

2023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)

2023年11月13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3四半期 業績	-----	4
3	2023年12月期 通期連結業績の見通しについて	-----	13
4	今期注力ポイントの進捗状況と追加施策	-----	17

3Q 累計業績

子会社の業績未達により、3Qの売上高は計画を下回る結果に

・売上高	4,487百万円	YoY	+3.7%
・経常利益	1,063百万円	YoY	△8.0%
・経常利益率	23.7%	YoY	△3.0P

通期業績 の見通し

通期売上の達成は厳しい状況も、営業利益は達成の見通し

- ・計画に対して、MDVは順調だが子会社は減速
- ・3Q時点で、計画に対して約2億円ほど未達となっている
- ・売上はデータ利活用サービスでカバー、利益はコスト削減で達成目指す

今期の注力 ポイントと 追加施策

事業計画は進んでおり、中計達成に向けて追加施策も推進中

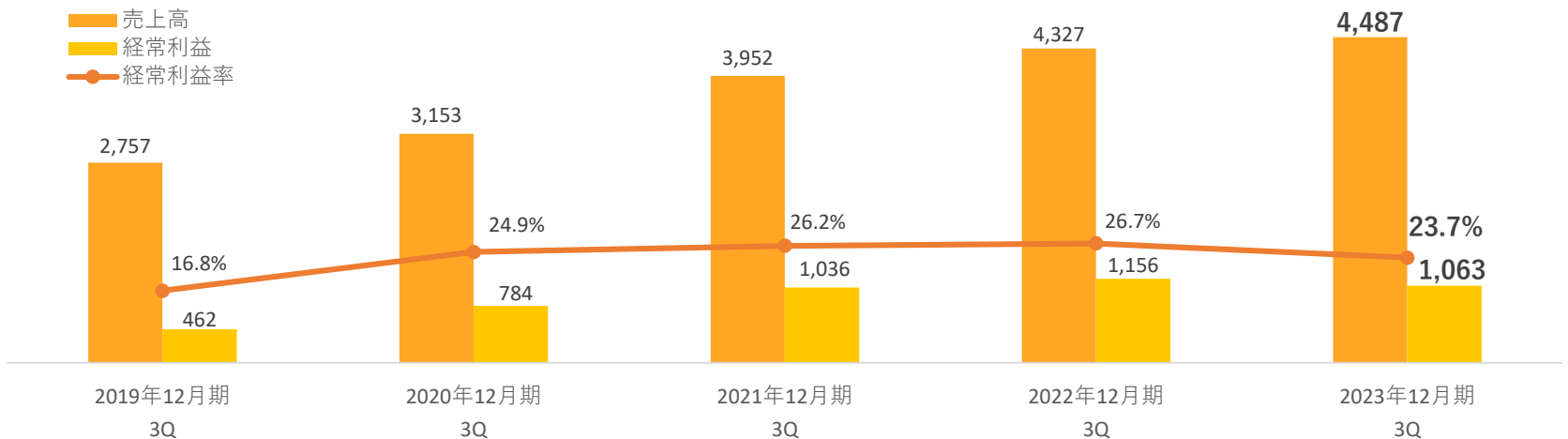
- ・データ基盤の拡大の布石であるクラウドサービスへの移行は順調
- ・データ利活用サービス、保険者データ販売ともに売上計画どおりに進捗
- ・アライアンスにより中計達成を補強するための施策を推進中

2023年12月期第3四半期 業績

2023年12月期 3Q累計業績ハイライト

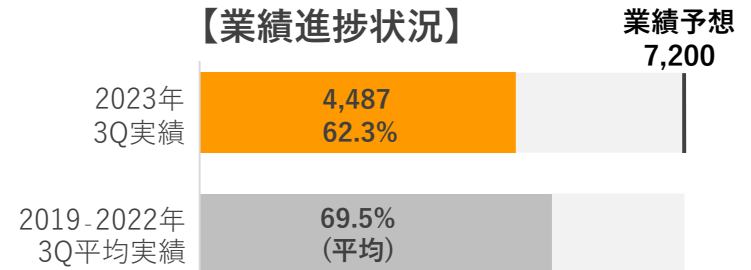
(単位：百万円)

子会社の業績未達により、3Qの売上高は計画を下回る結果に
 経常利益は計画どおりに進捗しているが、YoYでは減益となっている



	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	1,053	3,030	402	4,487
前年同期比	△5.2%	+7.4%	+2.1%	+3.7%
売上総利益	482	2,698	320	3,501
前年同期比	△26.7%	+4.4%	+4.1%	△1.4%
経常利益	—	—	—	1,063
前年同期比	—	—	—	△8.0%

【業績進捗状況】



子会社の業績未達の要因は商品の機能改修とコロナの環境変化

健診システムの機能改修による導入遅れと

コロナ禍の収束によるオンラインから対面への環境変化が影響

(百万円)	2023年12月期3Q (2023年7月～2023年9月)		
	実績	前年同期	
		実績	増減率
売上高	1,485	1,470	+1.0%
データネットワークサービス	330	380	△13.1%
データ利活用サービス	1,023	935	+9.4%
その他サービス	130	154	△15.5%
経常利益	363	381	△4.6%
経常利益率	24.5%	25.9%	△1.4 P
従業員数	260	255	+2.0%
従業員1人あたり売上高	5.7	5.7	△1.0%

2023年12月期 3Q コスト分析

原価の増加の主要因は保険者データの販売増に伴う仕入れ

投資先のセンシングの持分法による投資損失28Mを営業外費用で計上

(百万円)	【連結】 2023年12月期 3Q	【連結】 2022年12月期 3Q	前年同期比	備考
原価	328	281	+ 16.6%	保険者データの仕入れに係る原価増 (+26M) クラウドサービス (MDV Act有料機能、アルファサルス) の提供開始に伴う原価増 (+15M)
人件費	445	419	+ 6.2%	人員増、昇給などによる給与増 (+23M)
採用費	9	11	△15.1%	中途採用募集費減 (△1M)
その他	319	389	△17.8%	
研究開発費	24	78	△68.6%	・クラウドサービス (MDV Act有料機能、アルファサルス) の提供開始に伴う原価への費目移動 (△41M) ・HMV構想関連開発費減 (△30M) ・レセプトチェッカー開発費 (+18M)
営業外費用	28	0	—	持分法による投資損失 (+28M)
費用合計※	1,121	1,089	+ 2.9%	

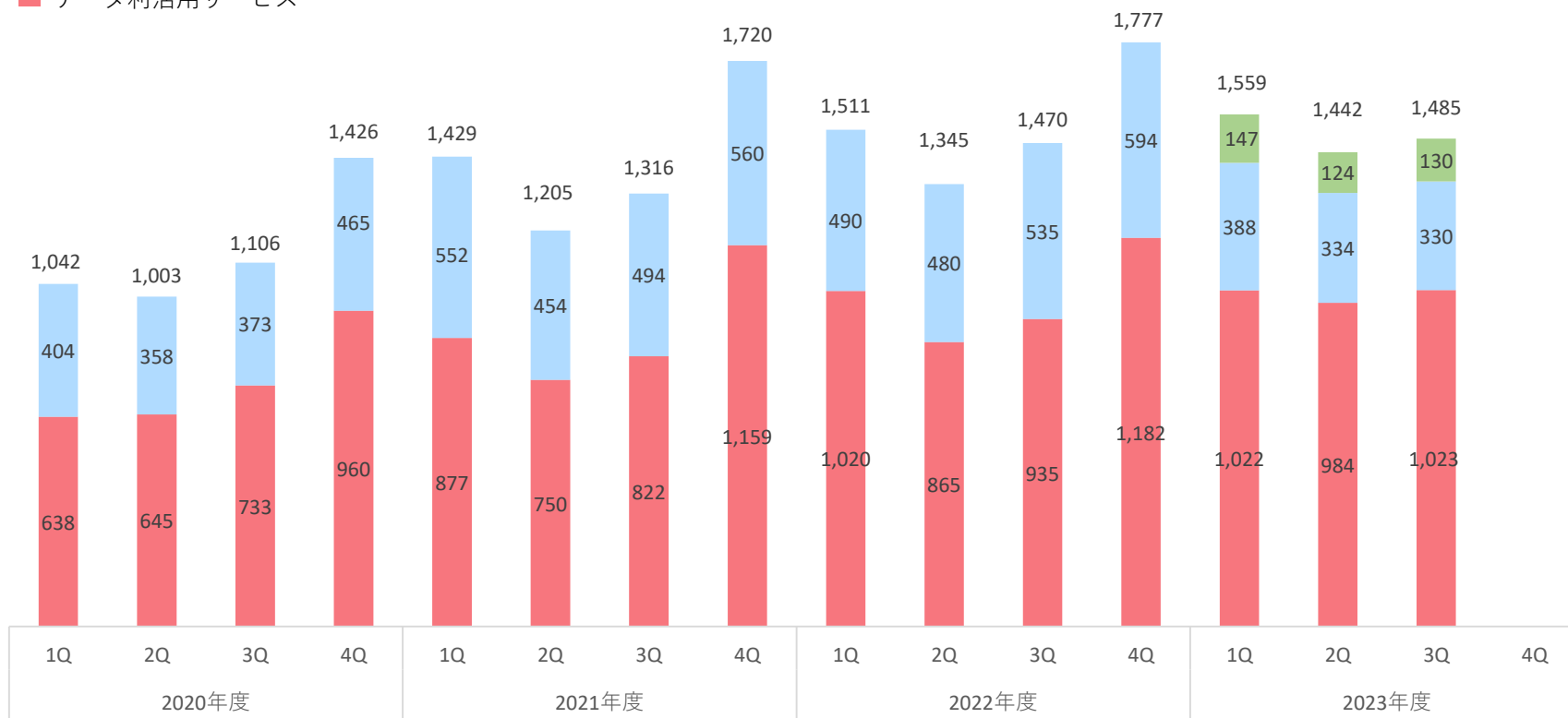
※売上原価と販売費及び一般管理費、営業外費用の合計

四半期毎の売上高推移（サービス別内訳）

子会社の成長鈍化の影響により、3Q売上が微増に留まる

- 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

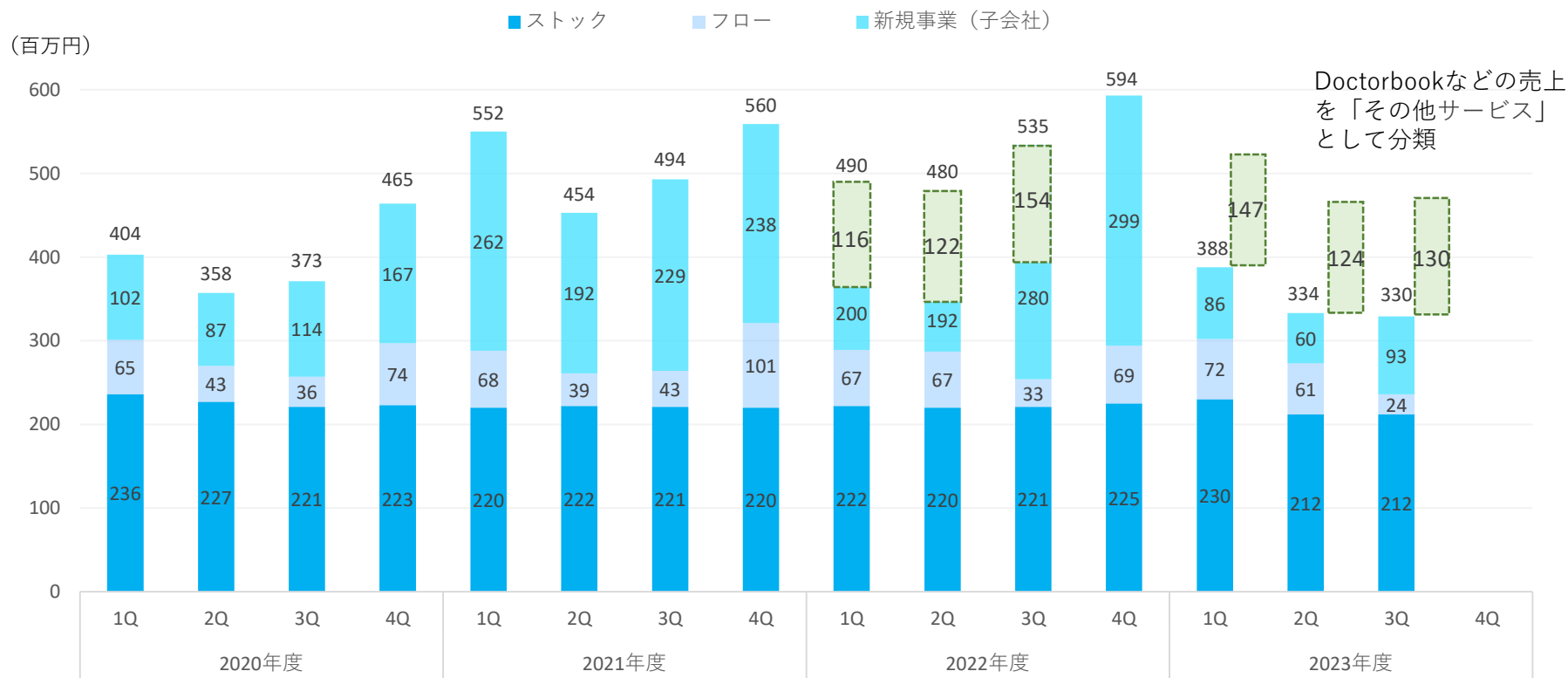
(単位：百万円)



データネットワークサービスの売上構成

MDVは概ね計画線も、子会社の業績未達の影響で減収

健診システムは機能改修の影響で導入が遅れたが、現在は解消している



「MDV Act」 有料契約病院数は順調に増加、目標達成は目前
クラウド型健診システムのKPIの目標達成は厳しい状況

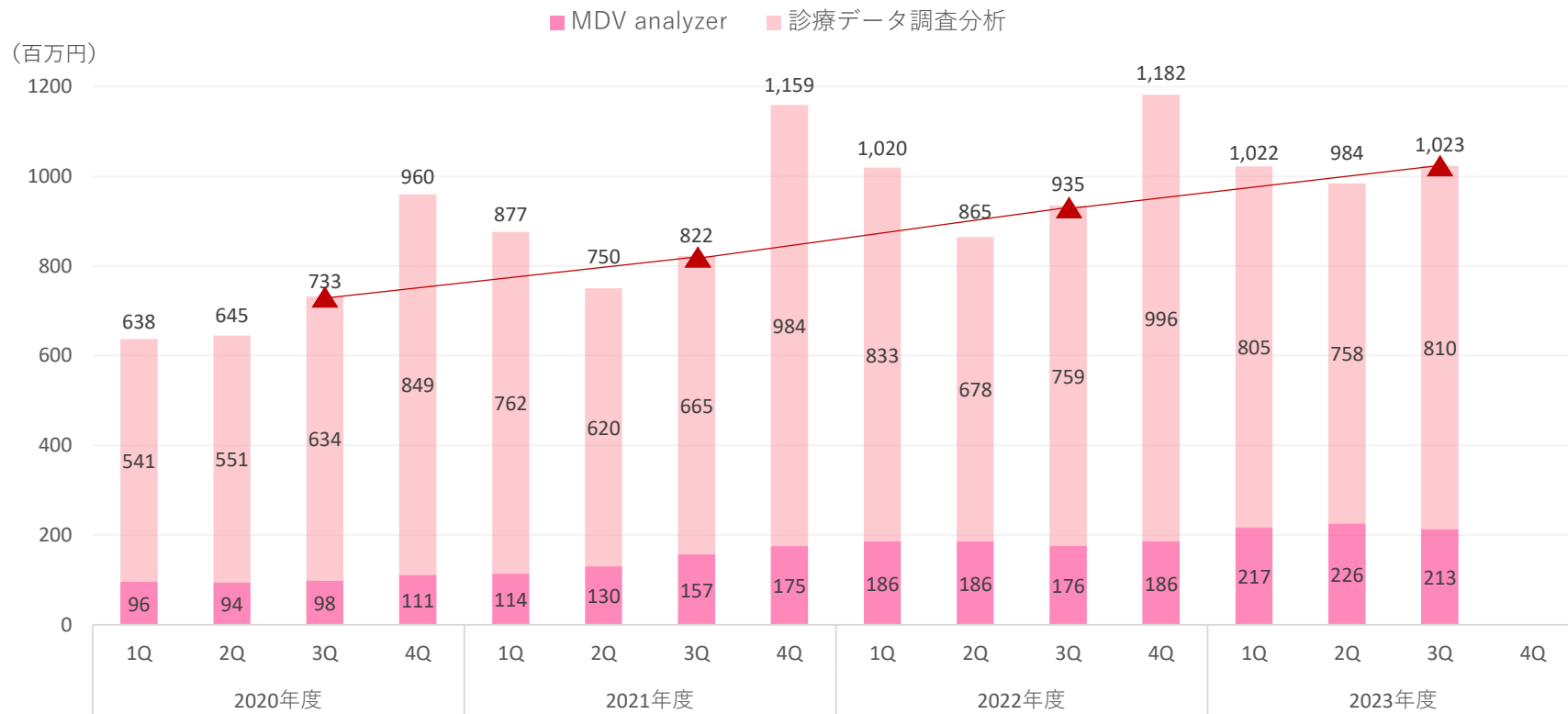
指標	2020年12月期 実績	2021年12月期 実績	2022年12月期 実績	2023年12月期 1Q実績	2023年12月期 2Q実績	2023年12月期 3Q実績	2023年12月期 目標
クラウドサービス利用病院数 推移 (病院)	—	—	993	1,025	1,047	1,094	1,200
「MDV Act」 有料契約病院数 推移 (病院)	—	—	—	0 (315※)	507	570	600
健診システム導入数推移 (施設)	—	—	94	94	93	93	109

※受注数

データ利活用サービスの売上構成

データ利活用サービスの業績は計画線だが、4Qへの貯金はない

一部の製薬会社で、MDV analyzerからローデータ購入へ予算をシフトする動きあり



※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

売上高が最大となる4Qの計画を達成すべくリソースを集中
一括計上取引となる保険者データのローデータ販売を製薬会社向けに強化





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 3Q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%	+7.4%	+19.4%
保険者データ関連売上額 (百万円)	—	—	125	70	153	213	500
データ治験領域の売上額 (百万円)	69	59	38	8	16	22	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	4,501	—
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	1,966	—

2023年12月期 通期連結業績の見通しについて

サービス別の業績進捗状況と見通し

計画に対して、MDVは順調だが子会社は減速

3Q時点で、計画に対して約2億円ほど未達となっている

サービス	主要会社	進捗状況	見通し
データネットワーク サービス	 MDV medical.data.vision	MDV Actの有料契約病院数は順調に増加も今期の業績は横ばい	KPI目標は達成の見通しも、本格的な業績貢献は来期以降
	 システム ビー・アルファ	クラウド型健診システムの機能的なバグの改修対応により導入ができず、売上に影響	改修の影響は解消も、今期中の導入件数は工数や人数の関係で目標には届かない
データ利活用 サービス	 MDV medical.data.vision	3Qまでの売上は計画どおりに進捗	4Q予算は高水準に設定しており、保険者データの販売を加速させる
その他 サービス	 Doctorbook	コロナ禍の収束によるオンラインから対面への環境変化によりLIVE配信受託が反動減	新サービスのローンチなどの施策を打っているが、業績貢献までには時間を要する

2023年12月期 通期連結業績の見通し

通期売上の達成は厳しい状況も、営業利益は達成の見通し

売上はデータ利活用サービスでカバー、利益はコスト削減で達成目指す

連結業績

(百万円)	2023年12月期 (計画)	2023年12月期 (3Q累計実績)	差額	計画達成 の見通し	(参考) 2022年12月期
売上高	7,200	4,487	2,712		6,104
営業利益	1,800	1,111	688		1,758
経常利益	1,800	1,063	736		1,750
経常利益率	25.0%	23.7%	-		28.7%

サービス別

(百万円)	2023年12月期 (計画)	2023年12月期 (3Q累計実績)	差額	計画達成 の見通し	(参考) 2022年12月期
データネットワークサービス	1,584	1,053	530		1,534
子会社 (SBαなど)	461	239	221		407
データ利活用サービス	4,780	3,030	1,749		4,003
その他サービス (Doctorbookなど)	835	402	432		566

中期経営計画に変更はなし

中計達成に向けた3つの戦略に大きな遅れはなく、追加の手立ても打っている

FY2025
売上高

100億円

FY2025
経常利益

25億円以上

今期注力ポイントの進捗状況と追加施策

中計の3つの戦略実現のための今期注力ポイントの状況について

あわせてアライアンスによる中計達成を補強するための取り組みを説明

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

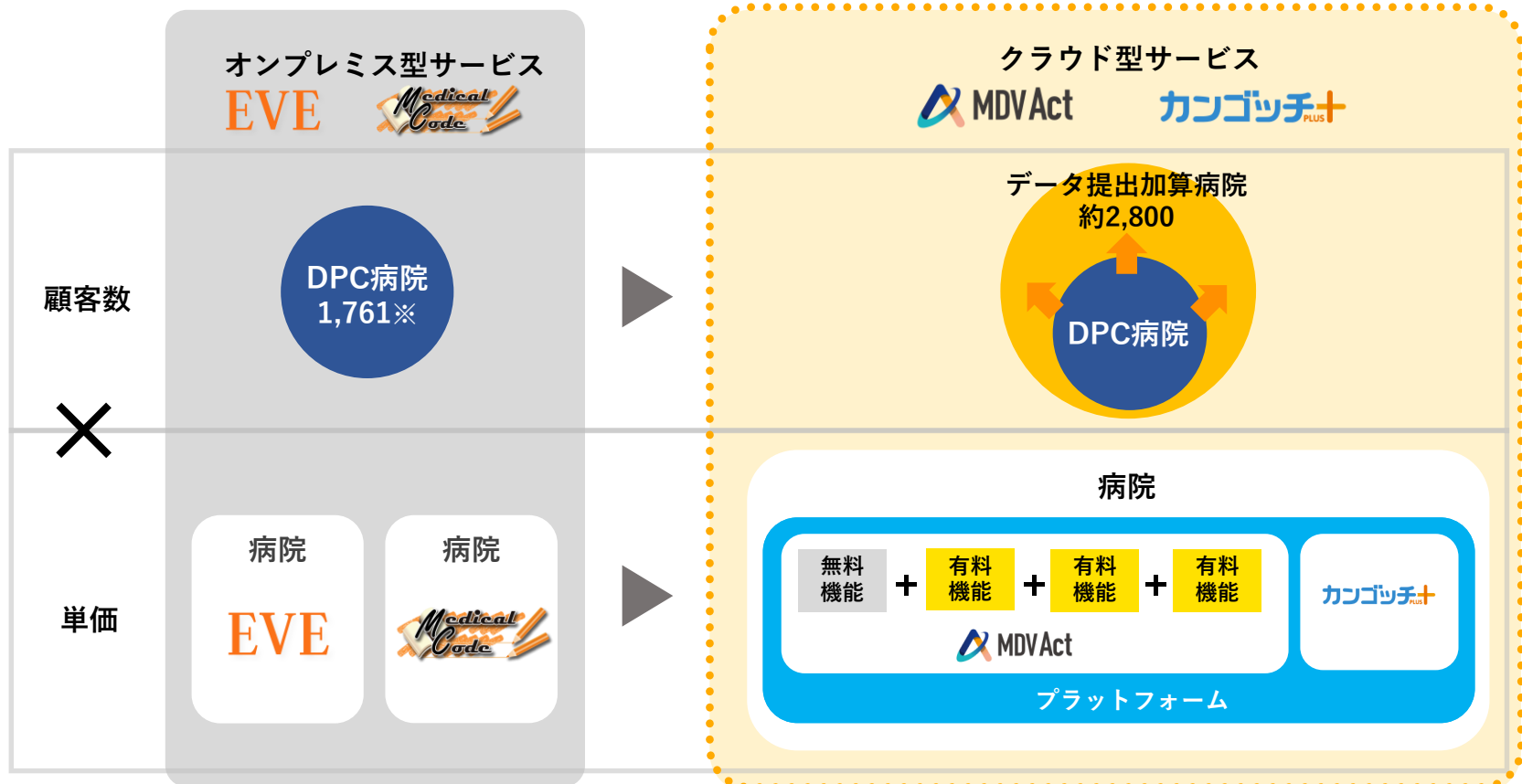
4

「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クラウド化

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

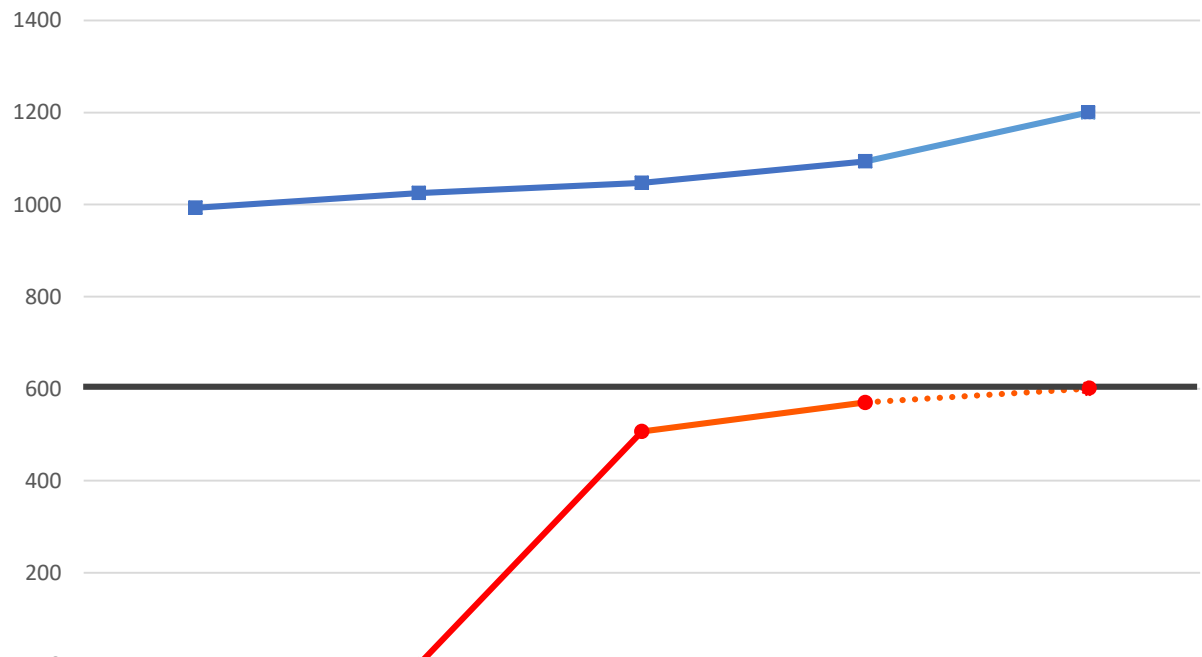


※2023年4月時点

1 病院向けサービスのクラウド化

「MDV Act」の有料契約病院数は**570件**まで進捗（期末目標は600）

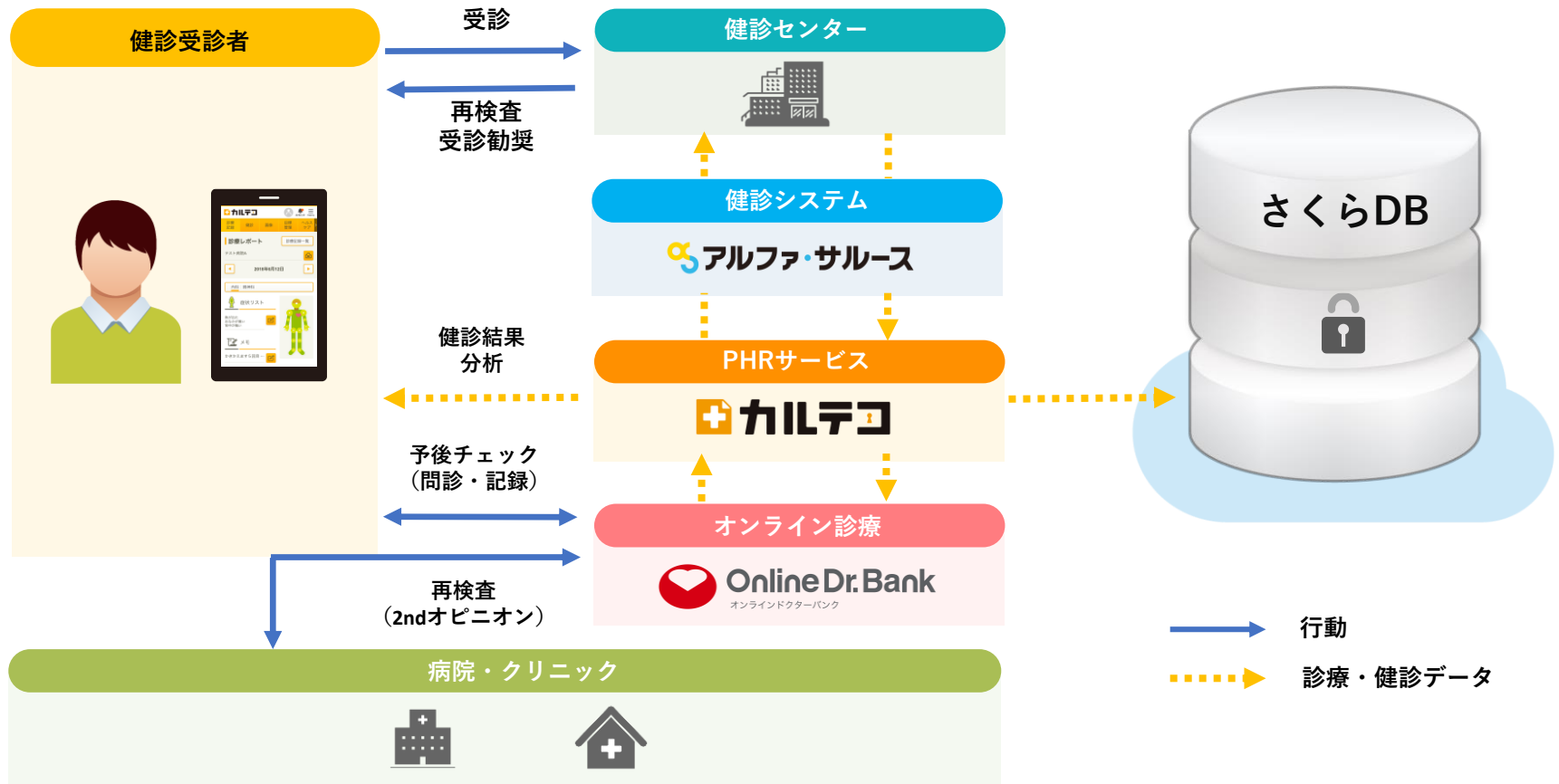
4Qは早期で目標達成し、新規獲得により上積みを狙う



※受注数

2 クラウド型健診システム(アルファサルス)の拡販

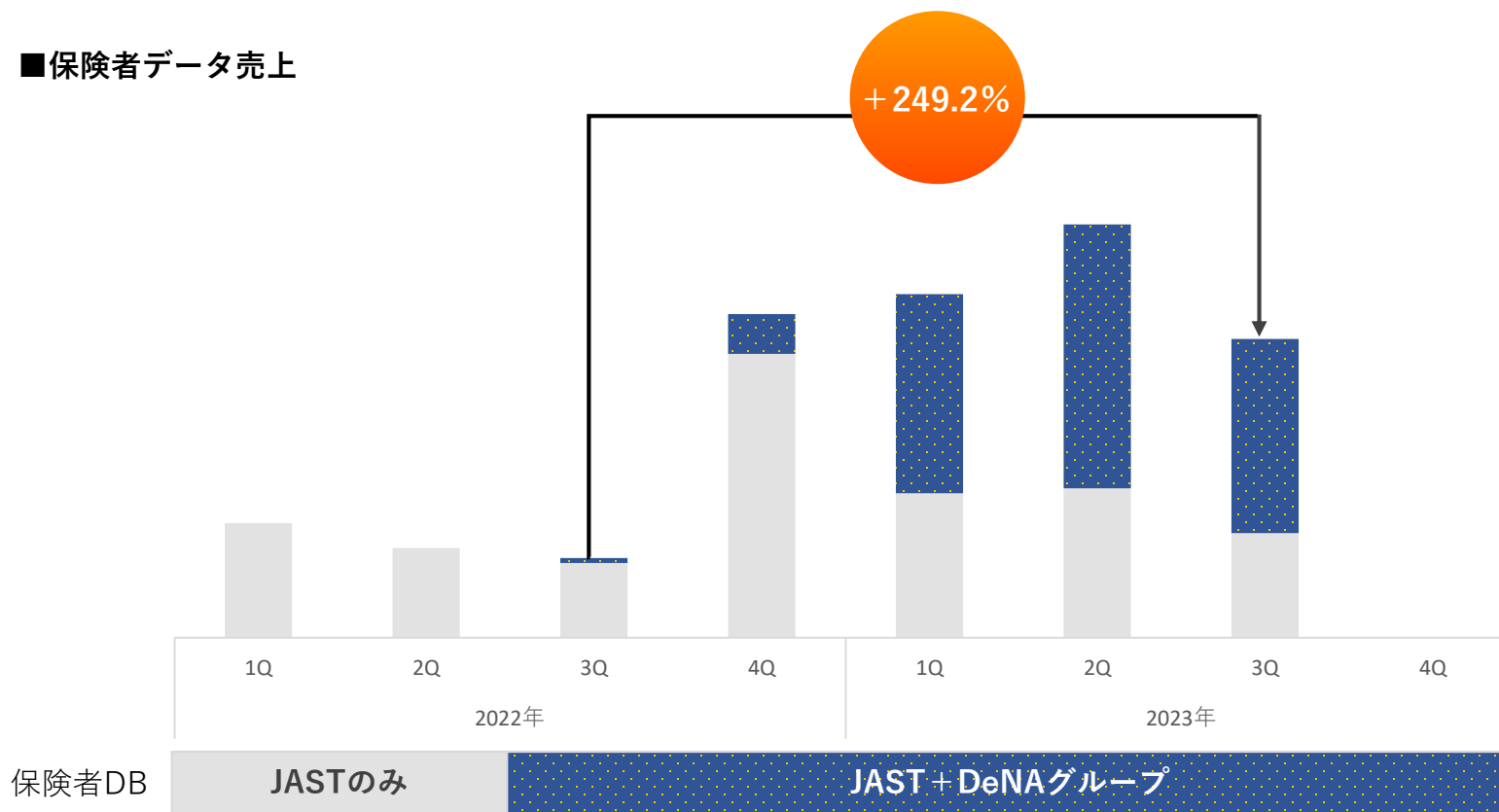
機能的なバグ改修の影響で、導入は半年程度の遅れで進捗
受診勧奨までの導線を提供する提案は好評で、見込・受注獲得は進んでいる



3 保険者データによる新たな売上の確保

データ利活用サービス、保険者データ販売ともに売上計画どおりに進捗
4Q受注に向けて、一括計上取引となる保険者データのローデータ販売を鋭意推進中

■保険者データ売上



リニューアルした「カルテコ」をリリース

2025年以降の更なる成長に向けたカルテコの仕組みづくりは順調に進んでいる

カルテコ



脈拍数 (※体温)

呼吸数

交感神経

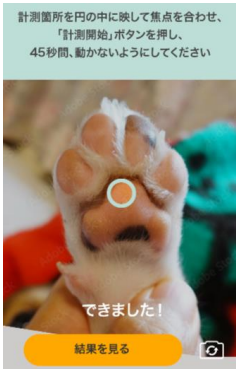
副交感神経

トータルパワー

疾病予測



医療費シミュレーション



検査キットの
販売へ

オンライン診療へ

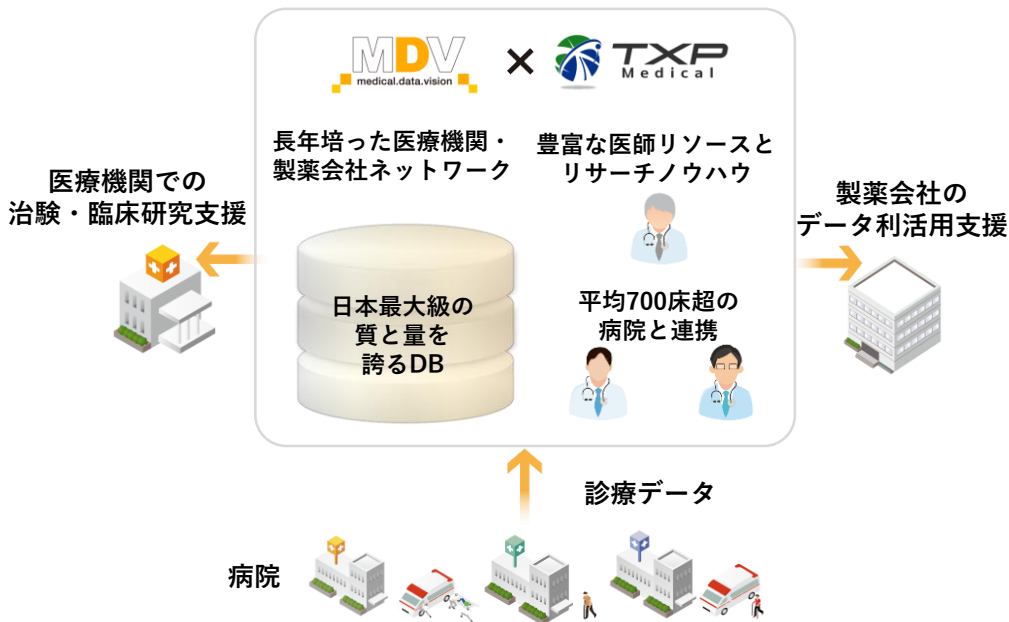
ペット向け
物販サイトへ

急性期を中心にデータ利活用が可能なTXP Medicalと業務提携

さくらDBの質の強化と、顧客への新たな価値提供による売上拡大を目指す

【業務提携による価値創出のイメージ】

【参考：国内における治験市場規模】



製薬会社やアカデミアに新たな価値提供と治験の効率的な運用を提案

※出典：日本CRO協会 2021年 年次業績報告の会員総売上高及び日本SMO協会データ2022の会員総売上高の合計

SBIホールディングスが当社株式の追加取得を実施

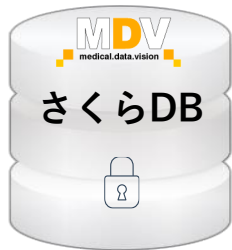
目的はSBIグループとの連携をより一層強化すること



- ✓ 医療ビッグデータを活用した金融及びヘルスケア分野での新商品・サービスの開発
- ✓ 地方経済及び地域医療の活性化に寄与する事業の推進
- ✓ 医療・ヘルスケア事業領域におけるSBIホールディングス子会社及び同社グループ出資先企業等との連携強化

医療ビッグデータを活用した連携を強力に推進していく

アライアンスによりデータ利活用サービスの質や幅を広げ、将来成長に繋げる



国内最大規模
の診療DB

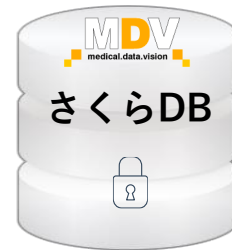
分析調査
結果



高い価格競争力
グループシナジー
テクノロジーの活用



診療データを活用した、
新しい保険商品の開発



国内最大規模
の診療DB

分析調査
結果



HbA1c（ヘモグロビン
エーワンシー）値変化
による将来医療費を推計



費用対効果の検証を行いたい
という健保組合のニーズに対応

MDV Act有料機能「地域連携分析ツール」をリリース

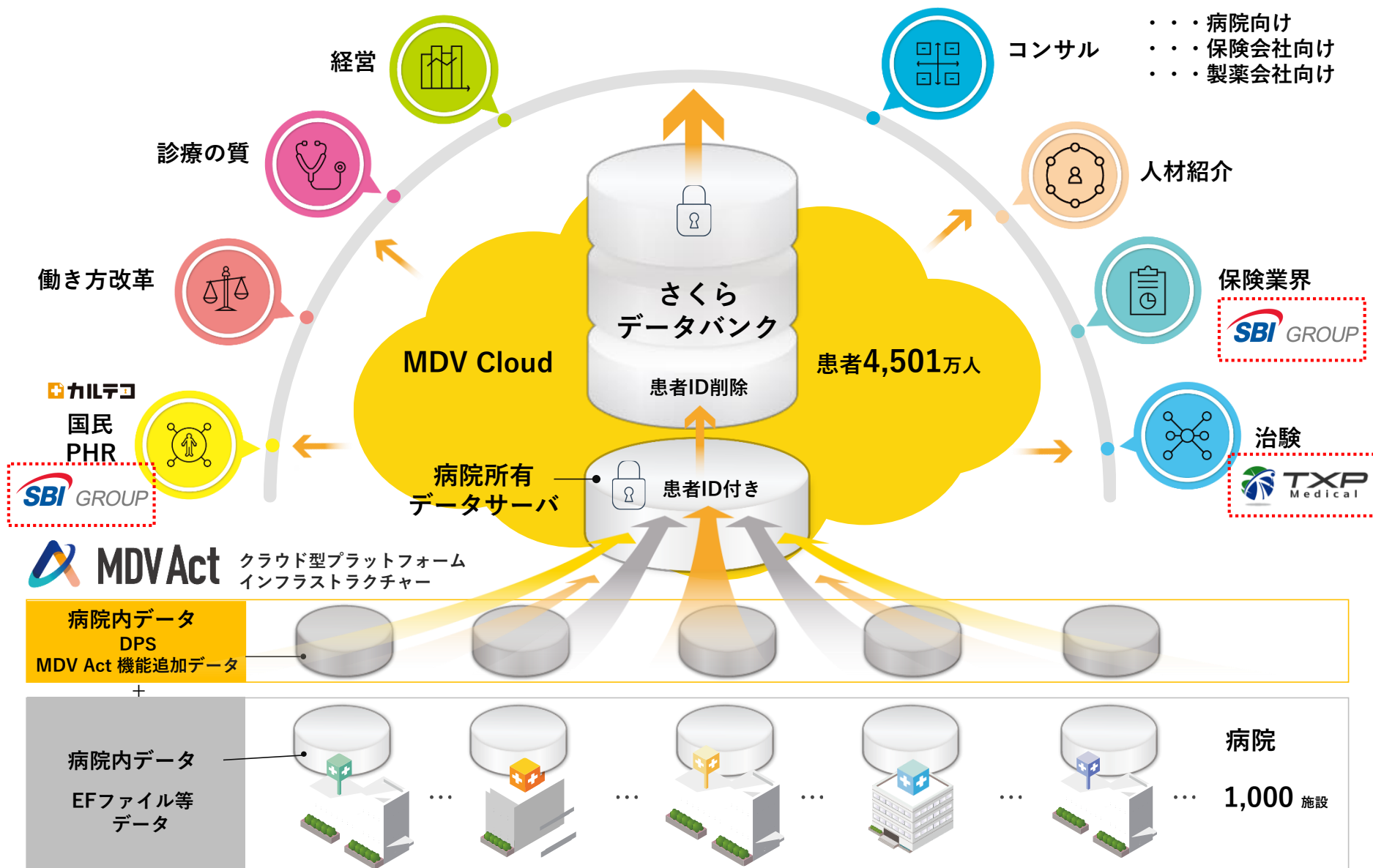
有料機能のリリースは、データ獲得基盤を拡大するための重要な戦略

「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	New! ★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