

# 2019年12月期 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)

2020年2月10日

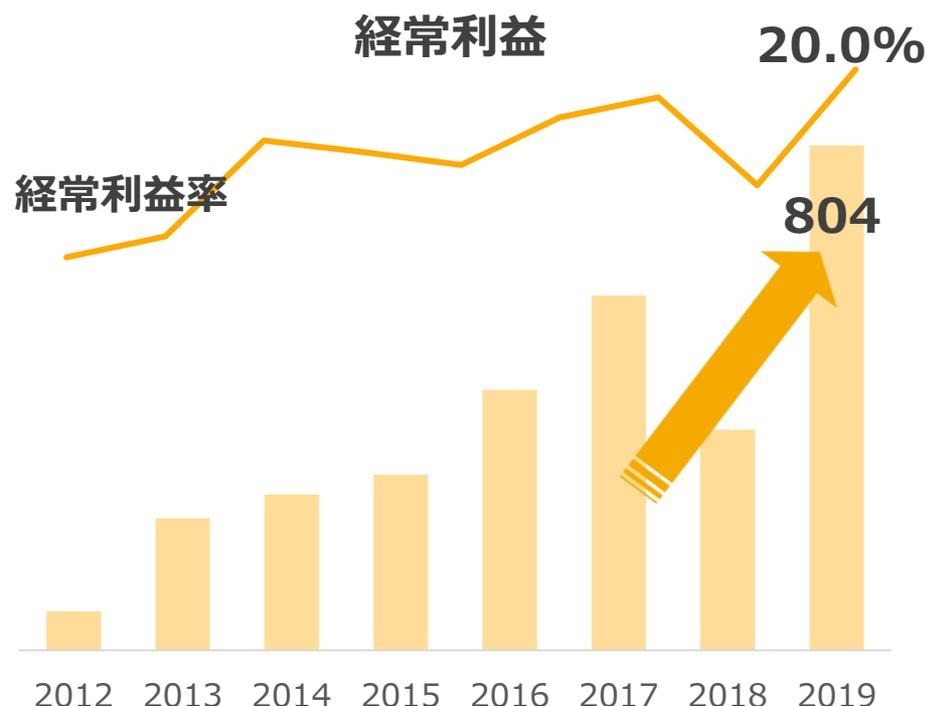
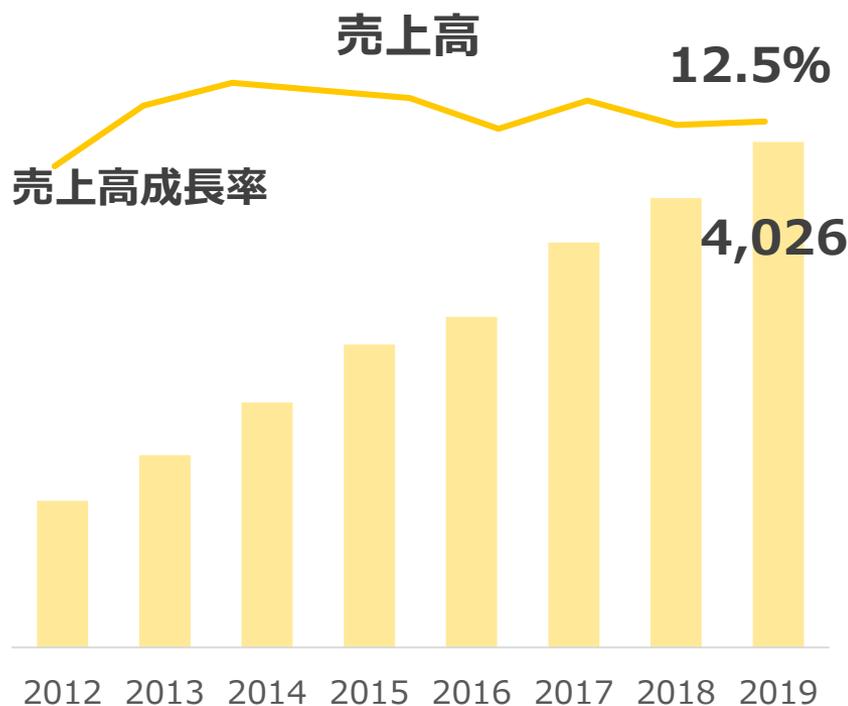


<b>1</b>	2019年12月期 決算概要	-----	3
<b>2</b>	2020年12月期 業績見通しと事業展開	-----	15
<b>3</b>	参考資料	-----	24

## 2019年12月期 決算概要

## 売上高、利益とも過去最高を更新

- ✓ **売上** 4,026百万円 → 質量ともに圧倒的No.1レベルの診療データで続伸
- ✓ **経常利益** 804百万円 → 不採算子会社早期整理によりV字成長
- ✓ **経常利益率** 20.0% → 成長投資をしながらも高収益型ビジネスモデルを背景に  
着実に効率改善



※2014年12月上場

※2016年度より連結数値

# 2019年12月期 決算概要

単位：百万円	2018年度	2019年度	増減額	前期比
売上高	3,577	4,026	448	+ 12.5%
データネットワークサービス 売上高	1,467	1,514	47	+ 3.2%
データ利活用サービス 売上高	2,110	2,511	401	+ 19.0%
経常利益	351	804	452	+ 130.3%
経常利益率	9.8%	20.0%	—	+ 10.2 p
当期純利益	69	554	484	+ 697.9%
ROE	2.2%	15.2%	—	+ 13.0 p
診療データ患者数	2,631万人 (2019年1月末日)	3,015万人 (2020年1月末日)	384万人	+ 14.6%
リアルタイム診療データ 患者数	—	80万人 (2019年12月末日)	80万人	—
Clinical Cloud 臨床医アカウント数	—	22,346人 (2019年12月末日)	22,346人	—

## 2019年テーマ

## 出直し — 新医療データ活用の事業開始 —

### 目標

### 結果

リアルタイムデータ基盤確立のための

「CADA-BOX」受注拡大

- ✓ 受注目標未達（目標22病院⇒4病院）
- ✓ 地域連携モデルの実証・研究開発開始（千葉大病院）
- ✓ 新たなデータ取得方法（包括データ利用契約）を開始し、リアルタイムデータは80万人規模に

新医療データ活用事業の推進として

重点子会社の黒字化



売上：137百万円  
営業利益：35百万円

- ✓ 通期黒字化達成
- ✓ データを活用した治験事業の受注開始（2019年3Q～）



売上：156百万円  
営業利益：△36百万円

- ✓ 通期黒字化未達
- ✓ 単月黒字化達成
- ✓ Clinical Cloud by MEDIPAL  
臨床医アカウント22,346人取得

# 2019年12月期決算\_売上高構成表

## データネットワークサービス

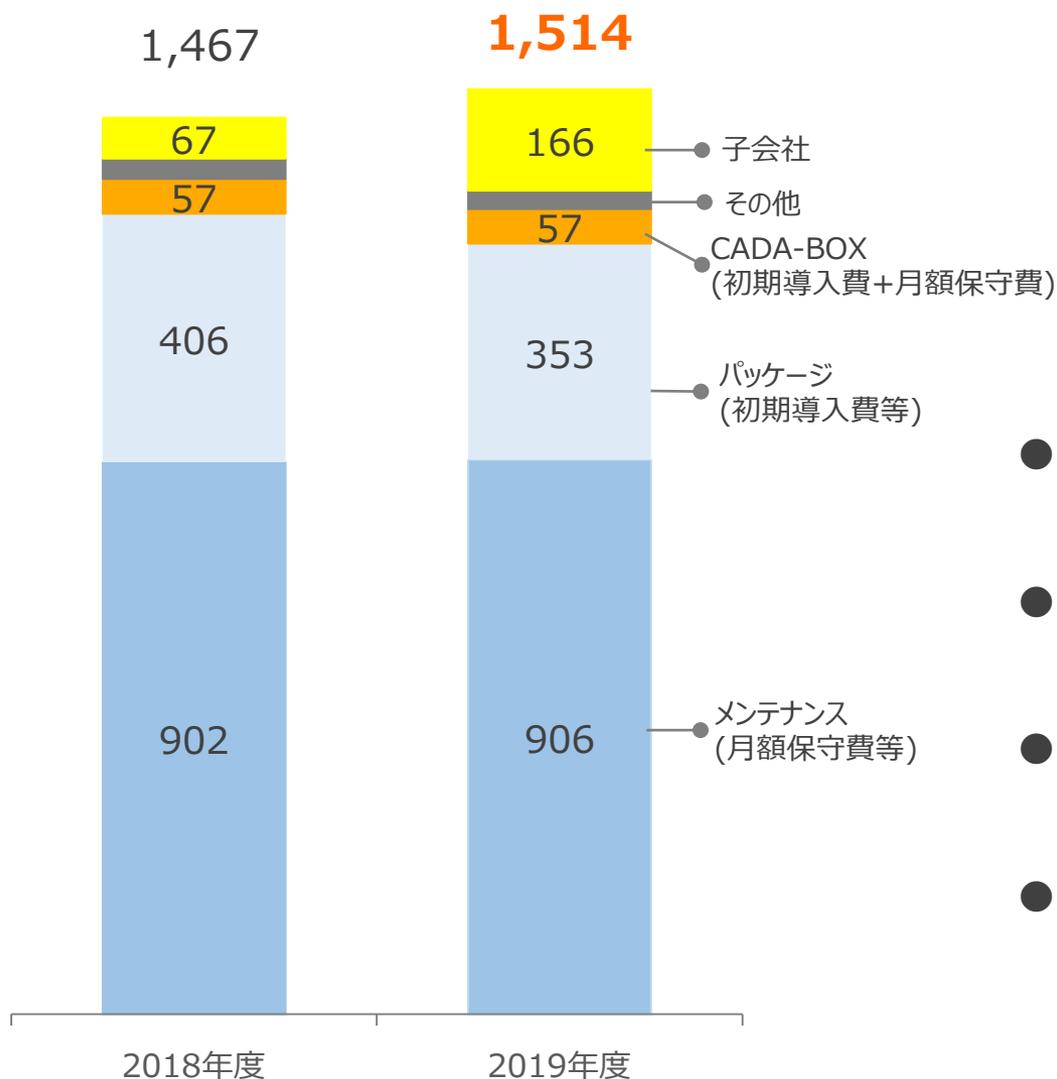
単位：百万円

- ・ CADA-BOX受注遅れ
- ・ Doctorbook 歯科領域向けサービス伸長
- ・ Doctorbook Clinical Cloudサービス開始

## データ利活用サービス

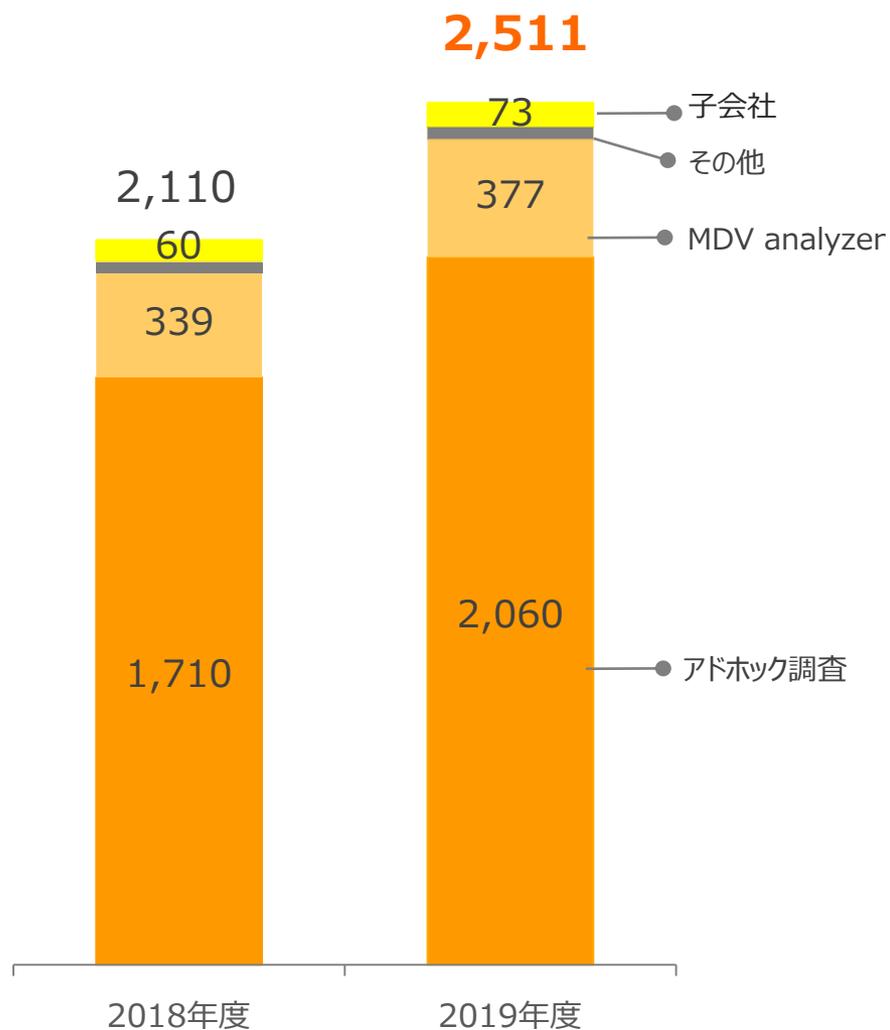
- ・ アドホック調査サービス伸長
- ・ MDVトライアル データを活用した治験事業開始

		2018年度		2019年度		前期比
		売上高比		売上高比		
ネットワーク	メンテナンス	902	25.2%	906	22.5%	+0.4%
	パッケージ	406	11.4%	353	8.8%	△12.9%
	CADA-BOX	57	1.6%	57	1.4%	0.0%
	その他	33	0.9%	30	0.7%	△9.6%
	子会社	67	1.9%	166	4.1%	+148.3%
合計		1,467	41.0%	1,514	37.6%	+3.2%
利活用	MDV analyzer	339	9.5%	377	9.4%	+11.2%
	アドホック	1,710	47.8%	2,060	51.2%	+20.5%
	その他	0.2	0.0%	0	0.0%	△100.0%
	子会社	60	1.7%	73	1.8%	+21.8%
合計		2,110	59.0%	2,511	62.4%	+19.0%
売上高		3,577	100.0%	4,026	100.0%	+12.5%



## 前期比 +3.2%

- CADA-BOX  
7病院 (前期比+2)
- EVE  
802病院 (前期比+1)
- Medical Code  
281病院 (前期比+7)
- Doctorbook (子会社)  
156百万円 (前期比+156.4%)



## 前期比

# +19.0%

- アドホック調査サービス  
2,060百万円（前期比+20.5%）

全領域提供  
10社（前期比+4）

- MDV analyzer  
18社（前期比±0）
- MDVトライアル（子会社）  
137百万円

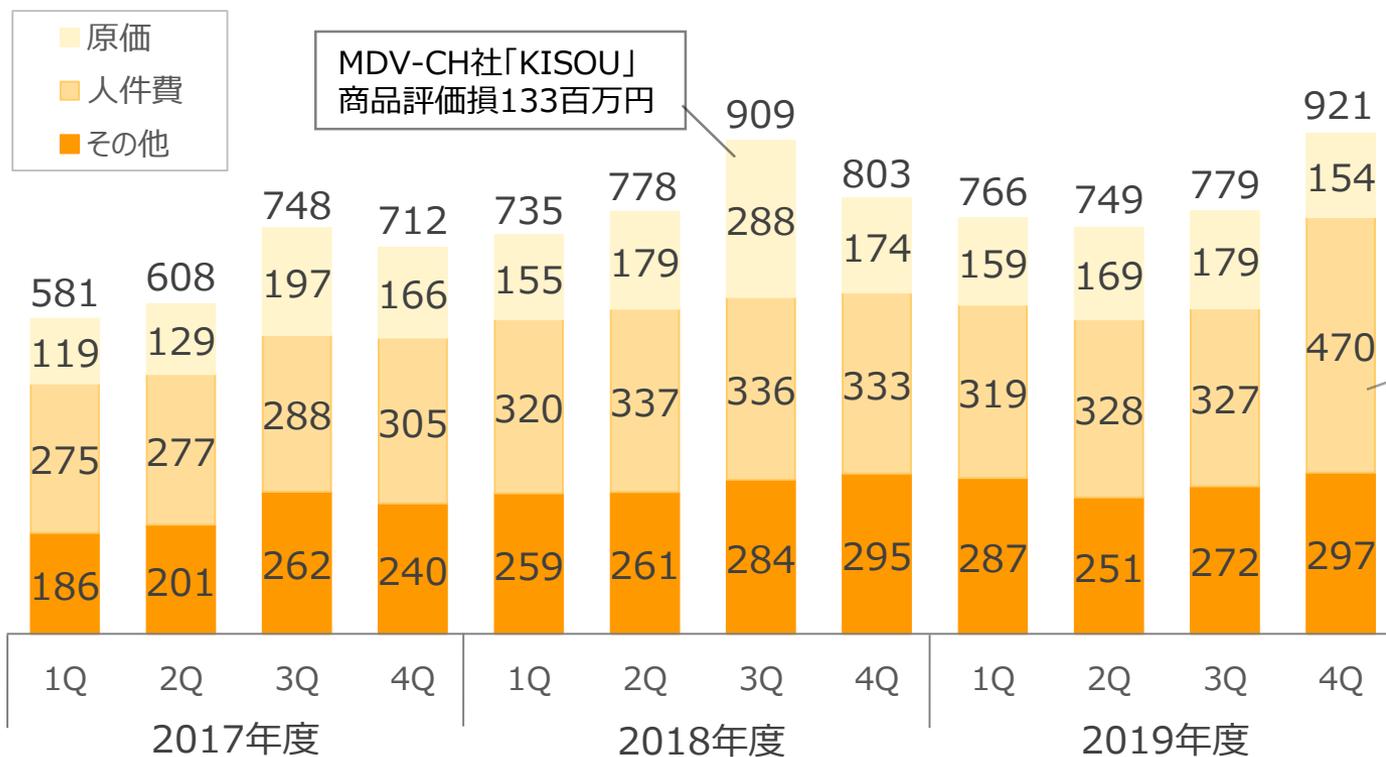
# 2019年12月期決算\_コスト分析

単位：百万円

	2018年度	2019年度	増減額
原価	797	662	△135
人件費	1,327	1,446	118
その他	1,100	1,108	7
合計	3,225	3,216	△9

2018年度  
MDV-CH社「KISOU」  
商品評価損133百万円  
※不採算事業と判断し、  
早期撤退

2019年度  
決算賞与 134百万円  
※2018年度は業績を  
鑑みて支給見送り



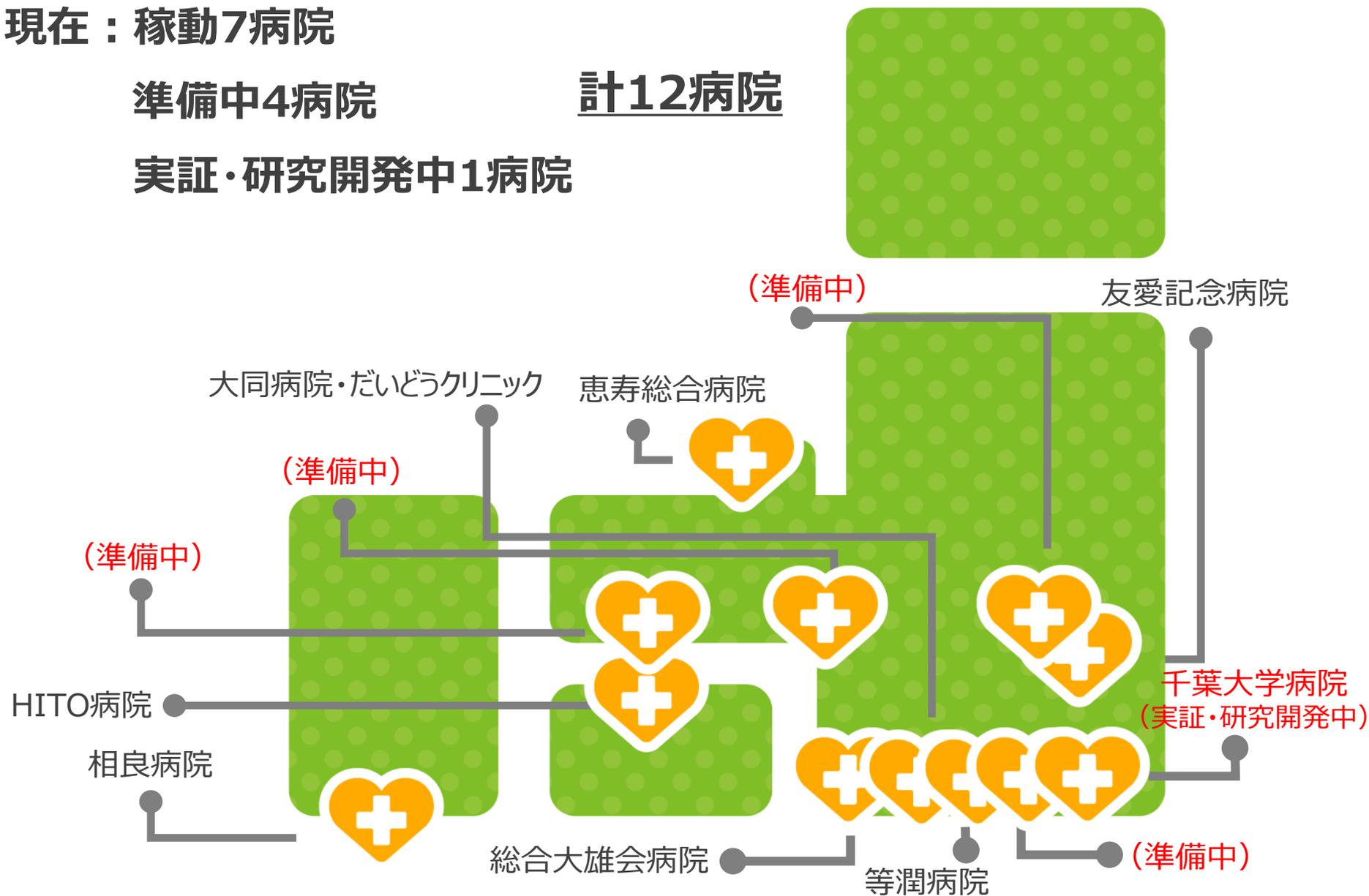
決算賞与 134百万円

現在：稼動7病院

準備中4病院

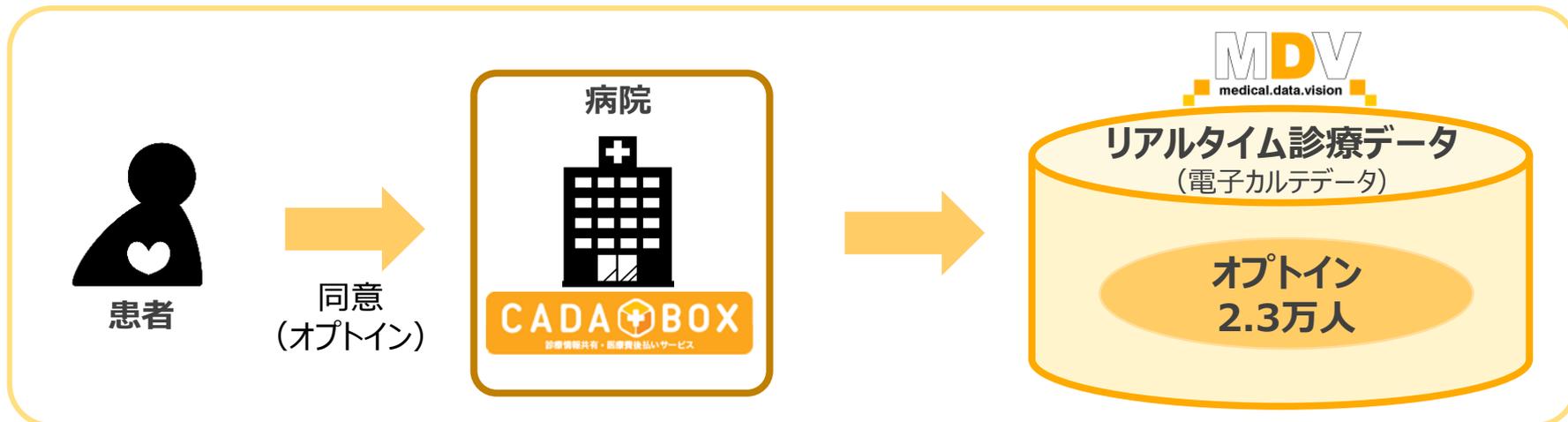
実証・研究開発中1病院

計12病院



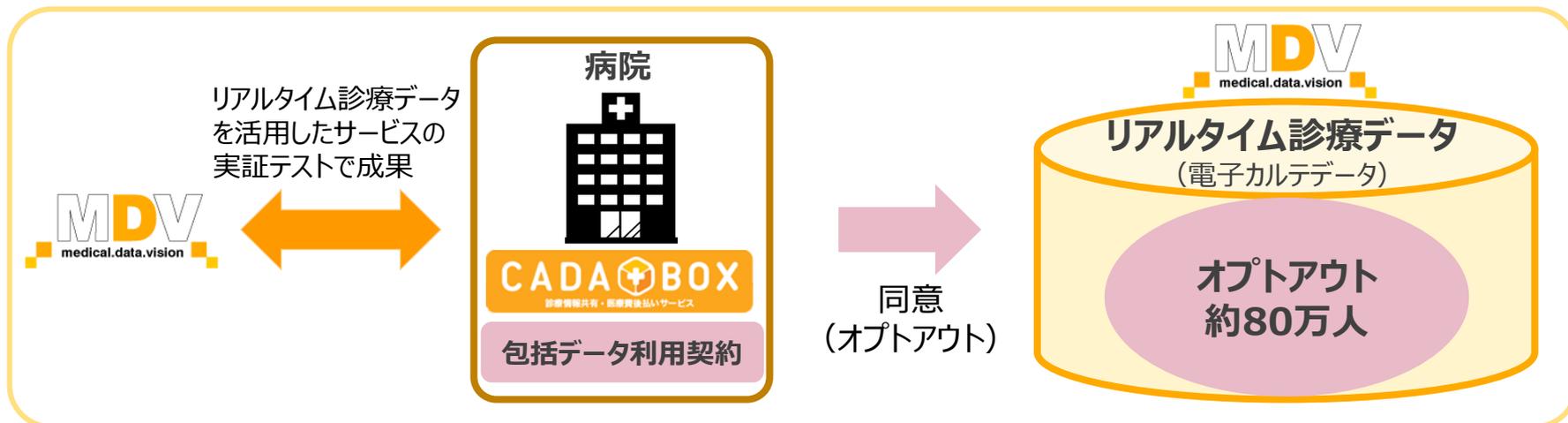
# CADA-BOXによるリアルタイム診療データの新たな取得方法の確立

## ■これまでのリアルタイム診療データの取得方法



約35倍

## ■新たなリアルタイム診療データの取得方法

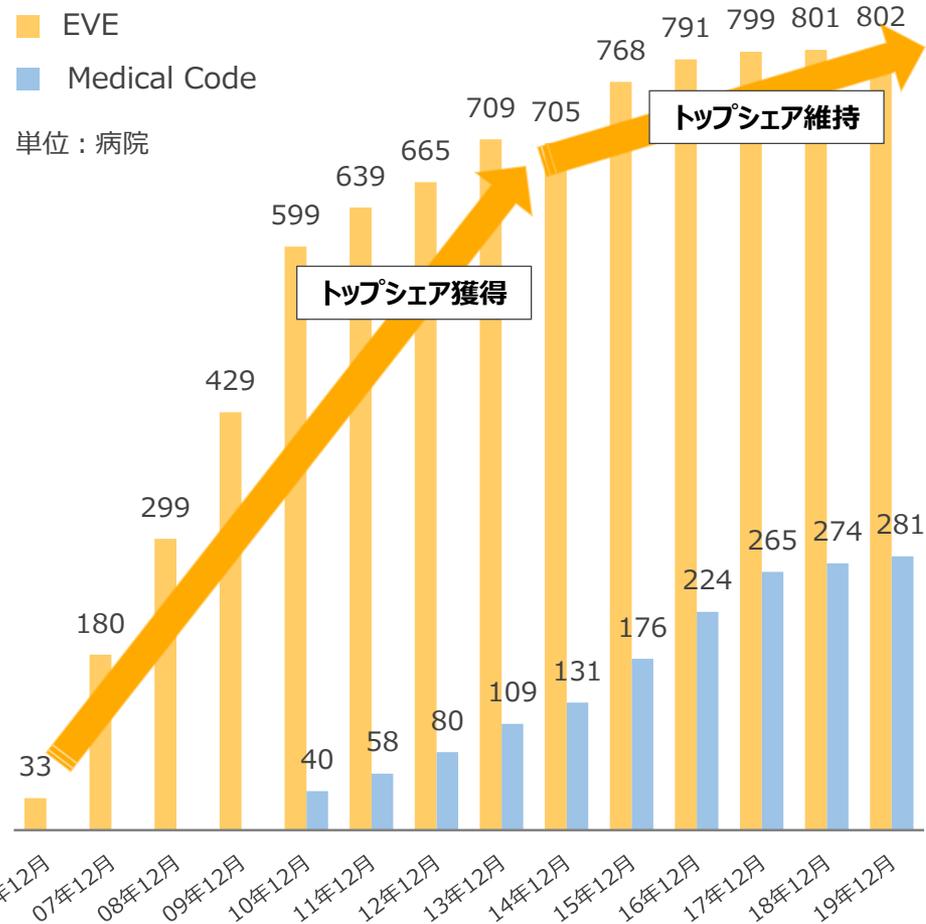


# データネットワークサービス\_ユーザ数推移

## <MDV>

D P C 病院の約 4 5 % と圧倒的なシェアを維持

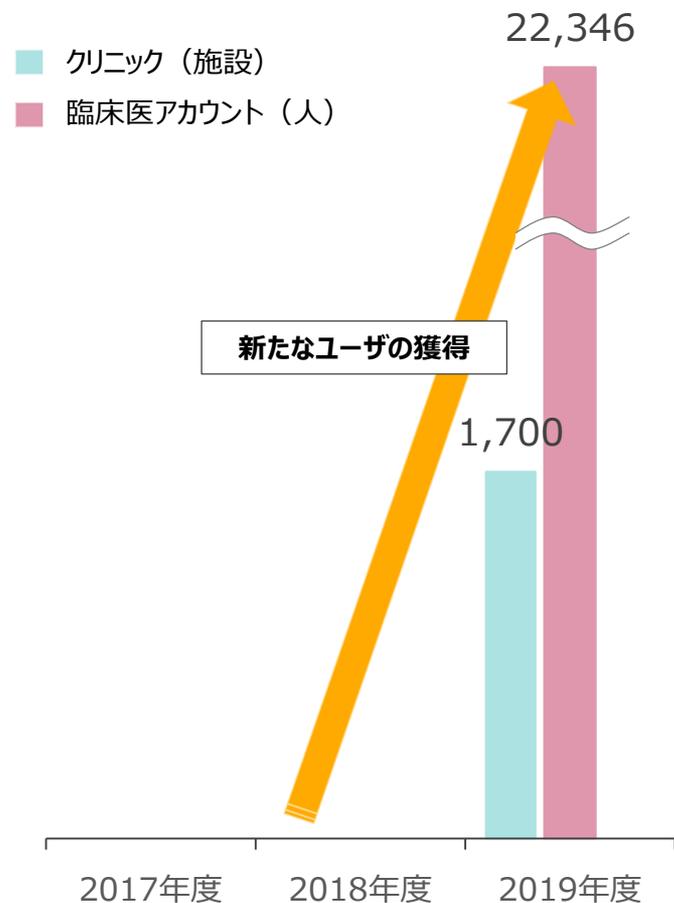
- ・ユーザフォロー専門部隊の新設
- ・各種レポートサービスを開始
- 医療機関との厚い信頼関係と広いネットワークを構築



## <子会社>

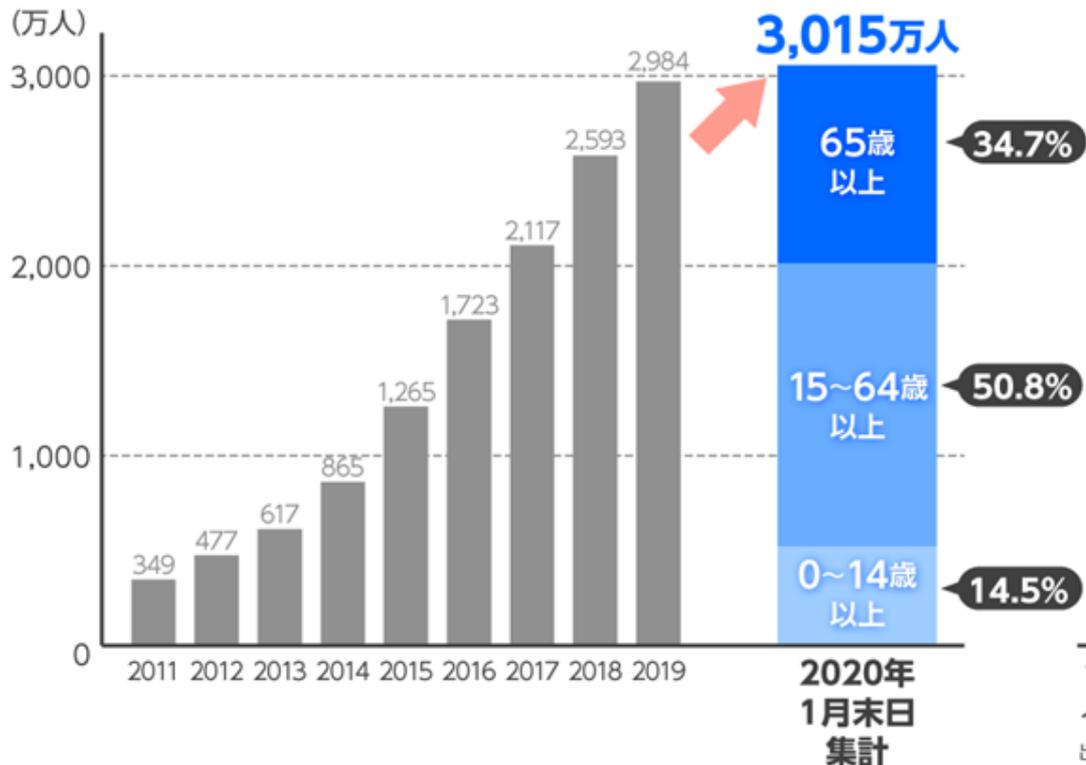
**Doctorbook** Clinical Cloud by MEDIPALのサービスをローンチ。短期間で22,000超の医師会員を獲得

**MDI** 全株式取得及び連結子会社化によりクリニックから大規模病院までを網羅した医療ビッグデータの構築に着手

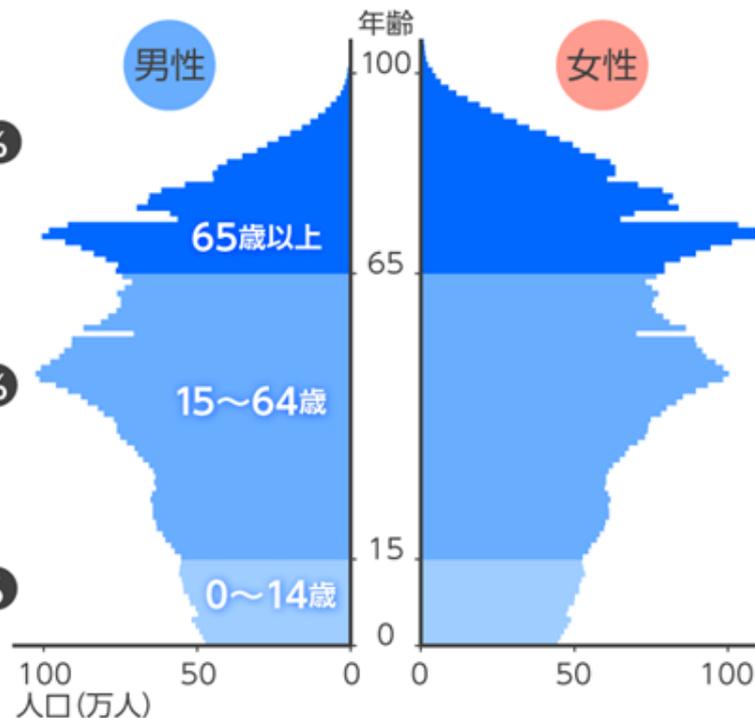


- ・保有する診療データベースの実患者数が3,000万人を突破（2020年1月末日集計 3,015万人）
- ・3,000万超の診療データベースを年齢階層別に見ると、この国の人口分布とほぼ重なる

## 診療データベースの実患者数推移

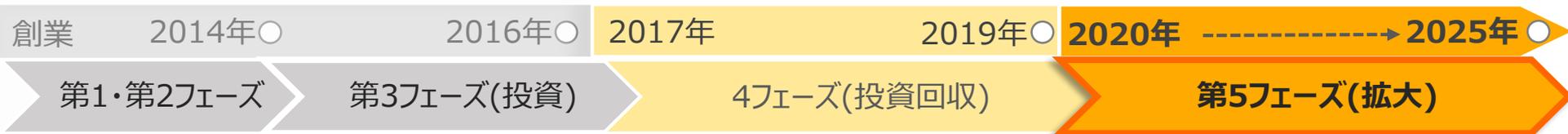


## 人口ピラミッド(2020年)



出展:「日本の将来推計人口(平成29年推計)」(国立社会保障・人口問題研究所)  
(<http://www.ipss.go.jp/site-ad/TopPageData/2020.png>)を加工して作成

## 2020年12月期 業績見通しと事業展開



- データ基盤整備完了
- データ利活用ビジネス拡大



- 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
- 安定成長の基盤作り完了

- 医療データ規模拡大、一元化
- データ利活用ビジネスの更なる急拡大
- 株主還元

- 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



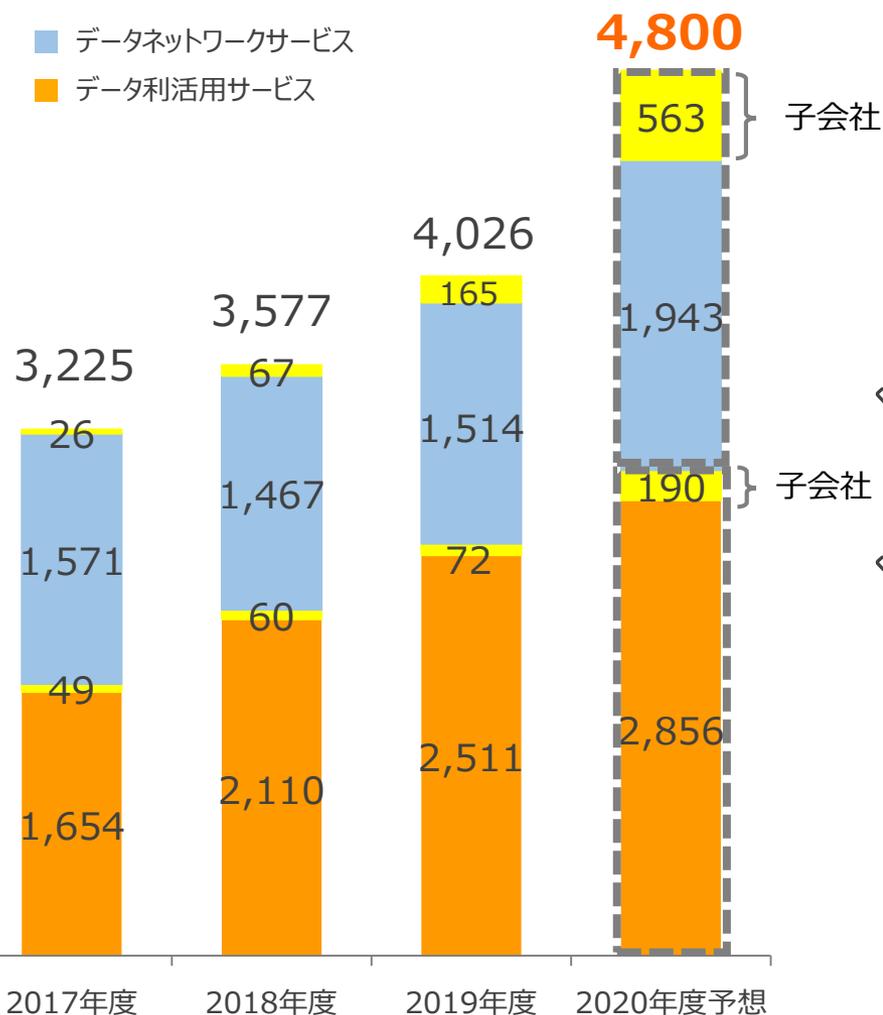
## 売上高、利益ともに過去最高を更新

	2019年度	2020年度	増減額	前期比
売上高	4,026	4,800	774	+19.2%
営業利益	809	900	91	+11.2%
経常利益	804	900	91	+11.9%
当期純利益	554	600	46	+8.2%

# 2020年12月期\_売上計画（サービス別内訳）

単位：百万円

- データネットワークサービス
- データ利活用サービス



## 前期比 +19.2%

- ✓ データ利活用サービスの伸長  
製薬会社向け営業の採用強化
- ✓ 主要子会社の業績貢献
  - MDVトライアル データに基づいた治験の加速
  - Doctorbook Clinical Cloud by MEDIPALの会員加速
  - MDI 連結子会社化より2020年12月期の業績に貢献

# 変化・関係

## ーリアルタイム診療データ活用ー

### リアルタイム診療データ規模拡大

- ・実証テストの成果より新サービスのローンチを計画
- ・病院の「働き方改革」、「安全性担保」、「増収」などに貢献
- ・リアルタイム診療データを150万人超まで拡大

### リアルタイム診療データの活用

- ・製薬会社：画像、血圧など新たなデータを活用した分析
- ・治験：データを活用したスクリーニングの次フェーズへ展開  
etc

- ・グループ内のモジュールを合わせ新商品化
- ・代理店営業部隊 + 既存営業部隊がグループの全商品・サービスを販売



- ・経営分析システム
- ・データ分析、クレンジングノウハウ
- ・さくらデータバンク



- ・データに基づく治験事業



- ・動画医療情報サイト
- ・オンライン歯科相談
- ・医師アカウント



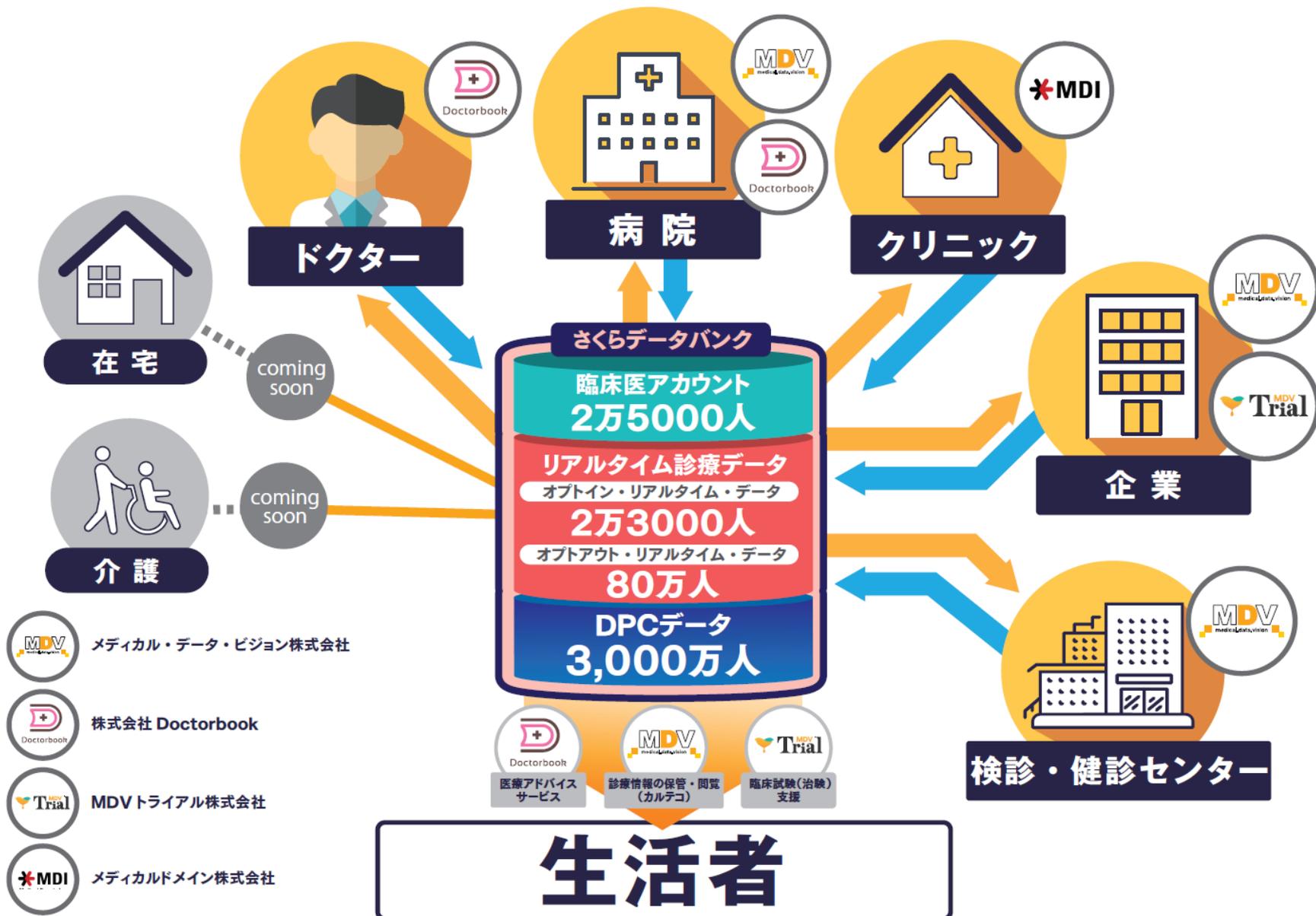
- ・レセプト点検ソフト
- ・診療支援システム
- ・各種データコンバータ

新商品

新商品

新商品





**安定成長の基盤作りが完了し、更なる成長に向けた投資資金を確保しつつ安定した配当を継続していくことが可能と判断**

## 1. 配当の実施 (安定配当及び配当性向20%以上目安)

**初配 2020年12月期 1株当たり3円**

※2月10日付「2019年12月期 決算短信[日本基準](連結)」サマリー情報 2. 配当の状況

## 2. 自己株式の取得

**自己株式取得 6億円 (60万株 対発行済株式数1.5%)**

※2月10日付「自己株式の取得に係る事項の決定に関するお知らせ」

**株主還元 (配当・自己株式) 原資増強 13億円**

※2月10日付「資本準備金の額の減少に関するお知らせ」

## 参考資料

データネットワークサービス

医療・健康情報を集積

データ活用サービス

医療・健康情報の分析サービスを提供

※二次利用許諾を得た情報のみ



## データ活用ビジネスで大きな成長を目指す

## 【データネットワークサービス】

商品名	商品概要	価格
EVE	<p>出来高請求とDPC請求の差額分析、患者数・在院日数・医療資源などの各種指標を疾患別・症例別に分析かつ他院との比較（ベンチマーク）ができる。</p> <p>他院との比較ができるベンチマーク機能を活用して自院の傾向や特徴を明らかにすることで、強み弱みを把握し、病院経営の根幹である診療方針の具体的な検討が可能。</p>	<p>初期導入費用等：400万円 月額保守費用等：5万円/月</p>
Medical Code	<p>DPCデータや電子レセプトデータなどの標準フォーマットデータを活用し、病院原価計算や診療単価の向上等、病院経営を多角的に支援。</p> <p>ユーザ登録は無制限のため、院内での円滑な情報共有、意識改革・改善行動を促進し、経営改善が可能。</p>	<p>初期導入費用等：820万円 月額保守費用等：10万円/月</p>
CADA-BOX	<p>患者自身が診療情報の一部を保管・閲覧できるWEBサービス「カルテコ」と、医療費専用後払いサービス「CADA払い」を融合した、既存の電子カルテと連結させる病院向けのシステム。</p> <p>患者は無料で利用可能。</p>	<p>初期導入費用等：2,000万円 月額保守費用等：50万円/月</p>

## 【データ利活用サービス】

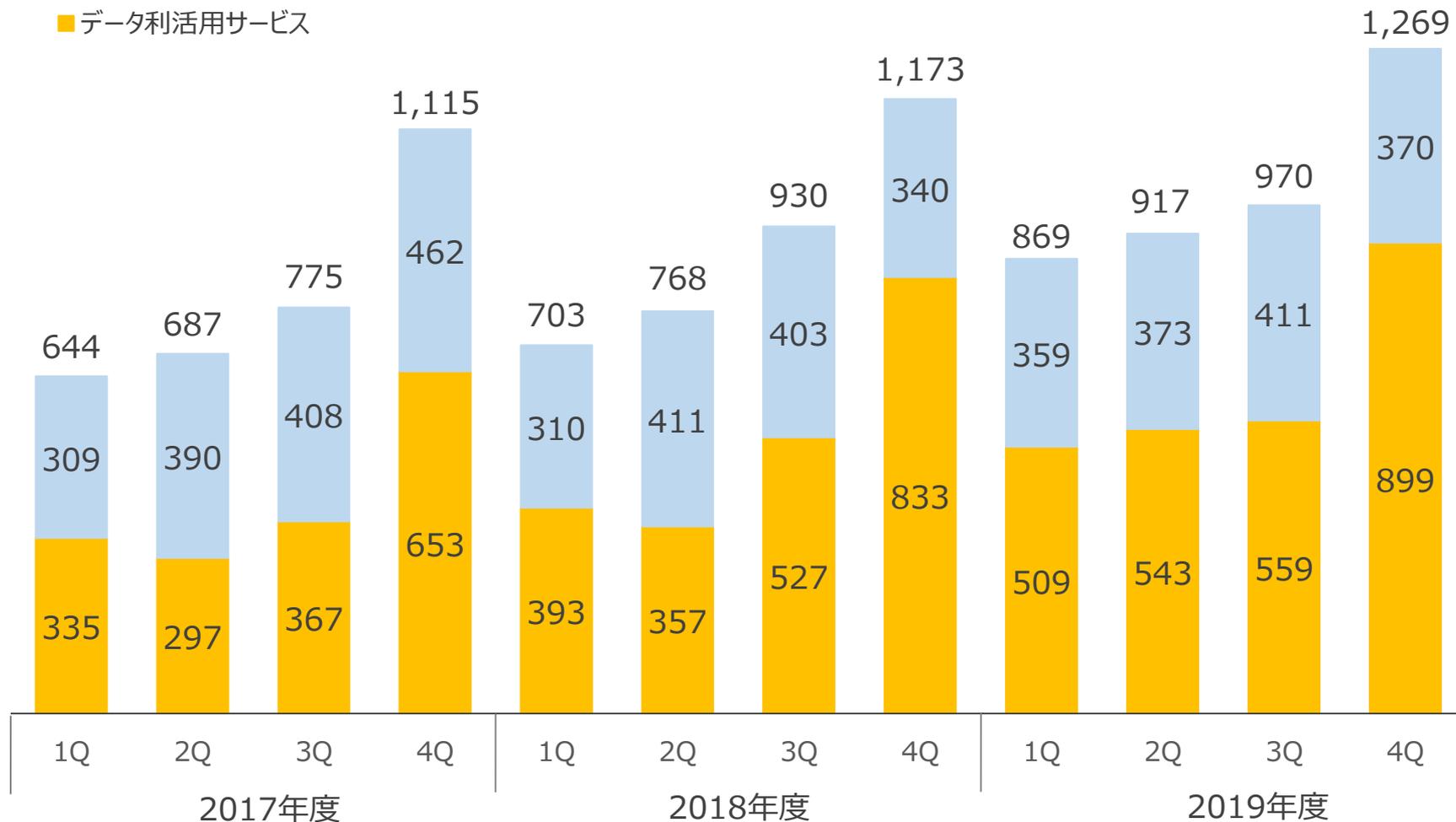
商品名	商品概要	価格
MDV analyzer	<p>日本最大規模の診療データベースをもとに、お客様ご自身で患者数や処方日数、処方量などを容易に分析していただけるWEB分析ツール。</p> <p>疾患や薬剤だけでなく、手術や検査など実際の診療行為を起点とした多角的な分析も可能。</p>	年間2,000万円
アドホック調査サービス	お客様のご要望に応じたオーダーメイドのレポート等をご提供。	平均単価350万～400万円/1案件

# 四半期毎の売上高推移（サービス別内訳）

単位：百万円

■ データネットワークサービス

■ データ利活用サービス



## 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。