

メディカル・データ・ビジョン株式会社

東証1部 証券コード：3902

レポート作成日：2019年4月17日

医療ビッグデータ集積・利活用のパイオニア 民間企業では最大級の診療データベースを保有

事業サマリ

【ビジネスモデル】

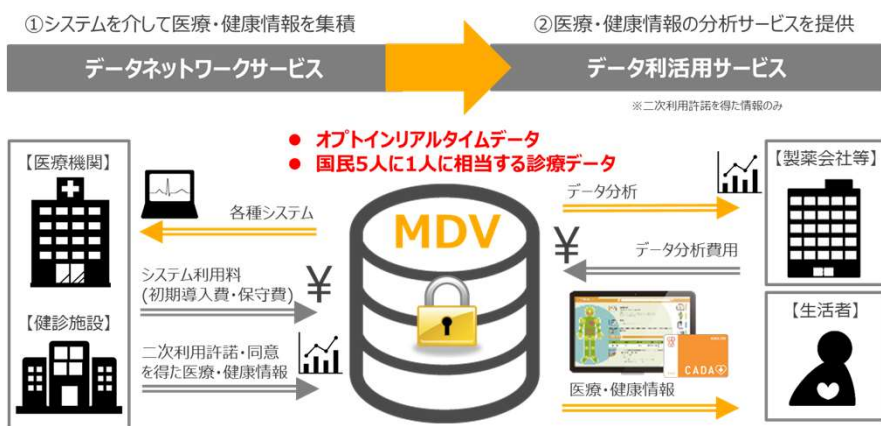
メディカル・データ・ビジョンは、医療・健康情報の一元化・利活用をすることで、医療の質向上を目指す企業。医療ビッグデータの利活用分野ではパイオニアであり、民間企業では最大級の患者診療データベースを保有する。その規模は、国民の5人に1人に相当する約2,600万人となっている（2019年1月末現在）。ビジネス自体は以下2つの柱で構成されている。

▼データネットワークサービス

医療機関へのシステム提供を通じて医療データを集積・データベース化する。収益は主に、医療機関へ提供するシステムのインシャルフィーとメンテナンスフィーで構成されている。現在の重点システムは「CADA-BOX」（後述）。

▼データ利活用サービス

集積したデータベースを元に各種分析サービスを製薬会社等へ提供する。収益は主に、製薬会社への分析調査フィーで構成されている。



【株価指標】

時価総額	417億円
株価（2019/4/17終値）	1,041円
PBR	12.7倍
PER（会社予想）	149.1倍
配当利回り	-
ROE	2.2%

【主な商品】

▼データネットワークサービス

病院の経営を支援する分析システムである、「EVE(イヴ)」と「Medical Code(メディカルコード)」のほかに、電子カルテデータの集積を目的とした、病院向けソリューション「CADA-BOX」がある。「CADA-BOX」は次のデータ利活用サービスの拡大のためのキーとなるシステムである。

▼データ利活用サービス

薬剤の処方実態を簡便に分析するためのシステム「MDV analyzer」と、製薬会社等からの個別的分析ニーズに応える「アドホック調査サービス」がある。

【業績推移】

(単位：百万円、円)

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2017年12月期	3,225	569	565	354	8.86	0
2018年12月期	3,577	351	351	69	1.74	0
2019年12月期（予）	4,250	500	500	279	6.98	0

事業サマリ

【強み】

▼中規模・大規模病院とのネットワーク

中規模以上の病院（正確にはDPC病院*）の約45%が、同社の経営支援システムを導入。構築した病院との信頼関係を基盤にデータ集積を行っている。

▼大規模診療データベースの保有

国民の5人に1人に当たる2,600万人超の診療データを保有している（二次利用許諾を取得したものに限る）。

▼医療ビッグデータに係わるナレッジ・人材の保有

医療ビッグデータ構築に必要なノウハウ・人材を保有しているのはもちろん、それを活用するナレッジも蓄積している。

【DPC病院】

DPC病院とは急性期入院医療を対象とした診療報酬の包括評価制度

（DPC制度）の対象となっている病院で日本に約7,300ある一般病院のうち1,730（2018年4月現在）が対象となっている。（DPC制度については後述）

【ビジネス環境】

政府は、医療財政逼迫・超高齢社会への対策のひとつとして、医療情報の活用を推進しており、事業展開のための環境は良好。政府は、2017年6月に示した「未来投資戦略 2017」では、Society5.0に向けた戦略分野として第一に健康・医療・介護分野を掲げた。

また、2018年5月に施行された「次世代医療基盤法」によって、取り扱いに配慮を要する個人情報のオプトアウトによる第三者提供が可能となり、医療情報活用の社会環境構築への追い風となっている。

【競合】

実診療データを大規模に保有し、それを利活用してマネタイズできている企業は他にないといってよいだろう。エムスリーとの競合性が気になるが、エムスリーについては、医師ネットワークを中心とした事業展開であるため、MDVの診療情報を中心とした事業展開とはスタート地点が異なる。また、MDVは中規模以上の総合病院とのリレーションに強みがあり、対象となる疾患領域ががんなどの先進医療が必要となる疾患、中～重篤な患者が対象となる点でもMDVに優位性がある。

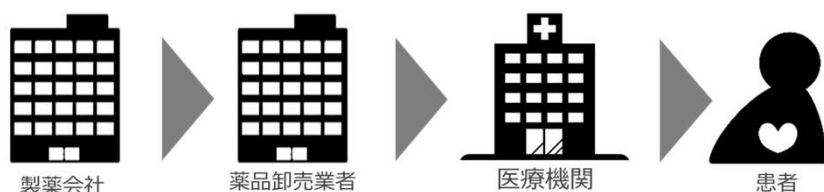
なお、データネットワークサービスの「EVE」という商品には競合する企業がある。ヒラソル社・ニッセイ情報テクノロジー社の2社である。現在のMDVの市場シェア（≒対DPC病院）は約45%である。

【Focus Point】

データネットワークサービスは、あくまでも、データ利活用サービスを拡大させるためのデータベース構築を目的とした事業である。データネットワークサービスで、現在特に投資家が注目すべきは、電子カルテデータを集積するためのシステム「CADA-BOX」の導入状況である。併せて、既存ビジネスの安定性としてみるべきは、データ利活用サービスのアドホック調査サービスの伸びである。

MDVが保有するデータ

MDVが保有するのは実際の医療現場の診療データである。MDVが構築した実診療データベースの登場により、どのような属性の患者が、どのような疾患で、日々どのような処置・手術・処方なされているかを分析できるようになった。現在MDVが保有する主なデータは、DPCデータ（医療機関から二次利用の許諾を得たものに限る）であるが、診療情報の多様性とリアルタイム性を向上させるため、2016年より電子カルテデータ（個人から二次利用の同意を得たものに限る）の集積を開始したほか、健診データなど未病領域のデータ取得も開始している。これらを集積することで、データ利活用サービスの急拡大を図る狙い。



【物流データ】 薬剤の流通量が分かる

【MDVのデータベース】

薬剤毎の処方実態や処方後の状況等が分かる

▼ DPCデータ

DPCデータとは、DPC制度（DPC制度については次頁で説明）を導入する病院が、厚生労働省へ定期的に提出する、入院情報を中心とした患者の診療情報のこと。疾患情報、診療行為の内容、処方情報などが日単位でわかる。MDVが保有するのは、医療機関によって個人情報がかットされた状態のDPCデータである。

日本に約7,300ある一般病院のうち1,730（2018年4月現在）病院がDPC対象病院（そのうちの45%の病院に同社のシステムが導入）となっており、一般病床数（長期療養を必要とする慢性疾患を対象とした病床以外のベッド数）では全体の55%を占めている。

▼ 電子カルテデータ

（オプトインリアルタイムデータ）

電子カルテデータでは入院時の情報だけでなく、外来、検査データ、画像データも保有する。電子カルテデータを取得することでリアルタイム性が高く、多様性のあるデータを保有することになる。CADA-BOXの導入が進むことで電子カルテデータを取得することができる。

【電子カルテの普及状況】

『「日本再興戦略」改訂2015』には「400床以上の一般病院における電子カルテの全国普及率を90%に引き上げる」という目標が示されている。シード・プランニングの調査によれば2016年の病院向け電子カルテの普及率は約38.9%。規模別では「400床以上」の大規模病院での普及率が最も高く、76.4%。中規模病院「100～399床」が43.7%。同社の顧客である中規模以上の病院で普及率が高く、かつ今後普及が促進される点は同社にとって追い風となる。

（<https://www.seedplanning.co.jp/press/2017/2017080301.html>参照）

		DPCデータ (入院データのみ)	オプトインリアルタイムデータ
性	別	○	○
年	齢	○	○
病	名	○	○
重	症	○	○
投	薬	○	○
手	術・処置	○	○
所	見	×	○
画	像	×	○
検	査	△	○
リ	ア	×	◎
ア	ル	(約3ヶ月前のデータ)	
イ	ム		
性			

データネットワークサービス

医療機関へのシステム提供を通じて医療データを集積・データベース化する。収益は主に、医療機関へ提供するシステムのイニシャルフィーとメンテナンスフィーで構成されている。

データネットワークサービスの主な商品は、病院向けの経営支援システム「EVE」「Medical Code」、患者向けの機能も持つ、病院向けシステム「CADA-BOX」である。中でもMDVの事業成長のキーとなるのは「CADA-BOX」である。「CADA-BOX」を通じて電子カルテ情報を取得し、次のデータ利活用ビジネスの基盤とする狙い。

【データネットワークサービスの商品】

商品名	概要	価格	導入数
EVE	出来高請求とDPC請求*の収入差額分析や、患者の在院日数・医療資源投下配分などから診療内容の分析等ができる。ベンチマーク機能により、他院と比較しての自院の強み・弱みを把握した上で、診療・経営方針の立案が行える。	イニシャル：400万円 メンテナンス：5万円/月	801 病院
Medical Code	原価管理をはじめとする病院経営全体に関わる事項を分析できるシステム。患者別・日別の原価計算や原価データを利用した経営改善の手法まで提案するもの。ユーザーの意見を反映し機能追加も行い、様々な経営課題の解決を支援する。	イニシャル：820万円 メンテナンス：10万円/月	274 病院
CADA-BOX	患者が自分自身の診療情報を管理・閲覧できる「カルテコ」と患者が自由に支払い条件を設定できる医療費後払いサービス「CADA決済」を搭載した、病院向けシステム。既存の電子カルテと接続して利用する。患者は無料で利用できる。収益源は病院。	イニシャル：2,000万円 メンテナンス：50万円/月	8 病院

【販売戦略】

▼ EVE

すでにDPC対象病院の45%に導入しているため、今後はオーガニック成長でシェアを維持する。2019年度より「お客様支援室」を新設し、病院訪問の密度を上げることで解約防止に注力する。

▼ Medical Code

原価管理の機能を持ち、「EVE」とクロスセルする商品である。将来的には「EVE」導入病院800超へ導入する計画。ただし、病院に対して原価計算の重要性を啓発する必要があるため、今後の導入スピードは緩やかになる。

▼ CADA-BOX

今後の事業成長の基盤となるシステムで、特に進捗を重視すべきシステム。今後5年程度で300病院への導入を目指す。

【POINT】

前述した通り、MDVの成長ドライバーはあくまでもデータ利活用サービス。

データネットワークサービスは、データ利活用サービスを急成長させるためのデータ基盤作りの立ち位置にある。

【競合】

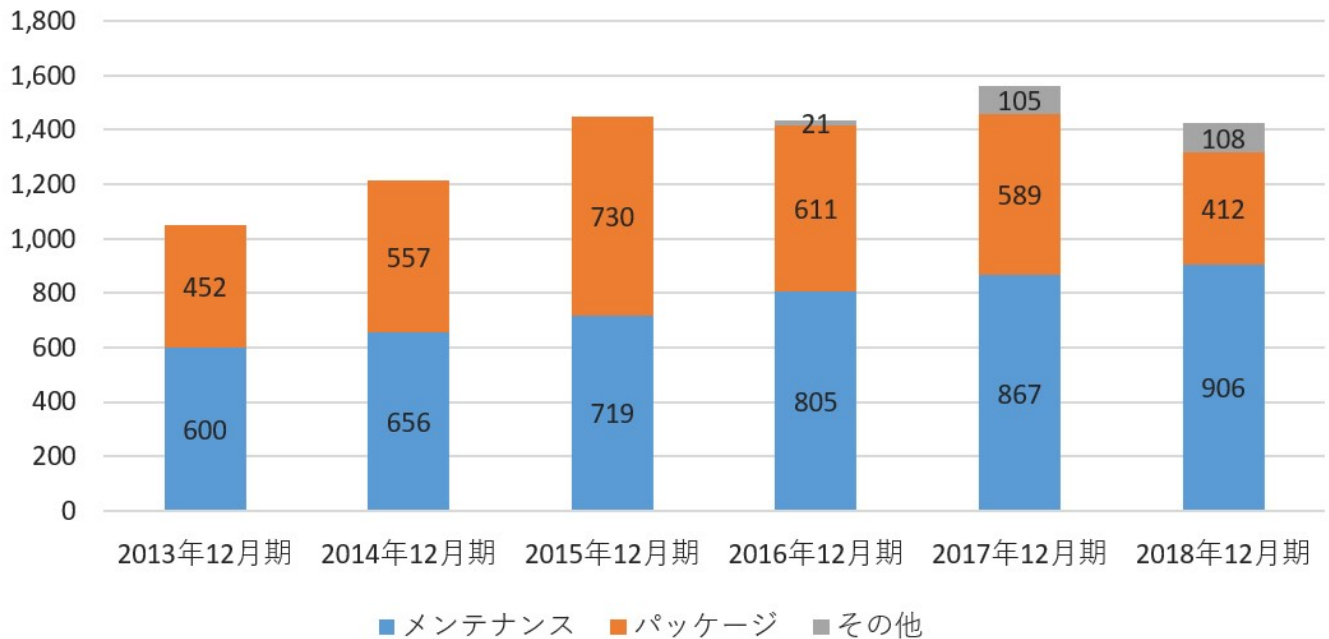
EVEの競合となるのは、ヒラソル社、ニッセイ情報テクノロジー社が提供する同様の分析システムである。

Medical CodeとCADA-BOXにおいては現在競合と呼べる競合はいない。

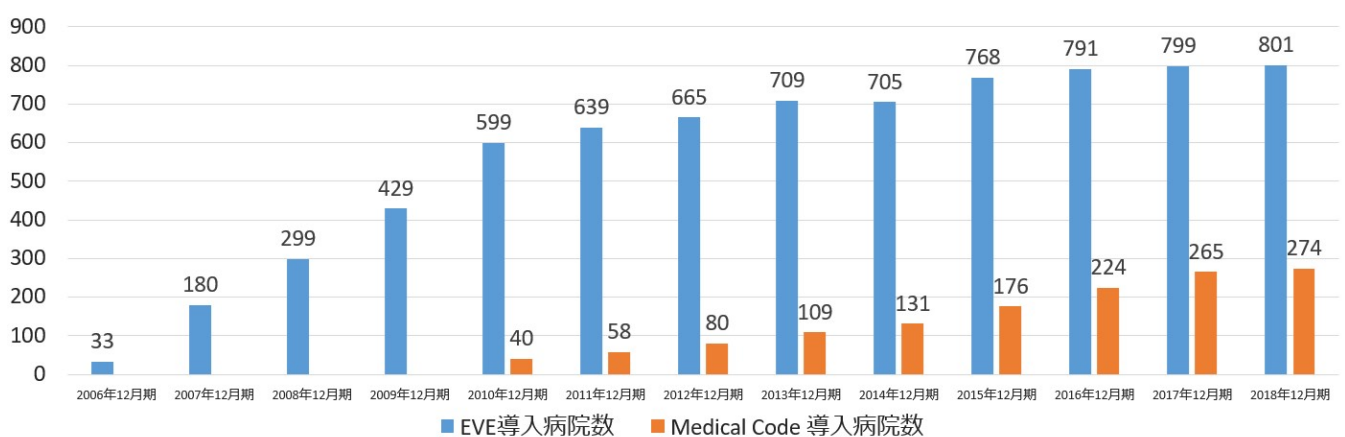
データネットワークサービス

データネットワークサービス売上推移（内訳）

（単位：百万円）



導入病院数



データ利活用サービス

集積したデータベースを元に各種分析サービスを製薬会社等へ提供する。収益は主に、製薬会社への分析調査フィーで構成されている。データ利活用サービスの主な商品は、「MDV analyzer」と「アドホック調査サービス」である。MDV analyzerは年間使用料として計上し、アドホック調査サービスは案件ごとに決定する。

【データ利活用サービスの商品】

商品名	概要	価格	導入数
MDV analyzer	急性期医療機関の薬剤処方実態を日々分析できるWeb分析システム。年齢性別による患者数の集計、指定した薬剤や疾患について併用している薬剤や疾患を表示するなど、利用頻度の高い、定型的な分析を行う機能を持つ。	年間2,000万円	17機関
アドホック調査サービス	MDV analyzerでは対応できない個別ニーズに対応する。顧客からのリクエストにより、目的にあったオーダーメイド調査を実施する。	1案件平均単価：約400万円 1,000万円超の案件もあり	

【販売戦略】

▼ MDV analyzer

同社が保有する医療データをWEB経由で定型的な分析を提供するシステム。

MDV analyzerの導入機関は17機関。

▼ アドホック調査サービス

同社が保有する医療データから顧客のリクエストに応じてオーダーメイドで調査、データ提供するサービス。現在、データ利活用のニーズが顕在化する中で利用が急速に伸びているサービス。

潜在ニーズは大きく、足元では同社の業績をけん引することが最も期待されるサービスである。

国内外の主な製薬会社との取引はあるが、今後は各企業での取引部門数を増やしていくことが課題。

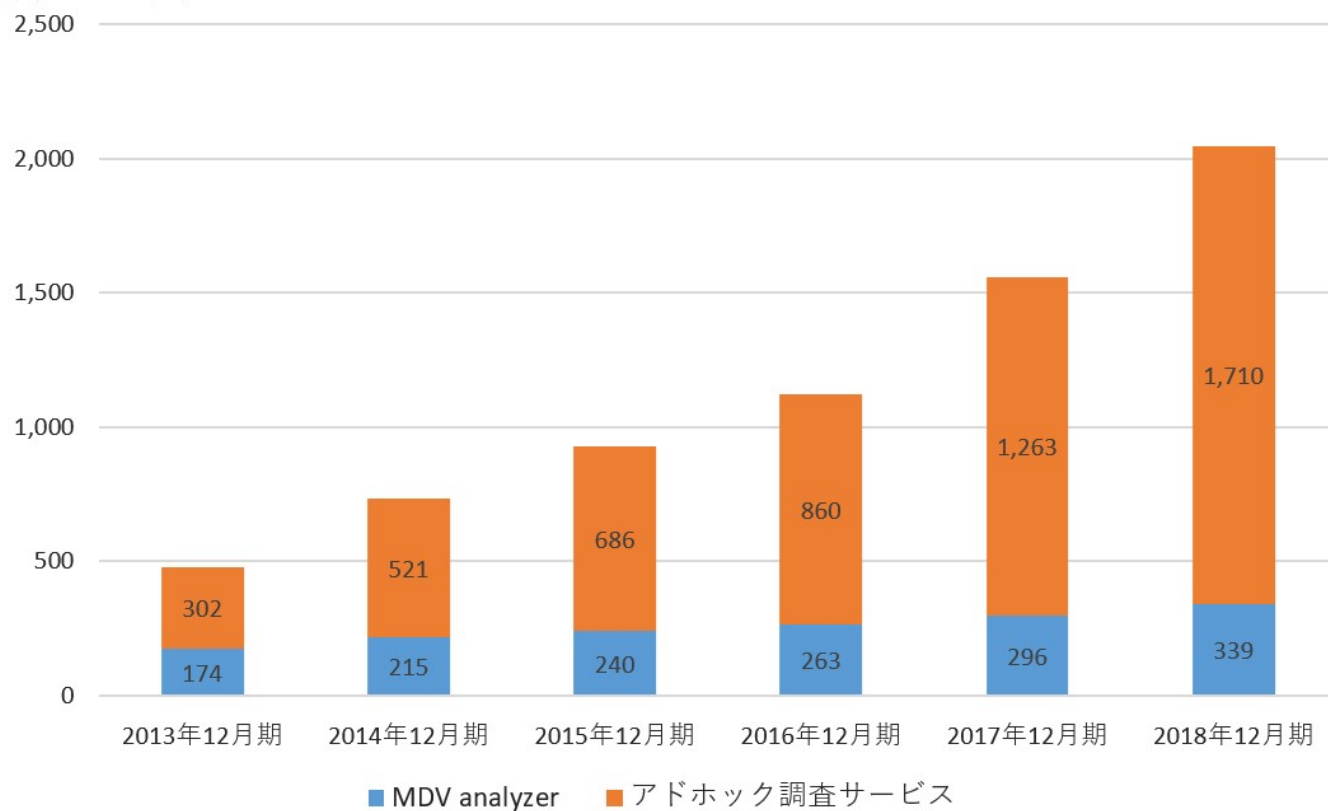
【競合】

JMDC（ノーリツ鋼機の子会社で非上場
旧：日本医療データセンター）が全国の
100以上の健康組合から収集するレセ
プトを分析するがタイムラグが5カ月
IQVIA（旧IMS）健保及び調剤薬局か
ら得られた医薬品売上データ

データ利活用サービス

データ利活用サービス売上推移（内訳）

（単位：百万円）



CADA-BOX

「CADA-BOX」は同社が中長期において成長ドライバーとして注力するシステム。既存の電子カルテシステムを連結して電子カルテ情報を取得する。これにより、次のデータ利活用ビジネスの基盤とする狙い。「CADA-BOX」には、「カルテコ」と「CADA決済」の2つの機能で成り立っている。「CADA-BOX」は、医療に対する不満の上位である“待ち時間”、“医師の説明”、“治療費”の解消につながる。病院にとっては、サービス充実により患者満足度を高め、信頼を得ることで集患が期待できる。

▼ カルテコ：患者自身による診療情報管理・閲覧サービス

診療情報の一部を保管・閲覧できるWEBサービス。病名や処方薬、検査値の結果などが閲覧できる。診療情報の一部を共有することで、患者の積極的な診療への参加、患者と医療従事者間のより強固な信頼関係構築、予防医療の推進などが期待できる。但し、医師が諸事情を鑑み共有しないと判断した情報については、患者は閲覧できない。

▼ CADA決済：医療費決済システム

当日の医療費を現金で支払う必要がなく、支払い条件を患者自身の経済状況に併せて自由に設定できる。例えば、一括払いや分割払いを選択、支払日を給料日や年金支給日に設定することも可能。患者は診療当日に会計を待たずに帰宅することができる。医療機関は当日の決済処理を削減できるとともに、患者への医療費督促・請求の手間がなくなる。子会社のCADA株式会社がサービスを提供する。CADA払い加盟医療機関で申し込み、CADA株式会社での審査を経て、CADAカードに決済機能を付与する。

【病院/利用者のメリット】

▼病院のメリット

- ・ 診療内容をオープンにして信頼を得る
- ・ 会計手続きを簡素化し、人件費を削減する
- ・ 医療費未回収のリスクが減少する
- ・ 長期的に集患につながる

▼利用者のメリット

- ・ 自身の診療履歴が確認できる
- ・ 診療後の会計を待たされない
- ・ 医療費の支払い条件を自由に設定できる



CADA-BOX

【カルテコイメージ】



-  **受診日/データ更新日**
外来診療受診した日と、「カルテコ」の情報が更新された日を表示
-  **医療機関情報**
医療機関名、住所、電話番号を表示
-  **症状リスト**
受診理由、主訴等を患者自身が登録
-  **傷病名**
診断病名を表示
※ 病種の運用により「診療科」の設定が行われない傷病名については「共通科」の名称にて表示
-  **検査結果**
検体検査結果を表示
-  **診療中に使われた薬（投薬）**
診療中に使用した薬剤（トリガーポイント注射使用薬剤等）を表示
-  **処置、手術**
処置オーダ、手術オーダの内容が表示
-  **処方された薬**
処方オーダの内容が表示
-  **メモ**
次回受診時に質問する内容等を患者自身でメモとして登録

【利用イメージ】



CADA-BOX

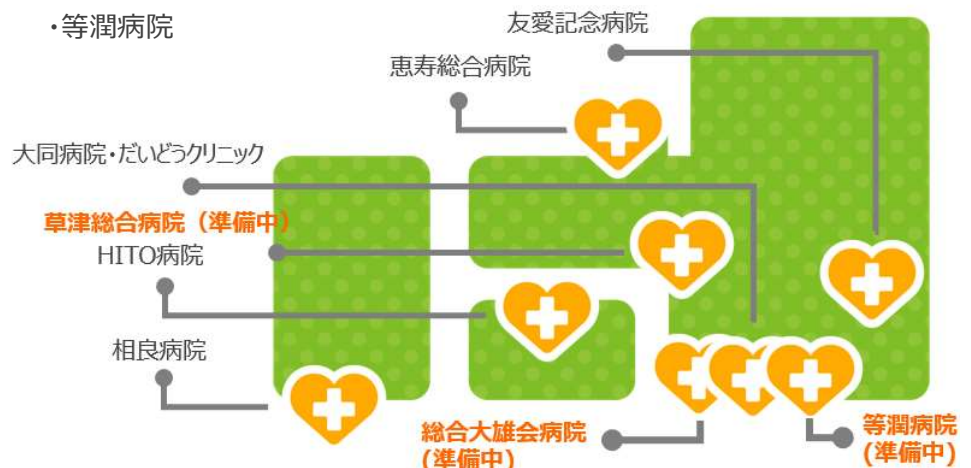
【CADA-BOX導入状況】

▼ 稼働中の病院：5病院

- ・大同病院・だいどうクリニック
- ・恵寿総合病院
- ・HITO病院
- ・相良病院
- ・友愛記念病院

▼ 稼働準備中：3病院

- ・草津総合病院
- ・総合大雄会病院
- ・等潤病院



CADA-BOXが次のビジネス拡大のキーとなることは前述した通りであるが、その進捗スピードは少し遅れているのが現実である。MDVによると、CADA-BOXに対する病院からの評価は高いものの、主に以下3つの理由により導入スピードが高まらないという。

1. 費用対効果の実績不足
2. 病院の横並び意識
3. 新規開拓数の不足

1の費用対効果については、最終決済時に必要なものであるものの、稼働病院がCADA決済を含む全機能を使い始めたのが最近のため、取得できていない。しかし、これはある程度の時間があれば自然に取得できるものなので、さほど問題ではないと考える。

2の病院の横並び意識については、つまり、「いい商品だが他の病院がいたら入れる」という意識である。費用対効果ともリンクする項目であるが、MDVによると、30病院程度の導入実績が出てくると、この問題はクリアになるという。現在8病院への導入が済んでいることから、2019年度の目標である22病院の導入が完了すれば、30病院への導入実績が作れる計算である。

3の新規開拓数の不足については、「患者との診療情報共有」というコンセプトを重視する病院の方が、傾向として導入決済スピードが早いにも関わらず、そういった病院を掘り起こすための新規開拓ができていなかったということである。現在は、営業リソースの8割を新規開拓にあてている。

主な子会社

【MDVトライアル株式会社（旧コスメックス社）】

MDVが保有するデータを活用して治験事業を行う。

株式会社コスメックスの全株式を取得し2017年7月より子会社化。2018年7月1日にはMDVトライアル社に社名を変更。コスメックス社は2000年1月の創業からSMO事業を行ってきた企業。子会社化により同社が蓄積した医療ビッグデータを活用したデータ活用事業を開始している。

次のような段階での事業展開を計画している。まず、治験の被験者リクルーティングに自社が保有するデータを活用することから開始する。従来のSMOは被験者リクルーティングの事前対象抽出ができず、人海戦術による施設・患者探しに時間を要し、治験実施が滞ることもあった。また、アメリカの調査によると、治験全体のコストの内、被験者リクルーティングにかかる費用は約30%を占めるという。

同社のデータを活用することにより、安価でより効率的な被験者リクルーティングが可能となる。その後、「CADA-BOX」の導入が進み、オプトインリアルタイムデータが蓄積されてきたところで、CRO全体をカバーするように事業を拡大する。

製薬会社からの評価は良好で、2019年度から本格的な受注を開始する。大手治験会社との協業も視野にいれている。



*オプトインリアルタイムデータ
生活者から直接、データ二次利用の同意を得て、リアルタイムに収集するデータのこと

【SMO/CRO】

▼SMO（治験施設支援機関）

治験実施施設（医療機関）と契約し、GCP（医薬品の臨床試験実施基準に関する省令）に基づき適正で円滑な治験が実施できるように煩雑な治験業務を支援する。

▼CRO（医薬品開発業務受託機関）

SMOと同様に治験実施の際にサポートを行うが、CROは製薬会社のサポートを行う。

【競合】

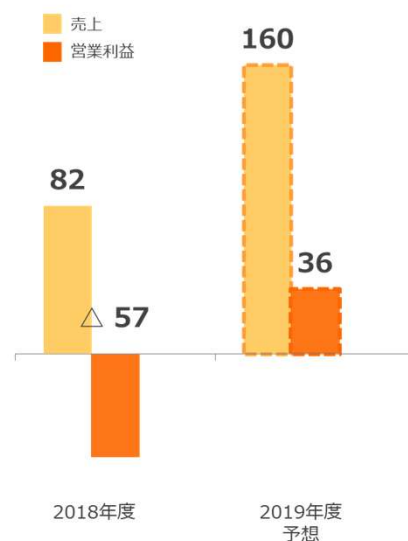
▼EPSホールディングス

CRO主体にSMOやCSO（医薬品販売支援）も手掛ける。がん、神経系に強みをもつ。

▼シミックホールディングス

国内CROのリーディング企業。EPSと共に業界首位級。新薬開発全般でサポートする。

【業績】



主な子会社

【Doctorbook社】

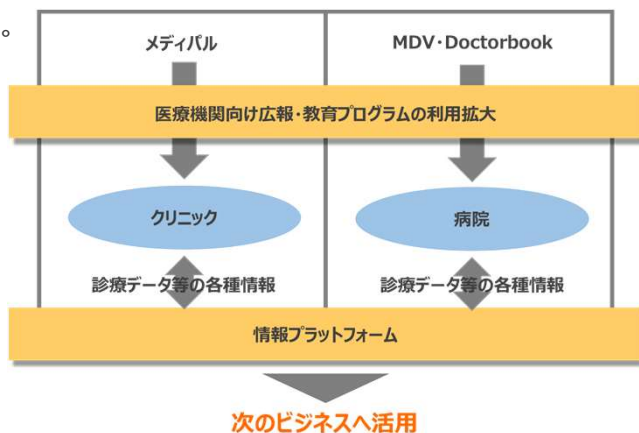
患者・医療機関・医師向けの医療情報メディアを運営している。2017年1月に子会社化。

国内の約10万人いる歯科医のうち1万人の医師が登録されている。登録は他のドクターからの紹介が条件であるため、いわゆるキーオピニオンリーダー（KOL）と呼ばれる医師が多く登録されている。

トップドクターによる治療手技の動画コンテンツを医師に対して有料提供しているほか、企業へのプロモーションサービスも提供している。メディカル・データ・ビジョンのグループに入ること、歯科医師だけでなく、臨床医のネットワークも生かしたビジネスを展開する方針。すでに数百名のKOL臨床医ネットワークを構築している。

新たな展開としては、2019年1月30日に医薬品卸大手の株式会社メディパルホールディングスとの資本業務提携を発表した。メディパル、MDV、Doctorbookの3社のノウハウを融合し、医療情報ポータルサイト「Clinical Cloud by MEDIPAL」を構築する。クリニック領域でも強みをもつメディパル社と連携することで当該領域への進出の足がかりとし、最終的には、クリニックの診療データをデータベース化するのが狙い。

これを具現化するために、まずは、製薬企業が監修した医薬品に関するエビデンス、KOLによる講演や臨床医の手技の動画などをコンテンツとして作成し、医療機関へ広報・教育プログラムとして提供する。併せて、EVEやMedical Codeで培った診療分析ノウハウを活用し、クリニック向けにもデータ分析サービスを提供する計画。



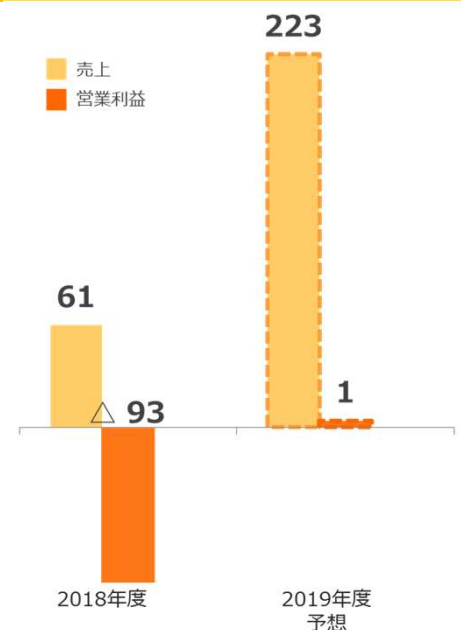
また、MDVが集積する健診・検診データと、同社が保有する臨床医ネットワークを活用し、健診・検診結果に係わる医師のアドバイスが受けられる患者向けサービスである「SCAPO」も展開する計画である。

【競合】

医師ネットワーク持つ企業は、エムスリー社やメドピア社などが挙げられる（国内医師数約30万人に対して、エムスリーが約27万人、メドピアが約12万人の登録数）。対して同社はすでにある中規模以上の病院との信頼関係を基にしたネットワークを生かし、勤務医を中心としたネットワークを育成する。

同社のネットワークが拡大すれば、勤務医へのダイレクトアプローチを狙いたい企業はもちろん、患者向けサービスも大きく拡大するチャンスがある。

【業績】



市場規模

医療ビッグデータの市場は今まに作られている市場であるため、明確な数値を出すのは難しい。ただし、同社の事業拡大を握る、データ利活用サービス領域においては、既存の市場をデータ活用という今までにないサービスで、シェアを大きくしていくことが可能である。特に可能性のある市場は2つである。一つは、アドホック調査サービスに係わる市場、もう一つは治験に係わる市場である。

▼ アドホック調査サービス

同社が関わる市場としてはIQVIAが提供している売上データの市場が参考となろう。現在150億円程度の市場となっている。同社はこの市場で自社データの付加価値を顧客企業に訴えることで、市場シェアを獲得することが可能である。例えば、同社のデータにより売上データからは見えない、実際の現場での処方状況を知ることができる。そのデータから、製薬メーカーが想定していない処方状況を把握したとき、そのデータを基に薬品の利用の実情に即したマーケティングを検討することができる。既存の売上データの市場を獲得するだけでなく、顧客企業へ同社のデータ活用の提案を進めるなかで新たな市場が作り出されると弊社では考えている。

▼ 治験（CRO/SMO）

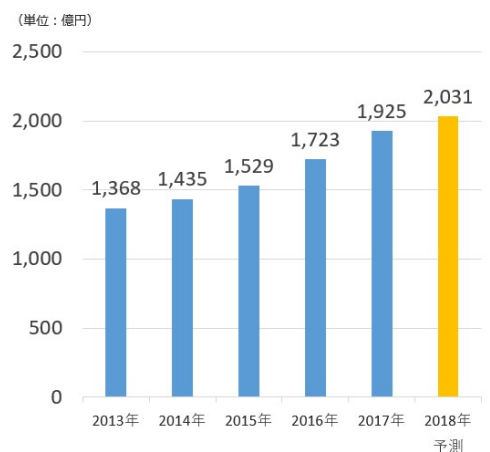
製薬会社は開発業務のアウトソーシングによりコスト削減を進めている。新薬開発に対するコスト削減と、社内リソースを基礎研究、前臨床試験など付加価値の高い分野にシフトしようとする流れがアウトソーシング市場の拡大につながっており、今後も継続することが見込まれる。その流れを受けてCRO市場は拡大傾向にある。2018年は2031億円になると予測されている。国内CRO市場においてはシェア上位のシミック、EPSグループ合わせても30%程度と寡占化はしておらず、市場の成長と共に企業数も増えている。

同社がビッグデータを生かすという特徴を生かすことで市場の成長以上の成長が期待できると弊社では考える。

また、米Tufts Center for the Study of Drug

Development(CSDD)による調査によれば、治験の全コストの内、被験者のリクルーティングコストが30%を占める、また案件数の80%は被験者を見つけることができず治験を失敗している、との報告がある。治験において被験者リクルートの重要性は高く、同社の保有するデータを生かしたリクルーティングはコスト削減にとどまらず、治験を進めるうえで有望な選択肢になると弊社では考える。

【日本CRO協会会員の 総売上高推移】

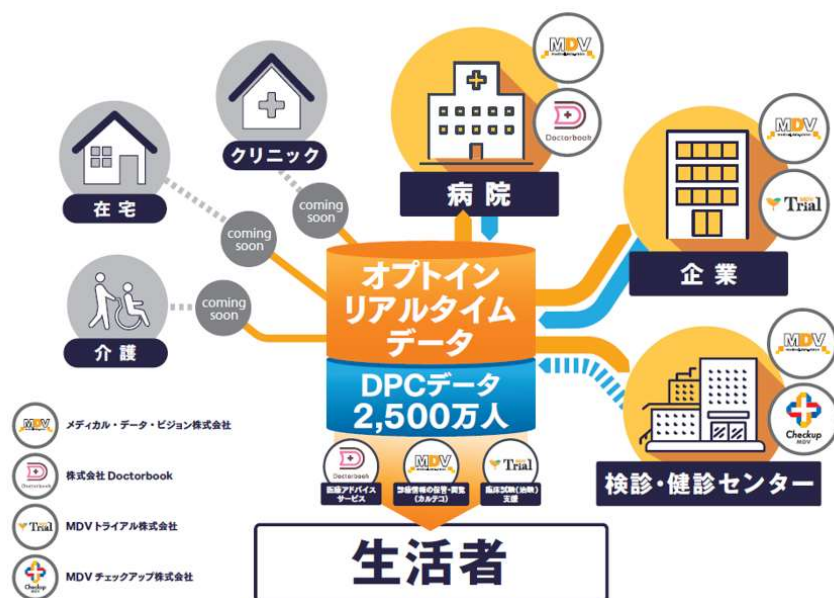


グループ中長期戦略

MDVは、医療・健康情報の一元化を行うことで、医療の質向上や患者メリットの創出につながるデータ利活用を目指している。したがって中長期では、下図にあるような、介護や在宅分野を含めた医療・健康領域の各種データを集積・一元化すること、またそれによって、新たなデータ利活用サービスを展開する計画である。

▼ データの集積と一元化

まずは、「CADA-BOX」を介して、生活者個々の同意を得た電子カルテデータを集積することに注力する。「CADA-BOX」は、2025年頃までに約300の病院への導入を完了したい考え。また、2018年秋には、健診・検診センター向け情報システム「けんしんBOX」（「CADA-BOX」の健診施設版）の導入を推進することで、未病領域のデータである健診・検診データの取得を開始することを発表した。生活者が健診施設で受診する際に、個人からデータ二次利用の同意を得る。健診・検診データを獲得することで、これまで集積してきた“病気になった人”たる診療データに加え、病気になる前のデータまで一貫して蓄積できることになる。さらに、クリニックからのデータ取得については、メディパルグループとの協業を開始することで、その準備が整ったといえる（2019年1月に発表）。したがって、完全なる未着手の領域は在宅、介護の領域ということになる。両領域については、MDVが1から事業を立ち上げるのではなく、協業やM&Aでデータ補完をする計画。



▼ データ利活用

データ利活用については、まずは治験事業の拡大、ドクターアドバイスサービス「SCAPO」の推進などにしばらくは注力する。

DPC制度とは

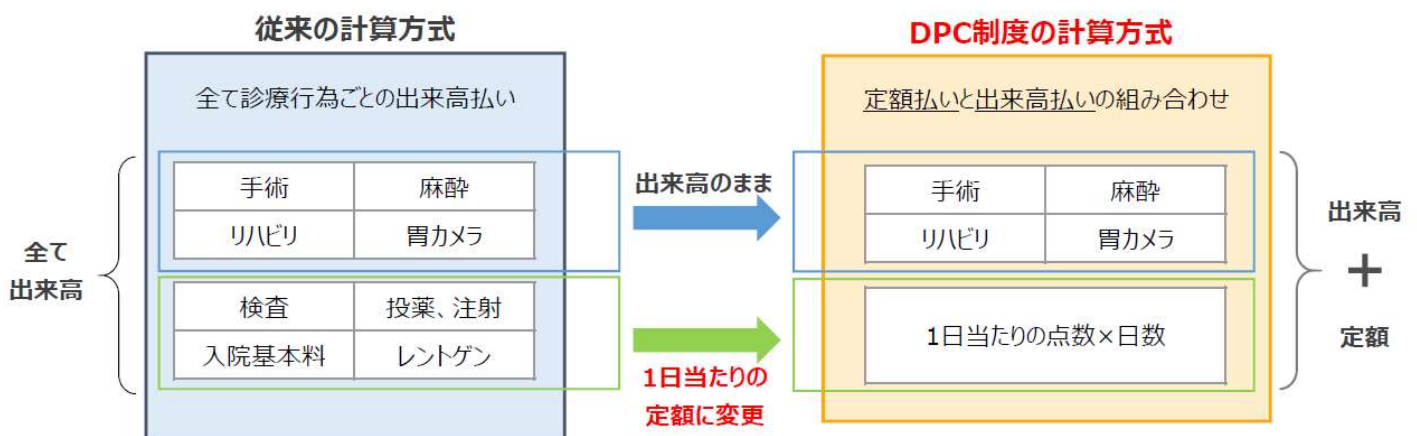
▼ DPC制度

DPC制度とは急性期入院医療を対象とした診療報酬の包括評価制度であり、その制度の下では包括評価部分（分類によって定められた1日あたりの入院費用）が定額となっており、出来高払いの部分との組み合わせで診療報酬が決定する。診療報酬の一部が定額となることで病院は患者にとって効果的で効率的な医療を実施する必要がある。医療機関にとっては効率的な診療を実施することで収入増にもつながる。

患者にとっては分類によって決められた診療が行われることで根拠に基づく医療（EBM：Evidence-based medicine）による効果的な治療が期待できる。つまり、効果的で質の高い医療を実施することが患者にとってメリットになるとともに医療機関に求められる制度である。

▼ DPC請求

DPC請求とはDPC制度において定められた分類を基に請求される診療報酬のこと。入院患者を対象に病名や診療内容などによって約1,600に分類されている。



業績動向

2018年12月期の実績は売上高3,577百万円（前期比+10.9%）、営業利益208百万円（同-38.2 %）となった。事業別では、データネットワークサービス事業が1,467百万円（同-6.6%）、データ利活用サービス事業が2,110百万円（同+27.6%）となった。計画比では2018年11月12日に発表した下方修正を売上、利益ともに上回って着地した。

特にデータ利活用サービス事業においてアドホック調査サービスが第4四半期に伸長したことが寄与した。反面、注力したCADA-BOXの新規導入数目標24病院に対して3病院の導入にとどまり、データを活用した治験事業、健診・検診データを活用した事業は共に開始に至らなかった。

	(単位：百万円)					
	2014年12月期	2015年12月期	2016年12月期	2017年12月期	2018年12月期	2019年12月期 会社予想
売上高	1,951	2,414	2,632	3,226	3,577	4,250
データネットワークサービス	1,213	1,449	1,438	1,571	1,467	1,749
パッケージ	557	730	611	593	412	
メンテナンス	656	719	805	872	906	
その他			21	105	108	
子会社				26	67	229
データ利活用サービス	737	963	1,194	1,654	2,110	2,500
MDV analyzer	215	240	263	296	339	
アドホック調査サービス	521	686	860	1,263	1,710	
子会社				49	60	160
売上原価	385	516	458	620	797	
売上総利益	1,566	1,897	2,174	2,606	2,779	
売上総利益率	80.3%	78.6%	82.6%	80.8%	77.7%	
販管費	1,305	1,615	1,743	2,037	2,428	
営業利益	261	282	431	569	351	500
売上高営業利益率	13.4%	11.7%	16.4%	17.6%	9.8%	11.8%
経常利益	249	280	416	565	351	500
当期純利益	135	164	178	355	69	279

出所：会社資料より作成

業績動向

2019年12月期は売上高4,250百万円（前期比+18.8%）、営業利益500百万円（同+42.2%）を同社は予想。データ利活用サービスの高成長が牽引する計画。依然としてデータ利活用のアドホック調査サービスにおいて顧客開拓による潜在ニーズの顕在化が進んでおり、同社の業績をけん引する。セミナーの実施などの営業活動により製薬会社1社あたりのアタッチ部門数を広げること、すでに活用済みの利用者のリピートを増やすことにより、潜在ニーズを掘り起こす。下方修正の要因となった子会社MDVコンシューマー・ヘルスケア株式会社については2019年1月15日に事業の全部の廃止、事業からの撤退を発表しており、2019年12月期以降には業績への影響はほぼなくなる。

▼重点施策

特に以下の2つに注力する。

1. CADA-BOXの受注拡大

CADA-BOXは今期22病院の受注、13病院の売り上げ計上を目指す。

同社は導入が進まなかった要因として前述の通り、次の3点をあげている。

①費用対効果の実績不足、②病院の横並び意識、③新規開拓数の不足

これらに対して今期は全営業訪問数の8割を新規開拓とし、“診療情報共有”のコンセプトに共感する院長・理事長が運営する病院にターゲットに絞って営業を強化する。すでに導入が決定した8病院に22病院を加えた計30病院になれば治験のフェーズ2の開始にもつながると同社は見ている。

2. 子会社の黒字化

MDVトライアル社のデータ活用治験事業は本格的に受注を開始する。前期は契約の整備等に時間を要したが、環境整備は完了し、今期は製薬会社からの受注を本格的に開始する。

▼既存ビジネスにおける新たな取り組み

EVEのシェア維持とMedical Codeの新規導入促進のため代理店営業部隊を新設する。中規模以上の病院においてはDPC制度の理解だけでなく、EVEの認知度は十分あり、代理店に任せることが可能と判断した。また、同社内にお客様支援室を作り、既存ユーザーのサポートを厚くすることでシェア維持や新商品の紹介などにも注力する方針。

四半期業績

同社の業績は四半期別でみると後半にかけて拡大する傾向にある。これは、データ利活用サービスを利用する外資系製薬メーカーの決算期が12月であるケースが多いことが反映されている。

とくにデータ利活用サービスのうち利益率の高いアドホックサービスの寄与が大きくなっているためである。

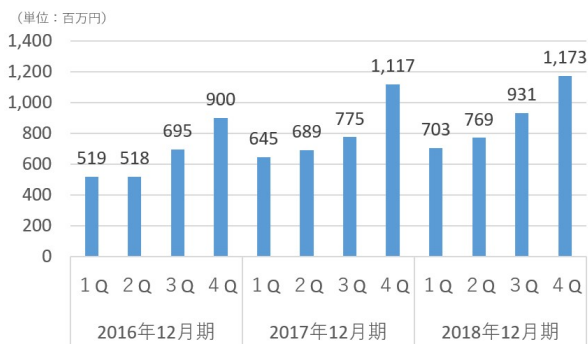
業績推移（四半期単独）

（単位：百万円）

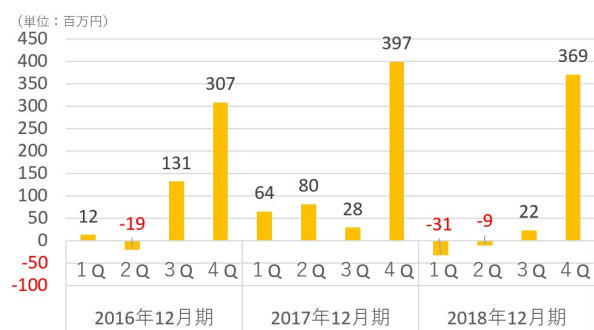
	2016年12月期				2017年12月期				2018年12月期			
	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q
売上高	519	518	695	900	645	689	775	1,117	703	769	931	1,173
営業利益	12	-19	131	307	64	80	28	397	-31	-9	22	369
事業別												
データ利活用サービス	201	214	317	461	335	297	367	653	393	357	527	833
データネットワークサービス	317	303	378	439	309	390	408	462	310	411	403	340

出所：会社資料より作成

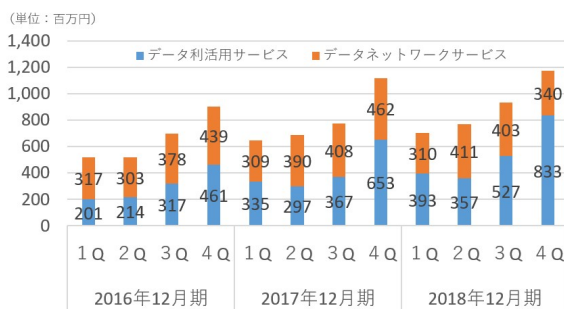
売上高（四半期毎）



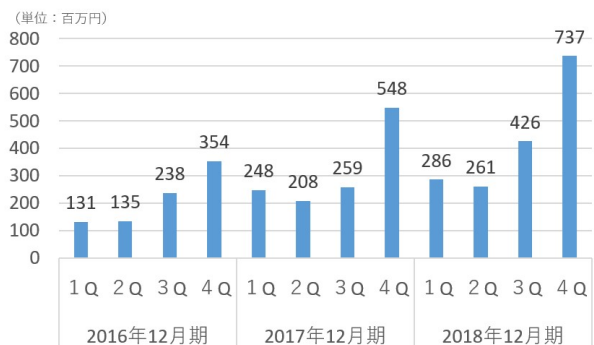
営業利益（四半期毎）



事業別売上高（四半期毎）



アドホック調査サービス売上高（四半期毎）



事業別業績推移

（単位：百万円）

	2013年12月期	2014年12月期	2015年12月期	2016年12月期	2017年12月期	2018年12月期	2019年12月期 会社予想
売上高	1,530	1,951	2,414	2,632	3,226	3,577	4,250
（前年比）	31.1%	27.5%	23.7%	9.0%	22.6%	10.9%	18.8%
データネットワークサービス	1,053	1,213	1,449	1,438	1,571	1,467	1,749
（前年比）		15.2%	19.5%	-0.8%	9.2%	-6.6%	19.2%
（構成比）	68.8%	62.2%	60.0%	54.6%	48.7%	41.0%	41.2%
メンテナンス	600	656	719	805	867	906	
（前年比）		9.3%	9.6%	12.0%	7.7%	4.5%	
（構成比）	39.2%	33.6%	29.8%	30.6%	26.9%	25.3%	
パッケージ	452	557	730	611	589	412	
（前年比）		23.2%	31.1%	-16.3%	-3.6%	-30.1%	
（構成比）	29.5%	28.5%	30.2%	23.2%	18.3%	11.5%	
CADA-BOX				20	75	57	
（前年比）					275.0%	-24.0%	
（構成比）	0.0%	0.0%	0.0%	0.8%	2.3%	1.6%	
その他				1	13	23	
（前年比）						76.9%	
（構成比）	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.4%	0.6%	
子会社					26	67	229
（前年比）						157.7%	241.8%
（構成比）	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.8%	1.9%	
データ利活用サービス	476	737	963	1,194	1,654	2,110	2,500
（前年比）		54.8%	30.7%	24.0%	38.5%	27.6%	18.5%
（構成比）	31.1%	37.8%	39.9%	45.4%	51.3%	59.0%	58.8%
MDV analyzer	174	215	240	263	296	339	
（前年比）		23.6%	11.6%	9.6%	12.5%	14.5%	
（構成比）	11.4%	11.0%	9.9%	10.0%	9.2%	9.5%	
アドホック調査サービス	302	521	686	858	1,263	1,710	
（前年比）		72.5%	31.7%	25.1%	47.2%	35.4%	
（構成比）	19.7%	26.7%	28.4%	32.6%	39.2%	47.8%	
その他			36	71	45	0	
（前年比）					-36.6%	-100.0%	
（構成比）	0.0%	0.0%	1.5%	2.7%	1.4%	0.0%	
子会社					49	60	160
（前年比）						22.4%	166.7%
（構成比）	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.5%	1.7%	

出所：会社資料より作成

財務諸表

○貸借対照表

（単位：百万円）

	2014年12月期	2015年12月期	2016年12月期	2017年12月期	2018年12月期
資産の部					
流動資産					
現金及び預金	1,799	1,752	1,959	1,798	1,675
売掛金	433	597	770	794	949
繰延税金資産	7	8	9	30	26
その他	4	26	49	87	135
流動資産合計	2,275	2,416	2,797	2,864	2,799
固定資産					
有形固定資産合計	119	97	106	173	224
無形固定資産合計	146	195	127	476	369
投資その他の資産合計	111	206	161	239	473
固定資産合計	377	497	394	888	1,066
資産合計	2,659	2,919	3,194	3,752	3,866
負債の部					
買掛金	53	64	40	40	28
流動負債合計	362	408	364	551	544
固定負債合計	26	21	20	37	44
負債合計	387	429	384	588	587
純資産の部					
株主資本合計	2,272	2,490	2,810	3,164	3,278
純資産合計	2,272	2,490	2,810	3,164	3,278
負債純資産合計	2,659	2,919	3,194	3,752	3,866

出所：会社資料より作成

財務諸表

○損益計算書

（単位：百万円）

	2014年12月期	2015年12月期	2016年12月期	2017年12月期	2018年12月期
売上高	1,951	2,414	2,632	3,226	3,578
売上原価	385	516	458	620	798
売上総利益	1,566	1,897	2,174	2,606	2,780
売上総利益率	80.3%	78.6%	82.6%	80.8%	77.7%
販売費及び一般管理費	1,305	1,615	1,743	2,037	2,428
営業利益	261	282	431	569	352
営業利益率	13.4%	11.7%	16.4%	17.6%	9.8%
営業外収益合計	1	0	1	0	0
営業外費用合計	13	3	16	4	0
経常利益	249	280	416	565	352
特別利益合計	0	0	0	0	0
特別損失合計	4	18	122	18	37
法人税等合計	109	98	116	193	254
当期純利益	135	164	178	355	69

出所：会社資料より作成

○キャッシュフロー計算書

（単位：百万円）

	2014年12月期	2015年12月期	2016年12月期	2017年12月期	2018年12月期
営業活動によるCF	206	118	196	486	120
投資活動によるCF	-108	-218	-145	-740	-272
財務活動によるCF	1,022	53	140	-8	28
現金及び現金同等物期末残高	1,799	1,752	1,959	1,698	1,575

出所：会社資料より作成

○財務指標

	2014年12月期	2015年12月期	2016年12月期	2017年12月期	2018年12月期
自己資本当期純利益率(ROE)	8.0%	6.9%	6.7%	11.9%	2.2%
総資産経常利益率(ROA)	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
自己資本比率	85.4%	85.3%	88.0%	84.3%	84.8%
流動比率	629.0%	592.7%	769.0%	520.0%	514.9%

出所：会社資料より作成

沿革

代表取締役社長の岩崎氏が創業前に在籍したマルチメディア・IT系の企業を経て医療業界のプロジェクトに携わった。調査を進める中で医療業界の現状と課題を知り、医療業界の疲弊が将来の日本の疲弊につながると危機感を感じ、自ら課題解決に関わろうと決意。JMDC社（旧：日本医療データセンター社）を経て2003年に創業。

DPC制度の施行のタイミングでDPC病院向けに経営支援システムを開発。導入病院数を増やすのと併せてユーザー会を立ち上げ、勉強会なども積極的に実施し、病院との信頼関係を密にした。信頼関係の構築と地道な営業努力により、DPC対象病院で約45%のシェアとなっている。システム導入と併せてデータ蓄積も進められ、現在2,600万人のデータベースが構築されている。リリース当初はシステムの導入病院数を増やすことに時間がかかり、一時累積損失9億円になるほどであったが、同社にとって未来に必要と考える企業、業界のトップ企業にデータ利活用の未来図を語り、出資を打診した。2006年に卸の大手メディパルホールディングス（当時、クラヤ三星堂）、2007年に三菱商事、2009年に医薬品開発支援のシミック、2011年には医療機器も手掛ける富士フィルムから出資を受けることとなった。2014年東証マザーズ上場、2016年11月東証1部に指定替え。

会社概要

会社名	メディカル・データ・ビジョン株式会社
証券コード	3902
設立	2003年8月
資本金	9億8,115万6,800円（2017年12月末現在）
本社所在地	東京都千代田区神田美土代町7番地 住友不動産神田ビル10階
事業内容	医療情報統合システムの開発、製作、販売、保守業務 各種医療データの分析、調査、コンサルティング業務 医療機関向け経営コンサルティング業務 各種医療データの運用及び提供サービス業務 ポータルサイトの規格、設計、開発、運営 職業安定法に基づく有料職業紹介事業（13-ユ-302515）等
従業員数	220名（連結 2018年12月末現在）

株主構成

沿革で記述した経緯により出資した筆頭株主の富士フイルム株式会社含め、
以下のような株主構成となっている。（2018年12月末現在）

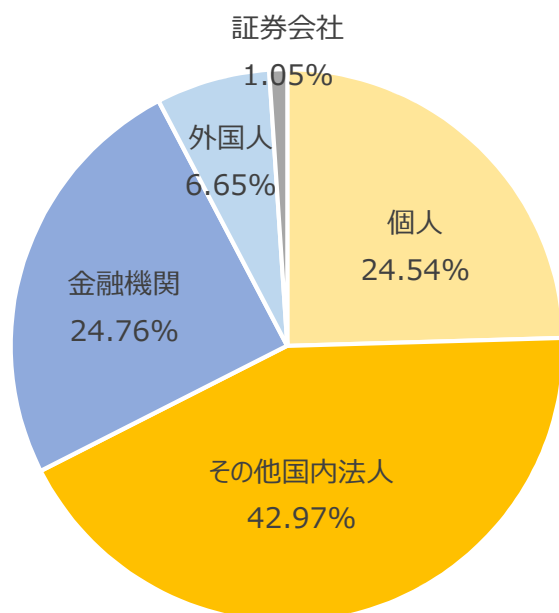
株式の状況

発行済み株式の状況	40,027,526株
株主総数	6,585名

大株主の状況

株主名	所有株式数の割合 (%)
富士フイルム株式会社	28.21
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	13.34
株式会社メディパルホールディングス	8.02
鈴木隆啓	3.87
三菱商事株式会社	3.19
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	2.93
岩崎博之	2.89
シミックホールディングス株式会社	2.39
山口貴弘	2.39
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口9）	1.97

所有者別株式分布状況



リスク

▼「CADA-BOX」の導入遅れ

現在、CADA-BOXの導入に向けて積極的に営業をすすめているが、導入が進まない場合は、新たなデータ利活用サービスの展開が難しくなる。ただし、同社によると30病院程度に「CADA-BOX」が導入されれば、スモールスタートにはなるが、新たなデータ利活用サービスの展開が可能となるという。

▼医療制度改正

政府の成長戦略である「『日本再興戦略』改定2015」においては、2020年までを集中取組期間として、医療分野におけるICT化（ICTの活用）を徹底的に推進することが示された。また、成長戦略として新たに策定された「未来投資戦略2017」でも医療ビッグデータの利活用については、同様の考え方が継続されている。これらのことから医療ビッグデータの利活用は政府の成長戦略を進めるうえで重点施策の一つであることがわかる。民間企業では同社が医療ビッグデータの利活用を先導していることが有利に働く可能性は十分にある。

ただし、（現段階において可能性は低い）医療データの活用の風潮に大きなゆり戻しが来た場合は、事業進捗に対してマイナスの影響を与える可能性がある。

▼情報漏えい

CADA-BOXで集積したデータが漏洩した際には大きなリスクとなり、そのようなことがあれば事業継続が困難となる。同社は、社外・社内双方に対する強固なセキュリティ環境を築いている。

ディスクレイマー

このレポートは情報の提供を目的としています。よって、このレポート中で紹介された会社への投資を勧誘、推奨するものではありません。レポートの執筆、翻訳者であるリンクスリサーチはレポート中のデータ、意見、分析が完全に正しいものであるかどうかを保証しません。このレポートの著者や配布者はこのレポートを参考にして生じた損害を保証する責任を負いません。このレポートの著作権は著者が保有します。著者の許可なくレポートを複製したり配布したりすることは厳禁します。リンクスリサーチの役員や社員はレポート中で言及された会社の株式への投資や、株式の取引を行うことがあります。

金融商品取引法に関する表示

リンクスリサーチはこのレポートで言及した会社との契約に基づいて、レポートを作成しました。リンクスリサーチは契約相手先より意見、分析、データ、データの解釈を提供され、それらを解釈し、レポート中で意見表明をしています。こうした意見は投資家の判断に影響を及ぼしうるものですが、これら意見の表明は、契約相手先からの対価の支払いや対価の支払いの約束に基づいて行っています。

連絡先

株式会社リンクスリサーチ

東京都中央区八丁堀4-10-8

<https://links-research.com>

Email : info@links-research.com