

株式会社ケアネット

黒字化とその後の成長に向けて

2013年3月

代表取締役社長 大野 元泰

医学に、もっと「ワクワク」を!



証券コード 2150

本日の内容

- 1 ケアネットのご紹介
- 2 ケアネットの強み
- 3 ケアネットのビジネスモデル
- 4 ケアネットの業績推移
- 5 株主のみなさまへ

企業情報

会社概要

社名	株式会社ケアネット
設立	1996年7月
所在地	東京都千代田区
代表取締役社長	大野 元泰
資本金	591百万円
事業内容	医療・医薬情報の提供
従業員数	社員78名 派遣等20名
上場証券取引所	東証マザーズ(証券コード2150)

(2012年12月末現在)
(派遣等は1日8時間勤務換算)

沿革

1996年	設立
1998年	ケアネットTV・メディカルCh [®] 開局
2000年	club C@reNet(CareNet.Comの前身)開設 eリサーチ [™] 開始
2001年	eディテリング [®] 開始
2004年	ケアネットDVD販売開始
2007年	マザーズ上場
2009年	レジストリーステーション [®] 開始 レジストリーステーション [®] 中止
2010年	医師会員10万人突破 ケアネットTV・メディカルCh [®] 閉局 インターネットによる動画配信サービス開始
2011年	MRPlus [®] 開始 医楽座 開始 レジデントJapan(現CME) 開始
2012年	ProファーマCh 開始

ケアネットの使命

ケアネットは
真剣に医療に取り組む人たちを
誠意と信念に基づき情報と技術で応援します。

日本の臨床医
約25万人

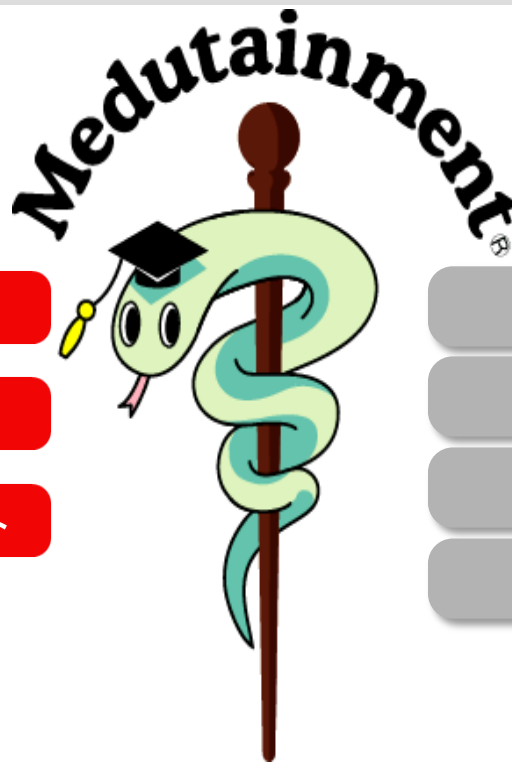


会員医師 11万人



取引製薬企業 40社

ケアネットは、『日本の医師を教育する会社』です。



Medical 医療

Education 教育

Entertainment 楽しみ

短時間で

楽しく学べる

実地診療に役立つ

信頼できる情報

医楽座 IRAKUZA



CareNet.com



MRPlus®



本日の内容

- 1 ケアネットのご紹介
- 2 ケアネットの強み
- 3 ケアネットのビジネスモデル
- 4 ケアネットの業績推移
- 5 株主のみなさまへ

ケアネットの強み

医学教育動画は**世界一の質と量**

医師専門の教育放送



医学動画3,000本以上

医学教育DVD

全国の書店の
医学コーナーで販売



累計販売数 30万本

多忙な医師に勉強の機会を提供

現場に役立つ診療情報

24時間いつでも
好きな時に見れる

短時間で楽しく学べる



勉強会に



場所を選ばない
学習スタイル

自宅学習に



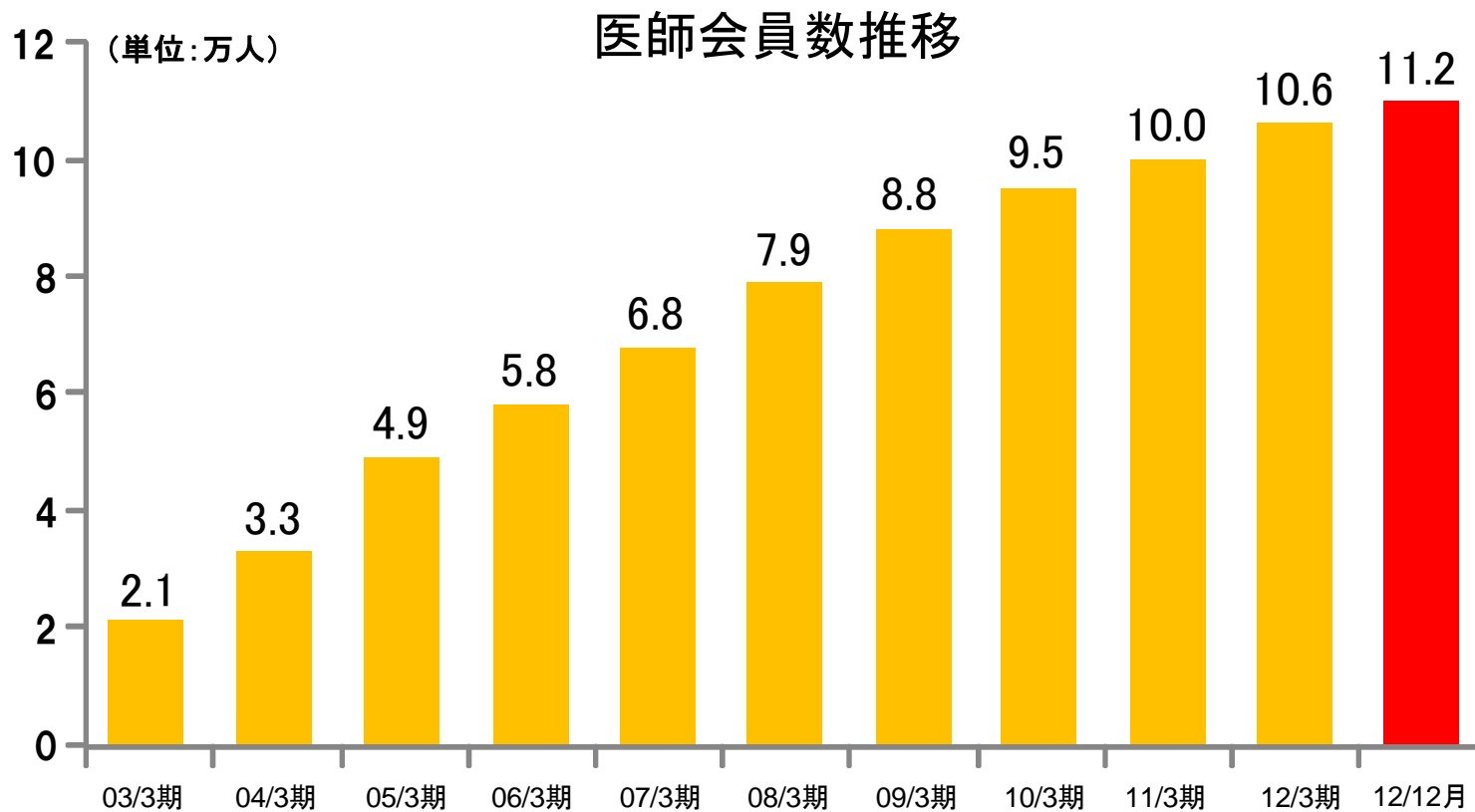
休憩時間に



診療の合間に

ケアネットの強み

登録医師会員は**国内2位の11万人**



本日の内容

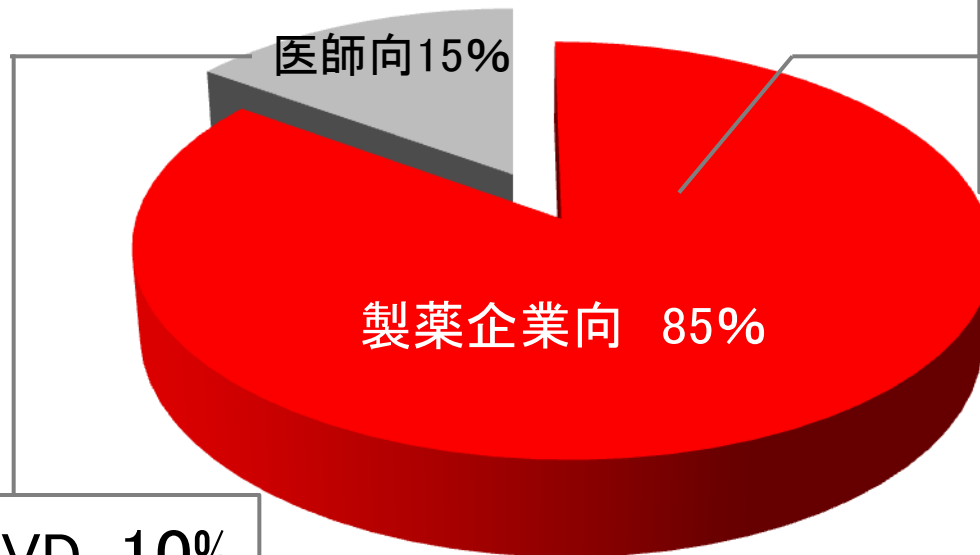
- 1 ケアネットのご紹介
- 2 ケアネットの強み
- 3 ケアネットのビジネスモデル
- 4 ケアネットの業績推移
- 5 株主のみなさまへ

主力は、製薬企業向けサービス

売上高構成比

ケアネットの主力商品

MRPlus [®]	36%
eリサーチ [™]	15%
その他	34%



製薬企業向 85%

医師向 15%

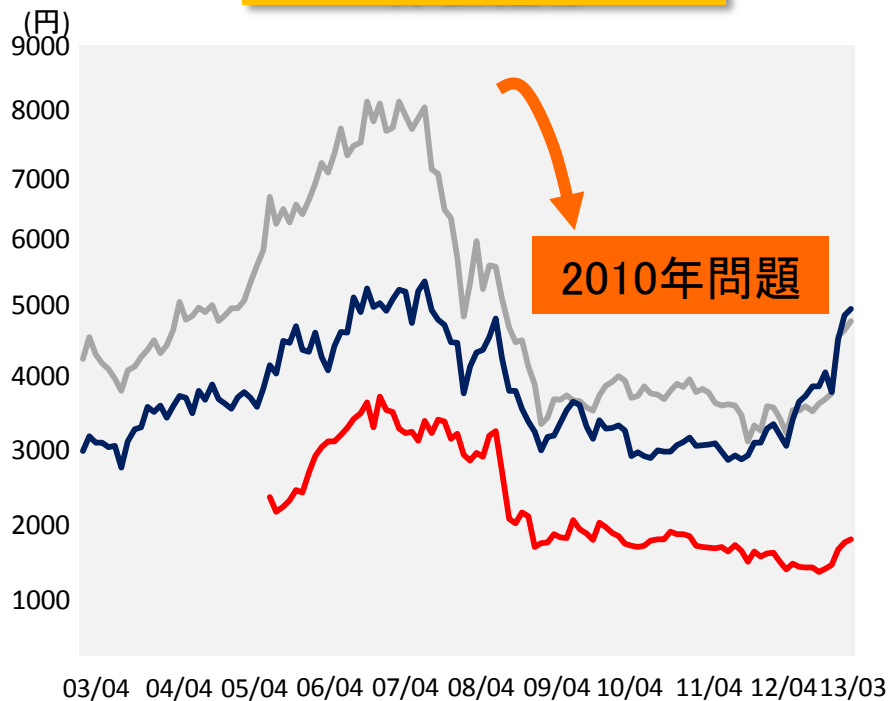
ケアネットDVD	10%
医楽座	5%

※2012年第3四半期実績に基づく

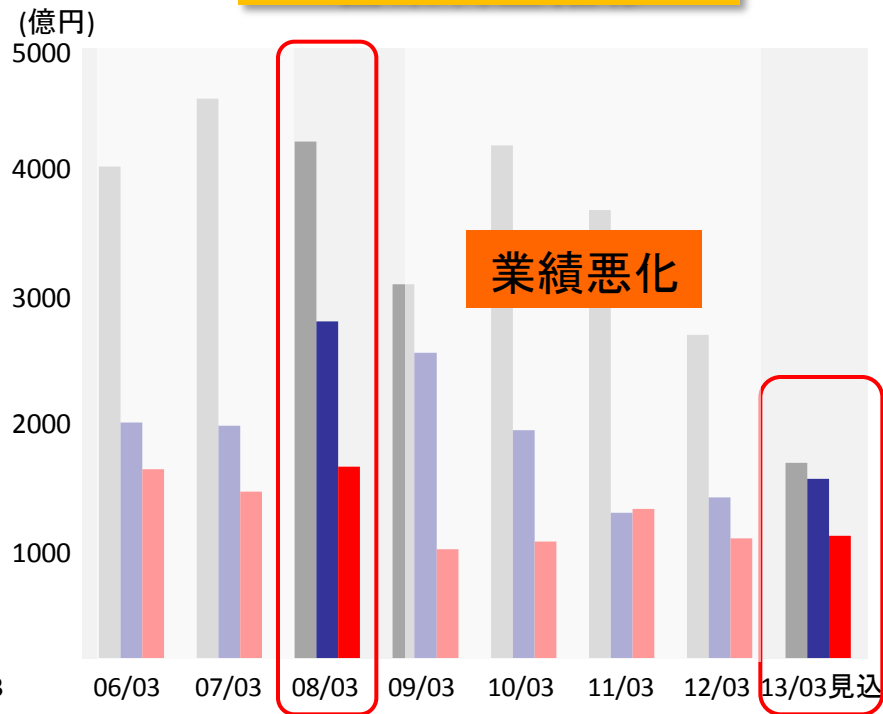
ケアネットの主力商品「MRPlus[®]」のご紹介

製薬企業の営業を取り巻く環境

大手製薬企業3社
株価推移



大手製薬企業3社
営業利益推移



ケアネットの主力商品「MRPlus[®]」のご紹介

MRPlus[®] が解決するもの



MR
6万人

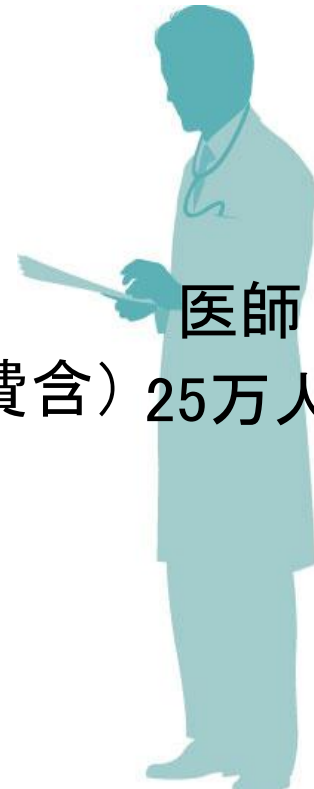
➤ 高いコスト

1人あたり活動費(人件費含) 25万人

2,000万円

製薬企業全体

1.2兆円



医師

ケアネットの主力商品「MRPlus[®]」のご紹介

製薬企業の営業を取り巻く環境



➤ 医師に会えない

1MRあたり1日3面談(1分以上の面談)
1面談 3~5万円の営業コスト

ケアネットの主力商品「MRPlus[®]」のご紹介

説得力のあるインターネットコンテンツ

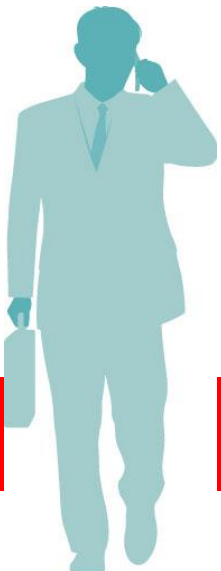


約11万人の医師会員

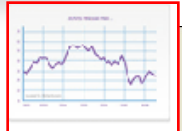


製薬企業

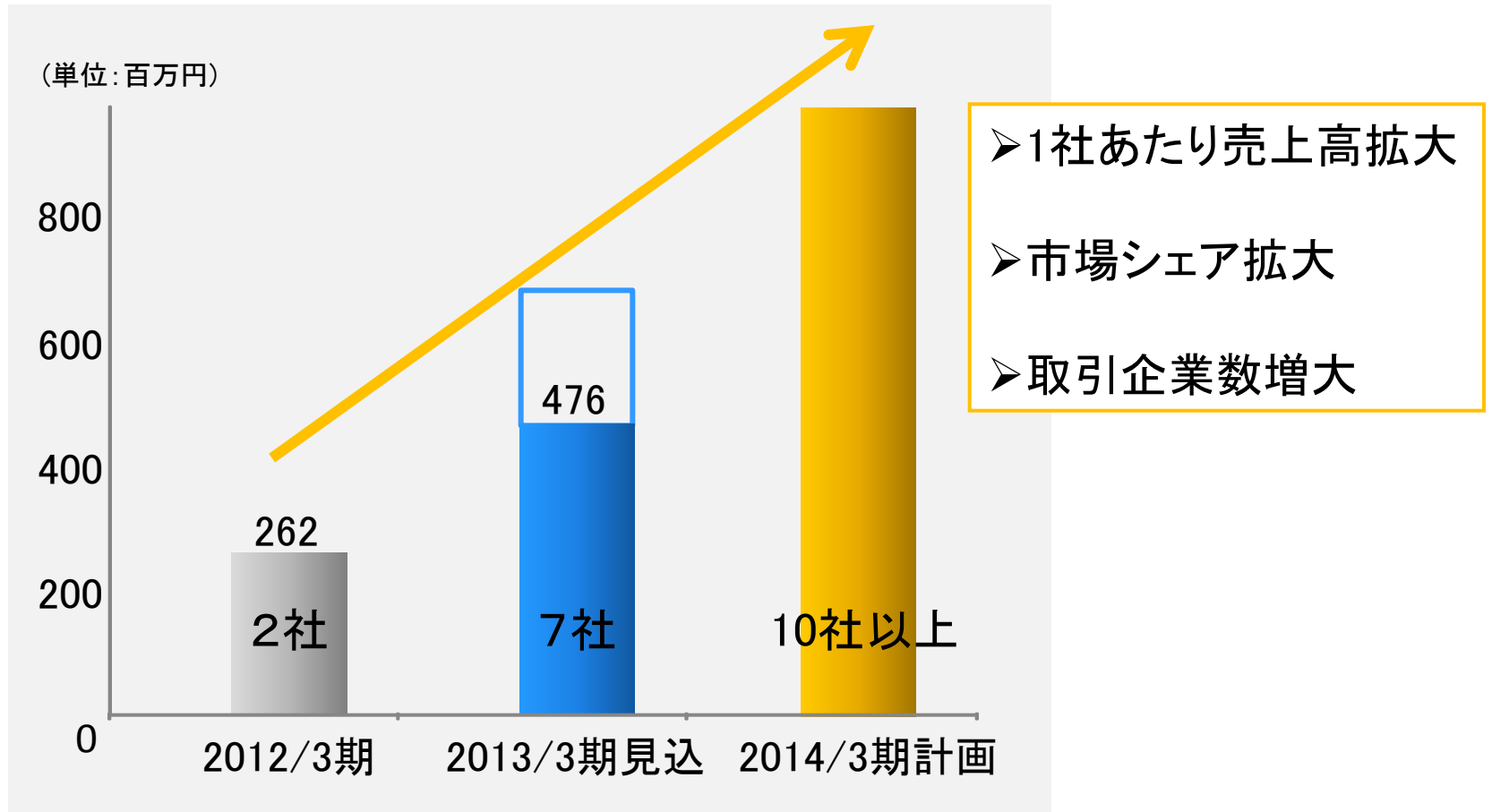
処方までの
面談回数が
大幅に減少
(10回⇒5回)



MR



ケアネットの主力商品「MRPlus[®]」の売上高推移



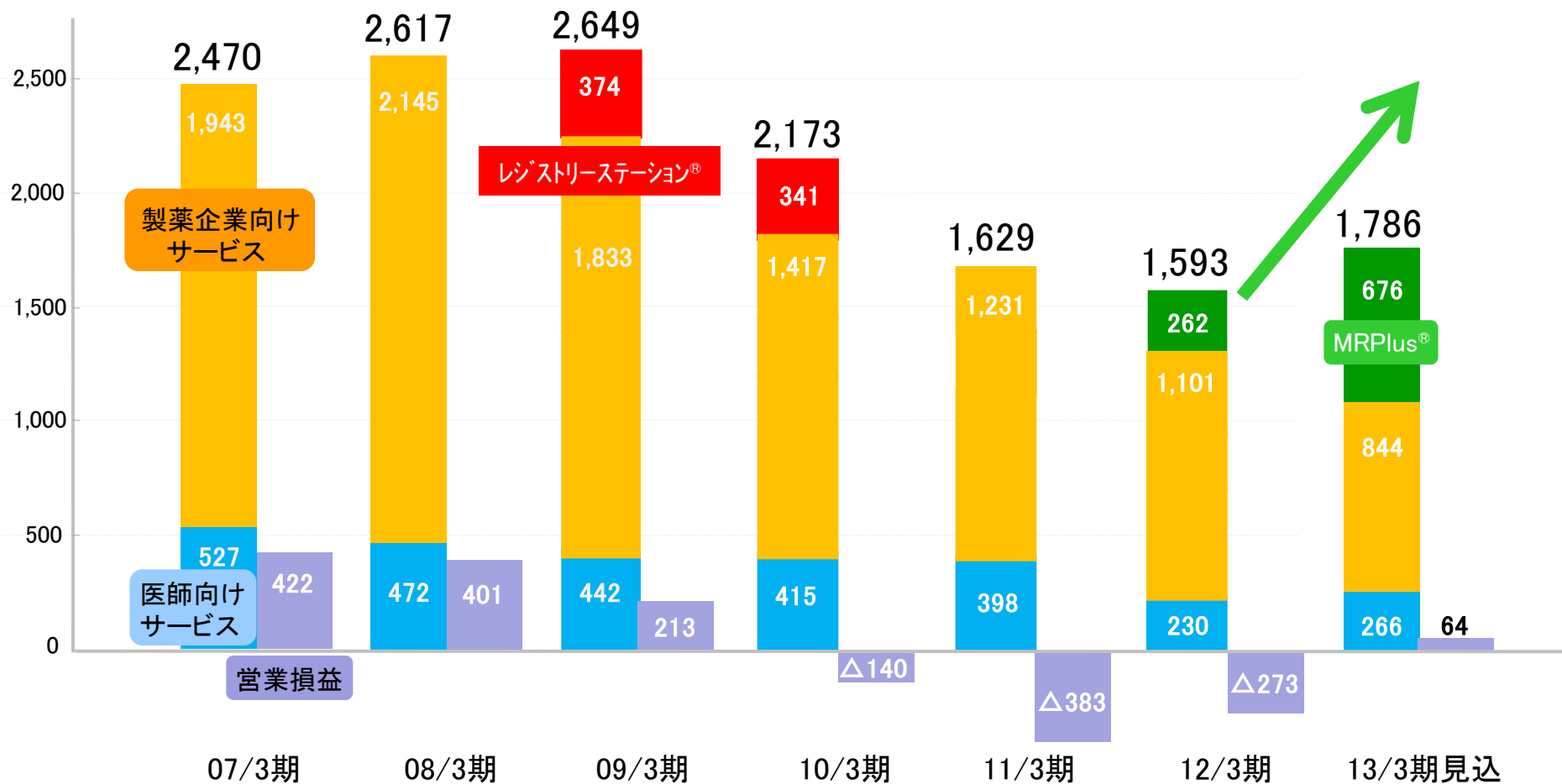
本日の内容

- 1 ケアネットのご紹介
- 2 ケアネットの強み
- 3 ケアネットのビジネスモデル
- 4 ケアネットの業績推移
- 5 株主のみなさまへ

ケアネットの現状

- サービス別売上高の推移 -

売上高(百万円)



本日の内容

- 1 ケアネットのご紹介
- 2 ケアネットの強み
- 3 ケアネットのビジネスモデル
- 4 ケアネットの業績推移
- 5 株主のみなさまへ

投資家のみなさまへ

1 今期は黒字化を見込む

MRPlus[®]をテコに成長を図る

2 財務内容は健全

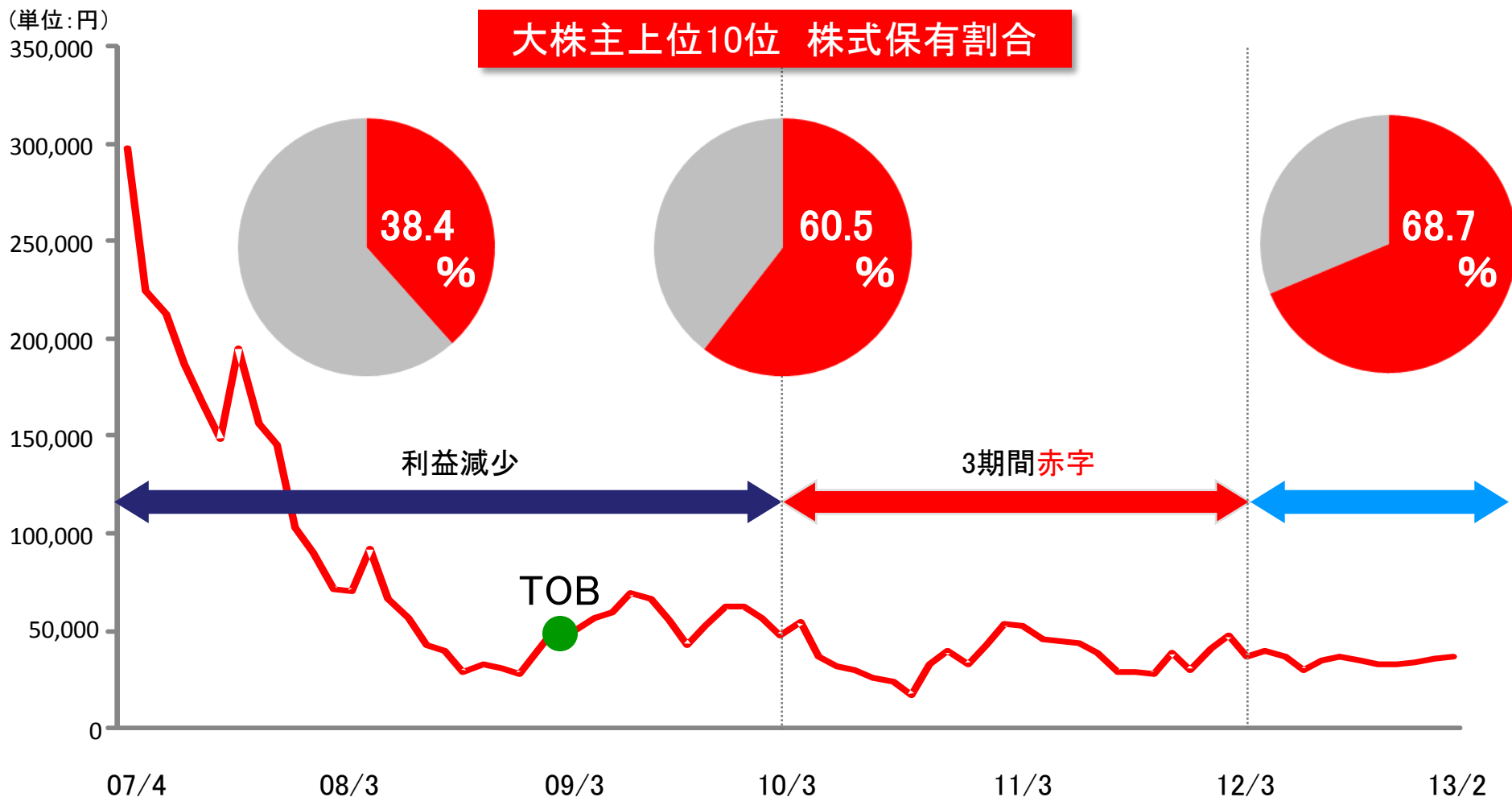
無借金経営かつキャッシュリッチな会社

3 配当方針は当期純利益の30%を目標

4 株価推移

投資家のみなさまへ

株価推移



本書には、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。

医学に、もっと「ワクワク」を！

