



平成 30 年 11 月 12 日

各 位

会 社 名 メディカル・データ・ビジョン株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 岩崎 博之
(コード番号：3902)
問 合 せ 先 取締役管理部門長 井上 太郎
(TEL. 03-5283-6911)

通期業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、平成30年11月12日開催の取締役会において、最近の業績動向を踏まえ、平成30年2月13日に公表いたしました通期の連結業績予想を、以下の通りに修正することを決定いたしましたのでお知らせいたします。

この度の修正は、①子会社の事業進捗遅れ、②「CADA-BOX」の受注遅れ、③病院向けパッケージ商品の受注遅れ、の3つを主な要因としております。

修正後の連結業績予想は、売上高 3,500 百万円（前年同期比 8.5%増）、営業利益 208 百万円（前年同期比 63.5%減）、経常利益 208 百万円（前年同期比 63.2%減）、親会社株主に帰属する当期純利益 0 百万円となる見込みです。詳細は以下に記載の通りです。

1. 当期の連結業績予想数値の修正（平成 30 年 1 月 1 日～平成 30 年 12 月 31 日）

	連 結 売 上 高	連 結 営 業 利 益	連 結 経 常 利 益	親会社株主に帰属 する当期純利益	1 株 当 たり 当 期 純 利 益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想（A）	4,700	799	800	491	12.29
今回修正予想（B）	3,500	208	208	0	0.00
増減額（B－A）	△1,200	△591	△592	△491	—
増減率（％）	△25.5	△74.0	△74.0	—	—
（参考）前期連結実績	3,225	569	565	354	8.86

（注）当社は、平成 29 年 5 月 1 日付で普通株式 1 株につき 2 株の株式分割を行い、平成 30 年 5 月 1 日付で普通株式 1 株につき 2 株の株式分割を行っております。1 株当たり当期純利益金額は、前事業年度の期首に当該株式分割が行なわれたと仮定し算定しております。

（参考）当期の個別業績の予想

	売 上 高	営 業 利 益	経 常 利 益
	百万円	百万円	百万円
予 想	3,347	690	693
（参考）前期個別実績	3,154	731	729

（注）当社は個別業績の予想は出しておりませんが、通期業績予想の前提となる数値として上記の記載をしております。

※上記に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社グループが現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

2. 修正の理由

① 子会社の事業進捗遅れについて

主には、MDV コンシューマー・ヘルスケア社及びMDV トライアル社の事業進捗が遅れたことにより、売上高の影響が△462 百万円となる見込みです。

(ア) MDV コンシューマー・ヘルスケア社の事業進捗遅れについて

当該子会社は、2017 年 7 月よりスキンケアシリーズ「KISOU」を発売しておりますが、当該商品の大幅な販売計画の遅れにより、売上高への影響が△298 百万円となる見込みであり、また、売上原価として商品評価損を 133 百万円計上いたしました。

今後は、「KISOU」シリーズの全ての価格を見直すと共に、一層の販売促進を行ってまいります。

(イ) MDV トライアル社の事業進捗遅れについて

当該子会社は、医療データベースを活用した治験業務の実施を目指し事業展開をしておりますが、治験事業開始に必要なデータ二次利用に関する病院との契約締結、事業スキームに関する病院への詳細説明等の準備に、想定以上の人員と時間を要しております。そのため、旧コスメックス社で行っていた治験案件の新規受注へリソースを投下することも難しく、全体的な営業活動に遅れが発生いたしました。その結果、売上高への影響が△163 百万円となる見込みです。

一方で、製薬メーカーへの営業活動の手ごたえは強力であり、事業基盤が整う来期以降には計画通りに事業成長するものと考えております。

② 「CADA-BOX」の受注遅れについて

2018 年 12 月期における「CADA-BOX」の新規受注を 24 病院と計画しておりましたが、本日現在の新規受注数は、総合大雄会病院、草津総合病院の 2 病院となっております。「CADA-BOX」の価格は、初期導入費 2,000 万円、月額保守費用 50 万円であり、今年度末の受注を進めている病院はあるものの、本業績修正においては 22 病院が受注未達成になると想定しております。その結果、売上高への影響が△440 百万円となる見込です。

受注の遅れは、理事長や院長との面談機会が圧倒的に少なかったことが主な要因です。

先進的な考えを有する病院の理事長や院長からは、「患者と医療従事者が診療情報を共有する」という「CADA-BOX」のコンセプトに高い評価いただき、迅速な導入に結びつく機会が高いものの、そのような病院へのアプローチ数が圧倒的に不足しておりました。現在、ボトムアップに偏っていた営業活動をトップダウンに集中させることで、導入確度の高い病院を選定しております。現段階においては「CADA-BOX」の導入スピードは遅々としているものの、引き続き受注拡大に対しては強い手ごたえを感じております。

③ 病院向けパッケージ商品の受注遅れについて

病院向けの経営支援分析システムを主力としたパッケージ商品については、多くの病院が経営改善の必要に迫られていることを背景に、そのニーズも確実に高まっております。しかしながら、当社の営業人員の戦力化が遅れていることから、導入スピードの傾向が緩やかになりつつあります。その結果、売上高の影響が△201 百万円となる見込みです。

以 上