

# 2015年12月期 第2四半期 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8月10日

1	決算ハイライト	3
2	2015年12月期 2Q累計 決算概要	5
3	事業進捗と2Qの取り組み	11
4	参考資料	19

## 1 上期業績：計画通りに進捗

売上高：データ利活用サービスの伸張で前年同期比122.1%の954百万円で増収

営業利益：新規事業に伴う先行投資により▲28百万円となったが、計画通りの進捗

## 2 投資フェーズの取り組みの着実な進捗

- ◆ EVE導入数が741病院へと大幅に増加（DPC対象病院の44.3%シェア）
- ◆ 診療データベース 患者数1,000万人超達成
- ◆ 新サービスであるデジタル健康ソリューション「エースビジョン」が2病院で稼働開始

## 3 株式分割の実施

株式の流動性を高め、投資しやすい環境を整備するため、

普通株式1株 4株の割合で株式分割を実施

基準日：2015年6月30日

## 2015年12月期 2Q累計 決算概要

# 決算サマリ (2015年12月期 2Q累計)

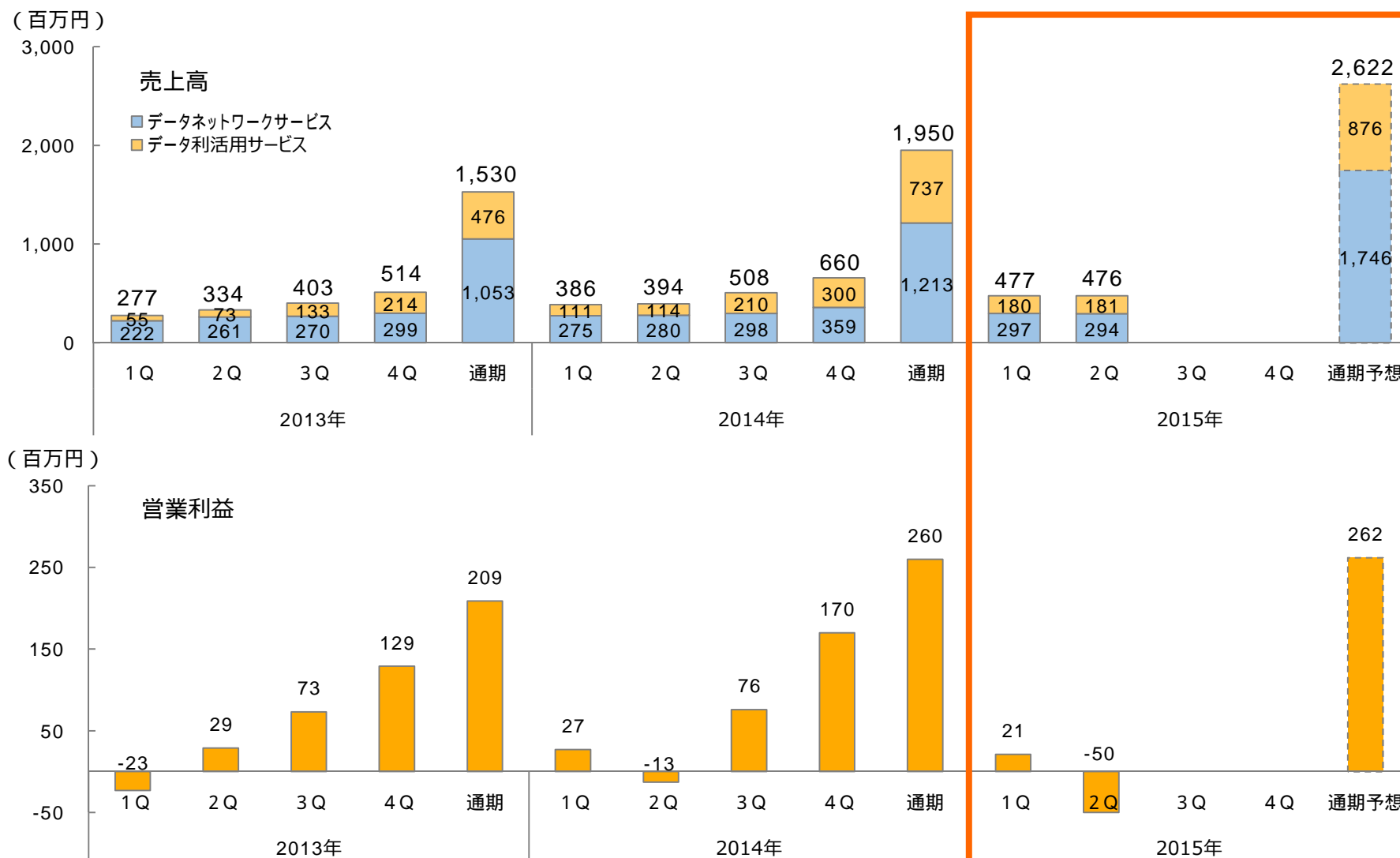
- ◆ 2015年12月期第2四半期は計画通りの進捗。
- ◆ 新規事業に伴う先行投資により営業利益は▲28百万円となったものの、データ利活用サービスの製薬メーカー向けアドホック調査の伸びにより前年同期比で122.1%と増収。

(百万円)

	2014年12月期 2Q		2015年12月期 2Q		
	実績	売上高比率	2Q実績	売上高比率	前年同期比
売上高	781	100.0%	954	100.0%	122.1%
売上原価	167	21.4%	202	21.2%	120.9%
売上総利益	614	78.6%	751	78.8%	122.5%
販売管理費	600	76.9%	780	81.8%	130.0%
営業利益	13	1.7%	-28	—	—
経常利益	13	1.8%	-30	—	—
税引前当期純利益	10	1.3%	-30	—	—
当期純利益	0	—	-24	—	—

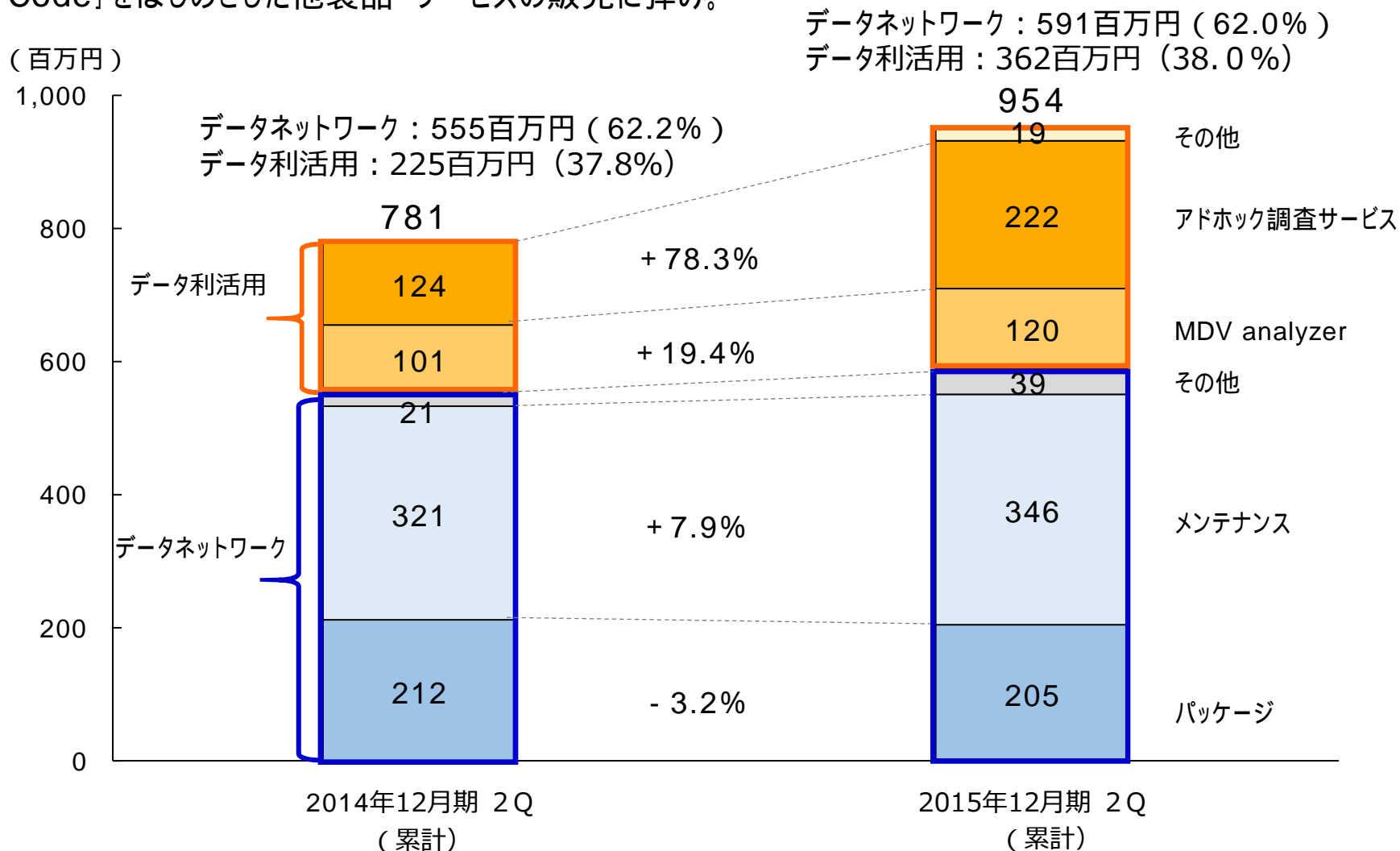
# 売上高・営業利益の推移（四半期毎）

- ◆ 2015年12月期第2四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105.1%、データ利活用サービス158.8%。



# 売上構成推移

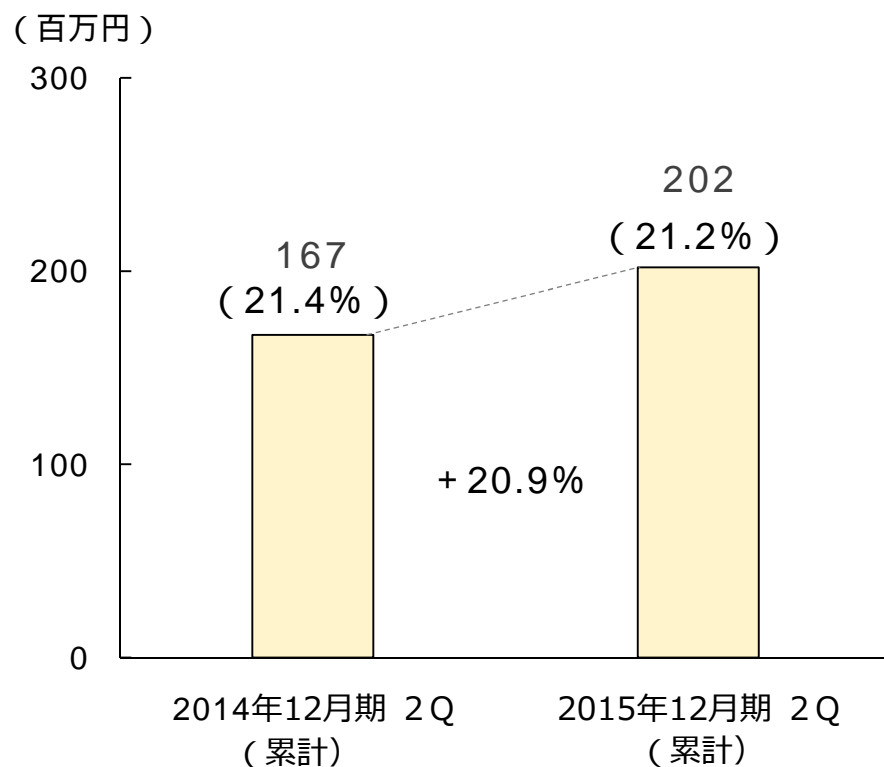
- ◆ アドホック調査サービスが前年同期比で178.3%と大きく増収。
- ◆ パッケージは鈍化したものの、大型グループ病院へ「EVE」が一括導入されたことに伴い、今後は「Medical Code」をはじめとした他製品・サービスの販売に弾み。



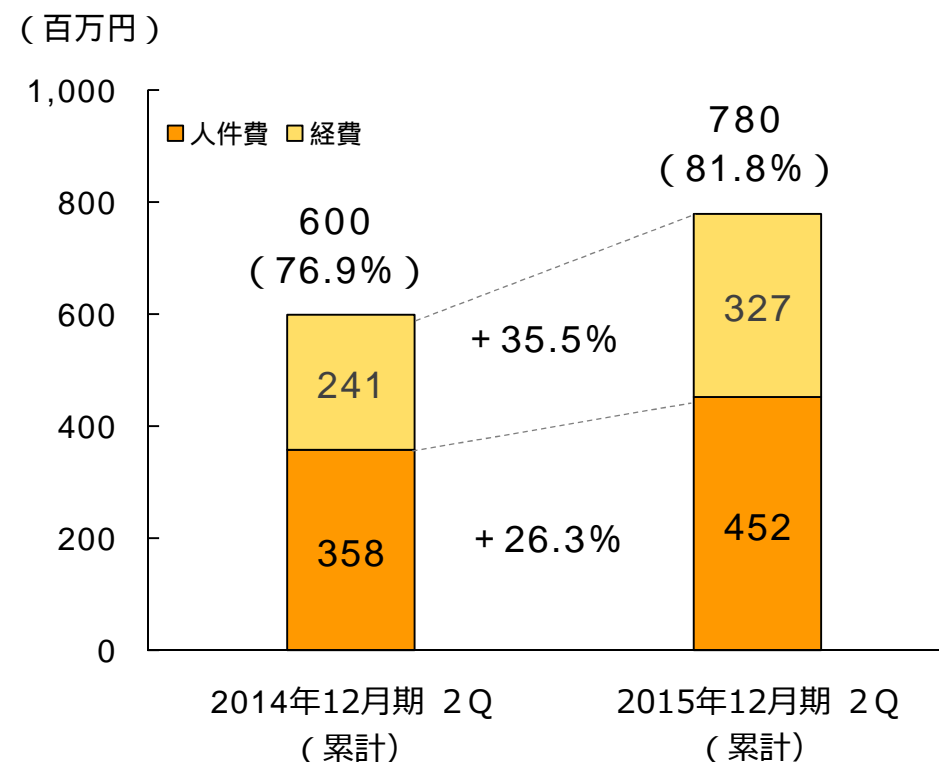
# 売上原価・販売管理費推移

- ◆ デジタル健康ソリューション「エースビジョン」をはじめとする新規事業立上げにより、原価及び積極的な人材採用並びに営業活動増加に伴う各種費用が増加。

**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。特に「EVE」は、大型グループ病院への一括導入により大きく進捗、DPC病院におけるシェアは44.3%。
- ◆ 診療データベースは5月に患者数1,000万人を超え、その後も順調に拡大。

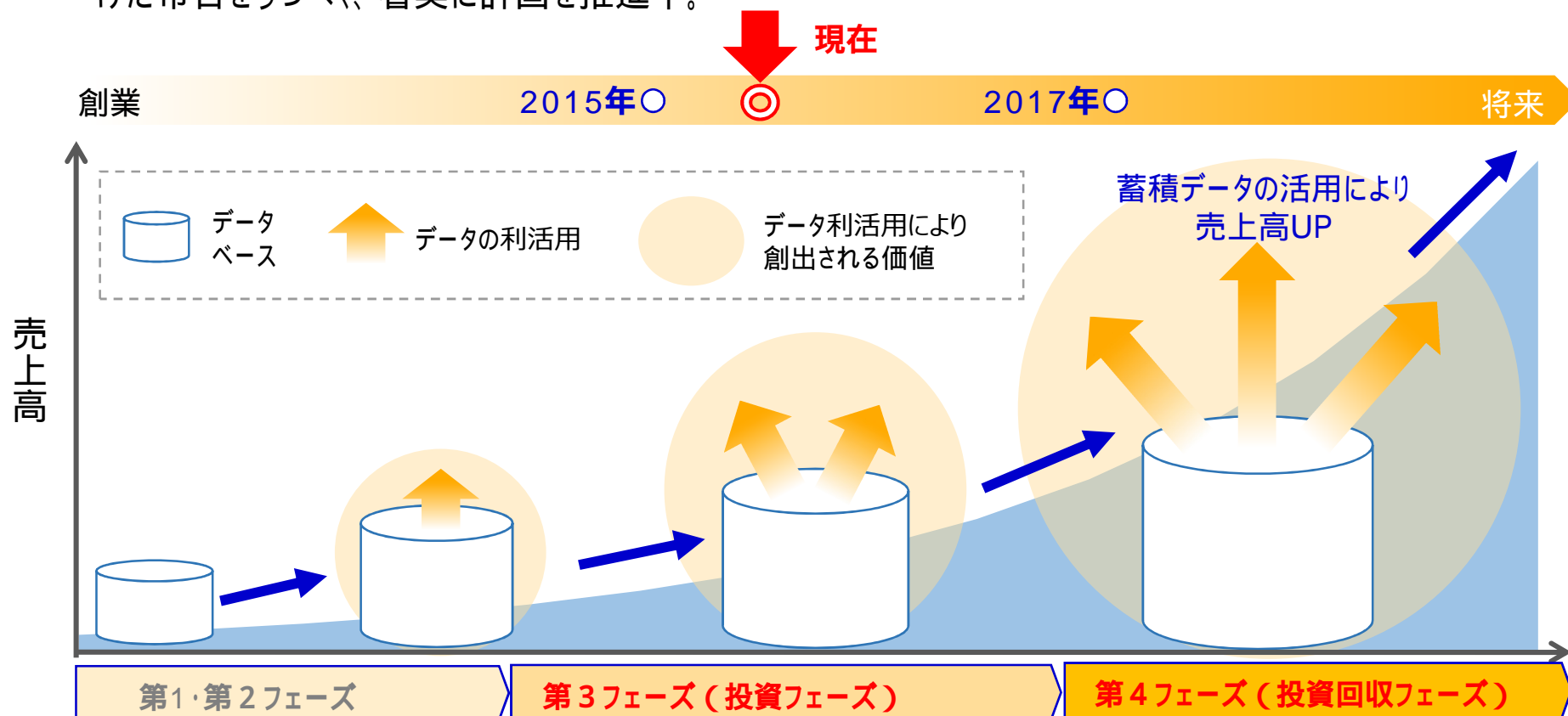
		2012年12月期	2013年12月期	2014年12月期	2015年12月期 2Q累計
「EVE」導入数 (病院)		665	709	705	741
「Medical Code」導入数 (病院)		80	105	131	143
診療データベース 規模	データ提供病院数 (病院)	126	134	161	196
	患者数 (万人)	477	617	865	1,071

( ) 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。

## 事業進捗と2Qの取り組み

# 中期成長における現在の進捗

- ◆ 2015年12月期は第3フェーズ（投資フェーズ）の本格始動期。
- ◆ 売上高30%前後の増加、経常利益率10%前後の目標達成を目指しながら、投資回収フェーズに向けた布石をうつべく、着実に計画を推進中。



- ✓ 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。
- ✓ 個人が診療情報の一部を管理・閲覧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。

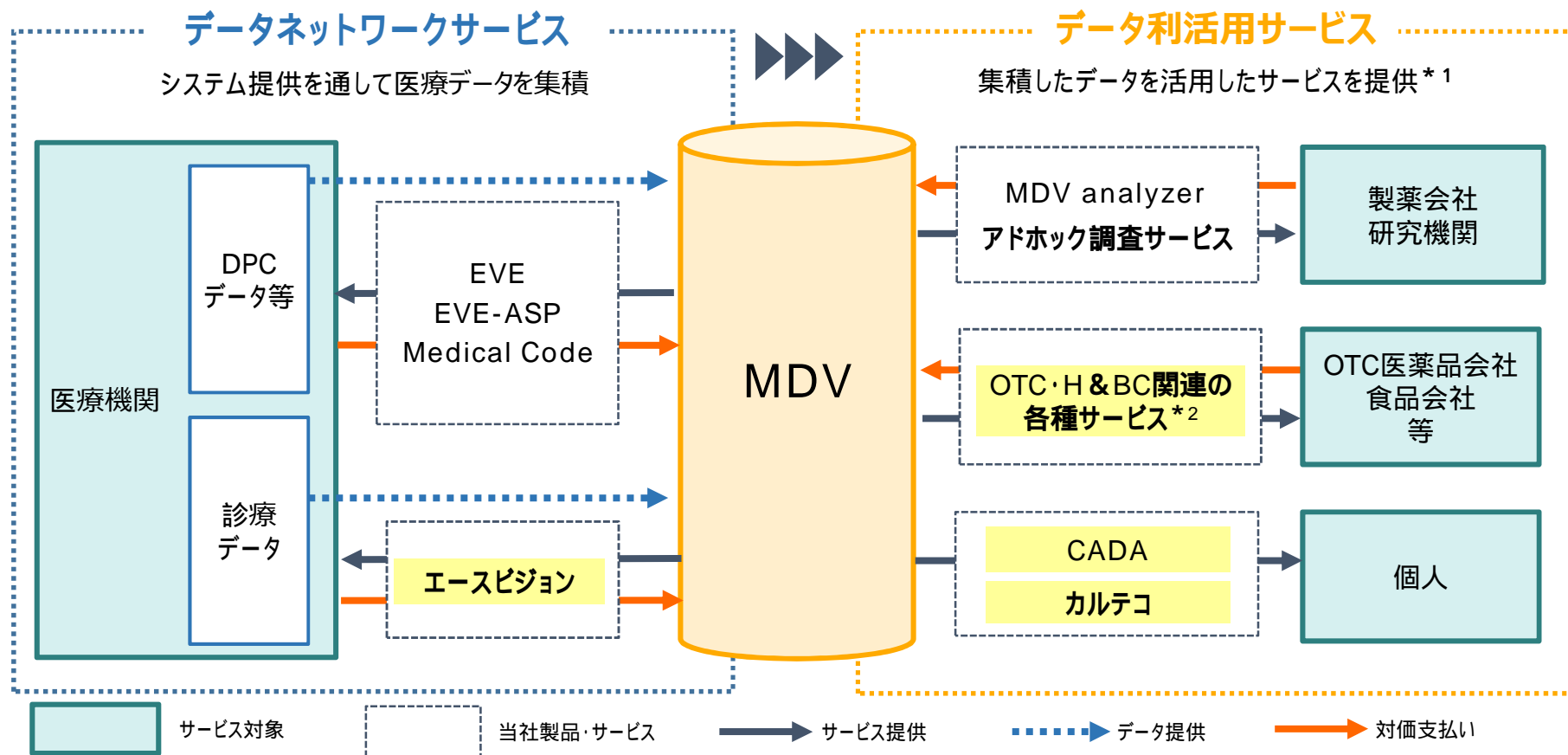
◆ 国の方針・戦略は当社事業と同じ方向性にあり好環境。



# 現在のビジネスモデル

- ◆ 計画通りに新サービスを開始し、投資フェーズを着実に推進中。

2015年12月期より本格開始のサービス

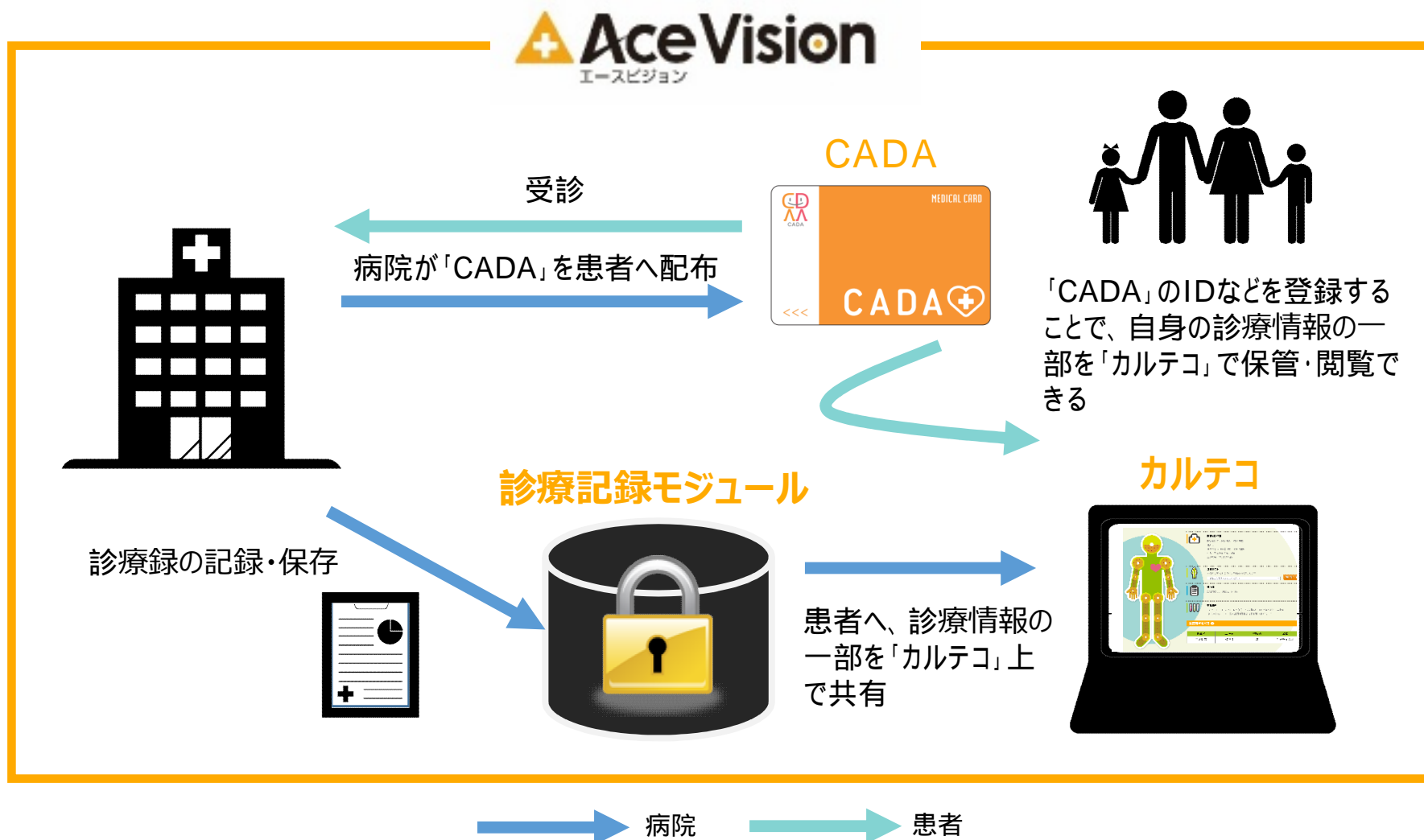


\*1 データネットワークサービスで提供いただいたデータのうち、二次利用許諾を得たもののみ、データ利活用サービスに利用。

\*2 OTC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領域を指します。H&BC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」ことを目的とした領域のことを指します。

# 「エースビジョン」をリリース（2015年5月より）

- ◆ 患者が自分自身の診療情報の一部を保管・閲覧することを目的にした病院向けのトータルソリューション。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。



# 「エースビジョン」の進捗状況と今後の計画

- ◆ 2病院で導入が完了し（2015年8月10日現在）、今期中にさらに1病院への導入が決定。
- ◆ 「診療情報を患者と共有すると患者が集まる」というエビデンスを導入病院から取得し、営業を加速。
- ◆ 将来的には二次医療圏\* 344医療圏（平成27年7月末現在）に1病院の導入を目指す。

\* 二次医療圏とは、医療法に基づき厚生労働省が決定している医療の地域圏。地域ごとに必要な入院ベッド数、地理、交通事情などを考慮して決定している。

## ◆ 2015年5月1日～導入 浜田病院（北九州市）

84床

内科・胃腸内科・外科・整形外科・  
肛門外科・リハビリテーション科

## ◆ 2015年秋 東北地方の1病院へ導入予定

## ◆ 2015年8月1日～導入 諏訪湖畔病院（長野県）

320床

内科、神経内科、消化器内科、循環器内  
科、加齢総合診療科、心療内科、精神  
科、脳神経外科、整形外科、リハビリテー  
ション科、歯科、歯科口腔外科

# 「メディリア」をリリース（2015年6月より）

当社が独自に保有する大規模診療データベースや募集病院のDPCデータを活用した、これまでにない医師専門転職サイト。疾患毎の患者数や手術実績など、医師が本当に知りたい情報を提供することが可能に。



**求人検索**

常勤 定期非常勤

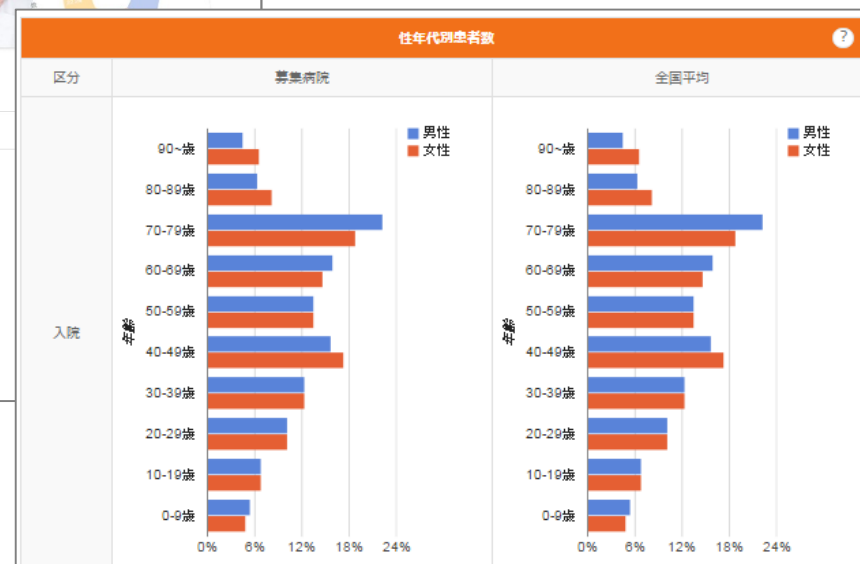
勤務地 + 選択してください

診療科目 + 選択してください

希望給与 年収  万円以上

勤務内容  外来・病棟管理  健診  透析  その他

求人の特徴  当直なし  専門医取得可能  週4日勤務可  学会補助有り



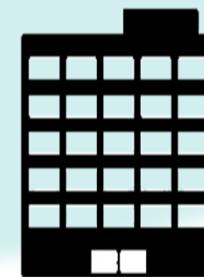
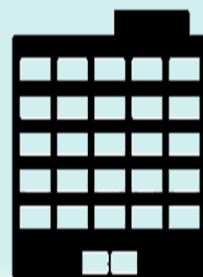
# OTC・H & BC関連の各種サービス進捗状況（2015年2月より）

- ◆ OTC医薬品会社だけでなく、食品会社にも市場の把握やターゲティング・ポジショニングの戦略構築に役立つ各種分析データを提供開始。

OTC医薬品会社

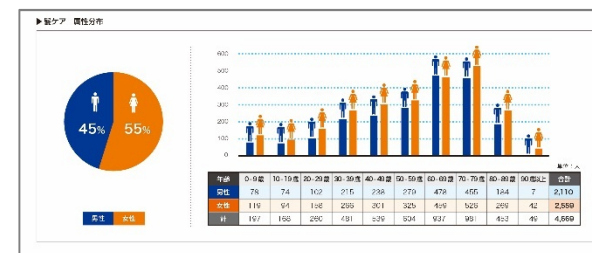
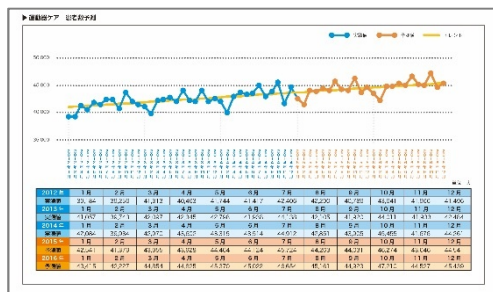
食品会社


その他  
OTC・H & BC関連企業



データ提供先が順調に拡大

1,000万人超規模の  
診療データベース





## 參考資料

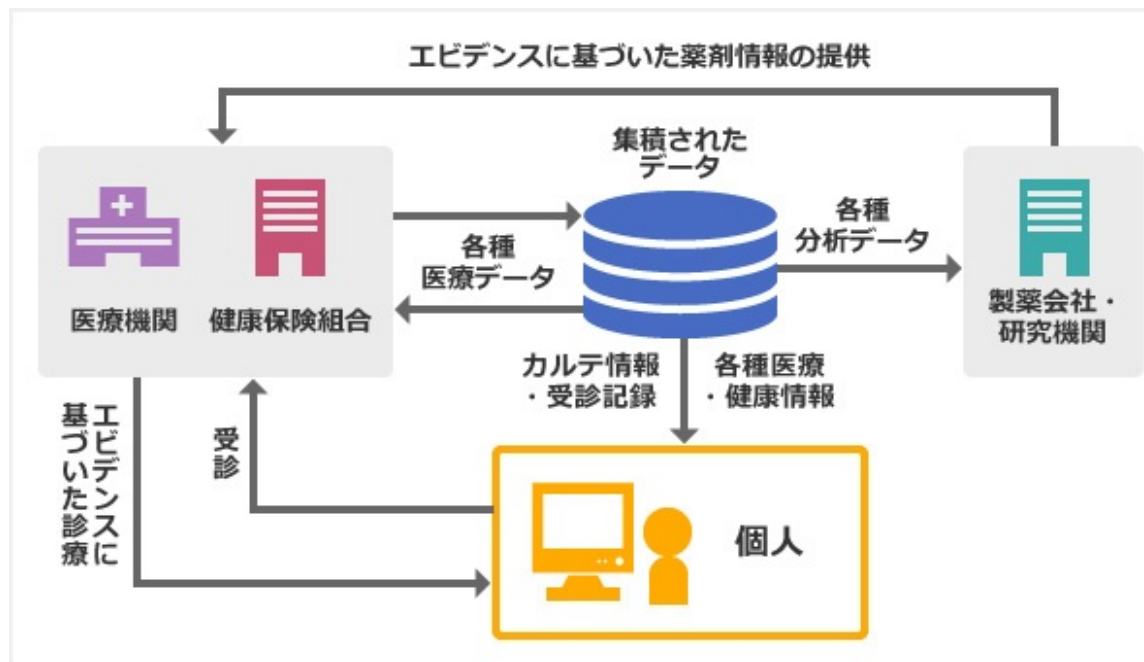


## MDVの経営理念

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

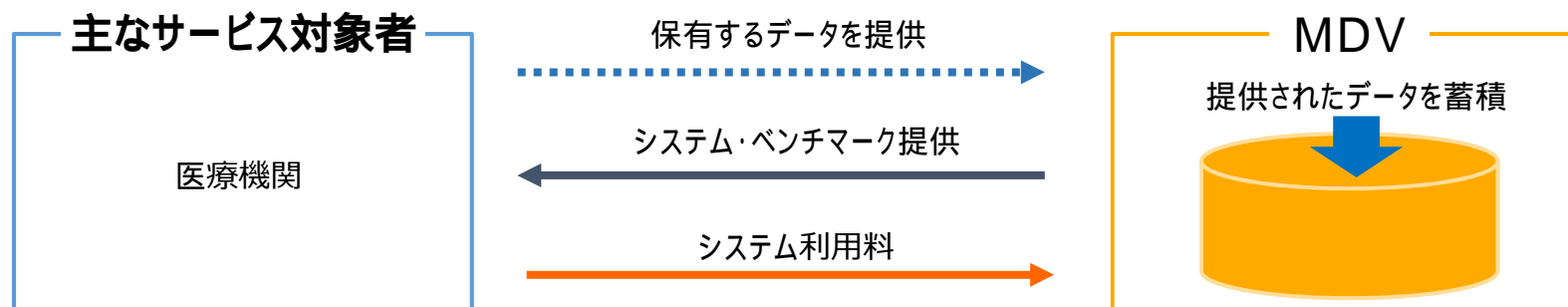
生活者が、生涯を通じて自身の医療・健康情報を把握できる社会  
それらの情報をもとに、自身で医療・健康分野のサービスを選択できる社会



# 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。



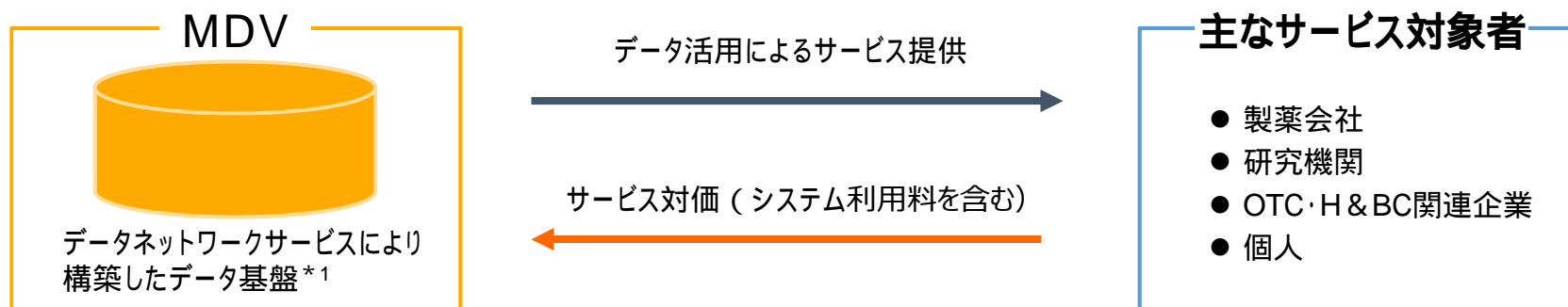
### ◆ 主な製品・サービスの概要

2015年12月期より本格開始のサービス

サービス対象者	製品・サービス名称	概要
医療機関	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
	エースビジョン	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病院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

## 「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。



\*1 うち、二次利用許諾をいただいたもののみ利用対象

### ◆ 主な製品・サービスの概要

2015年12月期より本格開始のサービス

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
OTC・H&BC関連企業	OTC・H&BC関連の各種サービス*2	主にOTC・H&BC関連企業に対して、市場の把握やターゲティング・ポジショニングの戦略構築に役立つ各種分析データを提供するサービス
個人	カルテコ	受診した医療機関情報、受診したきっかけとなった症状、傷病名、検査結果、処方薬、処置・手術などを管理・閲覧できるWEBサービス
	CADA	共通診察券機能をもつIDカード

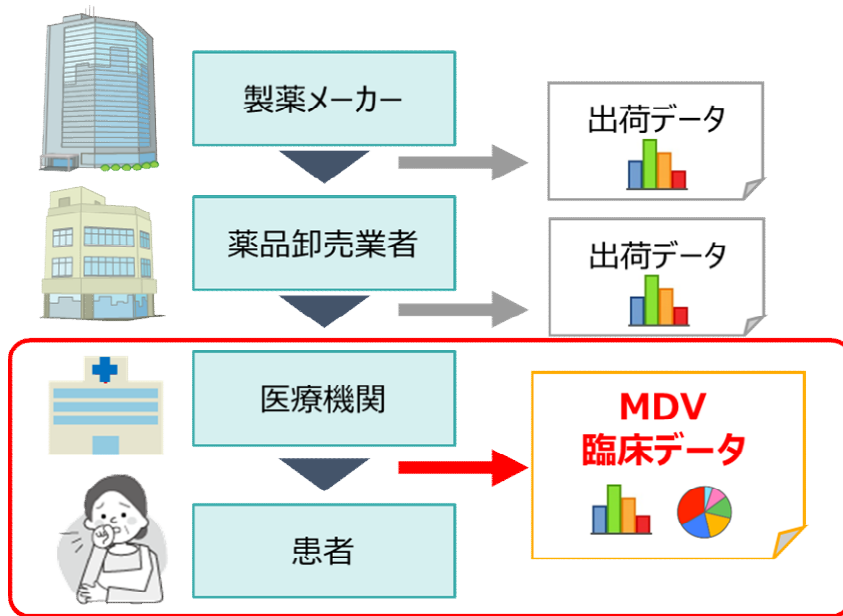
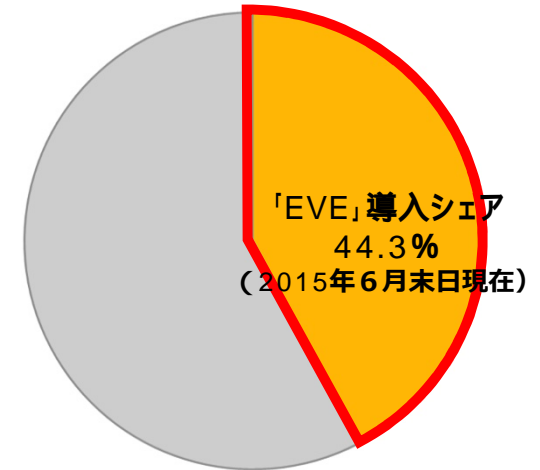
\*2 OTCとは、「Over The Counter Drug」の略称で、医師の処方ではない、薬局・ドラッグストアなどで販売される一般用医薬品の領域を指します。H&BCとは、「ヘルス&ビューティケア」の略称で、OTC医薬品を含め、医薬部外品、医療用具や機能性食品、化粧品、ヘアケア、オーラルケアなど、「美と健康を守る」ことを目的とした領域のことを指します。

1

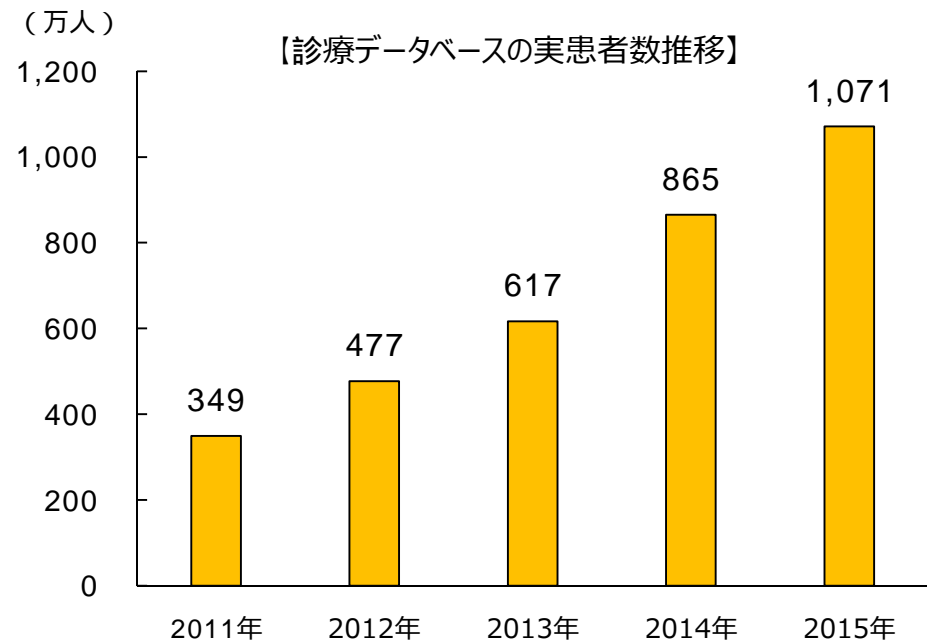
DPC対象病院1,580病院における**44%超**の「EVE」導入シェアと、充実したアフターメンテナンスに基づいた医療機関との信頼関係。

2

MDV独自の**1,000万人超規模**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！





## 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。



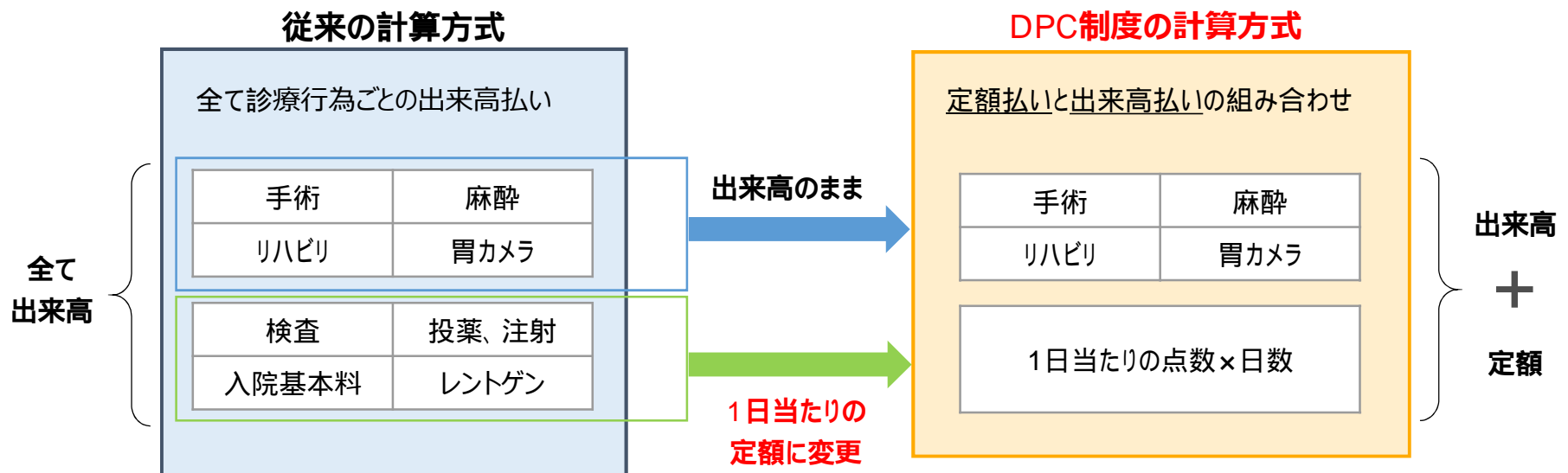
## DPCの目的は？

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