



メディカル・データ・ビジョン株式会社

2018年12月期 第2四半期 決算説明会

2018年8月13日

イベント概要

[企業名]	メディカル・データ・ビジョン株式会社		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2018年12月期 第2四半期 決算説明会		
[決算期]	2018年度 第2四半期		
[日程]	2018年8月13日		
[ページ数]	33		
[時間]	16:00 – 16:56 (合計：56分、登壇：48分、質疑応答：8分)		
[開催場所]	103-0028 東京都中央区八重洲 1-3-7 八重洲ファーストフィナンシャルビル 2・3F Room D,E		
[会場面積]			
[出席人数]	62名		
[登壇者]	3名		
	代表取締役社長	岩崎 博之 (以下、岩崎)	
	取締役	柳澤 卓二 (以下、柳澤)	
	経営企画室 室長	鬼原 正博 (以下、鬼原)	

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

登壇

司会: 定刻となりましたのでただいまよりメディカル・データ・ビジョン株式会社 2018 年 12 月期第 2 四半期決算説明会を始めさせていただきます。最初に出席者のご紹介をさせていただきます。代表取締役社長、岩崎博之でございます。取締役、柳澤卓二でございます。経営企画室、室長、鬼原正博でございます。

それでは、説明会に入る前に、手元資料の確認をさせていただきます。アンケート、説明会資料、決算短信、決算説明会補足資料、CADA-BOX のご紹介資料。資料が不足している方はいらっしゃいますでしょうか。

それでは早速ですが、決算説明会を始めさせていただきます。では社長、よろしくお願いいたします。

岩崎: 代表の岩崎でございます。2018 年 12 月期第 2 四半期決算説明会にお越しいただきましてありがとうございます。少し前に強烈な雷で、皆さんの足元のことを心配していたんですが、今はもう雨もやんで、お帰りのときは大丈夫だと思いますので、ご参加ありがとうございます。

本日は資料にのっとりまして、2018 年 12 月期第 2 クォーターの決算概要、そして通期業績見通しと事業施策、そして最後に中長期戦略という流れでご説明させていただきたいと思います。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



売上高 対計画[※]インライン

- 売上高 14億72百万円
- 順調に拡大を続ける大規模診療データ(実患者数2,398万人(2018.7現在))を背景に高成長し続けているアドホック調査サービスを成長ドライバーとして増収継続(前年同期比10.4%増)

利益 対計画[※]+2億円

- 営業利益、経常利益ともに計画に対し、およそ2億円プラスで着地
- コストについて、コンサバティブに計画を策定した上で、実行段階で費用対効果を意識したコストコントロールを継続実施

CADA-BOX 3Q,4Qで一気に受注刈取りへ

- 今期導入計画数 24病院
- 2Q末状況 ・新規受注 3件 ・既稼働 5病院
- 新規受注 計画に対し若干の遅れ(計画[※]5病院→実績 3病院)
- 受注見込みターゲット67病院に対し、3Q,4Qで受注クロージング実施

※ 計画：2018年2月13日公表の年間業績見通し(P.18参照)をベースとした第2四半期の社内計画数値

Copyright ©2018 Medical Data Vision Co.,Ltd. All Rights Reserved.

4

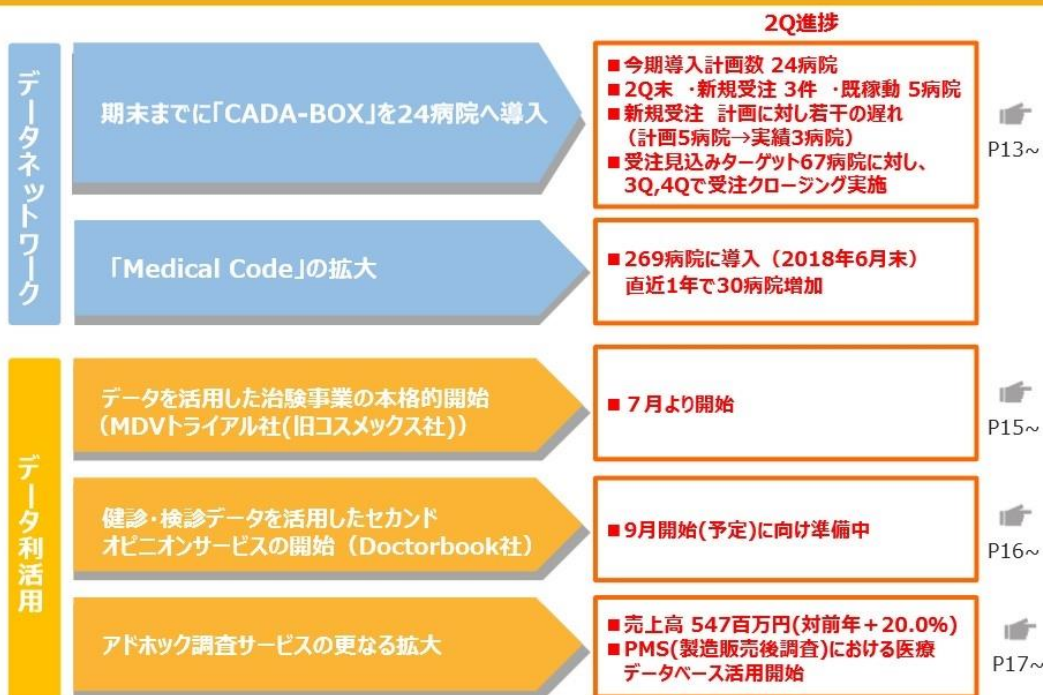
最初にサマリーでございます。売上高に対しまして、対計画としてインラインで着地することができました。売上高 14 億 7,200 万でございます。利益といたしまして、対計画 2 億円強の上振れで着地することができました。

コストについては、コンサバティブに計画しておりましたので、その調整等も含め、2 億円の上振れで終わることができました。

3 目、CADA-BOX ございますけれども、第 3、第 4 クォーターで、一気に受注刈取りの準備の土台ができ上がったというところでございます。この辺の動きは、また後ほど詳細にご説明させていただきます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



Copyright ©2018 Medical Data Vision Co.,Ltd. All Rights Reserved.

続きまして、第2クォーターの具体的目標として掲示していましたが、第2クォーターの進捗について、触れさせていただきます。データネットワークの中で、期末までに CADA-BOX、24 病院へ導入ということ、1つ具体的目標にしてございました。これに関しましては、今期導入計画を 24 と定めておられて、2Q の末まで目標は 5 病院、それに対して 3 病院の受注実績、というところで終わっております。

ただし、第3、第4クォーターでの刈り取りベースになります、いわゆる見込み病院、事務長、決裁者が院内の調整をして、そして受注までもっていきます、という意思表示をいただいている病院が 67 病院。もう完全にそのうちの 24 病院に関しましては、27 だったかな、に関しましては、院長がもうこの CADA-BOX をベースにして、病院経営をやっていくという決裁で、直接社内のオッケーを取りにいらしているところ、それが 24 病院ございます。

Medical Code の拡大、こちらはパッケージソフトも、下期偏重型に毎年なっておりますので、昨年から1年間で見ますと、30 病院の増加が実現しております。

データ活用サービスでございますが、データを活用した治験事業の本格的始動ということで、7月より開始をしています。コスメックス社として買収をいたしましたけれども、7月の時点で、

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

MDV トライアルという名前に社名変更し、事務所も移転して、そして今、本格的準備に入っています。これも後ほど説明させていただきます。

データ利活用の2つ目の項目でございます、健診・検診データの活用をしたセカンドオピニオンでございます。こちらは9月開始の予定で、今着実に準備をしているというところでございます。これも後ほど詳細を。

3つ目が、アドホック調査サービスのさらなる拡大ということで、これは売上高5億4,700万、対前年比20%プラスです。PMS、製造販売後調査のデータベース活用というものをテーマにしておりましてけれども、これも順調に進んでおります。後ほど詳細に説明させていただきます。

連結損益計算書



**売上高 対計画インライン
利益 対計画+2億円**

(百万円)	2017年12月期 2Q		2018年12月期 2Q		
	実績	売上高比	実績	売上高比	前年同期比
売上高	1,333	100.0%	対計画 インライン 1,472	100.0%	※2 110.4%
売上原価	248	18.7%	334	※1 22.7%	※3 134.4%
売上総利益	1,084	81.3%	1,138	77.3%	104.9%
販売管理費	940	70.5%	1,178	80.0%	※3 125.3%
営業利益	144	10.8%	対計画 +2億円 △40	-	-
経常利益	142	10.7%	△40	-	-
税金等調整前 四半期純利益	126	9.5%	△40	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	85	6.4%	△87	-	-

※1 2017年12月期3Qより連結したMDVトライアル社(旧コスメックス社)の影響により原価率が増加。当該影響を除くと前年並
 ※2 売上高の増減分析については、P.8参照 ※3 コストの増減分析については、P.10参照

Copyright ©2018 Medical Data Vision Co., Ltd. All Rights Reserved.

6

続きまして、連結損益計算書でございますけれども、もう見ていただいたとおりでございますが、先ほどお話ししたとおり、売上高としましては、昨年対比で110.4%で着地しております。売上原価に関しましては、少し増えている状況でございますけれども、こちらは注釈にあるとおり、コスメックス社、いわゆるMDVトライアル社の連結した影響により多くなっているようにちょっと見えてますけれども、それが主な理由でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



営業利益としましては予定ラインとしては2億以上の上振れで終わっておりますけれども、利益としましては4,000万の赤字というところで終わってございます。純利益に関しましてもご覧のとおりでございます。

売上高・コストの推移（四半期毎）



(百万円) 【売上高】



(百万円) 【コスト】



※2017年12月期3Qには、子会社会計処理変更、CADA-BOX関連システム改修、本社増床による一時コスト47.5百万円が含まれています。

Copyright ©2018 Medical Data Vision Co.Ltd. All Rights Reserved.

7

続きまして、売上高、コストの推移を、四半期毎に見ていただきたいと思っておりますけれども、これご覧のとおり、ずっと実は下期に偏重するという、大きな季節性がある売上になっております。昨年、一昨年、その前と同じように、今期も、第3、第4クォーターで、大きな売上と利益を出していくという状況になっていくと思っております。

コストに関しましても、先ほど少し触れました子会社の会計処理の変更で、少しコストが上がっているように見えますけれども、それ以外に関して、大きなコスト増というのはございません。

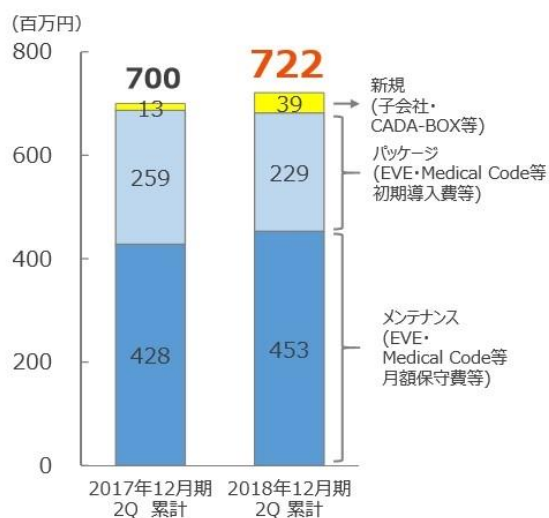
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



【データネットワークサービス】

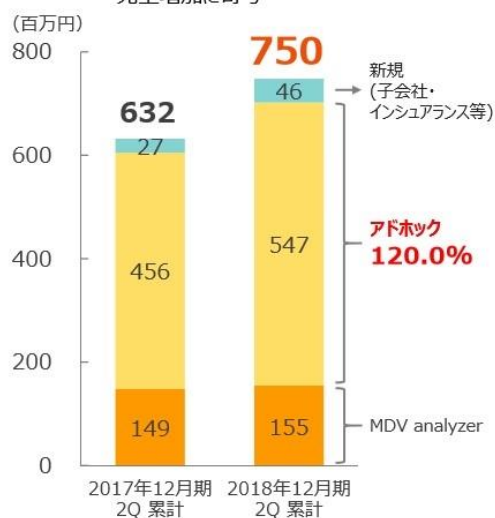
- メンテナンス：ユーザ数累積増加により増
- パッケージ：前年同期の進捗とほぼ横ばい
- 子会社：(株)Doctorbookが順調に増加
- CADA-BOX：新規受注3件（検収は3Q以降）



Copyright ©2018 Medical Data Vision Co.,Ltd. All Rights Reserved.

【データ利活用サービス】

- MDV analyzer：前年同期並み
- アドホック：引続き順調に増加
(前年同期比120.0%)
- 子会社：MDVトライアル社（旧コスメックス社）が売上増加に寄与



8

続きまして、売上高分析でございます。データネットワークサービス、データ利活用サービスで表記させていただいておりますけれども、データネットワークサービスは、ほぼ横ばい、微増で着地しております。データ利活用サービスは、ご覧のとおり伸びているという状況でございます。特にアドホックに関しましては、受注が伸びていっている状況でございますけれどもこちらも、まだまだ伸びていく分野だと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

売上高分析②



(百万円)

【売上構成分析表】		2017年12月期 2Q		2018年12月期 2Q		前年同期比
			売上高比率		売上高比率	
データ	パッケージ	259	19.4%	229	15.6%	88.4%
ネットワーク	メンテナンス	428	32.1%	453	30.8%	106.0%
サービス	新規・子会社	13	1.0%	39	2.7%	294.8%
合計		700	52.5%	722	49.1%	103.1%
データ	MDV analyzer	149	11.2%	155	10.6%	104.5%
利活用	アドホック	456	34.2%	547	37.2%	120.0%
サービス	新規・子会社	27	2.0%	46	3.2%	171.5%
合計		632	47.5%	750	50.9%	118.5%
売上高		1,333	100.0%	1,472	100.0%	110.4%

【データネットワークサービス】

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

【データ利活用サービス】

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MDVトライアル社（旧コスメックス社）及びMDVコンシューマー・ヘルスケア社

Copyright ©2018 Medical Data Vision Co.,Ltd. All Rights Reserved.

9

そして、売上高分析の2番、構成別に見ていきますと、パッケージ、メンテナンス、新規、もうご覧のとおりでございます。パッケージが少し減っているように見えますけれども、こちらも見込みは着実に増えていっておりますので、下期に売上ができるという形になると思います。

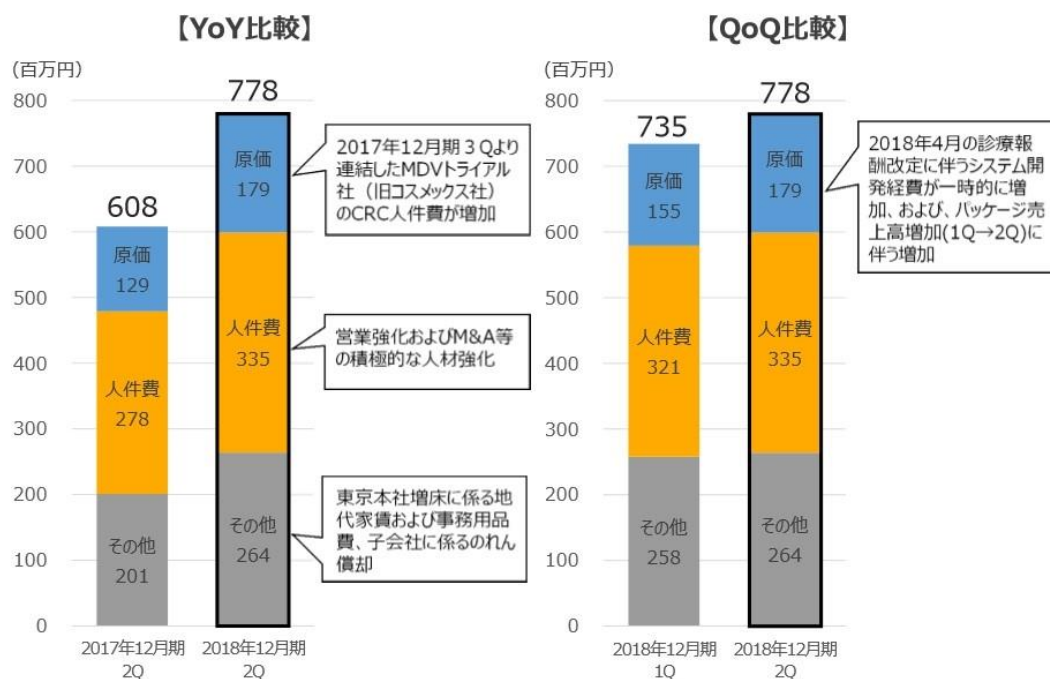
ユーザー数が増えていますので、メンテナンスに関しましても、金額を増やし、そして新規はまだ最初、投資的なところでしたので、売上が少しずつ上がってくる中で、数字的には、パーセンテージ的には大きく伸びているように見えておりますけれども、まだまだ赤字の状況でございますけれども、順調に売上を伸ばしてきているというところでございます。

データ利活用に関しましては、それぞれ前年対比として増やしていっているという状況でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





Copyright ©2018 Medical Data Vision Co.,Ltd. All Rights Reserved.

10

続きまして、コスト分析でございますが、前年対比といたしまして、ご覧のとおりでございますけれども。これも先程来お話しています、MDV トライアル社の人件費が増加して、原価が増えていているというところが、大きな要因でございます。

今期の1Qと2Qの比較でございますけれども、こちらもやはり、原価のところでは少し伸びている状況は増員、それと一部オフィスの増床というところが変化の理由でございます、それ以外の大きな要因というものはございません。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

指標：「EVE」「Medical Code」導入病院数、実患者数



Copyright ©2018 Medical Data Vision Co.,Ltd. All Rights Reserved.

11

そして指標でございます。EVE、Medical Code で既存のパッケージ売上、データ数、こちらでございます。ずっと提示させてもらっている指標でございますが。こちら、EVE に関しましても、45%のシェアを確保している状況でございます。そして Medical Code に関しては、1年間としては、30病院を増やしていっているというところでございます。

データに関しましては、国民の5人に1人に相当する規模、約2,400万人というところまで増やすことができました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



営業進捗

2018年1Q末	
■ 新規受注	2
■ 既稼働	3
■ 稼働準備	2
■ 受注見込み	27

2018年2Q末	
■ 新規受注	3
■ 既稼働	5
■ 受注見込み	67 ※

- ▶ **新規受注 計画に対し若干の遅れ (計画5病院→実績3病院)**
※決裁までの院内調整に当初想定より時間を要し、若干の遅れ
- ▶ **受注見込み 67病院に対し、3Q,4Qで受注クロージング実施していく**
※67病院のうち、27病院は既に経営TOPの導入意向確認済

稼働進捗

- 相良病院（鹿児島県鹿児島市）2018年4月稼働開始
当社と共同でセミナー実施するなど積極的に患者への利用促進を実施。
利用患者数順調に拡大（年間1万人超ペース）
- 友愛記念病院（茨城県古河市）2018年6月稼働開始
CADA決済を積極的に活用
- 恵寿総合病院（石川県七尾市）2017年9月稼働開始
「ヘビーカルテコ」プロジェクト実施。赤ちゃんのエコー画像をもとに母子のPHRを推進。
- 健康診断結果表示機能を追加
- CADAカードと診察券の一体化

- ▶ **患者利用実績を基に、新規受注と既稼働病院での利用促進を推進**
- ▶ **決済利用実績を基に、CADA決済のメリットを訴求**



▶ **新機能追加、利用シーン拡大により患者メリットの一層の向上を推進**

Copyright ©2018 Medical Data Vision Co.,Ltd. All Rights Reserved.

続きまして、通期のお話をさせていただきたいと思います。そして、その事業施策というところに入らせていただきます。

期末までに、CADA-BOX を 24 病院導入するというところに関して、通期で現状を見ていきますと、新規受注、既稼働、稼働準備、ご覧のとおりでございまして、受注見込みが 27 でした。27 は、院長が院内の調整に入って、この CADA-BOX を中心にして、患者との連携をとっていくと、決断をされた病院が 27 というところでございます。今、1Q です。

そして第 2 クォーターの末といたしましては、受注見込みが 67、これは新たに院長がやる、それに対して前に進んでいきます、という決断をしたというところが 67。そして新規受注は、第 1、第 2 クォーターで 3、既稼働が 5、というところで、8 病院が CADA-BOX に触れるという状況になってきています。

この後に、第 3 クォーターとしまして、そのほかの病院として 2 病院増えてくるという状況で今進んでいっておりますが、第 3、第 4 クォーターでこの 67 の院長が決断をしたと、院内を調整していくというところで決断した 67 病院に関して、徹底的な支援と、それと刈り取りに入るというターゲット病院をこの 67 にして、営業が今動き出しているというところでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

稼働の進捗といたしましては、相良病院、鹿児島病院でございますけれども、2018年4月稼働開始しましたが、当社と共同でセミナー実施するなど積極的な患者への啓蒙を行いまして、現状におきましては年間最低1万はCADA、いわゆるカルテコを活用させるというところにもっていきけるようなスピードで増えていっているところでございます。

この既存の病院も含めまして、この相良病院の突出したカルテコ利用者をつくっているこの状況で、患者の利用実績をもとに、新規受注と、稼働病院内での利用促進を、図っていきたいと考えています。

友愛記念病院が、いよいよCADAのクレジットを活用し始めました。こちらクレジットの活用で利用者の意見がものすごく出てきて、メリットのあるというところが、今普及できる状況になってきています。決済利用実績をもとに、CADA決済のメリットを、既存の病院にしっかり提案をしていきたいと考えています。

受注している、稼働している病院も含めまして、相良病院以外で3病院は、もうこのクレジットを利用させていくというところで、今もう既に準備が始まっているというところでございます。

恵寿総合病院でございますけれども、こちらではベビーカルテコプロジェクトというものを実施いたしました。赤ちゃんのエコー画像をもとに、母子のPHRを推進するというところで、この恵寿病院の中でやりました。

皆さん、お母様が、例えばエコーの子供の画像というのは、静止画画像でパチャッと見せられるだけというのが、ほとんどだったんですけれども、カルテコ内ですと動画として自分で保有ができるというところで、家族に見せられたりとか、それをもとに、子供のためにカルテをずっと残してあげたいという思いが、次々と起きてきているという状況でございます。

健康診断結果の表示を、カルテコに実装しました。それぞれCADA-BOX病院、急性期病院の大きなところは、生き残りのための1つの大きな要素として、健診に力を入れるというのがあります。大体近くに健診センターというのを持っていて、そこから病院へという流れ、それと単体として、健診としての売上というものが急性期病院として、今課題になっておりますけれども。

その健診した内容を、カルテコ上にタグで分けて、健診結果をそのまま介するような形ということでスタートしております。

CADAカードと診察券の一体化というものに、今、我々取り組んでいます。診察券があって、CADAカードというのが別にあるという形で、それぞれCADAカードの説明と、そして同意

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



を得るというところを、病院の職員がやっていくというところに、当初は非常にハードルが高いところがありましたけれども。今は、だんだん、それがなくなってきているんです。

最初の時点で、この診察券と一緒にしていくということによって、職員はそのまま説明がしやすいという状況、多くの人に紹介ができるということができるようになります。ただいま、この大同病院、友愛、もう1病院、その辺でこの診察券とCADAカードを一緒にするというので、この診察券の下にCADAカードのマークが入って、そしてカルテコの説明も、ともに既存の患者にはカードを切りかえますので、切りかえるタイミングで説明を、新患には、その説明をするというところで、大きくカルテコ利用者を増やしていこうということで、今それに取り組んでいるところでございます。

また、ここには記載されていないのですが、災害時のデータ保全、直近も台風の影響で、水害に遭われたところとか、病院もありました、完全に水没。ここに電子カルテがあると言っても、それはデータごとやっぱり破損します。

このデータをやはり使えないというのが、例えば、患者が通常飲んでいる薬に関して、完全に記憶しているのかということ、なかなか思い出せなかったりとか、そういう状況の中で、このカルテコに入っているデータを、そのまま病院に返すということで、この災害時のデータ保全というものをやっていくという機能も、今、9月くらいから、機能として増やしていけるという状況で取り組んでいるところでございます。

このように、新機能追加、利用シーン拡大により、患者メリットの一層の向上を推進していくというところで、進んでいっている状況でございます。

我々、EVEのときもそうでしたし、Medical Codeでもそうでしたけれども、販売当初はなかなか想定した以外のことが起きてきます。例えば、CADA-BOXは完全に病院にメリットがある状況という中で、そして勤務医、大きな病院の院長先生は、患者と情報を共有するということが、患者の疾患を早期に確実に治す方法であるというのは、1つのテーマとしてあるわけです。

そして費用対効果も完全に出るCADA-BOXで販売をしていく中で、大きく、もっと早期に、病院も費用対効果を出すために、職員が積極的に勧誘をする等々を想定していたんですけども、実際は、なかなか既存の職員さんが作業を増やすということに対してのネガティブな部分であったりとか、そういったものがありましたけれども。

実際に入れた病院は、時間軸とともに、このカルテコが、どれだけ患者に喜ばれるのかということ、少しずつわかるようになって、積極的にそれに取り組もうという形になってきています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com




この状況下で他病院の、今 67 あるこの見込み病院にその状況を波及するということによって、加速的に進んでいくんじゃないかなと考えています。CADA-BOX は今期 25 の病院に入れるというのが目標で進んでおりますけれども、第 1、第 2 クォーターの予算では 5 病院でした。それが 3 病院で 2 病院遅れているという状況です。

いずれにしても、予算上、計画は、この第 3 クォーターから、1 カ月 2 病院、その後 3 病院、こういう形で増えてくる予定にしておりましたけれども。若干遅れているにしても、見込み数としては十分なものが取れたと、この第 1、第 2 クォーターですね。これをしっかり刈り取って、既存の病院がどう取り組んでいるのか、というのを告知しながら、刈り取りをしっかりやっていきたいなと考えております。

期末までに「CADA-BOX」を24病院へ導入






患者様の声

私の夫は左胸の筋肉に腫瘍ができてしまうがんを患っています。これまでは、地元の病院に「紹介状を書いてもらう」、「検査結果を受け取る」、「DVDに焼いてもらう」など、手続きに時間がかかりましたが、「カルテコ」のおかげでスピーディーに2つの病院を行き来できるようになりました。

母は1ヶ月半ほど前にバセドウ病と診断されました。高齢の母は診察のとき医師に説明されたことを、私たち子どもにうまく説明できないことがあります。母は「カルテコ」に興味を持ちましたが、母はパソコンもスマートフォンも持っていないので、私が代わりに登録しました。

リウマチ・膠原病外来を受診しています。「カルテコ」により、**検査結果の変化が把握**できるようになりました。この数値を確認した上で、次の受診時に、**主治医に対して治療薬のステロイドと痛み止めの分量を少なくすることができるのか**といった相談をしています。

外来受診すると毎回、**胸部X線検査と血液検査**などをして、2回に1回、**CT（コンピュータ断層診断装置）検査**をしています。いつも利用している**近所の薬局で、「カルテコ」の内容を一緒に確認**しながら、処方された薬のことなどを教えてもらっています。



病院様の声

自身がカルテコを使って**積極的に健康を管理することで、健康増進、病気の理解につなが**ると思います。

CADA決済を使えば、**未収金問題がかなり解決できる**と思います

CADA決済により過去の未払金が精算されたので、**患者に高額療養費制度の申請を勧める**ことができました。

病院が（薬局に病名を）教えると問題がありますが、**自分の病名を患者さん本人が示すことができれば、セキュリティの問題はありません**。

健診の数値を患者さんに聞いても覚えていなかったりします。このようなシステムがあると、**患者さんは同じ検査をしなくてよくなります**ね。

Copyright ©2018 Medical Data Vision Co.,Ltd. All Rights Reserved.

14

そして期末までに、CADA-BOX の導入の患者の声でございますけれども。これは例えばご主人が左胸の筋肉に腫瘍ができてしまうと、地元の病院に紹介状を書いてもらう、検査結果を受け取る、DVD に焼いてもらったりとか、いろんな手続きとか、時間とか、手間がかかっていたけれども、カルテコのおかげでスピーディーに 2 つの病院を行き来できるようになった、とかですね。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



検査結果の変化が把握できるようになって、その状況の変化をもとにして、主治医にステロイドとか、鎮痛剤の分量の相談が、患者としてできるようになった。これもドクターは継続、忙しい状況の中で、個別な少しの変化で投薬の量を小まめに変えるとか、こういったことって、なかなか出来ないと思いますけれども、それは患者側からその状況を知って相談をするというアクションがその個人に対してより良い医療に変化するということの1つの例だと思います。

高齢の母が診察のときに、医師に説明されたことを、お子様にお話、なかなか出来ないですね、うちの母親がそうですけれども。それがわかるようになったと。

胸部X線検査とか血液検査、CT、こういった検査を自分自身が持つことによって、薬の処方されているところの薬剤師に、その検査値を見せつつお薬の相談をすると、こういったこともできるようになりました等々、書き切れないほどのものがございます。

また、病院のほうの声なんですけれども、これは積極的に健康を管理することで、健康増進、病気の理解につながると、病院の方の声ですけれども、こういう声が複数上がってきています。

未収金問題がかなり解決できると実感していると、こういう声も上がってきています。CADA 決済によって、患者に高額療養費制度の申請を勧めることができた。これを聞いて、ああ思ったんですけれども。なかなか支払いが厳しいところは、病院に対して分割とかをお願いして、分割で払うんですね。そうすると、払えないということは、全額払っていないということは、病院が領収書を出せないんですね。領収書がないと、この制度の申請が出来ないんです。

でも CADA を活用して、CADA から一括で支払いますので、当然病院からは領収書が出てくる。そうすると、こういった制度の処理ができるようになるというところで、この支払いに関して軽減できたりとか、こういったことも病院のほうで見て、勧めるようにできるようになったと。患者のほうはこの制度で、月々の支払いが楽になったというところが上がっています。

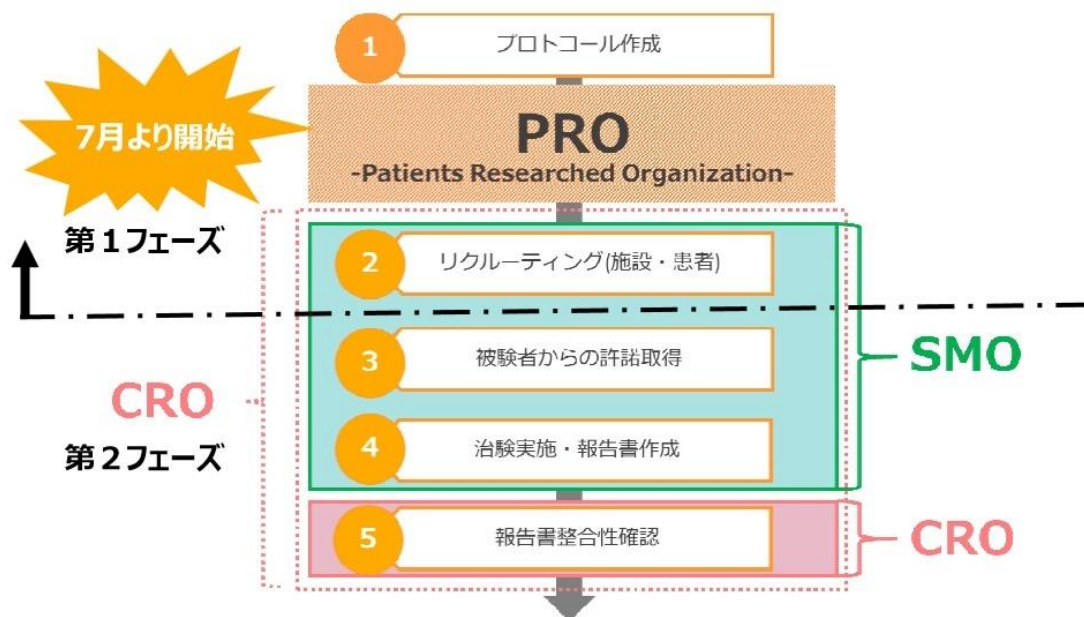
ご覧のとおり、こういった病院の声も数多く出てくるようになりました。これをもとに、しっかり見込みを刈り取って 24 病院以上の受注ができるように、第 3、第 4 クォーターと走っていきたいと思っています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



医療ビッグデータを利活用することで、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



Copyright ©2018 Medical Data Vision Co.Ltd. All Rights Reserved.

15

そして次に治験でございます。こちら、先ほどもちょっとお話をさせていただきましたがコスメックス社を買収した後に MDV トライアルということで、社名変更して、心機一転スタートしていているところでございます。

7月以降、上位30メーカーの訪問を全て終了し、こういったことができるのかというのを、具体的に伝えるという作業を行いました。この上位30社のうちの、その上位のほうの3社に関しては、完全な治験のトップ、それと代表者に、私、直接面談しまして、今後の展開とかそういったものの意見とともに、自分たちがやるとか使命とかいうものをしっかり伝えて期待をしていただく中で、これから営業をやっていくという状況を獲得できたと思います。

その30メーカーの中の8メーカーからは、既に受注、もしくは受注準備のための調査に入っているところでございます。そして、この図にあるとおり、最初はリクルーティングのところ、DPCデータをもとにした約2,400万のデータをもとにしているリクルーティング、施設選定だったり、こういったところで今スタートしたところでございます。

CADA-BOXのデータがどんどん入ってくるようになりますと、この図の中の報告書整合性確認とか、ここまでのいわゆるSMOが、どうしてもドクターの補佐とかに入ってEDIに入力するという作

サポート

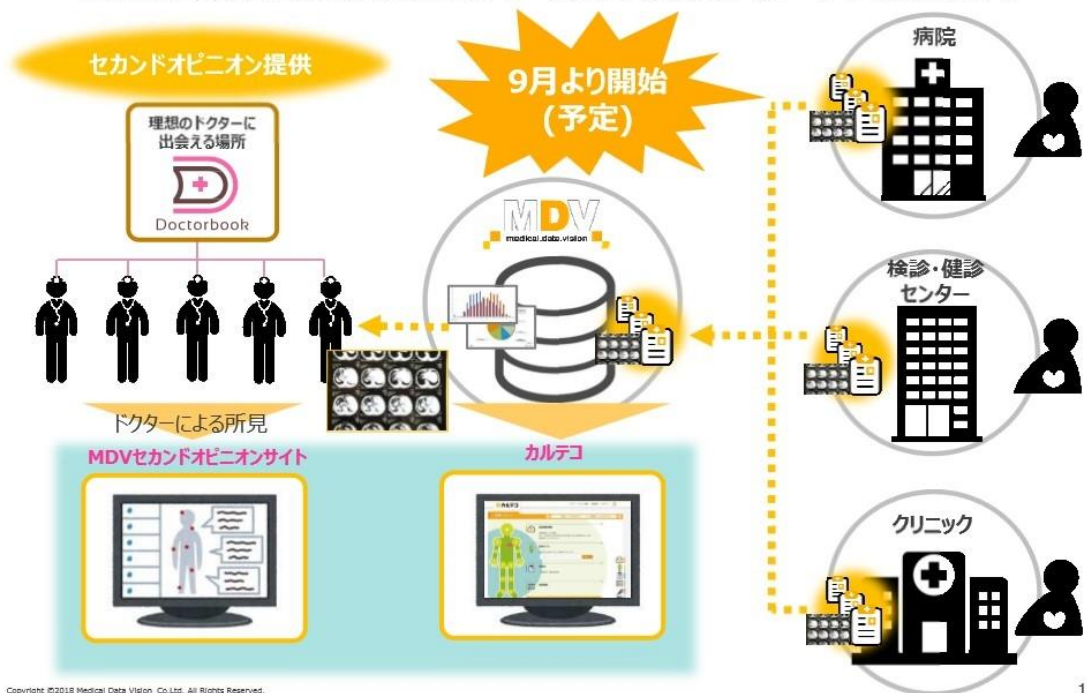
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

業は、どうしても必要になります。それを残したところは、システム化が十分できるところがございますので、CADA-BOX のデータが増えて具体的な治験に活用できるような状況になったら、この第2フェーズに即座に入っていくということで、現状は第1フェーズで進んでいっているというところがございます。

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



16

そして次が健診に関してでございます。このセカンドオピニオンというところに入っていく準備を、第2クォーターまで十分進めまして、9月から開始するというところで、全体の調整とそのウェブ上のサービスのコーディングにも既に入っております。

こちらはどうかと言いますと、健診に関しては病院で行うもの、健診センターで行うもの、クリニックで行うもの、こういったものがありますけれども。いわゆる健康の健診で行きますと、全体の69.1%に所見が出ます。約7割に所見が出るんですね。例えば要精査、または具体的な病名というのはあると思いますけれども。

でも、この所見が出るというものの大半は、もう1度検査してくださいとか、細かく検査したほうがいいですよと、こういう内容のものなんです。でもその受けた人たちは、自分に何の症状もな

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



い。そうすると考えることは、検査に病院に行って何時間も待たされて、要は行きたくないんですよ。なのでそのままになるケースが、すごく多いです。

そしてまた翌年の健診が来るんですね。また要精査、で気持ち悪いんですけど、また行かないですね。こういう人がとても多いです。多分胸を手に当てると、いらっしゃるんじゃないかなと思うんですけれども。

こういう人たちに我々、健診した内容を、検査結果を個人に返します。それとともに、画像も、DICOM 画像ですね、ドクターが処置する、ドクターの部屋で、普通の病院に行ったときに見る画像ありますよね。あれと全く同じ画素数で、かつアプリまで張りついた状態ですから、骨とかを全く同じ画素数でグルグル回したりとか、ドクターがやっている行為と全く同じ物を、患者に返すんですね。

これ、患者が、健診した被験者が持ってますので、このデータをもとにして、ドクターに診てもらえれば、何らかの形の返答をいただくと、いわゆるセカンドオピニオンなのか、ファーストオピニオンなのか。ただいろいろ規制がありますから、それが診療行為として云々ということではなくて、ドクターの意見をもらえるというところとしての、わかりやすいのでセカンドオピニオンと言っちゃいますけれども、セカンドオピニオンのサービスを考えています。

こちらは、子会社の中で、ドクターブックという会社が患者を束ねて、KOL と言われる有名なドクターをどんどん増やしていっていると。もともとドクターブックは、歯科医の中で、今 10 万人いますけれども、そのうちの 1 割を既に束ねて会員化していて、その中のコンマ何%を KOL という位置づけで、有名ドクターということで、そのドクターがやる処置または手術に関して、画像で撮って提供するというを行っていた会社です。それを、我々買収して、歯科でなくて医科にそのまま同じことをやっていこうということで、昨年 1 年間で、KOL と言われる世界の何々と言われるドクターを 120 名ほど、既に外科医であれば手術ですね、内科医でも内視鏡であれば、手元とドクターが見ている画像、これを 1 つの画面の中に 2 つに割って、動画として撮ってそしてドクターのコメントをもらうということ、もう 120 名以上で既にできています。

これはどんどん増えていくのですが、それとともに、この KOL と言われている人たちが、自分がその疾患になったら誰に診てもらうんですか、というのをヒアリングしています。通常の話しますと、3~4 名の方が名前が挙がるんですよ。そこに訪問して、そしてまた次の誰に診てもらいますかと、こういった形を進んでいっています。

いわゆる歯科のときにやった手法を、そのまま医科に転用して、これを今どんどん増やしてデータをデータベース化している状況でございますけれども。このドクターブックの、この要素でセカン

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ドオピニオンで専門医の意見が返ってくる。KOL の意見が返ってくるというメニューをつくっています。

これは健診を受けた人の動線でいきますと、健診しました、インターネットにその健診内容が返ってきます、自分しか見れないところに返ってきます。返ってきたと同時に、MDV の 2,400 万の持っている、5 人に 1 人のデータをもとにして、疾病は限られますけれども、例えば 5 大疾病であったりとか、こういったものに対して、今の検査数値からして、何年以内にこうなる確率が何%というものをバンと返します。

これは、それを返すための条件は明確に記載して、こういう条件のもとですけれども、これが考えられると。これで、1 つ病院に行くという啓発をしたいな、啓蒙したいなと思っています。今、健診はして要精査と出ているけれども、病院に行かないで結局慢性期的病気になって、毎月薬を飲んで、医療費がガンと上がっていつているんですね。早目に手を打てば、そういった長期的慢性の病気を随分手前で抑えることができます。

なので、そこで少し啓発させたい、刺激を与えたいと。その後にボタンがあって、専門医からコメントをもらう、KOL からコメントをもらう、こういったボタンで、もちろんそこはドクターブックのビジネスとしてチャリンと、それで 1,000 円とか 5,000 円とか、こういった価格で自分の不安を解消すると。もとにあるデータは、新たに病院に行つて検査するデータと、ほぼ同じものを既に持っているわけですから、それをネット上で完結してしまえと。

これは本来、セカンドオピニオンだと思います。セカンドオピニオンのネット上で完結するための仕掛けを作りました、という会社はよくあるんですけれども。ではこの患者からしたら、データを持ってないと、結局はデータをもらいに行かないといけないんですね。これだと実際の動線としてかなり難しいんじゃないかなと思います。

我々はそれを返す技術と、仕掛けを持っていますので、これでセカンドオピニオンサービスとしてスタートさせようということで、9 月からこれが始まっていくと思います。

この周辺に関して、ほかのことにも今準備をしていますけれども。会見等を開いた後に、細かいご説明はできるようになると思います。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



**医薬品条件付き早期承認制度
(厚労省 2017年10月施行)**

疾患の重篤性の高いもの、患者数が少なく臨床試験が難しい医薬品に対して、発売後に有効性と安全性を条件に、フェーズⅢ試験などの臨床試験を行わなくても承認することを定めた制度

**医薬品の製造販売後の調査及び試験の実施の基準に関する省令等の一部を改正する省令
(厚労省 2017年10月公布 2018年4月施行)**

製造販売後調査等のうち、製造販売後臨床試験や使用成績調査に加え、新たに「製造販売後データベース調査」が定義付けられた。

製造販売後データベース調査の市場が今後急速に進展する可能性

(参考) 2017年度販売製造後調査等売上高116.9億円

(出所：日本CRO協会「2017年(1月～12月)年次業績報告」)

**2018年12月期はまだ業績への貢献は大きく見込めないが、
来期以降の成長ドライバーの一つとして期待**

- 日本イーライリリー株式会社「オルミエント錠4 mg、オルミエント錠2 mgに係る医薬品リスク管理計画書」(2018年4月)において、データのn数の優位性が評価され、当社データが採択。

17

そして次が PMS、製造販売後調査でございます。ここは医薬品条件付早期承認制度、これは昨年の10月に施行しました。今年の4月に、医薬品の製造販売後の調査、及び試験の実施の基準に関する省令等の一部を改正する省令というのがあります。

要はこれ新たに製造販売後データベース調査が定義づけられたというのを、4月から施行しております。この流れによって、PMSのデータベース調査のマーケットが急速に進展すると言われております。ちなみに昨年は116.9億のマーケットでした。これは日を追うごとにどんどんマーケット自体が大きくなっていくというのは容易に想像できるころだと思えます。

そして2018年12月期は、僕らまだ業績としては余り反映させておりませんが、来期以降の成長ドライバーとして十分値するような、そういうマーケットとして成長していくんだろうなと考えています。

そして、このデータベースを活用してというところですが、これは日本イーライリリー株式会社と既に1案件スタートさせました。この内容に関しましては商用データベースとして日本で第1号です。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

そして日本イーライリリーが MDV のデータを活用した理由というのは、臨床数で活用できるのは MDV のデータのみということで活用していただいたという状況でございます。これは大きく進展していくマーケットであると考えています。

業績見通しサマリ -2018年12月期-



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



18

そして、こんなものを通期で取り組みながら、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%という形を、本年の着地として十分可能な進捗を今たどっていると理解しております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



	2017年12月期		2018年12月期			
	(百万円)	実績	売上高比	予想	前期比	売上高比
売上高		3,225	100.0%	4,700	 145.7%	100.0%
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

Copyright ©2018 Medical Data Vision Co., Ltd. All Rights Reserved.

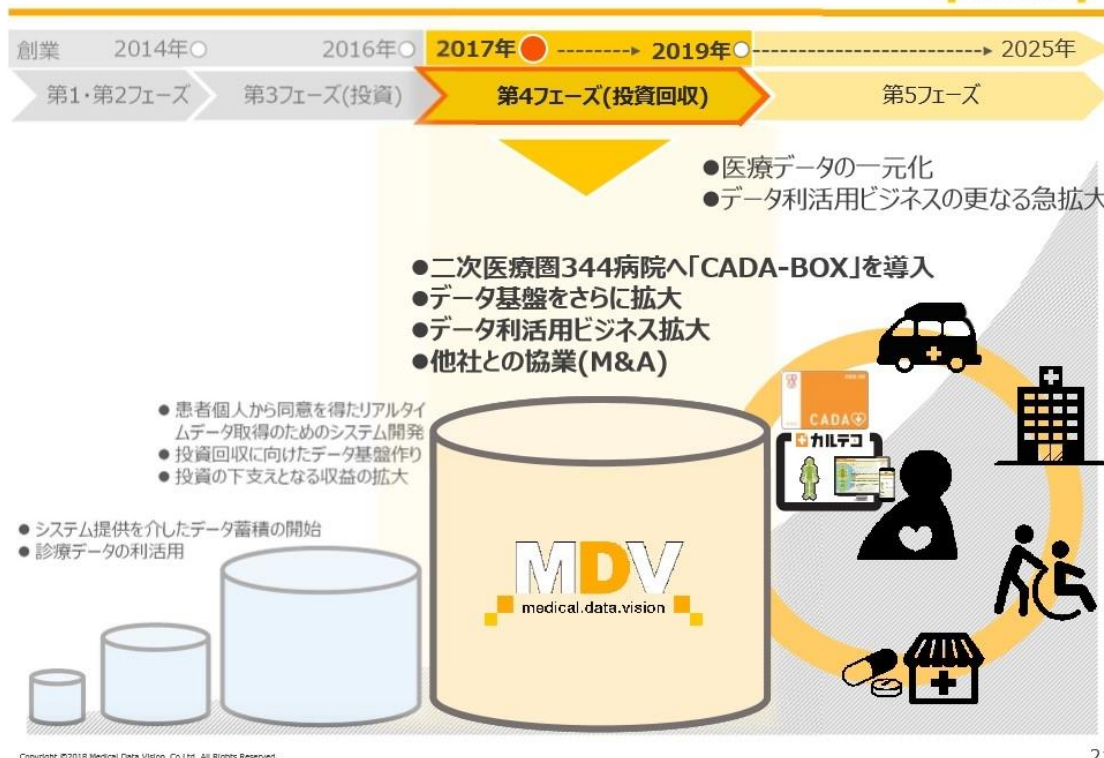
19

そして次、業績見通しですけれども。こちらはご覧のとおりでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2025年までの事業計画イメージ



21

そして最後のコマとしまして、中長期戦略のご説明をさせていただきますが。こちらは2025年までの事業計画イメージでございます。最初にパッケージ商品で信頼を勝ち取って、その後データを出してもらって、そして製薬メーカーに分析データを販売するという、この第1、第2フェーズ。

そして第3フェーズで、リアルタイムデータを、患者の同意のもとにデータベース化するということでもちました第3フェーズ、そして現状は第4フェーズに入っております。

第4フェーズは、二次医療圏単位で、CADA-BOXをとにかく導入していくというところ。それとデータ基盤をさらに拡大していくと。起業したときに、健康な人から病気になりそうになって、病気になって、その後どうなっているのというデータ、いわゆる個の時系列データをたくさん集めるというのが、もともとの計画でした。

ただそれを集める中で、全部一遍にはなかなかできません。1,500万で始めた会社ですから。一番難しいのはどこだ、というのを、15年前は、とにかく病院のデータを集めるというのは、全員が無理だと言っていましたので、そこから始めようというところで、そこにターゲットして、第1、第2フェーズのビジネスモデルをスタートさせたというのが、経緯でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



いよいよ、個の時系列データの病院の前後のデータを取っていくというところで、健診で取っていくというところで、事業が今年スタートしているところです。これが、さらにデータ基盤を拡大させるということです。

病院に関しては、今までは DPC データを 1 カ月分いただいていたのですが、これからは CADA-BOX で、リアルタイムデータで、それも個人が同意していただいたデータが入ってくるという形。それと健診データで、これでデータ基盤をさらに拡大していこう、というところでございます。

それとデータ利活用サービスビジネスを拡大と、このデータをもとにして、治験であったり、検診であったり。こういったところの新規ビジネスを拡大していく、というところに当てていく。これが 3 つ目でございます。

そして 4 つ目が他社との協業、これは M&A も積極的に、来年の年末まで行っていこうと考えています。それには理由がございます。第 5 フェーズで、医療データの一元化というものをテーマにしています。そして、その一元化されたデータをもとにして、データ利活用ビジネスのさらなる急拡大と、いろんな分野に新規ビジネスを提案していくというところに当てていく、というのが第 5 フェーズの予定になっていっています。

ただし、一元化というものは、今一般的に言われているものは、施設間を連携するというのがほぼですけれども。私どもは個人に全部データを返してしまえと。個人が移動していけば、データの一元化でデータ連携であろうと。施設間を連携すると、ものすごく設備とメンテナンスが毎年かかります。ですから自治体等が数億円の予算をとって、この県内で、市内で、医療データを一元化しようということで、施設間のデータ連携をやったというケースは、国内にいくつもあります。

そして、大手メーカーが作りました、2 年目やりました、3 年目予算がありません、メンテナンス料がありませんって、廃墟になっているんですね。これは施設間連携をしようとするからです。

ただ大手メーカーは、やはり施設間連携しないと不具合があります。なぜならば、大手メーカーの評価される場所は、箱を売るというところですよ。パソコンをやっぱり売って評価されるわけです。我々は IT 屋ですから、今、このスマホとか、これだけ端末がある中で、わざわざパソコン売ってどうするんだよ、というのがベースにありますので。

データは、個人に返せば、ワンサーバーの中にたくさん区切っていて、このサーバーを変えることだけですよね、かかる費用というのは。そしてセキュリティもそこに投下できます。ですから施設間連携は全く必要ない。個人にどんどんデータを返していくんだ、というところで、この一元化を図っていきます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



そう考えたときに、我々の得意なところは、現状におきましては急性期病院しかありません。クリニックないんですね。在宅ないです。介護もないです。こういったところをどうするんだよ、というところ、いちいち、そこにまた商品つくっていたら時間かかっちゃいますので。活躍しているところを M&A する、もしくは特別な契約をするというところで、短期間で補っていくというところを視野に入れていきます。

ではそんなことができるのか、というのがありますけれども。例えば、在宅で競合する会社がある中で、僕らと接続すると、その個人にデータを返すというところのデータベース、それと、それを見せるというビューアーを、既に持っているんですね。そしてセキュリティと ID を、そしてデータを統一するというところも、全部持っています。

ですから、入力のところだけを、ちょっとだけ考えればいだけなんですね。そして、それをやることによって、その周りにはいる協業との差別化も図ることができます。十分可能性のある我々からの提案だろうということで、それぞれ今足りないところに関してましては、上位の 5 社、物によってはもっとありますけれども、順番にもう訪問していて、ここを連携していこうというところで、やっていっています。

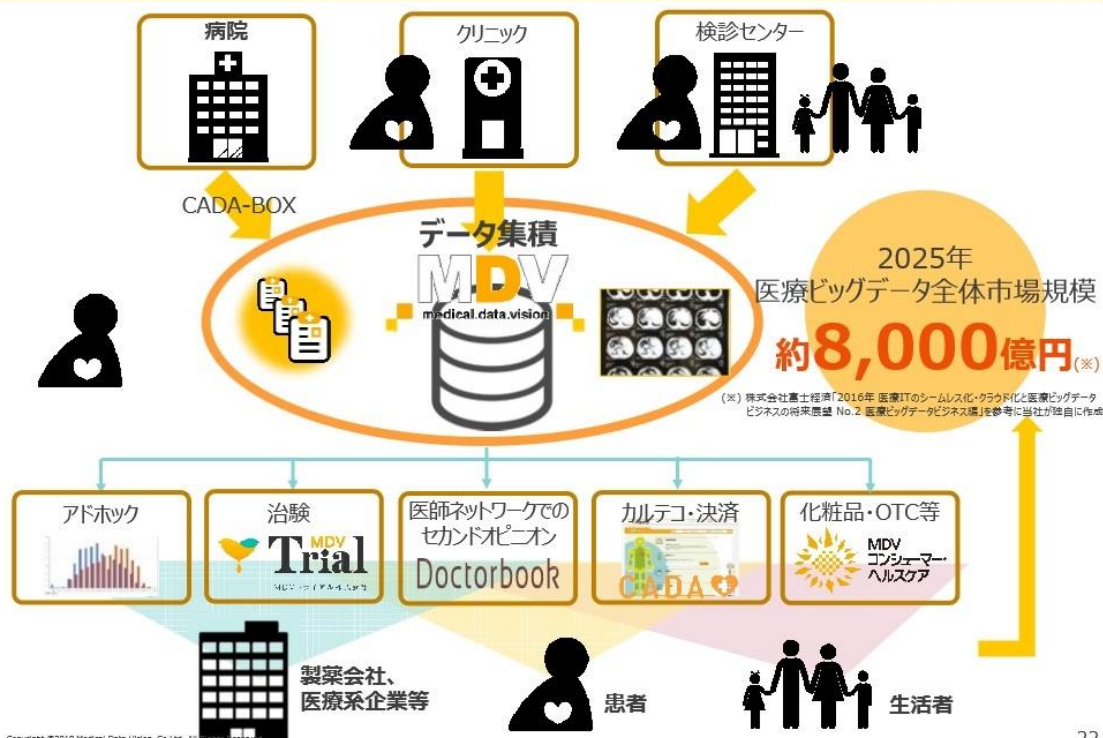
来年の末まで十分にできると考えてます。そちらのための他社との協業というところが、第 4 フェーズの 1 つのテーマになっているところでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



データ利活用の子会社連携イメージ



22

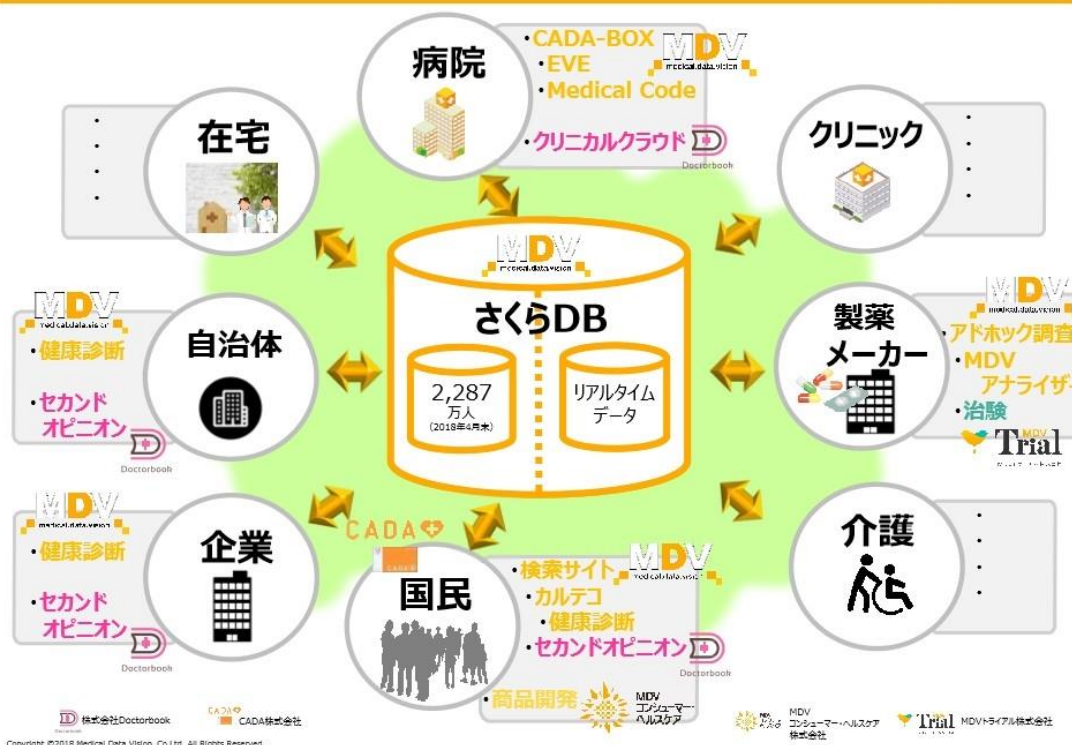
そしてデータ利活用の子会社連携ですけれども、それぞれからデータを取ってきて、そして、それぞれの会社が製薬会社、または医療系企業、患者、生活者、こういったところに具体的サービスを行っていくというところで、グループ全体の売上を大きく向上させていこうという段取りでございます。

この2025年までに、我々がリーチできるマーケットは、少なくとも8,000億になるだろうという試算をしています。この8,000億の何%取ってくるんだということになりますけれども。我々がリーチできるマーケットは、大きく成長していくという状況の中で、この子会社が新たなビジネスを展開していくという流れになっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





そして最後は、グループマップでございますけれども、先ほどお話したとおり、それぞれ必要な病院、在宅、クリニック、製薬メーカー、こういったプレイヤーのところで、横にサービス名が書いてないところは M&A 対象、もしくは特別契約対象の分野になります。ここにまた点のところに違うサービス名がどんどん出てくるところで、今準備をしているところでございます。

このデータも、この真ん中にある、さくらデータバンクにデータを集めて、先ほどのグループ間のところで新規ビジネスに反映されていく、という流れになっていますけれども、この、さくらデータバンクは今、7月末ですと 2,398 万人です。

この既存の DPC データが 1 つと、もう 1 つは CADA-BOX、どんどん増えていくこのリアルタイムデータですね。この中身はこの 2 つにあって、さくらデータバンクであるという形に今なっている状況でございます。

第 2 クォーターの決算説明、以上でございますが、直近で昨日、一昨日で、ジャパンキャンサーフォーラムと、ここにあるものを展覧いたしました。こちらは、がんになった方、もしくは今がんであると、こういった方たちが来場されるようなセミナーが、いろいろ、がん種別で行われていたりとか。この 2 日間で 3,000 名を超える来場者があったと聞いています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

その中で、我々ブースを出しまして、このテーマでやりました。「診療情報は誰のもの」というところで、そのアンケートを取る中で、663名の方にポッチをつけていただけたというところがございます。そして、これは患者のもので自分のものだと、もしくは自分と病院のものだというところで、いわゆる自分のものである、と主張した人が98.4%いらっしゃいました。

そしてその中からちょうど100名の方に右側の附箋ですね、このがんになった経験、今がんを患っている方の、意見と期待あったら何か書いてください、というので100名の方に書いていただいております。内容を見る限り、CADA-BOXを中心とした、我々がやっていることに関して、かなり強い要望をされているというのを、ここでしっかり感じ取りまして、この下半期、大きく前進できるように進んでいきたいと思っております。

最後お時間あれば少し見ていただけたらと思います。以上で私のほうの説明は終了させていただきます。ありがとうございました。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

質疑応答

司会: それでは質疑応答に入ります。質問される方は、はじめに社名とお名前をお知らせください。質問のある方はいらっしゃいますでしょうか。マイクをお持ちしますので、挙手にてお知らせください。

森: ウィズ・パートナーズの森と申します。いつもお世話になっています。

データの利活用サービスのほうのお話が余りなかったのかなと思うのですが、こちら、御社のクライアントになっている方、恐らく製薬会社が多いかと思いますが。実際に伸びというのは、ご利用されている製薬会社の数が増えているのか、あるいは余り製薬会社の数は増えていないんだけれども、サービスの量が増えているというのですかね、そのどちらかなのかなということ。

もう1つ最近興味があるのは、海外のいわゆるバイオベンチャーさんとか、日本のバイオベンチャーも含めてですが、結構日本で臨床開発をされている、あるいは検討されている会社が多いと思うのですが。そういうところからの引き合い等があるかどうかということも含めて、開示が可能な範囲で構わないので、教えていただけますでしょうか。

岩崎: データ利活用のところは、いわゆるアドホックと言われている、依頼をされた調査内容をそのままレポートとして返すというところが、120%で増えていっています。

その中身どうなっているの、というところは、先発メーカーに関しては、何らかの形でほぼ全て、1度はお付き合いをしていただいていると。社数ではそうなんです。一番最初は社数を増やすというところで、注力をしたわけです。

結局のところ、それは一般的なマーケットでいくと、1つの会社の中でいいものであるということがわかったら、それが社内ですら活用されると思っていたんですけども、実際はお薬ごとにプロジェクトリーダーがいて、いいなと思っても、自分はもう1度注文してくるんですけども、ほかに話してくれなかったんですね。

ですから、このプロジェクトリーダーごとにアタックしていかないといけないということになって、セミナーを増やして、この認知度を高めるということ、ここ2年ほどやっています。それでまた伸びてきたというのが背景なんです。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



それから、今、例えば、1つの大きなメーカーの中で、発注できる人に何度も部署ごとに全部当たりに行っているというのが現状で、それで増えていっています。まだまだこれは増えていくと思います。

それとバイオベンチャーでの活用というところですが、バイオベンチャーからの引き合いというのは今ないですね。

司会: ほかにご質問はよろしいでしょうか。

永田: いちよし経済研究所、永田でございます。13ページのところの CADA-BOX の導入状況についての質問と、あと、さくらデータベースに関しての質問の2問をお願いしたいのですが。

まず CADA-BOX の状況なんですけど、ファーストクォーターに比べて、かなり受注見込み増えてきたなという状況なんですけど、このセカンドクォーターでは、新規の受注、ファーストクォーターに比べて1件という状況かと思うんですが。この受注見込みの中で、受注のステータスなんですけど、ある程度予算にもされている段階のものが、どれぐらいあるのかというところと。今期中というのは、この24の計画の中で、確度として、どの程度の理解をしておけばいいかというところをまずお願いしたいのですが。

岩崎: まず、この67と27という数字があるんですけども。27に関しましては、もう院長が自分の病院に入れると強く宣言をして、かつ予算のあるところ、というところが27病院。

そして残り、67引く27になると思うんですけども。残りのところは、院長が入りたいという意思表示をして、そして社内の要所に、自分たちが説明に行っているというところなんです。

微妙な差のように聞こえるんですけども、実際にやっているとかなり違ってきます。いわゆる積極的に院長が入れると言ったところと、院長がいい商品だから入れたいと言っているところの差というところだと思います。

永田: 27というのはもう、院内のコミットメントさえ取れば、すぐに契約まで行くという形で。

岩崎: すぐ発注が来るというところですよ。

永田: わかりました。それと、さくらデータベースのところなんですけど、これ、急性期の病院以外のところは、連携するなり、M&Aするなり、ということだと思うんですが。基本的に御社のデータが、連携先は利用できるという形になると思うんですけど。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



例えばこれ、自治体であったりとか、一般のクリニックから入るデータですね、これを、このさくらデータベースの中に取り込むという機能も、将来実装されていくような可能性というのはあるんじゃないでしょうか。

岩崎: これはさくらデータベースの中に必ず入れます。ただ、このさくらデータベースの、データベースの定義として、例えば、患者が自分で上げるとか、いわゆる整合性が取れないものは入れないので、クリニックのほうからであれば、クリニックの職員が実際に対面した内容として取れるデータという定義の中で、さくらデータベースの中に取り込んでいくという形になります。

永田: そのデータもあの利活用のフェーズに上げていくというのが、この先のビジネスの話になるという理解でよろしいんですか。

岩崎: そうですね。治験1つとっても、クリニックのデータは、クリニックのデータでやる治験というのも結構ありますので、そういったものに利活用できるようになっていくと、1つの例ですけども。

司会: ほかに質問はよろしいでしょうか。

それでは以上をもちまして、メディカル・データ・ビジョン株式会社 2018 年 12 月期第 2 四半期決算説明会を終了させていただきます。本日はお忙しい中ご出席いただきまして、まことにありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

