

メディカル・データ・ビジョン株式会社 (3902 JP)

FY23 業績動向の鍵を握るのは MDV ACT と B2C サービスの収益化

FY22 決算サマリー

メディカル・データ・ビジョン（以後MDV）が発表したFY22 通期決算（12月期）は、売上高6,104百万円、経常利益1,750百万円（前期比9.9%増）となった。主に新収益認識基準がFY22から適用されたことにより、前年同期増減率については開示されていない。新基準調整後の比較では、FY21通期売上高5,428百万円に対して、FY22売上高は12.4%の増加となる。データ活用サービス事業のFY22売上高は4,003百万円となり、新基準調整後のFY21売上高3,367百万円から18.9%の増収となった。同事業の堅調な伸びとそれによるセールスマックスの改善により、全体のセールスマックスが改善した。その結果、売上高は計画に3.1%未達となったものの、FY22経常利益は会社予想の1,600百万円を上回った。

第4四半期単独では、売上高1,777百万円（前四半期比20.9%増）、経常利益594百万円（同55.9%増）であった。

MDV (3902 JP): 業績サマリー (累計ベース)								
(百万円)	FY20		FY21		FY22			
	通期実績	上期	通期実績	上期	通期実績	YoY (%)	通期予想	実績 vs 予想 (%)
売上高	4,579	2,635	5,672	2,856	6,104	7.6	6,300	-3.1
売上総利益	3,882	2,150	4,643	2,360	5,030	8.3	n/a	n/a
GPM (%)	84.8	81.6	81.9	82.6	82.4	+0.5ppt	n/a	n/a
販管費	2,736	1,430	3,049	1,576	3,271	7.3	n/a	n/a
販管費率 (%)	59.8	54.3	53.8	55.2	53.6	-0.2ppt	n/a	n/a
営業利益	1,146	720	1,594	784	1,758	10.3	1,599	9.9
OPM (%)	25.0	27.3	28.1	27.5	28.8	+0.7ppt	25.4	+3.4ppt
経常利益	1,148	719	1,592	775	1,750	9.9	1,600	9.4
RPM (%)	25.1	27.3	28.1	27.2	28.7	+0.6ppt	25.4	+3.3ppt
当期利益*	700	484	1,087	521	870	-20.0	1,098	-20.8
配当金 (¥)	3.6	n/a	5.6	n/a	6.0	7.1	n/a	n/a

Source: Nippon-IBR based on MDV's FY21 & FY22 earnings results material
* 親会社株主に帰属する当期純利益

セグメント別業績

MDV の事業セグメントは以下の2事業に大別される。

- データネットワークサービス:** データネットワークサービス事業では、DPC病院向けにEVEなどのデータソリューションシステムを提供している。ソフトウェアパッケージの販売にかかる初期導入費用（パッケージ販売売上によるフロー収入）と、その後の月額保守費など（ストック売上）から成り立っており、急性期入院医療包括払い制度（DPC/PDPS、以後DPC制度）に参加しているDPC 病院向けにデータ管理をサポートするデータソリューションシステムを提供する。FY22において同社はクラウド型システムのMDV Actの販売に注力した。EVEがDPC病院に分類される1,764の大病院向けに設計されているのに対して、MDV ActはDPC病院及び中小規模病院を含めた2,800施設をターゲットに開発され、厚生労働省が規定するデータ開示の要請などを支援する。現在MDV Actの基本機能（メインストーリー）は新規顧客獲得のため無償で提供されているが、同社はFY23から有料機能を新たに提供する方針である。同社は、匿名の患者データ（支払い記録、年齢、処方箋情報、診断記録、検査結果など）の二次利用の許諾を得ており、これにより

エグゼクティブサマリー

- メディカル・データ・ビジョンが発表した FY22 通期決算（12 月期）は、売上高 6,104 百万円、経常利益 1,750 百万円（前期比 9.9%増）となった。第 4 四半期単独では、売上高 1,777 百万円（前四半期比 20.9%増）、経常利益 594 百万円（同 55.9%増）であった。
- データネットワークサービス事業の FY22 通期売上高は、前期比 1.9%増の 2,100 百万円となった一方、売上総利益は同 0.9%減少し 1,360 百万円となった。第 4 四半期単独売上高は、子会社の好調な売上に牽引され、594 百万円（前年同期比 6.1%増・前四半期比 11.0%増）となった。
- データ活用サービスの FY22 売上高は 4,003 百万円（新基準調整後の FY21 売上高 3,367 百万円に対して 18.9%増）、売上総利益 3,669 百万円（前期比 12.2%増）となった。第 4 四半期単独では、売上高 1,182 百万円（前年同期比 2.0%増・前四半期比 26.4%増）、売上総利益 1,086 百万円（前四半期比 27.9%増）となった。
- 同社は FY23 通期予想を、売上高 7,200 百万円（前期比 17.9%増）、売上総利益 5,555 百万円（同 10.4%増）、経常利益 1,800 百万円（同 2.8%増）とした。人員増強に伴う人件費増に加え、外部サービスの利用コスト上昇を見込み、経常利益の伸びは売上高の伸びを大幅に下回る予想となった。
- FY23 の重点戦略は、1) データネットワークサービスにおけるクラウド型サービスへの転換、2) カルテコのリニューアルを成功させ BtoC の成長基盤を獲得することである。
- 同社は FY22 第 3 四半期の決算を受けて、FY23 から FY25 を対象とした、初となる中期経営計画を発表した。最終年度の目標は売上高 10,000 百万円（CAGR 16.7%以上）、経常利益 2,500 百万円以上（CAGR 16.1%以上）とし、すべて既存事業のオーガニック成長により達成する見込みである。
- 同社は中期経営計画期間中の成長投資として、1) 売上の 5-8%にあたる研究開発費の投入、2) 年間 20 人-30 人の人員採用、3) 純利益の 20%以上の配当、を計画している。

もうひとつの主力事業、データ活用サービスにおいて医療ビッグデータの利活用が可能となっている。

2. **データ活用サービス:** データ活用サービス事業では、前述の医療ビッグデータを利活用し製薬会社や研究機関、保険会社向けにデータ分析やアドホック調査を提供する。

データネットワークサービス

データネットワークサービス事業のFY22通期売上高は、前期比1.9%増の2,100百万円となった一方、売上総利益は同0.9%減少し1,360百万円となった。第4四半期単独売上高は、子会社の堅調な売上の伸びに牽引され、594百万円（前年同期比6.1%増・前四半期比11.0%増）となった。

データネットワークサービス事業の収入源は以下の3つに分類される。

フロー型売上（初期導入費等）

同社は病院がデータソリューションシステムを導入した際、初期費用を課金する。第4四半期単独では、データソリューションシステムの初期導入費によるフロー収入は、69百万円（前年同期比31.7%減・前四半期比109.1%増）となった。同社は従来のオンプレミス（オンプレ）型のソリューションシステムEVEの導入から、クラウド型システムMDV Actの利用者獲得へ軸足を移しており、オンプレ型のソリューションシステムの初期導入費収入の減少は想定内である。

現在同社は、DPC 以外の病院への導入を促進するため、MDV Act に搭載されている MDV Act メインストーリーを無料で提供している。EVE 発売から 15 年以上が経過しており、システムをクラウド化し、外部とのデータ連携を拡大することで、将来的なデータ蓄積を拡大する狙いのもと、MDV Act を開発した。FY22 の同社の見通しは、1) EVE 導入病院数は 750 から 770 病院で安定する（FY22 末時点で 741 病院）、2) MDV Act を利用する病院数は FY21 の 558 から 1,000 病院に増加する、であった。FY22 末時点で、クラウド型システムを利用する病院は 993 で、うち 977 病院が MDV Act を導入しており、どちらも目標の 1,000 病院には届かなかった。

MDV Act の特長は、1) 病院経営に必要な指標を一覧表示できる、2) EVEやMedical Code（EVE とリンクすることでより効率的な病院経営をサポートするツール）と併用することで、より詳細な分析が可能となる、ことである。

現在、MDV Actの基本機能（メインストーリー）は無償で提供されている。その狙いは、まず顧客基盤（利用病院数）の拡大である。その後、MDV Actの追加機能を有料で提供することで、ARPU（1ユーザーあたり平均売上単価）の向上を図る。さらに、データ獲得基盤を強化することで、データ活用サービス事業の成長を目指す。

ストック型売上（月額保守料、月額利用料等）

ストック収入は、同社DPCソリューションシステムの導入病院からの月額収入である。FY22 第4四半期単独の売上は225百万円（前年同期比2.3%増・前四半期比1.8%増）となった。EVE導入病院数の減少にもかかわらず、売上が増収となっているのは、他のストック型売上のサービス利用が増加し、月額費用を払う既存のEVE導入病院のARPUが上昇したことを示している。

新規事業（子会社）

同子会社のFY22 第4四半期単独の売上は、299百万円（前年同期比25.6%増・前四半期比6.8%増）と伸長した。子会社Doctorbookの売上成長とシステムビュー・アルファが提供するクラウド型健康管理システムの販売が第4四半期に本格化し、売上に貢献した。

データネットワークサービス事業売上構成（四半期ベース）														
(百万円)	FY20				FY21				FY22				YoY (%)	QoQ (%)
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4		
データネットワークサービス合計	404	358	373	465	552	454	494	560	490	480	535	594	6.1	11.0
フロー型	65	43	36	74	68	39	43	101	67	67	33	69	-31.7	109.1
ストック型	236	227	221	223	220	222	221	220	222	220	221	225	2.3	1.8
新規事業（子会社）	102	87	114	167	262	192	229	238	200	192	280	299	25.6	6.8

Source: Nippon-IBR Based on MDV's FY21 & FY22 earnings results materials

データネットワークサービス事業売上構成 (累積ベース)													
(百万円)	FY20				FY21				FY22				YoY (%)
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	
データネットワークサービス合計	404	762	1,136	1,602	552	1,007	1,501	2,061	490	971	1,506	2,100	1.9
フロー型	65	109	145	220	68	107	151	252	67	135	168	237	-6.0
ストック型	236	463	685	909	220	443	665	886	222	443	664	890	0.5
新規事業 (子会社)	102	189	304	472	262	455	684	922	200	393	673	973	5.5

Source: Nippon-IBR Based on MDV's FY21 & FY22 earnings results materials

データ活用サービス

データ活用サービスは、データネットワークサービスを通じて収集・蓄積した医療・健康情報を分析・提供する（診療データ調査分析）サービスである。データ活用サービスのFY22の収益には、診療データ調査分析（アドホック調査）サービスにFY22より適用となった収益認識基準の変更が影響している。

診療データ調査分析（アドホック調査）サービス

診療データ調査分析サービスは、病院から二次利用の許諾を得た医療情報を集計、分析し製薬会社等に提供するサービスである。製薬会社のMRは業界のコンプライアンスにより実証データなしに医薬品に関する情報提供を行うことができないため、治療方針を決める医師に提示できる同社のオーダーメイドのレポートへの需要が高まっている。同サービスの利用社数はFY22末で133社となり会社予想の130社を上回ったが、ARPUは予想を下回った。同社は同サービスの利用上位10社からのFY22売上目標を1,800百万円（前期比8.0%増）としていたが、未達の1,528百万円（同8.3%減）に終わった。

FY22より適用となった収益認識基準の変更は、主に診療データ調査分析（アドホック調査）サービスに影響している。新規準のもとでは、従来契約時に一括計上した年間利用料が、12カ月にわたり均等に計上となる。同サービスのFY22売上高は4,003百万円（新基準調整後のFY21売上高3,367百万円に対して18.9%増）、売上総利益3,669百万円（前期比12.2%増）となった。同社の調査分析サービスに対する製薬会社の旺盛な需要により、売上総利益率は91.7%の高水準を維持した。第4四半期単独（新基準適応ベース）では、売上高1,182百万円（前年同期比31.6%増・前四半期比26.4%増）、売上総利益1,086百万円（前四半期比27.9%増）となった。データ活用サービス事業のうち、診療データ調査分析サービスの第4四半期単独の売上は、新基準調整後のFY21売上高に対して、前年同期比38.6%増、前四半期比32.4%増の988百万円であった。

MDV analyzer

MDV analyzerはDPC 病院における患者数、処方量、処方日数などを分析するための製薬会社向けのWEBツールである。年間利用料は20百万円で、契約総数は第3四半期の43件から第4四半期の49件へと漸増した。同サービスのFY22売上高は前期比27.2%増の735百万円となり、第4四半期単独では186百万円（前年同期比6.3%増・前四半期比5.7%増）であった。

データ活用サービス事業のKPIは、以下の5つである。

- MDV analyzerの契約総数。契約総数は第3四半期の43件から第4四半期には49件に増加したが、FY22の通期目標50件には若干及ばなかった。
- 診療データ調査分析サービスの利用社数。診療データ調査分析サービスを利用した企業数は前期比で12.7%増の133社となり、年間目標の130社を達成した。
- 診療データ調査分析サービスの利用上位10社の売上額。FY22売上高は1,528百万円で、通期目標の1,800百万円には未達となった。
- MDV大規模診療データベース（さくらデータバンク）の実患者数。病院から二次利用の許諾を得たデータの実患者数は、第4四半期末時点で4,232万人（前期比10.0%増・前四半期比2.7%増）となった。
- 保険者データベースの実患者数。同社はデータの多様性を確保するために、株式会社ディー・エヌ・エー（2432 JP）や日本システム技術株式会社（4323 JP）との業務提携を通じて健康保険組合などからデータを収集しており、その実患者数は業務提携前のFY22第2四半期末の780万人分から第4四半期末の1,797万人分（前期比2.4倍・前四半期比1.2%増）へと急増した。

データ活用サービスの売上構成（四半期ベース：新基準ベース）										
(百万円)	FY21				FY22					
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	YoY (%)	QoQ (%)
データ活用サービス	946	724	797	898	1,020	865	935	1,182	31.6	26.4
MDV analyzer	114	130	157	175	186	186	176	186	6.3	5.7
診療データ調査分析	807	580	627	713	826	668	746	988	38.6	32.4
新規事業(子会社)	23	13	12	10	7	10	12	8	-20.0	-33.3

Source: Nippon-IBR Based on MDV's FY21 & FY22 earnings results material

FY23 通期予想および事業戦略

同社は FY23 通期予想を、売上高 7,200 百万円（前期比 17.9%増）、売上総利益 5,555 百万円（同 10.4%増）、経常利益 1,800 百万円（同 2.8%増）とした。人員増強に伴う人件費増に加え、外部サービスの利用コスト上昇を見込み、経常利益の伸びは売上高の伸びを大幅に下回る予想となった。売上高は 1,095 百万円増収（前期比）となるものの、保険者データベース[DB]のアライアンスなどによる売上原価の上昇（570 百万円）、営業要員を中心とした人件費の増加（126 百万円）、業務委託費用の増加（243 百万円）などコスト増を予定しており含まれ、経常利益の増益幅は 50 百万円程度にとどまる予想となっている。同社の将来の成長は、ヘルスケア業界の知見を持ち、顧客サービスの付加価値を創造できる有能な社内 IT エンジニアの確保が重要になっている。同社は FY22 には、電子カルテに係るシステムに詳しい開発人材 8 人を採用した。同社の研究開発機能は引き続き提携外部機関に委託する見込みである。

決算ガイダンス						
(百万円)	FY20	FY21	FY22		FY23 CE	
	FY	FY	FY	YoY (%)	FY CE	YoY (%)
売上高	4,579	5,672	6,104	7.6	7,200	17.9
営業利益	1,146	1,594	1,758	10.3	1,800	2.4
経常利益	1,148	1,592	1,750	9.9	1,800	2.8
RPM (%)	25.1	28.1	28.7	+0.6ppt	25.0	-3.7ppt
当期利益*	700	1,087	870	-20.0	1,200	37.9
配当金(¥)	3.6	5.6	6.0	7.1	6.5	8.3

Source: Nippon-IBR based on MDV's FY21 & FY22 earnings results material

* 親会社株主に帰属する当期純利益

データネットワークサービス

同社はデータネットワークサービスの FY23 通期予想を、売上高 1,584 百万円（前期比 3.2%増）、売上総利益 850 百万円としている。同事業の成長戦略は、1) クラウド型サービスへの顧客基盤の移行促進、2) クラウド型健診システムのアルファサールの拡販、である。

1) クラウド型サービスへの顧客基盤の移行推進

FY23 は、データネットワークサービスにおける変革の年となる。FY23 の重要戦略の 1 つは、オンプレミス型システムの EVE から、MDV Act などのサービスと共に導入できるクラウド型プラットフォームへ、顧客基盤を移行することである。クラウド型プラットフォームでは個々の顧客の要望に応じて有料の追加機能を提供するのに対して、EVE では 50,000 円の月額費用を徴収する。同社はクラウド型システムの顧客にも、EVE と同レベルの月額費用を課金できると考えている。最大の違いは、クラウド型サービスでは EVE にかかる 400 万円の初期費用がないということである。同社のもう 1 つの顧客層である中小規模病院では、この初期費用がシステム導入の障害となっており、同社はクラウド型システムで SaaS モデルのサービス提供を開始する予定である。

クラウド型サービスの KPI は、1) 利用病院数。FY23 には、FY22 の 993 病院から 1,200 病院への増加を目指す、2) 有料契約病院数。クラウド型サービス (MDV Act) の目標利用病院数 1,200 のうち、600 病院に有料サービスを提供し収益化する、である。

2) クラウド型健診システム、アルファサールスの拡販

子会社システムビー・アルファのクラウド型健診システムを利用する健診施設数の増加を目指す。FY22 第 4 四半期は、健診施設を対象とした、健診結果の報告・フォローアップをオンラインで行うシステム、アルファサールスの販売が開始され、データネットワークサービスの売上に寄与した。FY23 には、同システムの利用機関を FY22 の 94 機関から 109 機関へ増加させることを目指す。更に、健診システムを稼働させるために必要な工数（導入工数。作業時間 × 人数で計算される）を削減する取り組みを進めており、FY24 以降の利用機関の増加を目指す。アルファサールスから抽出されたデータにより、健常者のデータも同社のデータバンクに加わるため、サンプルデータの精度がさらに上がることが期待される。

データ利活用サービス

同社はデータ利活用サービスの FY23 通期予想を、売上高 4,780 百万円（前期比 19.4%増）、売上総利益 4,014 百万円（同 9.4%増）としている。同サービス事業では、同社は拡大する医療ビッグデータ分析市場の市場シェアを維持することに注力している。DPC 病院からのデータに加え、ディー・エヌ・エーや日本システム技術（JAST）との連携を通して、保険者データを収集・蓄積することも可能となる。結果、FY23 より MDV analyzer の売上はさることながら、診療データ調査分析の売上増も見込んでいる。

BtoC サービス

同社は個人向けの診療記録管理アプリ、カルテコを実用性・利便性の観点からリニューアルし、提供を開始する計画である。カルテコは個人が自身の健診や診療結果にアクセスし情報を管理することにより、予防医療の実践を目的としたアプリである。カルテコの利用者は健診の結果によりアプリが受診を推奨した場合、オンラインで受診の予約ができる。アプリをクリックするとコールセンターに繋がり、看護師が適切な医療提供者とのオンライン受診のアポイントを設定してくれる。また、アプリにインストールされたセンシング技術により、バイタルデータ（脈拍や血圧、体温などの生命関連データ）を取得できる。同社はこのアプリ上で様々な機能をアドオンし、月額使用料を課金する計画である。同社は当初、カルテコを含んだブロックチェーンの構築を検討していた。しかし当面はカルテコ自体が、個人がデータを取得したりモノやサービスを購入したりできる多目的なアプリとして機能するように設計した。同サービスの収益源は、1) カルテコの月額使用料、2) カルテコ経由で顧客を獲得した際にサービス提供者から支払われる手数料、である。同社は FY23 にリニューアルしたカルテコの販売開始を目指す。同サービスによる収益貢献は FY23 の通期予想に現時点では織り込まれていない。

中期経営計画（FY23 – FY25）

同社は FY22 第 3 四半期の決算を受けて、FY23 から FY25 を対象とした、初となる中期経営計画を発表した。最終年度の目標は売上高 10,000 百万円（CAGR 16.7%以上）、経常利益 2,500 百万円以上（CAGR 16.1%以上）とし、すべて既存事業のオーガニック成長により達成する見込みである。同社は FY20 から FY22 の 3 年間は CAGR 約 15%-16% と順調に業績を伸ばし、クラウドシステムの開発、子会社の取得、エンジニアの採用、SBIホールディングス株式会社（8473 JP）や株式会社ディー・エヌ・エー（2432 JP）を含む異業種との業務提携などに投資してきた。

3 年中期経営計画における 2 つのセグメントの KPI は以下の通りである。

- **データネットワークサービスセグメントの KPI:** MDV Act 導入病院数 1,200 以上およびクラウド型健診システムのアルファサールスの導入健診施設数 300 の達成。
- **データ利活用サービスセグメントの KPI:** 売上高 CAGR 16% を維持。現在同社の医療ビッグデータ分析市場でのシェアは 32% であり、同市場の顧客は 8 割が製薬企業である。同社はディー・エヌ・エーとの連携を通じて保険者データを拡充し保険会社向けデータ分析市場でのシェア拡大を目指す。

同社は今後 3 年間で既存事業の収益基盤を強化しつつ、長期的成長のための布石を打っていく意向である。中期経営計画の数値目標は、以下の 3 つの施策により達成を目指す。

- **クラウドを中核としたデータ基盤の拡大と健診システムの拡販**
同社は今後の新商品開発のため、既存サービスのクラウド化が不可欠と考えている。その一環として同社のデータベースであるさくらデータバンクのクラウド化は完了し、様々な外部データベースと連携し新しいサービスを構築することが可能となっている。従来の顧客基盤である病院から、個人を対象とする健診施設へと拡大し、健診システムからカルテコへの導線を確立することで、BtoC の領域への事業拡大を図っていく。

● **EBM（根拠に基づく医療）市場でのシェアの維持**

株式会社富士経済「2022年医療AI医療ビッグデータ関連市場の現状と将来展望」によると、同社のデータ活用サービス事業が対象とする医療ビッグデータ分析市場は、2022年には13,000 百万円の規模と推定され、2025 年には19,000百万円（3年間のCAGR13.5%）に成長すると予測されている。同社は同市場の30-40%のシェア獲得を目指しており、そのためにはデータ活用サービス事業を製薬会社に加えて保険会社、将来的には海外へ展開していくことが必要となる。

● **ヘルスケア領域のBtoCデータ事業への先行投資**

同社は次の成長の鍵はヘルスケア領域のBtoC事業にあるとみている。2015 年に同社は患者が無料で自身の健診結果にアクセスできるアプリであるカルテコの提供を開始した。中期経営計画では、同社はカルテコをリニューアルし、予防医療・ヘルスケア分野の市場で重要とされる健診データ分析とバイタルデータ分析のサービスを開始する。

株式会社富士経済「データヘルス計画・健康経営・PHR 関連市場と先進健保動向2021」によると、健診データ、バイタルデータ、食生活データの分析サービス市場は合わせて推定13,170百万円相当であり、16,070 百万円（3年間のCAGR6.9%）まで成長すると予測されている。現在同社の同市場のシェアは、わずかなものであるが、同社は将来的にカルテコを定額制にすることで収益化し、さらにカルテコに様々なサービスを連携してARPUの向上につなげたい考えである。ただし、カルテコからの収益は現在中期経営計画に織り込まれていない。

カルテコをプラットフォームとしたオープンアライアンス体制を確立したのち、次の成長の鍵はブロックチェーンを通じたBtoBtoCデータ活用インフラの構築である。FY22に、同社は独自のブロックチェーンであるPadBlockを通じたデータ活用インフラの提供を主眼としたHMV 事業に171百万円を投資した。同社はブロックチェーンによるインフラは、データ利用社会の実現に必要であると考ええる。HMV 事業では、医療・ヘルスケア分野のデータのみならず、生命保険やフィットネス、生活改善支援アプリ、物販のデータとの連携を目指す。こうしたデータインフラから、同社はBtoBtoCのデータサービスのバリューチェーンを構築することが可能となる。ただし、当面は様々なサービス提供者とカルテコを連携し収益につなげることが、この体制の実現性を示す最初のステップであると経営陣は見ている。従って、今後3 年間はHMV 事業の収益を期待するのは時期尚早であろう。

成長投資と株主還元

同社の経営資源は主に以下の3つの分野に配分される。

1. **人的資源への投資**

同社は、FY23からFY25までの3年間で毎年20~30人の人員を雇用する予定である。他社が参加しやすい医療データインフラを実現するためにはエンジニア人材の獲得が不可欠と考えている。とりわけ、国籍や性別、年齢を問わず多様な技能・知見を持つ人材を採用したい考えである。FY23にはクラウド型商品の拡販・保険者データ市場でのシェア獲得を進めるため、営業要員の増強を図る。

2. **研究開発投資**

同社は、毎年売上高の約5~8%にあたる研究開発費を投入する予定である。特にFY23~FY24はMDV Actや健康診断システム関連分野に研究開発費を投入する。同社はFY23の研究開発費は総額で145百万円を予定している。内容としては、既存事業への投資、AIブロックチェーンプラットフォームなどのHMV事業、その他（新規事業やアライアンスにつながる少額の投資を含む）である。FY22 の研究開発費は332百万円（前期比5.4%増）であったが、子会社による研究開発費の見直しにより425百万円の予算を下回った。その結果、売上に占める研究開発費の割合は5.4%であった。同社は中期経営計画期間中の研究開発費について、まだ詳細な数値を公表していない。

3. **株主還元**

同社の株主還元政策は年間配当性向 20%強である。また FY20、FY21 の 2 年間は、それぞれ 589 百万円、889 百万円の自社株買いを実施し、株主総利回りはそれぞれ 104.5%、101.8%となった。FY22 は子会社にかかる減損費用の発生もあり、当期純利益に対し配当性向は 26.3%となった。FY23 は配当性向約 20%強を年間配当として維持する予定である。なお中期経営計画では、株主還元策の詳細についてはまだ明らかにされていない。

研究開発費		
(百万円)	FY21	FY22
既存事業（根拠に基づく医療 [EBM] 機能開発、MDV Act、アルファサールズ、等）	216	158
HMV 事業（AI ブロックチェーンプラットフォーム、糖尿病 AI、等）	99	171
その他（新規事業、準備金）	0	3
合計	316	332

Source: Nippon-IBR based on MDV's Medium-term Management Plan presentation material

GENERAL DISCLAIMER AND COPYRIGHT

This report has been commissioned by Medical Data Vision Co., Ltd. [MDV] (the Sponsor) and prepared and issued by Nippon Investment Bespoke Research UK Ltd (Nippon-IBR), in consideration of a fee payable by MDV. Fees are paid on delivery of the report in cash without recourse. Nippon-IBR may seek additional fees for the provision of follow-up research reports and associated IR services for the Sponsor but does not get remunerated for any investment banking services. We never take payment in stock, options, or warrants for any of our services.

Accuracy of content: *All information used in the publication of this report has been compiled from publicly available sources that are believed to be reliable, however Nippon-IBR does not guarantee the accuracy or completeness of this report and has not sought for this information to be independently verified. Opinions contained in this report represent those of the Nippon-IBR analyst at the time of publication. Forward-looking information or statements in this report contain information that is based on assumptions, forecasts of future results, estimates of amounts not yet determinable, and therefore involve known and unknown risks, uncertainties and other factors which may cause the actual results, performance, or achievements of their subject matter to be materially different from current expectations.*

Exclusion of Liability: *To the fullest extent allowed by law, Nippon-IBR shall not be liable for any direct, indirect, or consequential losses, loss of profits, damages, costs, or expenses incurred or suffered by you arising out or in connection with the access to, use of or reliance on any information contained on this note.*

No personalised advice: *The information that we provide should not be construed in any manner whatsoever as, personalised advice. Also, the information provided by us should not be construed by any subscriber or prospective subscriber as Nippon-IBR's solicitation to effect, or attempt to effect, any transaction in a security. The securities described in the report may not be eligible for sale in all jurisdictions or to certain categories of investors.*

Investment in securities mentioned: *Nippon-IBR has a restrictive policy relating to personal dealing and conflicts of interest. It does not conduct any investment business and, accordingly, does not itself hold any positions in the securities mentioned in this report. However, the respective directors, officers, employees, and contractors of Nippon-IBR may have a position in any or related securities mentioned in this report, subject to its policies on personal dealing and conflicts of interest.*

Copyright: Copyright 2023 Nippon Investment Bespoke Research UK Ltd.

For further enquiry, please contact:

Nippon Investment Bespoke Research UK Ltd
118 Pall Mall
London SW1Y 5EA
TEL: +44 (0)20 7993 2583
Email: enquiries@nippon-ibr.com



Research Beyond Horizons
Japanese Equity Specialist

Nippon Investment Bespoke Research UK Ltd (formerly known as NIB Research UK Ltd.) is registered in England and Wales (9100028) and is authorised and regulated by the Financial Conduct Authority (FRN: 928332).