

# 2022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)

2022年5月12日



メディカル・データ・ビジョン株式会社

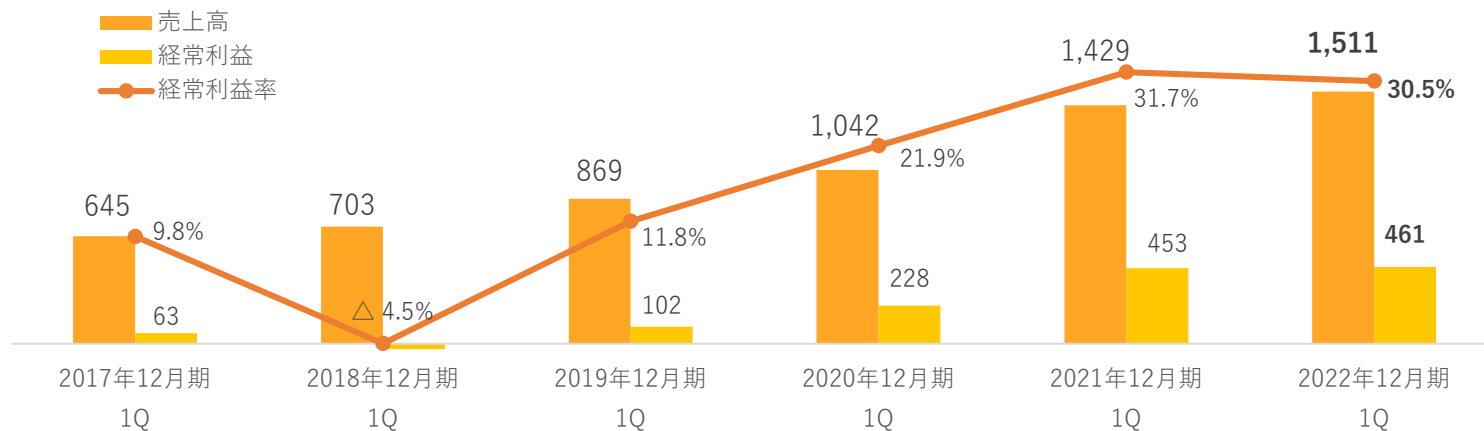
<b>1</b>	<b>2022年12月期 第1四半期 業績</b> ----- 3
	✔ 新収益認識基準適用も、年間売上高63億円に向け順調なスタート
<b>2</b>	<b>今期の戦略と注力事業の状況について</b> ----- 14
	✔ 今期戦略をあらためて説明し、進捗状況を補足する
<b>3</b>	<b>1Qのトピックについて</b> ----- 24
	✔ 新たな連携として、DeNAグループとの業務提携を発表

# 2022年12月期第1四半期 業績

---

## 1Q業績は計画通りの進捗

新基準適用の影響あるが、年間売上高63億円に向け順調なスタート



	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	490	1,020	1,511
前年同期比	△11.2%	+16.3%	+5.7%
売上総利益	312	946	1,259
前年同期比	△15.4%	+19.5%	+8.4%
経常利益	—	—	461
前年同期比			+1.6%

### 【業績進捗状況】

業績予想  
6,300

2022年1Q実績

1,511  
24.0%

2017-2021年  
1Q平均実績

21.8%  
(平均)

# 2022年12月期 1Q 業績比較

当1Qの売上高は、高成長だった前1Qを少し上回る水準に

前1Qの売上高はコロナの影響もあり、内資の製薬企業の需要が一時的に高まった

(百万円)	2022年12月期1Q (2022年1月～2022年3月)				
	実績 (新基準)	前年同期 (旧基準)		【参考】前年同期 (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	1,511	1,429	+5.7%	1,499	+0.8%
売上高成長率	+5.7%	+37.1%	△31.4 P	—	—
経常利益	461	453	+1.6%	—	—
経常利益率	30.5%	31.7%	△1.2 P	—	—
従業員数	245	243	+0.8%	—	—
従業員1人あたり売上高	6.1	5.8	+4.8%	—	—

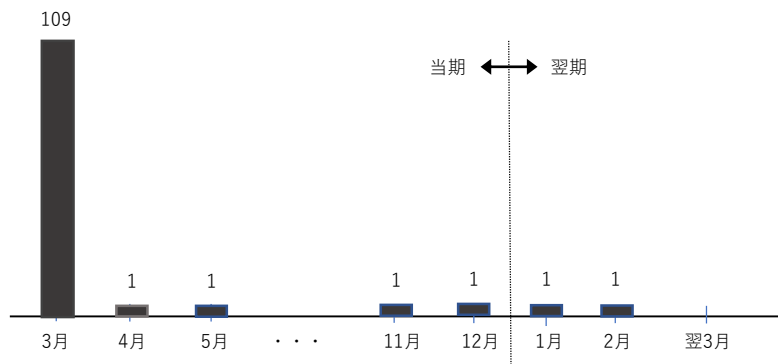
※前期の売上のうち、2021年期末および、2020年期末をまたぐ案件について新基準で収益認識した場合の影響は、1Qは+69百万円となる

## 新基準適用に際し、過年度の売上調整を実施

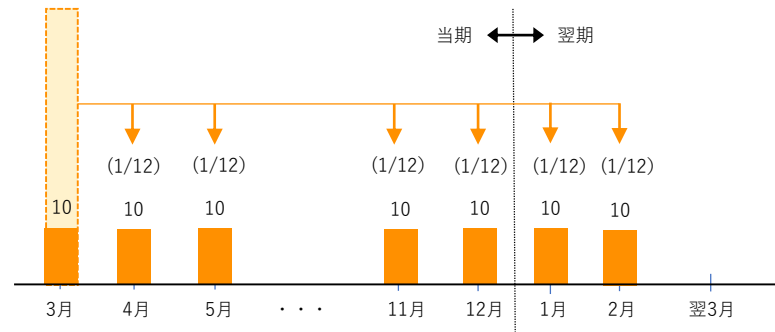
主に「データ利活用サービス\_診療データ調査分析」の売上で発生  
当期に発生する売上については全て新基準での計上となる

(例) 12ヶ月のデータ提供契約（仮に120単位）を3月から12ヶ月に渡り提供する場合

### 旧基準の売上計上



### 新基準の売上計上



# 新基準適用による売上等への影響について

## 前期の売上高を新基準に引き直した場合、約2.4億円の差異

2021年の調整後売上高は、1Qは調整により売上高が増える方向だったが、  
2Q以降は売上高が減る方向となる

### 2021年売上高

(単位：百万円)

		1Q	2Q	3Q	4Q	合計
(旧)売上高	①	1,429	1,205	1,316	1,720	5,672
調整額 (旧→新) ※1	②	+69	-26	-25	-261	-243
(新)調整後売上高	③ = ① + ②	1,499	1,179	1,291	1,458	5,428

### 2022年売上高

		1Q	2Q	3Q	4Q	合計 (予想)
(新)売上高	④	1,511				6,300
対前年同期比率	⑤ = ④ ÷ ③	+0.8%				+16.0%

※1：調整額は、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売上計上した場合の影響を計算したもの

**粗利は前年同期比で改善も、社員の昇給などで人件費が増加**

HMV構想のTVCMなどで広告宣伝費が増加

(百万円)	【連結】 2022年12月期 1Q	【連結】 2021年12月期 1Q	前年同期比	備考
原価	<b>251</b>	268	△6.1%	原価率の低いデータ利活用サービスの売上比率の高まりによる
人件費	<b>410</b>	364	+12.6%	昇給などによる給与増 (+25M)、採用教育費 (+8M)
採用費	<b>13</b>	4	+171.5%	1-3月の採用コスト
その他	<b>378</b>	342	+10.6%	広告宣伝費 (+13M)、支払報酬 (+12M)
研究 開発費	<b>68</b>	51	+31.9%	1QはHMV関連の開発費用が多い
費用合計※	<b>1,041</b>	975	+6.8%	

※売上原価と販売費及び一般管理費の合計



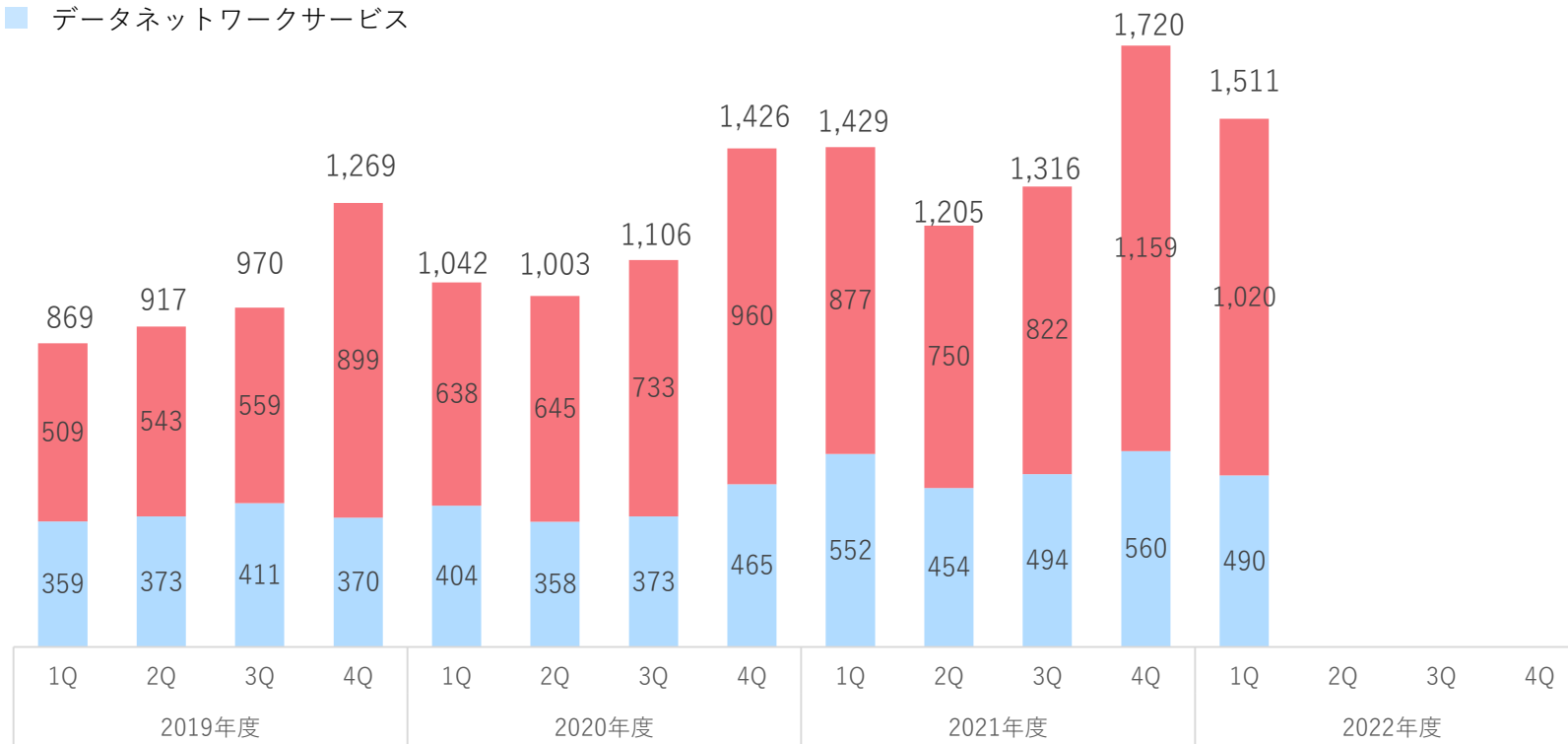
# 四半期毎の売上高推移（サービス別内訳）

(単位：百万円)

## ネットワークサービスは安定、利活用サービスは順調

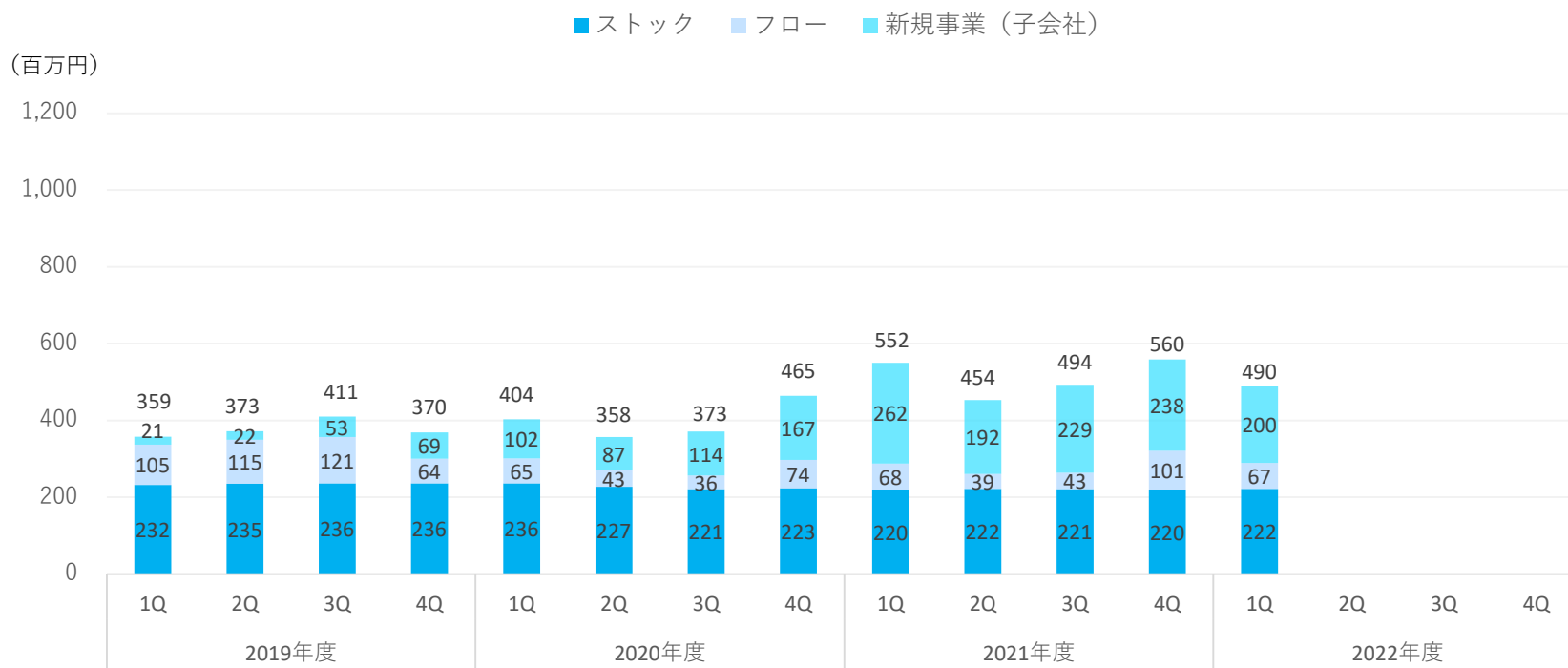
- データ利活用サービス
- データネットワークサービス

(単位：百万円)



## 大きな変動なく安定的な推移、子会社の売上減少

前年同期比では約60百万円の売上減も、計画比では想定通り  
 新規事業（子会社）は、MDI・SB $\alpha$ などが前年同期比で減少していることなどによる



## 同サービスのKPIは診療DBの実患者数とその基盤となる病院数

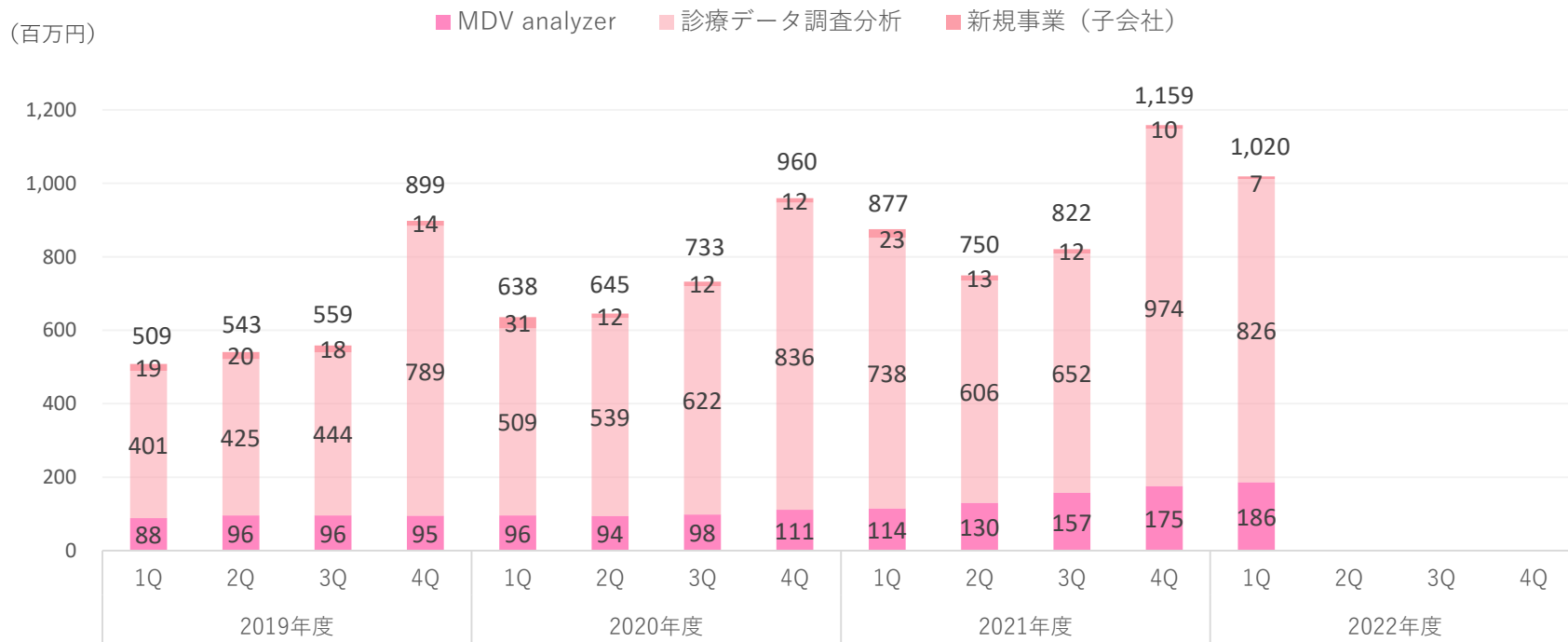
「EVE」の導入病院数を高水準で維持する

クラウドサービス展開の基盤となる「MDV Act」の導入病院数を伸ばす

指標	2019年12月期 実績	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 目標
「EVE」導入病院数推移 (病院)	802	772	770	753	750~770
「MDV Act」導入病院数推移 (病院)	—	—	558	757	1,000

## MDV analyzerが更に契約を伸ばす

診療データ調査分析は新収益認識基準の影響もあり、増収となる



## 同サービスのKPIは各種サービス利用社数と単価UP

MDV analyzerは2021年の契約純増を維持・拡大していく  
 診療データ調査分析は顧客拡大と利用件数の増加による売上拡大を狙う

指標	2019年12月期 実績	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 目標
「MDV analyzer」(各種) 契約総数	25	27	44	45	50
診療データ調査分析の利用社数	93	103	118	—	130
診療データ調査分析の利用 トップ10の売上額 (百万円)	1,221	1,410	1,667	—	1,800
MDV大規模診療データベースの 実患者数推移 (万人)	2,984	3,451	3,849	3,940	—
健康保険組合データベースの 実患者数推移 (万人)	—	616	762	769	—

# 今期の戦略と注力事業の進捗について

---

**MDVではコロナ禍に見舞われた2020年以降、開発を強化  
社会構造の変化に対応するための数多くの仕組み（素材）を作った**

## 2020～2021年にMDVグループが開発したサービス一覧

1. カルテコのアプリ化（2020年10月）
2. オンライン・ドクターバンク（2020年10月）
3. MDV Must（2020年12月）
4. MDV Act（2021年10月）
5. アルファビーナスの改修およびクラウド化（2021年11月）
6. H MVプラットフォーム（2021年11月）
7. 健康診断AI／HyperCheckup（2021年11月）
8. 糖尿病AI／dAlbet（2021年11月）
9. ポケットブレイン（2021年12月）
10. MDV analyzerの機能強化（2020年10月～2021年10月）

## 具体的にはサービス毎に複数の商品を開発

2021年は「MDV analyzer」の展開強化が売上増加に貢献

### 2020～2021年にMDVグループが開発・リリースしたサービス・機能一覧

医療機関向け	製薬・アカデミア向け	個人向け (BtoC)	HMV構想
 病院経営改善アプリケーション	 拡大推計機能	 オンライン診療プラットフォーム	 HMVプラットフォーム
 小規模病院・診療所向け診療可視化システム	 英語版	 カルテコアプリ	糖尿病AI dAlbet
 MDVデータプラットフォームサービス 健全な病院経営支援のための情報活用基盤	 英語版	 医療略語アプリ	健康診断AI hyperCheckup
クラウド型総合健康管理システム アルファサールス	 英語版		
 看護必要度分析アプリケーション	 健保データ版		
 「公立病院経営強化プラン」作成支援サービス			



素材を組み合わせてサービスを構築、**積極的な外部連携**も進める

研究開発や**人材への積極投資**、将来成長を見据えたチャレンジを継続

1

データネットワークサービス：クラウド型への移行元年

✓ 健診データからカルテコへの導線とMDV Actの強化

2

データ利活用サービス：海外含むデータ拡販と保険領域の強化

✓ 新執行役員の採用と海外強化、保険領域でのSBIとの連携強化

3

HMV事業へのチャレンジ

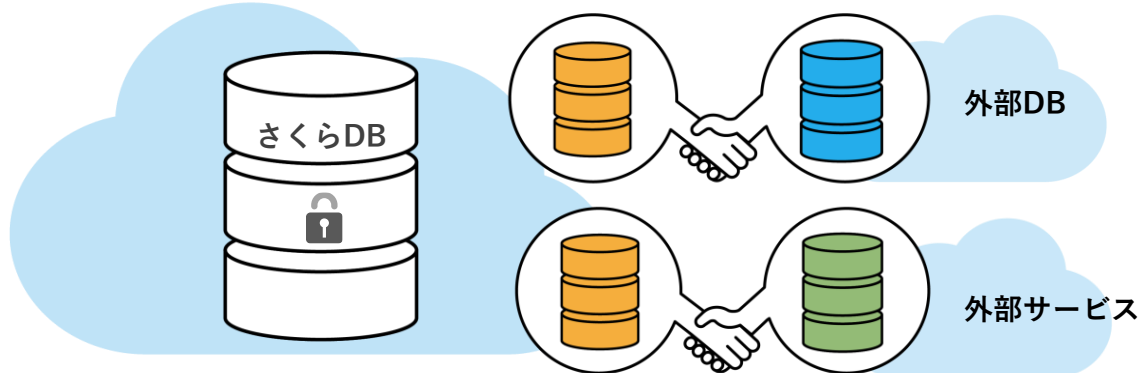
✓ Hyper Medical Vision構想とその実現への挑戦

# 1)-① MDV Actを軸にしたクラウド化の推進

## データ活用の拡張・連携を強化する上で、クラウド化は対処すべき課題

クラウド型のプラットフォーム「MDV Act」に搭載する機能を増強していく  
積極的な外部連携を実施し、さくらDBの価値を高めていく

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

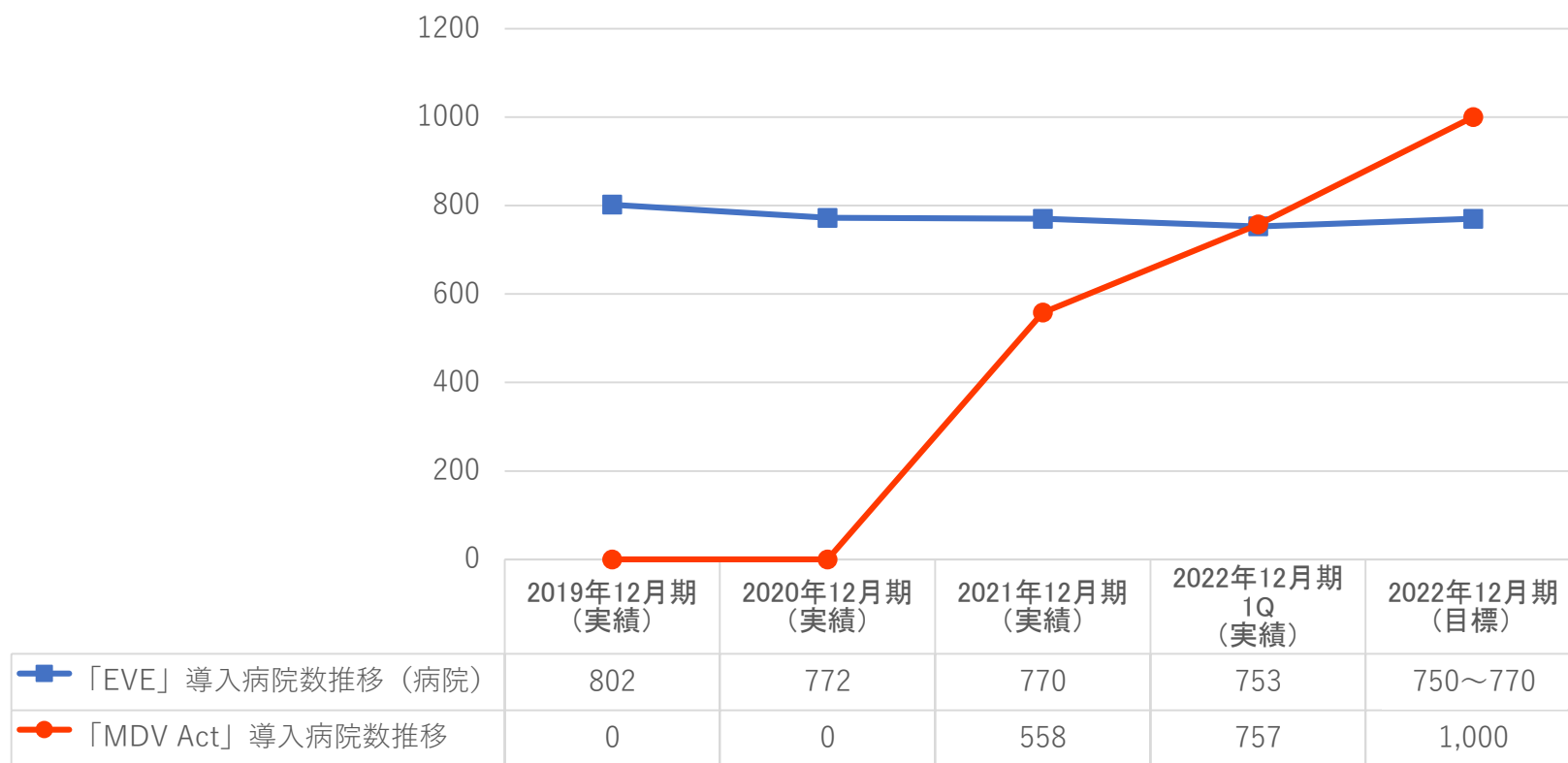
Medical  
Code

EVE

# 1)-① MDV Actの契約状況について

MDV Actの導入病院数は、1Q時点で「EVE」を超える

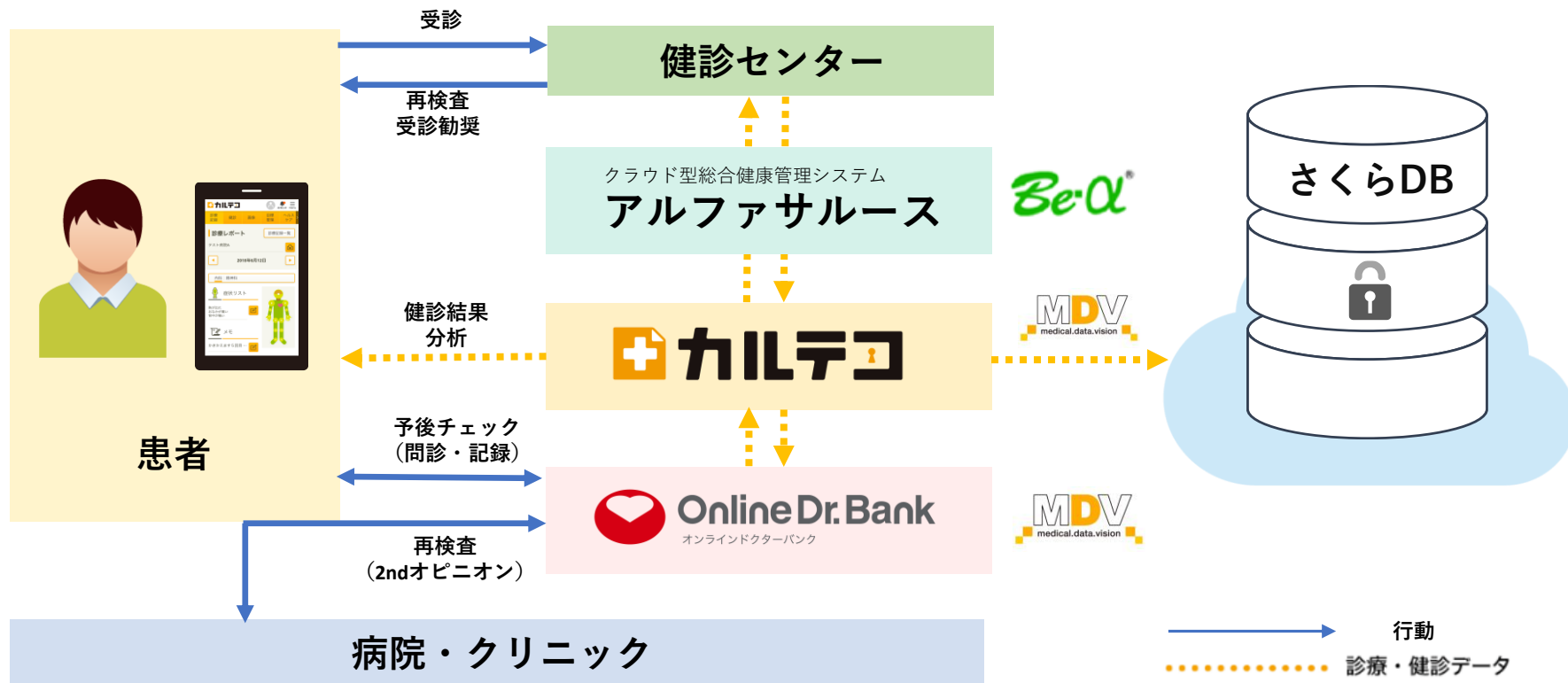
既存商品契約のない新規ユーザーを**120件以上獲得**している



# 1)-② クラウド版健診システムの拡販

## クラウド版健診システムの販売を開始

健診システムの受注はオンプレ版・クラウド版あわせ、好調に推移



## 2) 海外を含む診療データの拡販と保険領域の強化

海外を含めた利活用事業の強化（診療データの拡販）

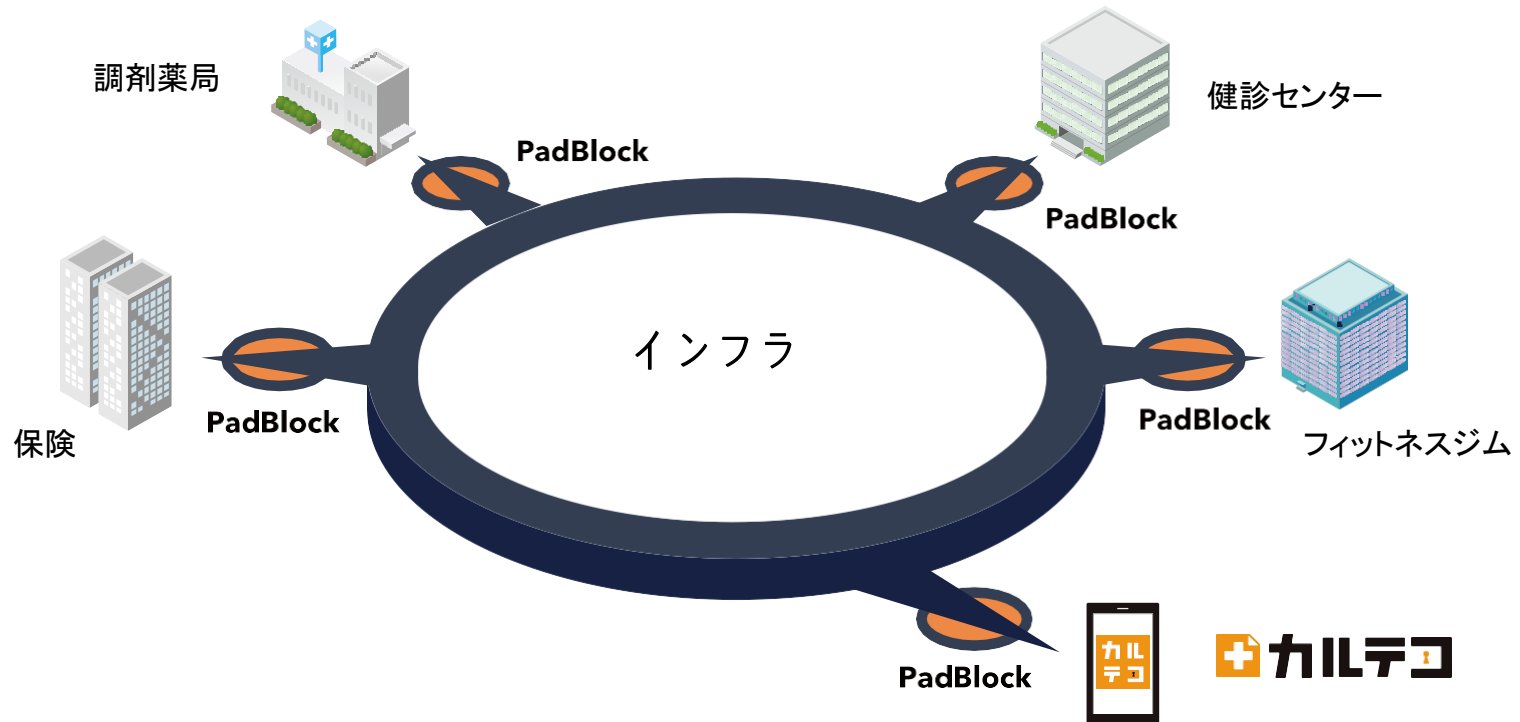
SBIグループとの連携を強化、保険領域における売上を拡大する



### 3)-① H MV構想の概念図

## H MV構想は将来成長へのチャレンジ投資

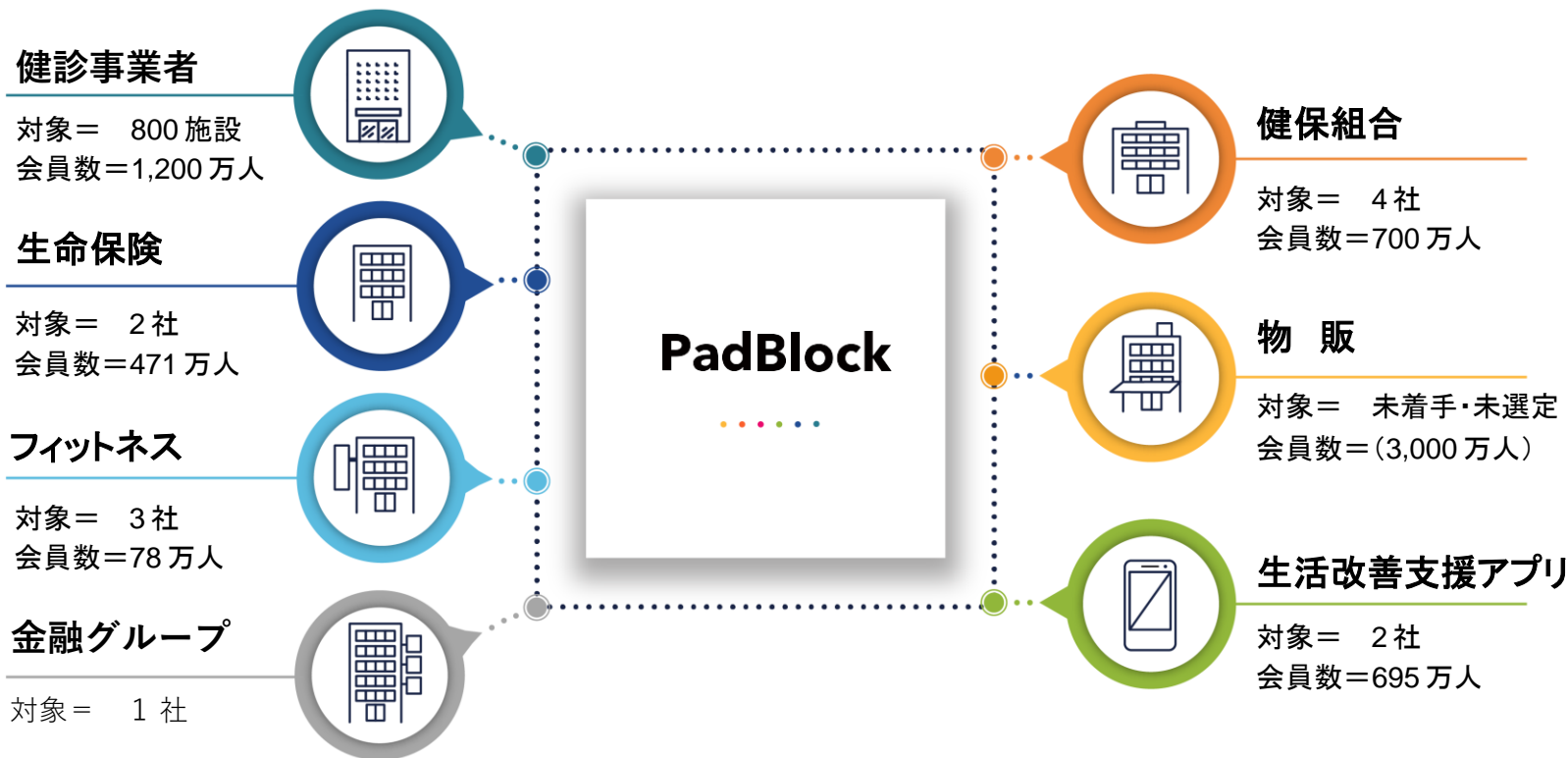
当社の目指すデータ利用社会実現に必要なインフラと考えている



### 3)-② HMV構想がつなぐ未来

## HMVがつなげるのは医療・ヘルスケアだけではない

PadBlockの仕組みを用いた連携候補（接触先含む）は多数に及ぶ



# 2022年第1四半期のトピック

---





## 医療ビッグデータ利活用などで連携

健康および医療の社会課題の解決のためにヘルスケア事業で協業を検討

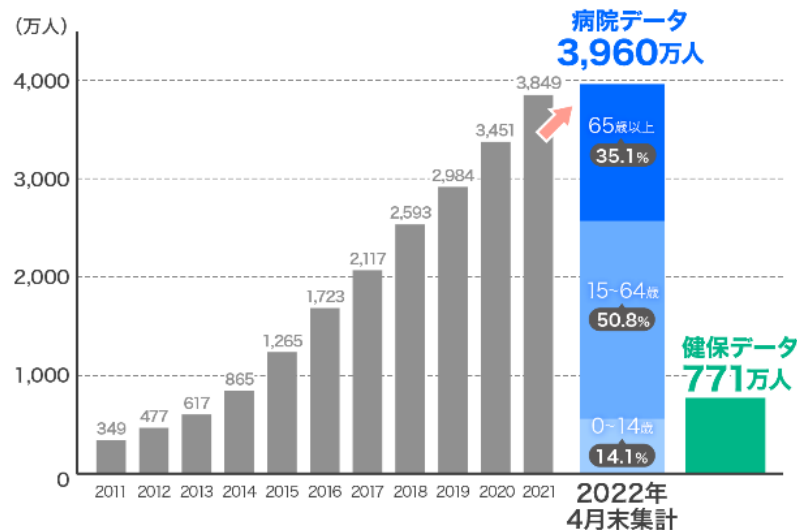
= 協業検討の骨子 =

- (1) 両社が蓄積したデータの利活用にかかる協業
- (2) 健康増進、医療費の適正化に向けたサービス、データ等を活用した協業

MDVとDeNAが協業検討で合意にいたったのは、両者がともに医療ビッグデータ利活用を通じて、それぞれが健康および医療の社会課題を解決したいとの思いがあったからです。

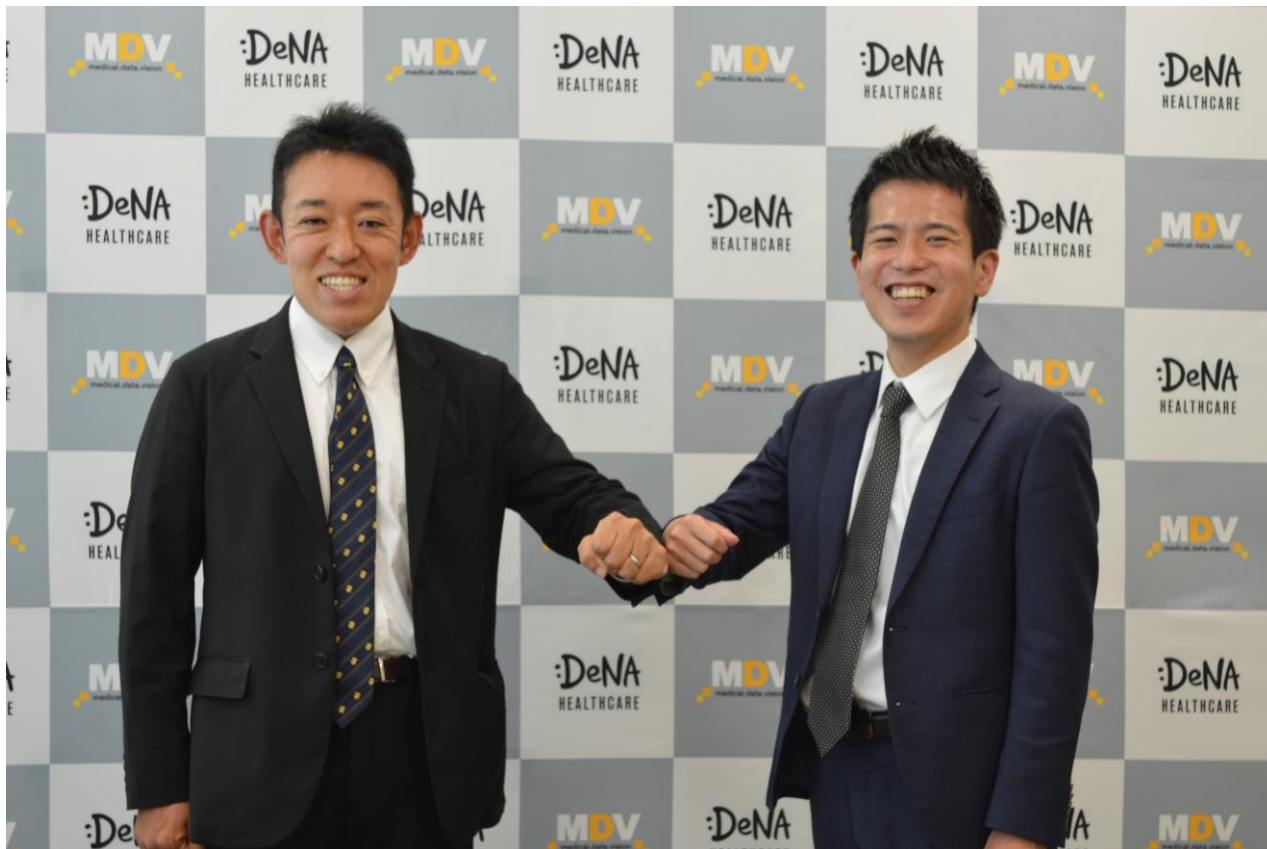
MDV取締役中村正樹は、「相互が協業することで、当社の理念である”医療を選択できる社会を実現する”を加速できると信じています」と述べています。

### 診療データベースの実患者数推移



## 5/11に共同記者説明会を実施

DeSCヘルスケアの瀬川社長と当社取締役の中村が登壇



## DeNAと国内最大規模1500万人超の保険者DB構築へ

「MDV analyzer」に連携DBのデータを搭載、今夏のサービス提供を目指す



1,500万人超の保険者データ

健康保険組合：771万人

健康保険組合・自治体：  
808万人超

病院データ：3,960万人  
(実患者数)

国内最大規模の医療DB

### ■業務提携の骨子

#### 1.データの利活用での協業

- ①両社で蓄積してきたDBを連携し、保険者データ1,500万人超、病院データ約4,000万人を合わせて国内最大規模のDBを構築
- ②MDVの診療DB分析用Webサービス「MDV analyzer」に、連携DB（上記①）を今夏から搭載、サービス提供を目指す

#### 2.生活者向け健康増進サービスでの協業

MDVのPHRサービス「カルテコ」などのサービスと、DeSCヘルスケアの「kencom」をはじめとするサービスのアセット・ノウハウの連携を検討、生活者の健康増進を一層サポートし、医療費の適正化に貢献

## 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