

# 2018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)

2019年2月12日



|          |                      |       |    |
|----------|----------------------|-------|----|
| <b>1</b> | 2018年12月期 決算概要       | ----- | 4  |
| <b>2</b> | 2019年12月期 業績見通しと事業進捗 | ----- | 17 |

## 2018年12月期 決算概要

単位：百万円

|       | 2017年度 | 2018年度 | 2018年度<br>修正後予想 | 前年同期比   |
|-------|--------|--------|-----------------|---------|
| 売上高   | 3,225  | 3,577  | 3,500           | + 10.9% |
| 営業利益  | 569    | 351    | 208             | - 38.2% |
| 経常利益  | 565    | 351    | 208             | - 37.7% |
| 当期純利益 | 354    | 69     | 0               | - 80.4% |

2018年11月12日に「通期業績予想の修正に関するお知らせ」を公表しております。

# 投資回収フェーズ第2期 — 新医療データ活用の事業開始 —

## 【投資回収フェーズ(2017年度～2019年度)の目標】

● 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)

## 目標

## 結果と進捗

★ 「CADA-BOX」を24病院へ新規導入



新規導入 3 病院

「Medical Code」の拡大



前年同期比 + 9 病院

★ データを活用した治験事業の本格的開始



事業環境の整備が完了

★ 健診・検診データを活用した事業の開始



健診・検診データ収集着手

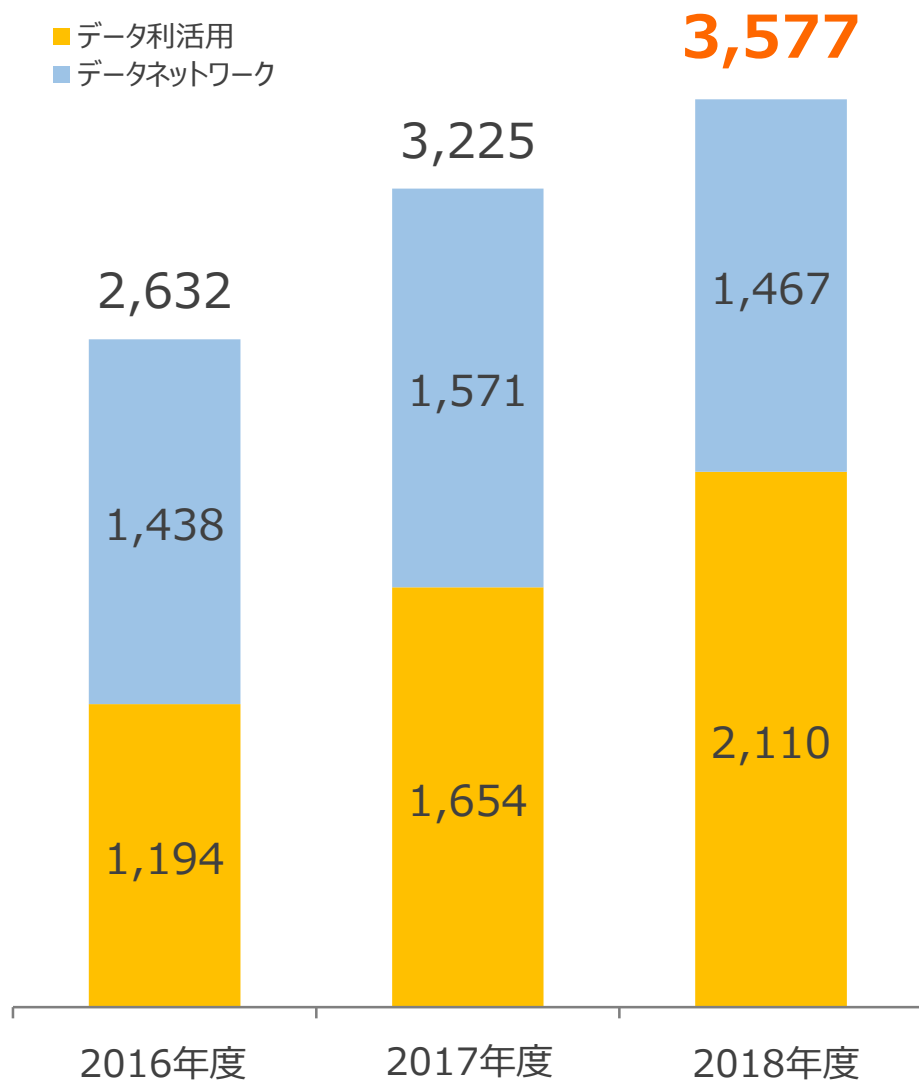
アドホック調査サービスの更なる拡大



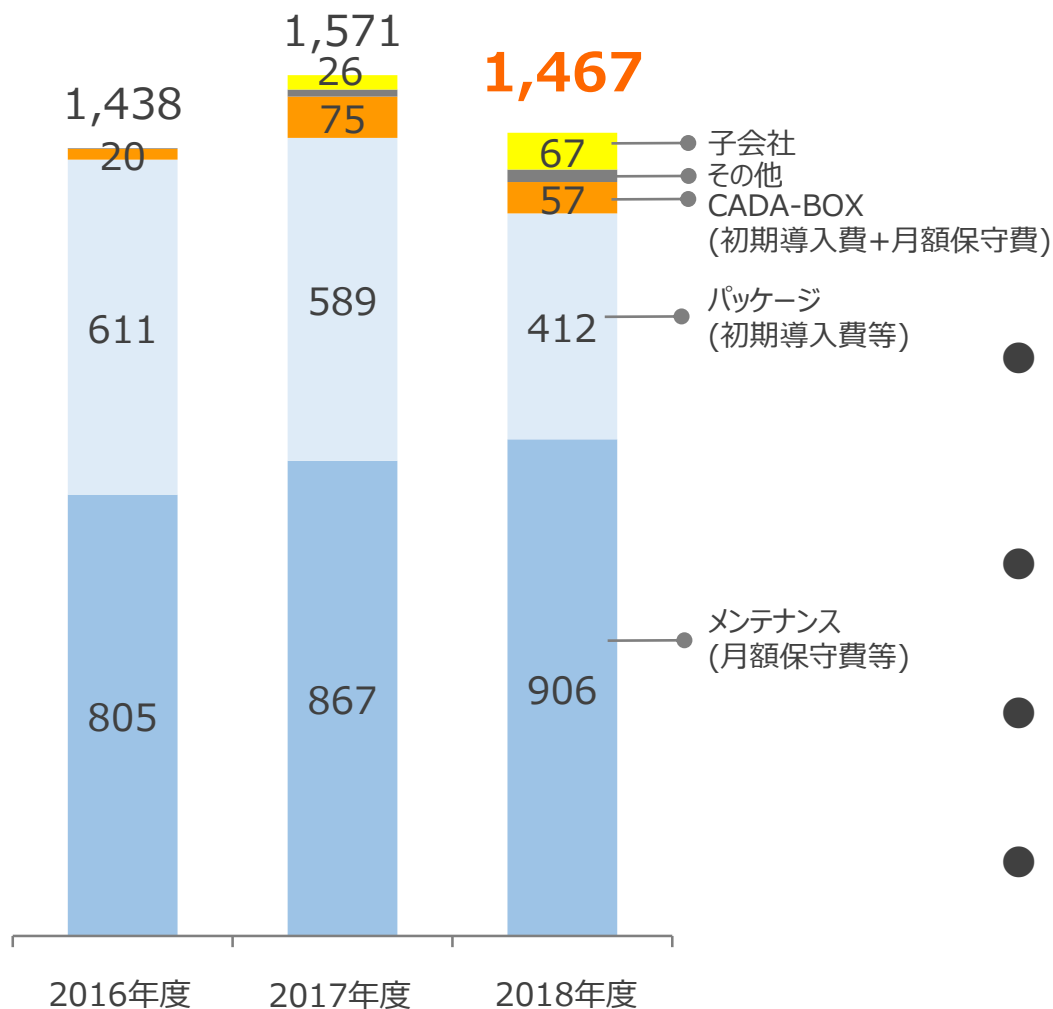
前年同期比 + 35.4%

★は今期に注力するとした事項

- データ利活用
- データネットワーク



前年同期比  
10.9%増

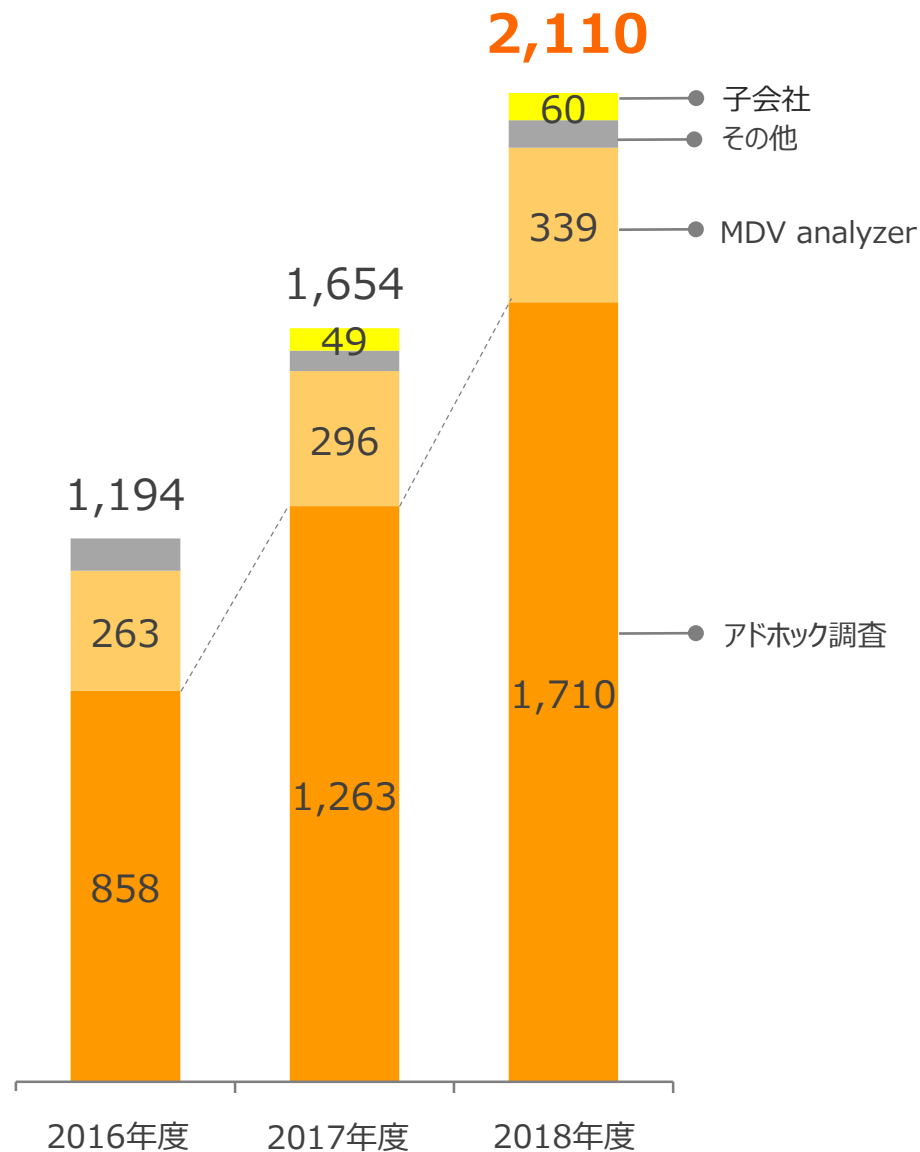


## 前年同期比

# 6.6%減

- **CADA-BOX**  
8病院 (前年同期比+3\*)  
\*18年度計上は2病院、残り1病院は19年度計上
- **EVE**  
801病院 (前年同期比+2)
- **Medical Code**  
274病院 (前年同期比+9)
- **Doctorbook (子会社)**  
57百万円 (前年同期比+119.9%)





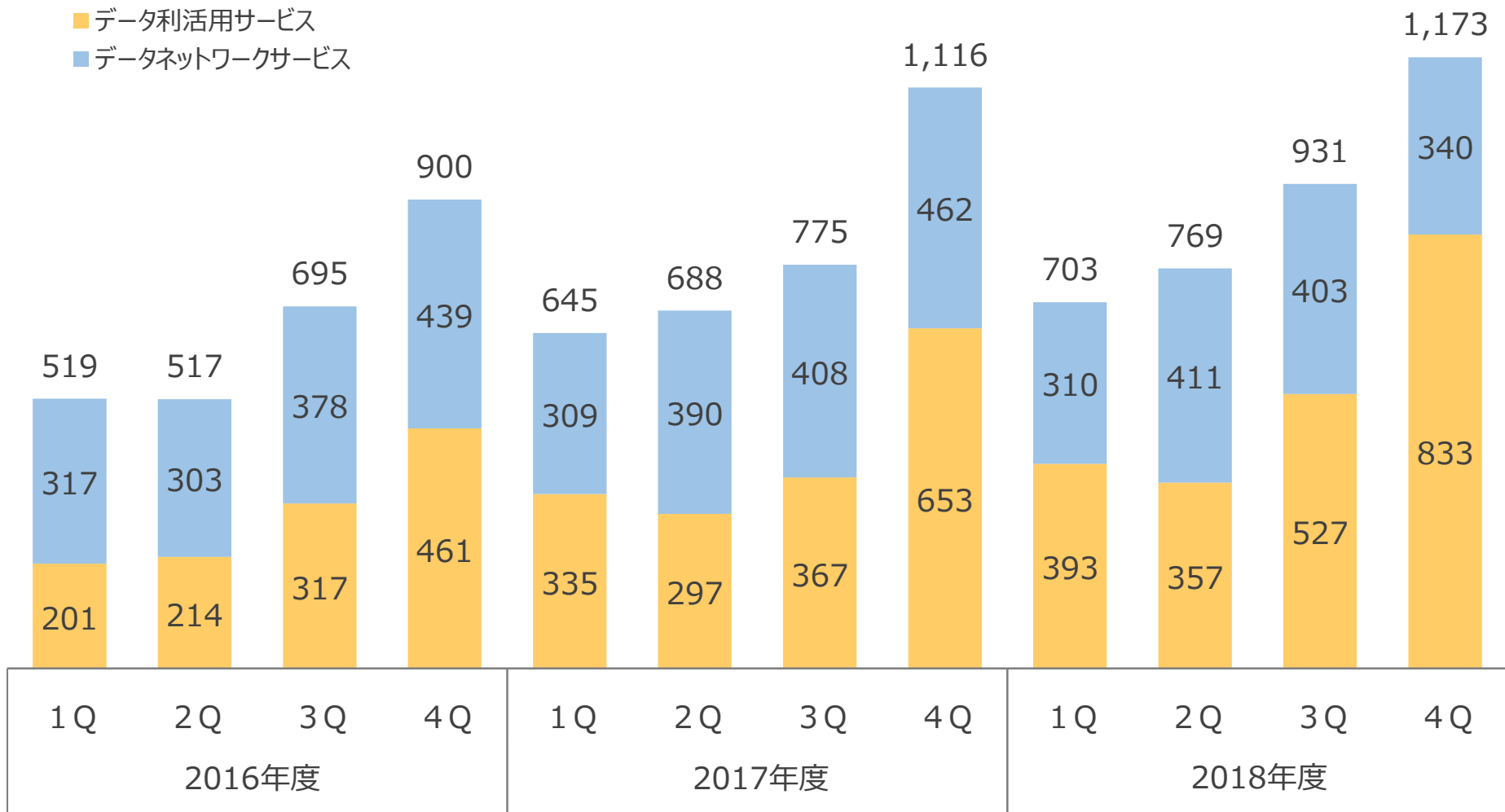
## 前年同期比 27.6%増

- アドホック調査サービス  
1,710百万円  
(前年同期比+35.4%)
- MDV analyzer  
17社 (前年同期比+4)
- MDVトライアル (子会社)  
60百万円 (2017年3Qより連結)

# 四半期毎の売上高推移

単位：百万円

- データ利活用サービス
- データネットワークサービス



# 売上高分析表

単位：百万円

|        |              | 2016年度 |        | 2017年度 |        | 2018年度 |        | 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       | 805    | 30.6%  | 867    | 26.9%  | 906    | 25.3%  | 104.6% |
|        | パッケージ        | 611    | 23.2%  | 589    | 18.3%  | 412    | 11.5%  | 69.9%  |
|        | CADA-BOX     | 20     | 0.8%   | 75     | 2.3%   | 57     | 1.6%   | 76.7%  |
|        | その他          | 1      | 0.0%   | 13     | 0.4%   | 23     | 0.7%   | 177.7% |
|        | 子会社          | 0      | 0.0%   | 26     | 0.8%   | 67     | 1.9%   | 250.4% |
| 合計     |              | 1,438  | 54.6%  | 1,571  | 48.7%  | 1,467  | 41.0%  | 93.4%  |
| 利活用    | MDV analyzer | 263    | 10.0%  | 296    | 9.2%   | 339    | 9.5%   | 114.8% |
|        | アドホック        | 858    | 32.6%  | 1,263  | 39.2%  | 1,710  | 47.8%  | 135.4% |
|        | その他          | 71     | 2.7%   | 45     | 1.4%   | 0      | 0.0%   | 0.4%   |
|        | 子会社          | 0      | 0.0%   | 49     | 1.5%   | 60     | 1.7%   | 121.5% |
| 合計     |              | 1,194  | 45.4%  | 1,654  | 51.3%  | 2,110  | 59.0%  | 127.6% |
| 売上高    |              | 2,632  | 100.0% | 3,225  | 100.0% | 3,577  | 100.0% | 110.9% |

## 【データネットワーク】

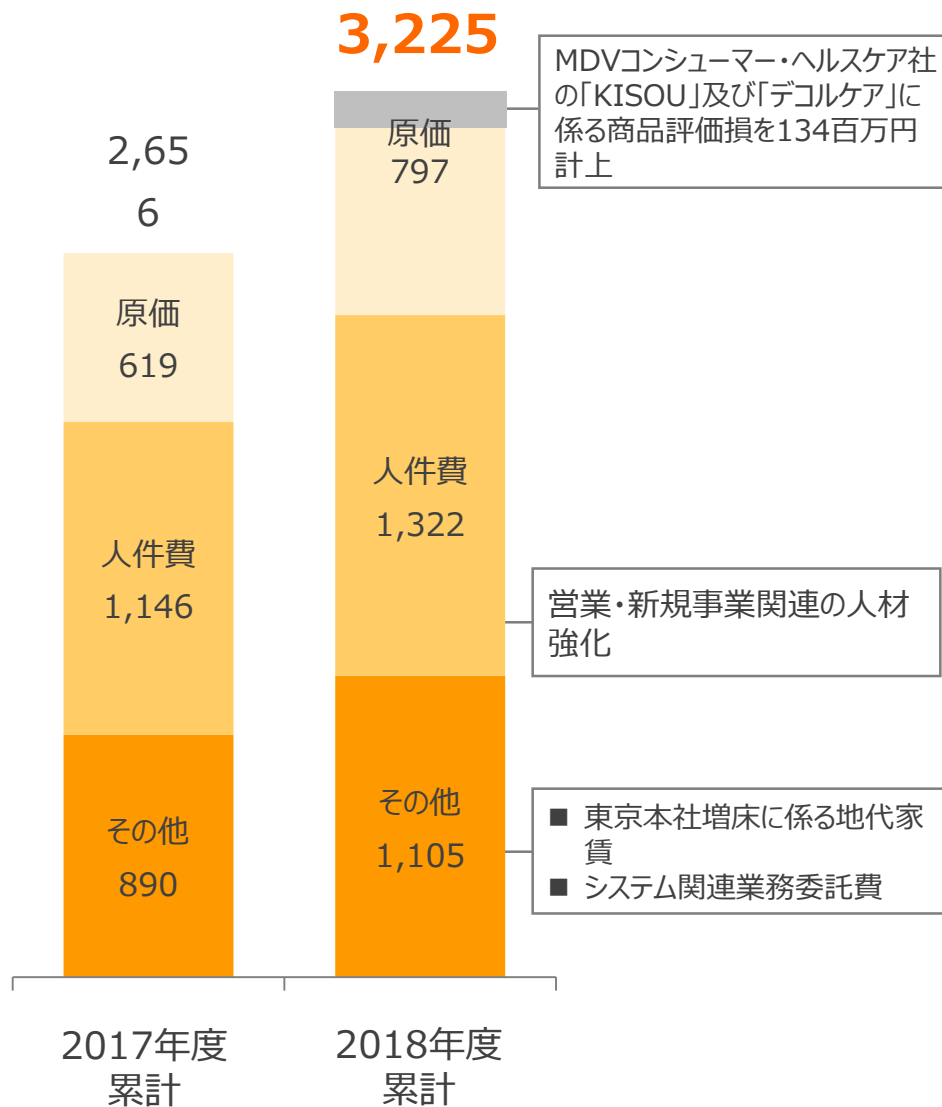
パッケージ：主には「EVE」「Medical Code」の初期導入費等（「EVE」：400万円、「Medical Code」：820万円）  
 メンテナンス：主には「EVE」「Medical Code」の月額保守費等（「EVE」：5万円/月、「Medical Code」：10万円/月）  
 子会社：Doctorbook社、CADA社、MDVニューコネクト社

## 【データ利活用】

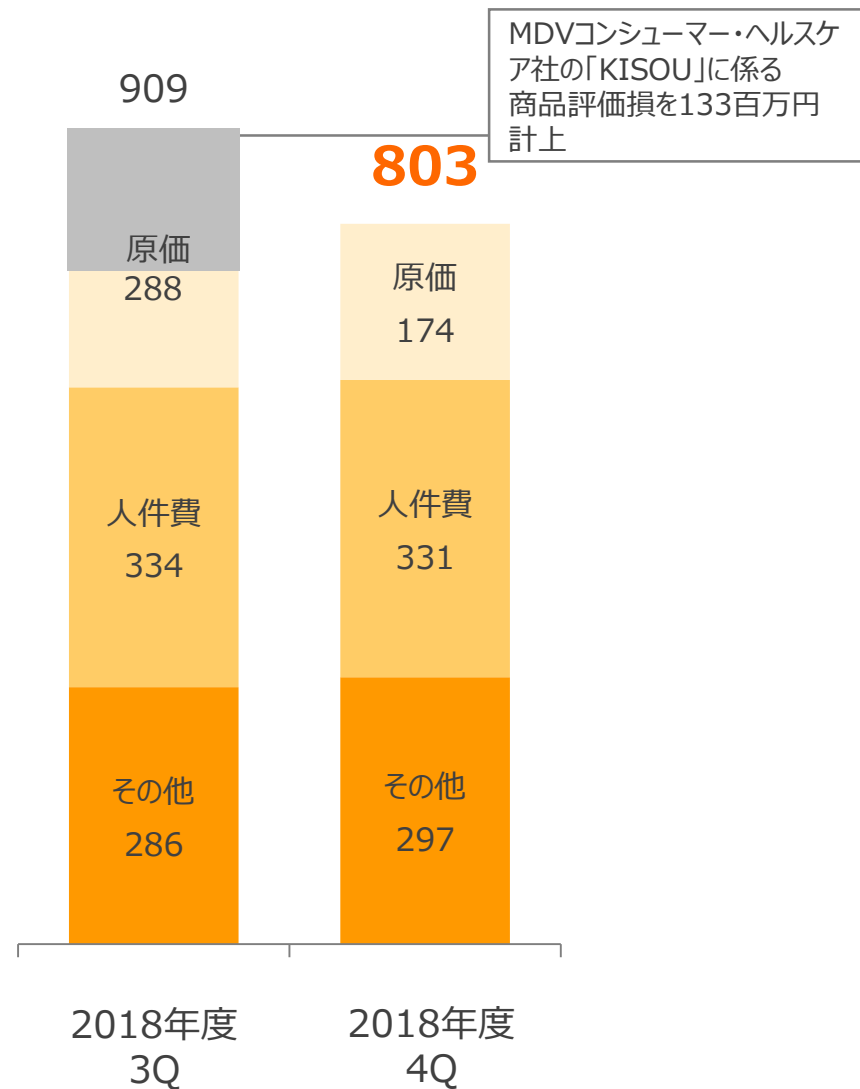
MDV analyzer：年間利用料2,000万円/1社  
 アドホック：平均単価3.5～4百万円/1案件、ただし工数によって案件の価格は大きく変動し、10百万円超の案件も多数ある  
 子会社：MDVトライアル社、MDVコンシューマー・ヘルスケア（1月15日に発表の通り、事業の全部廃止を決定しております）

単位：百万円

## 【YoY比較】

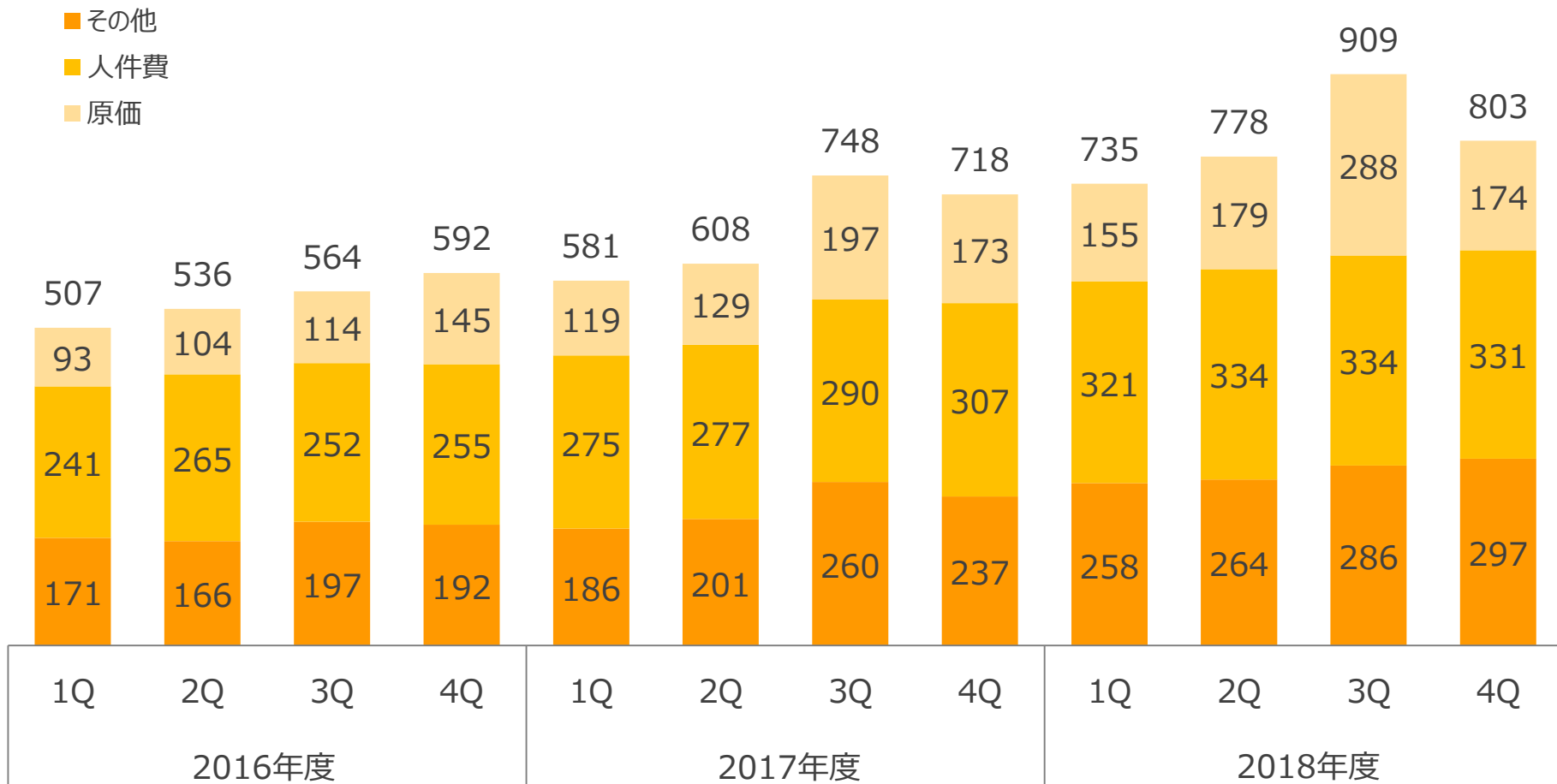


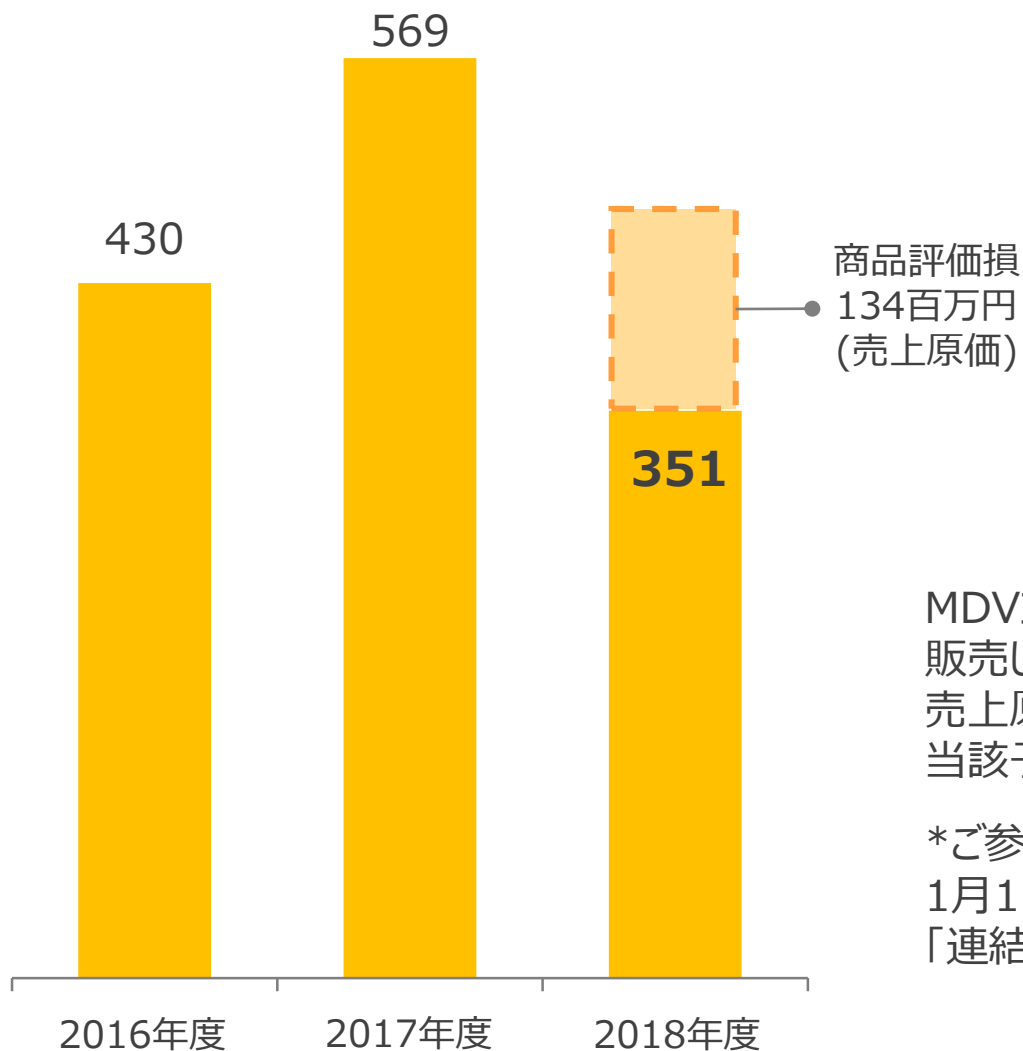
## 【QoQ比較】



# 四半期毎のコスト推移（連結、四半期毎）

単位：百万円





## 前年同期比 38.2%減

MDVコンシューマー・ヘルスケア社が販売していた「KISOU」及び「デコルケア」について、売上原価として商品評価損を134百万円計上。当該子会社の事業は全部廃止を決定\*。

\*ご参考

1月15日発表

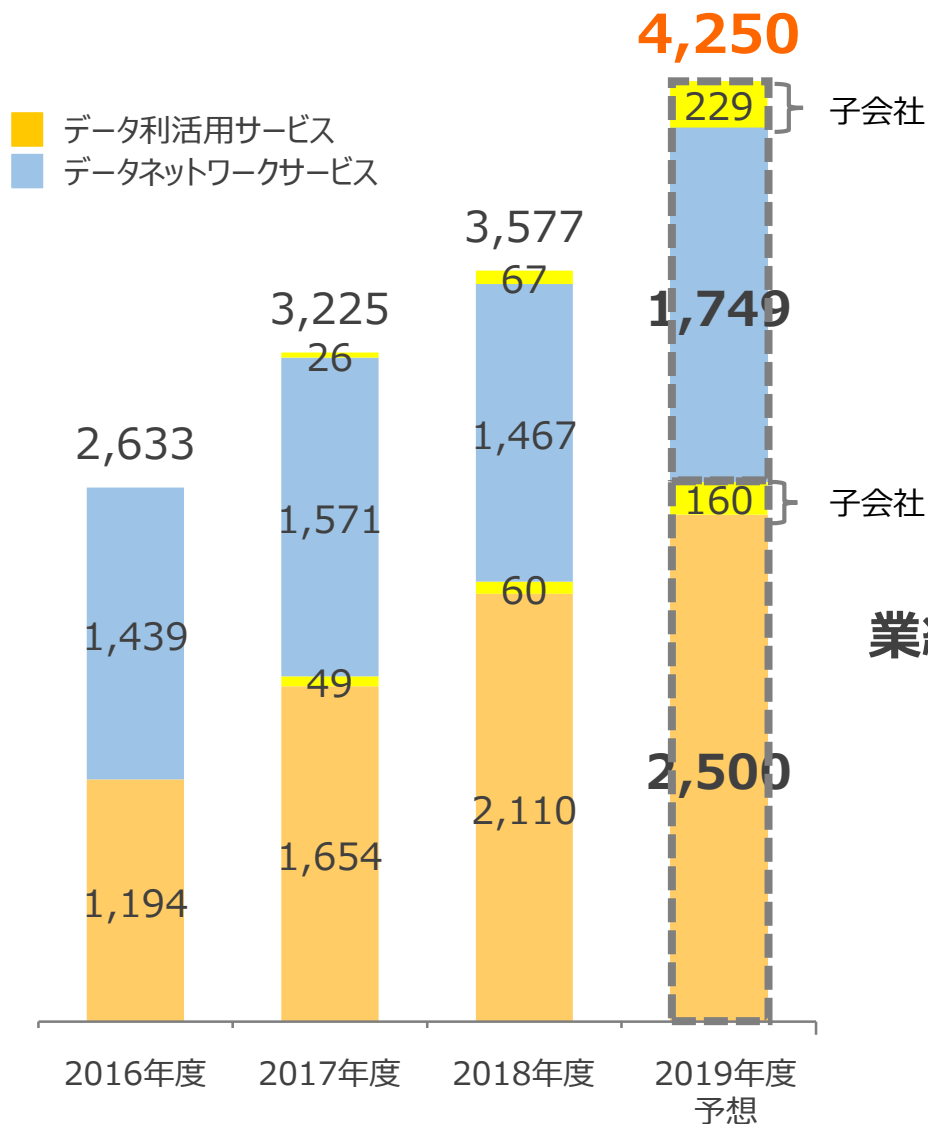
「連結子会社の事業の全部の廃止に関するお知らせ」

|               | 2016年度 |        | 2017年度 |        | 2018年度       |        |        |
|---------------|--------|--------|--------|--------|--------------|--------|--------|
|               | 実績     | 売上高比   | 実績     | 売上高比   | 実績           | 前年同期比  | 売上高比   |
| 売上高           | 2,632  | 100.0% | 3,225  | 100.0% | <b>3,577</b> | 110.9% | 100.0% |
| 売上原価          | 458    | 17.4%  | 619    | 19.2%  | <b>797</b>   | 128.7% | 22.3%  |
| 売上総利益         | 2,174  | 82.6%  | 2,606  | 80.8%  | <b>2,779</b> | 106.7% | 77.7%  |
| 販売管理費         | 1,743  | 66.2%  | 2,037  | 63.1%  | <b>2,428</b> | 119.2% | 67.9%  |
| 営業利益          | 430    | 16.4%  | 569    | 17.6%  | <b>351</b>   | 61.8%  | 9.8%   |
| 経常利益          | 415    | 15.8%  | 565    | 17.5%  | <b>351</b>   | 62.3%  | 9.8%   |
| 税引前当期純利益      | 293    | 11.2%  | 547    | 17.0%  | <b>314</b>   | 57.6%  | 8.8%   |
| 親会社株主に帰属する純利益 | 178    | 6.8%   | 354    | 11.0%  | <b>69</b>    | 19.6%  | 1.9%   |

## 2019年12月期 業績見通しと事業進捗



|       | 2018年度 | 2019年度<br>予想 | 増減額  | 前年同期比   |
|-------|--------|--------------|------|---------|
| 売上高   | 3,577  | 4,250        | +672 | +18.8%  |
| 営業利益  | 351    | 500          | +148 | +42.2%  |
| 経常利益  | 351    | 500          | +148 | +42.1%  |
| 当期純利益 | 69     | 279          | +209 | +302.0% |



## 前年同期比 18.8%増

業績トレンドは引き続き下期偏重で推移予定  
(ご参考：P10)

# 出直し — 新医療データ活用の事業開始 —

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：223万円

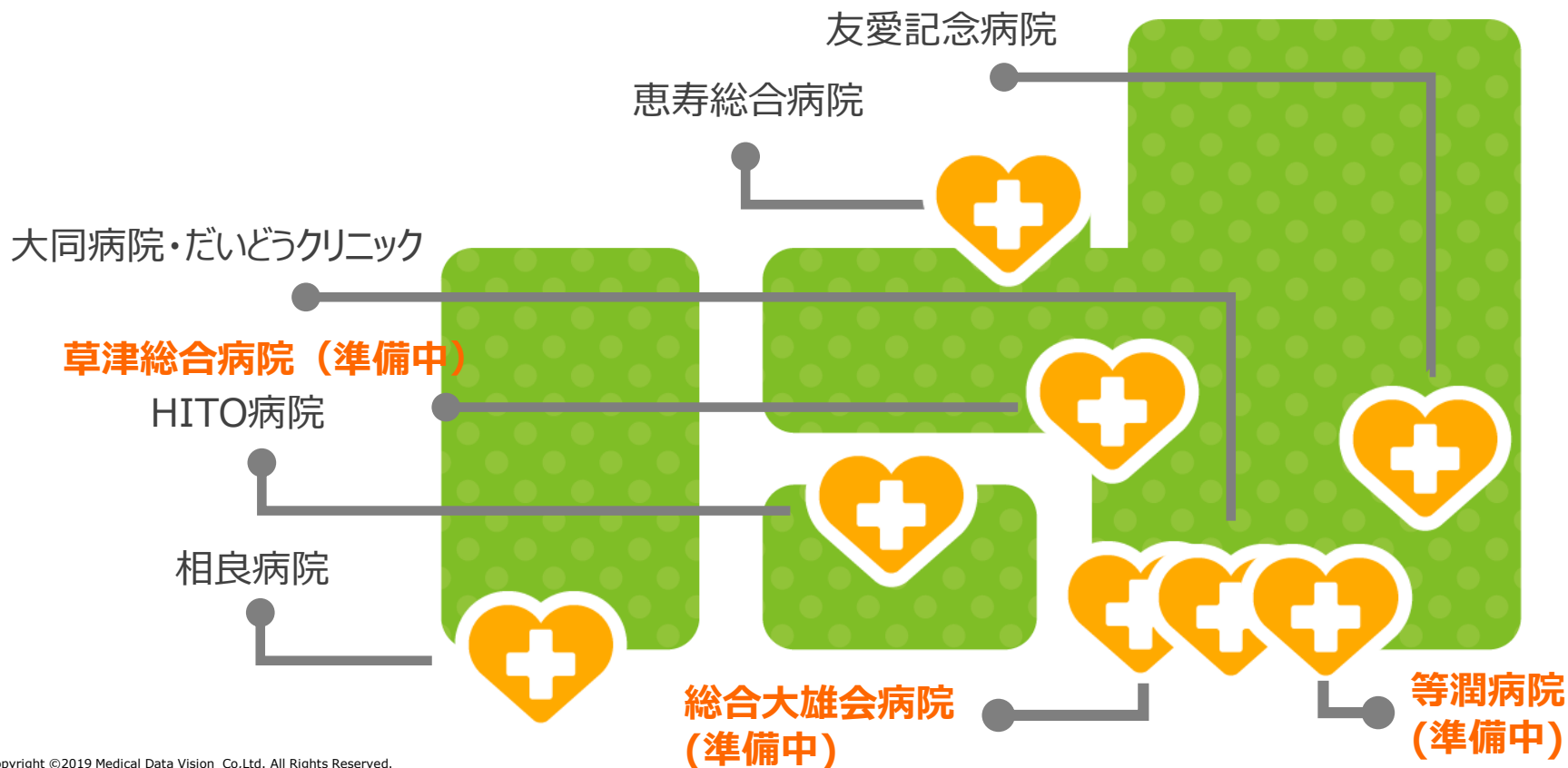
利益：1百万円

# CADA-BOX受注拡大

## 2019年度の新規受注目標：22病院

### 現在：稼動5病院、準備中3病院

\*赤文字は2018年度に新規受注した病院



## 社会医療法人社団慈生会 等潤病院



東京都足立区、164床。

医療現場でのIT活用を積極的に進めている病院。入院患者はすでに、ベッドサイドの端末で病状や検査結果のほか、薬剤情報などを確認できる。

都内の複数の医療機関同士で患者様同意の上で医療情報を共有する、「東京総合医療ネットワーク」に2018年5月から参加。



### 伊藤 雅史 理事長のコメント

「CADA-BOX」を導入したのは、この仕組みを通じて、当院が患者様にとって、より良い医療サービスを提供できるようになると考えたからです。

医療・健康情報を自身で管理する「カルテコ」によって患者様は、日頃の健康管理ができるほか、万一緊急入院したり、退院後に様々な医療施設を利用したとしても、過去の罹患情報や服薬履歴などが保存されるので、適切な医療サービスが提供できます。

医療費後払いサービスは、銀行振り込みの手間や現場での現金授受がなくなり、患者様や利用者様だけではなく御家族様にとっても、便利になるでしょう。

## コンセプトに共感する病院に営業注力

### 課題

- 新規開拓数の不足
- 費用対効果の実績不足（最終決定時の壁）

### 傾向

費用対効果よりも診療情報共有を重視する病院は導入が早い

### 施策

- 全訪問数の8割を新規開拓とし、面会者は院長・理事長とする
- コンセプトに共感する院長・理事長が運営する病院へ導入を図る



今期導入確度高

5 病院

導入見込有

40病院超

2019年度  
新規受注数目標

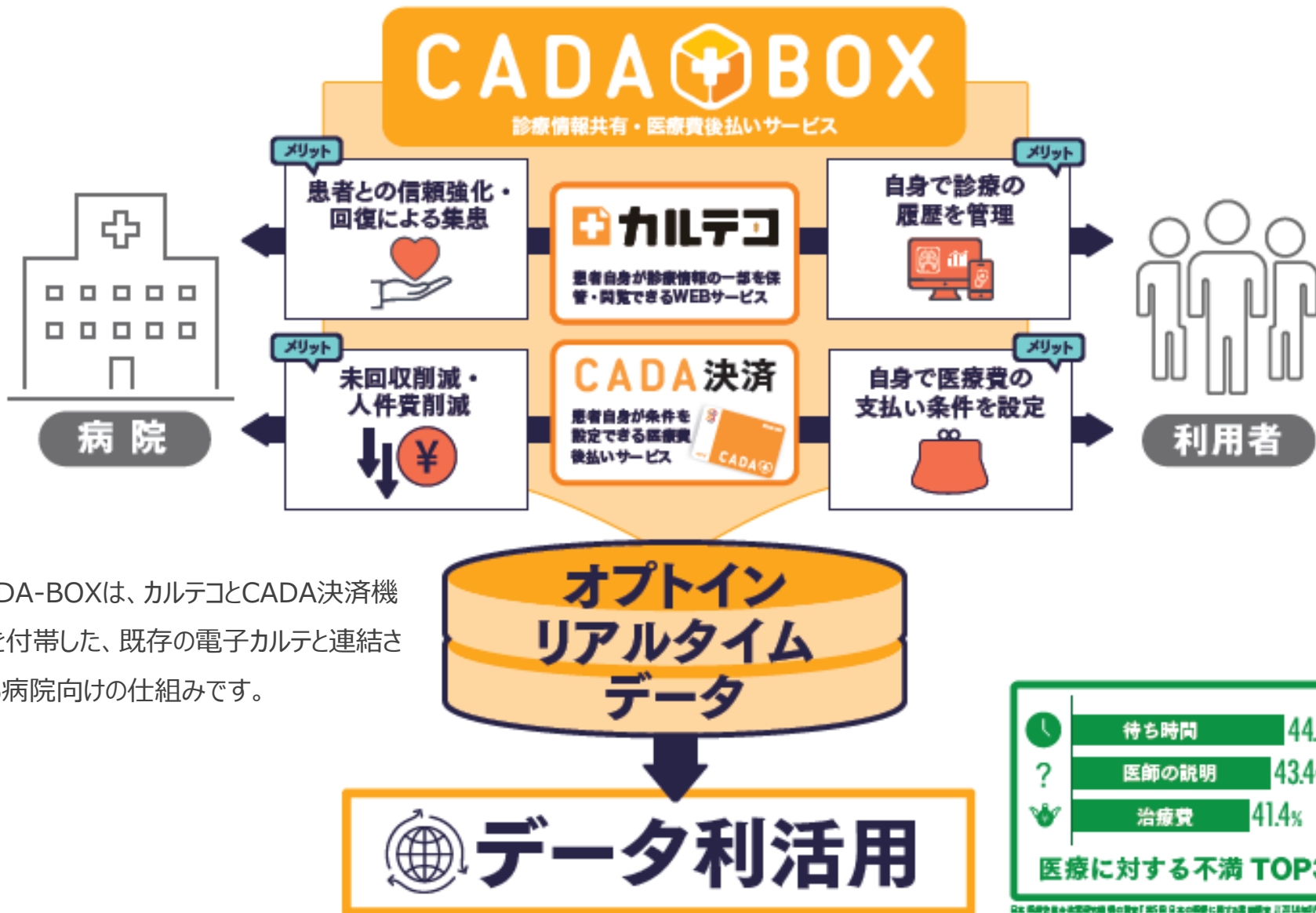
22病院

既存導入病院数

8病院

30病院

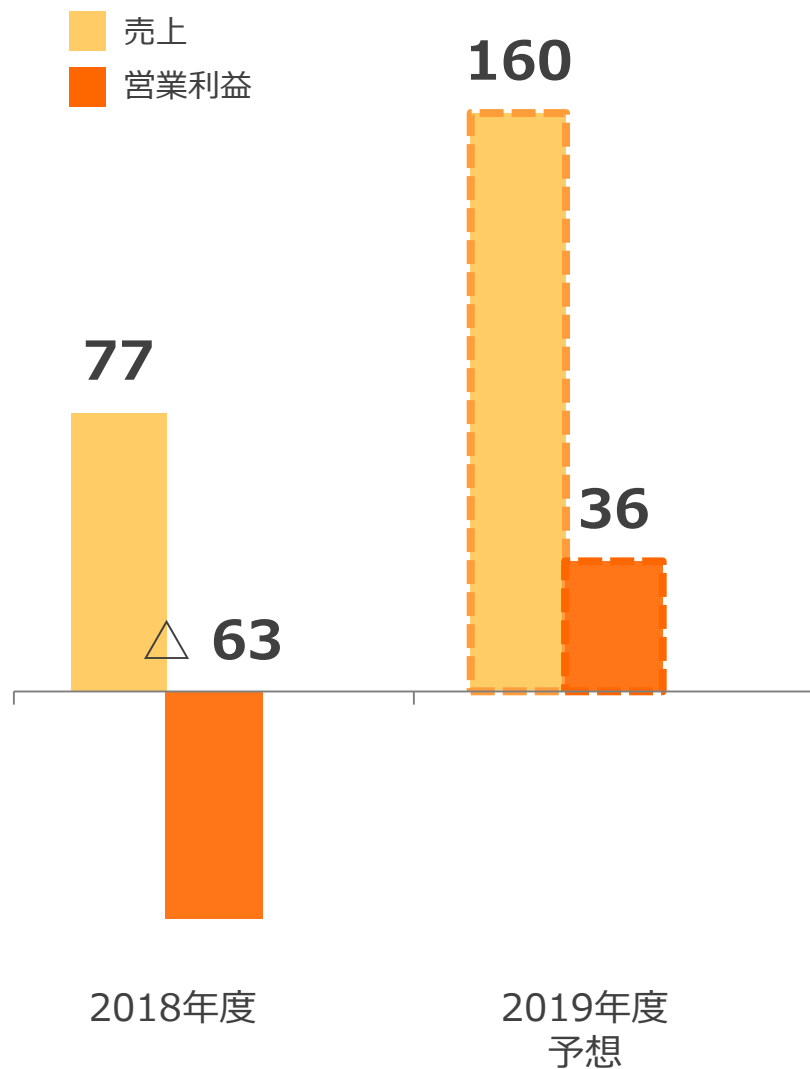
新たなデータビジネスを  
開始予定



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。

# 子会社の黒字化



## データ活用治験事業

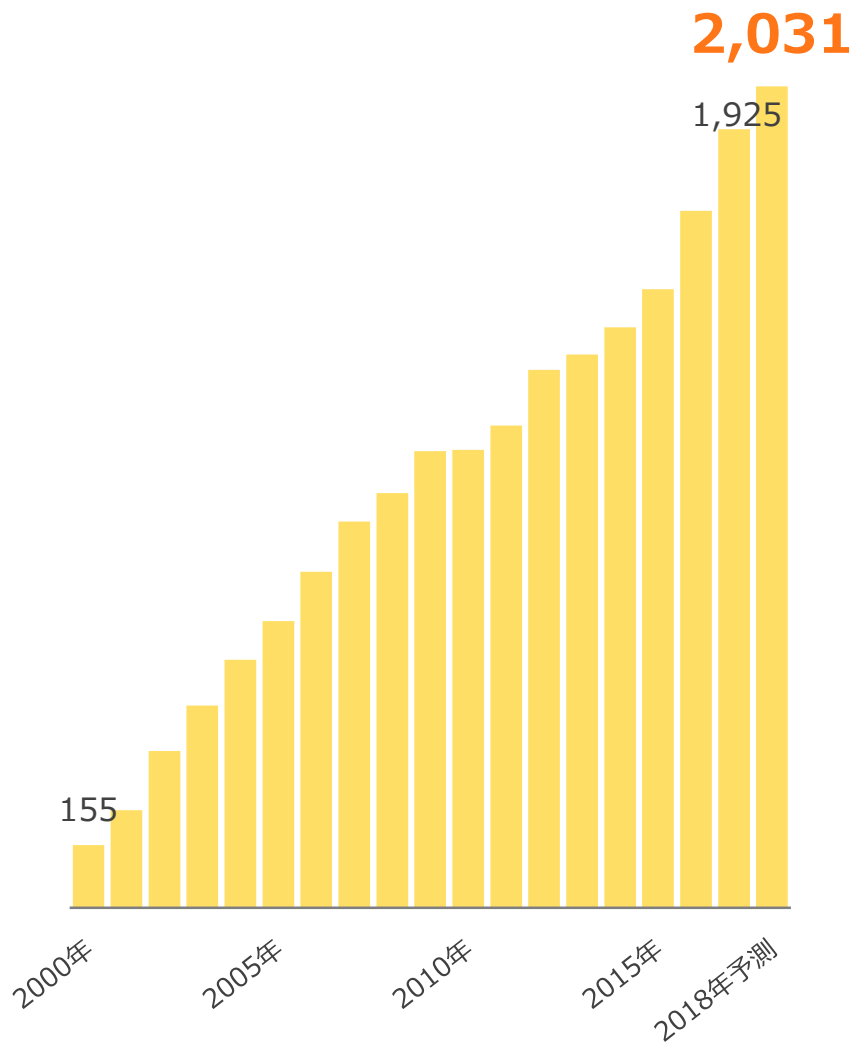
- 事業環境の整備は完了
- 大手治験会社との協業
- 製薬会社からの本格的な受注開始

## 引き続き、医療ビッグデータを活用した迅速で効率的な治験の実現に向け準備中

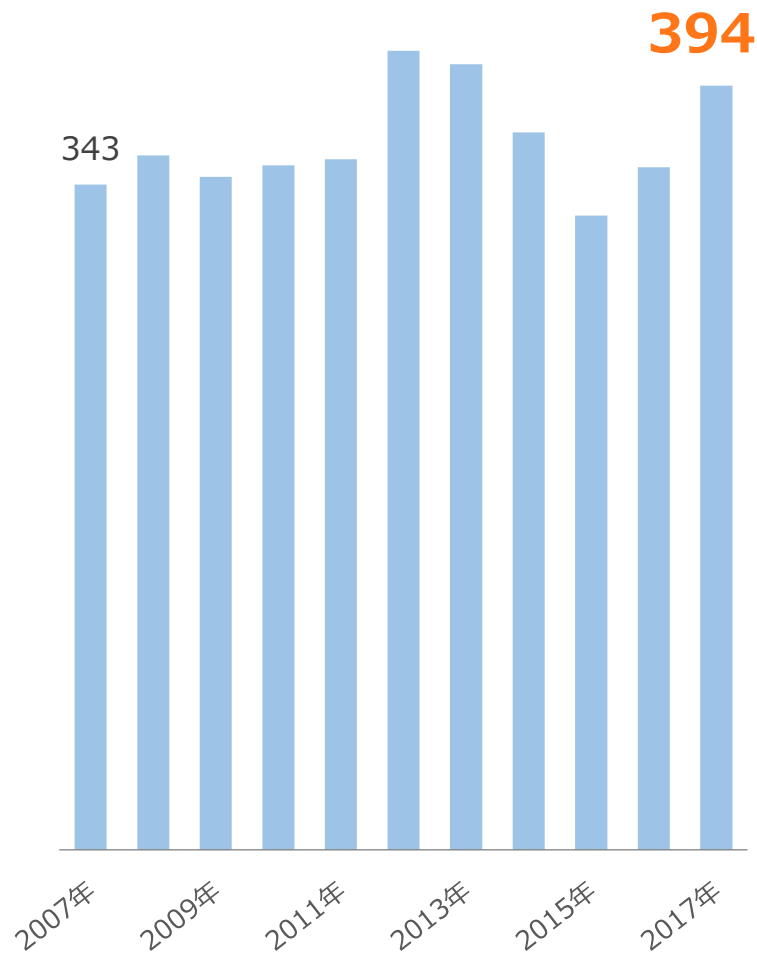


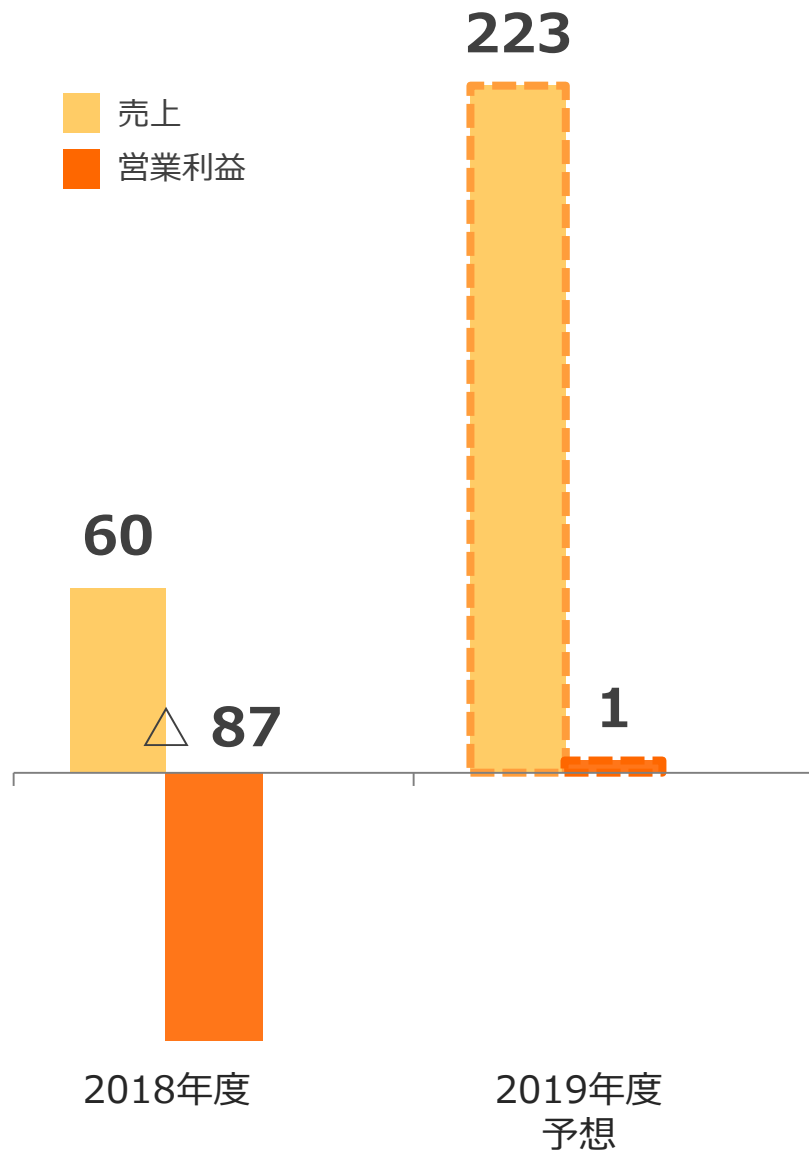
\* オプトインリアルタイムデータ  
生活者から直接、データ二次利用の同意を得て、リアルタイムに収集するデータのこと

### 【CRO企業総売上高推移】



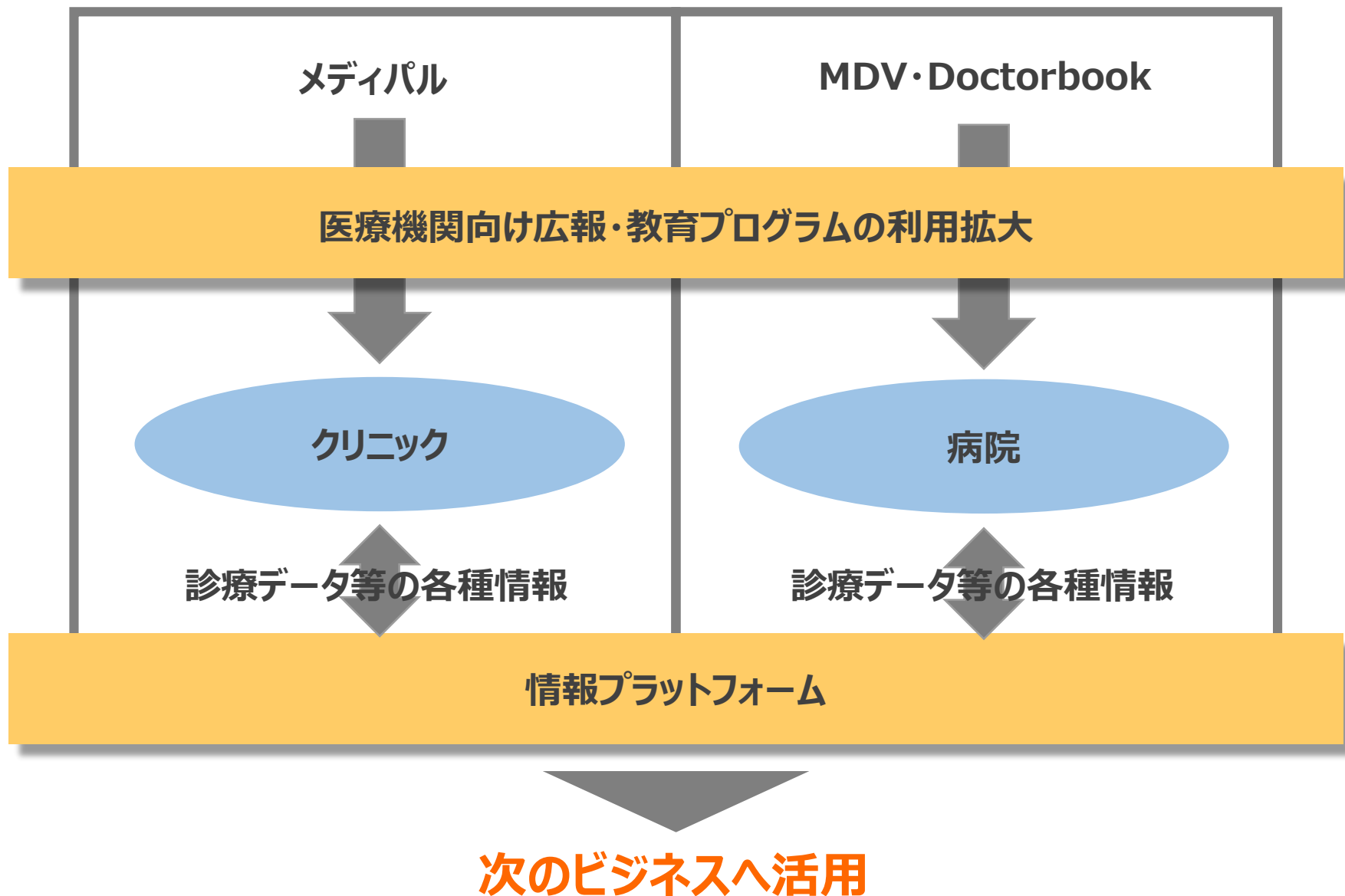
### 【SMO企業総売上高推移】





## 医師ネットワーク事業

- 医療機関向け広報・教育プログラムの利用拡大  
→メディカル社と提携（1月30日発表）
- 医師アドバイスサービスの展開  
（検診・健診事業）
- 歯科有料会員増
- 歯科メーカーからのプロモーション収入増

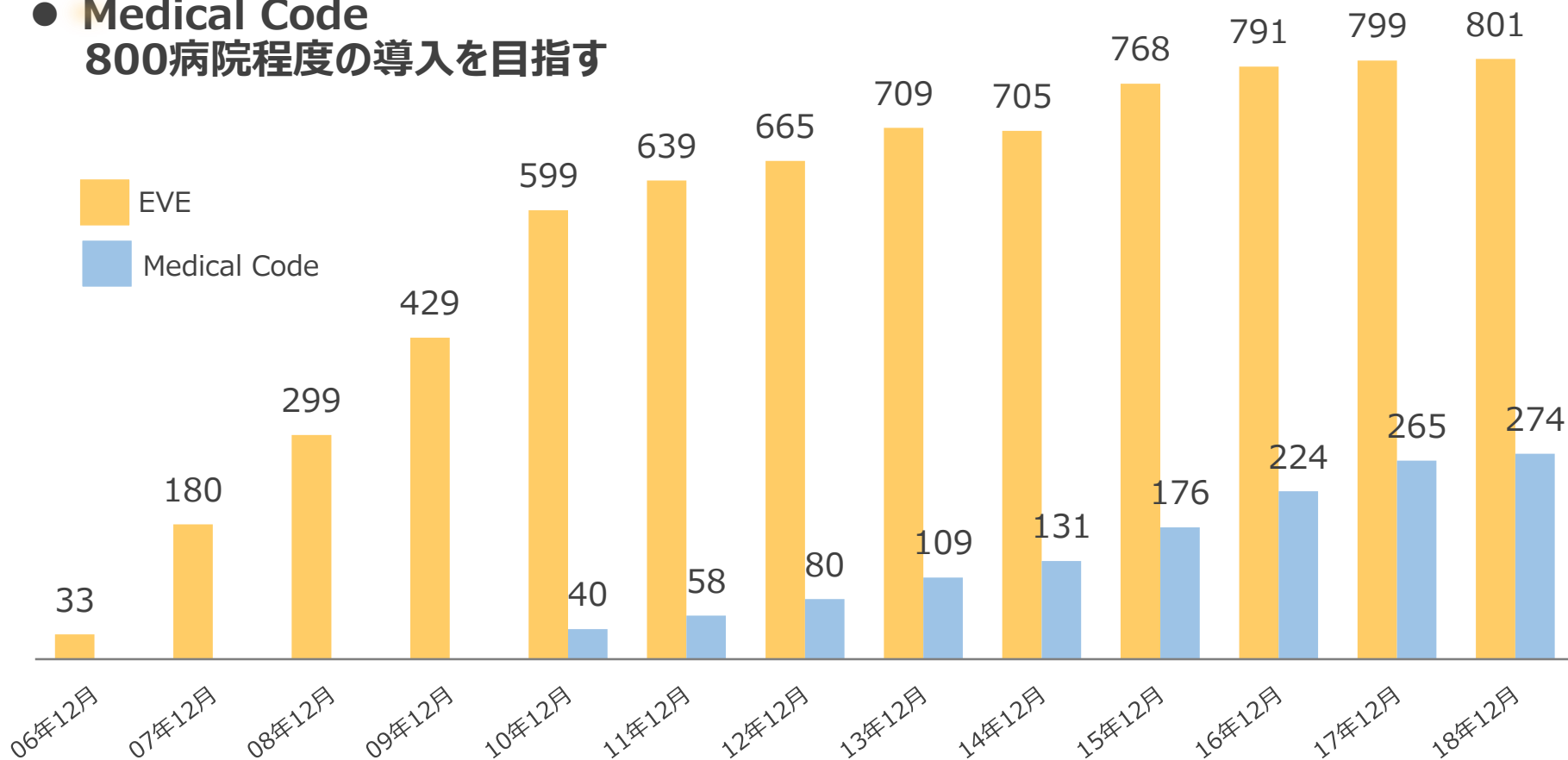




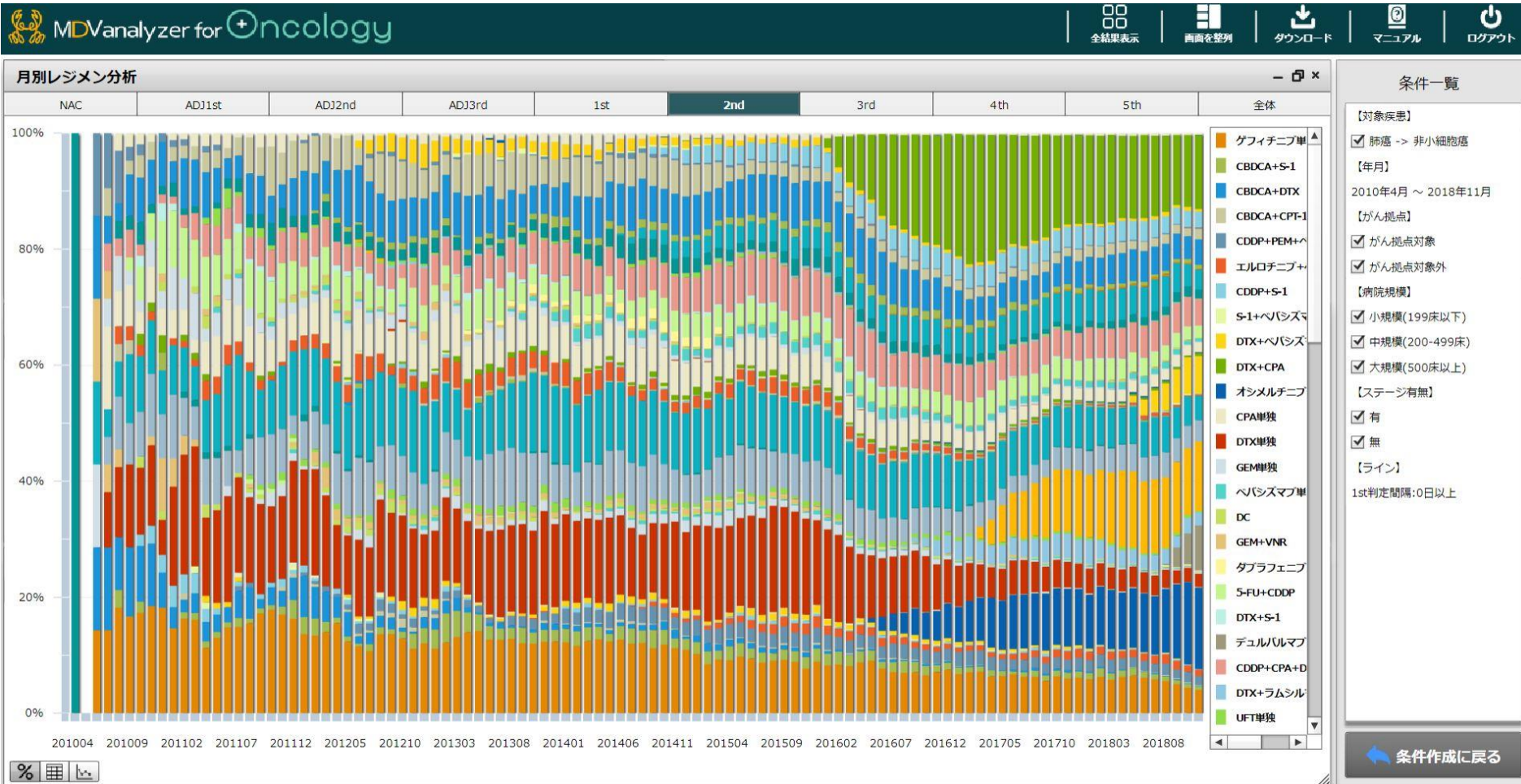
# 既存ビジネスについて

## 既存営業体制+代理店営業部隊(新設)で新規導入促進を図る

- **EVE**  
対DPC対象病院におけるシェア45%を維持
- **Medical Code**  
800病院程度の導入を目指す



## 新商品「MDV analyzer オンコロジー」発売開始



分析例「レジメン分析」: 各ラインにおけるレジメン別の患者割合や推移を表示。日進月歩の抗がん剤治療の動向を最新データで分析。

# グループ戦略



## 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。