

2022年12月期 第2四半期 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)

2022年8月8日



メディカル・データ・ビジョン株式会社

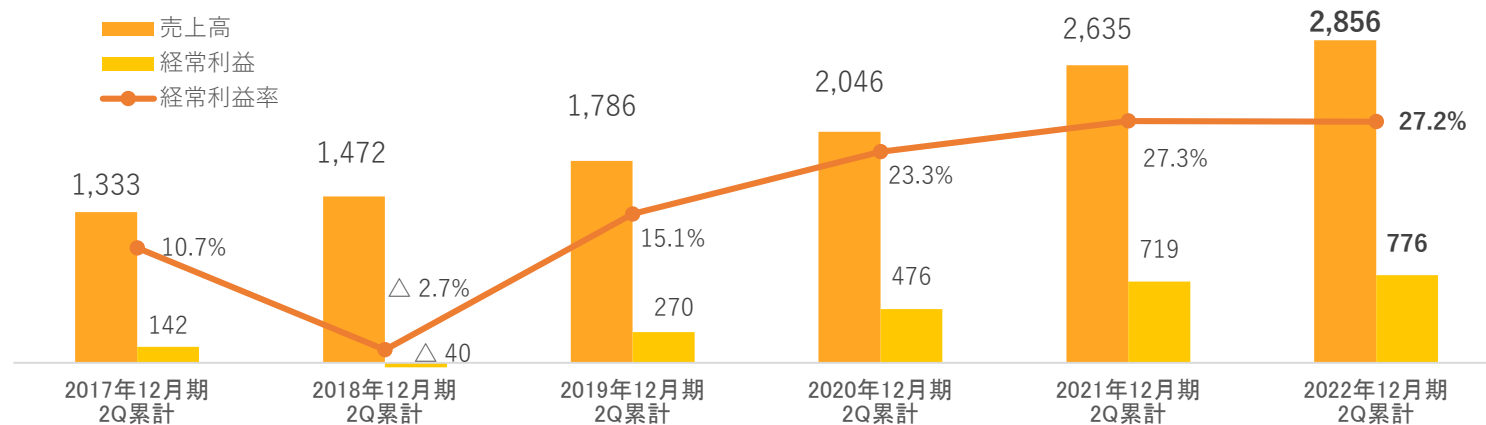
1	2022年12月期 第2四半期 業績 -----	3
	✓ 2Q累計売上は計画通りも、下期に向けた貯金獲得までに至らず	
2	今期の戦略と注力事業の進捗状況について -----	14
	✓ クラウド化に向けた動き、健診システムの販売などが順調に推移	
3	直近のトピックについて -----	27
	✓ MDV analyzerの新ツール「for Patient Journey」リリース	

2022年12月期第2四半期 業績

2022年12月期 2Q 業績ハイライト

2Q累計売上は計画通りも、下期に向けた貯金獲得までに至らず

経常利益は年間計画の16億円に対し、若干上回る水準で推移



	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	971	1,885	2,856
YoY	△3.6%	+15.8%	+8.4%
売上総利益	626	1,734	2,360
YoY	△8.4%	18.2%	+9.8%
経常利益	—	—	776
YoY	—	—	8.0%

【業績進捗状況】

業績予想
6,300

2022年2Q実績

2,856
45.3%

2017-2021年
2Q平均実績

43.6%
(平均)

2022年12月期 2Q 業績比較

2Qの利益率は**23.5%**となり、YoYで見ても高水準を維持

売上高成長率は新基準で見た場合、基準値(15%)に近い14.1%となった

(百万円)	2022年12月期2Q (2022年4月～2022年6月)				
	実績	YoY		【参考】YoY (前期が新基準だった場合※)	
		実績	増減率	参考値	増減率
売上高	1,345	1,205	+11.6%	1,179	+14.1%
売上高成長率	+11.6%	+20.1%	△8.5P	—	—
経常利益	315	265	+18.9%	—	—
経常利益率	23.5%	22.0%	+1.5P	—	—
従業員数	253	246	+2.8%	—	—
従業員1人 あたり売上高	5.3	4.9	+8.5%	—	—

※前期の売上のうち、2021年期末および、2020年期末をまたぐ案件について新基準で収益認識した場合の影響（2Q単独）は、▲26百万円となる

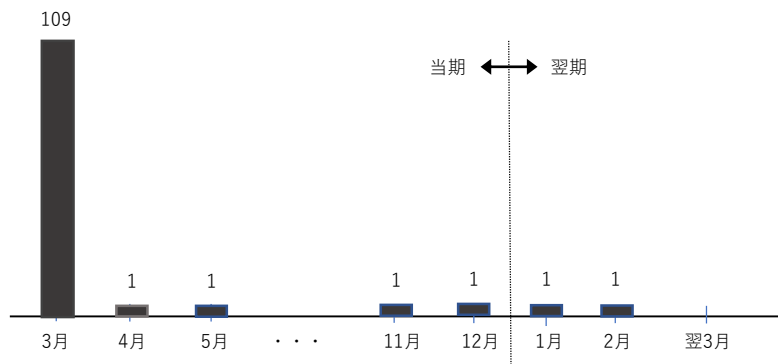
新基準適用による売上計上方法の変更について

新基準適用に際し、過年度の売上調整を実施している

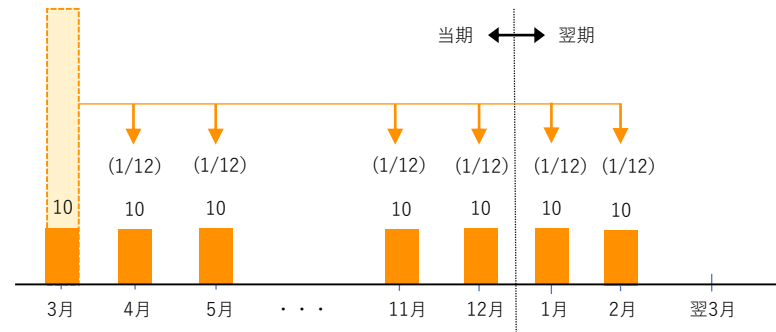
主に「データ利活用サービス_診療データ調査分析」の売上で発生
当期に発生する売上については全て新基準での計上となる

(例) 12ヶ月のデータ提供契約（仮に120単位）を3月から12ヶ月に渡り提供する場合

旧基準の売上計上



新基準の売上計上



新基準適用による売上等への影響について

新基準適用後の下期売上高成長率は20%超を見込む

当期は平準化が進む見込みだが、4Qが売上高のピークになる傾向は不変

2021年売上高

(単位：百万円)

		1Q	2Q	3Q	4Q	合計
(旧)売上高	①	1,429	1,205	1,316	1,720	5,672
調整額 (旧→新) ※1	②	+69	-26	-25	-261	-243
(新)調整後売上高	③ = ① + ②	1,499	1,179	1,291	1,458	5,428

2022年売上高

		1Q	2Q	3Q	4Q	合計 (予想)
(新)売上高	④	1,511	1,345			6,300
YoY	⑤ = ④ ÷ ③	+0.8%	+14.1%			+16.0%

※1：調整額は、前期の売上のうち、2021年期末および、2020年期末をまたぐ案件について新基準で売上計上した場合の影響を計算したもの

コストコントロールは万全、一部未消化費用が利益押し上げ

原価・研究開発費の増加は計画通り、人的資源への投資を継続

(百万円)	【連結】 2022年2Q	【連結】 2021年2Q	YoY	【連結】 2022年1Q	QoQ	備考
原価	243	216	+12.8%	251	△3.2%	・SBα仕入れ増など (+14M) ・診療報酬改定対応に伴う労務費増など(+5M)
人件費	426	377	+13.0%	410	+4.0%	・昇給、人員増などによる給与増 (+33M)
採用費	11	7	+54.4%	13	△9.6%	・成功報酬など採用にかかる費用 (+4M)
その他	359	346	+3.7%	378	△5.1%	・のれん (+7M) ・対面営業の増加に伴う旅費交通費増(+3M)
研究 開発費	64	86	△25.7%	68	△5.5%	・既存事業(MDV Act、アルファサールズなど) の開発費減 (△45M) ・HMV関連開発費増 (+20M)
費用合計※	1,029	940	+9.5%	1,041	△1.1%	

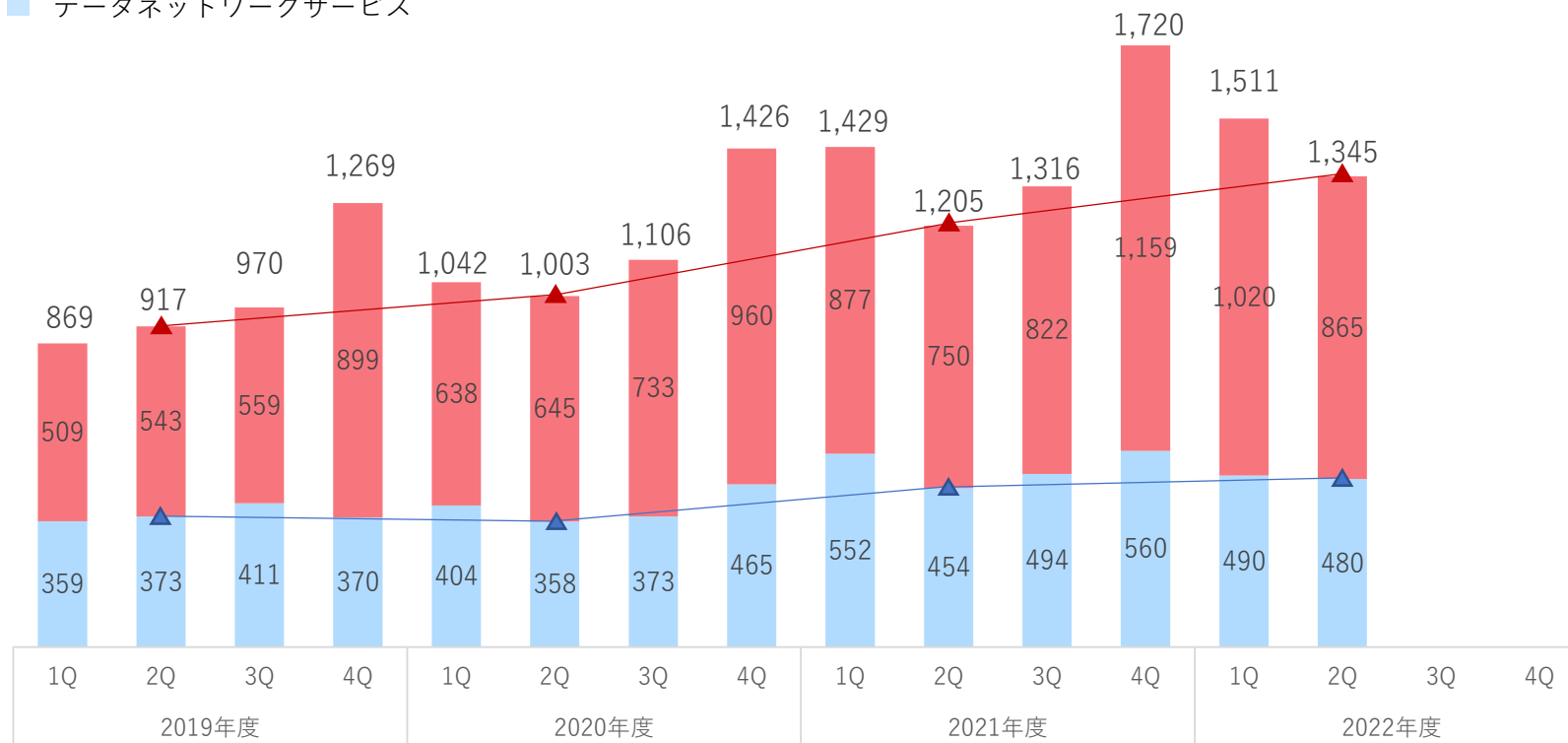
※売上原価と販売費及び一般管理費の合計

四半期毎の売上高推移（サービス別内訳）

ネットワークは安定、利活用は成長トレンドを維持

- データ利活用サービス
- データネットワークサービス

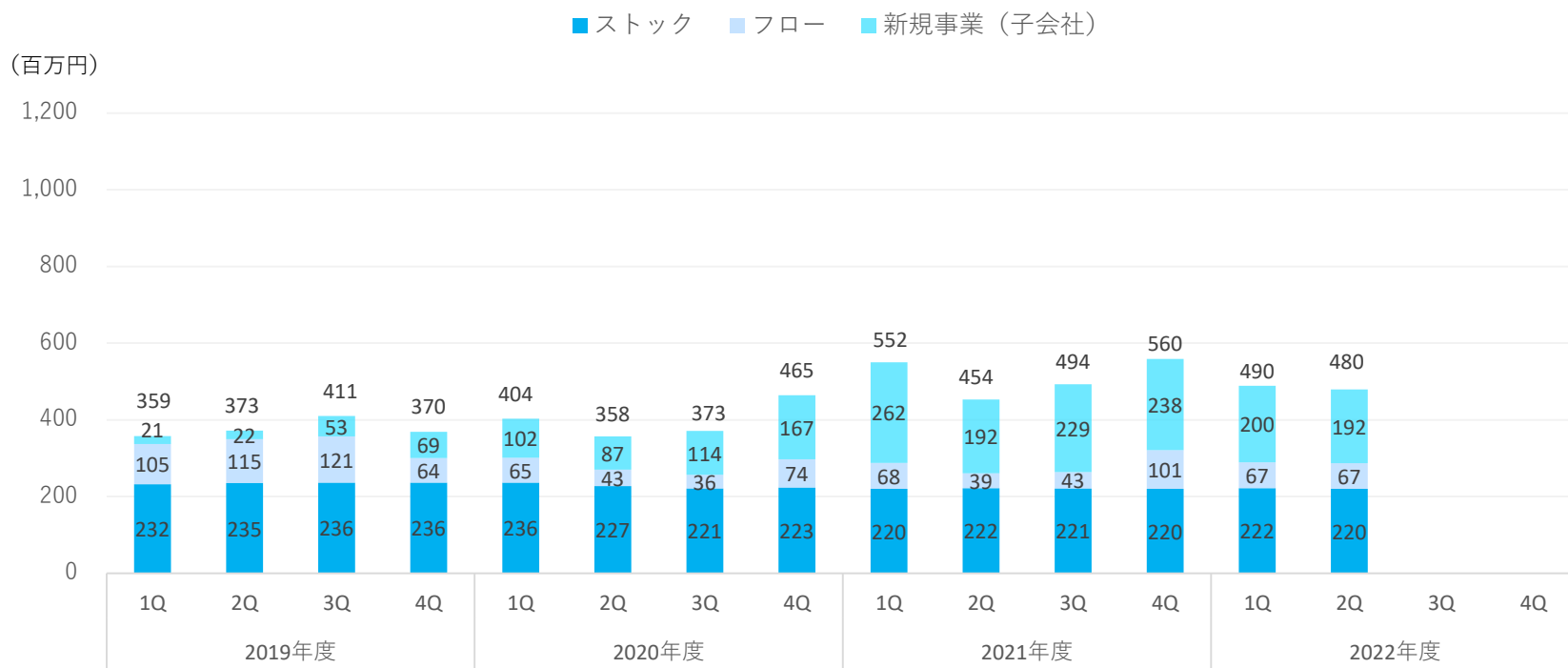
（単位：百万円）



データネットワークサービスの売上構成

今期は売上横ばいの計画、2Qまでの推移は計画線に沿う

前期はSBαの新規連結などで子会社売上が大きく増加
フロー売上は健診システムの販売による効果が出てきている



クラウド契約のKPIとして、新たな指標を追加

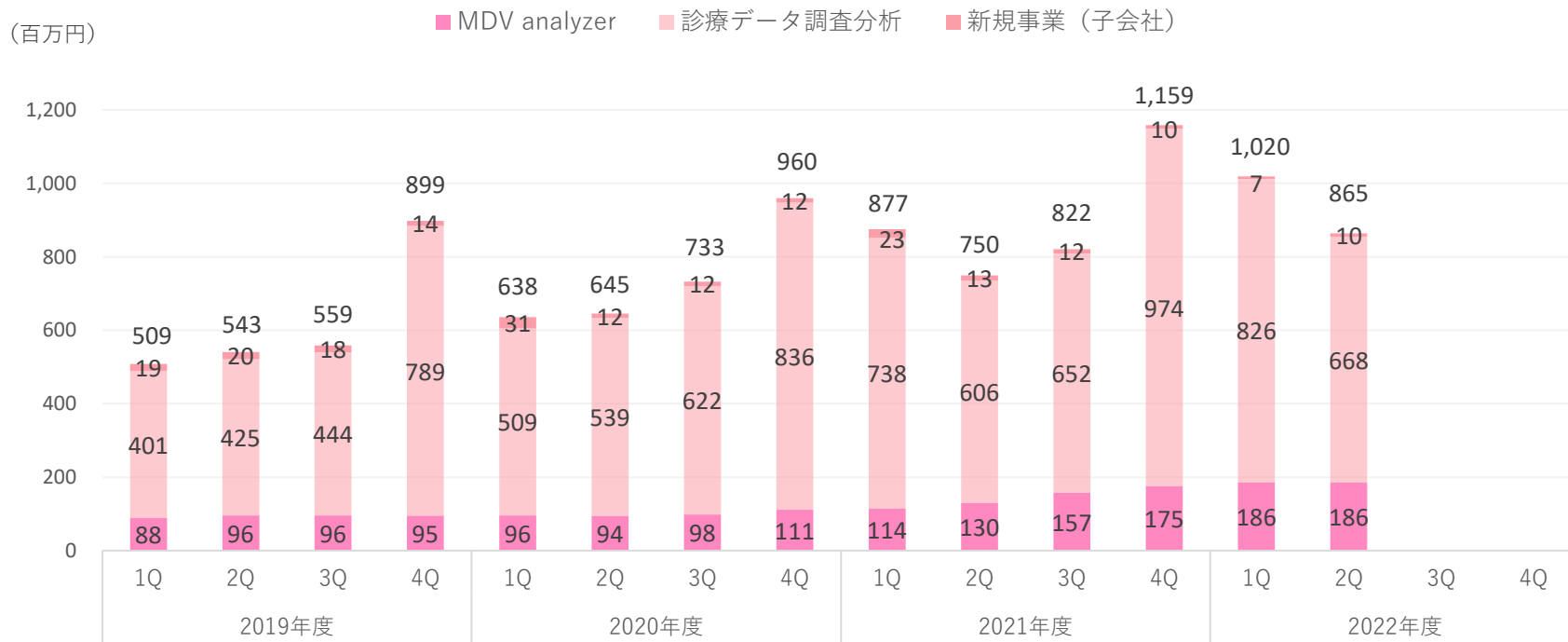
MDV Act以外にもクラウド利用につながる契約があるため

指標	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 1Q実績	2022年12月期 2Q実績	2022年12月期 目標
「EVE」導入病院数推移 (病院)	802	772	770	753	750	750~770
クラウドサービス利用病院数 推移 (病院)	—	—	—	778	834	1,000
「MDV Act」導入病院数推移 (病院)		—	558	757	809	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計画通りの進捗

MDV analyzerの売上は1Qと同水準も、一部解約が発生している



MDV analyzerの今期目標は修正なし

2Q末の契約水準だと、MDV analyzerの四半期売上は175M程度
DeNAとの連携DBと新サービスの販売で巻き返し、期末でプラスを目指す

指標	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 1Q実績	2022年12月期 2Q実績	2022年12月期 目標
「MDV analyzer」（各種）契約総数	25	27	44	45	40	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）	2,984	3,451	3,849	3,940	4,016	—
健康保険組合データベースの 実患者数推移（万人）	—	616	762	769	780	—

今期の戦略と注力事業の進捗状況について

社会変化に対応しつつ、未来への仕組みを創った

2020～2021年に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	製薬・アカデミア向け	個人向け (BtoC)	HMV構想
 病院経営改善アプリケーション	 拡大推計機能	 オンライン診療プラットフォーム	 HMVプラットフォーム
 小規模病院・診療所向け診療可視化システム	 英語版	 カルテコアプリ	 糖尿病AIアプリ dAlbet
 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	 英語版	 医療略語アプリ	 健康診断AI hyperCheckup
 クラウド型総合健康管理システム アルファサルース	 英語版		
 看護の業務分析アプリケーション	 健保データ版		
 「公立病院経営強化プラン」作成支援サービス			
MDVの土台	現在の成長	近未来の実現	ダイナミックな成長

クラウド型サービスの販売と積極的な外部連携に手応え

当社のクラウド化を推進する戦略への理解が進む

事業戦略

進捗

1

データネットワークサービス
→クラウド型への移行



- ・ MDV Actの導入病院拡大
- ・ カルテコと健診システムのセット受注進む

2

データ利活用サービス
→海外や保険領域などの強化



- ・ DeNAとの連携をこの項目に追加
- ・ データ利活用の幅を広げていく取り組み

3

HMV事業へのチャレンジ

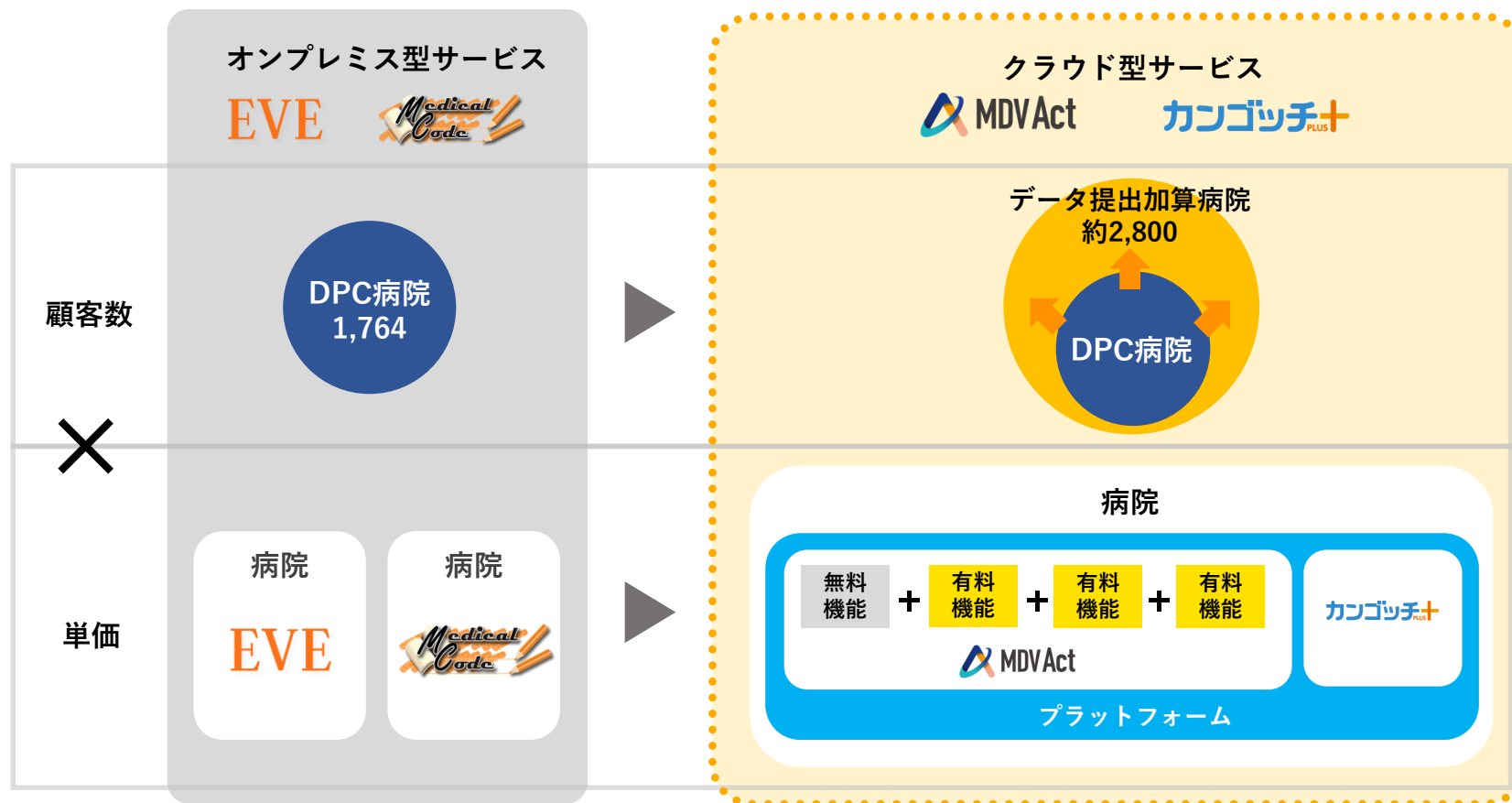


- ・ SBIとの取り組みが一部形に

1)-① MDV Actを軸にしたクラウド化の推進

クラウド化のメリット = 「顧客基盤の拡大」と「クロスセル」

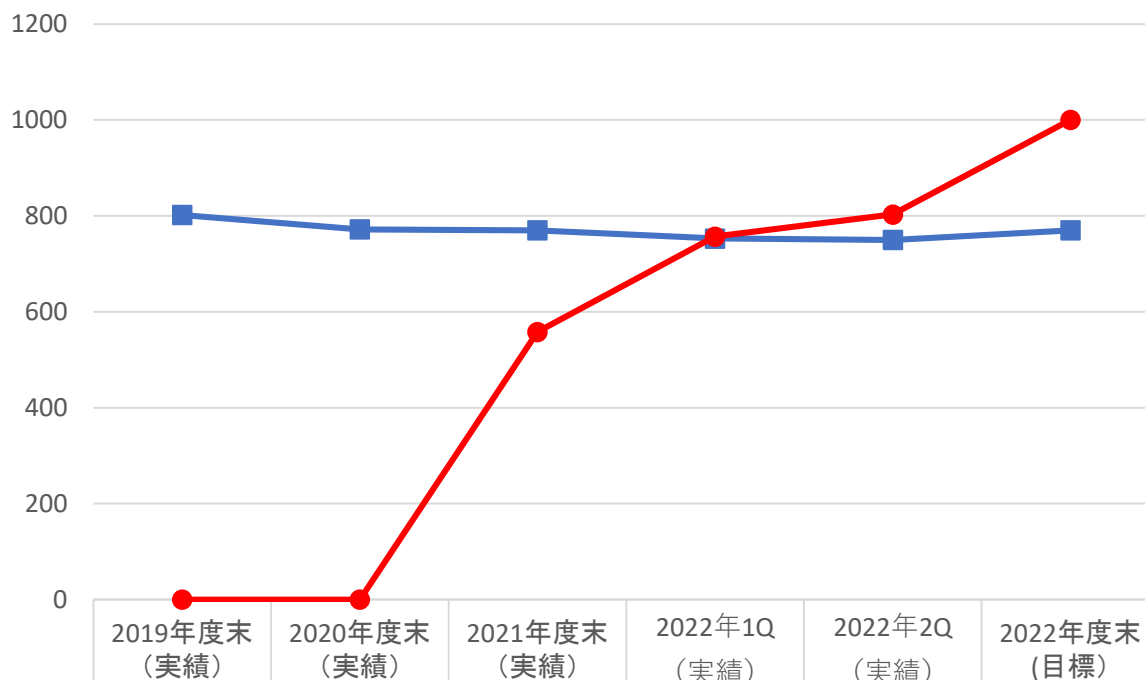
対象をデータ提出加算病院までにまずは拡大、有料機能搭載時にクロスセルを狙う
MDVクラウドにデータがあるユーザー病院には、実データを用いたデモが可能になる



1)-① MDV Actの契約状況について

既存契約のない新規ユーザーの獲得進む

「MDV Act」導入により、新たな顧客（医療機関）を**160件以上獲得**
今期末の目標は1,000だが、将来的には更なる増加を目指す



■ 「EVE」導入病院数推移 (病院)	802	772	770	753	750	750~770
● 「MDV Act」導入病院数推移	0	0	558	757	803	1,000

1)-① MDV Actの今期獲得目標達成のために

今期目標1,000病院に向け、更に体制を強化していく
新サービス追加による対象先の拡大、潜在顧客層へのアプローチなど

1 外来機能報告レポート機能をMDV Actに追加

- ✓ 2022年秋、本格運用開始の「外来機能報告制度」に対応
- ✓ MDV Actの契約により、報告書のスムーズな作成が可能に
- ✓ データ提出加算病院（約2,800施設）に、MDV Actの紹介が可能に

2 MDV Actの潜在顧客層を対象とした大型セミナーの開催

- ✓ 多摩大学大学院との共催セミナーでは配信も含め、**633施設・769人**を集客
- ✓ 実際にMDV Actを使用し、自院の経営指標を分析する形式のセミナー開催

3 Act利用者への個別レッスンの開催

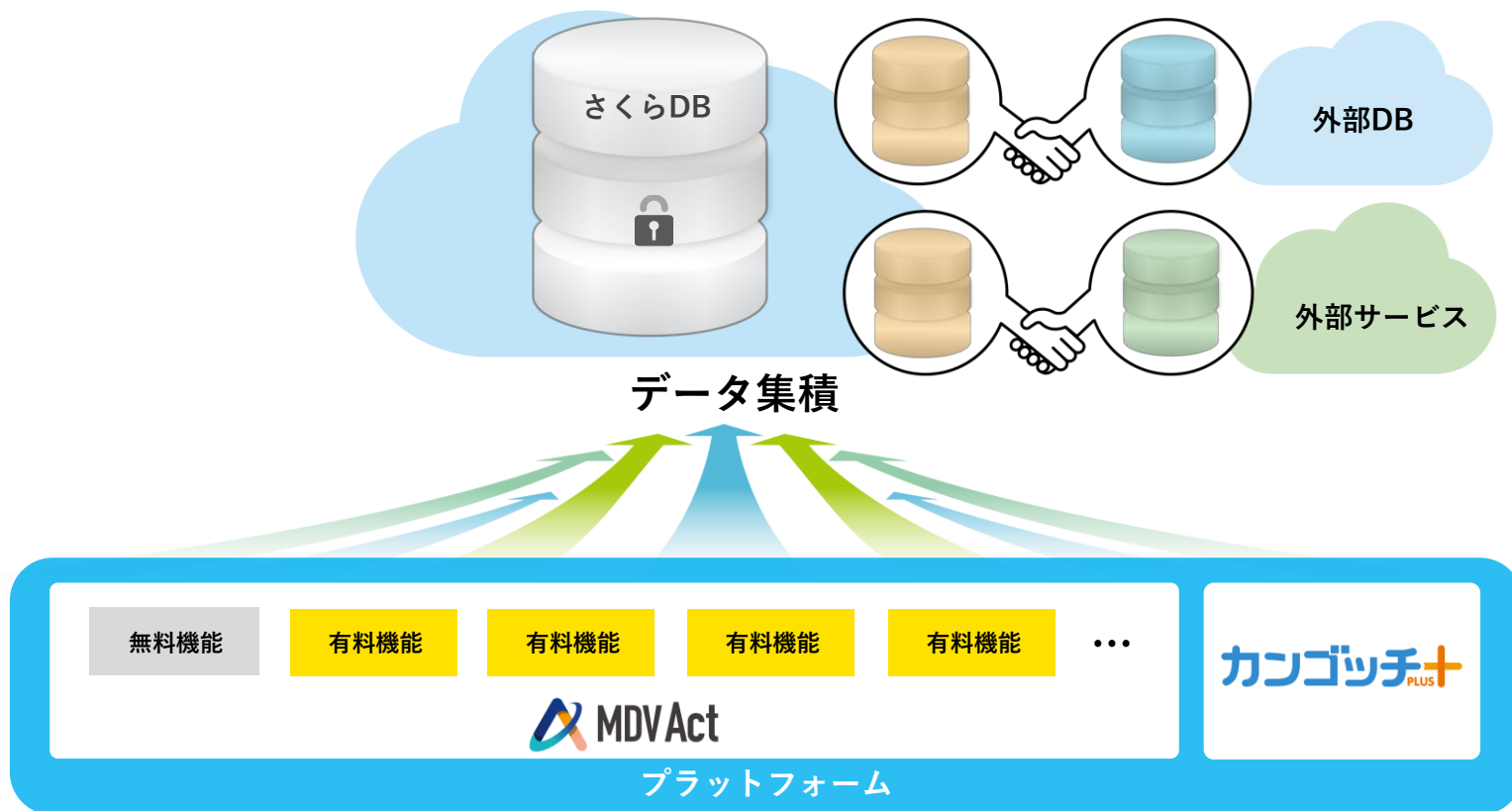
- ✓ MDV Act契約後の活用方法をサポートし、継続利用を後押し

1)-① クラウド化の推進の先に

クラウド化により外部連携が容易に

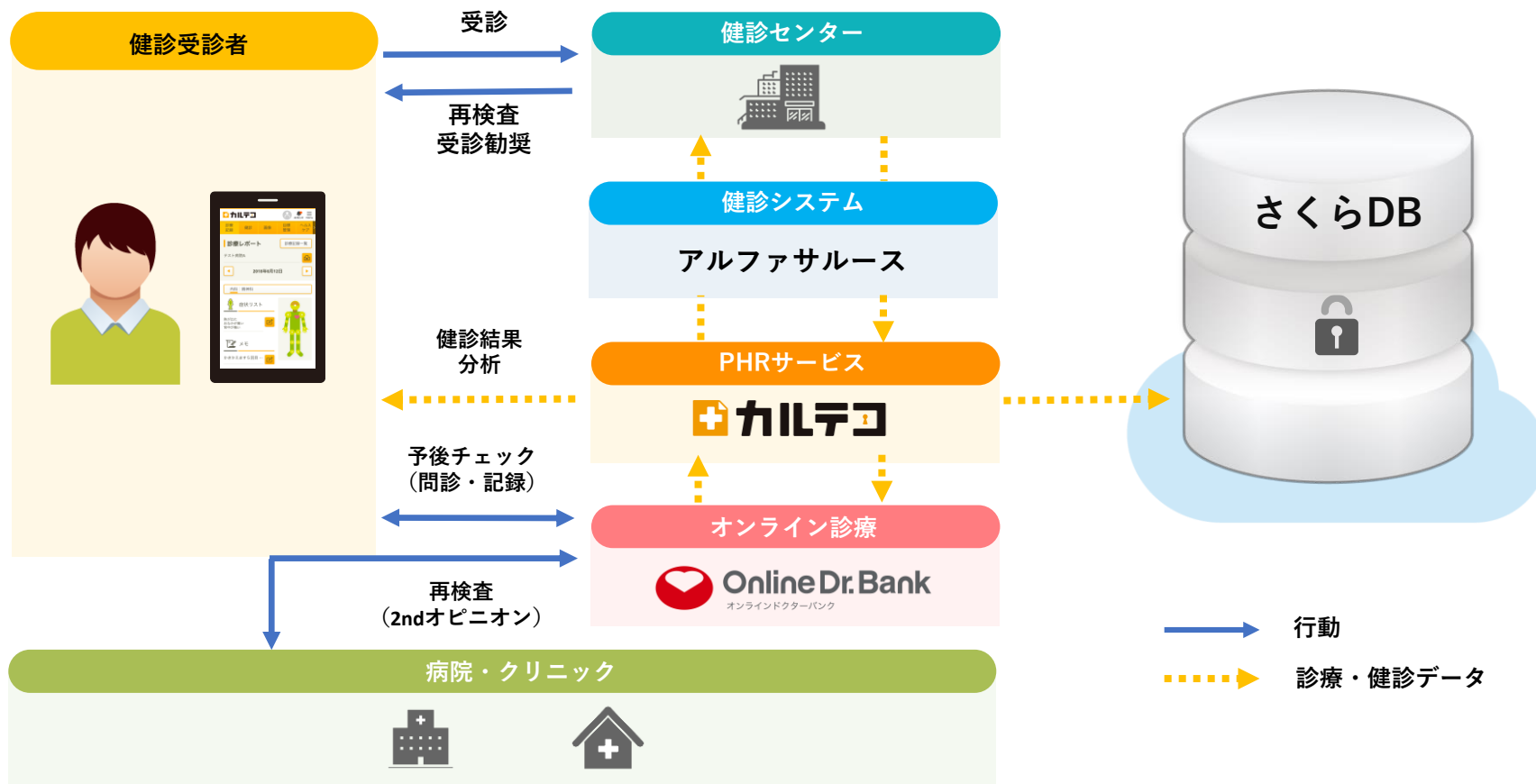
我々は「オープンアライアンス」で医療関連データを集積・統合
データ利活用サービスの更なる成長につなげていく

クラウド型
サービス



1)-② クラウド版健診システムの拡販

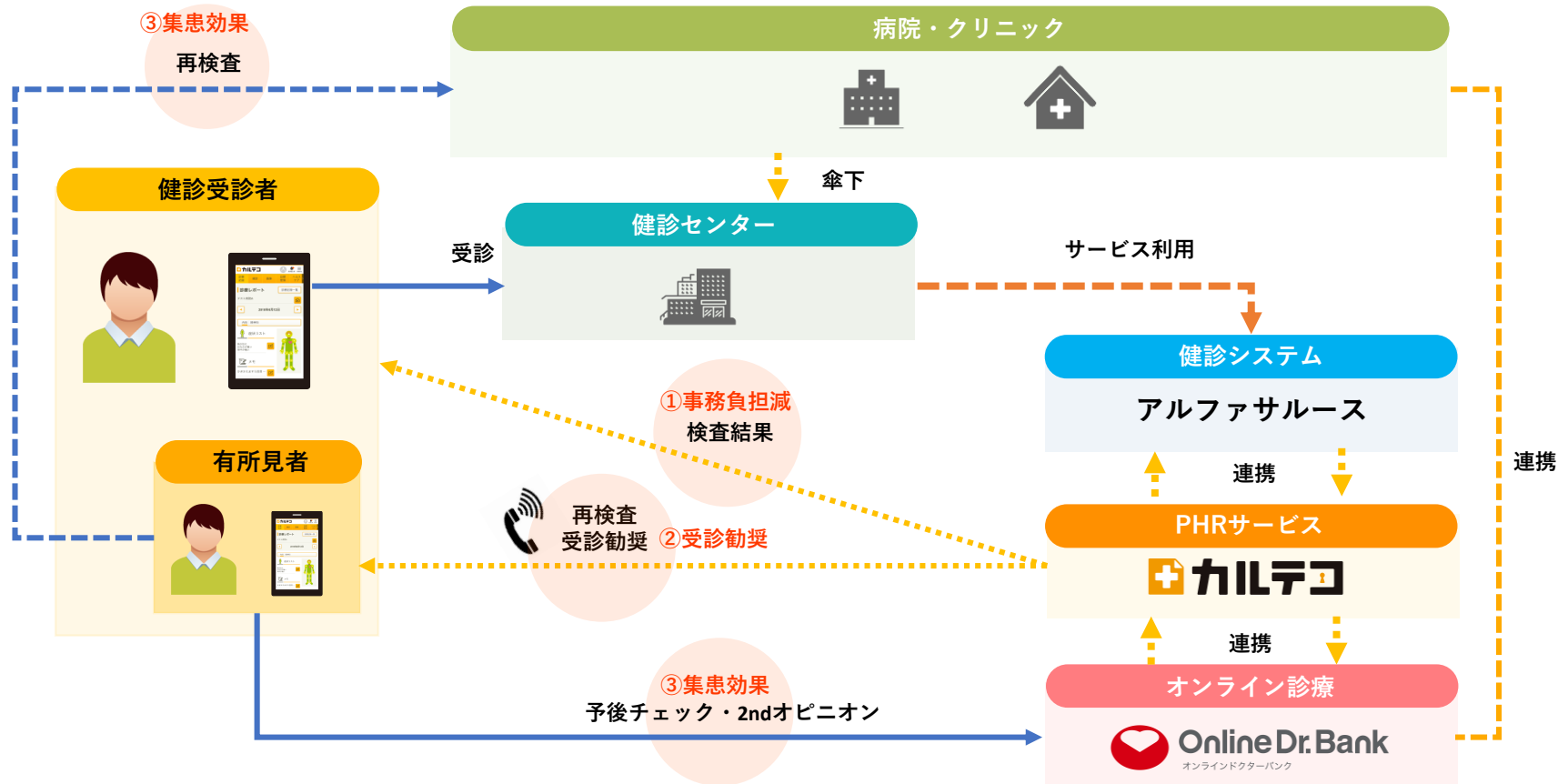
販売開始前にも関わらず、健診システムの受注進む
「カルテコ」とのサービス連携により、病院は増患効果に期待



1)-② 健診システムとカルテコのセット導入

カルテコを含めた将来ビジョンがセット導入を後押し

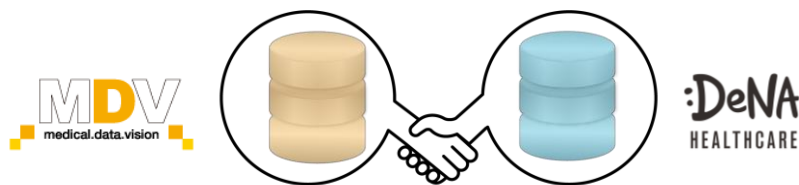
健診センターが実施できていない「有所見者」への再検査の受診勧奨
再検査受診までの導線を作ることで、集患が期待できる



2) 海外を含む診療データの拡販と保険領域の強化

DeNAとの業務提携を今期の注力事業に追加

「MDV analyzer」に連携DBのデータを搭載、間もなくサービス提供へ



1,500万人超の保険者データ

健康保険組合：780万人

健康保険組合・自治体：
808万人超

病院データ：4,016万人
(実患者数)

国内最大規模の医療DB

業務提携の骨子

1. データの利活用での協業

- ①両社で蓄積してきたDBを連携し、保険者データ1,500万人超、病院データ約4,000万人を合わせて国内最大規模のDBを構築
- ②MDVの診療DB分析用Webサービス「MDV analyzer」に、連携DB（上記①）を今夏から搭載、サービス提供を目指す




2. 生活者向け健康増進サービスでの協業
MDVのPHRサービス「カルテコ」などのサービスと、DeSCヘルスケアの「kencom」をはじめとするサービスのアセット・ノウハウの連携を検討、生活者の健康増進を一層サポートし、医療費の適正化に貢献

※2022年6月末集計

2) DeNAとの連携で強化されるデータ

連携DBにより保険者DBの量と質が強化される

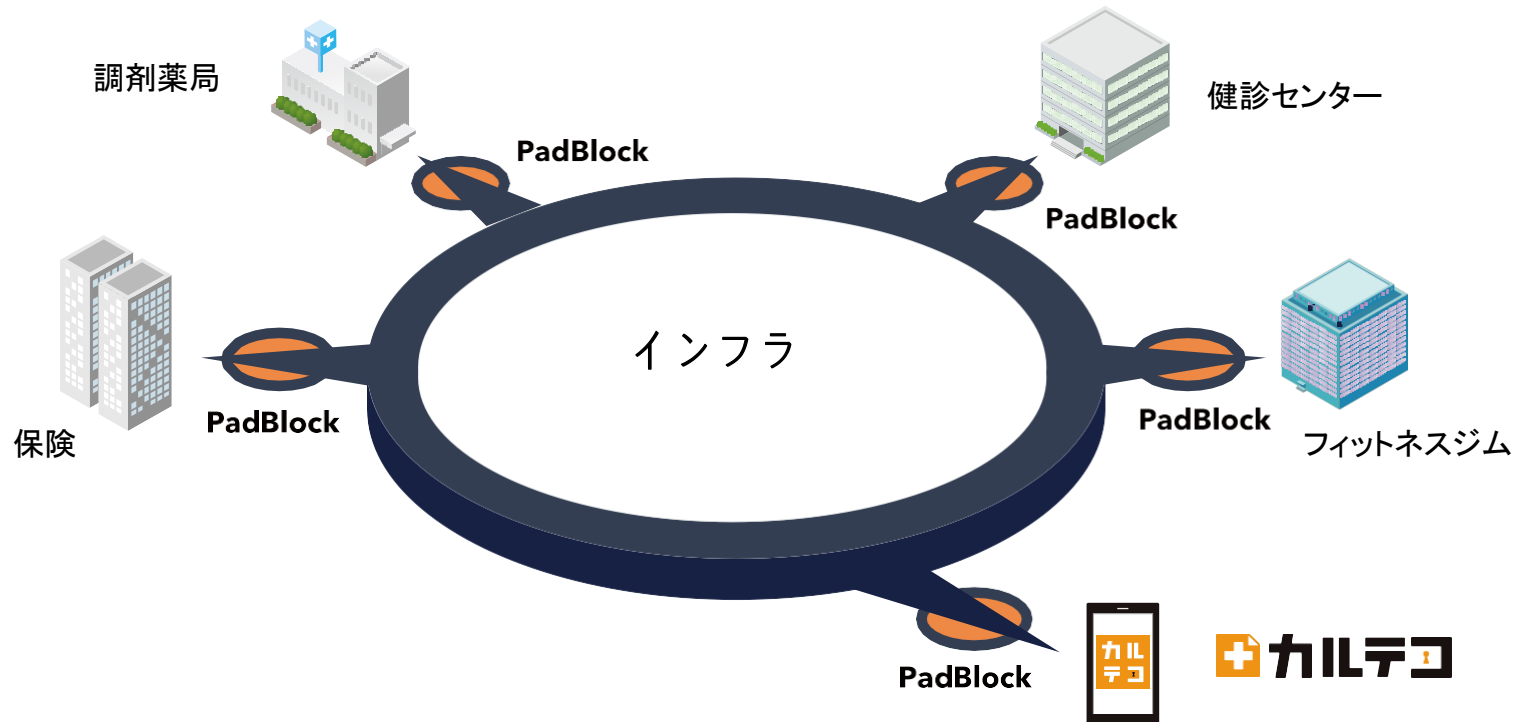
保険者DBでは少なかった高齢者層データを補完
医療実態により近い診療DBとなり、精度の高い分析が可能となる

	急性疾患	軽度疾患・慢性疾患
65歳以上	 4,016 万人 DPCデータ (病院)	 808 万人 保険者データ (健保組合 + 国保 + 後期高齢者)
15歳 - 64歳		 780 万人 保険者データ (健保組合)
0 - 14歳		

3)-① H MV構想の概念図

HMV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



3)-② H MV事業へのチャレンジ

糖尿病AIアプリ「dAlbet」でSBI証券と連携開始（7/6～）

SBI証券口座ユーザーにメルマガなどを通じて「dAlbet」を告知

糖尿病予防に積極的に取り組めるよう促す



自身の検査値を入力後
糖尿病のリスクスコアが表示

※新しい検査値がわかったら
また入力すると
リスク値も更新されます
(以前のものも残しておけます)

6つの生活改善

どの改善行動で
どのくらいリスクが下がるか
シミュレーション

※個人に合わせて
パーソナライズされた結果が出ます

シミュレーションできる 6つの生活改善



【アプリダウンロード
の二次元コード】



■概要

MDVと、国内最大となる約845万証券口座を持つSBI証券※1は、糖尿病予防を推進するための連携を開始。MDVとSBI証券の連携により、証券口座ユーザーにはメルマガなどの告知が届くこととなります。それを知ったユーザーが「dAlbet」をダウンロードすることで、糖尿病予防に積極的に取り組めるよう促します。

※1 2022年3月末時点におけるSBIの口座数には、2019年4月末以降SBIネオモバイル証券の口座数、2020年10月末以降SBIネオトレード証券の口座数、2021年8月末以降FOLIO口座数を含みます

■「dAlbet」※2について

利用者自らが血液検査の数値を入力することで、糖尿病のリスクなどが画面表示され、健康管理に役立てることが出来ます。糖尿病リスクはMDVの診療データを基にAI（人工知能）で導き出します。「dAlbet」ではまた、糖尿病予防に向けた生活改善策が表示され、その改善策を実行することにより、現在のリスクがどの程度変化するかも分かります。このアプリは無料で利用可能です。

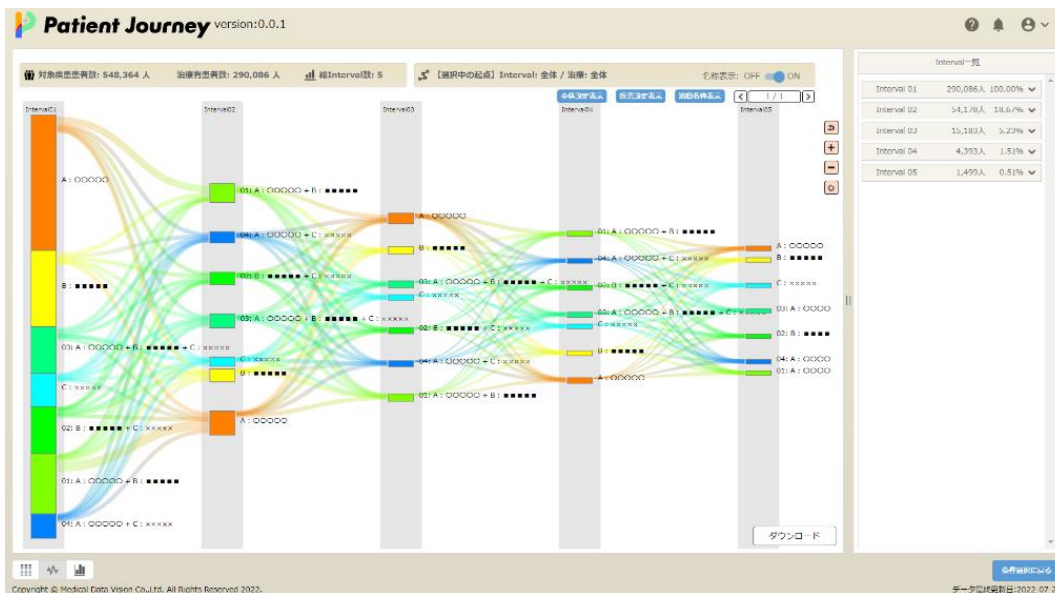
※2 「dAlbet」とはDiabetes（糖尿病）とAIを掛け合せた造語

直近のトピックについて



「MDV analyzer for Patient Journey」 サービス開始へ

患者の薬歴、医師の処方変更など時系列で把握



MDV analyzer for Patient Journey で可能になること

- ① 疾患毎の実臨床での手術・処置、薬剤などの実態把握
- ② 療養中の患者の処方変更、処置などを時系列で確認
- ③ サンキー図（工程間の流量を表現する図表）による視覚的な表示
- ④ 診療ガイドラインとの比較検討

Patient Journey(ペイシェントジャーニー)とは一般に、患者が疾患や症状を認識して、医療機関を受診し、その後の服薬、治療などを含めた「行動」プロセス全体の流れを表したものとされています。

「MDV analyzer for Patient Journey」を使えば、ユーザーは疾患名を入力して期間を設定すれば、患者が受けた手術・処置内容のほか、処方された薬剤などが時系列で把握できるほか、疾患毎の診療ガイドラインの臨床実態も確認することができます。

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