

2023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)

2023年8月10日



メディカル・データ・ビジョン株式会社

1	エグゼクティブサマリー	-----	3
2	2023年12月期 第2四半期 業績	-----	4
3	事業進捗	-----	13
4	データ基盤拡大の重要性について	-----	22

2Q 業績

第2四半期累計の業績は計画どおりの進捗

・売上高	3,002百万円	YoY	+5.1%
・経常利益	700百万円	YoY	△9.7%
・経常利益率	23.3%	YoY	△3.8P

事業進捗

「MDV Act」の有料契約は順調に拡大、保険者データの販売も好調

- ・「MDV Act」有料契約病院数は今期末の目標600に対し84.5%の進捗
- ・保険者データ関連の売上は、MDV analyzer以外にも順調に拡大している
- ・カルテコアアプリのリニューアルは、近くリリース予定

データ 基盤拡大 の重要性

中計達成に向けた重要戦略であるデータ基盤の拡大への取り組み

- ・データ基盤の拡大の布石であるクラウドサービスへの移行は順調
- ・「MDV Act」は2025年までに複数の有料機能をリリース予定
- ・MDVクラウドプラットフォームがもたらす未来

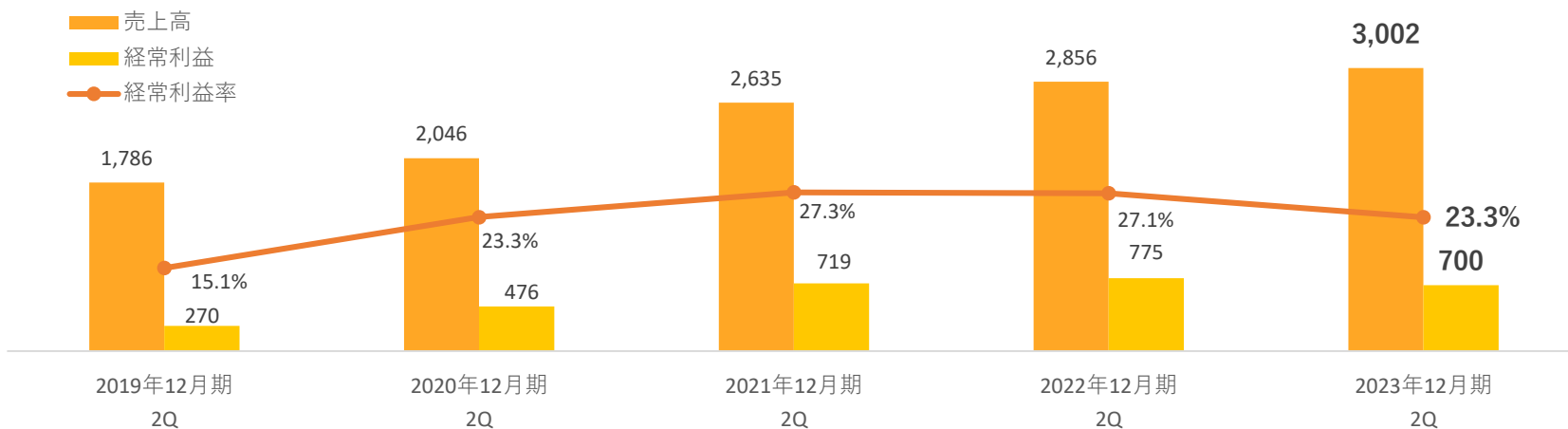
2023年12月期第2四半期 業績

2023年12月期 2Q 業績ハイライト

(単位：百万円)

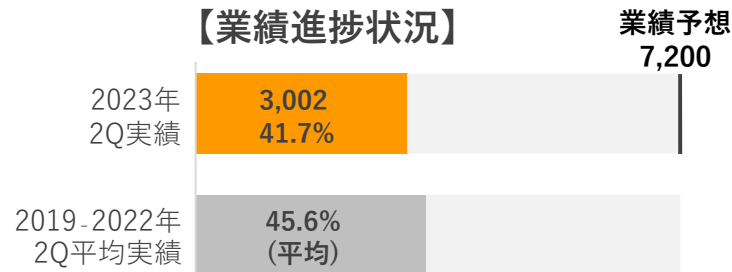
第2四半期累計の業績は計画どおりの進捗

下期偏重予算のため、2Qまでの業績進捗は過去平均からは若干のビハインド



	データネットワークサービス	データ活用サービス	その他サービス	全社合計
売上高	723	2,007	271	3,002
前年同期比	△1.1%	+6.4%	+13.4%	+5.1%
売上総利益	348	1,778	218	2,345
前年同期比	△20.7%	+2.5%	+16.6%	△0.7%
経常利益	—	—	—	700
前年同期比	—	—	—	△9.7%

【業績進捗状況】



2023年12月期 2Q 業績比較

2Qのデータ利活用サービス売上はYoYで13.8%の成長に

経常利益は保険者データの仕入増などによる減益も、計画は上回る

(百万円)	2023年12月期2Q (2023年4月～2023年6月)		
	実績	前年同期	
		実績	増減率
売上高	1,442	1,345	+7.2%
データネットワークサービス	334	357	△6.5%
データ利活用サービス	984	865	+13.8%
その他サービス	124	122	+0.9%
経常利益	275	314	△12.4%
経常利益率	19.1%	23.4%	△4.3 P
従業員数	263	253	+4.0%
従業員1人あたり売上高	5.4	5.3	+3.2%

原価の増加の主要因は保険者データの仕入増加による
 投資先のセンシングの持分法による投資損失21Mを営業外費用で計上

(百万円)	【連結】 2023年12月期 2Q	【連結】 2022年12月期 2Q	前年同期比	備考
原価	336	243	+38.0%	保険者データの仕入れに係る原価増 (+47M) クラウドサービス (MDV Act有料機能、アルファサールス) の提供開始に伴う原価増 (+23M)
人件費	468	426	+9.7%	人員増、昇給などによる給与増 (+23M)
採用費	13	11	+13.4%	中途採用募集費増 (+1M)
その他	342	360	△5.1%	AWSなど外部サービスの利用料の増加 (+24M) 子会社での業務委託費の増加 (+15M)
研究開発費	6	64	△89.7%	HMV構想関連開発費減 (△30M) クラウドサービス (MDV Act有料機能、アルファサールス) の提供開始に伴う原価への費目移動 (△26M)
営業外費用	21	0	—	持分法による投資損失 (+21M)
費用合計※	1,168	1,031	+13.2%	

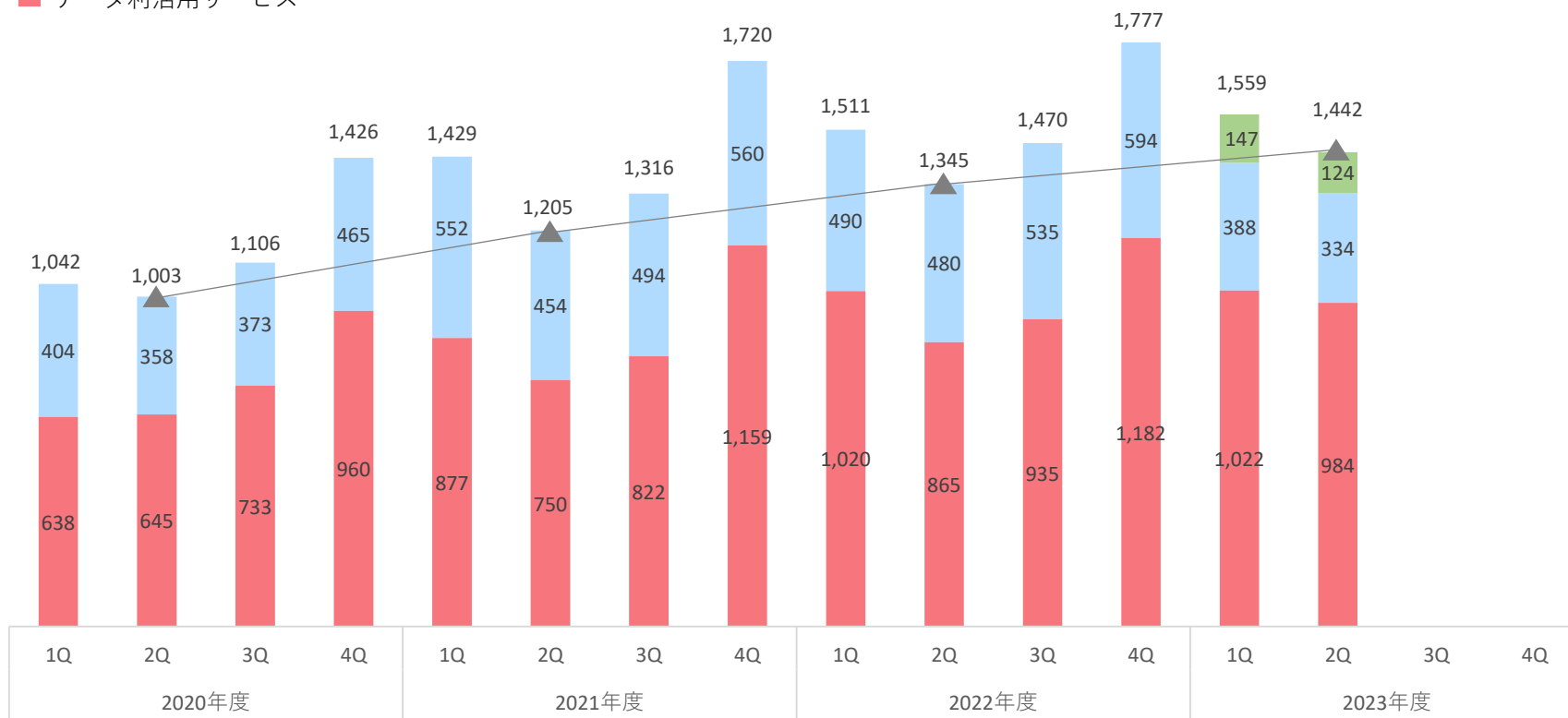
※売上原価と販売費及び一般管理費、営業外費用の合計

四半期毎の売上高推移（サービス別内訳）

四半期毎の売上高は計画通りの推移

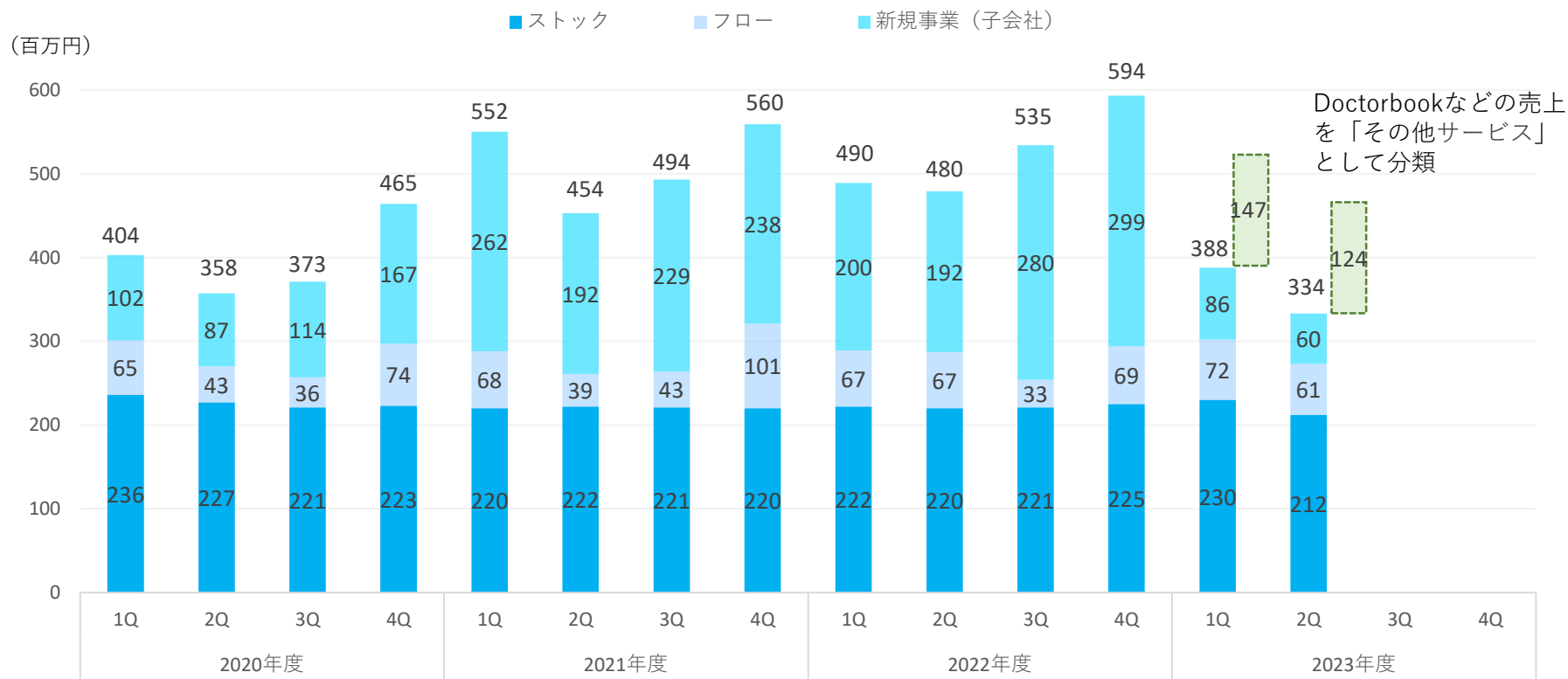
- その他サービス
- データネットワークサービス
- データ利活用サービス

(単位：百万円)



データネットワークサービスの売上構成

年度末の商品解約の影響により、ストック売上はQoQで減少
 年度末(3月末)は契約更新が最も多く、利用見直し等の理由で解約が発生しやすい



「MDV Act」有料契約病院数は順調な積み上がり

クラウドサービスへの移行は当社ビジネスにおける重要なKPIのひとつ

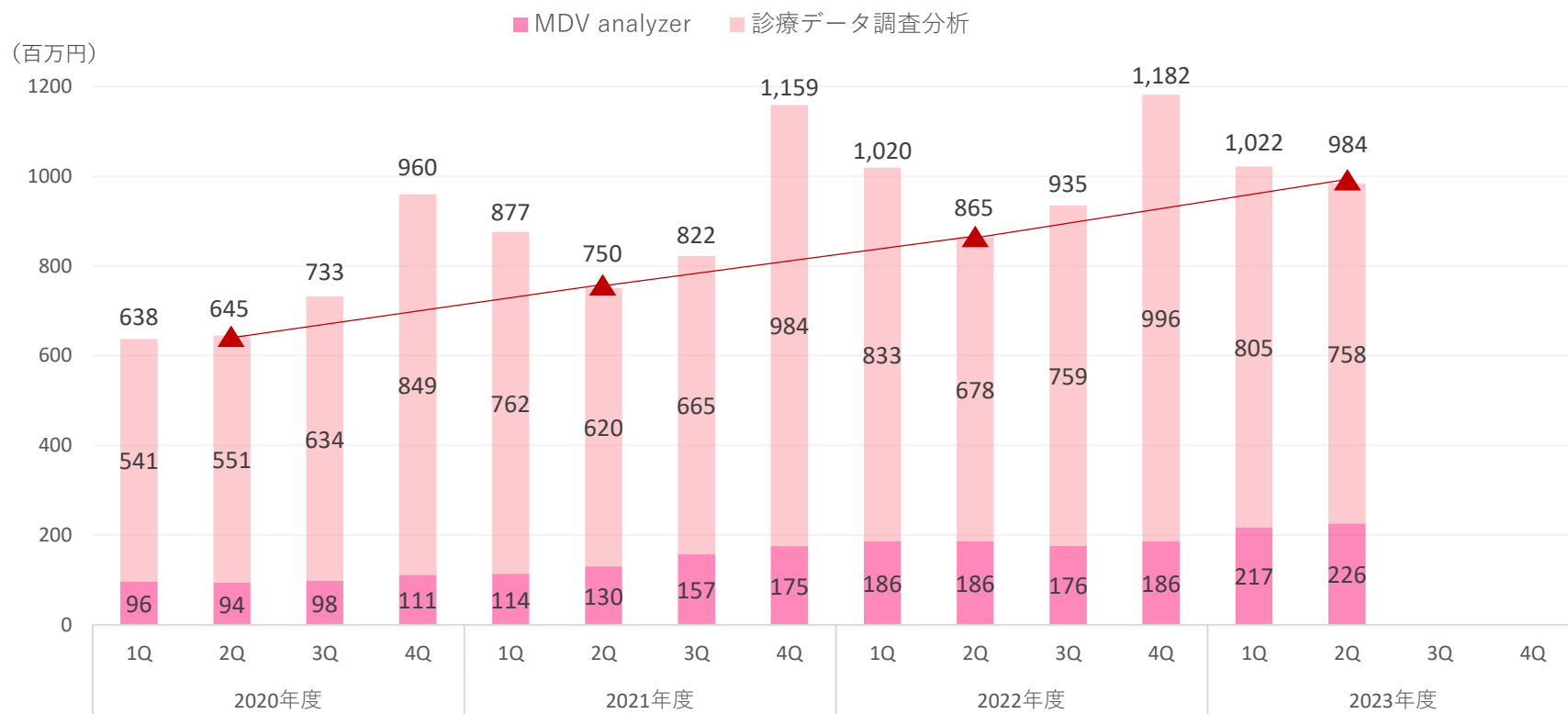
指標	2020年12月期 実績	2021年12月期 実績	2022年12月期 実績	2023年12月期 1Q実績	2023年12月期 2Q実績	2023年12月期 目標
クラウドサービス利用病院数 推移 (病院)	-	-	993	1,025	1,047	1,200
「MDV Act」有料契約病院数 推移 (病院)	-	-	-	0 (315※)	507	600
健診システム導入数推移 (施設)	-	-	94	94	93	109

※受注数

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DPC・保険者ともに売上伸長

MDV analyzerは保険者DB版の契約増により売上が積み上がる



※2023年1月1日付でMDVトライアルを吸収合併したことに伴い、新規事業（子会社）として表示していたMDVトライアルの売上高は、診療データ調査分析に含めた形に変更しております

データ利活用サービスのKPIの状況

上期は営業人員減の影響見込むも、計画を上回って着地

営業人員の積極採用を進め、営業体制の一層の強化を図る

指標	2020年12月期 実績	2021年12月期 実績	2022年12月期 実績	2023年12月期 1Q実績	2023年12月期 2Q実績(累計)	2023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	+18.5%	+21.3%	+10.9%	+0.2%	+6.4%	+19.4%
保険者データ関連売上額(百万円)	—	—	125	70	153	500
データ治験領域の売上額(百万円)	69	59	38	8	16	80
MDV大規模診療データベースの 実患者数推移(万人)	3,451	3,849	4,232	4,322	4,406	—
保険者データベースの 実患者数推移(万人)	616	762	1,797	1,911	1,946	—

事業進捗



今期の注力ポイントのうち、特に進捗のある3つを補足説明

2025年の売上100億に向けた3つの戦略

今期の注力ポイント

1

データネットワークサービス

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

1

病院向けサービスの顧客基盤をクラウド型へ転換

2

クラウド型健診システム（アルファサルス）の拡販

2

データ利活用サービス

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

3

保険者データによる新たな売上の確保
→3社連携（DeNAグループ・JAST・MDV）の保険者DBでシェア獲得

3

その他サービス（B2Cなど）

2025年以降のMDVの成長につながるB2Cへの先行投資

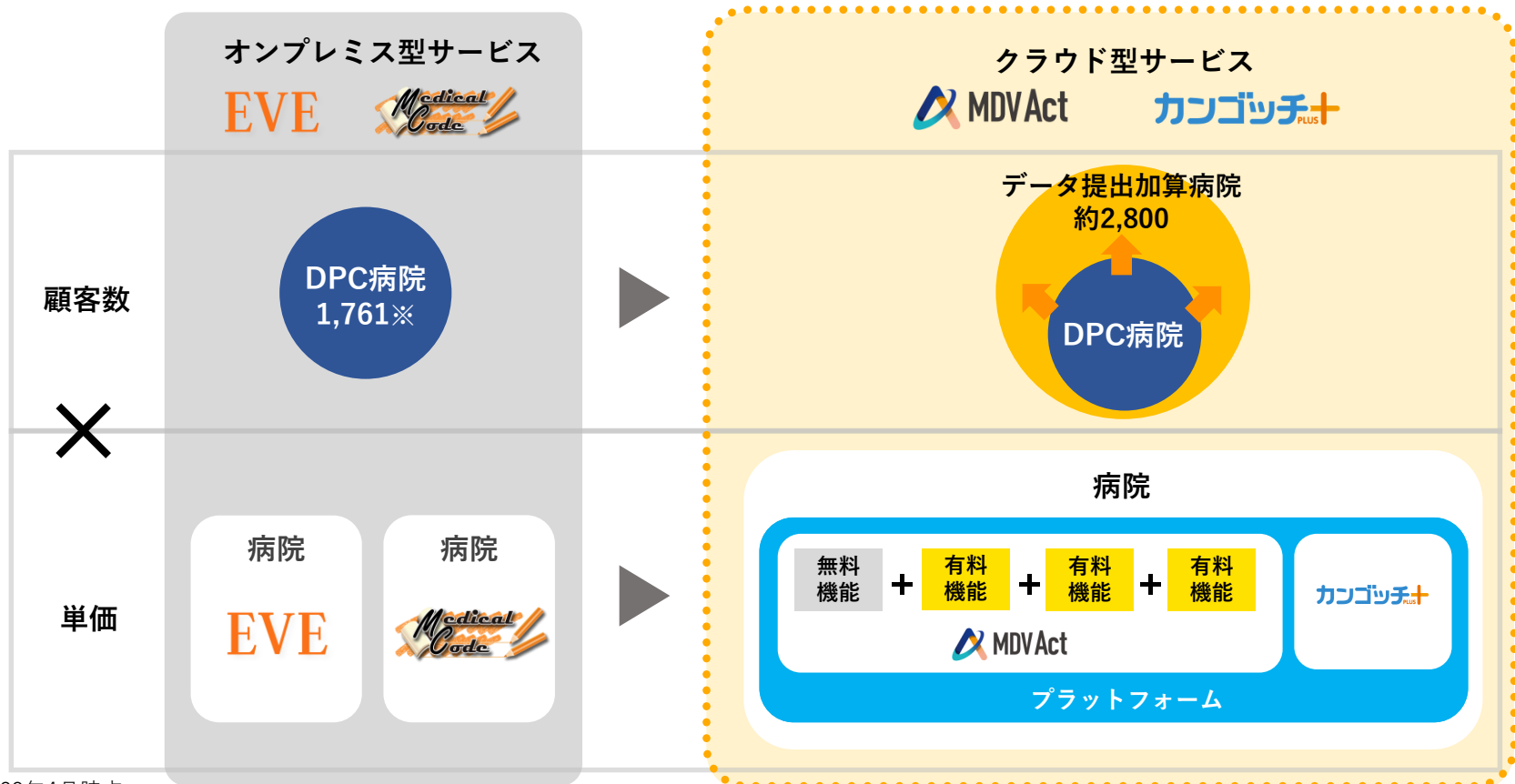
4

「カルテコ」のリニューアルを成功させる
→あわせて、バイタルセンシングなどの新規技術の取り込みを進める

1 病院向けサービスの顧客基盤をクラウド型へ転換

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

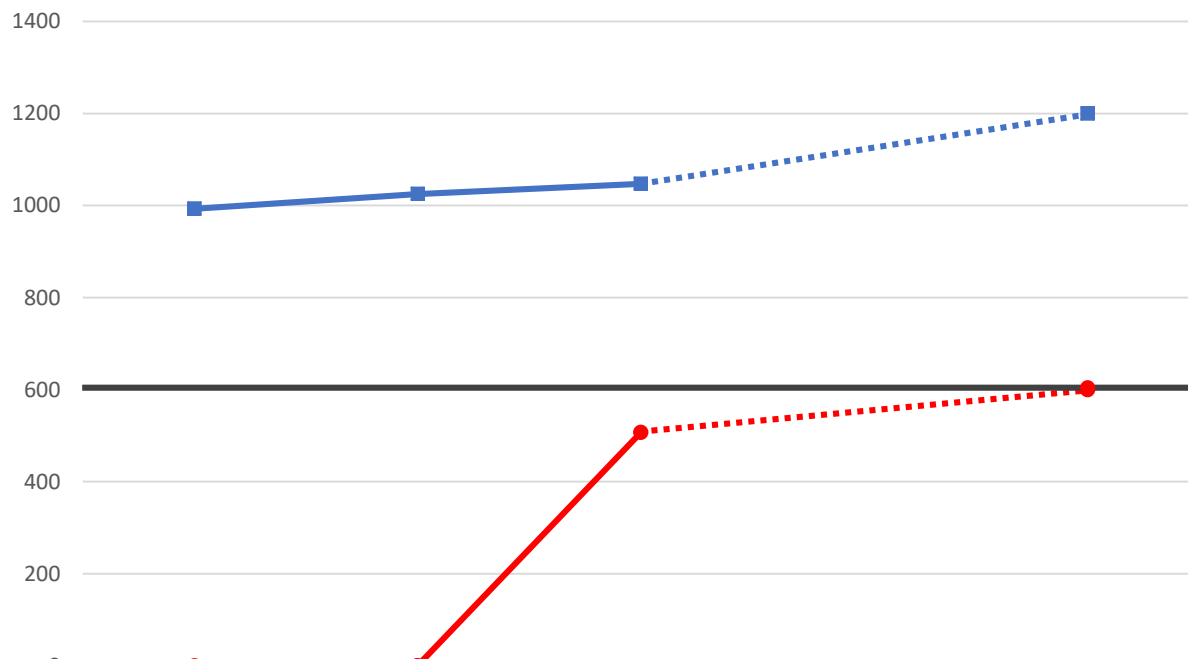


※2023年4月時点

1 病院向けサービスの顧客基盤をクラウド型へ転換

「MDV Act」の有料契約病院数は**507件**まで進捗（期末目標は600）

新規の病院も獲得出来ており、当社の顧客基盤は更に広がっている



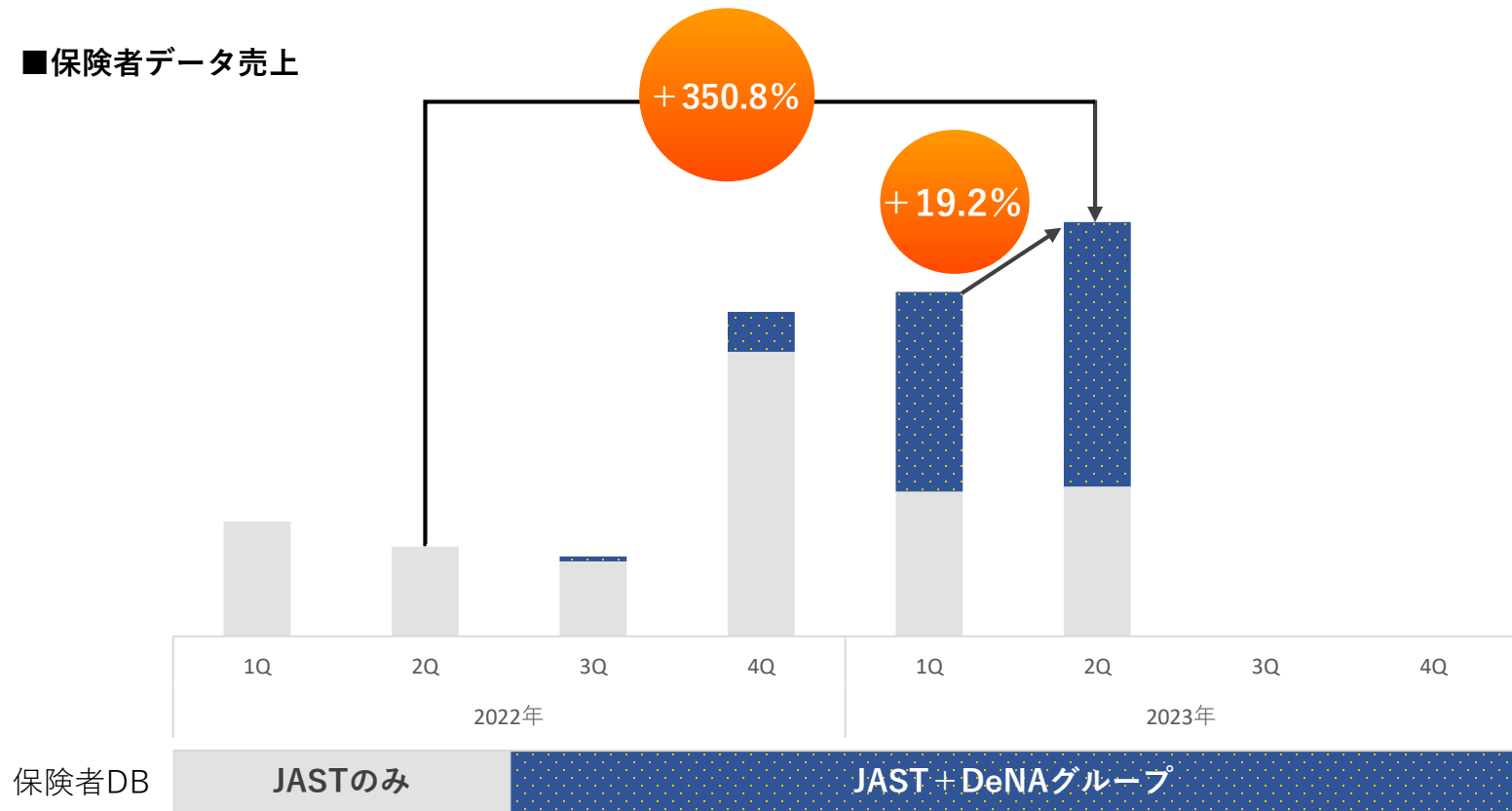
※受注数

3 保険者データによる新たな売上の確保

DeNAグループとの保険者DB効果により売上が伸長

保険者DBのデータ量や高齢者層の厚みが増したことで優位性、競争力が向上

■保険者データ売上

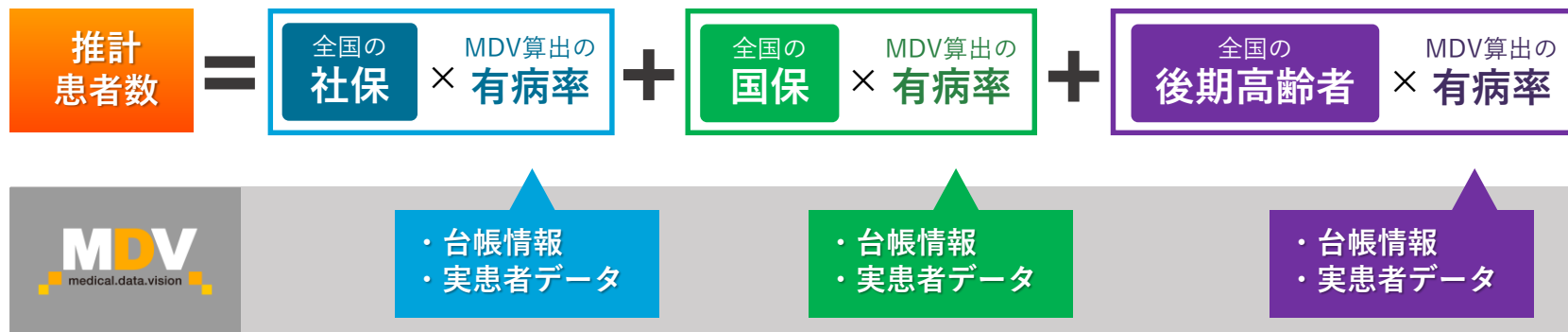


3 保険者データによる新たな売上の確保

保険者DB版のMDV analyzer拡大推計機能のローンチ

高齢者の実データが多い優位性を活かし、保険者データの更なる拡販を目指す

MDVの拡大推計機能※の特長 ※「拡大推計機能」はDeSCヘルスケア株式会社との共同開発となります



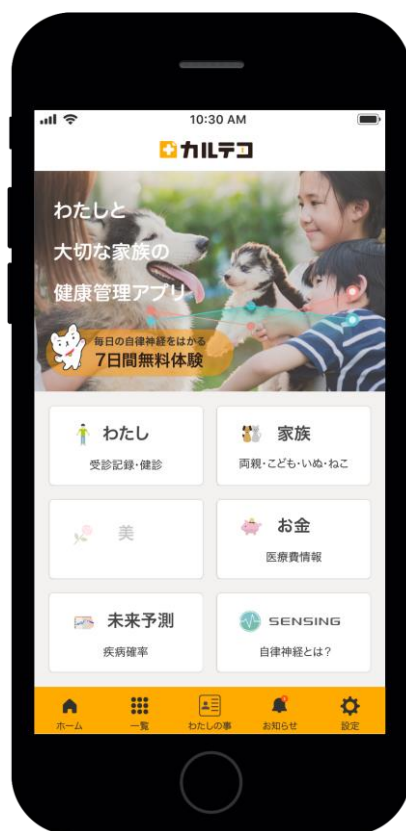
✓ 高齢者データが豊富なため、実データで正確な高齢者の拡大推計が可能

活用事例

- ① 薬剤における全国規模での市場把握、市場予測
- ② 審査当局からの照会事項対応

4 「カルテコ」 リニューアルの成功

リリースに向けた最終調整中、近日リリースを予定
コンセプトは「毎日何度も見る」、「医療に参加する」、「稼ぐ」



※開発中の新たな「カルテコ」の画面イメージ

4 「カルテコ」リニューアルの成功

キーワードは**家族**（両親・子ども・いぬ・ねこ）

関心の高いキーワードをメニュー化することで、利用を促進

■カルテコメニュー



※開発中の新たな「カルテコ」の画面イメージ

バイタルセンシング技術の搭載により健康管理が可能に
生活リズムの乱れや体調変化を可視化でき、健康行動の習慣化に繋がる

SENSING

非接触バイタルセンシング技術

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

使いやすい

スマートフォンなどカメラ付きデバイスで
バイタルサインを計測可能

取得可能 データ



脈拍数



呼吸数



自律神経 (LF/HF・HF)

活用方法



ストレスチェック



遠方の両親の見守り



異常の早期発見解決へ



健康行動の習慣化

データ基盤拡大の重要性について

2025年の数値目標は以下の通り

既の実施・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

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

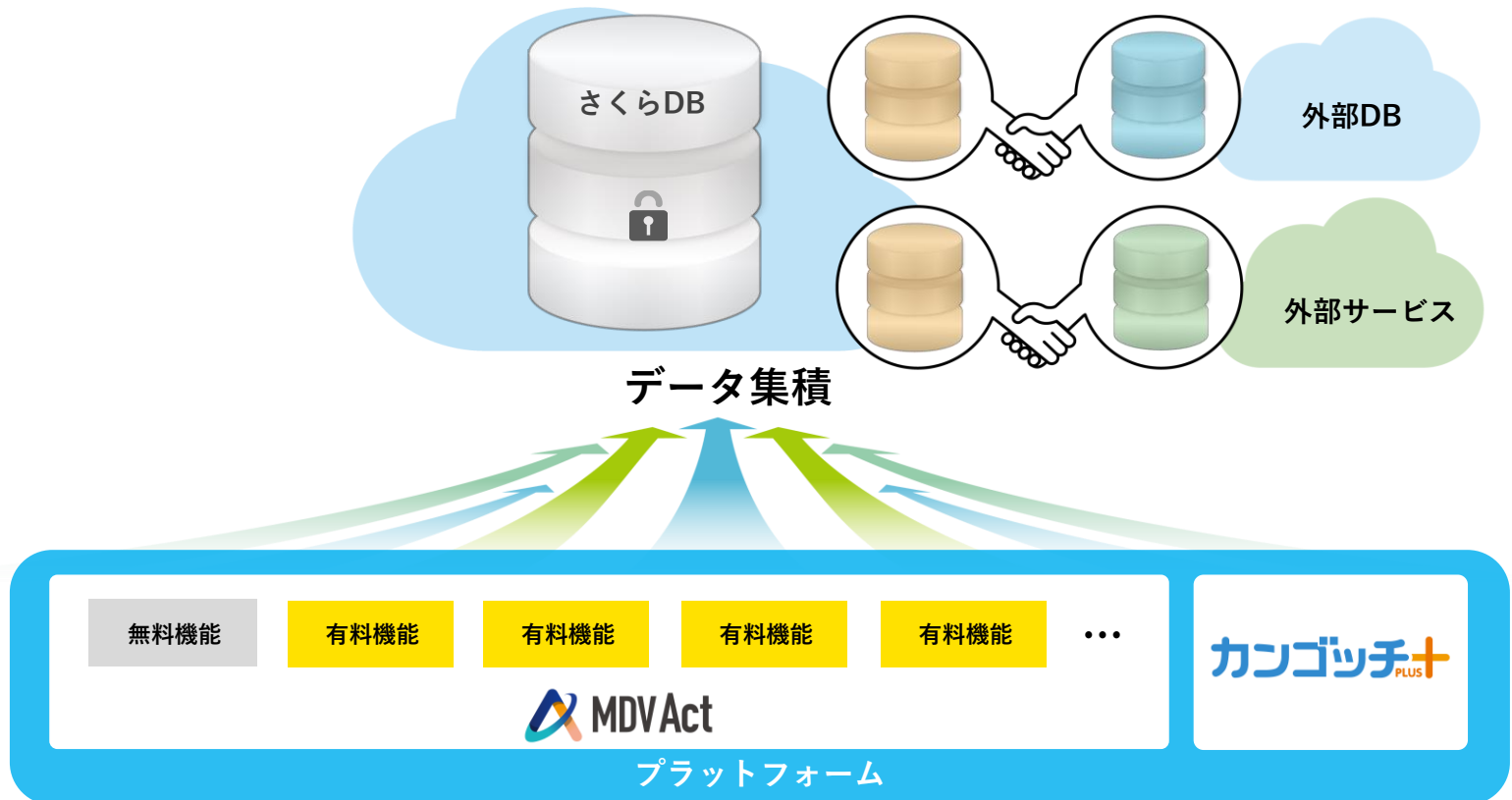
	データ ネットワーク サービス	データ 利活用 サービス	その他 (B2Cなど)
戦略目標	病院との信頼関係構築 データ提供への理解	データ集積と利活用	医療情報を患者の手元へ 予防医療への活用
市場規模	小 (≒病院数)	中 (拡大中の市場)	大 (ヘルスケア全体)
収益モデル	【安定型】 サポートなど要コスト 会社のベースとなる資金確保	【高収益】 仕入コストが少ない 高利益率の源泉	【先行投資型】 先行投資が必要 シェア→売上急増
2025年 への動き	クラウド化の推進 健診拡販とシェアの維持	拡大する市場でのシェア維持 海外や保険領域の売上	新規成長に向けた先行投資 ヘルスケアインフラ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

中計達成に向け重要な戦略

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



「MDV Act」 有料機能 リリース計画

医療機関の課題解決に繋がる様々なソリューションを提供

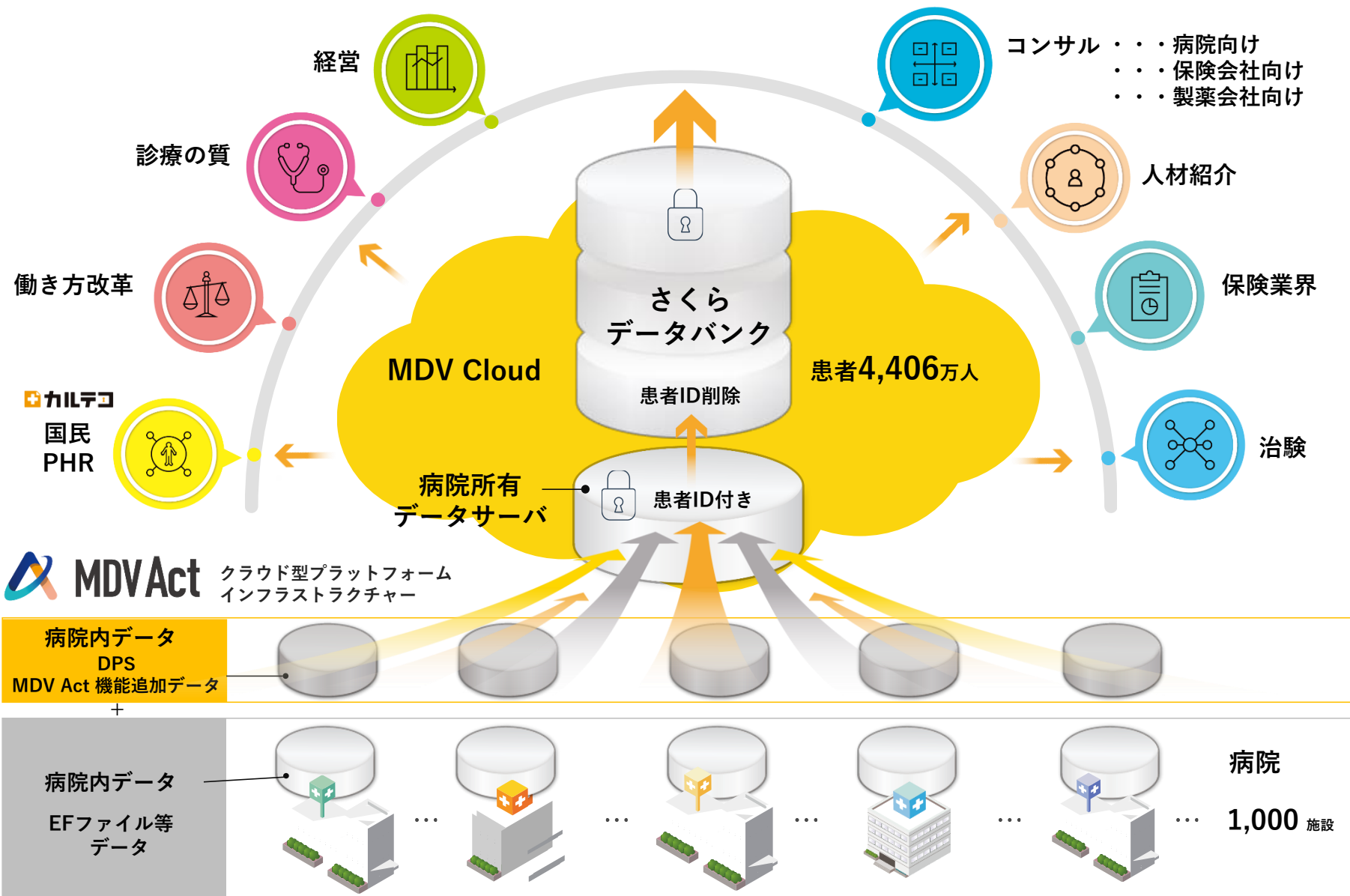
2025年までに各ソリューションで複数の機能をリリース予定

「MDV Act」 有料機能 リリース計画（～2025年）★リリース済み

	データソース	機能	ターゲット ()内対象施設数	月額利用料	リリース時期					
					2023		2024		2025	
					上期	下期	上期	下期	上期	下期
経営分析 ソリューション	DPCデータ	収入最大化 診療標準化	DPC病院 データ提出加算 病院 (約2,800) ※	5万円 1～3万円	診療分析パック★					
業務支援 ソリューション	電子カルテ ・予約受診 ・オーダー ・医事会計 ・臨床検査 etc...	予約患者管理 ベッドコントロール 各部門業務支援	データ提出加算 病院 (約5,500)	2万～ 10万円						
マーケティング ソリューション	公開情報 紹介関連情報	集患・地域連携 外部環境分析 営業支援	一般病院 (7,084) 2023年3月末時点	1万～5万円						

※データ提出加算病院約5,500の中から当社がターゲットとして抽出した病院数

MDVクラウドプラットフォームが創る将来成長



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