



JMDC



2025年3月期通期 決算説明資料

株式会社JMDC

2025年5月7日

はじめに

本年2月に、調剤薬局支援セグメントの子会社株式を譲渡、当該セグメントを非継続事業としております。よって、過年度の開示数値から、非継続事業セグメントの売上・利益が修正されることになります。当該資料においては過年度の修正を行い記載しています。あらかじめご認識ください。

(単位：百万円)		23年3月期 影響額	24年3月期 影響額	25年3月期（Q3累計） 影響額
ヘルスビッグデータ	売上	変更なし	変更なし	変更なし
	EBITDA			
遠隔医療	売上	変更なし	変更なし	変更なし
	EBITDA			
調剤薬局支援	売上	△3,826	△1,859	△982
	EBITDA	△459	△229	△179

Note: 23年3月期は監査対象外

Section 1

要約

2025年3月期：業績ハイライト

コアセグメントであるヘルスビッグデータセグメントが成長を牽引し、業績は堅調に推移しています。また、主要KPIも順調に拡大しています。

連結売上収益
(百万円)

41,722

前期比

+36%

ヘルスビッグデータ
売上収益

前期比

+42%

データ活用先
取引額

インダストリー

+15%

保険者・生活者 医療提供者
+104% **+46%**

連結EBITDA
(百万円)

10,932

前期比

+19%

遠隔医療
売上収益

前期比

+10%

取引保険者の
母集団数

1,996万人

Pep Up-ID数

739万人

(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、インダストリー向け事業がやや軟調も、保険者、医療提供者等の事業基盤が大きくなり、今後の成長に向けたデータ集積が加速しています。遠隔医療は、堅実な需要に支えられ高収益を維持し順調に拡大しています。

ビジネス概要

2025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等企業向けデータ活用事業



- ・ 製薬領域は、マケ領域でデータ活用の用途開拓が大きく拡大するも、メディカル領域においてはやや軟調
- ・ 生損保領域は、開発案件の増加と異業種領域への拡大により成長基調を取り戻しつつある

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



- ・ 保険者開拓、Pep Up導入が加速し、各KPIは順調に拡大
- ・ キャンサースキャンのグループインにより、自治体領域における事業規模が拡大し同領域で圧倒的なプレゼンス
- ・ 自治体データの集積を加速し高齢者データが充実

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



- ・ 医療機関向けシステム等、データ基盤サービス導入施設数の持続的増加により、データボリュームが拡大
- ・ 医療機関向けコンサル事業・ファイナンス等高付加価値サービスも好調
- ・ 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



- ・ 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

2025年3月期：株主還元

投資余力の確保と株主還元の両立を意識し、当期は1株16円の配当を実施いたします。なお、2026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。

	2025年3月期	2026年3月期(予想)
基準日	2025年3月31日	2026年3月31日
1株当たり配当金	16円	
配当金総額	1,045百万円	未定
効力発生日	2025年6月6日	

2026年3月期：業績予想

インダストリー向け事業は高齢者データの充実 x 製薬企業のマーケ領域へのコンサル活動が本格化することにより成長が再加速すると見ています。
また、利益面では、前年までの先行投資の一巡化により人員増ペースが鈍化することで、利益率が改善すると予想しています。

	2026年3月期連結業績予想	予想の前提
	(対25年3月期成長率)	
売上収益	505億円 (+21%)	- ヘルスビッグデータはインダストリー向けの成長再加速と事業領域の拡大を通じ着実に成長 - 遠隔医療は堅実な需要に支えられ緩やかに成長 - 今後のM&Aは織り込まず
営業利益 (率)	115億円(23%) (+32%)	- 事業規模拡大に伴う各種コスト増は織り込み - 前期に実施済の先行投資と効率性改善を踏まえ、人員拡充はグループ全体で連結人員数の約10%強に留まる
EBITDA(マージン)	145億円(29%) (+33%)	規律ある成長投資は継続し、利益面での持続的な健全性を確保
親会社の所有者に 帰属する利益(継続事業)(率)	74億円(15%) (+27%)	- 論理的に計算される法人税を織り込む - のれんに減損の懸念はなく、織り込まず

2025年3月期及び2026年3月期：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月期の業績を どう評価するか① 全体について	売上、利益ともに拡大したが、2期連続で売上、EBITDAが計画を下回り極めて遺憾な結果であった。最終利益ではガイダンスを死守し最低限のコミットメントは果たしたが、期待に応えられたとは言い難い。保険者・生活者と医療機関向け事業が大きく成長したものの、インダストリーの成長は想定より下回った。今後のインダストリーの成長に向けた高齢者データなどの新たな収集にかかる踏み込んだ投資を行ったことで、利益は未達となったが、データ事業の基盤構築という意味では、大きく進捗した1年だった。元々強みとする保険者由来のデータのなかで、健保だけでなく自治体データの収集も進捗し、全年齢型データの厚みが格段に増した。「今後のインダストリー向け事業の成長の前提は整った」と自信を持って言える。
2025年3月期の業績を どう評価するか② 利益率の低下要因について	- 利益率が前年度から当年度で低下 (EBITDAマージン FY23 30%⇒ FY24 26%)している要因は3つ存在する。一つ目は自治体向け事業を行うキャンサースキャンのM&Aである。キャンサースキャンのEBITDAマージン率はグループ全体と比較して低いため、短期的には利益率を引き下げた。二つ目はインダストリー事業の軟調だ。保険者・生活者や医療提供者向け事業の収益性は改善傾向だが、高収益なインダストリー事業の成長が想定よりも低調であったことで、全体の収益性が引き下げられた。三つ目は事業基盤拡大に向けた先行投資だ。当期データ収集を加速するための先行投資を行った影響で人件費が増加した影響があった。 - 一つ目と二つ目については、後述する全年齢型データを含む新たなデータ利活用によって改善していく見込みであり、三つ目については、FY25は投資も一巡し抑制的な人員計画となっていることで、これらの利益低下は一過性と見ている。
インダストリー向け事業は 復調するのか	- 製薬企業については、マーケティング向け事業は、当期も35%成長し、その影響もあってデータ活用が盛んな上位顧客の成長は再び加速している。データを活用したマーケティングは様々な形で利活用が進展しており、高齢者データが拡充したことで、対象とする疾患領域が拡大し、引き続き高成長することが見込まれる。また、FY24に軟調であったメディカル領域でも、高齢者データの引き合いは旺盛で、全年齢型データの拡充により回復基調に転じている。 - また、生命保険会社向け事業については、商品開発サイクルの低迷期を超え、データニーズが回復。 - 更に、データ利活用だけでなく、JMDCが持つ健康増進のノウハウおよび2,000万人に及ぶユーザープラットフォームの価値が多く企業に関心を持たれており、流通・モビリティなど異業種向けの提案も裾野が広がりつつある。
2026年3月期業績予想については どのように見ているか	- 例年通り、未確定のM&Aや新規事業の立上り等の過度な期待は織り込まず、オーガニックグロースを中心とした計画を策定した。売上成長については、引き続き高い成長を見込むものの、足下の顧客ニーズや引き合いの状況からは十分に達成できる水準と見ている。利益面についても、インダストリーの再加速と先行投資の一巡などを踏まえて改善基調にあり、達成可能な水準と見ている。 - 当年度、達成できなかった無念を胸に刻み、達成に向けて組織一丸となってモチベーション高く取り組んでいる。

Section 2

2025年3月期 通期業績報告

2025年3月期：連結業績サマリー

売上・利益ともに順調に拡大しています。

(単位：百万円)	24年3月期 通期累計	25年3月期 通期累計	前期比
売上収益	30,572	41,722	+36%
営業利益 (率)	5,484 (18%)	8,717 (21%)	+59%
税引前利益 (率)	5,387 (18%)	8,510 (20%)	+58%
親会社の所有者に 帰属する利益 (率)	4,607 (15%)	7,275 (17%)	+58%
親会社の所有者に 帰属する利益(継続事業)	3,235	5,821	+80%
親会社の所有者に 帰属する利益(非継続事業)	1,371	1,454	+6%
EBITDA (マージン)	9,214 (30%)	10,932 (26%)	+19%

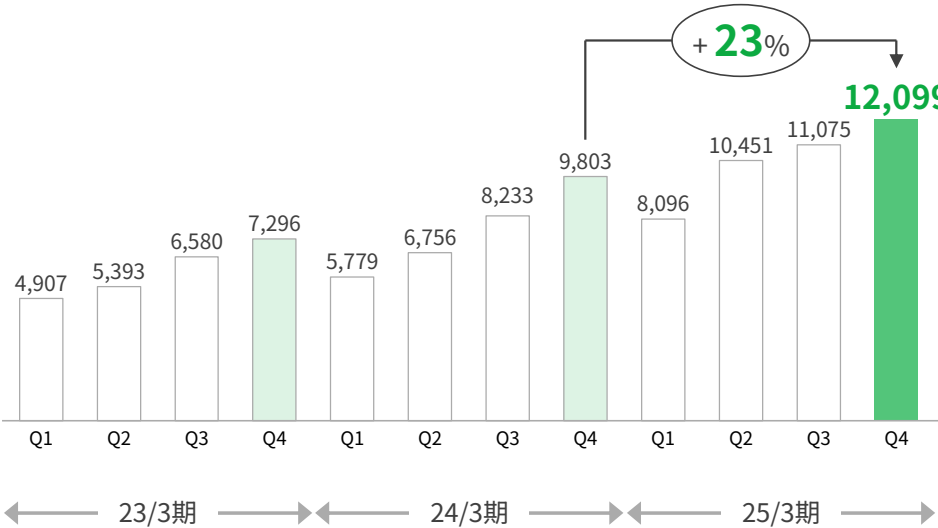
Note: IFRSベース
EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費土その他の収益・費用、EBITDAマージン：EBITDA÷売上収益

2025年3月期：連結売上収益/EBITDAの四半期状況（継続事業ベース）

ヘルスビッグデータが成長を牽引し、事業規模は拡大しています。利益面では、キャンサースキャンのグループ化、および先行投資により限定的な伸びに留まりました。ただし、自治体・医療機関領域のデータ基盤は着実に整備され、今後の先行投資の伸びは抑制的になると予想しています。

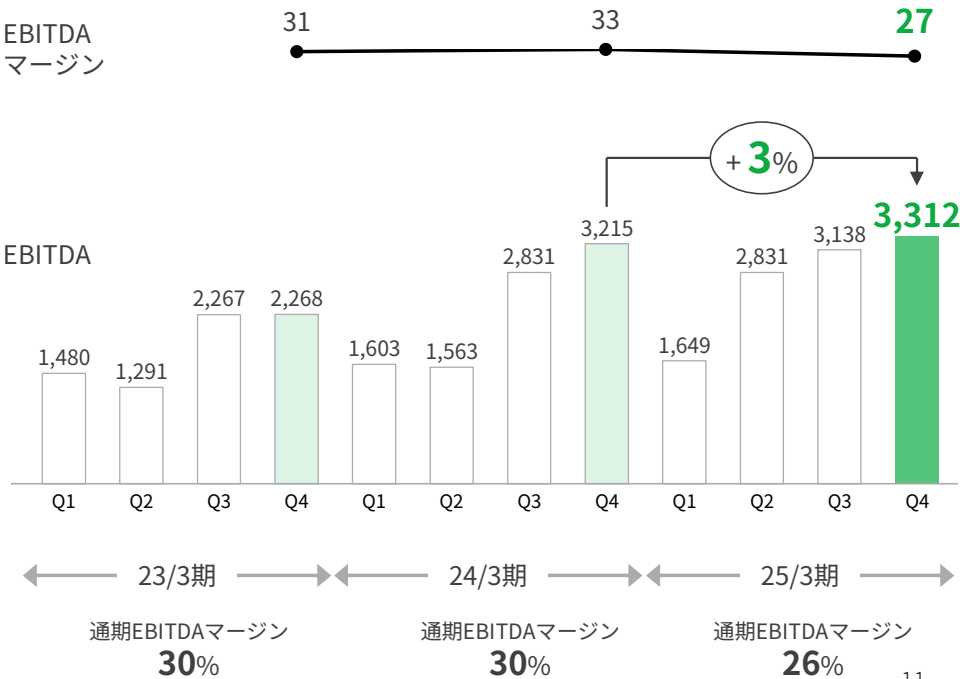
連結売上収益 四半期推移（継続事業のみ）

(単位：百万円)



連結EBITDA/マージン 四半期推移（継続事業のみ）

(単位：百万円、%)



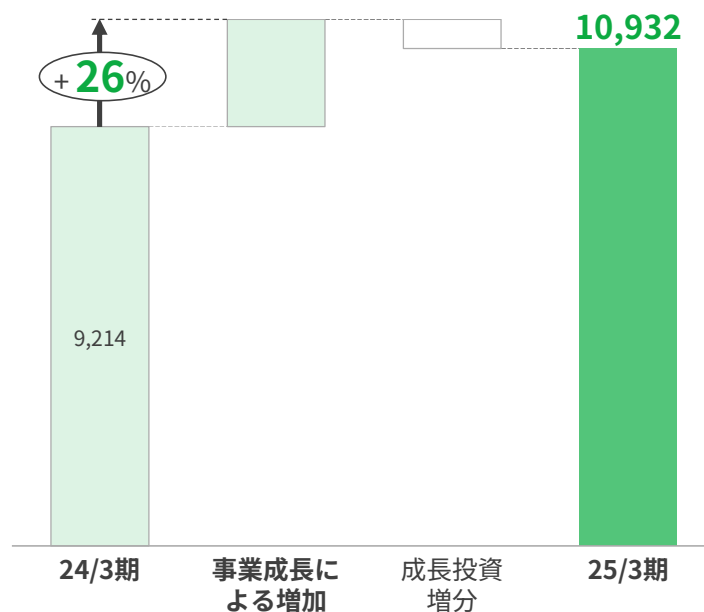
Note: IFRSベース
EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費土その他の収益・費用、EBITDAマージン：EBITDA÷売上収益

(参考) 2025年3月期 : 成長投資の影響 (EBITDAの変動について)

当期は、自治体や医療機関領域のデータ基盤拡充等に積極的な投資を行いました。ただし、こうしたデータ基盤の整備と、それに伴うインダストリー事業での収益拡大には一定期間のタイムラグがあるため、当期は収益に対してやや投資が先行する形となりました。

連結EBITDA 前年比較

(単位：百万円)



- 正常収益力の向上は、前期比+26%と事業性に問題なし
- 他方、事業環境の変化、将来を見据え以下の**成長投資**を実施
 - ✓ 成長投資増分 計**6.3**億円
 - 自治体・医療機関等、新規データ獲得加速のための投資
 - 異業種領域向け事業開発、データ活用用途拡大のための投資

2025年3月期: セグメント別業績

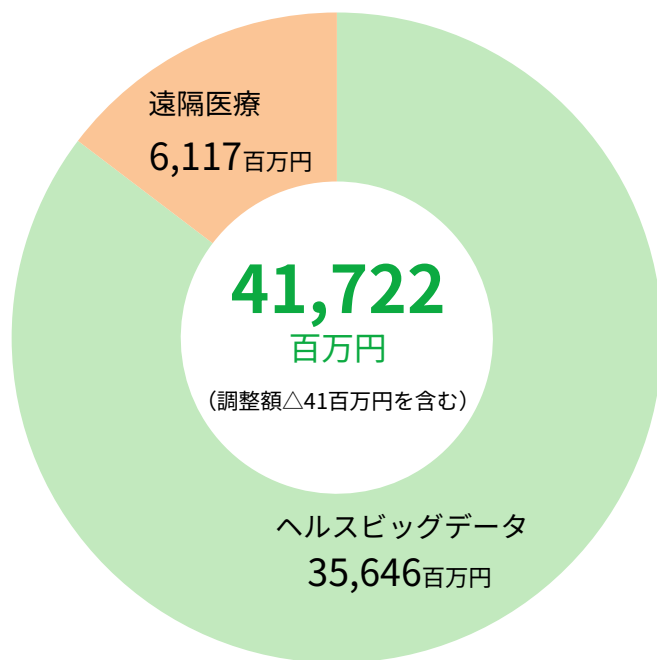
ヘルスビッグデータセグメントの高い成長性と、遠隔医療セグメントの高い収益性により、持続的な成長を実現しています。

(単位: 百万円)		24年3月期 通期累計	25年3月期 通期計画	前期比
ヘルスビッグデータ	売上	25,058	35,646	+42%
	EBITDA	7,886	9,557	+21%
	(マージン)	(32%)	(27%)	
遠隔医療	売上	5,579	6,117	+10%
	EBITDA	2,075	2,236	+8%
	(マージン)	(37%)	<u>(37%)</u>	
調整額	売上	△64	△41	-
	EBITDA	△747	△861	-

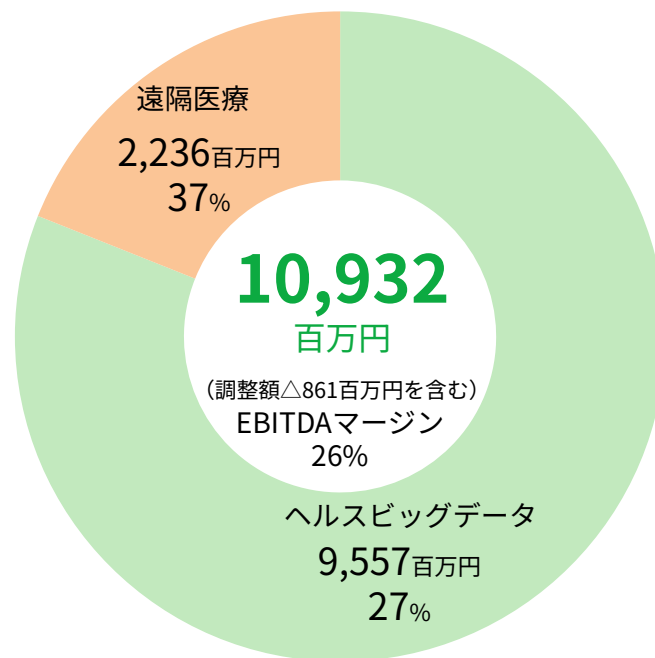
(参考) 2025年3月期：セグメント別売上収益/EBITDA

中核であるヘルスビッグデータセグメントは、当社グループの売上およびEBITDAの8割以上を生み出しています。また、遠隔医療セグメントは引き続き高い収益力を維持しており、安定的に利益を創出しています。

売上収益



EBITDA/EBITDAマージン



Section 3

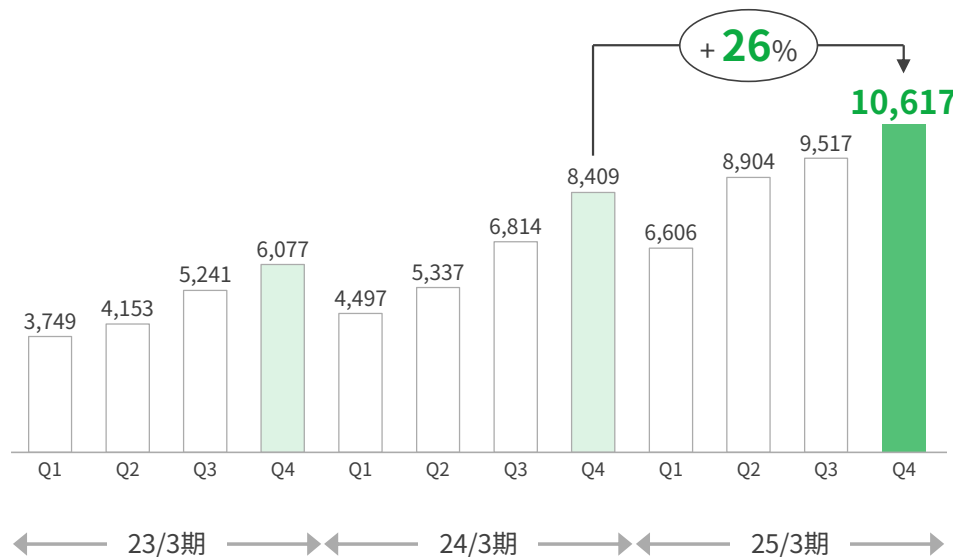
ヘルスビッグデータ

ヘルスビッグデータ：業績

売上収益は、インダストリー向けが一時的に軟調だったものの、保険者・生活者向け及び医療提供者向けの需要拡大が継続しており、より安定的な収益拡大を目指す事業基盤へと進化しています。他方、利益面では、データ基盤の強化を積極化したことにより、成長率はやや限定的となりました。

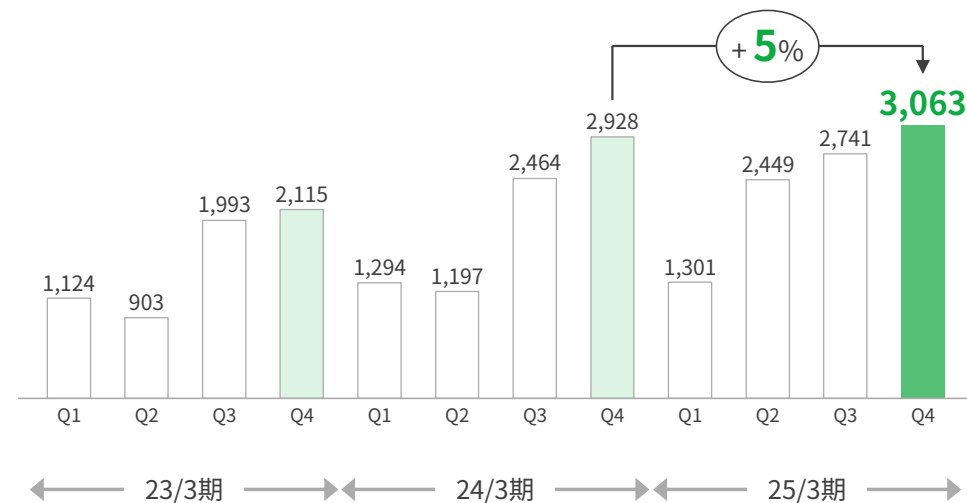
売上収益 四半期推移

(単位：百万円)



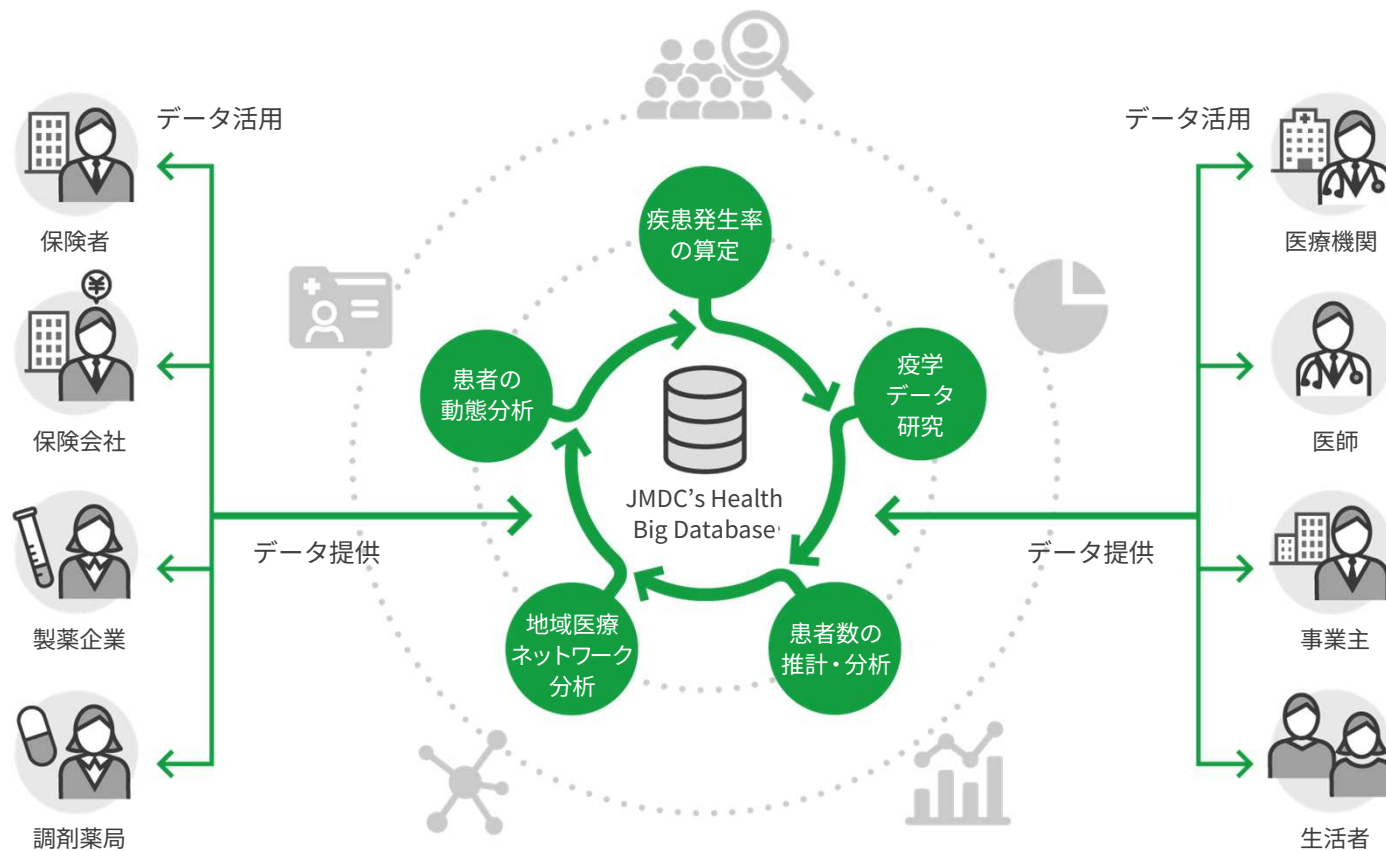
EBITDA 四半期推移

(単位：百万円)



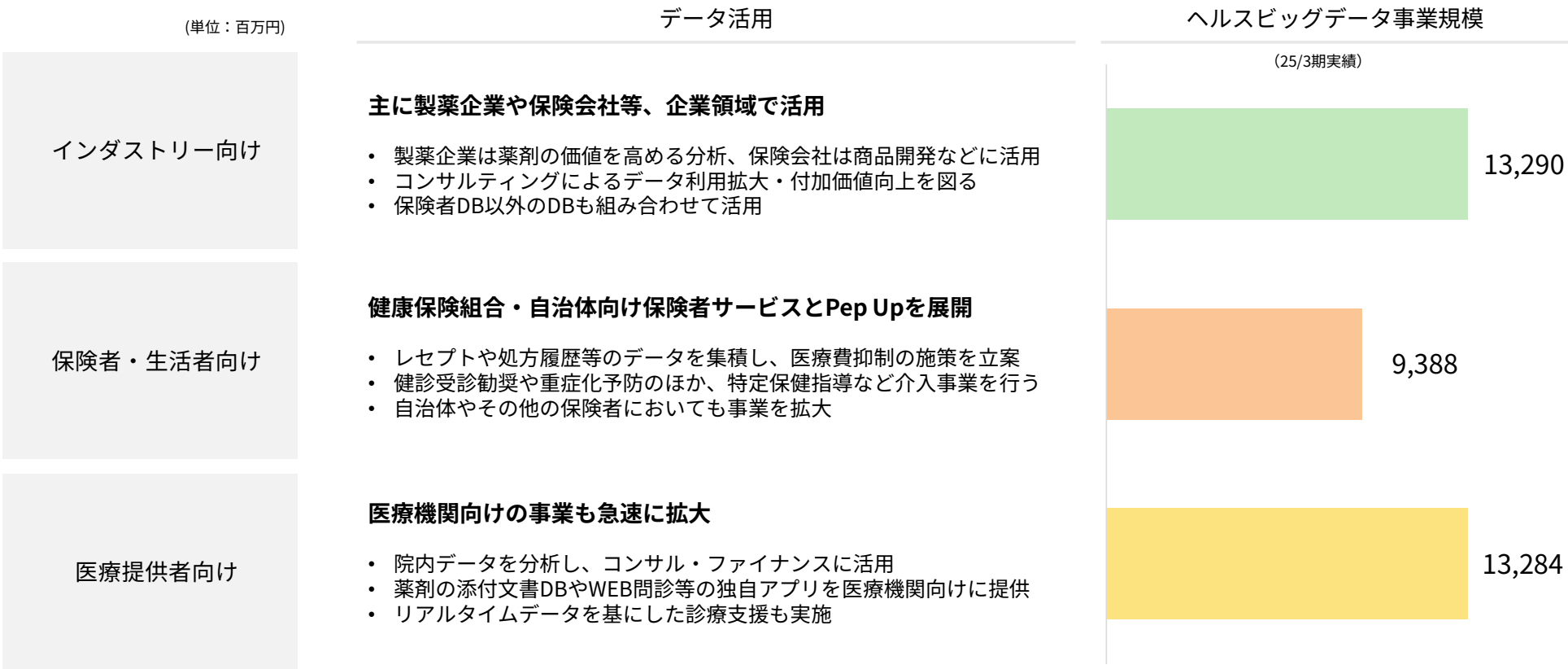
JMDCヘルスビッグデータ

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」等、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。



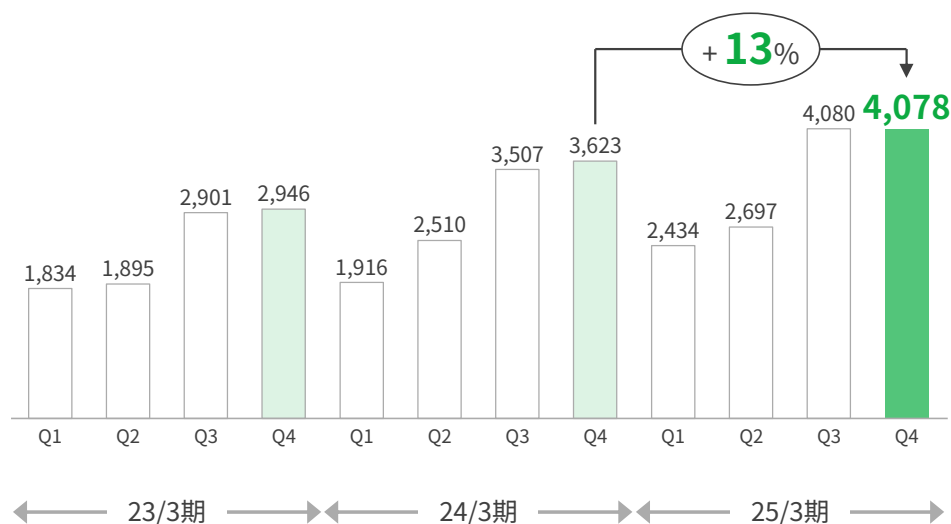
Note: 事業規模は経営管理上の単純合算数値であり、セグメント内取引調整額を調整しておりません。

インダストリー向け：データ活用の事業状況

インダストリー向け事業は、成長率が想定を下回る水準となりました。その主な要因は、これまでデータ活用が活発であった製薬のメディカル部門の需要がやや軟調に推移したことによるものです。一方で、製薬のマーケ部門や昨年度やや軟調であった生損保企業の売上は堅調に推移しました。

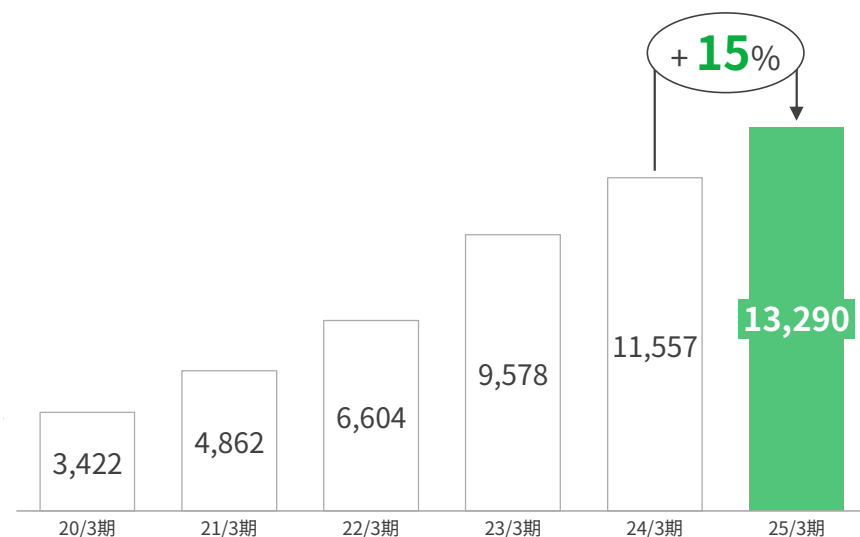
インダストリー向けデータ活用 売上

(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。

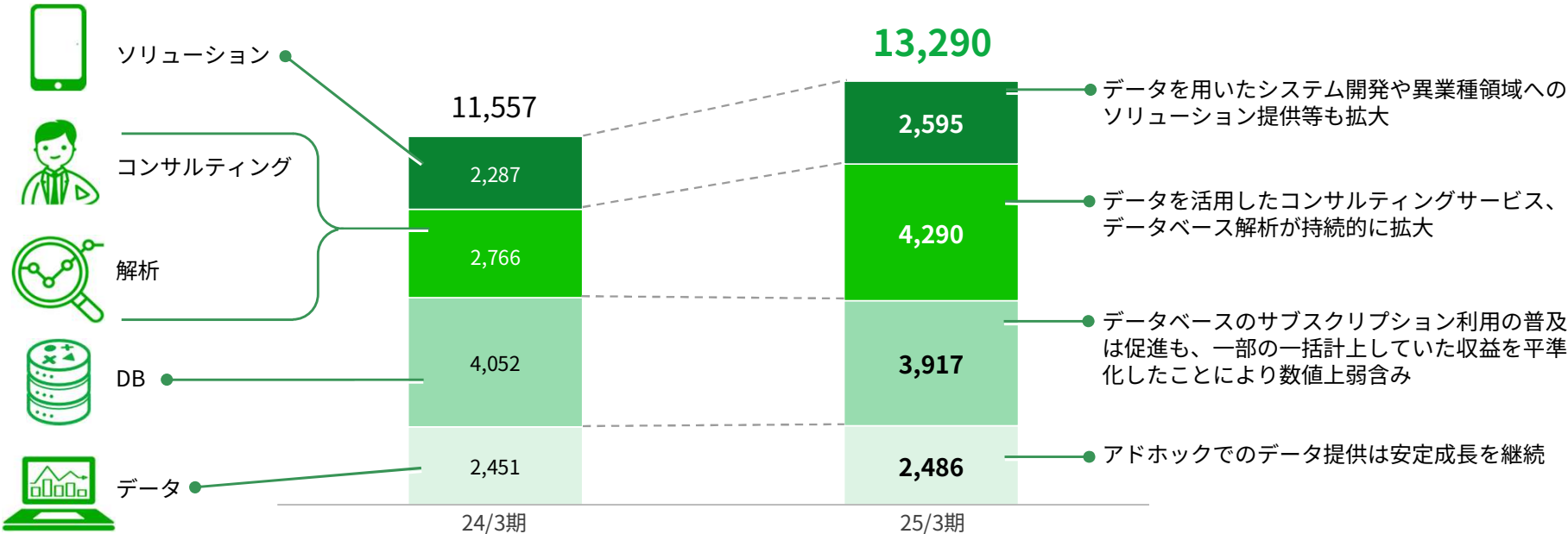


インダストリー向け：アップセルの状況

データの単なる提供から、コンサルティングや解析など、より付加価値の高いサービスへのシフトが進んでいます。これによりこれまでデータ活用に慣れていなかった製薬企業のマーケティング部門などへの展開も加速しています。

アップセルの状況（サービス別売上）

(単位：百万円)

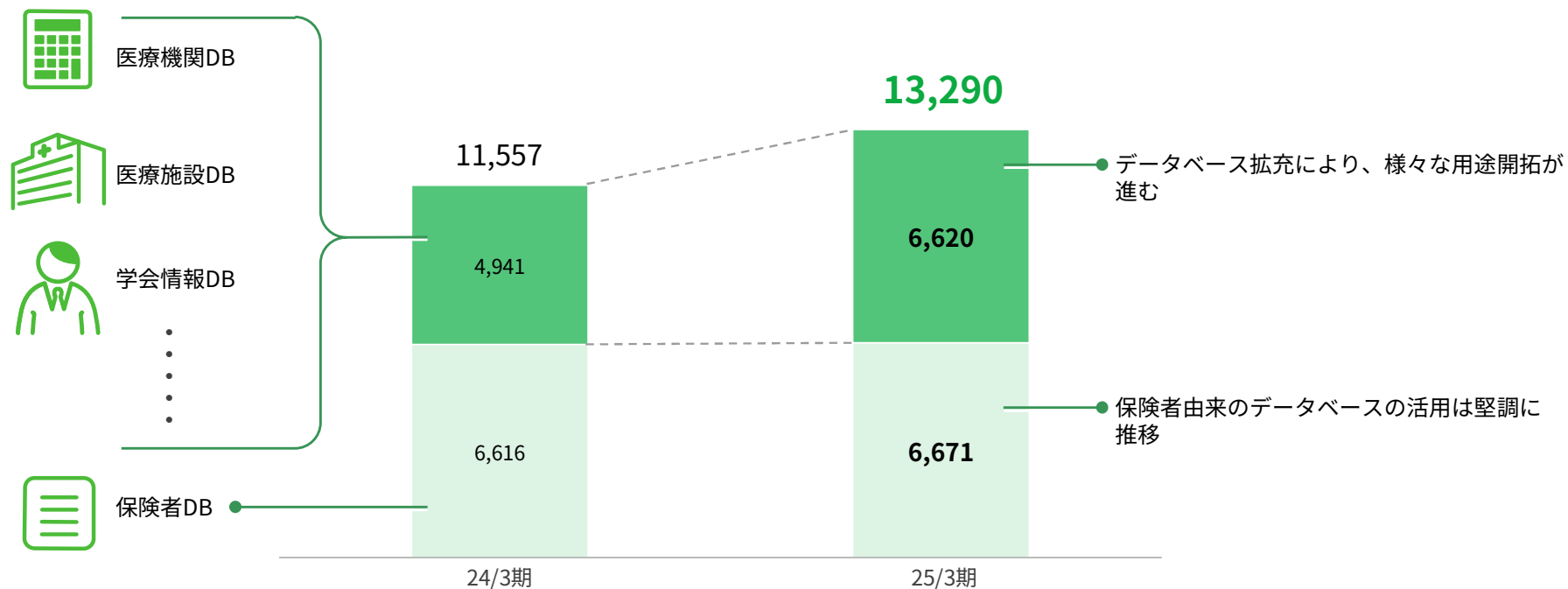


インダストリー向け：クロスセルの状況

強化してきたデータ獲得の取り組みが奏功し、保険者DB以外のデータに基づく売上が徐々に拡大してきています。特に、高齢者に関するデータ基盤が大幅に拡充したことにより、今後の収益への貢献が期待されます。

クロスセルの状況（データ種類別売上）

(単位：百万円)

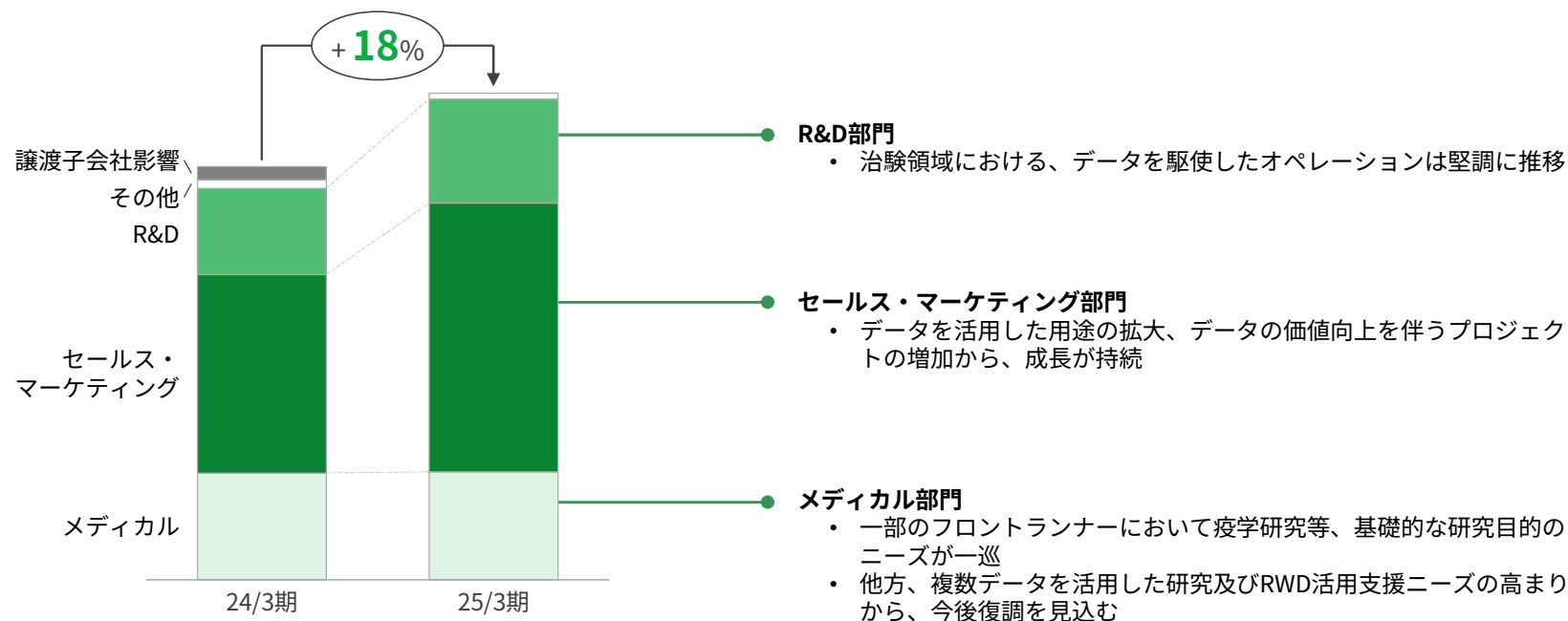


インダストリー向け：製薬企業における提供部門別比較

メディカル部門では疫学研究を目的としたデータ活用が軟調に推移しましたが、足元では高齢者に関するデータを組み合わせた活用ニーズが高まっており、復調を見込んでいます。一方で、セールス・マーケティング部門ではコンサル案件などへのニーズが広がり、力強く成長しています。

製薬企業における提供部門別比較

(単位：金額ベース)



Note: 上記「製薬企業における提供部門別比較」では、アカデミア・その他企業の売上を控除しています。

インダストリー向け：製薬企業向け事業構造の変化

製薬企業向けの事業構造は変化しつつあります。既存の事業成長が低調な反面、市場の大きな領域における成長が加速しており、今後も力強い成長が続く見込みです。

これまで

「メディカル部門 x 健保データ x データ販売」という事業モデルを広く敷き詰めてきた

- データリテラシーが高いメディカル部門を対象に取り組み、主要企業が当社サービスをほぼ採用
- また、健保データで調査・分析が可能な疾患や薬剤について徹底して提案
- 単価の低いデータ販売を入口に広く普及してきた

それに加えこのモデルだけではいずれ頭打ちになることを見越し、データ利活用の用途を拡大（アップセル）、データ種別を拡大し（クロスセル）、活用部門を拡げる取り組みを推進してきた

当期

事業モデルの進化の狭間

メディカル部門：前年度並み
データ単体売り：前年度並み
健保データ：前年度並み

他方で、
マーケティング部門：35%成長
コンサル・解析：55%成長
高齢者データ：47%成長

これから

「市場規模の大きなマーケティング部門」 x 「高齢者を含む全年齢型データ」 x 「コンサル領域」を拡大し、持続的な成長を牽引していく

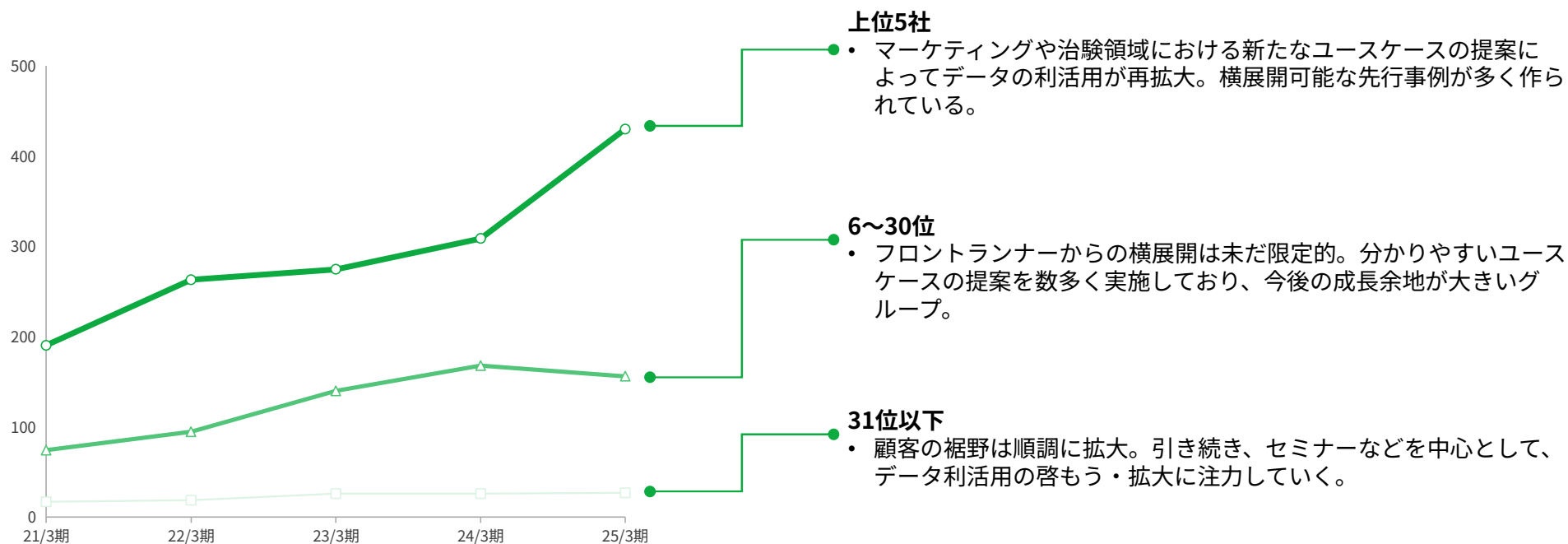
- 予算規模の圧倒的に大きなマーケティングや開発部門での取り組みが拡大し、成長を牽引しつつある
- 高齢者を含む全年齢型データの提供により、従来は十分な支援ができなかった疾患や薬剤についての提案を拡大
- 単なる調査から、ビジネス上の課題解決を目的とした高度なコンサルティングサービスにシフト

インダストリー向け：製薬企業向けデータ活用のポテンシャル

従来の「メディカル部門 x 健保データ x データ販売」を超えた先進的なデータ活用を行う製薬企業では、成長カーブが再び立ち上がってきています。今後は、拡充された高齢者を含む全年齢型データを強みとしたコンサルティングを通じて、中位の製薬企業のマーケティング部門への浸透を高めていきます。

製薬企業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)



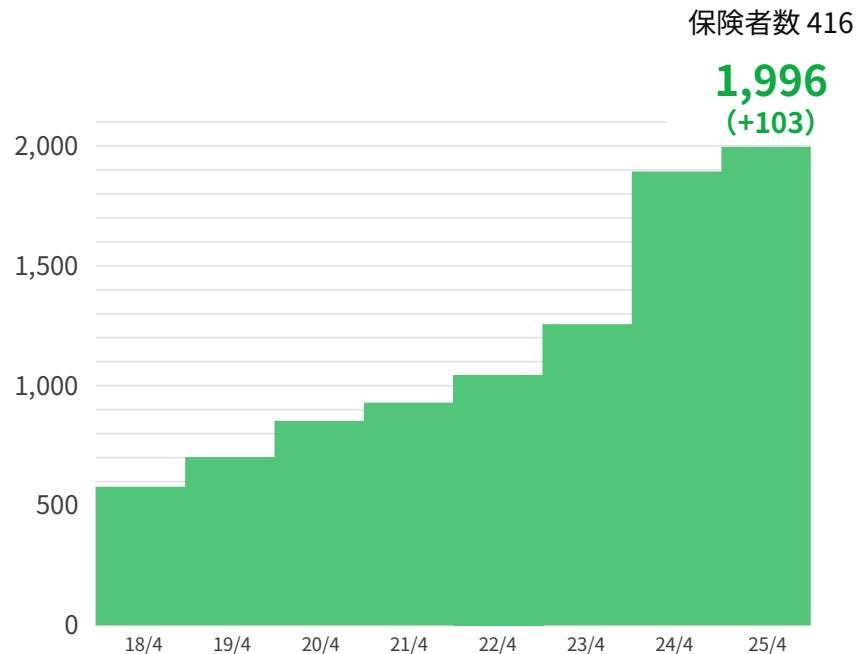
保険者・生活者向け：データ基盤の拡がり

当期は、前期に大きく拡大したユーザーのオンボーディングに注力するとともに、既存顧客基盤からの収益機会の拡大にも取り組みました。こうした取り組みの中でも、母集団の規模は堅実に成長を続けることができました。

JMDC母集団数推移

母集団は引き続き拡大

(単位：万人)



・サービスの市場浸透が進展し、母集団は堅実に成長

✓ 引き続き大型健保との契約が増加

✓ 共済組合向け支援も継続

✓ 前期に一気に増大した顧客のオンボーディングを徹底し、母集団維持に注力

・ユーザー増加に伴い、サービスのアップセル拡大余地に期待

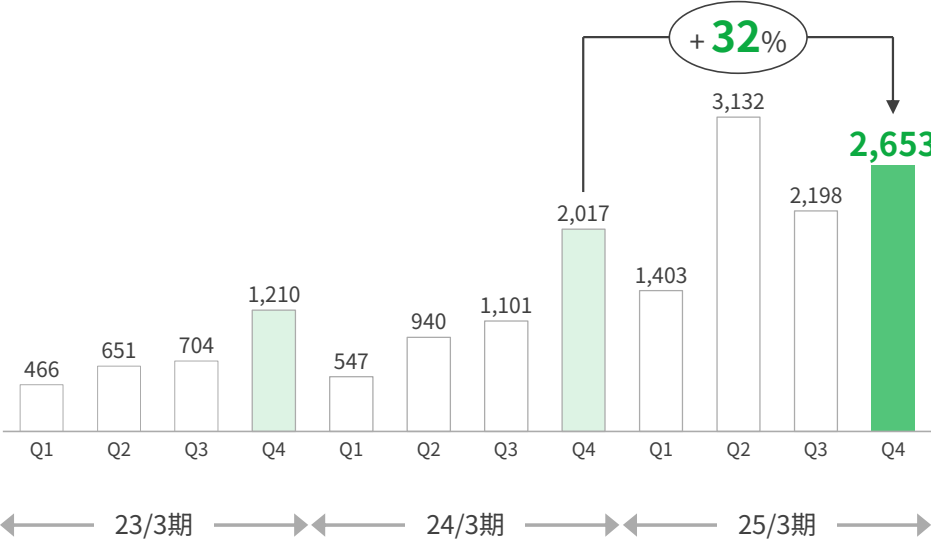
Note: 加入者は各年の4月末時点で継続契約を締結している（単発取引を除く）取引健康保険組合の組合員数の合計（四捨五入）。但し、過去の組合員数は当該時点の取引健保の現在の組合員数の合計。

保険者・生活者向け：事業状況

データヘルス領域における高まる需要を的確に捉えたサービス展開が奏功し、既存顧客基盤からの収益を大きく拡大させることができました。

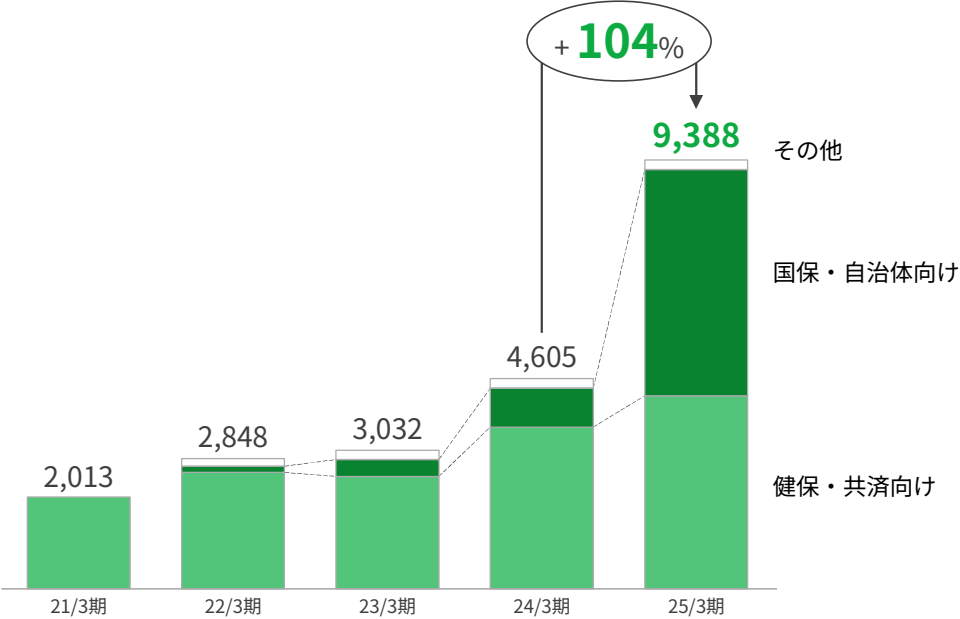
保険者・生活者向け事業売上 四半期推移

(単位：百万円)



保険者・生活者向け事業売上 年度推移

(単位：百万円)

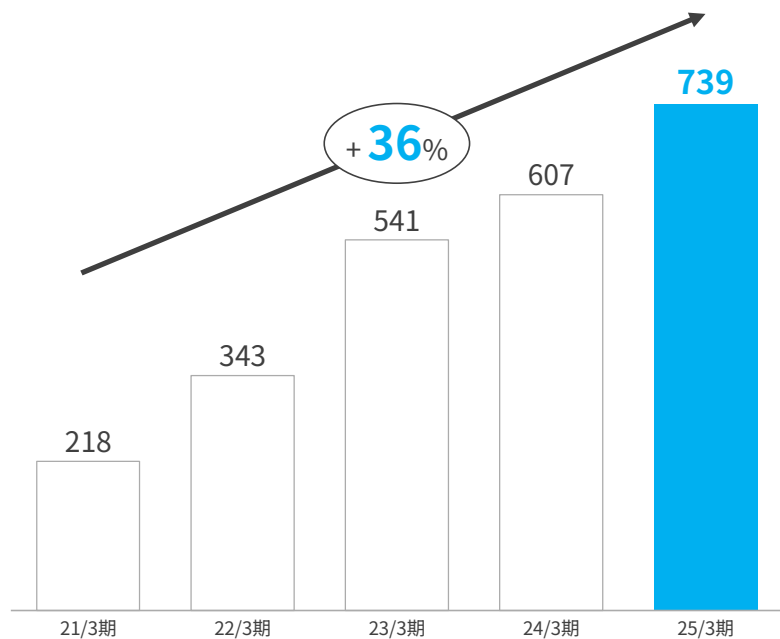


保険者・生活者向け:PHRサービス基盤 (*PepUp*) と事業規模の拡がり

継続的なサービスの拡充と新規ユーザーの獲得が両輪となって加速し、事業基盤・事業規模ともに拡大が持続しています。

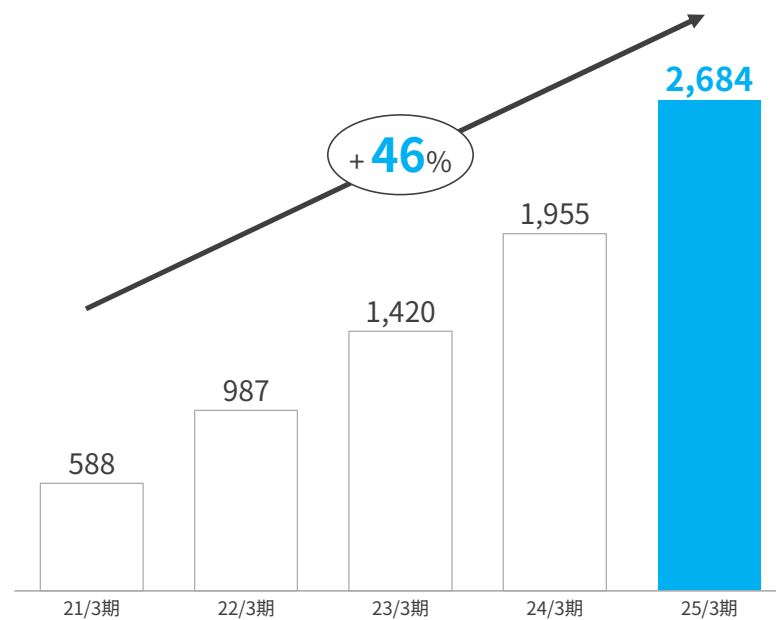
Pep Up ユーザーID数

(単位: 万人)



Pep Up関連売上高 年度推移

(単位: 百万円)

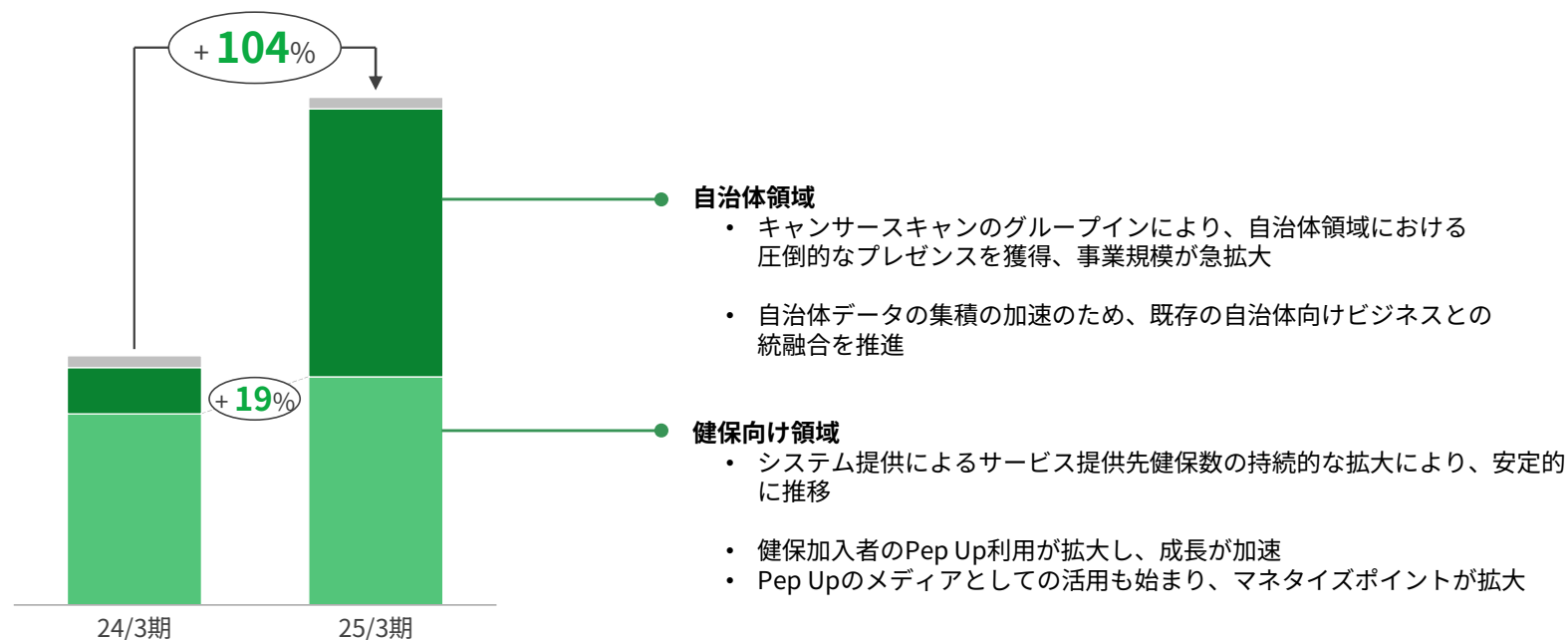


(参考) 保険者・生活者向け: 事業構造の変化

自治体領域では事業規模が急拡大し、圧倒的なプレゼンスを確立したことで、データ集積を加速させる事業基盤が構築されました。また、既存の健保向け領域においても、加入者の「Pep Up」利用が拡大しており、成長に弾みがついています。

保険者・生活者向け事業売上 経年比較

(単位: 金額ベース)

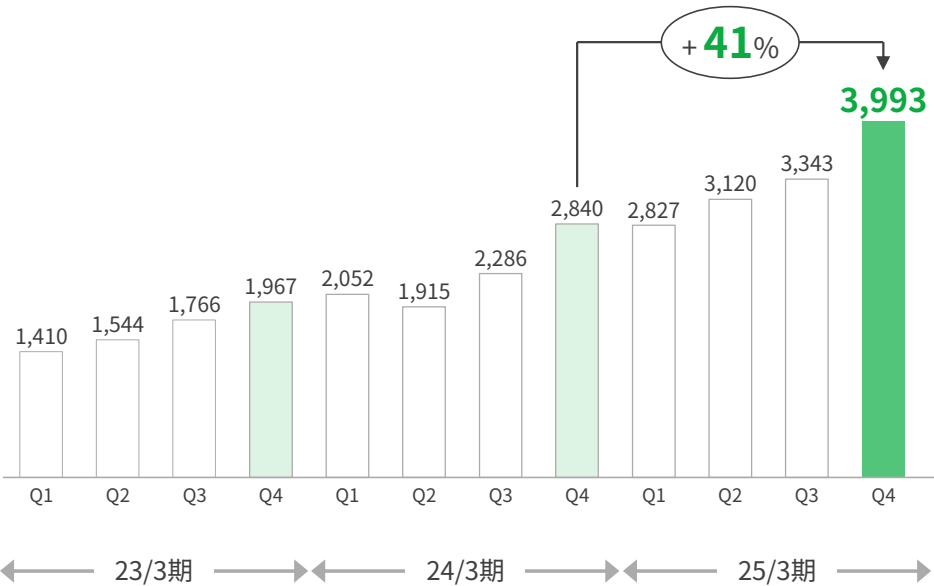


医療提供者向け：事業状況

医療機関やクリニックからの堅実な需要を背景に、事業規模は成長を続けています。あわせて、医療機関（病院）との取引を通じて得たデータ基盤も順調に拡充しています。

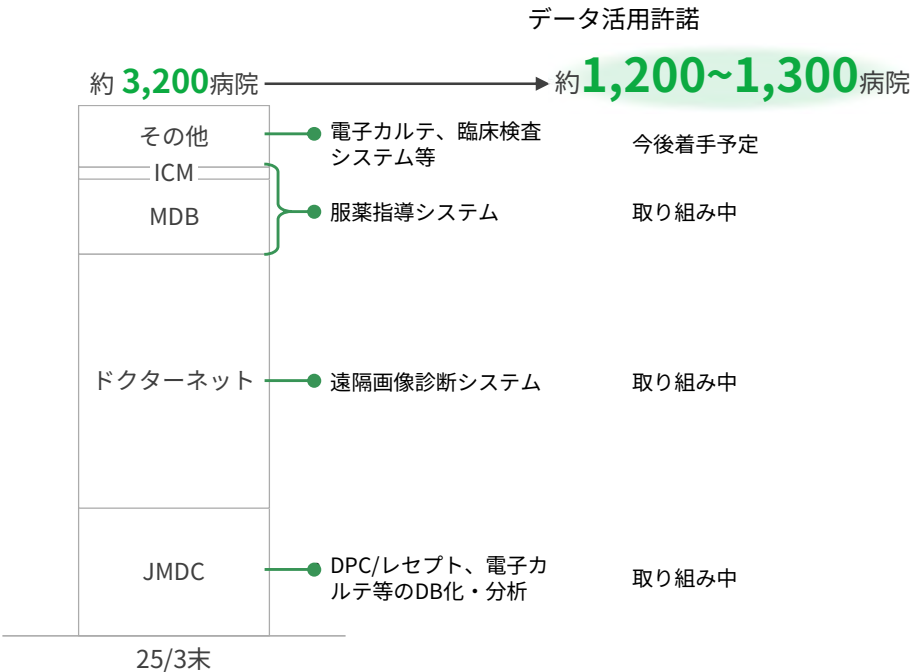
医療提供者向け事業売上 四半期推移

(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)

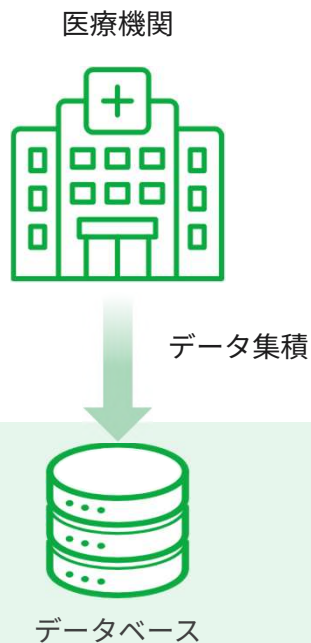


(参考) 医療提供者向け：病院向け事業の構造

サービス提供を通じてデータを集積し、それを基にした高付加価値なコンサルティングやファイナンスサービスを展開しています。

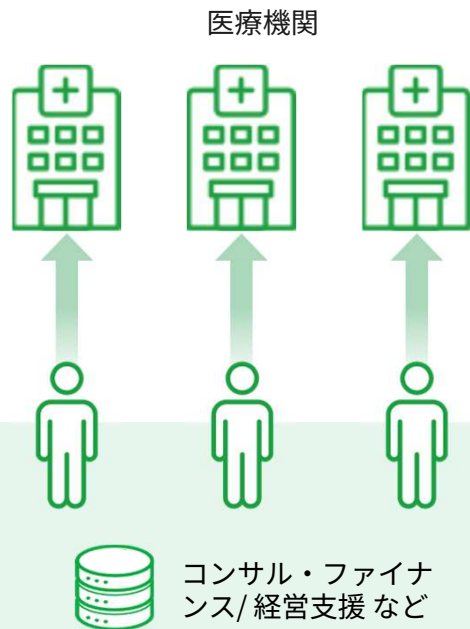
データ基盤サービス

医療機関のDxを支援しデータを集積



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



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

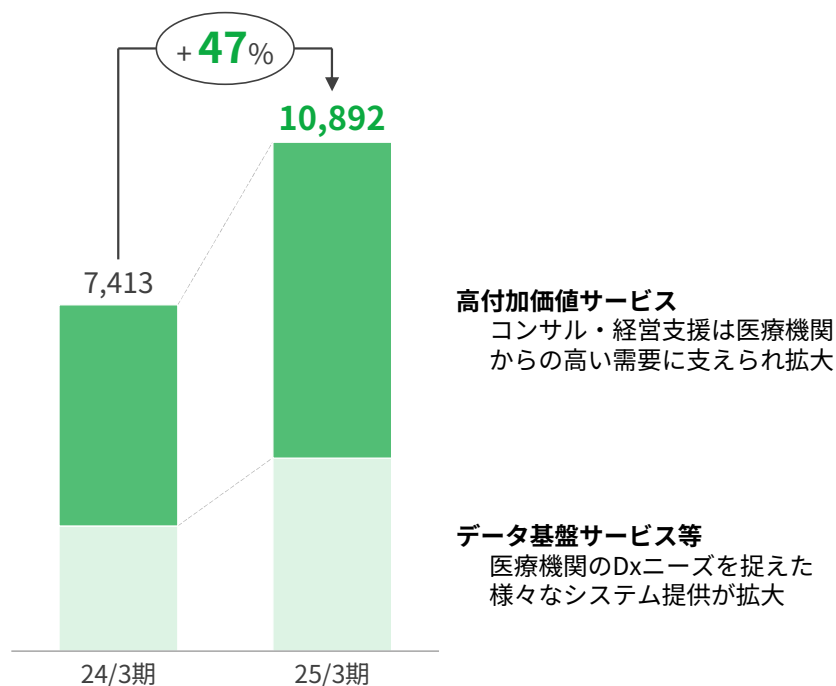


医療提供者向け：病院向け事業のポテンシャル

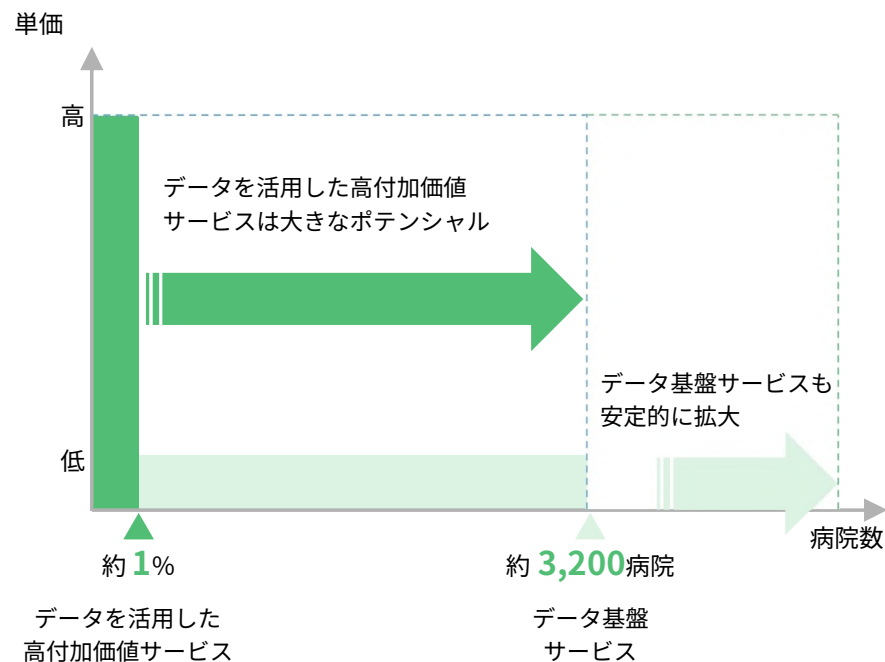
収益性が高く、経営改善の成果にも連動する高付加価値サービスが成長を牽引しています。医療機関向けシステム提供数に対する市場浸透率はまだ限定的であり、今後の拡販余地と収益成長ポテンシャルは極めて高いと見込んでいます。

医療提供者向け（医療機関）事業売上 経年推移

(単位：百万円)

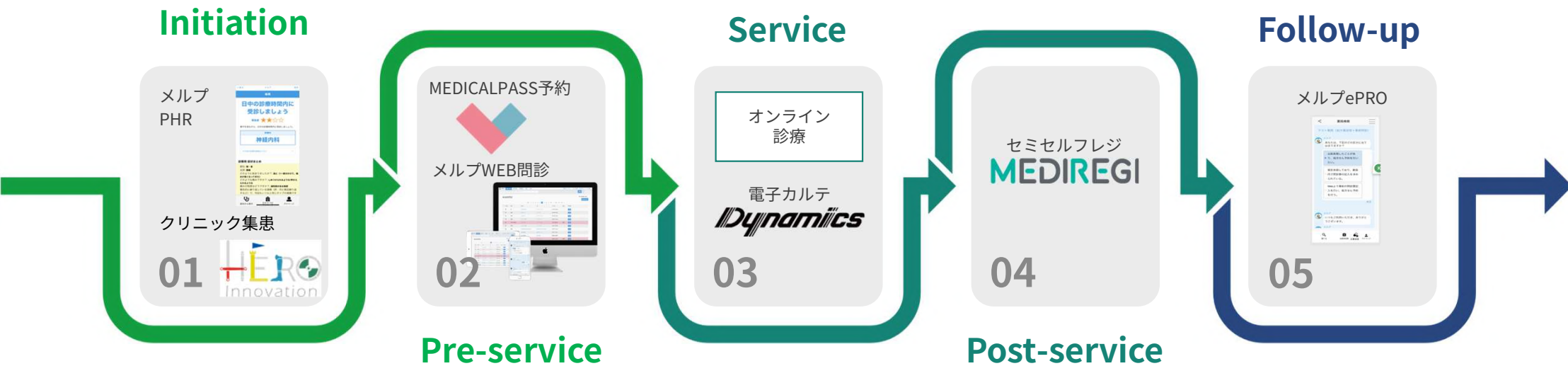


事業成長のポテンシャル（イメージ）



医療提供者向け：スマートクリニックの実現に向けて

スマートクリニックの浸透度は依然として限定的ですが、まずは各サービス単位での収益化を進めることで、無理のない形で着実に展開しています。

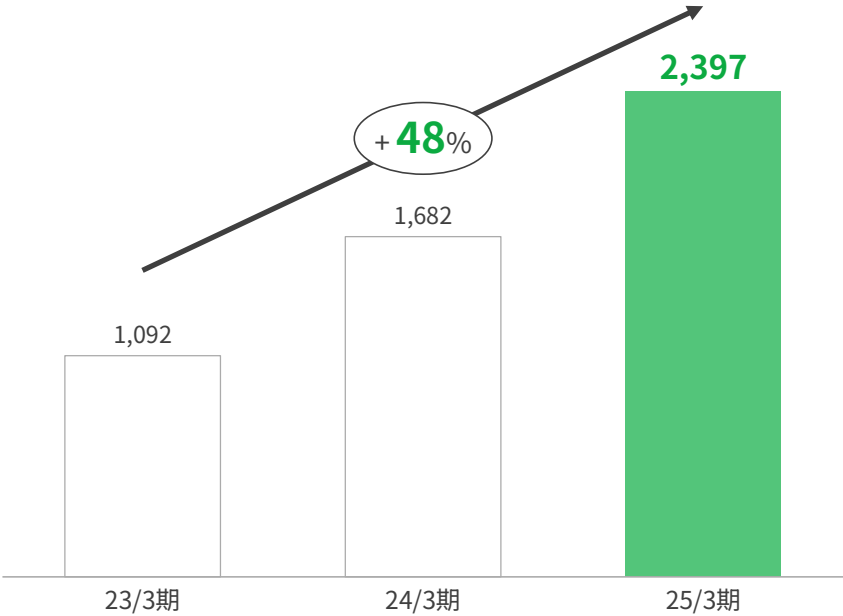


医療提供者向け：スマートクリニックの浸透度

患者とのタッチポイントとなる約8,000のクリニックに対し、多様なサービスを提供しています。更に提供価値の拡充が新規クリニックの獲得につながり、好循環を生み出すことで継続的なユーザー基盤の拡大を実現しています。

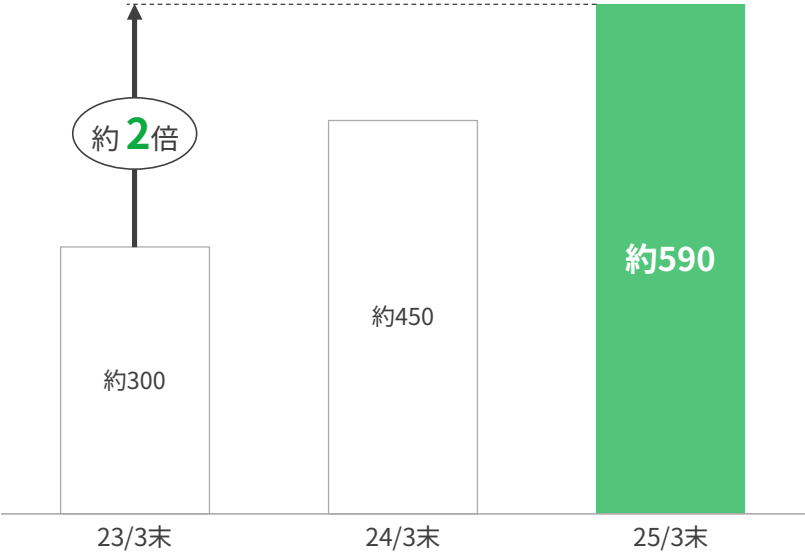
医療提供者向け（クリニック）事業売上 経年推移

(単位：百万円)



問診・予約サービスのユーザー患者数

(単位：万人)

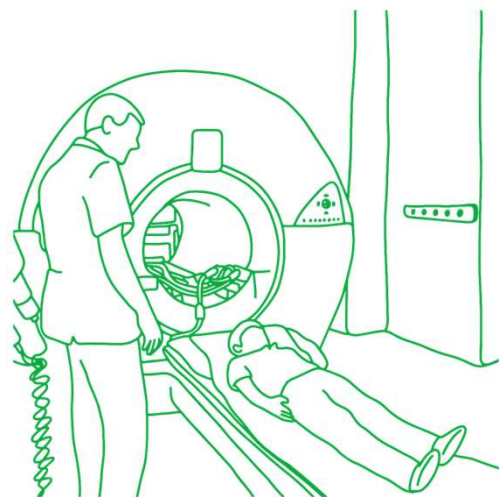


Section 4

遠隔医療

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名と不足しています。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。



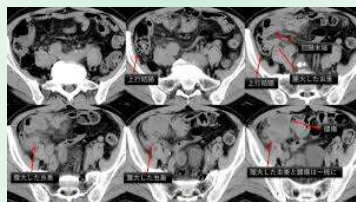
契約医療機関数

1,553



画像診断依頼と
契約読影医をマッチング

DtoDで遠隔医療を実施



画像DB

専門医
DB

国内最大
業界シェア
約30%



放射線診断専門医

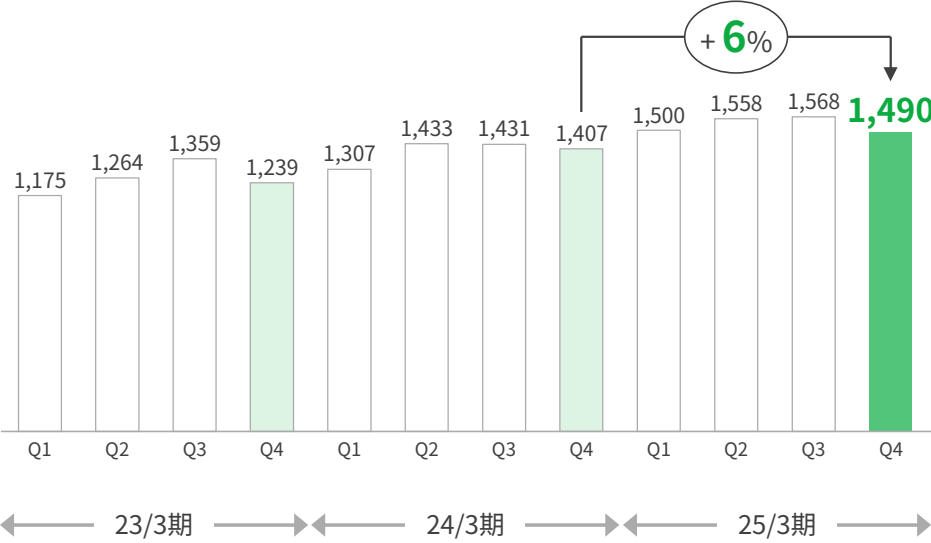
1,199

遠隔医療事業：業績

遠隔読影の堅実な需要に支えられ、事業規模拡大が継続しています。また、オペレーション力強化により収益性改善が継続しています。

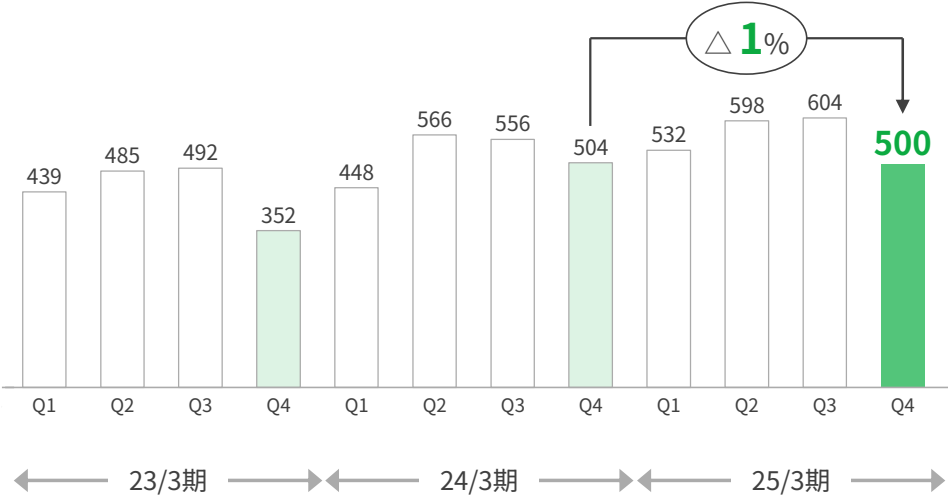
遠隔医療事業売上 四半期推移

(単位：百万円)



EBITDA 四半期推移

(単位：百万円)



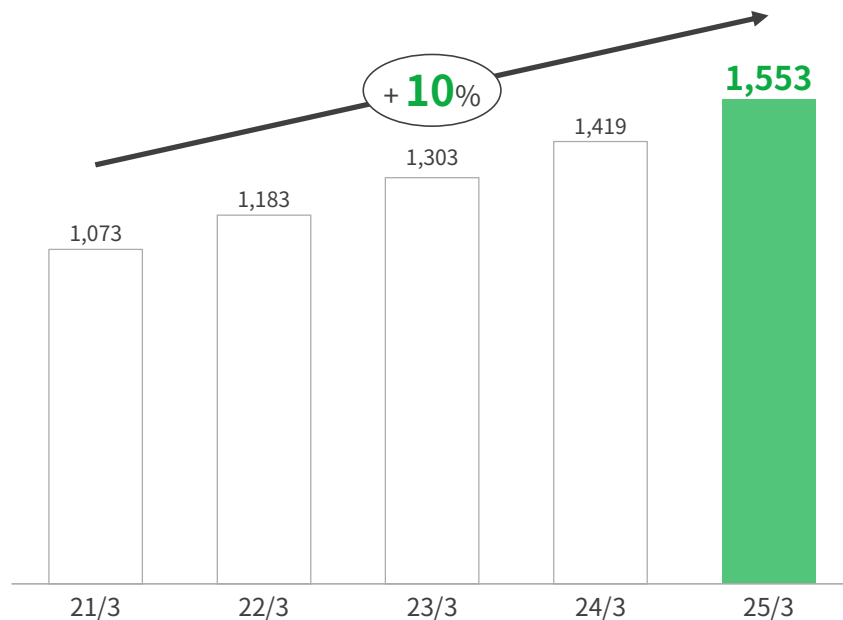
Note: EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費土その他の収益・費用

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として、契約施設及び読影医双方からの強固な支持を確立。事業基盤は堅調に推移し、安定収益の源泉となっています。

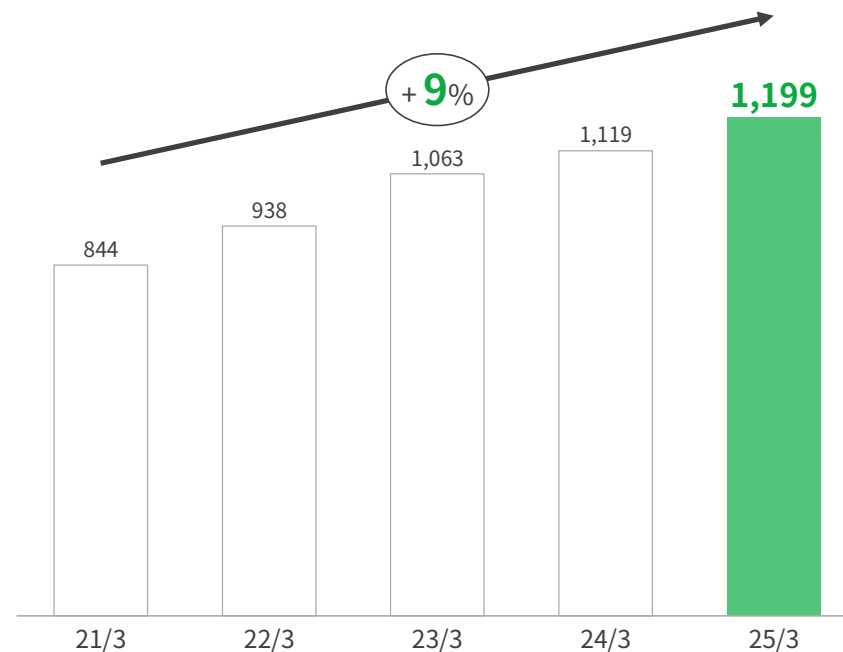
契約施設（病院）数 推移

(単位：施設)



読影医数 推移

(単位：人)

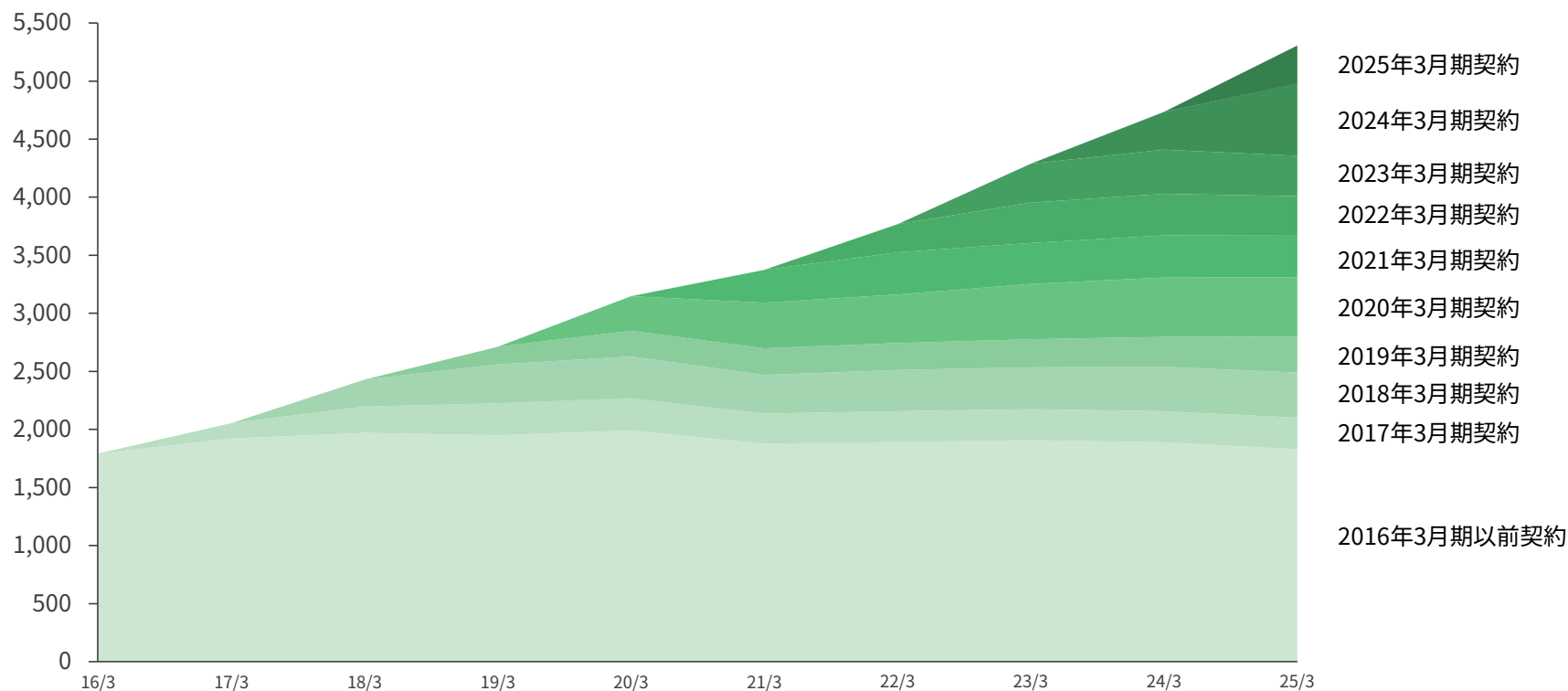


Note: 契約施設数、読影医数ともに、ドクターネットのサービス契約施設数及び契約読影医数の総数を記載。

(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）



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

Section 5

2026年3月期 業績予想

2026年3月期：業績予想

インダストリー向け事業は、再び高い成長軌道に乗ることが見込まれています。あわせて、これまでの先行投資が一巡化することで、売上・利益ともに着実に成長することを見込んでいます。

(単位：百万円)	25年3月期 通期実績	26年3月期 通期計画	前期比
売上収益	41,722	50,500	+21%
営業利益 (率)	8,717 (21%)	11,500 (23%)	+32%
税引前利益 (率)	8,510 (20%)	11,000 (22%)	+29%
親会社の所有者に 帰属する利益 (率)	7,275 (17%)	7,400 (15%)	+2%
親会社の所有者に 帰属する利益(継続事業)	5,821	7,400	+27%
親会社の所有者に 帰属する利益(非継続事業)	1,454	—	—
EBITDA (マージン)	10,932 (26%)	14,500 (29%)	+33%

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

2026年3月期：セグメント別計画

ヘルスビッグデータが、安定した事業基盤と成長性を背景にグループの成長を牽引、遠隔医療は強固な需要に支えられ足元の成長トレンドを維持する計画としています。

(単位：百万円)		25年3月期 通期累計	26年3月期 通期計画	前期比
ヘルスビッグデータ	売上	35,646	44,000	+23%
	EBITDA	9,557	13,000	+36%
	(マージン)	(27%)	(30%)	
遠隔医療	売上	6,117	6,500	+6%
	EBITDA	2,236	2,400	+7%
	(マージン)	(37%)	(37%)	
調整額	売上	△41	-	-
	EBITDA	△861	△900	-

Section 6

事業進捗

事業進捗について

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、2つの事業進捗について掲載します。

Q1：

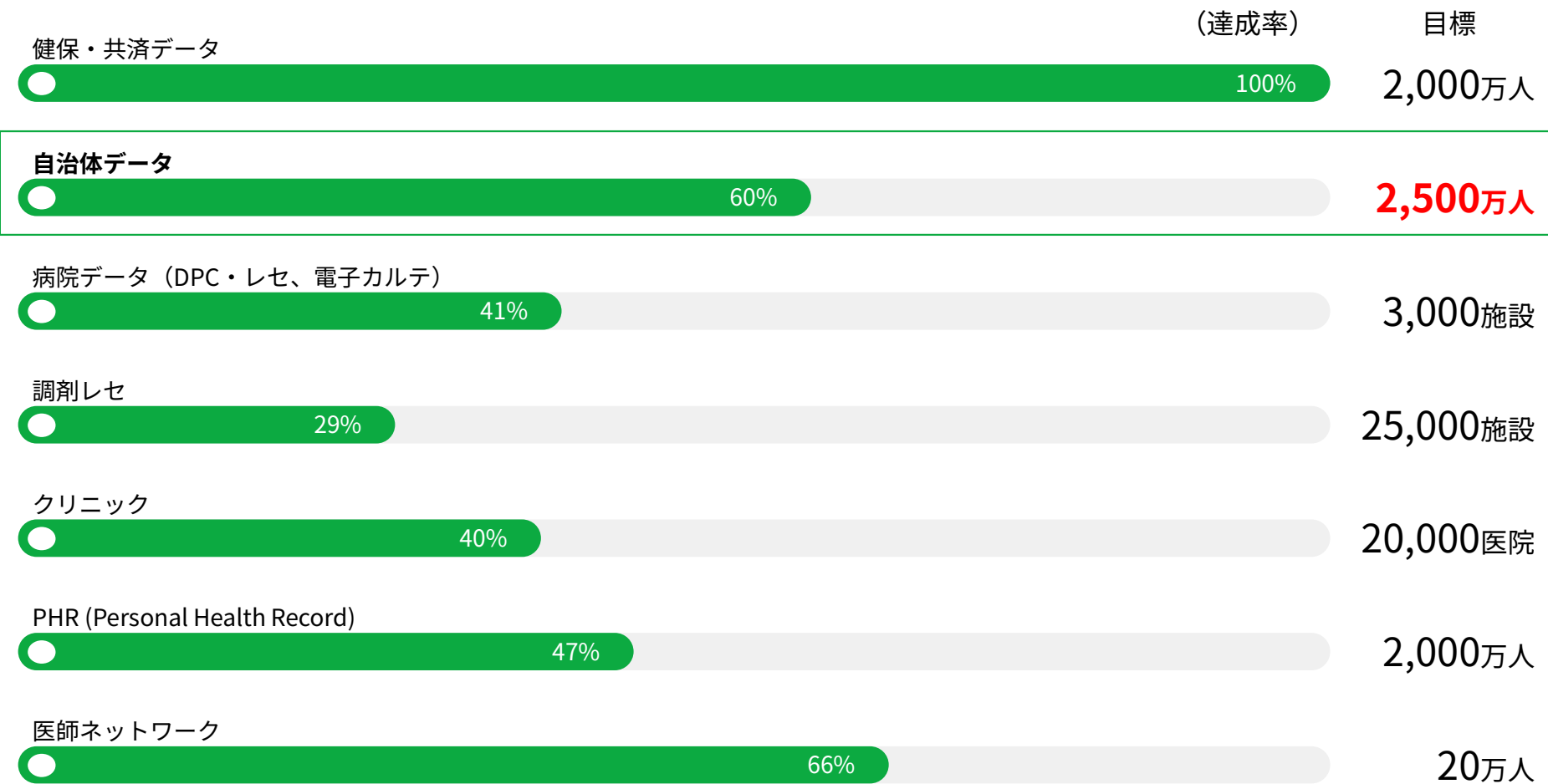
過去のコーポレートアクション（M&Aなど）によって
拡大した事業領域は、現状どうなっているのか

Q2：

オムロンとの連携状況はどのようなになっているか

データアセットの集積状況

健保・共済組合データは、当初目標であった2,000万人を達成しました。加えて、キャンサースキャンのグループインにより自治体領域でのプレゼンスが高まり、自治体データの集積も大きく伸展しています。

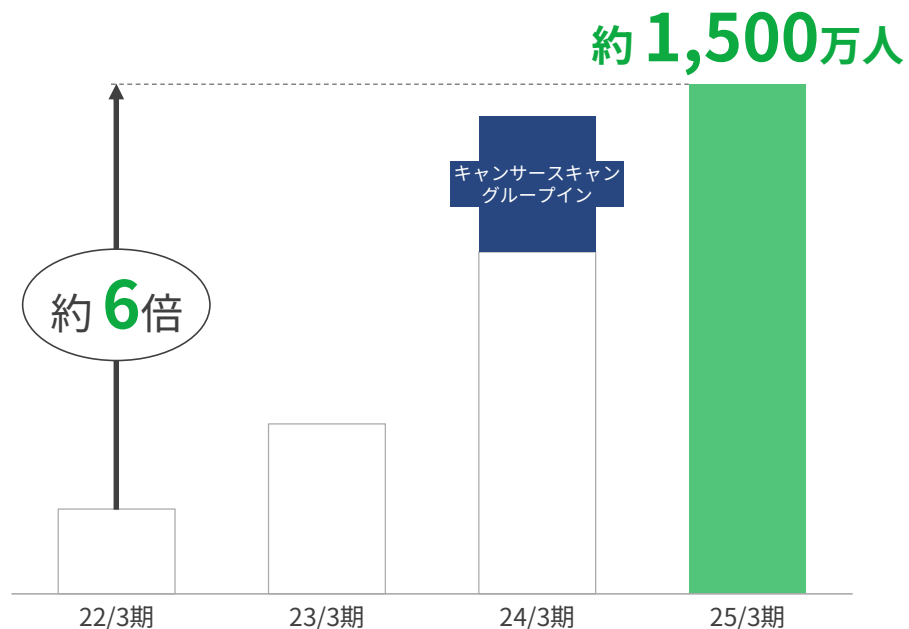


自治体領域のデータはこの3年で6倍に

健保向け支援で培った高品質なサービスを基に、2021年からは自治体を支援する事業部門を発足させ、2024年にはキャンサースキャンのグループインにより、この3年間で自治体領域のデータボリュームは約6倍に拡充されました。

自治体領域におけるデータボリューム

(単位：万人)



- 自治体領域における強固なデータ事業基盤を確立

- ✓ JMDCが健保向け支援で培った実績・知見に基づくサービス提供
- ✓ 自治体との強固な関係を構築した、キャンサースキャンのグループインによる顧客基盤の非連続な成長

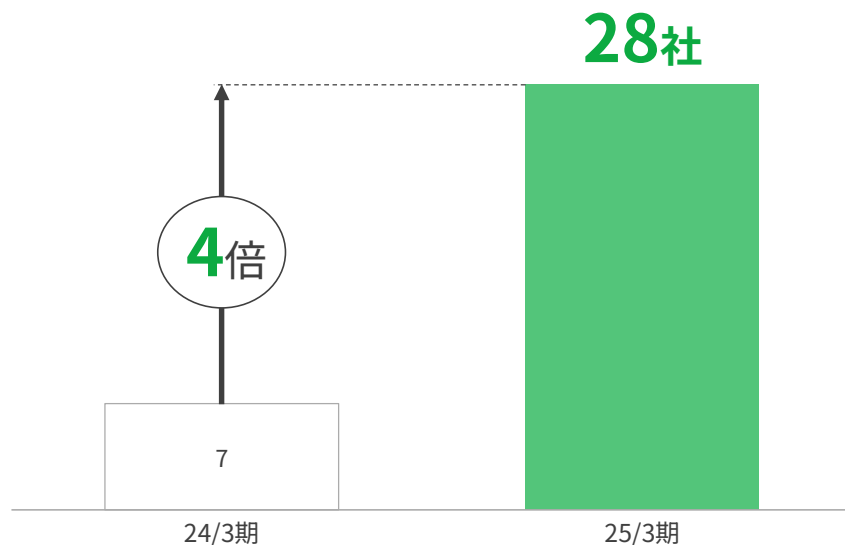
- 自治体との信頼関係に基づく、データ利活用が大きく進捗*

利活用を行うインダストリー顧客も大きく増加

拡大したデータボリュームを背景にインダストリー向け顧客数は大きく増加しました。データの利活用を進めるうえでは、データホルダーとの信頼関係と利活用についての理解の醸成が極めて重要であると考えています。今後も、関連法規を遵守し、データホルダーとの信頼関係を前提に、社会・生活者への価値還元を推進していきます。

自治体データ利活用企業数（製薬・生損保企業）

（単位：社）



製薬企業A社

高齢者を含めた患者数推計の精度が、製薬企業の現場の実感やその他疫学調査とより整合、より精度の高いものになった。



製薬企業B社

自治体データの適切な利活用に向けて、JMDCは真摯に対応している。また、安全に活用するための情報発信・啓発が非常に役に立っている。



保険会社C社

介護保険、認知症保険の商品開発領域ではこれまで活用できるデータが少なかったが、JMDCのデータは規模と精度が十分。これまでの健保データと同様に取り扱えるため活用の幅が広い。

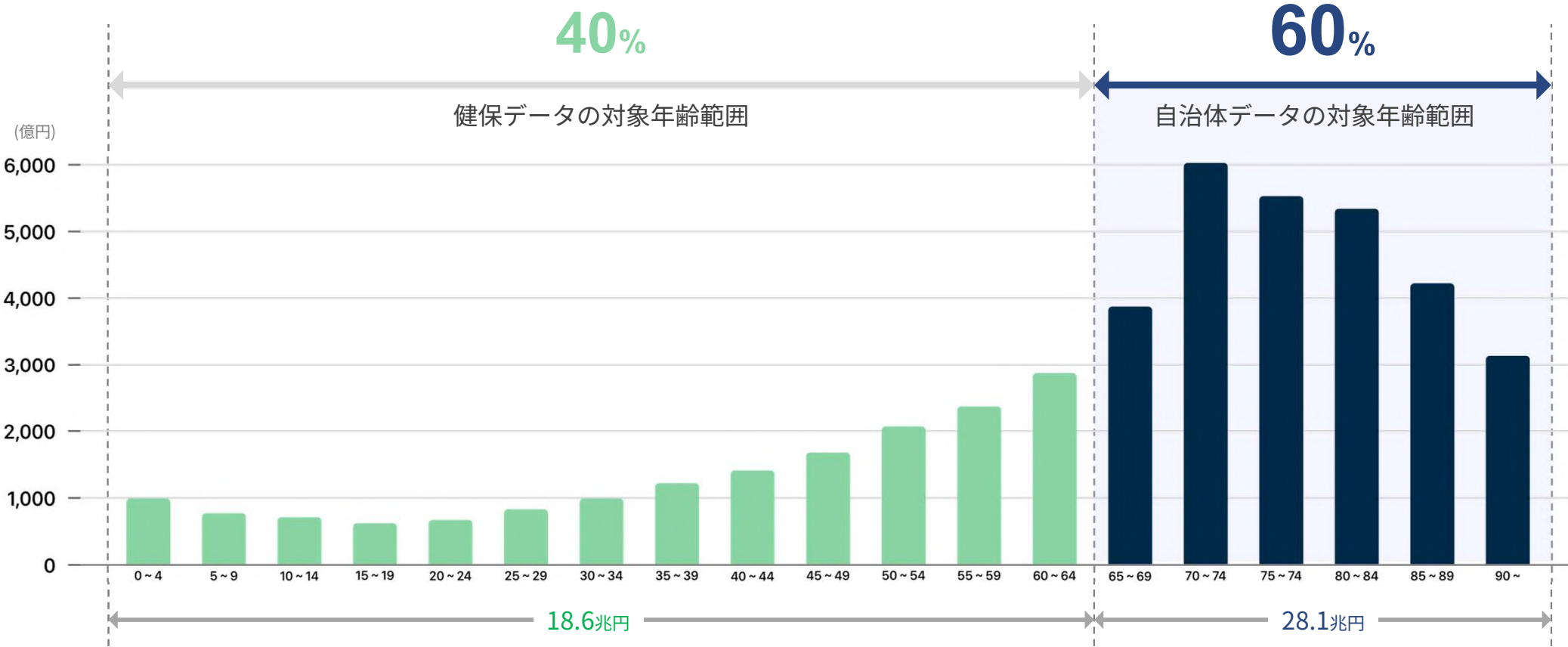


保険会社D社

高齢者特化の商品以外にも、設計を行っていたが、健保データ主体のモデルに高齢者データを組み合わせることで、モデルをより精緻化し、ユーザーに還元することができる。

高齢者データの持つ価値は大きい

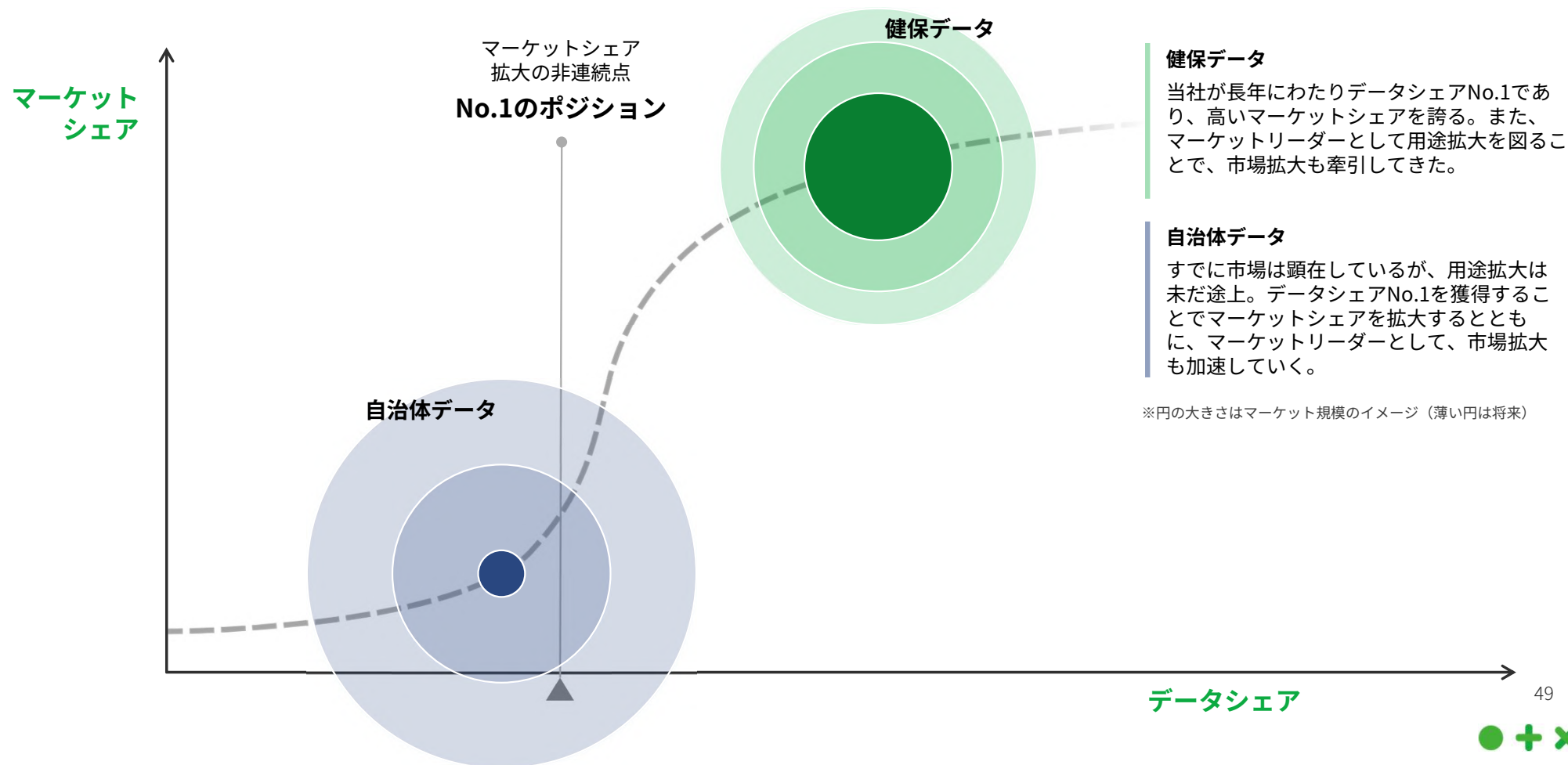
日本の医療費の約6割は、65歳以上の高齢者によって生じています。高齢者に多い疾患領域のデータをカバーすることで、早期診断や治療ソリューションの調査・開発が可能となり、さらなる高付加価値の創出が期待されます。



Note: 「令和 4（2022）年度 国民医療費の概況」（厚生労働省）（<https://www.mhlw.go.jp/toukei/saikin/hw/k-iryohi/22/index.html>）をもとに当社作成

成長機会：各領域データにおけるポジショニング

データ利活用の市場は、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。当期において高齢者データについてNo.1となる基盤が形成できました。保険者由来の高齢者データの拡充は、当社の利活用事業の拡大に向けた大きな武器となります。



電子カルテ領域の現状

電子カルテデータの利活用は着実に進展していますが、PMSや治験といった、潜在事業規模の大きい規制領域での取り組みが花開くには一定の期間が必要です。マーケットリーダーとして、引き続き事業推進を加速化していきます。



データ事業

過去より集積した電子カルテデータの利活用

- ✓ 電子カルテデータの活用は未だ限定的も、持続的に成長
- ✓ DB研究も安定して推移



PMS Dx

電子カルテデータを活用したPMS※のデジタル化

- ✓ 医療機関の導入申込は順調に増加。大手病院グループへの導入も見込む
- ✓ 先行事例の手法について論文化を行い、製薬企業へのアプローチ強化を図る



治験Dx

電子カルテデータを活用した治験のデジタル化

- ✓ 大規模医療機関において、企業治験及び医師主導治験での利用を開始
- ✓ 年間治験実施数上位病院にて導入検討が進む

オムロンとの連携状況について

①デバイス開発力：デバイス力 x データ力で新たな予防ソリューションを開発

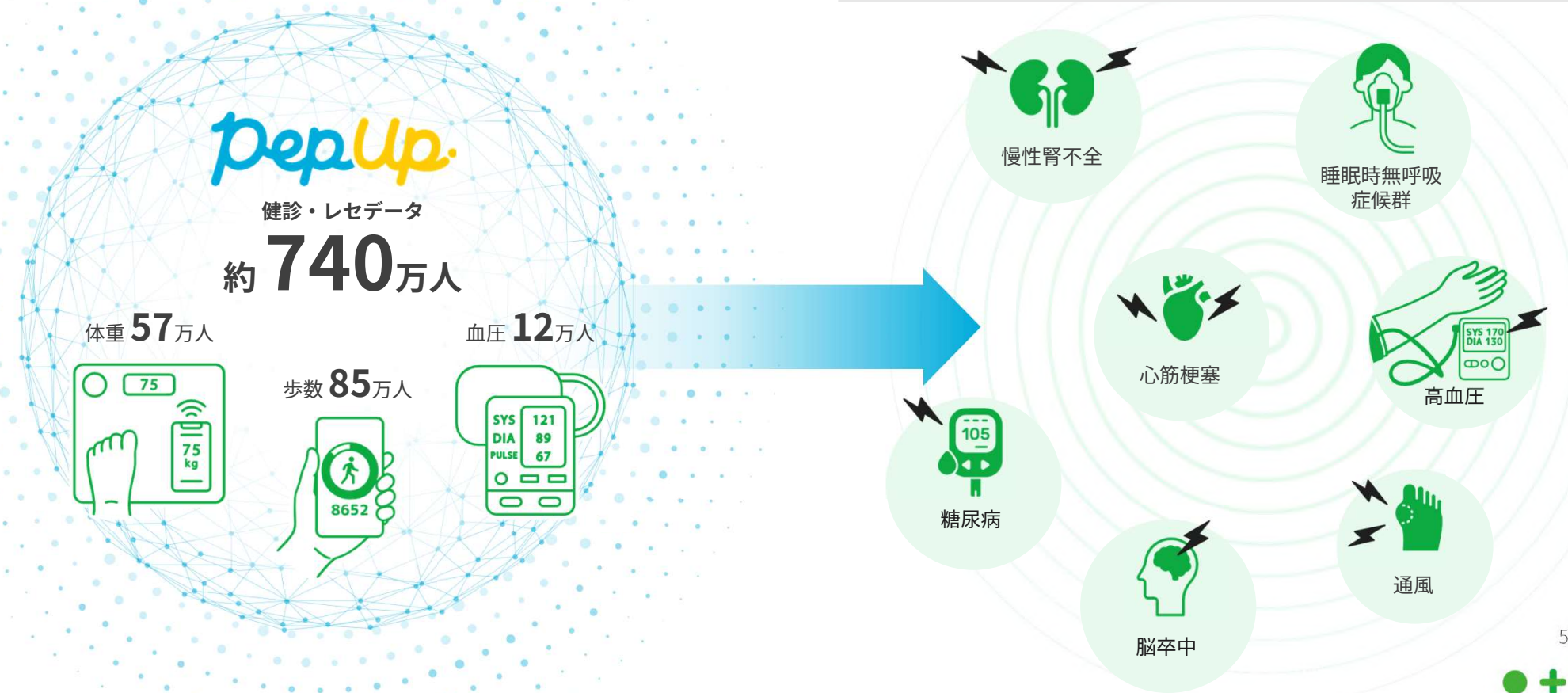
②産業界におけるブランド：健康経営アライアンスの拡がり

③広範な事業領域に基づく産業知見：非ヘルスケア領域データへのアクセス

①デバイス開発力：デバイス x データ連携による新たな価値創出

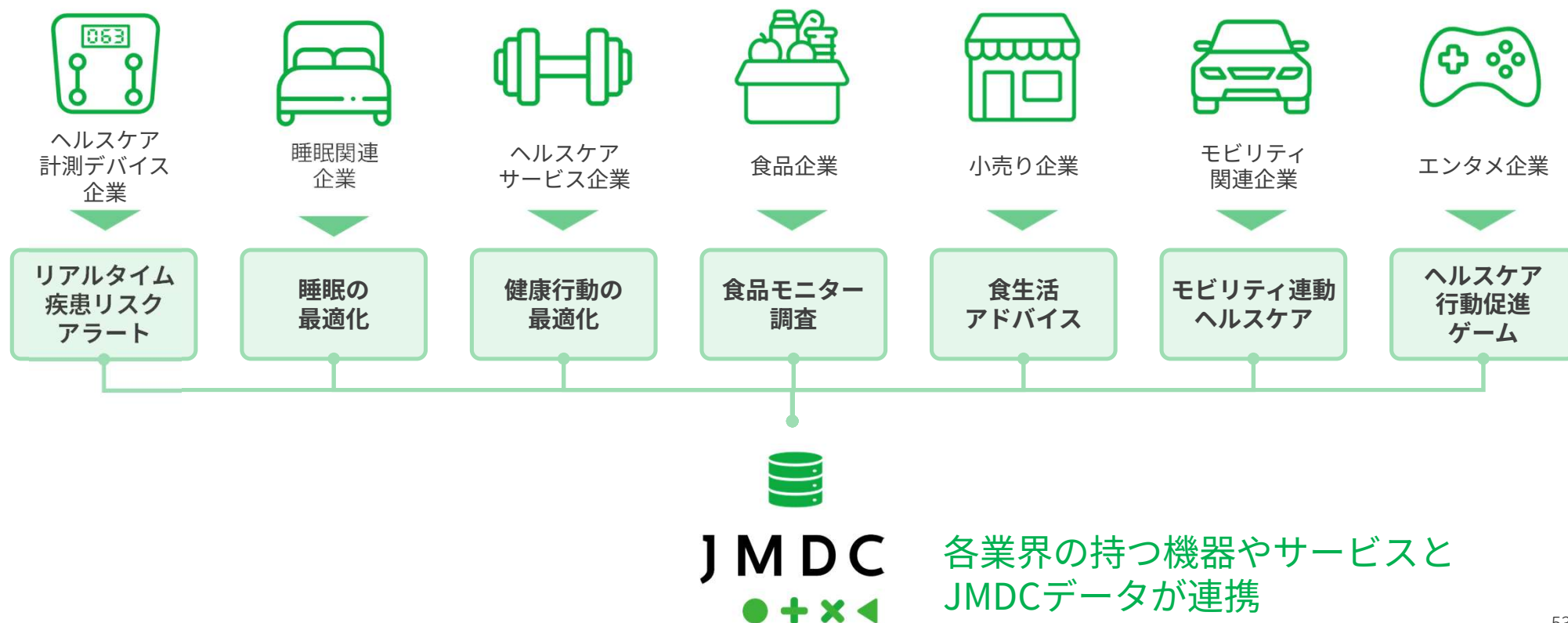
JMDCのPHR「Pep Up」をハブとして、オムロンを含む多様なデバイスから得られる数十万人に及ぶバイタルデータを連携したデータベースがユニークな価値を創造しつつあります。リアルタイムな疾患予測アルゴリズムを用いた、多様なサービスやデバイスを提供予定です。

リアルタイム疾患予測



(参考) アセット x データ連携は次なる価値拡大フェーズへ

デバイスとデータを掛け合わせたオムロンとの取り組みは、異業種・異分野のプレイヤーとの協業による価値創出・拡大の有効性を示す事例となりました。現在、様々なプレイヤーとの連携も着実に進展しつつあります。

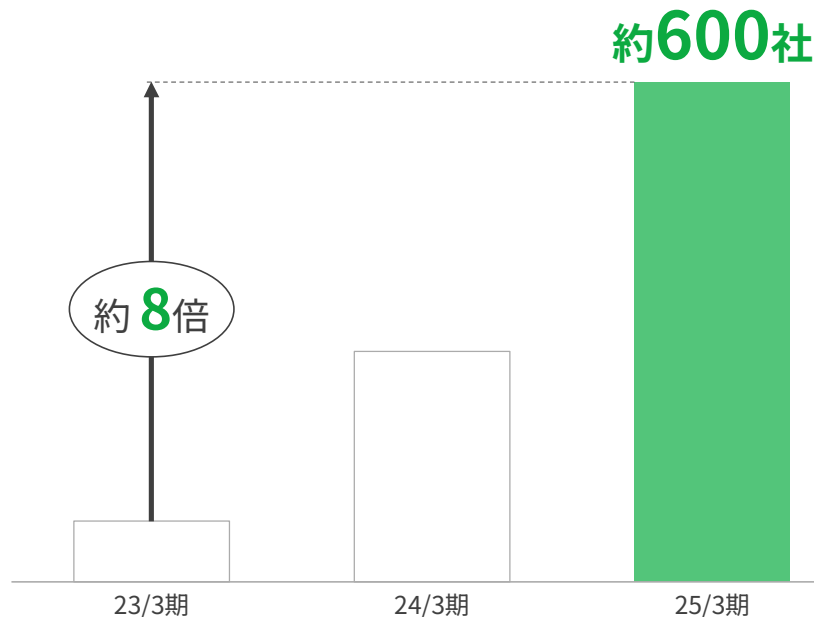


②産業界におけるブランド：健康経営アライアンスの拡がり（企業も対象に）

23年6月の健康経営アライアンス発足以降、健康経営の推進・労働寿命の延伸に向けた取り組みが支持され、コーポレートヘルス領域における取引社数は大きく拡大しています。

コーポレートヘルス領域サービス導入社数

(単位：導入社数)



コーポレートヘルス領域向けサービス

pepUp.

- ・ 健保向けPHRサービスを企業向けにも展開
- ・ 従業員の健康増進活動を支援

pepUp. for WORK

- ・ 企業の産業保健業務支援サービス（ストレスチェック、健診管理等）
- ・ Pep Upとデータ連携しコラボヘルス推進

cotree

- ・ 国内最大級のオンラインカウンセリングプラットフォーム
- ・ 企業のメンタルヘルスケアをサポート

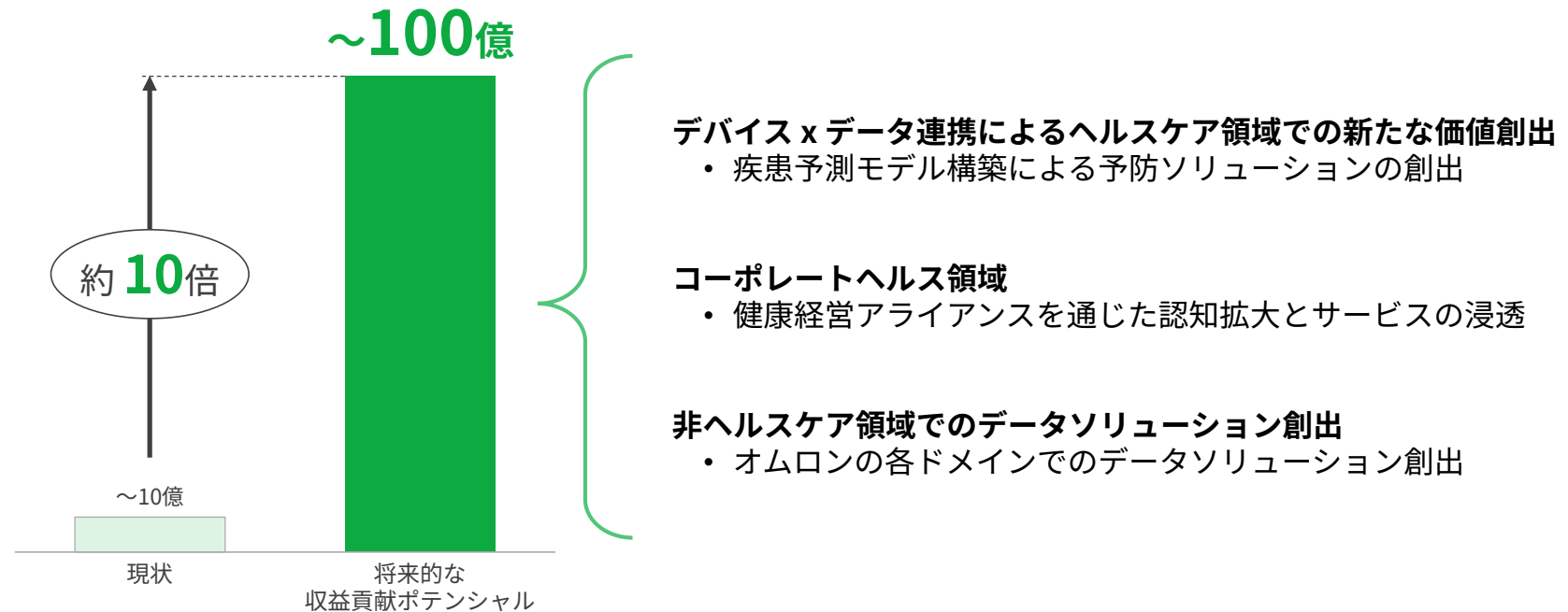
⋮

将来的な収益貢献ポテンシャル

オムロンとの連携開始から数年が経過し、これまでの様々な取り組みが実を結びつつあります。収益面でも一定の貢献が見られるようになってきており、今後更に拡大していくことが期待されます。

連携による収益ポテンシャル

(単位：円)



更なる高みを目指す

当社の強みの1つであるコーポレートアクションは、これまでも非連続な成長の原動力となってきました。その効果は一過性にとどまらず、継続的な取り組みによって、より大きな成果へと繋がっています。今後もあらゆる挑戦を通じてエクセレントカンパニーへと進んでいきます。

・ 様々なコーポレートアクション

- ✓ オムロンとの資本業務提携～子会社化（22年/23年）
- ✓ RWD社のグループイン（22年）
- ✓ キャンサースキャンのグループイン（24年）



FY2023 FY2024 FY2025 FY2026 FY2027

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