

2022年11月14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 代表取締役社長 岩崎 博之
(コード番号：3902)
問合せ先 執行役員経営企画本部長 鬼原 正博
(TEL. 03-5283-6911)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2022年11月14日開催の取締役会において、「中期経営計画」を策定し、開示することといたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

当社グループは、医療・健康情報を有効活用することで医療の質向上に貢献するとともに、生活者が生涯を通じて自身の医療・健康情報を把握できる社会、それらの情報を基にして自身で医療・健康分野のサービスを選択できる社会を創ることを社会貢献と考え、その実現に努めています。

この度当社では、2025年度を最終年度とした「中期経営計画～データ獲得基盤の更なる強化とオープンアライアンス～」を策定しましたので、公表いたします。

また、「中期経営計画」の公表にあわせ当社グループのビジョンとして、下記の内容を定義しましたので、あわせてお知らせいたします。

MDVグループのビジョン

私たちはデータを通して、下記の社会の実現を目指します

生活者が、生涯を通じて自身の医療・健康情報を把握できる社会
それらの情報をもとに、自身で医療・健康分野のサービスを選択できる社会

医療ビッグデータの集積



EBM

医療情報を患者の手に



PHR

EBMに基づく患者主体の医療



予防医療

以上

中期経営計画

～データ獲得基盤の更なる強化とオープンアライアンス～

2022年11月14日

経営理念・ビジョンについて



変わらぬ理念であり、本質的に変えることはない

私たちが目指すこと

私たちは、医療や健康分野での革新的な活動を通じ、生活者のメリット創出に貢献します。

私たちの使命

私たちは、医療や健康分野のICT化を推進し、情報の高度活用を図ります。

私たちがお約束すること

—医療や健康に関わる全ての皆さまに—

私たちは、皆さまの立場で考え抜き、課題解決を通じてともに発展することを目指します。

—ともに働く仲間たちに—

私たちは、傍観者ではなく全員が主役です。立場を超えた有益な意見交換を歓迎します。

私たちが大切にしたい

「正々堂々」

私たちは、いつでも、どこでも、そして誰に対しても「正々堂々」とした企業活動を行います。

当社は社会課題を解決するために創業している

創業時の課題認識は解決途上であり、ESGの潮流に沿う社会課題でもある

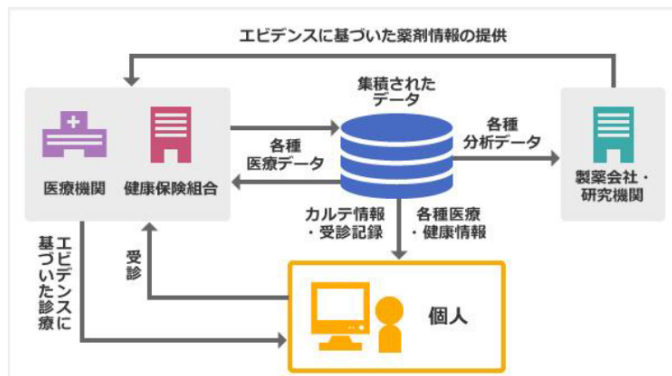
創業のきっかけと目指す社会

創業時のきっかけとなった問題意識

- ▶ 医療・健康情報のICT化が遅れており、利活用がされていない
- ▶ 自分自身の医療・健康情報を生涯にわたって把握できない

私たちが目指す社会

生活者が、生涯を通じて自身の医療・健康情報を把握できる社会
それらの情報をもとに、自身で医療・健康分野のサービスを選択できる社会



PHR社会の実現



データに基づき自身で選ぶ医療

(出典) 当社「上場時の成長性説明資料」

我々はなぜ病院経営支援から始めたのか？

唯一のデータ発生元から「信頼」を得るため

質の高い医療と黒字経営の実現に貢献するDPC制度下の病院経営を支援

政府が決め、病院自らは決められない診療報酬



様々な医療行為で構成される“医療費”が売上に相当

診療報酬の計算方法（2通り）

出来高払い 制度

出来高払い制度の課題

- 過剰診療や入院日数の長期化
- 医療費の増加 など

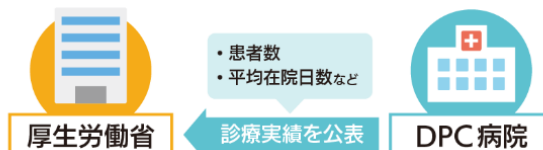
DPC 制度 (包括支払い制度)

Diagnosis Procedure Combination

Per-Diem Payment System

医療の効率化・標準化を図る

“質の高い医療”と“黒字経営の実現”に貢献するDPC制度



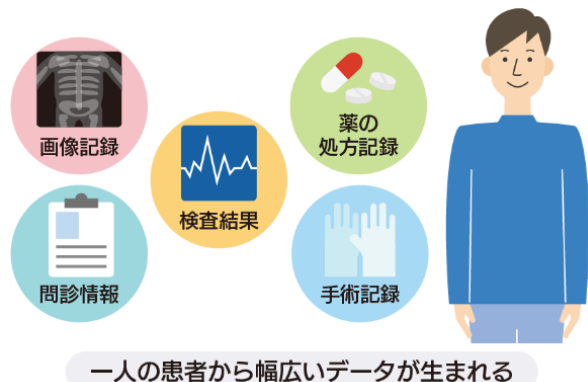
医療費の適正化、診療データ等の開示による透明性、
医療の質向上に寄与



早期社会復帰や入院にかかる費用・期間の削減

根拠に基づいた医療（EBM）に医療ビッグデータは欠かせない

他社が集積できていないDPCデータを4,120万人分集積している

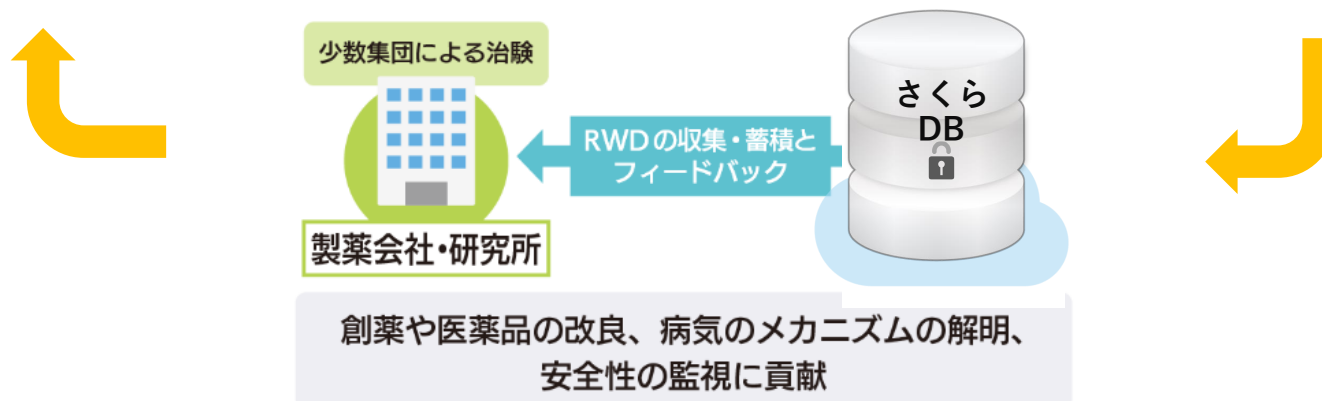


レセプトデータ

レセプト（診療報酬明細書）とは、患者に対して行なった医療行為について、患者の窓口負担分以外の医療費を支払い機関に請求する際に、診察開始日や診療内容について取りまとめたデータです。

DPCデータ

DPCデータとは、2003年に厚生労働省が導入した、DPC制度導入病院が作成するデータのことで、全国統一のデータフォーマットで、レセプトデータよりも詳細に取りまとめられています。



我々は診療データを個人に返すべきと考える

主体的な治療の意思決定、医療を選択できる社会を実現するために
医療・健康情報を自己管理し、それを活用する社会へ



当社が目指す社会の姿をあらためて定義します

MDVグループは以下の社会の実現を目指します

MDVグループのビジョン

私たちはデータを通して、下記の社会の実現を目指します

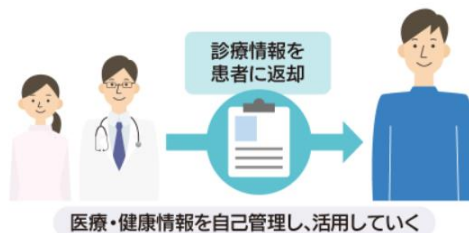
生活者が、生涯を通じて自身の医療・健康情報を把握できる社会
それらの情報をもとに、自身で医療・健康分野のサービスを選択できる社会

医療ビッグデータの集積



EBM

医療情報を患者の手元に



PHR

EBMに基づく患者主体の医療



予防医療

中期経営計画におけるテーマ



データ獲得基盤の更なる強化とオープンアライアンス

社会環境の変化にあわせスピードを重視すれば、アライアンスが最適と判断
当社が有力なアライアンス先であるためには、当社は強固な基盤を保つ必要



1

医療データを中核とした
圧倒的なデータ基盤の拡大

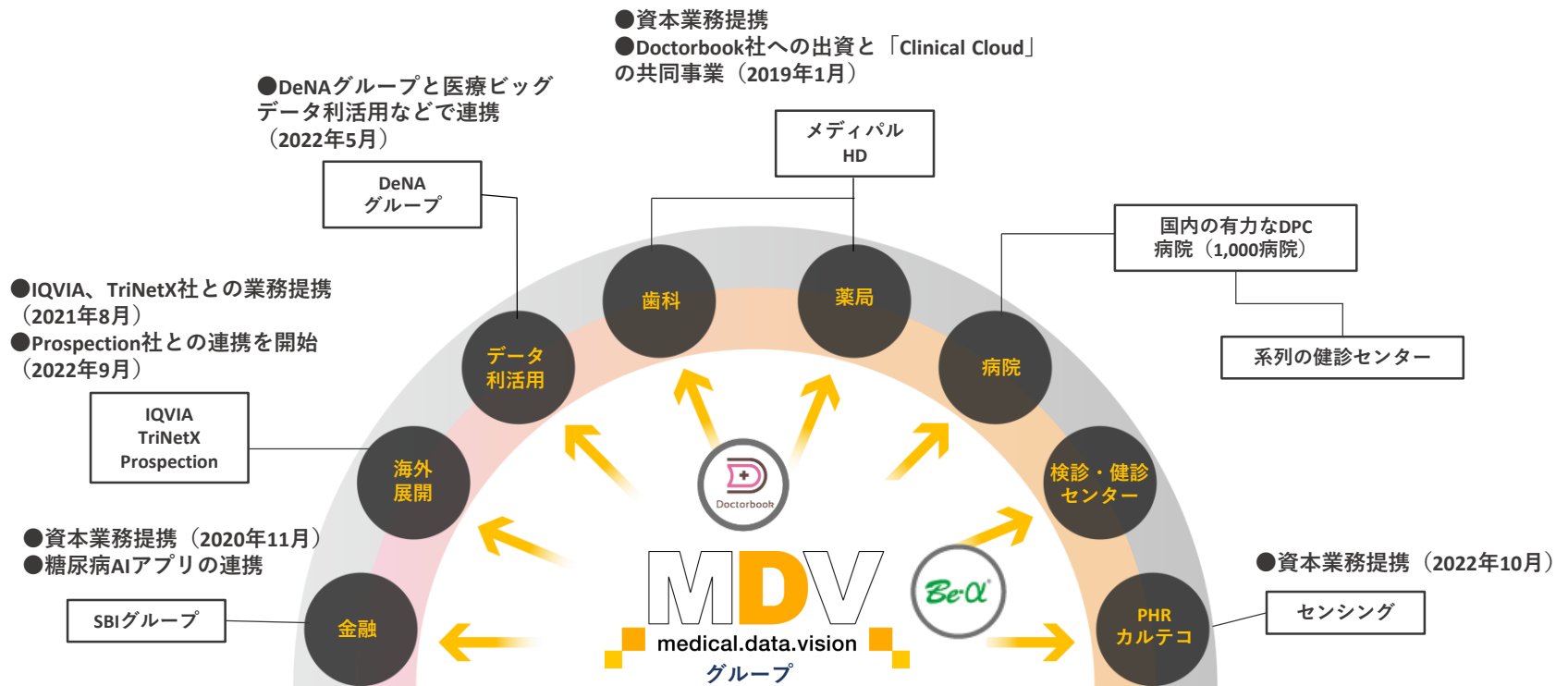
2

オープンアライアンス
による関連分野への進出

オープンアライアンス戦略とは？

グループ内で囲い込むのではなく、オープンに連携していく
様々な業態のグループ外企業と提携し、Win-Winな関係を構築する

医療・ヘルスケア領域のデータ連携



当社の競争優位性と機会について

大きく成長する医療・ビッグデータ市場において 国内最大規模の良質な医療ビッグデータを保持

事業環境

- 日本の医療現場から、貴重な**DPCデータ**を国内最大級に集積(4,120万人)している
- 医療の質を高める目的に合致した**有力なDPC病院との信頼関係を構築**
- DeNAグループと連携し、**保険者データでも国内最大級(約1,800万人)のDBを構築**
- データ利活用サービスが属する市場は今後も急成長が見込まれる市場

ビジネスモデル

- ITだけでなく、営業力を基礎とした**ハイブリッドモデル**
- 簡単に超えられない**参入障壁のあるビジネス領域**
- データ利活用サービスの利用領域は拡大し、展開余地大きい

収益構造

- 主要なビジネスモデルは**高い粗利益率**
- データネットワークサービスはストック型のビジネスが主だが、データ利活用サービスはストック&フロー型のビジネスモデルであり、バランスの取れた事業構造

アライアンス強化により、事業展開スピードを上げる
当社の将来ビジョン実現に向け、B2Cビジネスへの投資を進める

	機会	課題
データ ネットワーク サービス	<ul style="list-style-type: none">クラウド化による販売先の拡大健診システム販売の全国展開子会社事業の成長余力	<ul style="list-style-type: none">オンプレ型サービスの伸び悩みローンチしたサービスの伸び悩み
データ 利活用 サービス	<ul style="list-style-type: none">市場拡大、データ活用メリットの浸透製薬会社以外での利用促進DeNAグループとの連携による国内最大規模の保険者データの獲得	<ul style="list-style-type: none">成長スピードの維持・向上データ分析人材の確保と育成速度UP
新規事業	<ul style="list-style-type: none">生活者向け大規模ヘルスケアDB不在B2Cヘルスケアビジネスの成長BlockChainやAIなどの新技術	<ul style="list-style-type: none">B2C向けビジネスモデルの確立SBIグループなど他社との連携スピードUP

中期経営計画の数値目標

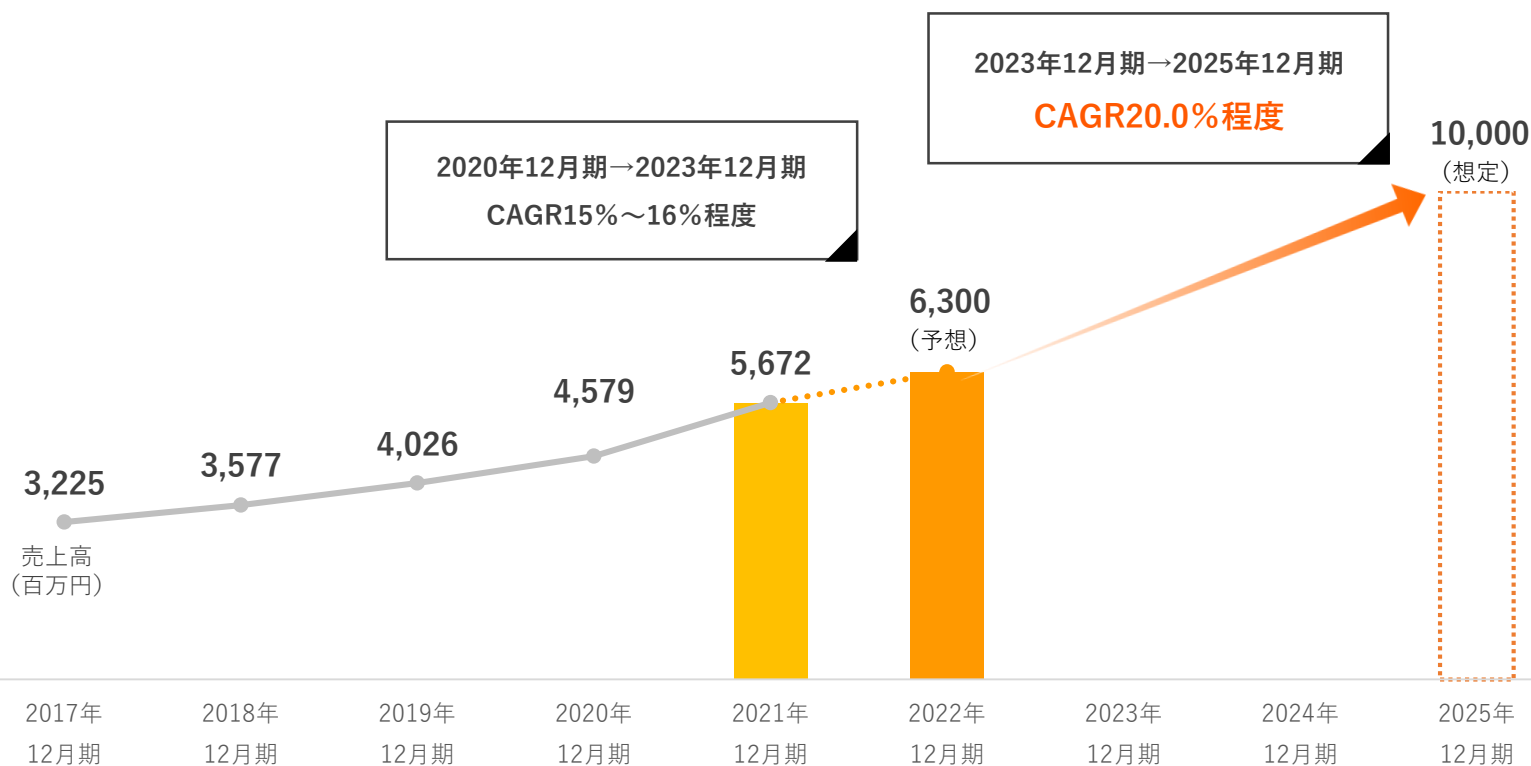
～既に表示している目標値～

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

投資期

拡大期



2025年の数値目標は以下の通り

既に実施・検討済みの事業を基にした計画であり、プラス α の可能性

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

データネットワークサービスから一部事業をその他に
子会社事業としてまとめていたDoctorbookとAIR BIOSを「その他」へ

これまでのサービス分類

データネットワークサービス

MDV
子会社計
L SB α
L Doctorbook
L MDI
L AIR BIOS

データ利活用サービス

MDV
MDVTR (データ治験)

2023年度からのサービス分類

データネットワークサービス

MDV
子会社計
L SB α (健診システム販売)
L MDI (診療支援システム販売)

データ利活用サービス

MDV (データ治験事業含む)

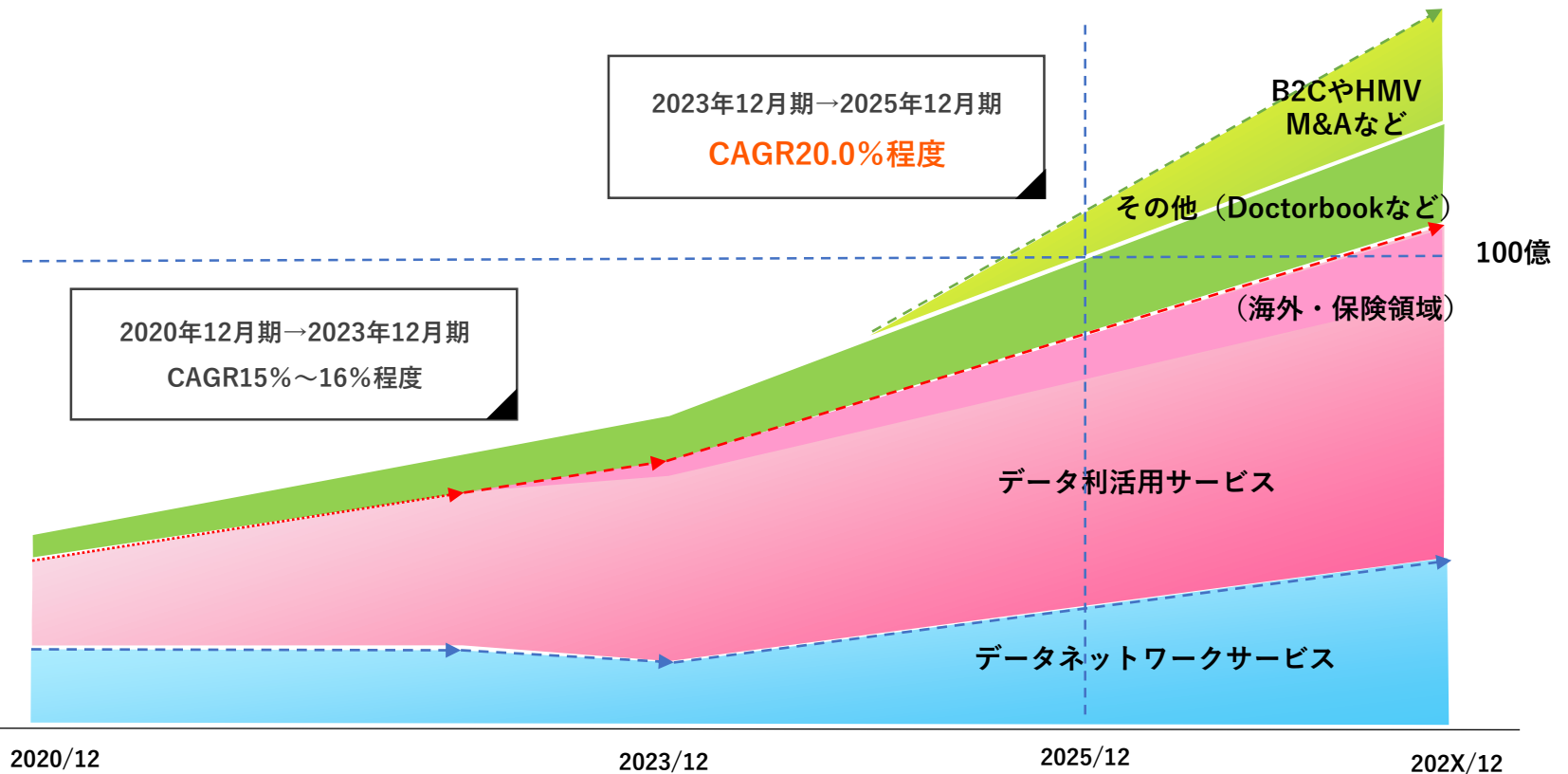
その他

Doctorbook (医療動画情報サイト運営)
AIR BIOS (がんスクリーニング検査など)
B2C関連事業 (HMV事業など)
その他

2025年の売上100億円は既存事業の目標

成長企業としてデータ利活用に次ぐ収益基盤獲得を目指す

データネットワークはクラウドへの移行過程で一時的な減収を想定
今回の中計ではB2CやHMVなど事業の売上は、計画に織り込んでいない



中計を達成するための戦略



2025年の売上100億を達成するための3つの戦略

クラウド化と健診拡販、EBM市場のシェア維持、ヘルスケアB2C投資

1

顧客：病院と併設の健診センター、さらに健診受診者をメインとした個人

クラウドを中核としたデータ基盤の拡大と市場シェア維持
✓ 健診システムの拡販を推進し、カルテコへの情報連携を加速

2

顧客：製薬や保険会社などのデータ利用企業

拡大する医療ビッグデータ分析市場における市場シェアの維持
✓ 国内最大規模となった保険者DBの販売強化と更なる連携

3

顧客：連携するヘルスケア関連企業と一般消費者

2025年以降のMDVの成長につながるB2Cへの先行投資
✓ ヘルスケア領域のB2Cを有力な成長市場と捉えた投資実施

2025年に向けた戦略はこれまで歩みの延長線上にある

既存ビジネスで100億は達成可能、将来成長はその他領域で布石を打つ

	データ ネットワーク サービス	データ 利活用 サービス	その他 (B2Cなど)
戦略目標	病院との信頼関係構築 データ提供への理解	データ集積と利活用	医療情報を個人の手元へ 予防医療への活用
市場規模	小 (≒病院数)	中 (拡大中の市場)	大 (ヘルスケア全体)
収益モデル	【安定型】 サポートなど要コスト 会社のベースとなる資金確保	【高収益】 仕入コストが少ない 高利益率の源泉	【先行投資型】 先行投資が必要 シェア→売上急増
2025年 への動き	クラウド化の推進 健診拡販とシェアの維持	拡大する市場でのシェア維持 海外や保険領域の売上	新規成長に向けた先行投資 ヘルスケアインフラへ

1

顧客：病院と併設の健診センター、さらに健診受診者をメインとした個人

クラウドを中核としたデータ基盤の拡大と市場シェア維持

✓ 健診システムの拡販を推進し、カルテコへの情報連携を加速

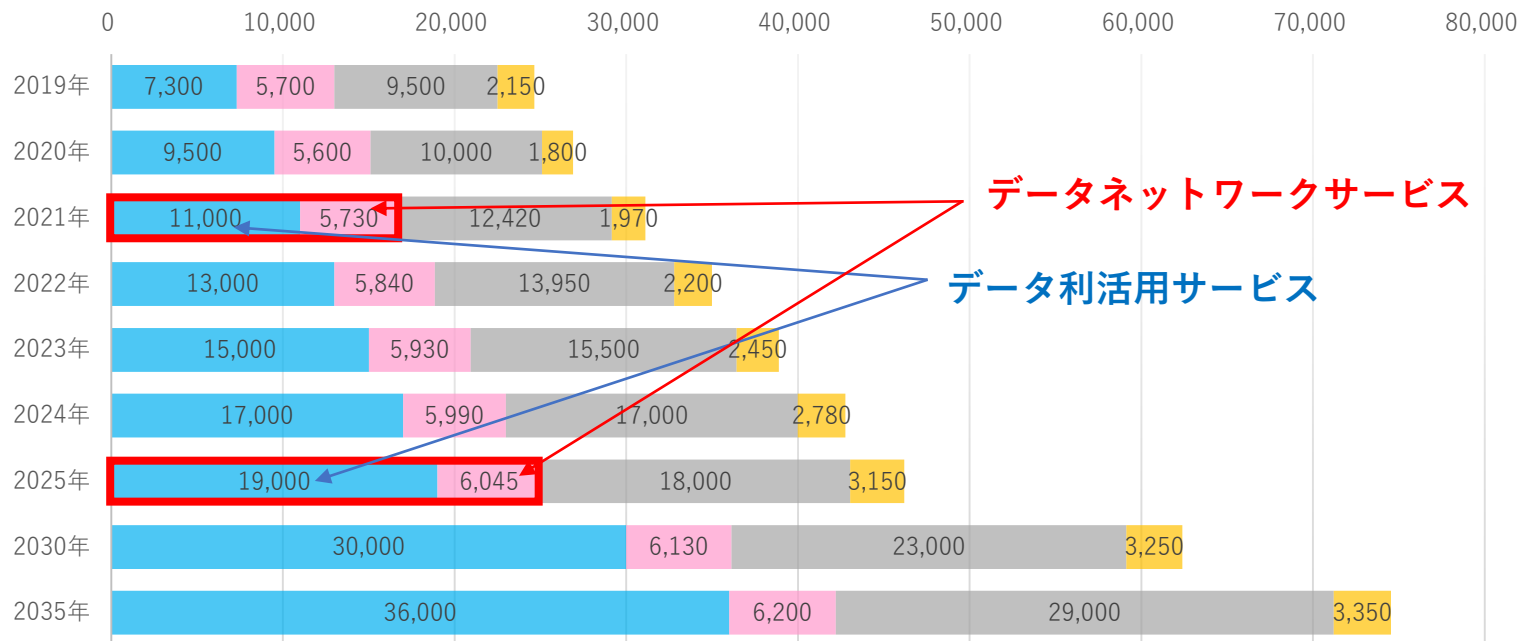
～データネットワークサービスの市場動向について～

当社の現状の事業領域市場は2025年に250億円の市場へ

MDVグループは対象市場の40%以上のシェア確保を目指す

医療ビッグデータ分析サービス

(単位：百万円)



- 医療関連業界向け医療ビッグデータ分析
- 保険者向けデータ分析

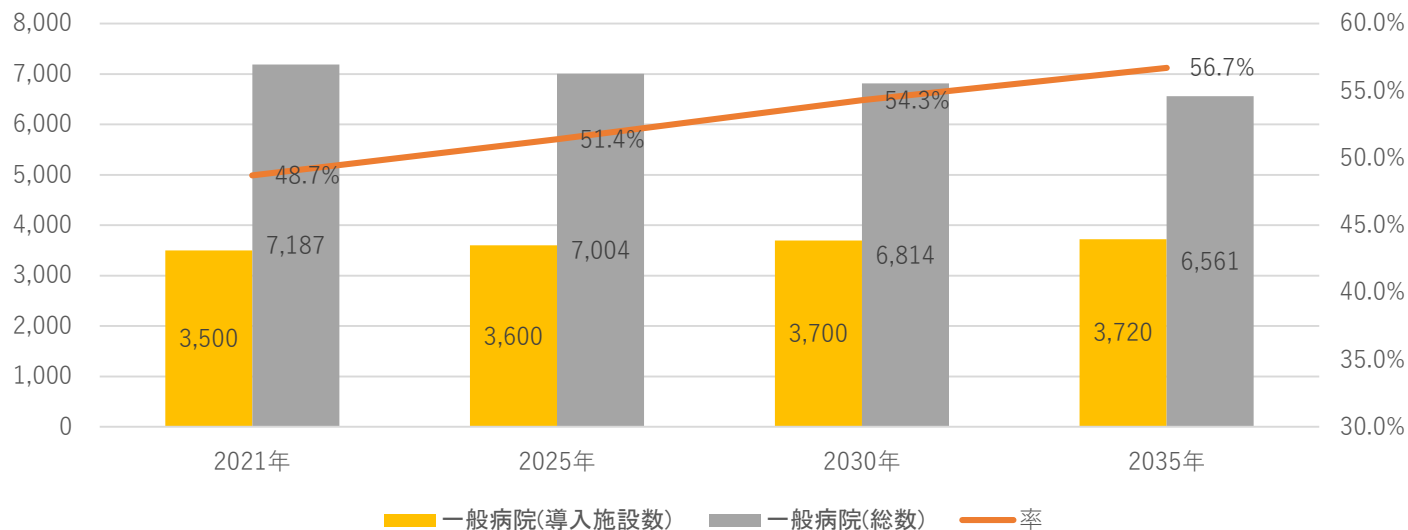
- 病院向けDPCデータウェアハウス・病院経営分析サービス
- 医用画像プラットフォームサービス

(出典) 株式会社富士経済「2022年 医療AI・医療ビッグデータ関連市場の現状と将来展望」

病院数の緩やかな縮小が予想される市場

オンプレ型からクラウド型への移行を急ぎ、**全体の30%のシェア**を確保する
特にDPC病院については、**40-50%のシェア**を維持する

導入施設動向

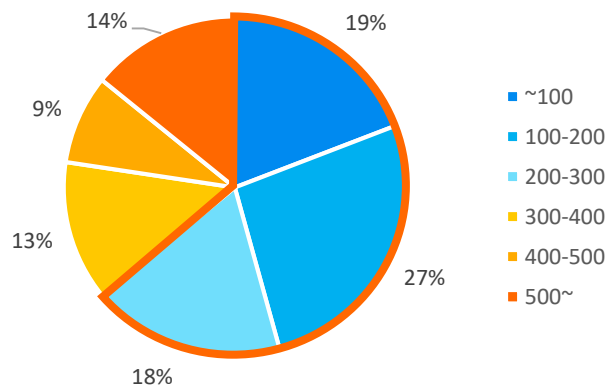


(出典) 株式会社富士経済「2022年 医療AI・医療ビッグデータ関連市場の現状と将来展望」

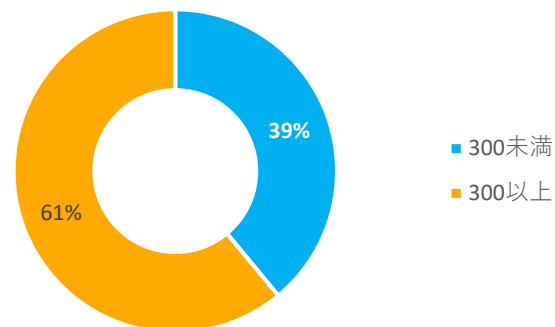
市場の成長が限られている中、重要なのはシェアの確保

全体の6割超を占める **300未満の病床病院への導入余地**は残る

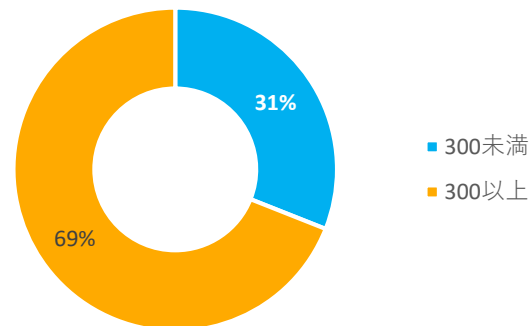
DPC対象病院病床数分布(2022年4月)



■EVE既契約施設病床数分布 (MDV)



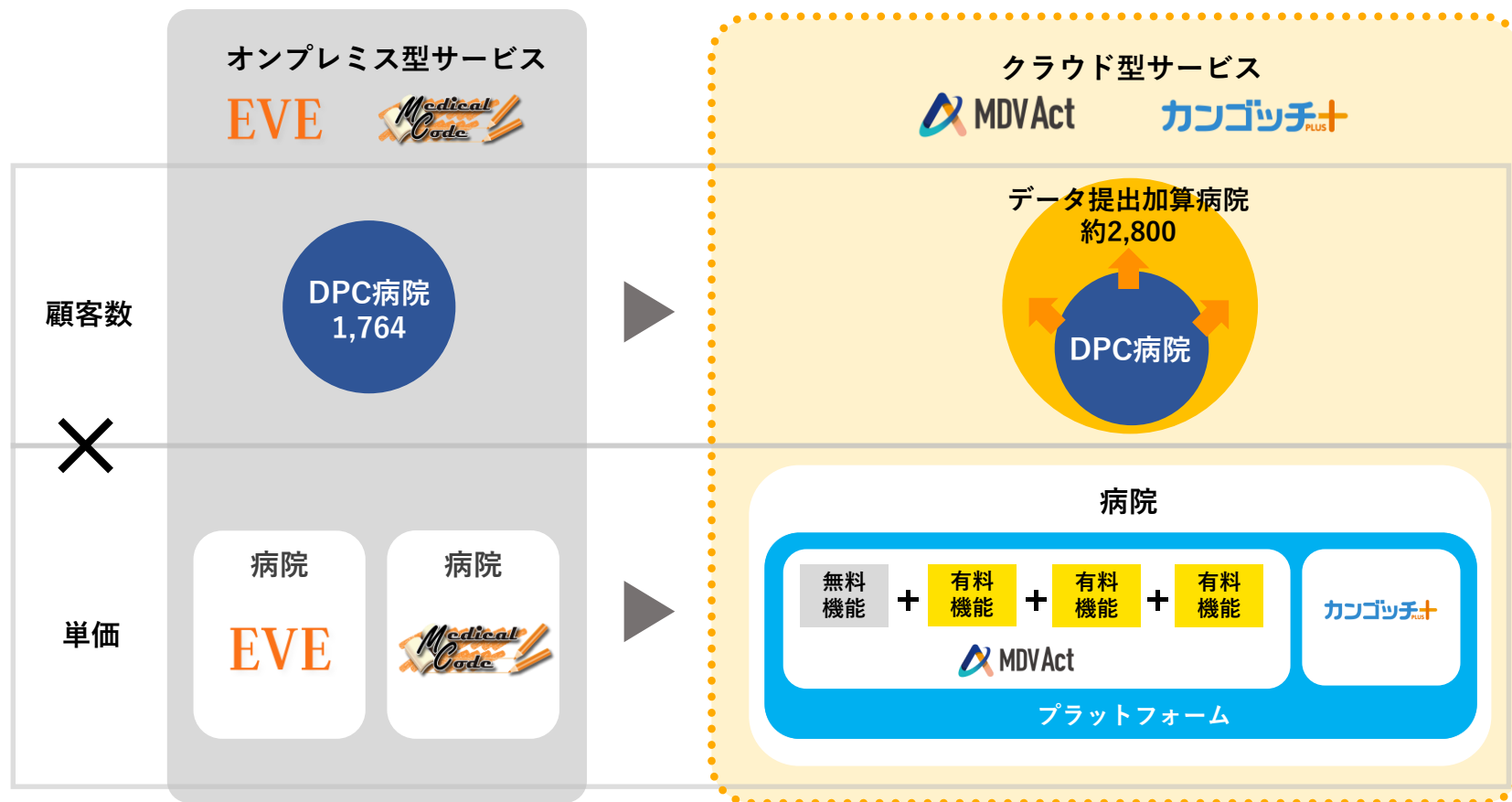
■MC既契約施設病床数分布 (MDV)



MDV Actを軸にしたクラウド化の推進

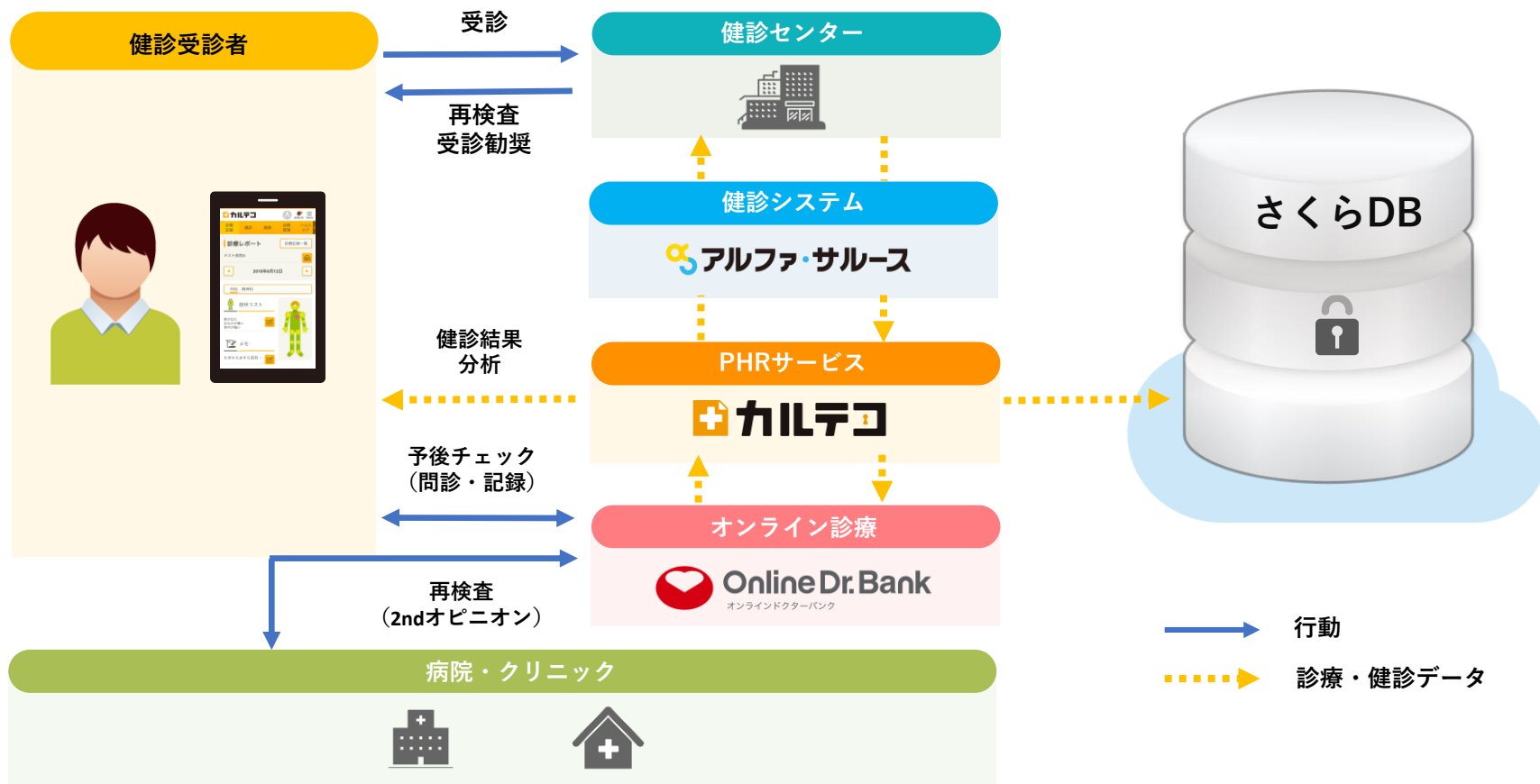
クラウド化のメリット = 「顧客基盤の拡大」と「クロスセル」

中小規模の病院にターゲットを拡大可能、MDV Actを軸にクロスセルを狙う



クラウド型健診システムとカルテコの拡販

健診からの流れを一元化、ネットワークサービスのもう一つの柱に
4,120万人のDPCデータと健診データを有機的に紐づける

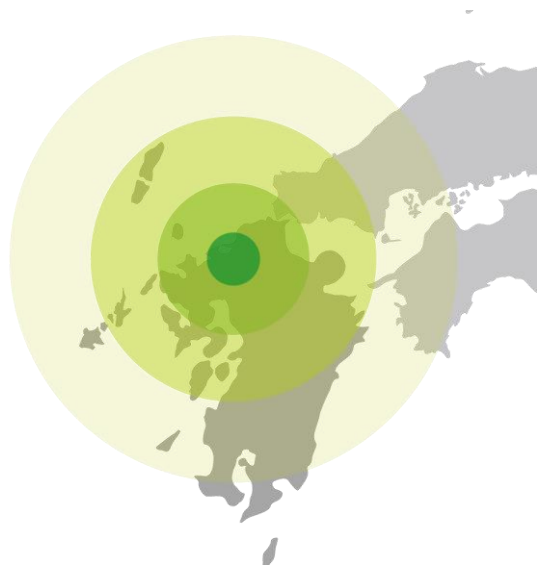


MDVがリーチ可能な健診施設（600超）で、毎年100件程度の入替が発生

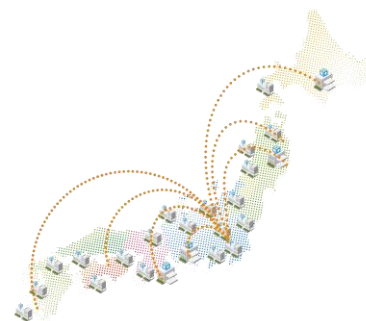
健診センターは当社の主要顧客である大病院の付属施設のケースも多い

SBαは九州が地盤であり、全国への拡張余地は大きい

■SBαは九州を中心にサービス展開



■MDVの強みの1つは全国の医療機関との強いネットワーク



■大病院の傘下には規模のある健診センター



病院



検診・健診センター

クラウドサービス利用病院数 **「1,200」** 以上の獲得・維持

クラウド健診システムの導入施設目標 **「300」**

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 3Q実績	2022年12月期 目標	2025年12月期 目標
クラウドサービス利用病院数 推移（病院）	—	—	—	897	1,000	1,200 ~1,500
「MDV Act」導入病院数推移 （病院）		—	558	863	1,000	1,200
クラウド健診システム「アルファサ ルース」導入数推移（施設）	—	—	—	—	—	300

2

顧客：製薬や保険会社などのデータ利用企業

拡大する医療ビッグデータ分析市場における市場シェアの維持

✓ 国内最大規模となった保険者DBの販売強化と更なる連携

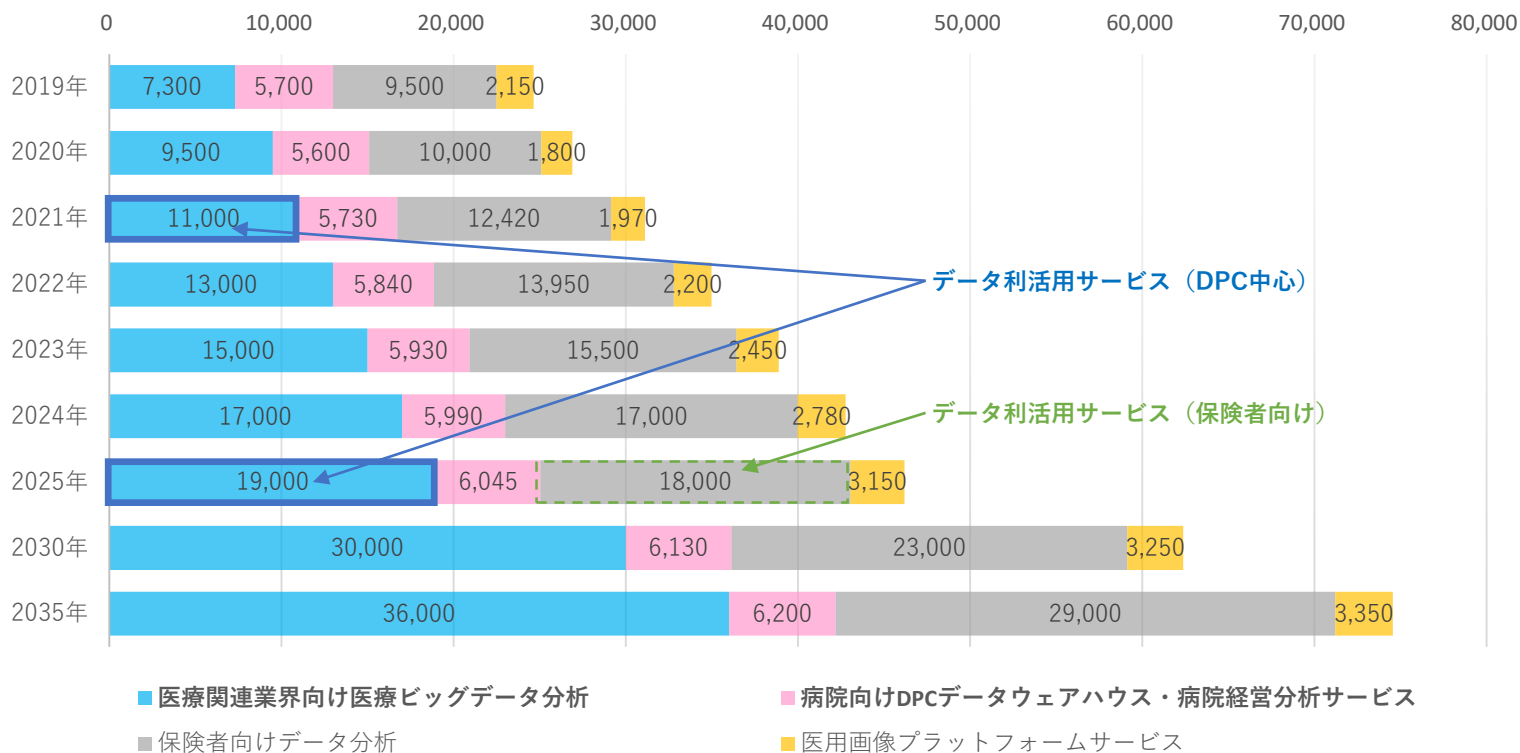
～データ利活用サービスの市場動向について～

医療ビッグデータ分析市場の **30-40%のシェア獲得**を目指す

保険者向けデータ分析市場は「アライアンス」で競合に挑む

医療ビッグデータ分析サービス

(単位：百万円)

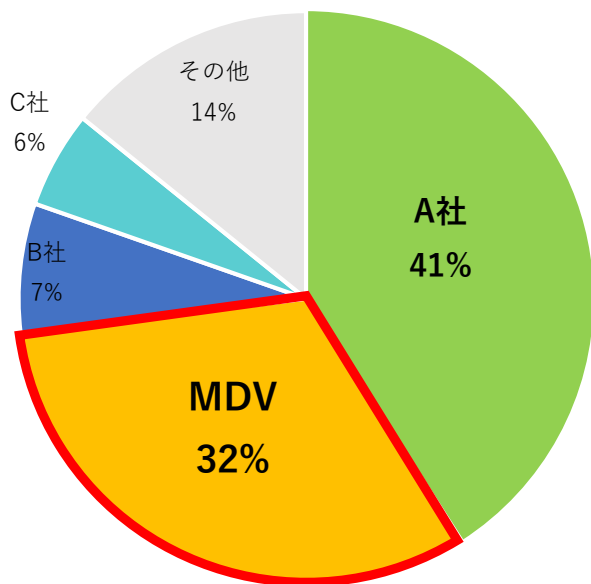


(出典) 株式会社富士経済「2022年 医療AI・医療ビッグデータ関連市場の現状と将来展望」

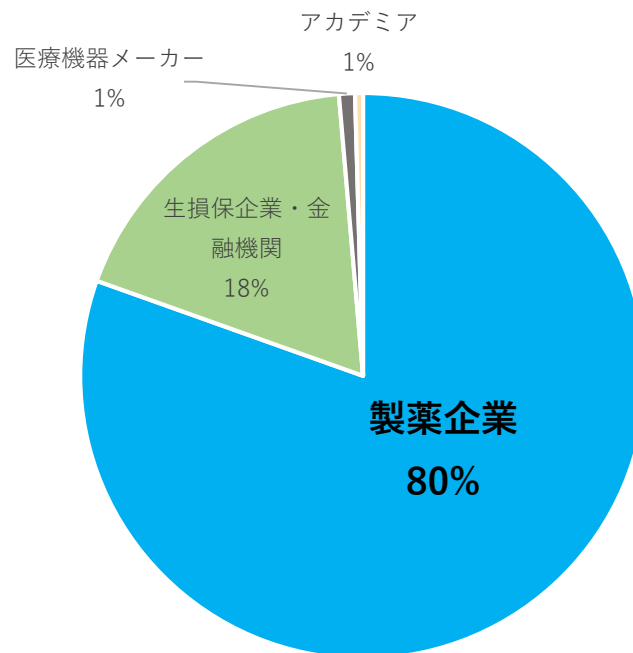
医療ビッグデータ分析はA社とMDVが2強の状況

同市場の顧客は製薬企業が8割を占めており、MDVがNo.1になれる市場

医療関連業界向け医療ビッグデータ分析
サービスシェア(金額ベース)



顧客分布



(出典) 株式会社富士経済「2022年 医療AI・医療ビッグデータ関連市場の現状と将来展望」

データ利活用サービスのCAGR「16%」以上の確保

MDV Trialを再編し、データ治験領域の売上大幅増を目指す

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 3Q実績	2022年12月期 目標	2025年12月期 目標
データ利活用サービス セグメントの売上高成長率	19.0%	18.5%	21.3%	15.1%	17.2%	16%以上
データ治験領域の売上額（百万円）	68	69	59	30	—	300
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	4,120	—	—
保険者データベースの 実患者数推移（万人）	—	616	762	1,776	—	—

保険者データ領域でのシェア獲得を急ぐ

DeNAグループとの連携により、高齢者データの欠落がない保険者DBを確保
データを集約し、顧客利便性を高めるための更なる連携も模索

これまでのMDV analyzer



DeNAグループと連携したMDV analyzer



※「MDV analyzer」では年齢を初回時点で取得しているため、後期高齢者の保健が始まる75歳の数値が大きくなる

3

顧客：連携するヘルスケア関連企業と一般消費者

2025年以降のMDVの成長につながるB2Cへの先行投資

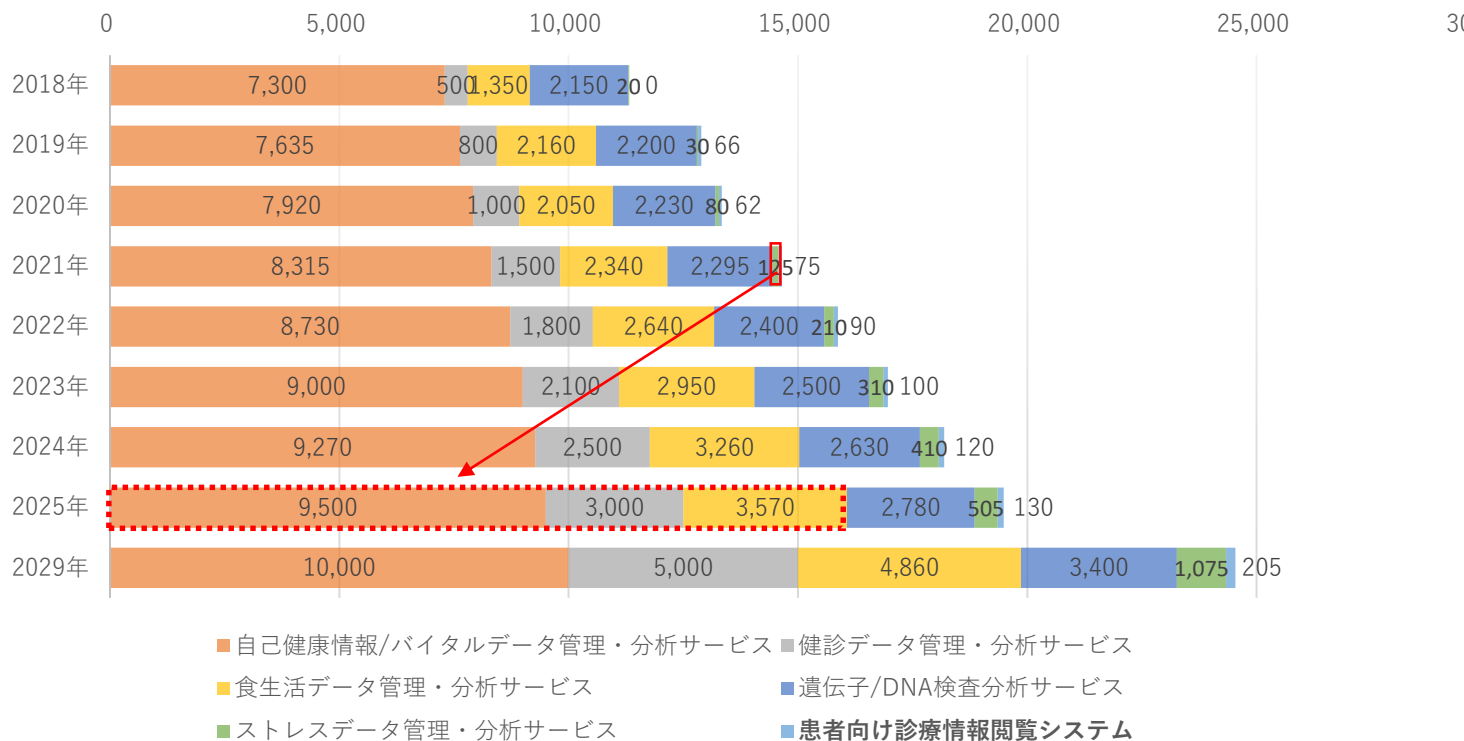
✓ ヘルスケア領域のB2Cを有力な成長市場と捉えた投資実施

～PHR（カルテコ領域）の市場動向について～

カルテコを再定義し、予防医療・ヘルスケア分野の市場へ 健診データ分析とバイタルデータ分析市場への転進

健康情報・PHR関連市場

(単位：百万円)



(出典) 株式会社富士経済「データヘルス計画・健康経営・PHR関連市場と先進健保動向 2021」

「カルテコ」はカルテだけでなく、健診結果も蓄積される
クラウド型健診システムの広がり「カルテコ」の拡大を支える

健診システム
アルファ・サルス



健診データ



PHRサービス
カルテコ

健診結果	2017/02/03	2016/01/17	2016/01/11	2015/01/25	2014/01/10
	D2	D2	C1	D2	C1
	要精密検査	要精密検査	要経過観察...	要精密検査	要経過観察...

2017/02/03 健診結果
コース がん検診レディースプレミアムコー...

総合判定
D2
要精密検査

総合コメント
肝機能検査にて異常所見を認めます。内科または消化器科等を受診して下さい。
※紹介状と結果報告書をご持参の上、受診して下さい。
視力が基準以下のため、眼科を受診して下さい。(紹介状はお付けしておりません)
脂質異常を認めます。日常生活習慣を見直し、3~6ヶ月後を目途に内科等にて経過観察されて下さい。
甲状腺超音波検査において軽度の所見を認めます。健診などで経過観察をお続け下さい。
腹部超音波検査においてわずかな変化を認めますが現在のところ問題ないようです。健診等で経過観察されて下さい。
心電図検査においてわずかな変化を認めますが現在のところ問題ありません。
乳腺検査にて異常所見は認めませんでした。今後毎年に1回は定期的に検診を受けましょう。
あなたの乳腺タイプについて
今回のマンモグラフィー検査にて、あなたの乳腺は「不均一高濃度」に該当することがわかりました。
乳腺高濃度の影響を受けない、超音波検査も併せて受診することを推奨いたします。

PHRの拡大が想定され、カルテコ機能を強化

データ連携を進め、バイタルやAIなどを用いた予防医療分野へも進出

カルテコメニュー-TOPイメージ



「家族」ページイメージ



※開発中の「カルテコ」の新しいイメージ（画像）

今回の中計に数値として織り込んでいない事業

～業績の + α の可能性について～

HMV構想がもたらすB2Cの各種アライアンス

ヘルスケアB2Cのインフラになれば、大きな収益源となる可能性

Society5.0の実現をヘルスケア分野で実現する試み

健診事業者

対象 = 800 施設
会員数 = 1,200 万人



生命保険

対象 = 2 社
会員数 = 471 万人



フィットネス

対象 = 3 社
会員数 = 78 万人



金融グループ

対象 = 1 社



PadBlock



健保組合

対象 = 4 社
会員数 = 700 万人



物販

対象 = 未着手・未選定
会員数 = (3,000 万人)



生活改善支援アプリ

対象 = 2 社
会員数 = 695 万人



②バイタルセンシング技術を持つセンシング社への出資

ヘルスケア領域や生活習慣分野での応用を視野に提携

高い精度の非接触バイタルセンシング技術をカルテコにも
PLUG & PLAYのMobility部門でAward受賞した技術力

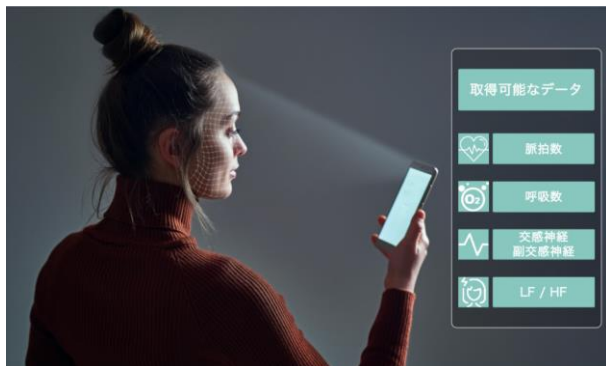
高い精度を誇る非接触センシング技術

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



Japan Summit Summer/Fall 2022 (Online) :

中計の達成を支える各種施策

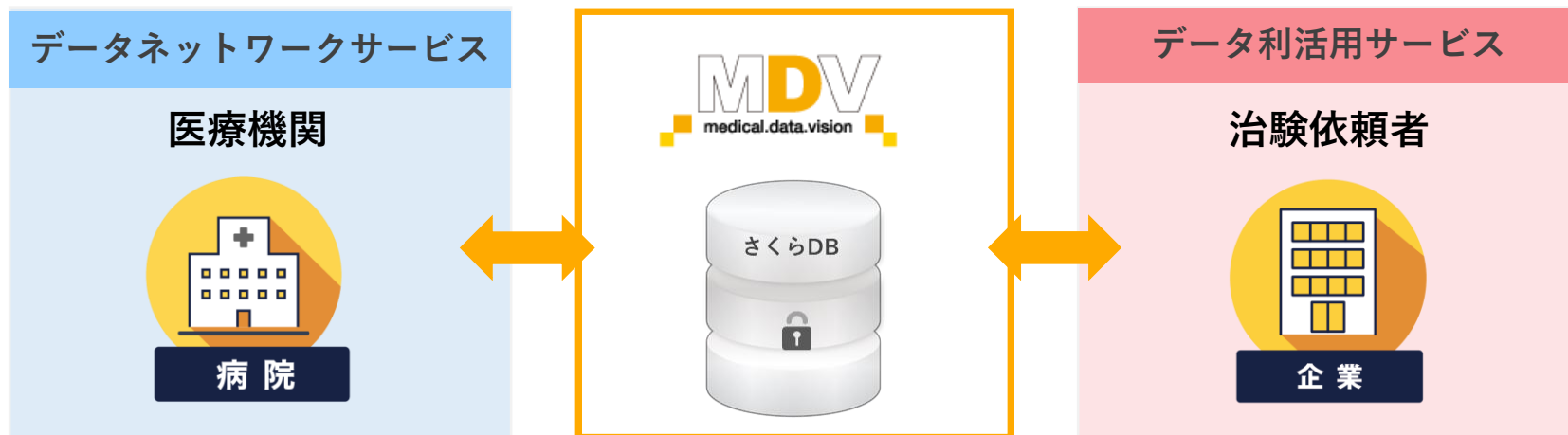


① データ治験領域を再構築するための子会社統合

MDV TrialをMDVに統合し、データ治験領域を伸ばす

営業施策の統一や人的資源の活用を推進

集中した経営資源の投入によりデータ治験を加速させる

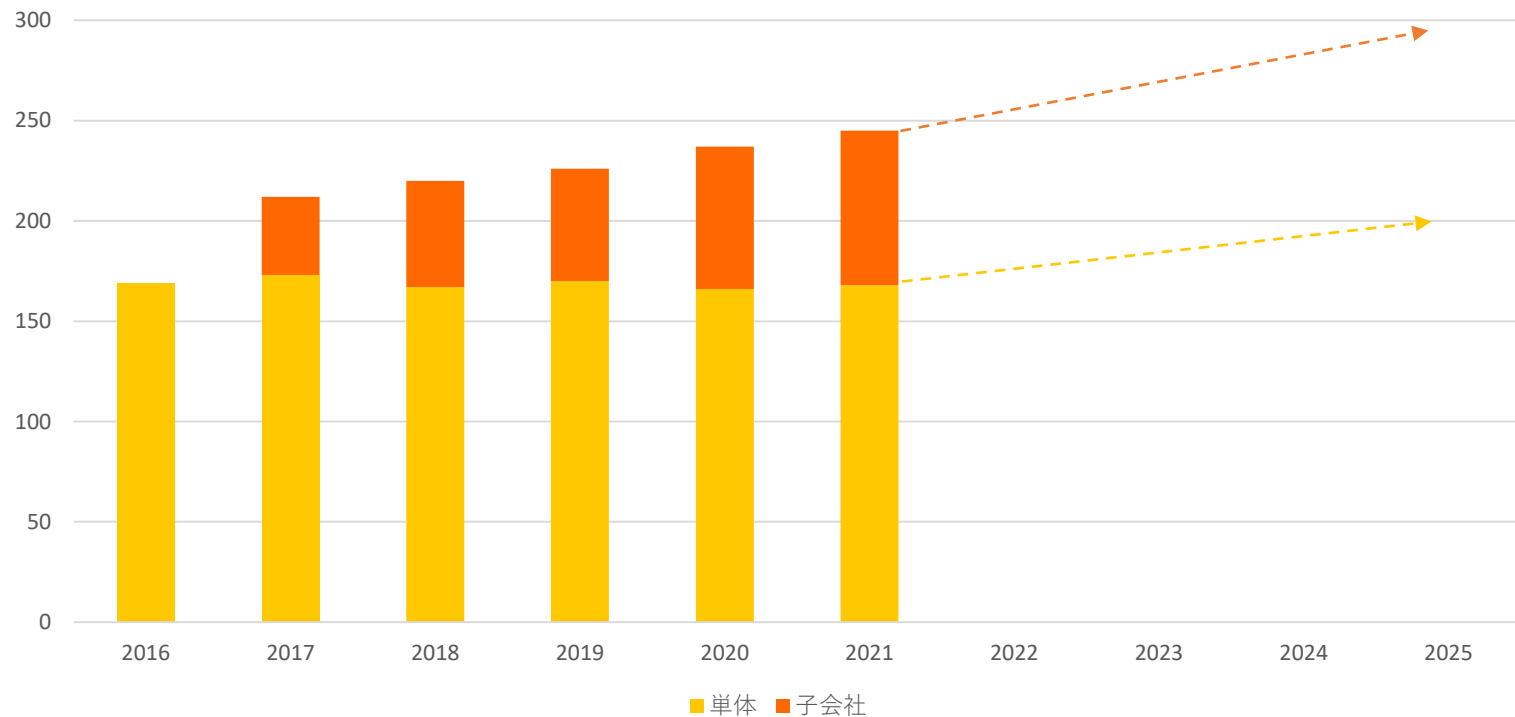


MDVが持つ顧客基盤、信頼関係、営業力を最大限に活用

②人材獲得と人的資源への投資について

業績を伸ばすためにも、人的資源への投資は欠かせない

2023年～2025年において、毎年20～30名の人員増を見込む
あわせて国籍や性別、年齢に左右されない人的資源の活用と投資を推進する



③研究開発投資について

グループとしての研究開発費は売上の 5～8%の水準を想定

2023年～2024年はMDV Actや健診システム関連の投資が見込まれる
アライアンスを目的としたマイナー出資も積極的に検討する

研究開発費（内訳）	2021年 （実績）	2022年 （計画）	～2025年
既存事業（EBM機能開発、MDV Act、健診システム関連など）	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	500～800
連結売上	5,672	6,300	～10,000
売上高研究開発費率（%）	5.6%	6.7%	5-8%

まとめ



中計のテーマはデータ基盤強化とオープンアライアンス

2025年に売上100億を達成するため、3つの戦略を推進

	データ ネットワーク サービス	データ 利活用 サービス	その他 (B2Cなど)
戦略目標	病院との信頼関係構築 データ提供への理解	データ集積と利活用	医療情報を患者の手元へ 予防医療への活用
市場規模	小 (≒病院数)	中 (拡大中の市場)	大 (ヘルスケア全体)
収益モデル	【安定型】 サポートなど要コスト 会社のベースとなる資金確保	【高収益】 仕入コストが少ない 高利益率の源泉	【先行投資型】 先行投資が必要 シェア→売上急増
2025年 への動き	クラウド化の推進 健診拡販とシェアの維持	拡大する市場でのシェア維持 海外や保険領域の売上	新規成長に向けた先行投資 ヘルスケアインフラへ
		オープンアライアンス	

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