

# J M D C



## 2021年3月期 第1四半期決算説明資料

2020年8月13日  
株式会社JMDC

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、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。また、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。

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。

「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

# J M D C



## Section 1

### 2021年3月期 第1四半期業績

# 2021年3月期 第1四半期 業績ハイライト

売上収益（百万円）

**3,212**

前年同期

**+26%**

ヘルスビッグ  
データ

前年同期

**+73%**

取引健保の母集団数

**880**万人

うちPepUp-ID数

**172**万人

※ 2020年6月末時点の継続契約締結済健康保険組合の組合員数並びにID発行数の推計

EBITDA（百万円）

**614**

前年同期

**+28%**

遠隔医療及び  
調剤薬局支援

前年同期

遠隔医療 調剤薬局支援

**-8%** **-9%**

医療ビッグデータの  
取引額

上位10顧客の平均取引額

**+26%**

※ 2019年6月期LTMと2020年6月期LTMの比較

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  
LTM: Last Twelve Months (直近四半期から過去12ヶ月)  
© JMDC Inc.



# 2021年3月期 第1四半期 連結業績サマリー

(単位：百万円)

	20年3月期 第1四半期	21年3月期 第1四半期	前年同期比
売上収益	2,558	3,212	+25.6%
営業利益 (率)	266 (10.4%)	357 (11.1%)	+34.2%
税引前利益 (率)	249 (9.7%)	352 (11.0%)	+41.4%
親会社の所有者に 帰属する利益(率)	188 (7.3%)	235 (7.3%)	+25.0%
EBITDA (マージン)	480 (18.8%)	614 (19.1%)	+27.9%

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) 上半期業績予想の進捗状況

(単位：百万円)

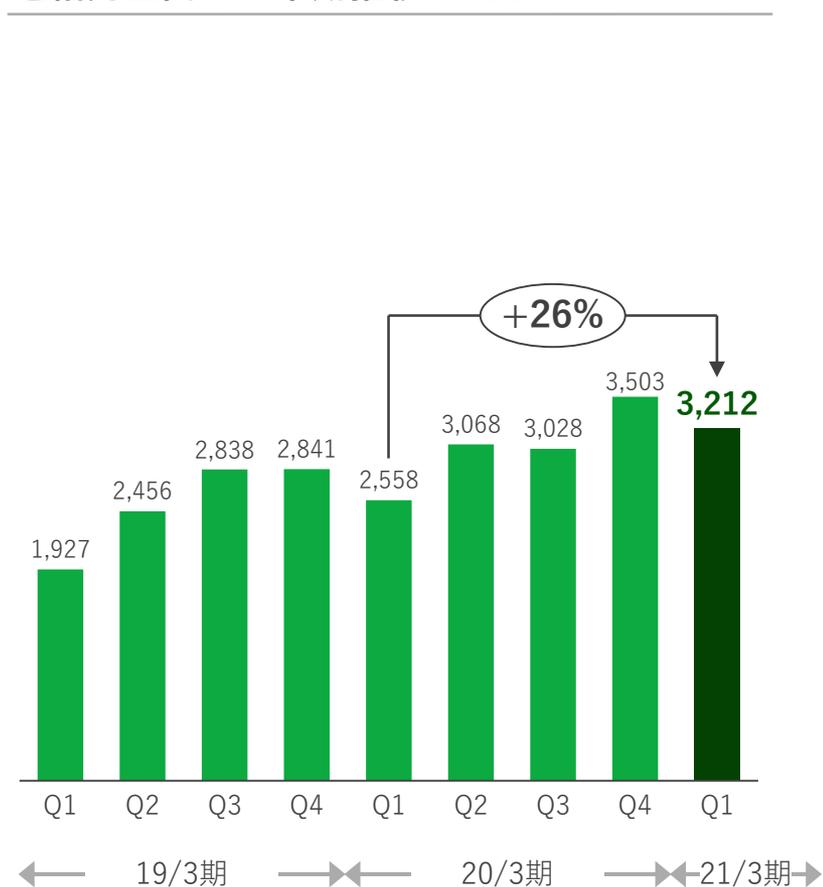
	21年3月期 第1四半期	21年3月期 上半期予想	進捗率
売上収益	3,212	6,600	48.7%
営業利益 (率)	357 (11.1%)	550 (8.3%)	64.9%
税引前利益 (率)	352 (11.0%)	500 (7.6%)	70.4%
親会社の所有者に 帰属する利益(率)	235 (7.3%)	300 (4.5%)	78.3%
EBITDA (マージン)	614 (19.1%)	1,200 (18.2%)	51.2%

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

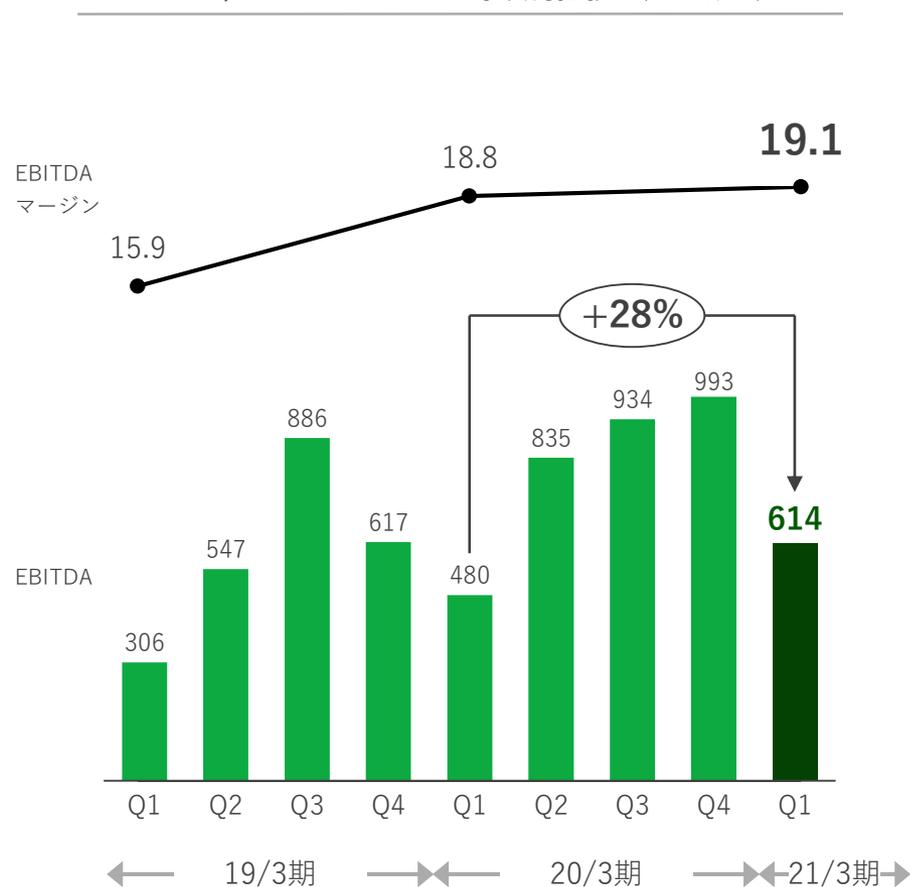
# 2021年3月期 第1四半期 売上高/EBITDA業績の状況

新型コロナウイルス感染症の影響の中においても、着実な成長と高い収益性を実現しています。

連結売上高 四半期推移 (百万円)



EBITDA/マージン 四半期推移 (百万円、%)

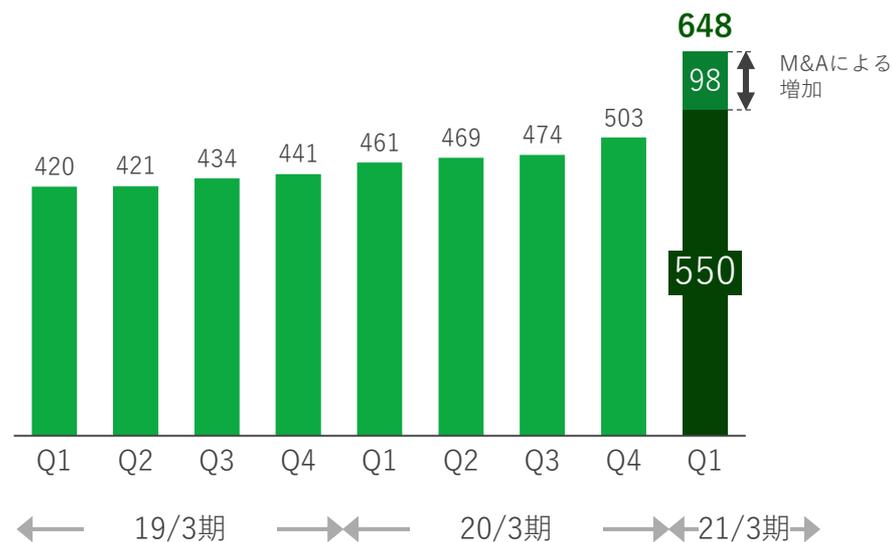
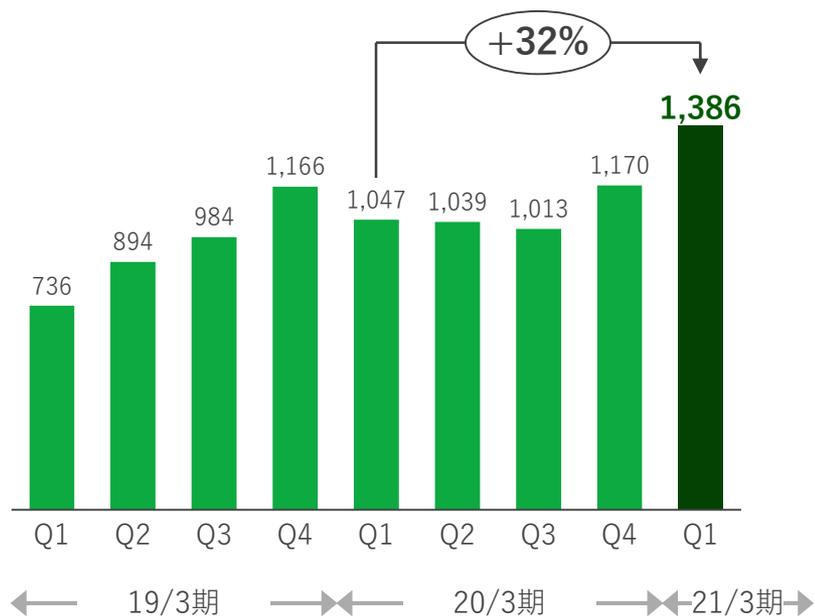


# 2021年3月期 第1四半期 販売管理費/人員の状況

コストコントロールをしっかりと行いつつも、優秀な人材を取り負けることなく採用を加速し将来の事業の成長機会に対応した組織体制を構築しています。

販売管理費 四半期推移 (百万円)

人員数 四半期推移 (人)



## セグメント別業績

遠隔医療及び調剤薬局支援は新型コロナウイルス感染症の影響を受けましたが、ヘルスビッグデータは想定通り順調に成長しております。

(単位：百万円)

		20年3月期 第1四半期	21年3月期 第1四半期	前年同期比
ヘルスビッグデータ	売上	1,037	1,798	+73.4%
	EBITDA	232	406	+75.0%
	(マージン)	(22.4%)	(22.6%)	
遠隔医療	売上	934	861	-7.8%
	EBITDA	234	231	-1.3%
	(マージン)	(25.1%)	(26.8%)	
調剤薬局支援	売上	645	588	-8.8%
	EBITDA	55	39	-29.1%
	(マージン)	(8.5%)	(6.6%)	
調整額	売上	△58	△35	-
	EBITDA	△41	△63	-
	(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

# セグメント別の新型コロナウイルス感染症の影響

4・5月の緊急事態宣言下においては、各顧客への新規営業活動が停止していたことに加えて、来院控え等による各事業への影響が発生しました。

## ヘルスビッグデータ

- データ需要は堅調に推移
- Webセミナーを含めた新たな営業スタイルを確立中
- **医療機関向けコンサルやシステム販売の減少**が業績に一部影響

## 遠隔医療

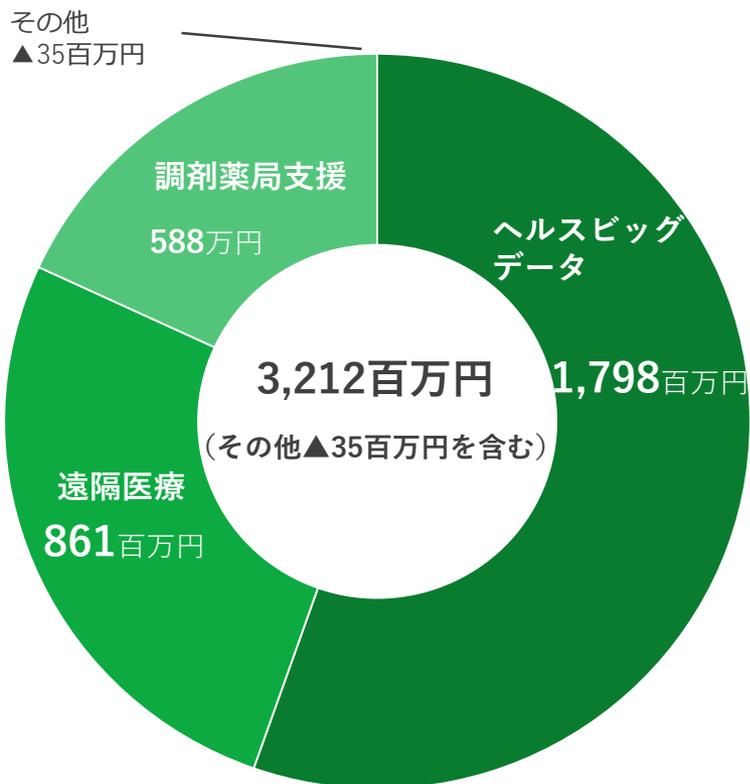
- 来院控え、健診受診控えによる**画像診断件数の減少**が業績に影響
- 医療機関を支援し続けられるサービス体制の維持を最優先しオペレーションコストは減らさず

## 調剤薬局支援

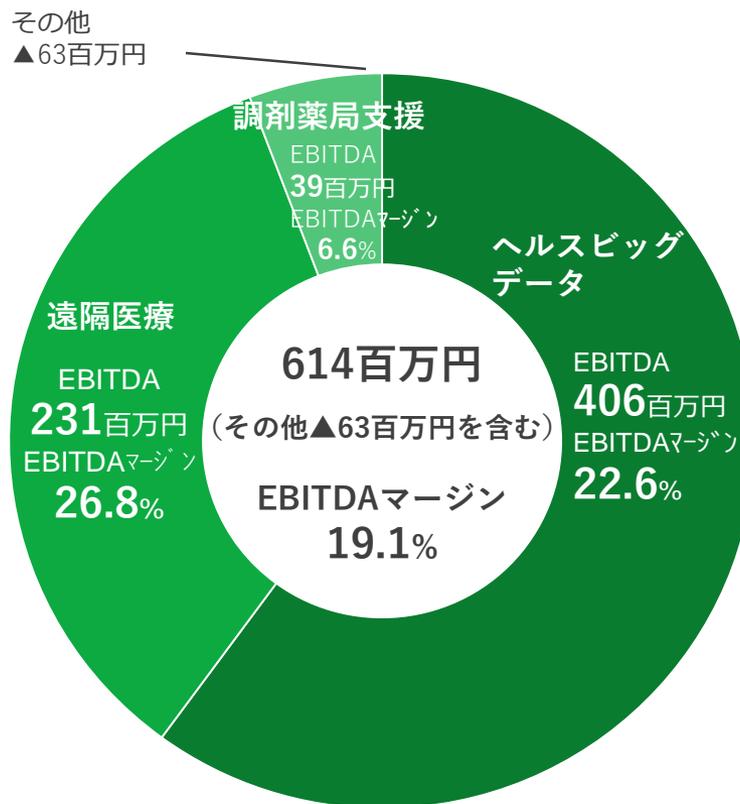
- 来院控えによる調剤薬局における**処方箋枚数の減少**がシステム投資の抑制に働く
- 自社で運営している調剤薬局についても業績悪化の影響を受ける

# セグメント別売上高/EBITDA (2021年3月期 第1四半期)

## 売上高



## 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

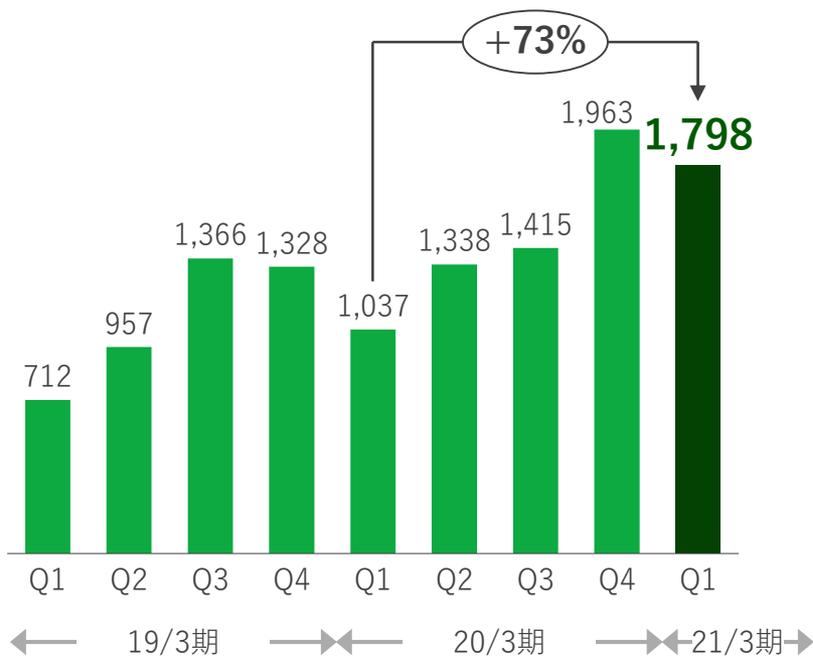
事業状況 (1)

ヘルスビッグデータ事業

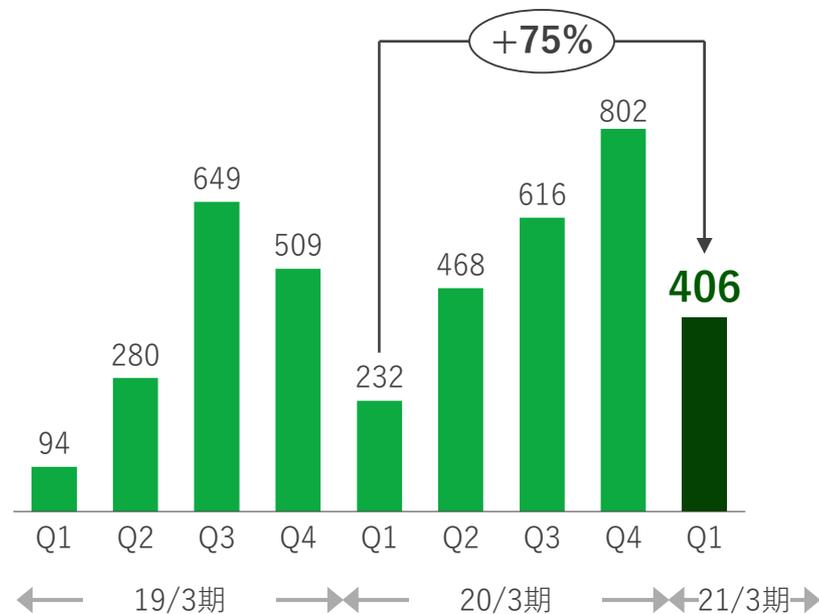
# ヘルスビッグデータ事業の業績

通年において業績の谷であるQ1においても、新型コロナウイルス感染症の影響は受けつつも事業は拡大し着実な成長を実現しております。

ヘルスビッグデータ事業売上 四半期推移 (百万円)



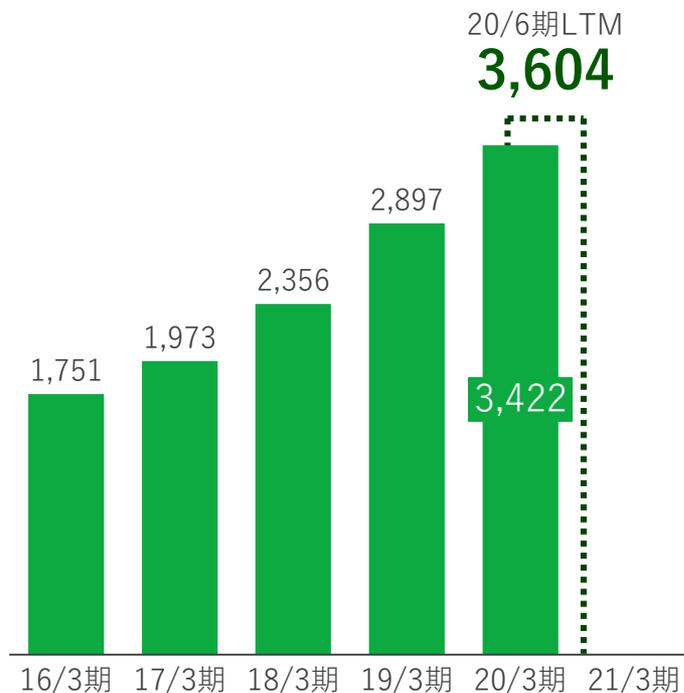
EBITDA 四半期推移 (百万円)



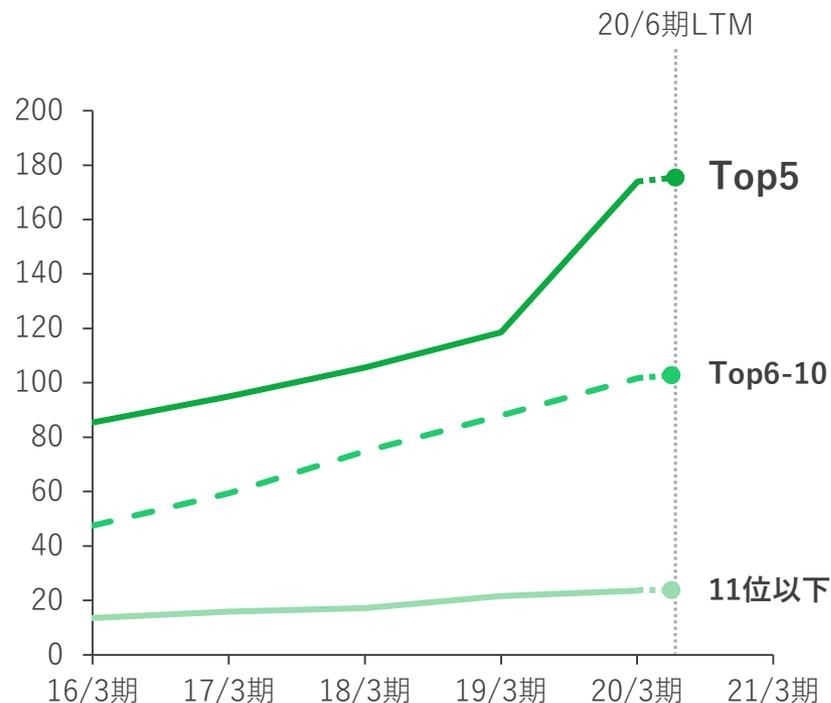
# データ利活用（2次利用）の事業状況

データの質・量の充実により、製薬企業・生損保会社におけるデータ需要は高まりを見せています。昨年度大きく拡大したTop5顧客の取引額も高い水準を維持しています。

## データ利活用売上高 （百万円）



## 顧客セグメント毎の年間取引額 （百万円/1社あたり）



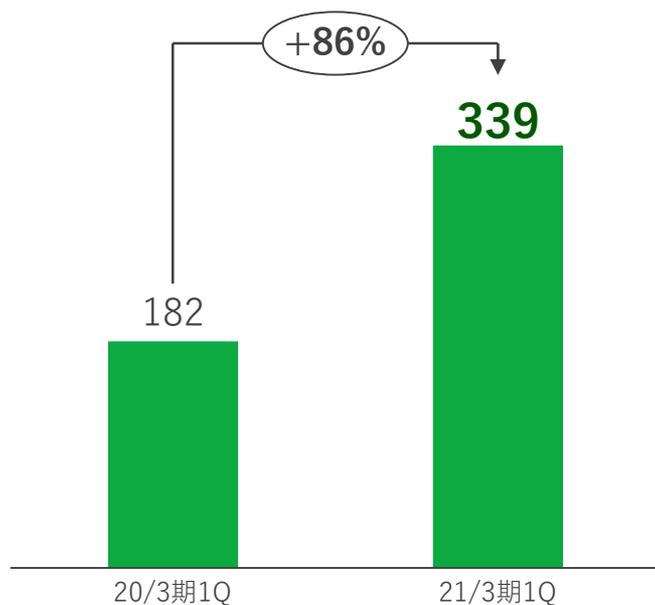
Note: Top5は各年度の取引額の上位5社、Top6-10は各年度の取引額の上位6-10社、11位以下は各年度の取引額の上位11社以降の取引額より算出。  
LTM: Last Twelve Months (直近四半期から過去12ヶ月)



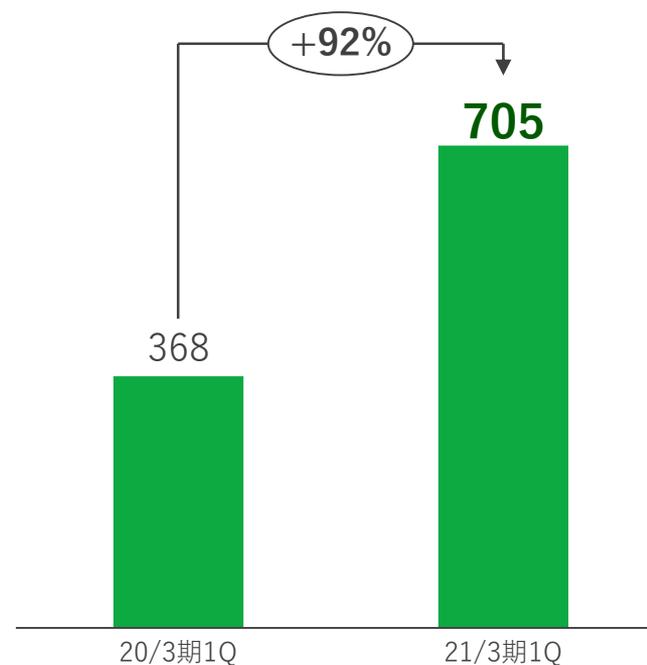
# 保険者・生活者及び医療機関向け支援事業（1次利用）の状況

保険者・生活者及び医療機関向け支援事業の規模も大きく成長しております。

保険者・生活者向け売上高 (百万円)



医療機関向け売上高 (百万円)



# J M D C



## Section 2

事業状況 (2)

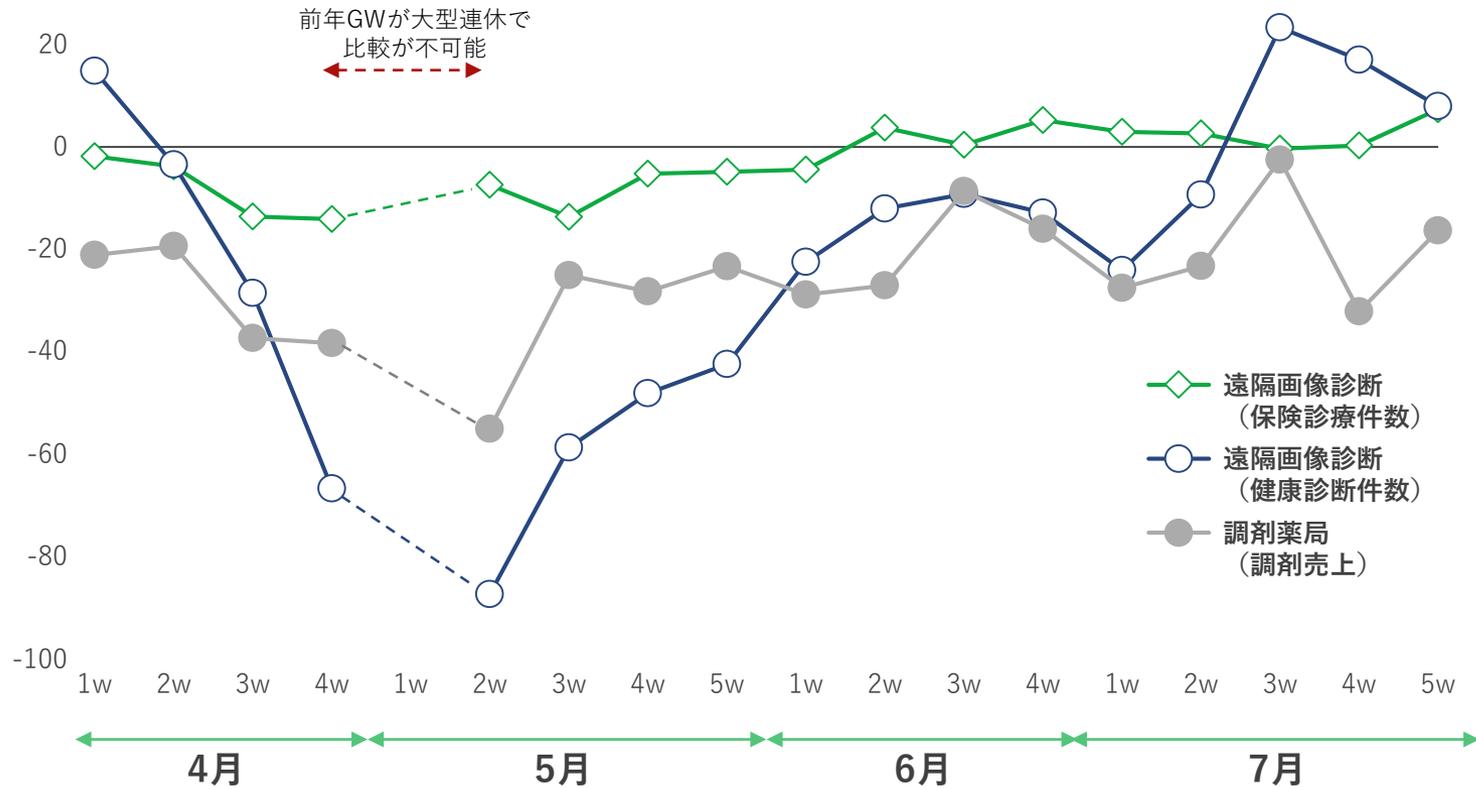
遠隔医療事業及び調剤薬局支援事業

# 新型コロナウイルス感染症による影響からの回復状況

医療機関への来院控えにより遠隔画像診断や調剤売上は対前年で大きく減少していましたが、コロナ第2波の足元においても対前年の水準近くまで回復してきています。

医療機関への来院控えの影響

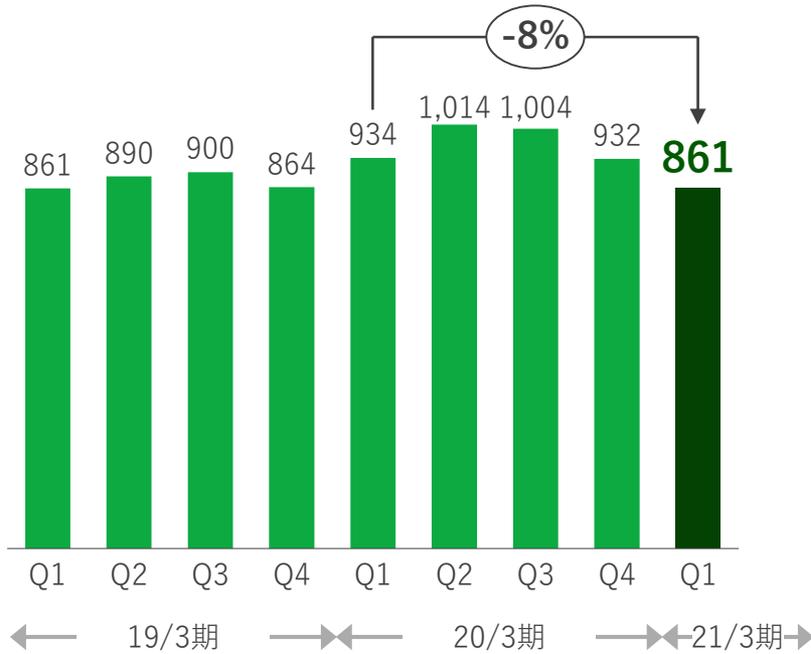
対前年での変化率 (%)



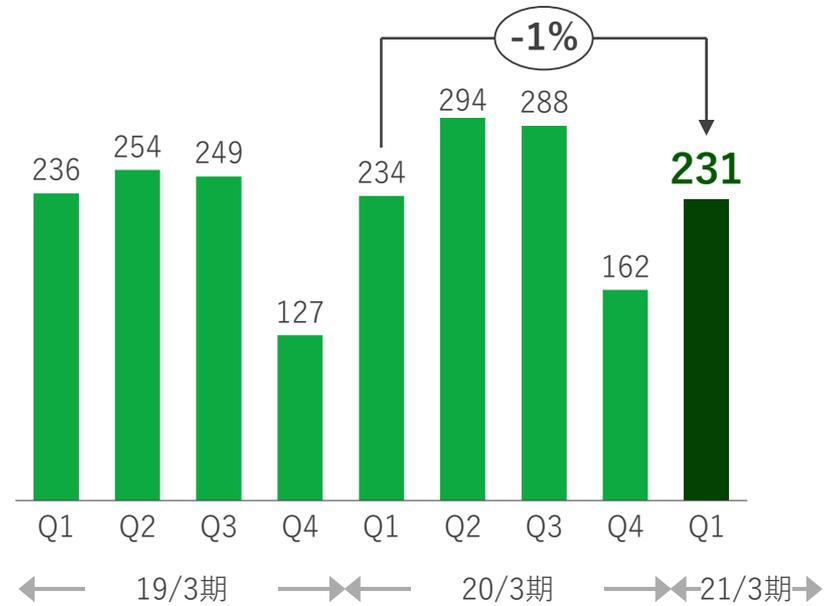
# 遠隔医療事業の業績

コロナ禍による来院控えにより画像診断件数が対前年で大きく減少しました。来院控えの揺り戻しにより遠隔を活用した診断ニーズは高まることも考えられます。

遠隔医療事業売上 四半期推移 (百万円)



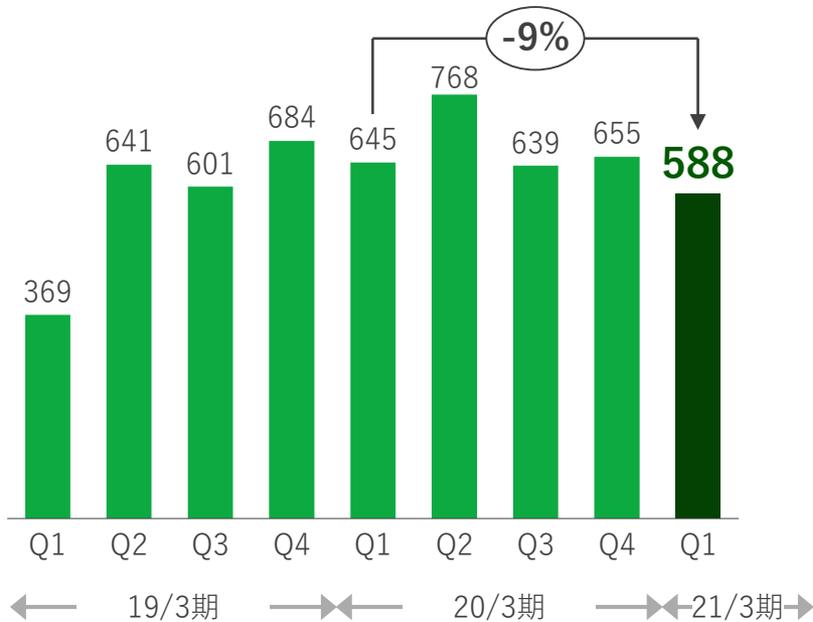
EBITDA 四半期推移 (百万円)



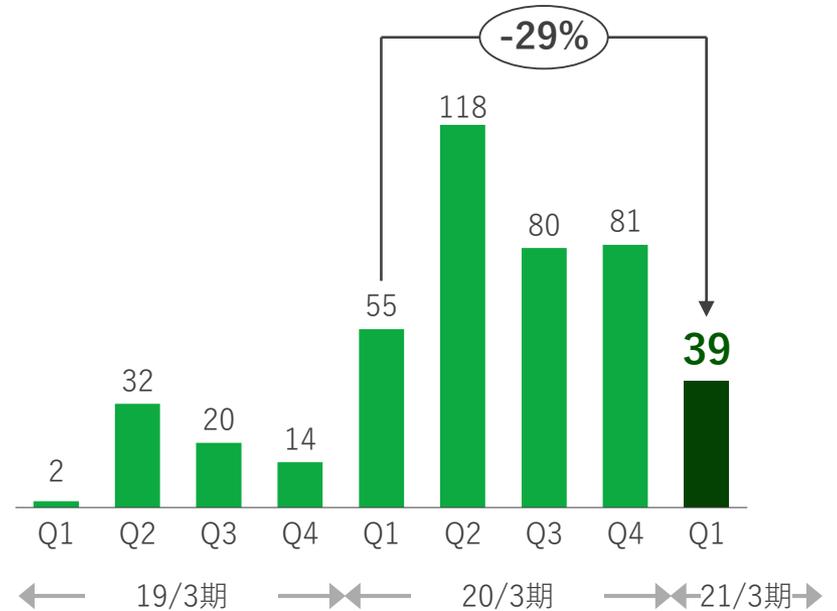
# 調剤薬局支援事業の業績

コロナ禍は顧客である調剤薬局の業績に影響を落としシステム投資などがマイナスとなっております。また前年上半期は消費税増税特需があったことから、上期における前年比では苦戦が予想されます。

調剤薬局支援事業売上 四半期推移 (百万円)



EBITDA 四半期推移 (百万円)



# J M D C

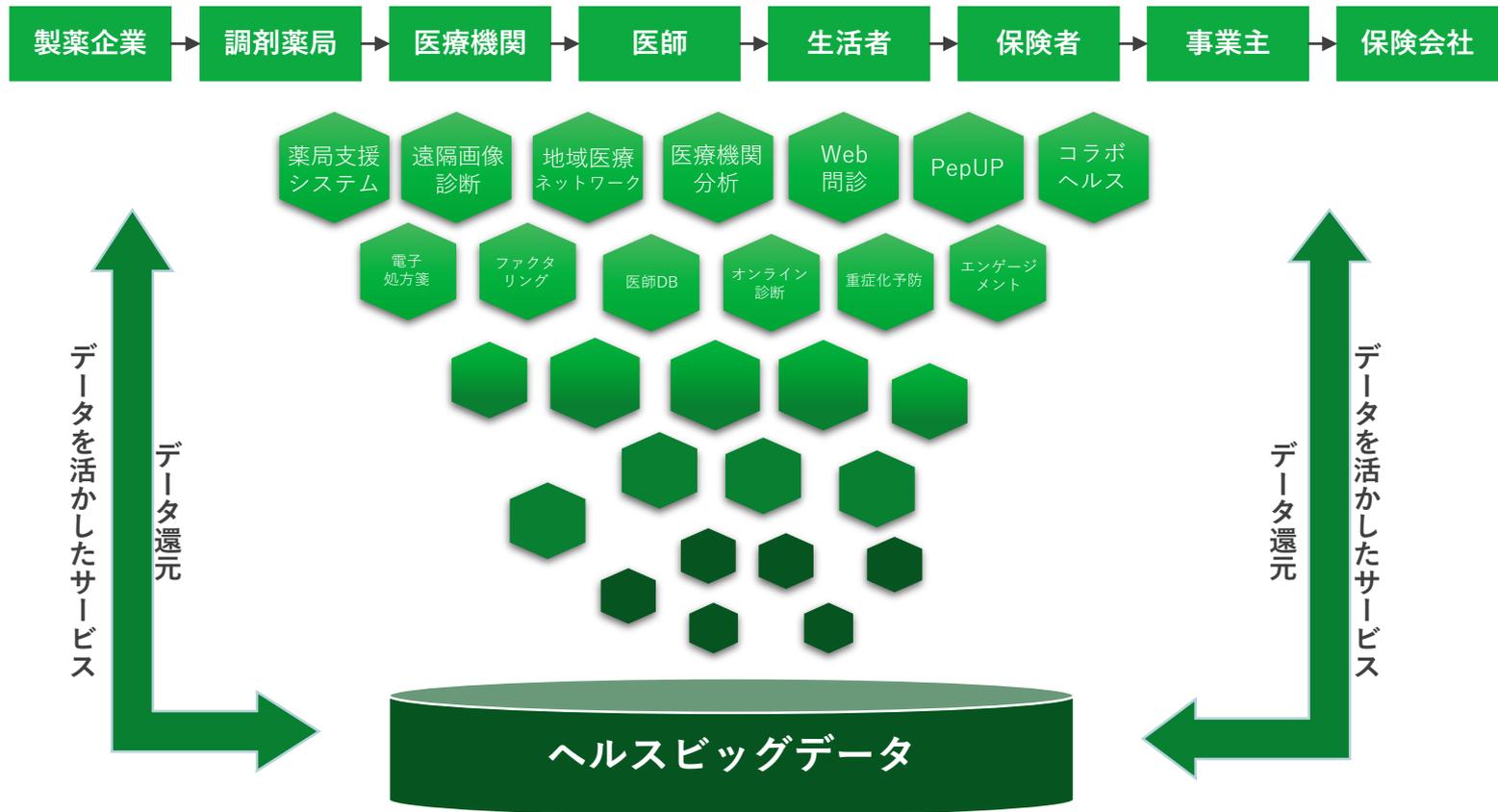


## Appendix

## 事業俯瞰

# JMDCにおけるヘルスビッグデータ事業の取り組み

JMDCでは、医療現場及び社会生活者に対するサービスを充実させることで価値あるデータを蓄積し、今後の収益機会を最大化していきます。



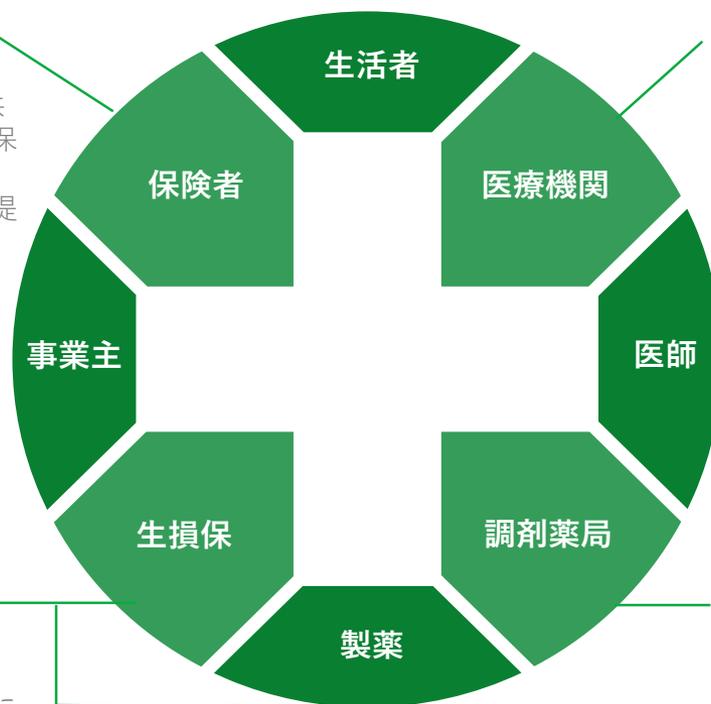
# 顧客別の事業のバランス

ヘルスケア業界のプレーヤーに幅広く価値を提供できているバランスの良さがJMDCの強みです。  
ヘルスデータのコアである医師・医療機関・生活者・保険者へのサービス提供も加速しています。

ヘルスケアプレーヤー別事業規模  
(2020.3月期)

11億円

- 保険者向け分析、ICTツールの提供
- 圧倒的な規模を維持し、より深い保健事業のサポートを行う
- 今後は、事業主に向けたサービス提供に大きな成長余地を見込む



51億円

- 遠隔画像診断、薬剤DB、経営支援ツールの提供
- 今後は、ファイナンス、Web問診などサービスを強化
- 施設DBや医師DBも整備

34億円

- データの利活用事業を展開
- 今後も、アップセル・クロスセルにより顧客あたり取引額を拡大
- オープンデータにも着目し製薬・保険会社だけでなく幅広く顧客を拡大

27億円

- 電子薬歴・レセコンの開発・提供
- 自社でも調剤薬局を運営しショールームとしている
- 今後は、オンライン対応及び服薬指導を強化

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。

# JMDCグループの事業の広がり

ヘルスケアバリューチェーンのプレーヤーに対しさまざまなサービスを提供すべく準備を整えています。その取り組みの結果として得られたデータとノウハウが当社の強みを引き上げます。

## ヘルスケア業界のプレーヤー

- 製薬企業
- 医薬品卸
- 調剤薬局
- 医療機関
- 医師
- 介護施設
- 生活者
- 保険者
- 事業主
- 保険会社



## 提供サービス

- プラットフォーム
- SaaS
- メディア
- ファイナンス
- コンサル
- モデリング
- BPO
- 分析ツール
- DBインフラ
- アドホックデータ



J M D C