

# J M D C



## 成長可能性に関する説明資料

2019年12月

株式会社JMDC

## 免責事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し状況」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。

# J M D C



## Section 1

### JMDCの紹介

# 会社概要

会社名	株式会社JMDC (JMDC Inc.)
設立年月日	2002年1月
本社所在地	東京都港区芝大門二丁目5番5号
事業内容	医療データベースの構築と提供、PHR等の健康増進サービス
役員構成	代表取締役社長 兼 CEO 松島 陽介 取締役 (社外) 岡山 太郎 取締役 (監査等委員) 霜田 恒夫 取締役 (監査等委員) 林 南平 取締役 (監査等委員) 藤岡 大祐
主要子会社	株式会社ドクターネット 株式会社ユニケソフトウェアリサーチ メディカルデータベース株式会社 株式会社日本メディケートプラン
従業員数	連結：469名・単体：200名 (2019年9月末現在)

# JMDCのマネジメント体制

## 代表取締役社長兼CEO 松島 陽介



### 経歴

- ✓ 第一生命保険株式会社にて新商品開発、事業戦略を担当
- ✓ A.T.カーニーおよびマッキンゼー・アンド・カンパニーでコンサルティング業務に従事
- ✓ 株式会社MKSパートナーズおよび丸の内キャピタル株式会社にて、M&A業務に従事
- ✓ ノーリツ鋼機株式会社にて取締役副社長COO
- ✓ 2013年から当社経営に関与

## 執行役員副社長兼CFO 山元 雄太



### 経歴

- ✓ ポストンコンサルティンググループにてコンサルティング業務に従事
- ✓ ノーリツ鋼機株式会社では取締役CFOとして事業再生およびM&A業務に従事
- ✓ 2015年から当社経営に関与  
弁護士

## 執行役員兼COO 杉田 玲夢



### 経歴

- ✓ NTT東日本関東病院、東京大学医学部付属病院
- ✓ ポストンコンサルティンググループなどにてコンサルティング業務に従事
- ✓ その後医療ベンチャー「Clintal」を立ち上げ、2018年に当社と統合後、合流  
医師

## 執行役員 会長 木村 真也



### 経歴

- ✓ 医療関連・情報解析企業などで一貫してデータ活用に従事
- ✓ 大手製薬企業でマーケティング部長、臨床試験受託会社のバイスプレジデントを経て、2002年に株式会社JMDCを設立
- ✓ 国内の医療情報に関する活動多数

## 執行役員兼CHRO 松本 孝



### 経歴

- ✓ 日本IBM株式会社において、システム開発業務に携わった後、ボストンコンサルティンググループにてコンサルティング業務に従事
- ✓ 当社では、2018年よりデータベース構築の組織責任者と人事・採用のヘッドを兼務

## 執行役員 事業開発担当 小平 紀久



### 経歴

- ✓ IMSにおいてデータビジネスに携わる
- ✓ 当社立ち上げ当初からのメンバー
- ✓ すべての当社の事業を立ち上げから関わり
- ✓ 現在は医療機関データ（DPCデータ）に関する事業の立ち上げなどの事業開発を指揮

## 執行役員 保険者支援担当 小間井 俊輔



### 経歴


- ✓ マッキンゼー・アンド・カンパニー、株式会社企業再生支援機構などでの経験
- ✓ 歯科通販フィード株式会社の代表取締役に就任
- ✓ 2019年より当社に合流

「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

# JMDCグループの概要

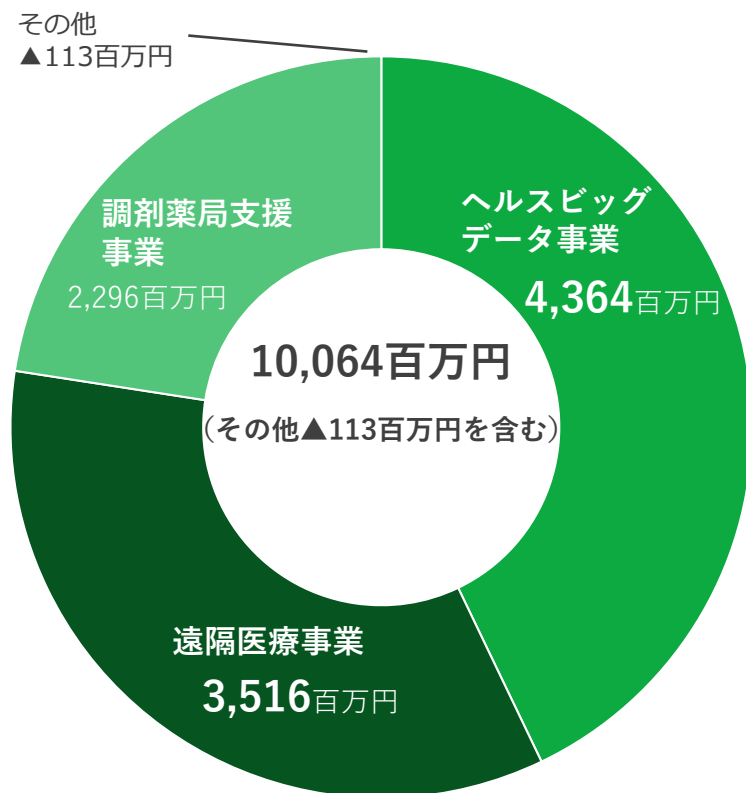
## 3つの事業セグメントで構成

	ビジネス 運営主体	ビジネス概要	顧客	KPI	成長 期待度
ヘルスビッグ データ事業		健保組合等を通じて得たデータの第三者への提供・販売	データ利用者 (製薬会社、生損保、研究機関、医療機関、システム会社等)	・契約企業数 ・顧客1社あたりの年間取引額	(低○～高 ) 
		個人向け健康情報プラットフォーム <i>PeppUp</i> (ペップアップ)	健保組合 健保組合員	・ユーザー数 ・1人あたり売上	
遠隔医療事業		遠隔画像診断サービスの提供	医療施設	・サービス活用 ・医療施設数 ・読影件数	
調剤薬局支援事業		薬局向けレセコン・電子薬歴の開発・提供	薬局	・サービス活用 ・薬局数	

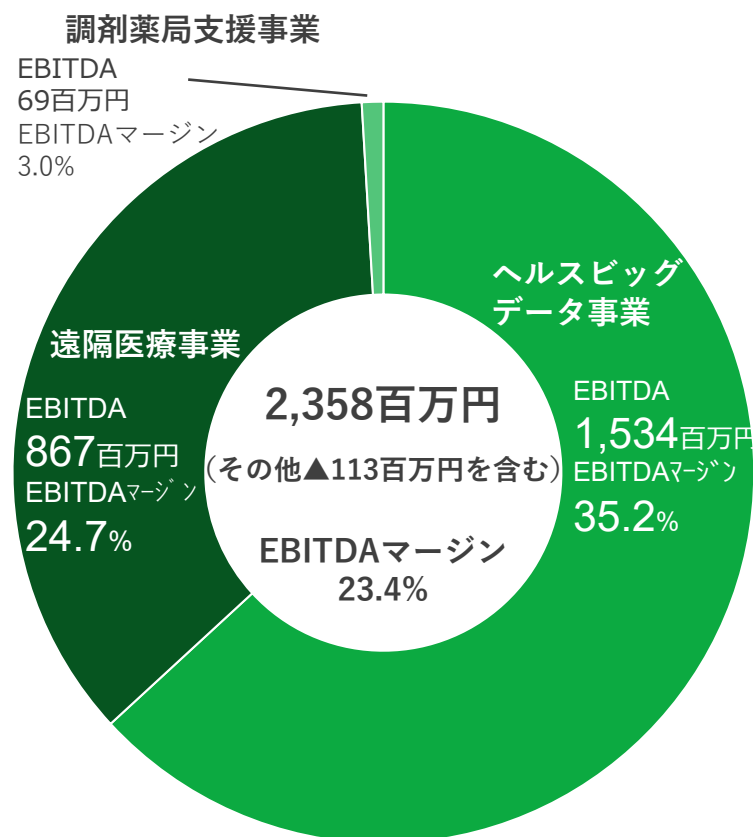
# セグメント別の売上高とEBITDA（2018年度）

収益の柱はヘルスビッグデータ事業

売上収益



EBITDA/EBITDAマージン



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





# J M D C

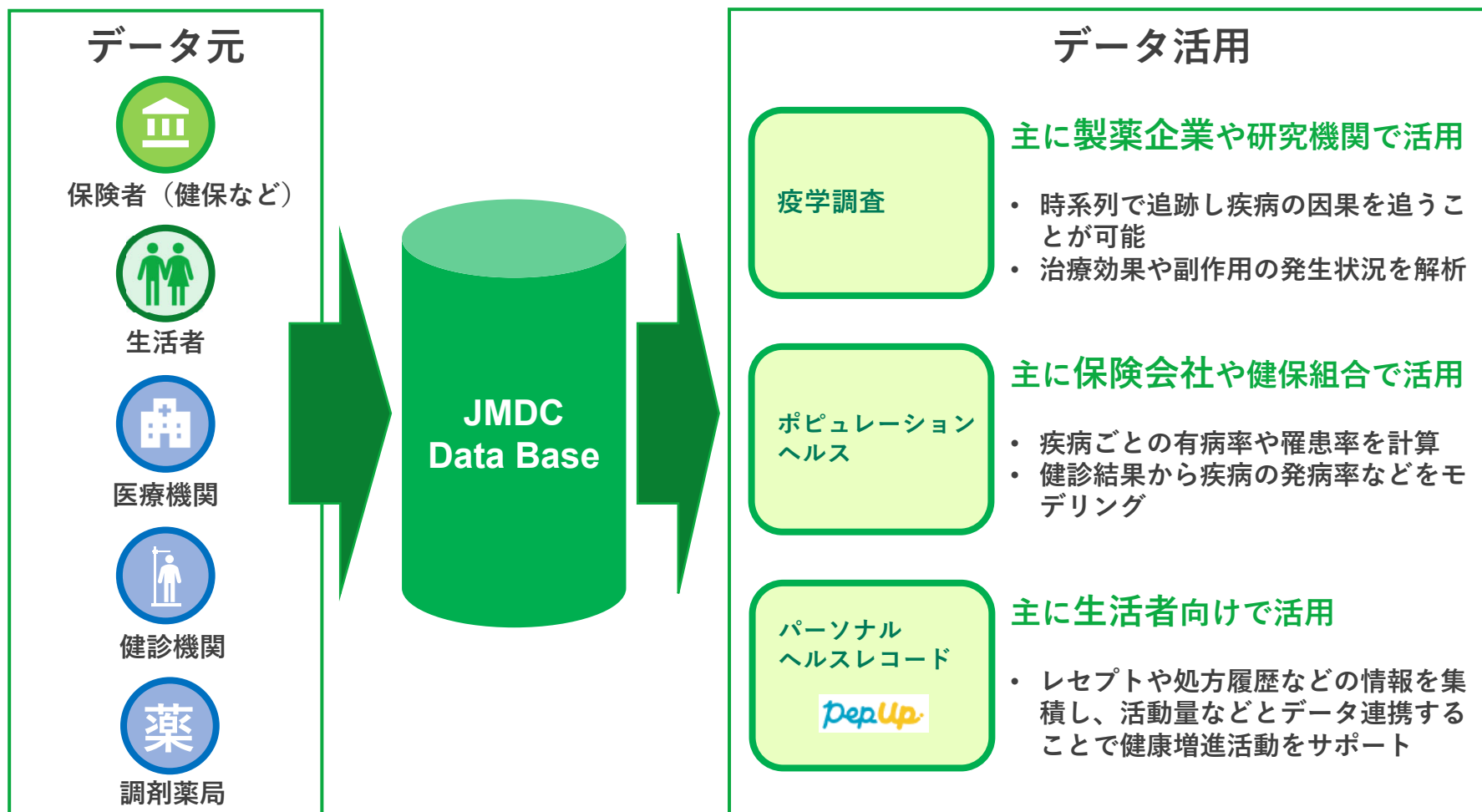


## Section 2

ヘルスビッグデータ事業の強み

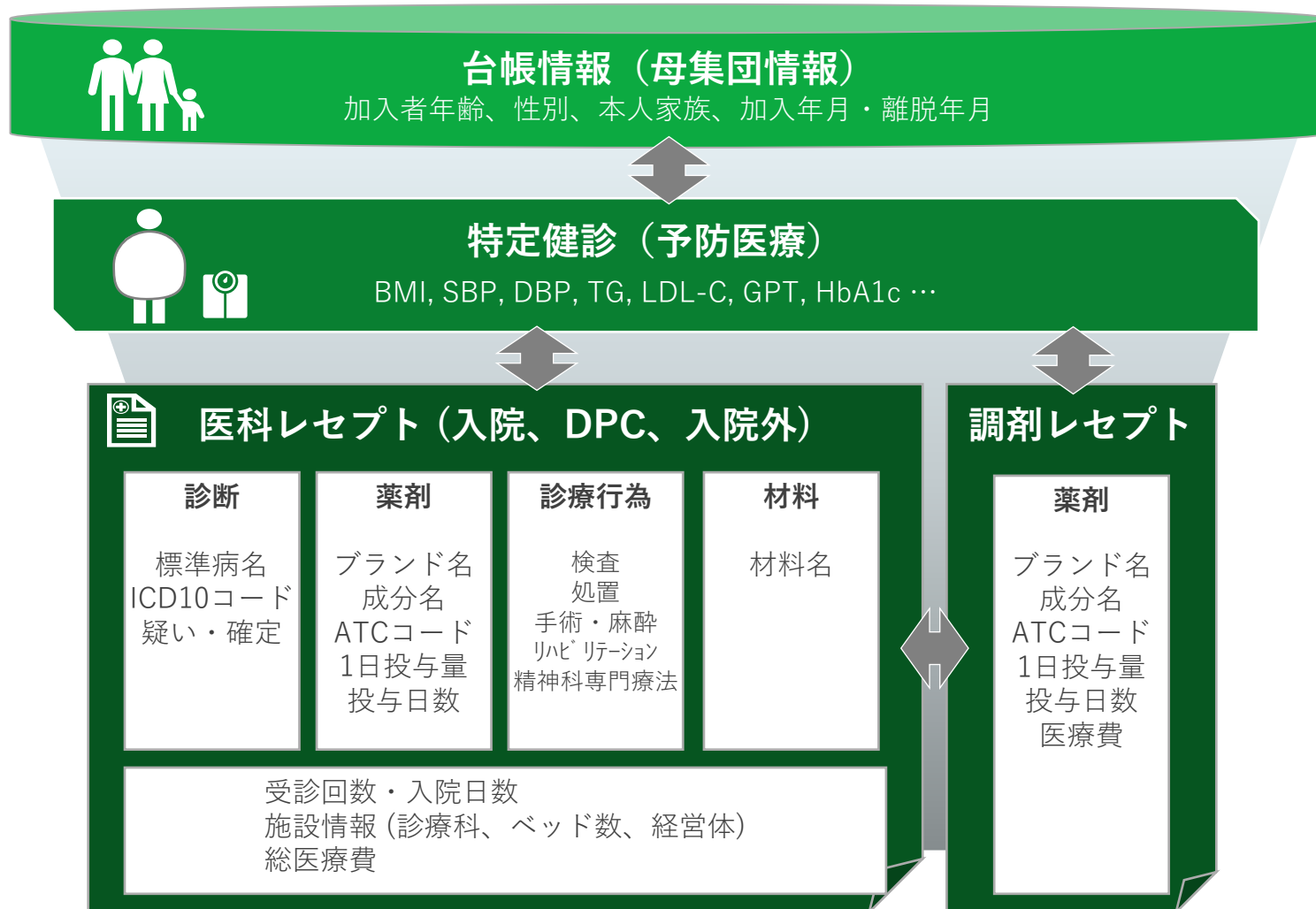
# ヘルスビッグデータ事業の概要

保険者や医療機関などから得た医療データを、効果的なサービスに変換し提供



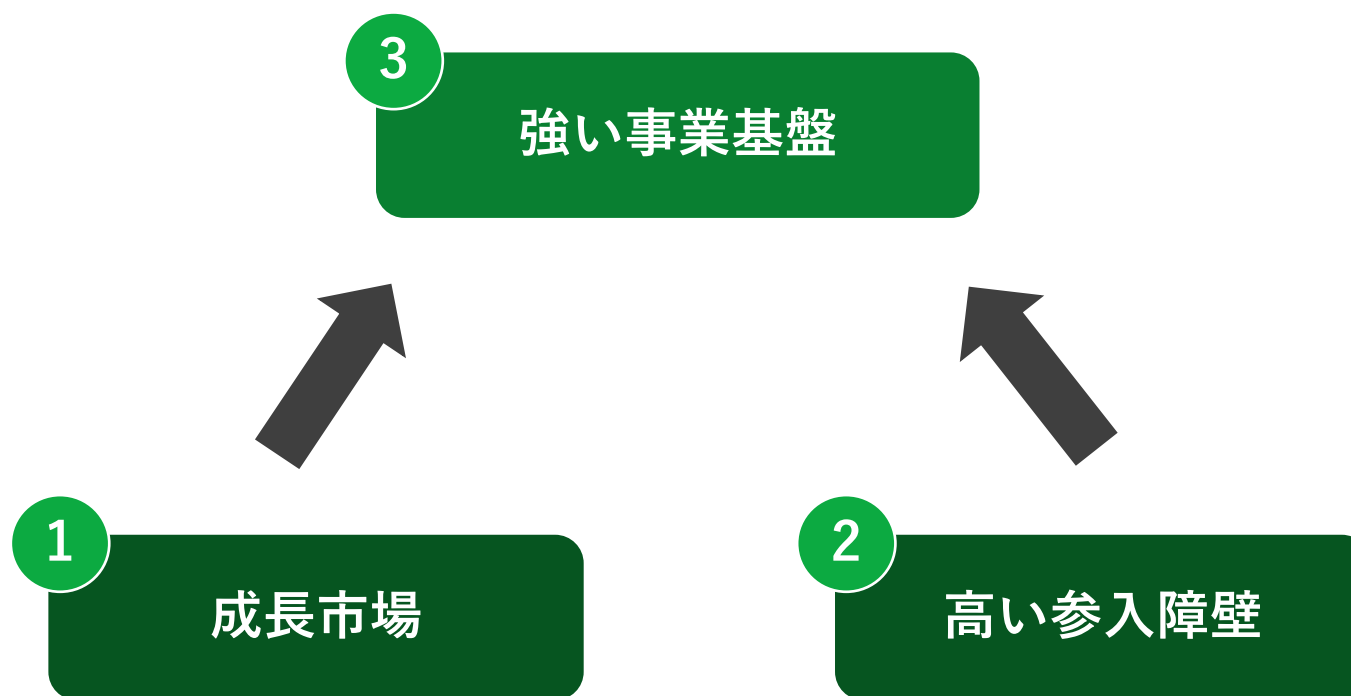
## (参考) データの中身 (保険者データの例)

個人を軸として、「健診データ」と「レセプトデータ」が縦断的に分析可能



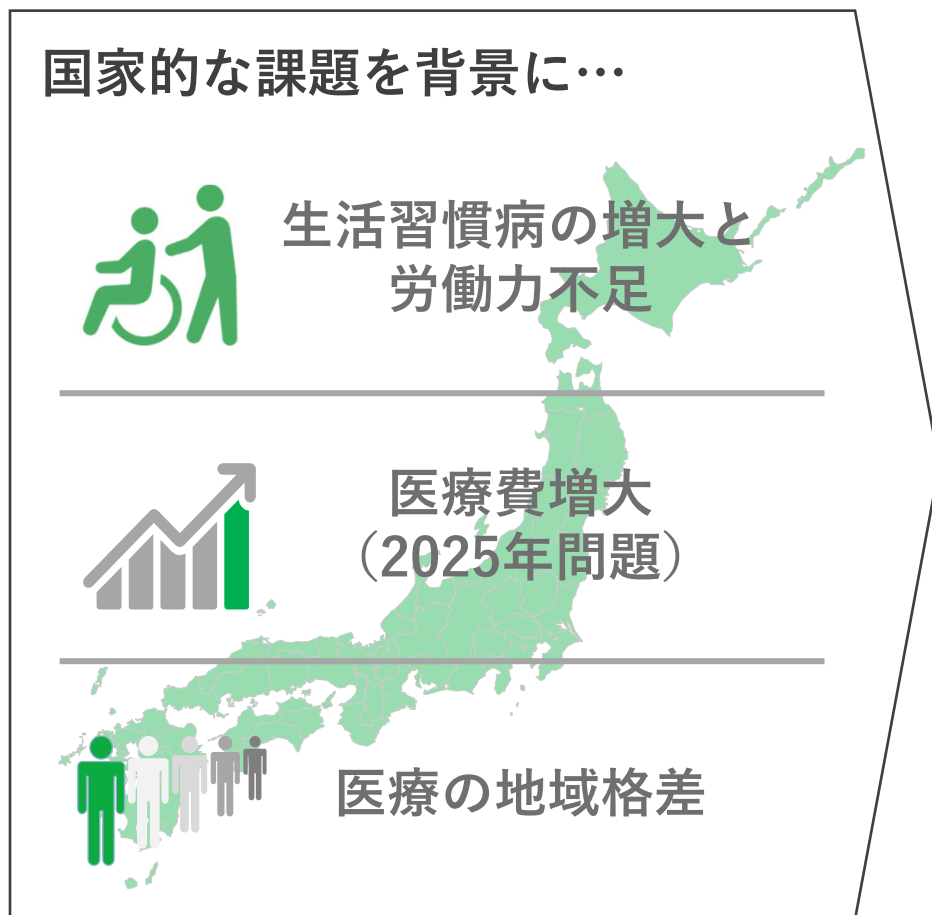
## JMDCの強みの構図

高い参入障壁をベースに価格競争に陥ることなく事業を展開

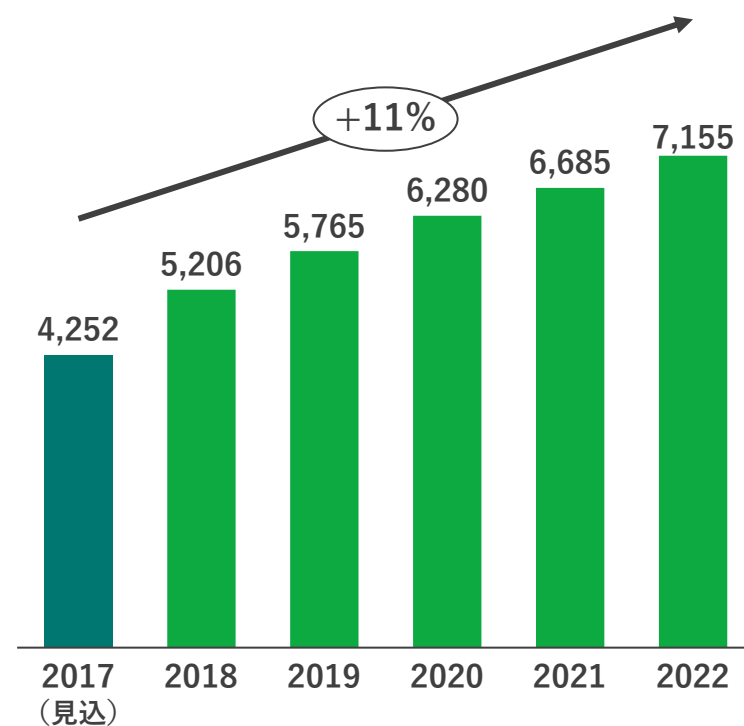


# 1 成長する医療ビッグデータ市場

国家的課題を背景に今後も医療ビッグデータ市場は順調に成長していく見込み



医療ビッグデータ市場は今後も  
成長が期待  
(億円)

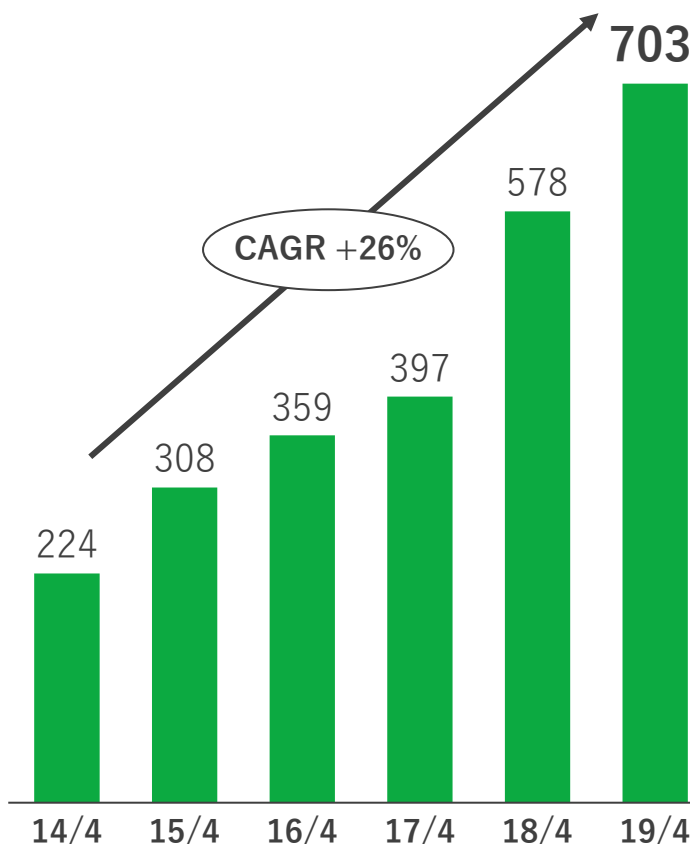


出典: 株式会社富士経済「2018年医療ITのシームレス化・クラウド化と医療ビッグデータビジネスの将来展望No.2」。創業支援、医療ビッグデータ分析分野、医薬品開発支援、ビッグデータ活用治療・診断システム、遠隔/IoT活用治療・診断システム、医療向けプロモーション支援、介護・福祉支援、医療向け個人情報管理システムからなる市場規模

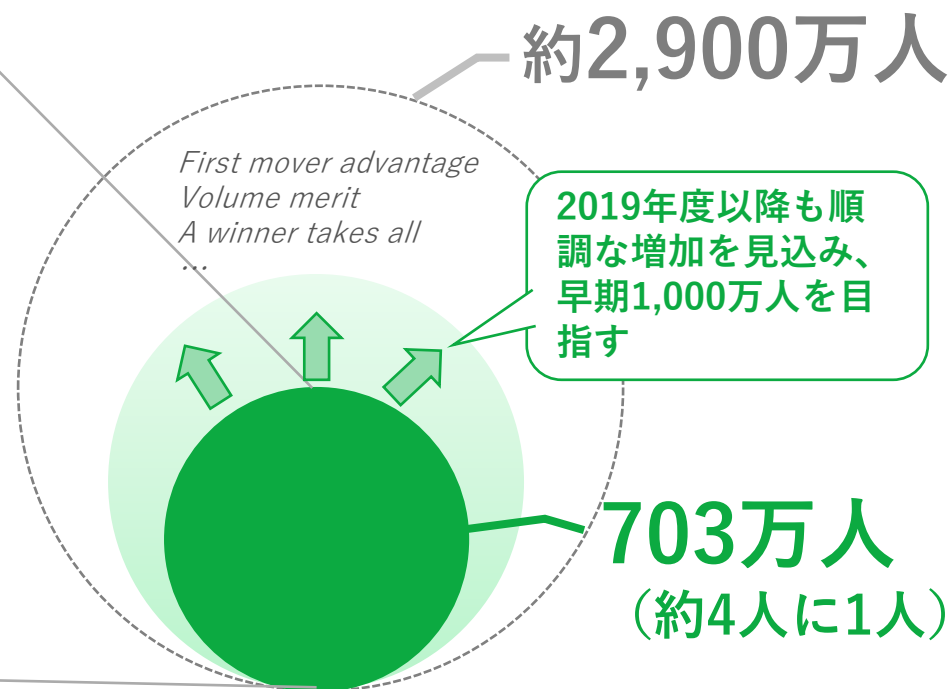
## 2 高い参入障壁－圧倒的なデータ規模

組管掌健保組合員の約4人に1人のデータを収集。先行者アドバンテッジにより陣地を拡大

JMDC母集団数推移（万人）



組管掌健保におけるJMDC浸透状況



Note: 母集団数は各年の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。組管掌健保の保険者数及び加入者数は2016年3月末時点における厚生省医政局看護科集計  
出典: 組管掌健保の加入者数は厚生労働省

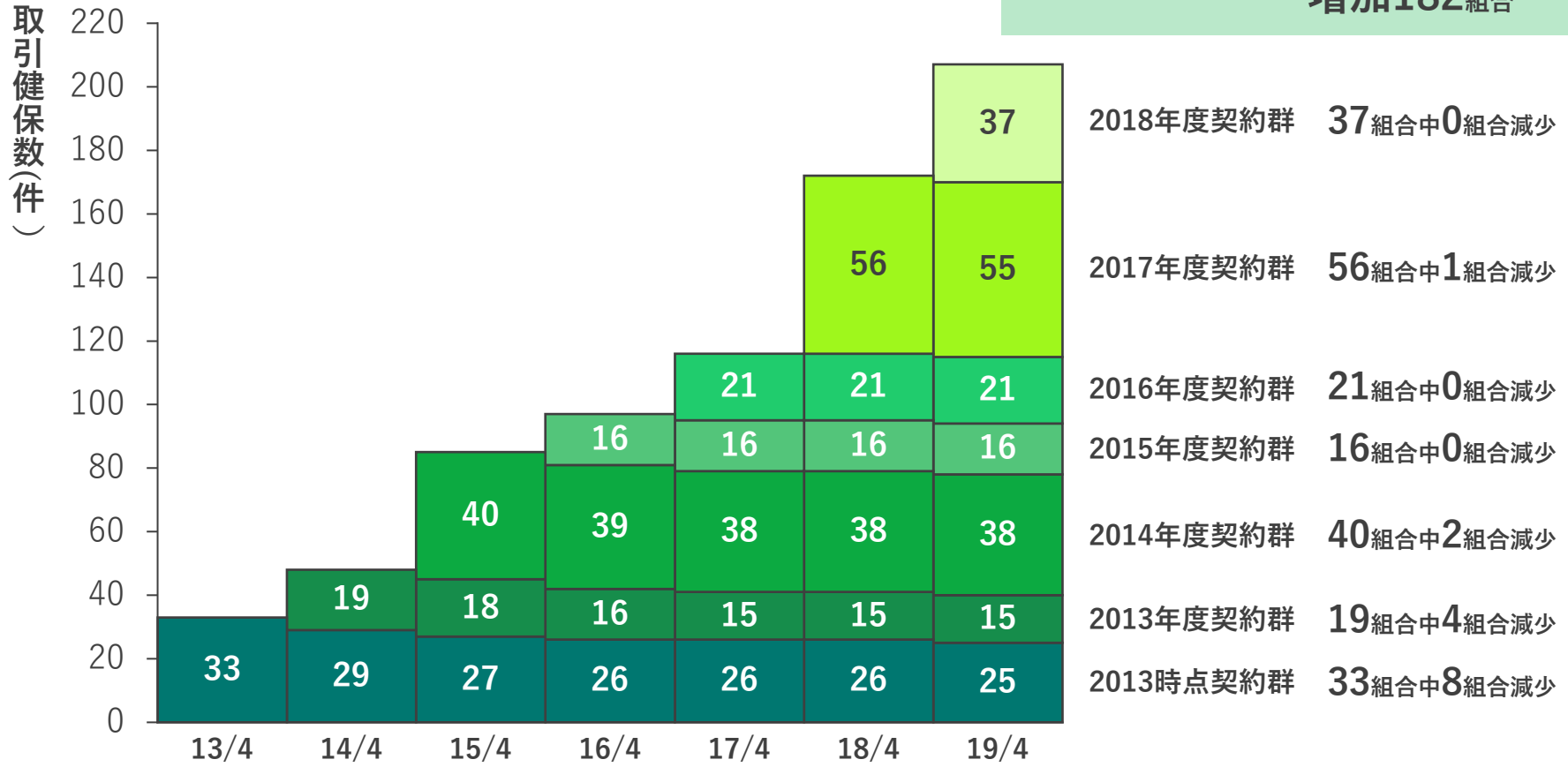
© JMDC Inc.



## 2 高い参入障壁－健保向けサービスの低水準の解約率

現経営体制がスタートした2013年度以降、189件契約を獲得し7件のみ脱落。手厚いフォローで低い解約率を実現

### 健保向け分析ツールの継続状況



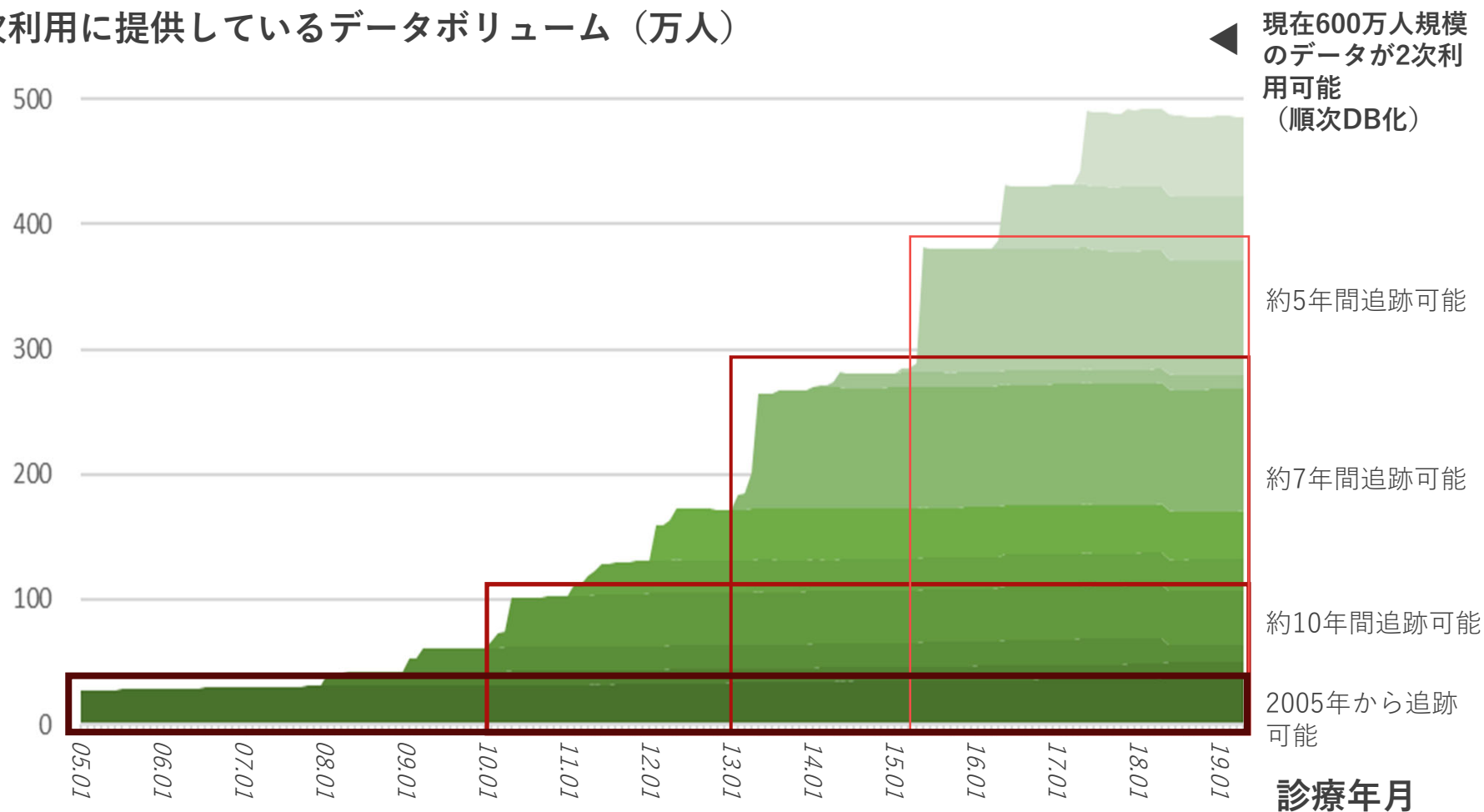
Note: 取引健保数は各年の4月末時点で継続契約を締結している（単発取引を除く）健保のみを集計。各取引健保の契約タイミングも各年の4月末時点で集計。



## 2 高い参入障壁 – 2次利用におけるデータ追跡性

パイオニアであること、低い解約率の結果として、データベースの追跡性は長期間に及び、強固な競合優位性を形成

2次利用に提供しているデータボリューム（万人）

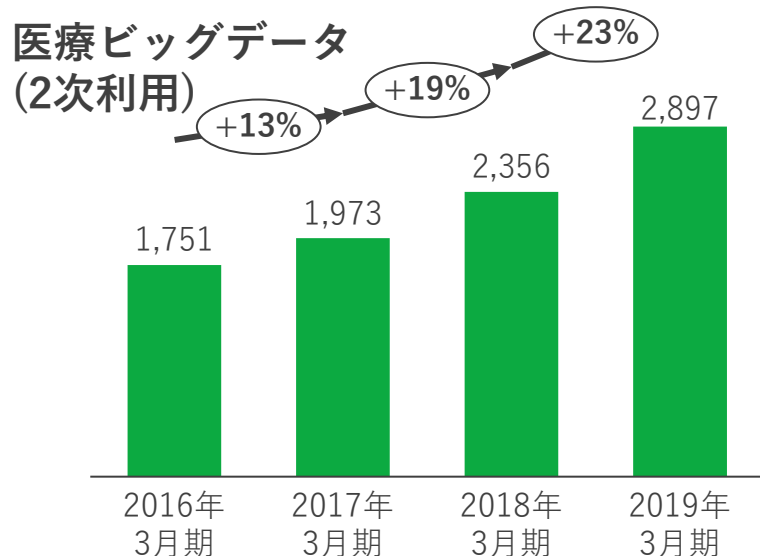


Note: 2次利用可能な匿名加工データのうち、すでにDBとして提供可能となっているデータボリューム

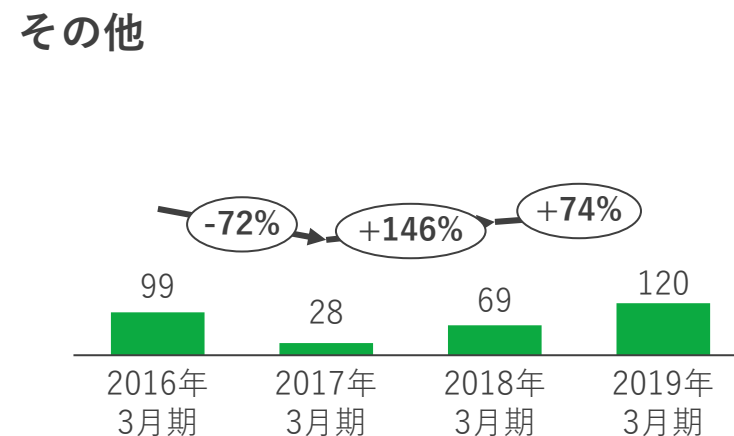
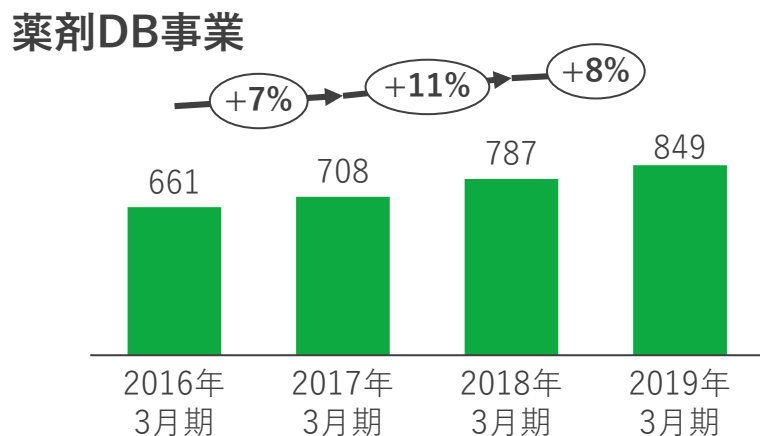
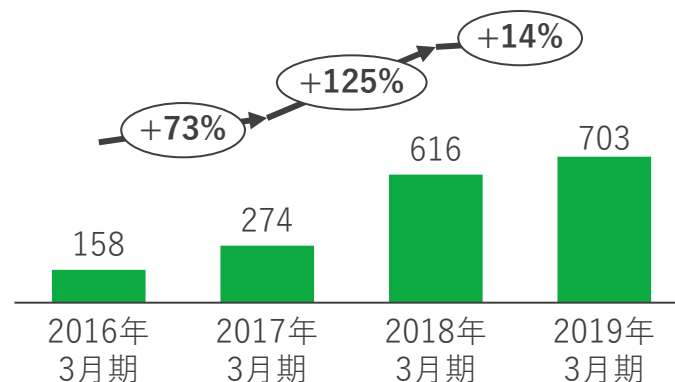


### 3 ハイマージンの実現－ヘルスビッグデータ事業の構成毎の売上高推移

各事業の業績は順調に推移。とりわけ医療ビッグデータ（2次利用）は成長が加速



保険者支援事業 + PHR (百万円)



Note: 当該売上は経営管理上の単純合算数値であり、また、当該セグメントに含まれるメディカルデータベース株式会社は2018年5月より連結財務諸表に取り込んでおりますが、それ以前からの数値を取り込んでおります。メディカルデータベース株式会社は決算期変更の影響から、2016年3月期は2015年3月～2016年2月の数値を記載しております。2017年3月期から2018年3月期にかけての「保険者支援及びPHR」の売上の増加は、PHRサービスの立ち上げによるものです。ヘルスビッグデータ事業の構成毎の売上高は未監査

# J M D C

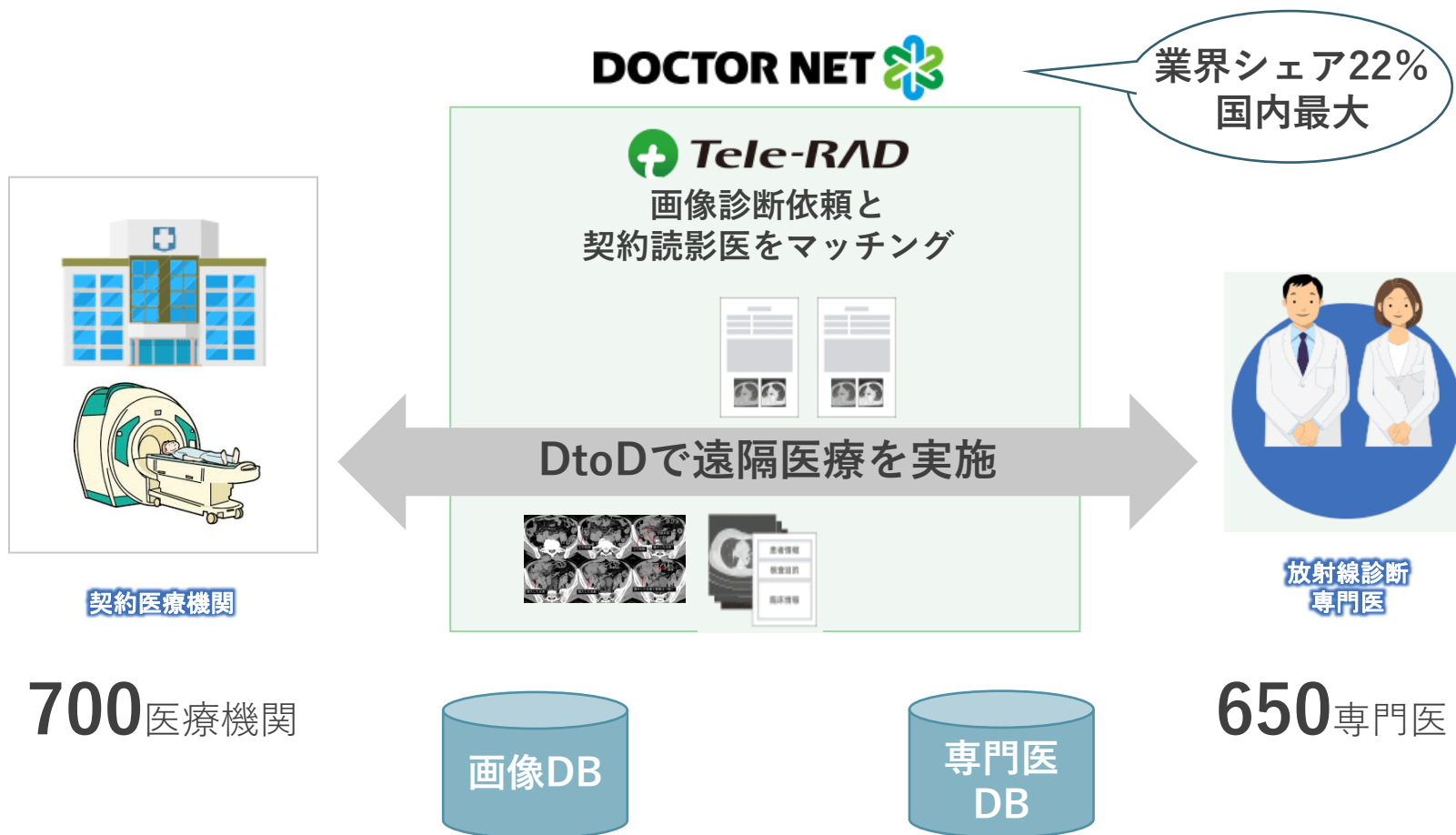


## Section 3

### 遠隔医療事業の強み

# 遠隔医療事業（Tele-RADサービス）の概要

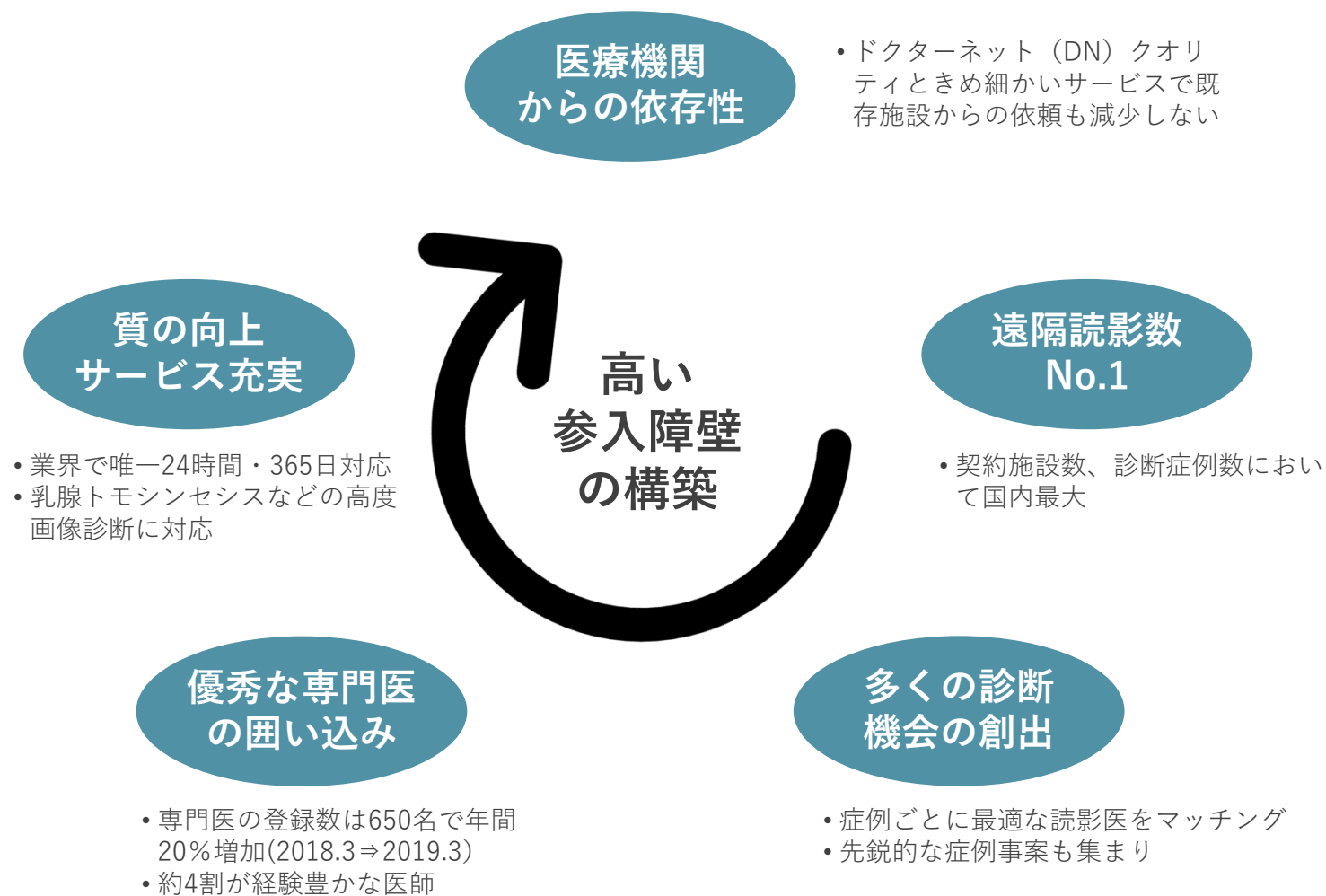
日本の医療施設は約11万軒、画像撮影数は年1.5億症例に比し、放射線診断専門医は約5,500名と不足。専門医リソースを有効に活用しこのギャップを埋める



Note: DtoDとは医療機関と外部専門医との連携の意味（Doctor to Doctor）。業界シェアは、ドクターネットの遠隔読影マッチングサービスの売上2,711百万円（2019年3月期）を遠隔読影サービスの市場規模12,206百万円（2018年予測、矢野経済研究所「2018年版 医用画像システム（PACS）・関連機器市場の展望と戦略」）で除して算出  
出典:厚生労働省「平成30（2018）年医療施設動態調査」、公益社団法人日本医学放射線学会HPの専門医一覧

# 遠隔医療事業（Tele-RADサービス）の高い参入障壁

業界最大手としての好循環により、高い参入障壁を実現

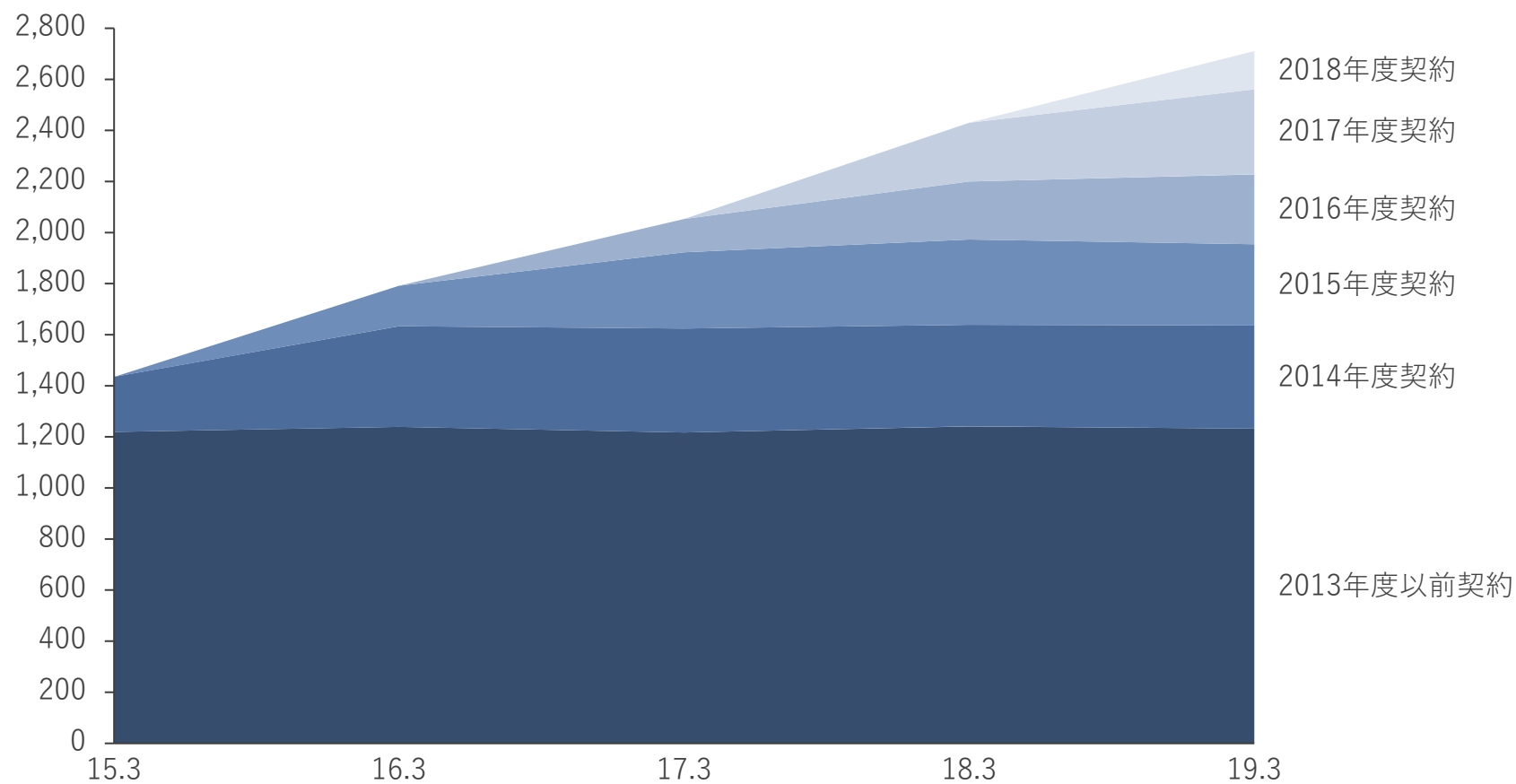


Note: 遠隔読影数No.1は、読影プロバイダーの月間平均件数（保険診療分、2018年度、矢野経済研究所「2018年版 医用画像システム（PACS）・関連機器市場の展望と戦略」）の比較

## 遠隔医療事業（Tele-RADサービス）の売上構造

契約医療機関にとって依存性が高いサービスであり、ほとんど減少せず積み上がり

遠隔読影マッチングサービスの売上高  
(百万円)

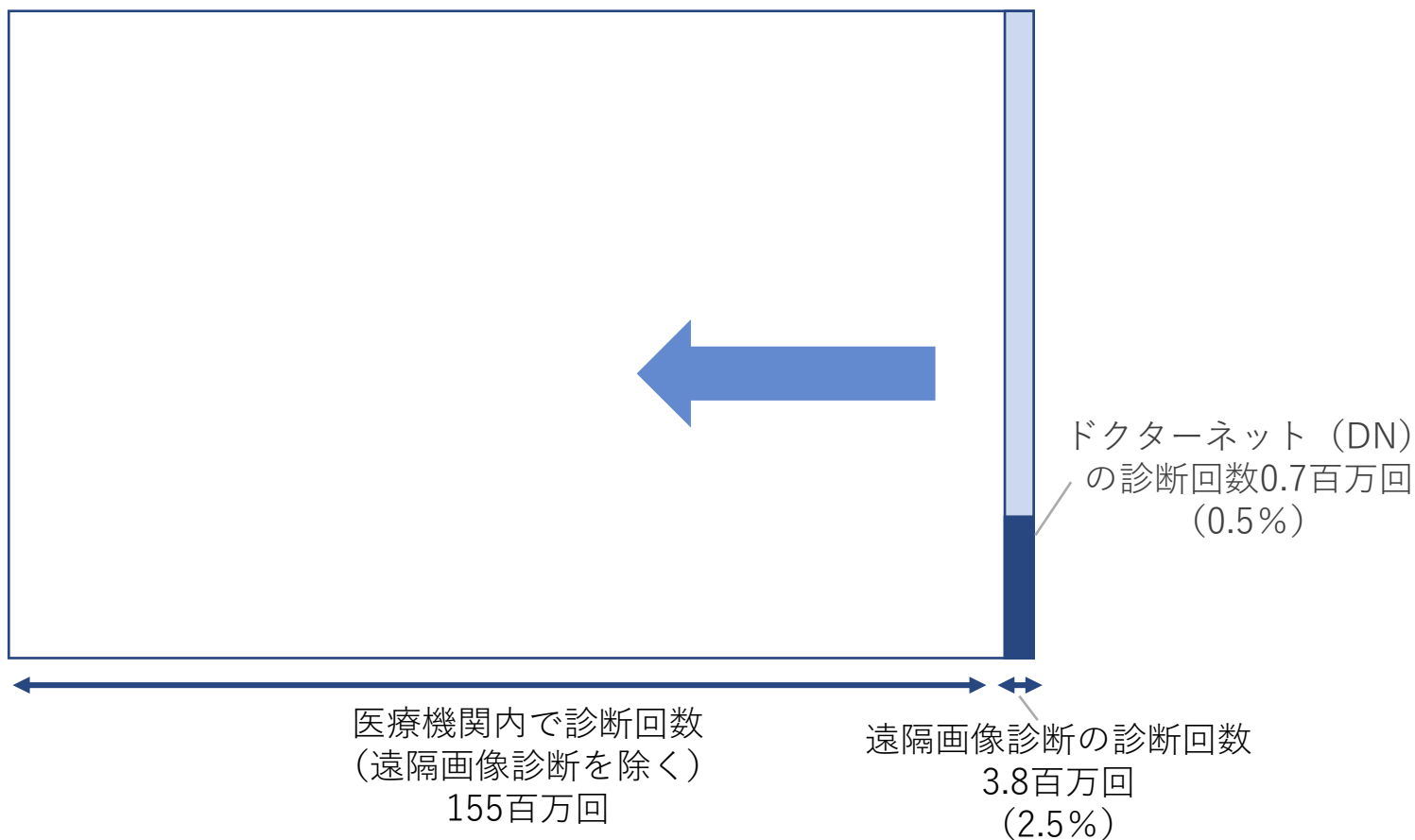


Note: 売上は経営管理上の数値。ドクターネットは2018年4月より連結財務諸表に取り込んでおりますが、上記はそれ以前からの数値を含めて記載

## 遠隔医療事業（Tele-RADサービス）の成長余地

放射線診断専門医の不足にも拘わらず、遠隔読影サービスを活用している医療機関は未だ限定的。開拓余地は大きい

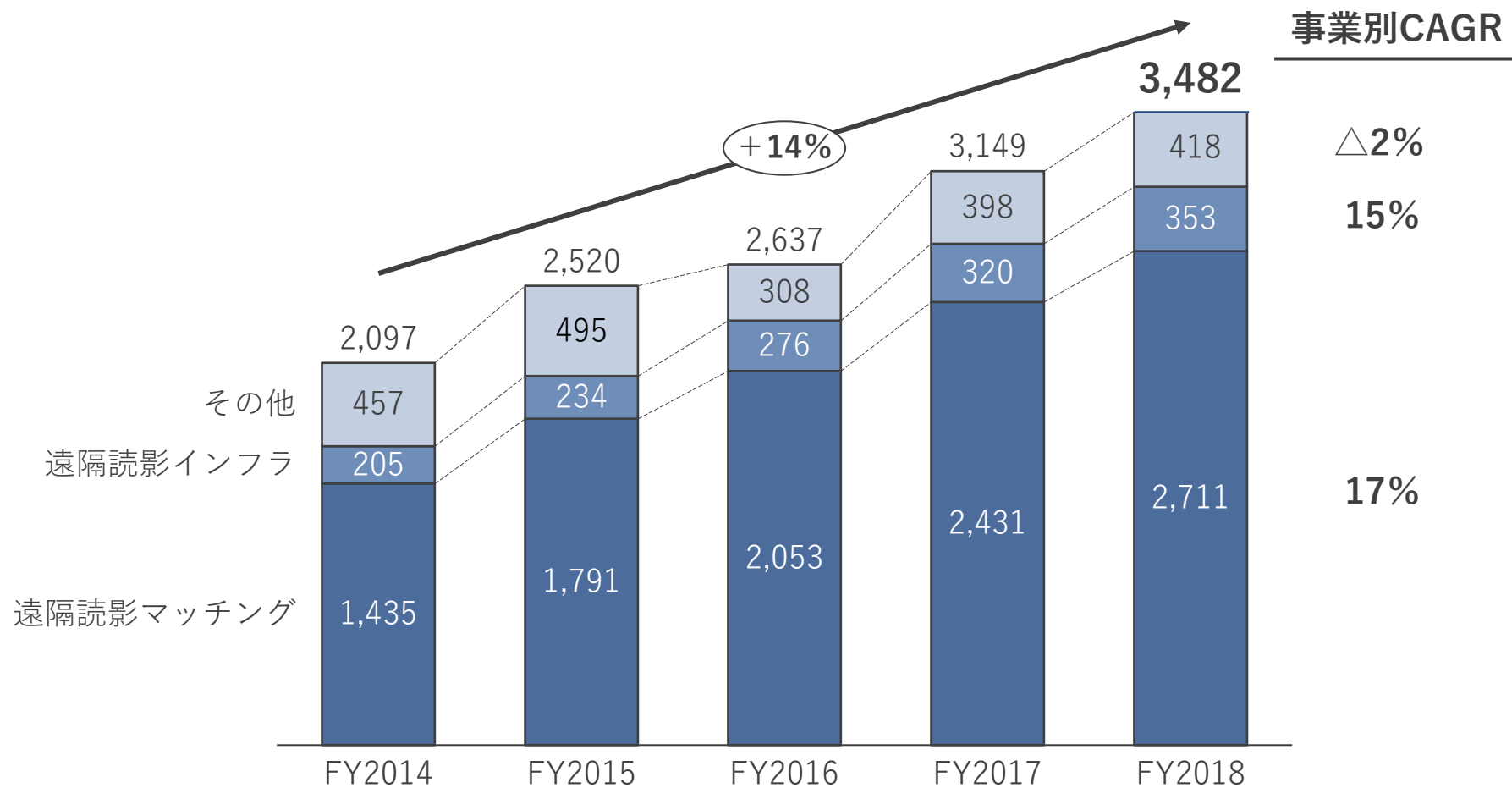
保険診療全体の診断回数：159百万回



Note: 保険診療全体の診断回数は厚労省「平成30年社会医療診療行為別統計」より作成した2018年6月の画像診断回数に12をかけて算出。遠隔画像の診断回数は矢野経済研究所「2018年版 医用画像システム (PACS) ・関連機器市場の展望と戦略」の読影プロバイダーの月間平均件数 (保険診療分のみ) に12をかけて算出。DNの回数は2019年3月期の保険診療の実績

# 遠隔医療の事業別の売上高推移

高い参入障壁を背景に極めて安定的に業績が推移



Note: 当該売上は経営管理上の単純合算数値であり、DNIは2018年5月より連結財務諸表に取り込んでおりますが、それ以前からの数値を取り込んでおります。その他の会社については連結加入タイミングより数値を取り込んでおります

# J M D C



## Section 4

### 中長期の成長戦略



## 中長期の成長戦略

---

1

「高付加価値化」 × 「データ種類拡充」 を通じたデータ提供事業の取引額の最大化

2

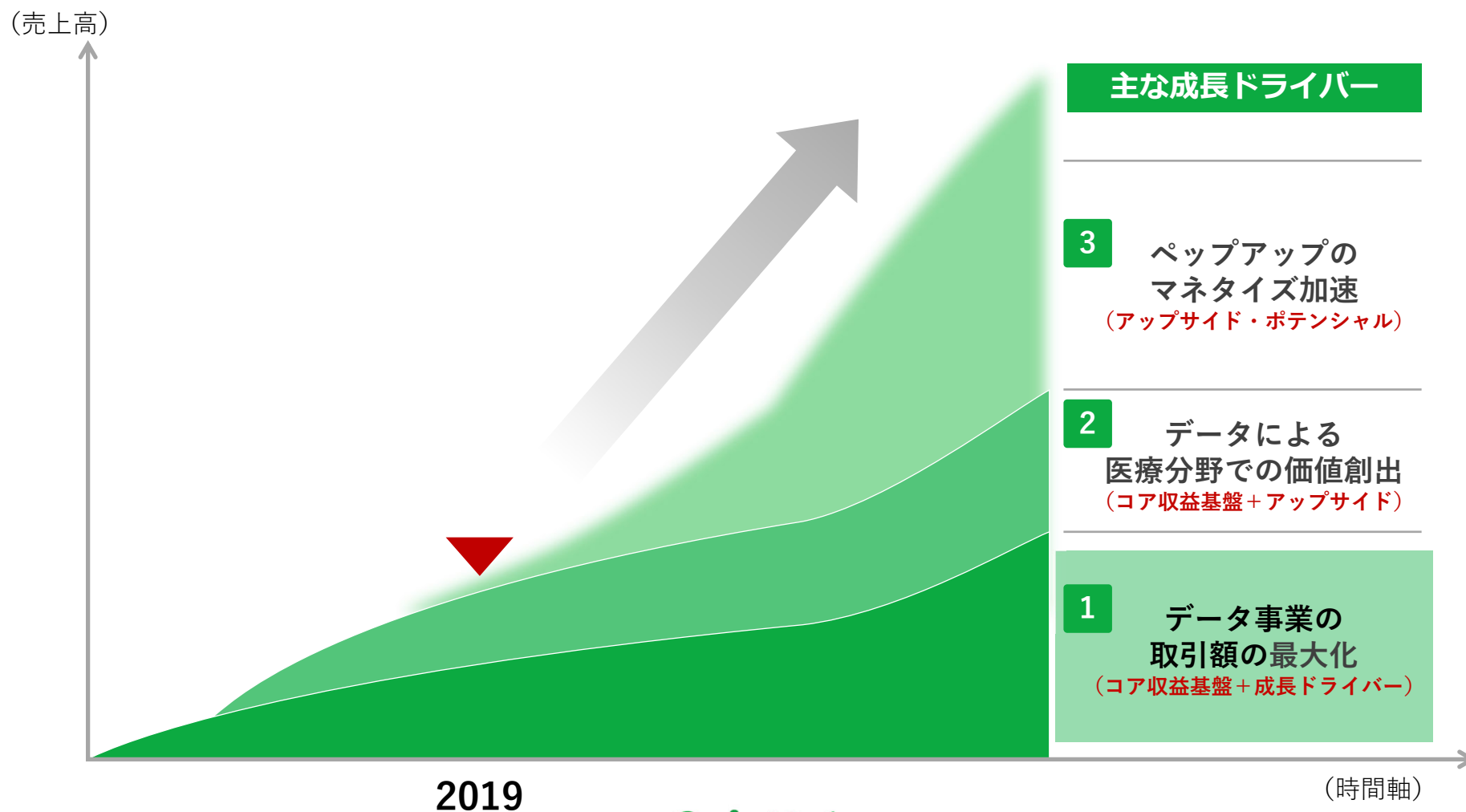
データ利活用による医療における価値創出

3

社会生活者に対して医療費の健全化につながるソリューションを提供し、健保・企業からのマネタイズを加速

# 中長期の成長イメージ

## 3段階で成長を加速



1 「高付加価値化」 × 「データ種類拡充」を通じたデータ提供事業の取引額の最大化

## データ提供事業の取引額の最大化

さらに今後は「高付加価値化（アップセル）」 × 「データ種類の拡充（クロスセル）」により取引金額を拡大させる



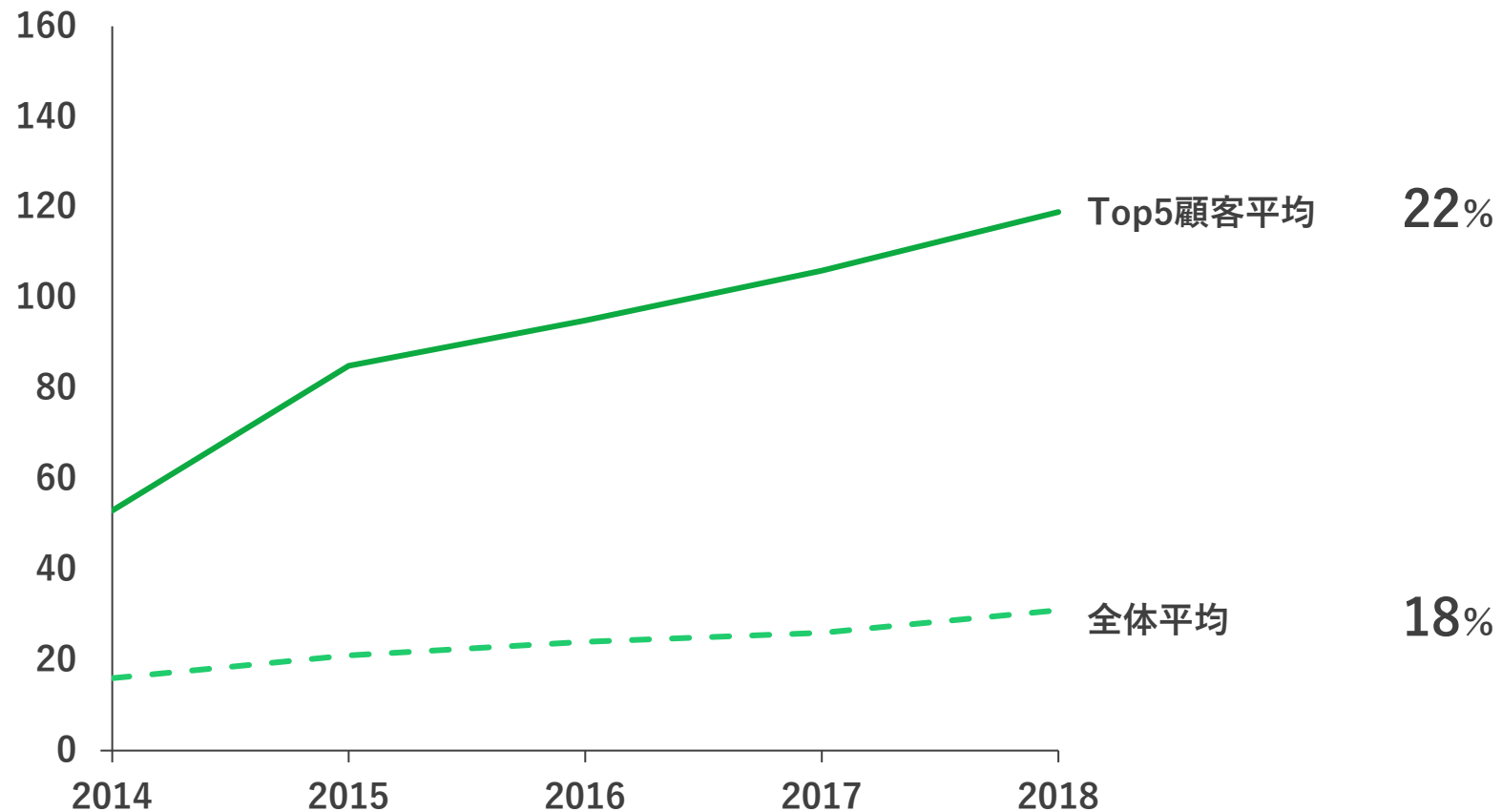
1 「高付加価値化」×「データ種類拡充」を通じたデータ提供事業の取引額の最大化

## 顧客1社あたり取引額推移

まずはヘビーユーザーがけん引する形で業界全体へ裾野を広げていく

### 顧客1社あたりの平均年間取引額（百万円）

2014→18年  
CAGR



Note: Top 5は各年度の取引額の上位5社  
© JMDC Inc.



1 「高付加価値化」 × 「データ種類拡充」 を通じたデータ提供事業の取引額の最大化

## JMDCのサービスのポテンシャルマーケットサイジング

「データ拡充」 × 「高付加価値化」 で300億円を超える市場を想定

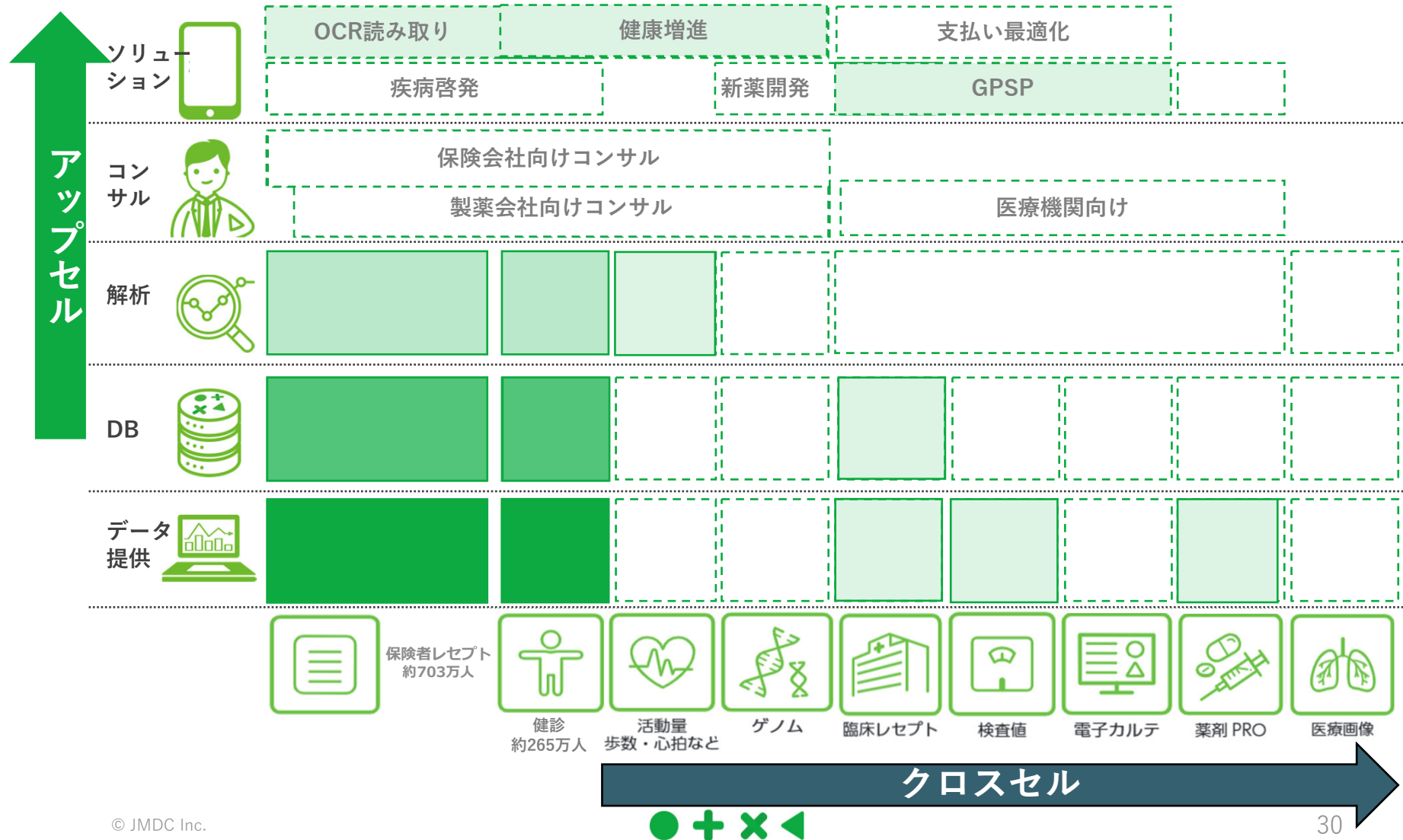


Note: ターゲット市場規模の見立ての前提となっている顧客数及び1社あたりの取引額は類似企業における取引額を参考にした当社の見立て。また、当該市場における当社の獲得シェアは不明  
DBインフラ120百万円は当社のDBを顧客企業が利用・分析できるインフラとして提供する際の金額、アドホックデータ30百万円は当社が分析したデータを顧客企業が購入する際の金額の想定

1 「高付加価値化」 × 「データ種類拡充」 を通じたデータ提供事業の取引額の最大化

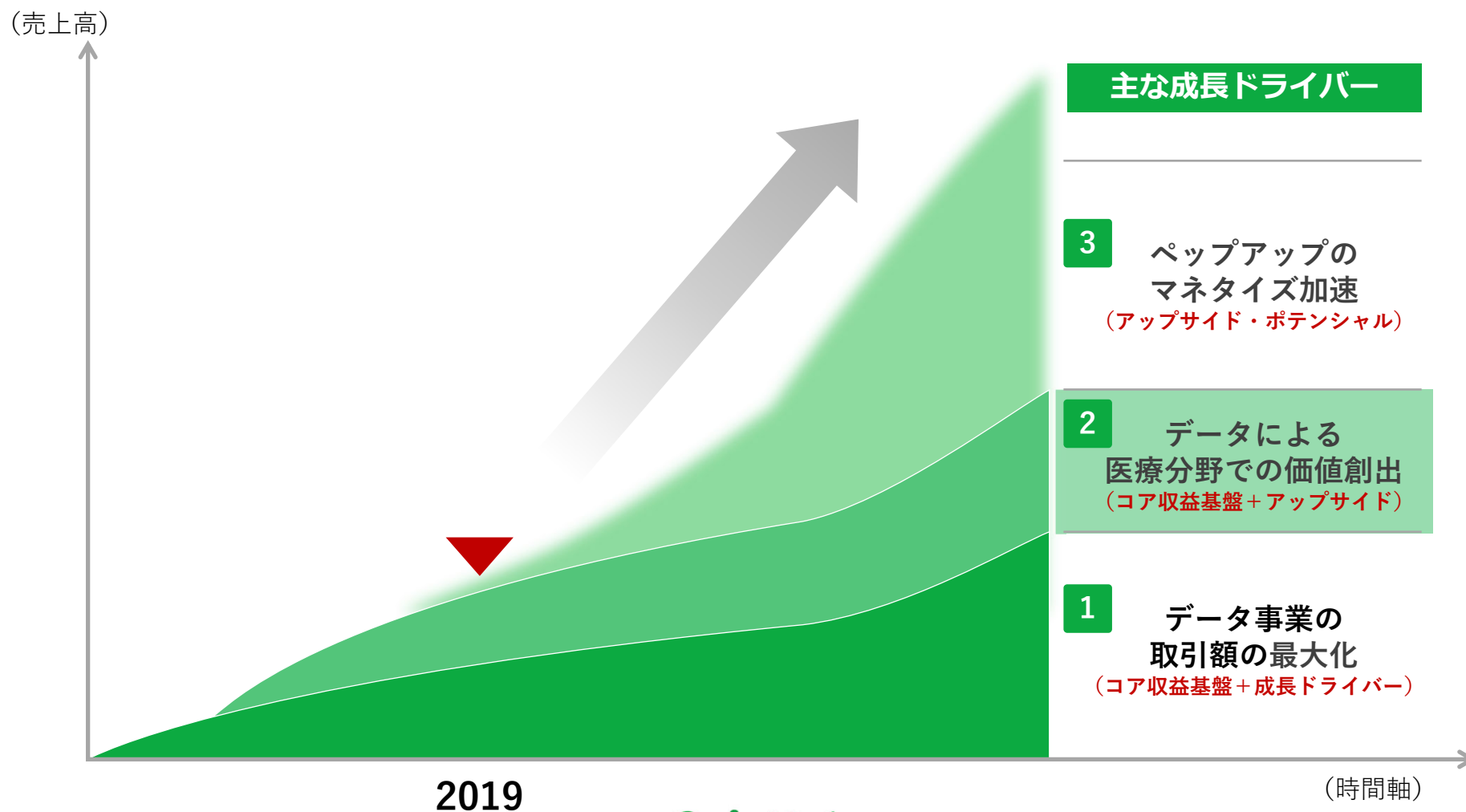
## 今後の事業拡大候補マッピング

今はデータ・DBユーザーを開拓している段階。まだまだ事業化の余白は大きい



# 中長期の成長イメージ

## 3段階で成長を加速



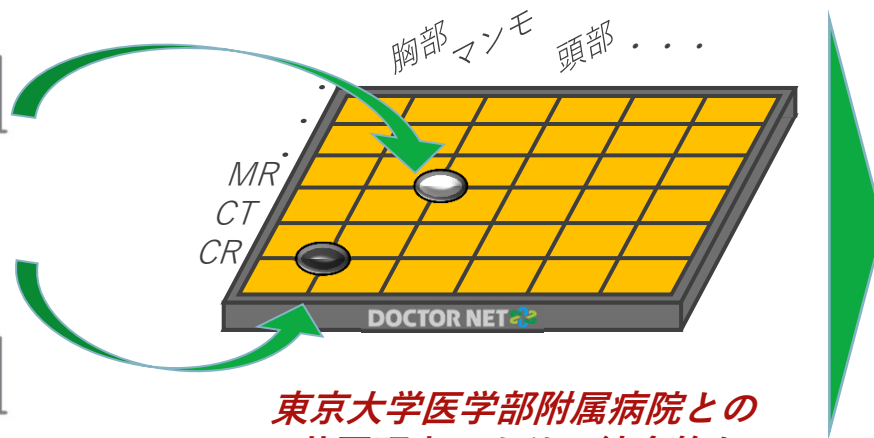
## 機械学習を用いた画像診断

AI×医療市場の創出およびシェア確保に向けて、ドクターネットは  
東京大学との共同研究によりAI-RADのプラットフォーム開発を加速

AI開発会社



AIユーザー



東京大学医学部附属病院との  
共同研究により、統合的な  
プラットフォームを開発中



医療機関



放射線科医



## 非言語（画像）領域でのインバウンド遠隔診断

ドクターネットの遠隔画像診断サービスに対するニーズが強い中国において、2019年度から事業展開を本格化

中国からのインバウンド遠隔画像診断を検討中

ドクターネットは2019年4月に上海に中国法人を設立

### ニーズ

### ステータス

#### プレミアム健診サービス

- 高価格帯の健診の対応が限定的であり、富裕層の健診における潜在的なニーズは高い

契約済み

#### 中国最大の健診グループの高級健診部門

- 全国25拠点以上での心臓MRI検査を中心に読影を受託予定

契約済み

#### 画像診断分野で著名な民間医療機関

- 高名な放射線科医が多数所属
- 上海を含む大都市を中心に5拠点を展開

#### 海外セカンドオピニオンサービス

- 中国医師は技量にバラツキが見られ、海外の名医からセカンドオピニオンを取得するニーズが存在
- 患者が病院での撮影画像を個人で保有する文化

交渉中

#### 保険会社/EC等のプラットフォーム

- BtoC向けに画像診断セカンドオピニオンサービスを展開できる優良チャネル

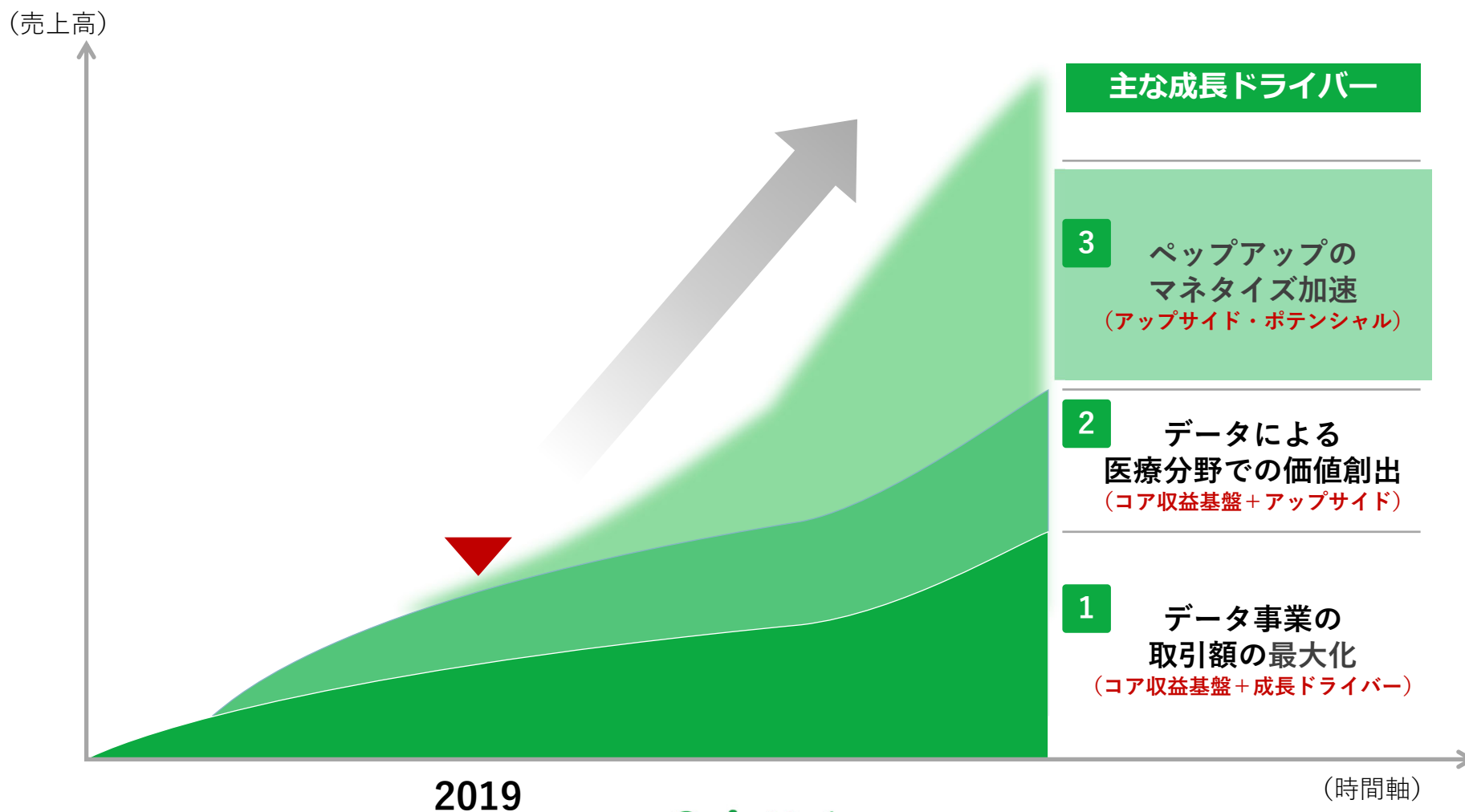
Note:交渉中のパートナーは、現時点ではパートナーとなる保証はありません。

© JMDC Inc.



# 中長期の成長イメージ

## 3段階で成長を加速



3 社会生活者に対して医療費の健全化につながるソリューションを提供し、マネタイズを加速

## PHRプラットフォーム事業 *pepUp* (ペップアップ)

### PHRプラットフォーム *pepUp*



- 健保組合の加入者（組合員）を対象としたPHRサービス
- 健診結果や過去の受診記録が予め保険者データから連携
- 活動量計との連携やヘルスデータ解析により開発した健康増進ソリューションを個人に直接提供

2016年からスタートし、  
約3年間で100万人のID発行

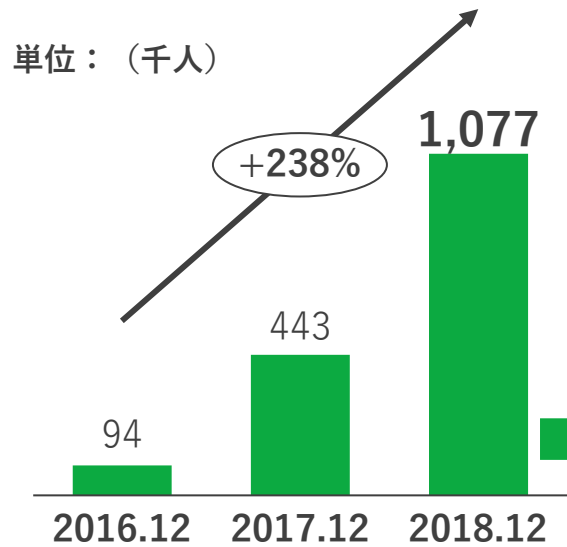
3 社会生活者に対して医療費の健全化につながるソリューションを提供し、マネタイズを加速

## 個人向け健康情報プラットフォーム *PepUp* (ペップアップ)

様々なプロダクトの拡充を図ることでID発行率を高め、1000万人にも及ぶPHRプラットフォームを目指す

### 今後のユーザーポテンシャル

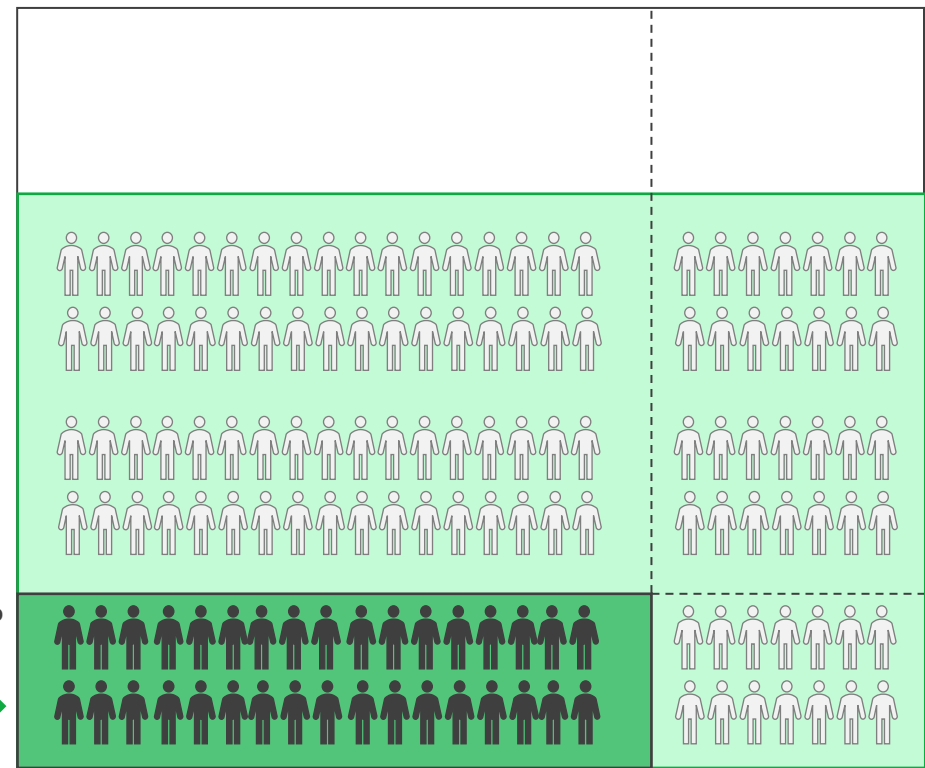
#### *PepUp* ID発行数実績



#### *PepUp* ID発行率

70-80%  
(目標)

15%  
(現在)



700万人 (現在) → 1,000万人 (目標)

Note: 1000万人の目標は、全健康保険組合の加入者数2900万人の約3分の1の前提  
© JMDC Inc.

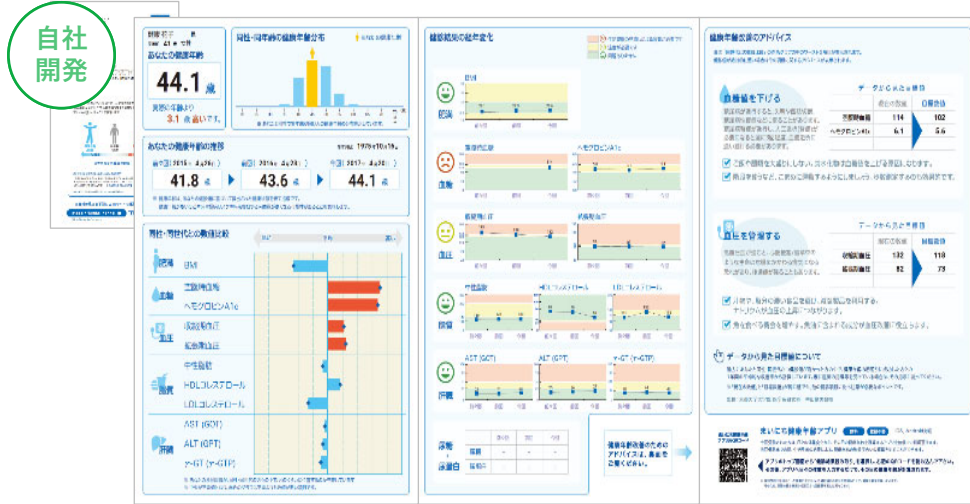


3 社会生活者に対して医療費の健全化につながるソリューションを提供し、マネタイズを加速

# PepUpの产品介绍

ユーザー数×データ×医療ナレッジで他社にはないプロダクトを提供

## 健康年齢



## Clintal



## 特定保健指導



## fitbit

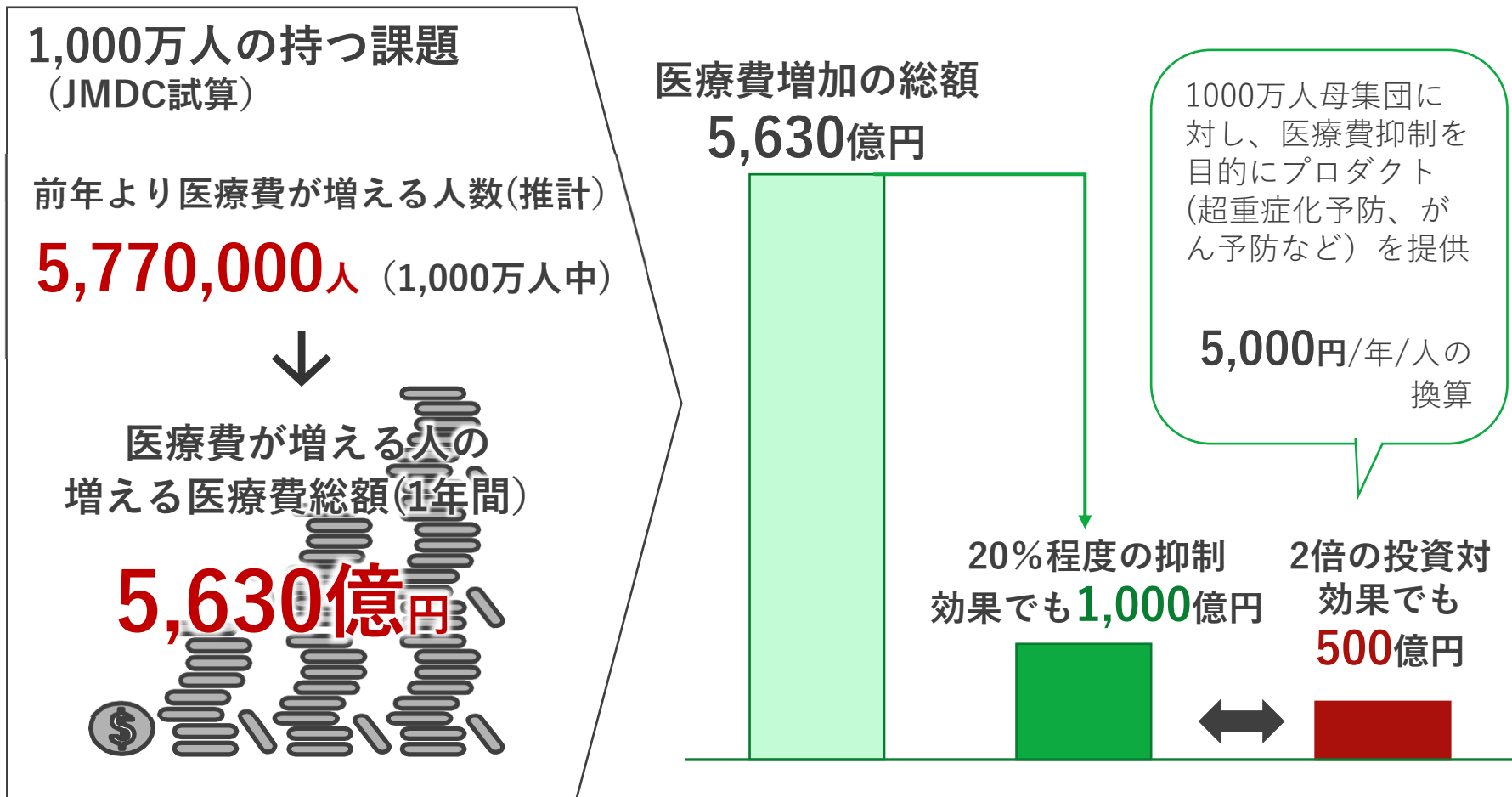


## RIZAP特別プログラム



## PHRの収益化：医療費健全化への投資対効果

1000万人の医療費健全化に対する投資対効果は大きい  
課題の大きさを健保、企業、個人に理解いただくことにより、投資促進は可能だと想定

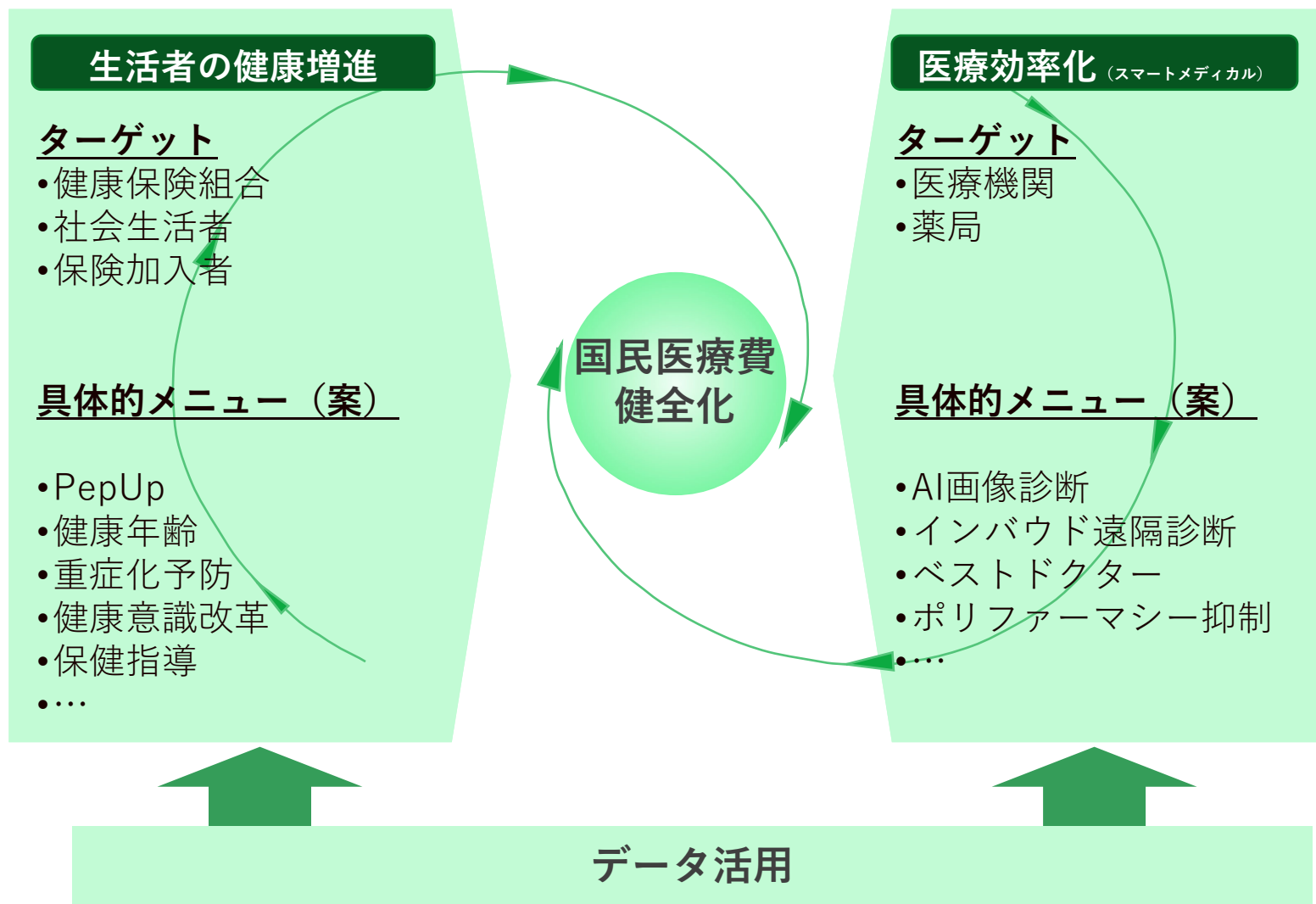


Note: 1000万人の持つ課題（前年より医療費が増える人数、医療費が増える人の増える医療費総額）については、JMDC保有データから試算（379万人分のデータを使用し2016年度と2017年度を比較）した係数を、1000万人の場合にあてはめて作成したJMDCによる推計。また、当該市場における当社の獲得シェアは不明。

© JMDC Inc.



# JMDCグループの目指すもの





J M D C