

■当日回答いたしましたご質問

	ご質問	回答
1	業績見通しの修正内容について、下期の売上の伸びがこれまでと比べて低いと思うが要因は何か	診療データ調査分析の売上が平準化していることが要因です。 以前は外資系製薬会社の決算月である12月に向けて案件が非常に増えていくという傾向でしたが、ここ数年、1年をとらしてご発注いただくようになってきているためです。平準化は今後も進むと想定しています。
2	業績見通しの修正内容について、売上は上期より下期の方が高くなるのに対して、経常利益は上期より下期の方が低くなる要因を教えてください	要因は2点で、 1点目は、上期より継続しているBtoC関連の研究開発を下期さらに加速させるため 2点目は、採用が計画より遅れており、巻き返しのため、下期に人件費や採用経費を見込んでいます。 以上、2点となります。
3	新サービスに伴う研究開発費は通期でいくらかの投資を予定しているか	3億円程度を見込んでいます。 内容としては、主に2点で、 1点目は来期展開していきますBtoCサービスにかかる研究開発 2点目は、病院向けクラウドサービスにかかる研究開発 以上、2点となります。
4	データ活用サービスの診療データ調査分析で、COVID-19関連調査、外資系ヘッドオフィスからの案件増加中とあるが、具体的にどのような内容の案件なのか、事例を教えてください	COVID-19関連調査については、COVID-19患者の調査のほか、COVID-19以外の疾患動向や、病院への影響調査などが増えています。これらは、製薬会社だけでなく、大学の先生と共同研究したいという案件も増えています。 海外からの案件については、Webツール、論文化に伴う必要なデータセットの案件が増えています。また、グローバルのヘッドオフィスからの指示で、日本企業が調査を実施するという案件も増えています。 今年度はグローバル単体での売り上げ、グローバル基点での売り上げのどちらも増えており、グローバル製薬会社はデータ活用のニーズが旺盛なため、今後も増えていくと想定しています。
5	データ活用サービスの診療データ調査分析で、単価が前年同期比で21.4%上がったとのことだが、要因を教えてください	要因は2点で、 1点目は、単価の高いデータセット提供の案件が増えていること 2点目は、データ活用が浸透し、集計レポートの案件において、集計内容が複雑な案件が増え、単価が上昇していること 以上、2点となります。
6	MDV analyzerの拡大推計機能をローンチしたとのことだが、MDVの優位性はあるのか	当社の優位性は、拡大推計ロジックの精度の高さです。 これまで行われていた拡大推計は、主に健保データでの拡大推計のため、高齢者データ、特に後期高齢者のデータが少ないことから、推計結果が不自然ではないかという指摘が多くありました。 これに対し、当社はDPCデータ、健保データ、NDB※の全てのデータを統合したうえで、より精度の高い拡大推計が実装できています。 ※NDB（National Database）…厚生労働省が公開しているレセプト情報及び特定健診情報のオープンデータ
7	IQVIA、TriNetXとの連携について、具体的にどのような連携を想定しているのか教えてください	IQVIAは100カ国以上のネットワークを持ち、マーケティングから診療研究まで広くサポートしているので、彼らのプラットフォームに載ることで、全世界への販売網が広がり、売上が拡大できます。 TriNetXは、治験に特化したプラットフォームを持っており、そこに当社のデータを搭載することで、日本のデータを活用した治験領域でのフィジビリティが出来るようになります。その先には、実際に日本に案件がきたあと、子会社のMDVトライアルも絡めて、データ治験を促進していくことを想定しています。

■当日未回答のご質問（類似のご質問は集約し、回答済み質問と類似するものについては省略しております）

業績に関するご質問

	ご質問	回答
1	利益率の向上は収益性の高いデータ活用サービスの売上が高まったこと、コスト削減効果以外に理由がありますでしょうか	ご認識のとおりです。 データ活用サービスの売上伸長による利益の伸長、コスト削減効果によるものとなります。

事業に関するご質問

	ご質問	回答
1	データネットワークサービスの、医療機関向けサービスの営業状況について、足元のコロナ再拡大の影響はどのように見えていますか	影響はございません。 コロナ再拡大に関わらず訪問規制等により引き続き営業の環境は厳しい状況にあり、第3四半期以降も状況は変わらないと想定しています。
2	データ活用サービスにおける全領域の利用企業数、新規獲得数は4-6月でどのような状況だったのでしょうか	全領域提供について、企業数は減ることなく継続してご利用いただいております、新規契約も獲得できております。 なお、営業上の理由により、具体的な数については現在非開示とさせていただきます。