



株式会社 ケアネット
2020年2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	113名 (2019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する

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

The screenshot displays the CareNet.com homepage. At the top, there is a search bar and navigation links for '新規会員登録' (New Member Registration) and 'ログイン' (Login). Below the navigation, a news banner for Amazon gift cards is visible. The main content area is divided into several sections: 'COVID-19 新型コロナウイルス関連情報' (COVID-19 related information), '人気記事ランキング' (Popular article ranking), and a grid of article thumbnails. One prominent article is titled '血液検査 指南' (Blood Test Guide) by Dr. Nakano. Another section highlights '糖尿病診療 コレクション' (Diabetes Treatment Collection). At the bottom, there is a '日本語で使えるPubMed CLOUD' section with a grid of medical specialties like '内科' (Internal Medicine), '呼吸器科' (Respiratory), etc.

会員数

316,287 名

医師会員

153,705 名

(2019年12月末時点)

いまずぐ現場で使える「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



新着番組



有料会員数

4,618名

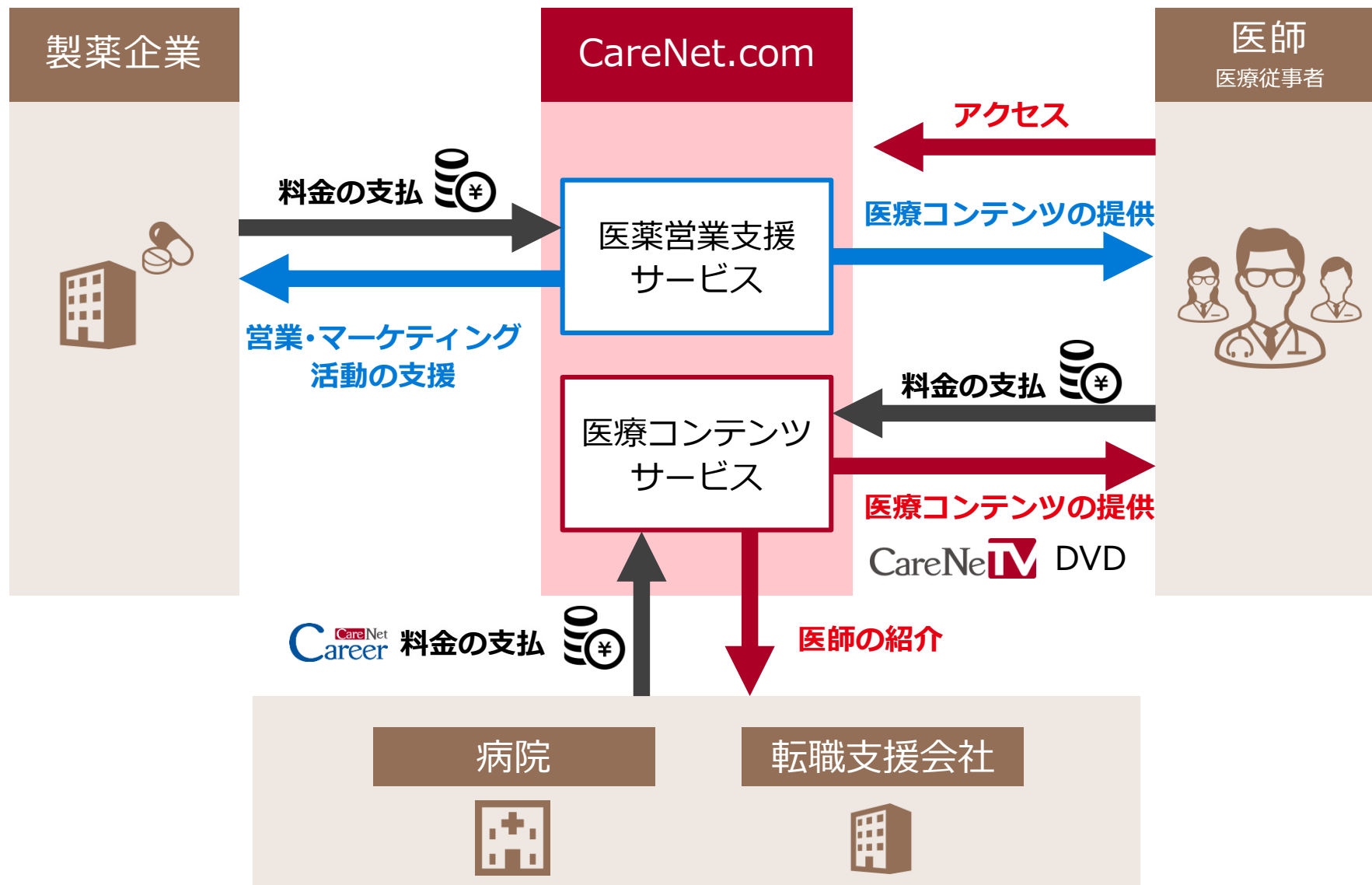
(2019年12月末時点)

創業来、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

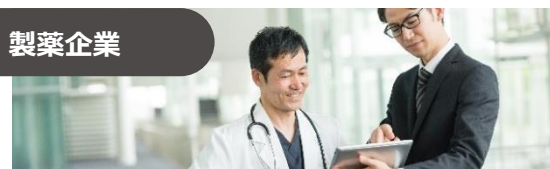
コンテンツ制作

- 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 連結決算概要

2019年12月期 決算サマリー

- 厚生労働省の「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が上期業績には影響したが、販売強化、サービスの継続的見直しにより、売上・利益が伸長。

(百万円)

	2018年12月期	2019年12月期	前年同期比
売上高	2902	3,268	+12.6%
営業利益	469	605	+29.1%
経常利益	436	593	+36.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	263	448	+70.0%

計画との差異

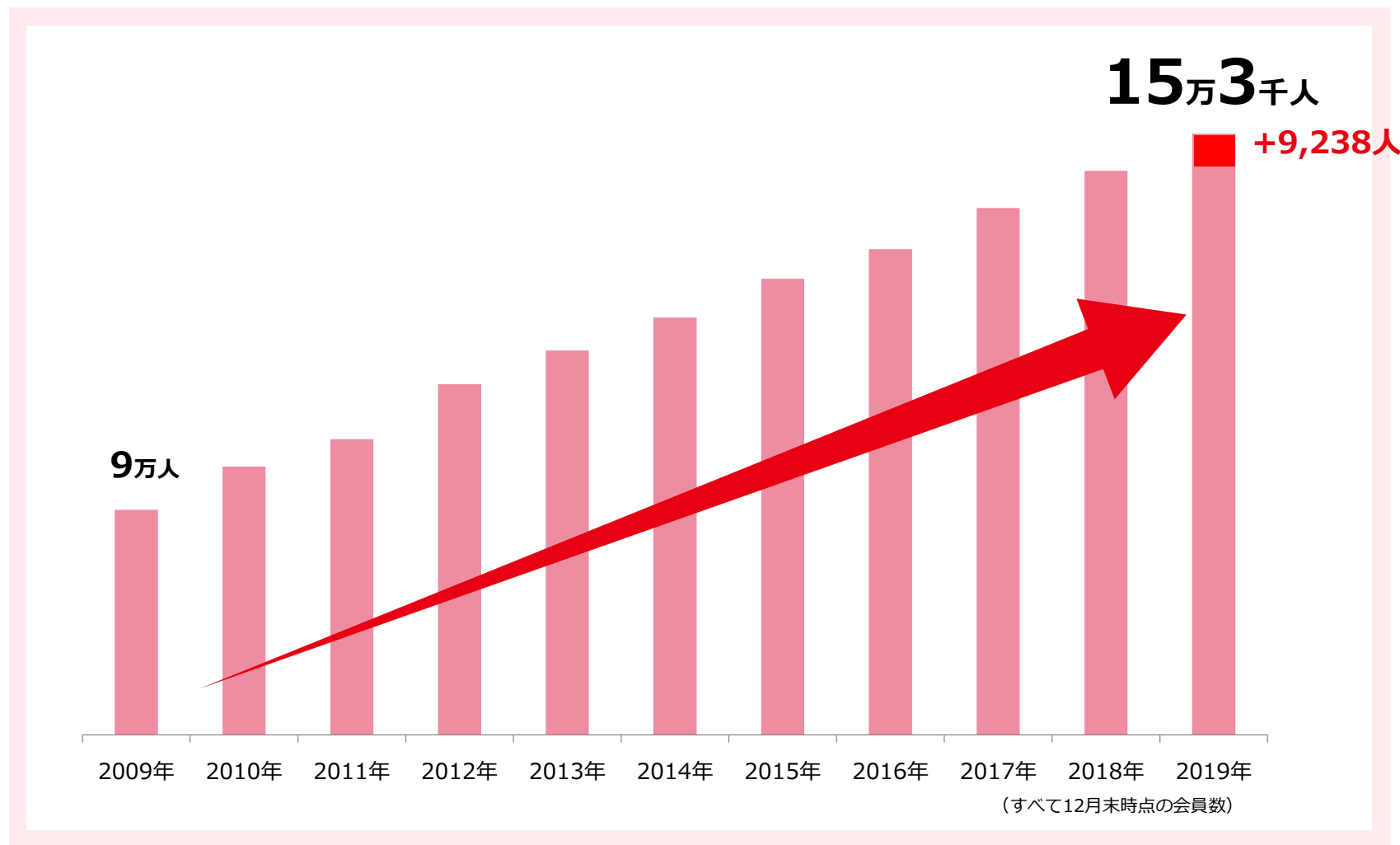
- ガイドラインが施行されたことによる影響を勘案して、上期に計画の修正を行ったが、その後の営業活動の強化などもあり、通期では修正計画を上回る結果となった。

(百万円)

	2019年12月期 計画	2019年12月期 実績	計画比
売上高	3,100	3,268	+5.4%
営業利益	500	605	+21.2%
経常利益	482	593	+23.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	292	448	+53.4%

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12月末時点で15万人を突破



2019年12月期 セグメント別業績

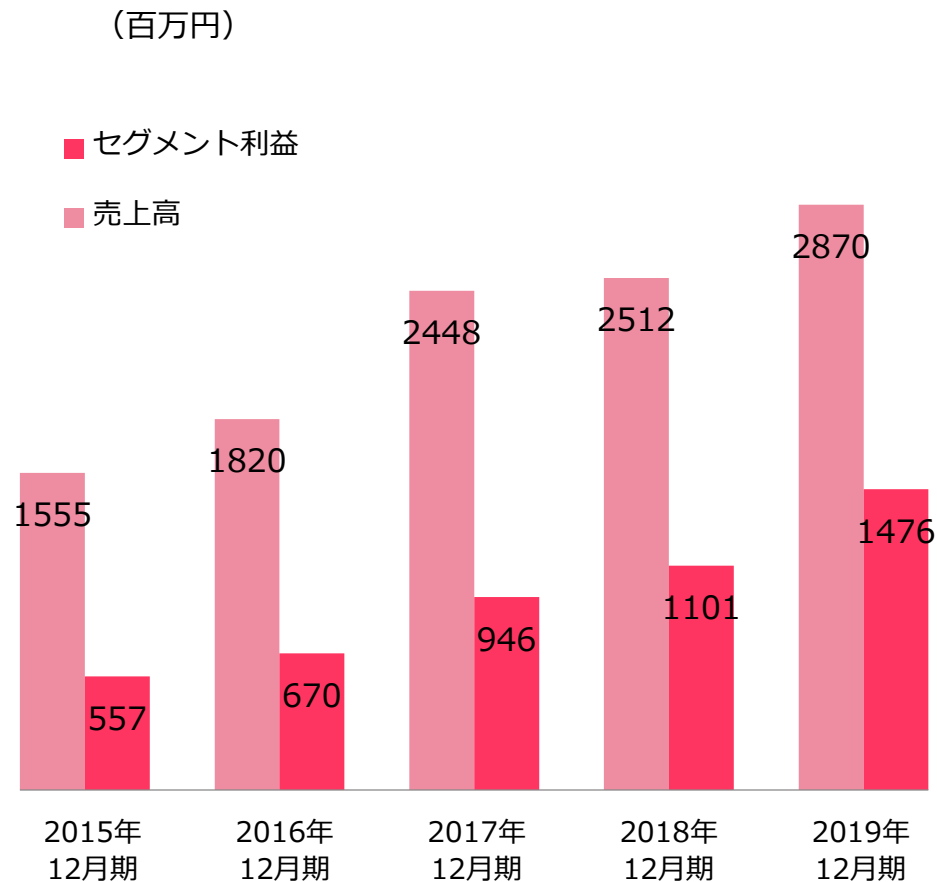
- 医薬営業支援サービスは、既存サービスの改善や販売体制強化などにより売上、利益共に二桁増
- 医療コンテンツサービスは、医師会員の獲得を目的として制作機能強化のための積極投資を行ったことにより、営業利益前年比▲56.1%

(百万円)

		2018年12月期	2019年12月期	前年比
医薬営業支援サービス	売上高	2,511	2,870	+14.3%
	利益	1,101	1,476	+34.1%
医療コンテンツサービス	売上高	390	398	+2.0%
	利益	122	53	▲56.1%

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 ——

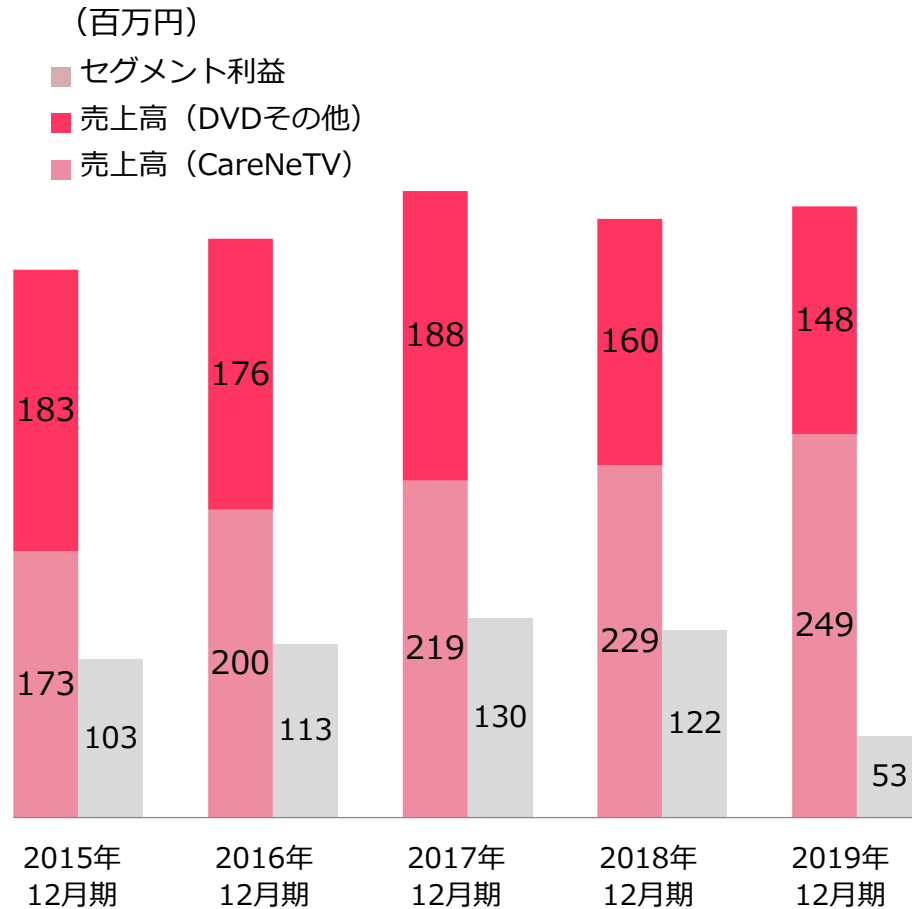


製薬企業向けeプロモーションサービスは、既存サービスの改善や販売体制強化などにより売上が伸長し、前年同期比14.2%増

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+7.6%改善し、セグメント利益は対前年+375百万円となった

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 —

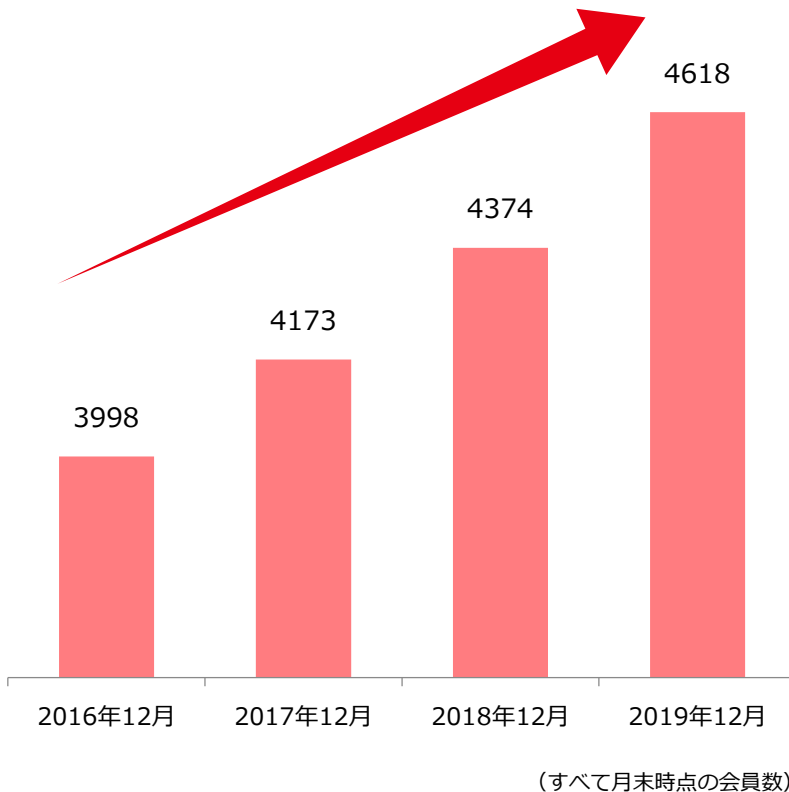


CareNeTVの有料会員が4,600名を超え、「CareNeTV」の売上高は、前年同期比+8.7%の249百万円

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▲7.5%の売上高148百万円

体制強化のための人員補強などにより、コストが増加し、セグメント利益は前年同期比▲69百万円の53百万円

CareNeTV会員数の推移

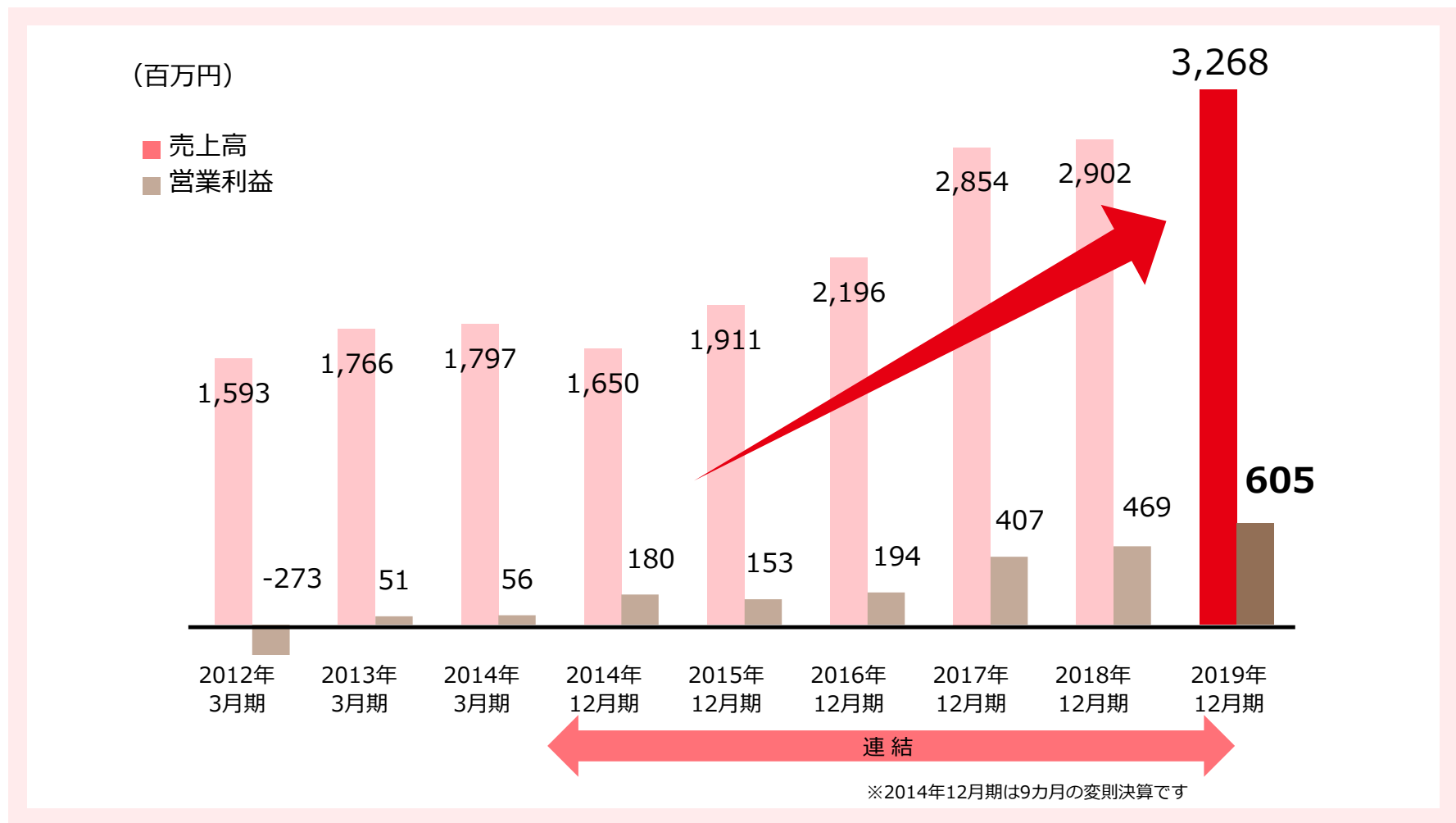


CareNeTV会員数は、2018年12月末時点より244人増加し、4,618人となった

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12月末時点で約1,900番組のラインナップ

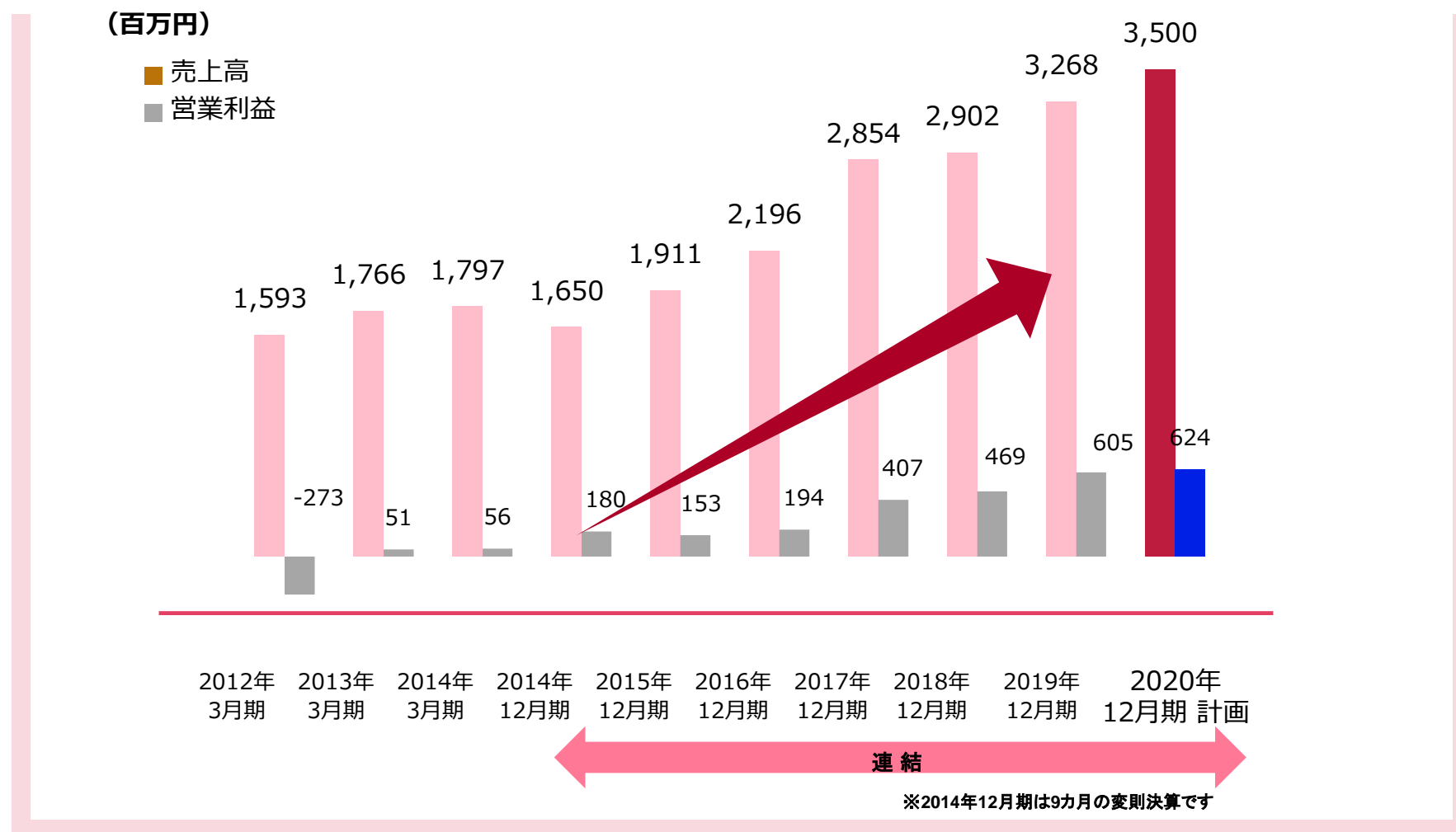
2018年11月に始めたPPVでのコンテンツ販売や、番組との連動したリアルイベントの実施などにより、サービスラインナップが充実

2019年12月期までの実績推移



実績推移 及び 2020年12月期 計画

- 創業来最高売上高3,500百万円、営業利益624百万円を目指す





今後の方向性

今後の方向性

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として進化、がん領域情報の拡充
- 疾患啓発・教育系サービスのさらなる強化
- データドリブンでの製薬企業デジタル戦略支援

医療コンテンツサービス ～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
- 総合内科専門医試験など、専門医試験に役立つコンテンツを強化
- CareNet.comリニューアル 必要な学術情報にすぐにアクセス

新規事業 ～中長期的な視点に立った事業展開～

- ヘルスケア領域の先端企業との資本業務提携
- 医師向けWebカンファレンスサービスの提供
- 学術支援サービスの充実化のため、SC-Laboを設立