


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.

2022年3月期通期 決算説明資料

株式会社JMDC

2022年5月10日

INDEX

1. 要約
2. 2022年3月期 通期業績報告
3. ヘルスビッグデータ事業
4. 遠隔医療事業
5. 調剤薬局支援事業
6. 2023年3月期 業績予想
7. 事業展望

Section 1

要約

2022年3月期：業績ハイライト

Q4はシーズンリティの平準化の影響を受けたものの、通期業績及び主要KPIは堅調に推移し、上方修正後の業績予想を超過しました。

連結売上収益
(百万円)

21,814

前年同期

+30%

ヘルスビッグ
データ

前年同期

+38%

取引健保の
母集団数

1,044万人

Pep Up-ID数

343万人

※ 2022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

連結EBITDA
(百万円)

6,411

前年同期

+32%

遠隔医療及び
調剤薬局支援

前年同期

遠隔医療 **+10%** 調剤薬局支援 **+33%**

ヘルスビッグデータの
取引額

インダストリー向け
取引額

+36%

※ 2021年3月期と2022年3月期の比較

2022年3月期：JMDCグループの事業セグメント及び概況

ヘルスビッグデータは、データ活用だけでなくデータの集積を加速。遠隔医療・調剤薬局支援は、Covid-19の影響が継続するものの堅調に推移しました。

ビジネス概要

2022年3月期概況

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などへのデータ活用事業



コンサルティング/解析/ソリューションの提供により、データ用途が拡大。それによりTop5顧客を中心に売上が大きく伸長

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



「Pep Up」の導入が加速。自治体向けのサービスも立ち上がり。自治体や協会けんぽなどでも新たなデータ基盤を構築

医療提供者向け
薬剤DB、医療機関向けデータ分析・利活用、経営コンサル・ファイナンス、WEB問診



医療機関向けサービスを拡充し、データ集積が加速。インダストリー向け事業へのデータ利活用も徐々に広がり

遠隔医療

遠隔画像診断サービスの提供



引き続きCovid-19の影響をうけているものの、オペレーション改善による収益性向上やAIエンジンの薬事承認などの事業開発は順調に進捗

調剤薬局支援

薬局向けレセコン・電子薬歴の開発・提供



Covid-19に起因した調剤薬局経営の不透明性の影響は継続するが、M&Aにより事業規模は拡大し、薬局由来データの集積も順調

2022年3月期：株主還元

成長のための投資余力の確保と株主還元の両立を意識した経営を実践するため、1株10円の配当を実施いたします。

なお、2023年3月期の配当予想額は未定です。今後の業績推移、財務状況等の経営成績を勘案し、株主配当の水準を決定します。

	2022年3月期	2023年3月期（予想）
基準日	2022年3月31日	2023年3月31日
1株当たり配当金	10円	
配当金総額	565百万円	未定
効力発生日	2022年6月7日	

2023年3月期：業績予想

M&Aや新規事業を含まない既存事業の延長線上での売上成長を前提に計画を策定しております。

利益面においては、将来成長を見据え事業機会への積極的投資を継続しつつも、健全な利益マージンを意識した経営を目指します。

	2023年3月期連結業績予想 (対22年3月期成長率)	予想の前提
売上収益	275億円 (+26%)	<ul style="list-style-type: none">ヘルスビッグデータは引き続き着実に成長遠隔医療及び調剤薬局支援は、Covid-19との共存を見据え緩やかな成長今後のM&Aは織り込まず
営業利益 (率)	60億円(22%) (+25%)	<ul style="list-style-type: none">引き続き将来成長を見据え、新規採用190人超の積極的な人材投資を織り込む体制強化、規模拡大に伴うオフィス賃料増などのコストを織り込み一定の利益マージン確保を前提とした新規事業投資計画を立案
EBITDA (マージン)	80億円(29%) (+25%)	
親会社の所有者に 帰属する利益 (率)	40億円(15%) (+23%)	<ul style="list-style-type: none">金融条件・与信環境は、変化ない想定論理的に計算される法人税を織り込む子会社株式に減損の懸念はなく、織り込まず

2022年3月期および2023年3月期：マネジメントビュー

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、ご質問がありそうな点に関するマネジメントビューを掲載します。

マネジメントビュー

2022年3月期のQ4の業績について	<ul style="list-style-type: none">インダストリー向けデータ利活用において、年度末の予算駆け込み型の需要から、コンサル・解析・ソリューションなどの提案による需要喚起型へのシフトが進んだことで、売上はQ3とQ4において平準化しました。具体的にはQ4からQ3に売上2-3億円が前倒しとなりました。遠隔医療事業において、オミクロン株の流行により売上▲1億円程度の影響がありました。なお、新年度の事業パイプラインを見ると、需要トレンドは引き続き堅調に拡大しています。
2023年3月期予想について	<ul style="list-style-type: none">将来成長を見据え事業機会への一定の積極的投資を継続することを前提としています。既存事業の強固なビジネスモデルによる高い利益率は変わらずですが、治験Dxなど大きな成長市場の開拓が進みそうな場合には、積極的にリソースを投下していきます。なお、事業の立ち上げフェーズにおいてコスト先行となる場合には、一部で利益を圧迫する可能性があります、その際は適宜開示・公表していきます。
Covid-19における長期トレンド	<ul style="list-style-type: none">ヘルスビッグデータは、短期的にプラスもマイナスも大きな変化はありませんでした。今後、Covid-19をきっかけに起きつつある新たなDx化の流れは、治験などを中心に本格化し中長期的には新たな需要を生み出すと考えています。遠隔医療、調剤薬局支援は、正常化後、反動による成長を期待しています。
株主還元の水準	<ul style="list-style-type: none">プライム市場銘柄に求められる内部留保と還元のバランスを意識し、株主様への還元を行っていきます。2022年3月期は、成長のための投資余力を考慮し、配当性向は17%といたしました。
ESG、SDGsへの取り組み	<ul style="list-style-type: none">プライム市場銘柄に求められる責任ある対応を意識していきます。また、取組み内容をきちんとご理解いただけるよう積極的に開示・公表を行っていきます。

Section 2

2022年3月期 通期業績報告

2022年3月期：連結業績サマリー

事業規模拡大と健全な利益成長を継続し、期初及び修正後計画を上回りました。

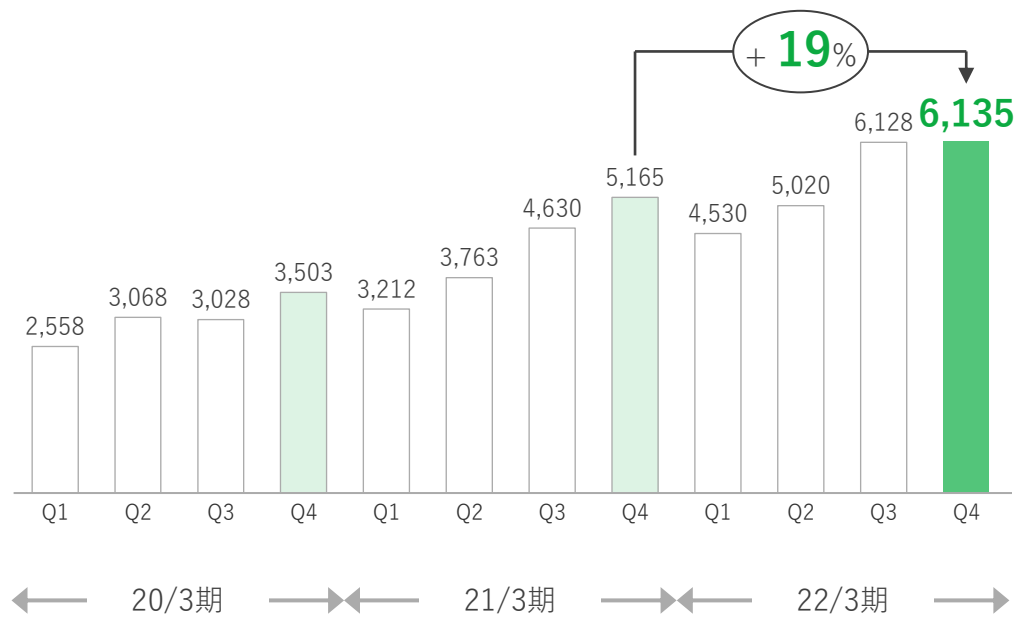
(単位：百万円)	21年3月期通期累計	22年3月期通期累計	前期比
売上収益	16,771	21,814	+30%
営業利益 (率)	3,695 (22%)	4,800 (22%)	+30%
税引前利益 (率)	3,636 (22%)	4,785 (22%)	+32%
親会社の所有者に 帰属する利益 (率)	2,476 (15%)	3,258 (15%)	+32%
EBITDA (マージン)	4,867 (29%)	6,411 (29%)	+32%

2022年3月期：連結売上収益/EBITDAの状況

Q3とQ4で需要が平準化されています。以前までの年度末予算の駆け込み型需要から、コンサルティング提案などによる需要の早期喚起が進み、需要の平準化が図られてきたことによるものです。

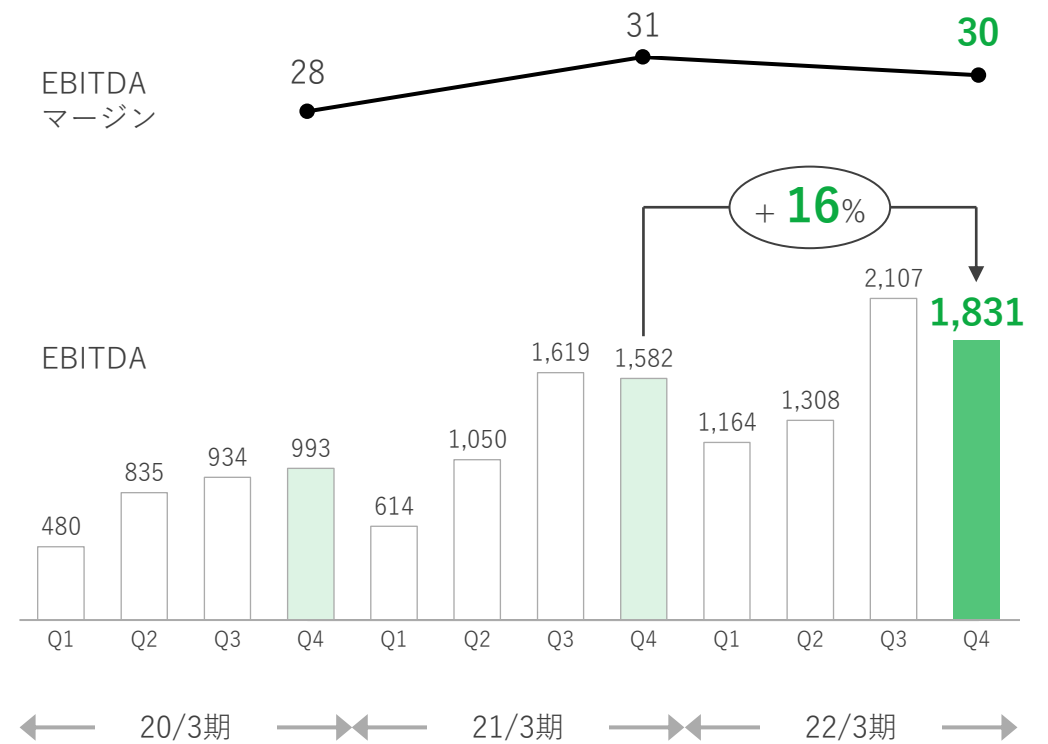
連結売上収益 四半期推移

(単位：百万円)



連結EBITDA/マージン 四半期推移

(単位：百万円、%)



(参考) 2022年3月期：連結売上収益/EBITDA (LTMベース)

シーズナリティを排除したLTMベースの業績は、売上収益/EBITDAともに順調に拡大しています。

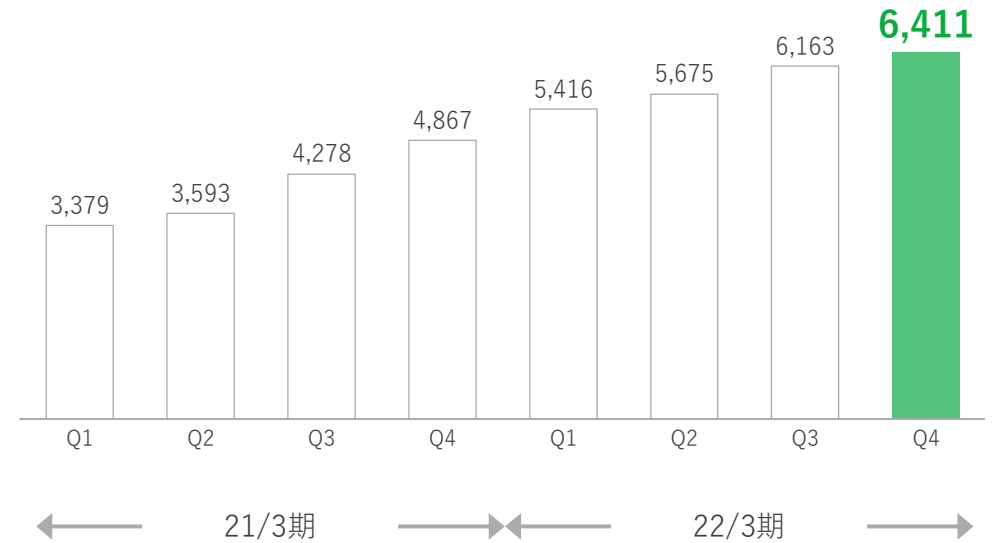
連結売上収益 LTM推移

(単位：百万円)



連結EBITDA LTM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
LTM：Last Twelve Months (直近四半期から過去12ヶ月)

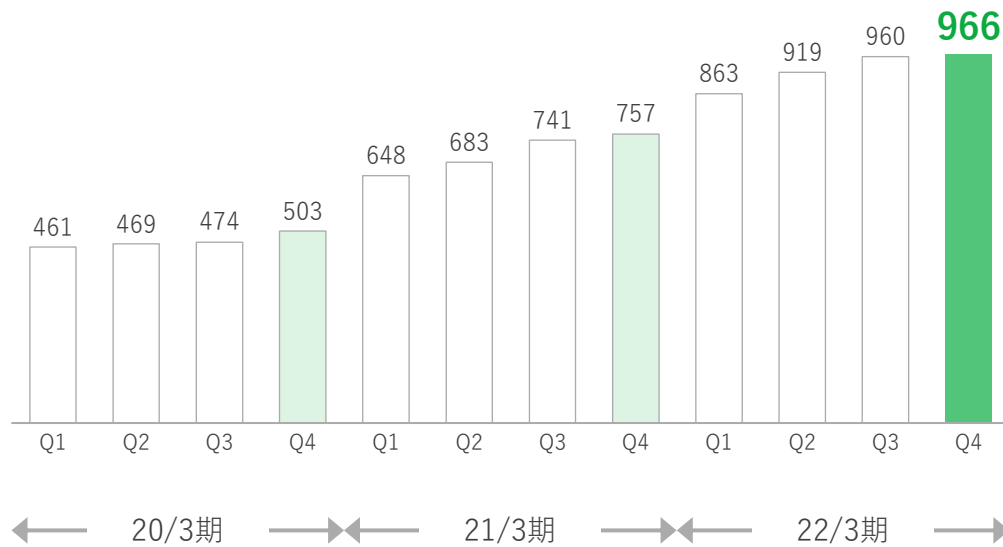


2022年3月期：連結人員数/販売管理費の状況

採用市場におけるプレゼンスは向上しており、次の成長を生み出す体制増強は順調に進捗しています。

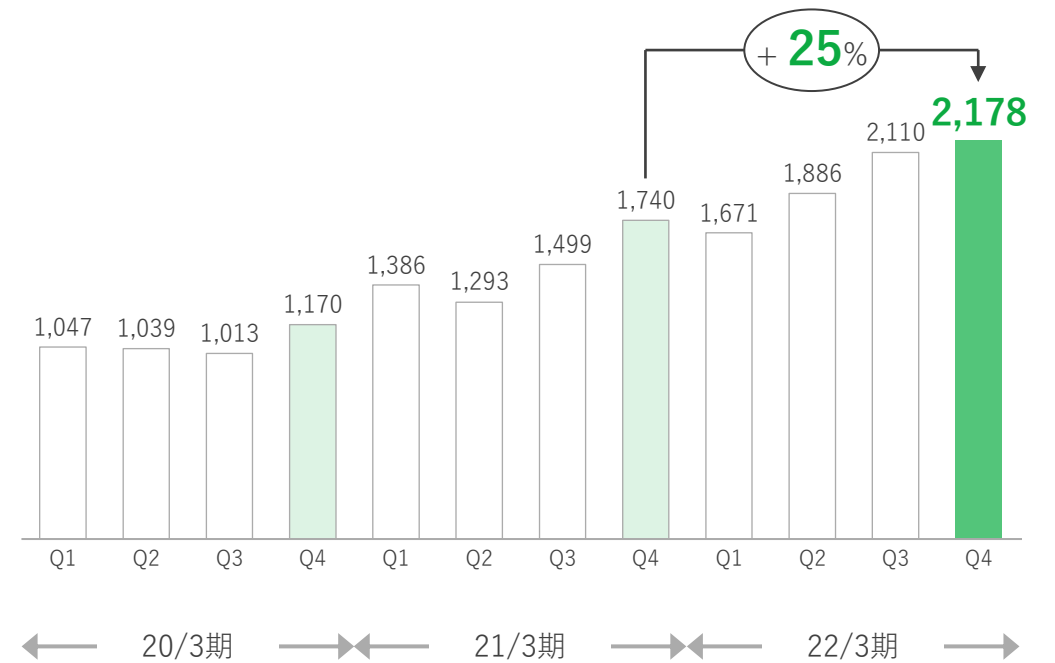
連結人員数 四半期推移

(単位：人)



連結販売管理費 四半期推移

(単位：百万円)



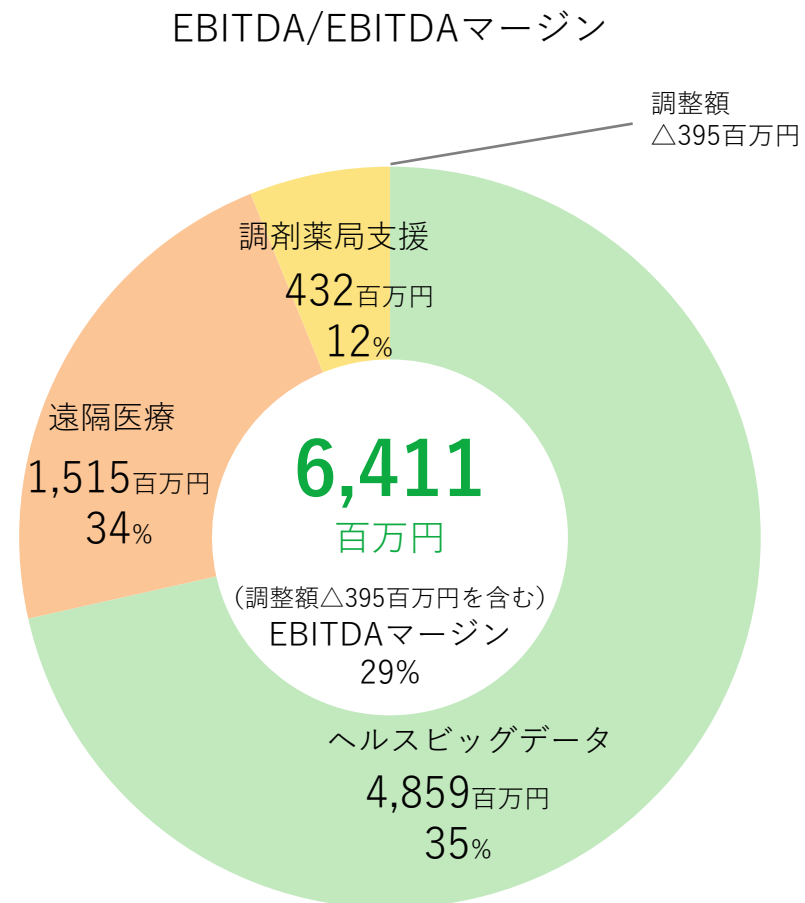
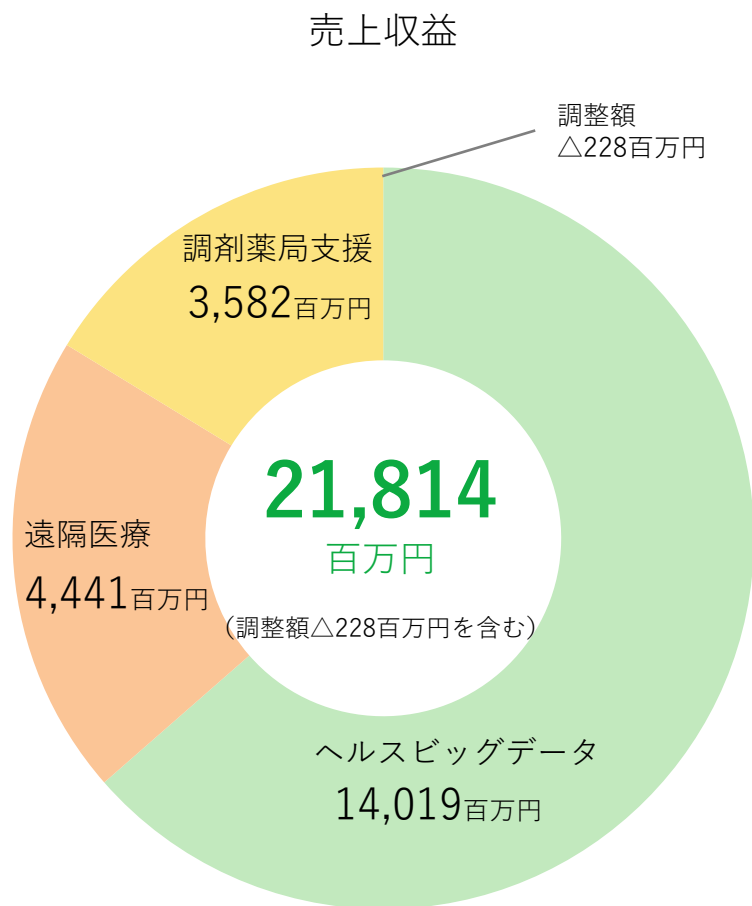
2022年3月期：セグメント別業績

Covid-19の影響を一部で受けつつも、全てのセグメントで売上・利益ともに伸長しました。

(単位：百万円)		21年3月期通期累計	22年3月期通期累計	前期比
ヘルスビッグデータ	売上	10,193	14,019	+38%
	EBITDA (マージン)	3,647 (36%)	4,859 (35%)	+33%
遠隔医療	売上	4,046	4,441	+10%
	EBITDA (マージン)	1,224 (30%)	1,515 (34%)	+24%
調剤薬局支援	売上	2,692	3,582	+33%
	EBITDA (マージン)	371 (14%)	432 (12%)	+16%
調整額	売上	△160	△228	-
	EBITDA	△376	△395	-

(参考) 2022年3月期：セグメント別売上収益/EBITDA

ヘルスビッグデータが当社グループの売上6割以上、EBITDA7割以上を創出しています。遠隔医療は引き続き高い収益力を維持、調剤薬局支援は従来の水準まで収益力が回復しています。



Section 3

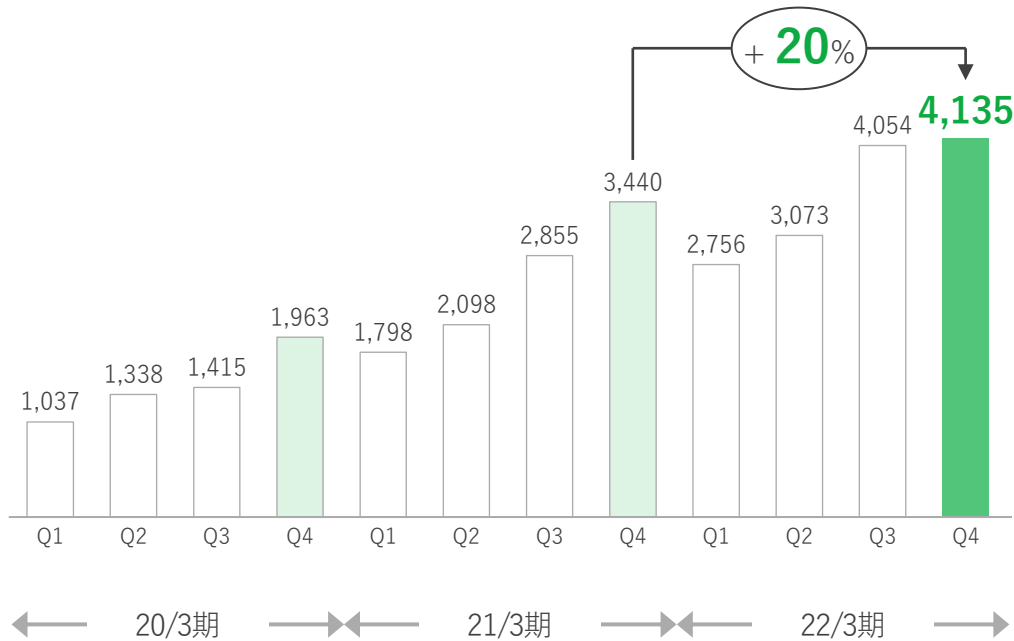
ヘルスビッグデータ事業

ヘルスビッグデータ事業：業績

一過性および先行投資で140～150百万円分のコスト増がありました。保険者事業において売上原価の高い事業（Pep Upポイント）の構成比が高まったこと（+30百万円）、採用およびM&Aアドバイザリーフィー増（+50百万円）、新規事業への積極投資（+45百万円）などによるものです。

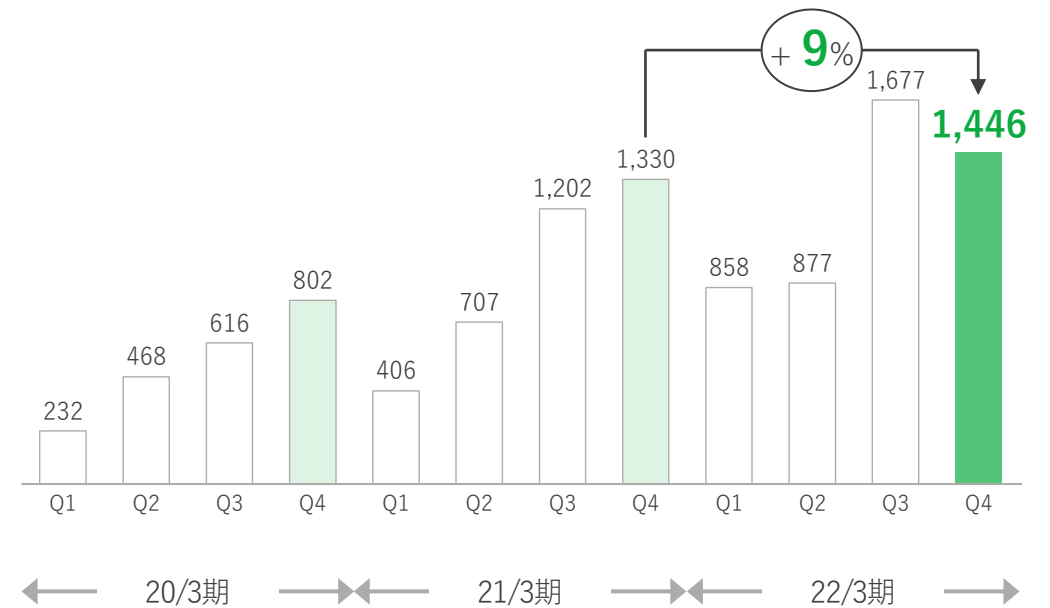
売上収益 四半期推移

(単位：百万円)



EBITDA 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

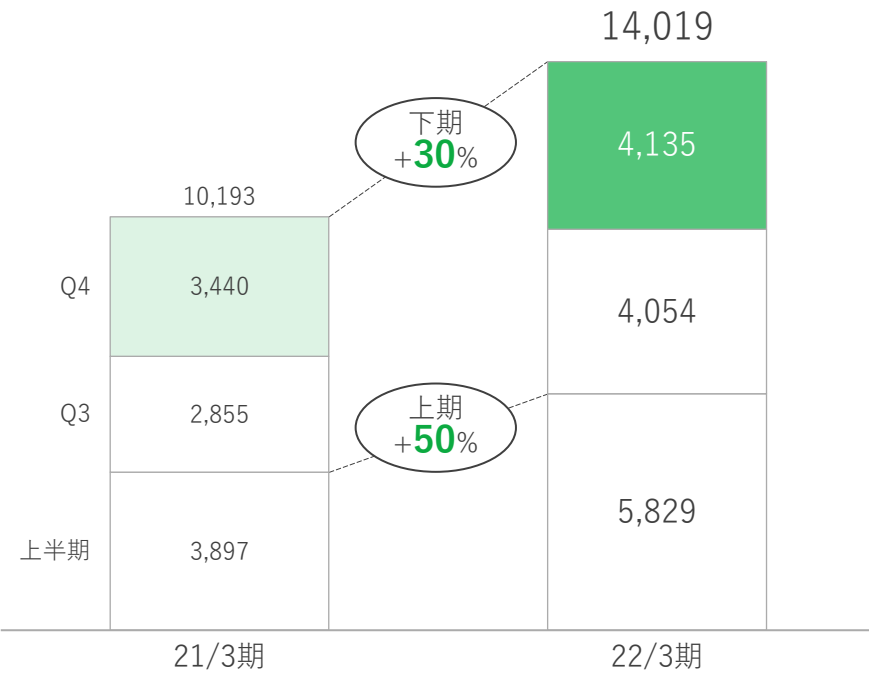


ヘルスビッグデータ事業：業績（シーズナリティの平準化）

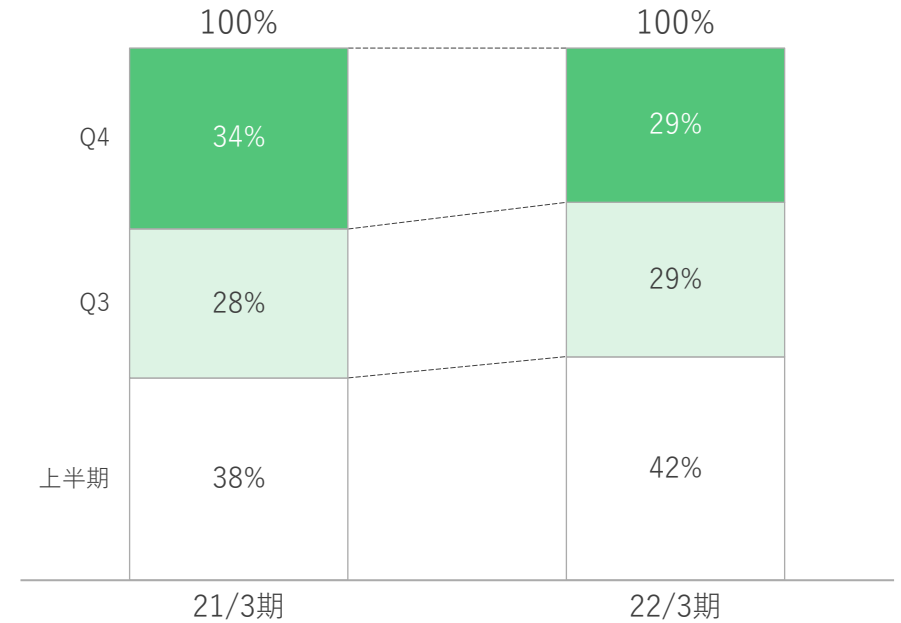
下半期の売上収益はYoYで+30%となりました。Q3とQ4でほぼ同規模の売上となっております。

売上収益 前年比較

(単位：百万円)

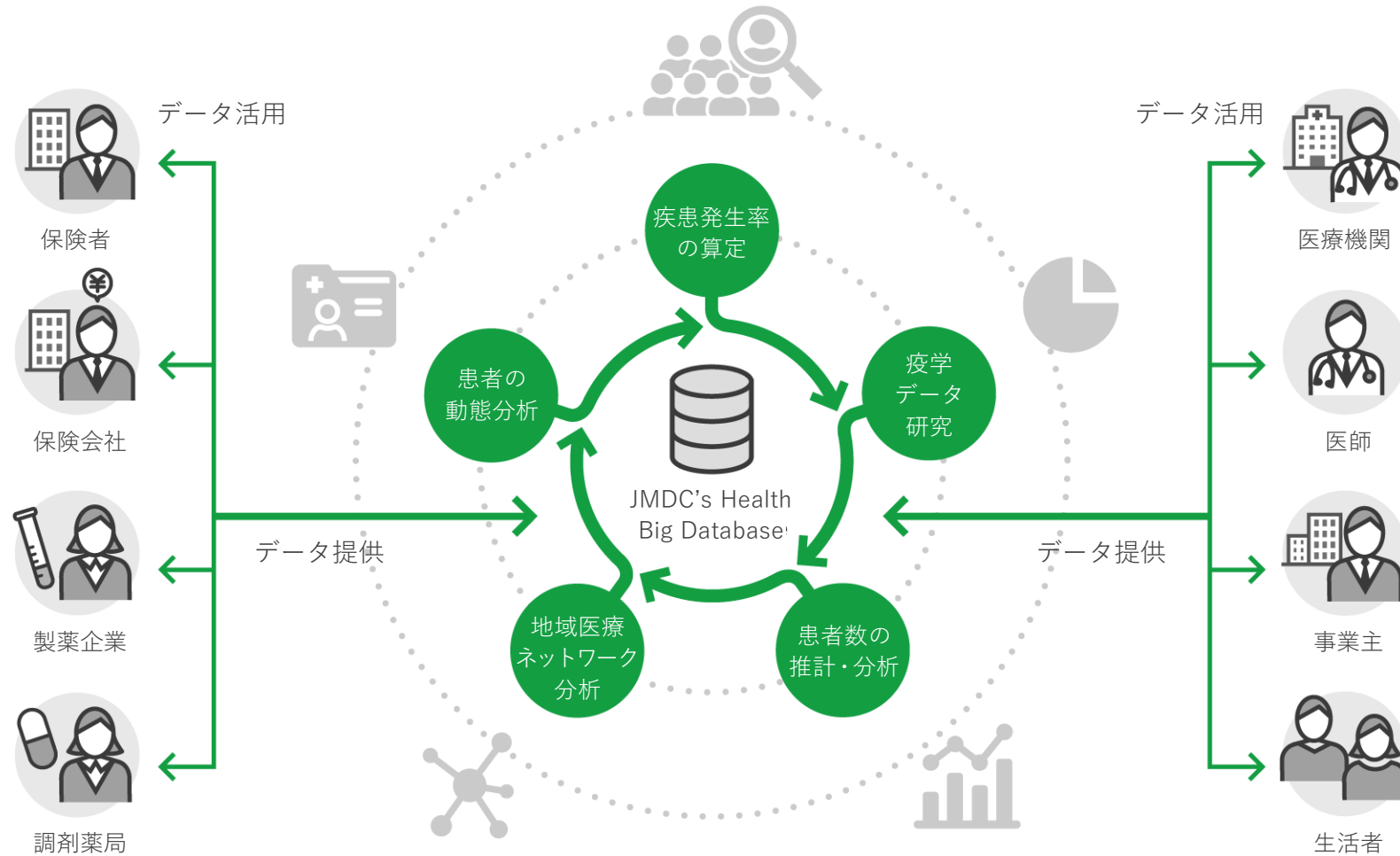


売上収益 構成比比較



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利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事業：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展開を進めています。

(単位：百万円)

データ活用

ヘルスビッグデータ事業規模

(22/3期実績)

インダストリー向け

主に製薬企業や保険会社で活用

- ・ 製薬企業は薬剤の価値を高める分析、保険会社は商品開発などに活用
- ・ コンサルティングによるデータ利用拡大・付加価値向上が加速
- ・ 保険者DB以外のDBの利用も拡大

保険者・生活者向け

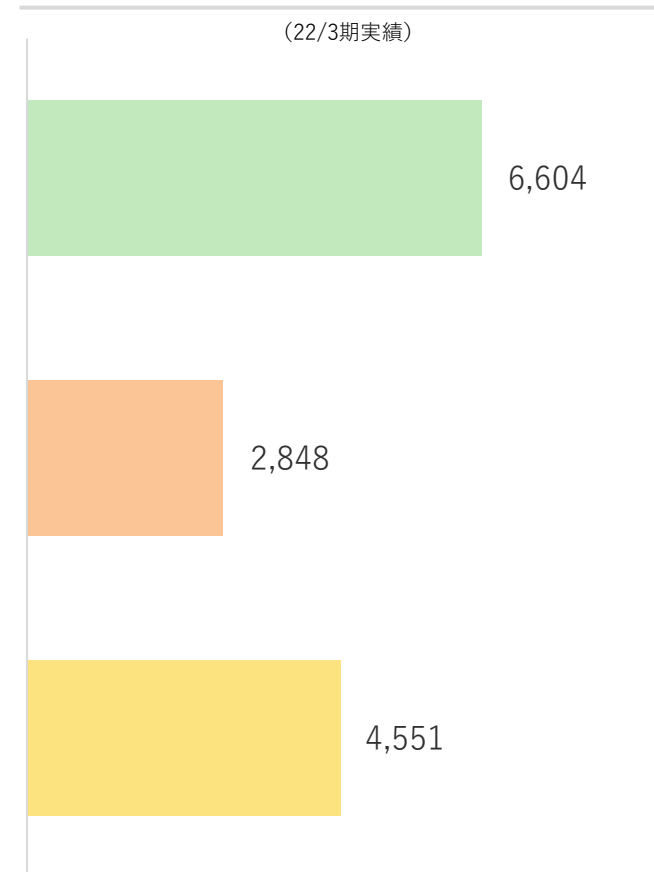
健康保険組合向けサービスとPep Upを展開

- ・ レセプトや処方履歴などの情報を集積し、医療費抑制の施策を立案
- ・ 健診受診勧奨や重症化予防のほか、特定保健指導が順調に拡大
- ・ 自治体へのサービス提供やPHRの拡大により新たなデータ集積も進捗

医療提供者向け

医療機関向け事業も急速に拡大

- ・ 院内データを分析し、コンサル・ファイナンスに活用
- ・ 薬剤の添付文書DBやWEB問診などの独自アプリを医療機関向けに提供
- ・ サービス拡大を通じてDPC・レセプトデータの集積が加速



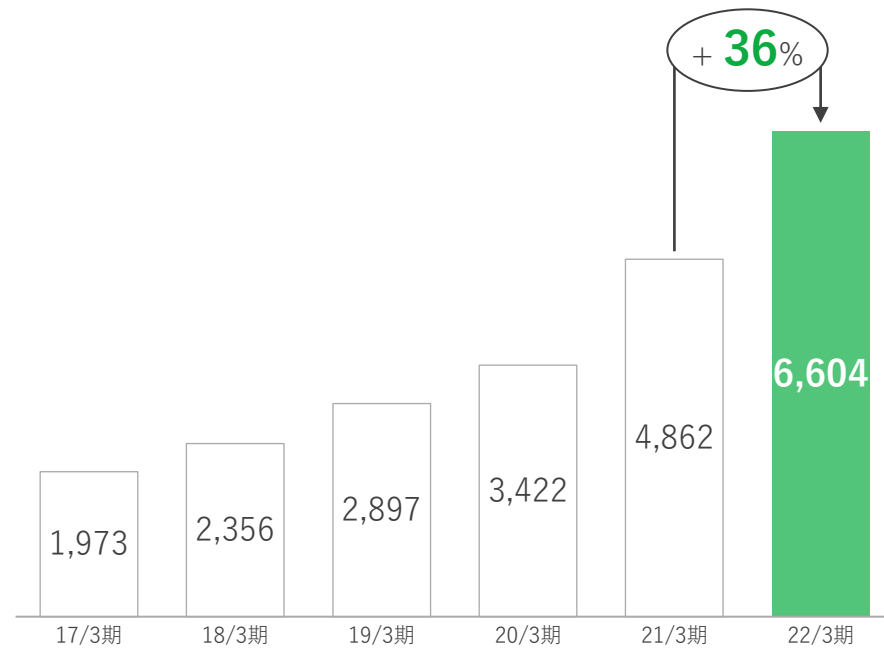
Note: 事業規模は経営管理上の単純合算数値であり、IFRS調整額及びセグメント内取引調整額を調整していません。

インダストリー向け：データ活用の事業状況

引き続き上位クライアントの用途拡大が進んでおり、全てのクライアントセグメントにおける取引額が成長しています。

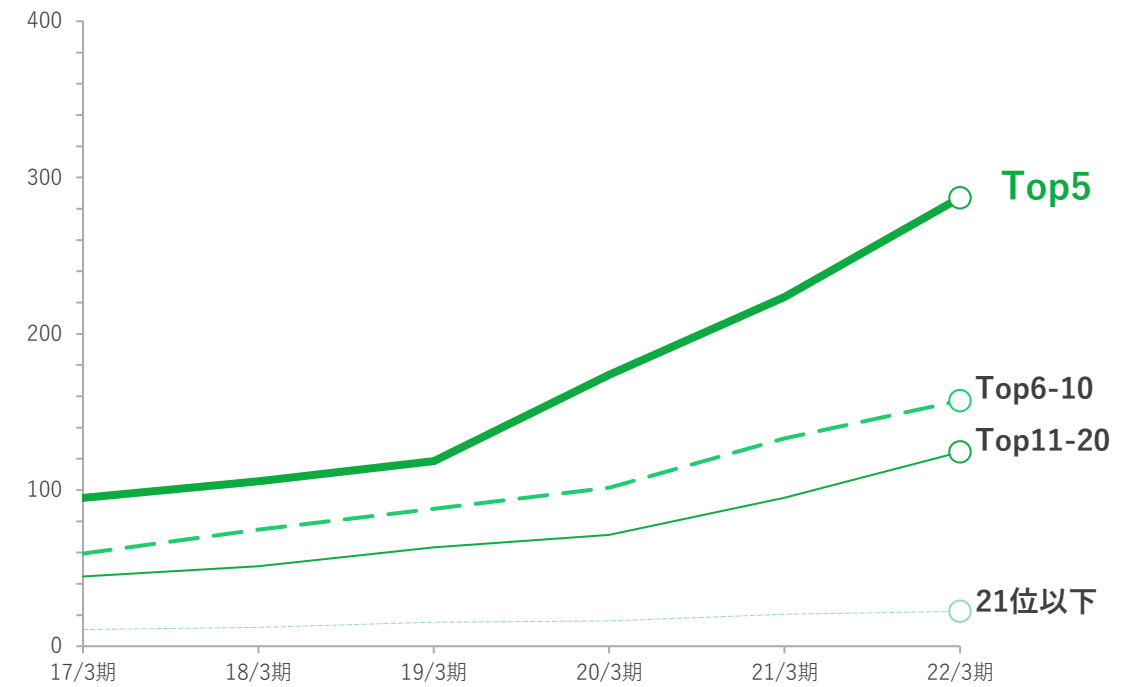
インダストリー向けデータ活用 売上

(単位：百万円)



クライアントセグメント毎の1社あたり年間取引額

(単位：百万円)



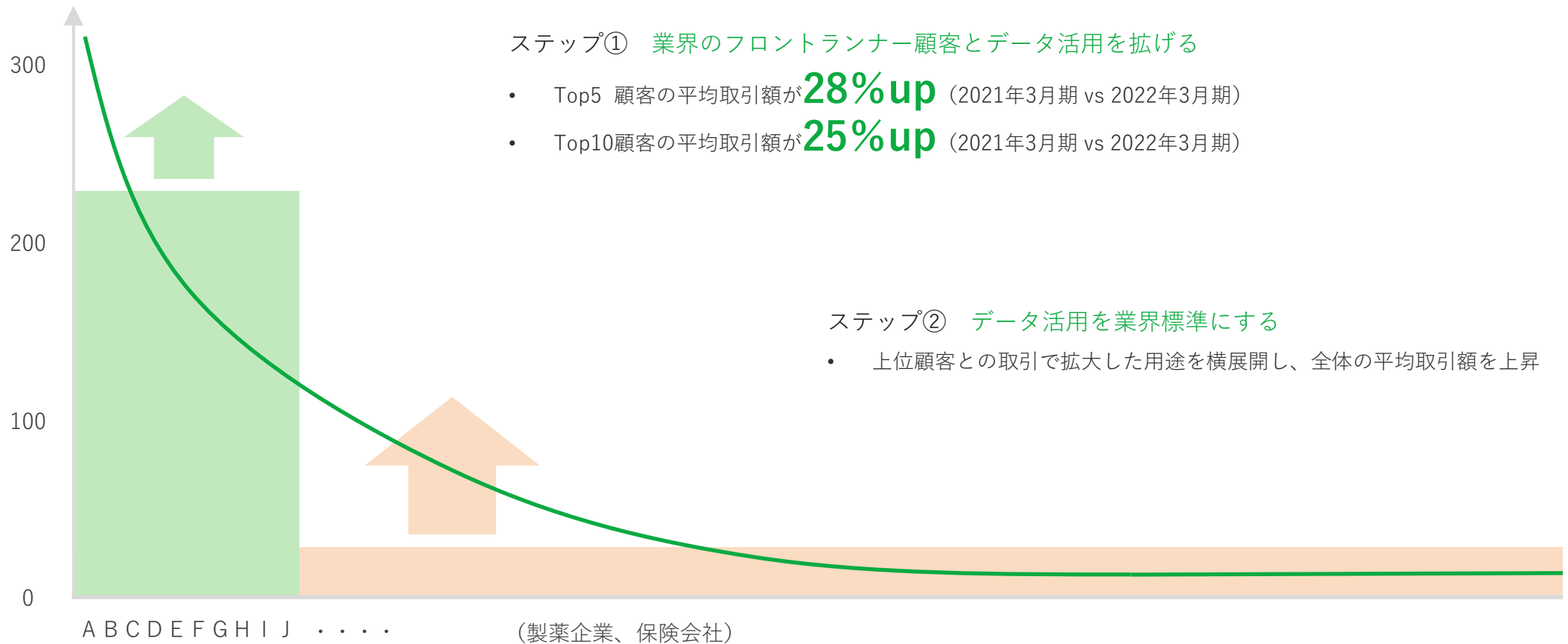
Note: 各年度の取引額の上位5社、上位6-10社、上位11-20社、上位21社以降の取引額より算出。



インダストリー向け：データ活用の事業方針

データ活用意欲の高い業界のフロントランナーとともにデータ活用の可能性を広げ、それが業界スタンダードになっていく世界を目指していきます。

(単位：百万円)



Note: グラフはイメージ。

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きます。

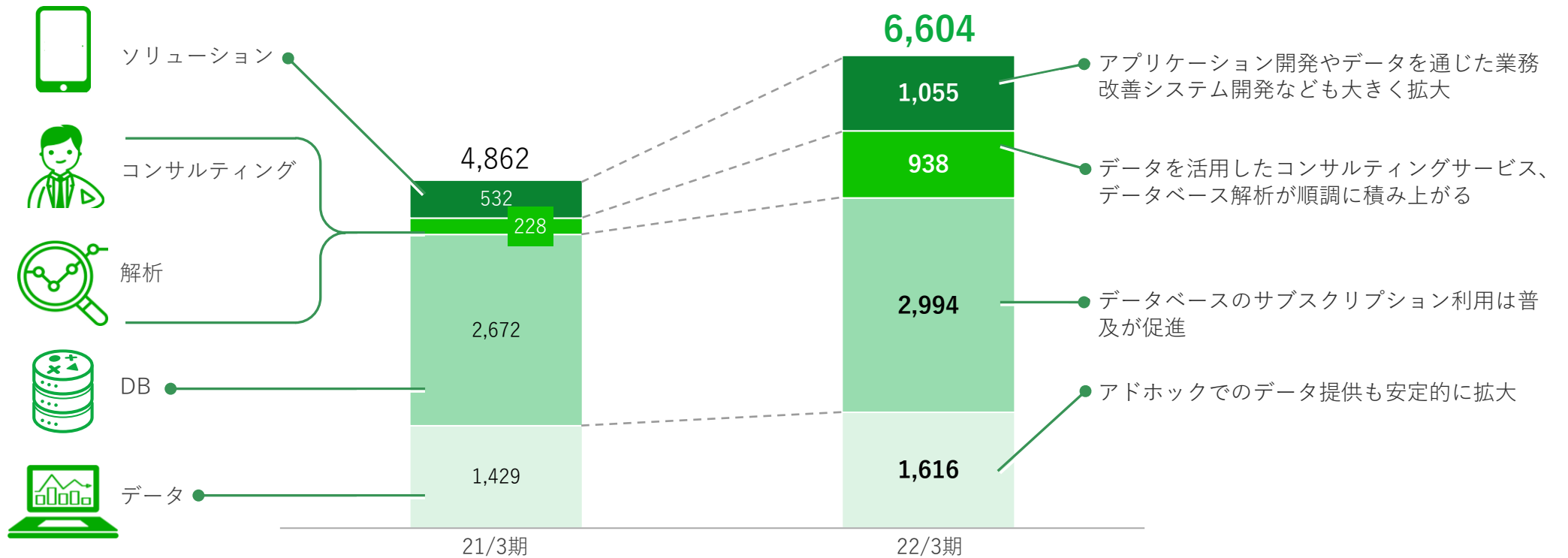


インダストリー向け：アップセルに向けた取り組み

アップセル戦略として取組みを強化してきたコンサルティングやソリューションなどの高付加価値サービスが順調に成長しています。

アップセルの状況（サービス別売上）

(単位：百万円)

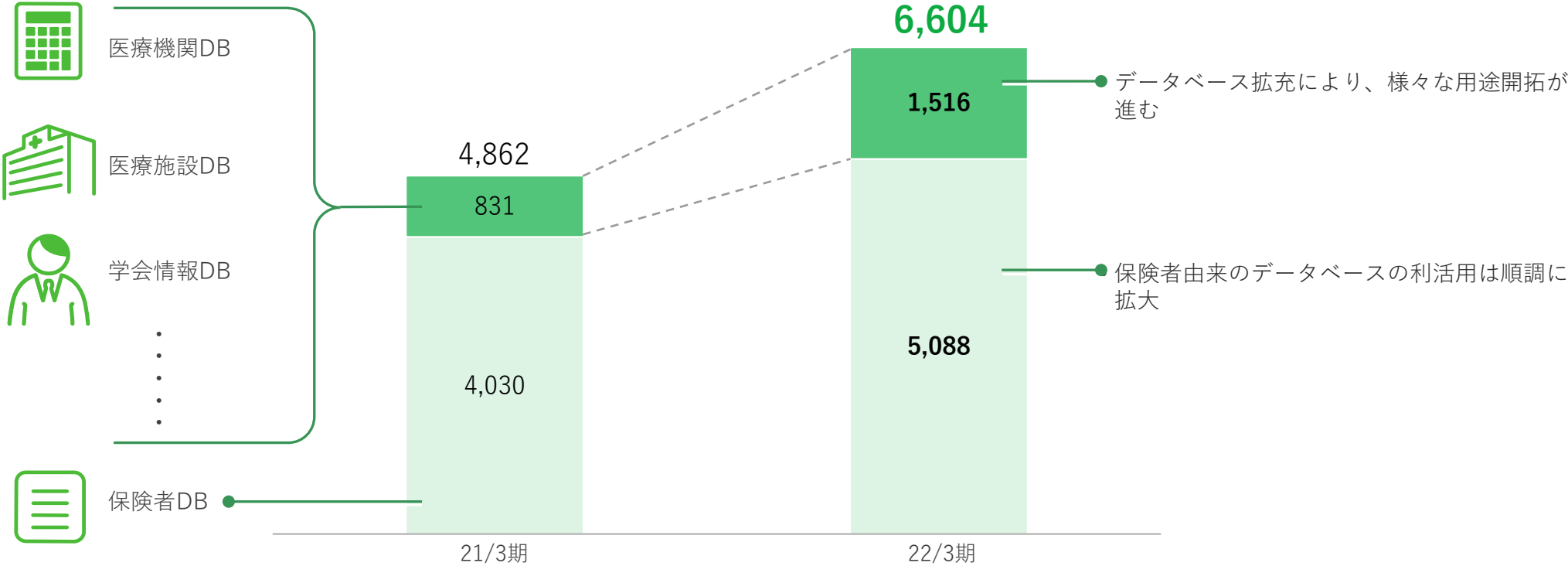


インダストリー向け：保険者データベース以外のクロスセルの状況

クロスセル戦略として取組みを強化してきた保険者DB以外のデータ売上も順調に成長しております。

クロスセルの状況（データ種類別売上）

(単位：百万円)



インダストリー向け：製薬企業向けのDx支援

製薬企業の様々な部門で、データやICTを基軸としたDx支援の需要が高まり始めています。

DBやPHR起点の 戦略的な治験サポート

データドリブンな施設選定



RWD + α のデータを用いて治験プロトコルを最適化するとともに治験に最適な施設選定をサポートし、遅延を回避

DCT/バーチャル試験



DB+PHRや、EDCなどのICTシステムをフル活用して在宅・サテライト訪問での治験を可能にし、試験コストを削減

レセプトデータ + α を用いた セールス・マーケティングのDx

営業・マーケティングの最適化



RWD + 製薬社内データ × 機械学習を通して、効果的なアクティビティやマーケティングミックスを検討

売上予測サポート



RWDを含む様々なデータを用いて、既存予実モデルのGAPを精査、新規・補正ロジックを構築

DBを基にした セールス・マーケティング向けツール

医師の学術活動分析サービス 「Doctorna (ドクターナ)」



学会・論文のDBを集約し、疾患名や症状などのキーワードからオピニオンリーダーを選出。マーケティングリサーチにかかっていた時間を効率化

地域の医療・介護情報を集約して届ける「SCUEL News」



医療機関、医師会、薬剤師会、自治体に掲載された「お知らせ」情報を営業現場に広く配信。担当地域・施設・医師に関する情報をいち早く収集

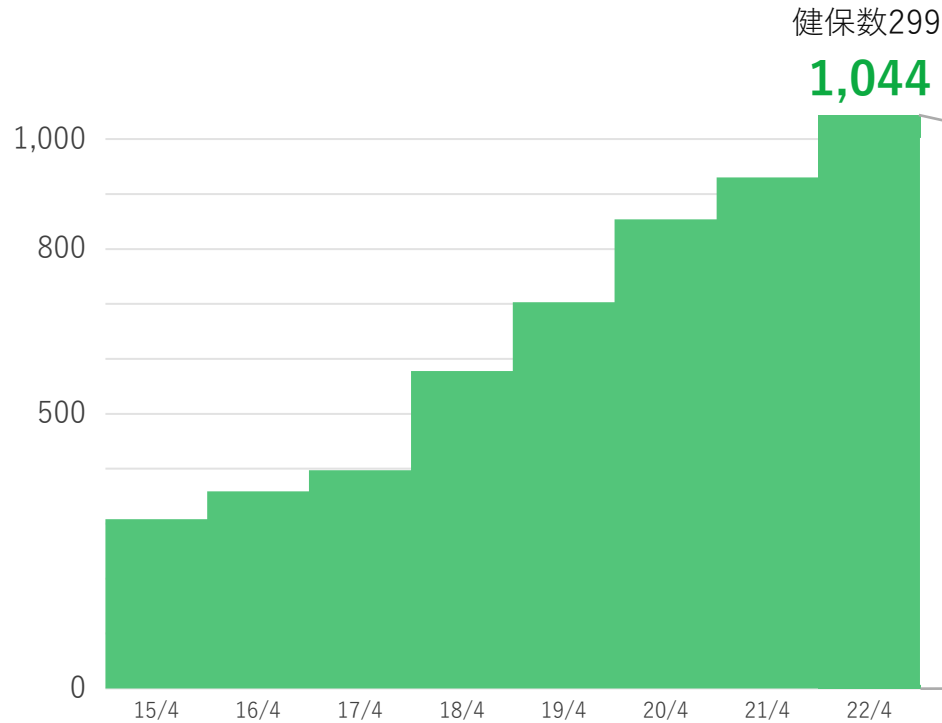
保険者・生活者向け：データ基盤の広がり

健康保険組合における圧倒的なポジションを築くとともに、自治体や協会けんぽ等へのサービス提供を推進していきます。

JMDC母集団数推移

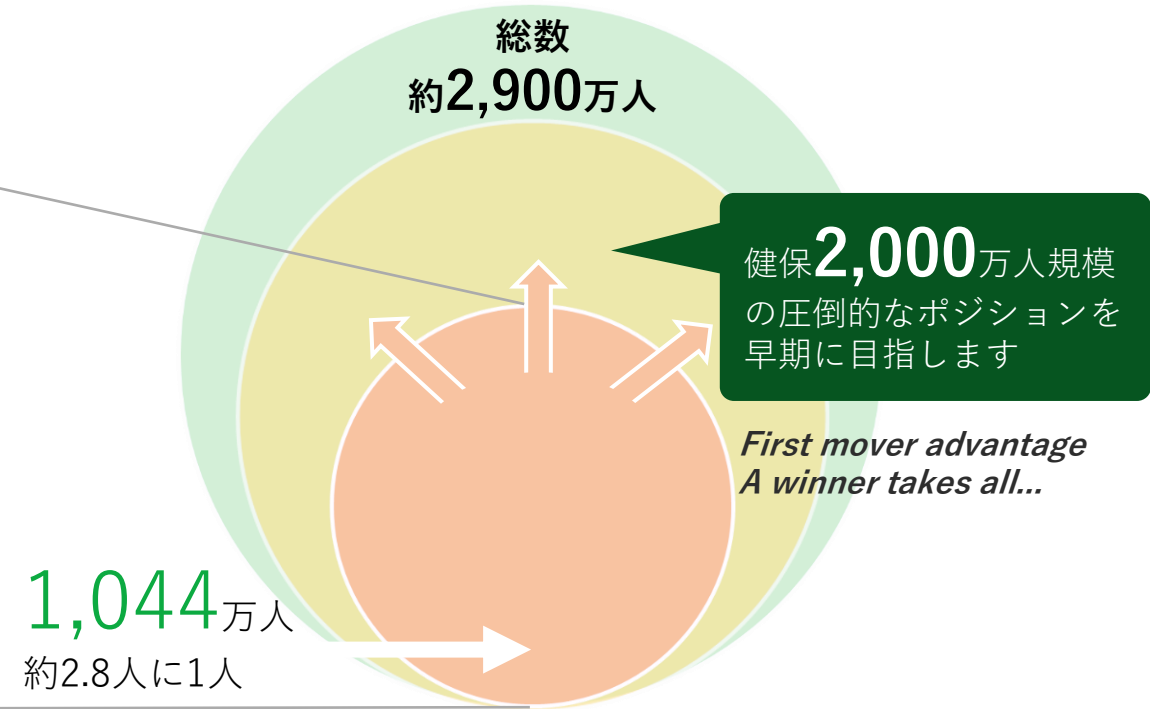
コロナ禍においても母集団は順調に増加

(単位：万人)



健康保険組合における浸透状況

追跡可能対象は2.8人に1人



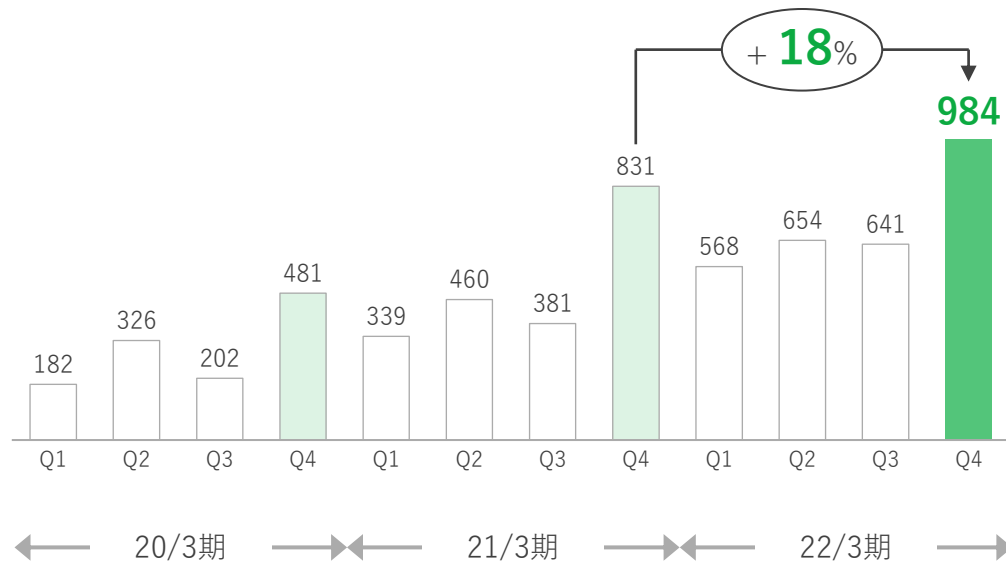
Note: 加入者は各年の4月末時点で継続契約を締結している（単発取引を除く）取引健康保険組合の組合員数の合計（四捨五入）。但し、過去の組合員数は当該時点の取引健保の現在の組合員数の合計。

保険者・生活者向け：事業の状況

Pep Upを通じたソリューションの提供や自治体・国保向け事業が拡大しています。またサービス拡充が新規ユーザー拡大へと繋がるサイクルが継続しています。

保険者・生活者向け事業売上 四半期推移

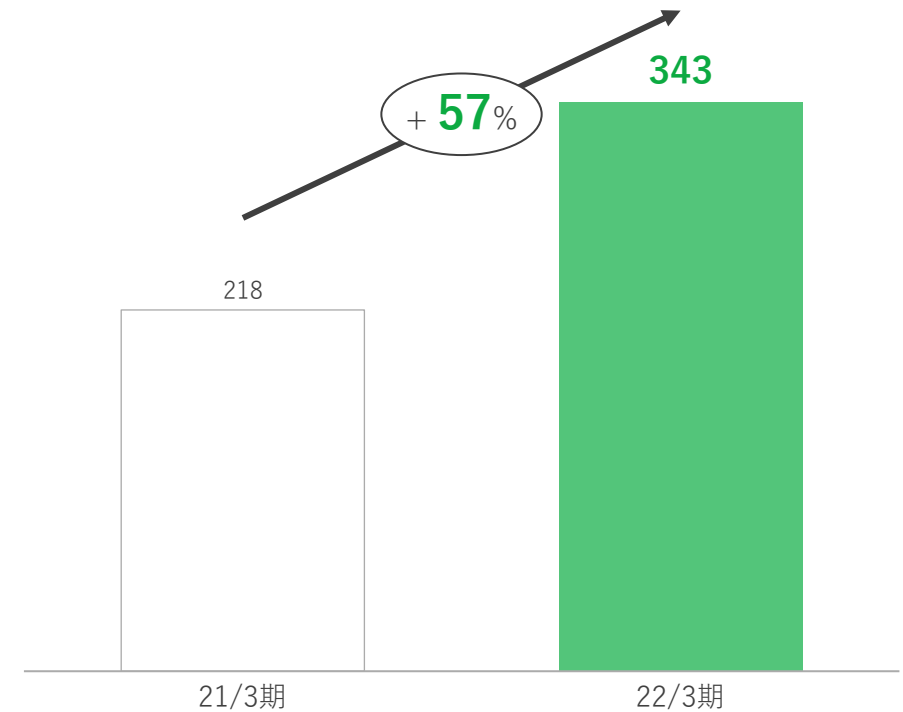
(単位：百万円)



Pep Up ユーザーID数

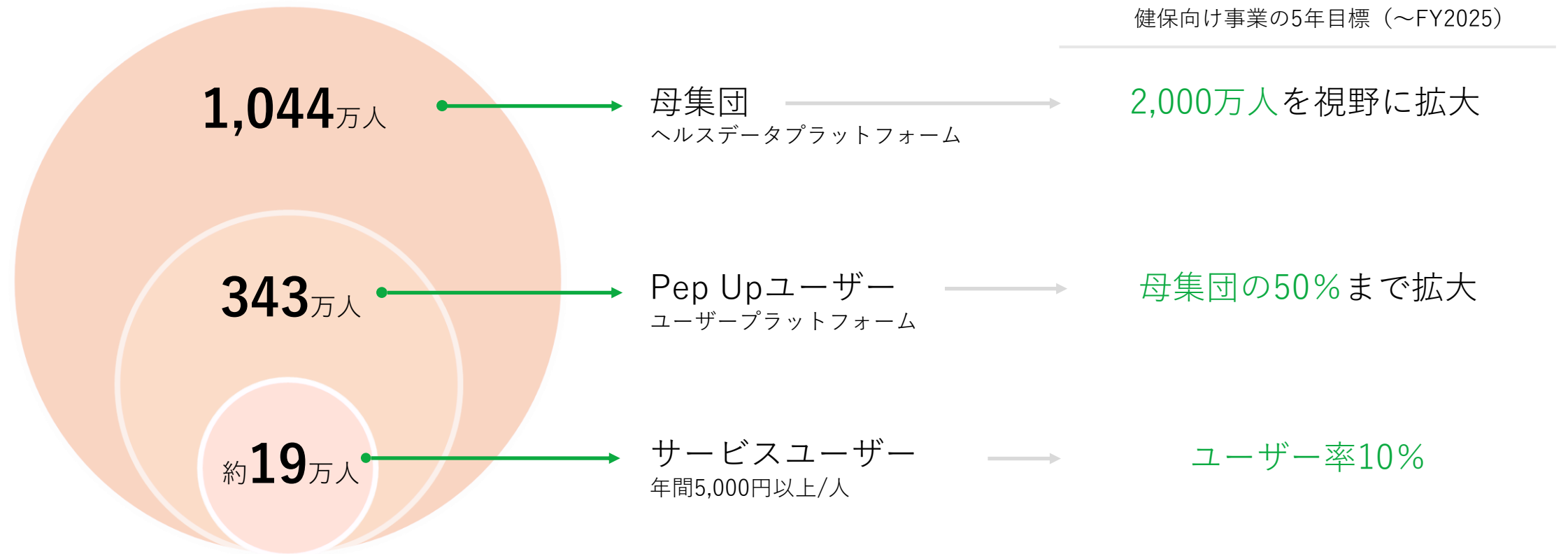


(単位：万人)



保険者・生活者向け：事業の展開方針

健保の母集団（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。



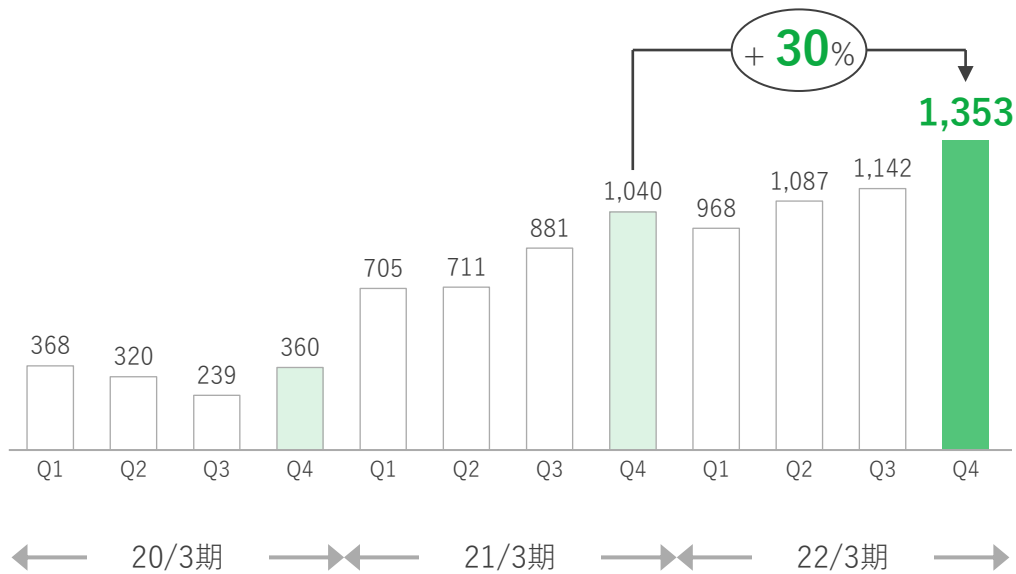
Note: 2022年4月末時点の継続契約締結済健康保険組合の組合員数並びにID発行数の推計

医療提供者向け：事業の状況

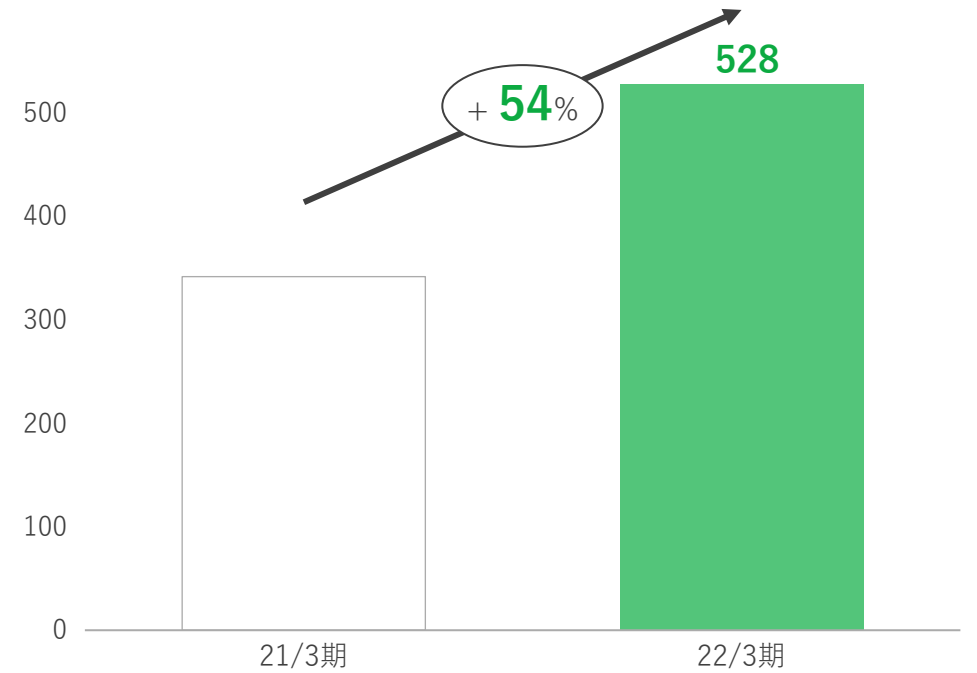
医療機関向けの各サービスが順調に成長し、医療機関由来のデータ基盤拡充が急速に進んでおります。

医療提供者向け事業売上 四半期推移

(単位：百万円)




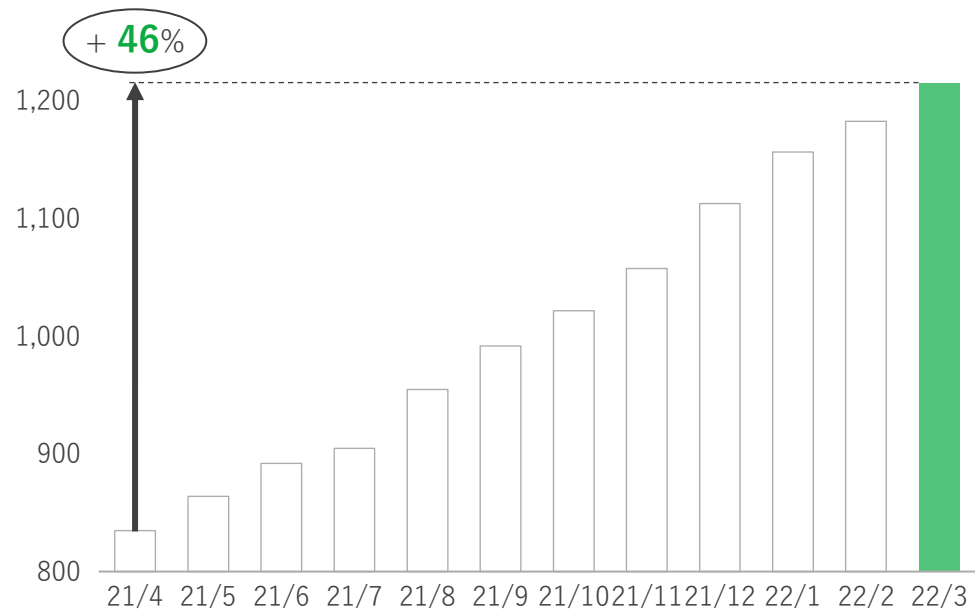
DPC/レセプトデータの利活用が可能な医療機関（病院）数




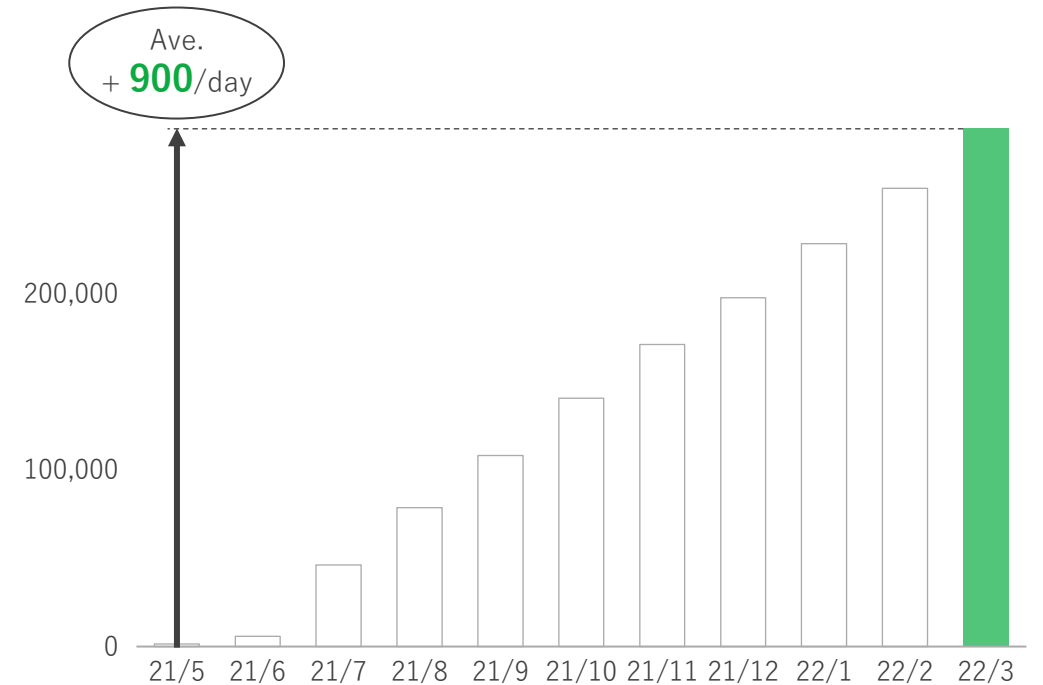
医療提供者向け：医療の健全化に向けた取り組み（メルプWEB問診、メルプPHR）

問診をデジタルで効率化する「メルプWEB問診」、クリニックでの受診行動のデジタル化を行う「メルプPHR」、ともに導入が加速しています。

メルプWEB問診 導入医療機関数 



メルプPHR ユーザー数 



(参考) 医療提供者向け：メルプの機能（PHR～問診）

AIによる受診相談、近隣の医療機関検索、デジタル診察券からWeb問診まで、患者の一連の受診体験を刷新するとともに、問診票の転記といったクリニックの業務負荷を軽減しています。

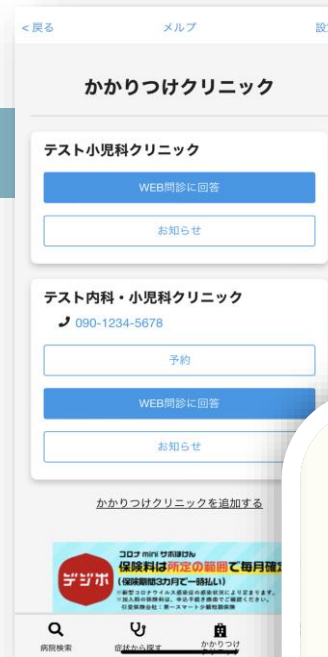
メルプ AI受診相談



医療機関検索



かかりつけ登録 デジタル診察券



Web問診



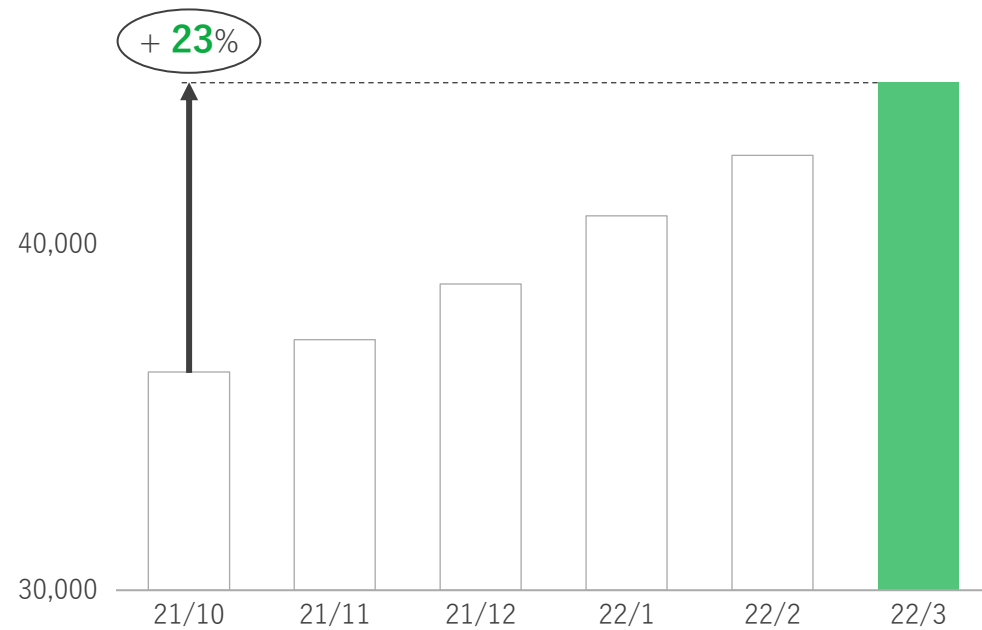
医療提供者向け：医療提供者プラットフォームの拡大（Antaa、イシヤク）

「Antaa」、「イシヤク」のユーザー増の加速により、医療提供者プラットフォームは急速に拡大しています。引き続き医師とのエンゲージメントを高め、医療の最適化を推進していきます。

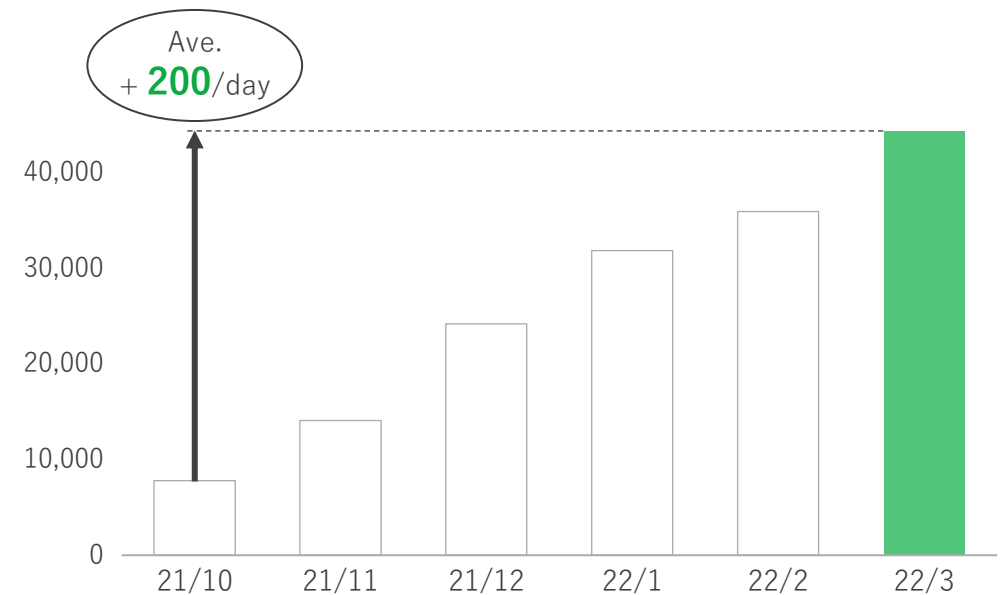
「Antaa」 会員医師アカウント数



(単位：人)

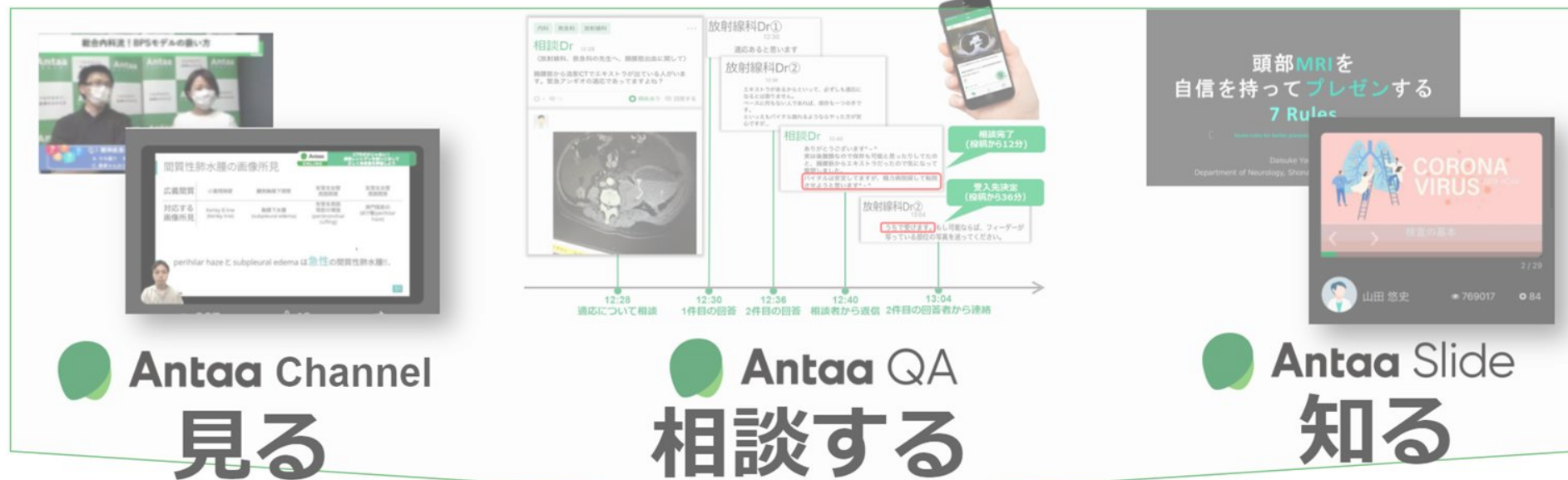


「イシヤク」 ユーザーID数



(参考) 医療提供者向け：医療提供者プラットフォームの拡大「Antaa」

学び合い教え合う環境を整備することで、20代～30代の学習意欲の高い勤務医を求心しています。エネルギーある若手医師の学びのデファクトスタンダードを目指すとともに、医療への課題意識の高い医師の方々と連携しさまざまな取り組みを企画していきます。



大規模～中規模
医療機関

クリニック勤務の医師よりも大規模・中規模医療機関に勤務する医師が多く参加しています。

20代～30代
若手医師が中心

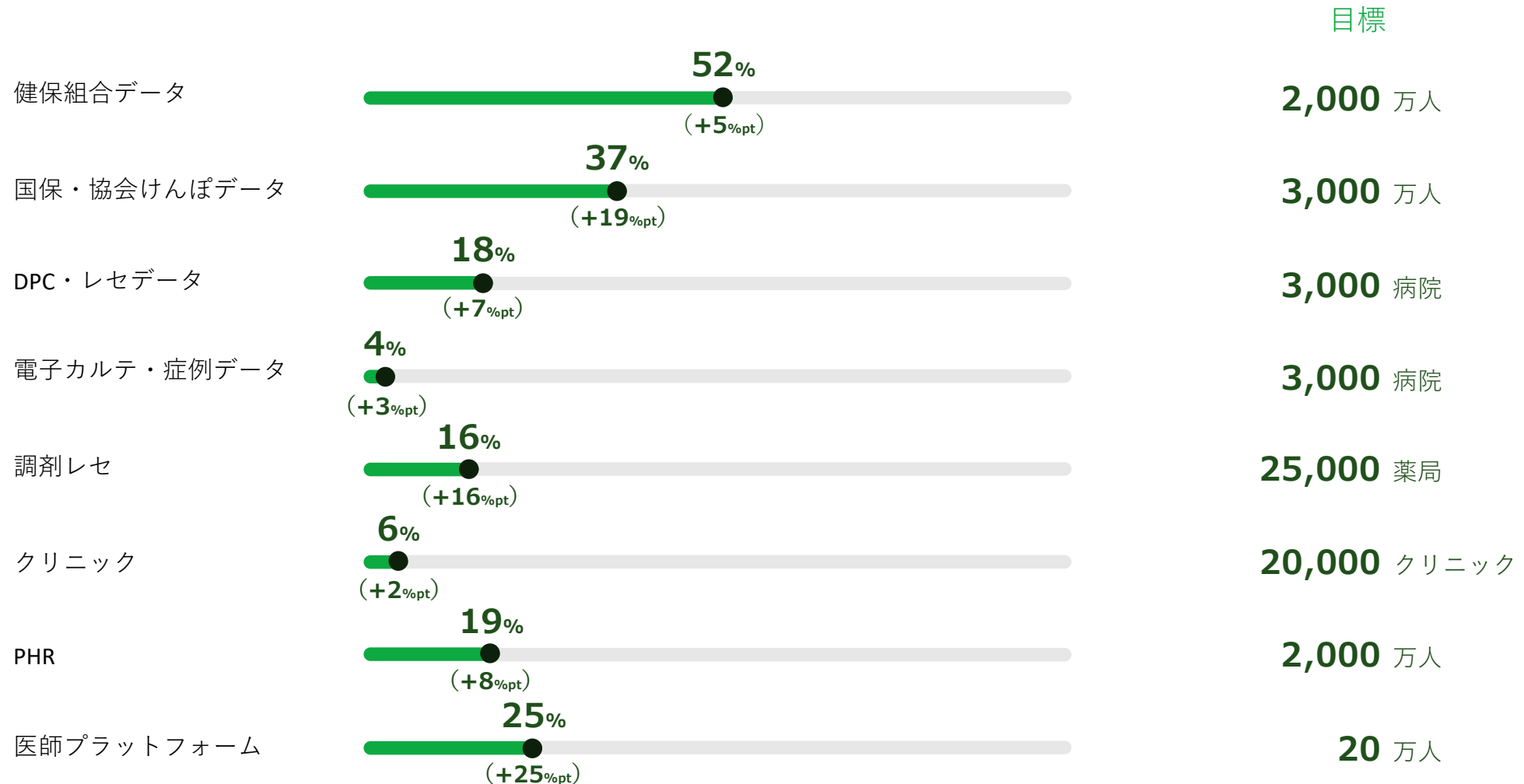
20-30代の医師が全体の8割を占めています。

自己学習
時間が長く
学習意欲高い

自費で外部研修に参加する医師や自己学習に費やす時間の多い医師が多数参加しています。

ヘルスビッグデータ事業のポテンシャル：データアセットの拡大状況

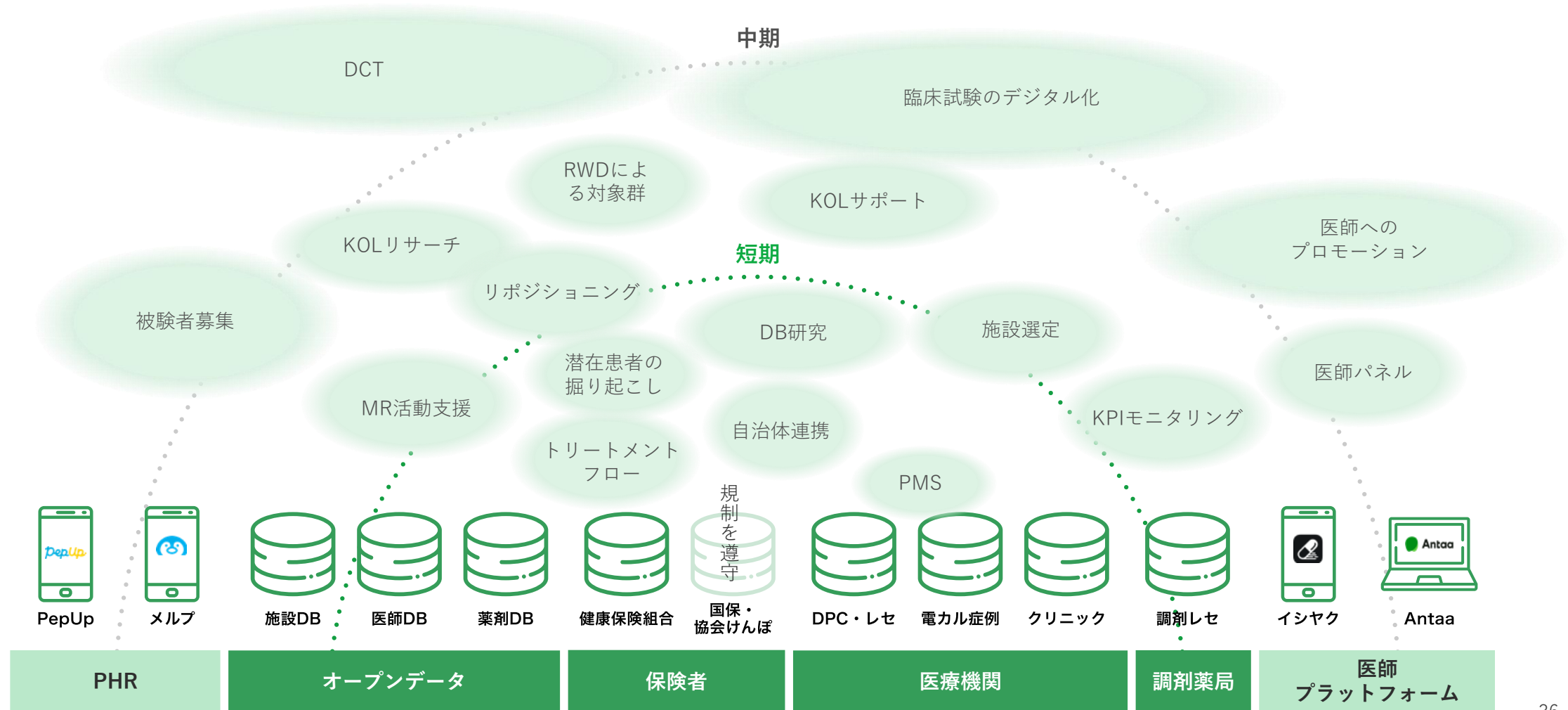
ヘルスケア全体の進化を支援するため、さまざまなヘルスビッグデータの収集を行っています。
順調にデータアセットは拡大しておりますが、目線は高く維持していきます。



ヘルスビッグデータ事業のポテンシャル：データアセットからもたらされるデータ活用例

データアセットが蓄積していくことで、インダストリーにおけるデータ活用の幅が広がっています。

製薬企業向けの例



ヘルスビッグデータ事業のポテンシャル：インダストリー向けの事業機会（1）

現時点でクライアントと議論している内容だけでもかなりの事業機会を感じています。

製薬企業向けの例

製薬部門	テーマ	概要	仮説的：潜在的市場規模（JMDCの現在の浸透度）	
マーケ	潜在患者の掘り起こし	RWDでペイシェントジャーニーを観察することで、診断や適切な治療に患者がたどり着くまでのボトルネックを特定し改善することで新患者を増やす	50~100 億円	10%未満
	KPIモニタリング	自社の薬剤のシェアや新患における獲得率などのKPIを、RWDを活用することで、診療科別のKPIまで精緻化する	30~50 億円	10%未満
	トリートメントフロー	薬剤のスイッチや脱落がどの段階でどの程度起きていて、その背景が何か、医師ヒアリングに基づく仮説をデータで検証する	50~100 億円	10~20%
	MR活動支援	医療機関の情報や医師の情報に基づき、重点医師のターゲティングや講演会の企画をサポート	100~200億円	10%未満
	医師へのプロモーション	医師プラットフォームを活用したオンラインでのプロモーションをサポート	>1000億円	1%未満
開発	施設選定・被験者募集	RWDで被験者候補となる患者の多い施設や地域を選定し、施設選定やリクルーティングに活用	30~50 億円	1%未満
	RWDによる対照群	患者数が集めにくい試験において、RWDを対照群として活用する	30~50 億円	1%未満
	臨床試験のデジタル化推進	EDCや電子ワークシートなど臨床試験においてマニュアルでなされているプロセスをデジタルで効率化する	100~200億円	10%未満
	試験データの二次利用	EDCなどを通じて蓄積されていく患者データを匿名化した上で他の試験や更なる創薬において活用していく	30~50億円	0%
	DCT/在宅治験	患者が医療機関を訪問しなくても臨床試験に参加できるように、医療従事者の訪問や在宅における測定やデータ報告の仕組みを整える	100~200億円	0%

ヘルスビッグデータ事業のポテンシャル：インダストリー向けの事業機会（2）

現時点でクライアントと議論している内容だけでもかなりの事業機会を感じています。

製薬企業向けの例

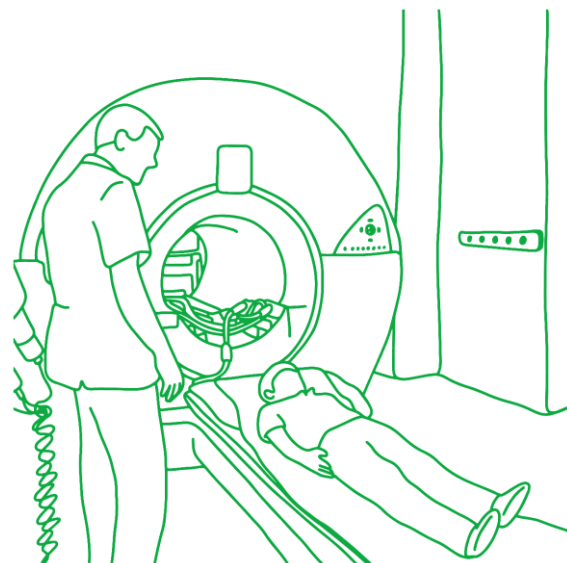
製薬部門	テーマ	概要	仮説的：潜在的市場規模（JMDCの現在の浸透度）	
創薬	リポジショニング	既存の薬剤が効果がある、別の疾患や特定の患者像をデータで炙り出し、リポジショニングの方向性を探る	30~50 億円	▼ 10%未満
	AI創薬	化合物ライブラリや機械学習を活用し有効な可能性の高い新薬の創出の精度をあげ、期間を短縮する	50~100億円	▼ 0%
メディカル	DB研究	臨床試験を実患者ではなくRWDを用いて行う	100~200 億円	▼ 0%
	KOLサポート	医師の学会発表や論文などの情報をもとに、客観的データに基づく適切なKOLのターゲティング及びマネジメントのサポートをする	30~50 億円	▼ 10%未満
	PMS	市販後の有効性や安全性に関する調査をRWDを使って行う	100~200億円	▼ 1%未満
	患者アウトカム調査	患者パネルを活用した患者アウトカム調査及び解析のサポート	30~50億円	▼ 10%未満
	ゲノム情報の解析	患者ゲノム情報を収集することで、薬剤の有効性や安全性に関わるゲノムを特定し、創薬にも繋げる	100~200億円	▼ 0%
事業開発	パイプライン事業性評価	疾患ごとの患者数や現在の治療法などを分析することで、パイプライン導入や開発優先順位付の際に、将来的な事業性を評価する	100~200億円	▼ 10%未満
全社	RWD組織サポート	製薬がRWDを活用するために自社内に専門部署や組織を構築/運営するサポートを行う	30~50 億円	▼ 10%未満
	自治体との連携	製薬が自治体と連携することで、疾患の早期発見や重症化予防を行うサポートをする	100~200 億円	▼ 1%未満

Section 4

遠隔医療事業

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。

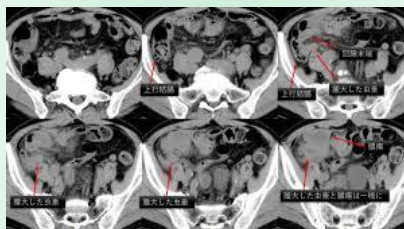


契約医療機関数

1,183



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28%



放射線診断専門医

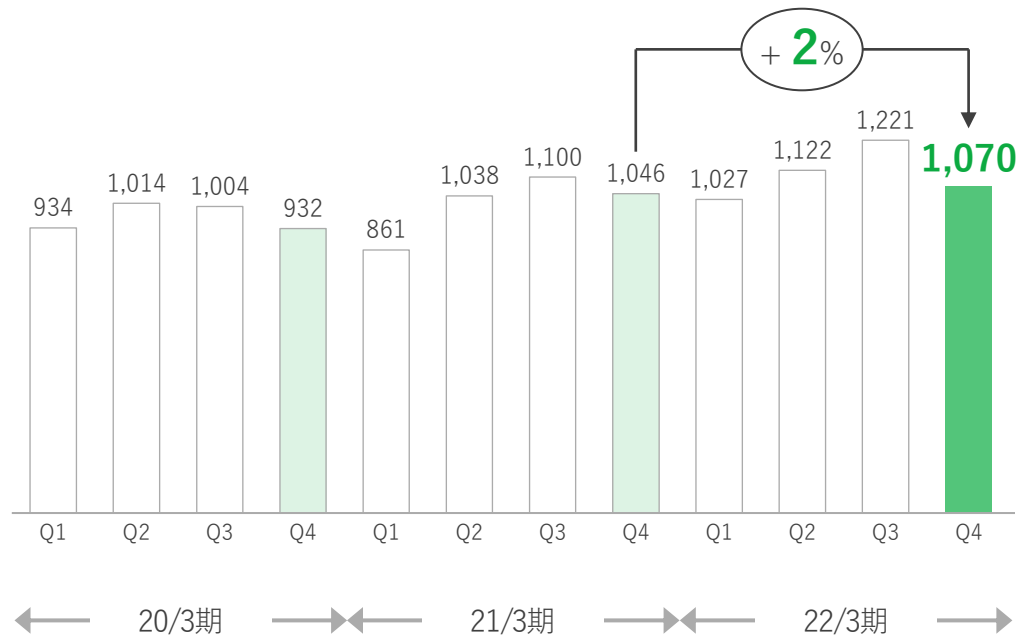
938

遠隔医療事業：業績

オミクロン株感染拡大による受診抑制の動きが、Q4の売上およびEBITDAの成長に影響を及ぼしました。

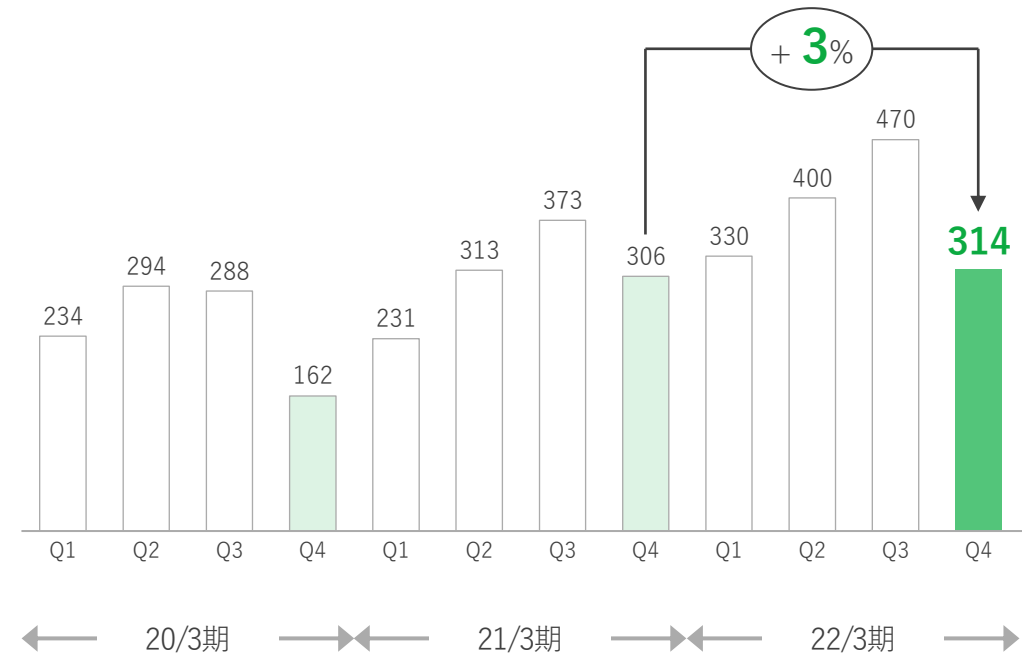
遠隔医療事業売上 四半期推移

(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

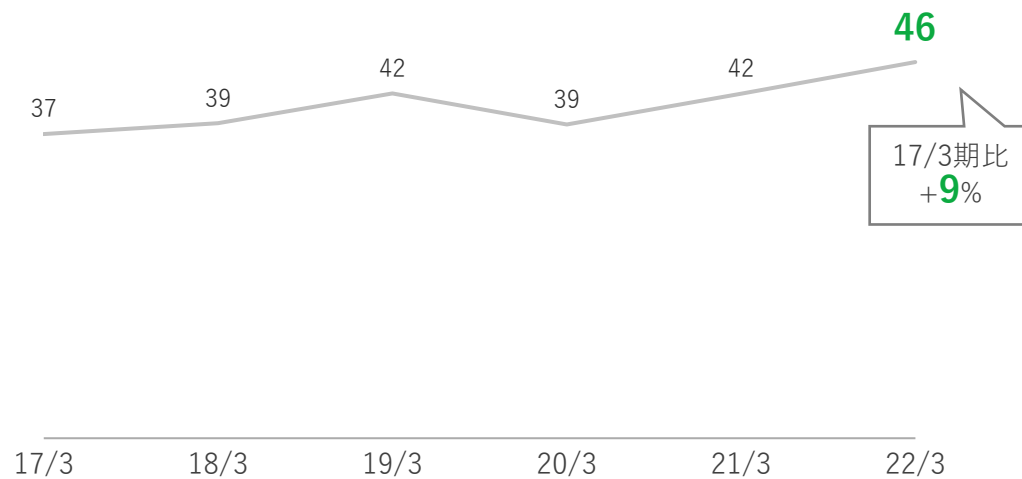


遠隔医療事業：利益率推移

業務効率化の取り組みにより、過去5年間でEBITDAマージンは10%以上向上しました。

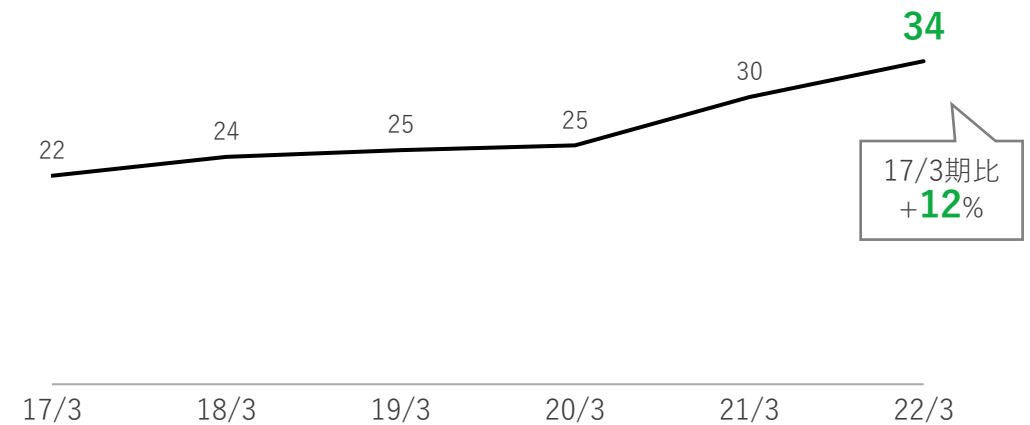
売上総利益率 推移

(単位：%)



EBITDAマージン 推移

(単位：%)



Note:売上総利益率はドクターネット単体の数値を記載。EBITDAマージンは17.3と18.3はドクターネット単体のEBITDAマージンを、それ以降は遠隔医療事業セグメントのEBITDAマージンを記載。
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。
ドクターネット単体は日本基準、遠隔医療事業セグメントは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（または売上高）

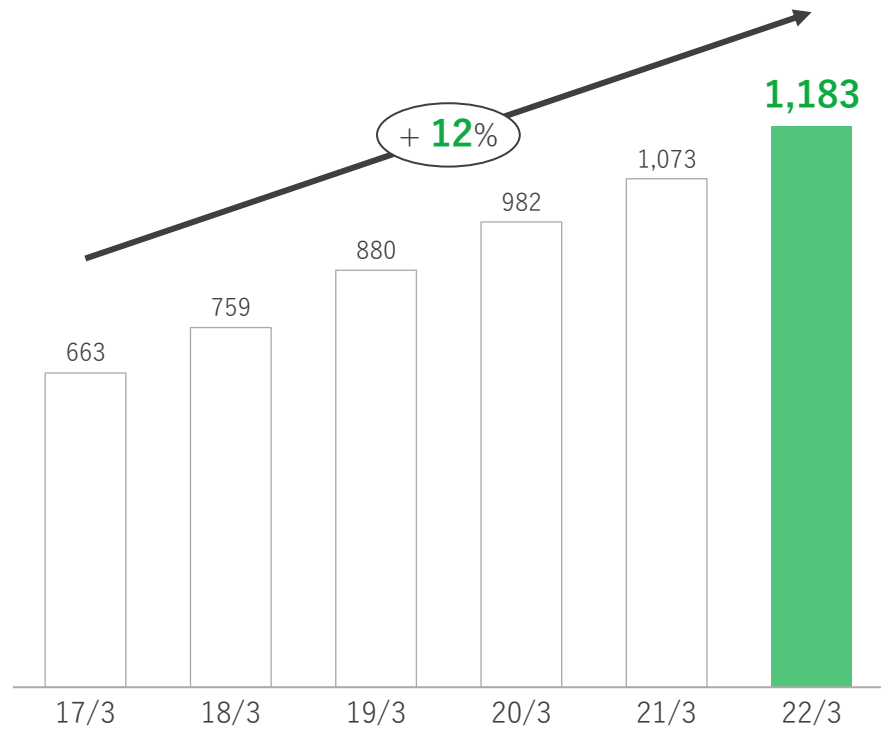


遠隔医療事業：遠隔読影プラットフォームの拡大状況

国内最大規模の遠隔読影プラットフォームの地位は強固であり、施設および読影医への求心力は高まっています。

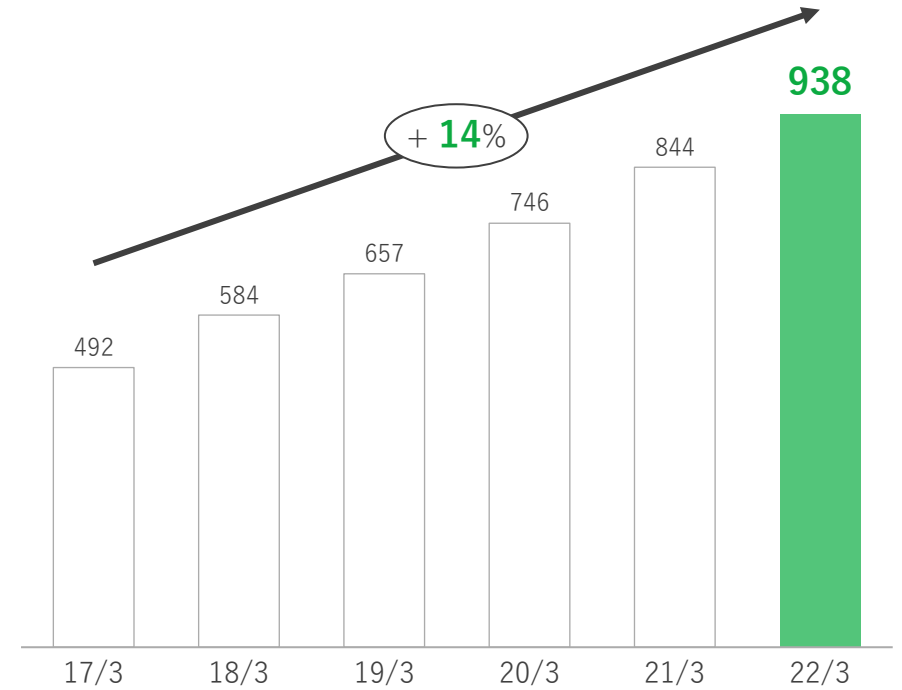
契約施設（病院）数 推移

(単位：施設)



読影医数 推移

(単位：人)



Note: 契約施設数、読影医数ともに、ドクターネットのサービス契約施設数および契約読影医数の総数を記載。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。

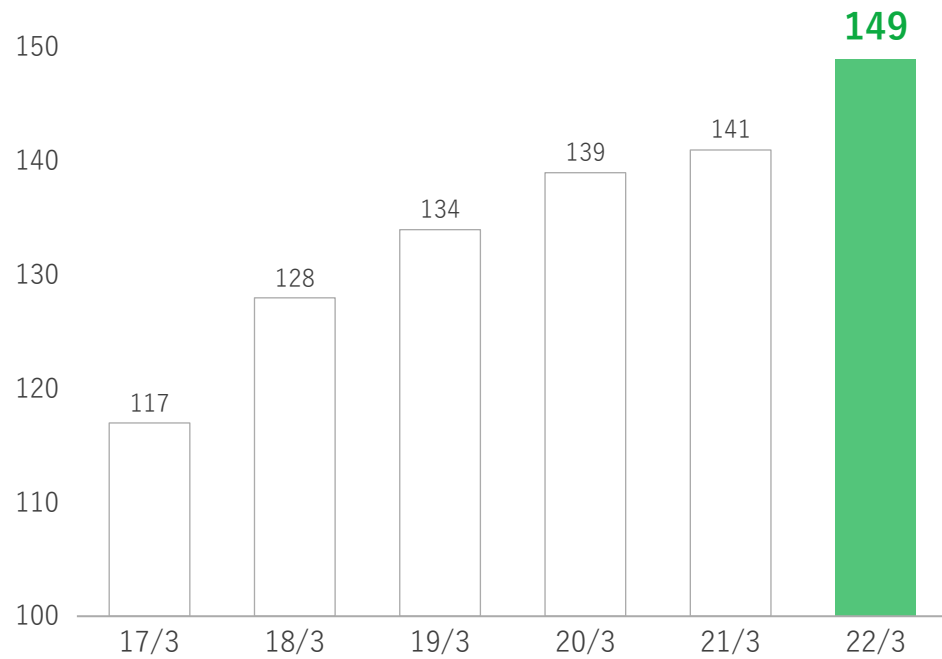


遠隔医療事業：市場規模、シェア推移

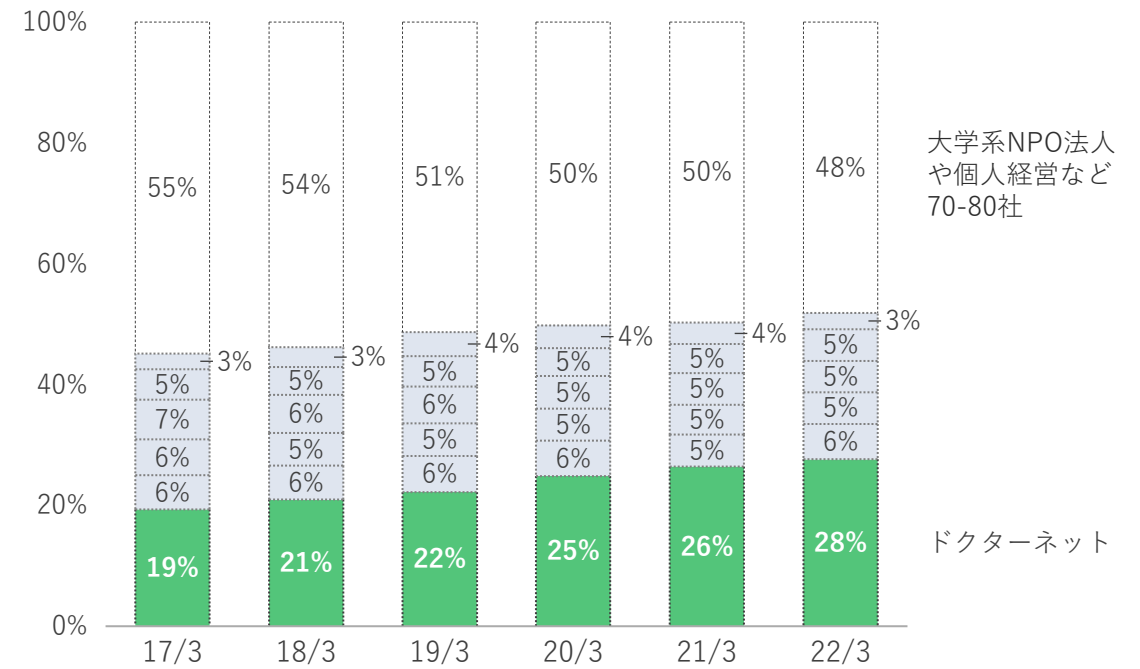
成長する遠隔読影市場において、ドクターネットのシェアは順調に拡大しています。

遠隔読影市場規模 推移

(単位：億円)



市場シェア推移



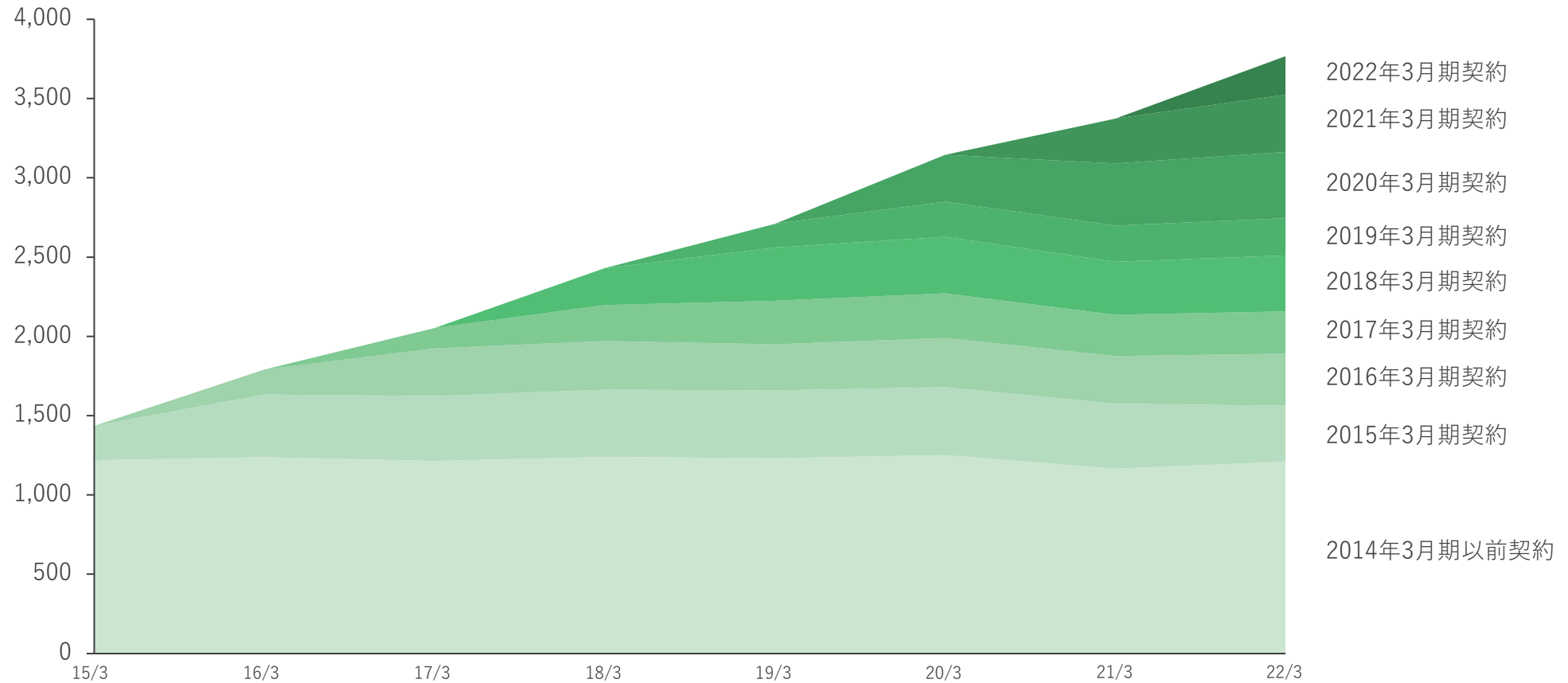
Note: ドクターネットにて推計。



遠隔医療事業（Tele-RADサービス）：事業の構造

コロナ禍における各施設の検査数の減少により出検数に影響が生じました。他方で、当社サービスは契約医療機関にとって代替しづらいサービスであるため、検査数の回復に伴い緩やかに業績拡大していくと考えています。

遠隔読影マッチングサービスの売上高（百万円）



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

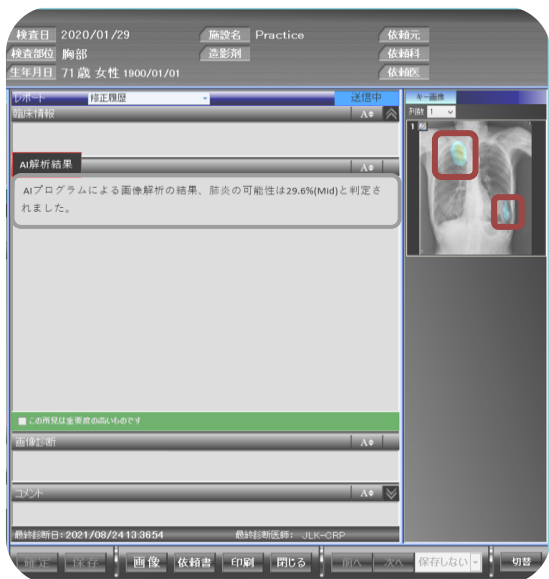
遠隔医療事業：AI薬事承認

2021年12月に胸部X線肺炎検出エンジンの薬事承認を日本で初めて取得しました。放射線専門医のサポートが少ないクリニックなどにおいてはCTやMRIではなく胸部X線による診断が多いことから大きな期待の声を集めています。これにより肺炎検出に専門医データに基づくAIの目が届きます。

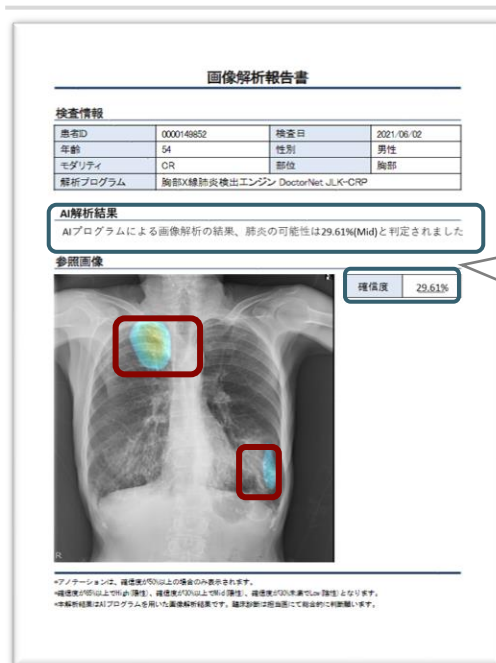
プログラム概要

- 販売名： 胸部X線肺炎検出エンジン DoctorNet JLK-CRP
- 承認年月日： 2021年12月9日
- 医療機器承認番号： 30300BZX00339000
- 一般的名称： X線画像診断装置ワークステーション用プログラム
- クラス分類： クラスII
- 性能： 感度98.1%／特異度36.6%（※確信度30%以上を陽性とした場合）

レポートシステム画面上の表示



画像解析報告書の表示



確信度の表示

- 「AIプログラムによる画像解析の結果、感染性肺炎の確信度は、65.1%（High）と判定されました。」といったメッセージで確信度とラベルを記載
- AI解析結果レポートでは、画像右側に、確信度の数字も分かりやすく記載

ヒートマップの表示

- 確信度が50%以上の場合は、病変上にヒートマップを表示

Section 5

調剤薬局支援事業

調剤薬局支援事業（P-CUBE n）：概要

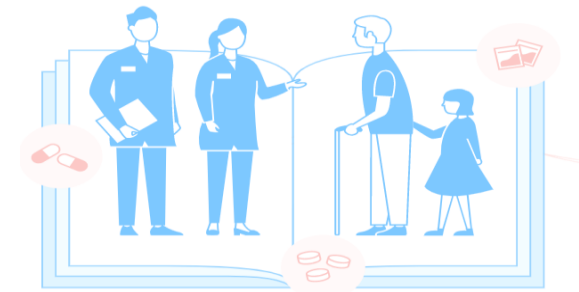
薬局全体におけるICTの最適化を実現する、電子薬歴レセコン一体型システム「P-CUBE n」を展開。患者ひとり一人に最適化された服薬指導に磨きをかけ、次世代の薬局を支援するICTサービスを提供しています。

P-CUBE n

NUMEROUS
多様化する
薬剤師業務をサポート

NETWORK
ネットワークでつながる
多彩なサービス

NEXT
次世代にシフトする
薬剤師をサポート



次世代の電子薬歴で効率的に薬歴を作成

POINT 1 頭書き情報と薬歴記入との連携

- 各々に入力作業を行っていた「頭書き情報」「薬歴記入」との連携を実現
- 薬歴入力にかかる生産性を格段に向上

POINT 2 見やすさ使いやすさを追求した画面レイアウト

- 前バージョンから指導～薬歴入力完了までの操作の動線を徹底的に見直し
- 画面レイアウトの大幅変更と合わせ、システム運用効率をアップ

POINT 3 薬剤別指導ガイダンス機能の操作性を向上

- 薬剤毎に指導要点をまとめたガイダンス機能を薬局毎にカスタマイズ
- 患者の属性に基づいた絞込機能により、薬歴入力も省力化

フォロナビ

患者服薬フォローサービス

SNSを活用した継続的な服薬フォロー

※特許出願中（特願2019-140708）
※「LINE」はLINE株式会社の商標または登録商標です。

LINEと電子薬歴を連携させた運用イメージ

電子薬歴 ← LINEのやり取りが電子薬歴に連携 → 薬剤師 → 指導コンテンツを活用したフォローアップの実施 → 患者さまスマホ (LINE) ← ライフスタイルに合わせてLINEで回答の実施

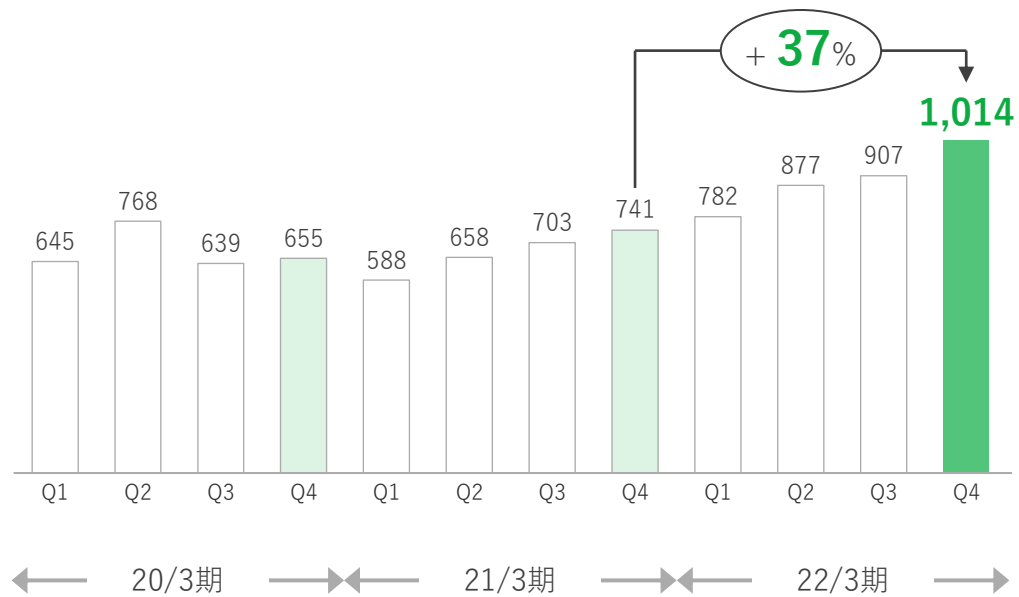
- 1. LINEを使った患者コミュニケーション**
広く利用されているLINEで薬剤師や患者さまの負担を軽減。服薬フォローの継続性を向上。
- 2. フォロー指導を行うための設問コンテンツの搭載**
処方薬や症状に応じた指導要点のコンテンツを搭載。服薬フォローのやり取りをオートメーション化。

調剤薬局支援事業：業績

調剤薬局の投資抑制の影響を未だ一部受けておりますが、足元は本来の収益力まで回復しました。

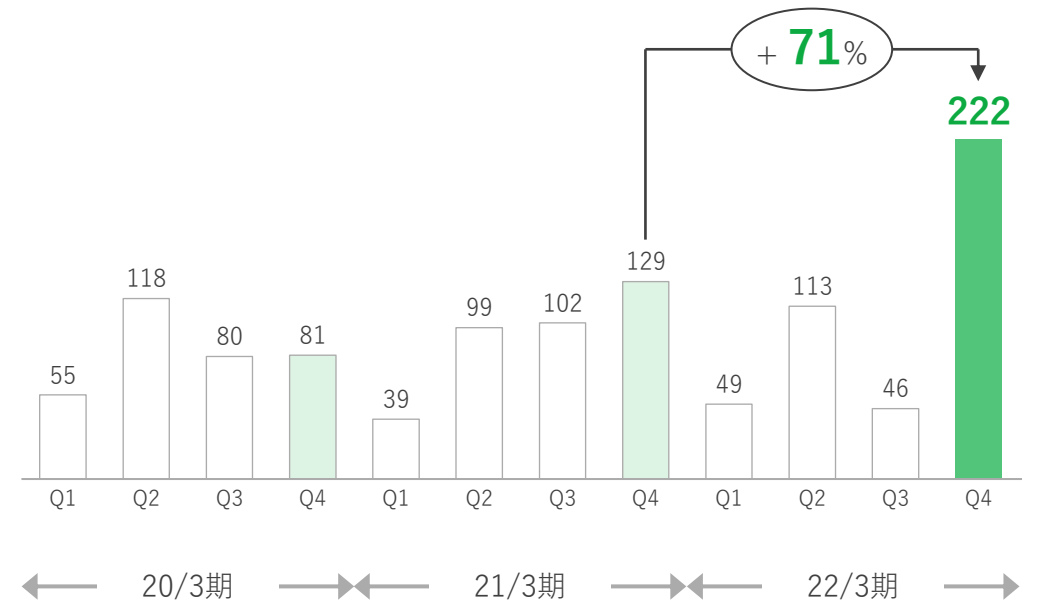
調剤薬局支援事業売上 四半期推移

(単位：百万円)



EBITDA 四半期推移

(単位：百万円)



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



Section 6

2023年3月期 業績予想

2023年3月期：業績予想

前期同様、M&Aや新規事業を含まない既存事業の延長線上での売上成長を前提に計画を策定しております。
利益面においては、将来成長を見据え事業機会への積極的投資を継続しつつ、健全な利益マージンとのバランスを維持させていきます。

(単位：百万円)	22年3月期通期実績	23年3月期通期計画	前期比
売上収益	21,814	27,500	+26%
営業利益 (率)	4,800 (22%)	6,000 (22%)	+25%
税引前利益 (率)	4,785 (22%)	6,000 (22%)	+25%
親会社の所有者に 帰属する利益 (率)	3,258 (15%)	4,000 (15%)	+23%
EBITDA (マージン)	6,411 (29%)	8,000 (29%)	+25%

2023年3月期：セグメント別計画

ヘルスビッグデータが引き続きグループの成長を牽引。各事業セグメントのトレンドは維持されており、当期も順調に成長することを見込んでおります。

(単位：百万円)		22年3月期通期実績	23年3月期通期計画	前期比
ヘルスビッグデータ	売上	14,019	18,900	+35%
	EBITDA (マージン)	4,859 (35%)	6,400 (34%)	+32%
遠隔医療	売上	4,441	4,900	+10%
	EBITDA (マージン)	1,515 (34%)	1,700 (35%)	+12%
調剤薬局支援	売上	3,582	3,900	+9%
	EBITDA (マージン)	432 (12%)	400 (10%)	△8%
調整額	売上	△228	△200	-
	EBITDA	△395	△500	-

Section 7

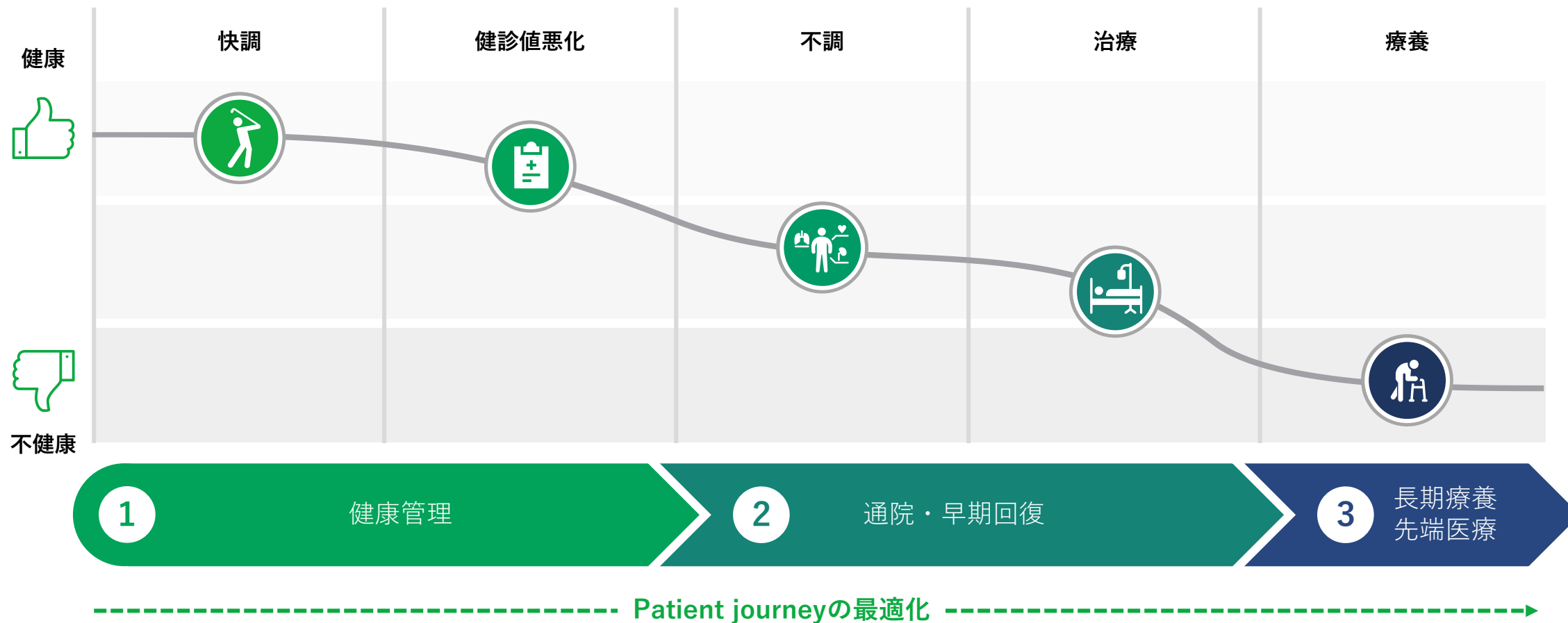
事業展望

「健康で豊かな人生をすべての人に」

データとICTの力で、
持続可能なヘルスケアシステムを実現する

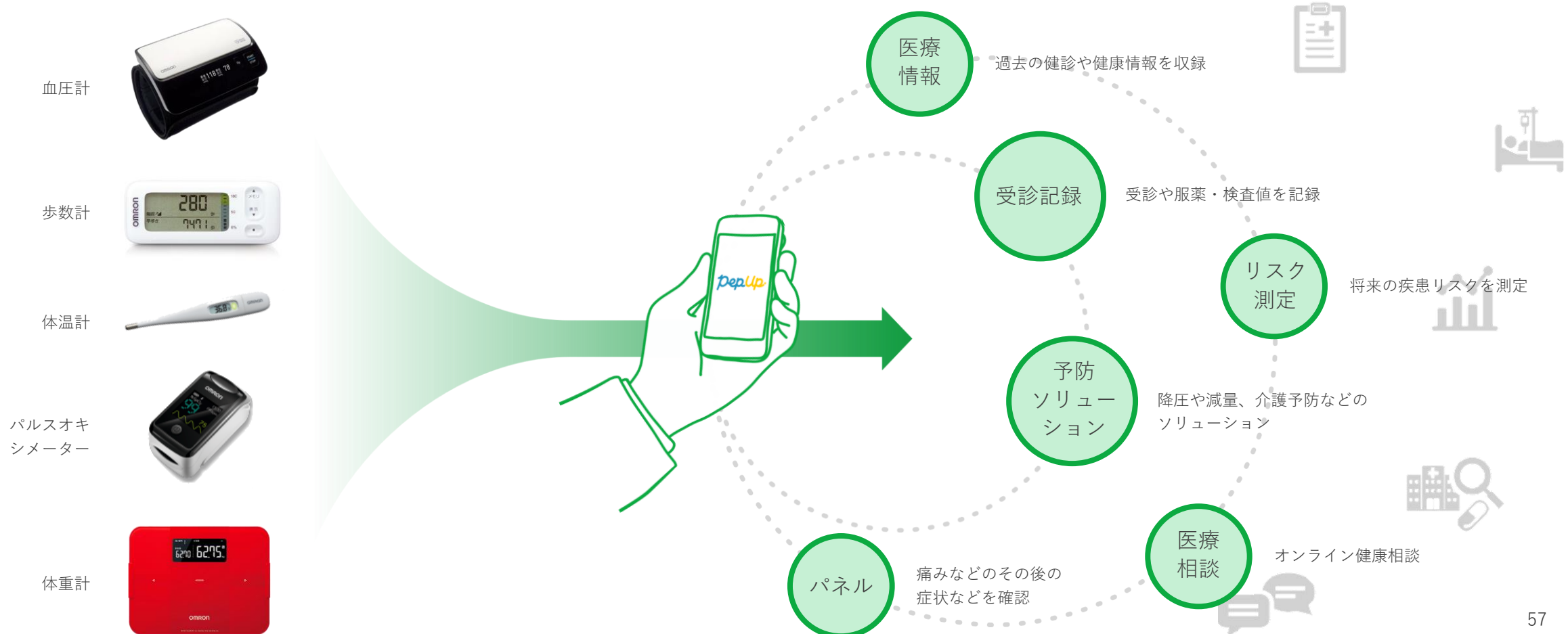
ミッションの実現に向け、我々は何を為すべきか

ヘルスケアシステムの最適化を図るため、患者1人1人の健康時から疾患時までのジャーニーを最適化することが必要であると考えています。



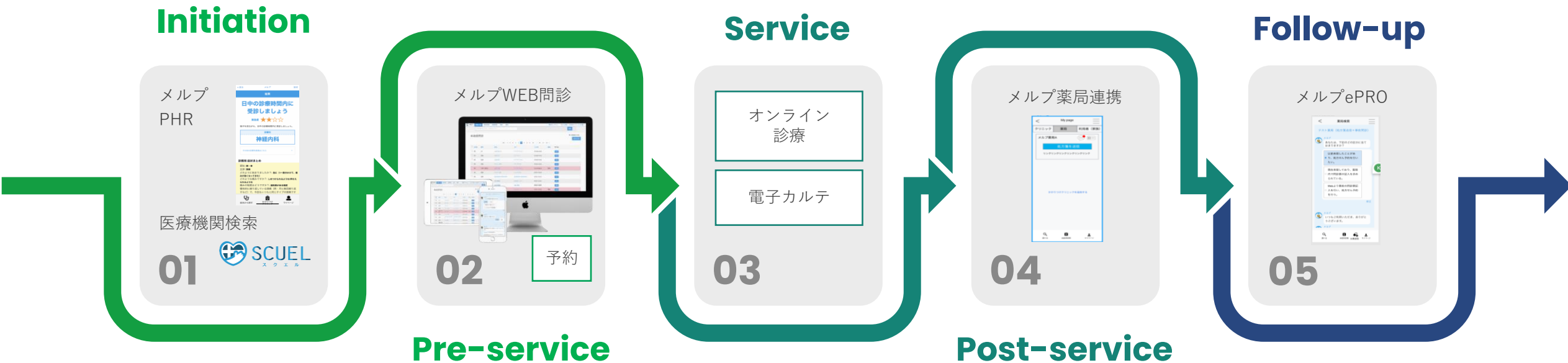
①健康管理における最適化

デバイスによる日々の健康管理は、ペイシェントジャーニーの入り口。オムロンとの提携により、生活者への理解が一段と高まります。



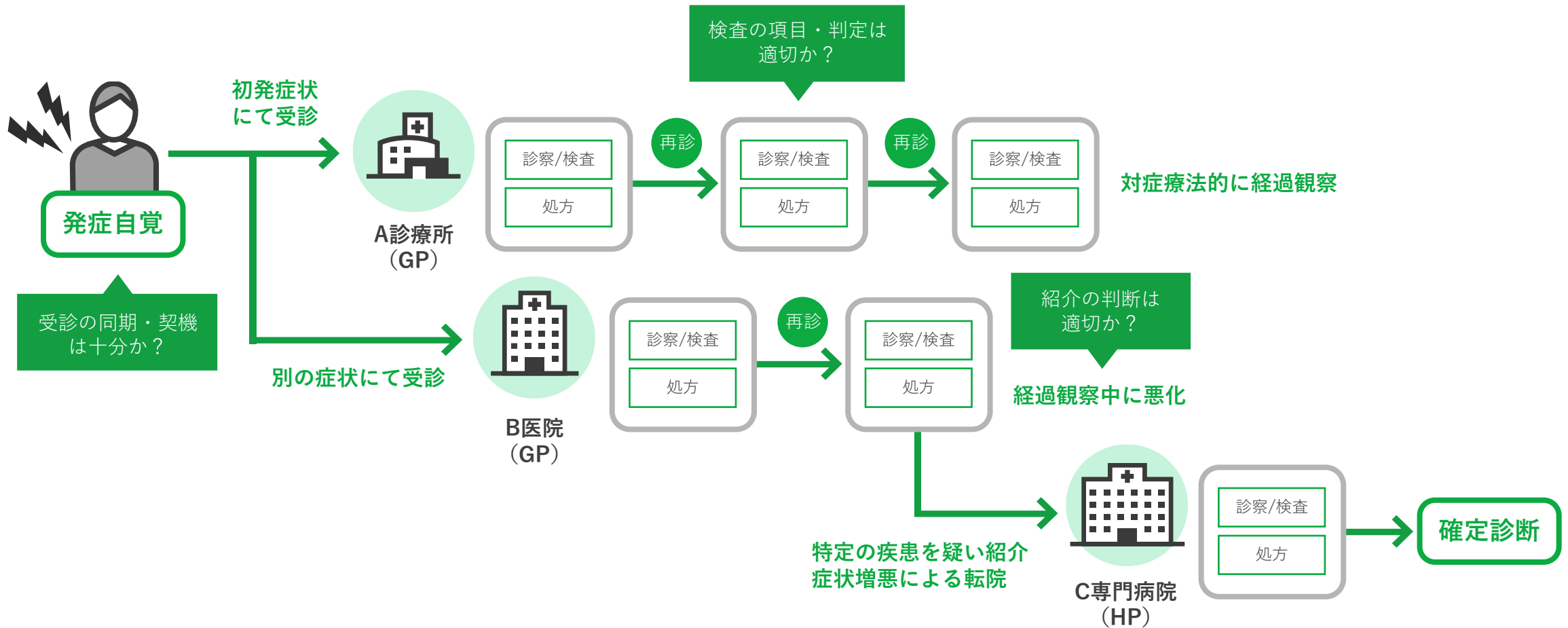
②通院時の医療体験の刷新 – Digital Front Door

患者とのタッチポイントをデジタルにより効率化するサービス。これにより低コストな医療参加を促していきます。



②診断確定までの最適化

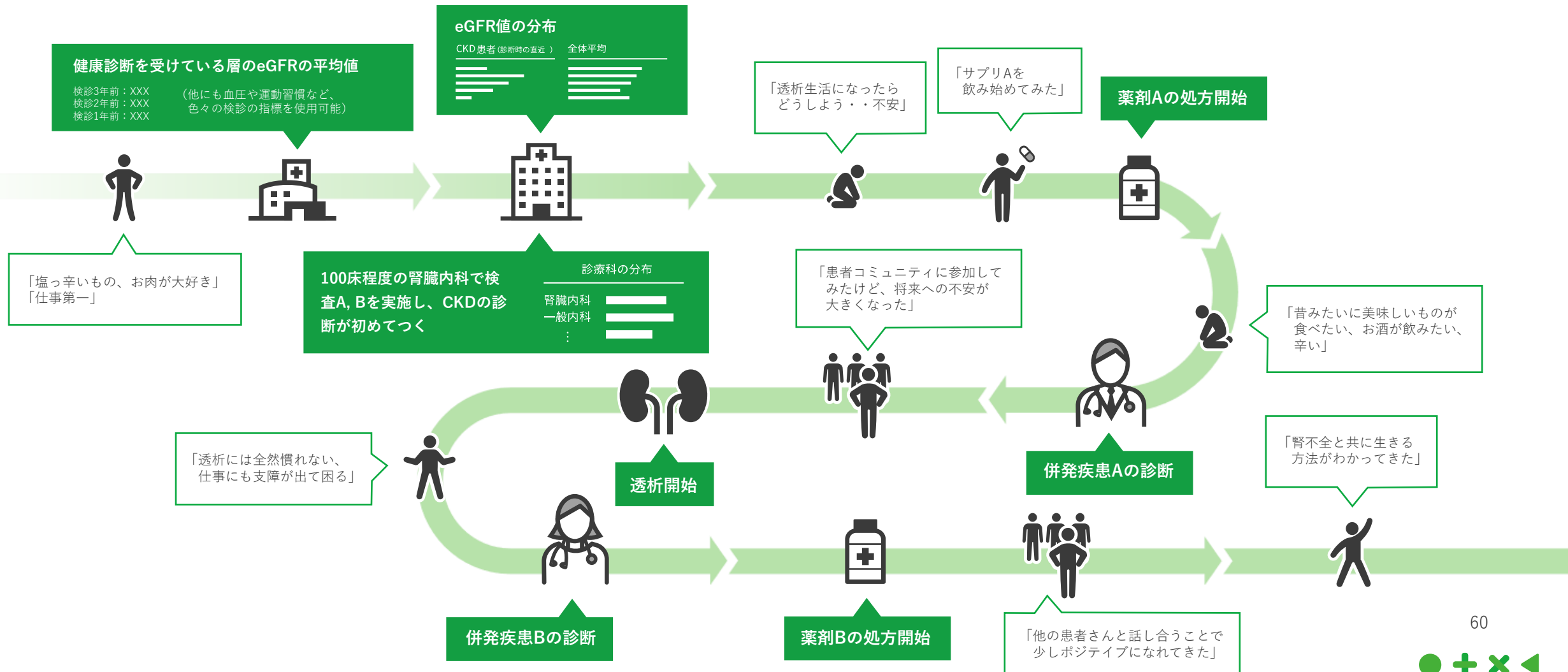
未診断率が高い疾患などにおいて、データによる観察研究、医療機関・医師間でデータ連携を行うことで、迷子をなくす仕組みを構築していきます。



-----ヘルスビッグデータ、Digital Front Door、医師プラットフォームにより、初発から確定診断までの期間短縮-----

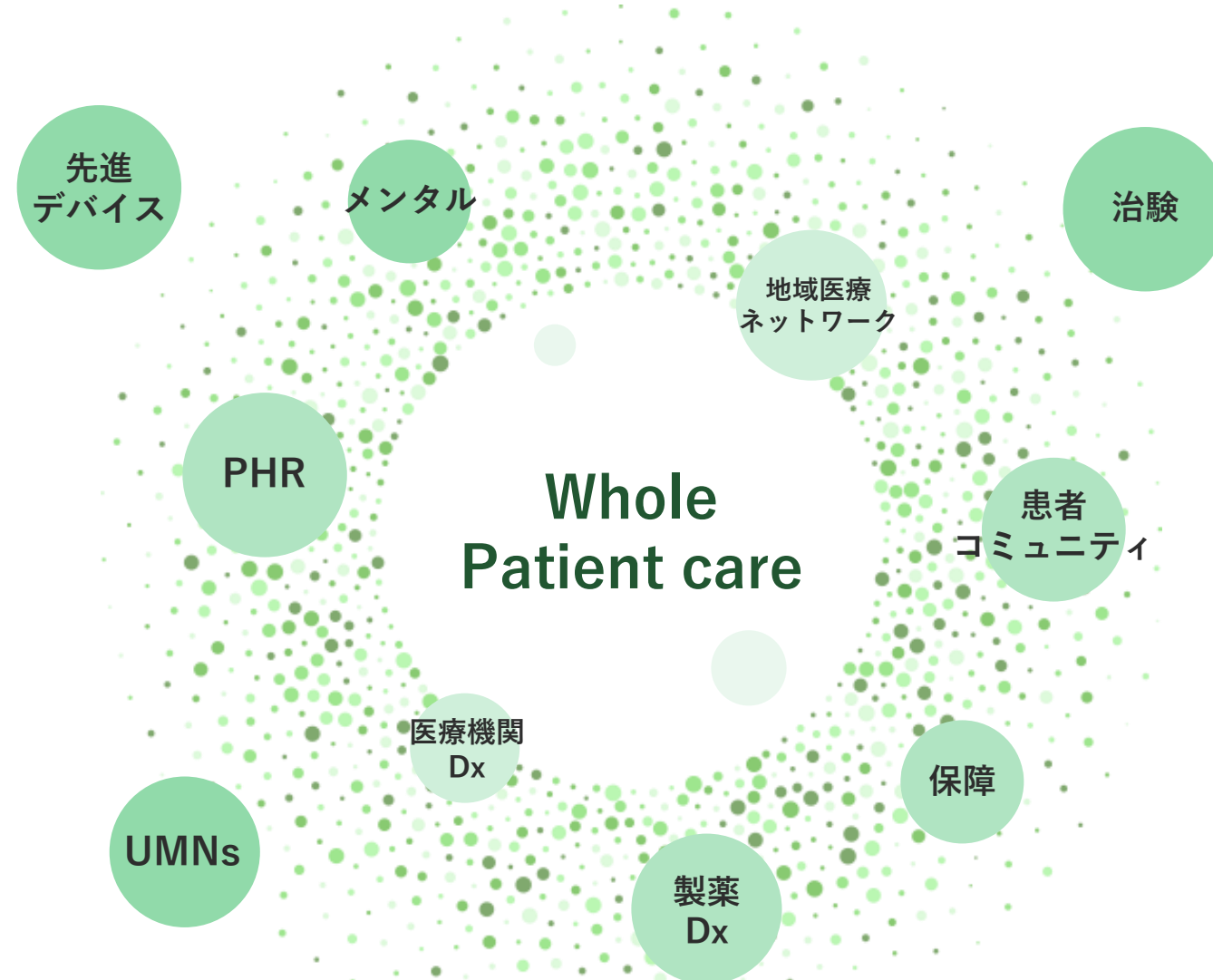
③長期療養に至るまでの納得感の醸成

PHRによる情報の提供、被験募集の案内、患者コミュニティ、ビッグデータによるアンメットメディカルニーズ (UMNs)への対応などで、長期療養における患者の納得度を高め、最後まで豊かだと思える人生の実現につなげていきます。



Whole Patient careに向けて

広範なPatient journeyを最適化する「Whole patient care」の実現に向けて、これからも様々なケーパビリティを獲得していきます。



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