



株式会社 ケアネット

2024年12月期 決算説明資料

代表取締役社長 藤井 勝博

1. 当社のビジネスモデル
2. 中期経営ビジョン2026進捗報告
3. 2024年 通期業績

当社のビジネスモデル

【目次】

1. 当社のビジネスモデル
2. 中期経営ビジョン2026進捗報告
3. 2024年 通期業績

社名	株式会社ケアネット
所在地	東京都千代田区富士見1-8-19 住友不動産千代田富士見ビル
設立	1996年7月
従業員数	連結400名 (2024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

パーパス

知と情熱と行動力で、医療人を支え、医療の未来を動かす

医療を支えたいという情熱、これがケアネット創業の原点です。

まずは、衛星放送による日本初の医学教育専門放送を開始。そしてインターネットによる医療情報提供へ。

技術の進歩に伴い情報提供の手段は変わっても、この情熱は創業以来変わりません。

ケアネットは、同じ思いを持つ仲間を増やし、様々な専門性を持つグループとして成長しています。

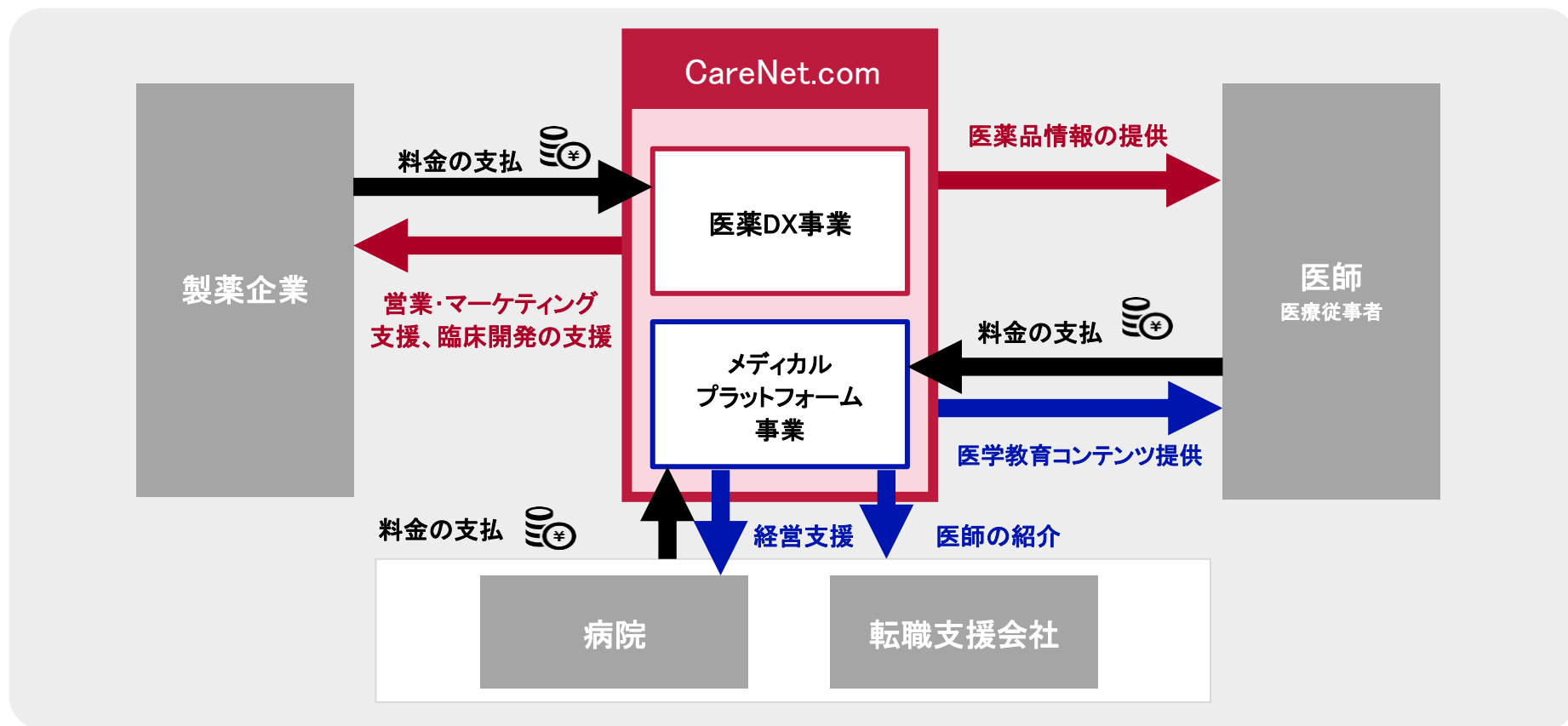
祖業の教育に留まらず、人材、経営などの医療機関支援事業も手掛け、更に、新しい医薬品の開発、プロモーション事業なども展開しています。健康社会の実現のためには、医療がサステナブルでなければなりません。

しかしながら、医療を取り巻く環境は厳しさを増し、課題は複雑化しています。

解決に向け、私たちは専門性の知を集結し、情熱をもって行動し続ける覚悟です。

私たちの「知」、「情熱」、「行動力」が、医療の未来を動かすと信じて。

- CareNet.comを中心とした“医師プラットフォーム”を活用した各種事業を展開しています。



「医薬DX事業」は、製薬企業の委託を受け、当社の「CareNet.com」等の医師プラットフォームを活用し、医師に対し治療薬の適正使用に関する情報を提供するサービスです。本事業は、製薬企業からサービス収入を得るモデルで、当社グループの総売上の約90%を占める主力事業となっております。

「メディカルプラットフォーム事業」は、会員である医師・医療従事者に対し、有料の医療教育動画を提供するサービスです。当社は、日本で初めて医師向け専門情報番組を提供して以来、豊富な医療教育番組制作実績があります。本事業では、会員医師のキャリアの向上、ワーク・ライフ・バランスの向上を支援するために、グループ会社を通じ、転職や開業を支援する情報サービスも行っております。

医薬DX事業のビジネスモデル

- 医師プラットフォームを活用し、製薬企業の新薬の臨床開発や適正使用普及に努めて参りました。製薬企業取引社数は70社を超え、当社の主力事業に成長しました。



医薬DX事業の主なサービス

医師と製薬企業をつなぐITソリューション MRPlus®

ターゲット医師に対し、医師が必要とする視点で作成された動画コンテンツを配信、医師の反応を分析できるとともにMRとのエンゲージメントの機会も創出する当社の主力サービスの1つです。50社を超える製薬企業が導入しています。

KOL¹⁾によるレクチャーを全国にライブ配信する Web講演会

多忙な医師が外出する必要なくKOLのレクチャーを視聴することができます。新規治療法に関する情報をいち早く全国に届けるためにオンラインは非常に効果的です。年間実施件数1,000回以上の実績を誇る、MRPlus®と並ぶ当社の主力サービスです。

上記の他に、専門職を派遣するCRO、SMO、CSOのグループ会社を有し、医師プラットフォームと連携して、より質の高いサービスを提供しています。

1) KOL: Key Opinion Leader の略。医療業界で多方面に影響を持つ医師のことを指します。製薬企業は、自社製品の販売促進活動の一環として、医学専門家であるKOLに働きかけ、他の医師への最新の製薬情報の普及・浸透を図ります。学会の権威である医師、大学病院の教授、大病院の院長クラスの医師などが、KOLに当たります。

メディカルプラットフォーム事業について

1. 当社のビジネスモデル

主なサービス: CareNeTV – 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

6,114 名

(2024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月衛星放送終了、インターネットでの配信に切替)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3,000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。

価格

・月額/5,500円

・PPV/330円～

47万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	476,046 名
医師会員	235,566 名

(2024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。



中期経営ビジョン2026進捗報告

【目次】

1. 当社のビジネスモデル
2. 中期経営ビジョン2026進捗報告
3. 2024年 通期業績

中期経営“ビジョン2026”の進捗サマリ

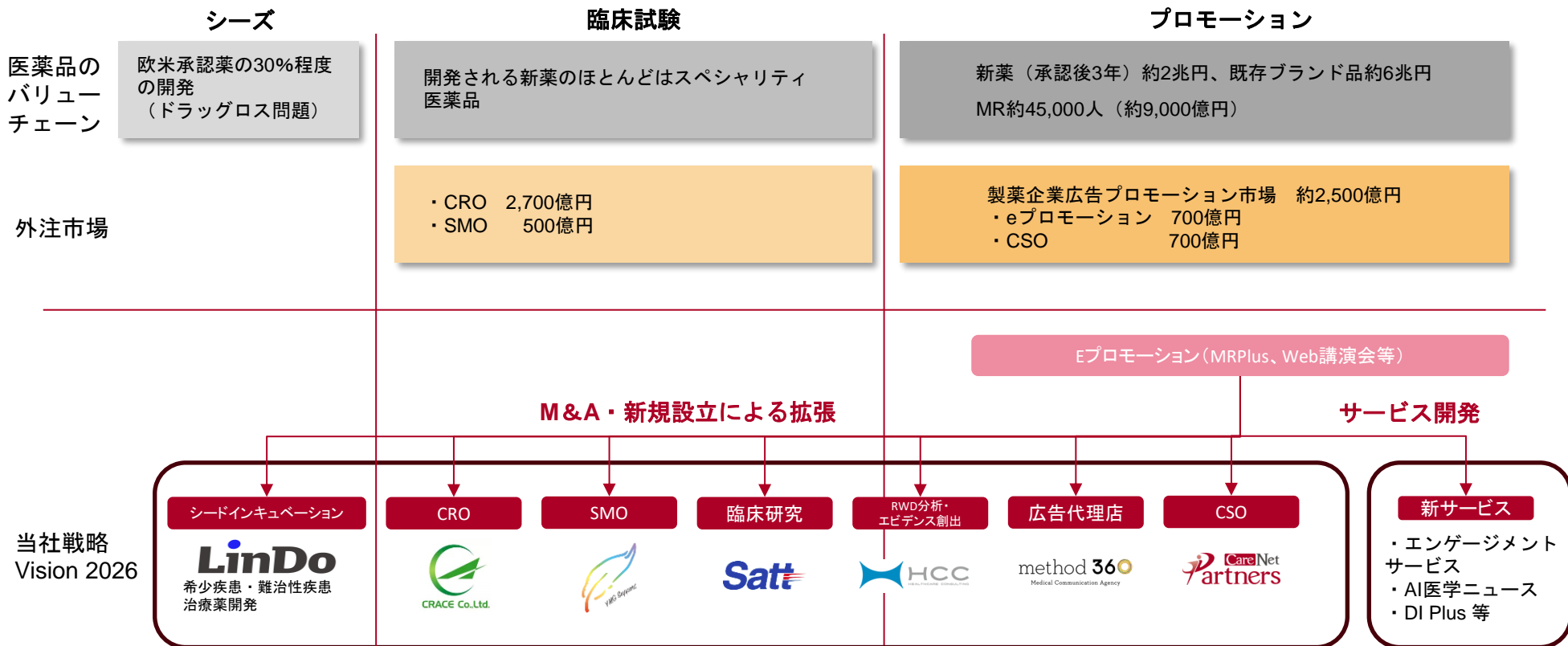
ビジョン2026の 主な狙い

- 当社グループは、製薬業界の治験・営業プロセス改革に対応し、2024年から2026年までの3年間を開発重点期間と定め、下記3点を重点領域とした開発を推し進め、2027年からの成長加速を目指しています。
- 2027年からは“成長期”と位置付け、CAGR20%超の売上成長とともに営業利益率の回復を目指します。

開発重点領域	目標	2024年の主な実績	今後の進め方
1 治験/医薬営業の プロセス支援改革	<ul style="list-style-type: none"> ● 当社の培ってきたケイパビリティを総動員し、KOLや専門医とのエンゲージメントを実現するサービスモデルを開発 	<ul style="list-style-type: none"> ● エンゲージメントサービス等の新サービスのPoCが完了 <ul style="list-style-type: none"> - MRが会えない医師の特性について分析し、ターゲット医師が興味を示すテーマや適したアプローチ等を実証 	<ul style="list-style-type: none"> ● エンゲージメントサービスの推進に合わせ、KOL・専門医の関心テーマを掘り下げるAI医学ニュース等の新サービスも2025年より投入
2 市場創出・ 社会課題の解決	<ul style="list-style-type: none"> ● EBP新薬調達から効率的な治験、営業までを一貫して提供するシードインキュベーションモデルの開発 	<ul style="list-style-type: none"> ● LinDo社に出資、同社が海外進行製薬企業世の間で、新薬の国内導入に向けた交渉を開始 	<ul style="list-style-type: none"> ● 早ければ、2025年中に、臨床開発の第1号を実施できる可能性
3 ポートフォリオ拡充	<ul style="list-style-type: none"> ● 事業ポートフォリオの拡充を通じ医薬DX事業、メディカルプラットフォーム事業の双方の成長を目指す 	<ul style="list-style-type: none"> ● 2024年5月にSatt社買収を通じて臨床研究分野の事業にも進出 	<ul style="list-style-type: none"> ● ポートフォリオの更なる拡充よりも、既にグループ化した各事業とのシナジーを通じた継続的成長を重視して開発投資を厳選する

中計目標に対して開発は順調に推移しています。
2025年は、開発投資を続けつつも、増収増益を目指します。

Vision2026の医薬戦略マッピング



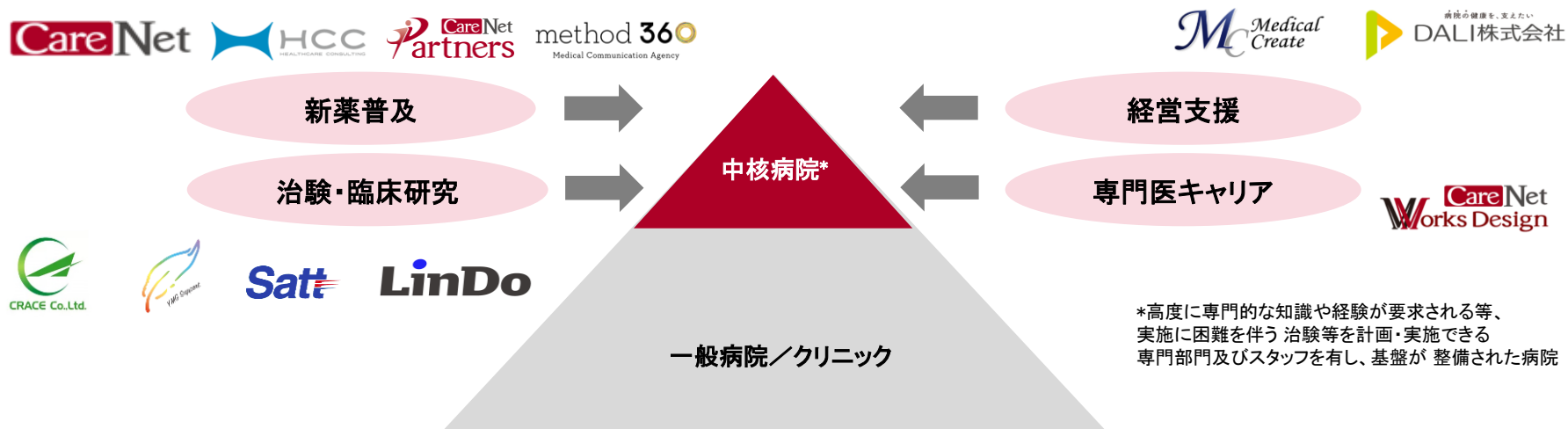
Vision 2026の狙いは、M&A及び開発投資により、医薬品のバリューチェーンに沿った「垂直統合」を推進すること
過去3年間の取り組みで、ポートフォリオは揃いつつある状況

今後の課題

バリューチェーンの各ステージの事業をいかに加速化するかが重要な課題

【出典】海外新薬の30%のみが日本で開発：医薬産業政策研究所 政策研ニュースNo. 63（2021年7月）「ドラッグ・ラグ：国内未承認薬の状況とその特徴」、臨床試験等の製剤数：日本製薬工業協会HPより集計、医薬品売 上市場規模：IQVIA Global Use of Medicine 2024より、当社推計、CRO、SMO市場規模：日本CRO協会HPより、MR数：日本MRセンター「MR白書2024」より当社推計、広告プロモーション市場：上場製薬企業の平均売上 高広告比率に基づき、当社推計

スペシャリティ医薬品の時代、バリューチェーンの現場は中核病院！



*高度に専門的な知識や経験が要求される等、
実施に困難を伴う 治験等を計画・実施できる
専門部門及びスタッフを有し、基盤が 整備された病院

「垂直統合」した各ステージの事業の価値を最大化するには、「中核病院」へのアプローチを強化する必要あり

当社はCareNet.comの医師会員向けに情報提供を行っている。
ただし、CareNet.comはすべての医師に向けたゼネラルな教育メディアであるため、「中核病院」向けのアプローチを強化するには、当該セグメントに特化したプラットフォームの開発が必要！

今後の開発の重点は中核病院向けソリューションやプラットフォームの開発

- 成長投資を優先し、その結果としての企業価値(株価)の向上が最大の還元策であるとの方針を基本としております。

配当政策

引き続き、配当利回りを考慮した配当実施を提案いたします。

株価対策

これまでの着実な成長実績と今後の成長見通しからすると、現在の当社株価は、実力以下で推移していると評価しております。そのため、資本効率の向上による株価対策として、自己株式の取得を実施します。

- 2024年12月期は、配当利回りを考慮し、引き続き12円の配当を株主の皆様へ提案する予定です。

	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期(案)
配当額(円)	6	6	12	12
配当性向(%)	15.7	14.4	35.4	46.5
配当利回り(%)	0.56	0.54	1.09	2.16
総還元性向(%)	15.7	14.4	35.4	133.8
株主総利回り(%)	564.9	586.4	588.0	311.0

株価対策(自社株取得)

- 2025年2月12日開催の取締役会にて、資本効率の向上および機動的な資本政策の実行を目的として、自己株式の取得を行うことを決議しました。

取得対象株式の種類	当社普通株式
取得株式総数	2,343,600株(上限) (発行済株式総数に対する割合5.00%)
取得価格総額	1,500,000,000円(上限)
取得期間	2025年2月13日～2025年8月29日
取得方法	東京証券取引所における市場買付

自己株式取得については、資本効率向上等による
企業価値向上策の一つとして今後も検討してまいります。

2024年 通期業績

【目次】

1. 当社のビジネスモデル
2. 中期経営ビジョン2026進捗報告
3. 2024年 通期業績

- 2025年度は、「ビジョン2026」に基づき、引き続き中長期の成長に資する事業開発投資を更に推し進める年です。
- 一方で、昨年より実施の業務改善によるコスト削減を継続し、成長投資は加速させつつも、増収増益を達成する計画です。
- 計画には、M&Aを織り込んでおりません。

(単位:百万円)

	2024年12月期 実績	2025年12月期 計画	前期末比
売上高	11,182	12,500	11.8%
営業利益	2,361	2,500	5.9%
経常利益	2,367	2,370	0.1%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,139	1,500	31.6%

2024年12月期 通期決算サマリー

3. 2024年 通期業績

- 2024年12月期通期業績は対前期比+9.3%の増収となりました。
- 営業利益につきましては、「ビジョン2026」に基づく開発投資により、原価、販管費の双方で費用が拡大したため、減益となっております。ただし業務改善によるコスト削減も進めたため、業績予想として開示した数値(2,200百万円)よりも上回る結果となりました。

連結損益計算書

	2023年 実績	2024年 実績	前年比
売上高	10,235	11,182	9.3%
売上原価	3,746	4,358	16.3%
売上総利益	6,489	6,824	5.2%
販管費	4,060	4,463	9.9%
営業利益	2,428	2,361	△2.8%
経常利益	2,467	2,367	△4.0%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,510	1,139	△24.5%

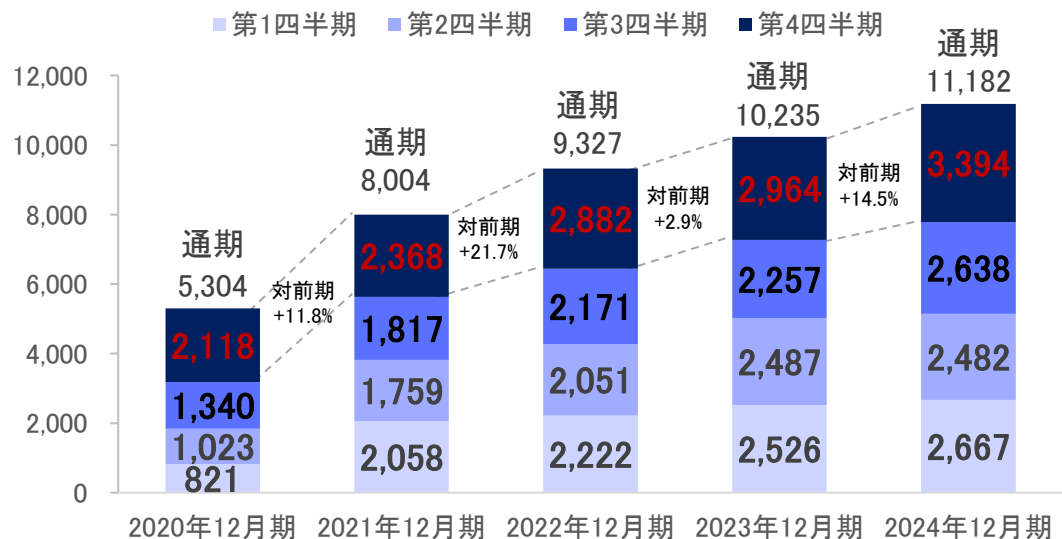
連結貸借対照表

(単位:百万円)

	当期末	前会計年度末比
流動資産	10,464	△11.1%
固定資産	3,648	51.9%
資産合計	14,113	△0.4%
流動負債	2,518	2.9%
固定負債	265	21.1%
負債合計	2,783	4.4%
純資産合計	11,329	△1.5%
負債純資産合計	14,113	△0.4%

売上高の推移

(単位:百万円)



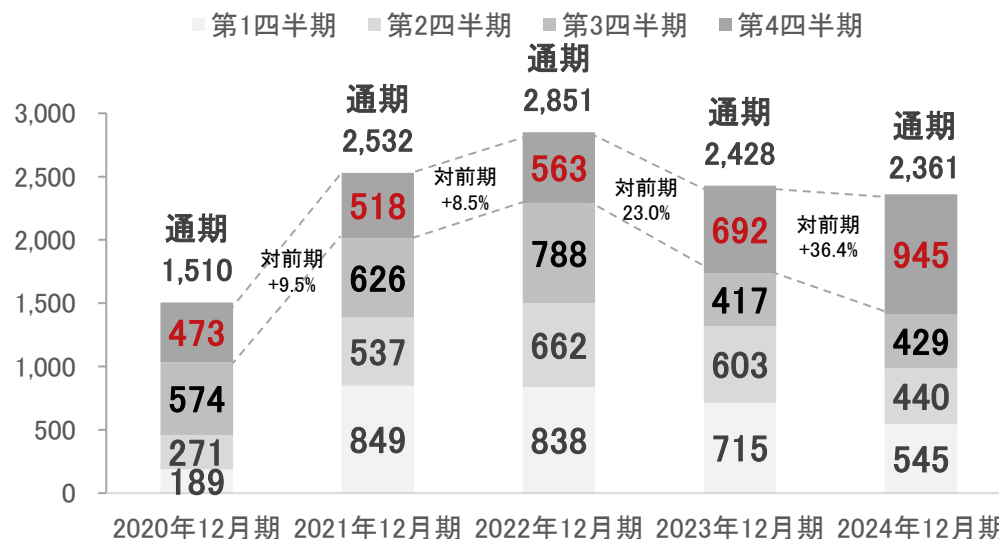
当社の第4四半期の期間の売上は、医薬DX事業、メディカルプラットフォーム事業双方の成長により、対前年同期比+14.5%の3,394百万円となりました。

通期の売上高は、対前年比は+9.3%の増収(11,182百万円)となっております。

	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	通期
2020年12月期	821	1,023	1,340	2,118	5,304
2021年12月期	2,058	1,759	1,817	2,368	8,004
2022年12月期	2,222	2,051	2,171	2,882	9,327
2023年12月期	2,526	2,487	2,257	2,964	10,235
2024年12月期	2,667	2,482	2,638	3,394	11,182

営業利益の推移

(単位:百万円)



2024年度は、「ビジョン2026」に基づく積極的な開発投資により、通年で減益となる計画でありました。

第4四半期の営業利益は、中長期の成長に必要な投資は行いつつも、下期より実施の業務改善によるコスト削減の更なる推進により、対前年同期比+36.4%の945百万円となりました。

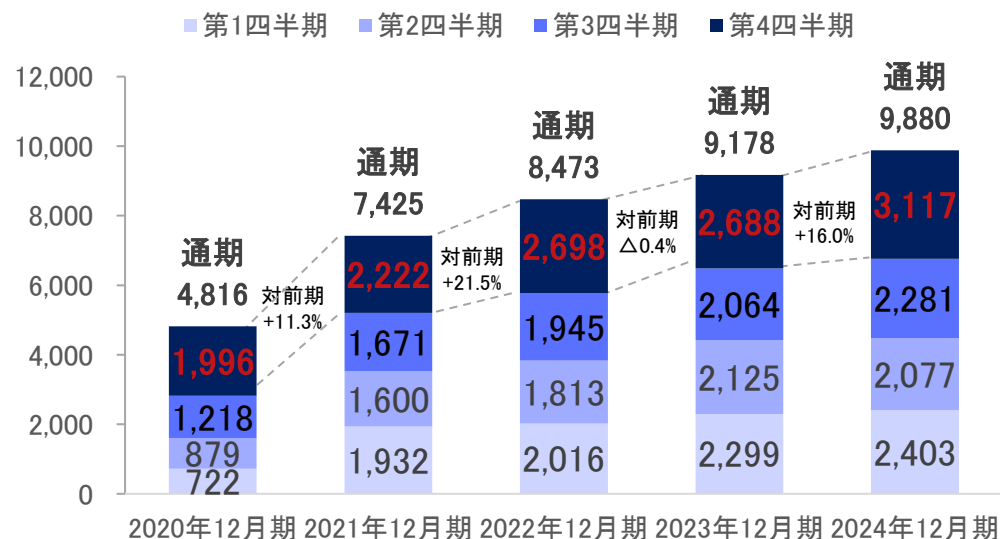
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	通期
2020年12月期	189	271	574	473	1,510
2021年12月期	849	537	626	518	2,532
2022年12月期	838	662	788	563	2,851
2023年12月期	715	603	417	692	2,428
2024年12月期	545	440	429	945	2,361



開示セグメント別業績

売上高の推移

(単位:百万円)



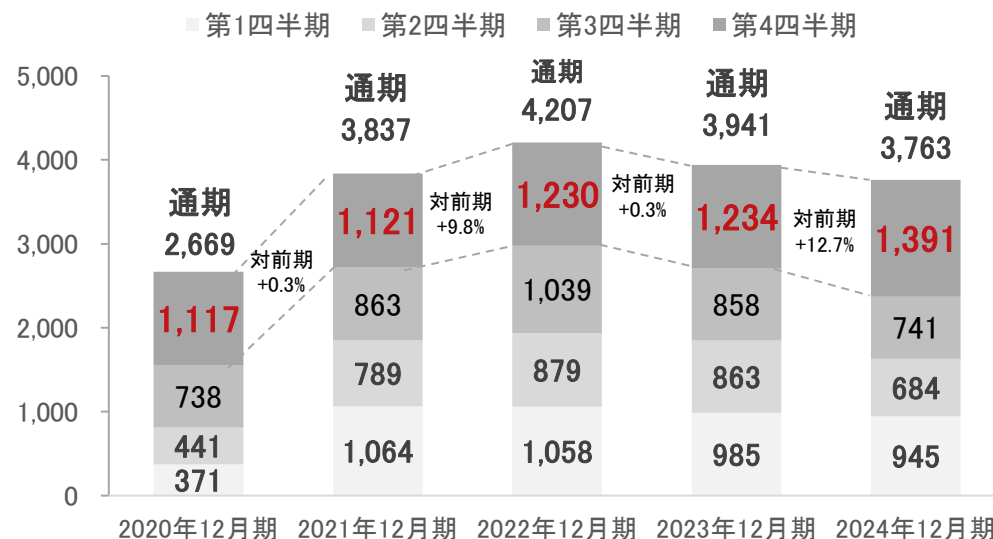
製薬市場は、引き続き、コスト引き締め
の環境下であり、プロモーション活動の
発注においては、より一層費用対効果
を重視しています。成長の継続・加速の
ためには、既存サービスのパフォーマンス
の改善、新規サービスによる新たな
付加価値の提供が求められています。

第2四半期は、上記のトレンドに加え、
病院における医師の働き方改革の動き
が始まり、製薬企業によるプロモーション
活動に慎重な動きが見られましたが、
第3四半期以降、eプロモーション事業が
復調したこと、また、CSO事業が堅調に
推移したことにより、前年同期比+16.0%
の3,117百万円となりました。

	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	通期
2020年12月期	722	879	1,218	1,996	4,816
2021年12月期	1,932	1,600	1,671	2,222	7,425
2022年12月期	2,016	1,813	1,945	2,698	8,473
2023年12月期	2,299	2,125	2,064	2,688	9,178
2024年12月期	2,403	2,077	2,281	3,117	9,880

セグメント利益の推移

(単位:百万円)

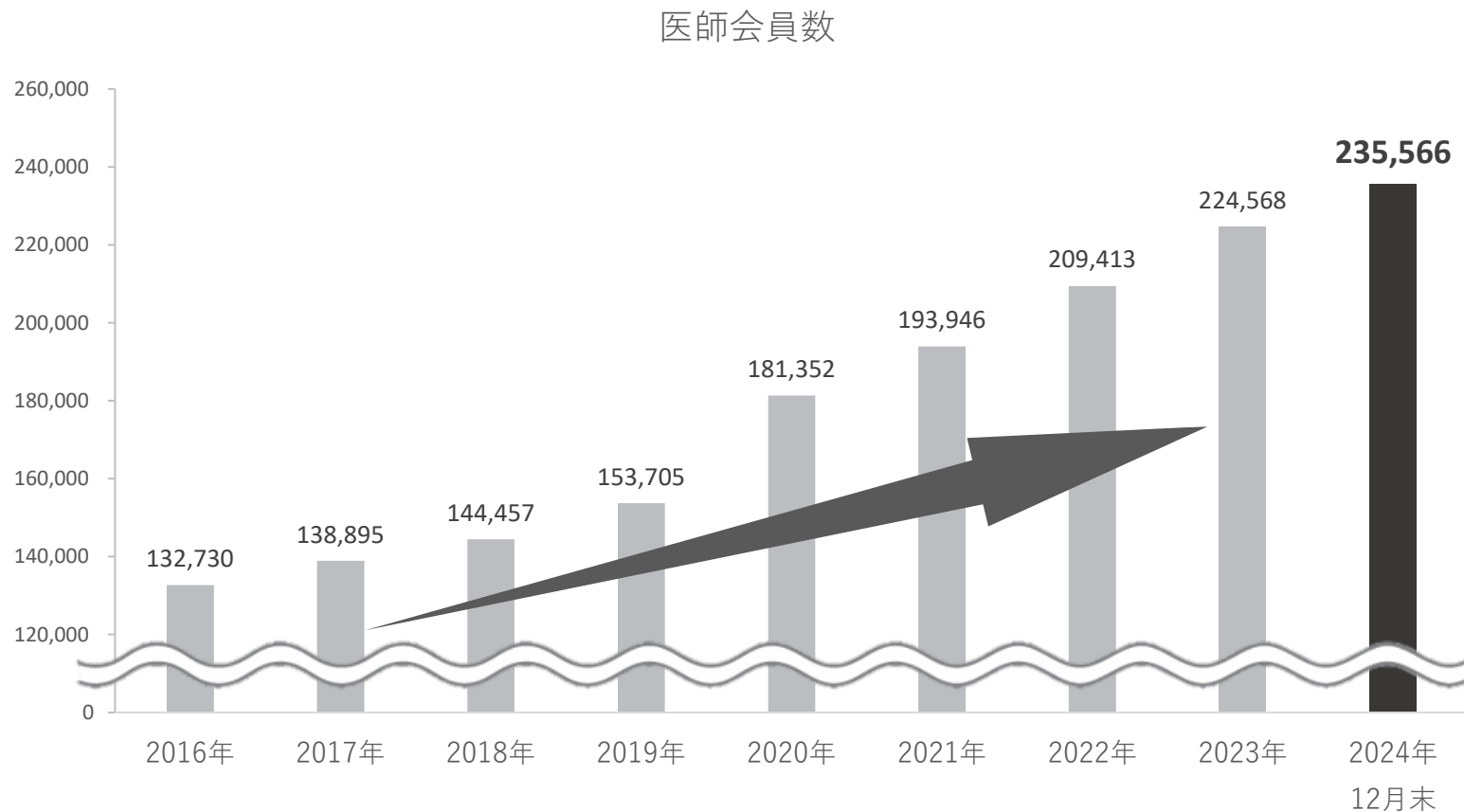


医薬DX事業においては、eプロモーション事業及びCSO事業などの既存事業が持続的に成長している一方、「ビジョン2026」に基づく新規事業開発並びに人材採用等に伴う費用は増加しました。ただし業務効率化等のコスト削減施策が奏功し、当社の第4四半期の期間におけるセグメント利益は、前年同期比+12.7%の1,391百万円となりました。

早期の新規事業の売上・利益貢献を目指し、開発スピードを加速させるとともに、業務改善等によるコスト削減を推進することで、利益の拡大及び営業利益率の回復につなげてまいります。

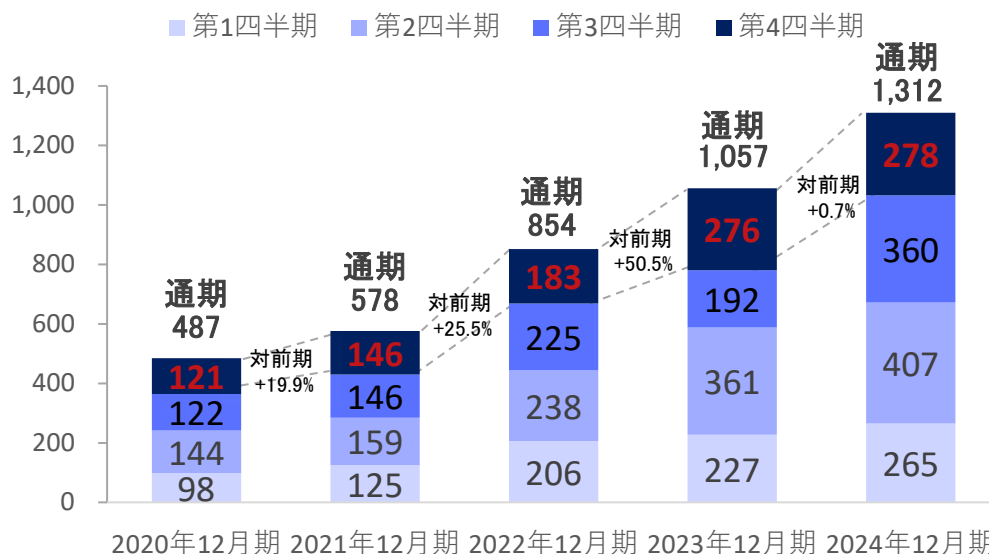
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	通期
2020年12月期	371	441	738	1,117	2,669
2021年12月期	1,064	789	863	1,121	3,837
2022年12月期	1,058	879	1,039	1,230	4,207
2023年12月期	985	863	858	1,234	3,941
2024年12月期	945	684	741	1,391	3,763

- 医師会員は、引き続き順調に増加しており、2024年12月末時点で23万5千人に到達しております。



売上高の推移

(単位:百万円)



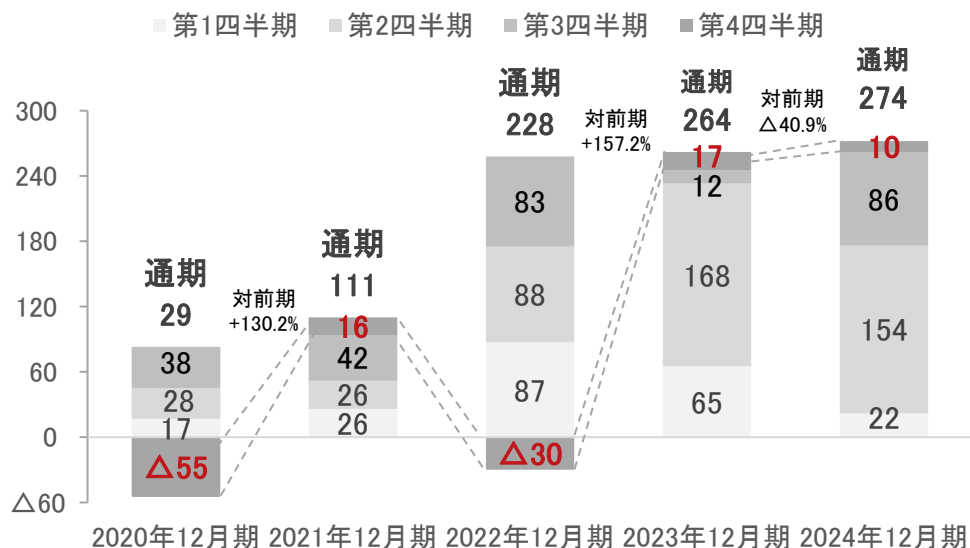
当社の第4四半期の期間は、昨年買収した病院経営支援事業の売上貢献により、セグメント売上は、前年同期比+0.7%の278百万円となりました。

なお、キャリア事業につきましては、医師の働き方改革が開始されたことなどの影響により、第2四半期に一時的な停滞が見られたものの、営業体制の強化もあり、通年では順調に成長しております。

	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	通期
2020年12月期	98	144	122	121	487
2021年12月期	125	159	146	146	578
2022年12月期	206	238	225	183	854
2023年12月期	227	361	192	276	1,057
2024年12月期	265	407	360	278	1,312

セグメント利益の推移

(単位:百万円)



メディカルプラットフォーム事業の第4四半期業績は、人材への積極投資に伴い、セグメント利益は前年同期比 $\Delta 40.9\%$ の10百万円となりました。

メディカルプラットフォーム事業の営業利益については、人材採用等を含めた事業投資のタイミングにより、四半期毎に変動する場合があります。ただし、通年で見ると増益基調にあります。

	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	通期
2020年12月期	17	28	38	Δ55	29
2021年12月期	26	26	42	16	111
2022年12月期	87	88	83	Δ30	228
2023年12月期	65	168	12	17	264
2024年12月期	22	154	86	10	274

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