


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.

2023年3月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社JMDC

2022年11月4日

INDEX

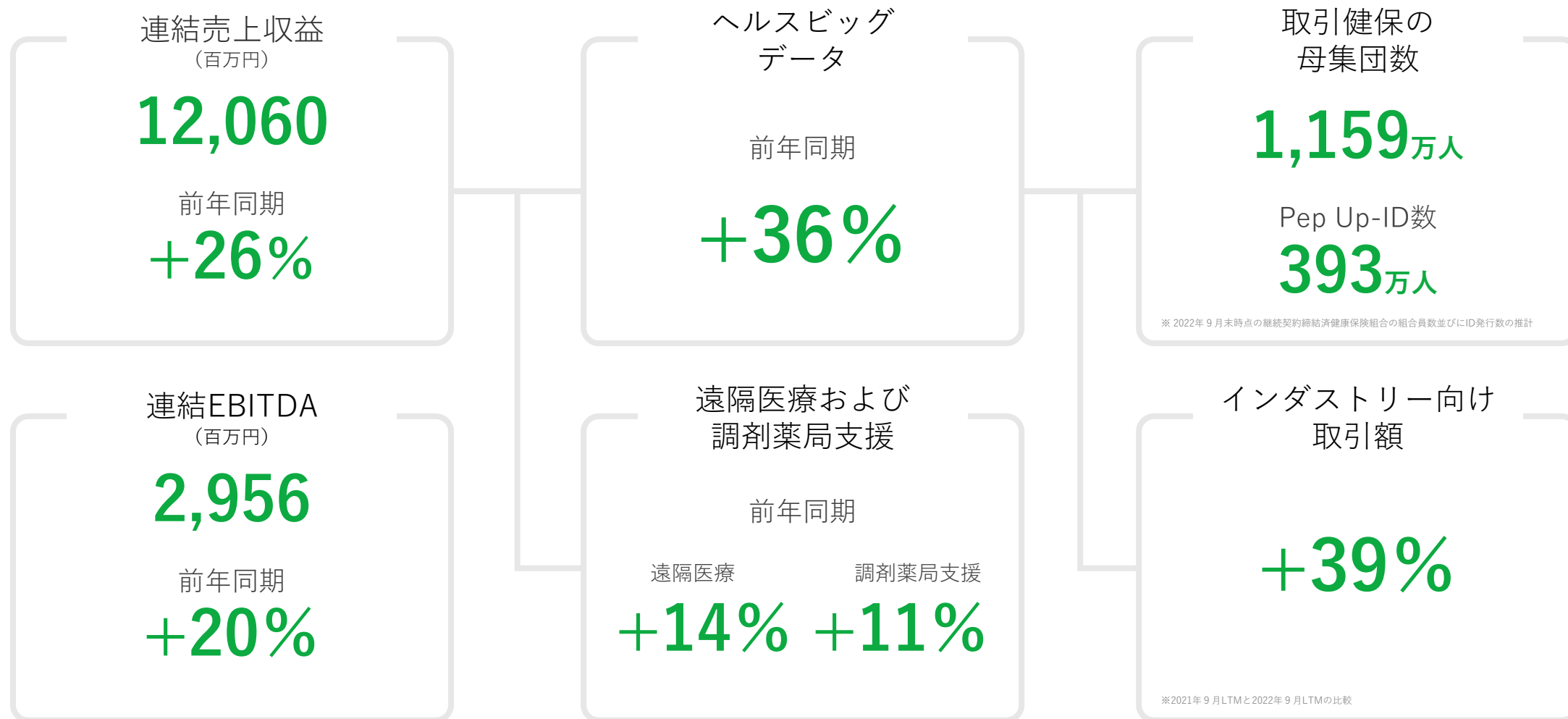
1. 要約
2. 2023年3月期 第2四半期業績報告
3. ヘルスビッグデータ事業
4. 遠隔医療事業および調剤薬局支援事業
5. 事業展望

Section 1

要約

2023年3月期 第2四半期累計：業績ハイライト

新規事業への投資負担からやや収益性が低下したものの、順調な推移となっています。



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)



(参考) JMDCグループの事業セグメント

ヘルスビッグデータセグメントはデータアセットの拡充・事業領域拡大が加速しています。遠隔医療・調剤薬局支援セグメントはCovid-19の影響がほぼ沈静化し堅調に推移しました。

	ビジネス概要		2023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などへのデータ活用事業		<ul style="list-style-type: none">コンサルティングが成長を牽引RWD社のグループインにより医療機関由来データが拡充。次の成長の準備が着実に整う
	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		<ul style="list-style-type: none">大型健保の開拓、Pep Up導入の加速により、各KPIは順調に拡大自治体・企業向けサービスが順調に伸展他方、ウェアラブル販売が低迷
	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		<ul style="list-style-type: none">医療機関向けシステムの導入施設数の増加により、データボリュームは順調に拡大RWD社のグループインにより、診療支援ソリューションが拡充
遠隔医療	遠隔画像診断サービスの提供		<ul style="list-style-type: none">本Q2においては、Covid-19の影響は縮小堅実な需要とオペレーション改善による収益性向上が持続
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">Covid-19に起因した調剤薬局経営の不透明さの影響が残る前1Qに実施したM&Aにより事業規模は拡大

2023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

2023年3月期Q2の業績をどう評価するか	<ul style="list-style-type: none">• 売上は計画通り順調に推移した。インダストリー向けのデータ活用において、上位ユーザーのCovid-19関連の大型プロジェクトが終了したことを受け上位セグメントの成長が鈍化したが、他方で、取引企業数が大きく増え、ユーザーのすそ野が広がったことで全体の成長は維持。データ需要の強さは継続している。• 利益面では赤字フェーズのRWD社の連結化や新規事業投資の増加により収益性が低下した。ただし新規投資先の業績は下期偏重であるため、年度では減益分は取り戻すことが可能とみている。
コスト先行の新規事業はどういったものがあるか	<ul style="list-style-type: none">• 現在取り組んでいる主なコスト先行での新規事業は、①医療機関データの収集、②自治体や企業における生活者データの収集、③医師ネットワークの拡大、④治験のデジタル化の4つ（PHRは収益化している）
新規事業の立ち上がりのタイミングはいつか	<ol style="list-style-type: none">① RWD社は、JMDCとの機能とデータの統合を進めており今期中の収益化を図る。医療機関データでは電子カルテデータはすでにNo.1となり、DPCは1-2年後にNo.1となることで成長エンジンとして機能させたい。② 自治体事業および事業会社向け事業は、今期大きく立ち上がりを見せており、コスト先行のフェーズは今期で完了し、来期から収益フェーズに移行。事業拡大によりデータ基盤も拡充が進む。③ 医師ネットワーク事業は、一定の会員規模に達するまで収益化を急がず、医師内でのブランド化やコミュニティ作りを優先していく。ポイント施策なく会員数は急速に増加しMAU(月ごとのアクティブ会員)率も20-30%と高く維持できており、数年後の収益化には自信を持っている。④ 治験のデジタル化は、この数年は医療機関におけるDWH構築の投資を進めていく。デジタルGxP(臨床試験・市販後調査など)プロジェクトをいくつか進めながらも、2-3年は投資先行となる見通し。
既存事業は順調に拡大していくか	<ul style="list-style-type: none">• 各事業セグメントともに順調に推移している。• とりわけ、ヘルスビッグデータ事業は、アップセル・クロスセル戦略が奏功し力強く成長。今後さらに医療機関データやその他データの拡充など、ヘルスデータNo.1の地位を確たるものとすることで成長力を継続することは可能とみている。
今後の事業の見通しについてどう考えているか	<ul style="list-style-type: none">• 成長に向けた打ち手の数は十分でM&Aオポチュニティも潤沢であり、前途は明るい。ただしその実現に向けた道のりは一歩ずつ。収支バランスとスピード感を意識しながら進めていく。

Section 2

2023年3月期 第2四半期業績報告

2023年3月期 第2四半期：連結業績サマリー

主要なPL項目は順調に推移しています。

(単位：百万円)	22年3月期 第2四半期累計	23年3月期 第2四半期累計	前年同期比
売上収益	9,550	12,060	+26%
営業利益 (率)	1,733 (18%)	2,207 (18%)	+27%
税引前利益 (率)	1,715 (18%)	2,234 (19%)	+30%
親会社の所有者に 帰属する利益 (率)	1,136 (12%)	1,444 (12%)	+27%
EBITDA (マージン)	2,472 (26%)	2,956 (25%)	+20%

(参考) 2023年3月期：通期業績予想に対する進捗状況

当社グループの業績は下期に偏重する傾向にあり、その点を踏まえると上期までの進捗は、順調に推移しています。

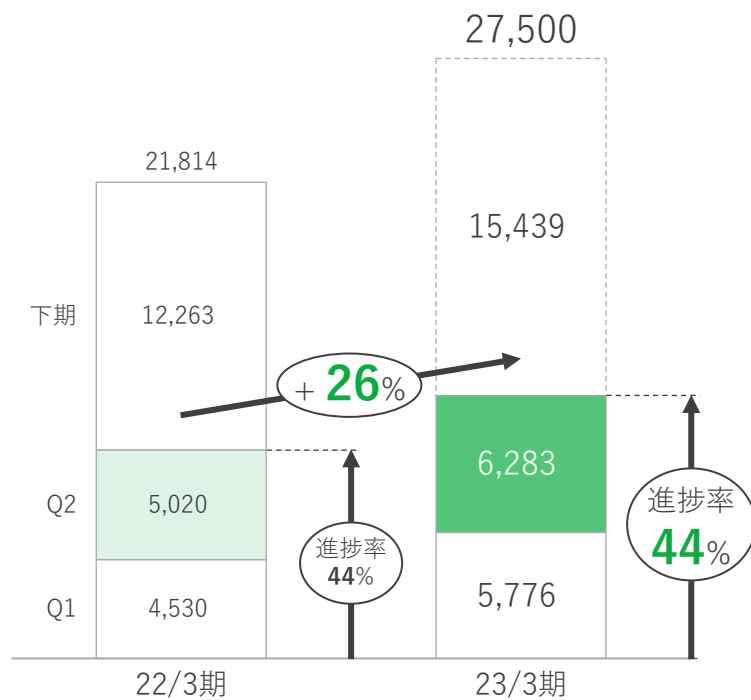
(単位：百万円)	23年3月期 第2四半期累計	23年3月期通期計画	進捗率	(前期) 進捗率
売上収益	12,060	27,500	44%	44%
営業利益 (率)	2,207 (18%)	6,000 (22%)	37%	36%
税引前利益 (率)	2,234 (19%)	6,000 (22%)	37%	36%
親会社の所有者に 帰属する利益 (率)	1,444 (12%)	4,000 (15%)	36%	35%
EBITDA (マージン)	2,956 (25%)	8,000 (29%)	37%	39%

2023年3月期 第2四半期：連結売上収益の状況

データ需要の持続的な拡大と事業領域の拡張により、グループ全体の事業規模が成長しております。

連結売上収益 前年比較

(単位：百万円)



連結売上収益 四半期推移

(単位：百万円)

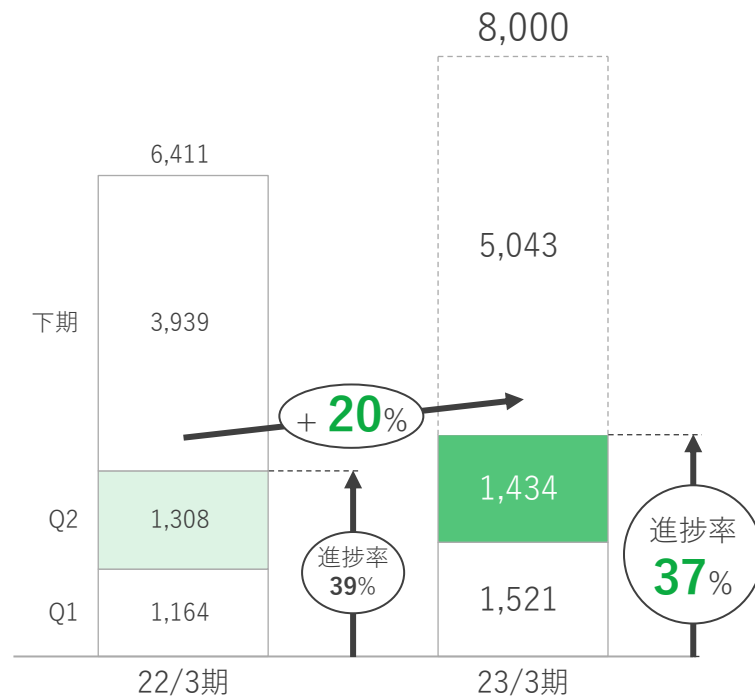


2023年3月期 第2四半期：連結EBITDAの状況

他方、利益面ではRWD社のグループインなど固定費の増加により、収益性が低下しました。
 売上収益が偏重する下期には、成長投資による固定費増が相対的に薄まり、収益性を回復する見込みです。

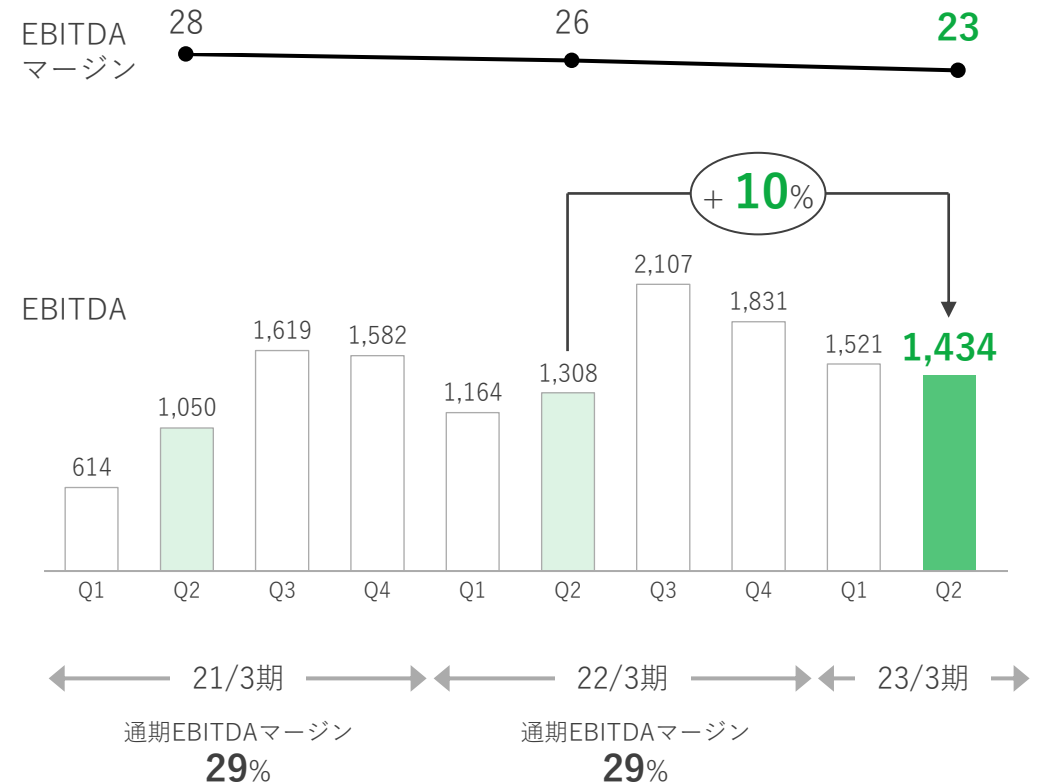
連結EBITDA 前年比較

(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

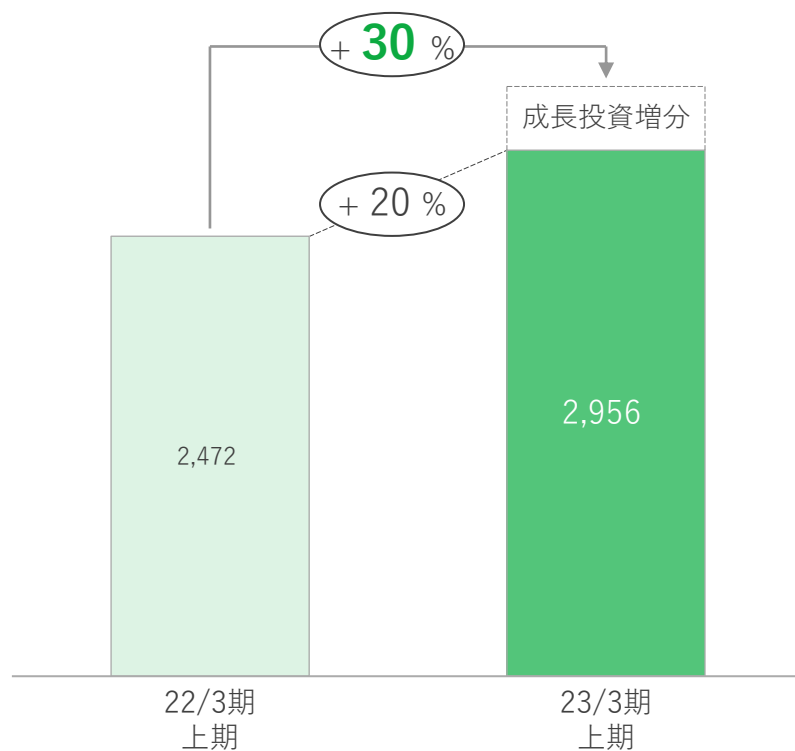


(参考) 2023年3月期 第2四半期 : 上期の連結EBITDAと成長投資

上期においては、拡大する将来のデータ需要を確保するため積極投資を行いました。その結果として収益性の悪化が生じましたが、新規に投資した企業は下期偏重であるため、このマージン低下は一時的なものと考えております。

連結EBITDA 前年比較

(単位：百万円)



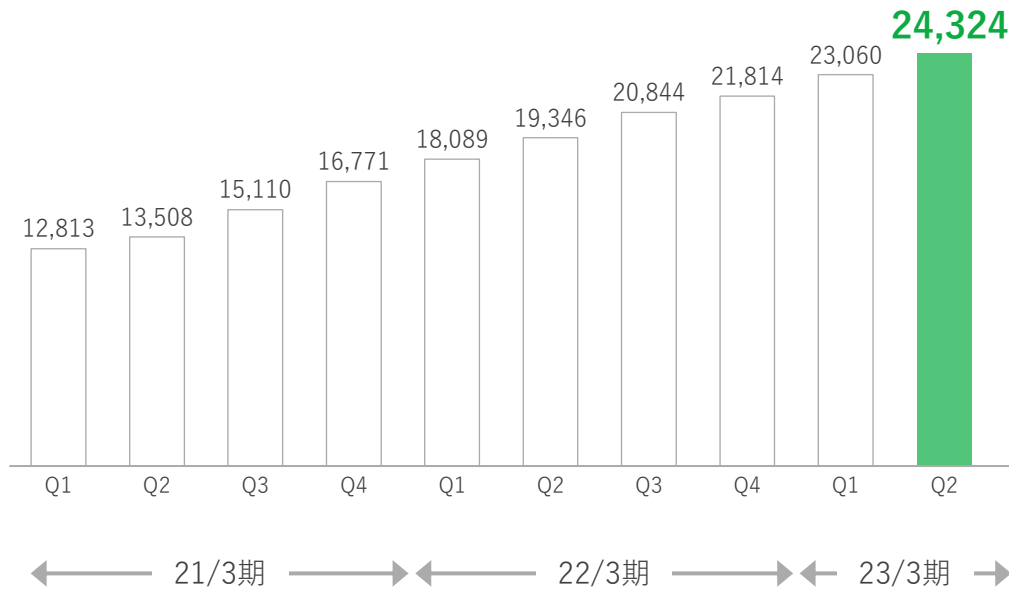
- **成長投資増分 計3.5億円**
 - ✓ RWD社等のM&A新規投資によるEBITDA押し下げ (2.2億円)
 - ✓ 自治体・企業等含めた新規データ獲得のための追加投資によるEBITDA押し下げ (1.3億円)
- これらを除く、既存事業の成長による正常収益力の向上は、**前期比+30%**と事業性に問題なし
- RWD社等の新規子会社は下期は収益化の見込みであり、こうした影響が継続すると考えていない

(参考) 2022年3月期 第2四半期：連結売上収益/EBITDA (LTMベース)

シ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)



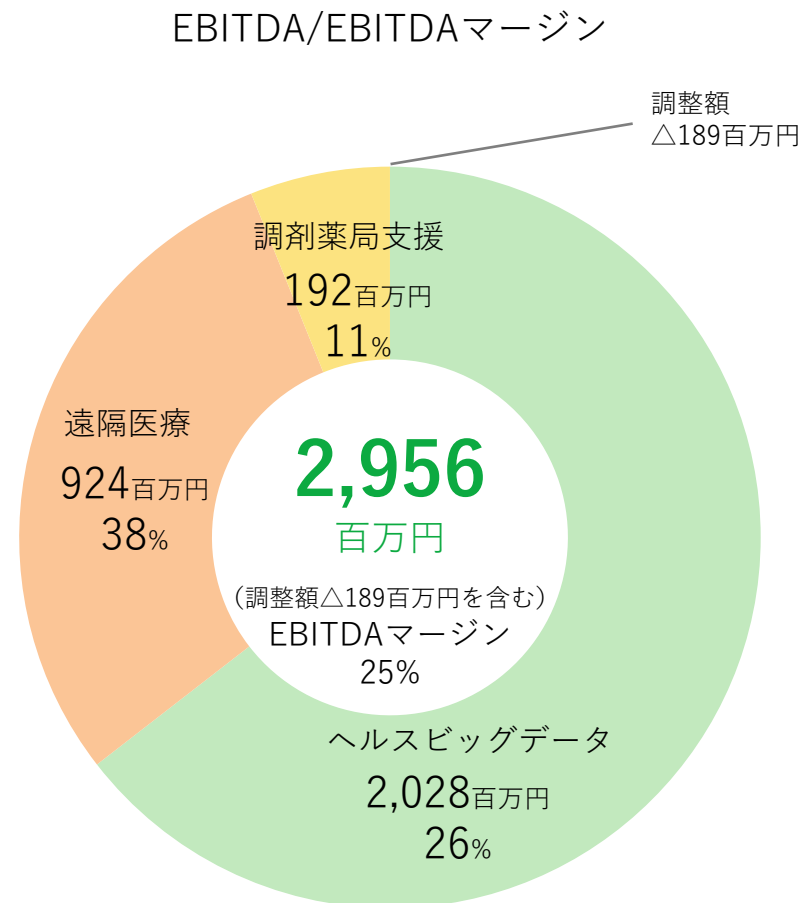
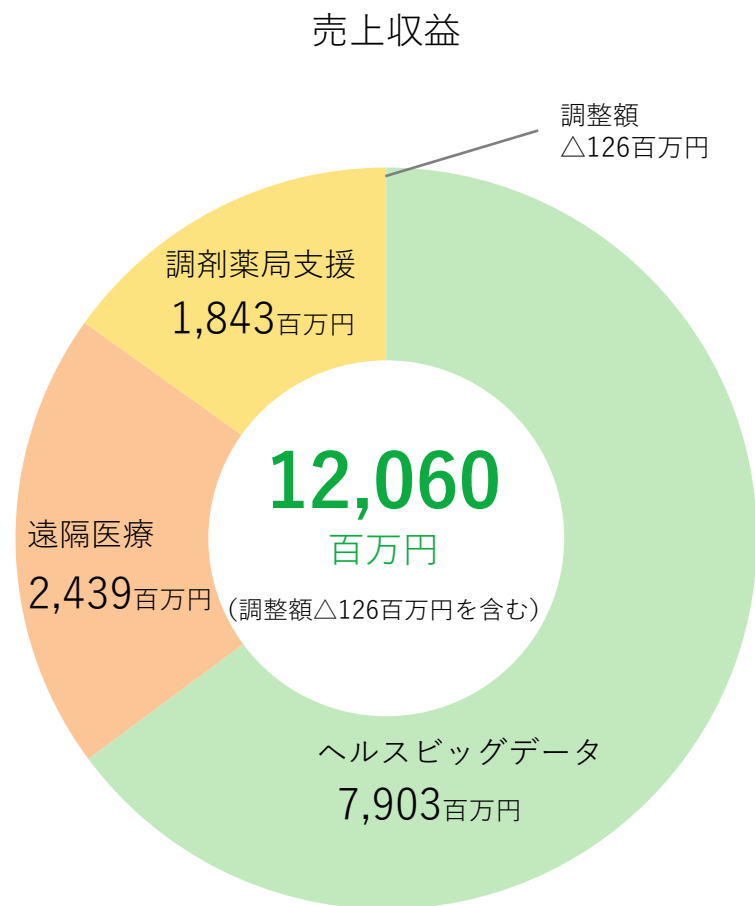
2023年3月期 第2四半期：セグメント別業績

Covid-19の影響が縮小し、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)		22年3月期 第2四半期累計	23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	5,829	7,903	+36%
	EBITDA (マージン)	1,735 (30%)	2,028 (26%)	+17%
遠隔医療	売上	2,149	2,439	+14%
	EBITDA (マージン)	730 (34%)	924 (38%)	+27%
調剤薬局支援	売上	1,659	1,843	+11%
	EBITDA (マージン)	163 (10%)	192 (11%)	+18%
調整額	売上	△88	△126	-
	EBITDA	△157	△189	-

(参考) 2023年3月期 第2四半期：セグメント別売上収益/EBITDA

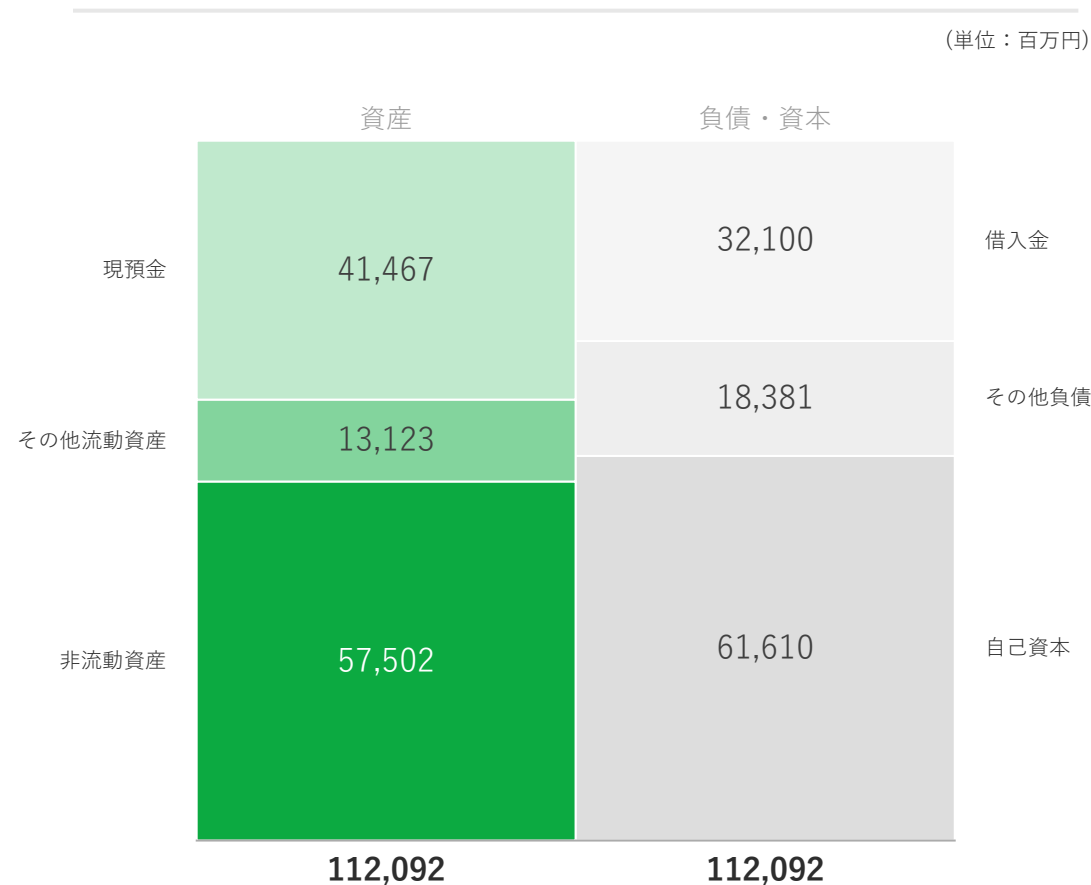
ヘルスビッグデータ事業が当社グループの売上約6割強、EBITDA約7割を創出しています。遠隔医療は引き続き高い収益力を維持しています。



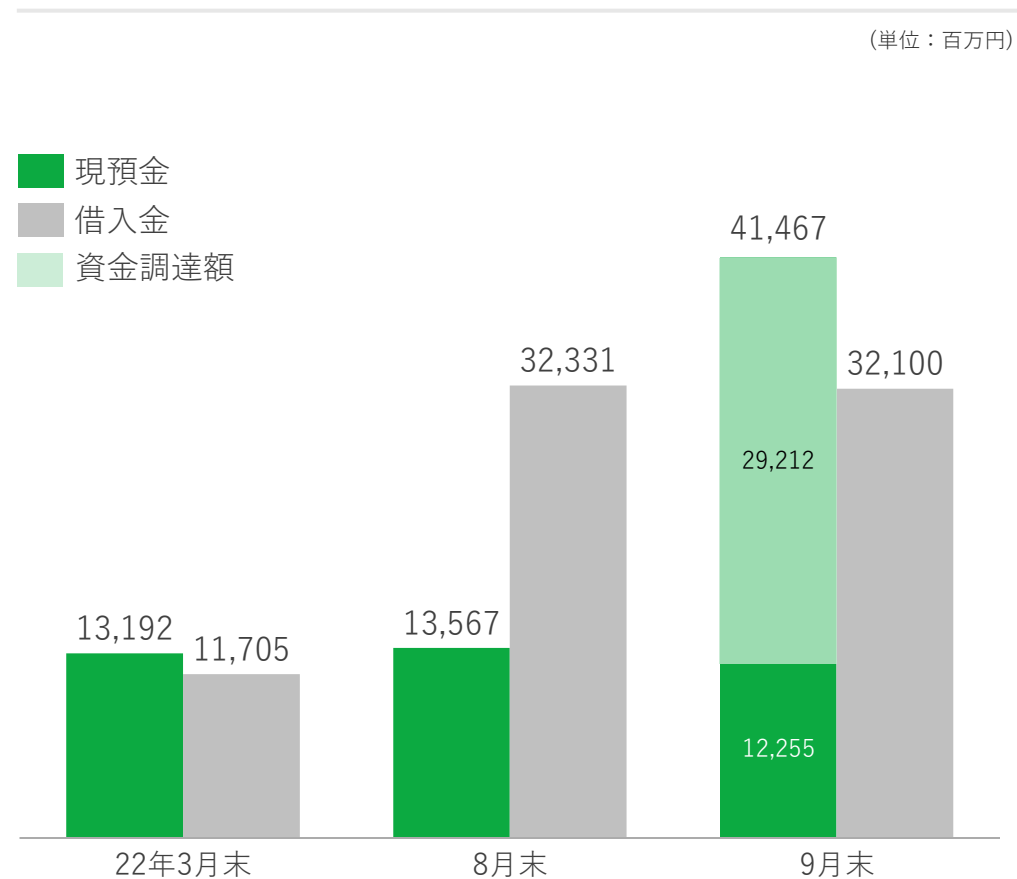
2023年3月期 第2四半期：連結貸借対照表

海外募集による新株発行及び第三者割当による新株式発行を行い、株式の発行による収入29,212百万円を計上しました。調達した資金は、直近のM&Aへの充当を目的として金融機関から借り入れた借入金の返済等に充当する予定です。

2022年9月末 連結貸借対照表



現預金及び有利子負債 推移



Section 3

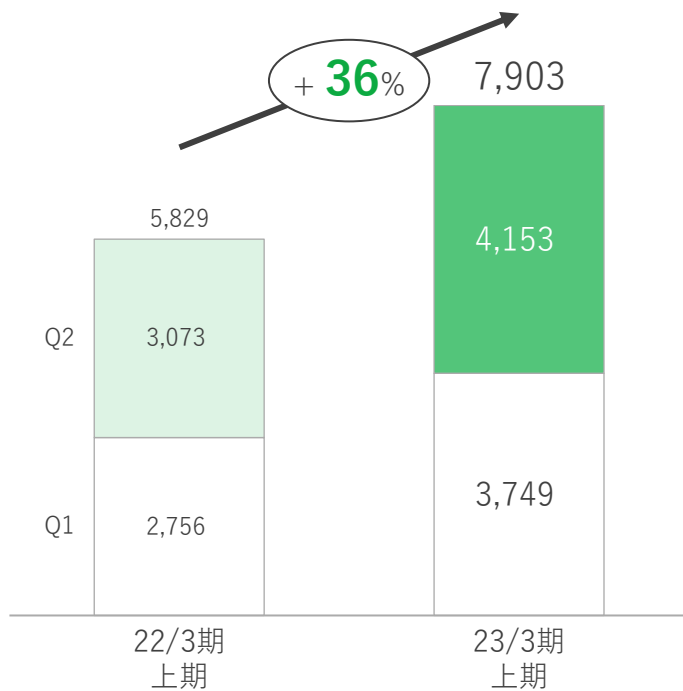
ヘルスビッグデータ事業

ヘルスビッグデータ事業：売上収益の状況

ヘルスビッグデータ事業の売上は、データ需要の持続的な拡充と事業領域拡大を通じ、安定した成長を継続しています。

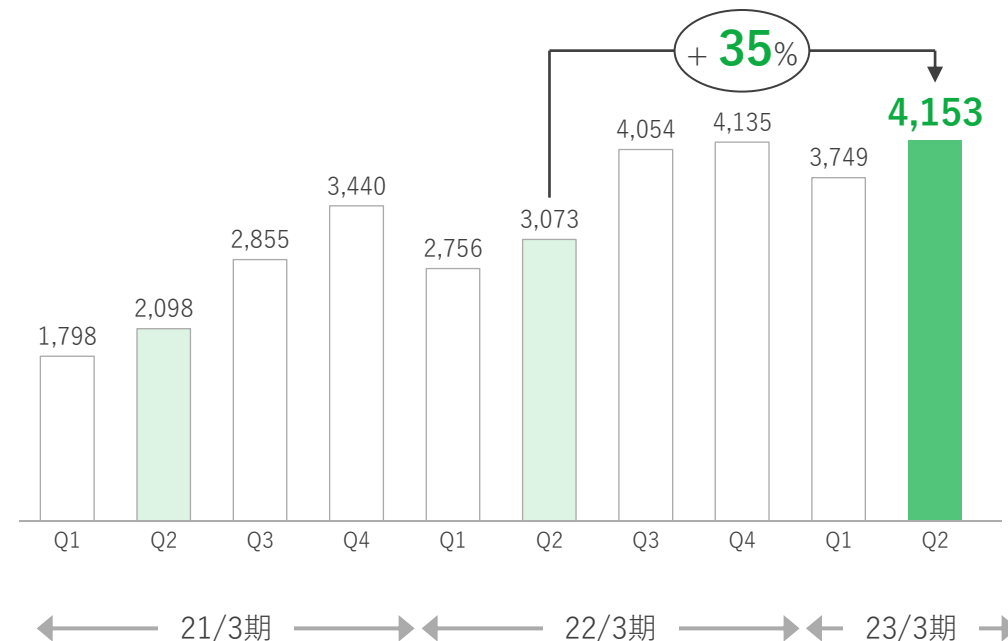
売上収益 経年比較

(単位：百万円)



売上収益 四半期推移

(単位：百万円)

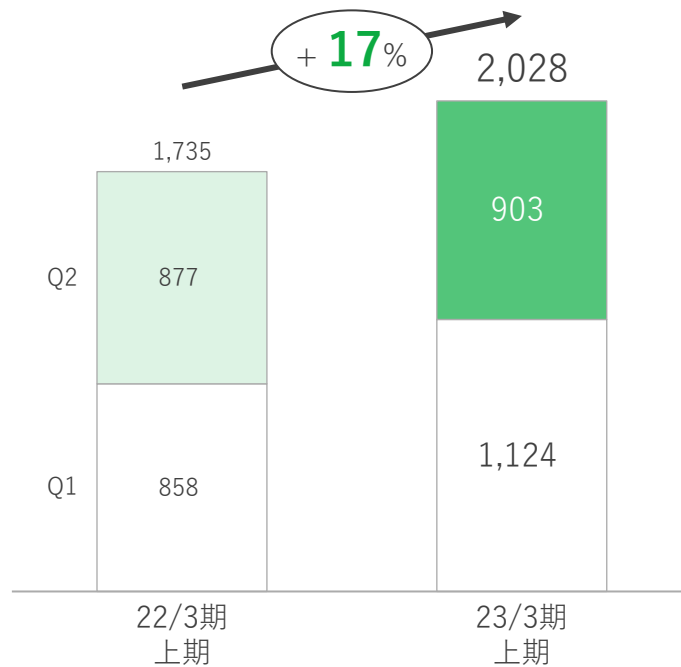


ヘルスビッグデータ事業：EBITDAの状況

新規データ獲得のための積極投資に加え、事業領域拡大に向けた新規M&Aによりコストを取り込んだことで、上期においては前期比△3.5億円の利益インパクトがありました。

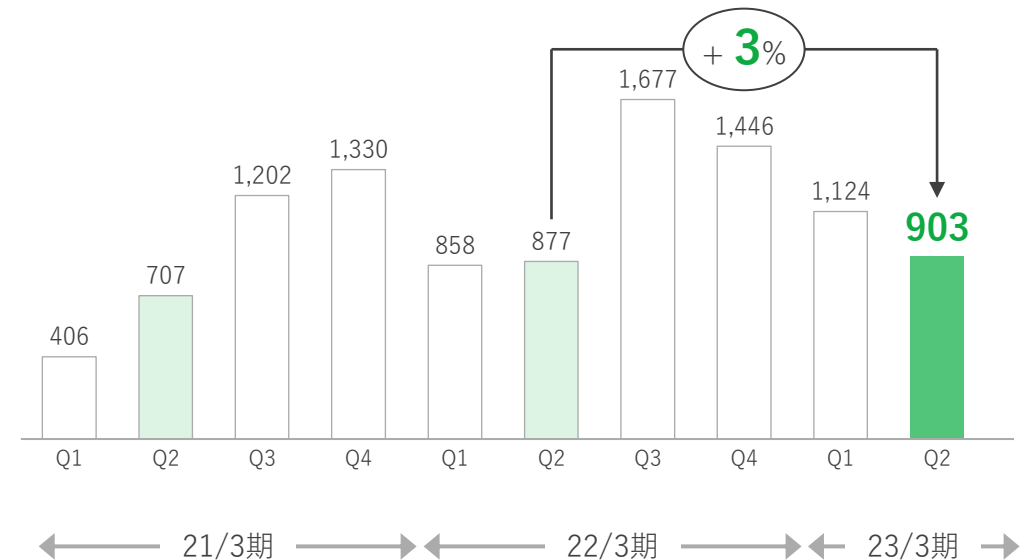
EBITDA 経年比較

(単位：百万円)



EBITDA 四半期推移

(単位：百万円)



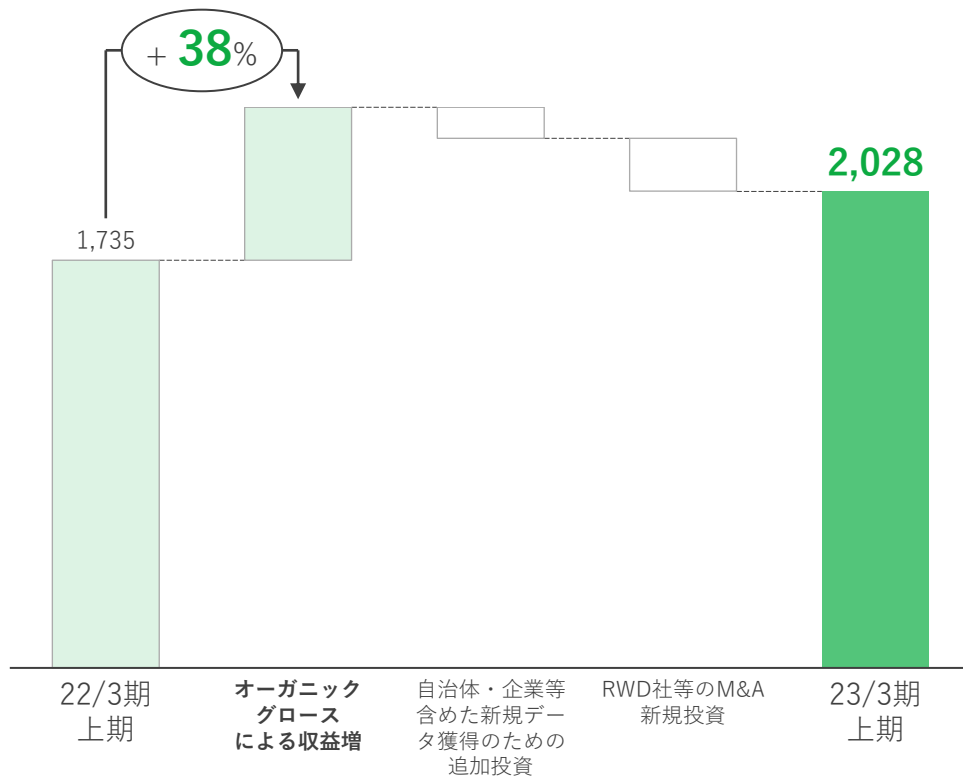
(参考) ヘルスビッグデータ事業：上期のEBITDA増減分析

上期で生じた積極投資を除くと、EBITDAの本質的な成長性は維持しています。

また、主要な新規子会社（RWD、アイメプロ、クリニックラウド）は事業構造上、その業績は下期偏重であるため下期には収益貢献が期待できます。

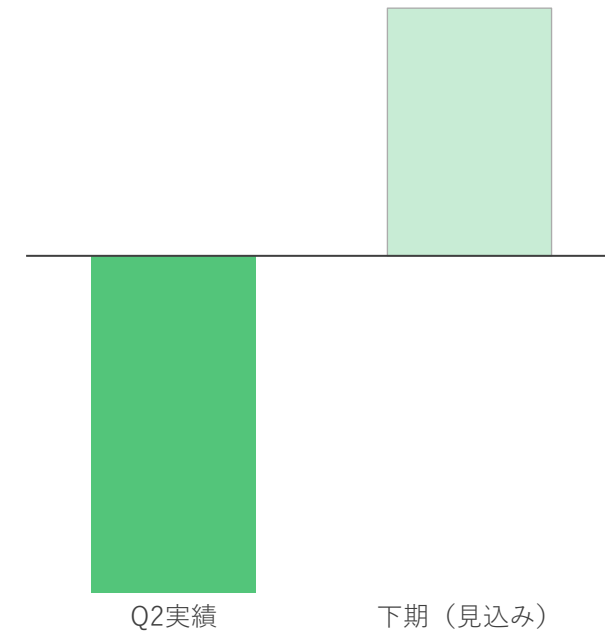
上期EBITDA 前年との増減分析

(単位：百万円)



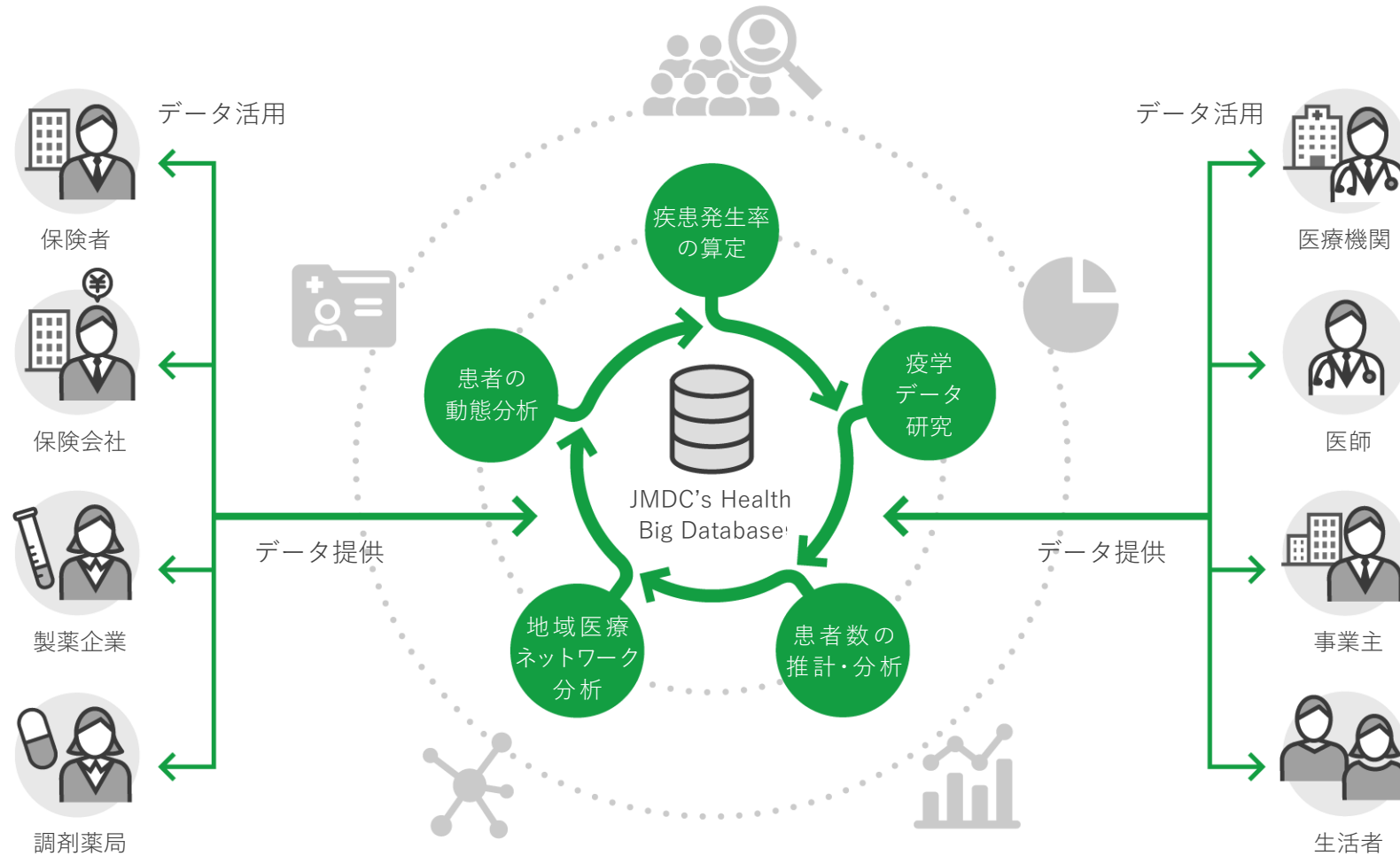
新規子会社の収益予想

(金額ベース)



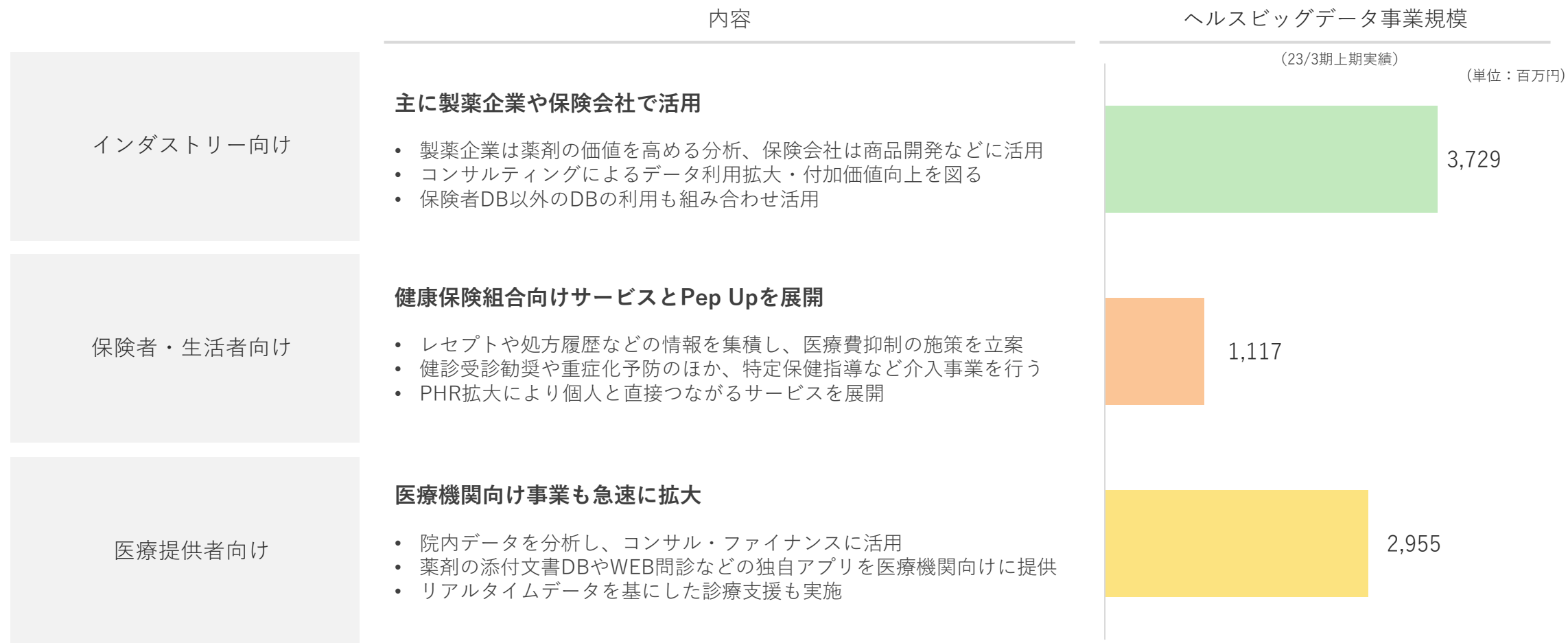
JMDCヘルスビッグデータ

JMDCは、日本におけるヘルスケアの多様なデータを集積し、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。



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。

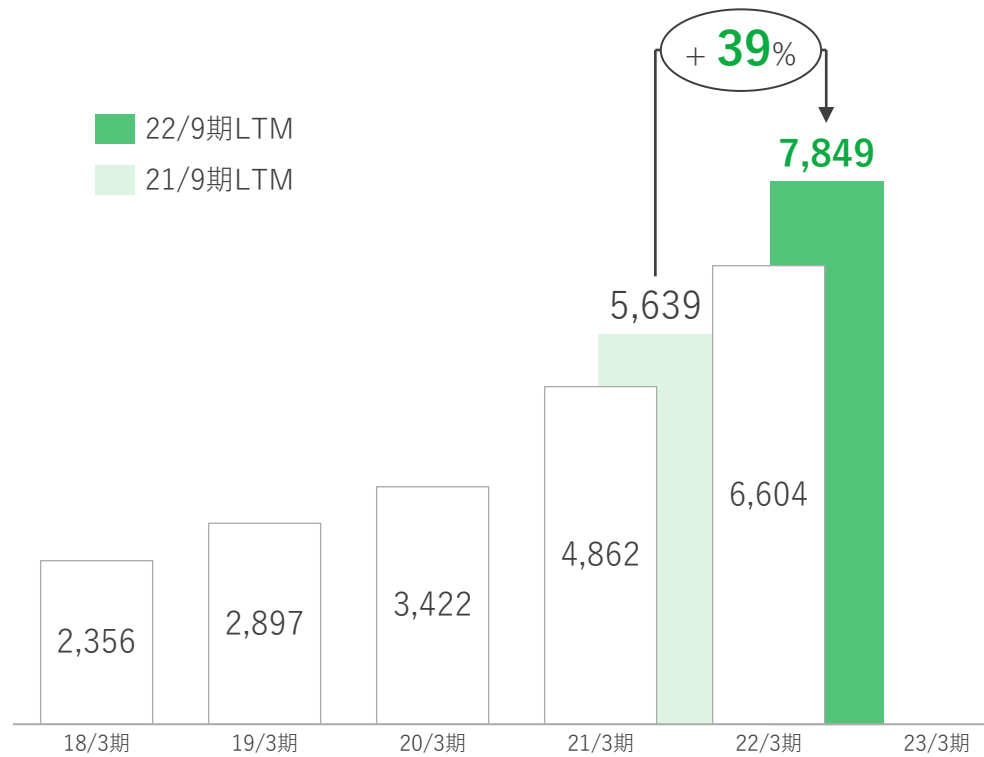


インダストリー向け：データ活用の事業状況

1社あたりの年間取引額と取引顧客数が順調に拡大し、本年9月までのLTMはYoY+39%と成長しています。

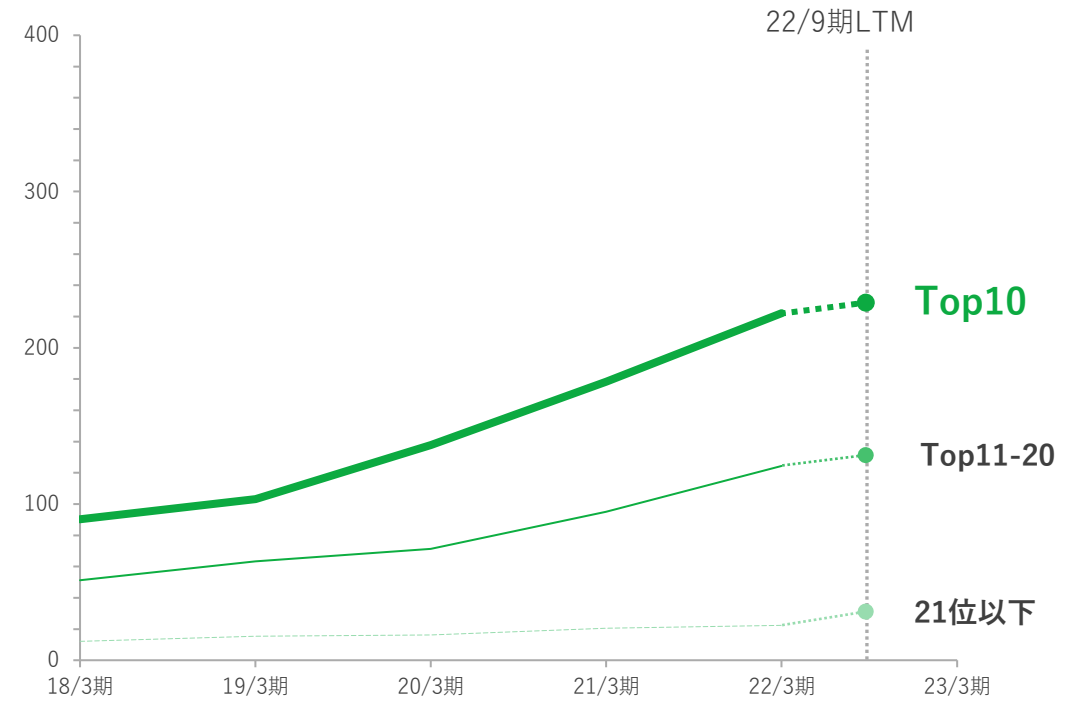
インダストリー向けデータ活用 売上

(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10社、上位11-20社、上位21社以降の取引額より算出。YoYはYear on Yearの略で対前年比。
LTM: Last Twelve Months (直近四半期から過去12ヶ月)

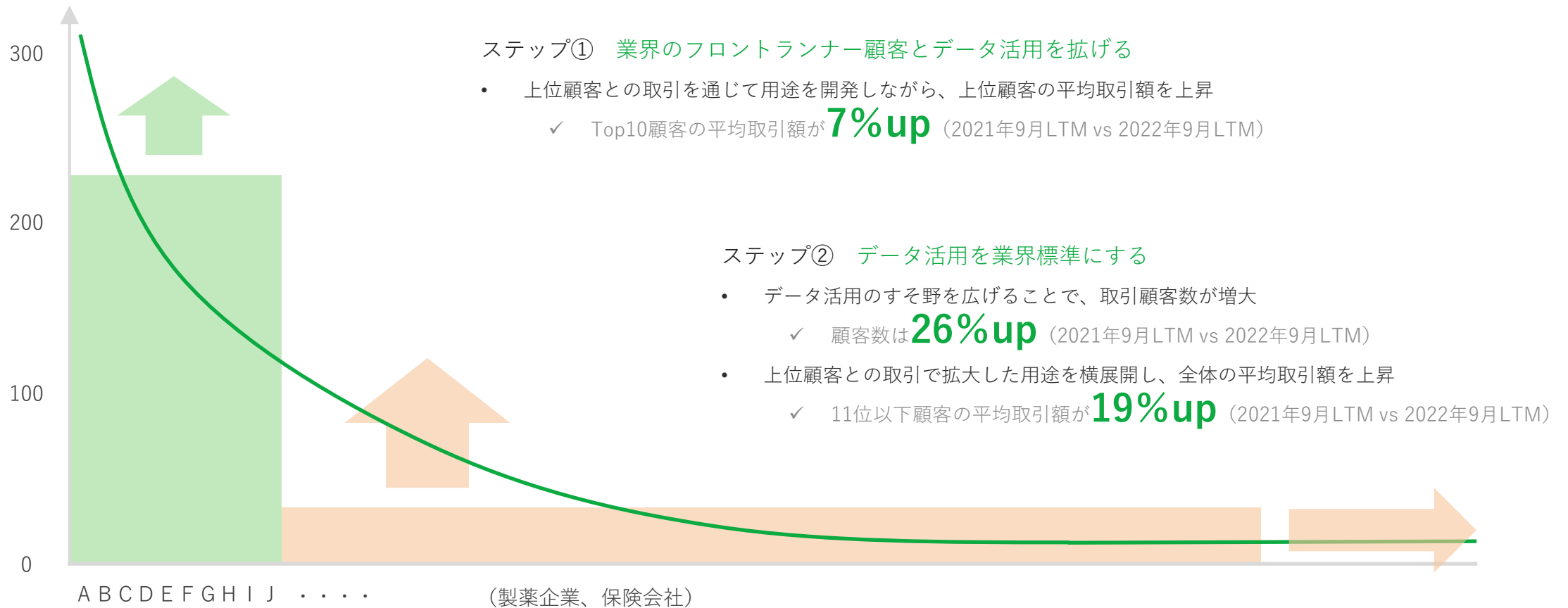


(参考) インダストリー向け：データ活用の事業方針

上位ユーザーでCovid-19関連の大型プロジェクトが完了したことを受けて、上位セグメントの成長率が鈍化しました。そうした影響があったにも拘わらず、取引社数の大幅な増加などでデータ利活用は全体として好調。成長性は力強く維持できています。

(単位：百万円)

製薬企業・保険会社の顧客1社あたりの年間取引額



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。

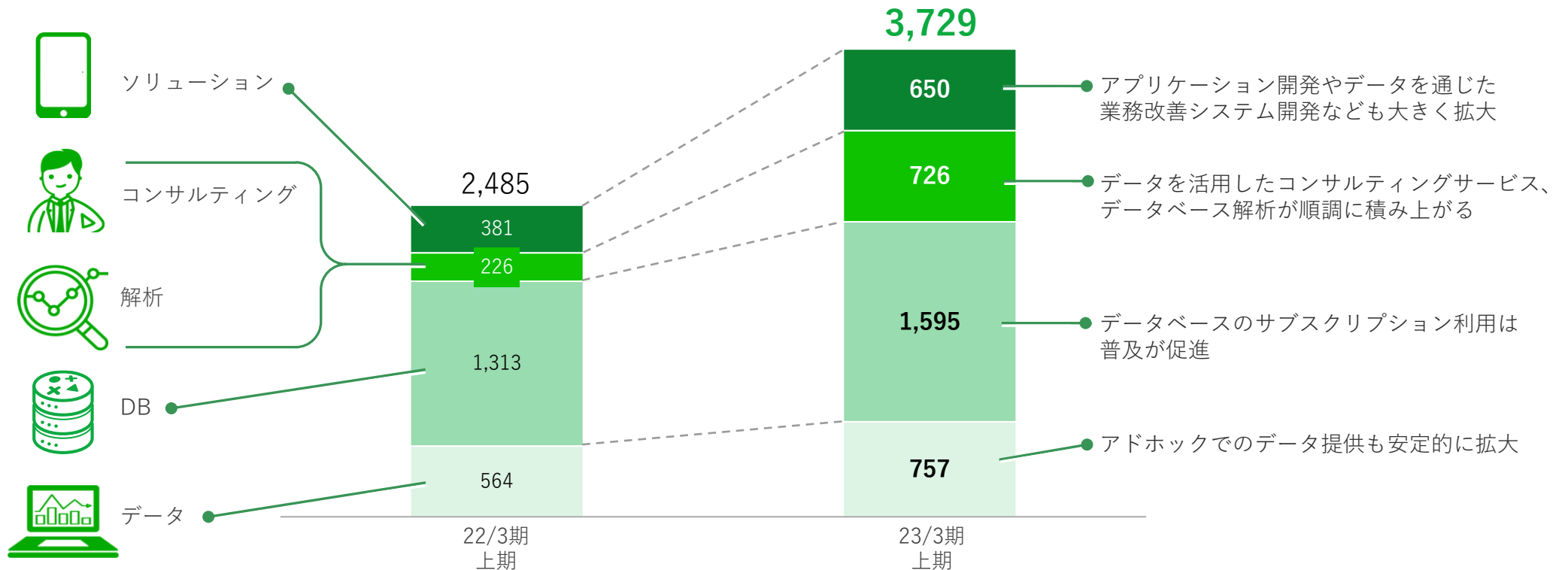


インダストリー向け：アップセルに向けた取り組み

データやDBが堅調に成長しつつ、アップセル戦略として取り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大きく拡大しています。

アップセルの状況（サービス別売上）

（単位：百万円）

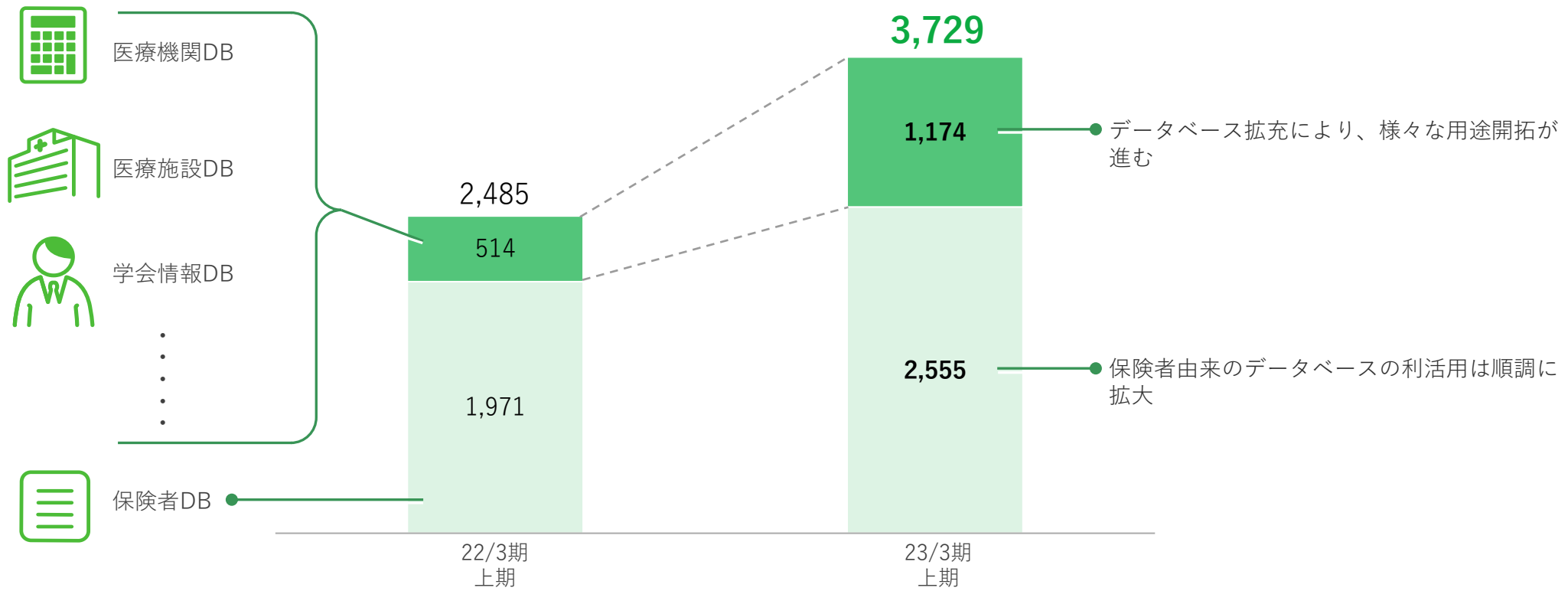


インダストリー向け：保険者データベース以外のクロスセルの状況

クロスセル戦略として取組みを強化してきた保険者DB以外の売上規模も、前年の倍以上に成長しています。

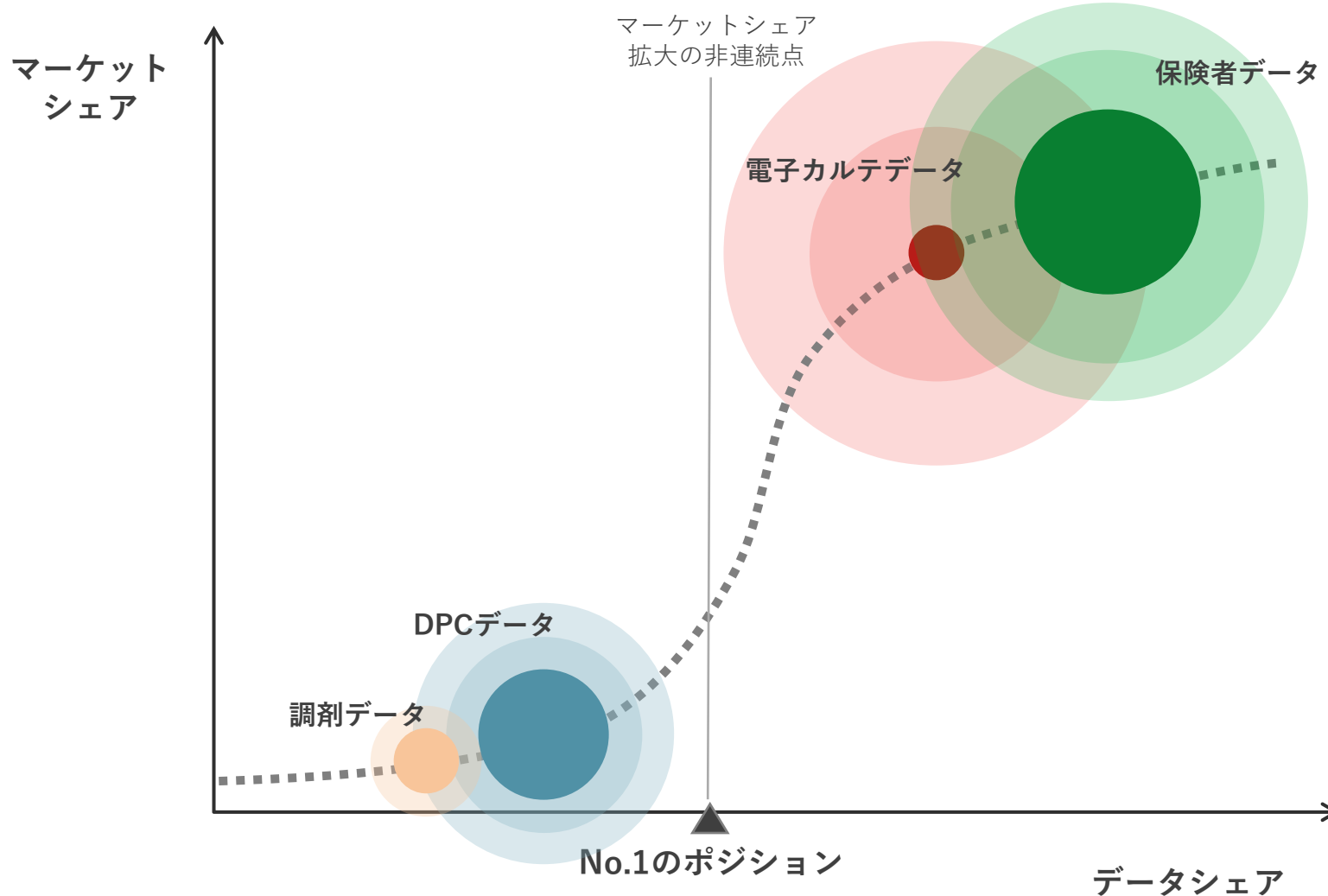
クロスセルの状況（データ種類別売上）

(単位：百万円)



インダストリー向け：各領域データのポジション

データ事業は、データシェアがNo.1に至るとマーケットシェアが非連続に大きく拡大します。保険者データに加え、RWD社とデータ統合により電子カルテデータがシェアNo.1となりました。DPCデータについてもNo.1ホルダーとなることで、顕在するマーケットのシェア獲得を図ります。



保険者データ

すでに当社はマーケットシェアは高く、アップセルによるデータ活用の幅を広げることで市場を拡大を牽引していく。

電子カルテデータ

RWD社のグループインにより、データシェアは圧倒的。解析、臨床試験でのデータ活用で潜在市場を取り込む。

DPCデータ

すでに市場は顕在。1-2年でデータシェアNo.1を獲得することでマーケットシェアの非連続点を超えていく。

調剤データ

データシェアの拡大および速報性などの特長を活かしマーケットシェアを高める。

インダストリー向け：データベースの強さを支えるノウハウ/技術

データベースの量だけでなく、長期間にわたって蓄積してきたデータベースの質を担保するためのノウハウや技術が、データ利活用における高い参入障壁と競争優位性につながっています。

ノウハウ/技術



保険者



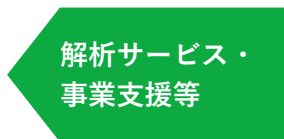
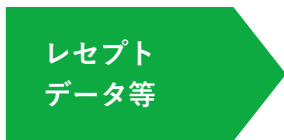
医療機関



調剤薬局



生活者



個人情報保護法

常に最新の個人情報保護法制に対応、最適化したビジネスモデルを構築



データ クレンジング/標準化

15年間以上のDB活用に蓄積し続けている独自かつ大規模な工程でDBを構築



データセキュリティ

お預かりした機微な個人データを安全に管理・保管



解析/データサイエンス

テクノロジーとヘルスケア領域の知見を両立したデータ利活用技術



匿名加工

法制度への適合を前提に、個人のプライバシー保護と利活用をバランス



サービス/ソリューション 開発

データ特性に精通しつつ、提供先のニーズに合わせてサービス/ソリューションを設計



製薬企業



官公庁



金融機関



アカデミア



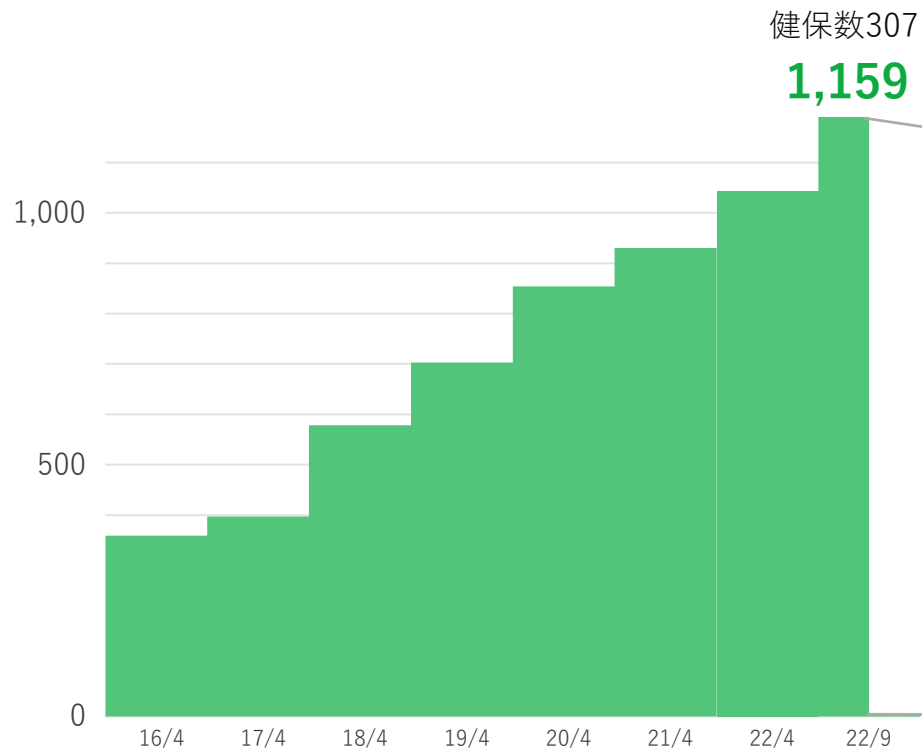
保険者・生活者向け：データ基盤の広がり

健康保険組合での圧倒的なポジションを強化しつつ、自治体や協会けんぽへのサービス提供を進めております。

JMDC母集団数推移

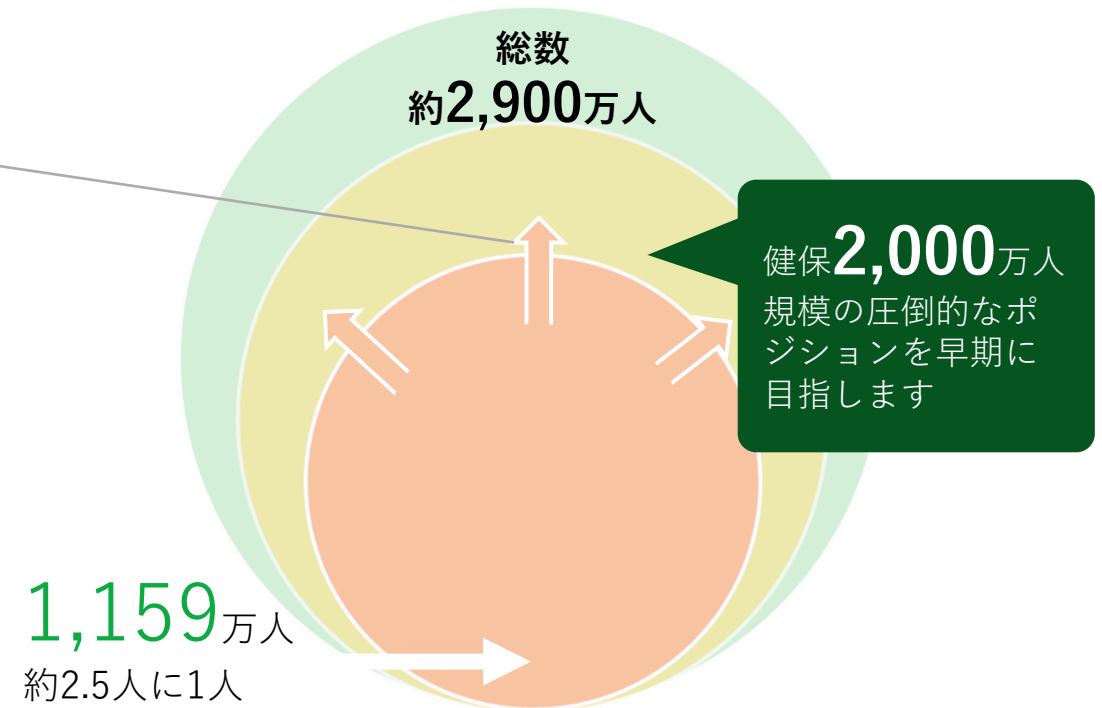
母集団は順調に増加

(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2.5人に1人



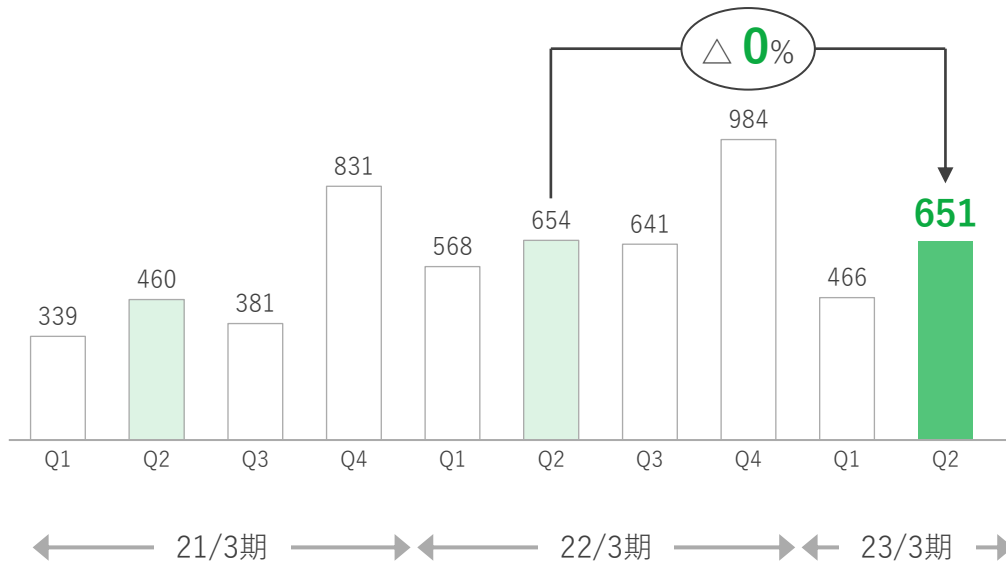
Note: 加入者は各年の4月末及び9月末時点で継続契約を締結している（単発取引を除く）取引健康保険組合の組合員数の合計（四捨五入）。但し、過去の組合員数は当該時点の取引健保の現在の組合員数の合計。

保険者・生活者向け：事業の状況

ウェアラブル販売の売上減少分を他のソリューションの拡販により補いましたが、当事業領域の業績が拡大するまでには至りませんでした。他方、Pep Upのユーザー数は順調に増加を続けており事業基盤の拡大は順調に伸展しています。

保険者・生活者向け事業売上 四半期推移

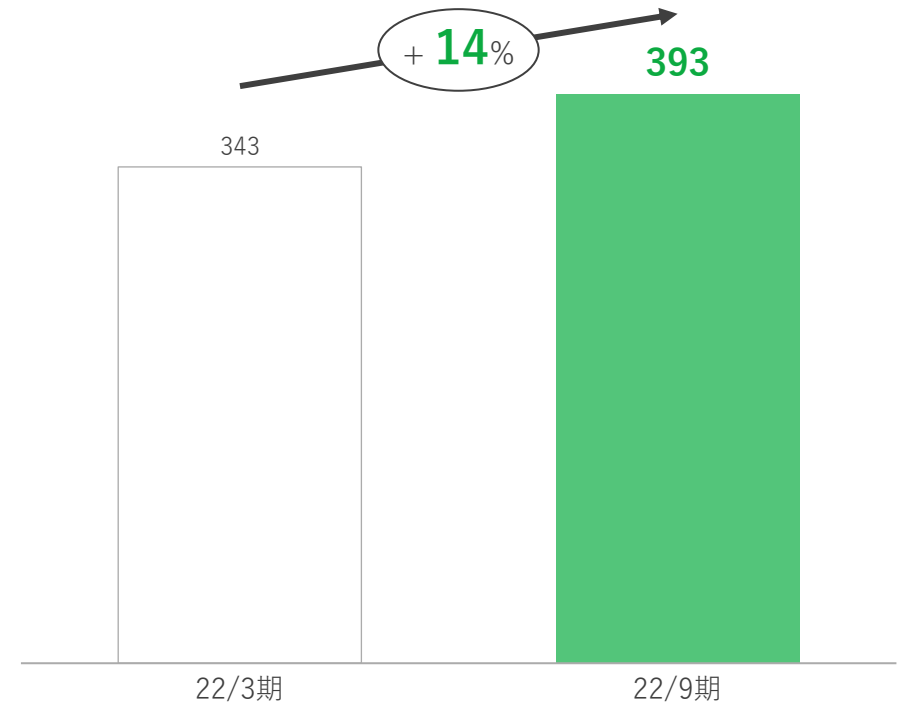
(単位：百万円)



Pep Up ユーザーID数



(単位：万人)



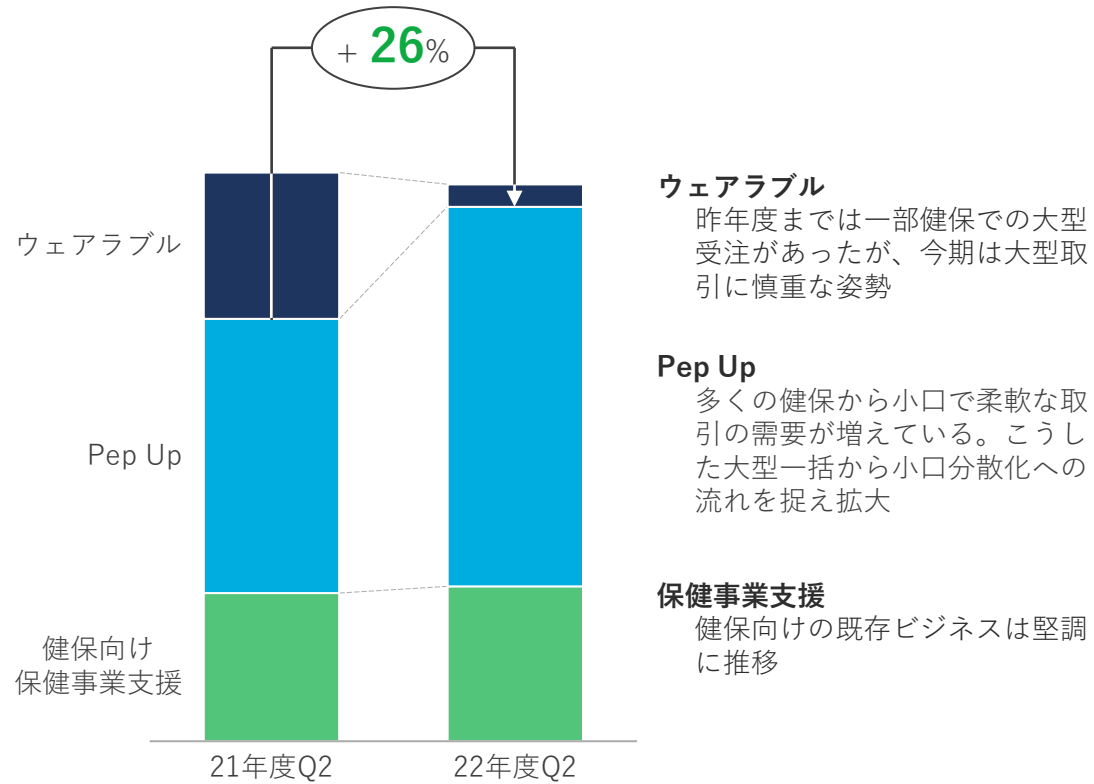
(参考) 保険者・生活者向け：サービス内訳の変化と次のフィールド開拓

健康保険組合向けの売上は、ウェアラブル取引額を除くと単Q2YoYで+26%と順調に成長しています。

また、自治体・企業向けサービスの受注確定分だけで前期比で約3倍まで積み上がっており、年度末のデリバリーと業績計上を予定しています。

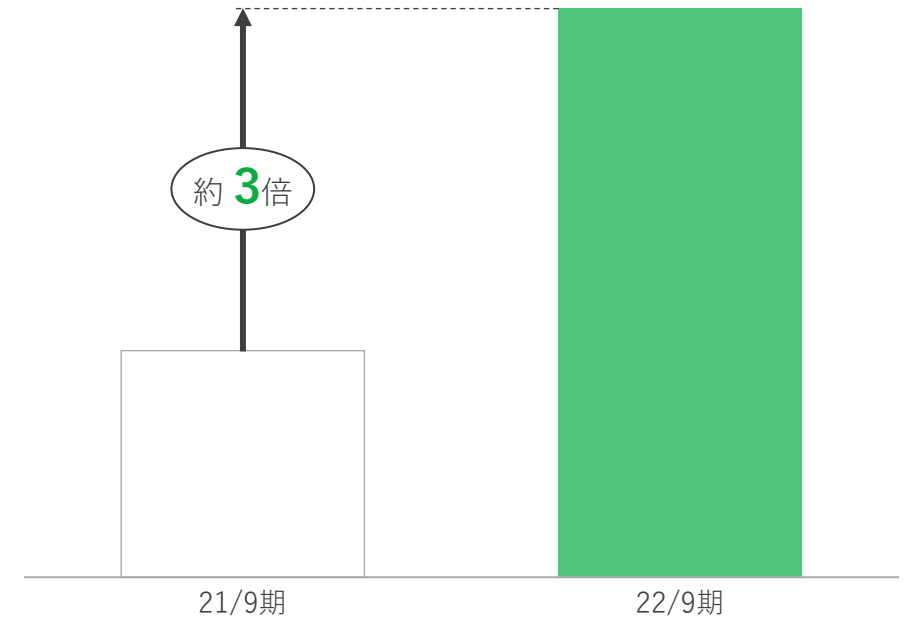
健康保険組合向け サービス別売上構成比

(金額ベース)



自治体・企業向けサービスの受注状況

(金額ベース)

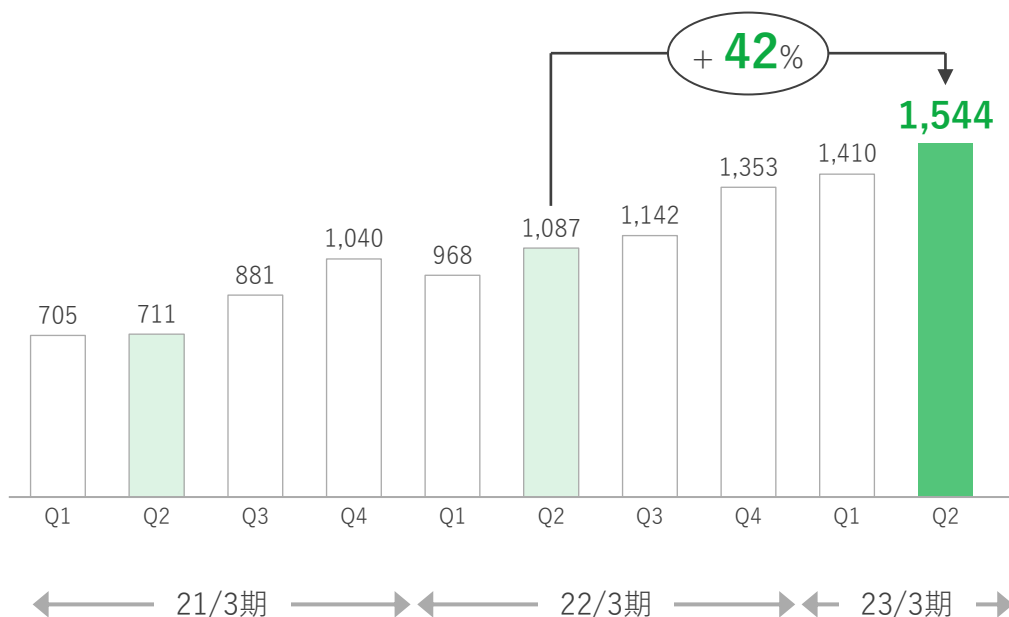


医療提供者向け：事業の状況

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。グループ全体で見ると医療機関（病院）との取引範囲はまだまだ広く、データ利活用基盤は今後も拡大していけるものと考えています。

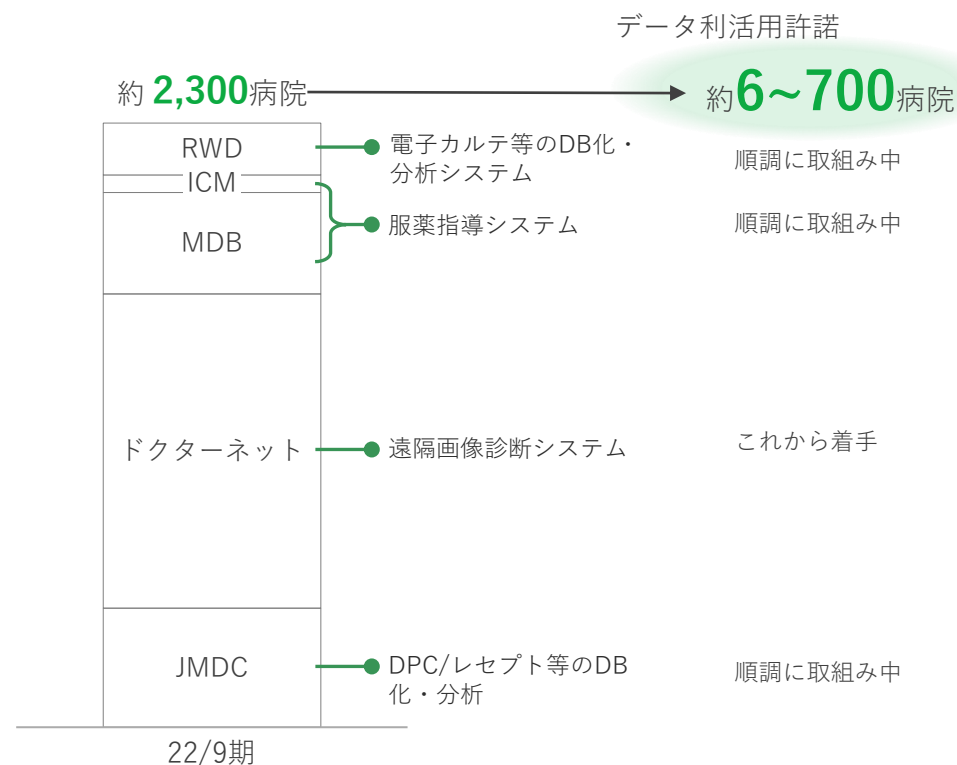
医療提供者向け事業売上 四半期推移

(単位：百万円)



医療機関向け（病院のみ）システム提供数

(施設数ベース)



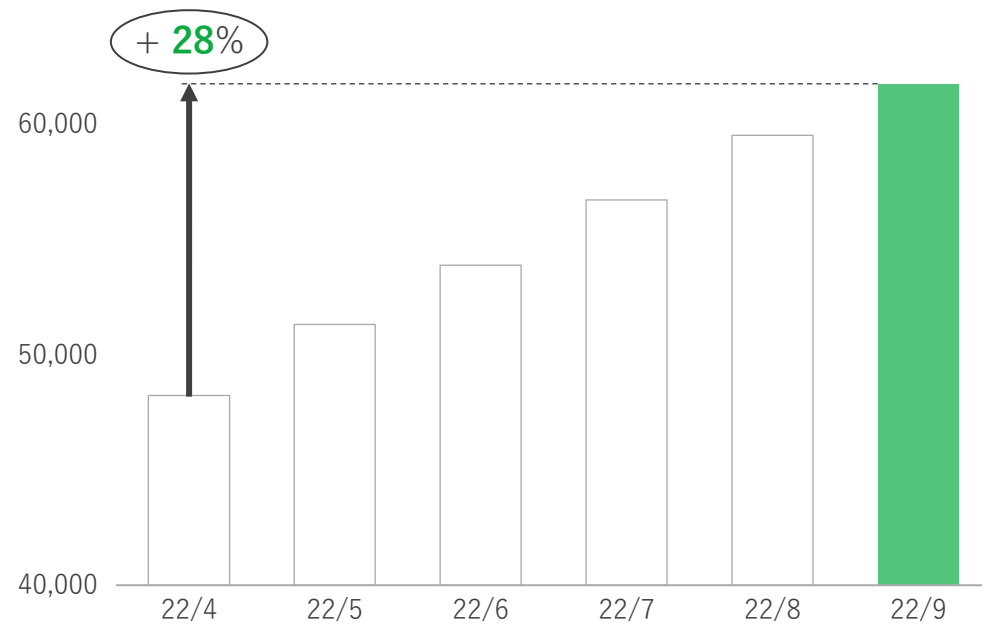
医療提供者向け：医療提供者ネットワークの拡大（Antaa、イシヤク）

「Antaa」「イシヤク」のユーザー増がともに加速を続けており、医療提供者ネットワークは順調に拡大しています。

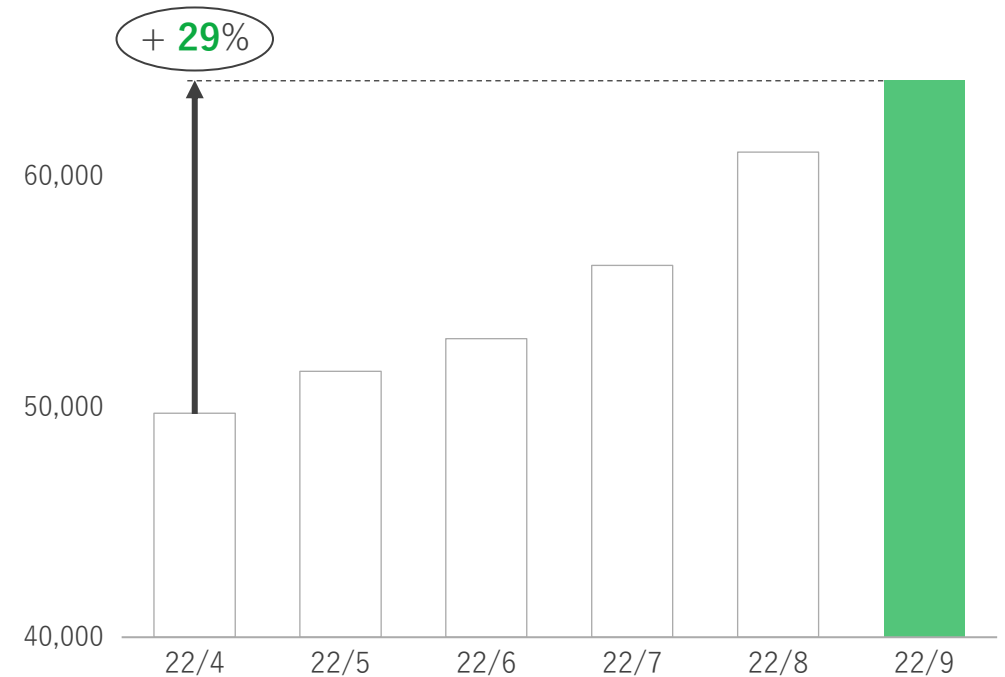
「Antaa」 会員医師アカウント数



(単位：人)

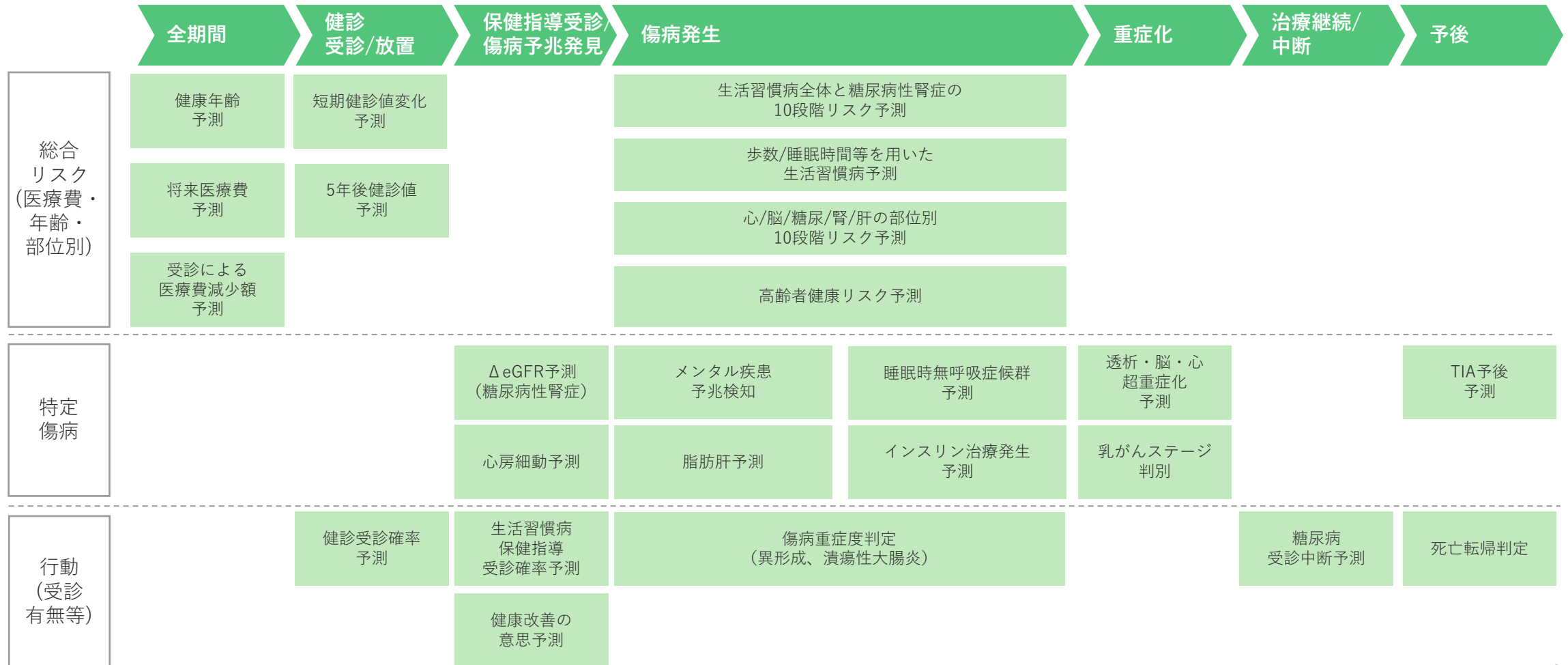


「イシヤク」 ユーザーID数



データ活用例：JMDCの予測AI開発

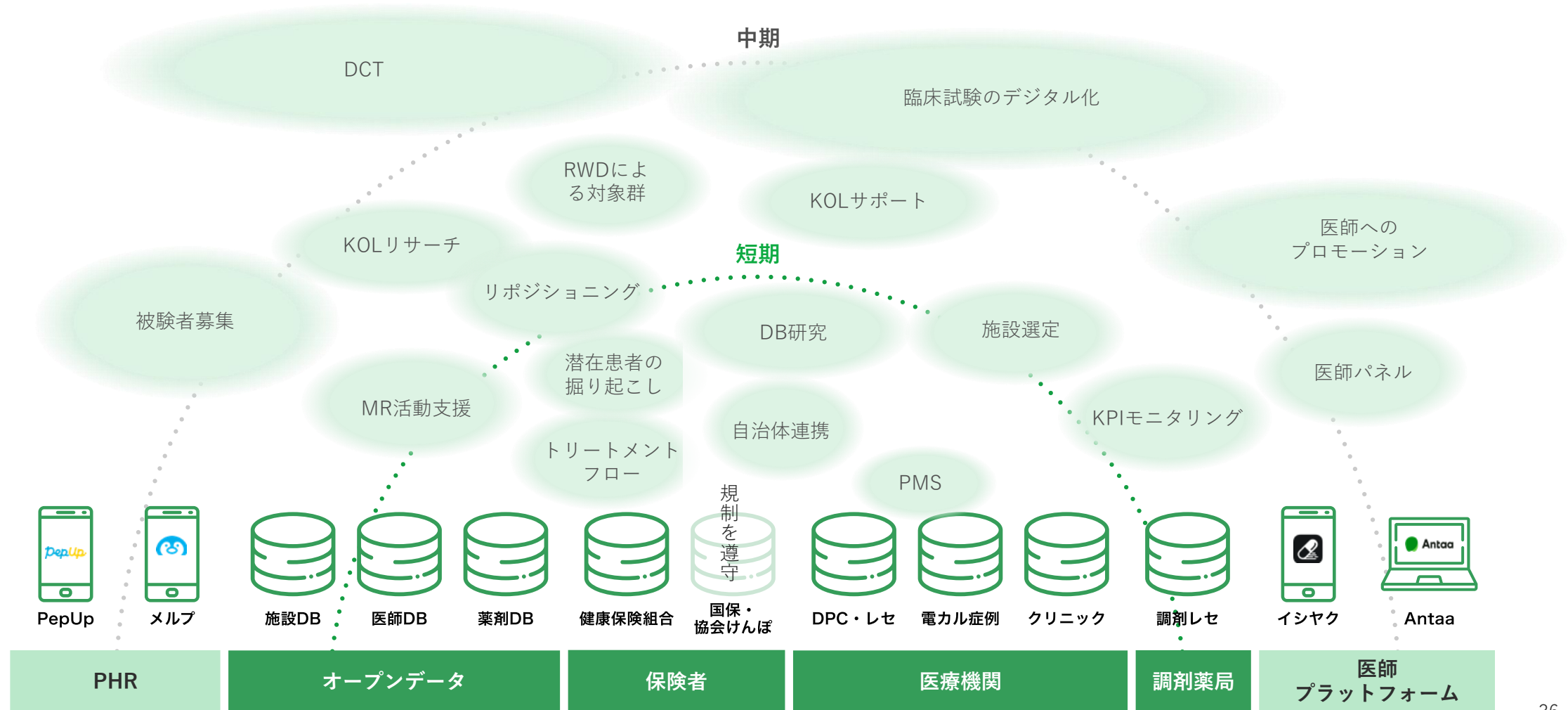
豊富なデータを使った新たなアルゴリズムの開発も進んでいます。今後もデータの可能性を高める研究を積極的に行っていきます。



データ活用例：インダストリー向けプロジェクトテーマ

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

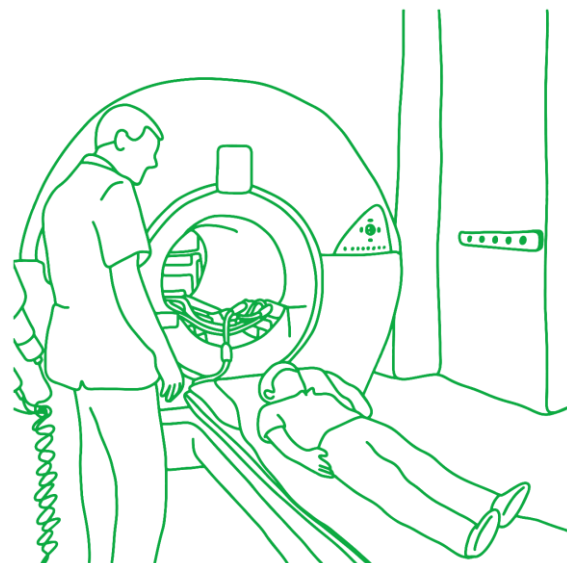


Section 4

遠隔医療事業および調剤薬局支援事業

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。

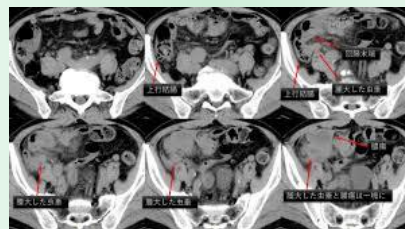


契約医療機関数

1,244



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

1,008

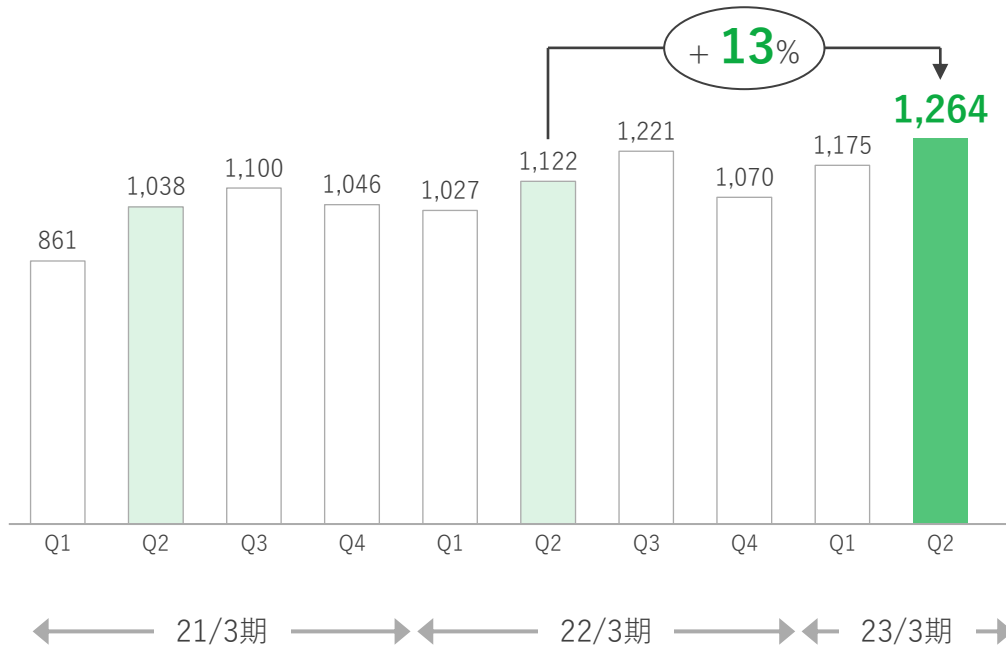
Note: 業界シェアは、ドクターネットにて推計。契約施設数、読影医数ともに、ドクターネットのサービス契約施設数及び契約読影医数の総数を記載。
出典:厚生労働省「令和2(2020)年医療施設動態調査」、公益社団法人日本放射線学会HPの専門医一覧

遠隔医療事業：業績

Covid-19の影響が縮小したことに加え、堅実な需要からなる売上成長とオペレーション改善による収益性向上を両立し、業績は順調に推移しています。

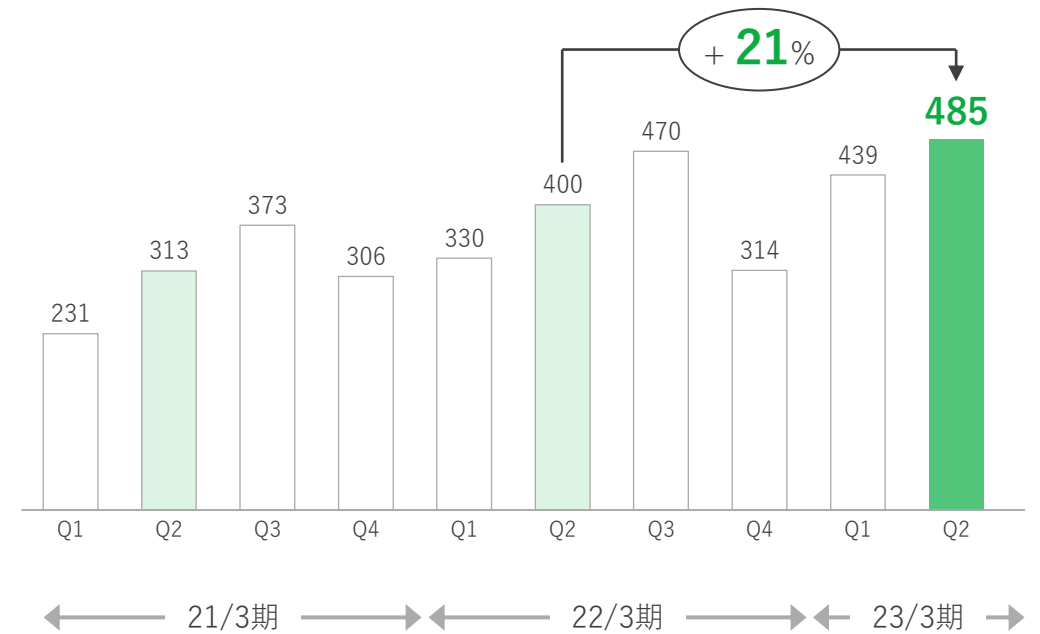
遠隔医療事業売上 四半期推移

(単位：百万円)



EBITDA 四半期推移

(単位：百万円)



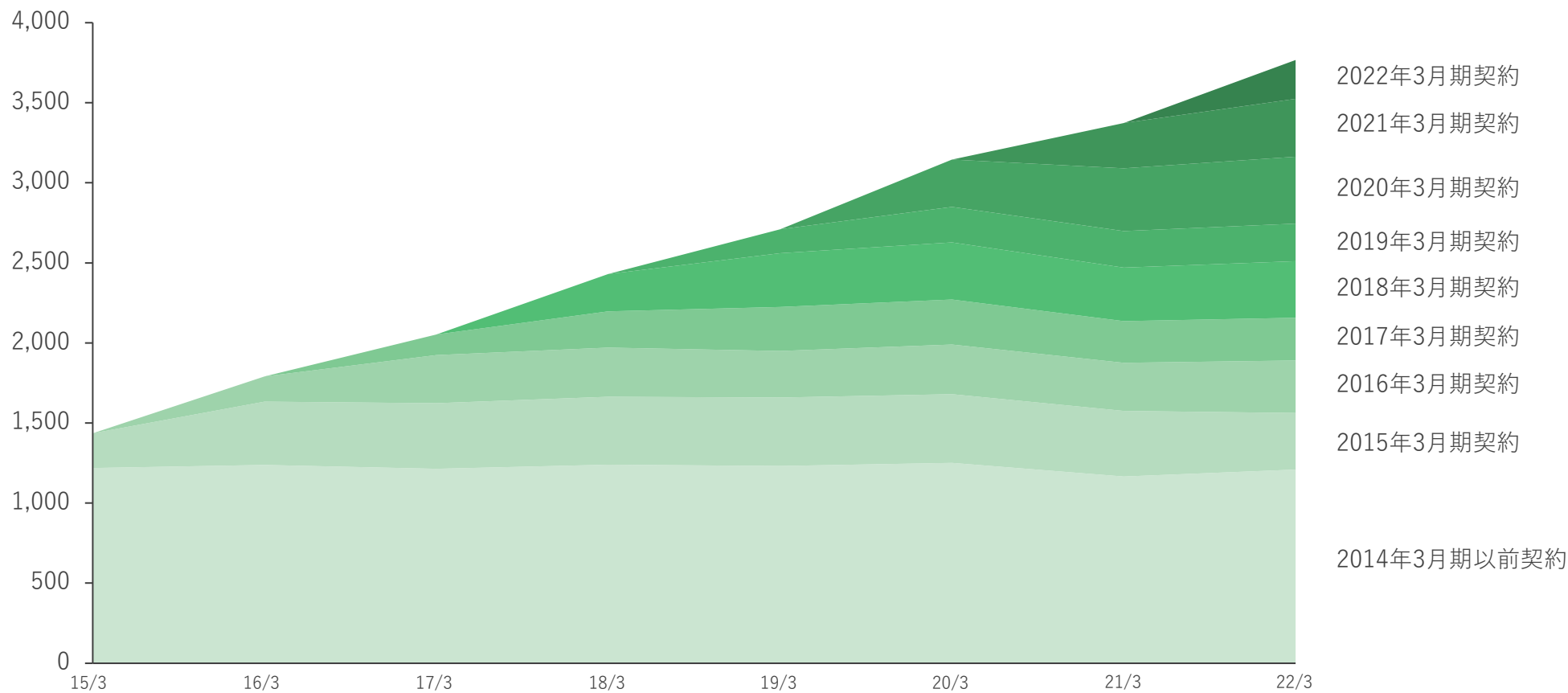
Note: IFRSベース
EBITDA：営業利益+減価償却費及び償却費±その他の収益・費用



(参考) 遠隔医療事業 (Tele-RADサービス) : 事業の構造

当社サービスは契約医療機関にとって無くてはならないサービスであるため、昨今のCovid-19の常態化のなかにおいても出検数も増加に至っています。

遠隔読影マッチングサービスの売上高 (百万円)



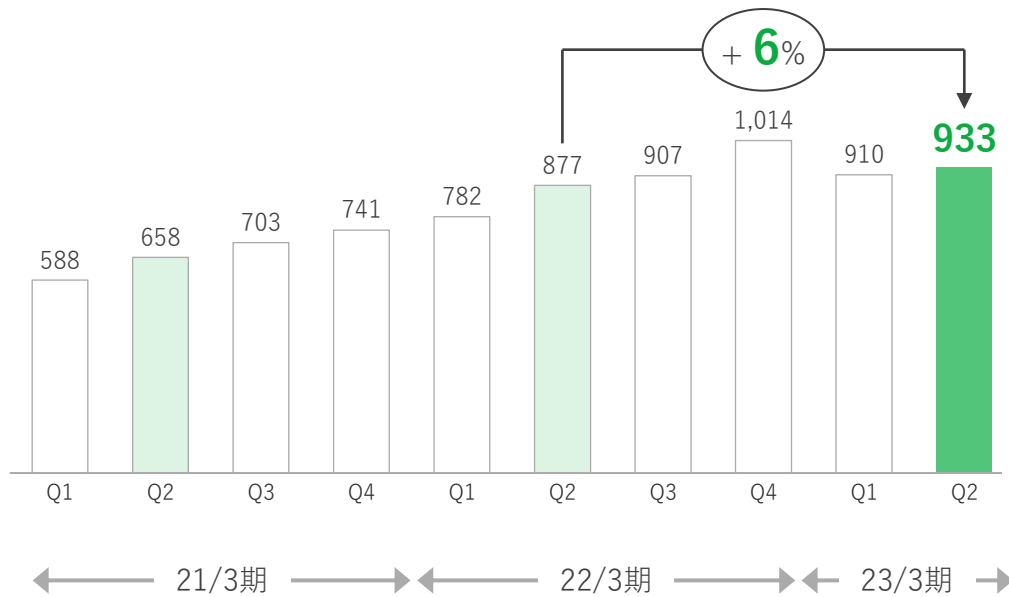
Note: 売上は経営管理上の数値。ドクターネットは2018年4月より連結財務諸表に取り込んでおりますが、上記はそれ以前からの数値を含めて記載

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、安定した業績を維持しています。

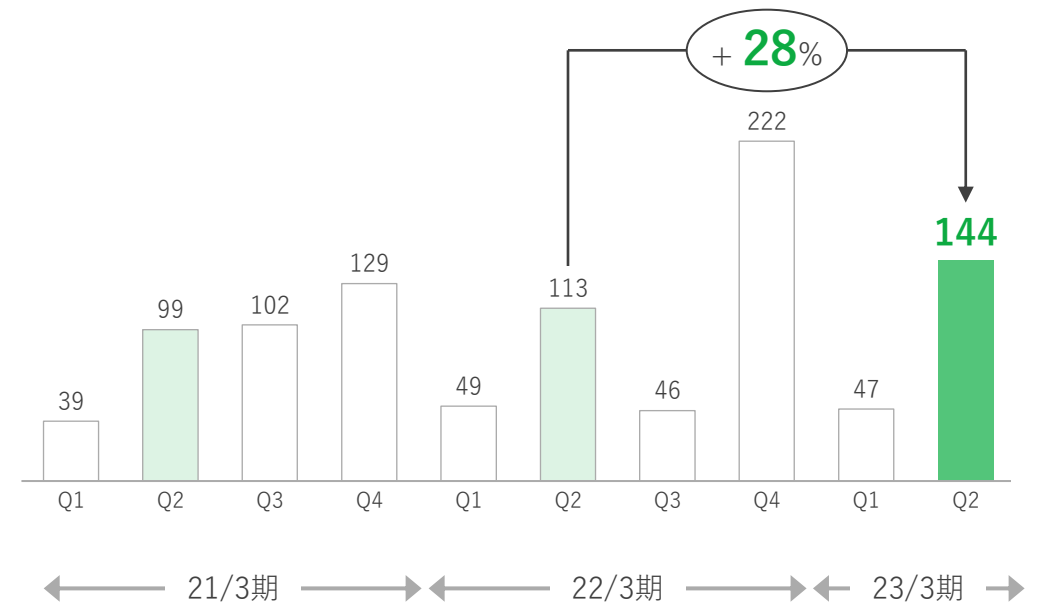
調剤薬局支援事業売上 四半期推移

(単位：百万円)



EBITDA 四半期推移

(単位：百万円)



Section 5

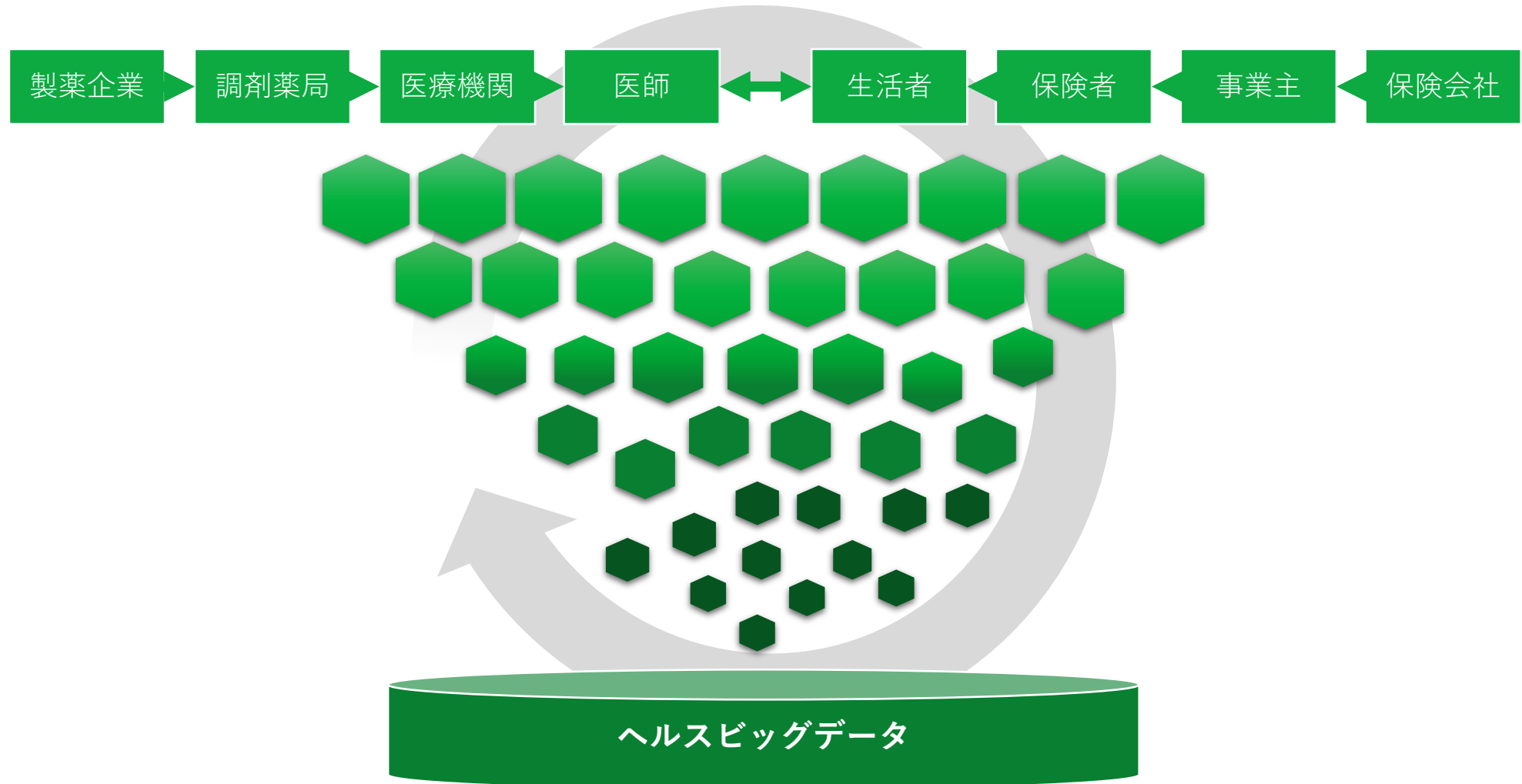
事業展望

「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

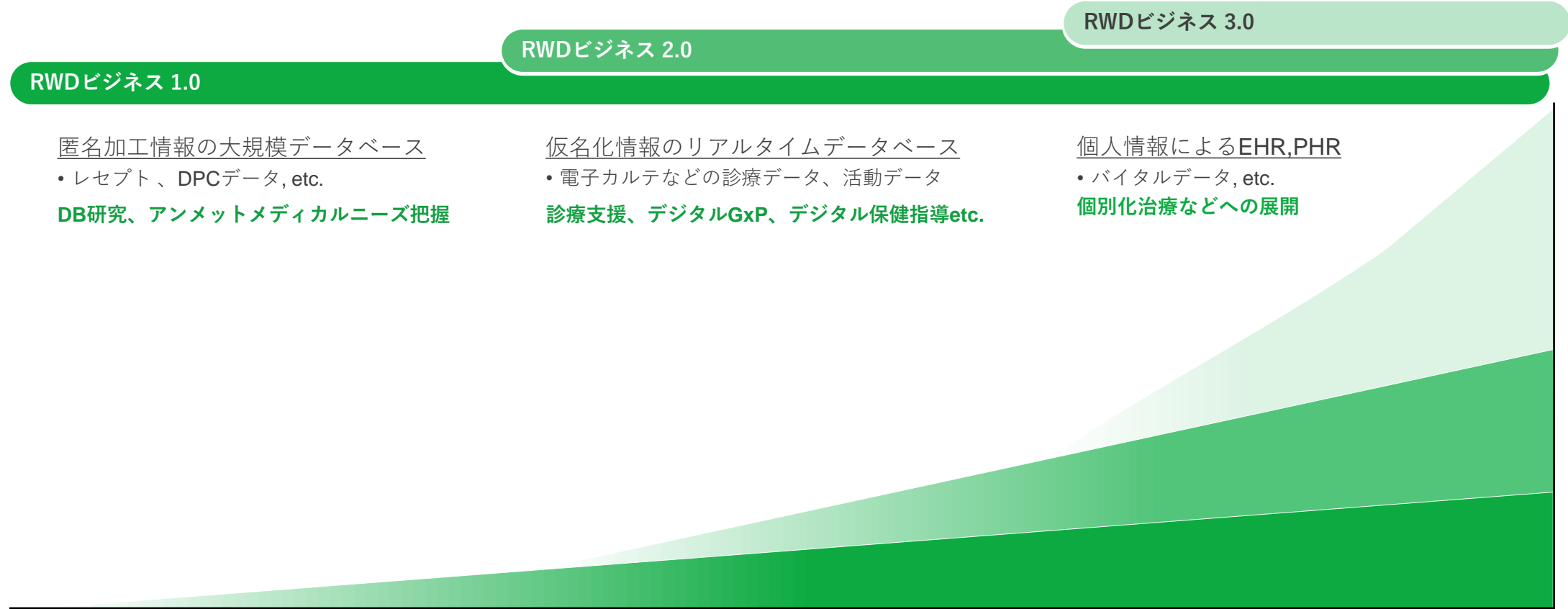
今後の方針

ヘルスケア業界における様々な領域でデータを活かしたサービスを提供し、データの還元を受け、さらにサービスを進化させるというエコシステムでデータと事業領域を拡張していきます。



ヘルスデータ事業の次のステップ

データリテラシーの向上によりRWDビジネス1.0のマーケットは順調に拡大しています。当社グループはその拡大をリードしていくとともに、次のステップであるRWDビジネス2.0への展開も進めています。



10年前



Japan Medical Data Center

- データ基盤は整いつつあるが,,,
- 業績インパクトはまだ

現在

JMDC



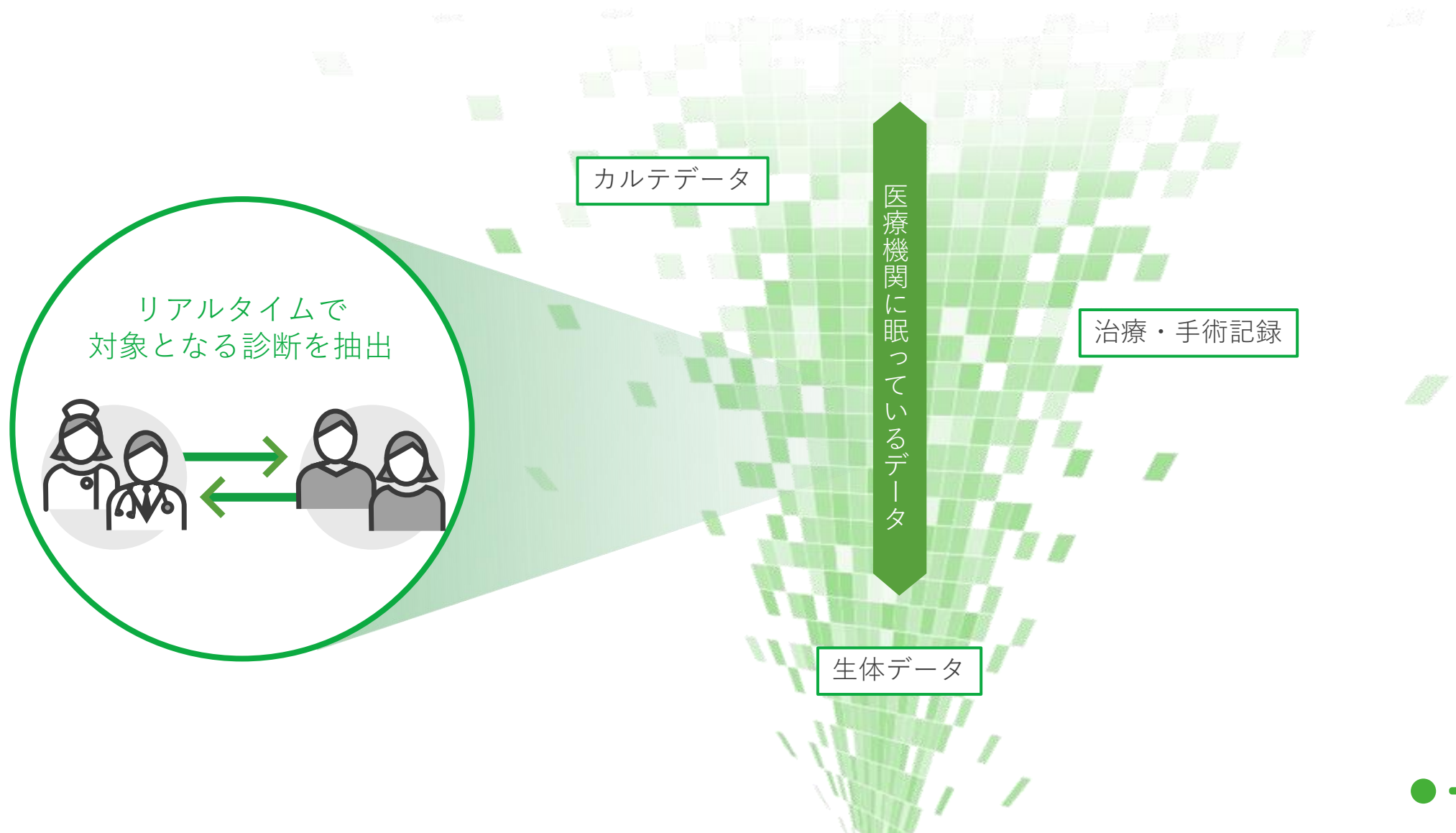
Real World Data Co.

- かつてのJMDCを彷彿



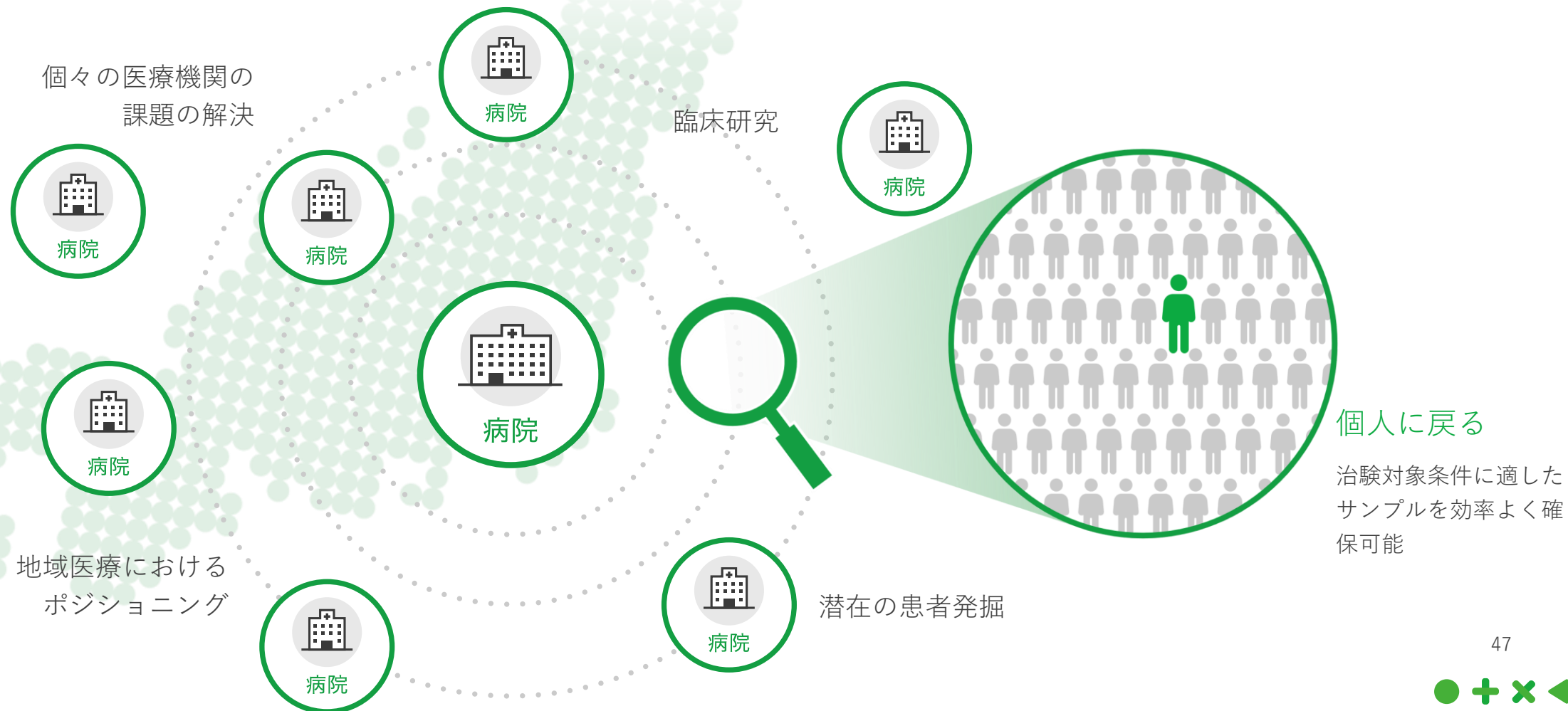
RWD2.0とは：診断情報の抽出をリアルタイムで

電子カルテをはじめとした病院内にある診療データを集約し、対象となる診断をリアルタイムで抽出します。これにより、診療科をまたぐ患者のケア、対象患者（または被験者候補）の発見、症例の報告などがタイムリーに可能となります。



RWD2.0とは：分析後、個人に還る

データにより症例を抽出し分析したのち、患者IDに戻ることができなければその後の診療、治験などを進めることができません。当社グループはこれまでの個人情報にかかる取組・ノウハウを活かし、安全に個人に還る仕組みを構築し診断支援を行っています。



RWD2.0の展開：医療機関での症例支援

医療機関において、院内にあるカルテデータをリアルタイムで抽出しリスクのある患者への働きかけを行うサービスを展開しています。患者への適切なケアのため、カルテデータだけでなく手術やレジストリなどのデータも対象に拡げていきます。



薬剤適正使用



医療安全



感染症サーベイランス

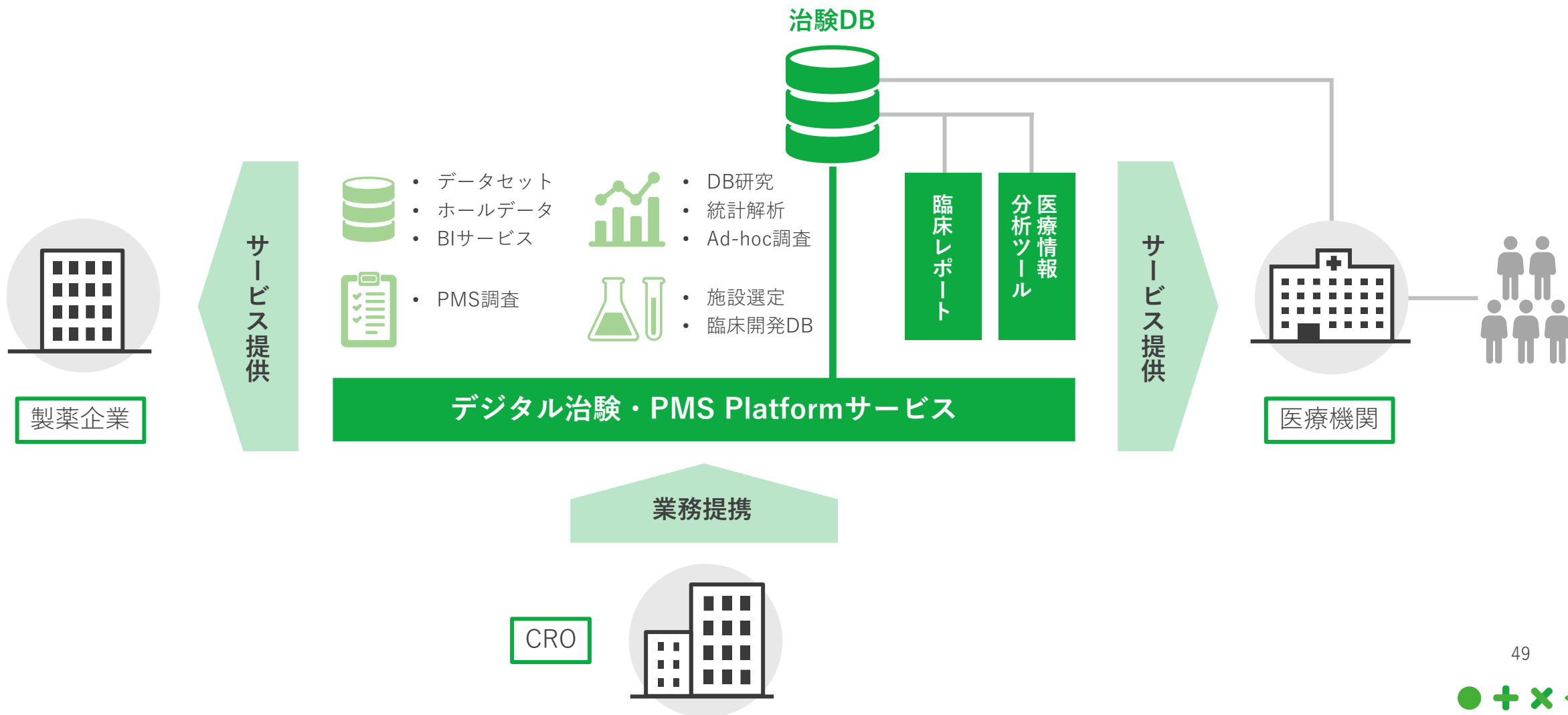


栄養管理



RWD2.0の展開：デジタル治験・PMSへの対応

製薬企業から、治験・PMSのデジタル化のニーズは非常に高く、当社グループの構築するサービスでつながる医療機関では、施設選定、被験者候補の発見、データ抽出、解析などがリアルタイムで一貫して行うことができるサービスを提供しています。



それはすでに始まっています

診断支援システムを用いたリアルタイムデータ抽出により、数年間規模のデジタルGxPプロジェクトが進んでいます。

PMDA疫学相談、レジストリ信頼性調査相談にて相談済

- ① RWD社開発の診療支援アプリを医療機関に導入し、電子カルテと連携
- ② 診察室で調査対象患者の調査必要項目を集積
- ③ RWD社オフィスより接続し、調査進捗を随時管理
- ④ 調査データを院内で匿名加工処理したうえで、RWD社に提出

PMS診療支援システムを用いたプロジェクトの開始

製造販売後データベース調査（4歳以上12歳未満の小児）
<p>【安全性検討事項】 敵意及び攻撃性</p> <p>【目的】 2020年1月から2023年3月に本剤を処方された部分発作（二次性全般化発作を含む）を有する4歳以上12歳未満の小児てんかん患者において、本剤単剤療法時の敵意及び攻撃性関連事象の発現リスクを併用療法時と比較する。</p> <p>【実施計画】 データソース リアルワールドデータ株式会社が管理する医療情報データベース 調査デザイン：ネステッドケース・コントロールデザイン 調査対象患者：部分発作（二次性全般化発作を含む）を有する4歳以上12歳未満の小児てんかん患者で、2020年1月から2023年3月に本剤を処方された患者 目標症例数：設定しない。本調査は、医療情報データベースの二次利用に基づく調査であり、仮説検定に伴うサンプルサイズの設定は実施せず、事前に定めた基準に合致する全症例を調査対象とする。サンプルサイズは同データベースに蓄積された症例数の上限となる。</p> <p>【節目となる予定の時期及びその根拠】 最終報告書作成時：再審査申請時、収集したデータの包括的な検討を行うため。</p>

マンパワーに依らず、システムのみでデータを収集し、分析まで一気通貫で行う（2023年上期に完了予定）

(参考) 治験における巨大なデジタル化の余地

治験は巨大な事業性があり、加えて非常に大きなデジタル化の余地を有しています。

治験国内市場

2,500 ~
2,600 億円

×

デジタルポテンシャル

30% 程度

(参考) RWDビジネス1.0と2.0

予め蓄積された大量のデータを分析し全体を観察する1.0に加え、リアルタイムに診療や調査に必要なデータを抽出し診療支援、GxPなどにつなげる2.0と、データビジネスの質的な広がりが進んでいます。用途が異なるため、コンフリクトすることなく相互に補完し発展していきます。

	RWDビジネス 1.0	RWDビジネス 2.0
データ基盤	<ul style="list-style-type: none">大量のデータを集約	<ul style="list-style-type: none">対象ごとに個別抽出
データ加工	<ul style="list-style-type: none">匿名加工	<ul style="list-style-type: none">仮名加工
データ特性	<ul style="list-style-type: none">過去データ	<ul style="list-style-type: none">リアルタイムデータ
データ種類	<ul style="list-style-type: none">後ろ向きの定型データ	<ul style="list-style-type: none">前向きの個別データ
データマネジ	<ul style="list-style-type: none">標準化、セキュリティ、個人情報保護において一貫した対応	
用途	観察・解析・示唆	支援・調査・試験

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