

2022年12月期 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2月13日



メディカル・データ・ビジョン株式会社

1	2022年12月期及び第4四半期の業績	-----	4
2	2023年12月期の業績予想	-----	17
3	2023年の方針と注力事業について	-----	23
4	中期経営計画について	-----	35

2022 業績

経常利益は計画を上回るも、売上高は計画に届かず

- ・売上高 6,104百万円（予算比：△3.1% YoY：+7.6%）
- ・経常利益 1,750百万円（予算比：+9.4% YoY：+9.9%）
- ・経常利益率 28.7%（予算比：+3.3P YoY：+0.6P）

2023 計画

「創造」をテーマに、前年踏襲型の積み上げからの脱却を図る

- ・売上高 7,200百万円、経常利益 1,800百万円、経常利益率 25.0%
- ・病院向け有料サービスと健診システムのクラウドへの移行
- ・データ利活用サービスでは保険者データ市場でのシェアを確保する

注力 事業

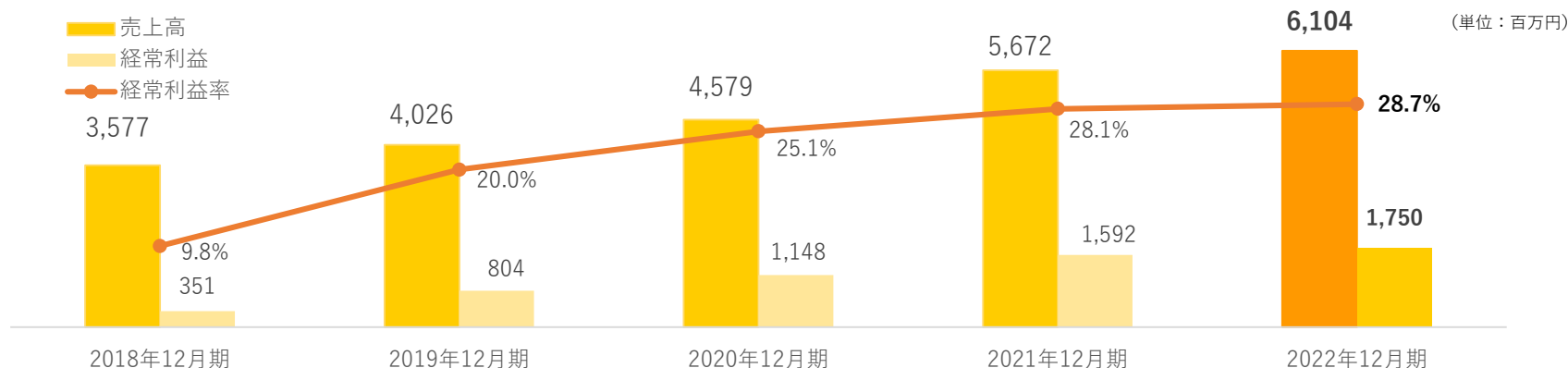
B2Cサービスの成長基盤を獲得する

- ・病院向けサービスの顧客基盤をクラウド型へ大きく転換する
- ・クラウド型健診システム（アルファサルス）を拡販する
- ・B2Cサービスの入口である「カルテコ」のリニューアルを成功させる

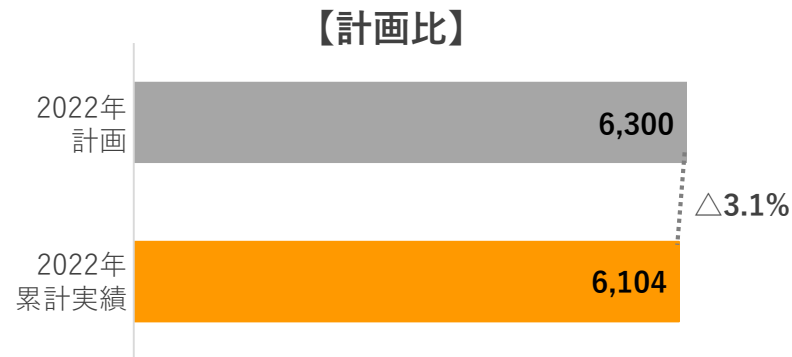
2022年12月期及び第4四半期の業績

通期の経常利益は計画を上回るも、売上高は計画に届かず

データ利活用サービスは前期数値との単純比較では+10.9%だが、
新基準で引き直した場合は+18.9%の成長となる（7ページ参照）



	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 前期比	2,100 +1.9%	4,003 +10.9%	6,104 +7.6%
売上総利益 前期比	1,360 △0.9%	3,669 +12.2%	5,030 +8.3%
経常利益 前期比	—	—	1,750 +9.9%



4Qの経常利益率は33.5%と前年4Q実績を上回る

新基準で比較した場合の売上高のYoYは+21.8%となった

(百万円)	2022年12月期 4Q (2022年10月～2022年12月)				
	実績	YoY		【参考】YoY (前期が新基準だった場合※)	
		実績	増減率	参考値	増減率
売上高	1,777	1,720	+3.3%	1,458	+21.8%
売上高成長率	3.3%	20.6%	△17.3P	—	—
経常利益	594	556	+6.8%	—	—
経常利益率	33.5%	32.4%	+1.1P	—	—
従業員数 (人)	257	245	+4.9%	—	—
従業員1人 あたり売上高	6.9	7.0	△1.5%	—	—

※前期の売上のうち、2021年期末および、2020年期末をまたぐ案件について新基準で収益認識した場合の影響（4Q単独）は、△261百万円となる

調整後のデータ利活用サービスの成長率は18.9%

新基準による影響で伸びが小さく見えるが、しっかり成長している

■2021 調整後連結売上高

(単位：百万円)

	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
データネットワークサービス	552	454	494	560	2,061
データ利活用サービス	946	724	797	898	3,367
(合計)	1,499	1,179	1,291	1,458	5,428

■2022 連結売上高 (※新基準)

	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
データネットワークサービス	490	480	535	594	2,100
データ利活用サービス	1,020	865	935	1,182	4,003
(合計)	1,511	1,345	1,470	1,777	6,104

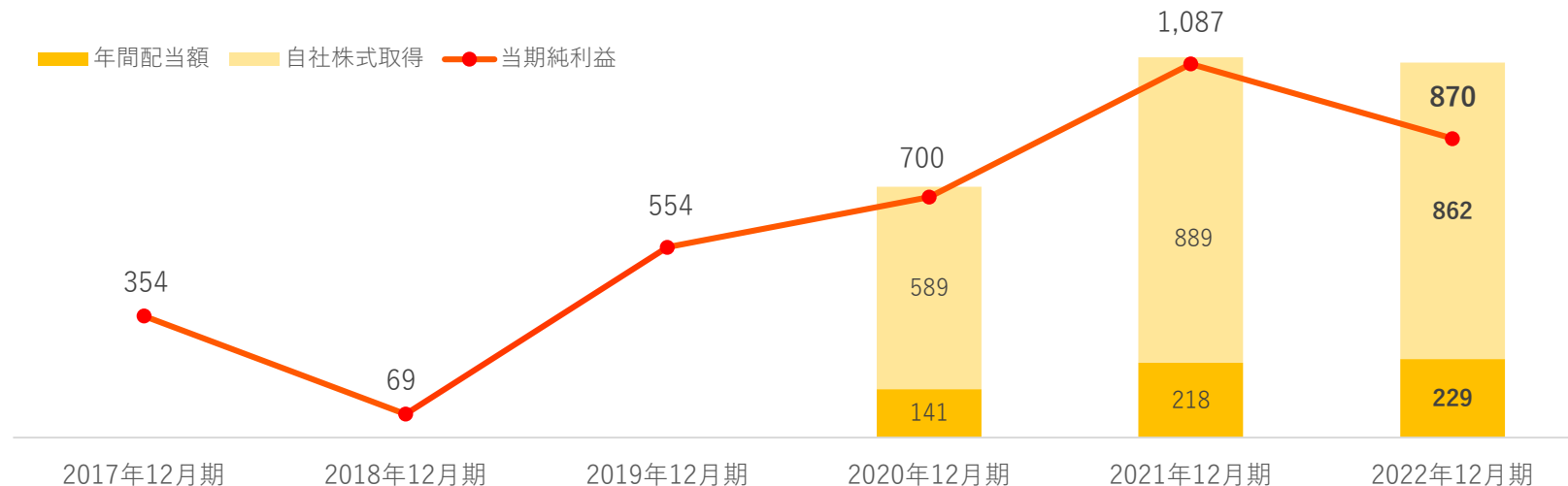
【売上高成長率 YoY】

	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
データネットワークサービス	-11.2%	+5.7%	+8.3%	+6.1%	+1.9%
データ利活用サービス	+7.8%	+19.3%	+17.4%	+31.6%	+18.9%
(合計)	+0.8%	+14.1%	+13.9%	+21.8%	+12.4%

2022年12月期 株主還元

株主還元実績

(単位：百万円)



	2017年12月期	2018年12月期	2019年12月期	2020年12月期	2021年12月期	2022年12月期
一株当たり当期純利益	8.86円	1.74円	13.85円	17.72円	27.74円	22.77円
一株当たり配当	—	—	—	3.6円	5.6円	6.0円
配当性向	—	—	—	20.3%	20.1%	26.3%
自己株式取得 (百万円)	—	—	—	589	889	862
総還元性向	—	—	—	104.5%	101.8%	125.4%

※総還元性向 = (自己株式取得額 + 配当総額) ÷ 当期純利益

※配当は2020年12月期期末より実施

採用が順調に進んだことにより、採用費が伸びる

クラウド対応などへの投資により、研究開発費は前期比で大きくプラス

(百万円)	【連結】 2022年4Q	【連結】 2021年4Q	前年同期比	【連結】 2022年3Q	前四半期比	備考
原価	296	295	+0.3%	281	+5.3%	・システム保守費用などの増(+6M) ・パッケージ販売減少に伴う仕入減(△10M)
人件費	436	428	+1.9%	419	+4.1%	・昇給、人員増などによる人件費増(+33M) ・決算賞与(△25M)
採用費	14	11	+26.1%	11	+32.0%	・採用にかかる成功報酬費用(+3M)
その他	450	439	+2.5%	389	+15.9%	・外部コンサルなどの支払報酬増(+8M)
研究 開発費	122	77	+57.3%	78	+55.9%	・クラウド化対応、新サービス(アルファ サールス、MDV Act)開発の投資増(+43M)
費用合計※	1,184	1,163	+1.8%	1,090	+8.6%	

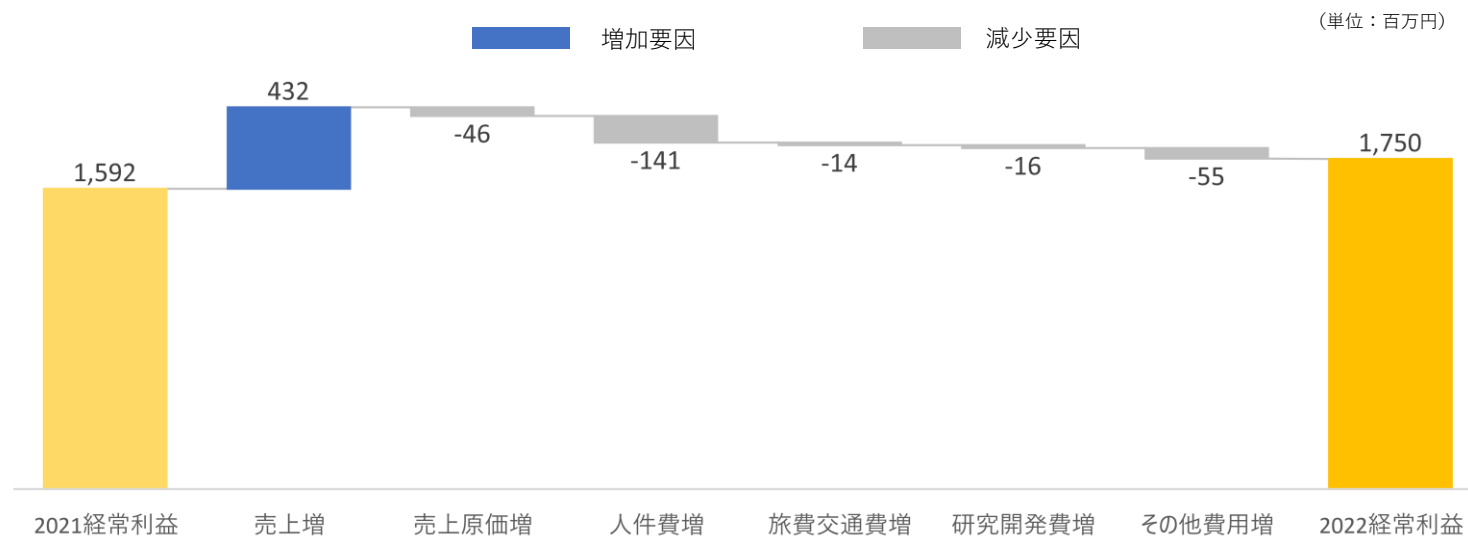
※売上原価と販売費及び一般管理費の合計

経常利益増減要因分析（2021年vs2022年）

人材確保および採用の積極化による人件費増加が続く

売上未達に伴い、売上原価の増加が抑えられた

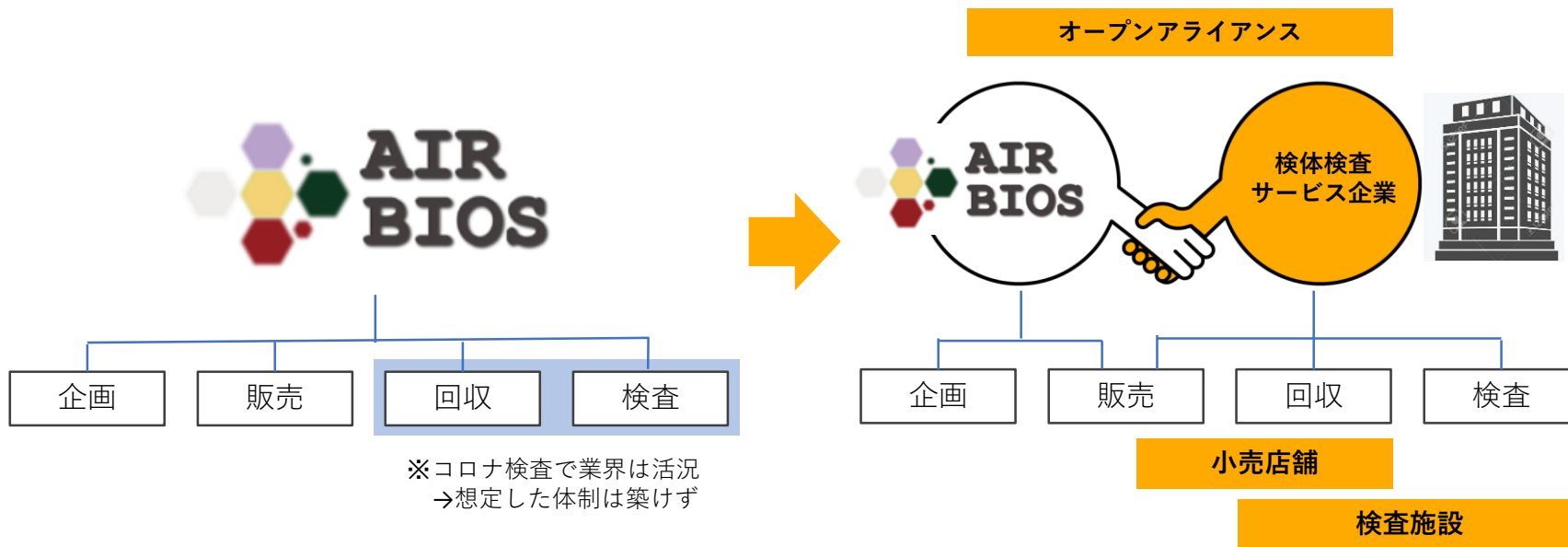
研究開発費は予備費で積んでいた子会社関連投資の見直しによる減少など



研究開発費（内訳）	2021年	2022年（計画）	2022年（実績）
既存事業（EBM機能開発、MDV Act、アルファサルスなど）	216	125	158
HMV事業（AIブロックチェーンプラットフォーム、糖尿病AIなど）	99	167	171
その他（新規事業、予備費など）	0	132	3
計	316	425	332

会計上の手続きとして、対象会社株式の全額を減損

当初子会社内で一貫した企画・運営を考えていたが、アライアンス先と共同事業へ投資リスク抑えたが、事業進捗遅れ減損に



医療・ヘルスケア業界での競争力の維持のため、継続した投資が必要

→ 投資先の事業計画の進捗が会計と合致せず、減損という可能性は今後も起こり得る

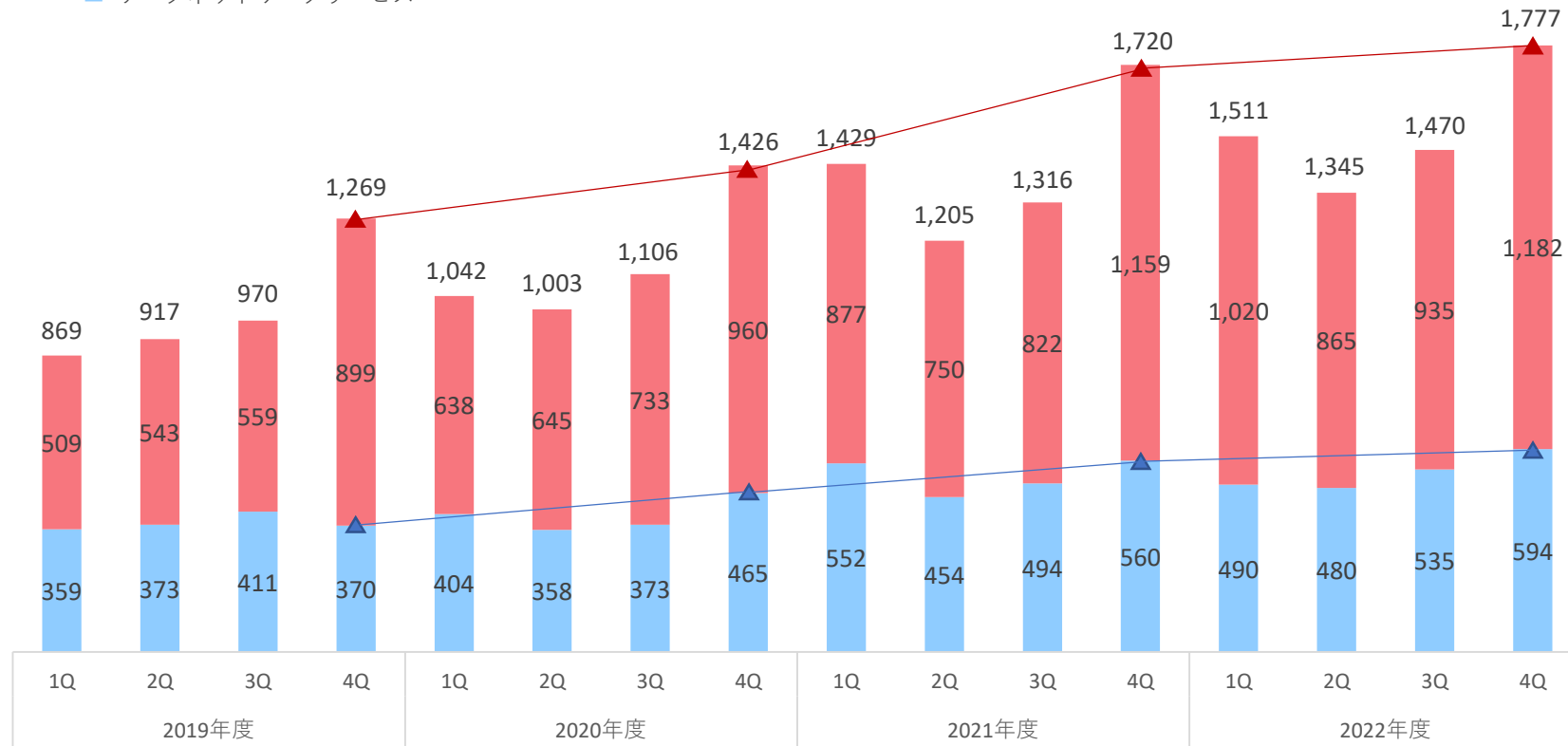
四半期毎の売上高推移（サービス別内訳）

データ利活用は新基準適用の影響が4Qに大きく出ている

■ データ利活用サービス

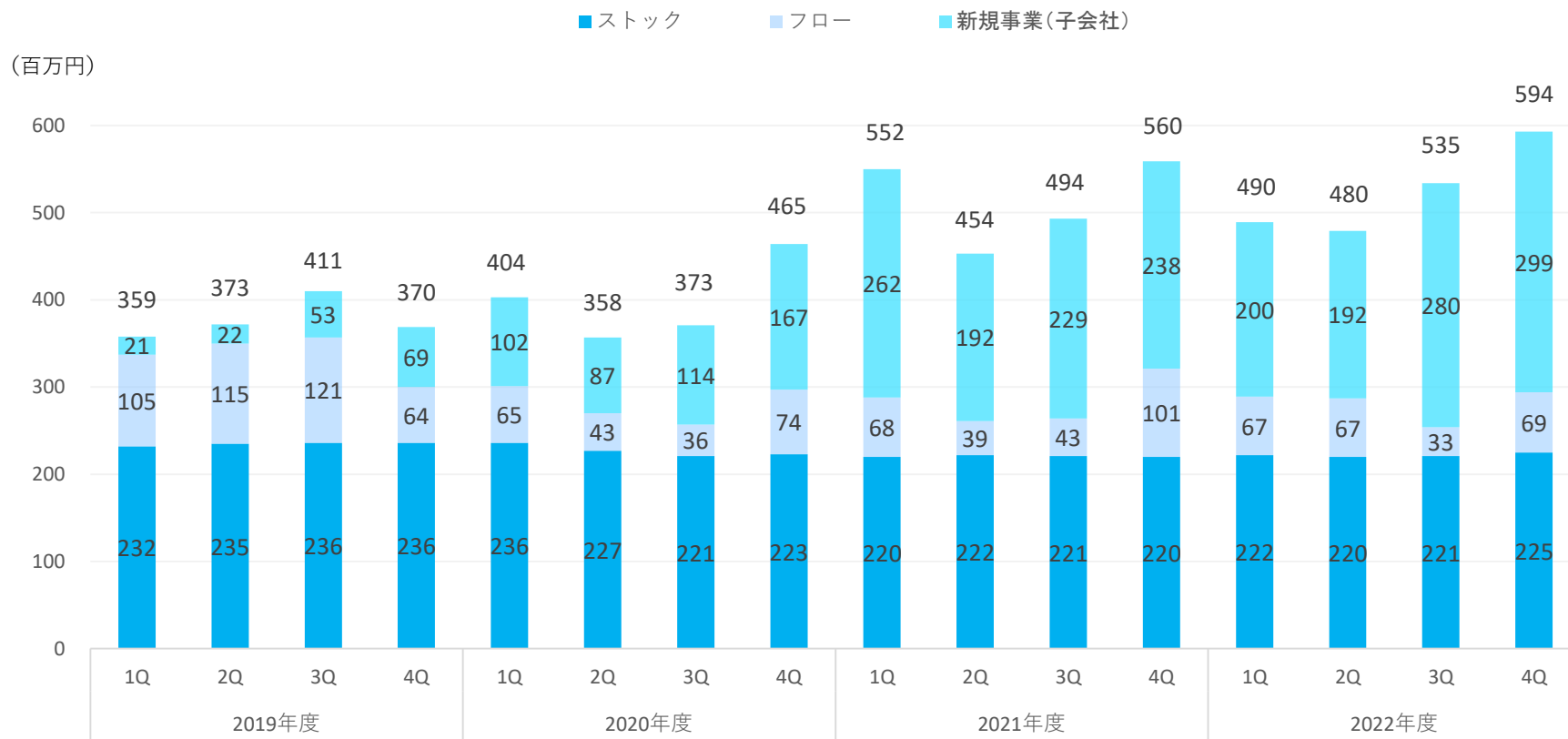
■ データネットワークサービス

(単位：百万円)



子会社のDoctorbook、SBαの売上が拡大

子会社のSBαでクラウド型健診システムの販売が4Qに本格化



クラウドサービス利用病院数は、概ね目標を達成

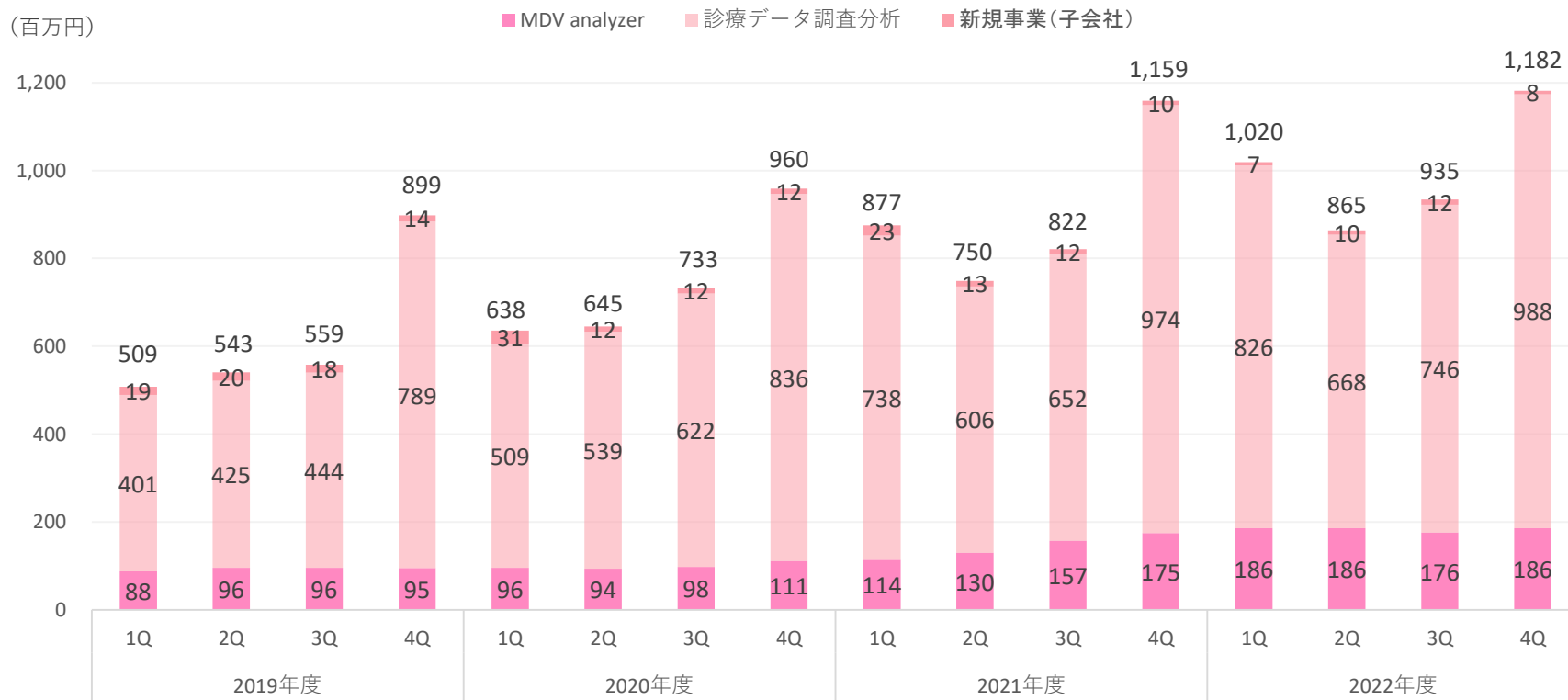
その後も増加を重ね、2023年1月中旬に1,000件を突破

指標	2020年12月期 実績	2021年12月期 実績	2022年12月期 1Q実績	2022年12月期 2Q実績	2022年12月期 3Q実績	2022年12月期 4Q実績	2022年12月期 目標
「EVE」導入病院数推移 (病院)	772	770	753	750	748	741	750~770
クラウドサービス利用病院数 推移 (病院)	-	-	778	834	897	993	1,000
「MDV Act」導入病院数 推移 (病院)	-	558	757	809	863	977	1,000

データ利活用サービスの売上構成

診療データ調査分析は新基準の影響を4Qに強く受ける

MDV analyzerの四半期売上高は2Qの水準を回復



利用社数の拡大は進んだが、各社の利用額増加が進まず
「MDV analyzer」は今期の目標件数を概ね達成

指標	2020年12月期 実績	2021年12月期 実績	2022年12月期 1Q実績	2022年12月期 2Q実績	2022年12月期 3Q実績	2022年12月期 4Q実績	2022年12月期 目標
「MDV analyzer」(各種)契約総数	27	44	45	40	43	49	50
診療データ調査分析の利用社数	103	118	-	-	-	133	130
診療データ調査分析の利用 トップ10の売上額(百万円)	1,410	1,667	-	-	-	1,528	1,800
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	3,940	4,016	4,120	4,232	-
保険者データベースの実患者数推移 (万人)※	616	762	769	780	1,776	1,797	-

※健康保険組合以外の保険者データが加わったことから項目名を変更

2023年12月期の業績予想

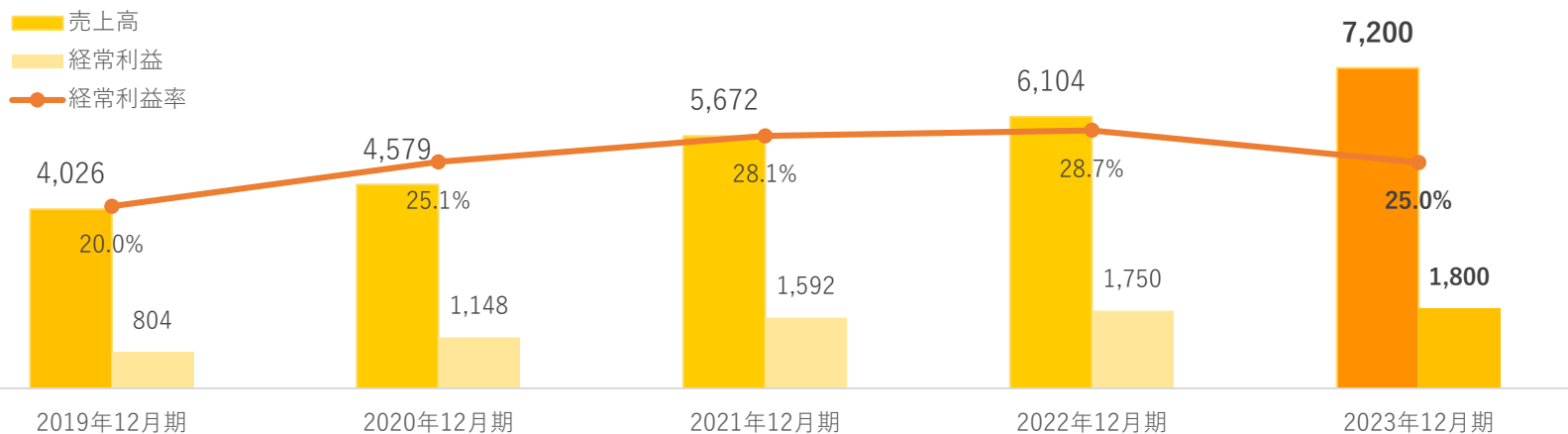
～「創造」をテーマに、前年踏襲型の積み上げからの脱却を図る～

2023年12月期 業績予想

売上高は前期比+17.9%増、経常利益率は25.0%を計画

データ利活用サービスは20%に迫る成長を目指す

(単位：百万円)



	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	全社合計
売上高 前期比	1,584 -	4,780 +19.4%	835 -	7,200 +17.9%
売上総利益 前期比	850 -	4,014 +9.4%	690 -	5,555 +10.4%
経常利益 前期比	-	-	-	1,800 +2.8%

2023年12月期 業績予想

■連結

(百万円)	2022年12月期	2023年12月期	
	実績	予想	前期比
売上高	6,104	7,200	+ 17.9%
営業利益	1,758	1,800	+ 2.4%
経常利益	1,750	1,800	+ 2.8%
経常利益率	28.7%	25.0%	△3.7 P
親会社株主に帰属する当期純利益	870	1,200	+ 37.9%
配当	6.0	6.5	+8.3%

■サービス別

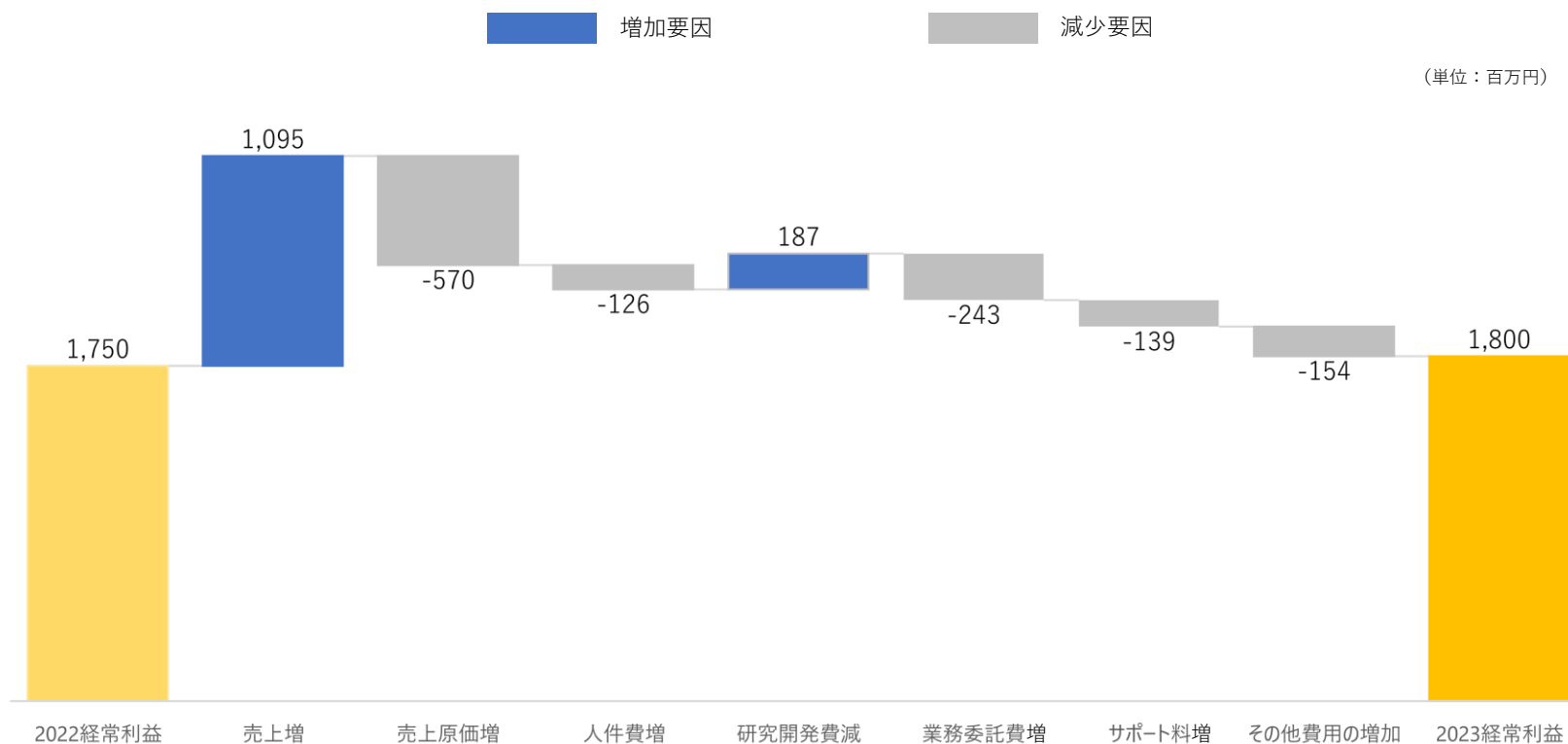
(百万円)	2022年12月期	2023年12月期	
	実績※	予想	前期比※
データネットワークサービス	1,534	1,584	+ 3.2%
子会社 (SBα など)	407	461	+ 13.4%
データ利活用サービス	4,003	4,780	+ 19.4%
その他	566	835	+ 47.6%

※2022年12月期のサービス別の実績及び前期比は、比較のための参考値

保険者DBのライアンスによる原価増加を見込む

人員増強に伴う人件費増に加え、外部サービスの利用コスト上昇を見込む

研究開発費は開発していたサービスの稼働が増えて、費目が移動



クラウドサービス利用病院数「1,200」の獲得

クラウド健診システムの導入数増加と受注残の積み上げを目指す

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 目標	2025年12月期 目標
クラウドサービス利用病院数 推移（病院）	—	—	993	1,200	1,200～ 1,500
「MDV Act」有料契約病院数 推移（病院）	—	—	—	600	—
健診システム導入数推移（施設）	—	—	94	109	300

データ利活用サービスのKPI（2023）

サービスセグメントの**売上高成長率「20%」**を目指す
データ治験の拡大により、サービスセグメントの成長率を底上げする

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 目標	2025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%	19.4%	16%以上
保険者データ関連売上額（百万円）	—	—	10	500	—
データ治験領域の売上額（百万円）	69	59	38	80	300
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	—	—
保険者データベースの 実患者数推移（万人）	616	762	1,797	—	—

2023年の方針と注力事業について

～B2Cサービスの成長基盤を獲得する～

中計で開示している3つの戦略を具体的な行動へ

クラウド化と健診拡販、EBM市場のシェア維持、ヘルスケアB2C投資

1

顧客：病院と併設の健診センター、さらに健診受診者をメインとした個人

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
✓ 健診システムの拡販を推進し、カルテコへの情報連携を加速

2

顧客：製薬や保険会社などのデータ利用企業

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
✓ 国内最大規模となった保険者DBの販売強化と更なる連携

3

顧客：連携するヘルスケア関連企業と一般消費者

2025年以降のMDVの成長につながるB2Cへの先行投資
✓ ヘルスケア領域のB2Cを有力な成長市場と捉えた投資実施

1

顧客：病院と併設の健診センター、さらに健診受診者をメインとした個人

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
✓ 健診システムの拡販を推進し、カルテコへの情報連携を加速

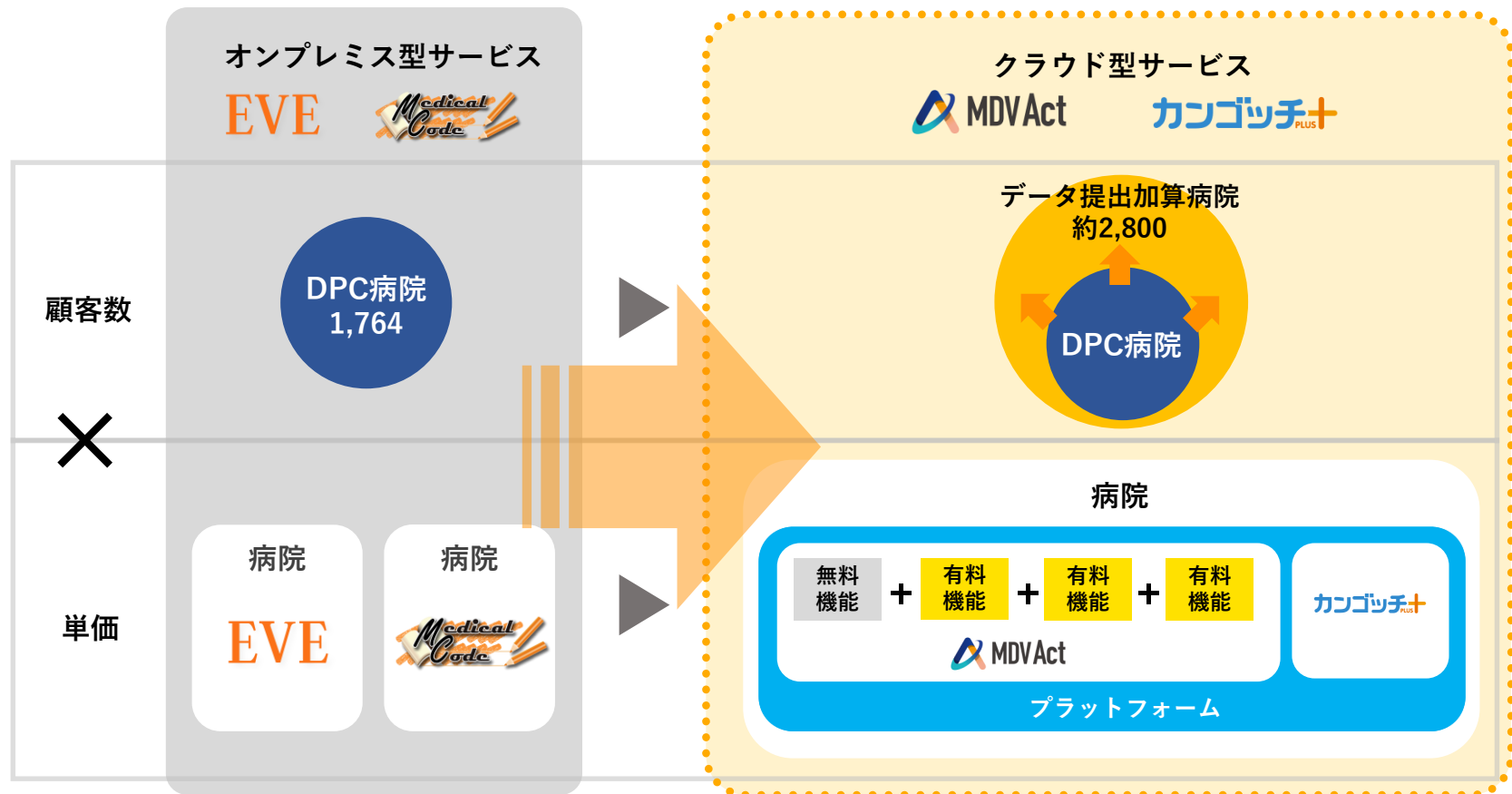
2023年の方針注力ポイント

- 1 病院向けサービスの顧客基盤をクラウド型へ大きく転換する
→MDV Actの有料機能をMDVの顧客へ一気に浸透させる
- 2 クラウド型健診システム（アルファサルス）を拡販する
→未病のデータとDPCデータの連携を進め、未来予測につなげる

① クラウド型への移行_病院向けサービスの顧客基盤

MDV Actの有料機能をMDVの顧客へ一気に浸透させる

サービス提供と改善の速度を上げ、データ収集期間を将来的に短縮させる

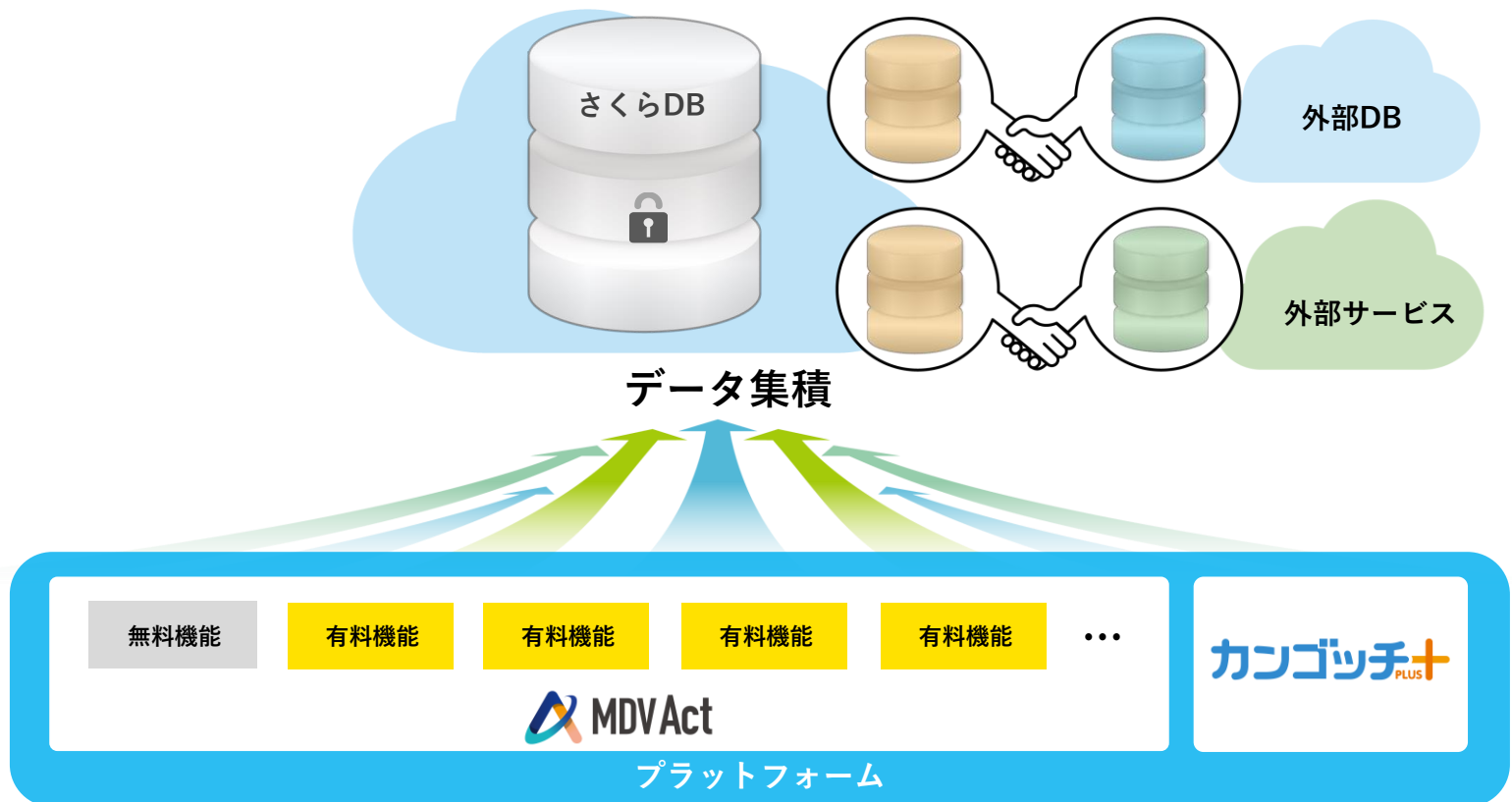


① クラウド型への移行_クラウド化の推進の先に

クラウド化により外部連携が容易に

我々は「オープンアライアンス」で医療関連データを集積・統合
データ利活用サービスの更なる成長につなげていく

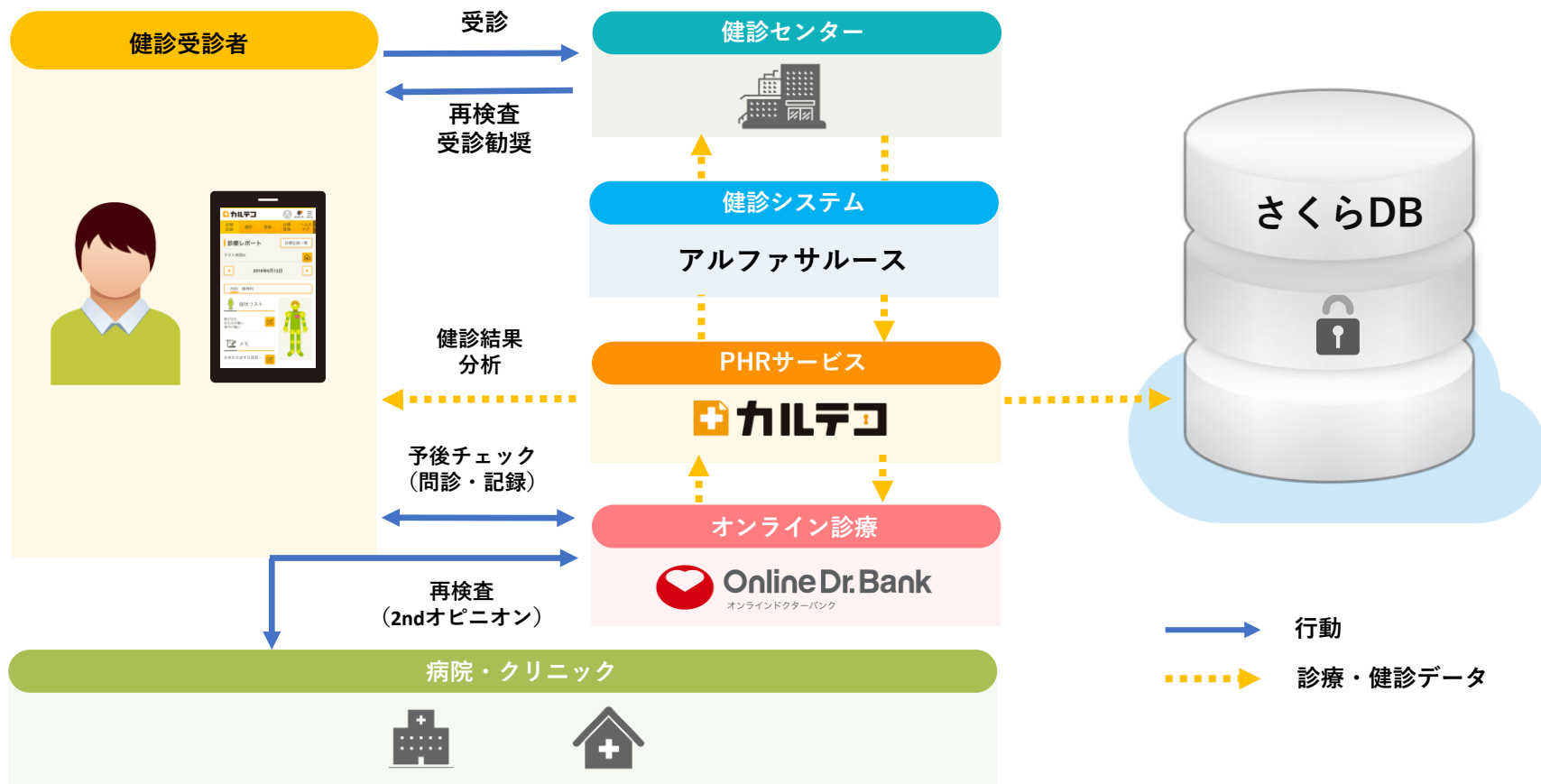
クラウド型
サービス



② クラウド型健診システムの拡販

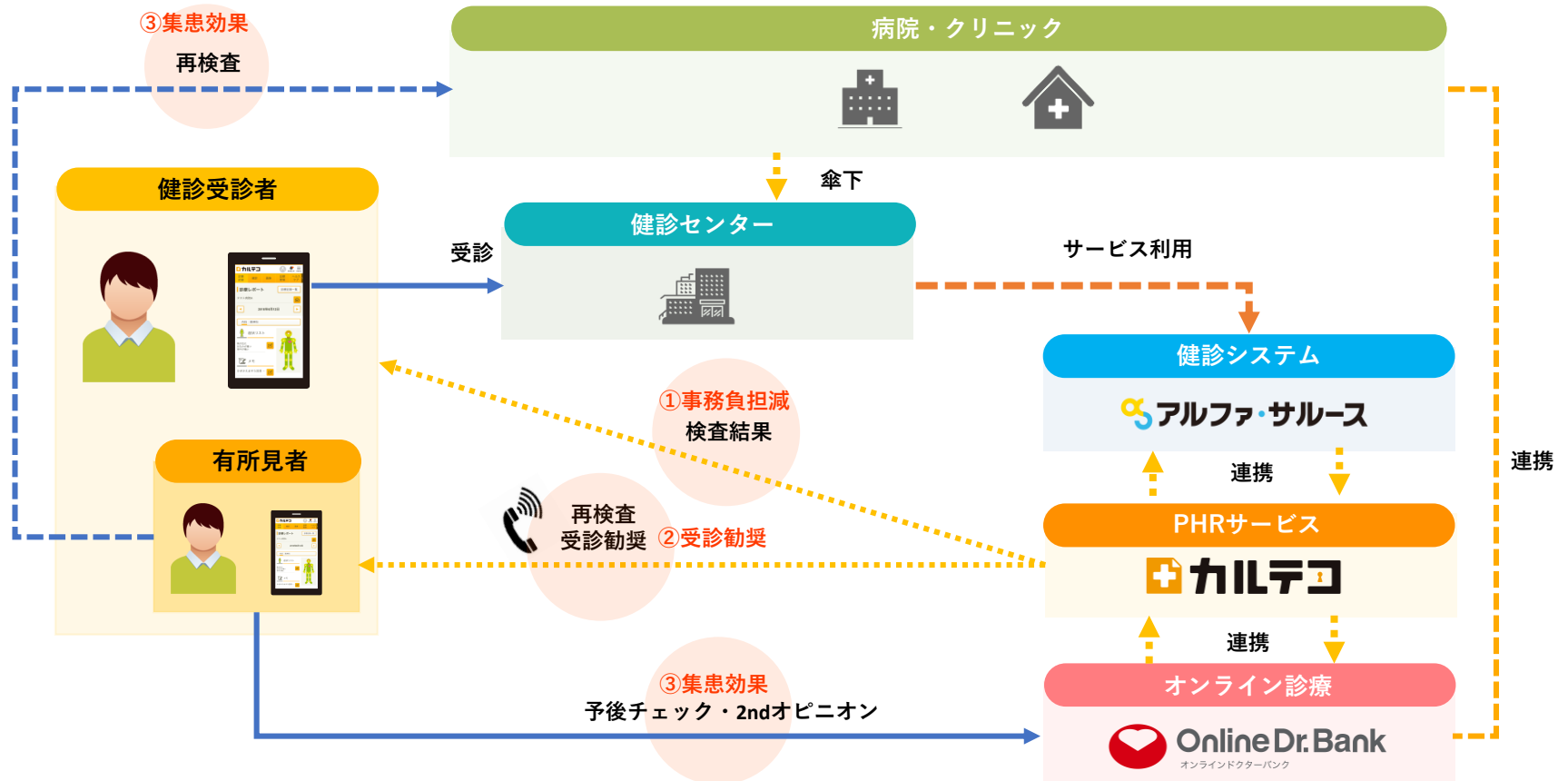
PHRや受診勧奨までのトータルパッケージ

社会課題である健康診断の「有所見者」を病院へ誘導する試み



② クラウド型健診システム_販売方針

カルテコを含めた将来ビジョンを病院に販売していく
病院・健診センターが課題としている再検査の受診勧奨だけでなく、
未病のデータとDPCデータの連携を進め、未来予測につなげる



2

顧客：製薬や保険会社などのデータ利用企業

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
✓ 国内最大規模となった保険者DBの販売強化と更なる連携

2023年の方針と注力ポイント

3

保険者データによる新たな売上の確保

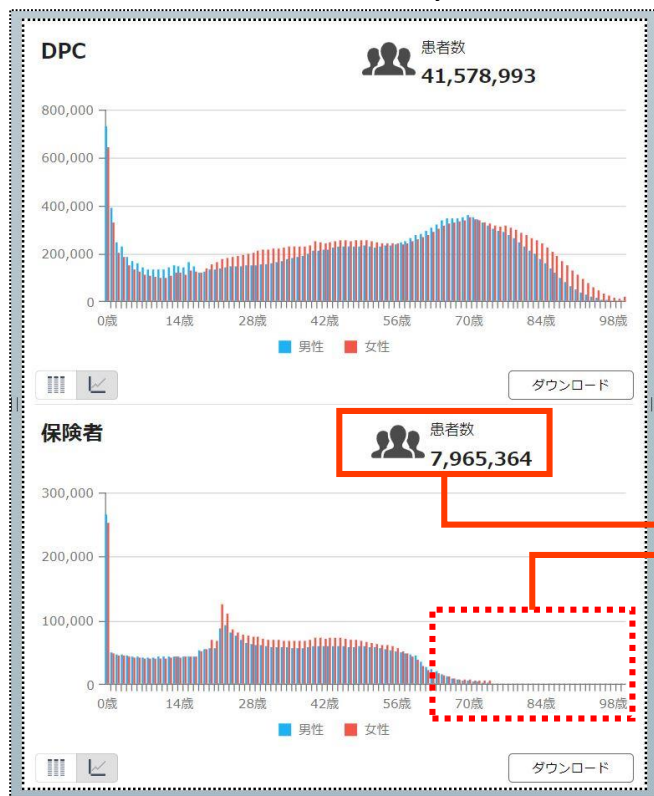
→3社連携（DeNAグループ・JAST※・MDV）の保険者DBでシェア獲得

③ 保険者データによる新たな売上の確保

3社連携の保険者DBでシェアを獲得する

DeNAグループ・JAST・MDVの連携による保険者DBは強力
顧客利便性を高めるための更なる連携も模索していく

これまでのMDV analyzer



DeNAグループ及びJASTと連携したMDV analyzer



※「MDV analyzer」では年齢を初回時点で取得しているため、後期高齢者の保健が始まる75歳の数値が大きくなる

3

顧客：連携するヘルスケア関連企業と一般消費者

2025年以降のMDVの成長につながるB2Cへの先行投資

✓ ヘルスケア領域のB2Cを有力な成長市場と捉えた投資実施

2023年の方針と注力ポイント

4

B2Cサービスの入口「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

④ B2Cビジネス基盤の獲得_カルテコリニューアル

センシングやAI分析などの新規技術の取り込みを進める
健診データ・バイタルデータなどを使い、AIを用いた予防医療分野へ

カルテコメニュー-TOPイメージ



「家族」ページイメージ



※開発中の「カルテコ」の新しいイメージ（画像）

バイタルセンシング技術やがんスクリーニング検査など

センシング技術は今春にカルテコと連携を予定
スクリーニング検査は健診ビジネスやカルテコとの連動も想定

SENSING 非接触バイタルセンシング技術

高い精度 カメラ付き端末のみで完結できる非接触バイタルセンシング技術

競合優位性 光源の影響受けない陰影除去のアルゴリズム、高精度な脈波を測定できる色素成分分離技術

AIR BIOS がんスクリーニング検査サービス

成長市場 急拡大が期待される市場に、2023年中の上市を予定している

競合優位性 リキッドバイオプシー技術を利用し、手軽で安心した判定ができるがんスクリーニング検査サービスを実現

検査会社モデルからヘルステック
検査情報提供会社への転身

AIR BIOS ↔ **協業体制** ↔ **検体検査サービス企業**

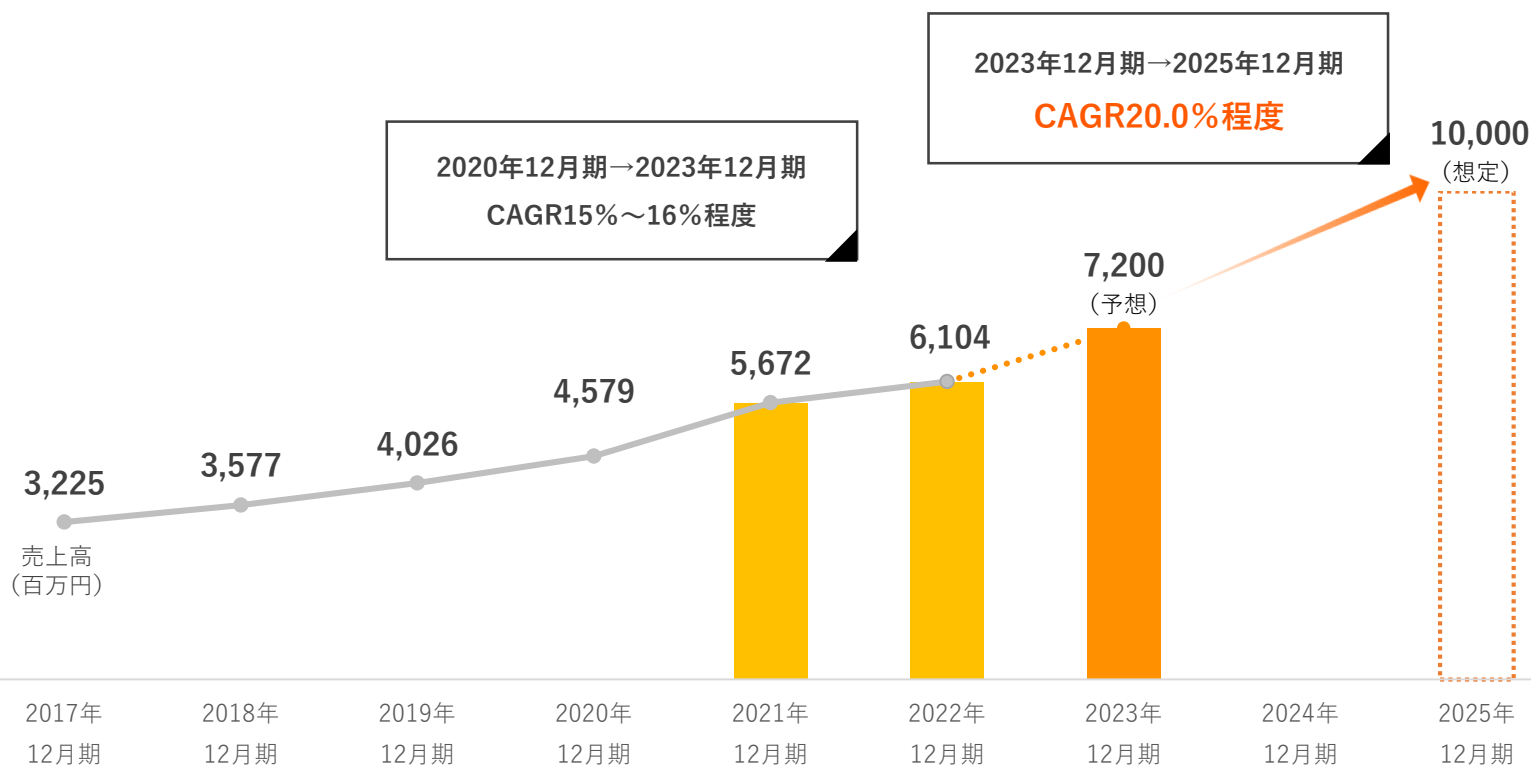
中期経営計画について（再掲）

2025年のターゲット売上とCAGR

2021～2023年の追加投資期を経て、2025年に向け成長加速する

投資期

拡大期



2025年の数値目標は以下の通り

既の実施・検討済みの事業を基にした計画となっている

FY2025
売上高

100億円

FY2025
経常利益

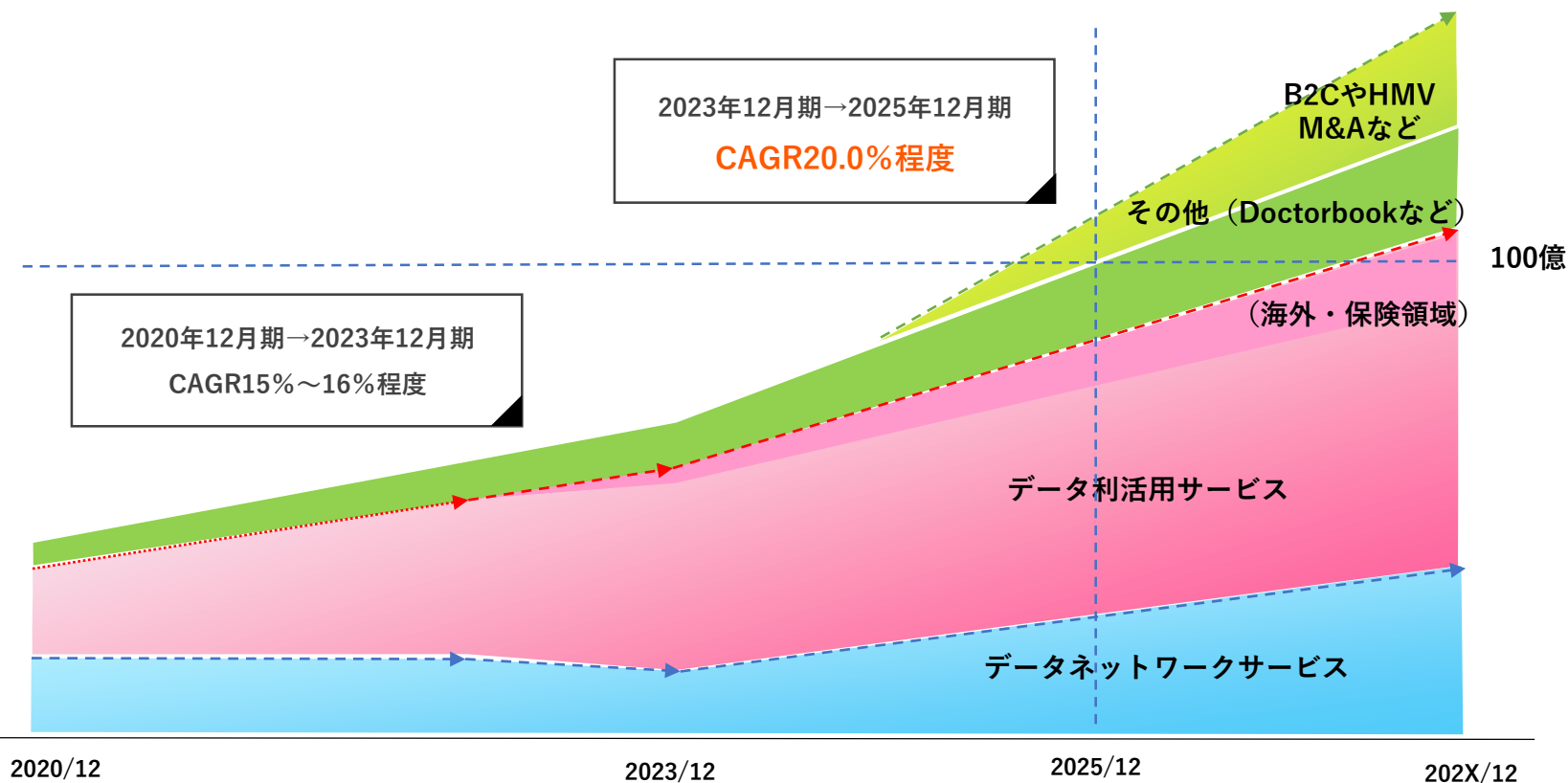
25億円以上

計画のベースとなる経営数値目標

2025年の売上100億円は既存事業の目標

成長企業としてデータ利活用に次ぐ収益基盤獲得を目指す

データネットワークはクラウドへの移行過程で一時的な減収を想定
今回の中計ではB2CやHMVなど事業の売上は、計画に織り込んでいない



2025年の売上100億を達成するための3つの戦略

クラウド化と健診拡販、EBM市場のシェア維持、ヘルスケアB2C投資

1

顧客：病院と併設の健診センター、さらに健診受診者をメインとした個人

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
✓ 健診システムの拡販を推進し、カルテコへの情報連携を加速

2

顧客：製薬や保険会社などのデータ利用企業

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
✓ 国内最大規模となった保険者DBの販売強化と更なる連携

3

顧客：連携するヘルスケア関連企業と一般消費者

2025年以降のMDVの成長につながるB2Cへの先行投資
✓ ヘルスケア領域のB2Cを有力な成長市場と捉えた投資実施

2025年に向けた戦略はこれまで歩みの延長線上にある

既存ビジネスで100億は達成可能、将来成長はその他領域で布石を打つ

	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 (B2Cなど)
戦略目標	病院との信頼関係構築 データ提供への理解	データ集積と利活用	医療情報を個人の手元へ 予防医療への活用
市場規模	小 (≒病院数)	中 (拡大中の市場)	大 (ヘルスケア全体)
収益モデル	【安定型】 サポートなど要コスト 会社のベースとなる資金確保	【高収益】 仕入コストが少ない 高利益率の源泉	【先行投資型】 先行投資が必要 シェア→売上急増
2025年 への動き	クラウド化の推進 健診拡販とシェアの維持	拡大する市場でのシェア維持 海外や保険領域の売上	新規成長に向けた先行投資 ヘルスケアインフラへ
		オープンアライアンス	

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