

2017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)

2017年8月14日



1	2017年12月期2Q 決算概要	-----	4
----------	------------------	-------	---

2 参考資料

	参考資料1 : 2017年12月期の立ち位置と業績見通し	-----	20
--	------------------------------	-------	----

	参考資料2 : メディカル・データ・ビジョンについて	-----	25
--	----------------------------	-------	----

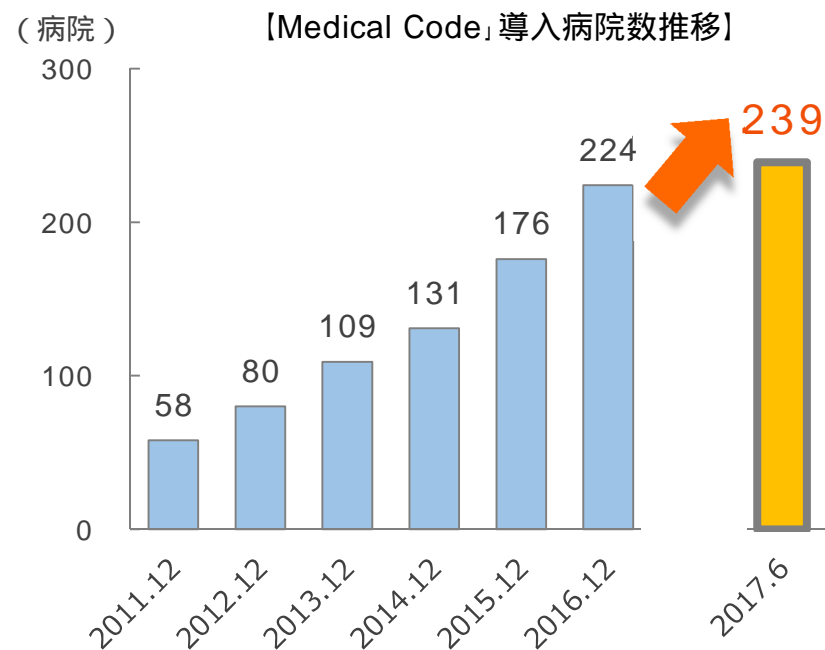
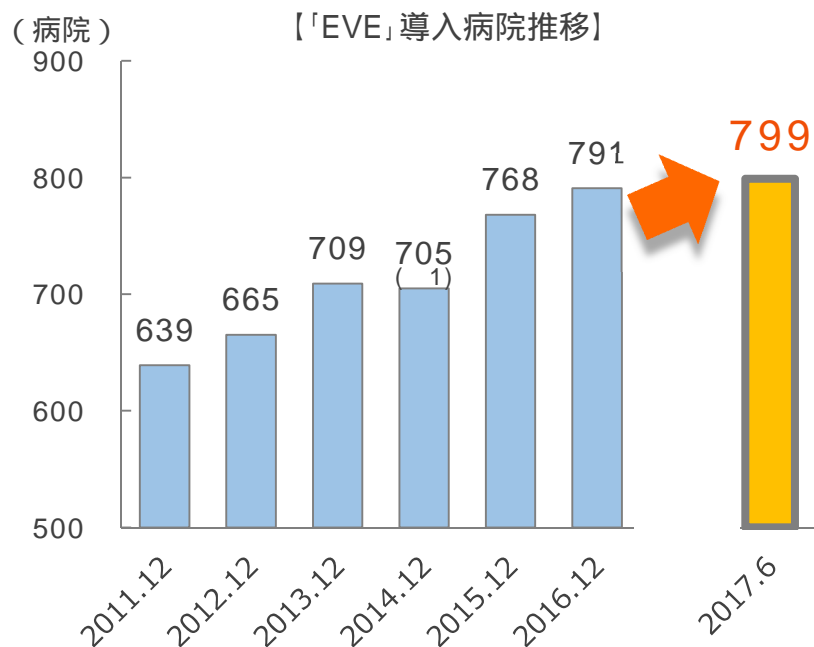
	参考資料3 : 「CADA-BOX」について	-----	34
--	------------------------	-------	----

2017年12月期2Q 決算概要

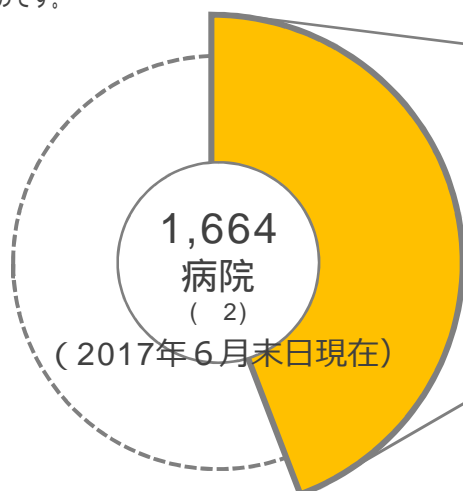
前年同期比で増収増益、下期偏重の計画通りで進捗



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 (P27をご参照ください) を導入している病院。

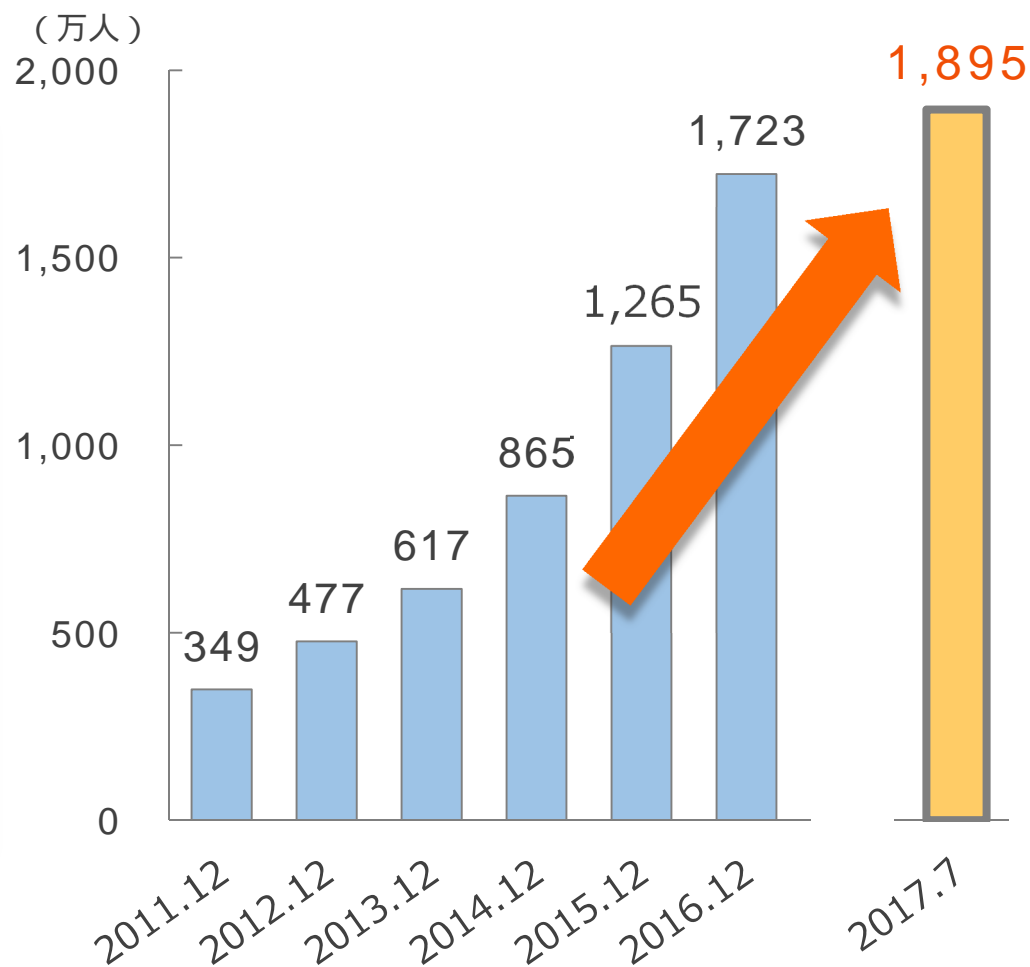
企業	DPC病院における導入シェア
MDV	45%超
A社	
B社	
その他	
システム未導入	

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、国民の7人に1人に相当する1,895万人超に成長



【MDV大規模診療データベースの実患者数推移】



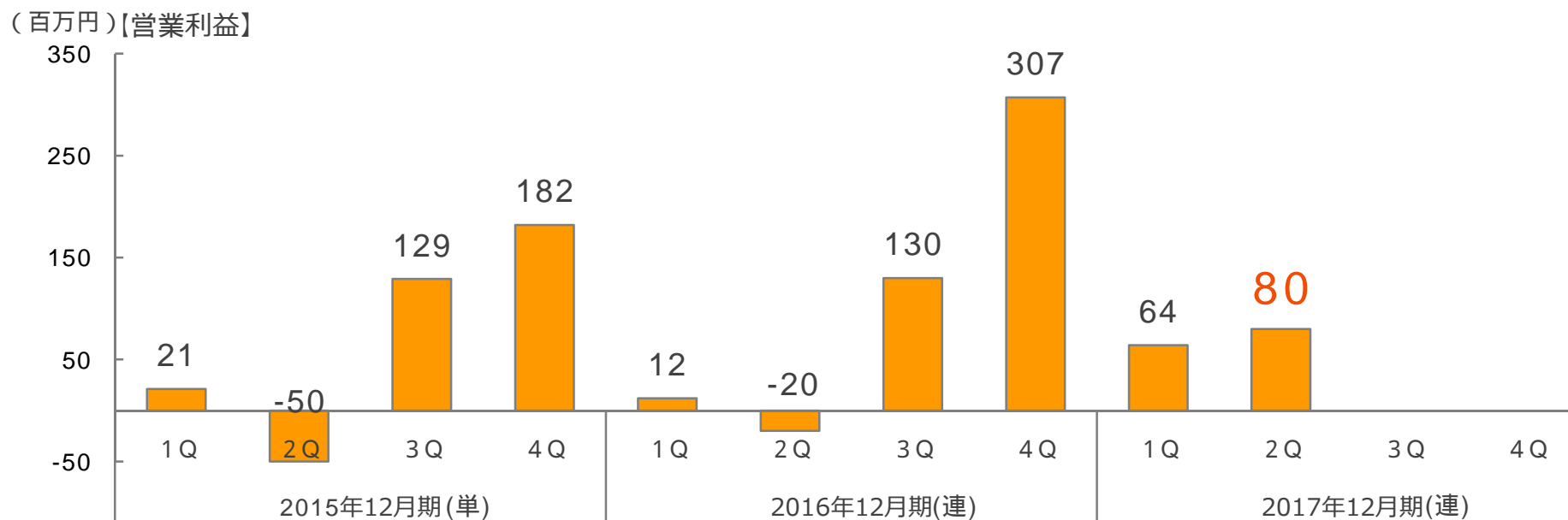
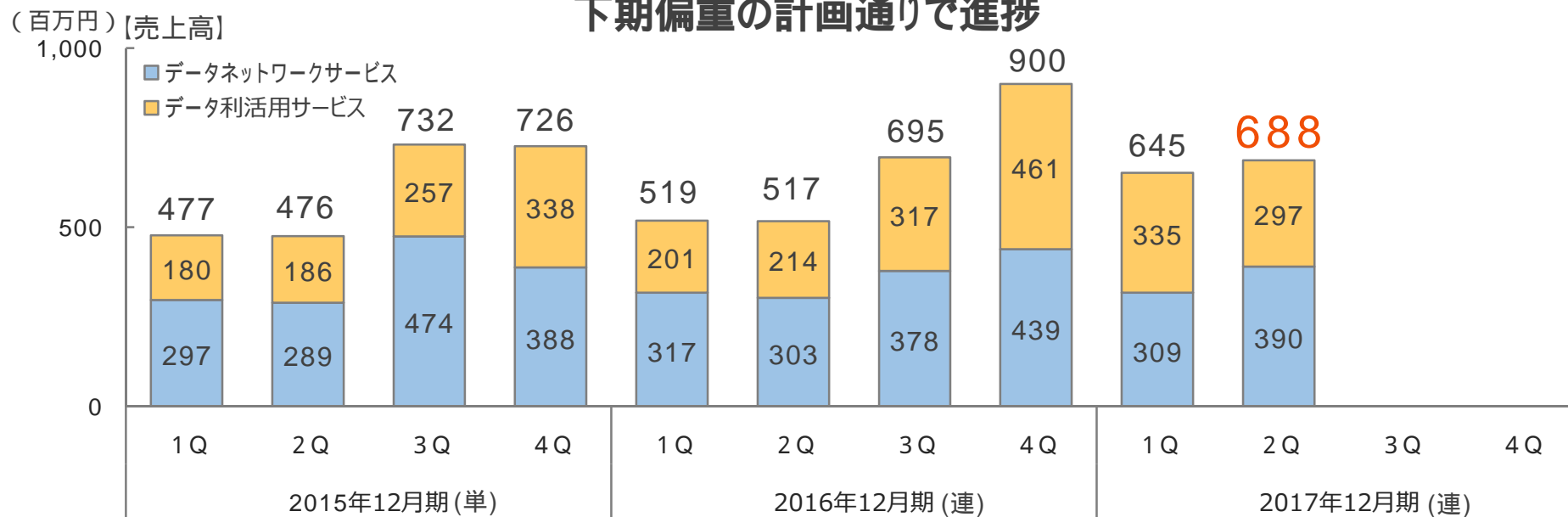
連結損益計算書

(百万円)

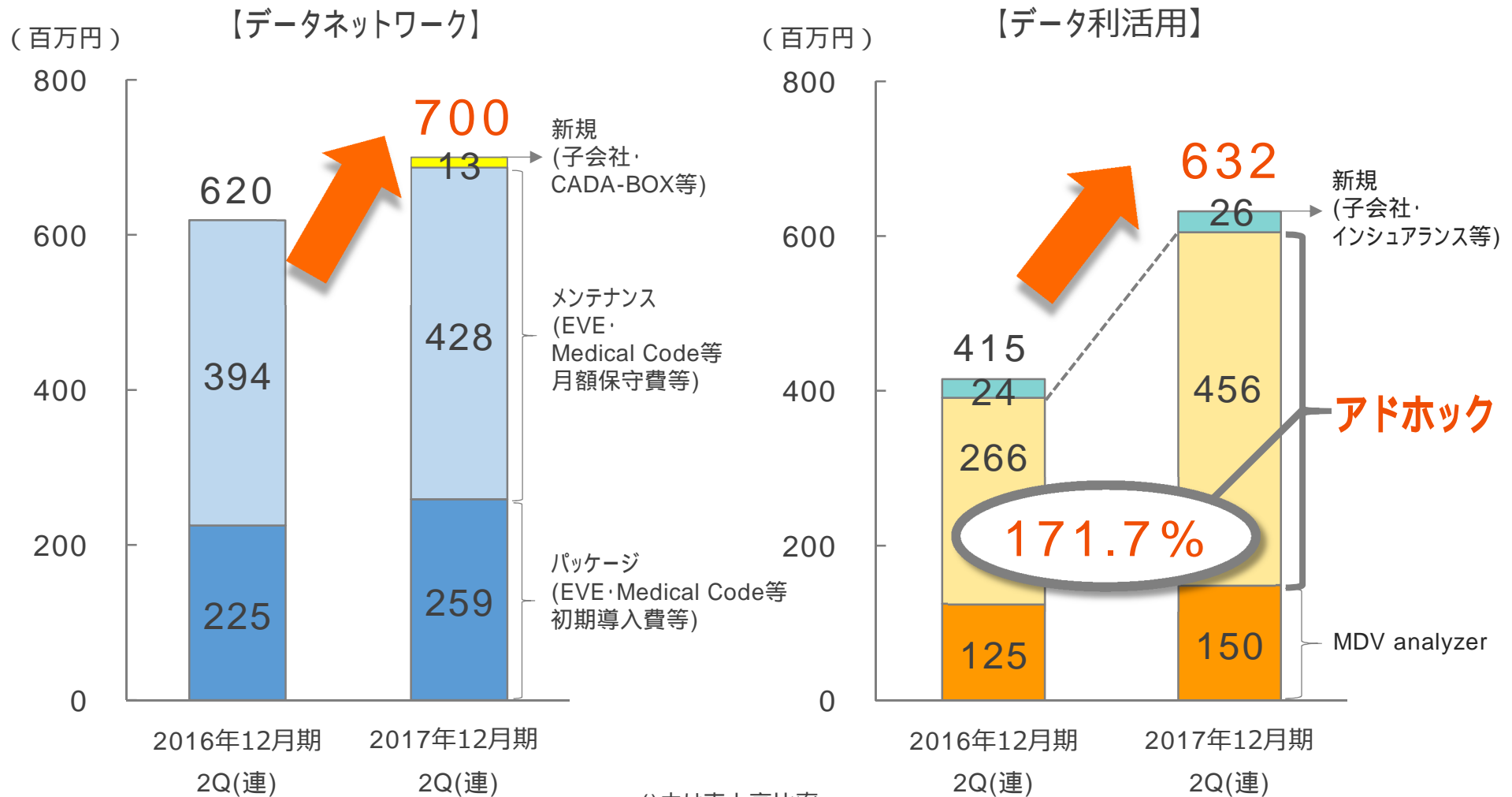
	2016年12月期2Q(連)		2017年12月期2Q(連)		
	実績	売上高比率	実績	前年同期比	売上高比率
売上高	1,036	100%	 1,333	128.6%	100%
売上原価	198	19.1%	248	125.5%	18.7%
売上総利益	838	80.9%	 1,084	129.4%	81.3%
販売管理費	845	81.6%	940	111.2%	70.5%
営業利益	-7	—	 144	—	10.8%
経常利益	-8	—	 142	—	10.7%
税引前当期純利益	-8	—	 126	—	9.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-9	—	 85	—	6.4%

売上高・営業利益の推移（四半期毎）

下期偏重の計画通りで進捗



データネットワークサービス、データ利活用サービスともに伸張
特にアドホックは前年同期比で171.7%と引き続き大きく成長



売上構成分析

(百万円)

		2016年12月期2Q(連)		2017年12月期2Q(連)		前年同期比
			売上高比率		売上高比率	
ネットワーク	パッケージ	225	21.7%	259	19.4%	115.0%
	メンテナンス	394	38.1%	428	32.1%	108.5%
	新規	0	0.1%	13	1.0%	2006.2%
	合計	620	59.9%	700	52.5%	112.9%
利活用	MDV analyzer	125	12.1%	150	11.2%	119.9%
	アドホック	266	25.7%	456	34.2%	171.7%
	新規	24	2.4%	26	2.0%	105.7%
	合計	415	40.1%	632	47.5%	152.2%
売上高		1,036	100%	1,333	100%	128.6%

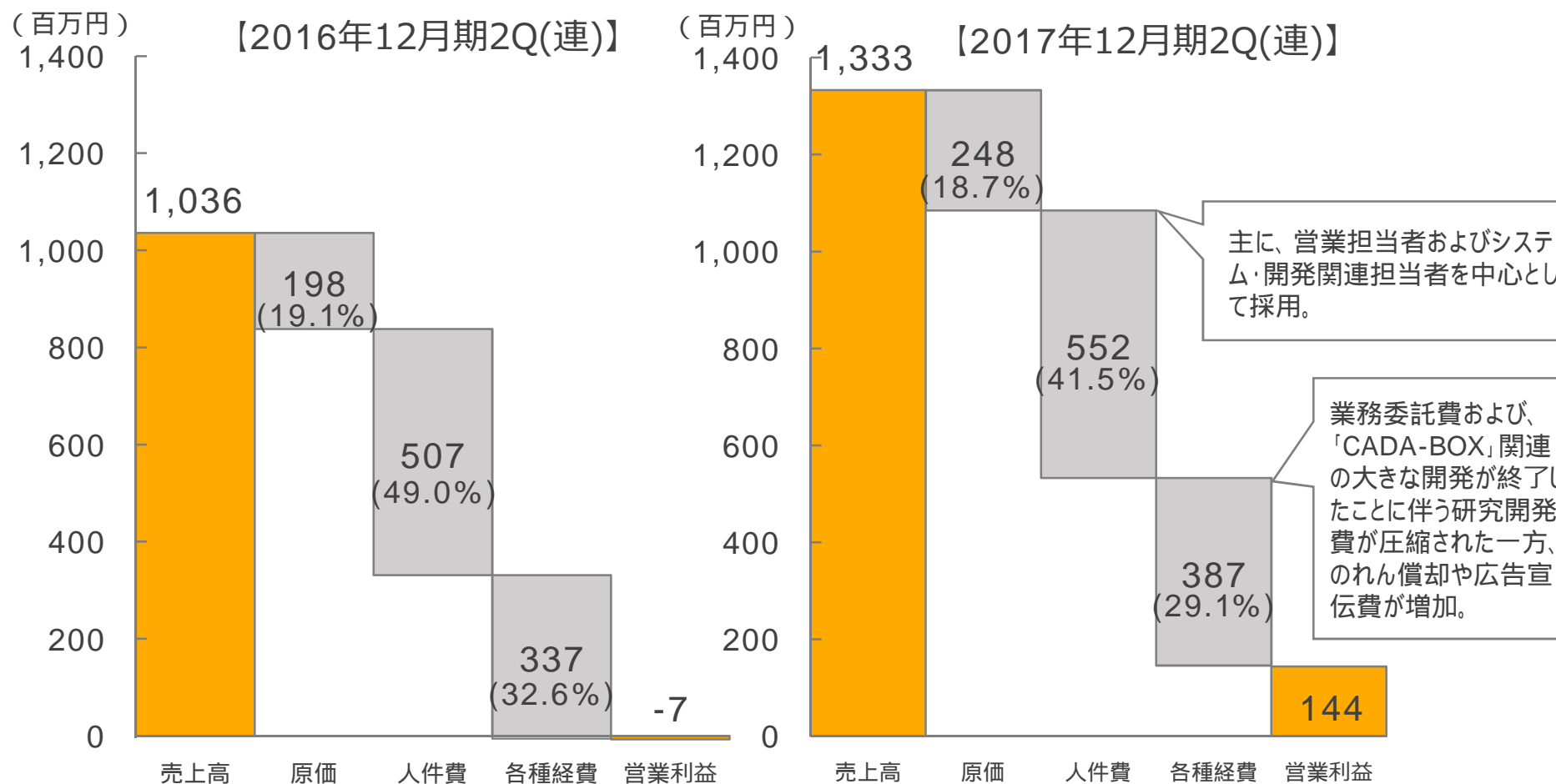
データネットワークサービス

パッケージ・メンテナンス共に増。2017年2Qから開始した、事例紹介動画を活用した効率的な営業展開が効果を出しつつある。

データ利活用サービス

引き続き、アドホック調査サービスの受注件数が大幅に増加。認知度が向上していることや、政府の医療データ活用に関する動きが追い風になっている。

営業担当者およびシステム・開発関連人員を採用 全体的なコスト比率は前年同期比で低下



連結貸借対照表

(百万円)

	2016年12月期 (通期)		2017年12月期2Q		
	金額	構成比	金額	増減額	構成比
流動資産	2,797	87.6%	3,086	288	79.1%
固定資産	394	12.3%	811	417	20.8%
流動負債	363	11.4%	711	347	18.2%
固定負債	20	0.6%	292	271	7.5%
純資産	2,809	88.0%	2,895	85	74.3%
総資産	3,194		3,899	705	

- ◆ 固定資産：株式会社Doctorbook及び株式会社コスメックスの子会社化により、のれんが増加
- ◆ 流動負債・固定負債：株式会社コスメックスの株式取得に係る借り入れにより、借入金が増加

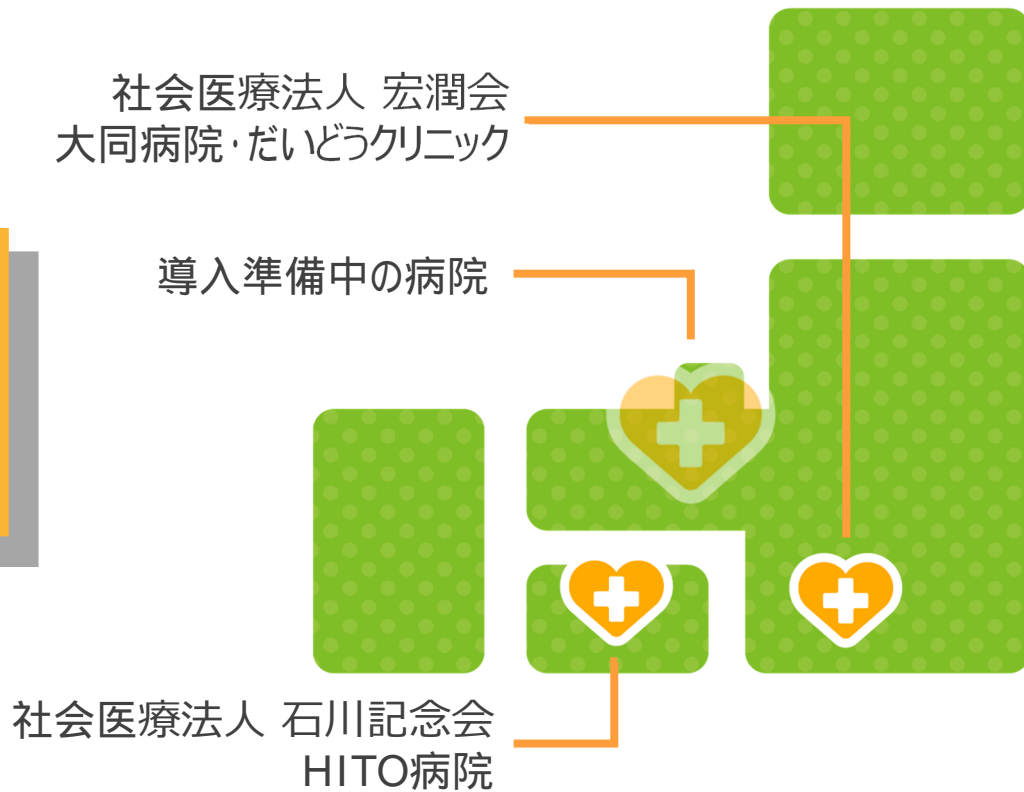
稼動済み2病院、導入準備1病院
病院における導入メリットのエビデンスを取得することで、下半期以降の導入スピードを上げる

「CADA-BOX」導入病院一覧



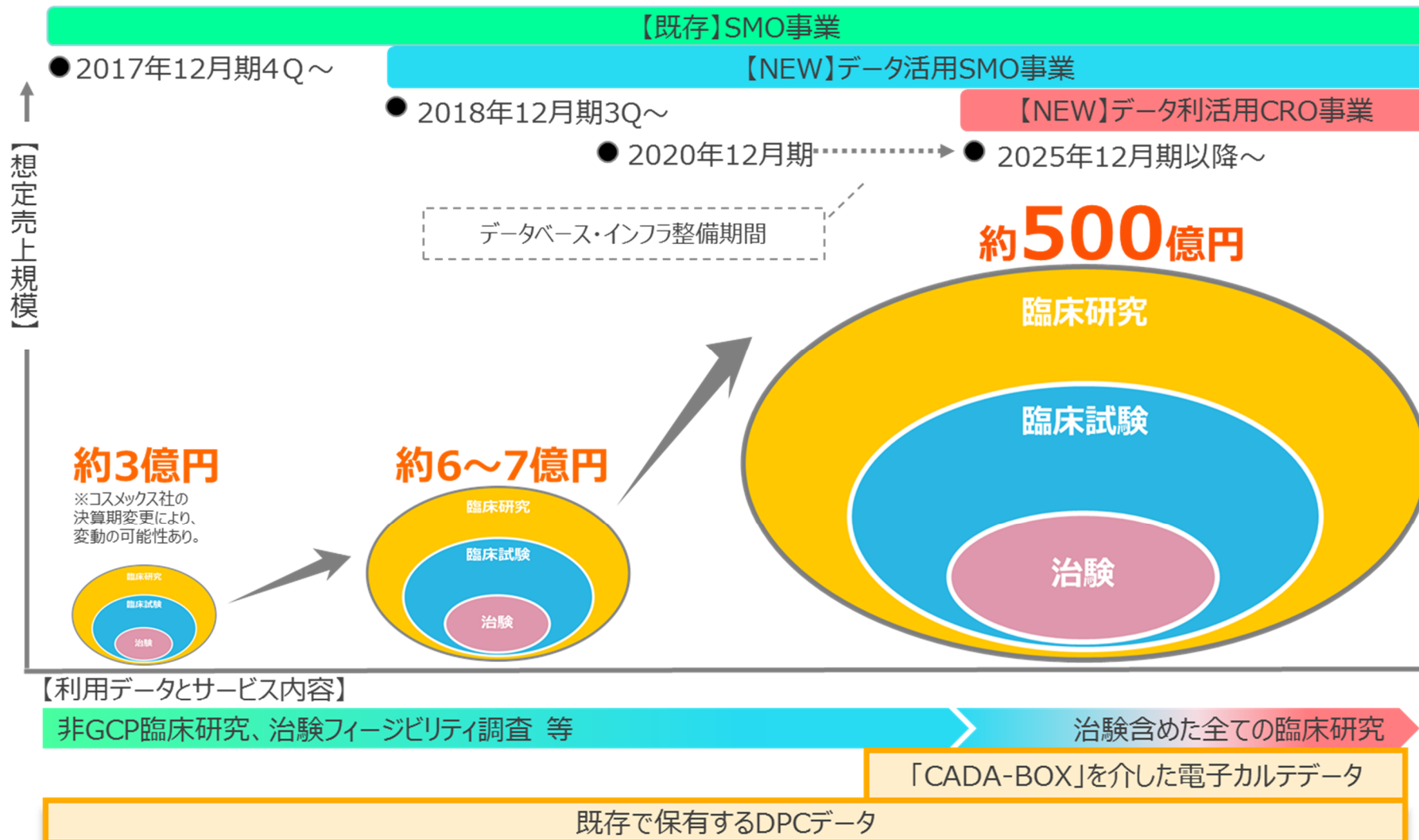
**導入促進に向けて
MDVが今注力すべきこと**

病院が「CADA-BOX」を導入して患者と診療情報を共有すると、患者の病院への信頼が高まり、結果として増患するというエビデンスを取得する。



データを活用した治験ビジネスへの参入

治験会社であるコスメックス社の子会社化により、データ利活用ビジネス拡大の足がかりが完成





COSMEX/CENTER of Site Medical Excellence — 新しい治験環境の創造企業 —

**皮膚科・精神科・神経内科を得意領域としたSMO(治験施設支援機関)事業を展開
大規模診療データベースを利活用した革新的な治験事業を開始予定**

商	号	：	株式会社コスメックス	
代	表	者	：	代表取締役社長 林 一郎
設	立	：	2000年1月	

基礎化粧品「KISOU」シリーズを5月に記者発表
7月よりウェルシアグループ店舗にて販売を開始し、順調な滑り出し

KISOU



クレンジング、洗顔料、日焼け止め、化粧水、乳液等、
計6種類のラインナップ

販売店舗一覧

【東京都】 8店舗

ハックドラッグ自由が丘薬局
ハックドラッグアトレ大井町店
ハックエクスプレス池袋店
ハックドラッグ田無駅前薬局

ハックドラッグアトレ亀戸店
ハックドラッグららぽーと豊洲店
ウエルシア東久留米本町店
ウエルシア氷川台駅前店

【神奈川県】 42店舗

ハックドラッグ横浜杉田店
ハックドラッグさがみ野店
ハックドラッグ石川町店
ハックドラッグ横須賀中央店
ハックドラッグ鎌倉店
ハックドラッグ緑園都市店
ハックドラッグ港北東急S.C.店
ハックドラッグ新百合ヶ丘店
ハックドラッグ洋光台駅前店
ハックドラッグ久里浜駅前ほろーど店
ハックドラッグ東戸塚オーロラモール店
ハックドラッグ瀬谷駅北口店
ハックドラッグモザイクモール港北店
ハックドラッグ根岸駅前店
ハックドラッグ新逗子店
ハックドラッグ横浜西口店
ハックドラッグ東戸塚アネックス店
ハックドラッグ二俣川ライフ店
ハックドラッグ港南台バース2
ハックドラッグ金沢文庫西口店
ハックドラッグらびすた新杉田店

ハックドラッグ藤が丘駅前店
ハックドラッグ綱島駅前店
ハックドラッグ本厚木ミロード店
ハックドラッグららぽーと横浜店
ハックドラッグ野毛店
ハックドラッグ鶴ヶ峰店
ハックドラッグ万福寺店
ハックドラッグモレラ東戸塚店
ハックドラッグサクラス戸塚店
ハックドラッグベイタウン本牧5番街店
ハックドラッグ岡野店
ハックドラッグ六角橋店
ハックドラッグシアル鶴見店
ハックドラッグ曙町店
ハックドラッグ長津田駅北口店
ハックドラッグ武蔵小杉東急スクエア店
ハックドラッグMARK IS みなとみらい店
ハックドラッグ南まきが原店
ハックドラッグ川崎柿生店
ウエルシア藤が丘店
ウエルシア武蔵中原店

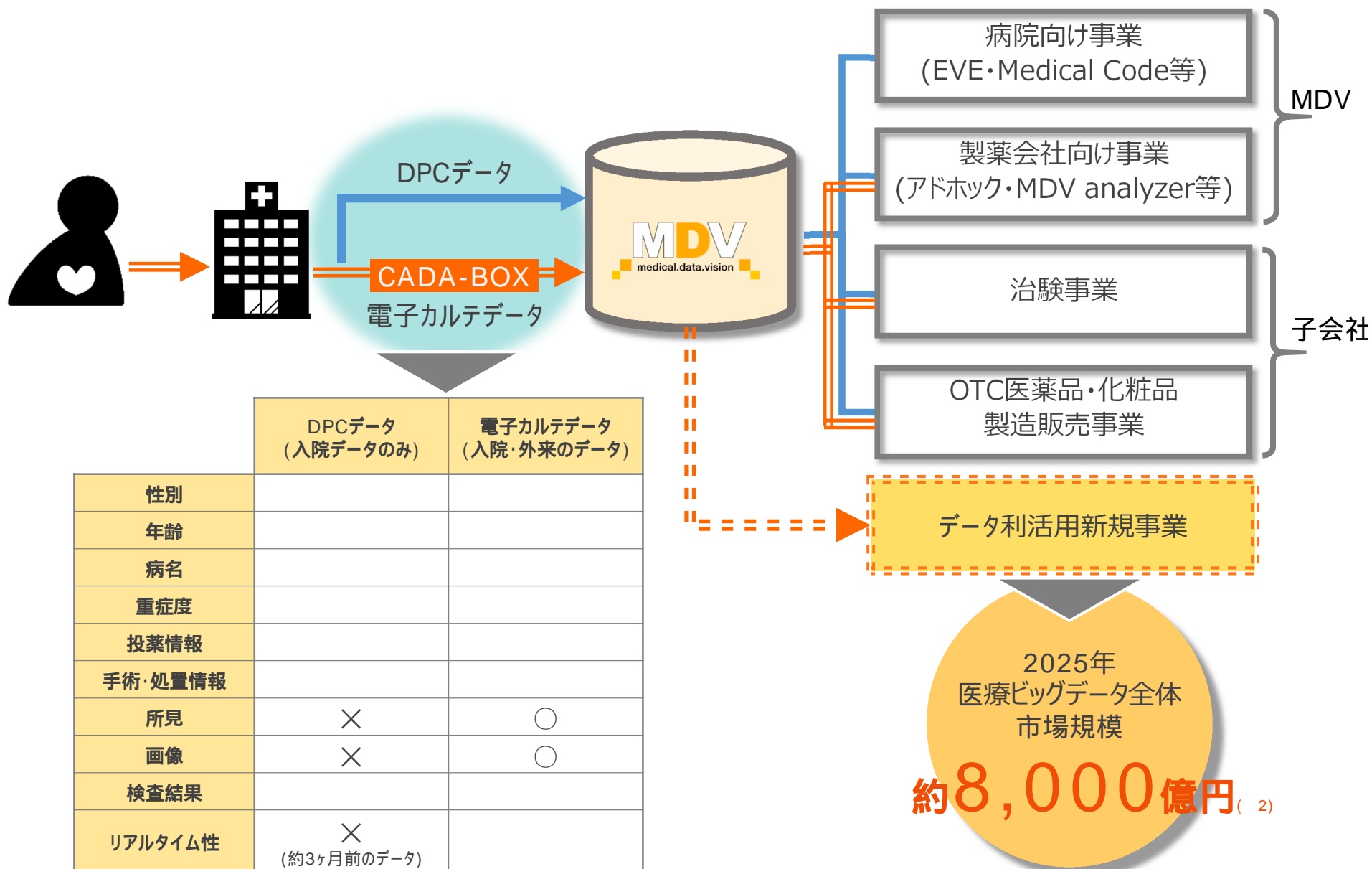


すべての人が、
「華やかに、強く、美しく」
あるように

**大規模診療データを活用した
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**

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
設	立	：	2017年2月	

MDVが保有するデータとビジネス連携について



	DPCデータ (入院データのみ)	電子カルテデータ (入院・外来のデータ)
性別		
年齢		
病名		
重症度		
投薬情報		
手術・処置情報		
所見	×	○
画像	×	○
検査結果		
リアルタイム性	×	
	(約3ヶ月前のデータ)	

2025年
医療ビッグデータ全体
市場規模
約8,000億円 (2)

参考資料1：2017年12月期の立ち位置と業績見通し

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



投資回収フェーズ元年 - JUMPの環境構築 -

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%
親会社株主に帰属する 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。

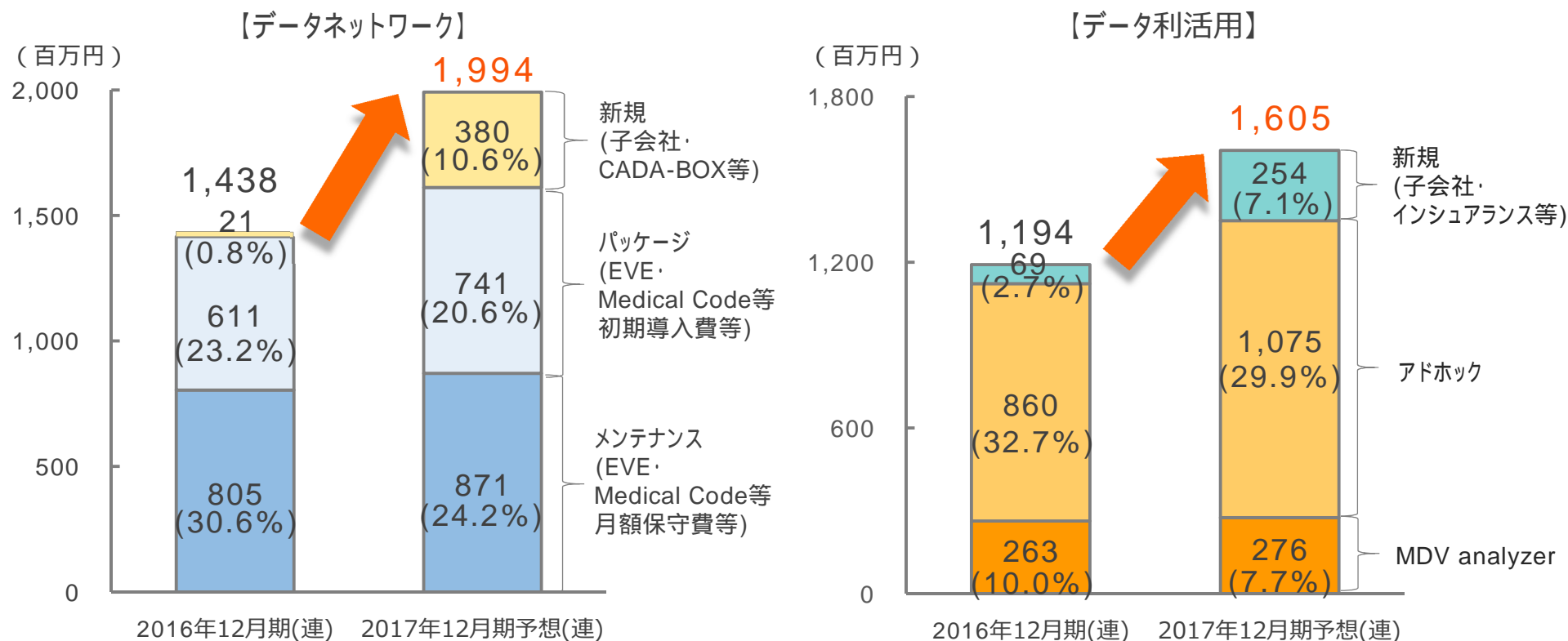
【コスト】

✓ 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。

基盤事業を再成長させるとともに、「CADA-BOX」導入と治験事業をはじめとする新規事業(M&A含)の着手に注力



		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%
	売上高比率	54.6%	55.4%	

参考資料2：メディカル・データ・ビジョンについて

会社概要



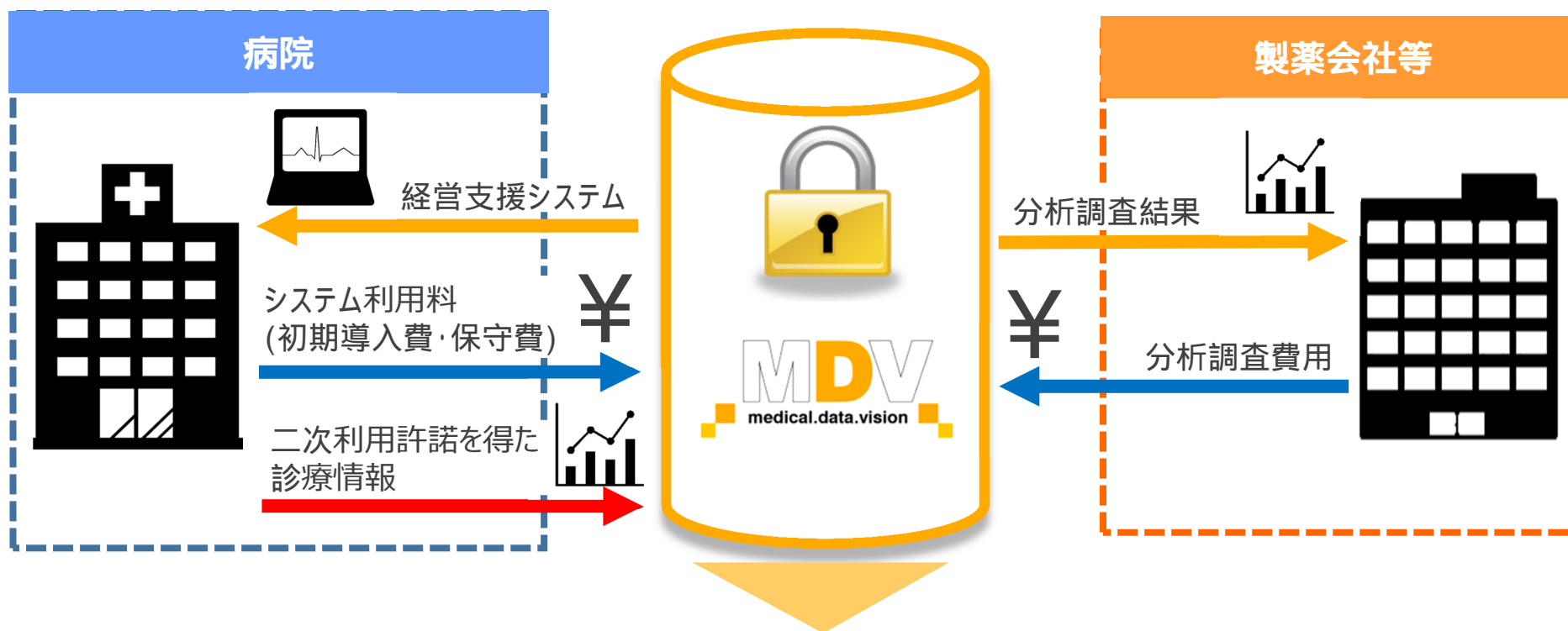
◆ 会社名	メディカル・データ・ビジョン株式会社
◆ 設立	2003年8月
◆ 資本金	9億8,115万6,800円(2016年12月末現在)
◆ 本社・支店	< 本社 > 東京都千代田区神田美土代町7番地 住友不動産神田ビル10階 < 九州支店 > 福岡県福岡市博多区博多駅前1丁目3番3号 明治安田渡辺ビル5階
◆ 代表取締役社長	岩崎 博之
◆ 業種	情報・通信
◆ 従業員数	169名(連結 2016年12月末現在)
◆ 証券コード	東京証券取引所第一部(3902) 2016年11月24日上場 (2014年12月16日マザーズ市場上場)



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7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

◆ データネットワークサービス

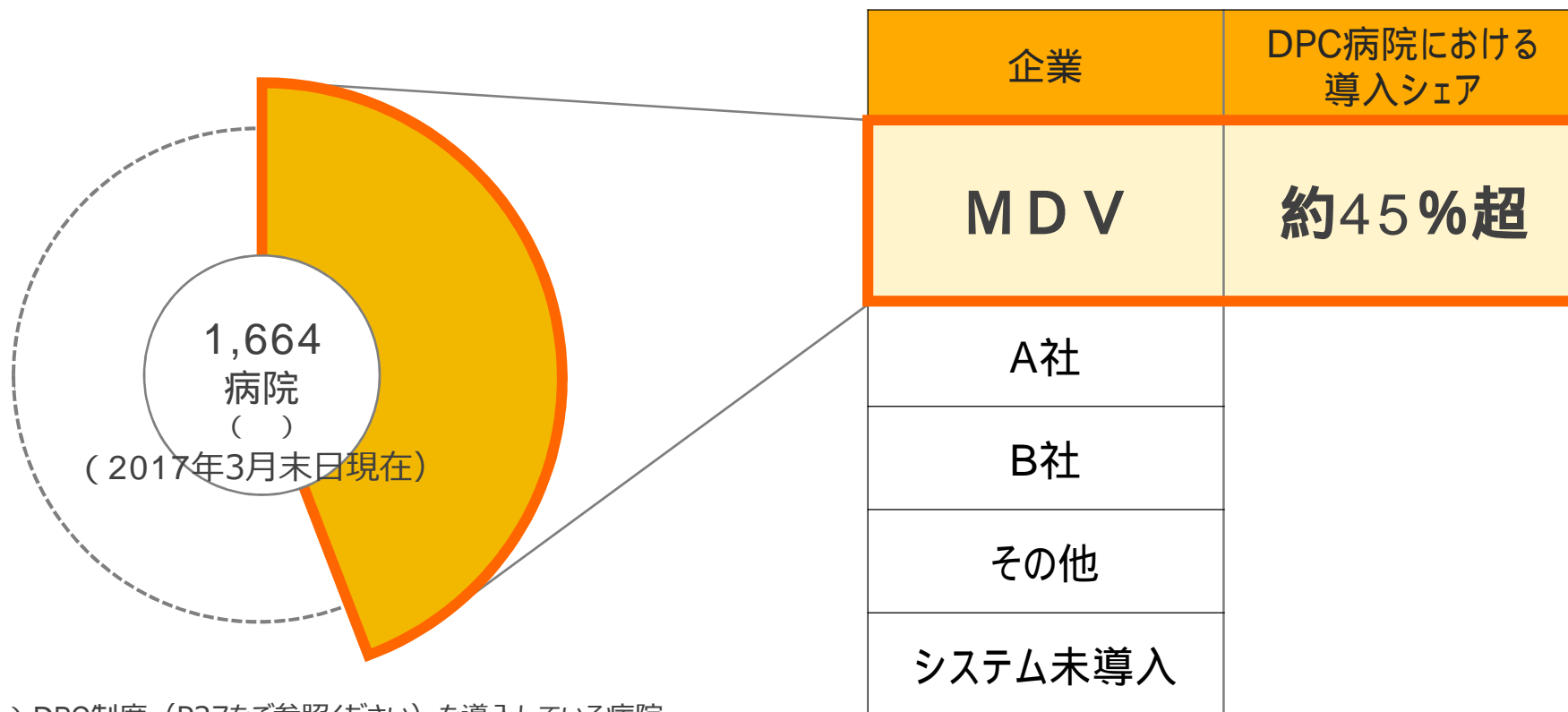
サービス対象者	製品・サービス名称	概要
医療機関	EVE	DPCデータを活用し、自院の診療内容や状況を他院と比較しながら分析できるシステム 初期導入費：400万円（ハード込） 月額保守費用：5万円
	Medical Code	原価管理をはじめとする病院経営全体に関わる事項を分析できるシステム 初期導入費：810万円（ハード込） 月額保守費用：10万円
	CADA-BOX	患者が自分自身の診療情報を管理・閲覧できる「カルテコ」搭載した病院向けシステム。 既存の電子カルテに搭載する。

◆ データ利活用サービス

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 年間利用料：2,000万円（アドレスフリー）
	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：約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 インシュアランス 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・インシュアランス関連企業に対して、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

強み 1 : 圧倒的なシェアと病院との信頼関係

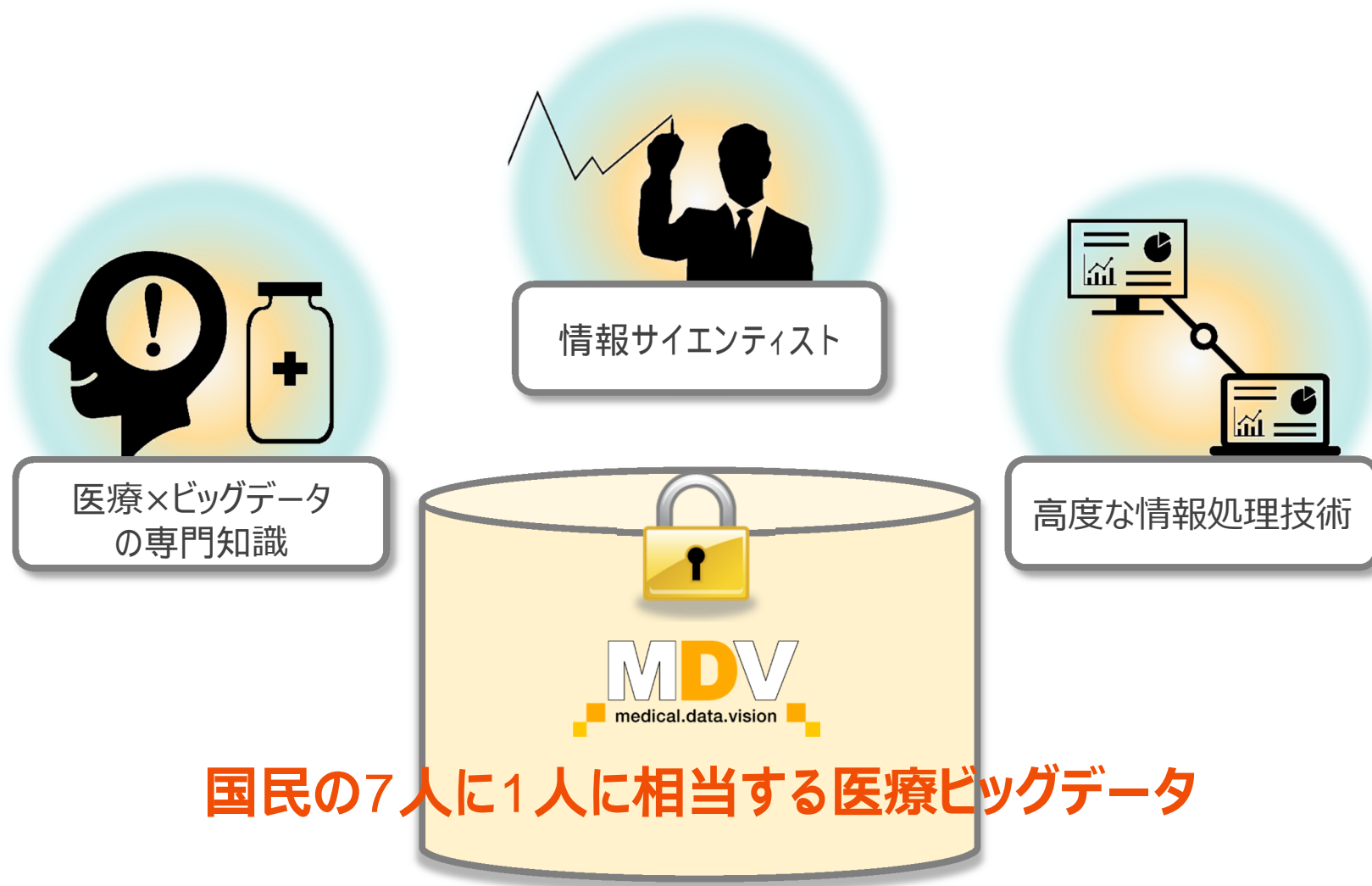
診療情報を集めるのは難しいですが・・・
MDVは病院向けシステムの圧倒的シェアと大病院との信頼関係があるから可能です



() DPC制度 (P27をご参照ください) を導入している病院。

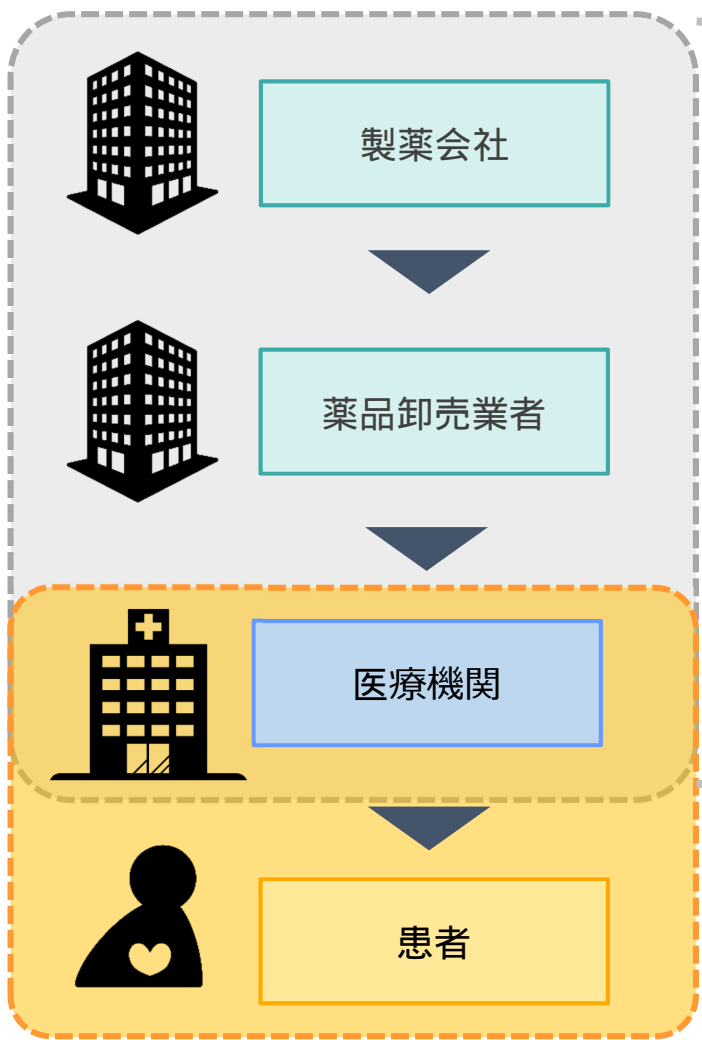
強み 2 : 医療ビッグデータ活用のパイオニア

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



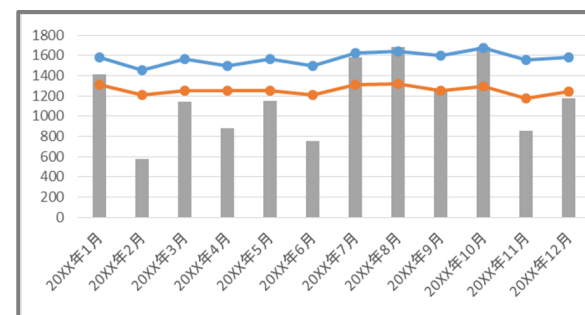
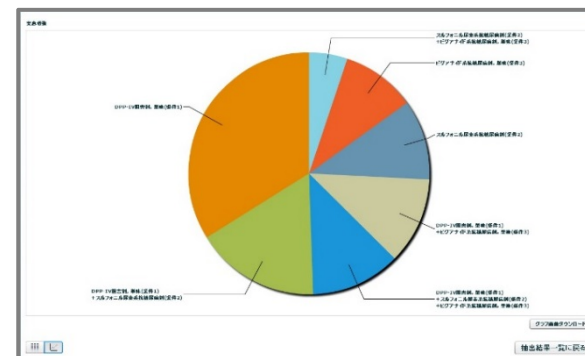
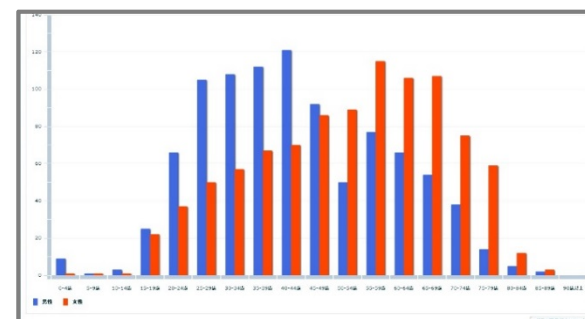
国民の7人に1人に相当する医療ビッグデータ

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！

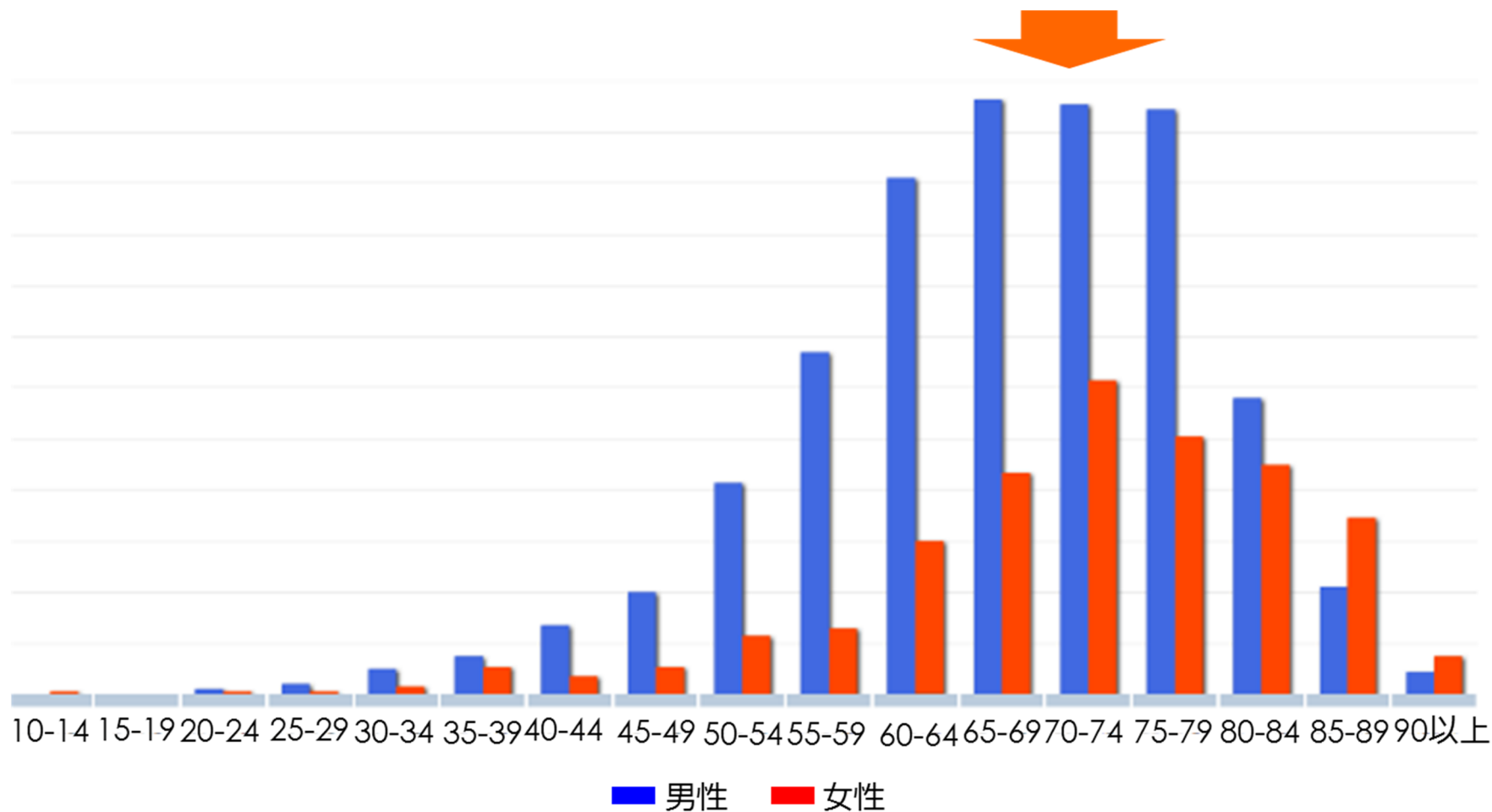


物流データ
 主に売上高がわかる

MDV診療データベース
 患者への処方実態がわかる



【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

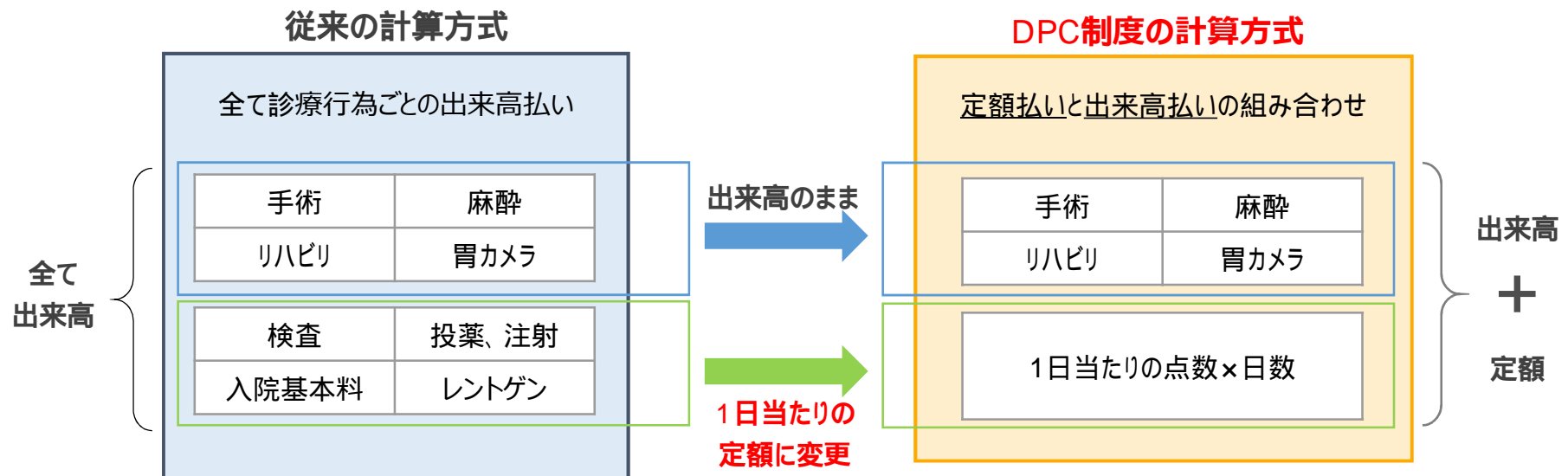
- 2003年に厚生労働省が導入。
- 病名や診療内容を約1,600に分類し、それぞれに対し1日あたりの入院費用を定めた計算方式。
- 従来は診療行為ごとに積み上げる出来高払いだった。
- DPC対象病院は、厚生労働省への診療データ提出が義務になる。

👉 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。

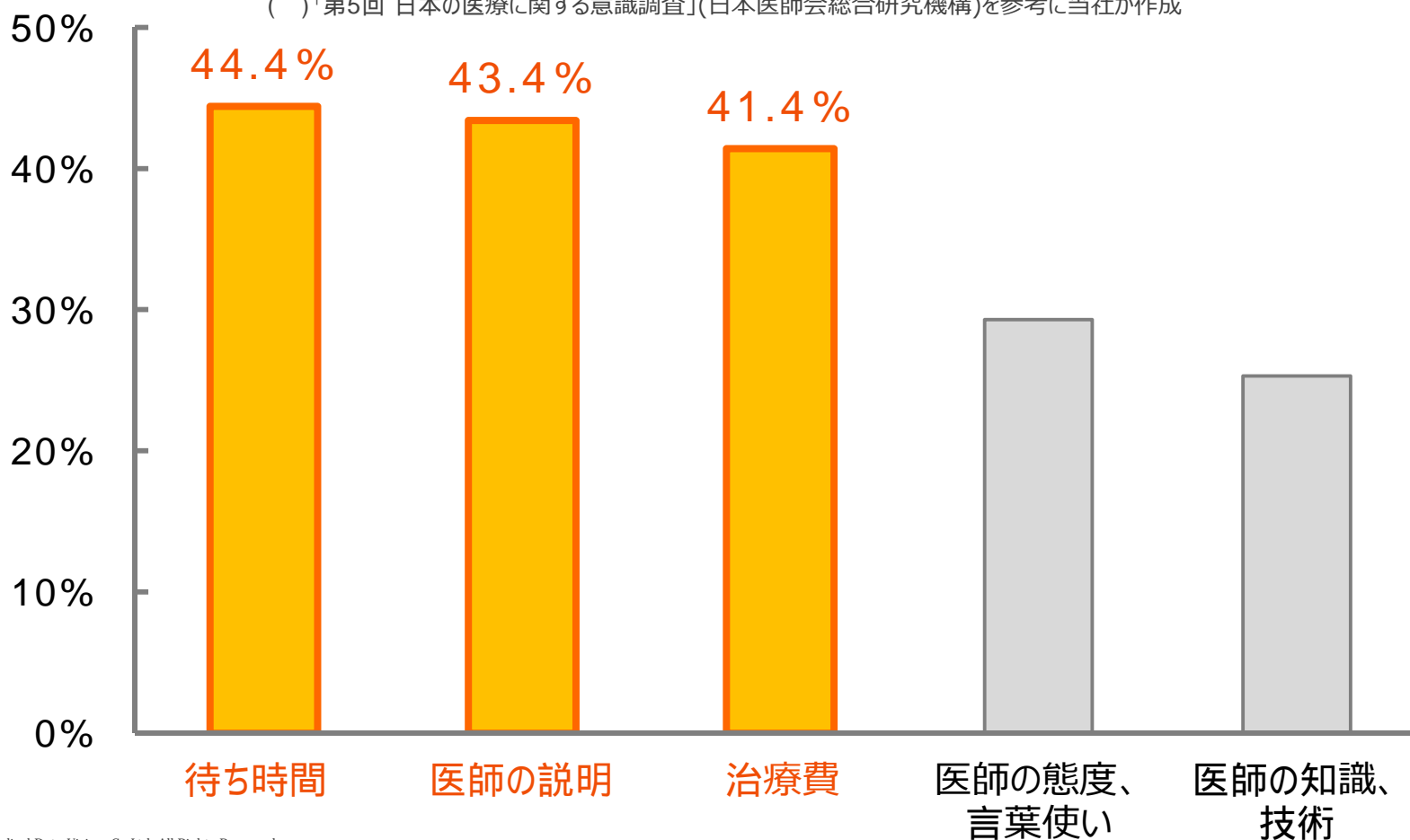


参考資料3 : 「CADA-BOX」について

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



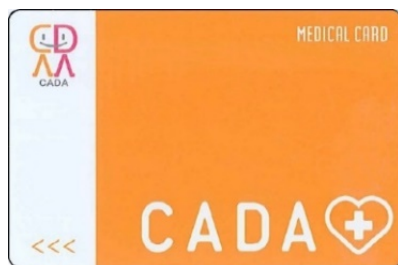
電子カルテシステムに接続

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



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



診療情報を持ち帰れるので、
医師の説明がよくわかる

会計業務の軽減、
人件費の削減



キャッシュレス

「待ち時間の長さ」を解消



受診後すぐに帰れて待ち
時間短縮

未収金ゼロ



カード払い

「治療費に関する不安」を解消



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？



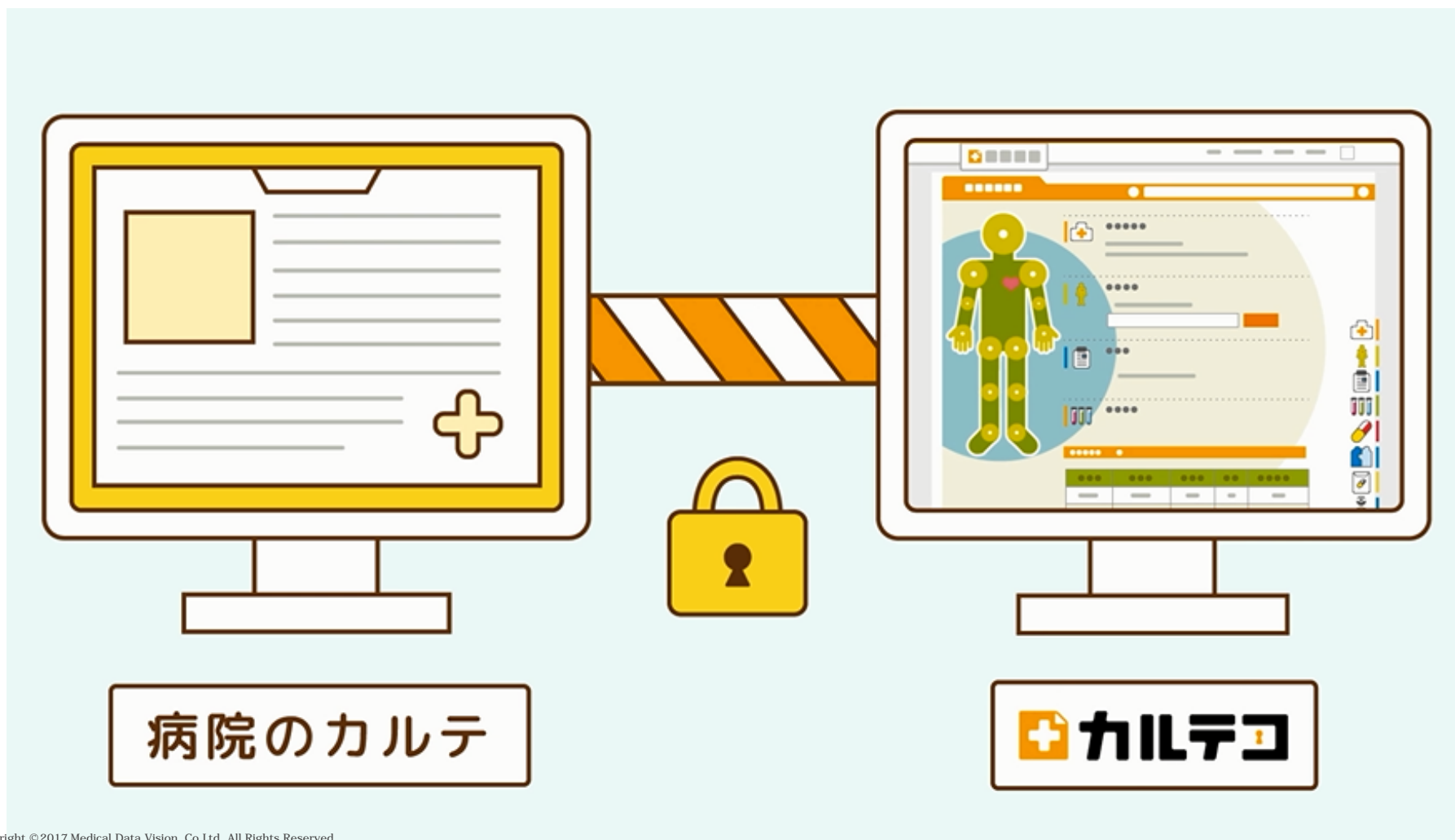
自分の病気がよくわからない



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

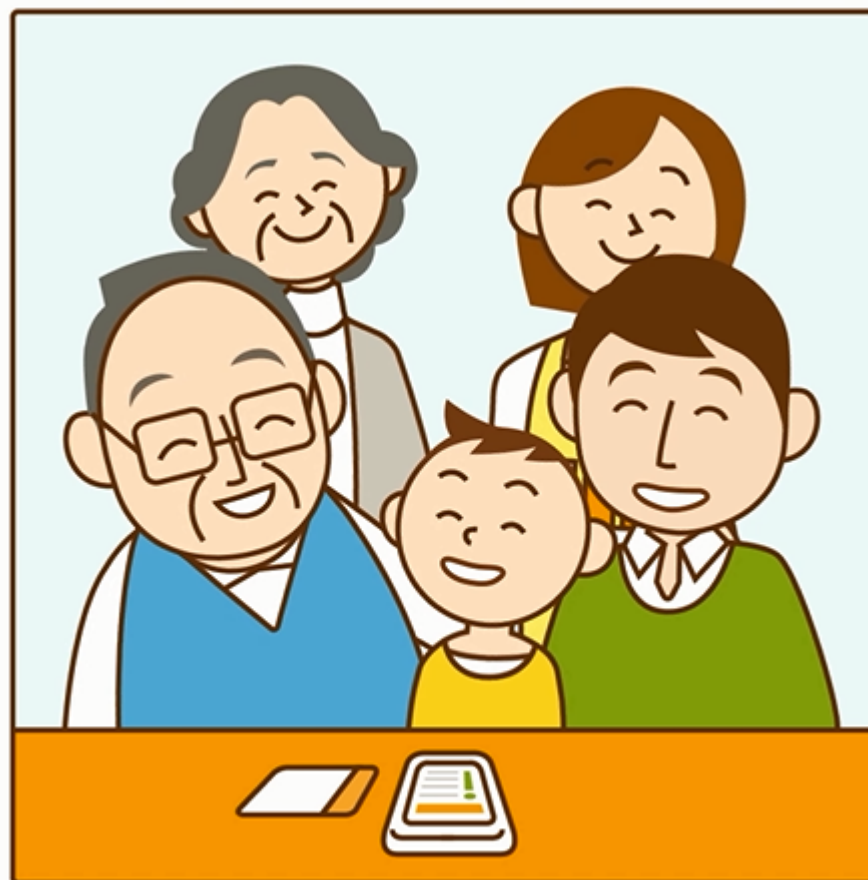


自分の診療情報（≒カルテ情報）？

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>

