

2025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)

2025年11月14日



メディカル・データ・ビジョン株式会社

1

2025年12月期 第3四半期 業績

3

2

2025年12月期通期業績予想について

14

3

事業進捗

17

2025年12月期 第3四半期 業績



2025年12月期 3Q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12.7%（524M）の増収

営業利益：大幅増収で黒字転換も売上原価の増加によりYoYで236Mの増益に留まる

経常利益：営業外費用の減少により黒字化

(百万円)	3Q累計（1-9月）		
	2024年3Q	2025年3Q	前年同期比
売上高	4,125	4,650	+12.7%
売上高成長率	△8.1%	+12.7%	+20.8Pt
営業利益	△140	95	—
経常利益	△229	106	—
経常利益率	△5.6%	2.3%	+7.9Pt

2025年12月期 3Q決算のポイント

売上高

4,650百万円
(前年同期比+12.7%)

- ・データ利活用サービスが営業人員の増強効果により売上を伸ばして
トップラインを牽引、YoYで12.7%（524M）の増収
- ・データネットワークサービス、その他サービスもYoYで増収

営業利益

95百万円
(前年同期△140百万円)

経常利益

106百万円
(前年同期△229百万円)

- ・売上高が大幅に増収するも、売上原価も大幅に増加した影響により
営業利益ベースでの増益はYoYで236Mに留まる
- ・営業外費用（持分法による投資損失）が減少し黒字化

2025年12月期 3Qサービス別売上比較_前年同期比

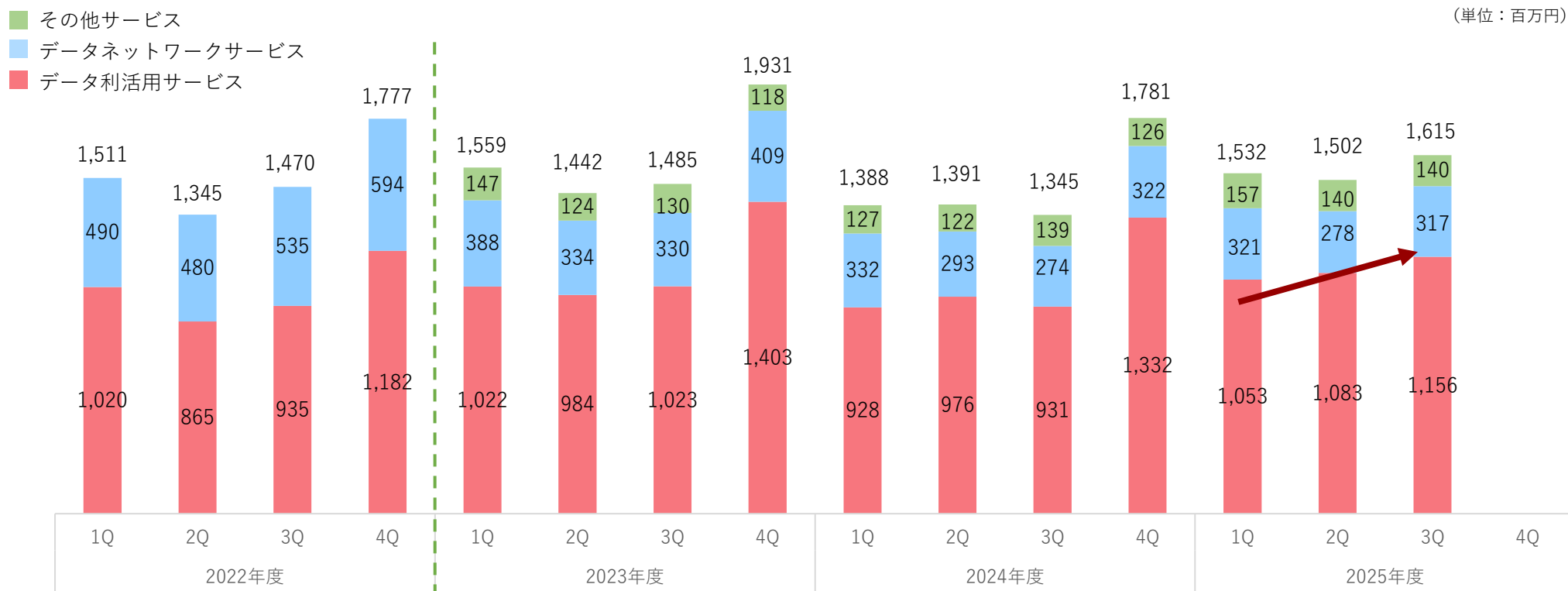
データ利活用サービス売上が引き続き伸長し、トップラインの成長を牽引

データネットワークサービス、その他サービスもYoYで増収となる

(百万円)	3Q累計 (1-9月)		
	2024年3Q	2025年3Q	前年同期比
売上高	4,125	4,650	+12.7%
データネットワークサービス	900	918	+2.0%
データ利活用サービス	2,836	3,293	+16.1%
その他サービス	389	438	+12.5%

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の売上は1Qから右肩上がりで成長



「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

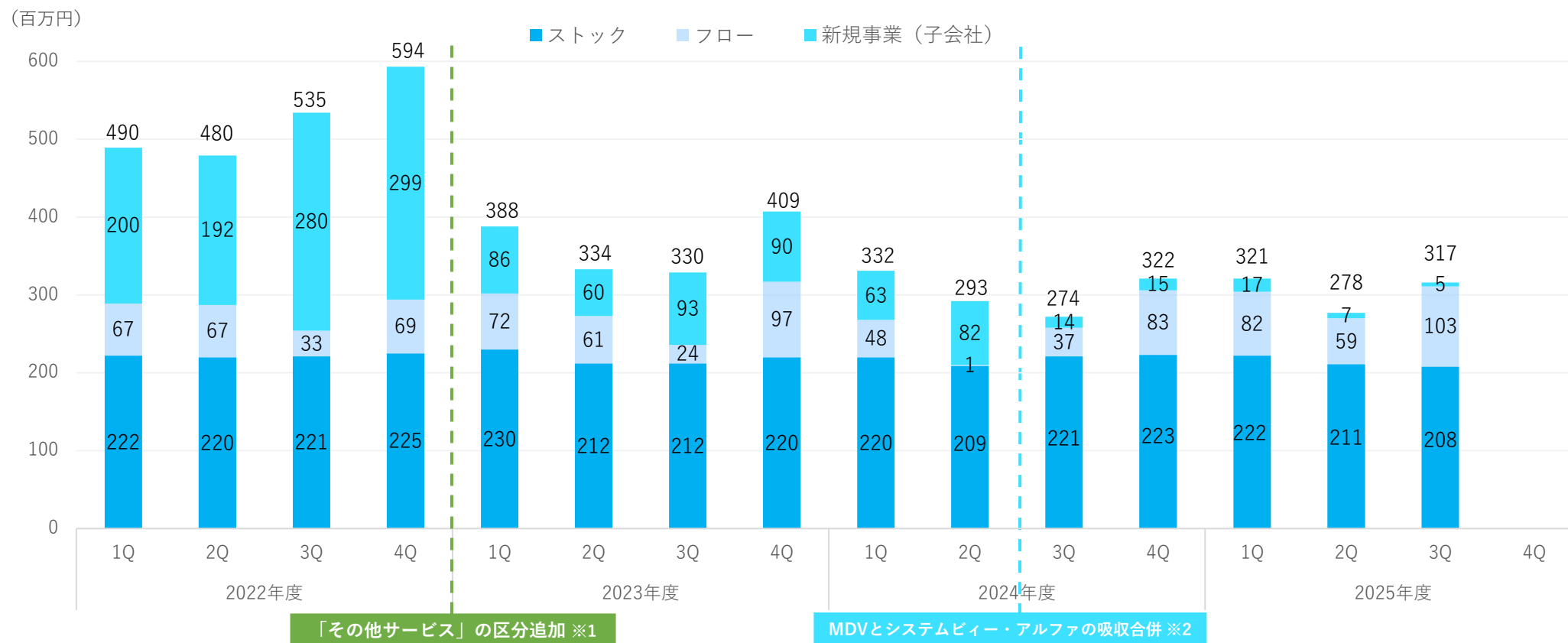
データネットワークサービスの売上がYoYで増収となる

フロー売上に含まれる電子カルテのデータコンバートサービスが増収に寄与

	3Q累計（1-9月）		
	2024年3Q	2025年3Q	前年同期比
（百万円）			
データネットワークサービス	900	918	+2.0%
ストック	650	642	△1.4%
カルテコ	4	13	+177.8%
フロー	88	245	+177.8%
新規事業(子会社)	161	31	△80.7%

データネットワークサービスの売上構成

ストック売上はオンプレミス型サービスの契約数減少の影響で微減



※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・サルスは第4四半期に売上計上を予定

売上計上に合わせて一時的に控えていた営業活動を再開

	今期戦略	3Q状況
	・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（25.2Q 1,389施設 → 25.3Q 1,431施設） ・有料機能契約数も着実に増加（25.2Q 701施設 → 25.3Q 704施設）
	・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（導入遅延により見込先へのクローリングなど営業活動を一時的に控えていたため2Q時点と変わらず） ・導入設置のオペレーション再構築に目処がつき、4Qに売上計上を予定
	・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で、受注先企業の稼働に向け導入準備中 ・「カルテコ」は費用をかけた広告宣伝を今期見合わせ ・ダウンロード数（累計） 1,100,091

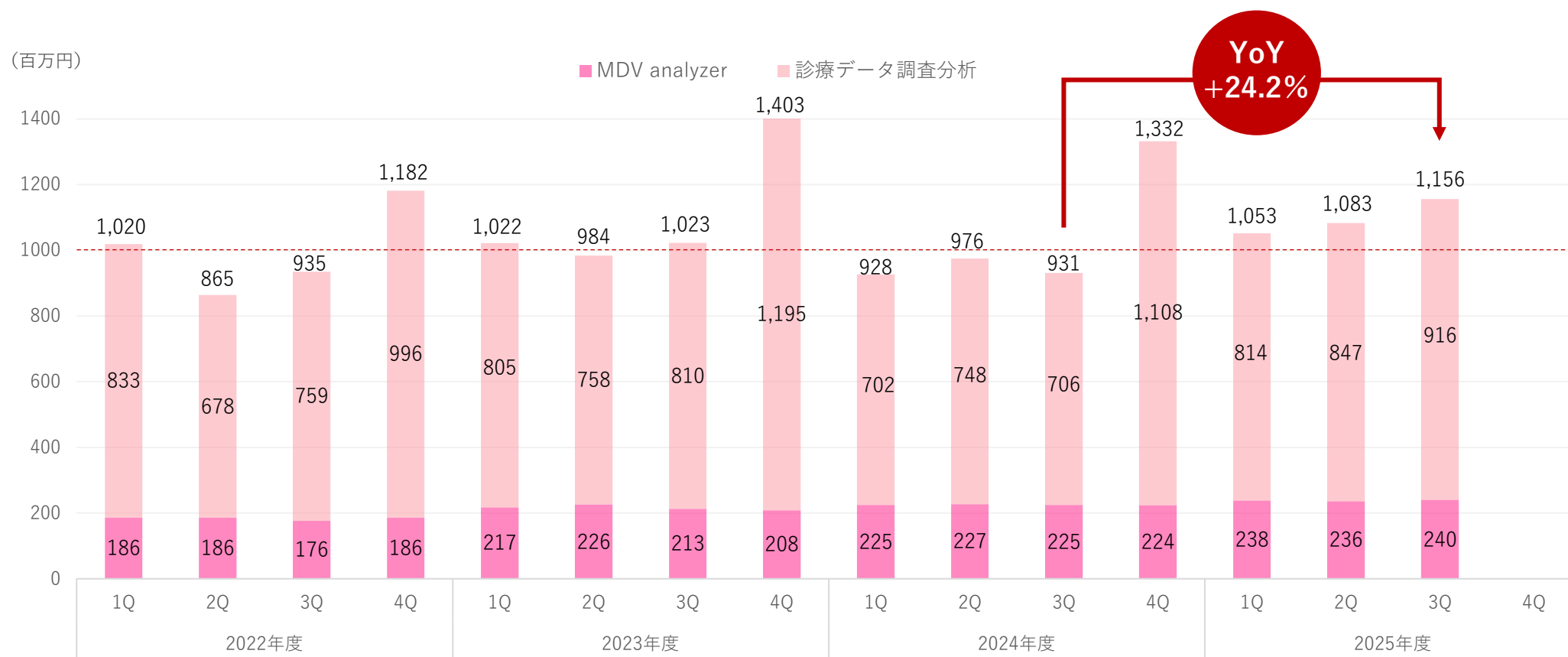
診療データ調査分析の売上がYoYで19.5%増と大きく伸長

営業人員の増強効果により引き続き旺盛な製薬企業の需要をしっかりと取り込めている

(百万円)	3Q累計（1-9月）		
	2024年3Q	2025年3Q	前年同期比
データ利活用サービス	2,836	3,293	+16.1%
診療データ調査分析	2,157	2,578	+19.5%
MDV analyzer	678	715	+5.4%

3Q会計期間の売上はYoYで24.2%増と大きく伸長

今期の四半期ごとの売上は1,000Mを超えている



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

2025年12月期 3Q コスト分析

原価が増加するも、販管費のコントロールにより費用合計でYoY1.9%減となる

データ利活用サービスの業務委託費、クラウド型サービスに係る原価が増加

(百万円)	3Q会計期間 (7-9月)			備考
	2024年3Q	2025年3Q	前年同期比	
原価	351	494	+40.7%	・業務委託費の増加(主にデータ利活用サービス、MDV Act Link) (+87M) ・クラウド型サービス(主にAWS、アルファ・サルース、MDV Act)に係る原価増(+50M)
販管費	1,161	1,020	△12.2%	
人件費	524	581	+10.8%	・人員増、昇給などによる給与増 (+51M)
研究開発費	39	14	△63.7%	・開発費(主にMDV Act Link、アルファ・サルース、カルテコworkwell)の減少 (△24M)
その他	597	424	△29.0%	・広告宣伝費 (主にカルテコ) の減少 (△220M) ・業務委託費の増加 (+27M)
営業外費用	30	0	△99.8%	・センシングの持分法による投資損失の減少 (△31M)
費用合計※	1,543	1,514	△1.9%	
従業員数 (人)	309	339	+9.7%	

※売上原価と販売費及び一般管理費、営業外費用の合計

2025年12月期通期業績予想について



2025年12月期通期業績予想について（10月14日適時開示済み）

第3四半期までの進捗及び今期売上見込案件の状況を踏まえ、通期業績予想を修正

連結業績

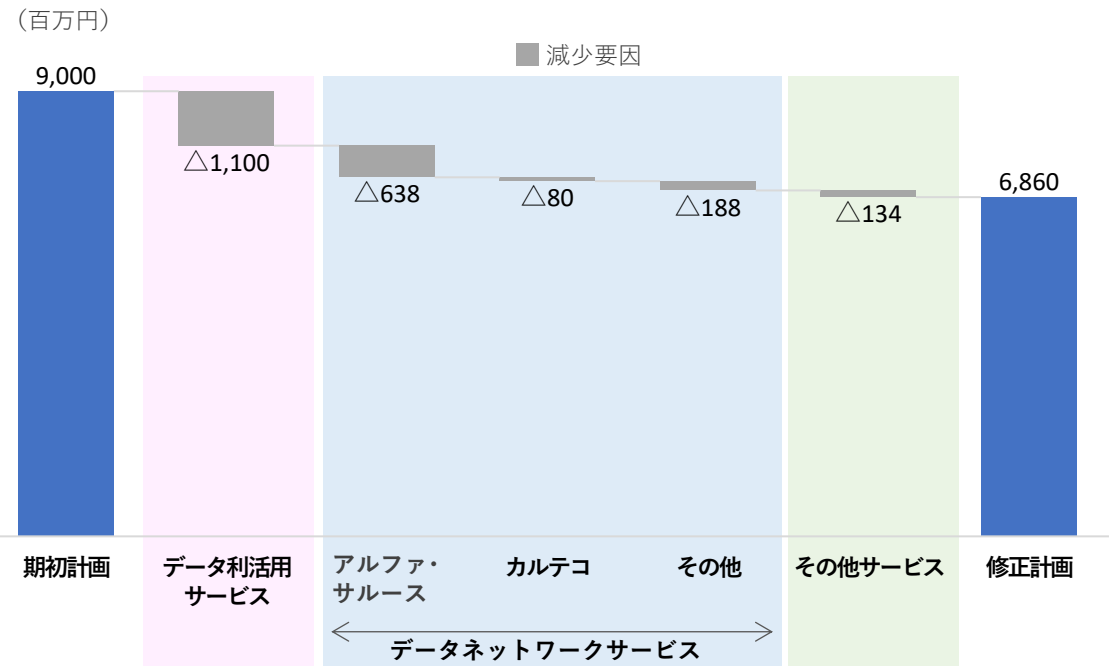
(百万円)	2024年12月期 実績	2025年12月期予想			
		前回予想	今回予想	前期比	前回予想との増減額
売上高	5,906	9,000	6,860	+16.1%	△2,140
営業利益	3	2,600	490	—	△2,110
経常利益	△509	2,500	500	—	△2,000
親会社株主に帰属する当期純利益	△791	1,650	270	—	△1,380
配当（円）	6.5	9.0	9.0	0	0

サービス別

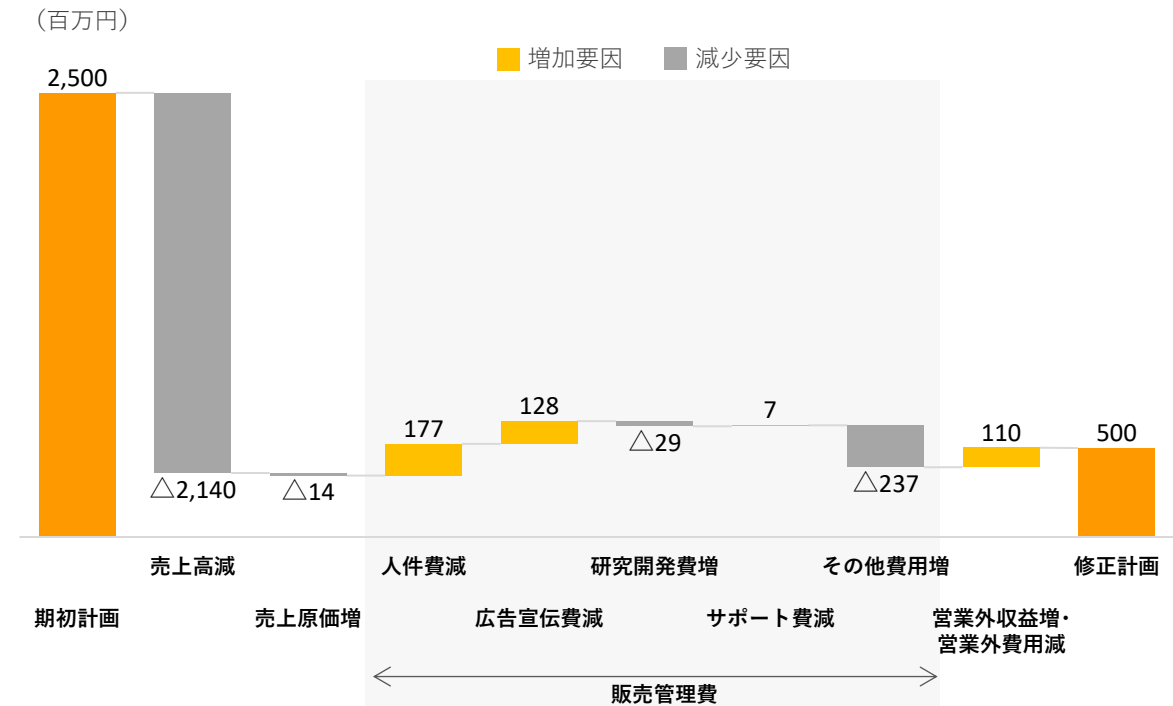
(百万円)	2024年12月期 実績	2025年12月期予想			
		前回予想	今回予想	前期比	前回予想との増減額
データネットワークサービス	1,222	2,220	1,314	+7.5%	△906
データ利活用サービス	4,168	6,100	5,000	+19.9%	△1,100
その他サービス	515	680	546	+5.9%	△134

2025年12月期通期業績予想の修正要因

売上高



経常利益

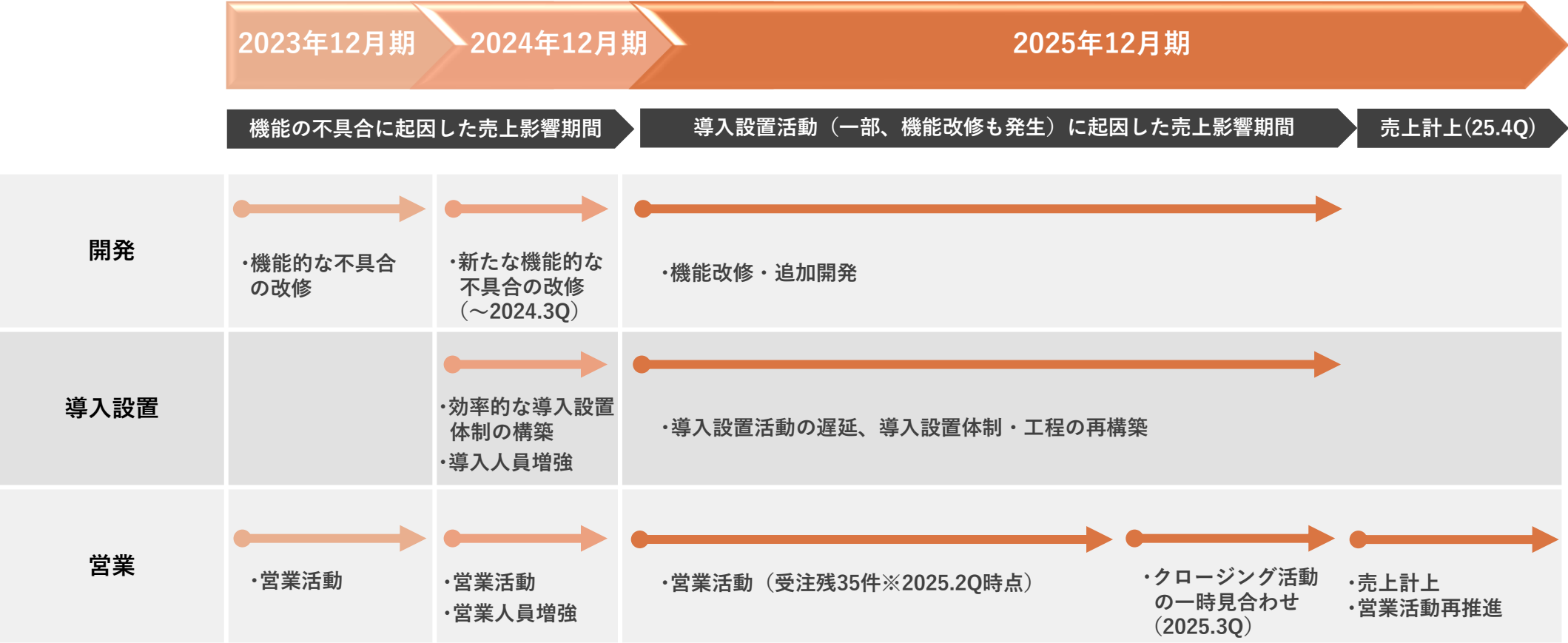


売上高	・データ利活用サービスにおいて、3Qまで過去最高売上額で推移しているものの、通期業績予想に対して見込先案件数が不足 ・アルファ・サールスにおいて、導入設置活動に時間を要していることで、売上計上が期初計画より大幅に遅れているため
経常利益	・売上高の大幅未達による利益の減少 ・原価は業務委託費を中心に増加したこと、販売管理費は成長投資の実行したがコストコントロールの結果、原価と販管費は概ね期初計画通り

事業進捗



売上計上まで長い期間を要してしまったが、ようやく目途がついた
4Qから売上を計上するとともに、一時的に控えていた見込先のクロージング活動も再開



顧客基盤とサービスの競争優位性を活かして営業活動を再推進

豊富な提案先

MDVの顧客基盤
1,400病院超

<ターゲット先>

MDV顧客のうち
健診実施病院
約6割

- ・ リース契約期間（5～6年）に合わせて入れ替えする施設が多い
→顧客基盤だけで毎年140施設程度提案先を保有

高い競争優位性

 **カルテコ**

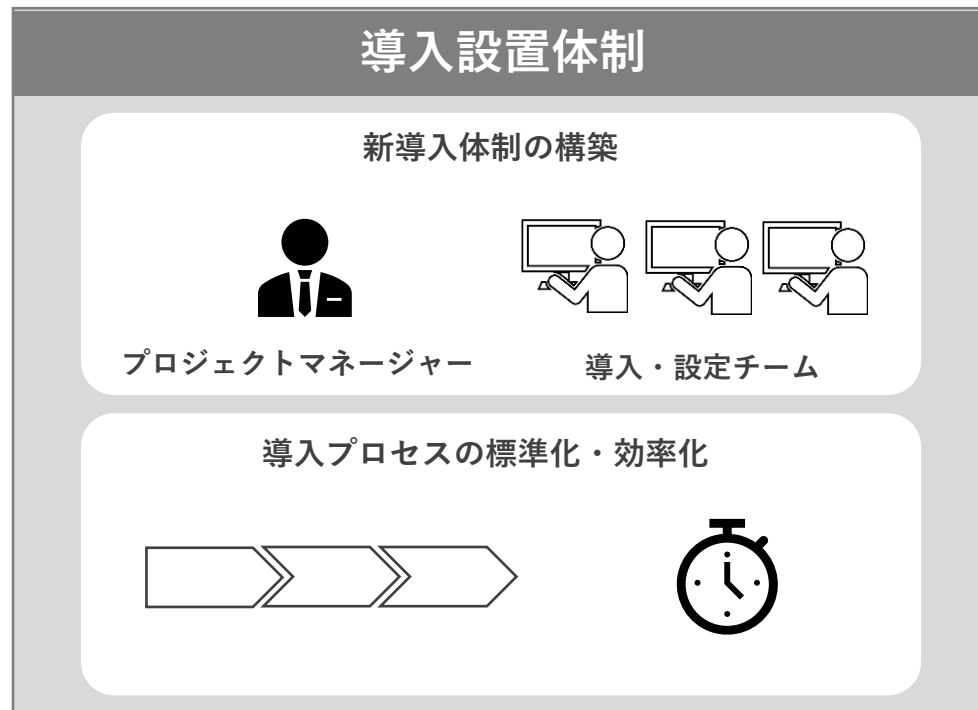


 **アルファ・サルス**



- ・ カルテコによる健診結果のデータ管理
→紙による健診結果送付のコスト削減
→事務処理の効率化
- ・ 「有所見者」へ再検査の受診勧奨から受診までの導線提供
→集患効果
→疾病予防や早期発見、早期治療

再構築した導入設置体制により受注済み案件の導入設置活動を順次進める
まずは導入設置体制や導入プロセスを定着させ、売上計上を安定化とコスト削減目指す



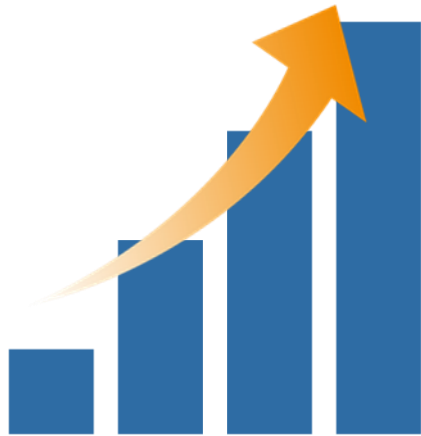
導入期間の短縮

売上計上の安定化

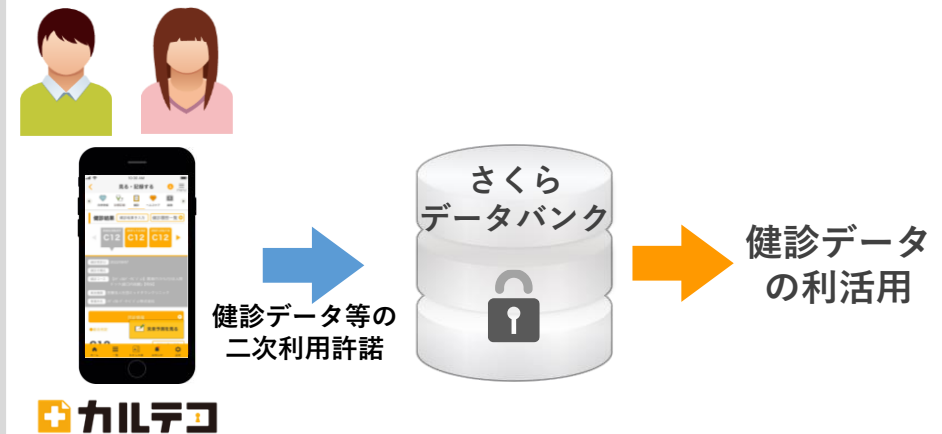
コスト削減

アルファ・サルスの拡販により新たな収益の柱の構築と新たなデータ集積を目指す

新たな収益の柱の構築



新たなデータの集積

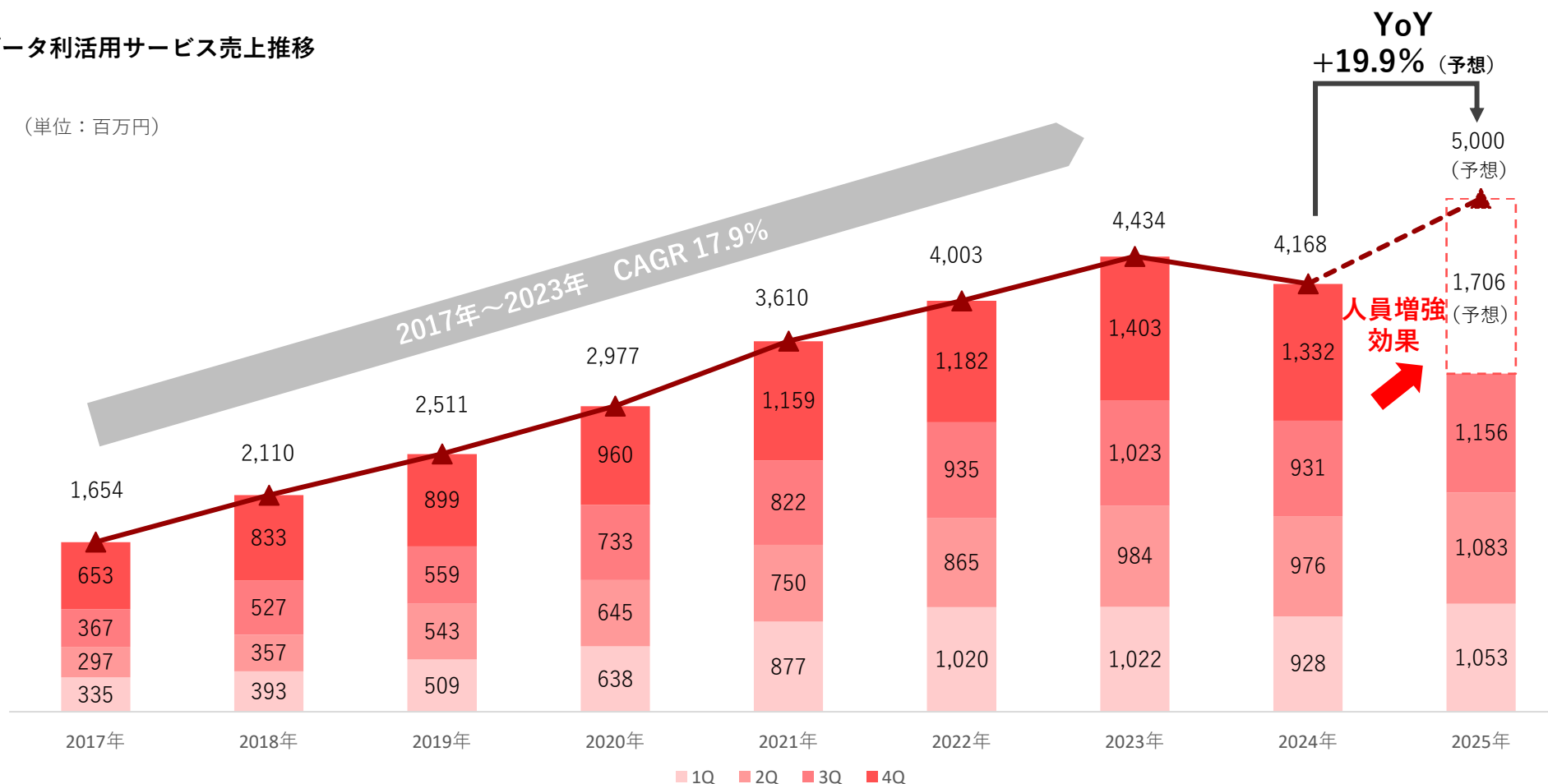


営業人員の増強により売上はオーガニックに伸長し、3Q累計で過去最高額を達成

通期売上予想も5,000M、YoY19.9%増で2017年～2023年のCAGR17.9%を上回る想定

データ利活用サービス売上推移

(単位：百万円)



MDVの医療ビッグデータの強みとMDVの強みがオーガニック成長できる理由

製薬会社の需要は医療機関由来のリアルワールドデータにある

MDVの医療ビッグデータの強み

豊富な情報量

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**

DPCデータの持つ**豊富な情報量**が
製薬会社のより詳細なデータを活用した分析がしたいというニーズにマッチ

拡張性

病院内データ

DPCデータ

レセプト+

【患者情報：既往歴、アレルギー歴】
【診療情報：投薬、注射、薬剤使用量】
【検体検査結果：生化学検査結果】
【画像診断：X線撮影検査結果、読影結果】
【入院中の生活療養状態：食種、食数、喫食率】
【文書データ：問診、診療対面記録(SOAP情報)】
【損益計算書：人件費、固定費、動産・不動産】
【健診結果：特定健診、特定保健指導対象】
etc.

医療データの発生元である病院からデータを
取得していることによりデータの**拡張性**がある

MDVの強み

病院との信頼関係と顧客基盤

データネットワークサービス

営業力

商品力

ユーザフォロー、サポート体制

コールセンター
(サポートサイト)

地域勉強会の開催

セミナーの開催

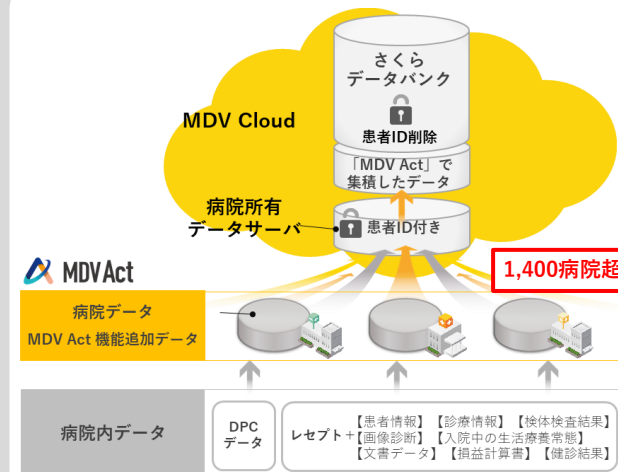
病院との信頼関係と顧客基盤を
構築、強固なネットワークがある

国内最大規模の量と質を誇る 診療データベース



実患者数5,300万人を超える
国内最大規模の量と質を誇る
診療データベース

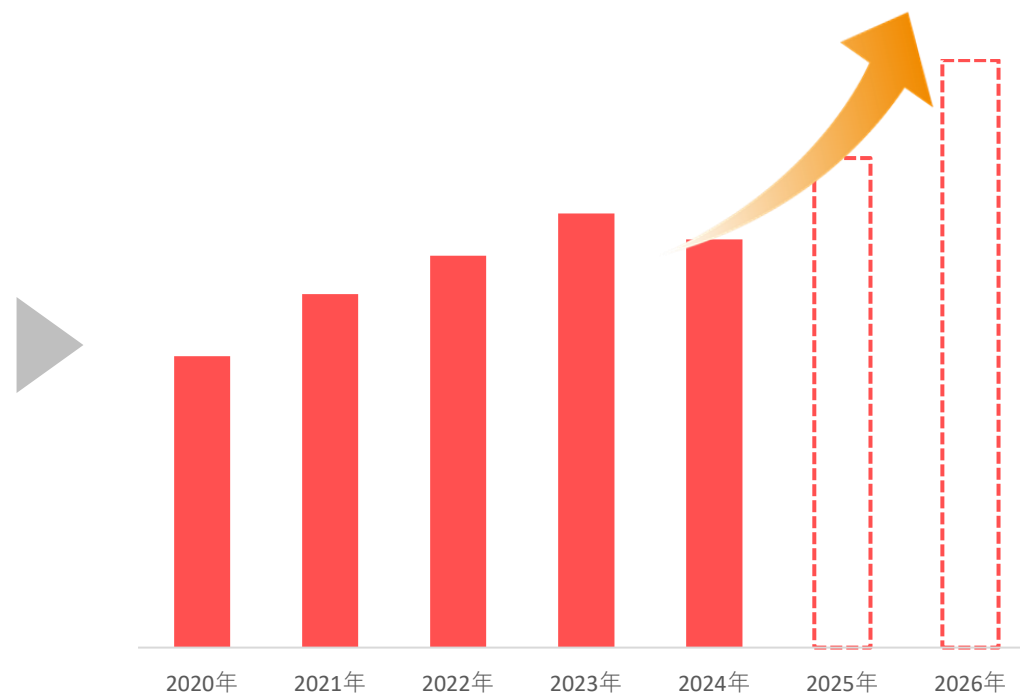
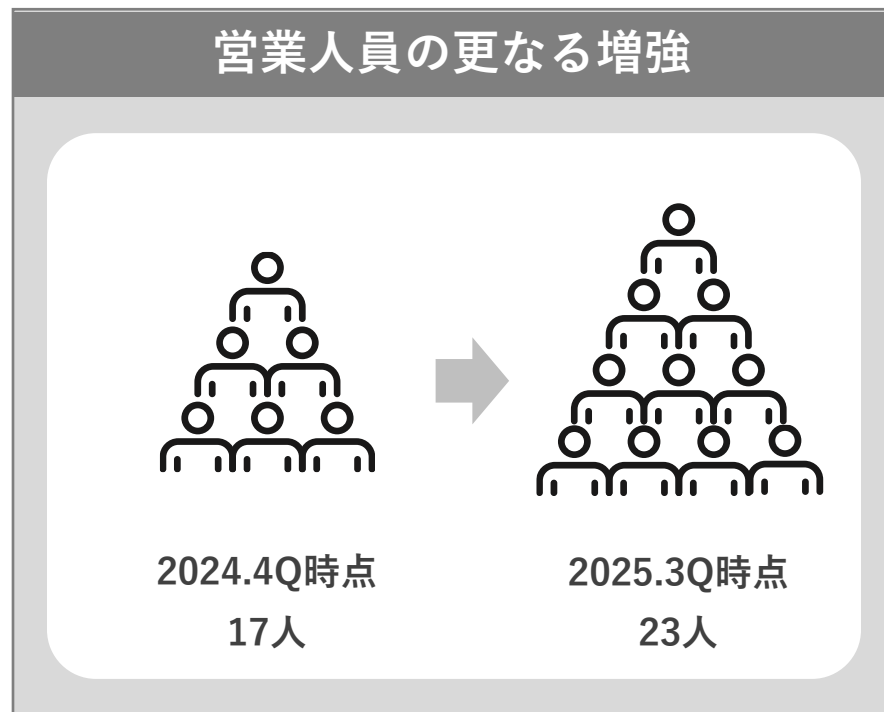
データ集積のプラットフォーム



DPC病院中心に1,400超の病院に
データ集積のプラットフォームが
導入済み

※2025年9月末時点

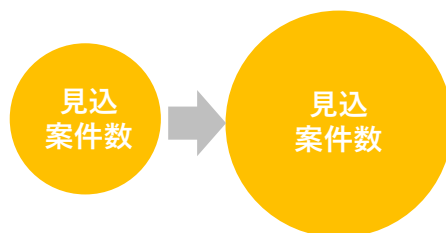
今期さらに6人営業を増強、引き続きオーガニックな売上成長を見込む



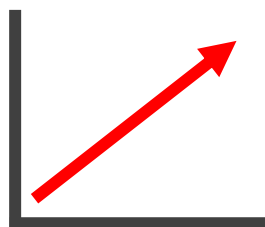
生産性を向上させ、診療データ調査分析の売上拡大を図る

案件数増

見込案件数の増加

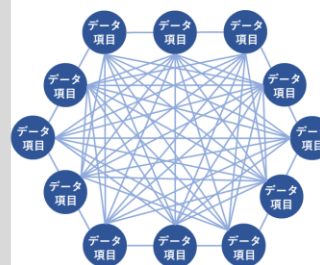


受注率の向上

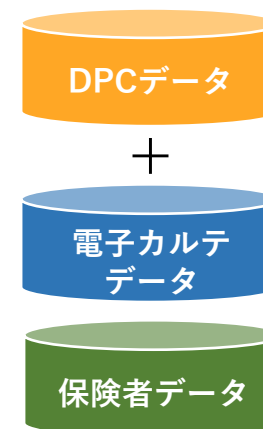


単価増

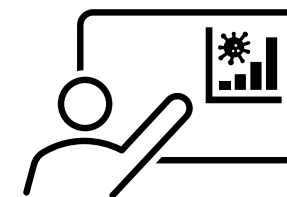
詳細条件による分析
の提案



DPCデータ以外の
データとの組み合わせ



コンサルティング



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