

Integrated Report 2024

メディカル・データ・ビジョン株式会社
統合報告書2024



Philosophy

MDVの経営理念

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。



私たちがお約束すること

◆ 医療や健康に関わる全ての皆様に

私たちは、皆様の立場で考え抜き、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

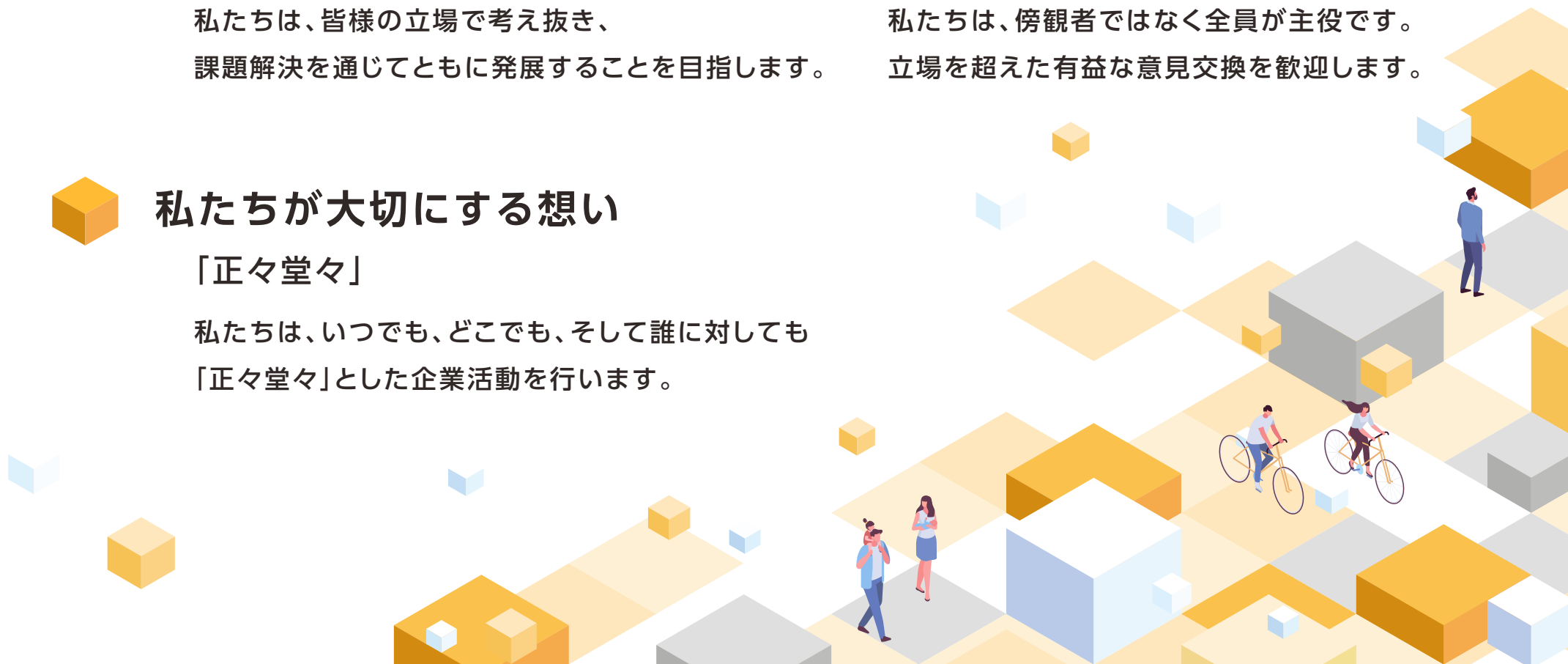
私たちは、傍観者ではなく全員が主役です。立場を超えた有益な意見交換を歓迎します。



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。



History

MDVのあゆみ

メディカル・データ・ビジョンはこれまで、生活者が生涯を通じて自身の医療・健康情報を把握でき、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の実現に向け、事業領域・売上・規模を順調に拡大してきました。

企業フェーズ

価値提供の変遷

売上高の推移



種まき期



投資期



拡大期

データネットワークサービス P. 20

データ利活用サービス P. 21

個人向けサービス P. 22

DPC対象病院*との信頼関係を積み重ね、
医療ビッグデータの独自構築を実現

- DPC対象病院との信頼関係の構築
⇒ 病院との信頼関係 P.17-18
- 病院経営に資するシステム提供
- データ二次利用許諾とデータベース構築
- データ利活用の準備

*DPC (Diagnosis Procedure Combination) 制度を取り入れている病院。DPC制度とは、急性期病院における入院時医療の包括支払い制度のこと。

2003年8月 MDV設立
2006年8月 DPC分析ベンチマークシステム
[EVE] リリース P. 4

EVE データネットワーク

2008年4月 EBM Provider事業を開始
2009年9月 病院向け経営支援システム
[Medical Code] リリース P. 4

Medical Code データネットワーク

医療ビッグデータをビジネス活用へとつなげる
知識・技術で製薬会社などに貢献

- データ利活用の新たなマーケットの開拓
- さくらデータバンクの拡大
(データネットワークからのデータ取得が軌道に)
⇒ さくらデータバンクの強み P. 16
- 診療データ調査分析の認知・拡販

2012年8月 診療データ分析ツール
[MDV analyzer] リリース P. 4

MDV analyzer データ利活用

2014年12月 東京証券取引所
マザーズ市場に株式上場
2015年6月 診療情報保管・閲覧サービス
「カルテコ」リリース
2016年11月 東京証券取引所
市場第一部に市場変更

蓄積したデータ・技術で
個人の健康管理サービスも提供

- マーケットが拡大する中での事業成長
- データとデータベースのさらなる強化に着手
- 成長加速のためのM&A
- 生活者への情報還元スキームの検討

2021年10月 病院経営改善アプリケーション
[MDV Act] リリース

MDV Act データネットワーク

2022年4月 東京証券取引所プライム市場へ移行
2023年11月 PHR (パーソナルヘルスレコード) 事業
「カルテコ」リリース P. 4

カルテコ 個人向け

2023年12月期

売上高 64億1,900万円
営業利益率 27.6%
当期純利益率 15.3%

親会社株主に帰属する
当期純利益率

売上高／営業利益率／親会社株主に帰属する当期純利益率

売上高
営業利益率
親会社株主に帰属する当期純利益率

History 製品・サービスを通じた顧客課題の解決



1 データネットワークサービス

医療機関・健診・検診センター向け

EVE

顧客課題

- DPC 制度の導入で、自院の立ち位置や課題を把握したい

出来高請求とDPC請求の差額分析、患者数・在院日数・医療資源などの各種指標を疾患別・症例別に分析、かつ他院との比較（ベンチマーク）ができるDPC分析システム。

他院との比較ができるベンチマーク機能を活用して自院の傾向や特徴を明らかにすることで、強み・弱みを把握し、病院経営の根幹である診療方針の具体的な検討を可能にします。

詳細は ▶ <https://www.mdv.co.jp/solution/medical/hospital/eve/>



顧客課題

- DPC データ分析をしたい
- 資料作成の手間を省きたい

DPC データや電子レセプトデータなどの標準フォーマットデータを活用し、病院原価計算や診療単価の向上など、病院経営を多角的に支援します。ユーザ登録は無制限のため、院内での円滑な情報共有、意識改革・改善行動を促進し、経営改善が可能です。

詳細は ▶ https://www.mdv.co.jp/solution/medical/hospital/medical_code/

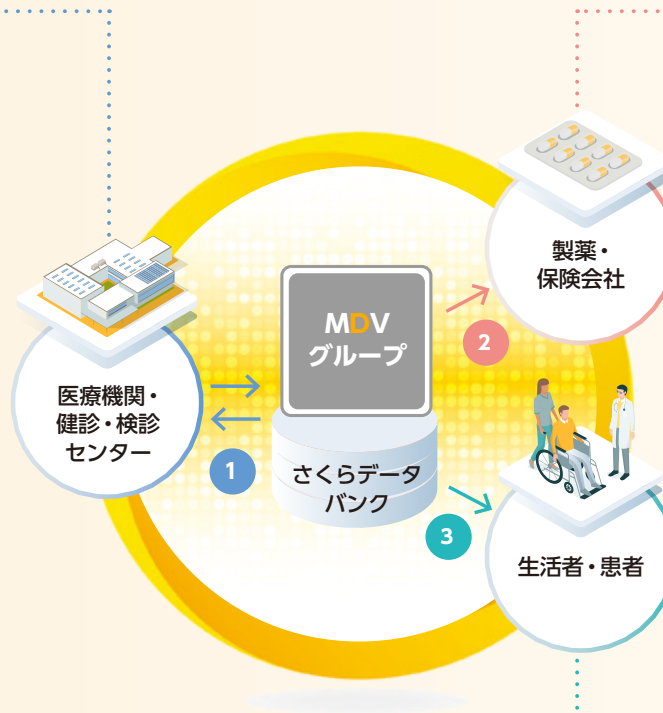


顧客課題

- DPC データ分析をしたい
- 資料作成の手間を省きたい

病院経営分析に必要な指標を一覧表示できる、既存製品の「EVE」「Medical Code」を用いた分析の入り口となるクラウド型アプリケーション。分析に不慣れな方でも簡単に病院全体（外来のほか、地域包括ケア病棟などの全病床機能）の経営課題・改善点を抽出することができ、手間なく資料にすることが可能です。

詳細は ▶ <https://portal-ap.mdv.co.jp/app/mdv-act/>



2 データ活用サービス

製薬・保険会社向け

MDV analyzer

顧客課題

- 自社製品の処方状況を知りたい
- 競合品とのシェアを比較したい

国内最大規模の診療データベースをもとに、お客さまご自身で患者数や処方日数、処方量などを容易に分析していただけるWEB分析ツール。疾患や薬剤だけでなく、手術や検査など実際の診療行為を起点とした多角的な分析も可能です。

詳細は ▶ <https://www.mdv.co.jp/ebm/>

アドホック調査サービス

顧客課題

- 自社製品の処方状況を知りたい
- 競合品とのシェアを比較したい

お客さまのご要望に応じたオーダーメイドのレポートなどをご提供するサービス。研究論文のための分析も可能です。

3 個人向けサービス

生活者・患者向け



顧客課題

- 自分自身や大切な家族の健康管理をしたい

「カルテコ」は、自分自身や大切な家族の健康管理ができるサービスです。診療情報の記録機能のほか、アプリ版の「カルテコ」ではスマートフォンで脈拍数、呼吸数、自律神経のバランスといったバイタルの計測が可能です。

計測結果から、ご自宅でできる簡易検査キットなどをレコメンドします。

「カルテコ」は日常生活の中で、自分自身や家族のわずかな体調の変化に気がつき、病気の予防、早期発見に役立ちます。

詳細は ▶ <https://karteco.jp/> アプリは ▶



At a Glance

圧倒的なデータをもとに医療を支えるMDV



導入実績

契約医療機関数

1,200施設以上



サポート実績

お問い合わせ数

年間**5,286**件

ユーザ向け地域勉強会

延べ**10,466**施設



データベース

診療データベース

4,600万人

保険者データベース

2,102万人

※2023年12月期

売上高

64億円

経常利益

17億円

従業員数

262名

対前年売上高成長率

+5.2%

ROE

25.2%

※2023年12月期

Contents

01. イントロダクション

- 01 MDVの理念
- 03 MDVのあゆみ
- 05 At a Glance

02. MDVの価値創造

- 07 CEO Message
- 09 価値創造プロセス
- 10 マテリアリティ特定プロセス
- 11 マテリアリティ一覧
- 12 ビジネスモデルと経営資本
- 13 人的資本
- 16 知的資本
- 17 社会関係資本
- 18 特集：病院関係者の声

03. 成長戦略

- 19 中期経営計画
- 20 事業戦略
 - ①データネットワークサービス（医療機関）
 - ②データ利活用サービス（製薬会社・保険会社）
 - ③個人向けサービス（生活者）

04. 価値創造の基盤

- 23 MDVのサステナビリティ
- 24 気候変動に関する情報開示
- 25 役員一覧
- 26 ガバナンス
- 27 リスク／コンプライアンス／情報セキュリティ

編集方針

メディカル・データ・ビジョンにとって初となる統合報告書を発行しました。本報告書は、株主・投資家の皆様をはじめとするステークホルダーの方々との重要なコミュニケーションツールとして位置づけています。当社のビジネスモデルや目指す姿、価値創造に向けた取り組みについてわかりやすくお伝えすることで、よりよいコミュニケーションを創出し、さらなる価値創造につなげることを目的としています。

※金額は100万円単位まで表示、それ以下は切り捨て、％は四捨五入して表示しています。

参考ガイドライン

- ・GRIスタンダード
- ・IFRS財団「国際統合報告フレームワーク」
- ・TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）ガイドライン
- ・経済産業省「価値協創ガイダンス2.0」
- ・経済産業省「人的資本経営の実現に向けた検討会」報告書（人材版伊藤レポート2.0）

報告対象組織

メディカル・データ・ビジョン株式会社およびグループ会社

報告対象期間

2023年1月1日～2023年12月31日
（一部、対象期間外の情報も含みます）

発行時期

2024年6月

表紙デザイン

MDVの創り出したい世界をイメージ。データが身近にあり、一人ひとりに合った生活ができる社会を表現しています。

※本報告書に記載の「MDV」はメディカル・データ・ビジョンを指します。

将来の見通しに関する注意事項

本報告書に記載されている業績見通しなどの将来に関する記述は、制作時点で入手可能な情報に基づき合理的であると判断したものであり、不確実性を含んでいます。実際の業績は今後さまざまな要因によって、これら見通しとは異なる結果となる可能性がありますことをご承知おきください。

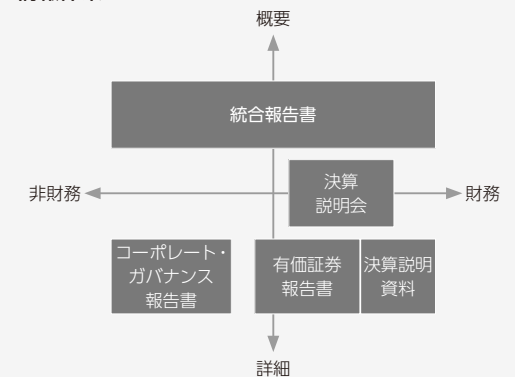
その他の情報媒体

ホームページ：https://www.mdv.co.jp/

IR情報：https://www.mdv.co.jp/ir/

サステナビリティ：https://www.mdv.co.jp/sustainability/

情報体系



CEO Message

ビッグデータをもとに医療の質を向上させ、 生活者が積極的に参加できる 医療環境の実現に貢献します

医療機関とのネットワーク構築により、国内最大規模の医療ビッグデータを保有

豊富な実証データをもとに医療の質向上に貢献する——メディカル・データ・ビジョンは、その社名のとおり、2003年、あるべき医療の未来を描き、創り上げていくことをビジョンに掲げて誕生しました。マルチメディア産業に身を置いていた私がなぜ畑違いの業界でデータビジネスを始めたのか。きっかけは、医療業界をリサーチする中で抱いた危機感でした。診療報酬は診療内容によって一律に決められ、負荷の大きい診療科は人手不足に陥っている。他業界と比べても、医療・診療情報のICT化は大幅に後れをとり、データの利活用もされていない。業務効率化が進まないまま現場は疲弊し、一方で、患者は自身の医療・健康情報を正しく知る機会がなく、不安を抱えているのが実態でした。

当時、妊産婦の救急搬送の受け入れ拒否といった問題も顕在化する中、使命感にかられ、自分にできることを考えた際に着想したのが現在のビジネスモデルです。医療・診療に関するビッグデータを集積し、EBM^{*1}の実現により、医療の質を向上させていく。さらに、診療データを個人にフィードバックし、自己管理・活用によって患者主体の医療を実現する。そのためには、まずはデータ発生元となる医療機関や医師の信頼を得ることを起業当初のミッションとし、病院の経営支援事業から着手したのが当社のスタートとなりました。

設立から約20年を経て、事業の柱は大きく2つあります。1つ目は、病院に経営分析システムを提供し、病院から二次利用の許諾を得た診療情報を蓄積する「データネットワークサービス」です。DPC制度（包括支払い制度）のもと、病院に向けたDPC分析ベンチマークシステム「EVE」、病院向け経営支援システム「Medical Code」をオンプレミス^{*2}で提供し、ブランドを構築しました。培ったノウハウを活かし、現在は時代の流れに合わせたクラウド型サービス「MDV Act」を主軸として、質の高い医療、効率のよい経営の実現をサポートしています。サービス展開に際してこだわったのは、ITに関する知見の強みを活かした圧倒的な使いやすさと、徹底したメンテナンス体制でした。データを収集するうえでは、大切な情報を預けるに足る信頼関係とメリット、リスク管理が不可欠です。コールセンターの設置や、セミナー・勉強会の開催など手厚いサポート体制で病院からの信頼を得たほか、病院同士がシステムの活用事例を情報交換できる場としてユーズ会を立ち上げ横のつながりを構築しました。現在では、全国のDPC対象病院を中心に、約1,200施設が当社製品を導入しています。作成当初から利用者の声を踏まえた改良を続け、このような長期担保が可能な「利用されることで成長し続ける」データ収集モデルは当社唯一と考えています。

2つ目は、集積した診療情報を分析し、製薬会社や研究所などに提供する「データ利活用サービス」です。創薬や医療品の改良、病気のメカニズムの解明に広く貢献しています。また、当初から意識していた「生活者」を対象とし、日常のシーンでの利活用を想定したデータ活用にも挑戦しています。医療機関から直接データをご提供いただける当社だからこそその圧倒的なデータ量と更新スピードや、豊富な

代表取締役社長
岩崎 博之



高齢者層データ・保険者データをもとにして、より質の高いデータ分析のご提供が可能となります。

設立から約5年間は赤字経営だったものの、正しいことを正々堂々とやり続ければ必ず世の中に受け入れられるという信念と、何事も投げ出すことのなかった母から学んだ継続の力を信じて突き進んできました。業界が漠然と意識しながら持っていた課題に、企業であるからこそ切り込めることもある。誰かがやる、ではなく私たち自身がという思いで地道にやり続けた結果、築いた医療機関や医師との強固なネットワークと、今や国民の3人に1人のデータを持ち国内最大規模の量・質を誇る医療ビッグデータは、他の追従を許さない競争優位となっています。「正々堂々」を当社の経営理念の一つに掲げ、生き方の基本として従業員にもその大切さを説いています。

※1 EBIM (Evidence Based Medicine) : 根拠に基づく医療

※2 オンプレミス : 自社でサーバを所有・構築・運用する情報システムの形態で、クラウドサービスの利用が広がるまでの一般的なシステムの運用形態

中期経営計画のもと、個人向けのデータ利活用サービスを拡大

2015年には個人向けの診療情報保管・閲覧サービス「カルテコ」をリリースし、医療・健康情報を自己管理し活用できるPHR（パーソナルヘルスレコード）事業をスタートさせました。私自身は、サービスは生活者と1対1で向き合うインフラであり、生活者の医療参画が当たり前になる「文化づくりと習慣づくり」をしていると捉えています。起業当初の想い・目標である「国民が医療に参加できる社会」をつくるためにも、今後は次なる成長に向け、当社の強みであるビッグデータをもとに、データ利活用ビジネスを拡大していくシナリオを描いています。

そのロードマップとして、2022年にマテリアリティ（重要課題）を洗い出したうえで、2025年12月期を最終年に「データ獲得基盤の更なる強化とオープンアライアンス」をテーマとする中期経営計画を策定しました。MDVグループのビジョンである、データを通して「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」の実現を目指し推進しています。

「データ獲得基盤の更なる強化」については、従来のオンプレミス型から、すでに約1,200病院が導入しているクラウド型の病院経営改善アプリケーション「MDV Act」のリリース・移行を進め、ベースは整いました。今後、クラウド上での機能性を向上させ、さらなる顧客基盤および集積データ種類の拡大を目指します。具体的な事例としては、2023年に「カルテコ」をリニューアルし、スマートフォンで顔の動画を撮るだけで自律神経のバランス、脈拍数、呼吸数が計測できるセンシング機能を搭載しました。ご自身の健康は関心が低くなりがちです。そこにあえて関心を持ちやすい家族やペットの健康を守ることを訴求し「わたしと大切な家族の健康管理」をコンセプトにすることで導入のハードルを下げ、家族間やペットの健康データ共有ツールとして拡大販売を目指しています。あわせて、クラウド版健診システム「ALPHA・SALUS（アルファ・サルース）」の拡大販売を進め、「カルテコ」との情報連携により、蓄積してきた診療データと健康診断データを紐づけた、オンライン診療（オンラインドクターバンク（ODB））および健診後に再検査になった場合の受診勧奨など、健診分野の強化を図り、ネットワークサービスの新たな柱にしていく計画です。

医療を変える真の行動変容を促すには複合的なサービスの実施が肝要であり、さまざまな企業との連携が欠

かせません。保険者データ領域で連携する企業や、「カルテコ」に搭載したセンシング技術を有する企業への出資のほか、今後は検査キットの物販など、強みを持つ者同士のアライアンスにより、成長著しい医療ビッグデータ市場で関連分野の進出とシェア拡大を進めていきます。直近の業績は、2023年12月期で売上高64億1,900万円、経常利益17億円となっており、2025年12月期には売上高100億円、経常利益25億円以上の達成を目指しています。

失敗を恐れず成長する組織風土の醸成を図る

前例のない医療モデルをつくっていくには、失敗を恐れず成長する組織風土の醸成が不可欠です。当社では行動指針として、「正々堂々」をはじめ、「目標設定」「能動的行動」「知恵」「スピード」「元氣な挨拶」「笑顔」「可能性」「チーム」「対話」をキーワードに掲げています。また、自ら知識や情報を取りに行き、スピード感を持ってチャレンジできる人材像をモデルに、新たに求める人材像を策定しました。さらに、新卒採用にも重点を置くほか、研修制度や評価制度など基盤整備を進めています。医療業界や生活者の文化づくりを行ううえで、まずは自社での文化づくりを課題と捉え、注力すべきと考えています。

また、仕事をするうえでの究極のやりがいとは、人の喜びや幸せに貢献することにあると考えます。そうした観点から、すべての人の幸せとは健康の上に成り立つものであり、全人類の健康に貢献できるというのが、私がこの事業を続ける最大の理由です。従業員ともその想いを共有し、まずは自社内での組織風土をつくり、チームとして夢や目標を忘れずに前に進んでいく所存です。

今、テクノロジーの進展により医療技術が進化する一方で、医療の現場に不安や不信感を抱いている方も多いと思います。そこで重要なのが、客観的なエビデンスをもとに医師と患者が対等に会話できる信頼関係の構築、そして、生活者一人ひとりが自分の健康や病気を理解し、自身で医療・健康分野のサービスを選び、事前の予防や治療に取り組む医療リテラシーの向上だと考えています。世界に先駆けて超高齢社会を迎えた日本にあって、当社は事業を通じて課題解決を図り、生活者が主役の医療の実現という使命を全うすべく、持続的成長を目指していきます。「正々堂々」と社会課題に向き合い続ける当社のチャレンジにご期待ください。



価値創造プロセス

マテリアリティ P.10-11

脱炭素社会
への貢献

生活者が、生涯を通じて自身の医療・健康情報を把握でき、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の実現

信頼できる医療データ基盤の
確保・医療の質向上への貢献

創造力・行動力・連携力の
ある人材による
イノベーション創出

コーポレート・ガバナンス
体制の強化

サステナビリティ基本方針

P.23

INPUT

BUSINESS MODEL / OUTPUT

OUTCOME

経営資本 P.12-18

中期経営計画 P.19

ビジネスモデル P.12

経営資本

提供価値

財務資本 ※2023年12月期

- 現預金 約32億円
- 純資産 約43億円
- 自己資本比率 68.3%

人的資本

- 医療業界、製薬業界の知見を持った人材
- ビッグデータを扱うサイエンティスト

社会関係資本

- 強固な顧客基盤
 - ・ 医療機関との信頼関係
 - ・ 契約医療機関数 1,200施設以上
- パイオニアとしてのブランド力

知的資本

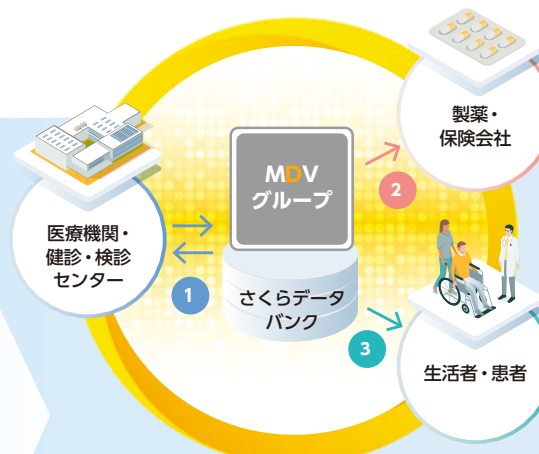
- さくらデータバンク
- 国内最大規模の良質な医療ビッグデータ (DPC: 4,600万人、保険者: 2,102万人)
- データクレンジングのノウハウ

資本の拡充

人材育成方針 & 環境整備

オープン
アライアンス

データ基盤の
拡大



1 データネットワーク
サービス P. 20

医療機関向け
・ DPC対象病院向けにデータソリューションシステムを提供
・ 経営分析システム

2 データ活用
サービス P. 21

製薬会社・
保険会社向け
二次利用許諾を受領し、データを匿名化した上で分析結果やアドホック調査を提供

3 個人向け
サービス P. 22

生活者向け
医療機関を受診した際の診療記録や健診結果をスマートフォンやPCなどで閲覧可能なPHRのwebサービス

財務資本

- 2025年12月期:
売上高 100億円
経常利益 25億円以上

人的資本

- チャレンジする風土と仕組みによる積極的な事業開発人材の育成
- 多様な価値観や考え方を受け入れ、共創できる人材の育成

社会関係資本

- 顧客サポート体制、ユーザー会による顧客基盤の盤石化
- 新規アライアンス先との連携による新規サービスの開発
- 医療機関・健診・検診センターとの関係性を活かした「カルテコ」普及の促進

知的資本

- さくらデータバンクの拡充
- 新規システム利用顧客獲得やアライアンスによる医療・検診データ量の増大
- 分析結果ライブラリーの整備によるナレッジの蓄積

株主・投資家

創出キャッシュの
最大化

従業員

従業員満足度の向上
と能力を最大に発揮
できる環境整備

取引先
(医療機関)

病院の健全な経営
医療インフラの
維持・向上

取引先
(製薬・保険会社)

新薬・新保険の開発

取引先
(生活者・患者)

個人の医療
リテラシー向上

経営理念

P.1

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
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。

リスク／コンプライアンス／情報セキュリティ

P.27

ガバナンス

P.26

マテリアリティ特定プロセス

MDVは、医療を選択できる社会を実現するために優先的に対応すべき重要な事項をマテリアリティ（重要課題）として特定しました。

各マテリアリティの取り組みを推進し、企業価値向上と持続的成長の実現を目指していきます。

マテリアリティ特定プロセス

Step 1

サステナビリティテーマ
の抽出・整理

SASBやGRIスタンダード、SDGsなどの国際的な指標を参照し、業界動向・MDVの事業戦略などについて、役員および従業員のインタビューに基づき洗い出し、MDVの事業活動やミッションに関連性の高い社会課題を抽出しました。

Step 2

自社および
ステークホルダー視点での
重要度評価

抽出・整理した項目をもとに、「自社にとっての重要度」と「ステークホルダーにとっての重要度」の2つの評価軸に沿って、抽出したサステナビリティテーマの重要度評価を行いました。

Step 3

マテリアリティ案の特定

重要度評価をもとにマテリアリティ（重要課題）となるテーマ候補を絞り込み、MDVの価値創造プロセスとの関連性を踏まえてマテリアリティ案を特定しました。

Step 4

マテリアリティの審議・決定

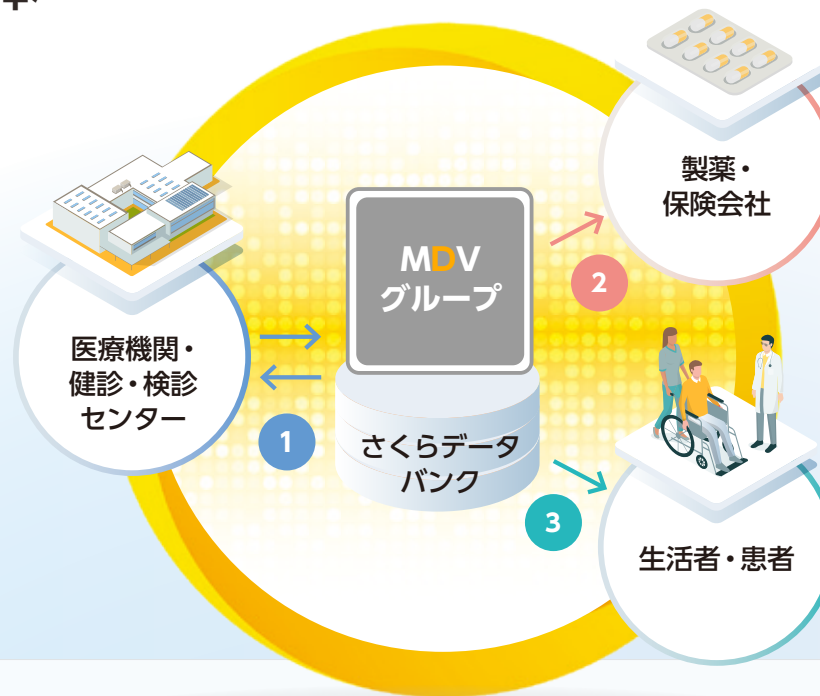
特定したマテリアリティ案に対し、サステナビリティ推進委員会での議論を通じて、MDVの戦略との関連性の中で優先的に取り組むべきマテリアリティを特定し、取締役会に報告しました。

マテリアリティ一覧

マテリアリティ		特定理由	関連するSDGs	対象	中期経営計画取り組み方針
E	脱炭素社会への貢献	事業を通じた省エネルギー、省資源化の推進 気候変動問題への対応は、生活者の健康維持のために重要な要素の一つであり、MDVグループとしても地球環境に配慮した事業活動が不可欠であると捉えています。気候変動を原因とする健康被害や財務リスクを低減するため、GHG排出量を削減させ、ステークホルダーと協力して持続可能な社会の実現に貢献します。	 	- 医療機関・健診・検診センター - 製薬・保険会社 - 地域社会	- 遠隔診療推進による移動に伴うGHG排出量削減 - 電子化による紙の削減
S	生活者が生涯を通じて自身の医療・健康情報を把握でき、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の実現	- 生活者へアクセシビリティの高い医療・健康情報の提供 - 生活者が適切な医療を選択するためのリテラシーの向上への貢献	 	- 医療機関・健診・検診センター - 生活者・患者	- クラウド型健診システムの拡販、「カルテコ」への情報連携の推進 - ヘルスケア領域のB2C投資
	信頼できる医療データ基盤の確保・医療の質向上への貢献	- 医療・健康情報のICT化の推進 - 医療現場の生産性向上・業務効率化 - データ治験による新薬開発の早期化への貢献 - 知的財産の保全と活用	 	- 取引先 - 生活者	- クラウドを中核としたデータ基盤の拡大 - 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 - データ獲得基盤のさらなる強化
	創造力・行動力・連携力のある人材によるイノベーション創出	- 人材力強化につながる職場環境整備 - 積極的にチャレンジする人の育成 - ダイバーシティ・エクイティ＆インクルージョン	MDVグループにとって「人」こそが価値創造の源泉であり、多様なバックグラウンドを持つ人材による豊かな発想が必要です。すべての従業員と、これから仲間になるすべての人にとって主体的・意欲的に働ける環境を整備し、新たな価値創造に挑戦する文化を醸成します。	 	従業員
G	コーポレート・ガバナンス体制の強化	- 持続的成長に向けたガバナンスの充実・強化 - ステークホルダーとのエンゲージメント強化 - 情報セキュリティマネジメントの強化	 	- 株主・投資家 - 従業員	- コーポレート・ガバナンスの強化 - 情報セキュリティの確保・利用者のプライバシーの保護 - リスクマネジメントの強化 - コンプライアンスの徹底

ビジネスモデルと経営資本

MDVのビジネスモデルは、保有するすべての資本がつながって成り立っています。従業員がつかないできた医療機関との信頼関係が質の高いデータベースの構築につながっており、データを利活用いただくお客さまへとつながっています。



人的資本 P.13-15

創業以来、全国に散らばる医療機関に、営業職員が一軒一軒訪問し、お客さまとの関係を築いてきました。医療に関わる制度や診療報酬、薬剤についての知識を豊富に有し、お困り事に対応する人材を抱えていることがMDVの強みです。

1 医療業界・製薬業界の知見を持った人材

2 ビッグデータを扱うサイエンティスト



知的資本 P.16

医療機関から直接取得したデータを国内最大規模で蓄積しており、日本全国、全世代のデータを保有しています。創業以来培ってきたデータマネジメントのノウハウにより、データの品質を高めています。

**1 さくらデータバンク
国内最大規模の良質な医療ビッグデータ
(DPC: 4,600万人、保険者 2,102万人)**

2 データクレンジングのノウハウ



社会関係資本 P.17

他社に先駆け、安心して医療データを預けられる文化をつくってきたことで、圧倒的なブランド力を保有することができています。商品そのもののみならず、セミナーや勉強会を通じた有益な情報提供で、信頼関係の維持と強化を続けています。

1 強固な顧客基盤
・医療機関との信頼関係
・契約医療機関数: 1,200施設以上

2 パイオニアとしてのブランド力



人的資本

MDVの強み

1 医療業界・製薬業界の知見を持った人材

MDVは、医療機関の経営支援や、業界制度に関する知識を持ち、医療機関向け提案営業の経験を豊富に持った人材を有しています。その知識と経験を活かし、お客さまへの情報提供やサポートを通じて医療機関との信頼関係を築いてきました。このようにしてお預かりした医療データが製薬会社における適切な薬剤供給体制の構築や新薬の開発につながるよう、製薬業界やデータに関する知識と経験を持った人材が活躍しています。

2 ビッグデータを扱うサイエンティスト

医療機関から取得した膨大な医療データを製薬会社やアカデミアなどで活用できる形にする技術がMDVの強みです。数百億行に及ぶデータを医療機関を横断的に分析できるよう標準化するために、効率よく正確に処理する技術を持っています。こうして生成されたデータを実際に活用するフェーズでは、お客さまの調査したいことが解明されるように、医療データの知見を持つ人材が適切に調査設計を行います。

戦略

人材育成

人材育成方針

MDVの持続的な成長を達成し創業当初からの想いである経営理念を実現するには、従業員一人ひとりがMDVの文化を理解・実践し、挑戦し続けることが可能な組織・文化を形成することが必要です。

そのような文化を形成する従業員を輩出するため、MDVでは人材育成を最重要の経営施策の一つとして位置づけ、「①理念の浸透」「②挑戦を促す環境の整備」「③成長実感に結びつける」という3つの柱となる考え方のもと、多様な人材が活躍できる組織づくりを目指します。

人材育成方針に基づく3つの柱

- ① MDVの理念・経営方針の浸透による従業員の意識変革（理念を浸透する）
- ② 既存の事業だけにとらわれず挑戦し続けられる環境の整備（挑戦を促す）
- ③ 成長を実感し、還元することが可能な制度の整備（成長実感に結びつける）

人的資本拡充

社内環境整備

社内環境整備方針

人材育成方針に基づき、従業員それぞれが心身ともに健康な状態を維持でき、最大限のパフォーマンスを発揮できる社内環境のもとで、公平性のある機会提供のもと、挑戦し、成長実感を持って活躍することができるよう、以下の3点を整備します。

社内環境整備方針に基づく3つの柱

- ① 多様な人材を登用・理解し、挑戦、活躍につなげられる環境整備
- ② 従業員の健康と安全の確保
- ③ 連携・協力可能で良好な労使関係・職場環境の創出

使命の
実現

MDVの事業推進に必要な力

3つのC

01

創造力
Creativity自ら知識や情報を取りに行き、
失敗を恐れずに新しい価値を
生み出し続ける力

02

行動力
Challenge主体的かつ積極的に
スピード感を持って
チャレンジできる力

03

連携力
Cooperation社外も含め、チームで
連携・協力できる力

MDVグループが目指す社会を実現するには、既存事業の延長線上だけでなく、常に挑戦し、新しい価値を生み出し続ける必要があります。そのため、主体的・積極的に挑戦する人材が活躍できる組織を目指しています。しかし、一人でできることは限られます。他者・他社に協力を求め、互いに補い合いながらチームで目的を達成できる力が同時に求められます。このような力を持った人材が高く評価され、また次の挑戦につなげることができるよう、組織の仕組みを整備していきます。

取り組み

DE&Iの推進

MDVのさらなる発展のためには、多様なバックグラウンドを持つ人材による豊かな発想が必要と考え、ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン（DE&I）を推進しています。多様な人材の活躍を後押しする取り組みの一つとして、ジェンダーギャップの縮小を目指し、女性管理職比率の向上と男性の育児休業取得率向上を目標に掲げました。

- 管理職に占める女性比率を当社の従業員に占める女性従業員比率と同等の30%以上とする
- 男性の育児休業を推進するため、男性の育児休業取得率を100%とする

計画期間：2023年11月10日～2026年12月31日

MDVの現状を見ると、育児休業から復帰する女性従業員は多いものの、管理職に就く者が少ないという課題があります。管理職としての仕事と、育児を含む家庭生活を両立させるため、働く環境や制度の整備と、本人の希望に合わせたキャリアアップ支援、男女公平な機会の提供、周囲の意識改革を行っていきます。

採用者に占める女性従業員の割合※1		53.8%
男女の平均継続勤務年数	男性	6.6年
	女性	5.5年
従業員の各月の平均残業時間数等の労働時間の状況		7.6時間
管理職に占める女性従業員の割合		10.5%
育児休業取得率	男性	33.3%
	女性	100%
男女の賃金の差異 (男性の賃金に対する女性の賃金の割合)	全従業員	59.9%
	うち正規雇用従業員	60.2%
	うち非正規雇用従業員※2	—

対象期間：2023年1月1日～2023年12月31日

※1 2023年度中に応募された人数（新卒・中途を含む）のうち、実際に入社した中での女性の割合。

新卒に関しては2024年4月入社予定者

※2 非正規雇用従業員に男性がいないため、記載していません。



詳細は当社ウェブサイトをご参照ください。

<https://www.mdv.co.jp/sustainability/employee.html>



取り組み

新卒採用の強化と育成体系の構築

持続的な価値提供を行うためには、理念で束ねる自社の風土醸成が必要と考え、2024年度より、採用の方針を中途採用中心から新卒採用強化に転換しました。MDVが一層の成長を遂げていくうえで、これまで培ってきた技術や専門性ととともに、一人ひとりが常に発想し、挑戦を続け、個々の相互作用を活かす「3C」[P.14](#)を体現できる状態を目指します。

上記方針に伴い、新卒入社者の育成体系の再構築を行っています。「3C」を体現している状態をより具体的に言語化した「自らストーリーを描いて、形にできる人」をキーワードに、従業員の自発的な発想と行動を促す人材育成方針[P.13](#)を掲げました。上司や先輩に教えられたことをそのまま実行するのではなく、どうあるべきか、自分はどうしたいかを起点に行動する人材を育んでいきます。また、育成に関わる上司・先輩自身にとっても、会社や日々の仕事を捉え直す機会であると考えます。

2024年4月には、新卒入社者研修を実施し、2024年度入社者の28名が参加しました。



取り組み

従業員エンゲージメントサーベイの実施

MDVは、個々を活かし働きがいを生み出す組織を目指すには、従業員エンゲージメントが重要であると考えています。組織課題の認識と解決に向けて、2023年度に従業員エンゲージメントサーベイを導入しました。2024年度より、新卒入社者の育成体系の再構築と、それを円滑に運用するための人事制度改定を行っており、その効果検証の評価軸にも用いています。

同サーベイの初年度の結果としては、経営層と現場など、階層間の意思疎通に課題があることが判明しました。組織の関係性を強化すべく、全社としてのアクションプランと本部ごとのアクションプランを策定し、解決に向けた取り組みを開始しています。定期的な全社でのミーティングの機会を活かし、結果に対する経営陣の考えを伝えるほか、各本部の個別部署ごとにマネジメント層と従業員との対話会を実施し、認識のすり合わせを行いました。双方向の対話の機会の創出に、引き続き取り組んでいきます。

また、階層間をつなぐ役割を担うマネジメント層についても、定期的に社長とのミーティングを設けるなど、組織としてのマネジメント力の向上を図っていきます。

エンゲージメントスコア

51.1

レーティング

B

※株式会社リンクアンドモチベーションの「モチベーションクラウド」を利用

知的資本

MDVの強み

さくらデータバンク

1 国内最大規模の良質な医療ビッグデータ

(DPC：4,600万人、保険者2,102万人※)

急性期病院における全世代のデータを医療機関から直接取得しており、投薬情報から製薬会社のマーケティングに活用いただくだけでなく、薬剤の製造販売後調査も約半数がMDVのデータを活用いただいています。また、クリニックでの診療も含む保険者データを保有しているので、医療機関をまたいだ分析を時系列に行えます。国民健康保険、後期高齢者医療制度に加入する方のデータも保有しているため、働く世代だけでなく、幅広い世代のデータを分析できます。

※2023年12月末現在

2 データクレンジングのノウハウ

MDVは、提供するデータの品質に自信を持っています。100種類以上のデータチェックのロジックを実装しており、品質の維持・向上に努めています。医療機関ごとに付されているコードをMDV独自の標準コードに置き換えることにより、臨床検査の情報も横断的に分析することができます。

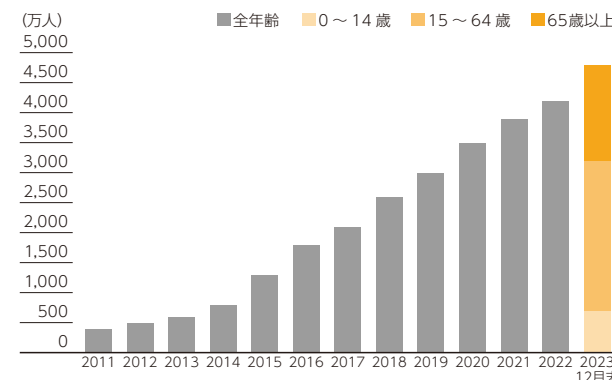
4,600万人

病院データ 実患者数

※データ集計期間：2008年4月～2023年12月31日

※データ提供開始時期は病院により異なります。

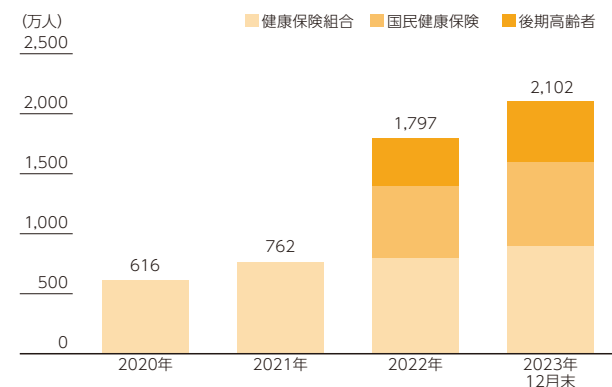
※同一医療機関における患者は複数受診でも1人とカウントされますが、複数のデータ提供医療機関を受診した場合は重複カウントとなります。



2,102万人

保険者データ 実患者数

※データ集計期間：2012年4月～2023年12月31日



社会関係資本

MDVの強み

1 強固な顧客基盤

- ・医療機関との信頼関係
- ・契約医療機関数：1,200施設以上

MDVはDPC対象病院を中心に1,200以上の医療機関にご契約いただいています。製品そのものの活用だけでなく、ユーザ会に入ることへの魅力を感じていただいていることが要因の一つと捉えています。ユーザ向けに開催する地域勉強会を日本国内すべての地域で実施しており、延べ10,466施設、17,308名^{*1}の方にご参加いただきました。製品の活用事例から診療報酬改定などの制度に関わるものまで、幅広いテーマでのセミナーも開催しており、多くの方にご満足いただいています。

※1 2023年12月末現在

2 パイオニアとしてのブランド力

MDVは、他社に先駆け、医療機関向け経営支援システムを開発し、医療機関が安心してデータを預けられる文化をつくってきました。結果として、平均契約年数11年^{*2}と長年のご愛顧をいただいています。その要因の一つは、充実したサポート体制です。年間5,286件^{*3}のお問い合わせを頂戴し、製品の使い方から医療業界の制度に関わることまで、あらゆるお困り事に誠実にお応えしています。このようにして築いてきた信頼関係がシェアの拡大につながり、ベンチマークデータの質向上、ひいてはお客さまの利便性の向上につながっています。

※2 2023年12月末現在（「EVE」のご契約）

※3 2023年実績（病院訪問などサポート活動全般を含む）



地域勉強会の開催実績

開催数 521回

参加病院数（延べ） 10,466施設

参加者数（延べ） 17,308名



セミナーの開催実績

開催数 35回

参加病院数（延べ） 8,369施設

参加者数（延べ） 15,252名

＜開催事例＞（2023年12月期）

診療報酬改定セミナー

701施設、1,247名

集患戦略セミナー

705施設、1,117名

特集

病院関係者の声

MDVでは、創業当初からステークホルダーの皆様の声を大切に、より効果の高いサービスとするために生かしてきました。

当社サービスを現場でどのように活用し、経営改善や意識醸成につなげたかをお聞きし、

MDVへの期待について語っていただきました。

01

診療データで院内の
経営意識を醸成

広島市立広島市民病院
事務室 医事課 課長
山本 和子様

当院は2014年4月に地方独立行政法人になり、より安定した経営が求められるようになりました。単価の高い高度な治療に特化することもできますが、行政からの要請を受け、救急車の受け入れ先が決まるまでに時間がかかる事例の解消を目的とする管制塔機能（救急医療コントロール）を担う医療機関として、**救急医療体制を充実させ、強化する使命**があります。

院内の経営意識を醸成するため、月に2病棟ずつ、計23の病棟それぞれに向けて勉強会を実施しました。当院では「EVE」を2007年に導入。根拠のあるデータとして、**医療資源投下量や在院日数を他院と比較した資料**を示しました。特に効果が高かったある診療科では、当時、入院期間Ⅱ以内での退院割合が58.2%から79.6%に増加。それまで入院に4カ月待つケースも発生していましたが、利用病床を生み出すことにつながりました。入院診療単価も1人当たり1万円増加し、大幅な収入増となりました。

MDVの営業担当やサポートの方には、「EVE」を活用して**私たちの描くビジョンをどのように示すことができるか**いつも教えていただき、感謝しています。

02

診療データ分析で
三次救急の使命
を果たす

筑波メディカル
センター病院
医事入院課 課長
佐藤 一城様

当院は茨城県から救命救急センターの指定を受け、三次救急[※]を担っています。重症患者を受け入れ、地域の医療を守る使命があるため、効率的な病床運営は重要です。しかし、**同じ症例でも診療内容が大きく異なったり、在院日数に目安がなかったりする課題**を抱えていました。

当院では「EVE」を2007年に導入。当時、茨城地区で開催されたユーザ会の勉強会に参加した際、DPCデータ分析に関する他院の事例発表で、**データを活用した経営改善の必要性**に気づき、他院での取り組みを自院で実践しました。また、他院も同様の悩みを持っていることを知り、**相談し合える関係性を構築**することができました。

さらに「EVE-ASP」も活用し、医療資源投下量や在院日数を他院と比較することで、医師に処方・検査の適正化や在院日数を見直ししてもらうなど、より踏み込んだ経営に資するデータを出せるようになり、効率よく医療を提供できるようになりました。

これからは医師の働き方改革によるタスクシフトなどで、事務職の作業量は大幅に増加します。MDVにはさらなる効率化に向けて、経営改善の提案に時間を割くため、より簡単にデータ分析ができるシステム開発・提供に期待しています。

※一次救急・二次救急では対応が困難な生命に関わる重症患者に対応する救急医療

中期経営計画

2025年に向けたMDVの2つのテーマ

- 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

FY2025売上高
100 億円

FY2025経常利益
25 億円以上

機会

課題

データネットワークサービス

- 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

- 提供開始したサービスの伸び悩み
- 販売チャネルの構築

データ利活用サービス

- 市場拡大、データ活用メリットの浸透
- データの質向上による事業領域の拡大

- 成長スピードの維持・向上
- 営業、データ分析人材の確保と育成速度UP

カルテコ

- 生活者向け大規模ヘルスケアデータベース不在
- ヘルスケアビジネスの成長余地
- 家族やペットに対する健康への意識の高さ

- PHRサービスのビジネスモデル確立
- アライアンスによる事業スピードUP

FY2025目標を達成するための3つの戦略

1 顧客：病院と併設の健診センター

- クラウドを中核としたデータ基盤の拡大と市場シェア拡大
- 「MDV Act」の新たな有料機能リリースによる売上拡大、顧客基盤の拡大と新たなデータ集積
- 健診システムの拡販による売上拡大と健診データの集積

2 顧客：製薬会社やアカデミアなどのデータ利用企業

- 営業人員の増強によるオーガニック成長での成長率の維持
- 2026年12月期以降の飛躍的成長のための準備

3 顧客：生活者とヘルスケア関連を中心とした企業

- PHRサービス「カルテコ」を積極的に展開
- 生活者につながるインフラを構築し、新たな収益基盤の構築と生活者からのデータ集積
- ヘルスケアと親和性のある他業種企業との連携

2023年12月期の振り返り

- 「MDV Act」の有料機能リリース、順調な契約数の増加
- 「カルテコ」のリニューアルが完了

今後

- 「MDV Act」の有料機能の販売拡大と顧客基盤の拡大
- 健診システムの販売拡大
- 「カルテコ」による新たな収益基盤の確立

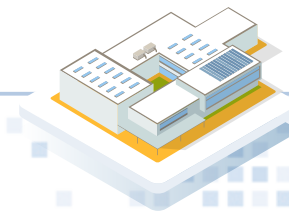
クラウド型サービスの拡販による 売上の拡大と 新たな医療・健康情報の集積

機会

- 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

課題

- 提供開始したサービスの伸び悩み
- 販売チャネルの構築



特長

医療情報の発生元である医療機関に経営分析システムを提供し、経営改善や医療の質向上に貢献することで医療機関との顧客基盤と信頼関係を構築、DPC対象病院に対して圧倒的なシェアを獲得しました。また、システム提供と同時に二次利用の許諾または同意を得て、医療データや健診データの集積を行っています。

オンプレミス型サービスで圧倒的なシェアを獲得したのち、システムをクラウド型サービスに転換。対象顧客の拡大やユーザの利便性向上などを背景に、顧客基盤はさらに拡大を続けています。

※オンプレミス：自社でサーバを所有・構築・運用する情報システムの形態で、クラウドサービスの利用が広がるまでの一般的なシステムの運用形態

2023年12月期の振り返り

クラウド型の病院経営改善アプリケーション「MDV Act」はDPC対象病院を中心に有料機能が一気に浸透し、着実に顧客数が積み上がり、目標契約数600施設に対して638施設と目標を上回りました。クラウド版健診システム「ALPHA・SALUS（アルファ・サルース）」は機能的なバグ改修に時間を要したものの、改修のめどがつきました。一方、営業活動では受診勧奨までの流れを一元化する仕組みが健診施設に評価され、受注件数は積み上がりました。

今後に向けて

「MDV Act」については、DPC対象病院以外にも対象施設を拡大した有料機能をリリースしていくことで売上の拡大と顧客基盤の拡大を図るとともに、DPCデータ以外のデータ集積を進めていきます。「ALPHA・SALUS」については、DPC対象病院で健診施設を併設している医療機関に営業活動を行い、受注数を増やして売上の拡大を図るとともに、健診データの集積につなげていきます。

データネットワークサービスのKPIの状況（推移と目標）

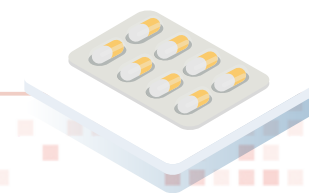
（単位：病院）

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 4Q実績	2023年 12月期 目標
クラウドサービス 利用病院数	—	—	993	1,025	1,047	1,094	1,153	1,200
「MDV Act」 有料契約病院数	—	—	—	0 (315※)	507	570	638	600

※受注数

製薬会社・保険会社

圧倒的な質と量を誇る
大規模診療データベースで
当社の成長を牽引



機会

- 市場拡大、データ活用メリットの浸透
- データの質向上による事業領域の拡大

課題

- 成長スピードの維持・向上
- 営業、データ分析人材の確保と育成速度UP

特長

4,600万人超の病院データ実患者数の診療データを保有し、圧倒的なデータ量を誇る国内最大規模の診療データベース「さくらデータバンク」を活用した集計レポートサービスやデータセットサービス、WEBツールサービスを提供しています。

DPCデータに精通した知識豊富な営業職員による提案営業により、製薬企業における需要を開拓し、成長を続けています。

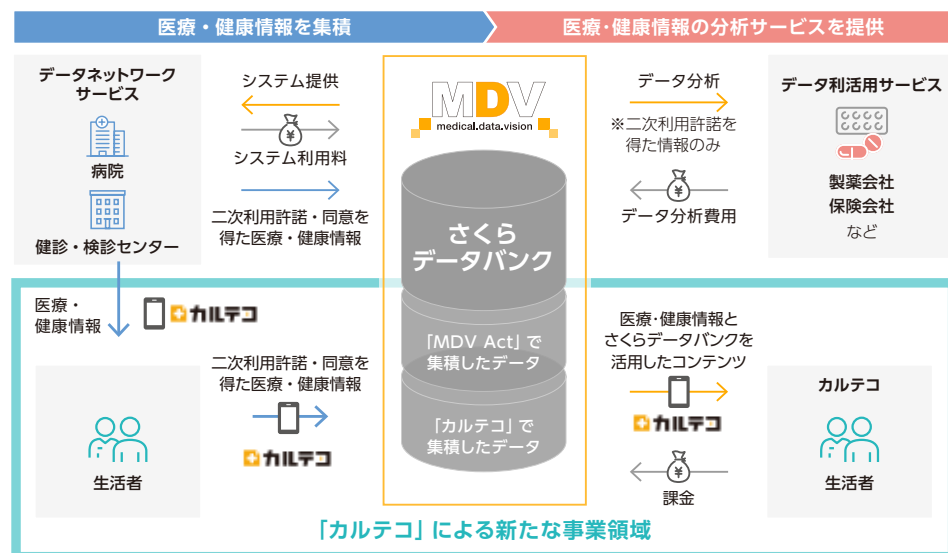
さらに、MDVの診療データは医療機関から直接取得しているため、新たな種類の診療データが取得可能であること、取得した複数種類の診療データを紐づけることが可能です。

2023年12月期の振り返り

期初からの製薬会社向け営業人員の減少に対して増員が遅れたことによる影響で通期業績計画には届かなかったものの、当社データに対するニーズは引き続き高く、営業人員1人当たりの生産性が大幅に向上したことで、2023年12月期第4四半期会計期間における売上高は過去最高を記録しました。また、データ利活用サービスの将来成長につながる複数の業務提携契約を締結。引き続き、積極的にアライアンス先の獲得や提携先との関係強化を図り、提携を活かした新たなサービスの提供を推進していきます。

今後に向けて

営業人員の増強によるオーガニック成長で売上の拡大を図り、現状の売上高成長率を維持していきながら、「さくらデータバンク」のメインデータである病院のDPCデータに加えて、「MDV Act」「ALPHA・SALUS」「カルテコ」を通じて新たに集積する病院データと生活者のヘルスケアデータを紐づけた、国内最大規模の診療データベースを構築し、2026年12月期以降に飛躍的成長を目指します。



「生活者が医療を選択できる社会」の実現に向けた インフラと環境づくり

機会

- 生活者向け大規模ヘルスケアデータベース不在
- ヘルスケアビジネスの成長余地
- 家族やペットに対する健康への意識の高さ

課題

- PHRサービスのビジネスモデル確立
- アライアンスによる事業スピードUP



特長

「カルテコ」では、スマートフォンで顔の動画を10秒撮るだけで自律神経のバランス、脈拍数、呼吸数が計測できるセンシング技術を搭載しています。それらの数値を把握することで、日々の健康管理が容易になります。

また、センシング機能はペットへの応用も可能で、いぬの場合、お腹や肉球などのピンク色の部位の動画を撮ることで、自律神経のバランス、脈拍数、呼吸数が計測できます。そのほか、センシング計測結果と気になる症状から、おすすめの検査キットの購入やペットのオンライン診療受診、健康診断の結果から疾病リスクの予測やかかる医療費などが疾病ごとにわかります。

※ねこ向けは現在準備中です。



自律神経や疲労度を測る
病気リスクを予測

家族の健康を守る

美しさを測る
オンライン相談／診療
健診結果や診療記録を
保管

2023年12月期の振り返り

MDVは創業時からの経営ビジョンである「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」の実現のため、MDVと生活者、医療機関をつなぐインフラとして、PHRサービス「カルテコ」のスマートフォンアプリ版を全面リニューアルしました。「わたしと大切な家族の健康管理」をコンセプトに、バイタルセンシング技術により自分自身や家族の自律神経のバランスを計測することで、家族の健康管理を容易にしました。

※PHR（Personal Health Record：パーソナルヘルスレコード）：個人の健康・医療・介護に関する情報

今後に向けて

「カルテコ」を新たな収益基盤とすべく、センシング機能による自分自身や家族・ペットのバイタル計測、疾患の発症確率や医療費予測など、バイタルデータや健診データ、「さくらデータバンク」を活用したコンテンツを生活者に対して有料で提供し、利用促進を図るとともに、個人の同意のもとにデータを集積し、「さくらデータバンク」の拡充を図っていきます。

また、ヘルスケア関連と親和性のある他企業との連携により事業スピードを上げ、普及と利用促進を図ります。

MDVのサステナビリティ

MDVグループサステナビリティ基本方針

私たちMDVグループは、「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」という使命のもと、医療や健康分野における社会課題の解決を経営の最重要事項の一つと捉え、持続的な企業価値向上を目指します。

サステナビリティの考え方

医療を取り巻く社会課題の一つに、データ活用の遅れが挙げられます。

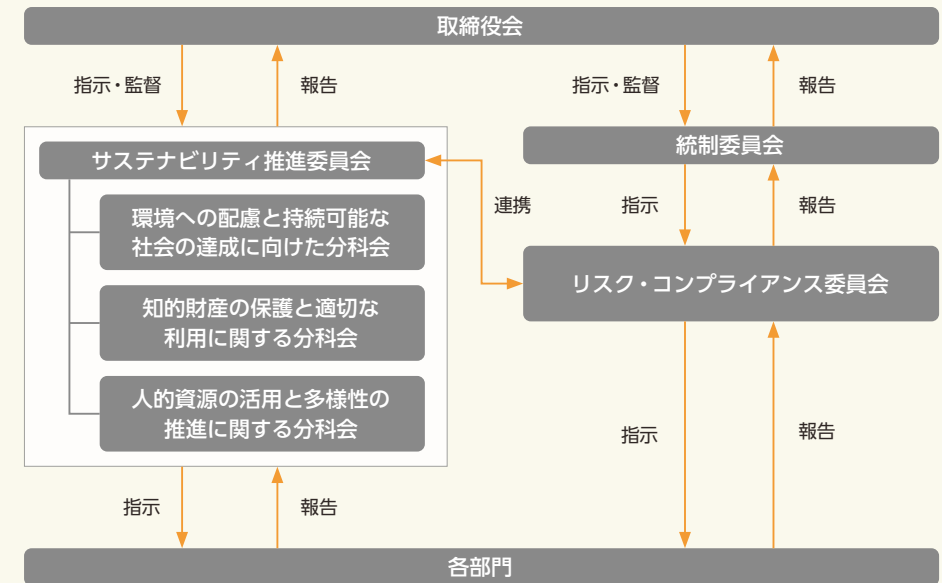
技術の進歩に伴い、さまざまなデータの活用が私たちの生活の質向上につながっています。しかしながら、我が国における医療データの活用は、他産業や他国と比較して遅れていると言えます。高齢化が進む中、医療データの活用促進は急務であり、私たちはこのような課題に対し、事業活動を通して解決に挑むことが使命であると捉えています。

MDVグループが注力すべき重要課題を特定したうえで、具体的な取り組みと目標を設定し、その実行を通じて持続的な発展を目指していきます。



サステナビリティ : <https://www.mdv.co.jp/sustainability/>

サステナビリティ推進体制図



MDVグループは、取締役会の下部組織として、「サステナビリティ推進委員会」を設置しています。当委員会は代表取締役社長を委員長とし、取締役、執行役員、リスク・コンプライアンスを統括する部門責任者、常勤監査役等で構成されています。

当委員会は、サステナビリティ推進の専任部署として設置したCSR室を運営事務局として、MDVグループのサステナビリティ推進活動（人的資本活用、環境保護、人権、知的財産保護など）に関する全体計画や戦略・施策などの企画・立案、その進捗状況のモニタリング、達成状況の評価を行い、四半期ごとにその内容を取締役に報告・提言を行っています。

気候変動に関する情報開示

MDVグループは、TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)の提言に沿って、気候変動に関する重要情報を以下のとおり開示します。

ガバナンス

MDVグループは、2022年7月より取締役会の直下にサステナビリティ推進委員会を設置しています(サステナビリティ推進体制図 [P.23](#))。委員会は四半期に1回開催され、ESG関連の最高責任者である代表取締役社長を委員長とし、常勤監査役や各事業本部長、室長、部門長から構成されており、四半期に1回開催し、MDVグループのサステナビリティ推進活動に関する全体計画の企画・立案、その進捗状況の監視・評価を行っています。気候変動事項については、「環境への配慮と持続可能な社会の達成に向けた分科会」を委員会の下部組織として設置し、活動方針の策定やモニタリングを実施しています。四半期ごとに取締役会に報告し、諮問と監督を組み合わせた仕組みでサステナビリティ推進活動を進めています。

リスク管理

MDVグループでは、短期的なリスクのみならず、中・長期的な気候変動リスクに関してサステナビリティ推進委員会にて特定、評価と予防策、対応方針を決定しています。特に重要であるリスクについては取締役会に報告され、対応策は統制委員会の審議を経て関連する対応組織にて実行します。気候変動リスクは全社的なリスクと同様に「リスク影響度」と「発生頻度」を軸にそれぞれ5段階で評価し、重要性を4段階にて分類することで対処すべきリスクの重要性を決定しています。

全社的なリスク統合については、サステナビリティ推進委員会とリスク・コンプライアンス委員会が定期的に連携することで統合的な管理体制を構築しています。

戦略

気候変動シナリオをもとにMDVグループの事業に与えるリスク・機会に関して、重要リスク・機会として以下の項目を抽出しました。抽出したリスク・機会の項目が事業に与える影響をシナリオ分析を通して定性・定量評価を行い、対応策を立案しています。評価に用いたシナリオは主に、1.5℃シナリオとしてIEA Net Zero Emissions、4℃シナリオとしてIPCC SSP5-8.5を用いました。

リスク・機会	分類	ドライバー	リスク内容	発生時間軸	影響度	想定影響額(百万円)	対応策
移行リスク	政策・法規制	炭素価格の導入/炭素価格の高騰	自社排出量 (Scope1・2) に対してコストが発生	中期	極小	3.4	再生可能エネルギーの積極的な利用拡大と省エネルギーの徹底/ペーパーレス化/オフィスの省エネルギー設備の導入
	市場	低炭素化クラウドサービスの拡大	環境配慮型データセンターを活用したシステム提供ができない場合、顧客のScope3排出量の増加につながり、サービスの需要が減少	中期	重大	12,245	オンプレミスと比べて低排出なクラウドサービスへの移行促進
	評判	GHG削減対応/気候関連情報開示不足	投資家からの評価低下、採用コストや金融機関からの資金調達コストが増加 顧客からの評価低下によって収益が低下	中期	小	130	自社ウェブサイトや有価証券報告書での気候関連対応の情報開示の強化、CDPスコアの向上/ SBT (Science Based Targets) 認定の取得
物理リスク	急性	自然災害の激甚化	台風などの自然災害による自社施設の被災に伴う営業停止		中	635	BCP体制の見直しおよび強化/リモートワークの推進
			委託先のデータセンターの被災によるシステムの停止	中期	小	—	クラウドサービスへの移行促進

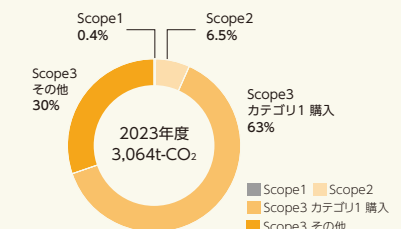
・時間軸 短期：3年以内、中期：3～10年、長期：10～30年

・影響度 重大：巨大な損失、大：甚大な損失、中：大きな損失、小：中程度の損失、極小：わずかな損失

指標と目標

気候関連問題が経営に及ぼす影響を評価・管理するため、2022年度よりGHGプロトコルの基準に基づき温室効果ガス排出量 (Scope1・2・3) の算定を実施しています。温室効果ガス排出量の削減目標については、MDVグループを対象に、2030年度に2023年度の基準排出量からScope1・2は42%以上、Scope3は25%以上の削減水準を設定しています。今後は、温室効果ガス排出量の削減目標イニシアチプであるSBT (Science Based Targets) 認定の取得を検討しており、目標の達成に向けて、再生可能エネルギーの導入や、省エネルギーの徹底など各種削減活動を推進します。

Scope	2023年度 (t-CO ₂)
Scope1	13.5
Scope2	199.3
Scope3	2,851



役員一覧

(2024年3月27日現在)



代表取締役社長
岩崎 博之



専務取締役
ユーザサポート本部長
浅見 修二



取締役
事業企画本部長 兼 社長室長
兼 WEBマーケティング室長
柳澤 卓二



取締役
中村 正樹



社外取締役
香月 壮一



社外取締役
中村 隆夫



社外取締役 (新任)
野尻 紀代美



監査役 (常勤)
高木 政秋



監査役
松本 保範



監査役
中川 治



監査役
濱田 清仁

スキルマトリクス

氏名	役職	企業経営	法務・リスクマネジメント・コンプライアンス	財務・会計・税務	営業・マーケティング	企画・開発	テクノロジー	業界知識	システムセキュリティ・個人情報保護
岩崎 博之	代表取締役社長	○			○	○			
浅見 修二	専務取締役	○							
柳澤 卓二	取締役	○		○		○			
中村 正樹	取締役				○		○	○	○
香月 壮一	社外取締役	○		○	○				
中村 隆夫	社外取締役	○	○						
野尻 紀代美	社外取締役 (新任)	○						○	
高木 政秋	監査役 (常勤)			○					○
松本 保範	監査役			○					
中川 治	監査役			○					
濱田 清仁	監査役			○					

(注) 取締役会としてのスキルバランスを明確化するため、各取締役が保有するスキルのうち、特に当社において「期待する」スキルに絞って記載しており、保有するすべてのスキル (知識・経験・能力) を表すものではありません。



役員紹介: <https://www.mdv.co.jp/ir/principles/directors.html>



招集通知: https://www.mdv.co.jp/ir/stock/pdf/mtg_240301_01.pdf

ガバナンス

コーポレート・ガバナンスに対する考え方

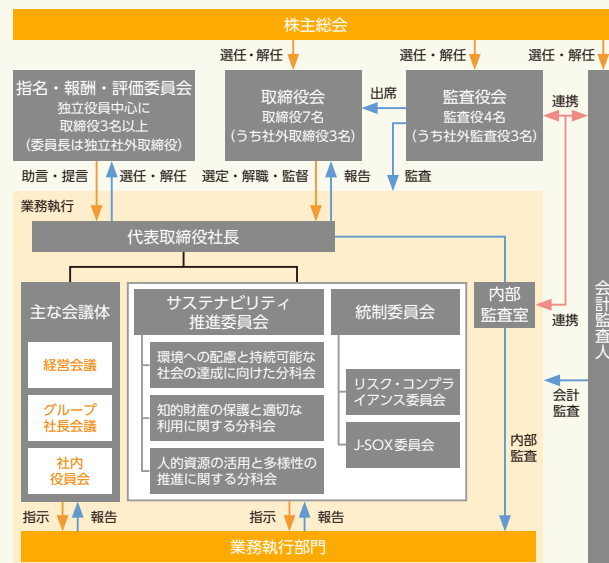
MDVは、企業価値の継続的な向上のため、コーポレート・ガバナンス体制の強化と充実が経営の重要課題と認識しています。その実現に向け、経営環境の変化に迅速かつ的確に対応できる経営体制の整備・運営に努め、同時に企業の健全性および透明性を確保し、株主・顧客をはじめ、取引先、従業員等の

すべてのステークホルダーから信頼される企業の実現を目指すことをコーポレート・ガバナンスに関する基本的な方針であると考えています。

コーポレート・ガバナンス体制

MDVの取締役会は、社外取締役3名を含む取締役7名で構成され、MDVの業務執行に関する重要事項の審議および決定を行い、業務を執行するとともに、取締役間で相互に職務の執行を監督しています。MDVは監査役会制度を採用しており、監査役会は、社外監査役3名を含む4名で構成され、取締役の職務執行を厳正に監査するとともに、MDVの会計監査および業務監査を実施しています。

コーポレート・ガバナンス体制図



MDVは、3分の1以上を社外取締役で構成する取締役会による業務執行に対する監督の強化、および社外監査役3名を含む4名体制での監査役会による監査の徹底を図っています。また、社外取締役3名および社外監査役3名全員は東京証券取引所の定めに基づく独立役員です。

取締役会の役割と構成（運営状況）

MDVの取締役会は、各部門における事業分野に精通した業務執行取締役と、医師、企業経営経験、弁護士などの専門性を持った独立性の高い社外取締役による、多様な職歴や年齢による人材で構成されています。また、取締役個々で取締役会全体としての実効性に関する分析・評価を行ったうえで適宜意見交換するなどにより、取締役会の機能向上に努めています。取締役7名のうち、3名が独立社外取締役、うち1名が女性です。今後、ジェンダーや国際性の面を含む多様性の確保について、さらに検討を重ねていきます。

取締役会の実効性評価

MDVは毎年度、独立社外取締役を中心として構成される指名・報酬・評価委員会の助言・提言のもと、取締役会全体の実効性に

ついて、分析・評価を行うとともに、その結果の概要を開示しています。評価方法としては、客観性の担保およびガバナンスの向上のため、独立した第三者機関による全取締役および全監査役へのアンケートを実施しています。

2023年12月期における評価の結果、各評価項目において、MDVの取締役会はおおむね適切に機能しており、取締役会の実効性が確保されていることを確認しました。一方、取締役会の実効性をさらに高めていくために取り組むべき課題として、意見が出されており、順次対応を進めています。

役員報酬

MDV取締役の報酬額は、株主総会で定められた報酬限度額内において、経済情勢、MDVを取り巻く環境、各取締役の職務の内容を参考にして、取締役会で個別の額を決定しています。各取締役の報酬額は、取締役会決議に基づき授権された代表取締役社長がMDVの定める基準に従い決定しています。当該決定に際しては、独立社外取締役を中心として構成される指名・報酬・評価委員会がその適正性を確認するとともに、適切な助言を行っています。監査役の報酬は、株主総会で定められた報酬限度額内において、監査役の協議により決定しています。



コーポレート・ガバナンス：<https://www.mdv.co.jp/ir/principles/governance.html>

リスク／コンプライアンス／情報セキュリティ

リスク

事業リスク全般について発生可能性と影響度に基づき評価し、対策を講じています。特に、事業の要となる医療データの保護・取り扱いにおける関連法令の遵守、サイバー攻撃や自然災害に対する事業継続、さらには、MDV「企業倫理」に規定されている「行動規範」の遵守に重点を置いています。

実務はリスク・コンプライアンス部が専任部署として対応し、関係部門の責任者をメンバーとするリスク・コンプライアンス委員会で計画・対応状況を確認・評価し、代表取締役社長を委員長とする統制委員会を通じて取締役会に報告します。

KPI項目

年間目標：

- コンプライアンス違反0件（2023年12月期達成）
- グループ外への情報流出0件（2023年12月期末達：2件発生）

年間目標達成のための施策：

- 情報セキュリティ管理レベルの強化：ISO/IEC 27001認証登録の維持ならびに審査における改善指摘事項0件（2023年12月期達成）
- 研修：コンプライアンス（2テーマ）ならびに情報セキュリティの研修（eラーニング）による研修を実施し、すべての確認テスト合格者100%（2023年12月期達成）

コンプライアンス

MDV「企業倫理」に規定されている「行動規範」に基づく従業員への研修、また、内部通報窓口や相談窓口の設置、ならびに、全従業員との面談を実施し、情報収集、相談対応、事実確認・対応を進めています。

実務はリスク・コンプライアンス部が専任部署として対応し、内容に応じて顧問弁護士や管理部と連携しています。また、対応内容は、リスク・コンプライアンス委員会、統制委員会を通じて取締役会に報告します。

情報セキュリティ

個人情報保護法、ならびに、医療データの取り扱いに関する制度（ガイドラインなど）への遵守を中心に、規則・体制の整備、従業員研修、物理的・技術的対策の強化を進め、毎年、内部監査による評価・改善を行うとともに、そのマネジメントシステム全体が適正に構築・運用されていることをISO/IEC 27001認証登録の審査により確認しています。

実務はリスク・コンプライアンス部が専任部署として対応し、内容に応じてインフラ部や管理部、また顧問弁護士を含む法務部門と連携しています。また、対応内容は、リスク・コンプライアンス委員会、統制委員会を通じて取締役会に報告します。



情報セキュリティ基本方針：<https://www.mdv.co.jp/security.html>



- 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
- <https://www.mdv.co.jp/>
- 経営企画本部