

会社説明資料



メディカル・データ・ビジョン株式会社
(東証プライム市場 証券コード：3902)

2023年3月9日

1

MDVはどんな会社か？

3



創業の契機と実現したい社会について

2

MDVの強みとは？

11



MDVの競争優位性と将来に向けて投資してきたこと

3

2022年12月期の業績と2023年12月期の業績予想

16

4

2023年の方針と注力事業について

21



中期経営計画の達成に向けた今期の取り組み

MDVはどんな会社か？

～創業の契機と実現したい社会について～

当社は社会課題を解決するために創業している

創業時の課題認識は解決途上であり、ESGの潮流に沿う社会課題でもある

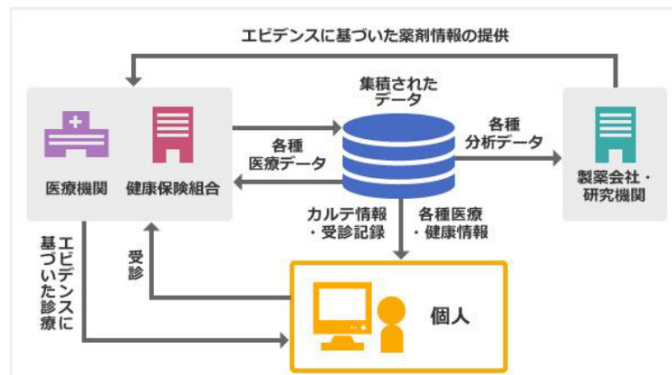
創業のきっかけと目指す社会

創業時のきっかけとなった問題意識

- ▶ 医療・健康情報のICT化が遅れており、利活用がされていない
- ▶ 自分自身の医療・健康情報を生涯にわたって把握できない

私たちが目指す社会

生活者が、生涯を通じて自身の医療・健康情報を把握できる社会
それらの情報をもとに、自身で医療・健康分野のサービスを選択できる社会



PHR社会の実現



データに基づき自身で選ぶ医療

(出典) 当社「上場時の成長性説明資料」

我々はなぜ病院経営支援から始めたのか？

唯一のデータ発生元から「信頼」を得るため

質の高い医療と黒字経営の実現に貢献するDPC制度下の病院経営を支援

政府が決め、病院自らは決められない診療報酬



様々な医療行為で構成される“医療費”が売上に相当

診療報酬の計算方法（2通り）

出来高払い 制度

出来高払い制度の課題

- 過剰診療や入院日数の長期化
- 医療費の増加 など

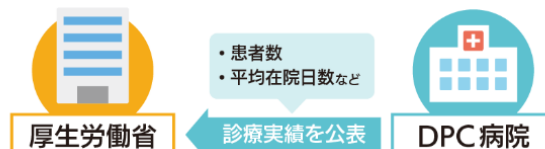
DPC 制度 (包括支払い制度)

Diagnosis Procedure Combination

Per-Diem Payment System

医療の効率化・標準化を図る

“質の高い医療”と“黒字経営の実現”に貢献するDPC制度



医療費の適正化、診療データ等の開示による透明性、
医療の質向上に寄与



早期社会復帰や入院にかかる費用・期間の削減

根拠に基づいた医療（EBM）に医療ビッグデータは欠かせない

他社が集積できていないDPCデータを4,232万人分集積している

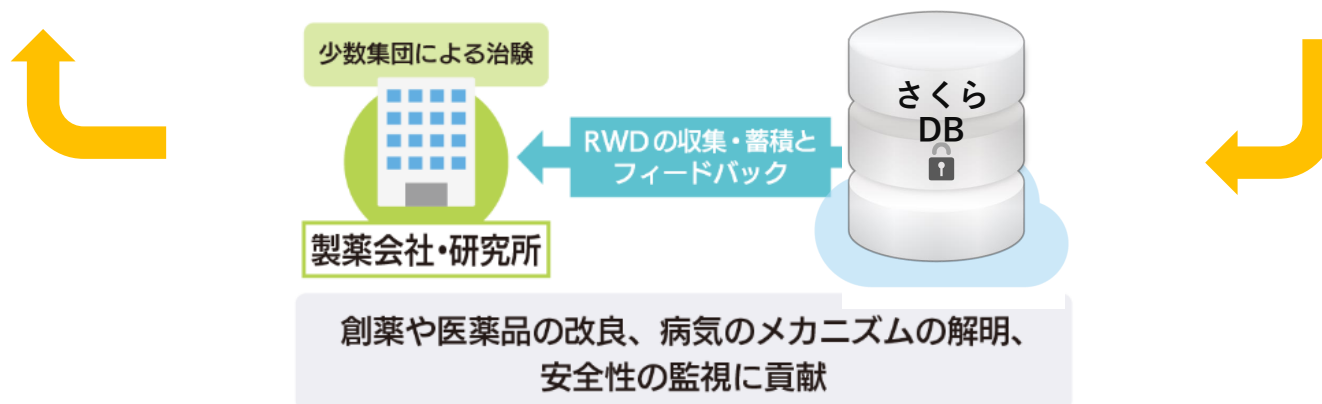


レセプトデータ

レセプト（診療報酬明細書）とは、患者に対して行なった医療行為について、患者の窓口負担分以外の医療費を支払い機関に請求する際に、診察開始日や診療内容について取りまとめたデータです。

DPCデータ

DPCデータとは、2003年に厚生労働省が導入した、DPC制度導入病院が作成するデータのことで、全国統一のデータフォーマットで、レセプトデータよりも詳細に取りまとめられています。

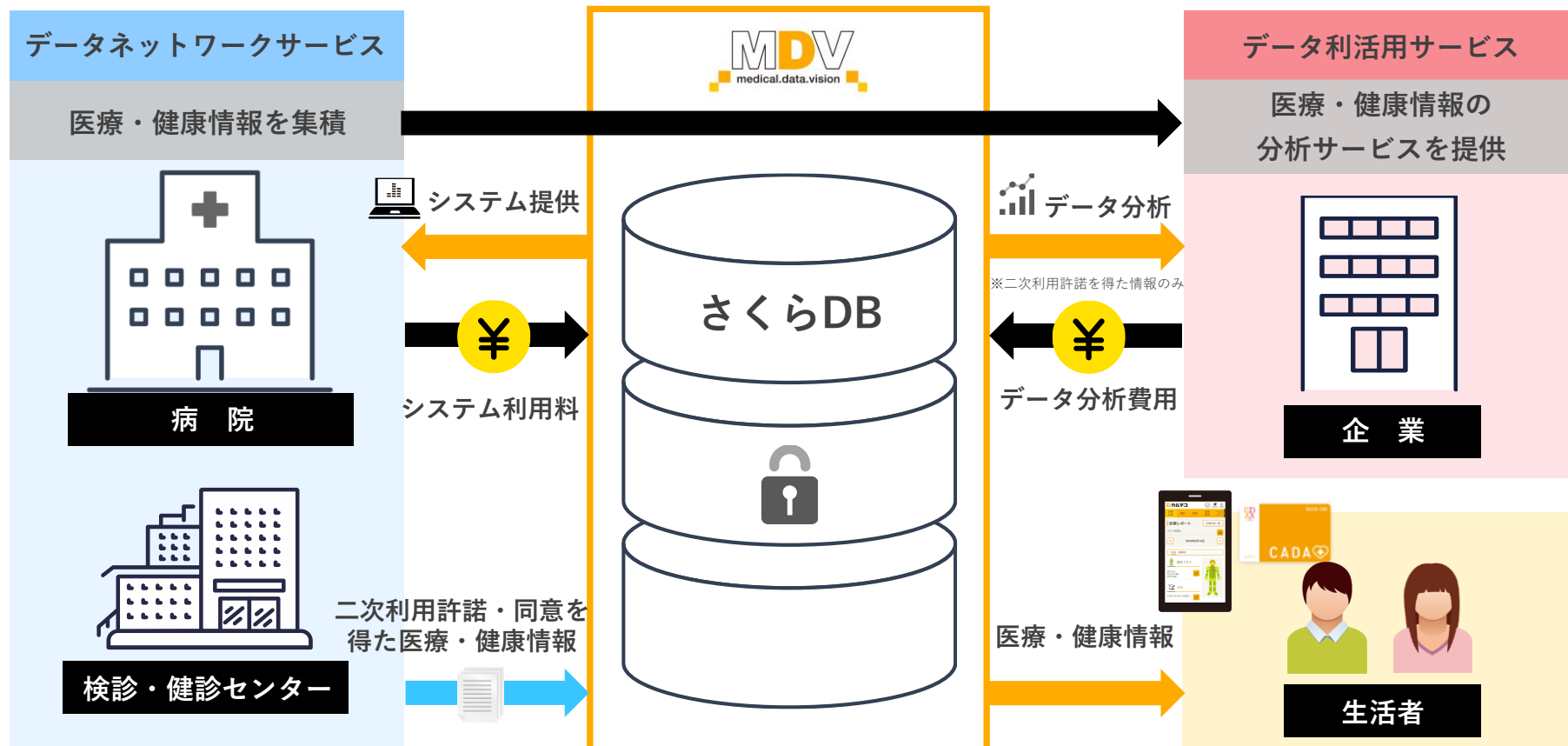


これまで積み上げてきたMDVのビジネスモデル

良質な医療データを集積

分析・活用→医療の質向上に貢献

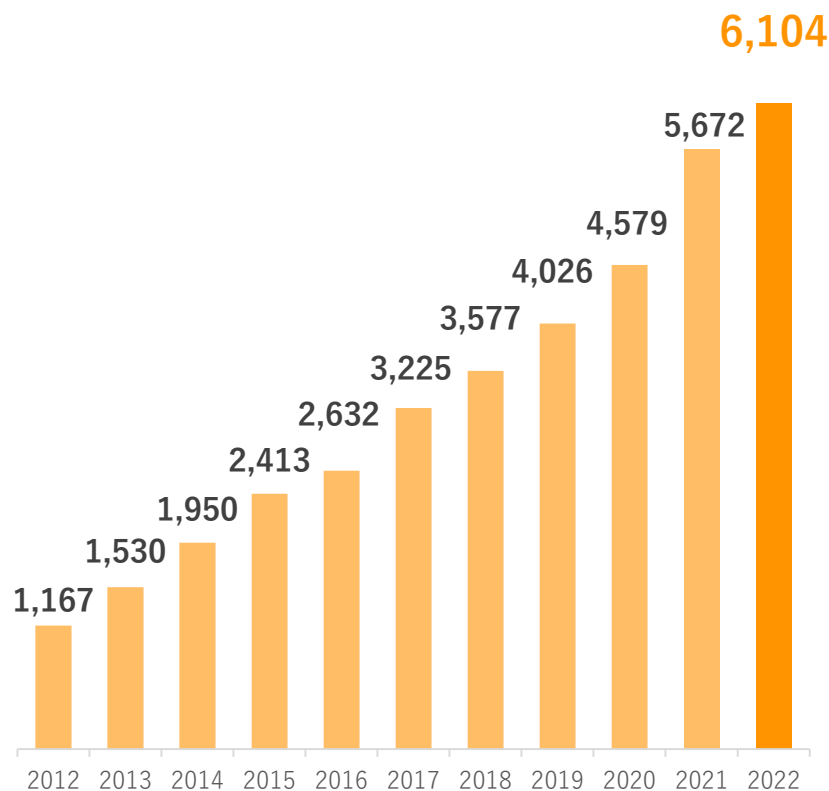
生活者へ還元



売上だけでなく、利益も右肩上がりの業績推移

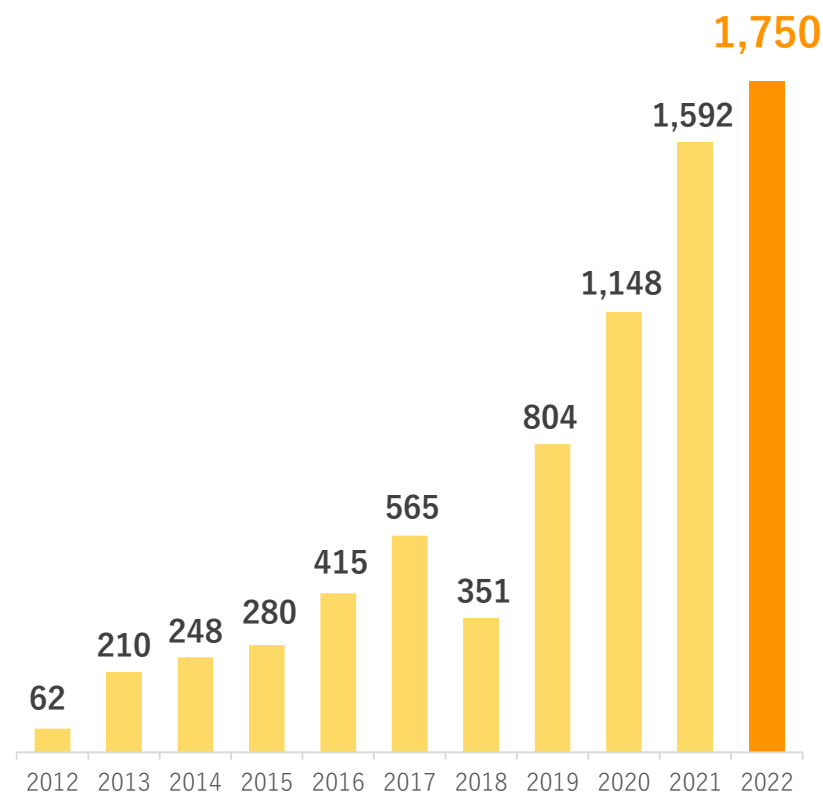
< 売上高 >

(単位：百万円)



< 経常利益 >

(単位：百万円)



※2014年12月上場

※2016年度より連結数値

次のステップは診療データを個人に返すこと

主体的な治療の意思決定、医療を選択できる社会を実現するために
医療・健康情報を自己管理し、それを活用する社会へ



MDVグループが実現したい社会とは？

中計の開示にあわせ、MDVグループは新たにビジョンを制定

MDVグループのビジョン

私たちはデータを通して、下記の社会の実現を目指します

生活者が、生涯を通じて自身の医療・健康情報を把握できる社会

それらの情報をもとに、自身で医療・健康分野のサービスを選択できる社会

医療ビッグデータの集積



EBM

医療情報を患者の手に



PHR

EBMに基づく患者主体の医療



予防医療

MDVの強みとは？

～MDVの競争優位性と将来に向けて投資してきたこと～

圧倒的な医療ビッグデータを保有している

病院データ

日本最大規模の診療データベース

4,232 万人
474 施設

データ期間：2008年4月～2022年10月

※急性期医療機関(DPC病院)総数の約27%

※がん拠点 235施設含む (2022年12月末現在)

患者数概要

0-14歳	14.2%
15-64歳	50.8%
65歳以上	35.0%
実患者数	4,232万人

保険者データ

健保組合 + 国保 + 後期高齢データ

1,797 万人
608 団体

データ期間：2012年4月～2022年9月

※データ提供開始時期は保険者によって異なります

(2022年12月末現在)

患者数概要

0-14歳	13.2%
15-64歳	53.5%
65歳以上	33.3%
実患者数	1,797万人

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ビッグデータを保持

事業環境

- 日本の医療現場から、貴重な**DPCデータ**を国内最大級に集積(4,232万人)している
- 医療の質を高める目的に合致した**有力なDPC病院との信頼関係を構築**
- DeNAグループと連携し、**保険者データでも国内最大級（約1,800万人）のDBを構築**
- データ利活用サービスが属する市場は今後も急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

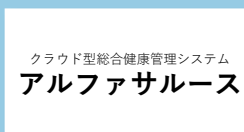
収益構造

- 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

社会変化に対応しつつ、未来への仕組みを創った

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



MDVの土台

製薬・アカデミア向け



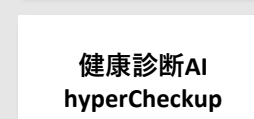
現在の成長

個人向け (BtoC)



近未来の実現

HMV構想



ダイナミックな成長

MDVの将来成長はデータ活用先の拡大にある

創業からの流れは一貫したビジョンの延長線上にある

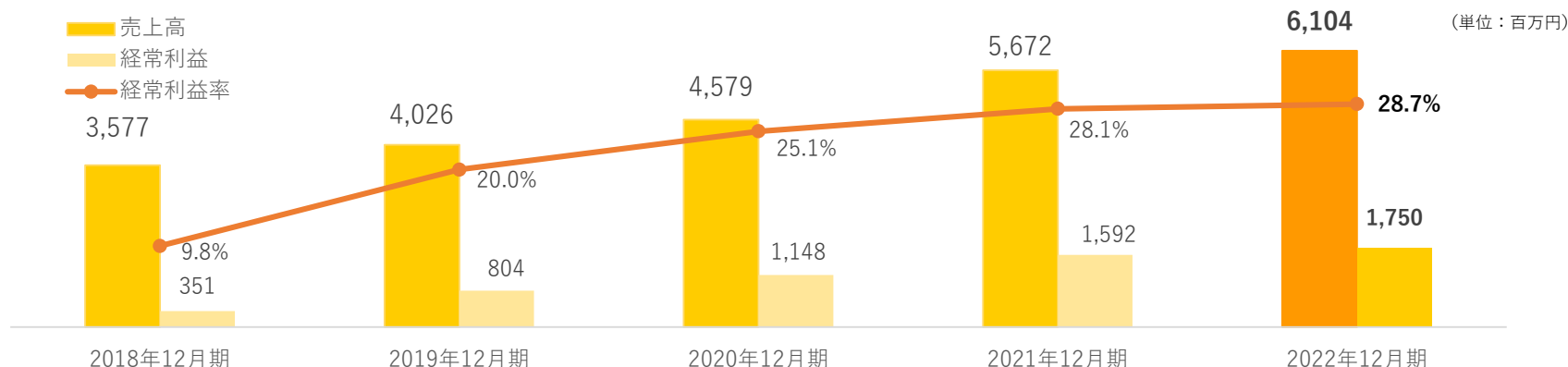
当社が持つ資源を使い、より大きな市場でビジネスを展開していく

	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

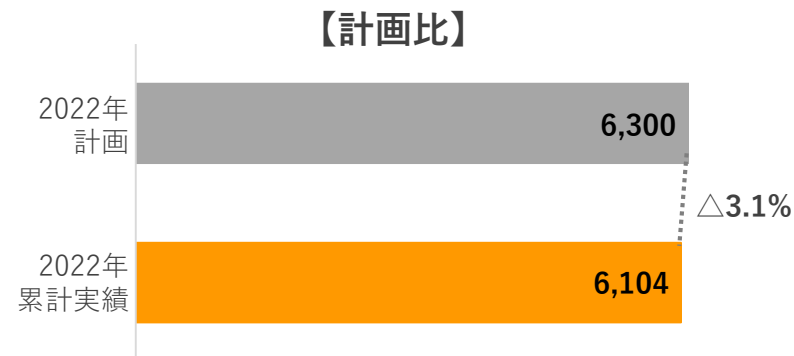
2022年12月期の業績と2023年12月期の業績予想

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（18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%



新基準適用による売上等への影響について

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

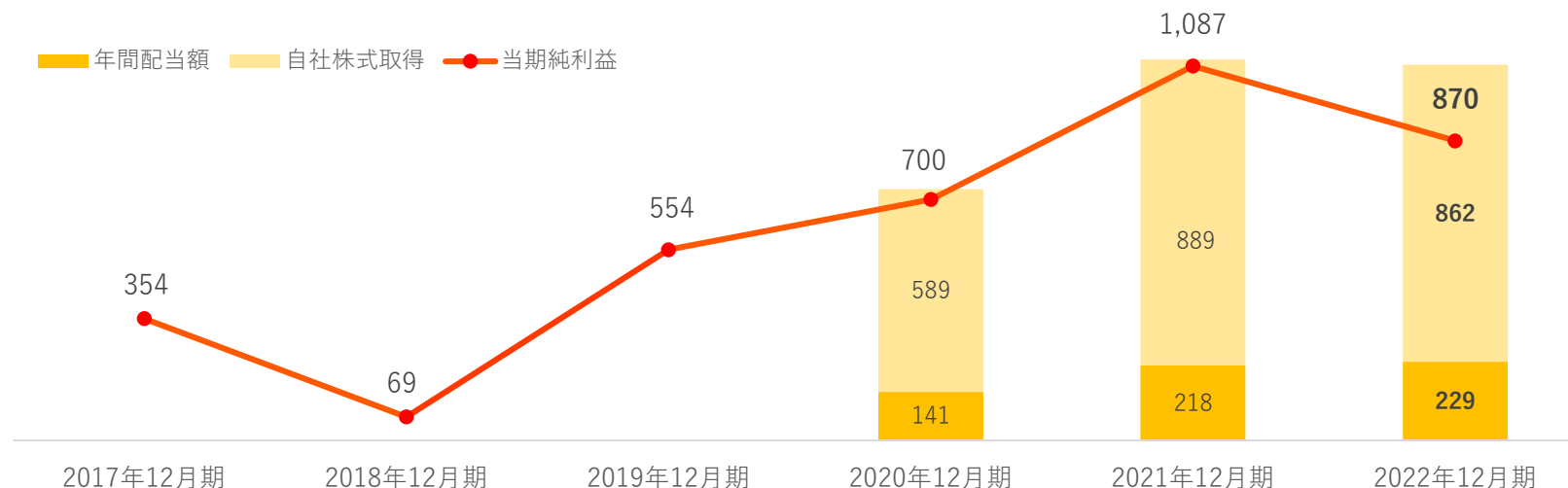
【売上高成長率 YoY】

	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

2023年12月期 業績予想

(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%

2023年の方針と注力事業について

～中期経営計画の達成に向けた今期の取り組み～

2025年の数値目標は以下の通り

既に実施・検討済みの事業を基にした計画であり、プラス α の可能性

FY2025
売上高

100億円

FY2025
経常利益

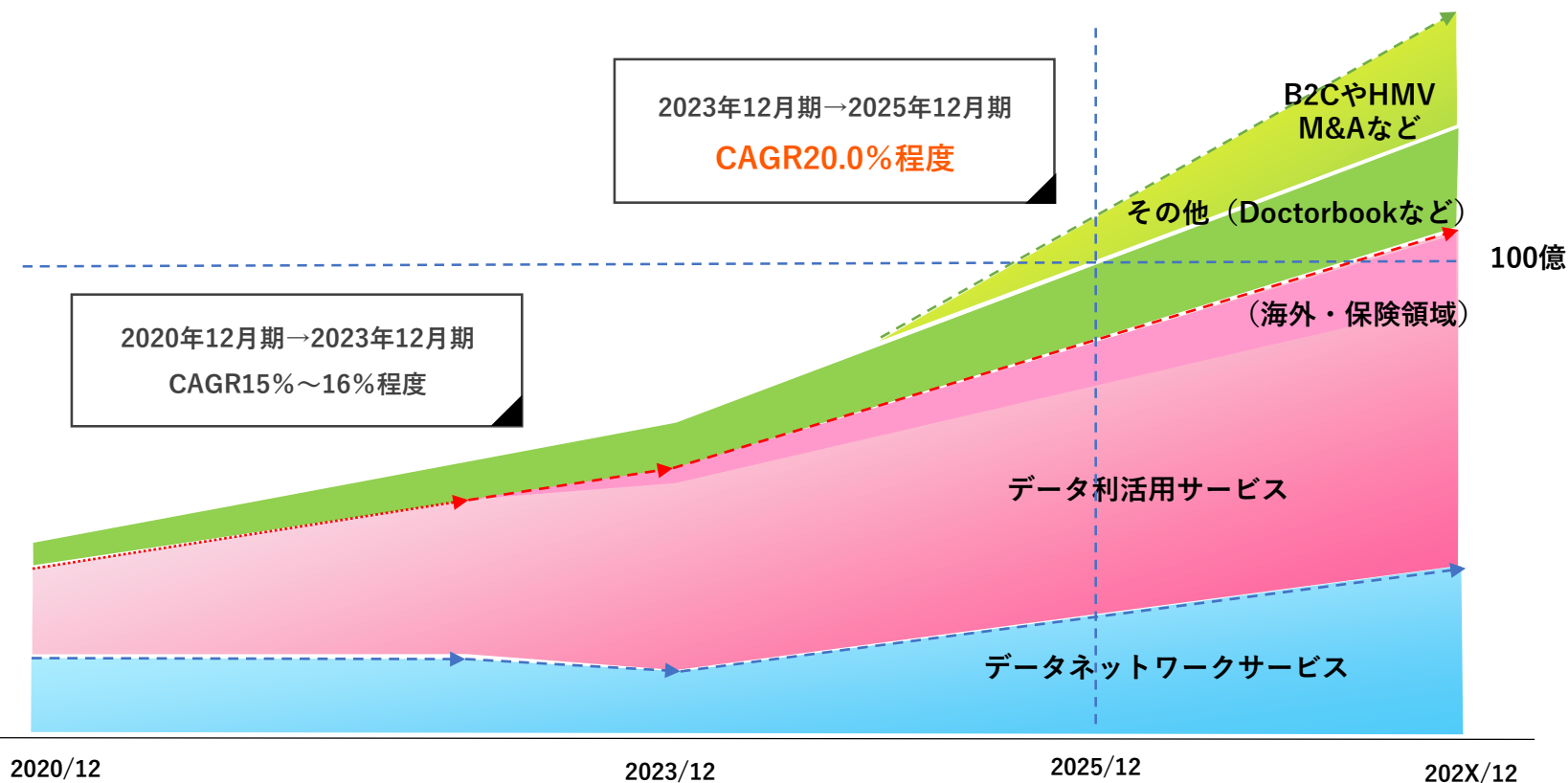
25億円以上

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HBMVなど事業の売上は、計画に織り込んでいない



データ獲得基盤の更なる強化とオープンアライアンス

社会環境の変化にあわせスピードを重視すれば、アライアンスが最適と判断
当社が有力なアライアンス先であるためには、当社は強固な基盤を保つ必要



1

医療データを中核とした
圧倒的なデータ基盤の拡大

2

オープンアライアンス
による関連分野への進出

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

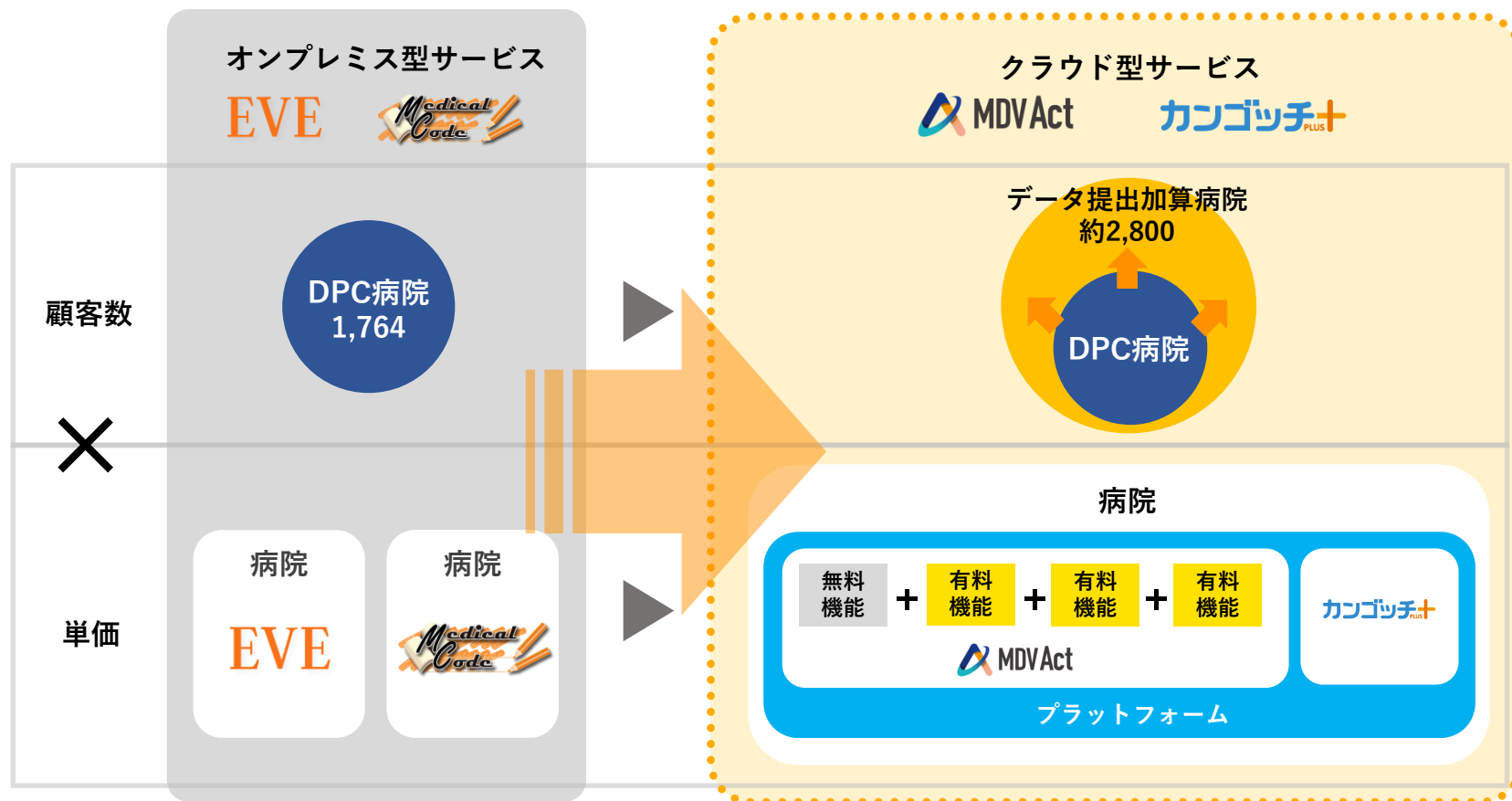
2

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

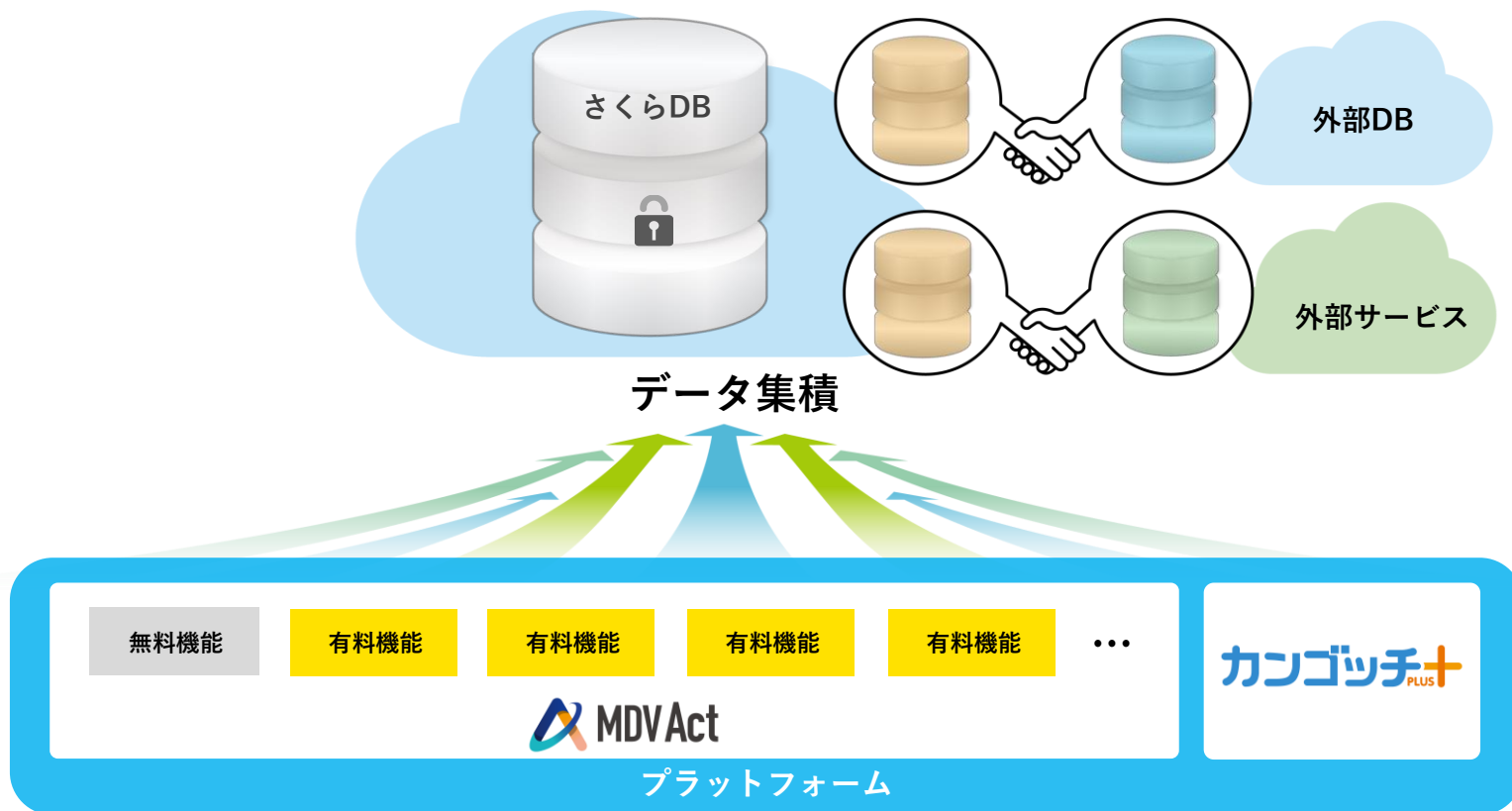


① クラウド型への移行_クラウド化の推進の先に

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

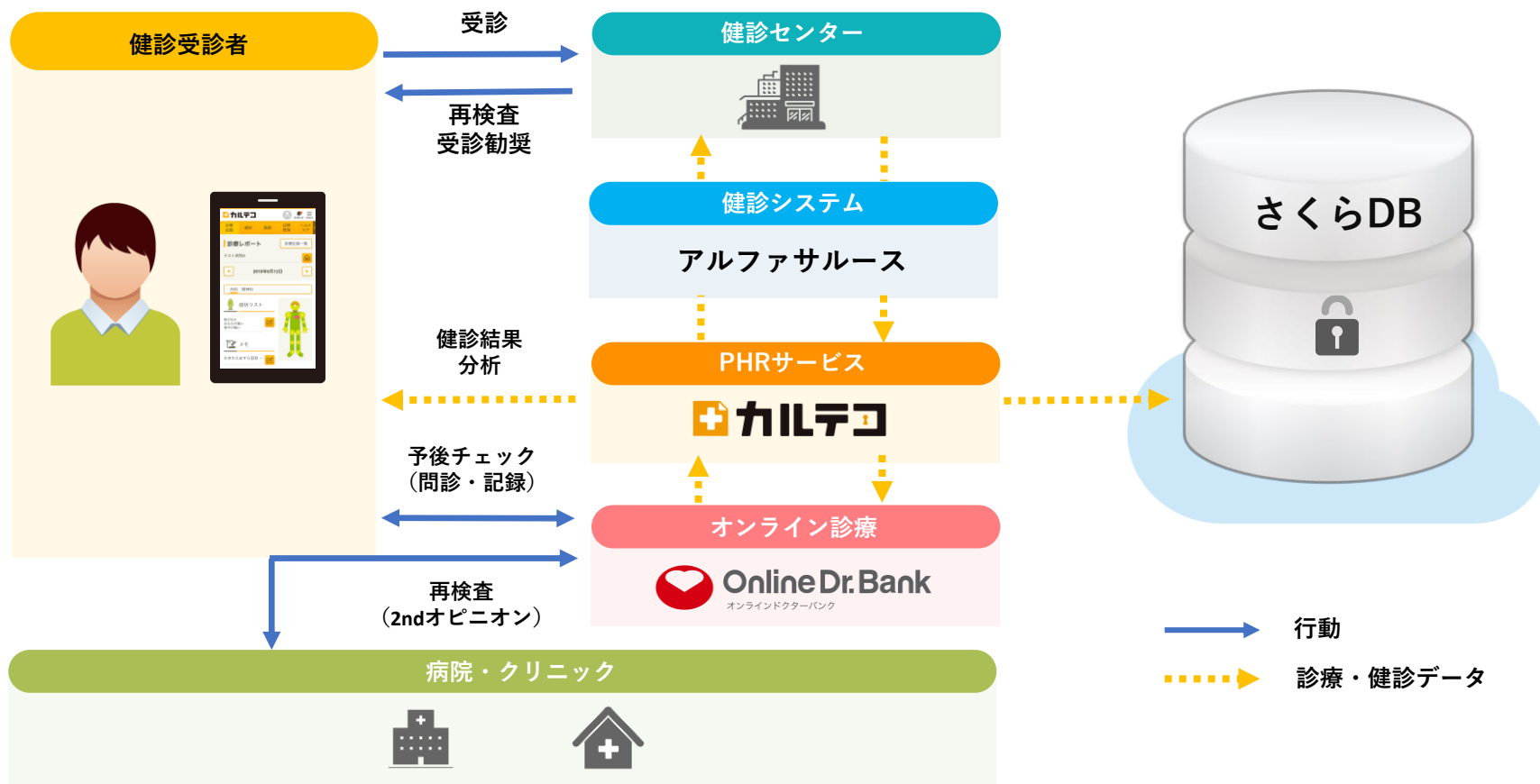
クラウド型
サービス



② クラウド型健診システムの拡販

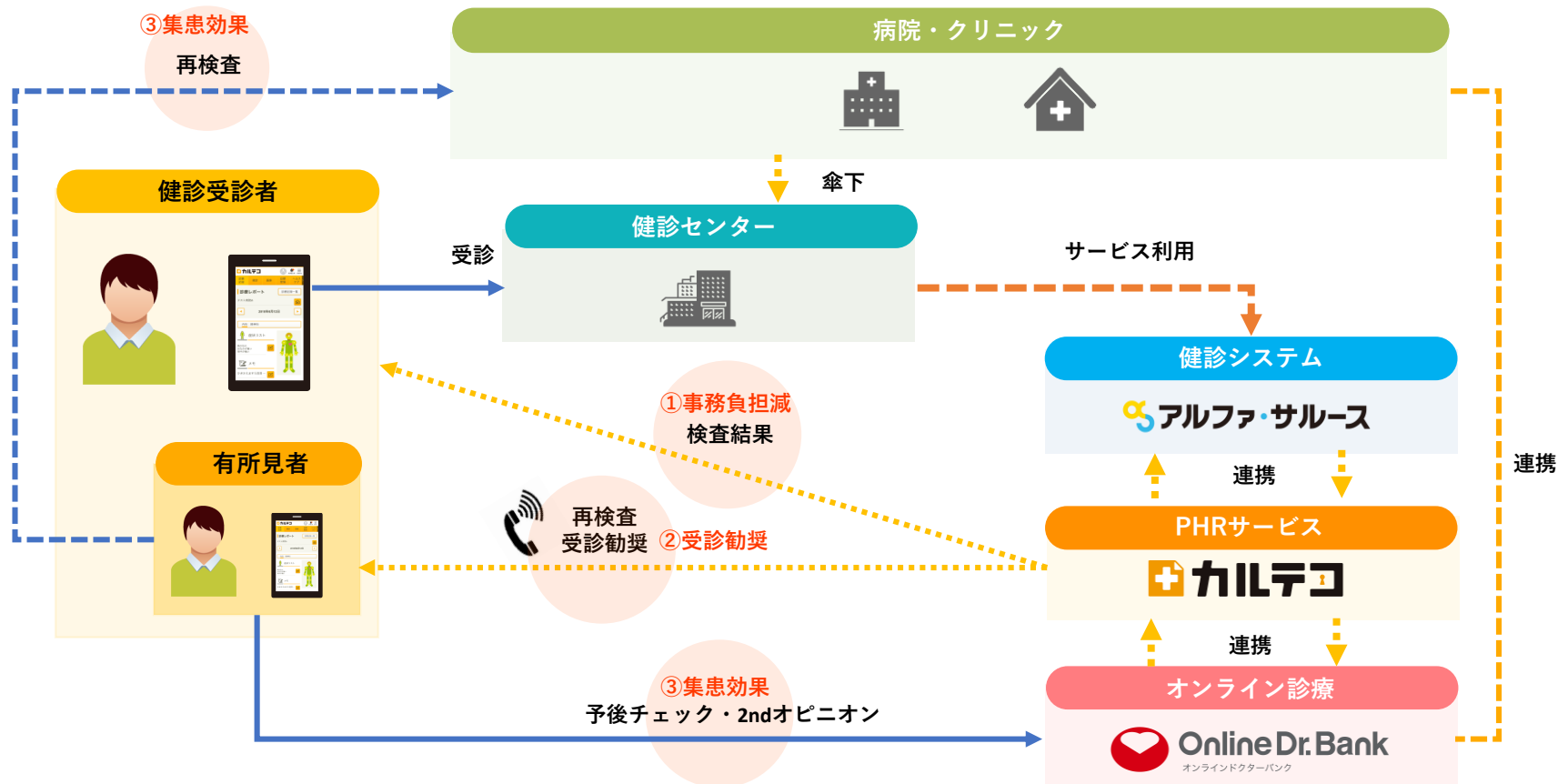
PHRや受診勧奨までのトータルパッケージ

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

※JAST（日本システム技術株式会社）とは当社が健保データ集積開始（2020年4月）当時からアライアンスを組んでいます。今般同社から開示の意思表示があったため、記載しております。

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）

④ B2Cビジネス基盤の獲得_新技術への投資

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



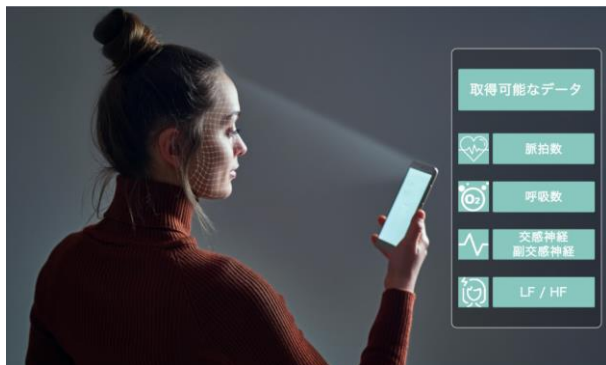
非接触バイタルセンシング技術

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



がんスクリーニング検査サービス

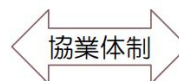
成長市場

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



検体検査
サービス企業



中計のテーマはデータ基盤強化とオープンアライアンス

2025年に売上100億を達成するため、3つの戦略を推進

	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	医療情報を患者の手元へ 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	



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