

2014年12月期 決算説明会資料

メディカル・データ・ビジョン株式会社
(証券コード：3902)

2015年2月16日

1	事業概要	-----	4
2	2014年12月期 決算概要	-----	11
3	2015年12月期 業績見通し	-----	16
4	成長イメージ	-----	21
5	参考資料	-----	25

事業概要

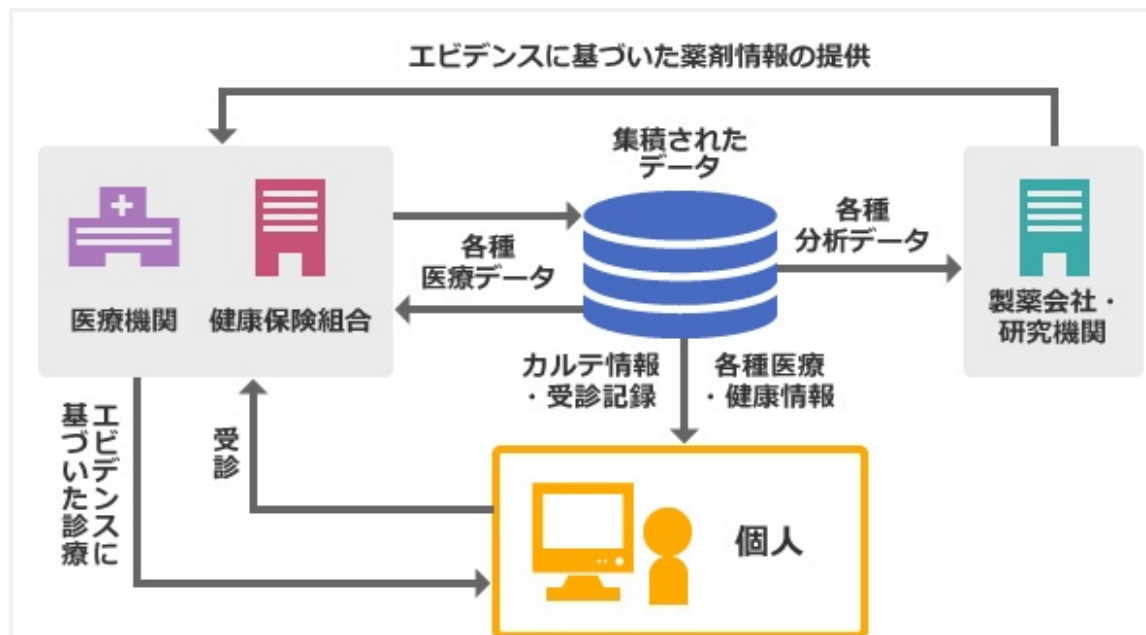


MDVの経営理念

医療データ利活用を促進し、日本の医療・健康分野の革新に貢献する

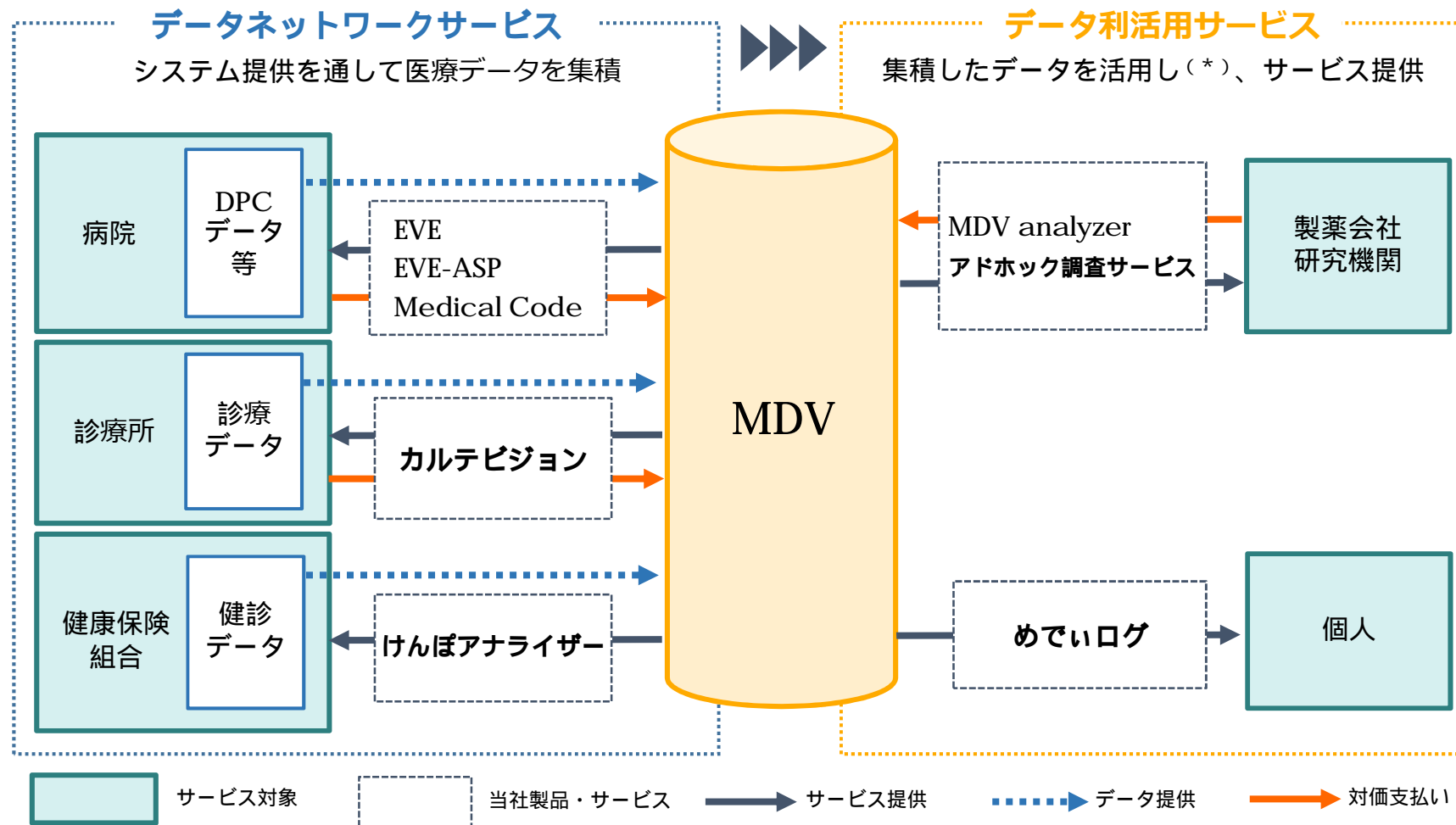
MDVが目指す社会

生活者が、生涯を通じて自身の医療・健康情報を把握できる社会
それらの情報をもとに、自身で医療・健康分野のサービスを選択できる社会



ビジネスモデル

当社の事業は「データネットワークサービス」と「データ利活用サービス」で構成されています。データネットワークサービスで集積した各種データを、利活用サービスで応用する仕組みです。

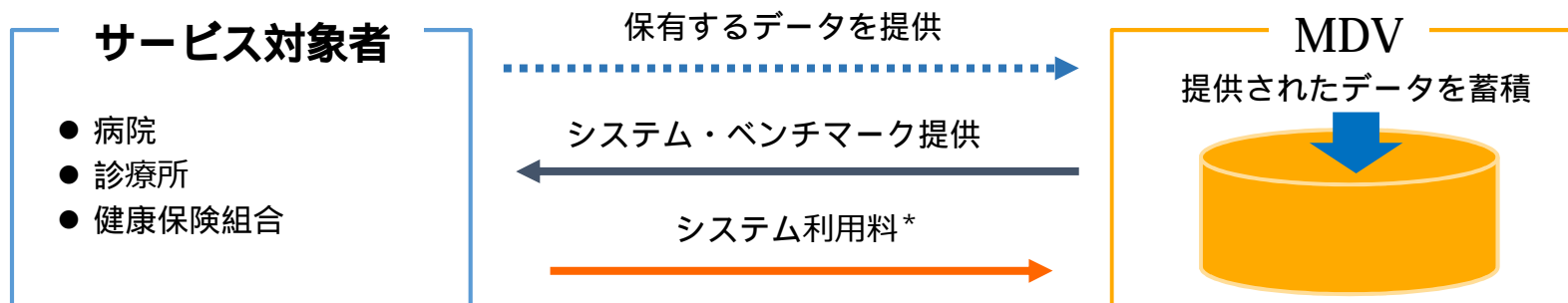


* データネットワークサービスで提供いただいたデータのうち、二次利用許諾を得たもののみ、データ利活用サービスに利用。

事業概要 1 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」のしくみ

医療機関や健康保険組合にシステム等を提供するとともに、サービス対象者から各種許諾を得て医療・健康情報を蓄積します。



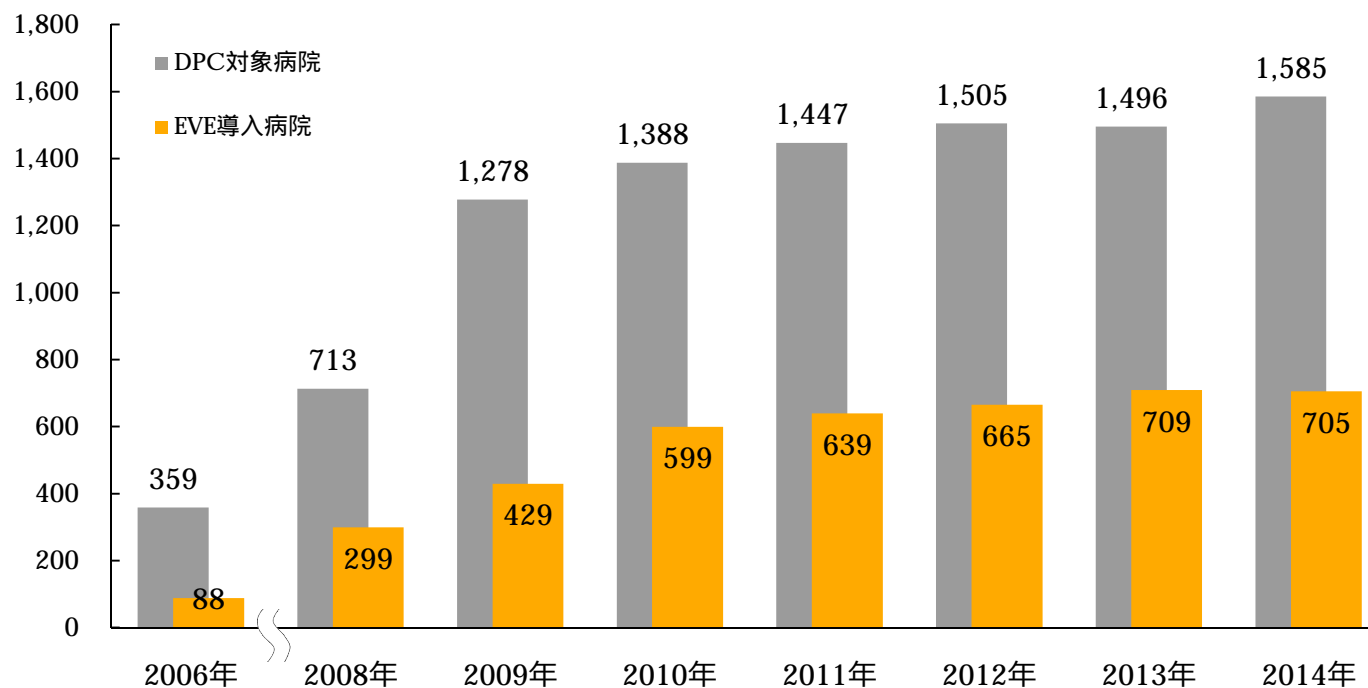
◆ 各製品・サービスの概要

サービス対象者	製品・サービス名称	概要
病院	EVE	DPCデータを活用し、自院の診療内容や状況を他院と比較しながら分析できるシステム
	EVE-ASP	他院の実名が公開された診療内容を閲覧することができるサービス ただし、自院の名称を実名公開する場合のみ
	Medical Code	原価管理等、病院経営全体に関わる事項を分析できるシステム
診療所	カルテビジョン	電子カルテソリューション
健康保険組合	けんぽアナライザー	医療費・健康課題分析等、医療費適正化に向けた課題を抽出できるシステム

*けんぽアナライザーは無償提供

- ▶ **DPC対象病院における当社システムの圧倒的シェア**
当社主力製品「EVE」はDPC対象病院の**42.4%のシェア**をほこる（2014年12月末日現在）。

EVE導入病院数及びDPC対象病院数の推移



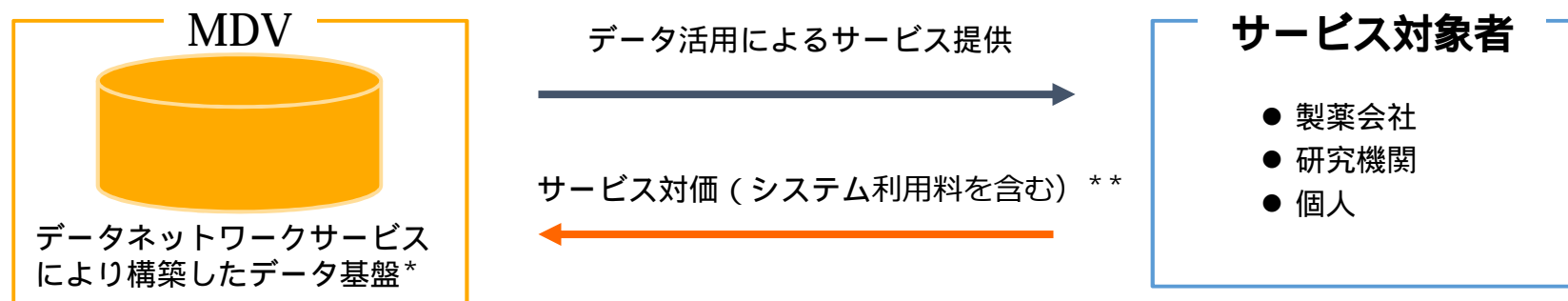
- () 2014年の「EVE」導入病院数の減少は社会保険病院の医療機関の再編で組織がまとまったことによるものであり、収益に影響を与えるものではありません。「EVE」の新規導入病院数は順調に増加しております。
- (注) 「EVE」導入病院の数は、準備病院等を含みます。

- ▶ **医療機関との信頼とネットワーク**
システム導入後も、**年間で1,200人超の参加者**をほこるセミナーや勉強会を医療機関に対して実施し、アフターメンテナンスを充実。

事業概要 2 データ利活用サービス

「データ利活用サービス」のしくみ

データネットワークサービスを通じて集積した医療・健康情報を、提供元から二次利用の許諾を得てサービス対象者へ分析データとして提供します。



*うち、二次利用許諾をいただいたもののみ利用対象

◆ 各製品・サービスの概要

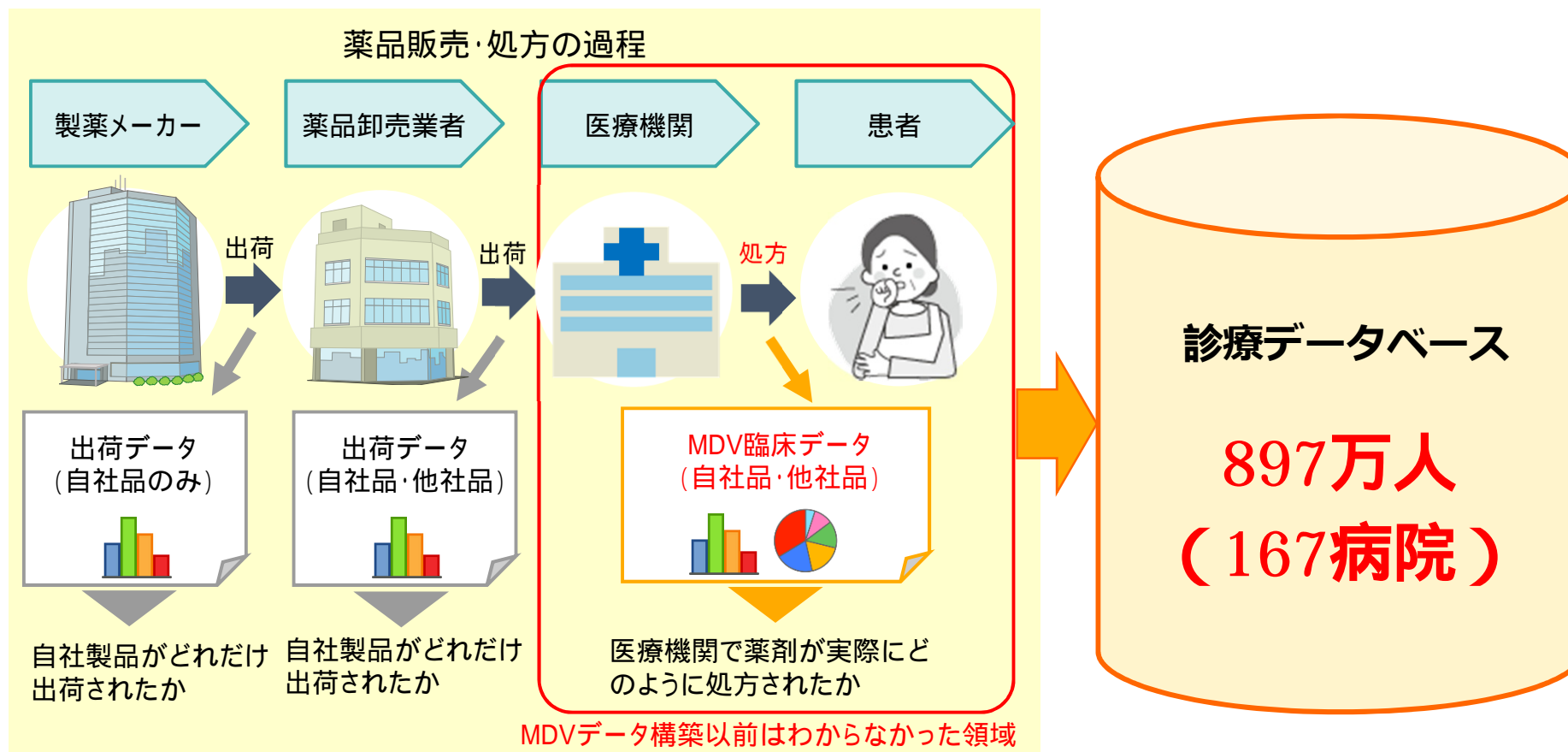
サービス対象者	製品・サービス名称	概要
製薬会社・研究機関等	MDV analyzer	急性期医療機関の薬剤処方実態を日単位で分析できるWEB分析システム
	アドホック調査サービス	「MDV analyzer」の分析メニューでは対応できない、製薬会社の個別のニーズに対応するサービス
個人	めでいログ	健康保険組合の加入者が、自身の検査結果や処方薬等の情報を管理・閲覧できるサイト（無償提供）

**めでいログは無償提供

データ利活用サービスの強み

大規模診療データベースの保有

医療機関における実際の処方実態が把握可能な、**897万人分の大規模診療データベース**を保有（2015年1月末日現在）。



医療データ利活用のノウハウ

医療データに精通した分析担当者が在籍するほか、大学との共同研究などによる先進的な医療データ利活用のノウハウを蓄積。

2014年12月期 決算概要



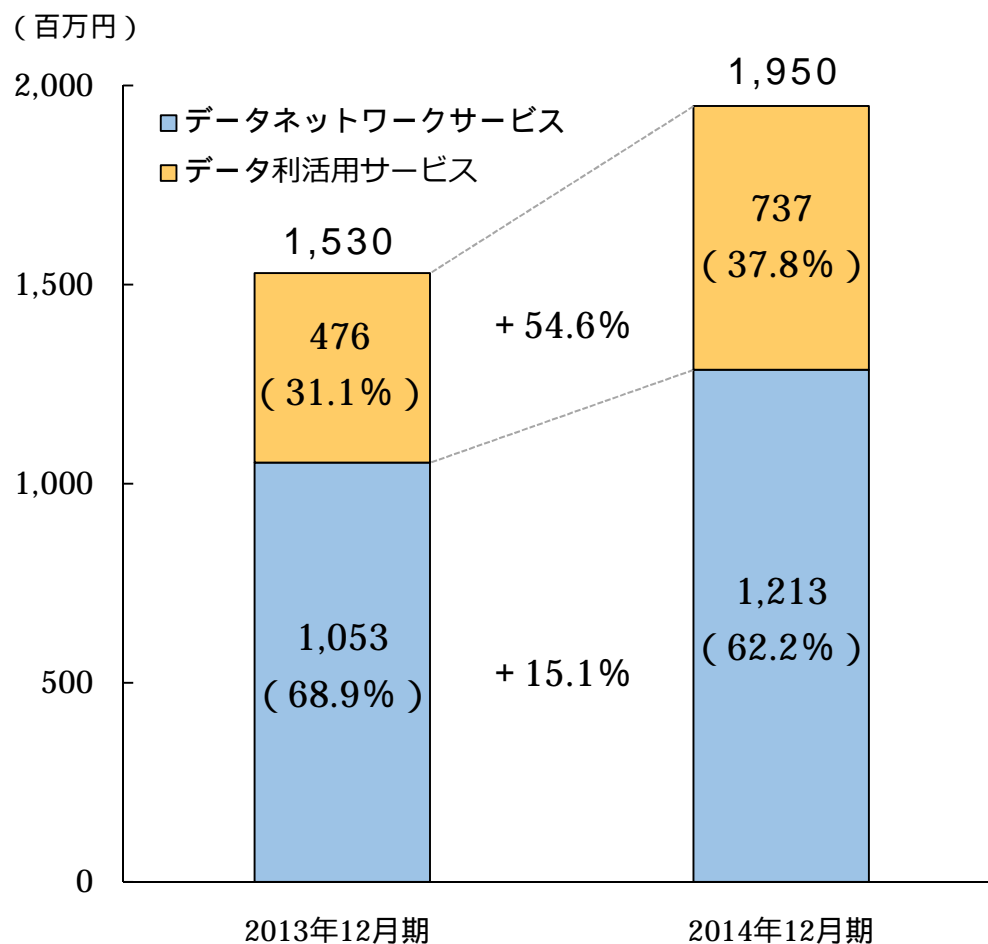
決算サマリ

- ◆ 上場初年度となる2014年12月期は増収。前期比で売上高**127.5%**、経常利益**118.1%**。
- ◆ 2014年12月期で税務上の累積損失を一掃し、当期純利益については前期比減。

(百万円)

	2013年12月期		2014年12月期		前年同期比
	実績	売上高比率	実績	売上高比率	
売上高	1,530	100.0%	1,950	100.0%	127.5%
売上原価	288	18.8%	384	19.7%	133.5%
売上総利益	1,242	81.2%	1,565	80.3%	126.1%
販売管理費	1,032	67.5%	1,305	66.9%	126.4%
営業利益	209	13.7%	260	13.4%	124.2%
経常利益	210	13.8%	248	12.7%	118.1%
税引前当期純利益	209	13.7%	244	12.5%	116.7%
当期純利益	204	13.4%	135	6.9%	66.1%

売上高は前期比で両サービスともに増加し、
特にデータ利活用サービスは売上高・構成比ともに伸長した。



データ利活用サービス

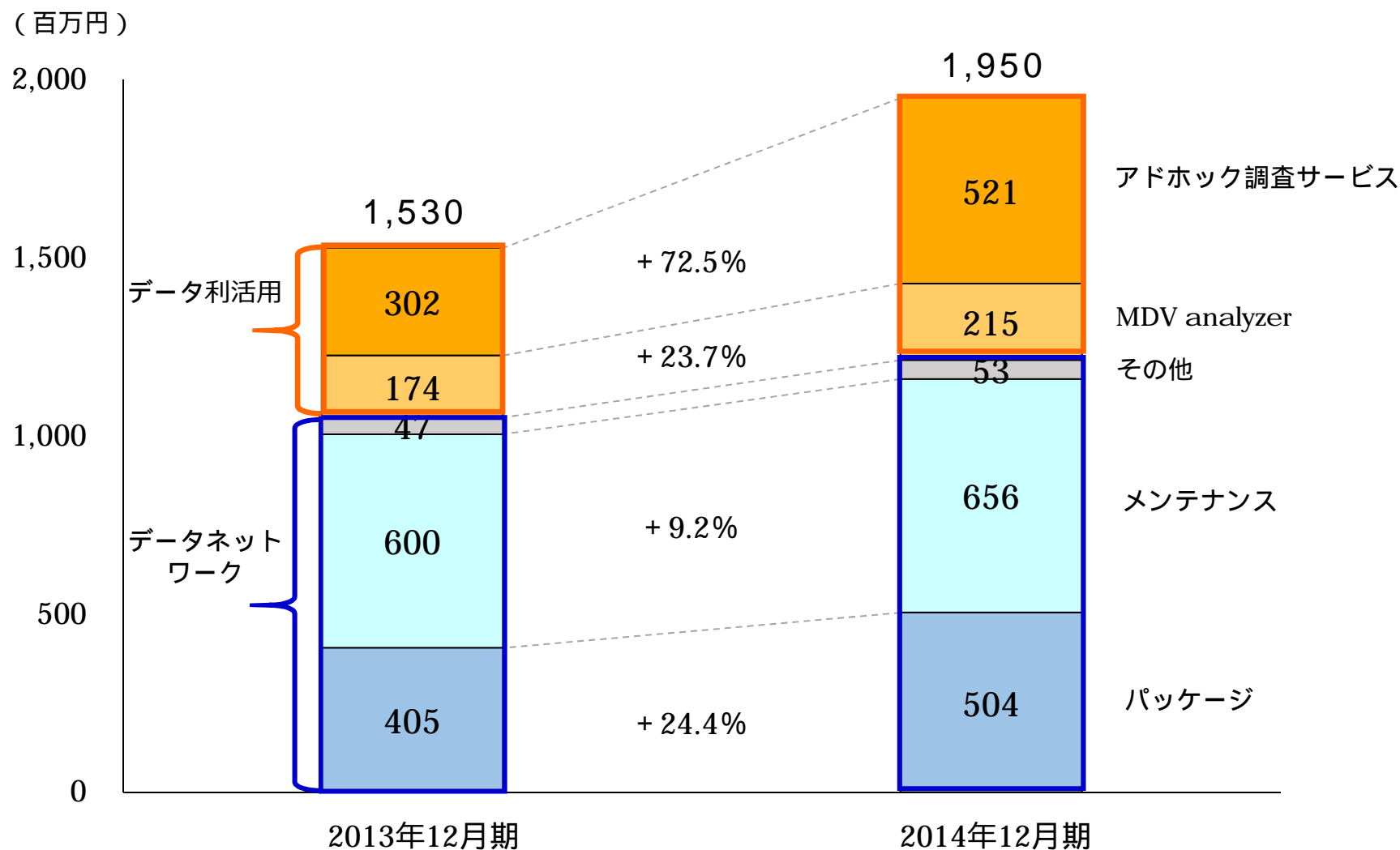
- ✓ アドホック調査サービスの件数が大きく増加。

データネットワークサービス

- ✓ 「EVE」「Medical Code」の導入
病院数が増加。
- ✓ 電子カルテソリューションの導入が
開始。

売上構成比率推移

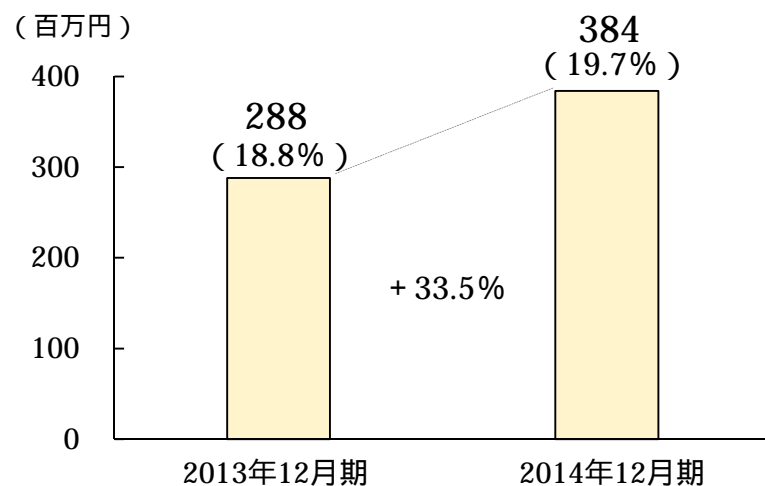
データ利活用サービスの増加率が大きく、
特に「アドホック調査サービス」が前期比で172.5%の売上となった。



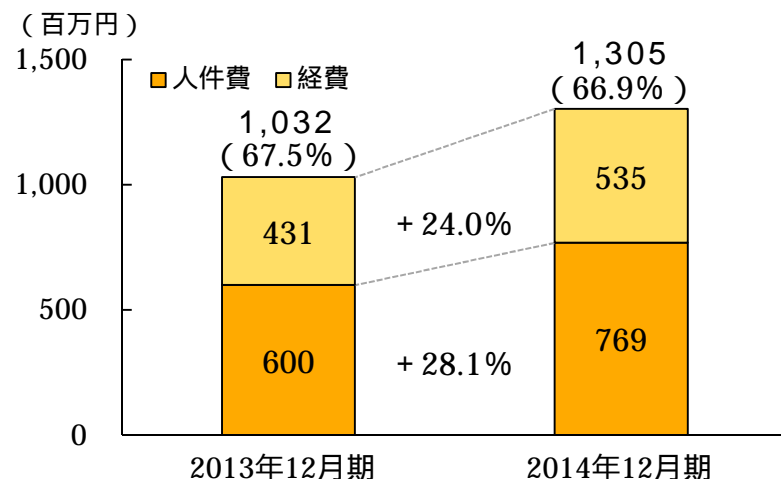
売上原価・販売管理費推移

電子カルテソリューション導入をはじめとする新規事業立上げにより、
原価及び各種費用が増加した。

原価 カッコ内は売上高に占める構成比率



販売管理費 カッコ内は売上高に占める構成比率



原価

- ✓ 電子カルテソリューション導入に関する原価が増加。

人件費

- ✓ 新規事業に伴う増員。

経費

- ✓ 新規事業立上げに伴う研究開発費及び減価償却費の増加。
- ✓ 新規事業に関する営業稼働の拡大により各種費用が増加。
- ✓ 九州支店移転に伴う地代家賃の増加。

2015年12月期 業績見通し

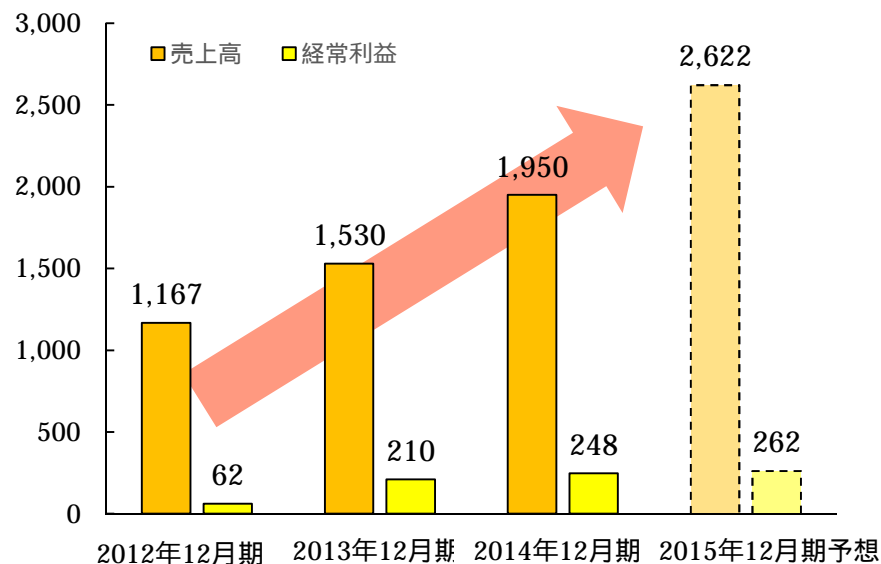


2015年12月期 見通しサマリ

(百万円)

	2014年12月期		2015年12月期予想		前年同期比
	実績	売上高比率	予想	売上高比率	
売上高	1,950	100.0%	2,622	100.0%	134.4%
営業利益	260	19.7%	262	10.0%	100.6%
経常利益	248	12.7%	262	10.0%	105.5%
当期純利益	135	6.9%	146	5.6%	107.8%

(百万円)

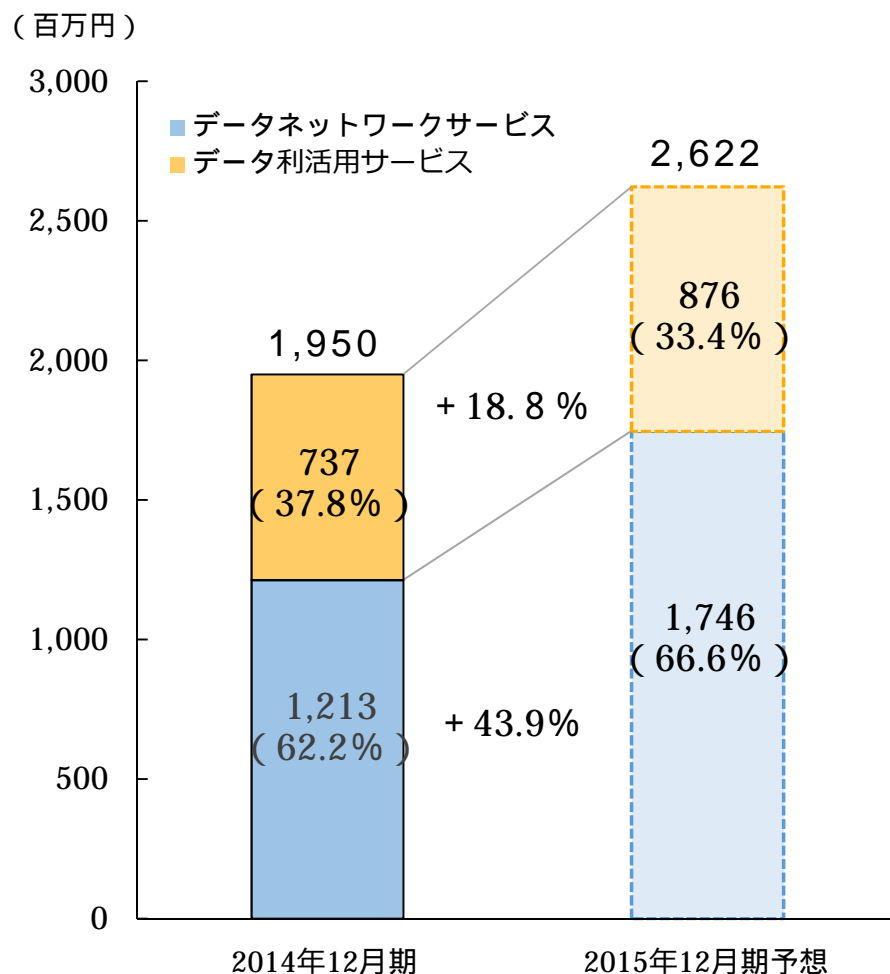


見通しの前提

- ✓ 売上高30%前後の増加、経常利益率10%前後を目標に計画。
- ✓ 利益は4Qに集中。
- ✓ 電子カルテソリューションの拡販。
- ✓ 電子カルテソリューション拡販及び新規事業に関する費用を投下。
- ✓ 効率的な運用の継続で販売管理費率を圧縮。

売上高の見通し

データネットワークサービスは電子カルテソリューション拡販により構成比と売上が伸長、
 データ利活用サービスでは既存事業の拡販と新規サービスを開始。
 利益は4Qに集中する傾向。



データ利活用サービス

売上高876百万円 (+ 18.8%)

- ✓ 「MDV analyzer」「アドホック調査サービス」の更なる拡大。
- ✓ OTC*分野を対象とした調査サービスの開始。
- ✓ 薬剤の安全性に関する分析システムをリリース。

データネットワークサービス

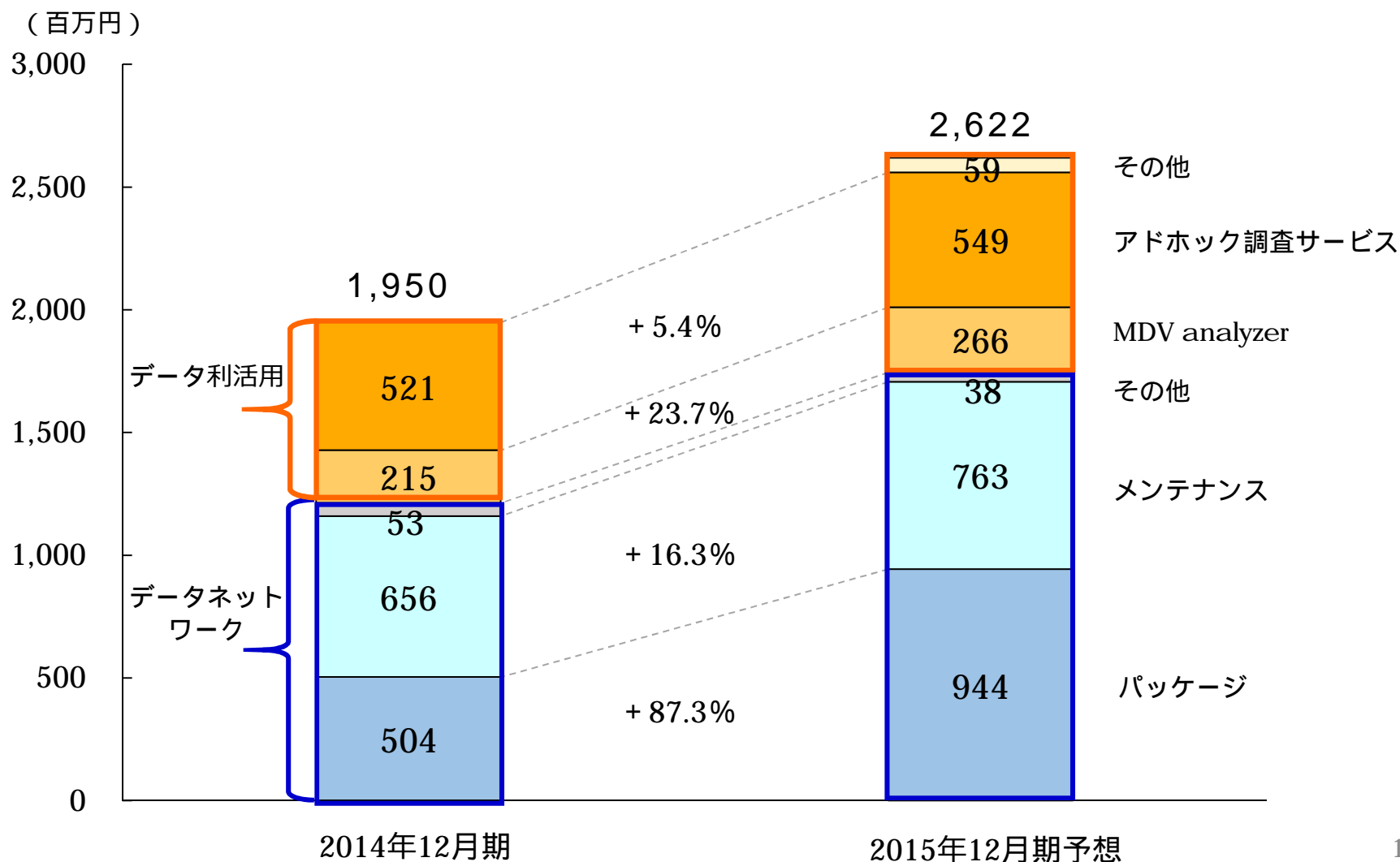
売上高1,746百万円 (+ 43.9%)

- ✓ 「EVE」「Medical Code」の更なる拡販。
- ✓ 電子カルテソリューションの拡販。

*OTC：「Over The Counter Drug」の略称で、医師の処方ではない、薬局・ドラッグストアなどで販売される一般医薬品のこと。

売上構成比率の見通し

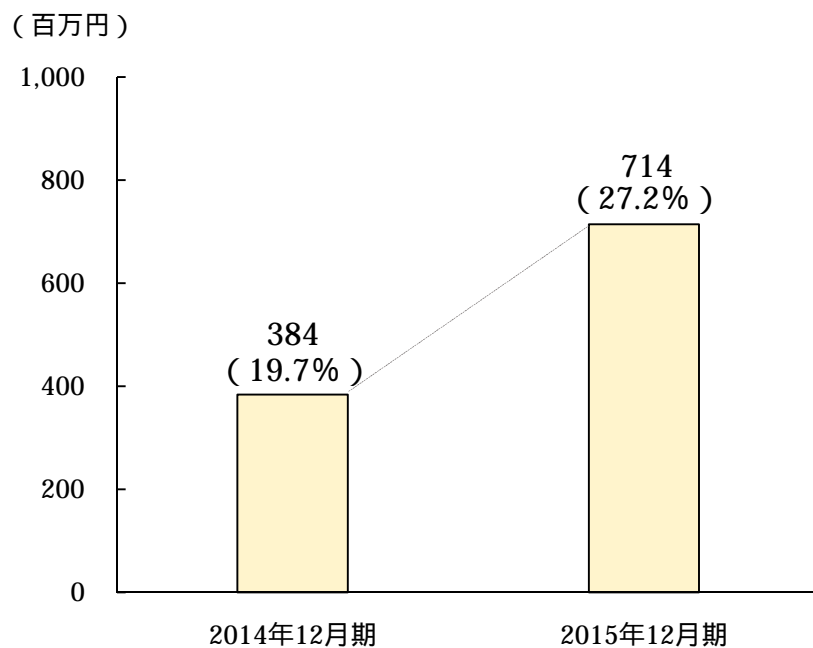
電子カルテソリューションの導入により、
データネットワークサービスのうちパッケージが大きく伸長。



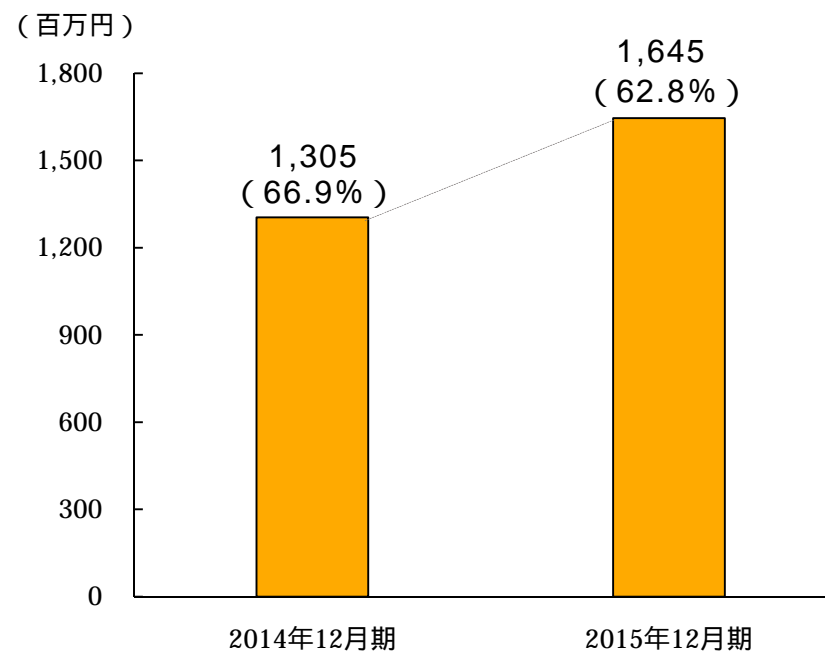
売上原価・販売管理費の見通し

電子カルテソリューション拡販及び新規事業に関する費用を投下する一方、
効率的な運用の継続で販売管理費率を圧縮。

原価 カッコ内は売上高に占める構成比率



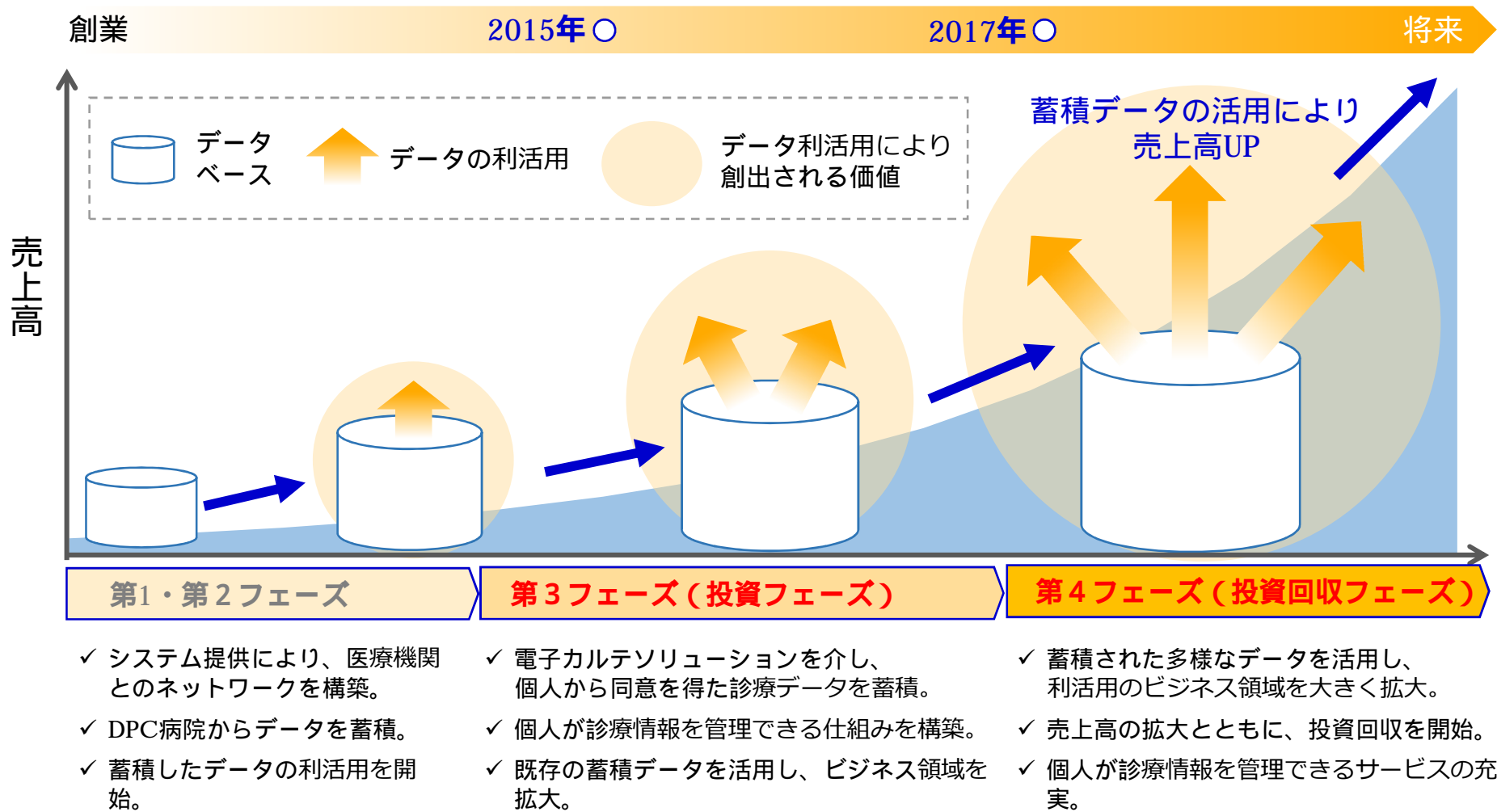
販売管理費 カッコ内は売上高に占める構成比率



成長イメージ



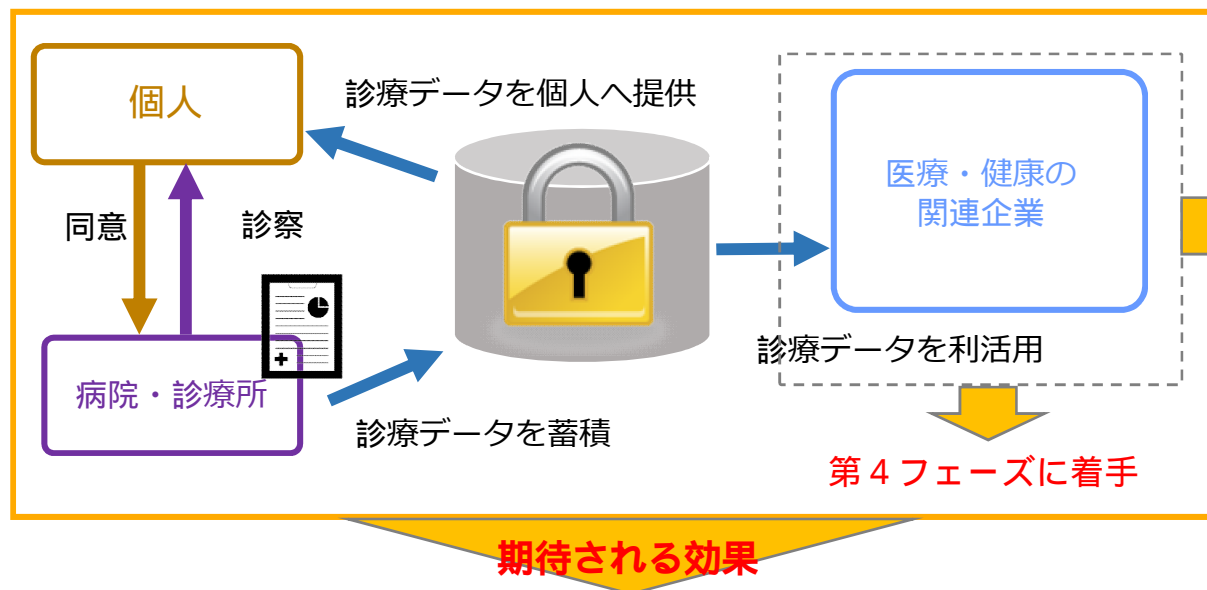
2015年から本格的に第3フェーズへ
 売上高目標：**毎年30%前後の増加** 経常利益率目標：**10%前後**



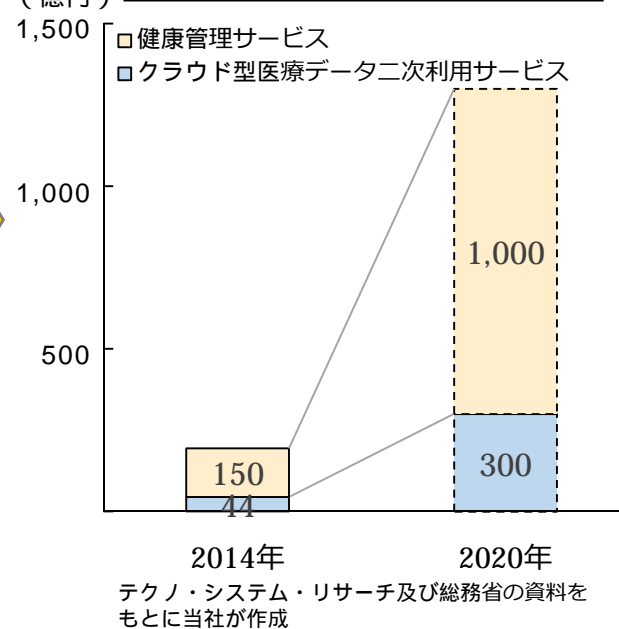
データネットワークサービス

テーマ：投資回収に向けた基盤作り

- ✓ 病院向け電子カルテソリューションを3病院に試験導入したのち、広域に拡販。
- ✓ アライアンスにより「カルテビジョン」を20診療所に導入したのち、広域に拡販。
- ✓ 電子カルテソリューションを介して、個人から同意を得た診療データを蓄積。



(億円) 関連医療サービスの推定市場規模



個人：自分自身で診療の履歴が管理できるようになる。

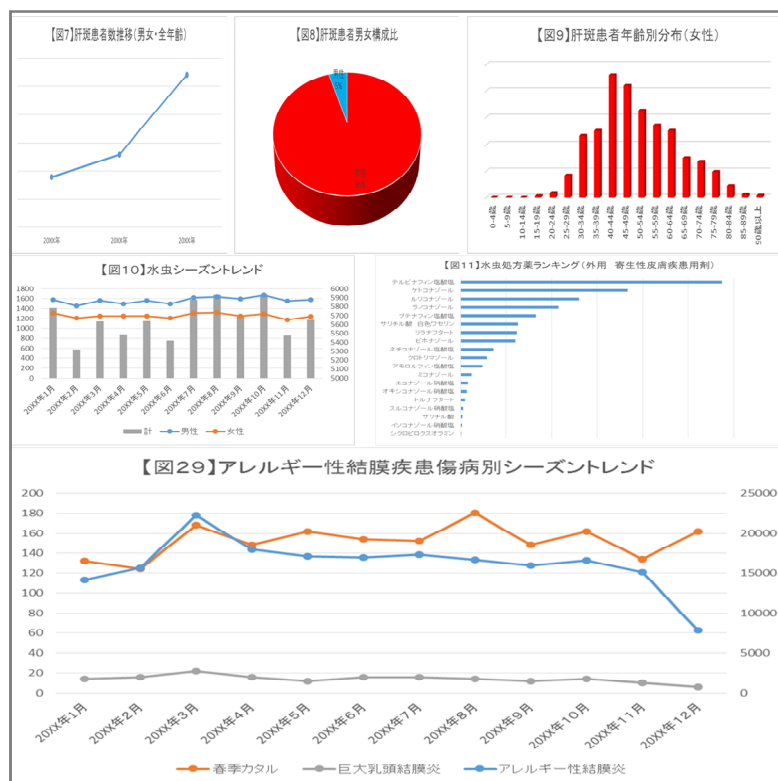
医療機関：患者に対し、本システムを導入した病院の選択を促す効果が期待できる。

法人：今まで取得が難しかった生活者の診療データを活用した各種分析が可能となる。

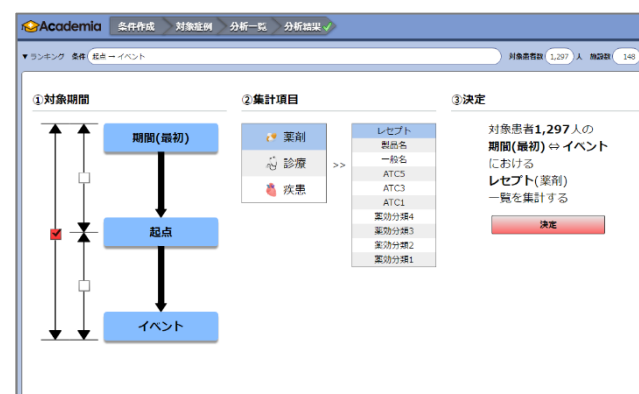
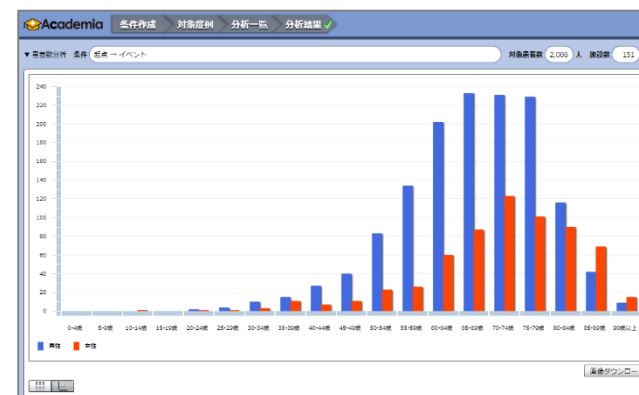
データ活用サービス

テーマ：投資の下支えとなる収益の拡大

- ✓ OTC事業の開始。
医薬品に関する各種調査サービスを提供
販売対象：製薬会社



- ✓ 「MDV analyzer for Academia」をリリース。
～安全性に関する新分析システム～
販売対象：製薬会社・公的研究機関・大学



画像はイメージです。



參考資料



DPCとは何？

*正式略称：Diagnosis Procedure Combination

- 入院時の包括払い制度のことで、2003年に厚生労働省が導入。
- DPC対象病院には、厚生労働省への診療データ提出が義務に。



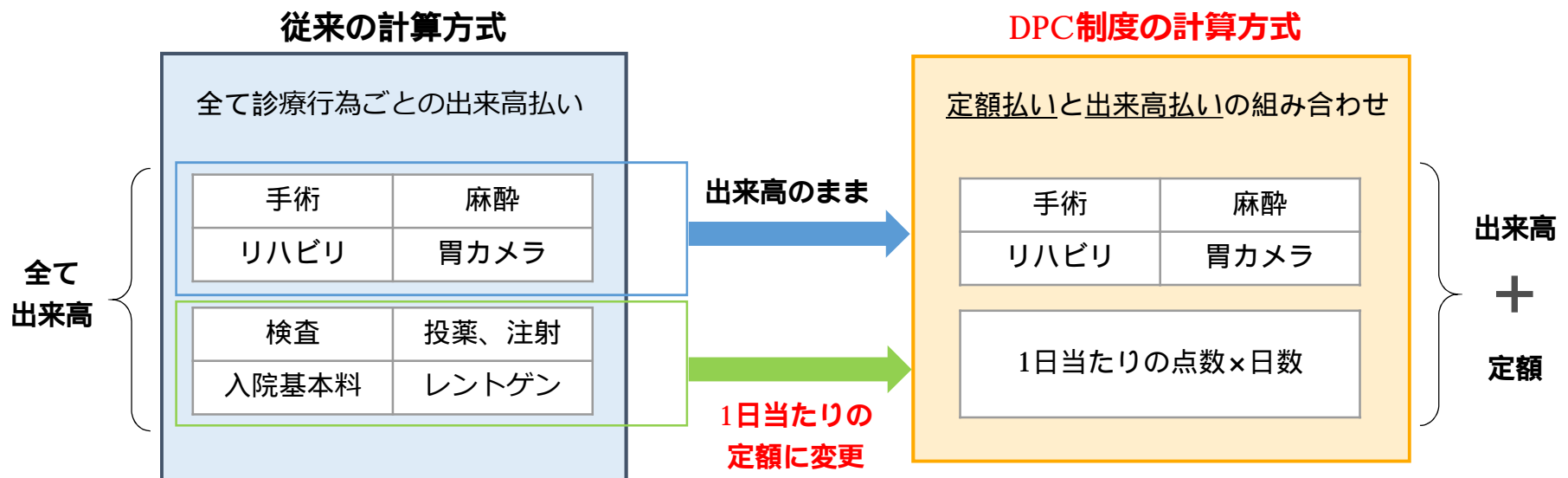
DPCの目的は？

医療費の適正化、診療データ等の開示による透明性、医療の質向上。



メリットは？

- 病院：より効果的な診療を実施すれば、収入が増える。
- 患者：エビデンスに基づいた、より効果的な治療が受けられる可能性。



本資料は、情報提供のみを目的として作成するものであり、当社株式の購入を含め、特定の商品の募集・勧誘・営業等を目的としたものではありません。

本資料で提供している情報は、金融商品取引法、内閣府令、規則並びに東京証券取引所上場規則等で要請され、またはこれらに基づく開示書類ではありません。

本資料には財務状況、経営結果、事業に関する一定の将来予測並びに当社の計画及び目的に関する記述が含まれます。このような将来に関する記述には、既知または未知のリスク、不確実性、その他実際の結果または当社の業績が、明示的または黙示的に記述された将来予測と大きく異なるものとなる要因が内在することにご留意ください。これらの将来予測は、当社の現在と将来の経営戦略及び将来において当社の事業を取り巻く政治的、経済的環境に関するさまざまな前提に基づいて行われています。

本資料で提供している情報に関しては、万全を期しておりますが、その情報の正確性、確実性、妥当性及び公正性を保証するものではありません。また予告なしに内容が変更または廃止される場合がありますので、予めご了承ください。

<本資料に関するお問い合わせ先>

メディカル・データ・ビジョン株式会社 IR担当

〒101-0053 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

TEL : 03-5283-6911 FAX : 03-5283-6811