



2021 年2月24日

各 位

会 社 名 株式会社ケアネット
代表者名 代表取締役社長 藤井 勝博
(コード番号 2150 東証マザーズ)
問合せ先
経営管理本部長 深澤郁
(TEL. 03-5214-5800)

<マザーズ> 投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を当社ホームページ (<https://www.carenet.co.jp/>) へ
動画掲載という形で公開いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時	令和2年2月22日
開催方法	当社ホームページへの動画掲載
開催場所	https://www.carenet.co.jp/ir/?curr=session
説明会資料名	2020年12月期 決算説明資料

【添付資料】
投資家説明動画において使用した資料

以上



株式会社 ケアネット
2020年12月期

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	124名 (2020年12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

365,316 名

医師会員

181,362 名

(2020年12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。



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

5,452 名

(2020年12月末時点)

創業以来、約20年の医療教育番組制作の実績

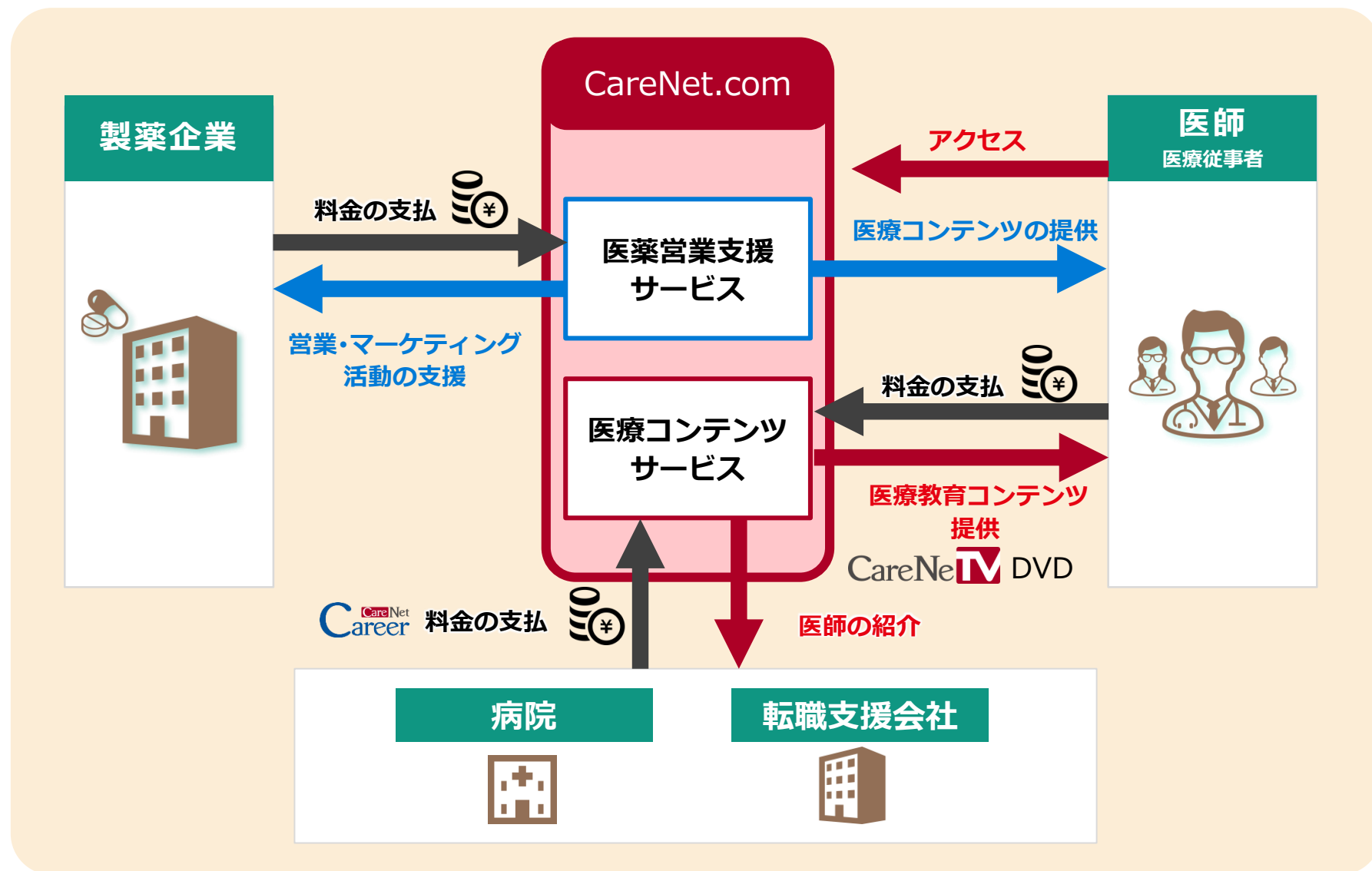
日本初の医療従事者専門TV放送局（2011.3月に衛星放送配信を終了、インターネット配信に切替）を運営してきたケアネットには、豊富な医療教育番組制作実績があり、CareNeTVでは医療者の学習ニーズに合った番組を配信しています。

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

CareNet.comをハブとする「医師プラットフォーム」を活用した事業を展開しています。





2020年12月期 連結決算概要

- 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製薬企業からの受注が増加し、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	2020年12月期	前年同期比
売上高	3,268	5,304	62.3% 増
営業利益	605	1,510	149.3% 増
経常利益	593	1,506	153.9% 増
親会社株主に帰属する 当期純利益	448	815	82.0% 増

計画との差異

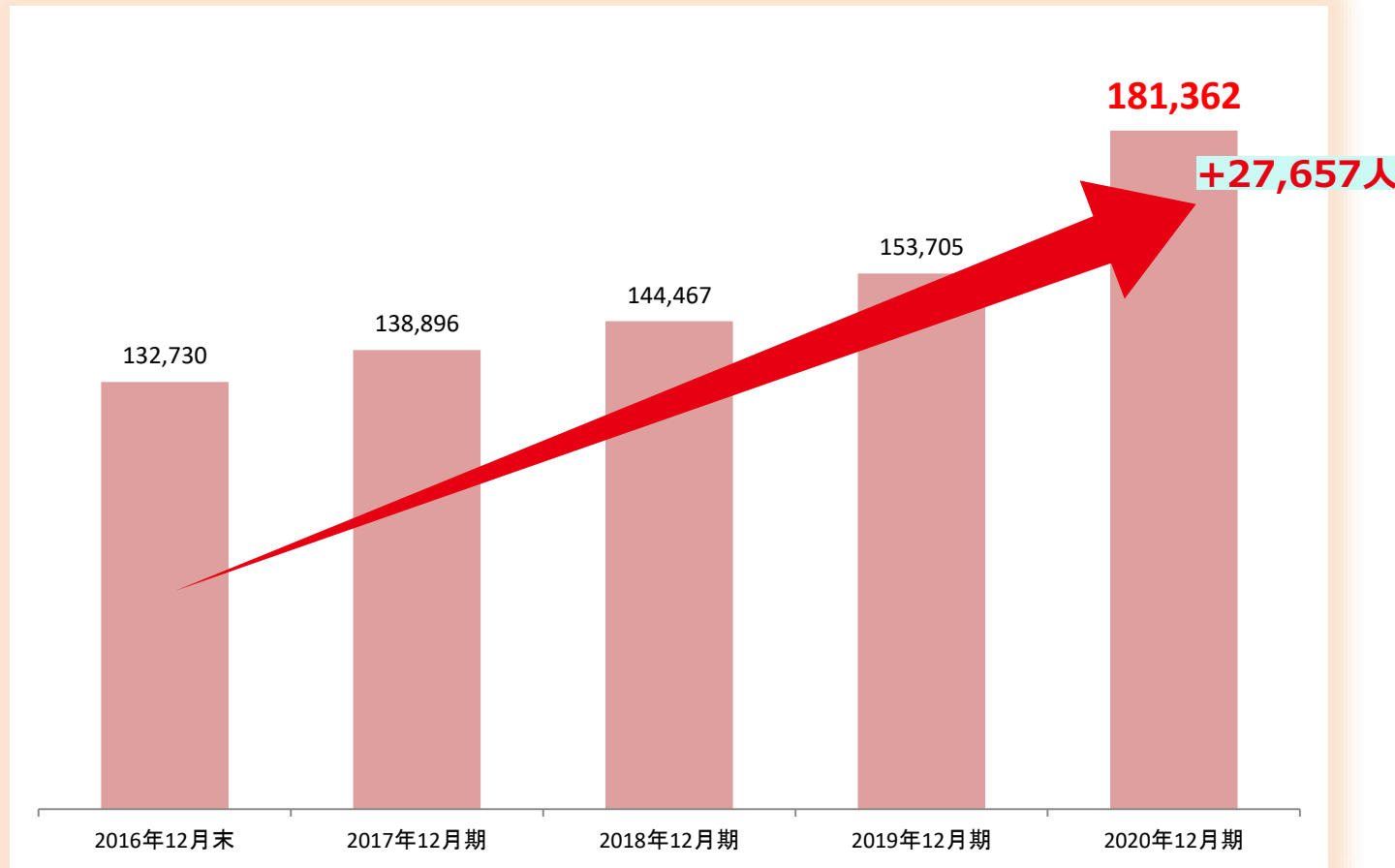
- 2020年期首の計画値に対しても大幅な伸びを見せました。

(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	3,500	5,304	+ 51.6%
営業利益	624	1,510	+ 142.0%
経常利益	612	1,506	+ 146.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	410	815	+ 98.9%

医師会員数の推移

- 新型コロナ関連の最新情報を積極的に配信する等のコンテンツ展開が功を奏し、2020年度の医師会員は27千人急増し、18万人を突破しております。



(12月末時点の会員数)

2020年12月期 セグメント別業績

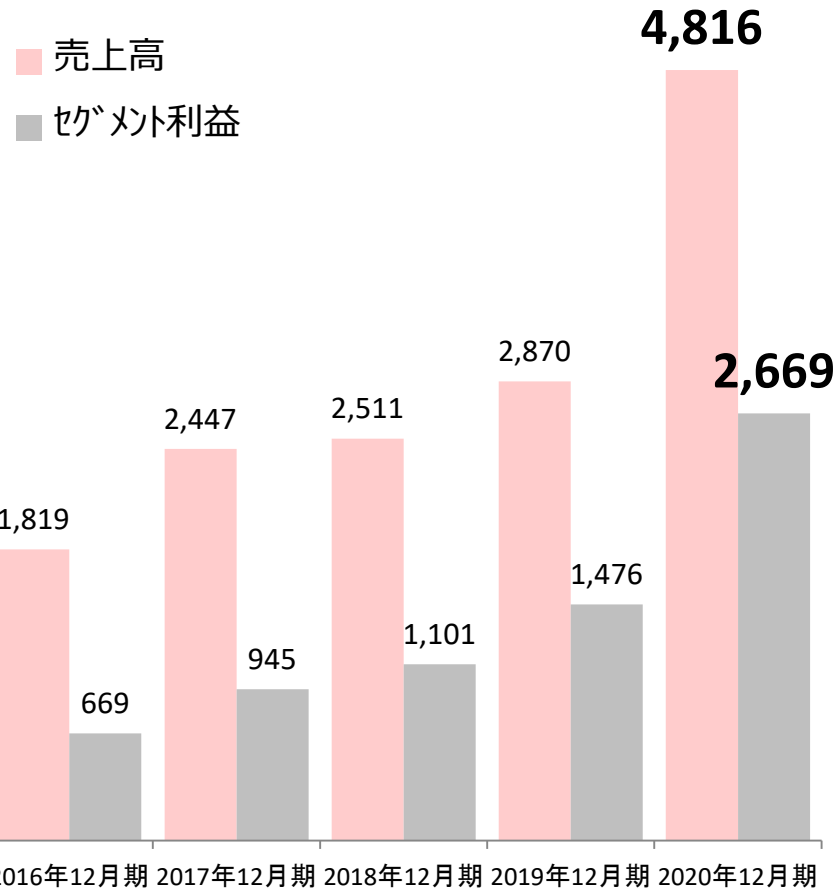
- 医薬営業支援サービスは、新型コロナウイルス感染症の影響により、デジタルコミュニケーションを活用したサービスの重要性が高まったことにより受注が増加し、売上、利益共に前年同期より大幅な増加となりました。
- 医療コンテンツサービスは、医師転職サポートのキャリア売上増が貢献し、売上は前年同期より増加となりましたが、事業拡大に向けたコストも増加し、セグメント利益は前年度より減少しました。

(単位：百万円)

		2019年12月期	2020年12月期	前年同期比
医薬営業支援サービス	売上高	2,870	4,816	67.8% 増
	利益	1,476	2,669	80.7% 増
医療コンテンツサービス	売上高	398	487	22.5% 増
	利益	53	29	-45.6% 減

セグメント業績 — 医薬営業支援サービス —

業績の推移



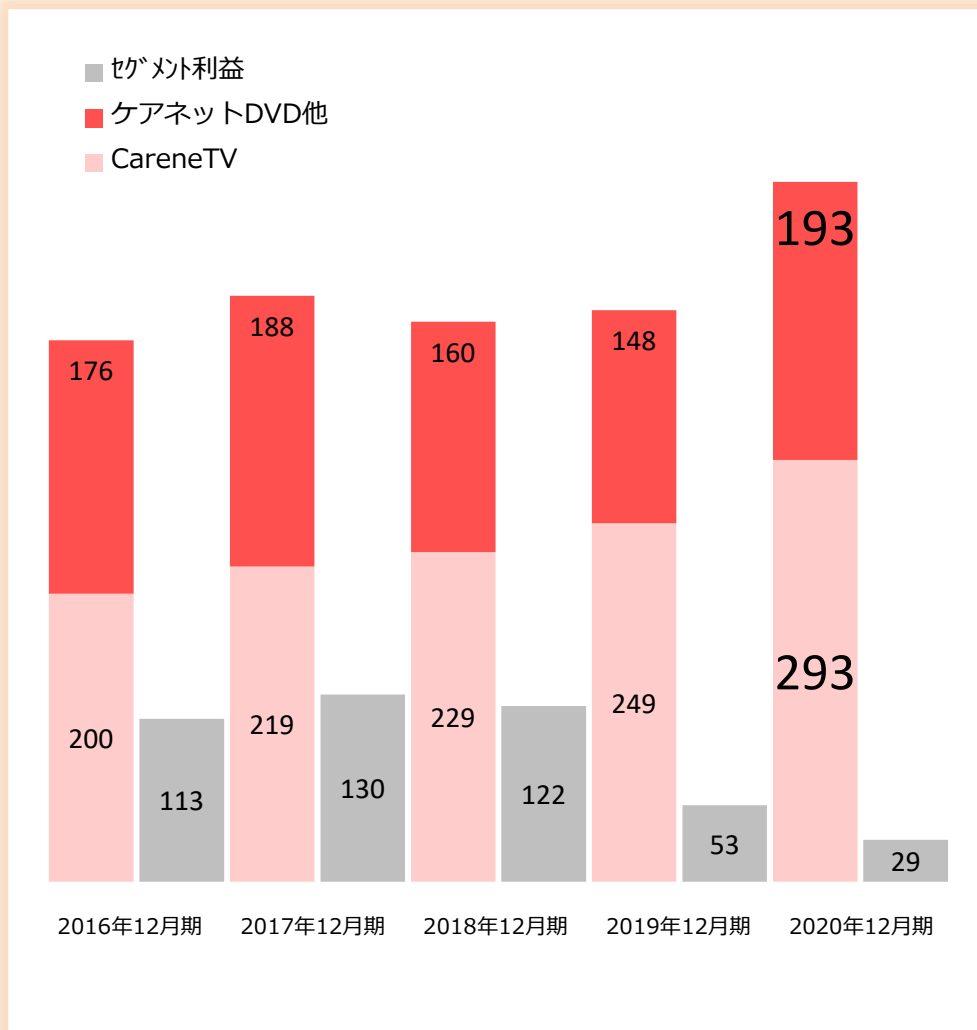
(単位：百万円)

2020年度はコロナ禍の影響もあ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67.8%

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81.2%

セグメント業績 — 医療コンテンツサービス —

業績の推移



(単位：百万円)

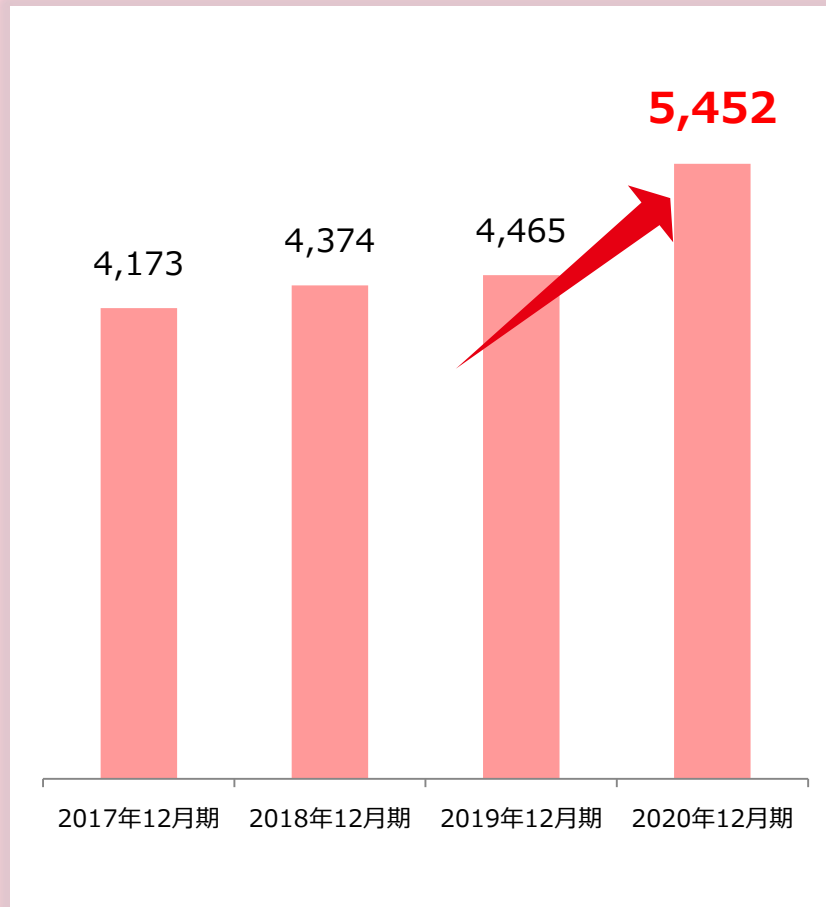
CareNetTVの有料会員が5,400名を超え、「CareNetTV」の売上高は、前年同期比17.7%増の293百万円

「DVD他」のセグメントにおいて、DVDは引き続きダウントレンドだが、医師転職サポートのキャリア事業売上高が前年同期比57.6%増となり、本セグメントの売上増に貢献

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。会員獲得キャンペーンや動画プラットフォームの改良、キャリア事業加速化のための投資等により、セグメント全体としての利益は前年同期比25百万円減少の29百万円

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

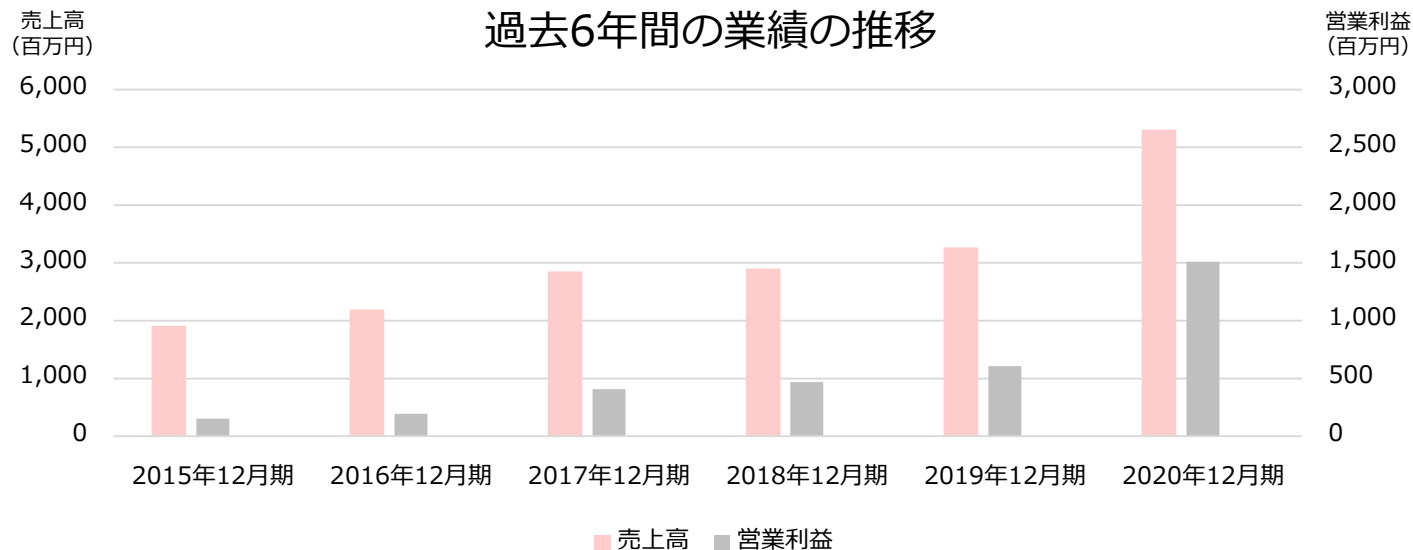


CareNeTV有料会員数は、2019年12月末時点より約1,000人増加し、5,452人

新型コロナウイルス感染症関連を含むLIVE×無料配信を、全23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年度の総括



【1】 6年連続増収増益達成

【2】 コロナ禍により製薬企業側、医療側ともにDX時代に入入

【3】 医薬営業支援サービスにおけるDX推進に向けた取り組みの強化

【4】 新規事業開発に向けた取組みに着手

2020年度は、ケアネットが継続的な成長段階に入った年

2021年度計画

(単位：百万円)

	2020年12月期 実績	2021年12月期 計画	前年同期比
売上高	5,304	6,000	+ 13.1%
営業利益	1,510	1,700	+ 12.6%
経常利益	1,506	1,692	+ 12.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	815	1,066	+ 30.7%

- 7年連続の増収増益達成を見込む
- 主力の医薬営業支援サービスはDXアプローチを拡大して継続成長の基盤を強化する
- 中長期の成長に向けて医師プラットフォーム以外の新規事業の開発を推進する

2021年度の重点取組みについて

製薬企業の構造改革支援に向けて

医薬営業支援の継続成長

DXサービスの強化

医師プラットフォーム

CareNet.com

医師会員18万人から20万人へ

医師にとって刺激的な教育メディア

コンテンツ事業拡大

当社事業の原点

医師の働き方改革を支援する

キャリア事業拡大

事業部から会社に格上げ

新規事業開発に着手

- ・ 医療機関の経営支援
- ・ 社員の健康管理支援など

新しいプラットフォーム構築への取り組み開始

既存事業の持続的成長を盤石化し、新規事業の開発着手により中長期成長の幅を広げる

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