

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.

2026年3月期通期 決算説明資料

株式会社JMDC

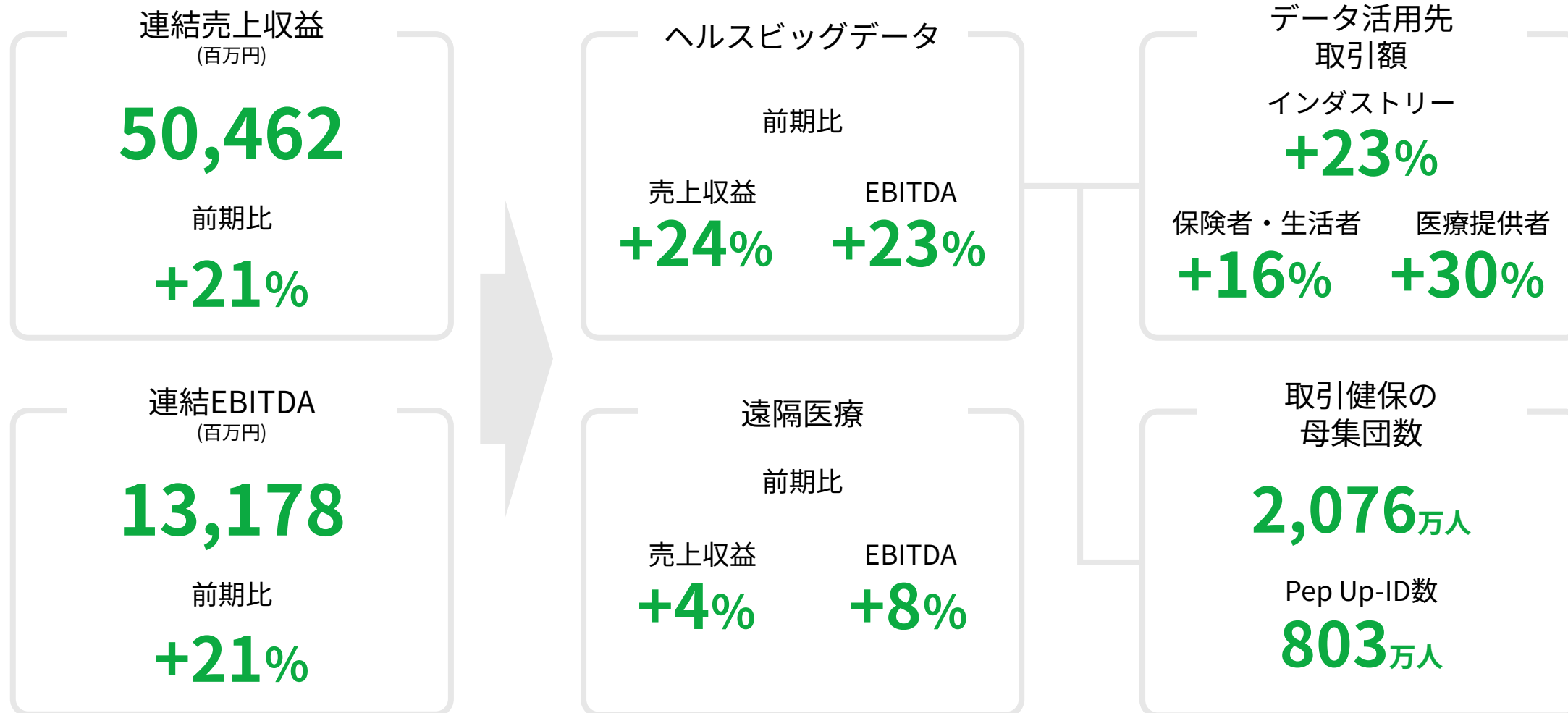
2026年5月8日

Section 1

要約

2026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、売上収益、EBITDAともに堅調に推移しています。



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



(参考) 2026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、保険者・生活者、医療提供者それぞれの事業規模の拡大が継続しています。遠隔医療は、堅実な需要に支えられ高収益を維持し安定した成長を持続しています。

	ビジネス概要		2026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业向けデータ活用事業		<ul style="list-style-type: none">製薬企業のセールス・マーケ部門とR&D部門向けが引き続き堅調。他方、メディカル部門向けはデータ処理遅延と営業リソースをマーケに寄せた影響から軟調に推移生損保企業向けは、需要喚起と開発案件の拡大が奏功し成長基調に回帰。来期に向けた成長モメンタムを確立
	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		<ul style="list-style-type: none">健保向けの取引先開拓、Pep Up導入が堅調に推移、成長が持続自治体向けは、事業規模の拡大とデータの集積が両輪で進捗、強固な事業基盤を確立
	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		<ul style="list-style-type: none">データ基盤サービス導入施設数の持続的増加と、電子カルテ事業者との戦略的連携により、データアセットが最大規模まで急速に拡大医療機関向けコンサル・ファイナンス等高付加価値サービスも好調を維持スマートクリニックも拡大継続
遠隔医療	遠隔画像診断サービスの提供		<ul style="list-style-type: none">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

2027年3月期：業績予想

27年3月期は、ヘルスビッグデータの持続的成長を軸に、全事業領域で増収増益を継続します。また、営業強化に加え、人材やデータインフラを含むAIへの戦略的投資を加速し、持続的な事業拡大に向けた強固な体制基盤を構築する一年と位置付けています。

	2027年3月期連結業績予想	予想の前提
売上収益	(対26年3月期成長率) 605億円 (+20%)	<ul style="list-style-type: none">ヘルスビッグデータは、インダストリー向けを中心として、全ての事業領域で成長を持続遠隔医療は堅実な需要に支えられ、高収益性を維持しながら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(19%) (+9%)	<ul style="list-style-type: none">短期で競合に勝ち切るための営業、データアセット強化に向けた投資を実施更に、中期的な事業成長に向け人材やデータインフラを含むAI基盤を整備し、事業規模拡大に必要な体制強化を進める
EBITDA (マージン)	150億円(25%) (+14%)	
親会社の所有者に 帰属する利益(継続事業)(率)	71億円(12%) (+5%)	<ul style="list-style-type: none">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

2026年3月期及び2027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。

Q. 2026年3月期 通期業績をどう評価するか？

- ・売上は概ねガイダンス水準を維持したが、利益については計画を下回る結果となり遺憾であった。
- ・利益について想定とギャップが生じた要因は以下の通り。
ヘルスビッグデータのインダストリー向け、とりわけ製薬企業のメディカル部門向けの事業が軟調だった。これは、新規データにおけるデータ処理の遅延と、営業リソース配分が要因。とりわけ高齢者データについては、データ量は順調に拡大したが、データ処理に想定以上に工数がかかり、期待した売上拡大には届かなかった。また、製薬企業のマーケティング部門の事業が好調であったことから、営業リソースを当該事業向けにフォーカスした。それにより、メディカル部門向けの活動が手薄となり、一部の事業機会を逸してしまった。この反省を踏まえ、新年度では営業リソースを改めて充足させ、メディカル部門向けを含め強化していく。
- ・なお、データアセットについては、高齢者データ、DPCデータがNo.1のデータ量を達成しており、営業活動を改めてしっかりと行うことで、成長を加速させる。

Q.ヘルステック業界を取り巻く市場環境をどう捉えているか？

- ・ヘルステック業界全体としては、コロナ禍において寄せられた過大な期待が徐々に剥落し、いくつかの企業が統合や市場から撤退するなど、業界内での選別が進む、いわゆる“ハイプサイクル”における過度な期待からの幻滅期（反動期）にあるといえる。当社はその中で、この5年で保険者データ量と売上をともに3倍以上に成長させるなど、事業基盤を整え、ヘルステックにおいて唯一無二の地位を確立しており、幻滅期の谷をこえ成長していく存在となる基盤は整っている。今後は、選別の中で淘汰される企業からの事業機会を吸収して更に成長していくとともに、中長期的にヘルステックが真にインパクトをもたらす機会に備えていく。

Q. 市場環境を大きく変化させる、例えばAIの進化が与える影響をどう捉えているか？

- ・全体として、AIの進化はJMDCの事業にポジティブに影響すると考えている。
- ・AIの進化による懸念として1)合成データによってビッグデータが不要になるのでは、2)当社のコンサルや分析サービスがAIで代替されるのでは、といった点が一部で聞かれるが、ヘルスケアデータの活用については学術的な用途も含めエビデンスとしての高い信頼性が求められるため、合成データの活用余地は限定的と捉えている。また、コンサルや分析サービスについては、寧ろ事業を加速する方向で作用すると見ている。実際に、AIによって分析のハードルが下がり、仮説検証のサイクルが大きく加速した。これにより、顧客企業向けとの議論や提案が加速し、プロジェクトのシーズが拡大している。更に、異業種の企業が持つデータと、JMDCデータを組み合わせることによる新たな事業機会についても引き合いが広がっている。
- ・このように、データはAIに代替されるものではなく、AIのもたらす価値を最大化する上で、半導体や電力のように必須のものであり、当社の事業機会を大きく拡大するとみている。

Q. 2027年3月期の業績予想はどう見ているか？

- ・当期は今後の成長に向けて足場固めを行う重要なタイミングと捉えている。まずは、データ利活用、新規データ獲得のリソースを強化しながら、既存のデータ事業における優位性を更に確固たるものにする。また、業界の大きな変化の流れやAIの進化を踏まえ、中期的な事業成長に向けて人材やインフラを含むAI関連の投資を加速すべきタイミングとも捉えている。こうした対応により、利益率は一過性に期待を下回る水準となるが、これは事業モデル上の構造的な収益性が変化しているものではない。

2026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18円の配当を実施いたします。なお、2027年3月期の配当予想額は未定としておりますが、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。

	2026年3月期	2027年3月期(予想)
基準日	2026年3月31日	2027年3月31日
1株当たり配当金	18円	
配当金総額	1,177百万円	未定
効力発生日	2026年6月8日	

Section 2

2026年3月期 通期業績報告

2026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)	25年3月期 通期累計	26年3月期 通期累計	前期比
売上収益	41,722	50,462	+21%
営業利益 (率)	8,717 (21%)	10,521 (21%)	+21%
税引前利益 (率)	8,510 (20%)	9,964 (20%)	+17%
親会社の所有者に 帰属する利益 (率)	7,275 (17%)	6,765 (13%)	△7%
親会社の所有者に 帰属する利益(継続事業)	5,821	6,765	+16%
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%)	13,178 (26%)	+21%

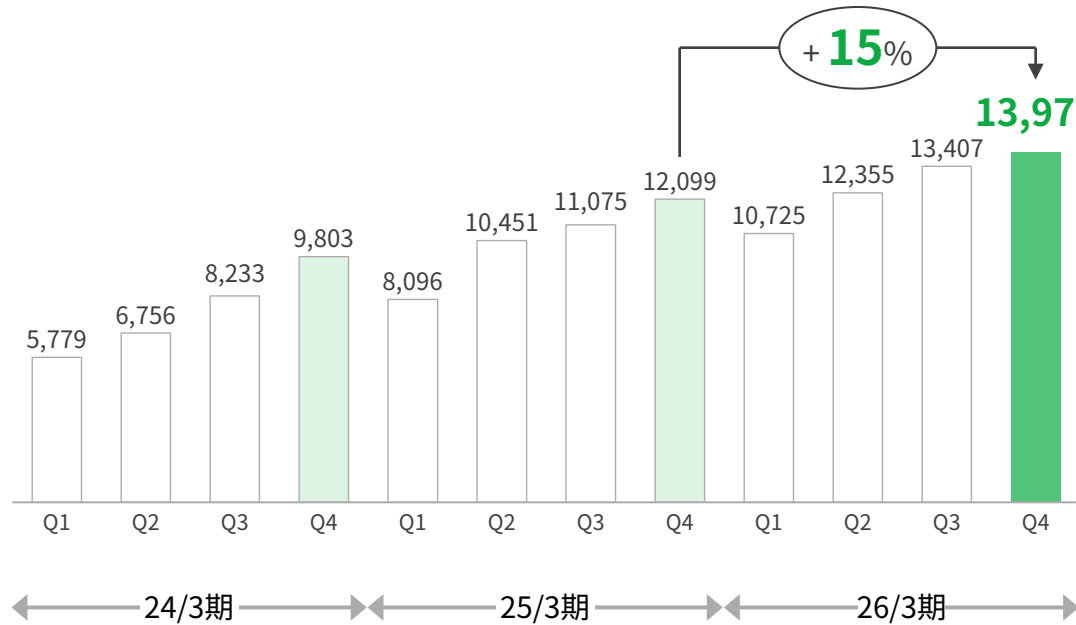
Note: IFRSベース
EBITDA：営業利益+減価償却費及び償却費±その他の収益・費用、EBITDAマージン：EBITDA÷売上収益

2026年3月期：連結売上収益/EBITDAの四半期状況

中核であるヘルスビッグデータの事業領域拡大により、売上・利益ともに成長を継続しています。他方で、本Q4は製薬企業向けの進捗遅延の影響から、売上収益・EBITDAの成長モメンタムは当初想定を下回る着地となりました。

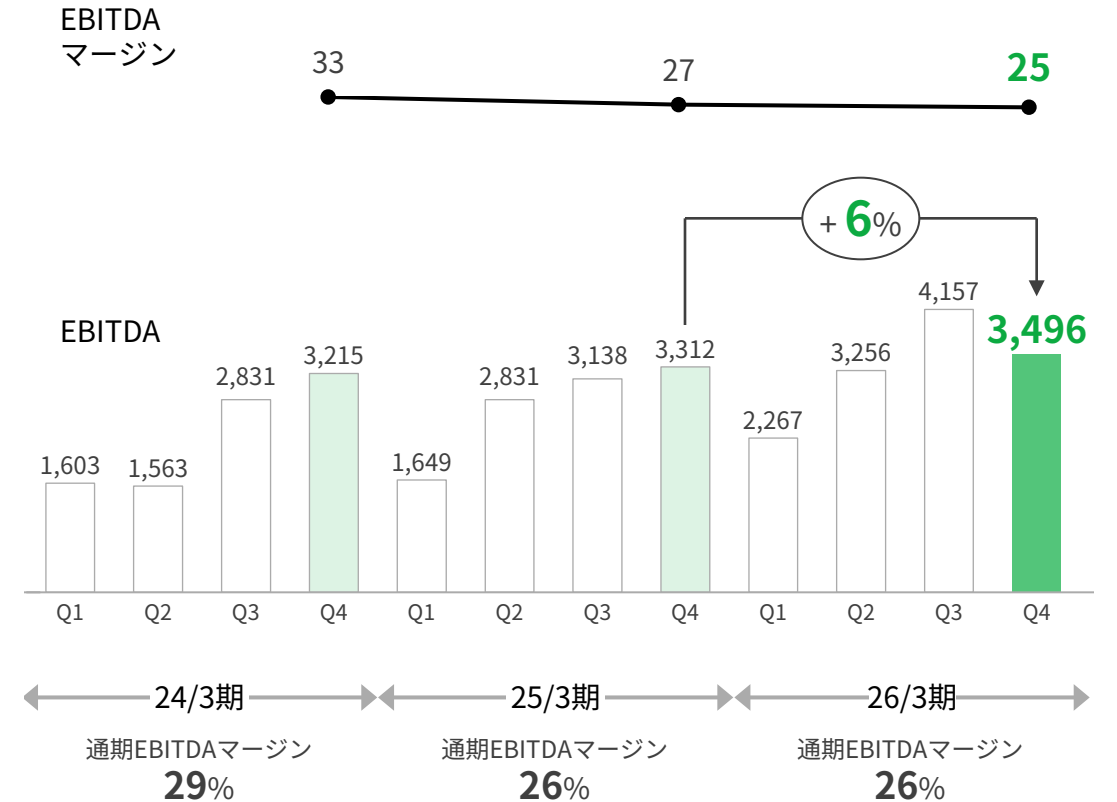
連結売上収益 四半期推移

(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±その他の収益・費用、EBITDAマージン：EBITDA÷売上収益

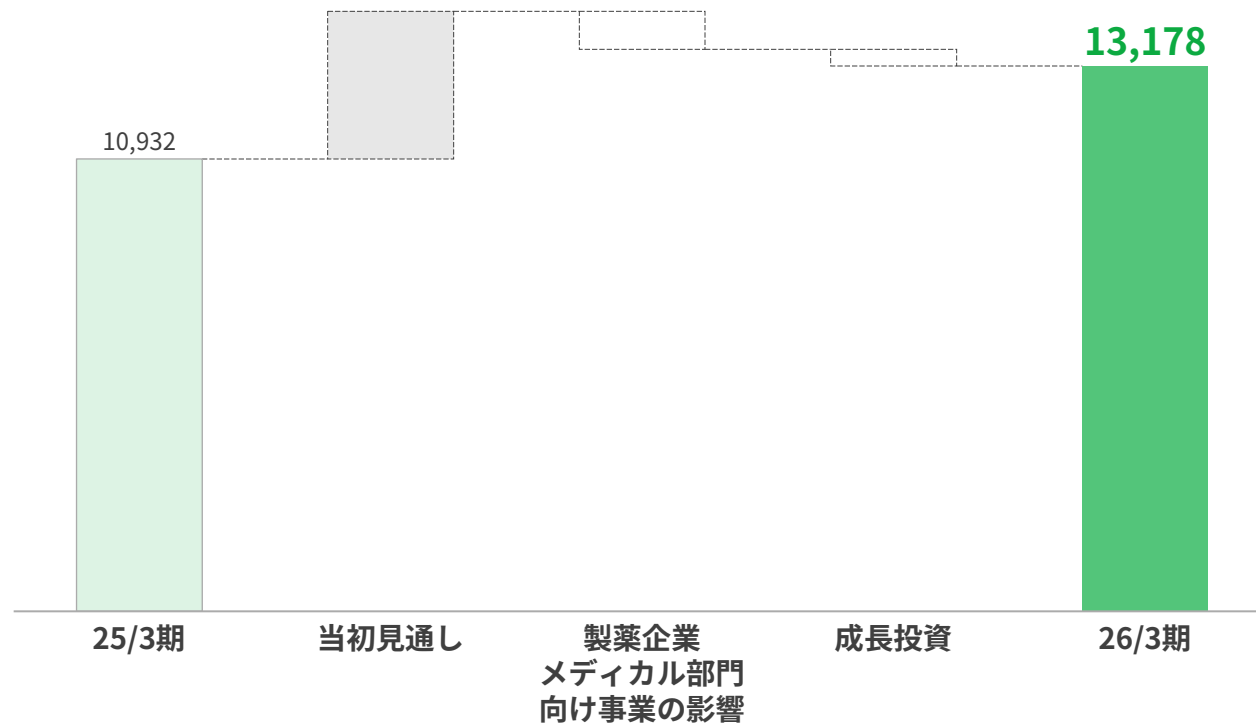


2026年3月期：連結EBITDAの状況

連結EBITDAについては、Q3まで順調に進展しておりましたが、データアセットの拡大に伴って発生した課題への対応（一過性影響）、及び製薬企業メディカル部門向け事業の一部取りこぼしにより期待を下回る結果となりました。

連結EBITDA 前年比較

(単位：百万円)



当初見通しに対し、以下の要因から利益面で物足りない結果となった

- ✓ データアセットの拡大に伴い発生した課題への対応（一過性影響）、製薬企業メディカル部門向け事業の取りこぼし 計**9.2**億円
- ✓ 製薬企業向け新規事業開発、AI投資等の**成長投資** 計**4**億円

2026年3月期：セグメント別業績

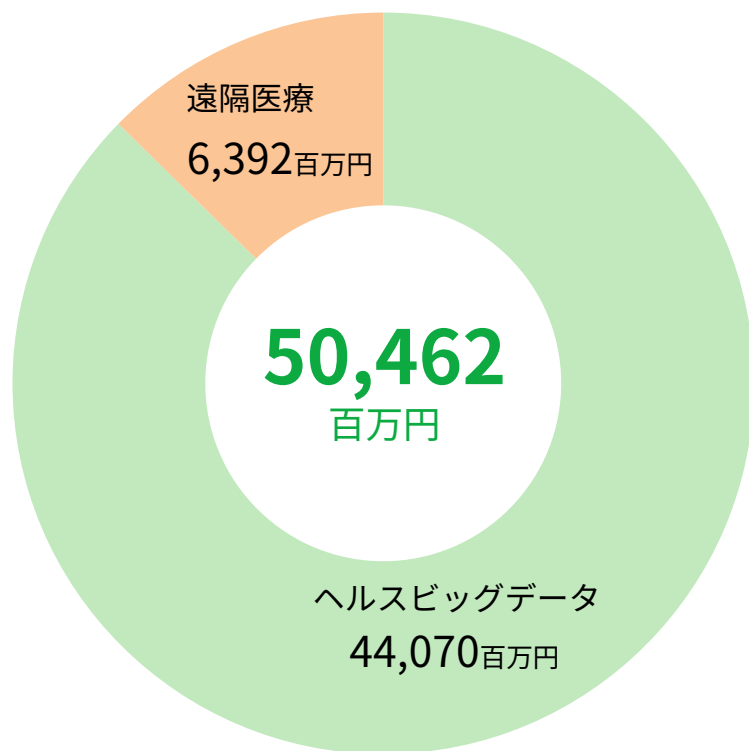
ヘルスビッグデータセグメントの成長性と、遠隔医療セグメントの高収益性により、持続的な成長を生み出しています。

(単位：百万円)		25年3月期 通期累計	26年3月期 通期累計	前期比
ヘルスビッグデータ	売上	35,646	44,070	+24%
	EBITDA (マージン)	9,557 (27%)	11,722 (27%)	+23%
遠隔医療	売上	6,117	6,392	+4%
	EBITDA (マージン)	2,236 (37%)	2,407 (38%)	+8%
調整額	売上	△41	-	-
	EBITDA	△861	△952	-

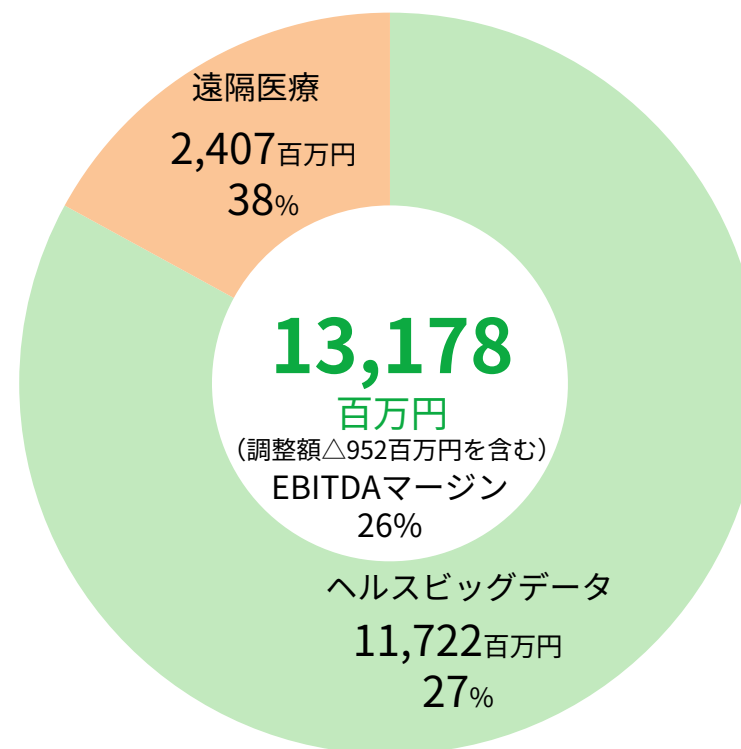
(参考) 2026年3月期: セグメント別売上収益/EBITDA

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

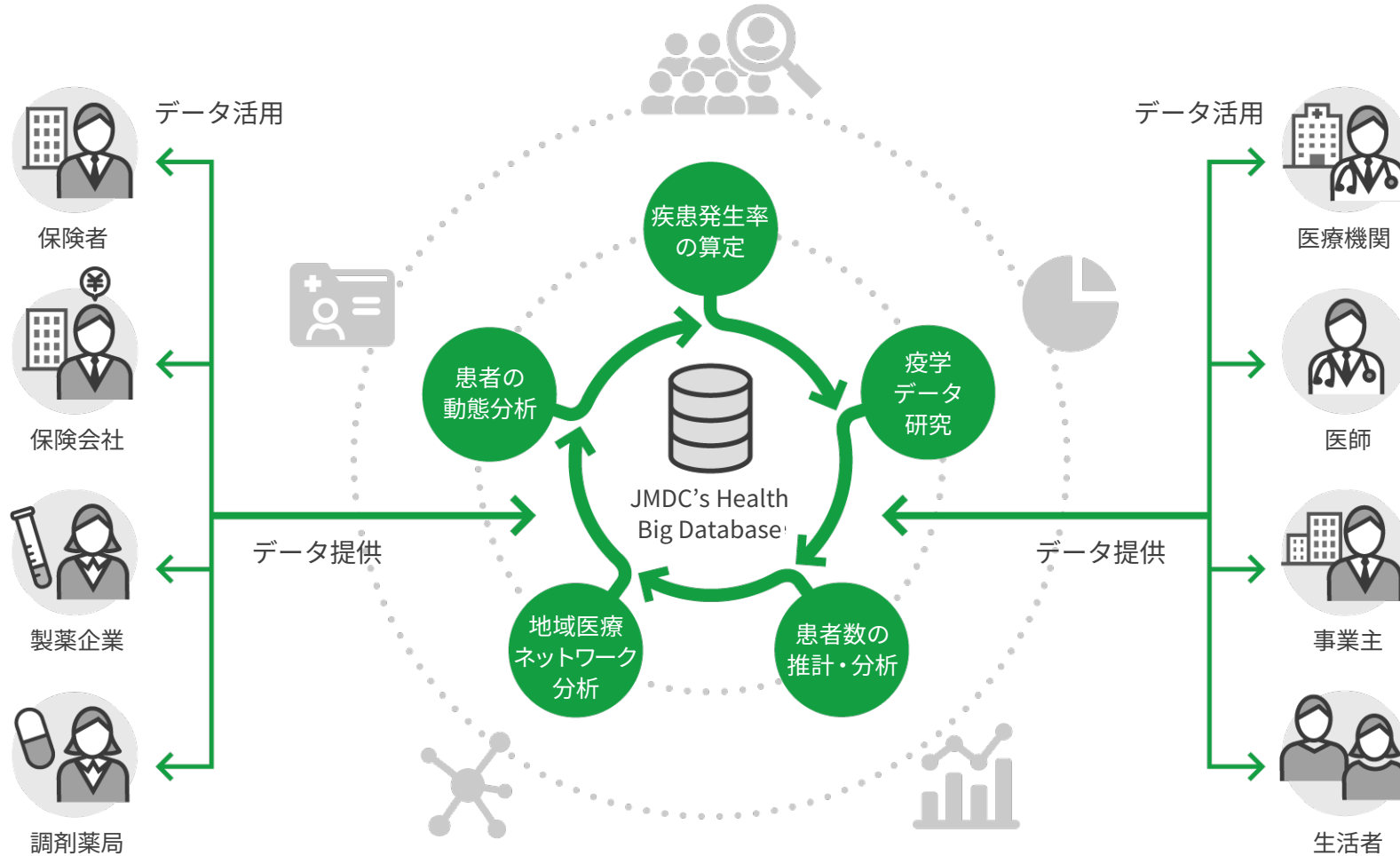


Section 3

ヘルスビッグデータ

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。

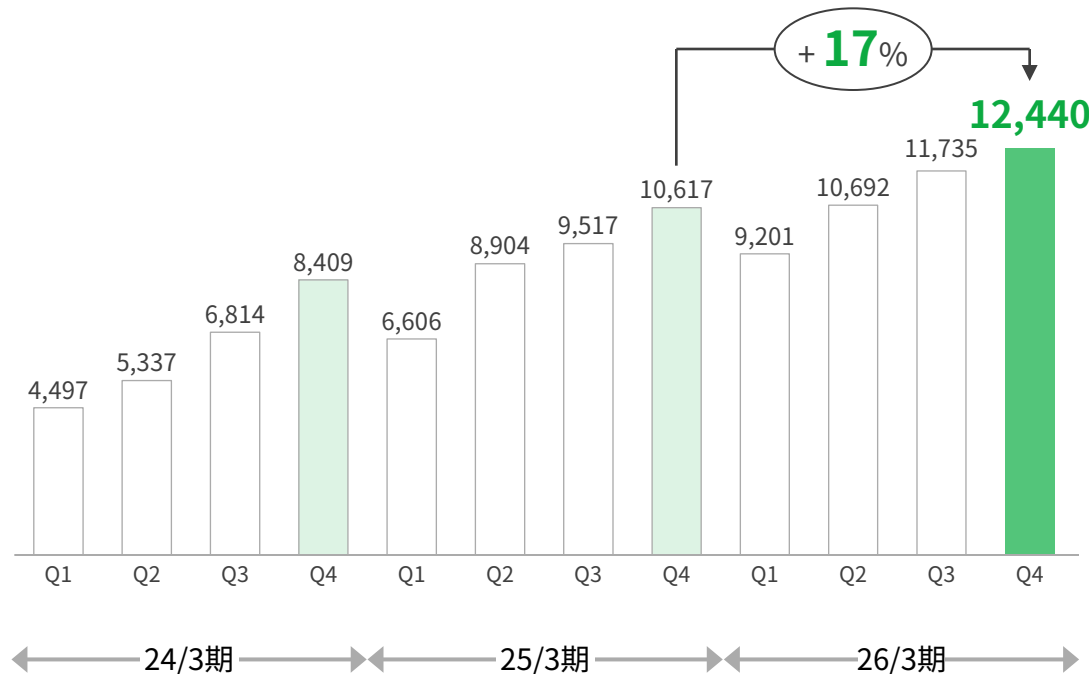


ヘルスビッグデータ：業績（四半期状況）

本Q4は、インダストリー向けの軟調を他事業領域の拡大が補い、成長が継続しています。なお、製薬企業のメディカル部門向けデータ提供において、データ処理プロセスにおける一過性の課題、マーケティング部門にリソースを振り向けたことによる営業不足から、一時的に収益性が低下しています。

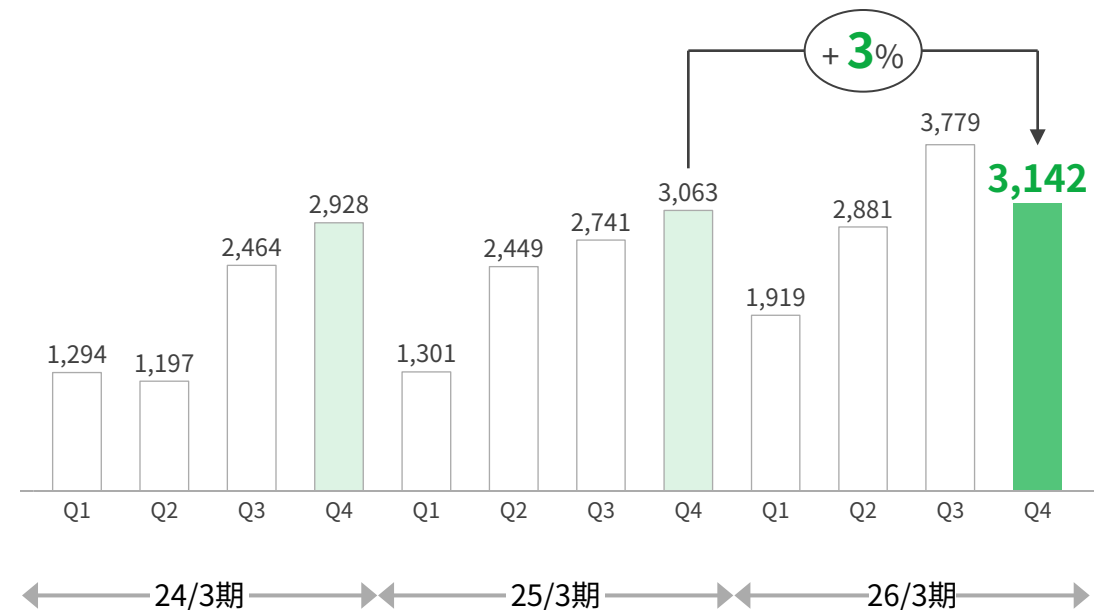
売上収益 四半期推移

(単位：百万円)



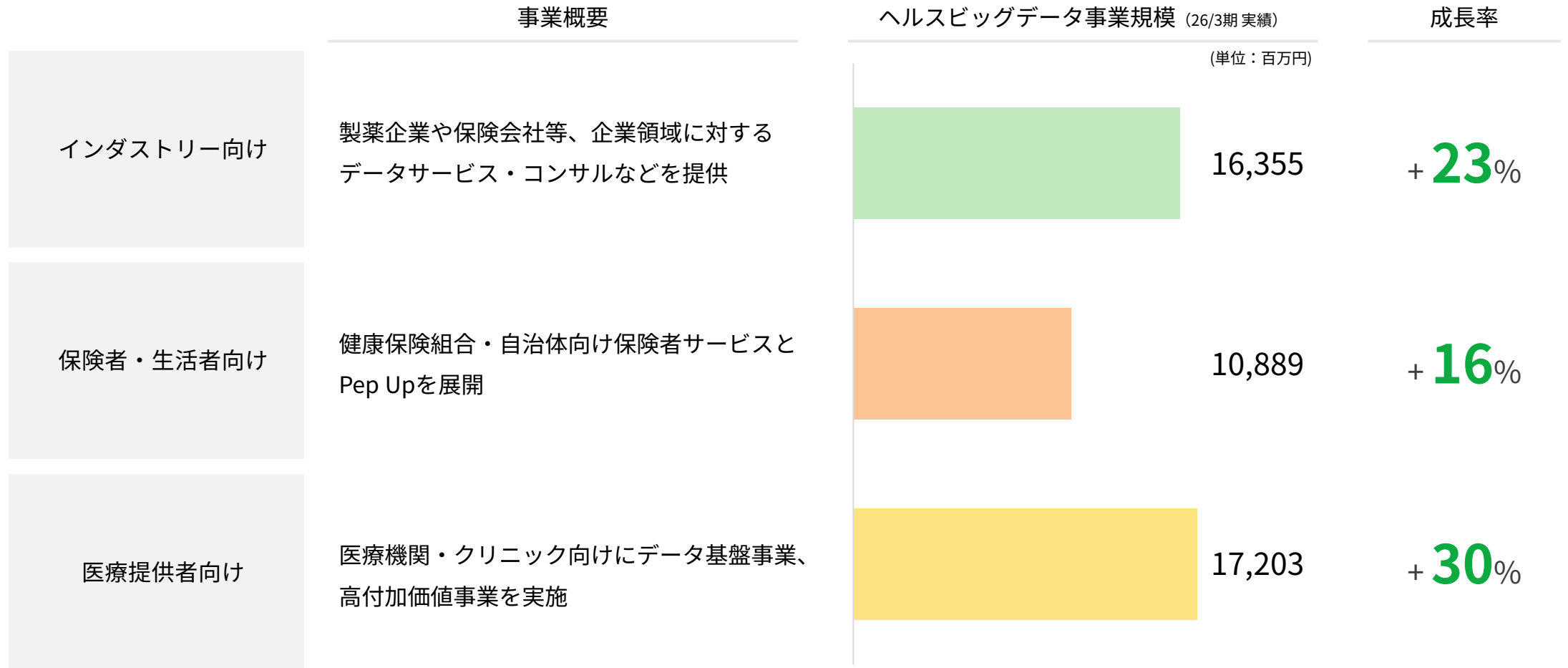
EBITDA 四半期推移

(単位：百万円)



ヘルスビッグデータ：事業領域

「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。



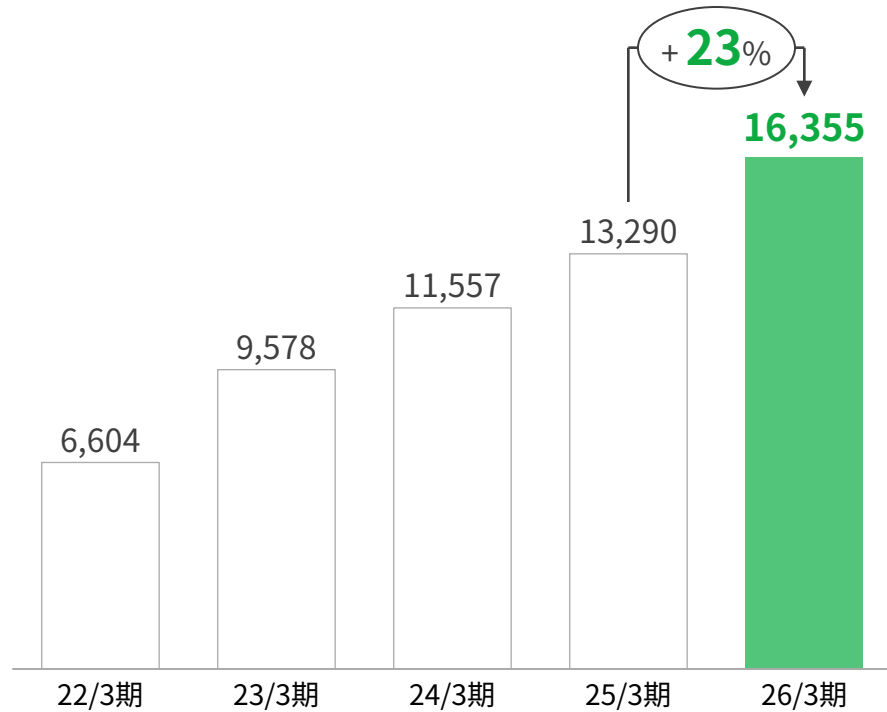
Note: 事業規模は経営管理上の単純合算数値であり、セグメント内取引調整額を調整していません。

インダストリー向け: 事業状況

インダストリー向けは、年度の推移を見ると順調に推移しました。しかしながら、本Q4においては期待通りの成長には至りませんでした。

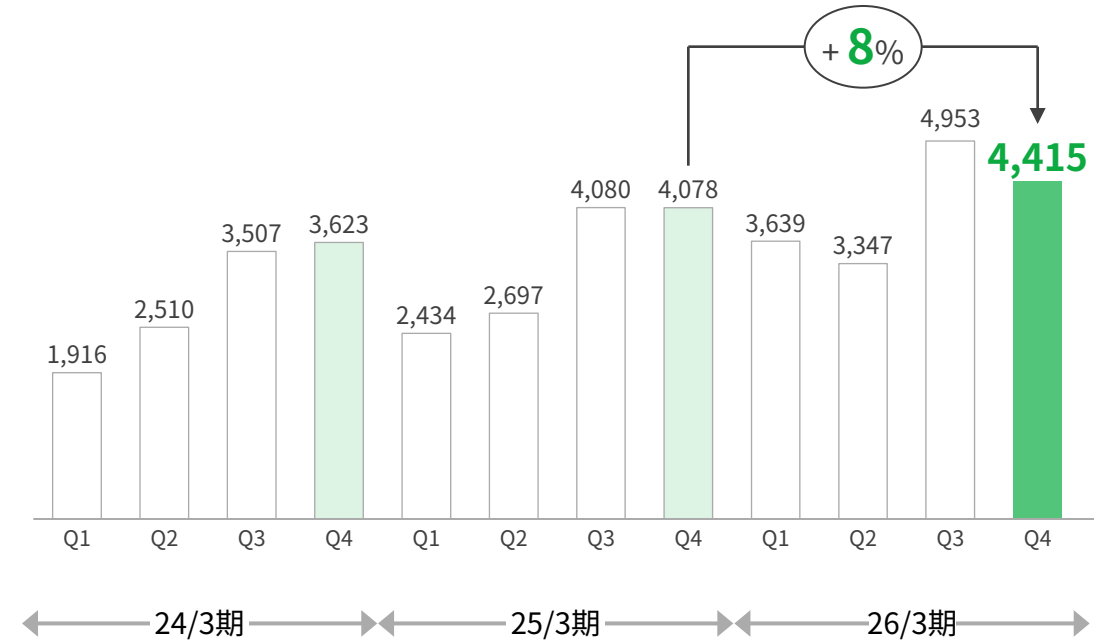
インダストリー向け売上 年度推移

(単位: 百万円)



インダストリー向けデータ活用 四半期推移

(単位: 百万円)

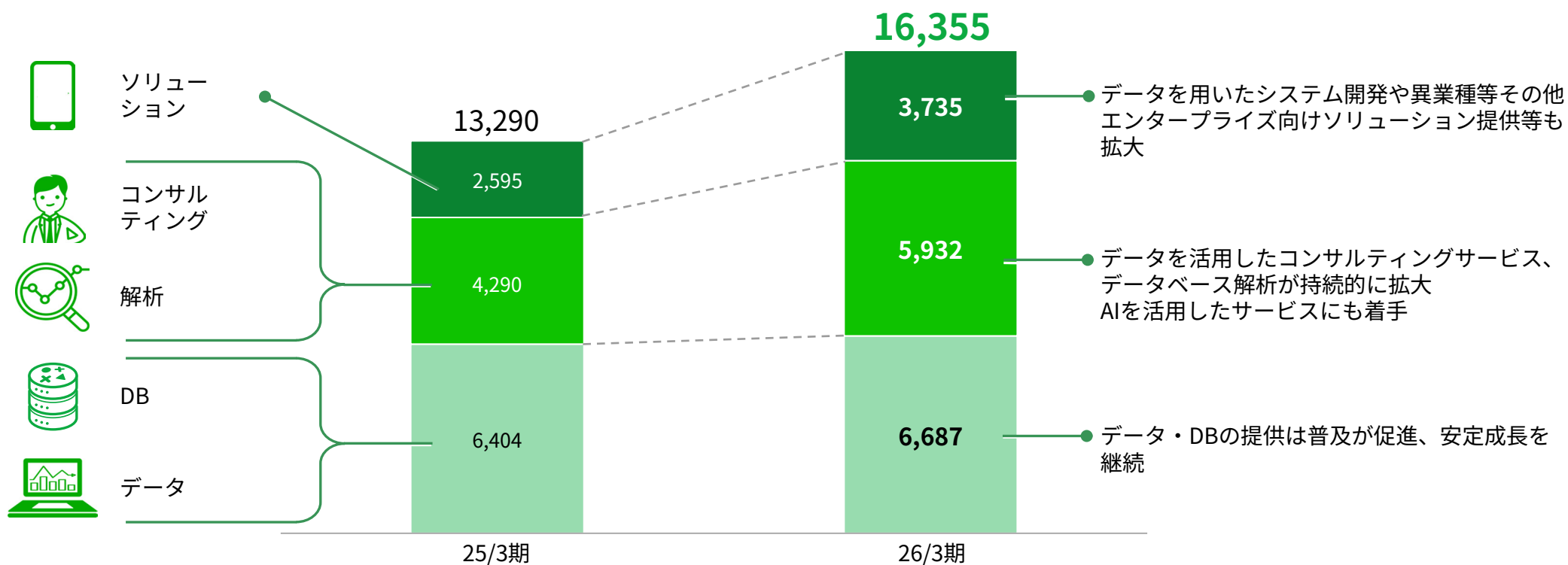


(参考) インダストリー向け: アップセルの状況

インダストリー全体としては、データの単なる提供から、コンサルティングや解析、ソリューションなど、より付加価値の高いサービスへのシフトが順調に進捗しています。

アップセルの状況 (サービス別売上)

(単位: 百万円)

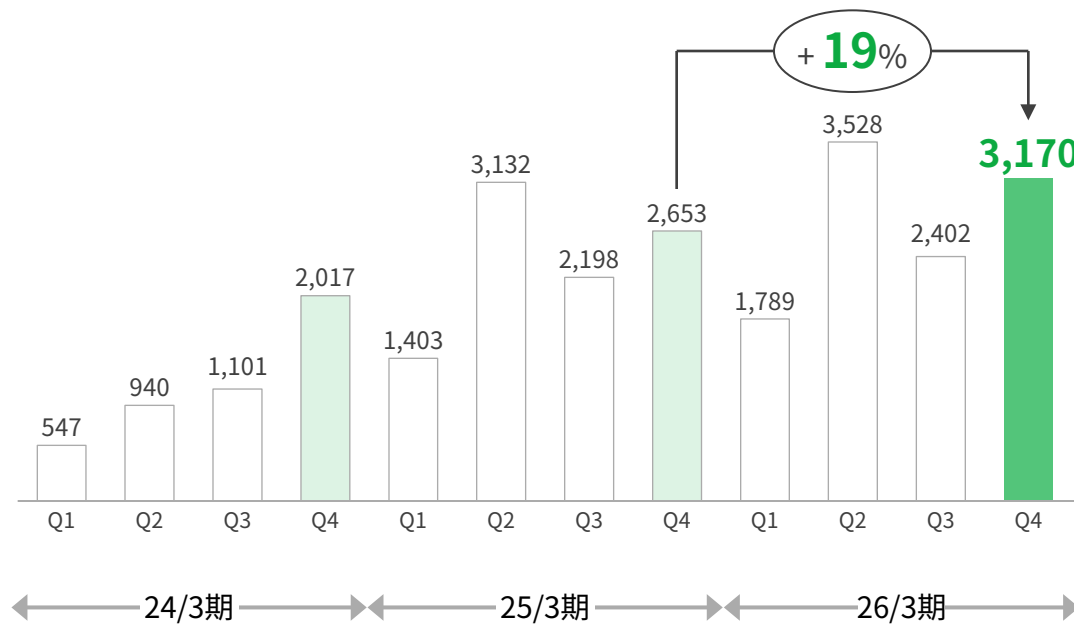


保険者・生活者向け: 事業状況

保険者・生活者向けは、順調に成長しています。健保向け事業に加え、自治体向け事業も急速に規模が拡大しています。

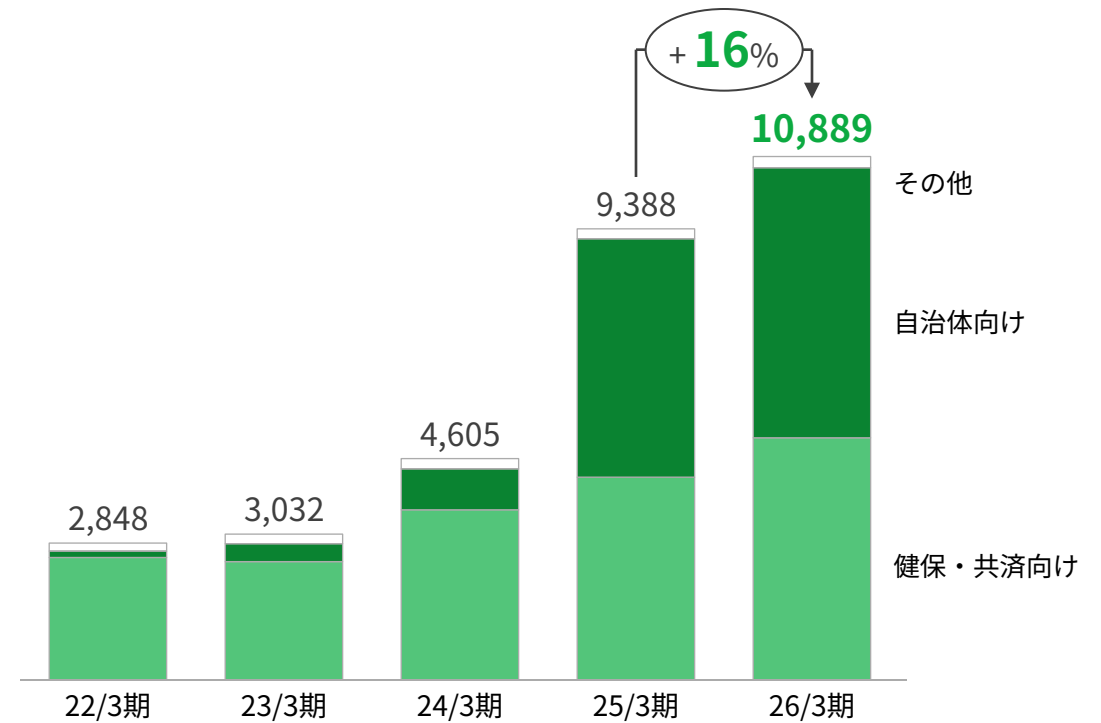
保険者・生活者向け事業売上 四半期推移

(単位: 百万円)



保険者・生活者向け事業売上 年度推移

(単位: 百万円)

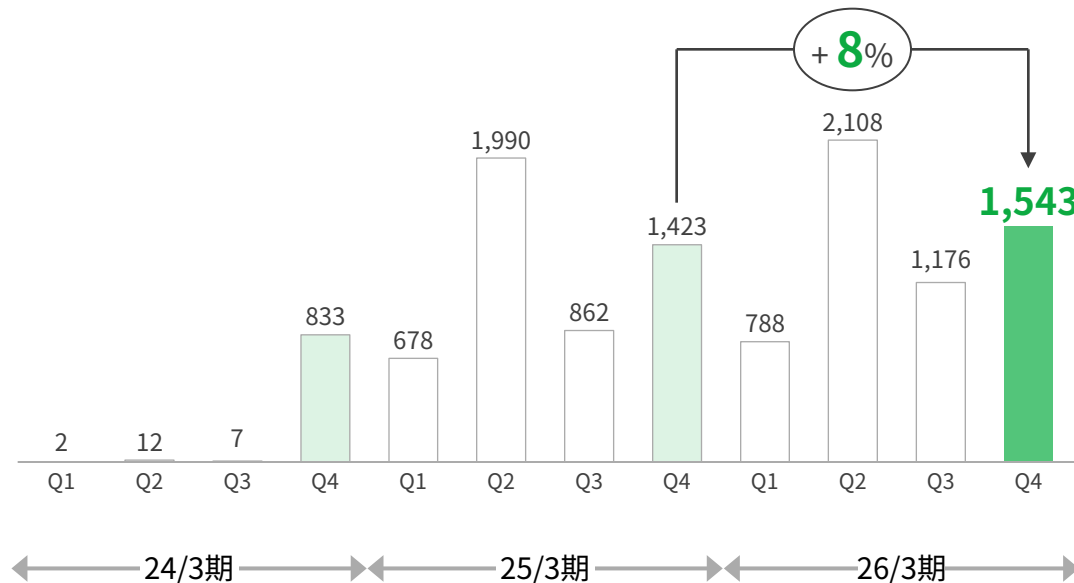


(参考) 保険者・生活者向け：自治体向け事業規模の拡がり

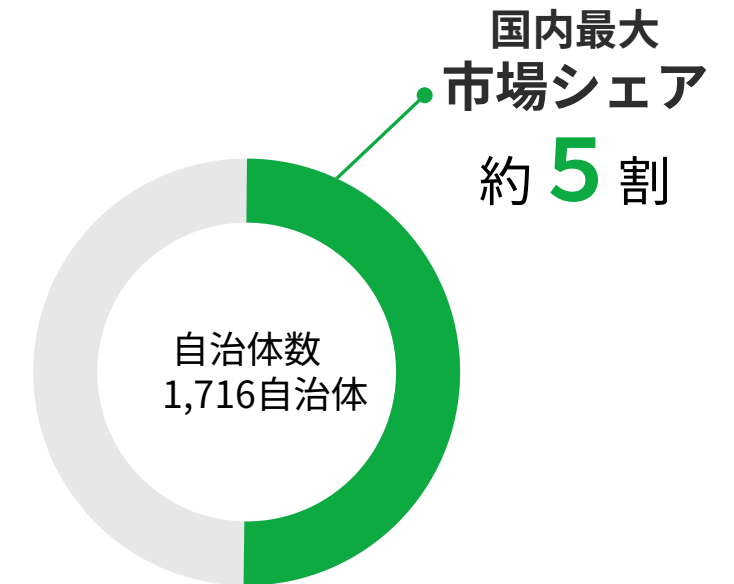
21年に立ち上げた自治体向け事業は、キャンサースクアのグループ参画（24/3期Q4）により、事業基盤が強化されています。自治体におけるシェアは5割を超え、No.1の地位を確たるものとしています。

自治体向け事業売上 四半期推移

(単位：百万円)



自治体における市場シェア

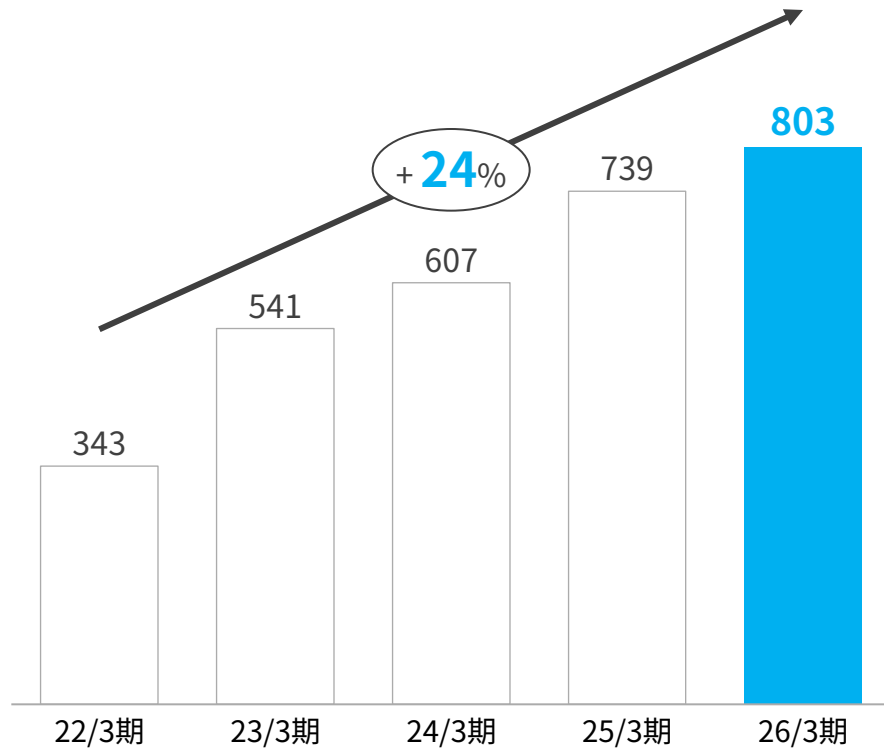


(参考) 保険者・生活者向け: PHRサービス基盤 (PepUp) と事業規模の拡がり

ユーザーID数は800万を突破し、顧客基盤の拡大が継続しています。この強固な基盤に対する提供サービスの拡充と付加価値の向上が、事業規模の持続的成長を牽引しています。

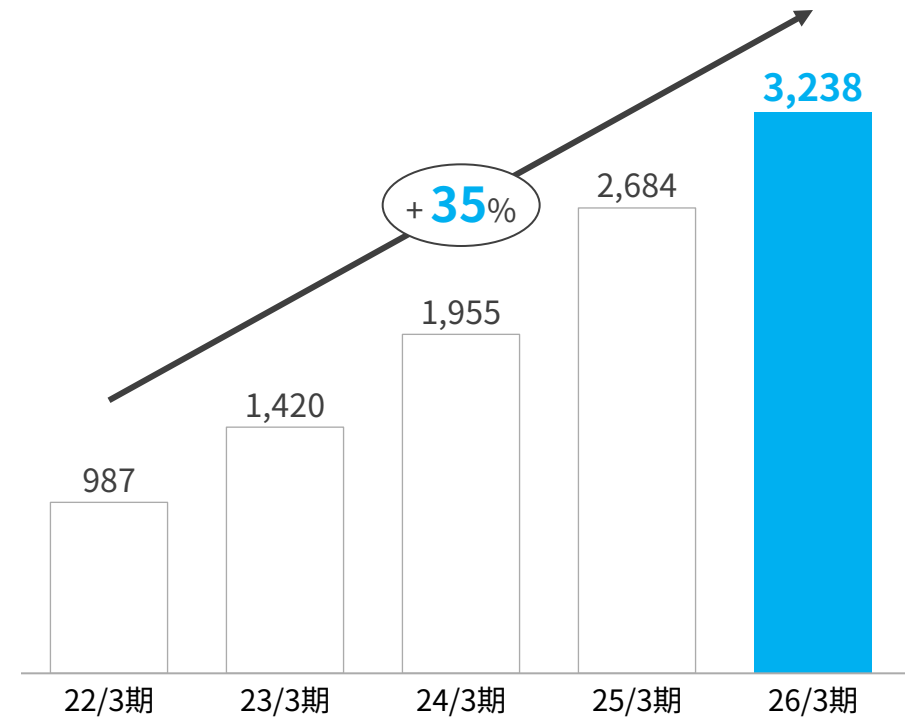
Pep Up ユーザーID数

(単位: 万人)



Pep Up関連売上高 年度推移

(単位: 百万円)

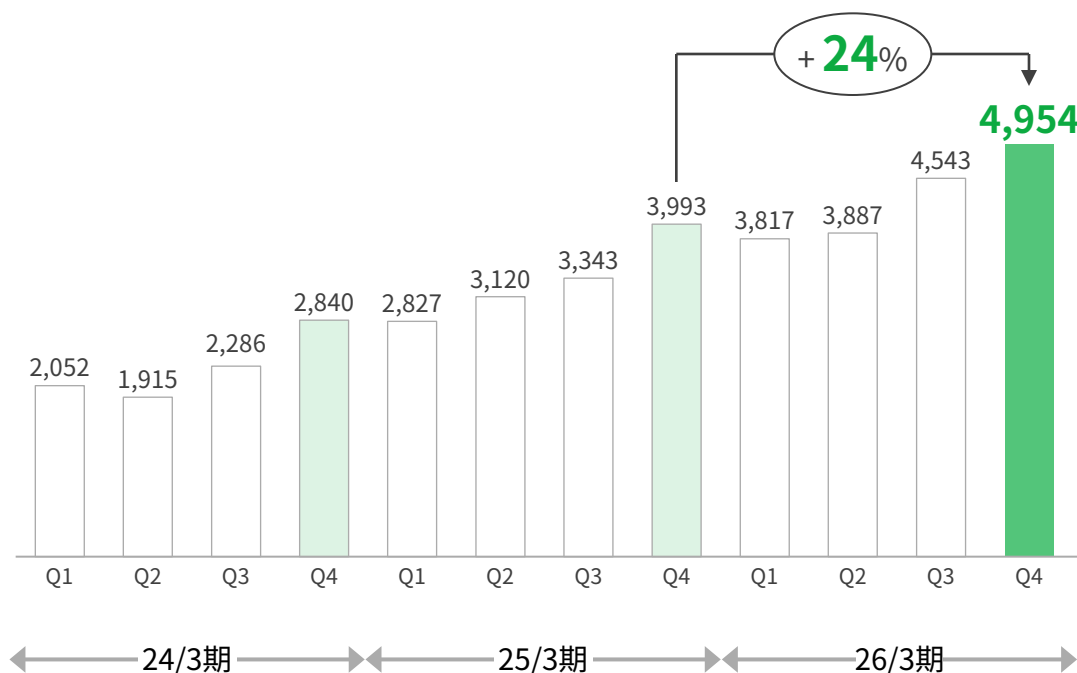


医療提供者向け：事業状況

医療機関やクリニックからの堅実な需要に支えられ、事業規模の拡大が継続しています。また、病院への多様なシステム提供を通じたデータ活用許諾の取得も順調に進み、当該領域においてもデータアセットが着実に拡大しています。

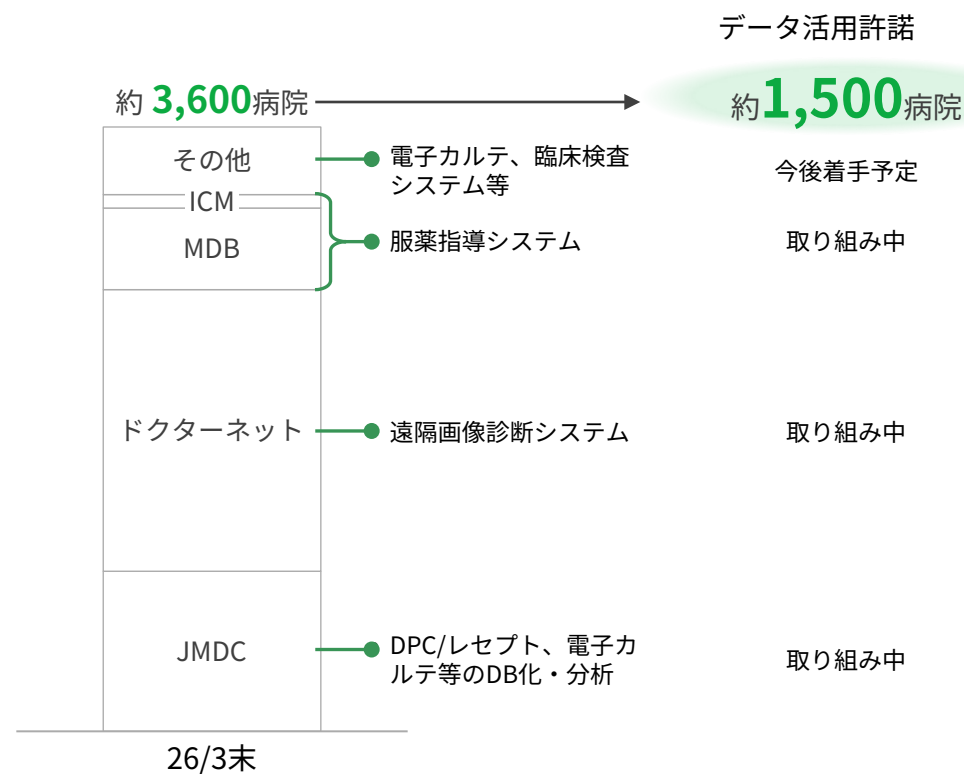
医療提供者向け事業売上 四半期推移

(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)

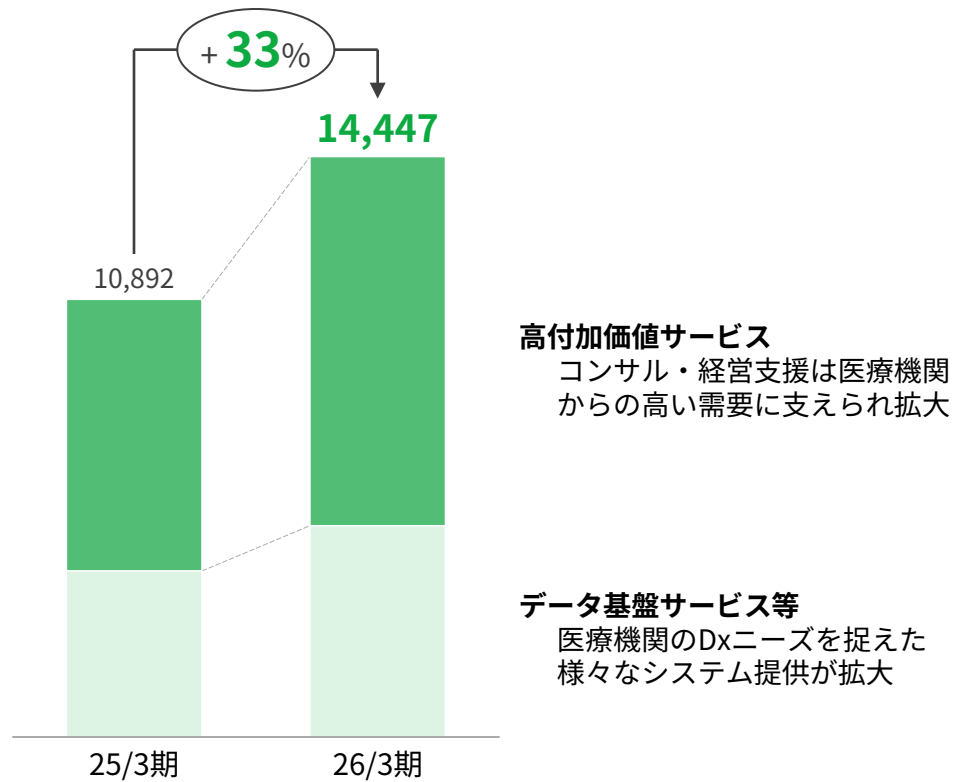


(参考) 医療提供者向け：病院向け事業のポテンシャル

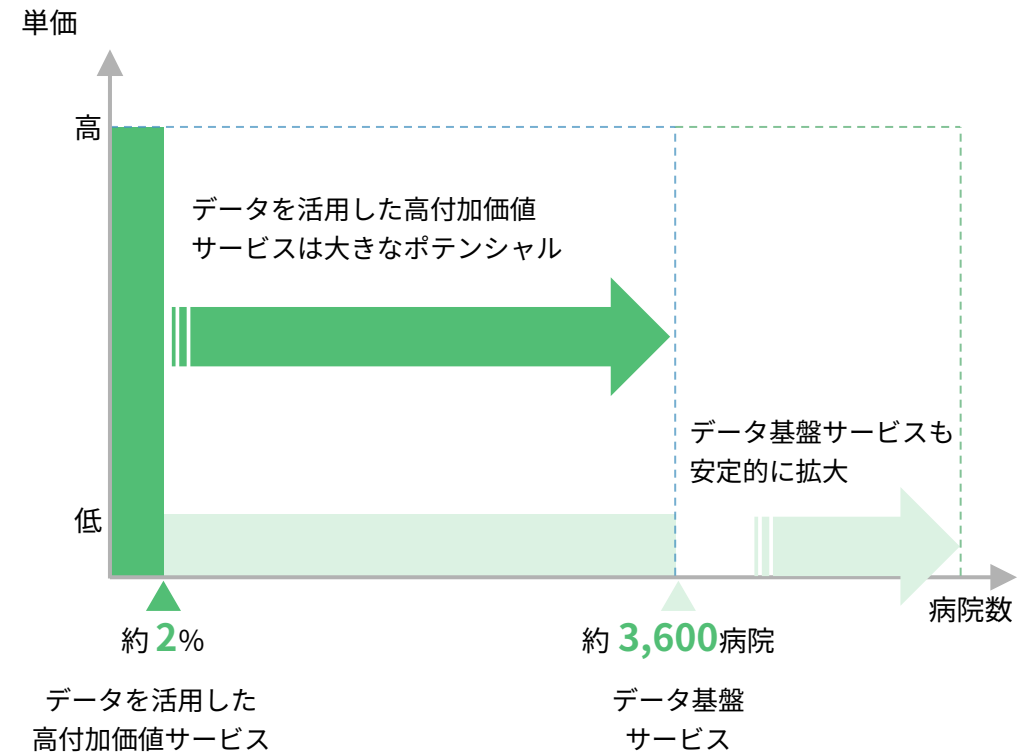
高付加価値のコンサル・経営支援が牽引し成長が持続しています。約3,600に及ぶデータ基盤サービス導入施設に対する高付加価値サービスの浸透余地は大きく、将来収益ポテンシャルは高いと見込んでいます。

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）

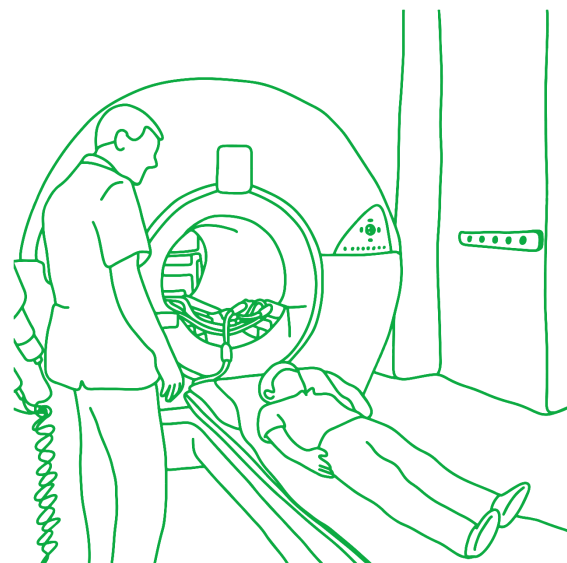


Section 4

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。



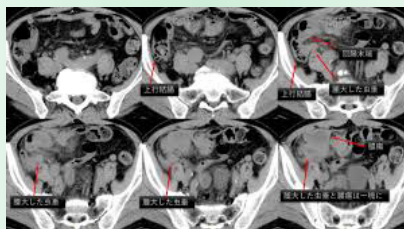
契約医療機関数

1,665



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

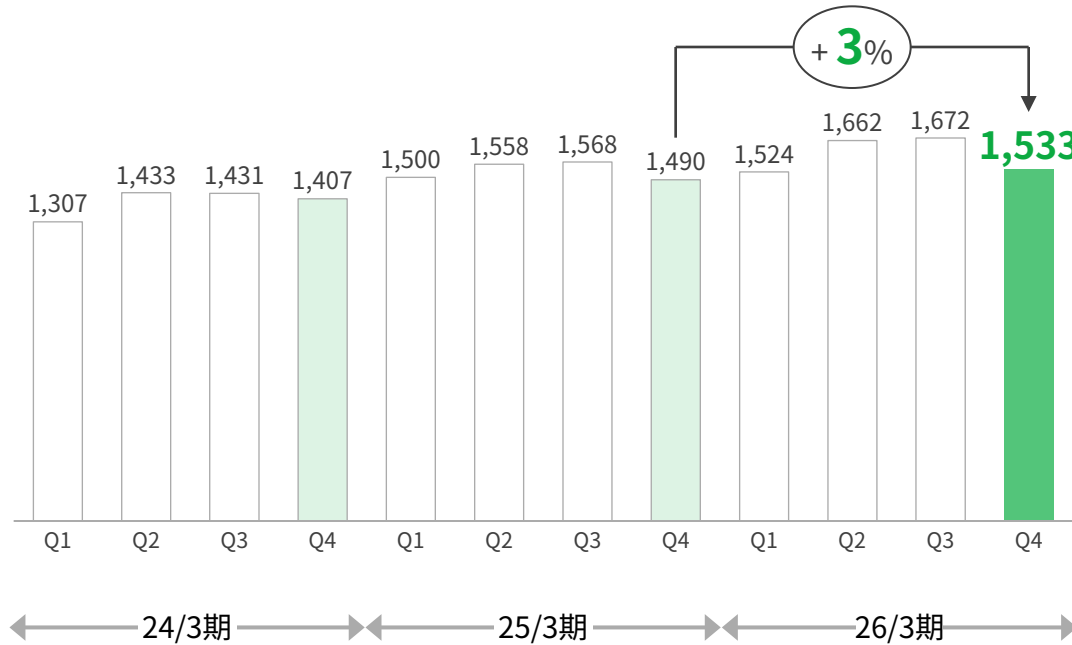
1,255

遠隔医療事業：業績

特有の季節性をこなしつつ、堅実な需要を背景に事業規模の拡大と高収益性が両輪で継続し、安定した成長を果たしています。

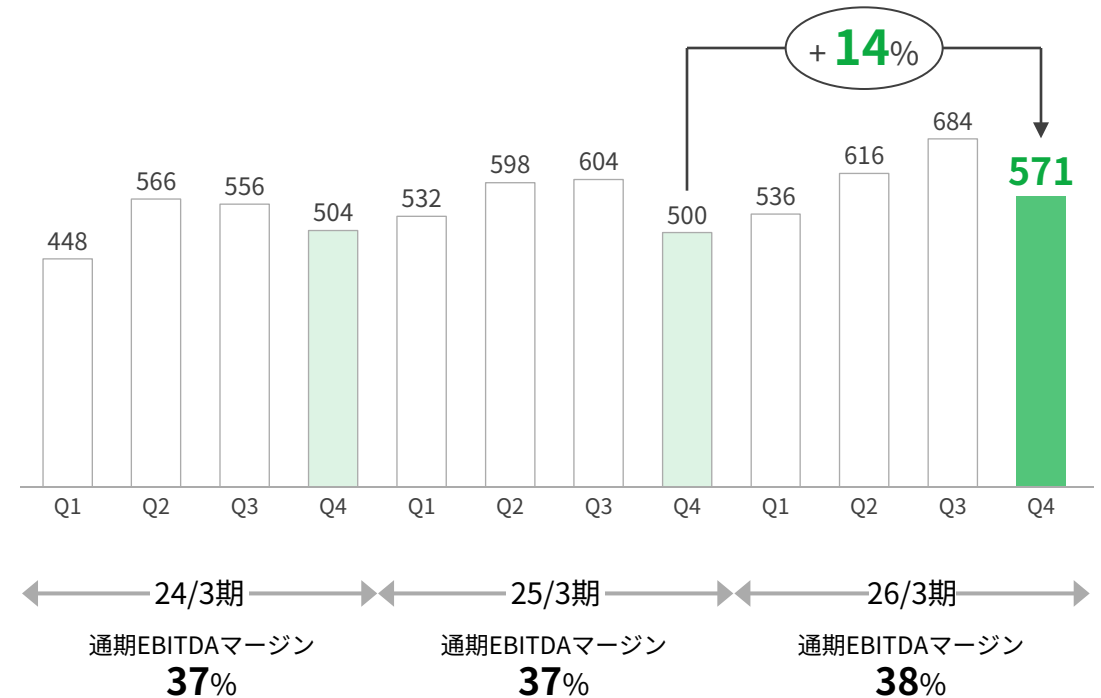
遠隔医療事業売上 四半期推移

(単位：百万円)



EBITDA 四半期推移

(単位：百万円)

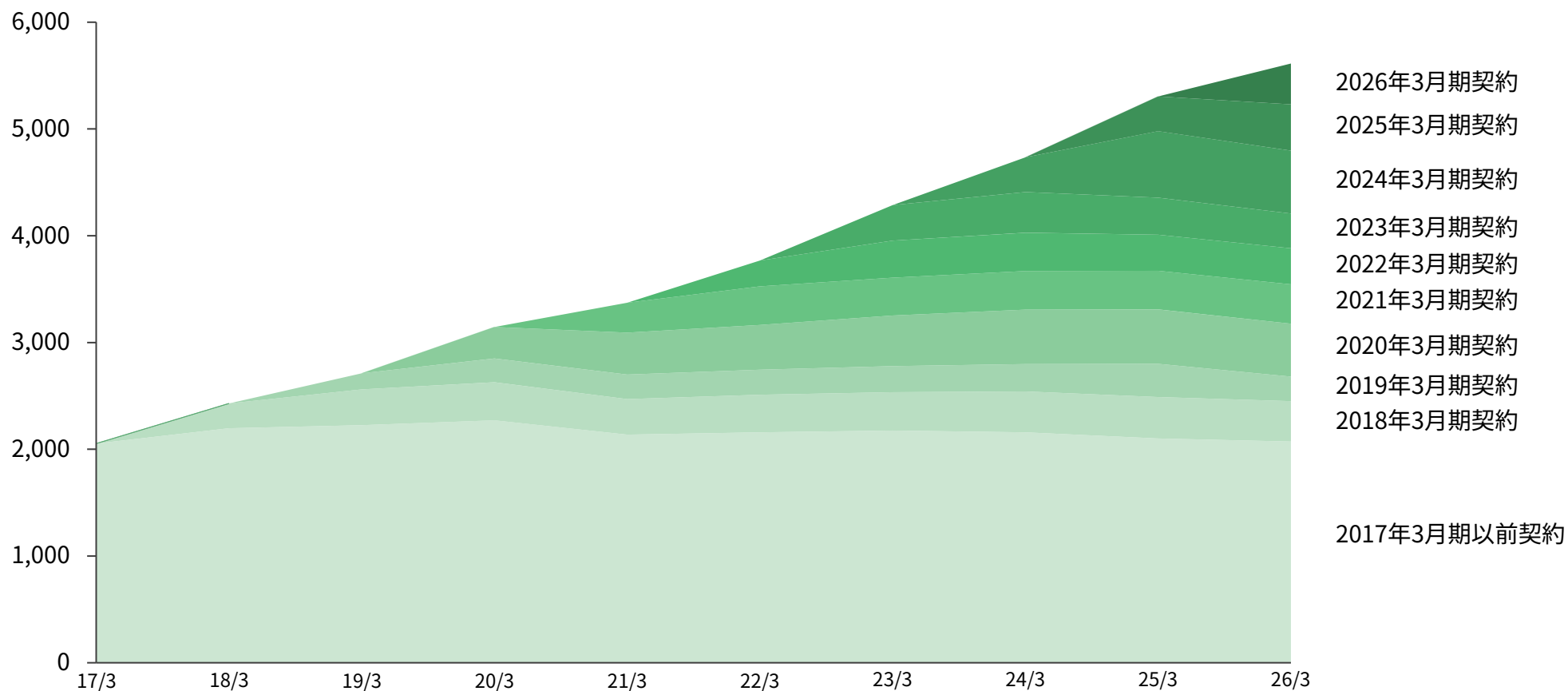


Note: IFRSベース
EBITDA：営業利益+減価償却費及び償却費±その他の収益・費用、EBITDAマージン：EBITDA÷売上収益

(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）



Section 5

2027年3月期 業績予想

2027年3月期：業績予想

売上収益は順調な事業環境から持続的な成長を見込んでいます。また、利益面は将来を見据えたAI等への戦略的投資を機動的に実行するため保守的な予想としていますが、全段階において着実な増益を確保する計画です。

(単位：百万円)	26年3月期 通期実績	27年3月期 通期計画	前期比
売上収益	50,462	60,500	+20%
営業利益 (率)	10,521 (21%)	11,500 (19%)	+9%
税引前利益 (率)	9,964 (20%)	11,000 (18%)	+10%
親会社の所有者に 帰属する利益 (率)	6,765 (13%)	7,100 (12%)	+5%
EBITDA (マージン)	13,178 (26%)	15,000 (25%)	+14%

2027年3月期：セグメント別計画

強固な事業基盤を持つヘルスビッグデータが、戦略的投資を実行しつつ成長を牽引、遠隔医療は堅実な需要に支えられ高収益性を維持する計画としています。

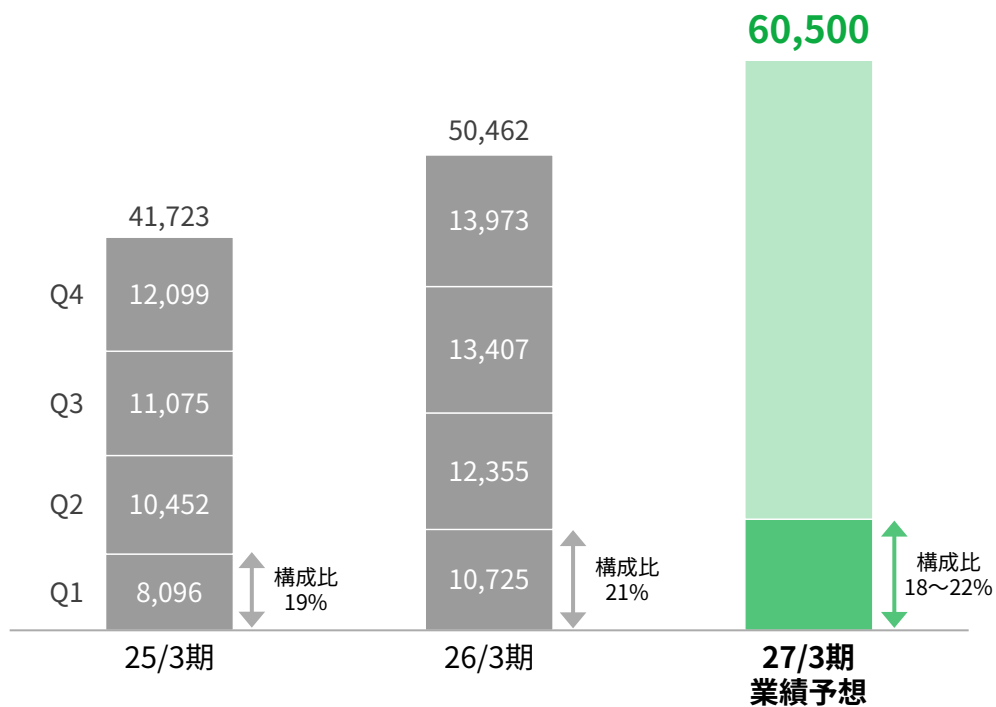
(単位：百万円)		26年3月期 通期実績	27年3月期 通期計画	前期比
ヘルスビッグデータ	売上	44,070	54,000	+23%
	EBITDA	11,722	13,500	+15%
	(マージン)	(27%)	(25%)	
遠隔医療	売上	6,392	6,500	+2%
	EBITDA	2,407	2,500	+4%
	(マージン)	(38%)	(39%)	
調整額	売上	-	-	-
	EBITDA	△952	△1,000	-

(参考) 2027年3月期：第1四半期の見通しについて

27年3月期Q1は、売上は事業領域の拡大により堅実な成長を見込んでいますが、固定費の増加もあり、EBITDAはマイナス成長となる見込みです。

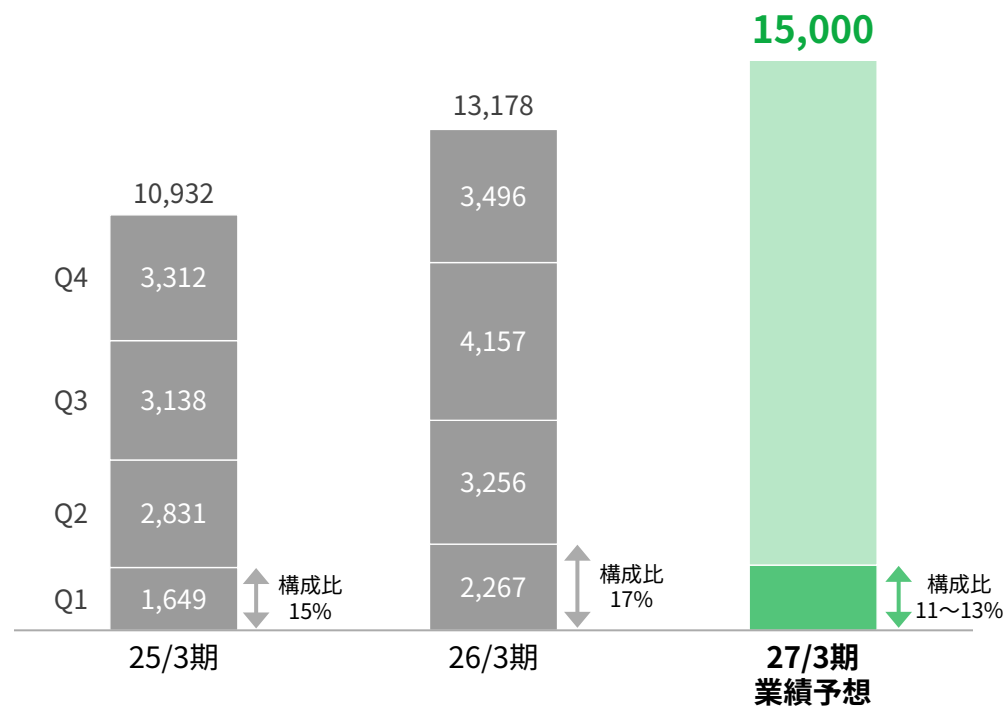
売上収益 年度推移

(単位：百万円)



EBITDA 年度推移

(単位：百万円)



Section 6

マネジメントビュー

キークエスチョン

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つのキークエスチョンについてご説明します。

①

インダストリー向け事業が軟調だった要因とその対策は？

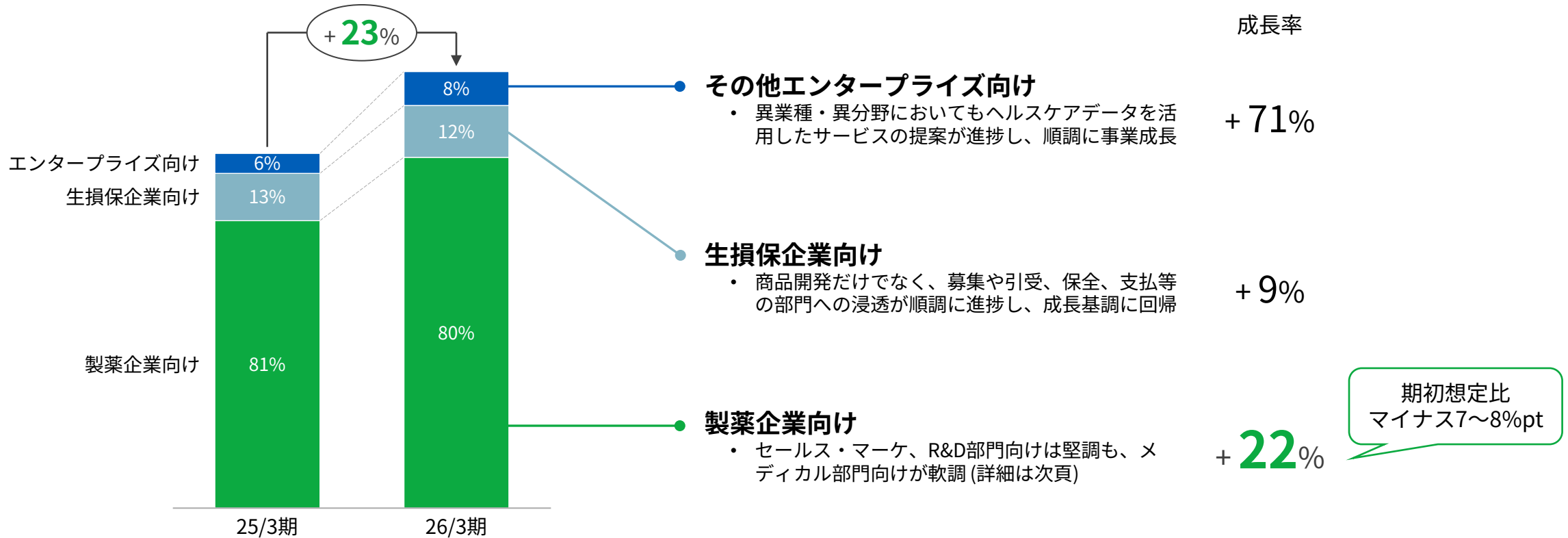
②

AIの進化はJMDCの事業にどのような影響を与えるか？

インダストリー向けのうち8割を占める製薬向け事業の成長が期待を下回った

データ活用領域別比較

(%は構成比)



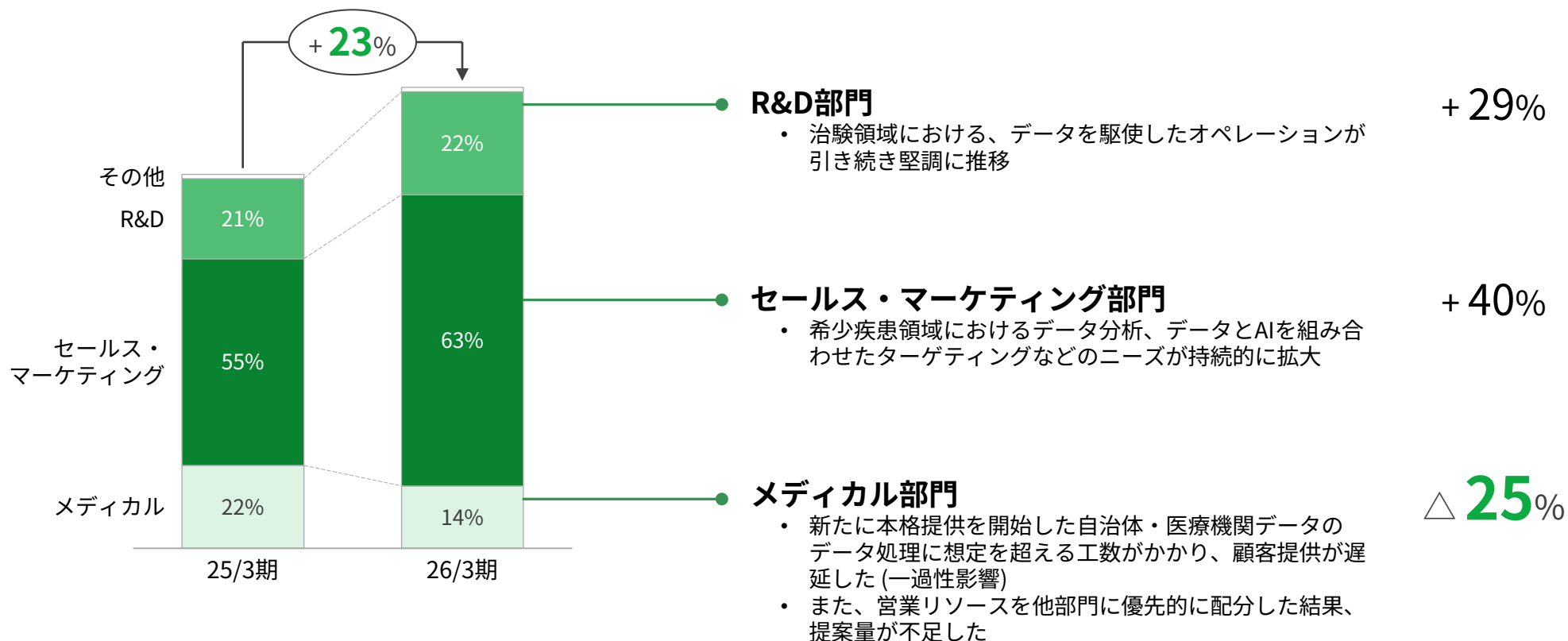
Note: 「製薬企業向け」には、アカデミア・その他企業の売上を含んでいます。



その要因は、メディカル部門向け取引の剥落によるもの

製薬企業における提供部門別比較

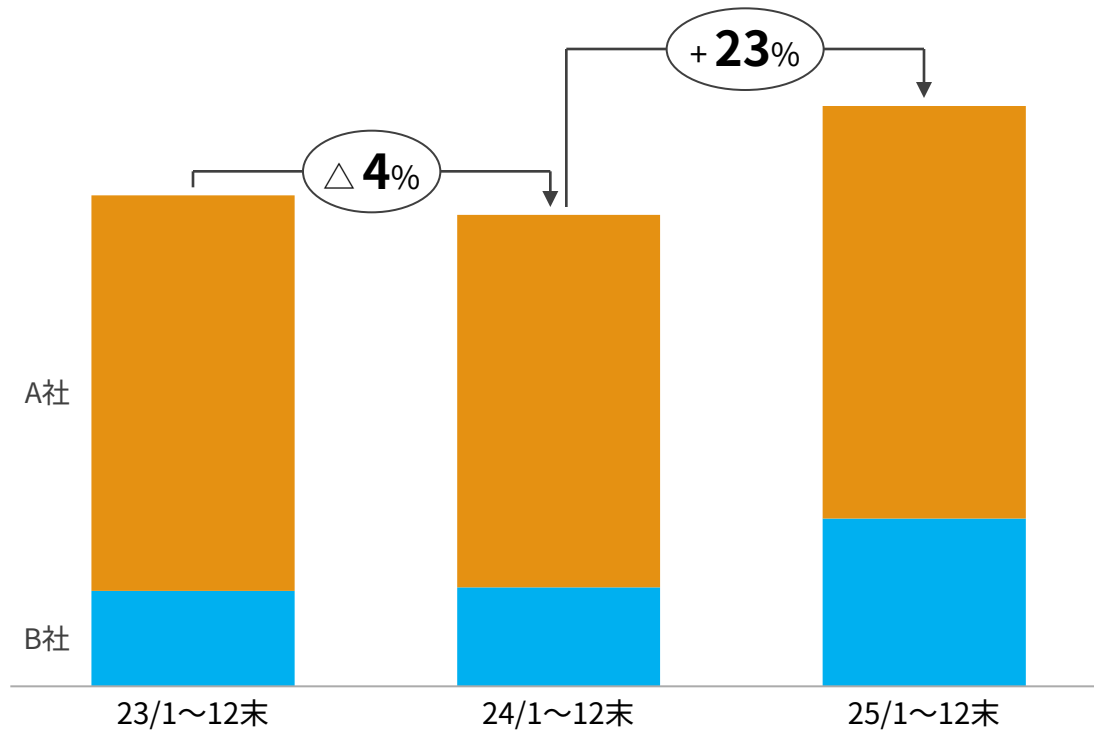
(%は構成比)



Note: 「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。

メディカル部門向け取引において競合の浸食を許してしまった

主な競合企業のデータ利活用売上推移



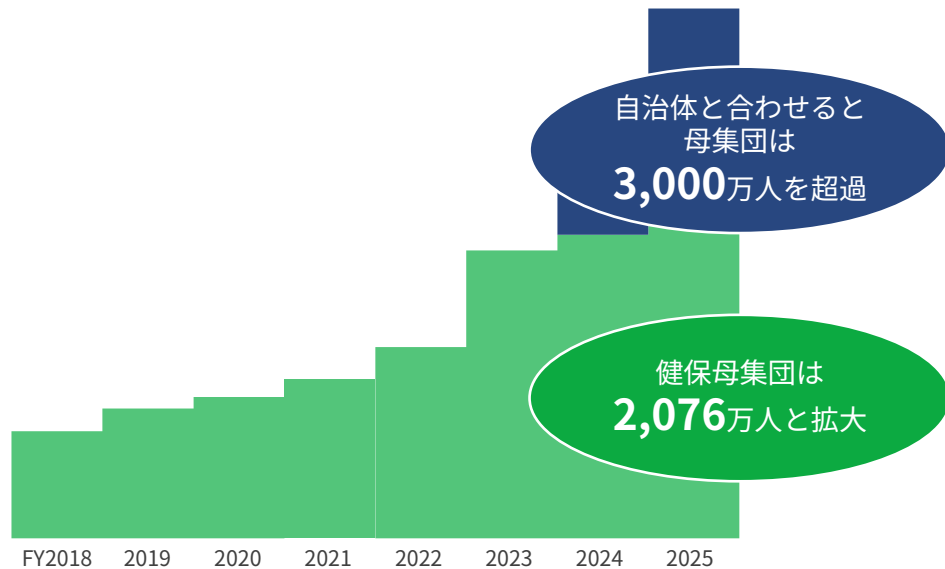
競合のデータ利活用状況

- 直近1年で、メディカル領域を中心として事業展開を行う主な競合が10億円以上の事業成長
- 3年前から2年前にかけては、競合の売上成長が止まっており、本来、JMDCによる寡占化が進む領域と捉えていたが、マーケ・セールス部門などにリソースを優先して配分した結果、顧客へのアプローチが不足し、シェアを奪われることになった

しかしながら、データアセットは競合を凌駕しており、今年度シェア奪還に向けて取り組む

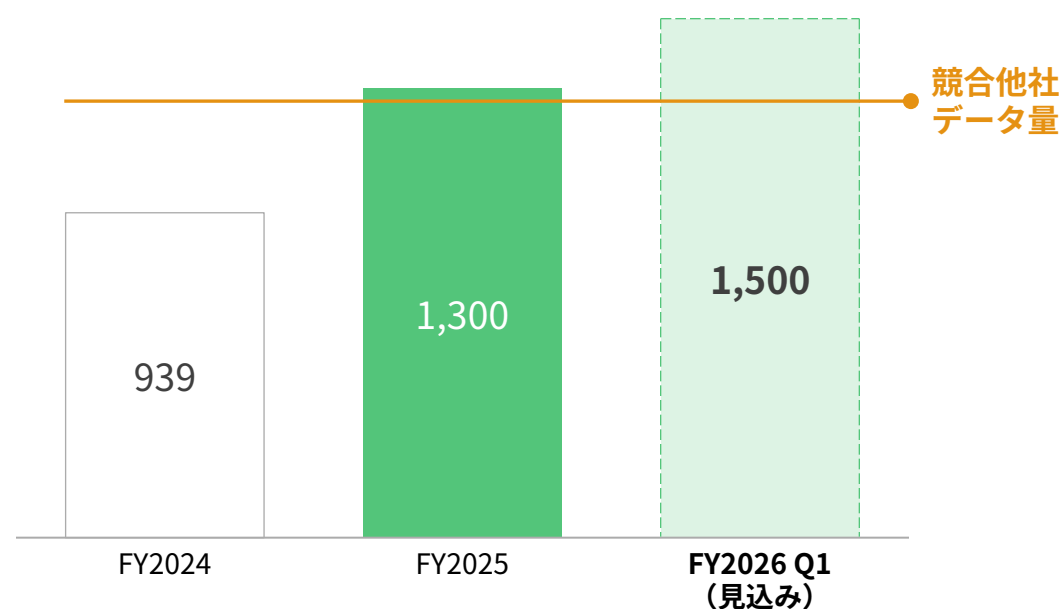
保険者母集団（健保+自治体）の状況

自治体と合わせ、母集団は3,000万人を超過



医療機関由来データの状況

(単位：万人、年間患者数ベース)

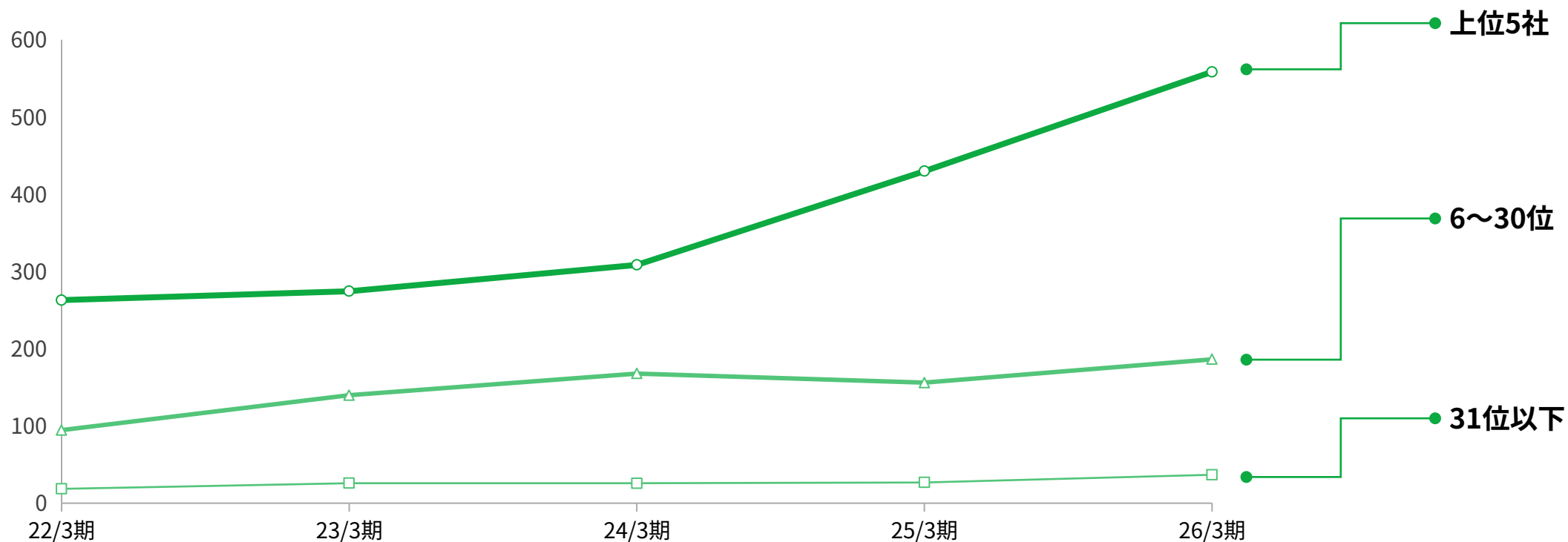


「No.1のデータアセット」に加え、「メディカル部門向けのリソース強化」を行うことで、
メディカル部門向けのシェアを奪還する

更には、先進企業ではセールス・マーケ部門を中心に成長が再加速しており、裾野を広げる
ことによる成長余地は大きい

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)



キークエスチョン

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つのキークエスチョンについてご説明します。

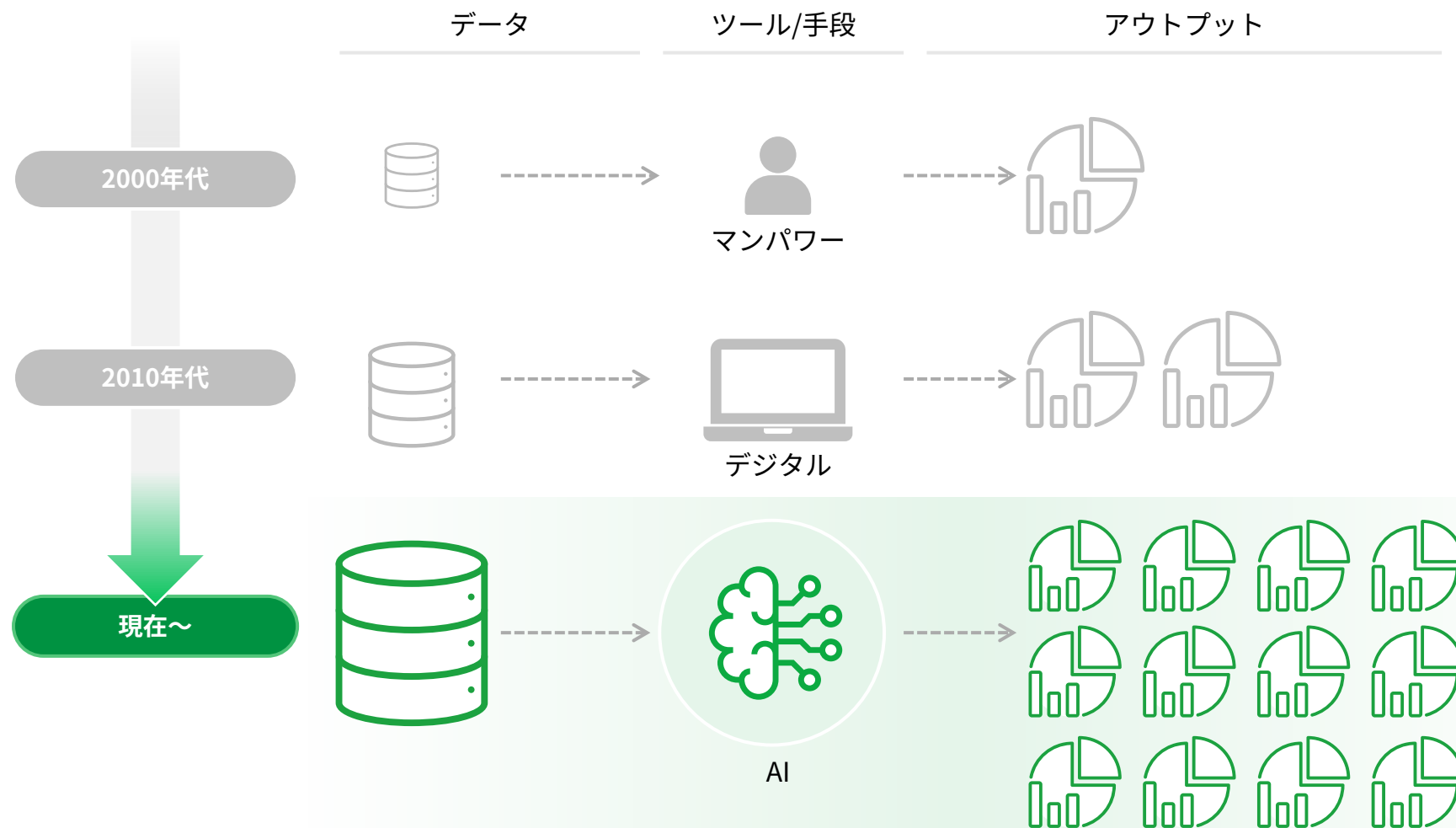
①

インダストリー向け事業が軟調だった要因とその対策は？

②

AIの進化はJMDCの事業にどのような影響を与えるか？

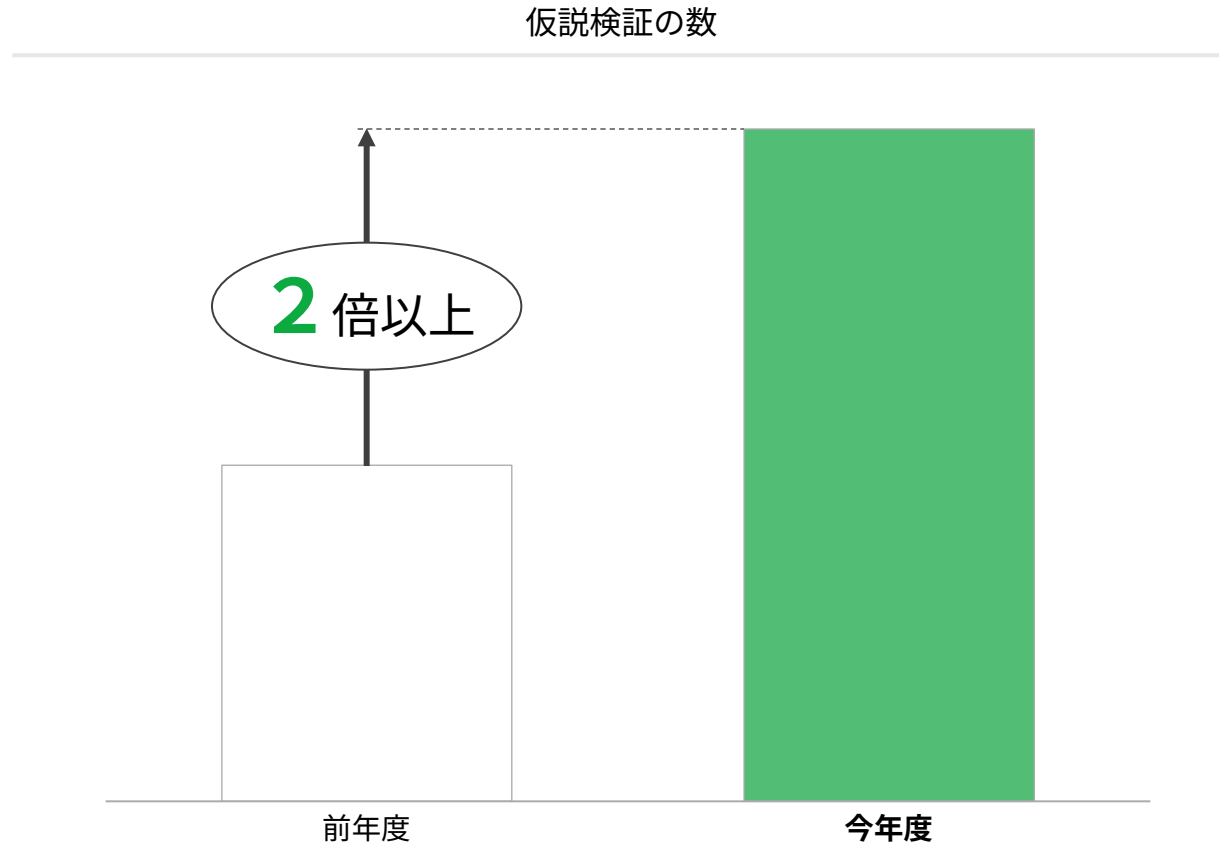
データを活用するためのツールはこれまでも進化し続けてきた。AIによりデータの重要性は益々高まっている



ツールは過去から進化を繰り返してきた。処理能力が高まったことで、データの必要性が高まり、アウトプットの量が増えてきた。

AIはツールの更なる進化であり、データはAIで代替されるものではない。AIの進化に半導体が必要なように、データは、量・種類・領域の拡大などが求められるが、AI時代においても必須であり続ける。

AI活用により、仮説検証のサイクルが大幅に加速している



AIツールの社内トライアルにおいて、レスポンス速度が圧倒的に改善したことで、仮説検証のサイクルが加速し、分析の試行数が2倍以上に増加

これらは社内トライアルを経て顧客導入も検討しており、プロジェクトのシーズ構築に大きな力を発揮する

仮説検証のサイクルが加速したことで、更に多くのプロジェクトが進行中

AI RWD分析ツール



JMDCのヘルスケアデータを自然言語、専門スキルなしで分析可能なサービスの提供

MR活動支援ソリューション



RWDと社内CRMを統合。MRのネクストアクションを最適化

治験DX



治験プロトコルや施設選定の最適化、被験者リクルーティングを加速するソリューションの提供

創薬の効率化



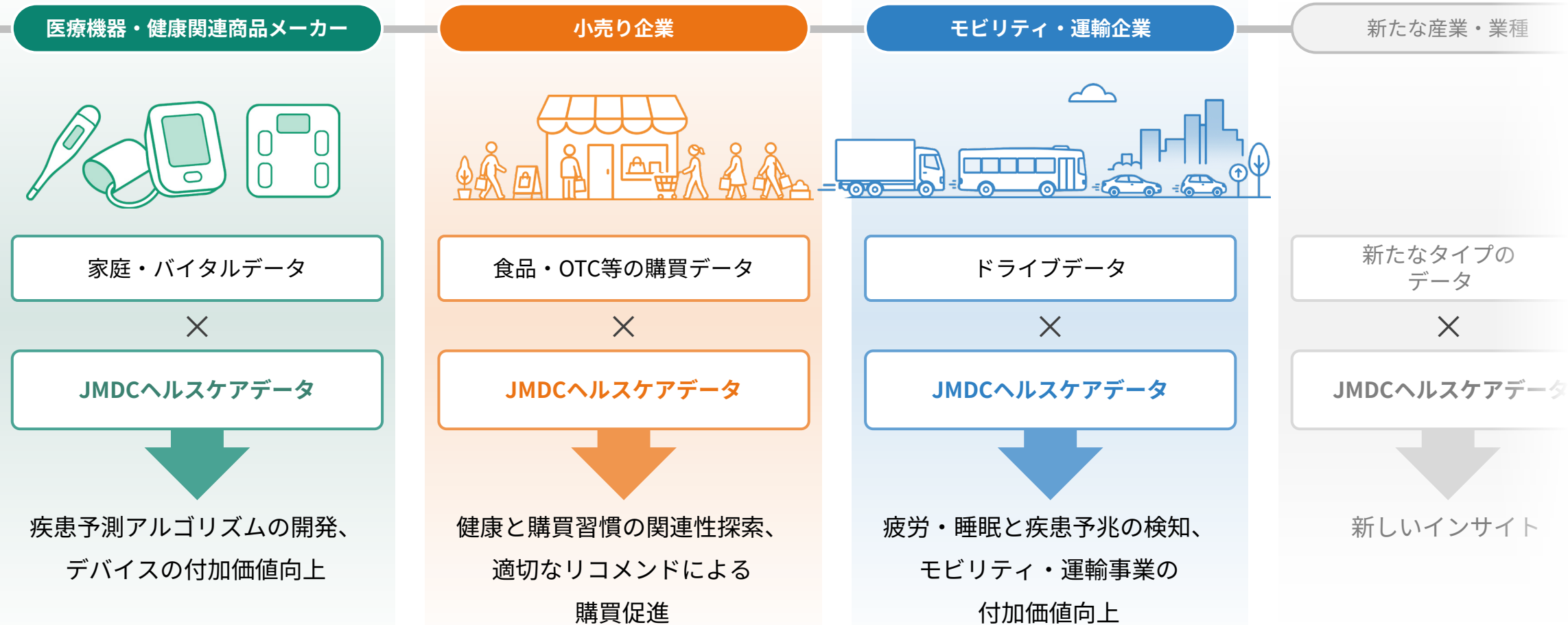
ゲノムとレセプトデータの組み合わせによる創薬ターゲットの探索

新たなプロダクト



AI × ヘルスデータの活用領域は今後さらに拡大。新たなプロダクト創出へ

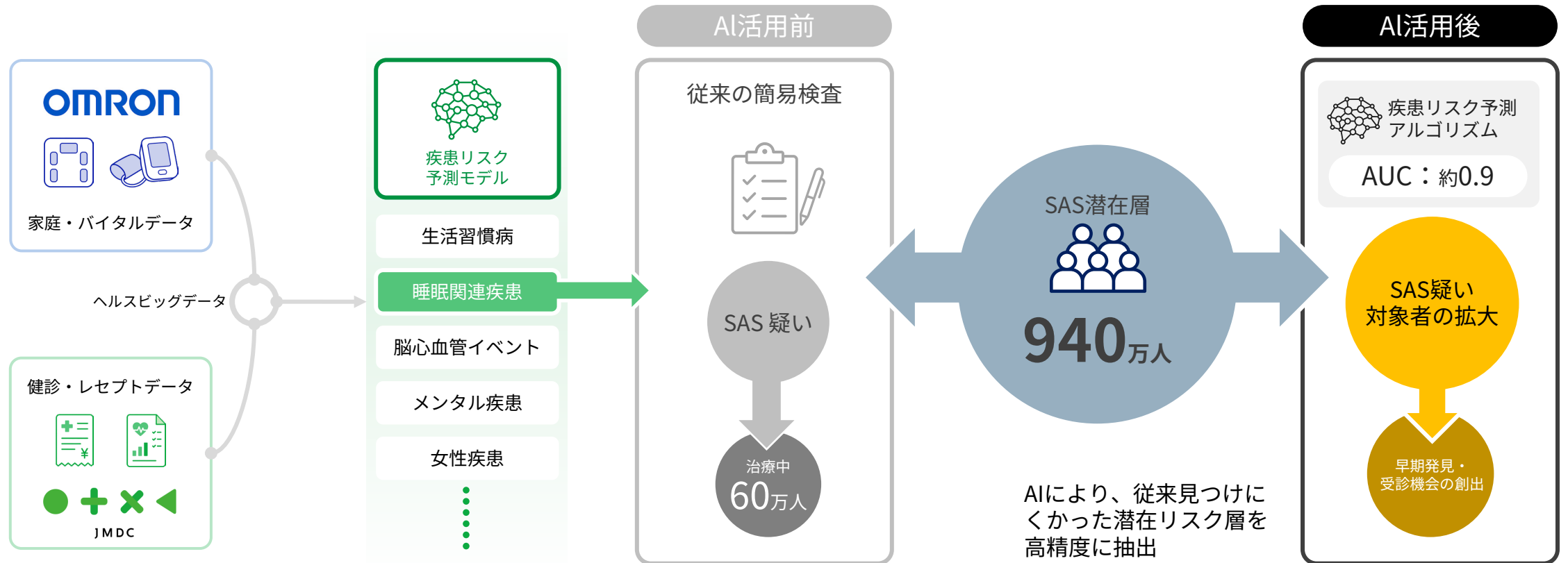
異業種データとの組み合わせがAIにより加速。様々な企業からデータを保有するJMDCへの関心が寄せられている



オムロンとの事業連携もAI活用によって大きく進捗

OMRON × JMDCによるAI疾患リスク予測モデルの開発

例：睡眠時無呼吸症候群（SAS）リスク層の可視化



Note: 当該AIは、医療診断を目的としたAIではありません。

「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

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