


The logo for JMDC, consisting of the letters J, M, D, and C in a bold, black, sans-serif font.

JMDC

A decorative background graphic on the left side of the page, featuring a network of interconnected nodes and lines. The nodes are represented by small circles in various shades of green and grey, connected by thin, light grey lines, creating a complex web-like structure.

2025年3月期第2四半期 決算説明資料

株式会社JMDC

2024年11月5日

Section 1

要約

2025年3月期 第2四半期累計：業績ハイライト

売上収益、EBITDAともに堅調に推移しています。また、主要KPIは順調に拡大しています。

連結売上収益
(百万円)

19,197

前年同期比

(子会社譲渡等影響除く)

+40% **+46%**

ヘルスビッグデータ
売上収益

前年同期比

+58%

取引保険者の
母集団数

1,977万人

Pep Up-ID数

694万人

連結EBITDA
(百万円)

4,619

前年同期比

(子会社譲渡等影響除く)

+40% **+54%**

遠隔医療
売上収益

前年同期比

+12%

データ活用先
取引額

インダストリーLTM

+19%

保険者・生活者 **+205%** 医療提供者 **+50%**

※インダストリーLTMは2023年9月LTMと2024年9月LTMの比較
保険者・生活者、医療提供者は前年同期比

(参考) 2025年3月期: JMDCグループの事業セグメント

ヘルスビッグデータは、保険者、医療機関などの事業基盤が大きく拡大。インダストリー向け事業は、追い風が少し和らいだものの全体として好調を維持。遠隔医療は、医療オペレーションの担い手として定着しその役割を拡大中

	ビジネス概要		2025年3月期上期 概況
ヘルスビッグデータ	インダストリー向け 製薬企業や保険会社等企業向けデータ活用事業		<ul style="list-style-type: none">製薬領域は、データ活用の用途開拓が持続、Q2成長率はやや軟調も下期は復調見込生損保領域は、データ提供が一定回復、開発案件の増加により再び成長軌道へ回帰
	保険者・生活者向け 健保組合向けデータ分析及び健保組合員向けのICTプロダクト「Pep Up」の提供、自治体向けサービス等		<ul style="list-style-type: none">保険者開拓、Pep Up導入が加速し、各KPIは順調に拡大がん検診のグループインにより、自治体領域における事業規模が急拡大
	医療提供者向け 薬剤DB、医療機関向けデータ分析、経営コンサル・ファイナンス、WEB問診、集患・予約システム		<ul style="list-style-type: none">医療機関向けシステムの導入施設数の持続的増加により、データボリュームで競合との差が縮小医療機関向けコンサル事業・ファイナンスも好調スマートクリニックも拡大を継続
遠隔医療	遠隔画像診断サービスの提供		<ul style="list-style-type: none">堅実な需要とオペレーション強化による高収益性を維持
調剤薬局支援	薬局向けレセコン・電子薬歴の開発・提供		<ul style="list-style-type: none">前期実施した子会社譲渡により、事業規模が縮小も安定した売上・収益を創出

2025年3月期 第2四半期累計：マネジメントビューポイント

株主・投資家をはじめとするステークホルダーの方々のご理解をより深めていただくため、マネジメントビューポイントを掲載します。

マネジメントビュー

2025年3月期 Q2の業績について①

インダストリー向けが低調に見えるが
その要因と今後の見通しはどうか

- 全体観として、Q1決算発表時に公表した上期ガイダンスを、売上・利益ともに上回ることができ、一定のコミットメントを果たすことができた。中核であるヘルスビッグデータセグメントでは、キャンサースキャンの大型M&Aの効果を除いた既存事業（いわゆるオーガニック）ベースでも、売上32%増、EBITDA42%増（ともに単Q2）となり力強い成長が継続した。
- ただ気になる点としては、Q2のインダストリー向け事業が弱含みな着地となったこと。その要因をみると、インダストリー向け事業は下期（10-3月）偏重の特性があるため、売上規模が相対的に小さい上期は需要変動のブレの影響を受けやすく、加えて前年度（23年度）のQ2業績は上にブレたことで成長率が22年度比+32%と好調であった…つまりブレの影響を受けやすいQ2において、比較対象年度が上ブレた影響もあって、単Q2のみの数字を切り出すと低調に見えてしまっている。
- しかしながら、データビジネスは顧客のリテラシーの高まりと共に事業が拡大する傾向にあり、短期で大きく増減するものではなく、徐々に浸透していくという性質がある。インダストリー向け事業では持続的な成長の力強さは失っておらず、下期については、順調であった前年と比しても25%前後の成長は十分視野に捉えており、懸念はない。

2025年3月期 Q2の業績について②

保険者・生活者、医療提供者が
好調な要因と今後の見通しはどうか

- 保険者・生活者、医療提供者向け事業は、好調な業績が継続している。これまではデータ基盤事業として、データ収集を主な目的として事業を推進してきたため、収益力についてはインダストリーと比較して低い水準であったが、近年では収益貢献も十分に誇れるものとなってきている（詳細は「Section 5」にて記載）。
- 保険者・生活者領域では、キャンサースキャンのグループ化により自治体事業が大きく広がった。圧倒的なNo.1領域であった健保領域と今回No.1となった自治体領域において、さらなるデファクト化が進んだことで、白地開拓が加速した既存取引先でもサービス利用額が拡大した。こうした重層的かつ波動的な効果により、当事業領域は拡大基調が継続している。
- 医療提供者領域においても、サービス・システムの取引先数が増加し、データ基盤が拡大している。その基盤拡大の真の狙いは、医療機関内でデータを活用したコンサル・ファイナンスサービスの提供。コンサル・ファイナンス事業は収益性が高く、潜在的な事業規模としてはインダストリー向けデータ利活用を凌駕する可能性を感じている。

上期実績は業績予想を上回る結果だが、
通期の業績予想修正はないか

- 上期ガイダンスは上回る形での着地となったが、当社予算は元々下期偏重であり、業績予想の修正は検討していない。
- 下期に向けた各事業の進捗は堅調に進んでおり、今後も目標の着実な達成に向けて引き続き推進していく。

2024年3月期通期決算発表での
事業展望で掲げたマネタイズの進捗と
手ごたえはどうか

- データの価値を社会に還元しマネタイズしていくという、事業展望で掲げてきた構想は順調に進捗しており、保険者・生活者向け事業および医療提供者向け事業の成長率・収益率に具体的に発現し始めている。
- 保険者・生活者や医療提供者の課題やニーズは、社会的な構造変化と共に更に拡大していくことが見込まれており、事業成長はもちろんのこと、インダストリー向けに比肩するレベルでの収益の源になっていくと期待されたい。

Section 2

2025年3月期 第2四半期業績報告

2025年3月期 第2四半期累計：連結業績サマリー

前Q1の子会社譲渡等影響を除くと、Q2累計では売上・利益ともに順調に成長しています。

(単位：百万円)	24年3月期 第2四半期累計	25年3月期 第2四半期累計	前年同期比	(参考) 子会社譲渡等影響除く
売上収益	13,746	19,197	+40%	+46%
営業利益 (率)	3,602 (26%)	3,250 (17%)	△10%	+73%
税引前利益 (率)	3,615 (26%)	3,167 (17%)	△12%	+54%
親会社の所有者に 帰属する利益 (率)	2,662 (19%)	2,189 (11%)	△18%	+59%
EBITDA (マージン)	3,303 (24%)	4,619 (24%)	+40%	+54%

2025年3月期 第2四半期累計：計画比

事業環境が順調に推移し、本Q1にて開示したQ2累計計画を上回る着地となりました。

(単位：百万円)	計画	実績	計画比
	25年3月期 第2四半期累計	25年3月期 第2四半期累計	
売上収益	18,700	19,197	+3%
営業利益 (率)	2,800 (15%)	3,250 (17%)	+16%
税引前利益 (率)	2,750 (15%)	3,167 (17%)	+15%
親会社の所有者に 帰属する利益 (率)	1,850 (10%)	2,189 (11%)	+18%
EBITDA (マージン)	4,000 (21%)	4,619 (24%)	+15%

(参考) 2025年3月期：通期業績予想に対する進捗状況

Q2累計計画は上回りましたが、通期計画については引き続き保守的に構え、現時点では計画を据え置いております。今後計画に大きな変更があった場合には、適切に開示を行います。

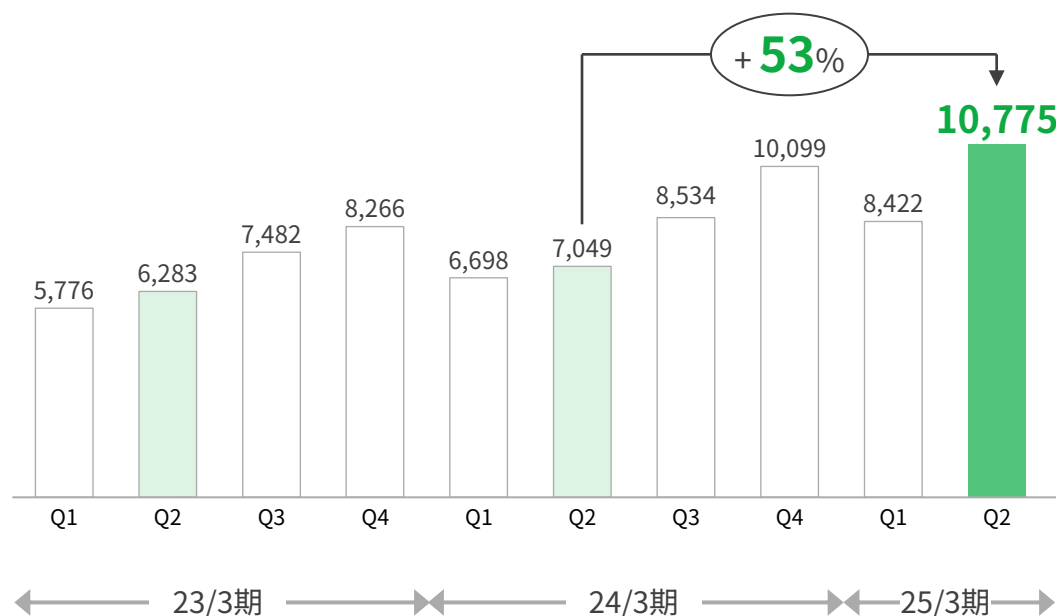
(単位：百万円)	25年3月期 第2四半期累計	25年3月期 通期計画	進捗率	(前期) 進捗率
売上収益	19,197	43,000	45%	42%
営業利益 (率)	3,250 (17%)	9,300 (22%)	35%	41%
税引前利益 (率)	3,167 (17%)	9,100 (21%)	35%	41%
親会社の所有者に 帰属する利益 (率)	2,189 (11%)	6,200 (14%)	35%	41%
EBITDA (マージン)	4,619 (24%)	12,000 (28%)	38%	34%

2025年3月期 第2四半期：連結売上収益/EBITDAの四半期状況

ヘルスビックデータの事業領域拡大が成長を牽引し、売上収益、EBITDAともに例年以上に力強い成長となりました。

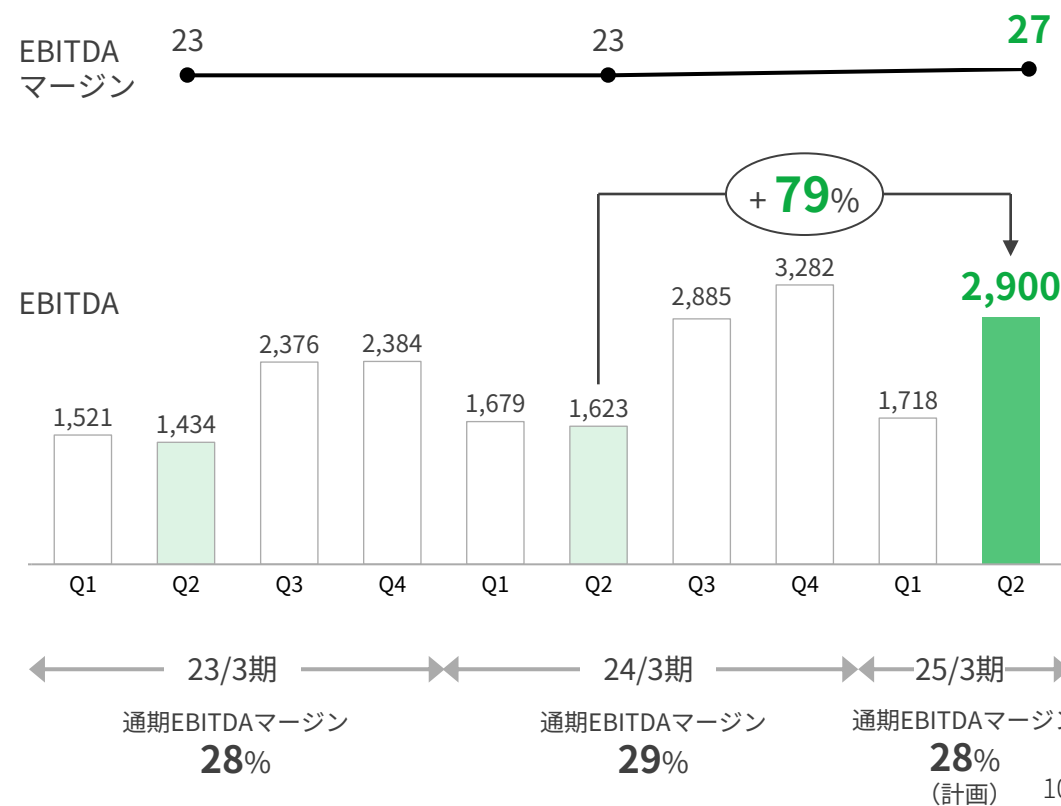
連結売上収益 四半期推移

(単位：百万円)



連結EBITDA/マージン 四半期推移

(単位：百万円、%)



Note: IFRSベース
EBITDA：営業利益+減価償却費及び償却費±その他の収益・費用、EBITDAマージン：EBITDA÷売上収益

2025年3月期 第2四半期累計：セグメント別業績

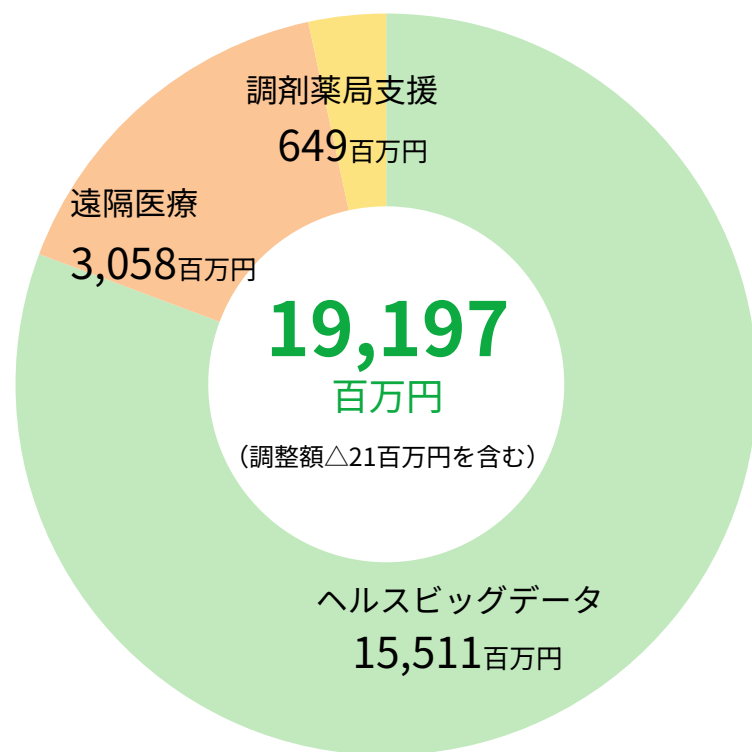
コアセグメントであるヘルスビッグデータセグメントの高成長と、遠隔医療セグメントの安定的成長により、売上・利益ともに伸長しました。

(単位：百万円)		24年3月期 第2四半期累計	25年3月期 第2四半期累計	前年同期比
ヘルスビッグデータ	売上	9,834	15,511	+58%
	EBITDA (マージン)	2,492 (25%)	3,751 (24%)	+51%
遠隔医療	売上	2,740	3,058	+12%
	EBITDA (マージン)	1,014 (37%)	1,130 (37%)	+11%
調剤薬局支援	売上	1,261	649	△49%
	EBITDA (マージン)	133 (11%)	116 (18%)	△13%
調整額	売上	△89	△21	-
	EBITDA	△338	△379	-

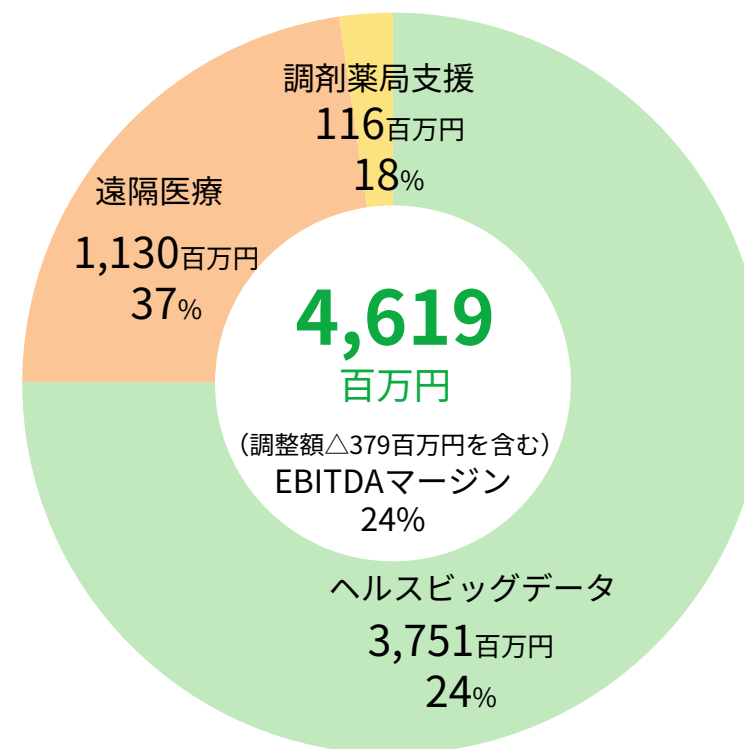
(参考) 2025年3月期 第2四半期累計: セグメント別売上収益/EBITDA

中核であるヘルスビッグデータセグメントが当社グループの売上、EBITDAの7割以上を創出しています。遠隔医療セグメントは引き続き高い収益力を維持、調剤薬局支援セグメントは安定した売上・利益を創出しています。

売上収益



EBITDA/EBITDAマージン



Section 3

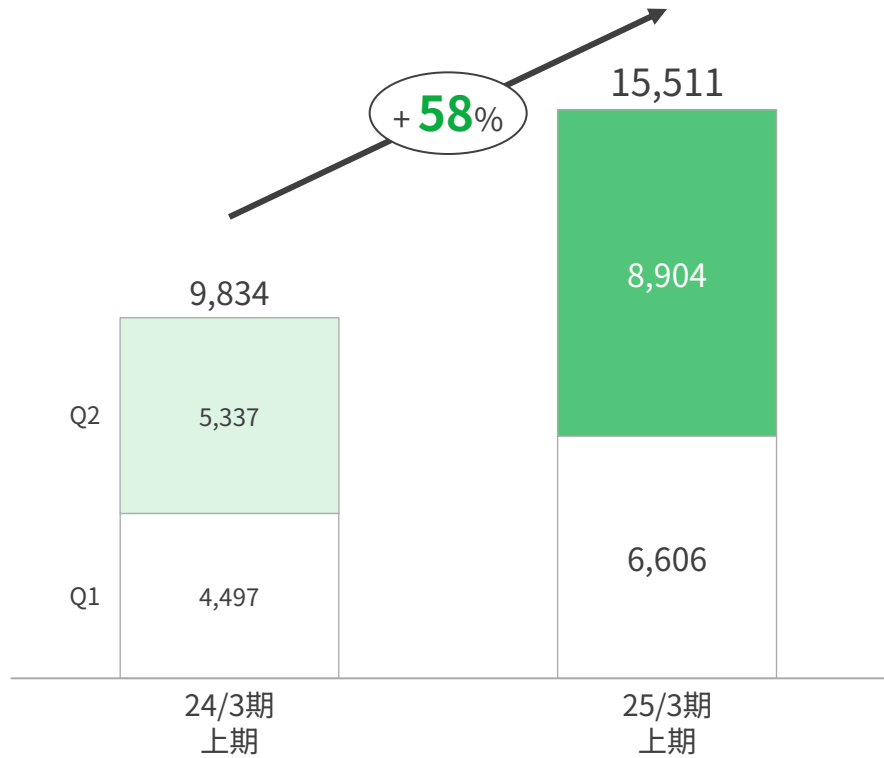
ヘルスビッグデータ

ヘルスビッグデータ：売上収益の状況

売上収益は保険者・生活者向けや医療提供者向けなどが貢献し、大きく拡大しました。

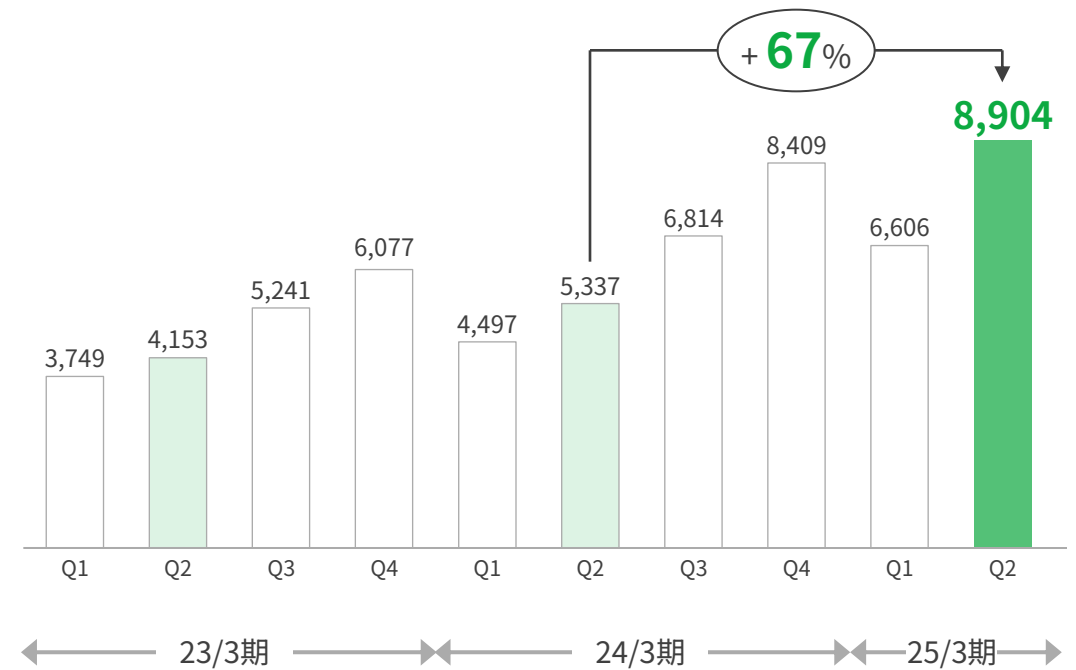
売上収益 前年比較

(単位：百万円)



売上収益 四半期推移

(単位：百万円)

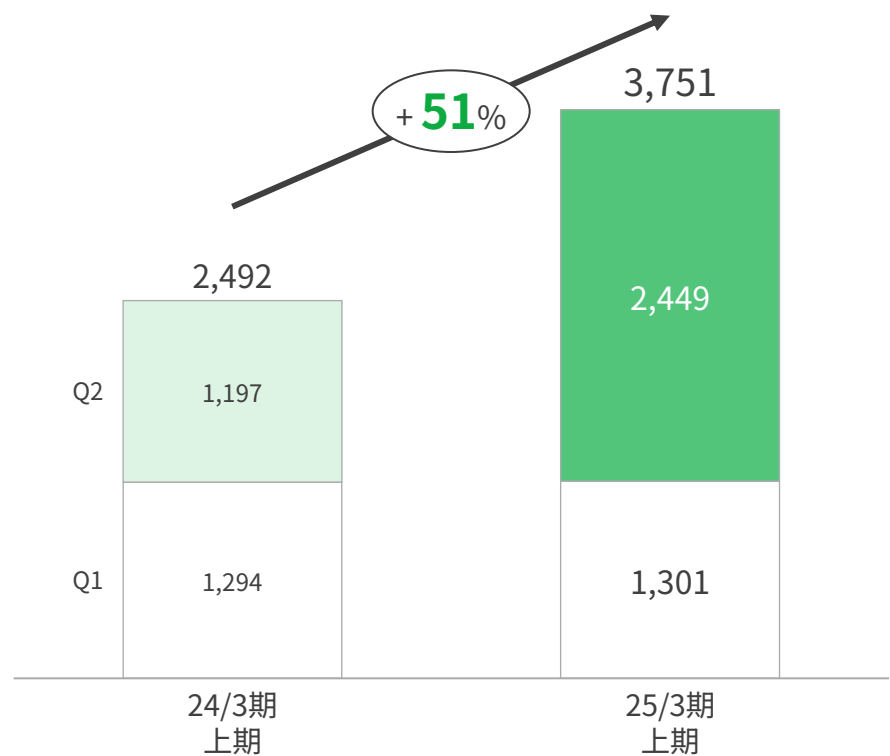


ヘルスビッグデータ：EBITDAの状況

売上成長に伴って収益性も改善しています。

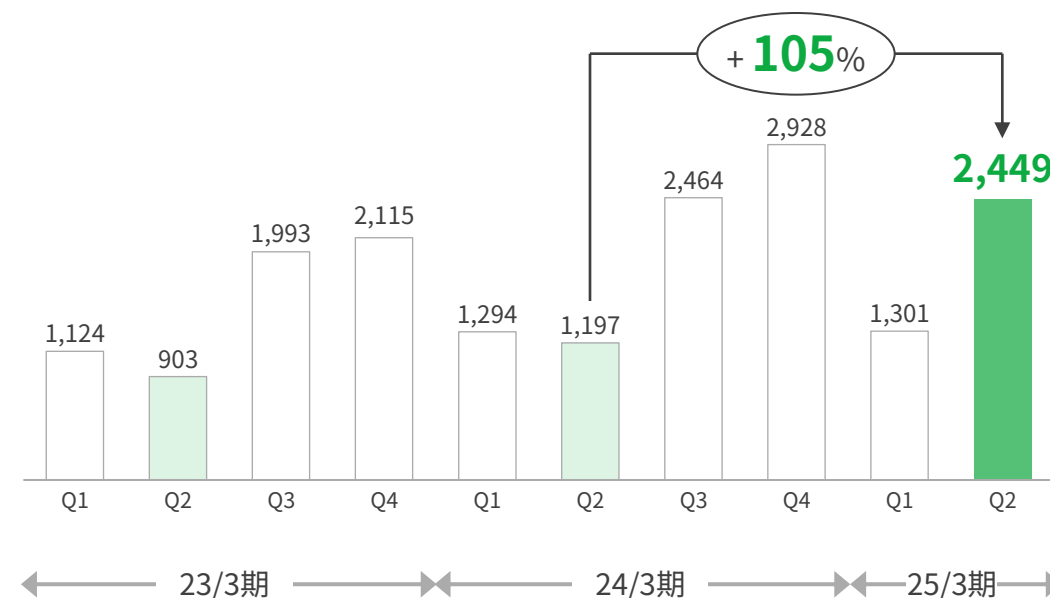
EBITDA 前年比較

(単位：百万円)



EBITDA 四半期推移

(単位：百万円)

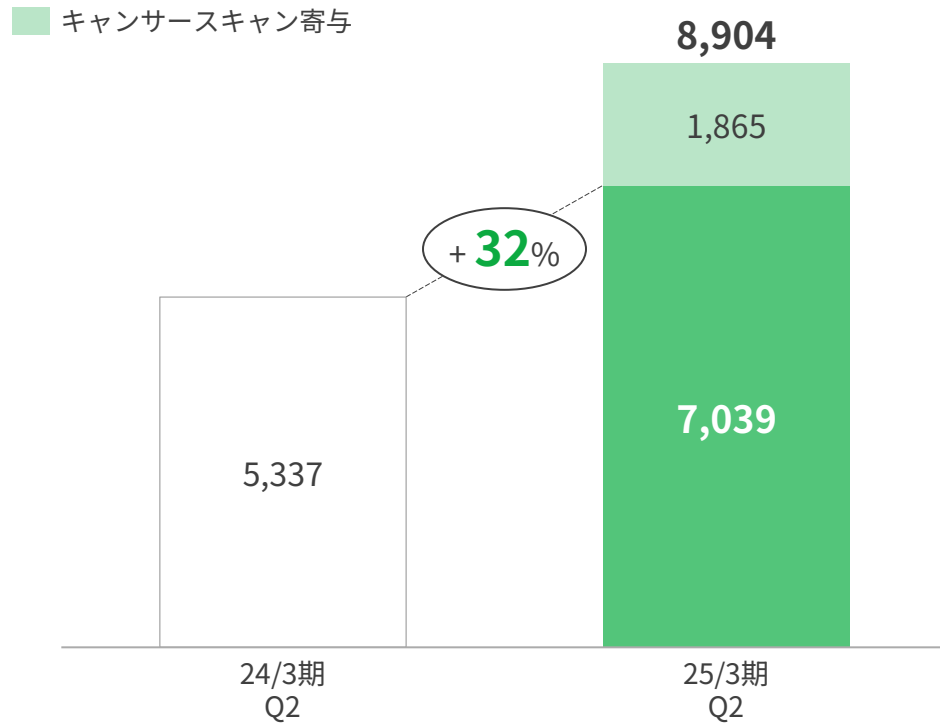


(参考) ヘルスビッグデータ: 既存事業 (オーガニック) での力強い成長

昨年度にグループに加わったキャンサースキャンの影響を除く既存事業 (オーガニック) でも、力強い成長を維持しています

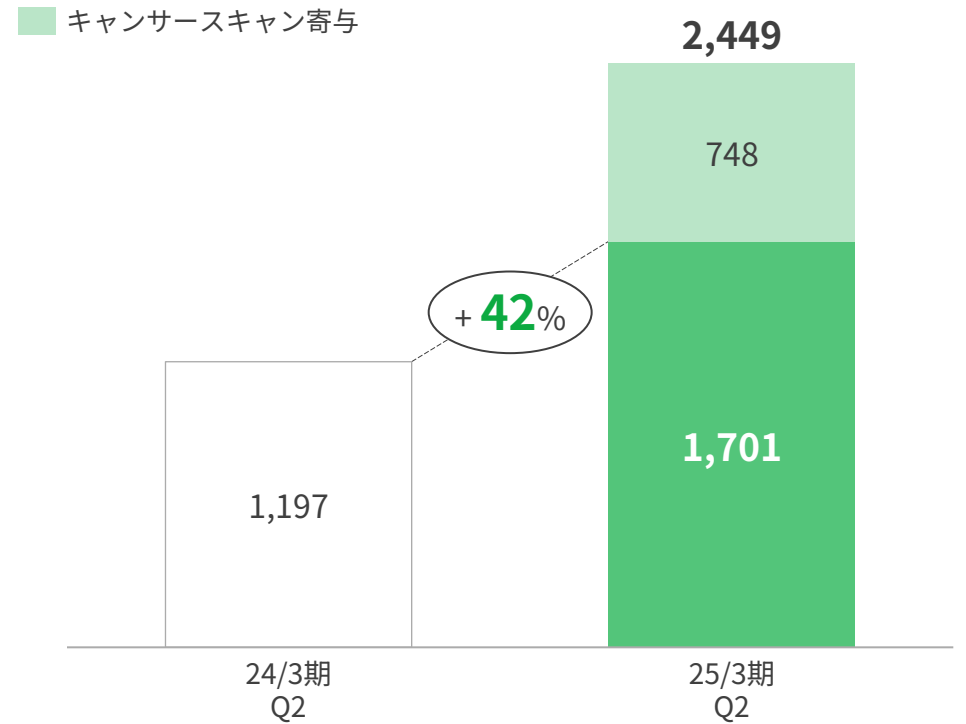
売上収益 (Q2)

(単位: 百万円、%)



EBITDA (Q2)

(単位: 百万円)

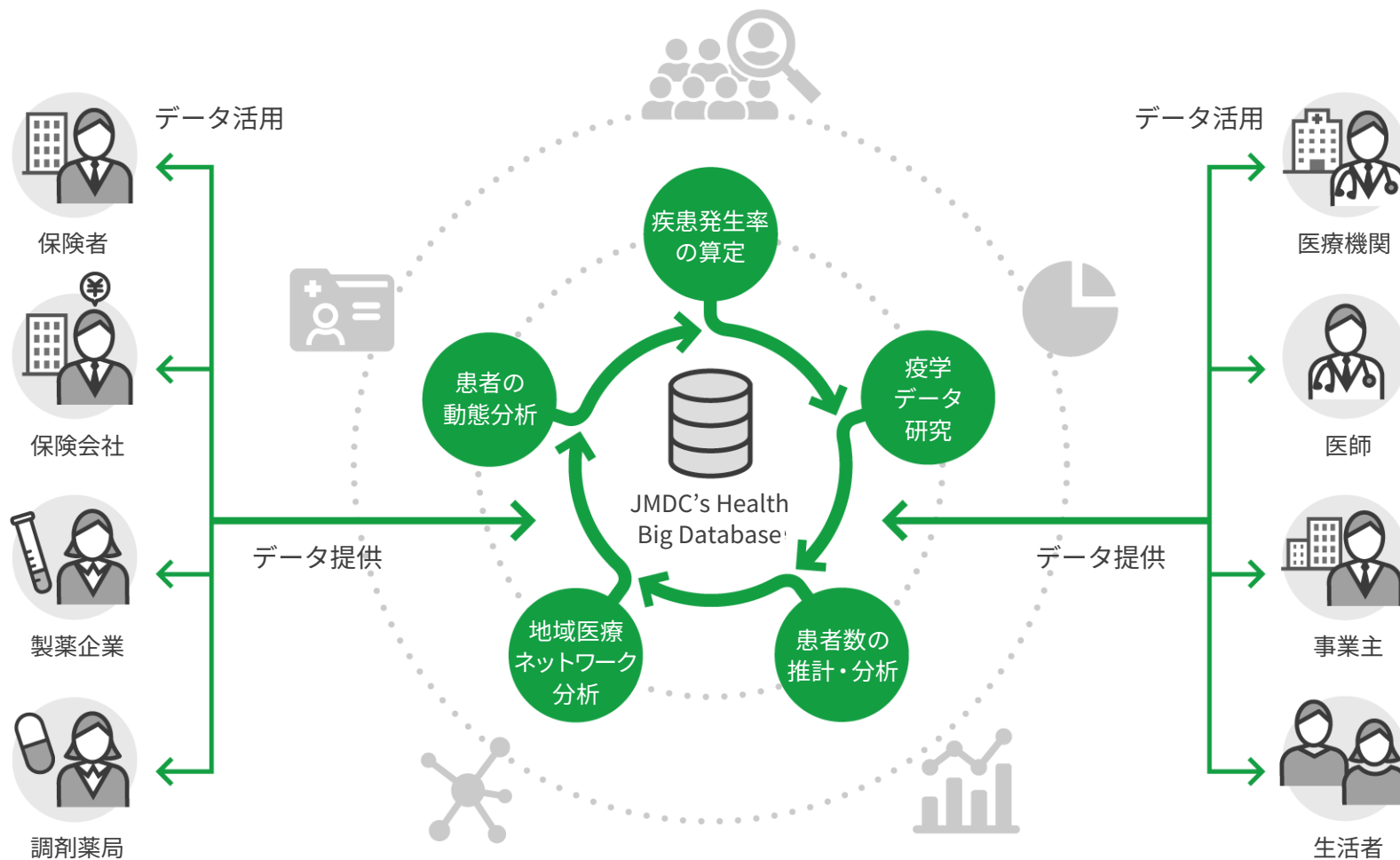


Note: IFRSベース
EBITDA: 営業利益+減価償却費及び償却費±その他の収益・費用、EBITDAマージン: EBITDA÷売上収益



JMDCヘルスビッグデータ

JMDCは、日本におけるヘルスケアの多様なデータを結集し、すべてのヘルスケアプレーヤーがデータを活用できる環境を構築することで医療の進化を支援していきます。



ヘルスビッグデータ：概要

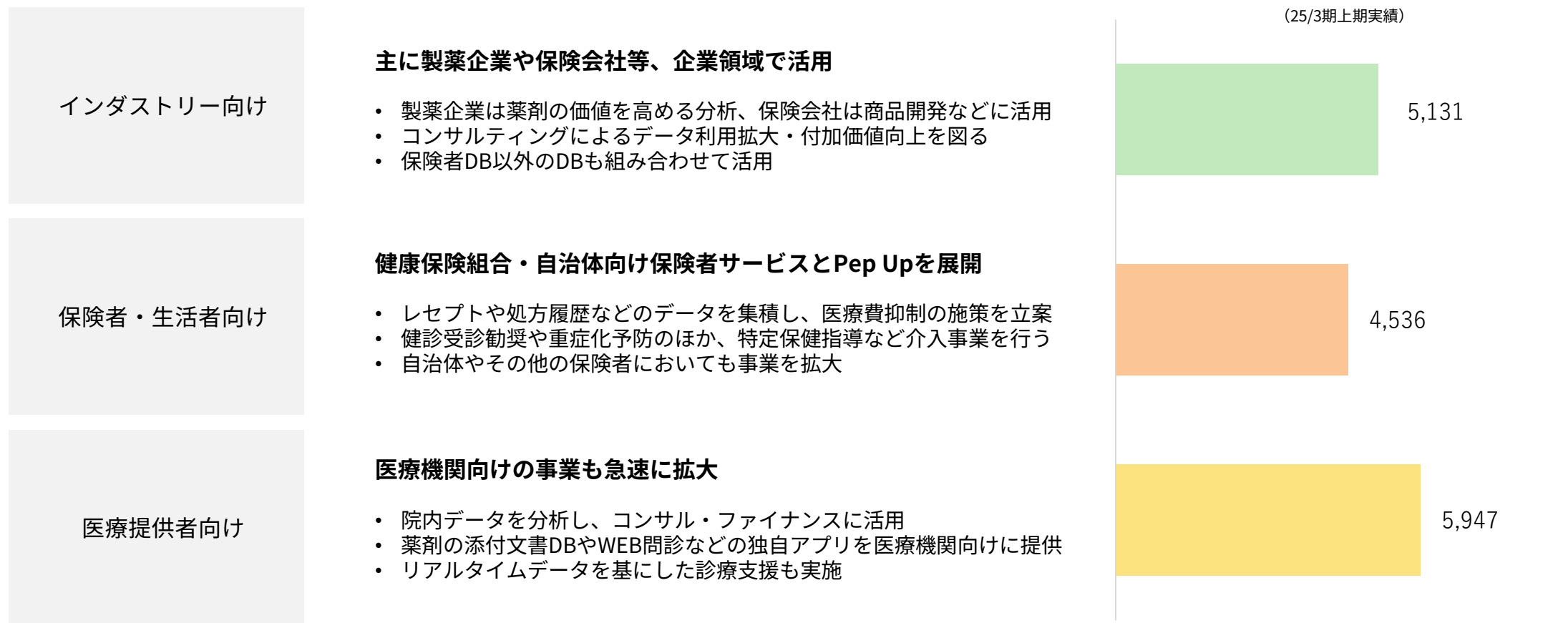
「インダストリー向け」（主に製薬企業・保険会社）、「保険者・生活者向け」、「医療提供者向け」など、各ヘルスケアプレーヤーに対するデータを活用した事業を展開しています。

(単位：百万円)

データ活用

ヘルスビッグデータ事業規模

(25/3期上期実績)

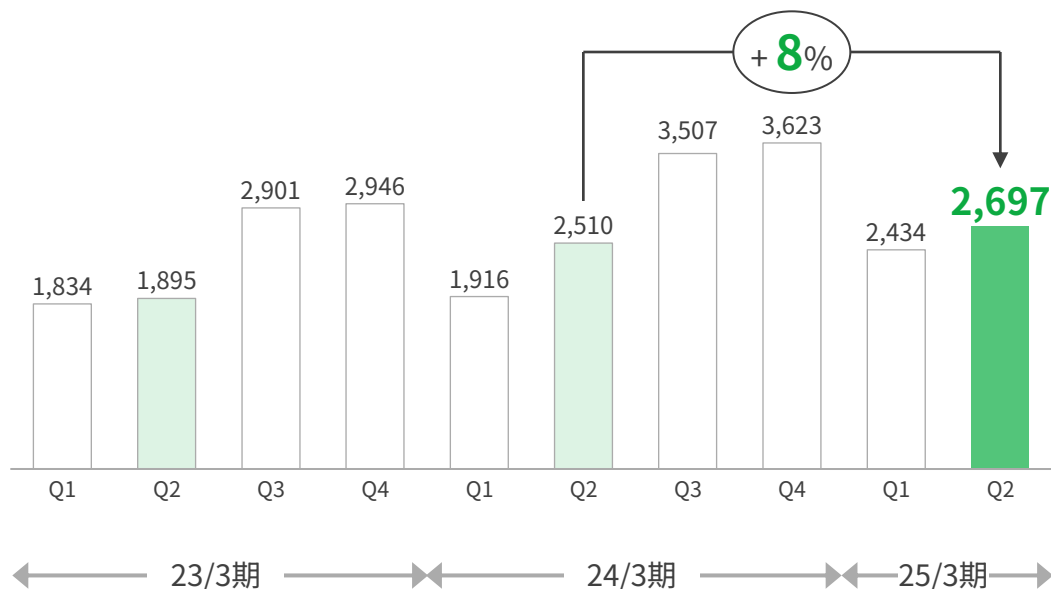


インダストリー向け: データ活用の事業状況

生損保領域は再び成長軌道に回帰しましたが、前年度Q2との比較ではやや軟調な成長率で推移いたしました。
なお、Q3以降は成長トレンドが回復する見通しです。

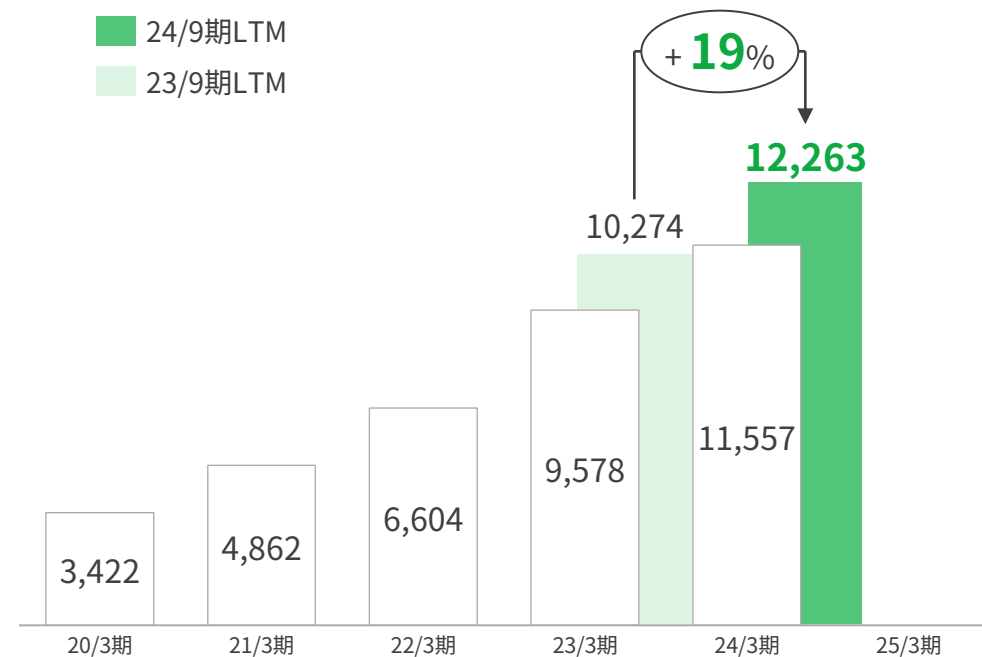
インダストリー向けデータ活用 売上

(単位: 百万円)



インダストリー向け売上 年度推移

(単位: 百万円)



インダストリー向け: データ活用の取引額の最大化

データ活用の拡大を図るため、「高付加価値化（アップセル）」×「データ種類の拡充（クロスセル）」による施策を講じています。

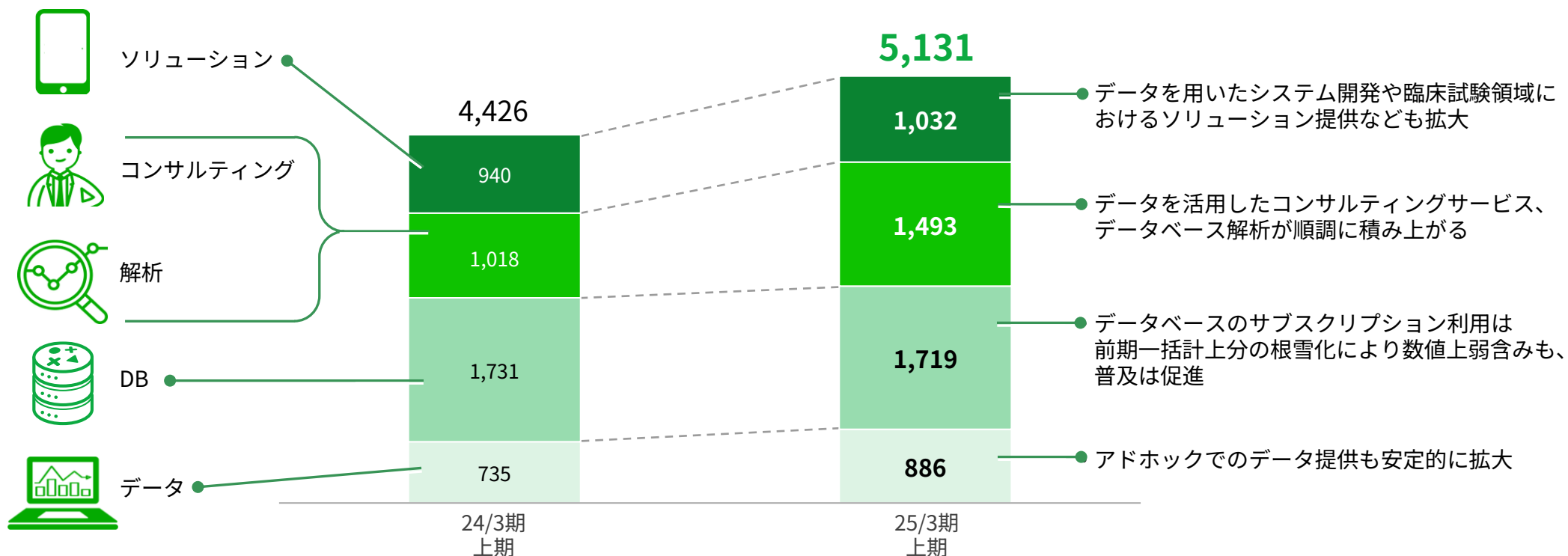


インダストリー向け: アップセルの状況

データ提供のみならずコンサルティングや解析、ソリューションなどのデータ高付加価値サービスの多様化が進み、インダストリー領域における事業規模は順調に拡大しています。

アップセルの状況 (サービス別売上)

(単位: 百万円)

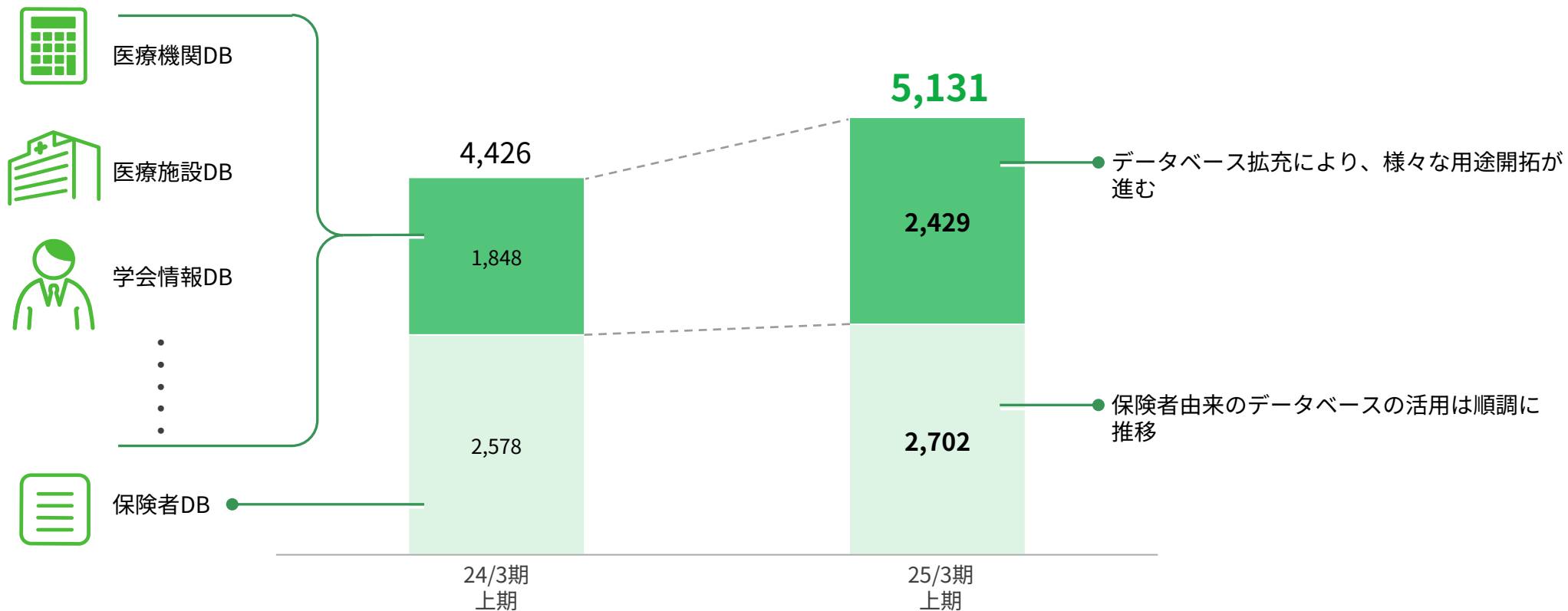


インダストリー向け: クロスセルの状況

強化してきたデータ獲得が奏功し、保険者DB以外のデータ由来の売上も急速に立ち上がっています。

クロスセルの状況（データ種別別売上）

(単位：百万円)

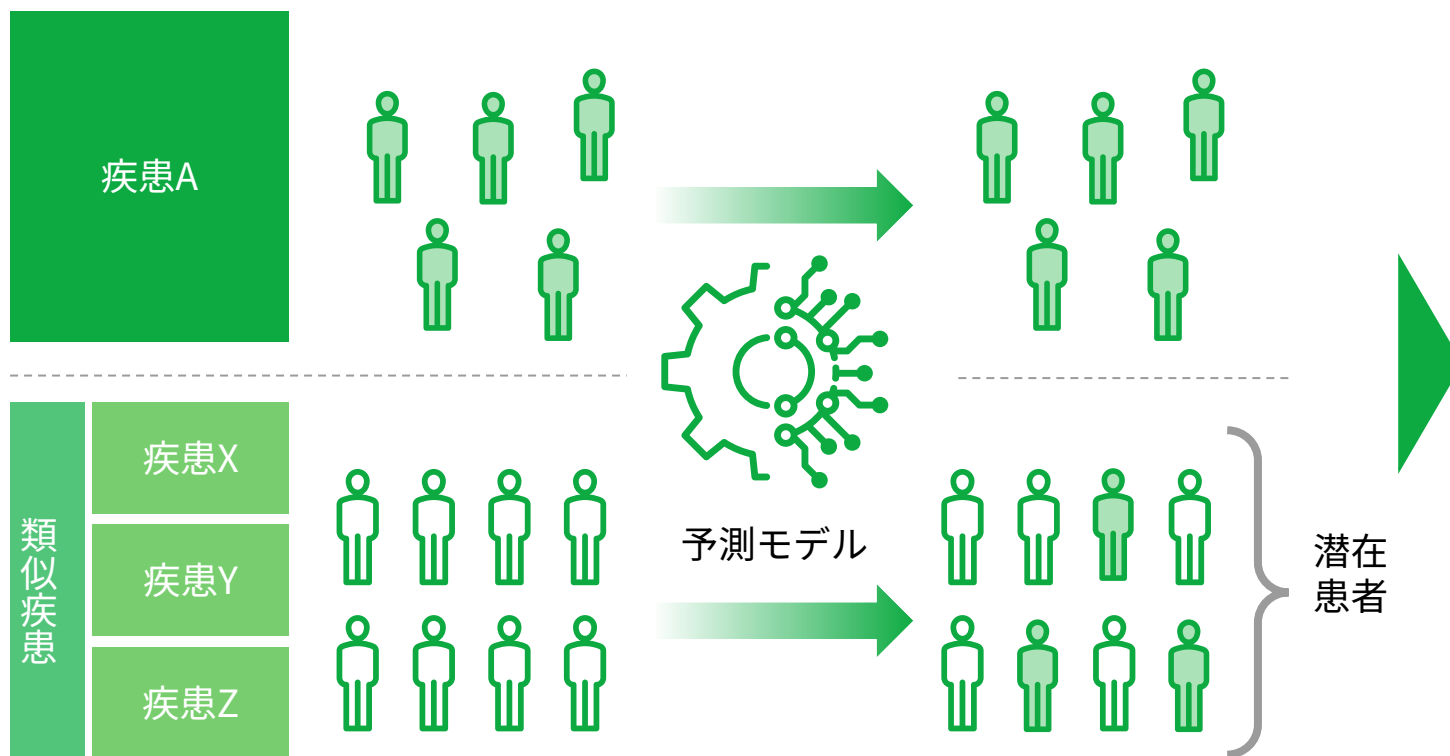


(参考) インダストリー向け: 製薬企業における希少疾患でのユースケース

複数のデータと高度な予測モデルを活用した高付加価値なプロジェクトが伸展しています。

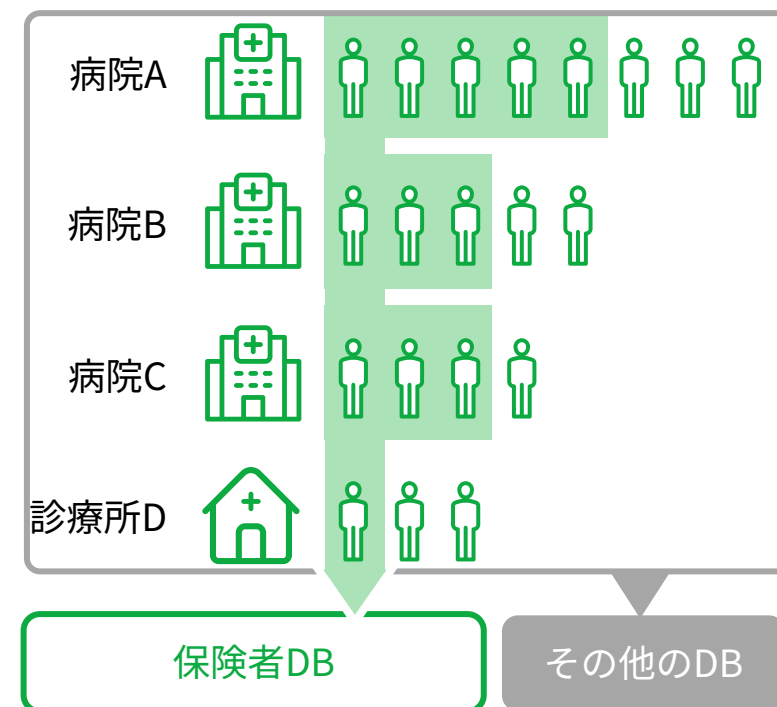
予測モデル構築

疾患Aの診断患者のレセプトから、予測モデルを構築



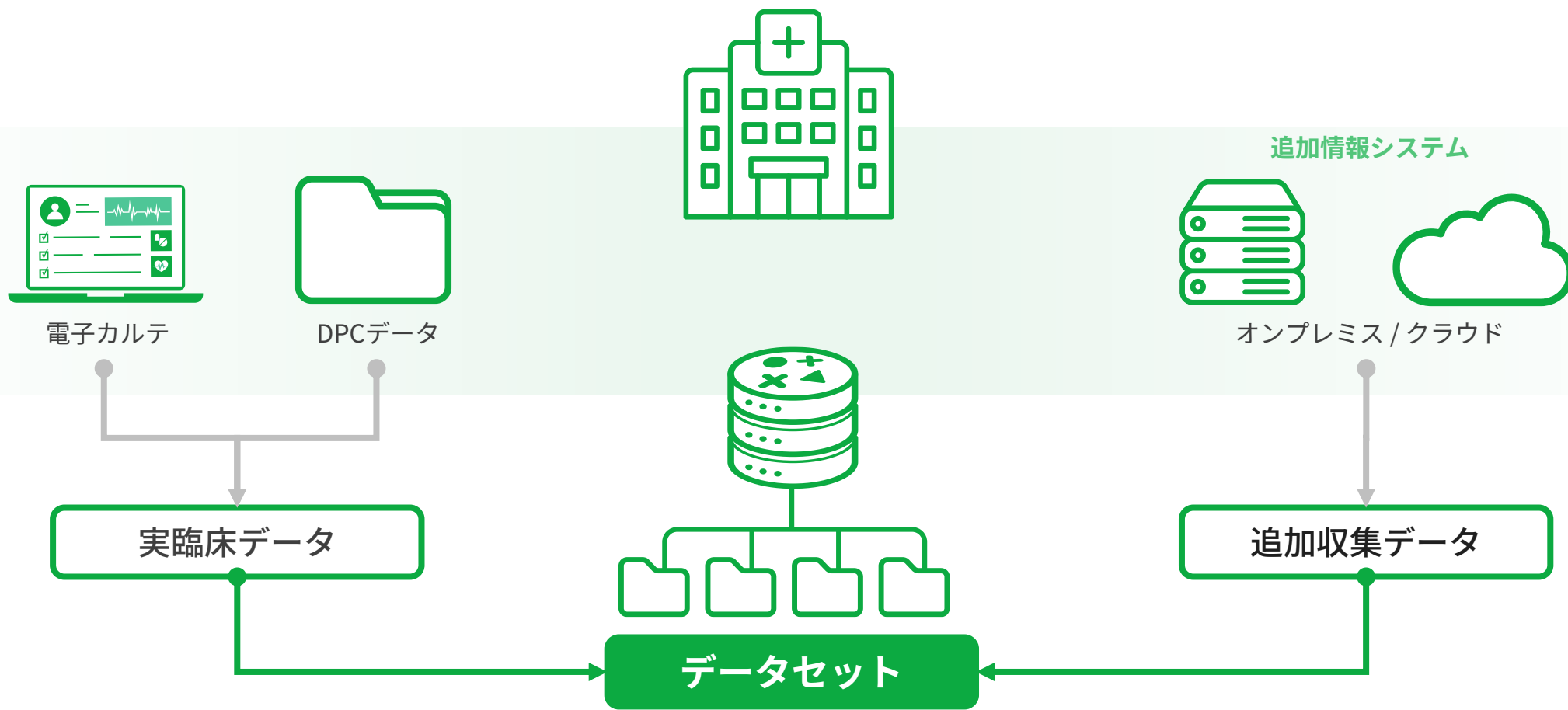
患者数 / 所在分布の推定

複数データと予測モデルを組み合わせ、潜在/診断済患者の患者数、所在分布を推定



(参考) インダストリー向け: 製薬企業における製造販売後調査向けソリューション

医療機関に存在する実臨床データと、追加情報を組み合わせデータセットを構築し、効率的なPMS（Post Marketing Surveillance：製造販売後調査）を実施します。



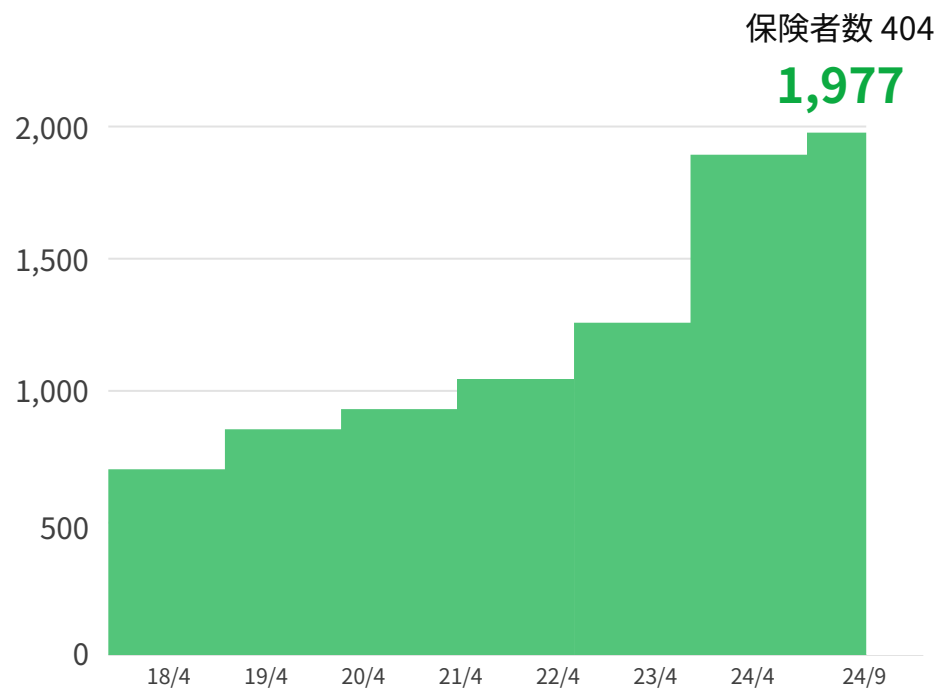
保険者・生活者向け: データ基盤の拡がり

サービスの拡充が新規ユーザーの拡大に繋がるサイクルが継続し、事業基盤は拡大を持続しています。

JMDC母集団数推移

母集団は引き続き拡大

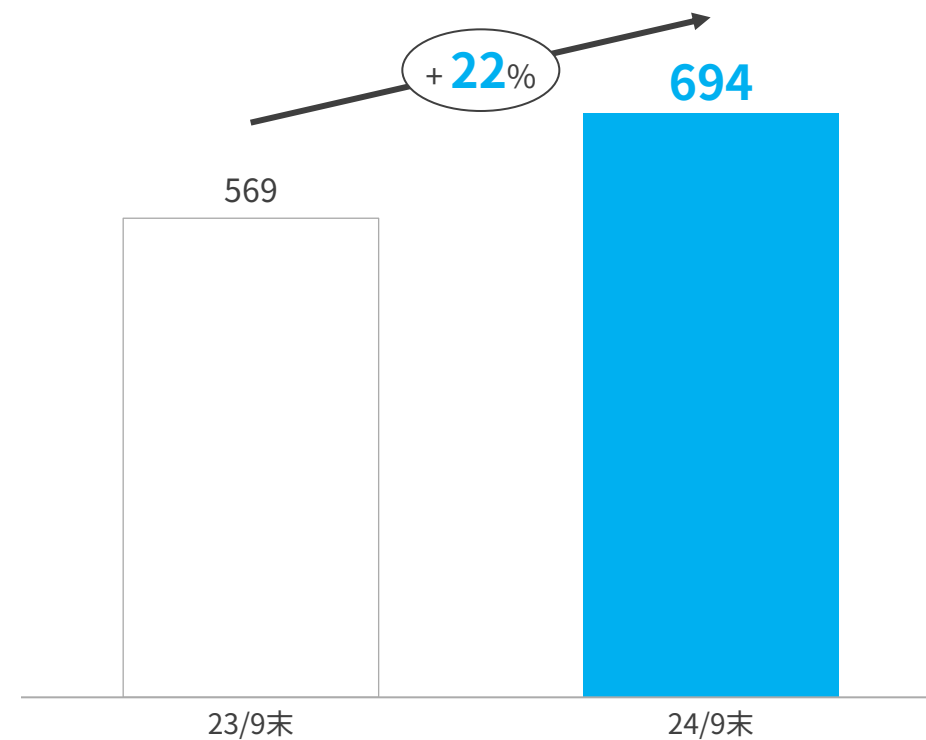
(単位: 万人)



Pep Up ユーザーID数



(単位: 万人)



Note: 加入者は各年の4月末及び9月末時点で継続契約を締結している(単発取引を除く)取引健康保険組合の組合員数の合計(四捨五入)。但し、過去の組合員数は当該時点の取引健保の現在の組合員数の合計。

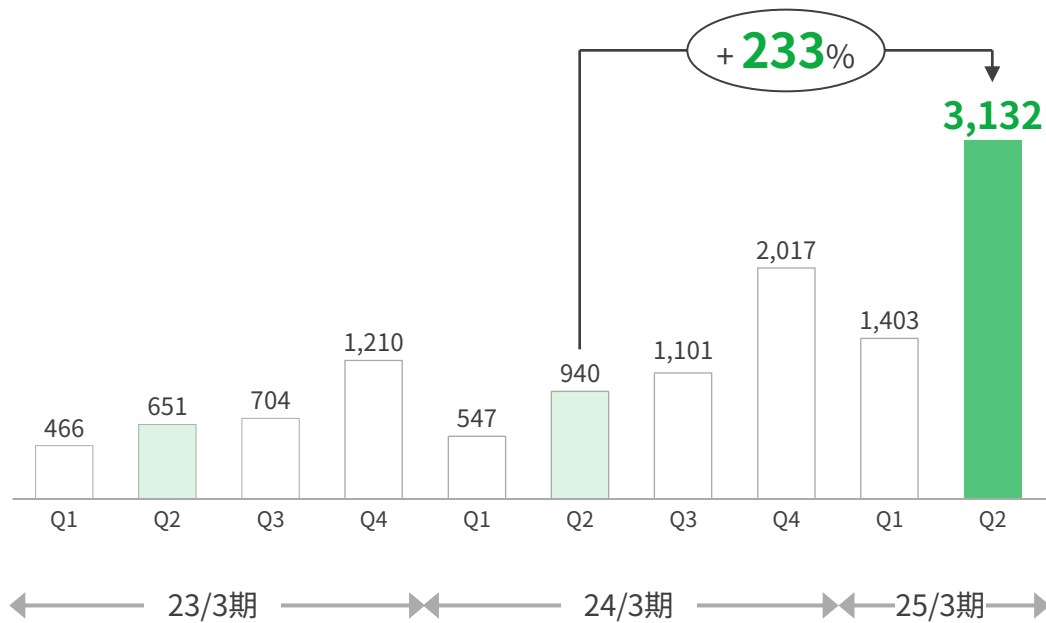


保険者・生活者向け: 事業状況

自治体領域における事業規模拡大により、当事業領域の売上は高成長となりました。また、Pep Up関連売上は事業基盤の拡大から安定した成長を維持しています。

保険者・生活者向け事業売上 四半期推移

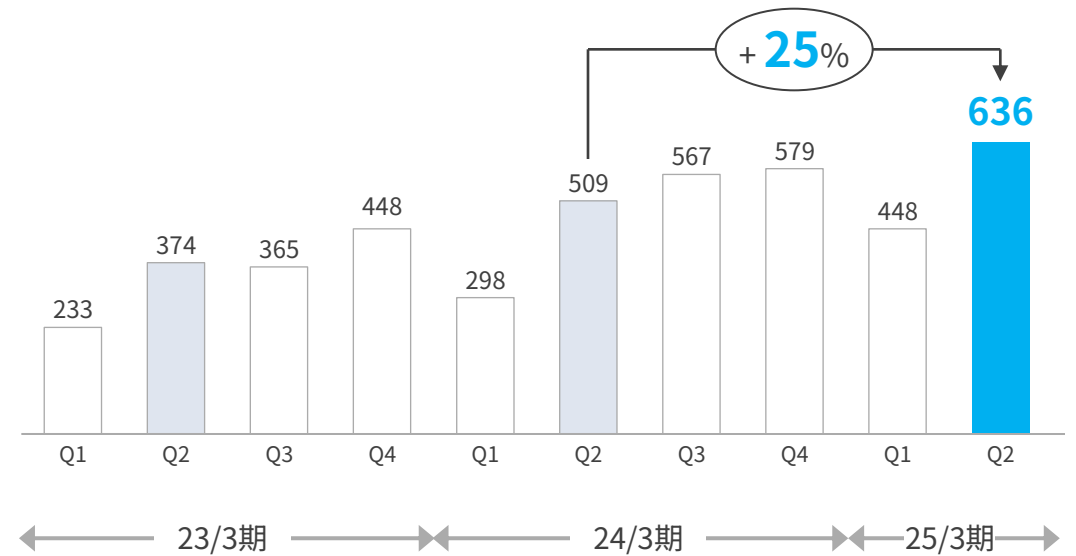
(単位: 百万円)



Pep Up関連売上 四半期推移



(単位: 百万円)

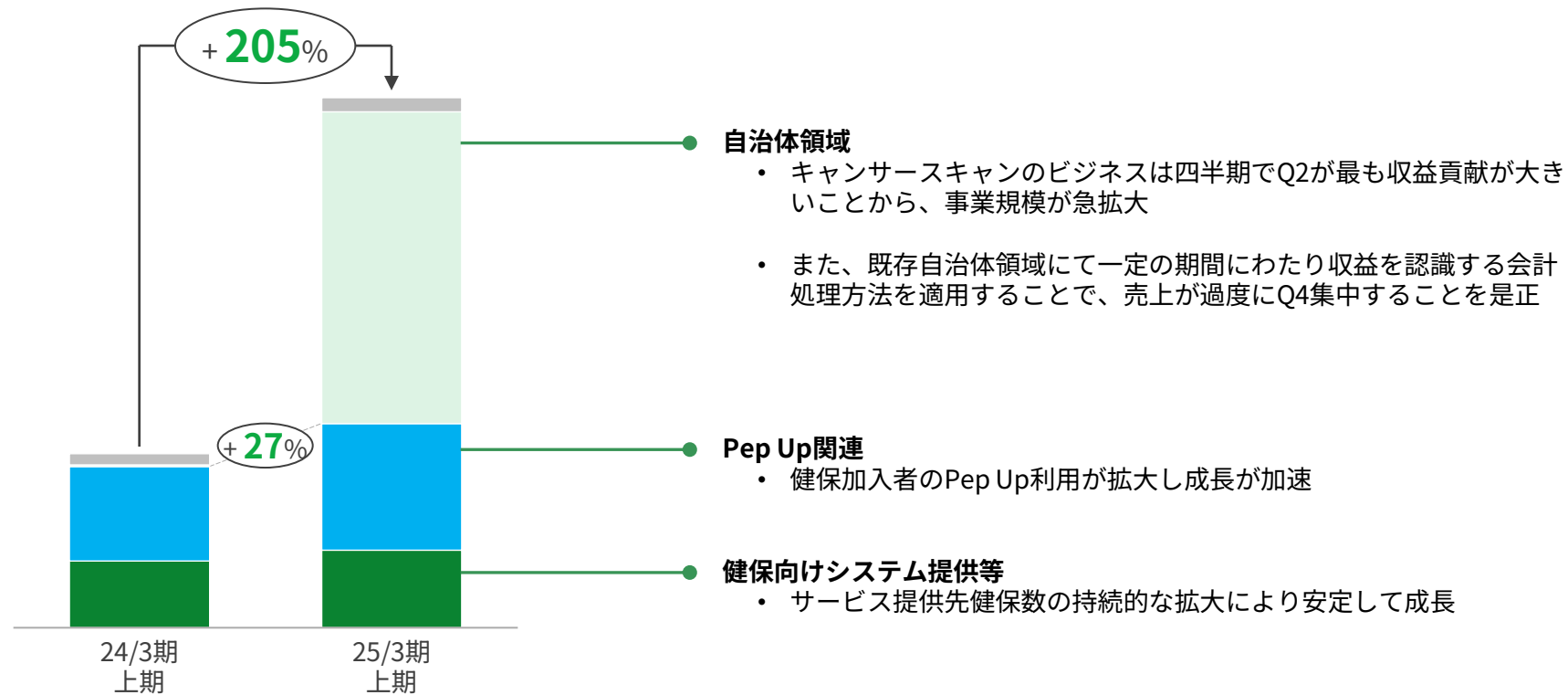


(参考) 保険者・生活者向け: 事業構造の変化

キャンサースキャンの参画により、自治体領域の事業規模が急拡大しました。また、既存の健保向け領域においても、加入者のPep Up利用促進などにより、順調に拡大しています。

保険者・生活者向け事業売上 経年比較

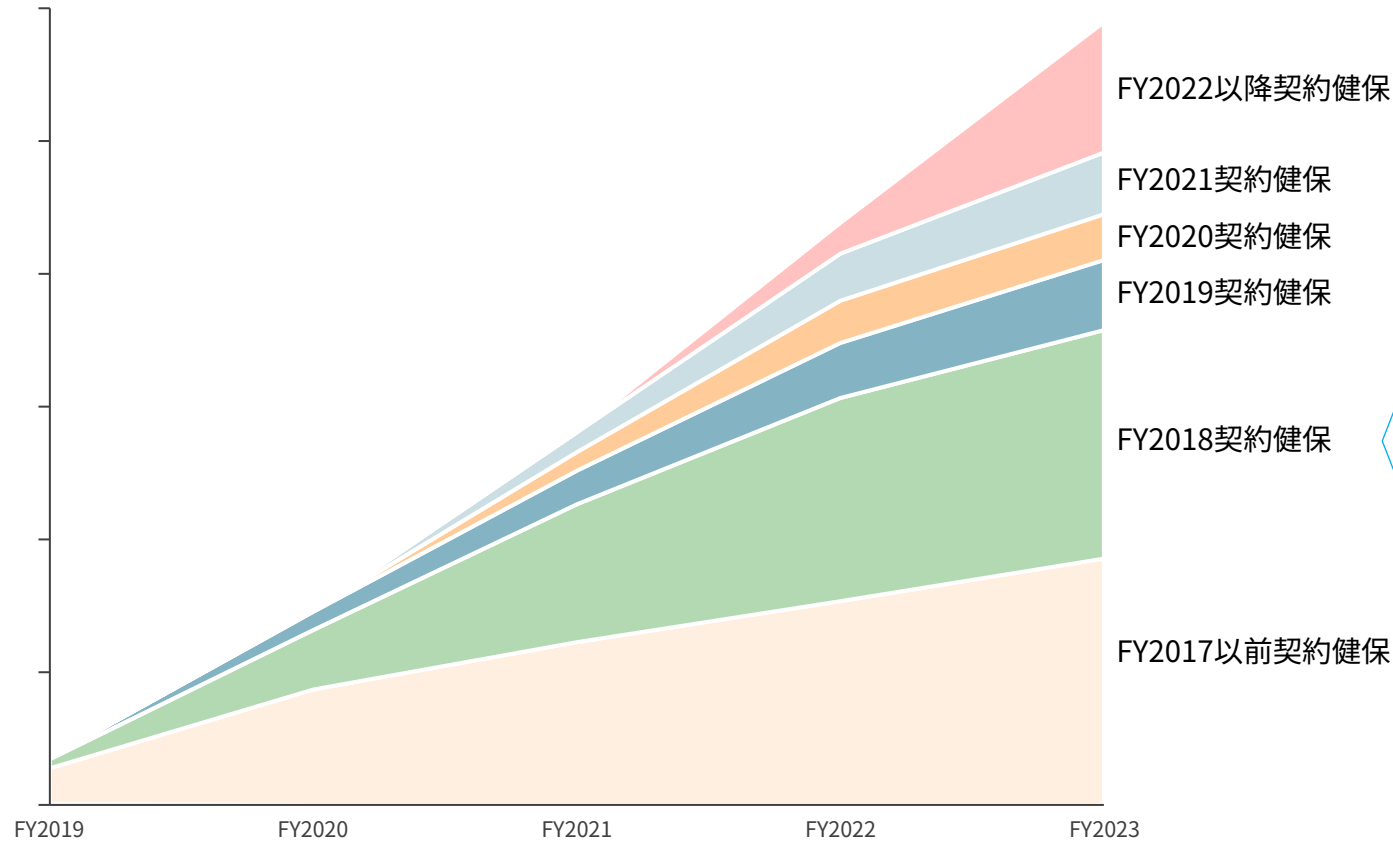
(単位: 金額ベース)



(参考) 保険者・生活者向け:ポイント活用の積み上がり **PepUp.**

健保加入者のPep Up活用が加速し、安定的な成長が持続しています。今後は、健保加入者以外も活用できるよう取組みを推進していきます。

Pep Up事業規模



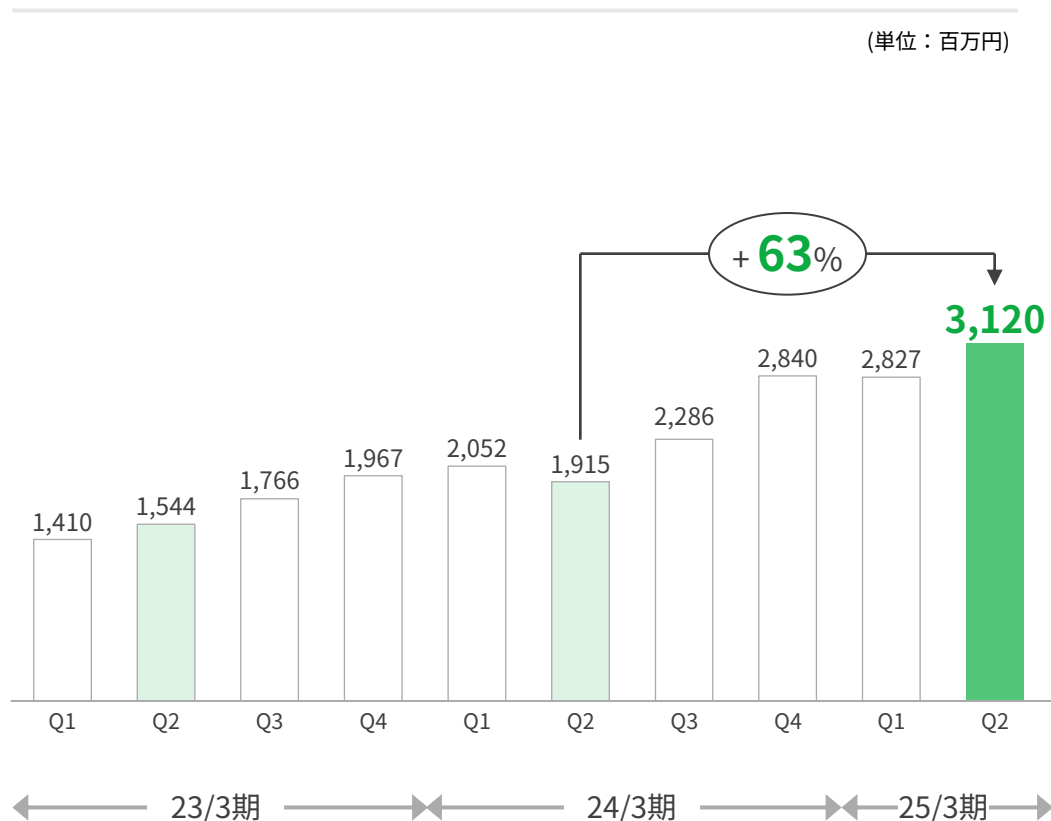
- 過去の導入済健保においても、年度を経るごとに利用者数が徐々に拡大。それに伴い事業規模が遡増していく
- また直近では、大型健保での新規導入が進み、成長に弾みがついている
- このように既存先での浸透と新規加入健保の大型化により、重層的かつ波状的に成長する構図が生まれている

医療提供者向け：事業状況

医療機関・クリニックからの堅実な需要に支えられ、事業規模の拡大を持続しています。また、医療機関（病院）との取引を背景としたデータ活用基盤も順調に拡大を続けています。

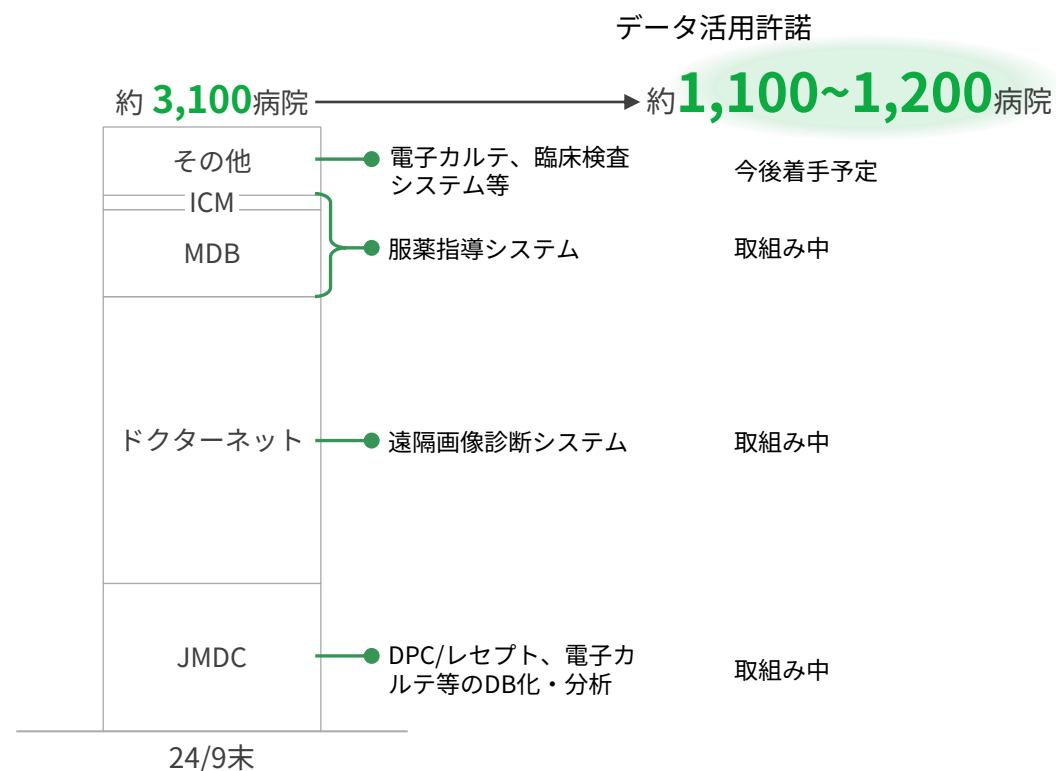
医療提供者向け事業売上 四半期推移

(単位：百万円)



JMDCグループ企業における医療機関向け（病院）システム提供数

(施設数ベース)



(参考) 医療提供者向け: 病院向け事業の構造

サービス提供を通じてデータを集積し、データを基にした高付加価値のコンサル・ファイナンスサービスを提供しています。集積したデータのインダストリー向け活用も伸展しています。

データ基盤サービス

医療機関のDxを支援しデータを集積



データ集積



データベース

高付加価値サービス

データに基づく高付加価値サービスを提供

医療機関



コンサル/ファイナ
ンス/経営支援 など

インダストリー向け

主に製薬企業や生損保企業にて活用

製薬 / 生損保



データ利活用



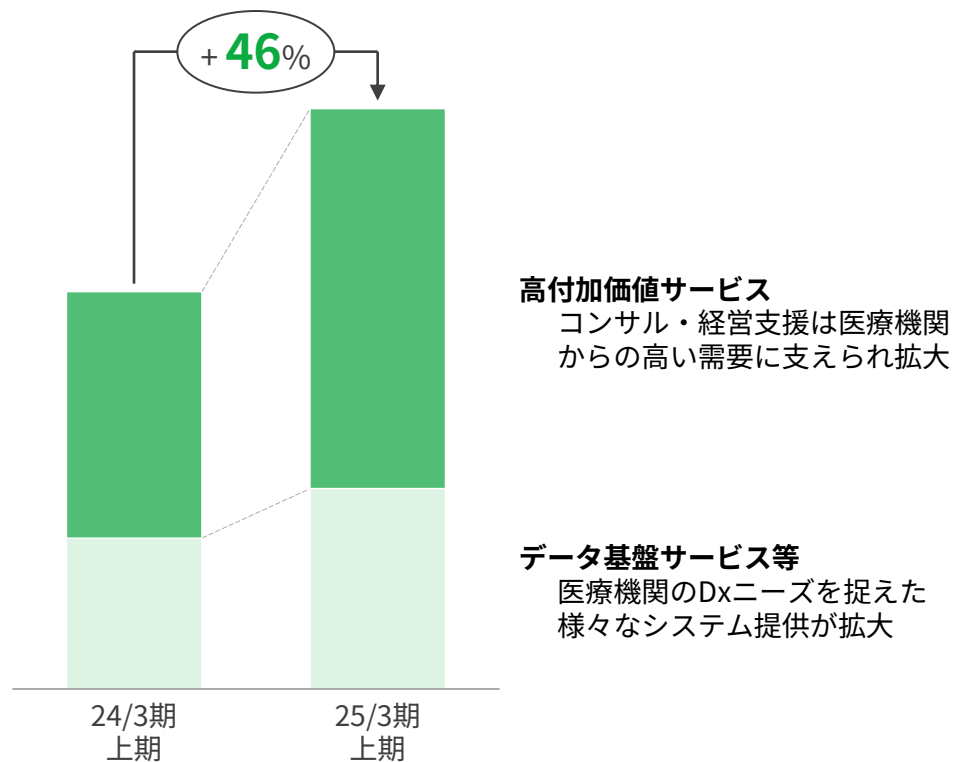
データベース

医療提供者向け：病院向け事業のポテンシャル

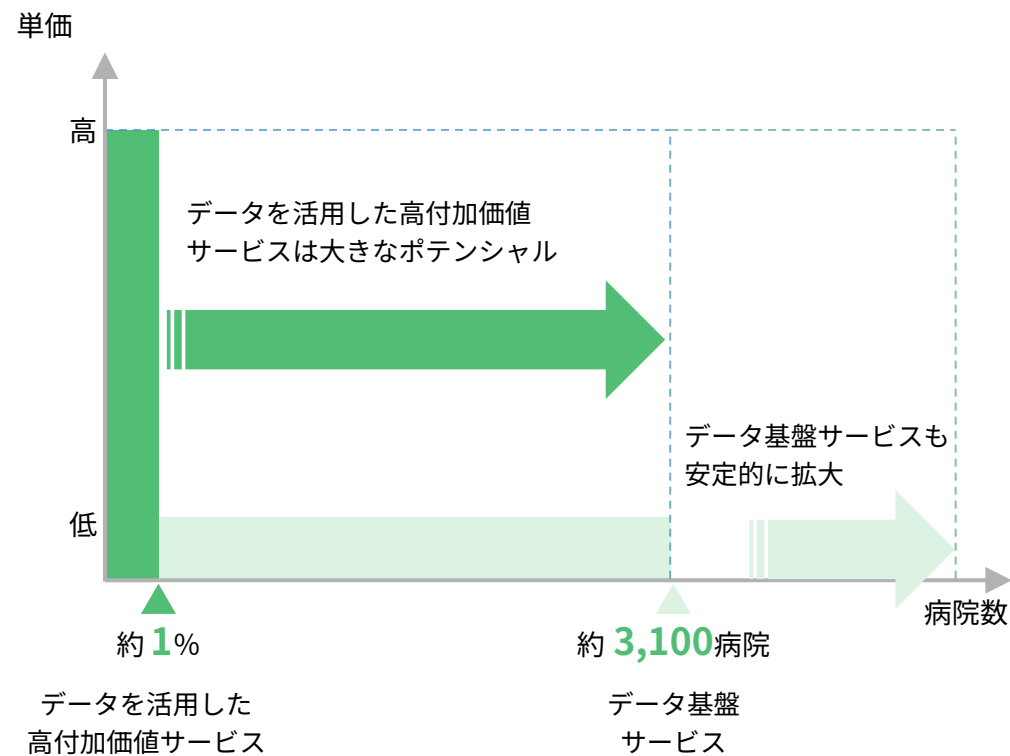
医療機関向けシステム提供だけでなく、コンサル・ファイナンスなどの、より収益性が高く経営の改善成果に連動する、高付加価値サービスが成長を牽引しています。数千の施設に高付加価値サービスを提供していくことで、日本の医療機関の生産性を高めていくことを目指します。

医療提供者向け（医療機関）事業売上 経年推移

(金額ベース)

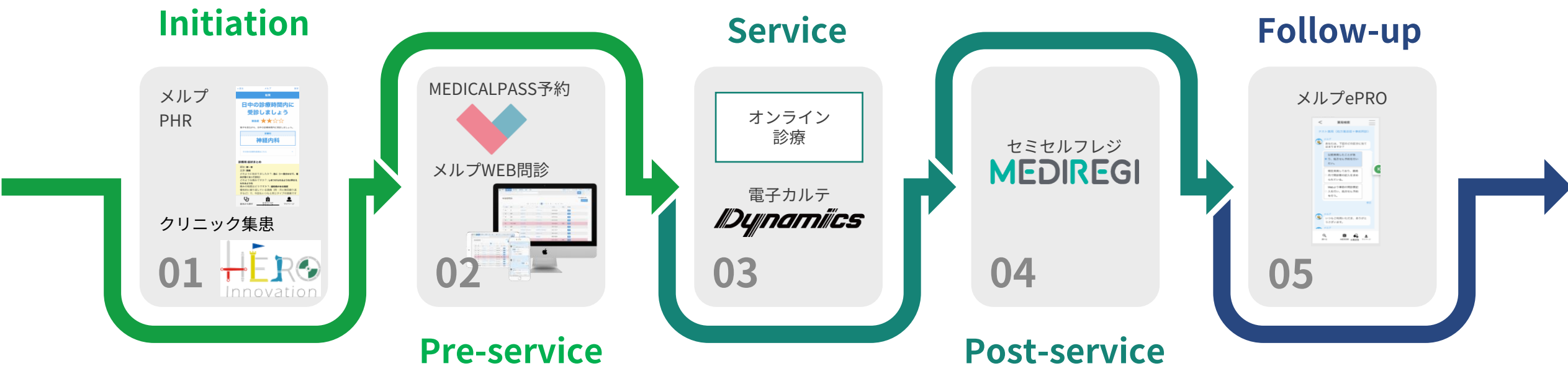


事業成長のポテンシャル（イメージ）



医療提供者向け：スマートクリニックの実現に向けて

コロナ禍を経て、社会生活者の受診行動に変化が見られます。この変化を背景として入口（集患・予約・問診）と出口（決済・PRO）への対応強化を継続しています。

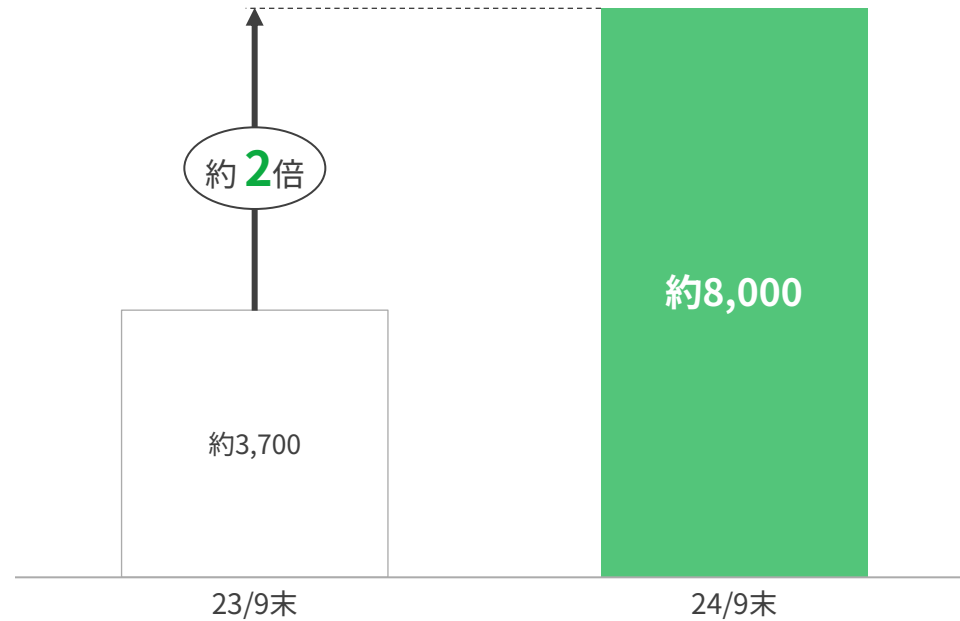


医療提供者向け：スマートクリニックの浸透度

患者とのタッチポイントである取引クリニック数、ユーザー患者数ともに順調に成長しています。

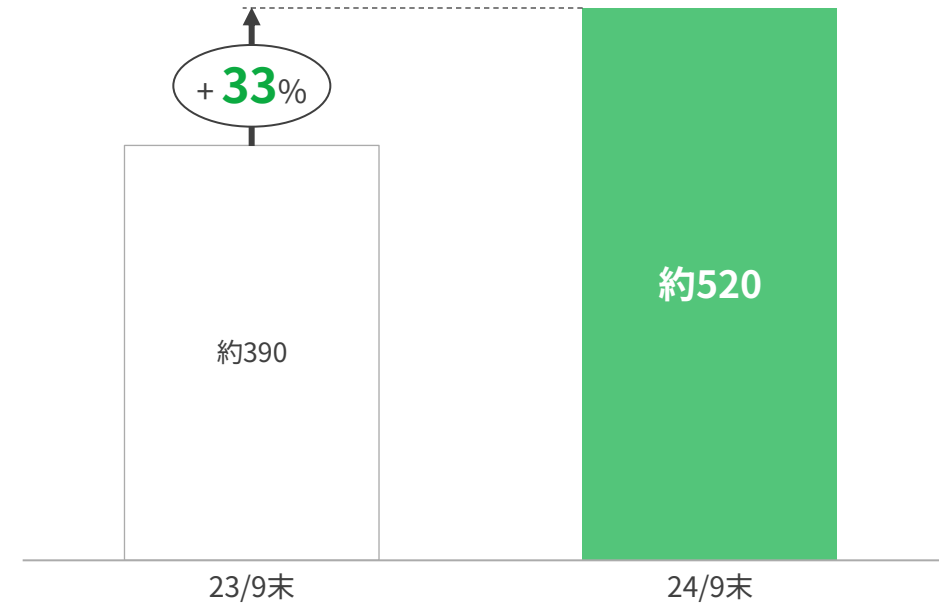
取引クリニック数

(単位：施設)



問診・予約サービスのユーザー患者数

(単位：万人)

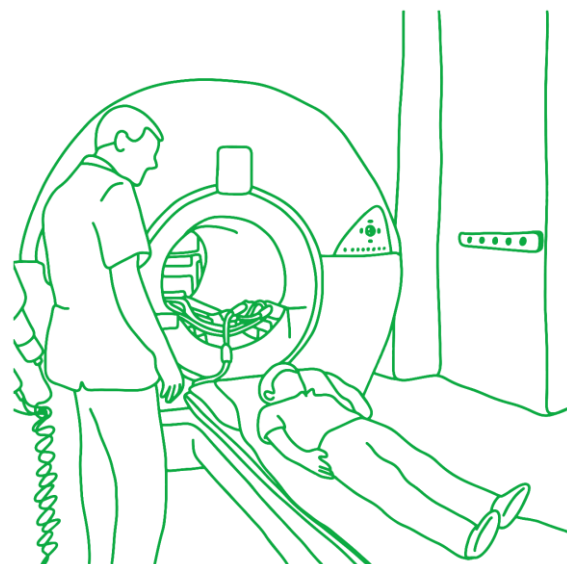


Section 4

遠隔医療及び調剤薬局支援

遠隔医療事業（Tele-RADサービス）：概要

日本の医療施設は約11万軒、画像撮影数は年1.5億症例に比し、放射線診断専門医は約6,000名と不足。専門医リソースを有効に活用し、このギャップを埋めていきます。

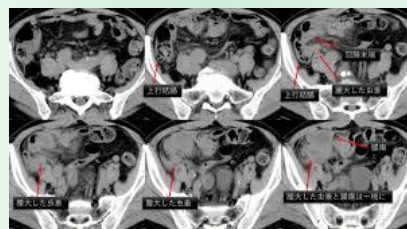


契約医療機関数

1,486



画像診断依頼と
契約読影医をマッチング



国内最大
業界シェア
約30%



放射線診断専門医

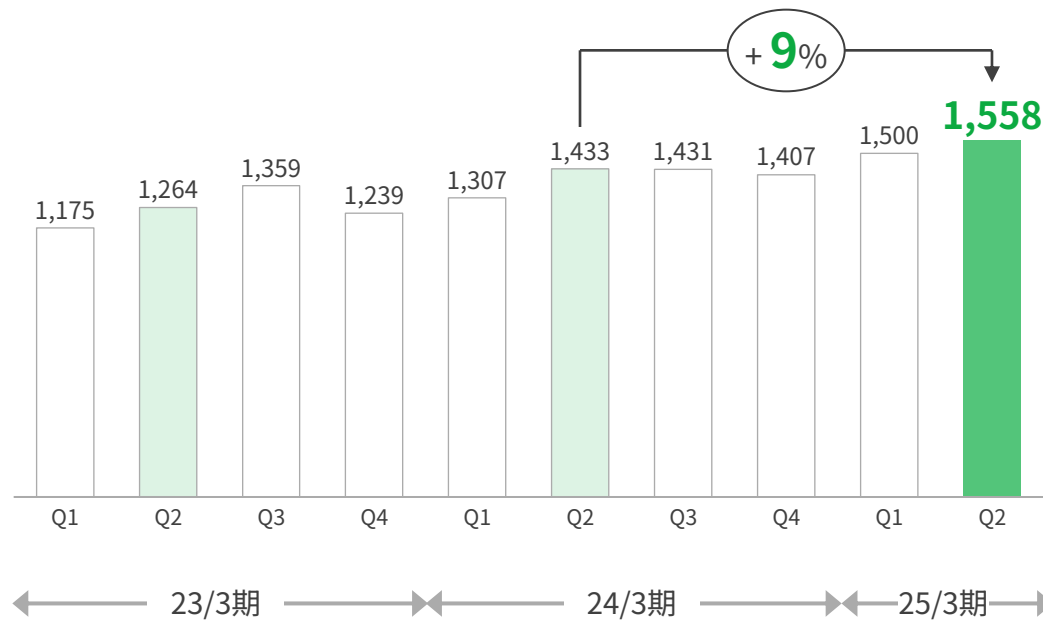
1,164

遠隔医療事業：業績

遠隔読影の堅実な需要に支えられ、事業規模拡大とオペレーション力強化による収益性向上を持続しています。

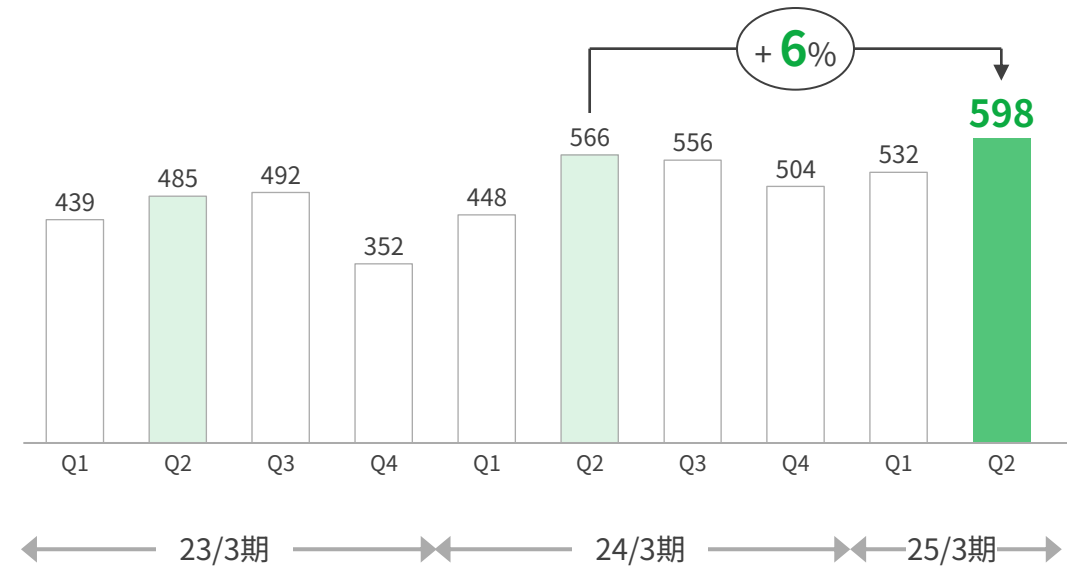
遠隔医療事業売上 四半期推移

(単位：百万円)



EBITDA 四半期推移

(単位：百万円)



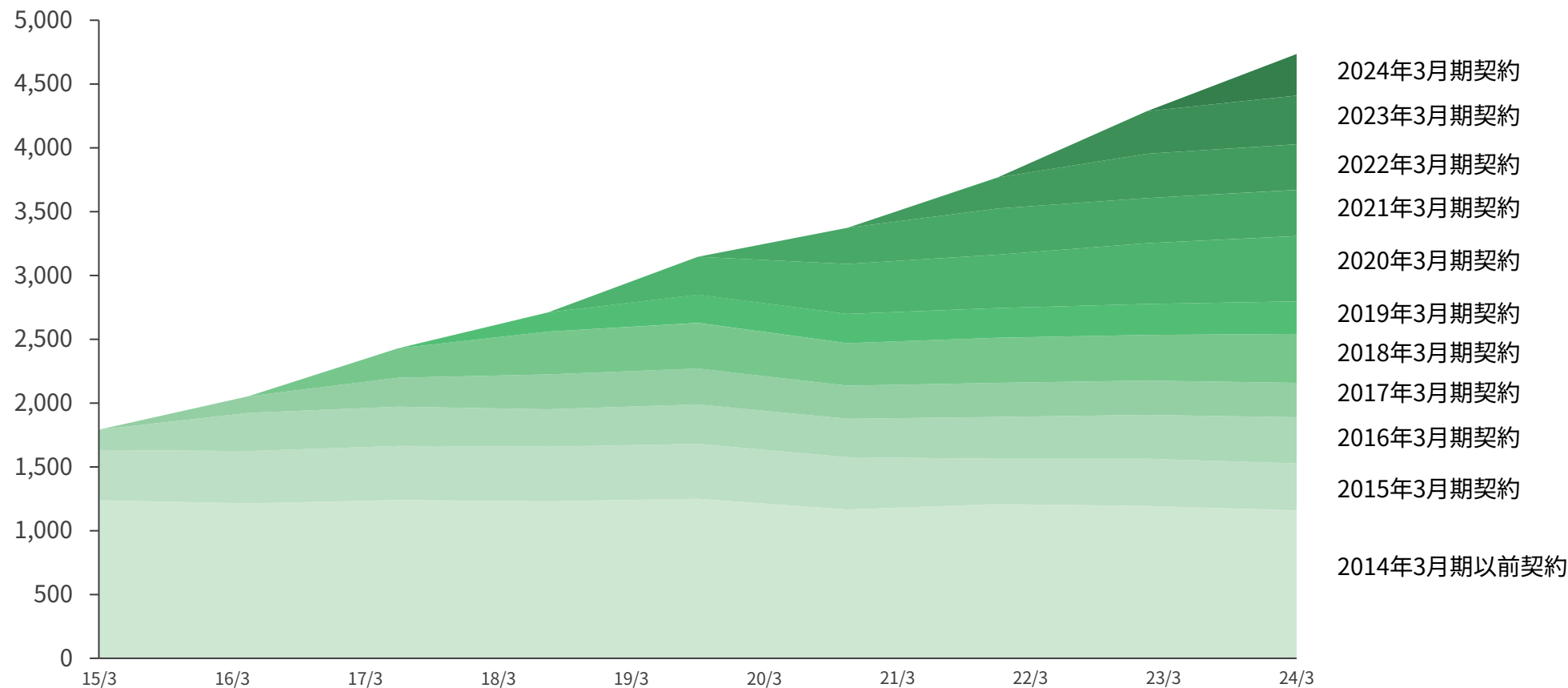
Note: EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費±その他の収益・費用



(参考) 遠隔医療事業：遠隔読影サービス売上の積み上がり

今後も引き続き強固な需要に支えられ、安定的に業績拡大が継続していくものと考えています。

遠隔読影マッチングサービスの売上高（百万円）

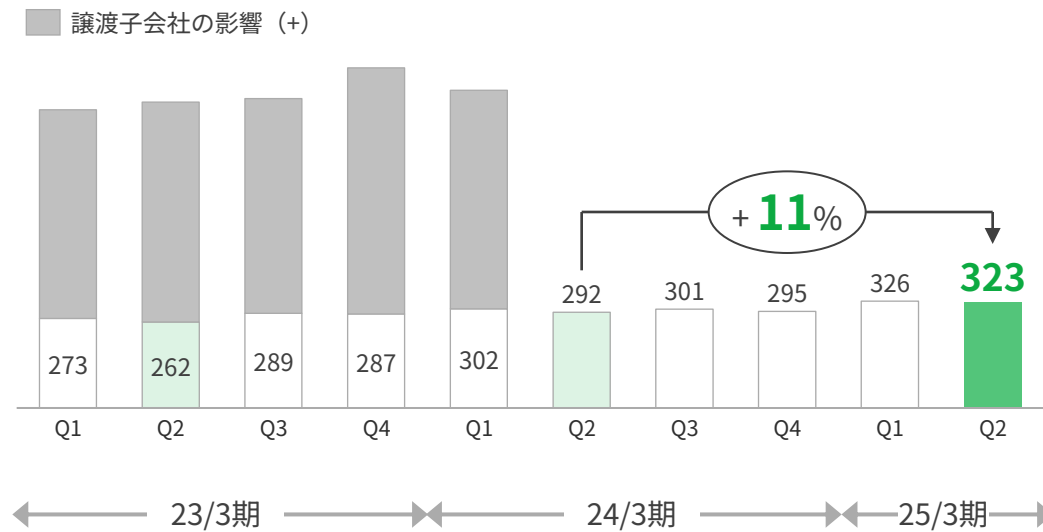


調剤薬局支援事業：業績

昨年6月末に子会社譲渡を実施。当セグメントの規模は縮小しましたが、引き続き安定した売上・収益を創出しています。

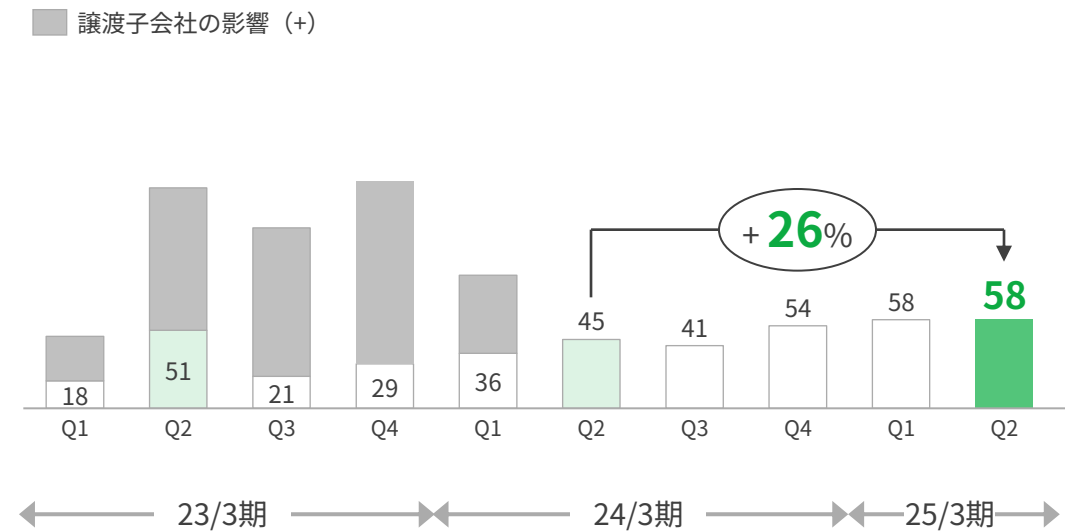
調剤薬局支援事業売上 四半期推移

(単位：百万円)



EBITDA 四半期推移

(単位：百万円)



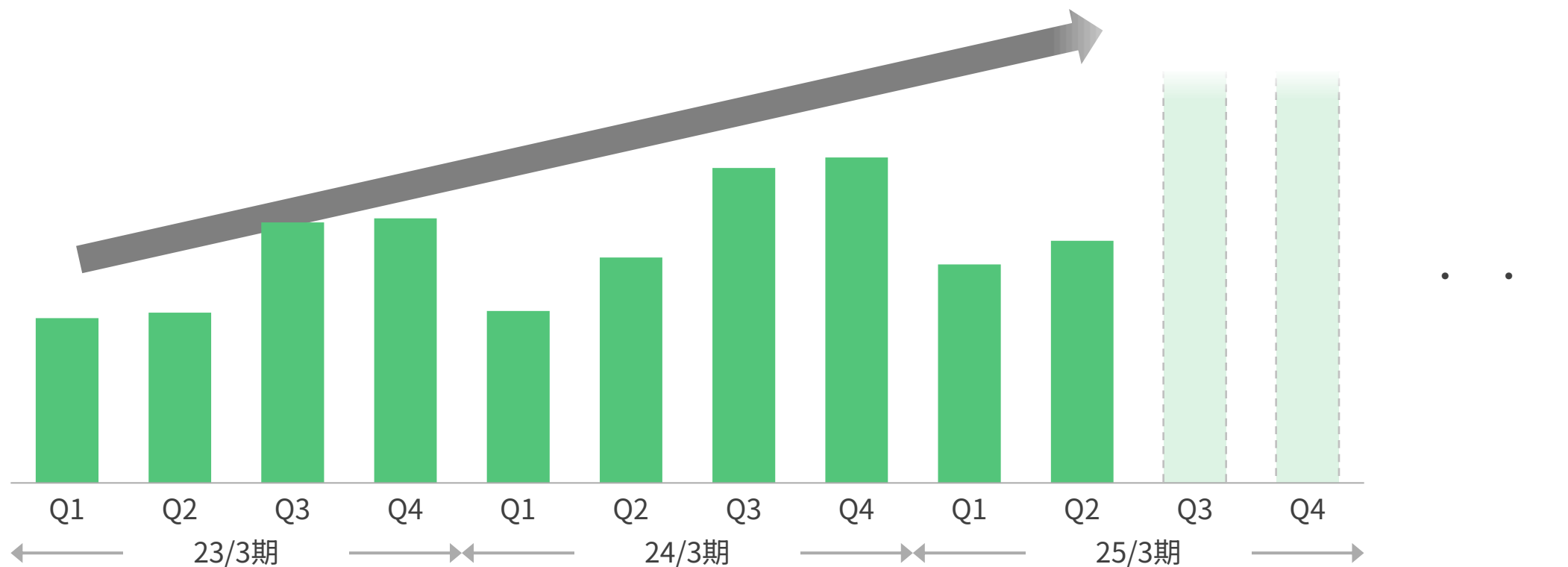
Section 5

追加説明

インダストリー向けの持続的な成長は続く

インダストリー向け事業は、データにより他社が真似できない差別化された事業であり、データリテラシーの高まりに合わせ今後も成長は継続していきます。

インダストリー向け売上推移（四半期）



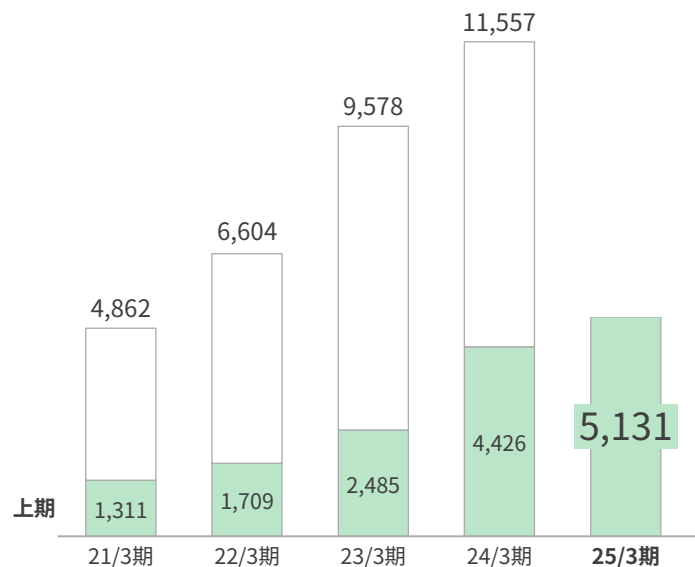
インダストリー向けは引き続き**高い成長**を見込む

けれど、もはやヘルスビッグデータはインダストリー向けの一本足ではない

保険者・生活者、医療提供者向け事業が大きく成長し、もはやインダストリー向けのみ頼った事業構造ではなくなってきています。

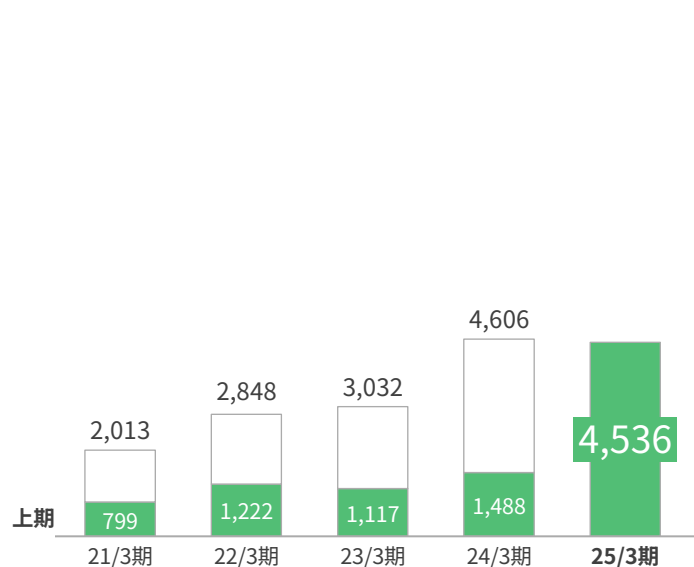
インダストリー向け売上

(単位：百万円)



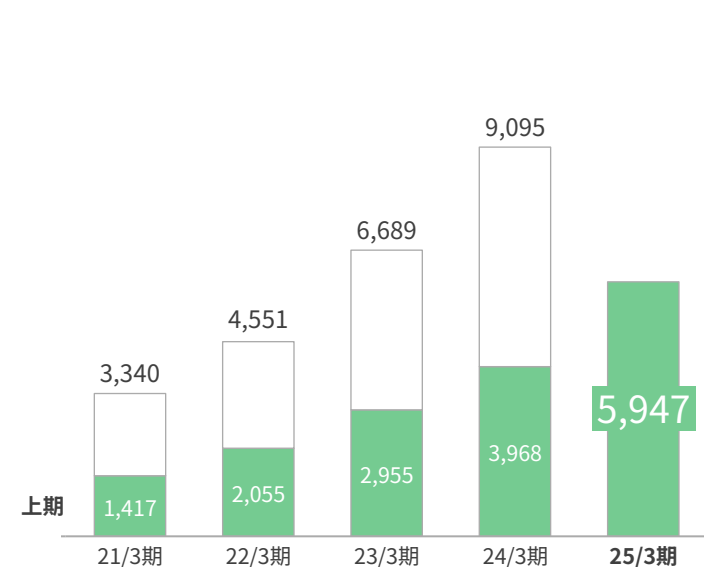
保険者・生活者向け売上

(単位：百万円)



医療提供者向け売上

(単位：百万円)



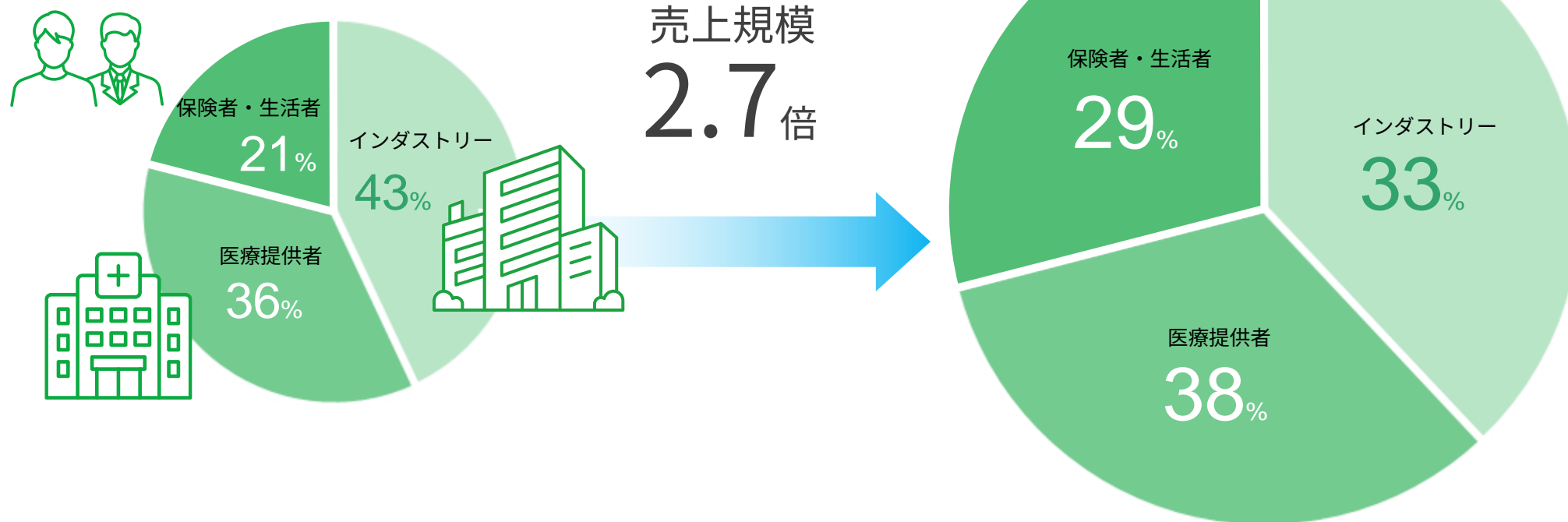
全ての事業領域で規模が**拡大**

3事業のバランスを持ったヘルスビッグデータ事業の構造

この3年間でヘルスビッグデータ事業全体では、2.7倍に成長しました。とりわけ、保険者・生活者向け、医療提供者向けの強い成長力から、事業バランスは非常に良いものとなっています。

過去 (21年9月末)

現在 (24年9月末)

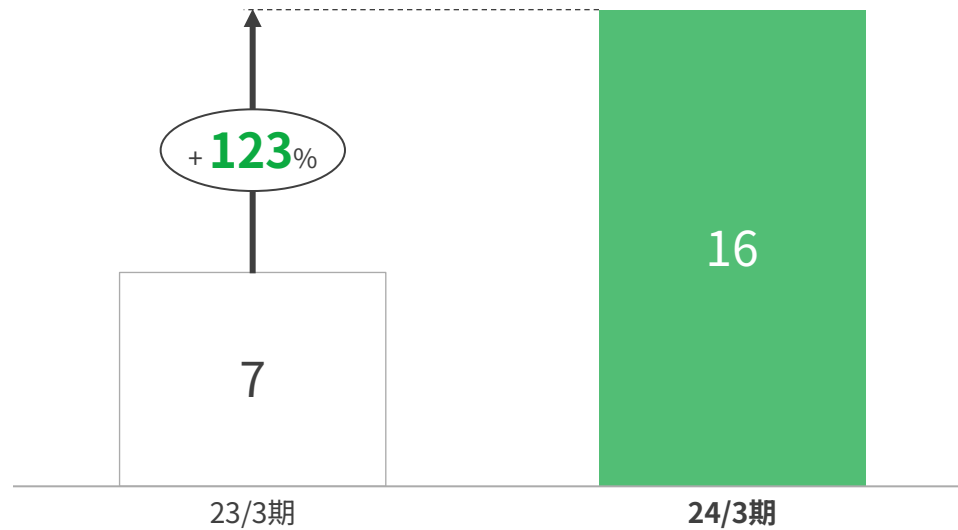


実は、保険者・生活者向け、医療提供者向け事業の稼ぐ力も備わってきた

保険者・生活者向け、医療提供者向けの成長により、規模の経済が発揮され収益性が大きく拡大。収益力でも誇れるものとなってきています。

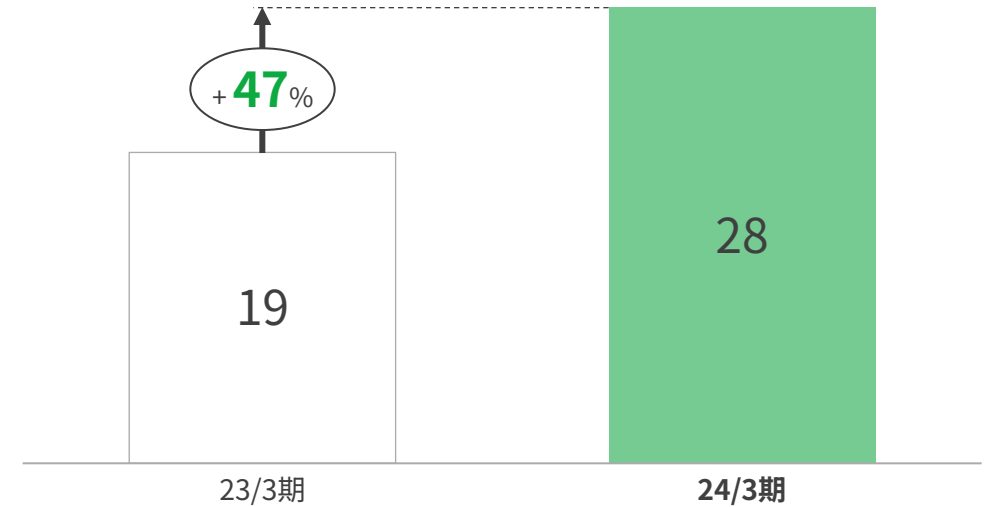
保険者・生活者向け 調整前EBITDA¹

(単位：億円)



医療提供者向け 調整前EBITDA¹

(単位：億円)

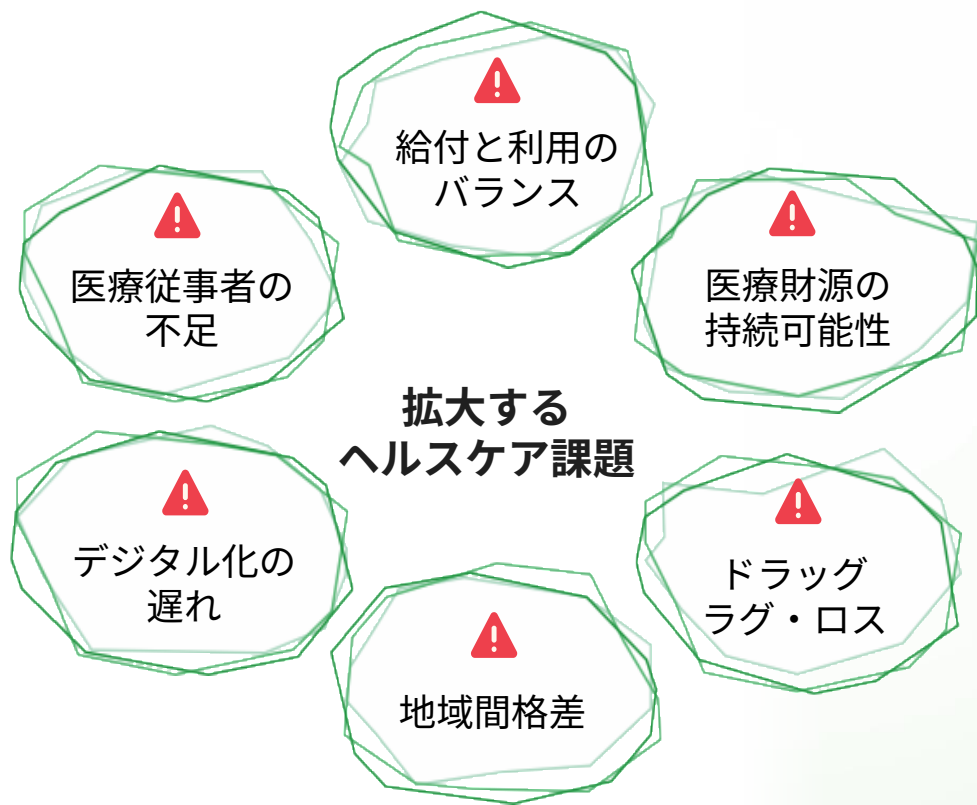


インダストリー以外の収益貢献が**上昇**

1. インダストリー向け、保険者・生活者向け、医療提供者向けの費用按分が困難であるため、参考値

改めて、我々が向かうべき課題

拡大するヘルスケアの課題をデータを基にしたソリューションで解決していきます。インダストリーの景況観で左右されない大きなポテンシャルが横たわっています。



関連するヘルスケアコスト






インダストリー
3~4兆円
製薬マーケティング+研究開発費

保険者・生活者
35.8万円
一人当たり医療費

医療提供者
2~3兆円
医療機関向けサービス市場

JMDCが課題に向き合える理由

データの量に加えて、そのデータを正しく扱える人材をデータの魅力で集めることが出来ており、他にないサービスやソリューションの提供が可能となっています。

	データクレンジング：	約50名
	データベースエンジニア：	約50名
	データサイエンティスト：	約30名
	医師・看護師等 医療専門職：	約130名
	データコンサルタント：	約50名

何度でもお伝えする。5年後にJMDCが掴みうるマーケットのポテンシャルサイジング

データの力を最大限活用することで、マネタイズの規模感は2,500億。浸透を深めるために尽力していく。

保険者・生活者
800~1,000億円

インダストリー
400~500億円

医療提供者
800~1,000億円

本資料は、株式会社JMDC（以下「当社」といいます。）及び当社グループの企業情報等の提供のために作成されたものであり、国内外を問わず当社の発行する株式その他の有価証券への勧誘を構成するものではありません。

本資料に記載される当社グループの目標、計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本資料の作成時点における当社グループの判断又は考えにすぎず、実際の当社グループの経営成績、財政状態その他の結果は、国内外の経済情勢、業界の動向、他社との競業、人材の確保、技術革新、その他経営環境等により、本資料記載の内容又はそこから推測される内容と大きく異なる可能性があります。

本資料に記載される業界、市場動向又は経済情勢等に関する情報は、現時点で入手可能な情報に基づいて作成しているものであり、当社グループがその真実性、正確性、合理性及び網羅性について保証するものではありません。本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報は、公開情報又は第三者が作成したデータ等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について、当社は独自の検証を行っておらず、また、これを保証するものではありません。本資料には、業界、市場動向又は経済情勢等に関し、当社グループの見立て、予想、又は試算に基づく情報が記載されていることがありますが、これらは、本資料の作成時点における当社グループの判断又は考えにすぎず、実際の数値はこれらと大きく異なる可能性があります。また、本資料に記載される当社グループにおける潜在的な収益機会に関する情報は、一定の仮定に基づき当社が現時点において想定する将来的な収益機会に関する潜在的な可能性（規模感）を示すものに過ぎず、特定の時点における当社の業績についての予想、計画、見込、目標等を示すものではなく、また、実際の結果はこれらと大きく異なる可能性があります。他社の財務数値その他の指標は、会計基準又は計算方法の違い等の理由により、当社における対応する指標と直接比較することはできません。今後の状況の変更等が本資料の内容に影響を与える可能性があります。当社は、本資料を更新、修正又は確認する義務を負うものではありません。本資料の内容は事前の通知なく変更されることがあります。



J M D C