

2016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)

2017年2月13日



1	2016年12月期 決算概要	-----	4
2	2017年12月期 業績見通しと事業施策	-----	17
3	参考資料	-----	26

2016年12月期 決算概要

<留意事項>

当社は、2015年12月期において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。

投資回収の準備完了年 — 新医療データ活用の黎明 —

【投資フェーズ(2015年度～2016年度)の目標】

- 個人から同意を得たりリアルタイムデータ取得のためのシステム開発
- 投資回収に向けたデータ基盤作り
- 投資の下支えとなる収益の拡大
- 他社との協業



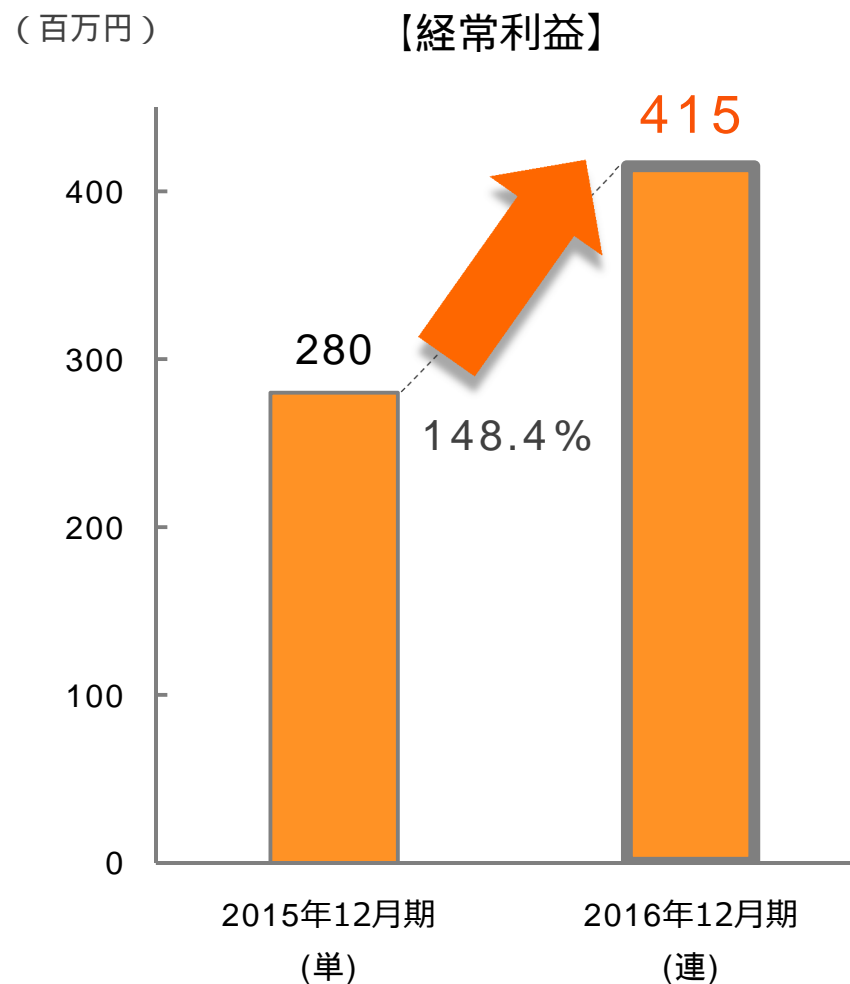
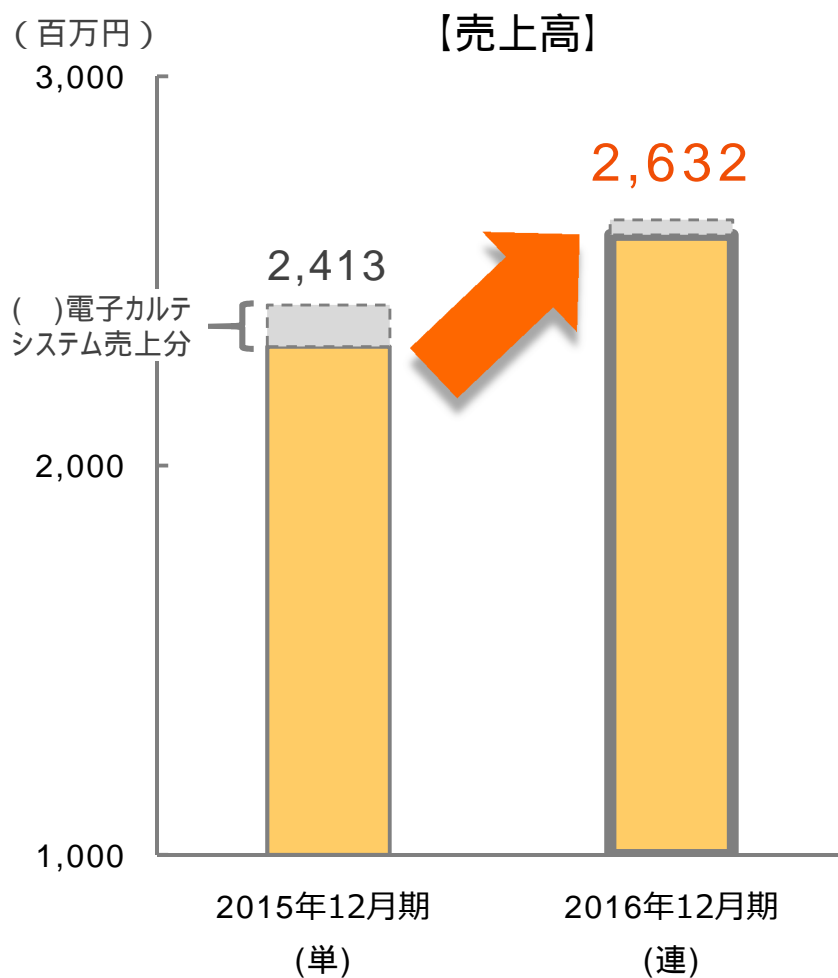
2016年11月24日に東証1部へ市場変更

株式分割の実施・株主優待制度の新設

「CADA-BOX」リリース

4期連続の増収増益、経常利益は昨年同期比較で約150%

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



業績サマリ

(百万円)

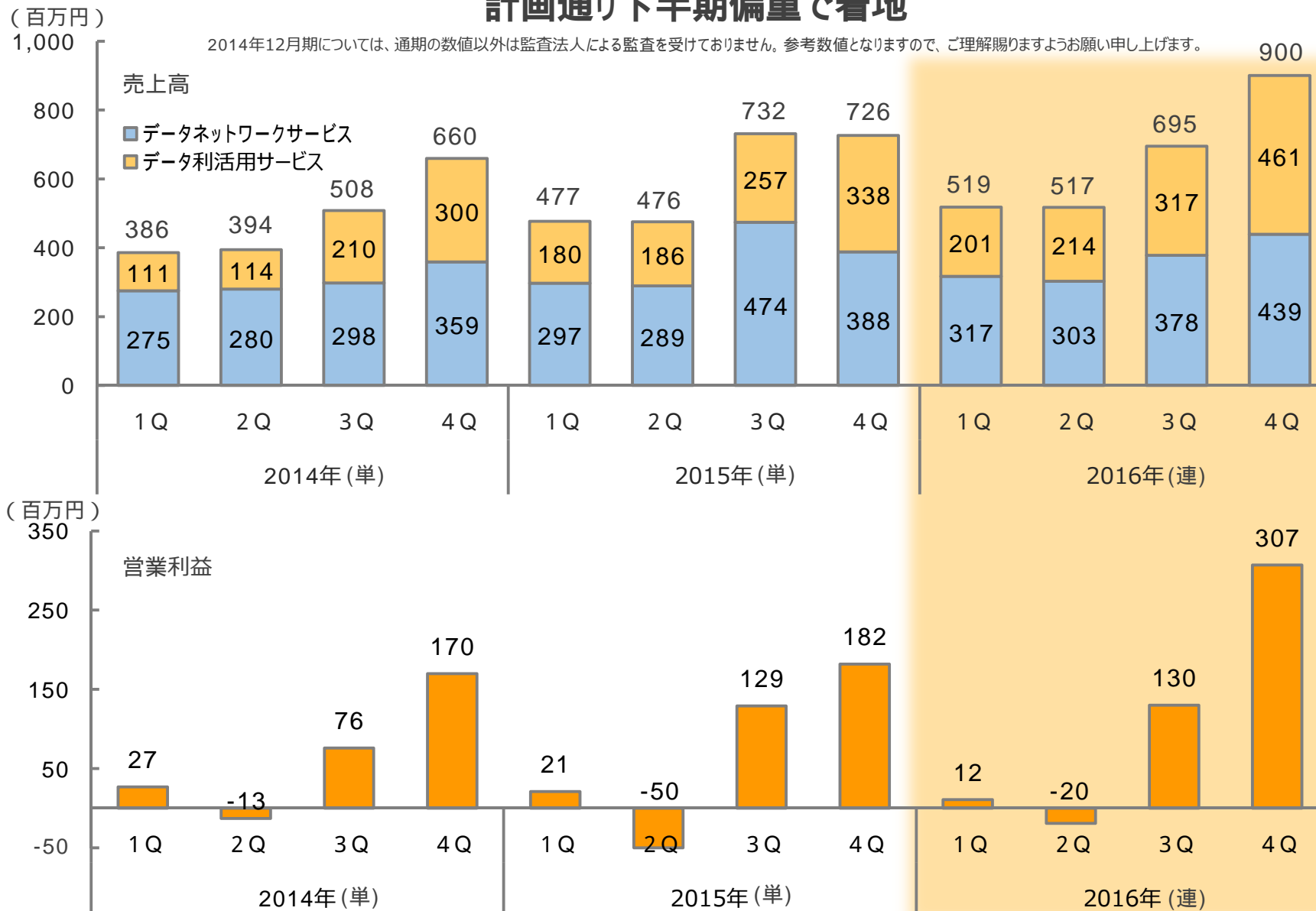
	2015年12月期 (単体)		2016年12月期 (連結)		
	実績	売上高比率	実績	前年同期比	売上高比率
売上高	2,413	100%	2,632	 109.1%	100%
売上原価	516	21.4%	458	88.7%	17.4%
売上総利益	1,897	78.6%	2,174	 114.6%	82.6%
販売管理費	1,614	66.9%	1,743	108.0%	66.2%
営業利益	282	11.7%	430	 152.6%	16.4%
経常利益	280	11.6%	415	 148.4%	15.8%
税引前当期純利益	262	10.9%	293	 112.0%	11.2%
当期純利益	164	6.8%	178	 108.7%	6.8%

投資フェーズにおいて取得したソフトウェア(「エースビジョン」ほか)及び投資有価証券について、顧客ニーズ等と照らし合わせ資産評価を行った結果、減損損失として121百万円を特別損失に計上しております。

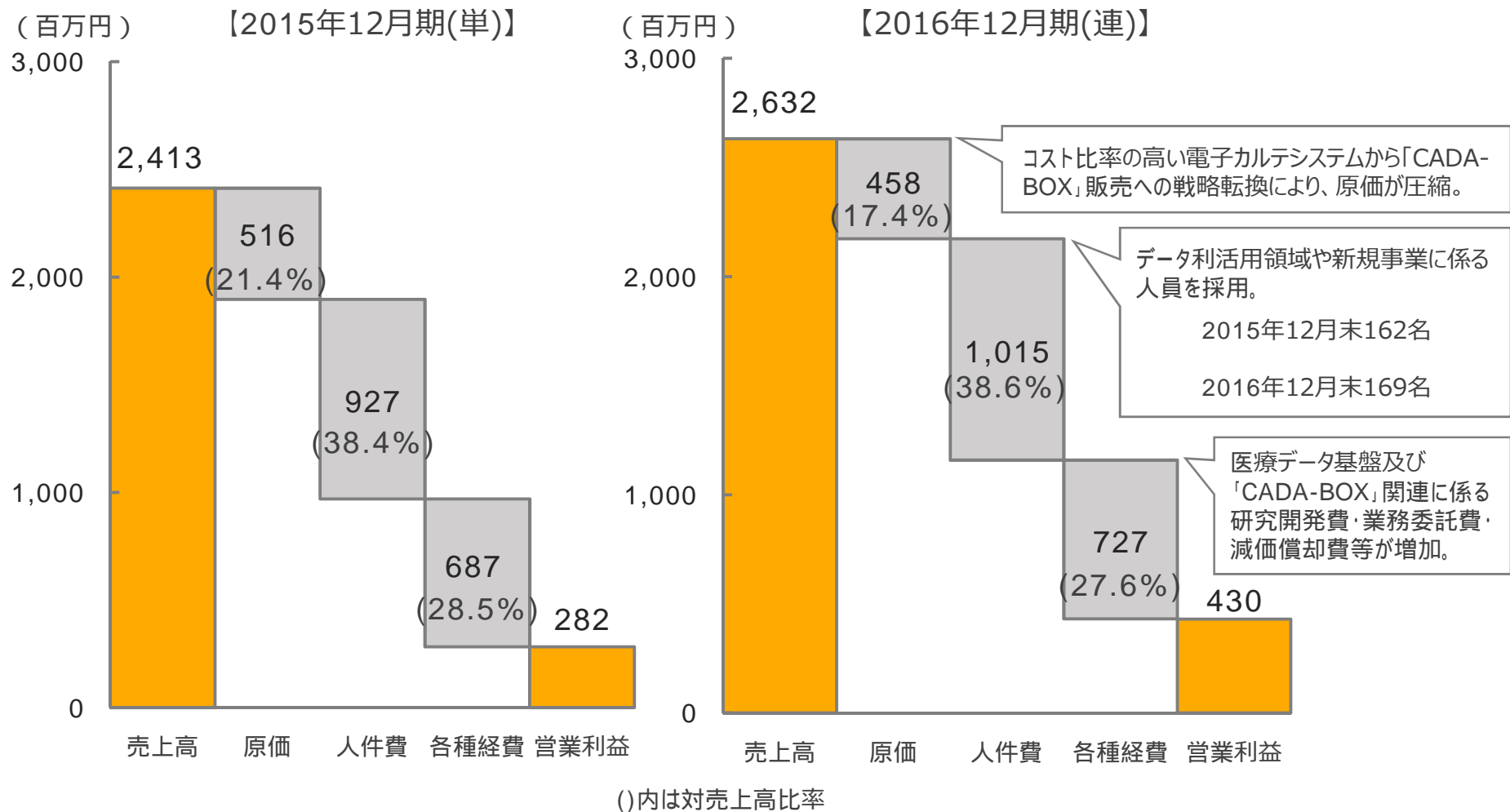
売上高・営業利益の推移（四半期毎）

計画通り下半期偏重で着地

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採用



2016年度の目標に対する結果（データネットワーク）

「CADA-BOX」5病院への導入と
電子カルテ企業との提携

「CADA-BOX」は3病院へ導入決定
CSI社との提携完了

「Medical Code」の更なる拡大

「Medical Code」導入病院数
176病院 224病院へ

非DPC病院対象の経営分析システムの提供

システム改修の必要から提供に遅れ
本格的な販売には至らず

「CADA決済」事業のスタート

福岡県内の病院にて開始

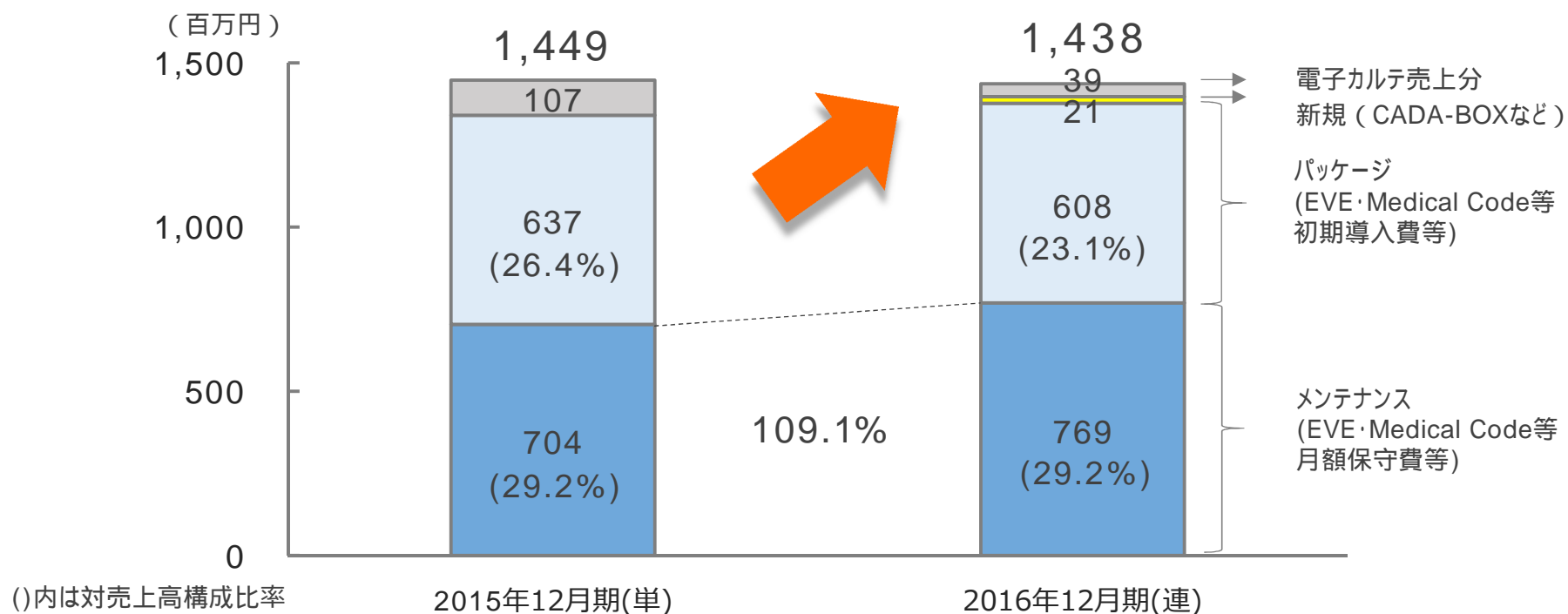
売上構成分析（データネットワークサービス）

◆ メンテナンス

「Medical Code」のユーザ数増加によりメンテナンスが伸張。

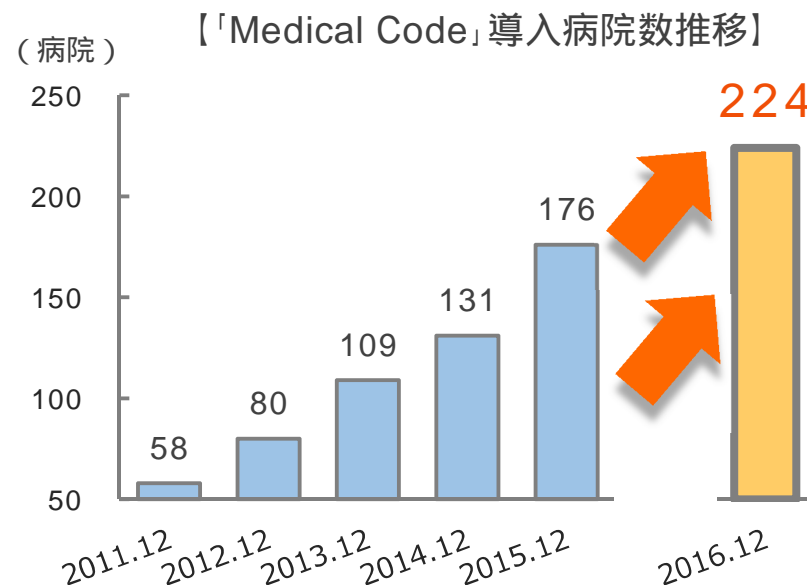
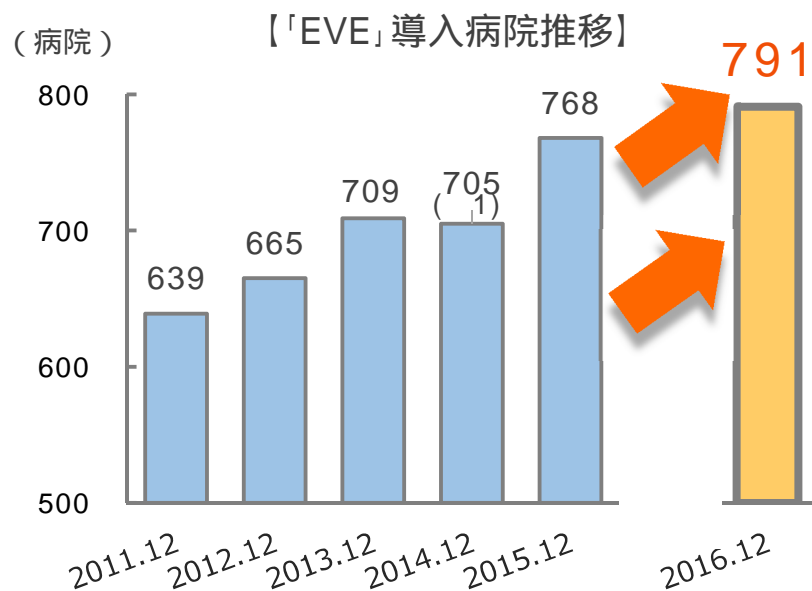
◆ パッケージ

電子カルテシステムから「CADA-BOX」へ戦略転換し、3病院への導入が決定。また、「Medical Code」についても、営業に注力したことにより順調に進捗。一方、「EVE」は純増しシェアも45%程度をキープしているものの、従前までのような急成長はできず。

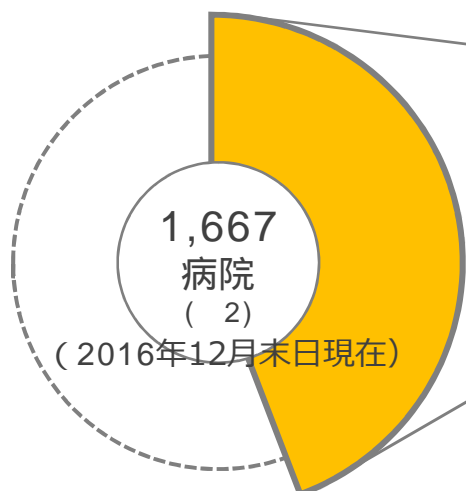


		2015年12月期(単)	2016年12月期(連)	前年同期比
データネットワーク	売上高 (百万円)	1,449	1,438	99.2%
	売上高構成比率	60.1%	54.6%	

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	

アドホック調査サービスの更なる拡大

案件数は前年同期比約127%
1,000万円超の案件が増加

インシュアランス業界へのデータ分析サービス開始

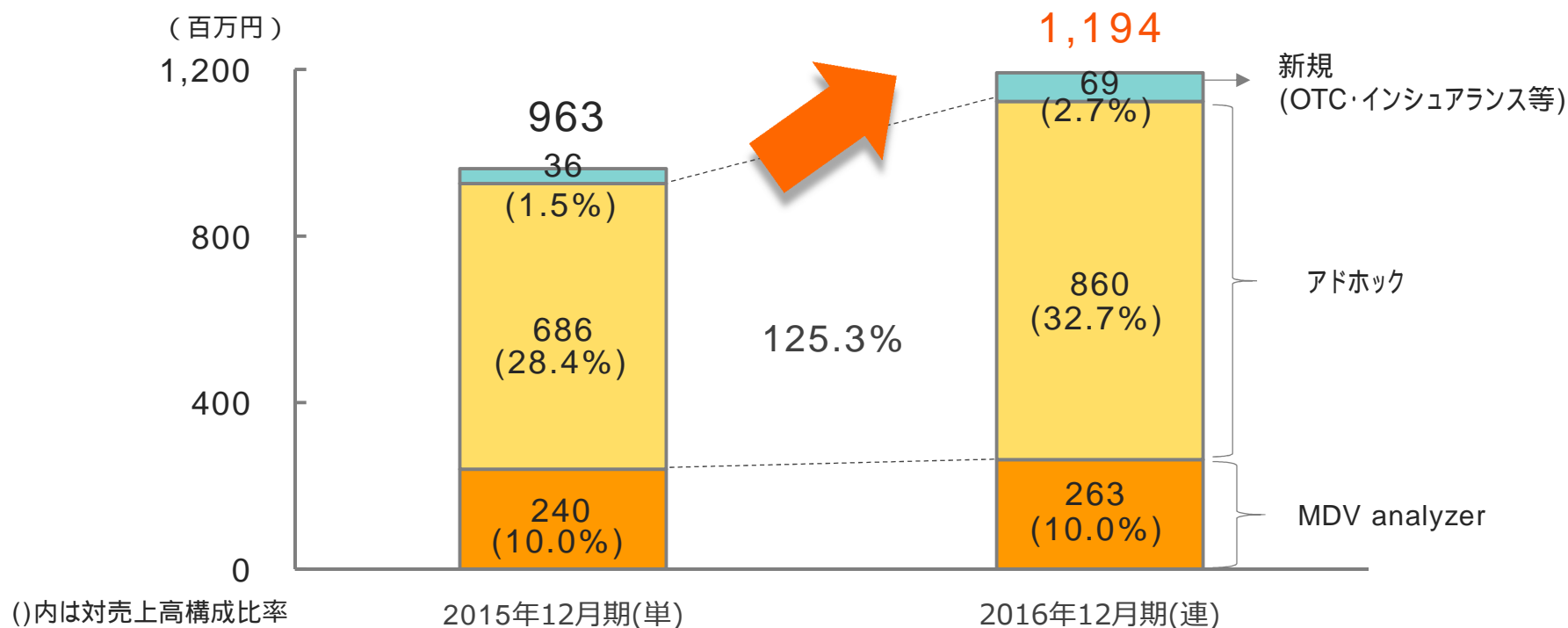
3月よりサービス提供を開始
新規領域の成長に寄与

コンシューマーヘルスケア領域の製品開発支援
サービス開始

支援ではなく製造販売を行うMDVコ
ンシューマー・ヘルスケア株式会社設
立準備に注力
(2017年2月1日設立)

売上構成分析（データ利活用サービス）

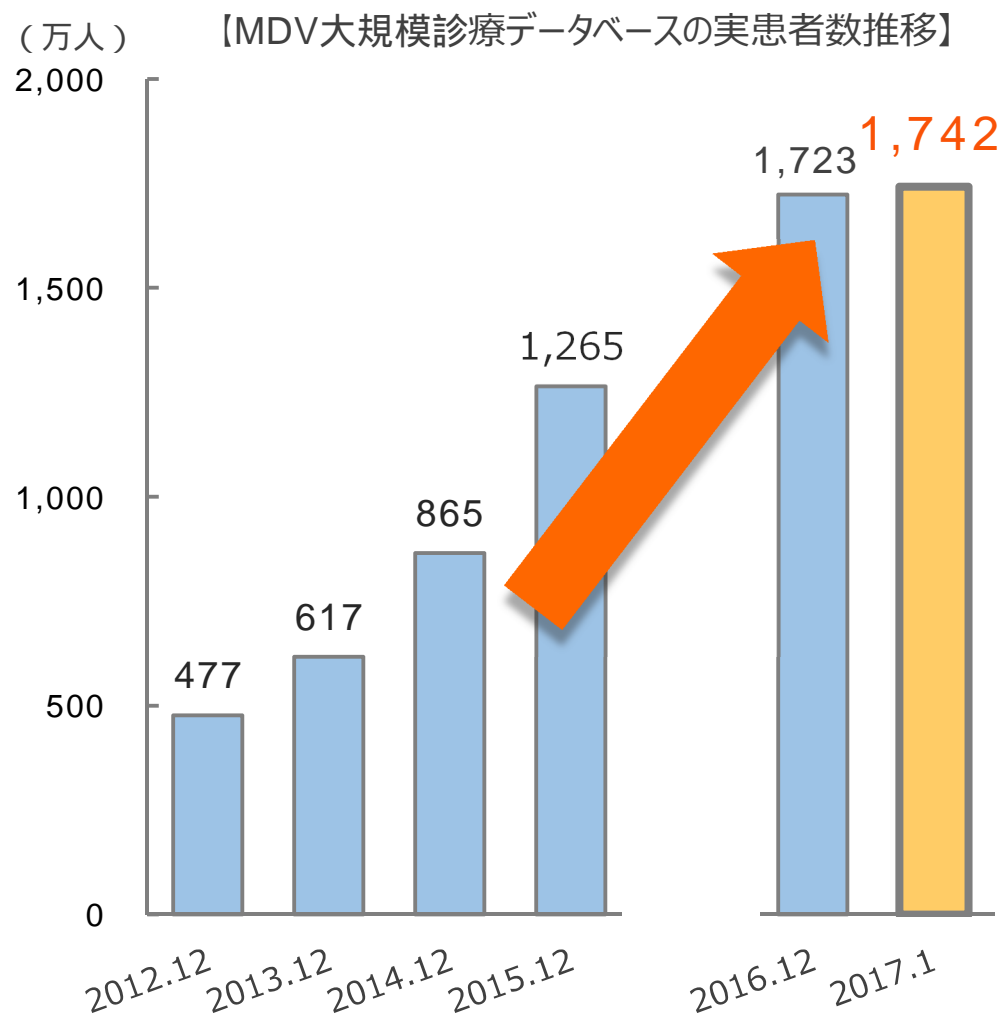
- ◆ アドホック
多面的な販促活動により、案件数は前年同期比約127%と成長。
- ◆ 新規
インシュアランス業界からの順調な受注により、新規領域の成長に大きく寄与。



		2015年12月期(単)	2016年12月期(連)	前年同期比
データ利活用	売上高 (百万円)	963	1,194	123.9%
	売上高構成比率	39.9%	45.4%	

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、国民の8人に1人に相当する1,700万人超に成長



2017年12月期 業績見通しと事業施策

2025年までの事業計画イメージ



- 地域医療の診療データ・画像データを統合
- データ利活用ビジネスの更なる急拡大

- 二次医療圏344病院へ「CADA-BOX」を導入
- データ基盤を更に拡大
- データ利活用ビジネス拡大
- 他社との協業(M&A)

- 患者個人から同意を得たリアルタイムデータ取得のためのシステム開発
- 投資回収に向けたデータ基盤作り
- 投資の下支えとなる収益の拡大

- システム提供を介したデータ蓄積の開始
- 診療データの利活用



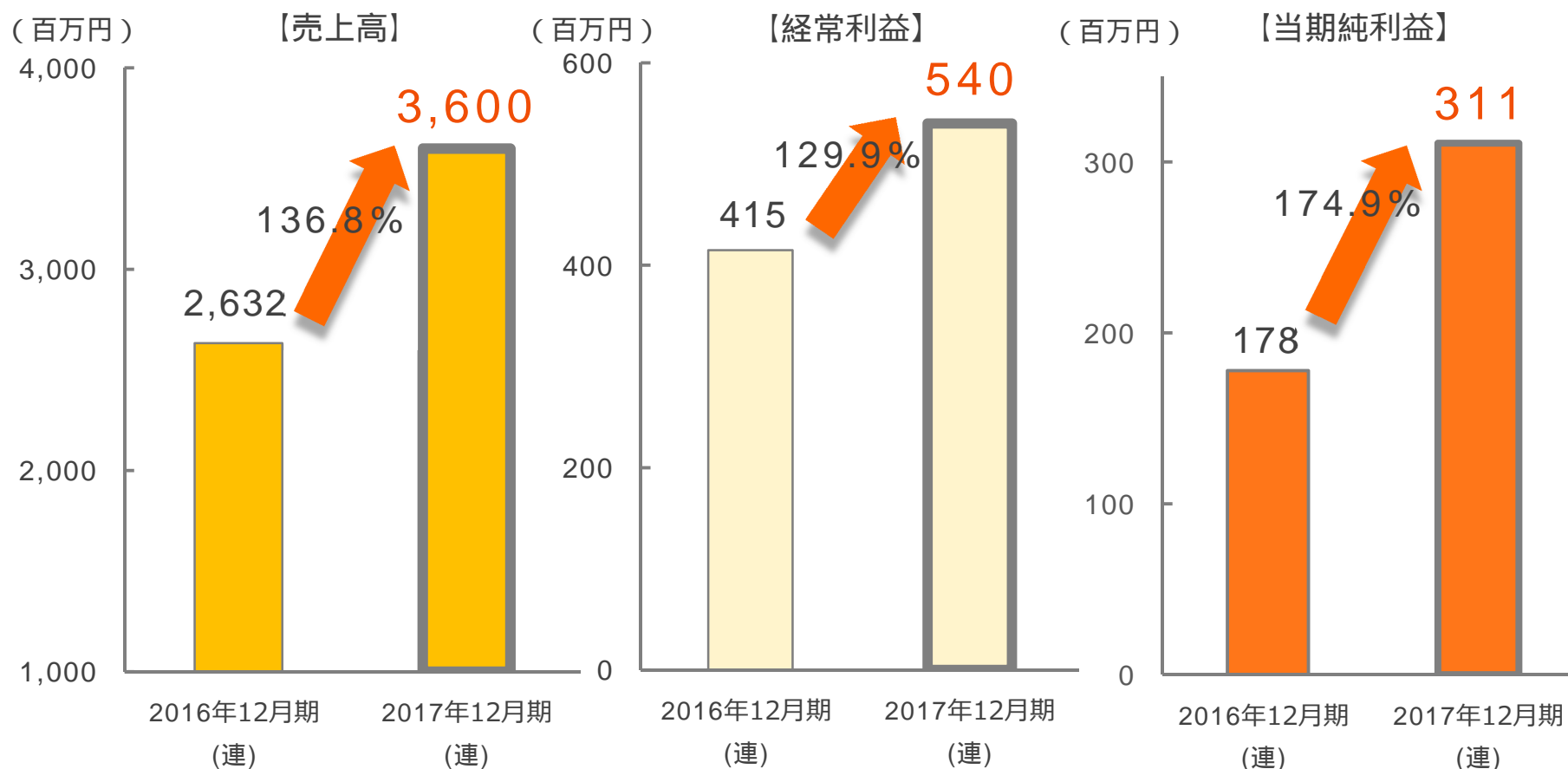
まずは、治験分野でのデータ活用を予定

治験分野の国内売上規模

約 **1,200** 億円()

投資回収フェーズ元年 - JUMPの環境構築 -

5期連続の増収増益、前年同期比で売上高約137%、当期純利益約175%を計画
投資回収を目的として、営業関連人員を大幅に増員予定



2017年12月期の業績見通し

(百万円)

	2016年12月期 (連結)		2017年12月期予想 (連結)		
	実績	売上高比率	予想	前年同期比	売上高比率
売上高	2,632	100%	3,600	 136.8%	100%
営業利益	430	16.4%	542	 125.9%	15.1%
経常利益	415	15.8%	540	 129.9%	15.0%
当期純利益	178	6.8%	311	 174.9%	8.7%

見通しの前提

【トップライン】

✓ 前年同期比約137%の36億円を目標に計画。

【コスト】

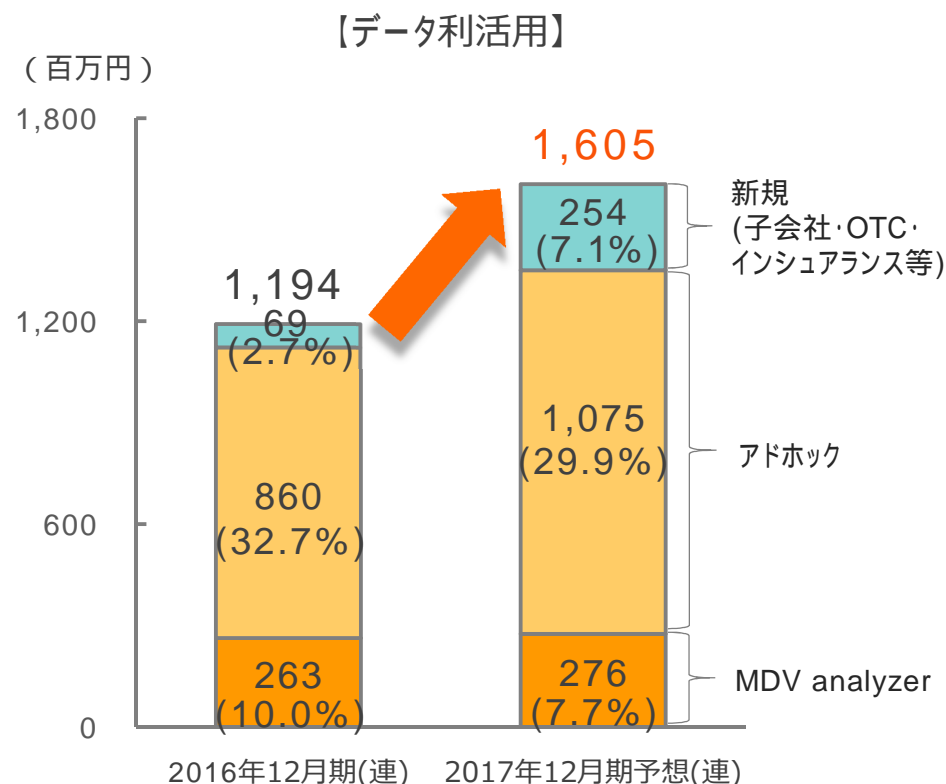
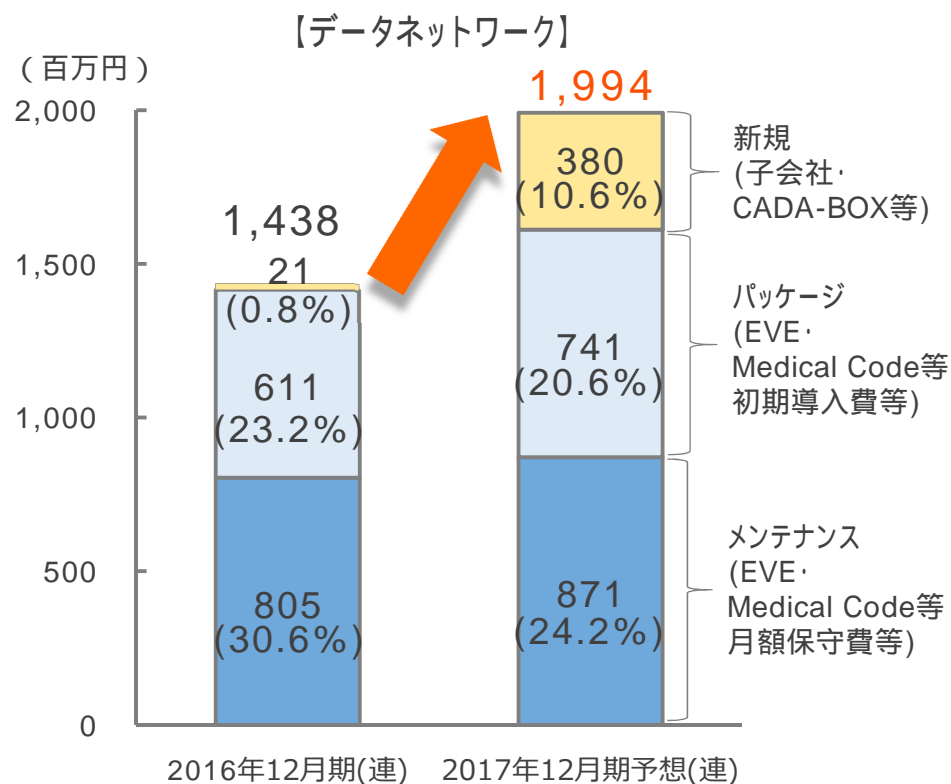
✓ データネットワーク・データ利活用の営業関連人員の大幅増をはじめとした拡大採用(約40名)。

【ボトムライン】

✓ 当期純利益を前年同期比約175%の3.1億円を目標に計画。

2017年12月期の売上構成見通し

基盤事業を再成長させるとともに、 「CADA-BOX」導入とM&Aも含んだ新規事業の早期売上化に注力



		2016年12月期	2017年12月期予想	前年同期比
データ利活用	売上高 (百万円)	1,194	1,605	138.6%
	売上高構成比率	45.4%	44.6%	
データネットワーク	売上高 (百万円)	1,438	1,994	134.5%
	売上高構成比率	54.6%	55.4%	

営業関連人員を大幅に採用し、投資回収に向けた積極的な営業活動を展開

データ ネットワーク

期末までに「CADA-BOX」を15病院へ導入

「Medical Code」の拡大

データ利活用

既存データによる新領域への本格展開
(医療材料メーカー、インシュアランスなど)

子会社の早期売上化
(MDVコンシューマー・ヘルスケア、Doctorbook等)

アドホック調査サービス大型契約の拡大



すべての人が、
「華やかに、強く、美しく」
あるように

**大規模診療データを活用し、本質的な生活者ニーズに即したOTC医薬品・H&BC製品を製造販売
2017年夏頃より販売開始予定**

商	号：	MDVコンシューマー・ヘルスケア株式会社
代	表	者：代表取締役社長 本多 功征
所	在	地：東京都千代田区神田美土代町7番地
設	立：	2017年2月

Doctorbookの紹介（2017年1月より子会社化）



 **Doctorbook**
現役のドクターが推薦する理想の医師たち



“理想のドクター”に出会える場所、それが Doctorbook です



医師のネットワークを活用したWeb動画制作によるマーケティング支援
現状は、歯科医約9,000人のネットワークだが今後臨床医のネットワークを構築予定

商	号：	株式会社Doctorbook
代	表	者：代表取締役社長 相馬 理人
所	在	地：東京都目黒区下目黒一丁目2番12号
設	立：	2013年12月

参考資料1：メディカル・データ・ビジョンについて

会社概要



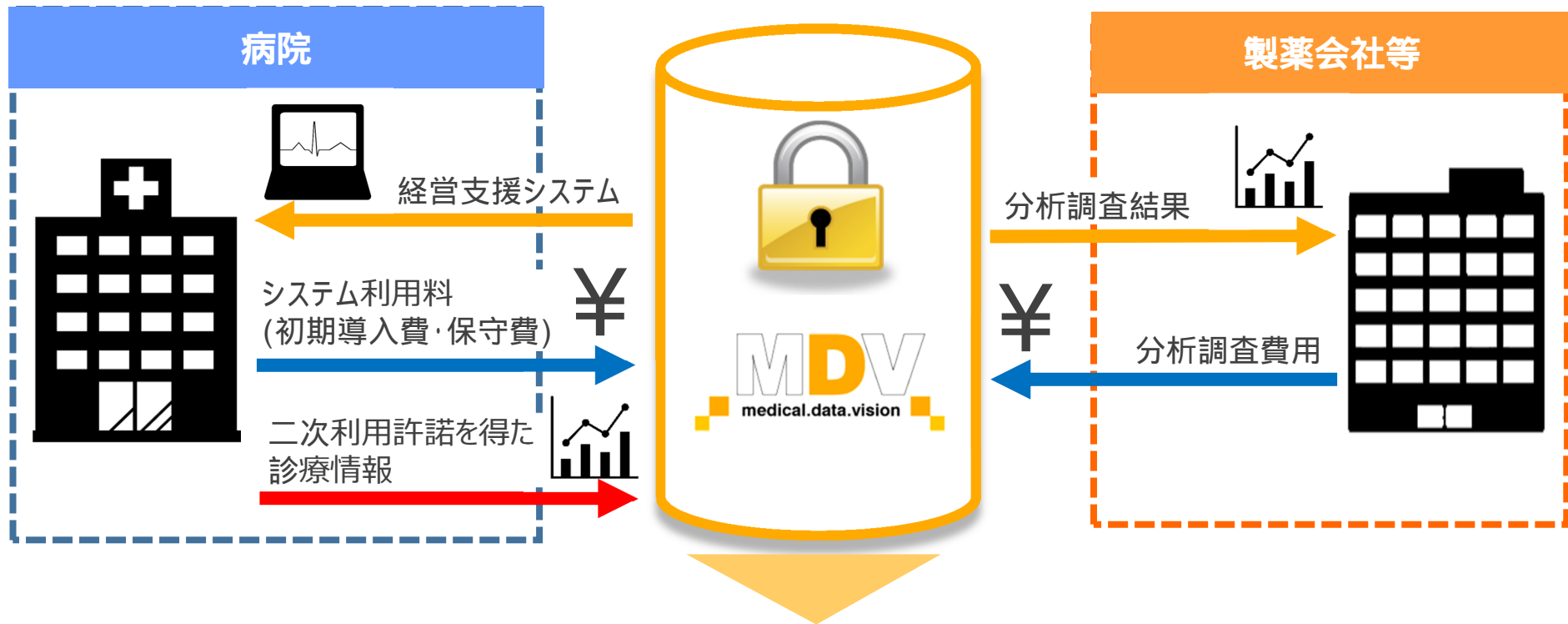
◆ 会社名	メディカル・データ・ビジョン株式会社
◆ 設立	2003年8月
◆ 資本金	9億8,115万6,800円(2016年12月末現在)
◆ 本社・支店	< 本社 > 東京都千代田区神田美土代町7番地 住友不動産神田ビル10階 < 九州支店 > 福岡県福岡市博多区博多駅前1丁目3番3号 明治安田渡辺ビル5階
◆ 代表取締役社長	岩崎 博之
◆ 業種	情報・通信
◆ 従業員数	169名(2016年12月末現在)
◆ 証券コード	東京証券取引所第一部(3902) 2016年11月24日上場 (2014年12月16日マザーズ市場上場)



当社のビジネスは、2つの柱で構成されています
データ利活用を行うためにデータネットワークサービスで診療情報を集めています

「データネットワークサービス」
システムを提供し診療情報を集積

「データ利活用サービス」
集めた診療情報を分析して提供

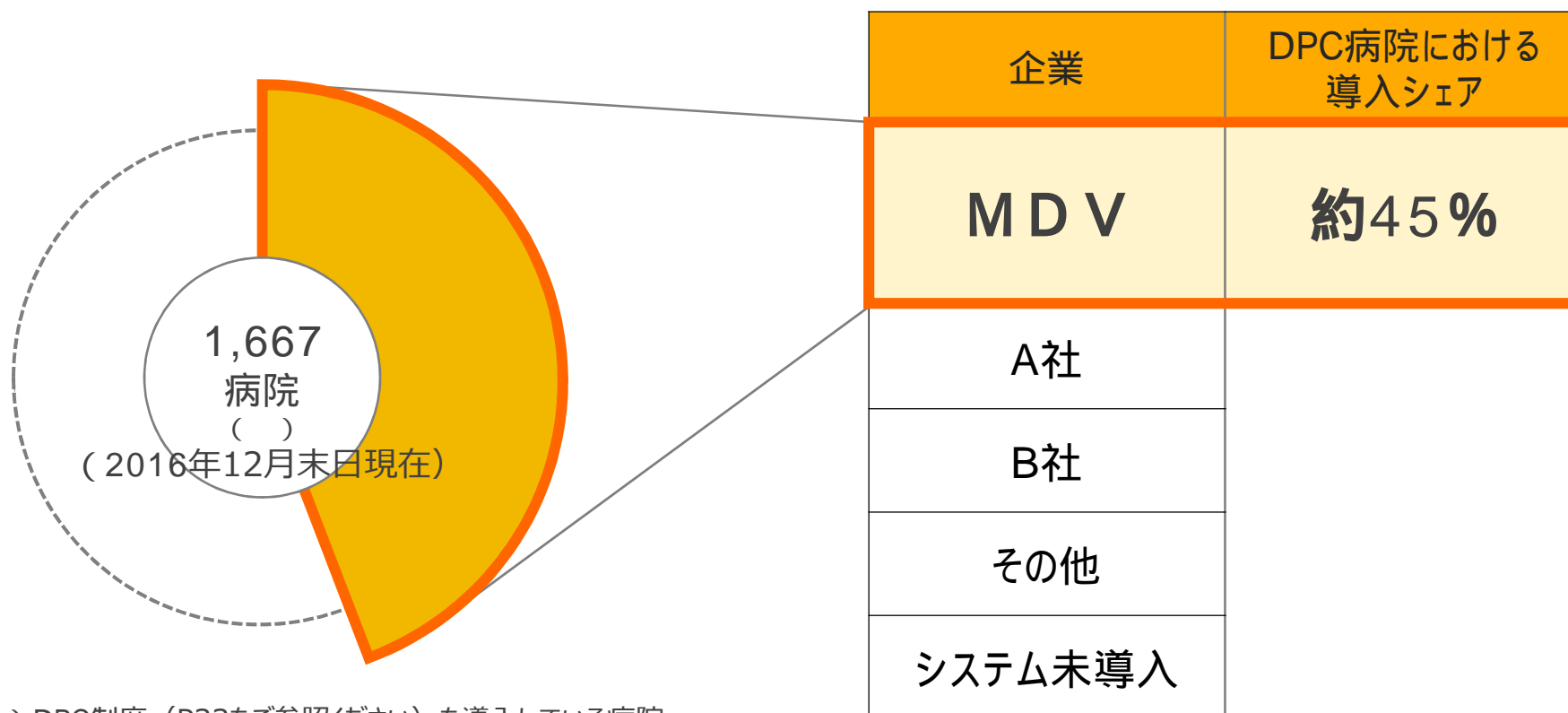


国民の8人に1人に相当する規模の医療ビッグデータを保有

医療機関から二次利用許諾を得た情報のみ

強み 1 : 圧倒的なシェアと病院との信頼関係

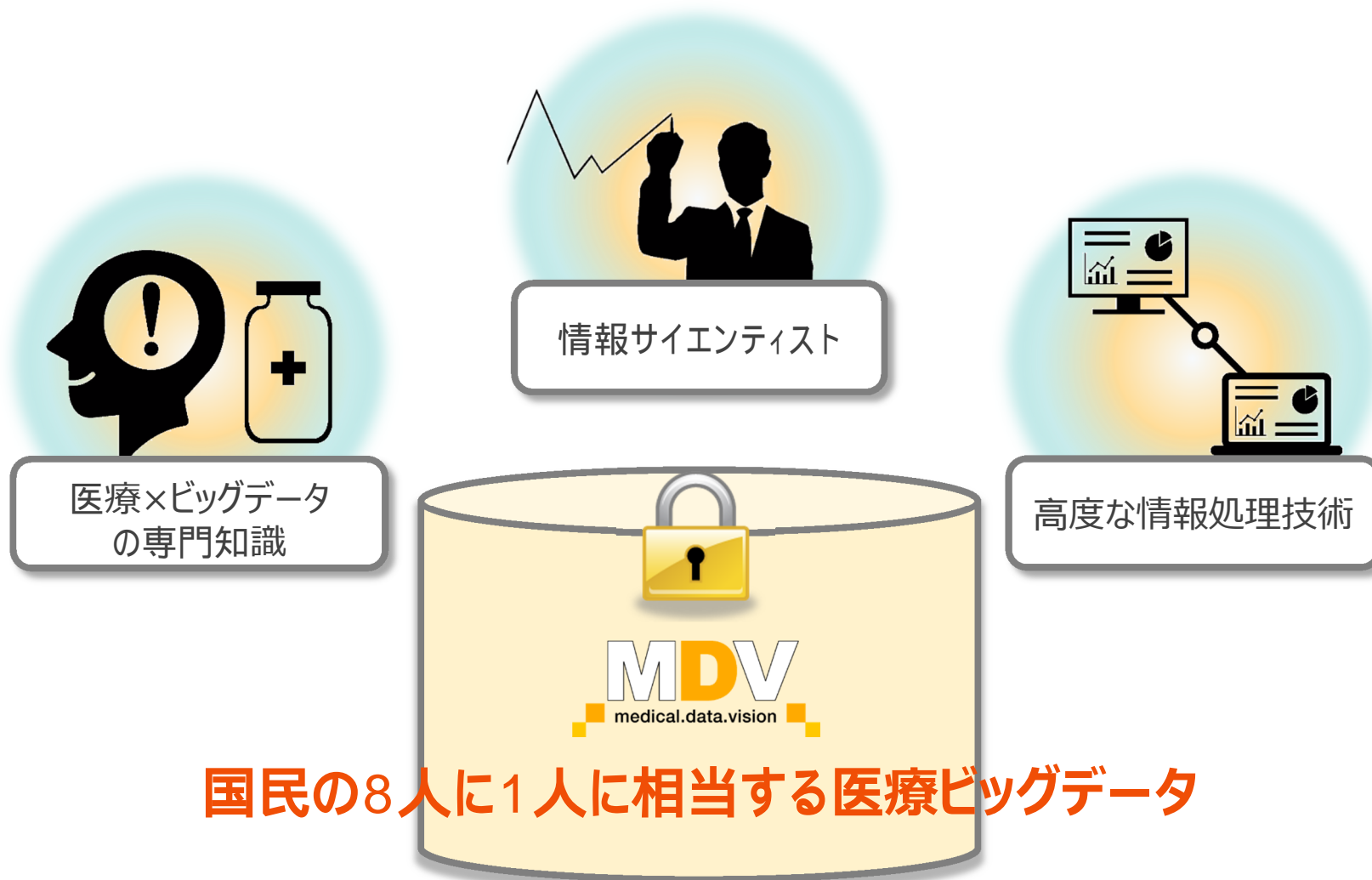
診療情報を集めるのは難しいですが・・・
MDVは病院向けシステムの圧倒的シェアと大病院との信頼関係があるから可能です



() DPC制度 (P33をご参照ください) を導入している病院。

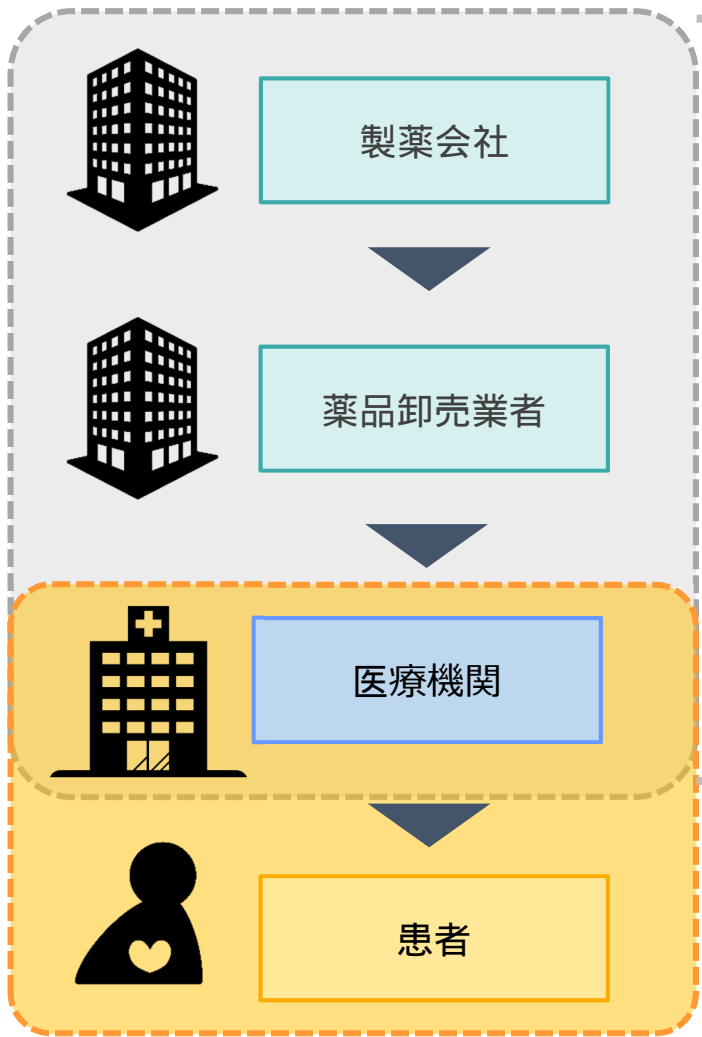
強み 2 : 医療ビッグデータ活用のパイオニア

医療ビッグデータをビジネス化するのはとても難しいですが・・・
MDVは医療ビッグデータの他、活用に必要な知見や人材を保有しているから可能です



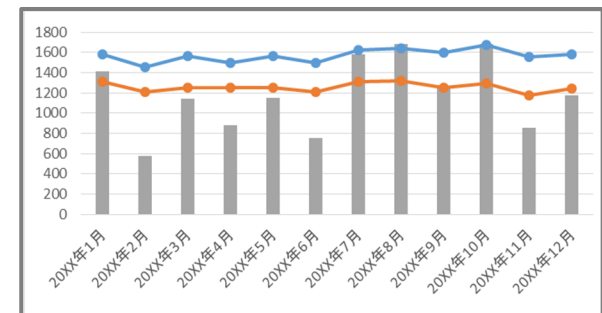
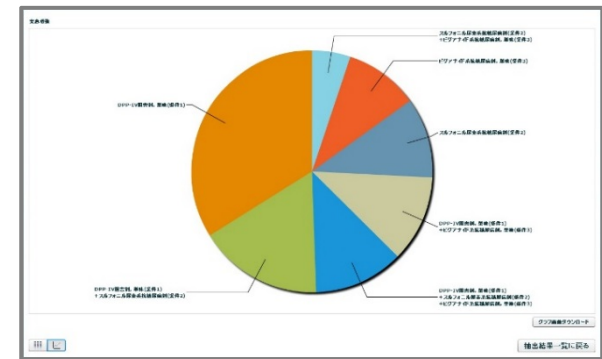
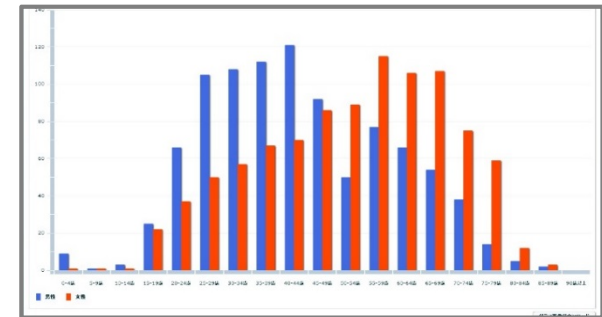
国民の8人に1人に相当する医療ビッグデータ

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！

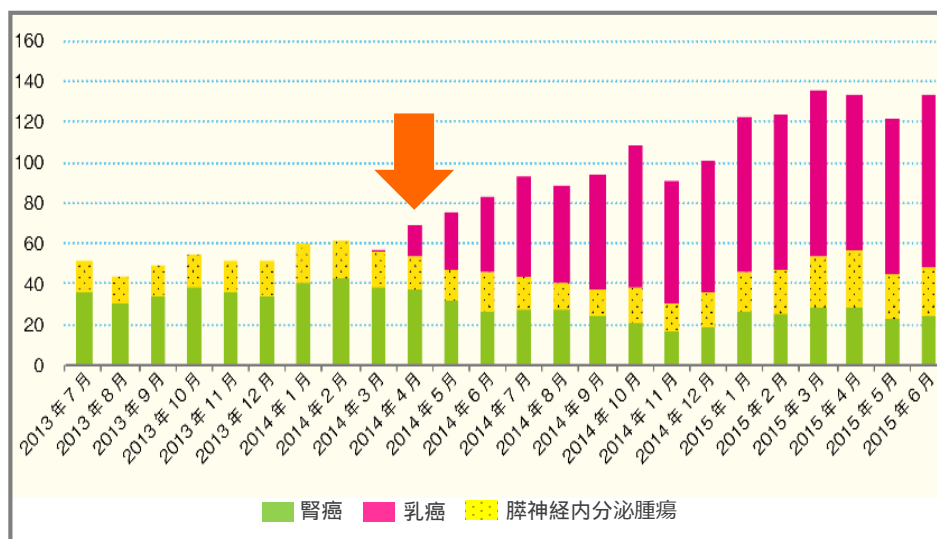


物流データ
 主に売上高がわかる

MDV診療データベース
 患者への処方実態がわかる

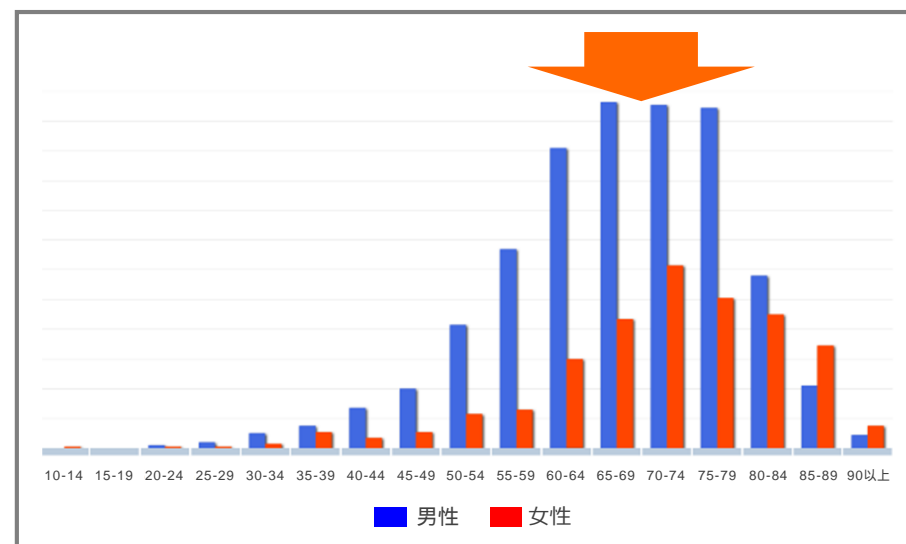


【抗がん剤Aの処方疾患推移】



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。

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

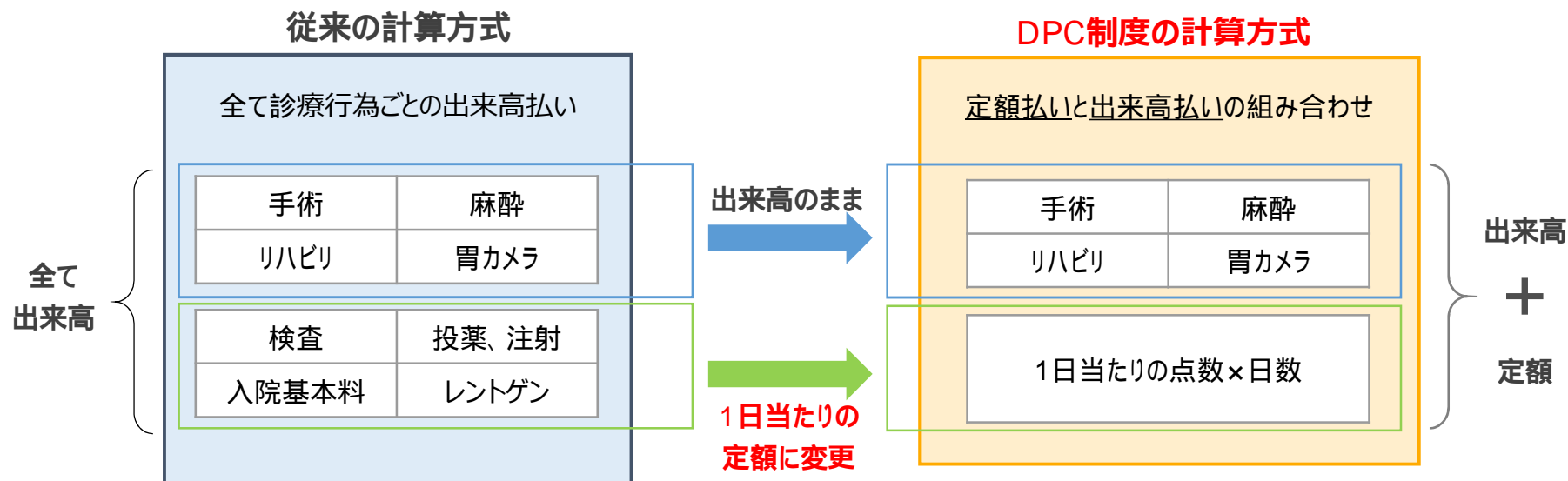
- 2003年に厚生労働省が導入。
- 病名や診療内容を約1,600に分類し、それぞれに対し1日あたりの入院費用を定めた計算方式。
- 従来は診療行為ごとに積み上げる出来高払いだった。
- DPC対象病院は、厚生労働省への診療データ提出が義務になる。

👉 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。

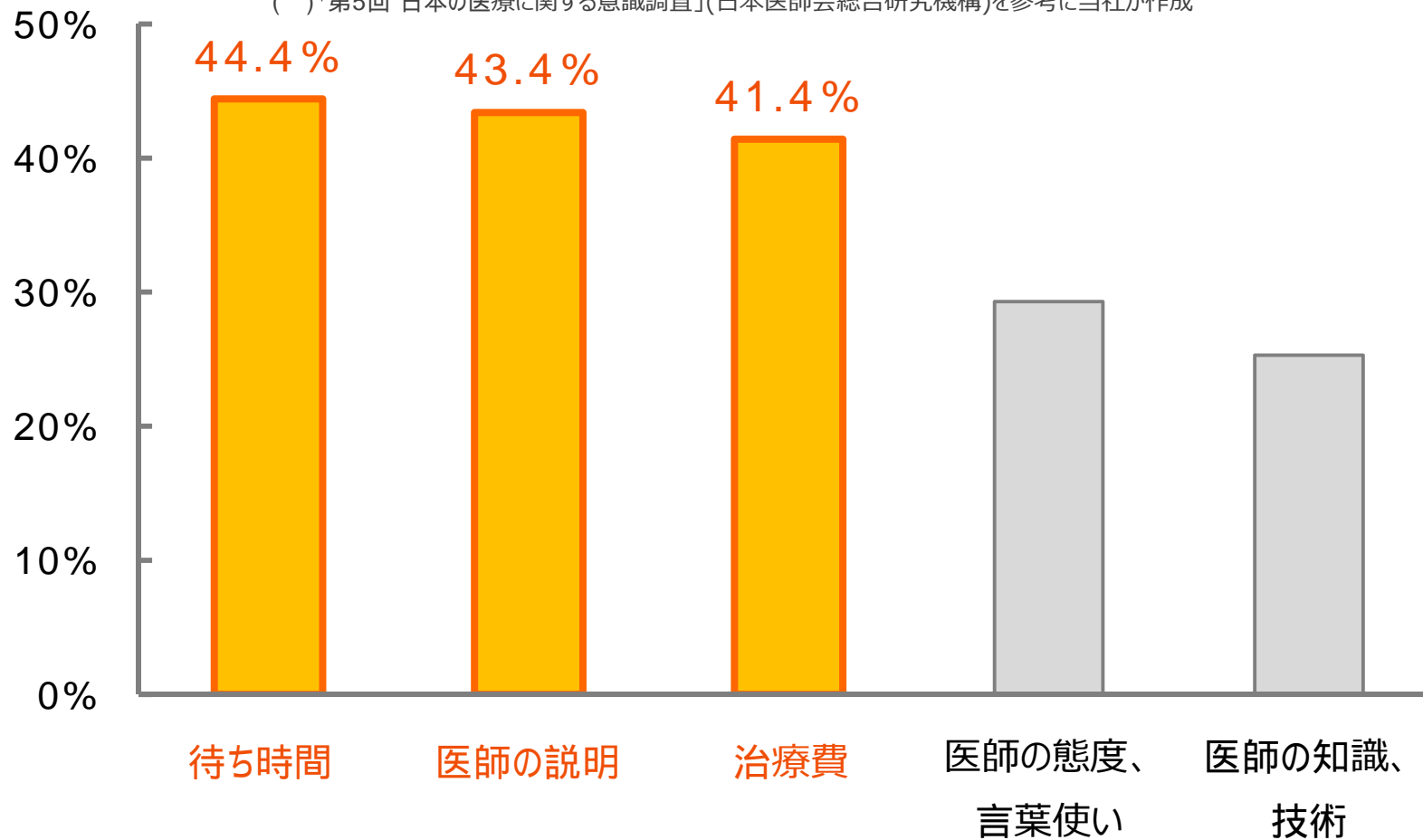


参考資料2 : 「CADA-BOX」について

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



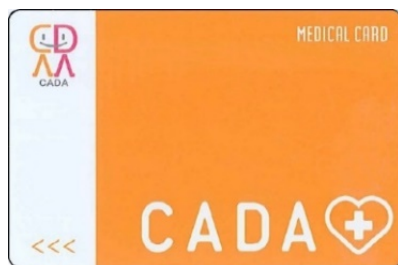
電子カルテシステムに接続

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集積の仕組み「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
※ 病院の運用により「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
-  **診察中に使われた薬 (投薬)**
診察中に使用した薬剤 (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
-  **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

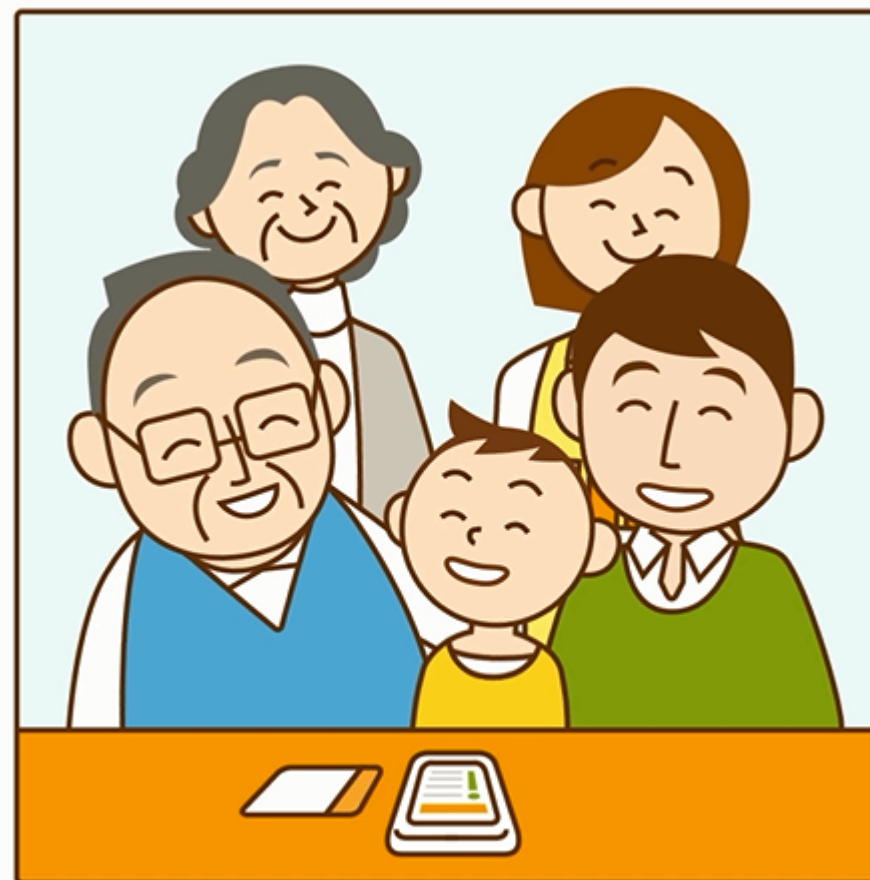


自分の診療情報（カルテ情報）？

自分の体のことを理解することで始めて、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>