

株式会社ケアネット

決算説明会資料

2017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	86名 [臨時従業員18名] (2016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 **267,124 名**

医師会員 **136,589 名**

(2017年7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

4,225 名

(2017年7月末時点)

創業以来15年以上の医療教育番組制作の実績

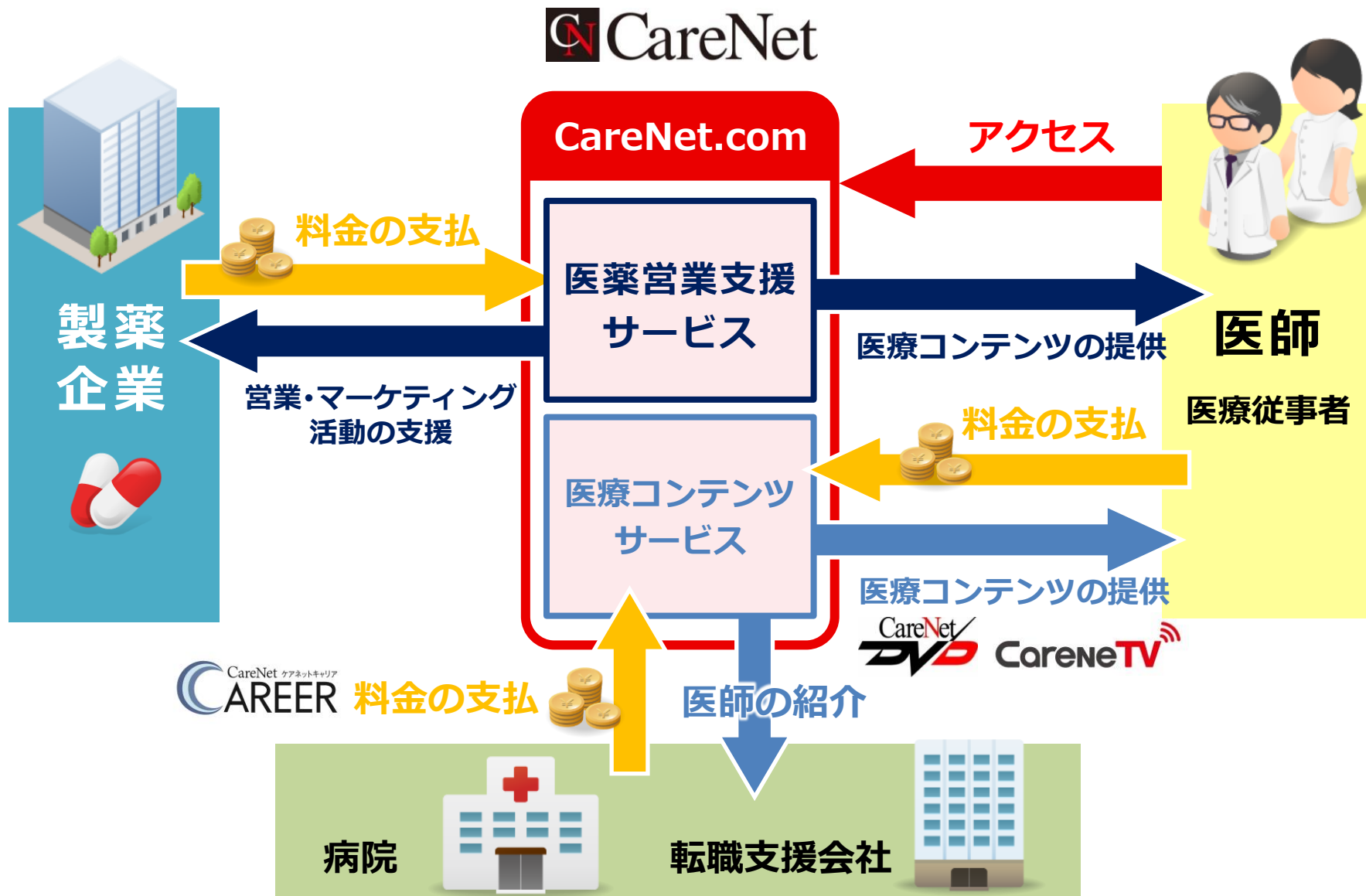
日本初の医療従事者専門TV放送局（2011.3月放送終了）を運営してきたケアネットには、豊富な医療教育番組制作実績があり、CareNeTVでは医療者の学習ニーズに合った番組を配信しています。

充実の番組ラインナップ

配信されている番組は1,500番組以上。毎月10～20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。



弊社のビジネスモデル



2017年12月期 第2四半期決算概要

2017年12月期 第2四半期 業績サマリー

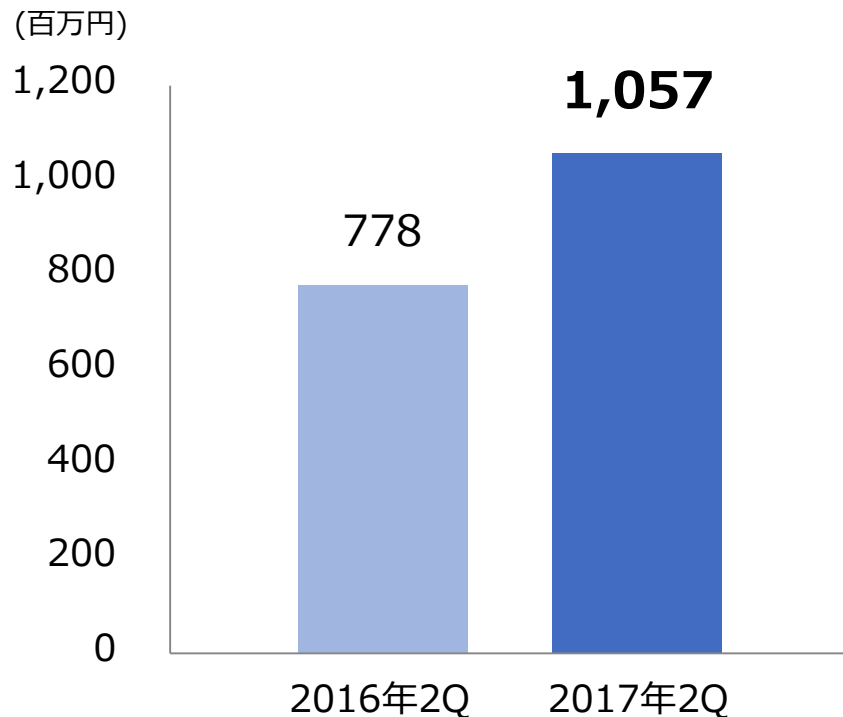
医薬営業支援サービスを中心に順調に推移し、増収増益を達成

(百万円)	2016年12月期 2Q 累計	2017年12月期 2Q 累計	前年同期比
売上高	972	1,263	+29.9%
営業利益	35	206	+476.4%
経常利益	19	202	+938.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	18	171	+848.7%

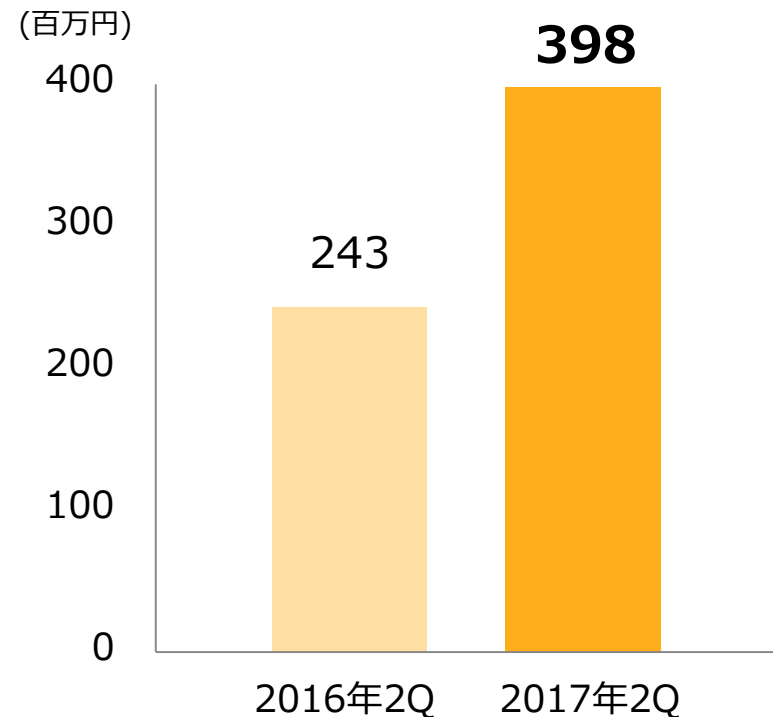
セグメント業績サマリー — 医薬営業支援サービス —

- 売上高1,057百万円（前年同期比+35.8%）、利益398百万円（前年同期比+63.7%）と大きく成長
- 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評価が高まり、受注が増加

売上高



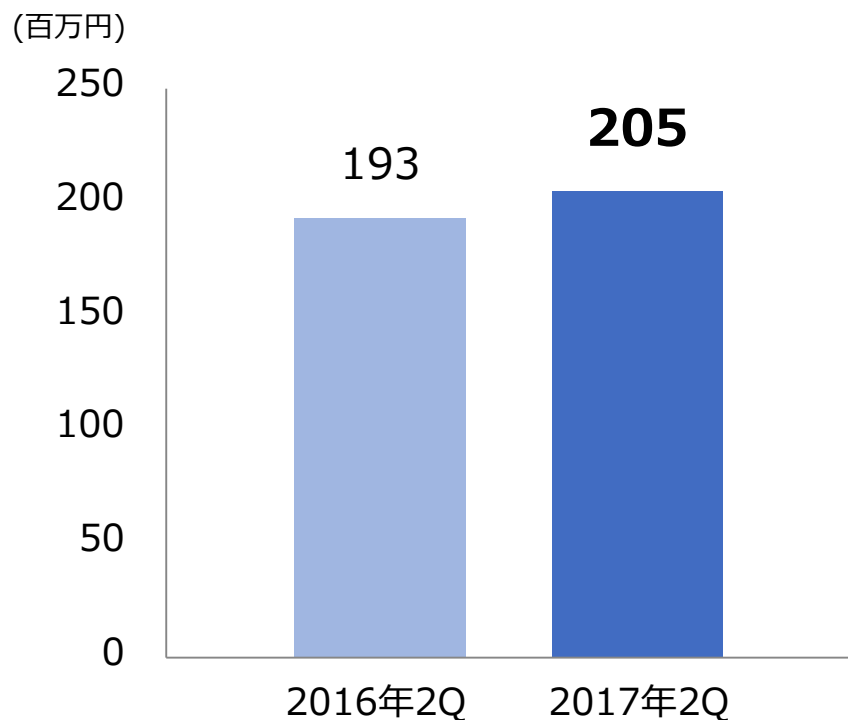
利益



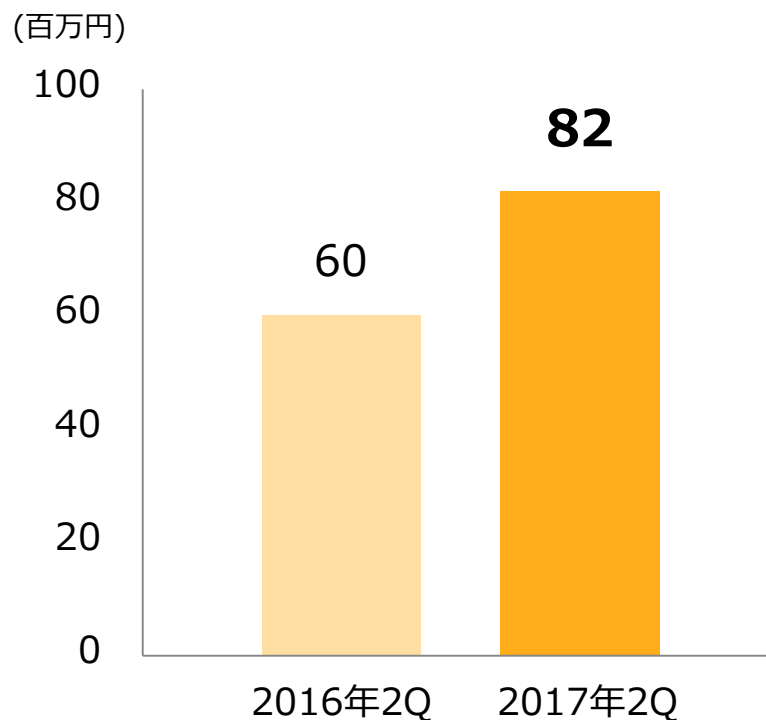
セグメント業績サマリー — 医療コンテンツサービス —

- 売上高205百万円（前年同期比+6.2%）、利益82百万円（前年同期比+35.9%）と順調に推移
- CareNeTVの会員数が4,100名を超え、売上高は106百万円
- キャリア事業は順調に推移し、前年同期比+23%の伸長

売上高

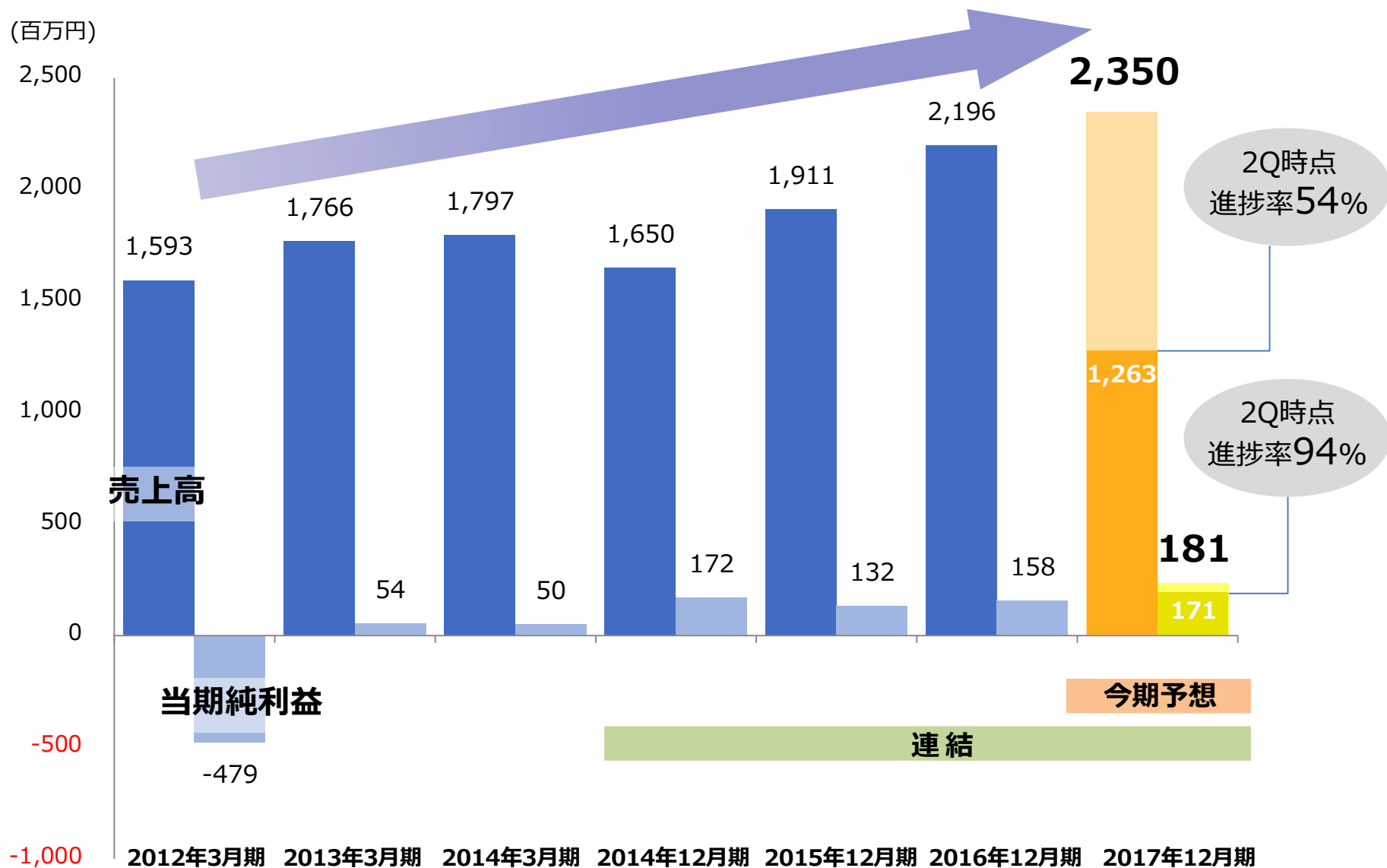


利益



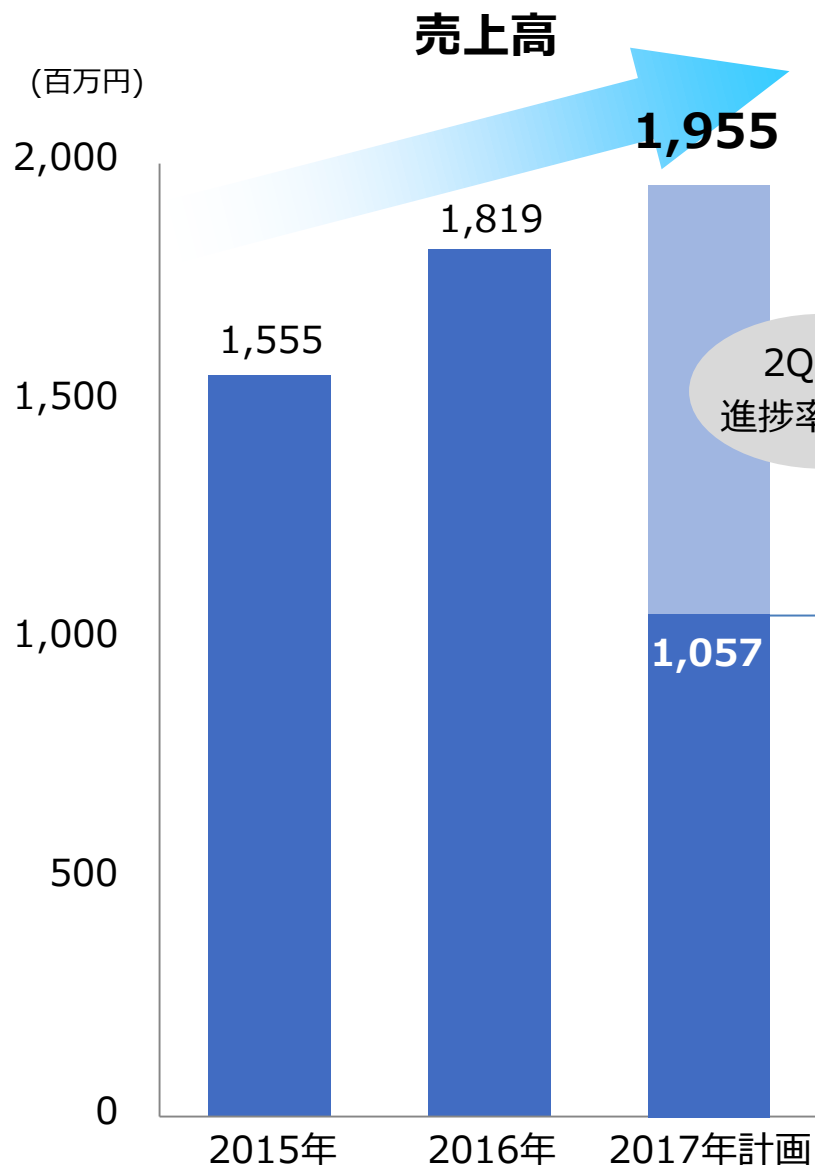
2017年12月期 業績計画

(百万円)



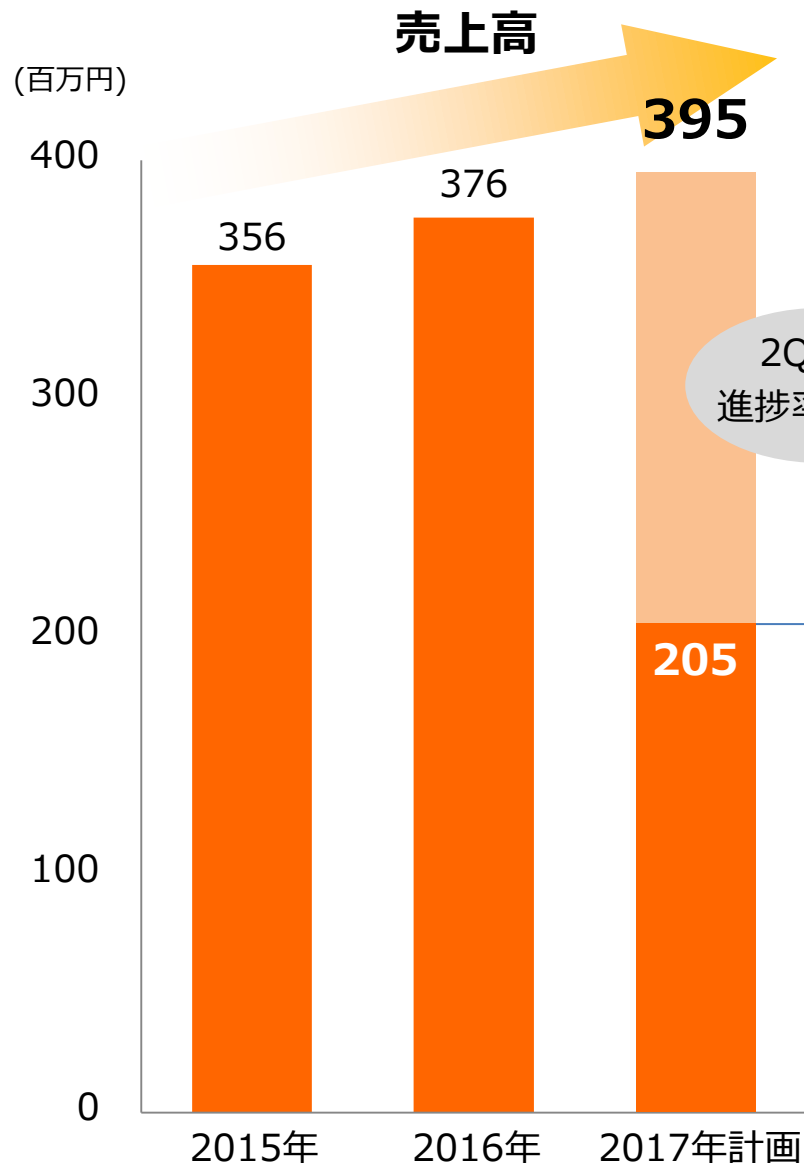
※2014年12月期は9カ月の変則決算です 12

今後の取り組み — 医薬営業支援サービス —



- 引き続き、プライマリー領域の製剤向けにeプロモーションサービスの商品力の強化や販売・運用体制の強化を行う。
- サービスの付加価値を向上させ、導入企業・製剤数の増加を実現する。
- 今後増えて行くオンコロジー分野などのスペシャリティ医薬品に対応した新サービスなどを開発していく

今後の取り組み — 医療コンテンツサービス —



- CareNeTVは番組を充実させ、新規会員の獲得を図る
- 医師会員へのキャリアアップ支援サービスを新たな収益源に成長させるため、営業体制を整備する
- TVやDVDをはじめとする医師向けのコンテンツ販売を強化していく

教育関連サービスの進捗



- 2016年7月にオープンした臨床医学動画メディア「MEDuLiTe」や「CareNet.com」上で、処方医の理解を高める教育プログラムを実施する教育関連サービスを提供開始
- 製薬会社のメディカル部門への提案チームの強化、教育コンテンツの制作体制の整備を行う

- 外資系企業のメディカル部門を中心に複数社から受注
- 更なる拡大を目指し、サービスの改良や体制の強化を継続して行っていく