

# 2019年12月期 第3四半期 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11月11日



<b>1</b>	2019年12月期の目標	-----	4
<b>2</b>	2019年12月期 第3四半期 決算概要	-----	6
<b>3</b>	参考資料	-----	28

## 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3四半期 決算概要



## Good Point

### □ 売上・利益ともに3Qにおいては過去最高を更新

売上：前年同期比114.7%

営業利益：前年度の赤字から461百万円へ

▶ P7~

### □ データ利活用サービスのアドホック調査が大きく伸長

前年同期比130.5%

▶ P14

### □ MDVトライアルは3Q時点で今期目標である黒字化を達成

▶ P15

## Bad Point

### □ CADA-BOXの今期受注目標22病院の達成は困難

▶ P8、23

### □ 子会社の受注遅れ

▶ P8、15、25

	2017年度 3Q	2018年度 3Q	2019年度 3Q	前年同期比	2019年度 旧予想*	2019年度 修正予想*	進捗率 (対修正予想)
売上高	2,109	2,403	2,757	114.7%	4,250	3,840	71.8%
営業利益	171	-18	461	—	500	650	71.1%
営業利益率	8.1%	—	16.8%	—	11.8%	16.9%	—

\* 2019年12月期の通期連結予想は、2019年11月11日に開示の通り、2019年2月12日に公表した予想から上記通りに修正しております。

## 【売上について】

- **CADA-BOXの今期受注目標の未達成**  
**予想インパクト：約－240百万円**

CADA-BOXに関する売上高を約3億円程度で計画していたが、新規受注目標の達成は困難と判断。

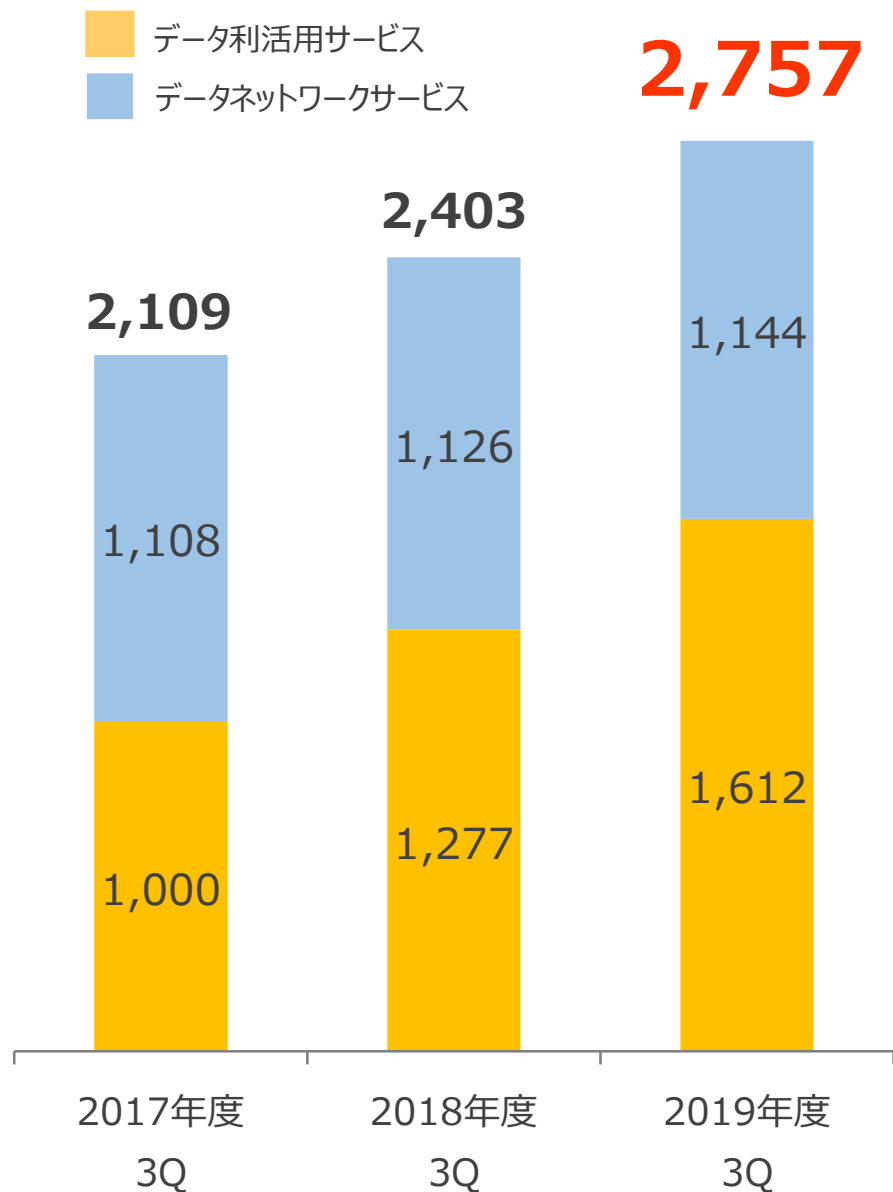
- **子会社の受注遅れ(Doctorbook、MDVトライアル)**  
**予想インパクト：約－116百万円**

- Doctorbook：既存サービスである歯科領域は順調に推移した。一方で、今期新たに開始した医科領域においては、次の事業基盤となるドクターアカウント取得に注力しているため、当初想定していた売上目標の達成は困難と判断。
- MDVトライアル：データを活用した治験案件の受注は進み始めたものの、電子カルテデータ収集の遅れを背景に計画通りの受注ができず、売上目標の達成は困難と判断。

## 【利益について】

- **利益率の高いデータ利活用サービスのアドホック調査の伸長**
- **従業員の生産性向上による人件費の抑制**





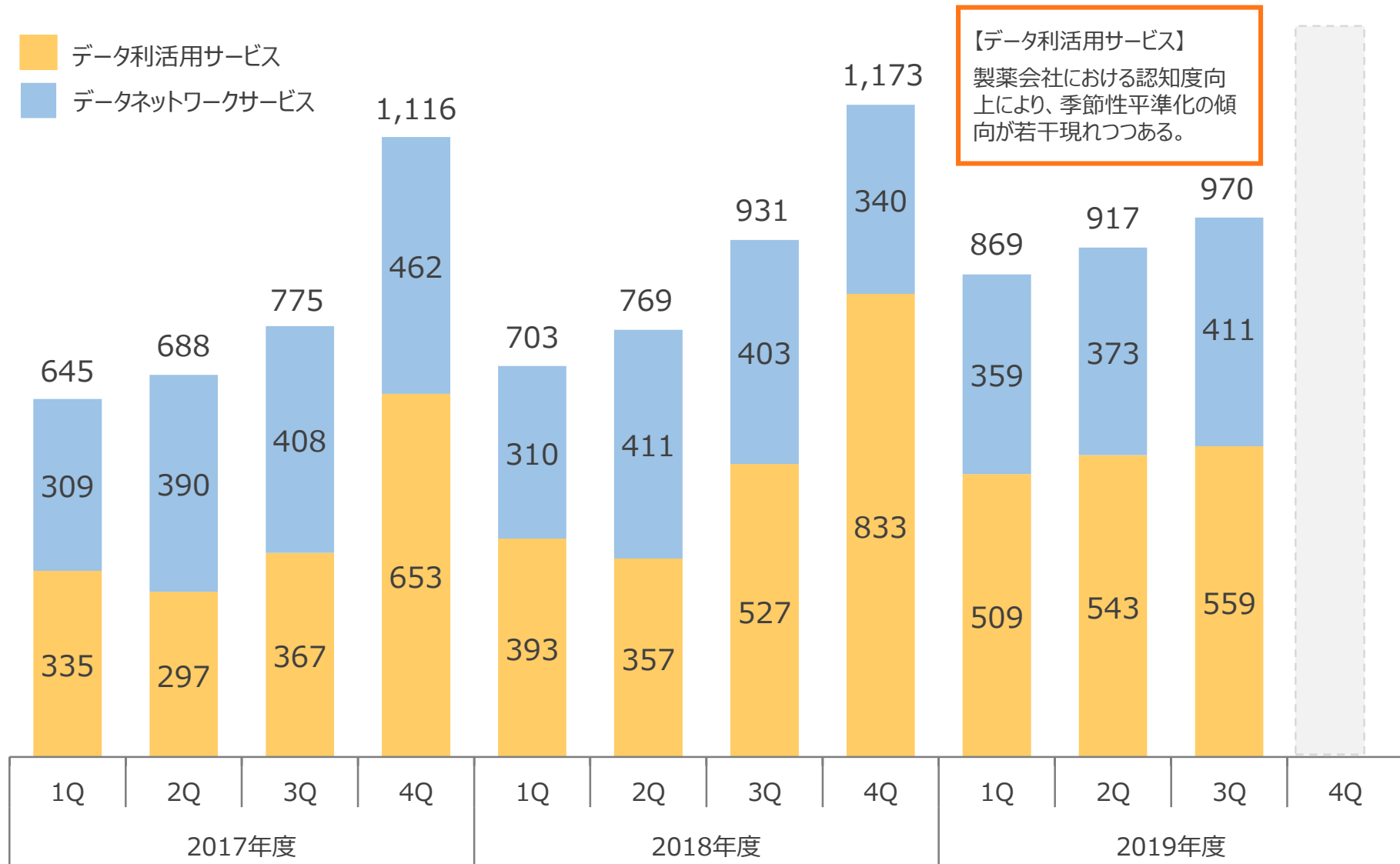
前年同期比  
114.7%

# 四半期毎の売上高推移

単位：百万円

\*未開示期間（グレー点線部）の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



【データ利活用サービス】  
製薬会社における認知度向上により、季節性平準化の傾向が若干現れつつある。

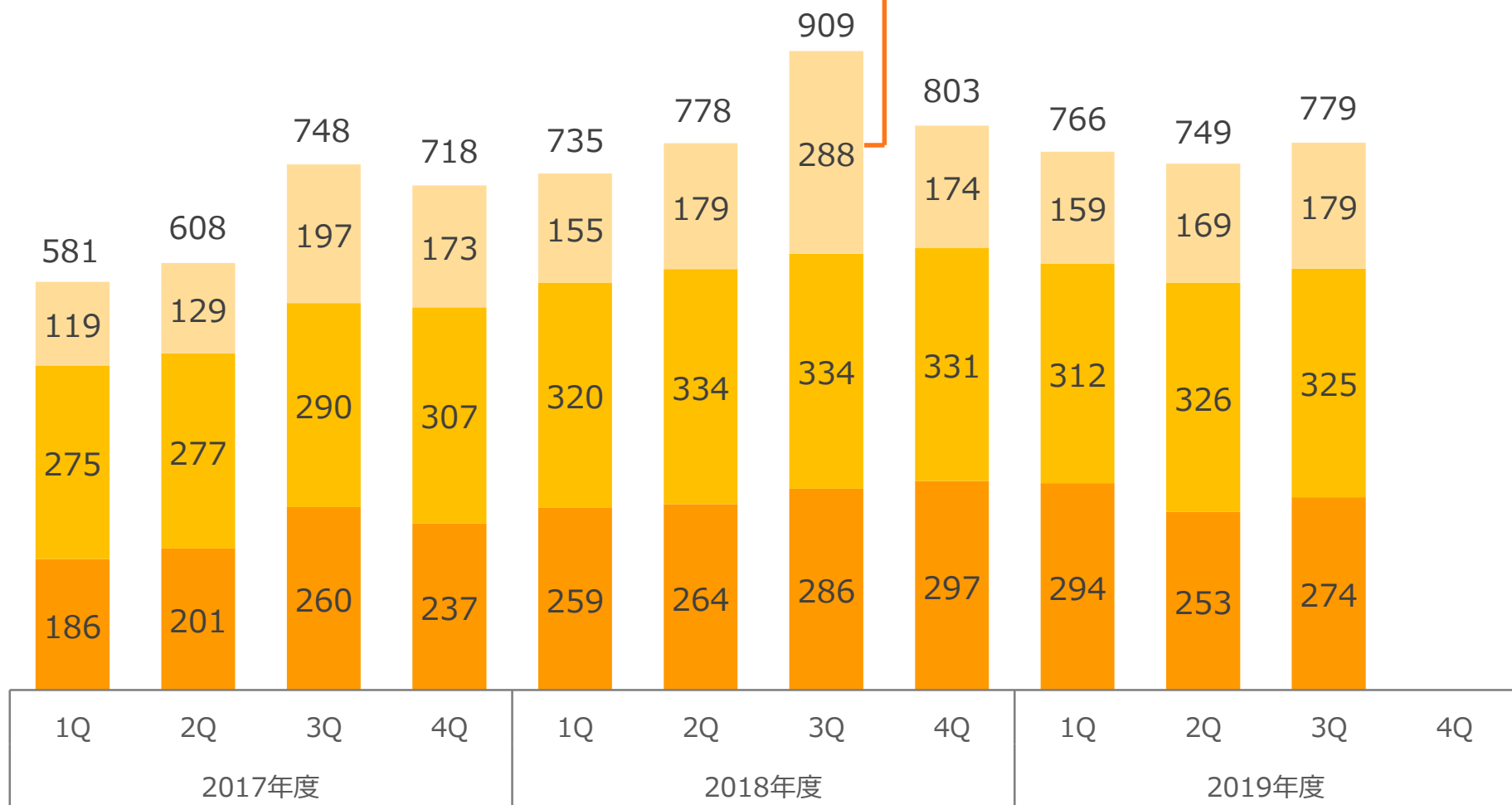
# 四半期毎のコスト推移

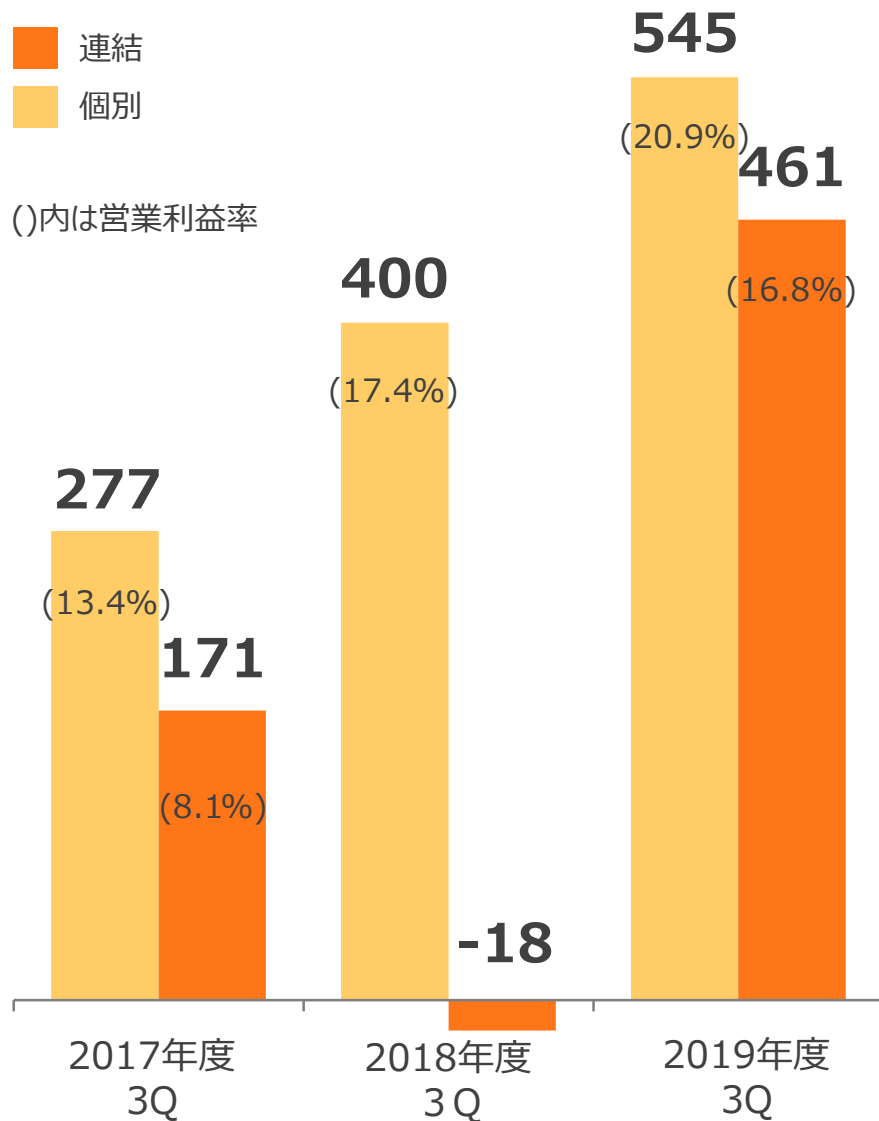
単位：百万円

- 原価
- 人件費
- その他経費

**【原価】**

事業廃止済のMDVコンシューマー・ヘルスケアに関する、商品評価損を売上原価として133百万円計上





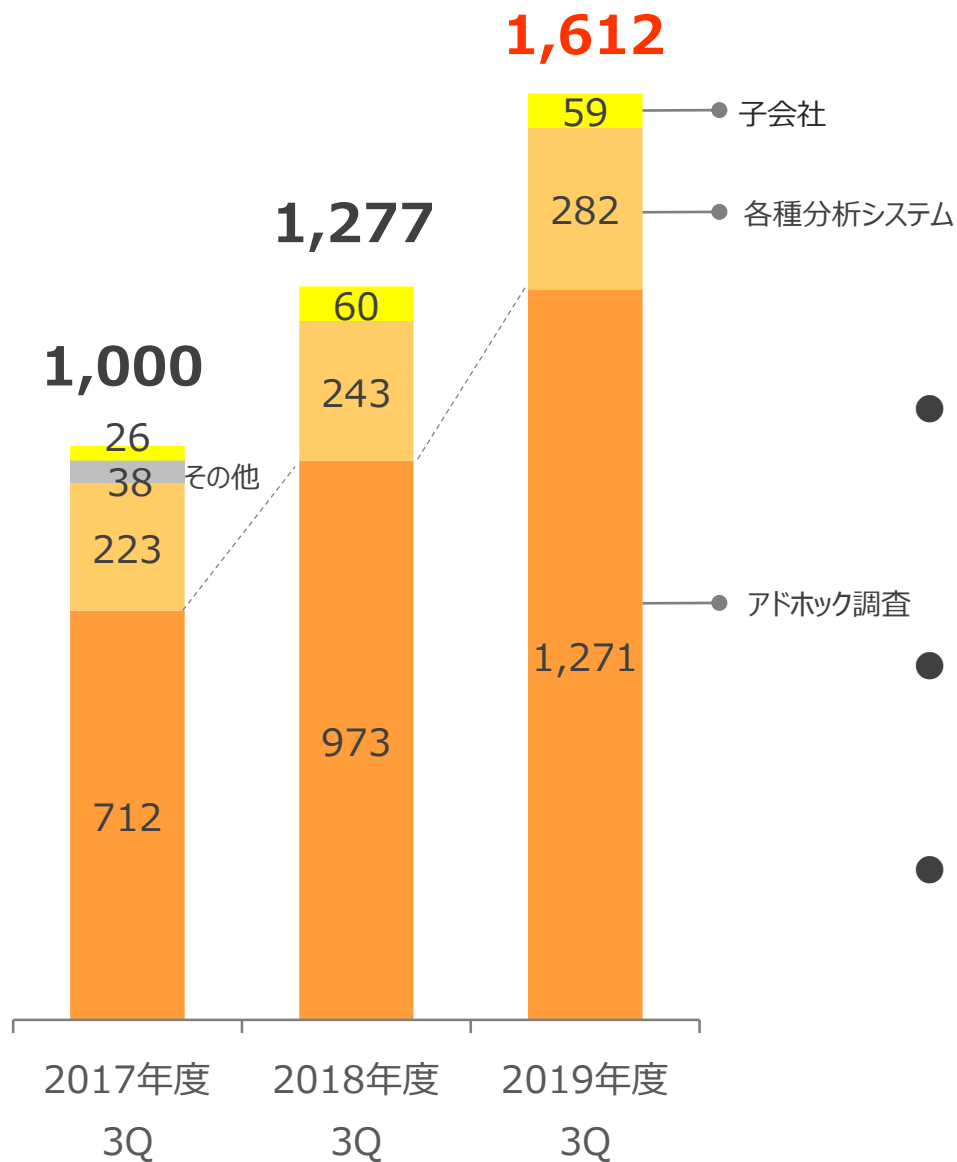
## 連結・個別ともに 過去最高益

利益率の高いデータ利活用の好調が要因

### 【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）

# データ利活用サービス

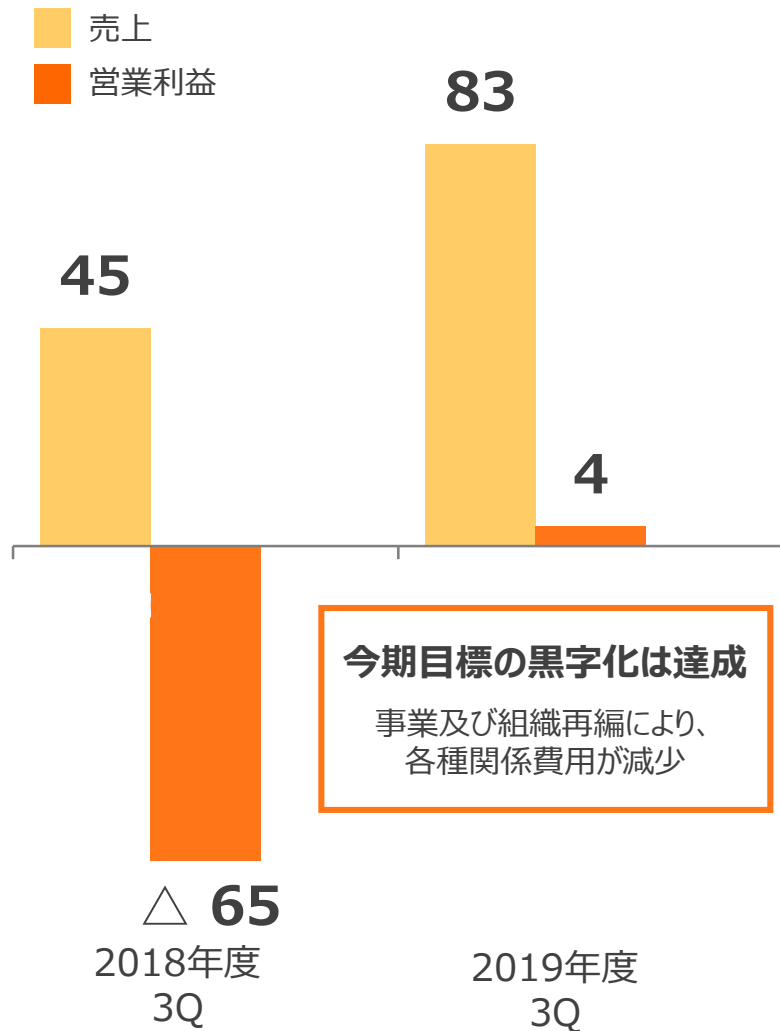


## 前年同期比 126.3%

- **アドホック調査サービス**  
1,271百万円  
(前年同期比130.5%)  
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：3Q19、前年同期17、18年度末19  
新規：3Q累計+1（アドホック調査大型案件への移行により-1）
- **子会社(MDVトライアル)**  
54百万円  
(前年同期122.9%)

※ MDVトライアルは2017年3Qより連結  
 ※ 2017年3Q及び2018年3Qの売上は、事業廃止したMDVコンシューマー・ヘルスケアの売上3百万円及び15百万を含む

各種システム：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  
 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、事業は廃止）



## データ活用治験事業

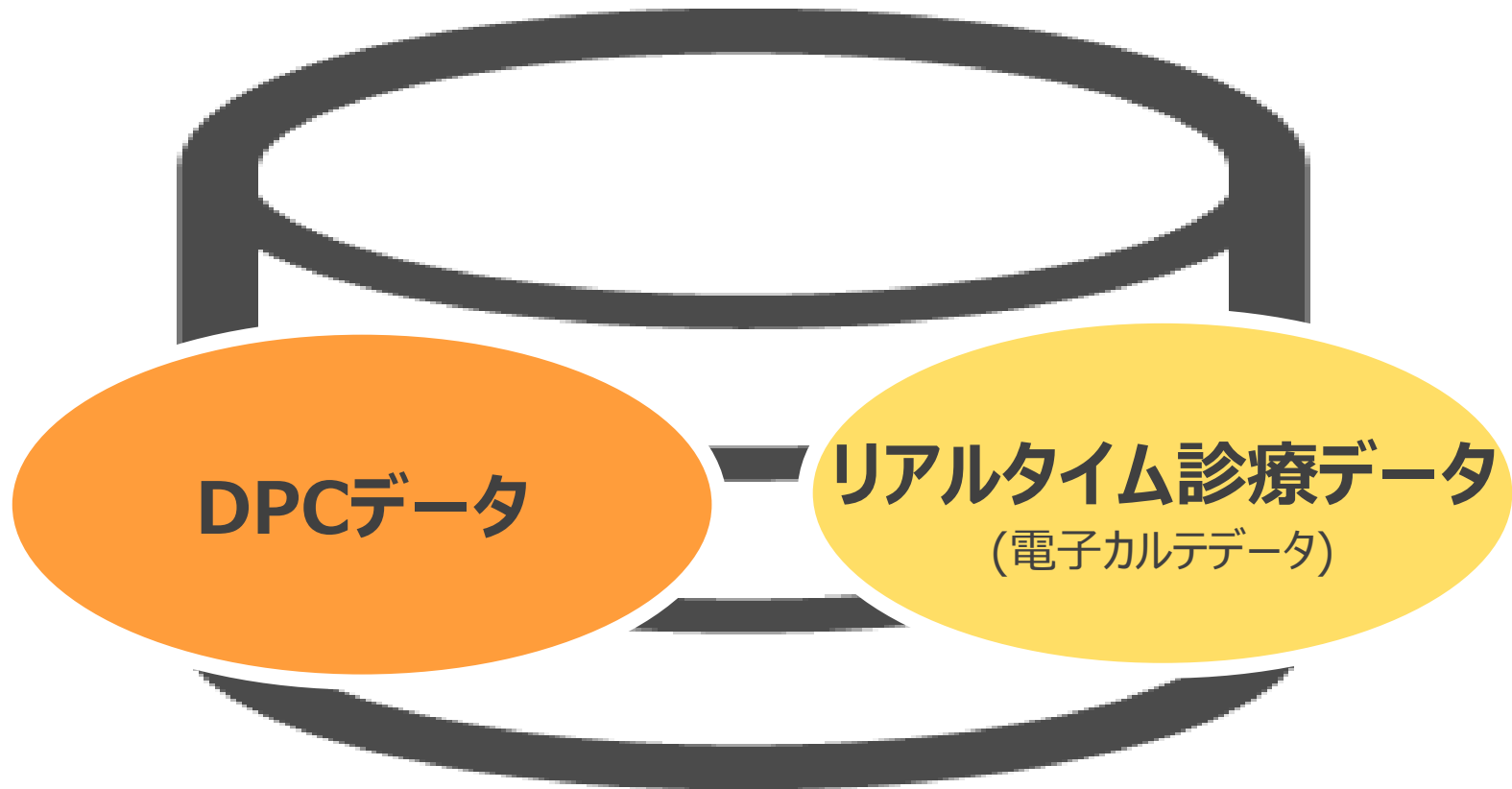
【2019年度修正予想】

売上：116百万円(旧160百万円)

営業利益：8百万円(旧36百万円)

**3Qよりデータを活用した治験事業の受注開始**

# MDVが活用可能な医療データは2種類





## DPCデータ

2,900万人超

\* DPC (Diagnosis Procedure Combination) \*とは、急性期入院医療を対象とした診療報酬の包括評価制度のこと。DPC制度化にある病院は、自院の診療内容を定められた様式でその記録を厚生労働省に提出する義務がある。この各種提出データを総称したものがDPCデータである。DPCデータでは、主には入院患者の病名、処置・手術、投薬情報などが日単位でわかる。

# 病院との包括データ利用契約\*による 活用可能なリアルタイム診療データ(電子カルテデータ)

約**80**万人

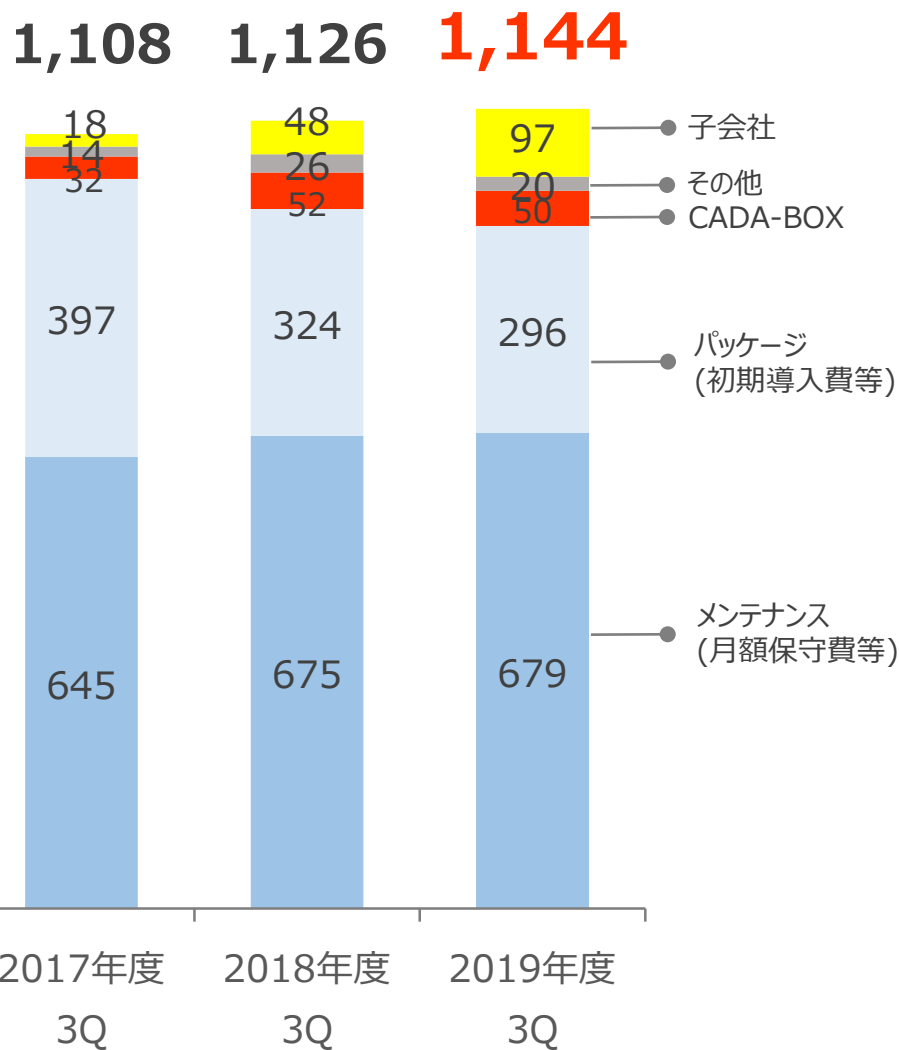
\* 包括データ利用契約とは、電子カルテシステム内にある診療情報の匿名加工情報を、リアルタイムかつ継続してMDVに提供し、また、MDVがそれを利活用することに対して同意し契約を行うもの。

	電子カルテデータ (入院・外来のデータ)	DPCデータ (主に入院データ)	レセプトデータ (医療報酬の明細書)
取得可能情報			
性別・年齢	○	○	○
病名	○	○	○
投薬情報	○	○	○
手術・処置情報	○	○	○
重症度	○	○	×
検査結果	○	△ (一部取得可能)	×
画像	○	×	×
バイタル	○	×	×
所見	○	×	×
患者網羅性	○	○	△ (65歳以上の情報が乏しい)
リアルタイム性	○	×	×
患者追跡性	×	×	△ (健康保険組合データのみ追跡可)
	(転院すると追跡不可)	(転院すると追跡不可)	

**病院との包括データ利用契約を通じ  
リアルタイム診療データの取得促進を検討**

**新サービスを2020年度に本格ローンチ予定**

# データネットワークサービス



## 前年同期比

# 101.6%

- **CADA-BOX (単位：病院)**  
導入：3Q8、前年同期7  
新規：3Q累計1 (2Q累計:1)、前年同期0
- **EVE (単位：病院)**  
導入：3Q800、前年同期802、18年度末801  
新規：3Q累計19 (2Q累計:9)、前年同期21
- **Medical Code (単位：病院)**  
導入：3Q277、前年同期273、18年度末274  
新規：3Q累計20 (2Q累計:13)、前年同期21
- **子会社(主にはDoctorbook)**  
89百万円 (前年同期比220.1%)

※ Doctorbookは2017年1Qより連結

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

## 引続き、病院個別と地域単位での営業を継続

### 今期受注済

個別病院：2件(3Q時点で新たに1病院の新規受注がほぼ決定)  
地域医療連携団体：1件

### 今期受注見込

個別病院：2件

### 営業継続 (来期以降)

個別病院：6件  
地域医療連携団体：3件

### 累計受注病院

個別病院：9件  
地域医療連携団体：1件

### 2019年度 新規受注数目標

個別病院：22病院  
今期計画達成は非常に厳しい状況

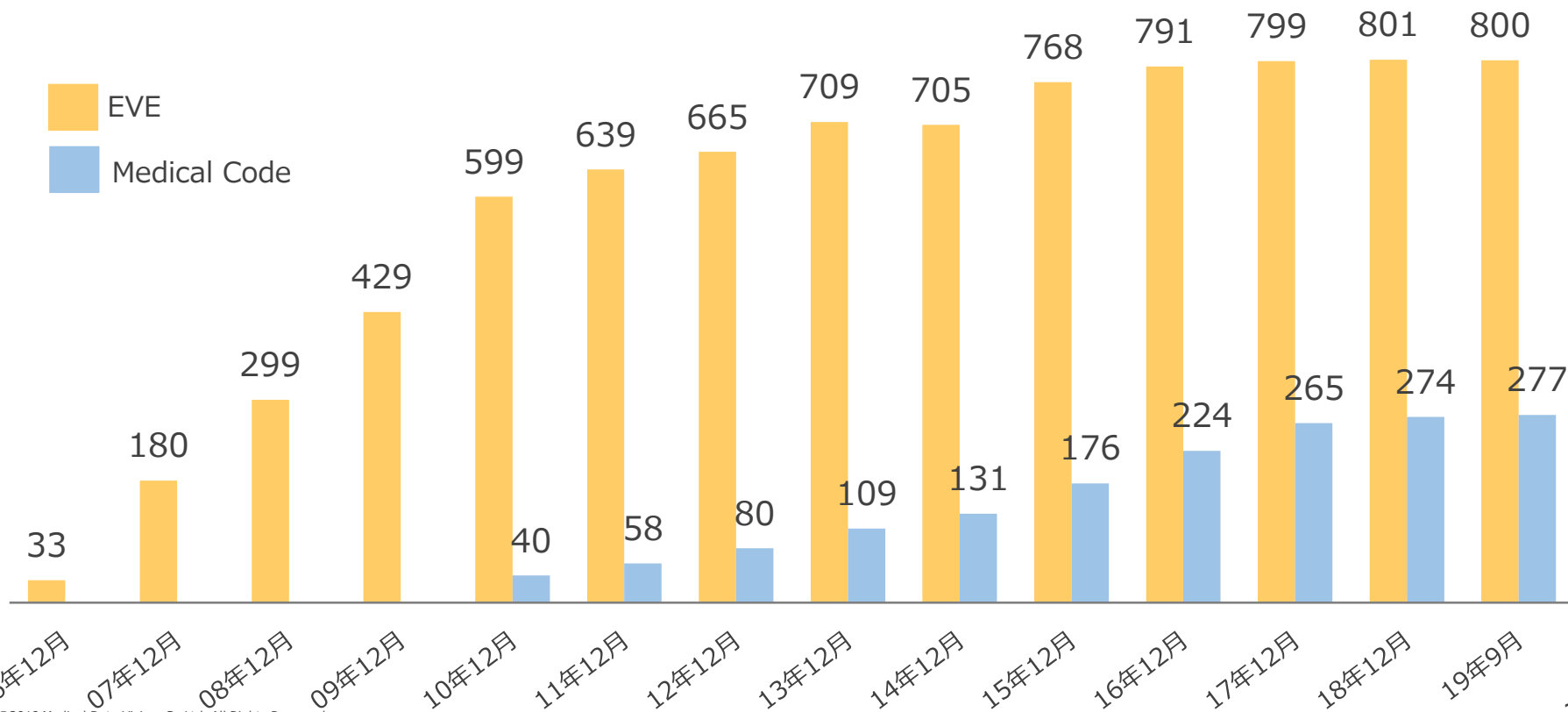
## 【方針・施策】

### □ EVE

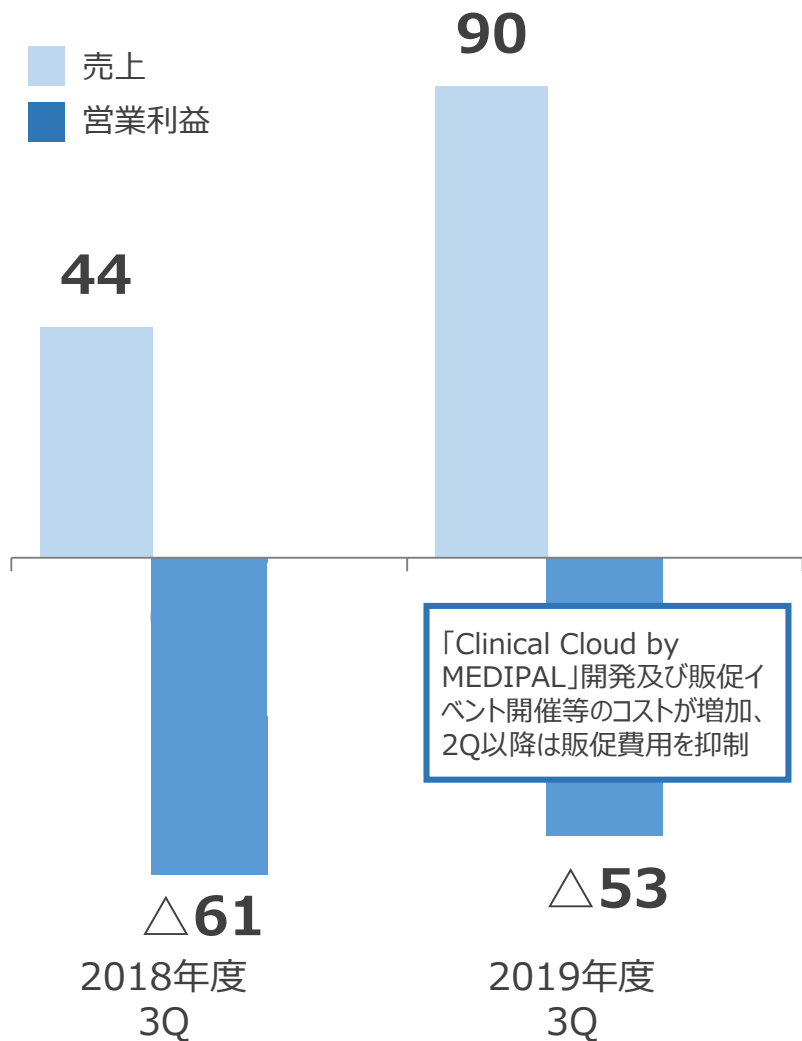
対DPC対象病院におけるシェア45%程度を維持

### □ Medical Code

長期的に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－

【2019年度修正予想】

売上：151百万円(旧223百万円)

営業利益：-36百万円(旧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」
- 臨床医アカウントの順調な取得
- 歯科領域向け事業は計画通り進捗

**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 >>

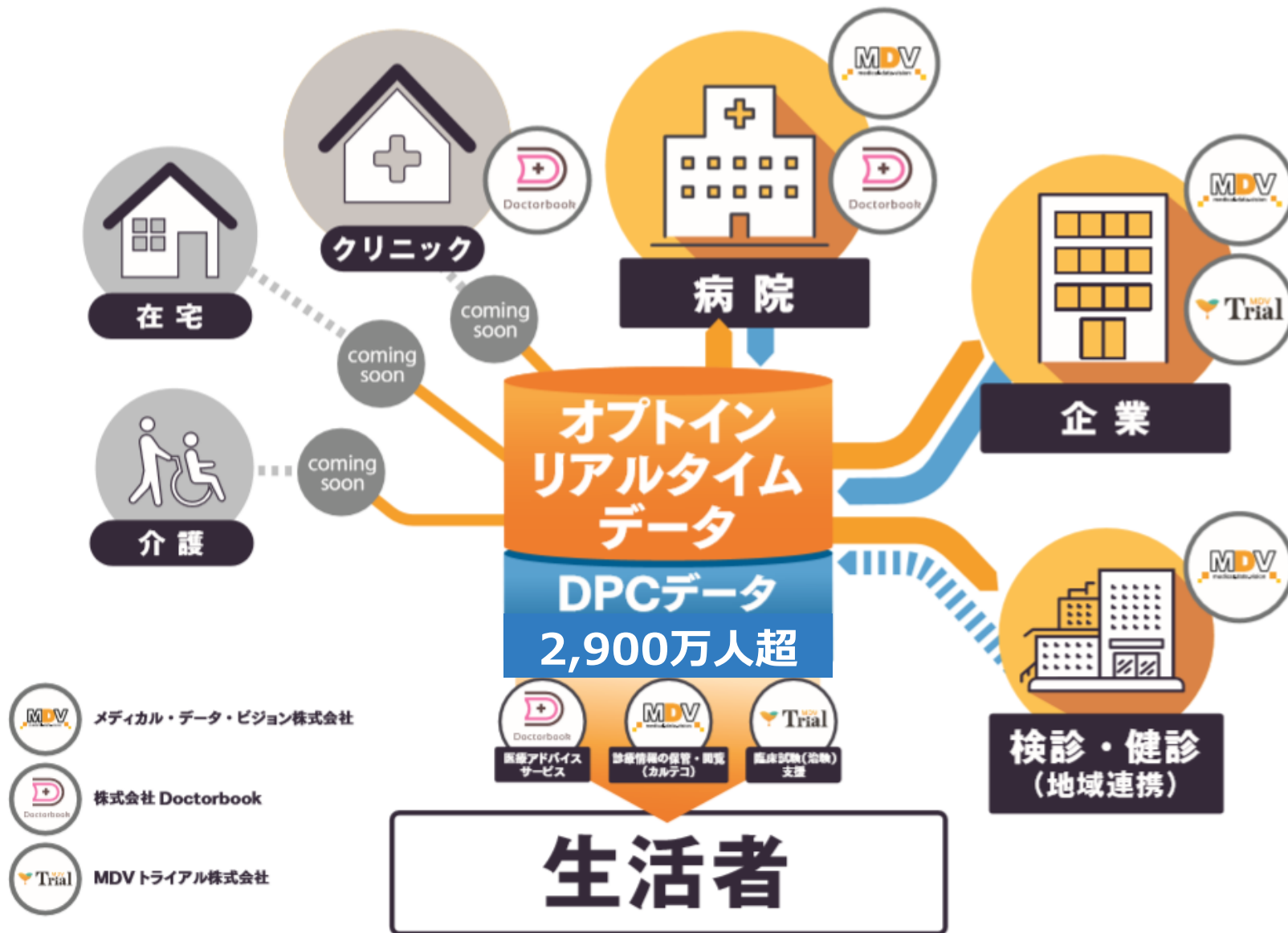
### 血液・造血器・免疫臓器の疾患

more >>



## 参考資料

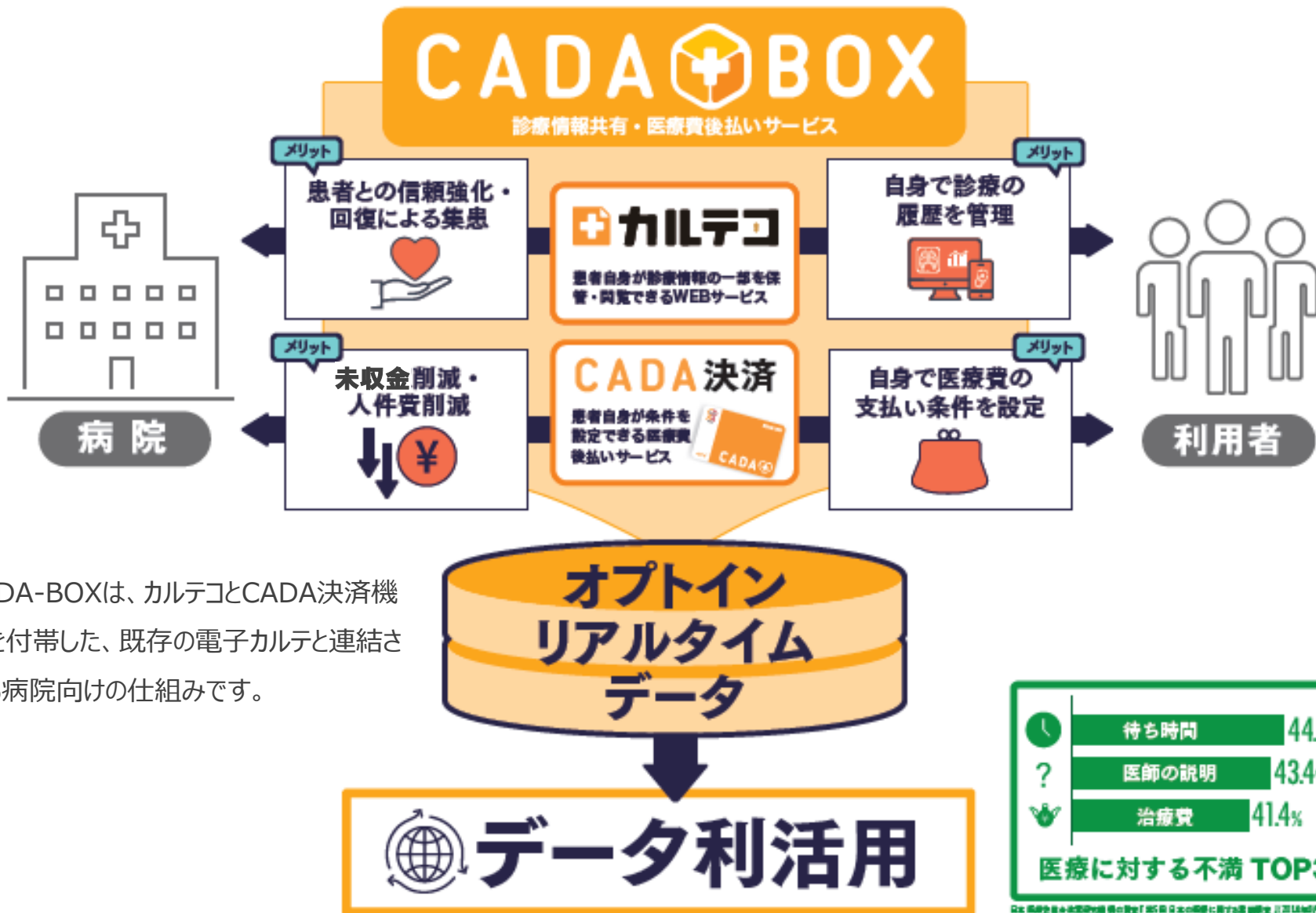




メディカル・データ・ビジョン株式会社

株式会社 Doctorbook

MDV トライアル株式会社



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。

※ 医療に対する不満 TOP3は、医師の説明、待ち時間、治療費の順です。

## 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。