



2025年3月26日

各位

会社名 メディカル・データ・ビジョン株式会社
代表者名 代表取締役社長 岩崎 博之
(コード番号：3902 東証プライム)
問合せ先 執行役員経営企画本部長 鬼原 正博
(TEL. 03-5283-6911)

上場維持基準への適合に向けた計画書

当社は、2024年12月31日（以下、「基準日」という。）時点において、プライム市場における上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり「上場維持基準への適合に向けた計画書」を作成しましたのでお知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況および計画期間

当社の基準日時点における東京証券取引所プライム市場の上場維持基準への適合状況は以下のとおりとなっており、「流通株式時価総額」について基準を充たしておりません。当社は2026年12月末までに上場維持基準を充たすため、各種取り組みを進めてまいります。

	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
当社の状況 (基準日時点)	14,900人	180,748単位	83.9億円	45.1%
上場維持基準	800人	20,000単位	100億円	35.0%
適合状況	○	○	×	○
計画期間			2026年12月末	

※当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

2. 上場維持基準への適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

東京証券取引所プライム市場の上場維持基準の充足に向けた当社の取組内容について、添付の「上場維持基準への適合に向けた計画書」に記載のとおりです。

以上

上場維持基準への適合に向けた計画書

メディカル・データ・ビジョン株式会社

(証券コード：3902)

2025年3月26日



メディカル・データ・ビジョン株式会社

1

プライム市場上場維持基準 適合状況と計画期間

2

基本方針

3

取組内容

1 プライム市場上場維持基準 適合状況と計画期間

■ プライム市場上場維持基準の適合状況

当社の2024年12月31日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、「流通株式時価総額」について基準を満たしていません。

	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
上場維持基準	800人以上	20,000単位以上	100億円以上	35%以上
当社の状況※ (2024年12月31日時点)	14,900人	180,748単位	83.9億円	45.1%
適合状況	○	○	×	○

※当社の状況は、株式会社東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

■ 計画期間

2026年12月31日までに上場維持基準を満たすための取り組みを進めてまいります。

2 基本方針

今回、上場維持基準において抵触した項目は「流通株式時価総額」となります。

「流通株式時価総額」の構成要素は「時価総額」及び「流通株式比率」であります。当社は「流通株式比率」については上場維持基準を超える十分な比率を確保していることから、上場維持基準に抵触している主要因は株価の低迷を起因とする時価総額の低迷であると考えております。よって、業績成長により企業価値を高め、株価を上げていくことを基本方針といたします。

また、2026年12月31日を計画期間としておりますが、優先課題として2025年12月期通期業績予想の達成を目指し、各施策に取り組んでまいります。

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	—

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%

■ 2026年12月期までにおける取組内容

2026年12月31日を計画期間として以下の取組を実行し、優先課題として2025年12月期通期業績予想の達成を目指します。

1. 事業拡大による業績の成長

2. MDVサステナブルプラン

3. IR活動の強化

3 取組内容

1. 事業拡大による業績の成長

2024年の業績低迷の要因であった、①新サービスの不具合発生及び開発遅延、②人員増強の遅れが解消されたことで、2025年以降、以下のサービスに注力し、事業拡大による業績成長を目指します。

データネットワークサービス



- 「MDV Act」有料機能の拡販
- ・ターゲットを広げ、顧客基盤を拡大
- ・新規有料機能の販売（顧客単価増）

2025年12月期
売上高(予想)



- 「アルファ・サルス」の拡販
- ・見込先の早期受注
- ・効率的な導入設置

2,220百万円※



- 「カルテコ」の普及と利用促進
- ・個人へのアプローチ
- ・企業へのアプローチ
- ・DL数目標 140万

データ利活用 サービス

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

2025年12月期
売上高(予想)

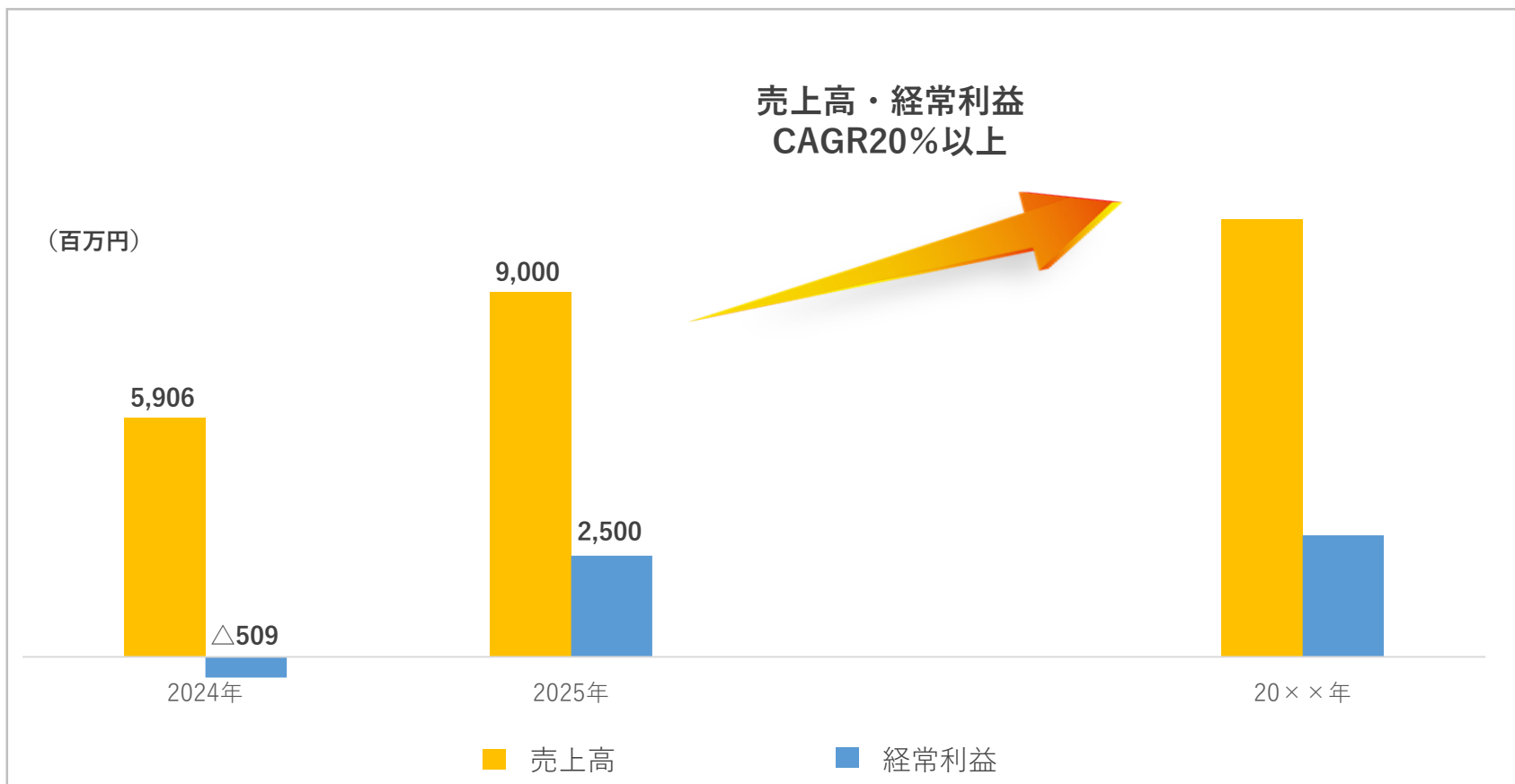
6,100百万円

※データネットワークサービス全体での売上高の合計

3 取組内容

1. 事業拡大による業績の成長

2026年以降の業績はCAGR（年平均成長率）20%以上を目線に各取り組みを推進いたします。



3 取組内容

2. MDVサステナブルプラン

GPIFをはじめとする運用機関のパッシブ運用ベンチマークに複数入ることで、長期的に株式を保有される状態を目指します。特に、ESG株式インデックスの構成銘柄選定を目標とし、そのために、現状の把握を行い、まずはFTSE、MSCI等の評価機関のスコアアップを目指します。

多くのインデックスに選定されるように、情報開示の拡充、数値の改善、評価機関へのアプローチを実施いたします。

	取り組み課題	2024年までの取り組みと今後の取り組み	期待する効果
Environment (環境)	・GHG排出量削減	<ul style="list-style-type: none"> ・SBTi Near-term targets 認定を取得 <p>【削減目標・手段】 Scope1,2…42%以上 Scope3 …25%以上 再生可能エネルギーの導入、社用車のガソリン使用量の削減、出張時のGHG排出量削減等を通して、排出量削減に努める</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・GHG排出量削減による売上高成長率の維持及び向上
Social (社会)	・人的資本投資	<ul style="list-style-type: none"> ①人事制度改定 (2025年1月から施行) ・MBO(目標管理制度)導入。評価と報酬の連動性が高い制度に変更 ②新卒採用の強化 ・中途採用から新卒採用中心に移行し、エンゲージメントを高めやすく、次世代リーダーの育成体系を構築 ③DE&I (女性活躍推進) ・フレックスタイム制や各種補助制度を導入し、男性の有償労働時間の削減や女性に偏る無償労働時間を削減させる 	<ul style="list-style-type: none"> ・成果を出し続けることができる組織作り ・採用力の強化による優秀な人材の獲得 ・女性管理職比率の向上
Governance (ガバナンス)	・体制強化と充実	<ul style="list-style-type: none"> ・取締役会の多様性と適正規模の両立 ・社外取締役を中心とした指名・評価・報酬委員会の実施 ・取締役会の実効性評価の定期実施 ・代表取締役社長による決算説明会での説明や投資家との面談 	<ul style="list-style-type: none"> ・取締役会の機能発揮、機能向上 ・経営の透明化、コーポレートガバナンスの強化 ・株主との信頼関係の構築

3. IR活動の強化

これまで実施してきましたIR活動の継続実施及び強化により、投資家の皆様に対する当社事業理解の促進に努め、企業価値の向上を図るとともに、投資家の投資促進を目指します。

- ・ 決算説明会の開催や決算説明資料などによる経営戦略などの情報発信
- ・ 英文開示資料の充実（決算短信、決算説明資料、招集通知、適時開示資料、コーポレートガバナンス報告書など）
- ・ IRミーティングなど機関投資家との対話の質の向上
- ・ 個人投資家向けの説明会の実施



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