

# 2016年12月期 第3四半期 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11月14日



<b>1</b>	2016年12月期 第3四半期 決算概要	-----	4
<b>2</b>	参考資料	-----	16

## 2016年12月期 第3四半期 決算概要

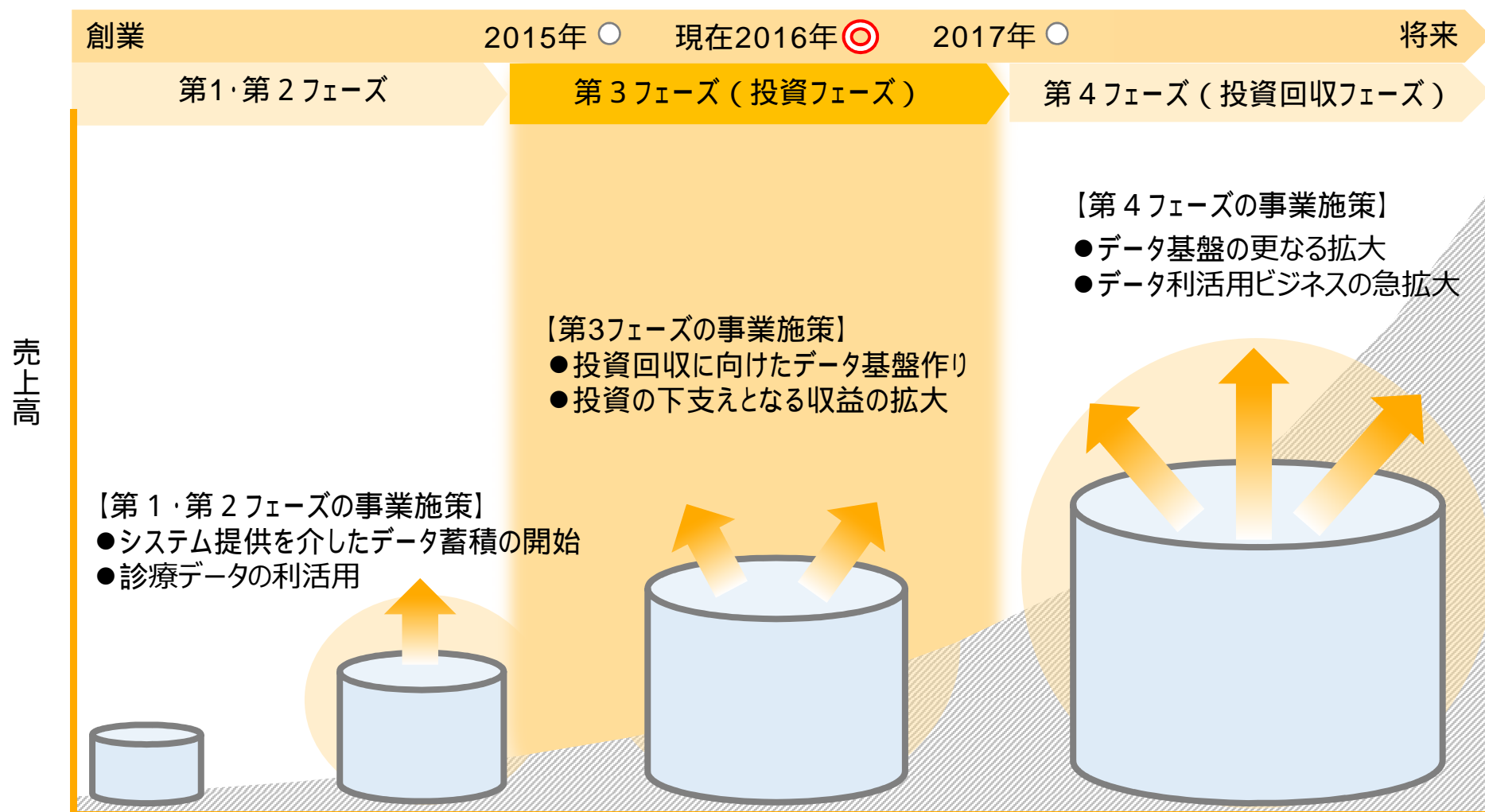
### <留意事項>

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。

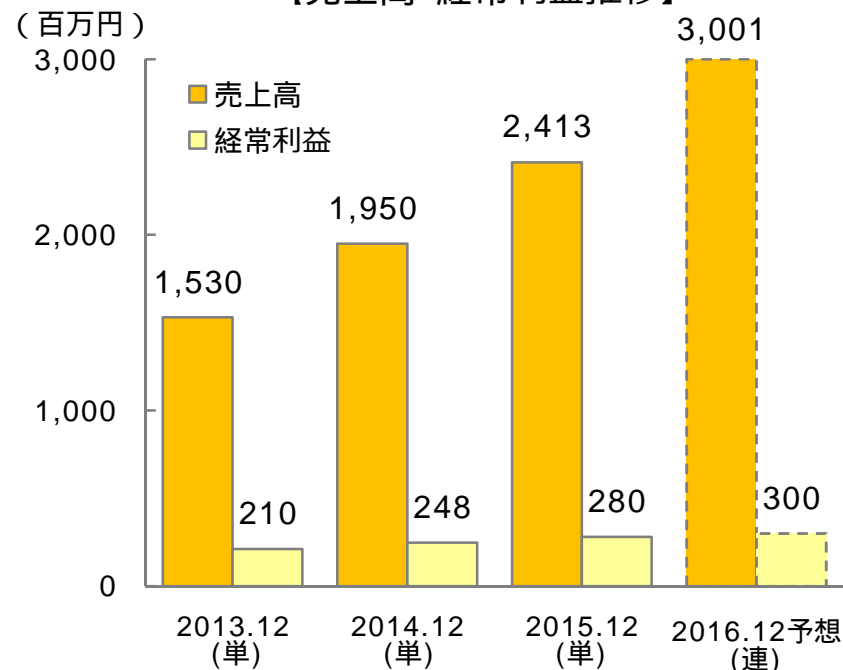


# 2016年12月期の業績見通しと前提

(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】

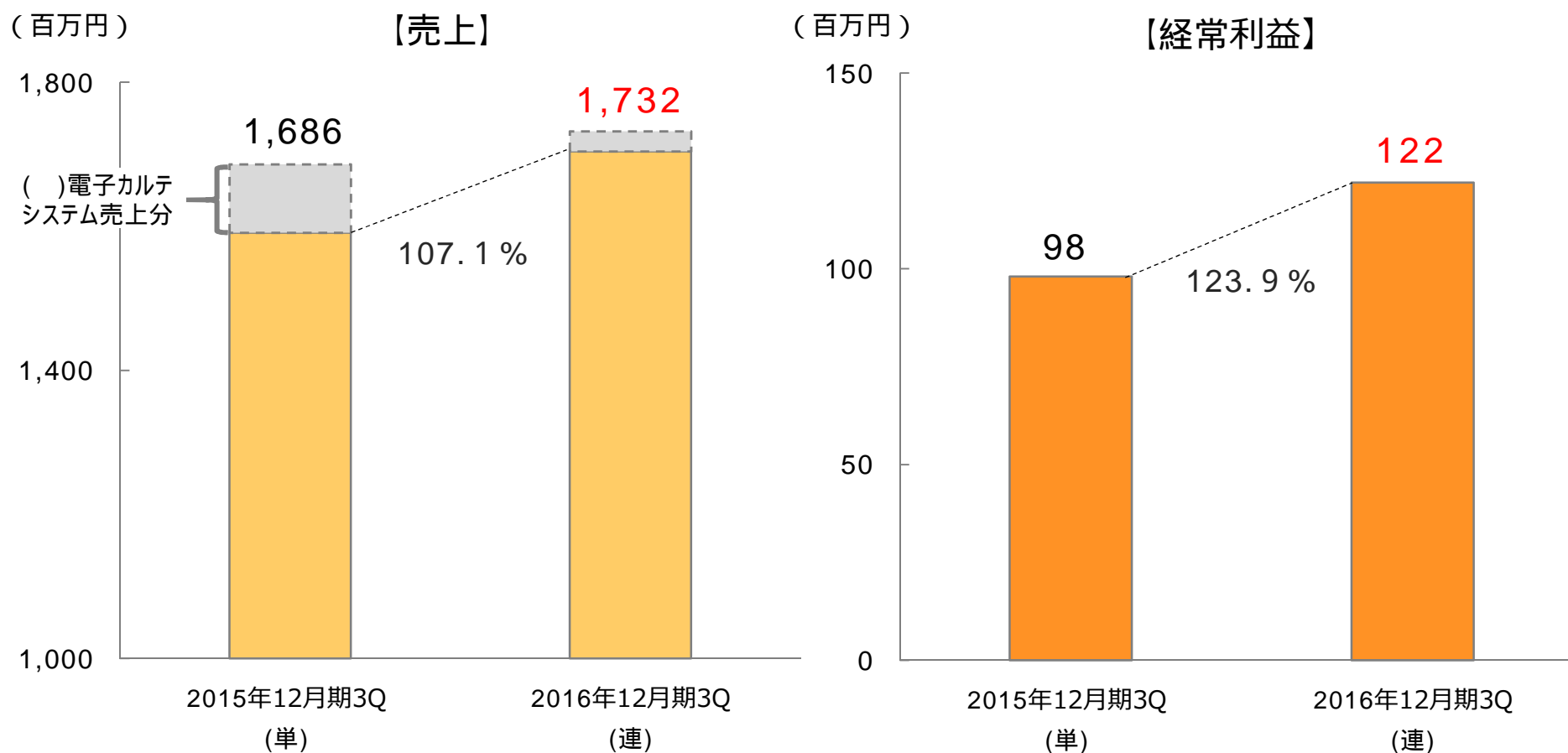
- ✓ 投資フェーズ最終年として、**経常利益率10%前後**を目標に計画。

## 「CADA-BOX」および「CADA決済」の提供を本格的に開始

投資回収に向けた基盤作り	3Qの結果と進捗	
「CADA-BOX」の提供を本格的に開始		株式会社シーエスアイと業務提携を完了し、「MI・RA・Isシリーズ」ユーザ病院へ営業を開始
「CADA決済」の提供を本格的に開始		実証実験を完了し、「CADA-BOX」ユーザへの提供準備を開始
投資の下支えとなる収益の拡大	3Qの結果と進捗	
インシュアランス業界向け新商品をリリース		認知症に特化した定型データセット提供を開始
アドホック調査サービスの更なる拡大	○	経済産業省が実施する委託事業「IoT推進のための新産業モデル創出基盤整備事業(企業保険者等が有する個人の健康・医療情報を活用した行動変容促進事業)」に参画
		「第32回 国際薬剤疫学会学術総会(International Conference on Pharmacoepidemiology & Therapeutic Risk Management : ICPE)」に出展しサービス認知を向上
		大規模診療データベースが国民の8人に1人に相当する規模へ成長

## 売上、利益ともにほぼ計画通り順調に進捗

( )高単価・低収益の電子カルテシステムの積極的な販売を見合わせ、10月提供開始の「CADA-BOX」の営業に注力



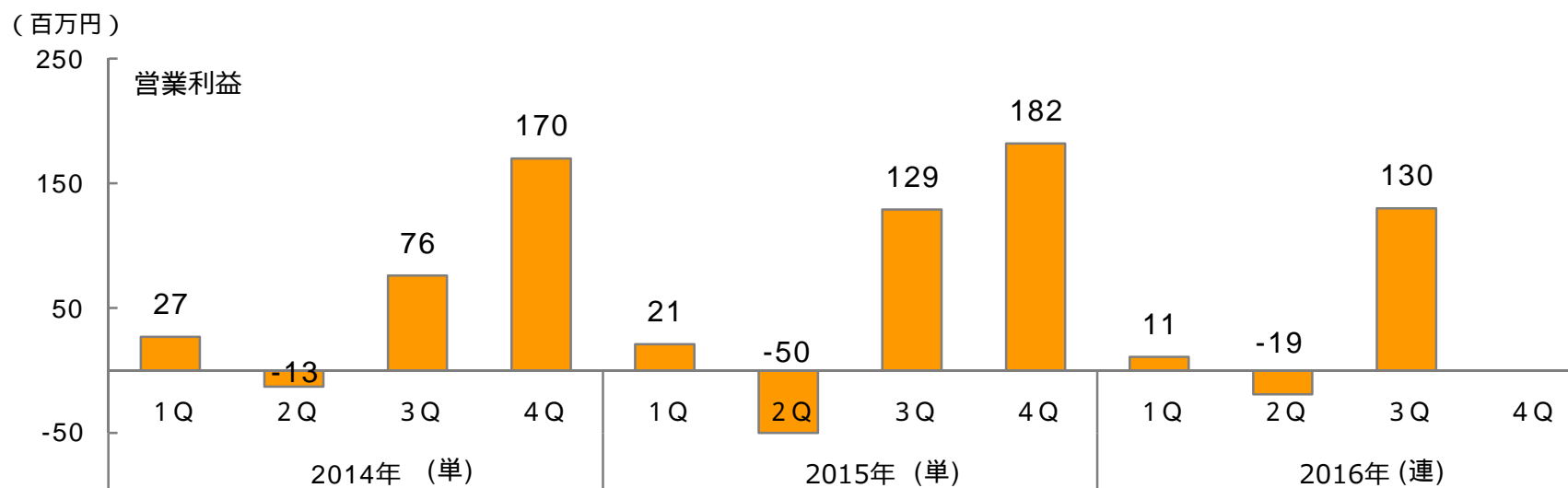
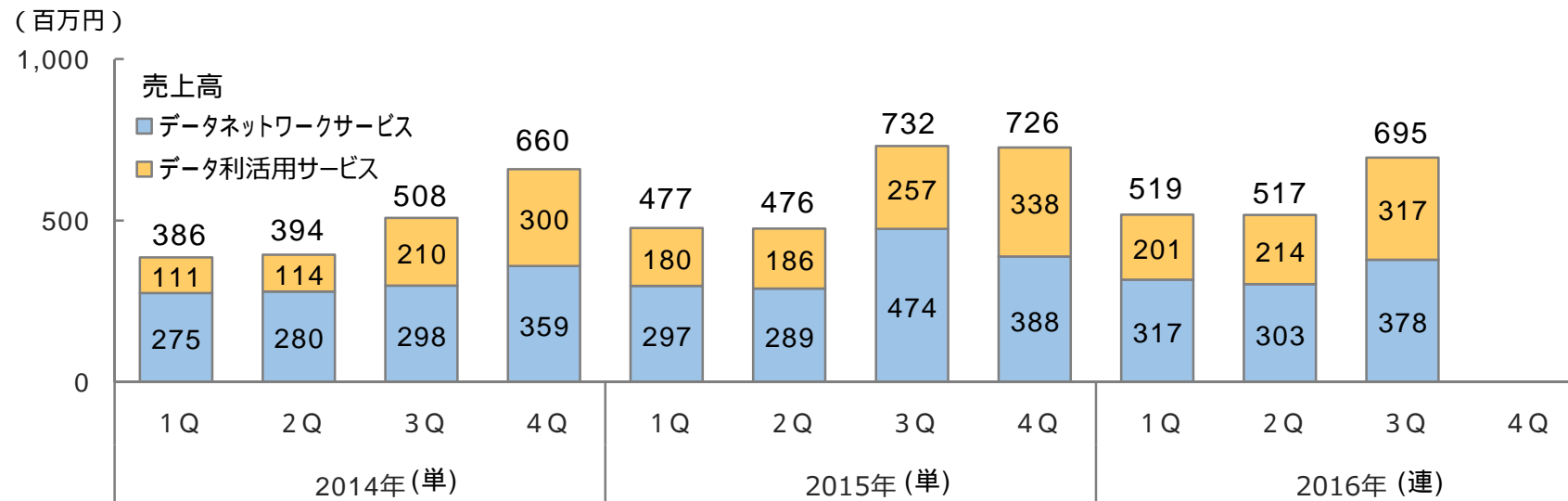
(百万円)

	2015年12月期3Q (単体)		2016年12月期3Q (連結)		
	実績	売上高比率	実績	前年同期比	売上高比率
売上高	1,686	100%	1,732	102.6%	100%
売上原価	382	22.6%	312	81.6%	18.0%
売上総利益	1,304	77.3%	1,419	108.8%	81.9%
販売管理費	1,204	71.3%	1,295	107.6%	74.8%
営業利益	100	5.9%	123	123.4%	7.1%
経常利益	98	5.8%	122	123.9%	7.0%
税引前当期純利益	97	5.7%	122	124.8%	7.0%
当期純利益	56	3.3%	75	133.0%	4.3%

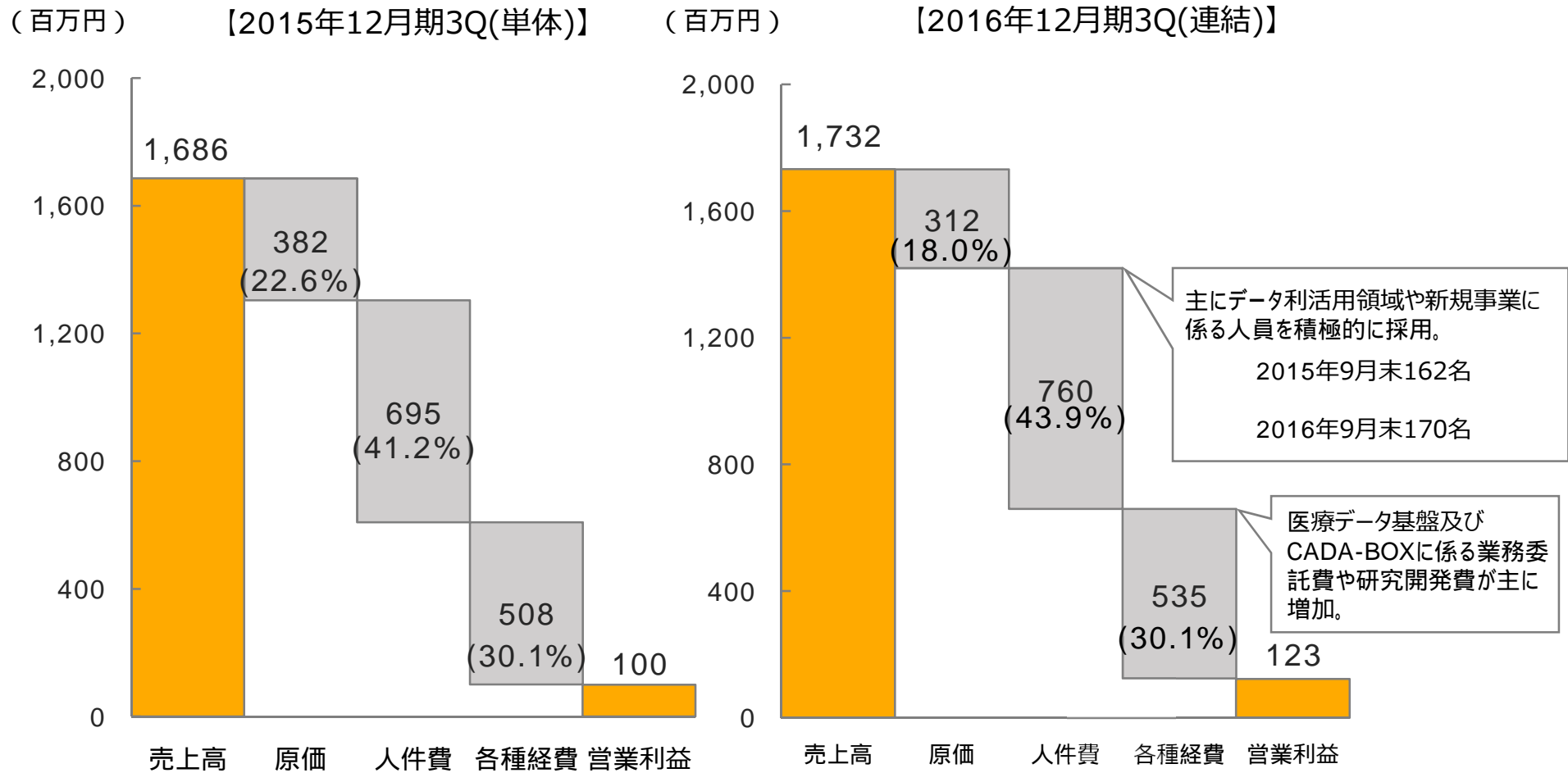
# 売上高・営業利益の推移（四半期毎）

## 計画通り下半期偏重で進捗

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。



## 主にデータ利活用領域や新規事業に係る人員を積極的に採用



( )内は対売上高比率

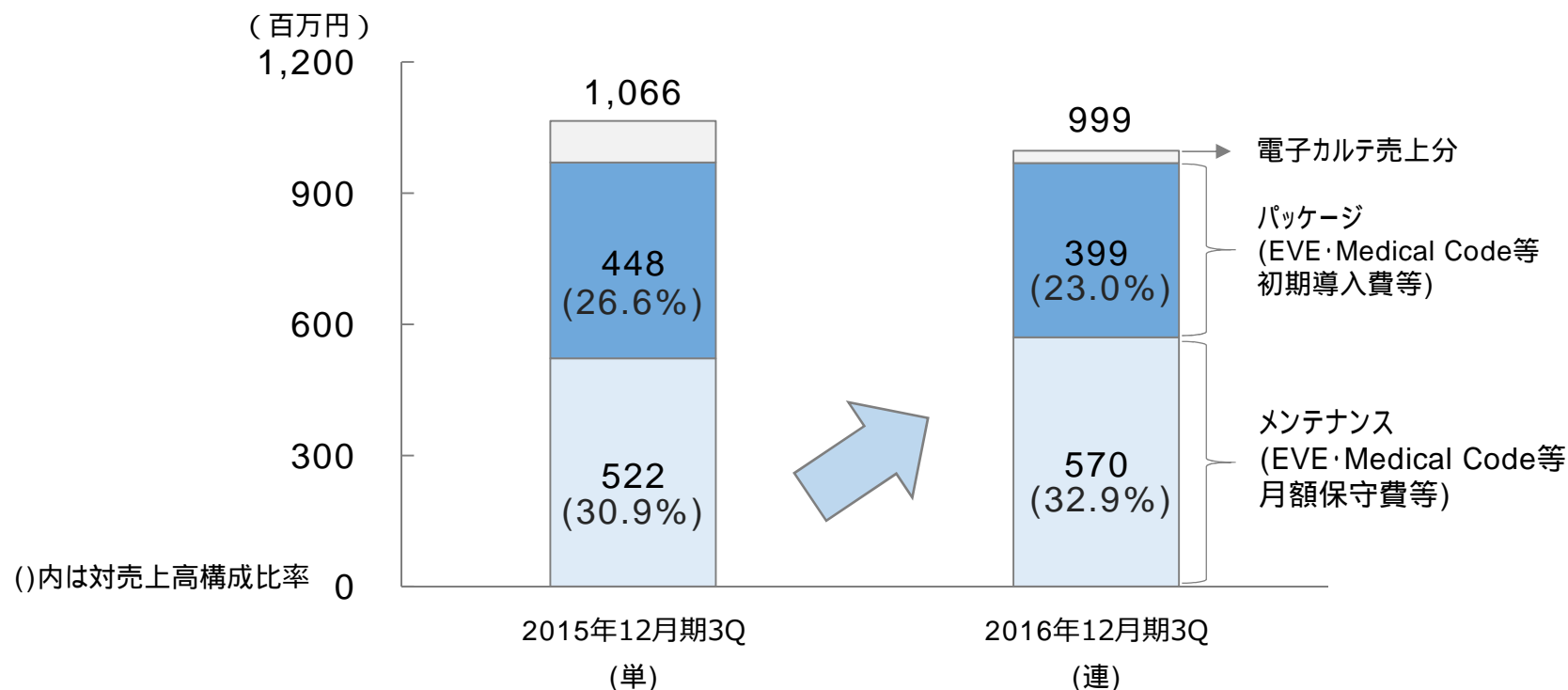
# 売上構成分析（データネットワークサービス）

◆ メンテナンス

経年のユーザ数増により、メンテナンス収入が堅調に増加。

◆ パッケージ

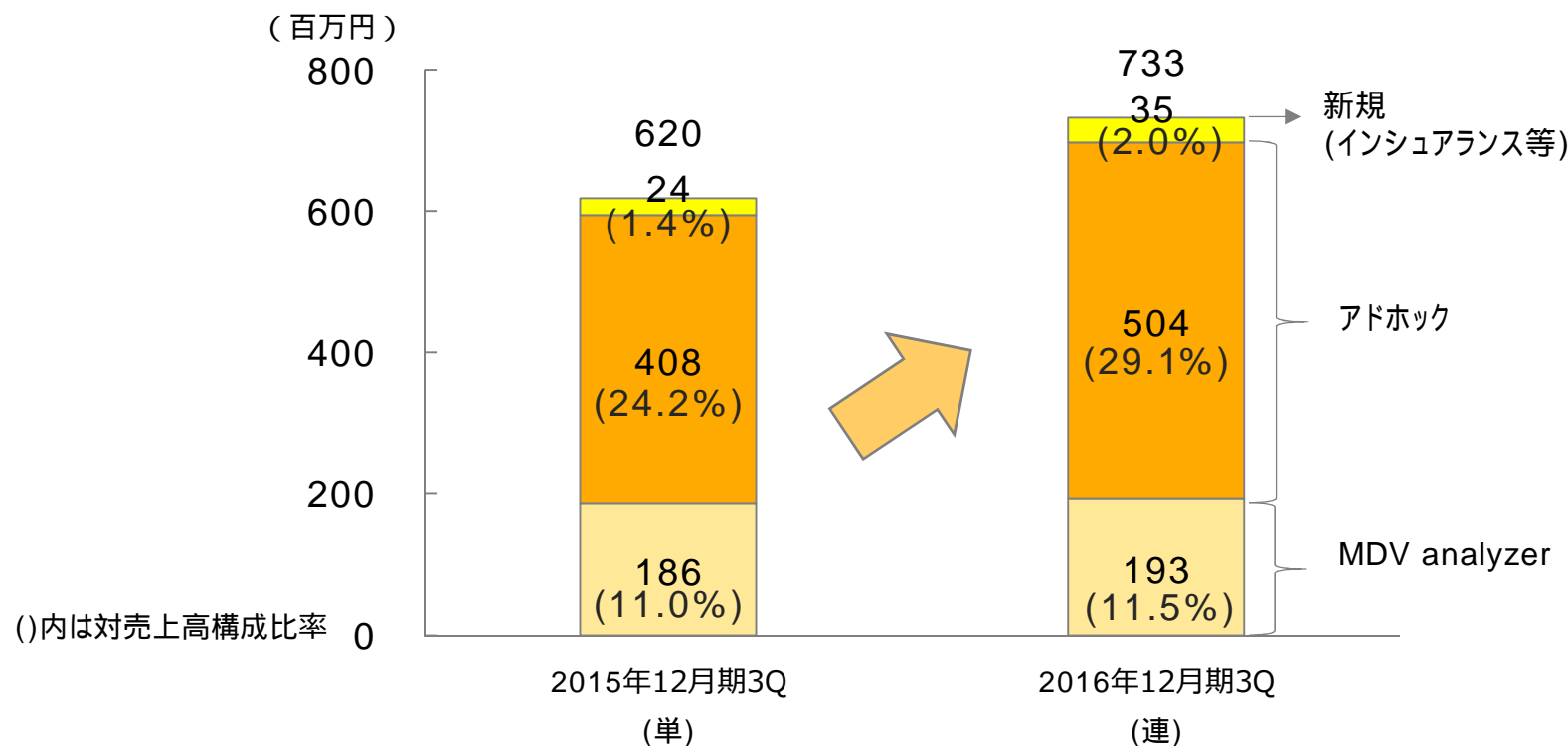
単価が高く低収益の電子カルテシステムの積極的な販売を停止したこと、「CADA-BOX」の導入月ずれによる影響を受け、前年同期比で減少。一方、「Medical Code」の営業比重を高めたことにより、前年同期比でその導入数は150%に。また、「EVE」の診療報酬改定月ずれの影響も解消。



		2015年12月期3Q(単体)	2016年12月期3Q(連結)	前年同期比
データネットワーク	売上高 (百万円)	1,066	999	93.7%
	売上高構成比率	63.2%	57.7%	

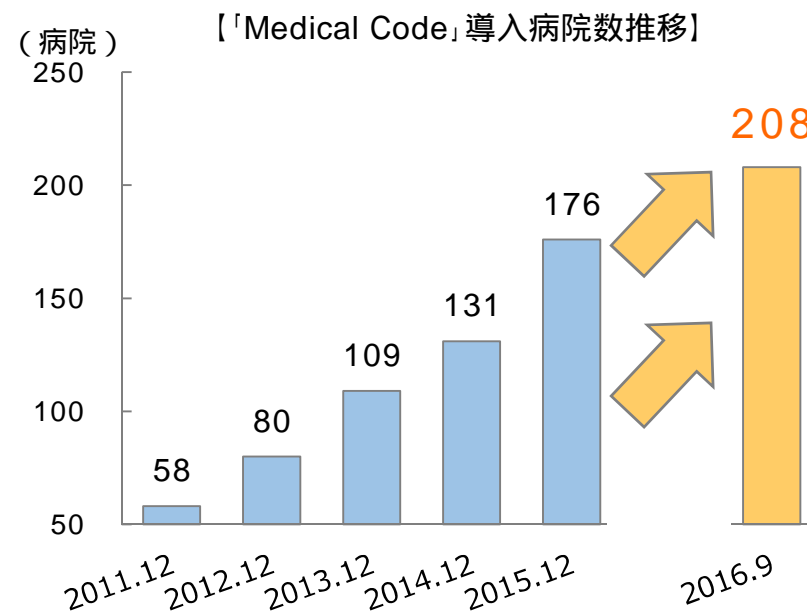
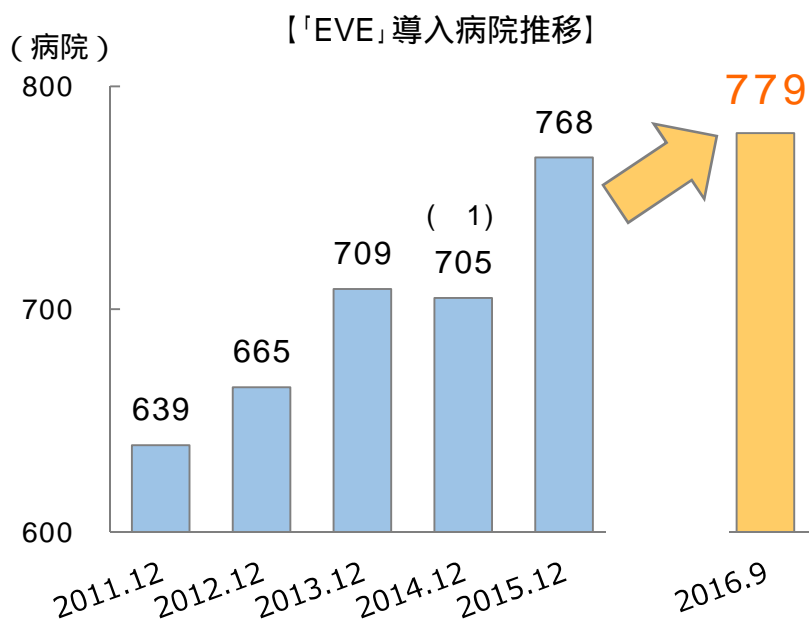
# 売上構成分析（データ利活用サービス）

- ◆ 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152%。
- ◆ 新規  
コンシューマーヘルスケア領域への認知拡大とともに、案件数が増。

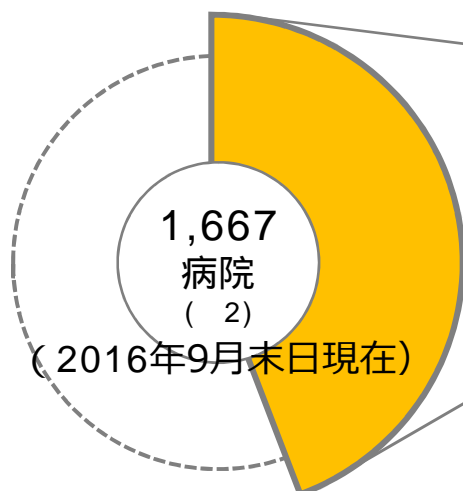


		2015年12月期3Q(単体)	2016年12月期3Q(連結)	前年同期比
データ利活用	売上高 (百万円)	620	733	118.2%
	売上高構成比率	36.7%	42.3%	

# 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。

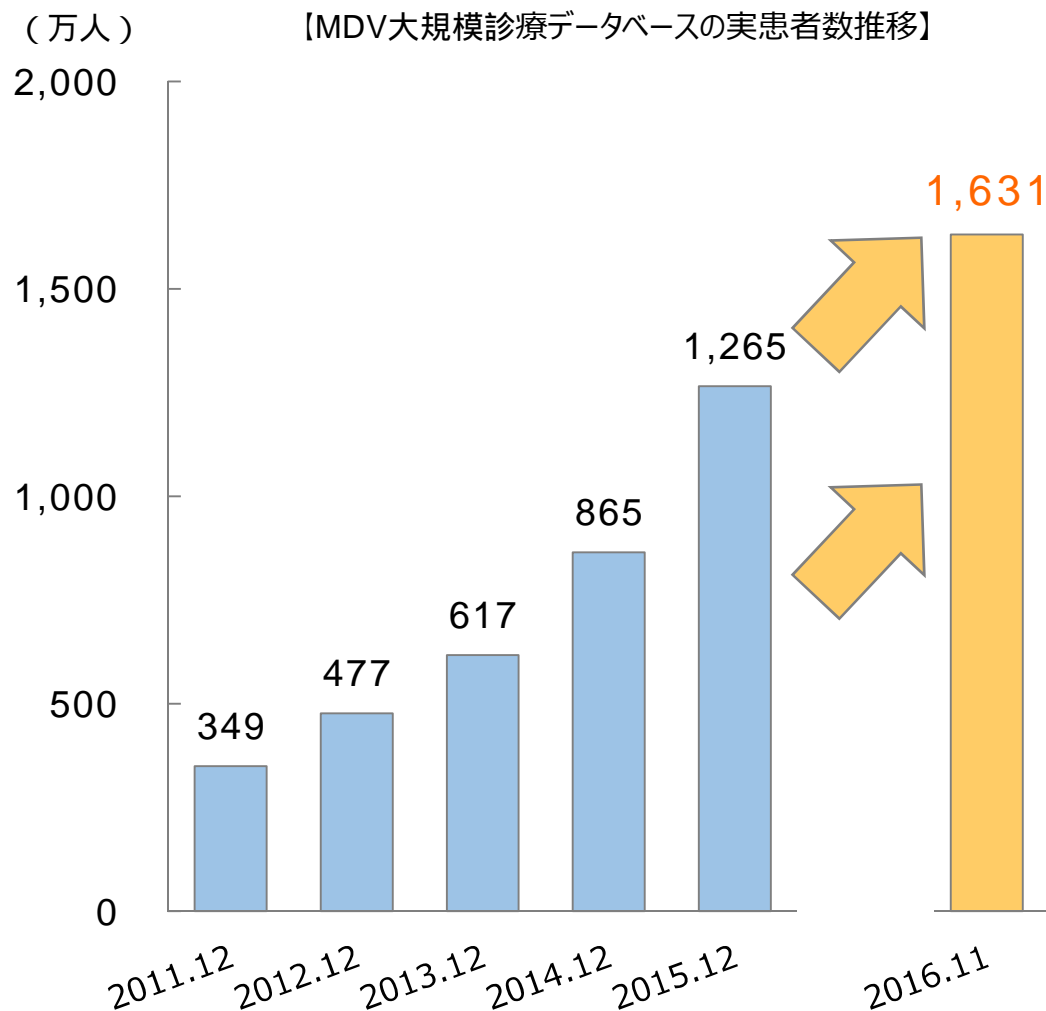


( 2)DPC制度を導入している病院。

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1,600万人を超え、国民の8人に1人に相当する規模へ成長

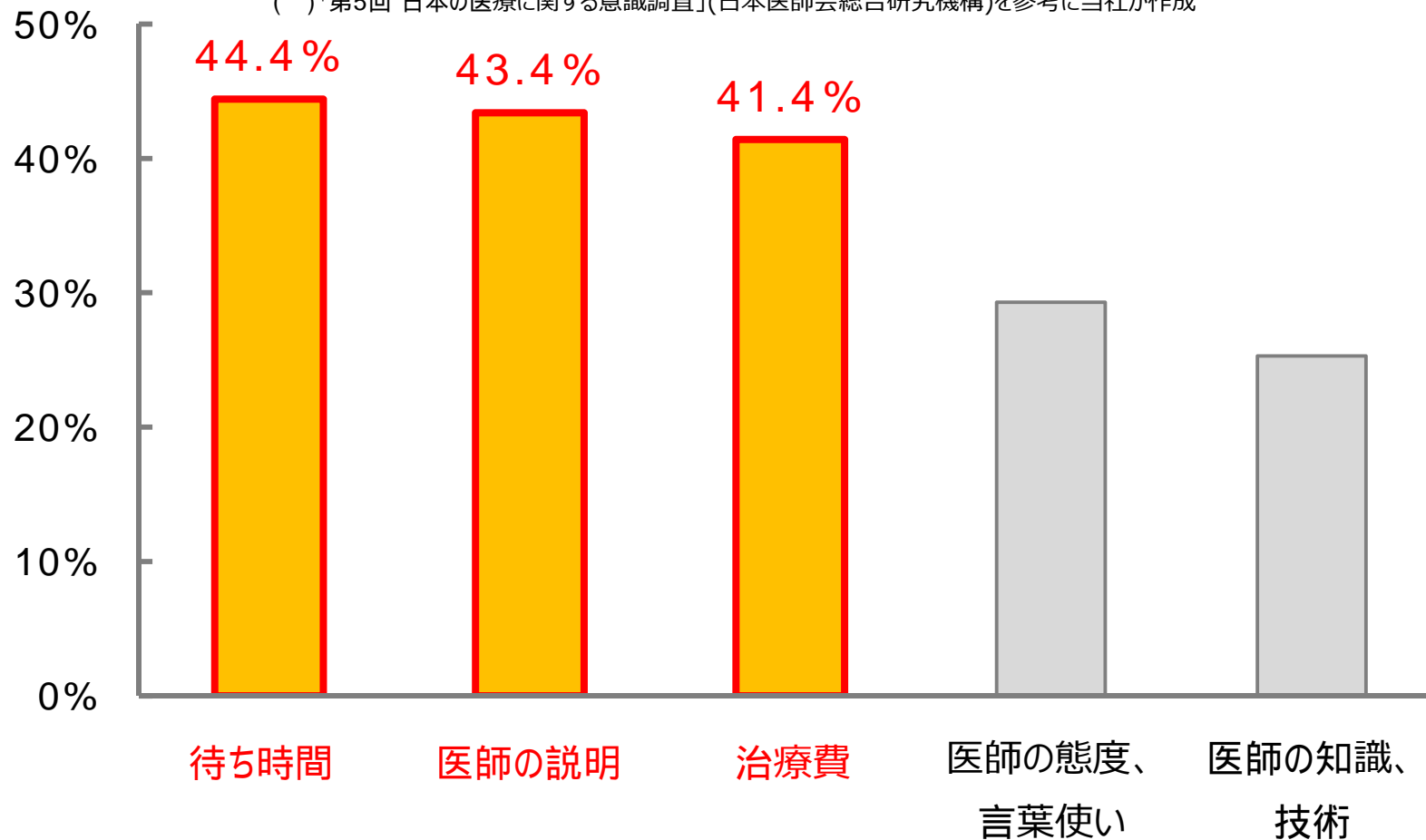


## 参考資料 : CADA-BOXについて

サービスの充実で患者満足度を向上させ、患者・地域から選ばれる病院を目指すことが重要

## 【医療に対する患者の不満】

( )「第5回 日本の医療に関する意識調査」(日本医師会総合研究機構)を参考に当社が作成



# 患者の不満を解消する仕組み「CADA-BOX」

「CADA-BOX」は、「CADA決済」と「カルテコ」等の機能が融合された病院向けの仕組みです

## CADA-BOX アプリケーション



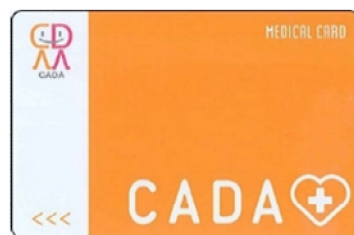
電子カルテシステムに接続

## カルテコ



診療情報を見られるインターネットサイト

## CADAカード



クレジット機能・カルテコ閲覧ID

## キオスク端末



診療情報の印刷・診療明細の印刷

# 患者の利便性向上と医療データをさらに集める仕組み「CADA-BOX」

「CADA-BOX」は、「CADA決済」と「カルテコ」などの機能が付帯された病院向けの仕組みです





医療機関

## 3つのメリット



患者

誠実な診療を提供

会計業務の軽減、  
人件費の削減

未収金ゼロ



**診療情報の共有**

「医師の説明がわかりにくい、不十分」を解消



**キャッシュレス**

「待ち時間の長さ」を解消



**カード払い**

「治療費に関する不安」を解消

診療情報を持ち帰れるので、  
医師の説明がよくわかる

受診後すぐに帰れて待ち  
時間短縮

急な出費にも安心

サービスを充実し  
患者満足度を向上

さらなる医療の質向上へ

患者・地域から  
選ばれる病院へ

# 医療費後払いサービス「CADA決済」とは

「CADA決済」とは、可能な時に可能な金額だけお支払いいただける  
医療費専門の後払いサービスです













## 【CADA決済の特長】

- ・入院時、保証人・保証金なし
- ・外来診療でも現金不要
- ・医療費に特化することによる不正使用リスク減
- ・高齢者、定期収入のない方でも申し込み可能
- ・家族の医療費をまとめて引き落とし可能
- ・急な出費による家計負担を軽減
- ・自由度の高い支払い方法

# 「カルテコ」とは

「カルテコ」とは、患者が自身の診療情報の一部を保管・閲覧できるようになるWEBサービスです



-  **受診日/データ更新日**  
外来診療受診した日と、「カルテコ」の情報が更新された日を表示
-  **医療機関情報**  
医療機関名、住所、電話番号を表示
-  **症状リスト**  
受診理由、主訴等を患者自身が登録
-  **傷病名**  
診断病名を表示  
※ 病名の運用により「診療科」の設定が行われない傷病名については「共通科」の名称にて表示
-  **検査結果**  
検体検査結果を表示
-  **診療中に使われた薬 (投薬)**  
診療中に使用した薬剤 (トリガーポイント注射使用薬剤等) を表示
-  **処置、手術**  
処置オーダ、手術オーダの内容が表示
-  **処方された薬**  
処方オーダの内容が表示  
※ 調剤薬局で後発薬へ切り替えた場合には差異発生有  
※ 薬剤の詳細情報はメディカルデータベース側の DB を利用
-  **医師のメッセージ**  
医師から患者様へのメッセージを登録した場合に表示
-  **メモ**  
次回受診時に質問する内容等を患者自身でメモとして登録

# 自分の診療情報（カルテ情報）？

こんなことはありませんか？



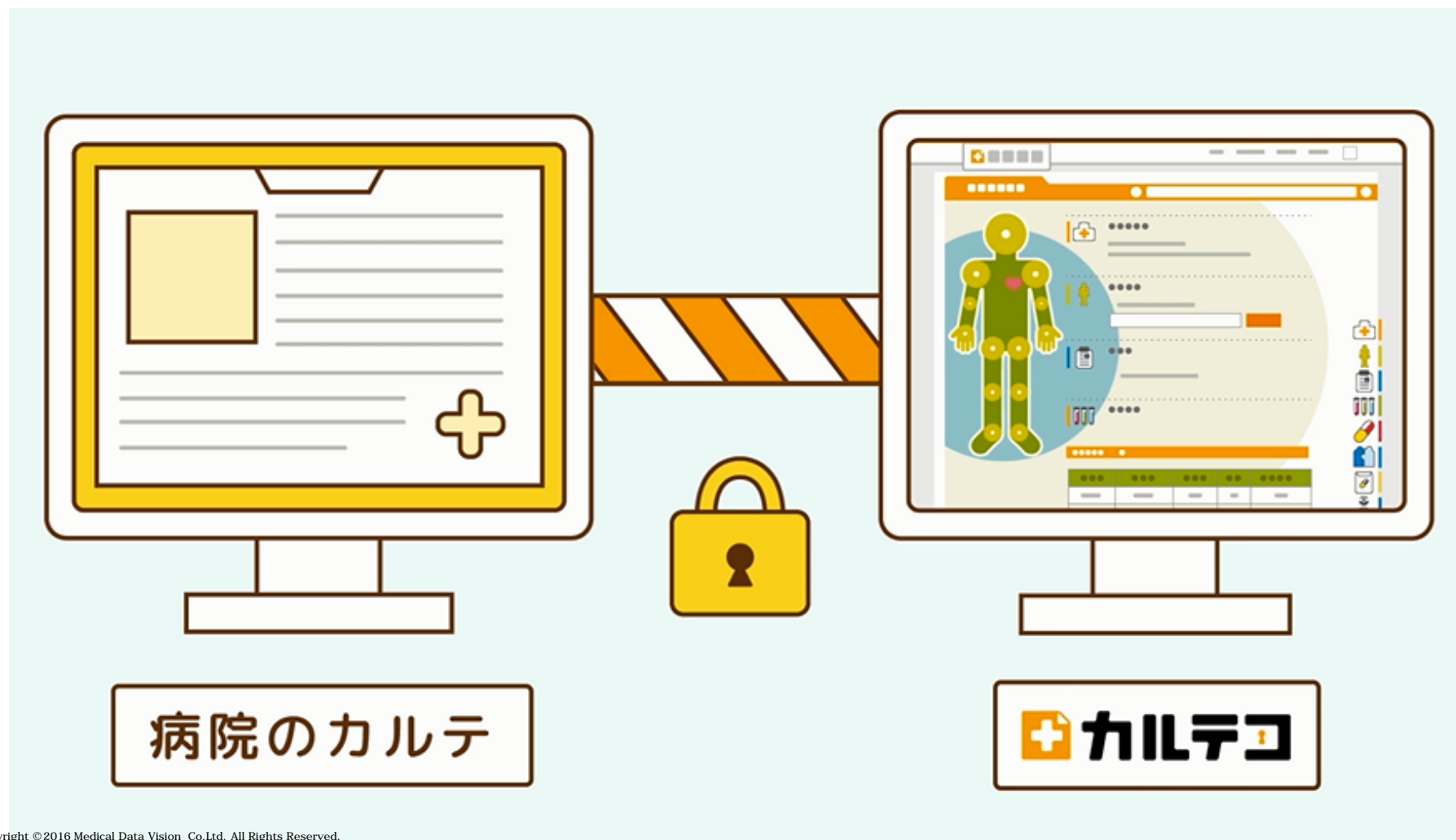
自分の病気がよくわからない



家族にうまく説明できない

# 自分の診療情報（≒カルテ情報）？

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みられるようになります

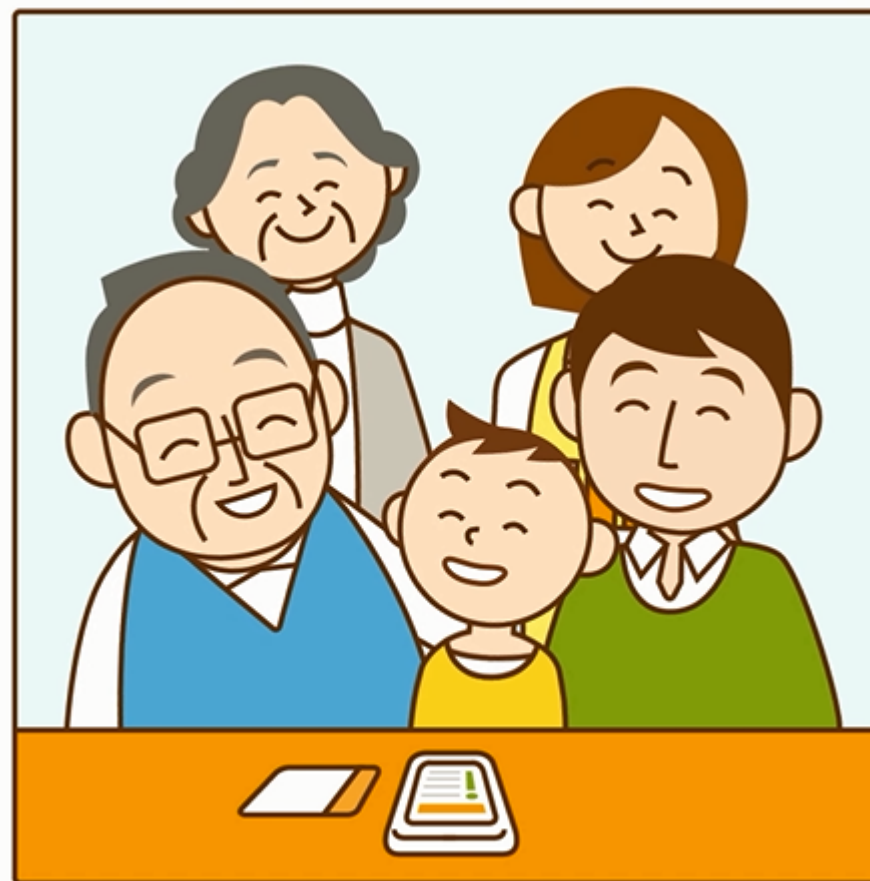


# 自分の診療情報（≡カルテ情報）？

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

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>