

メディカル・データ・ビジョン株式会社 (3902 JP)

保険者データのローデータを製薬会社向けに販売強化。FY23 通期予想の達成は依然可能と見る。

FY23 第 3 四半期決算サマリー

メディカル・データ・ビジョン（以下 MDV）が発表した FY23（12 月期）第 3 四半期決算は、会社計画を下回って着地した。過去 4 年間（FY19～FY22）の第 3 四半期時点における売上目標に対する進捗率の平均値 69.5%に対し、FY23 第 3 四半期累計売上高は 62.3%の進捗率にとどまった。同売上高は会社予想に約 200 百万円の未達となり、その主な要因は、子会社のシステム ビー・アルファ社と Doctorbook 社の業績が計画を下回ったことである。第 3 四半期累計決算は、売上高 4,487 百万円（前年同期比 3.7%増）、売上総利益 3,501 百万円（同 1.4%減）、経常利益 1,063 百万円（同 8.0%減）となった。

MDV (3902 JP): 業績サマリー (累計ベース)							
(百万円)	FY22		FY23				
	上期	通期	上期	Q3	YoY (%)	通期 (予)	YoY (%)
売上高	2,856	6,104	3,002	4,487	3.7	7,200	17.9
売上総利益(GP)	2,360	5,030	2,345	3,501	-1.4	N/A	N/A
GPM (%)	82.6	82.4	78.1	78.0	-4.0ppt	N/A	N/A
SG&A	1,576	3,271	1,625	2,390	0.4	N/A	N/A
SG&A / Sales (%)	55.2	53.6	54.1	53.3	-1.7ppt	N/A	N/A
営業利益(OP)	784	1,758	719	1,111	-4.6	1,800	2.4
OPM (%)	27.5	28.8	24.0	24.8	-2.1ppt	25.0	-3.8ppt
経常利益(RP)	775	1,750	700	1,063	-8.0	1,800	2.8
RPM (%)	27.1	28.7	23.3	23.7	-3.0ppt	25.0	-3.7ppt
当期利益*	521	870	445	659	-15.0	1,200	37.9
Dividend (¥)	N/A	6.0	N/A	N/A	N/A	6.5	8.3

Source: Nippon-IBR based on MDV's FY22, FY23 Q2 and Q3 earnings results materials
* NP attributed to the parent's shareholders

売上総利益率は FY22 の 82.4%から FY23 上期は 78.1%、FY23 第 3 四半期は 78.0%と低下傾向が続いている。これは第 3 四半期累計売上原価が 985 百万円と前年同期比で 26.8%（208 百万円）増加したためで、その主な要因は、1）保険者データの仕入れに係る原価増（前年同期比 103 百万円増）、2）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（同 67 百万円増）、である。さらに、販管費に含まれる人件費が、1）エンジニア、営業要員の採用増、2）昇給による従業員の 5%の給与増、により前年同期比で 0.3%増加し 2,390 百万円となった。

また、同社は非接触型バイタルセンシング技術を開発するソフトウェア会社、センシング社の持分法による投資損失 49 百万円（2023 年 1 月～9 月累計）を営業外費用に計上した。以上の結果、売上高は前年同期比で増収となったものの、経常利益は 8.0%減となった。

エグゼクティブサマリー

- メディカル・データ・ビジョン（以下 MDV）が発表した FY23（12 月期）第 3 四半期決算は、会社計画を下回って着地した。過去 4 年間（FY19～FY22）の第 3 四半期時点における売上目標に対する進捗率の平均値 69.5%に対し、FY23 第 3 四半期累計売上高の進捗率は 62.3%にとどまった。
- 第 3 四半期累計の売上高は約 200 百万円の未達となった。その主な要因は、子会社の業績が想定を下回ったためである。
- 同社は FY23 通期予想を、売上高 7,200 百万円（前期比 17.9%増）、売上総利益 5,555 百万円（同 10.4%増）、経常利益 1,800 百万円（同 2.8%増）で据え置いた。子会社の未達分を、データ活用サービスにおいて、保険者データのローデータ販売の需要を取り込むことにより相殺したい考えである。
- FY23 は同社の 3 カ年中期経営計画の初年度にあたる。データネットワークセグメントにいくつかの顕著な業績リスクは残るものの、最終年度の目標である売上高 10,000 百万円（CAGR 16.7% 以上）、経常利益 2,500 百万円以上（CAGR 16.1%以上）の達成は、既存事業のオーガニック成長のみで可能だと同社は見ている。
- FY23 は配当性向約 20%を維持し、年間配当を一株あたり 6.5 円とする予定である。なお中期経営計画では、株主還元策の詳細については明らかにしていない。

セグメント別業績

MDV の事業セグメントは以下の 2 事業に大別される。

1. データネットワークサービス

データネットワークサービス事業では、オンプレミス型のデータソリューションサービスから、クラウド型の同サービスへの移行を引き続き進めている。FY23 第 3 四半期累計決算は、売上高 1,053 百万円（前年同期比 5.2%減）に対して、売上総利益は 482 百万円（同 26.7%減）となった。

クラウド型サービス MDV Act の営業活動を推進した結果、同サービスの利用病院数は、FY23 第 3 四半期末時点で前四半期から 47 病院純増の 1,094 となった。すでに 1,000 病院を越えているが、FY23 通期目標の 1,200 病院に対してはやや進捗が遅れている。1,094 病院のうち、MDV Act 有料契約病院数は、FY23 第 3 四半期末時点で 570 病院となり、FY23 通期目標の 600 病院を目前に順調に増加している。

同セグメントに含まれる子会社のシステム ビー・アルファ社は、FY23 上期からクラウド型健診システムの機能的なバグの改修対応を進めている。これらのバグの改修期間中はシステムの導入を休止しており、通期では売上が目標未達となる。この影響で健診システムの導入健診施設数は FY23 の通期目標 109 に対して、第 3 四半期末時点で 93 となっており、第 2 四半期から横ばいである。同社は FY23 第 1 四半期より、従来同セグメントに全て含まれていた新規事業（子会社）の売上の一部を「その他サービス」として新たに分類した。同セグメントに残っている FY23 第 3 四半期単独の新規事業の売上は、93 百万円（変更後の比較で前年同期比 26.2%減・前四半期比 55.0%増）となっている。ただし、新規事業収入の大半は、前述の通り、FY23 第 1 四半期よりその他サービス事業に分類されている。

データネットワークサービス事業売上構成（四半期ベース）新区分								
(百万円)	FY22				FY23			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	YoY (%)
データネットワークサービス合計	374	357	380	594	388	334	330	-13.1
フロー型	67	67	33	69	72	61	24	-27.3
ストック型	222	220	221	225	230	212	212	-4.1
新規事業（子会社）	83	69	125	299	86	60	93	-26.2
その他サービス	116	122	154	0	147	124	130	-15.5

Source: Nippon-IBR Based on MDV's FY22 & FY23 Q1, Q2 and Q3 earnings results materials

2. データ利活用サービス

データ利活用サービスは、データネットワークサービスを通じて収集・蓄積した医療・健康情報を分析・提供する（診療データ調査分析）サービスである。同セグメントのFY23 第3四半期累計決算は、売上高3,030百万円（前年同期比7.4%増）、売上総利益2,698 百万円（同4.4%増）となった。

売上総利益率は、FY22第3四半期累計91.6%から、FY23第3四半期累計の89.0%に減少した。これは、同社は保険者データを株式会社ディー・エヌ・エー（2432 JP）や日本システム技術株式会社（4323 JP）から購入する必要があり、同データ需要の急増により原価増となり、これがセールス・ミックスの悪化に繋がったためである。

第3四半期単独のセグメント売上は、1,023 百万円（同9.4%増・前四半期比4.0%増）とほぼ会社予想通りの着地となった。同社は第 4 四半期が一番の需要期であるため、売上が大幅に上向くとみている。また、一部の製薬会社で、MDV analyzer（DPC 病院における患者数、処方量、処方日数などを分析するWEB ツール。FY22 第3 四半期より保険者データが追加された）からローデータ（無加工データ）購入へ予算をシフトする動きが見られたため、MDV analyzerの第3四半期単独売上高は、213百万円（同21.0%増/同5.8%減）となった。

データ利活用サービスの売上構成（四半期ベース：新区分）								
(百万円)	FY22				FY23			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	YoY (%)
データ利活用サービス	1,020	865	935	1,182	1,022	984	1,023	9.4
MDV analyzer	186	186	176	186	217	226	213	21.0
診療データ調査分析	833	678	759	996	805	758	810	6.7

Source: Nippon-IBR Based on MDV's FY23 Q3 earnings results material

3. その他サービス

同社は Doctorbook などの新事業の一部の売上を「その他サービス」として分類した。同セグメントの第3四半期累計決算は、売上高 402 百万円（前年同期比 2.1%増）、売上総利益 320 百万円（同 4.1%増）となった。第3四半期単独では売上高 130 百万円（同 15.5%減、前四半期比 4.8%増）であった。医者や歯科医向けに医療動画配信サービスを提供する Doctorbook は、コロナ禍の収束に伴うオンラインから対面対応への環境変化により、LIVE 配信受託は反動減となった。

FY23 通期予想

同社は FY23 通期予想を、売上高 7,200 百万円（前期比 17.9%増）、売上総利益 5,555 百万円（同 10.4%増）、経常利益 1,800 百万円（同 2.8%増）で据え置いた。第3四半期時点では MDV の業績は計画に対して順調に推移しているものの、子会社は前述の要因により減速傾向にある。

決算ガイダンス						
(百万円)	FY20	FY21	FY22		FY23 (予)	
	通期	通期	通期	YoY (%)	通期 (予)	YoY (%)
売上高	4,579	5,672	6,104	7.6	7,200	17.9
営業利益	1,146	1,594	1,758	10.3	1,800	2.4
経常利益(RP)	1,148	1,592	1,750	9.9	1,800	2.8
RPM (%)	25.1	28.1	28.7	+0.6ppt	25.0	-3.7ppt
当期利益 *	700	1,087	870	-20.0	1,200	37.9
Dividend (¥)	3.6	5.6	6.0	7.1	6.5	8.3

Source: Nippon-IBR based on MDV's FY21 earnings results material
* NP attributed to the parent's shareholders

各セグメントの業績予想は以下の通りである。

データネットワークサービス

同社はデータネットワークサービスの FY23 通期予想を、売上高 1,584 百万円（前期比 3.2%増）、売上総利益 850 百万円としている。通期売上高予想のうち 461 百万円（同 13.4%増）を子会社から創出する計画であるが、セグメント売上高の目標達成は厳しいとみている。第3四半期時点で子会社からの売上高は 239 百万円と通期予想に対する進捗度は 51.8%にとどまっているからである。伸び悩みの主な要因は機能的なバグの改修対応により導入ができず、売上に影響したためである。

データ利活用サービス

同社はデータ利活用サービスの FY23 通期予想を、売上高 4,780 百万円（前期比 19.4%増）、売上総利益 4,014 百万円（同 9.4%増）としている。同サービス事業では、今後拡大する医療ビッグデータ分析市場のシェアを維持することに注力している。DPC 病院からのデータに加え、健康保険組合や健診機関のデータを収集蓄積することで、同市場での優位なポジションの獲得をねらう。

同社はまた製薬会社向けに一括計上取引となる保険者データのローデータ販売強化を目指す。MDV analyzer の 20 百万円に比べ、ローデータ販売では 100 百万円が一括計上される。通期目標の達成のためには、第4四半期にどれほどローデータ販売の顧客を獲得できるかが鍵となろう。

中期経営計画（FY23 – FY25）の進捗状況

FY23 は同社の 3 カ年中期経営計画の初年度にあたる。データネットワークセグメントにいくつかの顕著な業績リスクは残るものの、最終年度の目標である売上高 10,000 百万円（CAGR 16.7% 以上）、経常利益 2,500 百万円以上（CAGR 16.1%以上）の達成は、既存事業のオーガニック成長のみで可能だと同社は見ている。

B2C 事業の成長促進のためのリニューアルしたカルテコの販売開始は同社のビジネスモデルを変える可能性がある。しかし B2C 事業は、FY23 中に進展を期待するのは時期尚早である。同社の当面の目標は通期目標の達成であり、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する考えである。

成長投資と株主還元

同社の経営資源は主に以下の 3 つの分野に配分される。

1) 人的資源への投資

同社は、FY23 から FY25 までの 3 年間で毎年 20~30 人の人員を雇用する予定である。他社が参加しやすい医療データインフラを実現するためにはエンジニア人材の獲得が不可欠と考えている。とりわけ、国籍や性別、年齢を問わず多様な技能・知見を持つ人材を採用したい考えである。

2) 研究開発投資

同社は、毎年売上高の約 5%~8%にあたる研究開発費を投入する予定である。特に FY23~FY24 は MDV Act や健康診断システム関連分野を中心に予算を投入する。

3) 株主還元

同社の株主還元政策は年間配当性向 20%強である。また FY20、FY21 の 2 年間は、それぞれ 589 百万円、889 百万円の自社株買いを実施し、株主総利回りはそれぞれ 104.5%、101.8%となった。FY23 は配当性向約 20%強を維持し、年間配当を一株当たり 6.50 円とする予定である。なお中期経営計画では、株主還元策の詳細についてはまだ明らかにしていない。