

■当日回答いたしましたご質問

	ご質問	回答
1	3Q業績について、売上高で前年同期比25.3%増、経常利益で前年同期比32.2%増と好調だがその要因について教えてほしい。また、通期の着地についての考えを教えてほしい。	<p>売上の増加は、データ活用サービスの伸長とデータネットワークサービスの新規事業の伸びになります。</p> <p>データ活用サービスは、診療データ調査分析が引き続き伸長しているのと、MDV analyzerのラインナップの追加や追加機能の提供により取引社数が増え、業績が伸長しました。新規事業は、システム ビー・アルファの新規連結効果と、Doctorbookが堅調に業績を伸ばしました。</p> <p>経常利益の成長要因は、粗利率が高い診療データ調査分析の売上が伸びたことによるものです。一方で、エンジニア職をはじめ、採用が大きく苦戦しています。採用環境は依然厳しい状況が続くため、外部協力会社を積極的に起用しています。</p> <p>通期の業績見通しについては、修正計画に沿って推移しております。修正計画に近いところで着地出来ると考えています。</p>
2	データネットワークサービス、データ活用サービスの状況やトピックスを教えてください。	<p>データネットワークサービスはこれまで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ましたが、緊急事態宣言の解除により、直近では徐々に訪問ができるようになってきました。しかしながら、すぐに業績に結びつく案件が多いわけではないため、今期着地については期初予想の通りを想定しています。</p> <p>データ活用サービスは、健保データやMDV analyzerの拡大推計機能など、提案商材が増えたことにより、アプローチ先企業や部署が広がったことで、案件が増えています。</p>
3	来期からBtoCサービスを展開していくとこのことで投資を行っていると思うが、進捗を教えてください。	<p>現在進めているものは、大きく分けて3つです。</p> <p>①「カルテコ」の全面リニューアル、②「カルテコ」にデータを集積するための商品連携、③toC向けのサービス開発です。進捗は順調で、コロナ下において次の展開と現サービスとの連携を熟考し、そこにしっかり投資をしています。次の大きな拡大期に向け、サービス展開とデータ活用の具体的なイメージをもって、開発投資を実施しており、全て順調に進んでいます。年内にもいくつかリリースを予定しており、ご納得いただける内容になると考えています。</p>

■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	6ページの費用分析について、継続するものと一過性のものに分けて説明してほしい。例えば、研究開発などは今年度が大きく来年度はある程度減るものなのか。	<p>研究開発費については、BtoCビジネスを構築していくことや、クラウド化対応など、今後数年は積極的な投資を継続していくことになると想定しています。また本年度の強化ポイントのひとつである採用費（人件費）については、適正水準で採用ということになりますが、売上拡大も伴って投資が続くものと想定しています。</p>

事業に関するご質問

	ご質問	回答
1	オンラインドクターバンクの進捗について、アップデートしてほしい。	<p>現状オンライン診療の普及は頭打ちの状況で、電話診療が中心となっている。理由は、環境整備や患者の過去の診療情報が無い状態での診察は責任が持てないからといったことが挙げられる。</p> <p>オンラインドクターバンクで、この理由を解決していきます。具体的には、</p> <ul style="list-style-type: none"> ・医療機関に負担をかけずに利用していただく ・健診データをカルテコに取り込み、有所見が見ついた人が、カルテコからオンライン診療を受けられる流れを構築しているところです。
2	データ活用の成長スピードを加速するためのボトルネックとなっているものは何ですか。またこれを解決して成長加速するために何が必要と考えているか。	<p>現在、データ活用サービスの診療データ調査分析は高い成長率で成長を続けているが、更なる成長加速には、調査分析リソースの最適化と利用拡大の2つに対応する必要があると考えています。</p> <p>診療データ調査分析の分析作業は労働集約的な要素と需要変動の波があるため、調査分析のスキルを持つ人員の採用強化・早期戦力化を進めつつ、外部協力会社との連携を高めていく必要があると考えています。</p> <p>利用拡大については、保険会社との連携強化など、製薬会社以外の顧客層との取引拡大が必要になると考えています。</p>
3	MDV analyzerが大きく伸びている背景は何か。	<p>MDV analyzerについては、健保データを実装したMDV analyzerをはじめ、追加機能の提供や商品ラインナップの追加などにより、取引社数の増加ならびに1社あたりの取引額が増え、業績が伸長しています。</p>
4	EVEの導入件数の回復が遅れているように見えるが、影響はあるか。	<p>影響はありません。</p> <p>EVE導入数は、マーケットシェアを十分に確保しており、そのシェアを維持していくことが現在の考えで、グループ病院への一括導入や緊急事態宣言解除による営業環境の改善により、導入数は下げ止まり、十分なシェアは維持できています。</p> <p>データネットワークサービスは医療機関との顧客基盤を構築し、医療・健康データを集積していくことが目的であるため、顧客ニーズに合った商品やサービスの提供により顧客基盤の維持・拡大ならびに集積データの維持・拡大を図っていきます。</p>