

2019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)

2019年8月9日



1	2019年12月期の目標	-----	4
2	2019年12月期 第2四半期 決算概要	-----	7
3	参考資料	-----	24

2019年12月期の目標

CADA-BOX受注拡大

新規受注22病院

*19年度の売上計上は13病院分

重点子会社の黒字化



MDV
Trial

売上：160百万円

利益：36百万円



Doctorbook

売上：223百万円

利益：1百万円



2019年12月期 第2四半期 決算概要

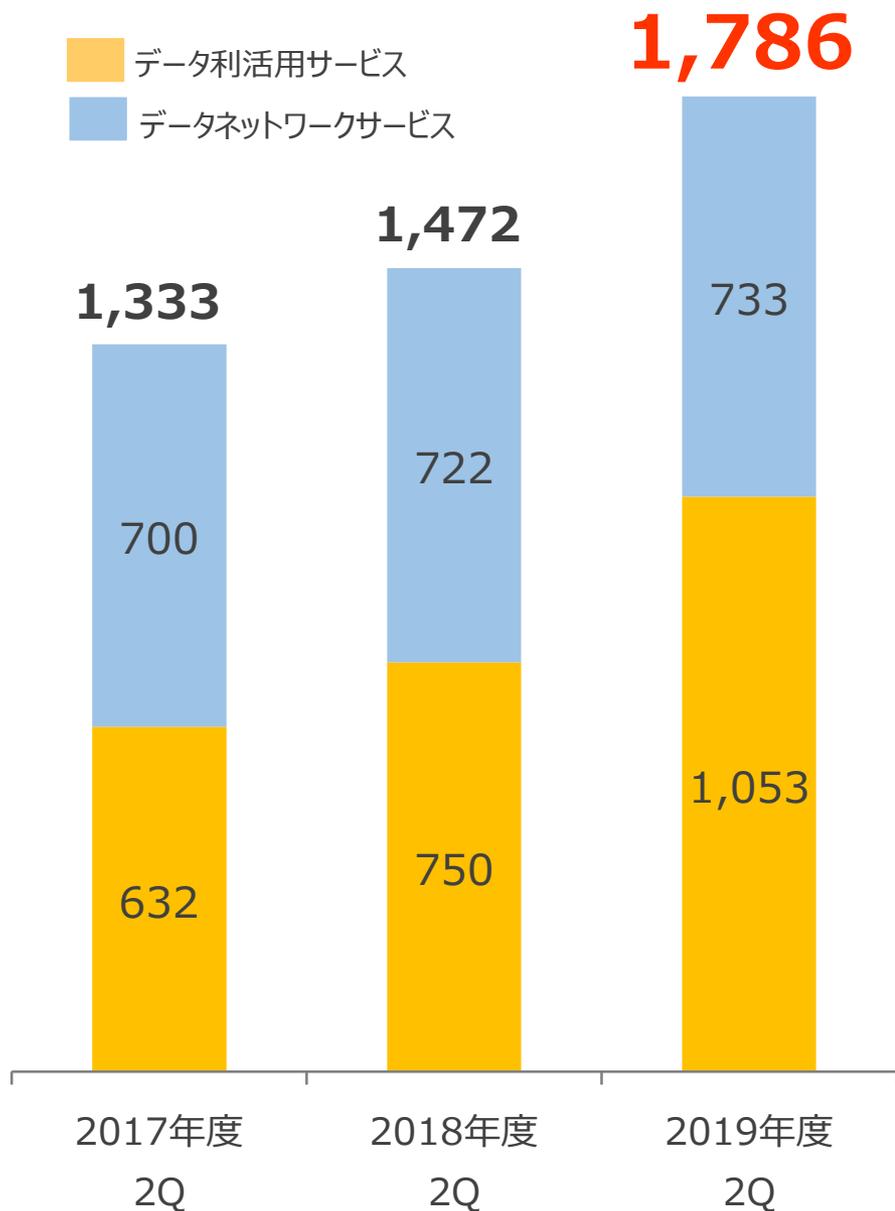
Good Point

- **売上・利益ともに2Qにおいては過去最高を更新** ▶ P8~
売上：前年同期比121.3%
営業利益：前年度赤字→270百万円へ
- **データ利活用サービスの売上が引き続き順調に拡大** ▶ P21
前年同期比140.3%
- **Doctorbookの製薬会社向け新規ビジネスが進捗** ▶ P18

Bad Point

- **CADA-BOX導入目標に対する進捗遅れ** ▶ P15
今期受注目標22病院の達成は非常に厳しい状況
ただし、地域医療連携を対象としたCADA-BOX営業は進捗しているほか、
今期秋頃を目途に、千葉大学病院でCADA-BOXが稼働予定

	2017年度 2Q	2018年度 2Q	2019年度 2Q	前年同期比	2019年度 予想	進捗率
売上高	1,333	1,472	1,786	121.3%	4,250	42.0%
営業利益	144	-40	270	—	500	54.1%
営業利益率	10.8%	—	15.1%	—	11.8%	—



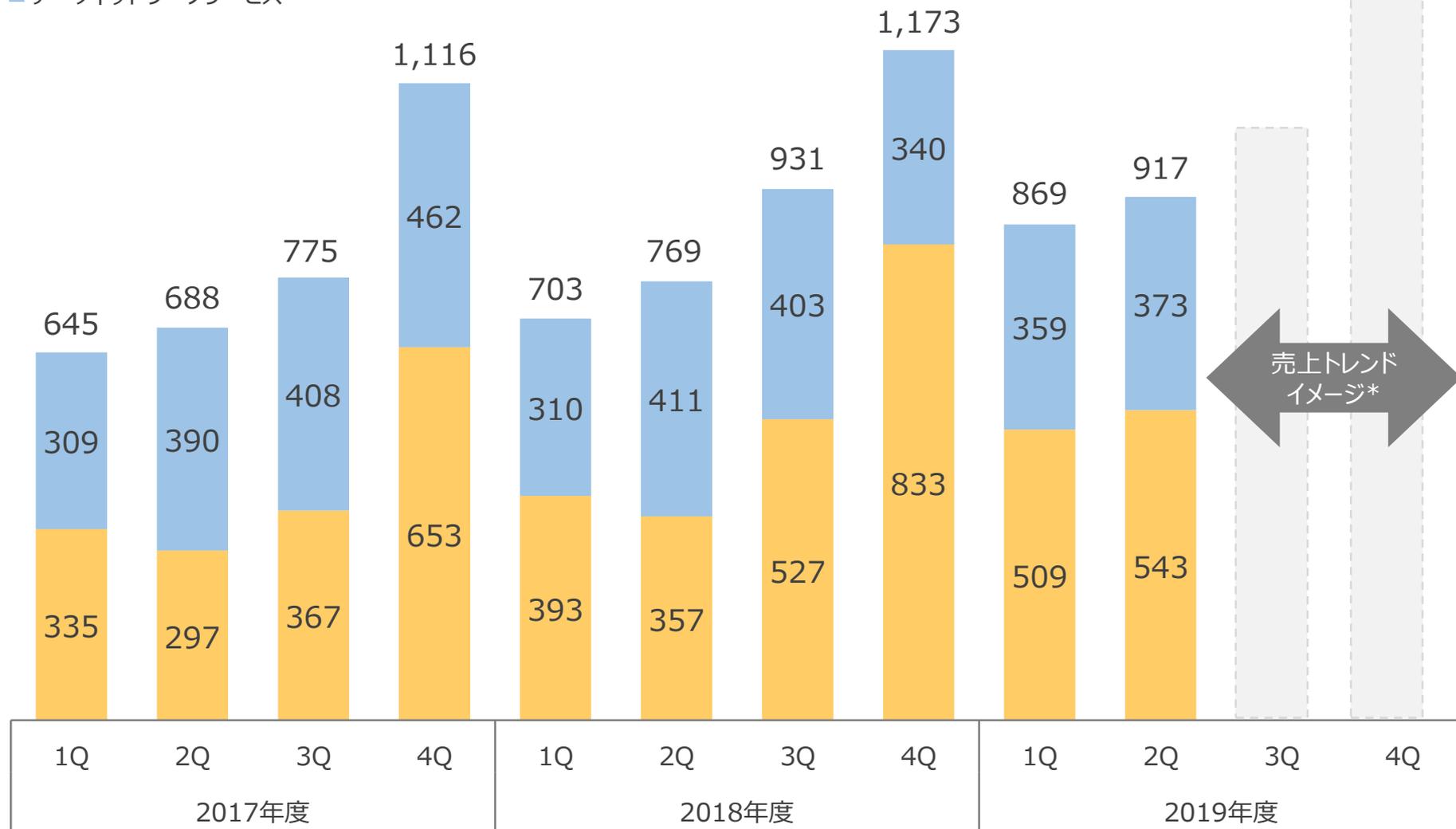
前年同期比
121.3%

四半期毎の売上高推移

単位：百万円

*グラフはあくまでイメージであり、数値の予想を示すものではありません。

- データ利活用サービス
- データネットワークサービス

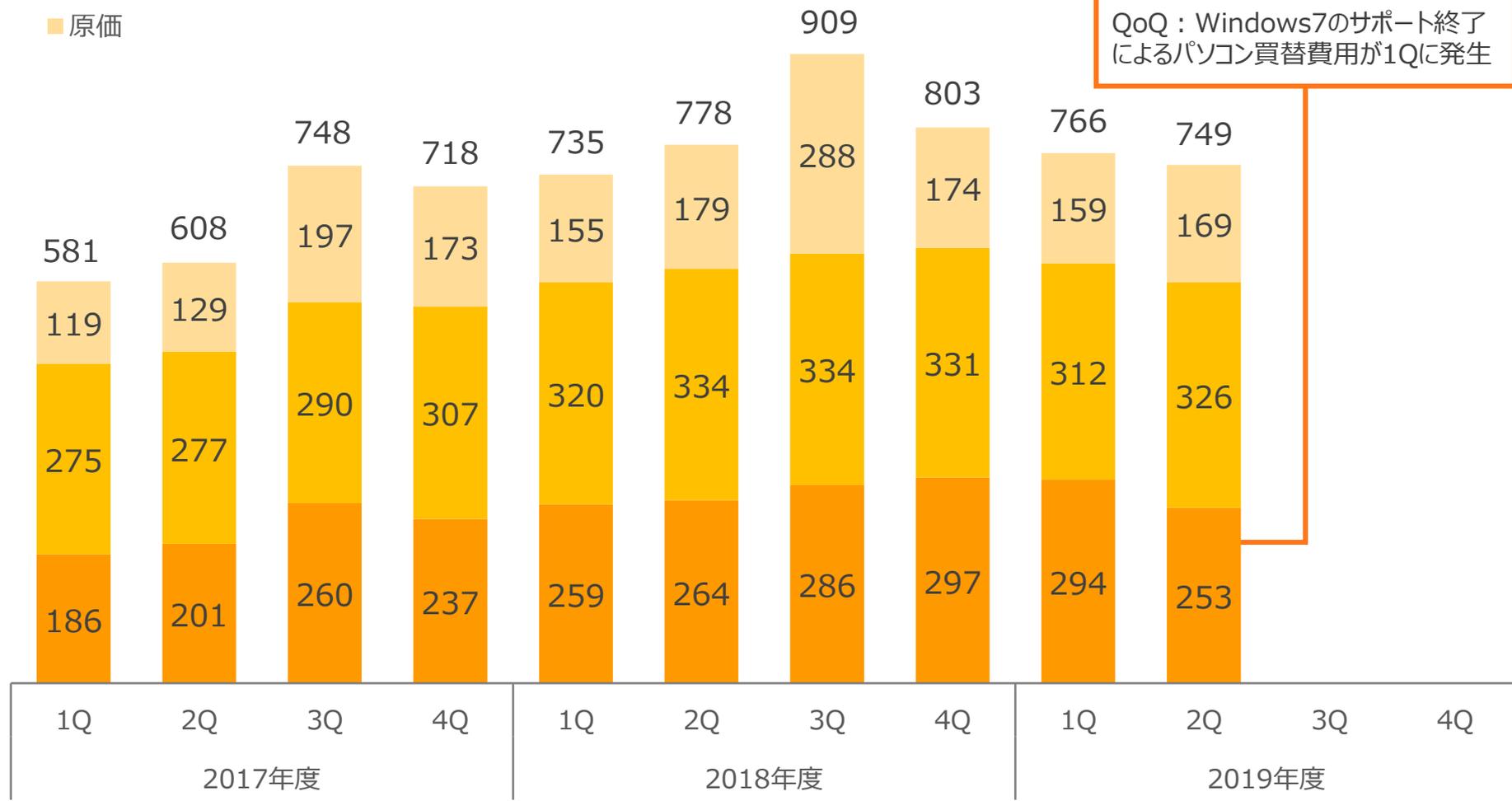


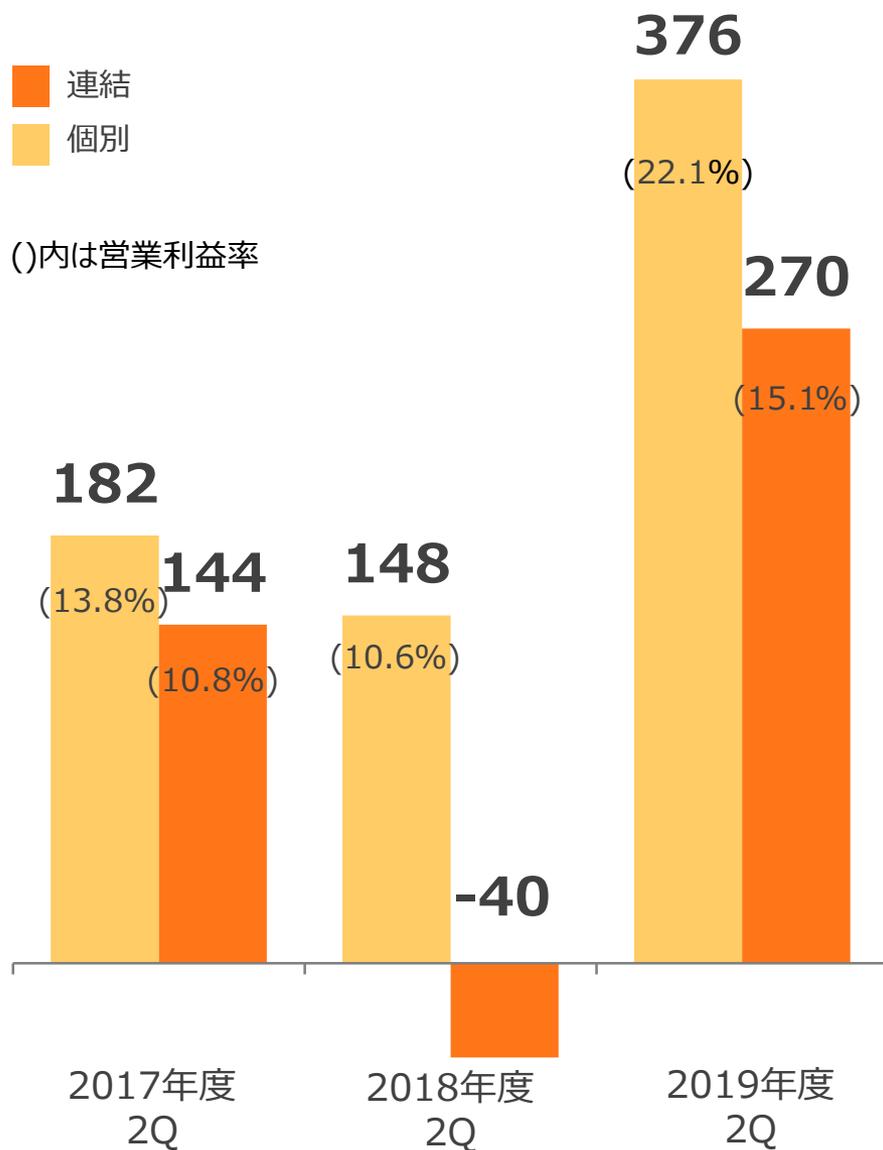
四半期毎のコスト推移

単位：百万円

- その他
- 人件費
- 原価

【その他経費】
 YoY：MDVコンシューマー・ヘルスケアの事業廃止に伴い、プロモーション費用が減
 QoQ：Windows7のサポート終了によるパソコン買替費用が1Qに発生



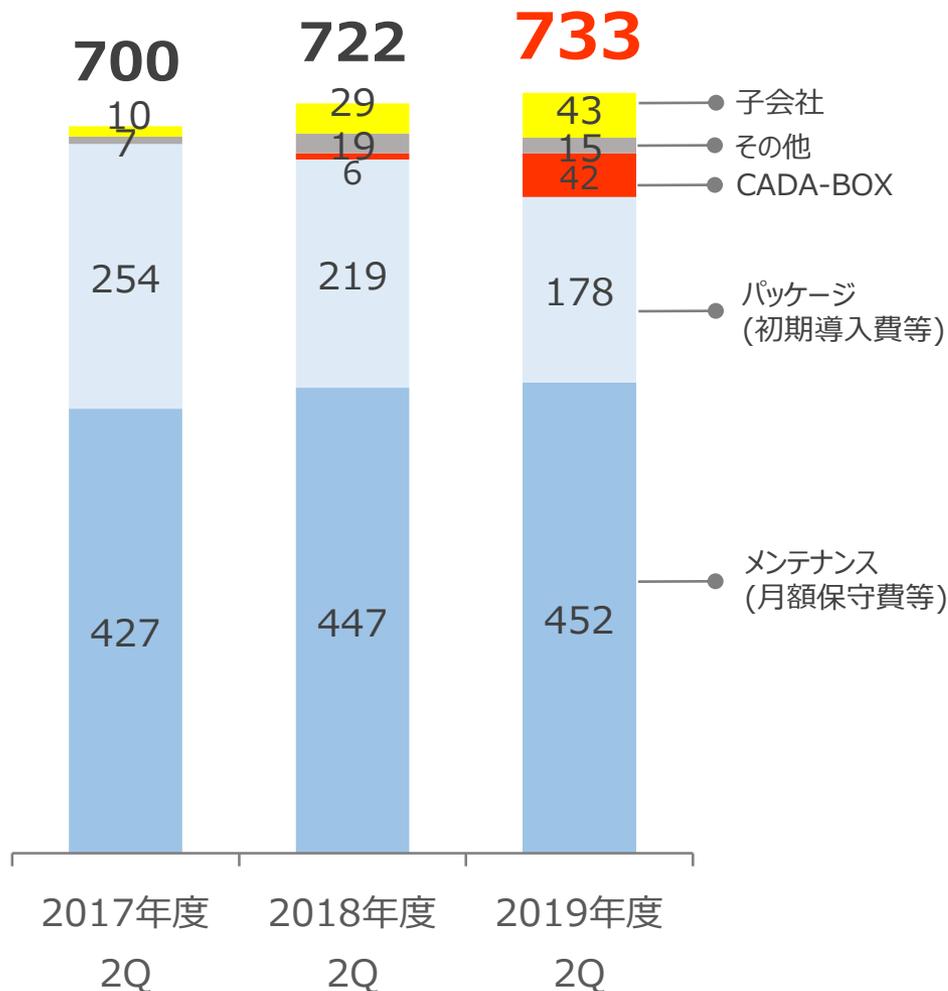


連結・個別ともに 過去最高益

【子会社連結】

- 2015年4月：CADA（CADA決済事業）
- 2017年1月：Doctorbook（医師ネットワーク事業）
- 2017年2月：MDVコンシューマー・ヘルスケア（事業の全部廃止を決定済み）
- 2017年7月：MDVトライアル（治験事業）
- 2018年1月：MDVニューコネクト（システム関連事業）

データネットワークサービス



前年同期比

101.5%

- **CADA-BOX (単位：病院)**
導入：2Q8、前年同期7
新規：2Q累計1 (1Q:0)、前年同期0
- **EVE (単位：病院)**
導入：2Q790、前年同期802、18年度末801
新規：2Q累計9 (1Q:6)、前年同期15
- **Medical Code (単位：病院)**
導入：2Q275、前年同期269、18年度末274
新規：2Q累計13 (1Q:6)、前年同期14
- **子会社(主にはDoctorbook)**
39百万円 (前年同期比156.6%)
※ Doctorbookは2017年1Qより連結

今期受注済

1病院 + 1団体

今期受注見込

2病院 + 2団体

営業継続

約30病院 + 4団体

累計受注病院

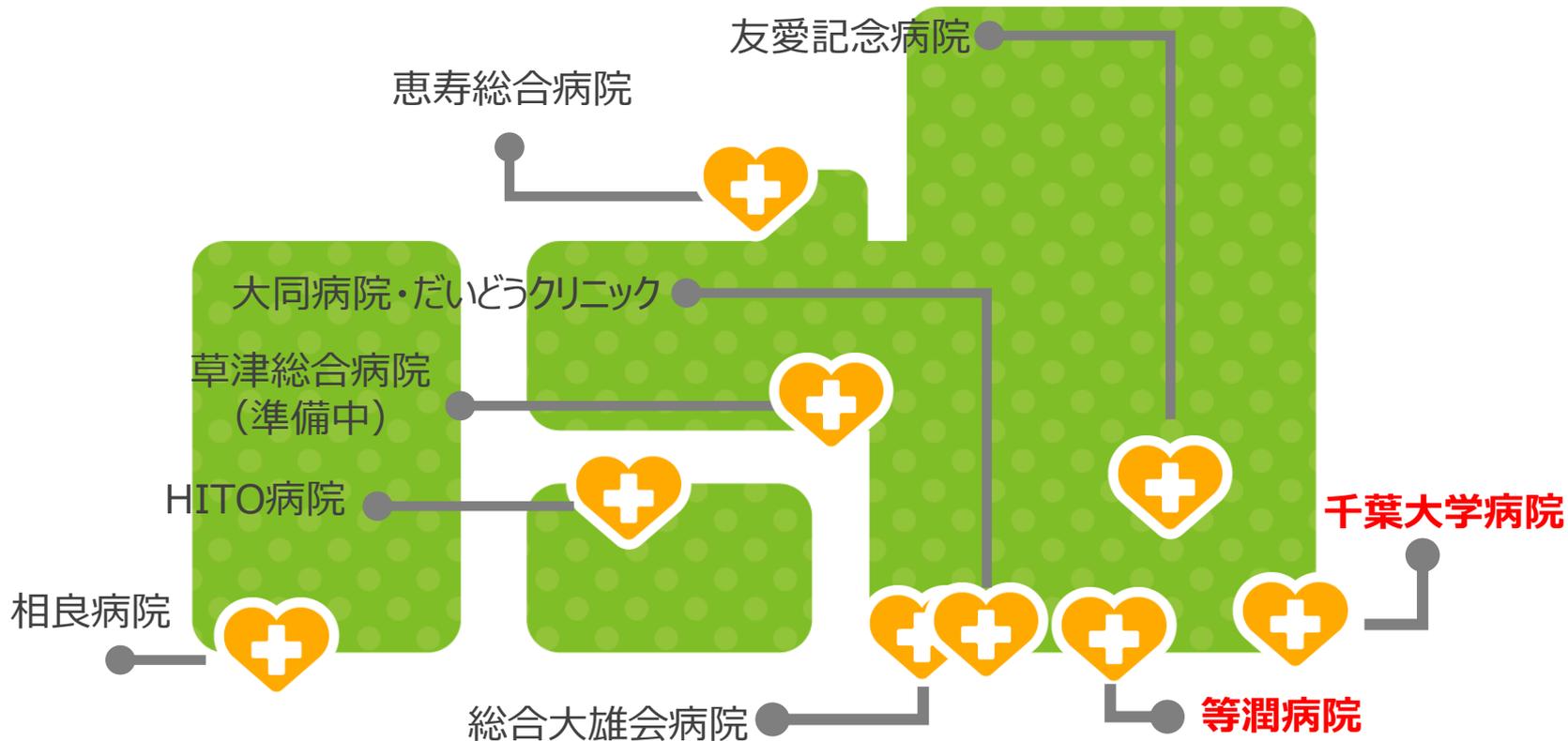
8病院 + 1団体

2019年度
新規受注数目標

22病院 今期計画達成は非常に厳しい状況

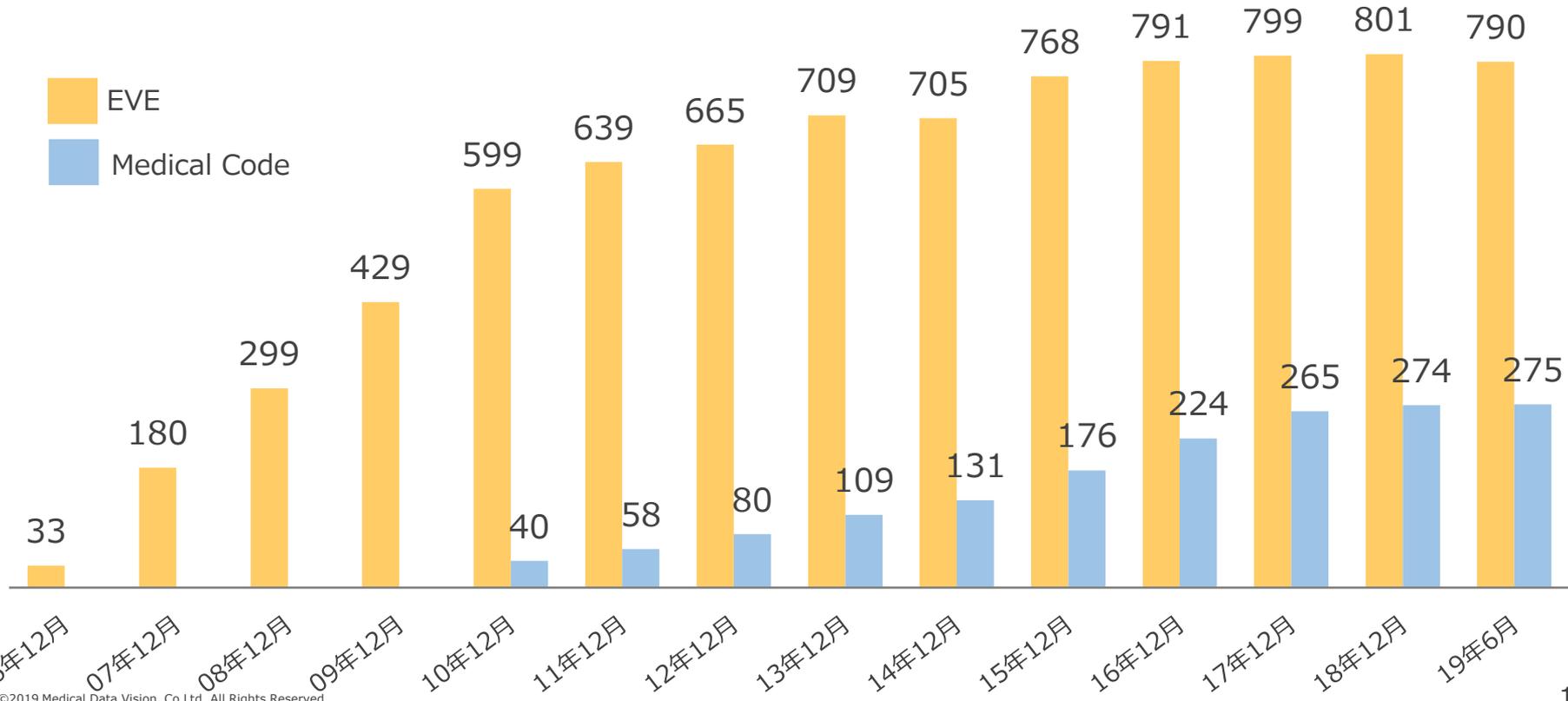
下期も病院個別と地域単位での営業を継続

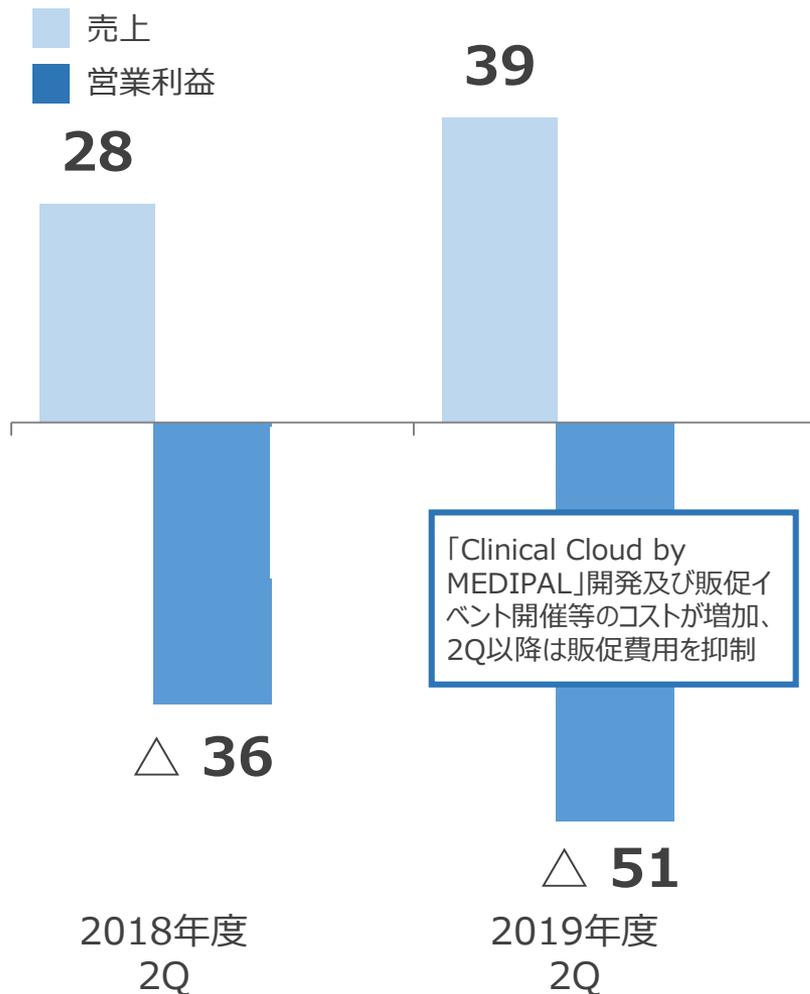
年内に導入病院との 包括同意契約締結を目指す →現段階では治験活用を想定



【方針・施策】

- ユーザに対する積極的な活用支援を行うラウンダーチームを新設し、解約を防止
- EVE
対DPC対象病院におけるシェア45%程度を維持
- Medical Code
800病院程度の導入を目指す





医師ネットワーク事業

－ 日本の歯科医師の約15%をネットワークー

【2019年度計画】

売 上：223百万円

営業利益：1百万円

- 2019年4月メディパルとの共同運営サイトをオープン「Clinical Cloud by MEDIPAL」
- 臨床医ネットワークを活用した製薬会社向けビジネスを開始
- 歯科領域向け事業は順調に進捗

**下期は今後の事業拡大の基盤となる
臨床医アカウント取得に注力**

医療従事者向けに充実した情報コンテンツを配信

Clinical Cloud by MEDIPAL

キーワード

検索

<p>診断群から探す MDC</p>	<p>医療資格で探す Certification</p>	<p>医療機関 Institution</p>	<p>大学・医局 Medical office</p>	<p>学会 Academia</p>	<p>製薬企業 Manufacturers</p>	<p>プロダクト Products</p>	<p>経営 Education Package</p>
------------------------	----------------------------------	-----------------------------	---------------------------------	------------------------	-------------------------------	---------------------------	---------------------------------

腎・尿路系疾患及び男性生殖器系疾患

more >>

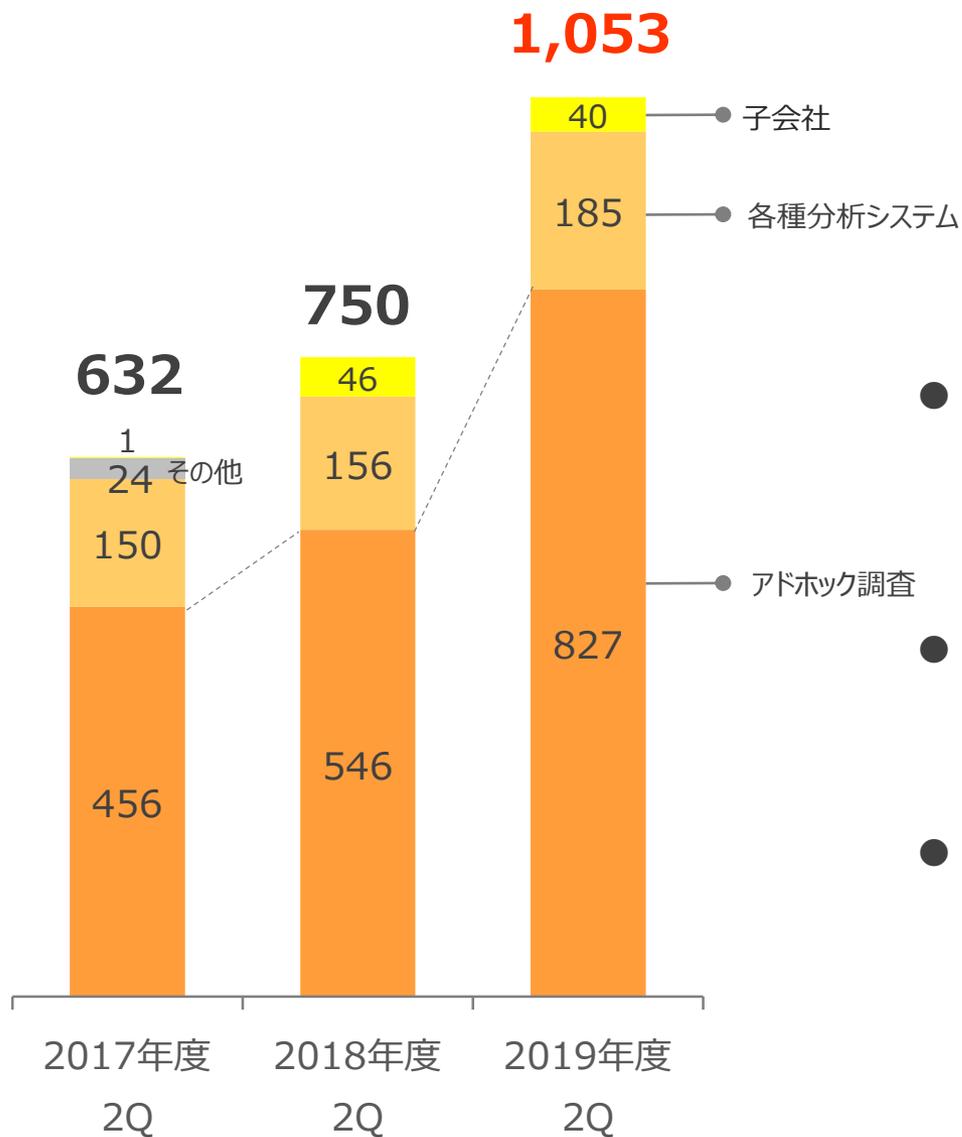
女性生殖器系疾患及び産褥期系疾患・異常妊娠分娩

more >>

血液・造血器・免疫臓器の疾患

more >>

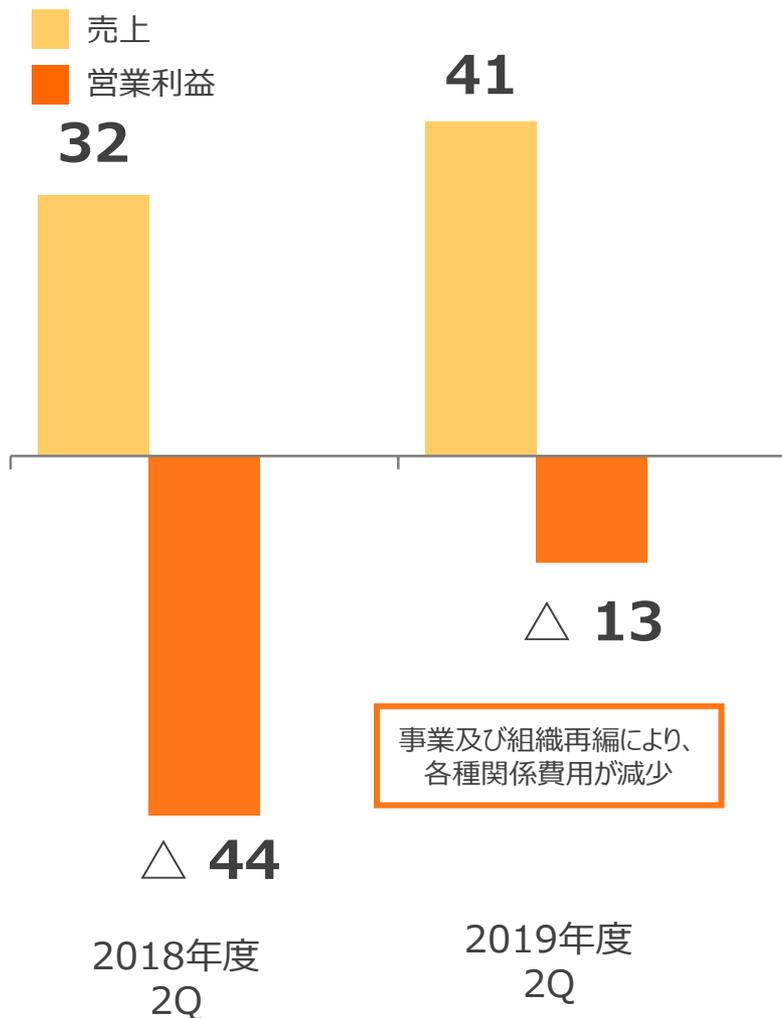
データ利活用サービス



前年同期比 140.3%

- **アドホック調査サービス**
827百万円
(前年同期比151.3%)
受注件数増、営業人員の戦力向上
- **各種分析システム (単位：社)**
導入：2Q19、前年同期16、18年度末19
新規：2Q累計1、1Q:△1 ※アドホック調査大型案件への移行による
- **子会社(MDVトライアル)**
40百万円
(前年同期123.1%)

※ MDVトライアルは2017年3Qより連結
 ※ 2017年2Q及び2018年2Qの売上は、事業の廃止を決定しているMDVコンシューマー・ヘルスケアの売上1百万円及び13百万を含む



データ活用治験事業

【2019年度計画】

売上：160百万円

営業利益：36百万円

**CADA-BOX導入病院との包括同意契約締結し、
データを活用した治験を開始予定**



参考資料



売上高分析表

単位：百万円

		2017年度 2Q		2018年度 2Q		2019年度 2Q		前年同期比
			売上高比率		売上高比率		売上高比率	
ネットワーク	メンテナンス	427	32.0%	447	30.4%	452	25.4%	101.3%
	パッケージ	254	19.1%	219	14.9%	178	10.0%	81.4%
	CADA-BOX	0	0.1%	6	0.4%	42	2.4%	642.8%
	その他	7	0.6%	19	1.3%	15	0.9%	80.7%
	子会社	10	0.8%	29	2.0%	43	2.5%	149.2%
	合計	700	52.5%	722	49.1%	733	41.1%	101.5%
利活用	アドホック	456	34.2%	546	37.1%	827	46.3%	151.3%
	各種分析システム	150	11.2%	156	10.6%	185	10.4%	118.2%
	その他	24	1.9%	0	0.0%	—	—	—
	子会社	1	0.1%	46	3.2%	40	2.3%	86.7%
	合計	632	47.5%	750	50.9%	1,053	58.9%	140.3%
	売上高	1,333	100.0%	1,472	100.0%	1,786	100.0%	121.3%

【データネットワーク】

パッケージ：主には「EVE」「Medical Code」の初期導入費等（「EVE」：400万円、「Medical Code」：820万円）

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）

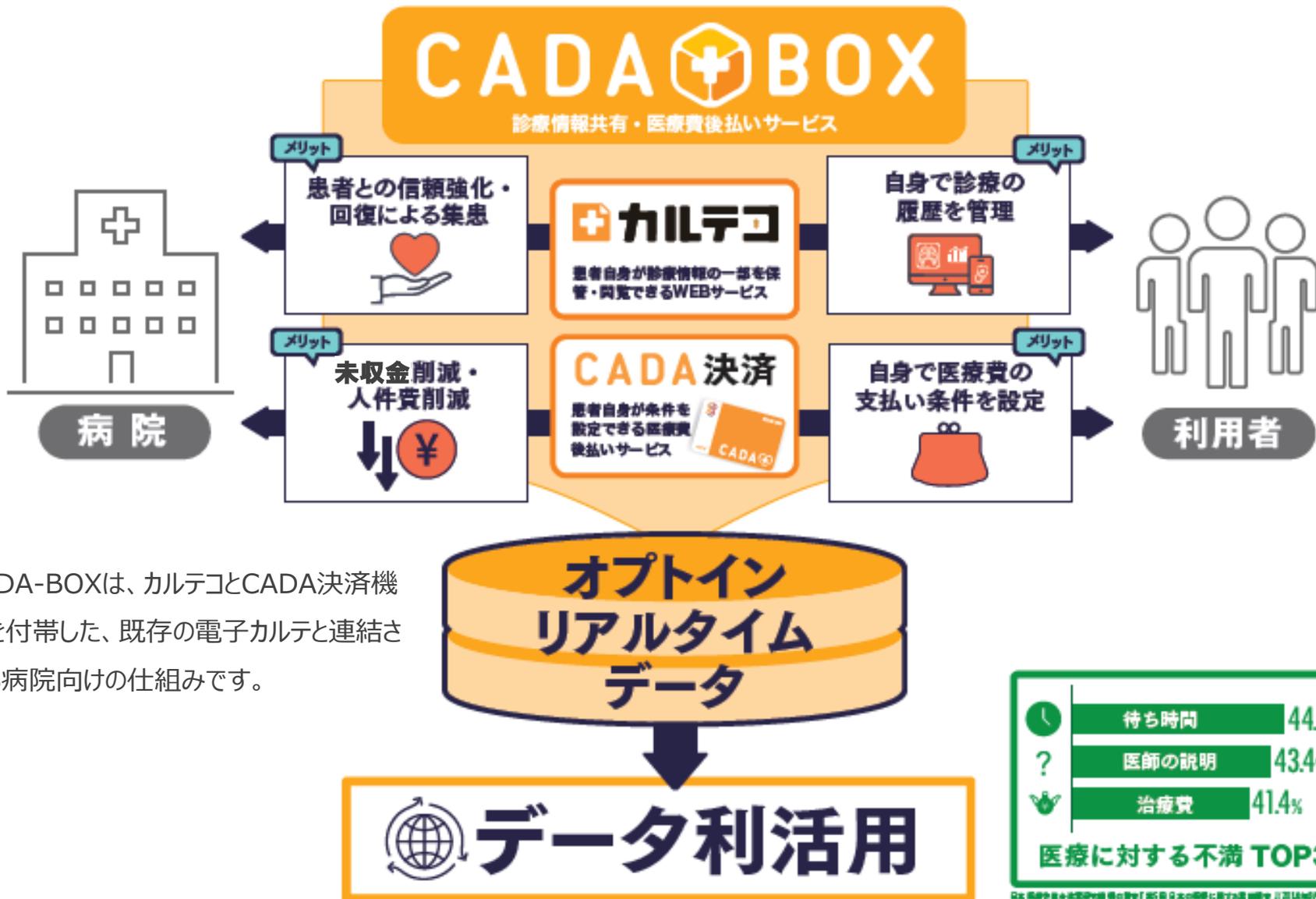
子会社：Doctorbook、CADA、MDVニューコネクト

【データ利活用】

MDV analyzer等：年間利用料2,000万円/1社 等

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

子会社：MDVトライアル、MDVコンシューマー・ヘルスケア（2019年1月15日に発表の通り、事業の全部廃止を決定しております）



CADA-BOXは、カルテコとCADA決済機能を付帯した、既存の電子カルテと連結させる病院向けの仕組みです。

©2019 Medical Data Vision Co., Ltd. All Rights Reserved.

IRに関するお問合せ

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

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。