

FY2025 2Q 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。

FY2025 2Q 財務ハイライト

グループ全体

売上高 : 6,312百万円 YonY : 0.8倍 / 営業利益 : 629百万円 YonY : 0.8倍

- FY2024に「選択と集中」を推進し一部事業を譲渡した影響で売上高、利益ともにYonYで減少。
- 売上高は期初想定水準の中、コストサイドを主要因として、**営業利益は期初計画より高い水準で推移**。

医師プラットフォーム事業

売上高 : 1,955百万円 YonY : 1.0倍 / 営業利益 : 963百万円 YonY : 1.0倍

- Web講演会についてはYonYで10ptを超える増収も、セグメント売上高は期初計画を若干下回る。
- 構造改革によるコスト適正化の効果で**収益性は改善**。

マーケティング支援事業

売上高 : 4,142百万円 YonY : 0.9倍 / 営業利益 : 393百万円 YonY : 0.8倍

- COVID-19関連のプロジェクトが終了し大幅な対前期比で減収要因がある中、コンテンツ制作が好調。
- 売上高、利益ともに期初計画を上回る水準で推移。

医療機関支援プラットフォーム事業

売上高 : 165百万円 YonY : 0.7倍 / 営業利益 : ▲38百万円 前年実績 : ▲130百万円

- 前期の子会社譲渡の影響により、売上高はYonYで0.7と減収。
- やくばと、kakariシリーズの利用は着実に広がり、赤字幅も縮小。

- 予防医療PF事業の撤退、MIフォースのコロナ関連売上の剥落を主要因として売上はYonY 0.8倍。
- 営業利益は構造改革やコストの適正化により事業・商品ごとの収益性は向上するも、特殊要因による減収に加え投資性費用の新たな発生により、YonYでは 0.8倍に留まる。

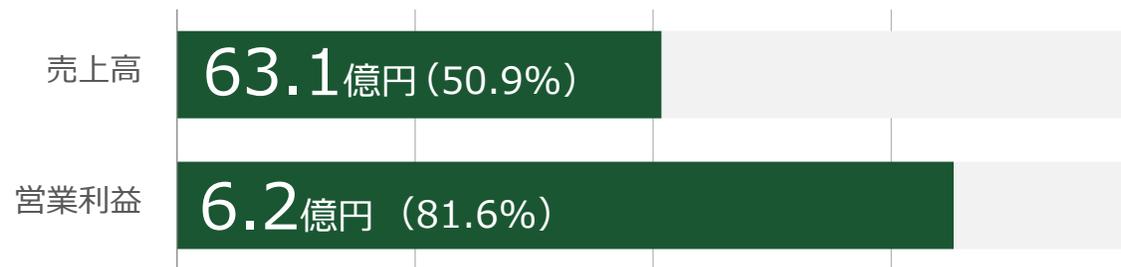
単位：百万円

	2Q (6ヶ月)			
	FY2024	FY2025	増減額	前年同期比
売上高	7,850 (6,642)	6,312	▲1,537 (▲330)	×0.8 (×1.0)
営業利益	835 (683)	629	▲206 (▲53)	×0.8 (×0.9)
営業利益率	10.6% (10.3%)	10.0%	—	▲0.7pt (▲0.3pt)

※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

- マーケティング支援PFの売上高が期初計画を上回るとともに、投資性費用が減少したことなどにより、連結売上高・利益ともに期初計画を上回る進捗。

連結売上高・営業利益



通期計画

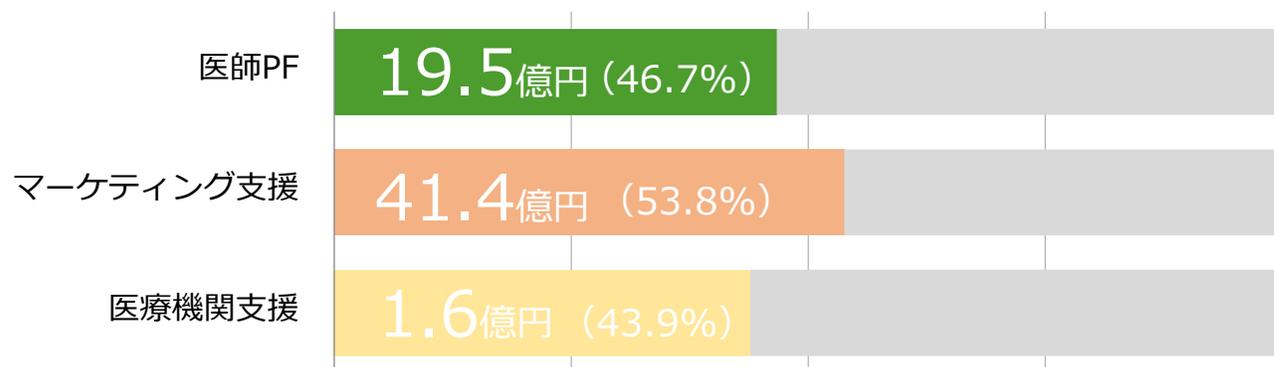
124億円

- プロダクトミックスの変化はあるが、売上高としては概ね計画通りの進捗

7億円

- 投資性費用の減少により期初計画に比して利益実績が増加

セグメント別売上高



41億円

- 計画を若干下回る進捗

77億円

- MIフォースでコロナ関連売上無くなるも、コルボ好調につき計画を上回る進捗

3億円

- 概ね計画通り進捗

○ 上期実績は期初計画を上回るも、下期において不確定要素もあり、通期計画達成も楽観視はできない状況。

セグメント	項目		期初時点の方針	通期計画に対する現状評価
医師PF事業	売上高 拡大	既存市場 シェア拡大	<ul style="list-style-type: none"> ■ 営業組織の強化 ■ ニーズに即した新サービスの投入 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 体制変更の効果により、期初計画を達成するアクションは堅調に推移も、ClinPeerの売上見込の修正により期初計画からさらなる積上げが必要 ■ RWDを活用したサービスの展開を新たに開始
		スペシャリティ シフト対応	<ul style="list-style-type: none"> ■ スペシャリティ領域特有のニーズに対応したプラットフォームの構築 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 2025年1月に本格展開したClinPeerが多くの専門医の支持を得て堅調なスタート ■ 一方で、当初想定より収益化が遅れる見込みであり、今期の売上貢献は見込まない方針に転換
	PF 強化	投資性費用	<ul style="list-style-type: none"> ■ 投資対象を選別し、下期偏重で投資を実行 ■ 投資の実行・停止を機動的に行い、ROIが高い事項があれば集中的に投資実行 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 当期4.8億を投資予定も、投資前段階の準備などに時間を要したため、当期投資額は限定的に
マーケティング 支援事業	売上高 拡大	MIF 新規拡大	<ul style="list-style-type: none"> ■ 営業組織の強化による新規受注の積上げ 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 期初計画を達成するために必要な新規受注は積み上がるも、期中に大型案件の一部が下期に終了することが確定し、数億円単位の追加積上げが必要
		グループシナジー	<ul style="list-style-type: none"> ■ 医師PFとともに、既存クライアントのみならず、新興バイオフーマなどを中心に新規クライアントの獲得を推進 	<ul style="list-style-type: none"> ■ メドピアとコルボの共同提案により、複数の新薬上市案件の受注を獲得

○ 医師会員数は2025年1月に18万人を突破。

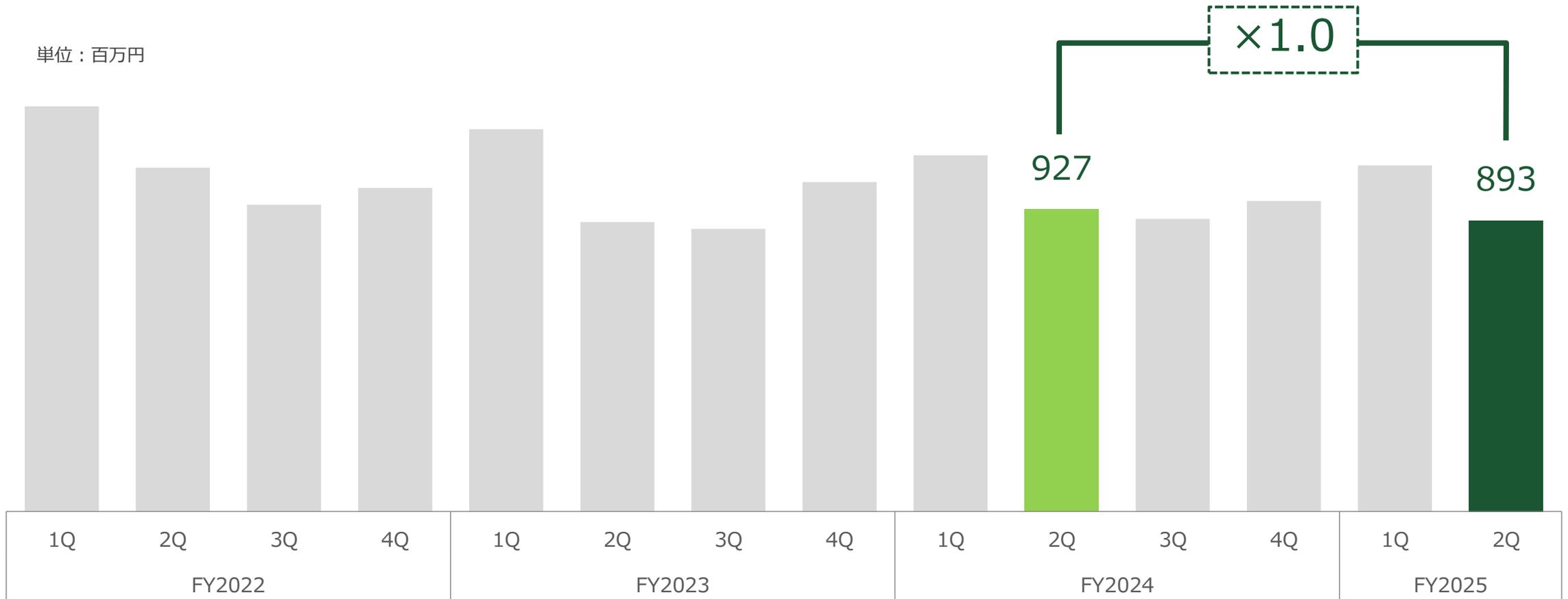
【メドピアグループにおけるプラットフォーム基盤】

	医師会員PF	医療機関支援PF			
	MedPeer	やくばと 病院	kakari		
	医師	内、大学病院 (本院)	薬局	患者	
会員・加盟施設・ 利用者基盤*	18.7万人	193施設	23施設	9,871店舗	113万人
母数**	34万人	8,156施設	81施設	62,375店舗	12,500万人
シェア・浸透率	55%	2.4%	28%	15%	0.9%

*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

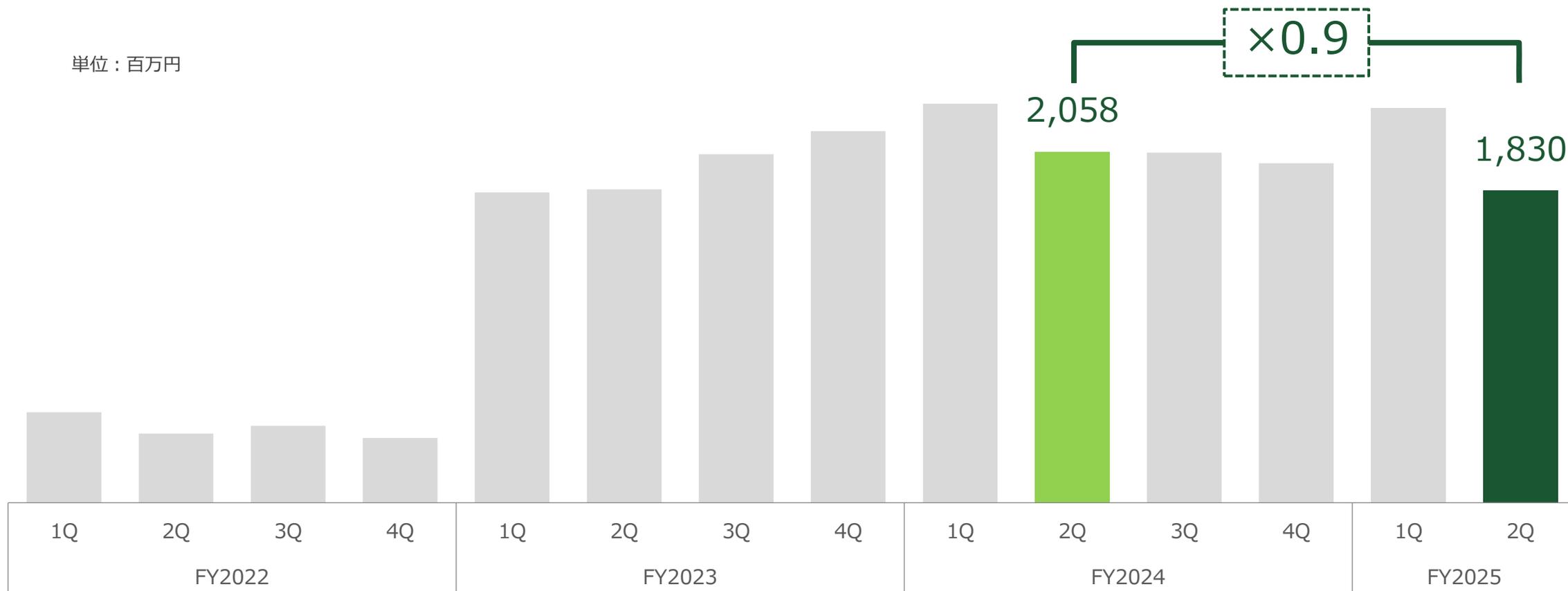
** 厚生労働省「令和4（2022）年医療施設（動態）調査・病院報告の概況」、「令和4年度衛生行政報告例の概況」より当社算出

- セルフ集客講演会を中心とした拡大で **Web講演会はYonYで増収**も、eDTL関連の減収によりセグメント売上はYonYでは微減。



- コルボの学会展示関連売上が引き続き好調。
- MIフォースはCOVID-19関連案件終了の影響を受けYonYで減収となるも、新規開拓により期初計画を上回る推移。
- MedPeerの戦略策定支援とコルボのコンテンツ制作を掛け合わせた共同提案により、複数のコンペ案件を獲得。

単位：百万円

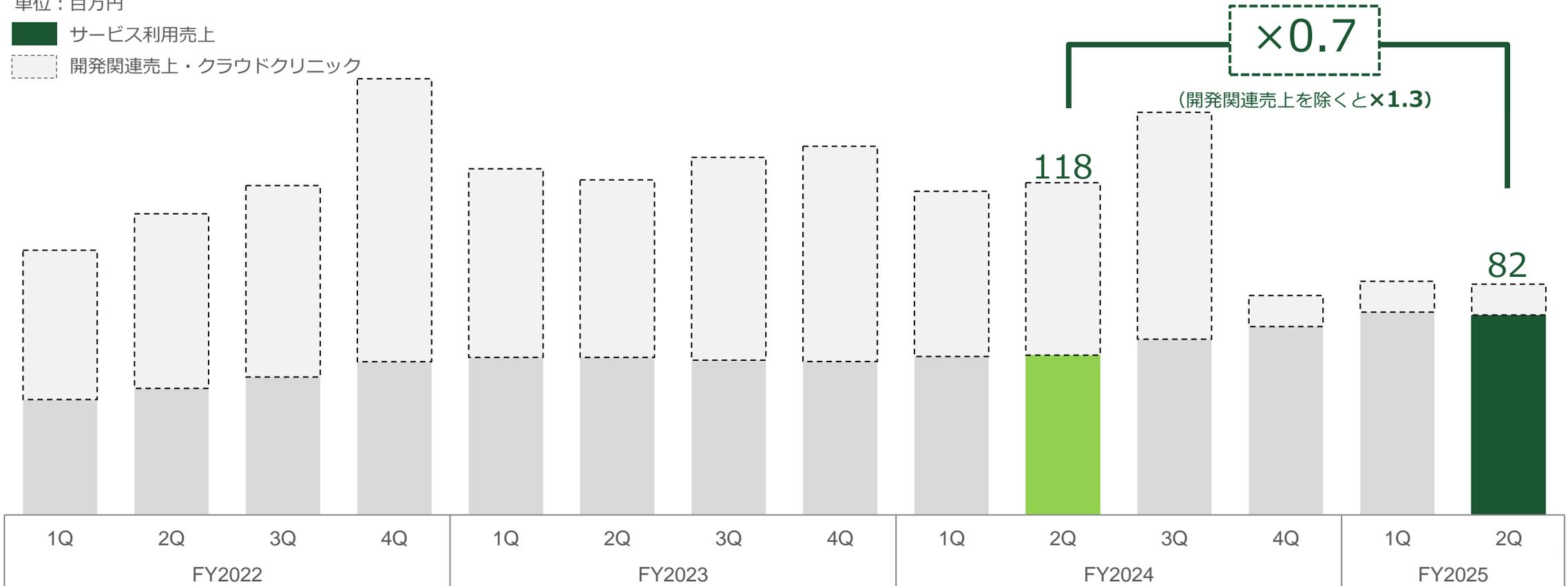


- 昨年度のクラウドクリニックの譲渡によりYonYで売上は大きく減少するも、クライアント数は順調に拡大し、サービス利用売上はYonY1.3倍に成長。

単位：百万円

■ サービス利用売上

□ 開発関連売上・クラウドクリニック



NMT株式会社によるMBOについて

- 当社取締役会長である石見陽が代表取締役を務めるNMT株式会社（公開買付者）による、いわゆるマネジメント・バイアウト（MBO）の一環として行われる、当社発行済み株式および新株予約権に対する公開買付けが公表。
- 当社取締役会として本公開買付けに賛同するとともに本公開買付けに応募することを推奨することを決議。
※詳細は2025年5月14日付で開示しております「MBOの実施及び応募の推奨に関するお知らせ」をご参照ください

2025年5月14日当社取締役会における決議内容

本公開買付けに関する決議事項

- 本公開買付けに賛同する意見を表明
- 当社の株主の皆様に対して、本公開買付けに応募することを推奨
- 新株予約権の所有者の皆様に対して、本公開買付けに応募するか否かについてご判断を委ねること

本公開買付けが成立することを条件とした決議事項

- 2025年9月期の配当予想を修正し、期末配当を行わないことを決議
- 流通株式時価総額の充足を目的とする「上場維持基準の適合に向けた計画書（2024年12月18日付公表）」の撤回

※ 当社取締役会決議は本MBOは公開買付者が本公開買付け及びその後の一連の手続を経て当社を非公開化することを企図していること、並びに当社株式が上場廃止となる予定であることを前提としております

今後のスケジュール（予定）

買付等の期間

- 2025年5月15日（木曜日）から2025年6月25日（水曜日）まで（30営業日）

買付等後の臨時株主総会

- 2025年8月下旬（予定）

中期経営計画とFY2025の戦略

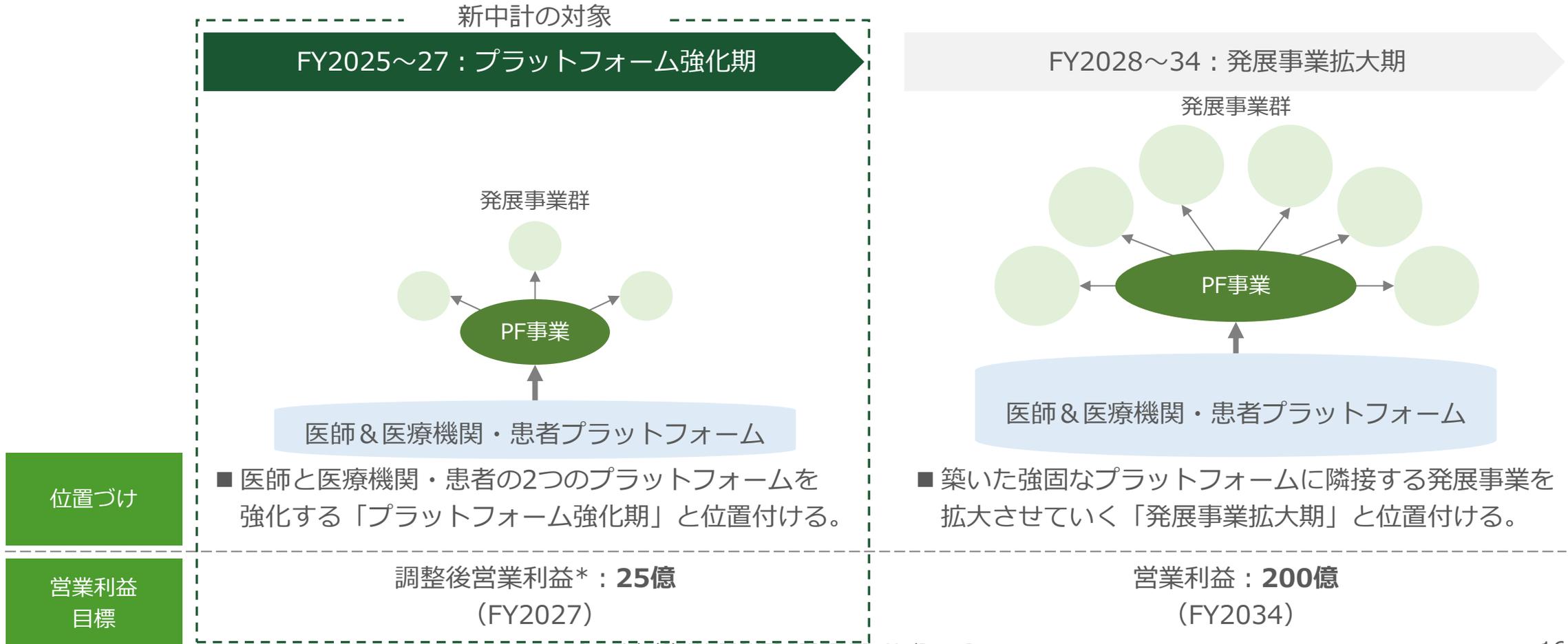
- FY2025から集合知PF事業を「医師PF事業」と「マーケティング支援事業」の2つのセグメントに分割。
- 予防医療事業からの撤退を踏まえ、3つの事業セグメントで構成。

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

- 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、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
プラットフォーム事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 ■ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 ■ 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 	<p>(プラットフォーム構築期)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 会員数・加盟基盤数、DAU/MAU等のアクティビティ指標 <p>(プラットフォーム維持・成長期)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 売上高/売上高成長率 (営業利益は投資規模により変動) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 医師PF事業 ■ やくばとサービス (医療機関支援PF事業)
SaaS事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 ■ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 ■ 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 ■ 顧客獲得が先行する時期は、赤字先行となる 	<ul style="list-style-type: none"> ■ MRR, ARR, 解約率 ■ CAC, LTV 	<ul style="list-style-type: none"> ■ kakariサービス (医療機関支援PF事業)
BPO事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 ■ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 ■ 他の2事業よりは上限となる収益性は低いが、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 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 営業利益/営業利益成長率 	<ul style="list-style-type: none"> ■ マーケティング支援事業

- 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。



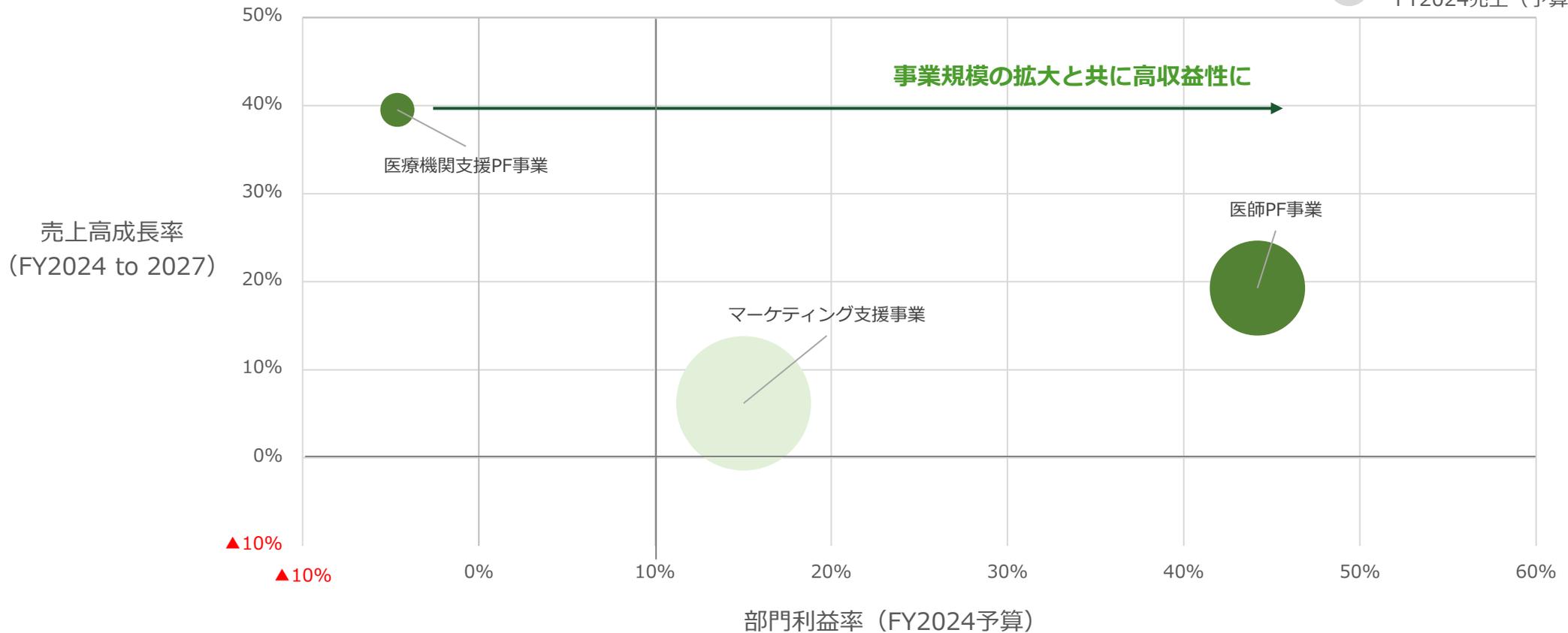
※営業利益に投資性費用（後述）を足し戻した額

- FY2027までの3ヶ年は、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）】

● バブルの大きさ：
FY2024売上（予算）



- 注力するプラットフォーム2事業について、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

- 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。

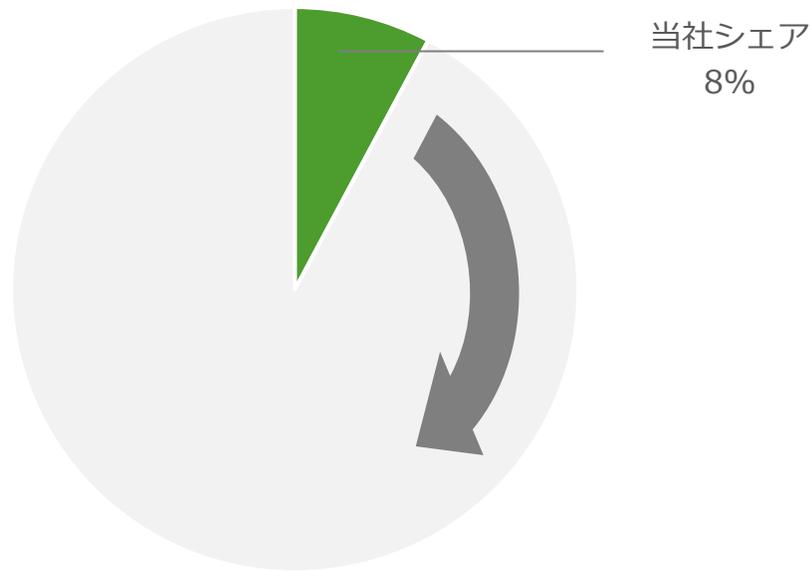
- 既存市場は約500億（当社推計）とされ当社シェアは10%に満たない。TAMは、製薬企業のマーケティング費用全体となり巨大。医師PF事業の成長余地は、シェア拡大と市場成長性の両面から極めて大きい。

【医師PF事業の市場規模・TAM】

市場規模・当社シェア

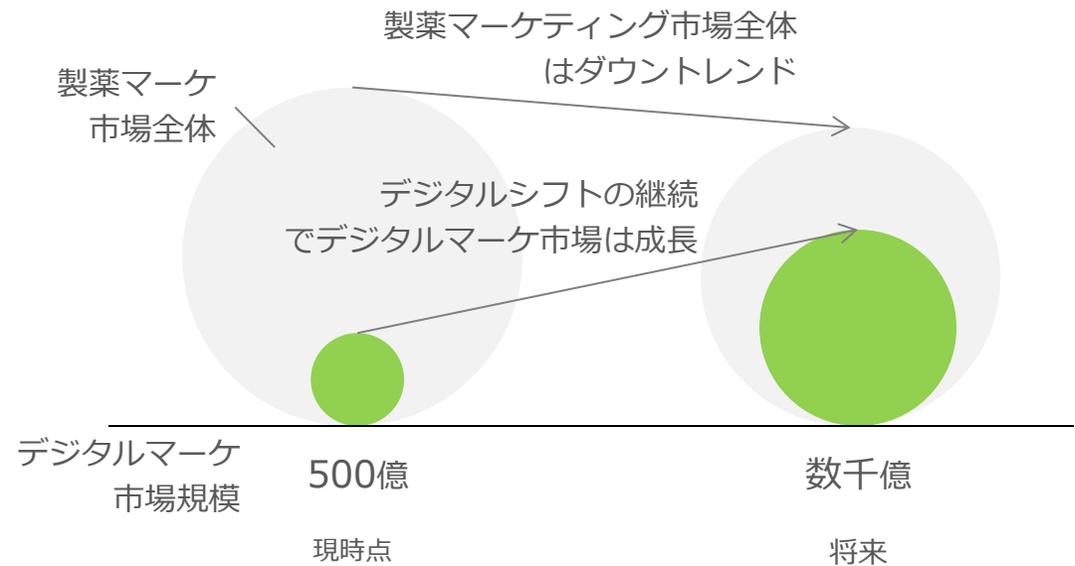
TAM

- 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。



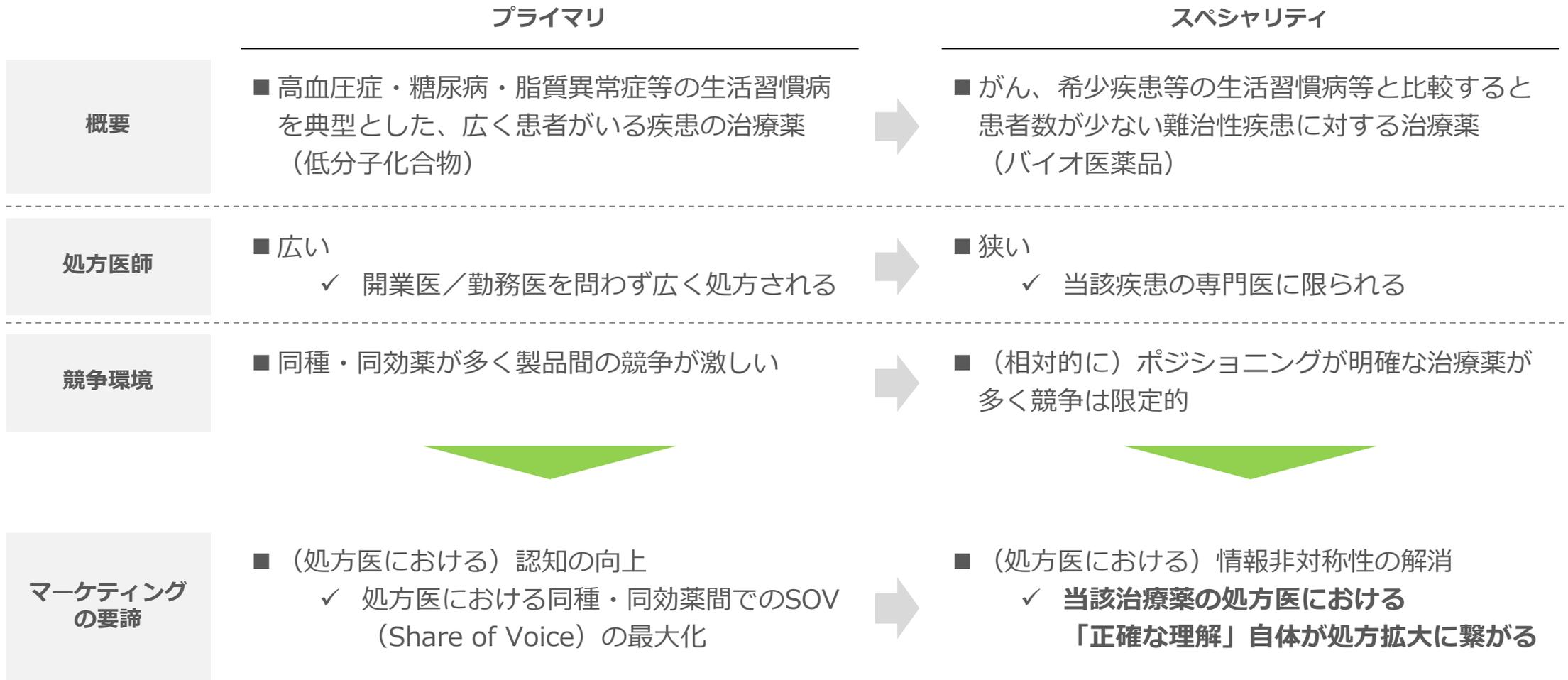
製薬企業向け
デジタルマーケティング市場規模：
500億

- 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。



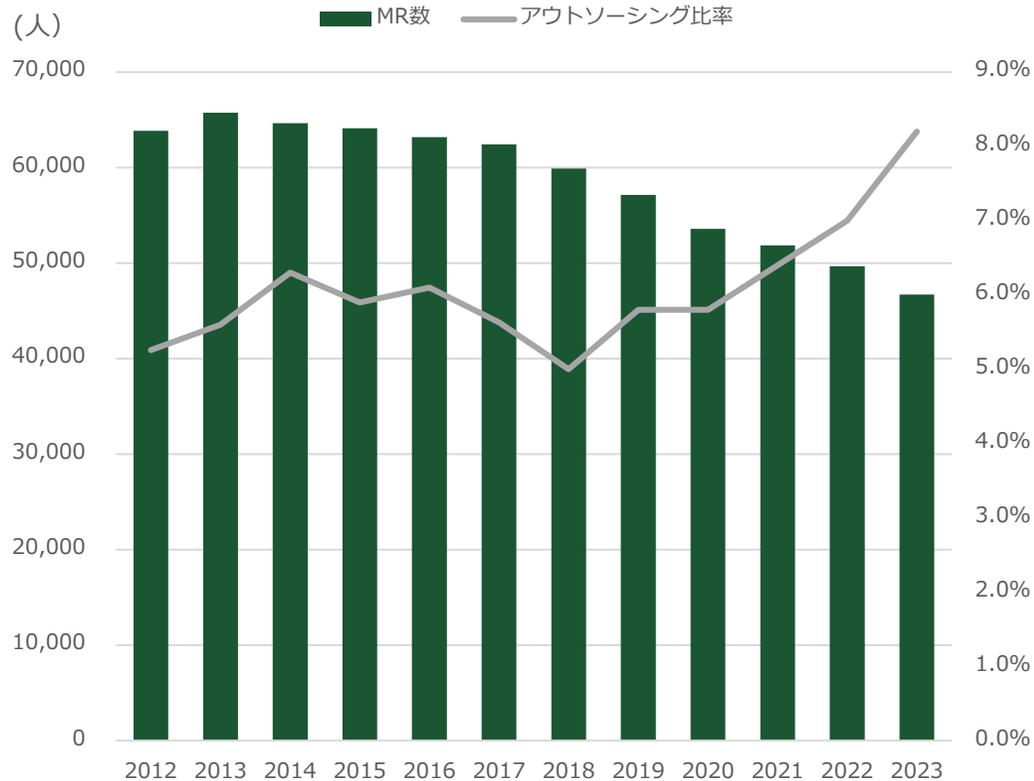
- 上市する新薬がプライマリからスペシャリティに大きくシフトし続けていることが、最も抑えるべき変化。

【上市する新薬のカテゴリ変化】

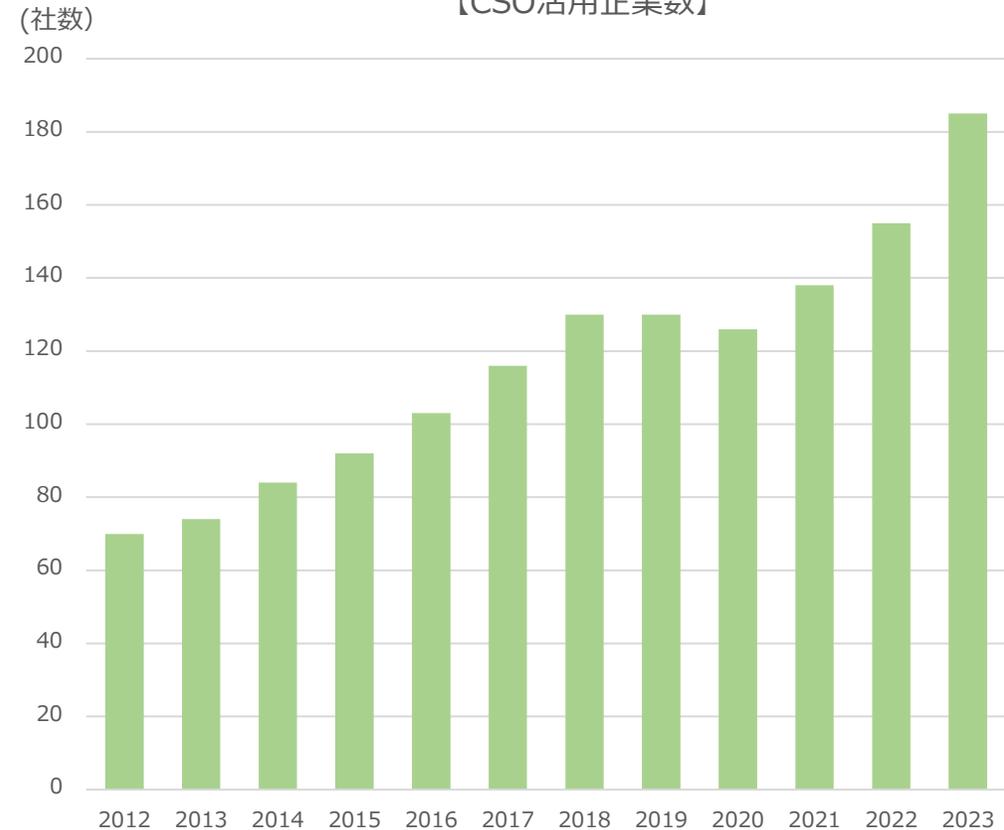


- MR数の減少傾向は継続する中、アウトソーシング比率は継続的に高水準を維持。
- 新興バイオフーマや医療機器メーカー、医療機関などを中心に新たにCSOを活用する企業が増加。

【MR数とアウトソーシング比率】

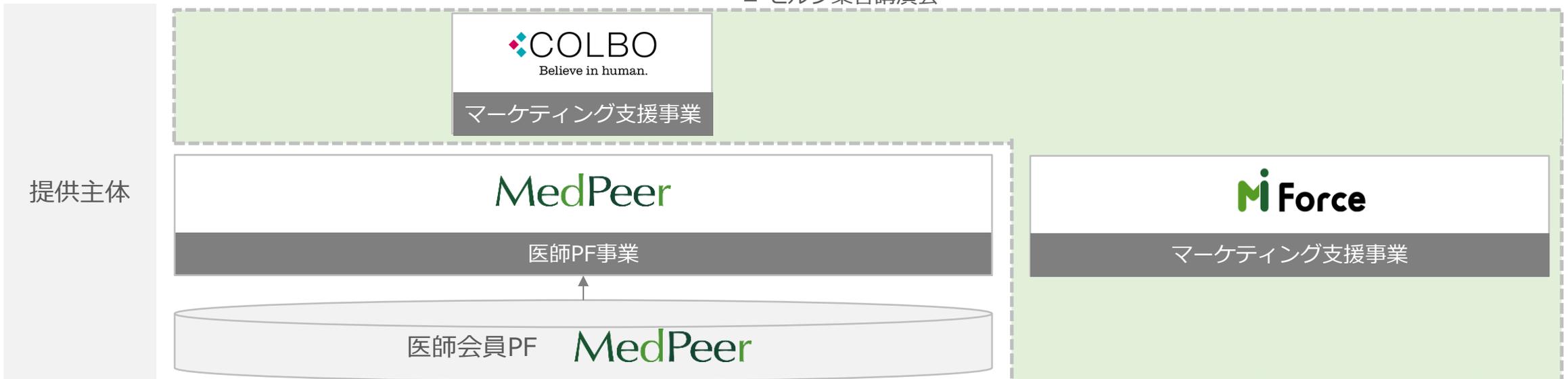
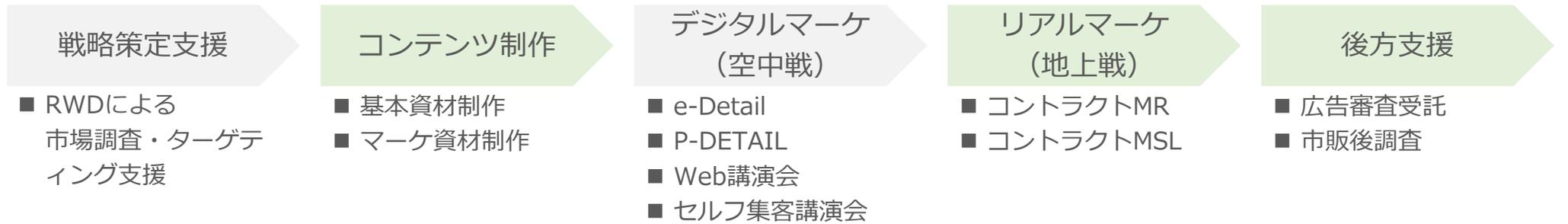


【CSO活用企業数】

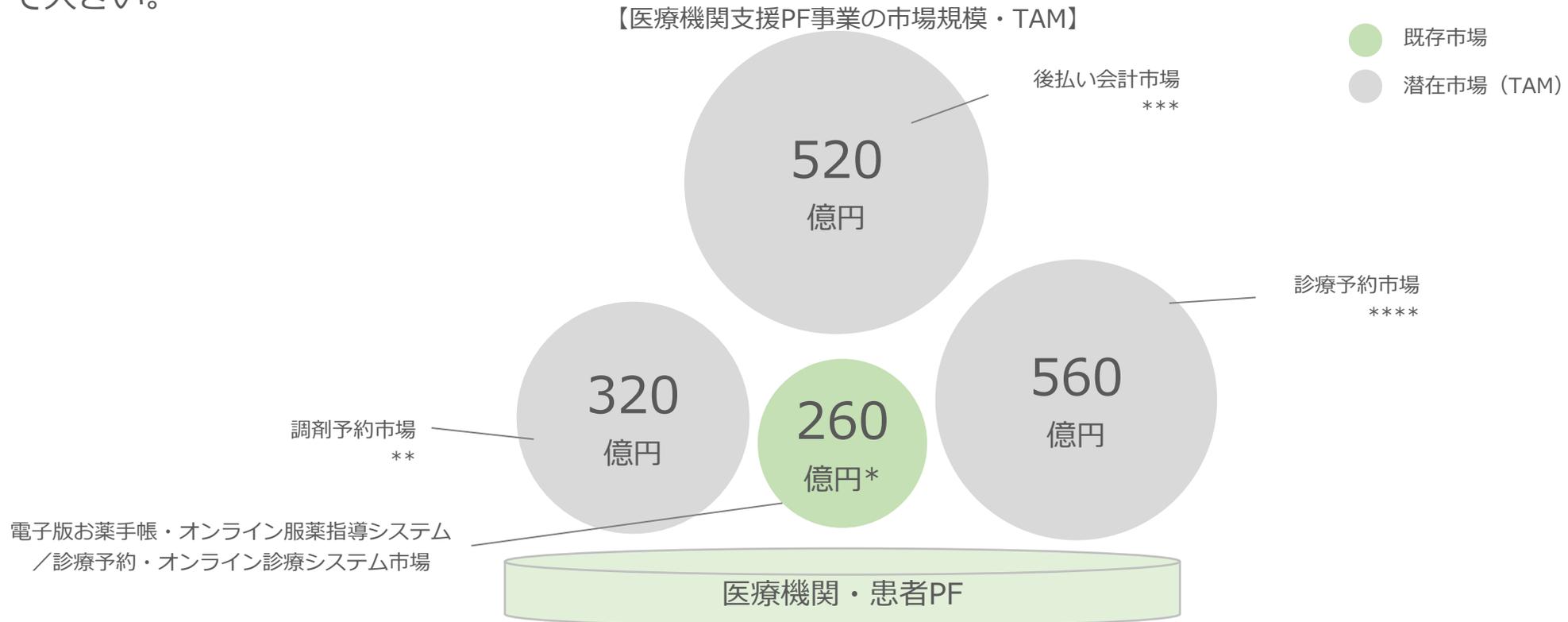


- マーケティング支援事業がデジタルマーケティングの上流/下流を対象とすることで、グループとして一気通貫でサービスを提供。
- 既存クライアントのみならず、新興バイオフーマや医療機器メーカー、医療機関などを中心に新規クライアントの獲得を推進。

【医師PF事業/マーケティング支援事業の展開サービス】



- 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。



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

- 予防医療PFセグメントからの撤退およびMIフォーアの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（※）。

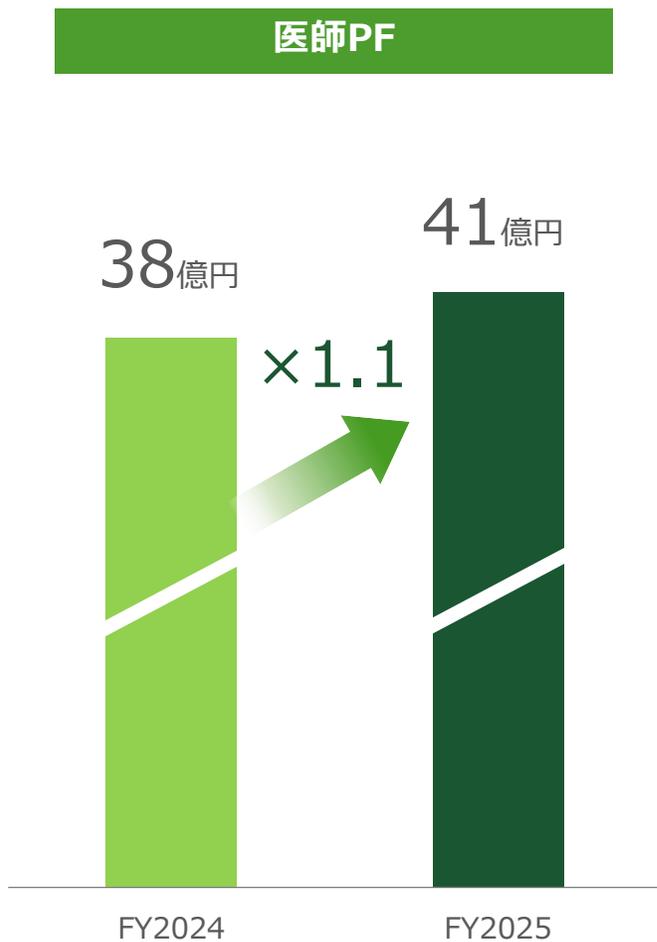
※FY2025通期予想とFY2024実績から予防医療PF事業関連数値を簡便的に控除した金額との比較

単位：百万円

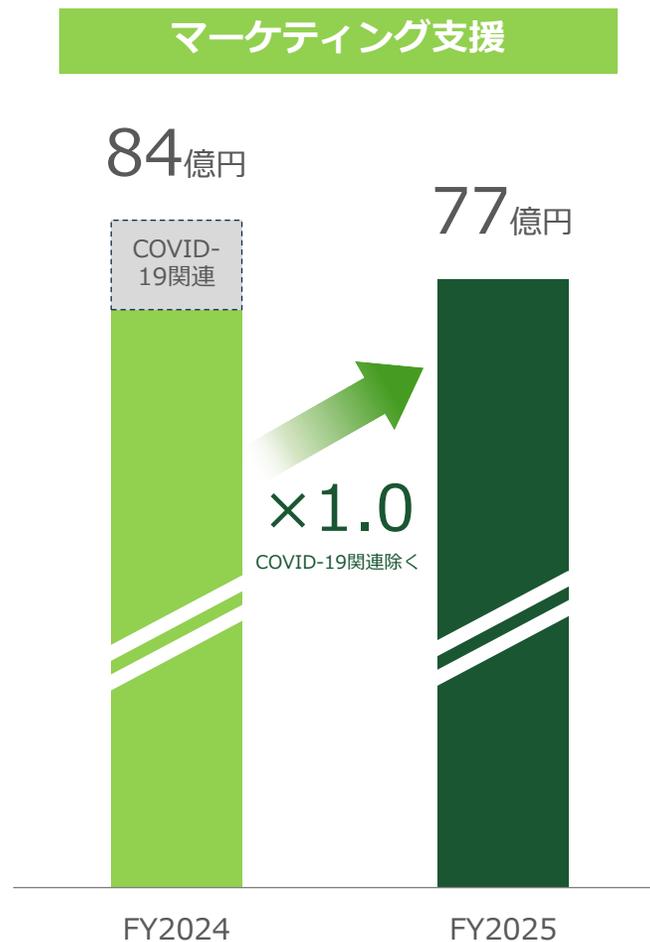
	FY2024実績	FY2025 通期予想	増減額	成長率
売上高	14,948 (12,715)	12,400	▲2,548 (▲315)	×0.8 (×1.0)
営業利益	1,291 (1,007)	770	▲521 (▲237)	×0.6 (×0.8)
調整後営業利益	1,291 (1,007)	1,252	▲38 (245)	×1.0 (×1.2)
親会社株主に帰属する当期純利益	1,481 (413)	500	▲981 (86)	×0.3 (×1.2)
調整後営業利益率	8.6% (7.9%)	10.1%	—	—

※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

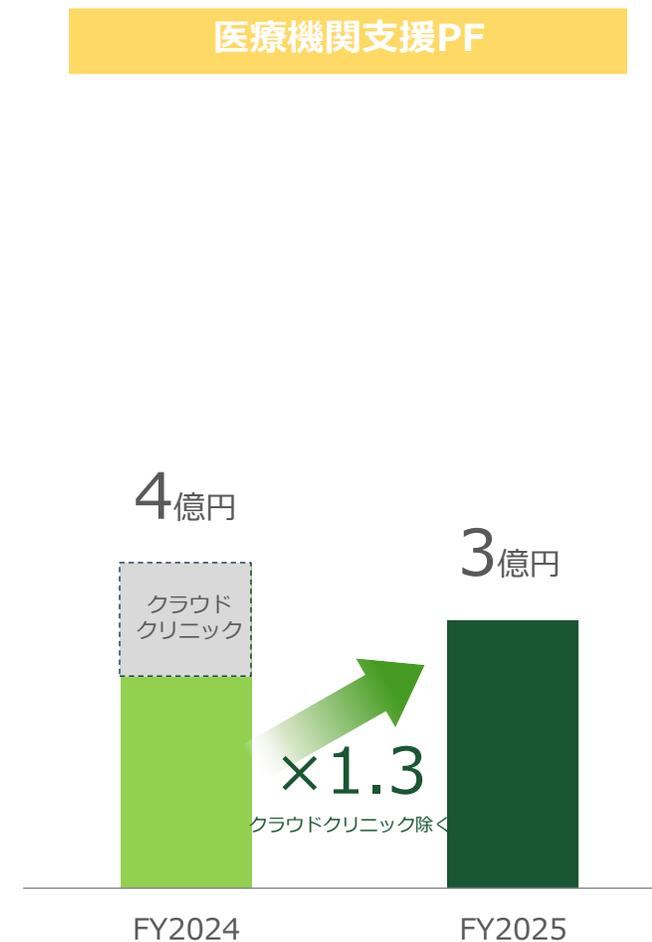
医師PF



マーケティング支援

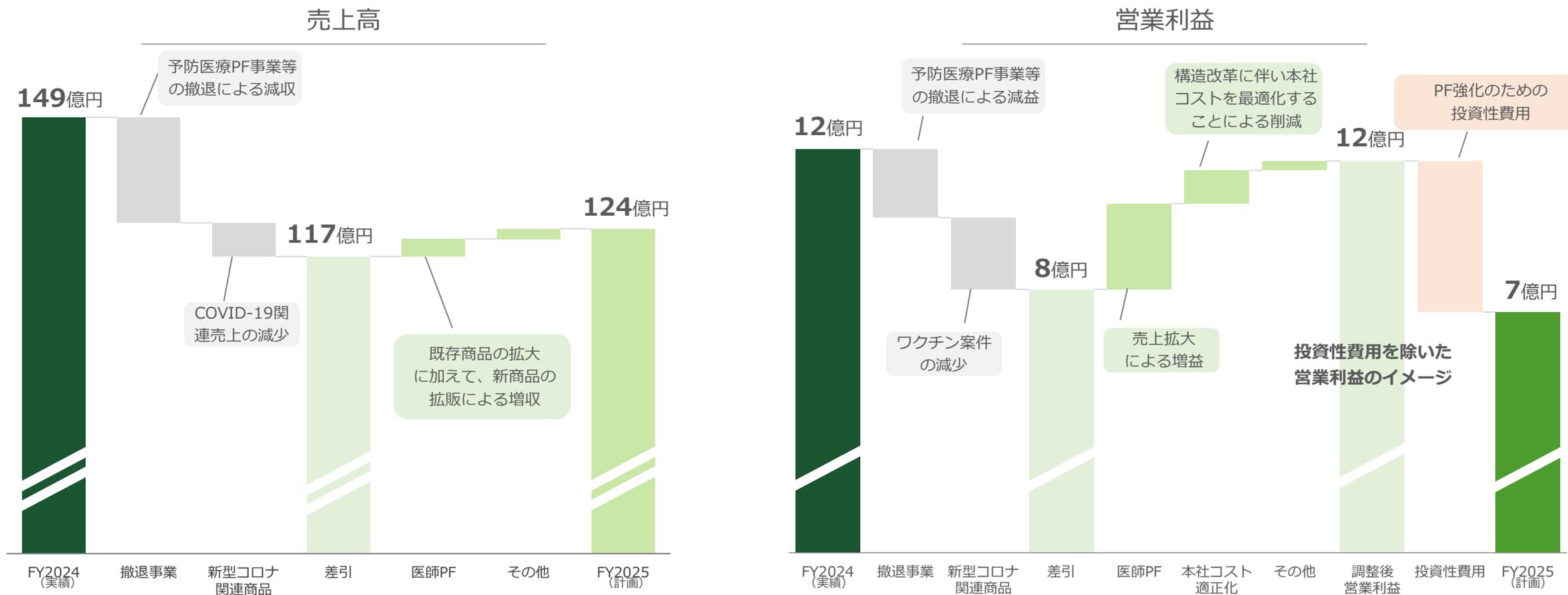


医療機関支援PF



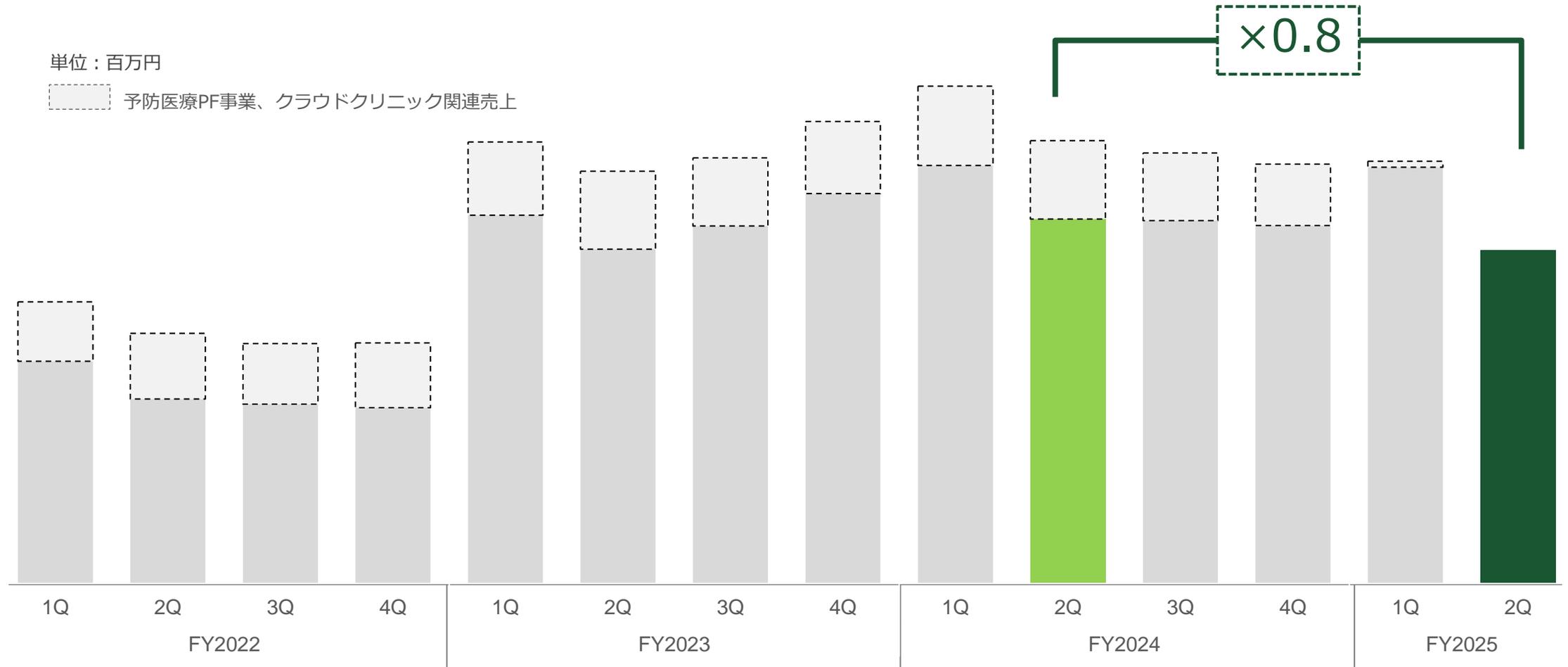
※連結調整前数値

- 予防医療PF事業の撤退やCOVID-19関連PJT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。**

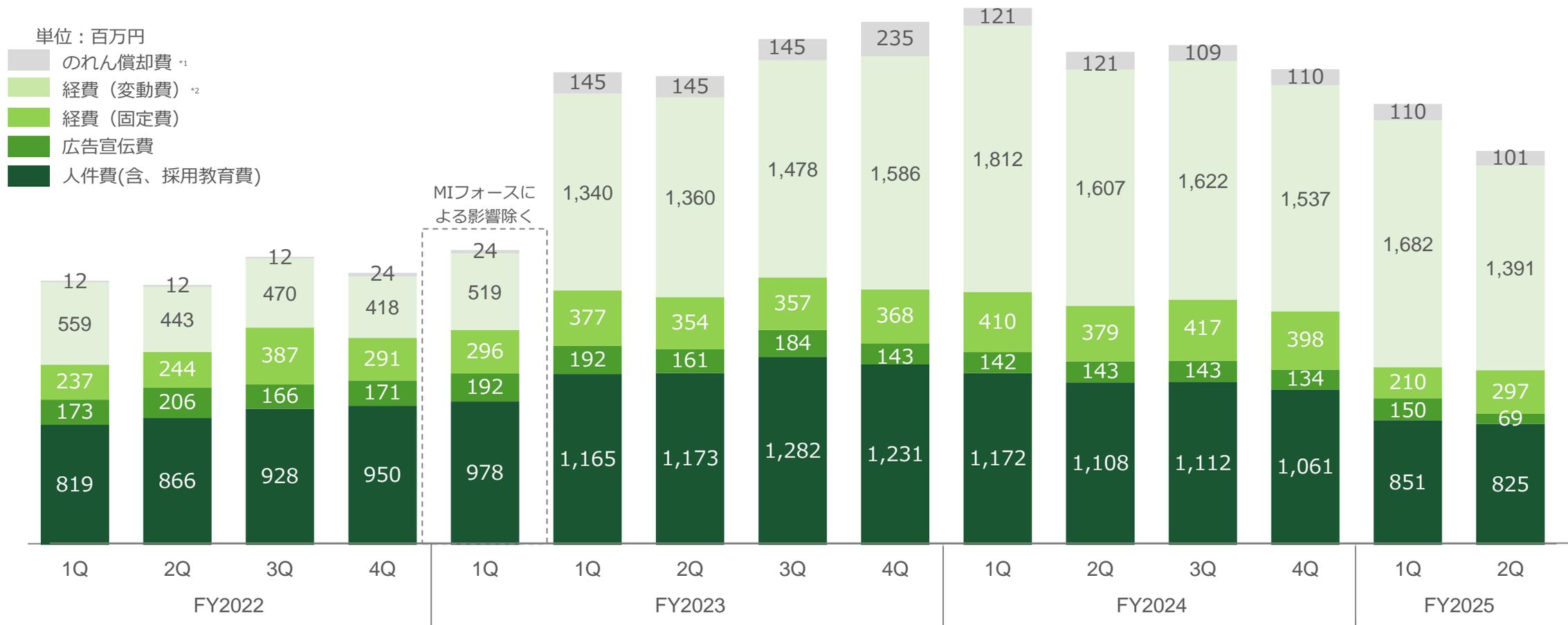


財務サマリー

- 期末に向けた動きとしては、従来の季節性と同様2QはQonQで減収となるが、下期にかけて増収を想定。



- 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、予防医療PF事業からの撤退、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

単位：百万円

	FY2024				FY2025				
	1Q (10-12月)	2Q (1-3月)	3Q (4-6月)	4Q (7-9月)	1Q	2Q	増減率	構成比	通期予想
売上高	4,152	3,697	3,595	3,502	3,526	2,785	▲24.7%	100.0%	12,400
営業利益	496	339	192	262	523	105	▲68.9%	3.8%	770
EBITDA	649	494	356	417	658	238	▲44.5%	8.6%	1,248
経常利益	485	345	197	235	529	124	▲63.9%	4.5%	820
当期純利益	289	▲90	229	1,052	328	98	208.7%	3.5%	500

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

	FY2024			
	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	4,152	3,697	3,595	3,502
医師PF	1,093	927	898	953
マーケティング支援	2,339	2,058	2,053	1,990
医療機関支援PF	115	118	143	78
その他	619	601	511	513
営業利益	496	339	192	262
医師PF	549	418	406	464
マーケティング支援	307	212	102	115
医療機関支援PF	▲94	▲36	▲13	▲37
その他	70	88	61	68
EBITDA	649	494	356	417
医師PF	554	423	411	469
マーケティング支援	424	329	238	241
医療機関支援PF	▲82	▲25	▲13	▲37
その他	76	93	67	75

FY2025		
1Q	2Q	増減率
3,526	2,785	▲24.7%
1,062	893	▲3.7%
2,312	1,830	▲11.1%
83	82	▲30.4%
112	10	▲98.3%
523	105	▲68.9%
564	399	▲4.5%
307	85	▲59.6%
▲25	▲12	▲65.9%
20	▲26	▲130.2%
658	238	▲44.5%
569	411	▲2.9%
425	195	▲40.6%
▲25	▲12	▲51.4%
20	▲26	▲128.5%

百万円未満切捨て

単位：百万円

	FY2024 4Q	FY2025 2Q
現金及び預金	7,280	7,161
売掛金等	2,648	2,412
仕掛品	19	18
その他	417	305
貸倒引当金	▲6	▲4
流動資産	10,358	9,893
有形固定資産	382	382
無形固定資産	3,948	3,746
（うちのれん）	1,830	1,707
投資その他資産	864	791
固定資産	5,196	4,920
資産合計	15,554	14,813

	FY2024 4Q	FY2025 2Q
買掛金	75	112
借入金	534	10
その他	1,953	1,671
流動負債	2,563	1,794
借入金	2,625	2,362
その他	914	858
固定負債	3,539	3,221
負債合計	6,103	5,015
資本金	2,256	2,261
自己株式	▲300	▲300
純資産	9,451	9,798
負債・純資産合計	15,554	14,813

百万円未満切捨て

Appendix

- メドピアは、現役医師の石見がITで医療現場の課題を解決するために創業。

会社名	メドピア株式会社
URL	https://medpeer.co.jp/
設立	2004年12月
代表者	代表取締役 兼 執行役員社長 CEO 後藤 直樹
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 銀座松竹スクエア8階
事業内容	医師集合知プラットフォーム「MedPeer」の運営 その他関連事業
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	740名 (連結、2025年3月末時点)



- FY2024の「構造改革期」を経て、再成長に向けた新しいフェーズを迎える中、それぞれの役割を明確にし、強固に連携していくことで、メドピアグループの持続的な成長と中長期での企業価値向上を図る。



石見 陽
取締役会長（医師・医学博士）
東京女子医大循環器内科で勤務後、メドピア創業。医師・医学博士。



後藤 直樹
代表取締役 兼 執行役員社長 CEO
独立系経営コンサルティングファームに入社後、新規事業立案・中期経営計画策定等に従事。



平林 利夫
取締役 兼 執行役員 CFO（公認会計士）
監査法人への入社後、IT企業で管理部門の立ち上げ、M&Aアドバイザーに従事。



都築 巧真
執行役員 COO
ビジネスコンサルティング企業にて、大手企業の業務改革プロジェクトに従事。製造業向けスタートアップ企業にて営業責任者を務める。



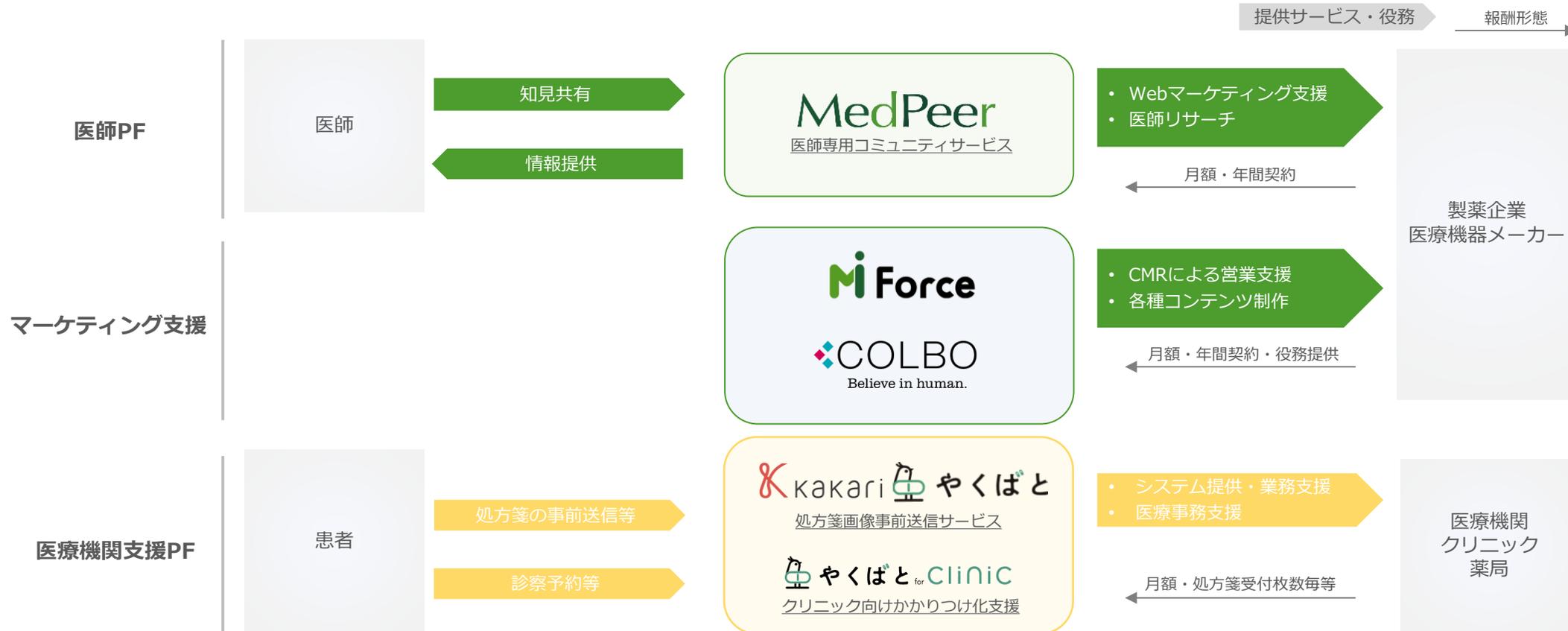
山際 悠太郎
執行役員 CHRO
人材系企業へ入社後、営業責任者として従事。医療介護領域のIT企業にて事業開発に従事。



土井 将史
執行役員
スタートアップにて、マーケティング本部長として事業開発に従事。ハードウェアスタートアップにてCOOとして医療機器の開発/展開に従事。

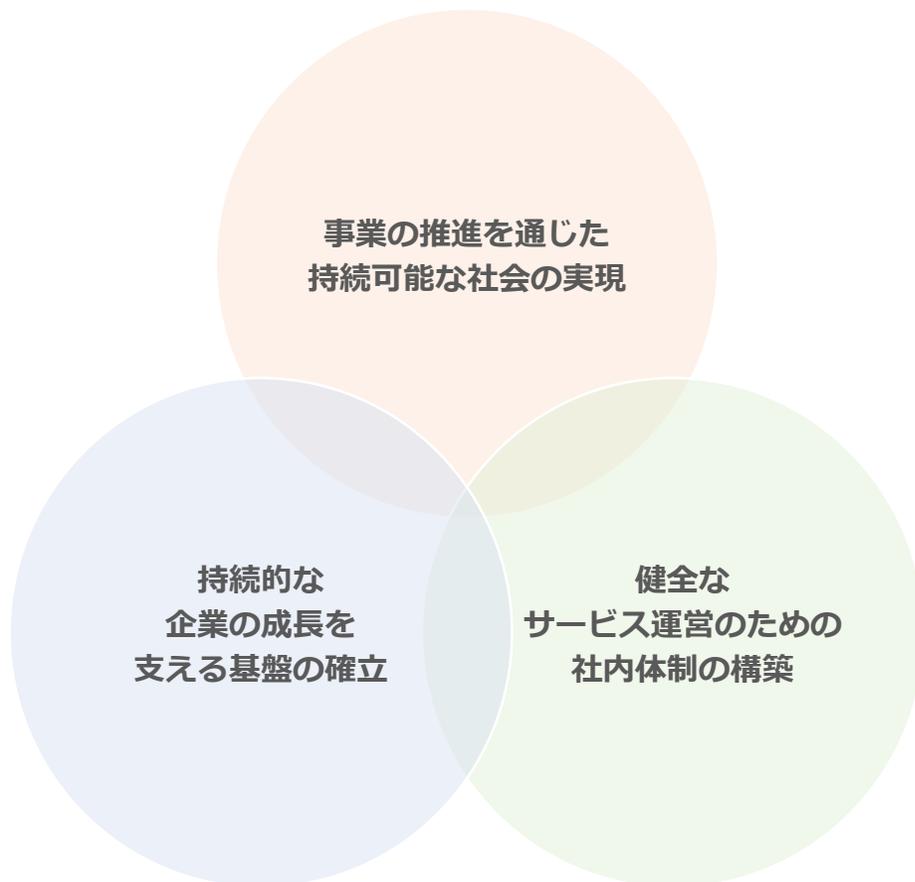


保立 馨
VPoE
SIer企業に入社後、主に金融系の大規模案件や新規事業案件の開発に従事。



- 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。