

JMDC



2021年3月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社JMDC

2020年11月5日



INDEX

1. 要約
2. 2021年3月期 第2四半期業績報告
3. ヘルスビッグデータ事業
4. 遠隔医療事業
5. 調剤薬局支援事業
6. 事業展望

Section1

要約

2021年3月期 第2四半期 業績ハイライト

売上収益（百万円）

6,975

前年同期
+24%

ヘルスビッグ
データ

前年同期
+64%

取引健保の
母集団数

895万人

うちPepUp-ID数
181万人

※ 2020年9月末時点の継続契約締結済健康保険組合の組合員数及びID発行数の推計

EBITDA（百万円）

1,664

前年同期
+26%

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
-2% **-11%**

医療ビッグデータの
取引額

上位5顧客の平均取引額
+31%

※ 2019年9月期LTMと2020年9月期LTMの比較

(参考) JMDCグループの事業セグメント

3つの事業セグメントで構成しています。

	ビジネス概要	トピックス
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">コンサルティングサービスが順調に立ち上がりM&Aや提携によりデータ種類が大幅に拡張
	保険者・生活者向け 健保組合向けデータ分析および健保組合員向けのICT PepUp ・プロダクトの提供	<ul style="list-style-type: none">健保組合の母集団およびPepUpユーザーは順調に拡大特定保健指導や重症化予防プロダクトの提供開始
	医療提供者向け 薬剤DBや医療機関の経営改善に資するデータ分析の提供	<ul style="list-style-type: none">M&Aにより医療機関コンサルティングサービスおよびクリニック向け診断ツールの提供開始
遠隔医療	遠隔画像診断サービスの提供	<ul style="list-style-type: none">新型コロナウイルス感染症の影響からの回復傾向は顕著インド市場のフットプリントとしてDeep Tek社への投資
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">新型コロナウイルス感染症の影響が大きいオンライン服薬指導などの機能を持つクラウド型P-CUBE nの発表

Section2

2021年3月期 第2四半期業績報告

2021年3月期 第2四半期 連結業績サマリー

(単位：百万円)

	20年3月期 第2四半期累計	21年3月期 第2四半期累計	前年同期比	(5/14開示) 21年3月期 上半期予想	達成率
売上収益	5,626	6,975	+24.0%	6,600	105.7%
営業利益 (率)	888 (15.8%)	1,107 (15.9%)	+24.7%	550 (8.3%)	201.4%
税引前利益 (率)	855 (15.2%)	1,101 (15.8%)	+28.8%	500 (7.6%)	220.4%
親会社の所有者に 帰属する利益(率)	590 (10.5%)	729 (10.5%)	+23.6%	300 (4.5%)	243.2%
EBITDA (マージン)	1,316 (23.4%)	1,664 (23.9%)	+26.4%	1,200 (18.2%)	138.7%

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) 業績予想の進捗状況

(単位：百万円)

	21年3月期 上半期実績	(10/29修正) 21年3月期 通期予想	進捗率
売上収益	6,975	16,000	+43.6%
営業利益 (率)	1,107 (15.9%)	3,150 (19.7%)	+35.2%
税引前利益 (率)	1,101 (15.8%)	3,100 (19.4%)	+35.5%
親会社の所有者に 帰属する利益(率)	729 (10.5%)	2,100 (13.1%)	+34.7%
EBITDA (マージン)	1,664 (23.9%)	4,400 (27.5%)	+37.8%

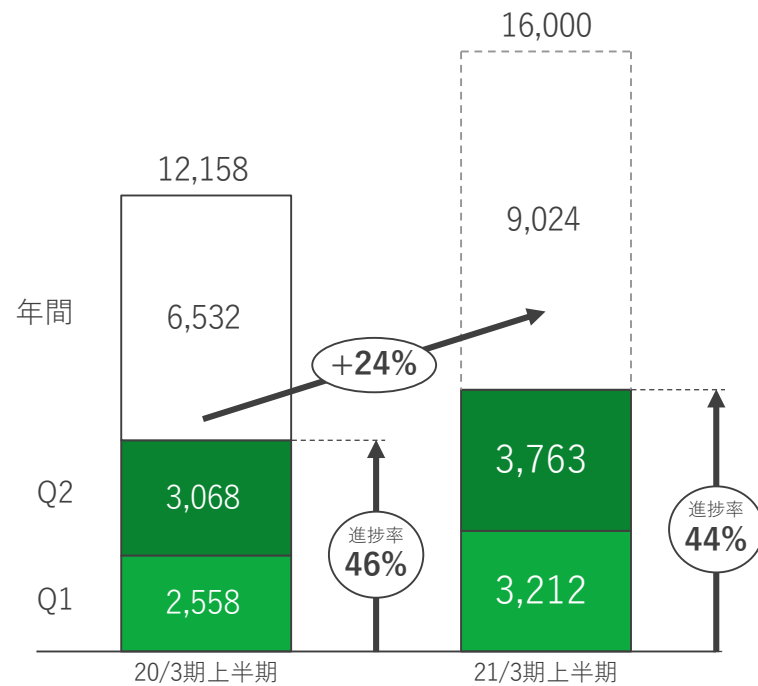
Note: IFRSベース
EBITDA: 営業利益 + 減価償却費及び償却費 + その他の収益・費用、EBITDAマージン: EBITDA ÷ 売上収益

2021年3月期 第2四半期 売上収益の状況

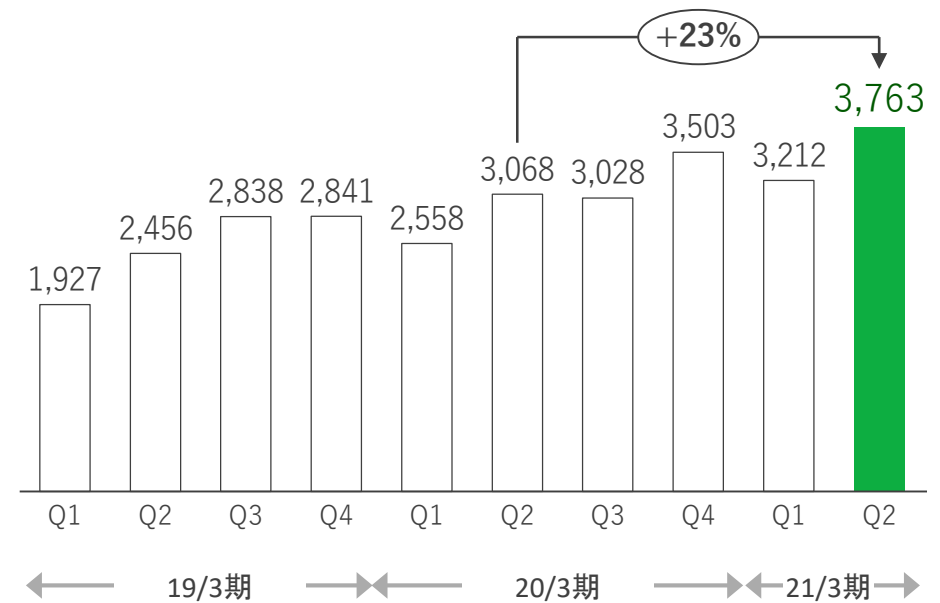
上半期の売上収益は、新型コロナウイルス感染症の影響の中においても、堅調に推移いたしました。
また、前年の増税前特需の反動減を乗り越え、過去最高の四半期売上収益を達成いたしました。

(単位：百万円)

上半期連結売上収益 前年比較



連結売上収益 四半期推移

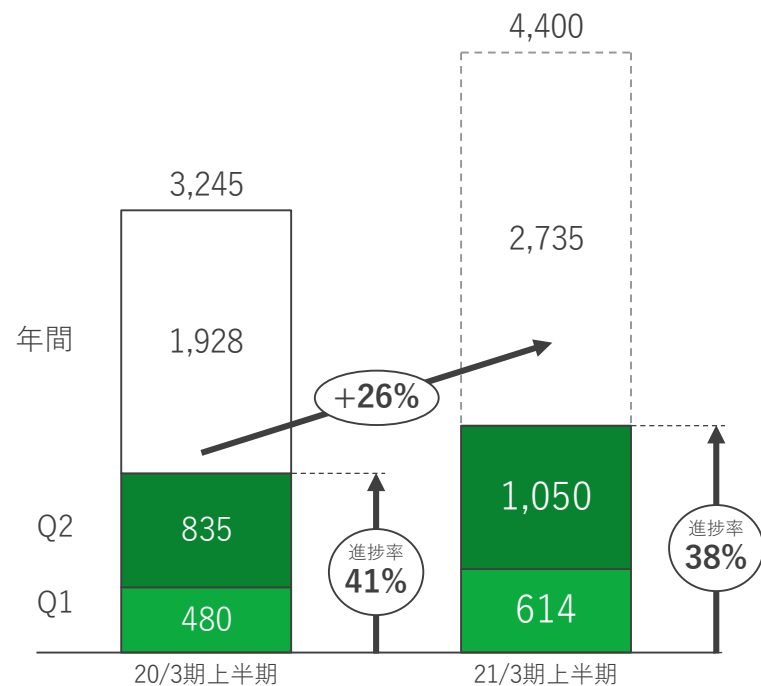


2021年3月期 第2四半期 EBITDAの状況

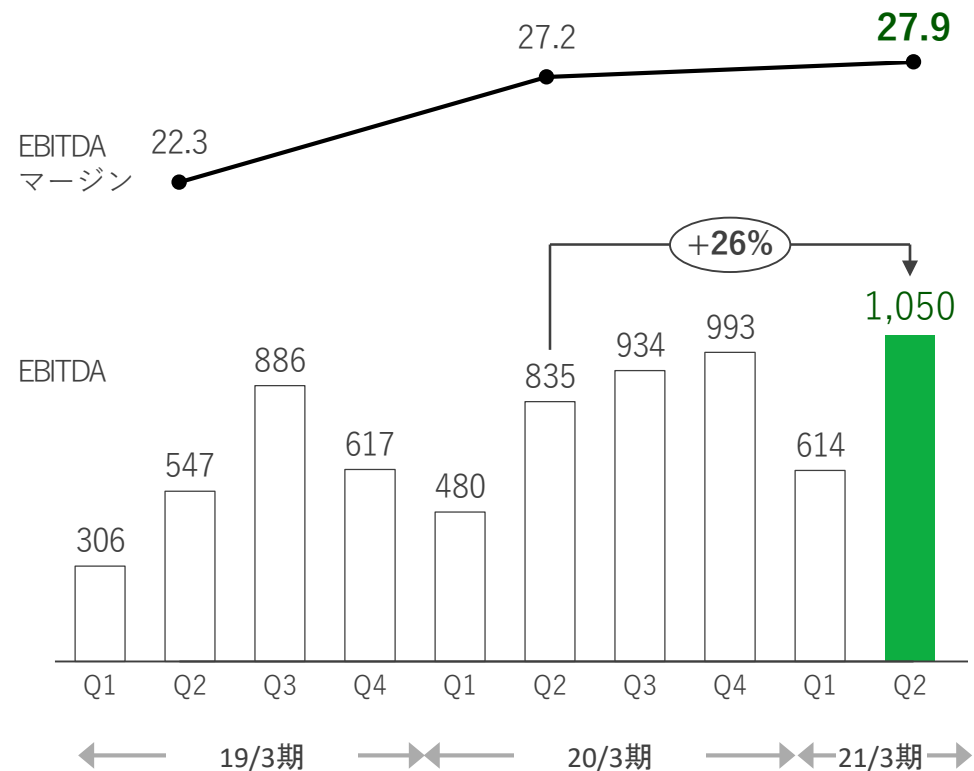
新型コロナウイルス感染症への対応や積極的な人員増強を行いつつも、引き続き高い収益性を実現しています。
過去最高の四半期EBITDAを達成いたしました。

(単位：百万円，%)

上半期連結EBITDA 前年比較



連結EBITDA/マージン 四半期推移



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

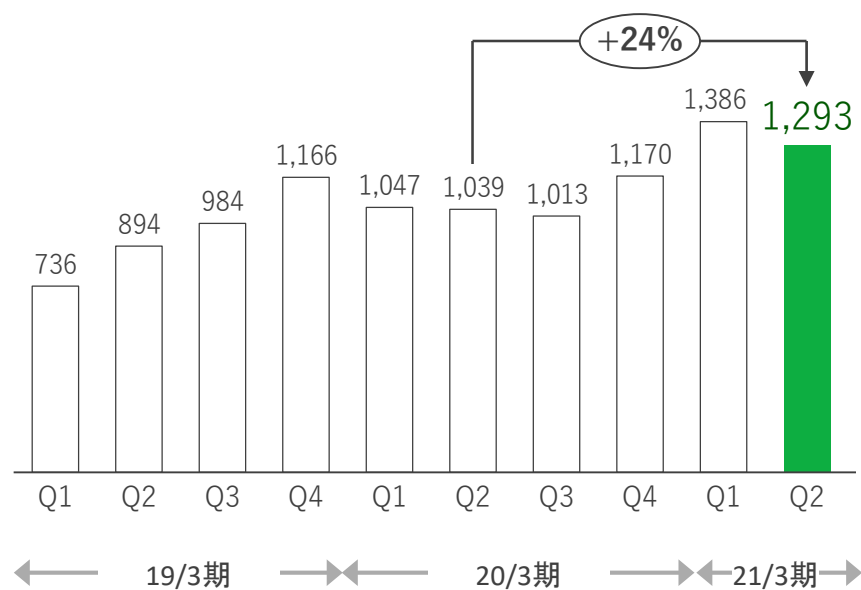


2021年3月期 第2四半期 販売管理費/人員の状況

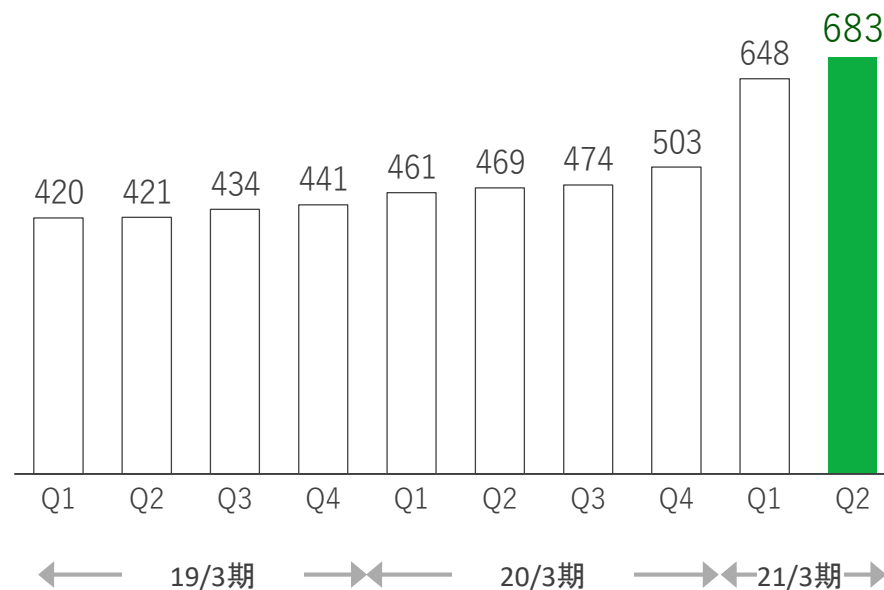
急速に拡大する事業機会を積極的に取り込むため、引き続き積極的な体制強化を行っております。

(単位：百万円, 人)

販売管理費 四半期推移



人員数 四半期推移



Note: IFRSベース

2021年3月期 第2四半期 セグメント別業績

ヘルスビッグデータにおいては、新型コロナウイルス感染症の影響を一部受けたものの、それを超えて大きく成長しました。他方、遠隔医療は新型コロナウイルス感染症の影響を、調剤薬局支援は新型コロナウイルス感染症および消費増税の反動減を受けたことにより、本年度上半期は苦戦しました。

(単位：百万円)

		20年3月期 第2四半期累計	21年3月期 第2四半期累計	前年同期比
ヘルスビッグデータ	売上	2,375	3,897	+64.1%
	EBITDA (マージン)	700 (29.5%)	1,114 (28.6%)	+59.1%
遠隔医療	売上	1,948	1,900	△2.5%
	EBITDA (マージン)	529 (27.2%)	545 (28.7%)	+3.0%
調剤薬局支援	売上	1,414	1,247	△11.8%
	EBITDA (マージン)	173 (12.2%)	139 (11.1%)	△19.7%
調整額	売上	△112	△68	-
	EBITDA (マージン)	△87 (-)	△133 (-)	-

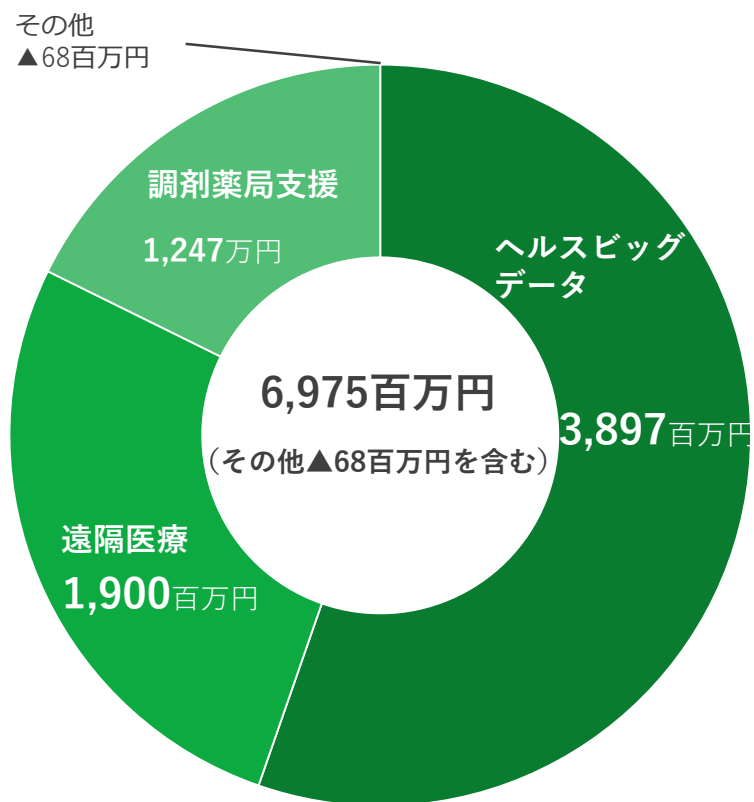
Note: IFRSベース

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

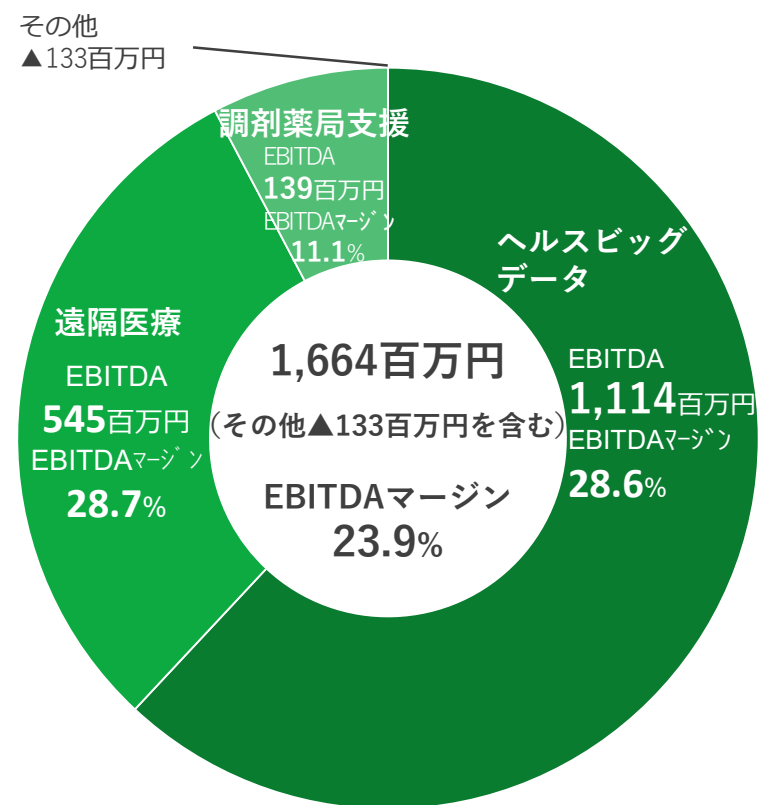
(参考) セグメント別売上高/EBITDA (2021年3月期 第2四半期)

ヘルスビッグデータが当社グループのEBITDAの6割を創出しております。

売上収益



EBITDA/EBITDAマージン



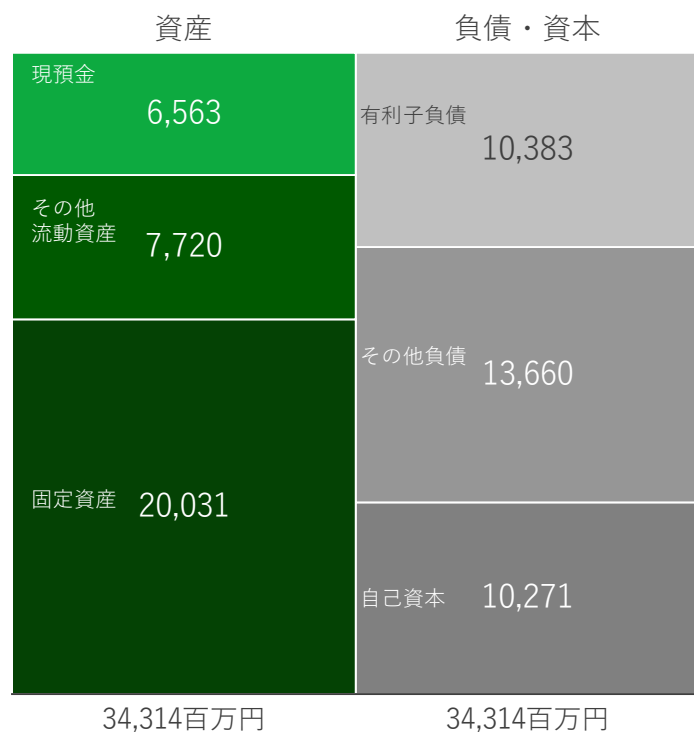
Note: IFRSベース
EBITDA: 営業利益 + 減価償却費及び償却費 + その他の収益・費用、EBITDAマージン: EBITDA ÷ 売上収益

2021年3月期 第2四半期 貸借対照表

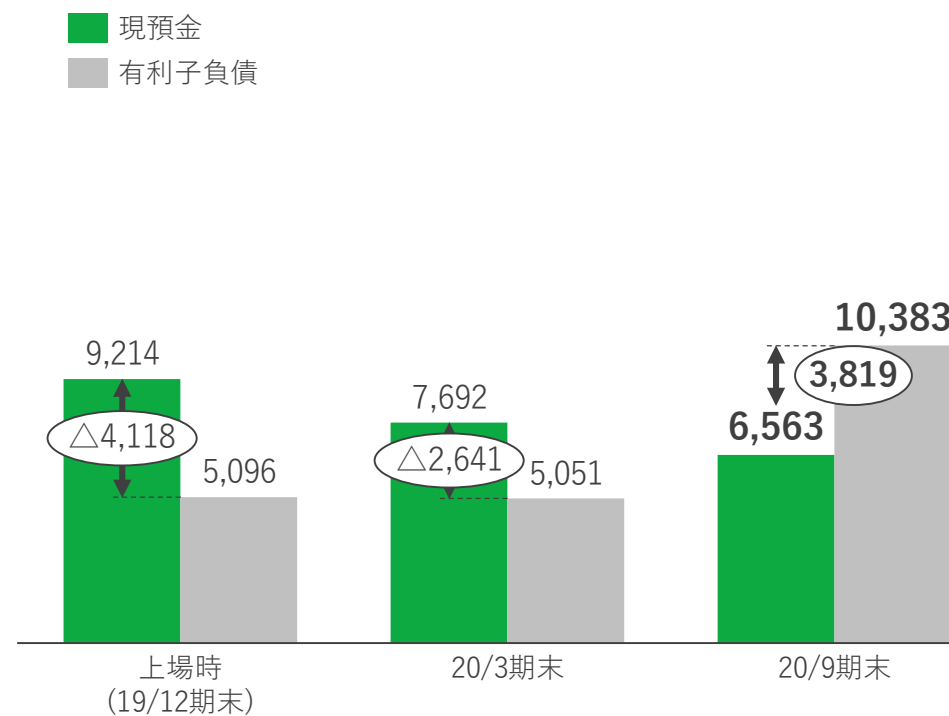
積極的な成長事業への開発投資に加えて積極的なM&Aを実施した結果、純有利子負債が増加しております。

(単位：百万円)

2020年9月末 貸借対照表



純有利子負債 推移



Section3

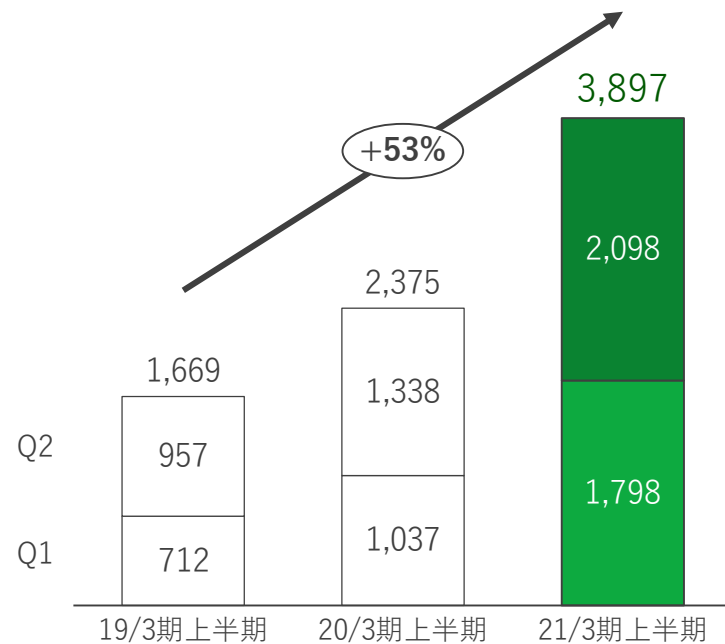
ヘルスビッグデータ事業

ヘルスビッグデータ事業の売上

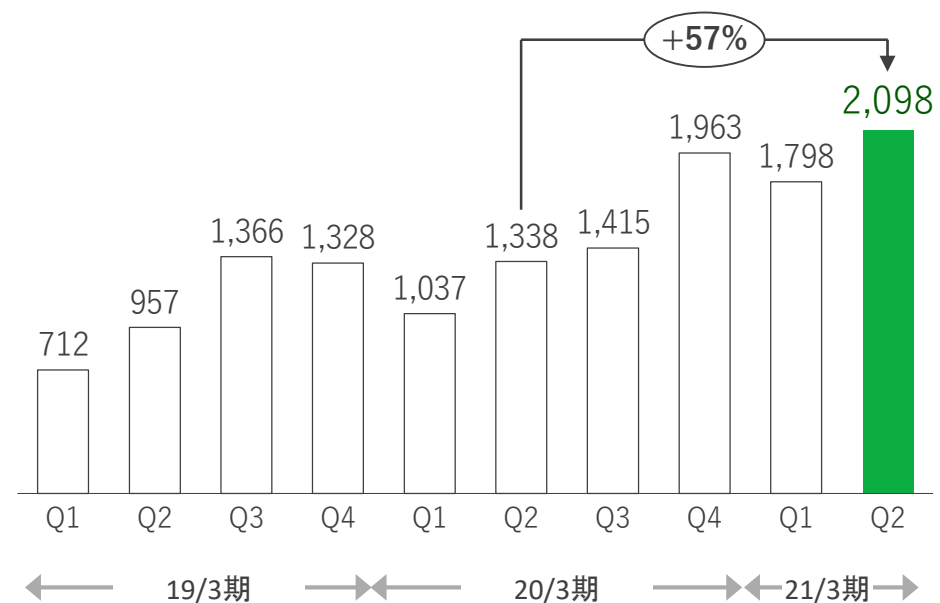
世の中のヘルスデータ需要の高まりに合わせ新型コロナウイルス感染症の影響下においても、順調に業容は拡大しております。

(単位：百万円)

ヘルスビッグデータ事業売上 経年比較



売上 四半期推移

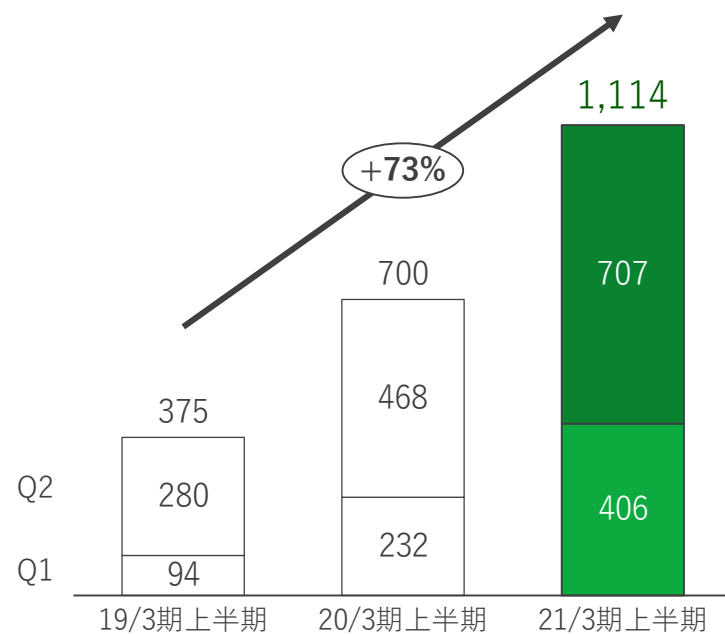


ヘルスビッグデータ事業の収益

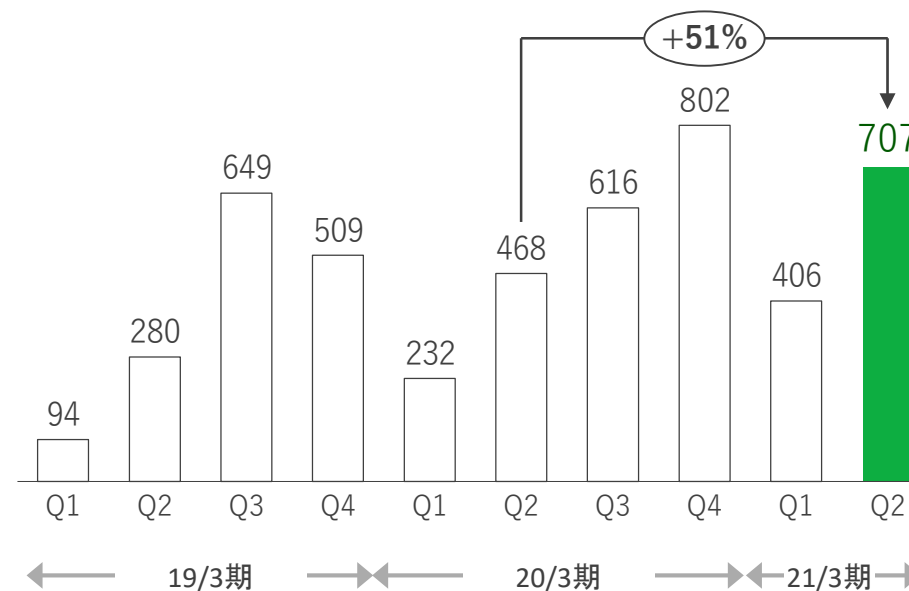
積極的な事業投資を行ったうえでも、収益性は極めて高く維持できております。

(単位：百万円)

ヘルスビッグデータ事業EBITDA 経年比較



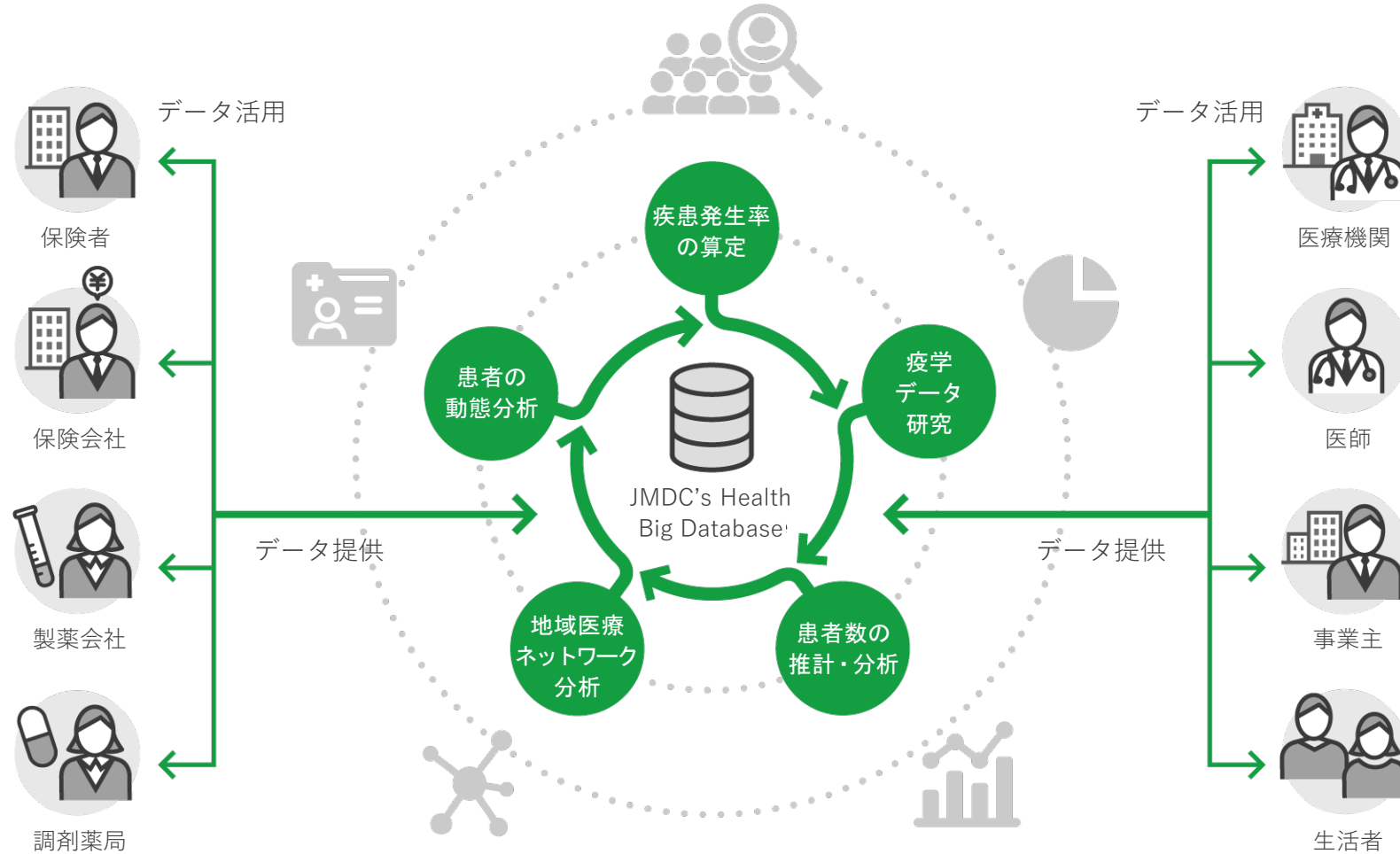
EBITDA 四半期推移



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

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利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。



各ヘルスケアプレーヤーへの事業の具体例

JMDCヘルスビッグデータは各ヘルスケアプレーヤーの様々な業務で活用され、なくてはならないものと認識されてきております。

製薬企業にとって

患者推計（市場性調査）
市販後調査
論文解析
リアルワールドエビデンス
⋮



事業主にとって

勤怠管理
ストレスチェック
産業医対応
エンゲージメント
⋮



医療機関にとって

経営分析
地域医療ネットワーク
働き方改革
患者CRM
⋮



調剤薬局にとって

経営分析
服薬指導
患者CRM
アドヒアランス（継続服薬）
⋮

保険者にとって

医療費分析
受診勧奨
重症化予防
医療費抑制モデル
⋮

保険会社にとって

新商品開発
引き受け最適化
支払い業務改善
潜在顧客アプローチ
⋮

ヘルスビッグデータ事業の概要

「主に製薬企業・保険会社へのインダストリー向け」、「保険者・生活者向け」、「医療提供者向け」などの各ヘルスケアプレーヤーへのデータを活用した事業展開が進んできております。

データ活用

1

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解析など、保険会社は商品開発や引き受け最適化などに活用
- ・ データ種類が増えることで製薬・生損保以外のプレーヤーにも順次展開

2

保険者・生活者
向け

健保向けサービスとPep Upを展開

- ・ レセプトや処方履歴などの情報を集積し、医療費抑制の施策を立案
- ・ 健診受診や重症化予防のほか、特定保健指導事業も順調に立ち上がり

3

医療提供者向け

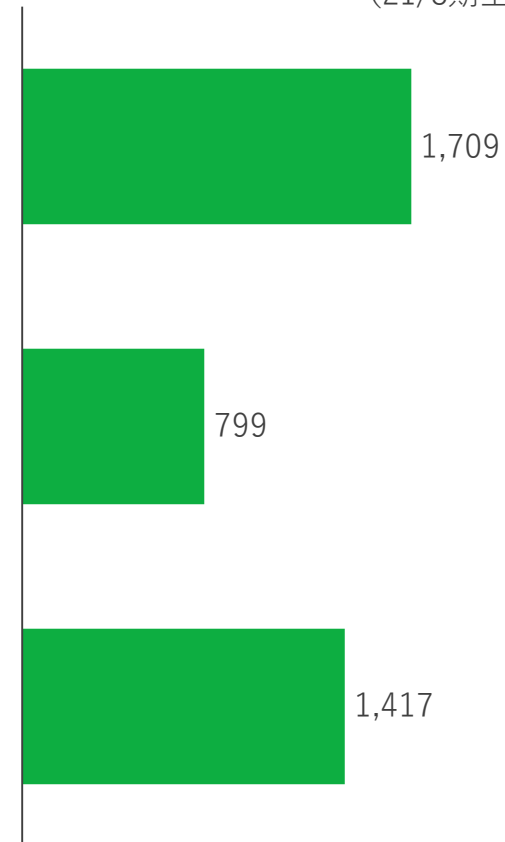
医療機関向け事業も急速に立ち上がり

- ・ 病院の経営指標や院内データを収集し分析
- ・ 医療機関コンサル・ファイナンス事業を開始
- ・ 薬剤の添付文書DBを独自アプリケーションとして医院へ提供

ヘルスビッグデータ事業規模

(単位：百万円)

(21/3期上半期実績)

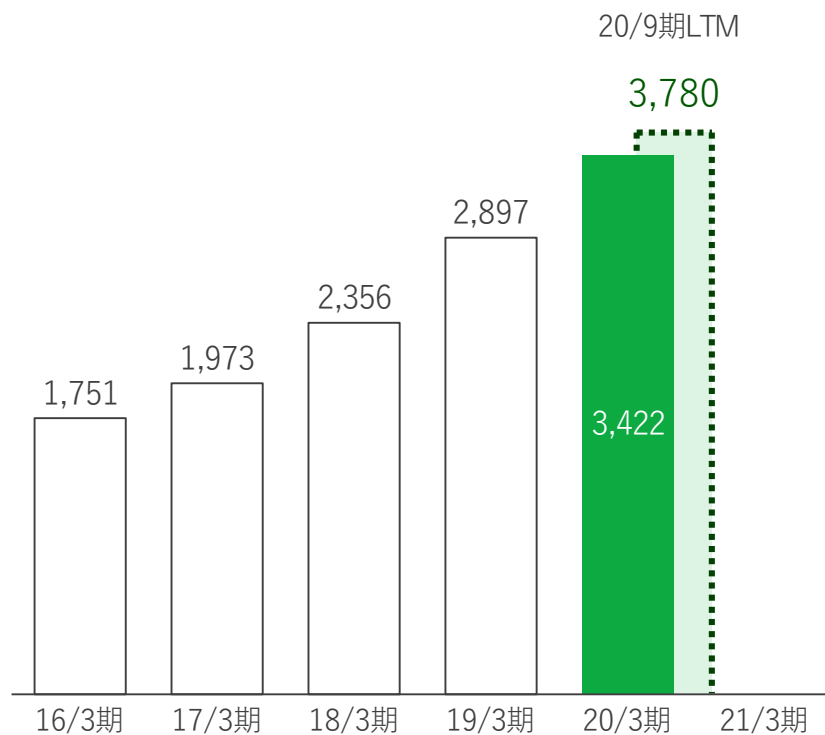


①インダストリー向け データ活用の状況

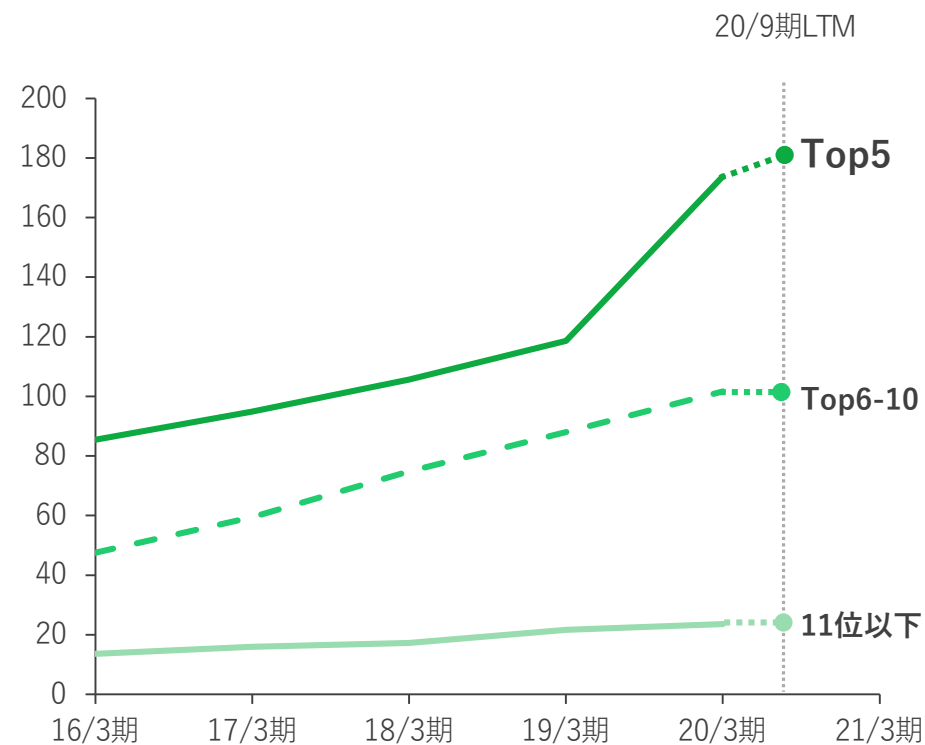
上位顧客の深耕によりインダストリー向けのデータ活用は順調に拡大しています。

(単位：百万円)

インダストリー向けデータ活用 売上



顧客セグメント毎の1社あたり年間取引額



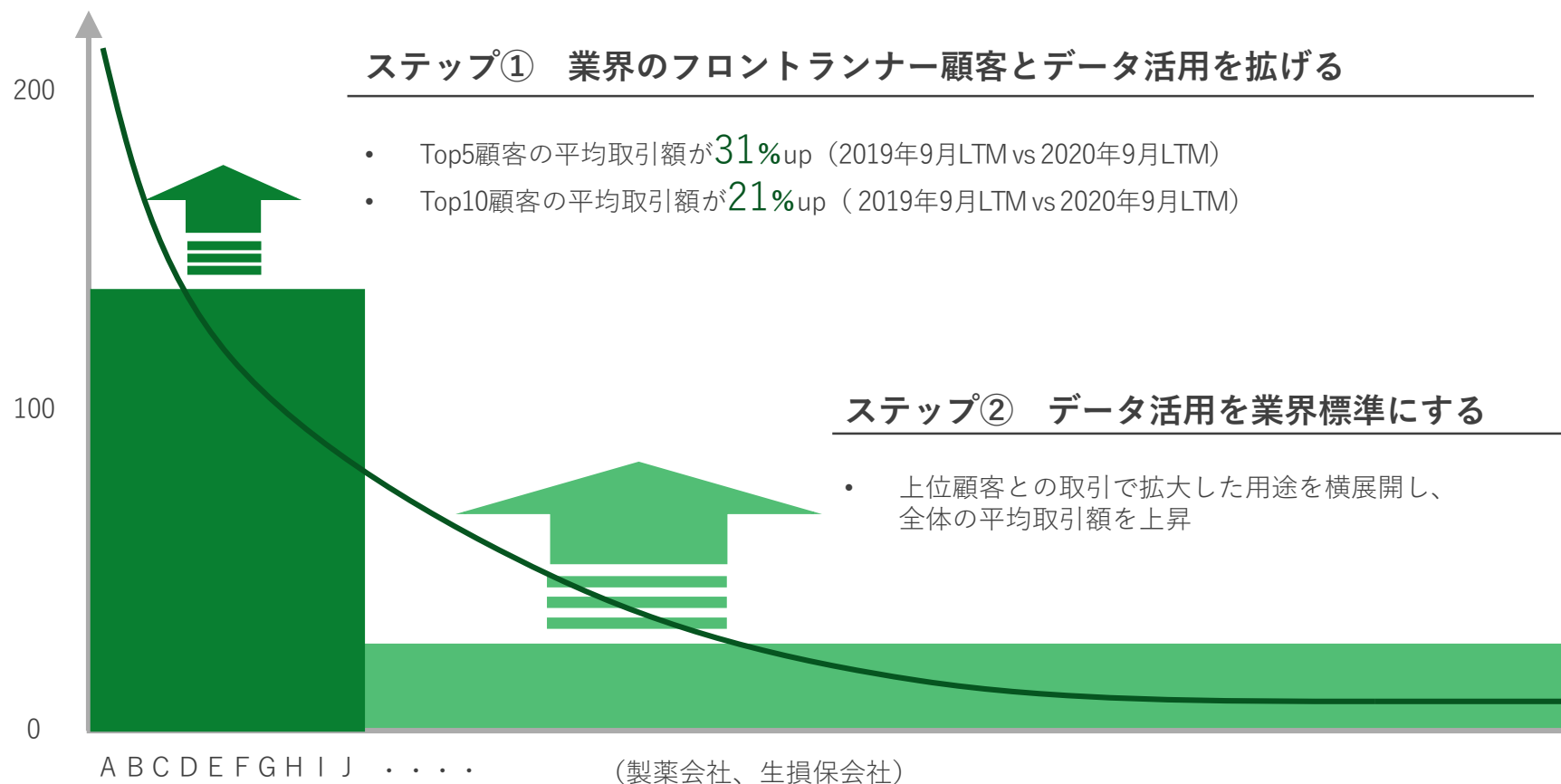
Note: Top5は各年度の取引額の上位5社、Top6-10は各年度の取引額の上位6-10社、11位以下は各年度の取引額の上位11社以降の取引額より算出。
LTM: Last Twelve Months (直近四半期から過去12ヶ月)

①インダストリー向け データ活用の事業方針

データ活用意欲の高い業界のフロントランナーとともにデータ活用の可能性を広げ、それが業界スタンダードになっていく世界を目指していきます。

製薬・生損保会社の顧客1社あたりの年間取引額

(単位：百万円)



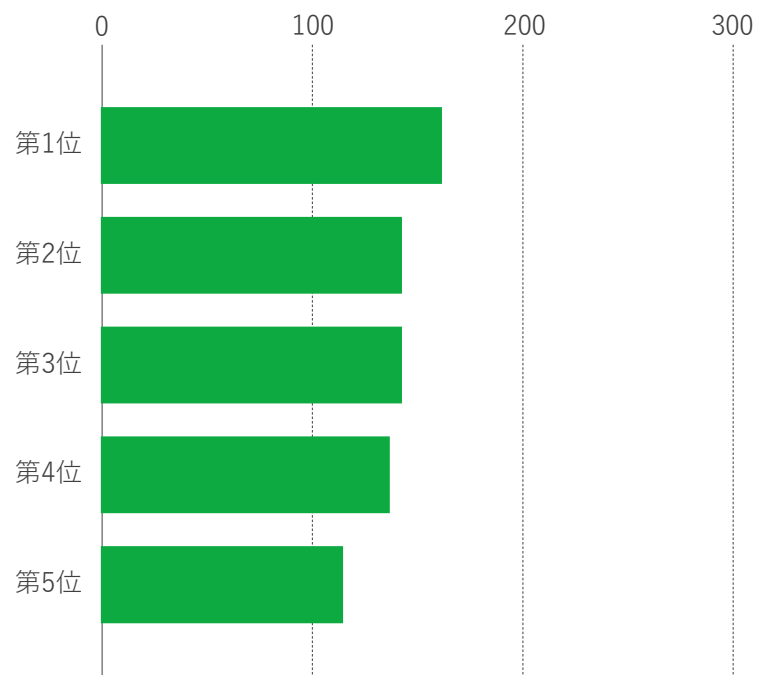
Note: グラフはイメージ。
LTM: Last Twelve Months (直近四半期から過去12ヶ月)

①インダストリー向け 上位顧客のデータ活用（過去1年での拡大）

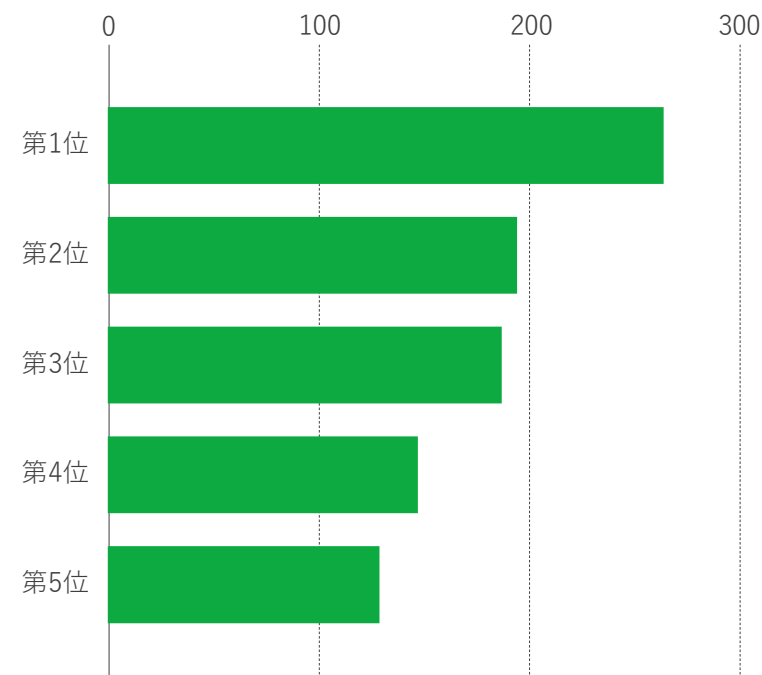
上位顧客におけるデータの活用はこの1年で大きく広がっています。

(単位：百万円)

2019年9月LTM取引額上位顧客

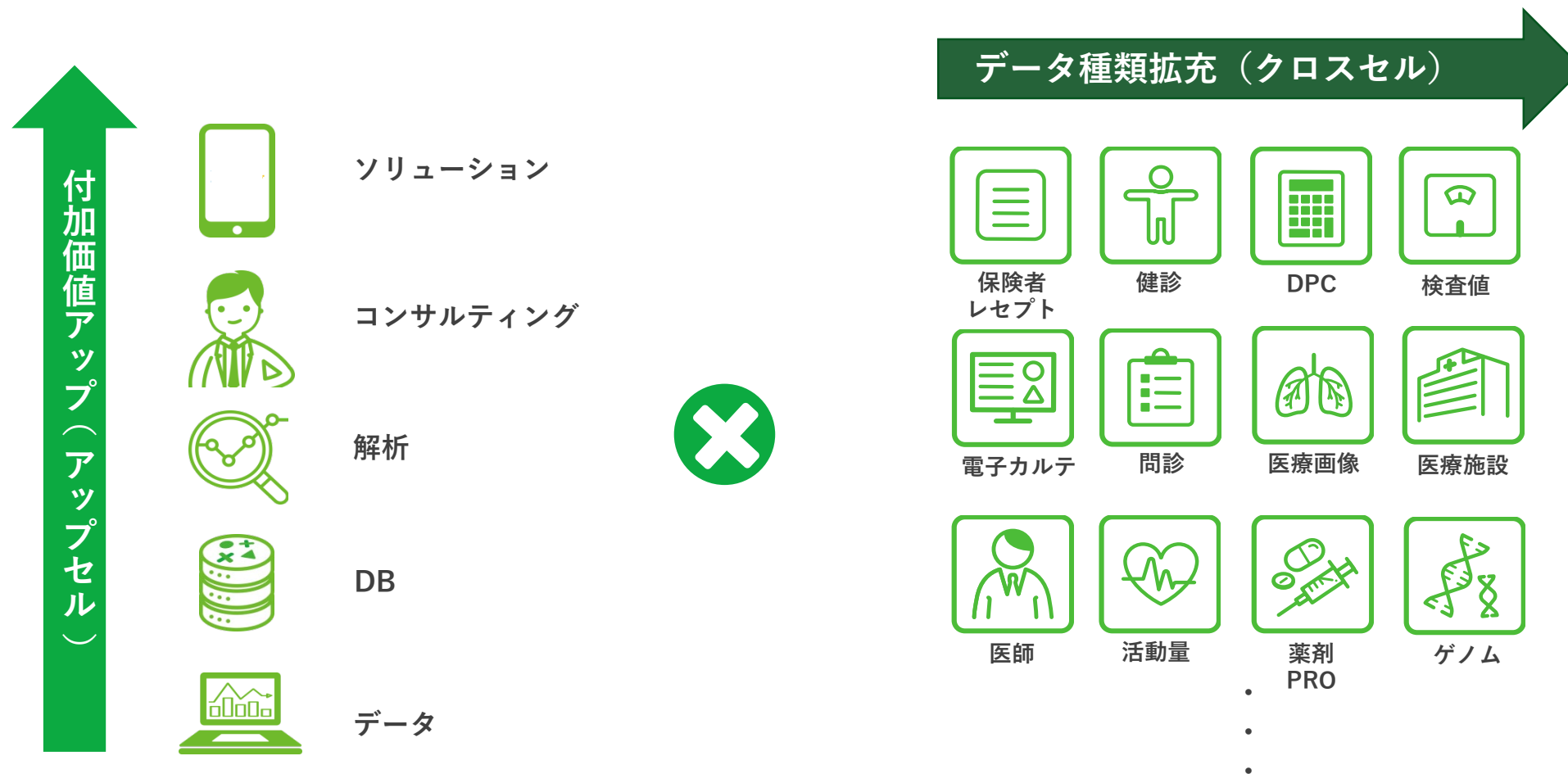


2020年9月LTM取引額上位顧客



①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きます。

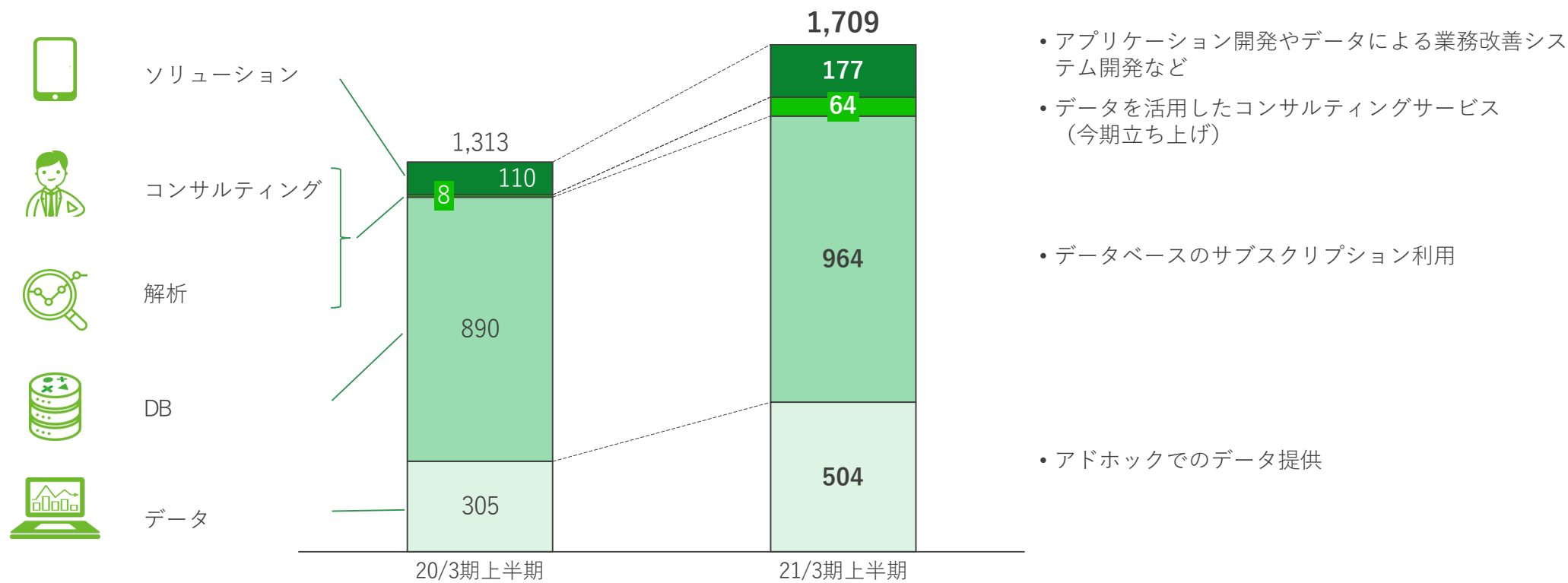


①インダストリー向け アップセルに向けた取り組み

データの活用量が増大しているだけでなく、コンサルティングサービスやソリューションなどの付加価値が高いサービスも順調に立ち上がってきています。

(単位：百万円)

今年度上半期アップセル別売上（インダストリー向けのみ）



①インダストリー向け クロスセルに向けた取り組み

本年度上半期においては、M&Aや提携を通じデータ種類の拡大に尽力しました。日本で最も多様で大きなヘルスビッグデータに基づき、当社グループでしか生み出せない新たな価値の創出につなげていきます。

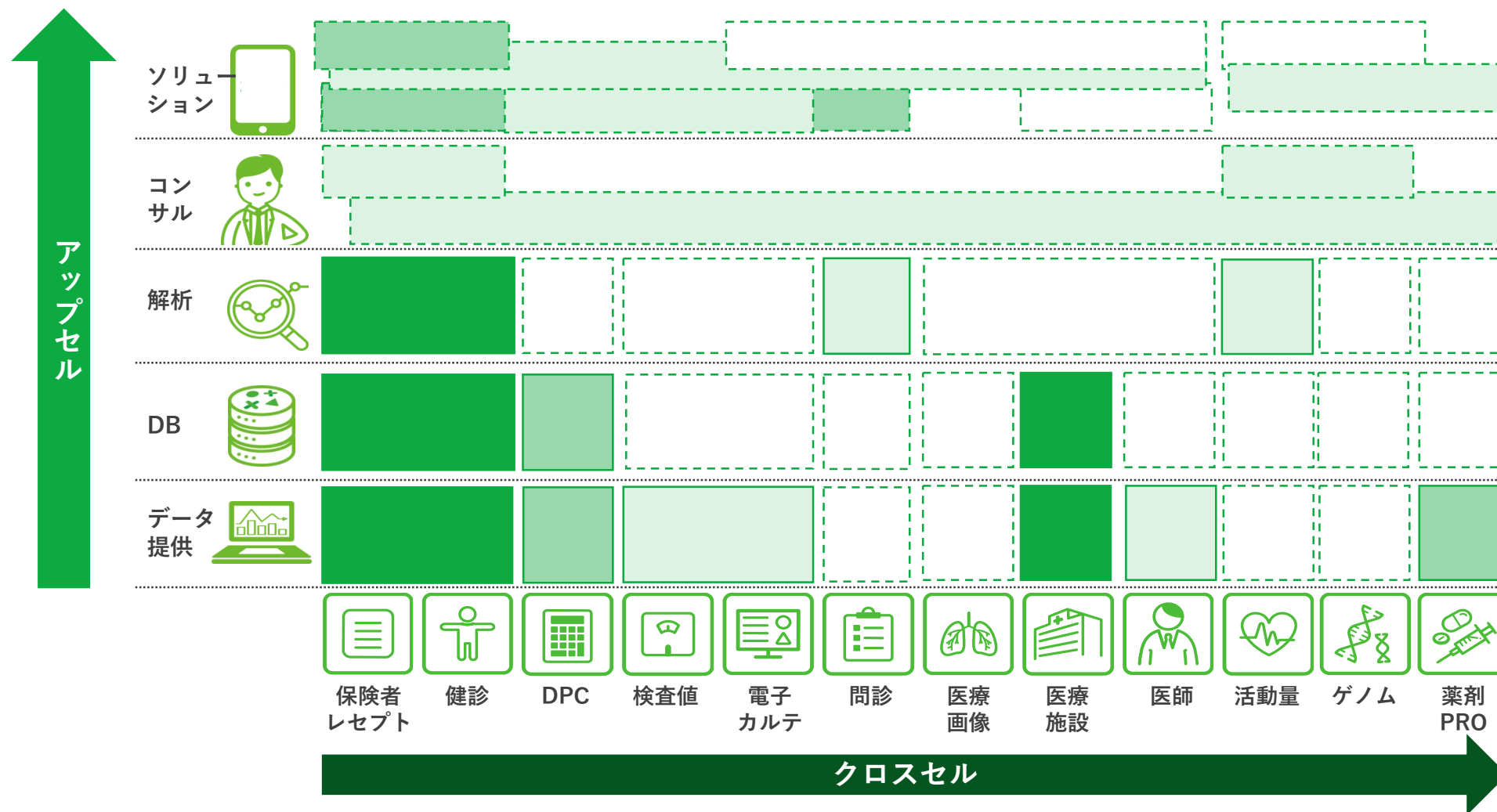
データ種類の拡大に向けた対応

	保険者レセプト	<ul style="list-style-type: none"> • JMDCにて国内最大規模のデータ基盤を構築
	健診	<ul style="list-style-type: none"> • JMDCにて国内最大規模のデータ基盤を構築
	DPC・病院レセ	<ul style="list-style-type: none"> • JMDCにて医療機関支援事業を強化しネットワーク拡大
	検査値	<ul style="list-style-type: none"> • グループ会社（メディカルデータベース社）を通じたデータ取得
	電子カルテ	<ul style="list-style-type: none"> • グループ会社（メディカルデータベース社）を通じたデータ取得
	クリニック診断	<ul style="list-style-type: none"> • flixy社のM&Aにより強化
	調剤レセプト	<ul style="list-style-type: none"> • グループ会社（ユニケ社）に加え、EMシステムズ社との提携により拡大
	医療画像	<ul style="list-style-type: none"> • グループ会社（ドクターネット社）による取得
	医療施設	<ul style="list-style-type: none"> • mecompany社のM&Aにより強化
	医師	<ul style="list-style-type: none"> • 医薬情報ネット社のM&Aにより強化
	活動量	<ul style="list-style-type: none"> • Fitbit社との提携によりネットワーク拡大



①インダストリー向け データ活用の事業マッピング

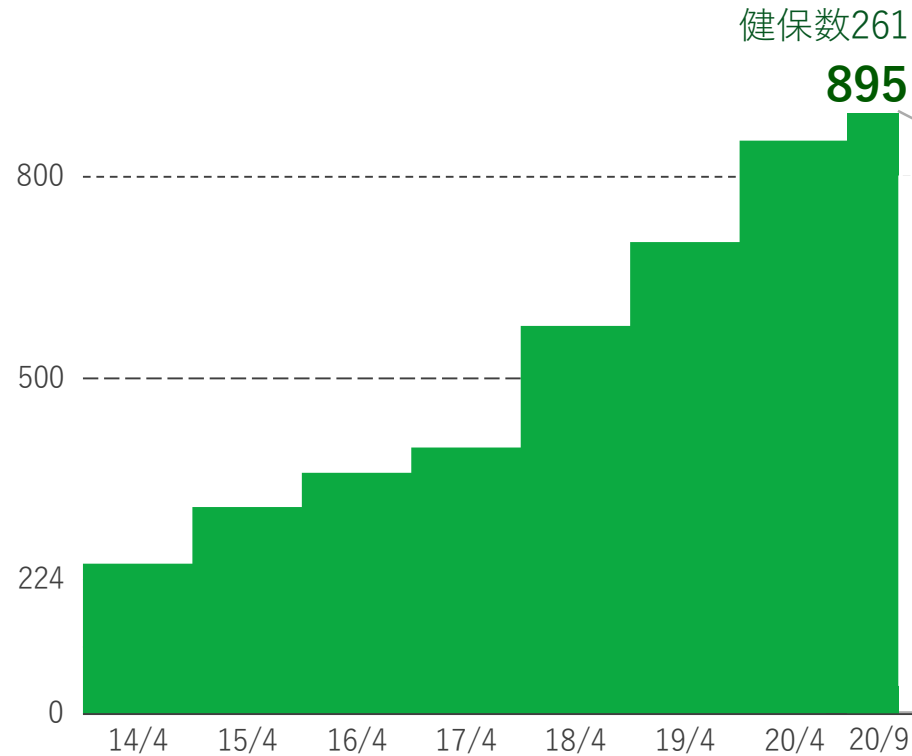
アップセルではコンサルティングサービスの拡充、クロスセルでは医療機関由来のデータに力を入れております。



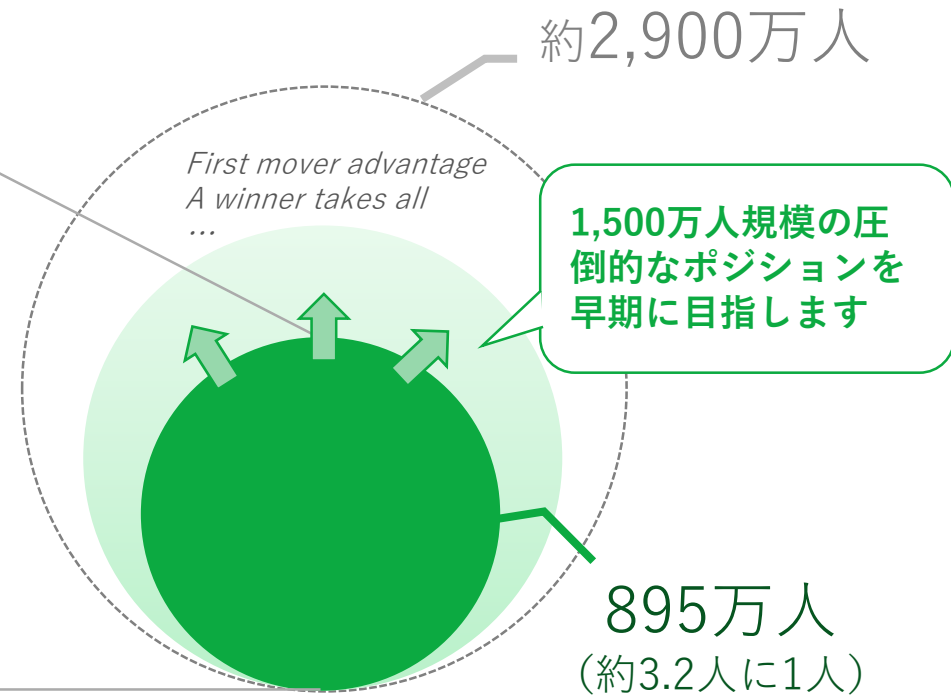
②保険者・生活者向け データ基盤の広がり

保険者との接点はデータヘルスの政策を背景に、着実に広がってきております。

JMDC母集団数推移
1年間で100万人以上母集団が増加
(単位：万人)



組管掌健保における浸透状況
追跡可能対象は3.2人に1人



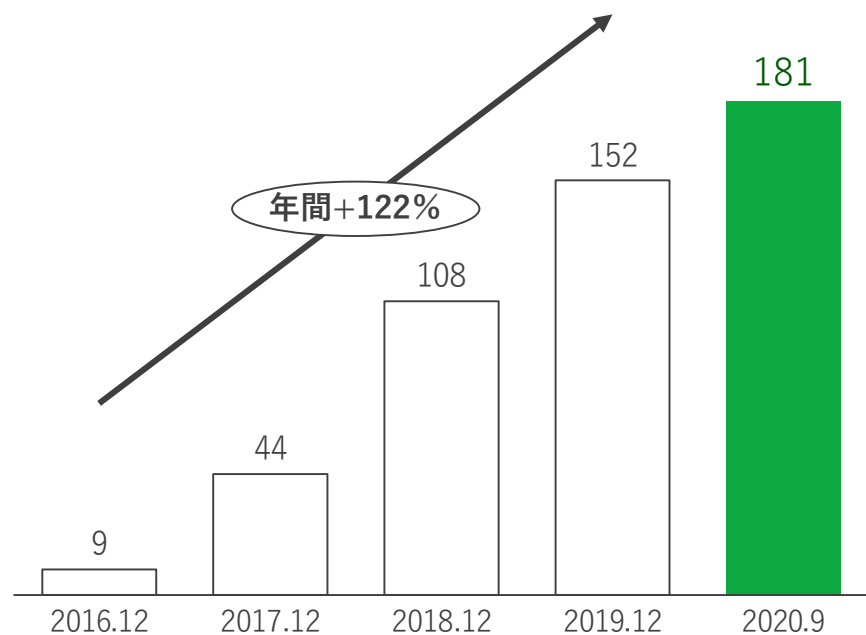
Note: 加入者は各年の4月末及び9月末時点で継続契約を締結している（単発取引を除く）取引健康保険組合の組合員数の合計（四捨五入）。但し、過去の組合員数は当該時点の取引健保の現在の組合員数の合計。

②保険者・生活者向け 事業の状況

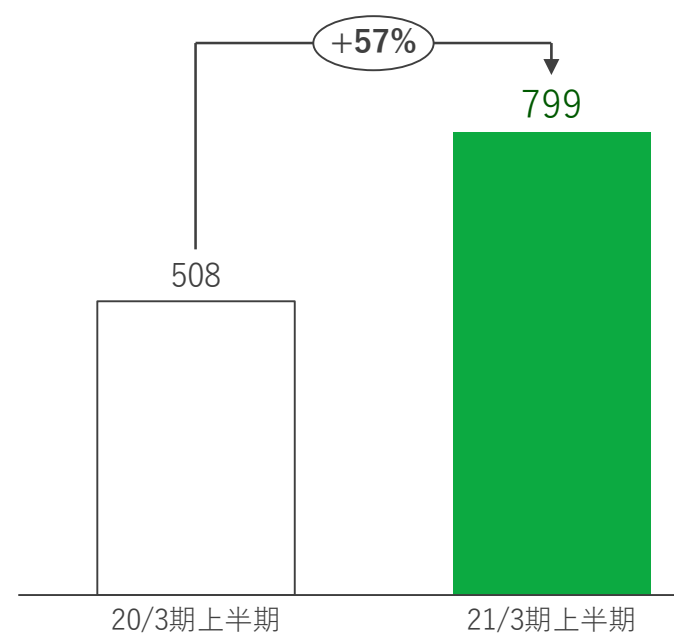
重要プロダクトであるPepUpのID数も着実に拡大しており、保険者・生活者に向けた事業は前年+57%という高い成長を実現しています。

(単位：万人, 百万円)

pepUp ID発行数実績

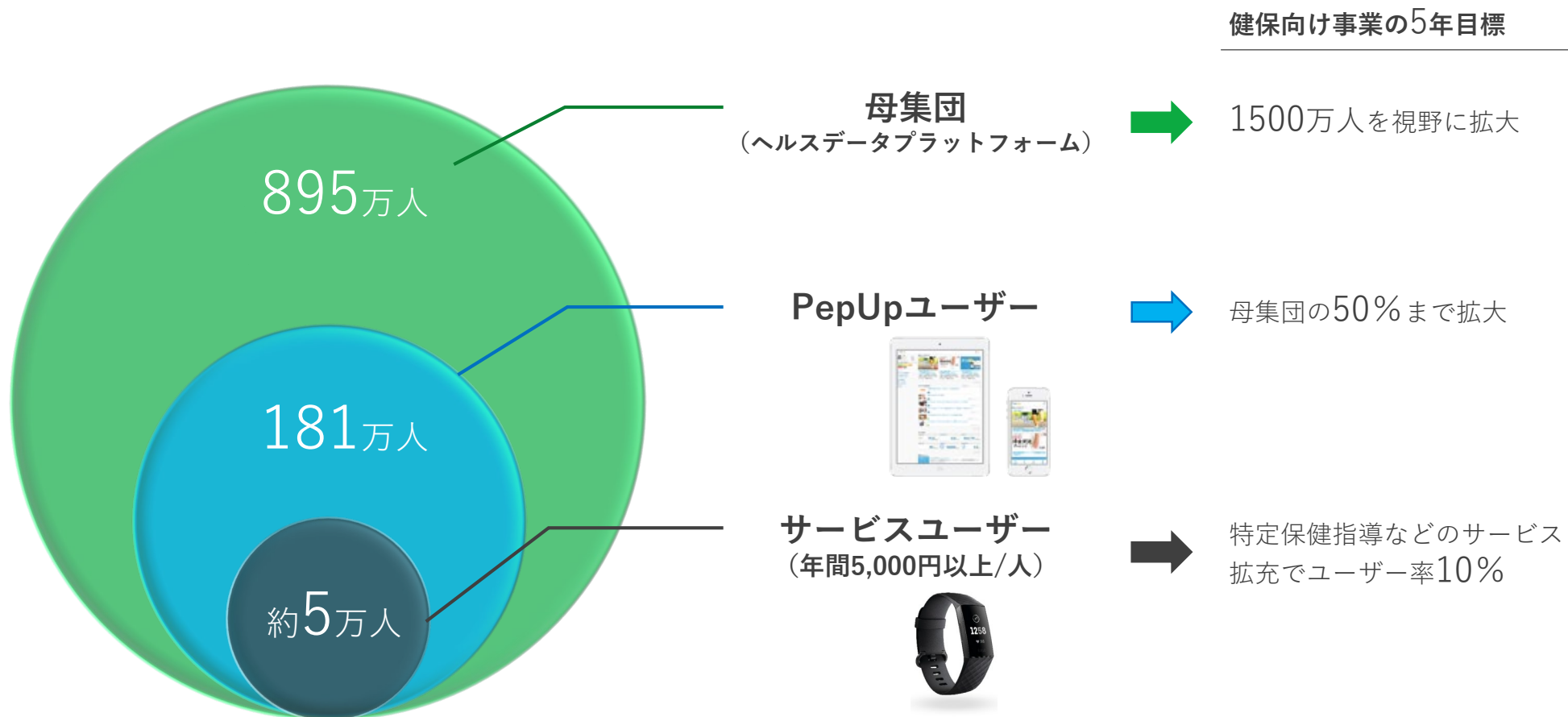


保険者・生活者向け売上



②保険者・生活者向け 事業の展開方針

健保の母集団（ヘルスデータプラットフォーム）をユーザープラットフォームへと発展させ、健康増進・重症化予防などのソリューション提供へ事業を拡大させていきます。



②健保向け以外への事業の拡大

データヘルスのノウハウを事業主（企業）の福利厚生代行に活かす取り組みや、製薬企業などからのPepUpユーザーへの働きかけなど、より一層広範な事業展開の準備が整ってきました。

JMDCの強み

強みを活かした取り組み

ポピュレーション
の拡大

No.1の健保ネットワー
クと実績

- 健保とつながる事業主（約8000社）への**福利厚生代行事業**
PepUp.work
- **自治体向け**サービスの強化
- **生損保の既契約者向け**プラットフォームサービスの開発

PepUp事業モデル
の拡大

健康情報を持つ
ユーザー
プラットフォーム

- **ePRO、被験者リクルーティング、希少疾患PHR**などのファーマ事業者の
ニーズへの対応
- 疾患リスクから最適の**民間保険の選定サービス**

サービスメニュー
の拡大

データに基づく
将来予測・効果検証

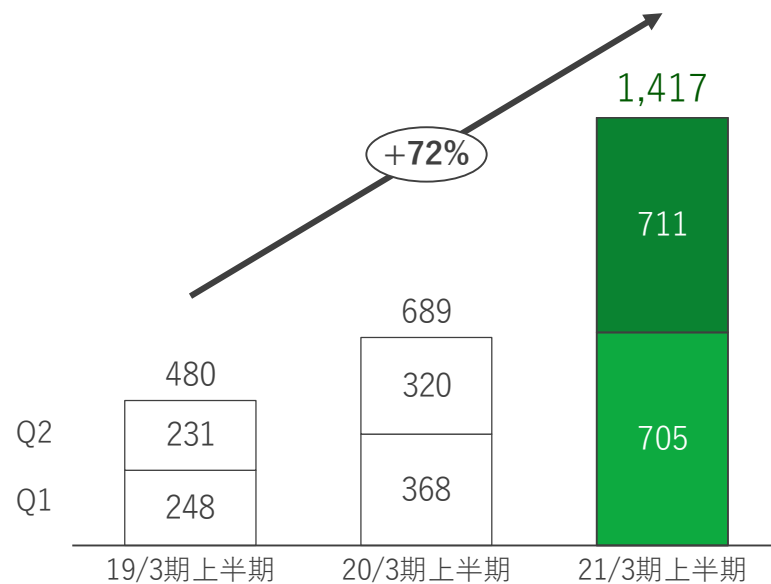
- **事業所向けメンタルヘルス、RIZAP**などの予防サービス充実
- **ハビタスケア**社のM&Aによる重症化予防メニュー充実

③医療提供者向け ビッグデータビジネスの事業状況

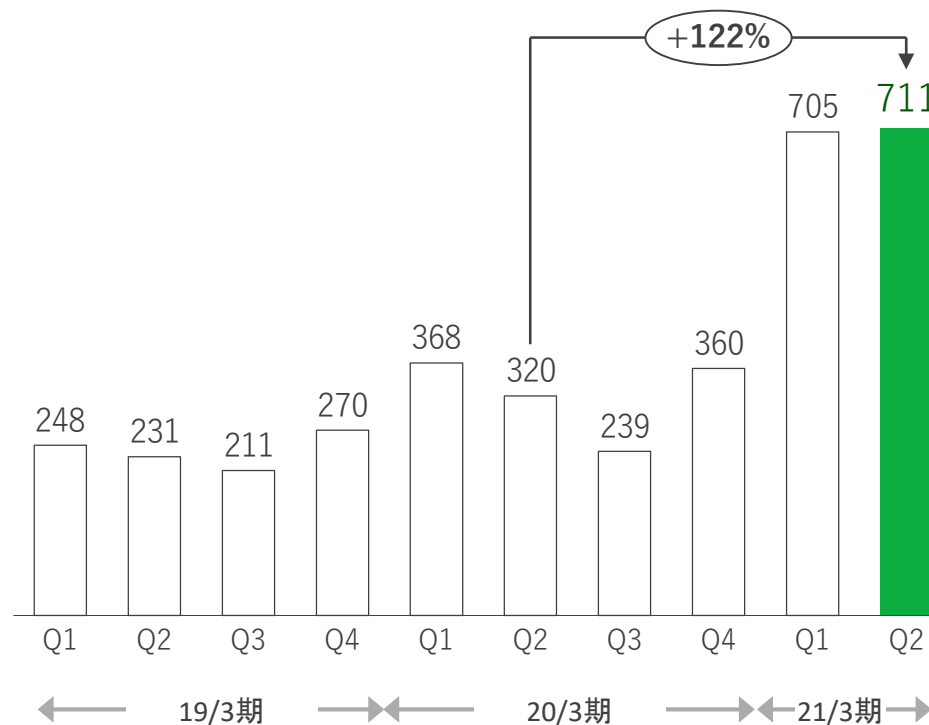
薬剤DB事業を中心に順調に事業は拡大しております。今後も医療機関向けサービスを拡大・強化していきます。

(単位：百万円)

医療機関支援事業売上 経年比較



売上 四半期推移



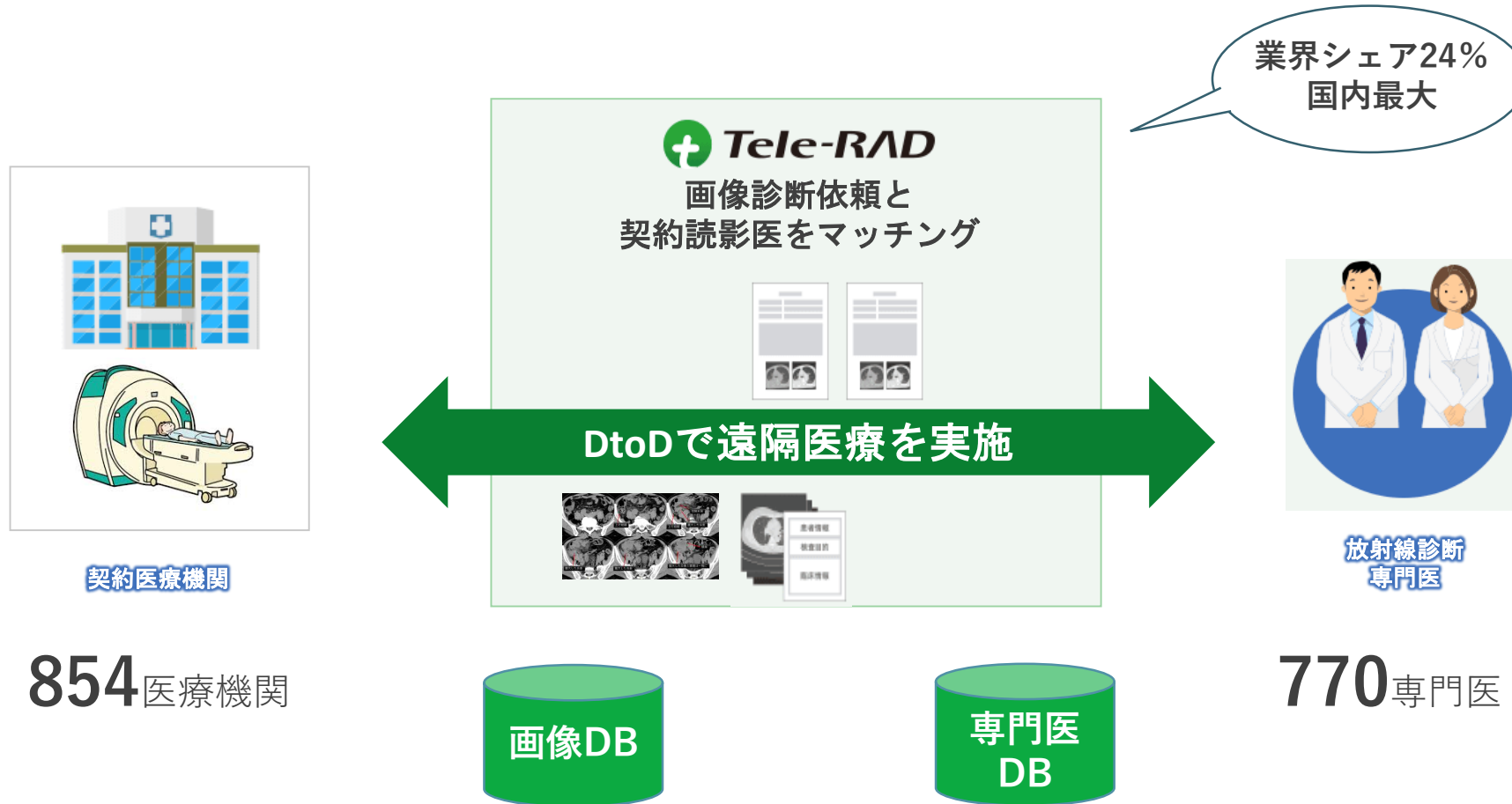
Note: 当該売上は経営管理上の単純合算数値であり、また、当該セグメントに含まれるメディカルデータベース株式会社は2018年5月より連結財務諸表に取り込んでおりますが、それ以前からの数値を取り込んでおります。

Section4

遠隔医療事業

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名と不足しており、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。



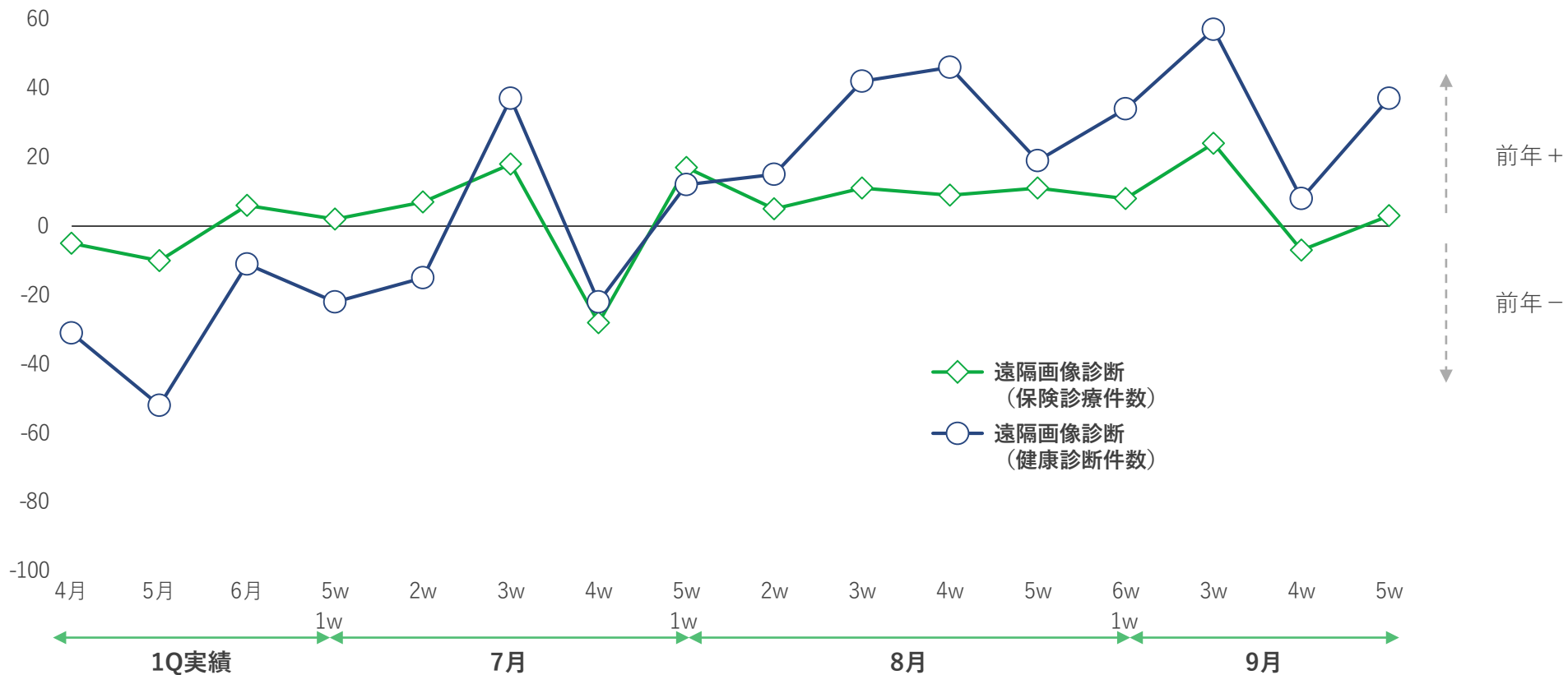
Note: DtoDとは医療機関と外部専門医との連携の意味（Doctor to Doctor）。業界シェアは、ドクターネットの遠隔読影マッチングサービスの売上3,146百万円（2020年3月期）を遠隔読影サービスの市場規模13,370百万円（2019年予測、矢野経済研究所「2019年版 医用画像システム（PACS）・関連機器市場の展望と戦略」）で除して算出
出典:厚生労働省「平成30（2018）年医療施設動態調査」、公益社団法人日本放射線学会HPの専門医一覧

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第1四半期は大きく苦戦しておりましたが、この第2四半期においては前年の水準まで回復しております。

医療機関への来院控えの影響

対前年での変化率 (%)



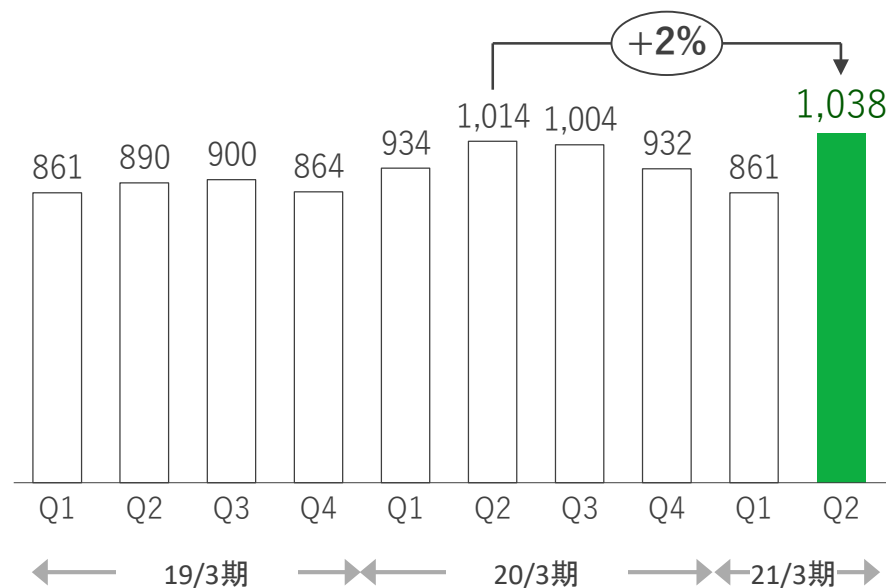
Note: 7月以前は前四半期決算時点での未確定の部分を修正しております。

遠隔医療事業の業績

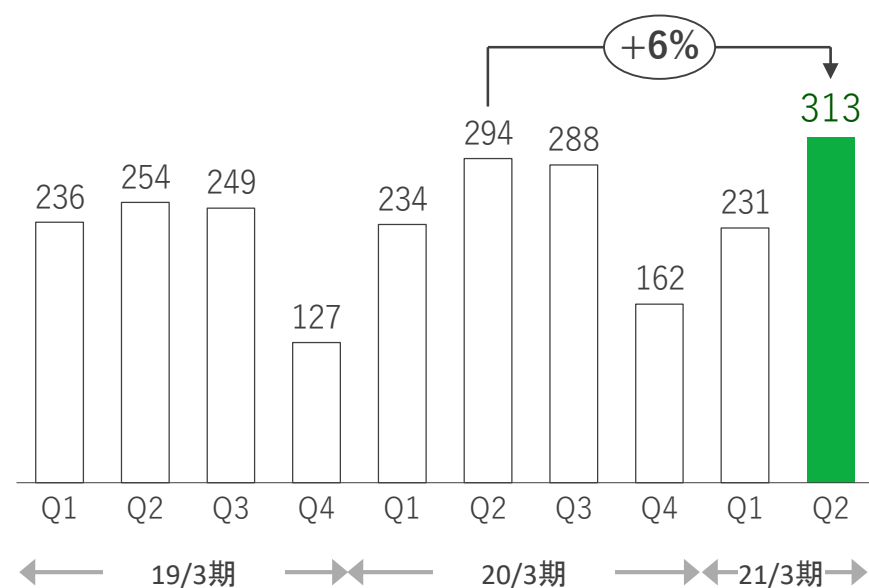
来院控えからの揺り戻しにより、徐々に回復の兆候が見られております。下期にかけて遠隔画像診断のニーズは一層高まることを見込まれます。

(単位：百万円)

遠隔医療事業売上 四半期推移



EBITDA 四半期推移

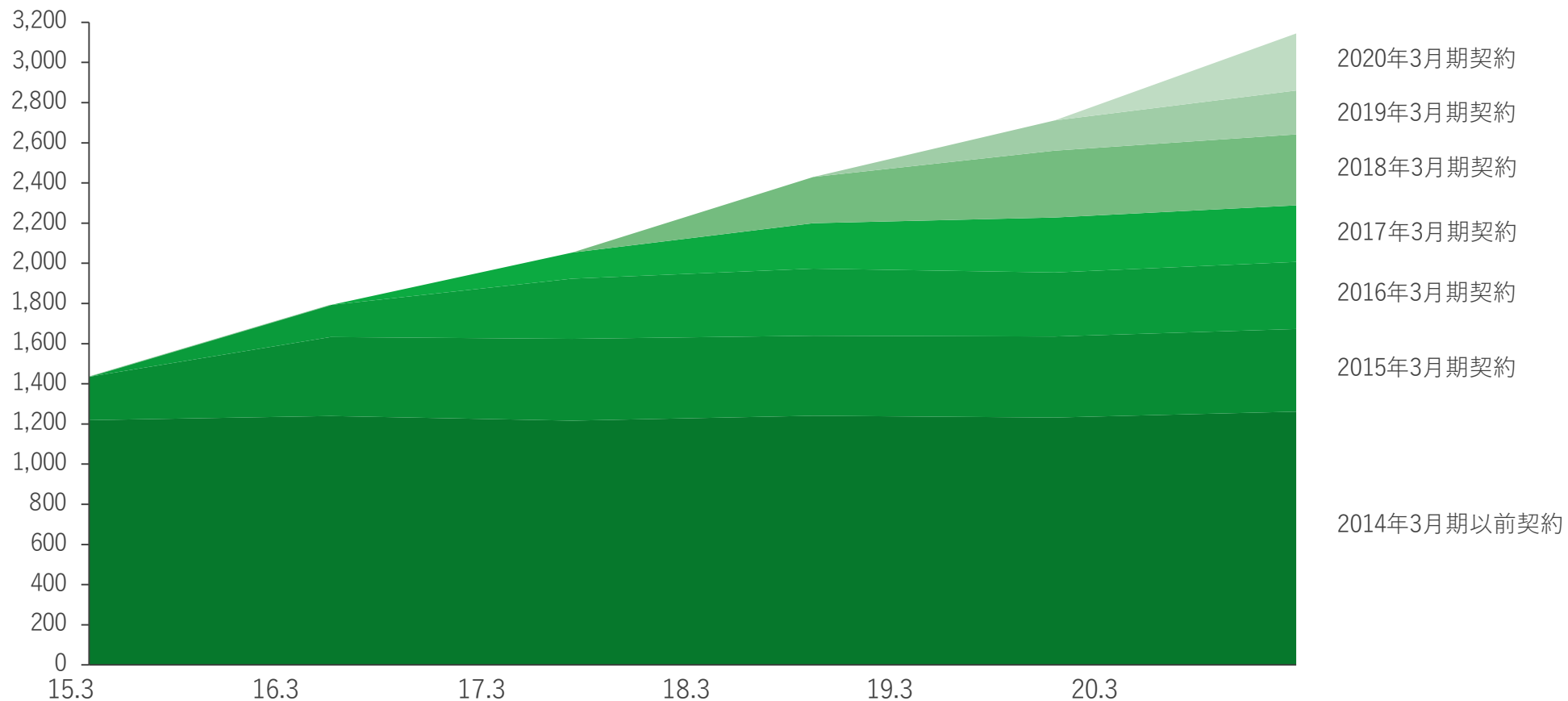


Note: EBITDA：営業利益+減価償却費及び償却費±その他の収益・費用

遠隔医療事業（Tele-RADサービス）の概要

契約医療機関にとって代替しづらいサービスであり、ほとんど減少せず積み上がっていきます。

遠隔読影マッチングサービスの売上高（百万円）

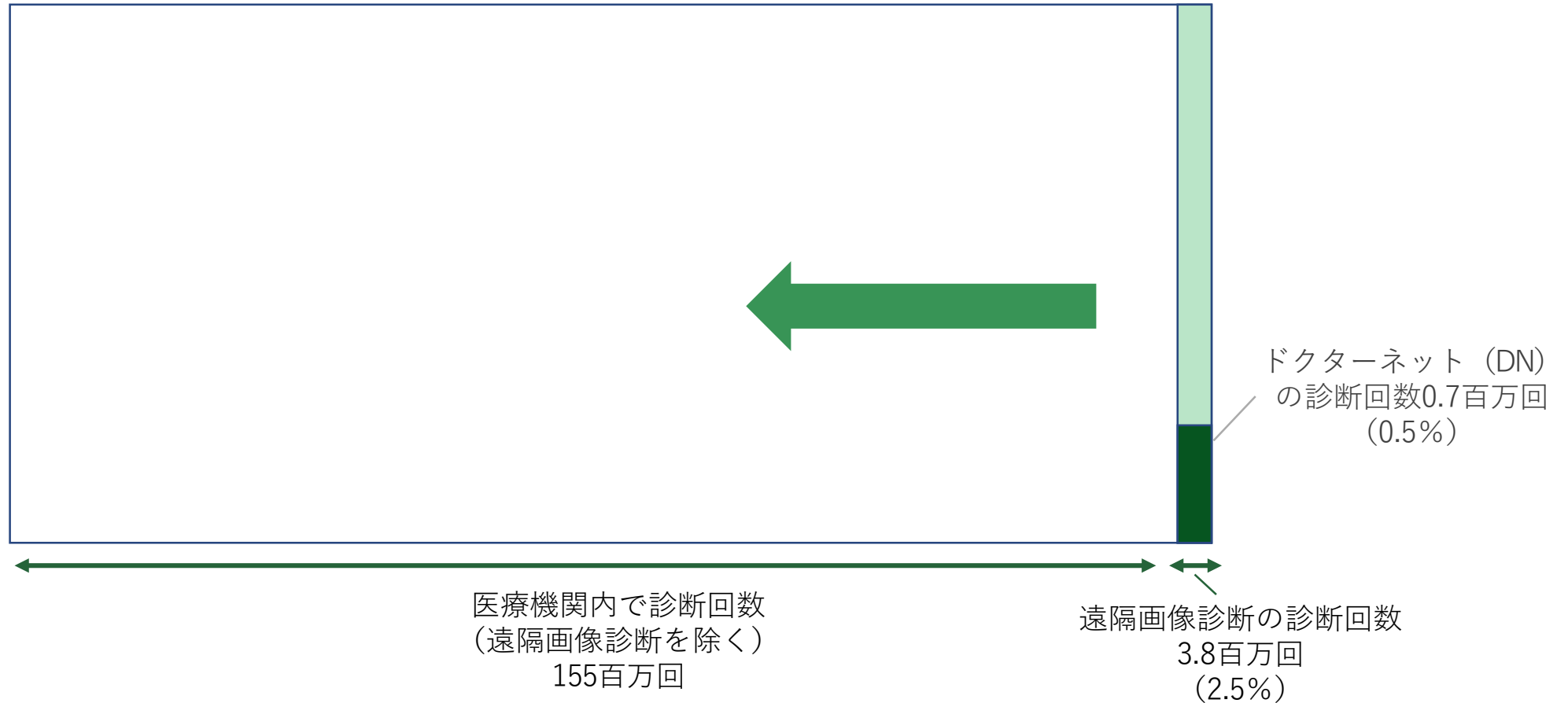


Note: 売上は経営管理上の数値。ドクターネットは2018年4月より連結財務諸表に取り込んでおりますが、上記はそれ以前からの数値を含めて記載

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かかわらず、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となっております。まだまだ開拓余地は大きいと見えています。

保険診療全体の診断回数：159百万回



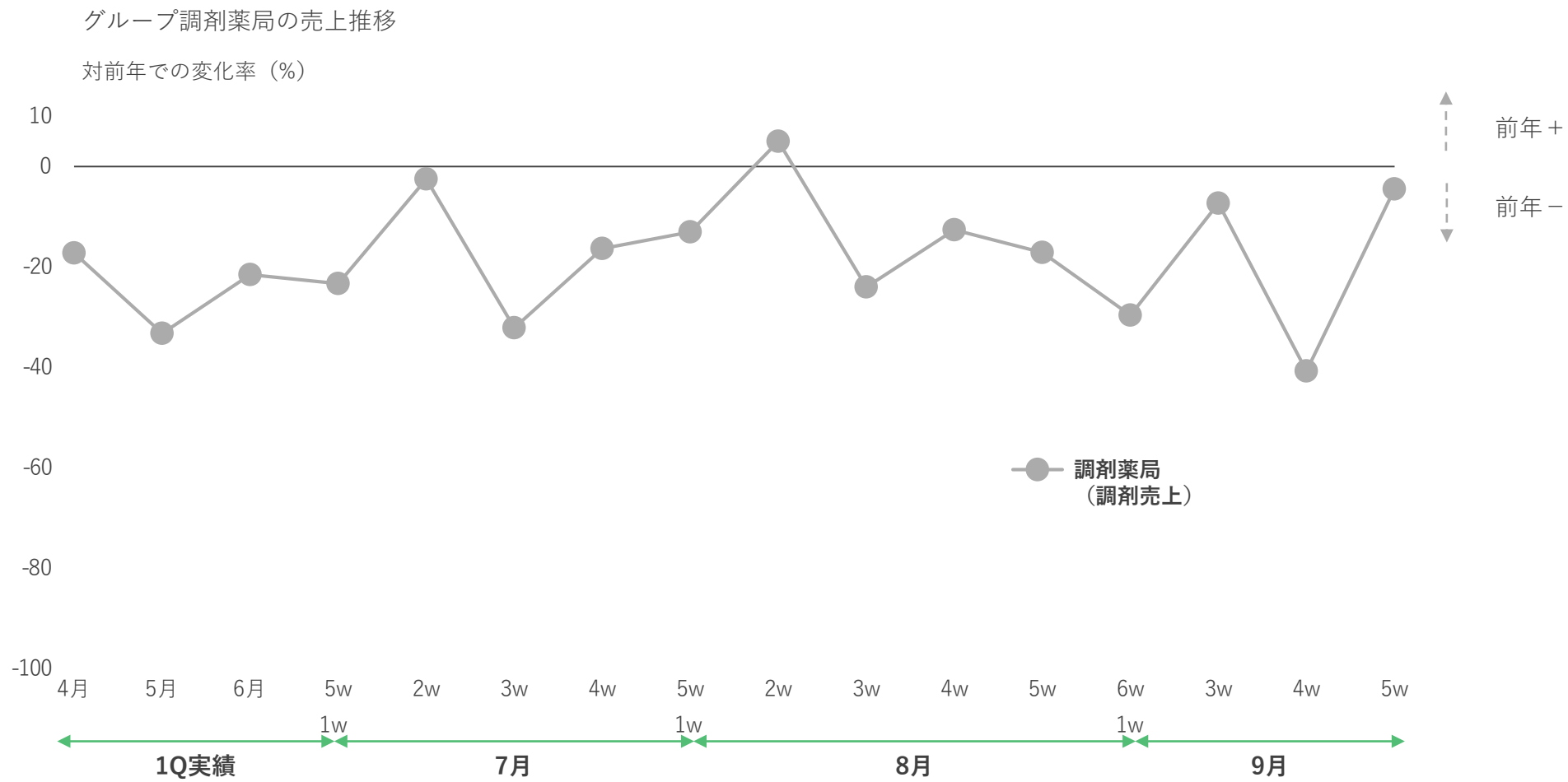
Note:保険診療全体の診断回数は厚労省「平成30年社会医療診療行為別統計」より作成した2018年6月の画像診断回数に12をかけて算出。遠隔画像の診断回数は矢野経済研究所「2018年版 医用画像システム (PACS) ・関連機器市場の展望と戦略」の読影プロバイダーの月間平均件数 (保険診療分のみ) に12をかけて算出。DNの回数は2019年3月期の保険診療の実績

Section5

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

新型コロナウイルス感染症による来院控えは引き続き調剤薬局の業績に影響を落としておりますが、いまだ回復途上にあります。



Note: 7月以前は前四半期決算時点での未確定の部分を修正しております。

調剤薬局支援事業の業績

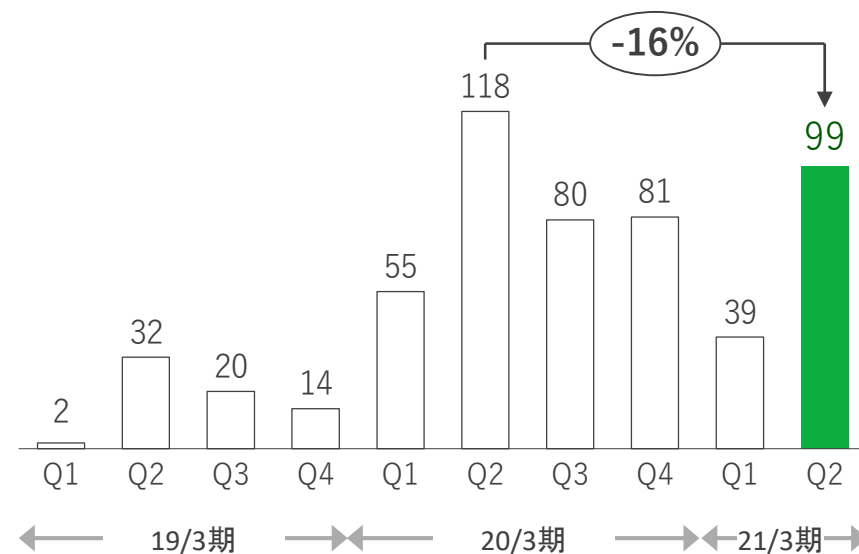
新型コロナウイルス感染症拡大の影響による営業活動の自粛、調剤薬局への来局者数の減少に伴う調剤薬局の投資抑制、前年の消費税増税特需の反動等により、前年比で大きく苦戦いたしました。

(単位：百万円)

調剤薬局支援事業売上 四半期推移



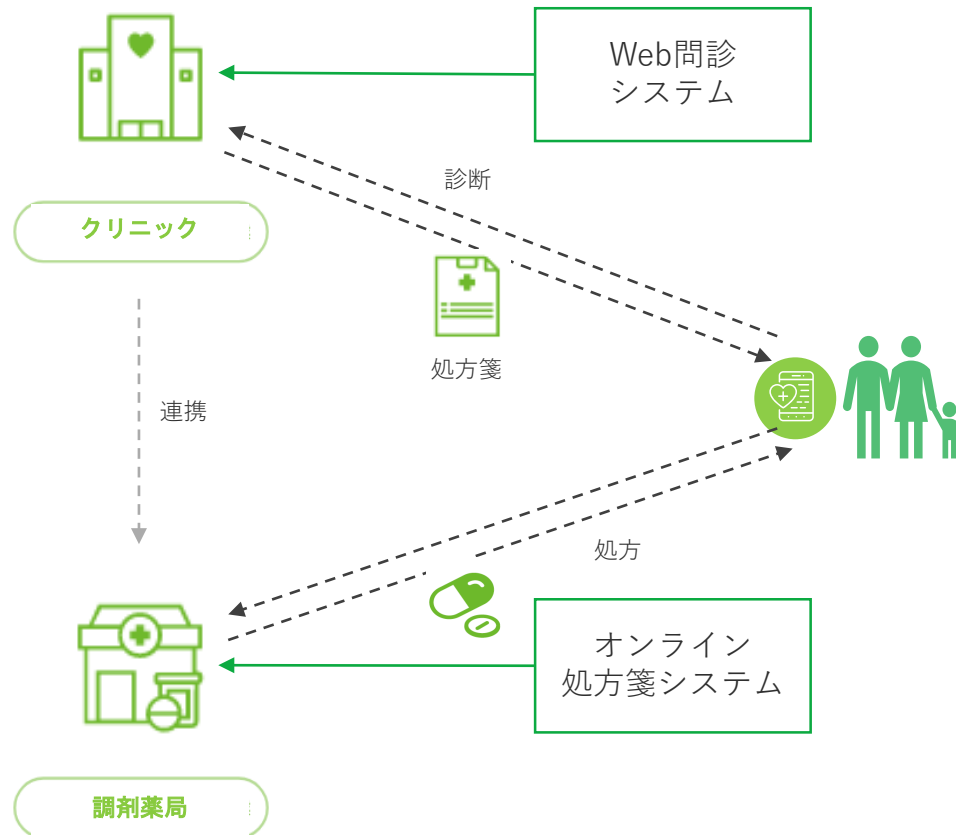
EBITDA 四半期推移



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

調剤薬局支援事業の今後の展開①

グループの持つデータやサービスと連携し、社会生活者にとって利便性が高く、クリニックや調剤薬局にとって活用しやすいシステムを作り上げていきます。



Web問診

- クリニックにおける待ち時間を短縮し院内感染を防ぐためのツールとして、Web問診を提供
- 診断予約をすることなく事前に問診を完了することも可能
- チャット形式であるため、クリニックにとって問診結果を文字で記録しやすい

PepUP

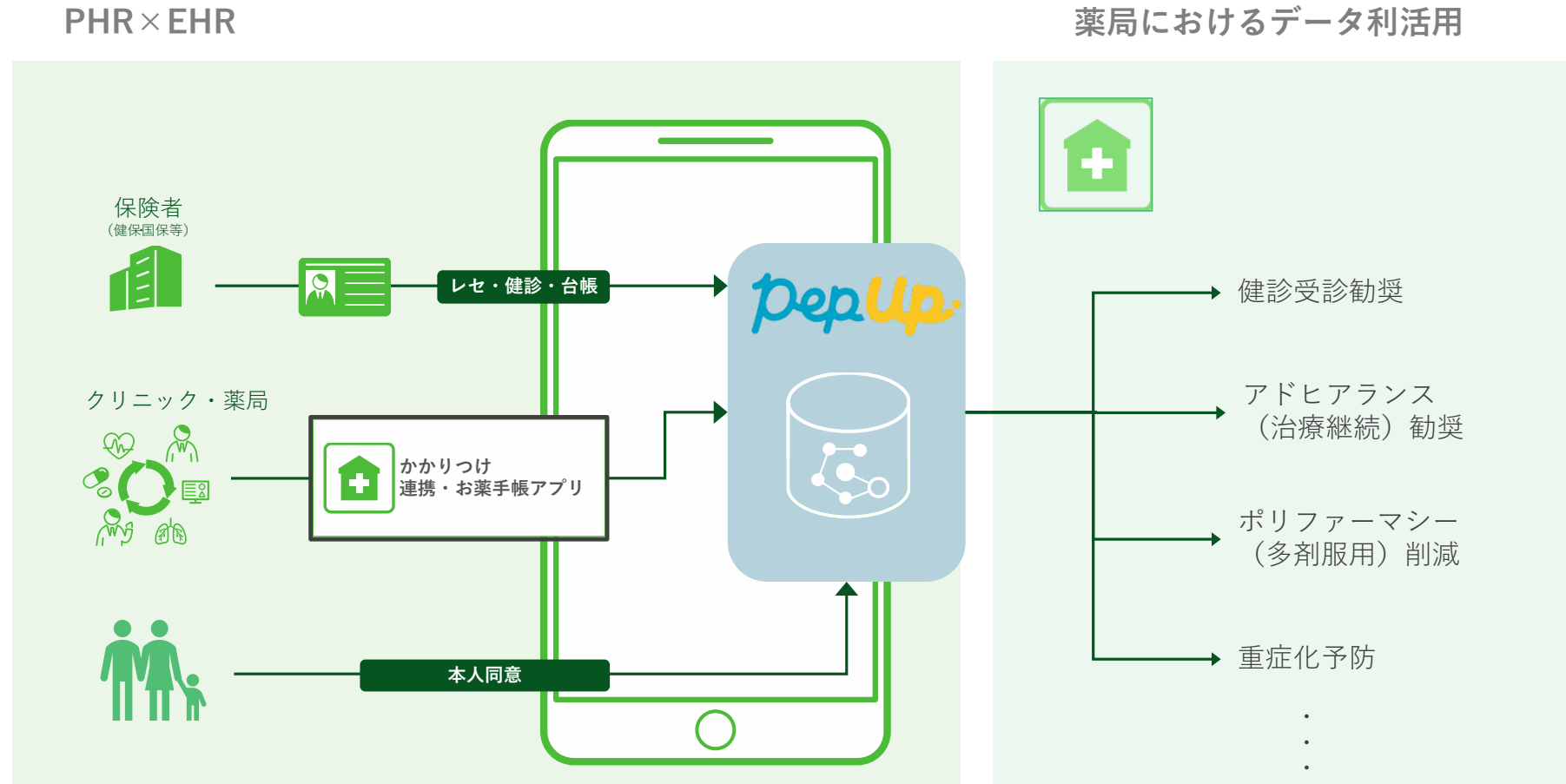
- PepUpにWeb問診やオンライン処方箋システムが利用できるクリニックや薬局を紹介する機能を搭載

オンライン処方箋システム

- オンライン処方箋に対応するシステムを提供することで、処方箋からお薬手帳までをスムーズに連携
- 規制の動向を見つつ、次世代システムに展開予定

調剤薬局支援事業の今後の展開②

データを活用することで、投薬の最前線である調剤薬局に新たな役割を提案していきます。



Section6

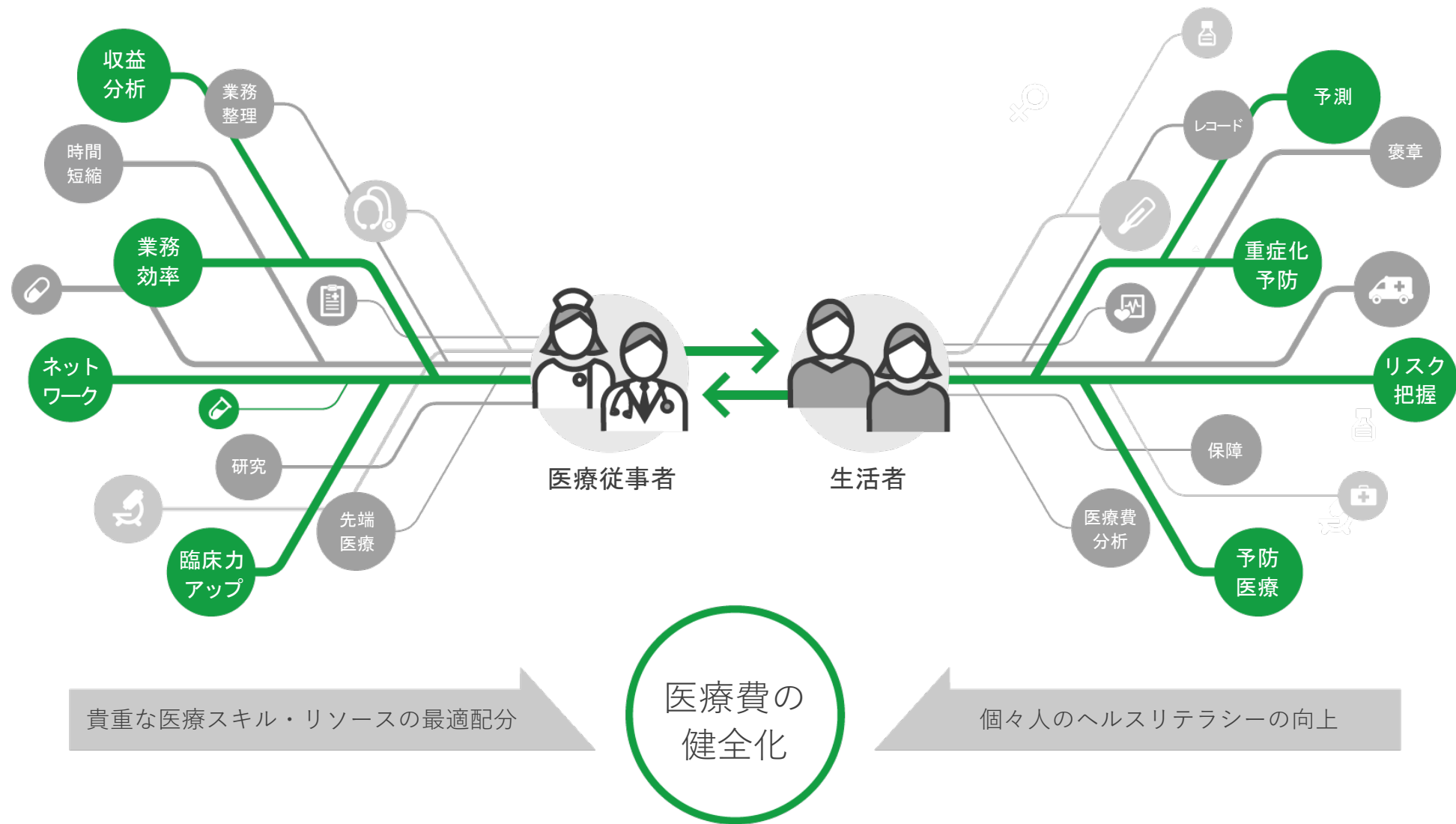
事業展望

「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

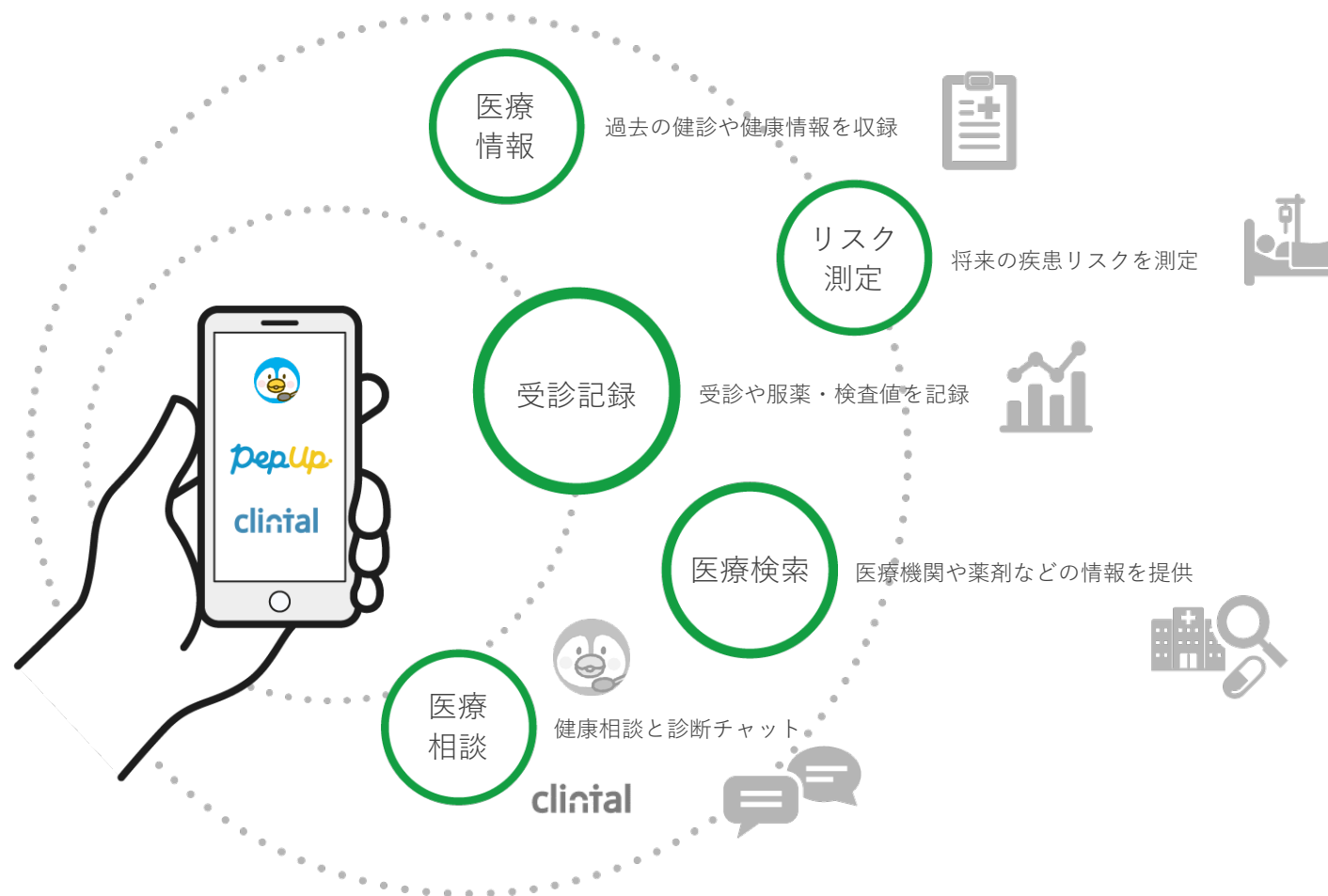
ミッションの達成に向けて

ヘルスケアは、臨床で向かいあう医師と生活者に集約していきます。我々はヘルスデータの活用を「医師の貴重な医療スキル・リソースの最適配分」と「生活者個々のヘルスリテラシーの向上」につなげていくことで、日本の医療費の健全化につなげていきます。



すべてのヘルスケア情報が生活者の手のひらに

「生活者のヘルスリテラシーの向上」に向け、個々人のすべての健康情報、診断情報、将来の疾患リスクなどを個人に還元し健康資産を高める取り組みを促進していきます。



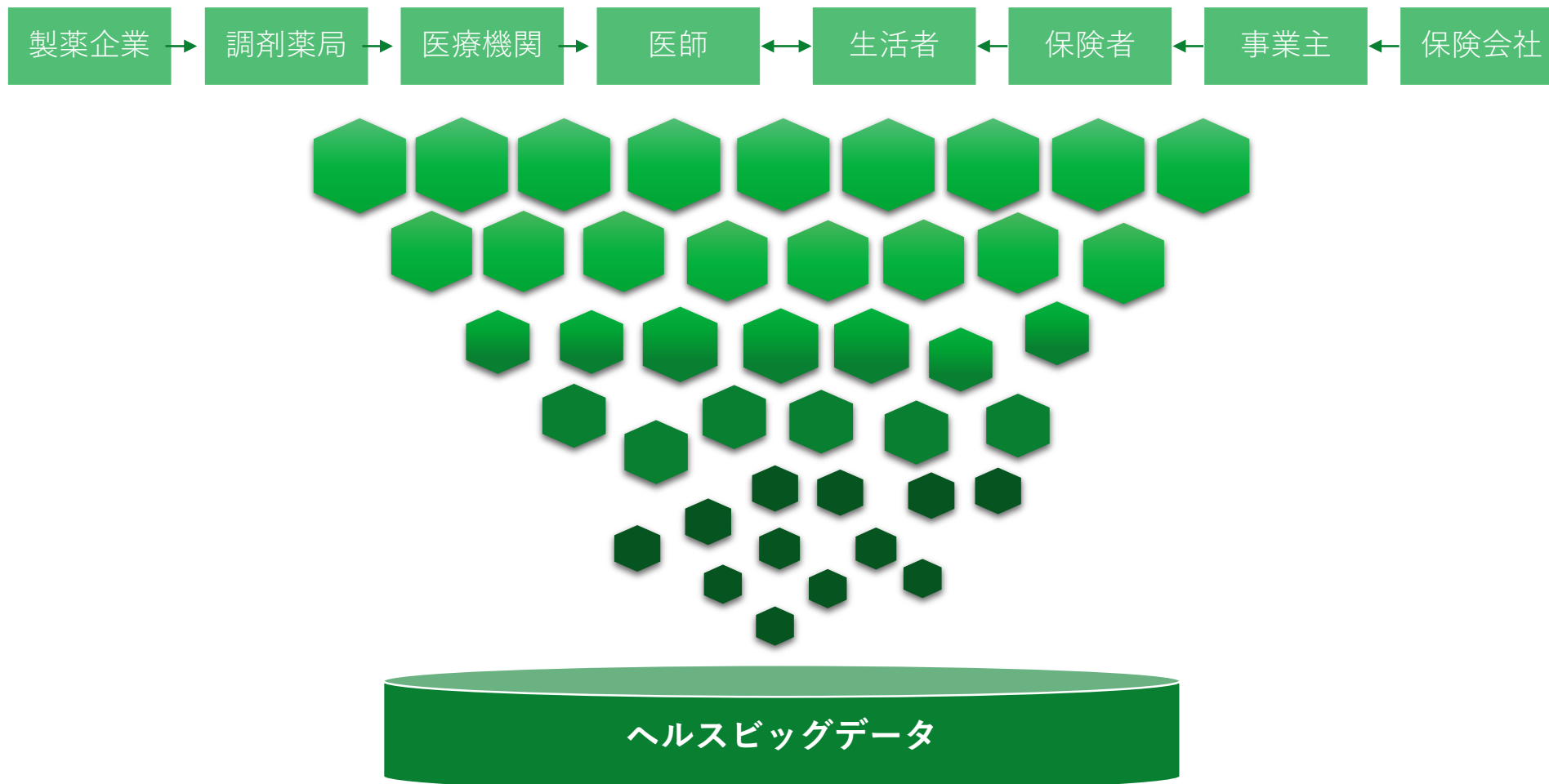
ヘルスケアナレッジを医師に集約

医師ネットワークを介したナレッジシェア、医療機関データを活用した業務改善、地域医療情報を活かした施設ネットワークなどにより、「医師のスキル・リソースを最適化する」仕組みを構築していきます。



ヘルスケア領域でのデータ整備

医師と生活者の間におけるあるべき医療の実現を目指し、日本のヘルスケアの全ての領域においてデータ環境を構築していきます。



Power of Data

データはその規模が大きくなるにつれ、大きな引力を発揮します。その引力によりさまざまタレントなやナレッジを持つ人材や関連する事業を惹きつけ、データと結合することで新たな価値を生み出します。

様々な
有望な事業



多くの
優秀な人材



先進的な
パートナー企業



JMDC

Health Big Database

INNOVATION

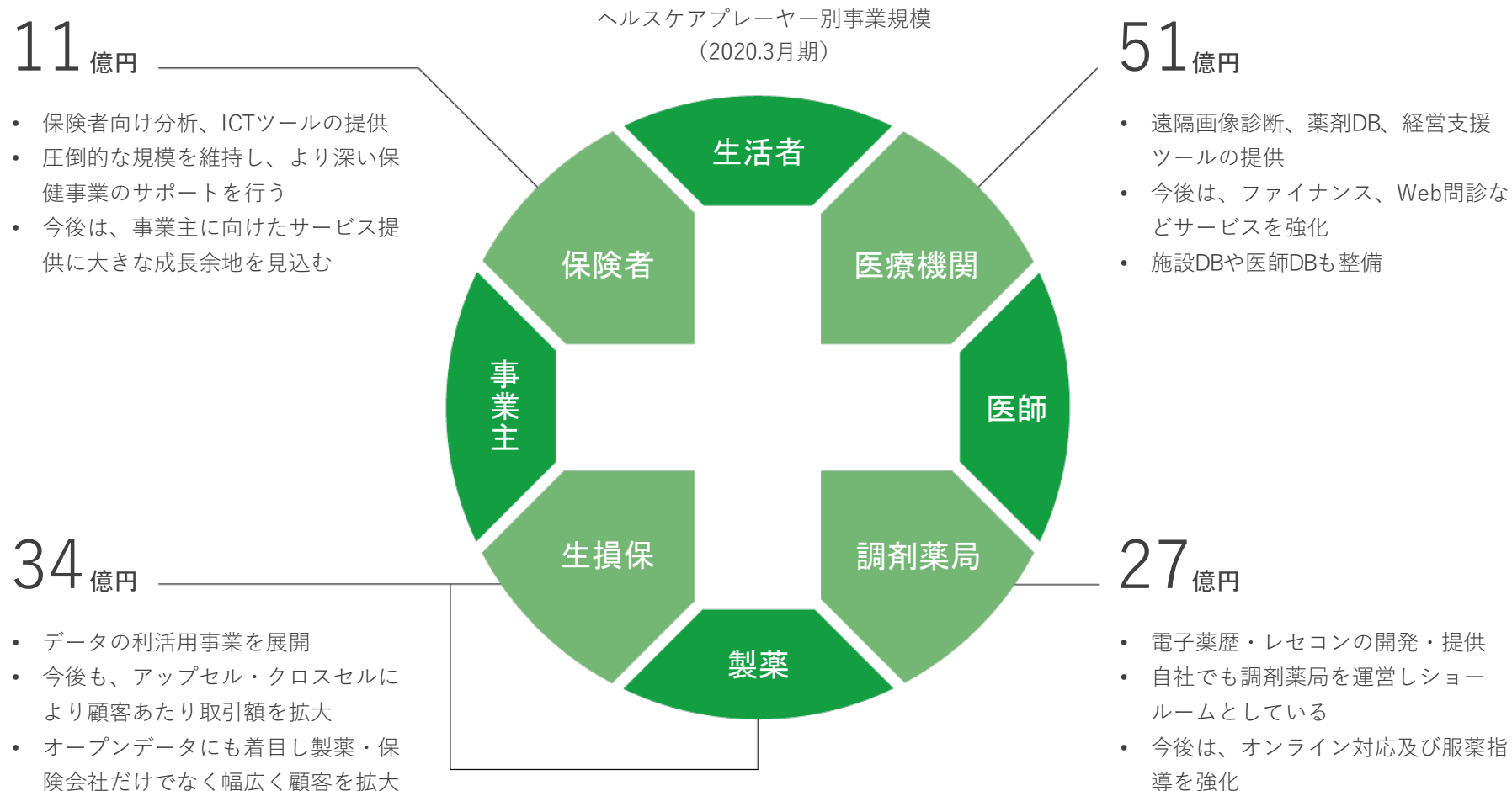
新たな
プロダクト

新たな
価値

新たな
サービス

顧客別の事業のバランス

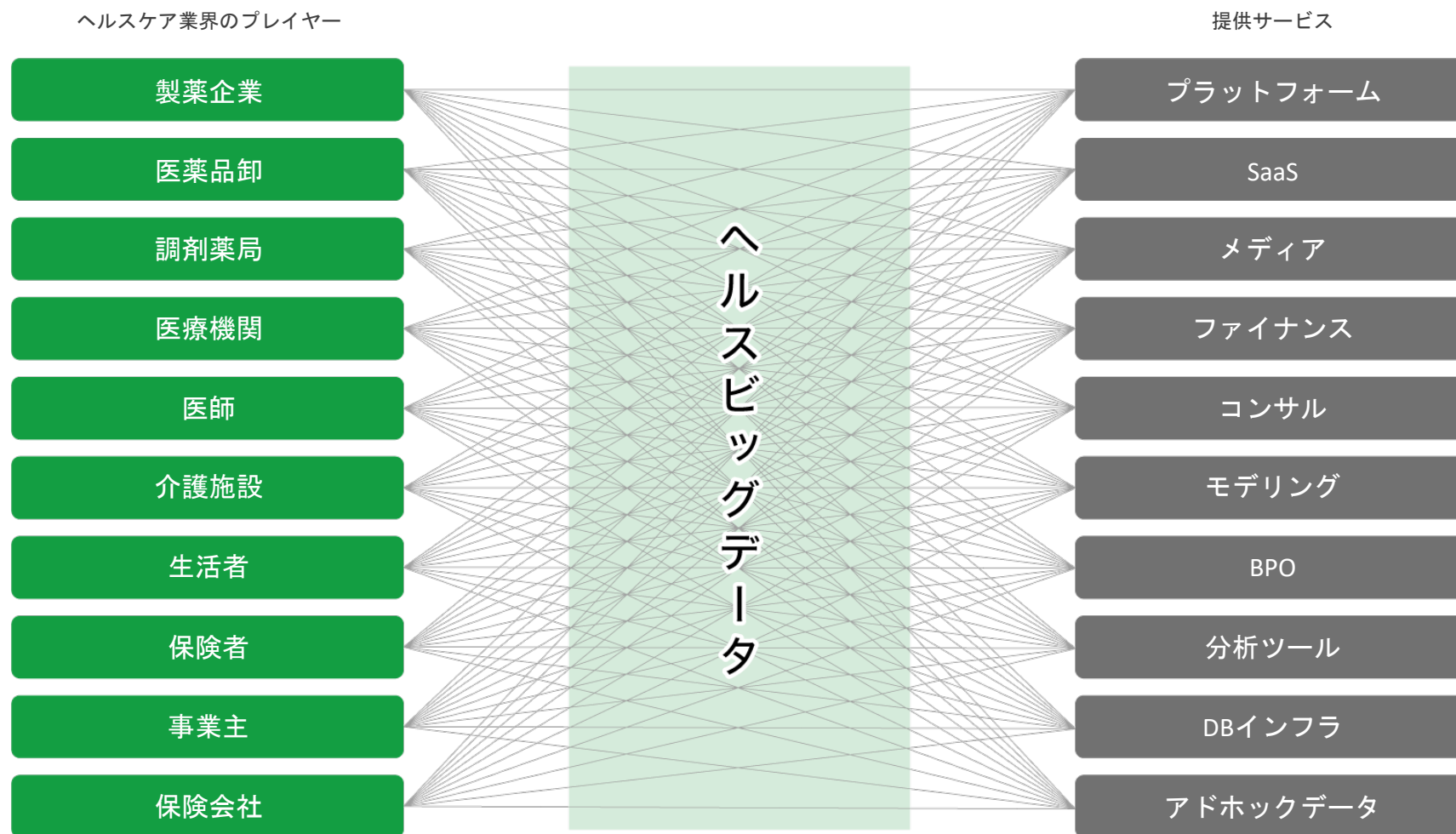
データによる多様な事業創出により、あらゆるヘルスケアプレーヤーからバランスよい事業を実現できております。



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おりません。

JMDCグループの事業の広がり

これからもヘルスケア業界のプレイヤーに対しデータを活かした各種サービスを提供し、それに基づく新たなデータを蓄積・次のサービスの創出のサイクルにつなげていきます。



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、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。



J M D C