

# FY2024 通期決算説明資料

---

メドピア株式会社 (6095)

MedPeer, Inc.

Mission

－存在意義－

---

**Supporting Doctors, Helping Patients.**

**医師を支援すること。そして患者を救うこと**

Vision

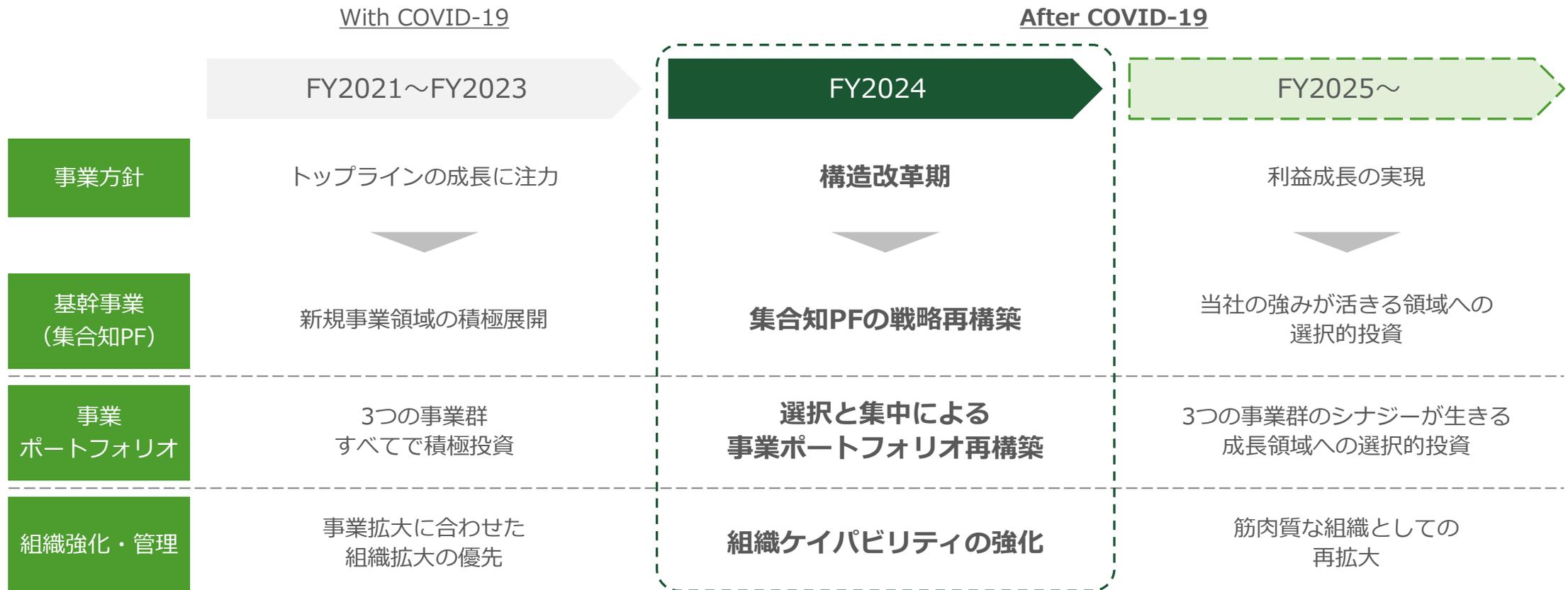
－実現したい姿－

---

**集合知により医療を再発明する。**

# FY2024“構造改革期”の振り返り

- FY2023までは**集合知PFを中心とした利益を、新規・既存事業の双方へ積極的に再投資することで、トップラインの成長に注力。**
- 事業環境の変化を踏まえ、**FY2024を利益成長を実現させるための「構造改革期」と改めて定義。**



- FY2024期初に掲げた重点施策に対して、着実に実行し、FY2025以降の利益成長を実現するための基盤を構築。

## FY2024期初に掲げた重点施策

### FY2024の重点施策

MedPeer

- FY2025以降の持続的な利益成長を実現するために、FY2024は以下の重点施策を推進。

#### 1 集合知PFの戦略再構築

- ✓ 多方面に投資していた方針の見直し
- ✓ 収益の柱である製薬企業向けプロモーション事業の強化に投資対象を絞り込み、業界の構造変化に対応した事業を展開
- ✓ “医師に一番近いPF”というMedPeer固有の強みに改めて立脚し、製薬企業から最も信頼できるパートナーとしての役割を果たせるサービス・営業組織へと進化

#### 2 「選択と集中」による事業ポートフォリオ再構築

- ✓ 3つのPF全方位で積極投資をしていた方針を大きく見直し
- ✓ 各PF内の個別事業についても、これまでの成長投資の結果を改めて評価し、投資継続・事業撤退を早期に意思決定

#### 3 戦略実行の蓋然性を高めるための組織体制の強化

- ✓ CHRO・CSOの任用によるグループ経営体制を強化
- ✓ 事業開発の“リーン化”、事業管理の“利益重視管理”へのシフトなど、全社的に管理体制を刷新し組織力を強化

Copyright(C) 2023 ALL RIGHTS RESERVED, MedPeer, Inc.

13

## FY2024の主な実績

予防医療PF事業などの複数事業の  
売却/撤退を実行

スペシャリティシフトに向けた  
新たなサービスの始動

戦略の変化に応じた  
経営体制及び組織の機動的な変更

- 事業の面拡大を意図した過去の投資を見直し、複数事業の譲渡及び撤退を実行。
- 人材を投資領域の事業に集中させることで戦略実行の蓋然性を向上。

## 【FY2024で決定済みの譲渡及び事業撤退】

### ① 譲渡



2024年7月 株式会社ファストドクターへ株式譲渡



2024年9月 吸収分割により株式会社アドバンテッジリスクマネジメントへ譲渡

### ② 事業撤退



2023年12月 会社清算



2024年4月 会社清算



2024年6月 事業終了



2024年10月以降、当社業務をパートナー企業に順次移管

### グループ全体

売上高：14,948百万円 YonY：1.0倍 / 営業利益：1,291百万円 YonY：1.2倍

- 売上高、営業利益ともに期初計画を超過。
- 事業の成長と構造改革による事業ポートフォリオの適正化を並行して遂行。

### 集合知プラットフォーム事業

売上高：12,262百万円 YonY：1.0倍 / 営業利益：2,590百万円 YonY：1.1倍

- MIフォースでCOVID-19関連売上の減退が下期に顕在化するも、新規開拓により**増収増益を達成**。
- セールスマックスの変化により粗利率が低下するも、各事業の費用適正化により利益率は前年並みを維持。

### 医療機関支援プラットフォーム事業

売上高：455百万円 YonY：0.9倍 / 営業利益：▲181百万円 前年実績：▲91百万円

- クラウドクリニックの期中譲渡により、売上高はYonYで微減。
- やくばとシリーズ及びkakariの売上高は期初計画を超過。

### 予防医療プラットフォーム事業

売上高：2,232百万円 YonY：1.0倍 / 営業利益：283百万円 YonY：1.7倍

- オペレーション体制の見直しなどにより収益性が改善し、**YonYで1.6倍の増益**。
- 2024年9月30日付でMediplat及びフィッツプラスを株式会社アドバンテッジリスクマネジメントへ譲渡。

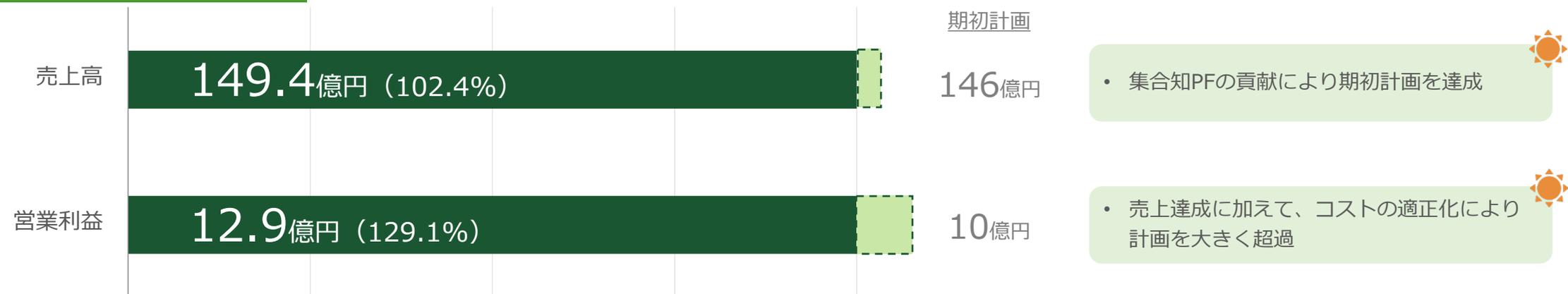
- 選択と集中のもとでの事業の整理に伴う一時的なコストの発生やセールスマックスの変化による原価率の上昇はあったものの、事業ごとの収益率の改善、コストの適正化により、営業利益率は期初計画を大きく超過。

単位：百万円

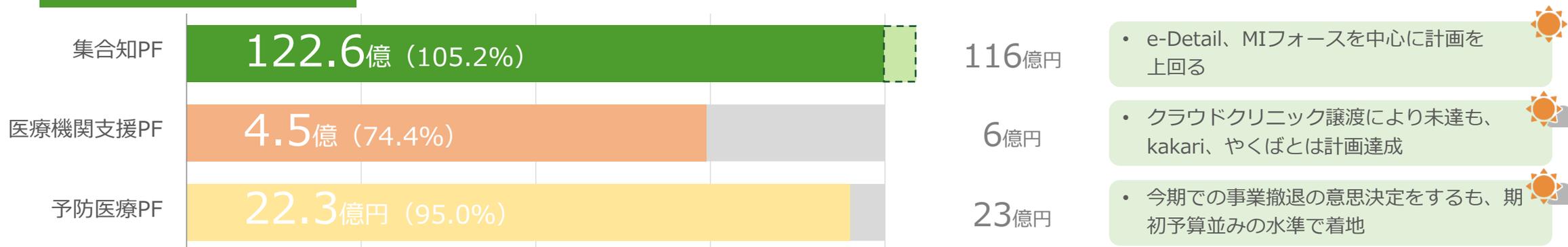
	4Q（12ヶ月）					
	期初計画	実績	対期初計画比		対前期比	
			増減	達成率	増減	増減率
売上高	14,600	14,948	+348	102.4%	+408	102.8%
営業利益	1,000	1,291	+291	129.1%	+171	115.3%
営業利益率	6.8%	8.6%	+1.8pt	—	+0.9pt	—

- 事業の選択と集中による事業整理により医療機関支援PF、予防医療PFは期初計画未達も、主力の集合知PF事業でカバー。
- 4Qでの売上の積上げ、利益率の改善により8月14日に公表した修正後の業績予想も超過。

## 連結売上高・営業利益

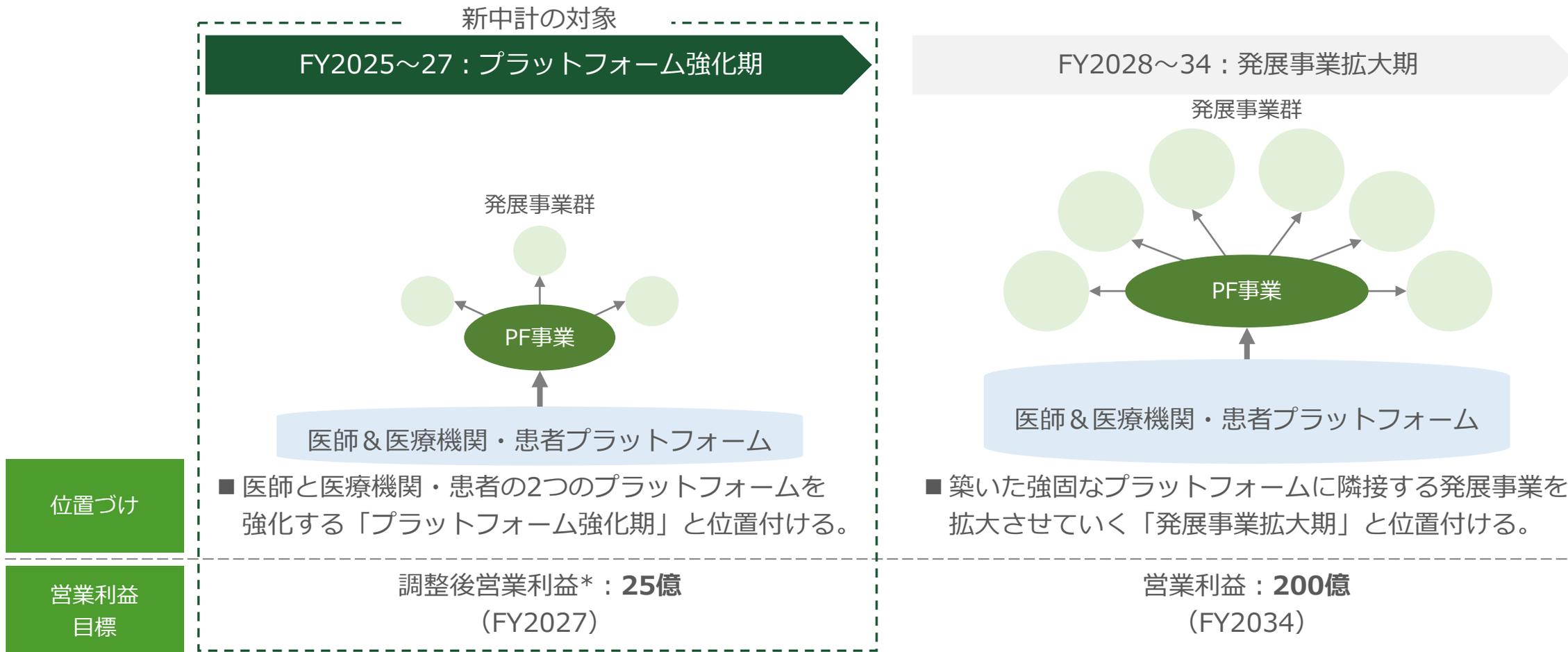


## セグメント別売上高



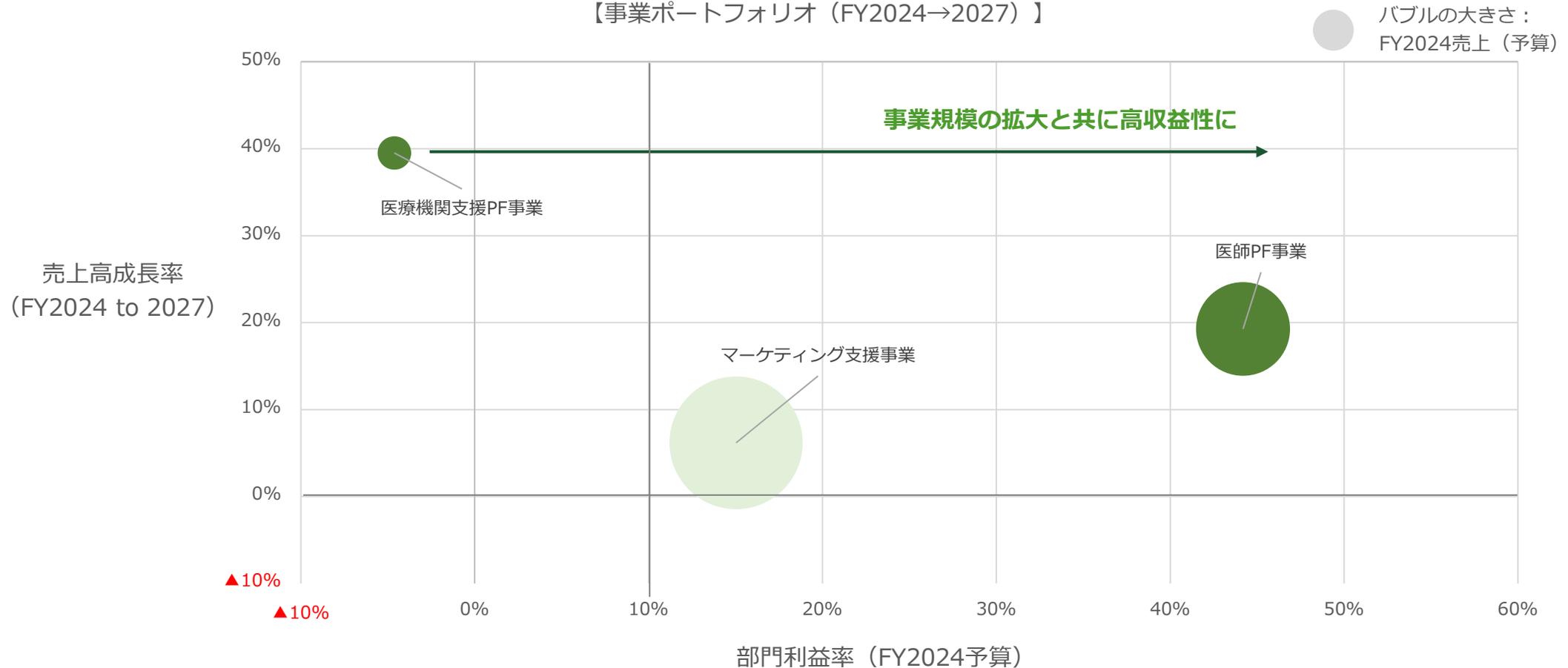
# 中期経営計画とFY2025の戦略

- グループの長期事業目標として営業利益200億をターゲットにおく。達成時期は FY2034とするが、前倒しの達成を目指す。
- 中期経営計画の対象期間（FY2027までの3年間）は、本長期事業目線を達成するために、医師会員と医療機関・患者基盤からなるプラットフォームを利用者から最も支持されるものとするための「プラットフォーム強化期」と位置付ける。



- FY2027までの3ケ年は、成長性と（中長期的な）収益性の高さを見込める「医師PF事業」と「医療機関支援PF事業」の両プラットフォーム事業に投資を集中。
  - ✓ 医師・医療機関・患者基盤を盤石にすることで、「発展事業拡大期」における発展事業創出も容易となる。

【事業ポートフォリオ（FY2024→2027）】



- FY2025から集合知PF事業を「医師PF事業」と「マーケティング支援事業」の2つのセグメントに分割。
- 予防医療事業からの撤退を踏まえ、3つの事業セグメントで構成。

セグメントの変更		主たる顧客	主な展開サービス	主な事業主体	ビジネスモデル
FY2024	FY2025～				
集合知PF事業	医師PF事業	■ 製薬企業	■ 医師会員PF「MedPeer」を活用した、製薬企業向けデジタルマーケティング支援サービス	メドピア	プラットフォーム
	マーケティング支援事業	■ 製薬企業 ■ 医療機器メーカー	■ 製薬企業向けのコントラクトMR/MSLサービス、医療機器・製薬企業向けのコンテンツ制作サービス	MIフォース コルポ	BPO
医療機関支援PF事業	医療機関支援PF事業	■ 薬局 ■ 病院 ■ クリニック	■ 病院・クリニック・薬局向けの集患・かかりつけ化支援サービス（やくばと/kakariシリーズ）	メドピア	プラットフォーム /SaaS

- FY2027の利益計画は実質的な収益力を表す調整後営業利益で25億（調整後EBITDA30億）を計画。

【中期経営計画（FY2027）】

売上高

営業利益

	FY2024（実績）	FY2027（計画）	CAGR (2024→27)	FY2024（実績）	FY2027（計画）
医師PF事業	38億円	64億円	18%	18億円	
マーケティング支援事業	84億円	93億円	4%	11億円	
医療機関支援PF事業	4億円	20億円	64%	▲1.8億円	
全社共通費 (含、のれん)	—	—	—	▲18億円	
投資性費用枠	—	—	—	—	
合計	127億円	177億円	12%	10億円	
				調整後営業利益	25億円

※今期末で撤退を予定している予防医療PF事業の売上高/営業利益は控除して記載しております。

- 注力するプラットフォーム2事業について、向こう3ヶ年における投資性費用枠を各年10億円設定し、予算として確保。
- 特に、医師会員PF「MedPeer」については、プラットフォームの「再構築期」と位置づけ投資を強化。

### 投資性費用枠の確保

- 医師会員PF事業／医療機関支援PFの事業において、プラットフォーム強化のために用いる投資性費用について、FY2025～2027の3ヶ年で累計30億のバジェットを設ける。

1. コンテンツへの投資
  - ✓ アクティビティ向上のためのコンテンツ作成に要するコンテンツ作成費用・業務委託費用
2. 医師会員・患者基盤への投資
  - ✓ 医師会員基盤・患者基盤構築に要する広告宣伝費・販促費

### 投資性費用枠の定義

- プラットフォーム強化に資する費用であり、費用発生するが中長期的に事業貢献が継続する性質を持った領域に対する費用
- すべて変動費とし、投資の実行・停止を機動的に行えない人件費等の固定費は投資性費用には含まない

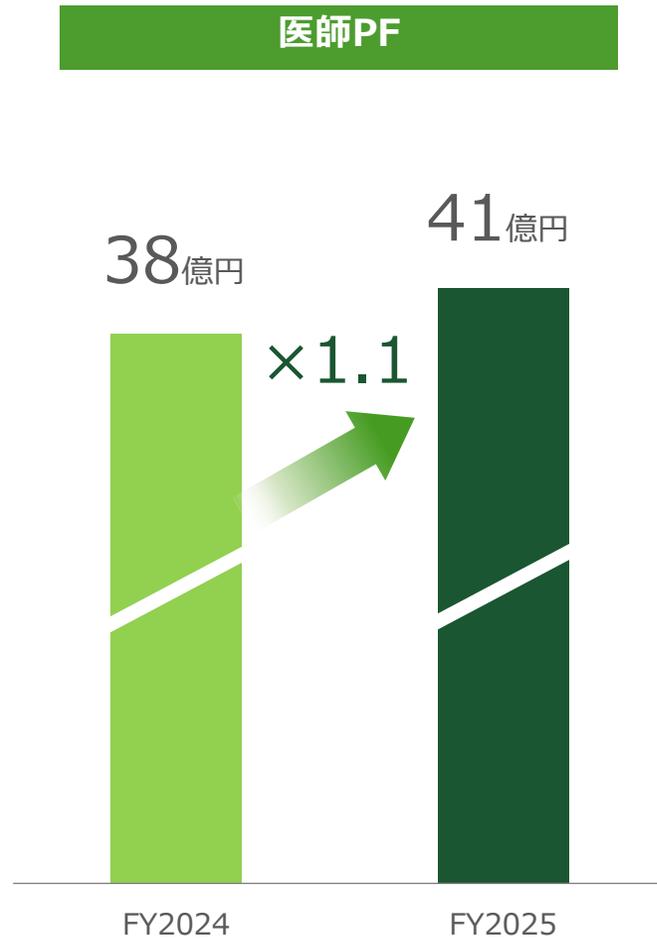
- 予防医療PFセグメントからの撤退およびMIフォースのCOVID-19関連プロジェクトの終了の影響で減収。
- 収益性の高いサービスの拡大と選択と集中による収益性の向上により、投資性費用を除いた調整後営業利益率は2.2ptの改善（※）。  
 ※FY2025通期予想とFY2024実績から予防医療PF事業関連数値を簡便的に控除した金額との比較

単位：百万円

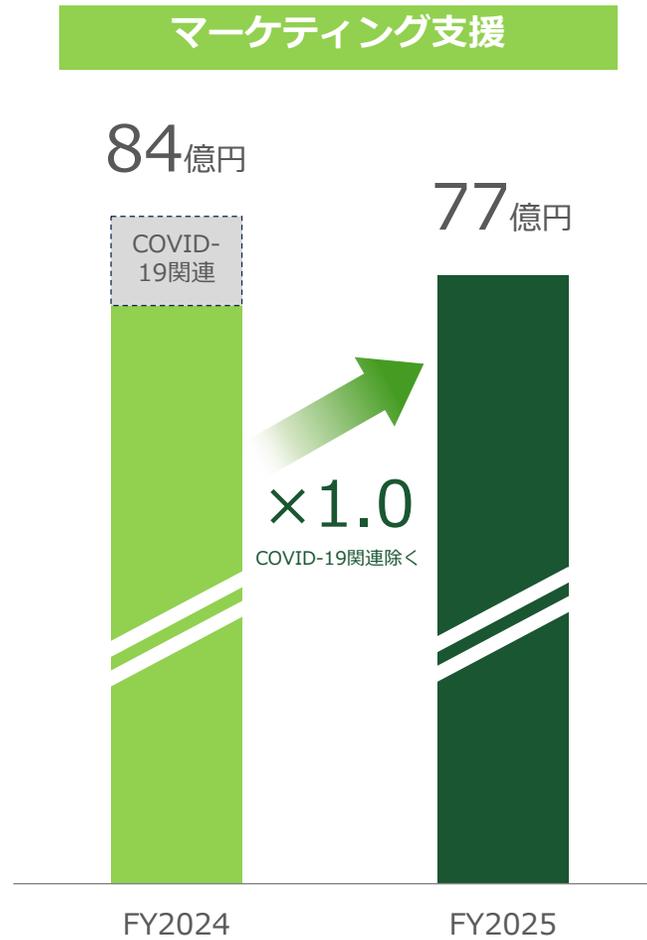
	FY2024実績	FY2025通期予想	増減額	成長率
売上高	14,948 (12,715)	12,400	▲2,548 (▲315)	×0.8 (×1.0)
営業利益	1,291 (1,007)	770	▲521 (▲237)	×0.6 (×0.8)
調整後営業利益	1,291 (1,007)	1,252	▲38 (245)	×1.0 (×1.2)
親会社株主に帰属する当期純利益	1,481 (413)	500	▲981 (86)	×0.3 (×1.2)
調整後営業利益率	8.6% (7.9%)	10.1%	—	—

※表中の（ ）内の数値はFY2024実績から  
 予防医療PF事業関連数値を簡便的に控除した金額

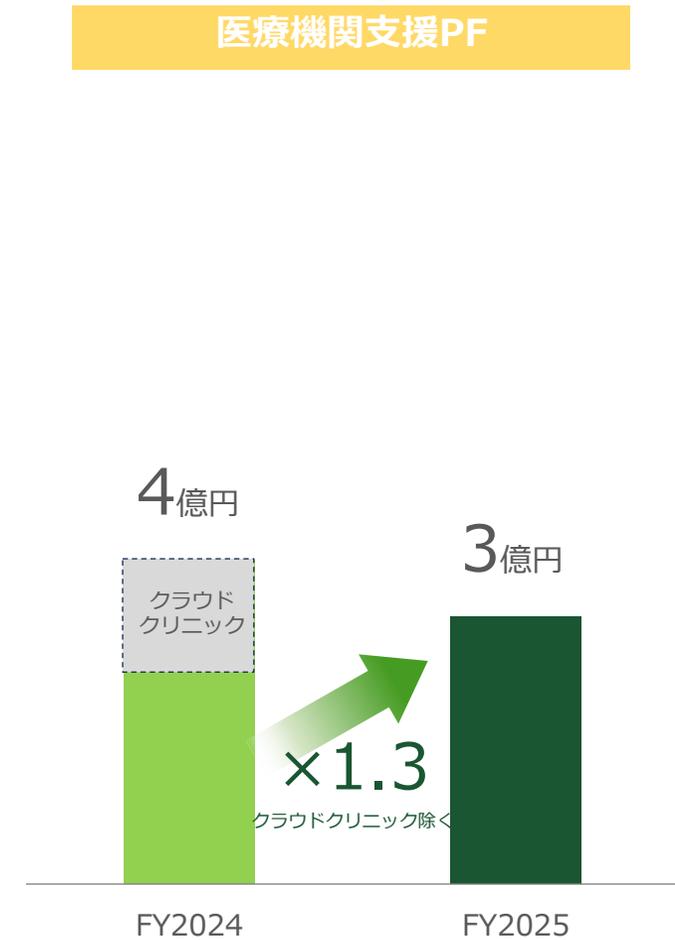
医師PF



マーケティング支援

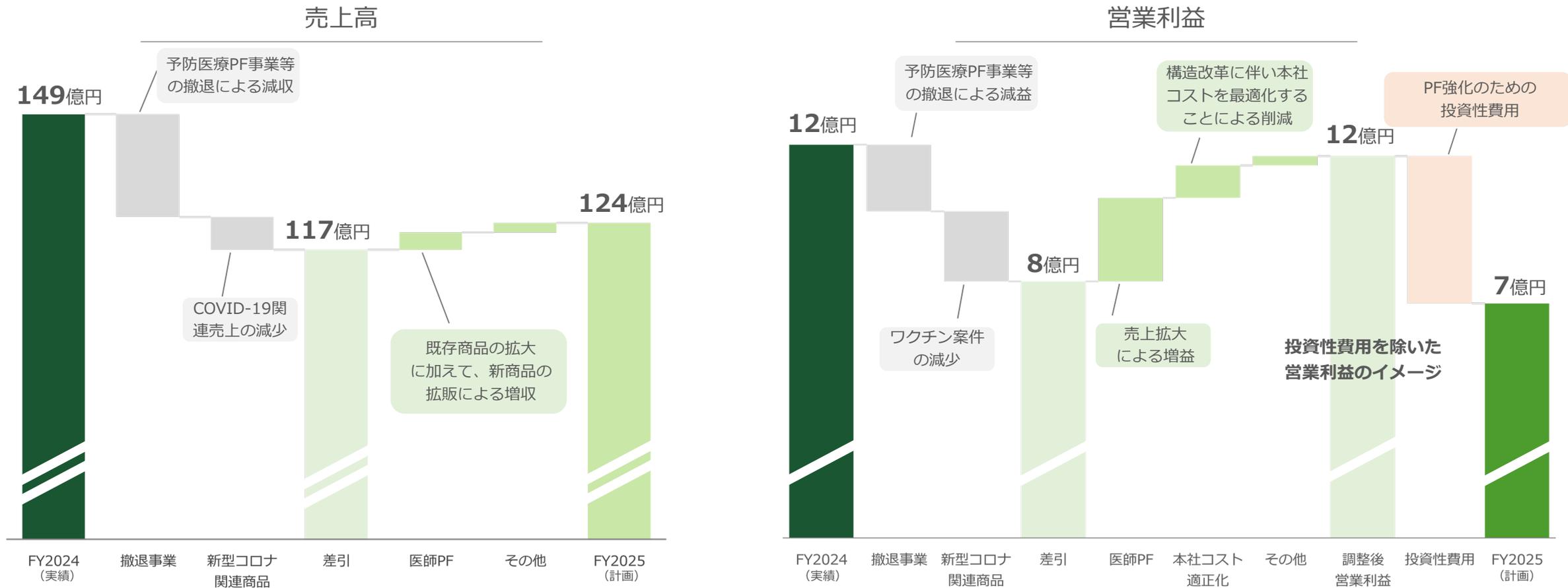


医療機関支援PF



※連結調整前数値

- 予防医療PF事業の撤退やCOVID-19関連プロジェクトの終了など前期までの環境変化、意思決定に起因するマイナス要素考慮後の金額を基準にすると、**売上高及び投資性費用を除く実質営業利益はYonYでそれぞれ5%、49%の成長。**



- 最大の株主還元は株価の向上であるとの認識のもと、中長期的な成長性・収益性の高い事業に投資を集中する。
- ポートフォリオの見直しとともに投資性費用の積極的活用により、長期的な収益成長を実現できる体制構築を推進。

## 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて

## キャッシュ・アロケーションの考え方

### 現状認識

- FY2024のROEは16.7%であり、エクイティスプレッドはプラス水準を維持
- 一方で、対面する市場環境を踏まえると、より高い資本収益性と企業価値の実現が可能

### 取り組み

- “稼ぐ力”の向上  
企業価値向上には、短期的な利益創出ではなく、継続的に高い利益率を獲得できる事業の創出であるとの認識のもと、以下を実行
  - 手許資金を将来の事業成長を支える投資性費用に振り向け
  - 事業環境の変化等を見越した事業の組み替えなどを積極推進
- 適切なキャッシュ・アロケーションによる資本効率の向上
- 財務開示の拡充
  - IRを通じて事業環境の変化や中期経営計画の進捗を共有
  - 投資家の予見可能性を高めることでβ値の安定化を図る

営業  
CF

### 成長投資

- 長期事業成長に最も貢献する「プラットフォーム事業」への集中投資（投資性費用枠の確保）
- 事業を支える優秀な人材への投資

### 財務健全性の維持

- 有利子負債の削減による財務健全性の改善
- M&Aなど、将来の大型投資に備えた内部留保

### 資本効率の向上

- 株価が割安水準にある際に自己株式取得を行うことで、希薄化を抑えながら以下のアクションを実行
  - ① 将来の資金調達余力を確保
  - ② 自己株式を活用したM&Aの推進

# 医師プラットフォーム事業

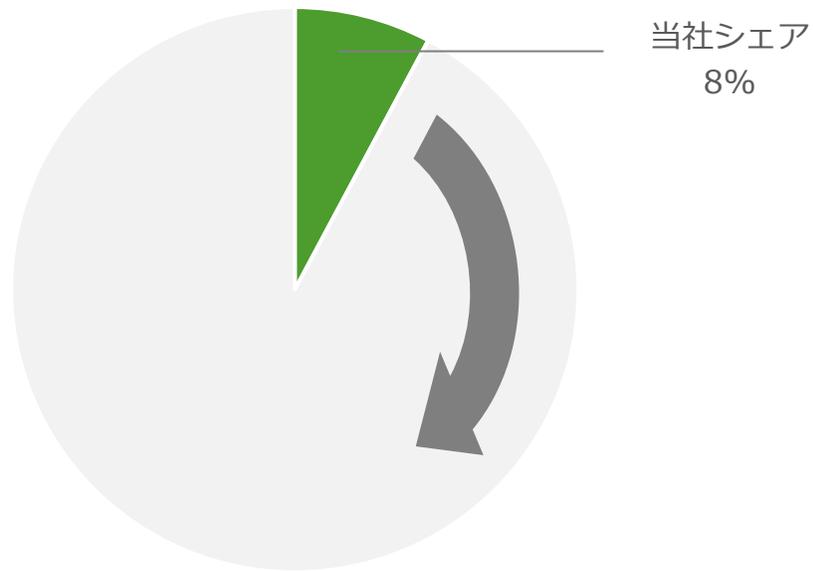
- 既存市場は約500億（当社推計）とされ当社シェアは10%に満たない。TAMは、製薬企業のマーケティング費用全体となり巨大。医師PF事業の成長余地は、シェア拡大と市場成長性の両面から極めて大きい。

【医師PF事業の市場規模・TAM】

市場規模・当社シェア

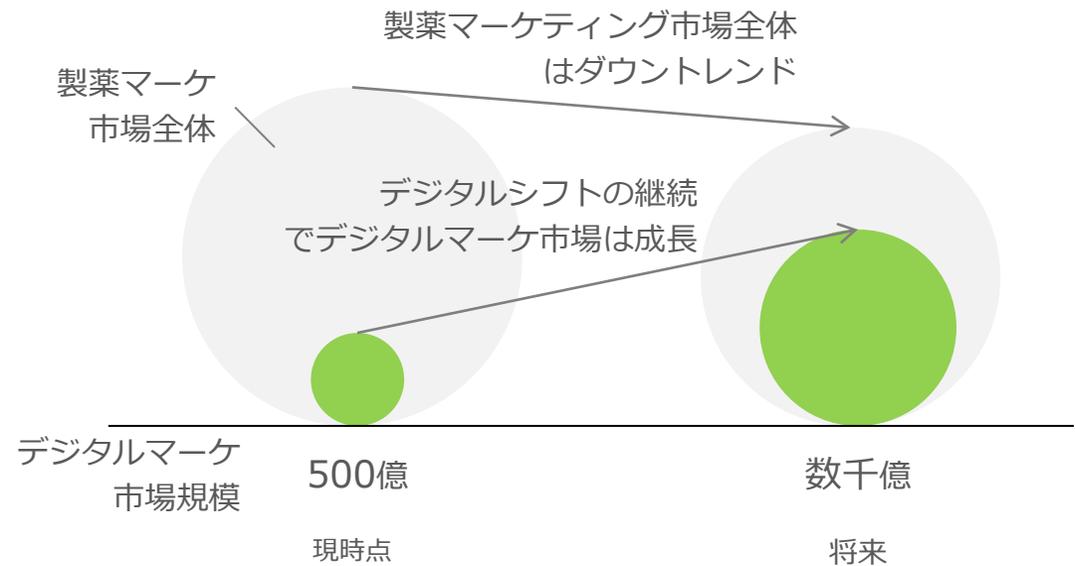
TAM

- 当社シェアは1割未満。シェア拡大による成長余地は大きい。



製薬企業向け  
デジタルマーケティング市場規模： 500億

- 製薬企業のマーケティング予算は1~1.5兆と推計され、デジタルマーケティング予算シェアは、全体の数%に過ぎない。
- 産業横断では、全体の広告費に占めるインターネット広告費が約半分を占めることを考えれば、製薬企業向けデジタルマーケティング市場の中長期的な成長性は高い。



- 上市する新薬がプライマリからスペシャリティに大きくシフトし続けていることが、本市場において最も抑えるべき変化。

【上市する新薬のカテゴリ変化】



- ClinPeerは、Clinical = 臨床とPeer = 仲間の意味を持ち、「専門医のための専門領域における臨床研鑽の場」を実現。
- 2024年10月にがん専門医のための論文キュレーションを軸にβ版を開始。
- 将来的には、Evidence-Based Medicine (EBM) のベースとなる「Evidence」収集支援と、臨床実践に繋げる「Practice」支援の両輪でサービスを展開予定。



### 論文キュレーション

- 自身が専門した領域の最新の論文が、Abstractの日本語要約と共に毎日アプリ配信
- 46カテゴリごとに検索式、ジャーナルの重みづけなどの配信ロジックを設計
- エキスパート医師による検索式の監修（予定）も行い、臨床において重要な論文が適切にキュレーションされる設計

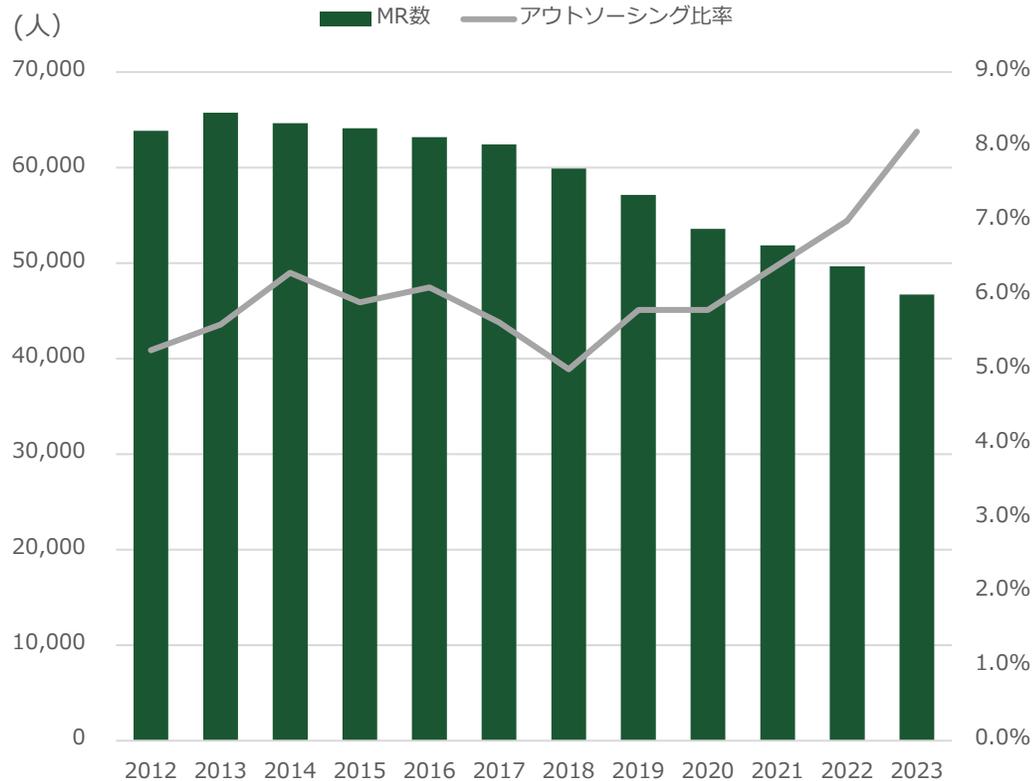
### 医師論文解説

- 毎日配信される最新論文の中から、重要なものをピックアップ
- 論文概要とともに知っておくべきポイントを専門医が解説
- 肺がん、乳がん、婦人科がんから開始予定

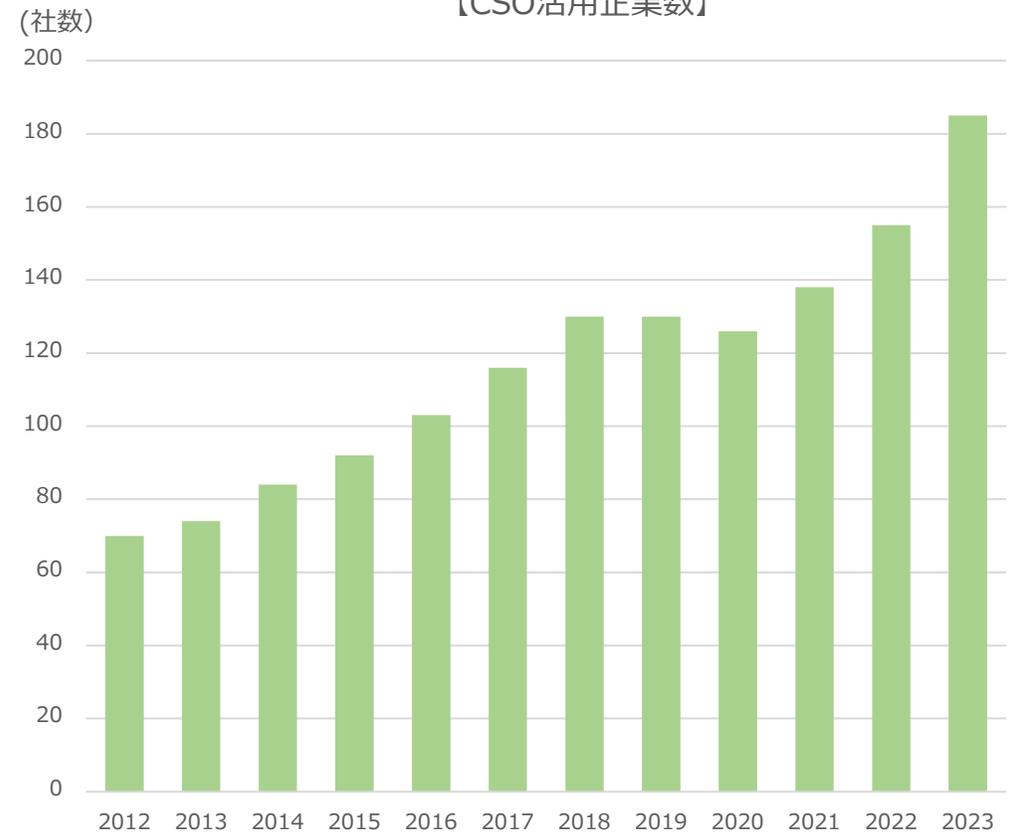
# マーケティング支援事業

- MR数の減少傾向は継続する中、アウトソーシング比率は継続的に高水準を維持。
- 新興バイオフーマや医療機器メーカー、医療機関などを中心に新たにCSOを活用する企業が増加。

【MR数とアウトソーシング比率】

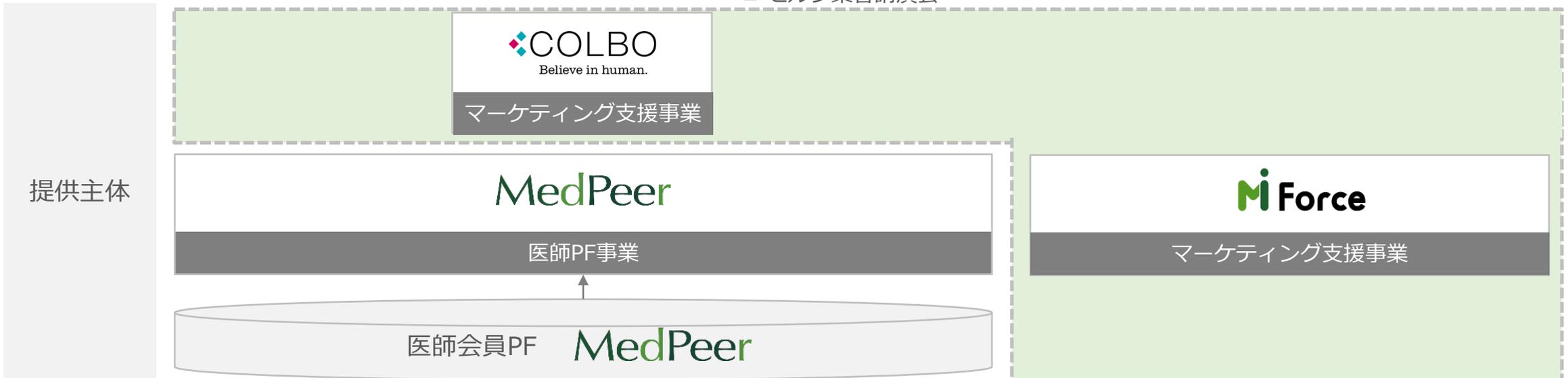
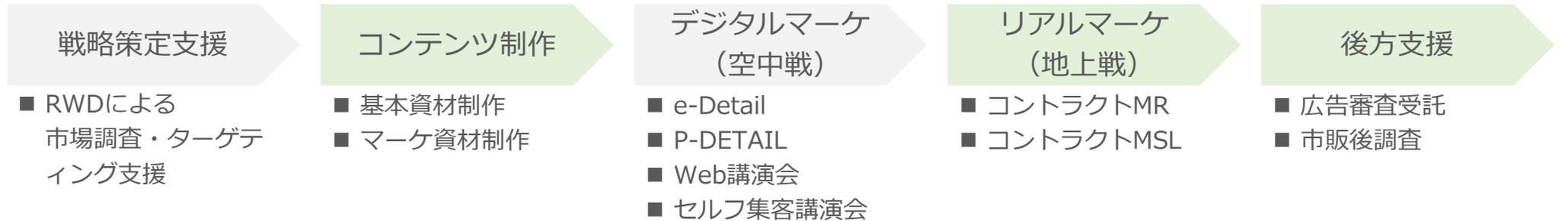


【CSO活用企業数】



- マーケティング支援事業がデジタルマーケティングの上流/下流を対象とすることで、グループとして一気通貫でサービスを提供。
- 既存クライアントのみならず、新興バイオフーマや医療機器メーカー、医療機関などを中心に新規クライアントの獲得を推進。

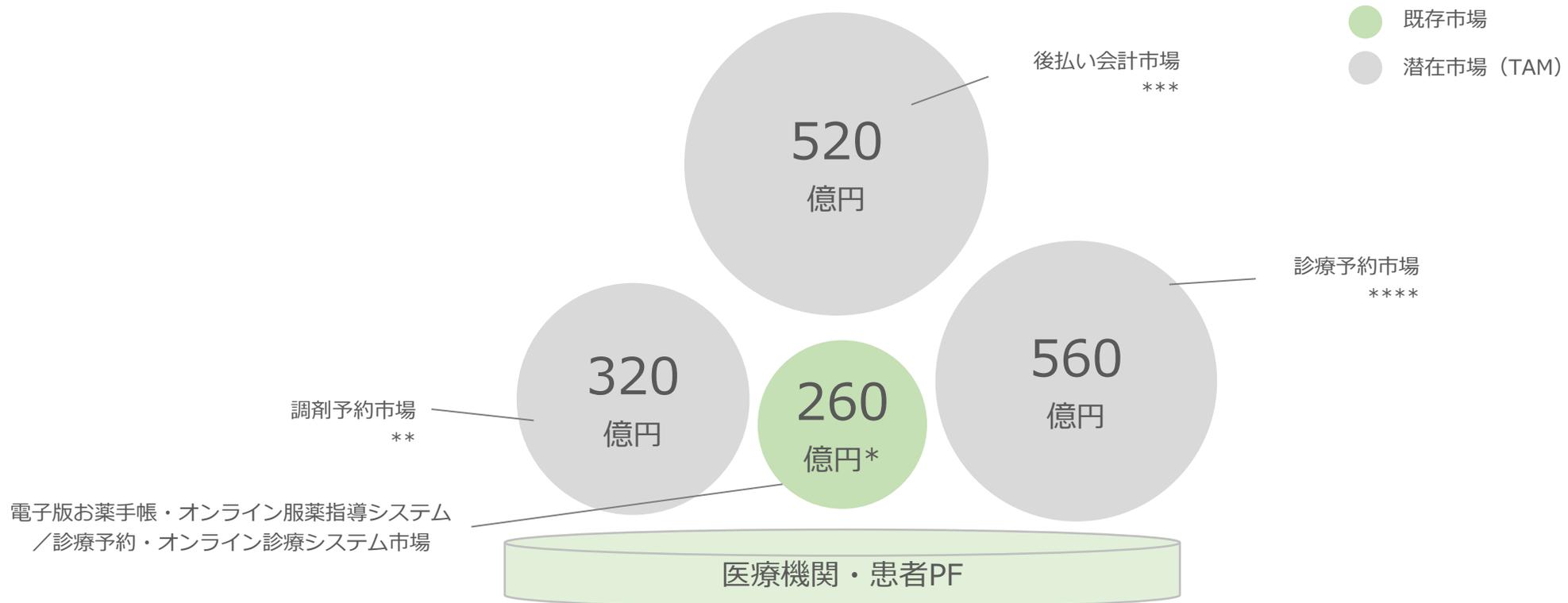
【医師PF事業/マーケティング支援事業の展開サービス】



# 医療機関支援プラットフォーム事業

- kakari/やくばとシリーズは、現時点で主に対象とする市場は「電子版お薬手帳・オンライン服薬指導システム」「診療予約・オンライン診療システム」市場であり、市場規模は合わせて260億程度\*と小さい。
- 一方で、「医療機関・患者基盤」から生まれる市場と考えたときに、潜在市場含め市場は多数あり、TAMは極めて大きい。

【医療機関支援PF事業の市場規模・TAM】



\*kakari/やくばと for Clinicの月額利用料 (9,800円/14,800円) から、薬局数・クリニック数を掛け合わせて算出

\*\*処方箋枚数8億枚×予約率20%×200円で算出

\*\*\* 診療所外来医療費8.7兆円×後払い率20%×3%で算出

\*\*\*\* 外来受診数700万/日×200日×予約率20%×200円で算出

- 医療機関・薬局向け集患・業務支援サービスの「やくばとシリーズ」と、薬局向けかかりつけ薬局化支援サービスの「kakari」の2つのサービスからなる。

【医療機関支援PF事業の主要展開サービス】

やくばとシリーズ

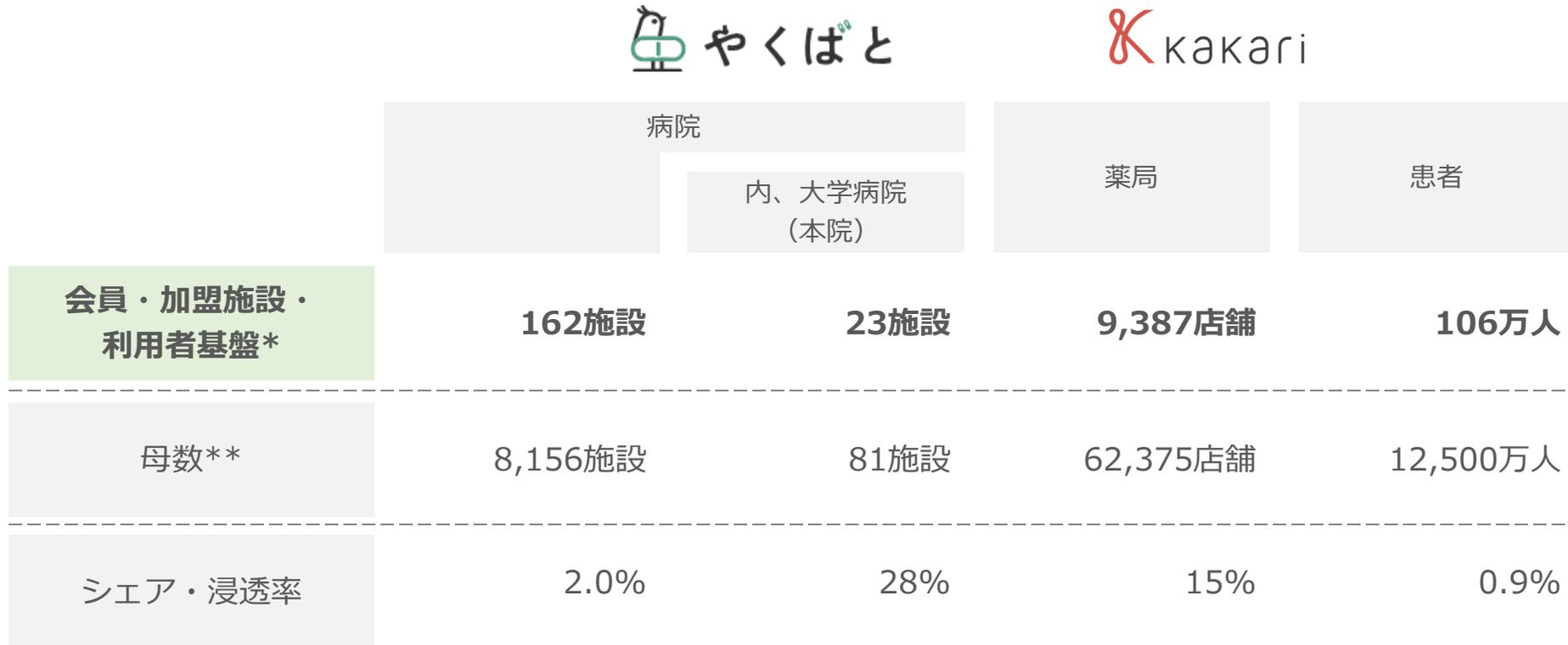
kakari



	やくばとシリーズ	kakari
展開サービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ やくばと薬局予約 : 医療機関向け薬局予約システム</li> <li>■ やくばと病院予約 : 高度急性期病院向け予約システム</li> <li>■ やくばと for Clinic : クリニック向け予約・オンライン診療システム</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ kakari : 薬局向けかかりつけ薬局化支援サービス</li> </ul>
収益モデル	<p>やくばと薬局予約</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 加盟薬局からの処方せん受信数あたりの従量費用</li> </ul> <p>やくばと病院予約／やくばと for Clinic</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 加盟医療機関からの初期費用／月額利用料</li> </ul>	<p>kakari</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 加盟薬局からの初期費用／月額利用料</li> </ul>
ビジネスモデル	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ プラットフォーム事業／SaaS事業</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ SaaS事業</li> </ul>

- 事業構築期であるFY2025においては、医療機関・薬局等が利用するプラットフォーム構築に注力。

【医療機関支援PF事業におけるプラットフォーム基盤】



\*すべて2024年9月末時点の数値。病院の加盟施設は、やくばと病院予約/薬局予約のいずれかのサービスを導入している施設数。薬局の加盟店数は、やくばと薬局予約/kakariのいずれかを導入している薬局数。患者利用者数は、kakariアプリとやくばとアプリのインストール数の合計

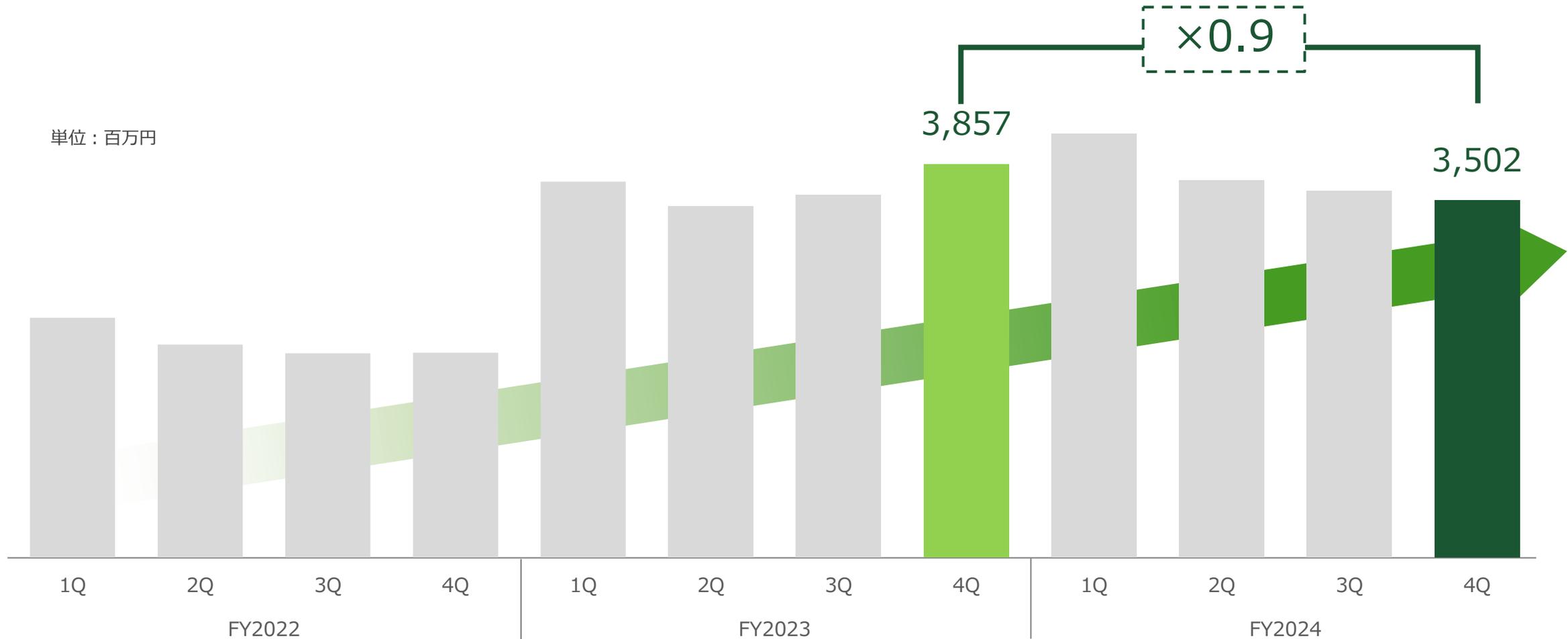
\*\* 厚生労働省「令和4（2022）年医療施設（動態）調査・病院報告の概況」、「令和4年度衛生行政報告例の概況」より当社算出

# 財務サマリー

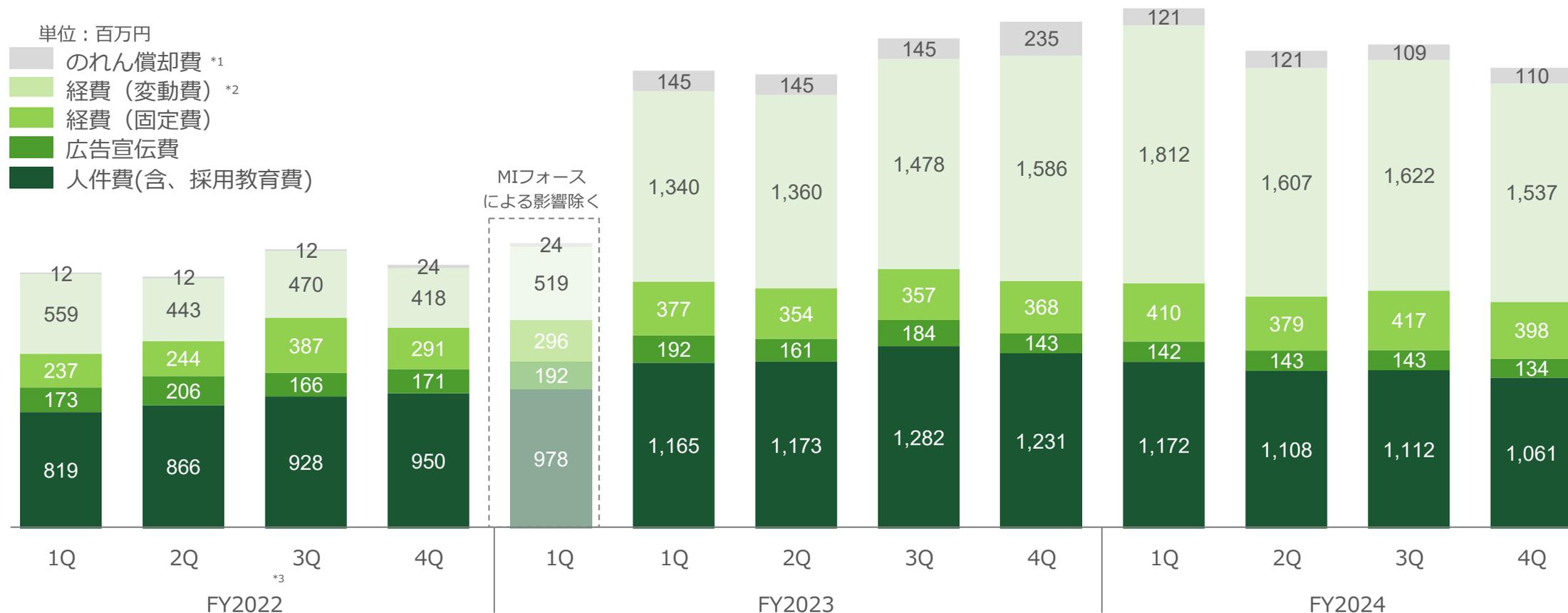
- 当社のビジネスモデルは大別すると3つに分かれ、ビジネスモデルによって事業の成長性を測る指標が変わる。
- 特にプラットフォーム事業は、構築期においては売上・利益ではなく、会員数・加盟基盤数といった先行指標を追う必要がある。

	ビジネスモデルの概要	事業経済性	事業成長を測る指標	主な該当の 当社事業セグメント
<b>プラットフォーム事業</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 医師会員制サービスなどto Cのプラットフォームを、広告商品等の商品を媒介にto Bに事業化していくビジネスモデル</li> <li>■ プラットフォームが如何に支持を得られるかが、事業成長を左右する</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ プラットフォーム構築期では、会員基盤やコンテンツに大きな先行投資が必要となり赤字先行となる</li> <li>■ プラットフォーム構築後も、持続的な会員基盤投資、コンテンツ投資が必要となる。軌道に乗ると高利益率の事業となる</li> </ul>	<p>(プラットフォーム構築期)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 会員数・加盟基盤数、DAU/MAU等のアクティビティ指標</li> </ul> <p>(プラットフォーム維持・成長期)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 売上高/売上高成長率 (営業利益は投資規模により変動)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 医師PF事業</li> <li>■ やくばとサービス (医療機関支援PF事業)</li> </ul>
<b>SaaS事業</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 月額定額費用体系を主体としてソフトウェアをサービスとして提供するビジネスモデル</li> <li>■ プロダクトとカスタマーサクセスが優れていないと解約率が高くなり、一定の売上でキャップを迎える構造にある</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 継続的なシステム運用・開発が固定的に発生するが、コストに占める固定比率が高い</li> <li>■ そのため売上が一定水準を超えると収益性が継続的に向上していく</li> <li>■ 顧客獲得が先行する時期は、赤字先行となる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ MRR, ARR, 解約率</li> <li>■ CAC, LTV</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ kakariサービス (医療機関支援PF事業)</li> </ul>
<b>BPO事業</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 顧客が自社で担っていたビジネスプロセスをより効率的/効果的に請け負うサービス</li> <li>■ 一般的な意味でのBPOより広い意味で用いており、派遣事業から請負事業、コンサルティング事業まで収益モデルは多様な事業からなる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 売上に対する人件費率が高く、売上増加に対して人件費が変動費的に増加する</li> <li>■ 他の2事業よりは上限となる収益性は低いですが、オペレーション最適化やシステム化、適切な規模化で効率性を増すことが収益性向上に繋がる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 営業利益/営業利益成長率</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ マーケティング支援事業</li> </ul>

- MIフォー스에서コロナ関連売上の減退が3Qから顕在化するも、期初想定通り。



- 経費（変動費）は、MIフォースの原価が売上と連動して減少。
- 人件費は、クラウドクリニックの非連結化、選択と集中に伴う人員の適正化によりQonQで減少。

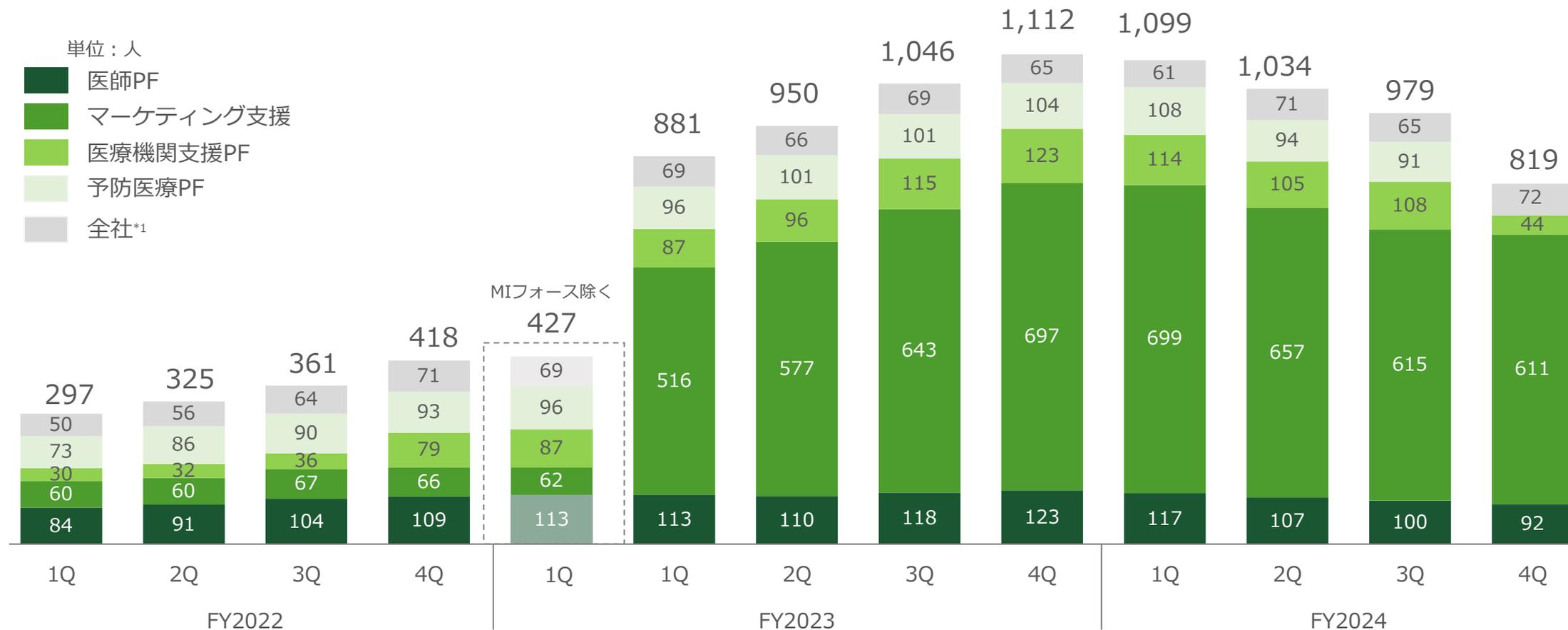


\*1 取得時評価に伴い識別した顧客関連無形固定資産の償却費も含む。

\*2 MR関連コスト、産業医や管理栄養士に関わるコスト等、売上高に連動して増減する費用

\*3 一部の連結子会社について、人件費の詳細な集計が可能になったことから、FY2022 1Q以前の数字を組み替えております。

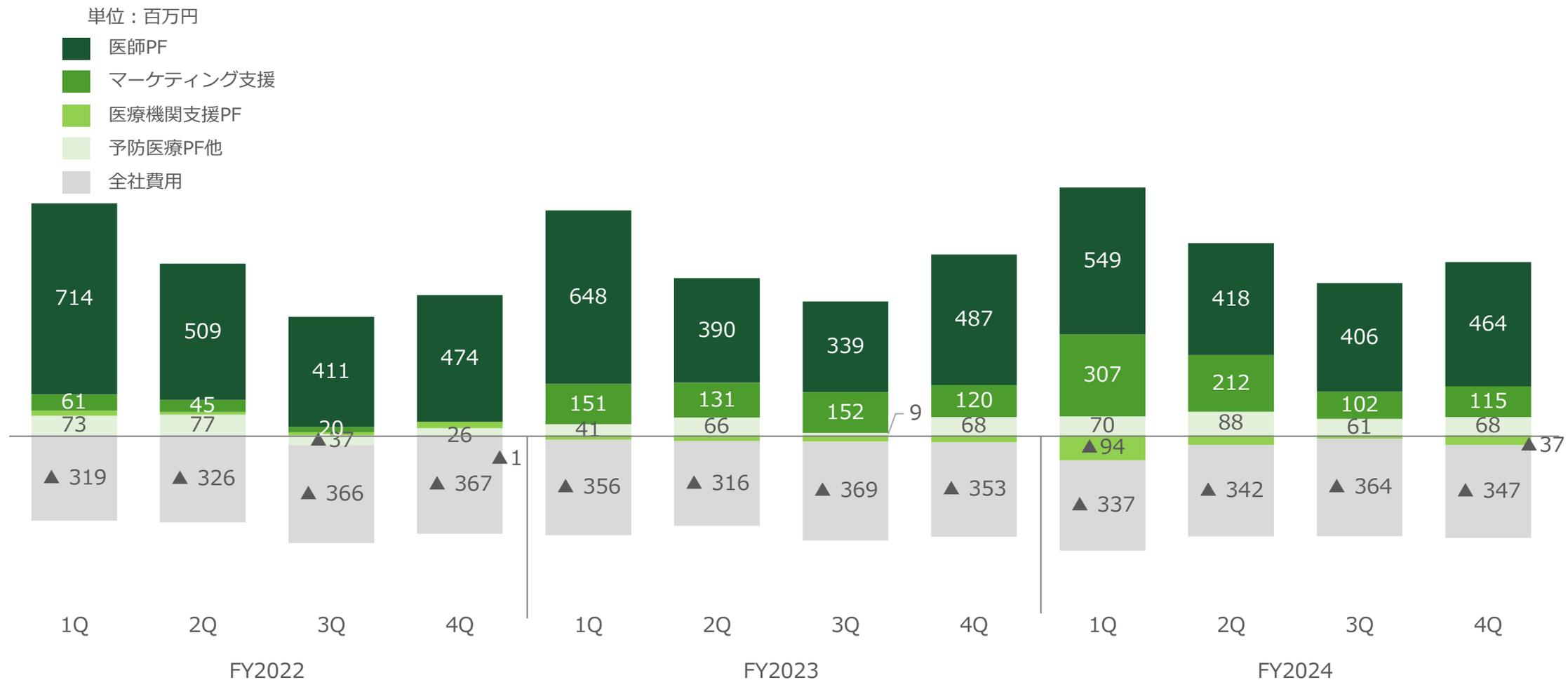
- FY2024の選択と集中による事業の再構築によりグループの人員数は一時的に縮小。
- MIフォースのCOVID-19関連売上の減少に合わせてMRの人員数を弾力的に調整。



\*1 FY2023 1Qより、各セグメントをより実態に即した費用負担で管理するために、従来の「ドクタープラットフォーム事業」に含まれていた人員の一部を全社人員に変更しております。

# セグメント別営業利益の推移

QonQではコロナ関連売上の影響で売上高が一時的に減少するも収益率の改善、本社コストの削減などにより利益は増加。



単位：百万円

	FY2023				FY2024						
	1Q (10-12月)	2Q (1-3月)	3Q (4-6月)	4Q (7-9月)	1Q	2Q	3Q	4Q	増減率 (YonY)	構成比	通期予想 (修正後)
売上高	3,686	3,442	3,553	3,857	4,152	3,697	3,595	3,502	▲9.2%	100.0%	14,600
営業利益	467	249	107	295	496	339	192	262	▲11.0%	7.5%	1,150
EBITDA	639	430	289	571	649	494	356	417	▲27.0%	11.9%	1,750
経常利益	474	261	118	310	485	345	197	235	▲24.2%	6.7%	1,100
当期純利益	270	120	28	209	289	▲90	229	1,052	403.6%	30.1%	1,350

百万円未満切捨て

# 連結PLサマリー

## 【参考】新セグメント別実績

単位：百万円

	FY2023			
	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	3,116	2,833	3,036	3,310
医師PF	1,173	888	867	1,011
マーケティング支援	1,819	1,837	2,044	2,179
医療機関支援PF	123	119	127	131
営業利益	439	183	98	226
医師PF	648	390	339	487
マーケティング支援	151	131	152	120
医療機関支援PF	▲17	▲22	▲24	▲26
EBITDA	608	359	274	498
医師PF	653	394	344	492
マーケティング支援	289	276	293	352
医療機関支援PF	▲6	▲11	▲13	▲15

FY2024				
1Q	2Q	3Q	4Q	増減率 (YonY)
3,545	3,096	3,083	2,989	▲9.7%
1,093	927	898	953	▲5.7%
2,339	2,058	2,053	1,990	▲8.7%
115	118	143	78	▲40.3%
434	248	130	193	▲14.5%
549	418	406	464	▲4.7%
307	212	102	115	▲4.1%
▲94	▲36	▲13	▲37	-
583	397	288	341	▲31.4%
554	423	411	469	▲4.7%
424	329	238	241	▲31.5%
▲82	▲25	▲13	▲37	-

百万円未満切捨て

単位：百万円

	FY2024 3Q	FY2024 4Q
現金及び預金	5,453	7,280
売掛金等	3,095	2,648
仕掛品	31	19
その他	338	417
貸倒引当金	-	▲6
<b>流動資産</b>	<b>8,918</b>	<b>10,358</b>
有形固定資産	316	382
無形固定資産	4,158	3,948
（うちのれん）	1,896	1,830
投資その他資産	1,027	864
<b>固定資産</b>	<b>5,501</b>	<b>5,196</b>
<b>資産合計</b>	<b>14,420</b>	<b>15,554</b>

	FY2024 3Q	FY2024 4Q
買掛金	152	75
借入金	601	534
その他	1,564	1,953
<b>流動負債</b>	<b>2,318</b>	<b>2,563</b>
借入金	2,792	2,625
その他	913	914
<b>固定負債</b>	<b>3,705</b>	<b>3,539</b>
<b>負債合計</b>	<b>6,024</b>	<b>6,103</b>
資本金	2,256	2,256
自己株式	▲300	▲300
<b>純資産</b>	<b>8,396</b>	<b>9,451</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>14,420</b>	<b>15,554</b>

百万円未満切捨て

# Appendix

- メドピアは、医師である代表の石見がITで医療の課題を解決するために創業。
- 石見は現在も医療の最前線に立ち、現場のニーズを汲みながら経営。

## 会社概要

会社名	メドピア株式会社
URL	<a href="https://medpeer.co.jp/">https://medpeer.co.jp/</a>
設立	2004年12月
代表者	代表取締役社長 石見 陽（医師・医学博士）
上場市場	東証プライム市場（6095）
所在地	東京都中央区築地1-13-1
事業内容	医師専用コミュニティサイト「MedPeer」の運営 その他関連事業
主な子会社	(株)コルボ、MIフォース(株)
関連会社	(株)medパス
従業員数	819名（連結 / 2024年9月末時点 ※）

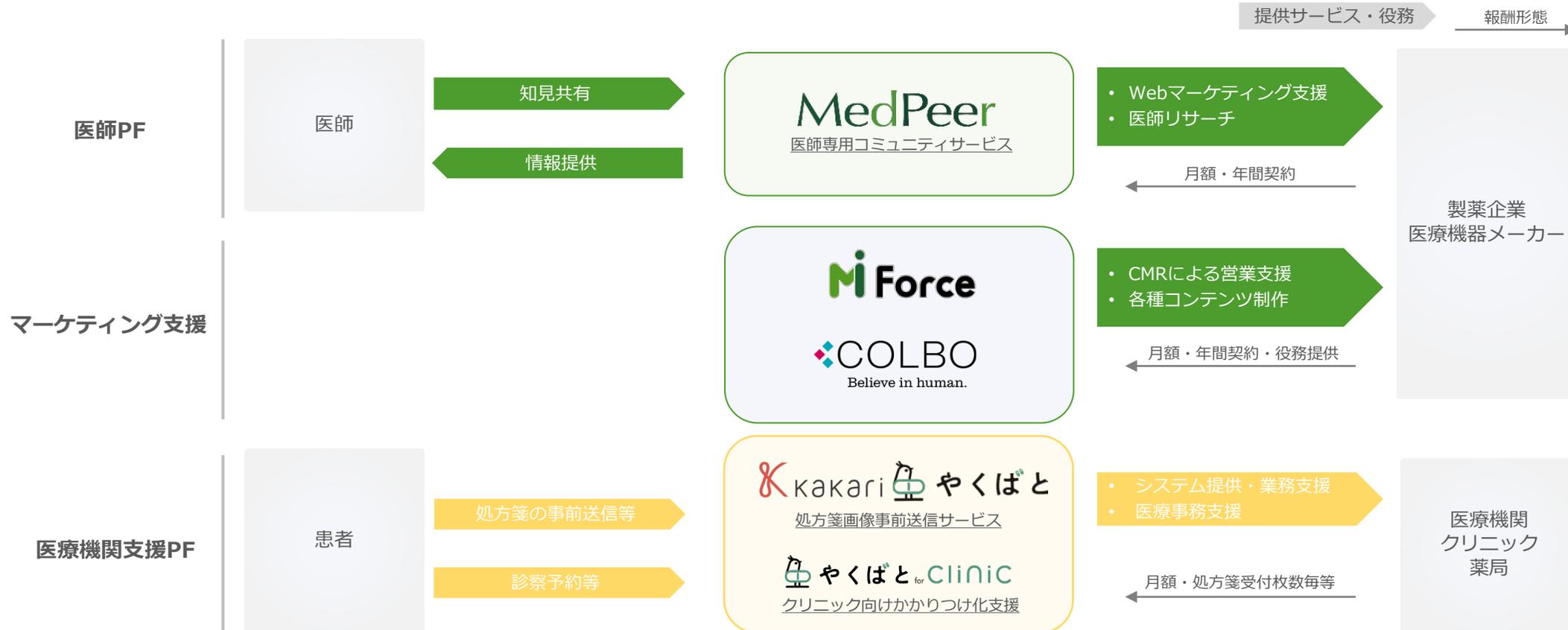
※2024年9月30日付で売却した(株)Mediplat及び(株)フィッツプラスの従業員除く

## 代表プロフィール



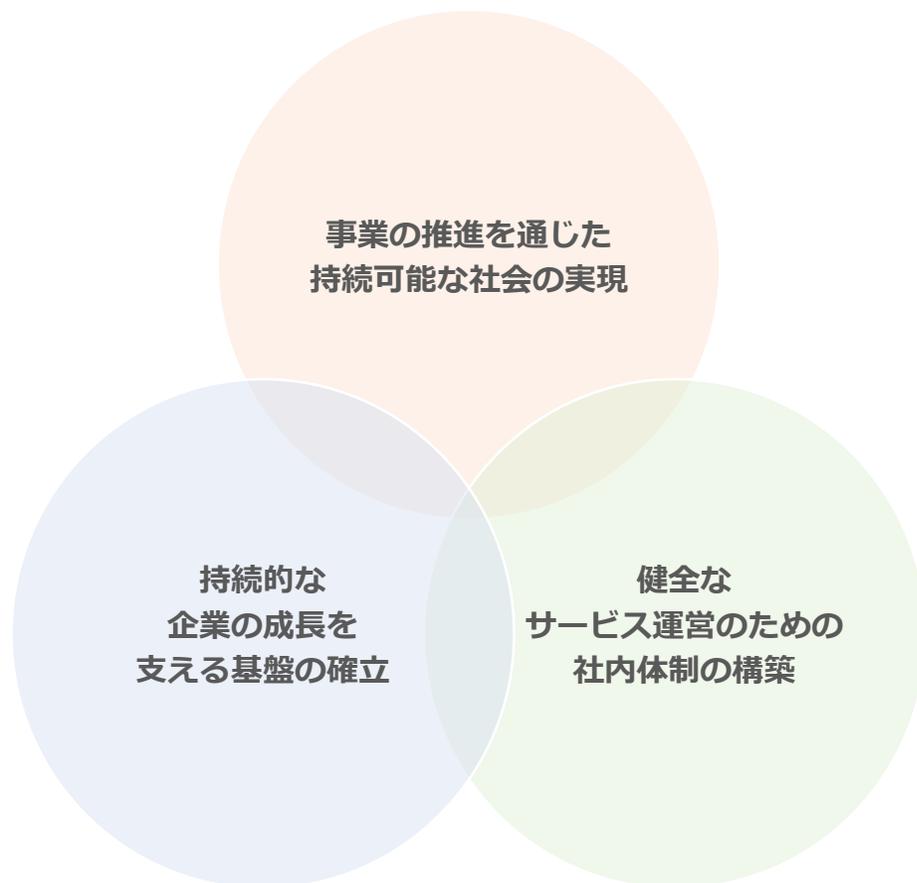
石見 陽 / Yo Iwami  
代表取締役社長 CEO（医師・医学博士）

- 1999年に信州大学医学部を卒業し、東京女子医科大学病院循環器内科学に入局。
- 医師として勤務する傍ら、2004年12月に株式会社メディカル・オブリージュ（現メドピア株式会社）を設立。
- 2014年に東証マザーズに上場し2020年9月に東証一部に市場変更。
- 「世界一受けたい授業」など多数メディアに出演し、現場の医師の声を発信。
- 現在も医療の最前線に立つ、現役医師兼経営者。



- メドピアグループのマテリアリティを特定するとともに、サステナビリティサイトを開設。
- 事業を推進することで、持続可能な社会の実現を目指す。

## メドピアグループのマテリアリティ



### 事業の推進を通じた持続可能な社会の実現

- ✓ 医療従事者の生産性向上・業務効率化
- ✓ 国民の健康に関連する社会課題への対応
- ✓ ヘルスケアデータの利活用

### 持続的な企業の成長を支える基盤の確立

- ✓ ダイバーシティを尊重した人材の採用と働きやすい環境の整備
- ✓ 新たな事業を創出する人材の育成と活躍機会の提供
- ✓ 従業員の健康と安全の確保によるエンゲージメントの醸成

### 健全なサービス運営のための社内体制の構築

- ✓ プライバシー保護とデータセキュリティへの対応
- ✓ コンプライアンスの遵守をはじめとしたコーポレート・ガバナンスの強化
- ✓ 知的財産の適切な管理

### <本資料の取り扱いについて>

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動する可能性があります。従いまして、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや不確実性がありますことを、予めご了承ください。