

2015年12月期 第1四半期 決算説明資料

メディカル・データ・ビジョン株式会社
(証券コード：3902)

2015年5月14日

1	2015年12月期 1Q決算概要	-----	4
2	参考資料	-----	12

2015年12月期 1Q決算概要

決算サマリ (2015年12月期 1Q)

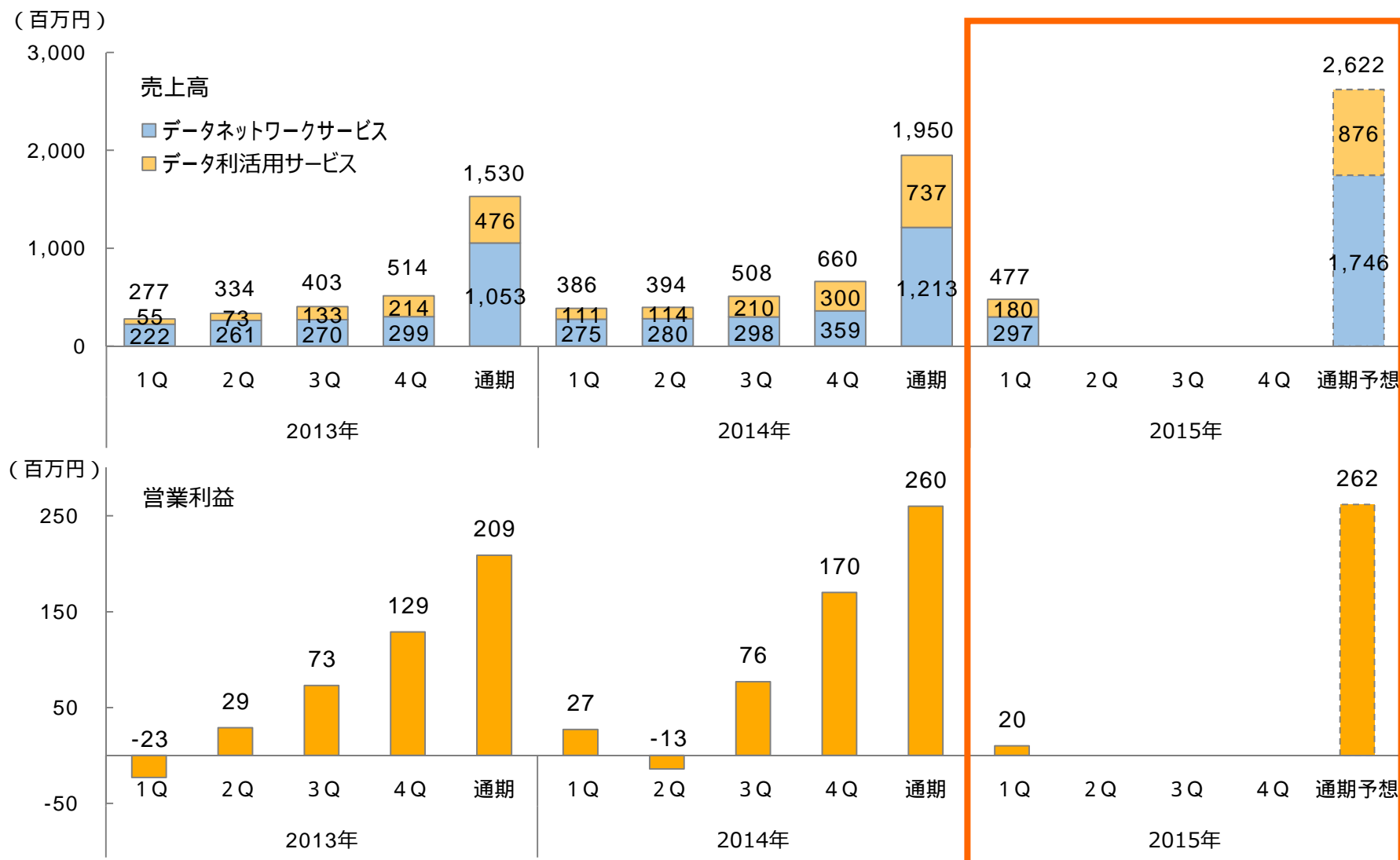
- ◆ 2015年12月期第1四半期は計画通りの進捗。
- ◆ データ利活用サービスの製薬メーカー向けアドホック調査が大きく伸びた一方、新規事業に係る営業活動の増加により販売管理費が増加。

(百万円)

	2014年12月期 1Q		2015年12月期 1Q		前年同期比
	実績	売上高比率	実績	売上高比率	
売上高	386	100.0%	477	100.0%	123.6%
売上原価	75	19.5%	92	19.4%	123.0%
売上総利益	311	80.5%	385	80.6%	123.8%
販売管理費	284	73.5%	363	76.1%	128.0%
営業利益	27	7.0%	21	4.5%	79.8%
経常利益	27	7.2%	21	4.4%	76.5%
税引前当期純利益	27	7.1%	20	4.3%	74.8%
当期純利益	12	3.2%	10	2.3%	87.9%

売上高・営業利益の推移（四半期毎）

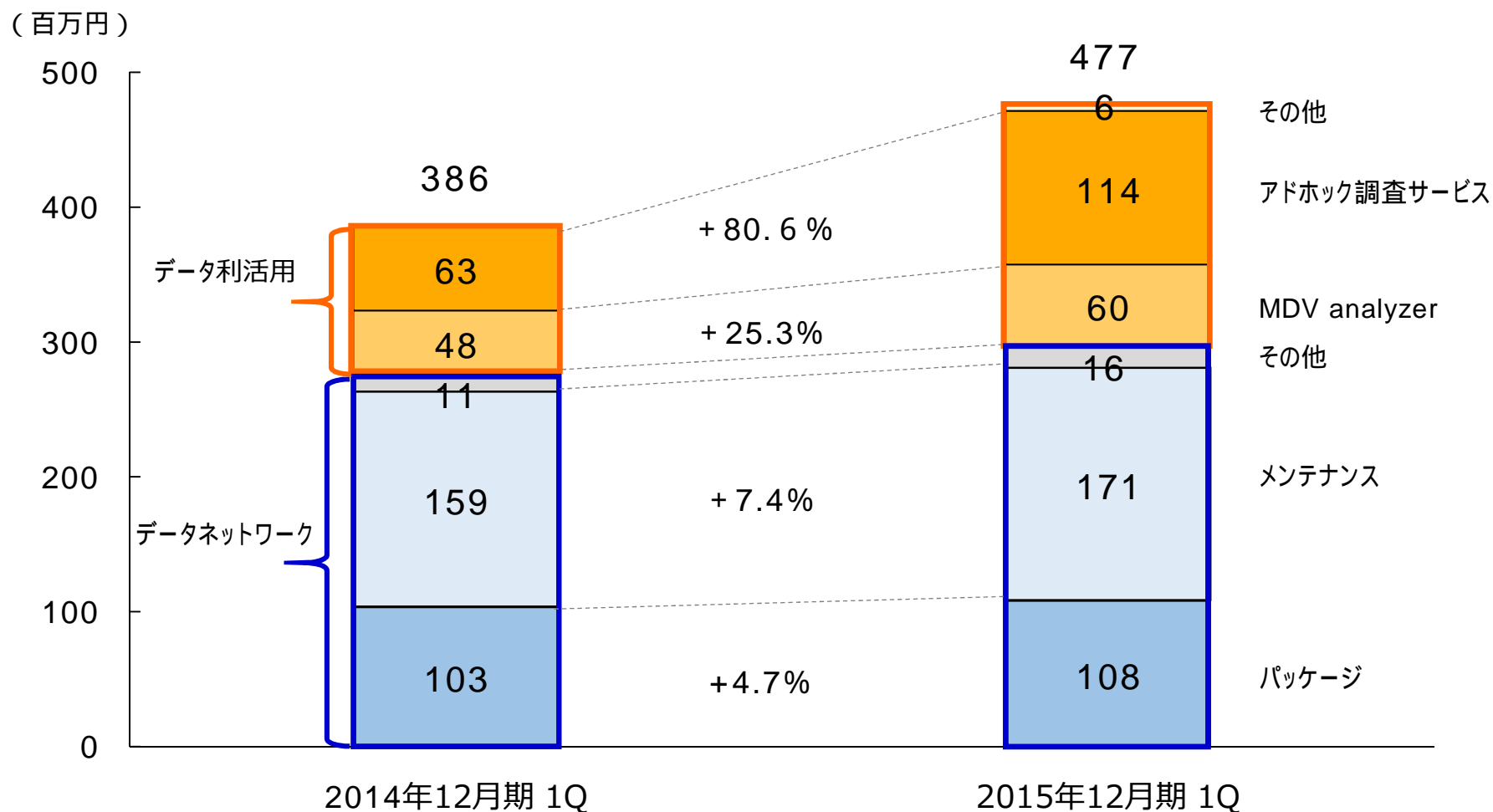
- ◆ 2015年12月期第1四半期は計画通りの進捗。※売上高・利益は4Qに偏重の傾向。
- ◆ サービス別前年同期比は、データネットワークサービス107.9%、データ利活用サービス162.5%。



2014年12月期の通期数値および2015年12月期に関する数値以外については、監査法人による監査を受けておりません。ご参考数値となりますので、ご理解賜りますようお願い申し上げます。

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」が前年同期比で180.6%の売上となった。



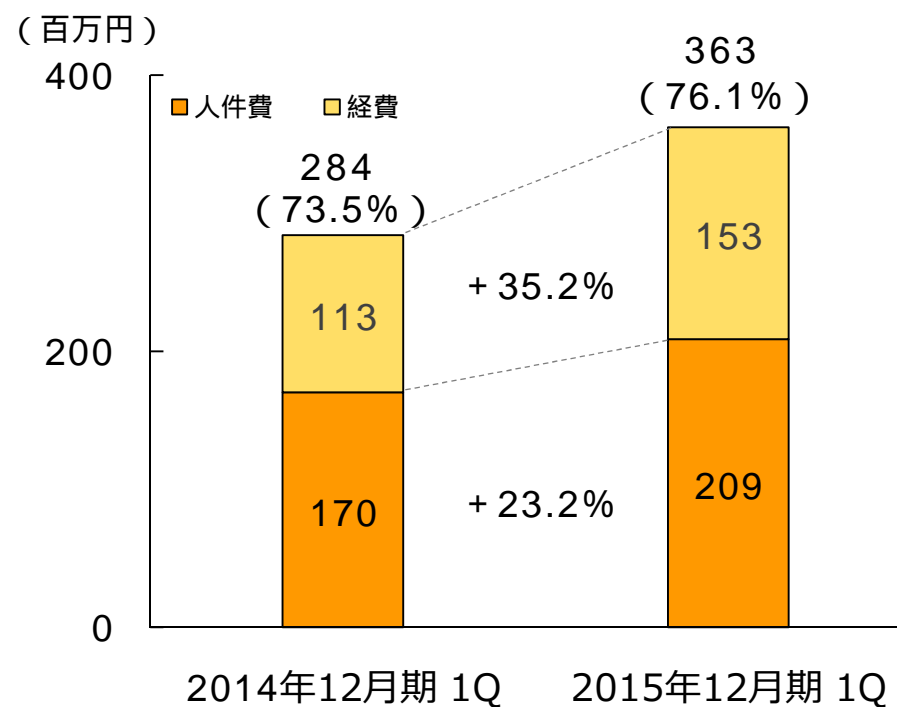
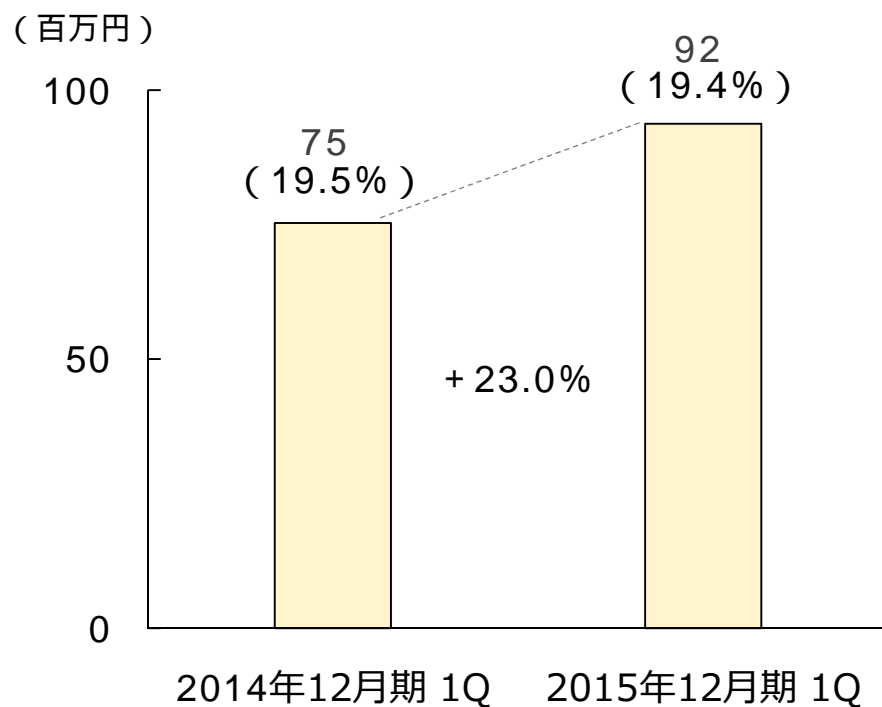
2014年12月期 1 Qの数値については、監査法人による監査を受けておりません。ご参考数値となりますので、ご理解賜りますようお願い申し上げます。

売上原価・販売管理費推移

- ◆ デジタル健康ソリューション（旧名称：電子カルテソリューション）をはじめとする新規事業立上げにより、原価及び営業活動増加に伴う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



主な製品・サービスの状況

- ◆ 「EVE」「Medical Code」ともに計画通りの進捗。
- ◆ 1 Qは、デジタル健康ソリューション（旧名称：電子カルテソリューション）の稼働準備に営業リソースを割いたため、「EVE」の進捗が一時的に鈍化。
- ◆ 診療データベースは、患者数約1,000万人の規模まで成長。

		2012年12月期	2013年12月期	2014年12月期	2015年12月期 1 Q
「EVE」導入数 (病院)		665	709	705 ()	707
「Medical Code」導入数 (病院)		80	105	131	139
診療データベース 規模	データ提供病院数 (病院)	126	134	161	186
	患者数 (万人)	477	617	865	974

() 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す。

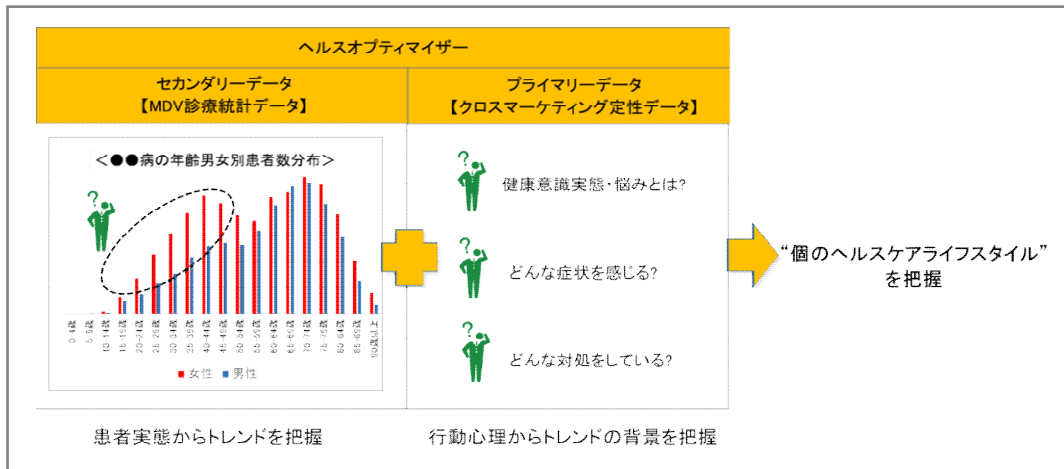
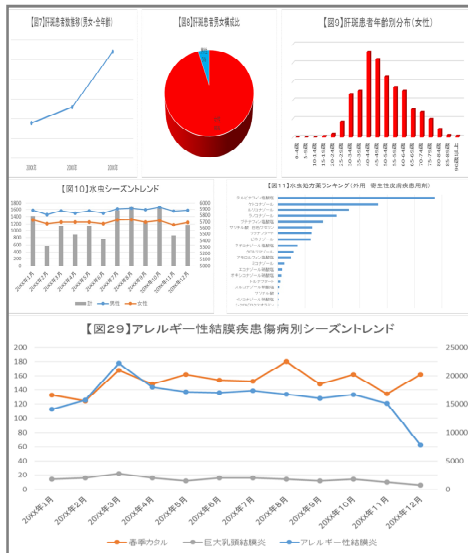
1Qの取り組み

◆ データ利活用サービスを中心に、新サービス・システムの提供を積極的に開始。

OTC医薬品⁽¹⁾やH&BC製品⁽²⁾に関する各種調査サービスの提供を開始。

疫学調査支援を目的とした分析システム「MDV analyzer for Academia」をリリース。

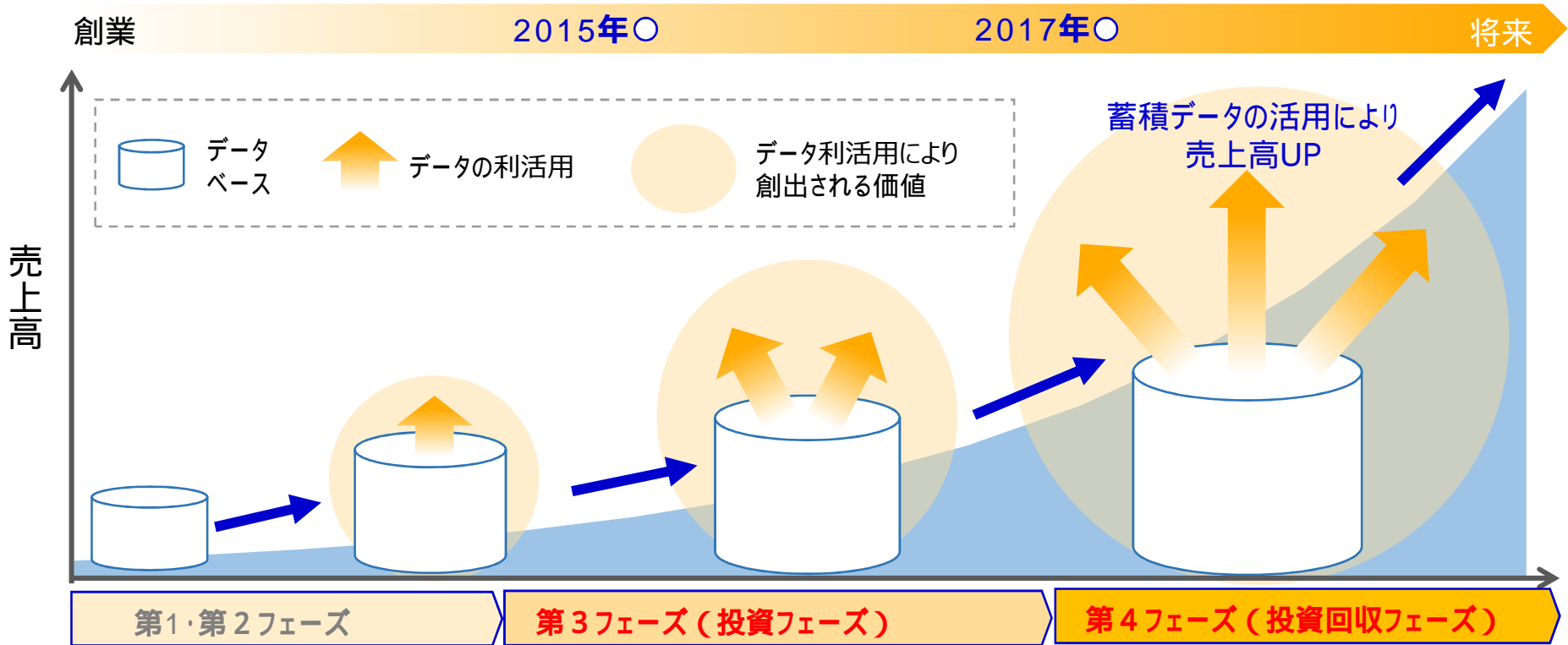
薬剤処方実態基礎分析ツール「MDV analyzer Light」をリリース。



株式会社クロス・マーケティンググループと協業。診療統計データと定性データのワンストップ分析サービス「ヘルスオプティマイザー」をリリース。

- (1) OTC医薬品とは、「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用医薬品のことを指します。
- (2) H&BC製品とは、「ヘルス&ビューティケア」の略称で、OTC医薬品を含め、医薬部外品、医療用具や機能性食品、化粧品、ヘアケア、オーラルケアなど、「美と健康を守る」ことを目的とした商品群のことを指します。

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



- ✓ システム提供により、医療機関とのネットワークを構築。
- ✓ DPC病院からデータを蓄積。
- ✓ 蓄積したデータの利活用を開始。

- ✓ デジタル健康ソリューションを介し、個人から同意を得た診療データを蓄積。
- ✓ 個人が診療情報を管理できる仕組みを構築。
- ✓ 既存の蓄積データを活用し、ビジネス領域を拡大。

- ✓ 蓄積された多様なデータを活用し、利活用のビジネス領域を大きく拡大。
- ✓ 売上高の拡大とともに、投資回収を開始。
- ✓ 個人が診療情報を管理できるサービスの充実。



參考資料

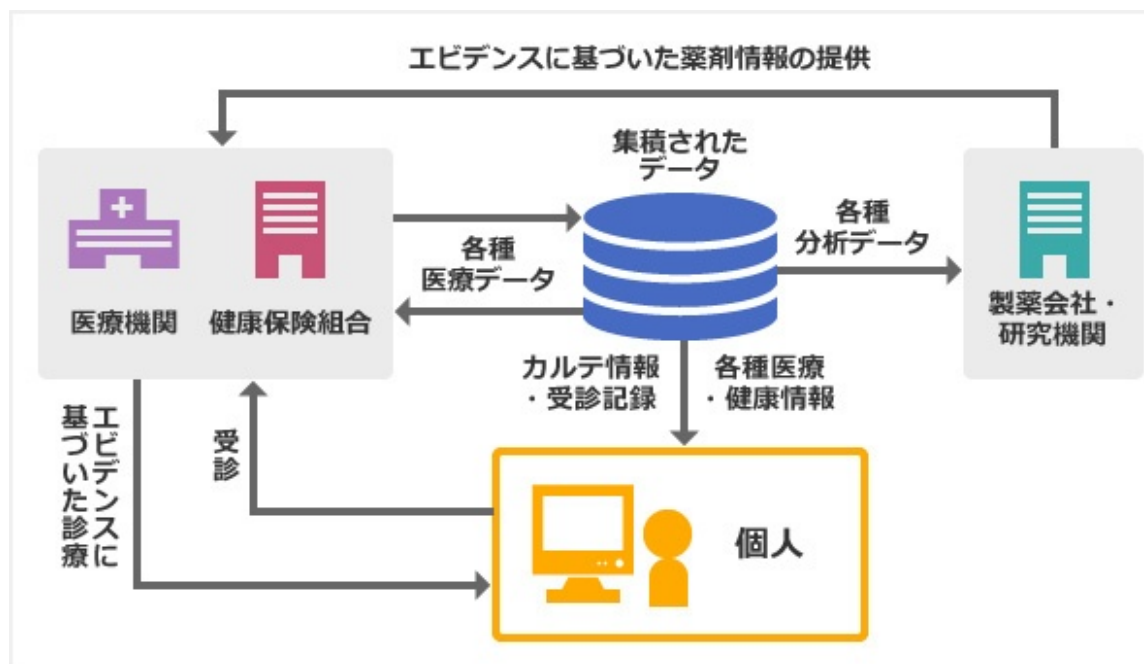


MDVの経営理念

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

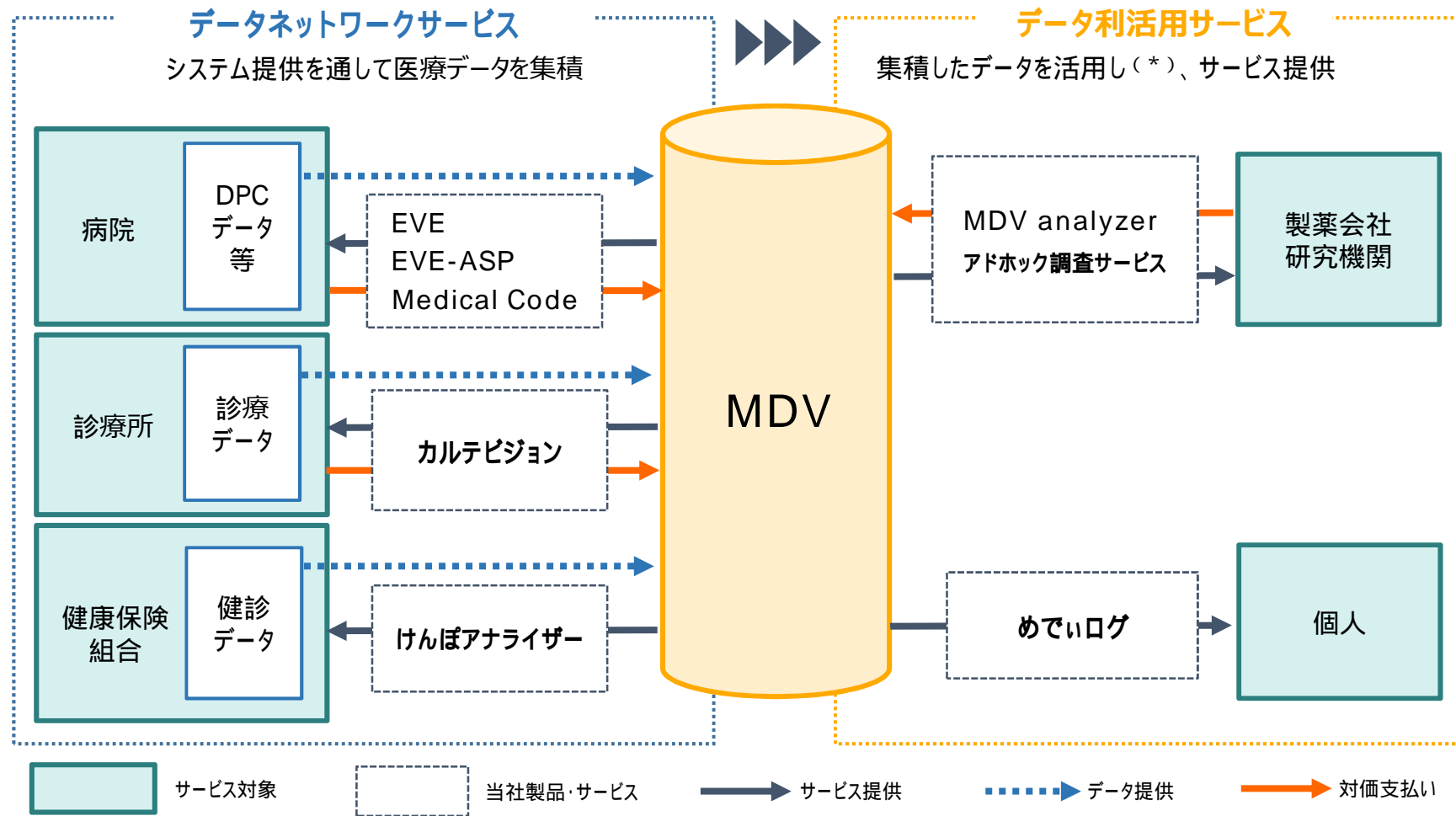
MDVが目指す社会

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。

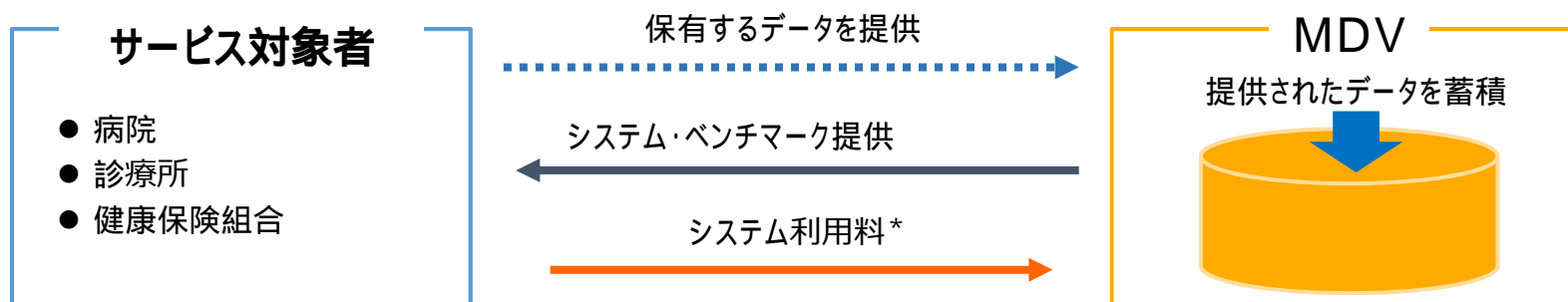


* データネットワークサービスで提供いただいたデータのうち、二次利用許諾を得たもののみ、データ利活用サービスに利用。

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。



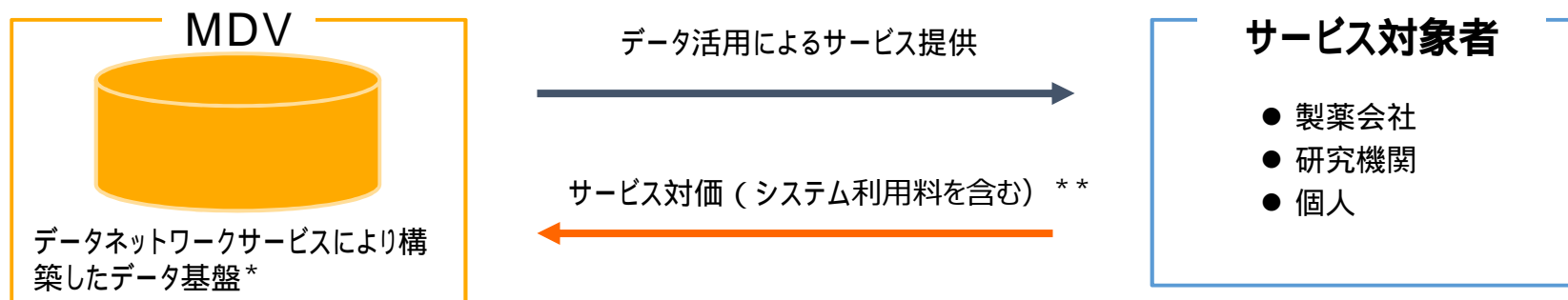
◆ 各製品・サービスの概要

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	患者が生涯にわたり自分自身の診療情報を管理・閲覧することを目的とした診療所向けのデジタル健康ソリューションで、診療記録モジュール、医療情報統合IDカード「CADA」、診療情報保管・閲覧サービス「カルテコ」を付帯
健康保険組合	けんぼアナライザー	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

* けんぼアナライザーは無償提供

「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）

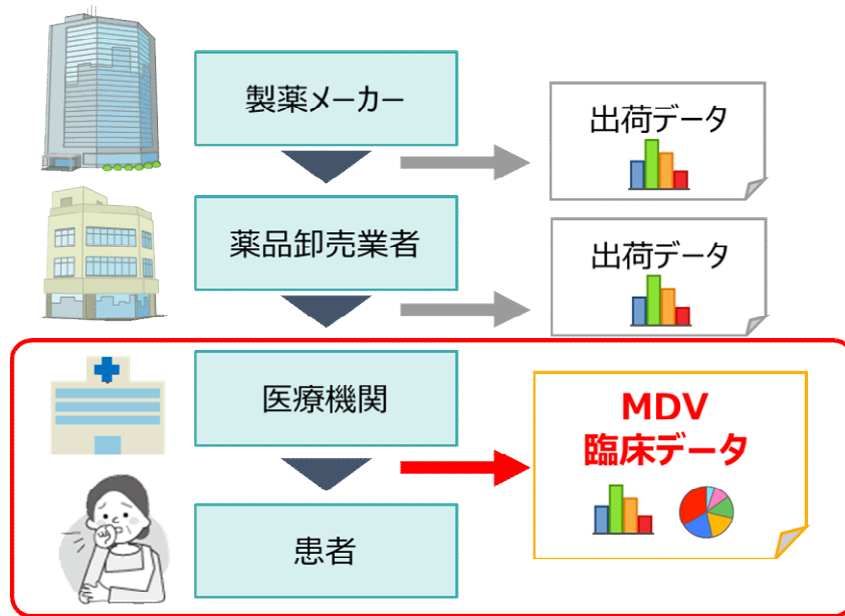
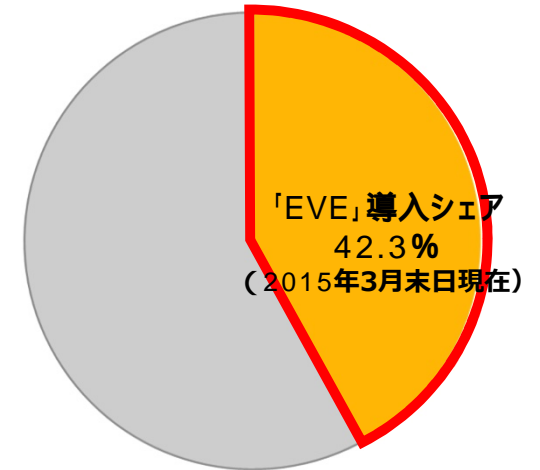
**めでいログは無償提供。

1

DPC対象病院1,585病院における**42%超**の「EVE」導入シェアと、充実したアフターメンテナンスに基づいた医療機関との信頼関係。

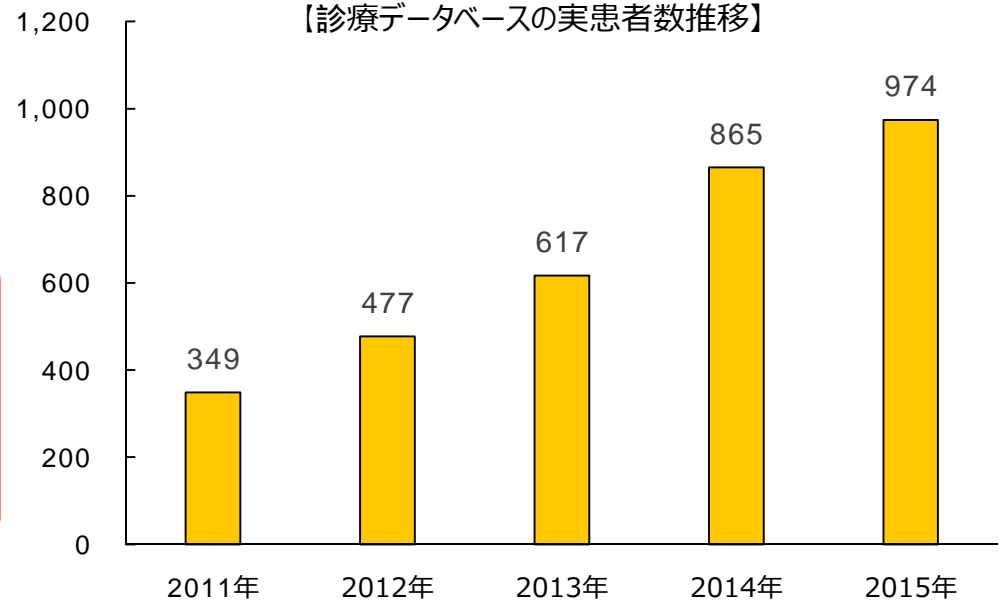
2

MDV独自の**1,000万人規模**の診療データベース保有と、蓄積された医療データ利活用のノウハウ。



従来では把握困難だったデータを、
当社が独自に集積し保有！

(万人)





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。



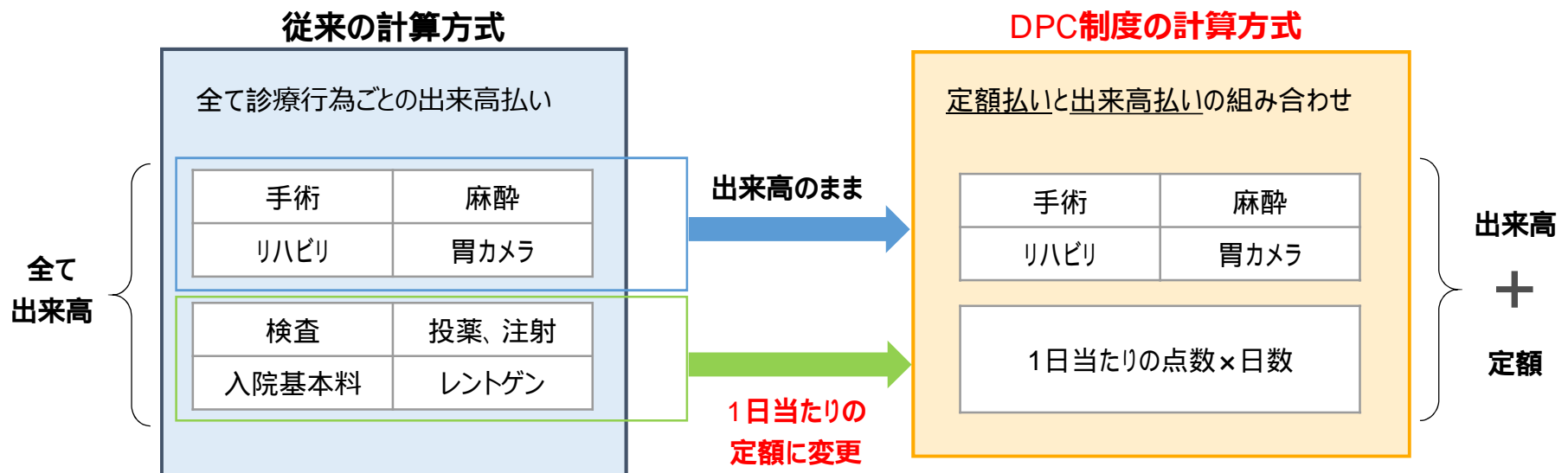
DPCの目的は？

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