

2017年12月期 本決算 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)

2018年2月13日



1	2017年12月期 決算・事業進捗サマリ	4
2	2017年12月期 決算概要	12
3	2018年12月期 業績見通しと事業施策	20
4	参考資料	30

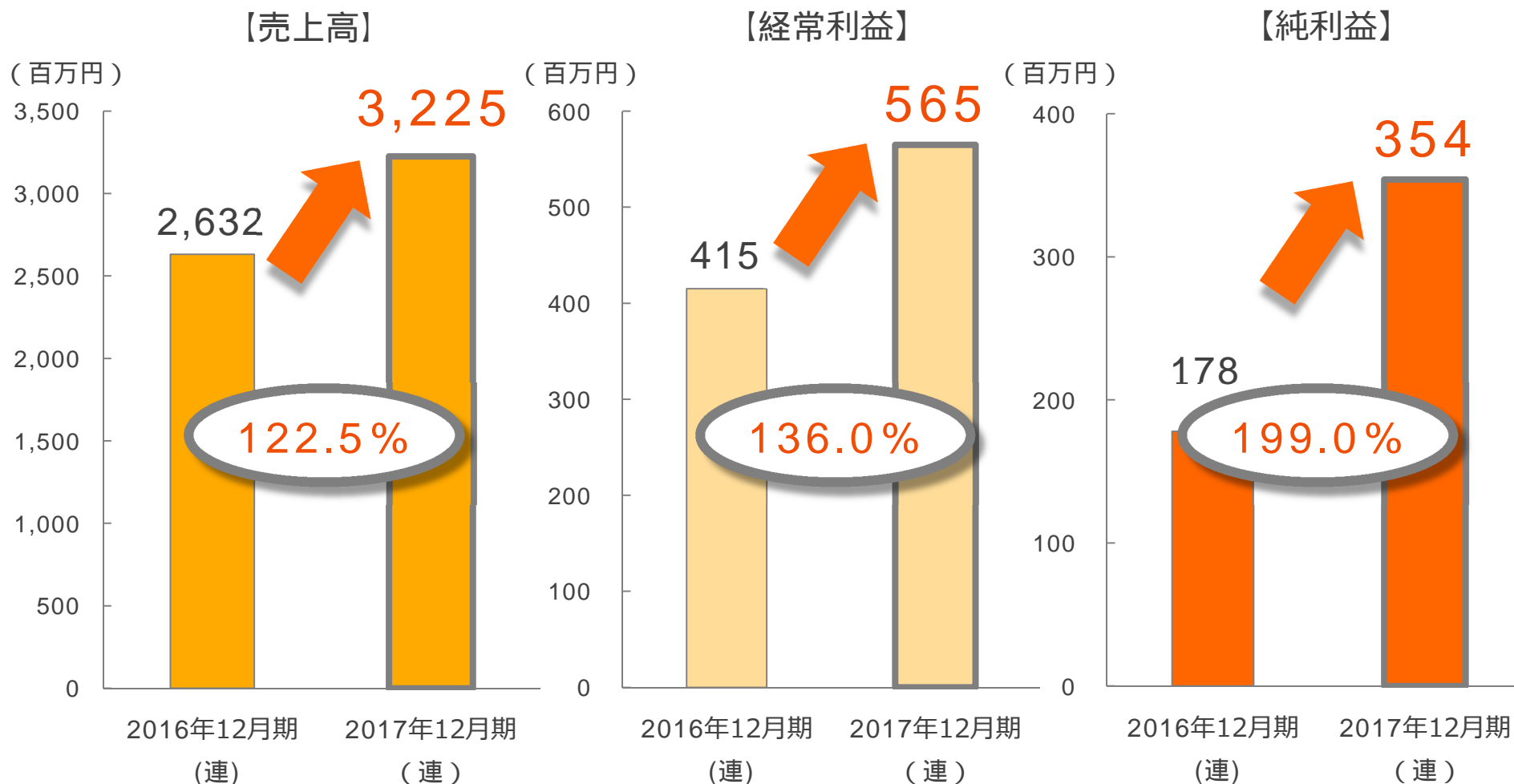
2017年12月期 決算・事業進捗サマリ

投資回収フェーズ元年 - JUMPの環境構築 -

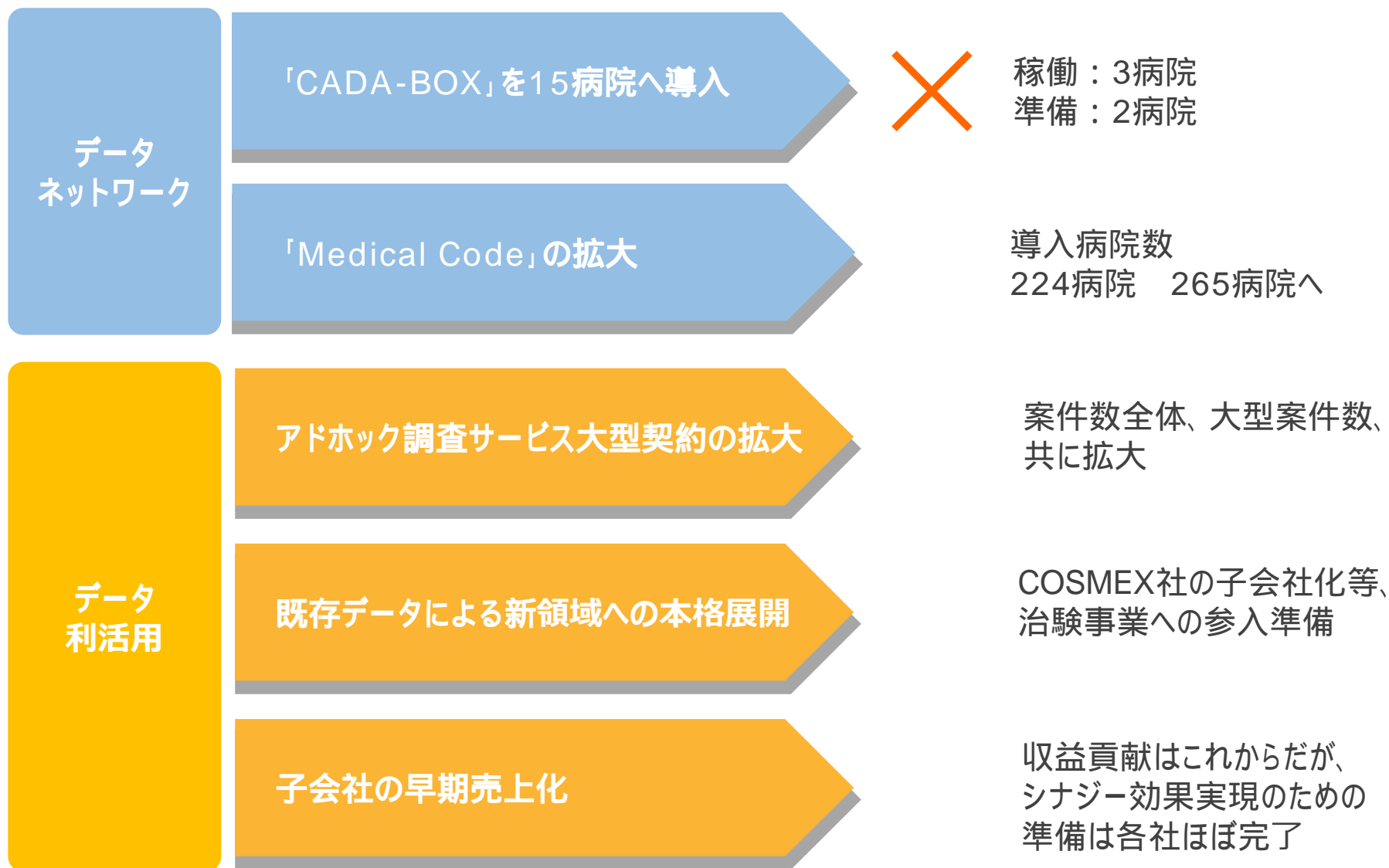
【投資回収フェーズ(2017年度～2019年度)の目標】

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

5期連続の増収増益、純利益は前年同期比で約200%



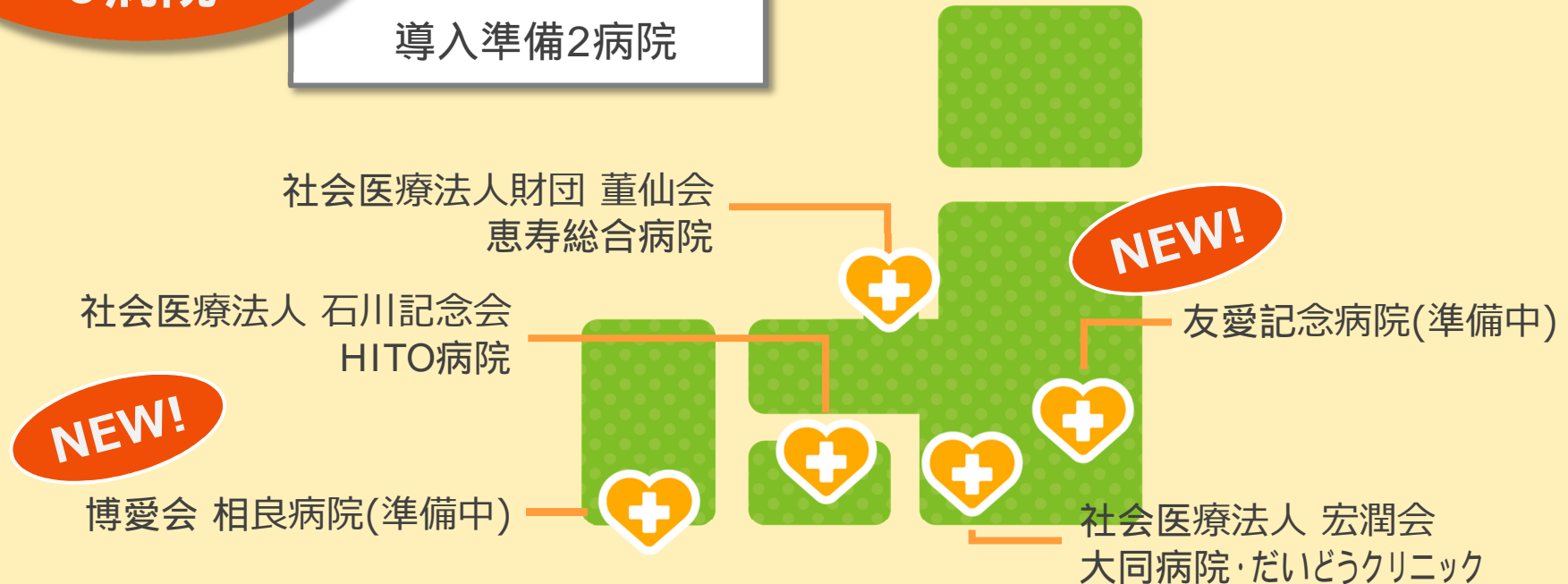
2017年12月期の目標に対する結果（データネットワーク）



指標：「CADA-BOX」の導入病院数

合計
5病院

稼動済み3病院
導入準備2病院



「CADA-BOX」拡販のための戦略を変更

変更前：「CADA-BOX」導入後の増患状況を2017年内に取得し、営業活動時の有用なエビデンスとする

変更後：「カルテコ」導入病院の院長・理事長ほか、「CADA-BOX」に賛同いただいたドクターからの紹介で営業短期視点での増患エビデンスではなく、長期視点で増患エビデンスを取得する

変更理由：病院における増患エビデンスは、一時的な傾向ではなく、長期的継続的でないと説得力がないため既存導入病院からのコメントに共感いただくと、導入までの意思決定が早いことが明らかになったため

NEW!

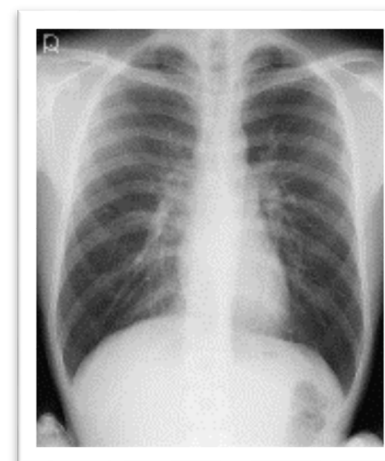
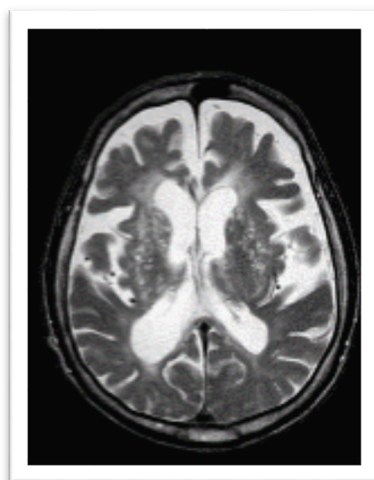


カルテコ ×

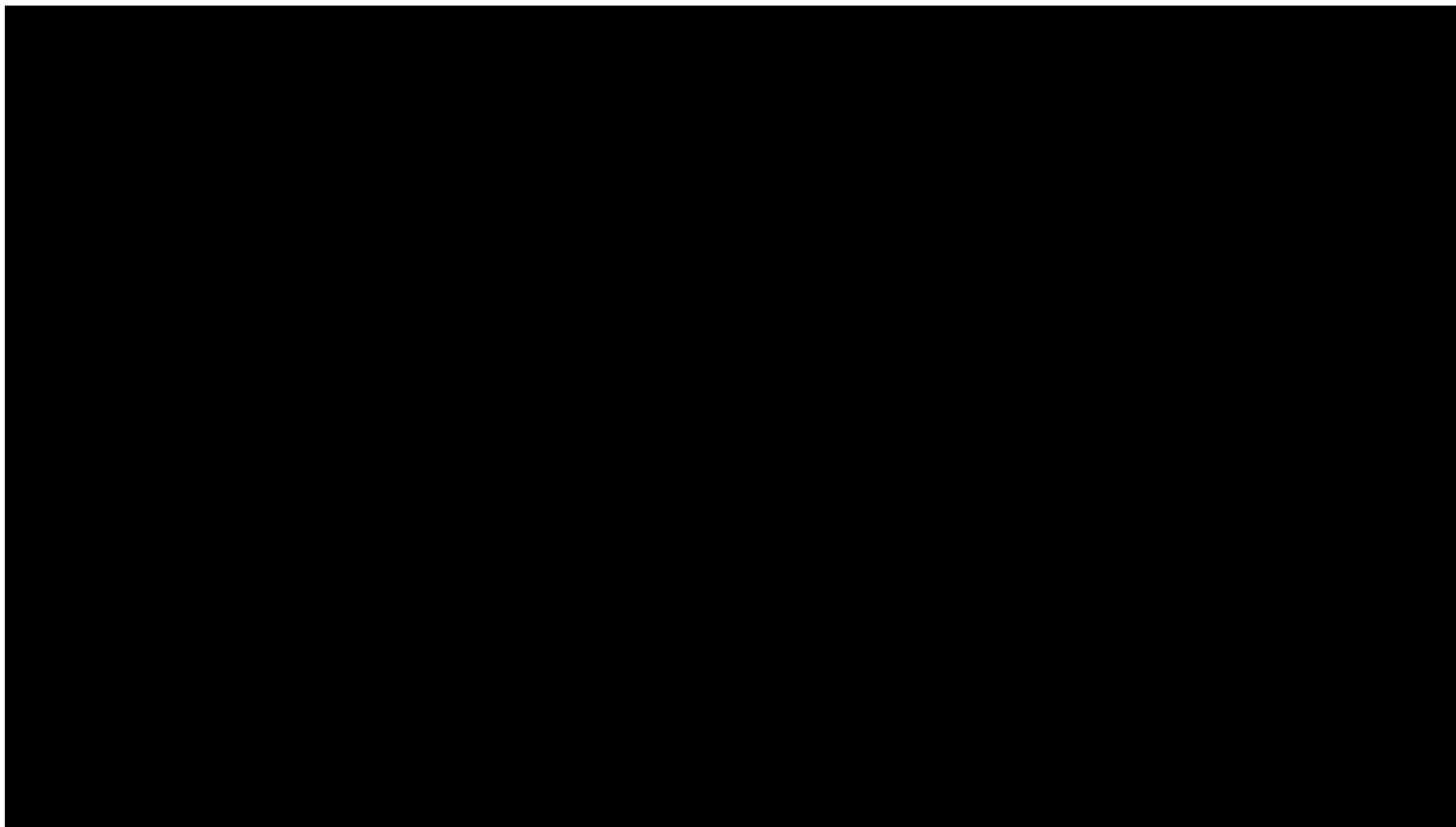


NOBORI
Medical information platform

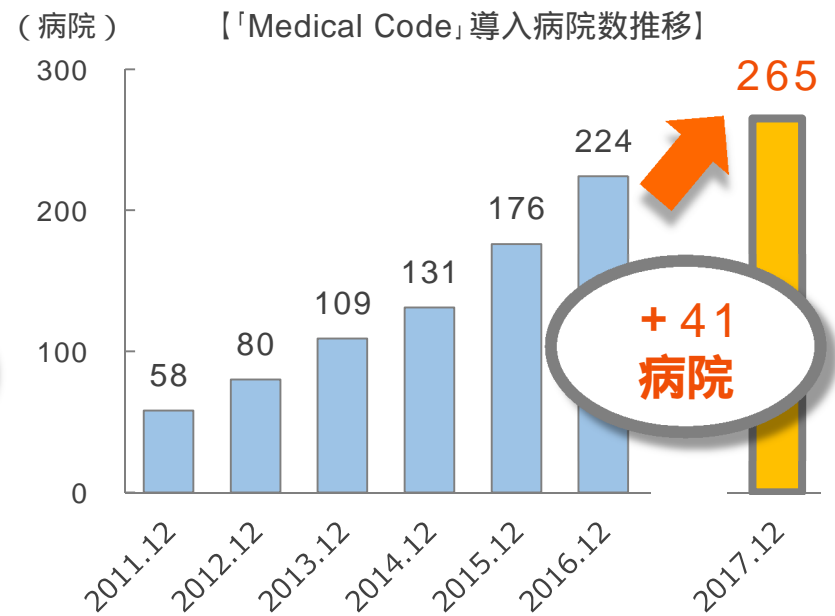
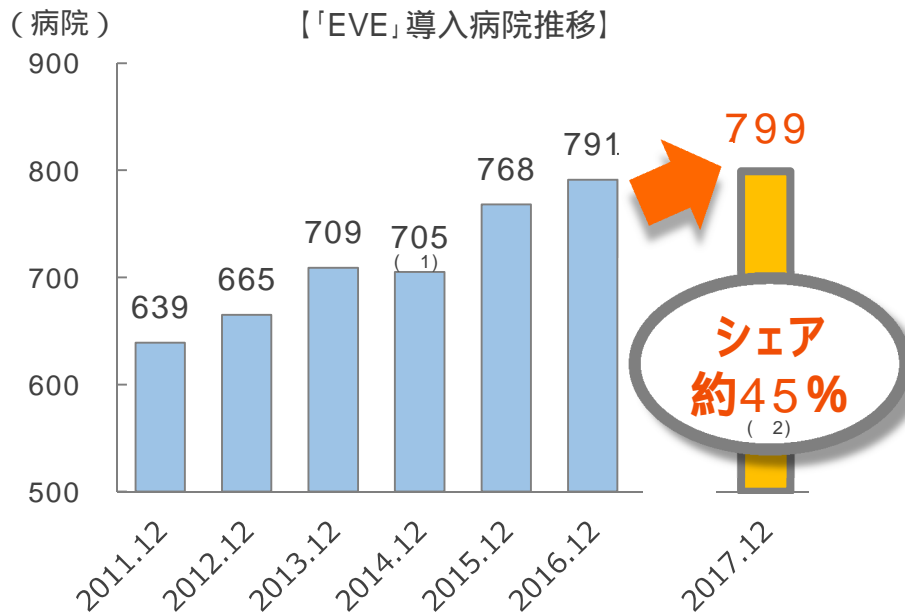
医用画像の管理・閲覧



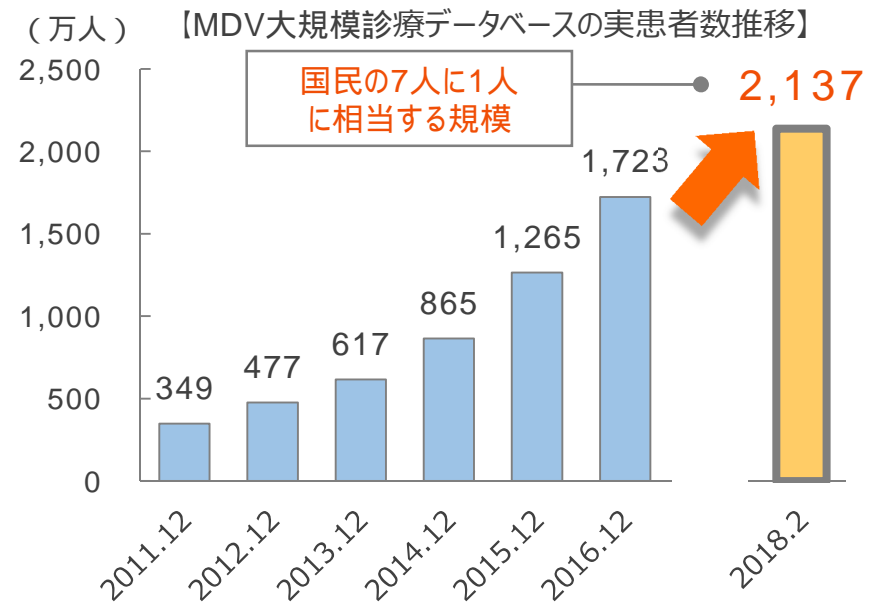
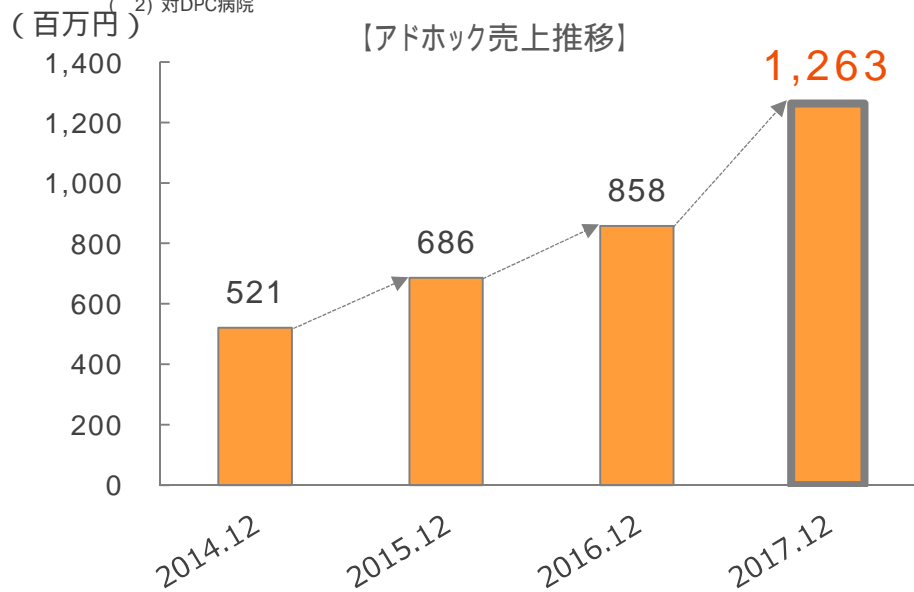
「CADA-BOX」に新機能追加（2017年12月より）



指標：「EVE」「Medical Code」導入病院数、アドホック売上・実患者数



(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
(2) 対DPC病院





株式会社コスメックス(2017年6月子会社化)

【主な事業】 SMO事業

【狙い】 治験事業の本格進出のため、現場ノウハウを取得

【進捗】 MDVが保有するデータを活用した治験実施に向け、準備が完了



Doctorbook

株式会社Doctorbook(2017年1月子会社化)

【主な事業】 医療関連情報メディア事業

【狙い】 2Cサービスの各種展開のため、臨床医をネットワーク化

【進捗】 臨床医ネットワークが順調に拡大



MDVコンシューマー・ヘルスケア株式会社(2017年2月子会社設立)

【主な事業】 医薬品、化粧品等の製造販売事業

【狙い】 2Cサービスの各種展開のため、生活者をネットワーク化

【進捗】 化粧品「KISOU」の販売店舗が九州を中心に拡大



CADA株式会社(2015年4月子会社設立)

【主な事業】 包括信用購入あっせん事業

【狙い】 「CACA-BOX」が付帯するCADA払いサービスの提供

【進捗】 「CADA-BOX」導入病院だけでなく、歯科向けサービスを提供開始

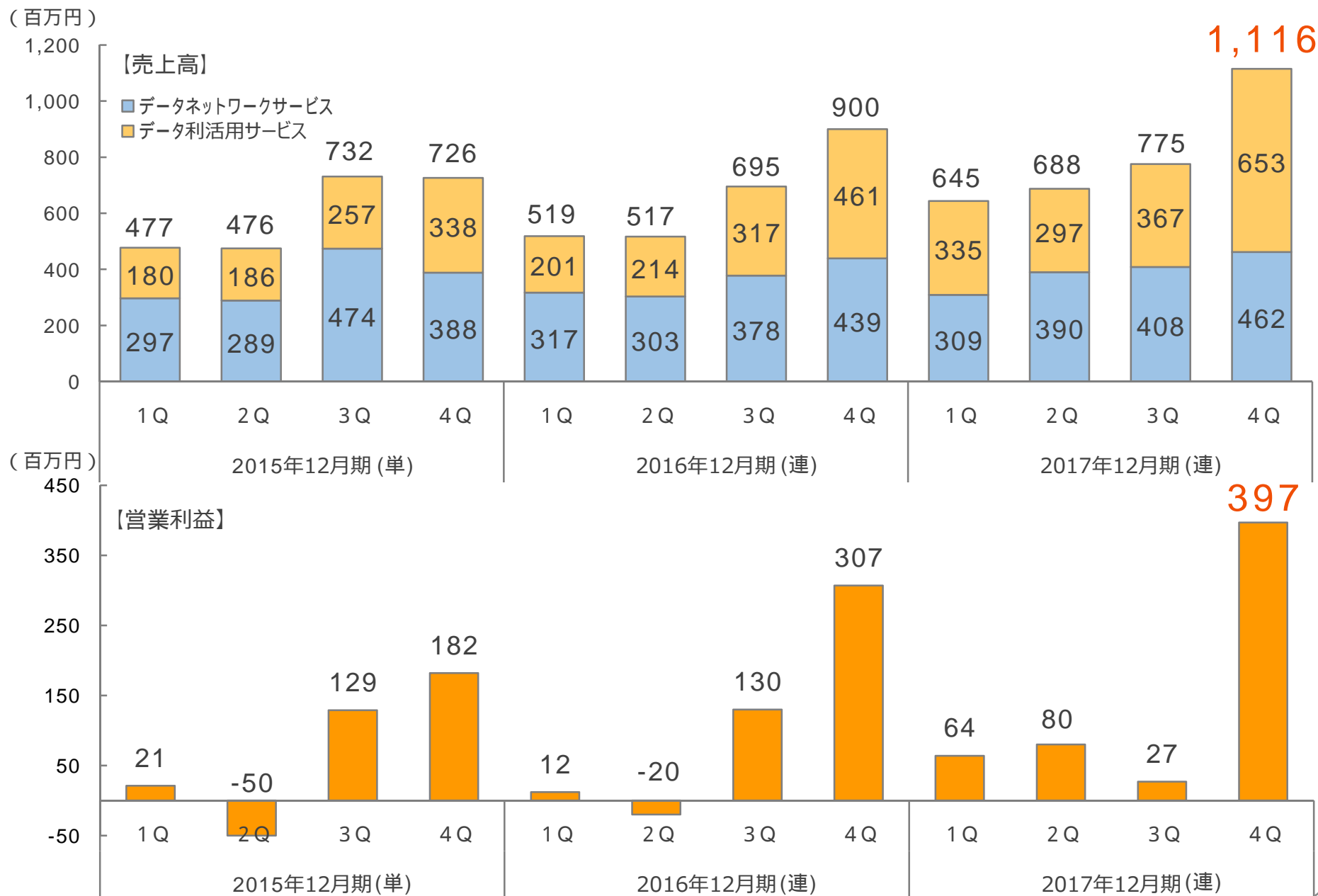
2017年12月期 決算概要

連結損益計算書

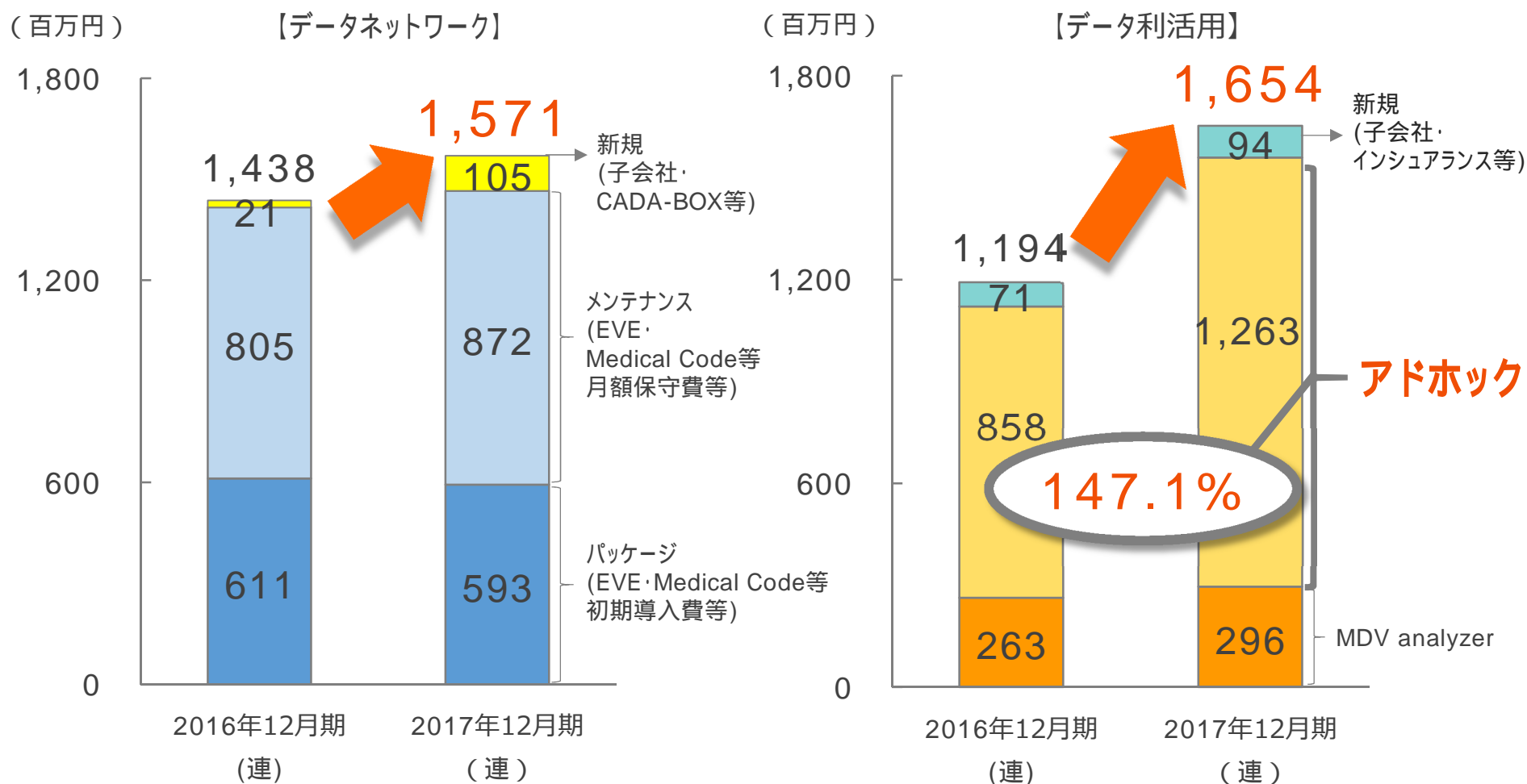
(百万円)

	2016年12月期(連)		2017年12月期(連)		
	実績	売上高比率	実績	前年同期比	売上高比率
売上高	2,632	100%	 3,225	122.5%	100%
売上原価	458	17.4%	619	135.3%	19.2%
売上総利益	2,174	82.6%	 2,606	119.9%	80.8%
販売管理費	1,743	66.2%	2,037	116.8%	63.1%
営業利益	430	16.4%	 569	132.1%	17.6%
経常利益	415	15.8%	 565	136.0%	17.5%
税引前当期純利益	293	11.2%	 547	186.3%	17.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	178	6.8%	 354	199.0%	11.0%

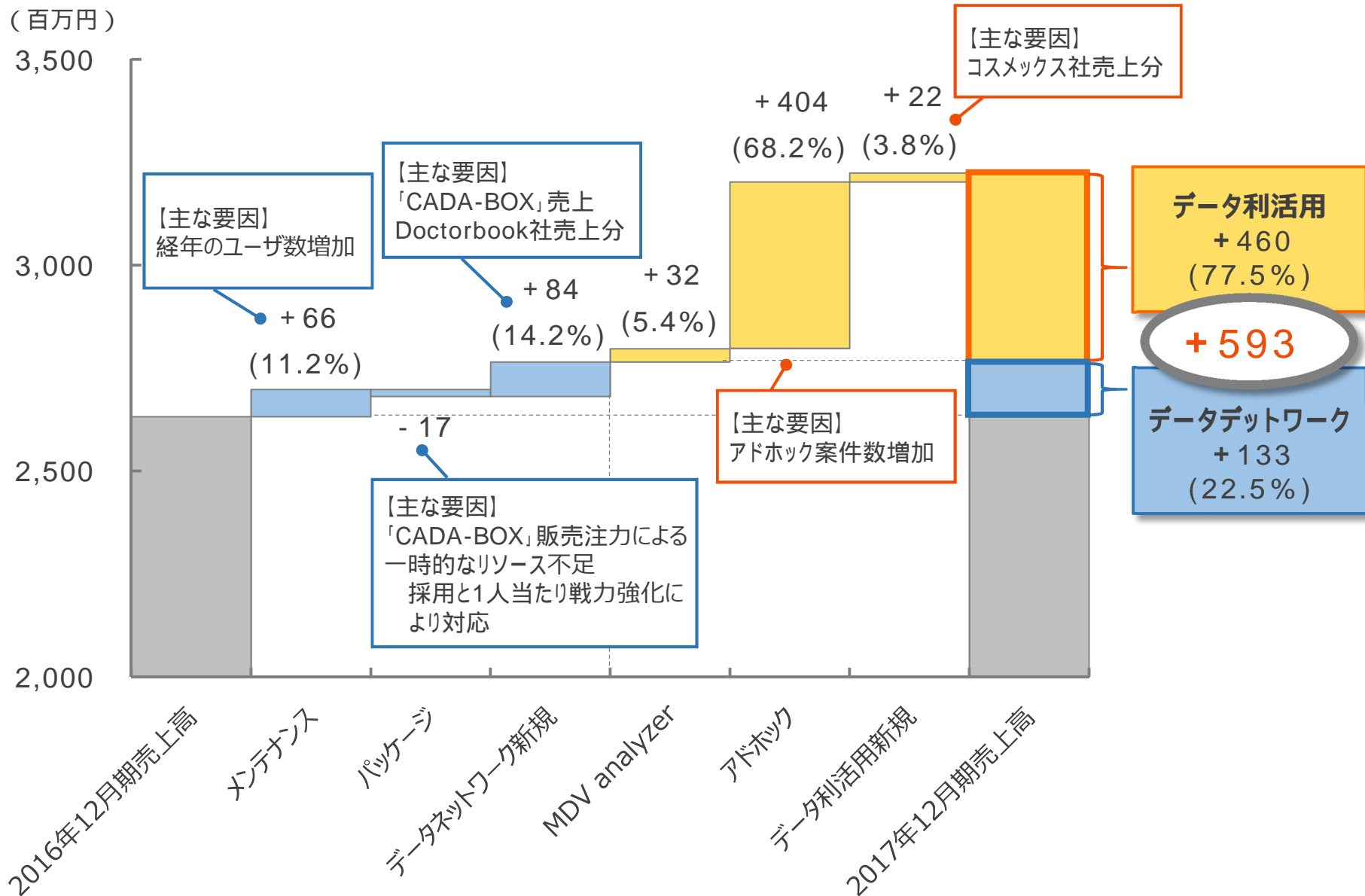
売上高・営業利益の推移（四半期毎）



データ利活用サービスのアドホックが、案件数の増大により前年同期比で147.1%



売上構成分析2



()内は増収額における構成割合

売上構成分析表

(百万円)

		2016年12月期(連)		2017年12月期(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	611	23.2%	593	18.4%	97.2%
	メンテナンス	805	30.6%	872	27.0%	108.3%
	新規・子会社	21	0.8%	105	3.3%	488.8%
	合計	1,438	54.6%	1,571	48.7%	109.3%
利活用	MDV analyzer	263	10.0%	296	9.2%	112.2%
	アドホック	858	32.6%	1,263	39.2%	147.2%
	新規・子会社	71	2.7%	94	2.9%	131.8%
	合計	1,194	45.4%	1,654	51.3%	138.5%
売上高		2,632	100%	3,225	100%	122.5%

【データネットワーク】

パッケージ：主には「EVE」「Medical Code」の初期導入費等（「EVE」：400万円、「Medical Code」：810万円）

メンテナンス：主には「EVE」「Medical Code」の月額保守費等（「EVE」：5万円/月、「Medical Code」：10万円/月）

新規・子会社：主な新規は「CADA-BOX」、子会社はDoctorbook社及びCADA社

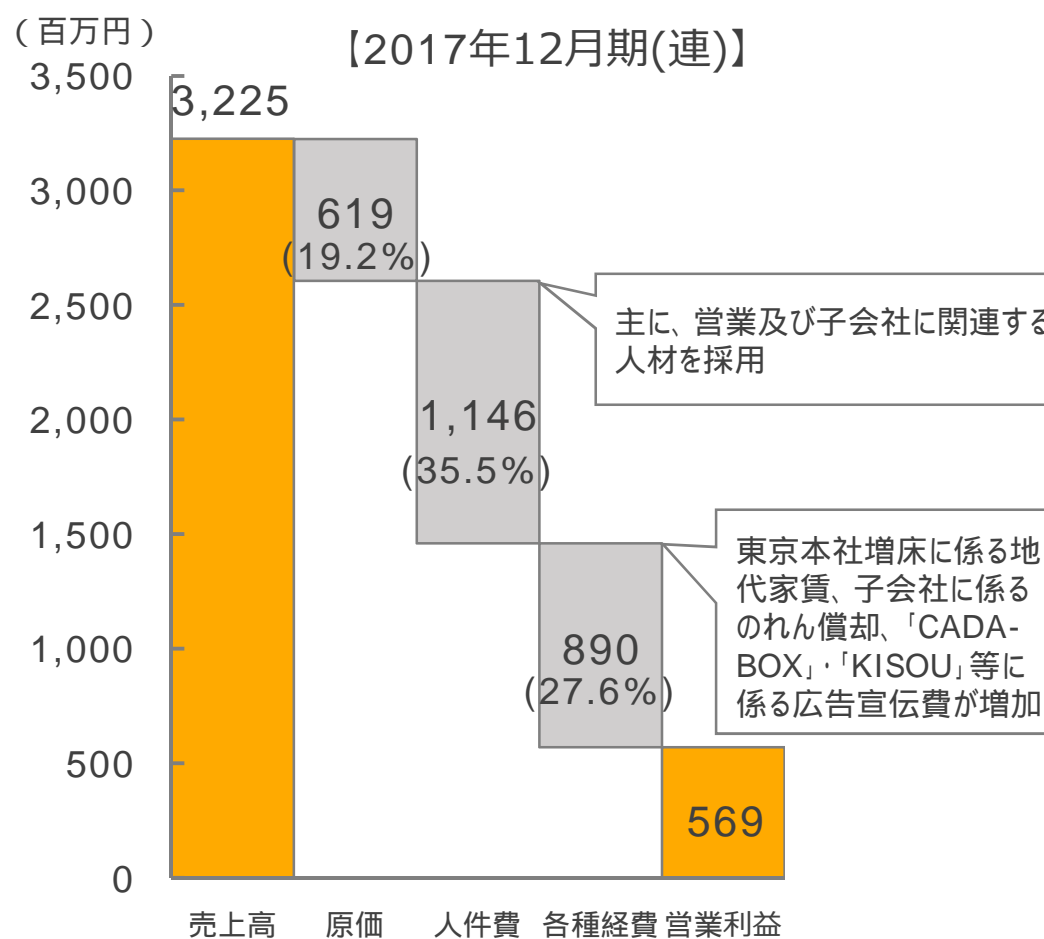
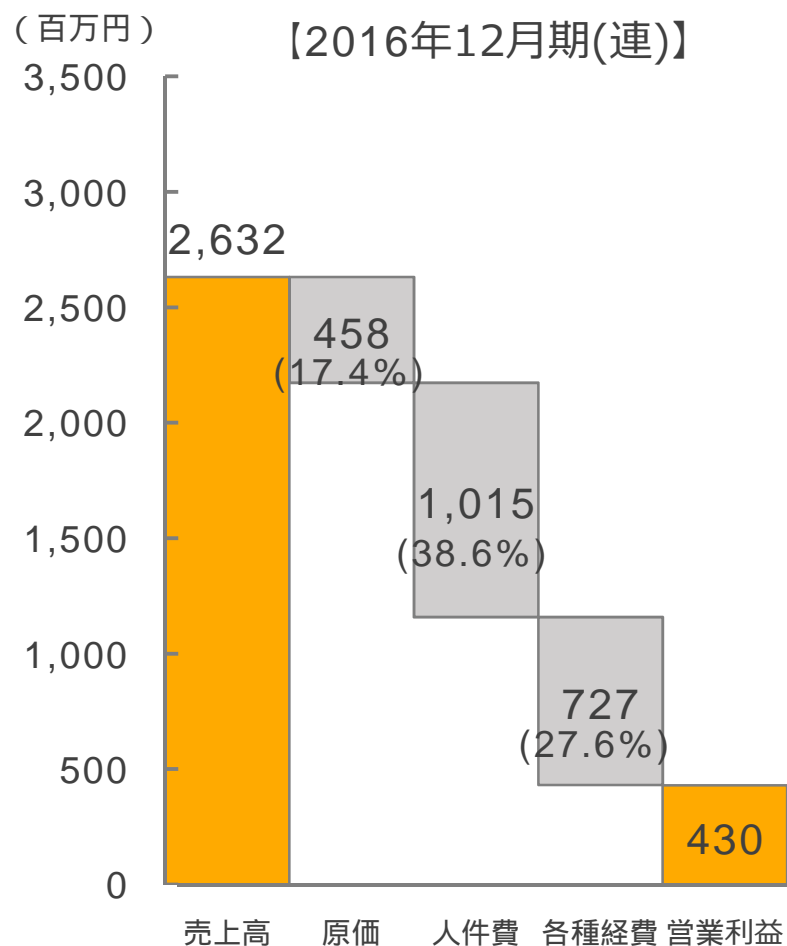
【データ利活用】

MDV analyzer：年間利用料2,000万円/1社

アドホック：平均単価3.5～4百万円/1案件、ただし工数によって案件の価格は大きく変動し、10百万円超の案件も多数ある

新規・子会社：主な新規はOTC関連調査、子会社はコスメックス社及びMDVコンシューマー・ヘルスケア社

営業担当者および子会社に関連する人材を採用 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 (通期)		
	金額	構成比	金額	増減額	構成比
流動資産	2,797	87.6%	2,864	67	76.3%
固定資産	394	12.3%	888	493	23.7%
流動負債	363	11.4%	550	187	14.7%
固定負債	20	0.6%	37	16	1.0%
純資産	2,809	88.0%	3,164	354	84.3%
総資産	3,194		3,752	558	

◆ 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

2018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



- 医療データの一元化
- データ利活用ビジネスの更なる急拡大

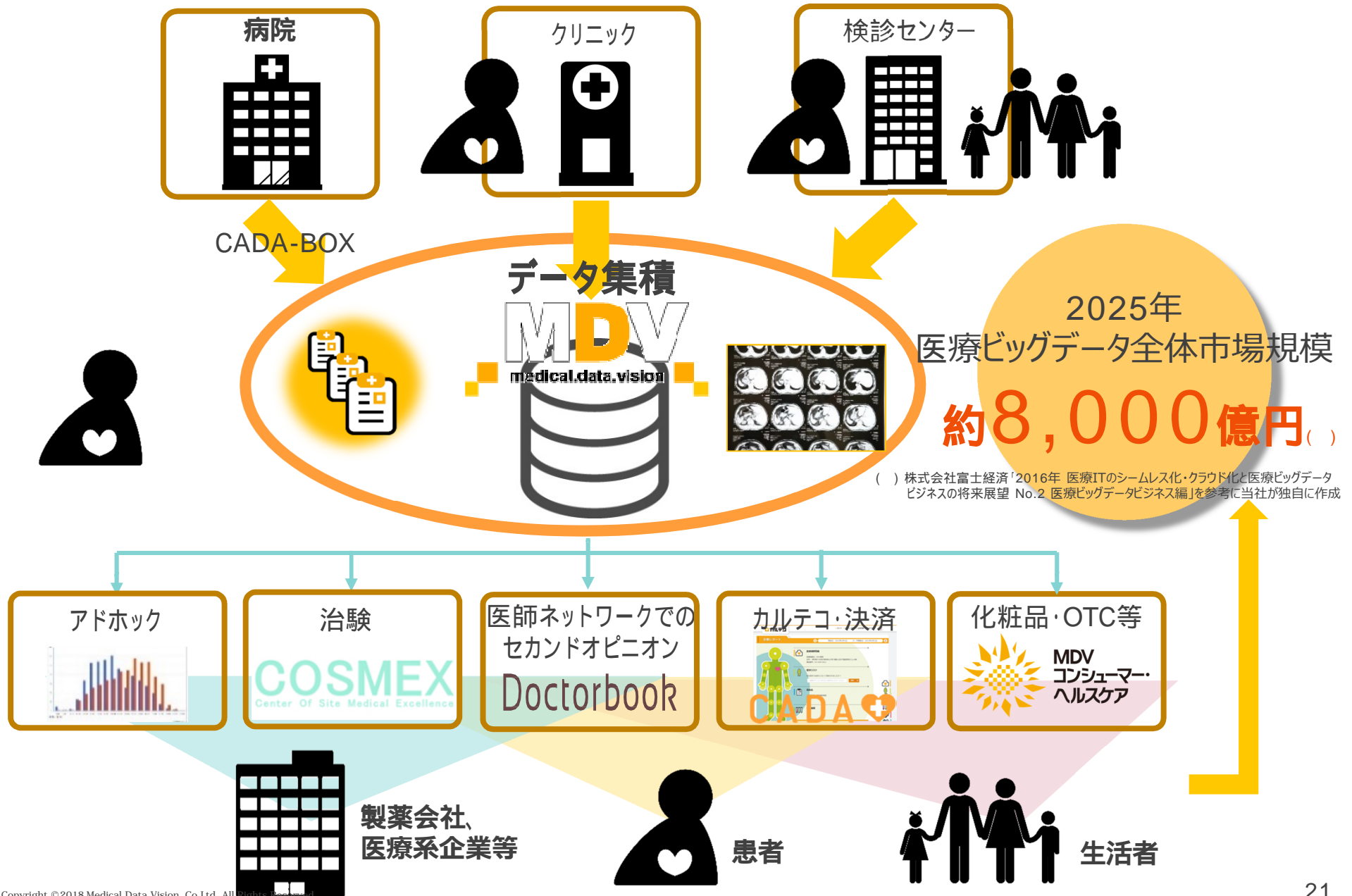
- 二次医療圏344病院へ「CADA-BOX」を導入
- データ基盤をさらに拡大
- データ利活用ビジネス拡大
- 他社との協業(M & A)

- 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



データ利活用の子会社連携イメージ



() 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

投資回収フェーズ第2期 - 新医療データ活用の事業開始 -

データ ネットワーク

期末までに「CADA-BOX」を24病院へ導入

「Medical Code」の拡大

データ利活用

データを活用した治験事業の本格的開始
(×コスメックス社)

健診・検診データを活用したセカンドオピニオンサービスの開始
(×Doctorbook社)

アドホック調査サービスの更なる拡大

は特に注力する事項

導入病院数計画 24病院



24病院への導入を達成するための施策

【営業体制】

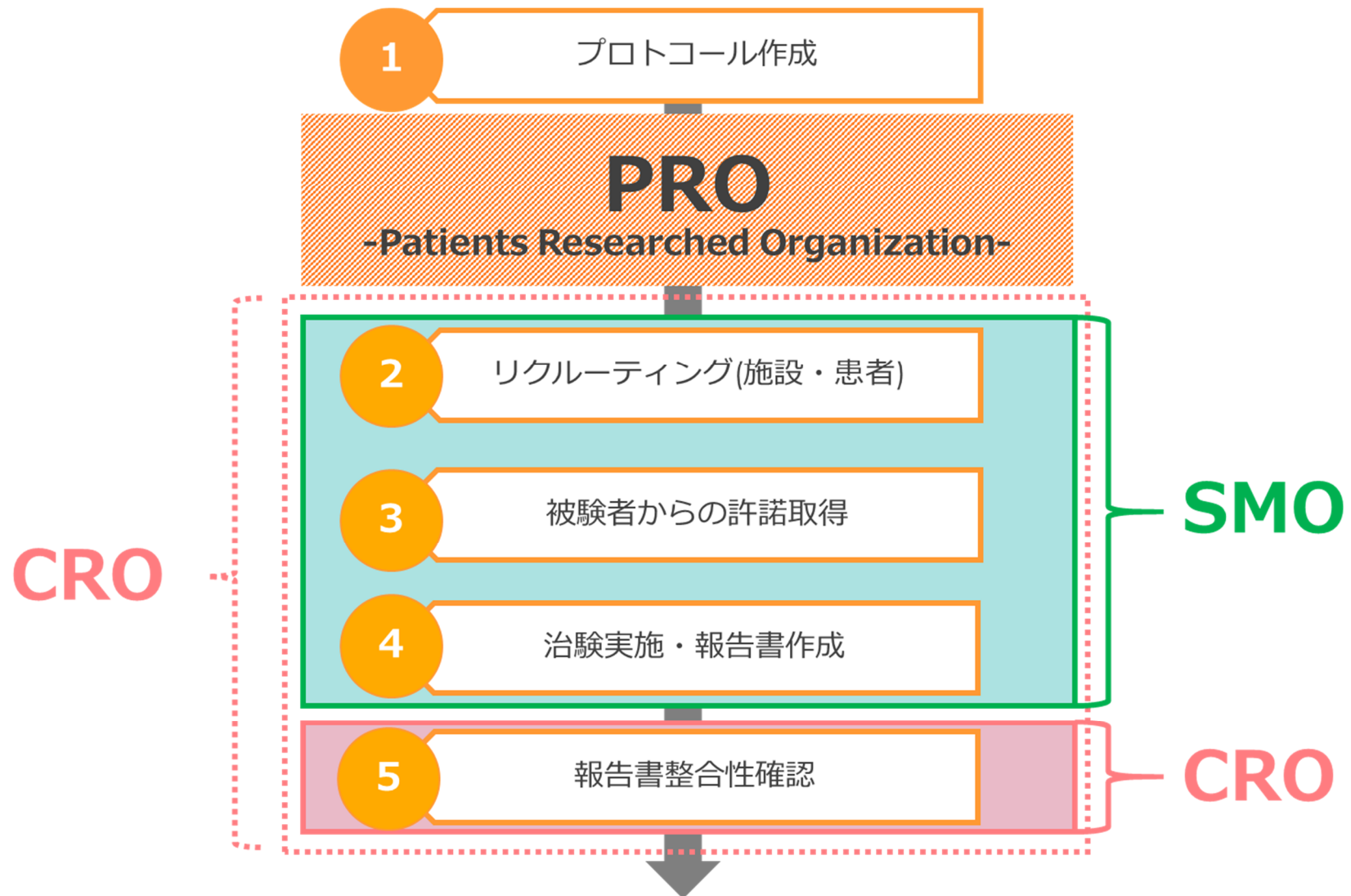
2018年2月1日より「CADA-BOX事業部」を新設し、営業・企画のリソースを集中投下

【営業方針】

「カルテコ」導入病院の院長・理事長ほか、「CADA-BOX」に賛同いただいたドクターからの紹介で営業

データを活用した治験事業の本格的開始

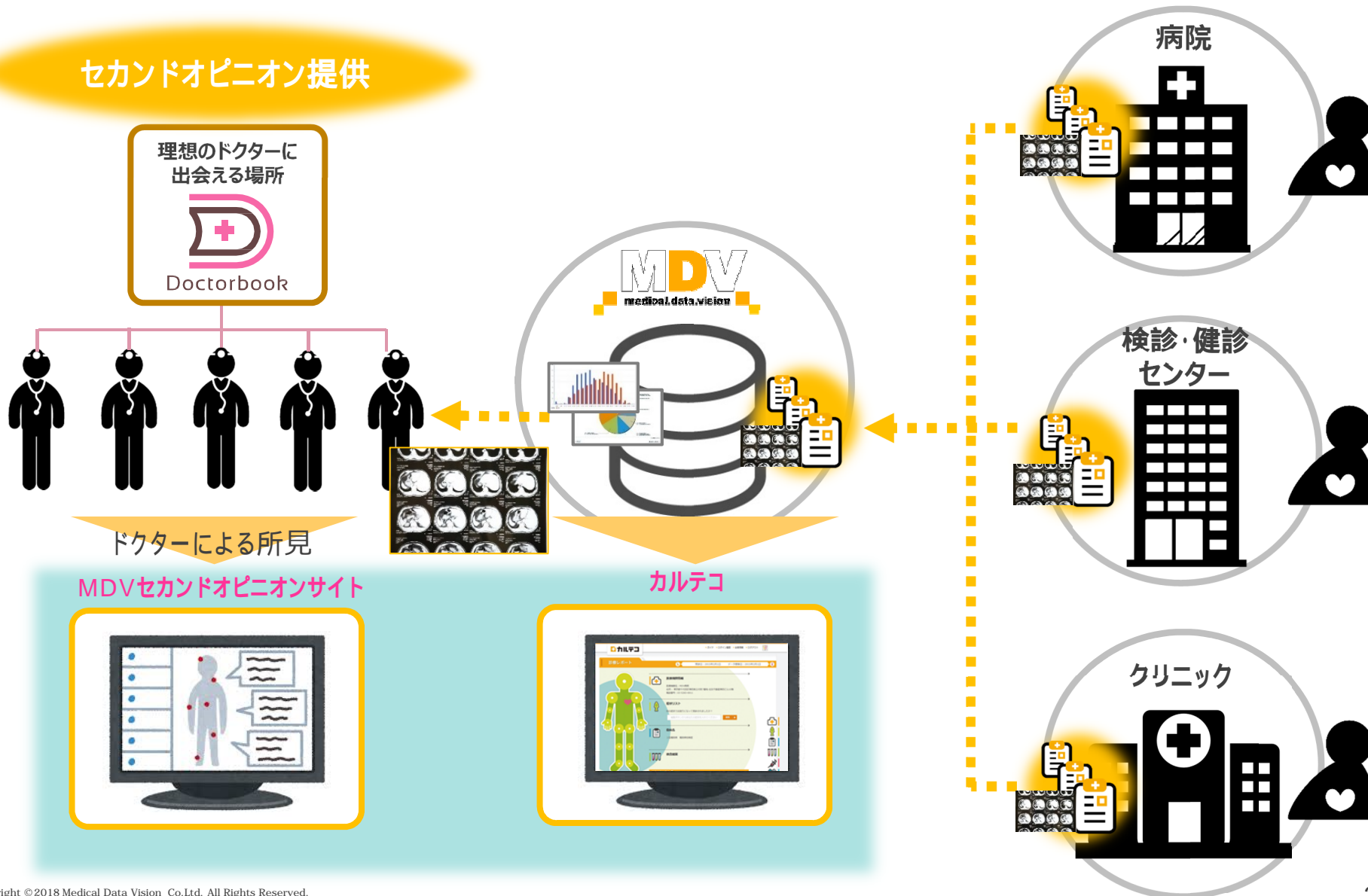
医療ビッグデータを活用することで、マンパワーに頼らない迅速的で効率的な治験を実現する



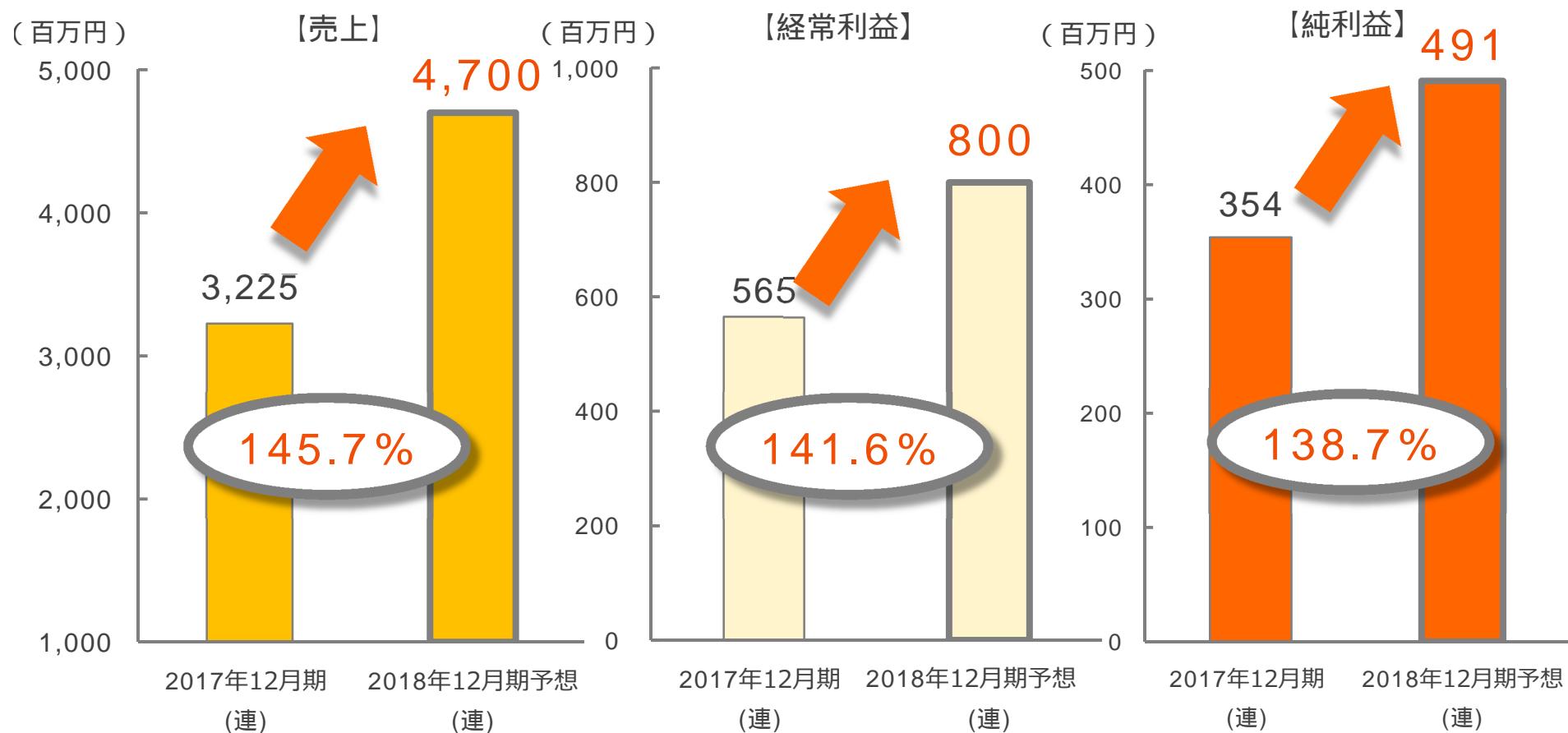
健診・検診データを活用したセカンドオピニオンサービスの開始

Doctorbook社が保有する医師ネットワークとMDVが保有するデータベースを活用する

セカンドオピニオン提供



6期連続の増収増益、前年同期比で売上高145.7%、経常利益141.6%を計画



(百万円)

	2017年12月期 (連結)		2018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	3,225	100%	4,700	 145.7%	100%
営業利益	569	17.6%	799	 140.5%	17.0%
経常利益	565	17.5%	800	 141.6%	17.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	354	11.0%	491	 138.7%	10.5%

見通しの前提

【トップライン】

- ✓ 引き続きデータ利活用サービスを拡大させると共に、子会社の成長を促進させる

【コスト】

- ✓ 主には営業関連を中心とした採用(連結で約40名)、
「CADA-BOX」をはじめとするサービス強化に係る投資、セキュリティ関連への投資

【ボトムライン】

- ✓ 投資回収第2期として経常利益率は引き続き17%程度

参考資料：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	212名(連結 2017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)

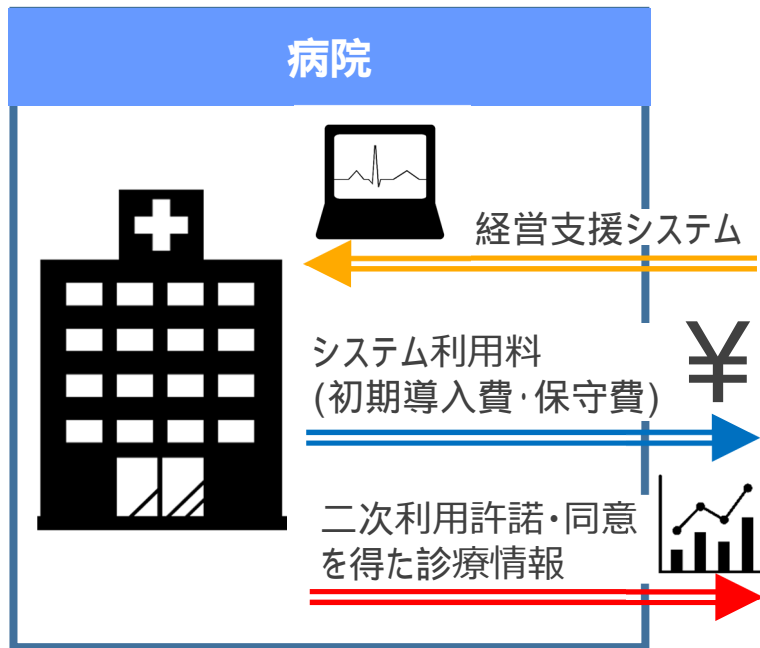




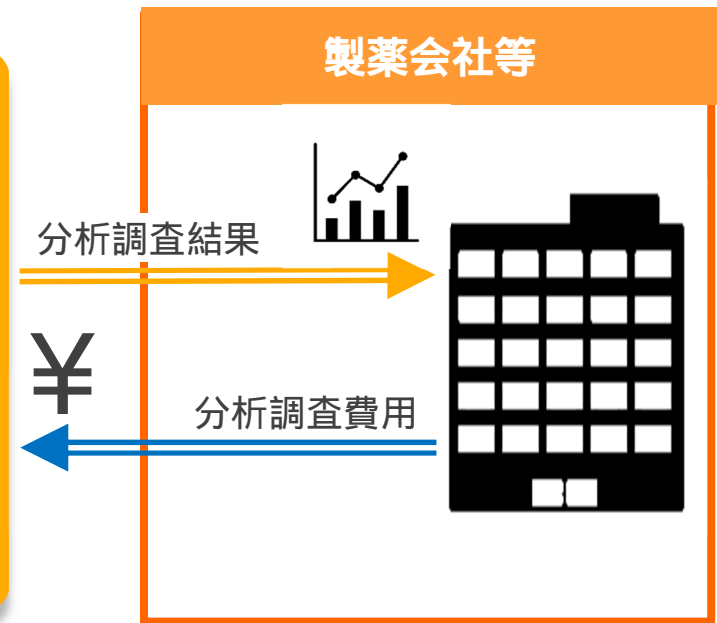
医療データの一元化と利活用を促進し
生活者メリットの創出に貢献する

当社のビジネスは、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を介して診療情報を集め、集めたデータの利活用で大きく成長します

「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



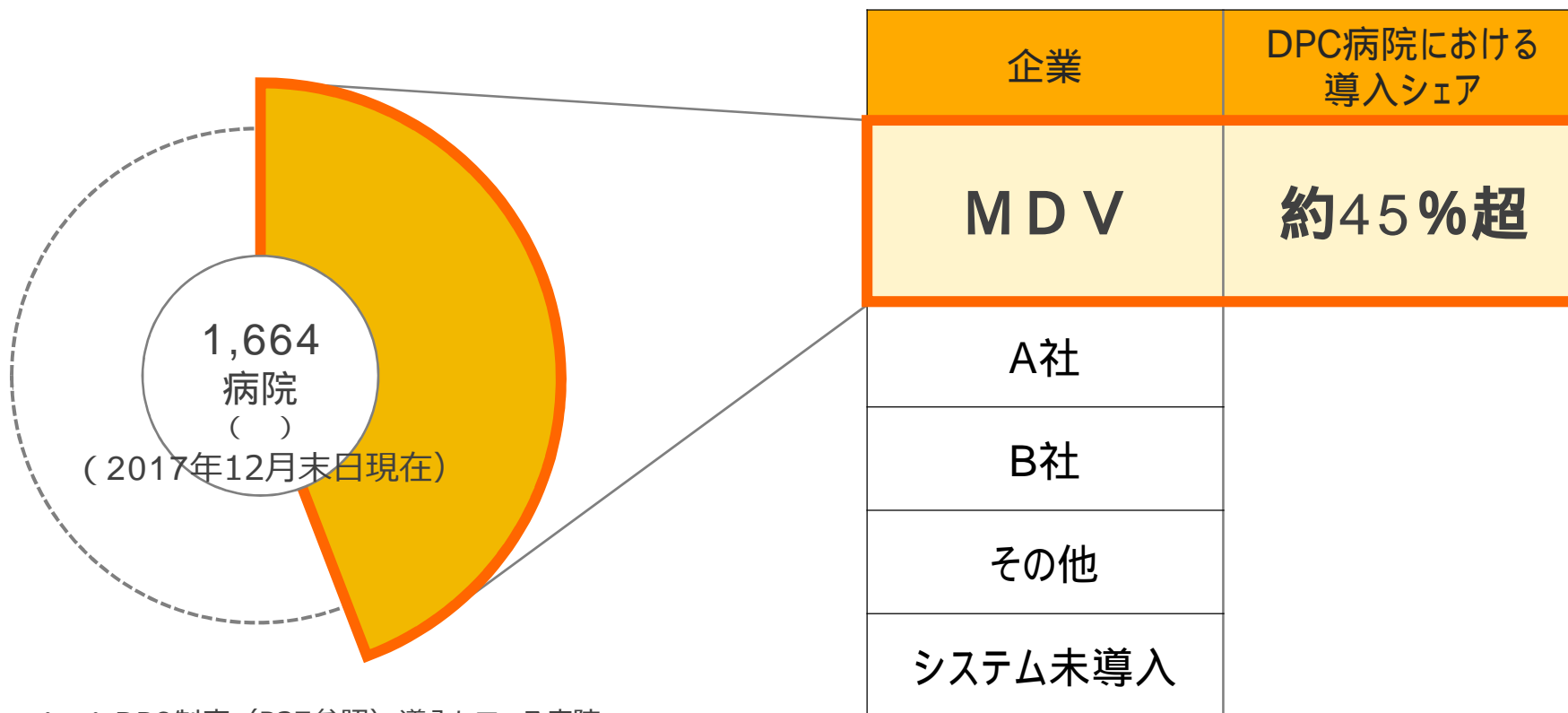
「データ利活用サービス」 集めた診療情報を分析して提供



医療機関から二次利用許諾を得た情報のみ

MDVの強み 1 : 圧倒的なシェアと病院との信頼関係

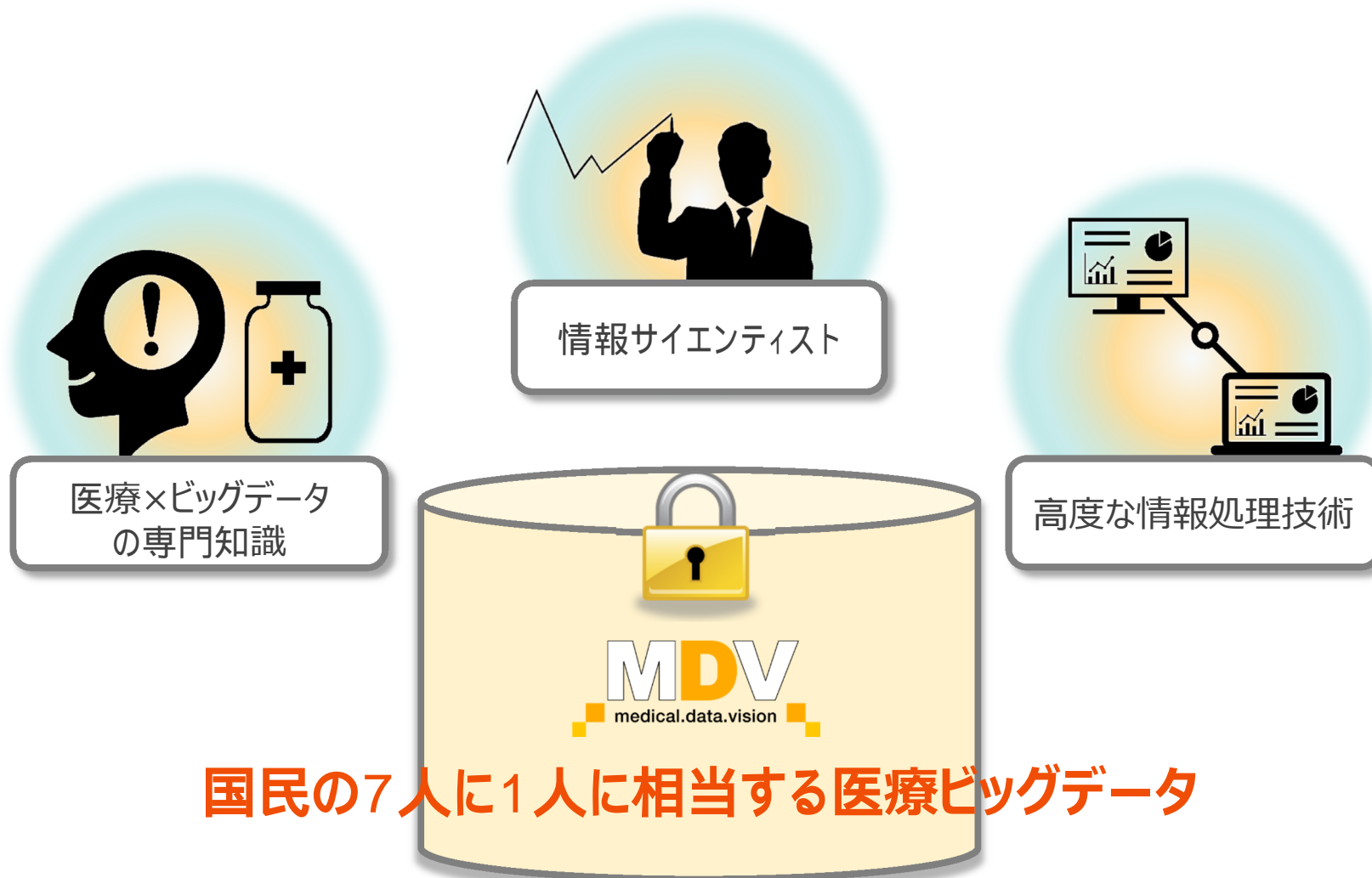
診療情報を集めるのは難しいですが・・・
MDVは病院向けシステムの圧倒的シェアと大病院との信頼関係があるから可能です



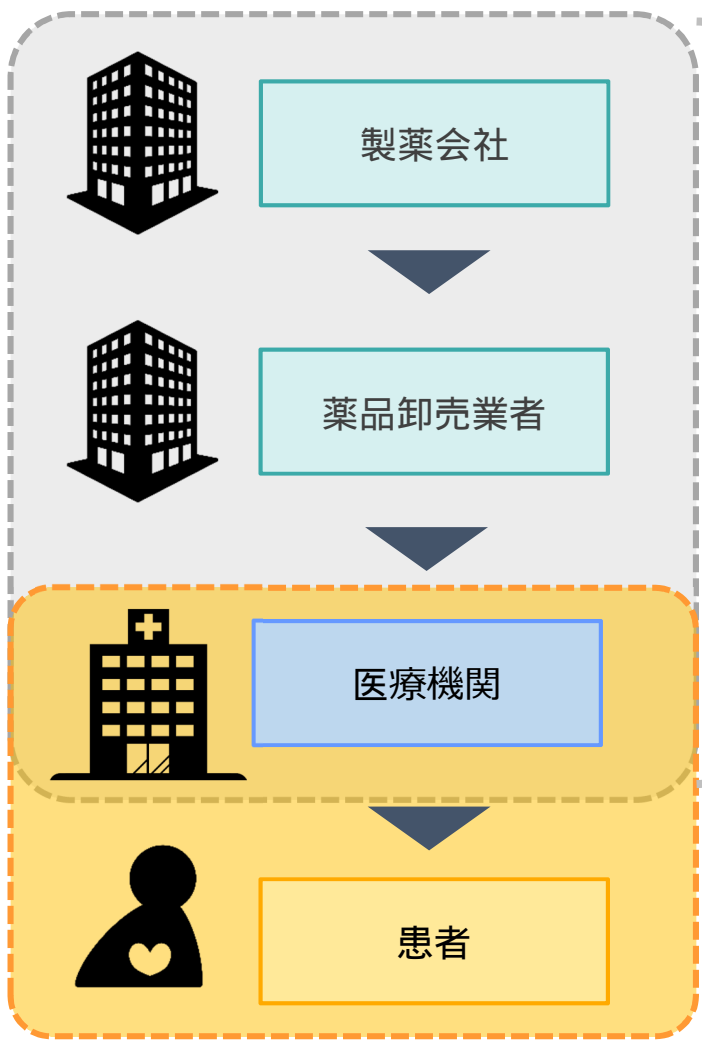
() DPC制度 (P37参照) 導入している病院。

MDVの強み 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

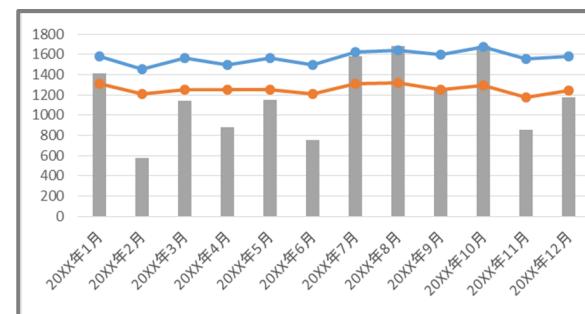
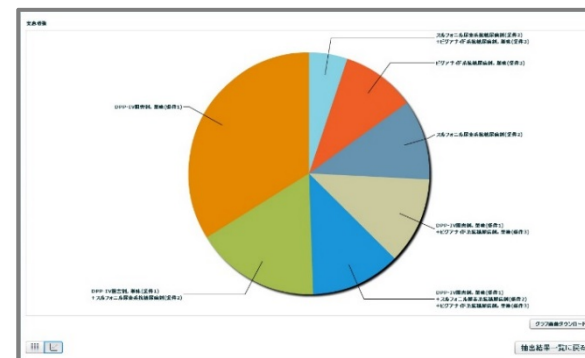
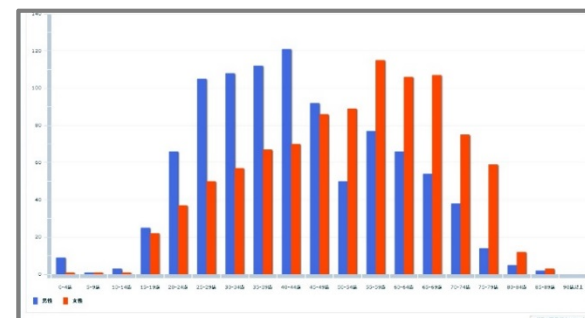


どのような患者に？どの薬が？どれだけ処方されたか？薬の副作用は？
 などが当社のデータで分析できるようになった！

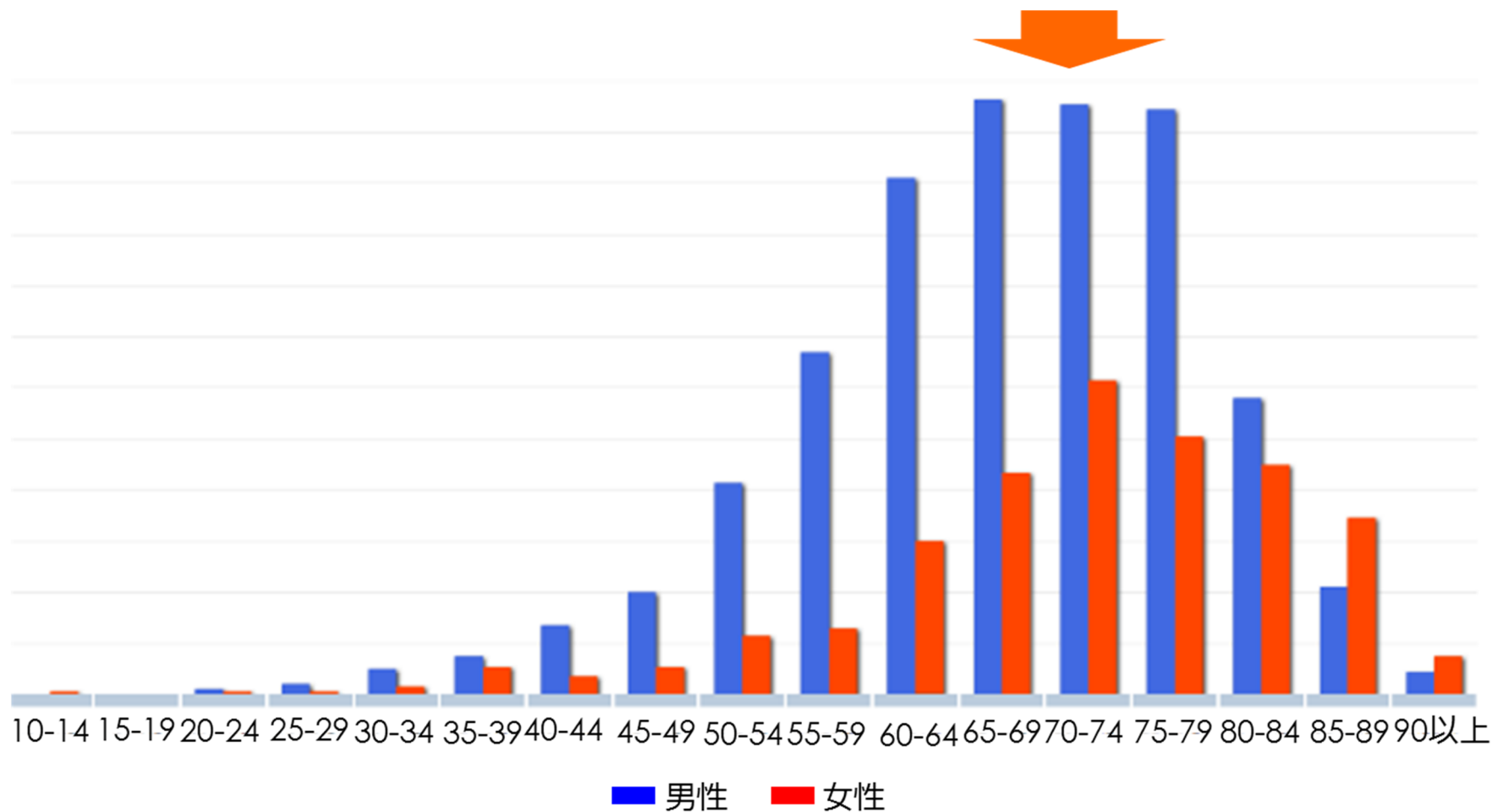


物流データ
 主に売上高がわかる

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

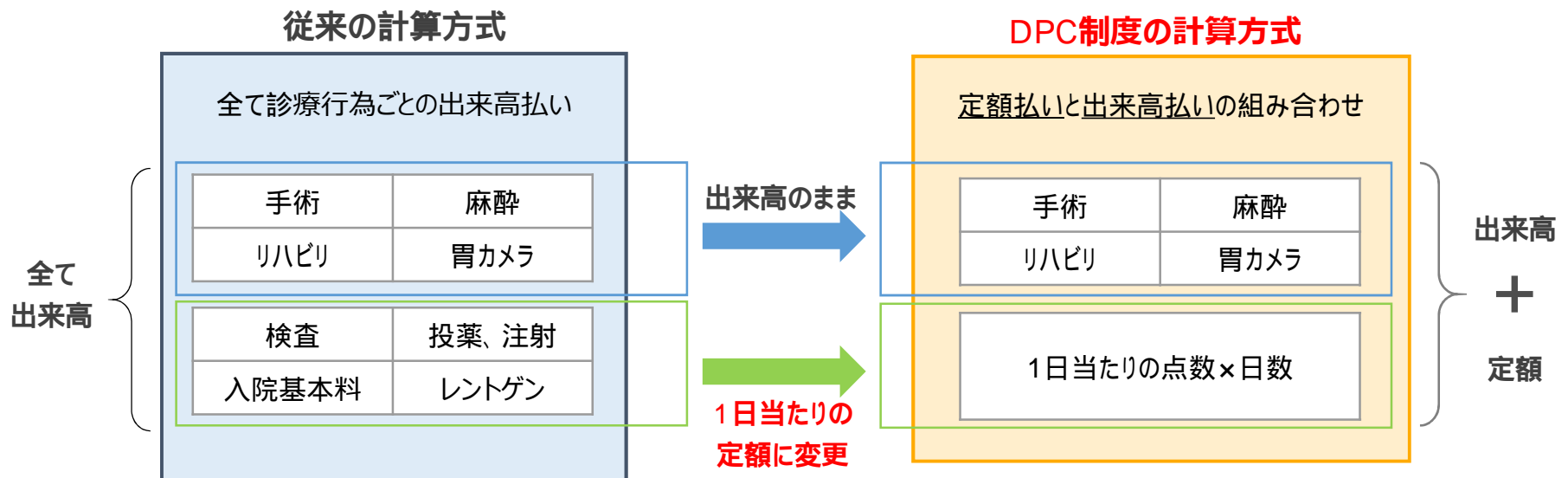
- 2003年に厚生労働省が導入。
- 病名や診療内容を約1,600に分類し、それぞれに対し1日あたりの入院費用を定めた計算方式。
- 従来は診療行為ごとに積み上げる出来高払いだった。
- DPC対象病院は、厚生労働省へ診療データ（DPCデータ）の提出が義務になる。

👉 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

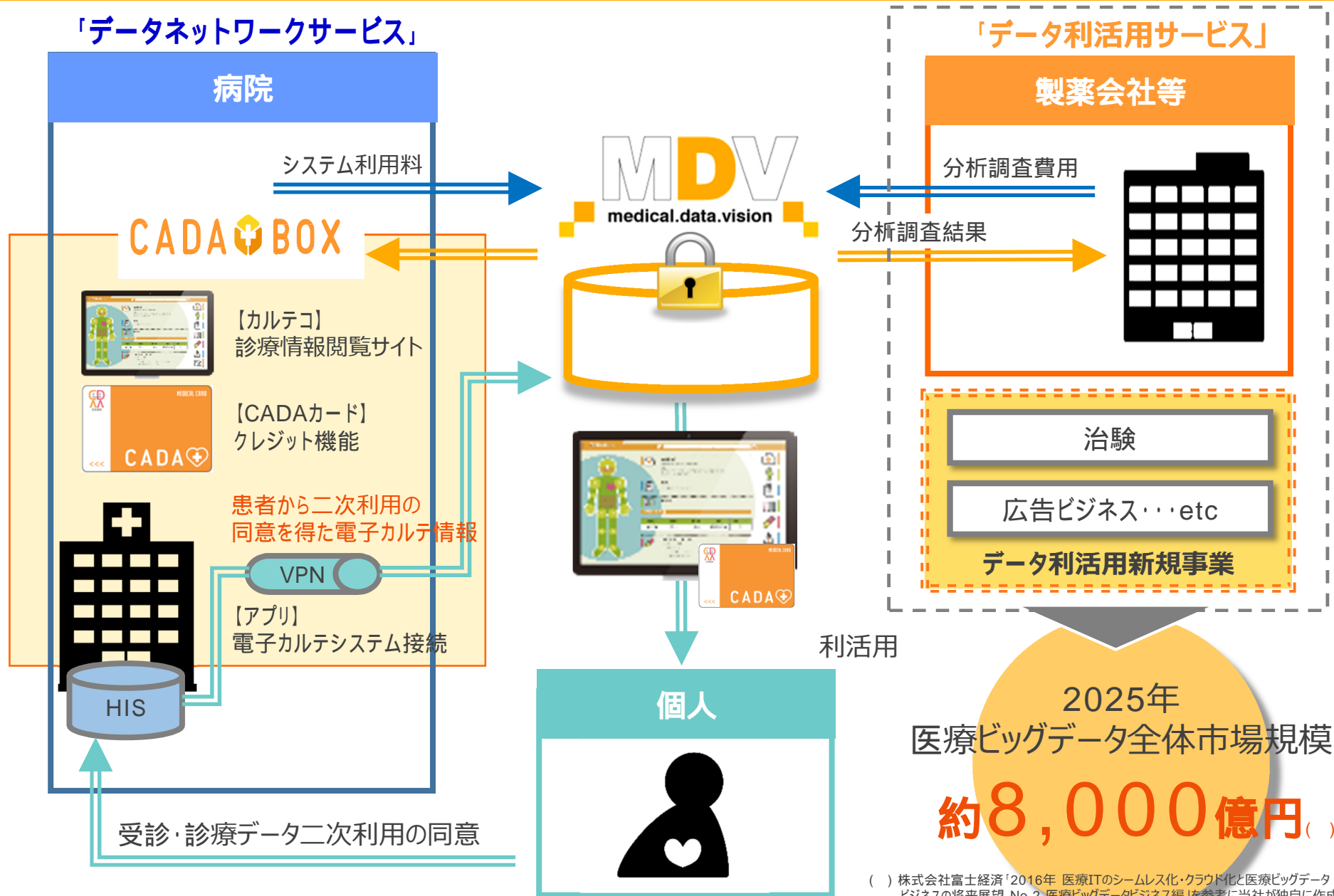
サービス対象者	製品・サービス名称	概要
医療機関	EVE	DPCデータを活用し、自院の診療内容や状況を他院と比較しながら分析できるシステム 初期導入費：400万円（ハード込） 月額保守費用：5万円
	Medical Code	原価管理をはじめとする病院経営全体に関わる事項を分析できるシステム 初期導入費：810万円（ハード込） 月額保守費用：10万円
	CADA-BOX	患者が自分自身の診療情報を管理・閲覧できる「カルテコ」搭載した病院向けシステム。 既存の電子カルテに搭載する。

◆ 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

参考資料：次の成長戦略のための「CADA-BOX」

「CADA-BOX」でデータを取得し、データ利活用ビジネスを拡大



現在保有するDPCデータと「CADA-BOX」を介して取得するデータの違い

	現在	今後 CADA+BOX
	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	×	◎

「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

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>