

2025年12月期 第2四半期 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)

2025年8月12日



メディカル・データ・ビジョン株式会社

1

2025年12月期 第2四半期 業績

3

2

MDVの医療ビッグデータの強み

14

2025年12月期 第2四半期 業績



2025年12月期 2Q業績比較_前年同期比



売上高：データ利活用サービスが牽引し、YoYで9.1%の増収
経常利益：営業外費用の減少により黒字に転換

(百万円)	2Q累計（1-6月）		
	2024年2Q	2025年2Q	前年同期比
売上高	2,780	3,034	+ 9.1%
売上高成長率	△7.4%	+ 9.1%	+ 16.5Pt
営業利益	26	△5	－
経常利益	△32	3	－
経常利益率	△1.2%	0.1%	+ 1.3Pt

■ 今期業績予想の考え方

業績の季節性や人員成長に合わせた下期偏重の計画

売上高

3,034百万円
(前年同期比+9.1%)

- ・ データ利活用サービスが牽引し、YoYで9.1%の増収
- ・ Doctorbookの売上が伸長し、その他サービスがYoYで18.9%の増収

経常利益

3百万円
(前年同期△32百万円)

- ・ 営業外費用の減少により黒字に転換
- ・ 上期の着地は想定を上回り、下期は売上成長により成長投資のコスト増を吸収し、利益成長することを見込んでいる

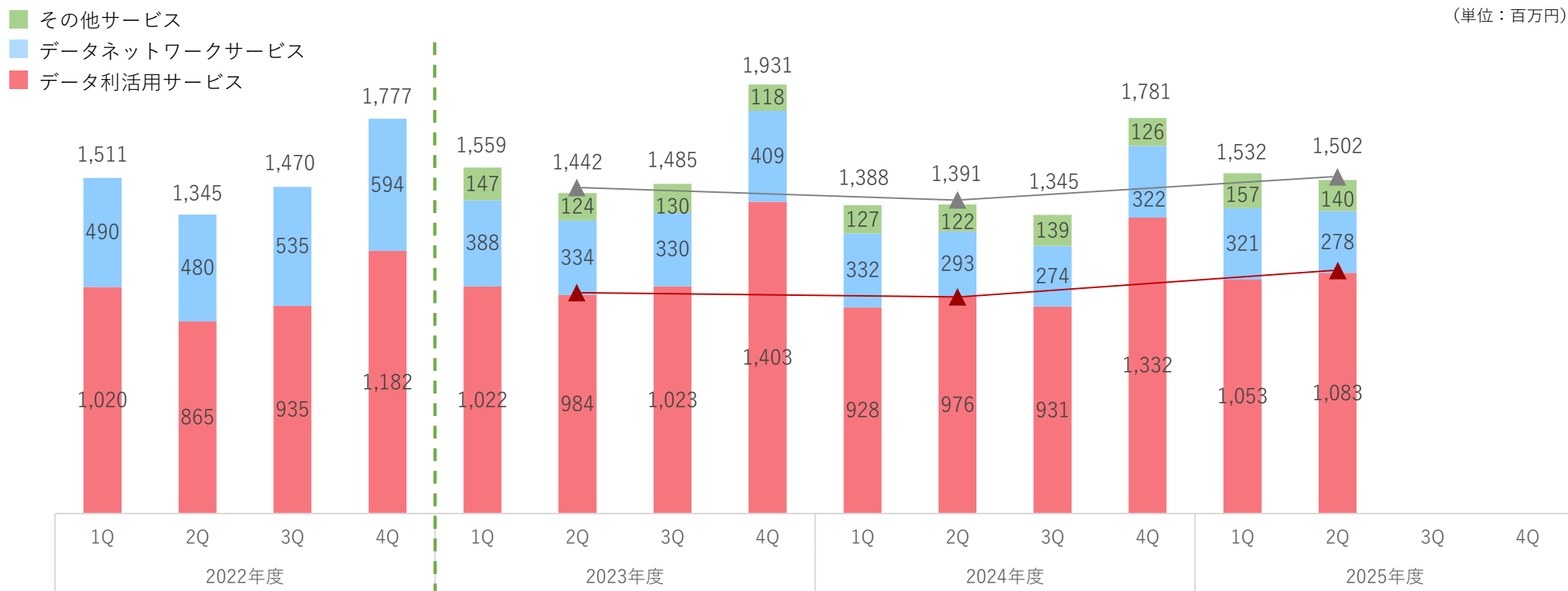
データ利活用サービスの売上成長により、トップラインの成長を牽引

人員増強による効果が成果に現れている

(百万円)	2Q累計（1-6月）		
	2024年2Q	2025年2Q	前年同期比
売上高	2,780	3,034	+ 9.1%
データネットワークサービス	625	600	△4.0%
データ利活用サービス	1,904	2,136	+ 12.2%
その他サービス	249	297	+ 18.9%

四半期毎の売上高推移（サービス別内訳）

データ利活用サービスが成長軌道へ回帰し、業績は上向いている



「その他サービス」の区分追加 ※

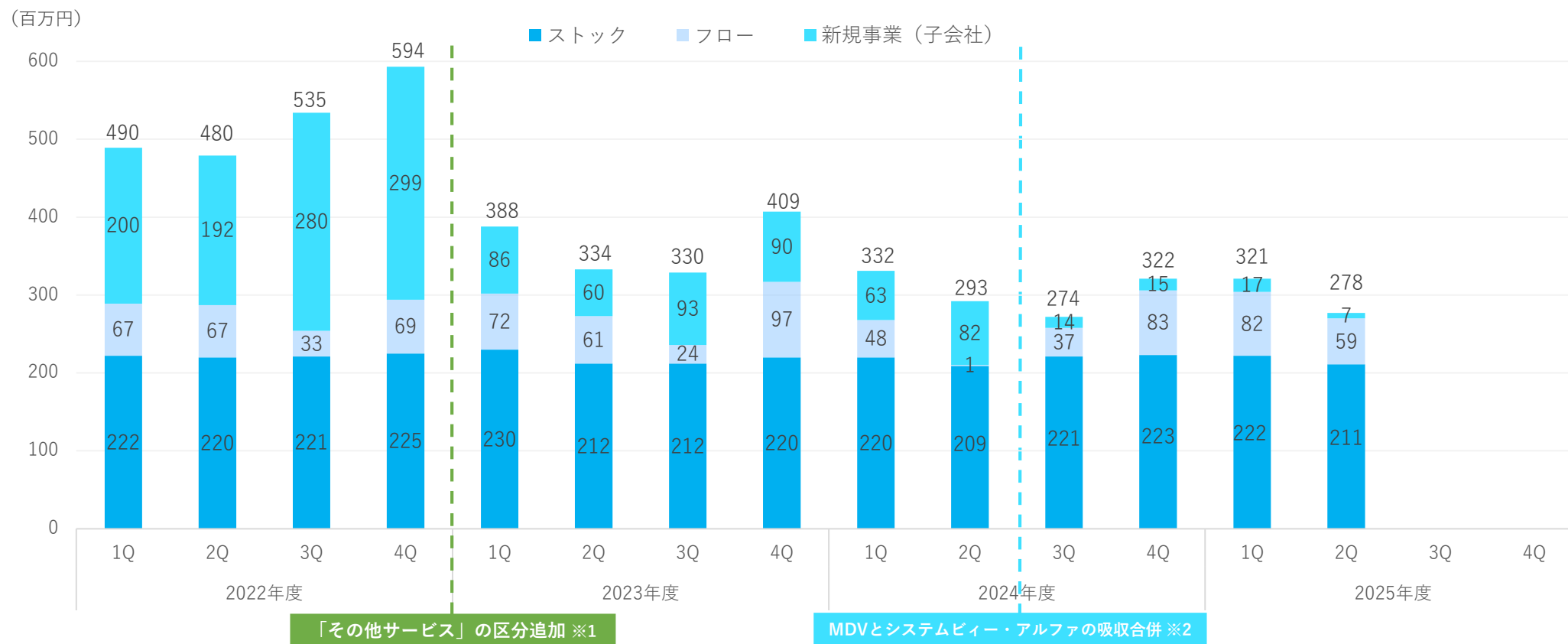
※ データネットワークサービスに含んでいたDoctorbook、AIRBIOSの売上高を23.1Qより「その他サービス」に区分変更

データネットワークサービスの売上は新規事業(子会社)の減収を主因に減少
ストック売上はMDV Actやカルテコなどが増収に寄与

(百万円)	2Q累計 (1-6月)		
	2024年2Q	2025年2Q	前年同期比
データネットワークサービス	625	600	△4.0%
ストック	429	433	+0.9%
カルテコ	0	9	－
フロー	50	141	+181.9%
新規事業(子会社)	146	25	△82.6%

データネットワークサービスの売上構成

安定収益であるストック売上は安定的に推移



※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

アルファ・サールスは導入設置計画に遅延が発生している

導入設置のオペレーションを再構築中で、売上計上は4Qを予定

	今期戦略	2Q状況
 MDV Act	・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 ・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上げる	・DPC病院以外にMDV Act無料機能の導入をアプローチし、顧客基盤を拡大中（25.1Q 1,333施設 → 25.2Q 1,389施設）
 アルファ・サールス	・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目指す ・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	・受注残 35件 ・システムの不具合は落ち着いたが、導入設置で遅延が発生。導入設置のオペレーションを再構築しており、売上計上は4Qを予定
 カルテコ	・個人及び企業へのアプローチによる普及・利用促進 ・ダウンロード数計画（累計） 140万ダウンロード	・「カルテコ」は課金率を向上するための施策を実施中 ・「カルテコworkwell」はイベント出展や業務提携などにより企業への導入を推進中 ・ダウンロード数（累計） 1,028,882

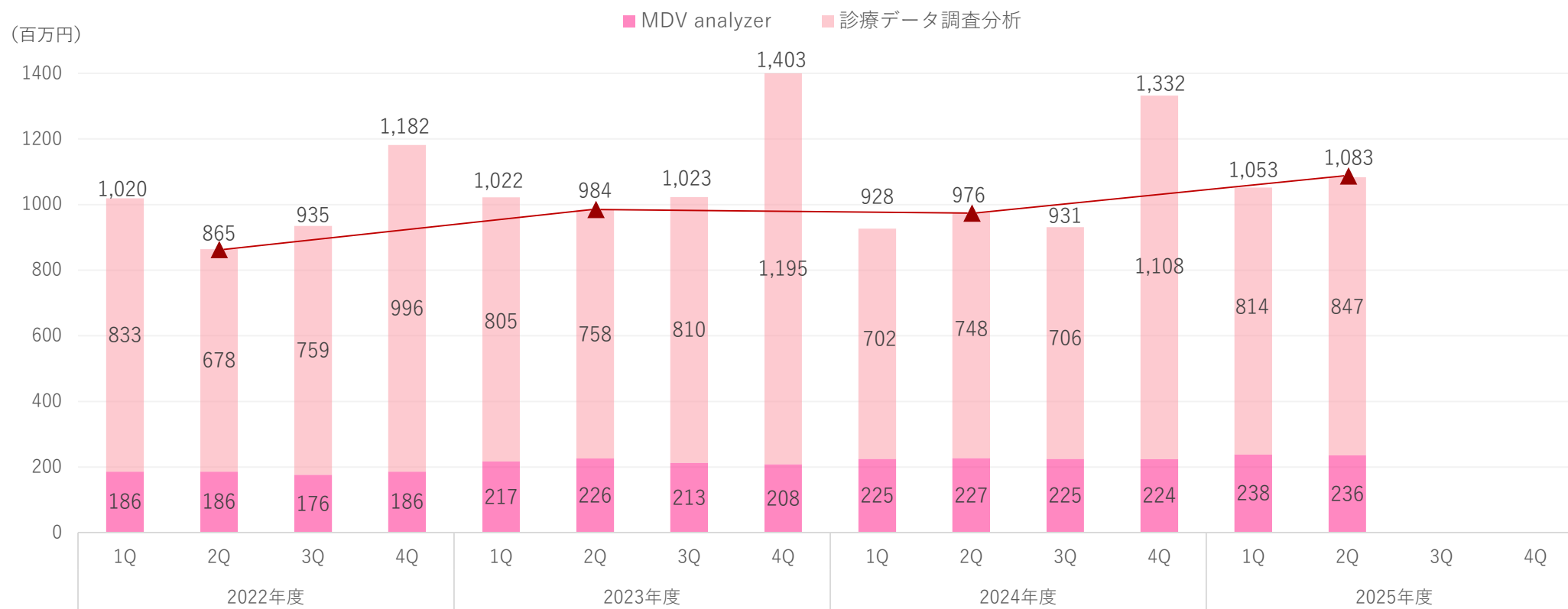
診療データ調査分析の売上成長を主因にYoYで12.2%増となる

ストック型売上のMDV analyzerも順調に売上を伸ばしている

(百万円)	2Q累計 (1-6月)		
	2024年2Q	2025年2Q	前年同期比
データ利活用サービス	1,904	2,136	+ 12.2%
診療データ調査分析	1,451	1,661	+ 14.5%
MDV analyzer	453	474	+ 4.7%

アドホック型売上が中心の診療データ調査分析は人員増強効果により売上拡大

1Qに続き2Qも会計期間別の売上高で過去最高を記録



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

原価増や成長投資による人件費増などにより、費用合計でYoY5.4%増となる

クラウド型サービスに係る原価が引き続き増加している

(百万円)	2Q会計期間（4-6月）			備考
	2024年2Q	2025年2Q	前年同期比	
原価	376	461	+ 22.5%	・クラウド型サービス（AWS、アルファ・サルース、MDV Act）に係る原価増（+42M） ・保険者データ販売に係る原価増（+26M）
販管費	1,042	1,063	+ 2.0%	
人件費	510	585	+ 14.8%	・人員増、昇給などによる給与増（+59M） ・採用費（新卒、中途）の増加（+10M）
研究開発費	51	19	△62.3%	・MDV Act、MDV Act Link開発費減（△34M）
その他	480	458	△4.6%	・広告宣伝費（主に特別株主優待、カルテコ）の減少（△77M） ・業務委託費の増加（+28M） ・サポート料（主にAWSなど外部サービス利用料）の増加（+11M）
営業外費用	28	1	△96.3%	・センシングの持分法による投資損失の減少（△28M）
費用合計※	1,446	1,525	+ 5.4%	
従業員数（人）	297	339	+ 14.1%	

※売上原価と販売費及び一般管理費、営業外費用の合計

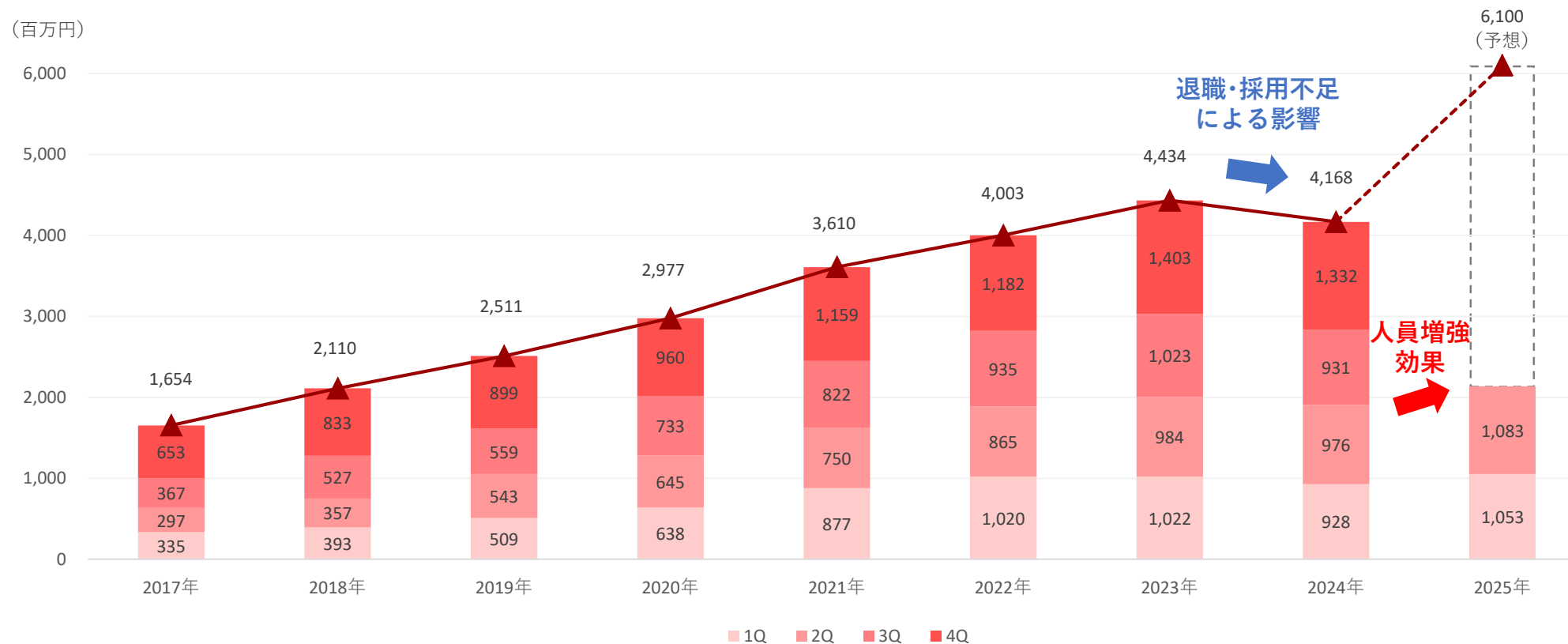
MDVの医療ビッグデータの強み



データ利活用サービスの売上は人員増強によるオーガニック成長で回復基調にある

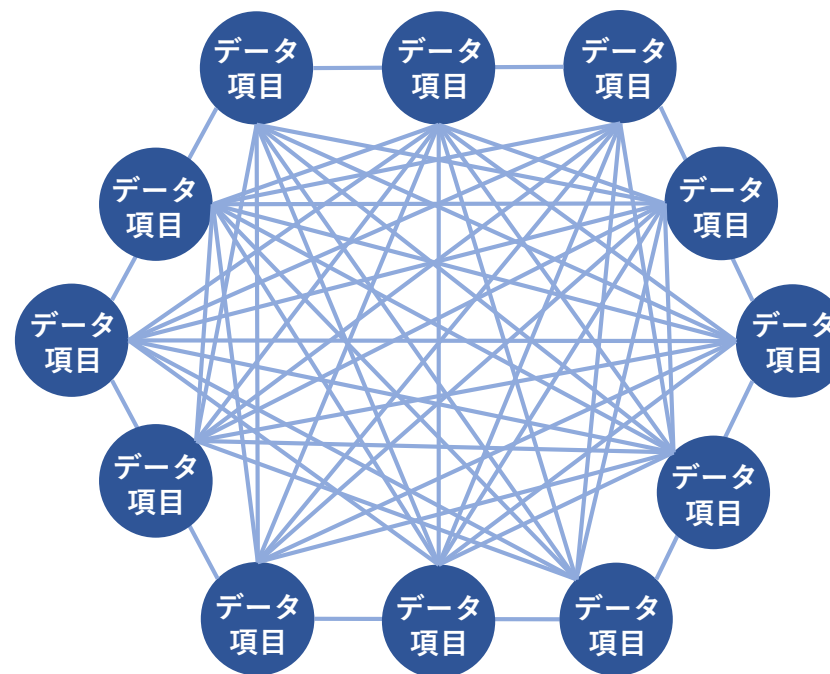
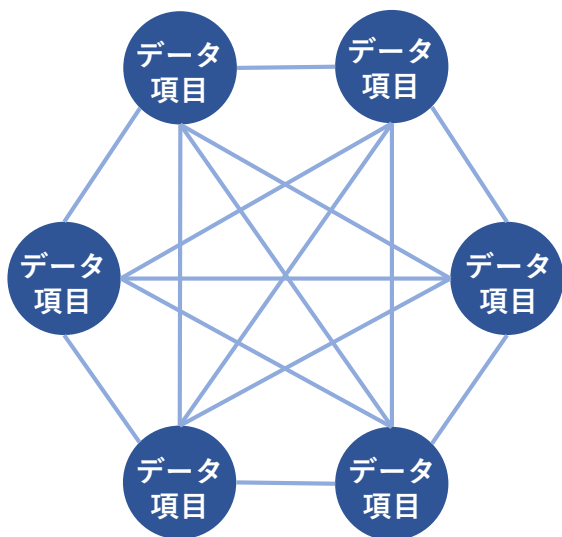
オーガニック成長の理由はMDVの医療ビッグデータの強みにある

データ利活用サービス売上推移



製薬会社のニーズは、より詳細なデータを活用した分析に変化している

医療データの利活用が進んだことでデータリテラシーが高まっているため



希少疾患患者や薬剤・疾患の組み合わせなど詳細な定義での分析が可能

高齢者層のデータも豊富で高齢者特有の疾患も実数値ベースで分析可能

DPCデータ

○主なデータの内容

・患者情報

性別、年齢、各保険種別、**身長、体重**

・入退院情報

入院日、退院日、入院経路、退院先、入院時の意識状態、退院時転帰

・診断情報

傷病名、入院契機、**がんの初発・再発、がんのステージ分類**

・診療情報

診療科、手術・処置情報、投薬、検査、実施日、回数、数量 etc

○データの特長

・**全年齢、各保険種別の患者情報**

・**高齢者データが豊富**

・**がん、急性期疾患に関する情報が豊富**

健康保険組合データ

○主なデータの内容

・患者情報

性別、年齢、保険種別

・入退院情報

入院日、退院日、退院時転帰

・診断情報

傷病名

・診療情報

診療科、手術・処置情報、投薬、検査、実施日、回数、数量 etc

○データの特長

・**他の医療機関を受診した人のデータをトラッキングできる**

・高齢者データは少ない（後期高齢者データはない）

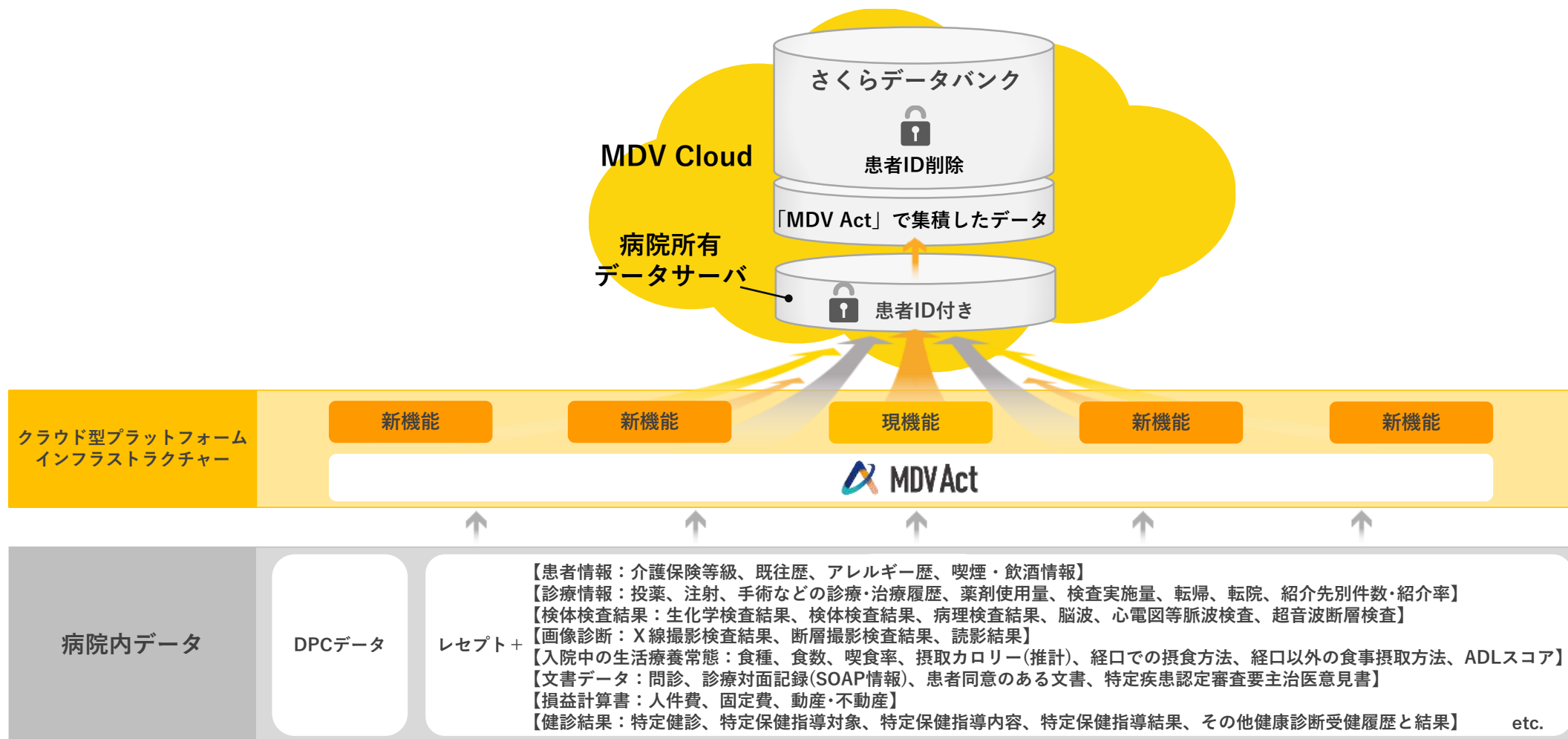
・軽度疾患、慢性疾患に関する情報が中心

がんの初発／再発、ステージ情報、身長や体重などはDPC特有のデータ

MDVの医療ビッグデータの強み③_データの拡張性

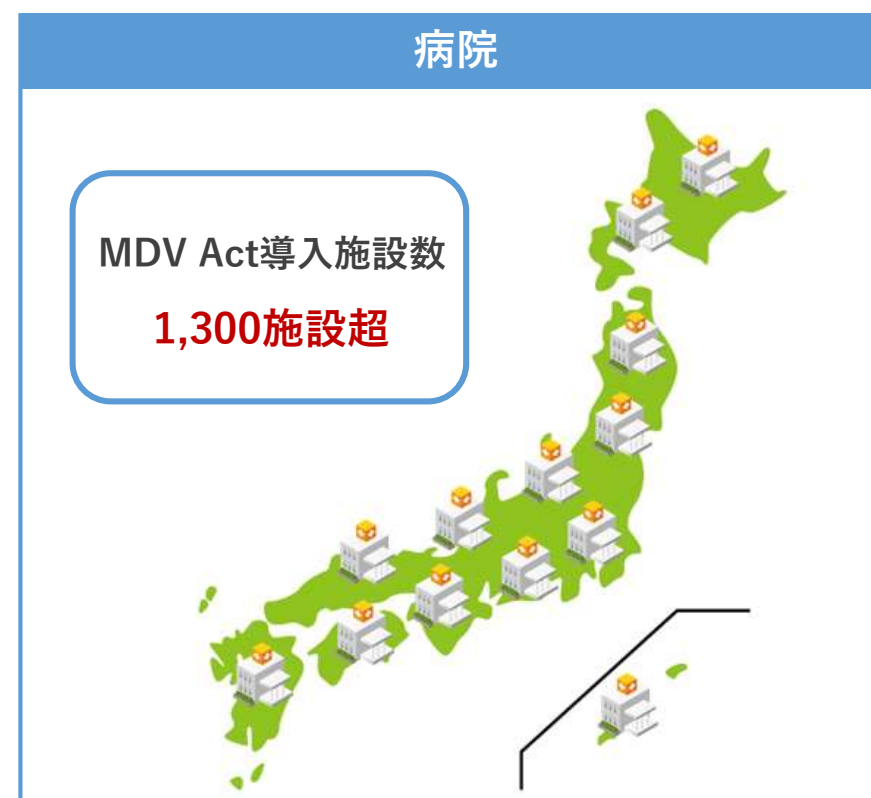
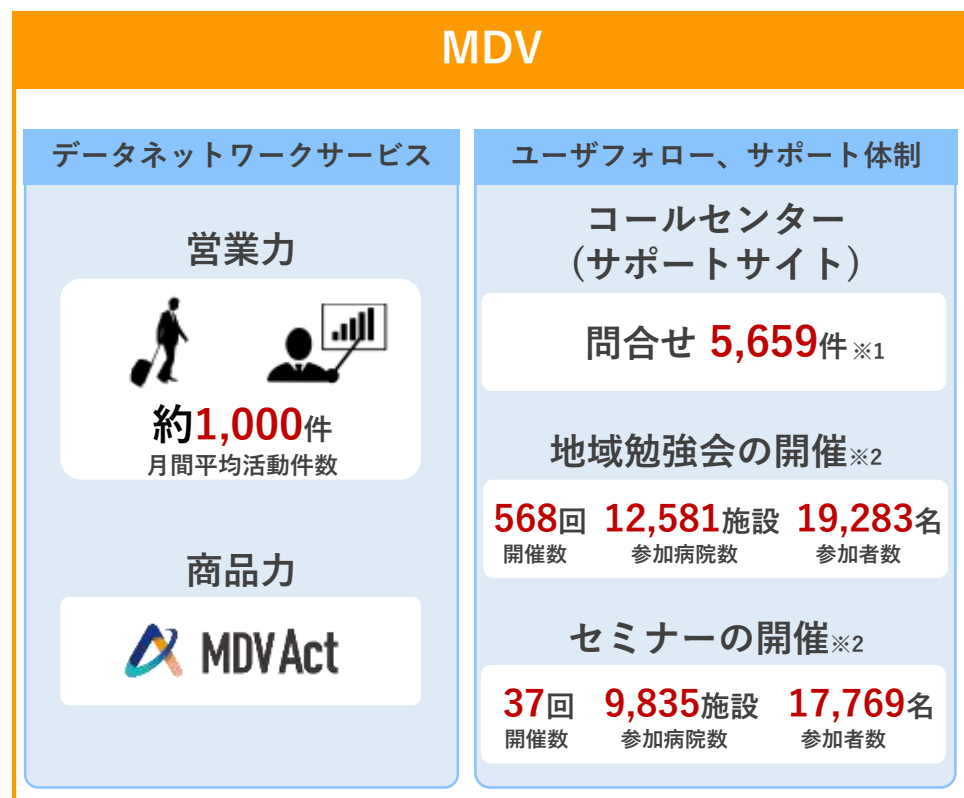
医療データの発生元である病院からデータ取得することの強み

異なる種類のデータを連携させることでより精緻なデータとなり、データ分析の質や幅が広がる



営業力と商品力、多彩なサポート体制で顧客基盤と信頼関係を構築

創業時から20年以上かけて築き上げてきた病院との強固なネットワーク



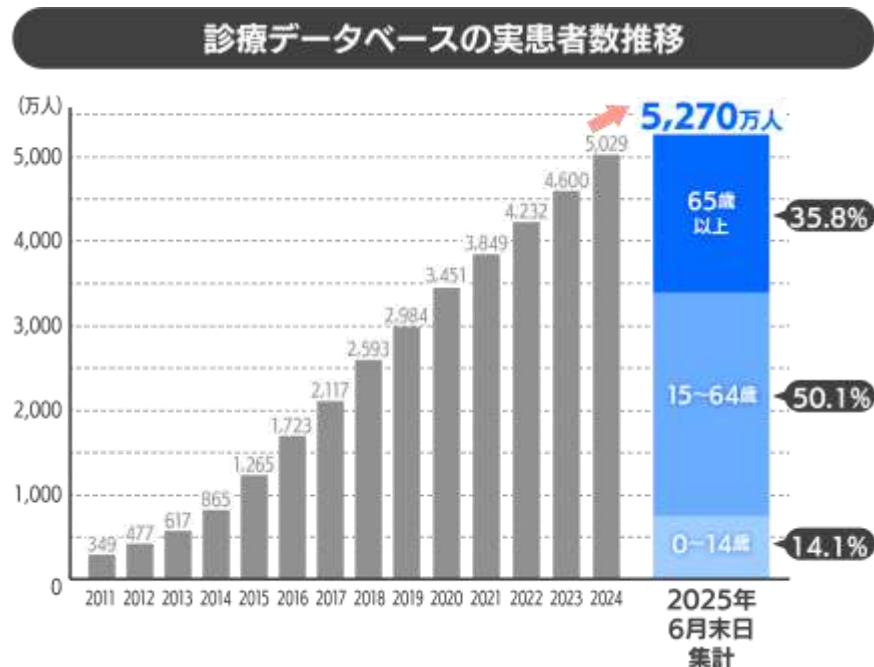
※1 2024年実績。病院訪問などサポート活動全般含む
※2 2024年12月期までの実績。参加病院数、参加者数は延べ数

MDVの強み②_圧倒的なデータの量と質

実患者数5,000万人を超える国内最大規模の量と質を誇る診療データベース

豊富な情報量に加え、データに偏りが無いよう地域や病床機能、経営母体なども考慮し集積

量

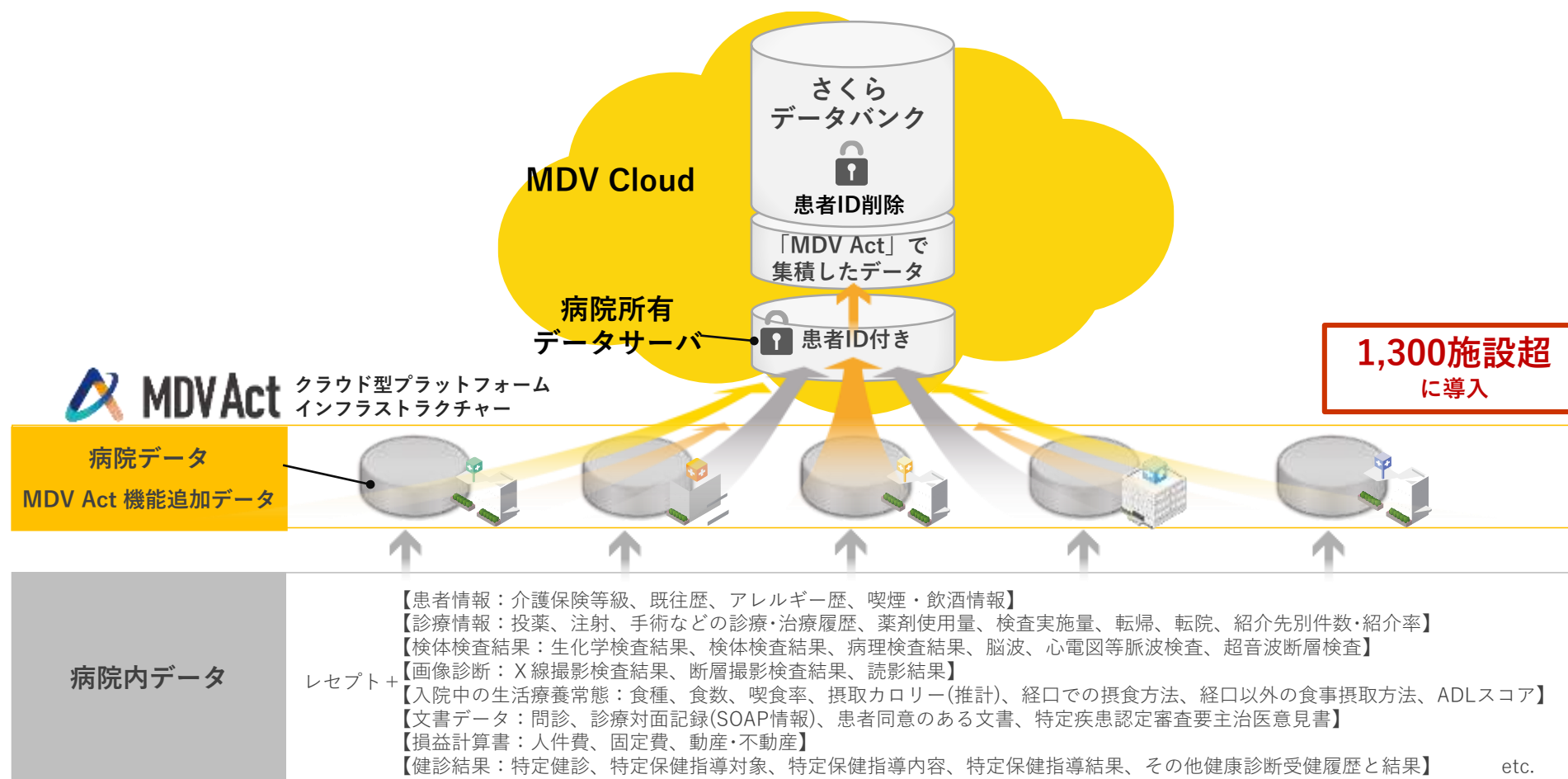


質



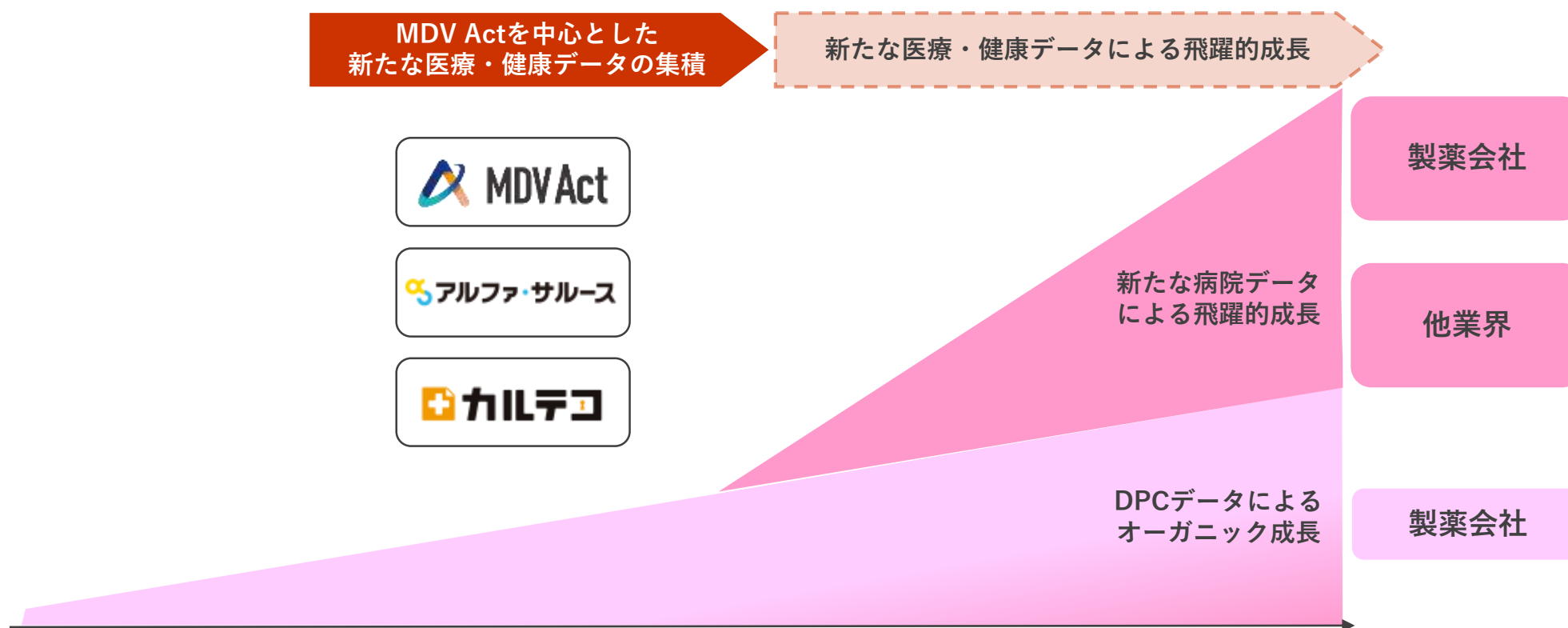
MDVの強み③_データ集積のプラットフォームを既に構築している

DPC病院を中心に1,300超の病院にデータ集積のプラットフォームが導入済み



MDVの医療ビッグデータの価値向上による飛躍的成長

- ・ 新たな病院データの集積と情報連携によりさくらDBの価値を高め、製薬会社での利活用の幅を広げる
- ・ 更に製薬会社以外の業界へ利活用を広げていくことで飛躍的成長を目指す



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