

■当日回答いたしましたご質問

	ご質問	回答
1	2023年12月期のデータ活用サービスの計画は、保険者データを除いた増収率が一桁半ばになっています。従来の成長率と比べて低い気もしますが、市場成長に変化があるのでしょうか。それとも保守的とみるべきでしょうか。	基本、保守的に考えています。 例えば昨年の診療データ調査分析の売上トップ10の製薬会社においては、予算締め付けの影響を多少は受けているが、新たに保険会社に販売をしていくためのデータや実力も持つことができている。よって、ここで収益を上げていく予定としておりますが、予算上は保守的に出しております。
2	2023年12月期の保険者データ関連売上高の計画は5億円とのことですが、保険者データはアライアンス先との関係で売上/原価はどのようにシェアされるのでしょうか。	相手先との契約もあり、公表できる内容ではありませんので、回答は差し控させていただきます。 (補足説明) 当社が独自に収集しているDPCデータの利活用に比べ、3社連携のDBである保険者データは仕入れにコスト（原価）が発生することから、利益率はどうしても悪くなります。しかしながら、DPCと保険者の双方で優位を獲得できれば、将来の拡大に向けて有利に働くと考えており、一定の原価率の悪化を許容してでも、保険者データの販売を強化すべきと判断しております。
3	データ活用サービスの診療データ調査分析利用トップ10の売上高があまり伸びなかった理由は外資製薬会社の予算縮小のためでしょうか。もしくは御社の戦略設定に起因しているのでしょうか。	製薬会社の予算締め付けがあったことが理由と捉えております。
4	MDV Actの有料サービス開始とのことですが、単価はどの程度を想定されていますでしょうか。また、市場開拓のためのマーケティング体制はどのようになっていますでしょうか。	機能によって差はあると思いますが、想定は月額5万円程度がベースとなります。 機能については、例えば制度変更に関連するものであったり、病院の経営母体や病床規模などによるニーズは熟知しているので、それをしっかり商品化してサービス提供をしていきたいと考えております。
5	2023年12期の売上原価増加の要因について、保険者データベース以外のコスト増はあるのでしょうか。	保険者データベース以外には、特段大きな要因はございません。
6	カルテコを病院ルート以外で拡販していくことはお考えでしょうか。その場合の施策について、具体的にご教示いただけますでしょうか。	ダウンロードを促進させるために、3つのポイントを考えています。 ①健診システム導入施設からの導入促進 当社の顧客のうち、約550の医療機関が健診センターを併設しており、定時的にシステムをリプレイスしています。そしてこれらの健診センターには330万人程度の健診受診者がいますので、ここに健診システムを拡販し、導入を促進していきます。これまで紙で受け取っていた健診結果をカルテコでデジタルで受け取れるようになること、さらに自身の健診結果を活用して未来予測などの機能が利用できるようになることのメリットにより、かなりの人にダウンロードいただけたと思います。 ②「ペット」、「遠方の家族」、「子ども」といったキーワードでのPR 「ペット」、「遠方の家族」、「子ども」といった訴求力のあるキーワードで、広告や雑誌などでのPRを考えております。 例えば、ペットの肉球などをスマホのカメラで撮影するだけでペットいろいろな数値を取得することが出来て、ということなのかが分かるメニューの実装することでダウンロードを促し、その方々が自身や家族の健康状態の把握などに活用を拡げていくことをイメージしております。 ③親和性のあるサイトとの連携 カルテコを利用することでメリットがある親和性のあるサイトと連携し、そのサイトにアカウントを持つ人をカルテコへ誘導してもらうことを想定しております。そこからのアカウントについてはフィーをお支払いすることを想定していますので、接続いただけるサイトは多くあると考えております。 リニューアル後のカルテコについては、アプリで誰でも無料でスマホ上にダウンロードすることができます。 また、既存のカルテコユーザーは、リニューアル後も継続してご利用いただくことができます。
7	保険者データベースは、アドホックでの提供は考えているのでしょうか。	考えております。 アドホック含め、営業を行っていくことを考えております。

■当日未回答のご質問（類似するご質問は集約し、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	2023年12月期の業績予想について、粗利率の高いデータ活用サービスの成長率が高いのに対して、営業利益はフラットを予想する背景について、先行投資のためでしょうか。	要因としてもっとも大きいのは原価の増加です。 当社が独自に収集しているDPCデータの利活用に比べ、3社連携のDBである保険者データは仕入れにコスト（原価）が発生することから、利益率はどうしても悪くなります。しかしながら、DPCと保険者の双方で優位を獲得できれば、将来の拡大に向けて有利に働くと考えており、一定の原価率の悪化を許容してでも、保険者データの販売を強化すべきと判断しております。

事業に関するご質問

	ご質問	回答
1	DPCデータと合わせて保険者データを提供した場合のポテンシャルを考えた際、どれくらい取引額は上がる可能性がありますでしょうか。	取引額は大きく上がる可能性はあると考えております。 例えば、DPCデータと保険者データを合せて分析することで、DPCデータだけ、もしくは保険者データだけの分析ではわからなかったことへの気付きが生まれ、さらに深掘した分析に繋がるなど、DPCデータと保険者データを合せて提供することの付加価値は高いと考えております。