

2024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)

2024年8月8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 | 2024年12月期 第2四半期 業績 | ----- | 4 |
| 3 | 事業進捗 | ----- | 15 |
| 4 | Appendix | ----- | 30 |

2Q 業績

売上高は計画に対して進捗遅延

- ・カルテコ、データ利活用サービスで進捗に遅れ
- ・上期YoY減益となるのは先行投資のためで、成長投資は概ね計画通り進行

事業進捗

2025年の中計達成のための成長投資は概ね計画通り進行

- ・大幅な増員を実施、将来成長に向けた体制作りは計画通り進行
- ・「MDV Act」は計画通りに進捗
- ・「アルファサルス」は新たなバグ発生も現時点で計画に変更無し
- ・「カルテコ」は一部機能開発の遅れによりDL数、売上高が計画に対し進捗遅延
- ・データ利活用サービスは営業人員を大幅増強、下期での売上拡大目指す

2024年12月期第2四半期 業績

売上高は計画に対し進捗遅延、利益は期初計画の通り

売上高：データ利活用サービスで進捗遅れ。営業人員の大幅増強で下期に巻き返し
 利益：上期YoY減益となるのは先行投資のためで、成長投資は概ね計画通り進行

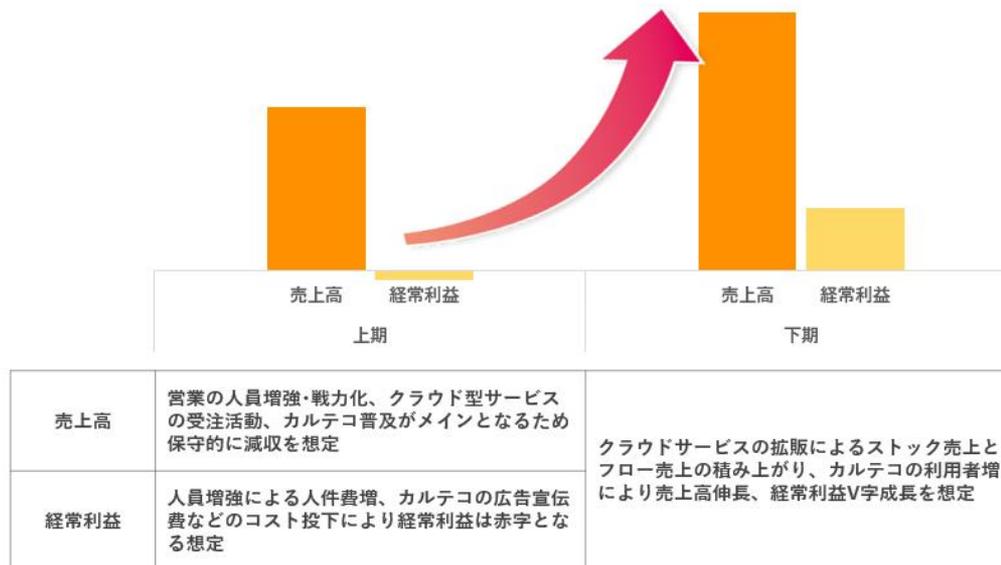
| (百万円) | 2Q累計 | | |
|----------|-------------------|-------------------|--------|
| | 2024年12月期 2Q実績 | 2023年12月期 2Q実績 | 前年同期比 |
| 売上高 | 2,780 | 3,002 | △7.4% |
| 売上高成長率 | △7.4% | +5.1% | — |
| 営業利益 | 26 | 719 | △96.3% |
| 経常利益 | △32 | 700 | — |
| 経常利益率 | △1.2% | 23.3% | — |
| 従業員数 (人) | 297 | 263 | +12.9% |

売上高は計画に対し進捗遅延、利益は期初計画の通り

売上高：データ利活用サービスで進捗遅れ。営業人員の大幅増強で下期に巻き返し
 利益：上期YoY減益となるのは先行投資のためで、成長投資は概ね計画通り進行

2023年12月期決算説明資料P.27 (2024年2月13日公表)

今期の業績計画イメージ

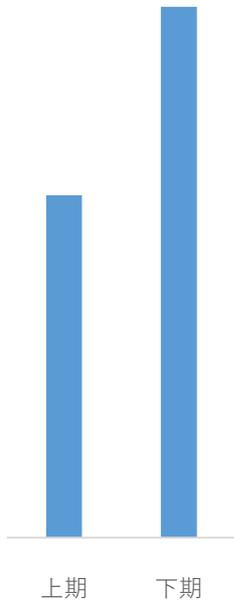


売上高は計画に対し進捗遅延、利益は期初計画の通り

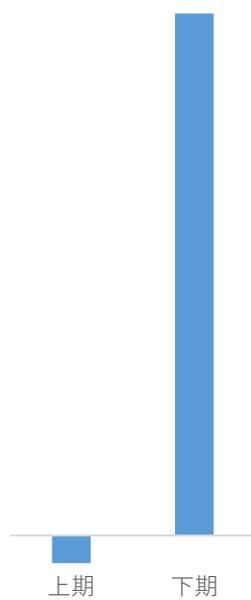
売上高：データ利活用サービスで進捗遅れ。営業人員の大幅増強で下期に巻き返し
利益：上期YoY減益となるのは先行投資のためで、成長投資は概ね計画通り進行

今期の業績計画イメージ

<売上高>



<経常利益>



今期計画の考え方

- ①営業を中心とした人員増強による売上成長
- ②クラウド型サービスの拡販
- ③「カルテコ」の積極的展開

上期：営業の人員増強・戦力化、クラウド型サービスの受注活動、カルテコ普及中心

下期：クラウド型サービスの拡販によるストック売上とフロー売上の積み上がり、カルテコの利用者増による売上高伸長

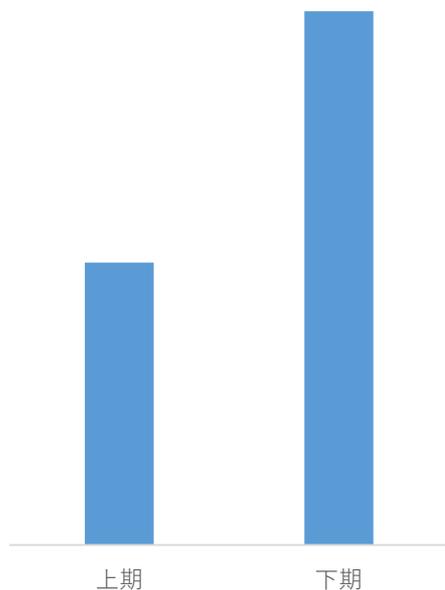
2Q状況

- ・「MDV Act」は計画通りに進捗
- ・「アルファサルス」は新たなバグが発生も現時点で計画に変更なし
- ・「カルテコ」は一部機能開発の遅れによりDL数、売上高が計画に対し進捗遅延
- ・「データ利活用サービス」は進捗がやや遅れ。1Qからスライドした高額案件の受注は3Q以降に持ち越し。営業人員を大幅増強、下期での売上拡大目指す

「MDV Act」は順調、「カルテコ」にやや遅れが生じている

「カルテコ」は2Q予定の機能リリース、大規模PRがともに3Qにスライド

データネットワークサービス
今期の売上計画イメージ



今期計画の考え方

今期注力の3サービスによる売上成長

- ① 「MDV Act」の拡販
- ② 「アルファサルス」の拡販
- ③ 「カルテコ」の積極的展開

上期：クラウド型サービスの受注活動、カルテコ普及活動中心

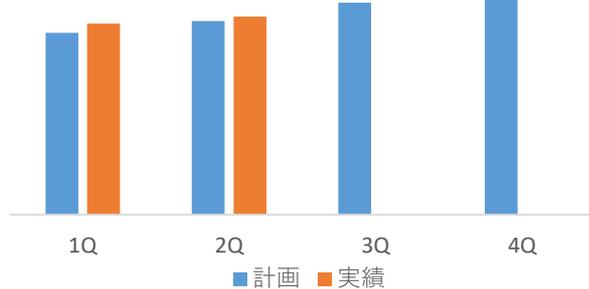
下期：クラウド型サービスの拡販によるストック売上とフロー売上の積み上がり、カルテコの利用者増による売上高伸長

2Q状況

- ・ 「MDV Act」は計画通りに進捗
- ・ 「アルファサルス」は新たなバグが発生も現時点で計画に変更なし
- ・ 「カルテコ」はねこセンシング機能のリリース、大規模PRの実施が3Qにスライド

注力サービス別売上_対計画

MDVAct



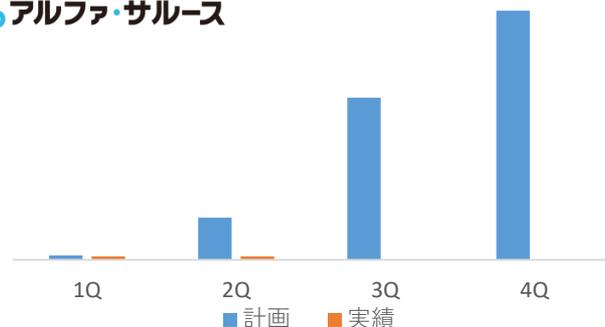
今期計画の考え方

- ・ 契約病院数のベースアップによるストック売上の着実な積み上がり
- ・ 新規有料機能のリリースによる新規契約病院の獲得と既存顧客のクロスセルによる売上成長

2Q状況

- ・ 有料契約病院数が順調に増加 (24.1Q 652施設→24.2Q 674施設)

アルファ・サルス



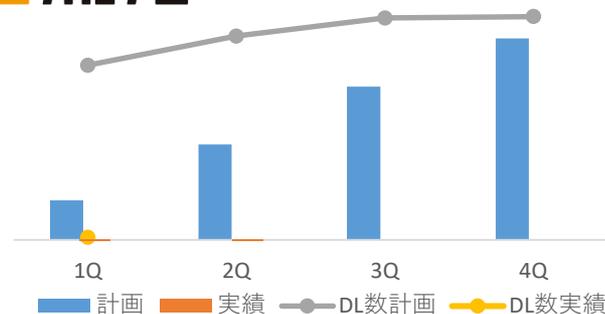
今期計画の考え方

- ・ 健診システム導入施設数目標：161施設 (前期から+61施設)

2Q状況

- ・ 新たなバグが発生。対応の目途はついており現時点で計画に変更はなし

カルテコ



今期計画の考え方

- ・ ダウンロード数 78万ダウンロード
- ・ 売上高 520M

2Q状況

- ・ ねこセンシング機能の開発遅延 (2Q→3Qリリース予定)
- ・ 2Qに計画していたTVCMなどの大規模PRの実施は3Qにスライド
- ・ カルテコ広告宣伝費4億は上期に8割程度実行の計画も、2割弱に留まる

データネットワークサービス売上_前年同期比

売上の一部取消による影響もあり、前年同期から減収となる

フロー売上減は売上の一部取消によるものだが、課題解消ののち再計上する

| (百万円) | 2Q累計 | | |
|---------------|-------------------|-------------------|--------|
| | 2024年12月期 2Q実績 | 2023年12月期 2Q実績 | 前年同期比 |
| データネットワークサービス | 625 | 723 | △13.5% |
| ストック | 428 | 442 | △3.1% |
| フロー | 50 | 133 | △62.3% |
| 新規事業（子会社） | 146 | 146 | △0.4% |
| カルテコ | 0 | 0 | — |

「MDV Act」売上高成長率は計画通りの進捗

「カルテコ」は大規模PRの遅れによりDL数、売上高は計画に対し進捗遅延

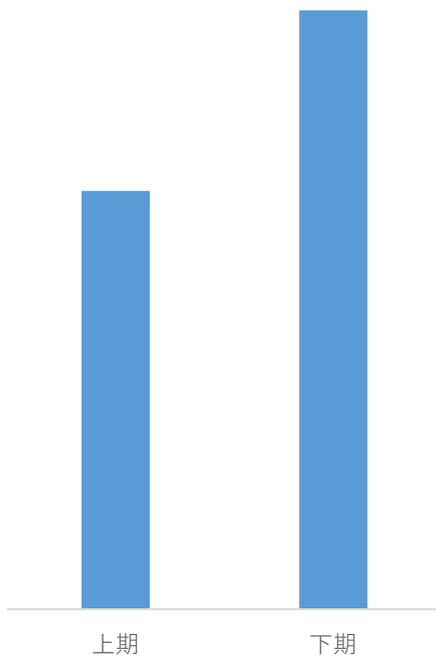
| 指標 | | 2022年12月期 実績 | 2023年12月期 実績 | 2024年12月期 1Q実績 | 2024年12月期 2Q実績（累計） | 2024年12月期 目標 |
|-----------------|----------|-----------------|-----------------|-------------------|-----------------------|-----------------|
| 「MDV Act」売上高成長率 | | — | — | — ※ | +196.8% | +78.4% |
| 健診システム導入数（施設） | | 94 | 100 | 97 | 97 | 161 |
| カルテコ | ダウンロード数 | — | — | 62,105 | 167,698 | 780,000 |
| | 売上高（百万円） | — | — | 0 | 0 | 520 |

※ 「MDV Act」は23.2Qから有料サービス開始

2Q会計期間の売上は概ね計画通りも、1Q分のカバーには至らず

1Q見込んだ高額案件の受注は3Q以降に持ち越し

データ利活用サービス
今期の売上計画イメージ



今期計画の考え方

- ・ 営業人員の増強による売上高成長率の維持

上期：営業人員の採用、戦力化

下期：営業人員増強の効果によるオーガニック売上成長

2Q状況

- ・ 1Q見込んだ高額案件の受注は3Q以降に持ち越し
- ・ 営業人員を大幅に増強（+6名）

「MDV analyzer」はストック売上が着実に積み上がる

診療データ調査分析は営業人員の育成過程における一時的な売上の減少

| (百万円) | 2Q累計 | | |
|--------------|-------------------|-------------------|-------|
| | 2024年12月期 2Q実績 | 2023年12月期 2Q実績 | 前年同期比 |
| データ利活用サービス | 1,904 | 2,007 | △5.1% |
| 診療データ調査分析 | 1,451 | 1,563 | △7.2% |
| MDV analyzer | 453 | 443 | +2.2% |

2024年12月期 2Q コスト分析

大幅な増員を実施、将来成長に向けた体制作りは計画通り進行

人員増強、「MDV Act」「アルファサルス」「カルテコ」の先行投資

| (百万円) | 【連結】 2024年12月期 2Q実績 | 【連結】 2023年12月期 2Q実績 | 前年同期比 | 備考 |
|-------------|---------------------------|---------------------------|---------|---|
| 原価 | 376 | 336 | +11.9% | ・サポート費用（主にMDV Act有料機能、カルテコなどクラウドサービスの原価）の増加（+23M） ・業務委託費の増加（+12M） |
| 人件費 | 510 | 468 | +9.0% | ・人員増、昇給などによる給与増（+42M） |
| 採用費 | 20 | 13 | +49.6% | ・新卒研修関連費用増（+7M） |
| その他 | 531 | 342 | +55.3% | ・広告宣伝費（主にカルテコ、特別株主優待費用）の増加（+113M） ・サポート費用（主にAWSなど外部サービス利用料）の増加（+14M） |
| 研究開発費 | 51 | 6 | +673.3% | ・MDV Act開発費増（+35M） ・カルテコ開発費増（+6M） |
| 営業外費用 | 28 | 21 | +34.1% | ・センシングの持分法による投資損失（+7M） |
| 費用合計※ | 1,446 | 1,168 | +23.9% | |
| 従業員数 (人) | 297 | 263 | +12.9% | |

※売上原価と販売費及び一般管理費、営業外費用の合計

事業進捗



今期の注力サービスの状況及び データ利活用サービスの成長について

1

クラウド型病院経営改善アプリケーション
「MDV Act」有料機能の拡販

2

クラウド型健診システム
「アルファサルス」の拡販

3

「カルテコ」の普及と利用促進

4

データ利活用サービスの成長

有料契約数は順調に増加し、売上も順調に拡大

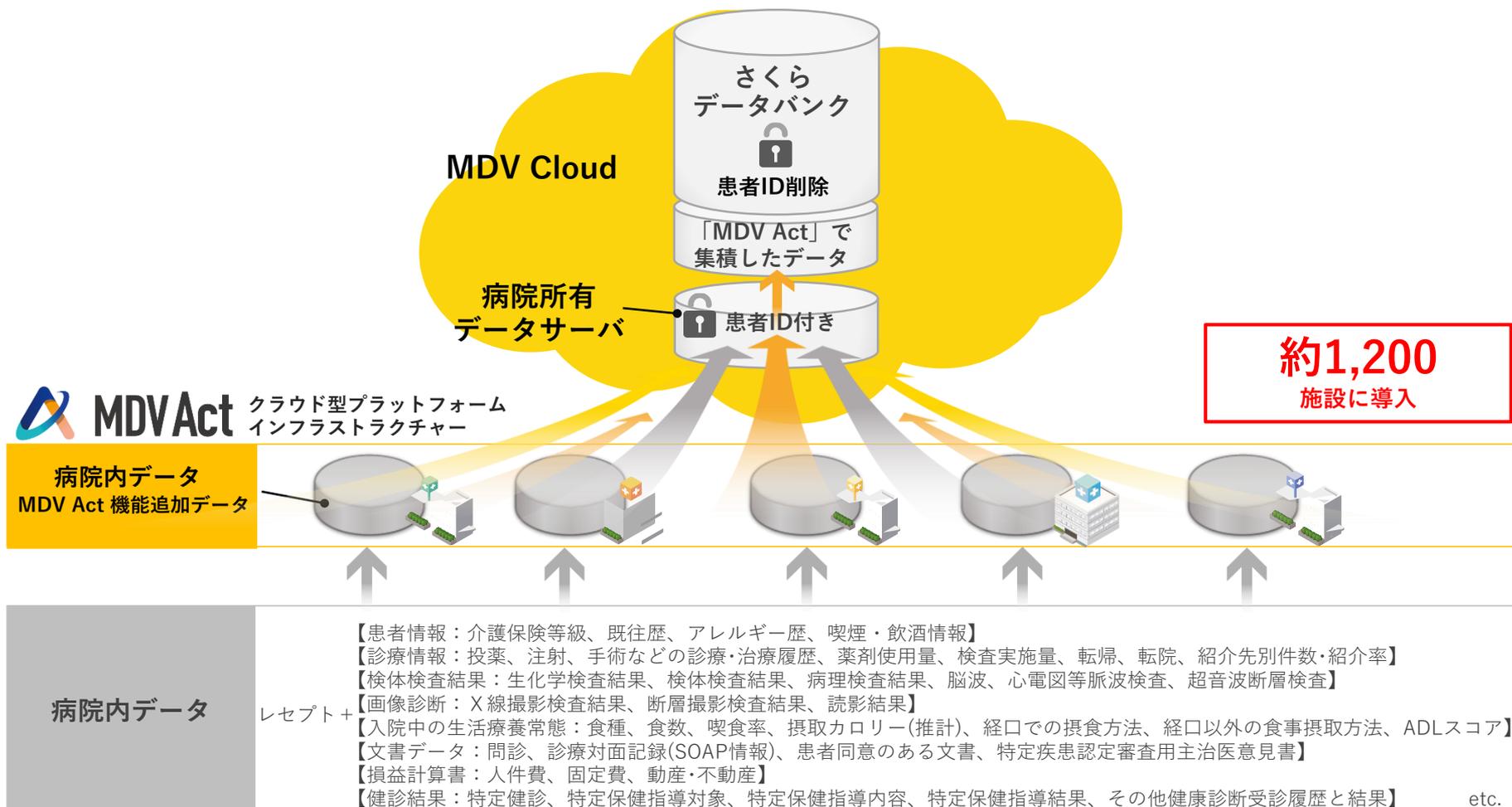
有料機能のリリースを進め、売上拡大と新たなデータの集積を進める

「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 | ★地域連携分析ツール | | | | | |

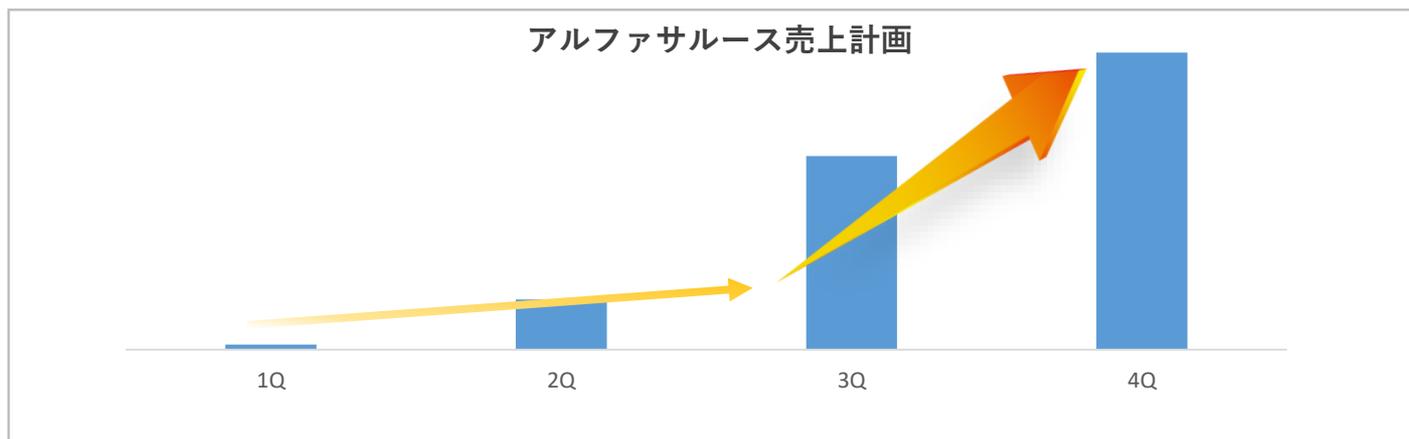
※データ提出加算病院約5,500の中から当社がターゲットとして抽出した病院数

「MDV Act」により様々な病院内データが取得可能になる



新たなバグが発生し、進捗はやや遅延

対応の目途はついており、現時点で計画に変更はなし



<上期>

<下期>



受注活動



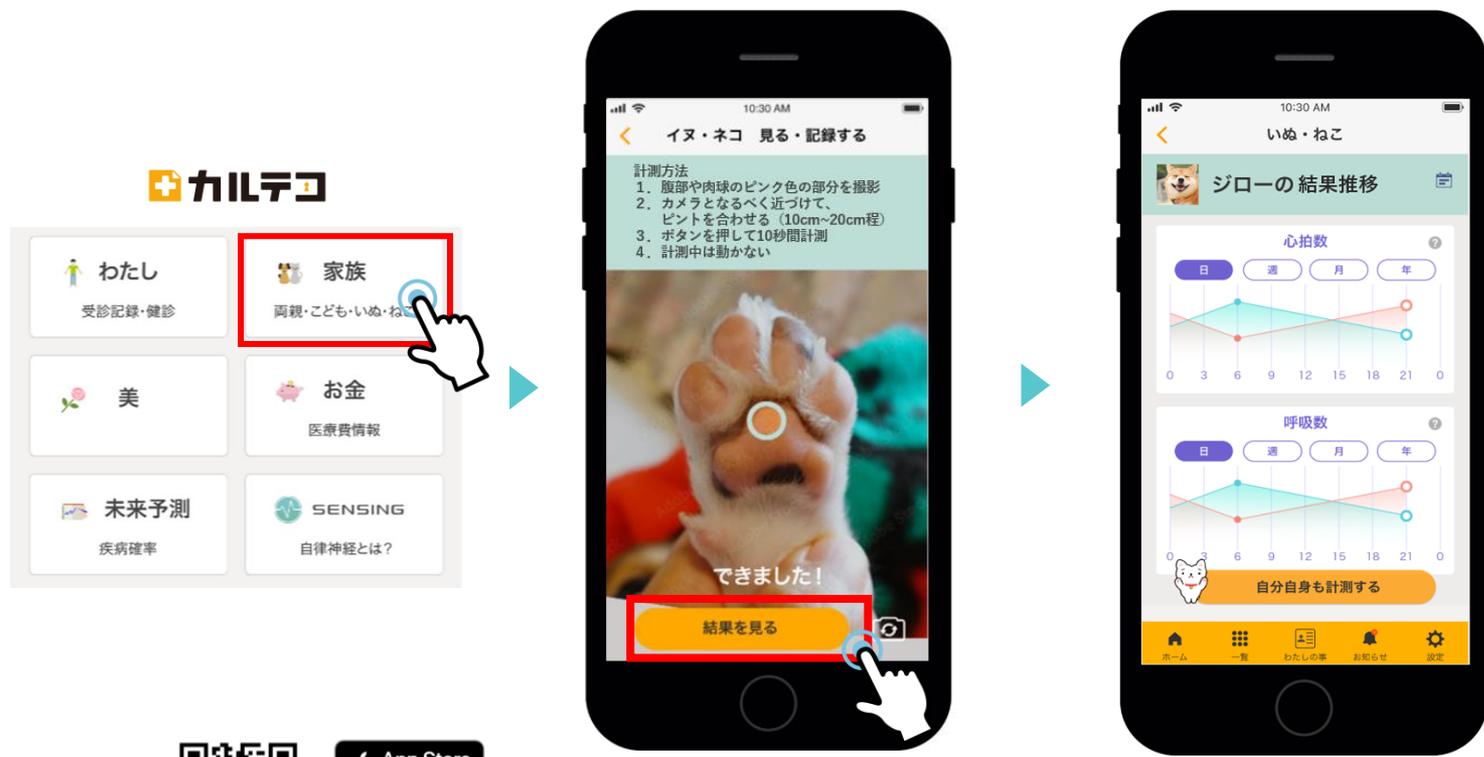
効率的な
導入設置体制の構築



- ・ 導入活動
- ・ 売上計上

ペットをフックにダウンロード施策を展開していく戦略

ペットがPRに高い訴求力を持つ存在であることを実感



「世界初」のペットセンシング技術

3 「カルテコ」の普及と利用促進

マス広告で認知度を上げ、ダウンロード数を飛躍的に増やす

マス広告とWEB広告を組み合わせ、相乗効果を狙う

マス広告

TVCM



8月中旬～
エリア：関東、関西、名古屋、福岡、北海道
放送局：フジ、日テレ系列

交通広告



8月中旬～
エリア：関東、関西、名古屋、福岡

運用型広告



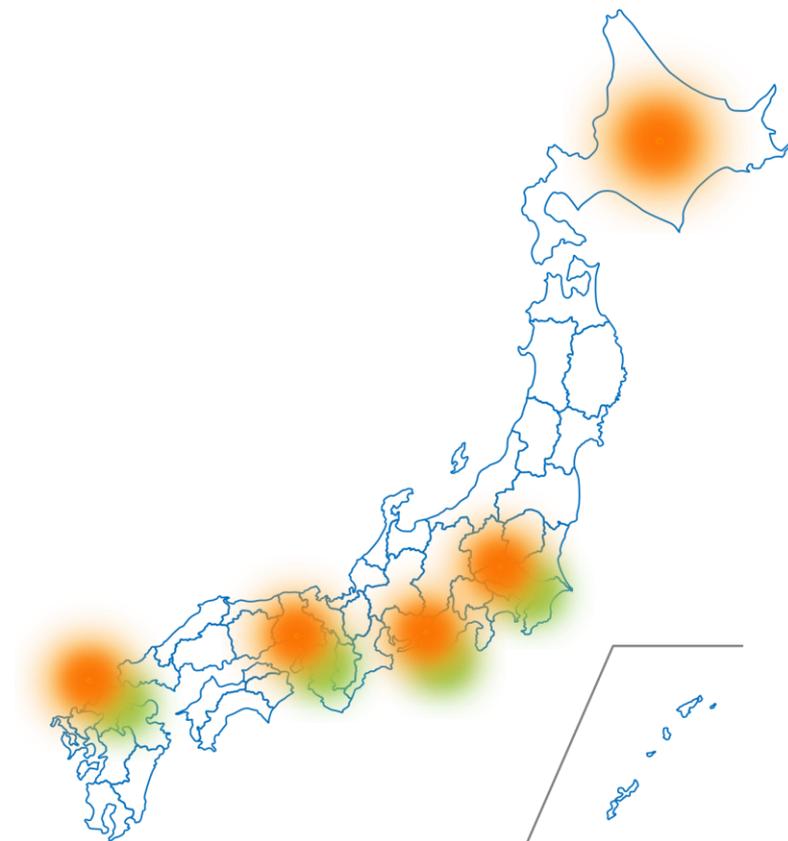
8月中旬～
エリア：全国

OTT(Over The Top)サービス

※画面は全てイメージ



WEB広告（2Q以降、継続実施）



ソニービズネットワークスが「カルテコ」を導入

従業員のウェルビーイングを向上させる取り組みに「カルテコ」を活用

2024.07.18

プレスリリース

コーポレート

ソニービズネットワークスが従業員のウェルビーイング向上を目指す取り組みを開始

～PHRシステム「カルテコ」の導入を決定～

ソニービズネットワークス株式会社

ソニービズネットワークス株式会社（本社：東京都渋谷区）は、メディカル・データ・ビジョン株式会社（東京都千代田区）が開発・提供するPHR（パーソナルヘルスレコード）システム「カルテコ」の導入を決定しましたのでお知らせいたします。

「カルテコ」は自身の診療情報や健診結果を保管し、スマートフォンでいつでもどこでも閲覧できるアプリです。また「カルテコ」は、非接触型生体情報取得技術（センシング）を搭載し、自分の顔をスマホのカメラで10秒間撮影するだけで脈拍数、呼吸数、自律神経のバランスを簡単に把握できます。

日々の生活や仕事の中で自身の健康状態や診療情報について省みる機会は多くないかと思います。一方で、企業には従業員が健康課題を改善するための体制を構築し、従業員の健康保持増進の取り組みを支援する使命があります。従業員が心身ともに健康で生き活きと働くことのできる環境を会社としてサポートするため、この度「カルテコ」を導入しました。

「カルテコ」の導入により、従業員への健康に対する意識が向上することで従業員のご家族や取引先などステークホルダーの皆さまにも良い影響が波及していくと考えています。

ソニービズネットワークスでは今後も従業員のウェルビーイングを向上させる様々な取り組みをして参ります。

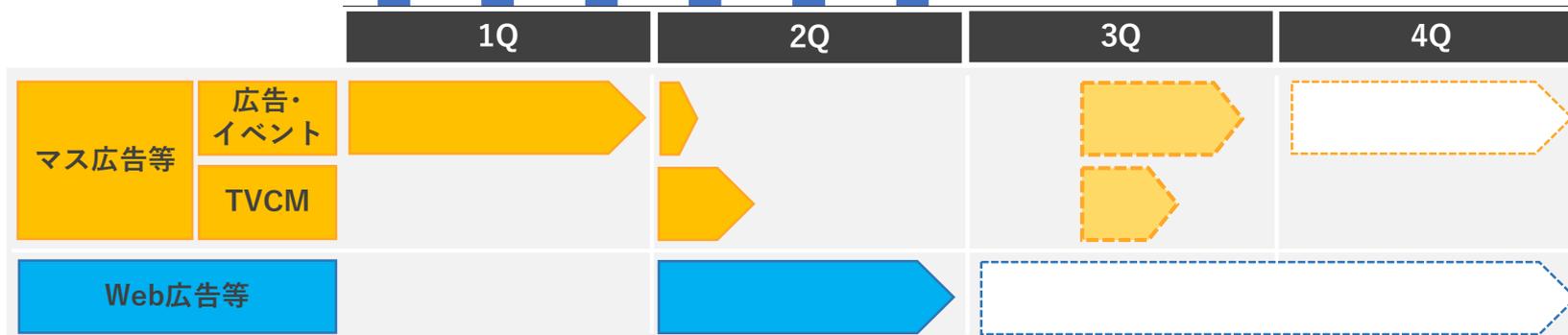
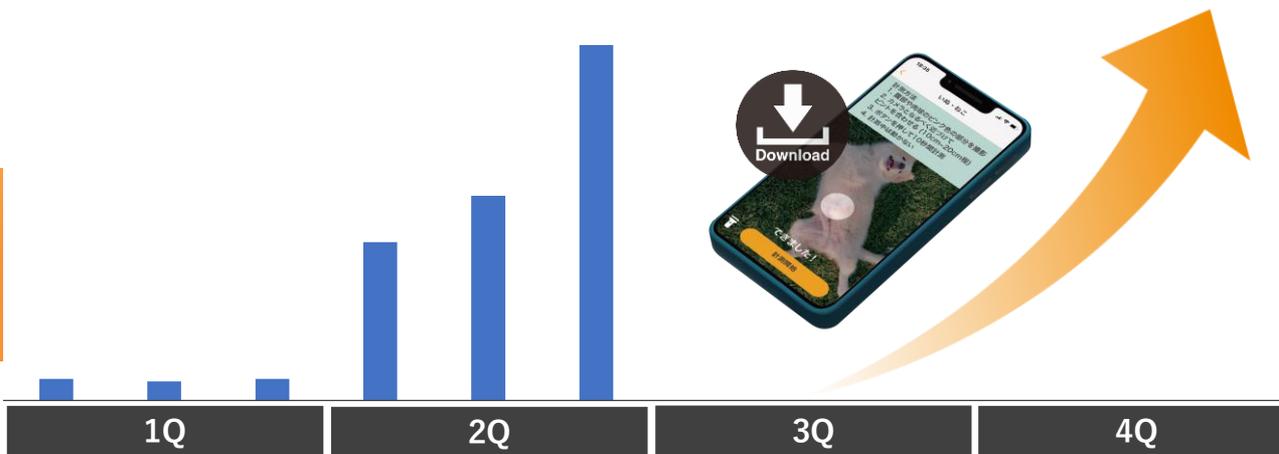
ソニービズネットワークス
ホームページより引用

企業に対して従業員の健康保持増進ツールとしての導入を推進していく

3 「カルテコ」の普及と利用促進

今期のKPIである78万ダウンロードは達成させる

一方、売上高は計画を下振れるリスクあるも、利益には影響なし

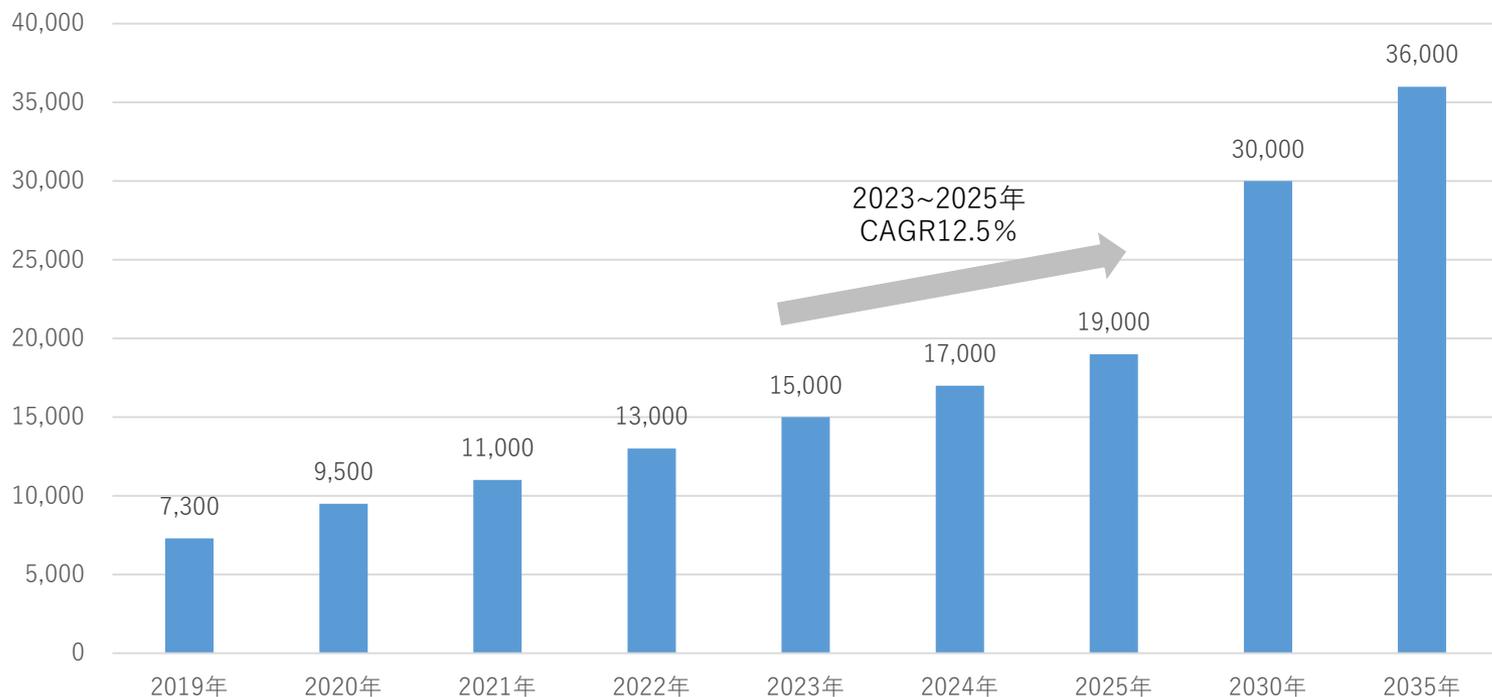


実線・・・実施済み
点線・・・計画

データ利活用サービス市場の2023~2025年CAGRは12%程度

医療関連業界向け医療ビッグデータ分析

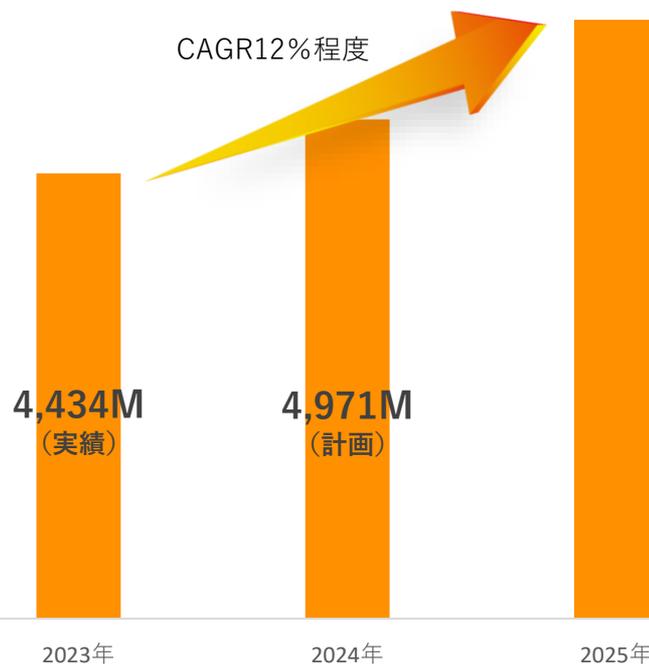
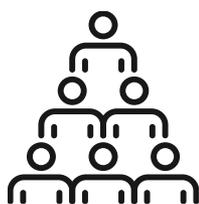
(単位：百万円)



(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」

2025年までは2026年以降の飛躍的成長のための体制作り
人員増強し営業力の強化を図りながら、市場のCAGRと同水準を維持する

人員増強・営業力強化



アライアンス先との連携強化による売上の拡大

人員増強と並行として売上拡大のための取り組みを進める



豊富な医師リソースと
リサーチノウハウ

救急をはじめとした
全診療領域の
電子カルテデータ



平均700床超の
病院と連携



日本最大級の質と量を誇る
診療データベース

長年培った製薬会社
とのネットワーク



デジタルを活用した新たな治療法研究や新薬の有効性検証などの支援

既存取引の単価UPと案件増、新規取引部門開拓により売上を拡大

当社における製薬会社の主な取引部門

マーケティング

メディカルアフェアーズ

医療経済評価

製造販売後調査

研究開発

新規取引部門

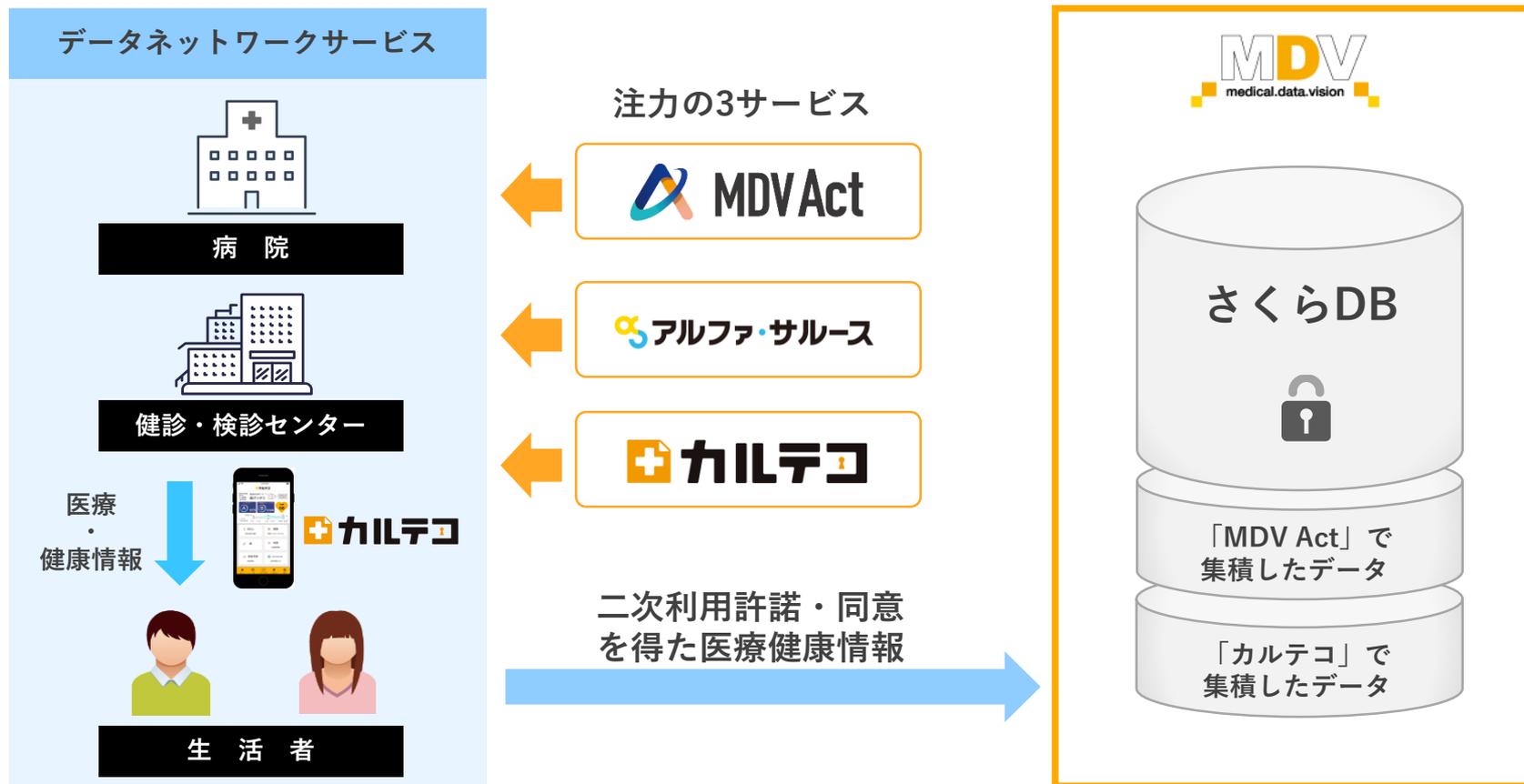
アップセル・クロスセル



新規売上の創出

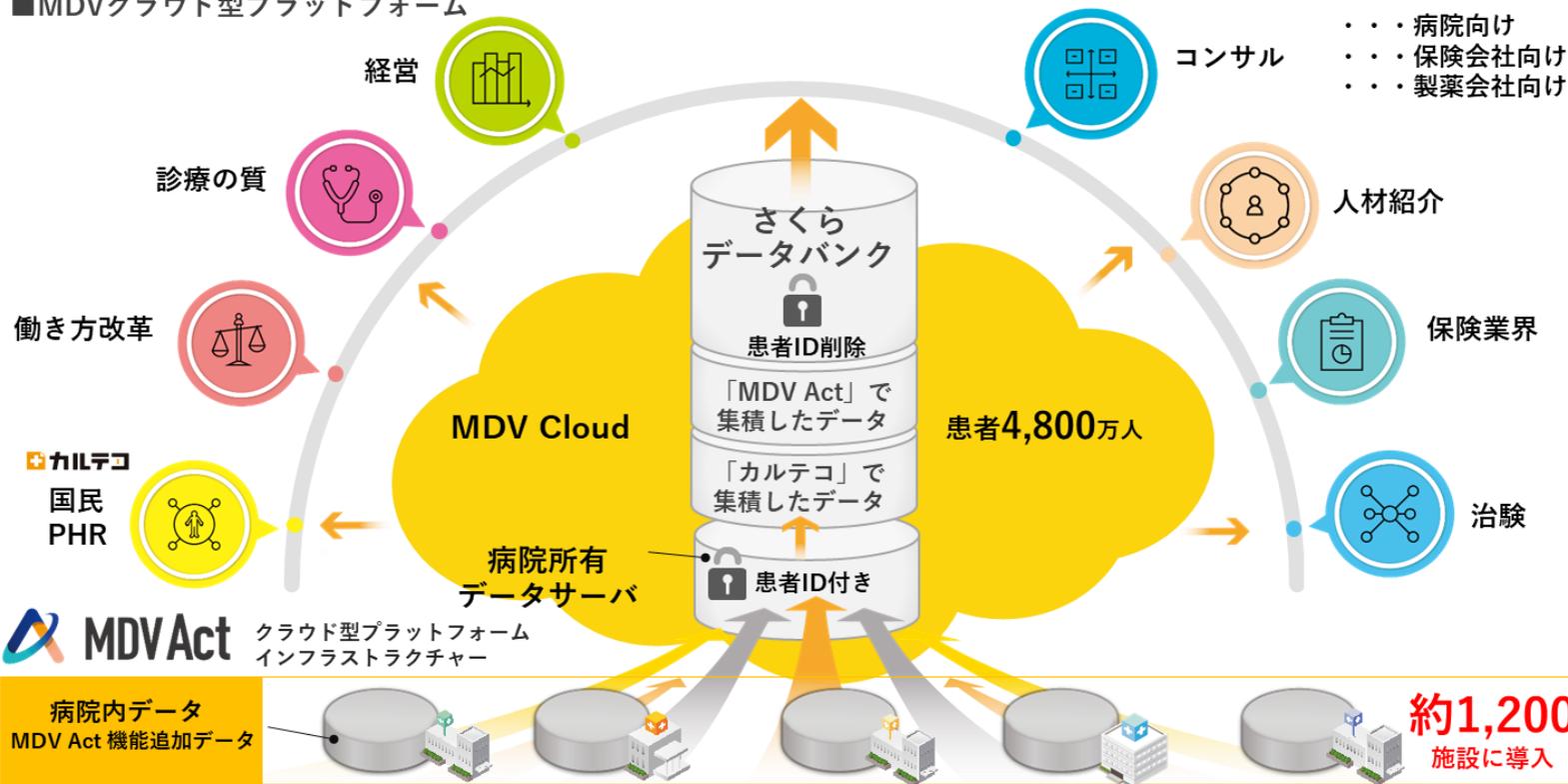


注力の3サービスを拡販し、新たなデータを集積



新たなデータを集積したさくらDBを活用し、飛躍的成長を目指す

■MDVクラウド型プラットフォーム



MDV Act クラウド型プラットフォーム
インフラストラクチャー

病院内データ
MDV Act 機能追加データ

約1,200
施設に導入

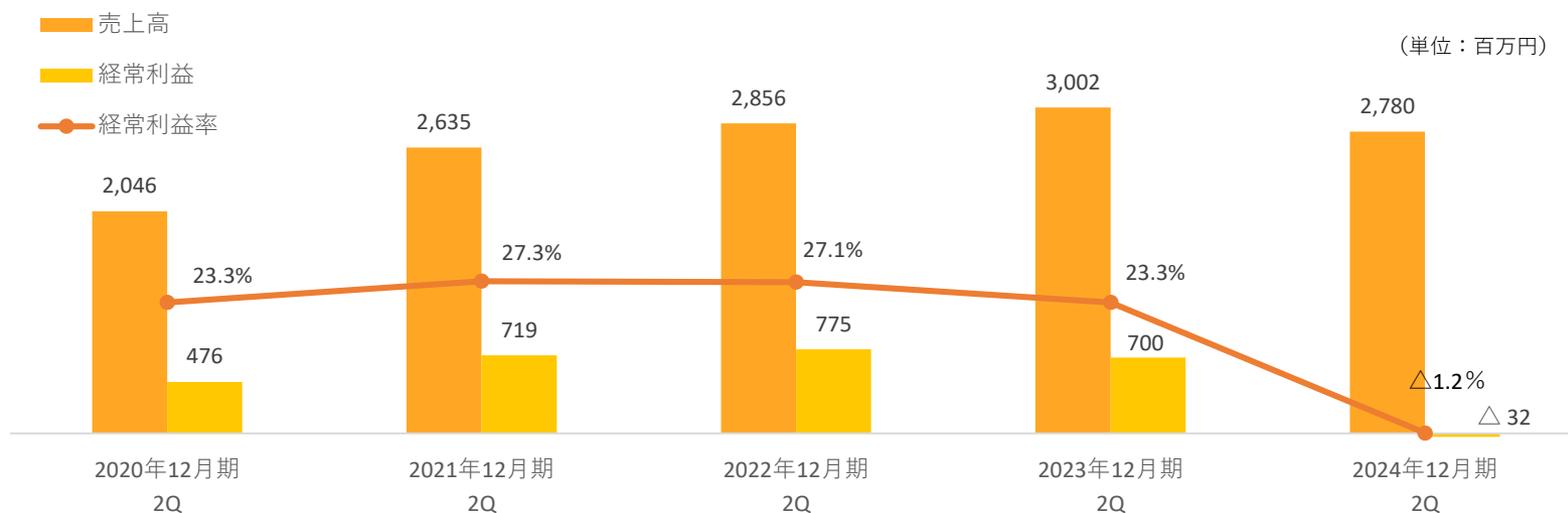
- 病院内データ
レセプト+
- 【患者情報：介護保険等級、既往歴、アレルギー歴、喫煙・飲酒情報】
 - 【診療情報：投薬、注射、手術などの診療・治療履歴、薬剤使用量、検査実施量、転帰、転院、紹介先別件数・紹介率】
 - 【検体検査結果：生化学検査結果、検体検査結果、病理検査結果、脳波、心電図等脈波検査、超音波断層検査】
 - 【画像診断：X線撮影検査結果、断層撮影検査結果、読影結果】
 - 【入院中の生活療養常態：食種、食数、喫食率、摂取カロリー(推計)、経口での摂食方法、経口以外の食事摂取方法、ADLスコア】
 - 【文書データ：問診、診療対面記録(SOAP情報)、患者同意のある文書、特定疾患認定審査用主治医意見書】
 - 【損益計算書：人件費、固定費、動産・不動産】
 - 【健診結果：特定健診、特定保健指導対象、特定保健指導内容、特定保健指導結果、その他健康診断受診履歴と結果】
- etc.

Appendix



年度別2Q累計実績推移、サービス別2Q累計実績

■2Q累計業績推移



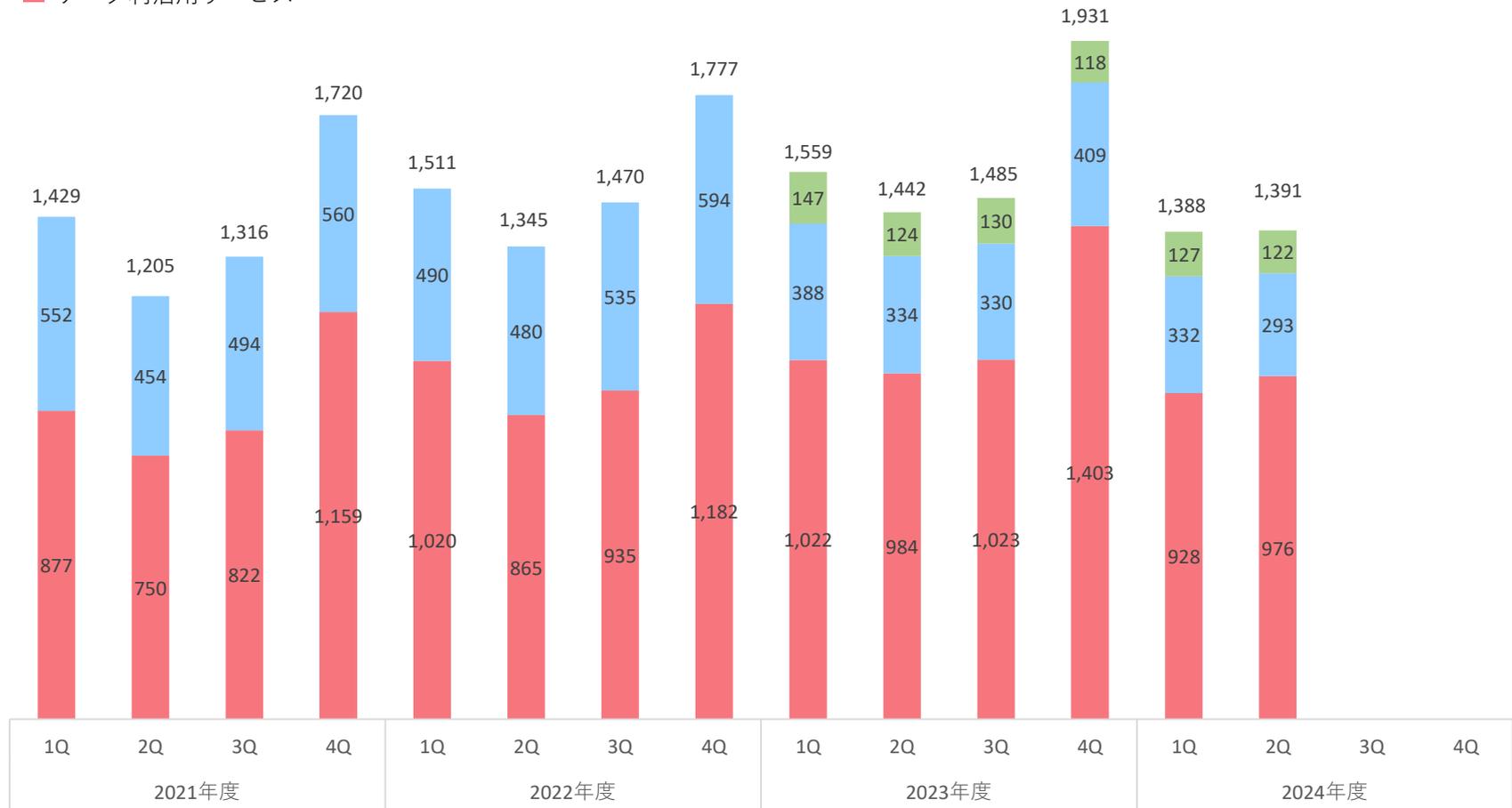
■サービス別2Q累計実績

| (単位：百万円) | データネットワークサービス | データ利活用サービス | その他サービス | 全社合計 |
|----------|---------------|------------|---------|--------|
| 売上高 | 625 | 1,904 | 249 | 2,780 |
| 前年同期比 | △13.5% | △5.1% | △8.1% | △7.4% |
| 売上総利益 | 171 | 1,681 | 207 | 2,061 |
| 前年同期比 | △50.8% | △5.4% | △4.7% | △12.1% |
| 経常利益 | — | — | — | △32 |
| 前年同期比 | — | — | — | — |

四半期毎の売上高推移（サービス別内訳）

- 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

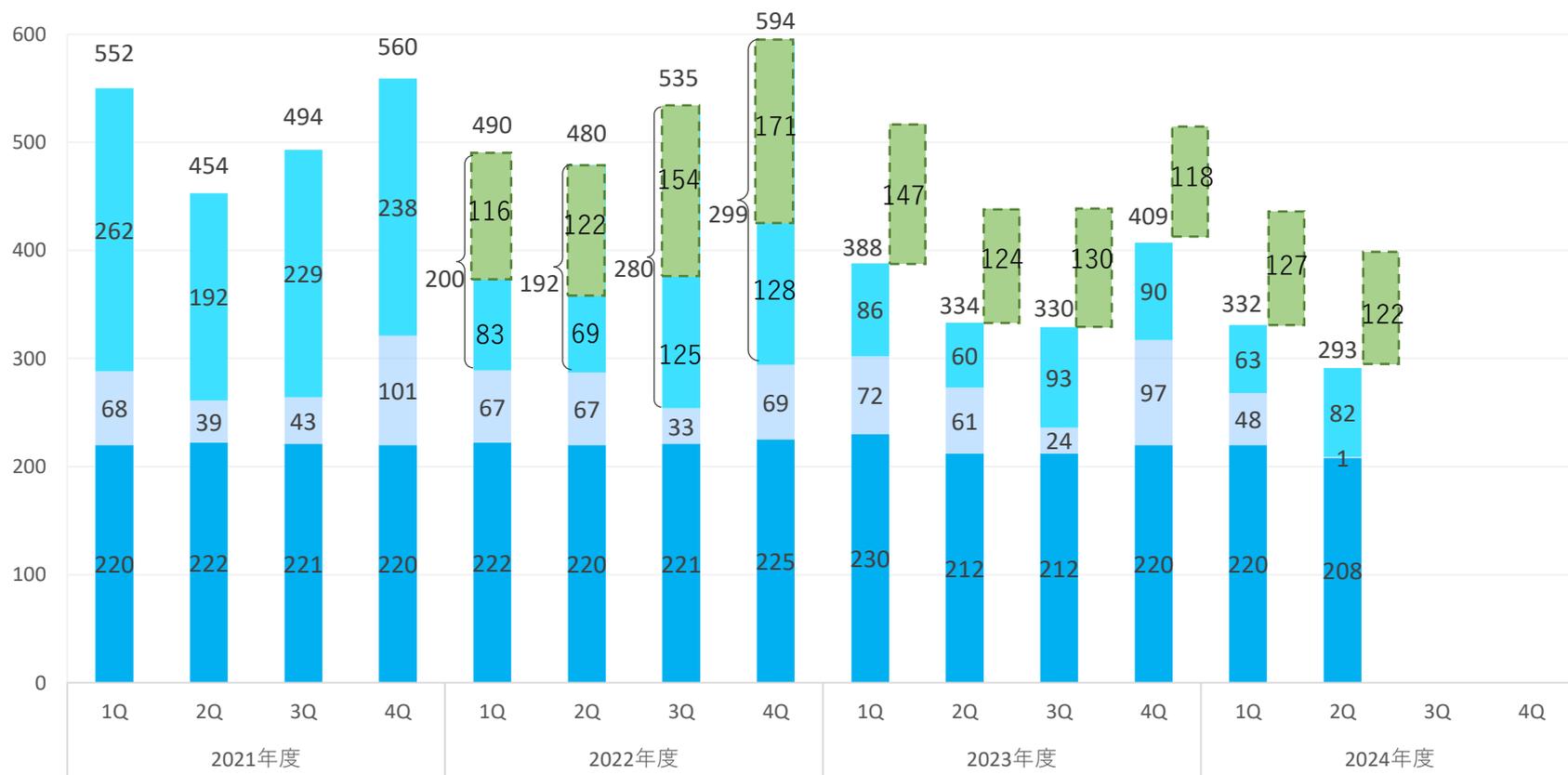
（単位：百万円）



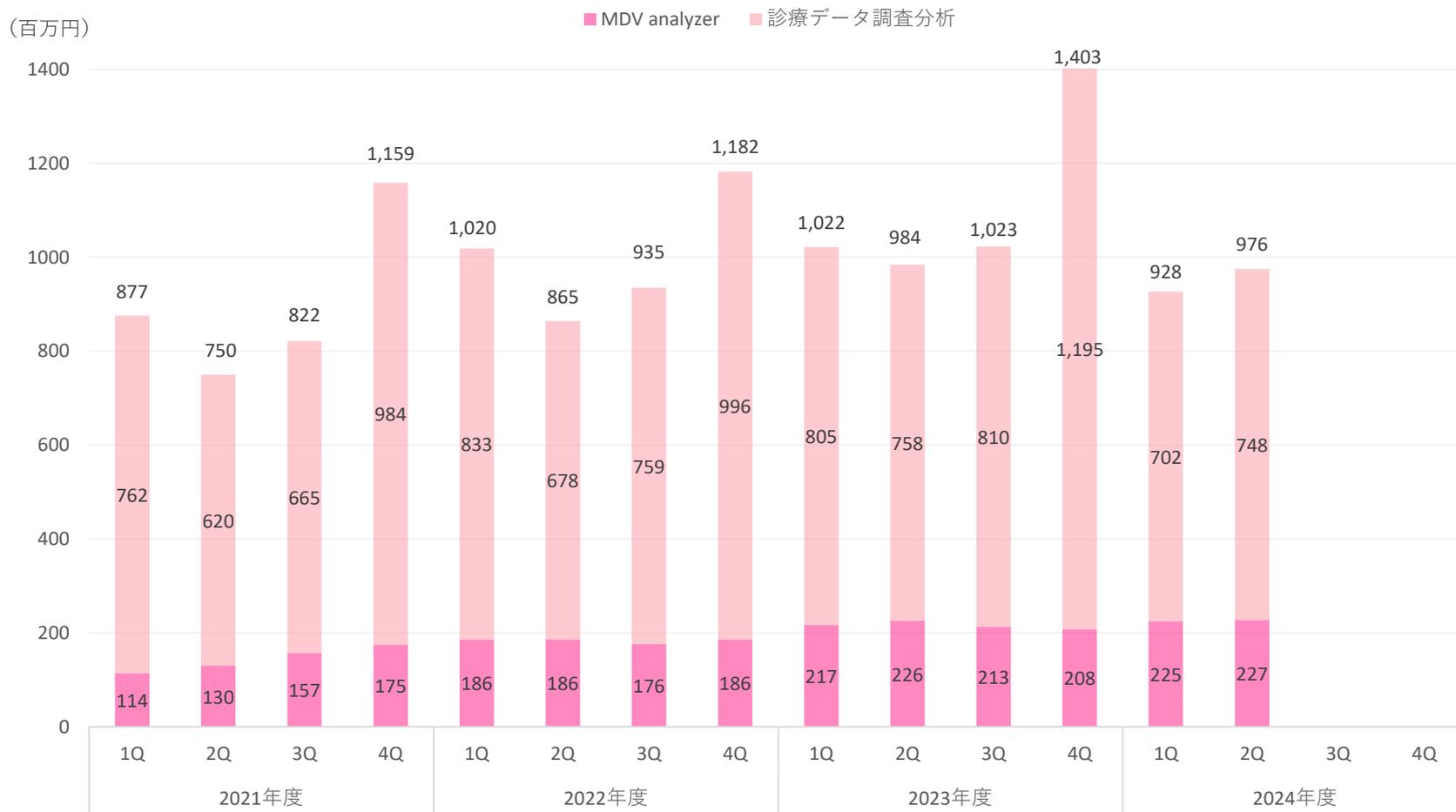
データネットワークサービスの売上構成

■ ストック ■ フロー ■ 新規事業（子会社） ■ その他サービス

(百万円)



データ利活用サービスの売上構成



※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

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