

# 2017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)

2017年11月13日



<b>1</b>	2017年12月期3Q 決算概要	-----	4
----------	------------------	-------	---

## **2** 参考資料

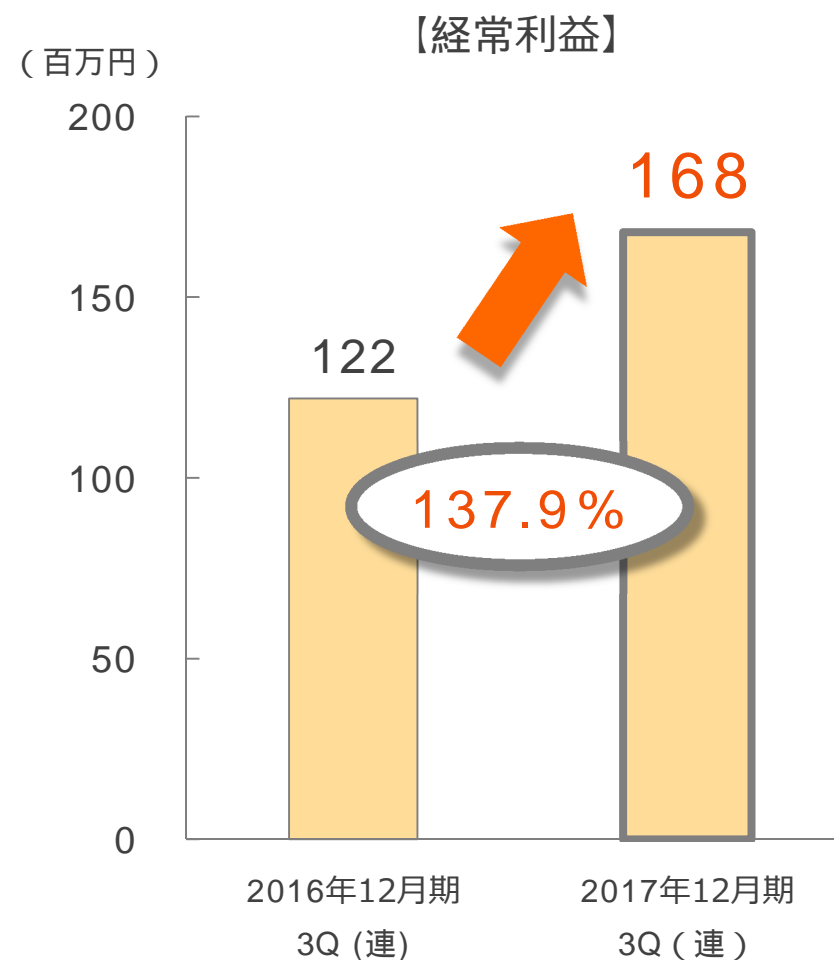
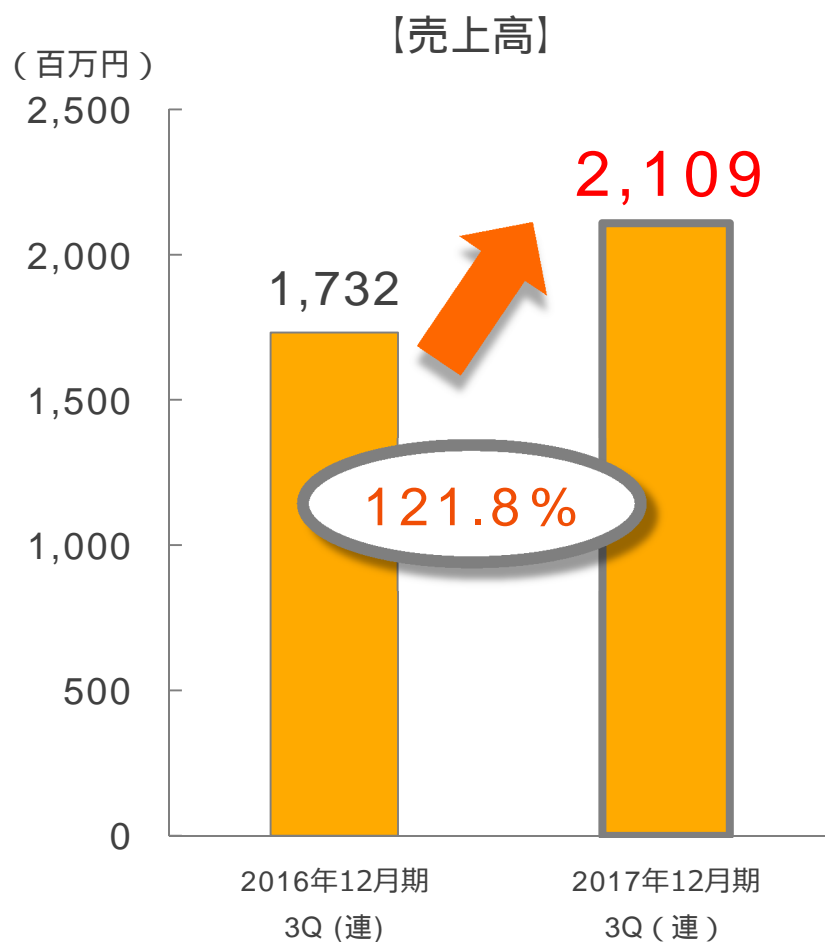
	参考資料1：2017年12月期の立ち位置と業績見通し	-----	15
--	----------------------------	-------	----

	参考資料2：メディカル・データ・ビジョンについて	-----	21
--	--------------------------	-------	----

	参考資料3：「CADA-BOX」について	-----	30
--	----------------------	-------	----

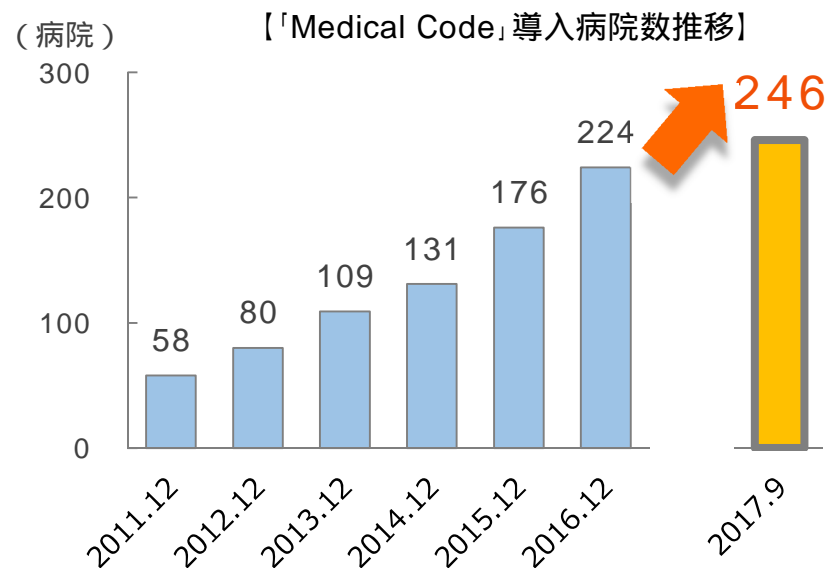
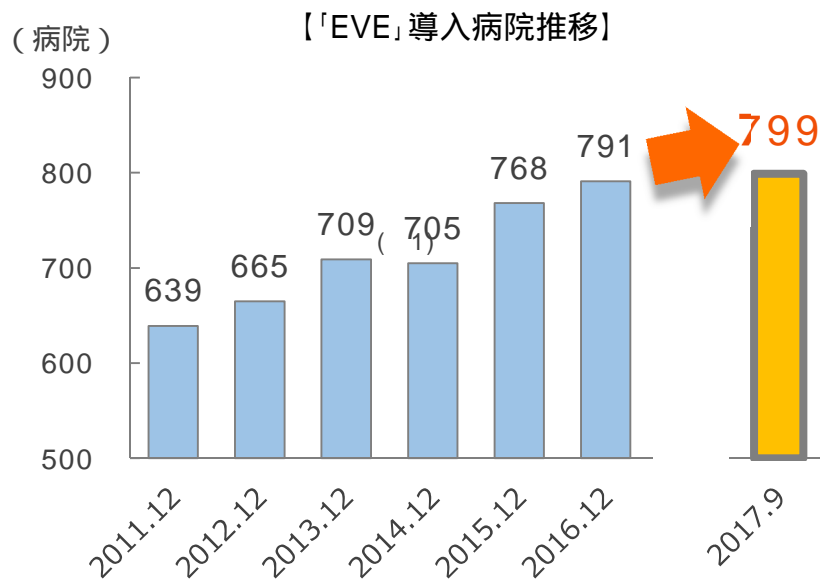
## 2017年12月期3Q 決算概要

## 前年同期比、売上高および経常利益ともに増

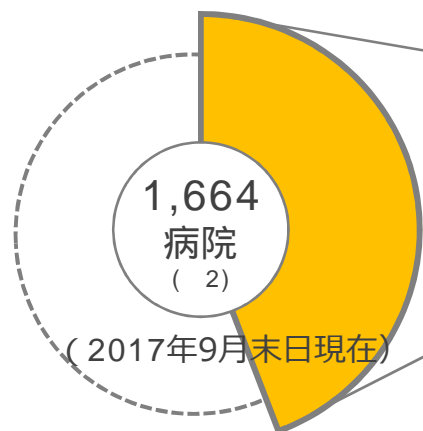


# 指標：「EVE」「Medical Code」導入病院数

## 2016年12月期より営業の主軸は「Medical Code」に置く



( 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。



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	

( 2) DPC制度 (P28をご参照ください) を導入している病院。

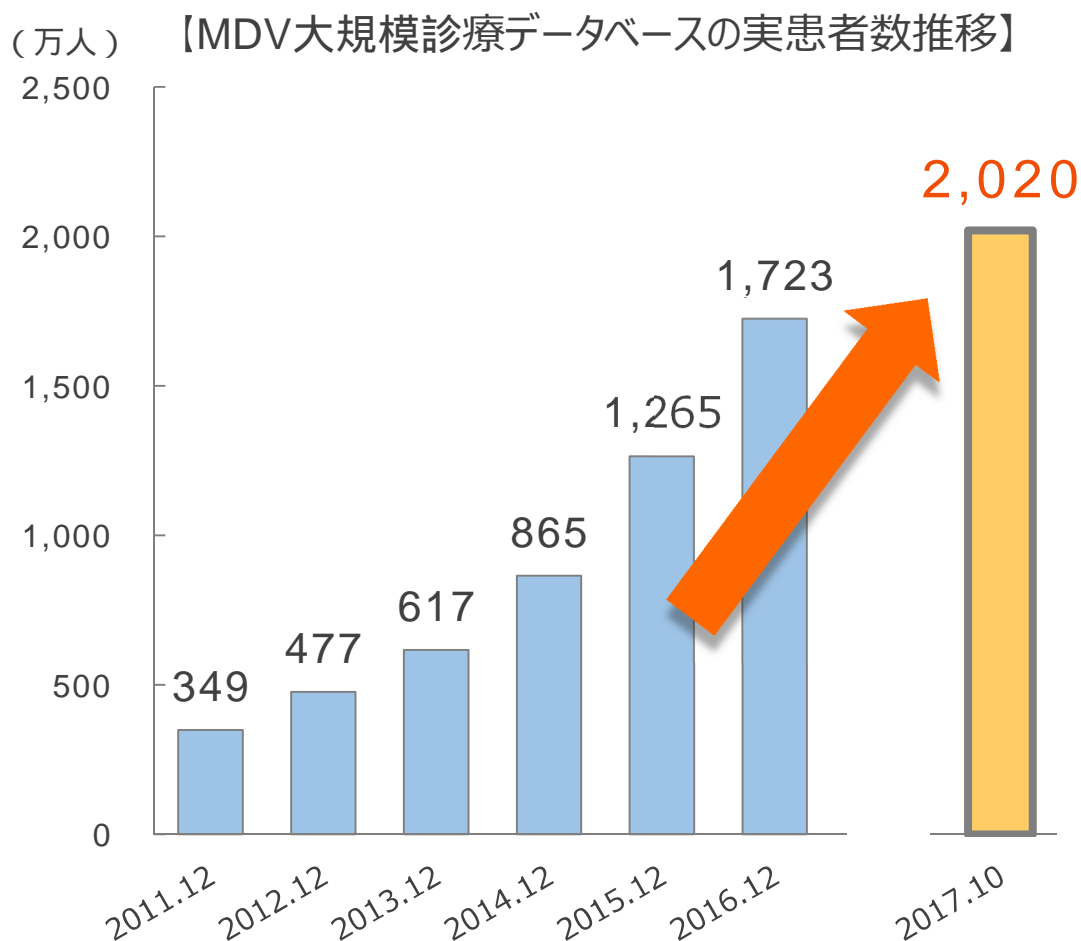
# 指標：保有する医療ビッグデータの規模

保有する医療ビッグデータの規模が、2,000万人を突破！

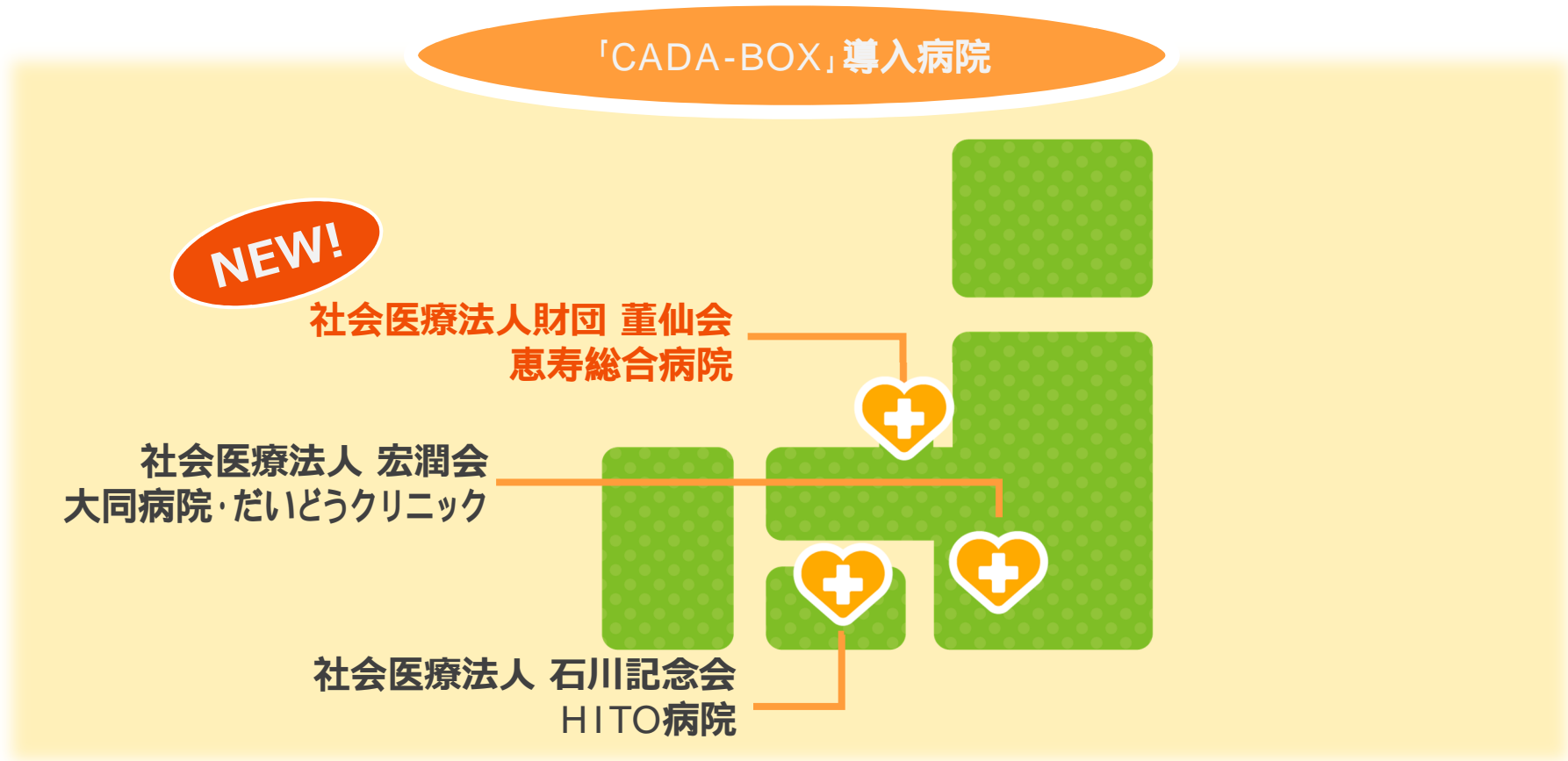
MDV大規模診療データベース

MDV  
medical.data.vision

国民の約7人に1人に  
相当する規模  
2,020万人  
(2017年10月末現在)



3病院の稼働が完了  
導入までに時間を要しているものの、患者との診療情報共有に対する病院の高い興味



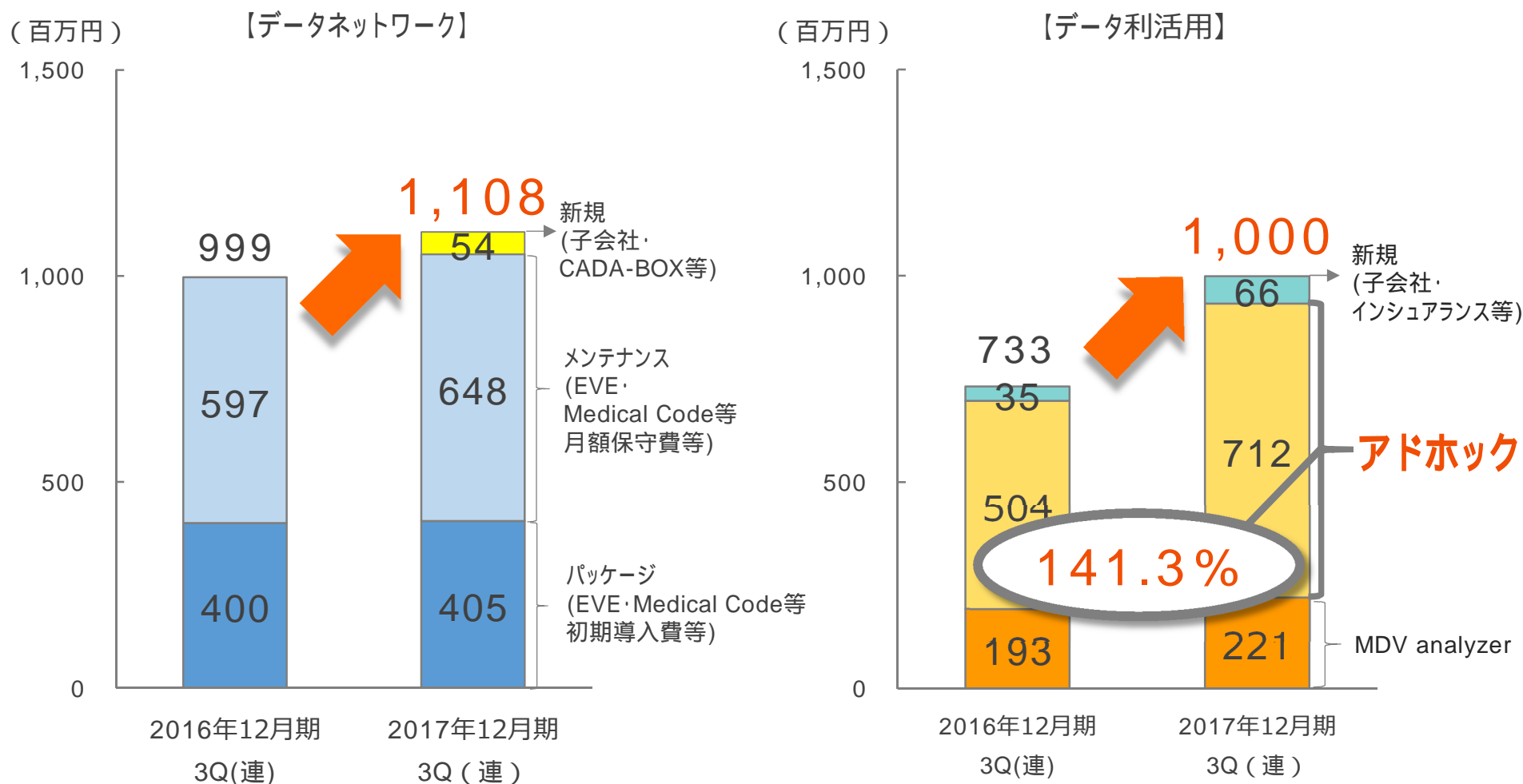
「CADA-BOX」の必要性や導入意義をテーマにした稼働済み3病院へのインタビュー動画が完成。  
現在、クロージング営業中。

# 連結損益計算書

(百万円)

	2016年12月期3Q(連)		2017年12月期3Q(連)		
	実績	売上高比率	実績	前年同期比	売上高比率
売上高	1,732	100%	➔ 2,109	121.8%	100%
売上原価	312	18.0%	446	142.8%	21.2%
売上総利益	1,419	82.0%	➔ 1,662	117.1%	78.8%
販売管理費	1,295	74.8%	1,491	115.1%	70.7%
営業利益	123	7.1%	➔ 171	138.6%	8.1%
経常利益	122	7.1%	➔ 168	137.9%	8.0%
税引前当期純利益	122	7.0%	➔ 151	123.8%	7.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	75	4.4%	➔ 75	99.8%	3.6%

## データ利活用サービスのアドホックが前年同期比で141.3%と成長



# 売上構成分析

(百万円)

		2016年12月期3Q(連)		2017年12月期3Q(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	400	23.1%	405	19.2%	101.3%
	メンテナンス	597	34.5%	648	30.7%	108.5%
	新規・子会社	0	0.0%	54	2.6%	6492.0%
	合計	999	57.7%	1,108	52.6%	111.0%
利活用	MDV analyzer	193	11.2%	221	10.5%	114.8%
	アドホック	504	29.1%	712	33.8%	141.3%
	新規・子会社	35	2.0%	66	3.1%	186.4%
	合計	733	42.3%	1,000	47.4%	136.5%
売上高		1,732	100%	2,109	100%	121.8%

## データネットワークサービス：主に病院向け事業と子会社(Doctorbook社、CADA社)

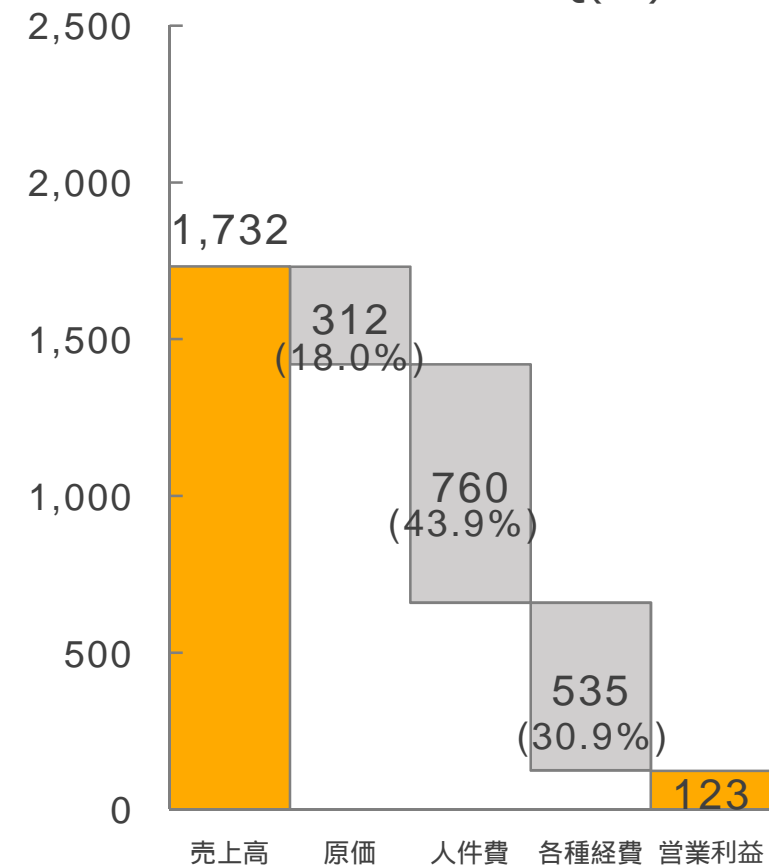
パッケージ・メンテナンス共に微増。新規の売上増加については主に、「CADA-BOX」の売上のほか、子会社である Doctorbook社における広告収入。

## データ利活用サービス：主に製薬会社向け事業と子会社(コスメックス社、MDVコンシューマー・ヘルスケア社)

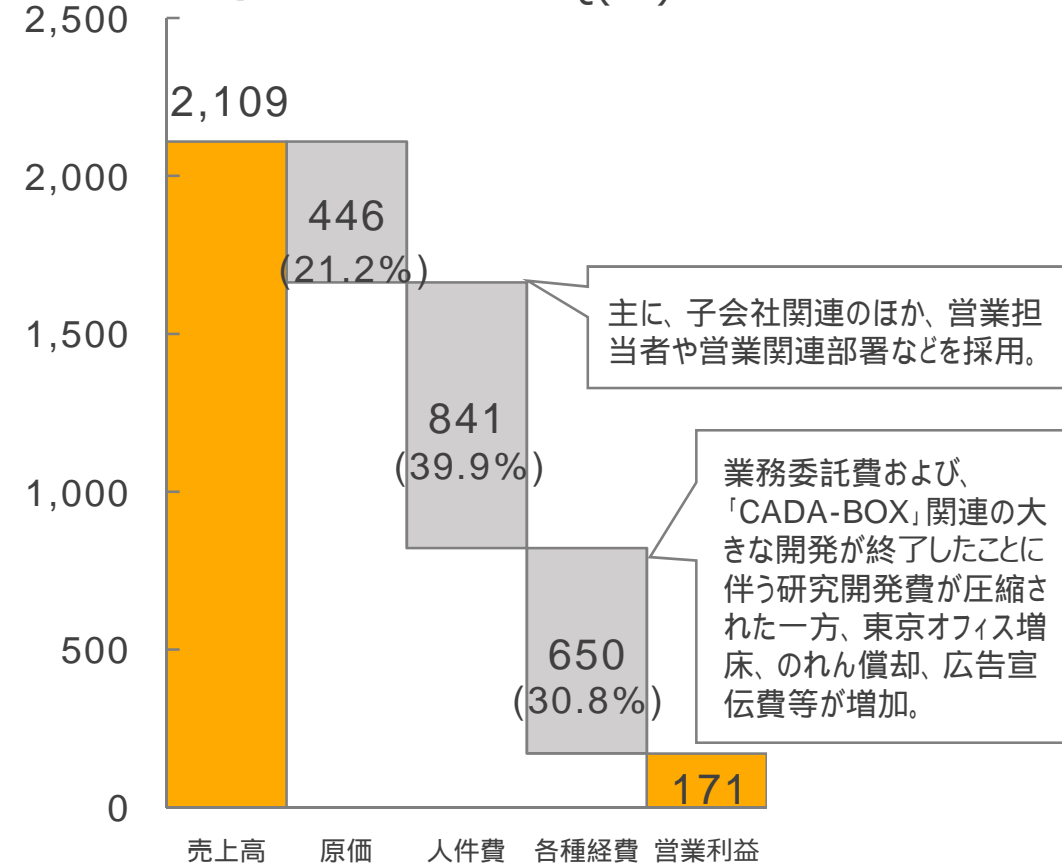
引き続き、アドホック調査サービスの受注件数が増加。新規の売上増加については、OTC関連の売上のほか、子会社であるコスメックス社の治験関連収入。

## 子会社関連人員および営業関連人員の積極採用により人件費が増加 新規事業にかかる子会社のれんと広告宣伝によりその他経費が増加

【2016年12月期3Q(連)】



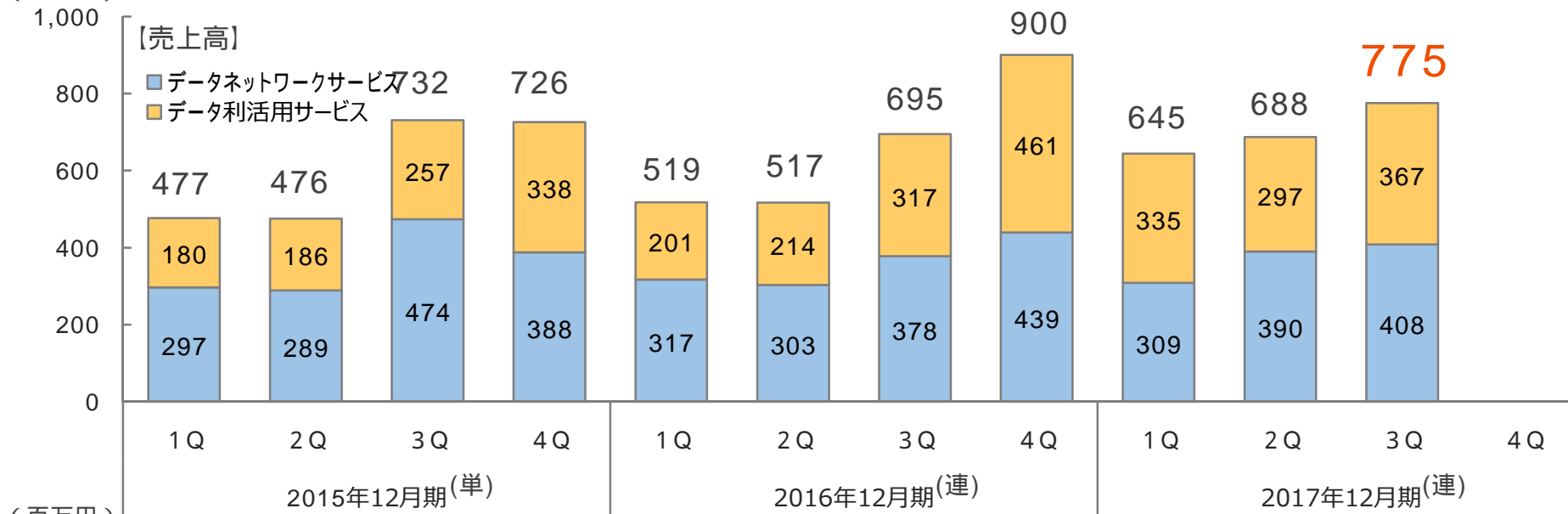
【2017年12月期3Q(連)】



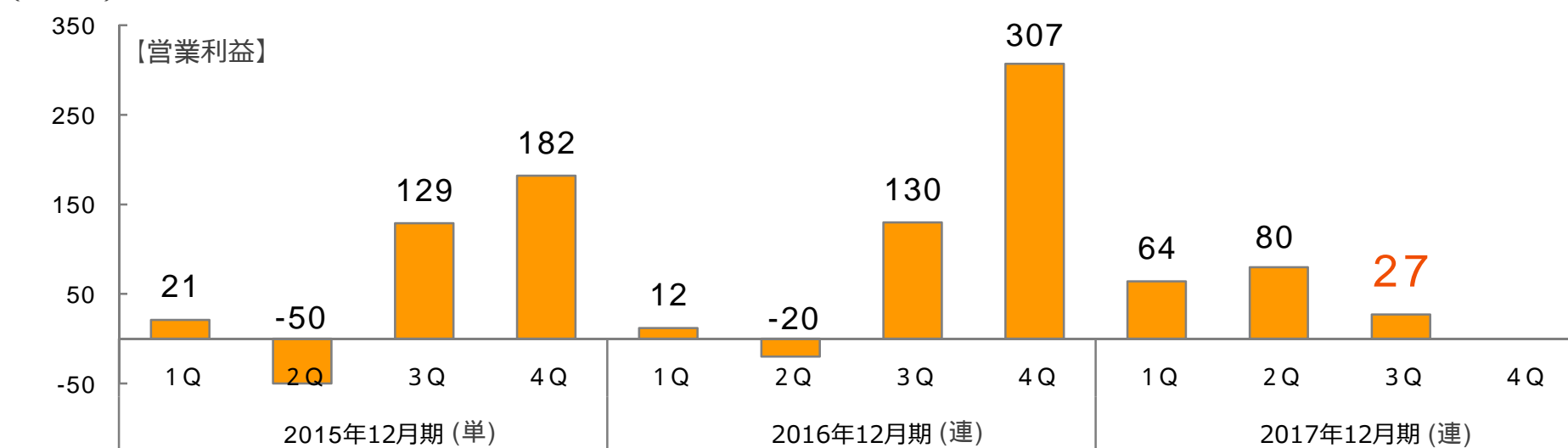
# 売上高・営業利益の四半期毎推移

子会社の会計処理変更、「CADA-BOX」関連改修、本社増床により一時的なコスト47.5百万円が発生

(百万円)



(百万円)



# 連結貸借対照表

(百万円)

	2016年12月期 (通期)		2017年12月期3Q		
	金額	構成比	金額	増減額	構成比
流動資産	2,797	87.6%	2,982	185	77.4%
固定資産	394	12.3%	871	476	22.6%
流動負債	363	11.4%	698	334	18.1%
固定負債	20	0.6%	270	250	7.0%
純資産	2,809	88.0%	2,885	75	74.9%
総資産	3,194		3,854	660	

◆ 固定資産：Doctorbook社及びコスメックス社の子会社化により、のれんが増加  
東京本社増床に関わる、設備と敷金が増加。

◆ 流動負債・固定負債：コスメックス社の株式取得に係る借り入れにより、借入金が増加

## 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

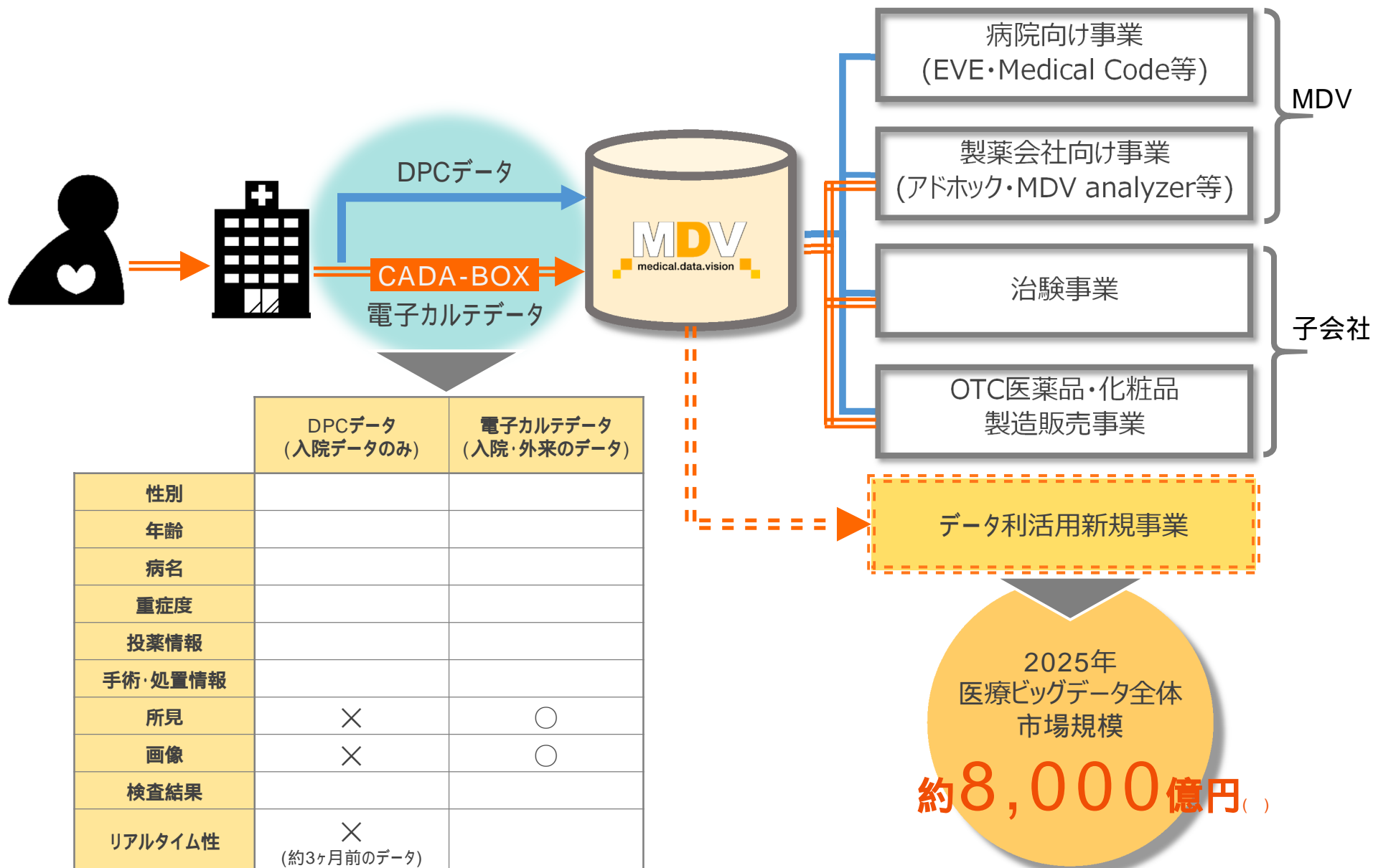
- 二次医療圏344病院へ「CADA-BOX」を導入
- データ基盤を更に拡大
- データ利活用ビジネス拡大
- 他社との協業(M&A)

- 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



# 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( )**

# 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。

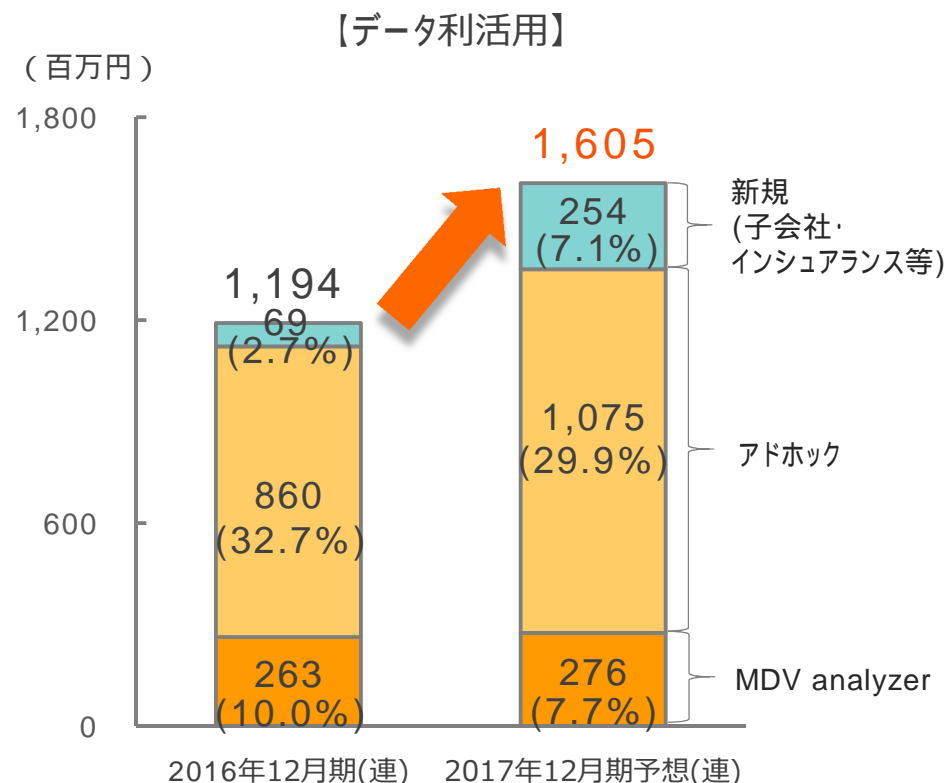
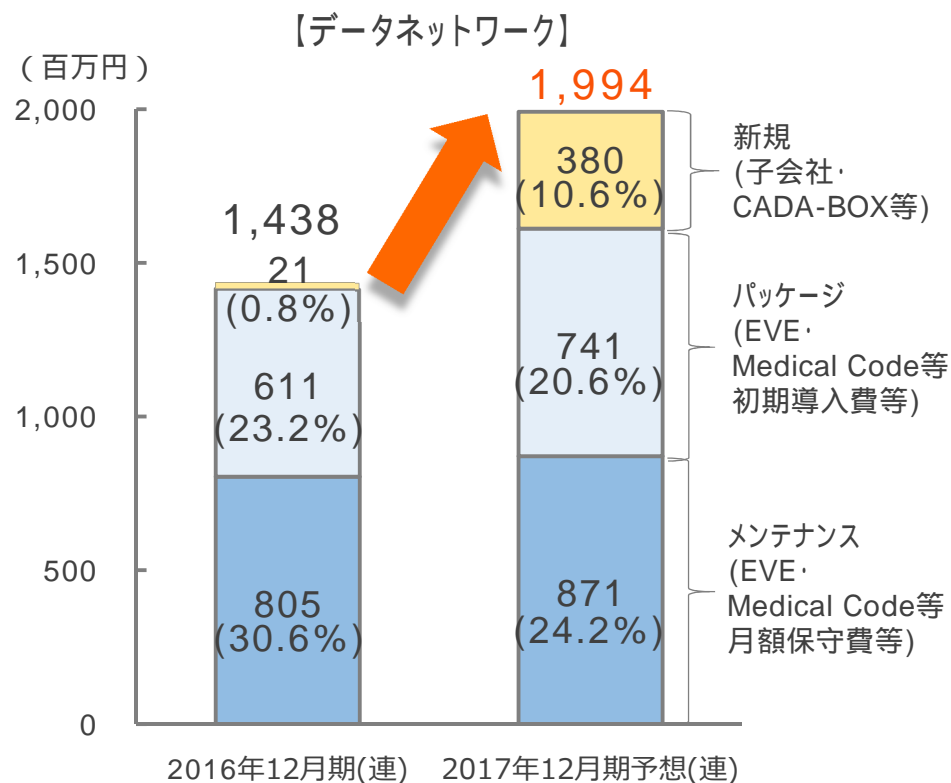
【コスト】

✓ 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



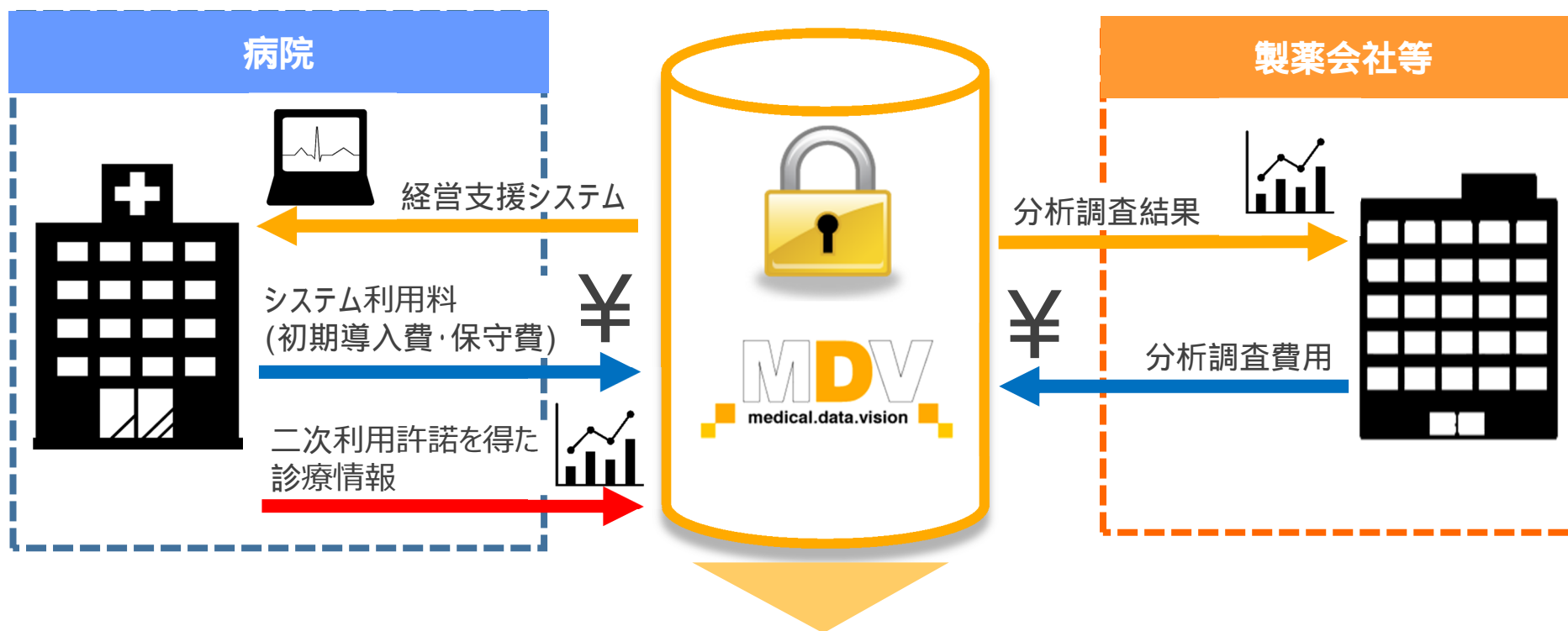
◆ 会社名	メディカル・データ・ビジョン株式会社
◆ 設立	2003年8月
◆ 資本金	9億8,115万6,800円(2016年12月末現在)
◆ 本社・支店	< 本社 > 東京都千代田区神田美土代町7番地 住友不動産神田ビル10階  < 九州支店 > 福岡県福岡市博多区博多駅前1丁目3番3号 明治安田渡辺ビル5階
◆ 代表取締役社長	岩崎 博之
◆ 業種	情報・通信
◆ 従業員数	169名(連結 2016年12月末現在)
◆ 証券コード	東京証券取引所第一部(3902) 2016年11月24日上場 (2014年12月16日マザーズ市場上場)



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

# 主な製品・サービス概要



## ◆ データネットワークサービス及び関係する子会社

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。

### 【子会社】

株式会社Doctorbook：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

CADA株式会社：CADA決済に関わる包括信用購入あっせん業

## ◆ データ利活用サービス及び関係する子会社

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

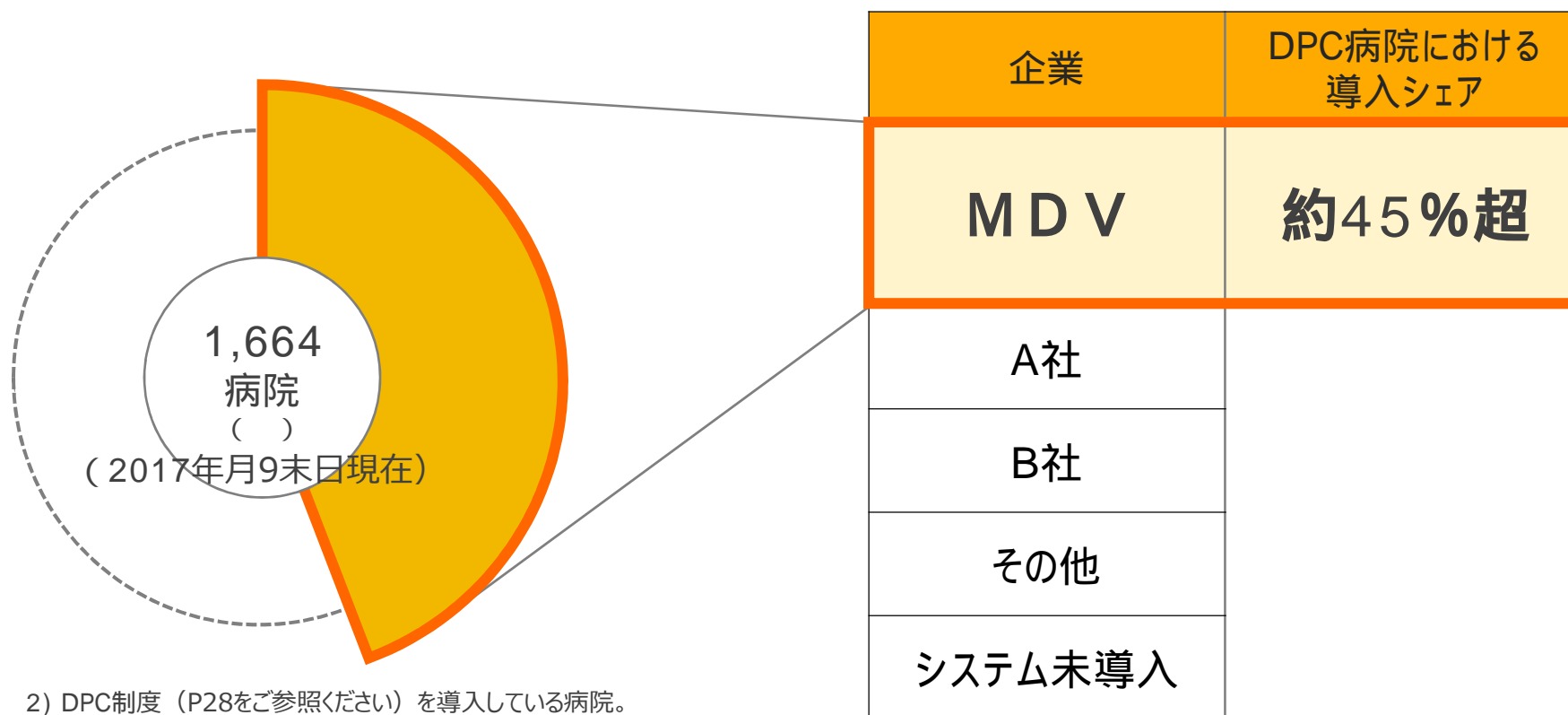
### 【子会社】

株式会社コスメックス：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

MDVコンシューマー・ヘルスケア株式会社：OTC医薬品・H&BC製品の製造販売

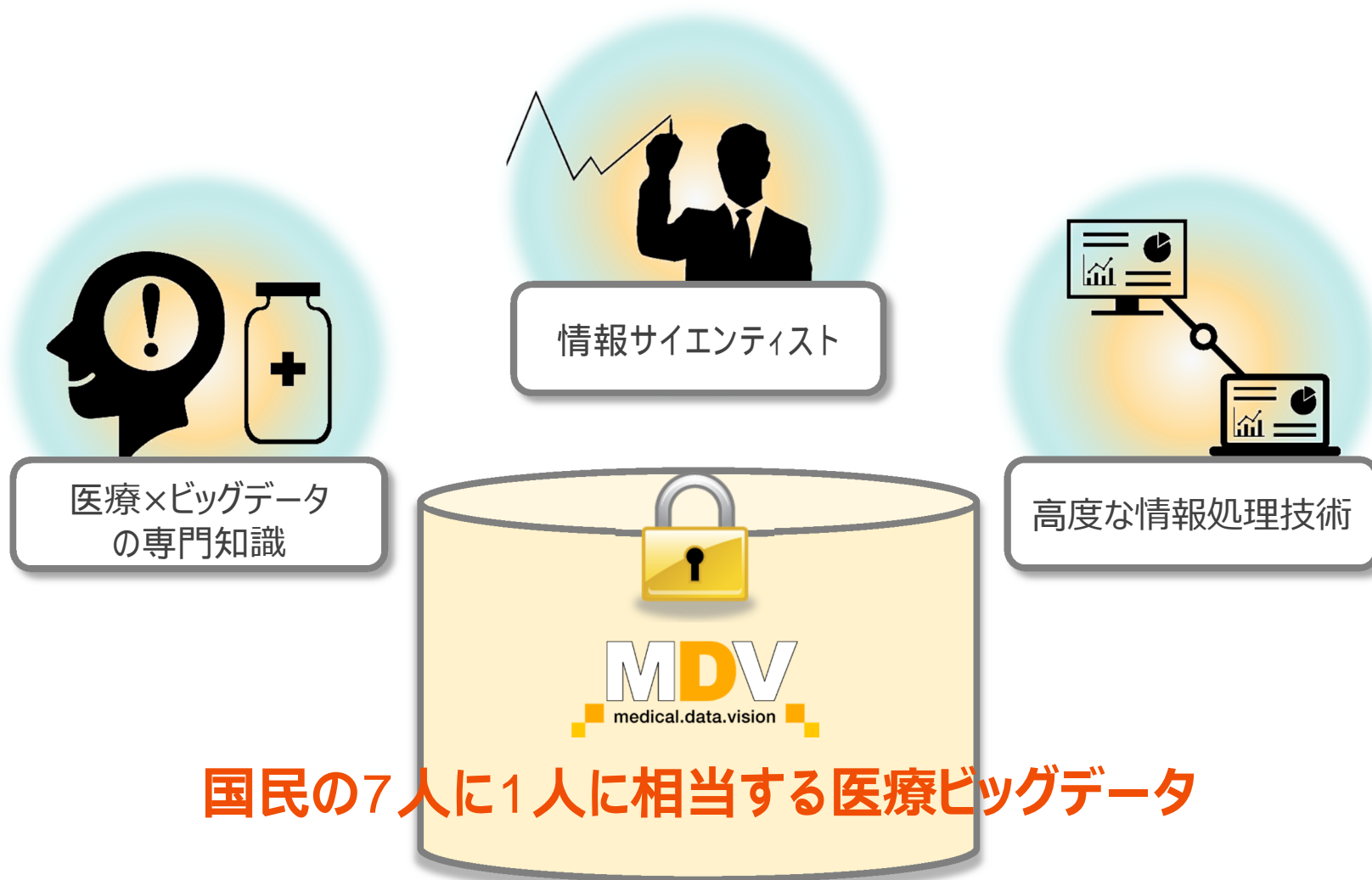
# 強み 1 : 圧倒的なシェアと病院との信頼関係

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



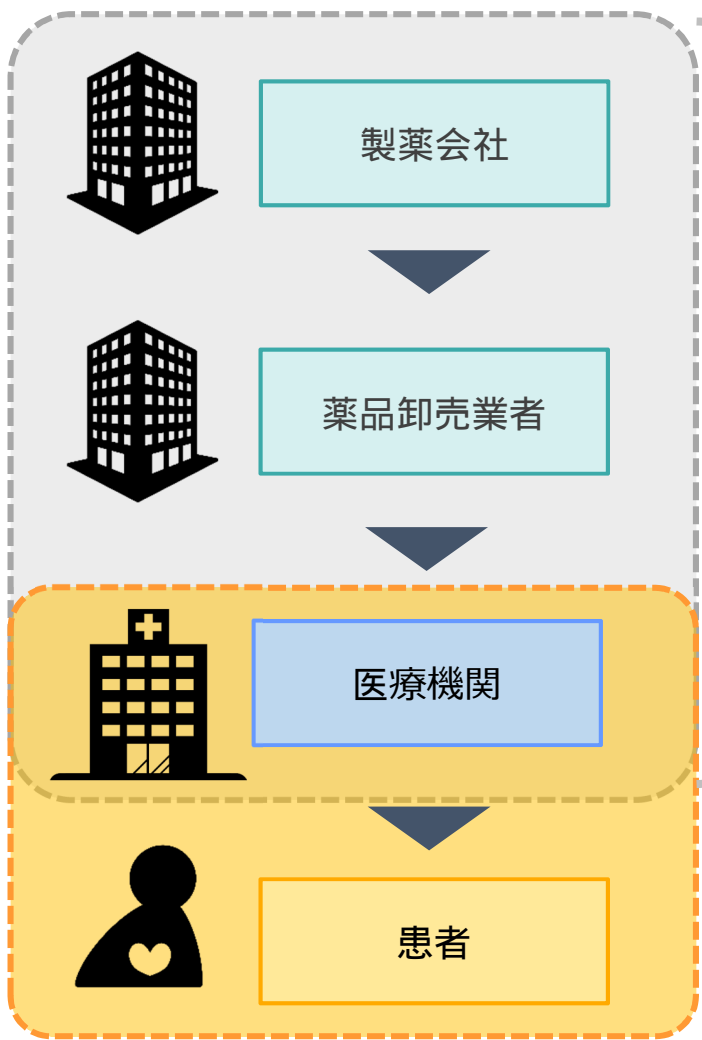
## 強み 2 : 医療ビッグデータ活用のパイオニア

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



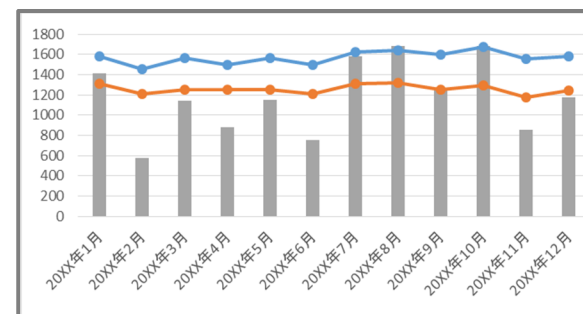
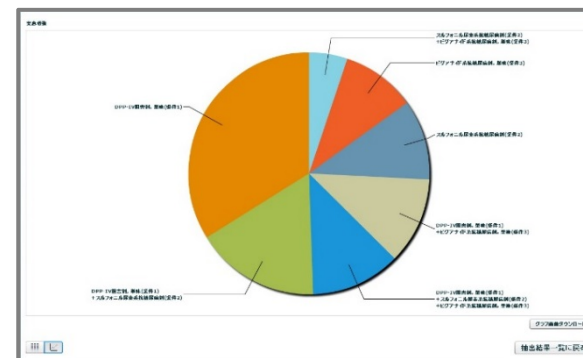
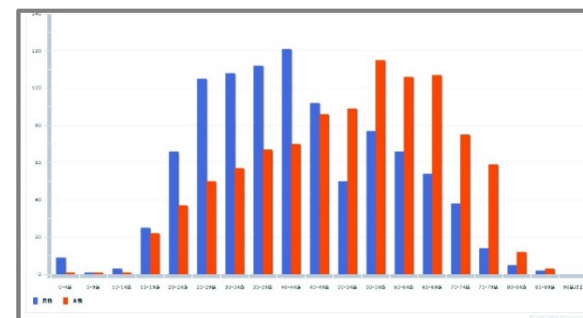
国民の7人に1人に相当する医療ビッグデータ

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！

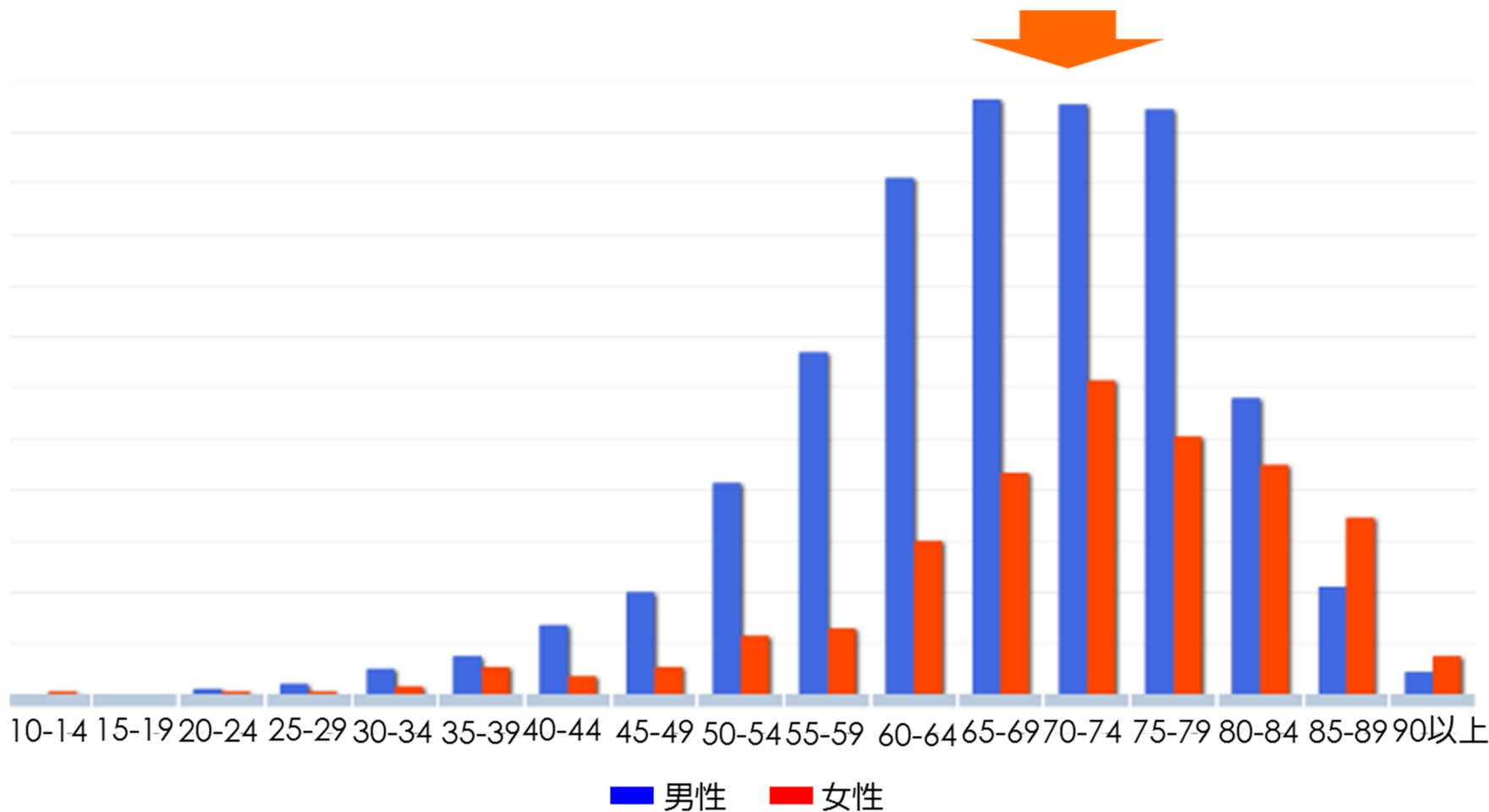


物流データ  
 主に売上高がわかる

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

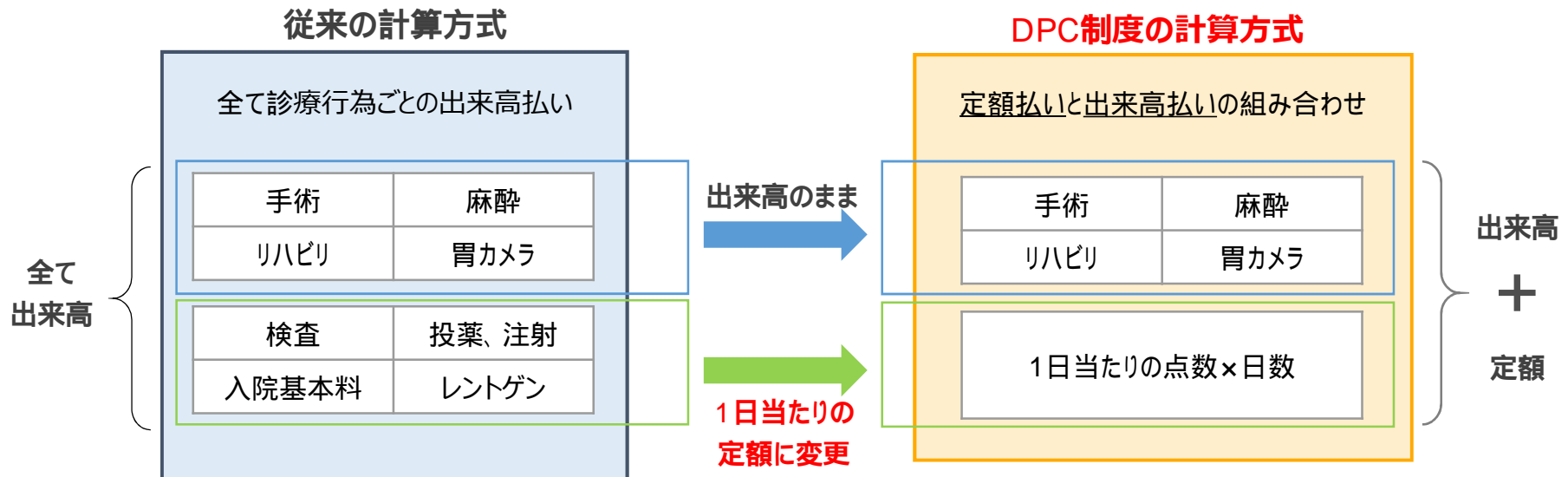
- 2003年に厚生労働省が導入。
- 病名や診療内容を約1,600に分類し、それぞれに対し1日あたりの入院費用を定めた計算方式。
- 従来は診療行為ごとに積み上げる出来高払いだった。
- DPC対象病院は、厚生労働省への診療データ提出が義務になる。

**👉 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。

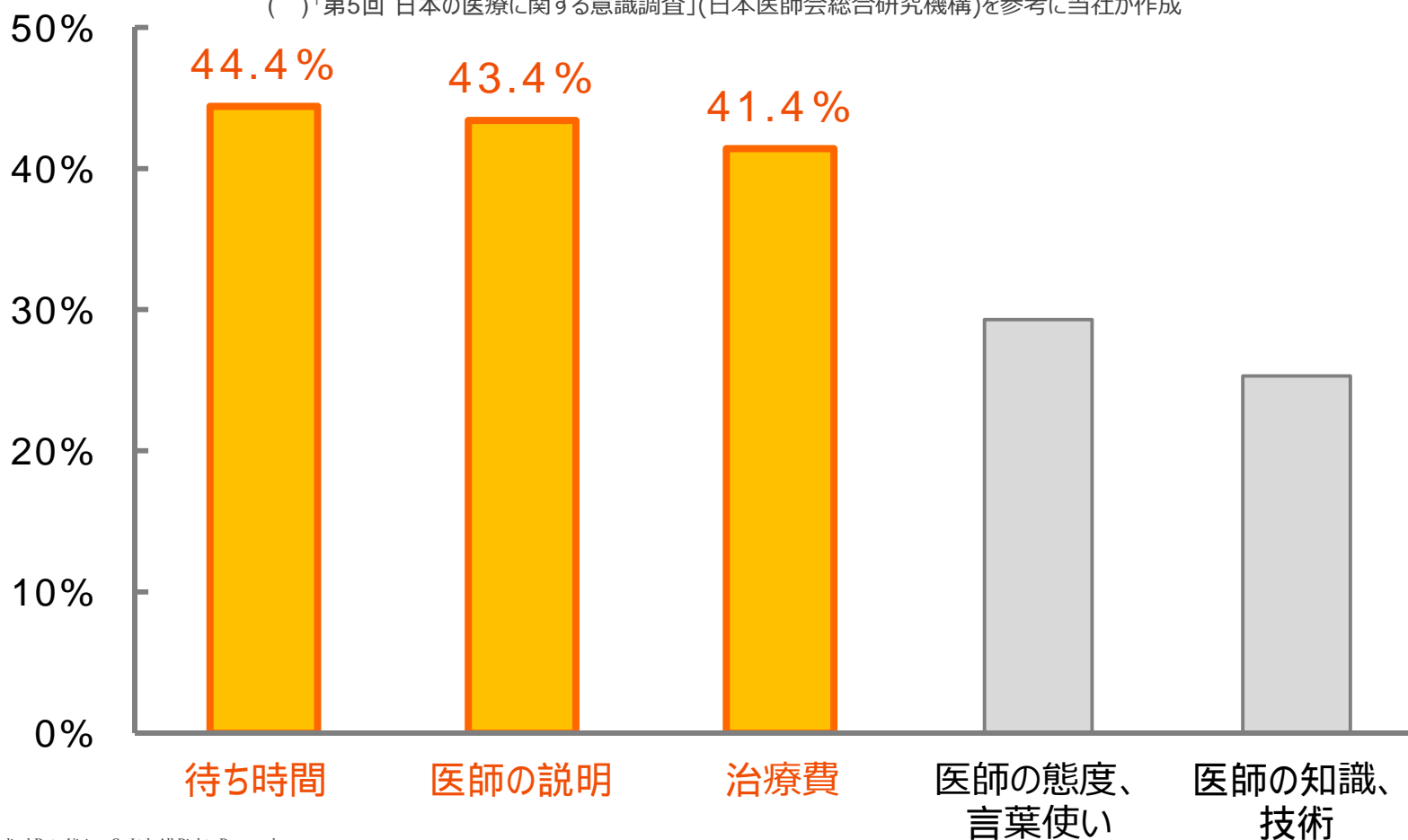


## 参考資料3 : 「CADA-BOX」について

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



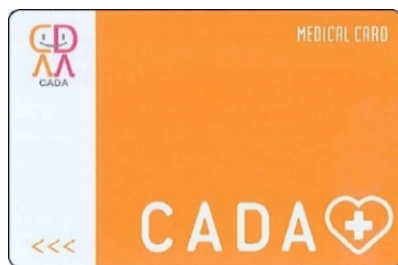
電子カルテシステムに接続

## 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>



# Memo

A series of horizontal dashed lines for writing.

