

2016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)

2016年8月8日



1	2016年12月期 第2四半期 決算概要	-----	4
2	参考資料	-----	14

2016年12月期 第2四半期 決算概要

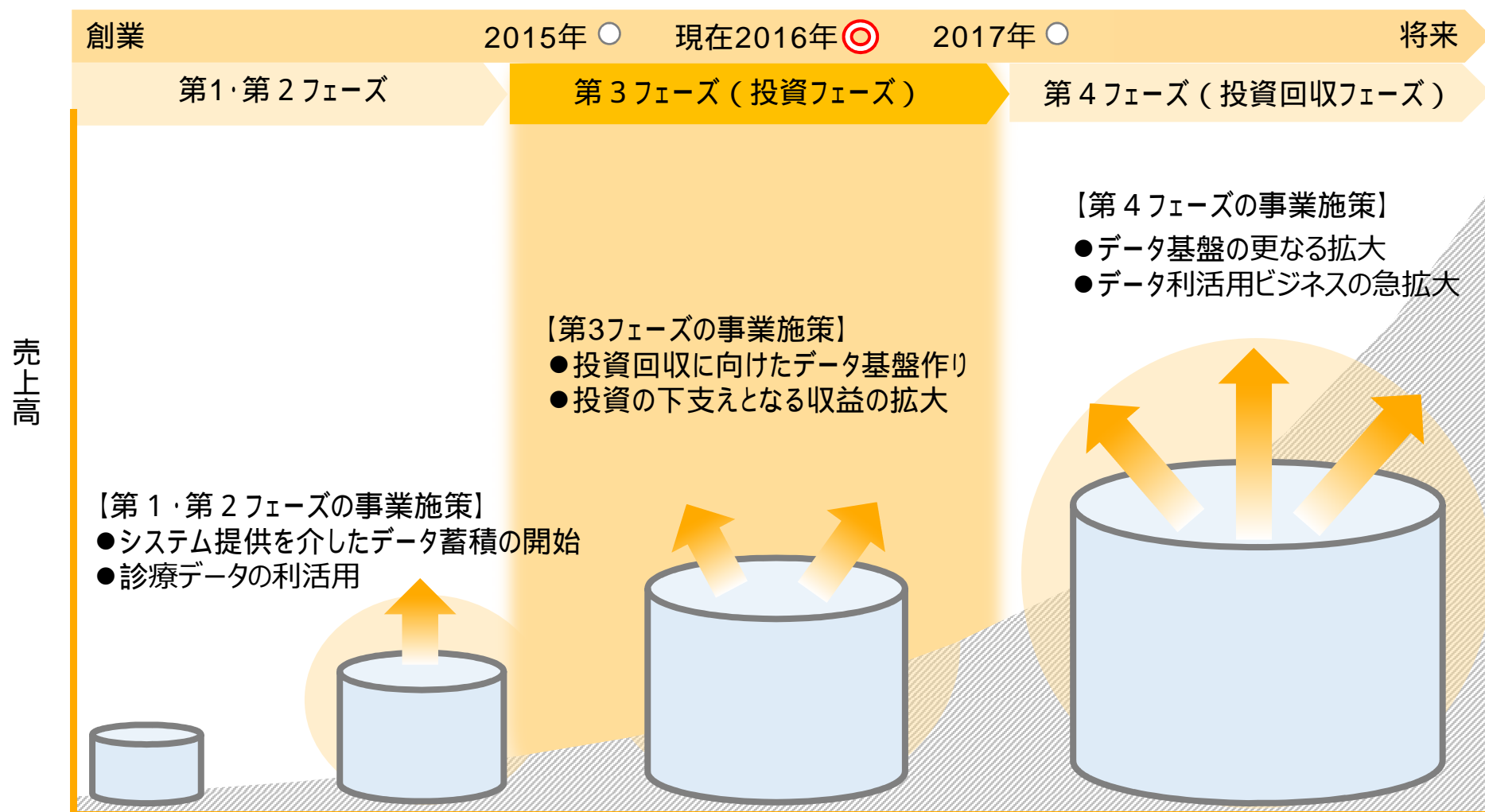
<留意事項>

当社は、前事業年度においてCADA株式会社を100%出資子会社として設立いたしました。同社の重要性が増したことに伴い、より有益な情報を投資者の皆さまに提供する観点から、2016年12月期第2四半期より連結決算に移行することといたしました。

資料に記載している前年同期での比較は、2015年12月期単体決算との比較となりますのでご了承ください。

中期成長における2016年12月期の立ち位置

- ◆ 2016年12月期は第3フェーズ（投資フェーズ）の最終期。
- ◆ 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徹底的な施策を実行。

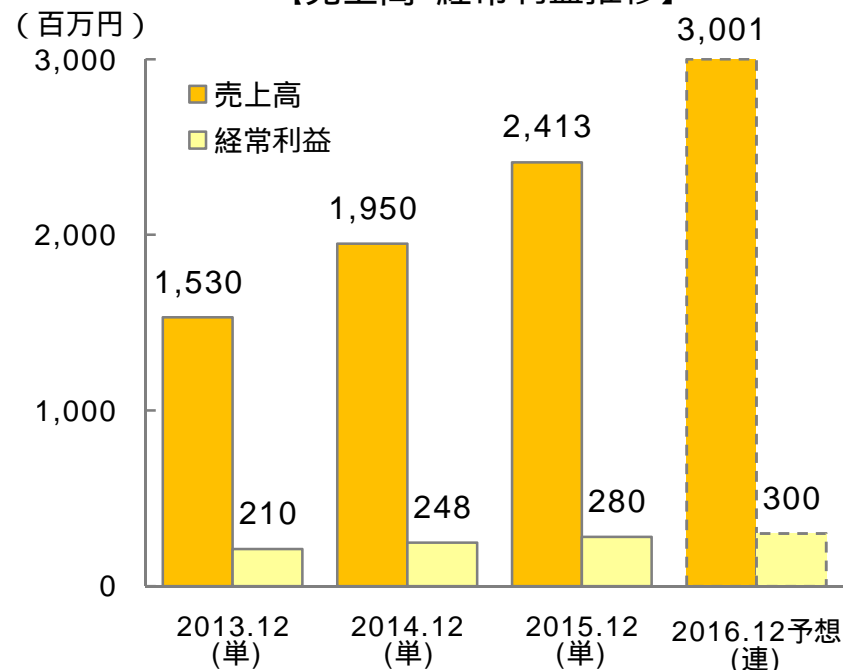


2016年12月期の業績見通しと前提

(百万円)

	2015年12月期 (単体)	2016年12月期予想 (連結)	
	実績	予想	前年同期比
売上高	2,413	3,001	124.4%
営業利益	282	303	107.3%
経常利益	280	300	107.3%
当期純利益	164	174	106.5%

【売上高・経常利益推移】



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。

- ◆ **電子カルテメーカー2社と提携に向けた準備を開始。2016年8月8日に株式会社シーエスアイと業務提携。**
- ◆ アドホック調査サービスの認知向上のための多面的な販促活動を展開。インシュアランス(保険)業界へのサービス提供も順調に進捗。
- ◆ 株式の流動性向上を目的として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施。

投資回収に向けた基盤作り	2Qの結果と進捗	
電子カルテメーカーとの提携		2社の電子カルテメーカーと提携に向けた準備を開始 (2016年8月8日に株式会社シーエスアイと業務提携)
「CADA」決済事業の実験的スタート		病院での実証実験を開始し順調に患者の利用が進む
投資の下支えとなる収益の拡大	2Qの結果と進捗	
インシュアランス業界向けに分析データ提供を開始		がん領域に特化した定型データセット提供を開始
		「第1回インシュアランスマーケティング研究会」を開催しアカウントが増加
アドホック調査サービスの更なる拡大		「ヘルスケアIT 2016」に登壇しサービス認知を向上
		「国際医療技術評価学会 HTAi 2016 東京」に出展しサービス認知を向上
		「MDV診療データベースセミナー」を開催しサービス認知を向上
		マスコミ向け医療ビッグデータ勉強会を開催し医療データ活用の認知を向上

業績サマリ

- ◆ **計画通りの進捗**であり、2Qにおいては**過去最高の売上**。
- ◆ コストの増加については、1Qに引き続き、医療データ基盤のブラッシュアップ・セキュリティ構築、データ利活用に係る人員採用に対し、**積極的な投資をおこなっている**ことが主な要因。

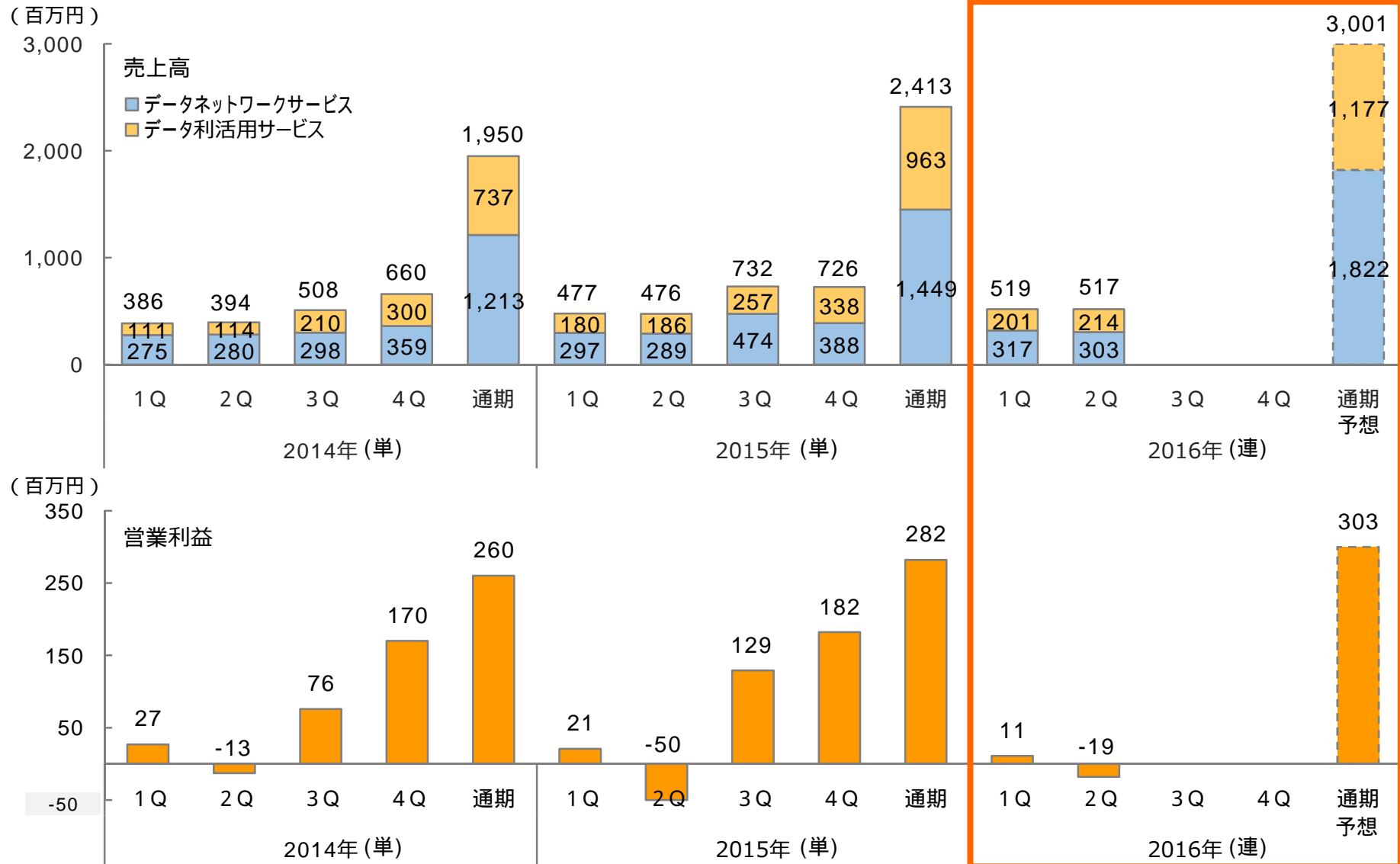
(百万円)

	2015年12月期2Q (単体)		2016年12月期2Q (連結)		
	実績	売上高比率	実績	前年同期比	売上高比率
売上高	954	100%	1,036	108.6%	100%
売上原価	202	21.2%	198	98.0%	19.1%
売上総利益	751	78.8%	838	111.5%	80.9%
販売管理費	780	81.8%	845	108.3%	81.6%
営業利益	-28	—	-7	—	—
経常利益	-30	—	-8	—	—
税引前当期純利益	-30	—	-8	—	—
当期純利益	-24	—	-9	—	—

売上高・営業利益の推移（四半期毎）

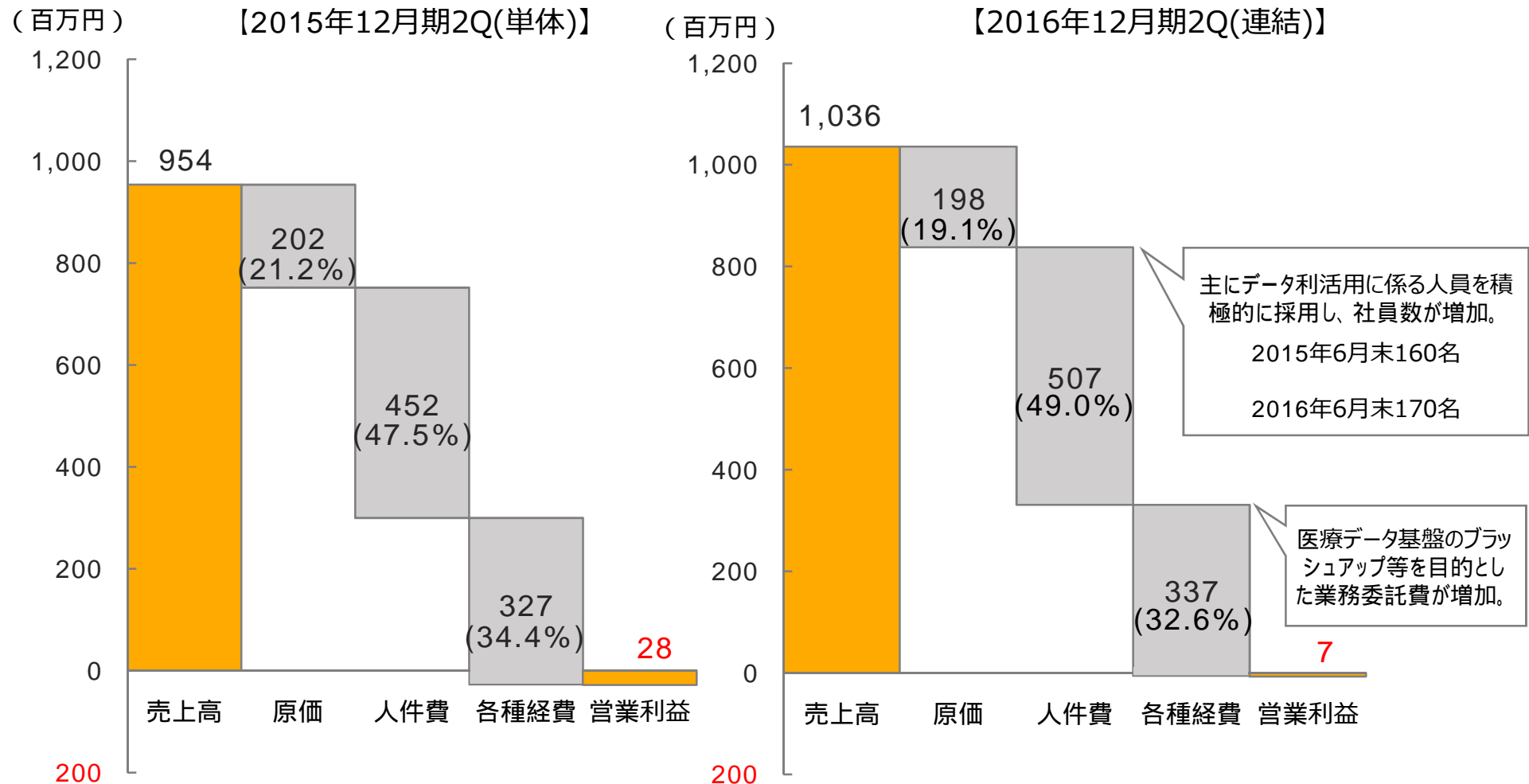
下半期偏重の計画通りで進捗。**2Qにおける過去最高の売上**、**1Qに引き続き積極的な投資**でコスト増。

2014年12月期については、通期の数値以外は監査法人による監査を受けておりません。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。



コスト分析

医療データ基盤のブラッシュアップ・セキュリティ構築、データ利活用に係る人員採用に対し、
1Qに引き続き積極的な投資を実施。

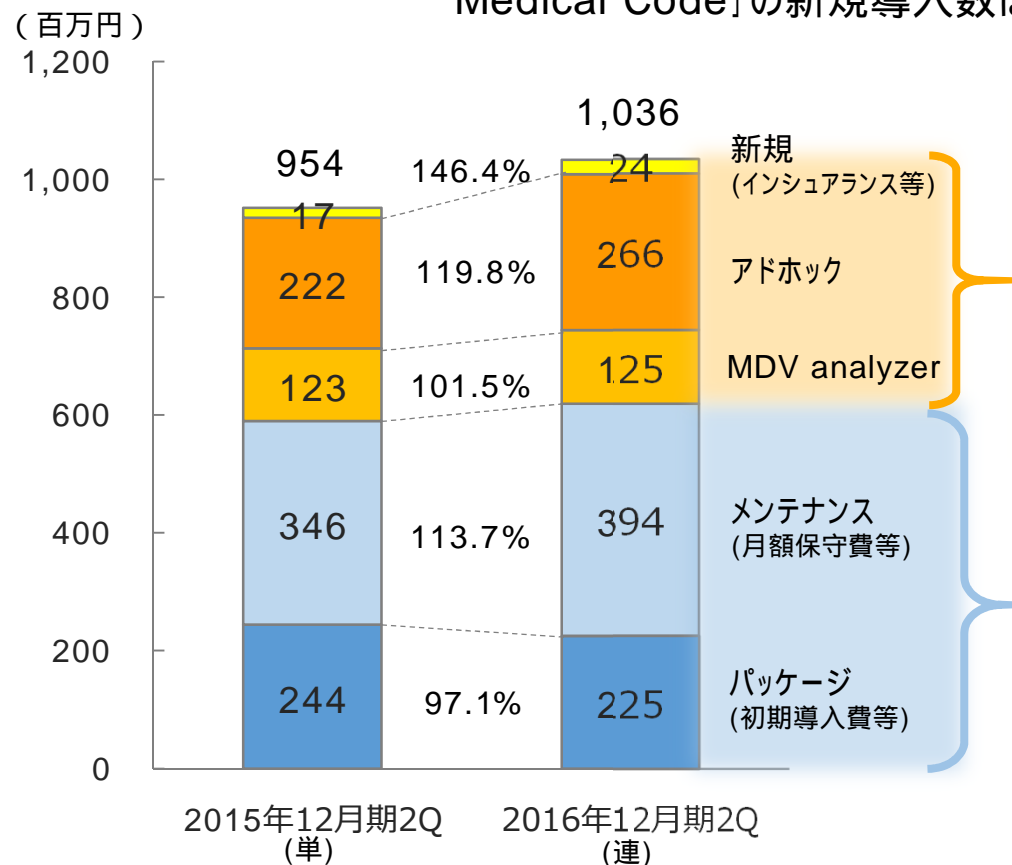


()内は対売上高比率

売上構成分析

アドホックは前年同期比売上120%の成長。インシュアランス業界向けサービス等の新規事業も順調に拡大。

「Medical Code」の新規導入数は前年同期比160%(2Qのみ)。



データ利活用

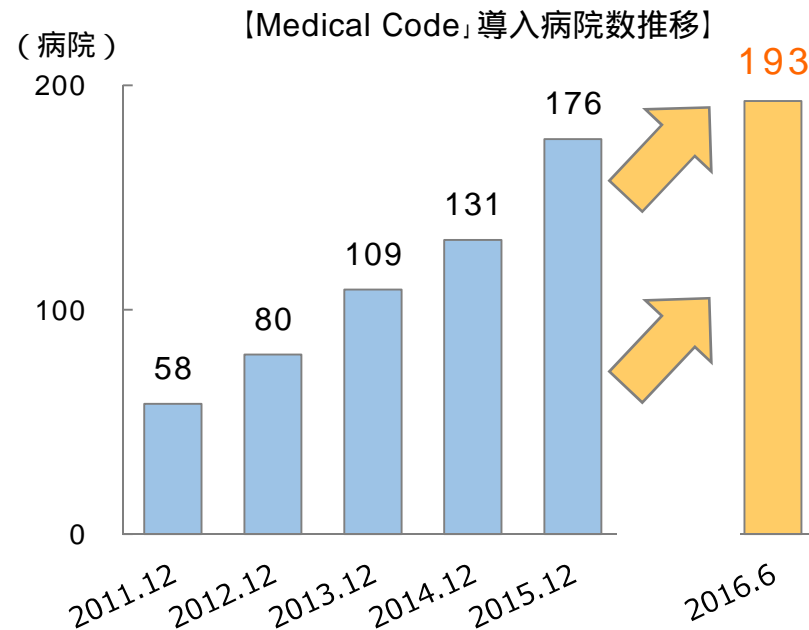
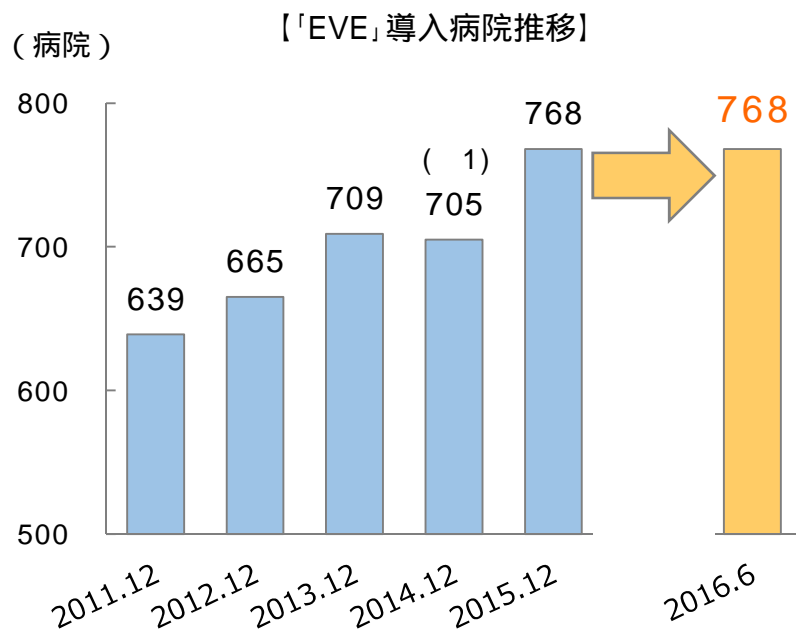
- ◆ アドホック
多面的な販促活動により、サービスの利用社数・案件数が増加。案件数は前年同期比140%。
- ◆ 新規
インシュアランス業界に対し、ニーズに即した新商品を開発・提供するなど、コンシューマーヘルスケア領域が順調に拡大。

データネットワーク

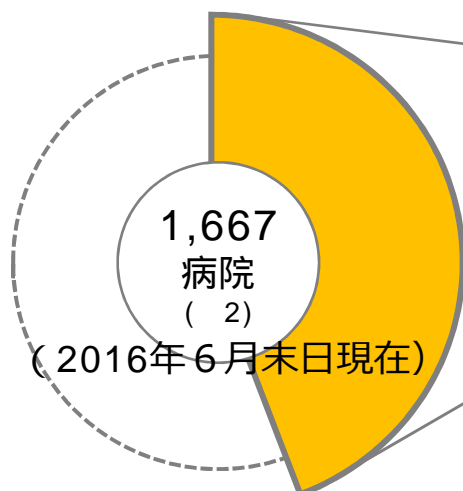
- ◆ メンテナンス
経年のユーザー数増により、メンテナンス収入が堅調に増加。
- ◆ パッケージ
収益が高い「Medical Code」へ営業リソースを集中し、新規導入数が前年同期比160%に。ただし、診療報酬改定による月ずれの影響が残ったため全体では横ばい。

		2015年12月期2Q(単体)	2016年12月期2Q(連結)	前年同期比
データ利活用	売上高 (百万円)	362	415	114.8%
	売上高構成比率	38.0%	40.1%	
データネットワーク	売上高 (百万円)	591	620	104.9%
	売上高構成比率	62.0%	59.9%	

指標：「EVE」「Medical Code」導入病院数



(1)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。



(2)DPC制度 (P20をご参照ください) を導入している病院。

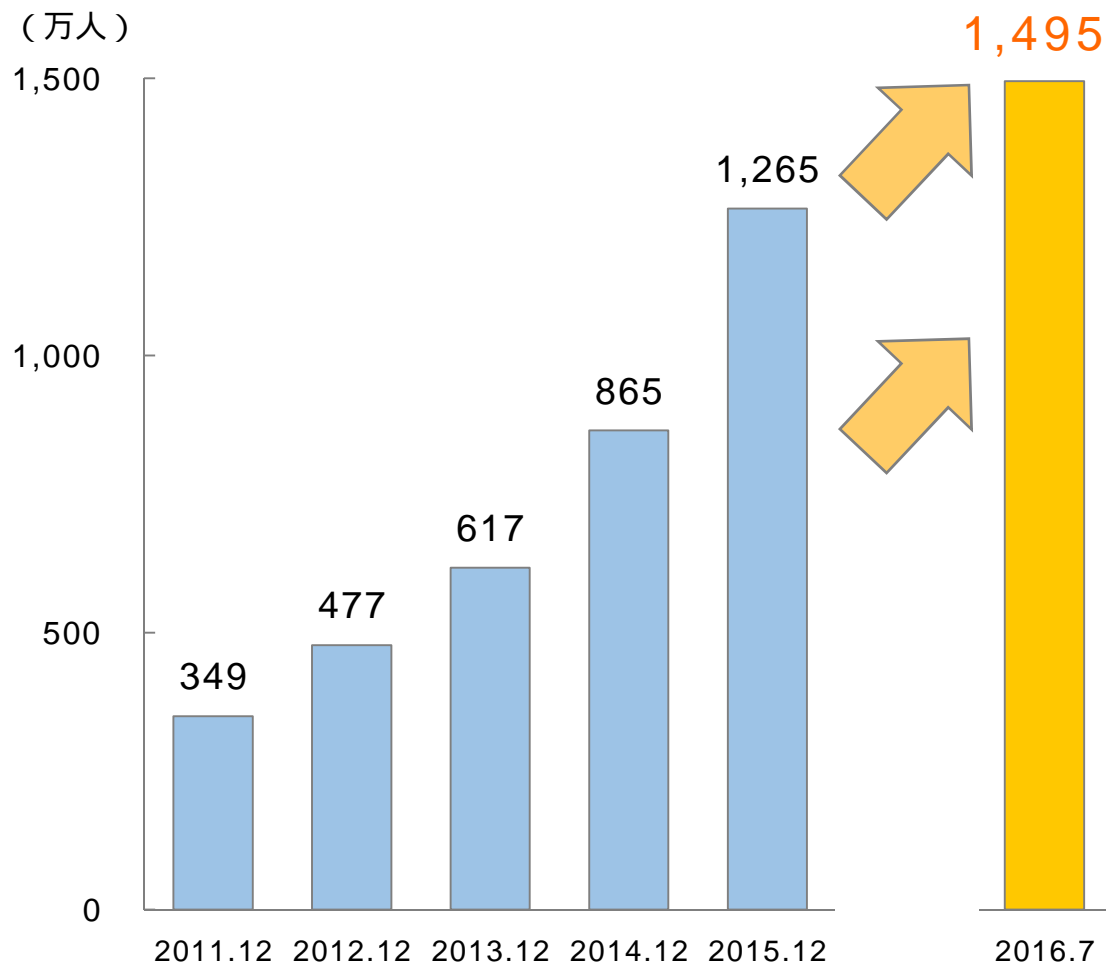
企業	DPC病院における導入シェア
MDV	約45%
A社	
B社	
その他	
システム未導入	

指標：保有する医療ビッグデータの規模

保有する医療ビッグデータの規模が1,500万人を目前に控える



【MDV大規模診療データベースの実患者数推移】



参考資料1：メディカル・データ・ビジョンの概要



- 1 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
- 2 病院を対象にした主力製品は約45%の圧倒的シェアを誇る
- 3 医療ビッグデータ活用のパイオニア
国民の9人に1人に相当する規模の医療ビッグデータを独自に保有

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	9億1,440万6,800円(2016年6月末現在)
◆ 本社・支店	< 本社 > 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 < 九州支店 > 福岡県福岡市博多区博多駅前1丁目3番3号 明治安田渡辺ビル5階
◆ 代表取締役社長	岩崎 博之
◆ 業種	情報・通信
◆ 従業員数	170名 (2016年6月末現在)
◆ 証券コード	東京証券取引所マザーズ市場 (3902) 2014年12月16日上場

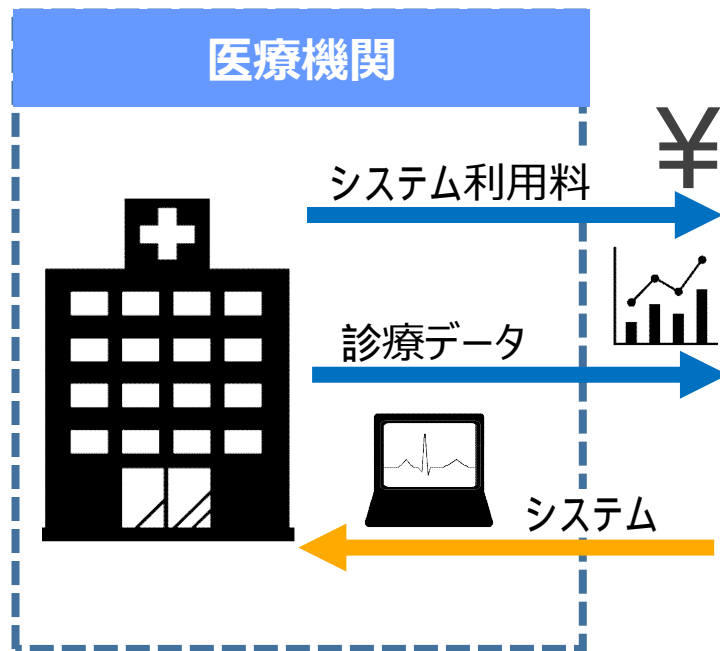




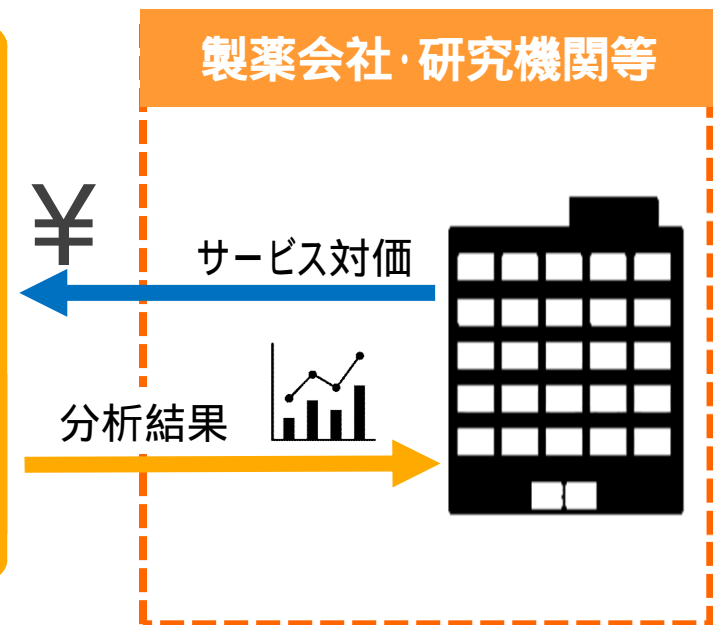
**医療データ利活用を促進し、
日本の医療・健康分野の革新と患者メリット創出に貢献する**

当社のビジネスモデルは、2つの柱で構成されています。

「データネットワークサービス」 医療情報を集める



「データ利活用サービス」 集めた医療情報を活用する

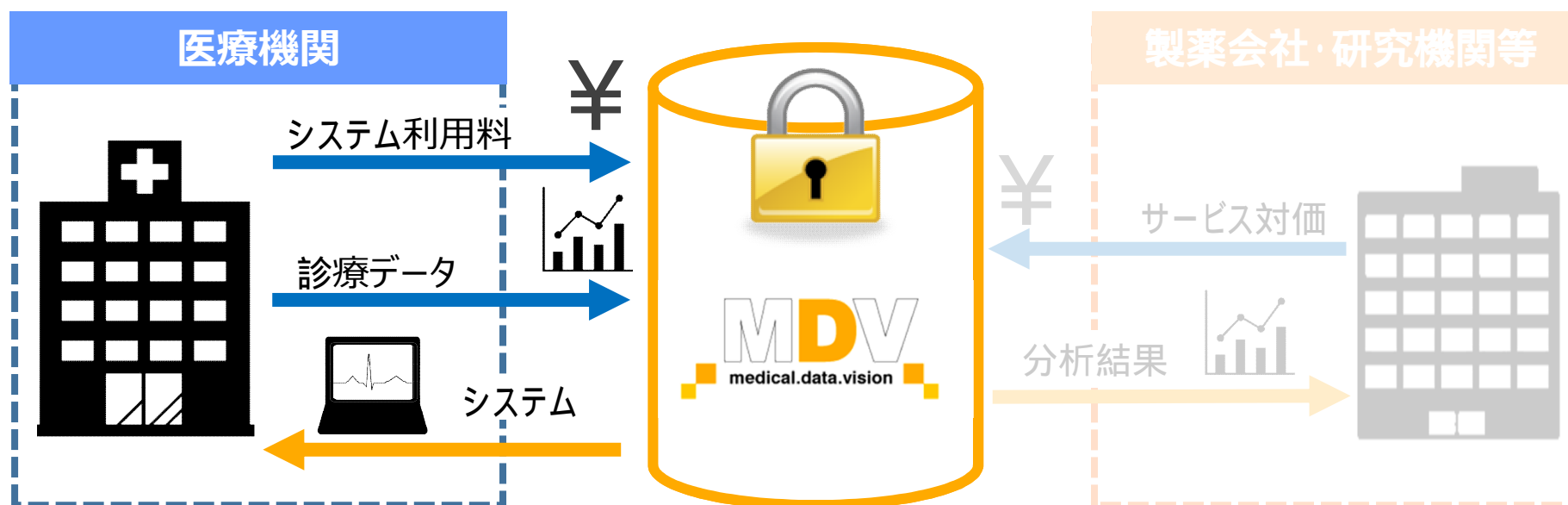


医療機関から二次利用許諾を得た情報のみ

**国民の9人に1人に相当する規模の
医療ビッグデータを保有**

データネットワークサービスの概要

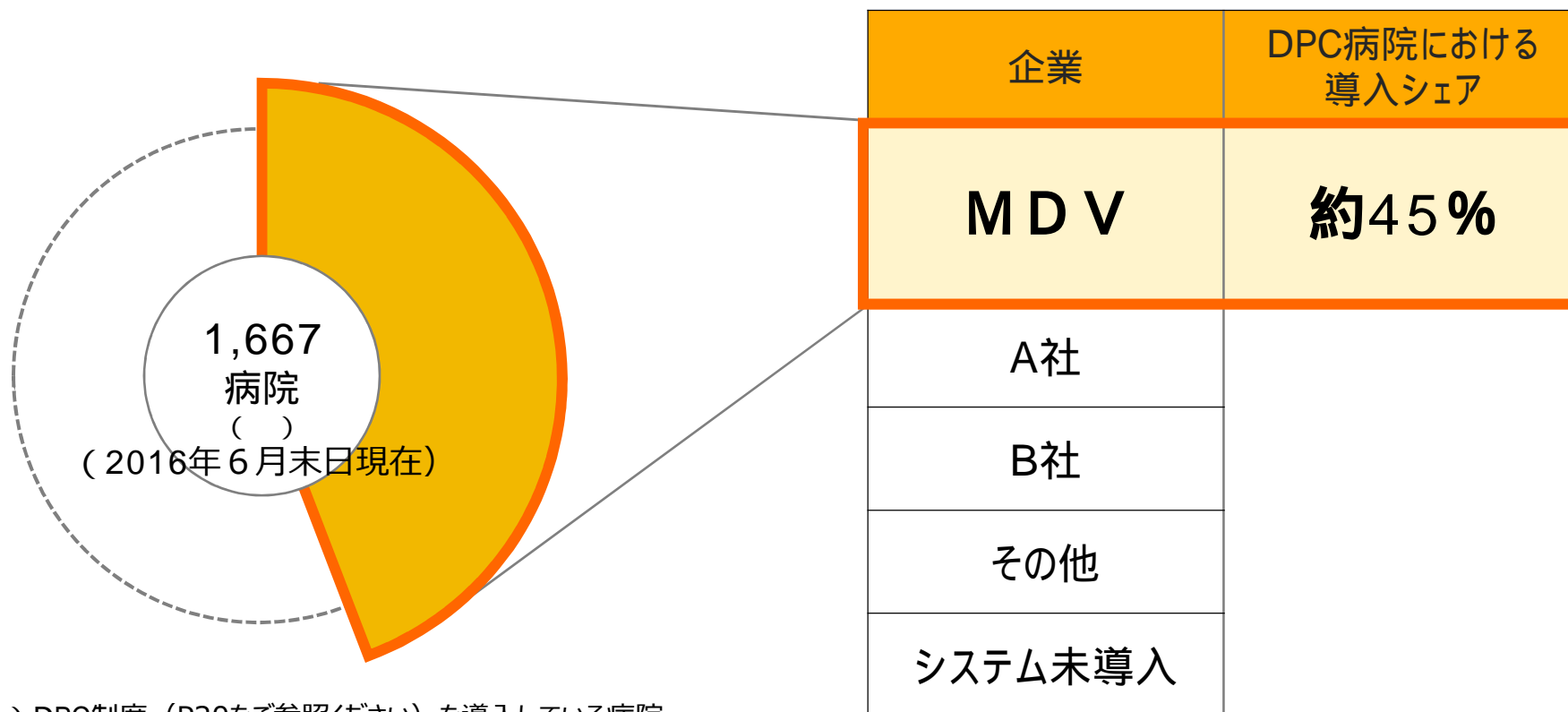
医療機関にシステム等を提供するとともに、サービス対象者から各種許諾を得て医療・健康情報を蓄積します。



◆ 主な製品・サービスの概要

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 初期導入費：400万円（ハード込） 保守費用：5万円（月額）
	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 初期導入費：810万円（ハード込） 保守費用：10万円（月額）
	CADA-BOX(仮称)	患者が自分自身の診療情報を管理・閲覧できる「カルテコ」搭載した病院向けシステム。 既存の電子カルテに搭載する。

- 1 主力製品の圧倒的シェア約45% (2016年6月末日現在)
- 2 医療機関との厚い信頼関係と広いネットワーク



() DPC制度 (P20をご参照ください) を導入している病院。

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

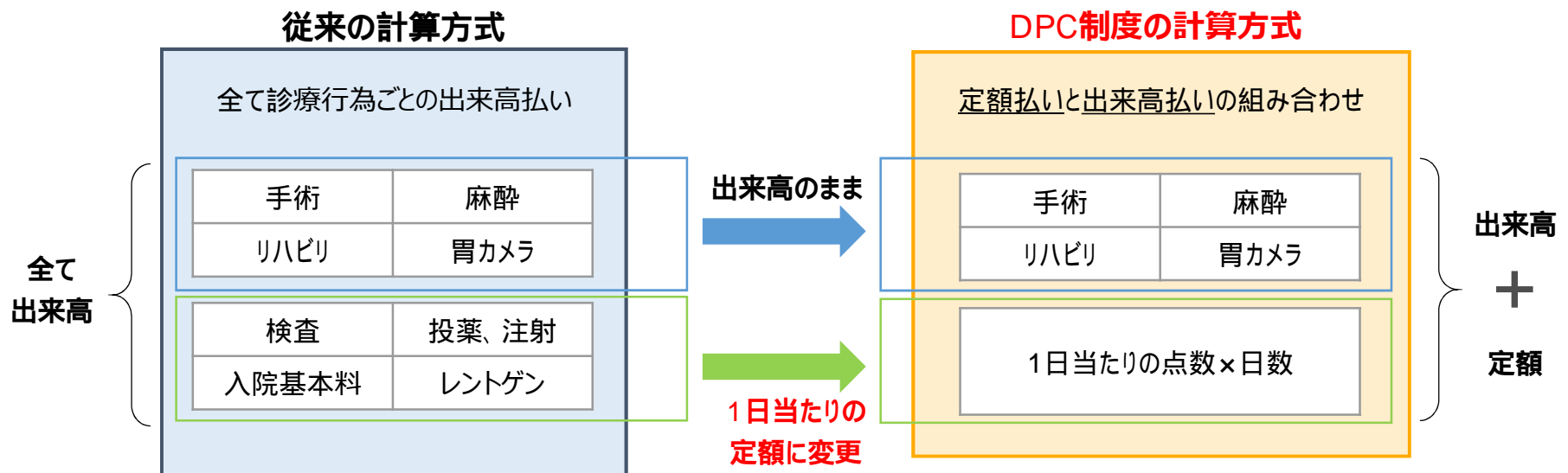
- 2003年に厚生労働省が導入。
- 病名や診療内容を約1,600に分類し、それぞれに対し1日あたりの入院費用を定めた計算方式。
- 従来は診療行為ごとに積み上げる出来高払いだった。
- DPC対象病院は、厚生労働省への診療データ提出が義務になる。

👉 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。

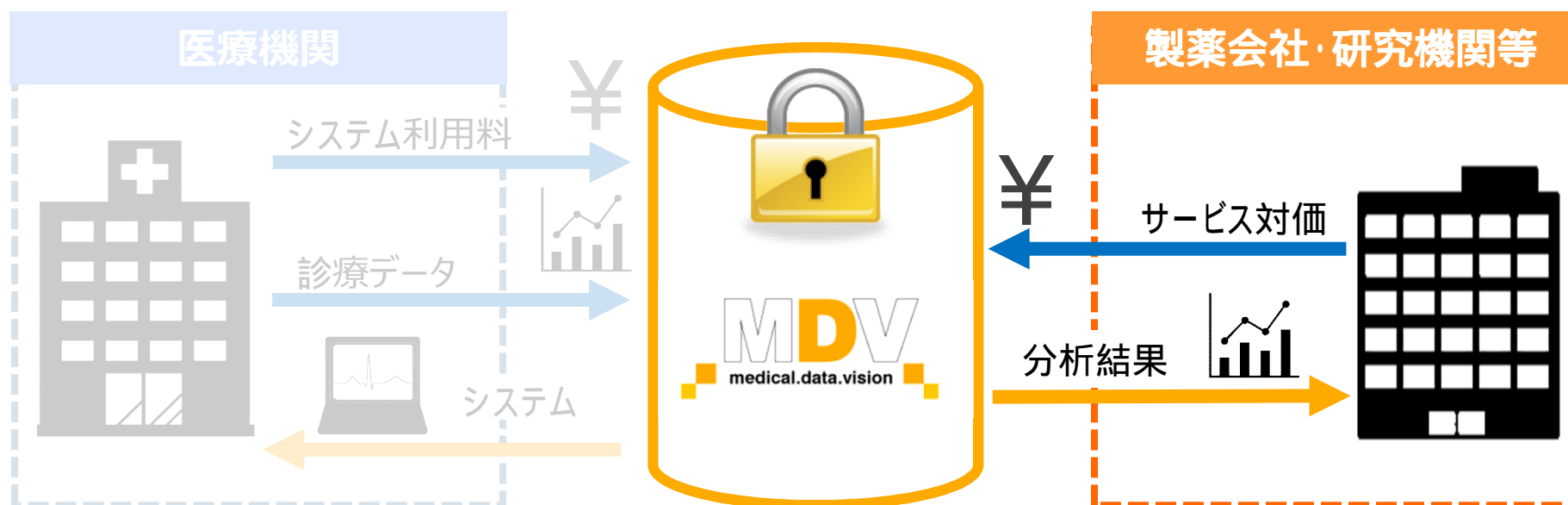
👉 メリットは？

- 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が大きくなる。



データ活用サービスの概要

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

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 年間利用料：2,000万円
	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 1案件平均単価：400万円 1,000万円以上の案件もあり
コンシューマーヘルスケア 関連企業	各種調査サービス	主にコンシューマーヘルスケア関連企業に対して、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

1 国民の9人に1人に相当する医療ビッグデータを独自に保有

2 国内外の製薬会社に分析データを販売



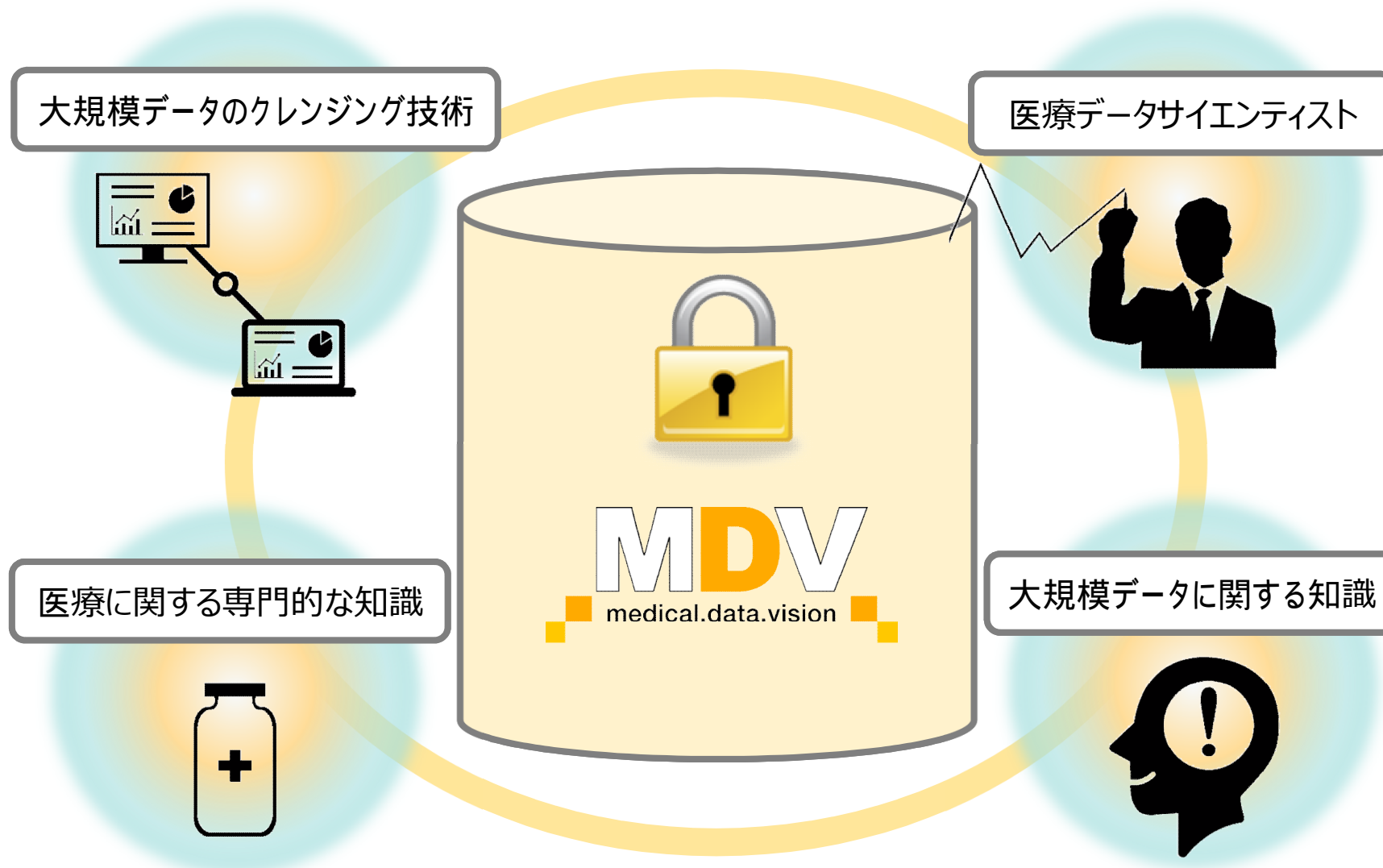
【2014年医薬品メーカー売上高ランキング(世界市場)】

順位	メーカー名	国	売上高(百万ドル)
1	ノバルティス	スイス	47,101
2	ファイザー	アメリカ合衆国	45,708
3	ロシュ	スイス	42,636
4	サノフィ	フランス	38,095
5	メルク	アメリカ合衆国	36,042
6	ジョンソン&ジョンソン	アメリカ合衆国	32,313
7	グラクソ・スミスクライン	イギリス	29,482
8	アストラゼネカ	イギリス	26,095
9	ギリアド・サイエンシズ	アメリカ合衆国	24,890
10	アムジェン	アメリカ合衆国	20,063
11	アッヴィ	アメリカ合衆国	19,960
12	テバ製薬工業	イスラエル	18,374
13	イーライ・リリー	アメリカ合衆国	17,269
14	バイエル・ヘルスケア	ドイツ	16,729
15	プリストル・マイヤーズスクイブ	アメリカ合衆国	15,879
16	ノボ・ノルディクス	デンマーク	15,834
17	武田薬品工業	日本	15,252
18	ペーリンガー・インゲルハイム	ドイツ	14,288
19	アステラス製薬	日本	11,783
20	アクタビス(現社名アラガン)	アイルランド	11,379

参考: CSDユート・ブレーション事業部調査

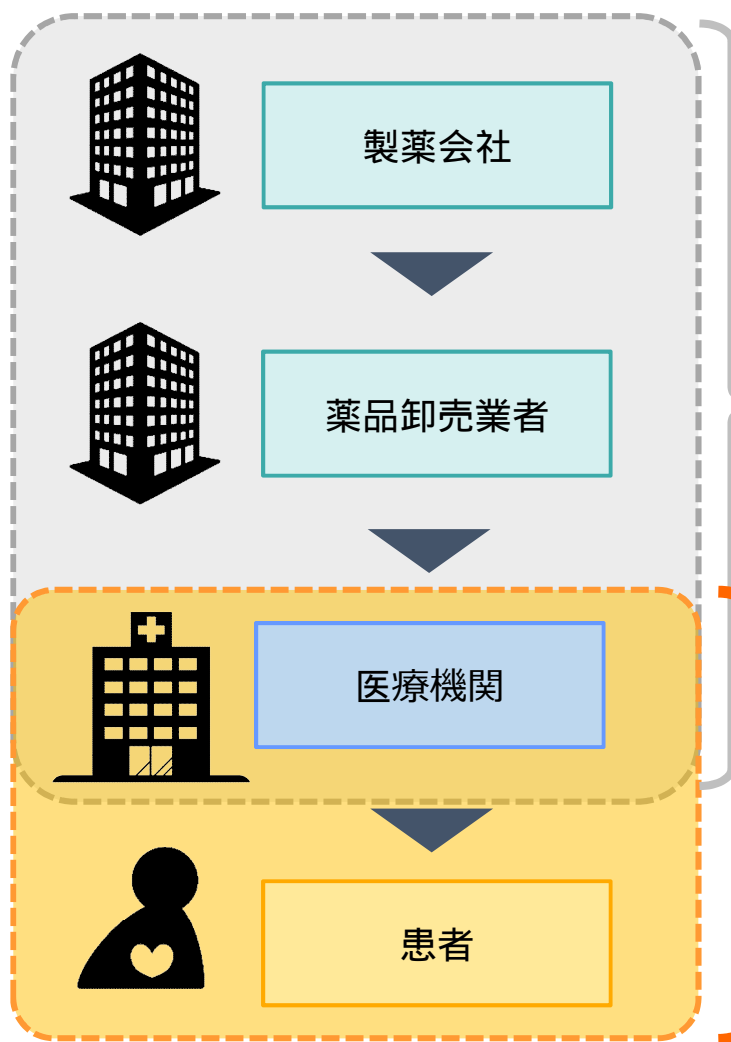
MDVは医療ビッグデータ活用のパイオニア

医療データをただ集めただけでは何もできない
医療ビッグデータ利活用に必要な知見・人材を既に保有しているパイオニア



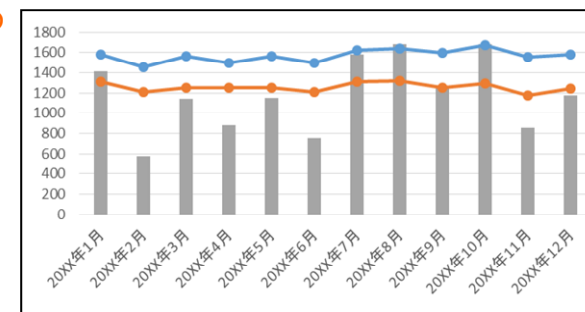
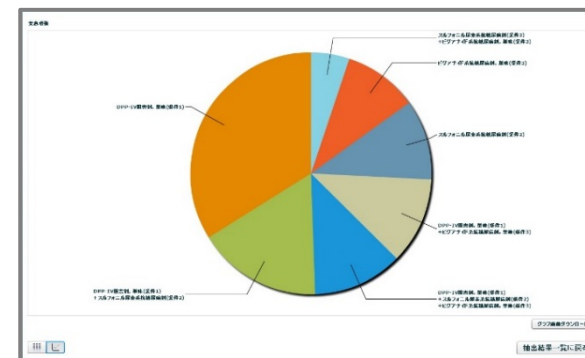
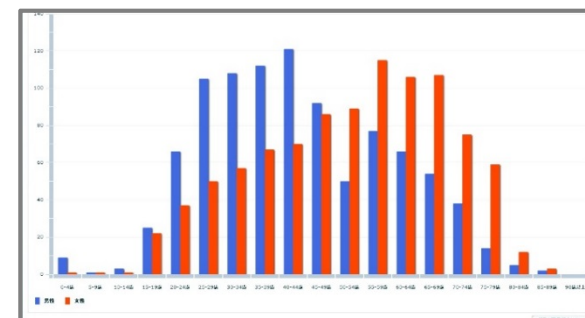
MDVの医療ビッグデータでわかること

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分析できるようになった！

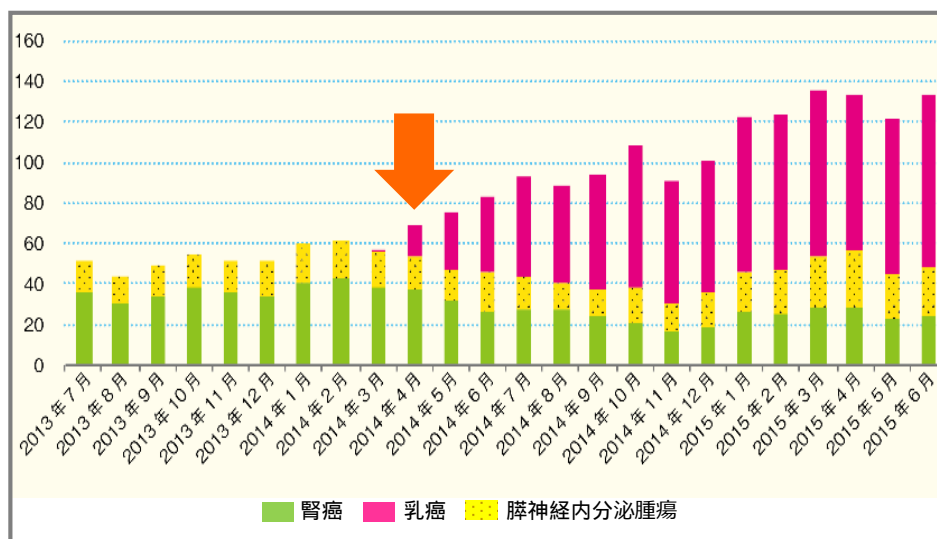


物流データ
 主に売上高がわかる

MDV診療データベース
 患者への処方実態がわかる

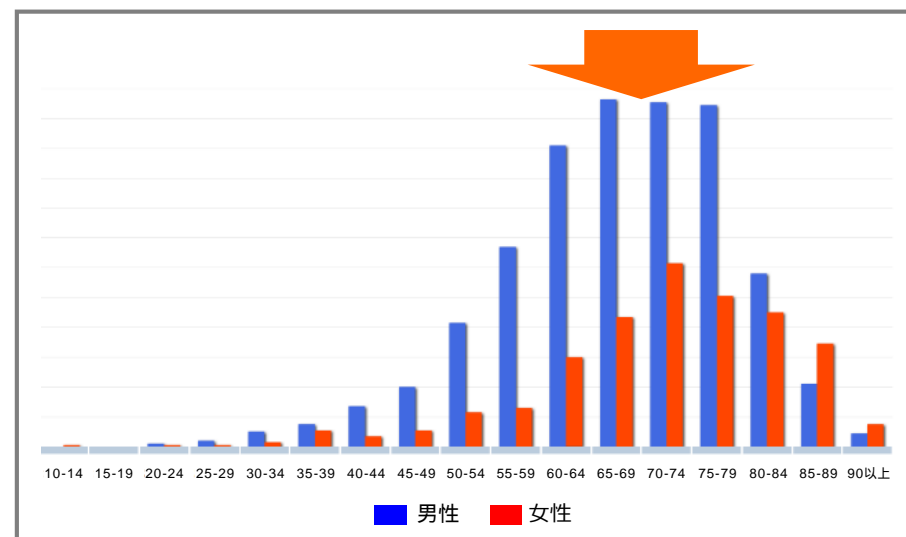


【抗がん剤Aの処方疾患推移】



抗がん剤Aは、2014年4月以降から急激に乳癌患者への処方が増加し、既存の適応症である腎癌患者への処方は減少しています。ターゲットが腎癌から乳癌に変化したことが想定できるため、製薬会社はマーケティング戦略を再考する必要があります。

【B剤投与後における疾患Cの発症属性】



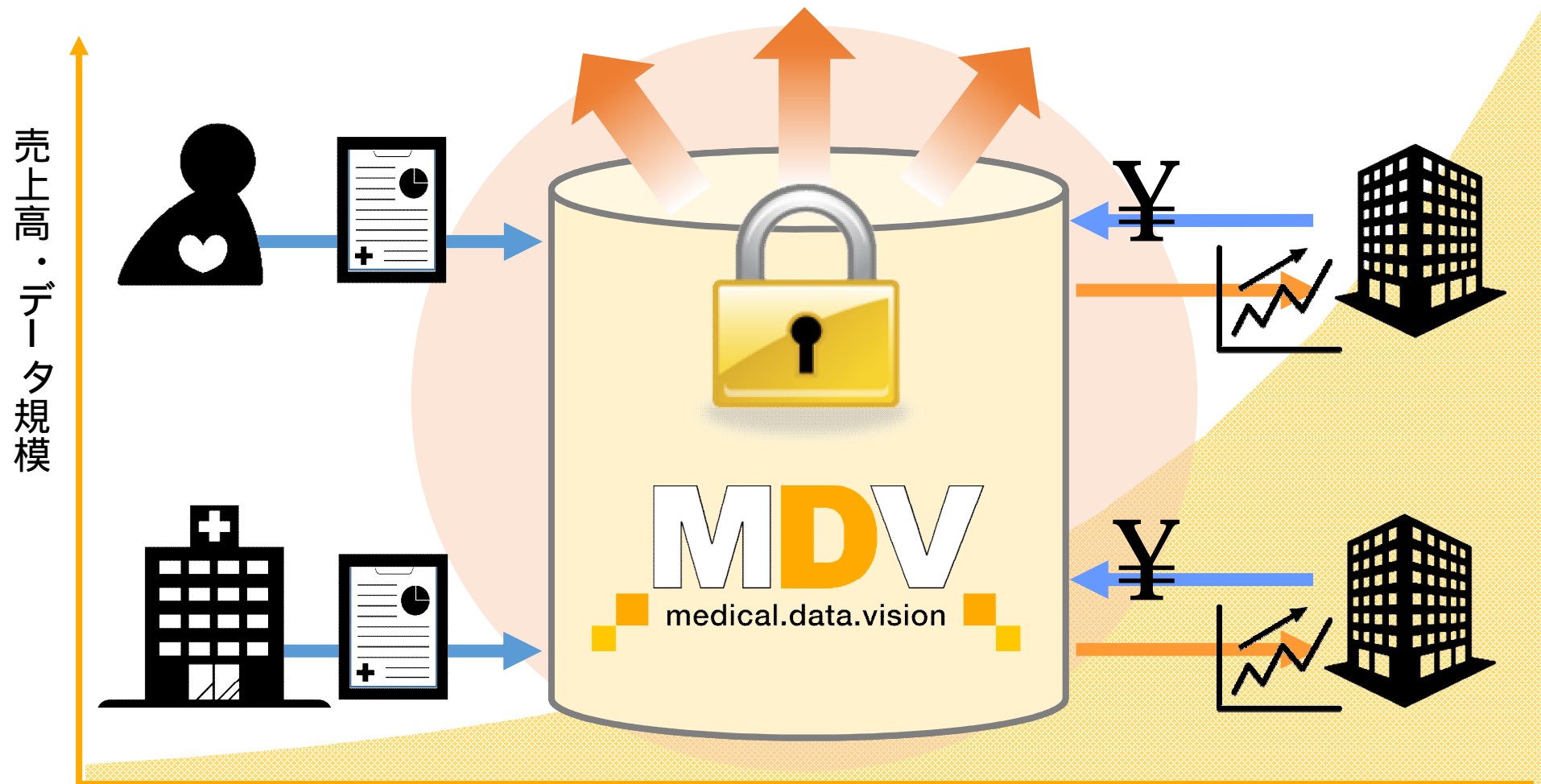
B剤投与後、60～79歳の男性患者が特に多く疾患Cを発症しています。副作用発生の可能性が高いことが想定できるため、製薬会社は高齢男性への処方について注意喚起を図る必要があります。

参考資料2：成長イメージ

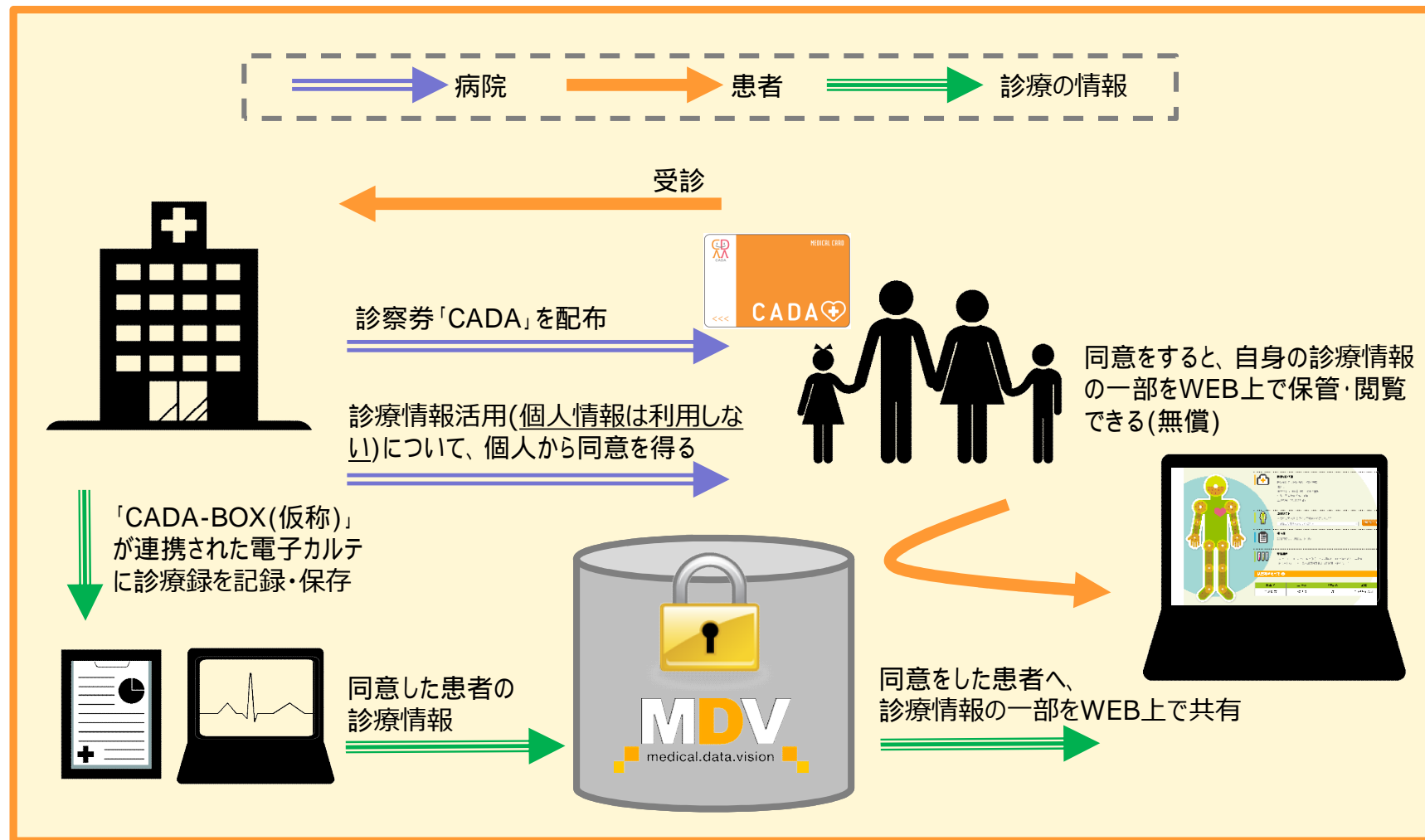
医療ビッグデータを中心とした成長戦略

2016 年 度 迄：病院の許諾または個人から同意を得た上で医療ビッグデータの質・量を向上

2017 年度以降：集めたデータ基盤を基にデータ利活用ビジネスを様々な分野へ急拡大する



個人から同意を得てデータを集積するためのスキーム



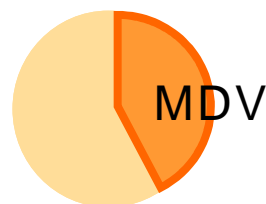
データのリアルタイム性と多様性を向上させ、データ利活用ビジネスを様々な分野へ急拡大する

医療ビッグデータを活用したビジネスの拡大が期待されている
政府も医療分野のIT化を推進する方針(1)

- (1) 「日本再興戦略」改訂2015 (2015年6月30日閣議決定)
- (2) 株式会社富士経済「2016年 医療ITのシームレス化・クラウド化と医療ビッグデータビジネスの将来展望 No.2 医療ビッグデータビジネス編」を参考に当社が独自に作成
- (3) 2016年12月売上予想30億円で試算

2016年
診療データ分析分野
市場規模

約80億円(2)



当社は約40%の市場を獲得予定(3)

2025年
医療ビッグデータ全体
市場規模

約8,000億円(2)

- 医療ビッグデータ分析分野
- 治験等、医薬品開発支援分野
- 診断・治療支援分野
- 医療向けプロモーション支援分野
- 医療向け情報管理システム分野

治験を行うための対象者選定時などに、医療ビッグデータを活用できる可能性は大きい

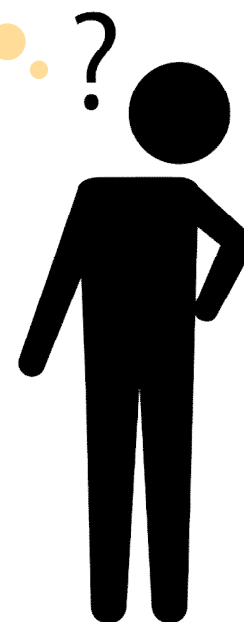
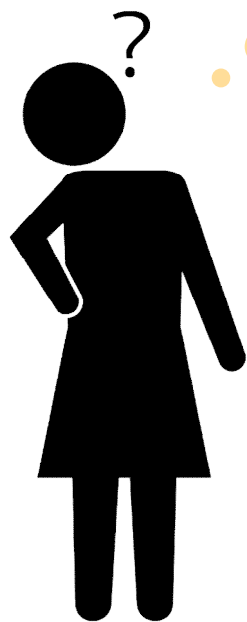
() 2016年7月15日「日経NEEDS業界解説レポート」を参考に当社が独自に作成

治験分野の国内売上規模

約 **1,200** 億円()

参考資料3：自分のカルテ情報を当たり前に見られる社会

ところで、
自分自身のカルテ情報を見たことがありますか？



自分のカルテ情報を当たり前に見られる社会？

こんなことはありませんか？



自分の病気がよくわからない



家族にうまく説明できない

自分のカルテ情報を当たり前に見られる社会？

当社の仕組みが普及すれば、インターネットで自分の診療情報の一部が見られるようになります

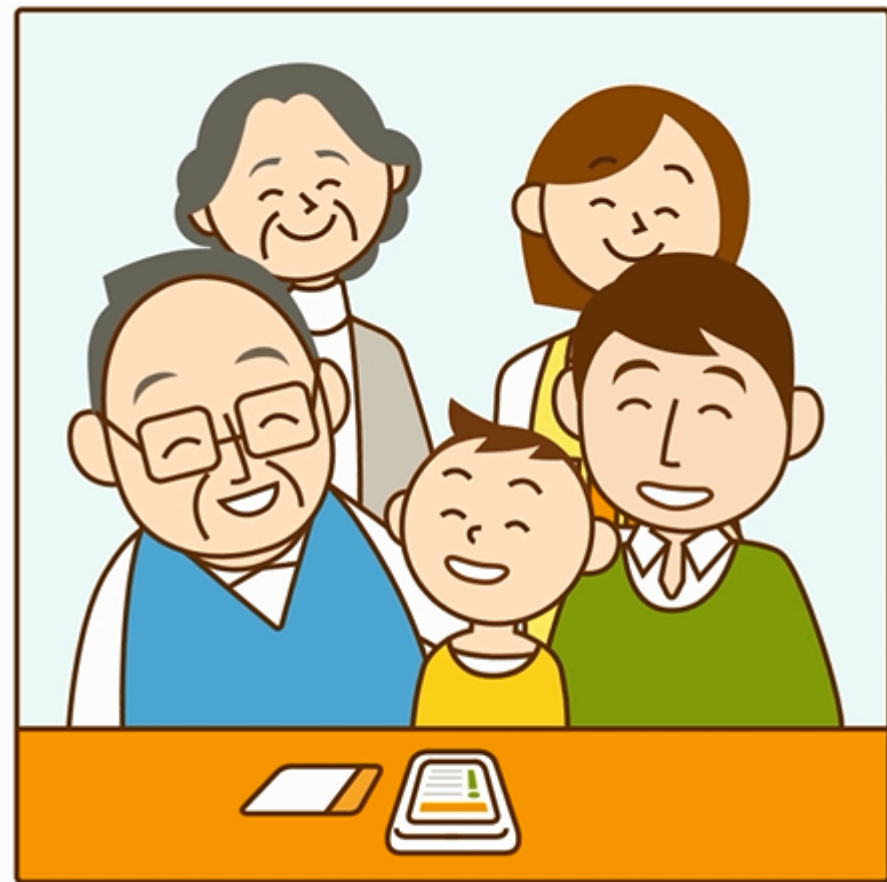


自分のカルテ情報を当たり前に見られる社会？

自分の体のことを理解することではじめて、健康や病気に取り組むことができます



自分の体への理解



ご家族の安心

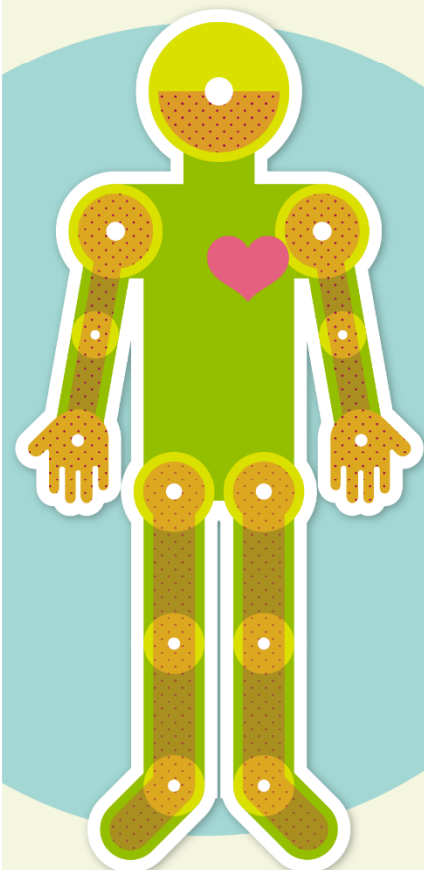


診療レポート



受診日：2014年6月3日

データ更新日：2014年6月4日



医療機関情報

医療機関名：医療法人 MDV 病院
 住所：
 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
 電話番号：03-5283-6911



症状リスト

何の症状でお困りになって受診されましたか？

登録した症状を選んでください。

編集



傷病名

急性胃腸炎、嘔吐症、下痢症



検査結果

・APTT・PT・ABO・Rh(D) ・不規則抗体 ・HBs抗原定性・半定量
 ・HCV抗体定性・定量 ・細菌培養同定(消化管) ・ECG12

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





診療中に使われた薬（投薬）

- ソルデム3A 輸液
- ・テルモ生食
 - ・イオベリンシリンジ300 64.71%100mL
 - ・生理食塩液 P L「フソー」 100m



処置・手術

- ・点滴注射
- ・超音波検査（断層撮影法）（胸腹部）
- ・微生物学的検査判断料
- ・画像診断管理加算 1
- ・CT撮影（16列以上64列未満マルチスライス型機器）
- ・造影剤使用加算（CT）
- ・電子画像管理加算（コンピューター断層診断料）
- ・コンピューター断層診断



処方された薬（後発品に切り替えた場合などは、実際に受け取った薬と異なる場合があります。）

ミヤBM錠

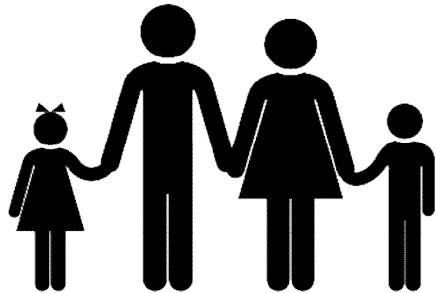
	医師のメッセージ
	何か気になることや、困ったことがあればご連絡ください。

	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
	<p>診断して頂いて、経過は良好である。でも少し胃に痛みを感じる。診断して頂いて、経過は良好である。でも少し胃に痛みを感じる。診断して頂いて、経過は良好である。でも少し胃に痛みを感じる。診断して頂いて、経過は良好である。でも少し胃に痛みを感じる。</p>	

それぞれのメリット

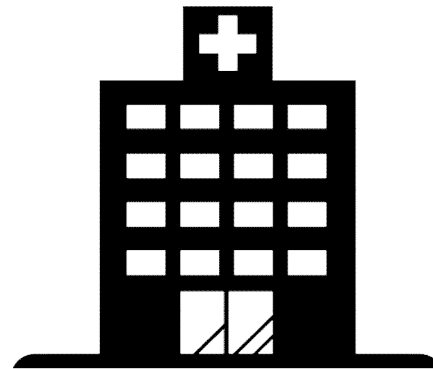
診療情報を集めて利活用することは、個人・医療機関・法人それぞれにメリットがある

個人



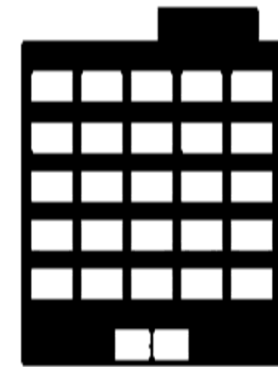
自分自身の手元に、診療の内容やお薬の情報を保管できる。

医療機関



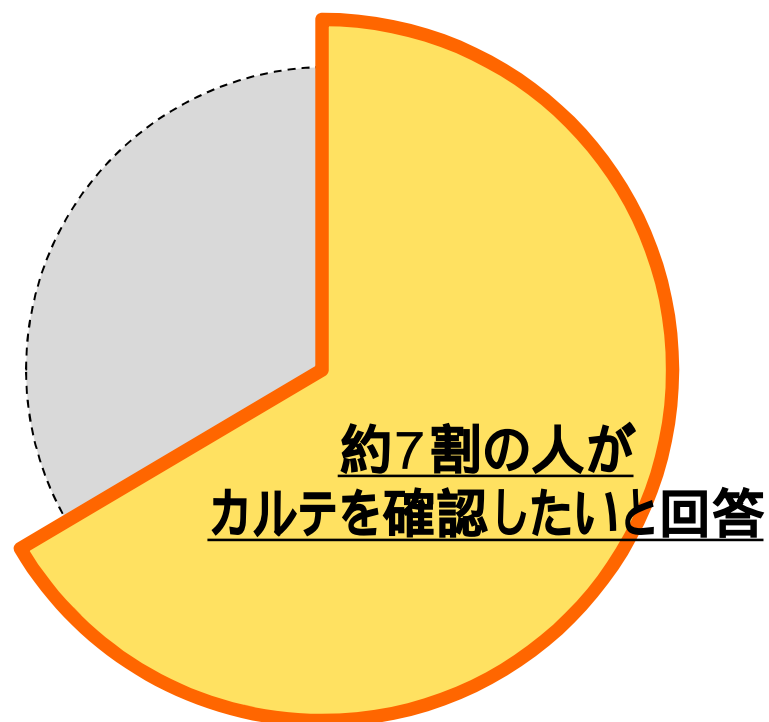
診療データを返却することで、患者との信頼関係を構築できる効果が期待できる。

法人

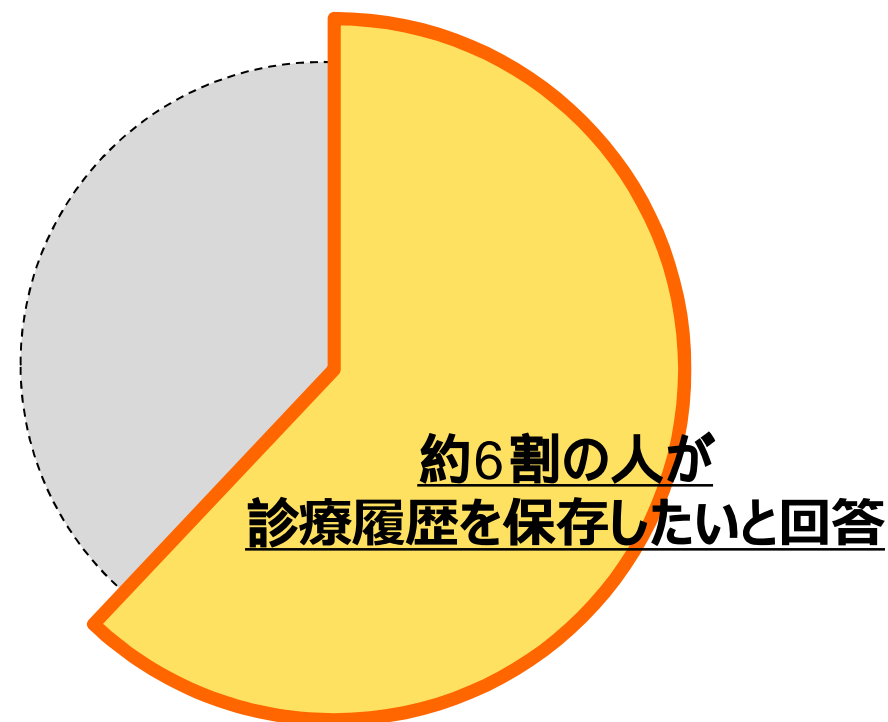


医療の質向上を目的としたさまざまな分析が可能になる。

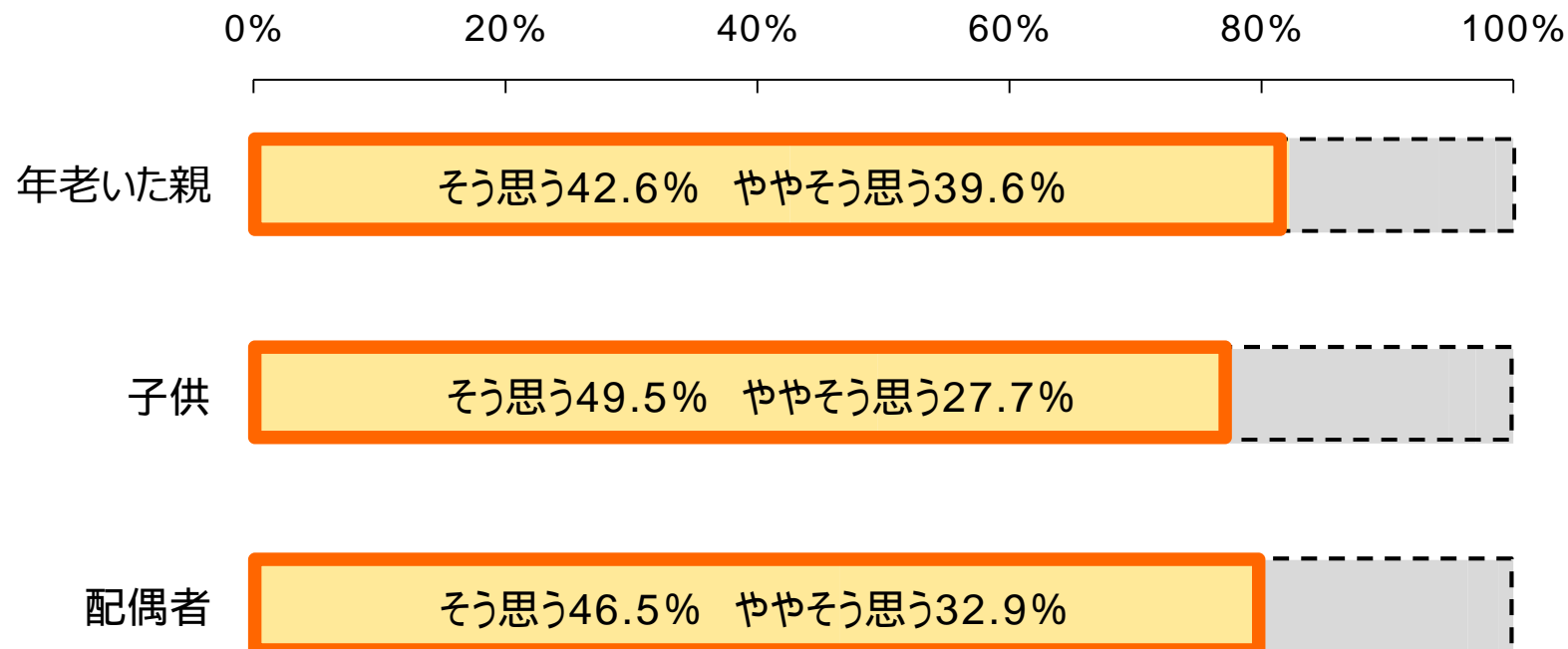
自分のカルテを自分で確認したいですか？



自分自身で、過去の通院履歴や病歴、服薬履歴などを保存しておきたいですか？



年老いた親・子供・配偶者の健康状態や病状を知っておきたいですか？



約 8 割の人が家族の健康状態を把握したいと回答

< 調査概要 >

調査手法：インターネット調査（株式会社クロス・マーケティング）

調査対象：全国20歳～69歳の男女

サンプル数：1,000名

調査時期：2014年4月22日～4月25日

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 >

以下記載のコーポレートサイトお問合せページよりお願いいたします

<https://www.mdv.co.jp/contactus/form.php?classification=7>