

2024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)

2025年2月10日



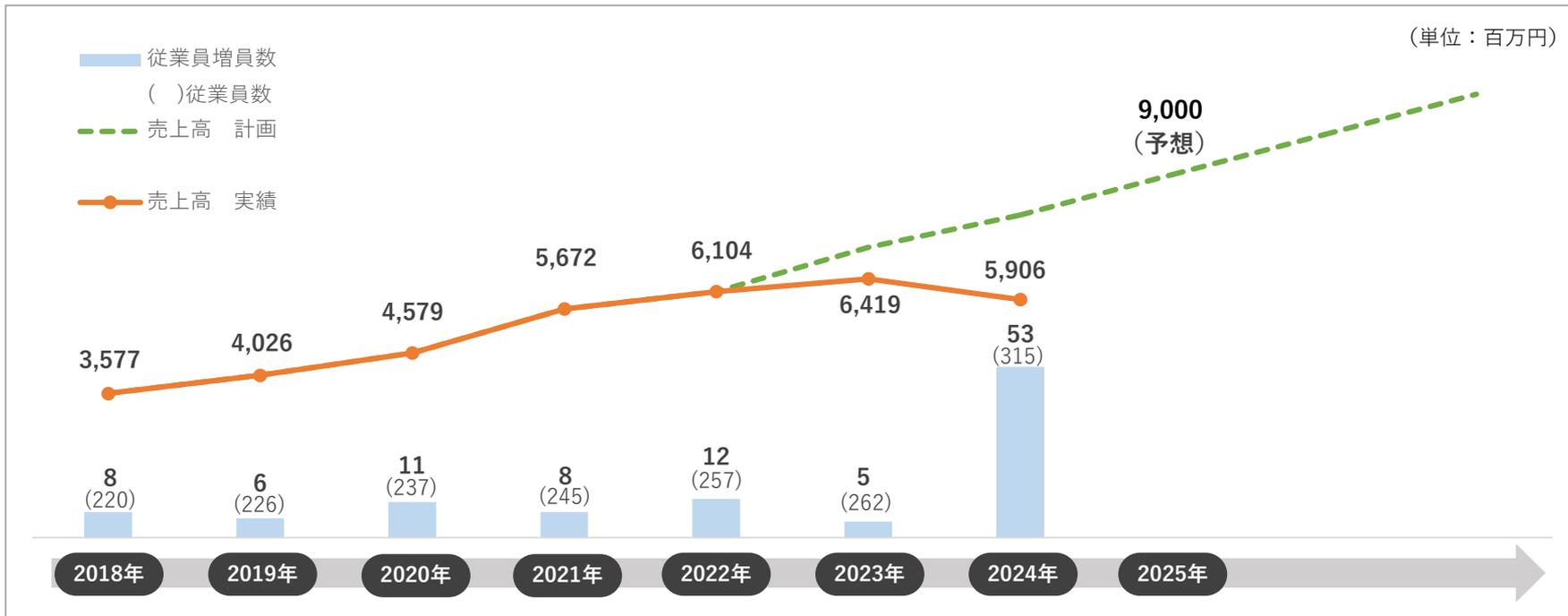
メディカル・データ・ビジョン株式会社

1	2024年12月期の振り返り	-----	3
2	2024年12月期 業績	-----	8
3	2025年12月期 通期連結業績予想	-----	15
4	事業戦略	-----	19
5	Appendix	-----	29

2024年12月期の振り返り



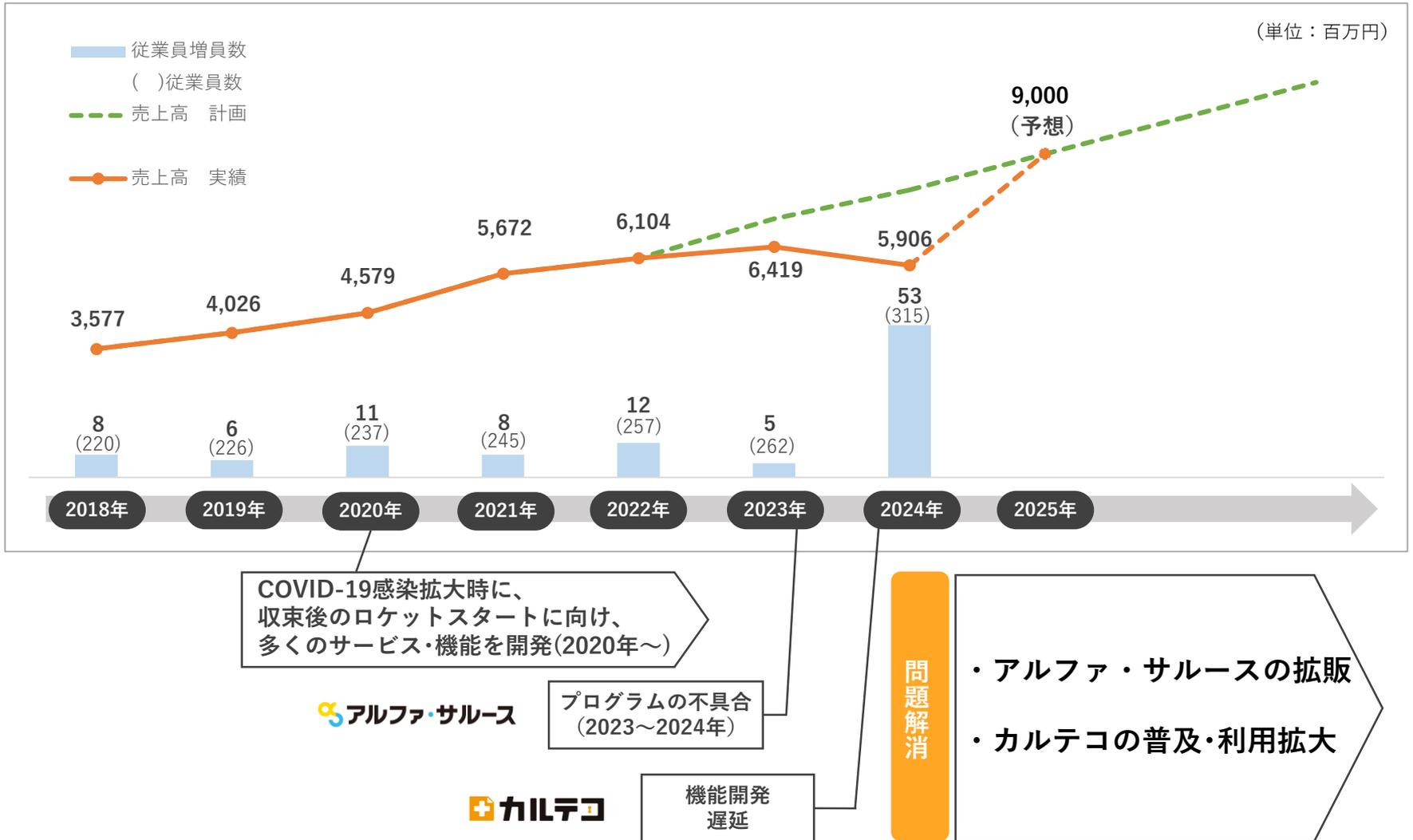
2024年12月期の振り返り



計画を下回った要因

- ①新サービスの不具合発生、開発遅延
- ②人員増強の遅れ

2024年までの振り返りと2025年以降の計画_開発状況



2024年までの振り返りと2025年以降の計画_人員状況



成長に必要なかつ十分な人員の確保ができていなかった (2023年以前)

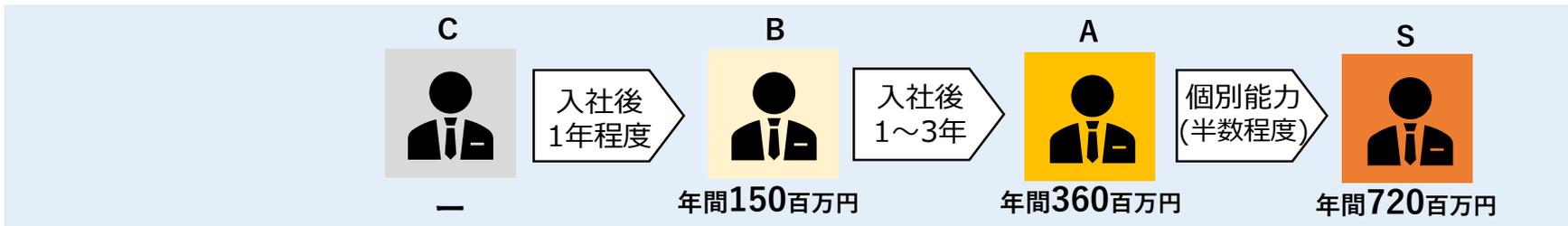
- ・将来成長のための人員増強実施
- ・データ利活用サービスの営業人員増強・戦力化

問題解消

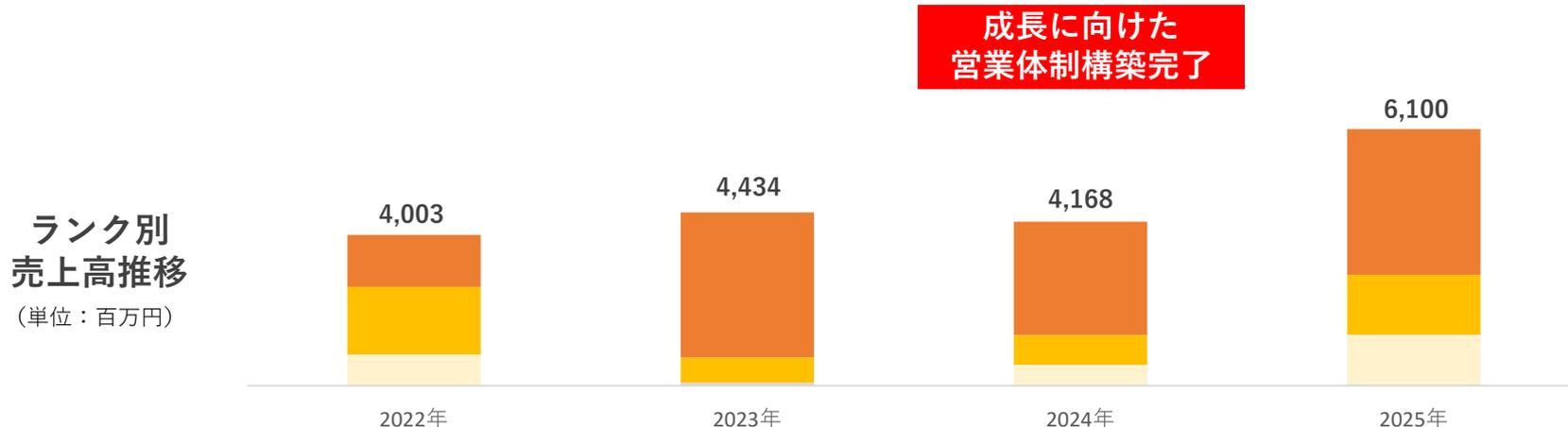
- ・成長のための人員増強
- ・データ利活用サービスの人員増強効果によるオーガニック成長

人員増強_データ利活用サービスの成長について

■ランク別1人あたり平均売上高・成長目安



■データ利活用サービスのランク別営業人員・売上高推移



2024年12月期 業績



2024年12月期 業績比較_前期比

売上高：新サービスの不具合発生・開発遅延及び人員増強の遅れのため、一時的に低迷
利益：2025年からの再成長に向けた人員増強、新サービス開発など成長投資を実行

■ 連結業績

(百万円)	2023年12月期	2024年12月期	前期比
売上高	6,419	5,906	△8.0%
売上高成長率	+5.2%	△8.0%	—
営業利益	1,770	3	△99.8%
経常利益	1,700	△509	—
親会社株主に帰属する当期純利益	979	△791	—
経常利益率	26.5%	△8.6%	—

データネットワークサービス売上_前期比

「MDV Act」：当初計画通り進捗
クラウド型へのサービス切替のためストック売上は一時的に減収も、
2025年以降は着実に積み上がり

「健診 アルファ・サルス」：不具合発生及び開発遅延のため売上低迷

「カルテコ」：開発遅延はあったものの年間で9百万円の売上高を計上

(百万円)	2023年12月期 実績	2024年12月期 実績	前期比
データネットワークサービス	1,462	1,222	△16.4%
ストック	875	864	△1.3%
フロー	256	171	△33.0%
新規事業（子会社）	330	176	△46.6%
カルテコ	0	9	—

※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。

「カルテコ」ダウンロード数は目標を達成

「MDV Act」売上高成長率は、73.3%増と高水準で着地

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 4Q実績(累計)	2024年12月期 目標	
「MDV Act」売上高成長率	—	—	— ※	+196.8%	+106.6%	+73.3%	+78.4%	
健診システム導入数 (施設)	94	100	97	97	87	86	161	
カルテコ	ダウンロード数	—	—	62,105	167,698	630,369	873,681	780,000
	売上高 (百万円)	—	0	0	0	4	9	520

※ 「MDV Act」は23.2Qから有料サービス開始

来期の巻き返しに向けて体制は整った

営業人員減の影響により減収となったが、人員増強と戦力化はできた

(百万円)	2023年12月期 実績	2024年12月期 実績	前期比
データ利活用サービス	4,434	4,168	△6.0%
診療データ調査分析	3,569	3,265	△8.5%
MDV analyzer	865	903	+4.3%

2024年12月期第4四半期 コスト分析

大幅な増員やサービス開発など将来成長に向けた先行投資を実行

人員増強、サービスの改修・リリースは完了し、事業拡大のための準備は整った

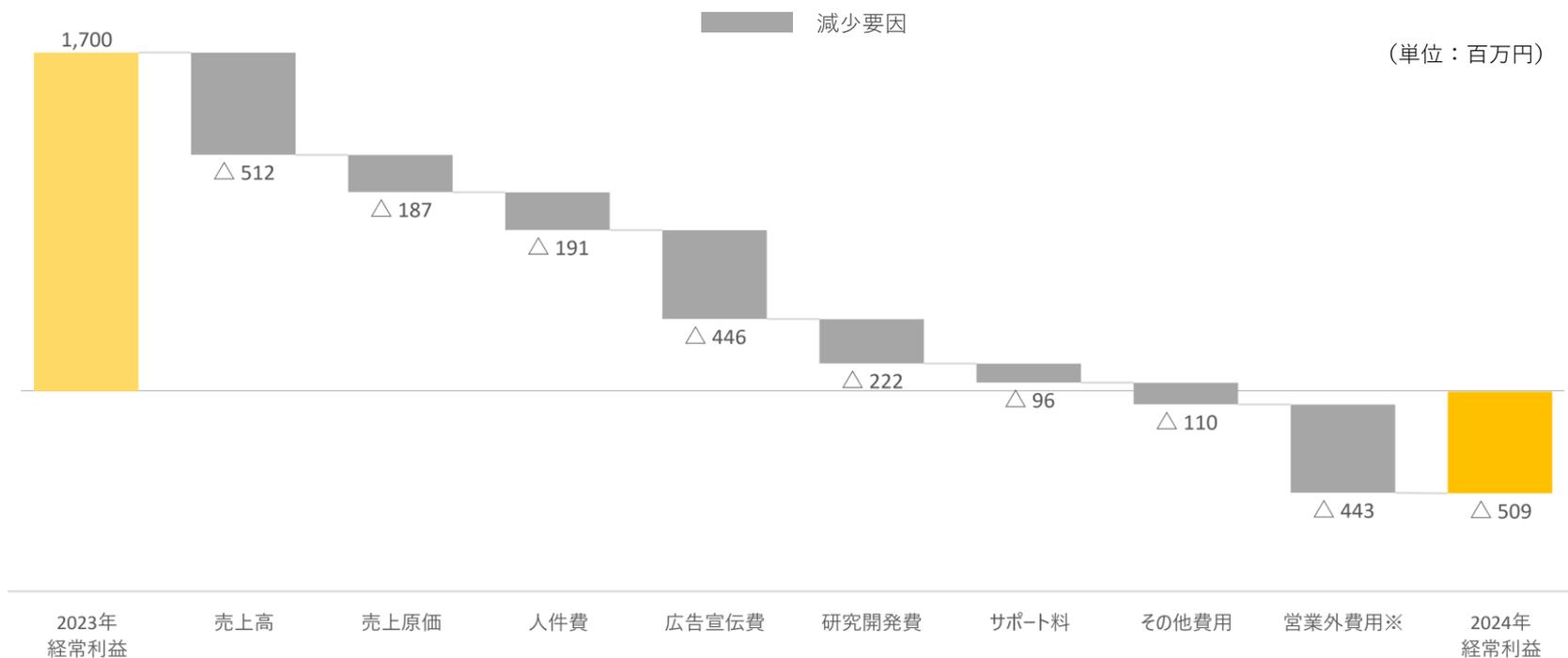
(百万円)	2023年4Q (10-12月) 実績	2024年4Q (10-12月) 実績	前期比	備考
原価	402	504	+25.5%	・データ利活用サービスなどサービス提供に係る業務委託費増 (+60M) ・保険者データの仕入に係る原価増 (+27M)
人件費	455	505	+10.9%	・昇給、人員増などによる給与増(+49M)
採用費	18	19	+6.8%	
その他	414	626	+51.3%	・広告宣伝費(主にカルテコ)の増加(+105M)
研究開発費	2	70	+2431.7%	・サービス開発(アルファ・サルス、MDV Act、カルテコ)に係る費用増(+43M)
営業外費用	23	424	+1733.8%	・センシングの持分法による投資損失(+400M)
費用合計※	1,295	2,061	+59.1%	
従業員数 (人)	262	315	+20.2%	

※売上原価と販売費及び一般管理費、営業外費用の合計

経常利益増減要因分析（2023年vs2024年）

先行投資により販管費が増加したが、概ね計画通り

コスト増のうち、先行投資が占める割合は9割近い



※持分法適用会社である株式会社センシングの持分法による投資損失

2025年12月期 通期連結業績予想

2025年12月期 通期連結業績予想

2025年度経常利益 中計目標25億円必達

連結業績

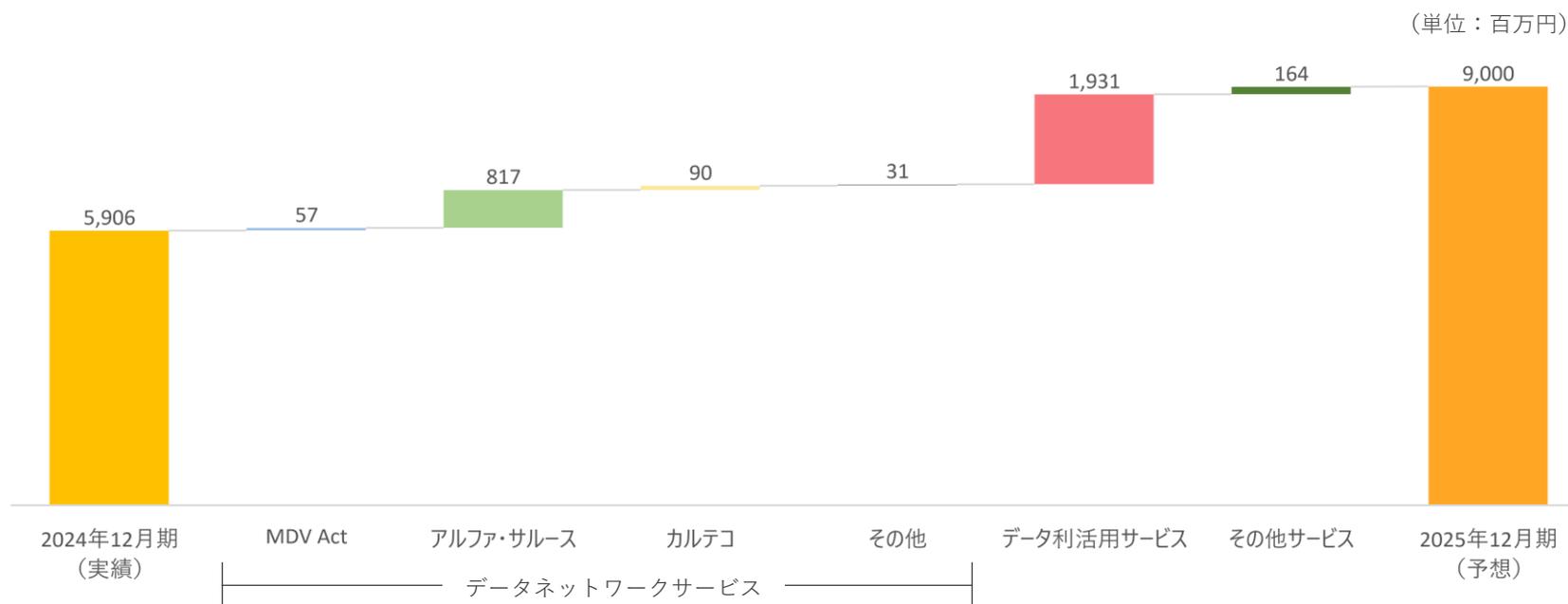
(百万円)	2024年12月期 実績	2025年12月期 予想	前期比
売上高	5,906	9,000	+ 52.4%
営業利益	3	2,600	—
経常利益	△509	2,500	—
親会社株主に帰属する当期純利益	△791	1,650	—
経常利益率	△8.6%	27.8%	—
配当 (円)	6.5	9.0	+ 38.5%

サービス別

(百万円)	2024年12月期 実績	2025年12月期 予想	前期比
データネットワークサービス	1,222	2,220	+ 81.6%
データ利活用サービス	4,168	6,100	+ 46.3%
その他サービス	515	680	+ 31.8%

今期売上高90億円の達成に向けて

MDV Act	ストック収益の積み上がり + 新規有料機能リリースによるクロスセル
健診 アルファ・サルス	導入目標 77施設（受注済み案件20件超） × 平均導入価格 10M
カルテコ	2024年の実績を鑑み売上高を保守的に修正
データ利活用	人員増強によるオーガニック成長 + 新サービスによる新たな売上の獲得



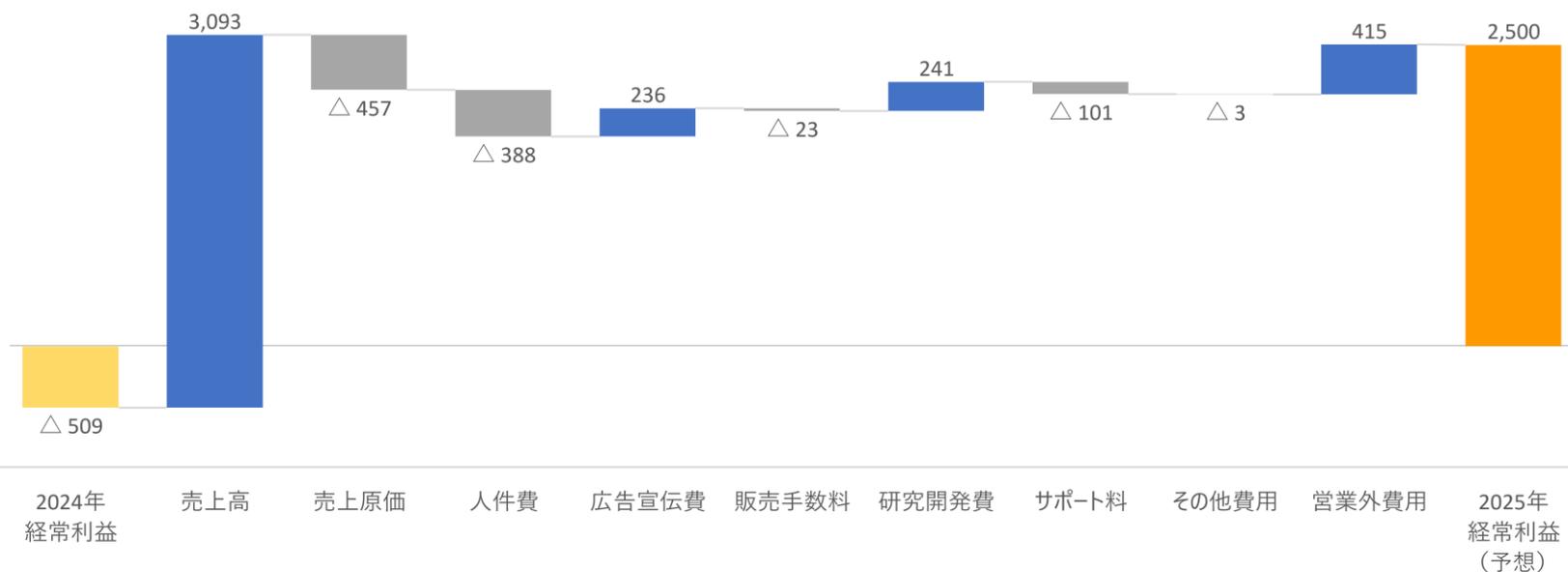
経常利益増減要因分析（2024年vs2025年）

2025年の販管費は2024年並みの水準

原価はAWSなどの利用料、クラウドサービスに係る原価増などを織り込む

■ 増加要因 ■ 減少要因

（単位：百万円）



事業戦略



中計で策定した戦略に変更なし

新たな収益の確保と新たなデータ集積のための基盤を構築する

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

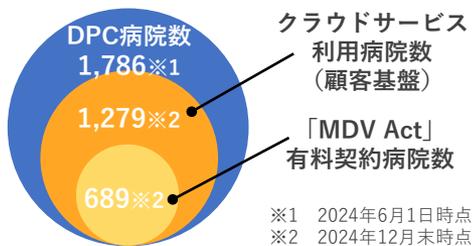
顧客基盤をベースに既存の有料機能と新規有料機能を拡販

クロスセル及び新規顧客獲得による顧客基盤の拡大により売上を成長させる

2024年の成果

顧客基盤の拡大

- 顧客基盤となるクラウドサービス利用病院数は1,279病院に拡大
- 「MDV Act」 有料契約病院数は689病院



新規サービスの開発

- 電子カルテデータなどを活用した新規サービスを4Qにリリース (新機能を順次追加予定)



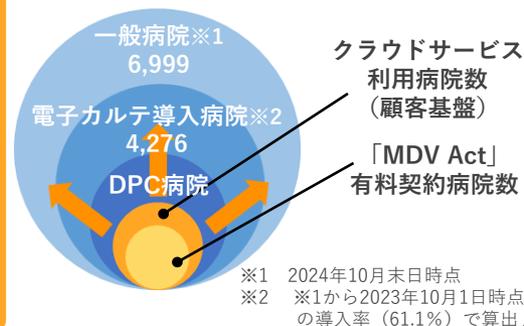
営業人員増強

- 新卒中心に増強

2025年事業戦略

ターゲットを広げ 顧客基盤を拡大 (顧客数増)

- 新規有料機能によりターゲット先を広げ、顧客基盤を拡大させる



新規有料機能の 販売 (顧客単価増)

- 顧客基盤をベースに新規有料機能を販売、クロスセルで顧客単価を上げる



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

2024年の成果

不具合の解決

- ・機能的な不具合に関する改修が完了
- ・改修後の新バージョンを顧客に導入設置し、順調に稼動中

拡販体制の構築

- ・営業人員を増強し、受注件数拡大に向けた体制を構築

導入設置体制の強化

- ・導入設置人員を増強
- ・多くの件数を導入設置するための効率的な体制を構築

2025年事業戦略

見込先の早期受注

- ・顧客基盤を活用した営業活動とサービスの競争優位性で早期受注を目指す

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

- ・年間100施設以上導入設置できる体制により、導入件数を増やす

ねこセンシング機能をリリース

改めてペットをトリガーにPRを実施していき、利用促進を図る

活用イメージ

測る 10秒計測

わかる 普段とくらべてどうかな？

- ① 疲労度 (B) 22
 - 高い=元気
 - 低い=疲れている
- ② 自律神経 (A) 0.83
 - 高い=交感神経が優位 (緊張・興奮・ストレス)
 - 低い=副交感神経が優位 (リラックス)
- ③ 呼吸数 12
 - 普段の脈拍数/呼吸数がわかると診察の時に相談に乗りやすいですね
 - 離れた不調の早期発見にも繋がります
- ④ 脈拍数 140

深まる 「よかった！今日も元気だね！」 「疲れた？ちょっと休憩しよう」

市場※

	飼育世帯数	ペット用健康管理アプリ利用歴	1ヶ月あたり平均支出額
犬	514.8万	2.5%	16,198円
猫	505.8万	3.2%	11,004円



ペットへの支出額は多いうえ、ペット用健康管理アプリはまだ未成熟の分野であるので、普及の余地は十分にある

※ (引用元)
 一般社団法人ペットフード協会
 令和6年(2024年)全国犬猫飼育実態調査

ソニーグループのSMNが「カルテコworkwell」を導入
そのほか、倉庫・運送業などを中心に既に6社の受注を獲得している



社員のメンタルヘルスケアを目的とした取り組みを効果的に推進していく

個人と企業へのアプローチで普及・利用促進を図る

2024年の成果

生活者向け
PHRシステム
「カルテコ」
の機能拡充

- ・ダウンロードや活用促進、顧客単価upに繋がる機能拡充を実施(未来予測機能の充実、ねこセンシング機能リリース)

企業向け
PHRシステム
「カルテコworkwell」
のリリース

- ・企業の健康経営実現を支援するソリューションをリリースし、カルテコの普及を加速化

ダウンロード数
の目標達成
(目標:780,000)

- ・ねこセンシング機能のリリースが遅れPR戦略に影響出たが、**873,681**ダウンロードを達成

「カルテコworkwell」
の受注獲得

- ・10月からの販売開始以降、既に**6社**の受注を獲得

2025年事業戦略

個人へのア
プローチによる
普及・利用促進



「カルテコ」

- ① アルファ・サルス導入施設での普及促進
- ② PR (TVCM、WEB etc)
- ③ 親和性のあるサイトとの連携

企業へのア
プローチによる
普及・利用促進



「カルテコ
workwell」

- ① 健康経営優良法人 約2万社※1
- ② 親和性の高い企業 (建設業、倉庫・運送業など)
- ③ AKASHIユーザー

2025年
ダウンロード数
計画 (累計)

1,400,000

※1. 2024年3月11日現在

コンサルティングサービスを開始し、新たな売上を獲得する

コンサルティングサービス概要

0 RWD利活用設計

貴社の製品、実現したいことに応じたRWD利活用の設計をご支援

1 アドホック調査+

RWD分析人員による小回りの利くご支援
(迅速かつ柔軟な分析 / マネジメント向けレポート資料作成 等)

2 要因分析

RWD、市場・製品調査
から原因仮説構築

患者・医師インタビュー
を通じた仮説検証

3 課題設定

課題の洗い出しと優先順位設定

4 施策検討

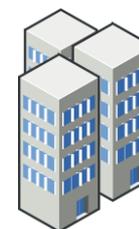
目的に応じた戦略立案
および取組施策の策定

実行にあたる伴走支援とモニタリング

5 効果検証

各チャネル・施策のROI分析
(マーケティング・ミックス・モデルの導入)

アドホックから効果検証まで一気通貫にご支援



製薬会社

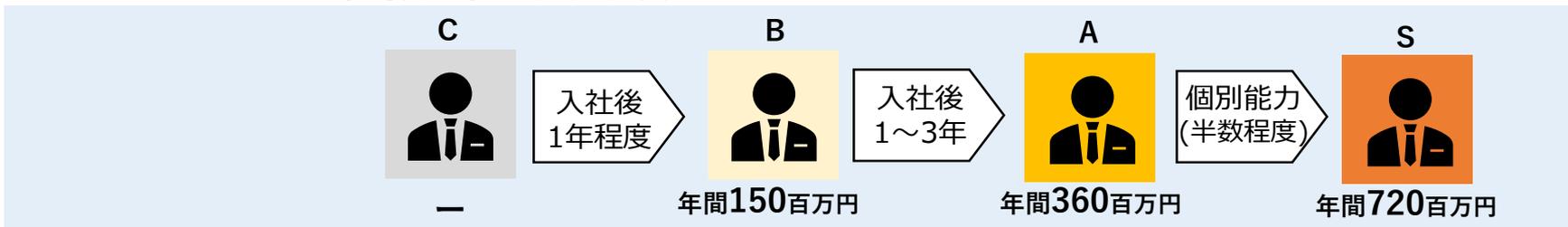


医療機器メーカー

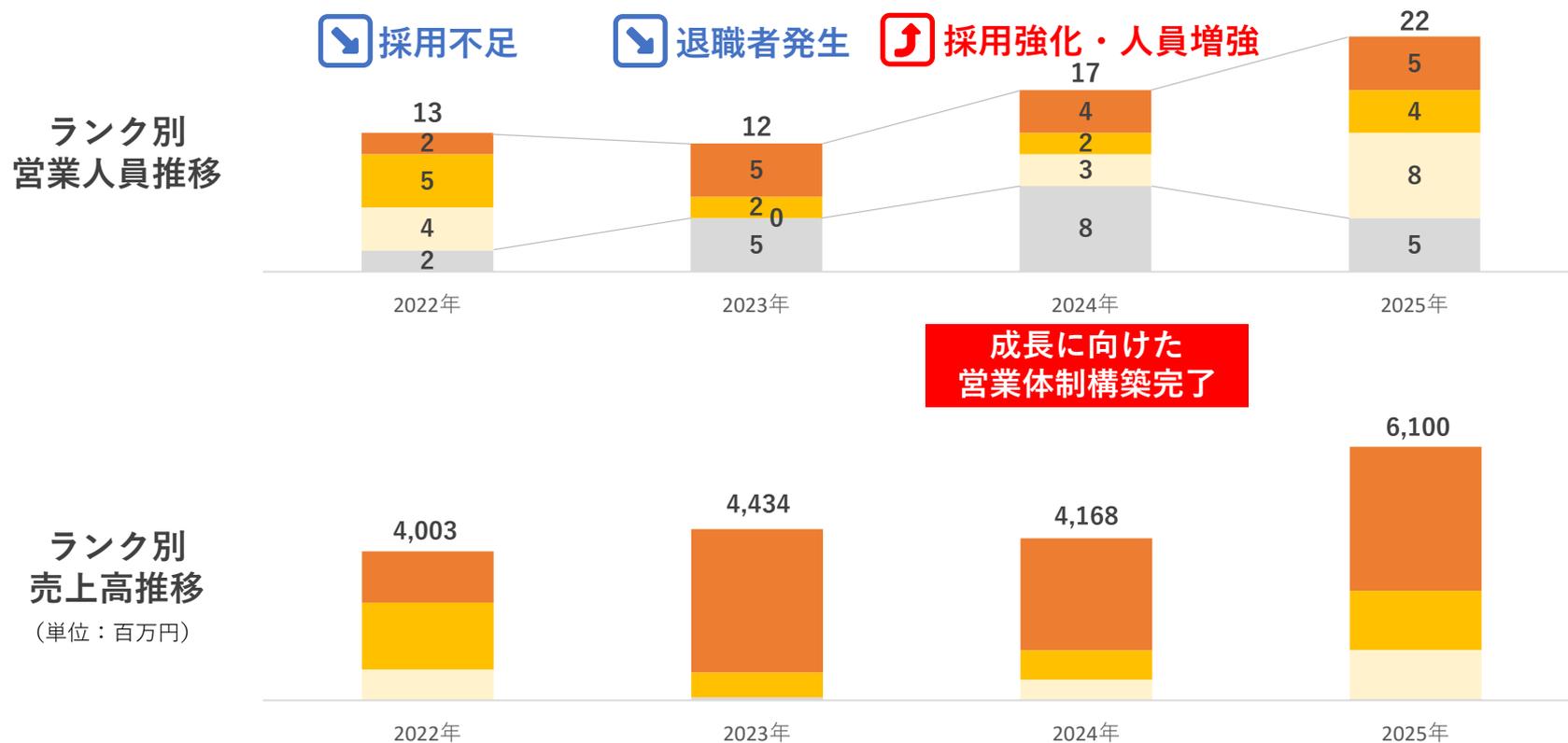
今後様々な業界へサービス展開を予定

データ利活用サービスの業績予想根拠

■ランク別1人あたり平均売上高・成長目安



■データ利活用サービスのランク別営業人員・売上高推移



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

2024年の成果

営業人員の 増強・戦力化

- ・新卒を中心に増強、戦力化も進んでいる
- ・既存営業人員の生産性も向上

アライアンス先との連携による 売上拡大

- ・TXP Medicalと連携により新たな売上の獲得が進む

新規サービスの 準備

- ・企業向けのコンサルティングサービス開始に向けた準備が完了

2025年事業戦略

人員増強効果 によるオーガ ニック成長



コンサルティ ングサービス による売上の 獲得

- ・データの強みを生かして価値を引き出し、新たな売上を獲得する

売上成長 施策

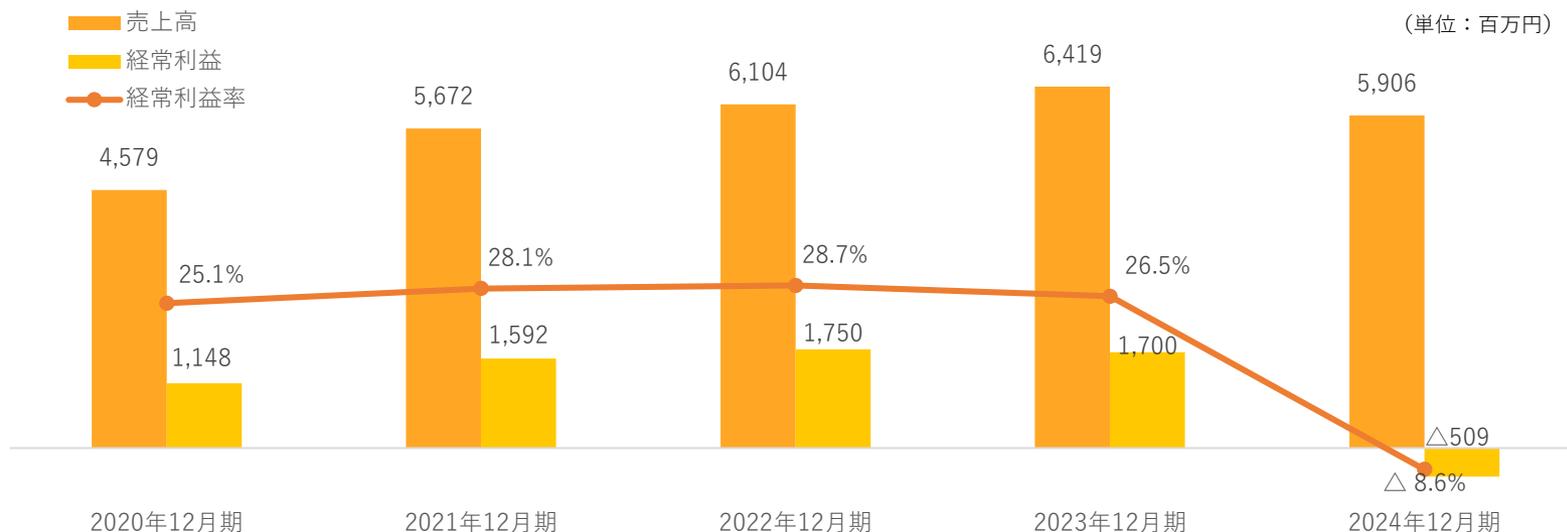
- ① 年間データ提供の販売強化
- ② 製造販売後DB調査の販売強化
- ③ 新規サービスでの売上獲得
- ④ アライアンス先との連携による売上拡大

Appendix



年度別累計実績推移、サービス別累計実績

■ 累計業績推移



■ サービス別累計実績

(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	1,222	4,168	515	5,906
前年同期比	△16.4%	△6.0%	△1.1%	△8.0%
売上総利益	284	3,615	431	4,331
前年同期比	△54.9%	△9.3%	+4.7%	△13.9%
経常利益	—	—	—	△509
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

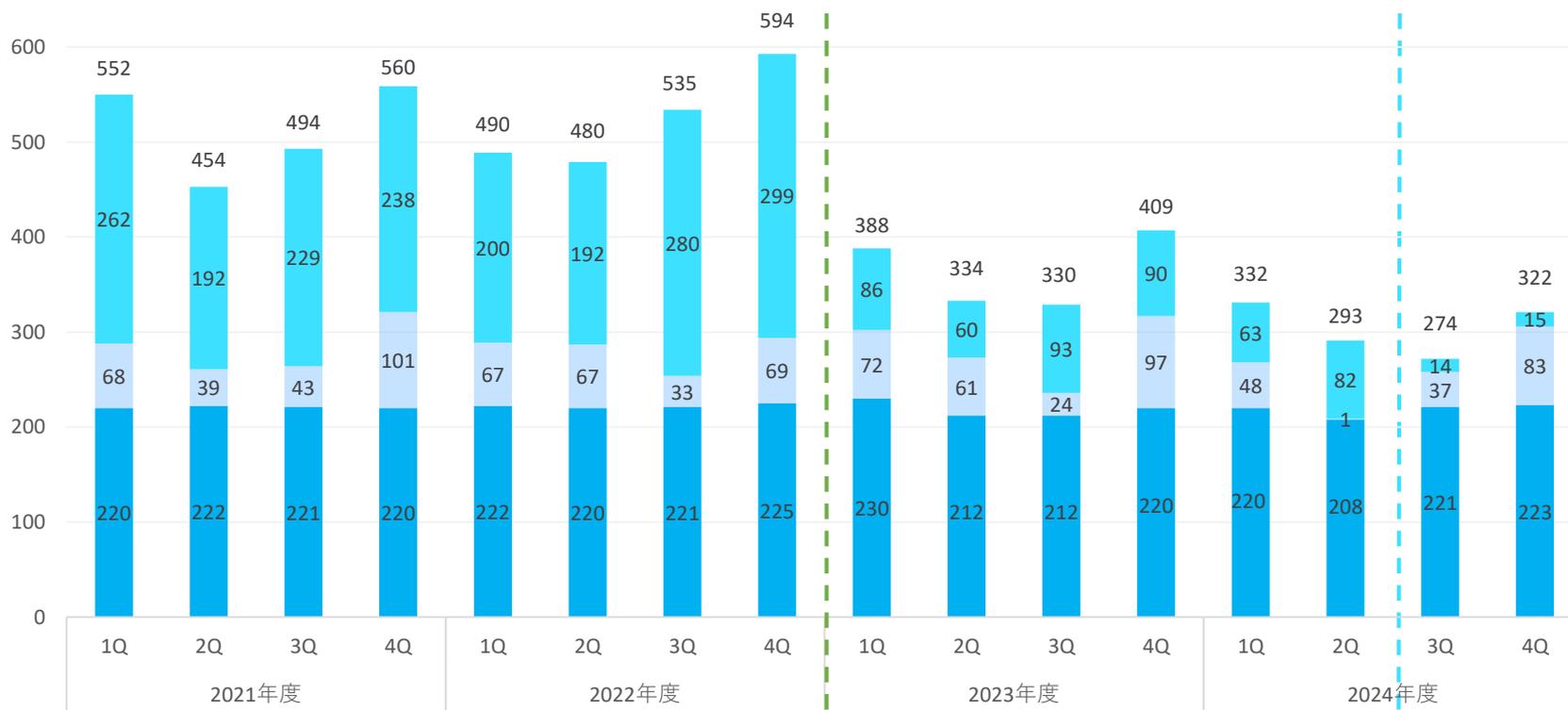
（単位：百万円）



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)

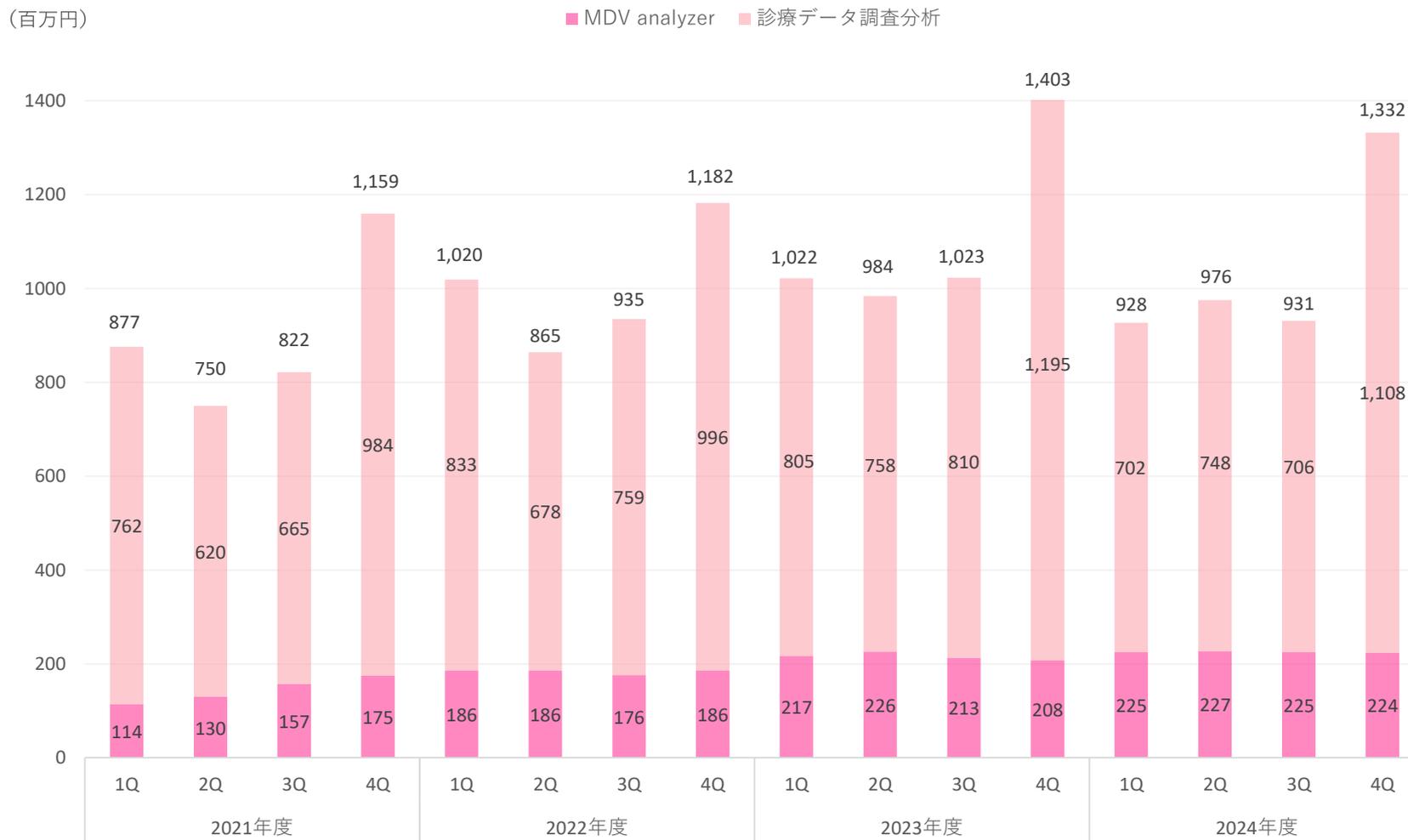


「その他サービス」の区分追加 ※1

MDVとシステムビュー・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ュー・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