

2021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)

2021年11月8日



メディカル・データ・ビジョン株式会社

1

2021年12月期 第3四半期 業績

3

✓ 3Q業績は計画通りの進捗、将来成長に向けた投資続く

2

会社概要

12

✓ これまでの歩みと現状のステージ

3

新サービスの展開状況について

18

✓ 領域拡大とクラウド化の推進

4

参考資料 決算数値・財務諸表

23

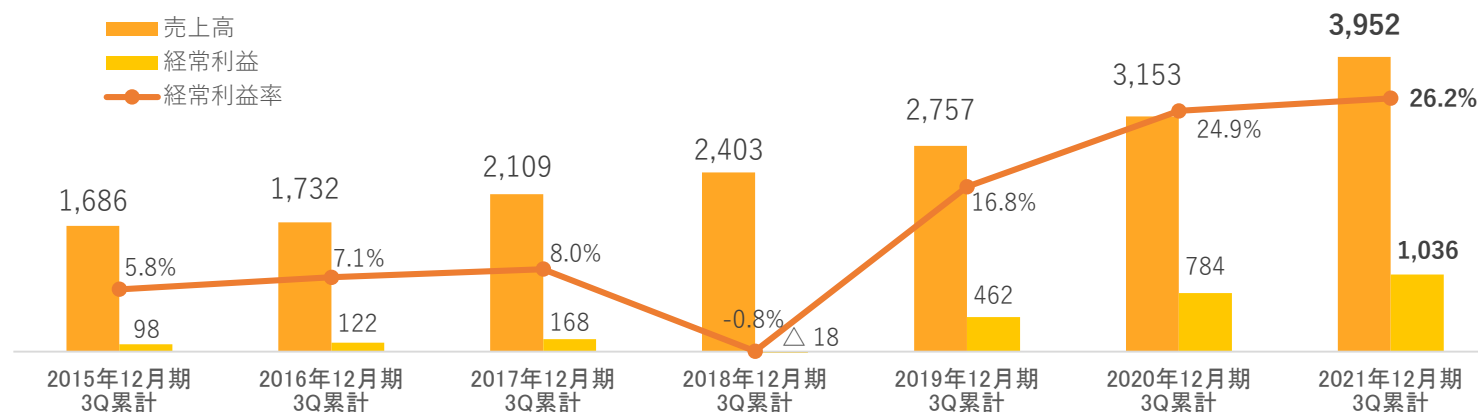
2021年12月期 第3四半期 業績

2021年12月期 3Q 業績ハイライト

(単位：百万円)

3Qの業績は修正計画通りの進捗

過去実績より若干進捗は良いが、売上の平準化も進んでいる



	データネットワークサービス	データ利活用サービス	全社合計
売上高 前年同期比	1,501 +32.1%	2,450 +21.5%	3,952 +25.3%
売上総利益 前年同期比	1,098 +23.8%	2,120 +17.8%	3,219 +19.8%
経常利益 前年同期比	—	—	1,036 +32.2%

【業績進捗状況】

業績予想
5,450



2021年12月期 3Q 業績比較

3QはYoYで売上**15%**成長・利益率**20%**以上を確保

3Qの利益率低下は積極投資によるもの

(百万円)	2021年12月期 3 Q (2021年7月～2021年9月)					2021年12月期3Q累計 (2021年1月～2021年9月)		
	実績	前年同期		前四半期		実績	前年同期	
		実績	増減率	実績	増減率		実績	増減率
売上高	1,316	1,106	19.0%	1,205	+9.3%	3,952	3,153	+25.3%
売上高成長率	19.0%	14.0%	+5.0 P	20.1%	△1.1 P	25.3%	14.4%	+10.9 P
経常利益	317	307	+3.3%	265	+19.5%	1,036	784	+32.2%
経常利益率	24.1%	27.8%	△3.7 P	22.0%	+2.1%	26.2%	24.9%	+1.3 P
従業員数	246	221	+11.3%	246	0.0%	246	221	+11.3%
従業員1人 あたり売上高	5.3	5.0	+6.9%	4.9	+9.3%	16.0	14.2	+12.6%

将来成長のための研究開発投資を積極化、採用は苦戦

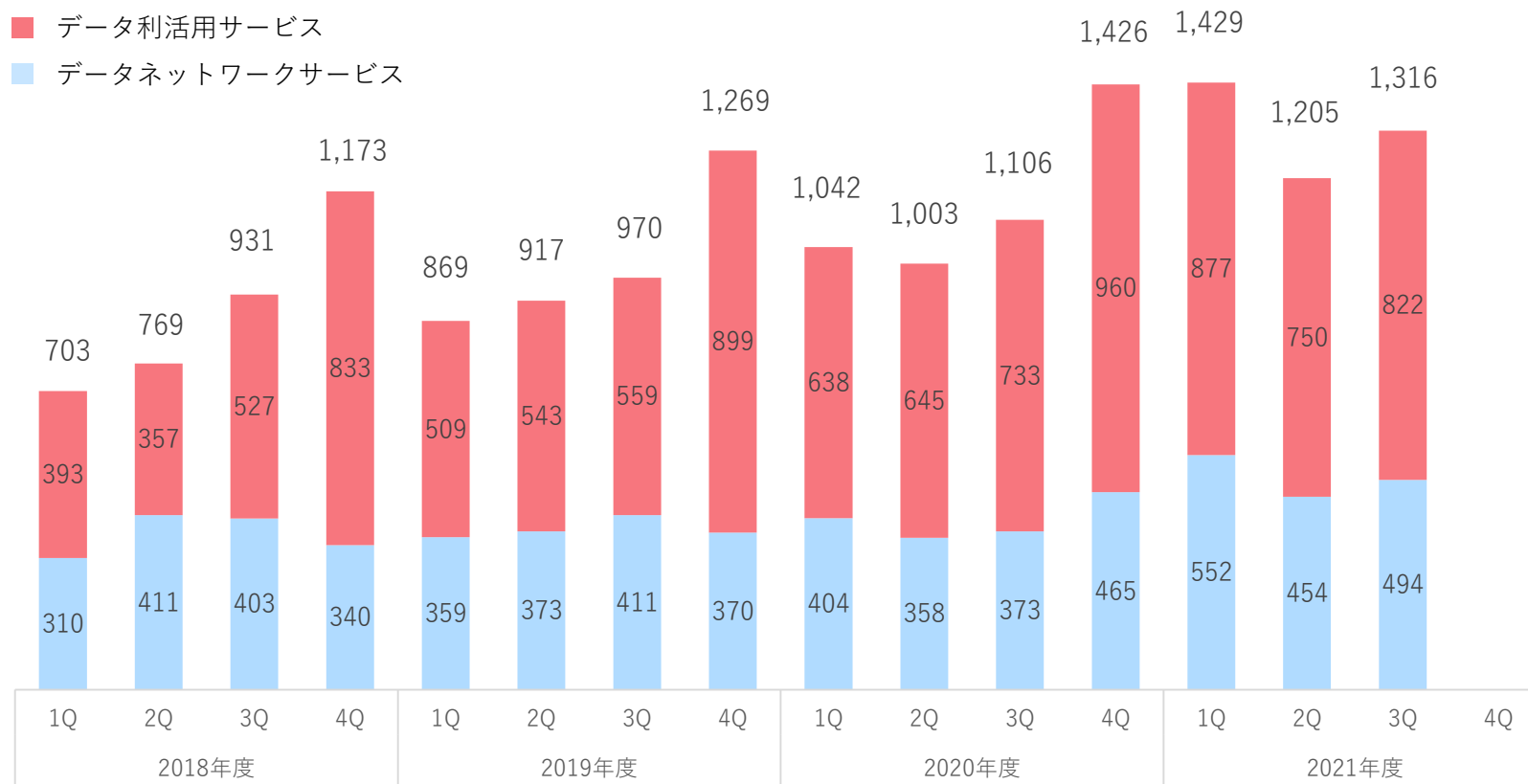
原価増は新規連結子会社と診療データ調査分析の外注費増加による

(百万円)	【連結】 2021年3Q	【連結】 2020年3Q	前年 同期比	【連結】 2021年2Q	前四半期比	備考
原価	248	155	+59.7%	216	+14.9%	・業務委託費の増加 →診療データ調査分析の解析業務など ・今期から新規連結した子会社(Be・α)の 代理店販売用の仕入増
人件費	380	347	+9.7%	377	+0.8%	・人員増も計画数には届かず ・対前年同期比は新規連結の影響
採用費	9	9	+1.1%	7	+27.3%	・採用は積極化しているが、3Qでの進捗も 芳しくない状況
その他	370	297	+24.6%	346	+7.0%	・前期比大幅増の要因は研究開発費 →計画に従い投資を実施
研究 開発費	100	31	+221.0%	86	+16.5%	・各種システムのクラウド化含めた開発費用、 BtoC向け新サービス開発のための投資など

四半期毎の売上高推移（サービス別内訳）

（単位：百万円）

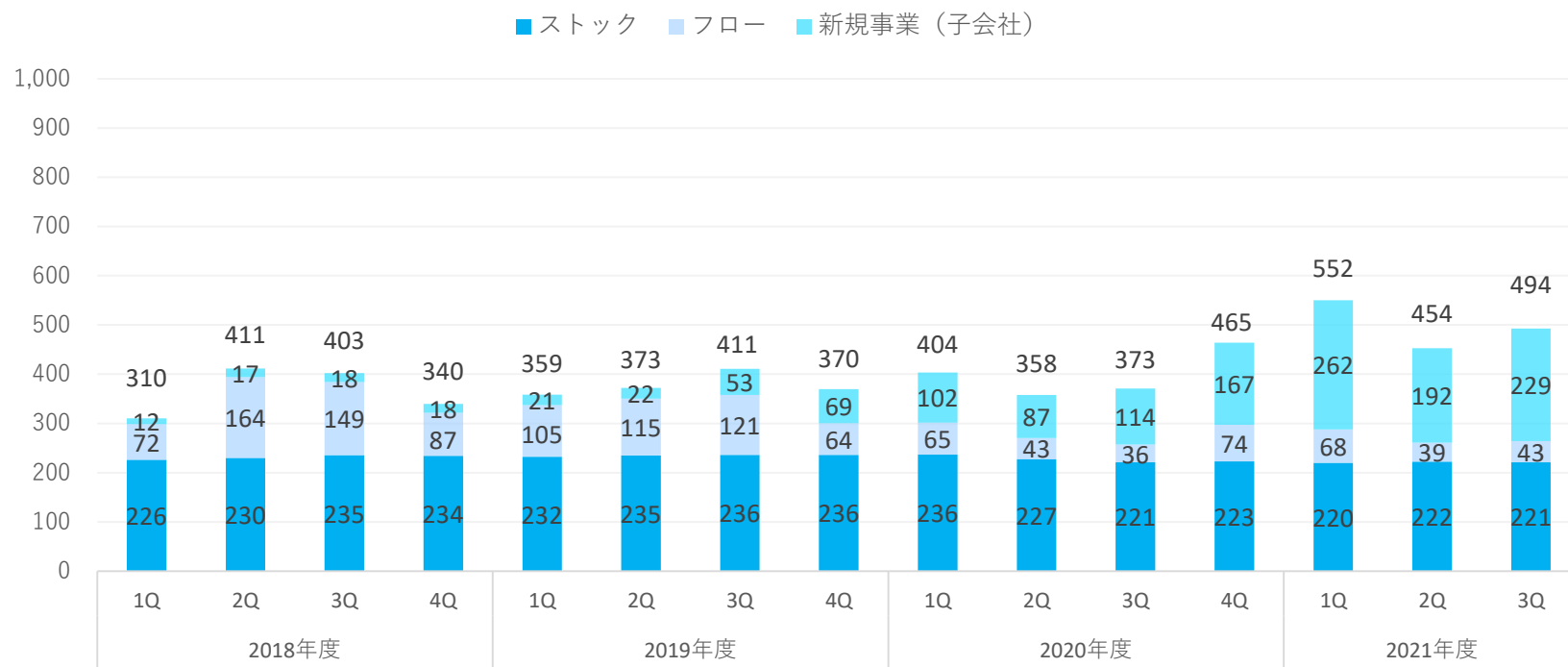
ネットワークサービスは安定、利活用サービスは売上平準化進む



データネットワークサービスの売上構成

大きな変動なく安定的な推移、確実に前期並みの業績を達成へ

フロー型の売上がコロナによる対面営業自粛などにより影響を受けている



- ① DPCデータを基にしたビジネスはデータの継続的取得と範囲拡大に注力
- ② 本サービスの売上拡大は、新規事業の方に注力している

	種まき期	投資期	拡大期（投資回収）
位置づけ	成長投資		CF創出
想定する状態	事業理念に合致し、中長期的に成長可能な市場の発掘	- 高成長軌道 - 収支が改善していく状況	- 成長安定化 - 投資回収とCF創出
製品・サービス	Doctorbook（医科向け） New! MDV Must（小規模病院向け）	Doctorbook（歯科向け） システムBe・α（健診システム）	EVE Medical Code

- ・ DPCマーケットの成長性は限られている
- ・ 国内最大規模のシェア維持とKOL的な病院との関係性の維持・強化が重要

同サービスにおける基本方針

「データ利活用サービスに転換可能なデータ量の維持・拡大」
 →DPC市場での売上やシェアの拡大ではない。DPC以外の市場へは積極的に投資していく

どう発展させていくのか？

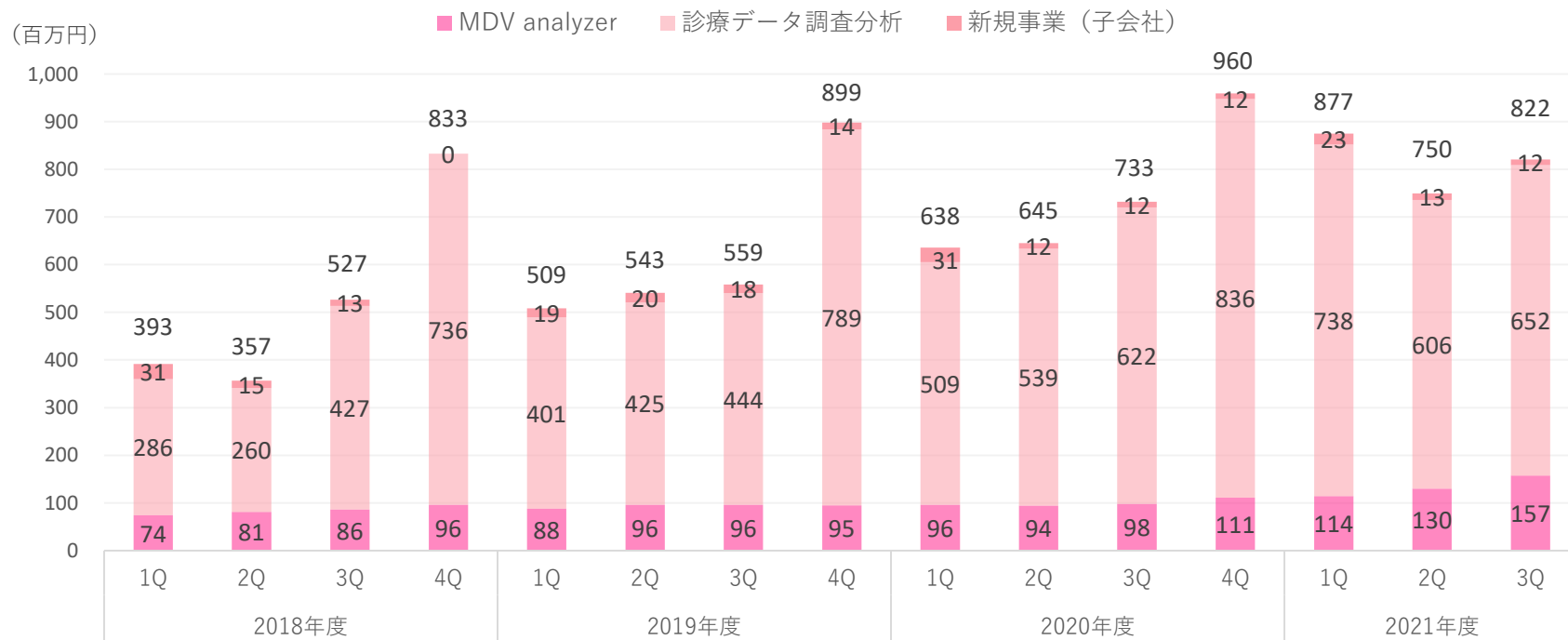
- ・ データ利活用サービスに有用なDPCデータを継続的に取得可能な医療機関との関係を維持・発展させる
- ・ システム更新などを通じて、対象範囲をリアルタイム情報に徐々に進化させ、データベースを刷新・強化し続ける
- ・ 新規事業として、マーケットサイズが大きい市場への積極的なチャレンジを進める

データ活用サービスの売上構成

診療データ調査分析は四半期での平準化進む

1Qは内資の製薬企業の需要が一時的に高まったと判断している

MDV analyzerは顧客ニーズに合致した商品追加で着実な積み上げ



データ活用サービスの方向性

- ①マーケットの拡大が想定されるため、成長率を意識していく
- ②当社データの強みを市場に認知させつつ、パイプラインを拡大していく

	種まき期	投資期	拡大期（投資回収）
位置づけ	成長投資		CF創出
想定する状態	事業理念に合致し、中長期的に成長可能な市場の発掘	- 高成長軌道 - 収支が改善していく状況	- 成長安定化 - 投資回収とCF創出
サービス	New! DPC+ 健保データ（拡大推計） New! 海外の調査依頼（アライアンス）	診療データ調査分析（生保向け）	診療データ調査分析（製薬向け） MDV analyzer

- 市場の拡大が続く
- 当社データの強みと認知の拡大

同サービスにおける基本方針

「市場の拡大スピードに負けない成長率の維持・拡大」
→製薬会社向けを深掘りするだけでなく、他社が獲得している領域へも積極的に進出していく

どう発展させていくのか？

- 当社のデータの強みや新たに導入したデータ一元化による拡大推計モデルの優位性を市場に認知させていく
- パイプラインを広げることで獲得件数を伸ばし、人材採用を強化することでサービスを拡張させる
- 製薬会社のマーケティング市場だけでなく、創薬や生命保険会社への関わりを強化していきたい

会社概要

～これまでの歩みと現状のステージ～

MDVのビジネスモデル

良質な医療データを集積

分析・活用→医療の質向上に貢献

生活者へ還元

データネットワークサービス

医療・健康情報を集積



病院



検診・健診センター



システム提供



システム利用料

二次利用許諾・同意を得た医療・健康情報



さくらDB



データ分析

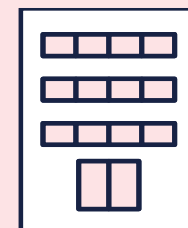
※二次利用許諾を得た情報のみ



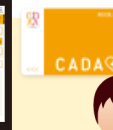
データ分析費用

データ利活用サービス

医療・健康情報の
分析サービスを提供



企業



生活者

医療・健康情報

ビジョンに沿って、事業領域・売上・規模を順調に拡大してきた



■データネットワークサービスの土台構築

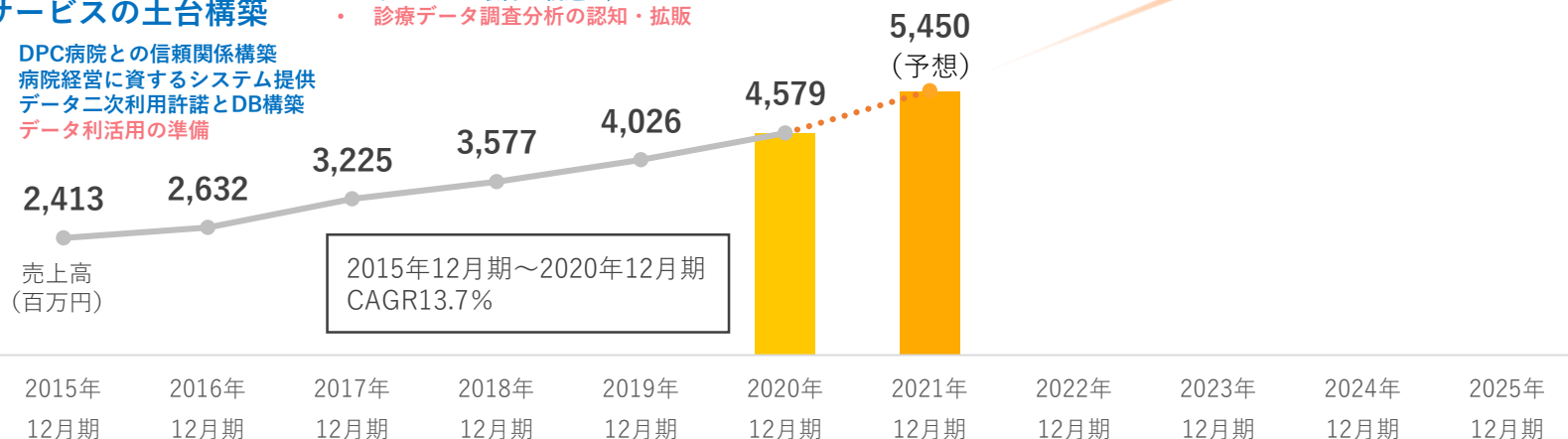
- ・ DPC病院との信頼関係構築
- ・ 病院経営に資するシステム提供
- ・ データ二次利用許諾とDB構築
- ・ データ利活用の準備

■データ利活用サービス開始

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

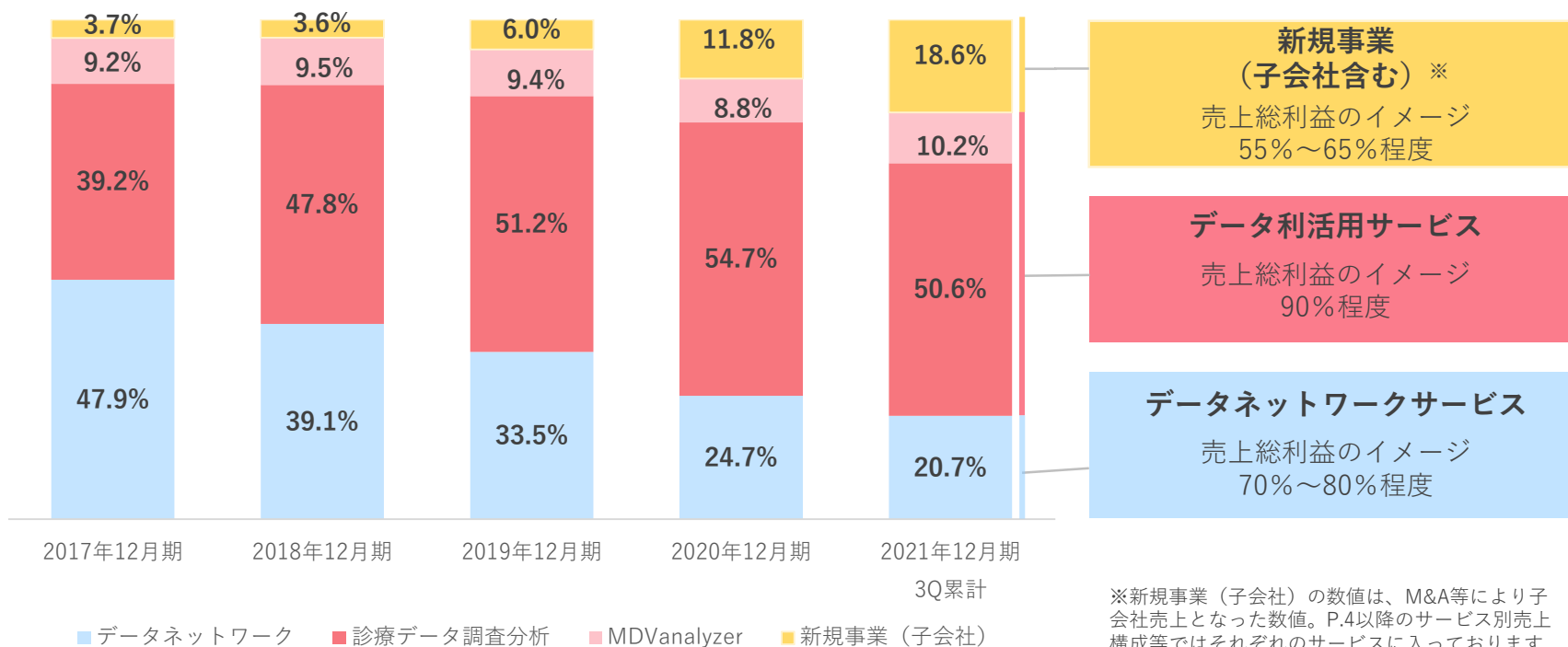
■データ利活用サービスが成長軌道へ

- ・ マーケットが拡大する中での事業成長
- ・ データとDB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



サービス別の売上高構成比の推移

データ集積の鍵はデータネットワーク、売上はデータ利活用に
M&Aなどによる新規事業の売上高比率も上昇してきている



大きく成長する医療・ビッグデータ市場において 国内最大規模の良質な医療データを保持

事業環境

- 日本の医療現場から、貴重な**ビッグデータを集積(3,742万人)**している
- 医療の質を高める目的に合致した**有力病院との信頼関係を構築**
- DPC病院向けのパッケージ商品提供では約45%の圧倒的シェア
- データ利活用サービスが属する市場は今後10年で5倍の成長が見込まれる市場

ビジネスモデル

- ITだけでなく、営業力を基礎とした**ハイブリッドモデル**
- 簡単に超えられない**参入障壁のあるビジネス領域**
- データ利活用サービスの利用領域は拡大し、展開余地大きい

収益構造

- 主要なビジネスモデルは**高い粗利益率**
- データネットワークサービスはストック型のビジネスが主だが、データ利活用サービスはストック＆フロー型のビジネスモデルであり、バランスの取れた事業構造

データ利活用サービスの成長スピードUPと BtoCビジネスの種まきを進める

	機会	課題
データ ネットワーク サービス	・ 小規模病院向けシステム販売 ・ 子会社の業容拡大余地	・ コロナによる直接営業機会の減少 ・ ローンチしたサービスの伸び悩み
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 ・ 製薬会社以外での利用促進 ・ 健保データを大量に確保したことによるデータ強化（拡大推計）	・ 成長スピードの更なる向上 ・ データ分析人材の確保と育成速度UP
新規事業	・ 生活者向け大規模ヘルスケアDB不在 ・ toC向けヘルスケアビジネスの成長可能性	・ toC向けビジネスモデルの確立 ・ SBIグループとの連携スピードUP

※太字はMDV本体、細字はMDVグループ

新規サービスの展開状況について

◆ 病院経営支援システムのクラウド対応を推進

MDV Act（プラットフォーム）

└ メインストーリー機能（ダッシュボード：2021年10月28日リリース）

→ 既存製品の「EVE」、「Medical Code」と一緒に利用することで、実態をより緻密に把握した経営改善手法を検討しやすく

→ 今後、クラウドサービスがこのプラットフォーム上に搭載されていく計画



470病院が
初期導入



■ 病院経営の重要指標を一覧表示

- 全28種類の指標を、病院経営に重要な「患者数」「診療単価」「コスト」「病床稼働」の4つのカテゴリに分け、KPI（重要指標）として表示できます
- 最長5年分の月別推移を表示でき、他院比較や時系列比較ができます
- 経営会議用の帳票として使えるPowerPoint資料もワンクリックで出力可能です

■ 未経験でも簡単に課題発見

- ユーザー様から寄せられた病院経営分析ノウハウを参考に、基本の収入分析の流れを再現した画面を用意。データ分析に不慣れでも、病院全体の経営課題を簡単に発見できます。

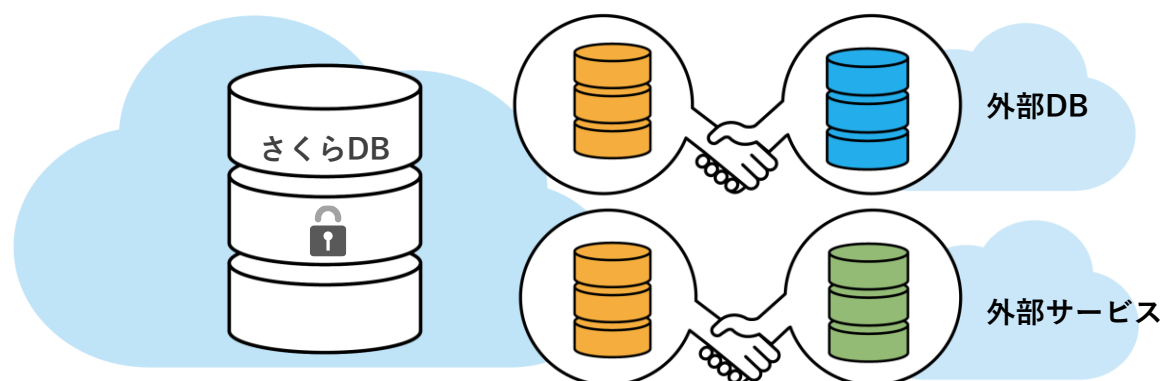


「MDV Act」メインストーリー特設サイト: <https://portal-ap.mdv.co.jp/app/mdv-act/>

データ活用の拡張性・連携を高める上で、クラウド化は対処すべき課題

- ・ 当社のDB（さくらDB）は基本クラウド化が完了している
- ・ クラウド型のプラットフォーム「MDV Act」に搭載する機能を強化していく

クラウド型
サービス



カンゴッチ+
PLUS

MDV DPS
MDVデータプラットフォームサービス

New!

MDV Act

（プラットフォーム）

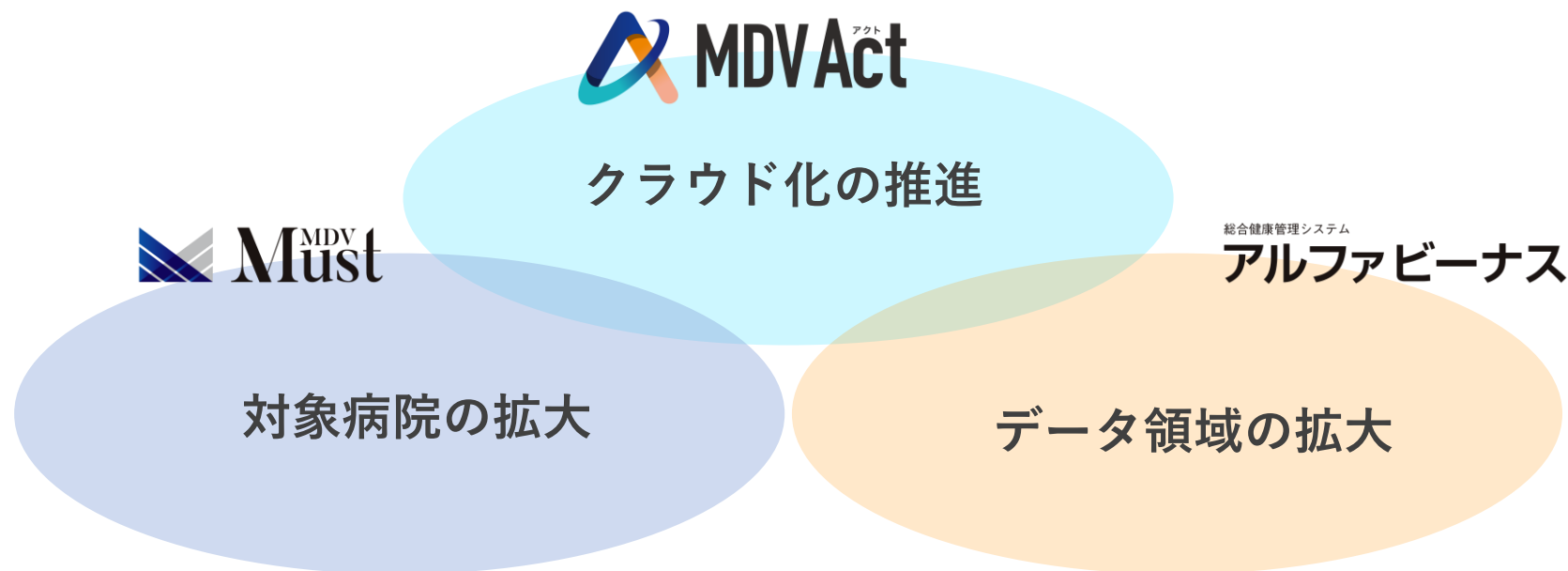
オンプレミス型
サービス

Medical
Code

EVE

医療データの継続的獲得・対象範囲拡大はMDVビジネスの根幹

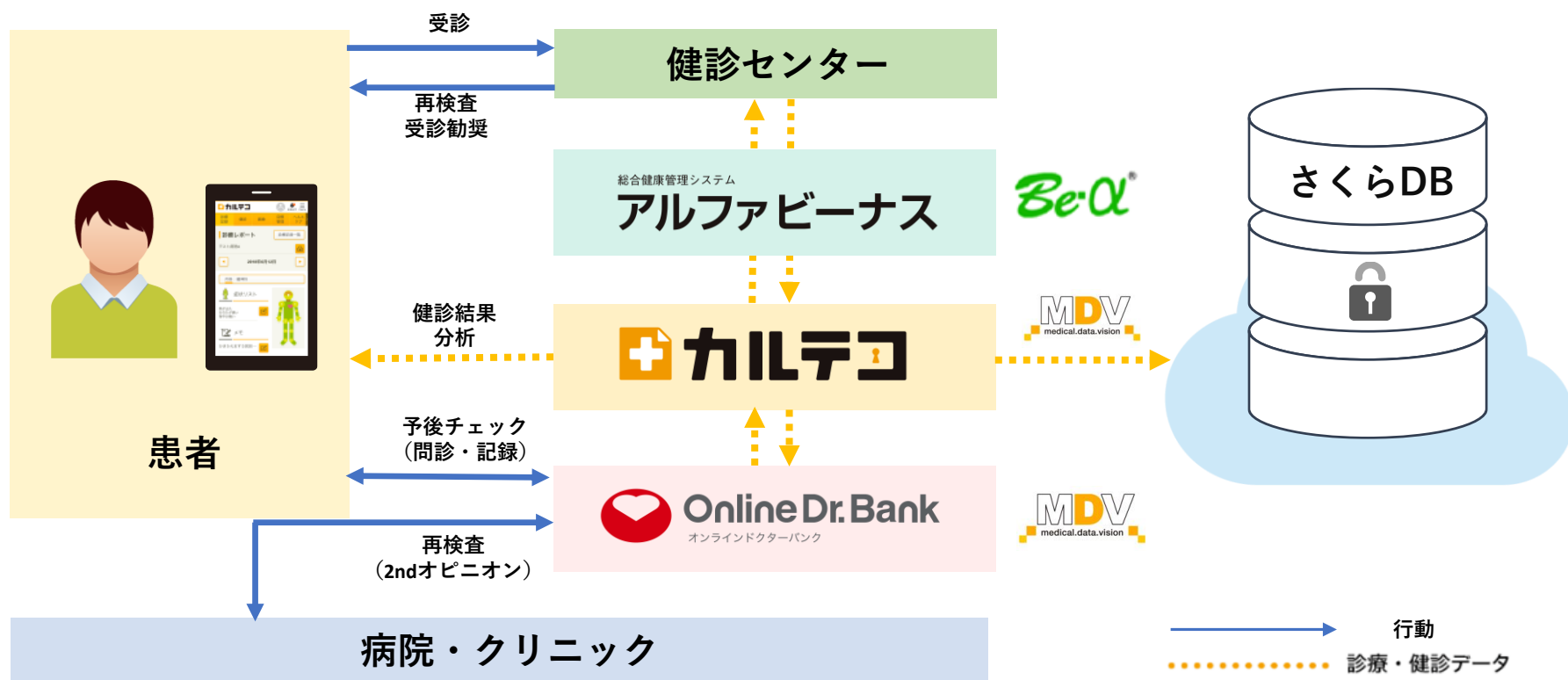
- 将来を見据えた「クラウド化」、データを取得・分析しやすい仕組みづくりを進める
- 様々な病院や健診センターなどへのツールの提供とデータ取得を進める



【準備中の施策】 健診システムのクラウド化

子会社のシステム ビー・アルファがクラウド版健診システム「アルファビーナス」を開発中

- クラウド版にすることで、WEB上の予約や問診対応が可能になる
- 当社の「さくらDB」を背景にした分析も可能になり、早期発見と重症化予防につなげる



< 参考資料 >

決算数値・財務諸表

サービス別売上構成、売上高（累計）推移

(百万円)	2018年度				2019年度				2020年度				2021年度		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
データ利活用 サービス 売上合計	393	750	1,277	2,110	509	1,053	1,612	2,511	638	1,283	2,017	2,977	877	1,628	2,450
MDV analyzer	74	156	243	339	88	185	282	377	96	191	289	400	114	245	403
診療データ 調査分析	286	546	973	1,710	401	827	1,271	2,060	509	1,048	1,670	2,506	738	1,345	1,998
新規事業(子会社)	31	46	60	60	19	40	59	73	31	44	56	69	23	36	49
データネットワーク サービス 売上合計	310	722	1,126	1,467	359	733	1,144	1,514	404	762	1,136	1,602	552	1,007	1,501
フロー型	72	236	386	473	105	221	342	407	65	109	145	220	68	107	151
ストック型	226	456	692	926	232	468	704	940	236	463	685	909	220	443	665
新規事業(子会社)	12	29	48	67	21	43	97	166	102	189	304	472	262	455	684

業績指標

主要業績指標	2015年12月期 実績	2016年12月期 実績	2017年12月期 実績	2018年12月期 実績	2019年12月期 実績	2020年12月期 実績	2021年12月期 第3四半期
売上高 (百万円)	2,413	2,632	3,225	3,577	4,026	4,579	3,952
売上高成長率 (%)	23.7	9.1	22.5	10.9	12.5	13.7	25.3
営業利益 (百万円)	282	430	569	351	809	1,146	1,037
経常利益 (百万円)	280	415	565	351	804	1,148	1,036
経常利益率 (%)	11.6	15.8	17.5	9.8	20.0	25.1	26.2
親会社株主に帰属する 当期純利益 (百万円)	164	178	354	69	554	700	699
1株当たり当期純利益 (円)	4.42	4.67	8.86	1.74	13.85	17.72	17.82
純資産 (百万円)	2,489	2,809	3,164	3,278	4,023	4,136	3,867
総資産 (百万円)	2,918	3,194	3,752	3,865	4,948	5,321	4,859
1株当たり純資産 (円)	65.94	70.22	79.08	81.91	99.68	104.00	97.77
ROA (%)	10.0	13.7	16.3	9.2	18.3	22.4	—
ROE (%)	6.9	6.7	11.9	2.2	15.3	17.3	—
自己資本比率 (%)	85.3	88.0	84.3	84.8	80.6	77.0	78.5
売上原価 (百万円)	516	458	619	797	662	697	732
販売費及び一般管理費 (百万円)	1,614	1,743	2,037	2,428	2,554	2,736	2,181

※ 2015年12月期の数値につきましては、参考情報として単体数値を記載しております。

※ 1株当たり指標につきましては、過去に実施いたしました株式分割を勘案した数値を記載しております。

売上構成、その他指標、キャッシュフロー計算書

売上構成 (百万円)	2015年12月期 実績	2016年12月期 実績	2017年12月期 実績	2018年12月期 実績	2019年12月期 実績	2020年12月期 実績	2021年12月期 第3四半期
データネットワークサービス	1,449	1,438	1,571	1,467	1,514	1,602	1,501
データ利活用サービス	963	1,194	1,654	2,110	2,511	2,977	2,450

その他指標	2015年12月期 実績	2016年12月期 実績	2017年12月期 実績	2018年12月期 実績	2019年12月期 実績	2020年12月期 実績	2021年12月期 第3四半期
「EVE」導入病院数推移 (病院)	768	791	799	801	802	772	775
「Medical Code」導入病院数推移 (病院)	176	224	265	274	281	260	248
「カルテコ」導入病院数推移 (病院)	—	1	5	5	7	6	6
MDV大規模診療データベースの実患者数推移 (万人)	1,265	1,723	2,117	2,593	2,984	3,451	3,742

キャッシュフロー計算書 (百万円)	2015年12月期	2016年12月期	2017年12月期	2018年12月期	2019年12月期	2020年12月期
現金及び現金同等物の期首残高	1,799	1,751	1,959	1,697	1,574	2,944
営業活動によるCF	118	196	486	120	1,202	964
投資活動によるCF	△218	△144	△739	△271	△31	△142
財務活動によるCF	52	139	△7	28	199	△589
現金及び現金同等物の増減額	△47	191	△261	△123	1,370	232
現金及び現金同等物の期末残高	1,751	1,959	1,697	1,574	2,944	3,177

※ 2015年12月期の数値につきましては、参考情報として単体数値を記載しております。

貸借対照表

貸借対照表 (百万円)	2015年12月期 期末	2016年12月期 期末	2017年12月期 期末	2018年12月期 期末	2019年12月期 期末	2020年12月期 期末	2021年12月期 第3四半期
流動資産	2,416	2,797	2,864	2,773	3,872	4,319	3,935
現金及び預金	1,751	1,959	1,797	1,674	2,944	3,194	2,977
売掛金	596	770	794	949	757	867	710
原材料	9	9	13	15	12	34	19
商品	—	—	142	—	—	—	—
その他	57	57	116	134	179	224	230
貸倒引当金	—	△0	△0	△0	△22	△1	△2
固定資産	497	394	888	1,091	1,076	1,002	924
有形固定資産	97	105	173	224	233	177	150
無形固定資産	194	127	476	368	356	303	246
投資その他の資産	205	161	238	498	486	521	527
繰延資産	5	2	—	—	—	—	—
資産合計	2,918	3,194	3,752	3,865	4,948	5,321	4,859
流動負債	407	363	550	543	852	1,099	907
買掛金	63	39	40	28	33	76	72
未払法人税等	78	80	188	164	138	298	154
その他	265	243	321	350	679	725	680
固定負債	21	20	37	43	71	84	85
資産除去債務	18	18	33	38	71	72	72
その他	2	1	4	4	—	12	12
負債合計	429	384	588	587	924	1,184	992
株主資本	2,489	2,809	3,164	3,278	3,989	4,100	3,812
資本金	910	981	981	992	992	992	992
資本剰余金	1,495	1,565	1,565	1,599	1,756	1,763	1,763
利益剰余金	83	263	617	687	1,241	1,934	2,491
自己株式	△0	△0	△0	△0	△0	△590	△1,435
純資産合計	2,489	2,809	3,164	3,278	4,023	4,136	3,867
負債純資産合計	2,918	3,194	3,752	3,865	4,948	5,321	4,859

※ 2015年12月期の数値につきましては、参考情報として単体数値を記載しております。

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