

2025年12月期 第1四半期 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)

2025年5月12日



メディカル・データ・ビジョン株式会社

1

2025年12月期 第1四半期 業績

3

2

事業進捗

14

2025年12月期 第1四半期 業績

2025年12月期 1Q業績比較_前年同期比

売上高は概ね計画通りとなり前年同期比で+10.4%となる

経常利益は赤字決算の計画に対して黒字化し、前年同期と同水準を維持

(百万円)	2024年1Q実績	2025年1Q実績	前年同期比
売上高	1,388	1,532	+10.4%
売上高成長率	△11.0%	+10.4%	+21.4pt
営業利益	53	17	△67.6%
経常利益	22	20	△8.6%
経常利益率	1.6%	1.4%	△0.2pt

2025年12月期 1Q決算のポイント

売上高

1,532百万円
(前年同期比+10.4%)

- ・ データネットワークサービスはシステムビー・アルファの吸収合併に伴い、リソースを健診事業に集中したため売上が微減
- ・ データ利活用サービスがYoYで+13.5%となり、売上高の伸長に大きく寄与
- ・ Doctorbookの売上が伸長したことで、その他サービスの売上が増収

経常利益

20百万円
(前年同期比△8.6%)

- ・ 赤字決算の計画に対して黒字化し、前年同期と同水準を維持
- ・ 保守的なコスト計画に対して、実績が下回ったことで利益を押し上げる

2025年12月期 1Qサービス別売上比較_前年同期比

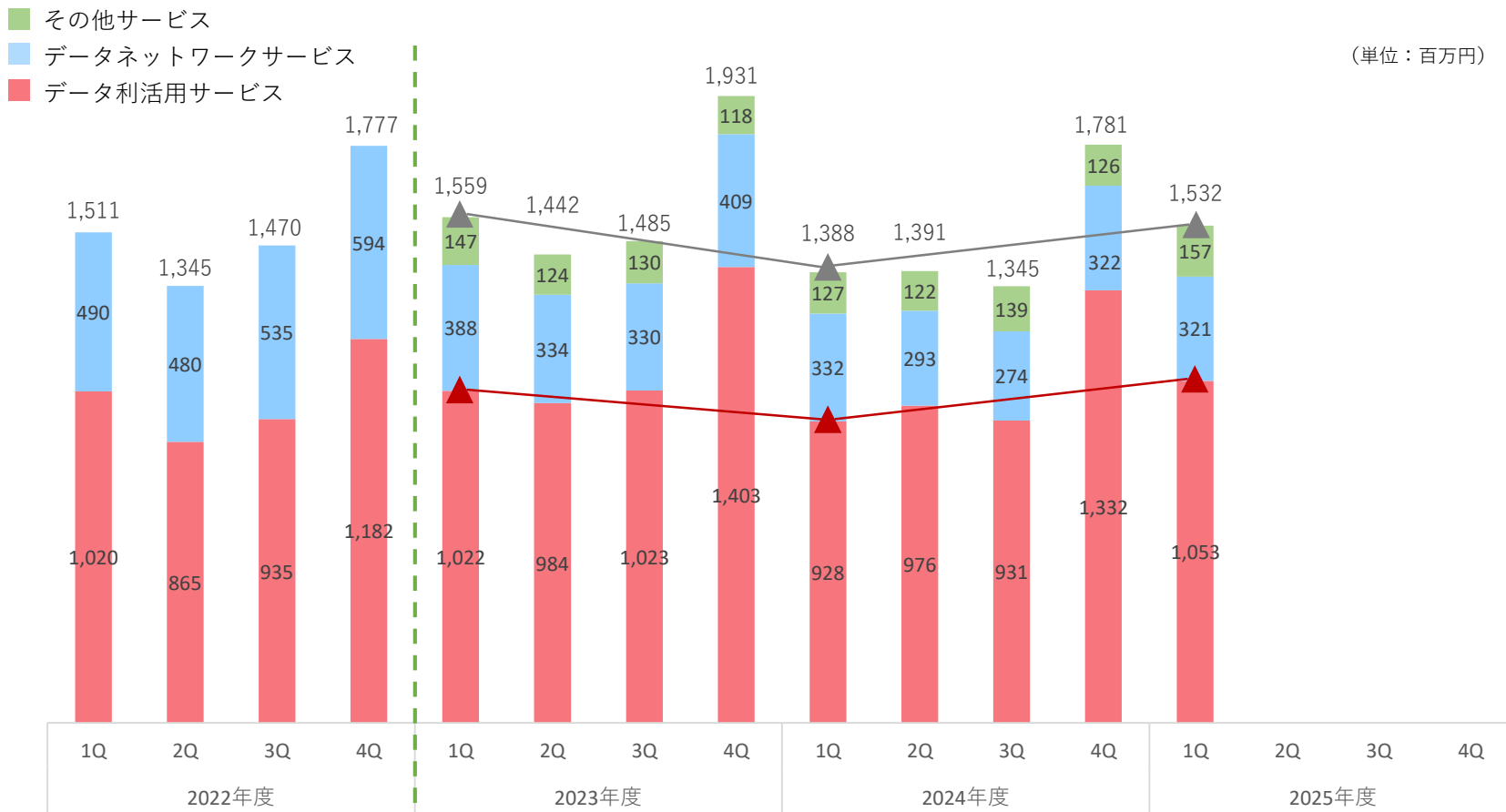
データ利活用の売上が計画を上回り、YoYで+13.5%となる

営業人員の戦力化と営業力底上げが進み、着実に成果が出始めている

	2024年1Q実績	2025年1Q実績	前年同期比
(百万円)			
売上高	1,388	1,532	+10.4%
データネットワークサービス	332	321	△3.2%
データ利活用サービス	928	1,053	+13.5%
その他サービス	127	157	+23.0%

四半期毎の売上高推移（サービス別内訳）

トップライン及びデータ利活用サービスの売上は23年1Q水準まで回復



「その他サービス」の区分追加 ※

※ データネットワークサービスに含んでいたDoctorbook、AIRBIOSの売上高を23.1Qより「その他サービス」に区分変更

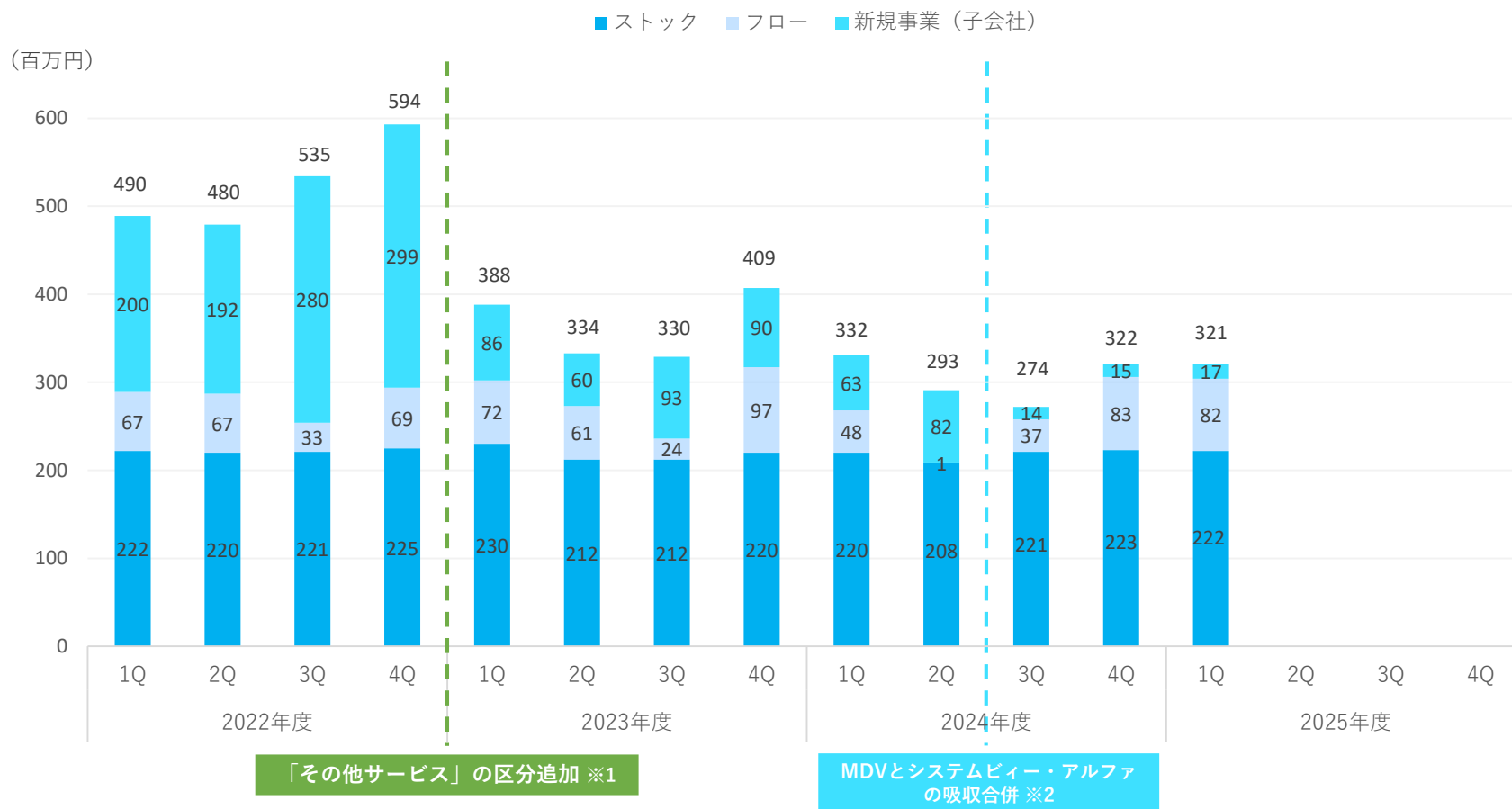
ストック売上は安定した収益を確保

新規事業（子会社）の売上減は子会社の吸収合併によるもの

	2024年1Q実績	2025年1Q実績	前年同期比
(百万円)			
データネットワークサービス	332	321	△3.2%
ストック	220	222	+0.9%
カルテコ	0	4	—
フロー	48	82	+69.1%
新規事業(子会社)	63	17	△72.4%

データネットワークサービスの売上構成

- ・ストック売上はサービスのクラウド移行を進めながら、安定した収益を確保している
- ・新規事業（子会社）の売上減はシステムビー・アルファの吸収合併に伴い、健診事業に選択と集中を図ったことによるもの



※1 新規事業(子会社)に含んでいたDoctorbook、AIRBIOSの売上高を23.1Qより「その他サービス」に区分変更

※2 新規事業(子会社)に含んでいたシステムビー・アルファの売上高を24.3Qよりストック、フローに区分変更

下期での売上成長に向け、取り組みを鋭意推進中

「カルテコ」のPRについてはWebを中心に実施していく

	今期戦略	1Q状況
	・新規有料機能によりターゲット先を広げ、顧客基盤を拡大 ・顧客基盤をベースに新規有料機能を販売、クロスセルで顧客単価上げる	・DPC病院以外にMDV Act無料機能の導入をアプローチし、顧客基盤を拡大中 (24.4Q 1,279施設 → 25.1Q 1,333施設)
	・顧客基盤を活用した営業活動とサービスの競争優位性で早期受注目指す ・年間100施設以上導入設置できる体制により、導入件数を増やす	・受注残は30件まで積み上がる ・既存受注先の導入設置に対応しながら、下期に計画している多数の導入設置に向け準備中
	・個人及び企業へのアプローチによる普及・利用促進 ・ダウンロード数計画（累計） 140万ダウンロード	・「カルテコ」のプロモーションはWebを中心に実施中 ・「カルテコworkwell」はソニービズネットワークスのクラウド勤怠管理システム「AKASHI」ユーザーを中心に、営業活動実施中 ・ダウンロード数（累計） 941,201

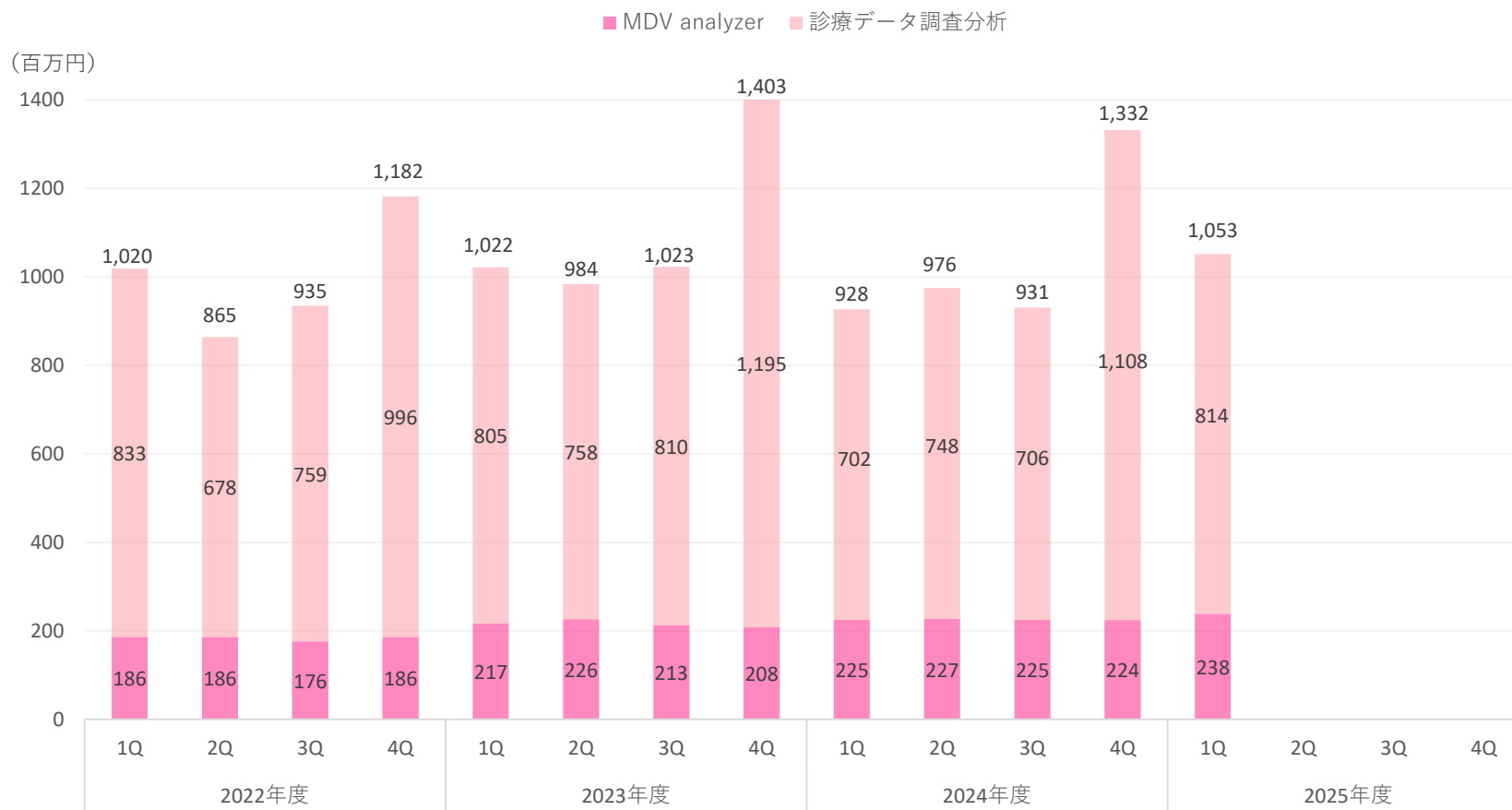
データ利活用の売上が計画を上回って着地しYoYで+13.5%となる

営業人員の戦力化が進み、着実に成果が出始めている

(百万円)	2024年1Q実績	2025年1Q実績	前年同期比
データ利活用サービス	928	1,053	+13.5%
診療データ調査分析	702	814	+16.0%
MDV analyzer	225	238	+5.5%

データ利活用サービスの売上構成

- ・ 営業人員の戦力化と営業力底上げが進み、診療データ調査分析の売上が伸長
- ・ MDV analyzerは契約数が着実に積み上がり、安定収益であるストック型売上が伸長



※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

2025年12月期 1Q コスト分析

費用はYoYで11.3%増加も、計画を下回ったことにより黒字化に寄与

クラウド型サービスの原価や人件費を中心に増加も計画に対して下回る

(百万円)	2024年 1Q実績	2025年 1Q実績	前年同期比	備考
原価	342	446	+ 30.2%	・クラウド型サービス（アルファ・サルス、MDV Act）に係る原価増（+79M）
販管費	991	1,068	+ 7.7%	
人件費	459	547	+ 19.0%	・人員増、昇給などによる給与増（+64M） ・採用費（新卒、中途）の増加（+13M）
研究開発費	129	25	△80.1%	・アルファ・サルス開発費減（△109M）
その他	402	495	+ 23.0%	・広告宣伝費（主にカルテコ）の増加（+39M） ・サポート料（主にAWSなど外部サービス利用料）の増加（+32M）
営業外費用	32	6	△79.5%	・センシングの持分法による投資損失の減少（△26M）
費用合計※	1,367	1,521	+ 11.3%	
従業員数(人)	261	317	+ 21.5%	

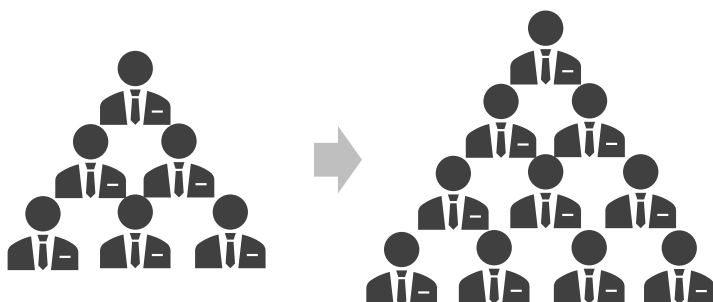
※売上原価と販売費及び一般管理費、営業外費用の合計

事業進捗



主要顧客である製薬会社などの成長余地はまだまだ大きい

①営業人員の増強



②顧客ニーズに対応するサービスの展開

診療データ調査分析

MDV analyzer

+

TXP Medicalとの連携

統計解析の受託

コンサルティングサービス

×



製薬会社



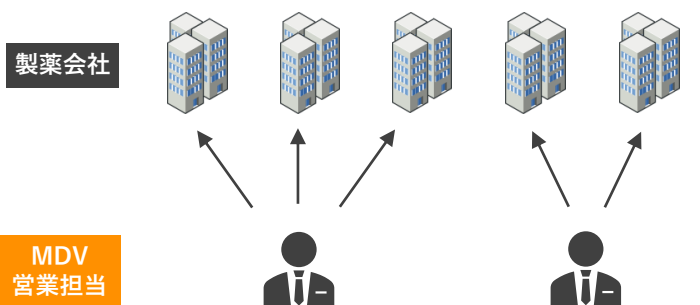
医療機器メーカー

これらの取り組みを進めることで、
顧客内のシェア拡大や新たな売上を獲得し
売上を再成長させる

人員増強により営業体制の強化を実施

新しい営業人員の早期戦力化と並行して営業活動の量と質の向上を図る

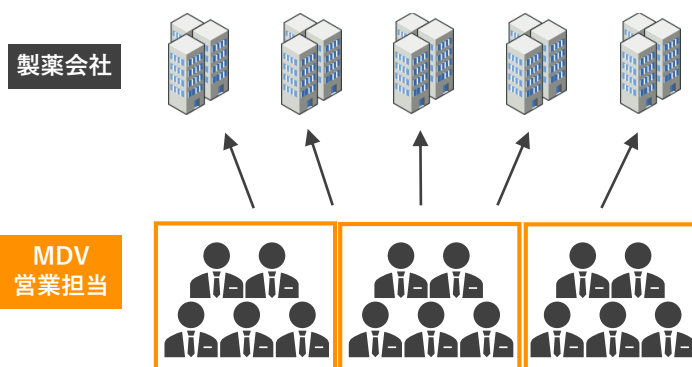
これまでの営業体制



- ・ 1社を1人の営業が担当
- ・ 開拓、クロージング、フォローの全てを1人で対応



現在の営業体制



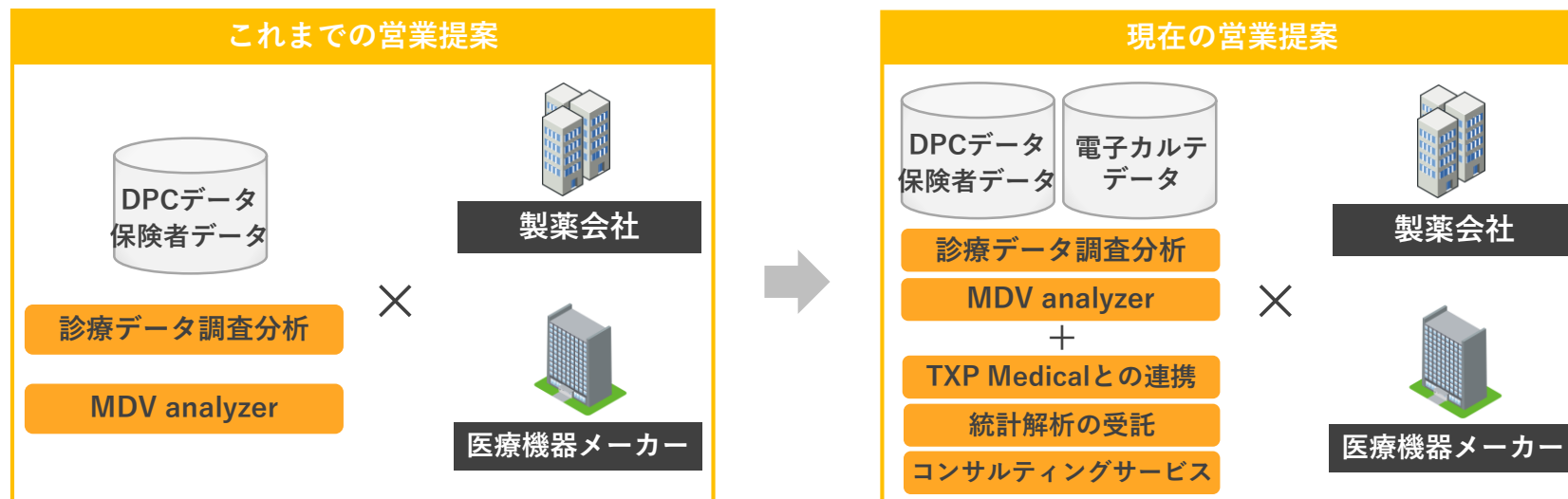
- ・ 開拓、クロージング、フォローをチームで対応
- ・ 機能分化し、役割を明確化

狙い・期待する効果

- ・ 新しい営業人員の早期戦力化
- ・ 営業訪問量の増加（新規開拓／深耕開拓）

顧客ニーズに対応したサービスを展開

ニーズに合わせて柔軟にサービス提供できるようになったことで機会損失を抑制

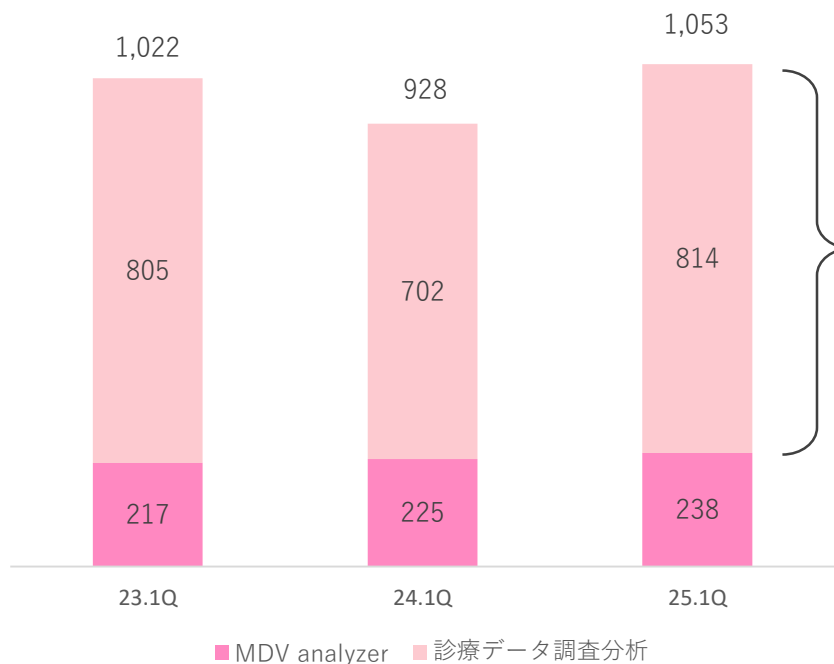


狙い・期待する効果

- ・ 新規サービスによる新規売上の獲得
- ・ サービスの高付加価値化による受注数の増加や単価の上昇による売上の増加

取り組みが奏功し、成果が出始めている

データ利活用サービス売上



主にアドホック型の売上の積み上げ
であるため、売上実績が営業人員数
や受注件数に左右される



営業人員増強の効果により
25.1Qの売上は23.1Qの売上まで回復

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