

2017年6月13日（火）開催
「治験に関する事業説明会」での主な質疑応答（要旨）

Q1 例えば10年後はどのような事業にしようと考えているのか。

A1 まずは、DPC データを活用した被験者スクリーニングからスタートする。その後、CADA-BOX を経由して患者個人から同意を取ったカルテデータを活用した治験事業を進めていく考え。我々は、低コスト・短期間でなおかつ安全に実施できる治験の実現にデータで貢献していく。

Q2 2025年12月期以降、売上規模500億円の事業に成長させるために、今後、人を大幅に採用する必要はあるのか。

A2 現段階では正確な人数は算出していないが、データを活用して効率的に動いていくので、大幅な人員採用は必要ないと考えている。

Q3 「Smart-Patient In」（コスメックス社資料 P6 をご参照ください）と MDV が保有するデータとのシナジーは、

A3 患者さんが持つ情報量はスマホの発達もあり拡大している。治療の選択肢の一つとして治験を選ぶ患者さんもいる。例えば MDV ネットワークの病院で治験ができるとすると、ある患者さんは他の病院からその病院へ行き、被験者となる可能性もある。その後その人は、MDV ネットワークの病院における新たな患者となることとなり、結果として、被験者が増え症例エントリーの拡大につながる可能性がある。よって、十分シナジーがあると考える。

Q4 2025年12月期以降、売上規模500億円の事業にするに際し、CADA-BOX 導入病院数はどれくらい必要か。

A4 売上規模500億円の事業にする前提として、従前よりお話ししている2019年12月末までに二次医療圏344病院への導入が1つのポイントである。

Q5 現在のCADA-BOX 導入実績と同意患者数は、

A5 1病院は導入済み、他2病院は稼働に向けて準備中である。患者数は、CADA-BOX 自体の稼働が始まったばかりなのでまだ少ないが、毎週200人程度の患者さんが同意してくださっている。

Q6 データを活用した治験事業での今後の投資計画は、

A6 今後、一部何らかの機能拡充はあるかもしれないが、データ収集のための大きな投資は2016年12月期までに完了している。

Q7 売上規模とタイムラインに記載されている「データ利活用CRO事業」とは何か。

A7 「データ利活用CRO事業」はCADA-BOX 導入が進んだ後の構想。CADA-BOX 導入が進んで、患者から同意を得た電子カルテの情報が集積されれば、例えばCROが行っているモニタリング業務（治験含めた臨床試験を実施する治験が適正に行われているかどうかを監視する業務）なども実行できる。

Q8 この構想に対する治験業界からはどのような反応なのか。

A8 説明でもお話ししたとおり、今はワールドワイドで治験の効率化を進めようという風潮。データを活用した効率化は誰かがやらなければならないことだと考えている。

Q9 データを活用するとコストダウンが可能となるという話だが、どれくらいのコストが削減できるのか。

A9 コストダウンとは結局のところ、どれくらい人件費を抑えられるかという点につける。この視点では、大幅な削減が可能だと考えている。ただし、実際にやってみないと分からないところがあるので、これから正確に算出するところである。

Q10 2025年12月期以降、売上規模500億円の事業にするに際し、コスメックス社が得意とする皮膚科領域だけでは難しいと思うが、この点についてどのような考えか。

A10 もちろん皮膚科領域だけではない。全ての領域において当社のデータは有効と考えられる。

Q11 そもそも、CADA-BOXを経由するとどのようなデータが取れるのか。

A11 個人が同意したものに限り、電子カルテに記載されているデータ。

Q12 今回の個人情報改正はMDVにとってプラスなのかマイナスなのか。

A12 データ利活用を進める上で、非常にプラスな改正だ。一部で、経年情報を積み重ねていけば個人を特定できるという意見があるようだが、どこの誰かを特定するのはほぼ不可能。

以上。