

2024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)

2024年5月13日



メディカル・データ・ビジョン株式会社

1	エグゼクティブサマリー	-----	3
2	2024年12月期 第1四半期 業績	-----	4
3	事業進捗	-----	15
4	Appendix	-----	27

1Q 業績

第1四半期の業績は概ね計画通りの進捗

- ・ 上期は下期の業績成長に向けた施策が中心で、概ね順調に進捗
- ・ 2025年の中計達成に向けた成長投資（人員増強、R&D）は順調

事業進捗

今期は下期の業績成長に重点を置いた戦略的な予算編成

- ・ 「MDV Act」は契約病院数も増え、ストック売上が着実に積み上がる
- ・ 「アルファサルス」は下期の売上伸長に向けた施策に注力
- ・ 「カルテコ」はダウンロード数獲得のための大々的なPRの開始へ

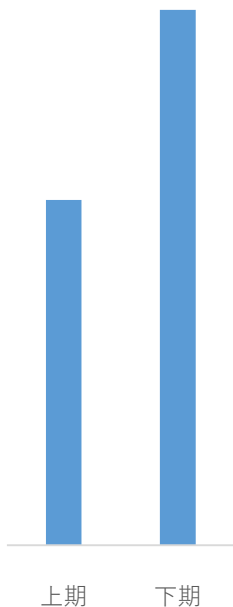
2024年12月期第1四半期 業績

第1四半期の業績は概ね計画通りの進捗

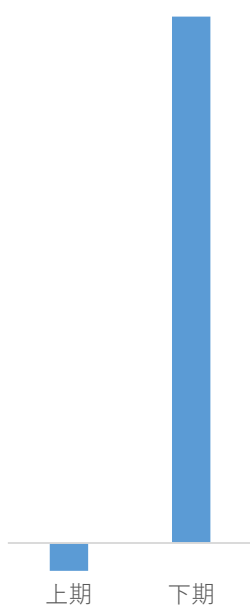
上期は下期の業績成長に向けた施策が中心で、概ね順調に進捗

今期の業績計画イメージ

<売上高>



<経常利益>



今期計画の考え方

- ①営業を中心とした人員増強による売上成長
- ②クラウド型サービスの拡販
- ③カルテコの積極的展開

上期：営業の人員増強・戦力化、クラウド型サービスの受注活動、カルテコ普及中心

下期：クラウド型サービスの拡販によるストック売上とフロー売上の積み上がり、カルテコの利用者増による売上高伸長

1Q状況

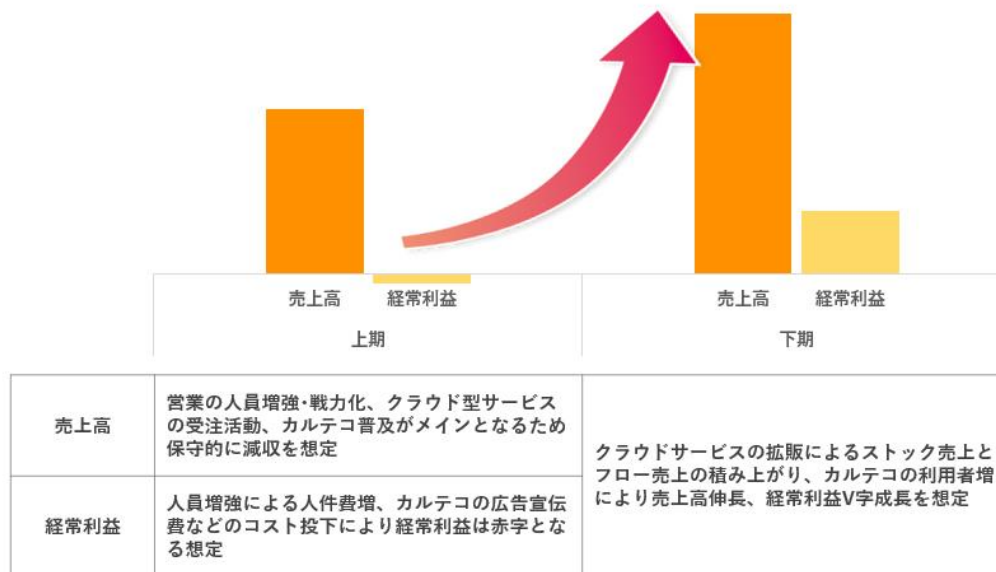
- ・データ利活用サービスは案件の期ズレの影響受けるも概ね計画通りに進捗
- ・カルテコはねこセンシング機能が開発遅延(2月→2Qリリース予定)
- ・2025年の中計達成に向けた成長投資(人員増強、R&D)は順調

2023年12月期決算で説明の通り、成長のための投資を実行

上期に計画している投資は順調に進捗している

2023年12月期決算説明資料P.27 (2024年2月13日公表)

今期の業績計画イメージ



2024年12月期 1Q 業績比較_前年同期比

全体的に前年同期を下回る結果だが、利益は計画の通り

売上高が下振れた主要因はデータ利活用サービスの売上減

(百万円)	2024年12月期 1Q実績	2023年12月期 1Q実績	前年同期比	備考
売上高	1,388	1,559	△11.0%	・データ利活用サービス売上減 (△94M) ・子会社売上減 (△42M) ・データネットワークサービス_フロー売上減(△24M)
売上高成長率	△11.0%	+3.2%	△14.2 P	
営業利益	53	423	△87.3%	・売上高の減少 (△170M) ・販管費の増加 (+176M) ・営業外費用の増加 (+32M)
経常利益	22	424	△94.6%	
経常利益率	1.6%	27.2%	△25.6 P	
従業員数 (人)	261	256	+2.0%	
従業員1人あたり売上高	5.3	6.0	△12.7%	

2024年12月期 1Q コスト分析

研究開発費中心にコストが増加も、概ね計画通り

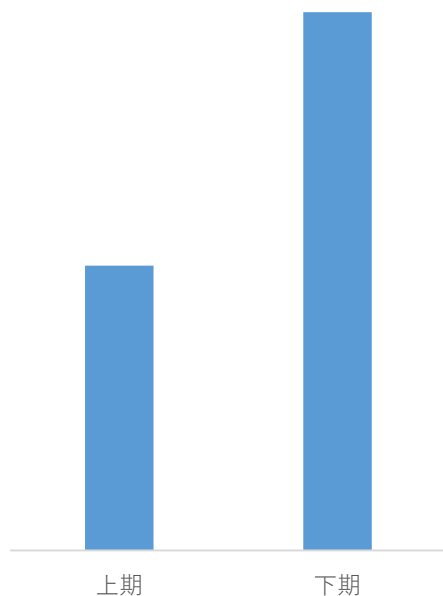
AWS利用料など外部サービスにかかる費用は円安の影響もあり引き続き増加傾向

(百万円)	【連結】 2024年12月期 1Q 実績	【連結】 2023年12月期 1Q実績	前年同期比	備考
原価	342	320	+ 6.9%	・クラウド型サービス（MDV Act有料機能、カルテコ）の原価増（+20M）
人件費	459	439	+ 4.5%	・人員増、昇給などによる給与増（+16M）
採用費	16	8	+ 106.8%	・採用にかかる紹介手数料増（+4M）
その他	532	375	+ 41.9%	・サポート費用（主にAWS、SalesForceなど外部サービス利用料）の増加（+34M）
研究 開発費	129	34	+ 279.4%	・アルファサルス開発費増（+114M） ・MDV Act開発費減（△11M）
営業外費用	32	0	—	・センシングの持分法による投資損失（+32M）
費用合計※	1,367	1,135	+ 20.4%	

※売上原価と販売費及び一般管理費、営業外費用の合計

「MDV Act」、「アルファサルス」は計画通りに進捗
カルテコは大々的なPRが2Qにスライドしたことで効果の発現も2Q以降に

データネットワークサービス
今期の売上計画イメージ



今期計画の考え方

今期注力の3サービスによる売上成長

- ①MDV Actの拡販
- ②アルファサルスの拡販
- ③カルテコの積極的展開

上期：クラウド型サービスの受注活動、カルテコ普及活動中心

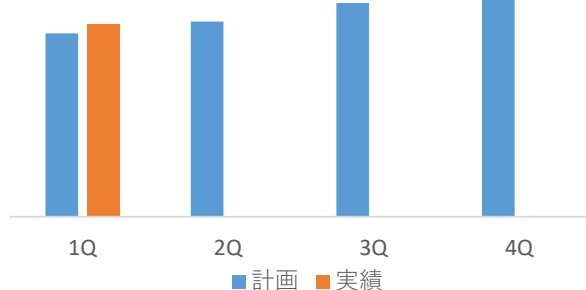
下期：クラウド型サービスの拡販によるストック売上とフロー売上の積み上がり、カルテコの利用者増による売上高伸長

1Q状況

- ・ MDV Act、アルファサルスは計画通りに進捗
- ・ カルテコはねこセンシング機能が開発遅延
(2月→2Qリリース予定)

注力サービス別売上_対計画

MDVAct



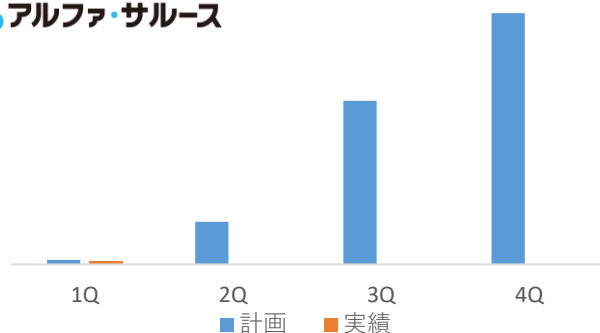
今期計画の考え方

- ・ 契約病院数のベースアップによるストック売上の着実な積み上がり
- ・ 新規有料機能のリリースによる新規契約病院の獲得と既存顧客のクロスセルによる売上成長

1Q状況

- ・ 有料契約病院数が順調に増加 (23.4Q 638施設→24.1Q 652施設)

アルファ・サルス



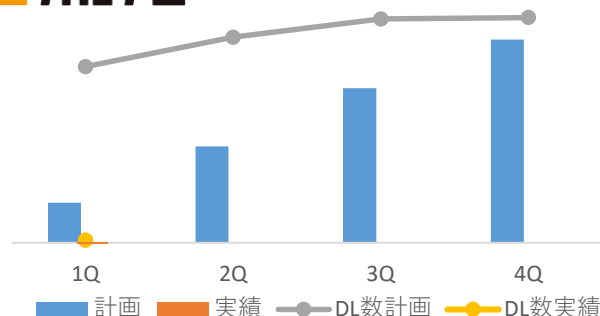
今期計画の考え方

- ・ 健診システム導入施設数目標：161施設 (前期から+61施設)

1Q状況

- ・ 計画通りの進捗

カルテコ



今期計画の考え方

- ・ ダウンロード数 78万ダウンロード
- ・ 売上高 520M

1Q状況

- ・ ねこセンシング機能の開発遅延 (2月→2Qリリース予定)
- ・ ねこセンシング機能開発遅延による本格的なPRの2Qへのスライド
- ・ ソニーAI技術協力、機能強化へ

クラウド移行によるストック売上の積み上げは順調

オンプレ型サービスのストック売上減、子会社の売上減が影響

(百万円)	2024年12月期 1Q実績	2023年12月期 1Q実績	前年同期比	備考
データネットワーク サービス	332	388	△14.5%	
ストック	220	230	△4.4%	・Medical codeメンテナンス料減 (△7M)
フロー	48	72	△33.2%	・データコンバート業務売上減 (△14M)
新規事業(子会社)	63	86	△26.0%	・システム ビー・アルファ売上減 (△19M)
カルテコ	0	—	—	

「MDV Act」売上高は計画通り進捗

カルテコはPRの2Qスライドに伴い新規ダウンロードの本格化も2Q以降から

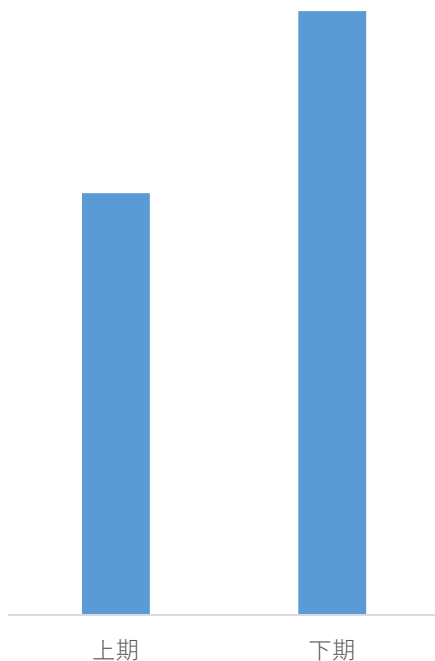
指標		2022年12月期 実績	2023年12月期 実績	2024年12月期 1Q実績	2024年12月期 目標
「MDV Act」売上高成長率		—	—	— ※	+ 78.4%
健診システム導入数 (施設)		94	100	97	161
カルテコ	ダウンロード数	—	—	62,105	780,000
	売上高 (百万円)	—	—	0	520

※ 「MDV Act」は23.2Qから有料サービス開始

案件の期ズレの影響受けるも概ね計画通りに進捗

診療データ調査分析で案件の2Q以降へのスライドが発生している

データ利活用サービス
今期の売上計画イメージ



今期計画の考え方

- ・ 営業人員の増強による売上高成長率の維持

上期：営業人員の採用、戦力化

下期：営業人員増強の効果によるオーガニック売上成長

1Q状況と今後の計画

■1Q状況

- ・ 1Q見込んだ高額案件が2Q以降にスライドしたことにより前年実績を下回る

■今後の計画

- ・ 営業5名増員（2Q～）、4Q戦力化に向けた教育研修
- ・ 更なる営業人員の増強の推進
- ・ TXP Medicalとの連携強化、営業推進
- ・ 海外への営業強化（海外事業開発室の立ち上げ）

「MDV analyzer」が契約数を伸ばし、ストック売上が積み上がる

DPC版 + 保険者DB版のセット契約が増え、顧客単価が上昇傾向にある

(百万円)	2024年12月期 1Q実績	2023年12月期 1Q実績	前年同期比	備考
データ利活用サービス	928	1,022	△9.2%	
診療データ調査分析	702	805	△12.7%	・高額案件の2Q以降スライド
MDV analyzer	225	217	+3.9%	・MDV analyzer契約数の増加

事業進捗



今期の注力サービスの取り組み状況について説明

1

クラウド型病院経営改善アプリケーション
「MDV Act」 有料機能の拡販

2

クラウド型健診システム
「アルファサルス」の拡販

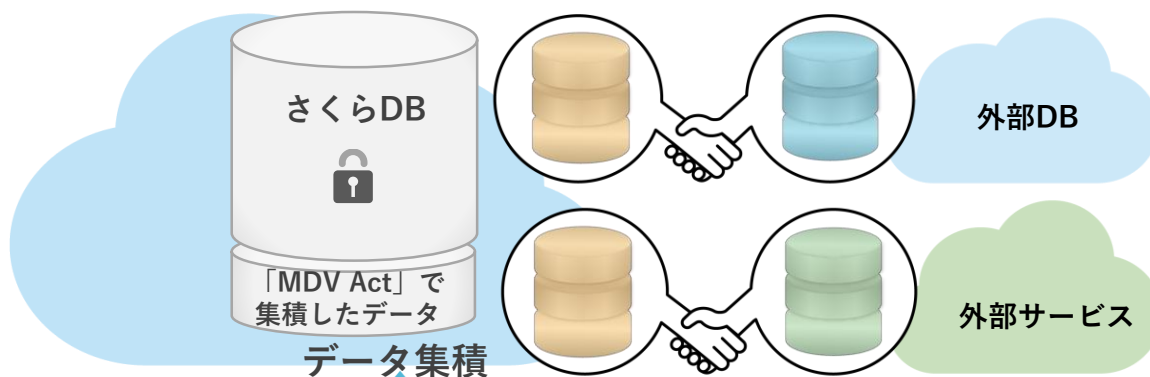
3

「カルテコ」の普及と利用促進

クラウド化への移行は順調に進んでいる

クラウド化によりデータ活用の拡張性・連携を強める

クラウド型
サービス



無料機能

有料機能

有料機能

有料機能

...

カンゴッチ+
PLUS

MDVAct

MDV DPS
MDVデータプラットフォームサービス

プラットフォーム

オンプレミス型
サービス

Medical
Code

EVE

様々なデータソースを活用した有料機能をリリース

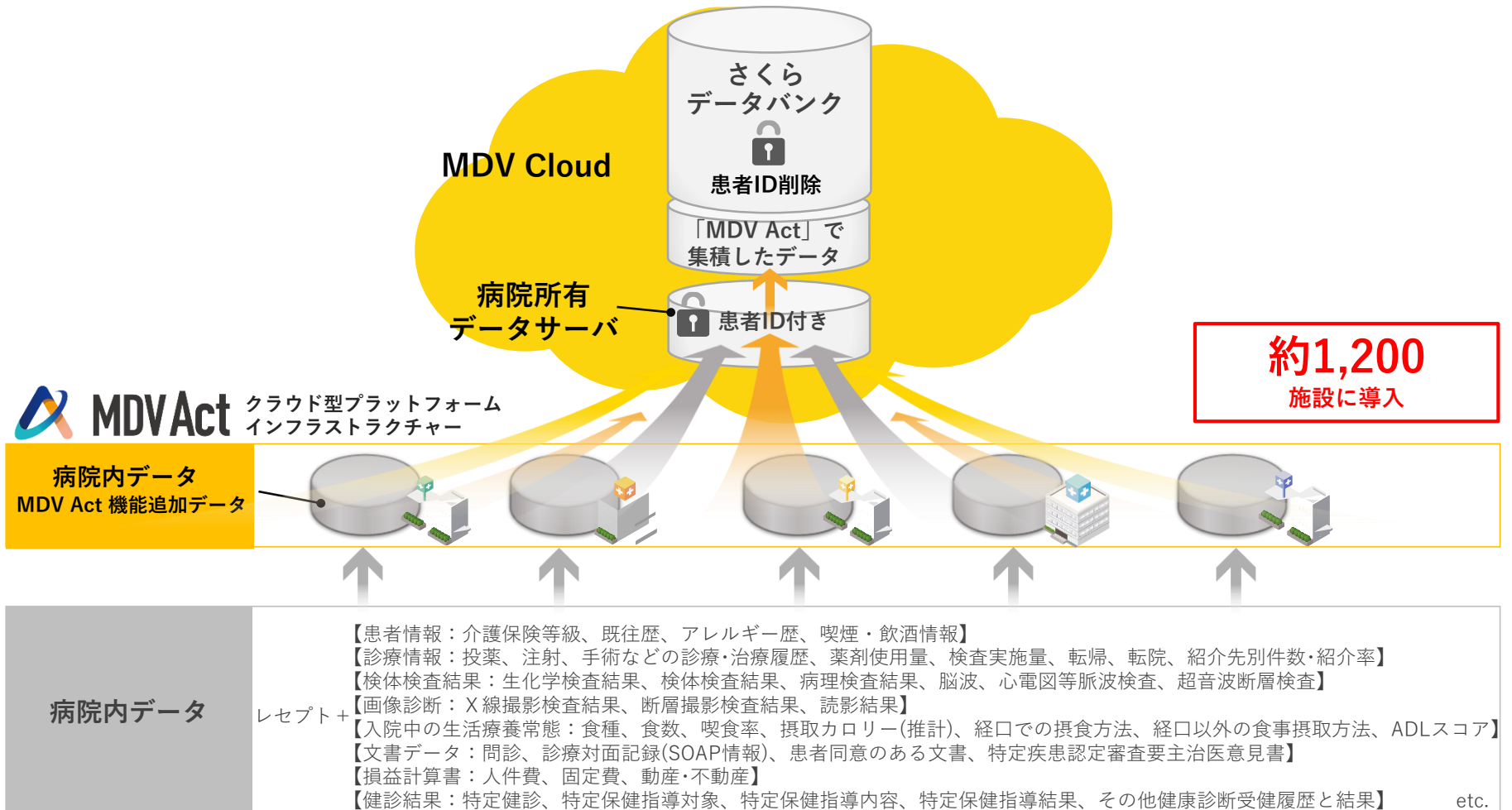
「顧客基盤の拡大」、「売上増」、「新たなデータの集積」につなげる

「MDV Act」有料機能 リリース計画（～2025年）★リリース済み

	データ ソース	機能	ターゲット ()内対象施設数	月額利用料	リリース時期					
					2023		2024		2025	
					上期	下期	上期	下期	上期	下期
経営分析 ソリューション	DPCデータ	収入最大化 診療標準化	DPC病院 データ提出加算 病院 (約2,800) ※	5万円 1～3万円	★診療分析パック					
業務支援 ソリューション	電子カルテ ・予約受診 ・オーダー ・医事会計 ・臨床検査 etc…	予約患者管理 ベッドコントロール 各部門業務支援	データ提出加算 病院 (約5,500)	2万～ 10万円						
マーケティング ソリューション	公開情報 紹介関連情報	集患・地域連携 外部環境分析 営業支援	一般病院 (7,084) 2023年3月末時点	1万～5万円			★地域連携分析ツール			

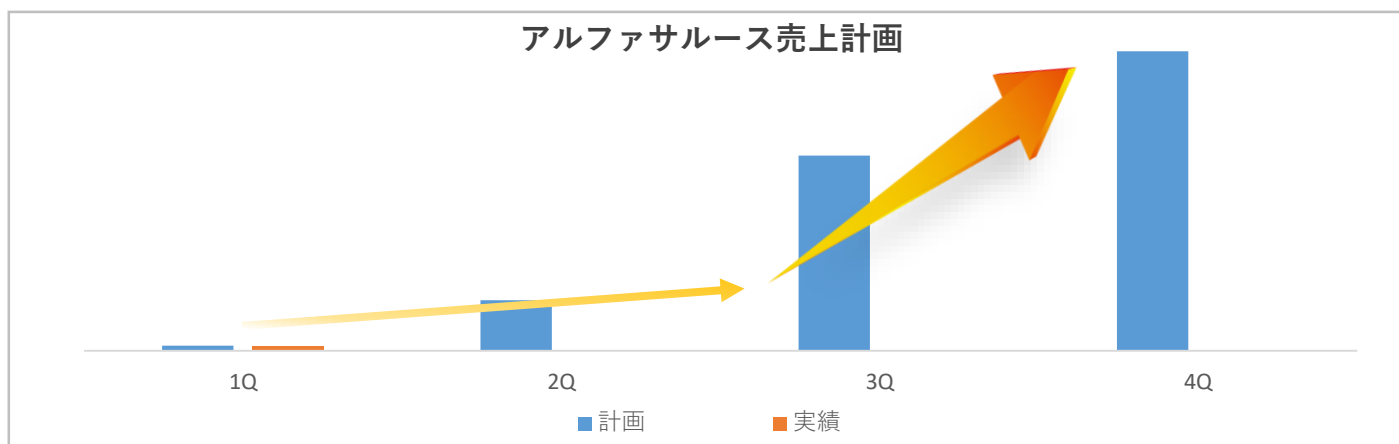
※データ提出加算病院約5,500の中から当社がターゲットとして抽出した病院数

「MDV Act」で院内の様々なデータの集積が可能となる



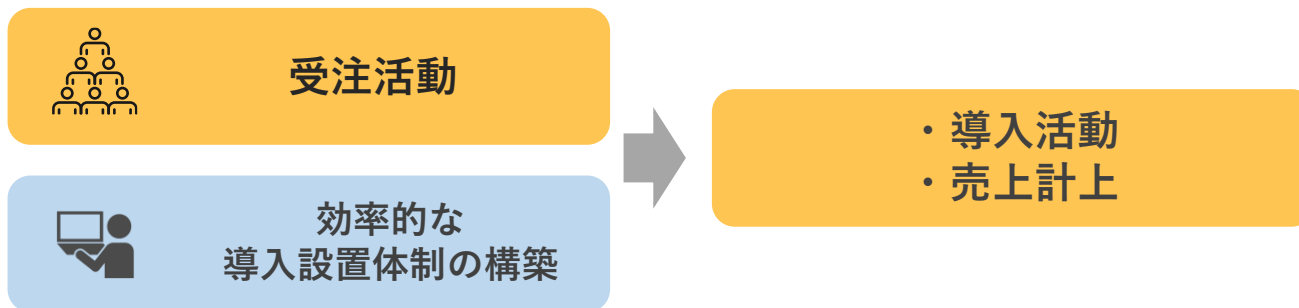
今期の売上計画は下期に偏重

上期に導入設置体制の構築と受注を獲得し、下期で一気に導入を進める



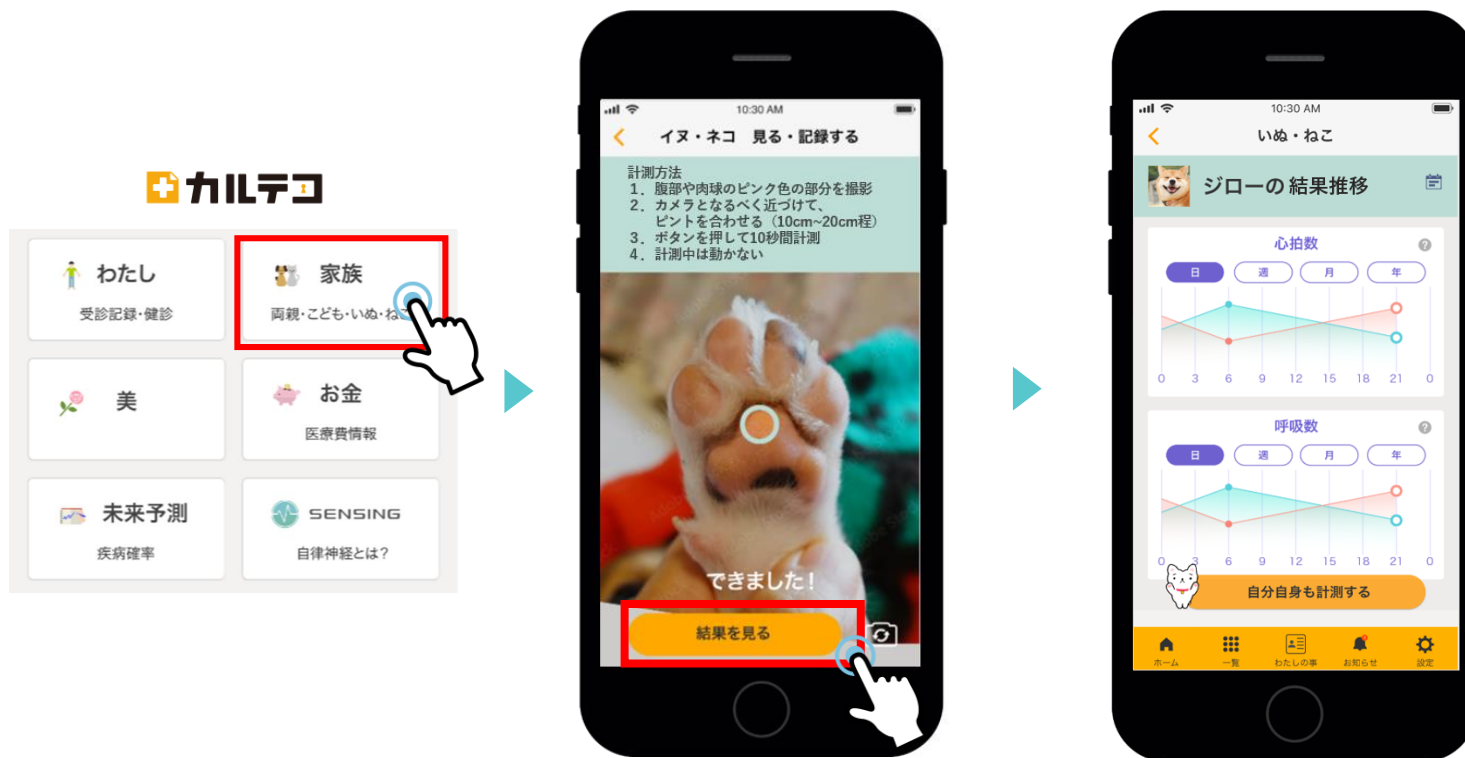
<上期>

<下期>



ペットをフックにダウンロードを促進

その後、家族全員の健康管理をテーマに、家族や自身への利用につなげる



「世界初」のペットセンシング技術

3 「カルテコ」の普及と利用促進

本格的なPRの開始 TVCM



■動画URL

<https://www.youtube.com/watch?v=je3SaSzV6ZI>



3 「カルテコ」の普及と利用促進

本格的なPRの開始 「インターペット2024」への出展

✓ 「インターペット」とは

- ・人とペットの豊かな暮らしを提案する**日本最大級のペットイベント**
- ・ペットフード、グッズ、IT家電など、**700社以上**のペット商材が集まる

■会場の様子



※インターペット2024 ホームページより画像を引用

ブース外でも「センシング体験」、
カルテコのダウンロードに対応する
ほど大盛況

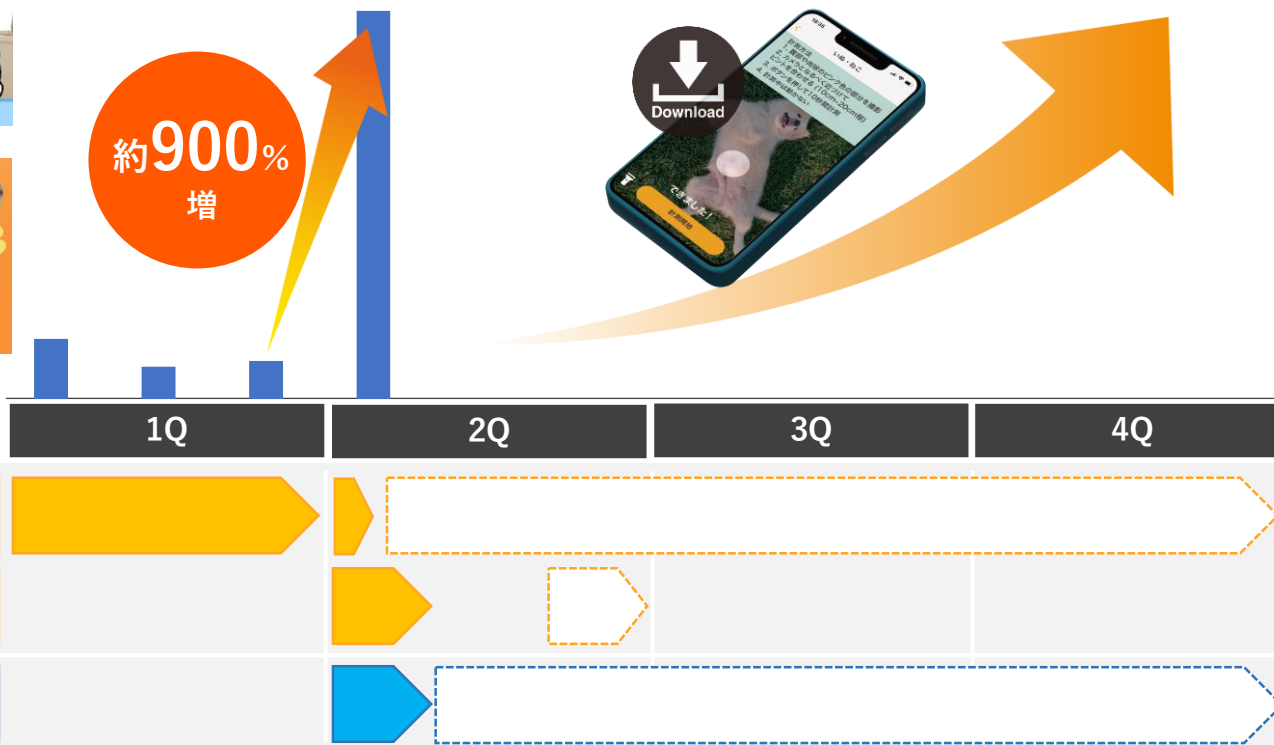


ペットをフックにした
ダウンロード施策に手ごたえ

3 「カルテコ」の普及と利用促進

ペットをフックにしたPRの効果は歴然

TVCM・Webを中心にPR施策を本格化し、ダウンロード数を獲得する



実線・・・実施済み
点線・・・計画

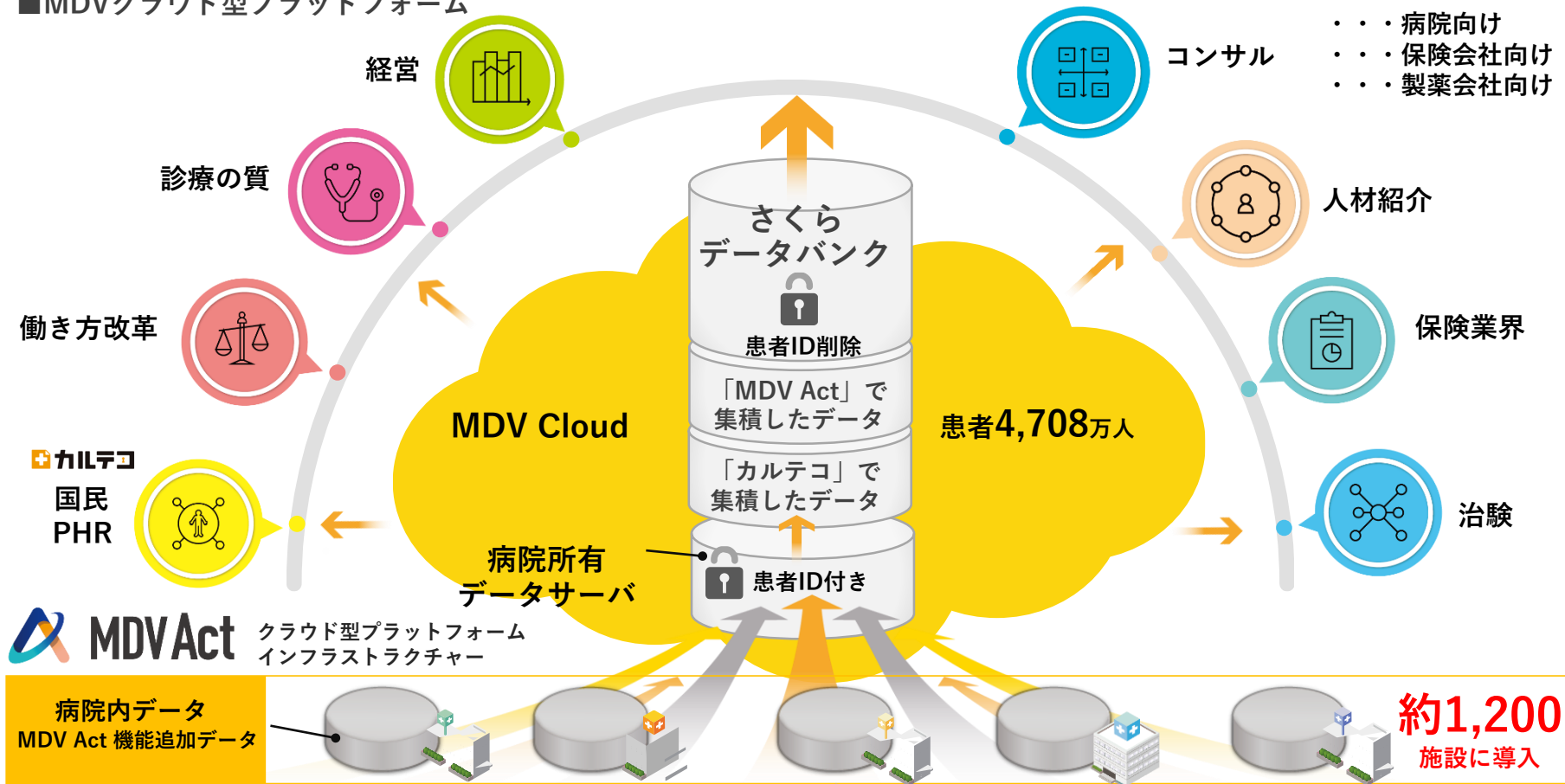
ソニーとAI技術協力、カルテコ機能を充実させ利用促進へ 未来予測機能「疾患リスクレポート」の発症リスク予測を22疾患まで拡大



6疾患→22疾患に拡大

データ「量」から「質」への転換、そしてデータ利活用の飛躍的成長へ

■MDVクラウド型プラットフォーム



クラウド型プラットフォーム
インフラストラクチャー

病院内データ
MDV Act 機能追加データ

約1,200
施設に導入

病院内データ
レセプト+

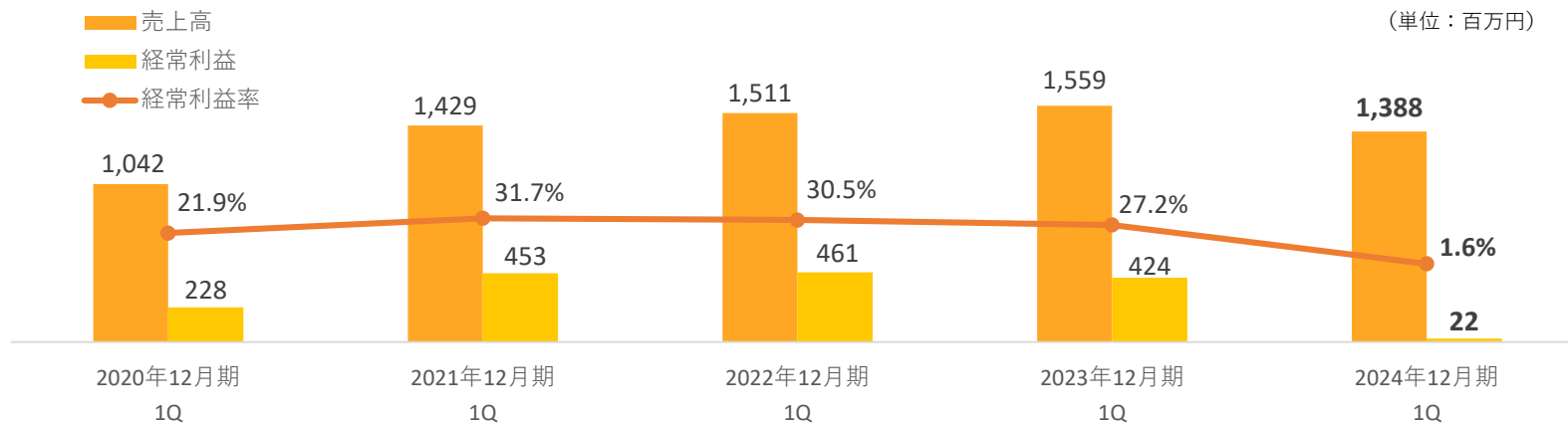
- 【患者情報：介護保険等級、既往歴、アレルギー歴、喫煙・飲酒情報】
- 【診療情報：投薬、注射、手術などの診療・治療履歴、薬剤使用量、検査実施量、転帰、転院、紹介先別件数・紹介率】
- 【検体検査結果：生化学検査結果、検体検査結果、病理検査結果、脳波、心電図等脈波検査、超音波断層検査】
- 【画像診断：X線撮影検査結果、断層撮影検査結果、読影結果】
- 【入院中の生活療養常態：食種、食数、喫食率、摂取カロリー(推計)、経口での摂食方法、経口以外の食事摂取方法、ADLスコア】
- 【文書データ：問診、診療対面記録(SOAP情報)、患者同意のある文書、特定疾患認定審査要主治医意見書】
- 【損益計算書：人件費、固定費、動産・不動産】
- 【健診結果：特定健診、特定保健指導対象、特定保健指導内容、特定保健指導結果、その他健康診断受健履歴と結果】

Appendix



年度別1Q累計実績推移、サービス別1Q累計実績

■1Q累計業績推移



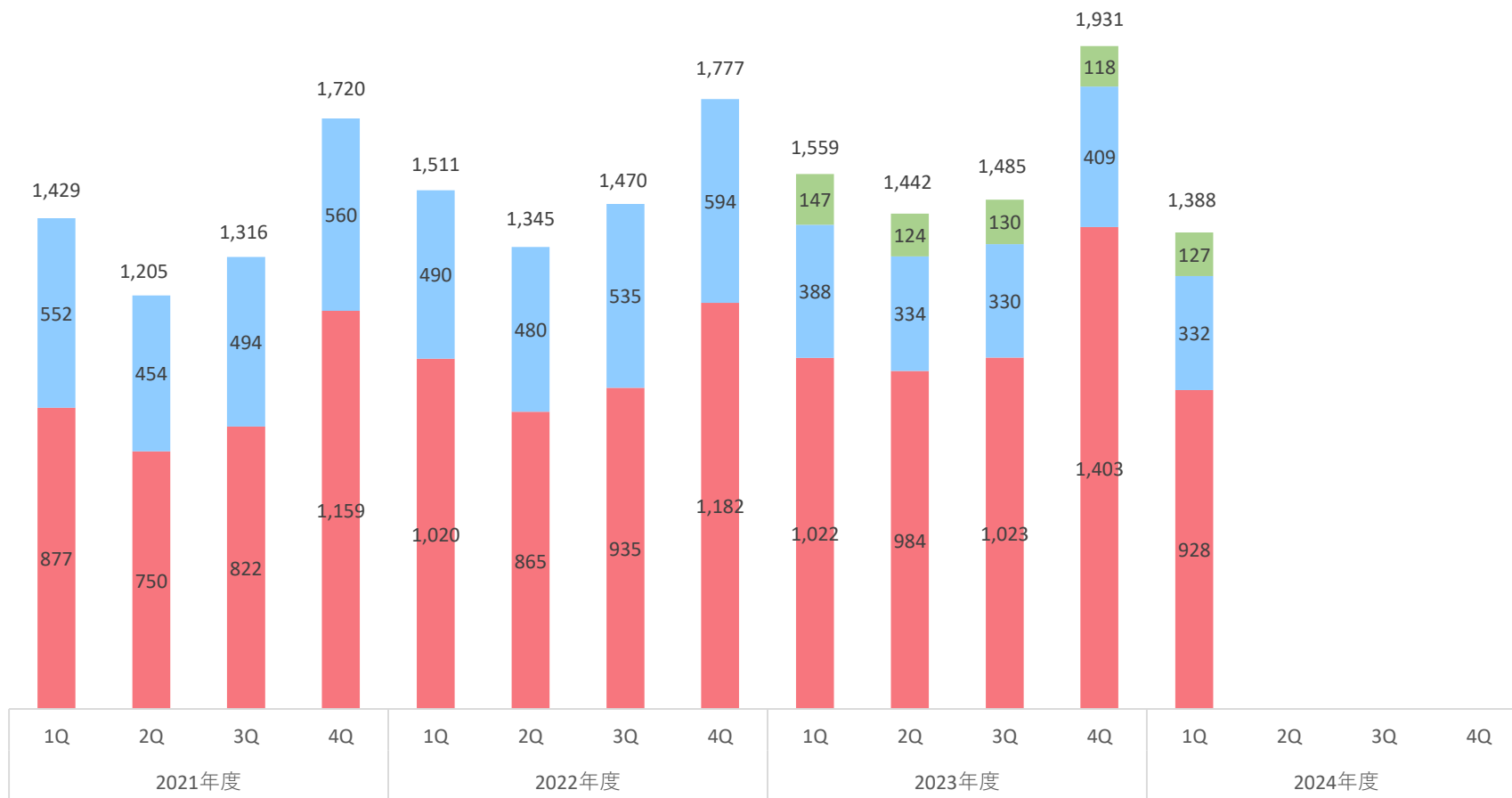
■サービス別1Q累計実績

(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	その他サービス	全社合計
売上高	332	928	127	1,388
前年同期比	△14.5%	△9.2%	△13.7%	△11.0%
売上総利益	112	826	107	1,045
前年同期比	△43.6%	△9.9%	△12.6%	△15.6%
経常利益	—	—	—	22
前年同期比	—	—	—	△94.6%

四半期毎の売上高推移（サービス別内訳）

- その他サービス
- データネットワークサービス
- データ利活用サービス

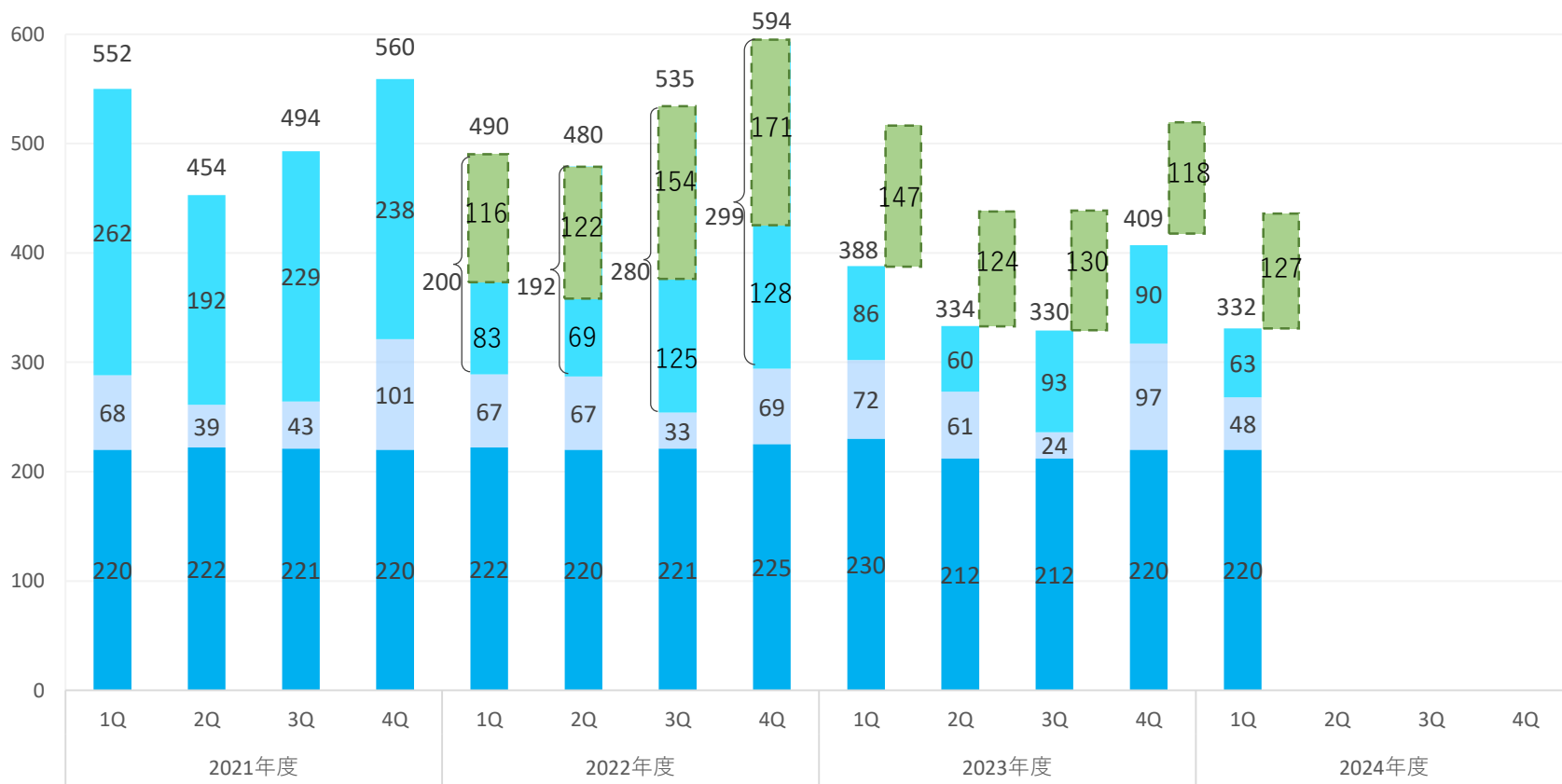
（単位：百万円）



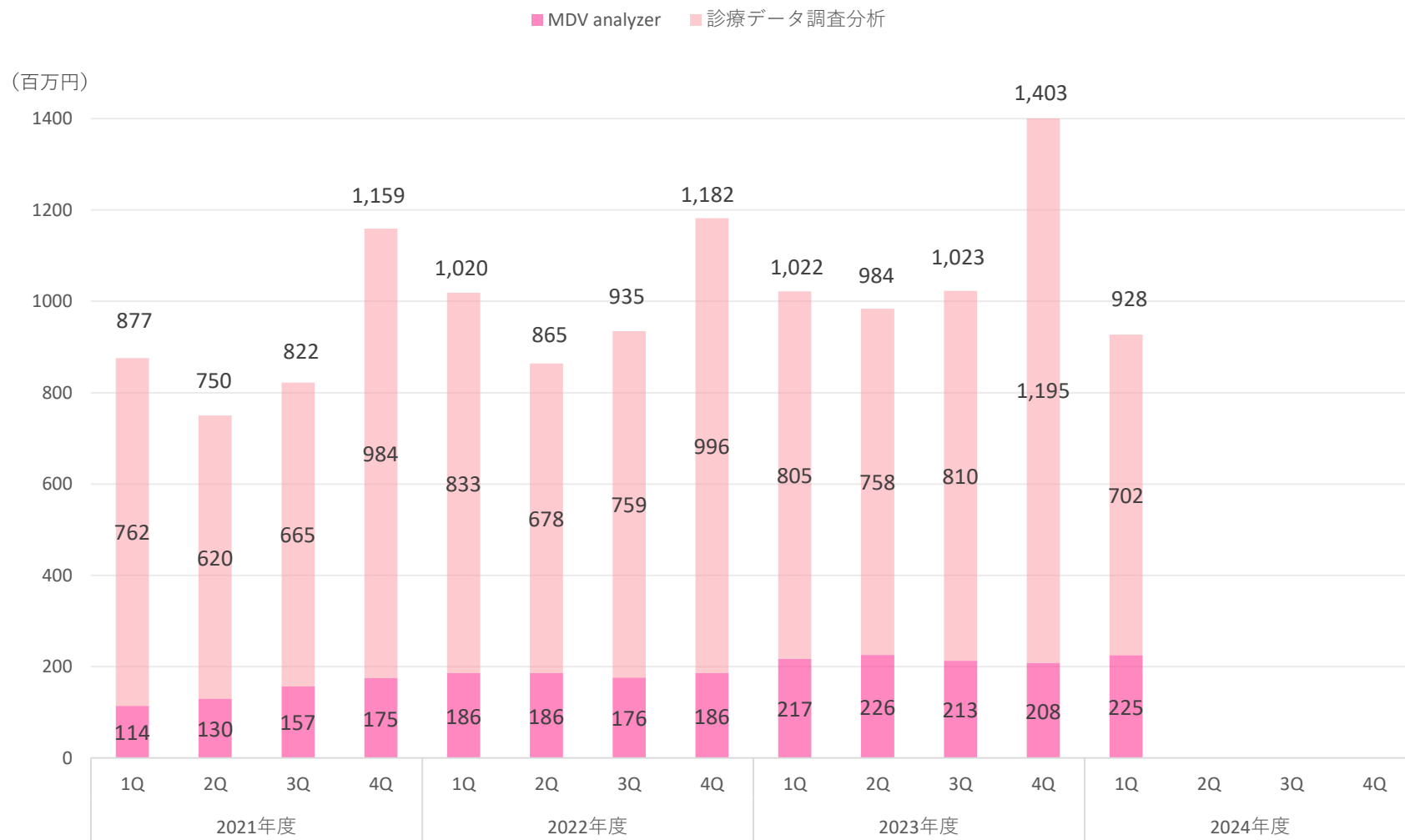
データネットワークサービスの売上構成

■ ストック ■ フロー ■ 新規事業（子会社） ■ その他サービス

(百万円)



データ利活用サービスの売上構成



※2023年1月1日付でMDVトライアルを吸収合併したことに伴い、新規事業（子会社）として表示していたMDVトライアルの売上高は、診療データ調査分析に含めた形に変更しております

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