



平成 20 年 12 月 4 日

各 位

会 社 名 メディカル・データ・ビジョン株式会社
代表者名 代表取締役 岩崎 博之
問合せ先 取締役広報担当 柳沢 卓二
(TEL . 03 - 5298 - 0011)

シミック株式会社との業務提携の開始について

メディカル・データ・ビジョン株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役：岩崎博之、以下「MDV」）は、シミック株式会社（本社：東京都品川区、代表取締役：中村和男、以下「シミック」）と、2008年9月16日付でシミックによるMDVの医療機関向け経営支援システムの販売支援を目的とした業務提携契約に調印し、このたび販売提携を開始いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. MDV について

MDV は、2003 年 8 月に設立した、医療機関向けに経営支援ツールを開発し提供する会社です。経営指標管理・原価管理を行う「Marking Vision（以下 MV）」や DPC データ分析・ベンチマークシステム「EVE」などの病院経営支援ツールを通じて、「メディカル=医療機関」において、「データ=エビデンス・実証」を持った、「ビジョン=病院の理念・経営」の実現を支援しています。

2. シミックについて

シミックは日本初の CRO（医薬品開発受託機関）として、モニタリングやデータマネジメント業務、被験者募集や臨床試験コーディネーター業務等、医薬品開発の周辺業務の支援を行ってまいりました。開発から製造、販売まで、製薬企業の医薬品事業をフルサポートする体制を整え、PVC（Pharmaceutical Value Creator）として製薬企業の価値最大化に取り組んでいます。また、日本だけではなくアジア（中国・韓国・シンガポール・台湾）、米国、ブラジルに拠点を構え、幅広く業務を展開しています。

3. 業務提携の理由

わが国では、医療コストの増加を抑えるために、官民あげて効率的な医療の提供を推進してゆることが求められています。その中で、医事データを活用し、より効率的な医療の提供を医療施設が実施してゆくためには、MDV の MV のような経営支援システムの導入が期待されています。

また、製薬会社にとっても、開発・マーケティングを効率化するうえで医事データの活用は今後の大きな課題となるものと予想されています。MV の普及は製薬会社にとってもデータの信頼性の向上を通じて、より有効なデータを提供するものと考えられます。



このような医療施設、製薬会社双方のニーズに応えるために、今般、MDV はシミックによる、MV の販売支援を内容とする業務提携契約を締結し、11 月より販売提携を開始いたしました。今般のMV の販売支援にとどまらず、医療施設、製薬会社双方の競争力強化のために、MDV はシミックとの業務提携の範囲の拡大を検討してまいります。

以 上