

# 2018年12月期 第2四半期 決算説明資料

メディカル・データ・ビジョン株式会社  
(証券コード : 3902)

2018年8月13日



1	2018年12月期 2Q 決算概要	3
2	2018年12月期 通期業績見通しと事業施策	12
3	中長期戦略	20

## 2018年12月期 2Q 決算概要

## 売上高 対計画<sup>※</sup>インライン

- 売上高 14億72百万円
- 順調に拡大を続ける大規模診療データ(実患者数2,398万人(2018.7現在)) を背景に高成長し続けているアドホック調査サービスを成長ドライバーとして増収継続(前年同期比10.4%増)

## 利益 対計画<sup>※</sup>+2億円

- 営業利益、経常利益ともに計画に対し、およそ2億円プラスで着地
- コストについて、コンサバティブに計画を策定した上で、実行段階で費用対効果を意識したコストコントロールを継続実施

## CADA-BOX 3Q,4Qで一気に受注刈取りへ

- 今期導入計画数 24病院
- 2Q末状況 ・新規受注 3件 ・既稼動 5病院
- 新規受注 計画に対し若干の遅れ(計画<sup>※</sup>5病院→実績 3病院)
- 受注見込みターゲット67病院に対し、3Q,4Qで受注クロージング実施

※ 計画：2018年2月13日公表の年間業績見通し(P.18参照)をベースとした第2四半期の社内計画数値

# 2018年度12月期 具体目標 2Q進捗

## 2Q進捗

カテゴリー	目標	進捗	備考
データネットワーク	期末までに「CADA-BOX」を24病院へ導入	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 今期導入計画数 24病院</li><li>■ 2Q末 ・新規受注 3件 ・既稼動 5病院</li><li>■ 新規受注 計画に対し若干の遅れ (計画5病院→実績3病院)</li><li>■ 受注見込みターゲット67病院に対し、3Q,4Qで受注クロージング実施</li></ul>	P13~
	「Medical Code」の拡大	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 269病院に導入 (2018年6月末)</li><li>■ 直近1年で30病院増加</li></ul>	
データ活用	データを活用した治験事業の本格的開始 (MDVトライアル社(旧コスメックス社))	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 7月より開始</li></ul>	P15~
	健診・検診データを活用したセカンドオピニオンサービスの開始 (Doctorbook社)	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 9月開始(予定)に向け準備中</li></ul>	P16~
	アドホック調査サービスの更なる拡大	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 売上高 547百万円(対前年+20.0%)</li><li>■ PMS(製造販売後調査)における医療データベース活用開始</li></ul>	P17~

**売上高  
利益**      **対計画インライン  
対計画+2億円**

	2017年12月期 2Q		2018年12月期 2Q			
	(百万円)	実績	売上高比	実績	売上高比	前年同期比
売上高		1,333	100.0%	<b>対計画 インライン 1,472</b>	100.0%	※2 110.4%
売上原価		248	18.7%	<b>334</b>	※1 22.7%	※3 134.4%
売上総利益		1,084	81.3%	<b>1,138</b>	77.3%	104.9%
販売管理費		940	70.5%	<b>1,178</b>	80.0%	※3 125.3%
営業利益		144	10.8%	<b>対計画 +2億円 △40</b>	—	—
経常利益		142	10.7%	<b>△40</b>	—	—
税金等調整前 四半期純利益		126	9.5%	<b>△40</b>	—	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益		85	6.4%	<b>△87</b>	—	—

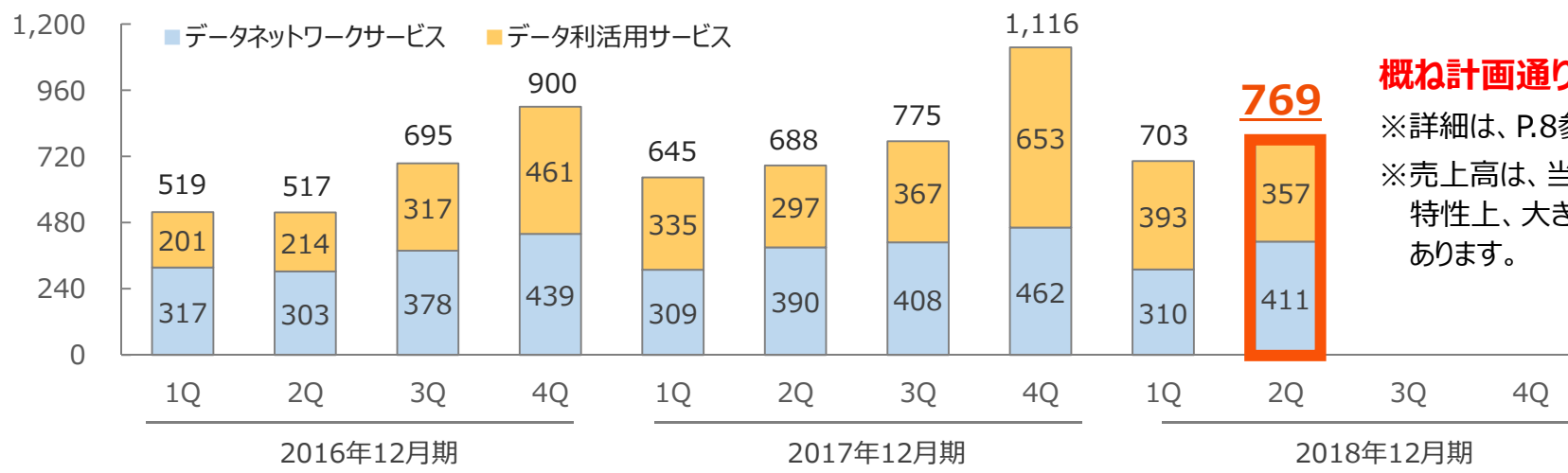
※1 2017年12月期3Qより連結したMDVトライアル社(旧コスメックス社)の影響により原価率が増加。当該影響を除くと前年並

※2 売上高の増減分析については、P.8参照

※3 コストの増減分析については、P.10参照

# 売上高・コストの推移（四半期毎）

(百万円) 【売上高】

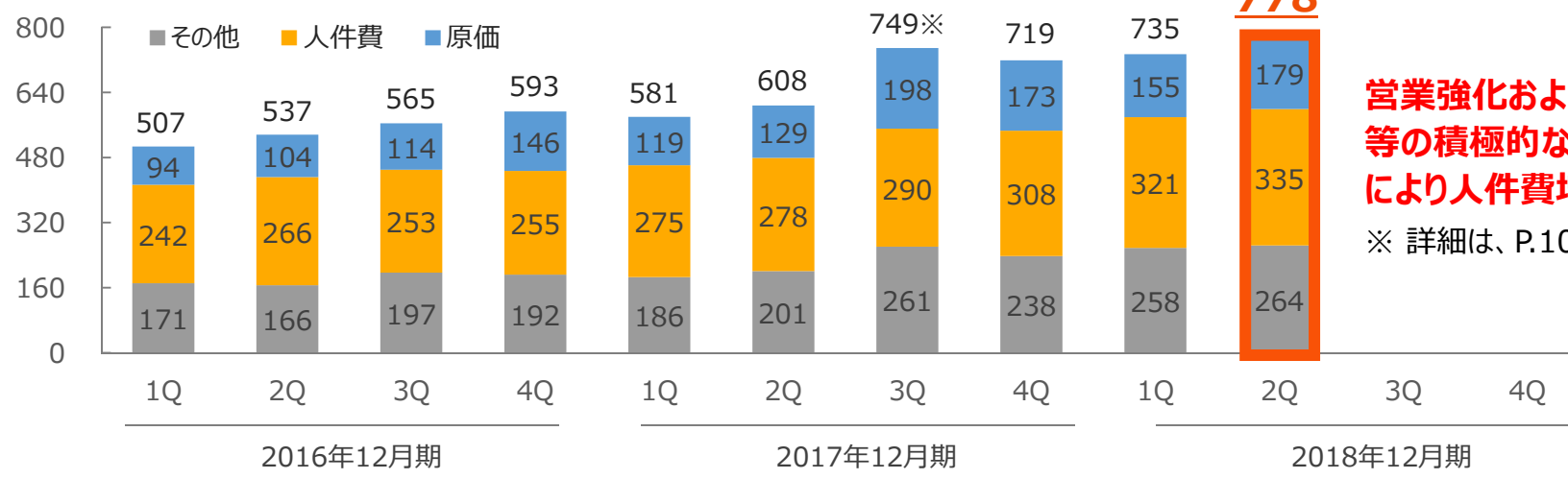


**概ね計画通りの進捗**

※詳細は、P.8参照

※売上高は、当社のビジネス特性上、大きな季節性があります。

(百万円) 【コスト】



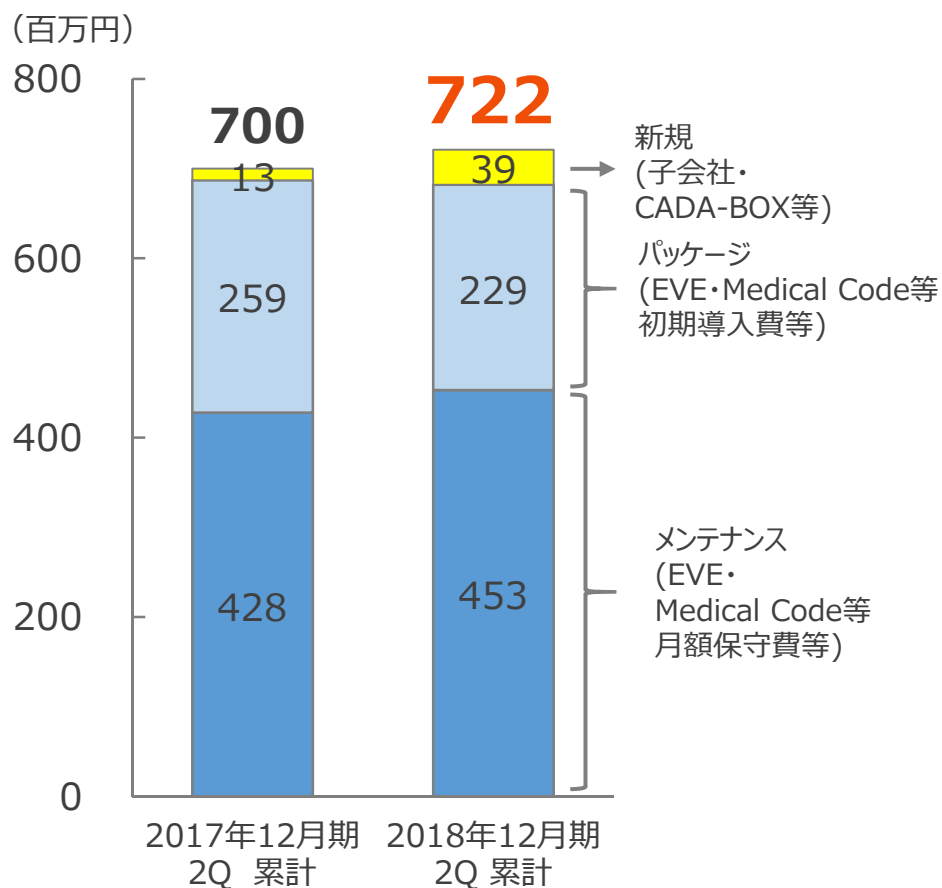
**営業強化およびM&A等の積極的な人材強化により人件費増加**

※ 詳細は、P.10参照

※2017年12月期3Qには、子会社会計処理変更、CADA-BOX関連システム改修、本社増床による一時コスト47.5百万円が含まれています。

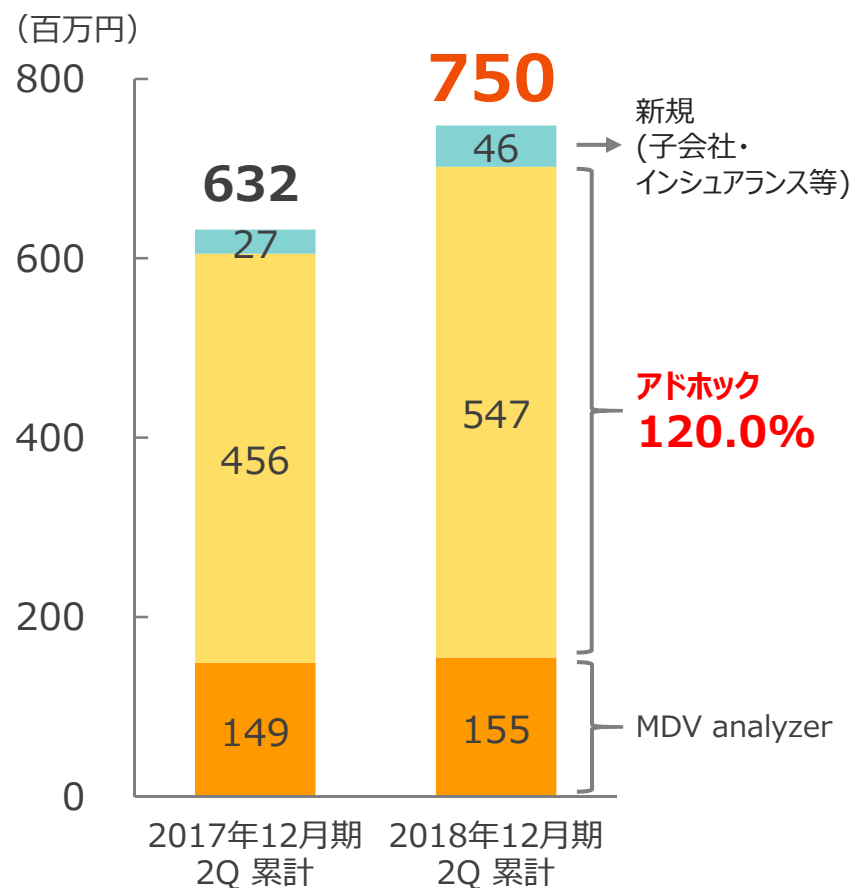
## 【データネットワークサービス】

- メンテナンス：ユーザ数累積増加により増
- パッケージ：前年同期の進捗とほぼ横ばい
- 子会社：(株)Doctorbookが順調に増加
- CADA-BOX：新規受注3件（検収は3Q以降）



## 【データ利活用サービス】

- MDV analyzer：前年同期並み
- アドホック：引続き順調に増加  
(前年同期比120.0%)
- 子会社：MDVトライアル社（旧コスメックス社）が売上増加に寄与





## 売上高分析②

(百万円)

【売上構成分析表】		2017年12月期 2Q		2018年12月期 2Q		前年同期比
			売上高比率		売上高比率	
データ	パッケージ	259	19.4%	229	15.6%	88.4%
ネットワーク	メンテナンス	428	32.1%	453	30.8%	106.0%
サービス	新規・子会社	13	1.0%	39	2.7%	294.8%
合計		700	52.5%	722	49.1%	103.1%
データ	MDV analyzer	149	11.2%	155	10.6%	104.5%
利活用	アドホック	456	34.2%	547	37.2%	120.0%
サービス	新規・子会社	27	2.0%	46	3.2%	171.5%
合計		632	47.5%	750	50.9%	118.5%
売上高		1,333	100.0%	1,472	100.0%	110.4%

### 【データネットワークサービス】

パッケージ：主には「EVE」「Medical Code」の初期導入費等（「EVE」：400万円、「Medical Code」：810万円）

メンテナンス：主には「EVE」「Medical Code」の月額保守費等（「EVE」：5万円/月、「Medical Code」：10万円/月）

新規・子会社：主な新規は「CADA-BOX」、子会社はDoctorbook社及びCADA社

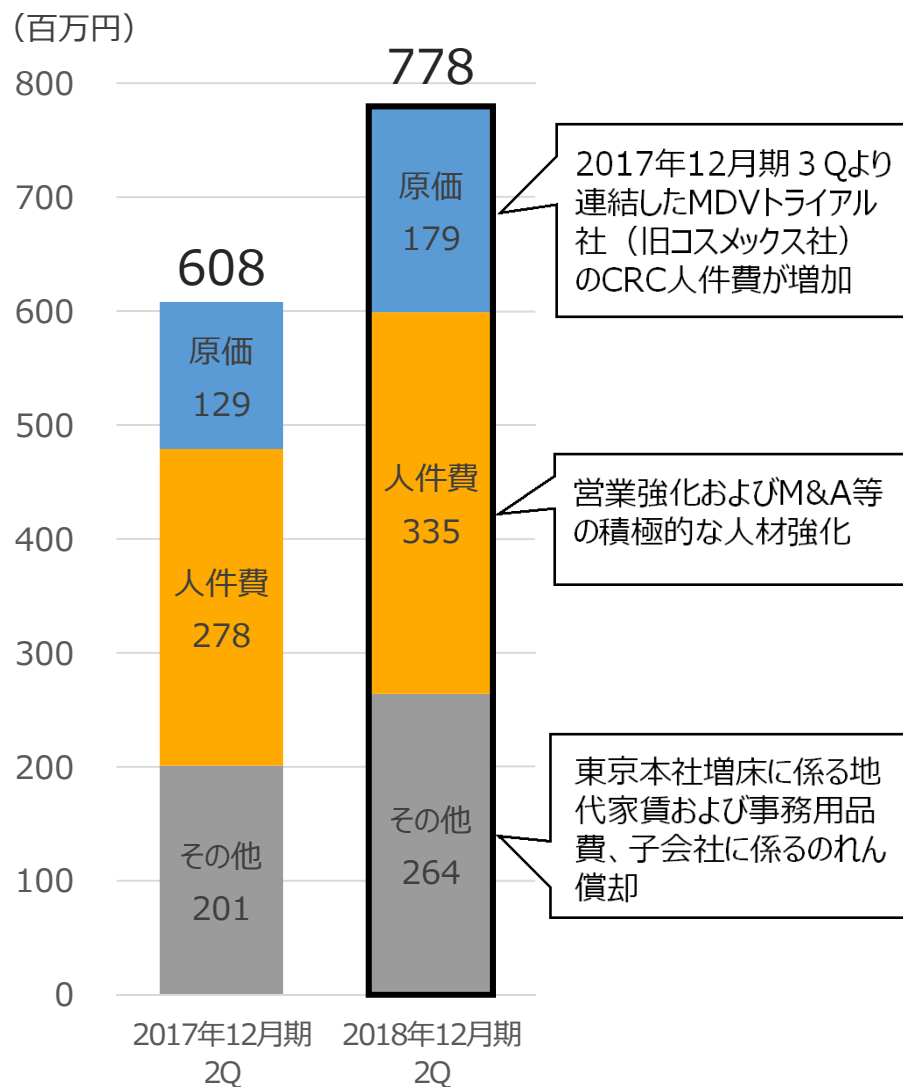
### 【データ利活用サービス】

MDV analyzer：年間利用料2,000万円/1社

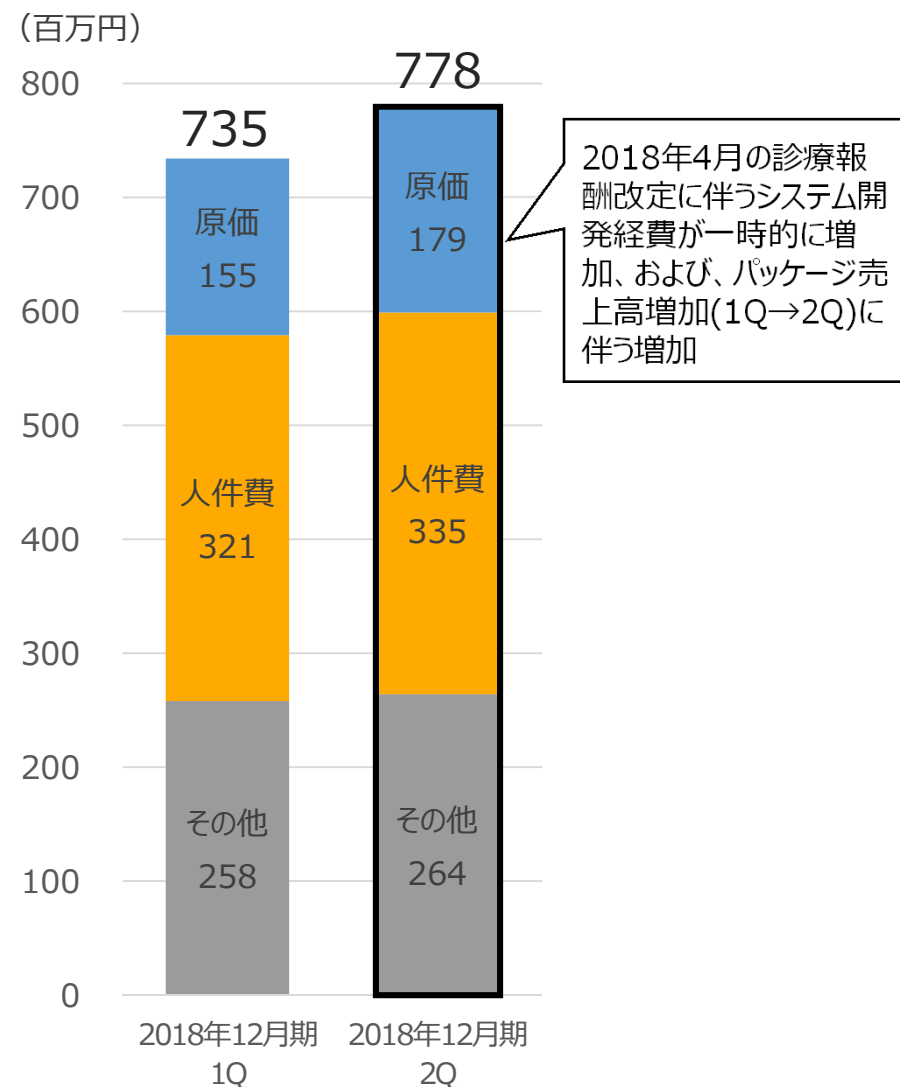
アドホック：平均単価3.5～4百万円/1案件、ただし工数によって案件の価格は大きく変動し、10百万円超の案件も多数ある

新規・子会社：主な新規はOTC関連調査、子会社はMDVトライアル社（旧コスメックス社）及びMDVコンシューマー・ヘルスケア社

## 【YoY比較】

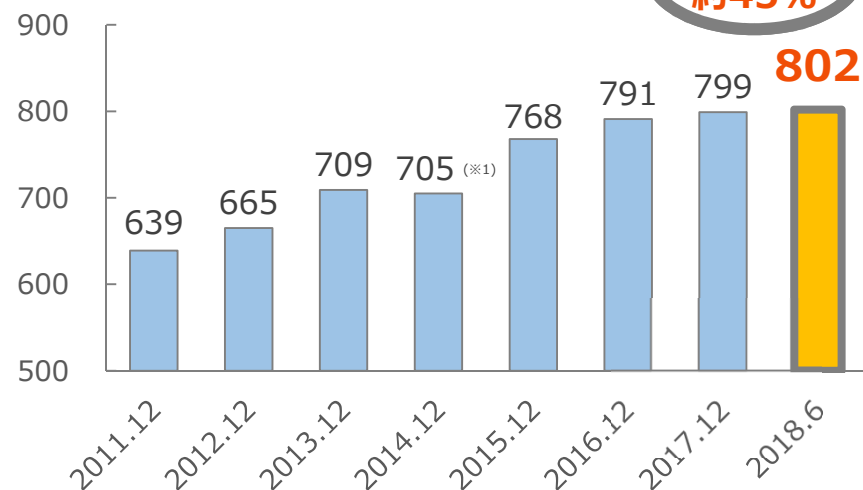


## 【QoQ比較】



# 指標：「EVE」「Medical Code」導入病院数、実患者数

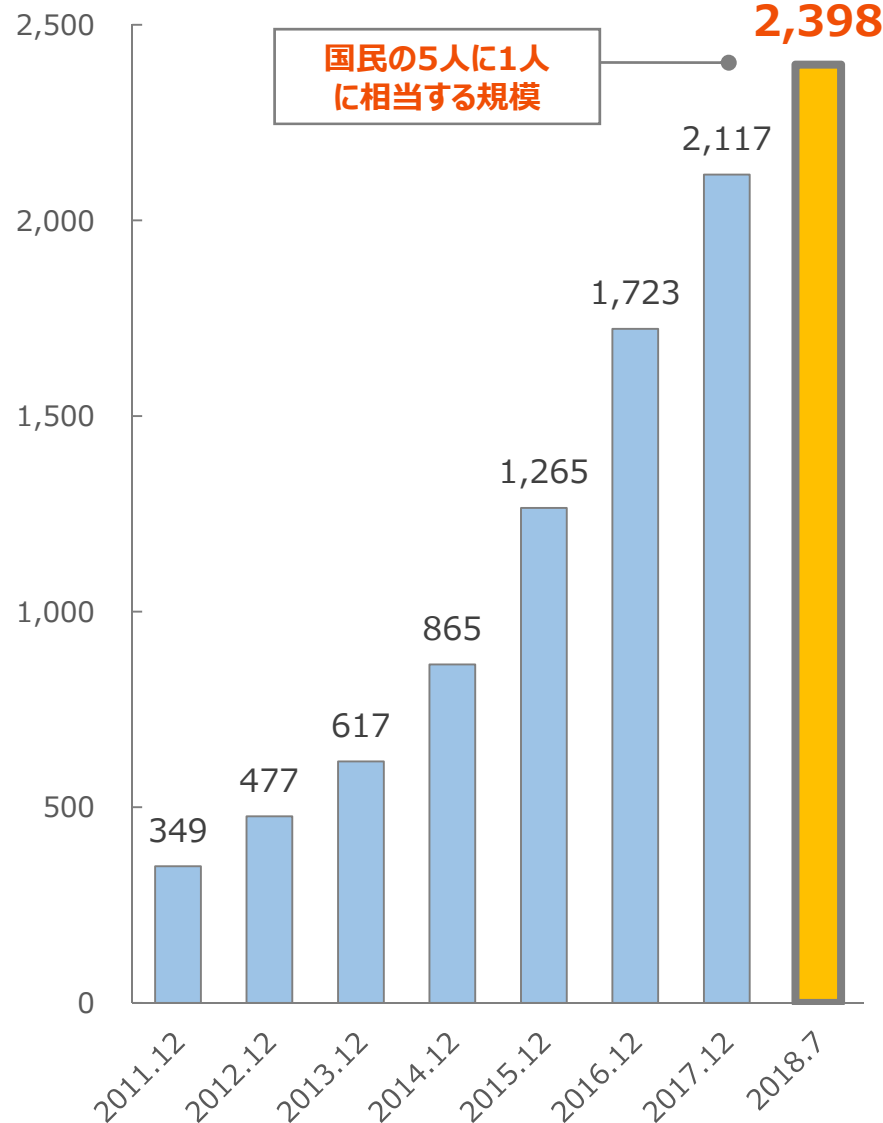
(病院) 【「EVE」導入病院数推移】



(※1) 2014年の「EVE」導入病院数の減少は、社会保険病院の医療機関の再編で組織がまとまったことによる  
 (※2) 対DPC病院

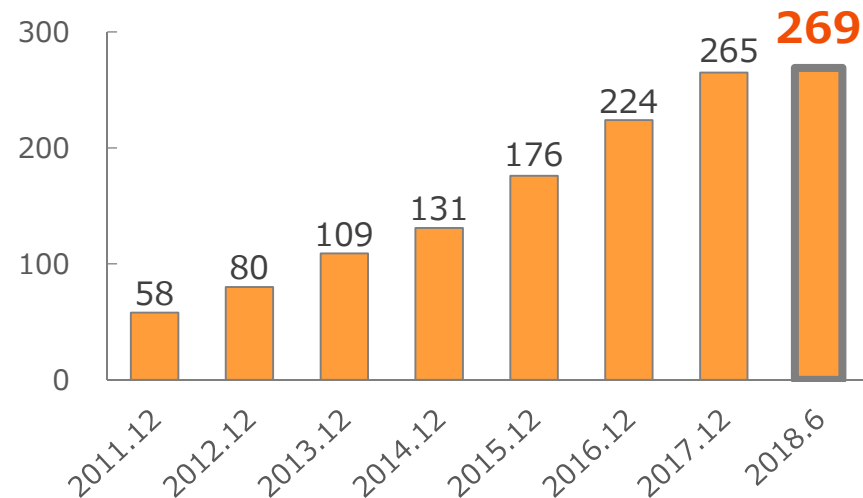
シェア<sup>(※2)</sup>  
約45%

(万人) 【MDV大規模診療データベースの実患者数推移】



国民の5人に1人に相当する規模

(病院) 【「Medical Code」導入病院数推移】



## 2018年12月期 通期業績見通しと事業施策

## 営業進捗

2018年1Q末	
■ 新規受注	2
■ 既稼働	3
■ 稼働準備	2
■ 受注見込み	27

2018年2Q末	
■ 新規受注	3
■ 既稼働	5
■ 受注見込み	67 ※

- ▶ **新規受注 計画に対し若干の遅れ  
(計画5病院→実績3病院)**  
※決裁までの院内調整に当初想定より時間を要し、若干の遅れ
- ▶ **受注見込み 67病院に対し、  
3Q,4Qで受注クロージング実施していく**  
※67病院のうち、27病院は既に経営TOPの導入意向確認済

## 稼働進捗

- 相良病院（鹿児島県鹿児島市）2018年4月稼働開始  
当社と共同でセミナー実施するなど積極的に患者への利用促進を実施。  
利用患者数順調に拡大（年間1万人超ペース）
- 友愛記念病院（茨城県古河市）2018年6月稼働開始  
CADA決済を積極的に活用
- 恵寿総合病院（石川県七尾市）2017年9月稼働開始  
「ベビーカルテコ」プロジェクト実施。赤ちゃんのエコー画像をもとに母子のPHRを推進。
- 健康診断結果表示機能を追加
- CADAカードと診察券の一体化

- ▶ **患者利用実績を基に、新規受注と既稼働病院での利用促進を推進**
- ▶ **決済利用実績を基に、CADA決済のメリットを訴求**



- ▶ **新機能追加、利用シーン拡大により患者メリットの一層の向上を推進**



## 患者様の声

私の夫は左胸の筋肉に腫瘍ができてしまうがんを患っています。これまでは、地元の病院に「紹介状を書いてもらう」、「検査結果を受け取る」、「DVDに焼いてもらう」など、手続きに時間がかかりましたが、「カルテコ」のおかげでスピーディーに2つの病院を行き来できるようになりました。

母は1ヶ月半ほど前にバセドウ病と診断されました。高齢の母は診察のとき医師に説明されたことを、私たち子どもにうまく説明できないことがあります。母は「カルテコ」に興味を持ちましたが、母はパソコンもスマートフォンも持っていないので、私が代わりに登録しました。

リウマチ・膠原病外来を受診しています。「カルテコ」により、**検査結果の変化が把握**できるようになりました。この数値を確認した上で、次の受診時に、**主治医に対して治療薬のステロイドと痛み止めの分量を少なくすることができるのか**といった相談をしています。

外来受診すると毎回、**胸部X線検査と血液検査**などをして、2回に1回、**CT（コンピュータ断層診断装置）検査**をしています。いつも利用している**近所の薬局で、「カルテコ」の内容を一緒に確認**しながら、処方された薬のことなどを教えてもらっています。



## 病院様の声

自身がカルテコを使って**積極的に健康を管理することで、健康増進、病気の理解につながると**思います。

CADA決済を使えば、**未収金問題がかなり解決できる**と思います

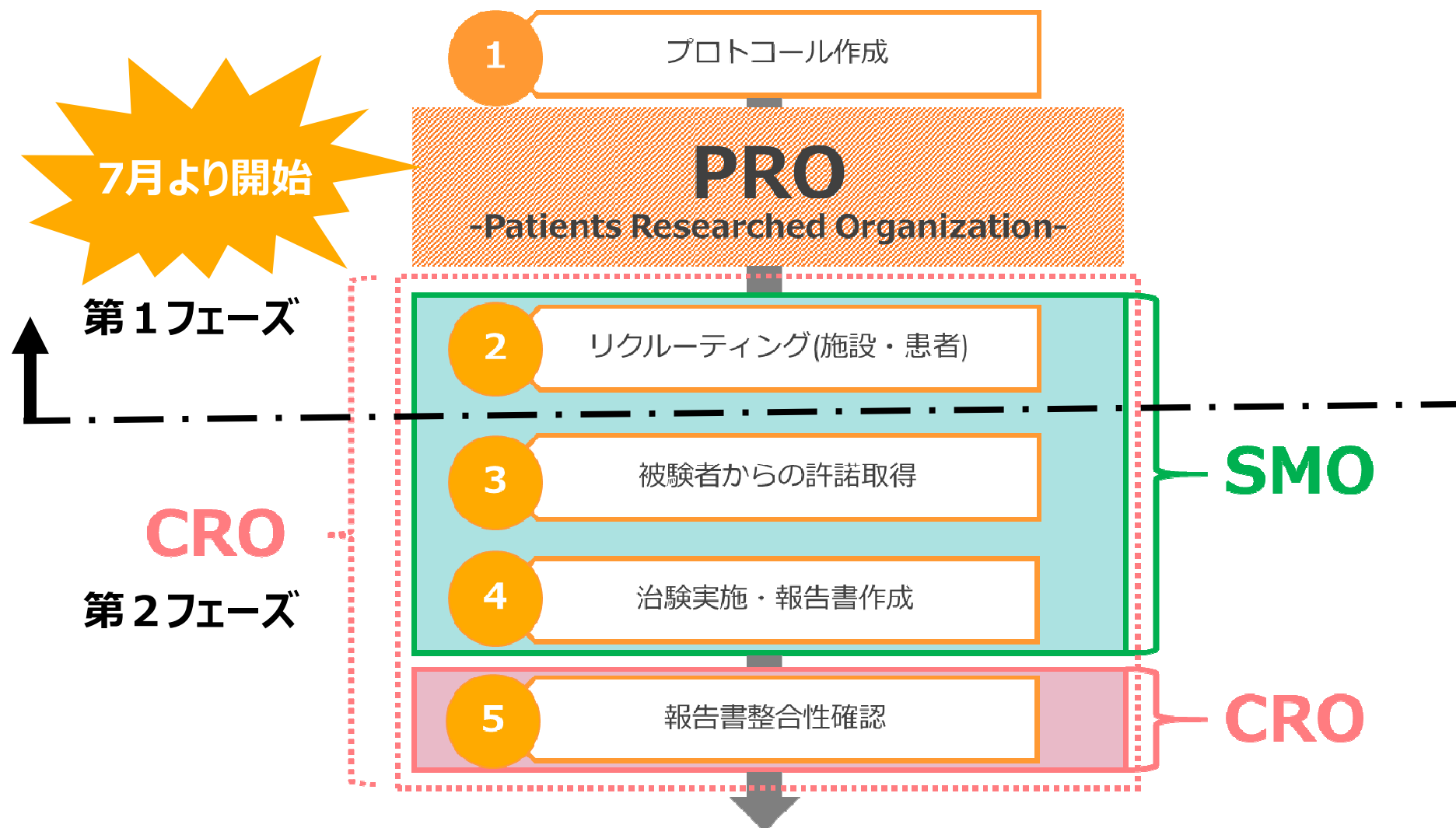
**CADA決済により過去の未払金が精算されたので、患者に高額療養費制度の申請を勧める**ことができました。

病院が（薬局に病名を）教えると問題がありますが、自分の病名を**患者さん本人が示すことができれば、セキュリティの問題はありません**ね。

健診の数値を患者さんに聞いても覚えていなかったりします。このようなシステムがあると、**患者さんは同じ検査をしなくてよくなります**ね。

# データを活用した治験事業の本格的開始

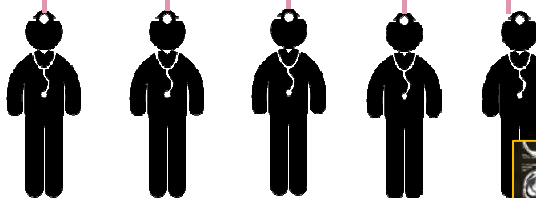
医療ビッグデータを活用することで、マンパワーに頼らない迅速的で効率的な治験を実現する



# 健診・検診データを活用したセカンドオピニオンサービスの開始

Doctorbook社が保有する医師ネットワークとMDVが保有するデータベースを活用する

セカンドオピニオン提供

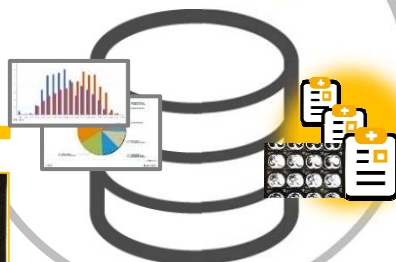


ドクターによる所見

MDVセカンドオピニオンサイト



9月より開始  
(予定)



カルテコ



病院



検診・健診  
センター



クリニック



## 医薬品条件付き早期承認制度 (厚労省 2017年10月施行)

疾患の重篤性の高いもの、患者数が少なく臨床試験が難しい医薬品に対して、発売後に有効性と安全性を条件に、フェーズⅢ試験などの臨床試験を行わなくても承認することを定めた制度

## 医薬品の製造販売後の調査及び試験の実施の基準に関する省令等の一部を改正する省令 (厚労省 2017年10月公布 2018年4月施行)

製造販売後調査等のうち、製造販売後臨床試験や使用成績調査に加え、新たに「製造販売後データベース調査」が定義付けられた。

## 製造販売後データベース調査の市場が今後急速に進展する可能性

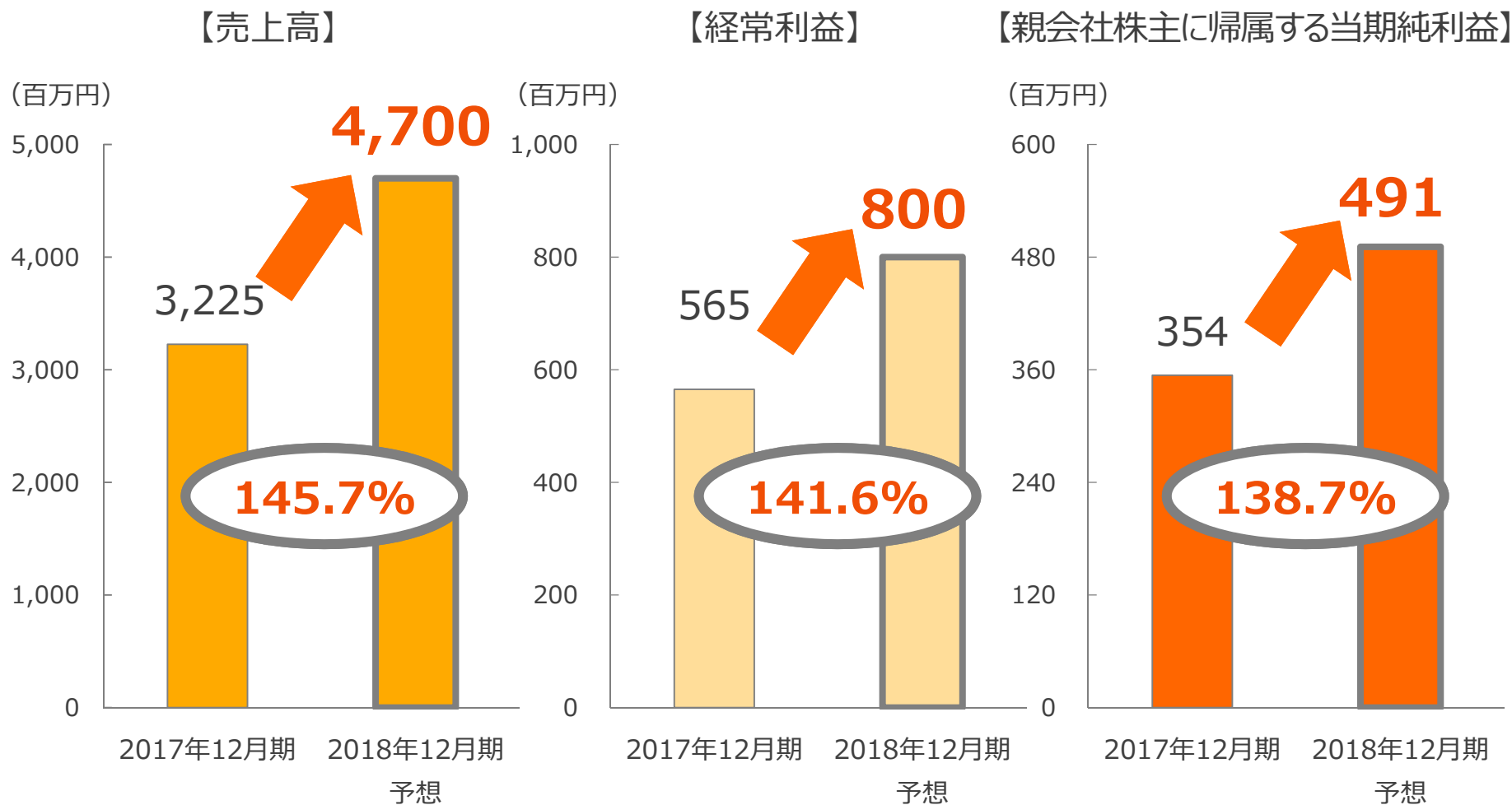
(参考) 2017年度販売製造後調査等売上高116.9億円





(出所：日本CRO協会「2017年(1月～12月)年次業績報告」)

## 2018年12月期はまだ業績への貢献は大きく見込めないが、 来期以降の成長ドライバーの一つとして期待

- 日本イーライリリー株式会社「オルミエント錠4 mg、オルミエント錠2 mgに係る医薬品リスク管理計画書」(2018年4月)において、データのn数の優位性が評価され、当社データが採択。

## 6期連続の増収増益、前年同期比で売上高145.7%、経常利益141.6%を計画



(百万円)	2017年12月期		2018年12月期		
	実績	売上高比	予想	前期比	売上高比
売上高	3,225	100.0%	<b>4,700</b>	 145.7%	100.0%
営業利益	569	17.6%	<b>799</b>	 140.5%	17.0%
経常利益	565	17.5%	<b>800</b>	 141.6%	17.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	354	11.0%	<b>491</b>	 138.7%	10.5%

## 見通しの前提

### 【トップライン】

- ✓ 引き続きデータ利活用サービスを拡大させると共に、子会社の成長を促進させる

### 【コスト】

- ✓ 主には営業関連を中心とした採用(連結で約40名)、  
「CADA-BOX」をはじめとするサービス強化に係る投資、セキュリティ関連への投資

### 【ボトムライン】

- ✓ 投資回収第2期として経常利益率は引き続き17%程度

## 中長期戦略

# 2025年までの事業計画イメージ

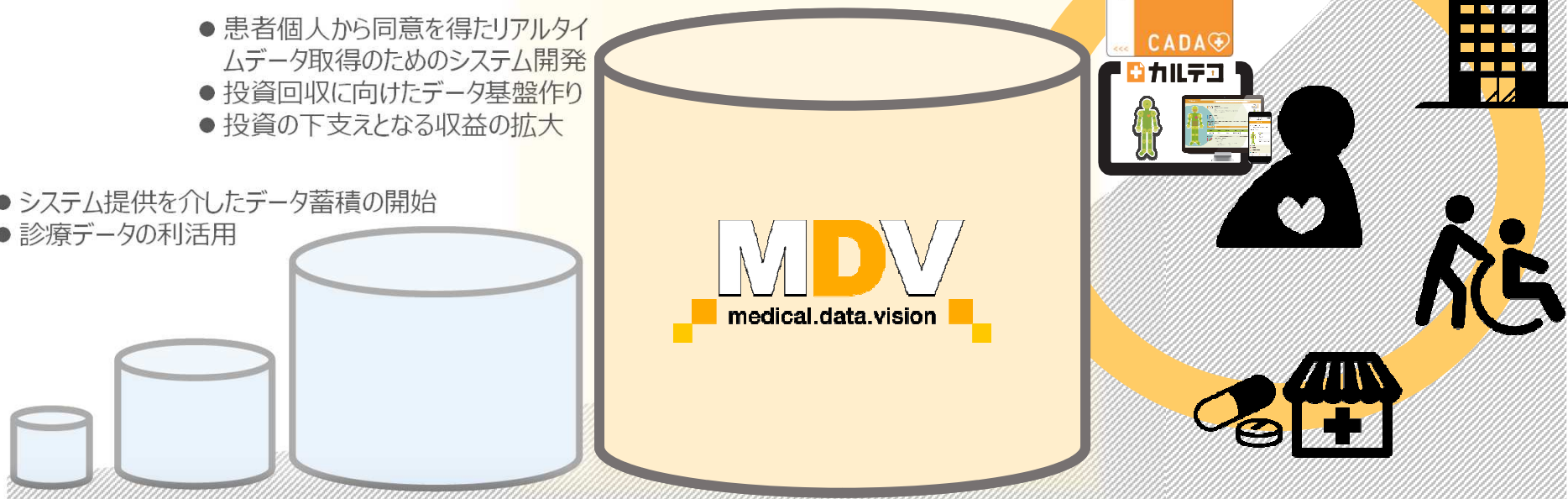


- 医療データの一元化
- データ利活用ビジネスの更なる急拡大

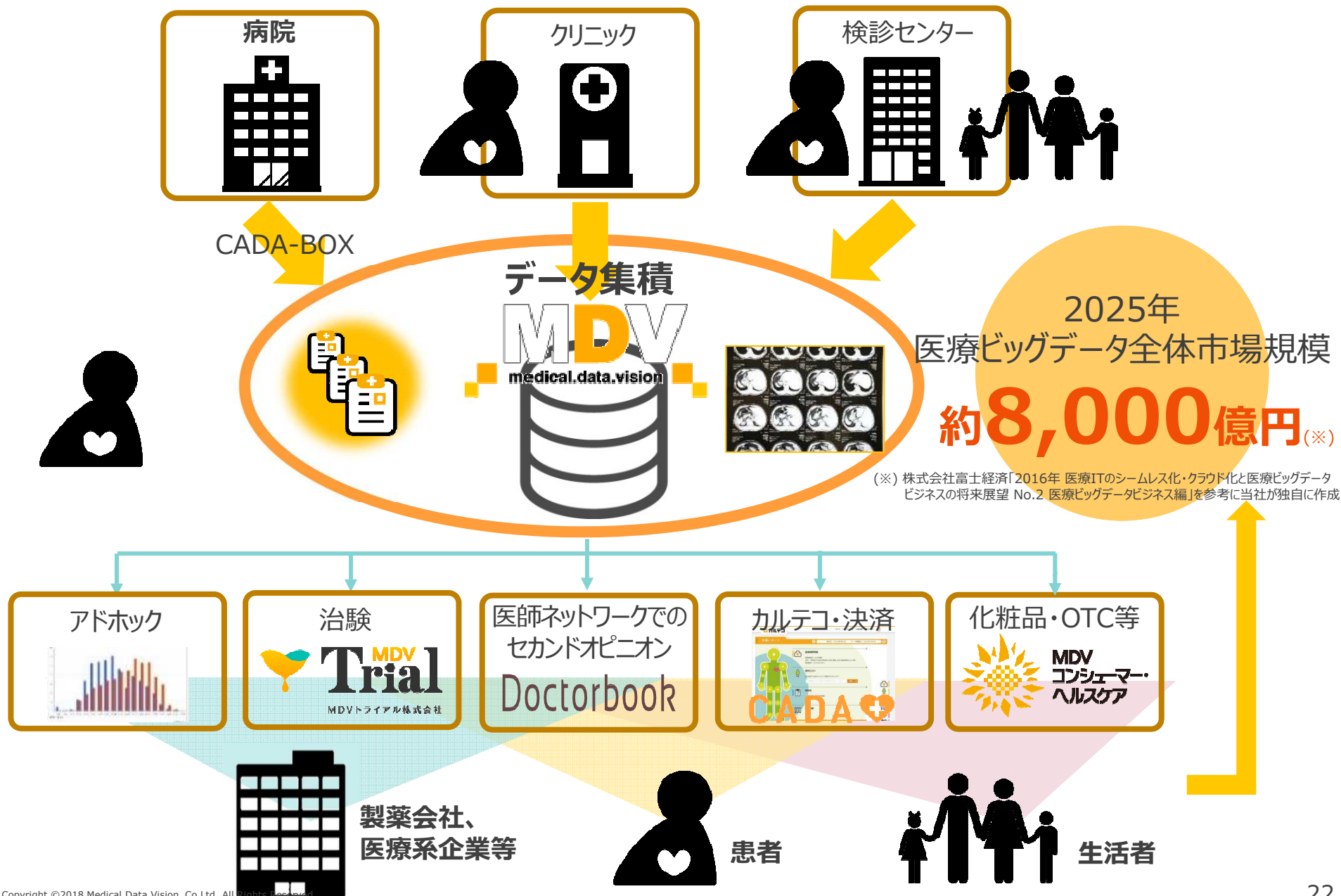
- 二次医療圏344病院へ「CADA-BOX」を導入
- データ基盤をさらに拡大
- データ利活用ビジネス拡大
- 他社との協業(M&A)

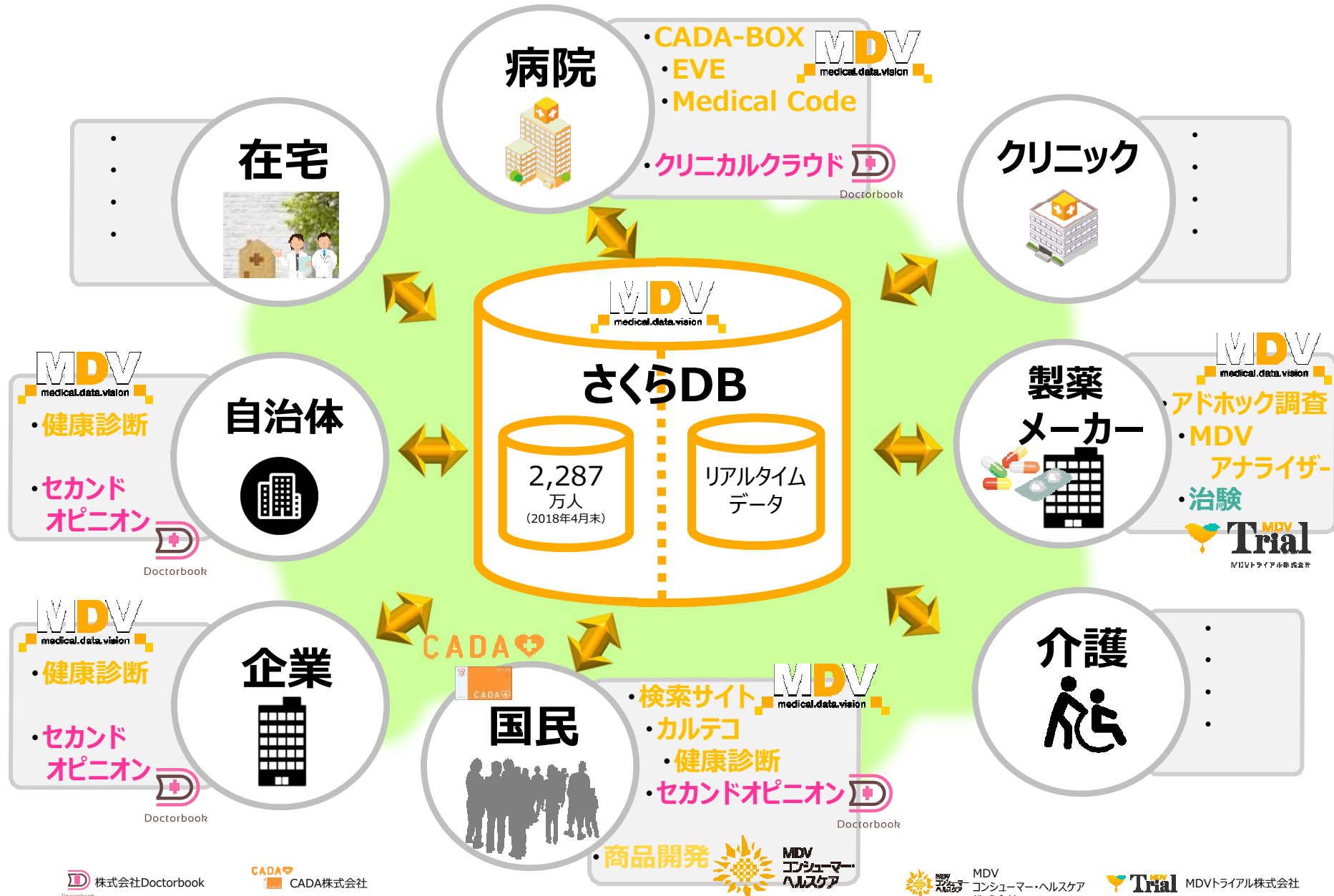
- 患者個人から同意を得たリアルタイムデータ取得のためのシステム開発
- 投資回収に向けたデータ基盤作り
- 投資の下支えとなる収益の拡大

- システム提供を介したデータ蓄積の開始
- 診療データの利活用



# データ利活用の子会社連携イメージ





本資料は、情報提供のみを目的として作成するものであり、当社株式の購入を含め、特定の商品の募集・勧誘・営業等を目的としたものではありません。

本資料で提供している情報は、金融商品取引法、内閣府令、規則並びに東京証券取引所上場規則等で要請され、またはこれらに基づく開示書類ではありません。

本資料には財務状況、経営結果、事業に関する一定の将来予測並びに当社の計画及び目的に関する記述が含まれます。このような将来に関する記述には、既知または未知のリスク、不確実性、その他実際の結果または当社の業績が、明示的または黙示的に記述された将来予測と大きく異なるものとなる要因が内在することにご留意ください。これらの将来予測は、当社の現在と将来の経営戦略及び将来において当社の事業を取り巻く政治的、経済的環境に関するさまざまな前提に基づいて行われています。

本資料で提供している情報に関しては、万全を期しておりますが、その情報の正確性、確実性、妥当性及び公正性を保証するものではありません。また予告なしに内容が変更または廃止される場合がありますので、予めご了承ください。

<本資料に関するお問い合わせ先>

以下記載のコーポレートサイトお問合せページよりお願いいたします

<https://www.mdv.co.jp/contactus/form.php?classification=7>