

【表紙】

【提出書類】	臨時報告書
【提出先】	関東財務局長
【提出日】	2022年8月9日
【会社名】	メドピア株式会社
【英訳名】	MedPeer, Inc.
【代表者の役職氏名】	代表取締役社長 CEO 石見 陽
【本店の所在の場所】	東京都中央区築地一丁目13番1号
【電話番号】	03-4405-4905
【事務連絡者氏名】	取締役 CFO コーポレート本部長 平林 利夫
【最寄りの連絡場所】	東京都中央区築地一丁目13番1号
【電話番号】	03-4405-4905
【事務連絡者氏名】	取締役 CFO コーポレート本部長 平林 利夫
【縦覧に供する場所】	株式会社東京証券取引所 (東京都中央区日本橋兜町2番1号)

## 1【提出理由】

当社は2022年8月9日開催の取締役会において、株式会社EPフォースの株式を取得し連結子会社とすることを決議し、株式会社EPフォースの株式を取得することを合意した株式譲渡契約を締結いたしましたので、金融商品取引法第24条の5第4項及び企業内容等の開示に関する内閣府令第19条第2項第8号の2の規定に基づき、本臨時報告書を提出するものであります。

## 2【報告内容】

子会社の取得（企業内容等の開示に関する内閣府令第19条第2項第8号の2の規定に基づく報告内容）

(1) 取得対象子会社の名称、住所、代表者の氏名、資本金の額、純資産の額、総資産の額及び事業の内容

商号 : 株式会社EPフォース  
 本店の所在地 : 東京都豊島区池袋2-6-1  
 代表者の氏名 : 代表取締役 昌原 清植  
 資本金の額 : 50百万円  
 純資産の額 : 628百万円  
 総資産の額 : 1,373百万円  
 事業の内容 : CSO（MR業務アウトソーシングサービス）事業  
 MA/MSL業務アウトソーシングサービス、MA/MSL、MR、マネジメント研修サービス

(2) 取得対象子会社の最近3年間に終了した各事業年度の売上高、営業利益、経常利益及び純利益

(単位：百万円)

決算期	2019年9月期	2020年9月期	2021年9月期
売上高	-	1,953	3,378
営業利益	0	133	376
経常利益	0	189	502
当期純利益	0	85	376

(3) 取得対象子会社の当社との間の資本関係、人的関係及び取引関係

資本関係 当社と取得対象子会社との間には、記載すべき資本関係はありません。

人的関係 当社と取得対象子会社との間には、記載すべき人的関係はありません。

取引関係 製薬企業向けサービスの共同開発を行っております。

(4) 取得対象子会社に関する子会社取得の目的

当社は「Supporting Doctors, Helping Patients.」をミッションに掲げ、15万人以上の医師が参加する医師専用のコミュニティサイト「MedPeer」上で医師が臨床現場で得た知見を「集合知」として共有することで、医師の臨床等における疑問や悩みの解決をサポートしてまいりました。また、製薬企業に対して医療用医薬品等の広告掲載枠を提供するとともに、「集合知」を活用した製薬企業のマーケティング戦略の立案・実行・運用支援サービスを提供しております。

昨今の製薬企業を取り巻く環境としては、医療従事者に向けた営業活動の生産性向上を企図し、情報提供・収集活動の一環として、ウェブサイトやアプリ、ソーシャルネットワーク等、デジタルツールを活用した取り組みをより一層強化する動きがあります。他方で、新薬上市数の減少に加え、生活習慣病治療薬等のプライマリー領域から、がん等のスペシャリティ領域への製品構成のシフトの進行、デジタルチャネルを通じた情報提供の増加を背景に国内のMR 1数は減少傾向にあります。このような中、経営の柔軟性を高め、生産性を向上させるアプローチとして、製薬企業がコントラクトMR 2を活用する動きが活発化し、アウトソーシング率は過去最高の6.4%となりました。また、MR数が減少傾向にある中、2021年度の稼働コントラクトMR数は前年度比4%増となる等、コントラクトMRを活用したマーケティング活動が拡大しております 3。

EPフォースは、2002年にアプシェ株式会社として設立され、以来20年以上にわたりCSO事業 4を主とし付加価値の高いサービスを提供してきました。直近ではオンコロジーを中心に専門領域において独自のネットワークを有し、オンコロジーを専門とするMRの育成や病院研修等、スペシャリティ領域で様々なサービスを展開しております。

また、当社と2020年5月より製薬企業向け医薬品マーケティングサービスの共同開発を開始し、当社のチャット型リモートコミュニケーションツール「MedPeer Talk」をEPフォースのMRが活用することで、効率的に期待症例保有医師の発掘が可能となる等、製薬企業の次世代型マーケティングへの移行を積極的に支援するとともに、時勢に沿った新たなマーケティングソリューションを開発・提供することで、CSO事業の分野で連携し成果を挙げてきました。

当社は、本株式取得により、「MedPeer」に蓄積される集合知とEPフォースが有する優秀なMR人材を掛け合わせることで、医師一人ひとりのニーズに応じた情報提供が可能になるとともに、スペシャリティ領域への取り組みを加速させている製薬企業のニーズに合致した新たなマーケティングサービスの提供ができると判断し、本株式取得の合意に至りました。

1. Medical Representative ( 医薬情報担当者 )。製薬企業等に所属し、医師や薬剤師等の医療従事者に対し、医薬品の品質、有効性等に関する情報提供・伝達等を主な業務として行う
2. CSO ( Contract Sales Organization ( 医薬品販売業務受託機関 ) ) に所属するMR。  
 製薬企業に代わり、営業やマーケティング業務を受託・代行する。
3. 日本CSO協会「わが国のCSO事業に関する実態調査 -2021年度-」
4. Contract Sales Organization ( 医薬品販売業務受託機関 )。  
 製薬企業に代り、営業・マーケティング業務 ( MR業務 ) を受託または代行する個人または組織・団体で、MRが医療機関に対し医薬品の効能・効果・副作用情報等の適正使用情報を提供・収集する。

(5) 取得対象子会社に関する子会社取得の対価の額

取得価額	株式会社EPフォースの普通株式	5,000百万円
	アドバイザー費用等 ( 概算額 )	20百万円
	合計 ( 概算額 )	5,020百万円

以 上