

2022年12月期 第3四半期 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11月14日

1	エグゼクティブサマリー	-----	3
2	2022年12月期 第3四半期 業績	-----	4
3	今期の戦略と注力事業の進捗について	-----	14
4	直近のトピックについて	-----	19

3Q 業績

第3四半期までの累計業績は、概ね計画どおりの進捗

- ・売上高 4,327百万円 YoY+ 9.5%
- ・経常利益 1,159百万円 YoY+ 11.9%
- ・経常利益率 26.8% YoY+ 0.6P

事業 進捗

データ利活用サービスの重点施策に進展あり

- ・豪州のProspectionと診療DBの提供に関する3年間の利用契約を締結
- ・DeNAとの連携DBを搭載した「MDV analyzer」サービス開始

トピック

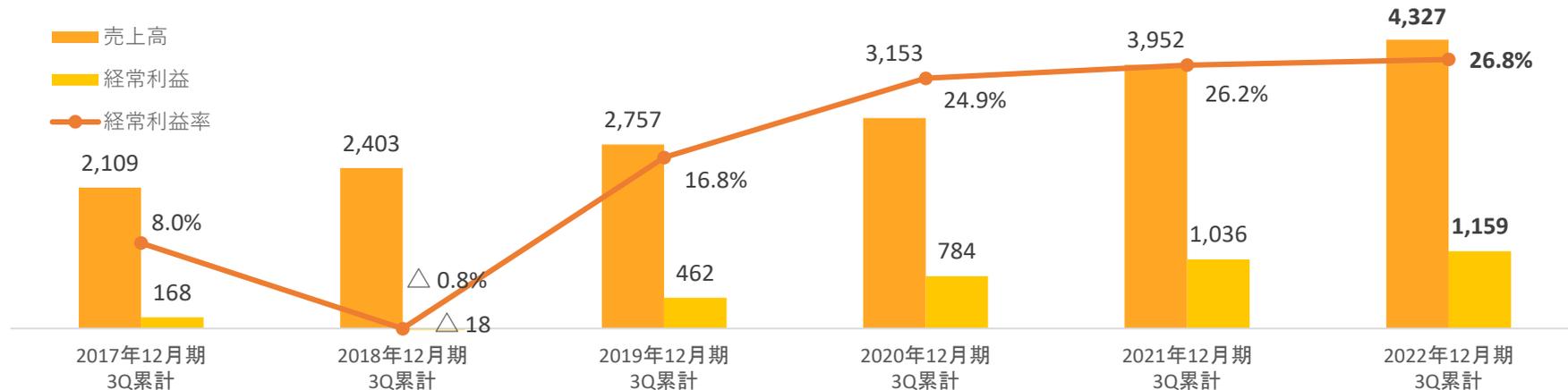
第3四半期末以降のトピック

- ・センシングと資本業務提携契約を締結、一部株式の取得も実施
- ・MDVトライアルを再編しMDVに吸収、データ治験事業を強化

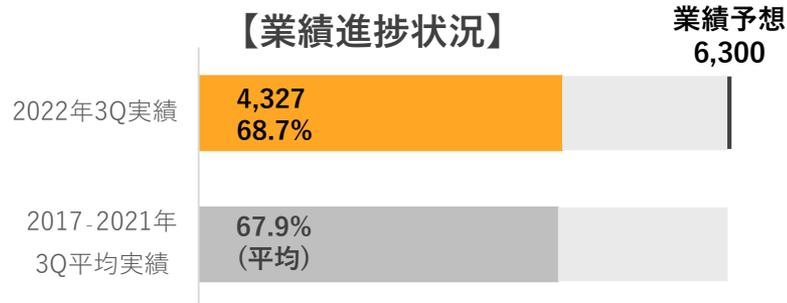
2022年12月期 第3四半期 業績

3Q累計売上は概ね計画通りの進捗

3Qまでの経常利益は計画を上回り、経常利益率も26.8%と高水準を維持



	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 YoY	1,506 +0.3%	2,821 +15.1%	4,327 +9.5%
売上総利益 YoY	966 △4.8%	2,583 +17.2%	3,549 +10.3%
経常利益 YoY	—	—	1,159 +11.9%



3Qの経常利益はYoYで+20.6%と高成長を達成

新基準で比較した場合の売上高のYoYも+13.9%と順調な成長

(百万円)	2022年12月期3Q (2022年7月～2022年9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	1,470	1,316	+11.7%	1,291	+13.9%
売上高成長率	+11.7%	+19.0%	△7.3P	—	—
経常利益	382	317	+20.6%	—	—
経常利益率	26.0%	24.1%	+1.9P	—	—
従業員数 (人)	255	246	+3.7%	—	—
従業員1人 あたり売上高	5.7	5.3	+7.7%	—	—

※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（3Q単独）は、▲25百万円となる

4Q売上高は2021年の(旧)売上高を上回る見込み

新基準適用後の4Q売上高成長率は、20%を大きく超える想定

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	1,470		6,300
YoY	⑤ = ④ ÷ ③	+0.8%	+14.1%	+13.9%		+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

エンジニアの増員により、4Qの人件費は増える見込み

4Qの研究開発費は予備費の未消化などで下振れの見通し

(百万円)	【連結】 2022年3Q	【連結】 2021年3Q	YoY	【連結】 2022年2Q	QoQ	備考
原価	281	248	+ 13.5%	243	+ 15.6%	・SB α仕入れ増など (+21M) ・労務費増(+11M)
人件費	419	380	+ 10.1%	426	△1.8%	・昇給、人員増などによる給与増 (+20M)
採用費	11	9	+ 15.6%	11	△4.7%	・成功報酬など採用にかかる費用 (+1M)
その他	387	370	+ 4.6%	359	+ 7.9%	・サポート料 (+8M) ・のれん (+7M)
研究 開発費	78	100	△22.2%	64	+ 21.9%	・既存事業 (DPSなど) の開発費減 (△24M)
費用合計※	1,088	999	+ 8.9%	1,029	+ 5.7%	

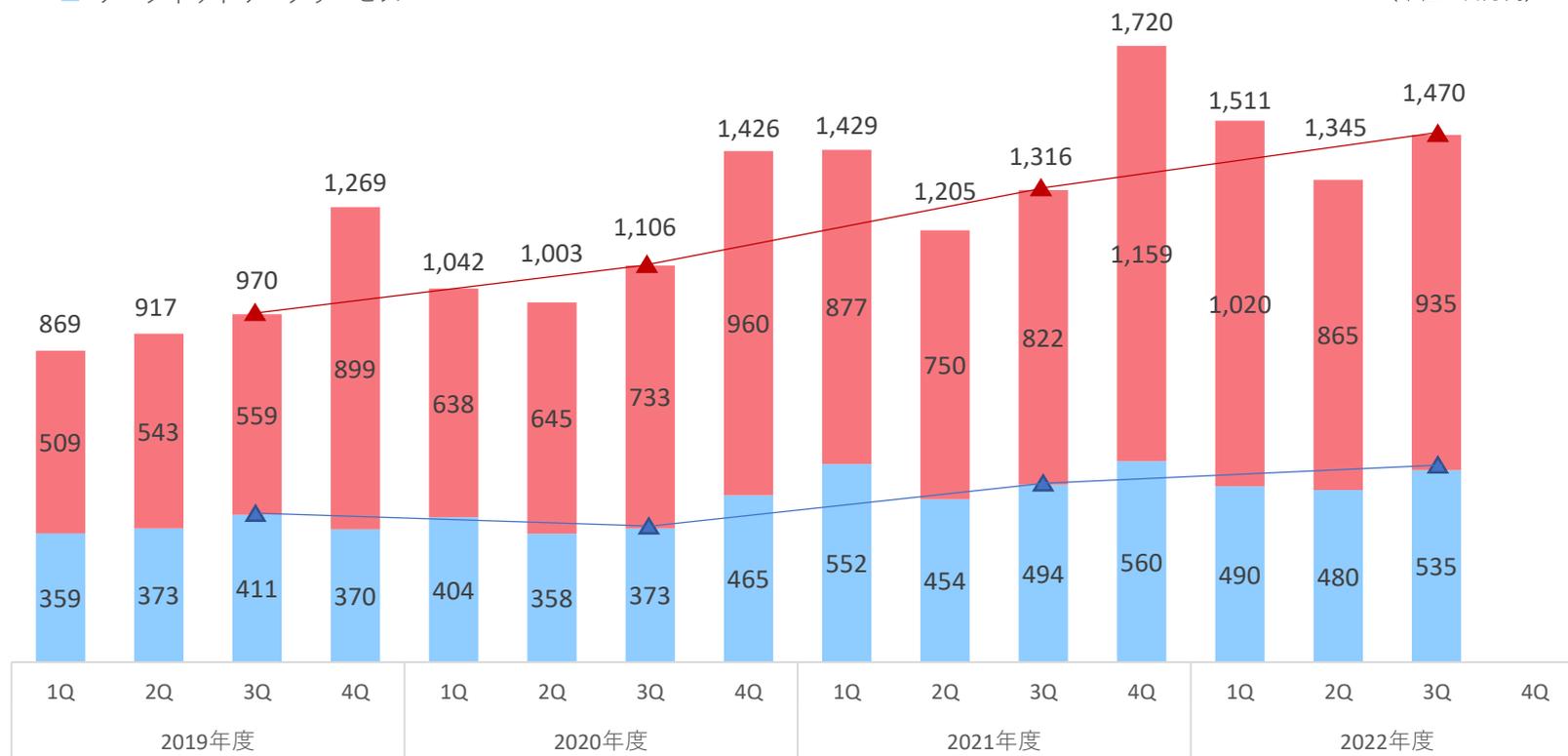
※売上原価と販売費及び一般管理費の合計

四半期毎の売上高推移（サービス別内訳）

データネットワークは安定、データ利活用は成長のトレンドを継続

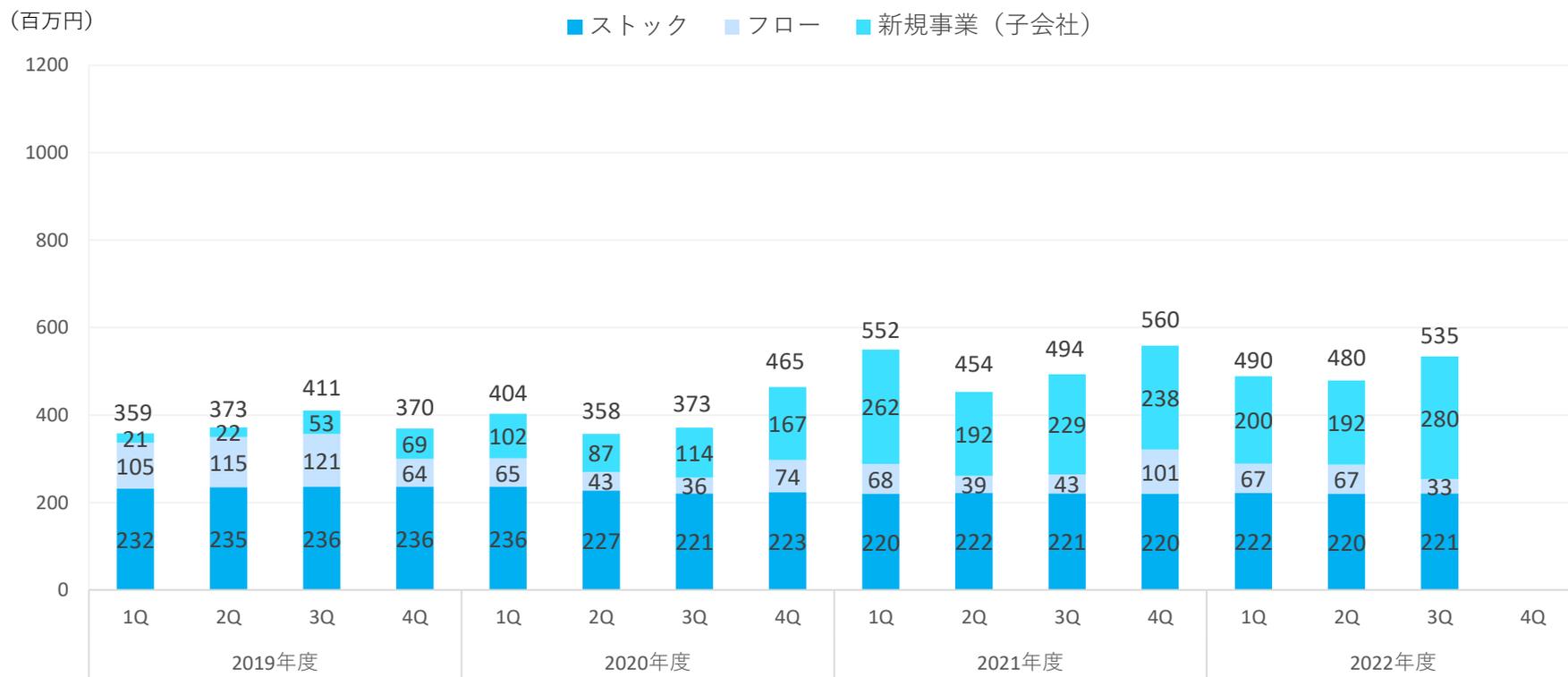
- データ利活用サービス
- データネットワークサービス

（単位：百万円）



データネットワークサービスの売上構成

子会社のDoctorbook、システム ビー・アルファの売上が拡大
MDV本体の売上は安定的な推移

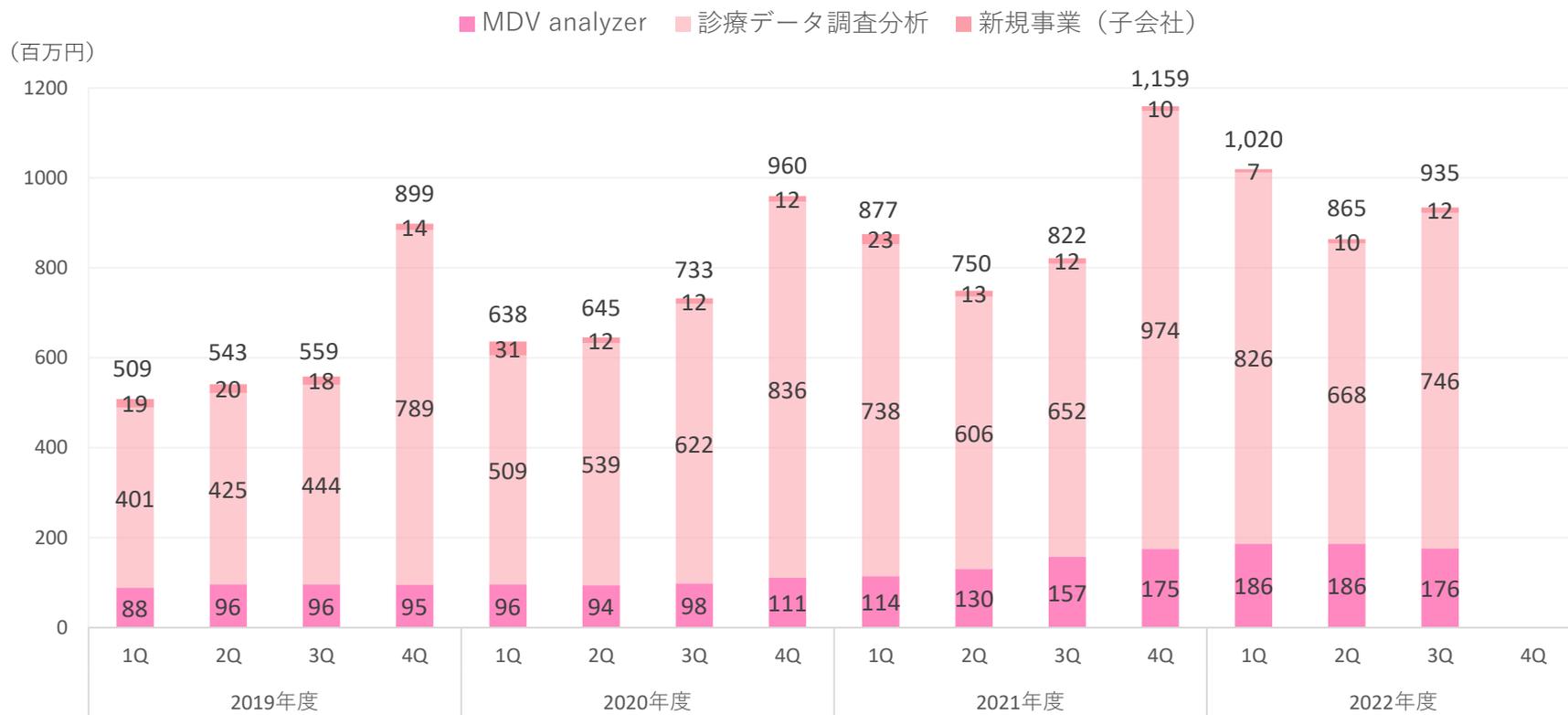


クラウドサービス利用病院数が順調に増加 「MDV Act」契約数は主力商品の「EVE」を大幅に上回る

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 3Q実績	2022年12月期 目標
「EVE」導入病院数推移 (病院)	802	772	770	753	750	748	750~770
クラウドサービス利用病院数 推移 (病院)	—	—	—	778	834	897	1,000
「MDV Act」導入病院数 推移 (病院)	—	—	558	757	809	863	1,000

診療データ調査分析の売上高成長率は引き続き伸長

診療データ調査分析の売上高は4Qがピークとなる見込み



DeNAとの連携により、保険者DBの実患者数が大幅に増加

「MDV analyzer」は保険者DBの販売を強化、今期の目標達成目指す

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 3Q実績	2022年12月期 目標
「MDV analyzer」(各種) 契約総数	25	27	44	45	40	43	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	4,120	—
保険者データベースの実患者数推移 (万人) ※	—	616	762	769	780	1,776	—

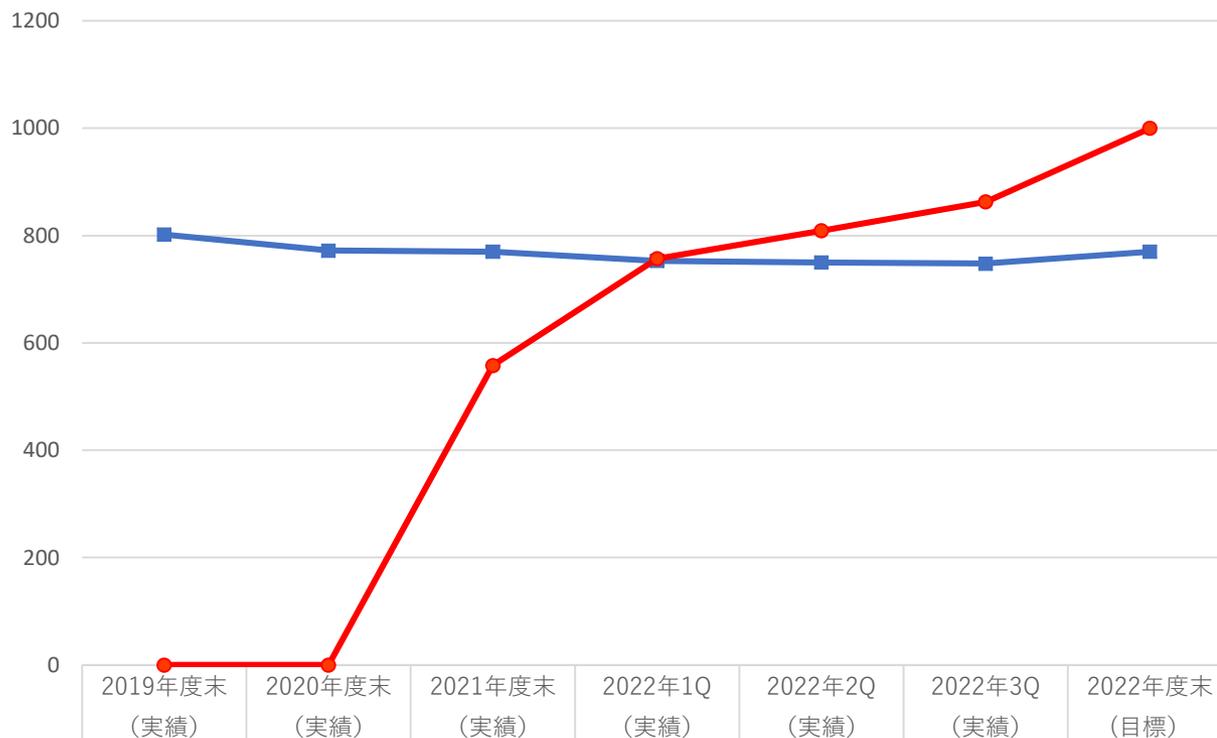
※健康保険組合以外の保険者データの追加により項目名を変更

今期の戦略と注力事業の進捗について

1) クラウド型への移行_MDV Actの契約状況について

新規顧客は200件以上獲得、顧客基盤は順調に拡大

「MDV Act」導入病院数は、EVEユーザ数を大幅に超える目標に対し、順調に増加



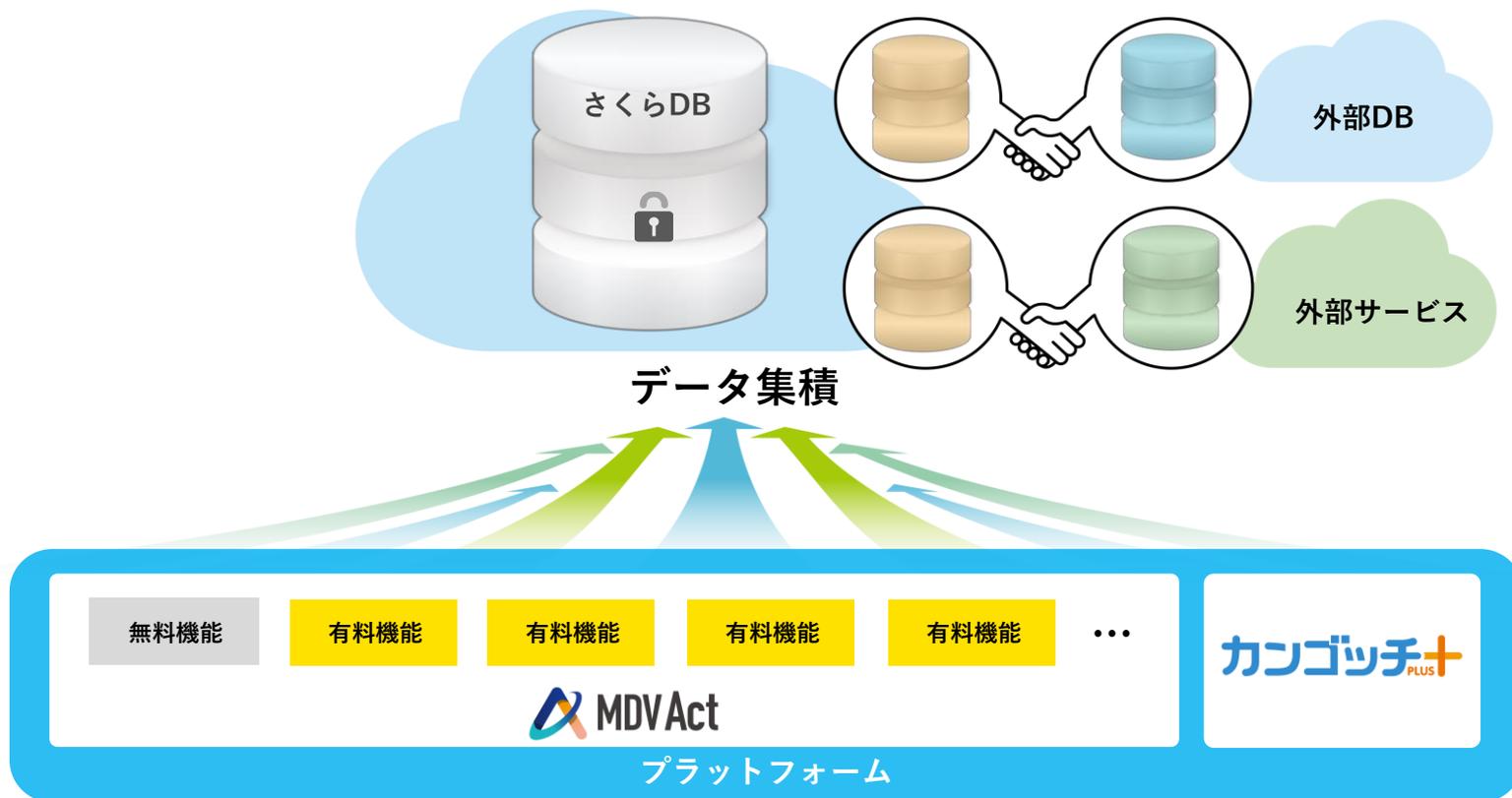
■ 「EVE」導入病院数推移 (病院)	802	772	770	753	750	748	750~770
● 「MDV Act」導入病院数推移 (病院)	0	0	558	757	809	863	1,000

1) クラウド型への移行_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

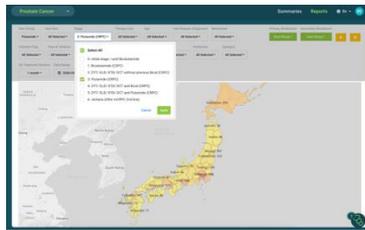
クラウド型
サービス



2) 海外や保険領域などの強化

海外における当社診療DBの認知度向上と診療データの拡販に期待
豪州のProspectionと利用契約を締結。IQVIA、TriNetXに続き3社目

PROSPECTION



アナリティクスの専門性

MDV
medical.data.vision



日本最大規模の診療DB

×

< 契約概要 >

- 診療DBの提供に関する**3年間の利用契約を締結**
- Prospectionの主力サービスである**全世界の診療DBを一覧で確認できるプラットフォーム**である「Prospection technology」に、**MDVの診療DBが搭載**

< Prospectionについて >

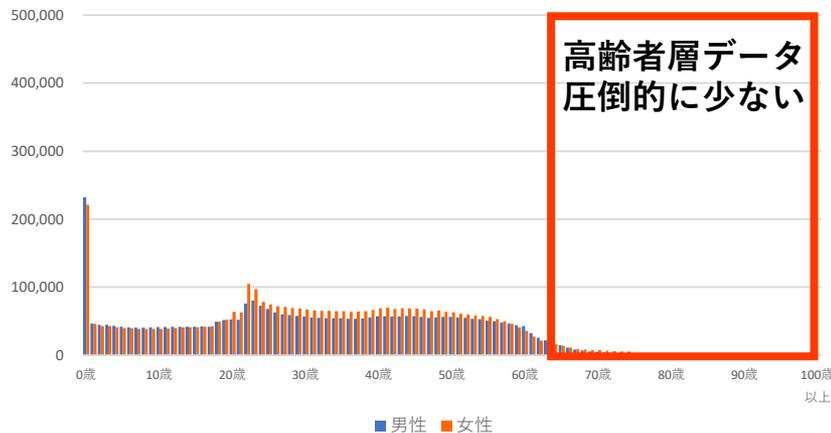
- リアルワールドデータを活用し、患者のアウトカムを改善するソリューションを提供
- オーストラリア国内の50社以上のライフサイエンス企業と取引し、日本、韓国、中国を含むアジア地域と米国へ拡大中
- Prospectionのプラットフォームはアジア太平洋地域全般、英国、米国で主要製薬会社やアカデミアの研究者が利用しているサービス。数億人に及ぶ患者の長期治療歴を分析し、Prospectionの分析テクノロジーにより治療の実態やもたらす価値及び結果を評価することでヘルスケア業界に関わる人々が症状を理解したり、治療を最適化する方法を確認したりすることが可能となる。

2) 海外や保険領域などの強化_DeNAとの業務提携の進捗

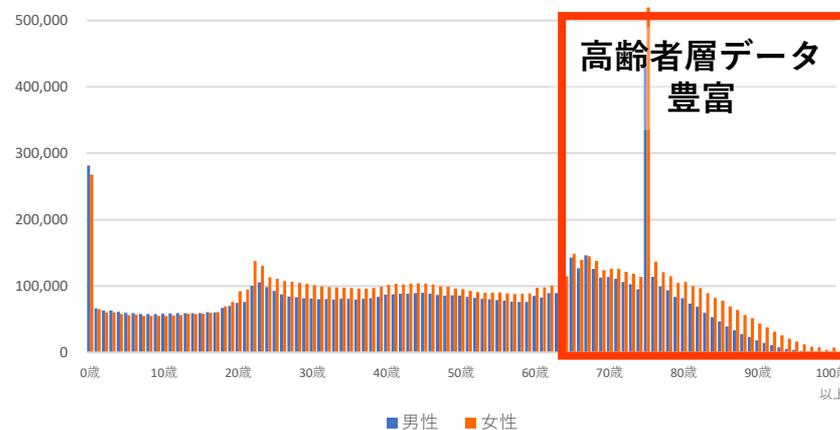
連携DBを搭載した「MDV analyzer」サービス開始（8月31日～）

既存契約の切り替え（アップセル）と複数の見込先を獲得、4Q受注目指す

健保組合由来の保険者データ



DeNA連携DBの保険者データ



< 連携DBの優位性 >

- 推計ではなく、実態に基づいた分析が可能
- 高齢者層における個の治療実態をトラッキングすることが可能

直近のトピックについて



医療を中心に幅広い分野での応用を視野に出資

高い精度の非接触バイタルセンシング技術を持ち、
国内・海外問わず注目度高い

センシングについて

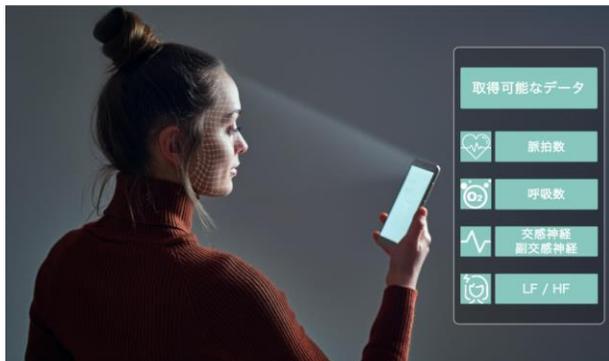
高い精度を誇る非接触センシング技術

高い精度

カメラ付き端末のみで完結できる
非接触バイタルセンシング技術

競合優位性

光源の影響受けない陰影除去のアルゴリズム、高精度な脈波を測定できる色素成分分離技術



高い注目度

国内

内閣府主導のデジタル田園都市構想の
推進ワーキングチームとして参画

海外

世界最大級のアクセラレータープログラムの
mobility部門にてAward受賞

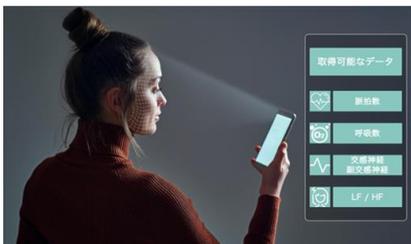
<https://sensing-art.com/news/352/>

海外から注目度も高く、プログラム参加を
きっかけに問合せが急増



PHRをはじめとした事業領域の拡大、将来成長に期待

PHRシステム「カルテコ」での応用などを視野に連携

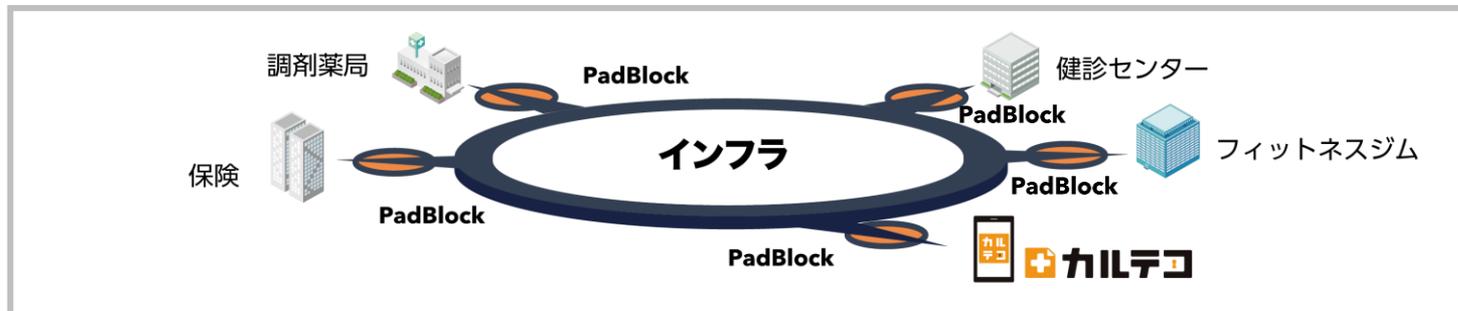


高い精度と評価の非接触
バイタルセンシング技術



カルテコ

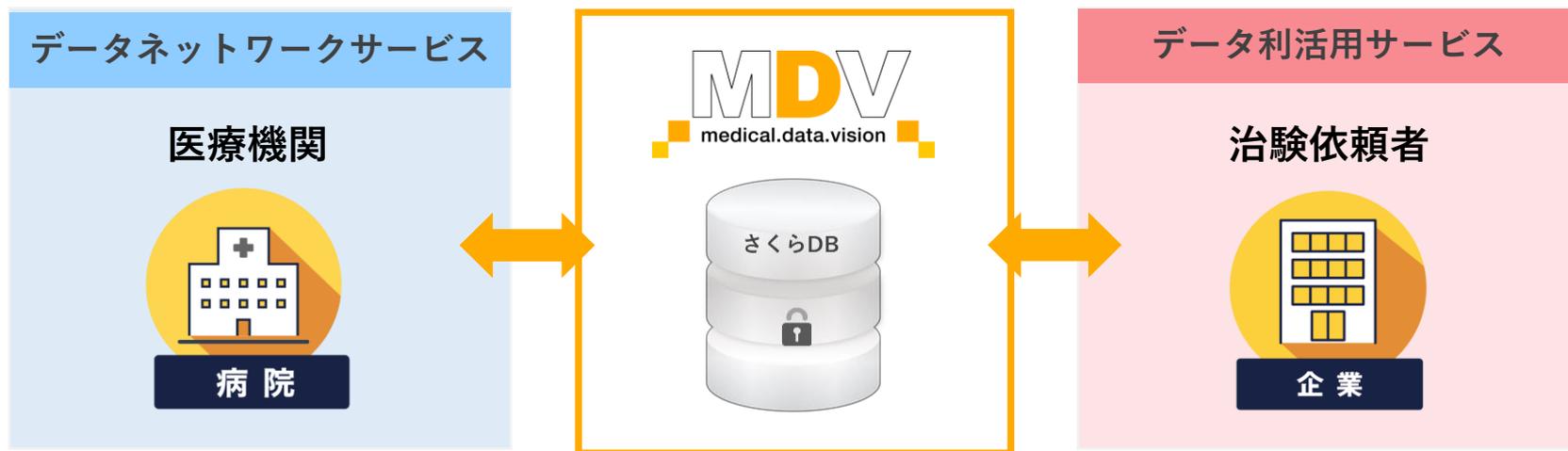
日本最大規模の診療DB



データ治験の強化を目的にMDVトライアルを吸収合併

営業施策の統一や人的資源の活用などを進める

集中した経営資源の投入によりデータ治験事業を加速させる



MDVが持つ顧客基盤、信頼関係、営業力を最大限に活用

開示日 : 2022年11月14日

効力発生日 : 2023年 1月 1日 (予定)

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