

メディカル・データ・ビジョン | 3902 |

当PDF文書は上に示されている企業に関する詳細レポートのアップデート版として作成されたものです。
詳細レポート全体につきましては弊社ウェブサイト (<http://www.sharedresearch.jp>) をご覧ください。



2017年10月3日、メディカル・データ・ビジョンへの取材を踏まえ、本レポートを更新した。

2017年12月期第2四半期累計決算実績

決算概要

2017年12月期第2四半期累計期間（上半期）の連結業績は、売上高1,334百万円（前年同期比+28.6%）、営業利益144百万円（前年同期は営業損失7百万円）、経常利益143百万円（同経常損失8百万円）、親会社株主に既存する四半期純利益85百万円（同当期純損失10百万円）となった。

四半期（累計）業績推移

四半期累計 (百万円)	FY12/16				FY12/17				FY12/17	
	Q1 非連結	Q2 連結	Q3 連結	Q4 連結	Q1 連結	Q2 連結	Q3 連結	Q4 連結	(達成率)	通期会予 連結
売上高	519	1,037	1,732	2,632	645	1,334			37.0%	3,600
前年同期比	8.6%	8.6%	2.7%	9.1%	24.3%	28.6%				36.8%
データネットワーク	317	620	999	1,438	309	700			35.1%	1,994
パッケージ	121	225	400	611	91	259			35.0%	741
メンテナンス	195	394	597	805	212	428			49.1%	871
新規	-	-	-	21	6	13			3.4%	380
データ活用	201	415	733	1,194	335	632			39.4%	1,605
MDV analyzer	60	125	193	263	75	150			54.3%	276
アドホック調査サービス	131	266	504	860	248	456			42.4%	1,075
新規	9	24	35	69	11	26			10.2%	254
<前年同期比>										
データネットワーク	6.9%	4.9%	-6.3%	-0.7%	-2.4%	12.9%				
パッケージ	-2.9%	-7.8%	-25.5%	-16.3%	-25.0%	15.0%				
メンテナンス	13.9%	13.7%	12.9%	12.0%	8.6%	8.5%				
新規	na	na	na	na	nm	2,006.2%				
データ活用	11.5%	14.8%	18.2%	24.0%	66.2%	52.2%				
MDV analyzer	0.9%	1.5%	3.8%	9.6%	23.2%	19.9%				
アドホック調査サービス	15.0%	19.8%	23.5%	25.4%	89.5%	71.7%				
新規	50.0%	46.4%	45.8%	91.7%	20.8%	5.7%				
売上原価	94	198	313	458	119	249				
前年同期比	1.5%	-2.0%	-18.3%	-11.3%	27.0%	25.5%				
原価率	18.1%	19.1%	18.0%	17.4%	18.5%	18.7%				
売上総利益	425	838	1,420	2,174	526	1,085				
前年同期比	10.3%	11.5%	8.8%	14.6%	23.7%	29.4%				
利益率	81.9%	80.9%	82.0%	82.6%	81.5%	81.3%				
販管費	413	846	1,296	1,743	462	940				
前年同期比	13.7%	8.3%	7.6%	8.0%	11.7%	11.2%				
売上高販管費率	79.6%	81.6%	74.8%	66.2%	71.6%	70.5%				
人件費	241	507	760	1,015	275	552				
経費	171	337	535	727	186	387				
前年同期比	13.7%	8.3%	7.6%	8.0%	11.7%	11.2%				
人件費	15.3%	12.2%	9.4%	9.5%	14.1%	8.9%				
経費	11.8%	3.1%	5.3%	5.8%	8.8%	14.8%				
営業利益	12	-7	124	431	64	144			26.6%	542
前年同期比	-45.6%	nm	23.4%	52.6%	441.6%	nm				25.9%
利益率	2.3%	-0.7%	7.1%	16.4%	9.9%	10.8%				15.1%
営業外収益・費用	-1	-1	-2	-15	-1	-1				-
経常利益	11	-8	122	416	63	143			26.4%	540
前年同期比	-46.6%	nm	24.0%	48.4%	460.6%	nm				29.9%
利益率	2.2%	-0.8%	7.1%	15.8%	9.8%	10.7%				15.0%
特別利益・特別損失	-	0	0	-122	-	-17				-
法人税等	6	1	46	116	17	41				-
親会社株主に帰属する四半期純利益	5	-10	76	178	46	85			27.5%	311
前年同期比	-50.6%	nm	33.1%	8.7%	758.2%	nm				74.9%
利益率	1.0%	-1.0%	4.4%	6.8%	7.2%	6.4%				8.6%

出所：会社データよりSR社作成

*百万円未満を四捨五入（会社公表値は同切り捨て）。同社はFY12/16Q2（2016年12月期第2四半期）より連結決算に移行した。FY12/16Q2の前年同期比は単体ベースとの単純比較。

進捗率

2017年12月期通期同社予想に対する上半期実績の進捗率は、売上高37.0%（2016年12月期通期実績に対する上半期実績の進捗率39.4%）、営業利益26.6%（同営業損失）、経常利益26.4%（同経常損失）、親会社株主に帰属する四半期純利益27.5%（同純損失）となった。

同社によれば、2017年12月期についても例年通り下半期偏重の計画であり、上半期実績は売上高および利益ともに計画通りの進捗であったとのこと。CADA-BOXの進捗は稼働済みが2病院、導入準備1病院（2017年12月期上半期末：後述する通り、同病院では2017年9月4日に稼働を開始した）となった。計画より若干遅れているとのこと。但し、同社では懸念視していない。これらの病院がCADA-BOX導入によって患者と診療情報を共有すると、患者の病院への信頼が高まり、結果として増患するというエビデンスを取得することで、既に導入を検討している、あるいは今後検討を行う病院において、下半期以降に導入スピードが上がると同社は見ているため。

四半期業績推移

四半期決算 (百万円)	FY12/16				FY12/17			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
	非連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結
売上高	519	518	696	900	645	689		
前年同期比	8.6%	8.7%	-5.1%	23.8%	24.3%	33.0%		
データネットワーク	317	303	378	439	309	391		
パッケージ	121	104	175	211	91	168		
メンテナンス	195	199	203	208	212	216		
新規	-	-	-	21	6	7		
データ利活用	201	214	317	461	335	297		
MDV analyzer	60	65	68	70	75	75		
アドホック調査サービス	131	135	238	356	248	208		
新規	9	15	11	34	11	15		
<前年同期比>								
データネットワーク	6.9%	4.8%	-20.3%	13.2%	-2.4%	29.0%		
パッケージ	-2.9%	-12.6%	-40.3%	9.3%	-25.0%	61.5%		
メンテナンス	13.9%	13.7%	10.9%	9.5%	8.6%	8.5%		
新規	na	na	na	na	nm	na		
データ利活用	11.5%	15.1%	23.3%	36.4%	11.5%	38.8%		
MDV analyzer	0.9%	3.2%	7.9%	29.6%	0.9%	15.4%		
アドホック調査サービス	15.0%	25.0%	28.0%	28.1%	15.0%	54.1%		
新規	50.0%	36.4%	57.1%	183.3%	50.0%	-		
売上原価	94	104	114	146	119	129		
前年同期比	1.5%	-4.9%	-36.6%	8.8%	27.0%	24.1%		
原価率	18.1%	20.2%	16.4%	16.2%	18.5%	18.8%		
売上総利益	425	413	581	755	526	559		
前年同期比	10.3%	12.7%	5.2%	27.2%	23.7%	35.3%		
利益率	81.9%	79.8%	83.6%	83.8%	81.5%	81.2%		
販管費	413	432	450	447	462	479		
前年同期比	13.7%	3.6%	6.4%	8.9%	11.7%	10.8%		
売上高販管費率	79.6%	83.5%	64.8%	49.7%	71.6%	69.5%		
人件費	241	266	253	255	275	277		
経費	171	166	198	192	186	201		
前年同期比	13.7%	3.6%	6.4%	8.9%	11.7%	10.8%		
人件費	15.3%	9.5%	4.1%	9.9%	14.1%	4.1%		
経費	11.8%	-4.6%	9.4%	7.3%	8.8%	21.1%		
営業利益	12	-19	131	307	64	80		
前年同期比	-45.6%	nm	1.4%	68.6%	441.6%	nm		
利益率	2.3%	-3.7%	18.8%	34.1%	9.9%	11.7%		
営業外収益・費用	-1	-1	-1	-1	-1	-1		
経常利益	11	-20	131	293	63	79		
前年同期比	-46.6%	nm	nm	nm	460.6%	nm		
利益率	2.2%	-3.8%	18.8%	32.6%	9.8%	11.5%		
特別利益・特別損失	-	-0	-	-122	-	-17		
法人税等	6	-4	45	69	17	23		
親会社株主に帰属する四半期純利益	5	-15	86	102	46	39		
前年同期比	-50.6%	nm	nm	nm	758.2%	nm		
利益率	1.0%	-3.0%	12.3%	11.4%	7.2%	5.7%		

出所：会社データよりSR社作成

*百万円未満を四捨五入（会社公表値は同切り捨て）。同社はFY12/16Q2（2016年12月期第2四半期）より連結決算に移行した。FY12/16Q2の前年同期比は単体ベースとの単純比較。

売上高の分析

＜データネットワークサービス＞

データネットワークサービスの2017年12月期累計売上高は700百万円（同+12.9%）と二桁成長を遂げた。内訳は、パッケージが259百万円（前年同期比+15.0%）、メンテナンスが428百万円（同+8.5%）、新規事業が13百万円（同+2006.2%）となった。

「EVE」や「Medical Code」などの初期導入費用などからなるパッケージ収入が二桁成長となったほか、それらの月額保守費などからなるメンテナンス収入も一桁後半の成長を遂げた。「EVE」や「Medical Code」の導入病院数が増加している（下段参照）ことが背景。2017年12月期第2四半期から開始している、事例紹介動画を活用した効率的な営業展開が効果を発揮し始めた。

＜データ利活用サービス＞

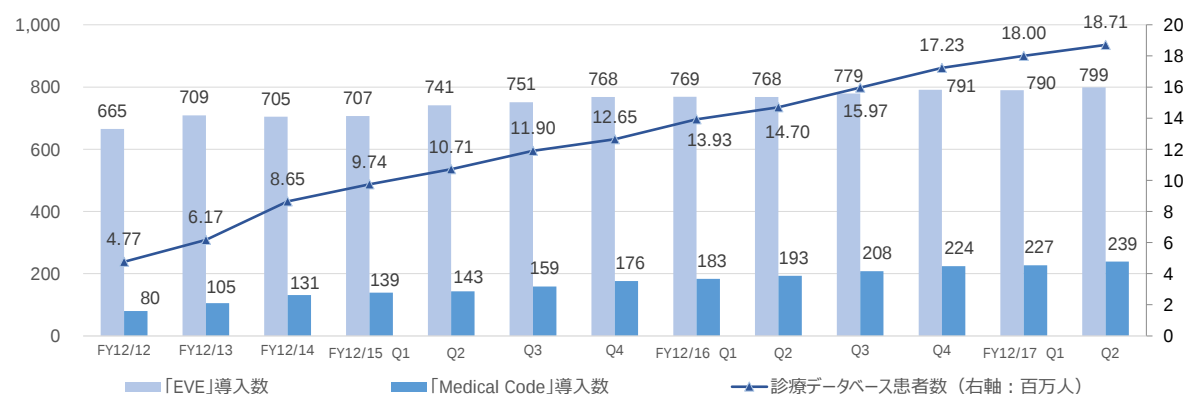
データ利活用サービスの2017年12月期第2四半期累計売上高は632百万円（前年同期比+52.2%）となった。内訳は、アドホック調査サービス456百万円（同+71.7%）、MDV analyzer150百万円（同+19.9%）、新規事業26百万円（同+5.7%）。

同社によれば、データ利活用サービスの販売が、前年同期は31社55案件であったのに対し、2017年12月期第2四半期には51社133案件に拡大したとのこと。販売拡大の背景には、同社がデータ利活用サービスについて露出を進めてきた結果、同サービスに対する認知が進んできたことがあると同社では分析している。同社は、イベントでの登壇、学会への出展、セミナーの開催、マスコミ向け勉強会の開催などを通じて、同社サービスの認知向上に精力的に努めてきた。ある医薬品メーカーのある部門で同社のアドホック調査サービスを使っている、他の部門は同サービスを知らないというような状況を少なくすることにも注力した。これらの施策により、新規と同時にリピート利用も拡大しているとのことである。

サービス利用社数及びデータベース規模

2017年12月期第2四半期末において、DPC分析ベンチマークシステム「EVE」の累計導入数が799病院となった（前年同期比+4.0%）。また、病院向け経営支援システム「Medical Code」の累計導入数は239病院となった（同+23.8%）。DPC1,664病院に占める同社シェアは45%超。また、主として製薬会社向けのデータ利活用サービスでは、診療データ分析ツール「MDV analyzer」の利用社数が、13社となった。同社が提供病院から許諾を得て集積・2次利用するDPCデータ（医療ビッグデータ）は2017年12月第2四半期末実患者数1,871万人（日本国民の7人に1人に相当）となった。尚、2017年8月末現在では、実患者数1,939万人分のデータを保有している。

「EVE」と「Medical Code」の導入病院数、MDV大規模診療データベースの実患者数の推移



出所：会社データよりSR社作成

コストの分析

2017年12月第2四半期累計期間において、売上高は対前年同期比297百万円（28.6%）増収となった一方、売上原価は同51百万円の増加に留まった。売上原価率は前年同期の19.1%から0.4%ポイント低下して18.7%となった。プロダクトミックスの変化が背景。具体的には、相対的に原価率の低いデータ利活用の売上高構成比が前年同期比40.1%から、当第1四半期には47.5%と、7.4%ポイント増加した。

同期間において、販管費は前年同期比95百万円（11.2%）増加した。内訳は、人件費が前年同期比45百万円（8.9%）増加、各種経費が同50百万円（14.8%）増加した。業容拡大に伴う人員増加により人件費が増加したほか、新規サービスにおける保守料および広告宣伝費などが増加した。これらの費用増を増収が上回り、売上高販管費比率は、前年同期の81.6%から同期間の70.5%へ、11.1%ポイント低下した。

売上原価率および売上高販管費比率の低下（それぞれ、0.4%ポイント、11.1%ポイント）により、営業利益率は前年同期の-0.7%から同期間の10.8%へ、11.5%改善した。

CADA-BOX

同社が注力するCADA-BOXについては、2017年12月期第2四半期末（2017年6月末）において、稼働済みが「社会医療法人 宏潤会 大同病院・だいたいクリニック」（名古屋市）^{*1}と「社会医療法人 石川記念会 HITO病院」（愛媛県）^{*2}の2病院、導入準備1病院であった。

2017年6月末において導入準備中であった、社会医療法人財団 董仙会 恵寿総合病院（石川県）^{*3}が、2017年9月4日、CADA-BOXを稼働した。

同社は、これらの病院がCADA-BOX導入により患者と診療情報を共有すると、患者の病院への信頼が高まり、結果として増患するというエビデンスを取得する。CADA-BOXによる増患のエビデンスによって、既に導入を検討している、あるいは今後検討を行う病院において、下半期以降に導入スピードが上がると同社は見ている。

^{*1} CADA-BOXを2017年2月1日より全国で初めて稼働させた。病床数404床（一般394床、結核10床）

^{*2} 976年の創業以来、2次救急病院として、24時間体制で地域の医療を支えている。病床数257床（HCU10床、地域包括ケア病棟53床、緩和ケア病棟13床、回復期リハビリテーション病棟50床）

^{*3} 恵寿総合病院は、1994年に病院で初めてSPD（物流管理）システムを導入して以来、積極的なICT化により医療の質向上を実現し続けている。統合電子カルテを全国に先駆け導入し、実現した「けいじゅヘルスケアシステム」では日本サービス大賞を受賞するなど、全国でも最先端のITを活用した取り組みを行っている。病床数426床（一般282床、HCU10床、回復期リハビリテーション病棟47床、地域包括ケア病棟47床、障害者病棟40床）

外部環境

同社の主たる事業領域である医療関連業界では、政府による医療制度改革が進みつつある。日本の医療行政は、社会保障・税の一体改革で描かれた2025年の医療・介護の将来像の実現に向けて、医療機関に対して機能分化を推し進めようとしている。具体的には、医療機関にその病床が担っている機能を都道府県に報告させ、自主的に病床の機能を分化させるための病床機能報告制度を推進している。医療行政は、今後の人口予測を踏まえて、一定地域ごとに、どのような機能を持った病院がどの程度必要かを定める。こうした背景により、各医療機関は引き続き厳しい対応を求められている。また、医療情報システムに関する国策として、「未来投資戦略2017」においては、ビッグデータを利活用した診療支援やICT化が推進されている。

M&Aなどの取り組み

2017年1月には、歯科分野における著名な医師の手技や臨床知識の共有による医療の質向上を目的とした医師向け会員型サービスを行っている株式会社Doctorbookの全株式を取得した。また、2月には、同社が保有する大規模診療データベースから、本質的な生活者ニーズを読み取り、それに即したOTC医薬品・H&BC製品を製造販売することを目的とし、MDVコンシューマー・ヘルスケア株式会社を設立した（後段「2017年12月期第1四半期決算実績」を参照）。更に、2017年6月には株式会社コスメックス*の全株式を取得した。コスメックスグループの顧客基盤と、同社が保有する大規模診療データベースを利活用した治験事業の実現により、同社グループの更なる成長と医療の質向上を加速させると同社は判断している（後段「治験事業への進出」を参照）。

*コスメックスグループは、「少施設多症例治験」によるSMO業務、およびシステムを活用した効率的かつ充実した治験施設への支援を成長させる顧客基盤を有している

2017年9月1日、同社は、新株式発行等に関する資金使途の変更に関して発表した。

(リリース文へのリンクは[こちら](#))

株式発行等に関する資金使途変更

同社は、2014年12月の新規上場の際、医療・健康情報の発生源である医療機関や健康保険組合等への新サービスに係るシステム設備投資、認知獲得のための広告宣伝費等、事業拡大のための人材採用費等に充当するため、公募増資等を実施した。これらの計画実行にあたり、投資時期の見直し及び投資効率を重視した実施内容や金額の厳格な精査を実施した結果、当該公募増資等の資金使途について、一部変更を行うこととした。

変更前

新規発行による手取概算額802百万円、及び第三者割当増資の手取概算額上限171百万円については、530百万円を医療・健康情報の発生源である医療機関や健康保険組合等への新サービスに係るシステム設備投資に、350百万円を新サービスに係る認知獲得のための広告宣伝費等に、残額を2015年12月期以降に事業拡大のための人材採用費等に充当する予定とし、当該調達資金は、具体的な充当期間までは安全性の高い金融商品等で運用する方針としていた。

充当状況及び変更後の内容

変更前に計画していた資金使途額については、2016年12月期時点で新サービスに係るシステム設備投資182百万円、新サービスに係る認知獲得のため広告宣伝費等159百万円、事業拡大のための人材採用費等227百万円に充当した。これにより、新規上場の際の手取概算額総額973百万円のうち2016年12月期末時点で567百万円を充当している。

手取概算額総額の未充当分406百万円の使途

- ▶ 新サービスに係るシステム設備投資は、支出予定時期を当初計画から変更（変更前：2014年12月期～2016年12月期、変更後：2014年12月期～2017年12月期）し、2017年12月期に168百万円を充当する予定
- ▶ サービスに係る認知獲得のため広告宣伝費等は、支出予定時期を当初計画から変更（変更前：2014年12月期～2016年12月期、変更後：2014年12月期～2017年12月期）し、2017年12月期に87百万円を充当する予定
- ▶ 事業拡大のための人材採用費等は、2017年12月期に151百万円を充当する予定

なお、上記調達資金は、具体的な充当期間までは安全性の高い金融商品等で運用する方針に変更はない。

同日、同社は、株式の売出し並びに主要株主及びその他の関係会社の異動に関して発表した。

(リリース文へのリンクは[こちら](#))

株式の売出し並びに主要株主及びその他の関係会社の異動

株式売出し（引受人の買取引受による売出し）

- ▷ 売出株式の種類及び数：同社普通株式 2,300千株（2017年6月30日現在発行済株式総数の11.5%）
- ▷ 売出人：株式会社メディパルホールディングス

- ▷ 売出価格：未定（2017年9月12日～2017年9月15日までの間のいずれかの日の株式会社東京証券取引所における同社普通株式の普通取引の終値に0.90～1.00を乗じた価格（1円未満端数切捨て）を仮条件とし、需要状況を勘案した上で決定する。）
- ▷ 売出方法：野村証券株式会社を主幹事会社とする引受団に全株式を買取引受けさせた上で売出す。売出しにおける引受人の対価は、売出価格から引受人より売出人に支払われる金額である引受価額を差し引いた額の総額とする。
- ▷ 申込期間：売出価格等決定日の翌営業日から売出価格等決定日の2営業日後の日まで
- ▷ 受渡期日：売出価格等決定日の6営業日後の日
- ▷ 申込み株数単位：100株

当該株式売出しの実施は、同社株式の分布状況の改善と流動性の向上を目的とする。なお、同社は、当該株式売出し実施後においても、売出人である株式会社メディカルホールディングスとは、引続きビジネスパートナーとして、従来どおり良好な関係を継続していくとしている。

同社株式の売出し（オーバーアロットメントによる売出し）

- ▷ 売出株式の種類及び数：同社普通株式345千株（2017年6月30日現在発行済株式総数の1.7%）
- ▷ 売出人：野村証券株式会社
- ▷ 売出価格：未定（売出価格等決定日に決定する。売出価格は引受人の買取引受による売出しにおける売出価格と同一とする）
- ▷ 申込期間：引受人の買取引受による売出しにおける申込期間と同一とする
- ▷ 受渡期日：引受人の買取引受による売出しにおける受渡期日と同一とする

主要株主及びその他関係会社の異動

当該同社株式の売出しに伴い、株式会社メディカルホールディングスは、同社の主要株主及びその他の関係会社でなくなる。

	属性	議決権の数 (所有株式数)	総株主の議決権の数 に対する割合	大株主順位
異動前（2017年6月30日現在）	その他の関係会社	42,064個 (4,206,400株)	21.03%	第2位
異動後	-	15,614個 (1,561,400株)	7.80%	第2位

2017年6月13日、同社は、治験事業進出に関する説明会を開催した。以下は、その内容およびSR社による補足的説明である。尚、説明会のプレゼンターは同社代表取締役社長の岩崎博之氏と、株式会社コスメックスの代表取締役社長の林一郎氏の2人。

治験事業への進出

株式会社コスメックスを子会社化

同社は、2017年6月7日、株式会社コスメックス（以下、コスメックス社）の全株式を取得し同社の子会社とした。コスメックス社は、2000年の創業以来、SMO（治験施設支援機関）事業を行っている。皮膚科・精神科・神経内科を得意領域としており、「少施設多症例治験」を特徴とする。同社は、データ利活用の新領域として、治験分野におけるデータ利活用の準備を始めてきたが、コスメックス社と協働で治験事業に進出することとした。医療ビッグデータを活用した革新的な臨床研究の実現を目指すとしている。

同社の強みを活かし、SMO事業に革新をもたらす

治験支援事業では、製薬会社の計画した治験計画に合致する病院や患者を選定する。その際、現状は人海戦術で患者を探していく手法が主流*である。しかし、同社およびコスメックス社では、PRO（Patients Researched Organization）という概念を取り入れ、同社が長年にわたって既に蓄積した、あるいは今後蓄積していく医療ビッグデータを活用して、被験者（患者）を選定する。その結果、安全を担保しながら、治験期間の短縮やコスト削減を図ることが可能となる。治験業界の変革を促進するとしている。

同社では、治験事業に進出する際に、同社の強みである以下の3点を活用できるとしている。地域中核病院との関係性、国内・外資製薬企業との強力なネットワーク、ならびにデータ利活用のパイオニアとして蓄積したノウハウと技術である。同社のDPC分析ベンチマークシステム「EVE」はDPC対象病院の45%に導入されており、国内・外資製薬企業に対しても、既に同社が集積した医療データ及びその分析データを提供している。また、医療とデータの両方の知識・ノウハウを合わせ持つ人材を有している。

*岩崎博之氏によれば、被験者リクルーティングのための事前対象抽出が容易でないため、製薬会社がプロトコル（治験実施計画書）を作成し調査に入っても、被験者探しに膨大な費用と時間を要している。また、プロトコル作成と被験者リクルーティングの繰り返しにより治験実施が滞るケースも多いとのことである。また、林一郎氏によれば、治験支援事業における現在の課題は、治験で対象となる被験者（患者）の施設集積度が低いことと、その施設だけで症例エントリーをなし得ないことであるという。日本では、国民皆保険制度の下、全国の病院で高度な治療が受けられるメリットがあるが、その分、施設や症例の分散化という治験にとってはネガティブな側面もあるという。その結果、現状では、人的コネクションを使った人海戦術が主軸となっている。

PRO

作成されたプロトコルに適合する被験者をリクルーティングする際、同社が長年にわたって既に蓄積した、あるいは今後蓄積していく医療ビッグデータを活用する。対象者の事前抽出が可能となり、治験計画に合致する患者が多くいる病院を短時間で効率よく見つけ出すことができるため、時間と費用を大幅に削減できる。また、プロトコルの項目追加のシミュレーション等も容易となる。

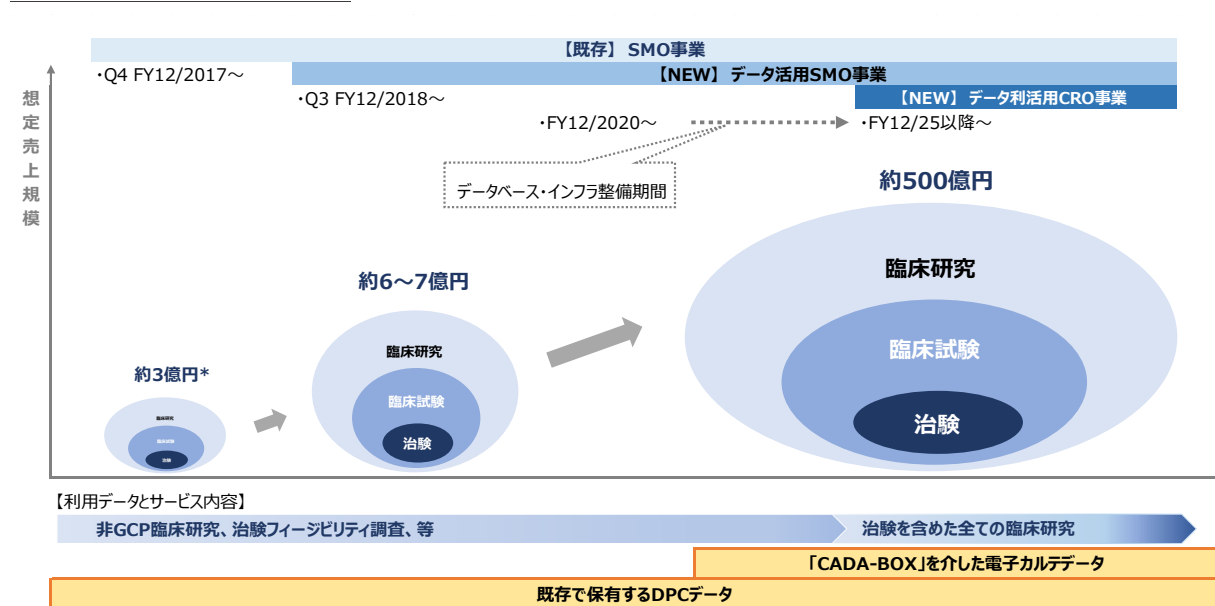
想定売上高

同社では、同社治験事業の成長をタイムラインで想定している。具体的には、以下の3段階成長を見込んでいる。第1段階として、2017年12月期第4四半期よりDPCデータ利活用の準備を開始する。2017年12月期第4四半期～2018年12月期第3四半期累計期間の売上高は、コスメックスの既存SMO事業と、同社のEVE営業部隊による新規SMO顧客の獲得により、約300百万円を見込んでいる。次に、第2段階として、2018年12月期第3四半期からは、同社の

DPCデータを活用したSMO事業が加わり、治験を除いた範囲での臨床試験や治験フィージビリティ調査などを行うことで売上高約600-700百万円を想定している。2020年12月期～2024年12月期までをデータ利活用CRO事業のデータベース・インフラ整備期間とする。そして、第3段階として、2025年12月期以降は、「CADA-BOX」を介した患者の同意を得たリアルタイムの電子カルテデータを活用したCRO事業を開始し、治験を含めた全ての臨床試験を実施することで売上高約50,000百万円を目指す。

データ利活用により人件費をはじめとする同社の費用は大幅に削減され、時間も短縮されることから、1件当たりの治験費用を下げても利益が確保できる体質となる。また、治験費用を下げることにより、現状では収益性の低さから治験支援事業社が受託せず、滞留・放置されている治験も同社で受託できるようになることから、治験が円滑に実施できる業界環境の整備が進むと同社ではみている。

治験事業の想定売上高とタイムライン



出所：会社データよりSR社作成

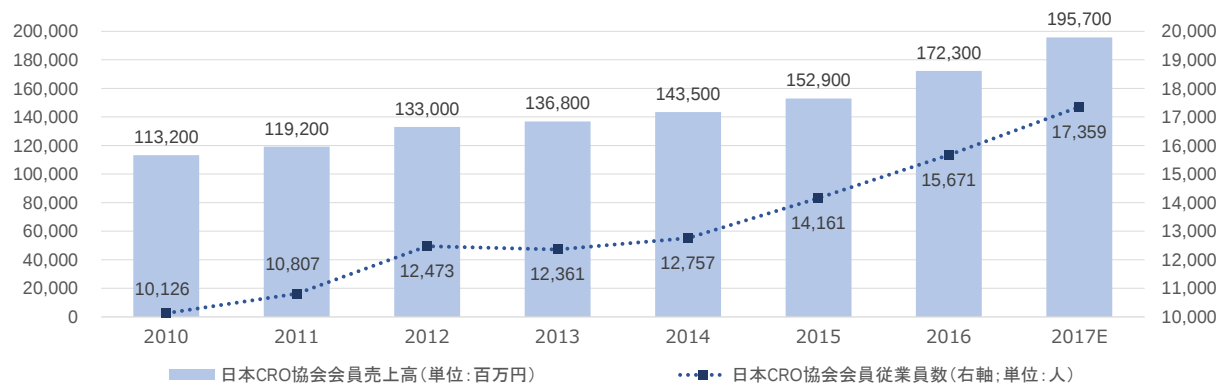
市場規模

CRO企業の総売上高とSMO企業の総売上高から、治験の市場規模は約240,000百万円と推定される。縮小傾向にあるSMO市場に対し、CRO市場は堅調に拡大している。

2016年の日本CRO協会会員売上高は172,300百万円（前年比12.0%増）となり、2017年は195,700百万円（同13.6%増）が見込まれる。日本CRO協会会員従業員数は2016年に15,671人（同10.7%増）となり、2017年は17,359人（同10.8%増）が見込まれ、右肩上がりの拡大が続いている。

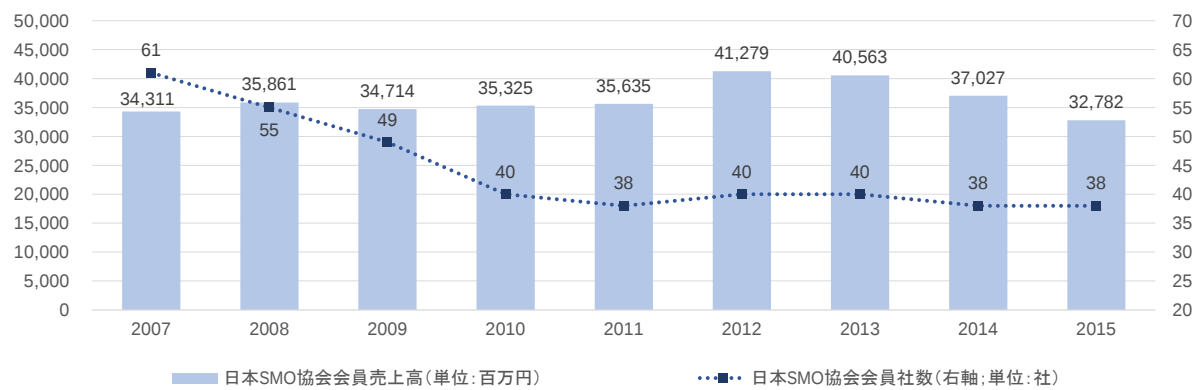
一方、2015年の日本SMO協会会員売上高は32,782百万円（前年比11.5%減）、日本SMO協会会員社数は38社（前年比横ばい）であった。SMO市場は2013年から縮小傾向にある。

CRO企業総売上高推移



出所：日本CRO協会データよりSR社作成

SMO企業総売上高推移



出所：日本SMO協会データよりSR社作成

2017年5月11日、同社は、2017年12月期第1四半期決算を発表した。

(決算短信へのリンクは[こちら](#))

2017年12月期第1四半期決算実績

2017年12月期第1四半期累計の連結業績は、売上高645百万円（前年同期の個別決算数値との単純比較では+24.3%）、営業利益64万円（同+441.6%）、経常利益63百万円（同+460.6%）、親会社株主に帰属する四半期純利益46百万円（同+758.2%）となった。2017年12月通期同社予想に対する進捗率は、売上高17.9%、営業利益11.8%、経常利益11.7%、親会社株主に帰属する四半期純利益14.9%であった。

四半期（累計）業績推移

四半期累計 (百万円)	FY12/16				FY12/17				FY12/17	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	(達成率)	通期会予
	非連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結		連結
売上高	519	1,037	1,732	2,632	645				17.9%	3,600
前年同期比	8.6%	8.6%	2.7%	9.1%	24.3%					36.8%
データネットワーク	317	620	999	1,438	309				15.5%	1,994
パッケージ	121	225	400	611	91				12.3%	741
メンテナンス	195	394	597	805	212				24.3%	871
新規	-	-	-	21	6				1.6%	380
データ利活用	201	415	733	1,194	335				20.9%	1,605
MDV analyzer	60	125	193	263	75				27.2%	276
アドホック調査サービス	131	266	504	860	248				23.1%	1,075
新規	9	24	35	69	11				4.3%	254
<前年同期比>										
データネットワーク	6.9%	4.9%	-6.3%	-0.7%	-2.4%					
パッケージ	-2.9%	-7.8%	-25.5%	-16.3%	-25.0%					
メンテナンス	13.9%	13.7%	12.9%	12.0%	8.6%					
新規	na	na	na	na	nm					
データ利活用	11.5%	14.8%	18.2%	24.0%	66.2%					
MDV analyzer	0.9%	1.5%	3.8%	9.6%	23.2%					
アドホック調査サービス	15.0%	19.8%	23.5%	25.4%	89.5%					
新規	50.0%	46.4%	45.8%	91.7%	20.8%					
売上原価	94	198	313	458	119					
前年同期比	1.5%	-2.0%	-18.3%	-11.3%	27.0%					
原価率	18.1%	19.1%	18.0%	17.4%	18.5%					
売上総利益	425	838	1,420	2,174	526					
前年同期比	10.3%	11.5%	8.8%	14.6%	23.7%					
利益率	81.9%	80.9%	82.0%	82.6%	81.5%					
販管費	413	846	1,296	1,743	462					
前年同期比	13.7%	8.3%	7.6%	8.0%	11.7%					
売上高販管費率	79.6%	81.6%	74.8%	66.2%	71.6%					
人件費	241	507	760	1,015	275					
経費	171	337	535	727	186					
前年同期比	13.7%	8.3%	7.6%	8.0%	11.7%					
人件費	15.3%	12.2%	9.4%	9.5%	14.1%					
経費	11.8%	3.1%	5.3%	5.8%	8.8%					
営業利益	12	-7	124	431	64				11.8%	542
前年同期比	-45.6%	nm	23.4%	52.6%	441.6%					25.9%
利益率	2.3%	-0.7%	7.1%	16.4%	9.9%					15.1%
営業外収益・費用	-1	-1	-2	-15	-1					-
経常利益	11	-8	122	416	63				11.7%	540
前年同期比	-46.6%	nm	24.0%	48.4%	460.6%					29.9%
利益率	2.2%	-0.8%	7.1%	15.8%	9.8%					15.0%
特別利益・特別損失	-	0	0	-122	-					-
法人税等	6	1	46	116	17					-
親会社株主に帰属する四半期純利益	5	-10	76	178	46				14.9%	311
前年同期比	-50.6%	nm	33.1%	8.7%	758.2%					74.9%
利益率	1.0%	-1.0%	4.4%	6.8%	7.2%					8.6%

出所：同社データよりSR社作成

*百万円以下を四捨五入（同社公表値は百万円未満切り捨て）

同社の四半期業績は、外資系を中心とした顧客におけるデータ利活用サービスの購買時期の偏向により、毎年度、四半期を追う毎に収益性が高くなる傾向がある（第4四半期が一番高い）。因みに、前年同期（2016年12月期第1四半期）の前年通期（2016年12月期）実績に対する進捗率は、売上高19.7%、営業利益2.7%、経常利益2.7%、親会社株主に帰属する当期純利益3.0%であった。

尚、2017年12月期同社期初予想に変更はない。

四半期業績推移

四半期決算 (百万円)	FY12/16				FY12/17			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
	非連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結
売上高	519	518	696	900	645			
前年同期比	8.6%	8.7%	-5.1%	23.8%	24.3%			
データネットワーク	317	303	378	439	309			
パッケージ	121	104	175	211	121			
メンテナンス	195	199	203	208	195			
新規	-	-	-	21	6			
データ活用	201	214	317	461	335			
MDV analyzer	60	65	68	70	60			
アドホック調査サービス	131	135	238	356	131			
新規	9	15	11	34	9			
<前年同期比>								
データネットワーク	6.9%	4.8%	-20.3%	13.2%	6.9%			
パッケージ	-2.9%	-12.6%	-40.3%	9.3%	-2.9%			
メンテナンス	13.9%	13.7%	10.9%	9.5%	13.9%			
新規	na	na	na	na	nm			
データ活用	11.5%	15.1%	23.3%	36.4%	11.5%			
MDV analyzer	0.9%	3.2%	7.9%	29.6%	0.9%			
アドホック調査サービス	15.0%	25.0%	28.0%	28.1%	15.0%			
新規	50.0%	36.4%	57.1%	183.3%	50.0%			
売上原価	94	104	114	146	119			
前年同期比	1.5%	-4.9%	-36.6%	8.8%	27.0%			
原価率	18.1%	20.2%	16.4%	16.2%	18.5%			
売上総利益	425	413	581	755	526			
前年同期比	10.3%	12.7%	5.2%	27.2%	23.7%			
利益率	81.9%	79.8%	83.6%	83.8%	81.5%			
販管費	413	432	450	447	462			
前年同期比	13.7%	3.6%	6.4%	8.9%	11.7%			
売上高販管費率	79.6%	83.5%	64.8%	49.7%	71.6%			
人件費	241	266	253	255	275			
経費	171	166	198	192	186			
前年同期比	13.7%	3.6%	6.4%	8.9%	11.7%			
人件費	15.3%	9.5%	4.1%	9.9%	14.1%			
経費	11.8%	-4.6%	9.4%	7.3%	8.8%			
営業利益	12	-19	131	307	64			
前年同期比	-45.6%	nm	1.4%	68.6%	441.6%			
利益率	2.3%	-3.7%	18.8%	34.1%	9.9%			
営業外収益・費用	-1	-1	-1	-1	-1			
経常利益	11	-20	131	293	63			
前年同期比	-46.6%	nm	nm	nm	460.6%			
利益率	2.2%	-3.8%	18.8%	32.6%	9.8%			
特別利益・特別損失	-	-0	-	-122	-			
法人税等	6	-4	45	69	17			
親会社株主に帰属する四半期純利益	5	-15	86	102	46			
前年同期比	-50.6%	nm	nm	nm	758.2%			
利益率	1.0%	-3.0%	12.3%	11.4%	7.2%			

出所：同社データよりSR社作成

*百万円以下を四捨五入（同公表値は百万円未満切り捨て）

外部環境

同社の主たる事業領域である医療関連業界では、政府による医療制度改革が進みつつある。日本の医療行政は、社会保障・税の一体改革で描かれた2025年の医療・介護の将来像の実現に向けて、医療機関に対して機能分化を推し進めようとしている。具体的には、医療機関にその病床が担っている機能を都道府県に報告させ、自主的に病床の機能を分化させるための病床機能報告制度を推進している。医療行政は、今後の人口予測を踏まえて、一定地域ごとに、どのような機能を持った病院がどの程度必要かを定める。こうした背景により、各医療機関は引き続き厳しい対応を求められている。2016年度診療報酬改定は、一般病棟7対1入院基本料*要件厳格化や医療機関の機能分化、在宅医療の充実を重視した改定内容となった。

*7対1入院基本料：入院患者7人に対して、常時看護師1人以上を配置するというもので、従来の「10対1看護配置」よりも手厚い看護体制。高度医療への対応、医療安全の確保を図ることにより、より安全で信頼できる看護の提供が可能。2006年度診療報酬改定により新設された。

サービス利用社数及びデータベース規模

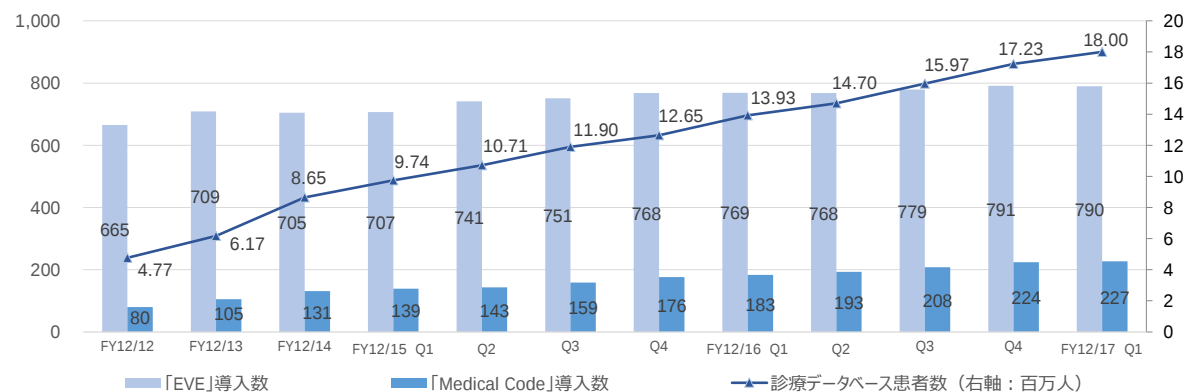
同社サービスを活用する病院数及び同社が許諾を得て入手・蓄積したデータ数が、上記のような外部環境の変化を背景に、着実に増加している。

具体的には、医療機関向けのパッケージ販売を主としたデータネットワークサービスでは、2017年12月期第1四半期末において、DPC分析ベンチマークシステム「EVE」の累計導入数が790病院と、大規模なDPC実施病院のベンチマークデータを保有するに至った。また、病院向け経営支援システム「Medical Code」の累計導入数は227病院となった。また、主として製薬会社向けのデータ活用サービスでは、診療データ分析ツール「MDV analyzer」の利用社数が、13社となった。

医療関連業界においてもビッグデータの活用が注目されるなかで、同社が提供病院から許諾を得て集積・2次利用するDPCデータは2017年12月第1四半期末現在、実患者数1,800万人となった。2017年4月末現在では、実患者数1,821万人と、日本国民の7人に1人に相当するデータを保有している。DPC制度を導入している1,664病院（2017年3月末現在）に占める同社製品の導入シェアは約45%であった。

同社は、同社が保有する大規模な診療データの利活用サービスを、製薬会社や研究機関、OTC・H&BC企業への提供に留まらず、新たに保険業界に向けてもサービスを開始している。

「EVE」・「Medical Code」導入数および診療データベース患者数の四半期推移



出所：会社データよりSR社作成

トピックス

大規模診療データベースから、本質的な生活者ニーズを読み取り、それに即したOTC医薬品・H&BC製品を製造販売することを目的とし、2017年2月にMDVコンシューマー・ヘルスケア株式会社を設立した。また、同年1月に、株式会社Doctorbookの全株式を取得した。取得に至った理由には、株式会社Doctorbookが行っている、歯科分野における著名な医師の手技や臨床知識の共有による医療の質向上を目的とした医師向け会員型サービスを、歯科分野から市場の大きい内科分野へ展開できる基盤を当社グループで保有することになること。更に、株式会社Doctorbookの持つ優れた動画制作能力により、同社既存事業の営業手法の変革も期待できることがある。

掲載企業の[詳細レポート](#)もご覧ください。

株式会社シェアードリサーチについて

株式会社シェアードリサーチは今までにない画期的な形で日本企業の基本データや分析レポートのプラットフォーム提供を目指しています。さらに、徹底した分析のもとに顧客企業のレポートを掲載し随時更新しています。

ディスクレームー

本レポートは、情報提供のみを目的としております。投資に関する意見や判断を提供するものでも、投資の勧誘や推奨を意図したものでもありません。SR Inc.は、本レポートに記載されたデータの信憑性や解釈については、明示された場合と黙示の場合の両方につき、一切の保証を行わないものとします。SR Inc.は本レポートの使用により発生した損害について一切の責任を負いません。

本レポートの著作権、ならびに本レポートとその他Shared Researchレポートの派生品の作成および利用についての権利は、SR Inc.に帰属します。本レポートは、個人目的の使用においては複製および修正が許されていますが、配布・転送その他の利用は本レポートの著作権侵害に該当し、固く禁じられています。

株式会社シェアードリサーチの役員および従業員、ならびにその関連会社および関係者は、本調査レポートで対象とされている企業の発行する有価証券に関して取引を行っており、または将来行う可能性があります。

金融商品取引法に基づく表示

本レポートの対象となる企業への投資または同企業が発行する有価証券への投資についての判断につながる意見が本レポートに含まれている場合、その意見は、同企業からSR Inc.への対価の支払と引き換えに盛り込まれたものであるか、同企業とSR Inc.の間に存在する当該対価の受け取りについての約束に基づいたものです。

連絡先

株式会社シェアードリサーチ / Shared Research Inc.

東京都文京区千駄木3-31-12

<http://www.sharedresearch.jp>

TEL : (03)5834-8787 / Email: info@sharedresearch.jp