

2019年12月期 第1四半期 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5月13日



1	2019年12月期の目標	-----	4
2	2019年12月期 第1四半期 決算概要	-----	7
3	参考資料	-----	23

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

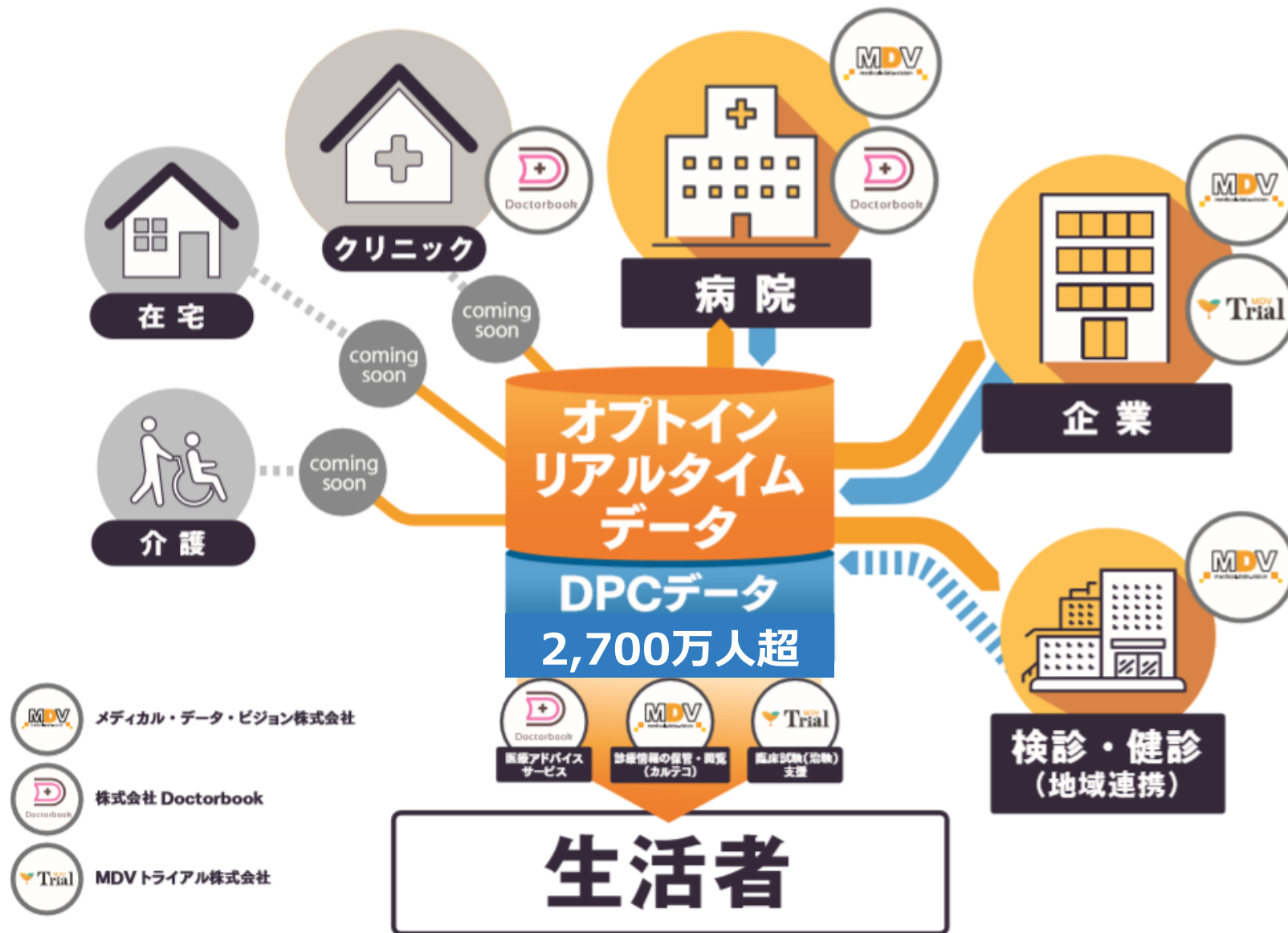
利益：36百万円



Doctorbook

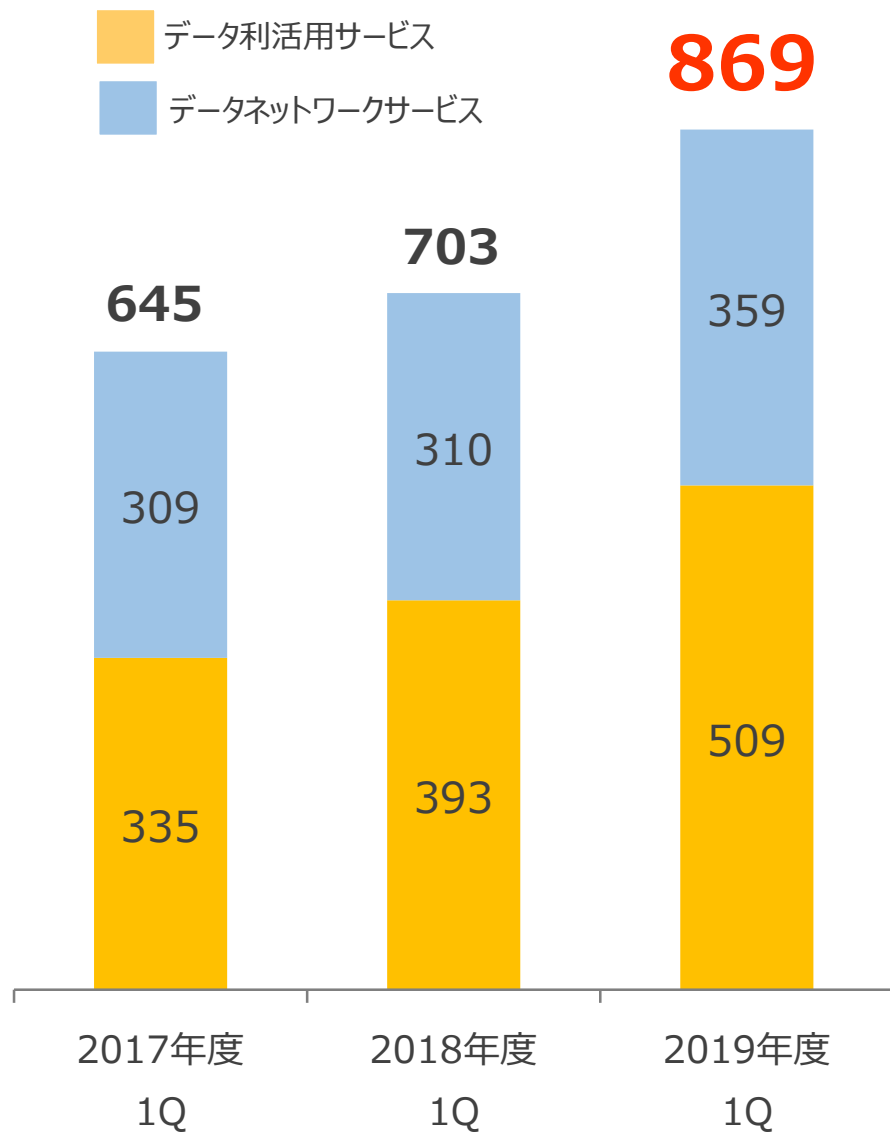
売上：223百万円

利益：1百万円



2019年12月期 第1四半期 決算概要

	2017年度 1Q	2018年度 1Q	2019年度 1Q	前年同期比	2019年度 予想	進捗率
売上高	645	703	869	123.5%	4,250	20.5%
営業利益	64	-31	102	—	500	20.5%
営業利益率	9.9%	—	11.8%	—	11.8%	—



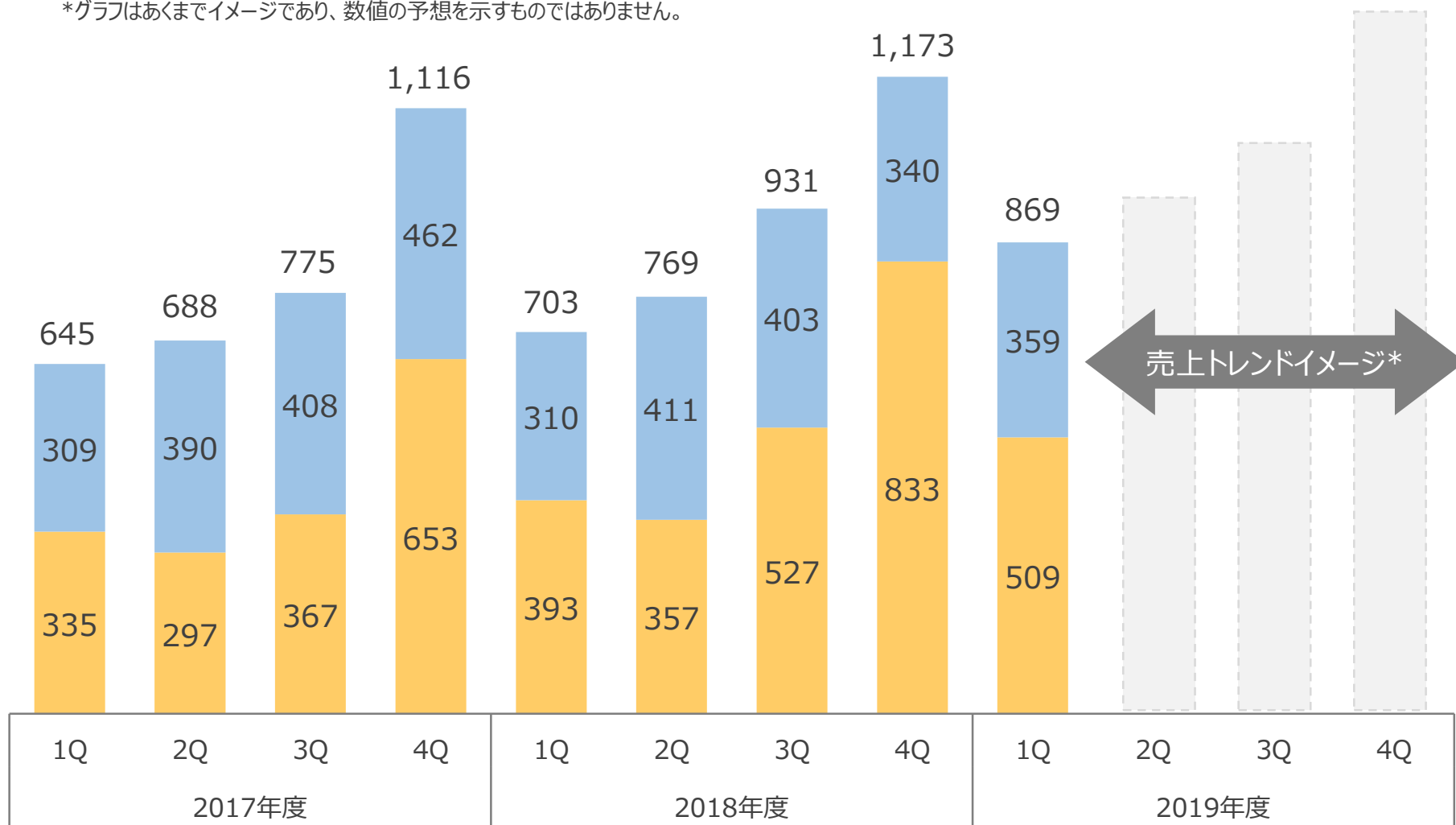
前年同期比
123.5%

四半期毎の売上高推移

単位：百万円

- データ活用サービス
- データネットワークサービス

*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。

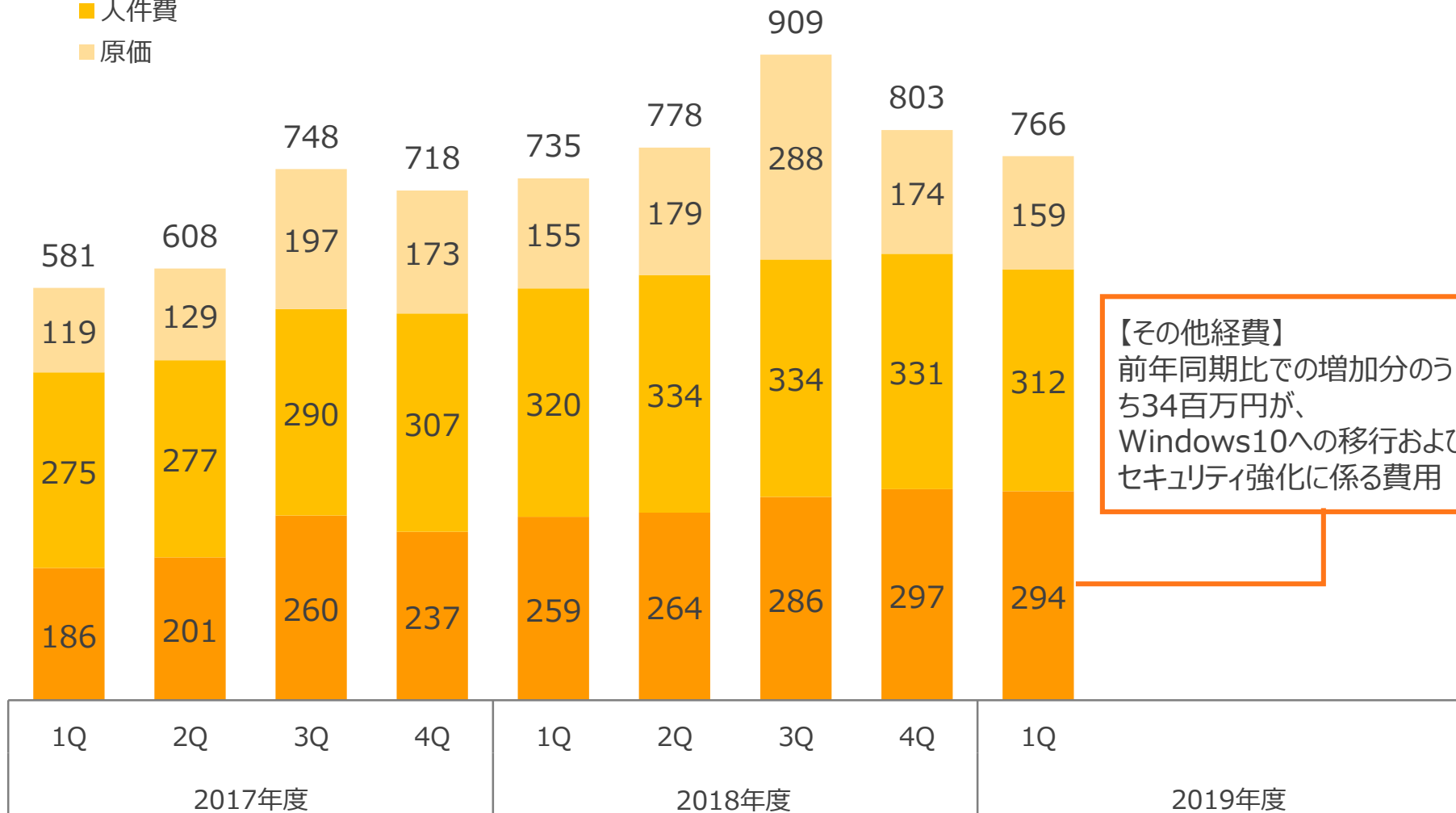


売上トレンドイメージ*

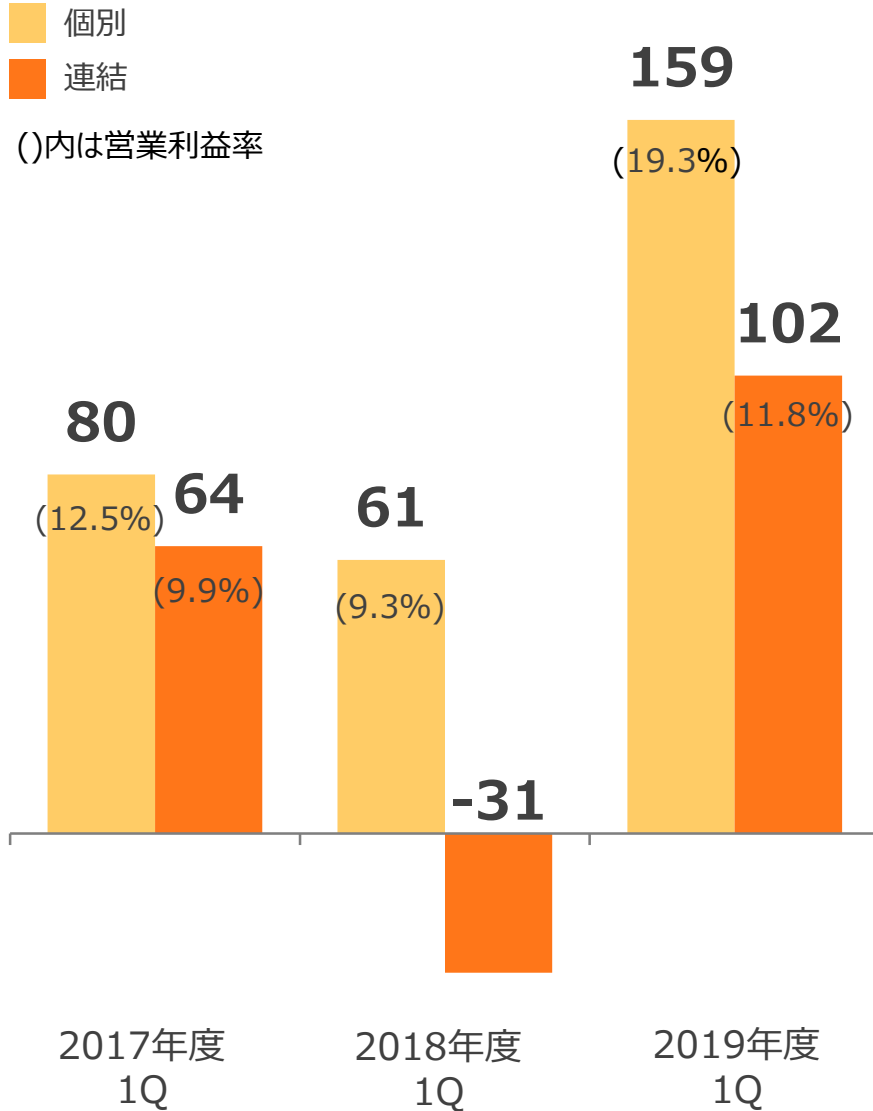
四半期毎のコスト推移

単位：百万円

- その他
- 人件費
- 原価



【その他経費】
前年同期比での増加分のうち34百万円が、Windows10への移行およびセキュリティ強化に係る費用

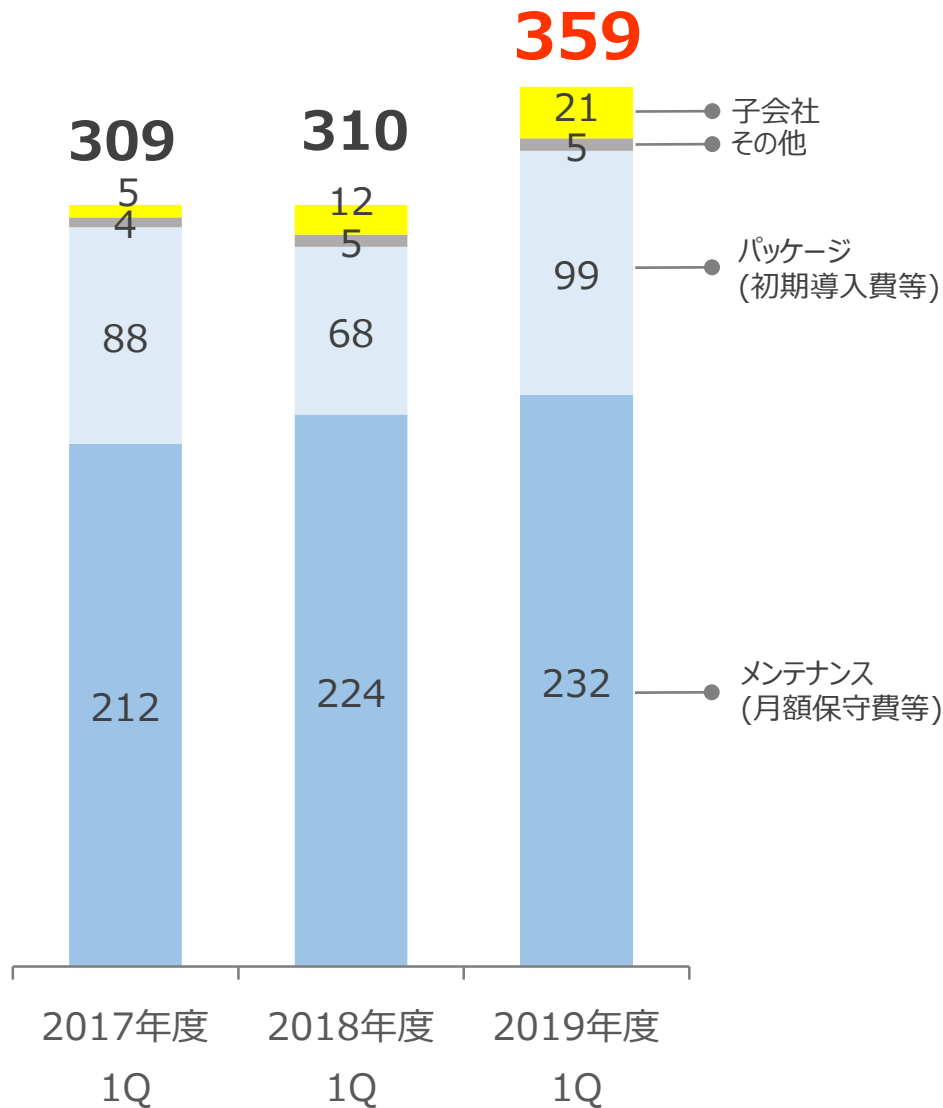


連結・個別ともに 利益率上昇

【子会社連結】

- 2015年4月：CADA（CADA決済事業）
- 2017年1月：Doctorbook（歯科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

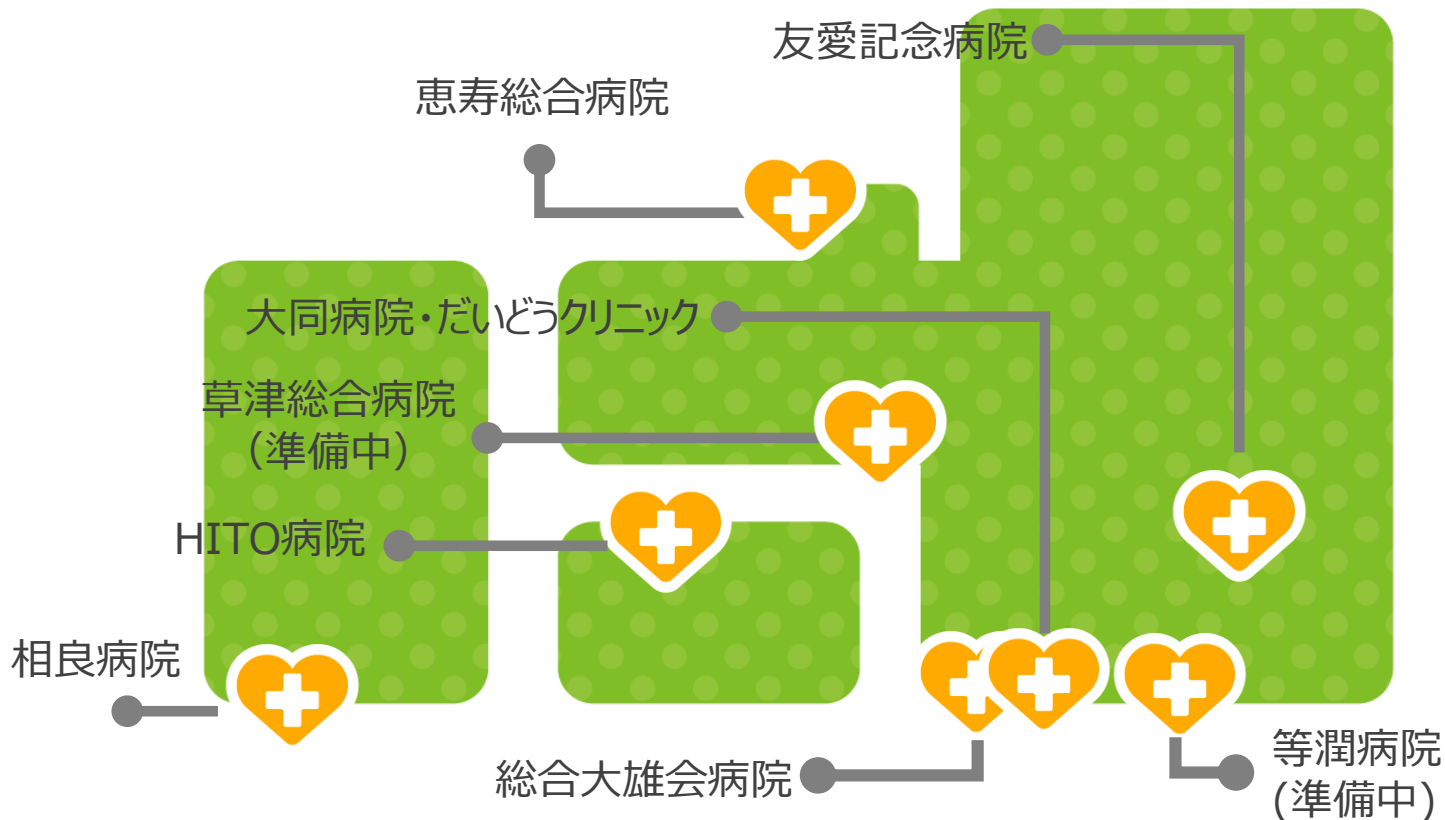


前年同期比 115.8%

- **CADA-BOX**
7病院
(1Q新規0、前年同期比+2、2018年度末比±0)
- **EVE**
791病院
(1Q新規6、前年同期比-4、2018年度末比-10)
- **Medical Code**
271病院
(1Q新規6、前年同期比+10、2018年度末比-3)
※ EVEおよびMedical Codeの主な解約要因は、
例年の季節トレンド通り、利用者の人事異動
- **子会社(主にはDoctorbook)**
19百万円 (前年同期比191.6%)
※ MDVトライアルは2017年3Qより連結

【2019年度の新規受注目標】
22病院

【受注状況】
合計8病院(稼働6病院、準備中2病院)



今期導入確度高

4病院

導入見込有

約40病院

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

【方針・施策】

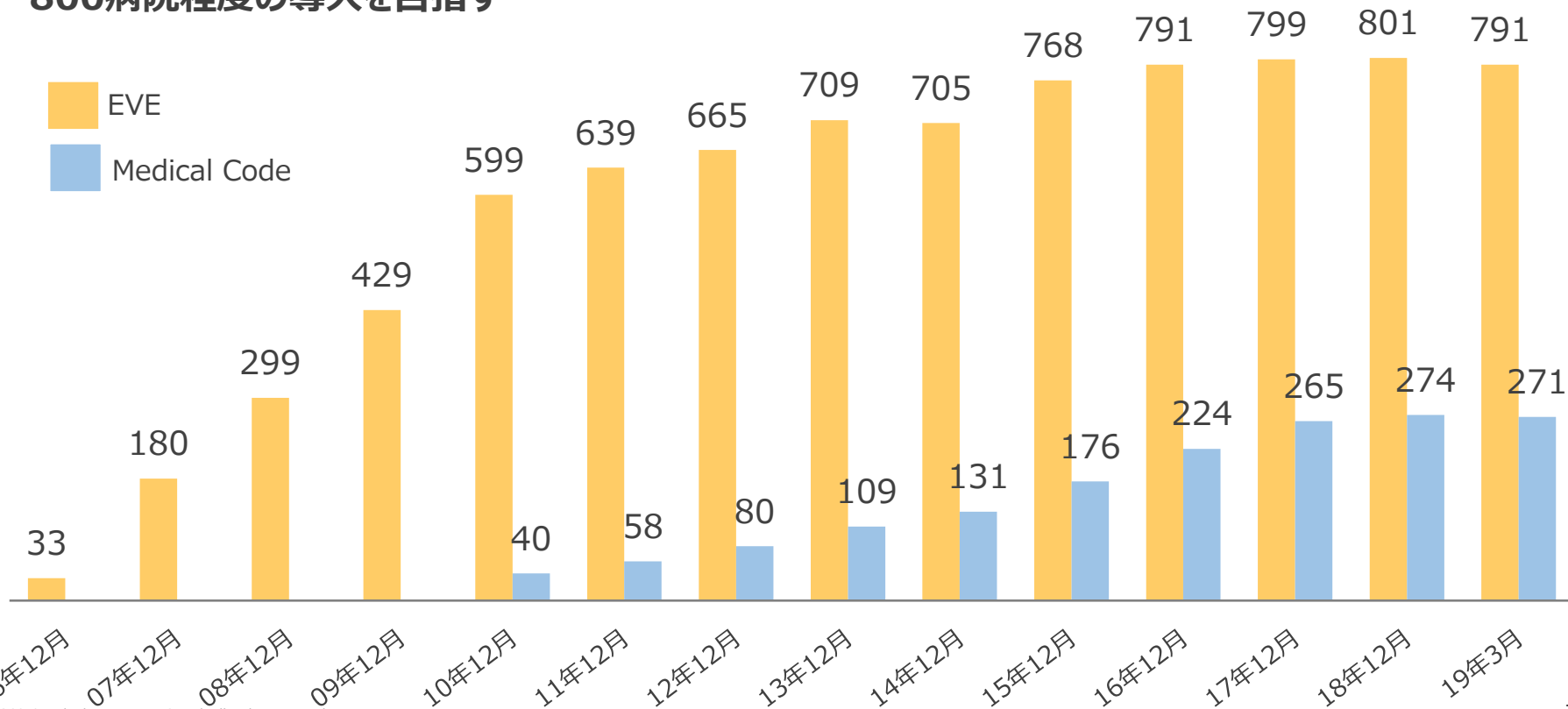
□ ユーザに対する積極的な活用支援を行うラウンダーチームを新設し、解約を防止

□ EVE

- ・ 対DPC対象病院におけるシェア45%を維持
- ・ オプションサービスとして、経営状況を分かりやすくまとめたダッシュボードレポートを提供開始(予定)

□ Medical Code

800病院程度の導入を目指す



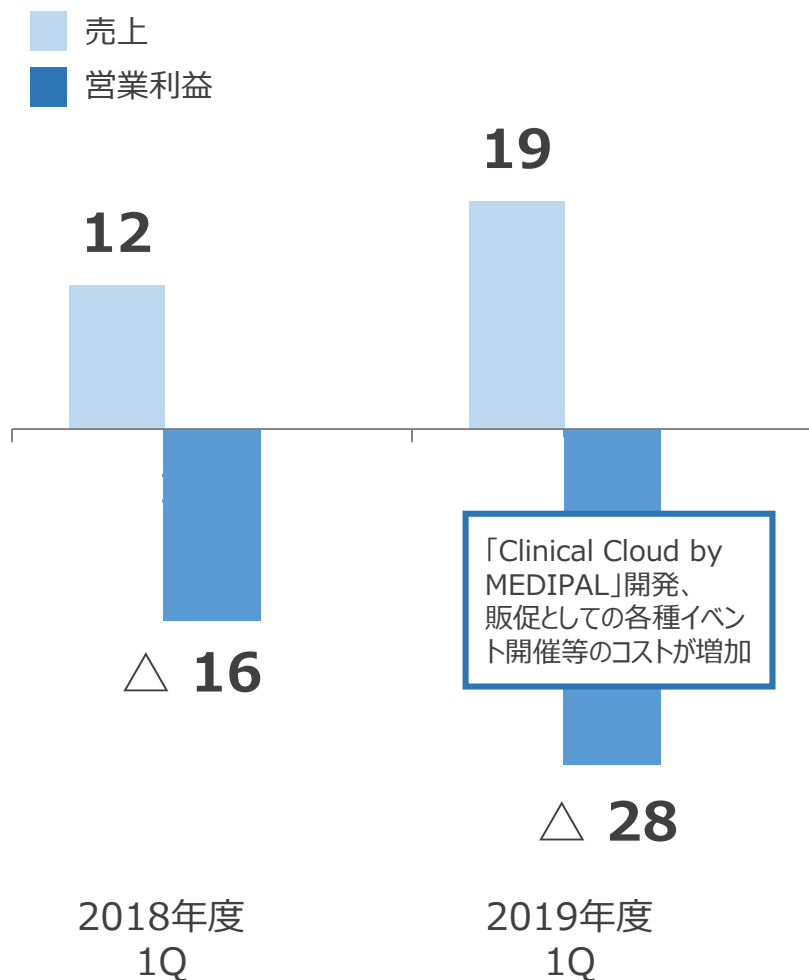
医師ネットワーク事業

－ 日本の歯科医師の約15%をネットワーク

【2019年度計画】

売 上：223百万円

営業利益：1百万円



2019年4月17日に、
メディパルとの共同運営サイトをオープン
「Clinical Cloud by MEDIPAL」

<https://clinicalcloud.jp/>

- 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展開
- クリニックデータの集積でデータ利活用ビジネスの拡大も

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 >>

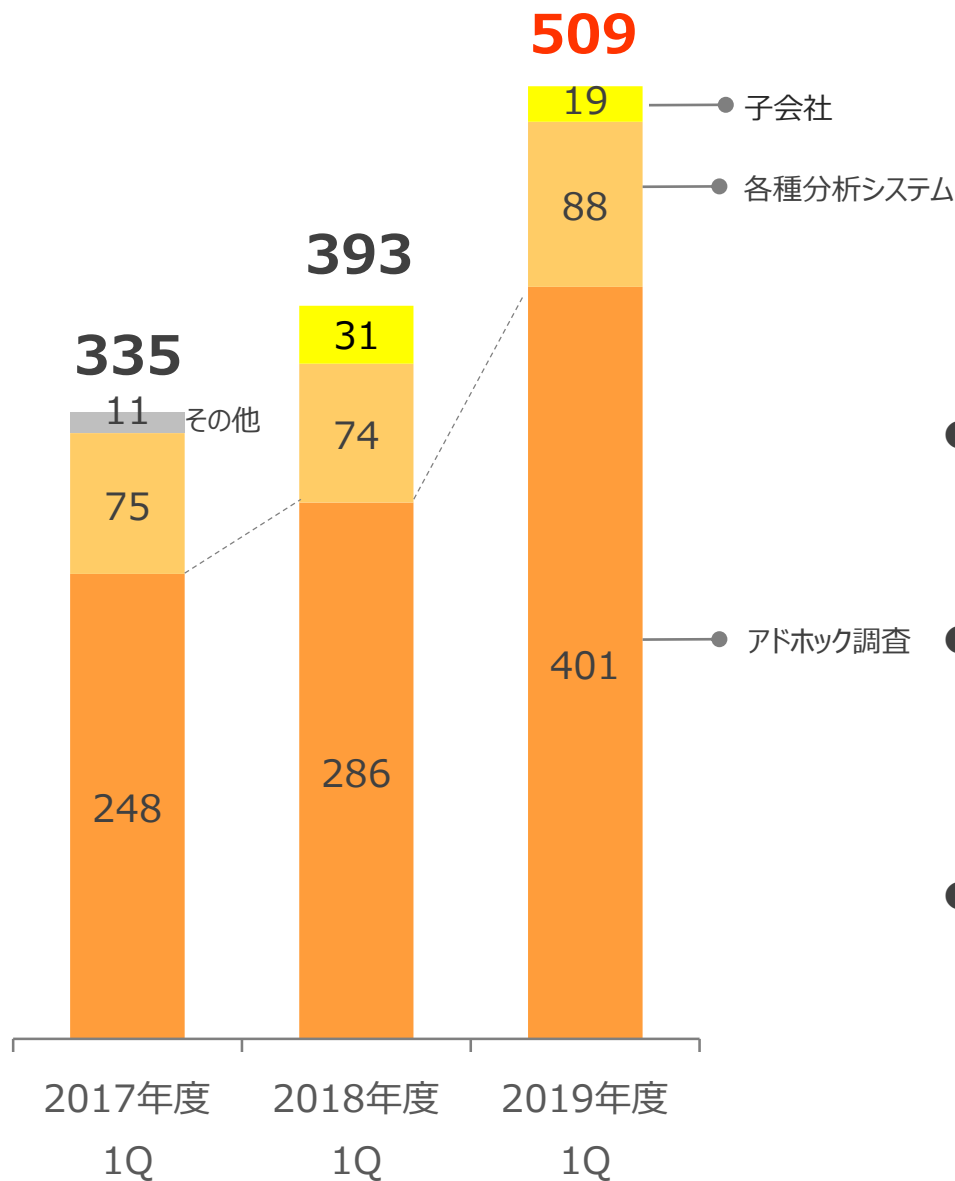
女性生殖器系疾患及び産褥期系疾患・異常妊娠分娩

more >>

血液・造血器・免疫臓器の疾患

more >>

データ利活用サービス

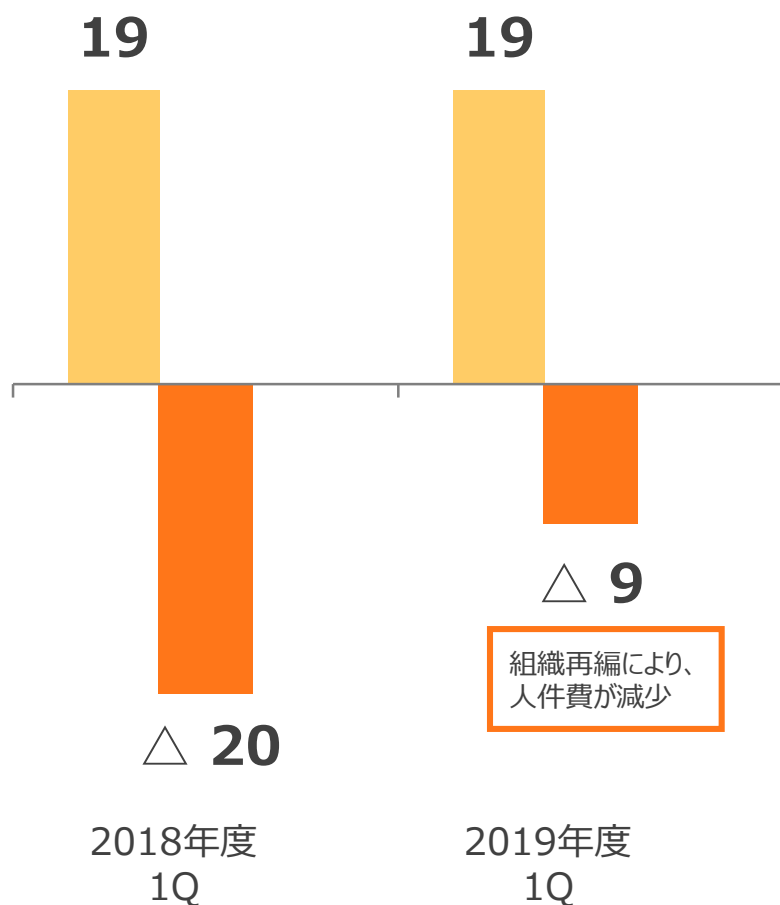


前年同期比 129.7%

- **アドホック調査サービス**
401百万円→案件数(大型案件含)の増加
(前年同期比140.1%)
- **各種分析システム(MDV analyzer等)**
18社
(1Q新規1、前年同期比+2、2018年度末比-1)
※ 2018年度末比-1は、アドホック調査大型案件への移行によるもの
- **子会社(主にはMDVトライアル社)**
19百万円
(前年同期比100.6%)

※ MDVトライアルは2017年3Qより連結
 ※ 2018年1Q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11百万を含む

■ 売上
■ 営業利益



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

医療法人財団岩井医療財団と提携し、
診療データに基づく治験を開始



参考資料



売上高分析表

単位：百万円

		2017年度 1Q		2018年度 1Q		2019年度 1Q		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	212	32.9%	224	31.9%	232	26.8%	103.5%
	パッケージ	88	13.7%	68	9.7%	99	11.4%	145.6%
	CADA-BOX	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	—
	その他	4	0.6%	5	0.8%	5	0.7%	110.6%
	子会社	5	0.8%	12	1.7%	21	2.5%	177.7%
	合計	309	48.0%	310	44.1%	359	41.4%	115.8%
利活用	アドホック	248	38.5%	286	40.7%	401	46.2%	140.1%
	各種分析システム	75	11.6%	74	10.7%	88	10.2%	118.0%
	その他	11	1.8%	0	0.0%	0	0.0%	—
	子会社	0	0.0%	31	4.5%	19	2.3%	63.1%
	合計	335	52.0%	393	55.9%	509	58.6%	129.7%
	売上高	645	100.0%	703	100.0%	869	100.0%	123.5%

【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）

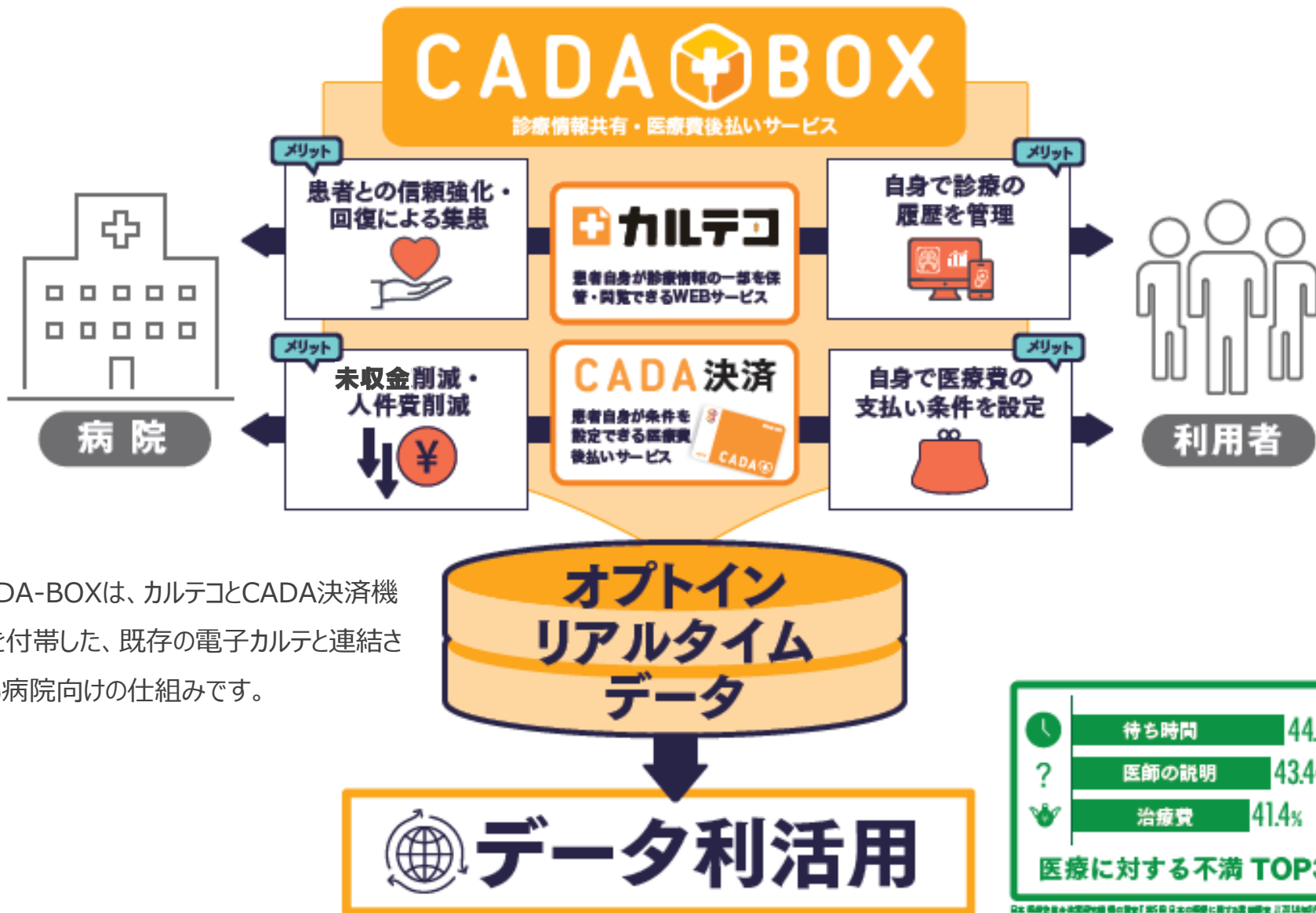
子会社：Doctorbook、CADA、MDVニューコネクト

【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。