

■当日回答いたしましたご質問

	ご質問	回答
1	2023年の業績について、売上高が計画に対して未達となった理由について詳しく教えてほしい	<p>大きくは2つで、1つは子会社の業績未達で、システム ビー・アルファとDoctorbook合せて、売上高の計画未達7億8千万円のうちの4億5千万円となります。</p> <p>システム ビー・アルファについては健診システムの機能的なバグ改修の影響で遅延しましたが、既に改修は完了していますので、2024年には大きくプラスで反転できる見込みです。</p> <p>残りはデータ活用サービスで3億円強の未達となりましたが、2023年12月期の1Q、2Qで営業人員が不足した影響で計画に届きませんでした。しかし4Qには営業人員の増強が完了し今期も増強を進めていきますので、2024年以降はしっかり成長できる見込みです。</p>
2	冒頭の説明で医療を選択できる社会の実現とありましたが、具体的にどのような社会を目指しているのでしょうか	<p>医療の現場はなかなか信頼関係が実現できていないと思います。ドクターは最高の医療を施すために医療の先端を進んでいるが、患者側は氾濫する情報の中でエビデンスもない情報に惑わされ、信頼を持ってなくなっている。これが今の医療現場の実態だと思います。なので、そのエビデンスをきちんと当社が国民に届けていきます。</p> <p>例えば手術において、ドクターからこの術式で、という説明を受けたあと、さくらデータバンクでエビデンスを確認すると五つの術式があって、「自分は入院期間を短くして、すぐ社会復帰したい。在院日数の少ないこの術式になりませんか」と、ドクターに確認する。するとドクターが「あなたの場合は、副傷病で何々があるから、この術式が一番いいのです」と説明をされる。ここに信頼関係がやはりあるわけです。そして、国民がそのエビデンスを手にすることによって、自分自身が医療を選択し、医療に参加できる環境ができる。これが唯一の流れだと思います。</p> <p>それを実現するために、カルテコを通して、個人にさくらデータバンクのデータを届けるというのが当社の社会的使命であり責任である。そして、そこに大きなビジネスがあるというふう考えています。</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	保険者データ関連売上高が会社計画未達だった理由は何になりますでしょうか？ DeNAとの協業は今後加速するのでしょうか。今期の保険者データ関連売上高の目標、戦略を教えてください。	<p>製薬会社や保険会社に対する営業を強化し、売上獲得を目指す計画でしたが、営業人員が不足したことで十分なリソースを割けなかったことが要因となります。</p> <p>しかし不足した人員については2023年で増強が完了しており、今期さらに営業人員を増強し、営業体制を強化しますので、今期は売上高の目標は設定しておりませんが、製薬会社や保険会社を中心に前年以上の売上獲得を目指します。</p>

事業に関するご質問

	ご質問	回答
1	MDV Actのクラウドプラットフォームをマネタイズする上で、どのようなスケールビリティを追及されるかイメージはございますか。 患者DXを実現するために、自社でできること、パートナーシップや外部成長を通じてできることもあると思います。病院数や売上高、利益規模など自社でオーガニックな成長はどの程度まで可能と見ていますか。またパートナーシップ等を検討する場合、協業先に求める機能や基盤の条件などありますか。	<p>これまでEVEやMedical Codeで営業対象としていたDPC病院数1,761施設に対して、MDV Act有料機能は5,000~7,000の施設が対象となりますので、自社による営業活動と当社の代理店を活用して取引顧客数の拡大を図るとともに、1施設で複数の有料機能を利用いただくことのクロスセル効果で売上拡大を図ってまいります。</p> <p>パートナーシップ等の検討については、介護施設や在宅など医療機関以外でのデータ集積が可能となる連携であれば積極的に検討したいと考えております。また、データ活用の分野においては、相互が持つ強みを活かして事業の成長拡大に繋がる連携であれば積極的に検討してまいります。</p>
2	競合他社がDPCデータ収集、利活用を始めておりますが、価格競争のリスクはありますか？それとも、MDV Actは、電子カルテデータを収集できるという観点で、差別化されており、そうしたリスクは限定的と考えられるでしょうか？	<p>競合他社がどれくらいのデータ量を保有しているかわかりかねますが、当社DPCデータは4,600万人の実患者データを保有しております。そのため、圧倒的な差から競合他社が価格を下げて提案をしているということはあるようですが、当社データを選んでいただいておりますので価格競争にはなっておりません。</p> <p>仮に競合他社が一定量のDPCデータを集積したとしても、その間に当社はMDV Actで新たなデータ種を集積することで、データの質と付加価値を高めてサービス提供を行うことが可能ですので、リスクはないと考えております。</p>
3	収集した電子カルテデータの利活用はいつから本格化しますか？	<p>データの集積状況にもよりますが、いまのところ2026年以降を計画しています。</p> <p>統計情報としてデータを利活用するには、一定水準のデータ量が必要となります。そのため、MDV Actやカルテコで新たなデータ種を集積し、DB化するためには相応の期間が必要であると考えているためです。</p>