

# J M D C



## 2020年3月期 通期決算説明資料

2020年5月14日  
株式会社JMDC

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、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。また、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。

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



## Section 1

要約

# 2020年3月期 業績ハイライト

売上収益（百万円）

**12,158**  
**+21%**

ヘルスビッグ  
データ事業

順調に推移し  
**+32%**

取引健保の母集団数

**854万人**  
うちPepUp-ID数  
**164万人**

※ 2020年4月末時点の継続契約締結済健康保険組合の組合員数並びにID発行数の推計

利益額（百万円）

EBITDA  
**3,245**  
営業利益  
**2,215**

遠隔事業および  
調剤支援事業

遠隔医療事業  
**+11%**  
調剤薬局支援事業  
**+18%**

医療ビッグデータの  
取引額

上位10顧客の平均取引額  
**+33%**

※ 2019年3月期と2020年3月期との比較

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

# 新型コロナウイルス感染症による影響

新型コロナウイルス感染症の影響は、マイナスサイドのみをできる限り把握することに努めプラスサイドは期待しないこととしています。

## 新型コロナウイルス感染症におけるJMDCの対応

- 4月7日から5月6日までの自粛期間においては、個人情報を取扱う部門および遠隔画像診断のオペレーションを行う部門を除き、在宅勤務へ移行。代表電話も停止。
- 5月7日からの対応については原則5月6日までと変わらないものの、在宅勤務によりオペレーションが遅延している部門については、徹底した感染予防のうえで出勤を許可する対応に切り替え。
- 営業活動は、既存顧客へのWeb対応が中心であり、新規顧客へはメール配信やウェビナーで対応。

## マイナスサイド

### レベル1

- すでに顕在化している影響にとどまる。
  - ✓ 来院自粛による画像診断の減少（遠隔診断）
  - ✓ 自社の調剤薬局の業績悪化（調剤薬局支援）
  - ✓ 医療機関コンサルの自粛（ヘルスビッグデータ）

### レベル2

- すでに見えている影響（レベル1に記載の影響）が**1Qは継続し、当該事業が喪失**。
- 未顕在だが、予測される影響が**後発的に発生**。
  - ✓ データ2次利用の**新規売上のアドホック**分に影響（ヘルスビッグデータ）
  - ✓ 健保、医療機関、調剤薬局の**新規開拓・更新投資**に影響（3セグメント）

### レベル3

- 長期に亘り営業活動が制限され、年間を通じて新規営業に影響が残る。
- 顕在化した影響も年間を通して継続する。

## プラスサイド

- 製薬・保険会社において新常态としての業務プロセスが検討されることでデータ・デジタル需要が高まる。
  - 事業主、健保における社員とその家族の健康状態を把握するニーズが高まる。
  - 新型コロナウイルス感染症における遠隔読影診断の需要が拡大する。
  - 経営不振の医療機関が増えることでコンサルティング・ファイナンス需要が増す。
  - Web問診など待ち時間を減らし院内感染を防ぐオンラインサービスの需要が高まる。
- …などがあるが、**不透明であるため、プラス影響は事業計画には織り込まない**。

# 2021年3月期の業績予想

新型コロナウイルス感染症の影響を正確には予測困難ではあるものの、現時点において合理的に  
予見できる範囲で業績予想を立てております。今後この前提に大きな変更が生じた場合、速やか  
に開示することとします。

## 予想の前提

2021年3月期業績予想  
(対20年3月期成長率)

### 連結売上高

- 新型コロナウイルス感染症による事業への影響は、マイナス影響のみ前頁のレベル2を織り込み。
- 新規事業における売上成長は、織り込まず。
- 新規M&Aについては、織り込まず。

150億円  
(+23.4%)

### 連結EBITDA

- 新規事業投資を前提にした固定費増は維持し、採用による人員増も141名増と計画通り。
- 人員増に伴うオフィス賃料増などを織り込み。一部在宅勤務化などによる固定費抑制は限定的と推計。
- 特段のコスト削減効果などは織り込まず。

39億円  
(+20.2%)

### 親会社所有者に 帰属する利益

- 当社の収益性に裏付けられた金融条件・与信環境には、短期的に変化はないと想定。
- 新型コロナウイルス感染症の影響を加味しても子会社株式の減損の懸念はなし。
- 論理的に計算される法人税を織り込み。

17億円  
(+11.3%)

# J M D C



## Section 2

2020年3月期 通期業績報告

# 2020年3月期 通期連結業績サマリー

(単位：百万円)

	19年3月期	20年3月期	前期比
売上収益	10,064	12,158	+20.8%
営業利益 (率)	1,470 (14.6%)	2,215 (18.2%)	+50.7%
税引前利益 (率)	1,410 (14.0%)	2,178 (17.9%)	+54.5%
親会社所有者に 帰属する利益(率)	1,010 (10.0%)	1,528 (12.6%)	+51.3%
EBITDA (マージン)	2,358 (23.4%)	3,245 (26.7%)	+37.6%

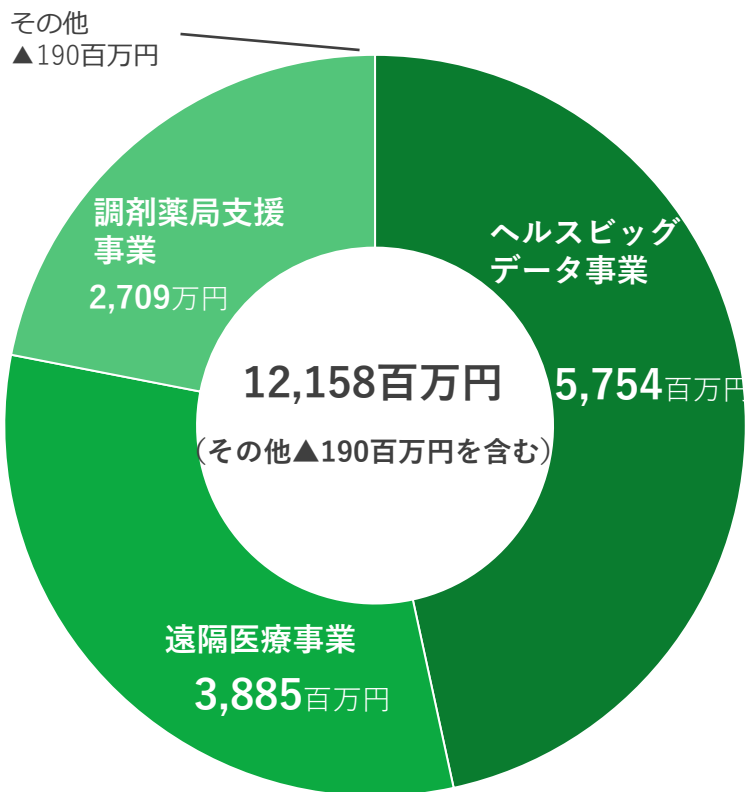
Note: IFRSベース  
EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費±その他の収益・費用、EBITDAマージン：EBITDA÷売上収益



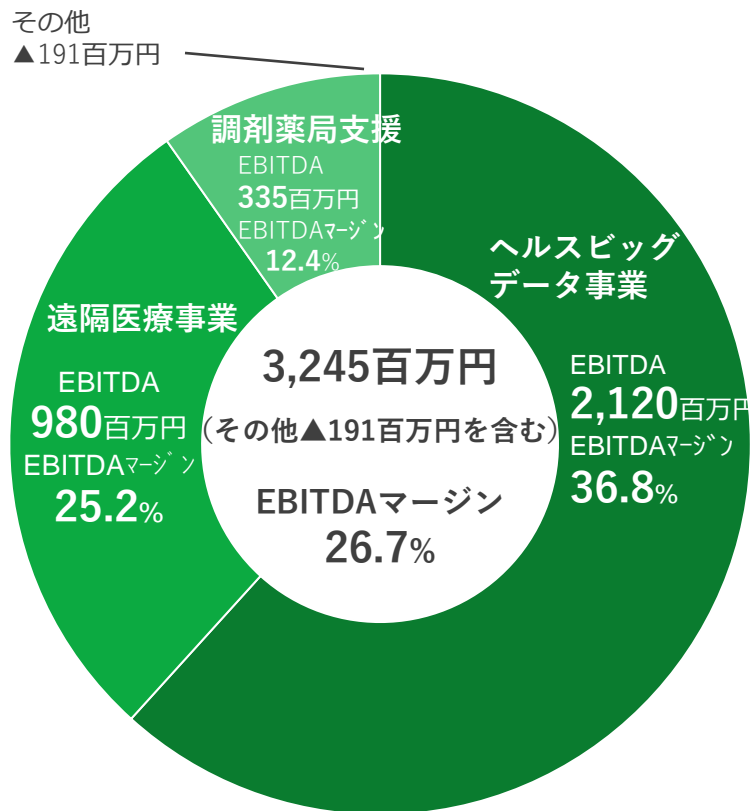


# セグメント別売上高/EBITDA (2020年3月期)

## 売上高



## EBITDA/EBITDAマージン



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

# (参考) JMDCグループの概要

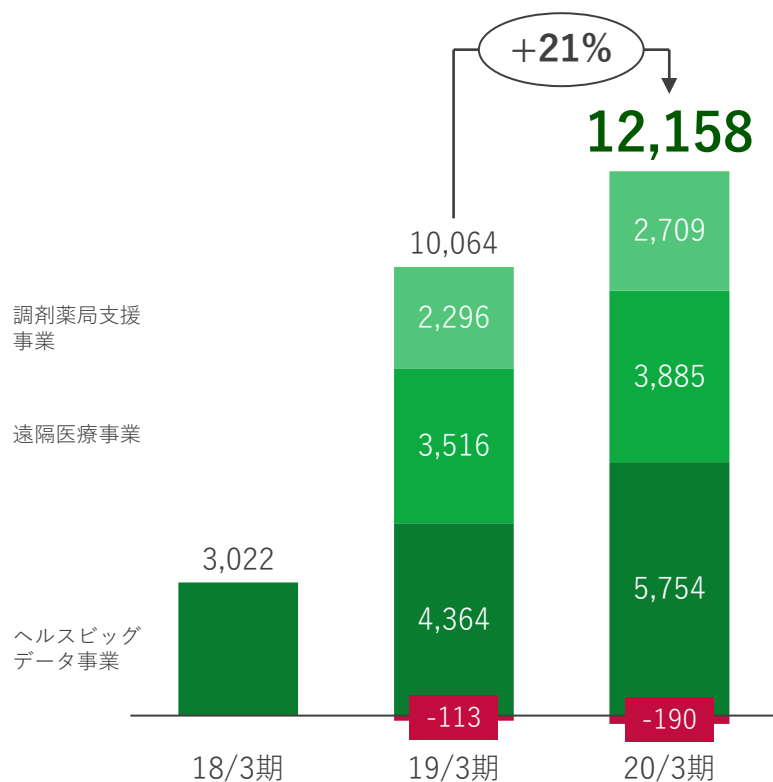
3つの事業セグメントで構成しております。

	ビジネス 運営主体	ビジネス概要	顧客	KPI
ヘルスビッグ データ事業	 	<b>データ利活用（2次利用）</b> 健保や医療機関などの疫学データを匿名加工化し提供	製薬会社、生損保会社、研究機関、医療機器メーカーなど	<ul style="list-style-type: none"> <li>契約企業数</li> <li>顧客1社あたりの年間取引額</li> </ul>
		<b>生活者・保険者向け（1次利用）</b> データ分析および健保組合員向けのICT  プロダクトの提供	健保組合、自治体、事業主など	<ul style="list-style-type: none"> <li>母集団数</li> <li>PepUp ID発行数</li> <li>年間5000円以上のサービス利用者人数</li> </ul>
		<b>医療機関向け</b> 薬剤DBや医療機関の経営改善に資するデータ分析の提供	医療機関、薬局など	<ul style="list-style-type: none"> <li>契約施設数</li> <li>データ獲得患者数</li> </ul>
遠隔医療事業		遠隔画像診断サービスの提供	医療機関、検診センターなど	<ul style="list-style-type: none"> <li>契約施設数</li> <li>契約読影医数</li> <li>施設当たり依頼数</li> </ul>
調剤薬局支援事業		薬局向けレセコン・電子薬歴の開発・提供	調剤薬局など	<ul style="list-style-type: none"> <li>契約施設数</li> <li>月額課金率</li> </ul>

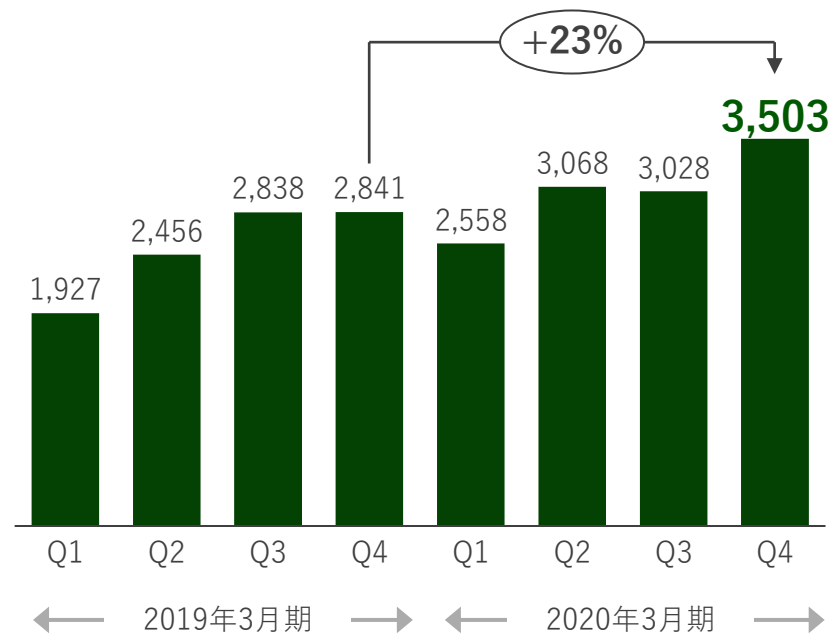
# 2020年3月期 連結売上業績の状況

すべての事業セグメントにおいてプラス成長を実現しております。

連結売上高 (百万円)



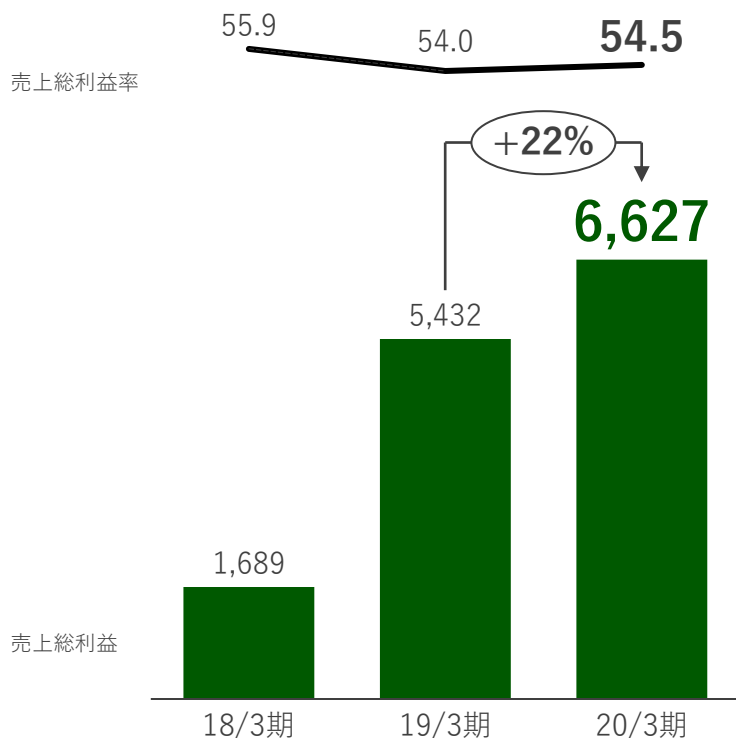
四半期推移 (百万円)



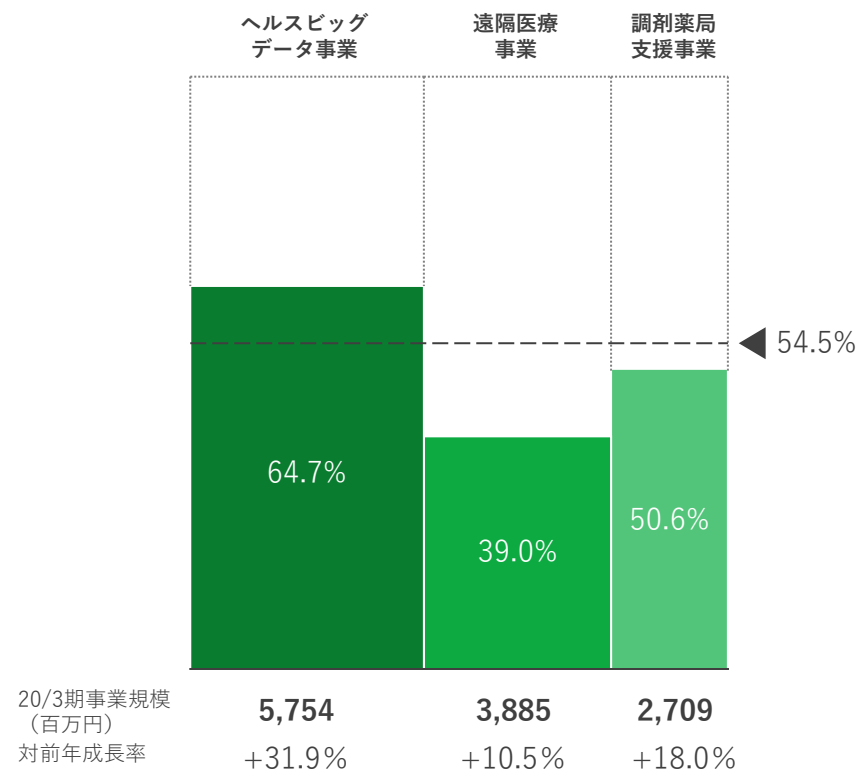
# 2020年3月期 連結売上総利益の状況

売上総利益率の高いヘルスビッグデータ事業の売上が拡大したため、連結でのGP率は依然として高い水準を維持しました。

売上総利益/GP率 (百万円、%)



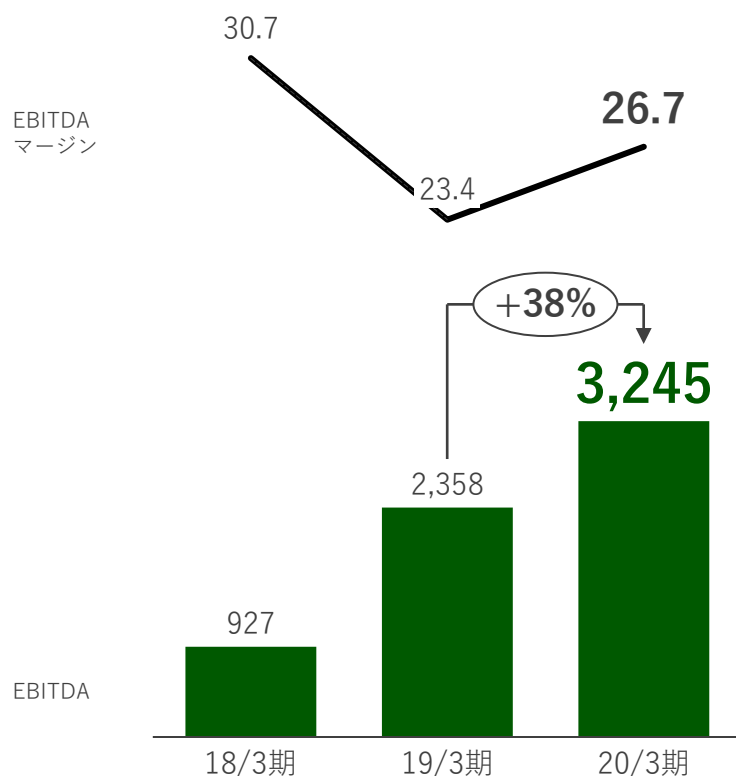
セグメント別のGP率比較 (百万円、%)



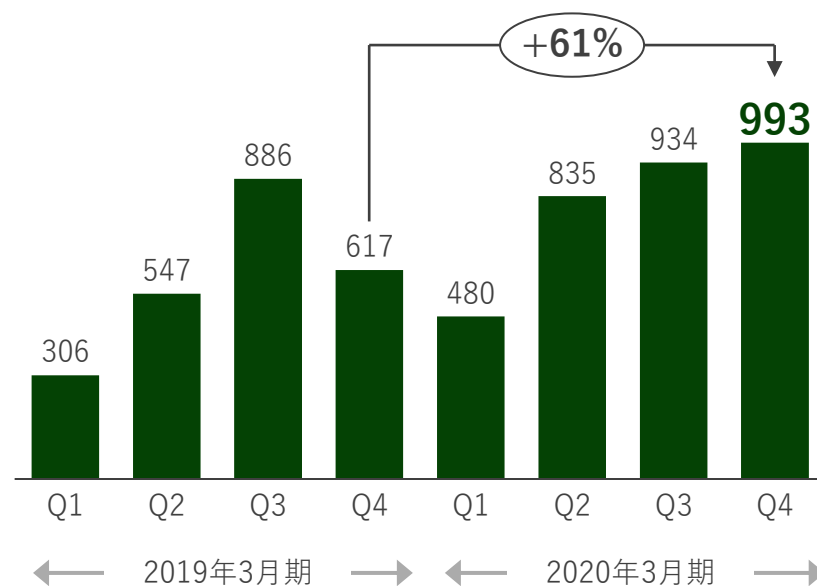
# 2020年3月期 連結EBITDA業績の状況

EBITDA額および率ともに対前年を上回りました。

## EBITDA/マージン (百万円、%)



## 四半期推移 (百万円)



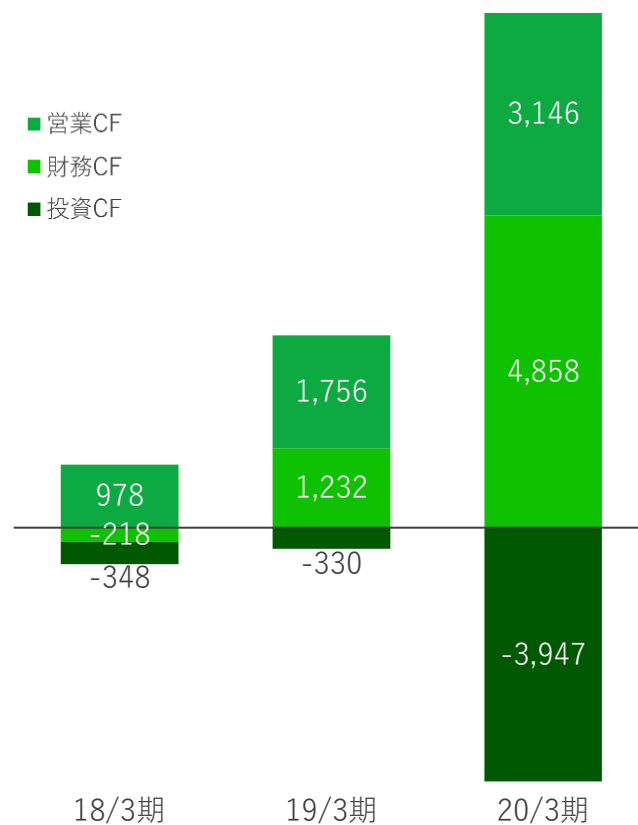
# 2020年3月期 貸借対照表とキャッシュフローの状況

潤沢な現預金と十分な自己資本を維持しており、経営の安全性は高い水準にあると考えております。

2020年3月末 貸借対照表 (百万円)

資産		負債・資本	
現預金	7,692	有利子負債	5,055
その他流動資産	2,443	その他負債	8,766
固定資産	16,808	自己資本	13,123
26,944百万円		26,944百万円	

キャッシュフロー (百万円)



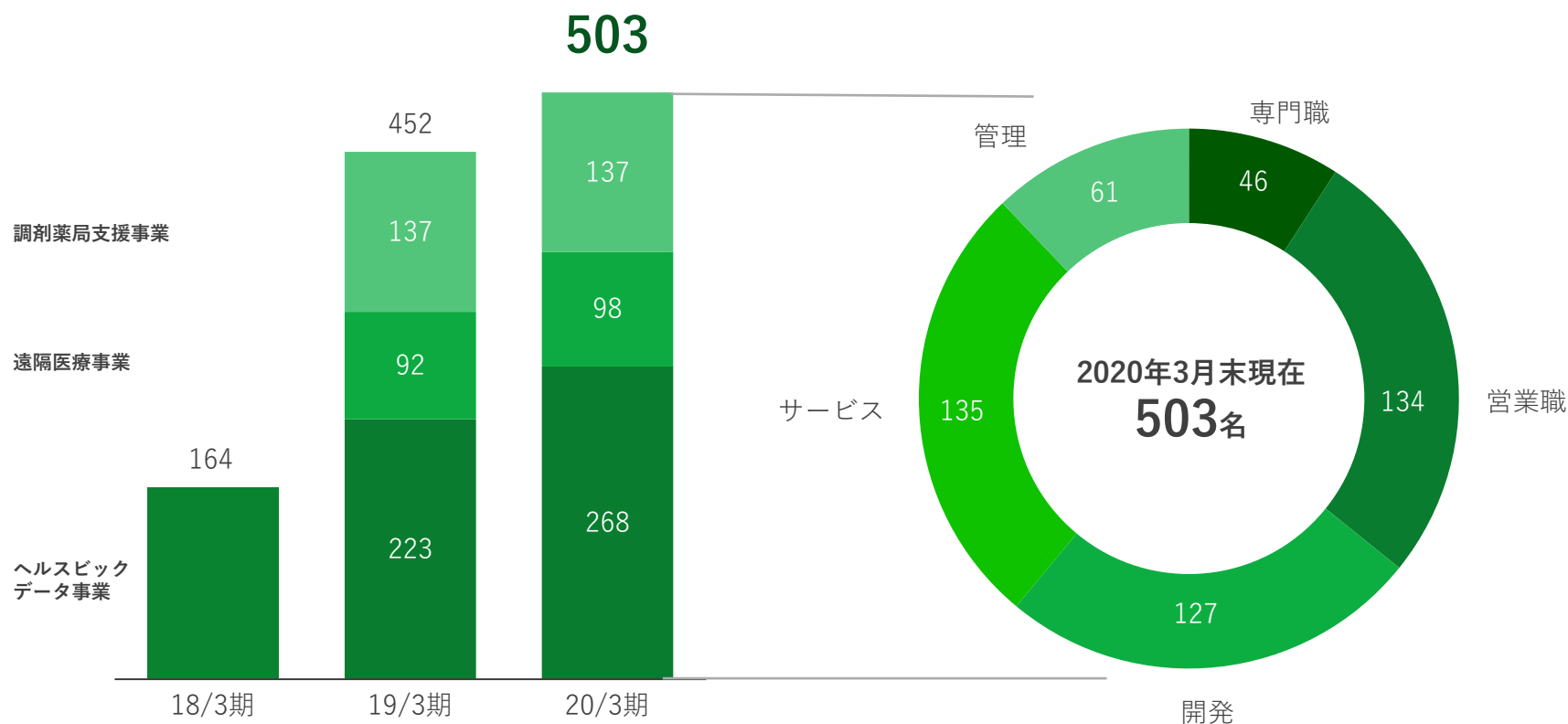
Note: 2020年4月1日4,469百万円の追加借入を実行しております。

# 2020年3月期 人員状況

当期の従業員は+51名の純増となりました。営業職・開発職・サービス職をバランスよく構成しております。

セグメント別人員数 (人)

職能別人員構成 (人)



Note: 開発は各セグメントのシステム開発人員の合計。サービスは各セグメントのサービス運営部門及びシステム導入・保守部門人員の合計。専門職は各セグメントのアクチュアリー、医師、放射線技師、薬剤師等、高度な専門技術及び資格を有する人員の合計。

# J M D C



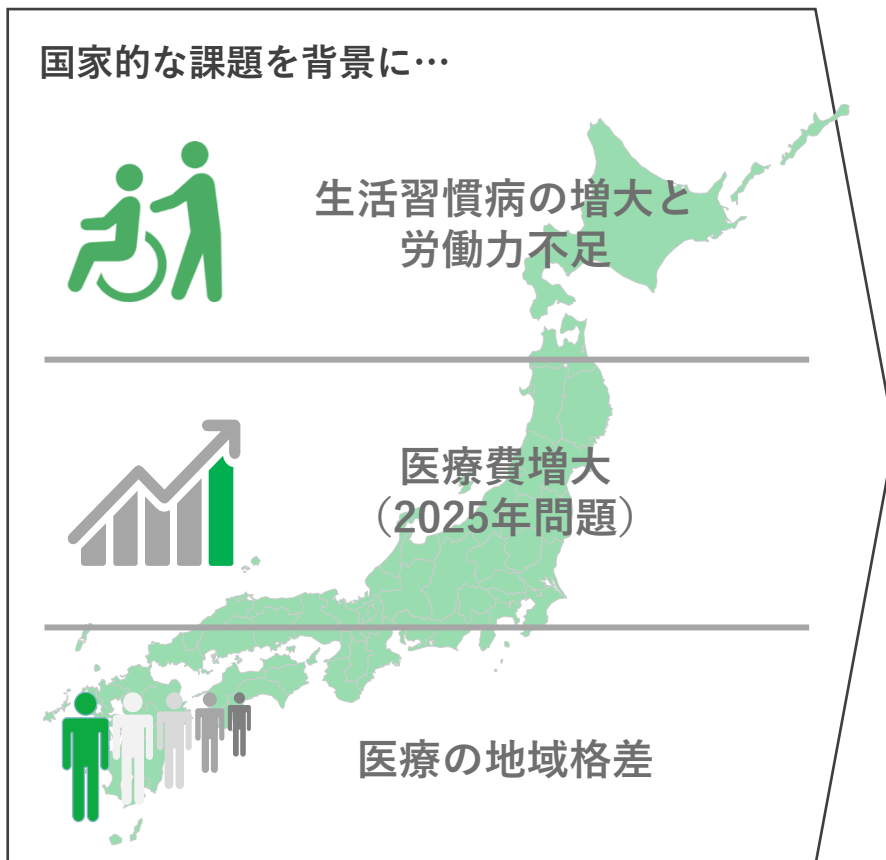
## Section 3

事業状況と今後の展開 (1)  
ヘルスビッグデータ事業

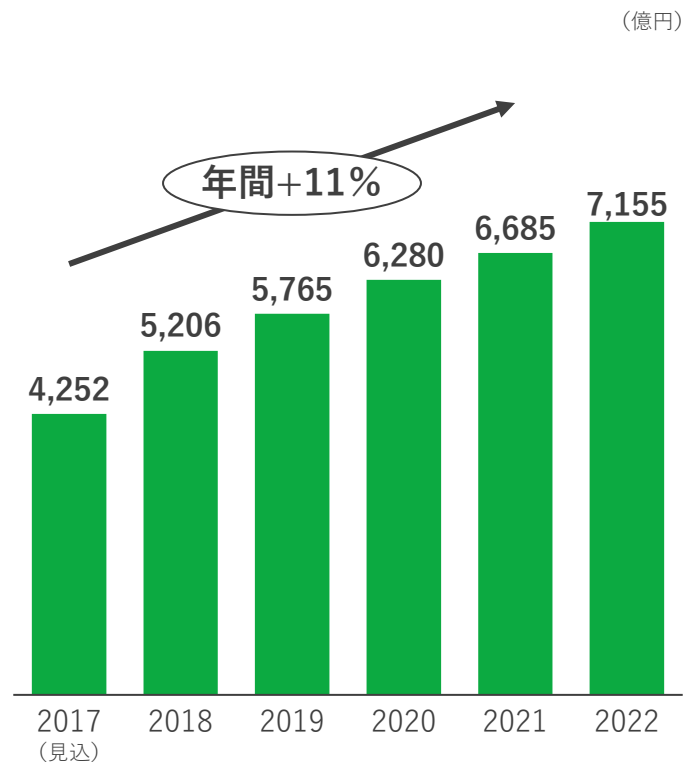


# 成長する医療ビッグデータ市場

国家的課題を背景に今後も医療ビッグデータ市場は順調に成長していく見込みとなっています。



## 医療ビッグデータ市場は今後も成長



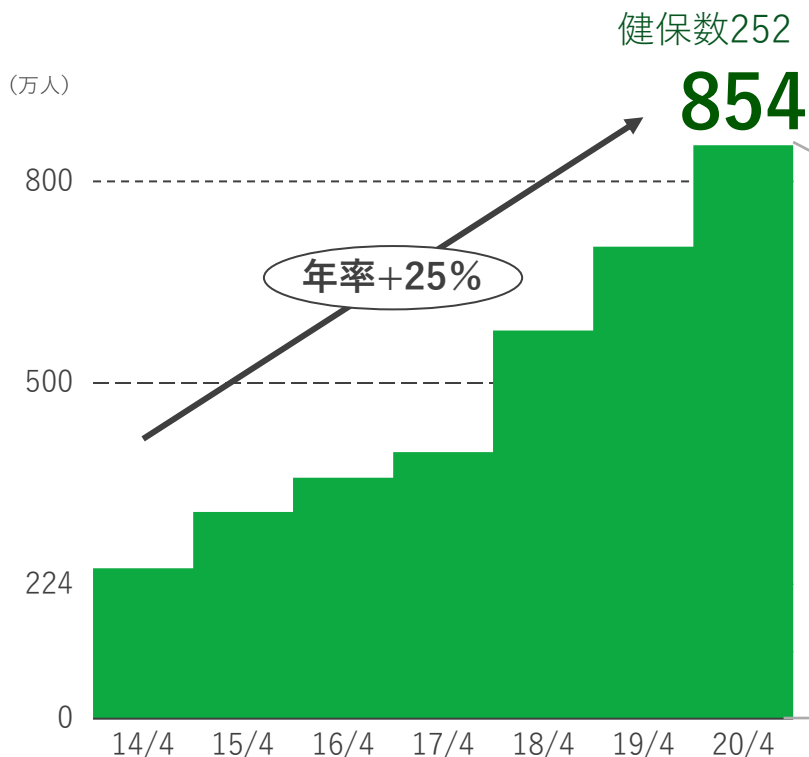
出典: 株式会社富士経済「2018年医療ITのシームレス化・クラウド化と医療ビッグデータビジネスの将来展望No.2」。創業支援、医療ビッグデータ分析分野、医薬品開発支援、ビッグデータ活用治療・診断システム、遠隔/IoT活用治療・診断システム、医療向けプロモーション支援、介護・福祉支援、医療向け個人情報管理システムからなる市場規模

# 国内最大規模のヘルスビッグデータベース

社会生活者の健康を守るため大量の疫学ビッグデータを蓄積し分析をおこなっております。その規模は組合管掌健保組合員の3.4人に1人と圧倒的です。

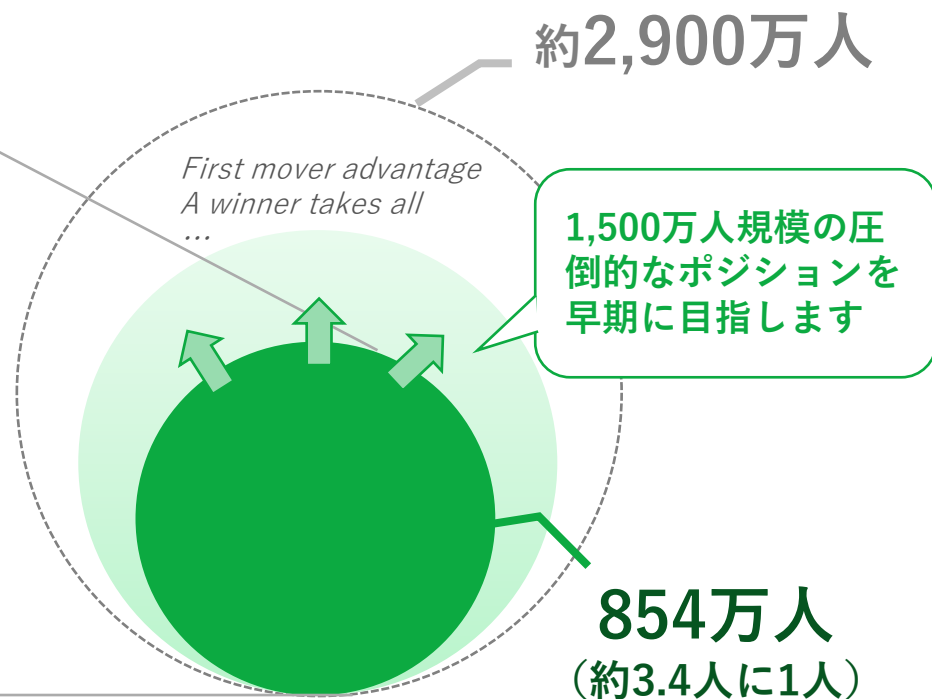
## JMDC母集団数推移

1年間で100万人以上母集団が増加



## 組合管掌健保における浸透状況

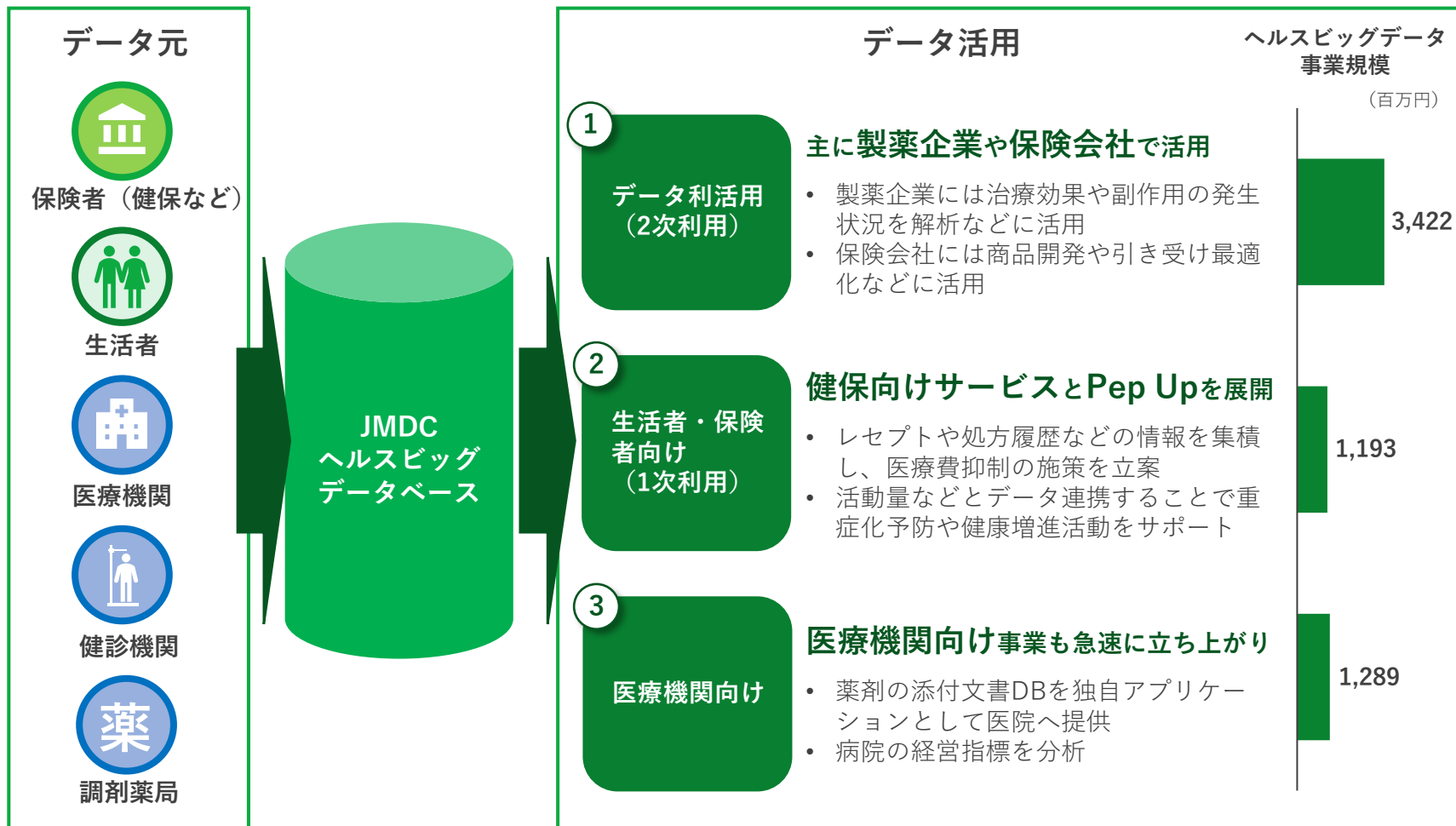
追跡可能対象は3.4人に1人



Note: 加入者は各年の4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。2020年4月末の加入者数は、2020年4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推計（四捨五入）。

# ヘルスビッグデータ事業の概要

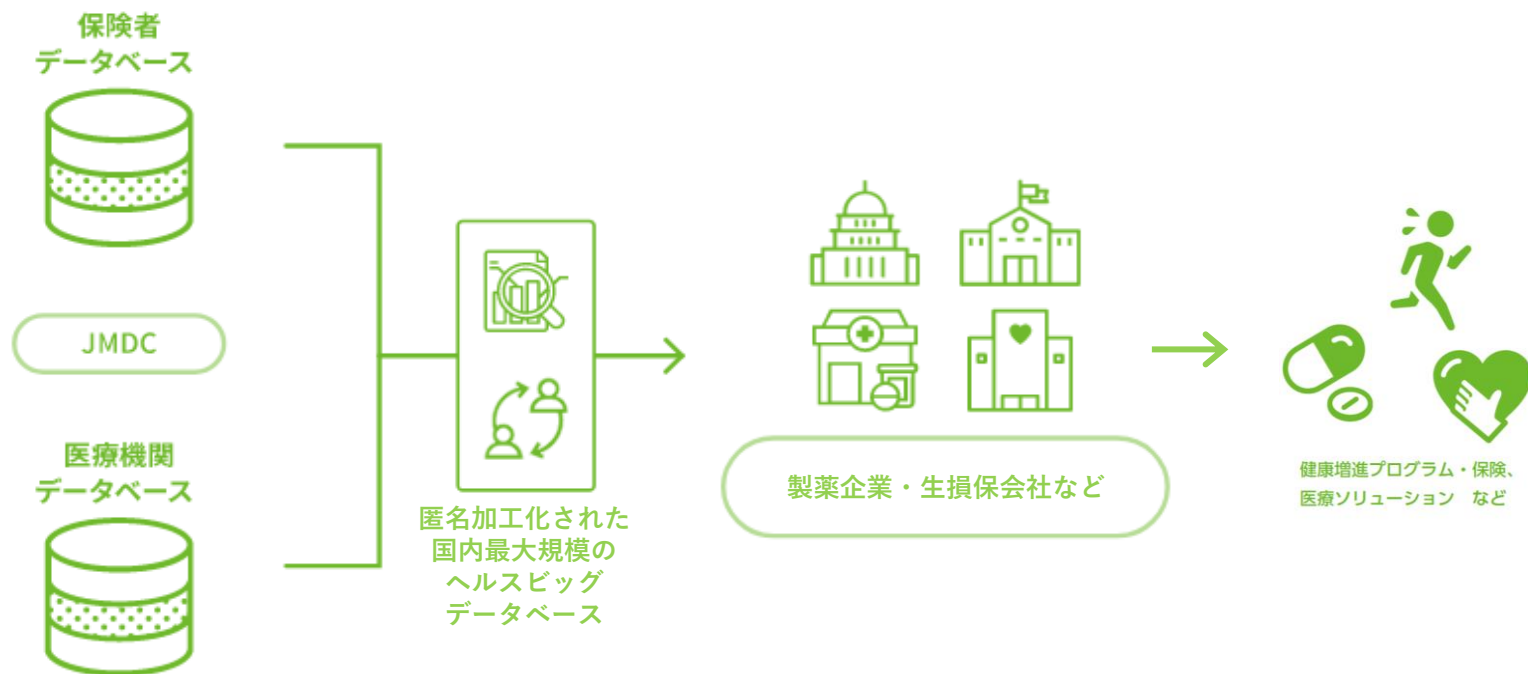
保険者や医療機関などの医療データを効果的なサービスに変換しさまざまなプレイヤーに提供しています。データアセットの質と量と、その活用の幅の広さが当事業の強さとなっています。



Note: 事業規模は経営管理上の単純合算数値であり、IFRS調整額及びセグメント内取引調整額を調整しておりません。

# ① データ利活用（データ2次利用）の事業内容

製薬企業および生損保会社において、国内最大規模の疫学データベースを活用した様々な研究や開発が盛んに行われております。



## JMDCデータの特長

- 約750万人のデータを時系列で医療機関を跨いで追跡可能
- 健康な人のデータがあることで、母集団のなかでの疾患発生予測や再発動向などが分析可能
- 台帳を有することで、名寄せや新患・退院など患者背景に基づく正確な分析が可能

## JMDCのサポートによるデータ活用の事例

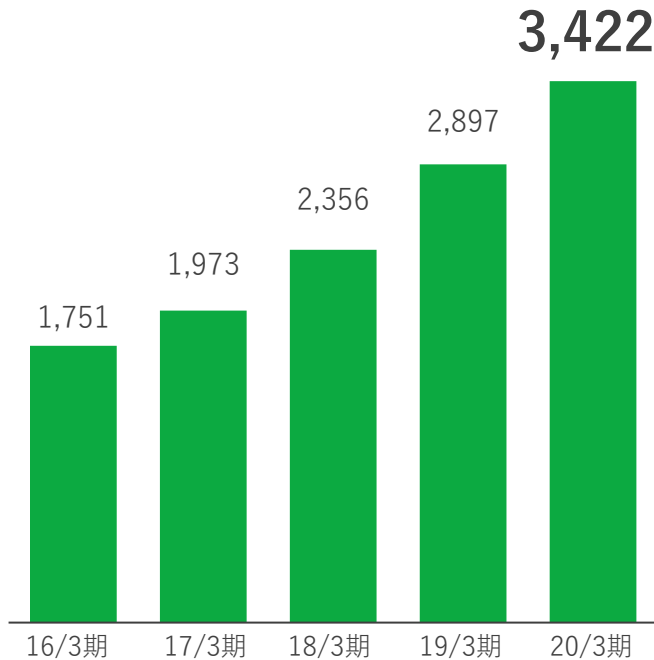
- 疫学データによりアンメットメディカルニーズの把握
- データベースによる市販後調査
- ポピュレーションデータによる新たな保障ニーズの探索
- 保険会社の引き受け基準の最適化
- 健診データ分析による健康増進プログラムの策定

- ① データ利活用 (2次利用)
- ② 生活者・保険者向け (1次利用)
- ③ 医療機関向け (1次利用)

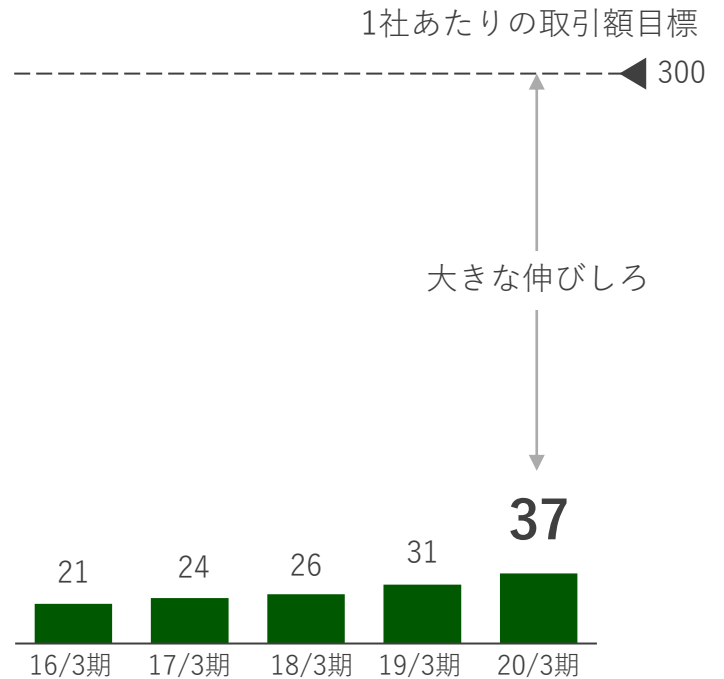
# ① データ利活用（データ2次利用）の事業状況

データ需要の高まりにより、2次利用の事業規模は順調に拡大しております。1社あたりのデータ平均取引額にはまだまだ大きな伸びしろがあると考えております。

データ2次利用売上高 (百万円)



顧客1社あたり取引額 (百万円)



Note: 顧客1社あたり取引額は、製薬会社及び生損保会社との取引額から算出しております。

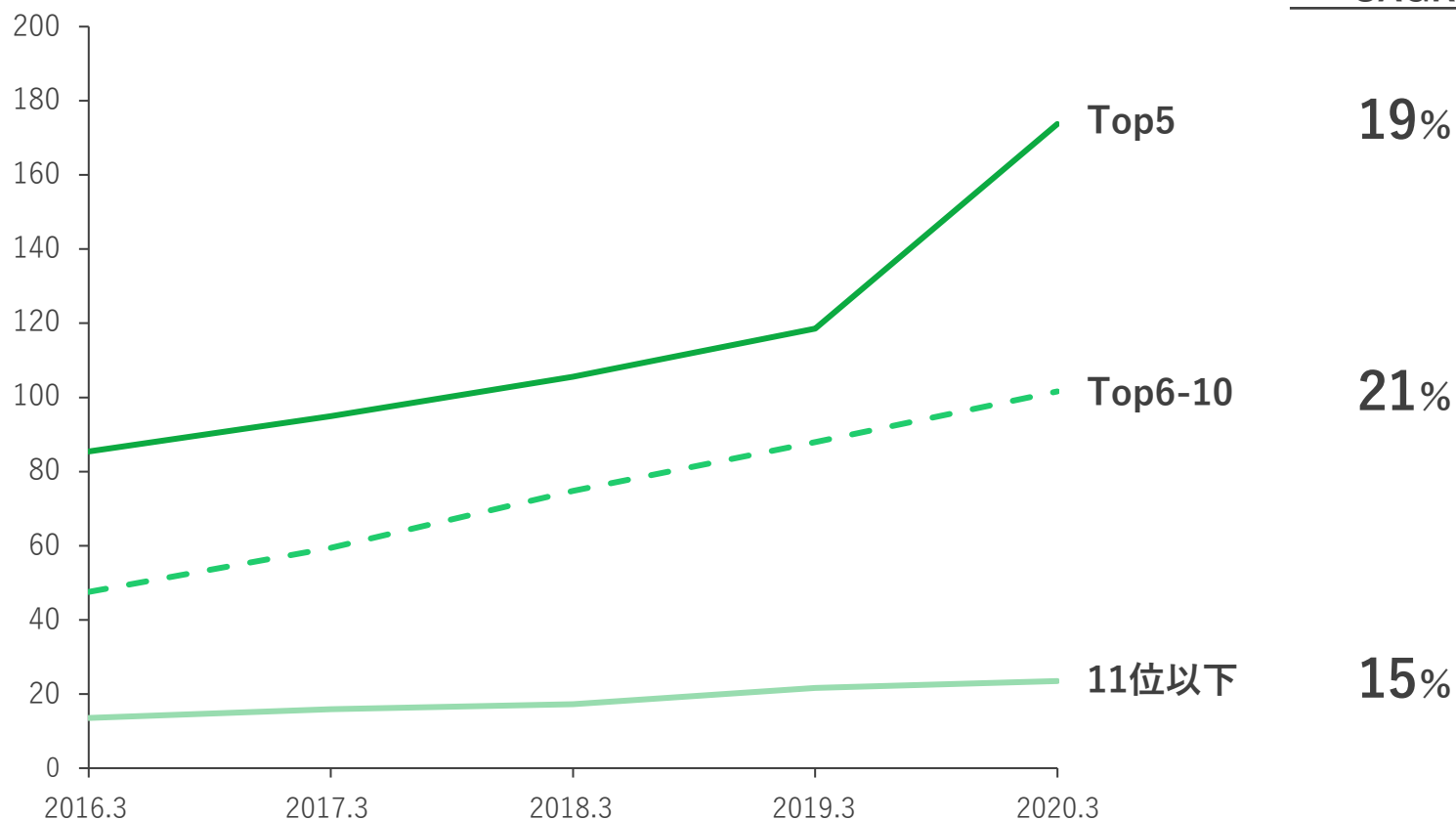


# ① データ利活用（データ2次利用）の顧客ごとの取引額推移

まずは革新的なフロントランナー顧客とともにデータの利活用事例を作り上げ、他の顧客をけん引する形で1社あたりの平均取引額を高めていきます。

顧客セグメントごとの1社あたり年間取引額（百万円）

2016.3→20.3  
CAGR



Note: Top5は各年度の取引額の上位5社、Top6-10は各年度の取引額の上位6-10社、11位以下は各年度の取引額の上位11社以降の取引額より算出。  
CAGR: Compound Average Growth Rate (年平均成長率)

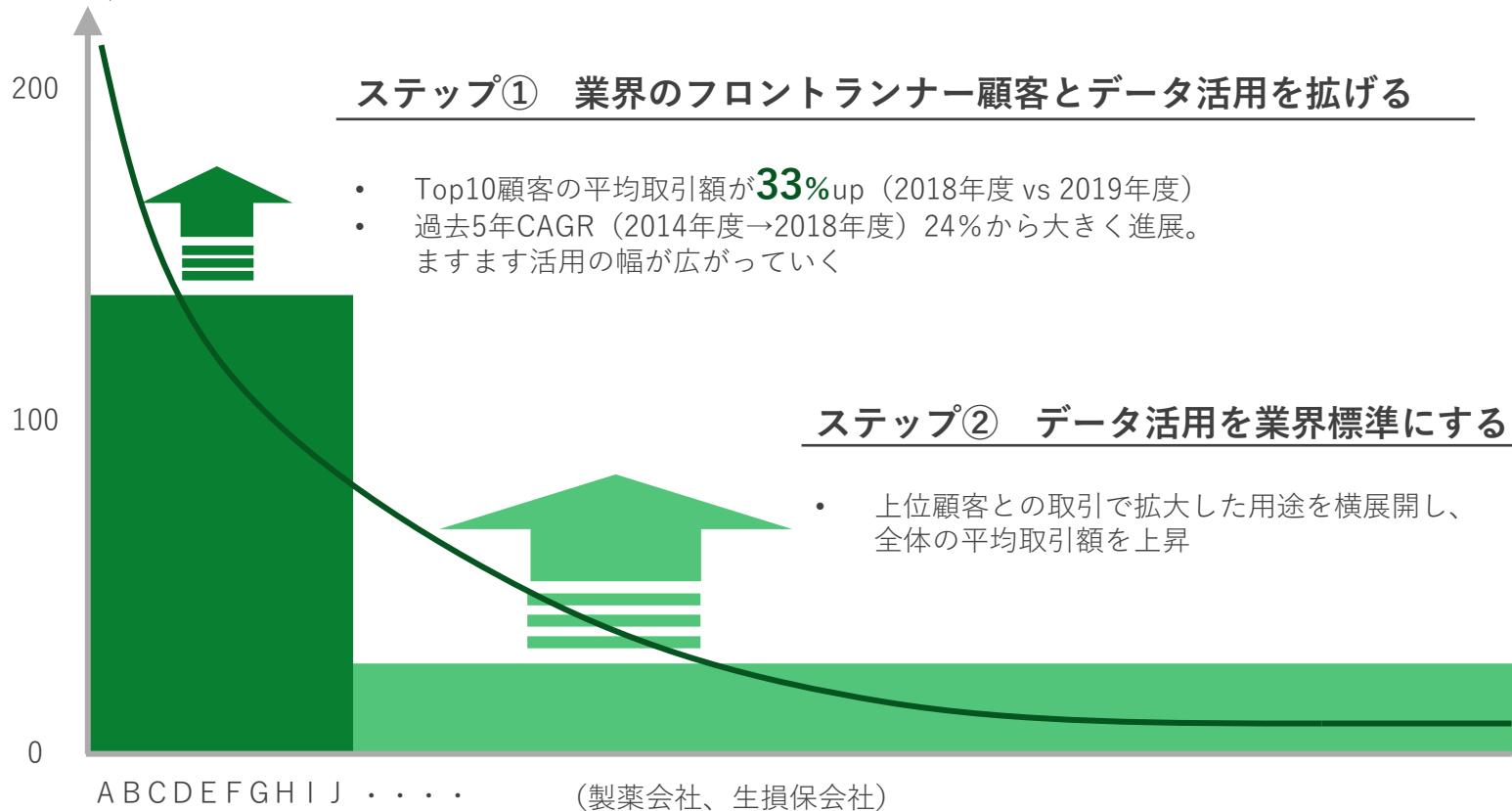


# ① データ利活用 (データ2次利用) ビジネスの方針

現時点では未だステップ①の段階ですが、フロントランナー顧客に対するデータ需要の高まりは想定以上となっています。今後、活用事例を積み重ねつつ、業界標準として横展開していきます。

## 製薬・生損保会社の顧客1社あたりの年間取引額

(単位：百万円)



Note: グラフはイメージ。Top10は各年度の取引額の上位10社。  
 CAGR: Compound Average Growth Rate (年平均成長率)  
 © JMDC Inc.



# ① データ利活用 (データ2次利用) の取引額の最大化

取引額の拡大を高めるため、「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きます。

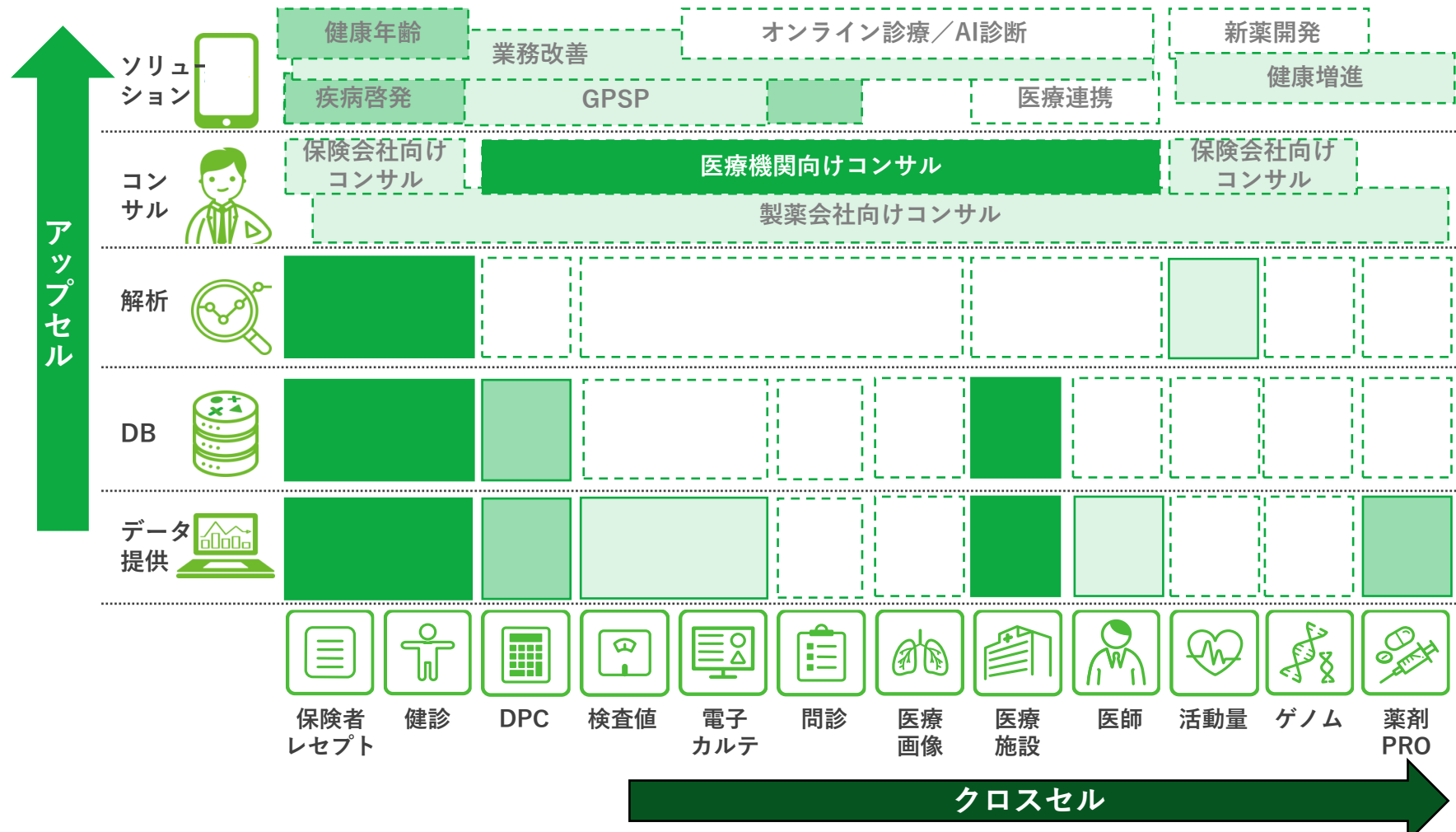




- ① データ利活用 (2次利用)
- ② 生活者・保険者向け (1次利用)
- ③ 医療機関向け (1次利用)

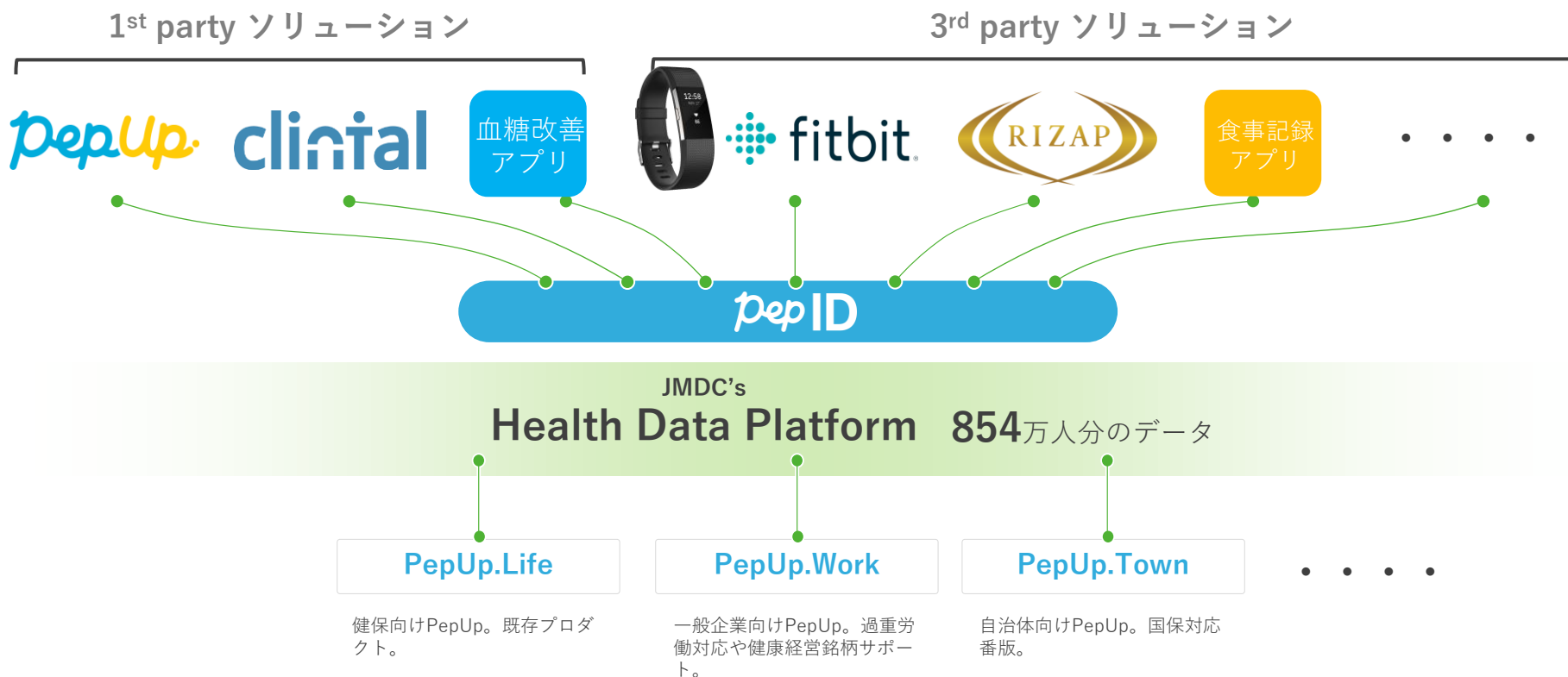
# ① データ利活用 (データ2次利用) ビジネスの事業マッピング

直近では、保険会社におけるソリューション開発の需要 (アップセル) と、製薬会社における医療機関データの取引拡大 (クロスセル) と解析ニーズ (アップセル) が拡大しています。



## ② 保険者・生活者向け（データ1次利用）の事業内容

保険者のデータプラットフォームと、生活者と直接つながるPepUpを連携する事業を展開しております。これにより個人の健康状態に応じた様々なソリューションの提供が可能となります。

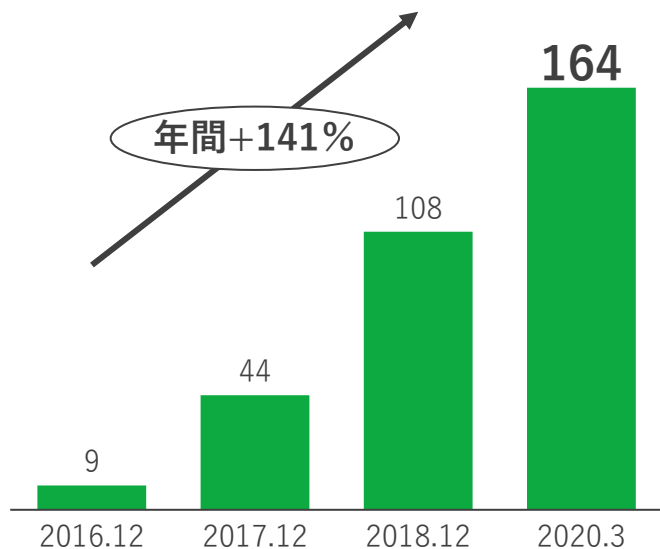


## ② 保険者・生活者向け（データ1次利用）の事業の状況

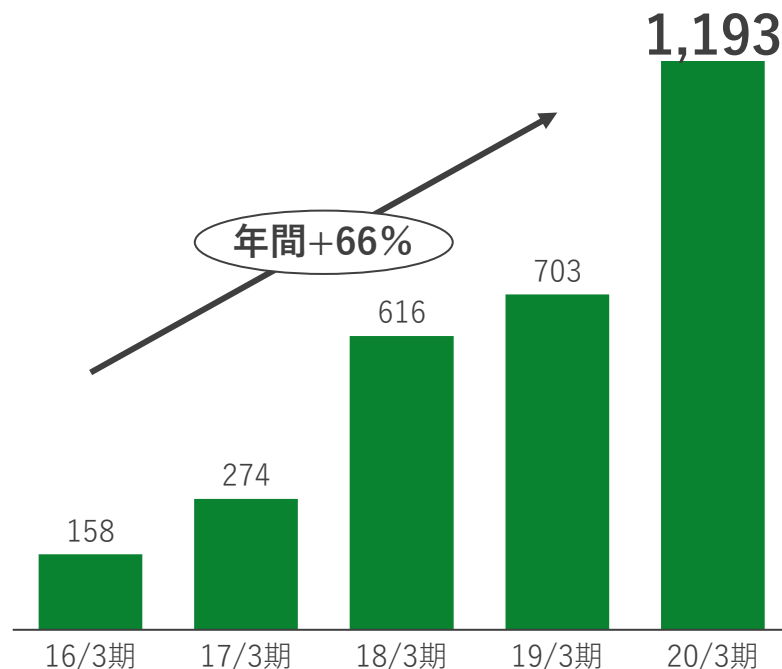
サービス拡大のカギとなるPepUp IDの発行数は順調に拡大しております。PepUpユーザーに対する独自サービスやサードパーティとの連携サービスの提供により事業規模も拡大しています。



ID発行数実績 (万人)



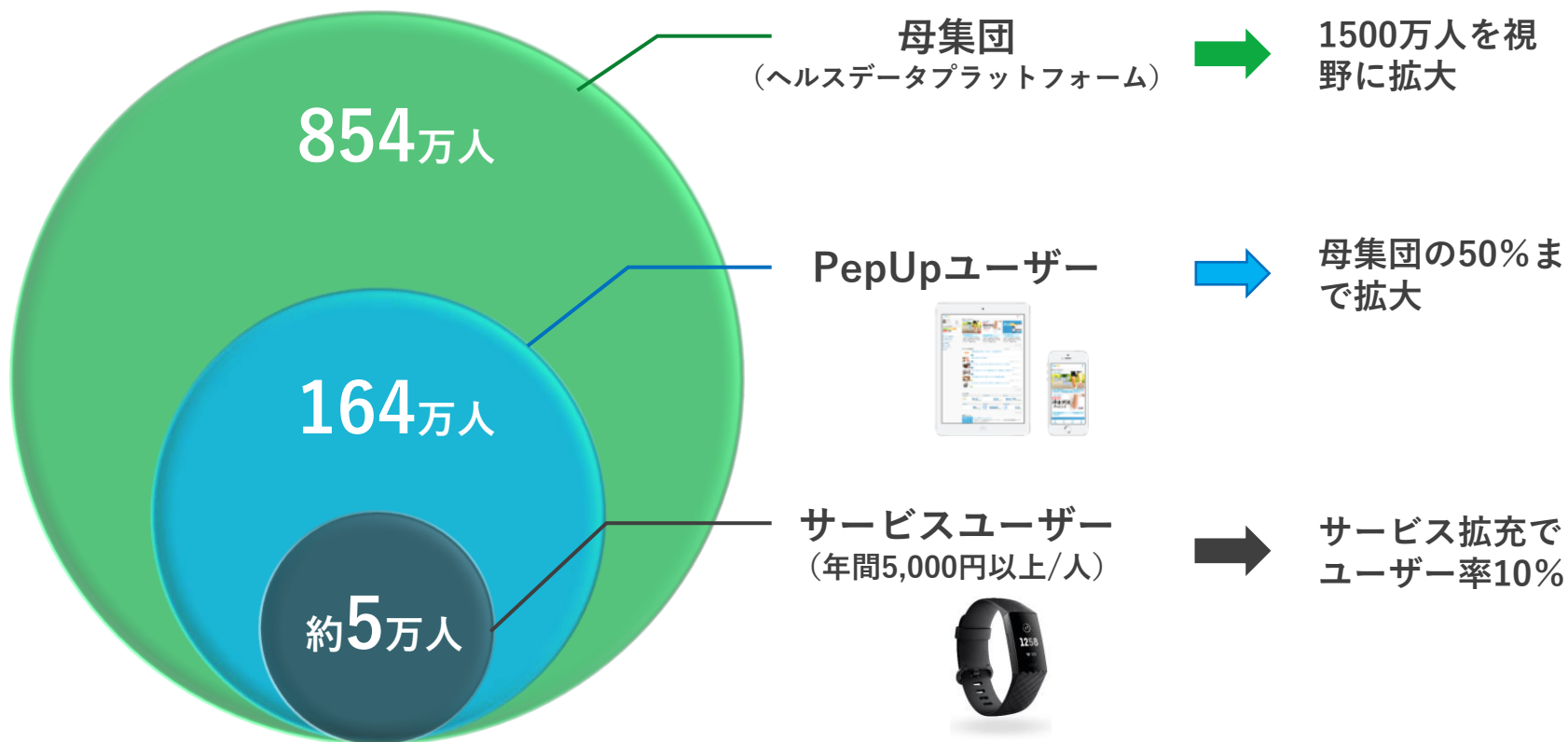
保険者・生活者向け事業規模 (百万円)



## ② 保険者・生活者向け（データ1次利用）の展開方針

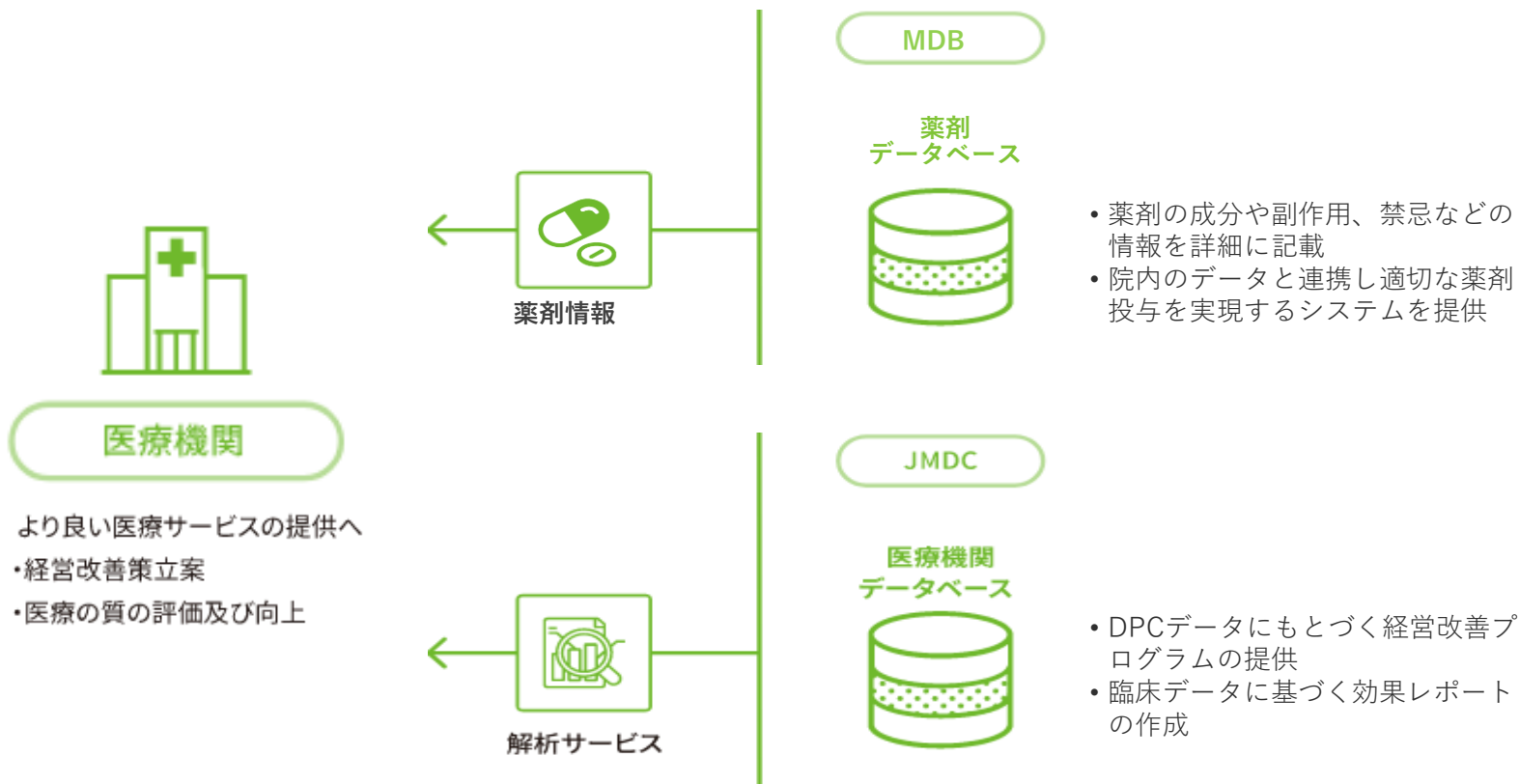
ヘルスデータプラットフォームをユーザープラットフォームへと発展させ、健康増進・重症化予防などのソリューション提供へ事業を拡大させていきます。

### 5年目標



### ③ 医療機関向けビッグデータビジネスの事業内容

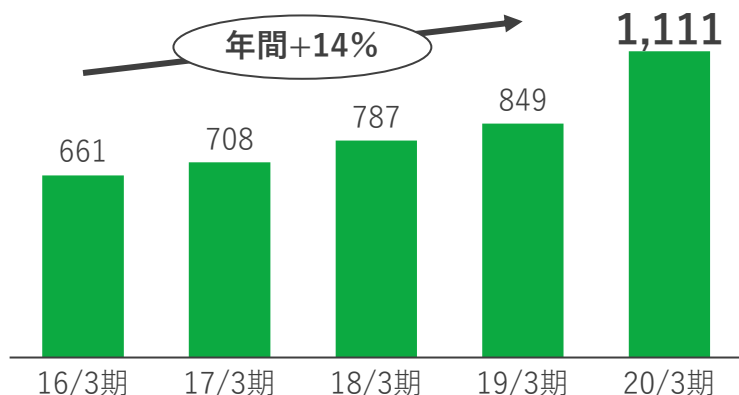
より良い医療の実現のため、医療機関に向けて薬剤データ提供や院内の症例・臨床データの分析サポートを行っております。



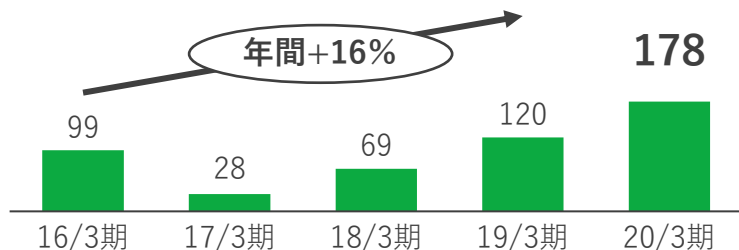
### ③ 医療機関向けビッグデータビジネスの事業状況

薬剤DB事業を中心に順調に事業は拡大しております。今後も医療機関向けサービスを拡大・強化していきます。

薬剤DB事業売上高 (百万円)



医療機関向けおよびその他売上高 (百万円)



#### 今後の展開

- 医療機関向けアプリケーション提供・ファイナンス事業や、診療所向けWeb問診アプリケーション事業などサービス拡大
- 医療機関における疫学データ活用を促進し、事業機会を拡大

Note: 当該売上は経営管理上の単純合算数値であり、また、当該セグメントに含まれるメディカルデータベース株式会社は2018年5月より連結財務諸表に取り込んでおりますが、それ以前からの数値を取り込んでおります。メディカルデータベース株式会社は決算期変更の影響から、2016年3月期は2015年3月～2016年2月の数値を記載しております。

# J M D C

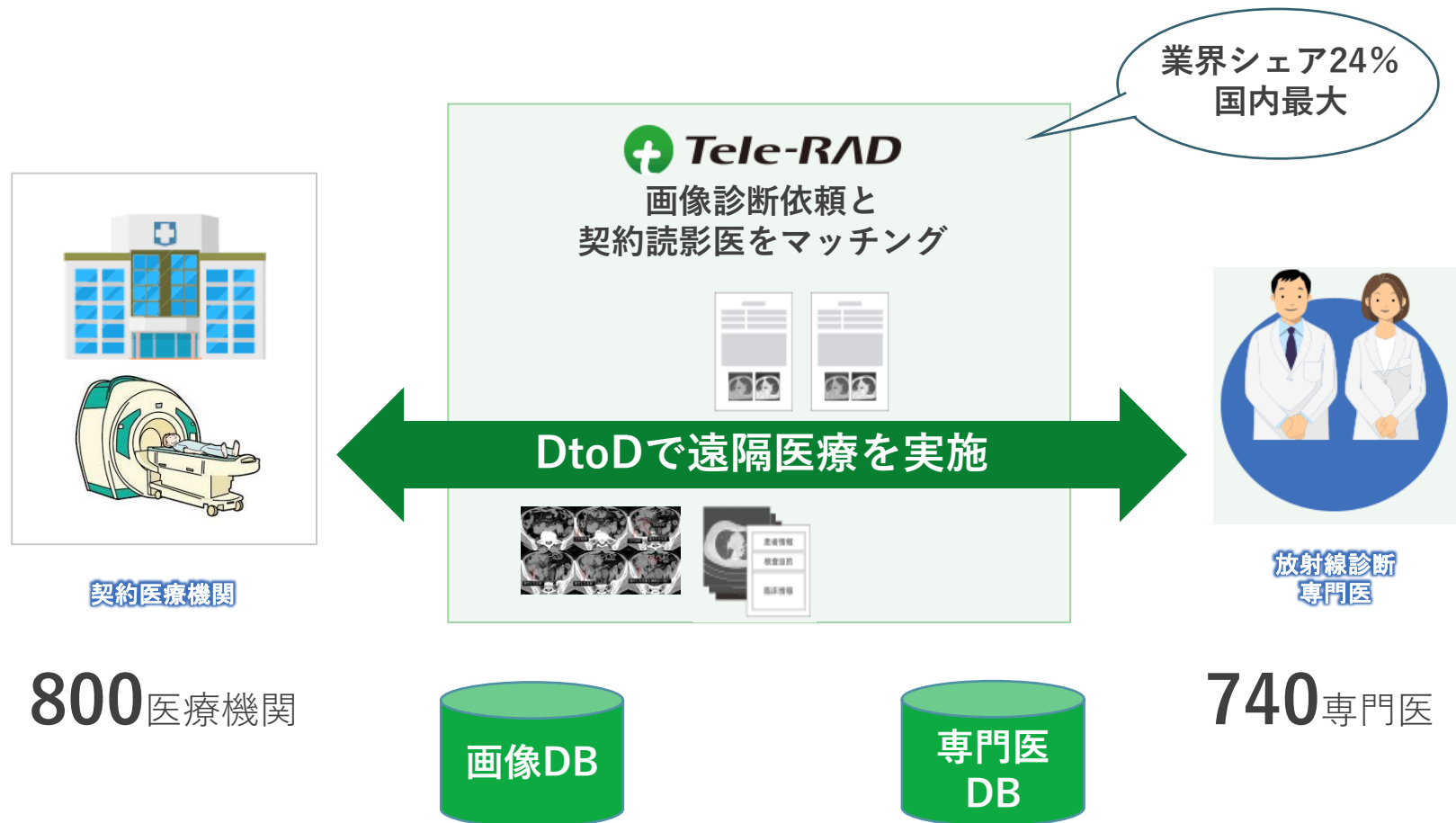


## Section 3

事業状況と今後の展開 (2)  
遠隔医療事業

# 遠隔医療事業（Tele-RADサービス）の概要

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5,500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。

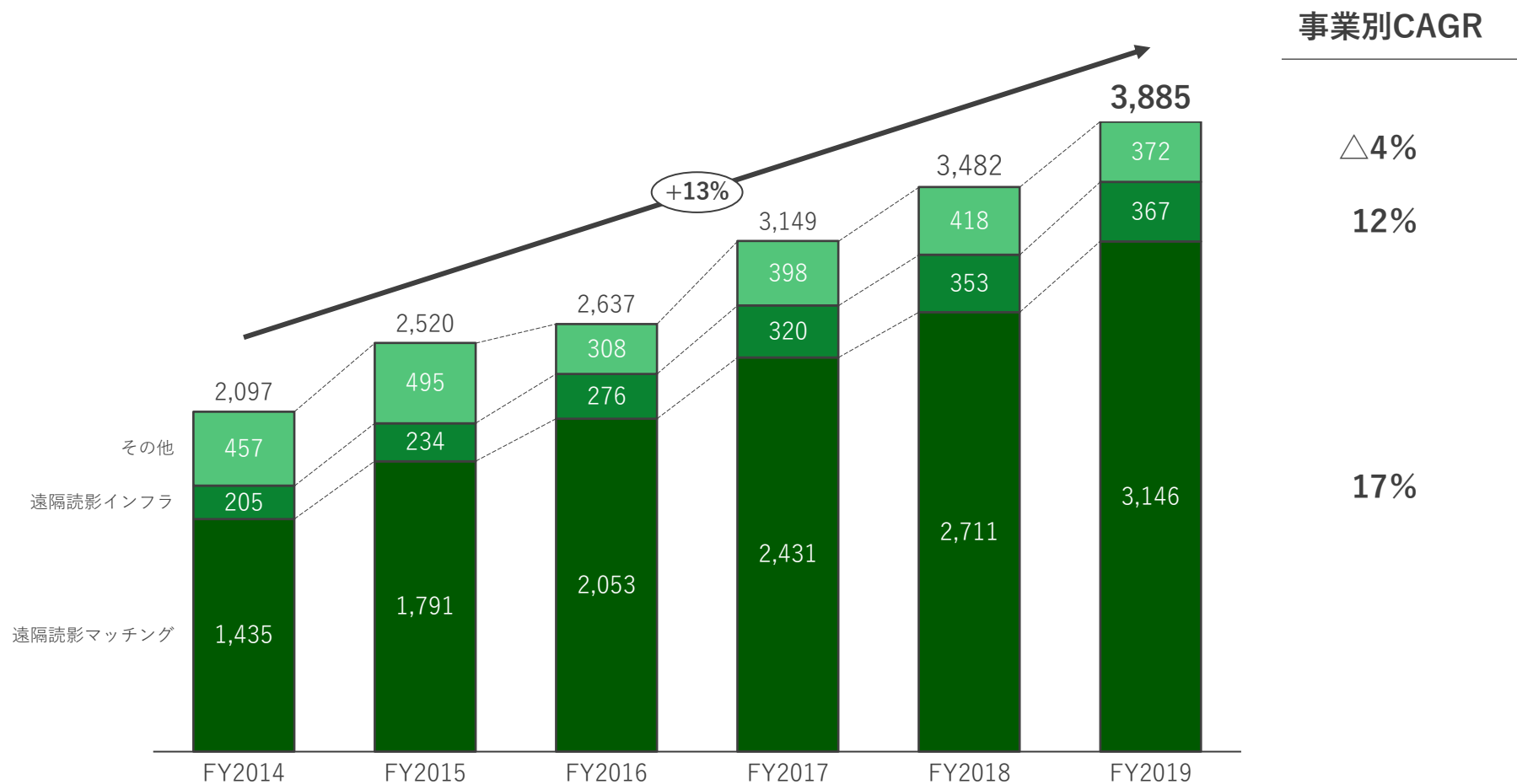


Note: DtoDとは医療機関と外部専門医との連携の意味（Doctor to Doctor）。業界シェアは、ドクターネットにて推計  
出典:厚生労働省「平成30（2018）年医療施設動態調査」、公益社団法人日本放射線学会HPの専門医一覧



# 遠隔医療の事業別の売上高推移

医療機関における高いニーズを背景に安定的に業績は拡大しています。



Note: FY2014-FY2018の売上は経営管理上の単純合算数値であり、ドクターネットは2018年5月より連結財務諸表に取り込んでおりますが、それ以前からの数値を取り込んでおります。その他の会社については連結加入タイミングより数値を取り込んでおります

# 遠隔医療事業（Tele-RADサービス）の高い参入障壁

業界最大手としての好循環により、高い参入障壁を実現しています。

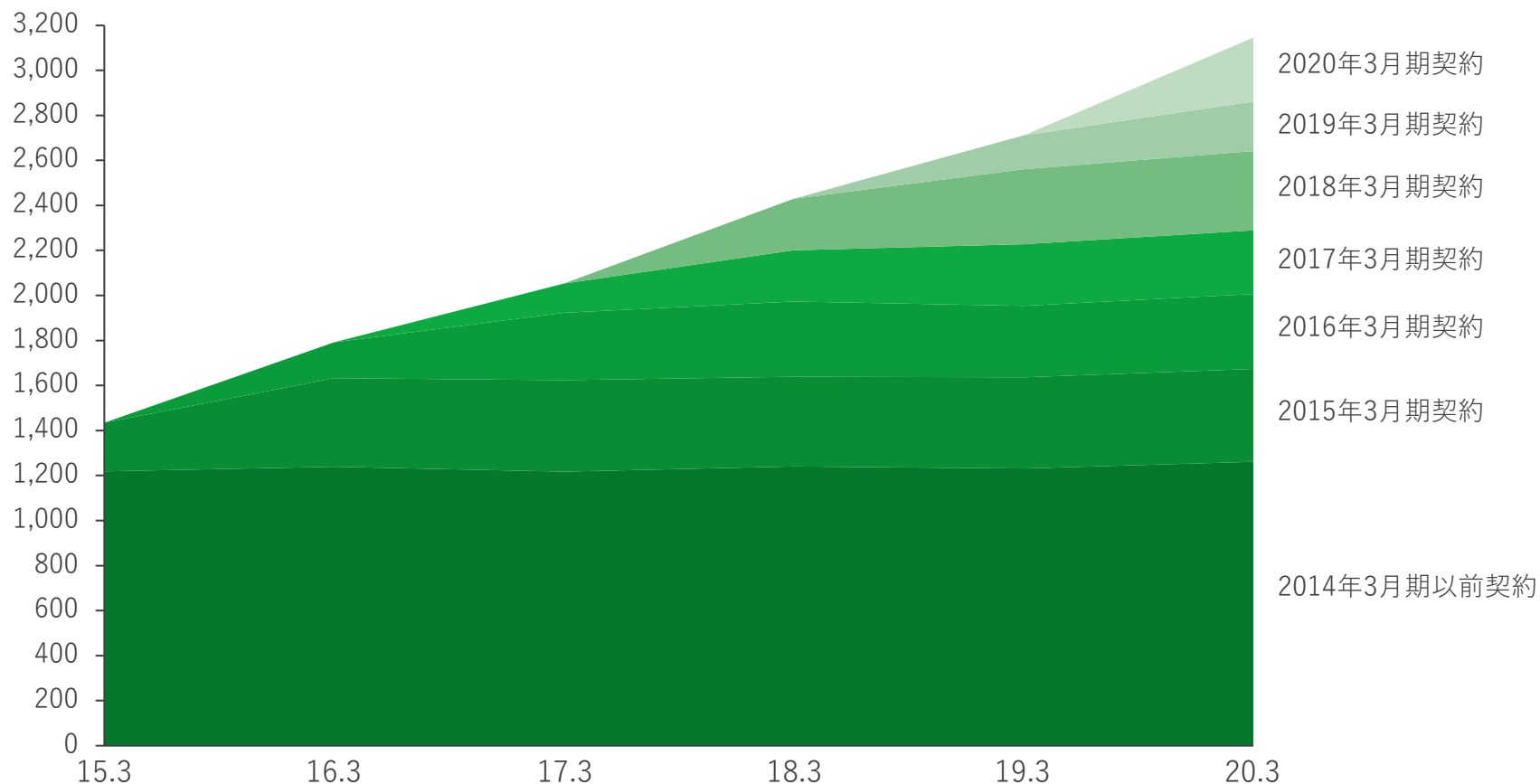


Note: 遠隔読影数No.1は、ドクターネットにて推計

# 遠隔医療事業（Tele-RADサービス）の売上構造

契約医療機関にとって代替しづらいサービスであり、ほとんど減少せず積み上がっていきます。

## 遠隔読影マッチングサービスの売上高（百万円）



Note: 売上は経営管理上の数値。ドクターネットは2018年4月より連結財務諸表に取り込んでおりますが、上記はそれ以前からの数値を含めて記載

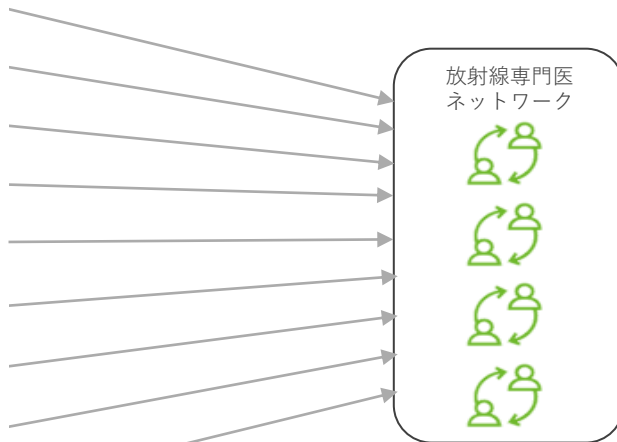
# 遠隔画像診断へのニーズの高まり

医療現場を専門医がサポートするその先に、世界中のナレッジを医療現場にフィードバックするニーズが生まれています。当社は遠隔画像診断のフロントランナーとして、この医療現場からのニーズに応えるとともに、日本の優れたナレッジを世界中に展開していきます

## これまでのニーズ

### 医療現場の効率化を図る

- 医療機関における読影医のリソース不足への対応
- 24時間365日対応など単独施設で対応することが難しいケースでの活用



## ユーザの今後の期待

### 世界中のナレッジを共有し医療現場に還元

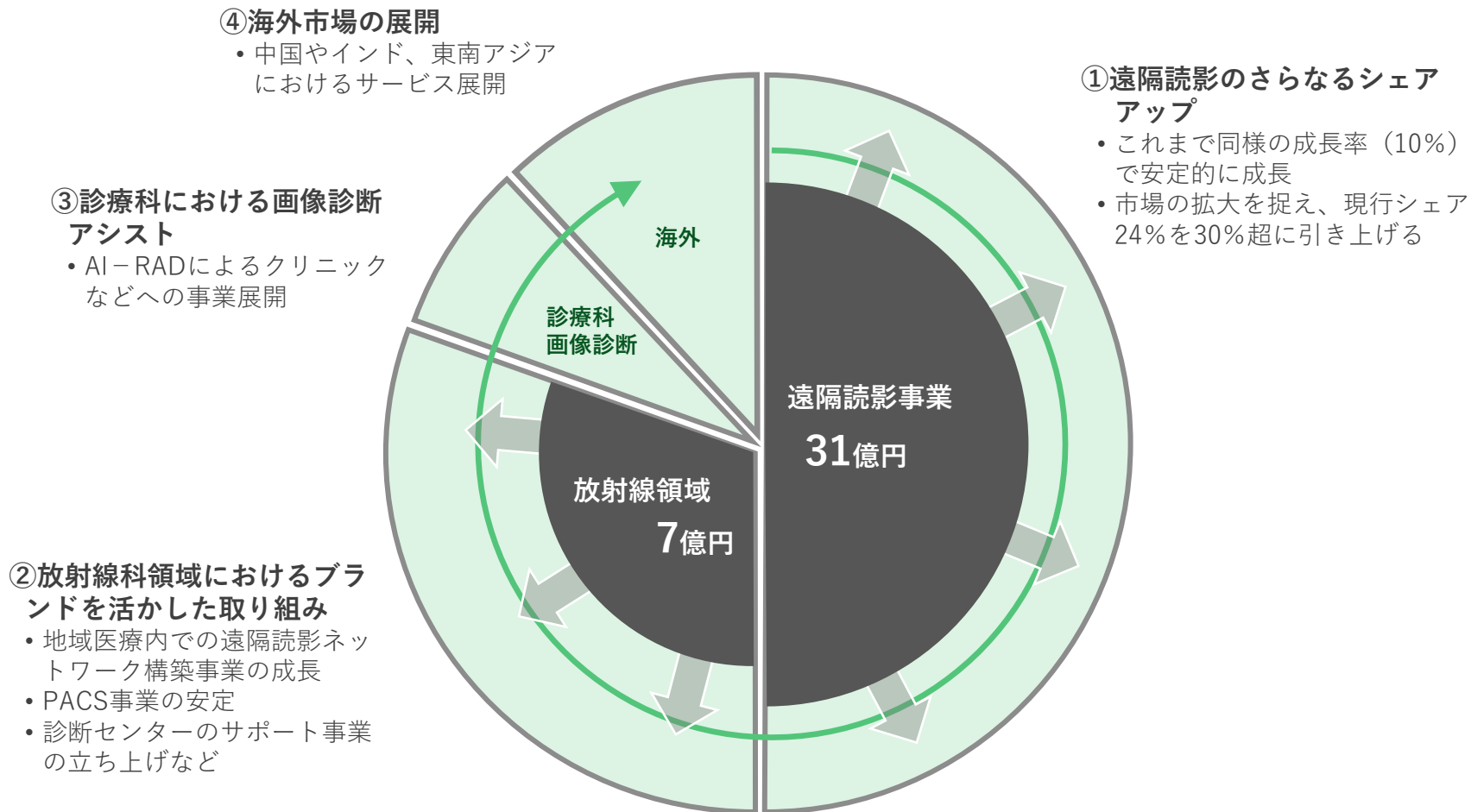
- 新型コロナウイルス感染症のスタディの還元
- 高度画像診断を、アウトバウンドとしてアジアなどに展開



# 遠隔医療事業の今後の展開（5年間）

● 直近規模  
○ 5年間の成長

既存事業の安定的な成長に加え、新たな事業成長の種も着実に準備が整ってきています。



# J M D C



## Section 3

事業状況と今後の展開 (3)  
調剤薬局支援事業

# 調剤薬局支援事業の業績

全国の調剤薬局を顧客とし、そのシェアは大手の一角を占めるに至っております。今後、そのリアル拠点を戦略的に活用していくことが、グループとしての狙いです。



## 事業内容

- 調剤薬局向けに電子薬歴・レセコンなどのソフトウェアを提供しております。
- 全国約3,000の調剤薬局へ導入されており、大手の一角を占めるポジションです。
- 今後の診療報酬の毎年改定への対応等を見据え、一括請求モデルからサブスクリプションモデルへの転換を加速させます（現在約60%がサブスク）

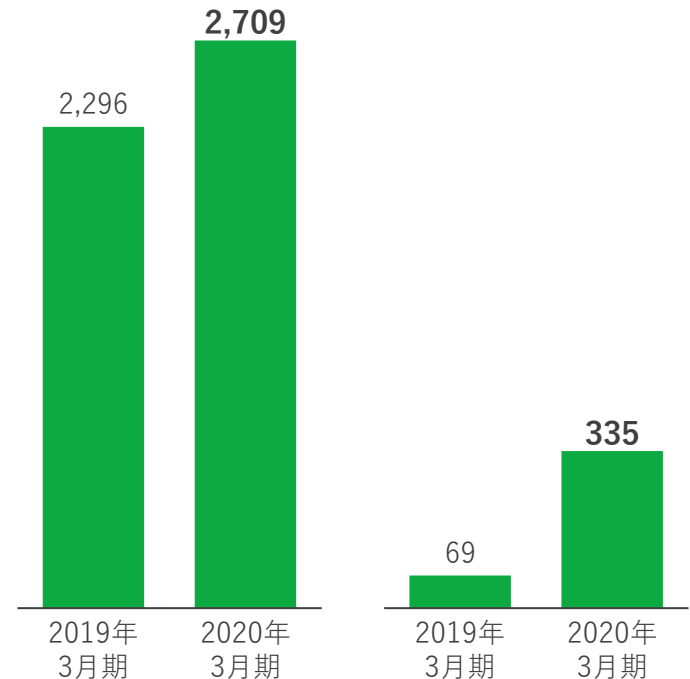


## 業績における注記

- 2019年3月期の事業規模は、JMDCグループ入りをした2018年5月から11か月分のみ計上しております。
- IFRS15号の影響により、2019年3月期は118百万円、2020年3月期は81百万円の影響を受けており、正常収益力であるEBITDAマージンは新規製品開発の動向によりますが、10%-15%に収束すると見込んでおります。

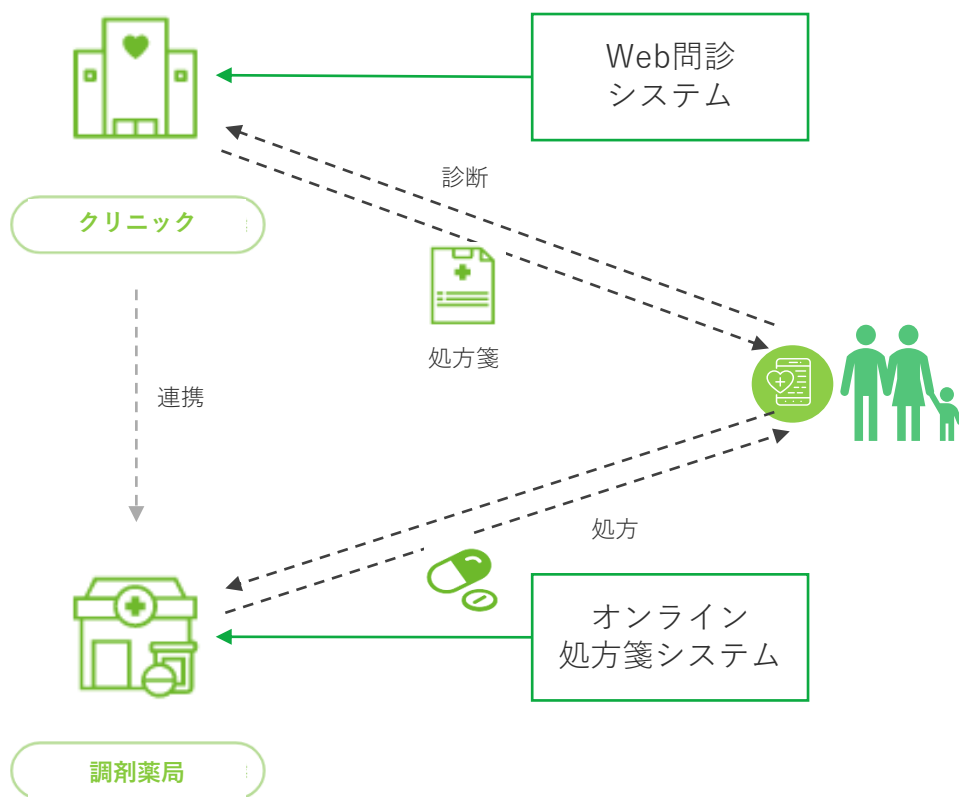
事業規模推移 (百万円)

EBITDA推移 (百万円)



# 調剤薬局支援事業の今後の展開①

グループの持つデータやサービスと連携し、社会生活者にとって利便性が高く、クリニックや調剤薬局にとって活用しやすいシステムを作り上げていきます。



## Web問診

- クリニックにおける待ち時間を短縮し院内感染を防ぐためのツールとして、Web問診を提供
- 診断予約をすることなく事前に問診を完了することも可能
- チャット形式であるため、クリニックにとって問診結果を文字で記録しやすい

## PepUP

- PepUpにWeb問診やオンライン処方箋システムが利用できるクリニックや薬局を紹介する機能を搭載

## オンライン処方箋システム

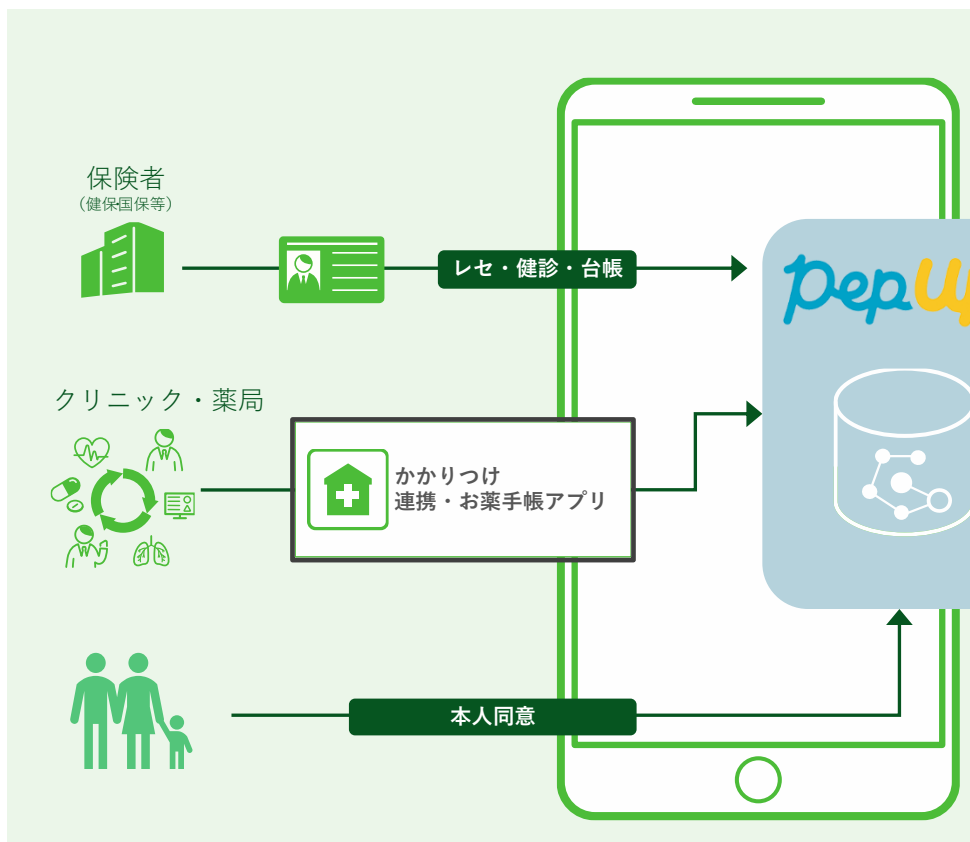
- オンライン処方箋に対応するシステムを提供することで、処方箋からお薬手帳までをスムーズに連携
- 規制の動向を見つつ、次世代システムに展開予定



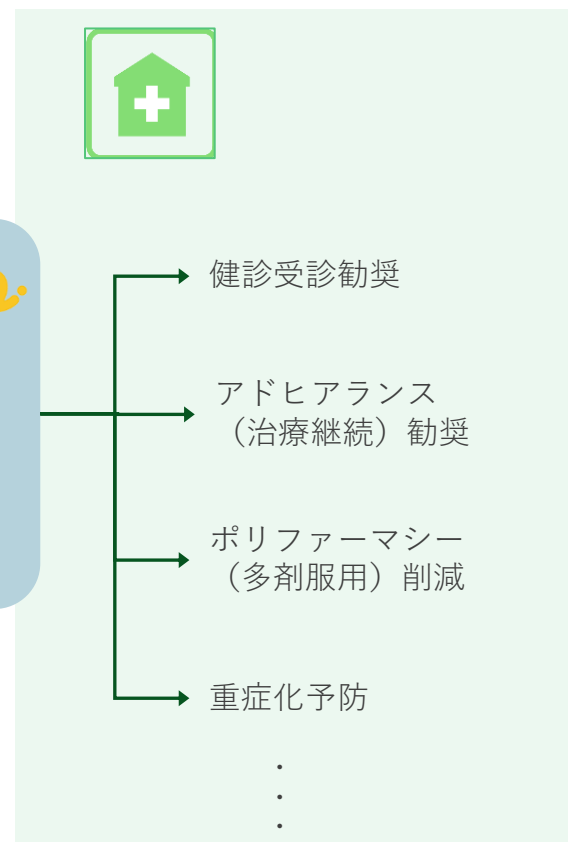
## 調剤薬局支援事業の今後の展開②

データを活用することで、投薬の最前線である調剤薬局に新たな役割を提案していきます。

### PHR × EHR



### 薬局におけるデータ利活用



# J M D C



## Section 3

事業状況と今後の展開（4）

SDGs・ESGへの具体的取り組み

# SDGs・ESGへの具体的取り組み①

JMDCが持つヘルスビッグデータをもとに、病気に苦しむ子どもたちの実態を社会に伝えることで、日本の未来をつくる子どもたちを救うきっかけづくりを行っています。



**Big Data for Children**  
~Knowledge, Information and Data Science (KIDS)~



病気を抱えた子どもの状況を捉えそれを社会へ発信していくことが、子どもたちや家族の負担の軽減に繋がっていくと考えています。

### 課題意識

- 子どもたちがどんな疾病をどのくらい発症し、どれだけ通院や入院をしているかなどの基礎的な記述疫学も十分行われていないと考えております。
- 公費補助の実態も掴みきれず、補助がなくなる20歳以降の実態もよく把握できていないと考えております。
- 日本では、臨床現場で大人用製剤が個々の医師の工夫により使用されているように、子ども向けの医薬品開発が十分ではないと考えております。

### 取り組み

- JMDCは、0歳～14歳までの疫学データを140万人分（2018年時点）保有しております。
- 子どもたちの医療の課題解決に向け、JMDCが保有するデータを活用して、困っている子どもたちの現状をもっと社会に知っていただくための分析や発信活動を行っていきます。



# SDGs・ESGへの具体的取り組み ②

新型コロナウイルス感染症と闘う医療従事者の支援となるため、世界の診断ナレッジを医療現場に届ける取り組みを行っております。

## 新型コロナウイルス感染症の画像診断における国境を超えたナレッジの共有



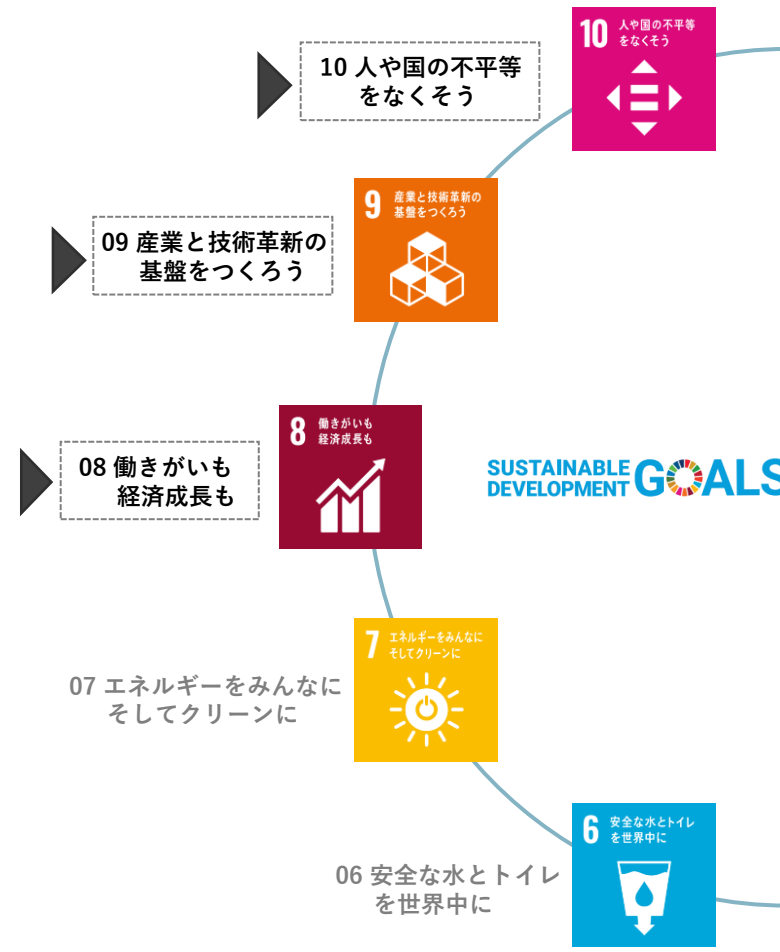
新型コロナウイルス感染症の画像診断における中国武漢での診断ナレッジを日本の医師に共有し、また、AIのテスト検証を行っております。

**課題意識**

- 新型コロナウイルス感染症の診断において、PCR検査がその処理数に限度があることなどから、画像などを用いた診断が医療現場において喫緊の要請となっております。
- しかしながら日本において新型肺炎の診断経験のある放射線専門医師は多くないのが実情です。
- また診断にかかる時間を短縮することが、新たな感染を防止するうえで重要と考えられています。

**取り組み**

- ドクターネットと契約している放射線専門医師740名に対し、中国で診断された症例集を開示しナレッジを共有しています。
- 医療現場で闘う医療従事者にとって、患者の助けとなるナレッジを得ることは、モチベーションの向上につながる最大の支援であると考えています。
- また、中国でのデータを取り込んだAIエンジンの実用化に向けた検証スピードを加速するためのテスト検証も行っております。



# J M D C



## Section 4

2021年3月期 業績予想

## 2021年3月期の業績予想

新型コロナウイルス感染症の影響を現時点において合理的に予見できる範囲で見積り、業績を予想しております（前提は5頁及び6頁参照）。今後この前提に大きな変更が生じた場合、速やかに開示いたします。

（単位：百万円）

	20年3月期 (実績)	21年3月期 (計画)	前期比
売上収益	12,158	15,000	+23.4%
営業利益 (率)	2,215 (18.2%)	2,600 (17.3%)	+17.4%
税引前利益 (率)	2,178 (17.9%)	2,500 (16.7%)	+14.8%
親会社所有者に 帰属する利益(率)	1,528 (12.6%)	1,700 (11.3%)	+11.3%
EBITDA (マージン)	3,245 (26.7%)	3,900 (26.0%)	+20.2%

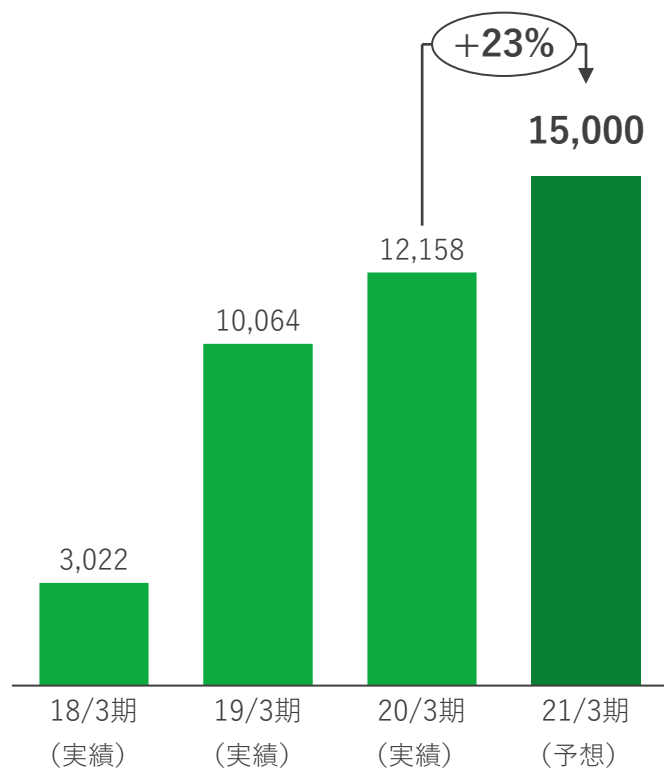
Note: IFRSベース  
EBITDA: 営業利益 + 減価償却費及び償却費 ± その他の収益・費用、EBITDAマージン: EBITDA ÷ 売上収益

# 売上高・EBITDA推移

売上成長と利益拡大の両輪を意識し、引き続き成長と収益を高いレベルでバランスさせていきます。

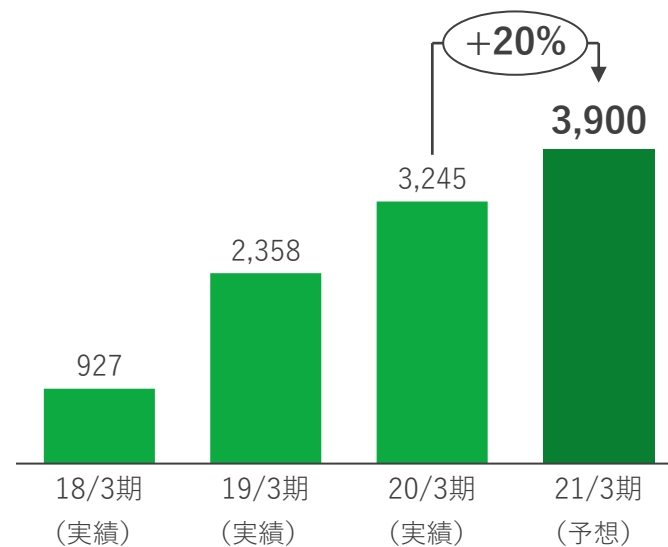
## 連結売上高推移

(百万円)



## 連結EBITDA推移

(百万円)



## セグメント別事業計画

ヘルスビッグデータ事業が成長をけん引し、新型コロナウイルス感染症の影響に鑑みて、遠隔医療事業及び調剤薬局支援事業については前期並みの業績予想としております。

(単位：百万円)

		20年3月期 (実績)	21年3月期 (計画)	前期比
ヘルスビッグデータ	売上	5,754	8,400	+46.0%
	EBITDA (マージン)	2,120 (36.8%)	2,800 (33.3%)	+32.1%
遠隔医療	売上	3,885	4,100	+5.5%
	EBITDA (マージン)	980 (25.2%)	1,000 (24.4%)	+2.0%
調剤薬局支援	売上	2,709	2,700	-0.3%
	EBITDA (マージン)	335 (12.4%)	300 (11.1%)	-10.4%
調整額	売上	△190	△200	-
	EBITDA (マージン)	△191 (-)	△200 (-)	-

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



## (参考) 上半期の業績予想

当社グループの業績は元より下期への偏りが大きいことに加え、今上半期は新型コロナウイルス感染症の影響を大きく受けることから、利益段階でマイナス成長となることも織り込んで業績予想を作成しております。

(単位：百万円)

	20年3月期 2Q実績	21年3月期 2Q計画	前期比
売上収益	5,626	6,600	+17.3%
営業利益 (率)	888 (15.8%)	550 (8.3%)	-38.1%
税引前利益 (率)	855 (15.2%)	500 (7.6%)	-41.5%
親会社所有者に 帰属する利益(率)	590 (10.5%)	300 (4.5%)	-49.2%
EBITDA (マージン)	1,316 (23.4%)	1,200 (18.2%)	-8.8%

# J M D C



## Section 5

### 事業展望

# データ事業の今後 –ヘルスビッグデータ活用の機運の高まり–

新型コロナウイルス感染症は人類に大きな衝撃を与えました。この苦難を乗り越えた先において、ヘルスビッグデータ（疫学データ）はより大きな役割を担っていくものと考えています。

## 医療・学術

- データに基づく疫学研究の起こりは、コレラの感染源・経路の特定
- その後、生活習慣病の予防・重症化予防などに発展
- コロナショックにより発病予測・感染源の特定など疫学解析の重要性が医療現場において大きく高まり

## 行政

- 新型コロナウイルス感染症における政策決定において臨床に加え疫学統計的なアプローチを重要視
- 人種ごとの差に今後の研究テーマあり。日本人データの特徴に注視

コロナショックは、医療・ヘルスケアのあり方を一変させ、ヘルスビッグデータの果たす役割は、格段に大きく多様になると考えております。

## 産業

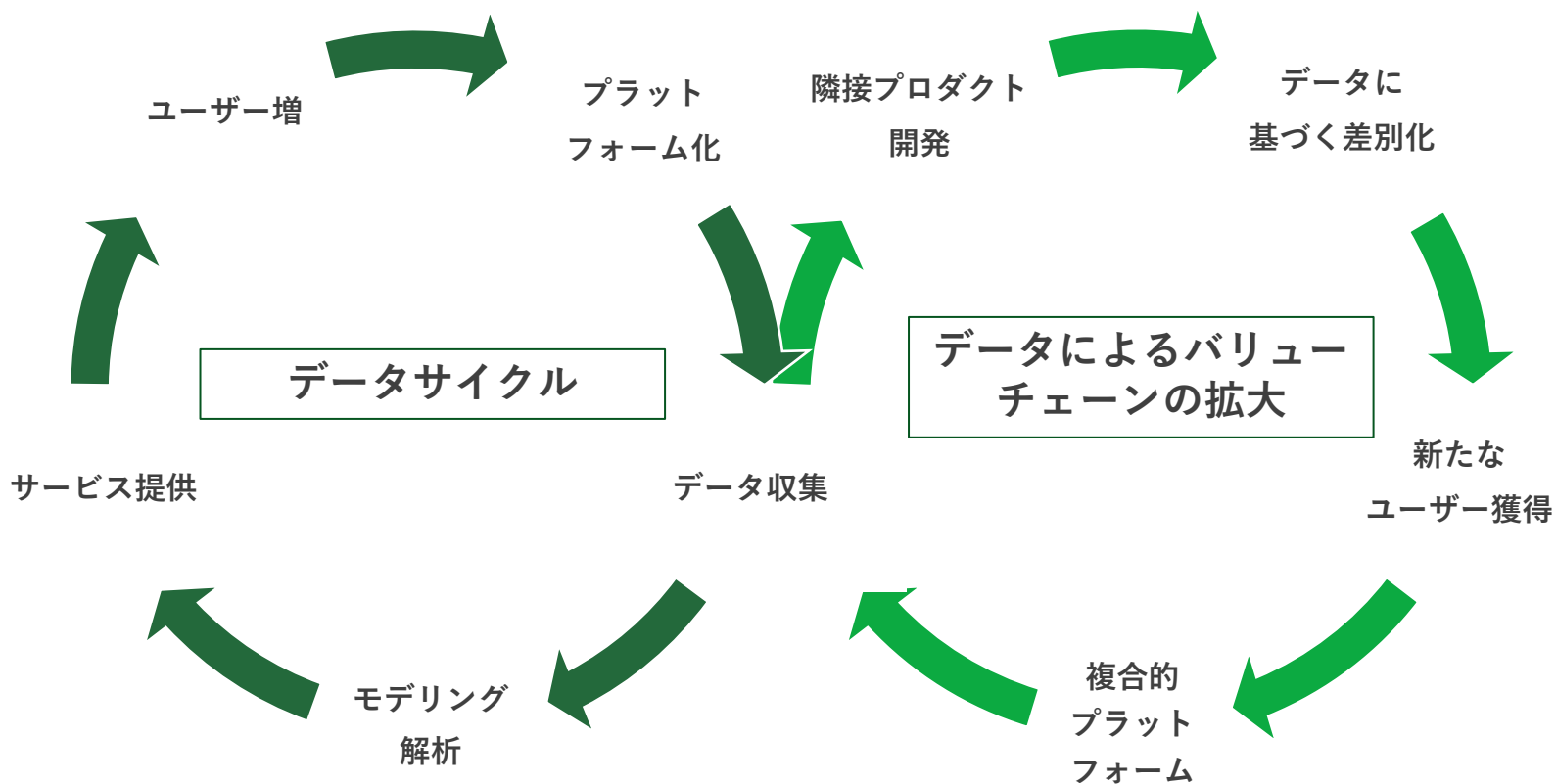
- 社員の健康が経済活動を超える価値であると認識
- 社員に関してデジタルやデータを駆使して多面的に理解を深めることの必要性を痛感

## 個人

- 感染者数や検査数などの統計データに基づいて疾病観察するという体験が広く普及
- 多くの人々が健康リスクを感じ、体温など自身の健康状態を積極的にトラッキング
- 医療への畏敬と感染への不安が、医療と個人の関係を大きく変化させる

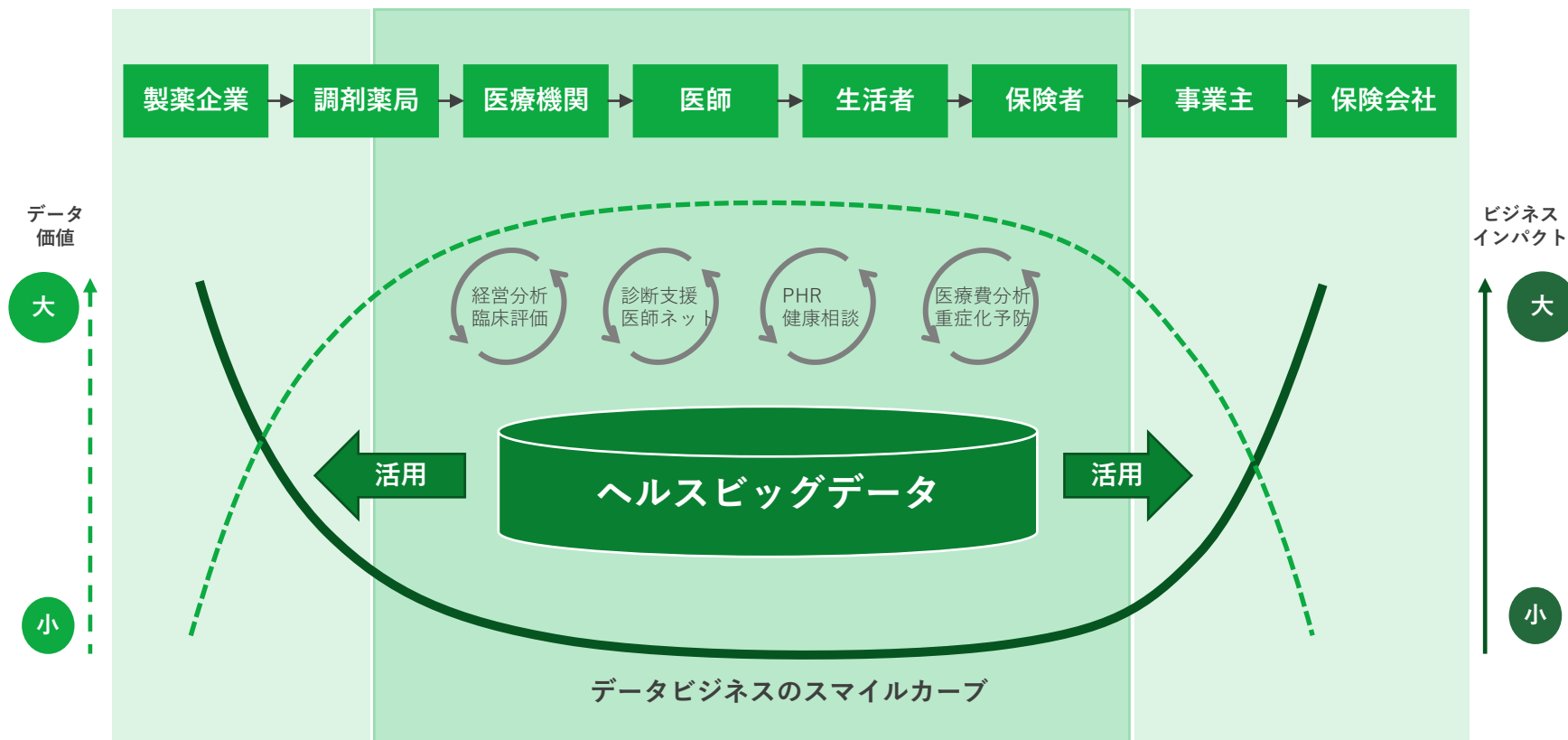
# データ事業の展開

プラットフォームが拡大することでデータはどんどん大きく蓄積していきます。それに加え蓄積したデータを隣接の事業領域に活用することで、複合的なプラットフォームの形成と連結したデータ獲得につながっていきます。



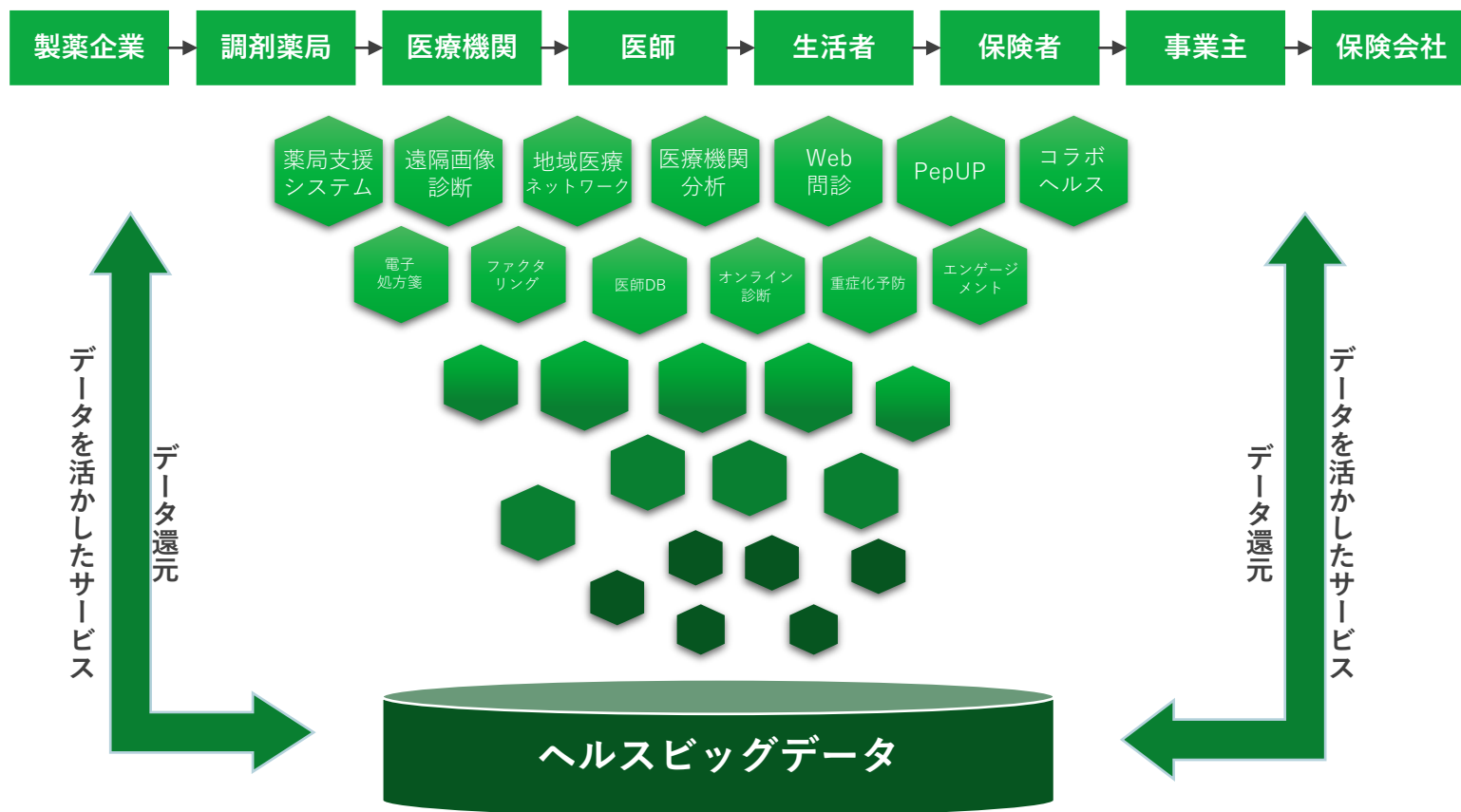
# ヘルスデータ事業のスマイルカーブ

ヘルスデータは医療の現場と生活者の日常生活のなかで蓄積し、それはヘルスケア関連企業におけるビジネスに活用されていきます。川中のデータを蓄積し川上・川下で事業インパクトに変える、これがヘルスデータ事業のスマイルカーブです。



# JMDCにおけるヘルスビッグデータ事業の取り組み

JMDCでは、医療現場および社会生活者に対するサービスを充実させることで価値あるデータを蓄積し、今後の収益機会を最大化していきます。



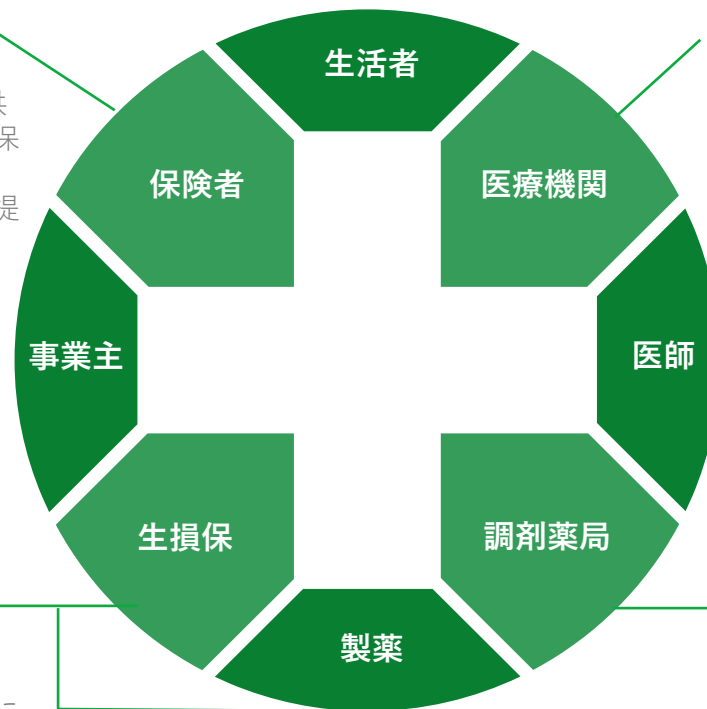
# 顧客別の事業のバランス

ヘルスケア業界のプレーヤーに幅広く価値を提供できているバランスの良さがJMDCの強みです。ヘルスデータのコアとなる医師・医療機関・生活者・保険者に向けたサービス提供を今後も強化し、産業界にデータやプロダクトとして展開していきます。

ヘルスケアプレーヤー別事業規模  
(2020.3月期)

11億円

- 保険者向け分析、ICTツールの提供
- 圧倒的な規模を維持し、より深い保健事業のサポートを行う
- 今後は、事業主に向けたサービス提供に大きな成長余地を見込む



51億円

- 遠隔画像診断、薬剤DB、経営支援ツールの提供
- 今後は、ファイナンス、Web問診などサービスを強化
- 施設DBや医師DBも整備

34億円

- データの利活用事業を展開
- 今後も、アップセル・クロスセルにより顧客あたり取引額を拡大
- オープンデータにも着目し製薬・保険会社だけでなく幅広く顧客を拡大

27億円

- 電子薬歴・レセコンの開発・提供
- 自社でも調剤薬局を運営しショールームとしている
- 今後は、オンライン対応および服薬指導を強化

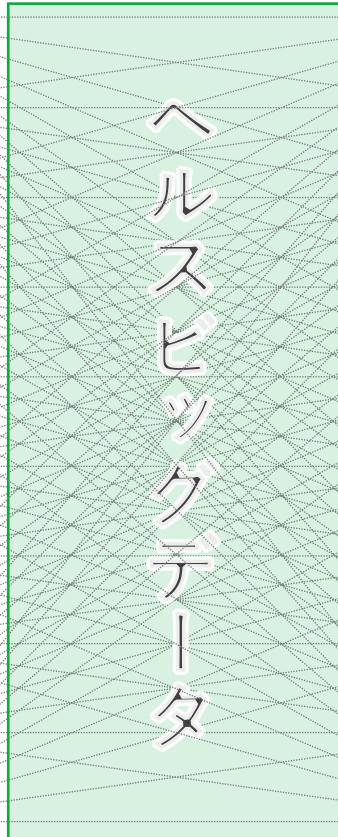
Note: 事業規模は経営管理上の単純合算数値であり、IFRS調整額及びセグメント内取引調整額を調整していません。

# JMDCグループの事業の広がり

ヘルスケアバリューチェーンのプレーヤーに対しさまざまなサービスを提供すべく準備を整えています。その取り組みの結果として得られたデータとノウハウが当社の強みをさらに引き上げます。今はまだ、そのとば口に立ったばかりです。

## ヘルスケア業界のプレーヤー

- 製薬企業
- 医薬品卸
- 調剤薬局
- 医療機関
- 医師
- 介護施設
- 生活者
- 保険者
- 事業主
- 保険会社



## 提供サービス

- プラットフォーム
- SaaS
- メディア
- ファイナンス
- コンサル
- モデリング
- BPO
- 分析ツール
- DBインフラ
- アドホックデータ





J M D C