

# JMDC



## 2026年3月期第3四半期 決算説明資料

株式会社JMDC

2026年2月5日

# Section 1

## 2026年3月期 第3四半期業績報告

## 2026年3月期 第3四半期累計：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、業績は堅調に推移しています。

連結売上収益  
(百万円)

**36,488**

前期比

**+23%**

ヘルスビッグデータ  
売上収益

前期比

**+26%**

データ活用先  
取引額

インダストリー

**+30%**

保険者・生活者

医療提供者

**+15%**

**+32%**

連結EBITDA  
(百万円)

**9,682**

前期比

**+27%**

ヘルスビッグデータ  
EBITDA

前期比

**+32%**

製薬セールス＆マーケ  
取引額

前年同期比

**+43%**

# 2026年3月期 第3四半期累計：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。

## Q. 2026年3月期 第3四半期の業績、事業進捗をどう評価するか？

- 第2四半期は想定内の進捗ながら、好調だった第1四半期との比較で減速感を与えることとなり、ご心配をおかけしたが、足元の第3四半期は再び本来の力強い成長軌道に回帰している。ヘルスビッグデータセグメントは引き続き、各事業がバランスよく成長を維持し、順調に推移した。インダストリー向けの製薬事業では、セールス・マーケティング領域における引き合いが旺盛で、力強い成長が持続している。メディカル領域については、保険者データに加えて新たに提案している高齢者データ活用の進捗が想定よりやや遅れ、軟調な推移となっているが、足元の受注については増加傾向にあり、今後は再び成長軌道に戻る見込みだ。生命保険会社事業は上期の軟調から回復しつつあることも含め、全般的に来期に向けた成長モメンタムは着実に強まっている。保険者・生活者向けについては、データ基盤の拡大は堅調に進んでおり、想定通りの進捗と捉えている。医療提供者向けについても、高付加価値事業を中心に順調に成長した。
- 利益面でも順調に推移した。ヘルスビッグデータセグメントにおける新たなデータへの取り組みや効率性改善の取り組みの成果が寄与し、売上成長を上回る利益成長を実現している。

## Q. 通期の業績見通しはどうか？

- 通期を見通しても、事業全体のモメンタムは順調だ。引き続き、通期ガイダンスの達成に向けて取り組んでいく。

## Q. 新たに認識しておくべき機会やリスクは存在するか？

### 生成AIがJMDCの事業にもたらす影響をどう捉えているか？

- 生成AIを含むテクノロジー活用は、ヘルスケアデータの領域においても拡大していくと見ており、当社にとってポジティブな影響を及ぼすとみている。
- 一例として、当社の主要な顧客である製薬企業の疫学研究やマーケティングの現場では、生成AIの活用によって「仮説の構築」や「初期段階の検証」のサイクルが加速している。これまで時間をかけて導き出していたインサイトが、生成AIを活用することで瞬時に導きだすことができるようになり、検証すべき仮説の分母が増加している。こうした仮説が、臨床現場や実社会の動向と一致しているかどうかを証明するためには、客観的なデータが必要不可欠だ。AIが進化し仮説構築が容易になるほど、その裏付けとなるデータの重要性和需要は相対的に高まっていくことになる。当社としては、こうしたテクノロジーの進化を当社のデータプラットフォームの価値を最大化する追い風として捉え、顧客の意思決定の高度化を強力に支援していく。

### ヘルステック領域における合従連衡の流れについてどう捉えているか？

- パンデミック期間中に急速に拡大した各社の事業領域やアセットが、市場のニーズに即した形での再編・統合が進むフェーズへと移行していると捉えている。これまでに報じられた非公開化やM&A等の事案については、当社の業績に与える影響は限定的だが、当社としてもこうした流れを捉え、真に価値のあるパートナーとの連携には積極的に取り組んでいきたい。
- 本日発表した、電子カルテ事業者との戦略的連携は、当社の事業戦略において極めて大きなインパクトを持つ取り組みだ。この連携により、当社の保有する医療機関由来のデータは更に強化され、圧倒的なデータ基盤の構築が加速する。データの量・質を高め、ヘルスケアのステークホルダーへの価値還元を最大化していきたい。来期以降、この強固な基盤が創出する成果に、ぜひご期待頂きたい。

# 2026年3月期 第3四半期累計：連結業績サマリー

Q3累計は売上・利益ともに順調に拡大しています。

(単位：百万円)	25年3月期 第3四半期累計	26年3月期 第3四半期累計	前年同期比
売上収益	29,623	36,488	+23%
営業利益 (率)	5,664 (19%)	7,767 (21%)	+37%
税引前利益 (率)	5,532 (19%)	7,311 (20%)	+32%
親会社の所有者に 帰属する利益 (率)	3,862 (13%)	4,811 (13%)	+28%
親会社の所有者に 帰属する利益(継続事業)	3,752	4,811	+28%
親会社の所有者に 帰属する利益(非継続事業)	109	-	-
EBITDA (マージン)	7,619 (26%)	9,682 (27%)	+27%

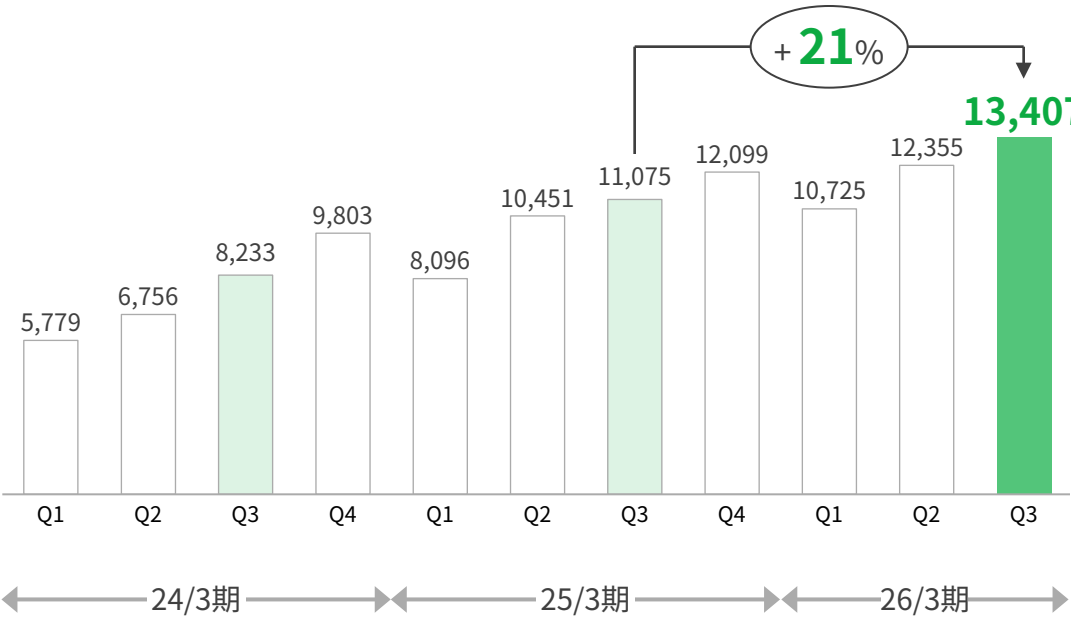
Note: IFRSベース  
EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費土その他の収益・費用、EBITDAマージン：EBITDA÷売上収益

# 2026年3月期 第3四半期：連結売上収益/EBITDAの四半期状況

ヘルスビッグデータの事業領域拡大が成長を牽引し、売上収益、EBITDAともに順調に推移しています。とりわけ、収益性については回復基調にあります。

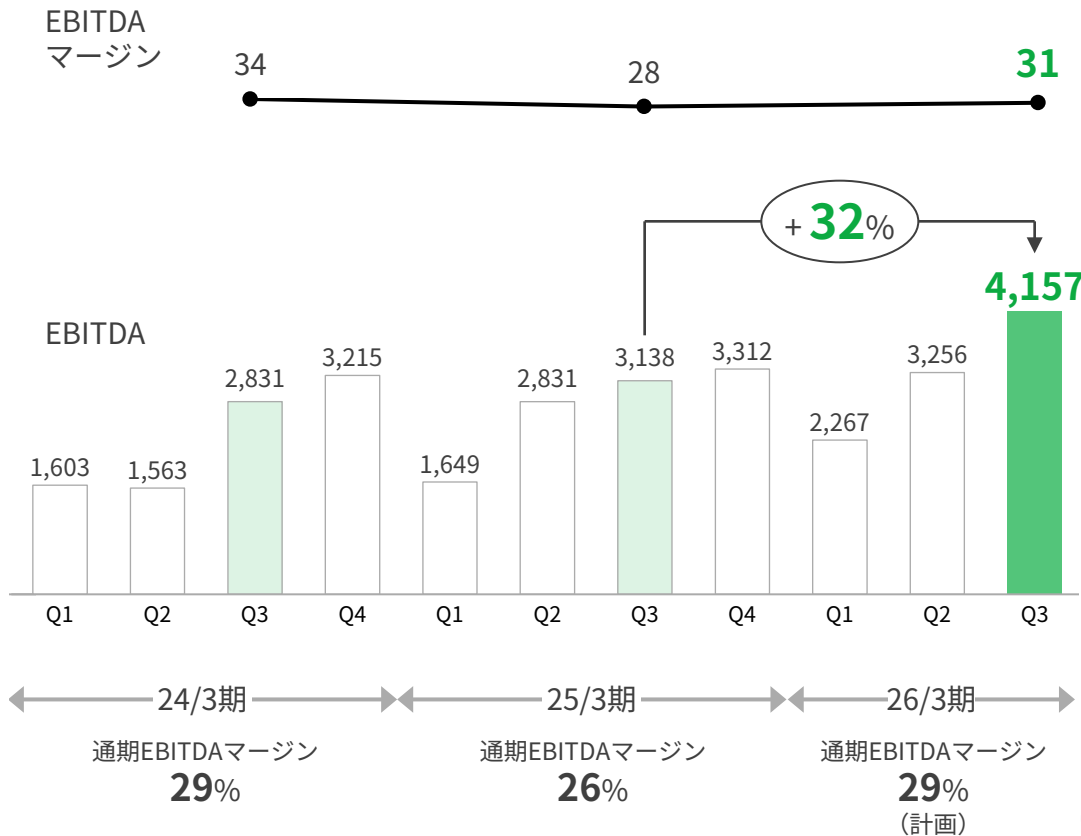
連結売上収益 四半期推移

(単位：百万円)



連結EBITDA/マージン 四半期推移

(単位：百万円、%)



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 第3四半期累計: セグメント別業績

ヘルスビッグデータセグメントの高成長と、遠隔医療セグメントの高い収益性により、持続的な成長を生み出しています。

(単位: 百万円)		25年3月期 第3四半期	26年3月期 第3四半期	前年同期比
ヘルスビッグデータ	売上	25,029	31,629	+26%
	EBITDA (マージン)	6,493 (26%)	8,579 (27%)	+32%
遠隔医療	売上	4,627	4,858	+5%
	EBITDA (マージン)	1,735 (38%)	1,836 (38%)	+6%
調整額	売上	△33	-	-
	EBITDA	△609	△734	-

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

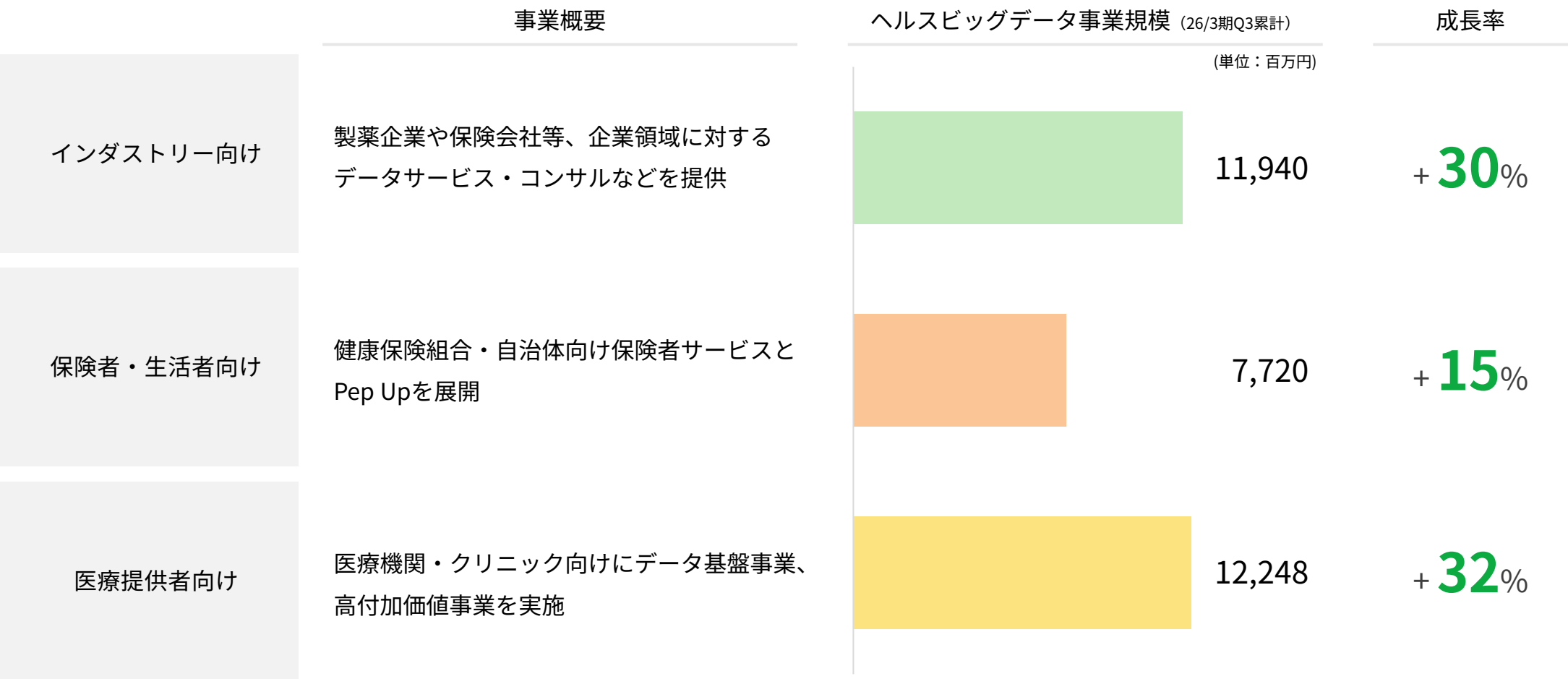
# Section 2

## ヘルスビッグデータ



# ヘルスビッグデータ：概要

「インダストリー向け」、「保険者・生活者向け」、「医療提供者向け」の各事業がバランスよく成長を継続しています。



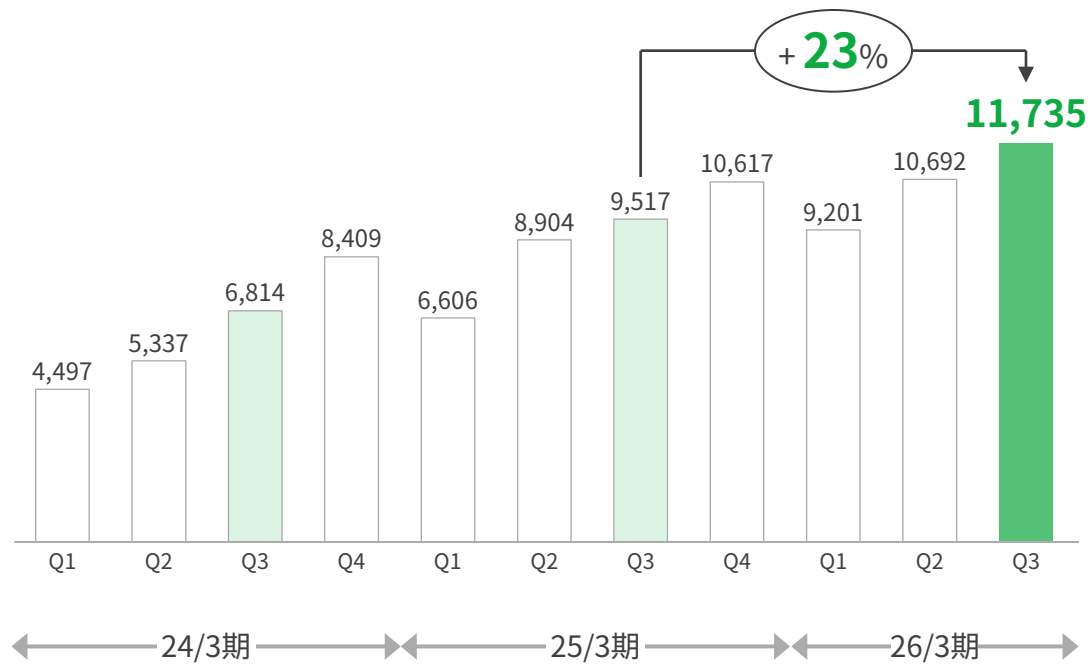
Note: 事業規模は経営管理上の単純合算数値であり、セグメント内取引調整額を調整しておりません。

# ヘルスビッグデータ：業績

事業領域拡大による成長が持続、売上・利益ともに高成長を維持しています。

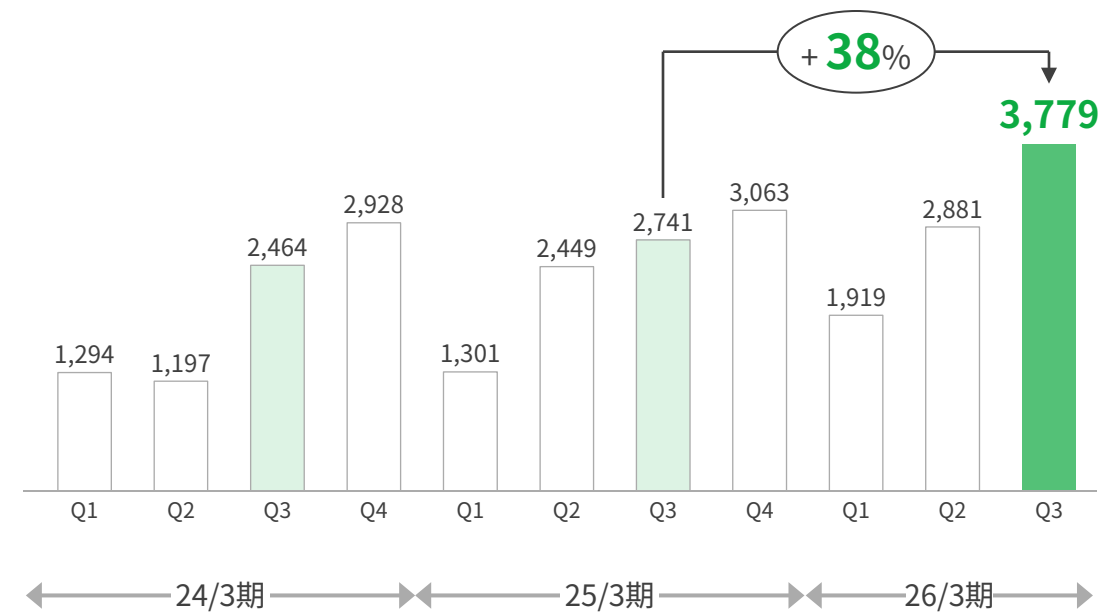
売上収益 四半期推移

(単位：百万円)



EBITDA 四半期推移

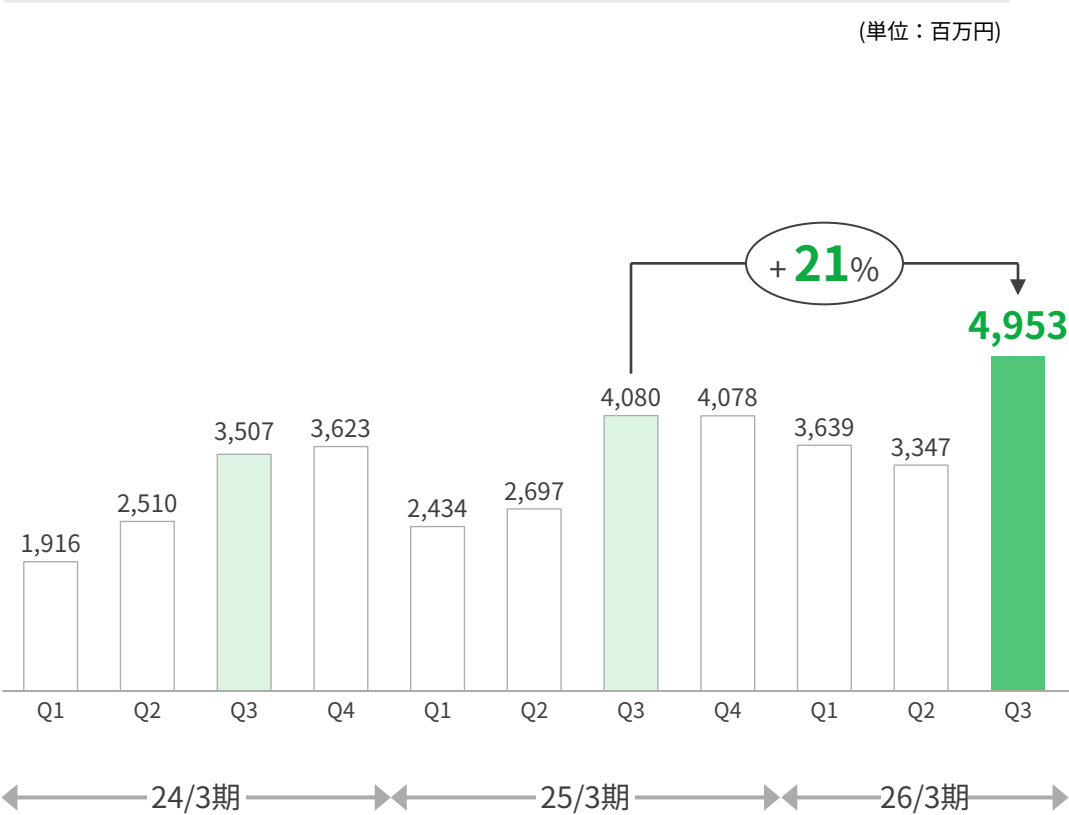
(単位：百万円)



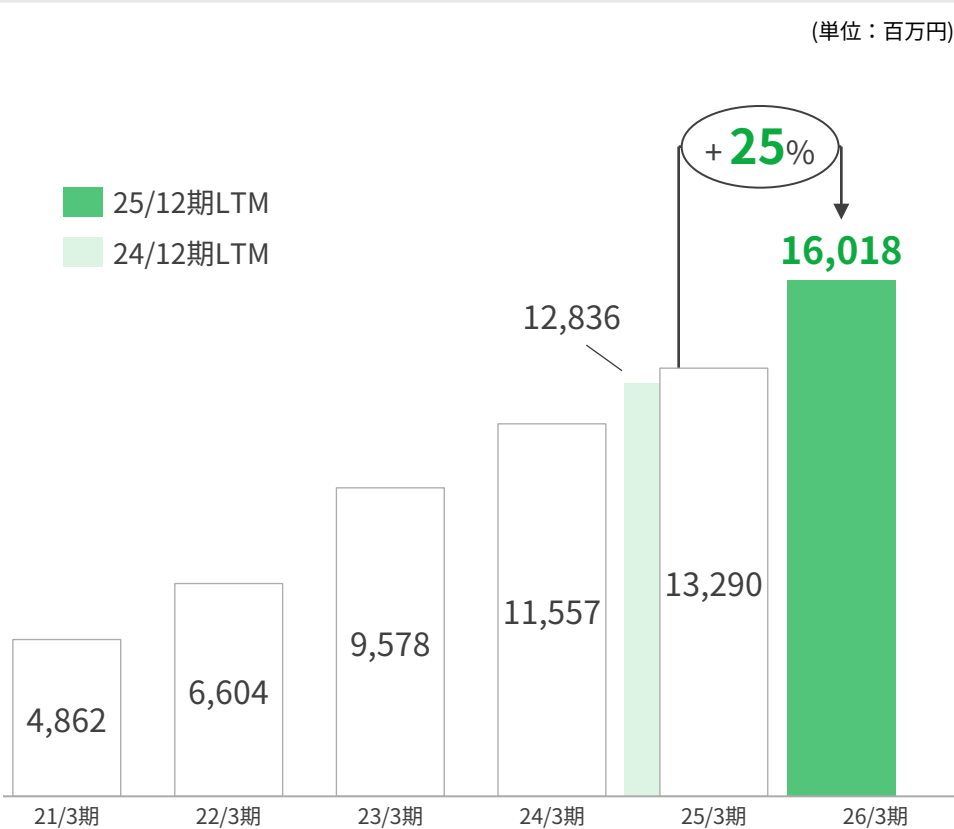
# インダストリー向け: データ活用の事業状況

セールス・マーケを中心とした製薬企業におけるデータ活用の用途拡大が成長を牽引しています。なお、上期弱含みで推移した生損保企業においては、データサイエンスによる需要喚起が順調に進捗し、再び成長基調へと回帰しています。

インダストリー向けデータ活用 売上



インダストリー向け売上 年度推移

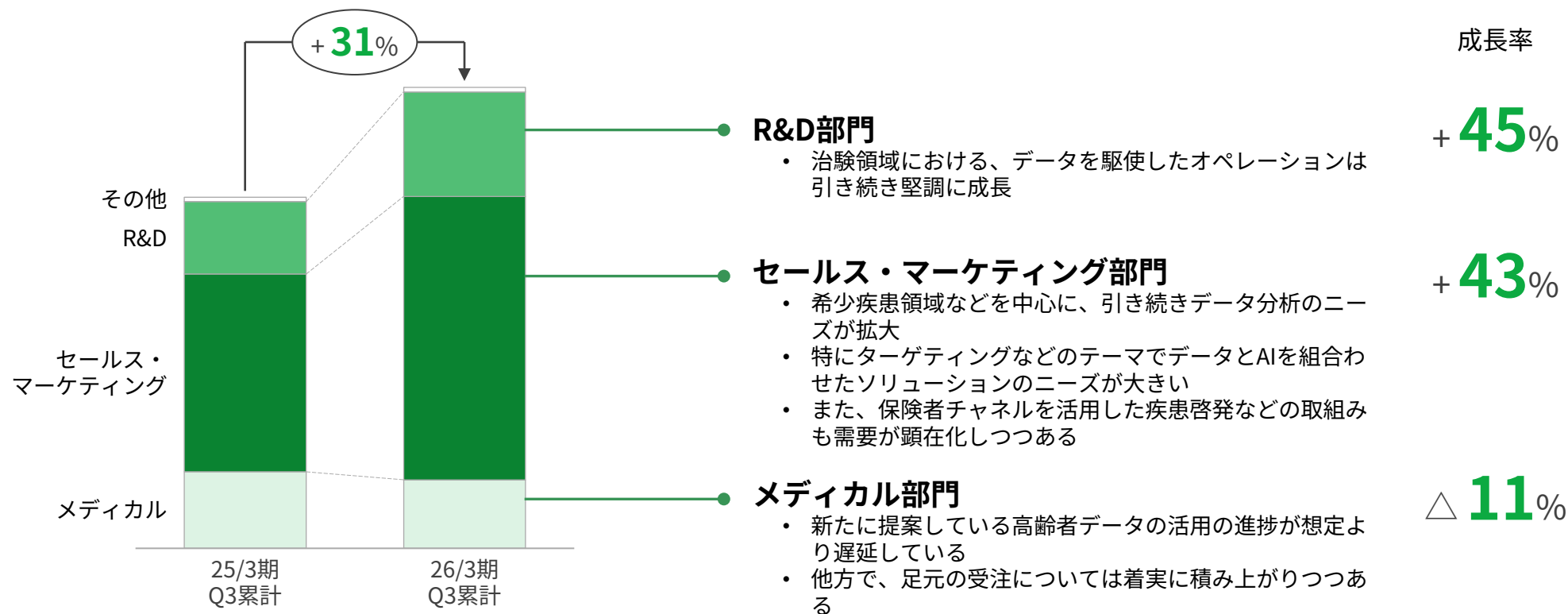


## (参考) インダストリー向け: 製薬企業における提供部門別比較

セールス・マーケティング部門やR&D部門を中心に高付加価値のコンサル案件などのニーズが広がり、高成長が持続しています。他方で、メディカル部門は新たなデータを中心に受注が積みあがりつつあるものの、売上計上には時間を要しています。

製薬企業における提供部門別比較

(単位: 金額ベース)



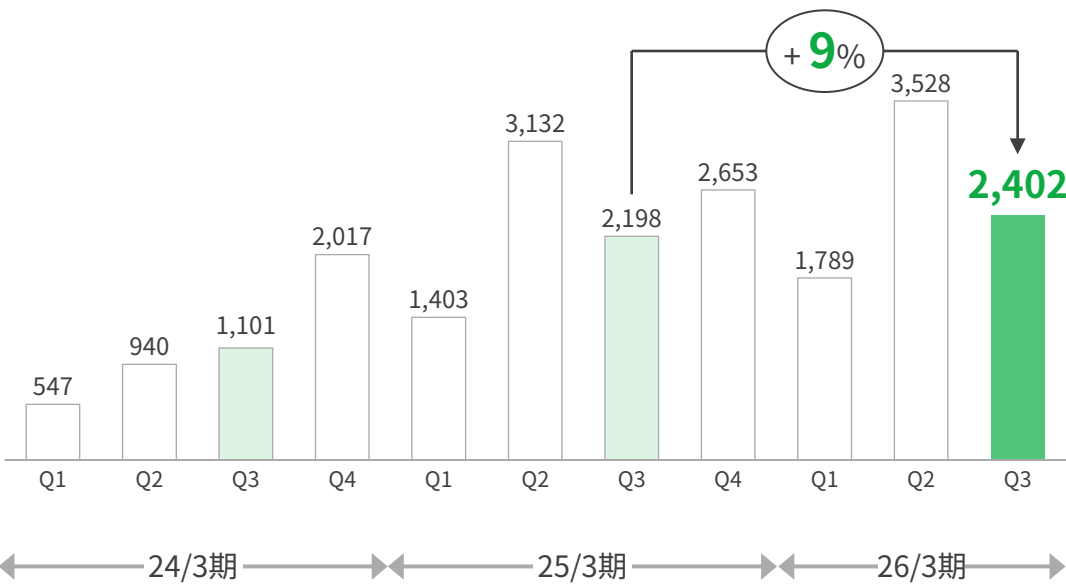
Note: 上記「製薬企業における提供部門別比較」では、アカデミア・その他企業の売上を控除しています。

# 保険者・生活者向け及び医療提供者向け：事業状況

保険者・生活者向けは、自治体領域への浸透に伴い、想定通りの緩やかな成長。データ基盤自体は順調に拡大しています。医療提供者向けは、病院向けシステム提供を中心に想定を上回る成長率となりました。

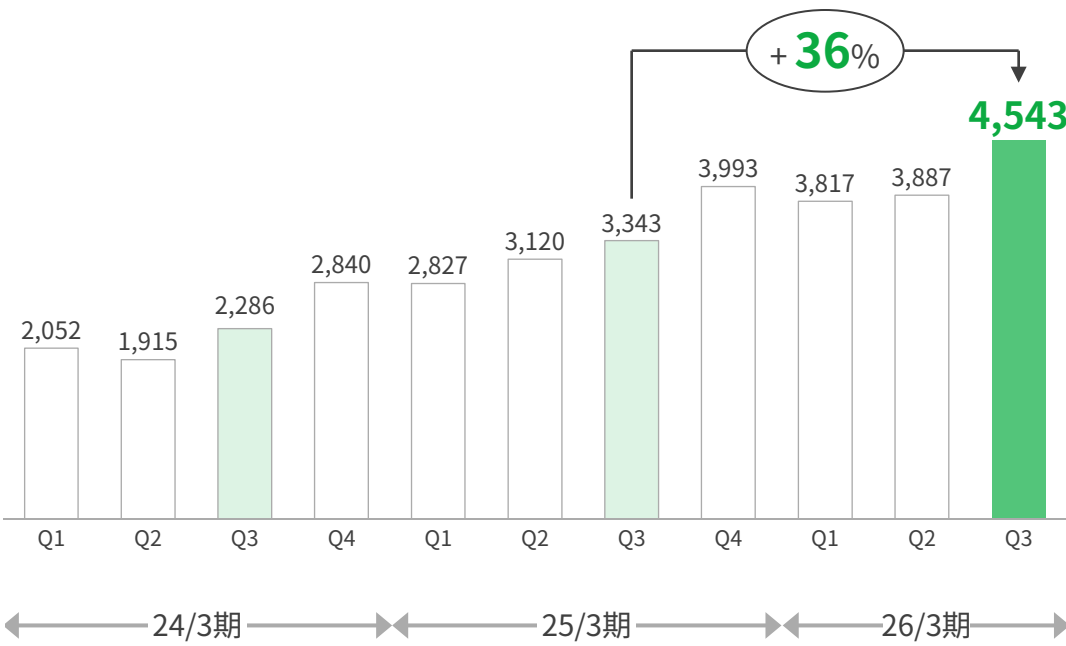
保険者・生活者向け事業売上 四半期推移

(単位：百万円)



医療提供者向け事業売上 四半期推移

(単位：百万円)

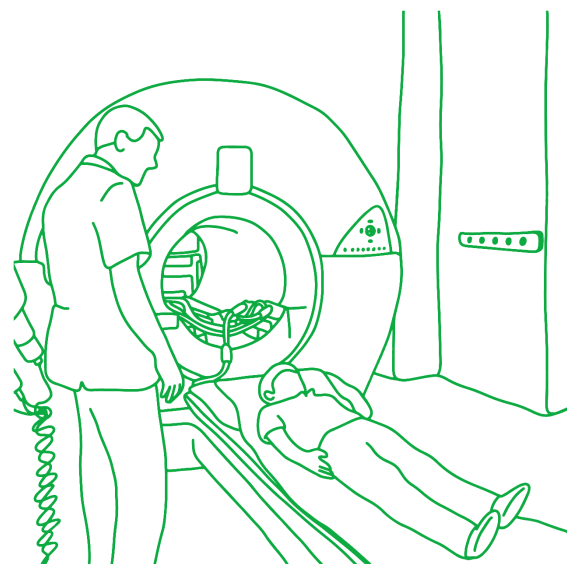


# Section 3

## 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。



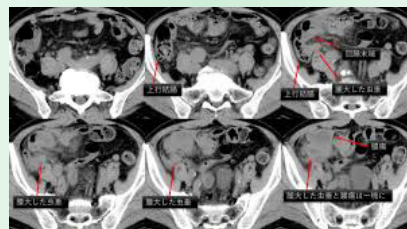
契約医療機関数

1,628



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

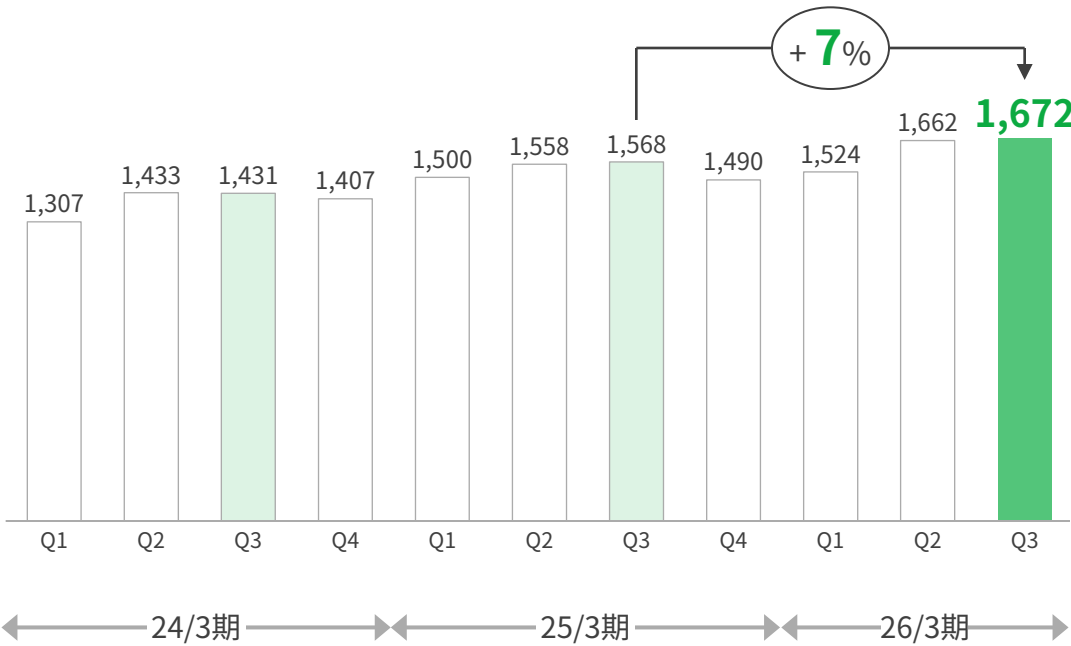
1,236

# 遠隔医療事業：業績

堅実な需要に支えられ、事業規模拡大と高収益性が両輪で継続しています。

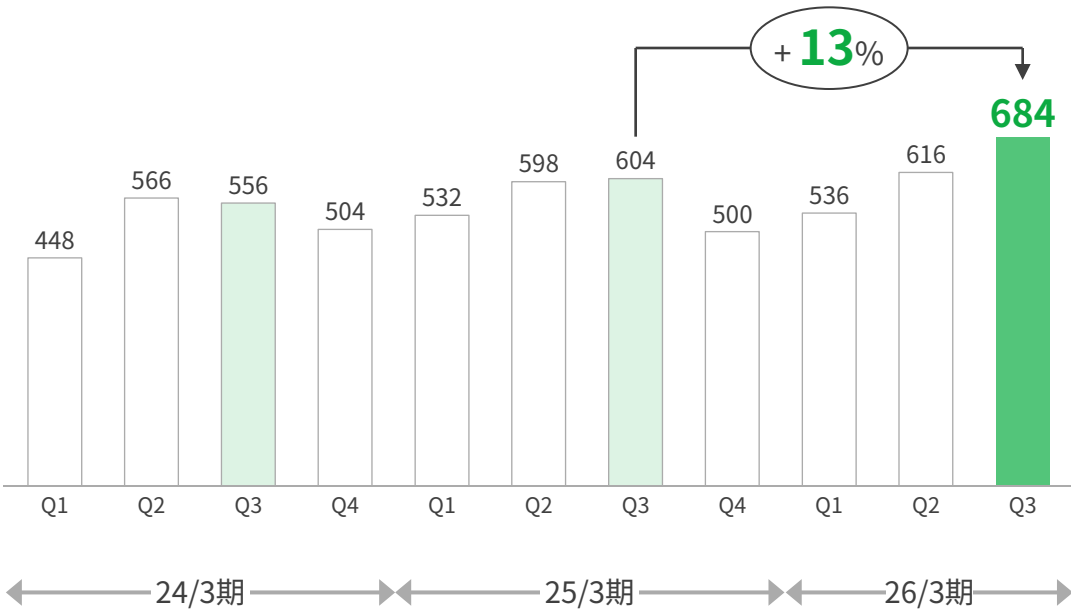
遠隔医療事業売上 四半期推移

(単位：百万円)



EBITDA 四半期推移

(単位：百万円)



通期EBITDAマージン  
37%

通期EBITDAマージン  
37%

通期EBITDAマージン  
37%  
(計画)

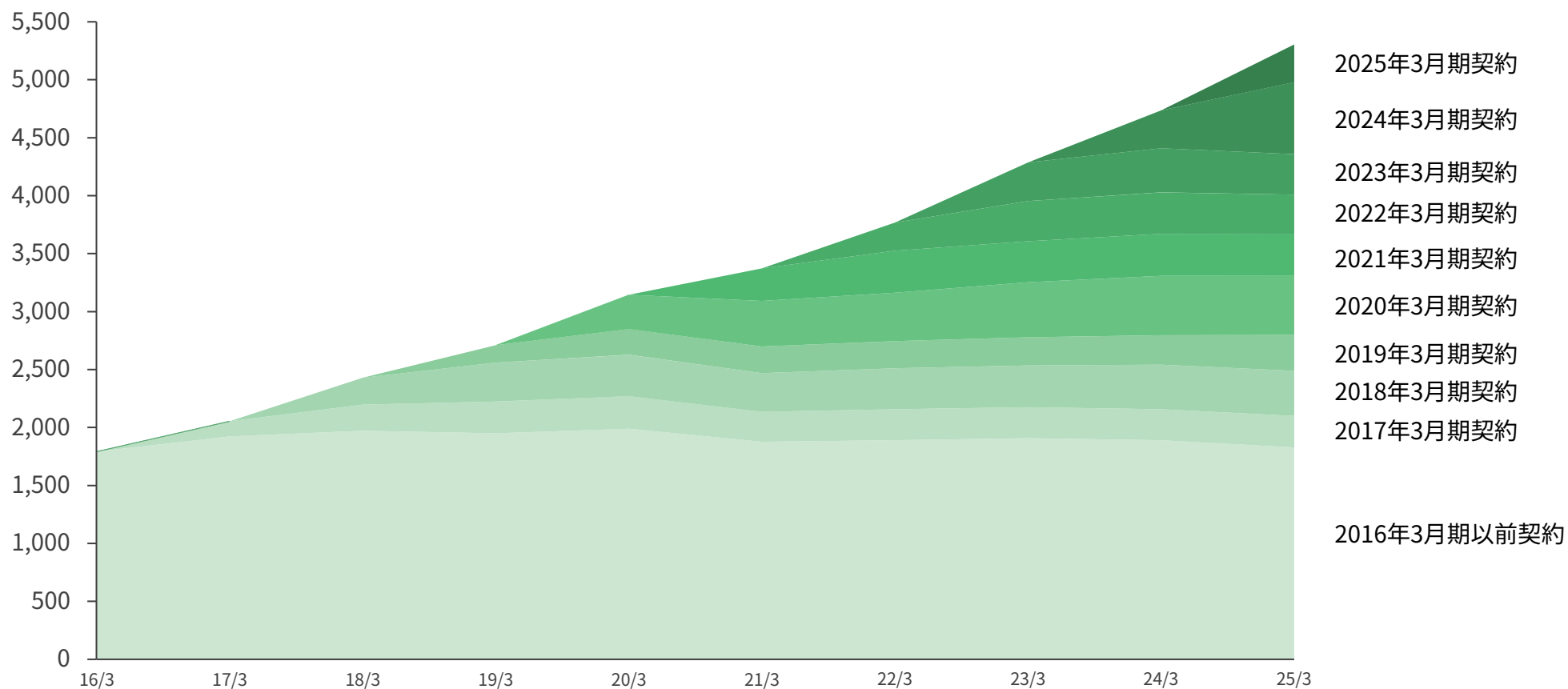
Note: IFRSベース  
EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費土その他の収益・費用、EBITDAマージン：EBITDA÷売上収益



## (参考) 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

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