

2015年12月期 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)

2016年2月8日



1	2015年12月期 決算概要	-----	4
2	2016年12月期 業績見通しと事業施策	-----	11
3	参考資料	-----	18



2015年12月期 決算概要



2015年12月期の目標と結果



1 業績

売上高：2,413百万円 前年同期比123.7%

経常利益：280百万円 前年同期比112.7%

投資フェーズ（15年度～16年度）テーマ	結果
売上増加率30%前後	
経常利益率10%前後	

2 事業施策

2015年12月期テーマ	具体策	結果
投資回収に向けたデータ基盤作り	診療データベースの拡大 全日本国民の1/10規模相当をほこる1,265万人	
	デジタル健康ソリューションのリリースと稼働 第1弾として「エースビジョン」をリリースし、3病院で稼働済み	
	導入病院における増患エビデンスの取得 初診が2割増加	
	新規3病院への「エースビジョン」導入目処 よりスピーディな診療情報集積スキームを新たに構築	
投資の下支えとなる収益の拡大	OTC・H&BC関連の各種サービスの開始	
	非DPC病院に向けた新サービスの企画・テスト販売	

業績サマリ



投資フェーズの目標である売上高30%前後増、経常利益率10%前後を達成。
前年同期比について売上高123.7%、経常利益112.7%。

(百万円)

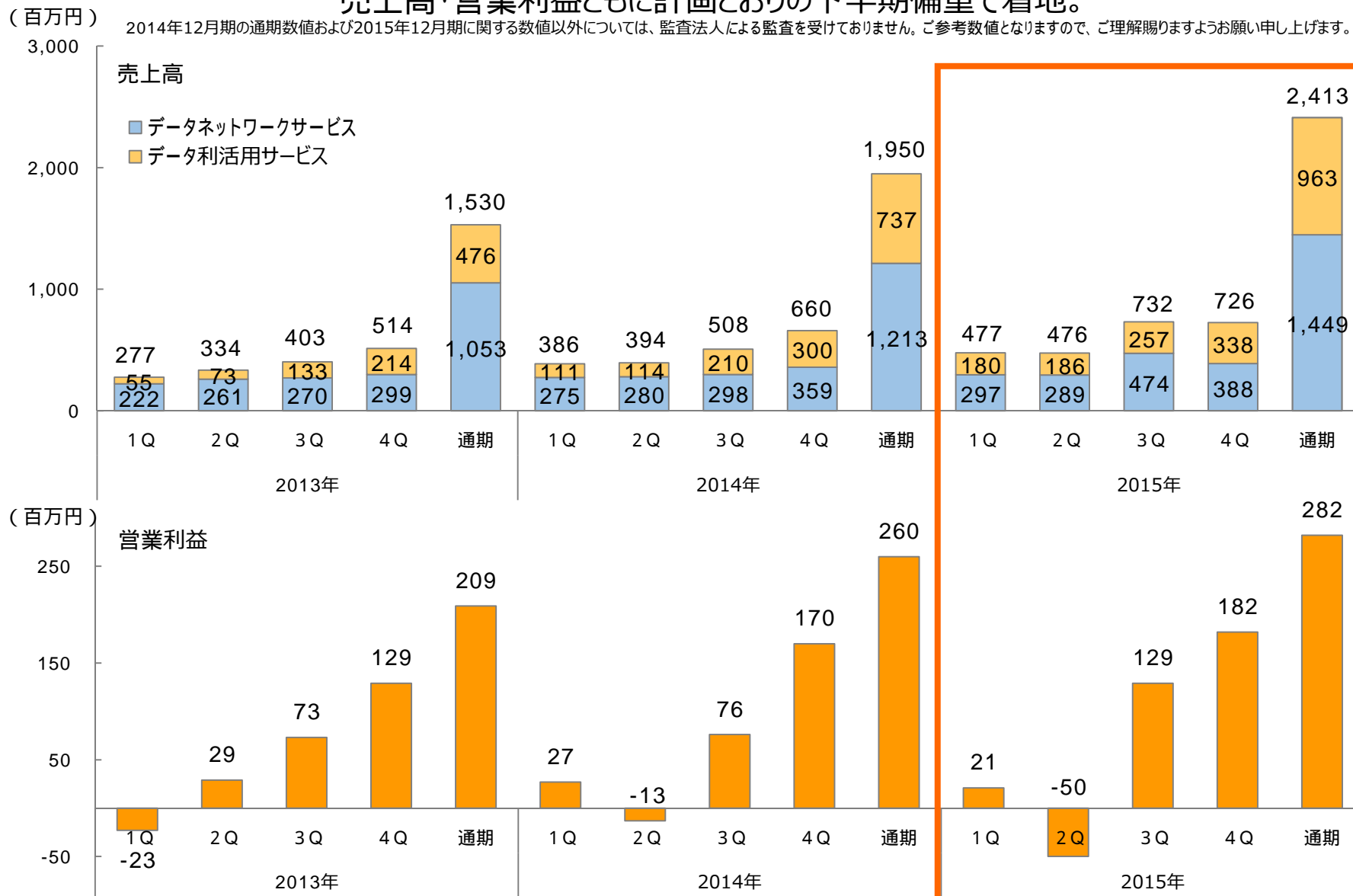
	2014年12月期		2015年12月期		
	実績	売上高比率	実績	売上高比率	前年同期比
売上高	1,950	100%	2,413	100%	123.7%
売上原価	384	19.7%	516	21.4%	134.2%
売上総利益	1,565	80.3%	1,897	78.6%	121.2%
販売管理費	1,305	66.9%	1,614	66.9%	123.7%
営業利益	260	13.4%	282	11.7%	108.4%
経常利益	248	12.7%	280	11.6%	112.7%
税引前当期純利益	244	12.5%	262	10.9%	107.4%
当期純利益	135	6.9%	164	6.8%	121.1%

売上高・営業利益の推移（四半期毎）



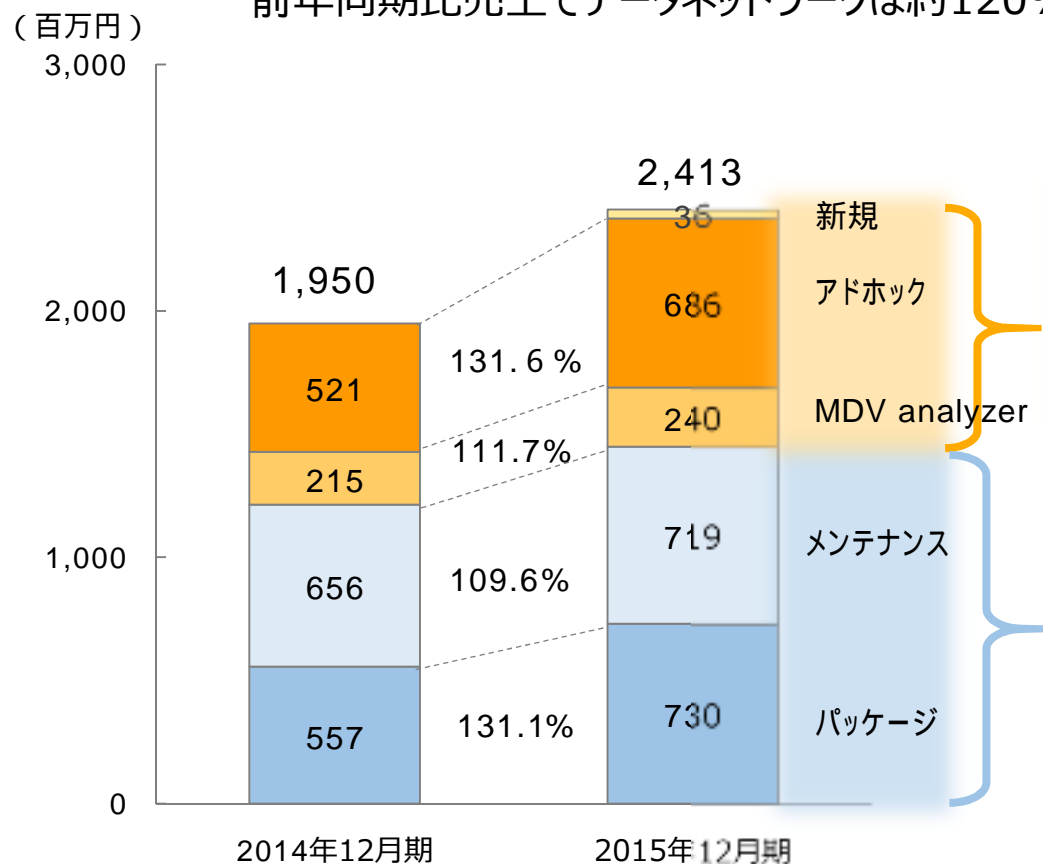
売上高・営業利益ともに計画と通りの下半期偏重で着地。

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。



売上構成分析

前年同期比売上でデータネットワークは約120%、データ利活用は約130%を達成。



データ利活用

- ◆ アドホック調査サービスの利用社数・案件数が大幅に増大。
- ◆ OTC・H&BC領域のサービスも堅調に進捗。

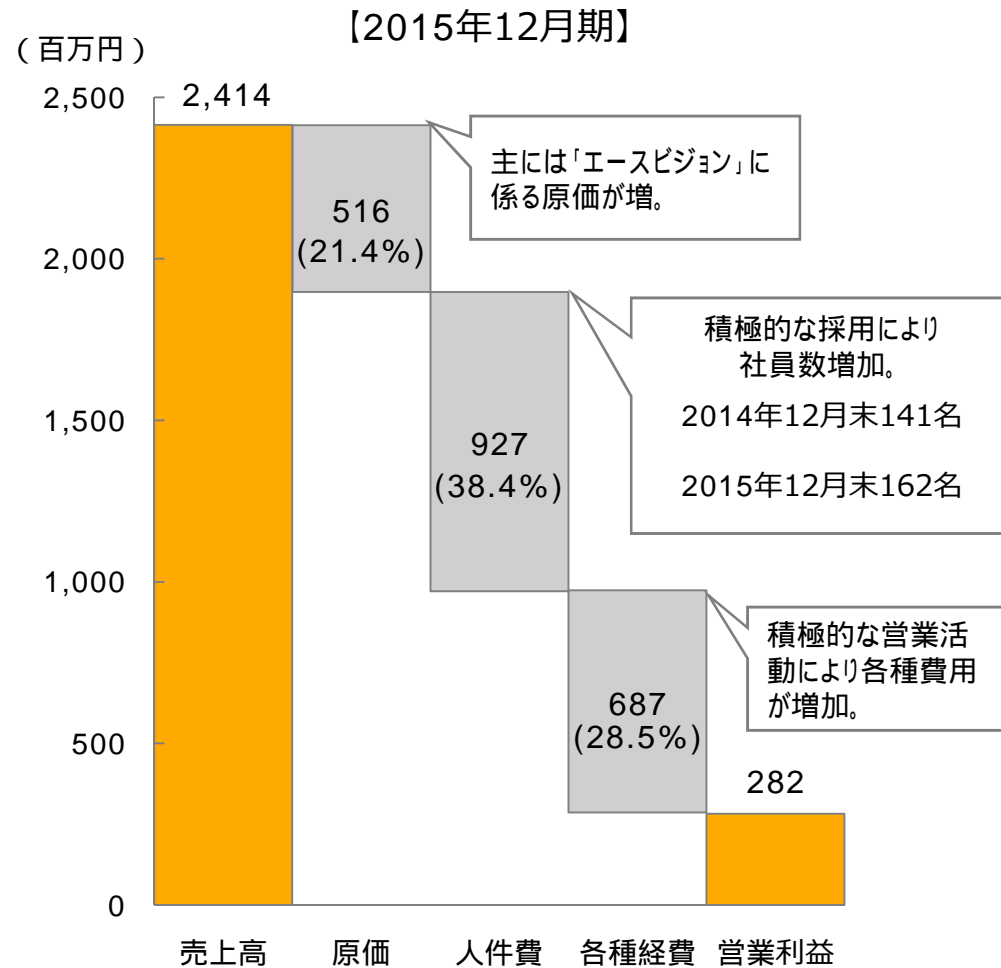
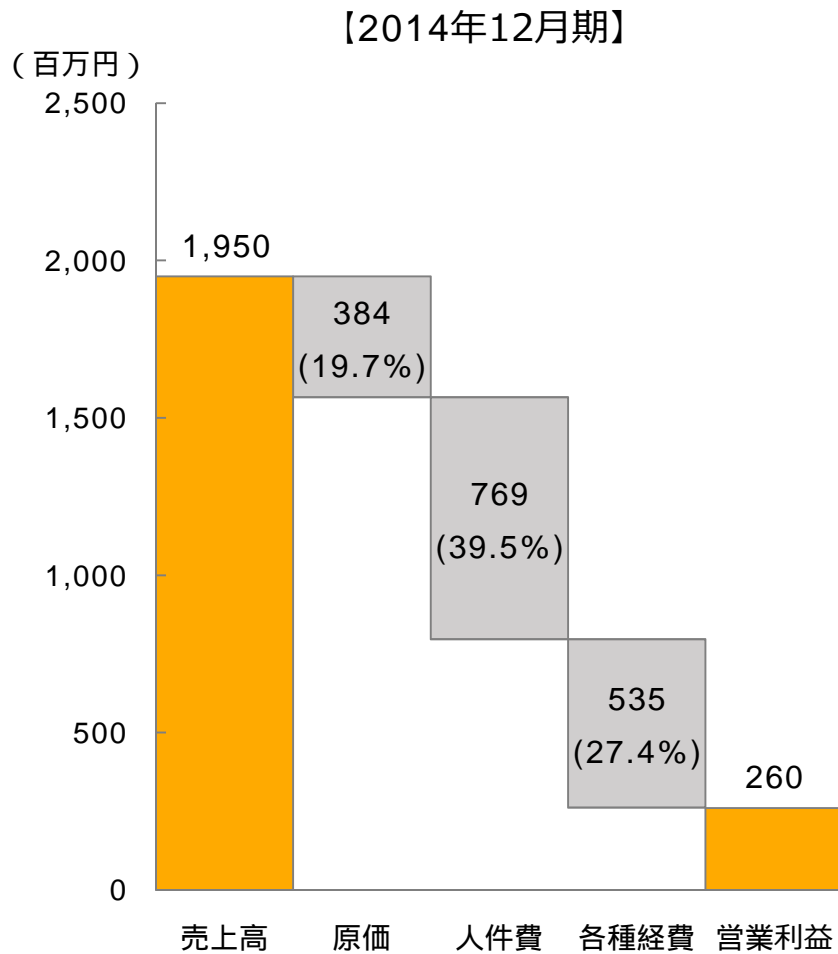
データネットワーク

- ◆ 「Medical Code」の導入数が増大。
- ◆ 新製品である「エースビジョン」の導入・稼働。

		2014年12月期	2015年12月期	前年同期比
データ利活用	売上高 (百万円)	737	963	130.8%
	売上高構成比率	37.8%	39.9%	
データネットワーク	売上高 (百万円)	1,213	1,449	119.5%
	売上高構成比率	62.2%	60.1%	

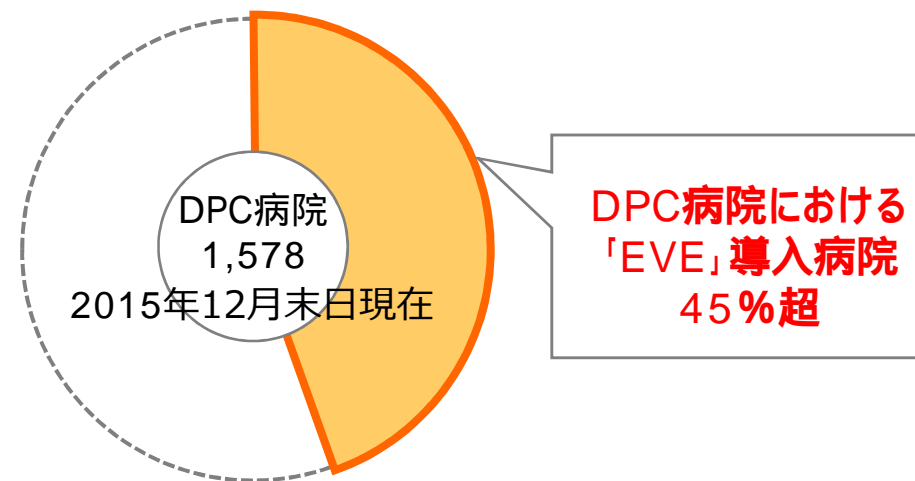
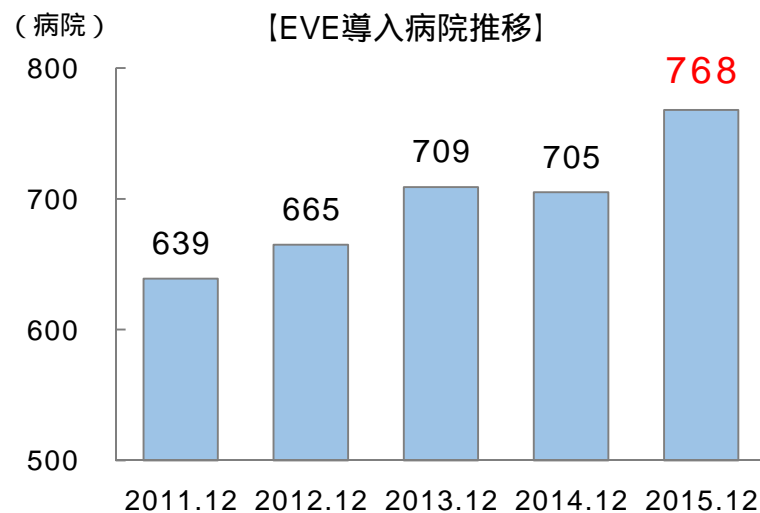
コスト分析

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。

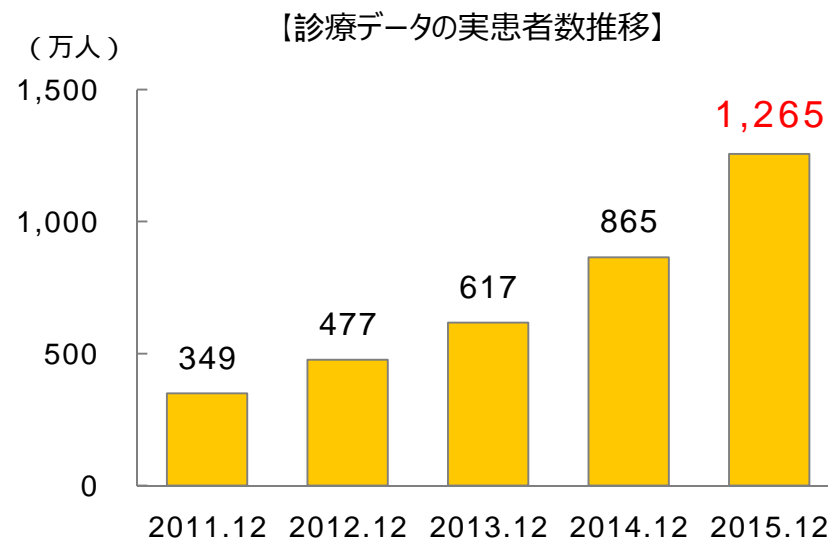
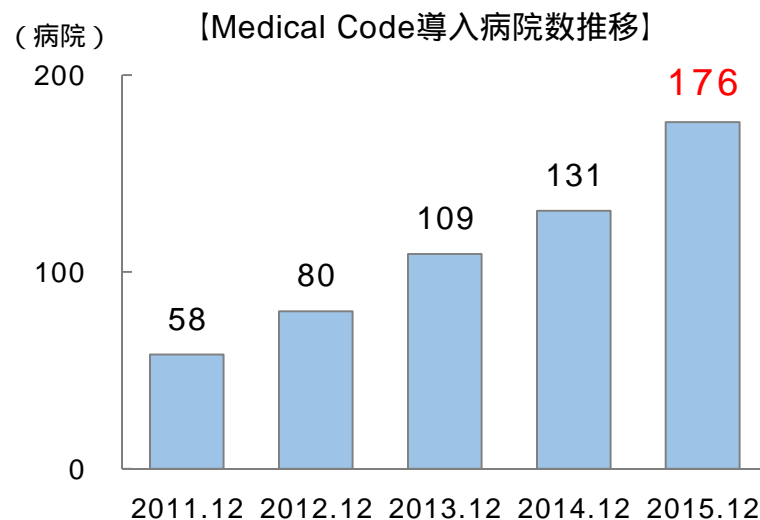


()内は売上高構成比率

主要製品・サービスに関する指標



() 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。

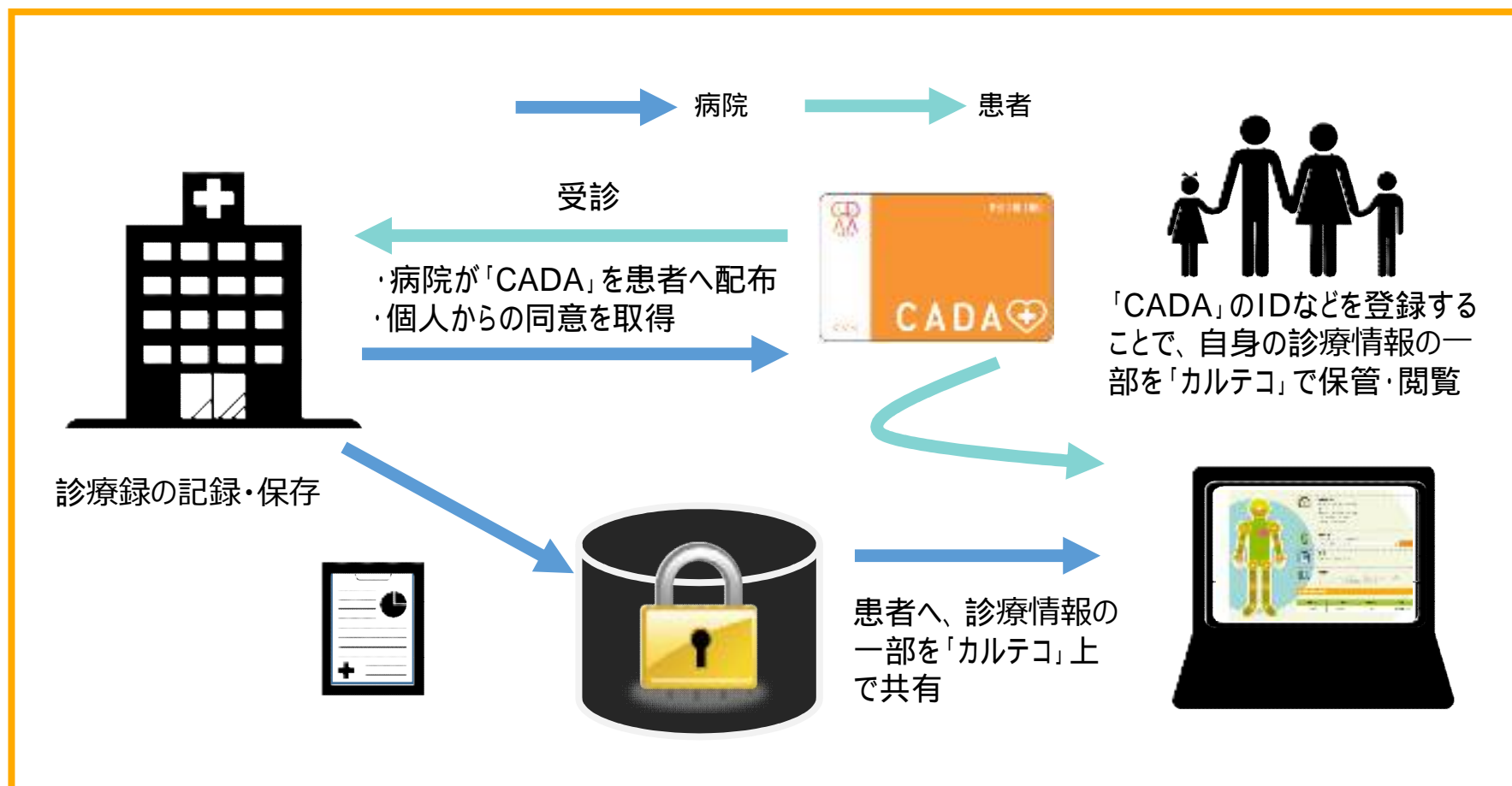




2016年12月期 業績見通しと事業施策

データ活用拡大のためにデータ基盤を作る

個人から同意を得た診療情報が蓄積されたデータ基盤を構築するためには、
以下図のような仕組みを拡大することが重要。



“投資回収に向けたデータ基盤作り”のための3つの施策

電子カルテ企業との提携

基幹に関連した付帯システムを除く「カルテコ」「CADA」を「CADA-BOX(仮称)」として商品化し、既存電子カルテの付加価値サービスとして提供予定。

スピーディな診療情報収集を図る。

「エースビジョン」のバージョンアップ

診断に役立つ各種データを医師が診療中に閲覧できる機能を追加予定。

「エースビジョン」の付加価値を高めることで、システムの拡販とスピーディな診療情報収集を図る。

「CADA」決済事業の実験的スタート

「CADA」を使って患者が医療費を後払いができるクレジットサービスを、一部医療機関で実証実験として開始予定。ただし、あくまで実証実験であり業績への影響は軽微。

「CADA-BOX(仮称)」および「エースビジョン」の付加価値を高めることにより、スピーディな診療情報収集を図る。

“投資の下支えとなる収益の拡大”のための5つの施策

「EVE」、特に「Medical Code」の更なる拡大

各種セミナー・勉強会を通じ、コストデータを利用した経営改善ニーズを喚起。

非DPC病院を対象にした経営分析システムの提供

非DPC病院を対象にした、簡便に経営分析ができる「Hospital eye」の本格提供を開始。

・アドホック調査サービスの更なる拡大

製薬企業内の未開拓部門へのアプローチを目的に、製薬会社を集めた積極的なセミナーを開催。

医療保険業界を対象にしたデータ分析サービスの開始

当社が保有する診療データを活用し、医療保険商品の設計に役立つ各種分析サービスを開始。

・健康食品開発支援サービスの開始

当社が保有する診療データを活用し、健康食品など、一般消費財の総合マーケティング支援を開始。

2016年12月期の業績見通し



投資フェーズ最終年は、売上高30億、経常利益3億を計画。

(百万円)

	2015年12月期		2016年12月期予想		
	実績	売上高比率	予想	売上高比率	前年同期比
売上高	2,413	100%	3,000	100%	124.3%
営業利益	282	11.7%	302	10.1%	107.1%
経常利益	280	11.6%	300	10.0%	107.1%
当期純利益	164	6.8%	174	5.8%	106.6%

見通しの前提

【トップライン】

- ✓ 投資フェーズ最終年として、**売上高30%前後の増加**。

【コスト】

以下コストを期初から積極的に投下。

- ✓ 投資回収に向けたデータ基盤のブラッシュアップやセキュリティに係るコスト。
- ✓ データ利活用に係る人員の積極採用(2015年12月期同等数)。

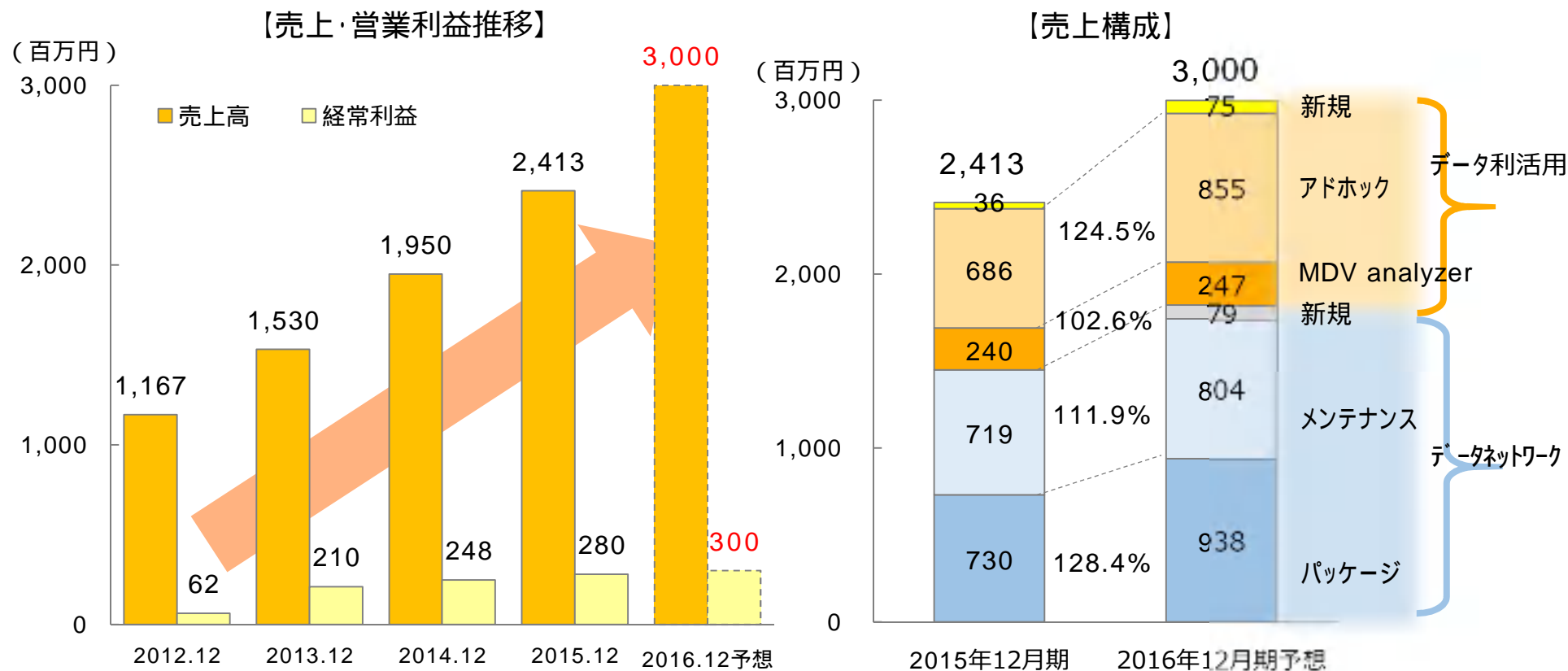
【ボトムライン】

- ✓ 投資フェーズ最終年として、**経常利益率10%前後**を目標に計画。

2016年12月期の売上構成見通し



既存事業を成長させるとともに、次の収益の要となるデータ基盤の質量向上のため、新規事業に積極着手。



		2015年12月期	2016年12月期予想	前年同期比
データ利活用	売上高 (百万円)	963	1,177	122.1%
	売上高構成比率	39.9%	39.3%	
データネットワーク	売上高 (百万円)	1,449	1,822	125.7%
	売上高構成比率	60.1%	60.8%	



參考資料



会社概要



◆ 会社名	メディカル・データ・ビジョン株式会社
◆ 設立	2003年8月
◆ 資本金	9億1,065万円（2015年12月末現在）
◆ 本店所在地	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
◆ 代表取締役	岩崎 博之
◆ 業種	情報・通信
◆ 従業員数	162名（2015年12月末現在）
◆ 証券コード	3902 東京証券取引所マザーズ市場 2014年12月16日上場

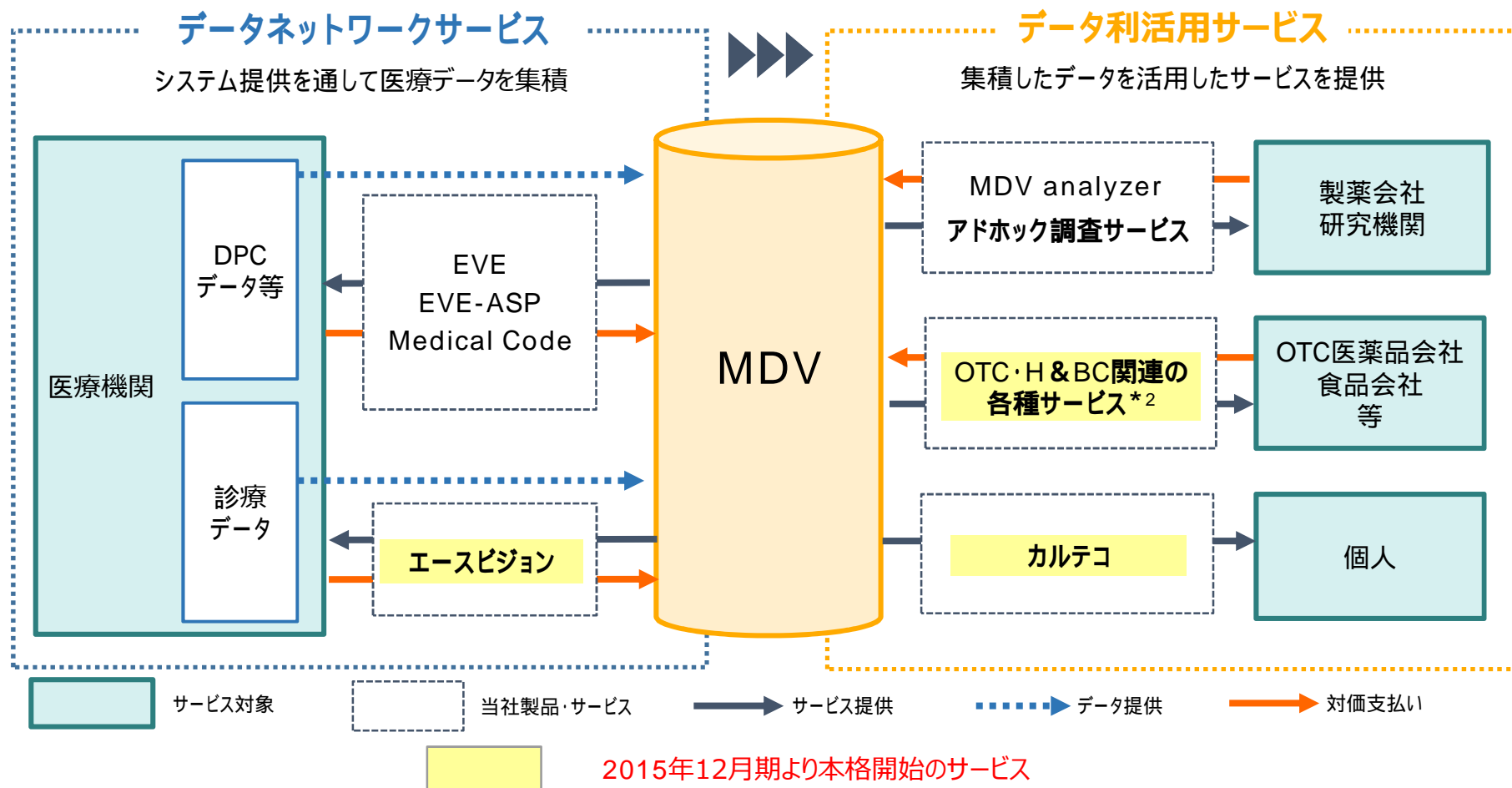




**医療データ利活用を促進し、
日本の医療・健康分野の革新と
患者メリット創出に貢献する**

現在のビジネスモデル

当社のビジネスモデルは、以下の2つの柱でできています。
 データネットワークサービス：医療データを集積 ②データ利活用サービス：集積したデータを活用したサービスを提供*1



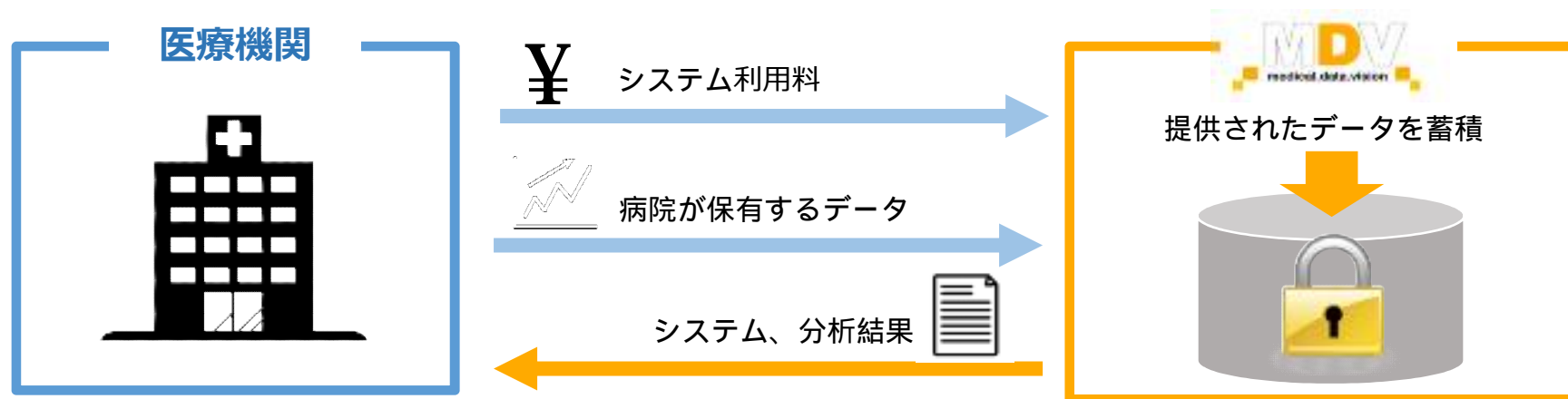
*1 データネットワークサービスで提供いただいたデータのうち、二次利用許諾を得たもののみ、データ利活用サービスに利用。

*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。

事業概要 1 データネットワークサービス



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。



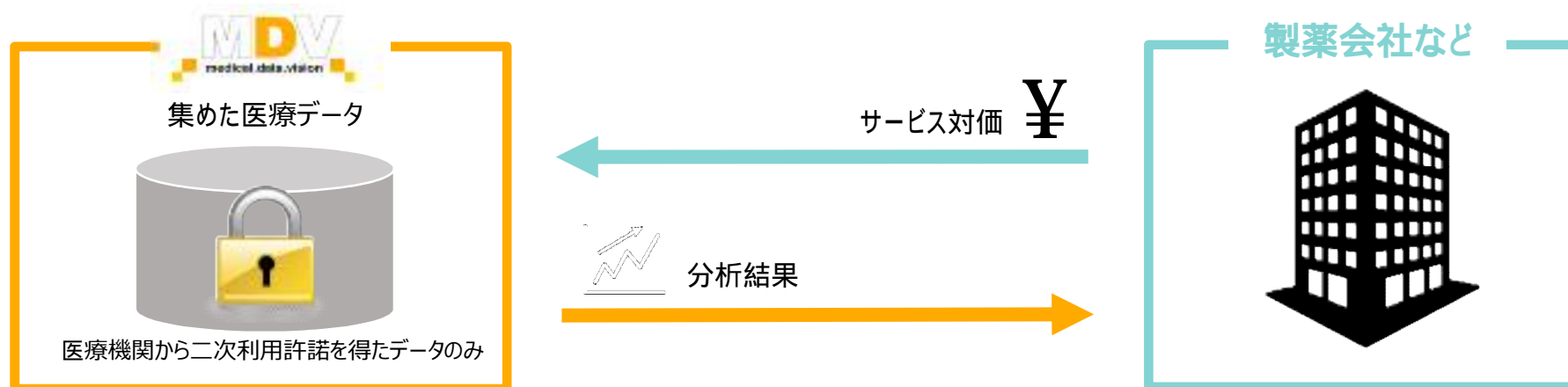
◆ 主な製品・サービスの概要

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

事業概要 2 データ利活用サービス

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。



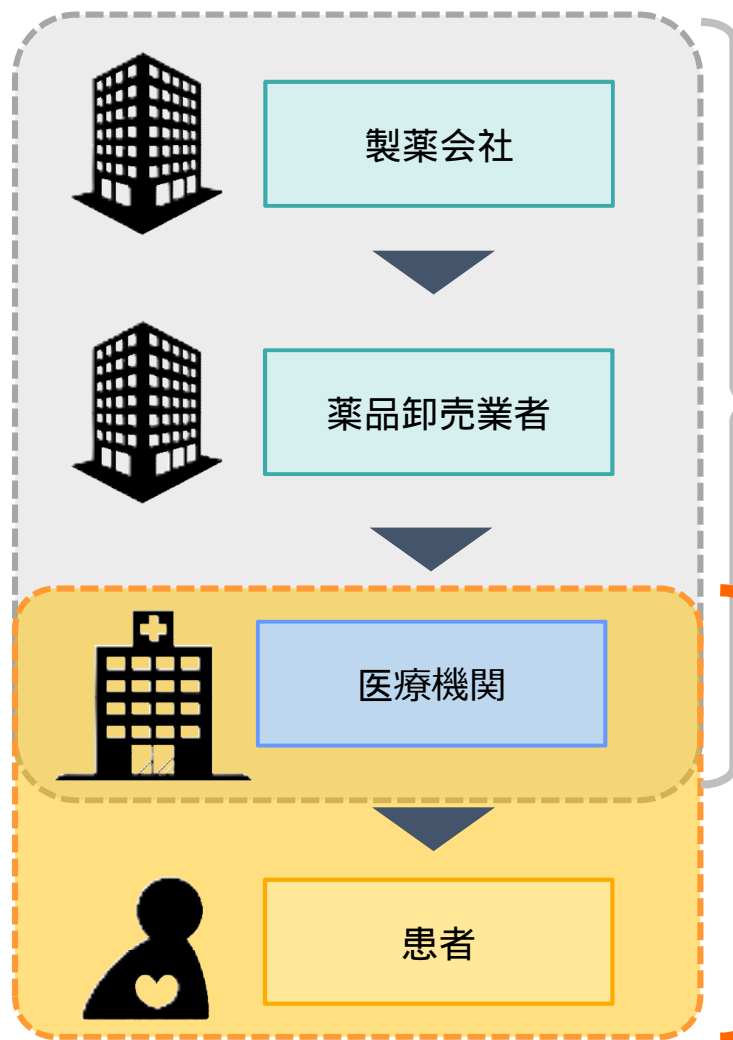
◆ 主な製品・サービスの概要

2015年12月期より本格開始のサービス

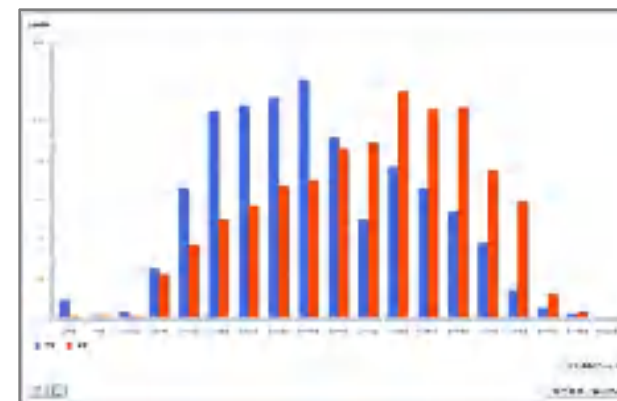
サービス対象者	製品・サービス名称	概要
製薬会社・研究機関等	MDV analyzer	急性期医療機関の薬剤処方実態を日単位で分析できるWEB分析システム
	アドホック調査サービス	「MDV analyzer」の分析メニューでは対応できない、製薬会社の個別のニーズに対応する調査サービス
OTC・H&BC関連企業	OTC・H&BC関連の各種サービス	主にOTC・H&BC関連企業に対して、市場の把握やターゲティング・ポジショニングの戦略構築に役立つ各種分析データを提供するサービス
個人	カルテコ	受診した医療機関情報、受診したきっかけとなった症状、傷病名、検査結果、処方薬、処置・手術などを管理・閲覧できる無料のWEBサービス

診療データベースでわかること

どのような患者に？どの薬が？どれだけ処方されたか？薬の副作用は？
などが当社のデータで研究できるようになった

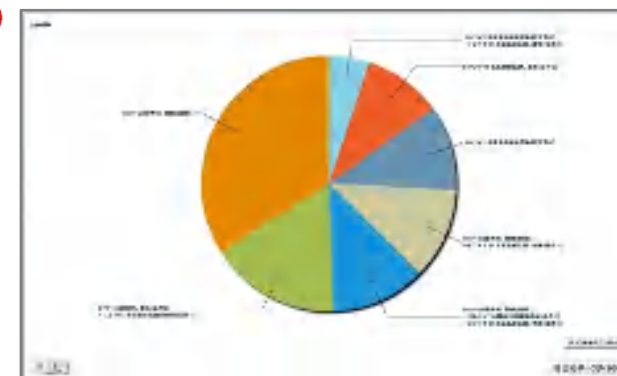


出荷データ



ある薬が処方されている患者の性・年代

MDV
診療データベース



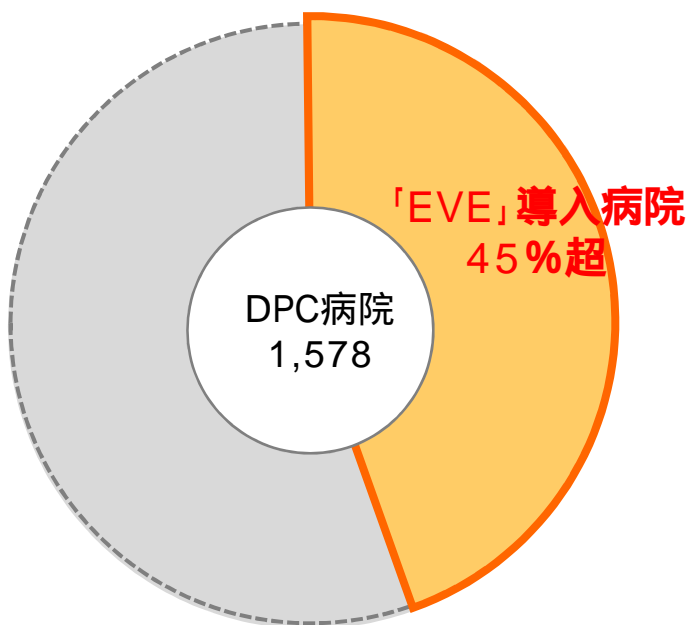
ある病気に処方されている薬の種類とその割合

1

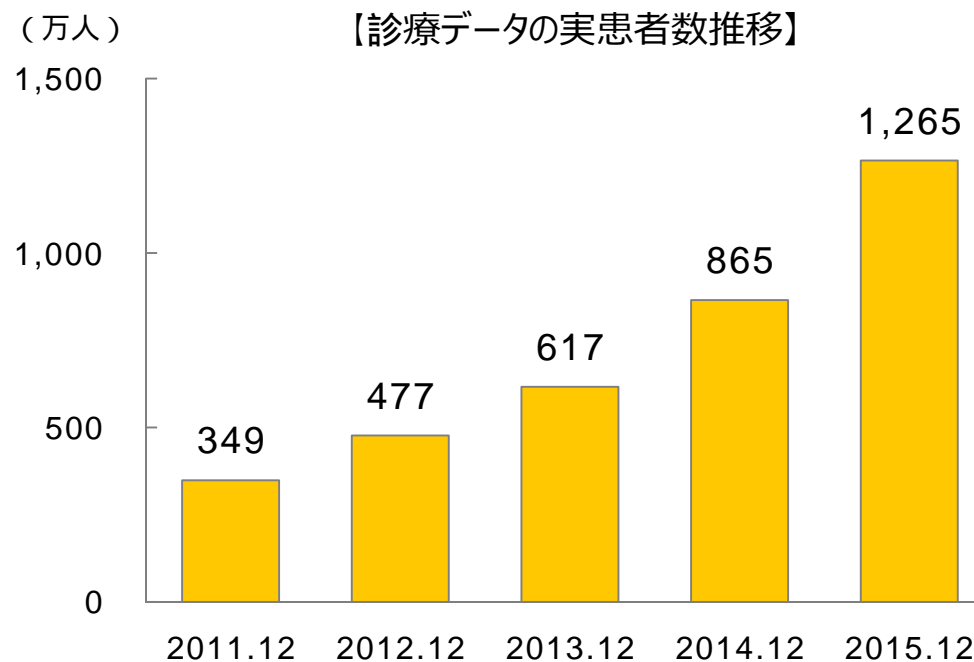
DPC対象病院1,578病院における**45%超**(2015年12月末日現在)の「EVE」導入割合と、充実したアフターメンテナンスによる医療機関との信頼関係

2

全日本国民の1/10規模相当をほこる1,200万人超の診療データベース保有と医療データ利活用のノウハウ



2015年12月末日現在



自分の診療情報が保管・閲覧できる「カルテコ」



+ カルテコ

[ご利用ガイド](#)
[診療情報の変更](#)
[ログアウト](#)

診療レポート
受付日: 2014年6月3日
データ更新日: 2014年6月4日



施設情報

当施設名: 当法人・MDV病院
 住所
 東京都千代田区神田更土町7番地
 住友不動産神田ビル 10 階
 電話番号: 03-5283-6911

症状リスト

何の症状でお悩みになって欲がございましたか?

検索

病名

急性胃腸炎、嘔吐が、下痢

検査結果

・APTT・PT・ABO・RH(D) - 不規則抗体・Hbα抗原定性・半定量
 ・HCV抗体定性・定量・縫合地帯検定(消滅期)・ELISA 2

[検査結果を見る](#)

検査名	基準値	結果値	単位
血球係数	30-90	70	10 ⁹ ¥ S ¥ 2 / ul



自分の診療情報が保管・閲覧できる「カルテコ」





診療中に使われた薬 (投薬)

インフルエンザ薬

- ・ テルミナ生薬
- ・ イボペリンシロリン300 0.4% 71% 100mL
- ・ 牛痘由来凍干LIFワクチン 100um



検査・手術

→ 検査結果

- ・ 細菌培養検査 (細菌培養法) (実施済)
- ・ 免疫化学的抗原抗体反応
- ・ 臨床検査管理システム
- ・ コレステロール (LDLコレステロール未満でリスクを低減)
- ・ 撮影検査用造影剤 (CT)
- ・ 電子顕微鏡検査 (電子顕微鏡) (検査済)
- ・ CT造影剤アレルギー



処方された薬 (処方箋に切り替える場合は、薬名に合わせた薬の処方を受ける場合があります)

処方済薬



医師のメッセージ

何か気になることや、困ったことがあればご連絡ください。



相談メモ (登録したメモは「MYページ」上部で管理できます)

保存 □

必給して頂いて、経過は良好である。でも少し痛みを感じる。診察して頂いて、経過は良好である。でも少し痛みに痛みを感じる。診察して頂いて、経過は良好である。でも少し痛みに痛みを感じる。診察して頂いて、経過は良好である。でも少し痛みに痛みを感じる。


Copyright (c) Medical Data Vision Co., Ltd. All Right Reserved.

Copyright ©2016 Medical Data Vision Co.Ltd. All Rights Reserved.

26



DPCとは何？ *正式略称：Diagnosis Procedure Combination

- 従来の出来高払いから、入院時一部包括払いになった制度のことで、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。



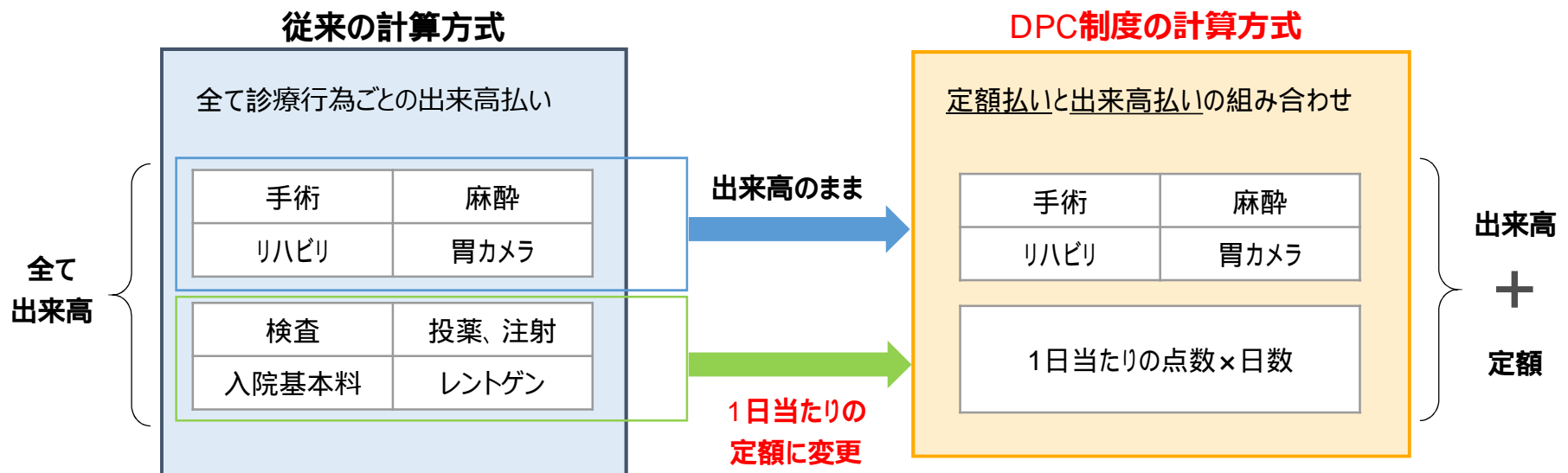
DPCの目的は？

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