

JMDC



2023年3月期通期 決算説明資料

株式会社JMDC

2023年5月9日

INDEX

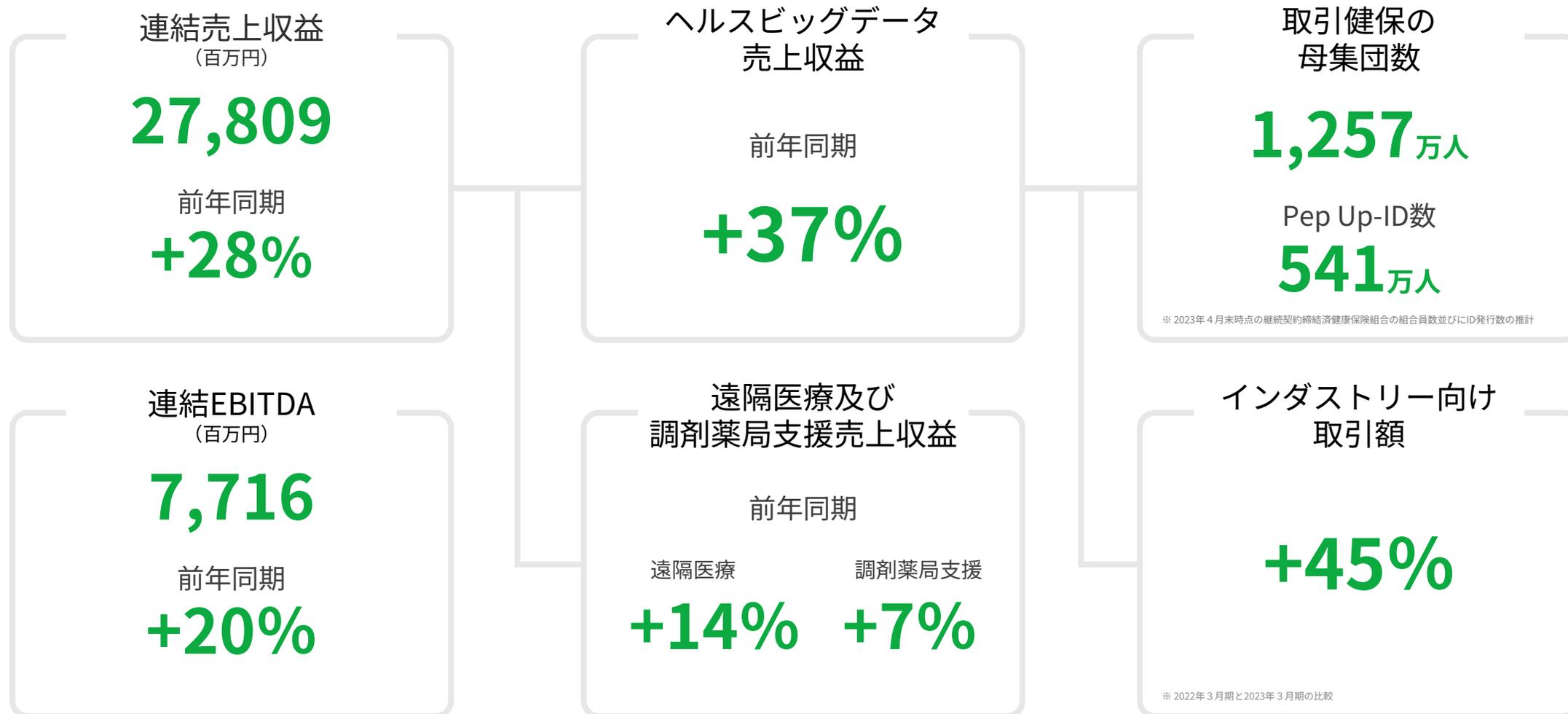
1. 要約
2. 2023年3月期 通期業績報告
3. ヘルスビッグデータ事業
4. 遠隔医療事業及び調剤薬局支援事業
5. 2024年3月期 業績予想
6. 事業展望

Section 1

要約

2023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」の成長、また当該セグメントにおける中核「インダストリー向け取引」の拡大により、業績及び主要KPIは堅調に推移。



2023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、データアセットの拡充・事業領域拡大が加速。遠隔医療は、Covid-19の影響が収束し拡大基調に戻り高い収益性も持続。調剤薬局支援は、特需を背景に業績好調。

| | ビジネス概要 | | 2023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 |  | <ul style="list-style-type: none">高付加価値のサービスが成長を牽引事業の拡がりから様々なデータアセットが拡充。次の成長に向けた準備は着々と進む |
| | 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導入が加速し、各KPIは順調に拡大自治体・企業向けサービスが大きく立ち上がり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、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大きく拡大医療機関・クリニック等のサービスの拡充により事業規模は順調に成長 |
| 遠隔医療 | 遠隔画像診断サービスの提供 |  | <ul style="list-style-type: none">Covid-19の影響が収束堅実な需要とオペレーション改善による高収益性を維持 |
| 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">オンライン資格確認などの特需を受け、堅調に業績が推移他方、クラウド型電子薬歴などで競争激化 |

2023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、今期は1株12円の配当を実施いたします。

なお、2024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。

| | 2023年3月期 | 2024年3月期（予想） |
|----------|------------|--------------|
| 基準日 | 2023年3月31日 | 2024年3月31日 |
| 1株当たり配当金 | 12円 | |
| 配当金総額 | 754百万円 | 未定 |
| 効力発生日 | 2023年6月7日 | |

2024年3月期：業績予想

データ需要が順調に拡大している状況を踏まえ堅調な売上成長を計画しています。また利益面においては、後述の今後の展開に向けて積極的な投資を継続していきますが、利益マージンの健全性は意識していきます。

| | 2024年3月期連結業績予想 | 予想の前提 |
|---------------------------|----------------------|---|
| | (対23年3月期成長率) | |
| 売上収益 | 350億円 (+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の収束により緩やかに成長今後のM&Aは織り込まず |
| 営業利益 (率) | 76億円(22%) (+28%) | <ul style="list-style-type: none">将来成長を見据え、新規採用200人超の人材投資を計画引き続き積極的な体制強化、規模拡大に伴う各種コスト増を織り込み |
| EBITDA (マージン) | 100億円(29%) (+30%) | |
| 親会社の所有者に 帰属する利益 (率) | 53億円(15%) (+24%) | <ul style="list-style-type: none">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 |

2024年3月期：新体制について

本日開催の取締役会にて、新任の代表取締役の選任について内定いたしました。なお、本年6月の定時株主総会及び株主総会後の取締役会での決議を経て、正式に決定する予定です。

松島 陽介

新役職名（予定）

代表取締役会長

野口 亮

代表取締役社長 兼 CEO

山元 雄太

取締役



野口 亮

略歴：

- 2007年3月 医師国家試験合格
- 2007年4月 株式会社ポストンコンサルティンググループ
- 2016年10月 GeneTech株式会社 代表取締役
- 2017年6月 株式会社日本再生医療 代表取締役
(現 株式会社メトセラ)
- 2018年6月 株式会社ジーンテクノサイエンス 取締役
(現 キッズウェル・バイオ株式会社)
- 2020年7月 当社執行役員就任 製薬事業本部管掌
- 2022年4月 当社執行役員 保険者支援事業本部管掌
- 2022年12月 当社執行役員 医療機関支援事業本部管掌

2023年3月期及び2024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

2023年3月期の業績をどう評価するか

- 売上は計画通り順調に推移した。とりわけインダストリー向けの事業が大きく成長したことが、全体を牽引した。健康保険組合向けのウェアラブル事業が低迷した点を除き、他の事業も概ね順調であった。
- 他方利益面では、データ獲得並びに治験Dxなどの事業ケーパビリティ獲得に向けた投資を大胆に進めたことにより、EBITDAについてガンダンスをやや下回る結果となった。ただし、最終利益は、ガイダンスを死守した。

2024年3月期予想について

- 未確定のM&Aや新規事業の立ち上がりなどの期待を織り込まず、これまで同様オーガニックグロース（既存事業の連続性のある成長）を中心に策定した。
- 売上拡大により見込まれる利益率の向上分は、将来の事業機会に向けた投資に振り向ける。

コアであるヘルスビッグデータ事業の
今後の事業見通しについて

- これまでしっかりと取り組んできたものが次々と花を咲かせようとしている。
- インダストリー向け事業は、啓蒙フェーズから普及発展フェーズに移行しつつあり、製薬企業ではメディカル部門、マーケティングに加え、開発部門に広がりを見せている。また保険会社もヘルスケア事業の強化を進めており、その流れを捉え、当社は従来のデータ提供を超えて価値提供の幅を拡大してきている。こうしたインダストリーの流れは一過性のものでなくデータ活用の導火線に火が付いた状況だと感じている。
 - 保険者・生活者向け事業は、母集団・Pep UpなどのKPIが加速的に伸展し、ユーザー基盤が急速に拡大している。また、さらなる基盤の拡大と収益化に向けた取り組みとして企業を巻き込んだ「健康経営アライアンス」が発足。日本の健康経営先進企業と協働し社会課題の解決に取り組む座組みが整いつつある。
 - 医療機関向けデータ事業は、これまで医療機関由来のデータ集積においては競合に後れを取っていた。ここ数年で大きくデータ基盤を拡大し、ようやくデータ利用許諾の契約ベースで競合に伍するレベルまで来た。今後は、さらにデータ基盤の拡大を進め圧倒的なポジションの確立するとともに医療機関由来データ活用のNo.1を目指す。
 - 新規事業開発については、スマートクリニック事業（クリニックDx）、医師ネットワーク事業ともに順調に拡大。競合環境が激しい中ではあるが、当社は差別化したサービスを提供することで、存在感を示すことは十分可能であると考えている。

経営体制の変更について

- 体制の変更というよりも、強化が主たる目的。
- 当社は、これまでヘルスビッグデータの活用で業界を牽引してきたが、今後はデータの社会実装、データによるクライアント内のオペレーション改革が進んでいく。そうしたなかで経営チームの中心に製薬や健保の事業支援に秀でた野口を置くことで、当社がその流れを加速させるという意志を明確にした。

Section 2

2023年3月期 通期業績報告

2023年3月期：連結業績サマリー

売上・利益ともに期初計画と同水準で推移いたしました。

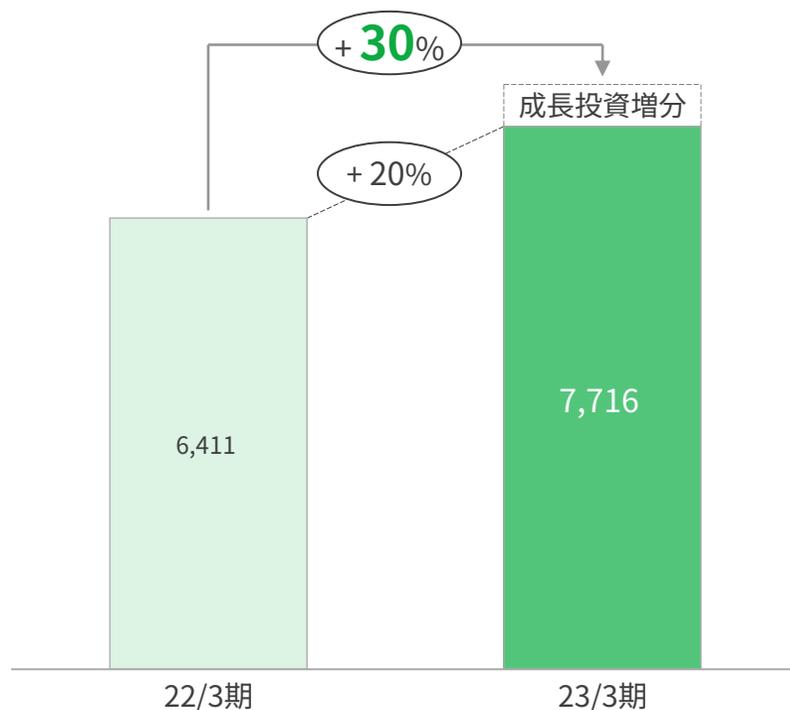
| (単位：百万円) | 22年3月期通期累計 | 23年3月期通期累計 | 前期比 |
|---------------------------|----------------|----------------|------|
| 売上収益 | 21,814 | 27,809 | +28% |
| 営業利益 (率) | 4,783 (22%) | 5,926 (21%) | +24% |
| 税引前利益 (率) | 4,768 (22%) | 5,876 (21%) | +23% |
| 親会社の所有者に 帰属する利益 (率) | 3,247 (15%) | 4,267 (15%) | +31% |
| EBITDA (マージン) | 6,411 (29%) | 7,716 (28%) | +20% |

(参考) 2023年3月期: 連結EBITDAと成長投資

当期においては、治験領域や医師ネットワーク等、拡大する事業領域への収益化に向けた積極的な投資を行いました。結果としてEBITDAのガイダンスをやや下回ることになりましたが、将来成長に向けた布石を打つことができています。

連結EBITDA 前年比較

(単位: 百万円)



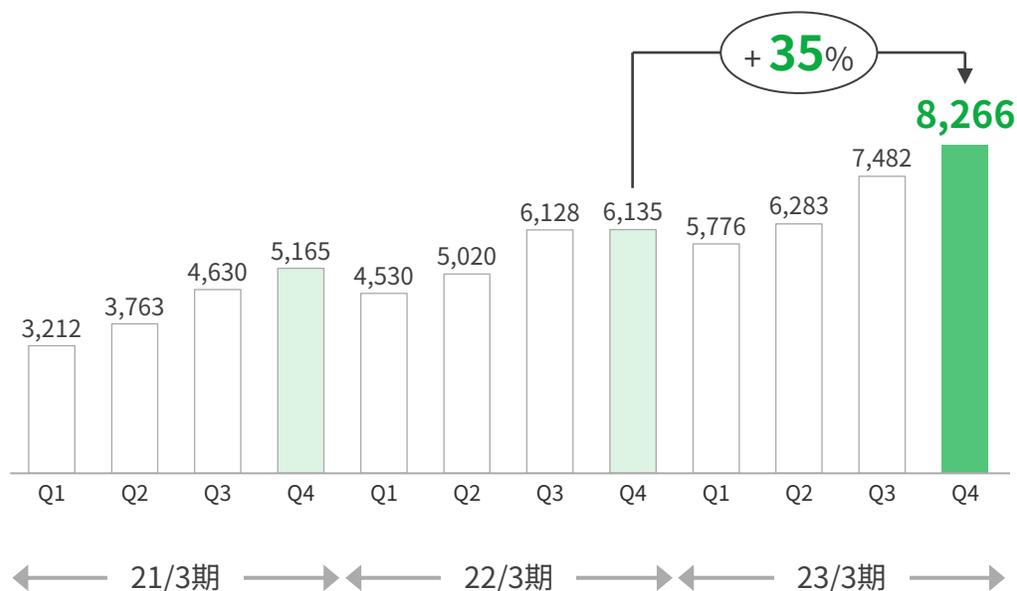
- **成長投資増分 計5.9億円**
 - ✓ 治験領域のデジタル化、医師ネットワーク事業などの会員規模獲得のための追加投資による影響 (2.1億円)
 - ✓ 自治体・医療機関などの新規データ獲得のための追加投資による影響 (2.2億円)
 - ✓ RWD社等のM&A新規投資関連費用による影響 (1.6億円)
- 上記を除く、既存事業の成長による正常収益力の向上は、**前期比+30%**と事業性に問題なし
- RWD社は、PMIによる合理化で**黒字化達成**

2023年3月期：連結売上収益/EBITDAの四半期状況

本Q4は、インダストリー向け事業の拡大および自治体事業の立ち上がりなどにより業績を大きく拡大することができました。

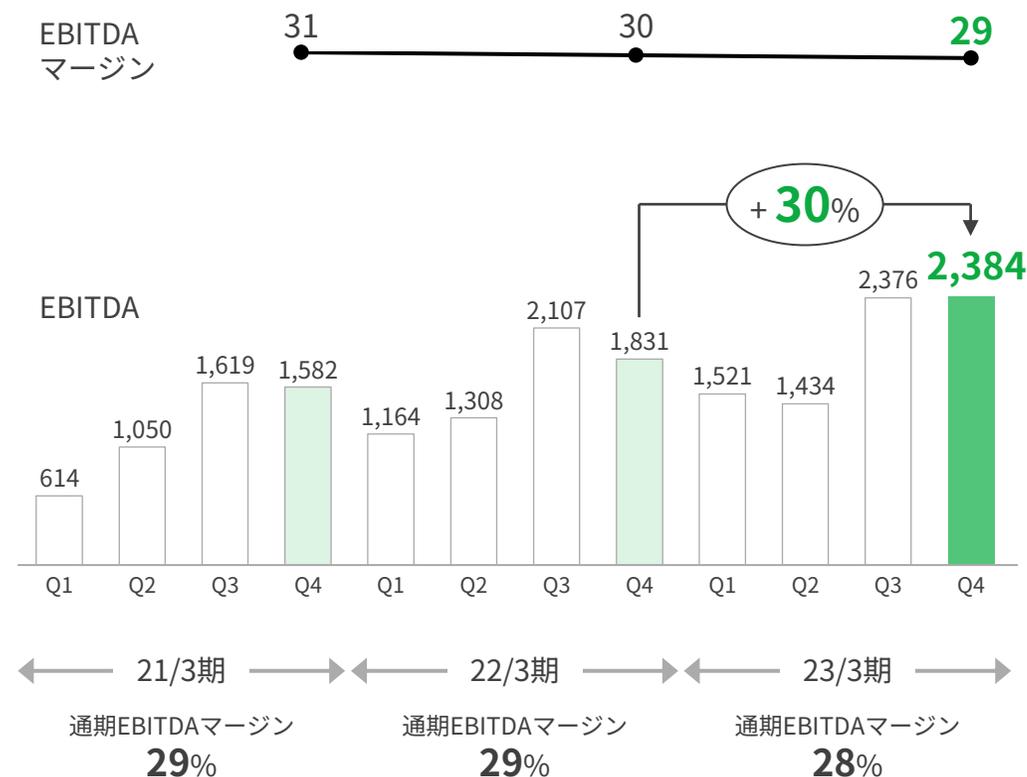
連結売上収益 前年比較

(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土その他の収益・費用、EBITDAマージン：EBITDA÷売上収益



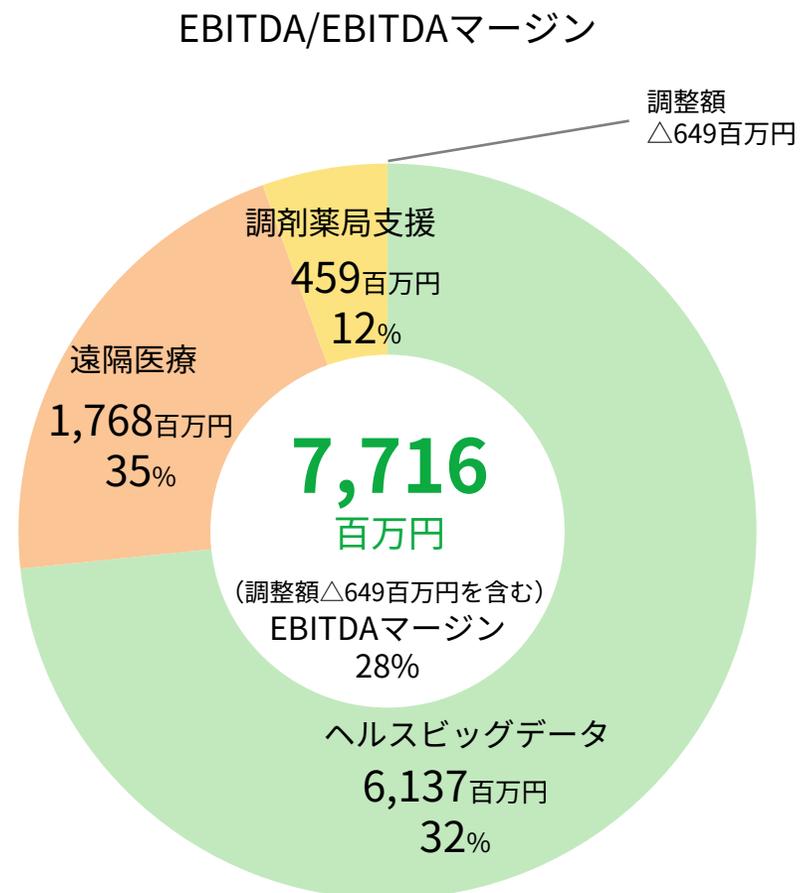
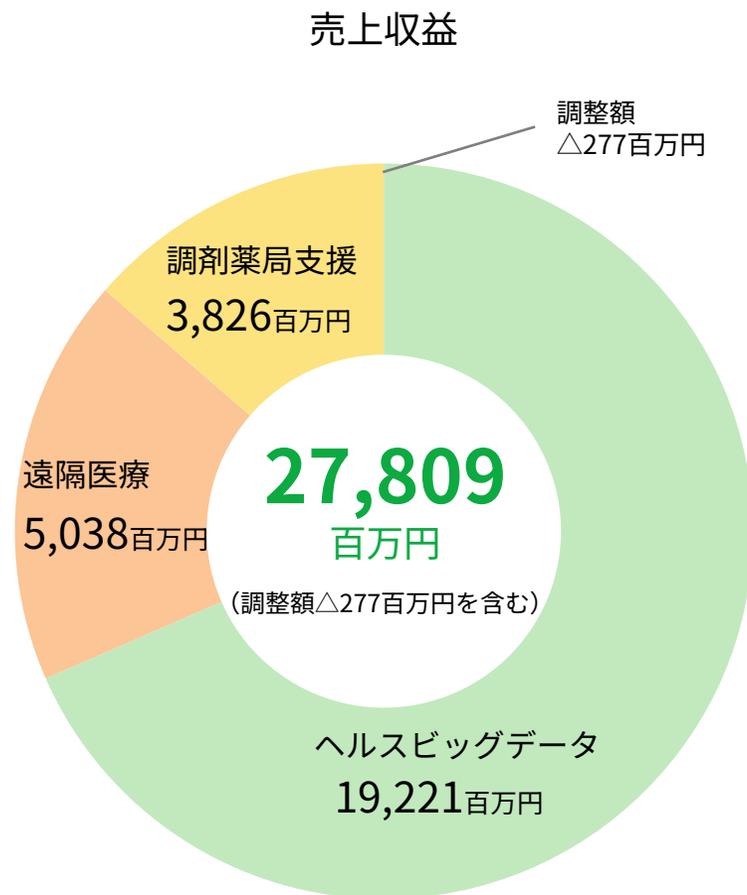
2023年3月期：セグメント別業績

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月期通期累計 | 23年3月期通期累計 | 前期比 |
|-----------|------------------|----------------|----------------|------|
| ヘルスビッグデータ | 売上 | 14,019 | 19,221 | +37% |
| | EBITDA (マージン) | 4,859 (35%) | 6,137 (32%) | +26% |
| 遠隔医療 | 売上 | 4,441 | 5,038 | +14% |
| | EBITDA (マージン) | 1,515 (34%) | 1,768 (35%) | +17% |
| 調剤薬局支援 | 売上 | 3,582 | 3,826 | +7% |
| | EBITDA (マージン) | 432 (12%) | 459 (12%) | +6% |
| 調整額 | 売上 | △228 | △277 | - |
| | EBITDA | △395 | △649 | - |

(参考) 2023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約7割、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。調剤薬局支援は安定した収益性を保持しています。



Section 3

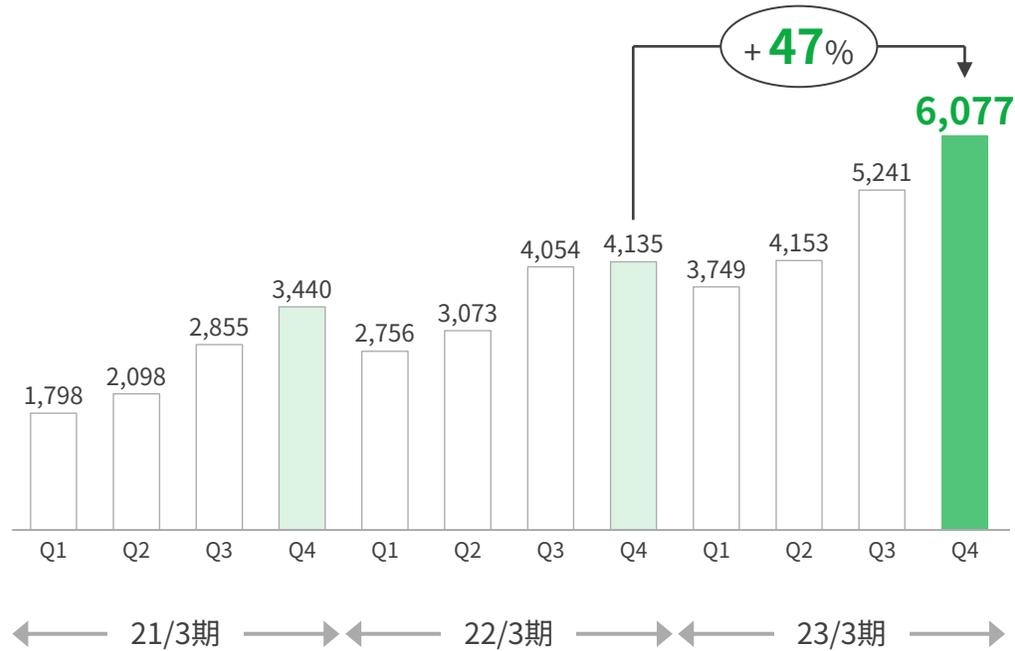
ヘルスビッグデータ事業

ヘルスビッグデータ事業：業績

本Q4においては、インダストリー向け事業を中心にこれまで以上に力強い成長を示すことができました。

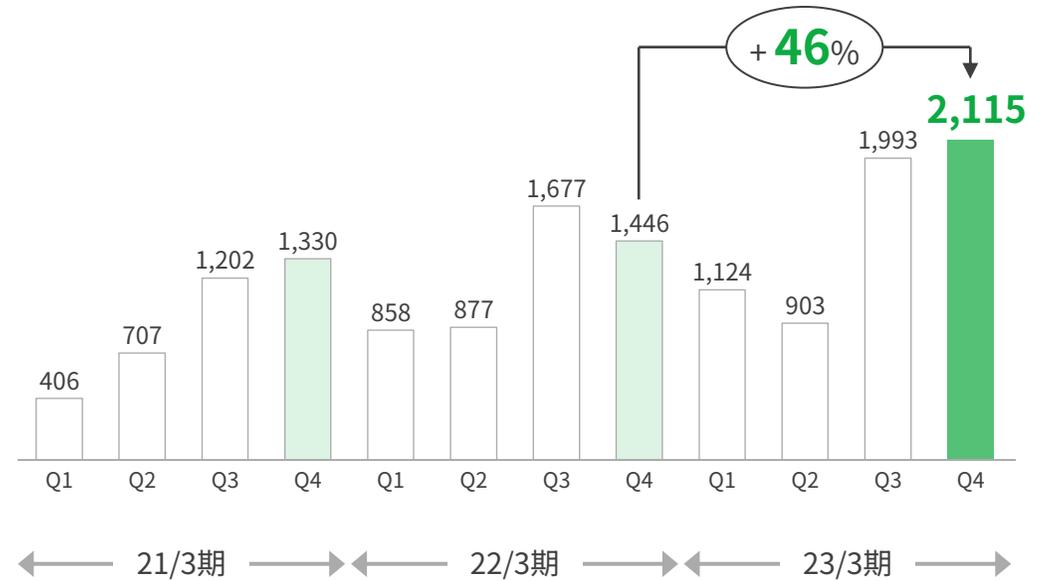
売上収益 四半期推移

(単位：百万円)



EBITDA 四半期推移

(単位：百万円)



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

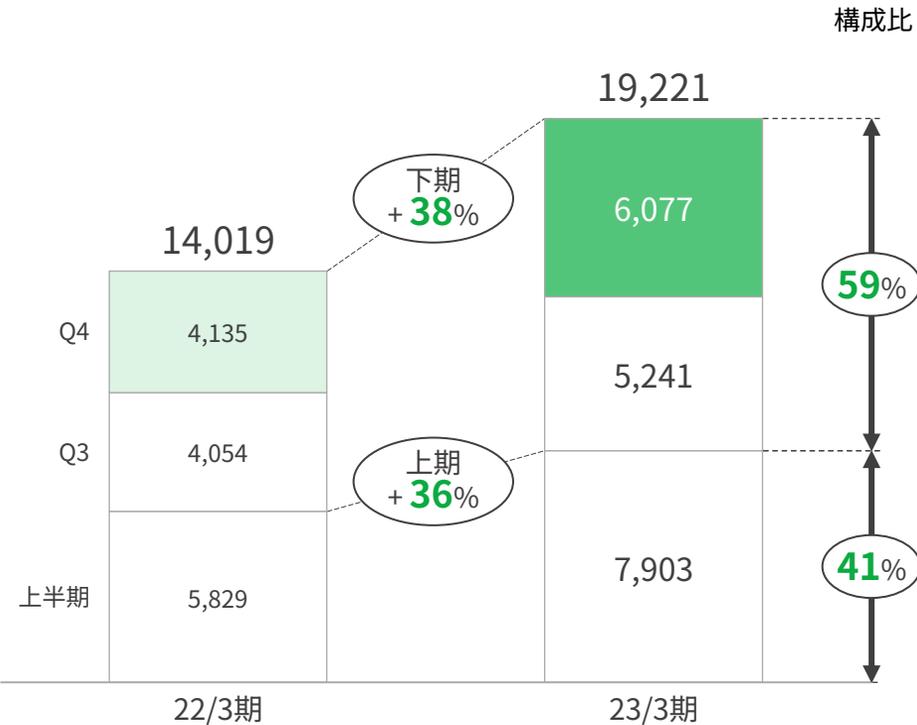


ヘルスビッグデータ事業：業績（前年比較とシーズナリティ）

下半期の売上収益はYoYで+38%、EBITDAはYoYで+32%となりました。自治体向け事業なども立ち上がり、Q4業績の割合が高くなっています。

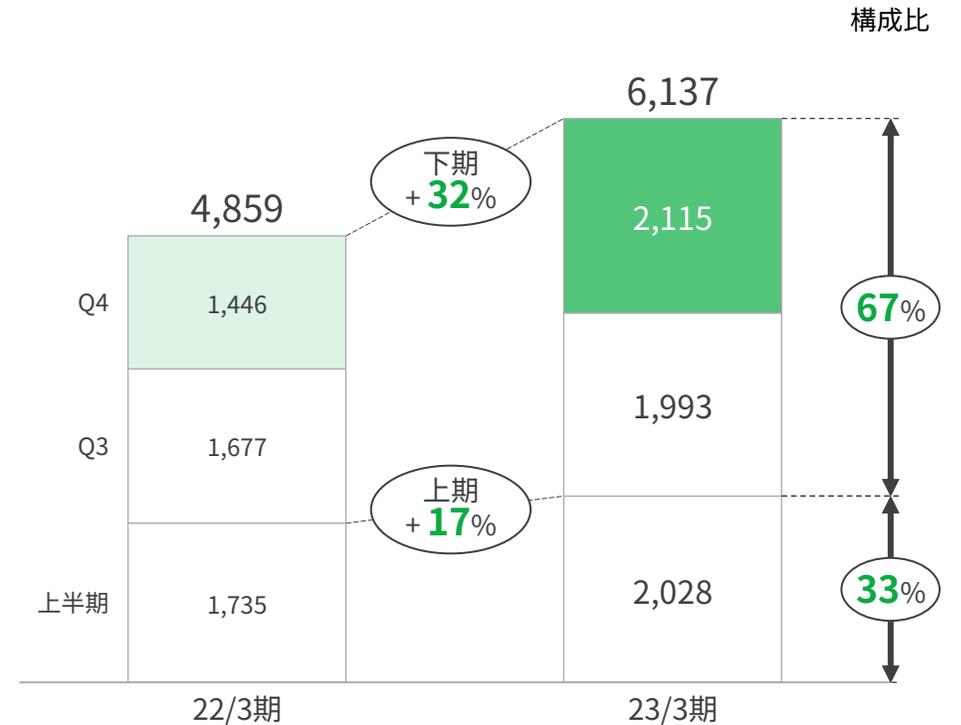
売上収益 前年比較

(単位：百万円)



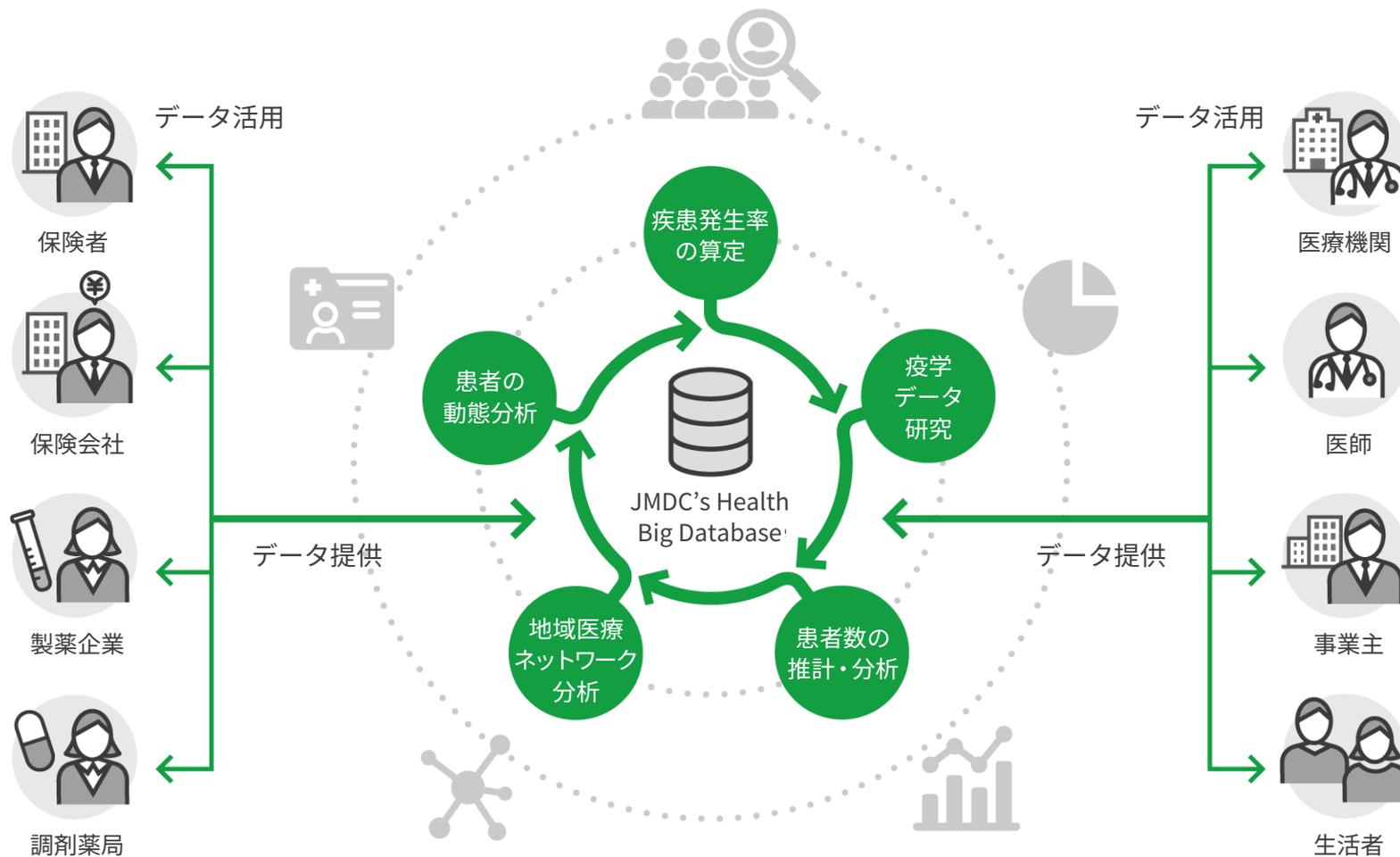
EBITDA 前年比較

(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」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

(23/3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・付加価値向上を図る
- ・ 保険者DB以外のDBも組み合わせで活用

保険者・生活者向け

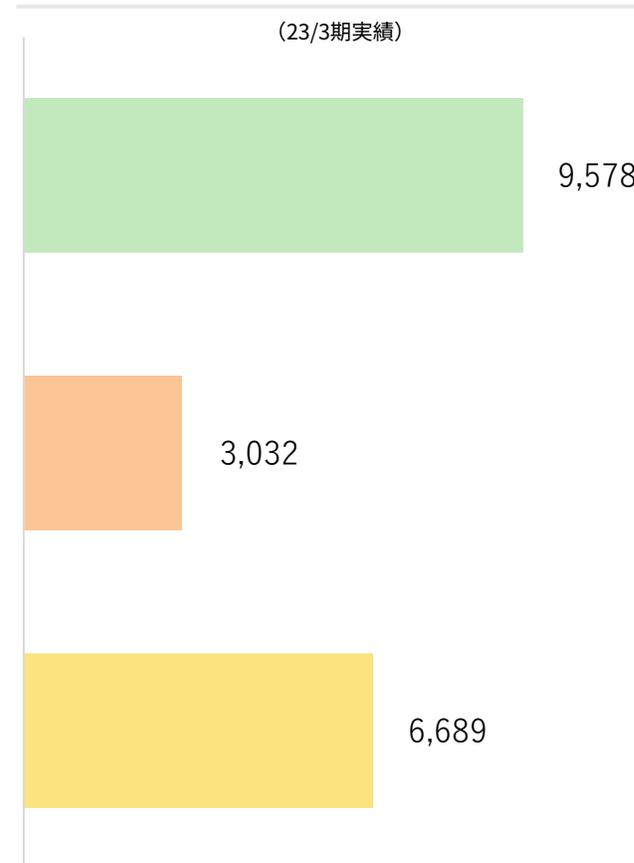
健康保険組合向けサービスとPep Upを展開

- ・ レセプトや処方履歴などのデータを集積し、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、特定保健指導など介入事業を行う
- ・ 自治体や企業向けの領域にも事業を拡大

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
- ・ リアルタイムデータを基にした診療支援も実施

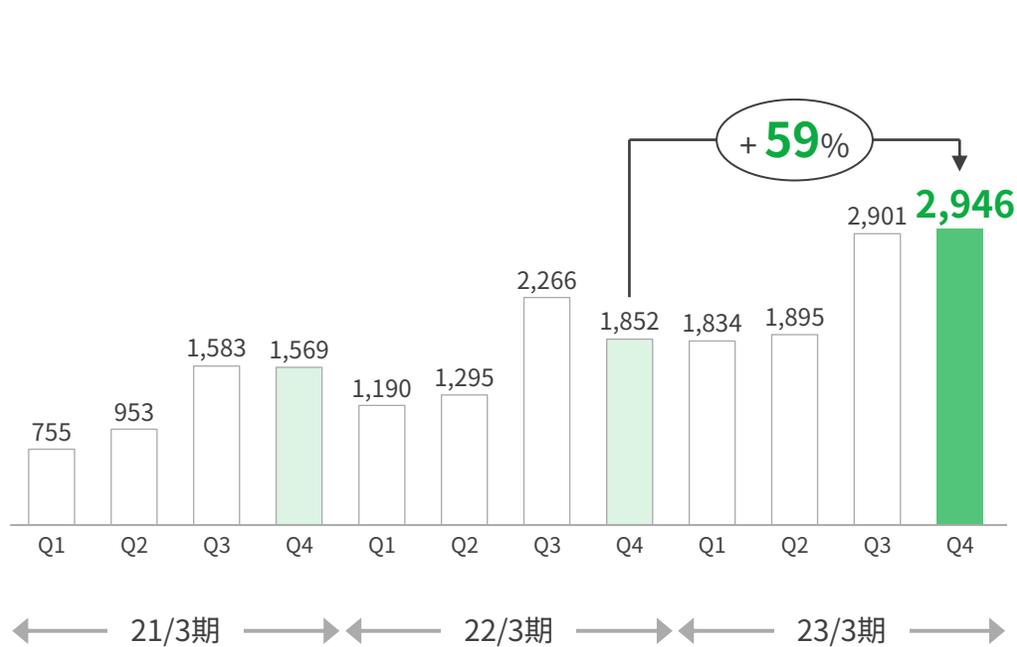


インダストリー向け: データ活用の事業状況

収益の中核であるインダストリー向け事業は、データを起点としたサービスの多様化により事業規模は順調に拡大しています。とりわけ、Q4はYoY+59%と高い成長となりました。

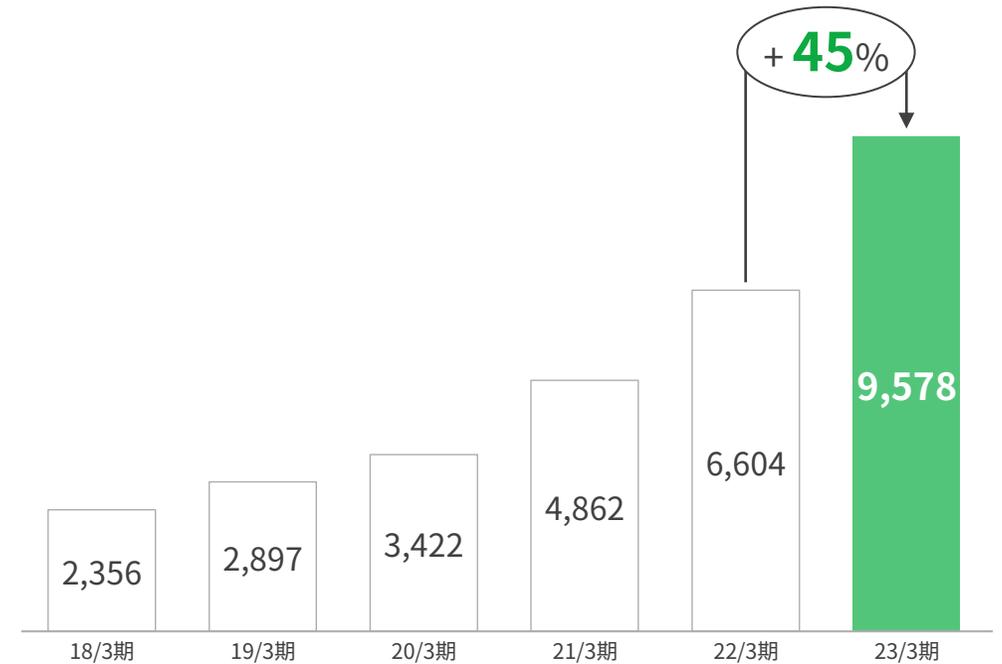
インダストリー向けデータ活用 売上

(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)



Note: YoYはYear on Yearの略で対前年比

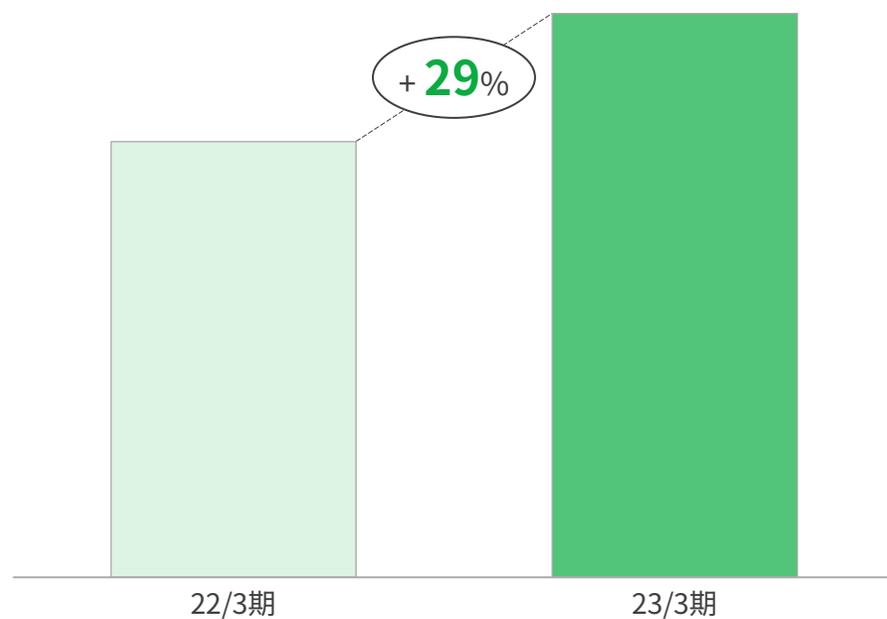


(参考) インダストリー向け: 製薬企業クライアントのデータ活用の拡がり

インダストリー向け事業の主要取引先である製薬企業との関係を見ると、すでにデータ活用の実績のある既存クライアントとの取引額は、前期比で+29%とボリュームが拡大しています。加えて、製薬企業のクライアント数も前期比+24%で拡大。データユーザーの裾野も拡がり続けています。

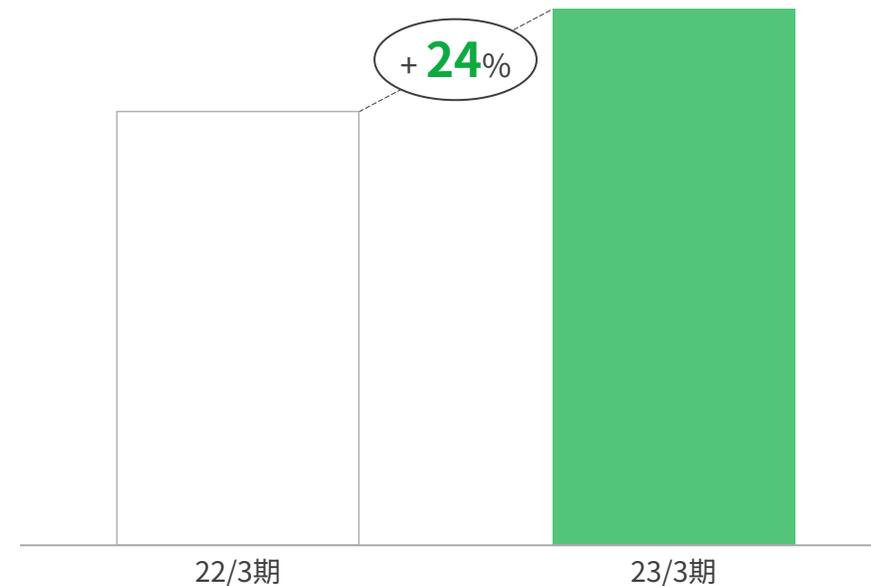
製薬企業の既存クライアントとの1社あたり取引額

(金額ベース)



製薬企業クライアント数

(社数ベース)



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。

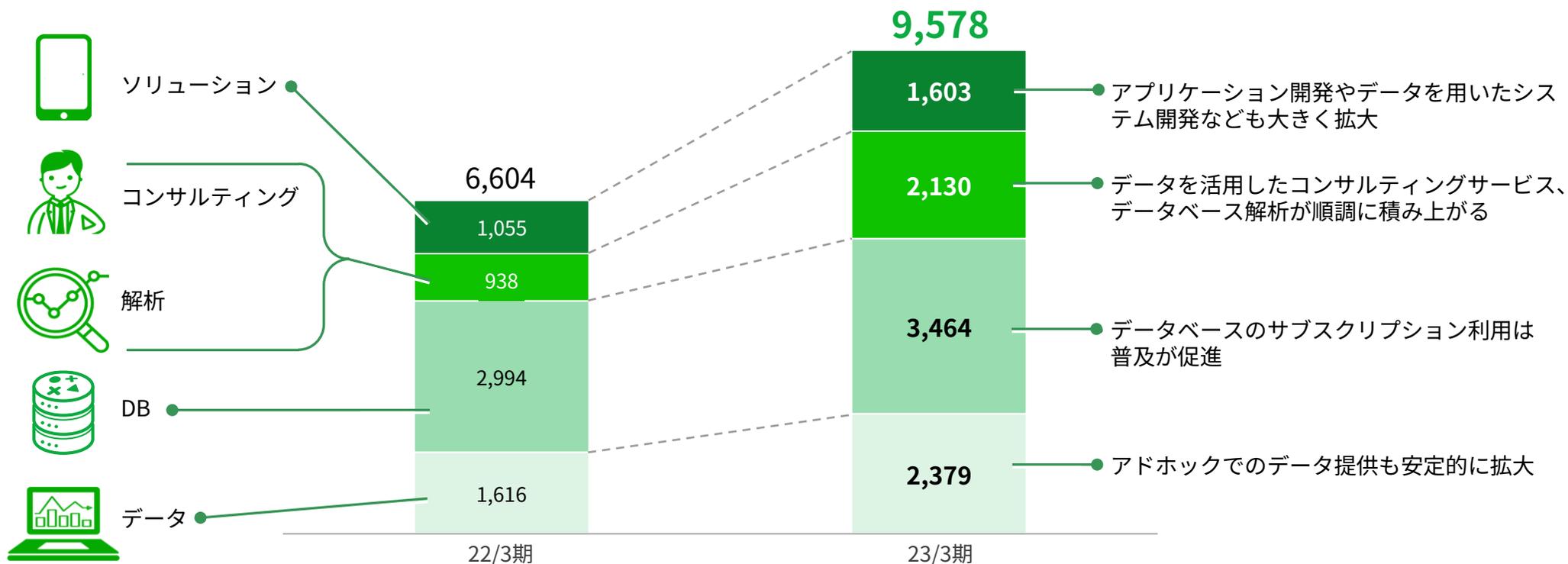


インダストリー向け: アップセルに向けた取り組み

コンサルティングや解析、ソリューションなどのデータ高付加価値サービスの多様化が進み、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)

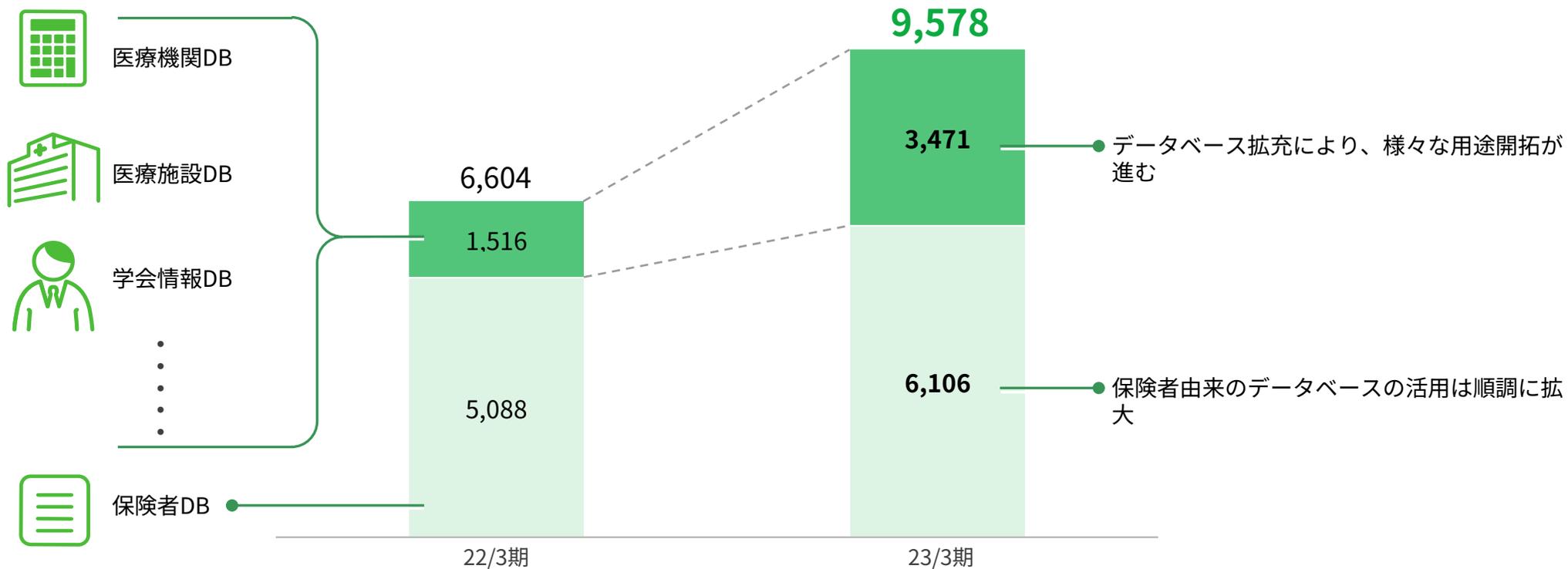


インダストリー向け：保険者データベース以外のクロスセルの状況

取組みを強化してきた保険者DB以外のデータ売上も急速に成長しています。

クロスセルの状況（データ種別別売上）

(単位：百万円)

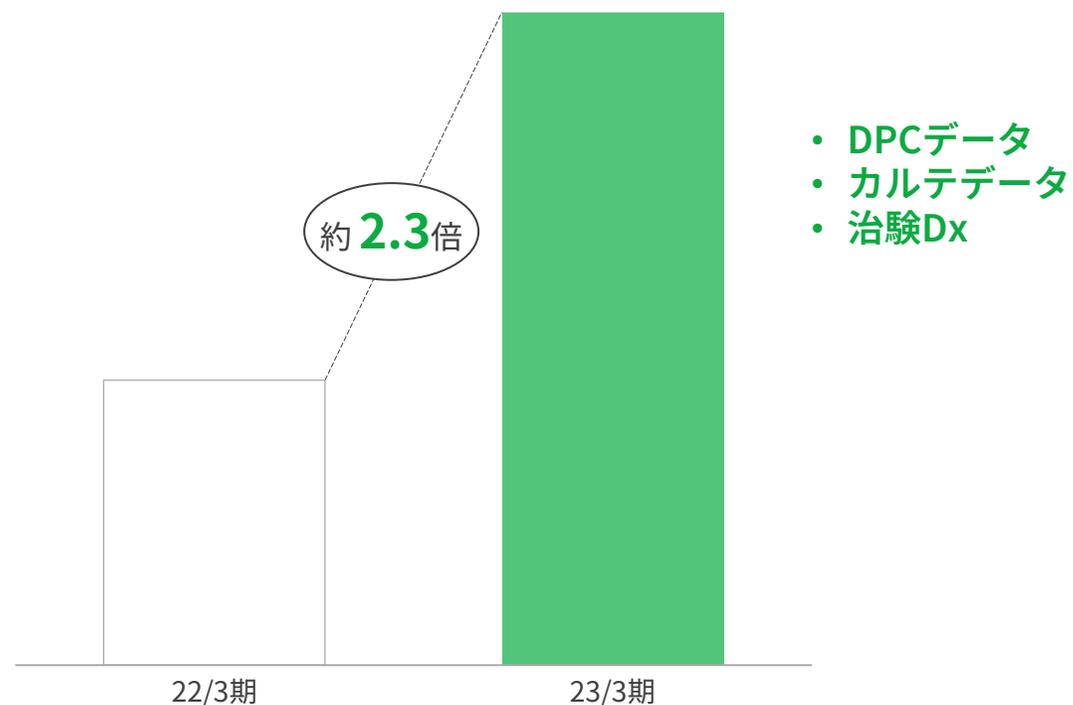


(参考) インダストリー向け: 医療機関由来データ及びネットワークを活用した売上の伸張

クロスセルの取組みにより、JMDC=保険者データという印象に留まらなくなり、医療機関由来のデータなどによる売上がインダストリー向け（製薬企業向け）事業の成長に大きく寄与し始めています。

医療機関由来データ及びネットワークを活用したインダストリー売上

(金額ベース)



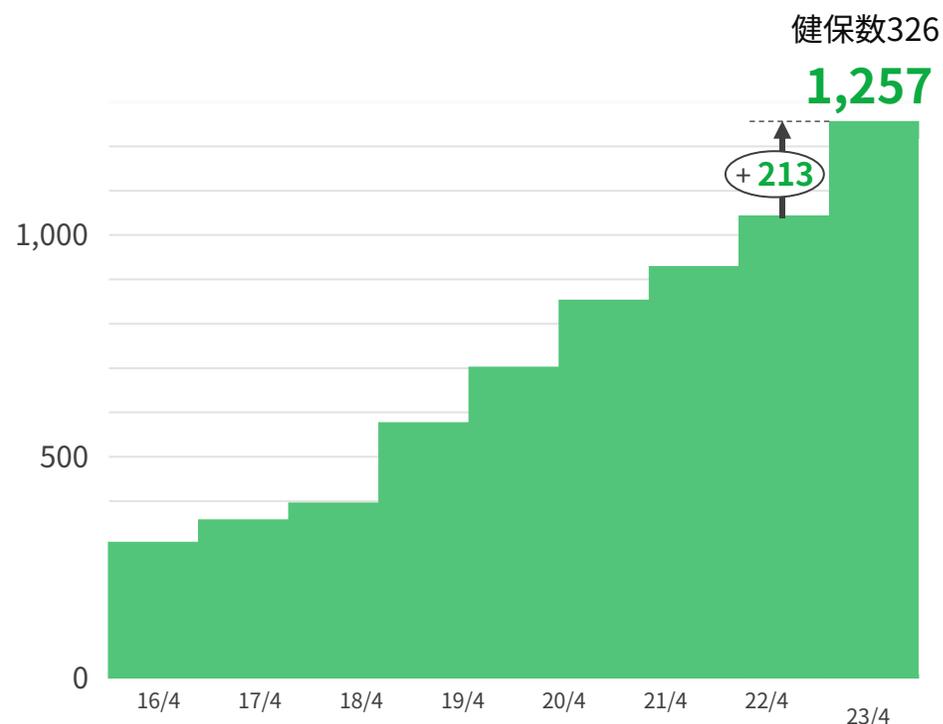
保険者・生活者向け: データ基盤の広がり

健康保険組合におけるデータ活用が広がるなか受注が加速しています。当該領域における圧倒的なポジションを堅持するとともに、国保・自治体や協会けんぽ等へのサービス提供も順調に進めています。また、Pep Upユーザー数も大型保険者への採用が立て続けに進み拡大ペースが加速しています。

JMDC母集団数推移

母集団は急速に拡大

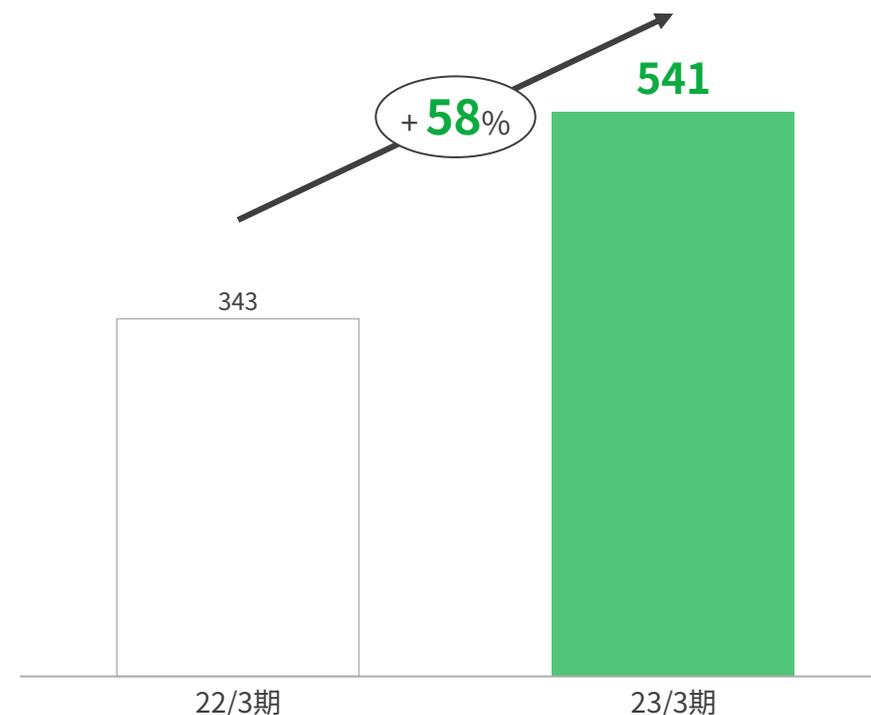
(単位: 万人)



Pep Up ユーザーID数



(単位: 万人)



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。

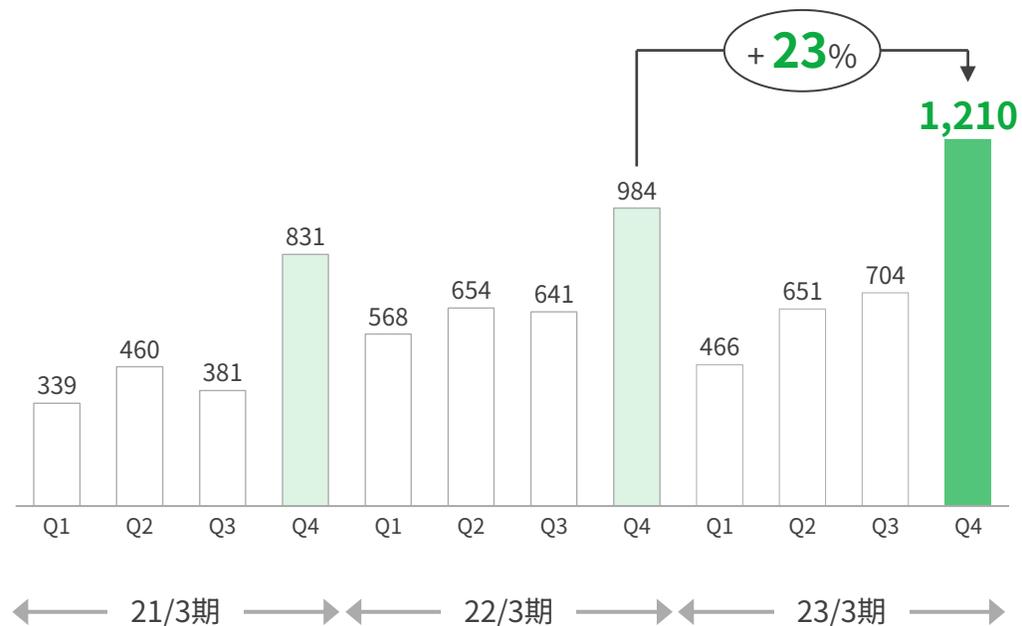


保険者・生活者向け: 事業の状況

今期はウェアラブル販売の売上減少分を、Pep Upを通じたサービス提供と自治体・企業向け事業の成長で補いました。

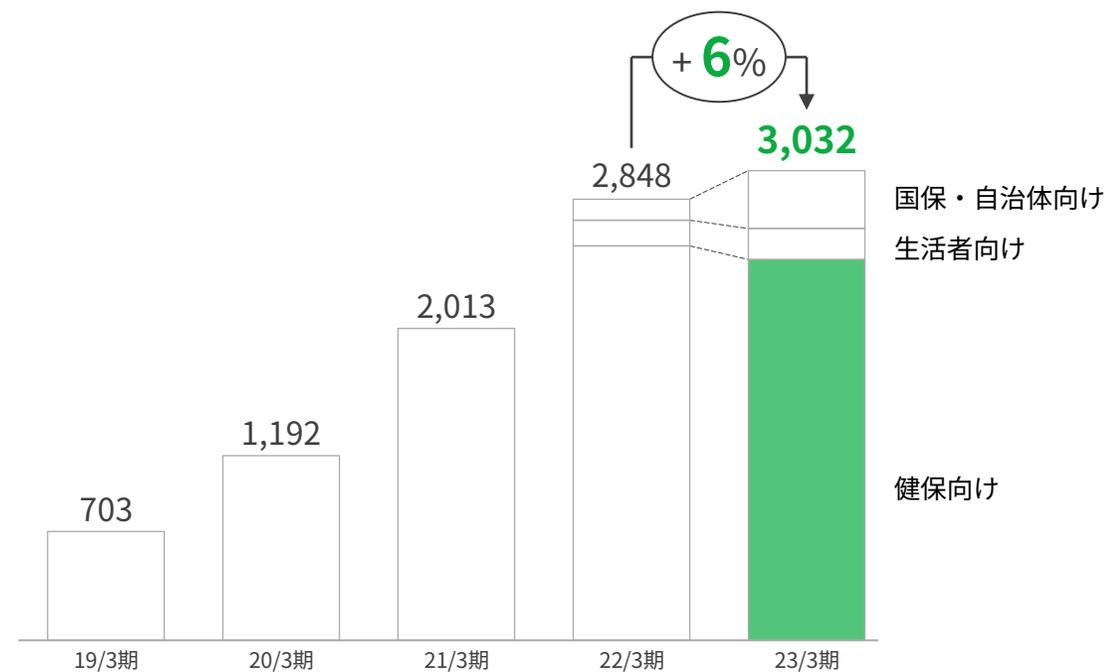
保険者・生活者向け事業売上 四半期推移

(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)

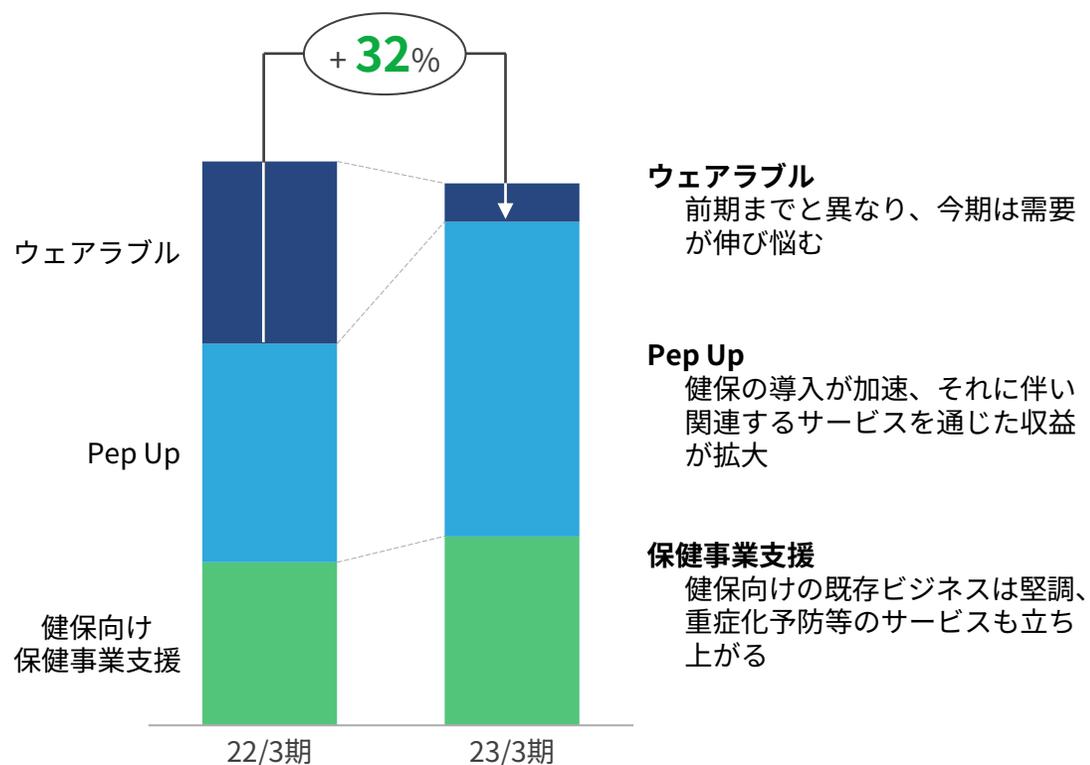


(参考) 保険者・生活者向け: サービス内訳の変化と次のフィールド開拓

健康保険組合向けの売上は、Pep Up関連が急速に拡大し、ウェアラブル取引額を除くとYoYで+32%と順調な成長を示しています。また、自治体・企業向けサービスは今期大きく立ち上がり、来期以降の更なる飛躍に向けた基盤づくりができました。

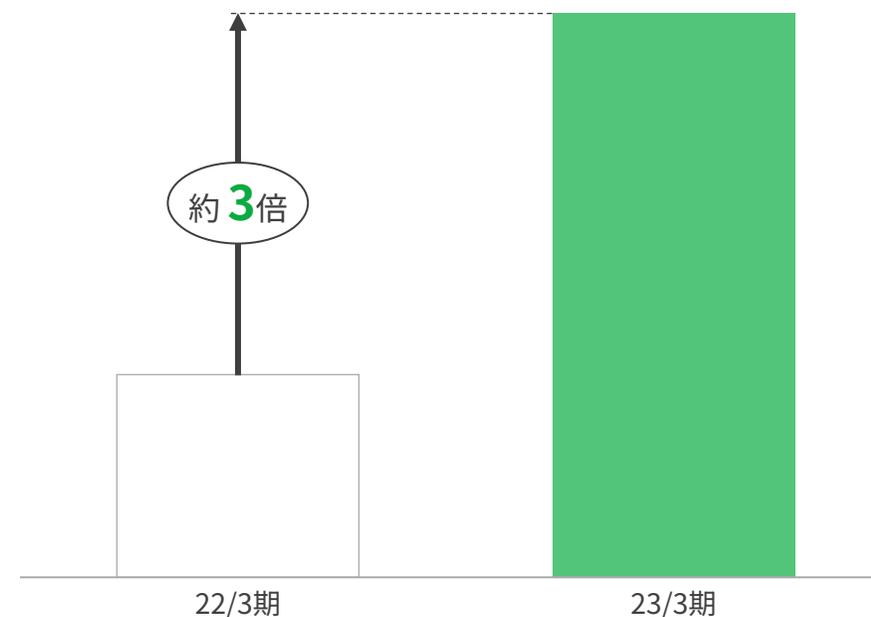
健康保険組合向け サービス別売上構成比

(金額ベース)



自治体・企業向けサービス関連売上

(金額ベース)



(参考) 保険者・生活者向け:Pep Upの機能拡充

健保組合・ユーザーの両方にメリットをもたらす機能拡充・改修を継続し続けることで、導入拡大ペースが大きく加速。今後もロイヤリティの高いサービスを維持していきます。

機能拡充・機能改修

- 1 健保管理画面拡充（デザイン刷新、登録状況・MAU、等）
- 2 Pep Up 健康クイズリニューアル
- 3 ウォーキングラリー機能改修
- 4 eラーニングコンテンツ追加（乳がん、メンタルヘルス、等）
- 5 大規模健保対応（ポイント付与負荷軽減、本人確認、等）
- 6 ジェネリック通知分析管理画面改良
- 7 健診結果表示項目の拡大
- 8 医療費通知の減額査定表示
- ⋮

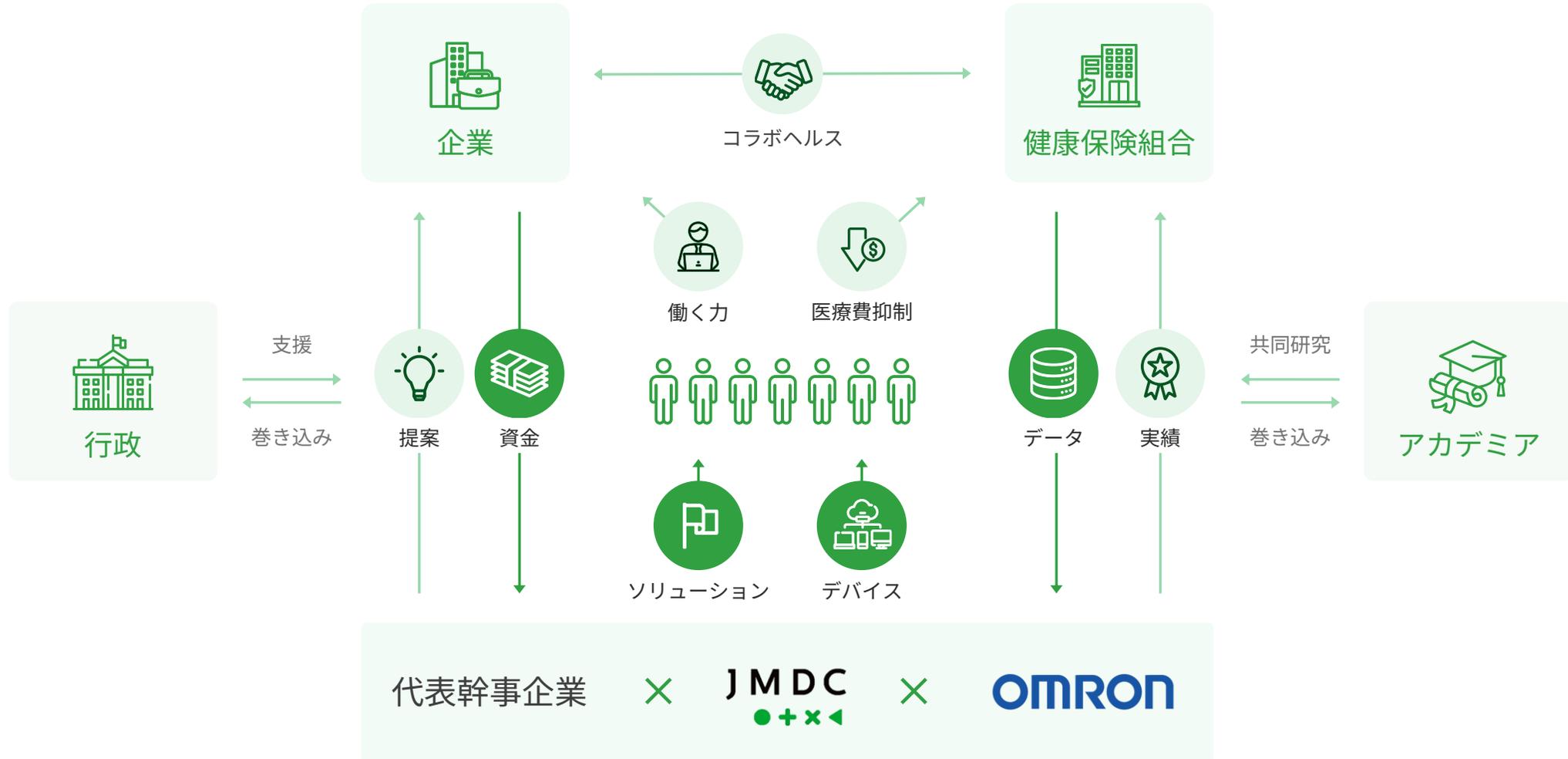
機能改修の具体例（ウォーキングラリー）



- チーム参加状況をより見やすく、チーム機能を強調
- 1人でも楽しく取り組めるよう、個人目標を表示
- その他、遊び要素を加えて、飽きにくい楽しさを追求（称号機能、等）

保険者・生活者向け：事業主に向けた健康経営アライアンス

オムロン社の主導のもと、健康経営アライアンスが発足。企業が社員の健康増進に向けて、データを活用し具体的に取り組みを行ないそのノウハウを共有し合うものです。3月の発表後、すでに多くの企業から参加表明があり、大きなうねりとなってきています。



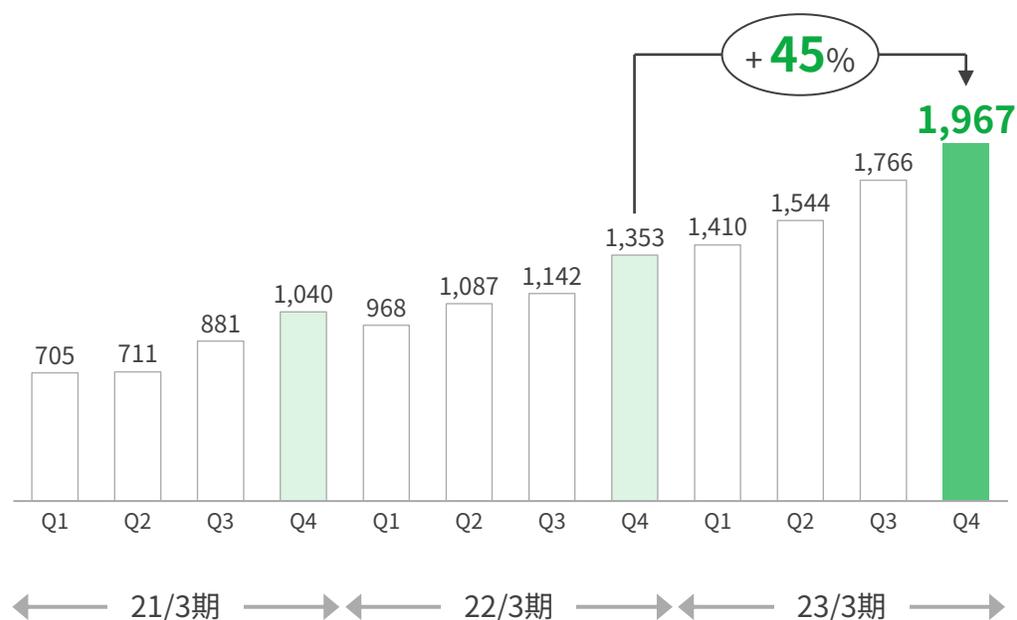
健康経営アライアンス

医療提供者向け：事業の状況

医療機関向けのサービス拡充により、事業規模は急速に拡大しています。また、医療機関（病院）との取引を背景としたデータ活用基盤は今後一層の拡大が見込まれます。

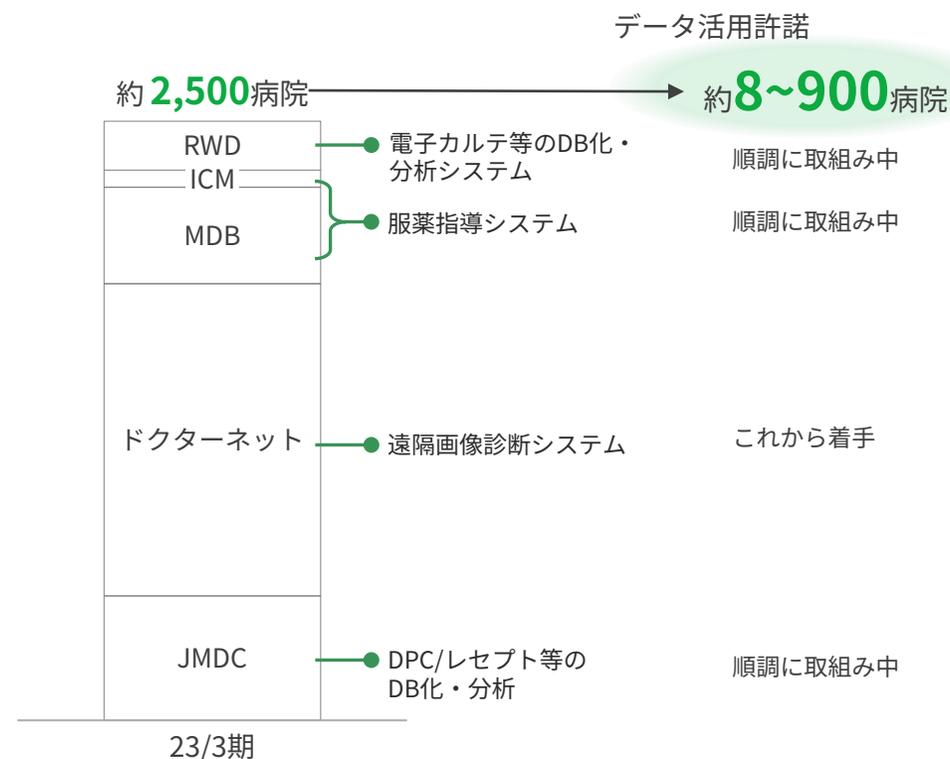
医療提供者向け事業売上 四半期推移

(単位：百万円)



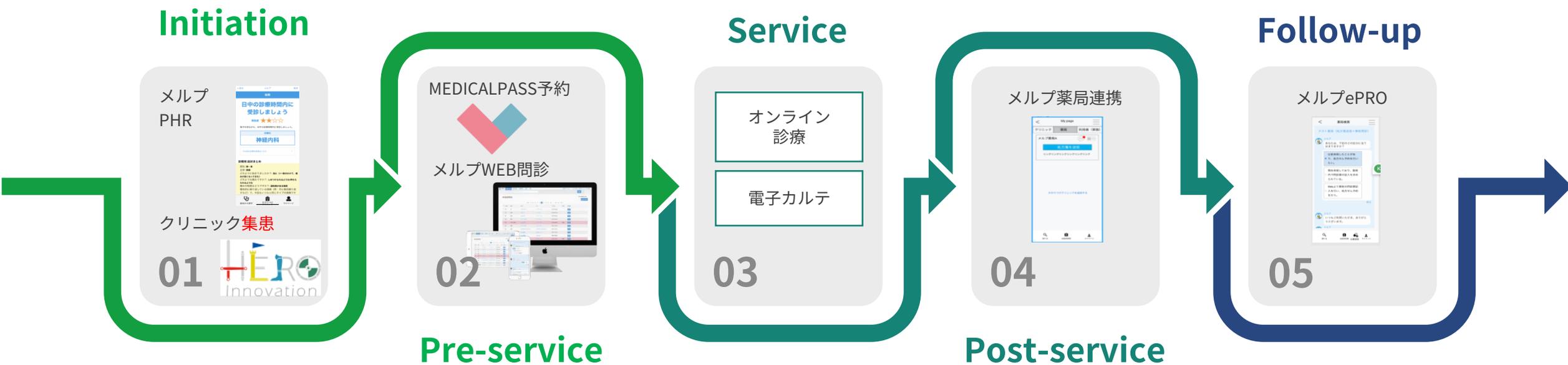
JMDCグループ企業における医療機関向け（病院）システム提供数

(施設数ベース)



医療提供者向け：スマートクリニックの実現に向けて

コロナ禍を経て、社会生活者の受診行動に変化が見られます。この変化を背景としてまず入口（集患・予約・問診）と出口（薬局との連携・PRO）への対応を強化しています。電子カルテなどの診断のコア部分は、自社の型を持たずクリニックの状況に応じて柔軟に対応する戦略を取っています。

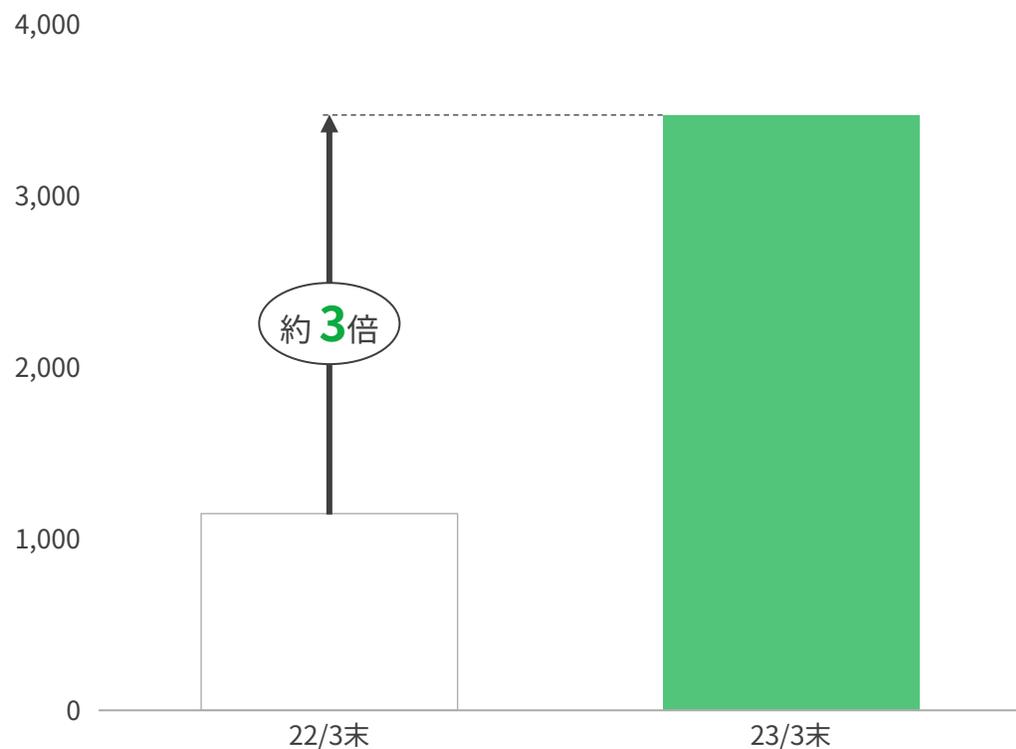


医療提供者向け：スマートクリニックの浸透度

取引クリニック数、ユーザー患者数ともに急速に拡大しています。サービスの拡充が新規ユーザーの拡大へとつながるサイクルが加速しています。

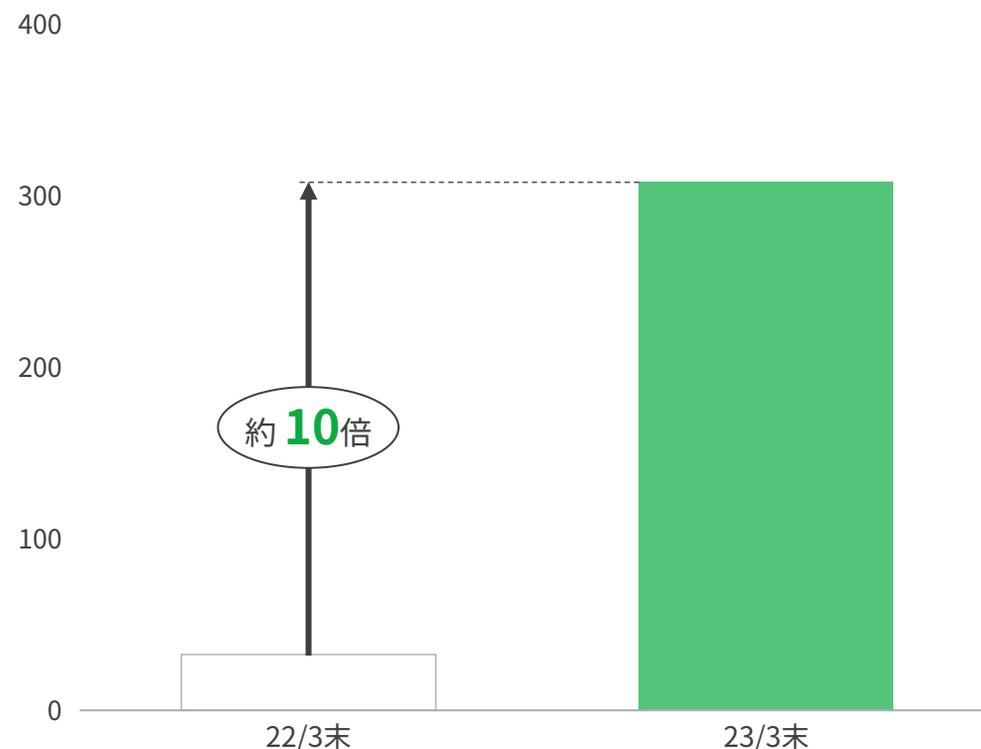
取引クリニック数

(施設数ベース)



問診・予約サービスのユーザー患者数

(単位：万人)



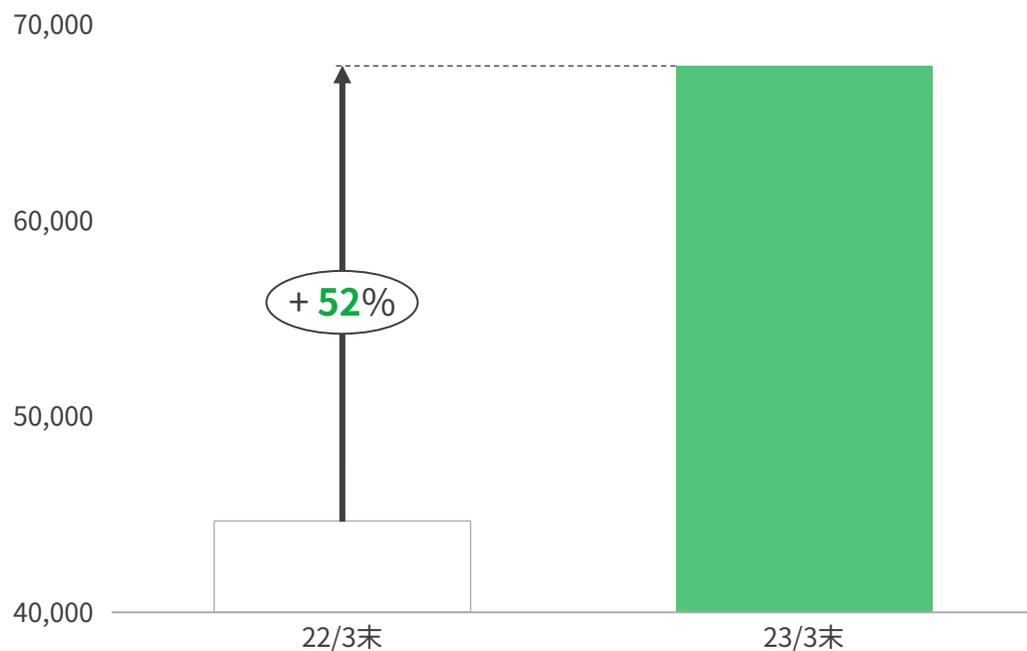
医療提供者向け：医療従事者ネットワークの拡大（Antaa、イシヤク）

既存の強いプラットフォームが存在するなかにおいても、「Antaa」「イシヤク」ともにネットワークを急速に拡大させるにことに成功しています。

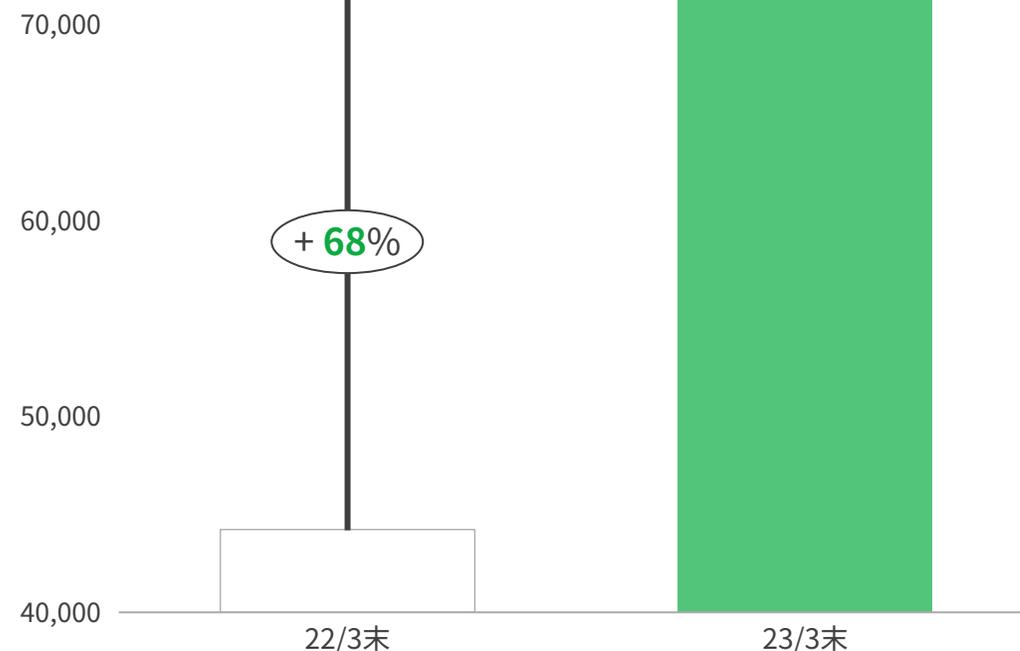
「Antaa」 会員医師アカウント数



(単位：人)



「イシヤク」 ユーザーID数

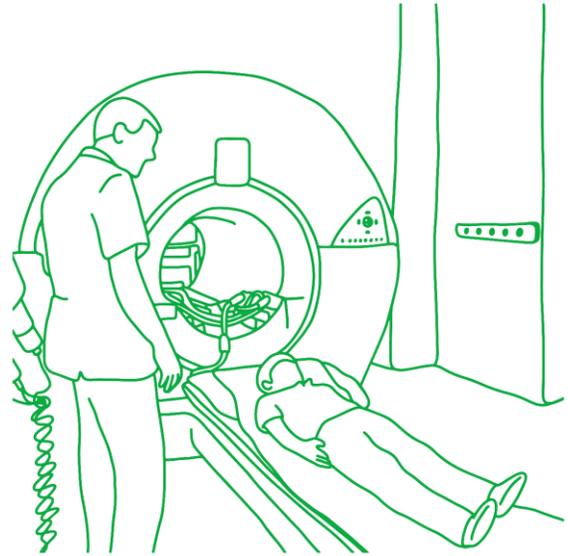


Section 4

遠隔医療事業及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。

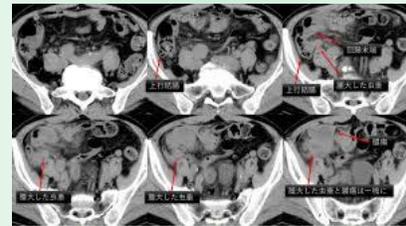


契約医療機関数

1,303



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

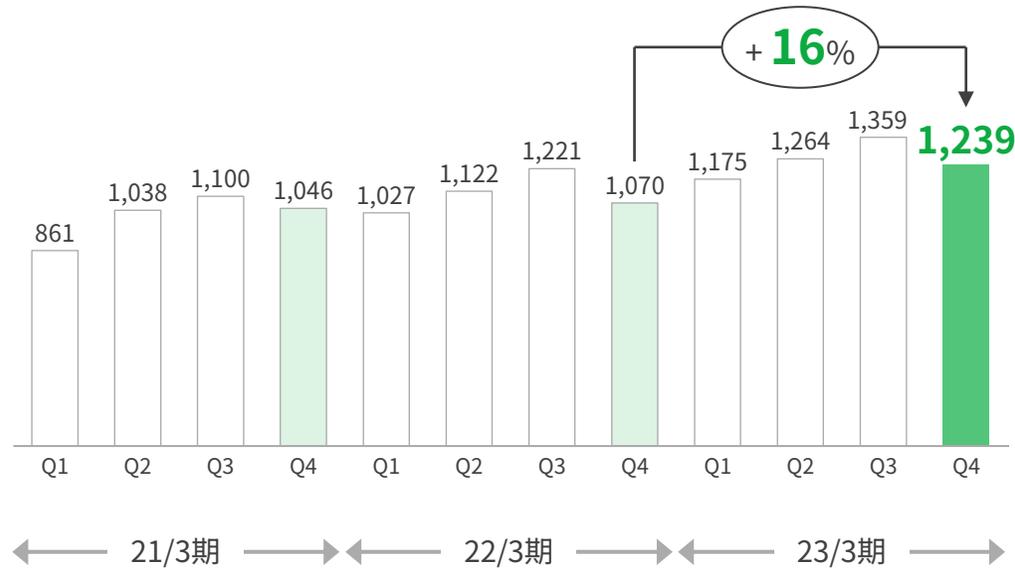
1,063

遠隔医療事業：業績

堅実な需要に支えられた事業規模拡大とオペレーション力強化による収益性改善が両輪で奏功し、業績は順調に推移しています。

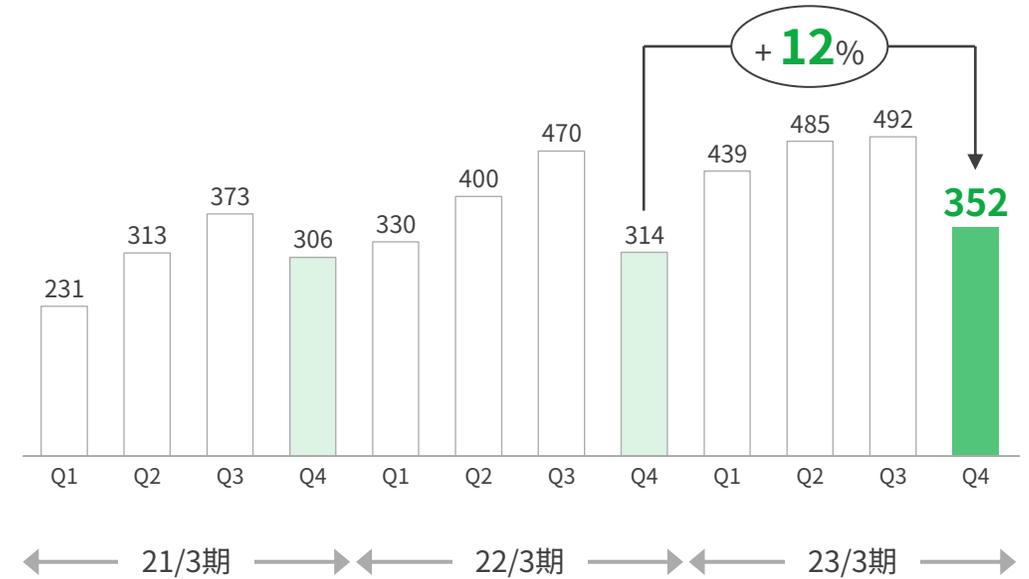
遠隔医療事業売上 四半期推移

(単位：百万円)



EBITDA 四半期推移

(単位：百万円)



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

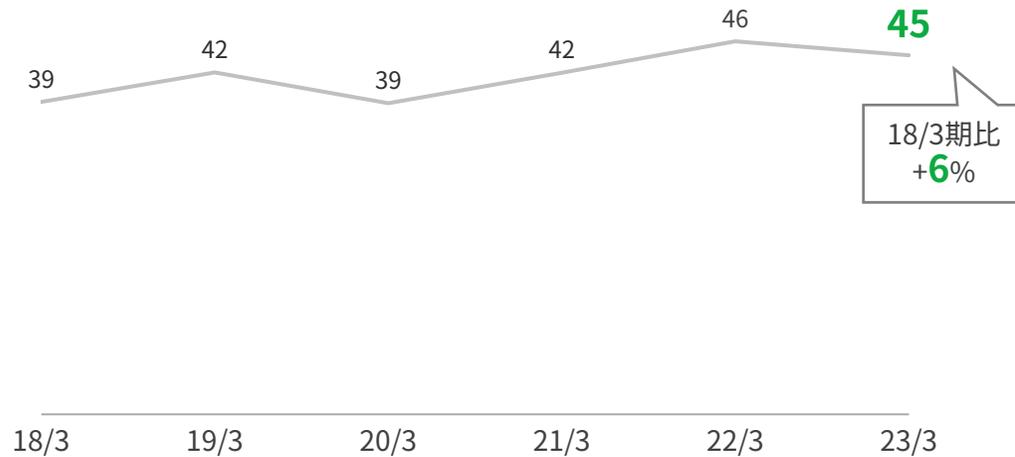


遠隔医療事業：利益率推移

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、高い利益率が維持出来ています。

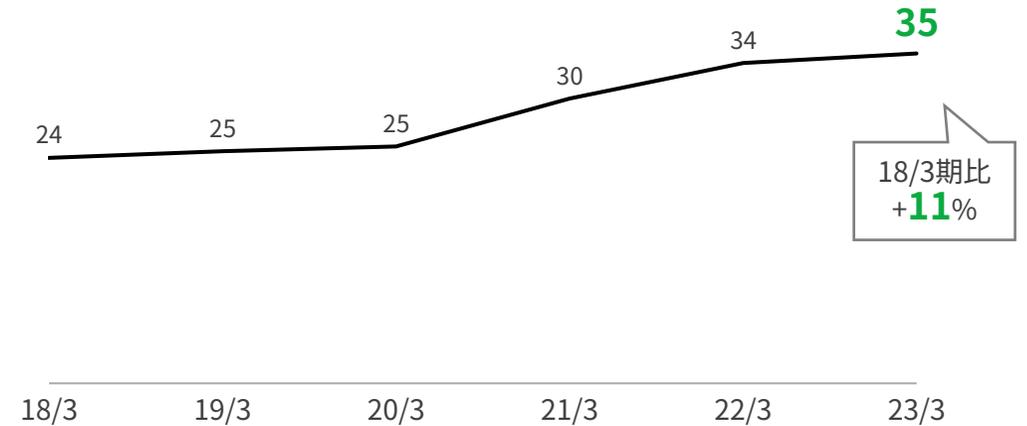
売上総利益率 推移

(単位：%)



EBITDAマージン 推移

(単位：%)



Note: 売上総利益率及びEBITDAマージンの18.3はドクターネット単体を、それ以降は遠隔医療事業セグメントの数値を記載。
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土その他の収益・費用、EBITDAマージン：EBITDA÷売上収益（または売上高）

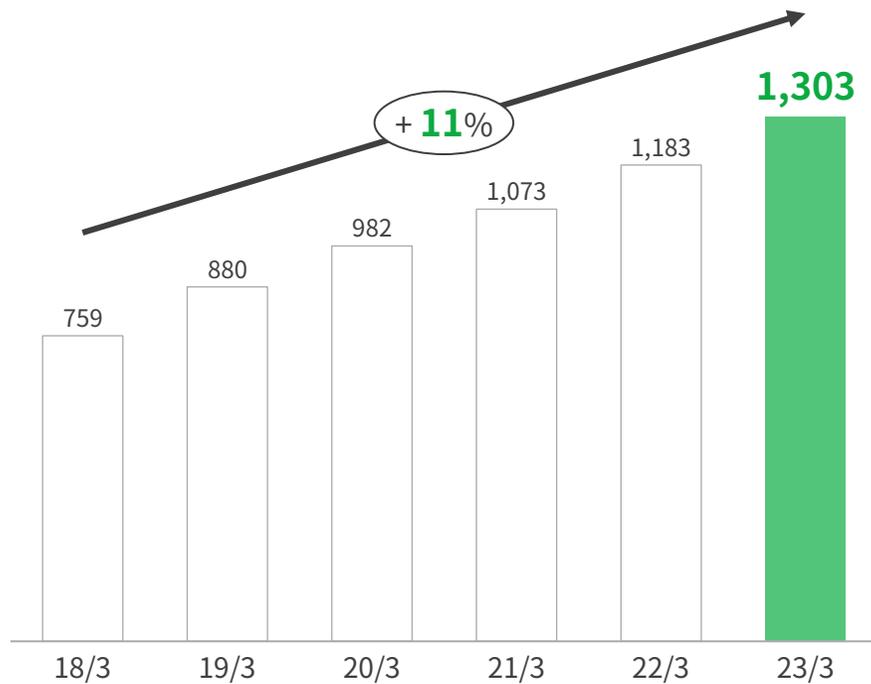


遠隔医療事業：遠隔読影プラットフォームの拡大状況

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。

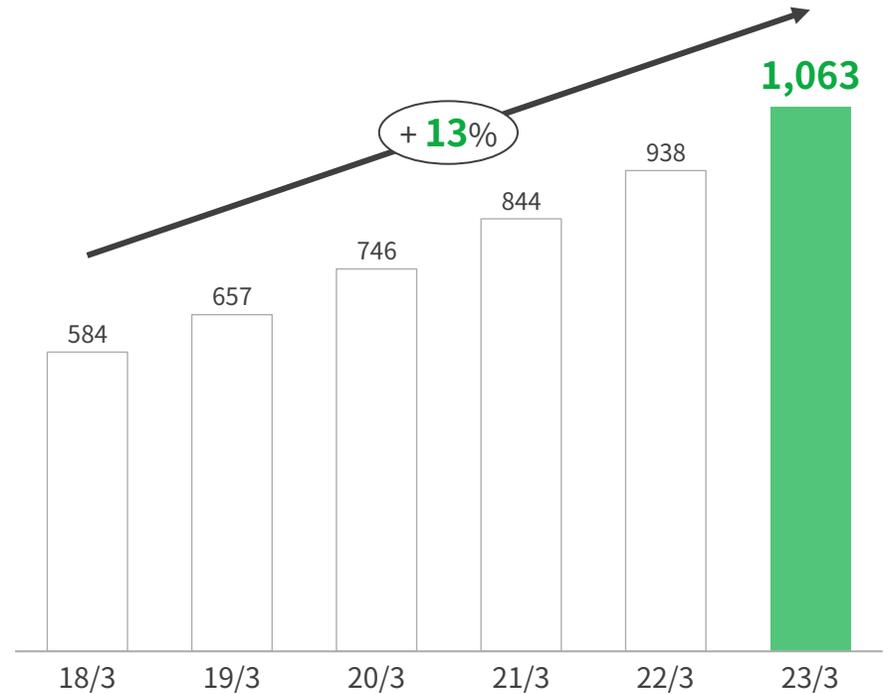
契約施設（病院）数 推移

(単位：施設)



読影医数 推移

(単位：人)



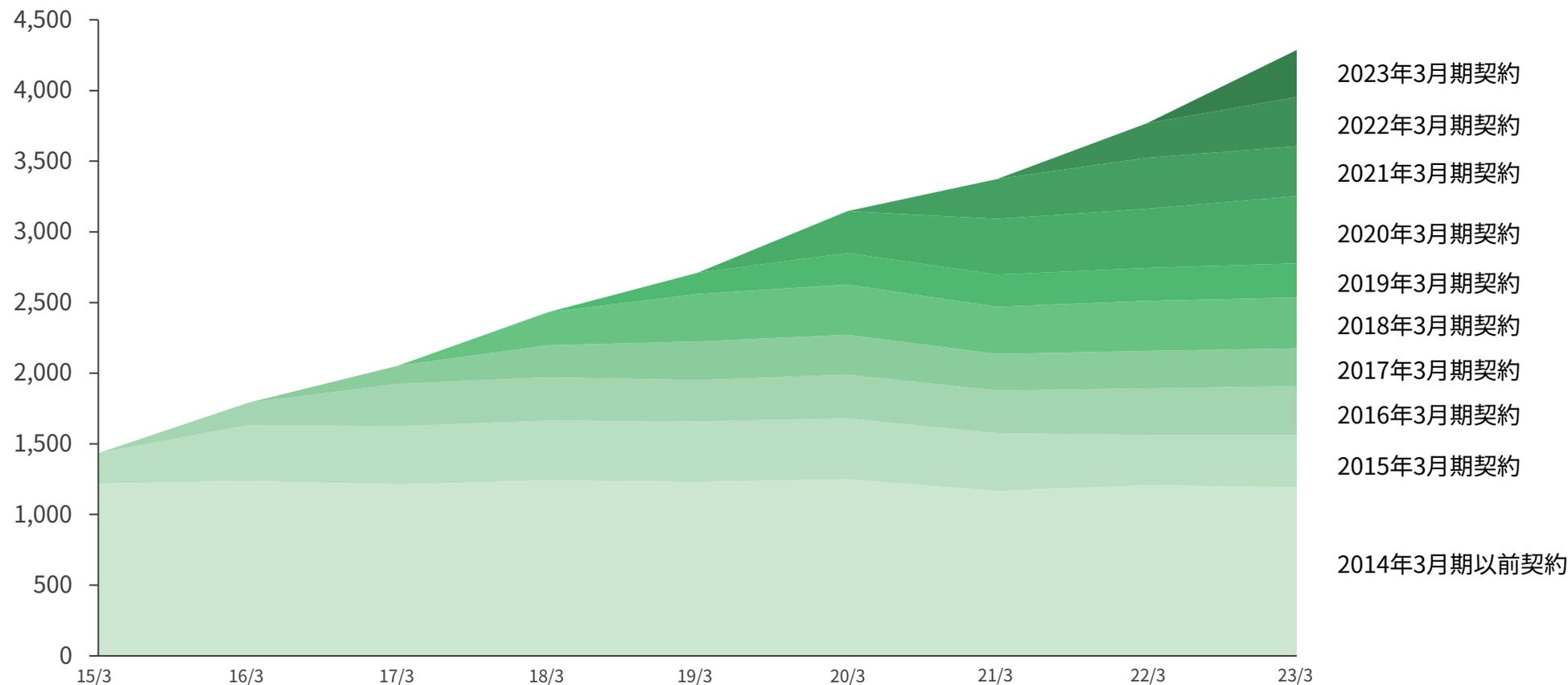
Note: 契約施設数、読影医数ともに、ドクターネットのサービス契約施設数および契約読影医数の総数を記載。ドクターネットは2018年4月より連結財務諸表に取り込んでおりますが、上記はそれ以前からの数値を含めて記載。



遠隔医療事業：遠隔読影サービス売上の積み上がり

Covid-19の影響が収束、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）

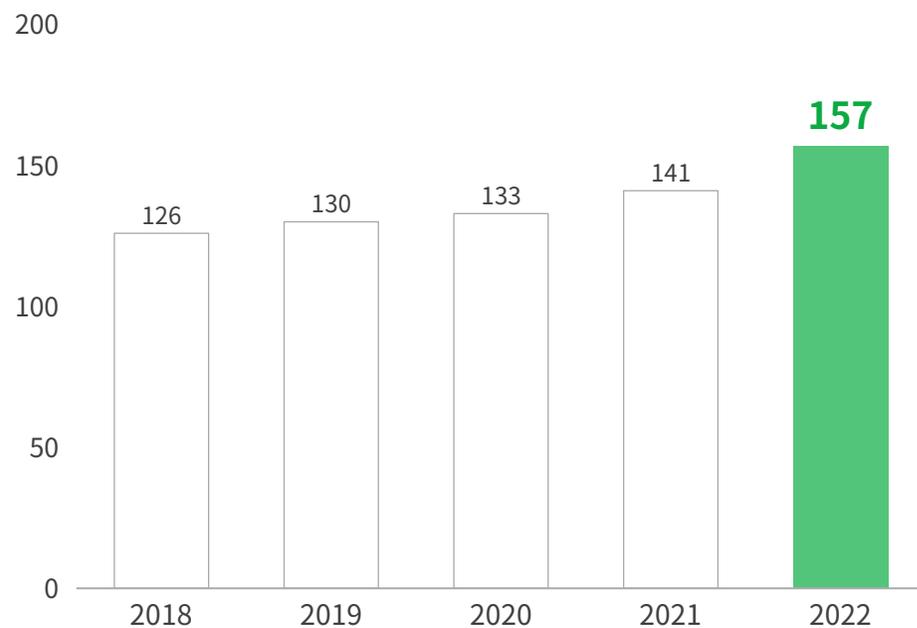


遠隔医療事業：国内市場規模、シェア推移

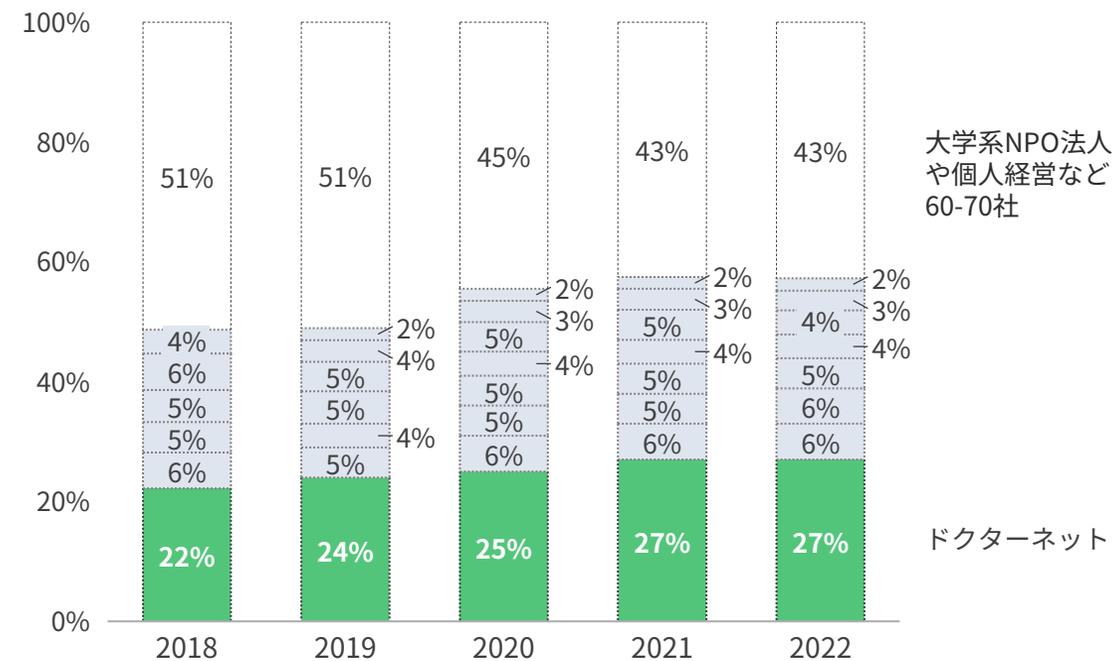
成長する国内の遠隔読影市場において、ドクターネットのシェアは順調に拡大しています。

遠隔読影市場規模 推移

(単位：億円)



市場シェア推移



Note: 矢野経済研究所「2022年版 医用画像システム（PACS）・関連機器市場の展望と戦略」「2021年版 医用画像システム（PACS）・関連機器市場の展望と戦略」を基にドクターネットにて作成



遠隔医療事業：グローバル遠隔画像診断市場におけるポジション

ドクターネットは、世界の遠隔画像診断市場においてTop3の実績を誇ります。このポジションを活かし、グローバルマーケットでの展開を目指していきます。

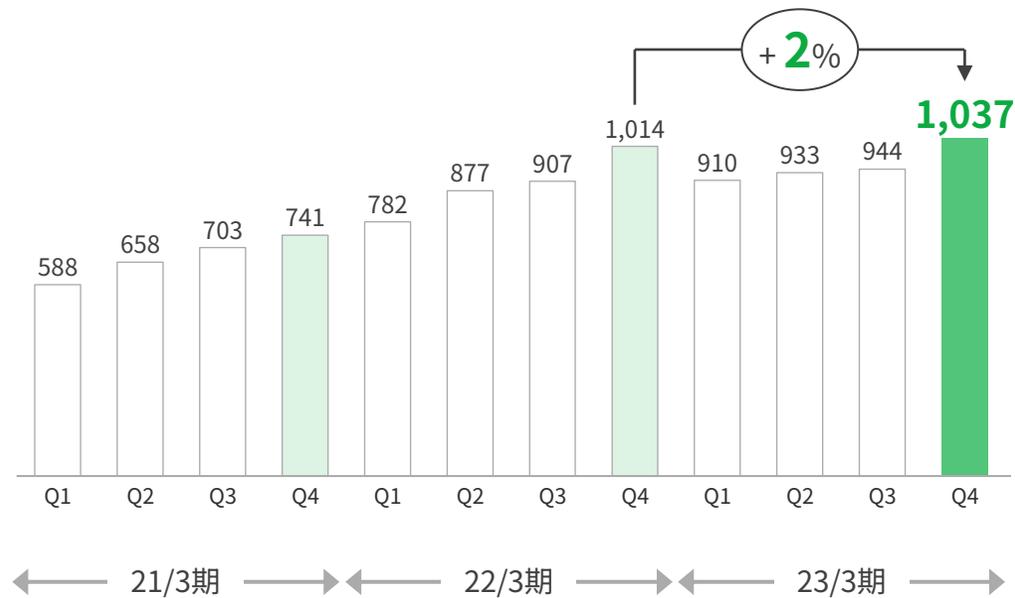
| 2020 Rank | Vendor | 2020 Volume (単位：1,000枚) | 2020 Share | Key regions/Countries |
|-----------|-------------------------------|----------------------------|-------------|-----------------------|
| 1 | vRad | 5,380 | 8.4% | US |
| 2 | Envision | 2,500 | 3.9% | US |
| 3 | Doctor-NET | 1,900 | 3.0% | Japan |
| 4 | Rad365 | 1,520 | 2.4% | US |
| 5 | Experity Health | 1,400 | 2.2% | US |
| 6 | StatRad | 1,260 | 2.0% | US |
| 7 | Everlight Radiology | 1,050 | 1.6% | UK/Ireland, Oceania |
| 8 | Teleradiology Solutions | 1,020 | 1.6% | India, US |
| 9 | ONRAD | 1,000 | 1.6% | US |
| 10 | Medica Group | 950 | 1.5% | UK/Ireland |
| 11 | Dr Elephant | 900 | 1.4% | China |
| 12 | Philips (Direct Radiology) | 850 | 1.3% | US |
| 13 | Excalibur Healthcare | 700 | 1.1% | US |
| 14 | Telelaudo | 600 | 0.9% | Brazil |
| 15 | Real Time Medical | 580 | 0.9% | Canada |
| 16 | I-MED Radiology Network | 540 | 0.8% | Oceania |
| 17 | Telemedicine Clinic (Unilabs) | 460 | 0.7% | Nordics, UK |
| 18 | RadNet | 450 | 0.7% | US |
| 19 | DeepTek | 400 | 0.6% | India |
| 20 | Real Radiology | 400 | 0.6% | US |

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、安定した売上・収益を創出しています。

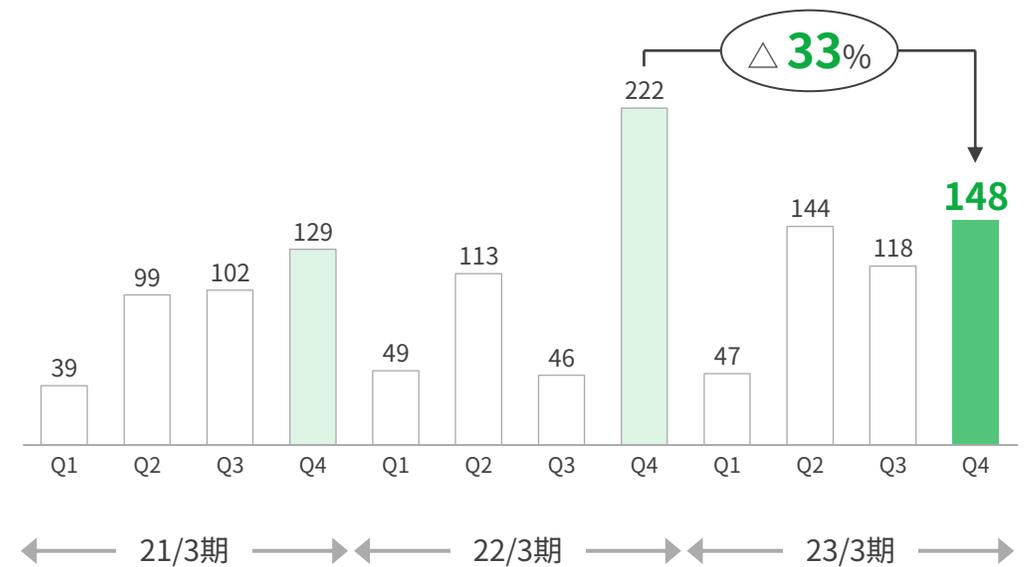
調剤薬局支援事業売上 四半期推移

(単位：百万円)



EBITDA 四半期推移

(単位：百万円)



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



Section 5

2024年3月期 業績予想

2024年3月期：業績予想

従来同様、M&Aや新規事業を期待しないオーガニックグロース（既存事業の連続性のある成長）ベースで売上・利益の計画を策定しています。また成長投資は、利益率とのバランスを取りながらも積極的に行ってまいります。

| (単位：百万円) | 23年3月期通期実績 | 24年3月期通期計画 | 前期比 |
|---------------------------|----------------|-----------------|------|
| 売上収益 | 27,809 | 35,000 | +26% |
| 営業利益 (率) | 5,926 (21%) | 7,600 (22%) | +28% |
| 税引前利益 (率) | 5,876 (21%) | 7,550 (22%) | +29% |
| 親会社の所有者に 帰属する利益 (率) | 4,268 (15%) | 5,300 (15%) | +24% |
| EBITDA (マージン) | 7,716 (28%) | 10,000 (29%) | +30% |

2024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います。

| (単位：百万円) | | 23年3月期通期累計 | 24年3月期通期計画 | 前期比 |
|-----------|------------------|----------------|----------------|------|
| ヘルスビッグデータ | 売上 | 19,221 | 25,600 | +33% |
| | EBITDA (マージン) | 6,134 (32%) | 8,100 (32%) | +32% |
| 遠隔医療 | 売上 | 5,038 | 5,700 | +13% |
| | EBITDA (マージン) | 1,768 (35%) | 2,000 (35%) | +13% |
| 調剤薬局支援 | 売上 | 3,826 | 4,000 | +5% |
| | EBITDA (マージン) | 459 (12%) | 400 (10%) | △13% |
| 調整額 | 売上 | △277 | △300 | - |
| | EBITDA | △649 | △500 | - |

Section 6

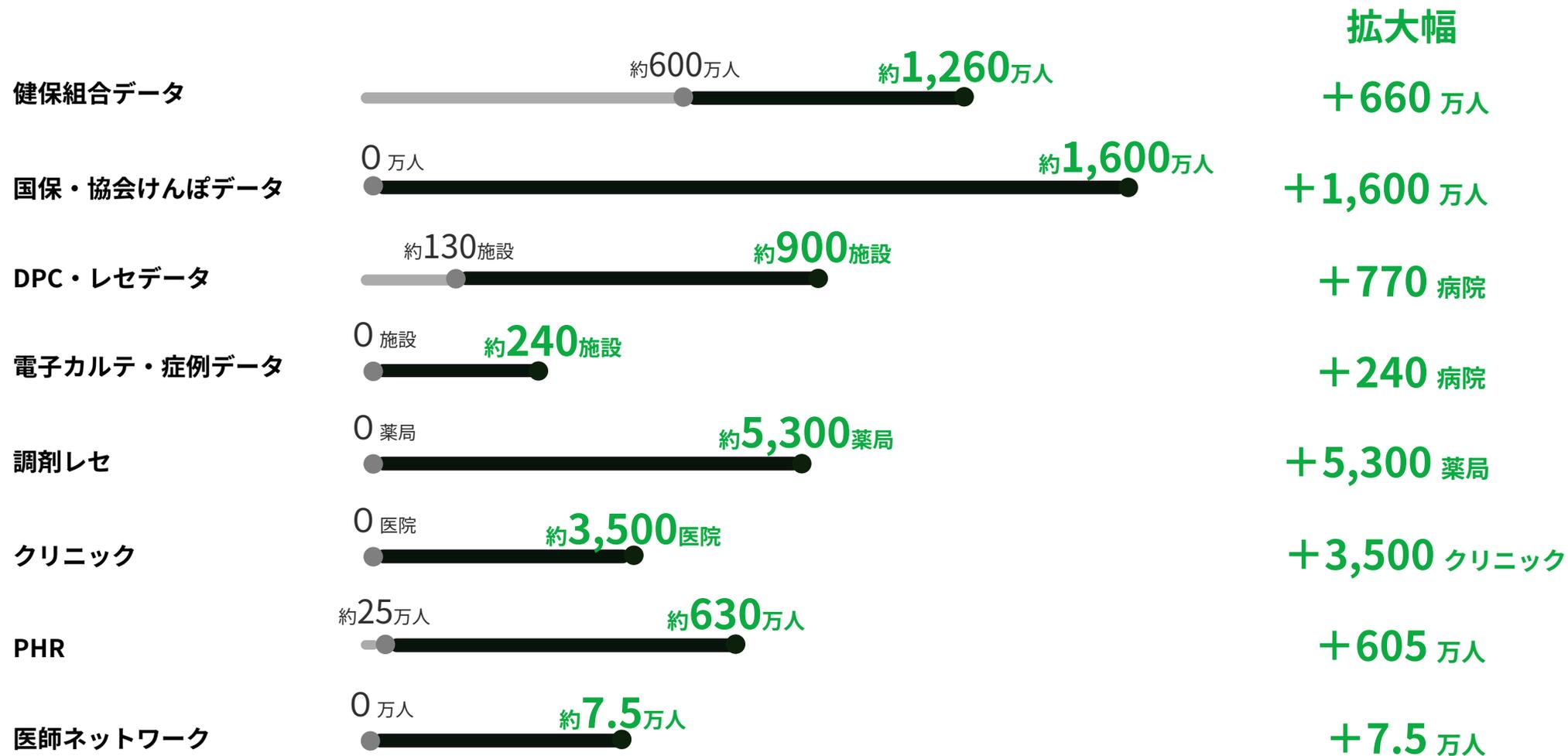
事業展望

「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

過去5年間の歩み: 事業アセットの拡大

5年前は健保データ中心。この5年間で健保データの拡大だけでなく、データ・プラットフォームの多様化を進めてきました。

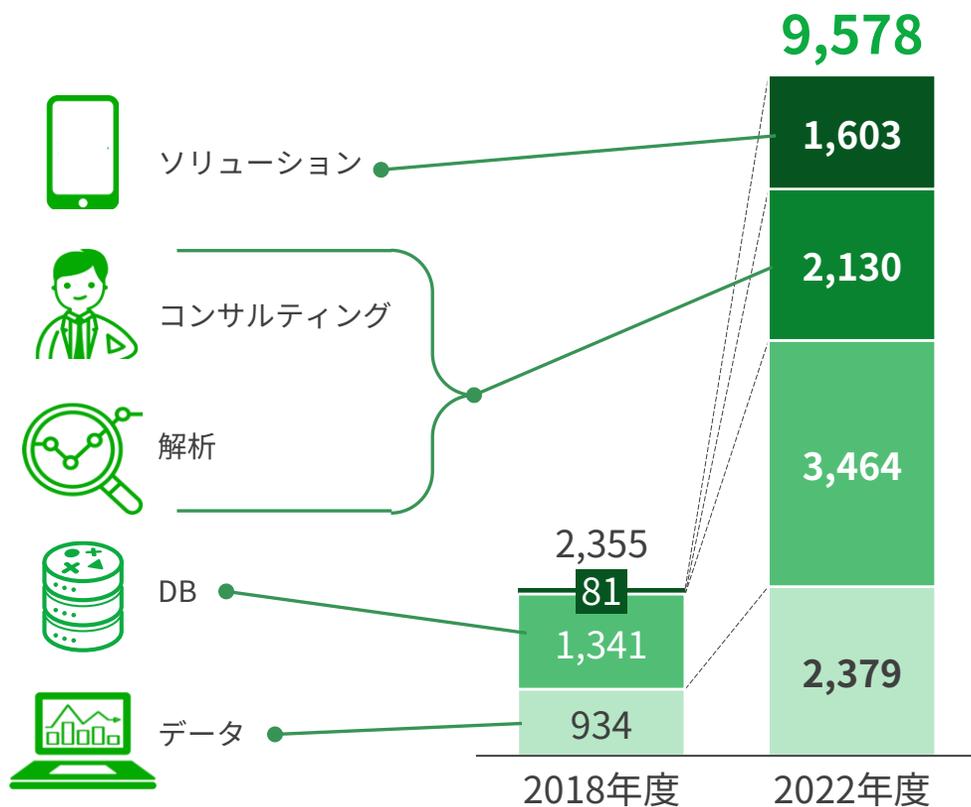


過去5年間の歩み：アップセル・クロスセルによる事業拡大

保険者DBのデータ販売による一本足から、この5年間で付加価値の向上と提供データの多様化を図り、データ活用の幅が大きく広がりました。

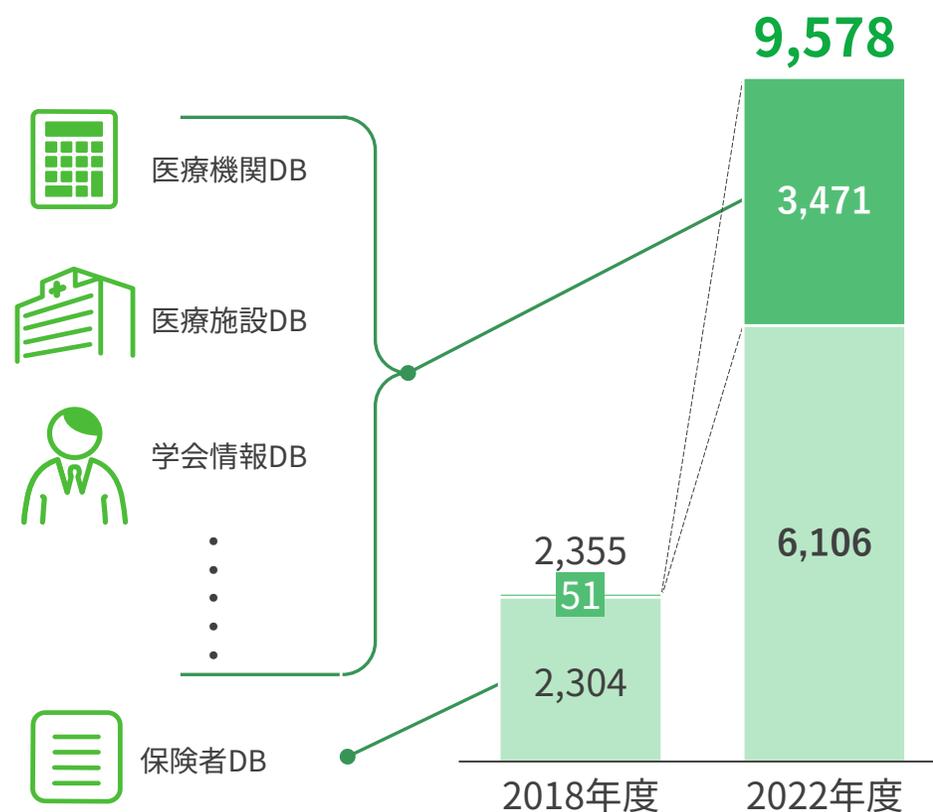
アップセルの状況（サービス別売上）

(単位：百万円)



クロスセルの状況（データ種類別売上）

(単位：百万円)

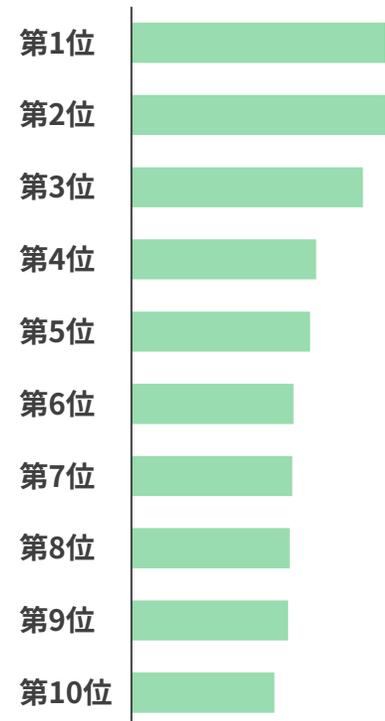


過去5年間の歩み: 上位クライアントのデータ活用の拡大

インダストリー向け事業の上位クライアントとの取引額は3倍に拡大しました。今後も取引額の上限をさらに高め、データのポテンシャルマーケットを大きく拡大していきます。

2018年度の上位顧客の売上

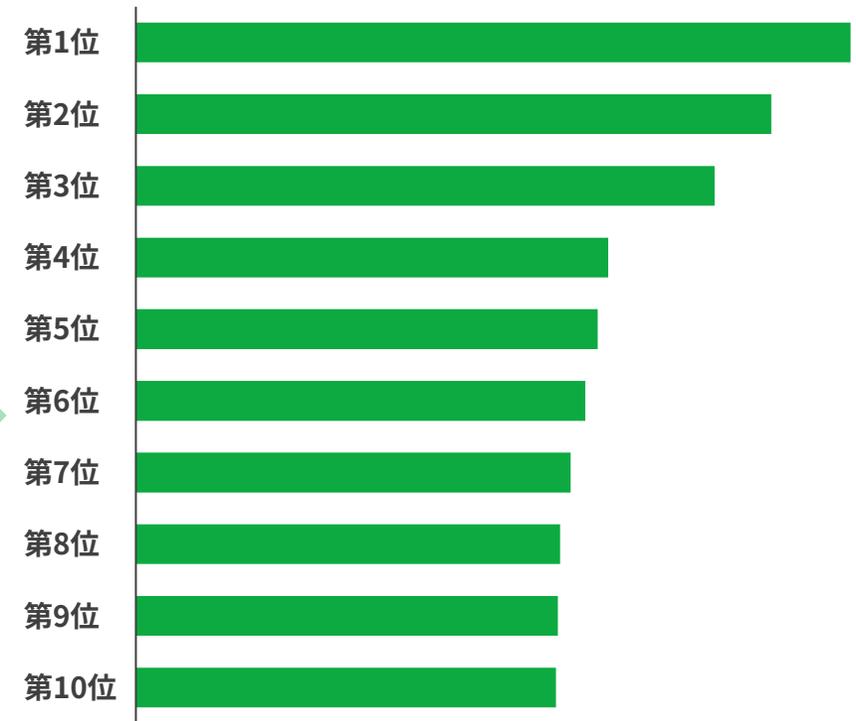
(金額ベース)



3x

2022年度の上位顧客の売上

(金額ベース)

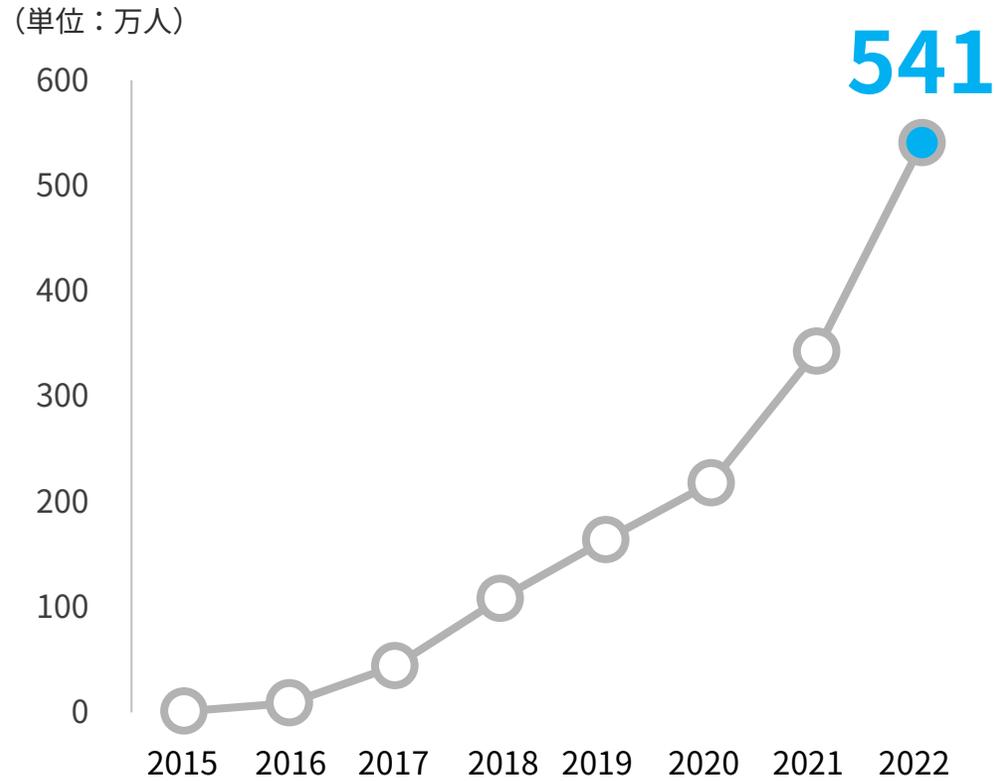


過去5年間の歩み: Pep Upの導入実績推移

新規事業として立ち上げたPep Upもこの5年間でユーザー数、売上高ともに大きく拡大。次の事業の柱となるまでに成長しました。

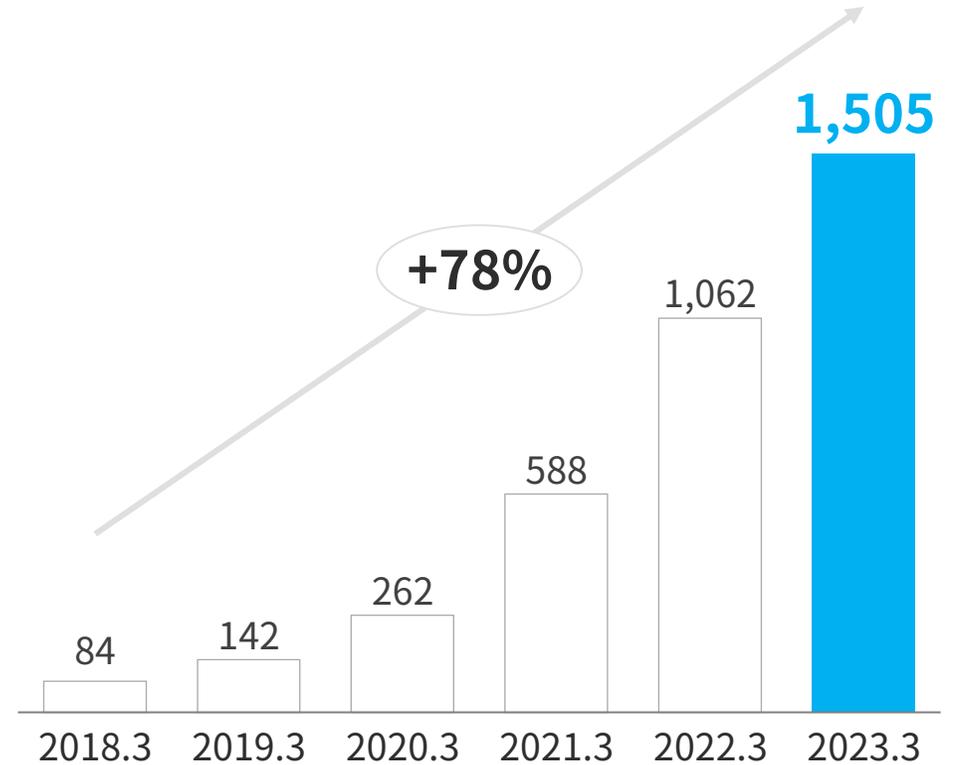
Pep Up ユーザーID数の推移

(単位: 万人)



Pep Up 関連売上の推移

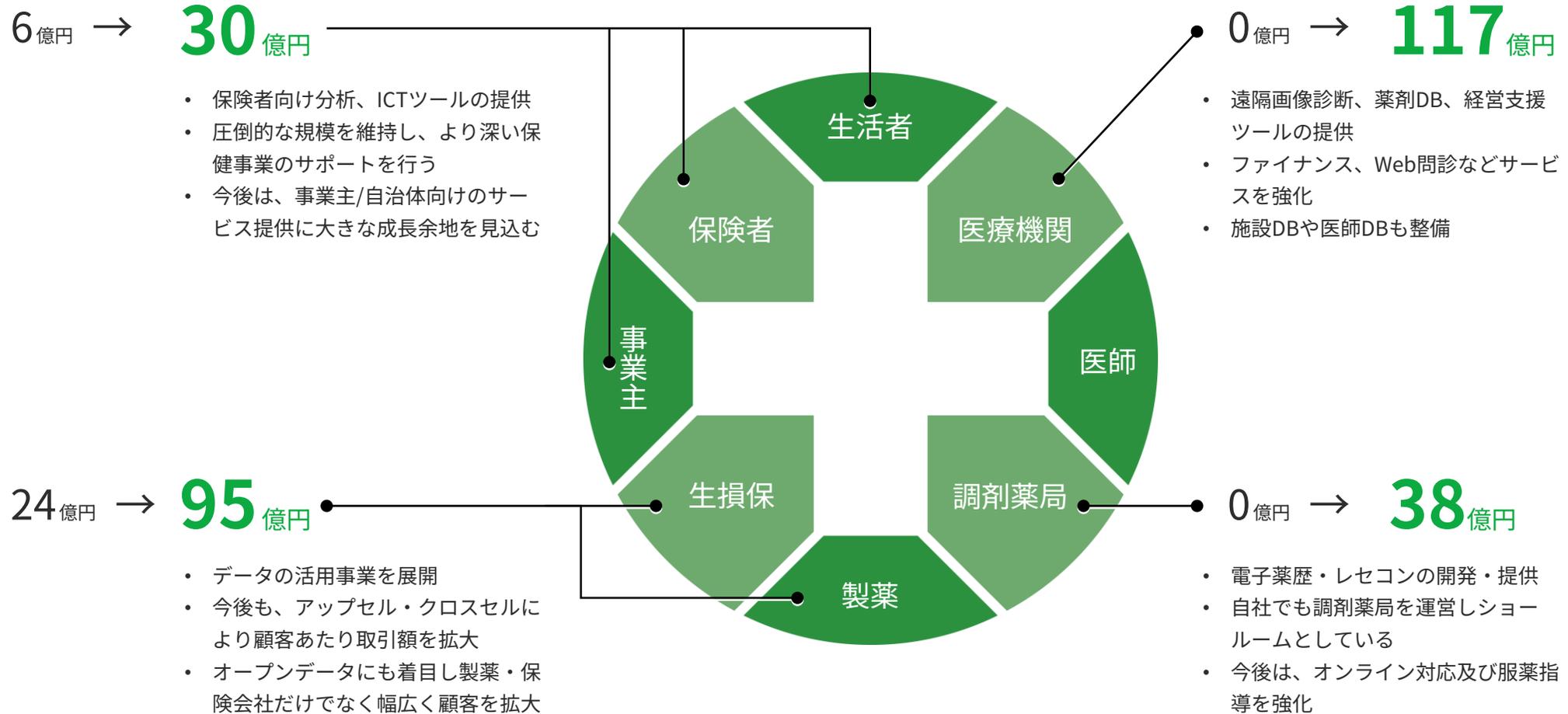
(単位: 百万円)



過去5年間の歩み：ヘルスケアプレイヤー別の事業規模

この5年間で医療機関・調剤薬局など新たな領域への拡大が進みました。今後は事業主（企業）への領域拡大も進めていきます。

(2018.3月期 → 2023.3月期)



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。

これからの事業方針

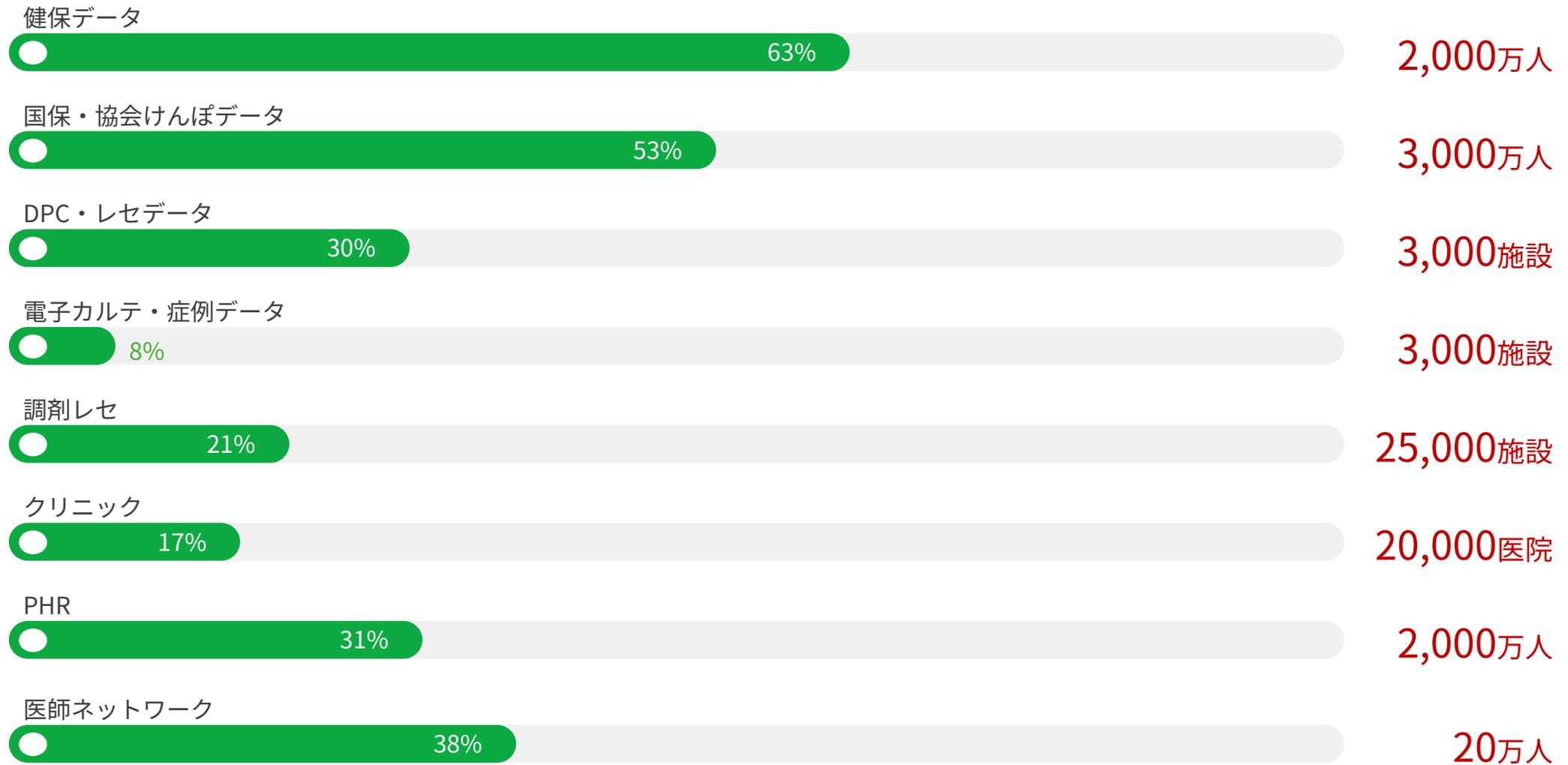
これからの5年は、自社のアセットを強化し、データの社会実装を進め社会変革へとつなげていきます。

データの社会実装と、それによる社会変革

1. ヘルスビッグデータの圧倒的ポジション
2. PHRプロダクトの国民的普及
3. ヘルスケアのサービス化

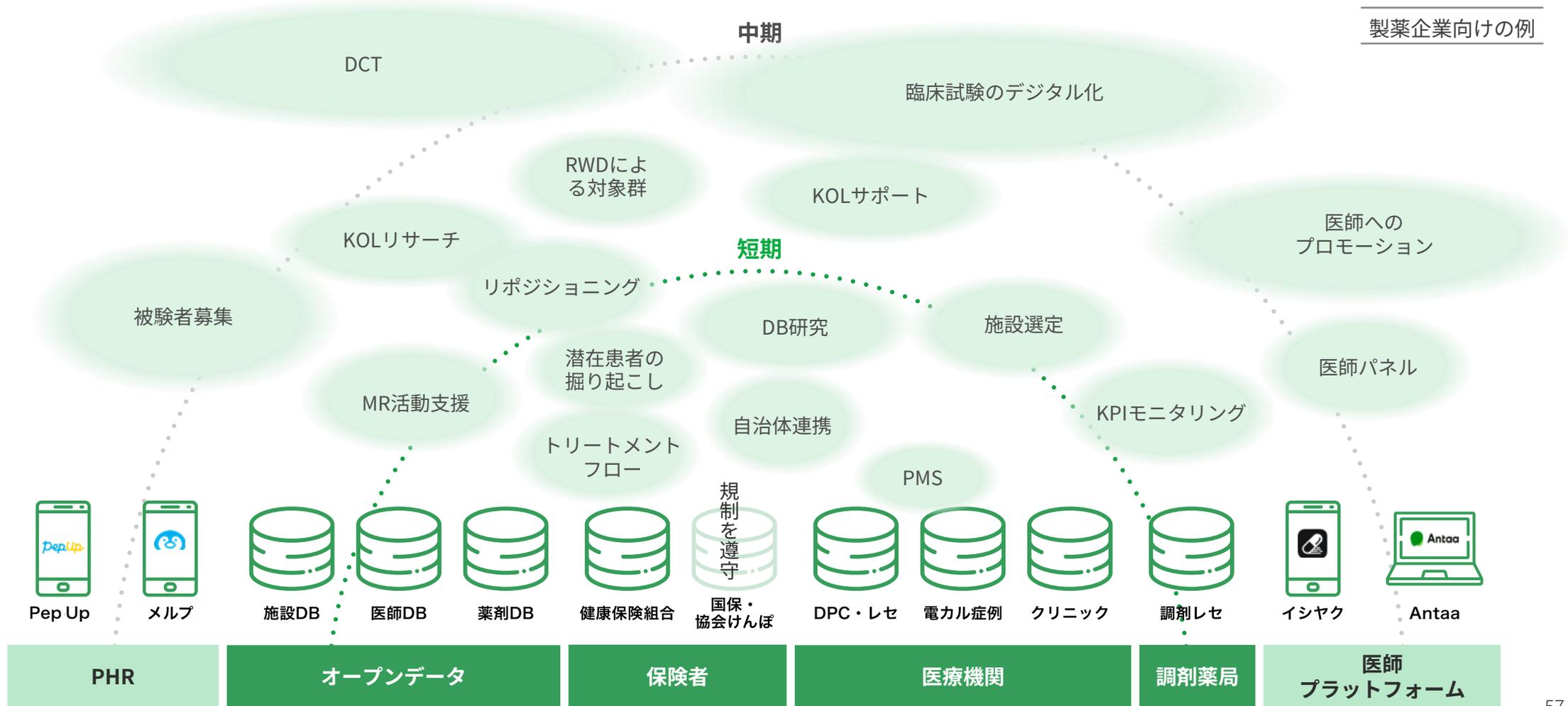
1.ヘルスビッグデータの圧倒的ポジション:5年後のデータアセット目標

5年後にはすべてのヘルスデータ領域で過半数のデータ獲得を目指します。



1.ヘルスビッグデータの圧倒的ポジション：ヘルスビッグデータ事業の独占的ポジション

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は一層広がっていき、当社はその圧倒的リーダーとなっていきます。



1.ヘルスビッグデータの圧倒的ポジション: **今のデータアセットのその先へ**

すべてのヘルスデータ領域で過半数を獲得することで、次は全数カバーが見えてきます。全数をカバーしたデータはサンプルではなくファクトとなり、個々のソリューションへつながっていきます。

アセット

サンプルの代表性から、**全数をカバーする網羅性へ**

バリュー

現状把握から、**個々に適したソリューション提供へ**

マーケット

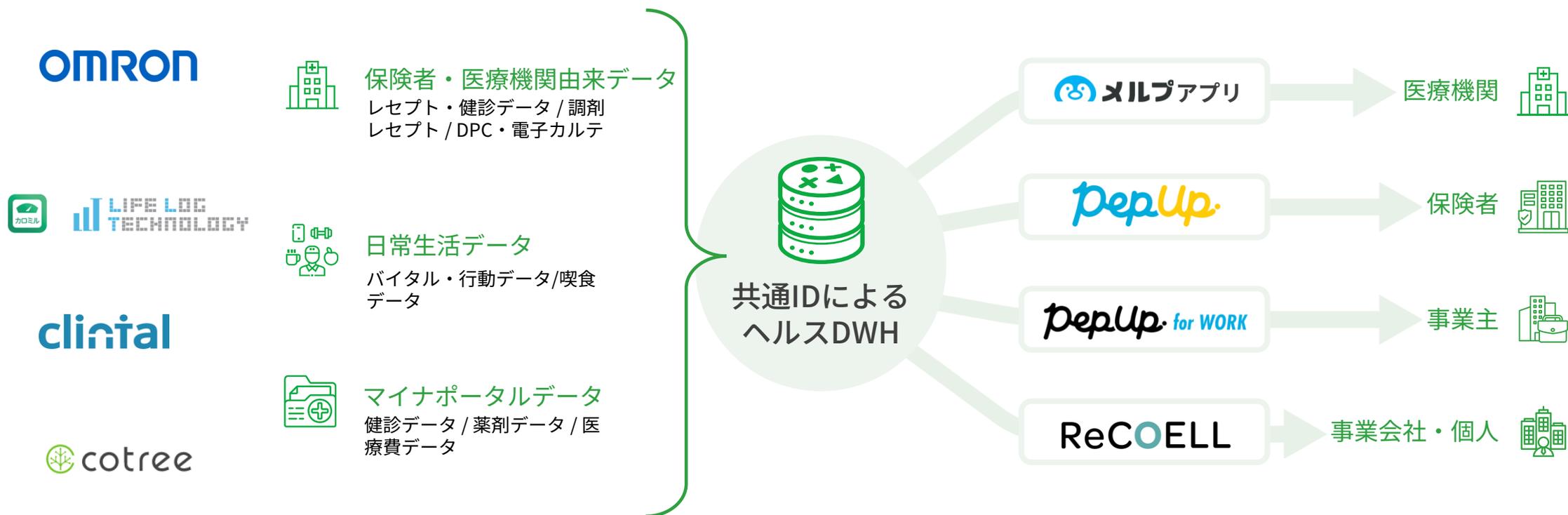
データ活用需要から、**医療費・ヘルスケア市場の全体へ**

2.PHRプロダクトの国民的普及：2,000万人とつながるPHRサービスの構築を目指して

JMDCグループは、対象ユーザーのニーズに合わせ複数のPHRを開発提供してきました。今後それらを共通ID化し、2,000万人とつながるPHRプロダクトへと育てヘルスケアのサービス基盤としていきます。

JMDC連携サービス・データ群

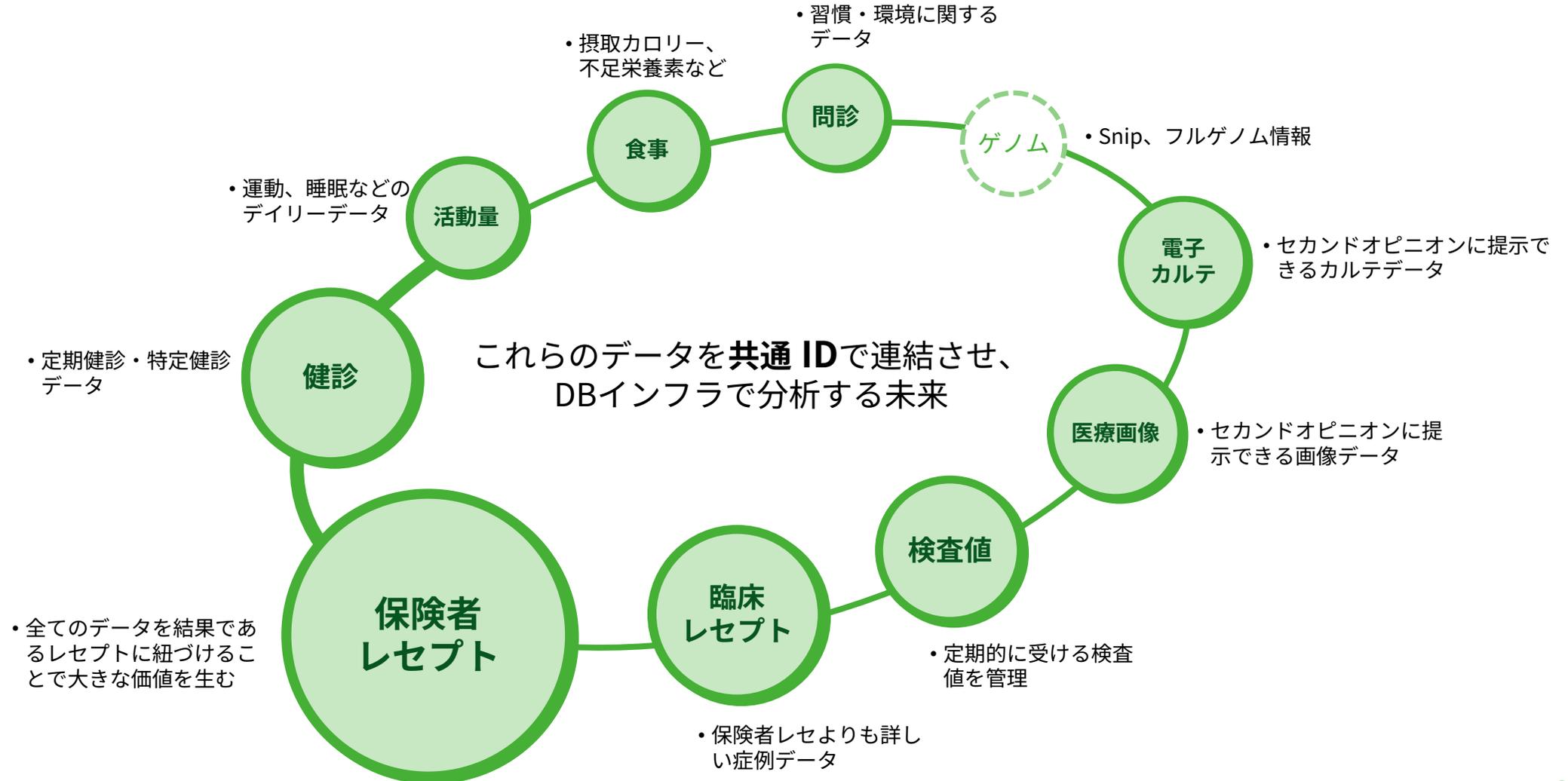
PHRサービス



ユーザー2,000万人をカバーする国民的PHRサービス

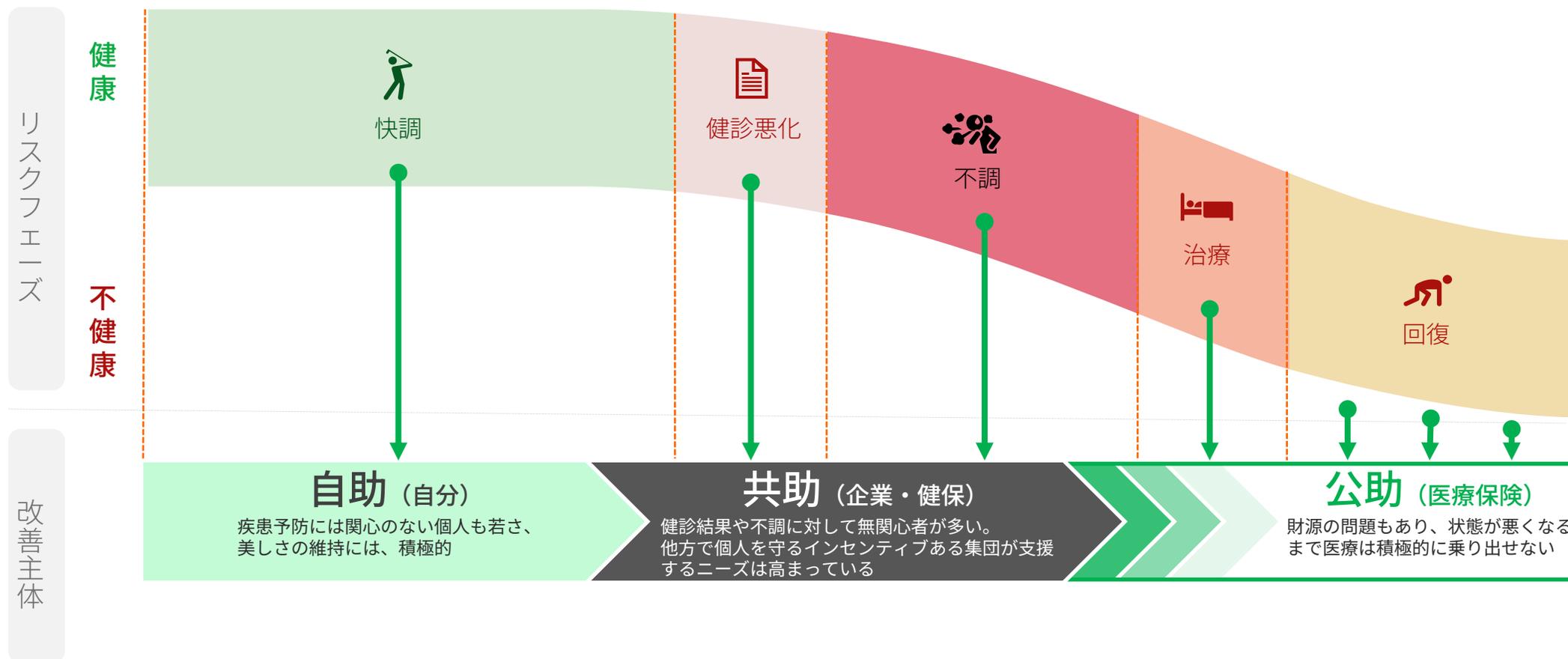
2.PHRプロダクトの国民的普及：PHRがそれぞれのデータをつなぐ

PHRと共通ID基盤を通じてさまざまなデータが連結していくことで、データの価値が乗数的に増加していきます。



3.ヘルスケアのサービス化:健康増進・疾患予防の事業化

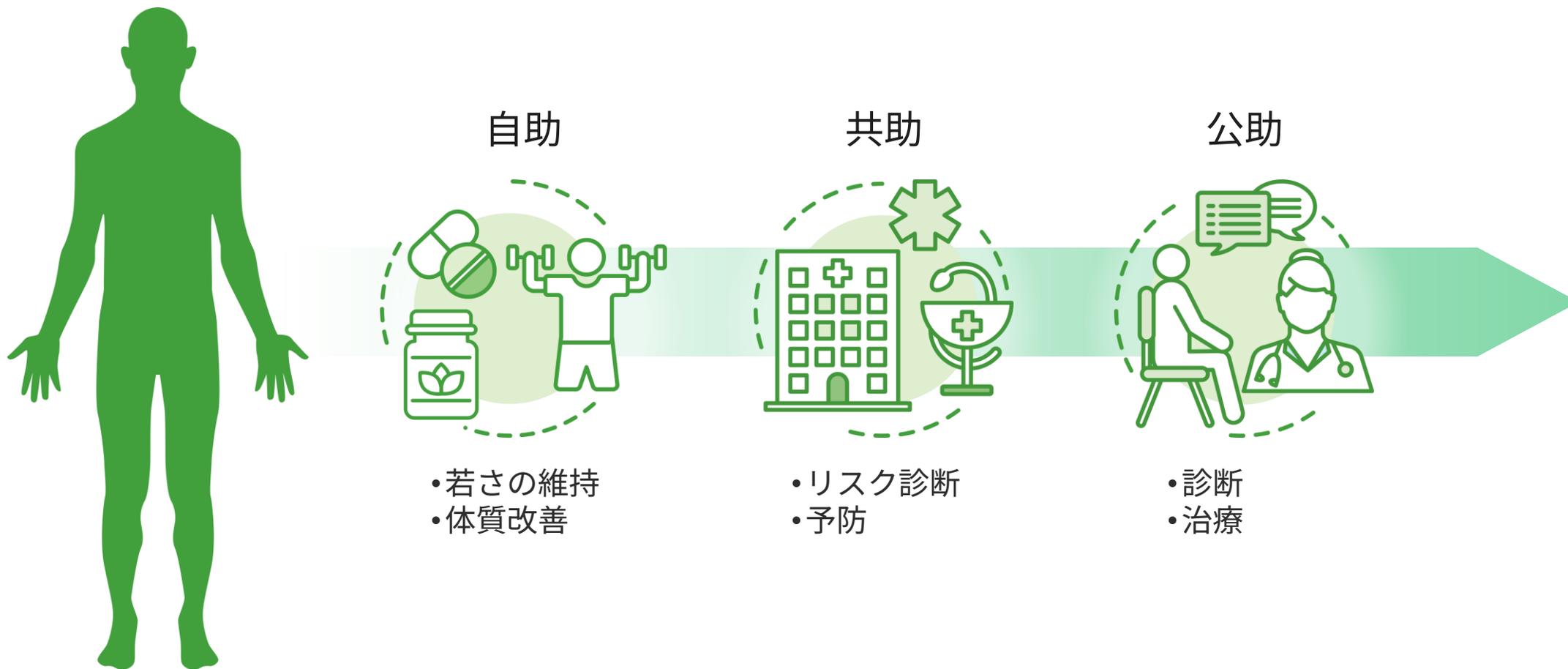
ヘルスケア（健康増進・疾患予防）をサービス化するためには、リスクフェーズに合わせ、だれをターゲットにした事業化を行うかを見定めることが大切



ヘルスケアのサービス化: 長期に亘るヘルスケアサービスの創出

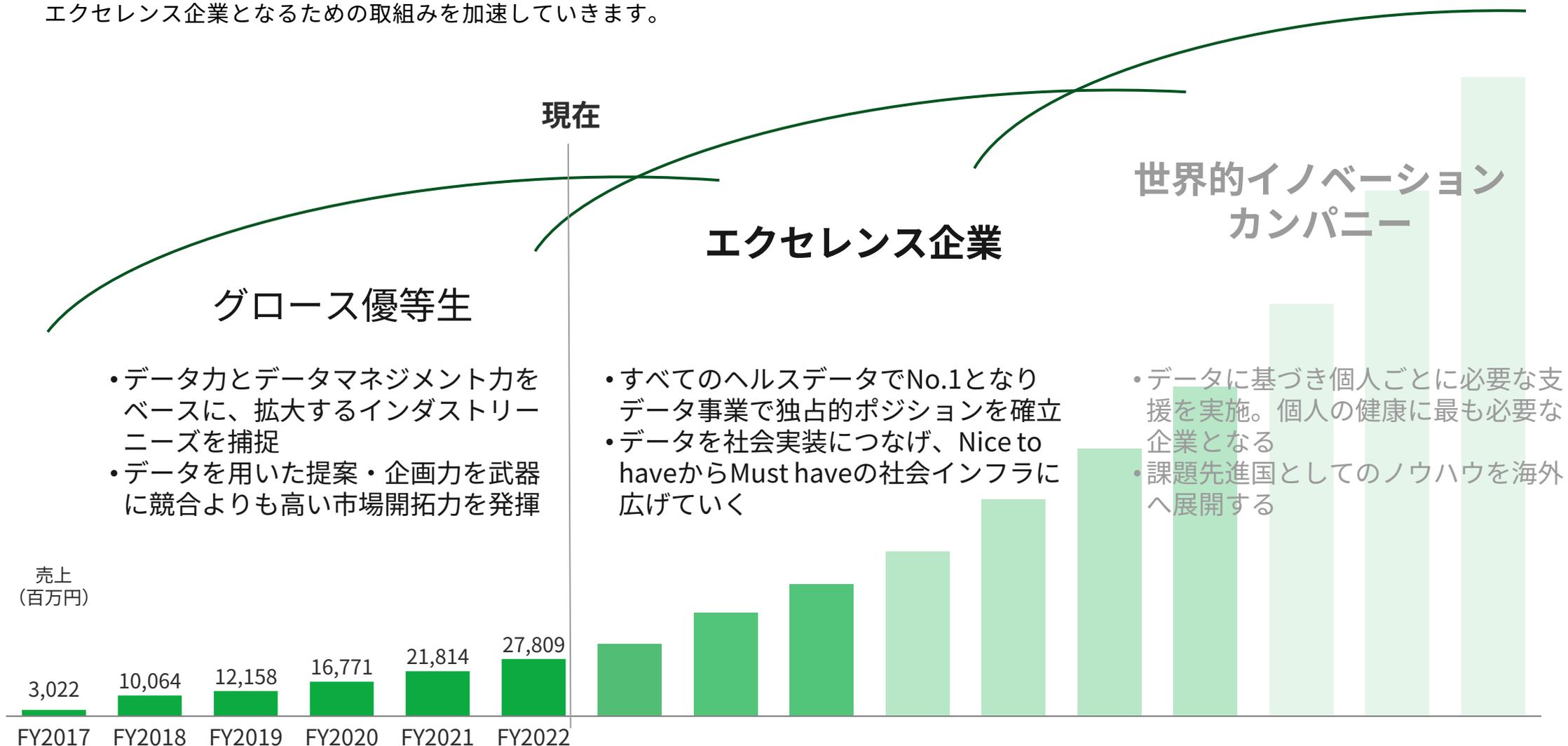
社会生活者とのPHRでの接点、および健康保険組合・企業とのデータ接点などを通じ、個々人の生涯に亘るヘルスケアを一貫して支えるサービスの提供を目指していきます。

・長期間に亘り個々の健康維持・管理を行う



エクセレンス企業に向けて

上場後順調に成長を重ねてきましたが、ヘルスケアの巨大な潜在性から考えると、まだ入り口にたったばかり。次の5年で成長を確固たるものにし、エクセレンス企業となるための取組みを加速していきます。



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、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