

2024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)

2024年11月11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3四半期 業績	-----	4
3	2024年12月期 通期連結業績予想及び 中期経営計画について	-----	14
4	事業進捗	-----	17
5	Appendix	-----	30

3Q業績

通期業績 予想と中計

中計達成のための施策は進展しており、中計に変更はなし

- ・ 「アルファサルス」、「カルテコ」の計画遅延が今期業績に影響
- ・ 今期の通期業績予想は下方修正するが、施策は進展しており中計達成に向けた売上成長のための土台は整いつつある

事業進捗

中計達成に向けた各サービスの状況と今後の施策について

- ・ 大幅な増員を実施、将来成長に向けた体制作りは計画通り進行
- ・ 「MDV Act」は計画通りに進捗
- ・ 「アルファサルス」は不具合の改修が完了し、導入を再開
- ・ 「カルテコ」はTVCM効果でDL数増加、新たに企業向け「カルテコ」リリース
- ・ データ利活用サービスは今期の売上獲得と来期売上成長に向けた施策を進める

2024年12月期 第3四半期 業績

売上高、利益ともに前年同期比で減収減益

売上高：データ利活用サービスの売上減が主な要因

利益：売上減による利益減。成長投資は計画通り実行したことで販管費が増加

(百万円)	3Q累計		
	2023年12月期 3Q実績	2024年12月期 3Q実績	前年同期比
売上高	4,487	4,125	△8.1%
売上高成長率	+3.7%	△8.1%	—
営業利益	1,111	△140	—
経常利益	1,063	△229	—
経常利益率	23.7%	△5.6%	—

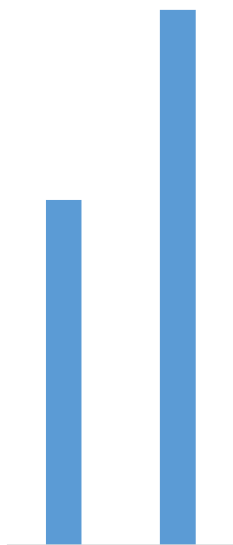
売上高、利益ともに計画から遅延

売上高：カルテコ、アルファサルス、データ利活用サービスで進捗に遅れ

利益：売上減による利益減。成長投資は計画通り実行し、販管費は概ね計画通り

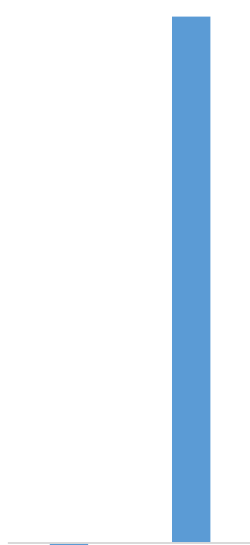
今期の業績計画イメージ

<売上高>



上期 下期

<経常利益>



上期 下期

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

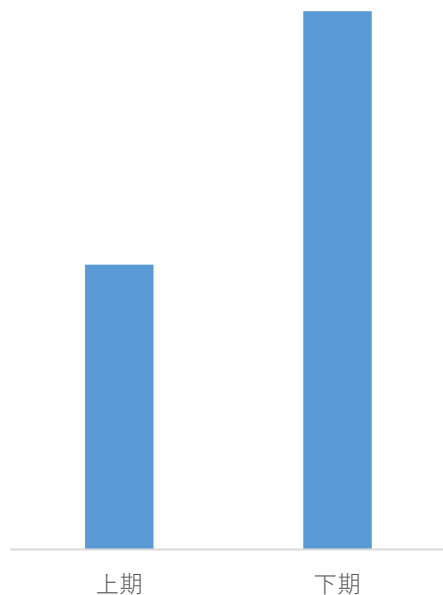
3Q状況

- ・「MDV Act」は計画通りに進捗
- ・「アルファサルス」は不具合の改修が完了し、10月より導入を再開
- ・「カルテコ」はTVCMの効果でDL数が大幅増加し、計画を上回る。ねこセンシング機能のリリースは4Qに遅延したが、企業向けの「カルテコ」を販売開始し、導入先及び見込先の獲得進む。
- ・「データ利活用サービス」は計画から遅延。営業人員増強効果の発現が緩やかも、TXP Medicalとの営業連携による受注を獲得。

「MDV Act」は順調、「アルファサルス」と「カルテコ」は遅延

改修や開発遅延の影響により、事業計画に大幅な遅れが生じた

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

- ① 「MDV 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

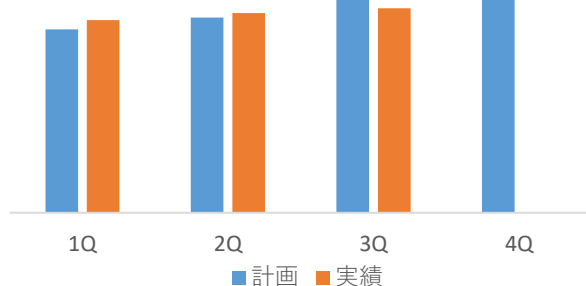
下期：クラウド型サービスの拡販によるストック売上とフロー売上の積み上がり、カルテコの利用者増による売上高伸長

3Q状況

- ・ 「MDV Act」は計画通りに進捗
- ・ 「アルファサルス」は不具合の改修が完了し、10月より導入を再開
- ・ 「カルテコ」はTVCMの効果でDL数が大幅増加し、計画を上回る。ねこセンシング機能のリリースは4Qに遅延したが、企業向けの「カルテコ」を販売開始し、導入先及び見込先の獲得進む。

注力サービス別売上_対計画

MDVAct



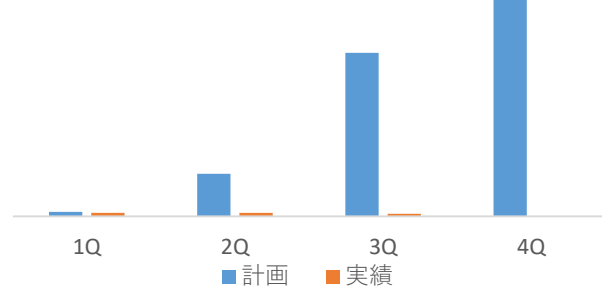
今期計画の考え方

- ・ 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

3Q状況

- ・ 新規獲得が主体となるため有料契約病院数の増加は緩やかになる (24.2Q 674施設→24.3Q 683施設)

アルファ・サルス



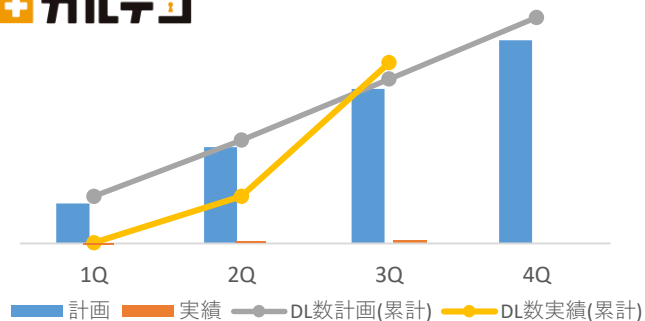
今期計画の考え方

- ・ 健診システム導入施設数目標：161施設（前期から+61施設）

3Q状況

- ・ 不具合の改修は完了し10月から導入再開も、計画の達成は難しい状況

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

3Q状況

- ・ カルテコのTVCMを実施しDL数が大幅に増加、計画を上回る
- ・ 企業向けのカルテコを販売開始し、導入先及び見込先の獲得進む
- ・ ねこセンシング機能のリリースが4Qに遅延

2Qの売上一部取消処理による影響で前年同期で減収

新規事業（子会社）の売上減はシステム ビー・アルファの吸収合併によるもの

(百万円)	3Q累計		
	2023年12月期 3Q実績	2024年12月期 3Q実績	前年同期比
データネットワークサービス	1,053	900	△14.6%
ストック	655	646	△1.4%
フロー	158	88	△44.4%
新規事業（子会社）	239	161	△32.8%
「カルテコ」	—	4	—

※2024年7月にMDVがシステム ビー・アルファを吸収合併したことに伴い、新規事業（子会社）に含んでいたシステム ビー・アルファの売上高を24.3Qよりストック、フローに区分変更

「MDV Act」 売上高成長率は計画通りの進捗

「カルテコ」はTVCM効果でダウンロード数が大幅に増加、3Q計画を上回る

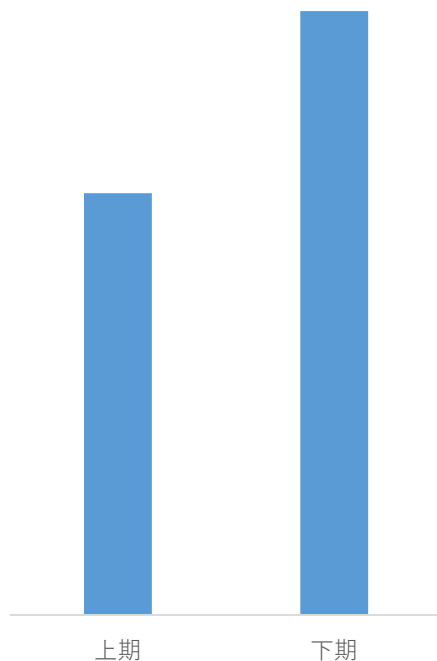
指標	2022年12月期 実績	2023年12月期 実績	2024年12月期 1Q実績	2024年12月期 2Q実績（累計）	2024年12月期 3Q実績（累計）	2024年12月期 目標	
「MDV Act」 売上高成長率	—	—	— ※	+196.8%	+106.6%	+78.4%	
健診システム導入数（施設）	94	100	97	97	87	161	
「カルテコ」	ダウンロード数	—	—	62,105	167,698	630,369	780,000
	売上高（百万円）	—	—	0	0	4	520

※ 「MDV Act」は23.2Qから有料サービス開始

TXP Medicalとの営業連携の成果が出始めている

4Qの需要期に向けて更に連携を強化し、受注数を増やしていく

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

3Q状況

- ・ TXP Medicalとの営業連携による受注を獲得
- ・ 増強した営業人員の早期戦力化を図る

営業人員の増強は進んでいるが、効果の発現が緩やか

体制は整っており、4Qの需要期に向けて早期戦力化を図る

(百万円)	3Q累計		
	2023年12月期 3Q実績	2024年12月期 3Q実績	前年同期比
データ利活用サービス	3,030	2,836	△6.4%
診療データ調査分析	2,373	2,157	△9.1%
MDV analyzer	657	678	+ 3.3%

2024年12月期 3Q コスト分析

大幅な増員を実施、将来成長に向けた体制作りは計画通り進行

人員増強、「MDV Act」「アルファサルス」「カルテコ」の先行投資

(百万円)	【連結】 2023年12月期 3Q実績	【連結】 2024年12月期 3Q実績	前年同期比	備考
原価	328	351	+7.0%	・サポート費用（主にMDV Act有料機能、カルテコなどクラウドサービスの原価）の増加（+24M）
人件費	445	524	+17.8%	・人員増、昇給などによる給与増（+45M）
採用費	9	41	+334.5%	・新卒採用研修関連費用増（+12M） ・中途採用関連費用（+15M）
その他	319	637	+99.2%	・広告宣伝費（主にカルテコ）の増加（+235M） ・サポート費用（主にAWSなど外部サービス利用料）の増加（+29M）
研究開発費	24	39	+59.2%	・MDV Act開発費増（+11M）
営業外費用	28	30	+9.4%	・センシングの持分法による投資損失（+2M）
費用合計※	1,121	1,543	+37.6%	
従業員数(人)	260	309	+18.8%	

※売上原価と販売費及び一般管理費、営業外費用の合計

2024年12月期 通期連結業績予想及び 中期経営計画について

通期連結業績予想を修正

主にカルテコとアルファサルースの計画遅延が影響したが、問題は解消している

連結業績

(百万円)	2024年12月期 前回発表予想	2024年12月期 今回修正予想	増減額	増減率	(参考) 2023年12月期 実績
売上高	8,000	6,600	△1,400	△17.5%	6,419
営業利益	1,630	510	△1,120	△68.7%	1,770
経常利益	1,540	390	△1,150	△74.7%	1,700
親会社株主に帰属する当期純利益	1,000	180	△820	△82.0%	979

中期経営計画に変更はなし

施策は進展しており、中計達成に向けた売上成長の土台は整いつつある

FY2025
売上高

100億円

FY2025
経常利益

25億円以上

事業進捗



注力サービス及びデータ利活用サービスの状況と 今後の施策について

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

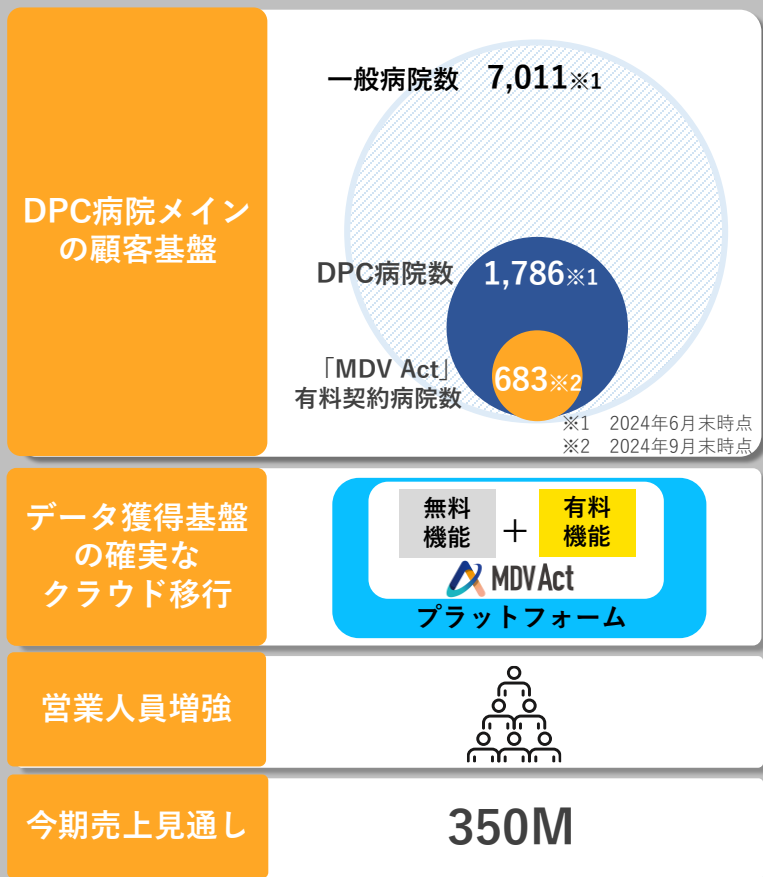
4

データ利活用サービスの成長

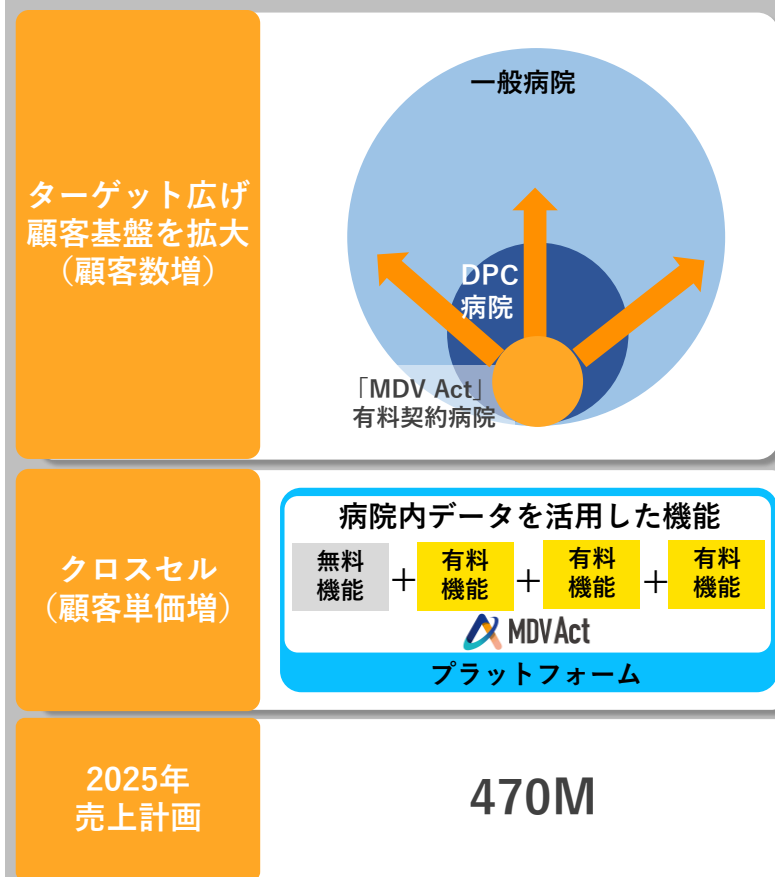
MDV Actの拡販は売上成長と新たなデータ集積の重要戦略

増強した営業人員の戦力化と有料機能の開発は鋭意進行中

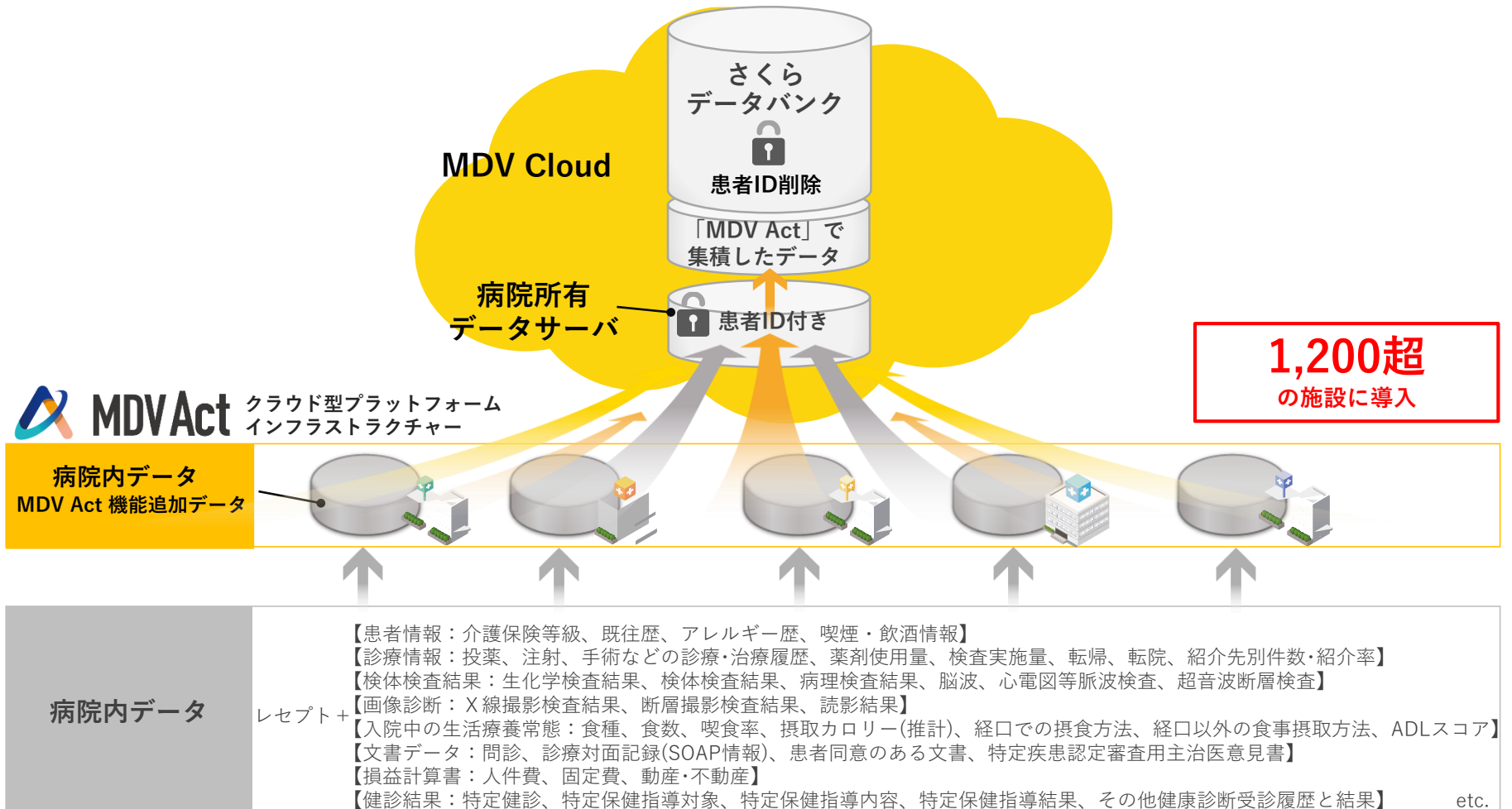
足もとの状況



今後の施策と2025年売上計画



「MDV Act」 を拡販し、データの質向上を目指す



不具合の改修は完了し、効率的な導入設置体制も構築中

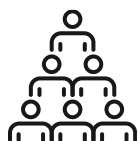
増強した営業・導入設置体制で一気に販売・導入を進めていく

足もとの状況

プログラムの
不具合改修完了



営業・導入
人員増強



効率的な
導入設置体制の
構築



今期売上見通し

39M

今後の施策と2025年売上計画

見込先の
早期受注

MDVの顧客基盤
1,200病院超

<ターゲット先>
MDV顧客のうち
健診実施病院
約6割

豊富な提案先

アルファ・サルス

+

カイルテコ

受診勧奨までの
導線を提供できる
競争優位性

効率的な
導入設置



2025年
売上計画

730M

大都市圏でTVCM、交通広告などのPRを実施

TVCM終了後も検索によるダウンロードが増え、認知度が向上している

マス広告

TVCM



8月中旬～
エリア：関東、関西、名古屋、福岡、北海道
放送局：フジ、日テレ系列

交通広告



8月中旬～
エリア：関東、関西、名古屋、福岡

運用型広告



8月中旬～
エリア：全国

OTT(Over The Top)サービス

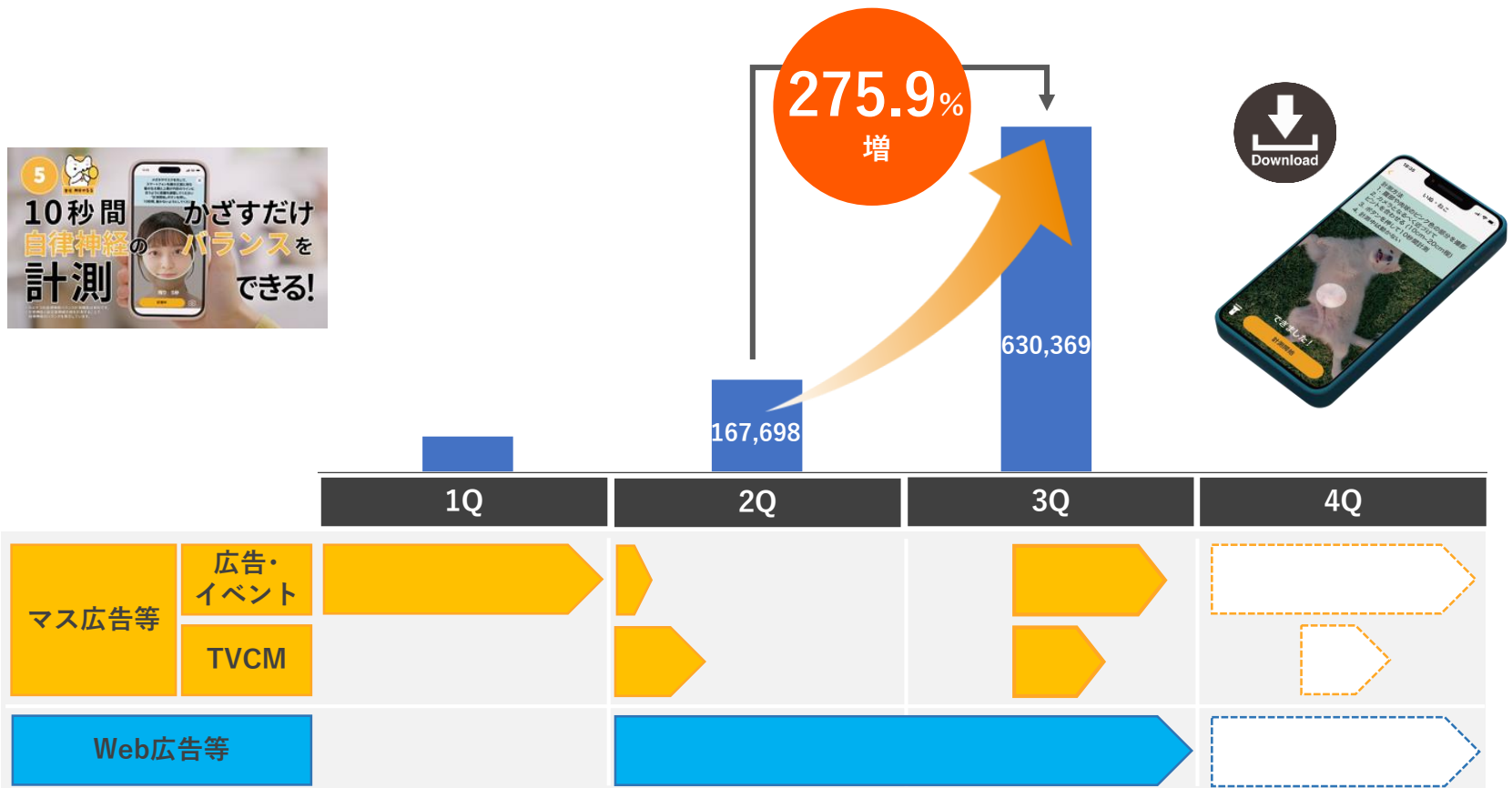
※画面は全てイメージ



3 「カルテコ」の普及と利用促進

TVCMの効果でダウンロード数が大幅に増加

累計で3Qの計画を上回り、今期KPIの78万ダウンロード達成に向け大きく前進



実線・・・実施済み
点線・・・計画

未来予測機能の発症リスク予測を6疾患から34疾患に拡充

疾患予防や健康維持のための行動変容、健診後の受診勧奨に繋げる

未来予測レポート

健康リスクTOP3

- 1 脳卒中 12.3
- 2 胃十二指腸潰瘍 8.9
- 3 小腸大腸ポリープ 6.4

発症率TOP3

- 1 小腸大腸ポリープ 10.2倍
- 2 糖尿病 2.5倍
- 3 脂肪肝 2.3倍

疾患別詳細

脳卒中

健康リスク 12.3

疾患リスク 3.2%

疾患倍率 2.5倍

リスクシミュレーター

● 喫煙	吸う	吸う
● 体重	62.1kg	62.1kg
● 血圧	85-140	85-140
● 糖質 (HbA1c)	6.1	6.1
● 脂質 (LDL-C)	138mg/dl	138mg/dl
● 肝機能 (γ-GTP)	74U/l	74U/l

シミュレーションする

健康リスク	12.3	12.3
疾患リスク	3.2%	3.2%
疾患倍率	2.5倍	2.5倍

脳卒中に罹患した時の医療費を見る

医療費情報

疾患予防・健康維持

受診勧奨

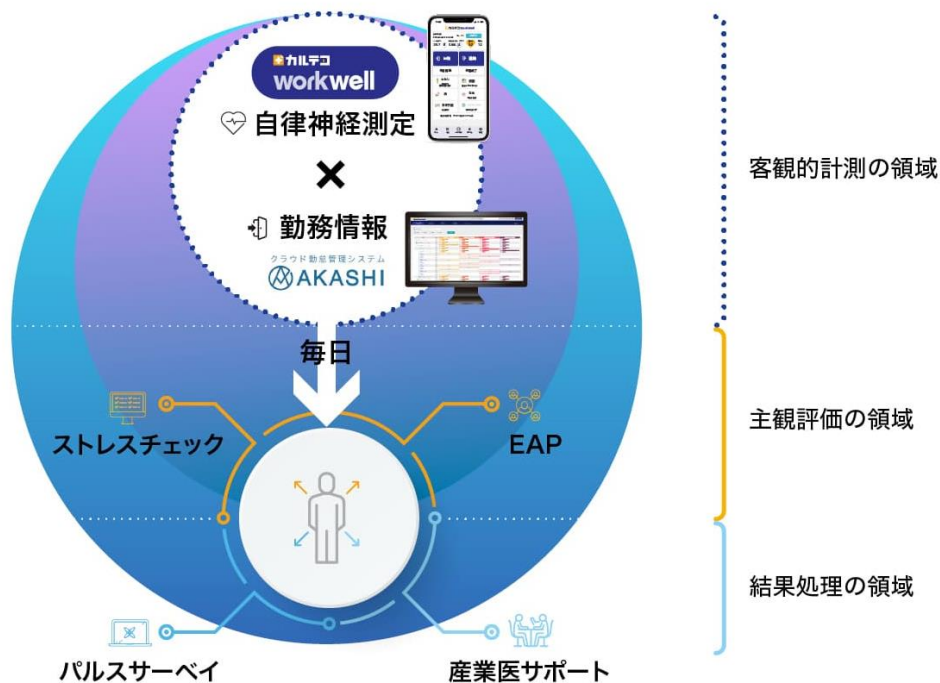
料金改定

現行 月額220円 → 月額550円／年額5,500円※新料金プラン

企業向けPHRシステム「カルテコworkwell」をリリース

ソニービズネットワークスのほか、受注先や見込先の獲得が進んでいる

メンタルヘルス領域



■概要

- ・ソニービズネットワークスのクラウド勤怠管理システム「AKASHI」と連携
- ・出退勤管理と同時に従業員の健康状態を客観的に計測し、健康状態の悪化を早期に予測して改善行動を促すソリューションを提案

■特徴

- ・勤怠情報とバイタルセンシングによる情報を組み合わせ、働き方と自律神経の状態を解析することで、従業員の「こころの状態」を客観的に測定できる
- ・「客観測定」「主観測定」「結果処理」の3層からなる新しいメンタルヘルスアプローチである「Emo Scan Approach」の推進を通じて、寛容で活気ある職場環境の実現を支援

3 「カルテコ」の普及と利用促進

個人と企業へのアプローチでカルテコの普及と利用促進を図る

生活者向けPHRシステム「カルテコ」

アルファサルス
導入施設での普及促進

PR

親和性のある
サイトとの連携

アルファ・サルス
+
カルテコ

マス広告
WEB広告 etc...

医療・健康情報と
親和性の高い企業

企業向けPHRシステム「カルテコworkwell」

健康経営優良法人

親和性の高い企業

AKASHIユーザー

約2万社 ※1

倉庫・運送業、建設業
etc...

AKASHIはおかげさまで、勤怠管理部門
「満足度」 「使いやすさ」
No.1 ※2
No.1に選ばれました ※3

※1. 2024年3月11日現在
 ※2. ITreviewカテゴリーレポート 勤怠管理システム (2020年9月版) / 中堅企業：従業員数100~999人の企業
 ※3. ITreviewカテゴリーレポート 勤怠管理システム (2021年9月版) / 中堅企業：従業員数100~999人の企業

Copyright © Medical Data Vision Co., Ltd. All Rights Reserved.

26

ダウンロード数及び売上の飛躍的成長を目指す

足もとの状況

「カルテコ」の認知度向上	
生活者向けPHRシステム「カルテコ」の機能拡充	
企業向けPHRシステム「カルテコworkwell」のリリース	
今期売上見通し	10M
今期ダウンロード数見通し (累計)	780,000

今後の施策と2025年売上計画

個人と企業へのアプローチによる普及・利用促進	
PRの継続実施	<ul style="list-style-type: none"> ① アルファサールズ 導入施設での普及促進 ② PR ③ 親和性のあるサイトとの連携
2025年売上計画	1,000M
2025年ダウンロード数計画 (累計)	5,300,000

今期の売上獲得と来期の売上成長に向けた施策を進める

足もとの状況

営業人員増強
・
戦力化



アライアンス先
との連携強化

TXP Medical

新規サービス
準備

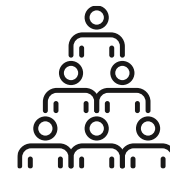


今期売上見通し

4,800M

今後の施策と2025年売上計画

人員増強効果
によるオーガ
ニック成長



売上成長
施策

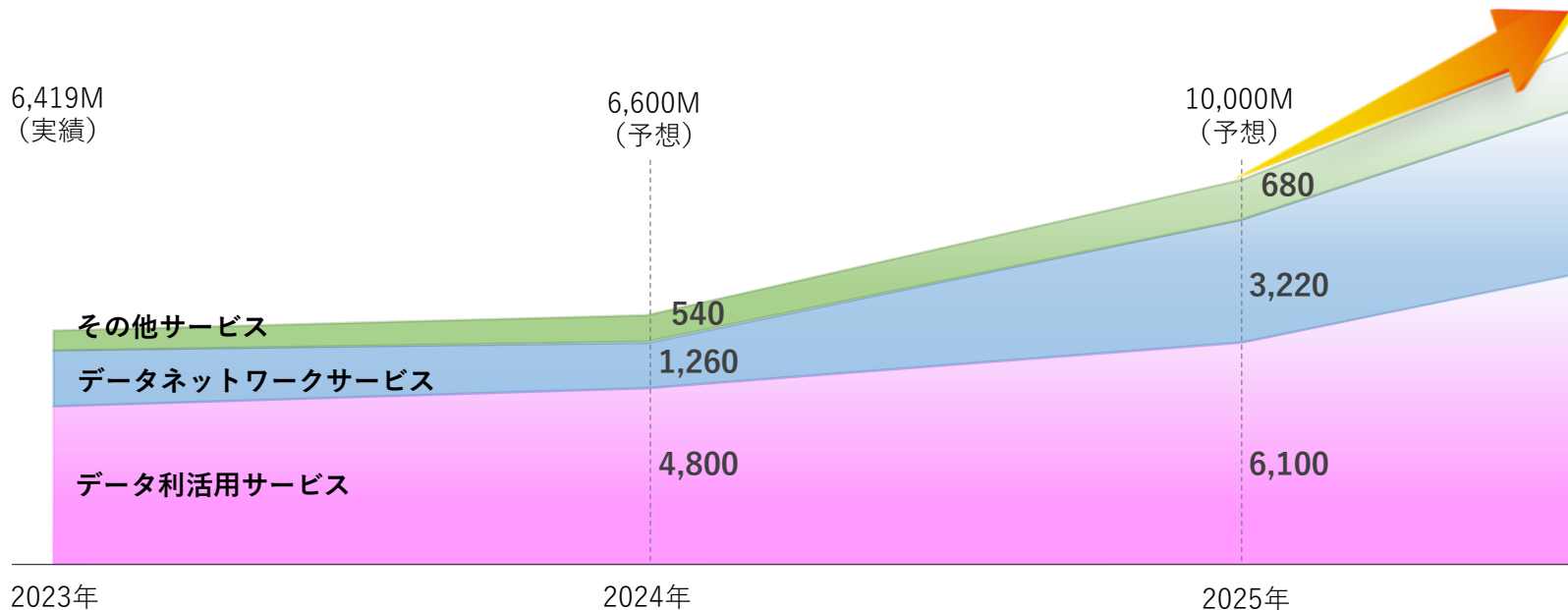
- ① 年間データ提供の販売強化
- ② 製造販売後DB調査の販売強化
- ③ 新規サービスでの売上獲得
- ④ アライアンス先との連携による売上拡大

2025年
売上計画

6,100M

中期経営計画は変更なし

中期経営計画の達成に向けてやり切る



注力3サービスによる売上成長と新たなデータの獲得

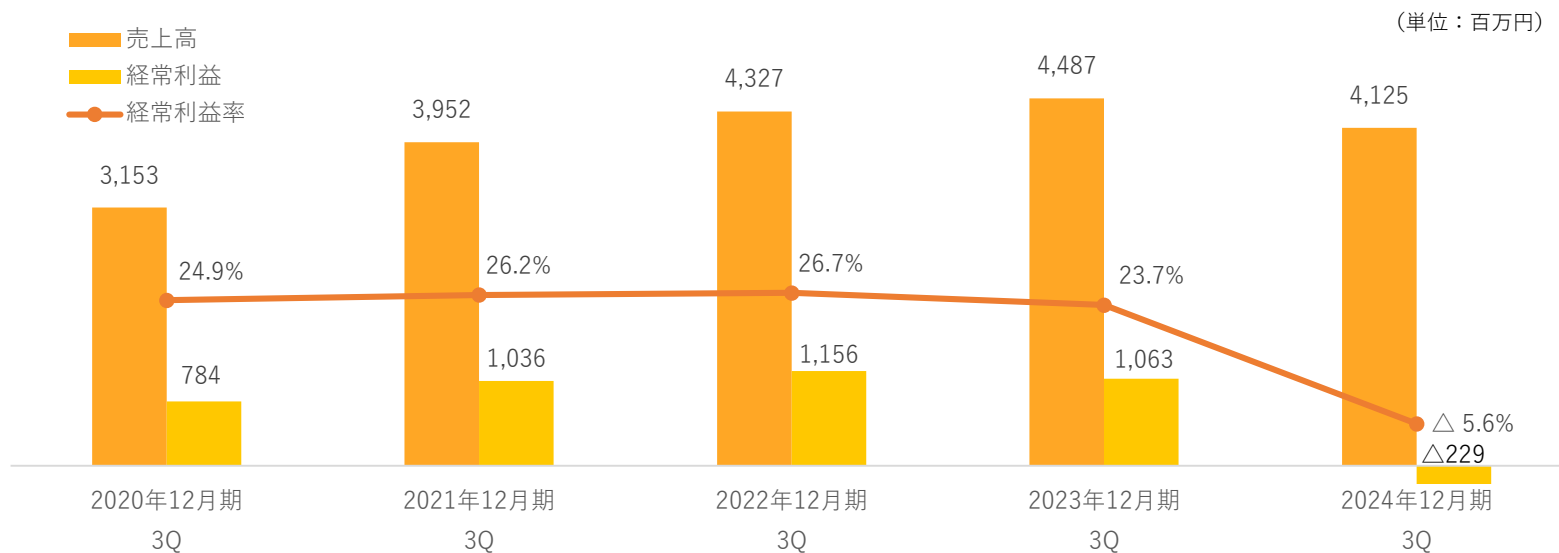
新たなデータによる
データ利活用サービスの
飛躍的成長

Appendix



年度別3Q累計実績推移、サービス別3Q累計実績

■3Q累計業績推移



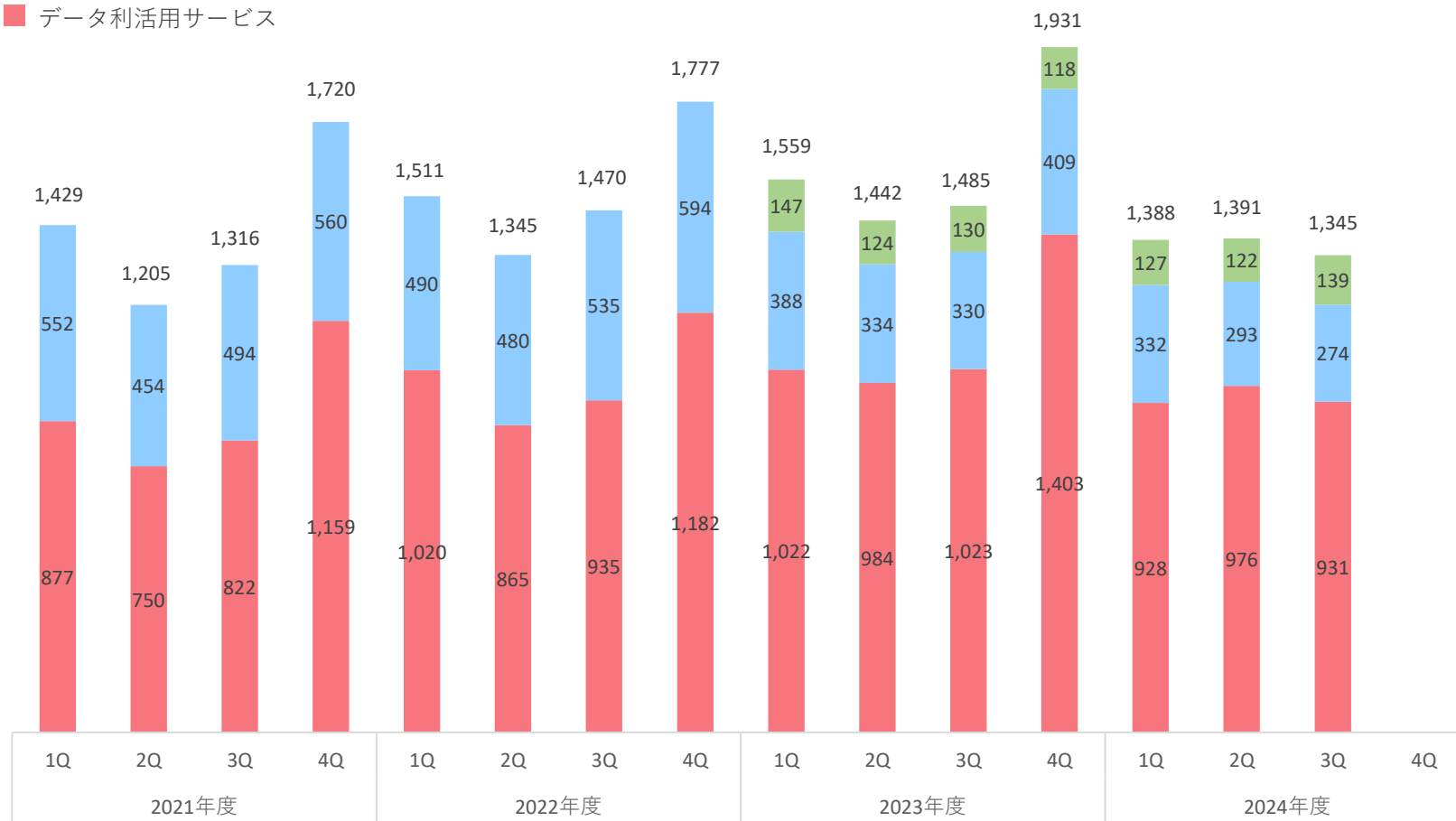
■サービス別3Q累計実績

(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	900	2,836	389	4,125
前年同期比	△14.6%	△6.4%	△3.4%	△8.1%
売上総利益	225	2,507	321	3,055
前年同期比	△53.2%	△7.1%	+ 0.2%	△12.8%
経常利益	—	—	—	△229
前年同期比	—	—	—	—

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

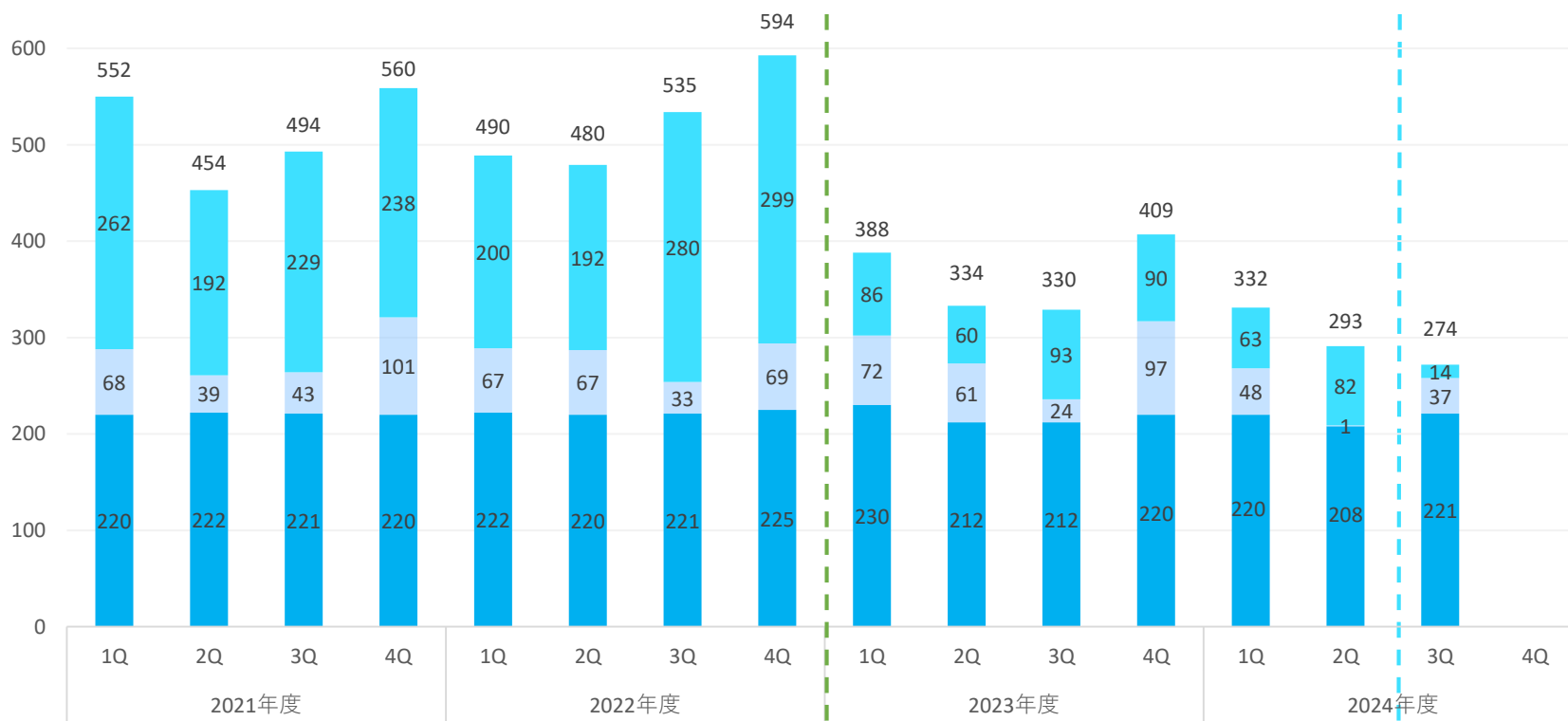
（単位：百万円）



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）

(百万円)

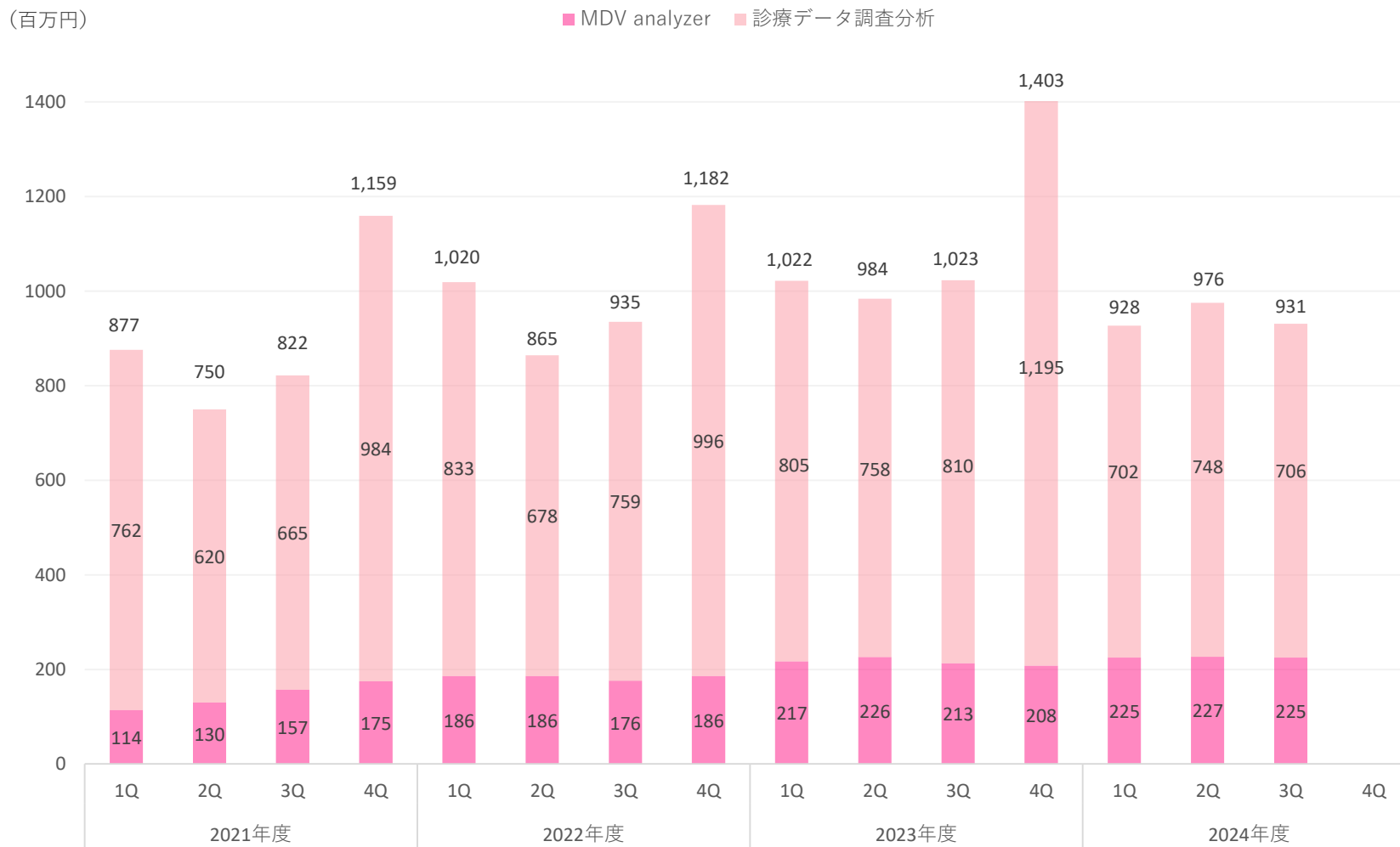


「その他サービス」の区分追加 ※1

MDVとシステム ビー・アルファの吸収合併 ※2

※1 新規事業(子会社)に含んでいたDoctorbook、AIRBIOSの売上高を23.1Qより「その他サービス」に区分変更
 ※2 新規事業(子会社)に含んでいたシステム ビー・アルファの売上高を24.3Qよりストック、フローに区分変更

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

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