



株式会社 ケアネット
2020年12月期 第2四半期

決算説明資料

代表取締役社長 藤井 勝博

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	114名 (2020年6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



会員数

337,556 名

医師会員

161,635 名

(2020年6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



有料会員数

5,122名

(2020年6月末時点)

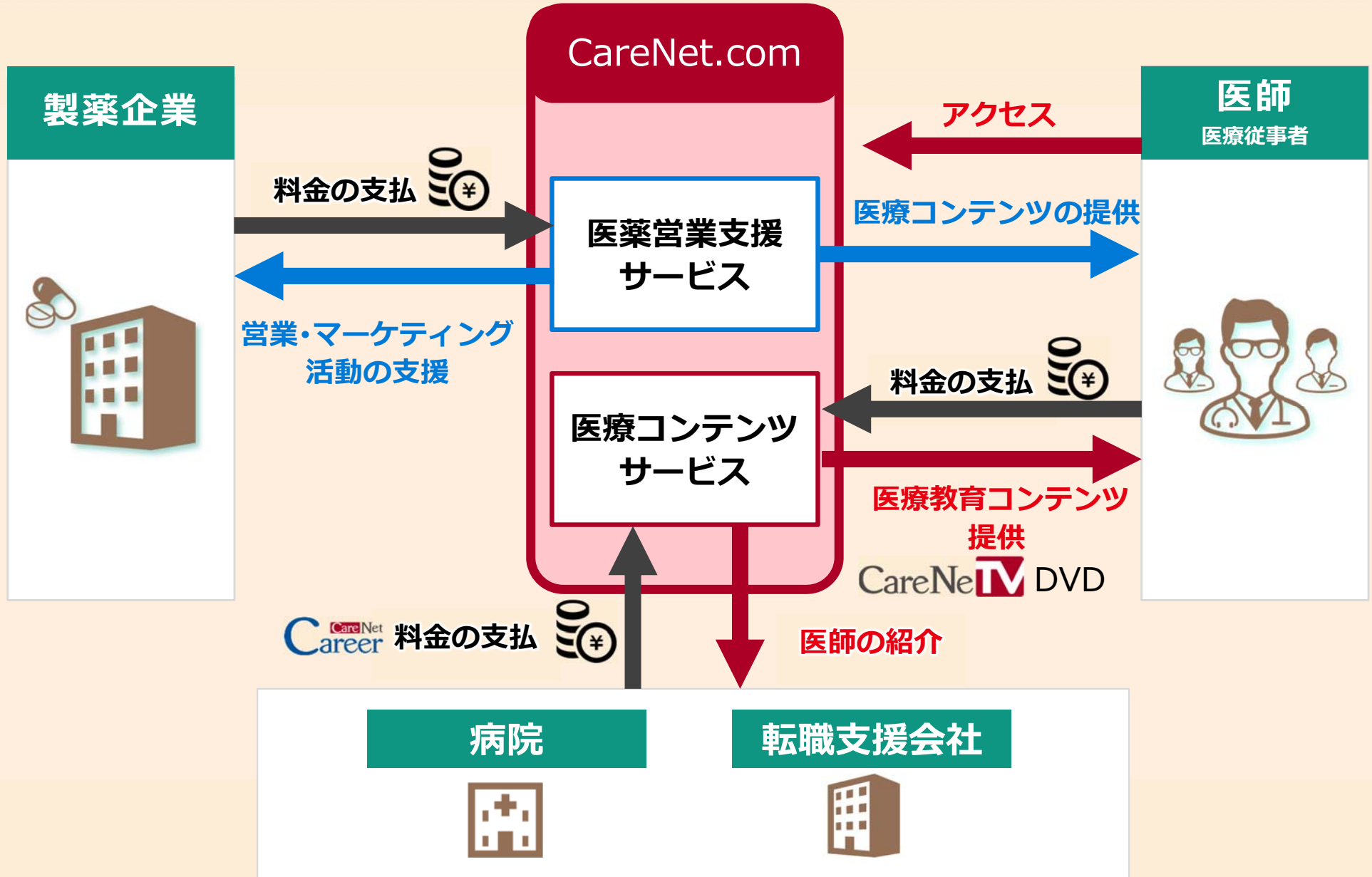
創業以来、約20年の医療教育番組制作の実績

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、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1,900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





2020年12月期 第2四半期 連結決算概要

2020年12月期 第2四半期 決算サマリー

- 新型コロナウイルス感染症の影響により、デジタルコミュニケーションを活用したサービスの重要性が高まったことにより受注が増加し、売上高、利益共に伸長いたしました。

(単位：百万円)

	2019年12月期 第2四半期	2020年12月期 第2四半期	前年同期比
売上高	1,362	1,845	35.4% 増
営業利益	237	461	94.3% 増
経常利益	227	459	101.9% 増
親会社株主に帰属する 四半期純利益	143	179	25.1% 増

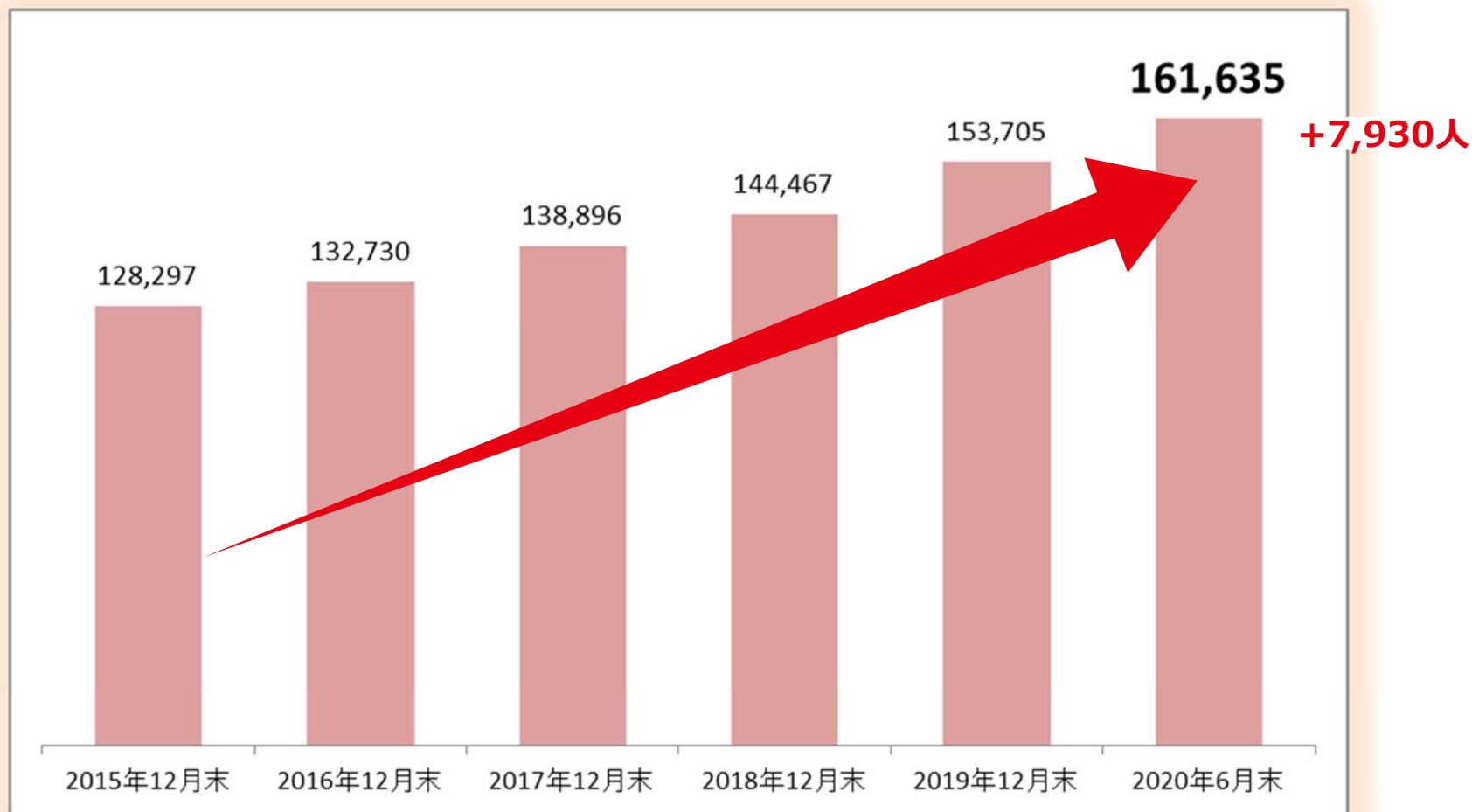
計画との差異

(単位：百万円)

	2020年12月期 計画	2020年12月期 実績	計画比
売上高	1,500	1,845	+ 23.0%
営業利益	147	461	+ 214.2%
経常利益	141	459	+ 226.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	94	179	+ 91.4%

医師会員数の推移

- キャンペーン等の効果的な実施により、医師会員は順調に増加し、2020年6月末時点で16万1,000人を突破しております。



(2020年以外、すべて12月末時点の会員数)

2020年12月期第2四半期 セグメント別業績

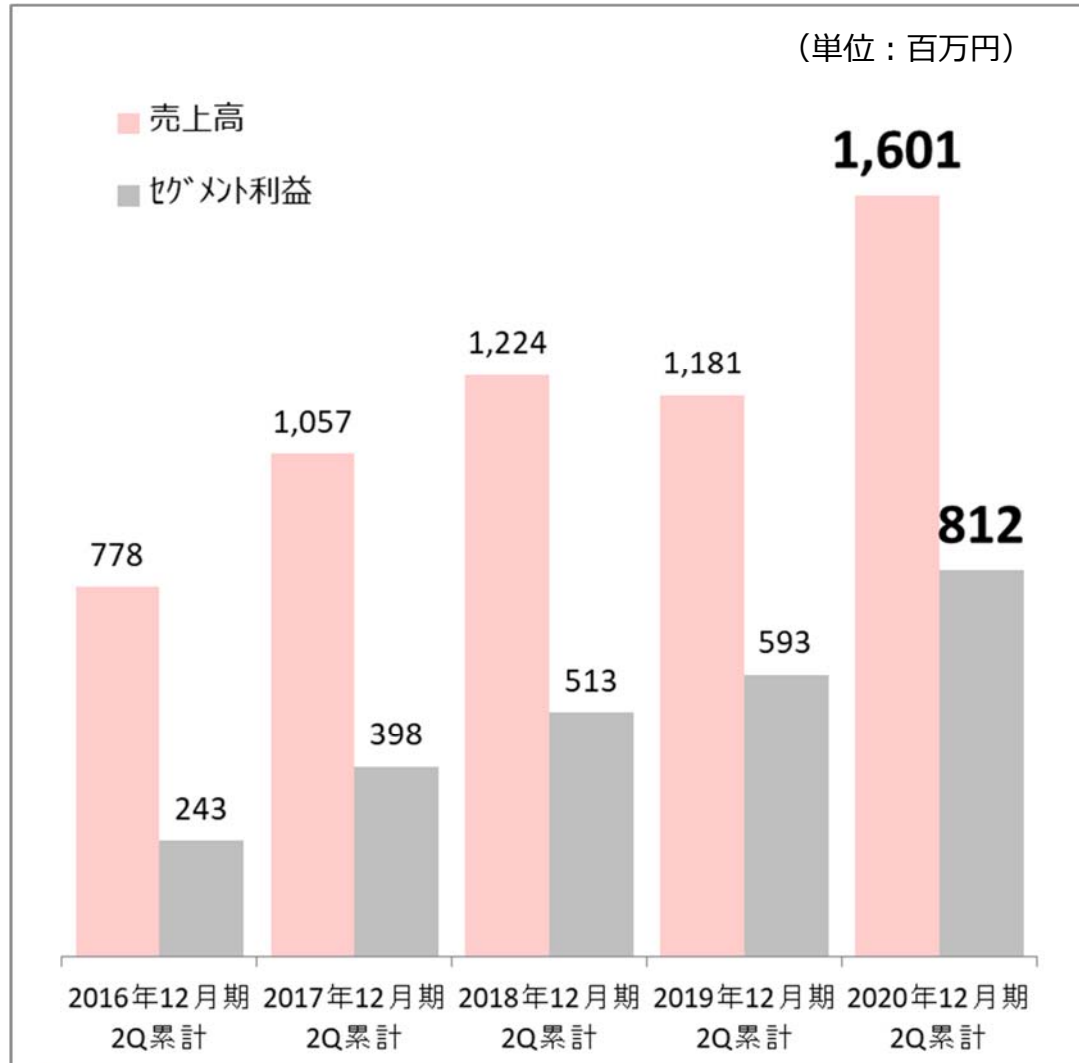
- 医薬営業支援サービスは、新型コロナウイルス感染症の影響により、デジタルコミュニケーションを活用したサービスの重要性が高まったことにより受注が増加し、売上、利益共に前年同期より増加となりました。
- 医療コンテンツサービスは、医師転職サポートのキャリア売上が増加し、売上、営業利益共に前年同期より増加となりました。

(単位：百万円)

		2019年12月期 第2四半期	2020年12月期 第2四半期	前年同期比
医薬営業支援 サービス	売上高	1,181	1,601	35.6% 増
	利益	593	812	36.9% 増
医療コンテンツ サービス	売上高	181	243	33.9% 増
	利益	35	46	28.5% 増

セグメント業績 — 医薬営業支援サービス —

業績の推移

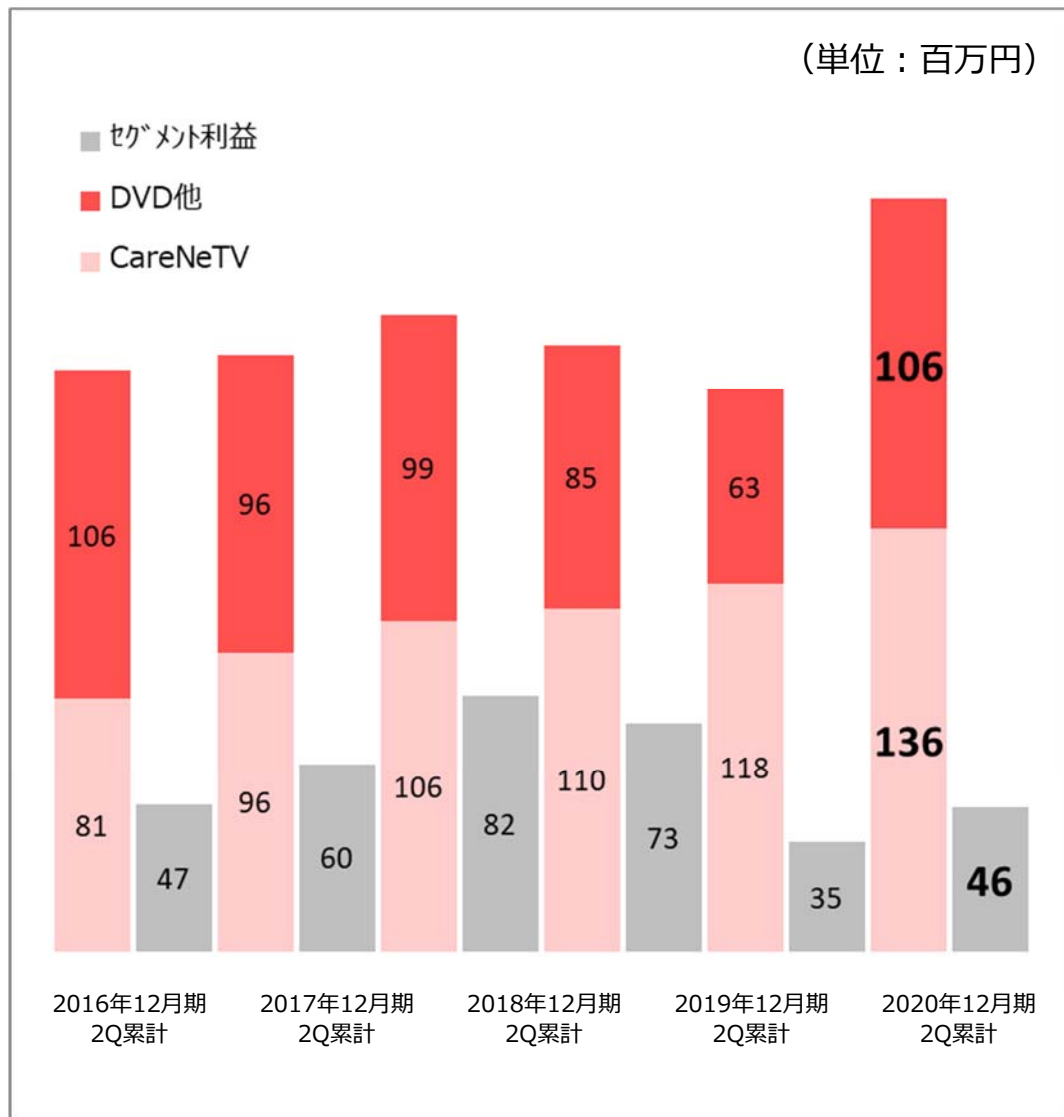


当社の第2四半期の期間は、コロナ禍の影響によりデジタルシフトが顕著となり、製薬企業向けeプロモーションサービスについて好調に推移し、売上が前年同期比プラス35.6%

セグメント利益率は引続き50%超で変わらず、セグメント利益は前年同期比プラス36.9%

セグメント業績 — 医療コンテンツサービス —

業績の推移



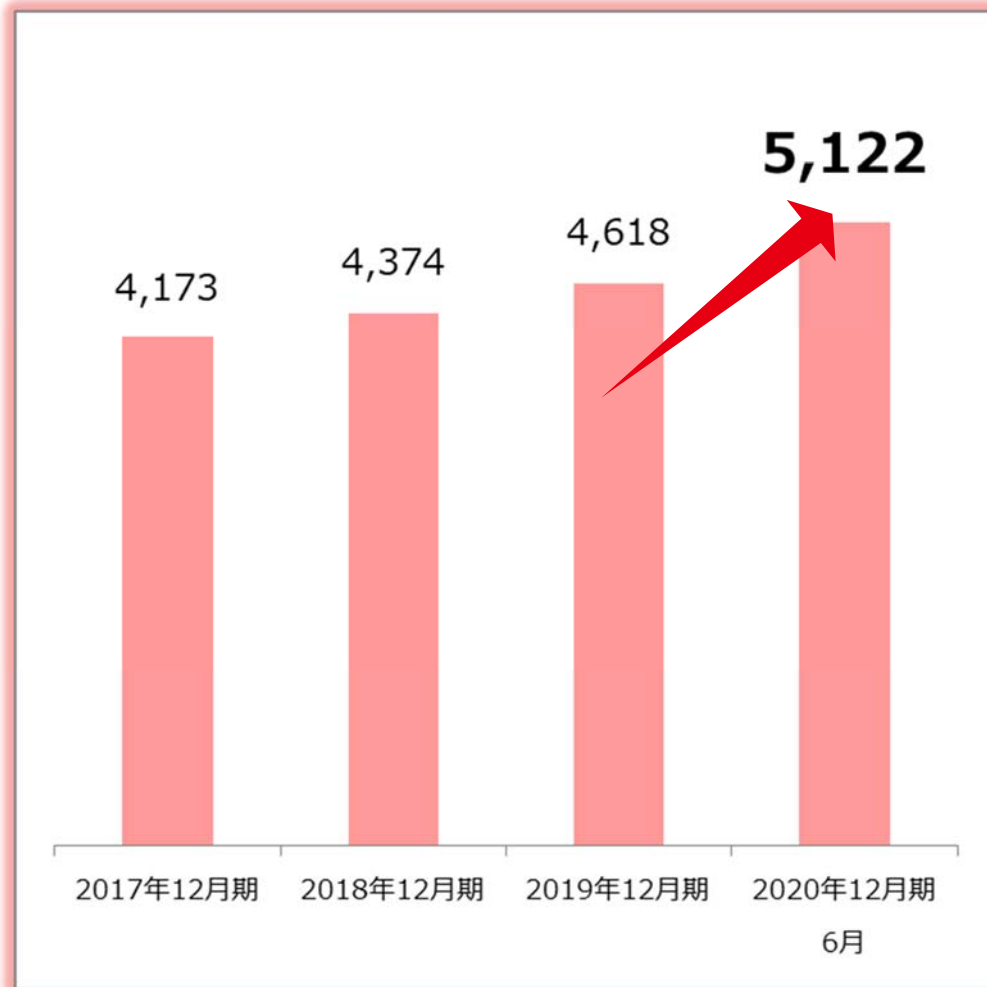
CareNeTVの有料会員が5,100名を超え、「CareNeTV」の売上高は、前年同期比15.7%増の136百万円

DVDは引き続きダウントレンドにあり、前年同期比97.1%。一方で医師転職サポートのキャリア売上が、伸長したことにより、DVD他の売上高は、前年同期比67.8%増の106百万円

新型コロナウイルス関連のライブコンテンツ制作本数の増加により、製作費など原価も増加。ただし利益率はほぼ前年並みを維持し、セグメント利益は前年同期比10百万円増加の46百万円

セグメント業績 — 医療コンテンツサービス —

CareNeTV会員数の推移

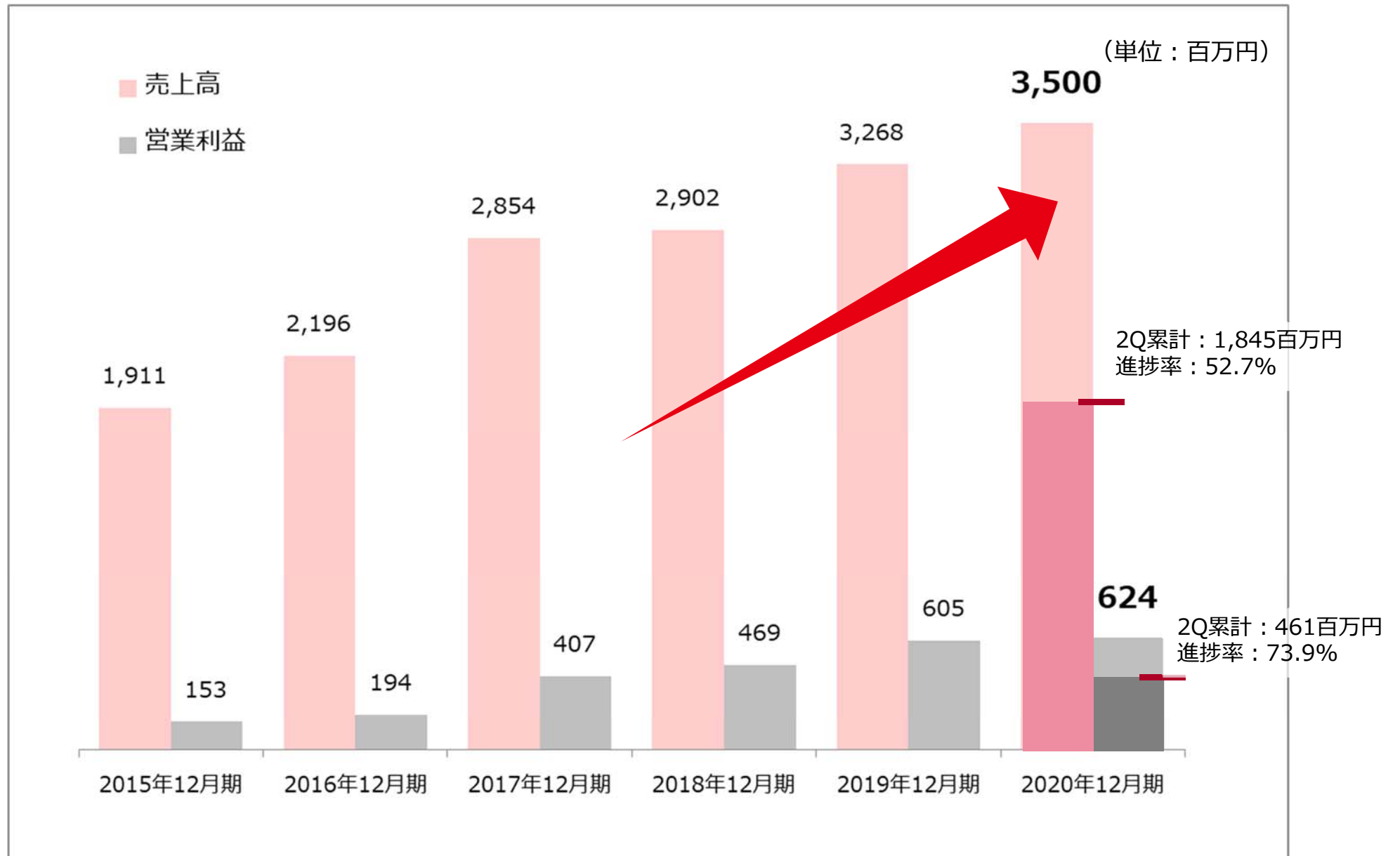


CareNeTV有料会員数は、2019年12月末時点より504人増加し、5,122人

新型コロナウイルス感染症関連を含むLIVE×無料配信を、上期に全9回実施

各大学医学部・医科大学に於いて、授業ができない、臨床実習が中断するなど深刻な影響が出ていたため、当社の臨床医学チャンネル「CareNeTV」を、58大学3,900人に無料提供

2020年12月期 計画と進捗



医薬営業支援サービス ～スペシャリティ医薬品への展開とDX戦略支援～

- 製薬企業のDX戦略支援
- 魅せ技事業取得により、専門医・がん領域でのメディア・サービス強化
- 疾患啓発・教育系サービスのさらなる強化
- 医師向けWebカンファレンスサービスの提供

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推進～

- CareNetTVプレミアム（有料）会員向けのサービス強化
- 大学、施設、企業向けのオンライン教材として提供
- CareNet.comリニューアル
- キャリア支援サービスを強化

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
- オンライン診療関連展開への取り組み

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

IRに関するお問合せ : ir@carenet.co.jp