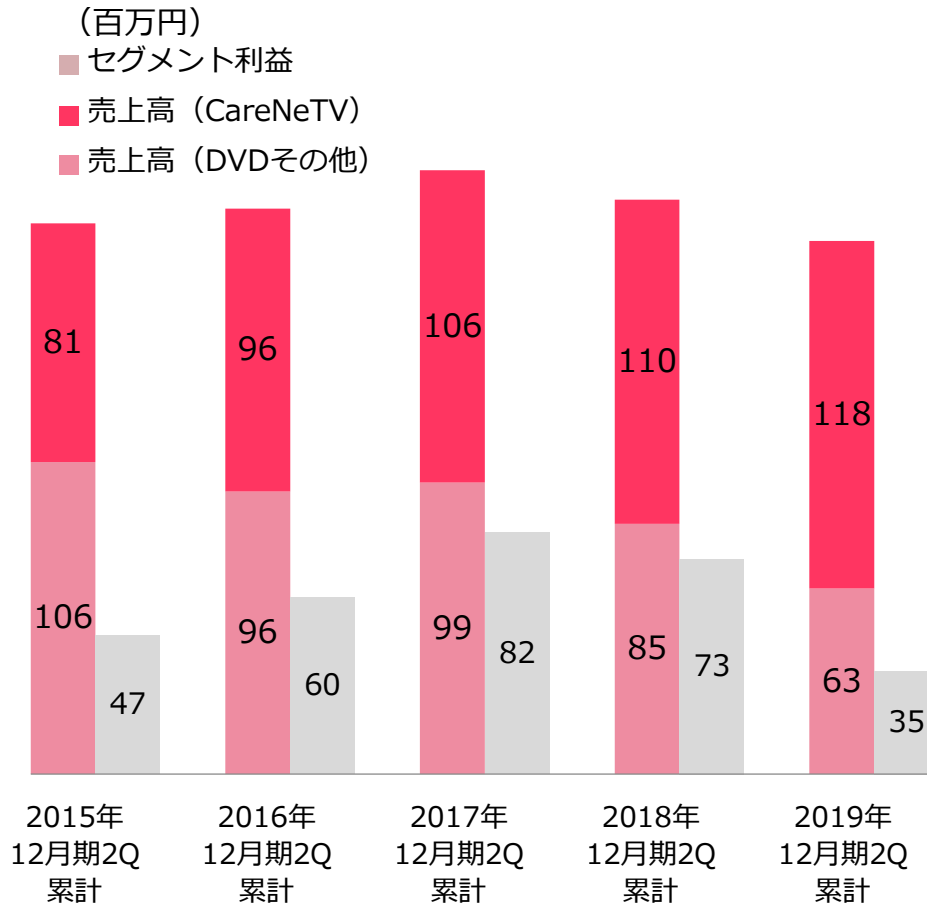
製薬企業向けeプロモーションサービスの受注はガイドライン変更の影響を受け、売上が前年同期比▲3.6%

第2四半期単独では、好調に推移し、売上高589百万円（対前年+60百万円）となった

Web講演会をはじめ、サービス原価の見直しを行った結果、セグメント利益率が対前年で+8.4%改善し、セグメント利益は対前年+80百万円となった

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 —

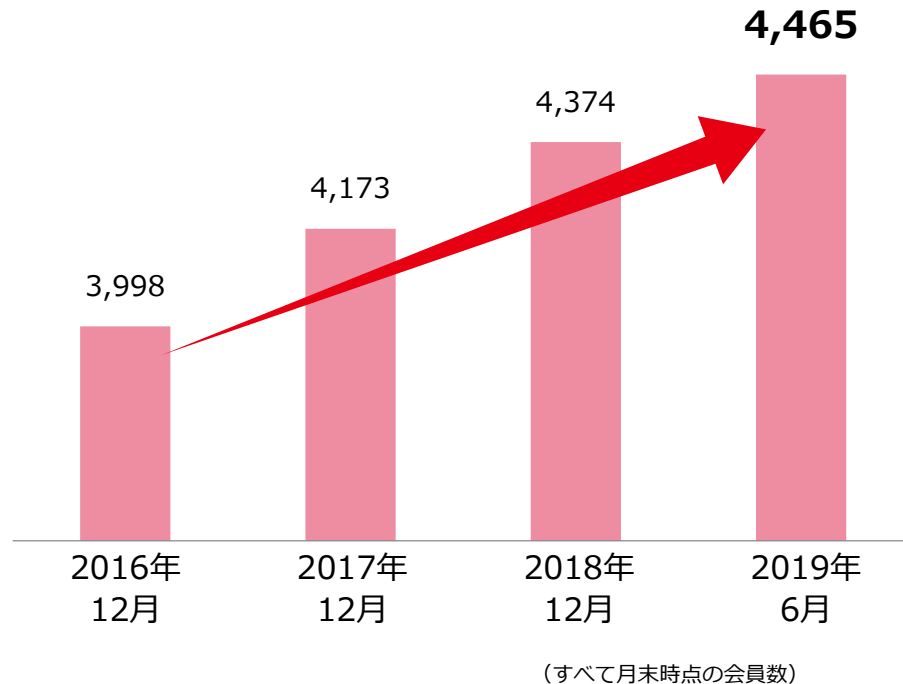


CareNeTVの有料会員が4,400名を超え、「CareNeTV」の売上高は、前年同期比+6.9%の118百万円

DVDのダウントレンドを受け、「DVDその他」の売上高は、前年同期比▲25.4%の売上高63百万円

体制強化のための人員補強、利便性を高めるためのCareNeTVアプリの改修などにより、コストが増加し、セグメント利益は前年同期比▲37百万円の35百万円

CareNeTV会員数の推移

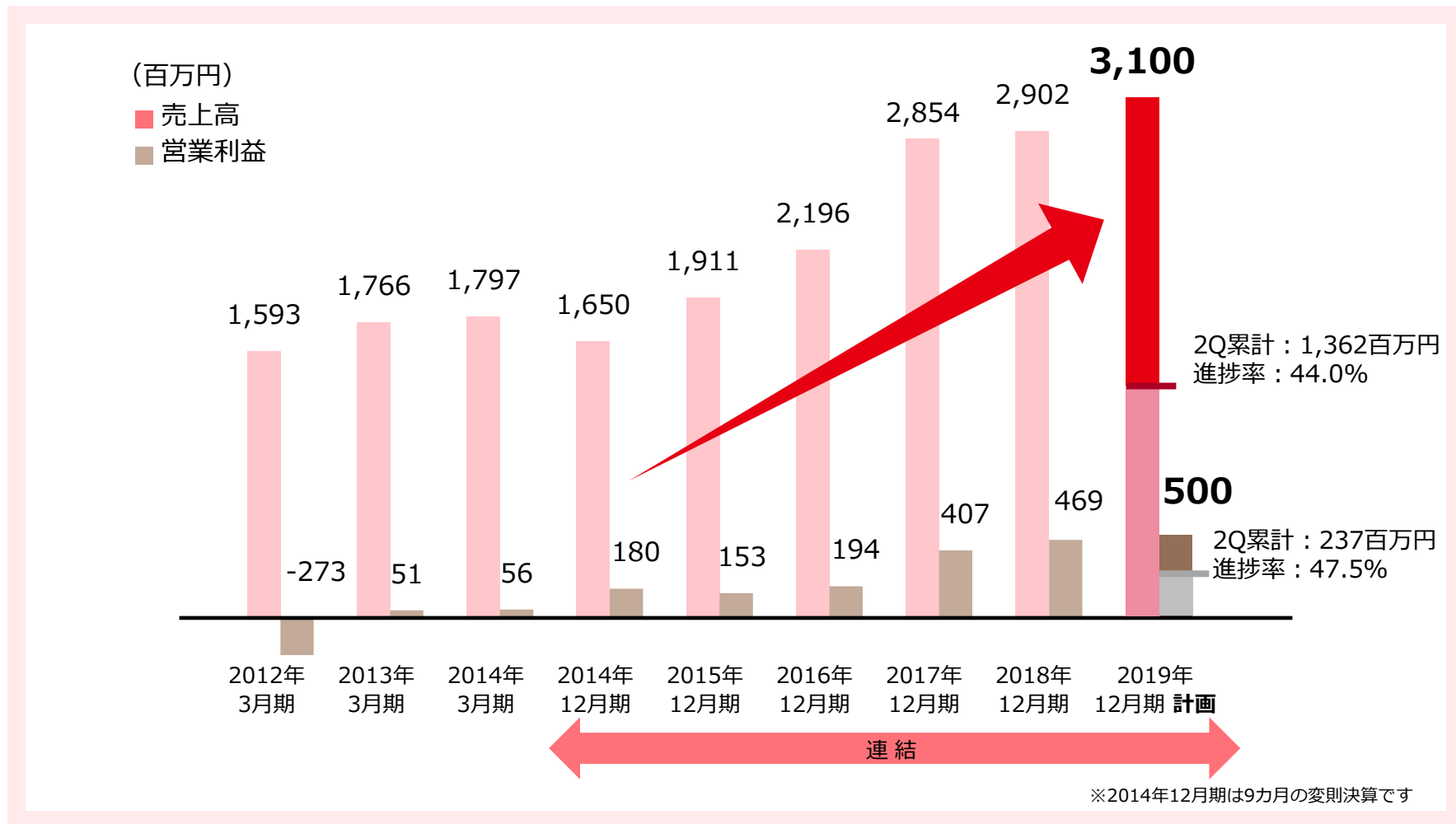


CareNeTV有料会員数は、2018年12月末時点より91人増加し、4,465人となった

番組も毎月10本程度の自社企画の新作番組更新を重ね、2019年6月末時点で約1,900番組のラインナップ

2018年11月に始めたPPVでのコンテンツ販売や、番組と連動したリアルイベントの実施などにより、サービスラインナップが充実

2019年12月期 業績計画と進捗





今後の方向性

今後の展開について

医薬営業支援サービス

生活習慣病薬から
スペシャリティ医薬品への
展開

専門医向けメディア

- ソーシャル機能を備えた医療・医学ニュースサイト「Doctors' Picks」を2018年10月オープン

がん領域の強化

- がん治療に関わる専門医3万人を抱える「がん@魅せ技」を運営するフェーズワン社との医師会員連携（2019年2月）
- 乳がんサイトをフェーズワン社と共同で立上げ

疾患啓発・教育系サービスの更なる強化

- 医師の生涯学習を支える次世代の臨床医学動画メディア「MEDuLiTe」を2016年7月オープン

競合企業対策として新サービスを開発

- 競合企業対策の一環として、製薬企業向けの新サービスを開発

医療コンテンツサービス

より多くのニーズにこたえ
ていくため、販売方式や
コンテンツの多様化を行う

CareNeTVのPPV方式での販売を開始

- 月額5,000円の見放題プランに加え、単品販売、シリーズ販売などの販売方式を導入し、多様化する顧客ニーズに対応。2018年11月 オープン

VRコンテンツなど新しいコンテンツ手法への進出

- 5G時代に適した新たなコンテンツ手法であるVR(仮想現実)コンテンツに取り組む

新規事業

中長期的な視点に立った
事業展開

ヘルスケア領域のスタートアップ企業との協業・連携

- 再生細胞薬を開発するサンバイオ社と資本業務提携（2018年9月）
- ゲノム編集の技術をもったエディジーンへの出資（2019年3月）
- 脂肪細胞を用いた再生医療を開発しているセルジェンテックとの資本業務提携（2019年3月）

新たな領域への展開を見据えたサービス開発と協業

- 治験に参加する施設・対象患者を発掘する治験リクルーティングサービス「治験CLUB」を開始（2018年11月）
- 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設立（2018年5月）
- 学会とのコレボレーションを実施

2019年12月期 業績計画

- 創業来初の売上高3,100百万円、営業利益500百万円を目指す

