

株式会社ケアネット 会社説明資料

平成27年5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。

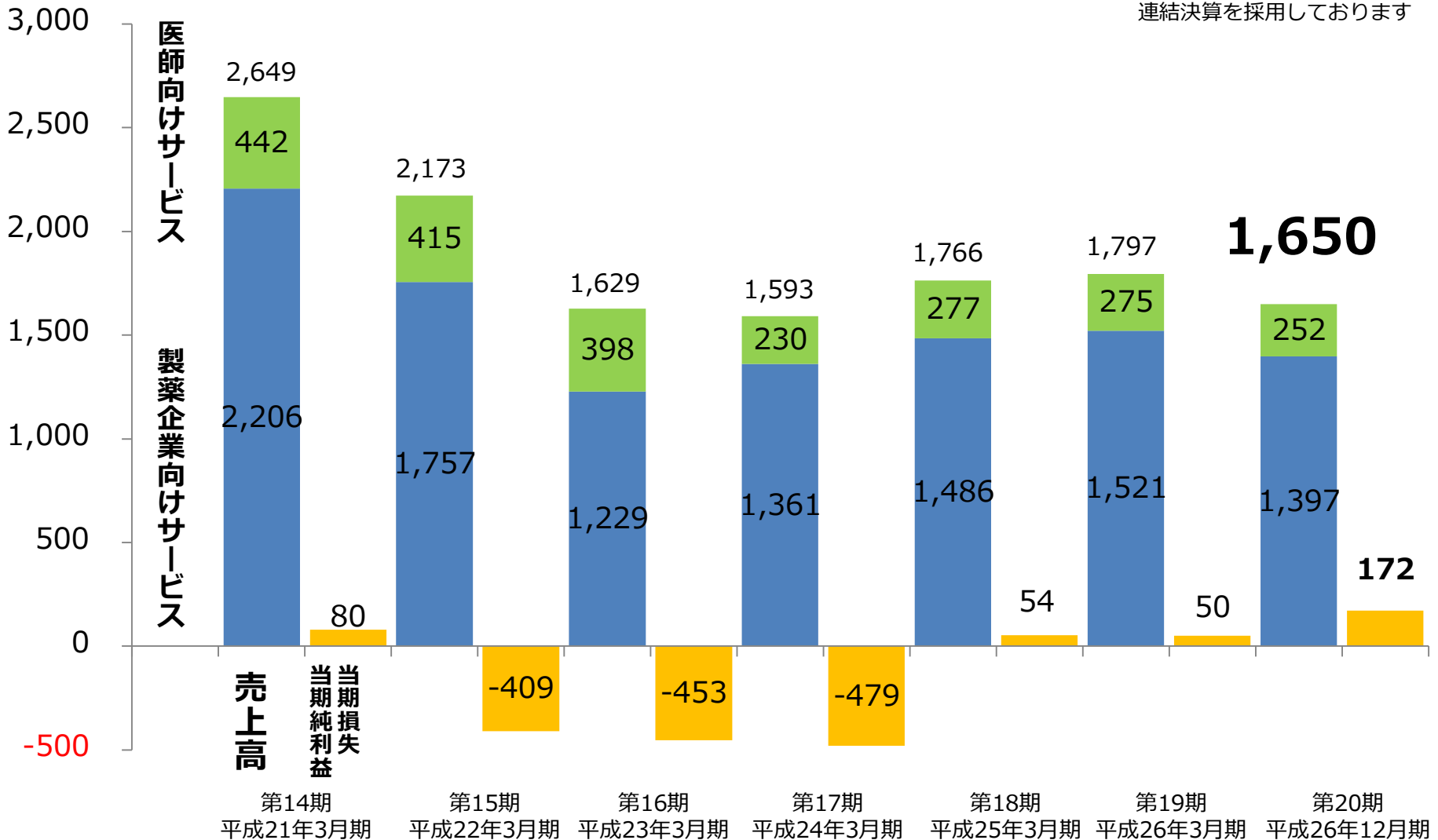
株式会社ケアネット

平成27年12月期 第1四半期決算概要

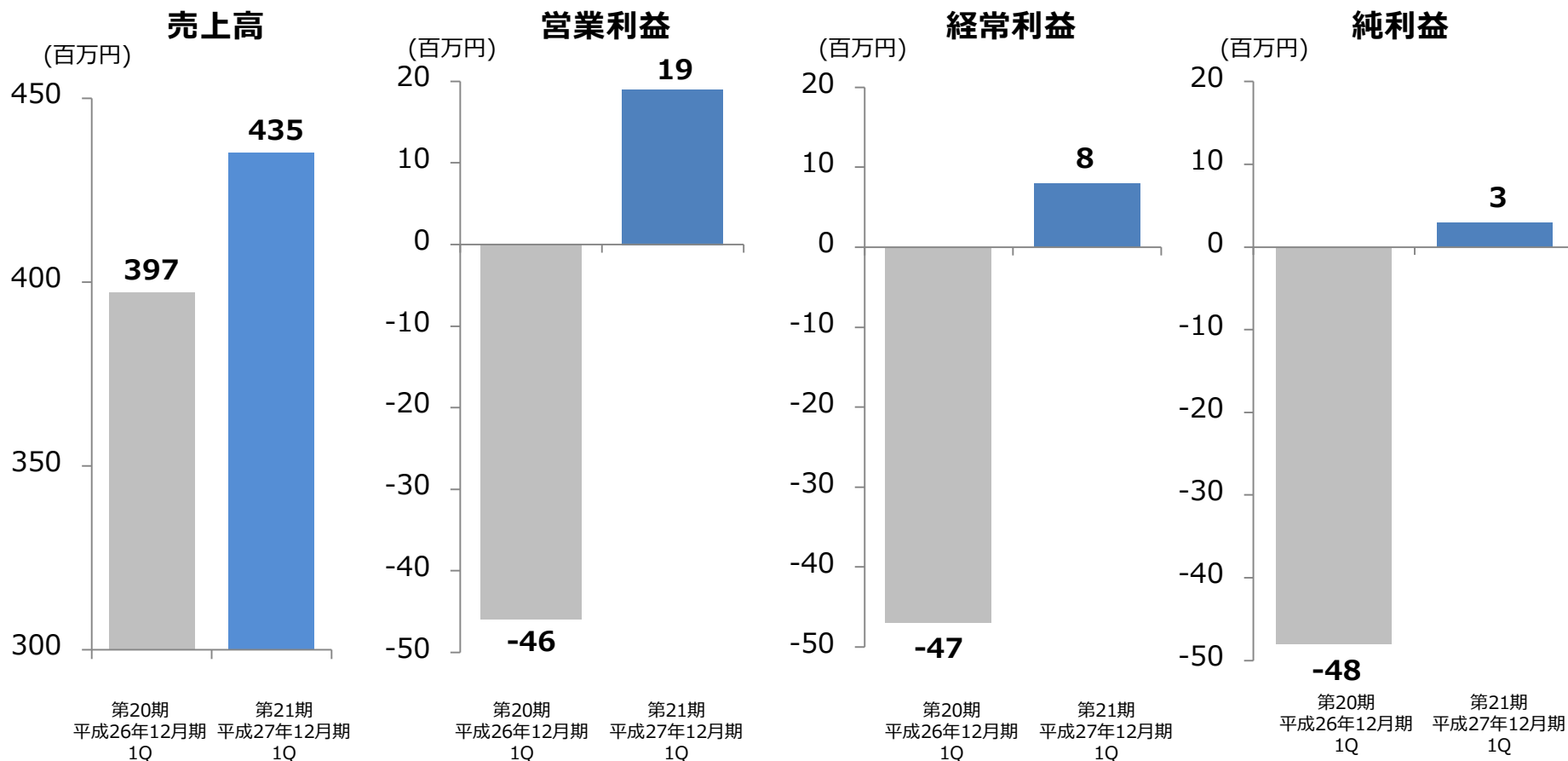
前期までの振り返り ～3期連続の黒字を達成～

(百万円)

※20期は9カ月の変則決算であり、
連結決算を採用しております



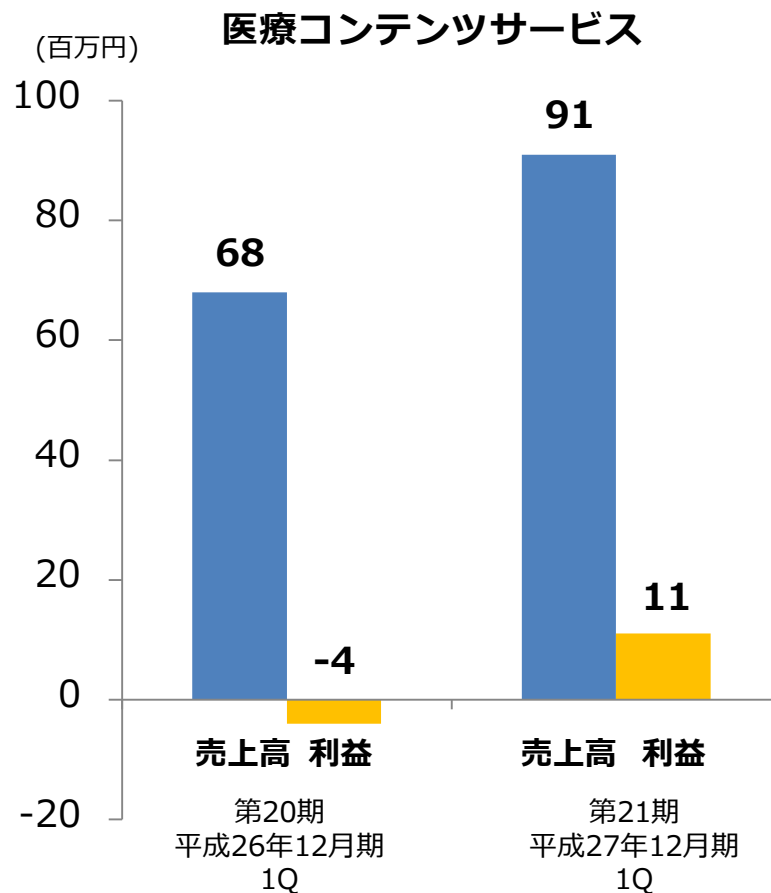
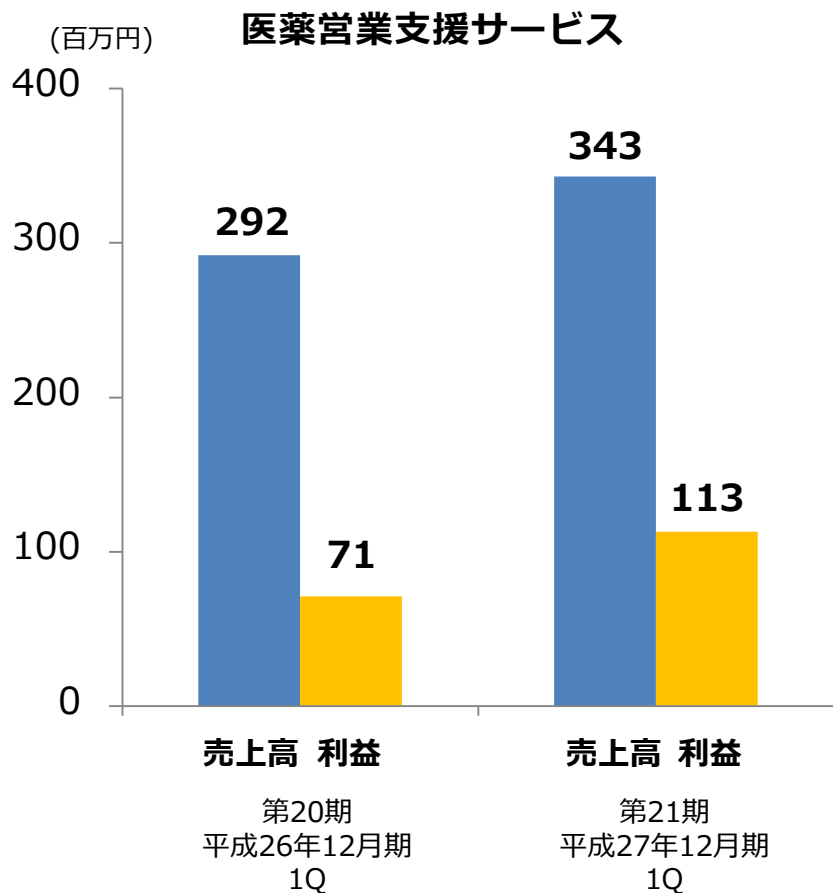
平成27年12月期 第1四半期業績サマリー



- 売上高は前期1Q実績に対して、38百万円増加し、435百万円となりました。
- 営業利益は、売上の増加と利益率の改善により、前期1Q実績に対して66百万円増加し19百万円となりました。
- 四半期純利益は3百万円となり、平成21年3月期第1四半期以来の黒字を達成しました。

※平成26年12月期の1Qは、4~6月の数字です。参考情報として記載しています。

平成27年12月期 第1四半期セグメント業績サマリー

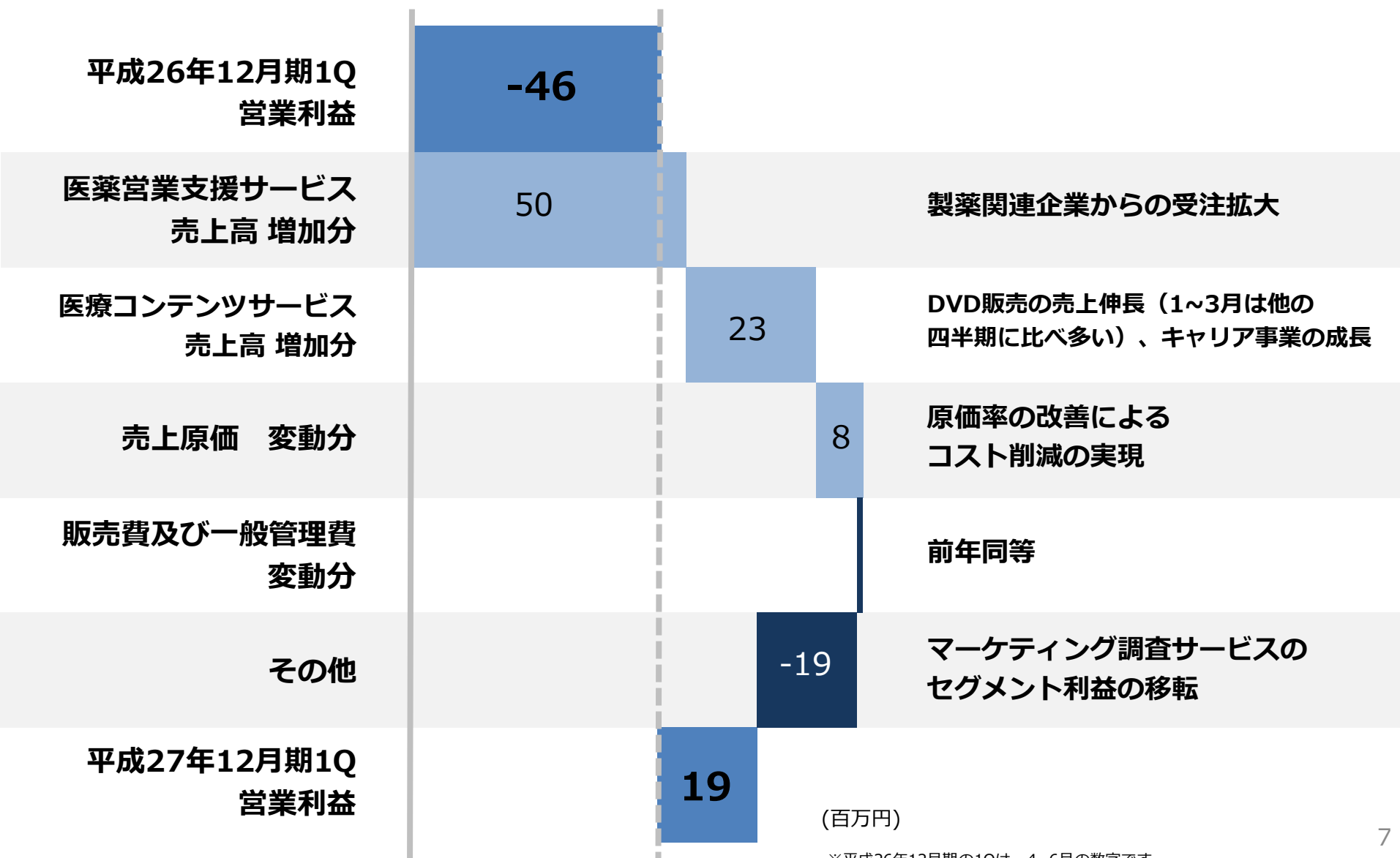


- 製薬関連企業向けサービスの受注が順調に推移
- サービス改善による利益率の向上

- CareNeTV会員の伸長による売上拡大
- DVD販売の増加
- キャリア事業の成長

※平成26年12月期の1Qは、4~6月の数字です。参考情報として記載しています。

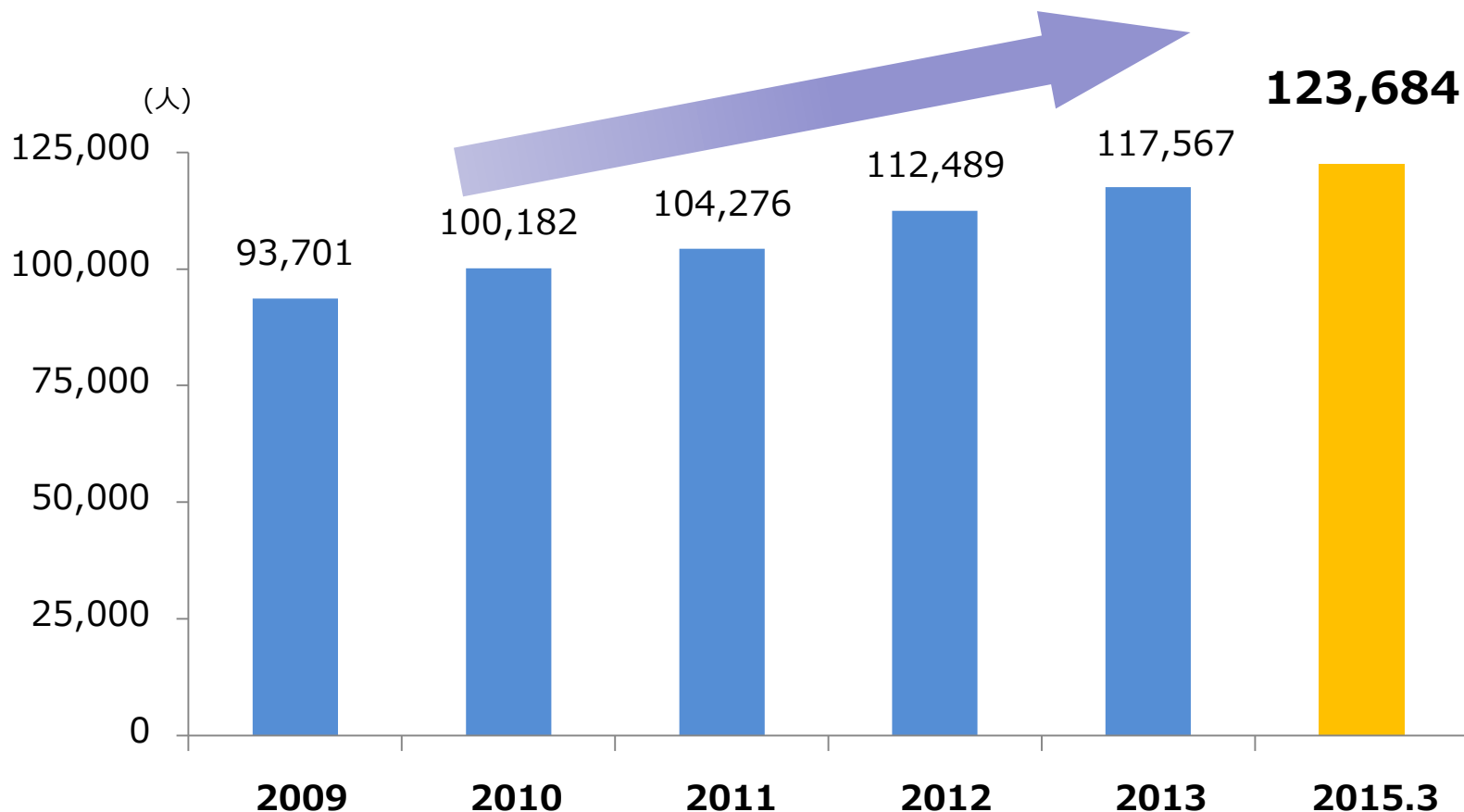
平成27年12月期 第1四半期業績変動要因



※平成26年12月期の1Qは、4~6月の数字です。

医師会員の推移

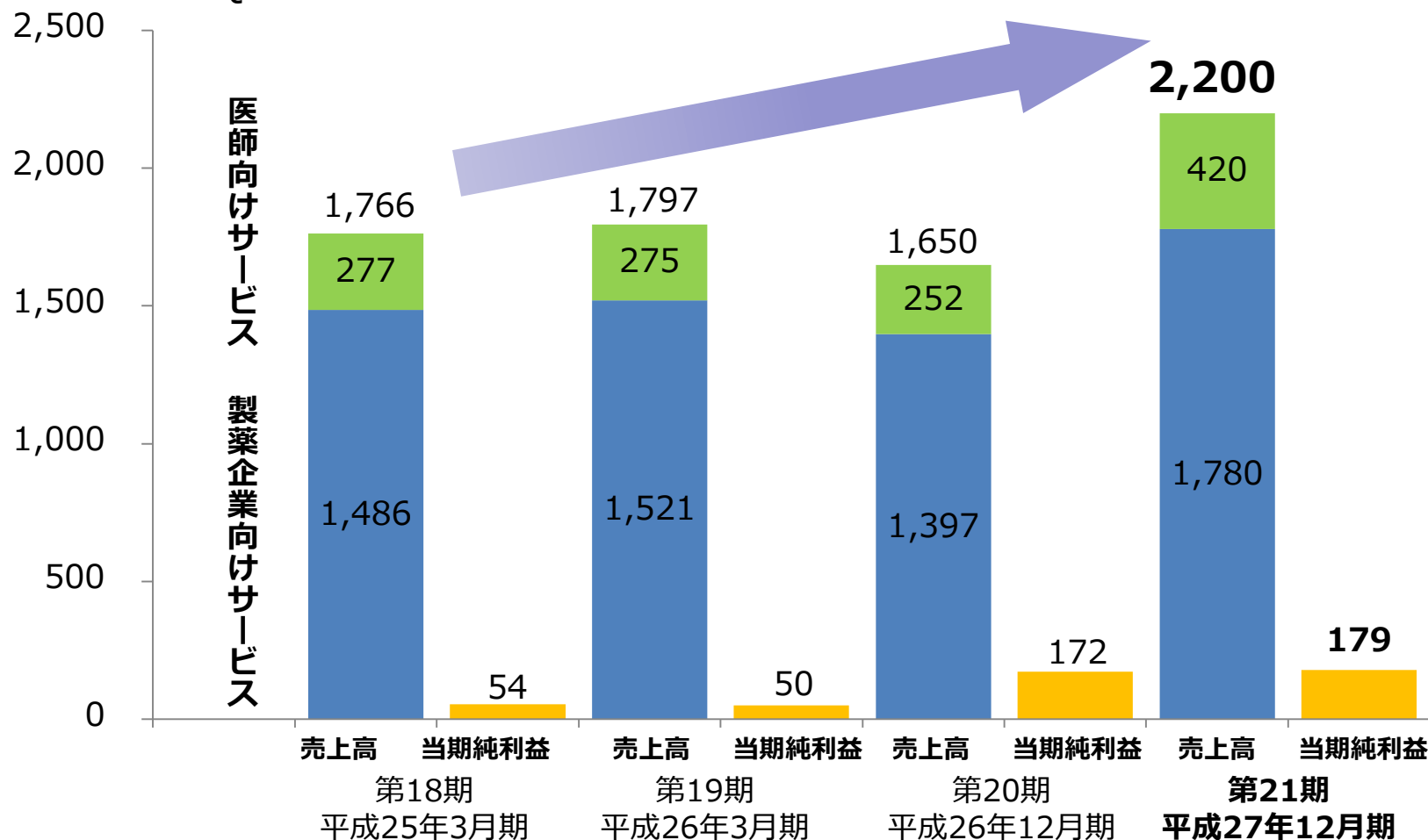
- 成長の源泉となるCareNet.com医師会員数は順調に推移
- 今後も医師会員数を拡大していくため、コンテンツに魅力のあるwebMD社、若手医師に人気の医学電子書籍サイトのJMAC社との提携



各年12月31日時点の数字

平成27年12月期 業績見通し

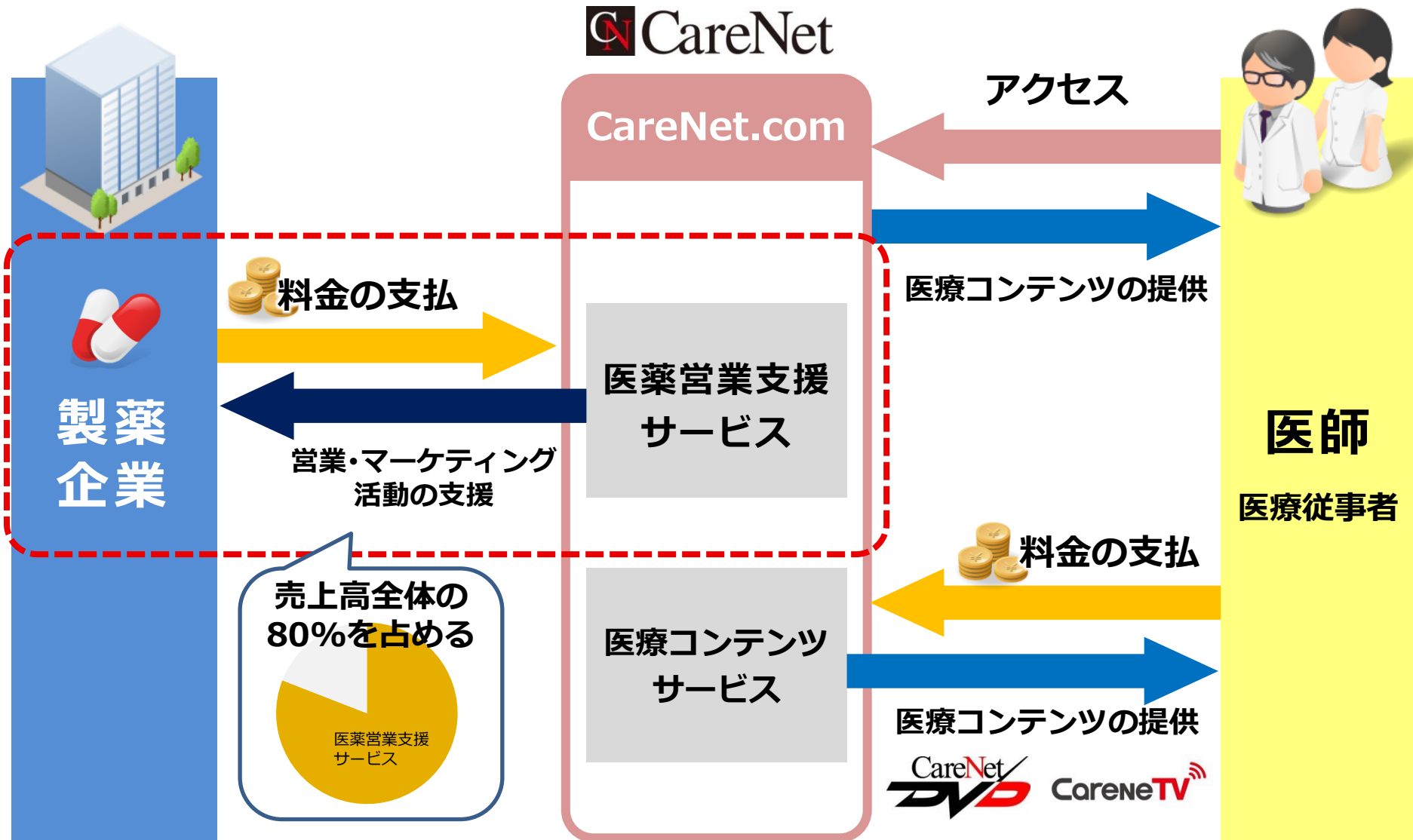
- 医薬営業支援サービス、医療コンテンツサービスともに見通しに対して、
(百万円) 1Qの実績は順調に推移



※20期は9カ月の変則決算です
※20期以降は連結決算です

主力事業の状況と方向性

ビジネスモデル



製薬企業を取り囲む環境

- 大型薬剤の特許切れ
(2017年問題)
- MRの減少
- GE医薬品の推進



**コスト削減への
圧力が高まる**



- 医師の多忙化
- 医療機関の訪問規制
- 製薬業界の規制の厳格化



**面会による
営業活動が困難に**



- 専門性の高い薬が多くなる
- MCMへのシフト



**情報の質や
ソリューションが重要に**



戦後初めて製薬企業が迎える営業活動の抜本的変革期

新たなプロモーション市場が創出

MRによる面会中心のプロモーションからの脱却

会える医師

少ないMR+デジタル

MRの支援

人数が減ったMRの活動の
効率性を高める

- ターゲット医師の峻別
 - DBを活用したハイポテンシャル医師の発掘
- MRのIT武装
 - iPadのアプリ（コンテンツ・ツール）
 - MRによるリモートディテリングシステム

会えない医師

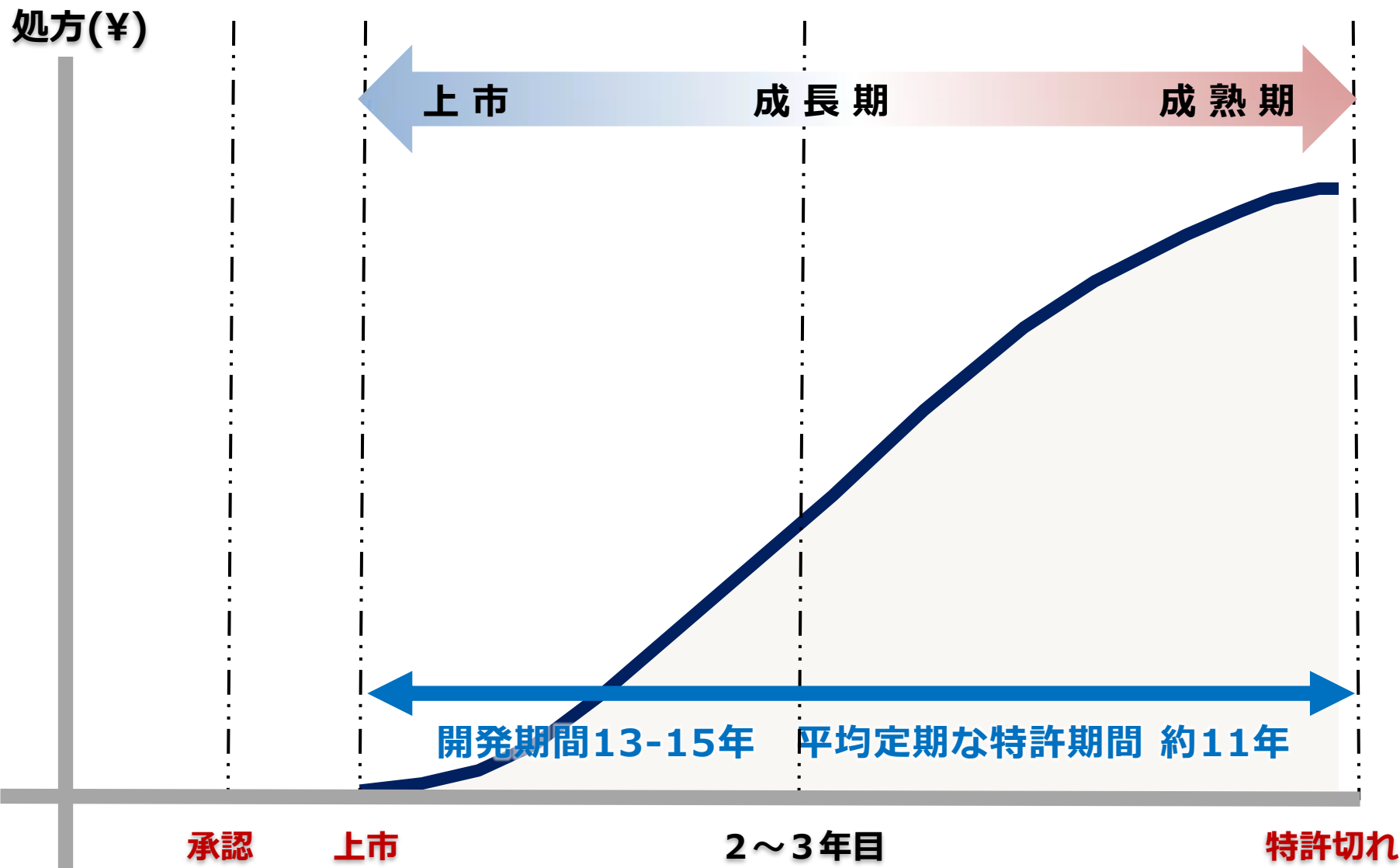
デジタル中心

MRの代替

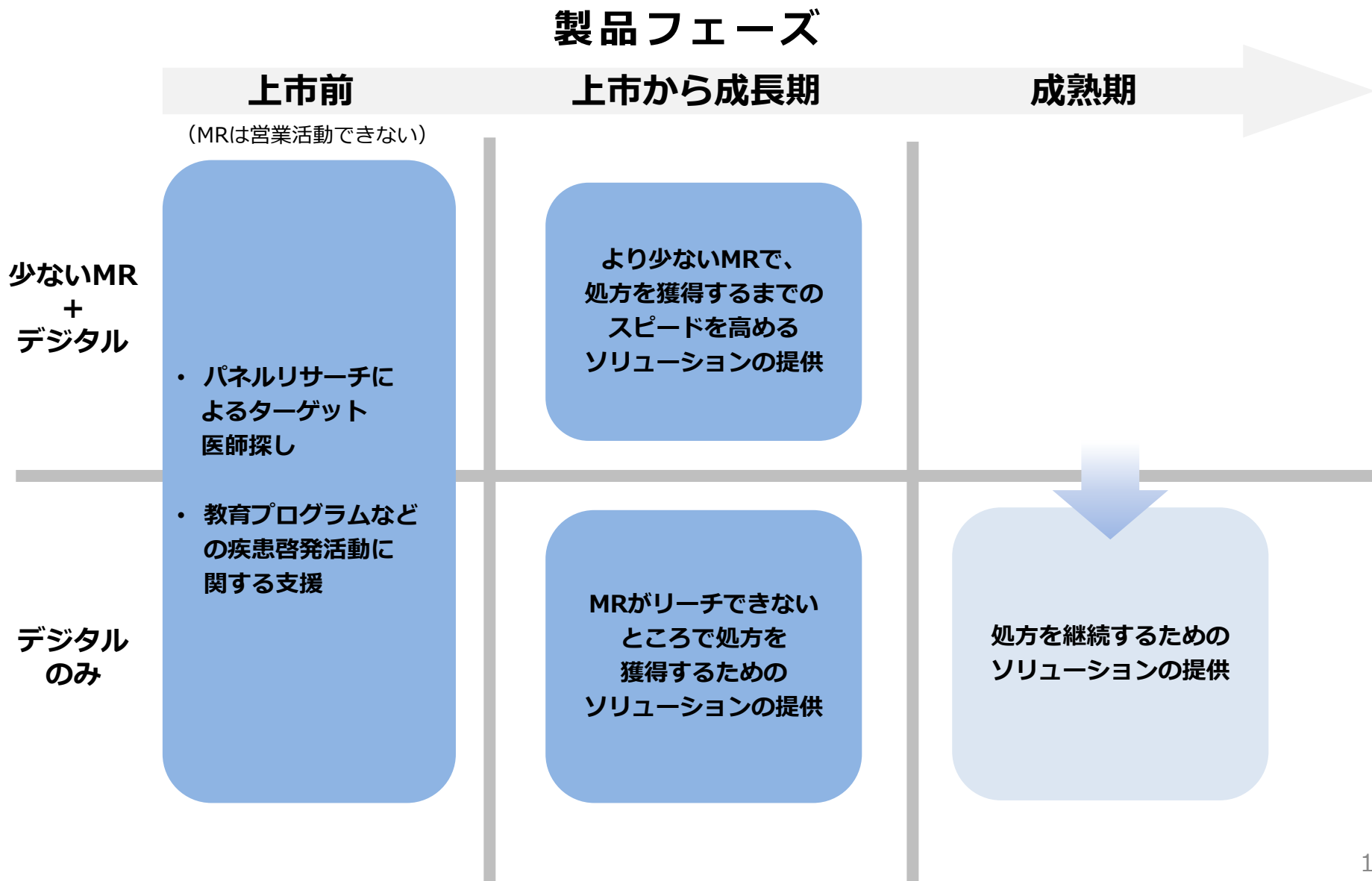
MRの人員をかけずに
クロージング・メンテナンスまで行う

- WebでのDrへのアクセス
 - 医師会員のアクティブ化
 - 魅力的なコンテンツやコミュニティ
 - web講演会
 - 教育プログラム
- デジタル上の営業接点の構築
 - 新設カスタマー部門によるリモートディテリングシステム

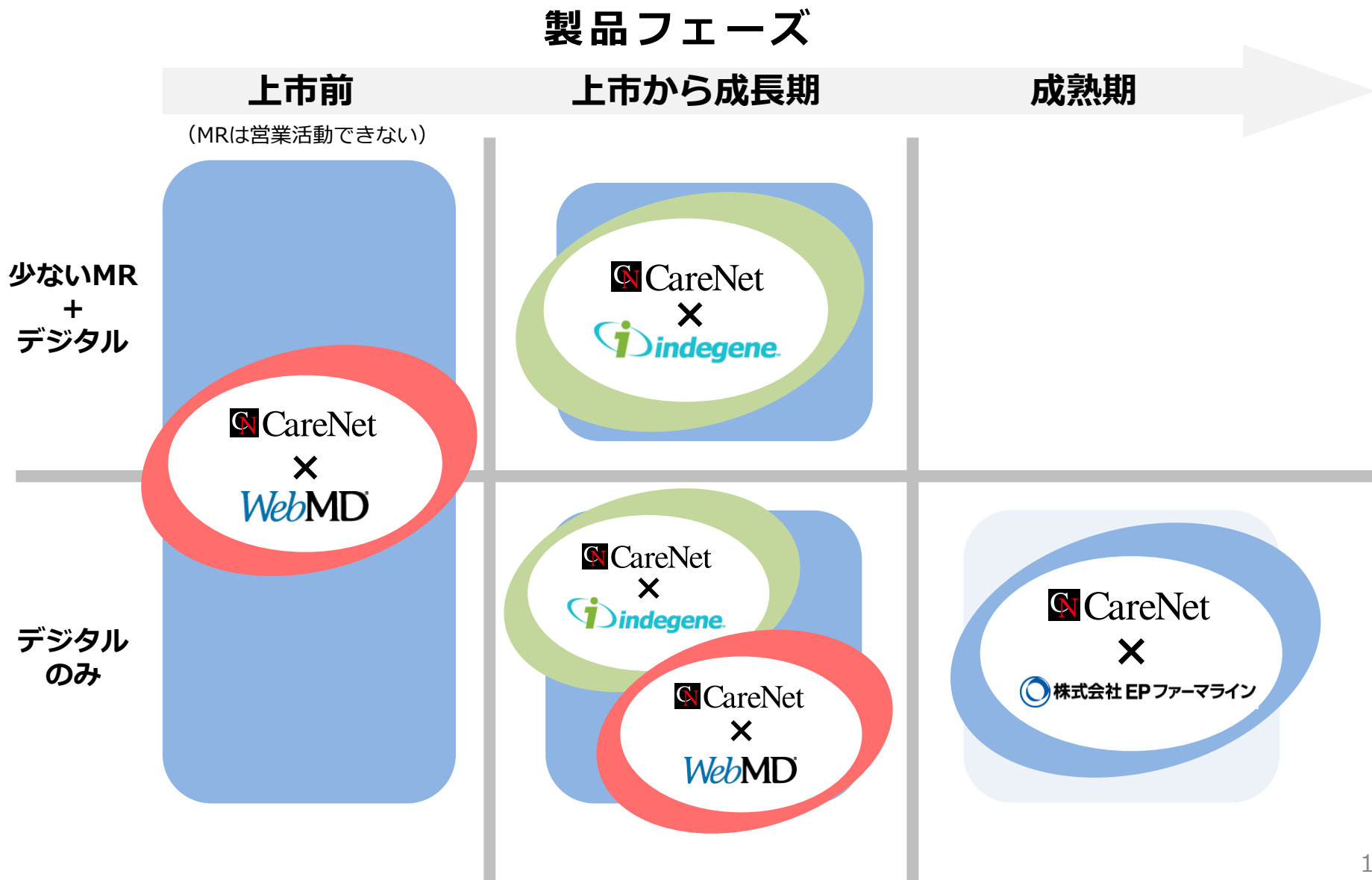
医薬品のライフサイクル



今後の方向性



提携による体制強化



当社のKey Success Factor

