

2021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)

2022年2月14日



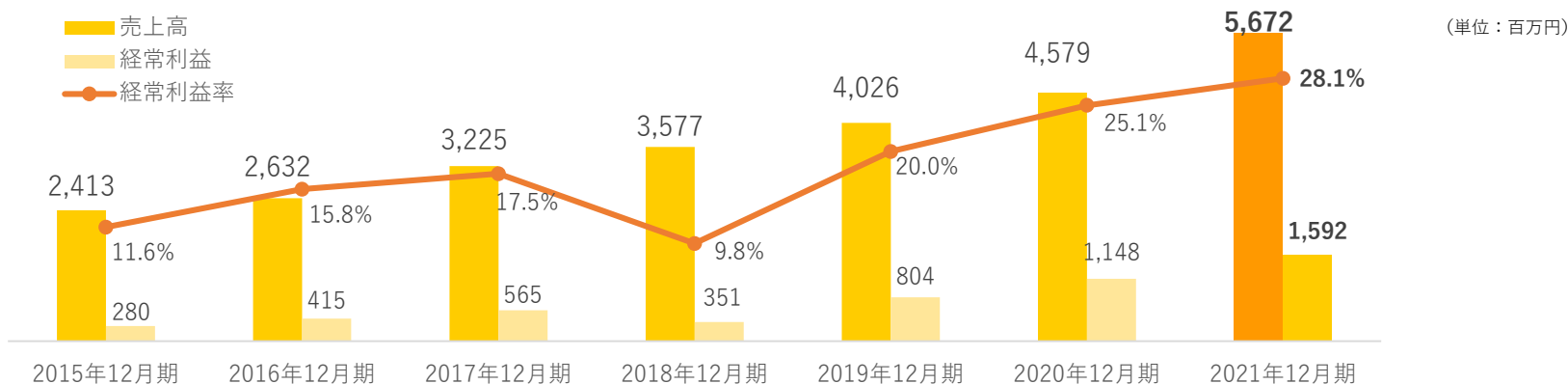
メディカル・データ・ビジョン株式会社

1	2021年12月期及び第4四半期の業績 ✓ 修正計画を上回り、4Qの経常利益率は32.4%の高水準	-----	3
2	2022年12月期の業績予想 ✓ 前期比+11.1%の売上成長、投資継続で利益率は25%程度に	-----	14
3	2022年の戦略と注力事業について ✓ 積極的な外部連携、将来成長を見据えたチャレンジ継続	-----	18
4	中期の経営方針について ✓ 2025年12月期の売上高100億円達成に向けて	-----	29

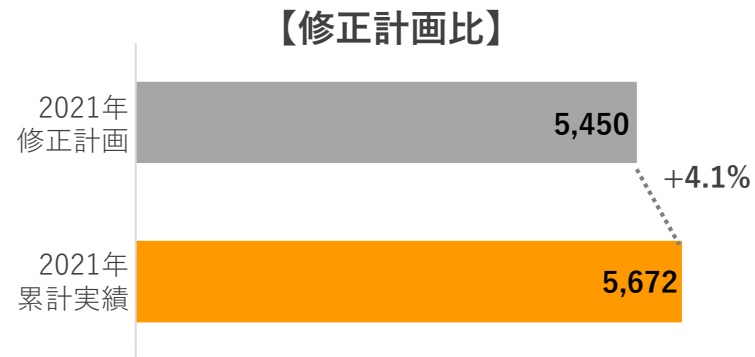
2021年12月期及び第4四半期の業績

通期は修正計画を上回る売上・利益で着地

前期比で、売上高 + 23.9%・経常利益 + 38.7% の高い成長に



	データネットワークサービス	データ利活用サービス	全社合計
売上高 前期比	2,061 +28.7%	3,610 +21.3%	5,672 +23.9%
売上総利益 前期比	1,373 +16.9%	3,270 +20.8%	4,643 +19.6%
経常利益 前期比	—	—	1,592 +38.7%



YoYで売上**15%**成長・利益率**20%**以上を確保

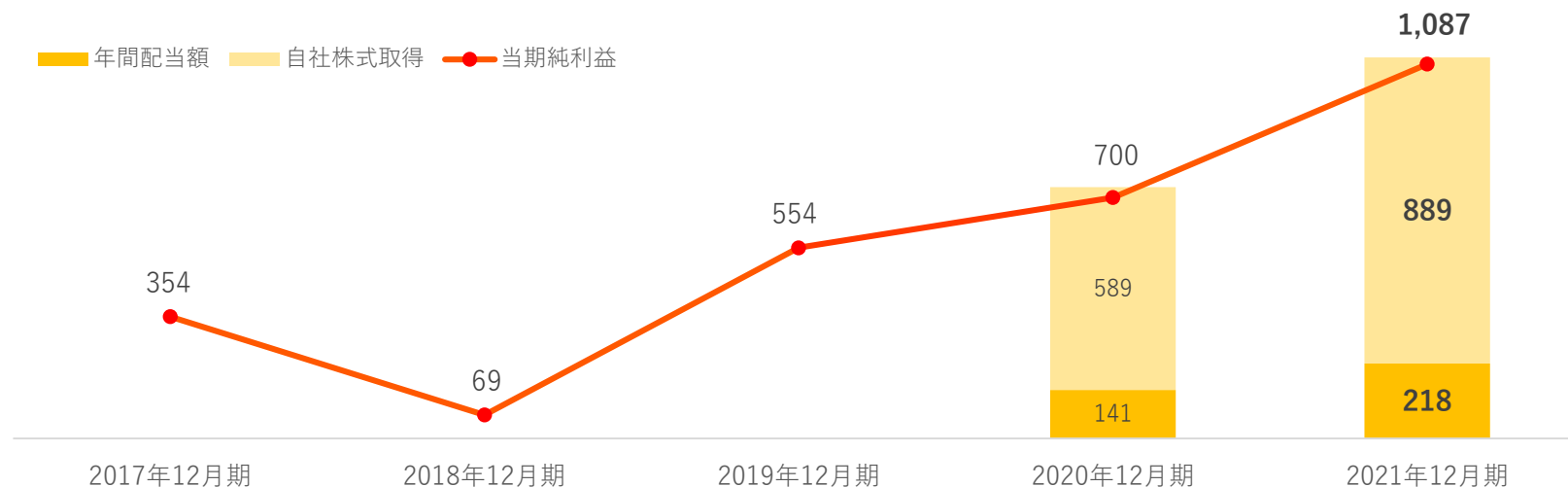
4Qの経常利益率は32.4%となり、利益の基準値を大きく上回る要因に

(百万円)	2021年12月期4Q (2021年10月～2021年12月)					2021年12月期 (2021年1月～2021年12月)		
	実績	前年同期		前四半期		実績	前期	
		実績	増減率	実績	増減率		実績	増減率
売上高	1,720	1,426	+20.6%	1,316	+30.6%	5,672	4,579	+23.9%
売上高成長率	20.6%	12.4%	+8.2 P	19.0%	+1.6 P	23.9%	13.7%	+10.2 P
経常利益	556	363	+52.9%	317	+75.4%	1,592	1,148	+38.7%
経常利益率	32.4%	25.5%	+6.9 P	24.1%	+8.3P	28.1%	25.1%	+3.0 P
従業員数	245	237	+3.4%	246	△0.4%	245	237	+3.4%
従業員1人 あたり売上高	7.0	6.0	+16.7%	5.3	+31.2%	23	19	+19.8%

2021年12月期 株主還元

株主還元実績

(単位：百万円)



	2017年12月期	2018年12月期	2019年12月期	2020年12月期	2021年12月期
一株当たり当期純利益	8.86円	1.74円	13.85円	17.72円	27.74円
一株当たり配当	—	—	—	3.6円	5.6円
配当性向	—	—	—	20.3%	20.1%
自己株式取得 (百万円)	—	—	—	589	889
総還元性向	—	—	—	104.5%	101.8%

※総還元性向 = (自己株式取得額 + 配当総額) ÷ 当期純利益

※配当は2020年12月期期末より実施

将来成長のための研究開発投資を継続

採用は2022年に向けて状況改善も、4Qでは費用抑制方向に

(百万円)	【連結】 2021年4Q	【連結】 2020年4Q	前年同期比	【連結】 2021年3Q	前四半期比	備考
原価	295	230	+28.1%	248	+19.1%	・2021年12月期から新規連結した子会社(Be・α)取込分 (+66M)
人件費	428	454	△5.9%	380	+12.5%	・前年同期比のマイナスは決算賞与額の減少による
採用費	11	7	+52.1%	9	21.1%	・採用は一部で改善見られるも計画未達
その他	439	376	+16.7%	370	+18.7%	・研究開発投資を継続
研究 開発費	77	48	+61.0%	100	△22.9%	・クラウド化対応、新サービス(BtoC、医療機関向け)開発のための投資など
費用合計※	1,163	1,062	+9.5%	999	+16.4%	

※売上原価と販売費及び一般管理費の合計

研究開発投資は想定通り、採用苦戦により人件費抑制

原価増は新規連結子会社の仕入と業務委託費の増加

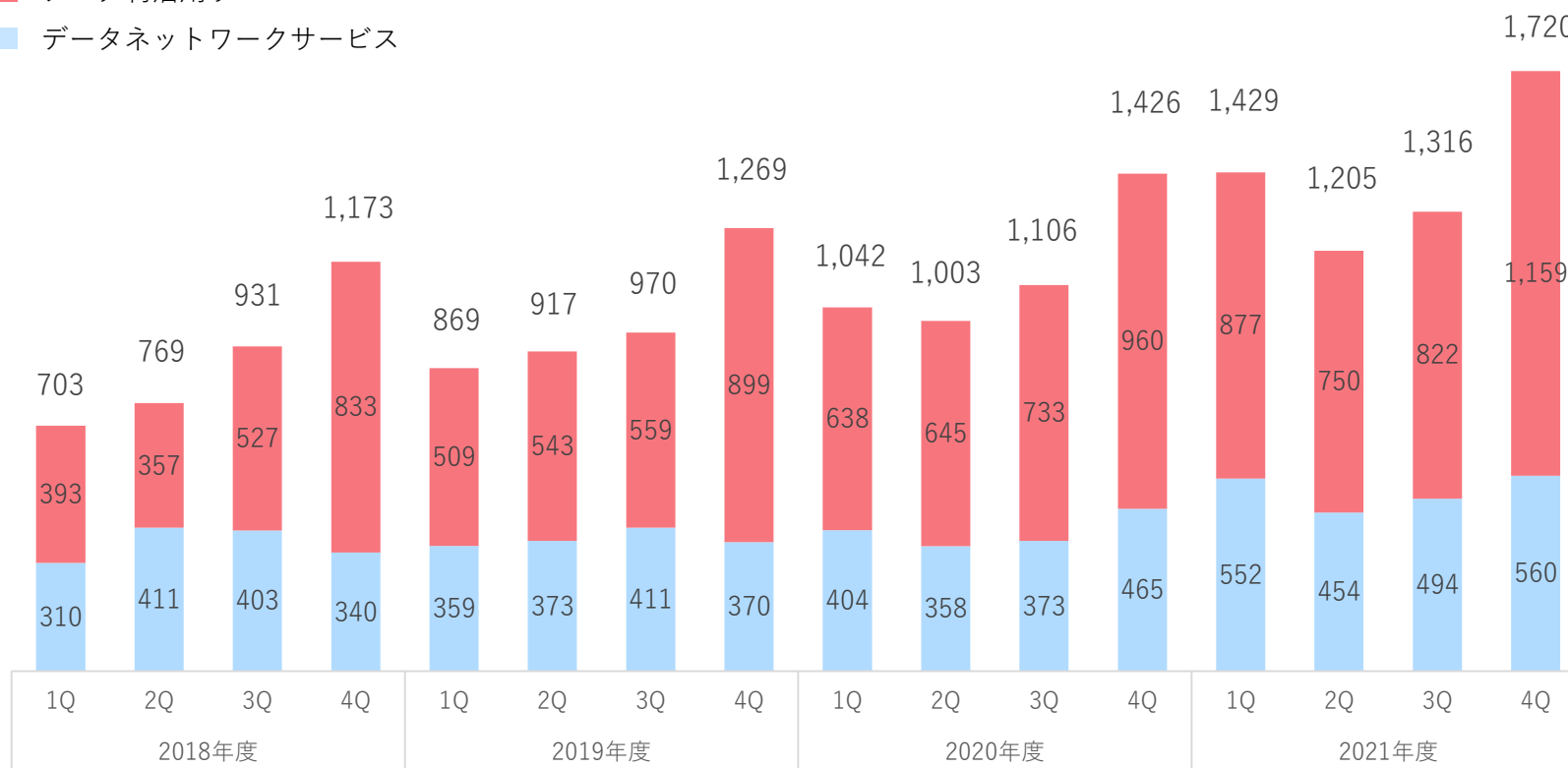
(百万円)	【連結】 2021年12月期	【連結】 2020年12月期	前期比	備考
原価	1,028	697	+47.5%	<ul style="list-style-type: none"> ・2021年12月期から新規連結した子会社(Be・α)取込分 (+226M) ・業務委託費の増加 (診療データ調査分析の解析業務など) (+92M)
人件費	1,550	1,478	+4.9%	<ul style="list-style-type: none"> ・前期比の増加は新規連結子会社の影響、昇給によるもの
採用費	34	23	+45.4%	<ul style="list-style-type: none"> ・2021年は採用を積極化したことにより増加。一方、計画は未達
その他	1,498	1,257	+19.2%	<ul style="list-style-type: none"> ・前期比大幅増の要因は研究開発費 (+203M)
研究開発費	316	113	+180.0%	<ul style="list-style-type: none"> ・システムのクラウド対応、新サービス開発 (BtoC、医療機関向け) のための投資など
費用合計※	4,078	3,433	+18.8%	

※売上原価と販売費及び一般管理費の合計

四半期毎の売上高推移（サービス別内訳）

ネットワークサービスは安定、利活用サービスは4Q伸長

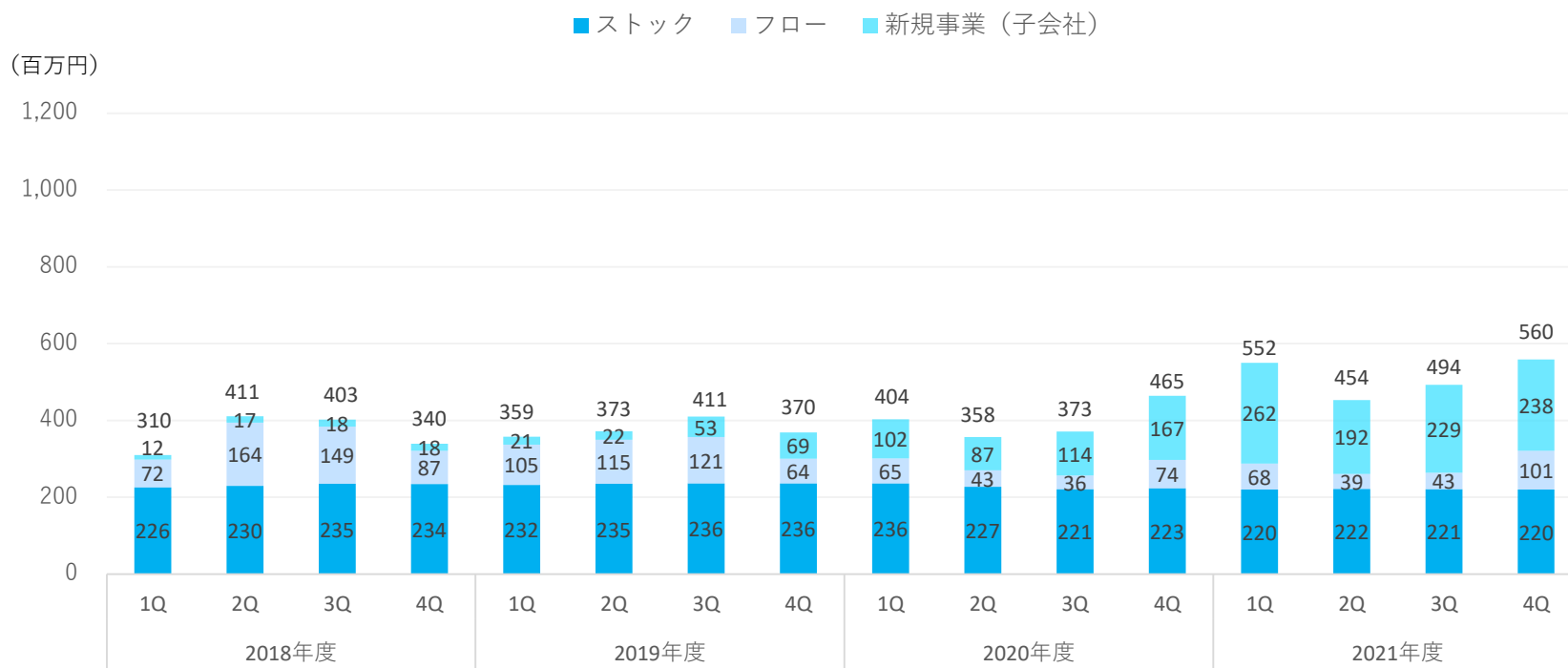
- データ利活用サービス
- データネットワークサービス



データネットワークサービスの売上構成

大きな変動なく安定的な推移、子会社成長による増収続く

対面営業の自粛緩和によりフロー売上回復も、先行きに不透明感残る
新規事業（子会社）の売上は、4Qも順調に推移



同サービスのKPIは実患者数とその基盤となる病院数

「EVE」の導入病院数を高水準で維持

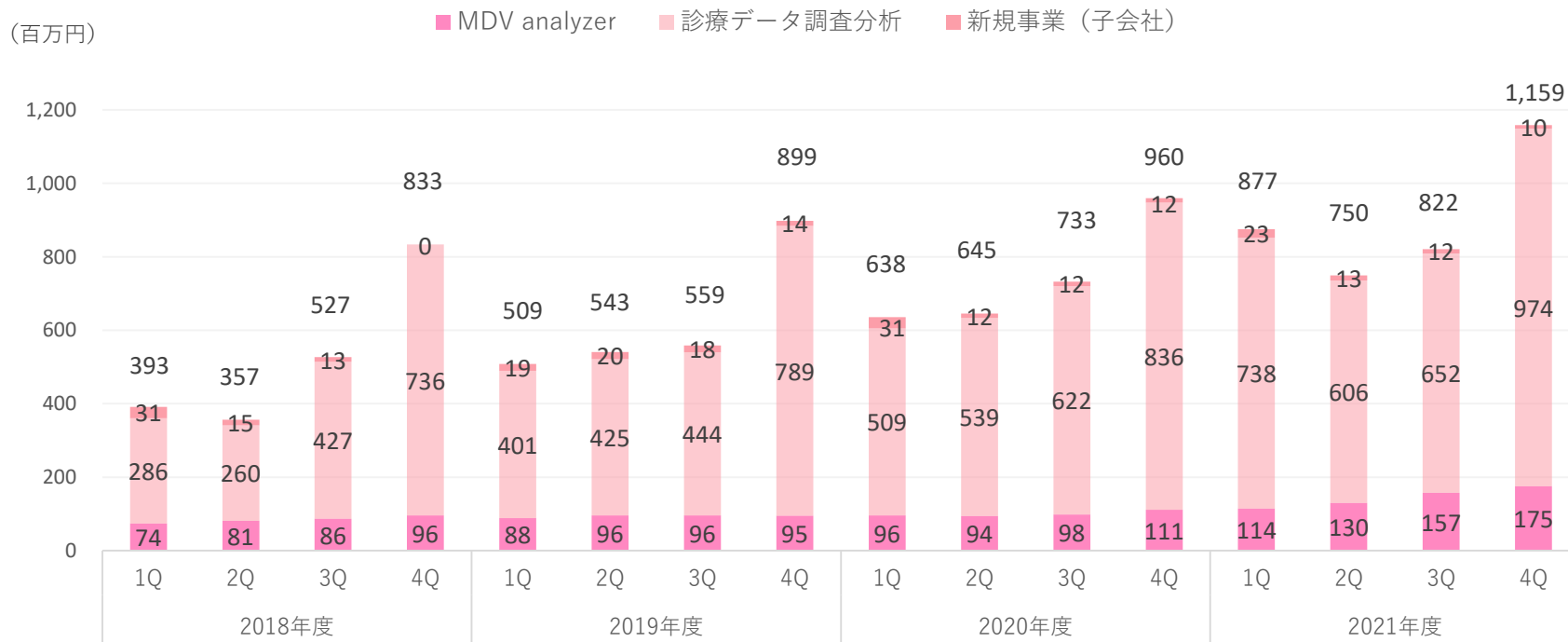
クラウド健診システム「アルファサルス」導入数もKPI管理する予定

指標	2016年12月期 実績	2017年12月期 実績	2018年12月期 実績	2019年12月期 実績	2020年12月期 実績	2021年12月期 実績	2022年12月期 目標
「EVE」導入病院数推移 (病院)	791	799	801	802	772	770	750~770
「MDV Act」導入病院数推移 (病院)	-	-	-	-	-	558	1,000

データ利活用サービスの売上構成

診療データ調査分析は平準化進むも、4Qは好調に推移

MDV analyzerが更に利用を伸ばす。2022年は4Q水準を維持していく
診療データ調査分析の4Qは15%成長。四半期で10億円に近づく



同サービスのKPIは各種サービス利用社数と単価UP

MDV analyzerは2021年の契約純増を維持・拡大していく
診療データ調査分析は顧客拡大と利用件数の増加による売上拡大を狙う

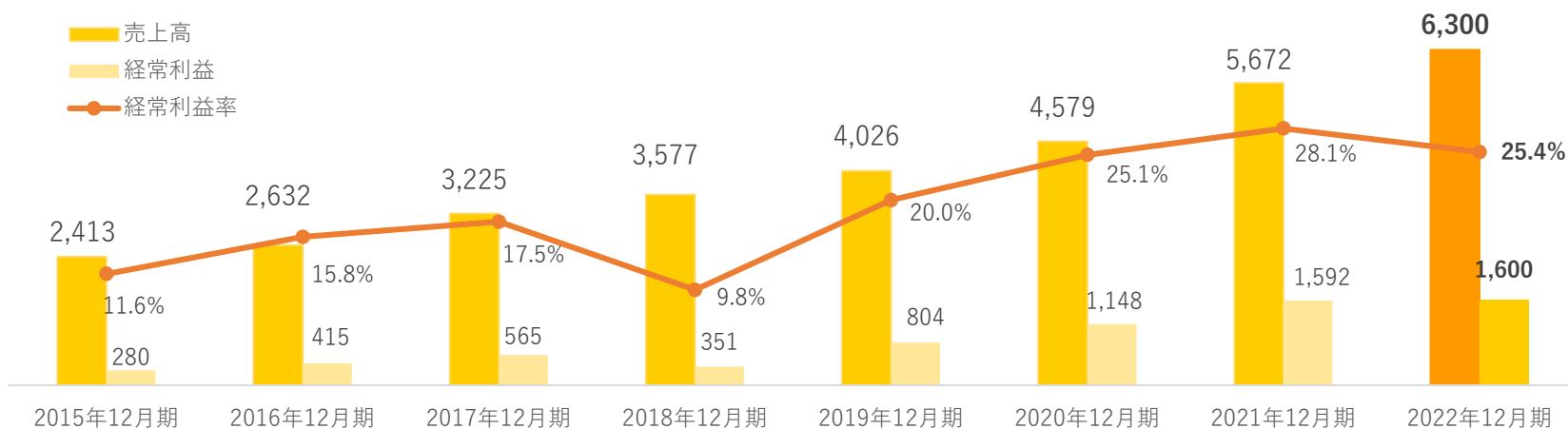
指標	2018年12月期 実績	2019年12月期 実績	2020年12月期 実績	2021年12月期 実績	2022年12月期 目標
「MDV analyzer」(各種)契約総数	25	25	27	44	50
診療データ調査分析の利用社数	—	93	103	118	130
診療データ調査分析の利用 トップ10の売上額(百万円)	—	1,221	1,410	1,667	1,800
MDV大規模診療データベースの 実患者数推移(万人)	2,593	2,984	3,451	3,849	—
健康保険組合データベースの 実患者数推移(万人)	—	—	616	762	—

2022年12月期の業績予想



2022年12月期 業績予想

**売上は前期比 + 11.1% 増、投資継続で利益率は25%程度に
データ利活用サービスは17%を超える成長を見込む**



	データネットワーク サービス	データ利活用 サービス	全社合計
売上高 前期比	2,068 +0.3%	4,231 +17.2%	6,300 +11.1%
売上総利益 前期比	1,270 △7.5%	3,758 +14.9%	5,029 +8.3%
経常利益 前期比	—	—	1,600 +0.4%

2022年12月期 業績予想

■連結

(百万円)	2021年12月期		2022年12月期	
	実績		予想	前期比
売上高	5,672		6,300	+ 11.1%
営業利益	1,594		1,599	+ 0.3%
経常利益	1,592		1,600	+ 0.4%
経常利益率	28.1%		25.4%	△2.7P
当期純利益	1,087		1,098	+ 1.1%
配当	5.6		6.0	+7.1%

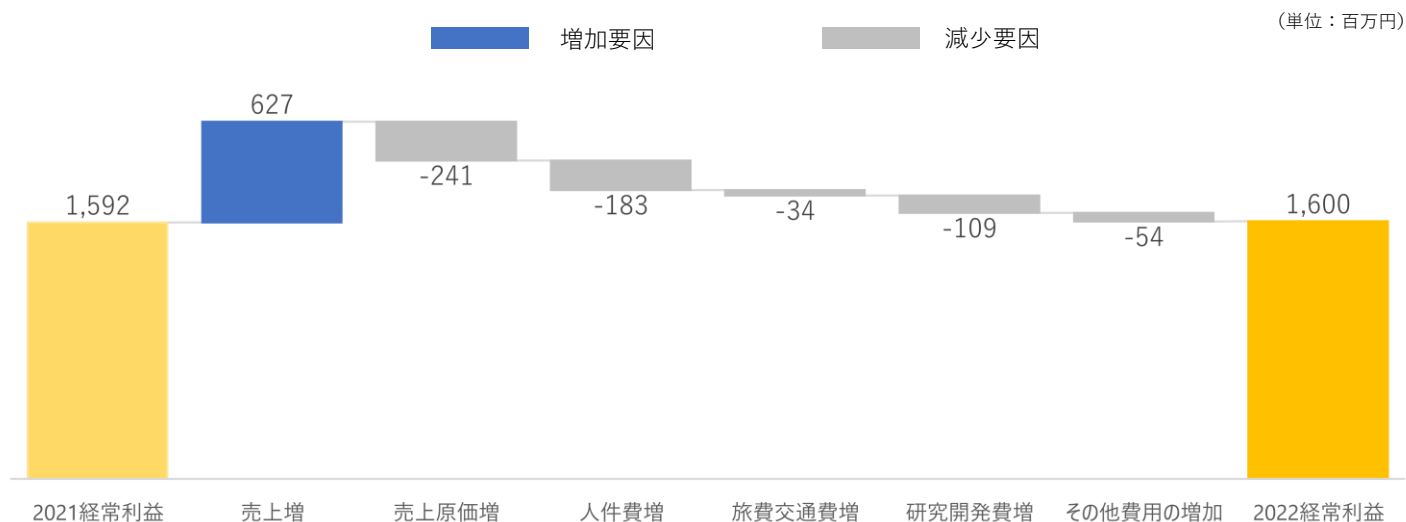
■サービス別

(百万円)	2021年12月期		2022年12月期	
	実績		予想	前期比
データネットワークサービス	2,061		2,068	+ 0.3%
新規事業 (子会社)	922		931	+ 0.9%
データ利活用サービス	3,610		4,231	+ 17.2%
新規事業 (子会社)	59		56	△5.0%

経常利益増減要因分析（2021年vs2022年）

将来成長のための研究開発費投資（年425百万円）が続く

営業や開発を強化するための人件費増、対面営業再開によるコスト増を見込む
2年に1度の診療報酬改定対応により、労務費（原価）や人件費も増加を見込む



研究開発費（内訳）	2021年	2022年
既存事業（EBM機能開発、MDV Act、アルファサルスなど）	216	125
HMV事業（AIブロックチェーンプラットフォーム、糖尿病AIなど）	99	167
その他（新規事業、予備費など）	0	132
計	316	425

2022年の戦略と注力事業について



MDVではコロナ禍に見舞われた2020以降、開発を強化
社会構造の変化に対応するための数多くの仕組み（素材）を作った

2020～2021にMDVグループが開発したサービス一覧

1. カルテコのアプリ化（2020年10月）
2. オンライン・ドクターバンク（2020年10月）
3. MDV Must（2020年12月）
4. MDV Act（2021年10月）
5. アルファビーナスの改修およびクラウド化（2021年11月）
6. H MVプラットフォーム（2021年11月）
7. 健康診断AI／HyperCheckup（2021年11月）
8. 糖尿病AI／dAlbet（2021年11月）
9. ポケットブレイン（2021年12月）
10. MDV analyzerの機能強化（2020年10月～2021年10月）

コロナ禍による社会変化に対応するために

具体的にはサービス毎に複数の商品を開発

2021年は「MDV analyzer」の展開強化が売上増加に貢献

2020～2021にMDVグループが開発・リリースしたサービス・機能一覧

医療機関向け

- MDVAct**
病院経営改善アプリケーション
- MDV Must**
小規模病院・診療所向け診療可視化システム
- MDV DPS**
MDVデータプラットフォームサービス
健全な病院経営支援のための情報活用基盤
- クラウド型総合健康管理システム
アルファサールス
- カンゴッチ+**
看護必要度分析アプリケーション
- Director**
「公立病院経営強化プラン」作成支援サービス

製薬・アカデミア向け

- MDV analyzer**
拡大推計機能
- MDV analyzer**
英語版
- MDV analyzer for Oncology**
英語版
- MDV analyzer for Academia**
英語版
- MDV analyzer**
健保データ版

個人向け (BtoC)

- Online Dr. Bank**
オンライン診療プラットフォーム
- カルテコ**
カルテコアプリ
- POCKET BRAIN**
医療略語アプリ

HMV構想

- hyper medical vision**
HMVプラットフォーム
- 糖尿病AI dAlbet**
- 健康診断AI hyperCheckup**

素材を組み合わせてサービスを構築、積極的な外部連携も進める

研究開発や人材への積極投資、将来成長を見据えたチャレンジを継続

1

データネットワークサービス：クラウド型への移行元年

✓ 健診データからカルテコへの導線とMDV Actの強化

2

データ利活用サービス：海外含むデータ拡販と保険領域の強化

✓ 新執行役員の採用と海外強化、保険領域でのSBIとの連携強化

3

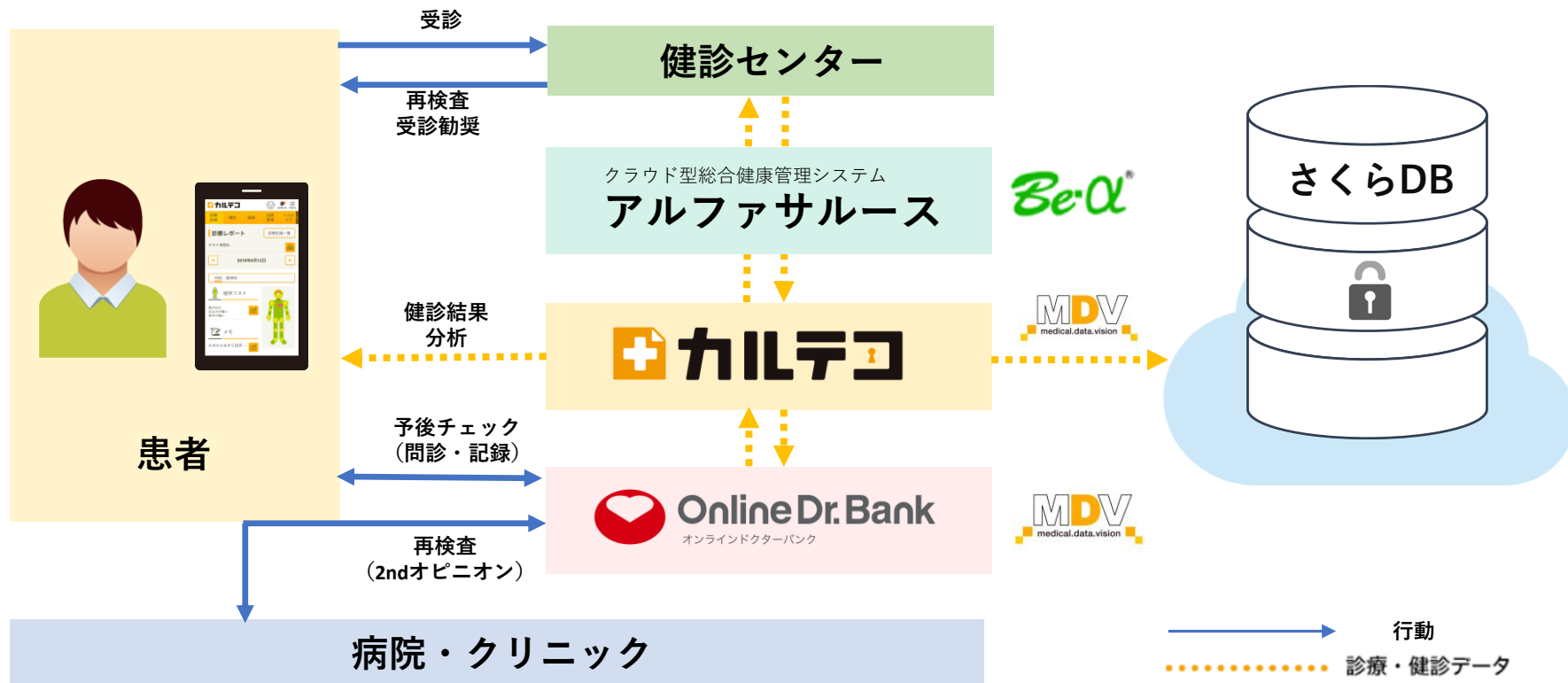
HMV事業へのチャレンジ

✓ Hyper Medical Vision構想とその実現への挑戦

1)-① クラウド版健診システムの拡販

クラウド版健診システムとカルテコの普及を推進

クラウドによる健診データからカルテコへの導線を作る

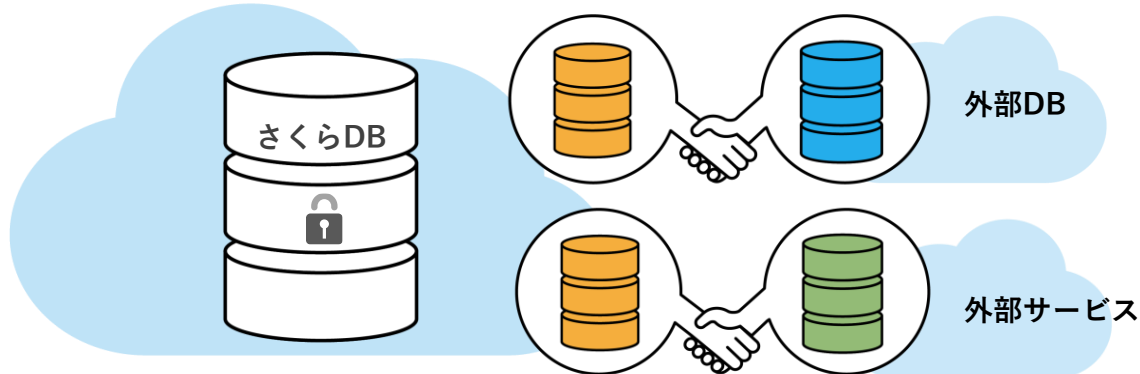


1)-② MDV Actを軸にしたクラウド化の推進

データ活用の拡張性・連携を高める上で、クラウド化は対処すべき課題

クラウド型のプラットフォーム「MDV Act」に搭載する機能を強化していく
積極的な外部連携を実施し、さくらDBの価値を高めていく

クラウド型
サービス



カンゴッチ+
PLUS

MDV DPS
MDVデータプラットフォームサービス

New!

MDV Act

(プラットフォーム)

オンプレミス型
サービス

Medical
Code

EVE

2)-① 海外を含む診療データの拡販

新執行役員を採用、海外を含めた利活用事業を強化する

オヴァロ氏の多様な経歴はデータ利活用サービスの拡大を後押し
多様なバックボーンと多国籍企業での経験をMDVの経営に取り入れていく

フィリップ・オヴァロ氏が執行役員に就任 診療データ事業の海外強化、オーファンドラッグに造詣

【新任執行役員の略歴】

フィリップ・オヴァロ 1964年8月24日生まれ (57歳/フランス国籍)

1991年 4月	ルセル・ユクラフ社 入社
1995年 9月	日本ヘキスト・マリオン・ルセル株式会社 入社
2004年 8月	サノフィ・アベンティス株式会社 (現サノフィ株式会社) 入社
2005年 4月	グラクソ・スミスクライン株式会社 入社
2012年 4月	同社 執行役員ビジネスイノベーション部門長 就任
2014年 11月	アスペンジャパン株式会社 代表取締役社長 就任2016年
2016年 7月	シミックホールディングス株式会社 入社 専務執行役員 就任 株式会社オーファンバシフィック代表取締役社長 就任
2016年 12月	シミックホールディングス株式会社 取締役専務執行役員 就任
2019年 12月	シミックホールディングス株式会社 取締役専務執行役員 退任 シミックホールディングス株式会社 執行役員 就任
2021年 9月	株式会社オーファンバシフィック代表取締役社長 退任
2021年 12月	シミックホールディングス株式会社 執行役員退任



【オヴァロ氏のコメント】

MDVの一員になれて非常に光栄です。すでに成功している企業に貢献することは私にとって挑戦です。MDVの成長戦略に積極的に参加、**国内外の新しい活動分野、データの新しい応用、他社とのコラボレーション**を模索していきたいと思います。私の目標は、新たなデータを開発・提供し、日本のすべての人にとり、医療をより効率的かつ便利にすることです。

MDVは日本のがん領域の治療方法の発展に貢献してきました。この成功した経験は、希少疾病用医薬品分野に大きく貢献し、特に疫学研究をサポートできると信じています。また、**医薬経済、医療の費用対効果の分野**についての私の経験も、MDVの事業に取り入れていきたいと思っています。

2)-② 保険領域の強化

SBIグループとの連携を強化、保険領域における売上を拡大する

診療データ調査分析における保険業界売上を、2025年に向け積み上げる

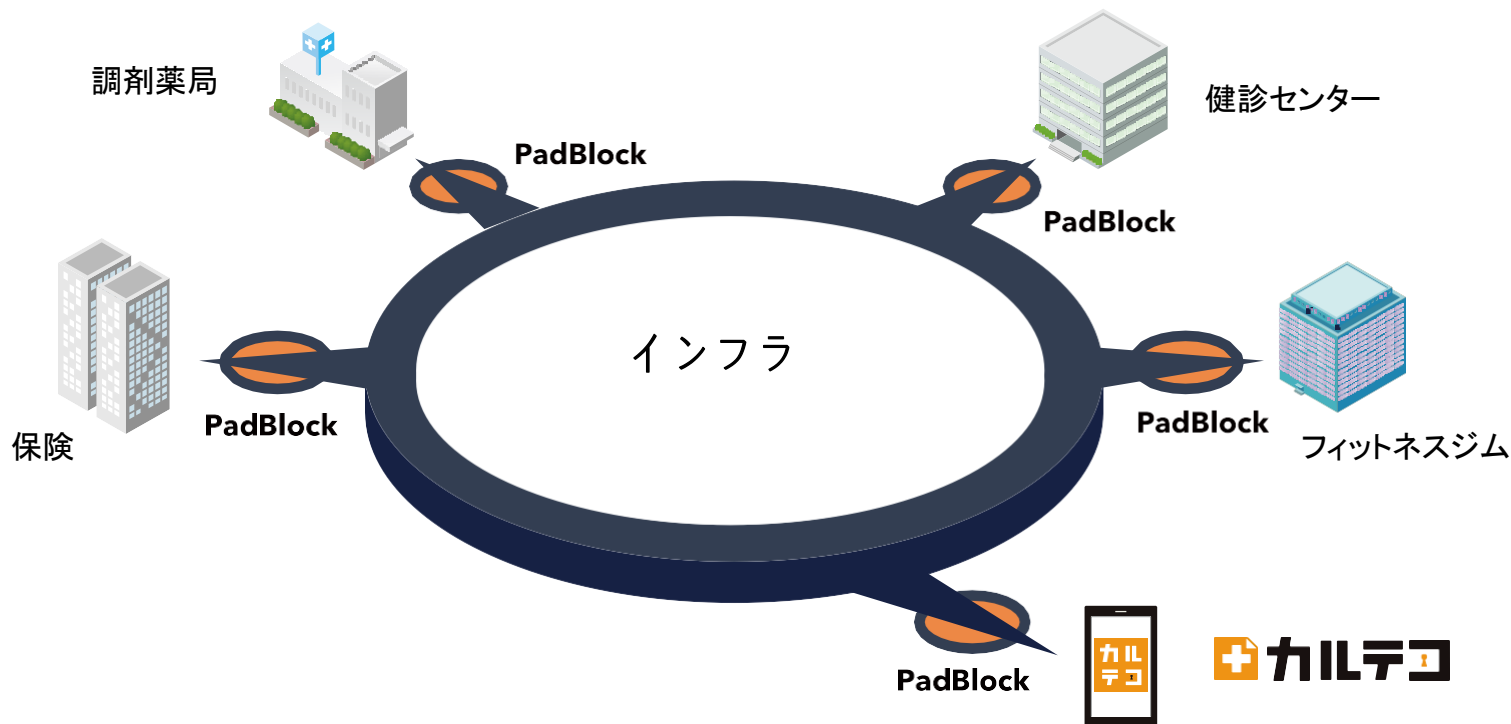
SBIグループと保険分野の連携を強化、その他の分野でも連携を進める



3)-① H MV構想の概念図

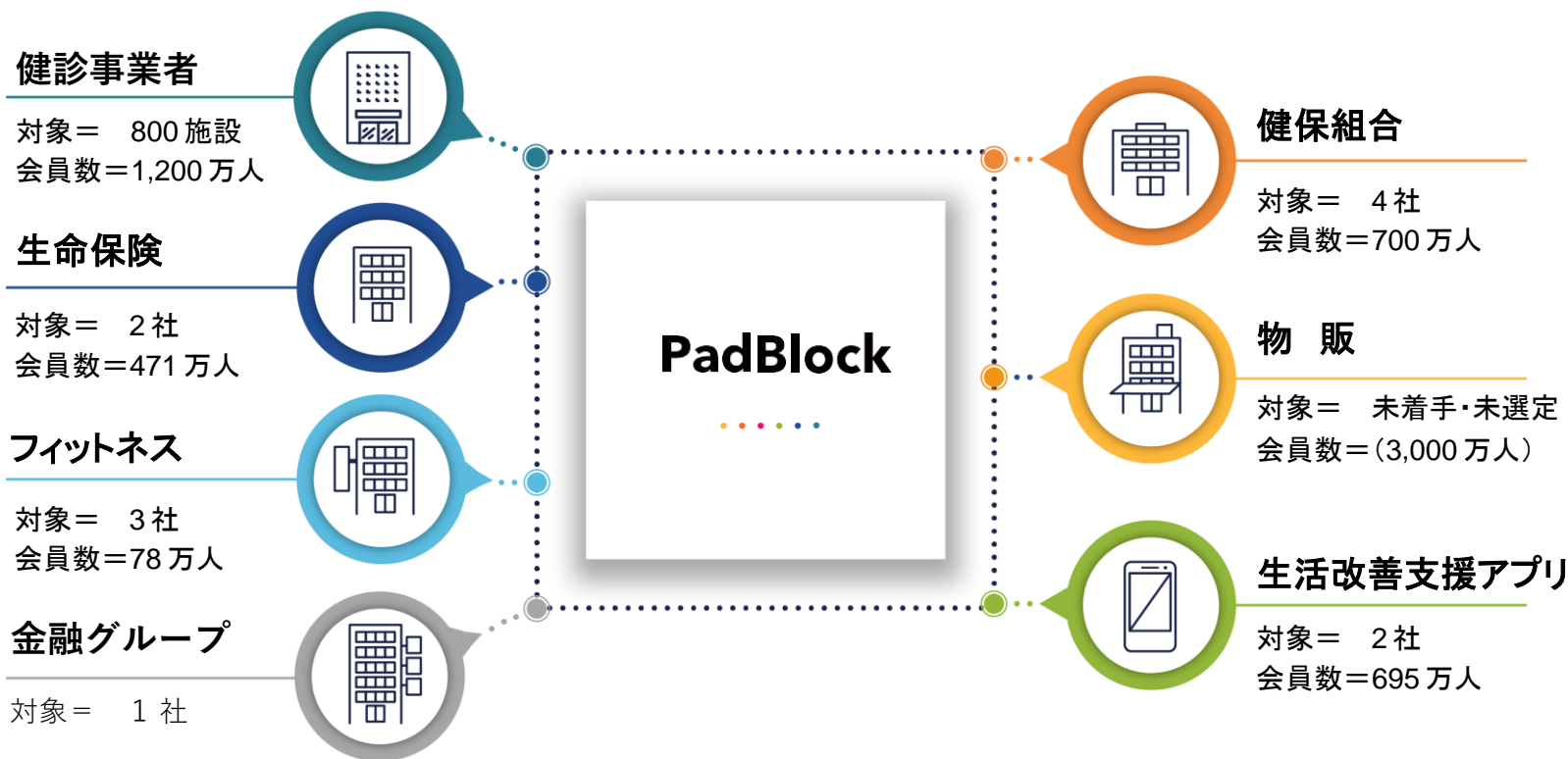
H MV構想は将来成長へのチャレンジ投資

当社の目指すデータ利用社会実現に必要なインフラと考えている

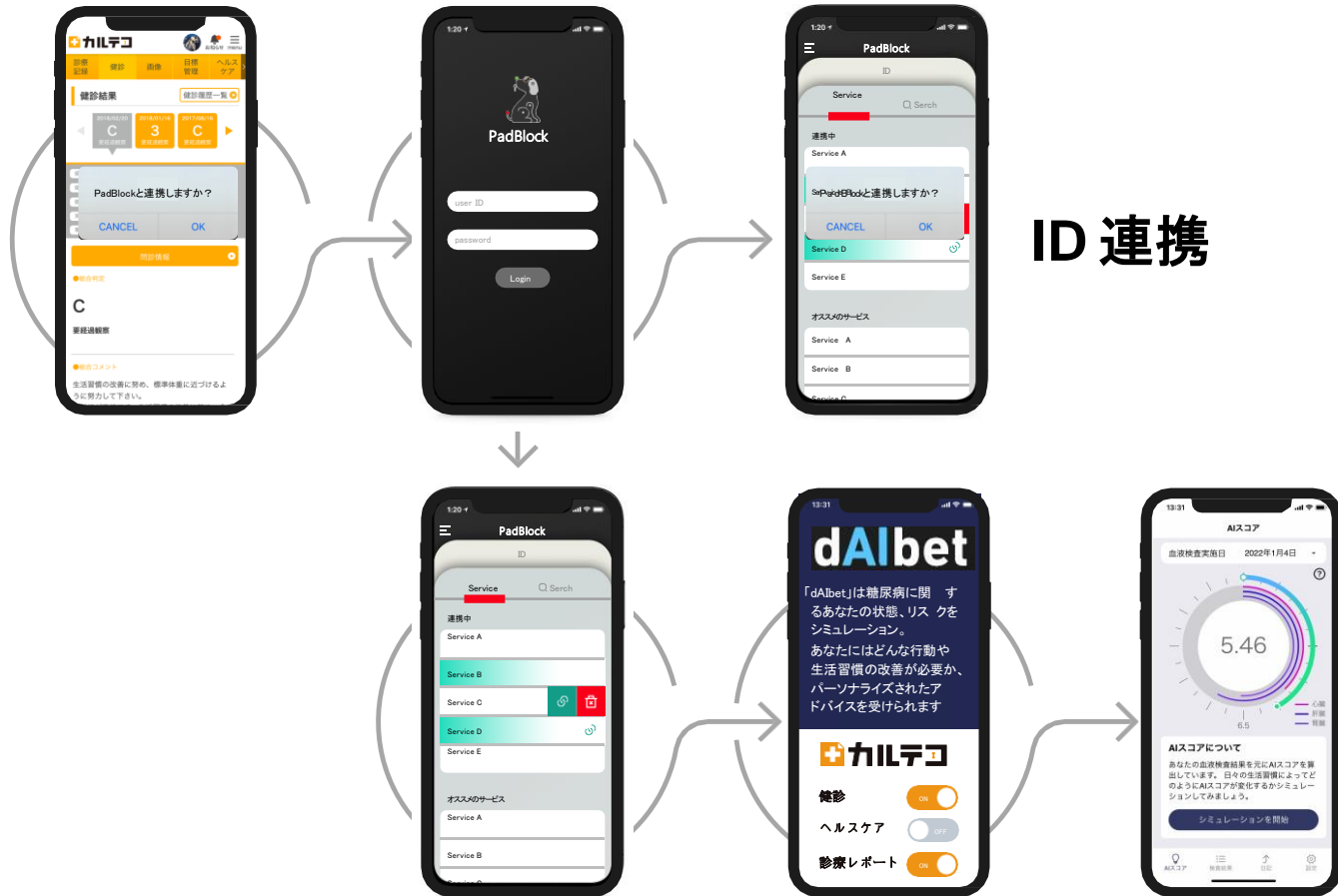


H MVがつなげるのは医療・ヘルスケアだけではない

PadBlockの仕組みを用いた連携候補（接触先含む）は多数に及ぶ



3)-③ HMVの連携イメージ

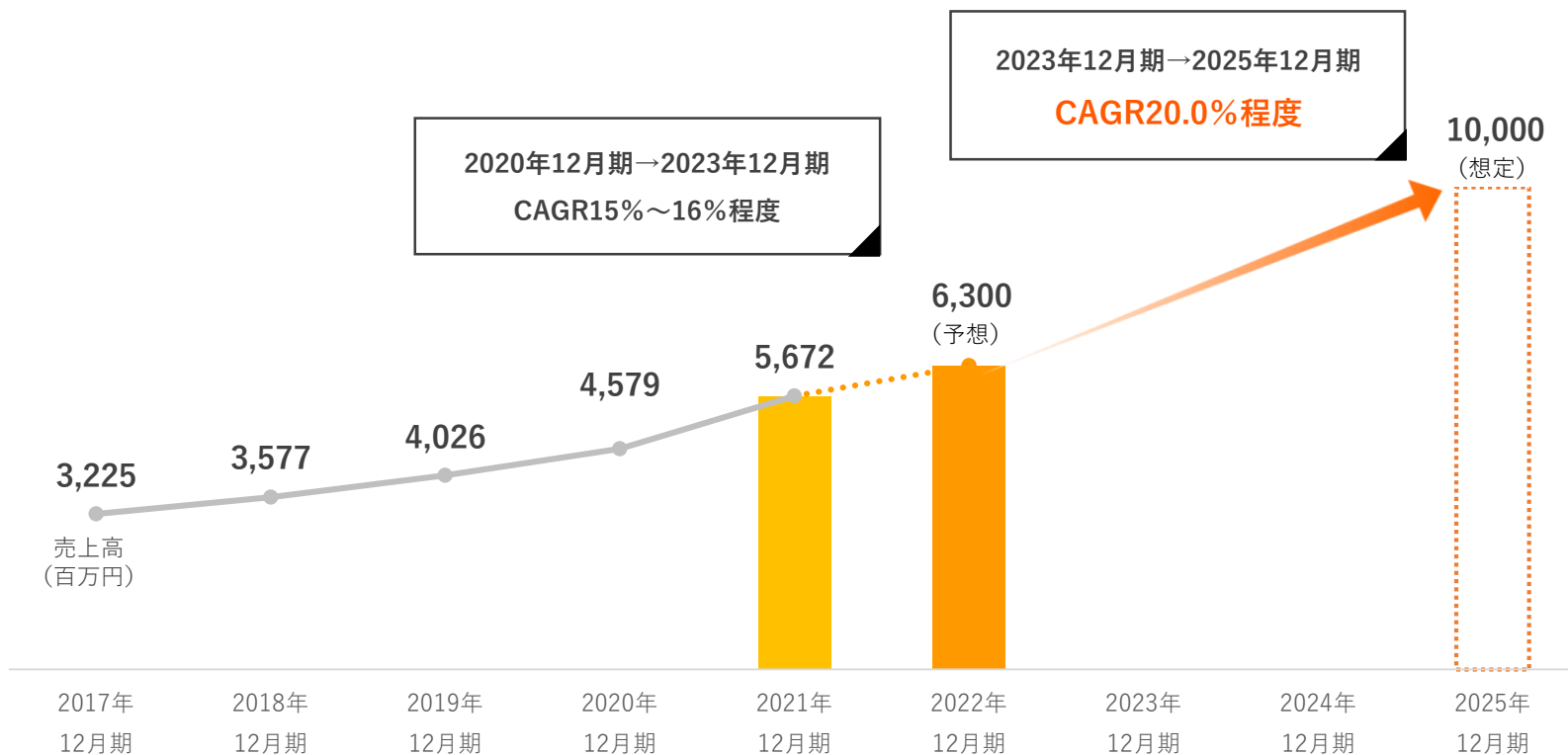


中期の経営方針について



2025年のターゲット売上とCAGR

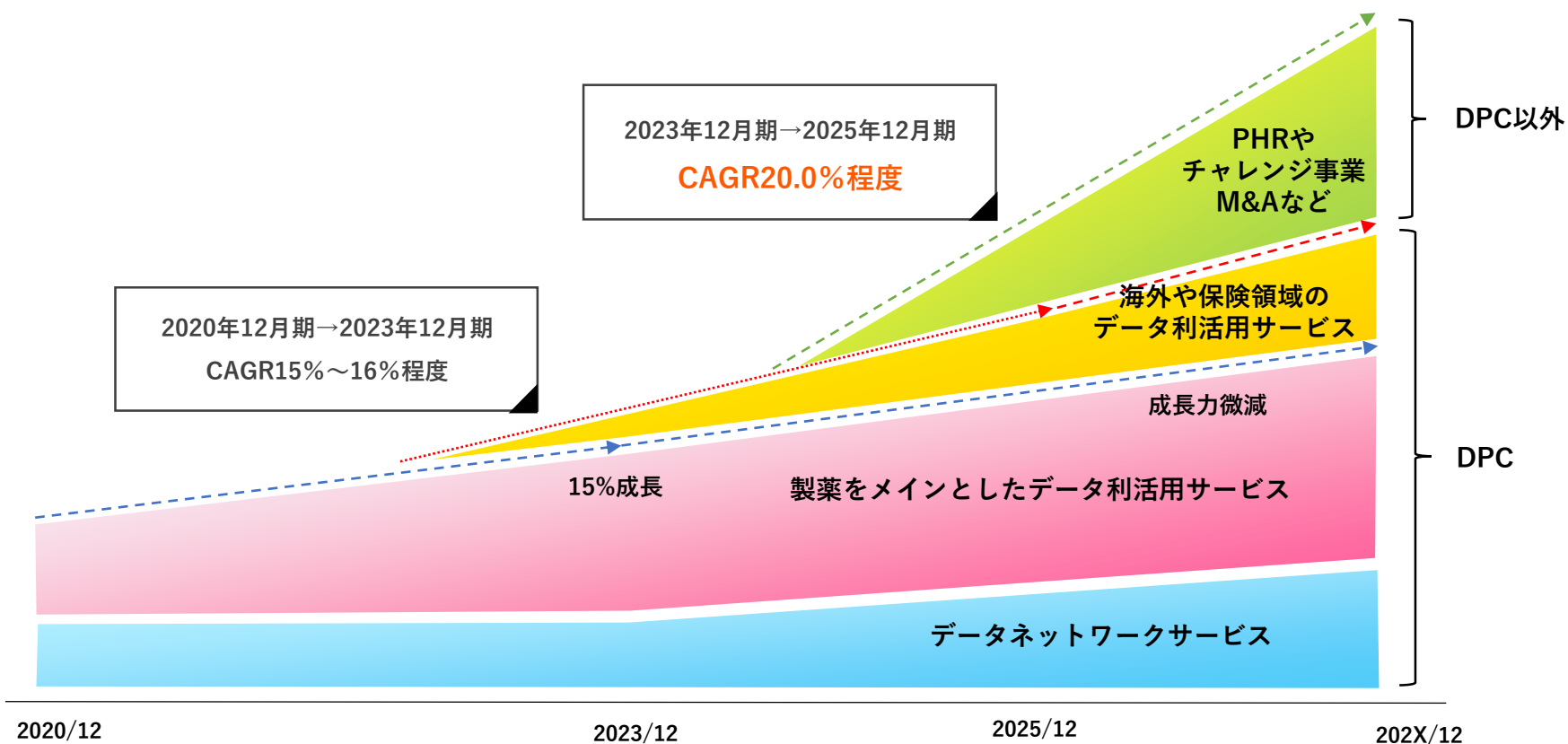
2021～2023年の追加投資期を経て、2025年に向け成長加速する



成長企業として新たな収益分野を獲得する必要

製薬企業向けのデータ利活用の成長に続く収益基盤獲得

当社の持つ3,800万人超のDPCデータの活用先はまだ開拓可能
さらに、DPC以外の新たなデータを取得し、データ利活用の幅を広げていく



2023年～2025年までの中期経営計画を作成

2022年秋を目途に新しい中期経営計画を公表する

FY2025
売上高

100億円

FY2025
経常利益

25億円以上

計画のベースとなる経営数値目標

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。



メディカル・データ・ビジョン株式会社

〒101-0053 東京都千代田区神田美土代町7番地 住友不動産神田ビル10階
TEL.03-5283-6911 FAX.03-5283-6811