

The logo for JMDC, consisting of the letters J, M, D, and C in a bold, black, sans-serif font.

JMDC

A background network diagram with various green and grey nodes connected by thin grey lines, primarily concentrated on the left side of the page.

2024年3月期第3四半期 決算説明資料

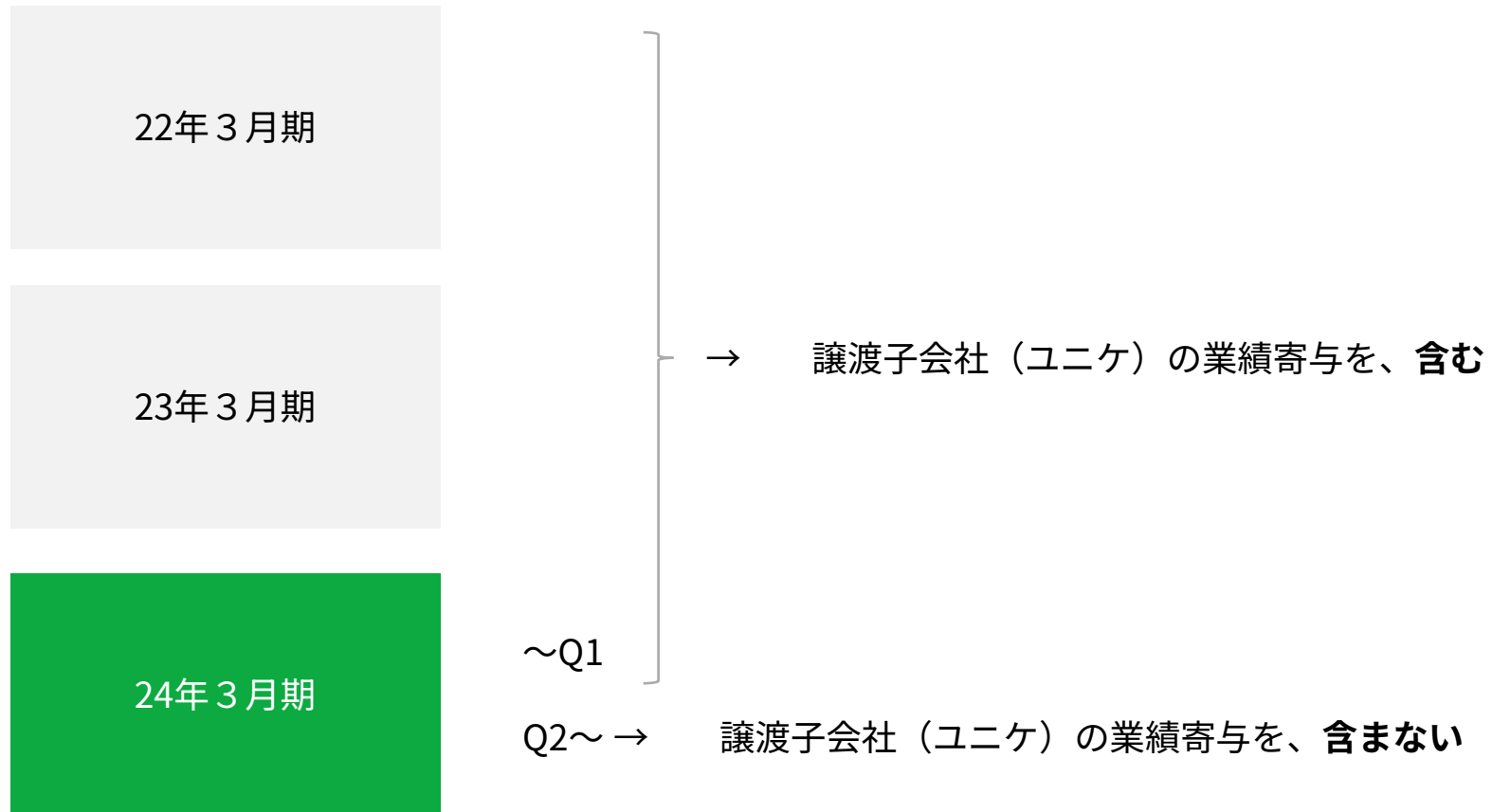
株式会社JMDC

2024年2月2日

はじめに

昨年6月末に、調剤薬局支援セグメントの子会社の譲渡を実施しております。よって、当社グループの成長率を正しくご理解いただく為に、以下についてあらかじめご認識いただければ幸いです。

概要



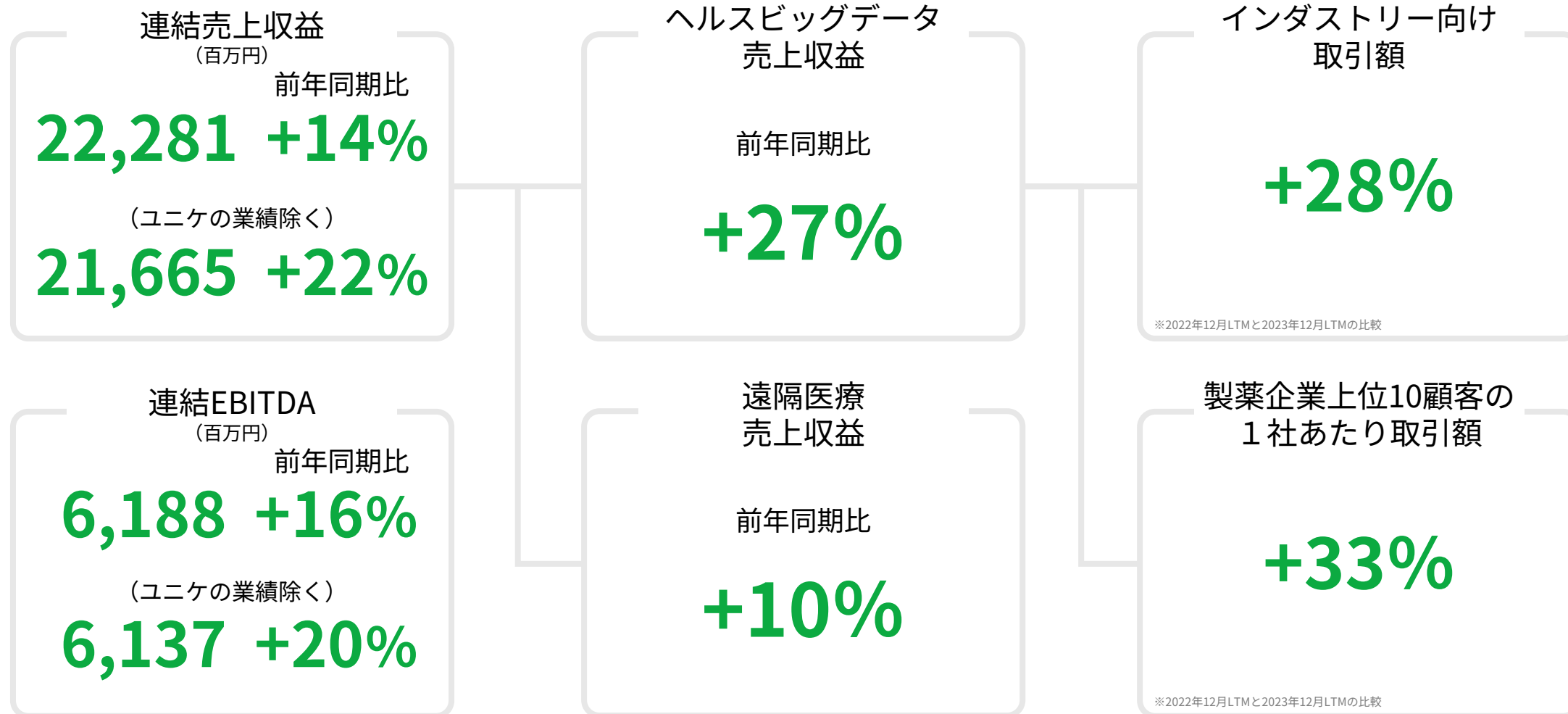
Note: 上記ユニケは、ユニケソフトウェアリサーチのグループのうち、ユニケソフトウェアリサーチ及び譲渡した会社を表します。

Section 1

2024年3月期 第3四半期業績報告

2024年3月期 第3四半期累計：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し、業績は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
LTM：Last Twelve Months (直近四半期から過去12ヶ月)
上記ユニケは、ユニケソフトウェアリサーチのグループのうち、ユニケソフトウェアリサーチ及び譲渡した会社を表します。



2024年3月期 第3四半期累計：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

2024年3月期 Q3の業績を どう評価するか	<ul style="list-style-type: none">前年度Q3業績は高い水準であったため、それを超えこれまで水準の成長を示すことはチャレンジでした。ですが結果的には本Q3も力強い成長を示すことができたと評価しています。仔細では、インダストリー向けの生保向け事業は、パイプラインは充実してきましたが案件の長期間化などにより数値的な回復に至っていません。他方、製薬企業向け事業は引き続き順調に成長しています。保険者・生活者向けは前年度はやや踊り場にいましたが、今年度は再び成長フェーズに入っています。医療提供者向けも前QではQonQで一時的に成長が停滞しましたが、本Qでは再び成長軌道に戻しております。このように事業の幅が広がる中で、短期的に生じるそれぞれの不調を補い合い全体としては成長する、安定した事業体に進化しています。
ヘルスビッグデータ事業の 今期末の展望はどうか	<ul style="list-style-type: none">キャンサースキャンの買収により計画達成は確実視されますが、買収効果を除いても計画達成すべく鋭意取り組んでいます。力強い成長トレンドは継続しており、高い目標に向け一丸となって取り組みます。インダストリー向けは、製薬企業では当社データのボリューム、種類が拡大してきたことで分析可能となる切り口、提案可能なサービスは拡がりを見せており、堅調な推移が想定されます。生保向けは、データを活用した加入者獲得増、オペレーションの効率化などの支援の引き合いが増えているものの、今期は年間を通じてやや軟調となる見込みです。保険者・生活者向けは、年間を通しては健保向け、自治体向け事業ともに大きく拡大し、順調な業績推移となる見込みです。医療提供者向け事業も順調な推移を示しており、No.1データボリューム獲得に向けた非連続な打ち手も進捗しております。
キャンサースキャンの グループ参画の狙いは	<ul style="list-style-type: none">キャンサースキャンは自治体の領域において圧倒的なポジションを有し、地域の予防医療に貢献をしています。多くの自治体と深い信頼関係を構築しており、またユニークなデータ基盤と人材を持つキャンサースキャンは、健康保険組合に対して長年保健事業の支援を行っており、データを活用した様々なプロダクトを有するJMDCとは補完性が高く、両者の顧客基盤・ノウハウを共有することで、社会全体のポピュレーションヘルスマネジメントに貢献していくことができると考えております。また競合戦略上も重要な一手であり、キャンサースキャンの参画により当社グループの死角はかなり縮小したと言えます。
今後の資金調達や大型M&Aなどの 大きなコーポレートアクションの 方針は	<ul style="list-style-type: none">JMDCのバランスシートは健全な水準にあり、キャンサースキャンのM&Aを踏まえても、十分な手元キャッシュと借り入れ余力を有しております。そのため、エクイティファイナンスによる資金調達は検討しておりません。M&Aについては機動的に遂行していくことが重要と考えており、今後もJMDCグループの発展に寄与する事業アセットを獲得する機会があれば、機動的に対応を行ってまいります。他方で、あらゆるヘルスデータの寡占化に向けた取り組みは佳境に進みつつあり、これからは形勢逆転を掛けた大型M&Aの必要性はそう高くないと考えております。

2024年3月期 第3四半期累計：連結業績サマリー

主要PL項目は順調に拡大しています。なお、本Q3においては、子会社にてサービス提供元との調停に係る一過性費用を2.9億円計上しています。

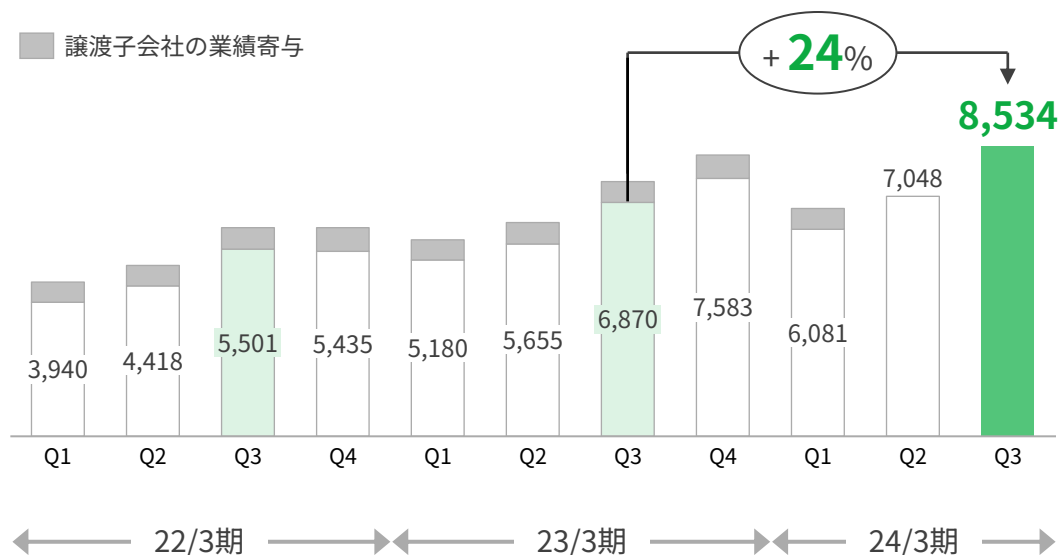
(単位：百万円)	23年3月期 第3四半期累計	24年3月期 第3四半期累計	前年同期比
売上収益	19,542	22,281	+14%
営業利益 (率)	4,028 (21%)	5,667 (25%)	+41%
税引前利益 (率)	4,007 (21%)	5,572 (25%)	+39%
親会社の所有者に 帰属する利益 (率)	2,654 (14%)	3,977 (18%)	+50%
EBITDA (マージン)	5,332 (27%)	6,188 (28%)	+16%

2024年3月期 第3四半期：連結売上収益/EBITDAの四半期状況

売上収益、EBITDAともに順調に拡大しています。また、収益性も高いレベルを維持できています。

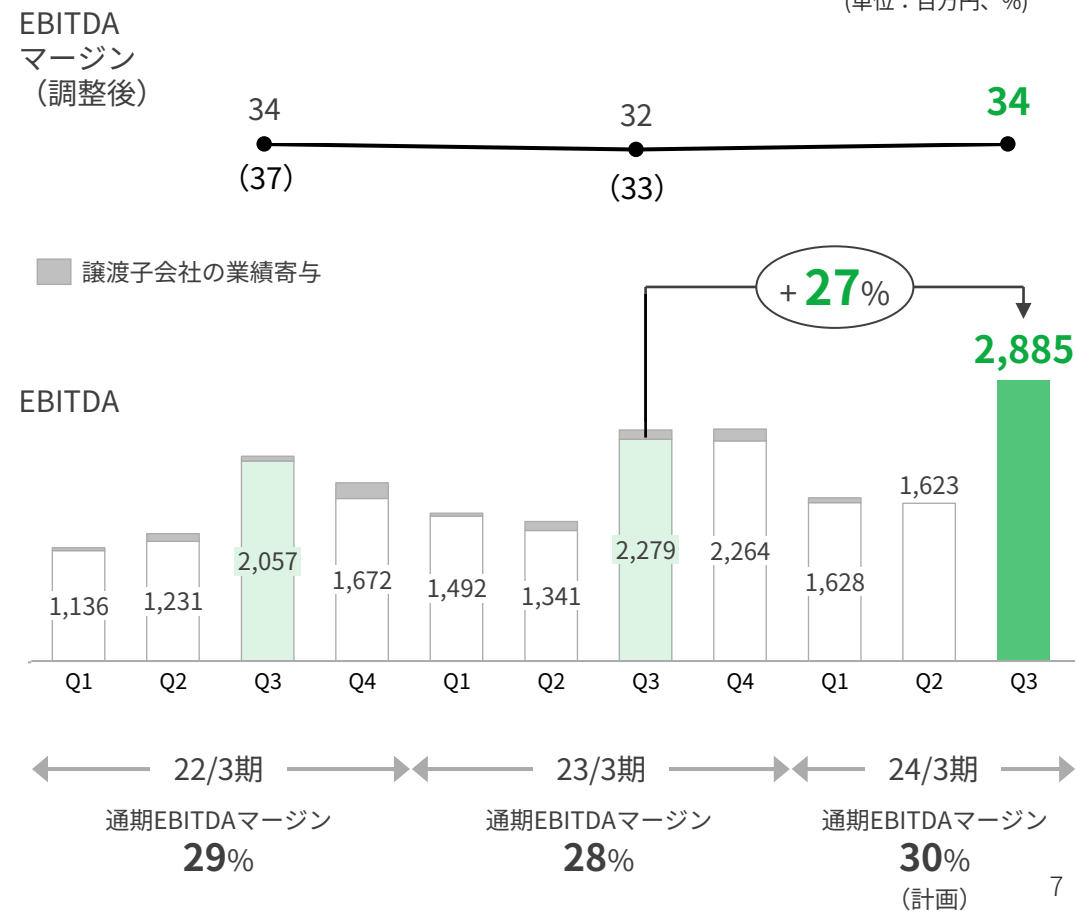
連結売上収益 四半期推移

(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

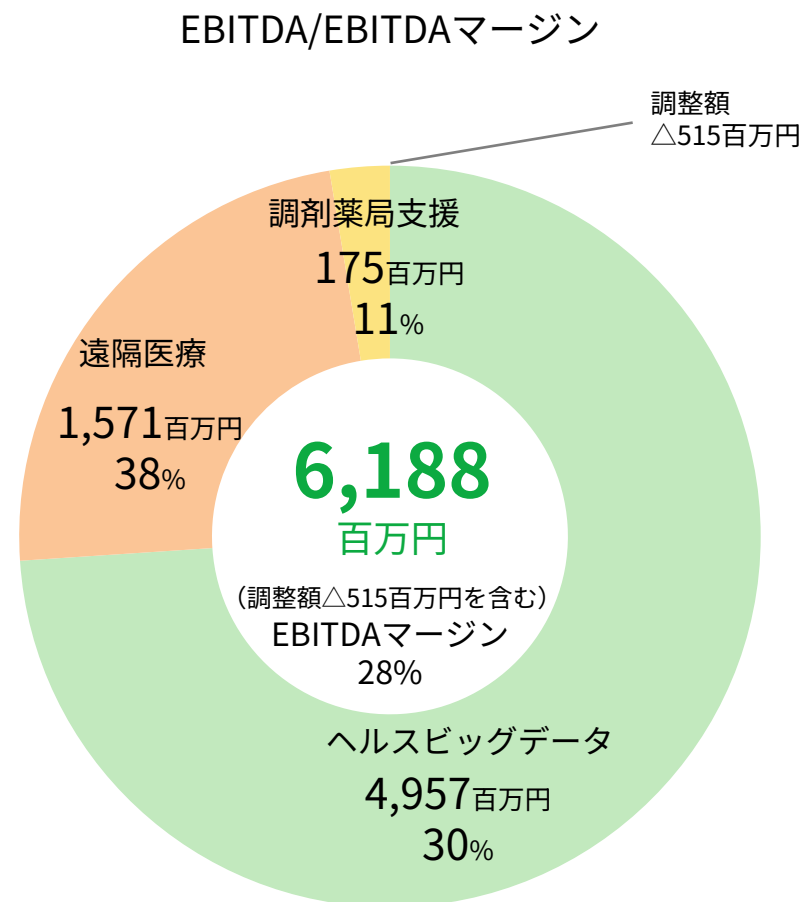
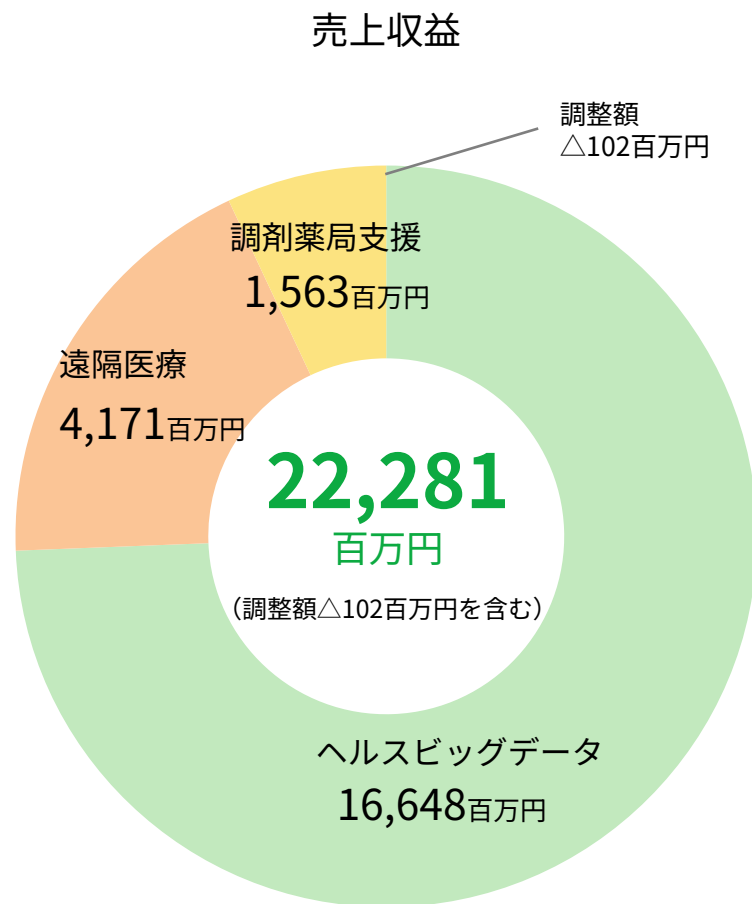
2024年3月期 第3四半期：セグメント別業績

中核であるヘルスビッグデータセグメントの成長性、遠隔医療セグメントの高収益性の両輪が順調に回転しています。

(単位：百万円)		23年3月期 第3四半期累計	24年3月期 第3四半期累計	前年同期比
ヘルスビッグデータ	売上	13,144	16,648	+27%
	EBITDA (マージン)	4,022 (31%)	4,957 (30%)	+23%
遠隔医療	売上	3,799	4,171	+10%
	EBITDA (マージン)	1,416 (37%)	1,571 (38%)	+11%
調剤薬局支援	売上	2,788	1,563	△44%
	EBITDA (マージン)	310 (11%)	175 (11%)	△44%
調整額	売上	△189	△102	-
	EBITDA	△417	△515	-

(参考) 2024年3月期 第3四半期: 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7割強、EBITDA7割強を創出しています。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 2

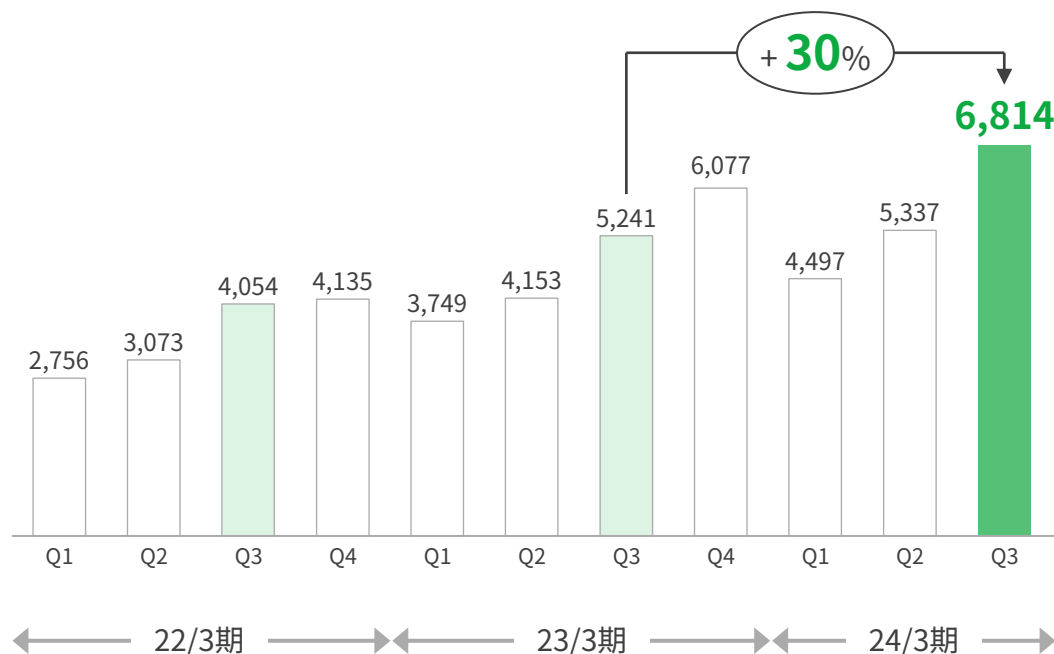
ヘルスビッグデータ

ヘルスビッグデータ事業：業績

ヘルスビッグデータの売上収益/EBITDAは、新規データ獲得のための積極投資・事業領域拡大を行いつつも、高い成長を継続しています。
なお、本事業はQ4偏重が進んでおり、翌四半期（本Q4）においては収益拡大が見込まれています。

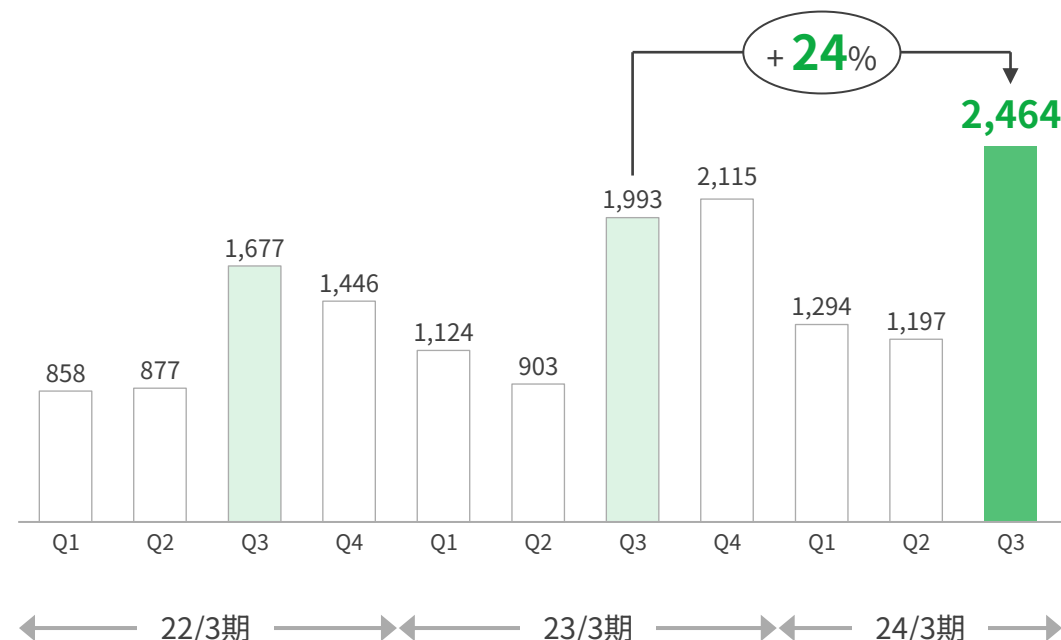
売上収益 四半期推移

(単位：百万円)



EBITDA 四半期推移

(単位：百万円)

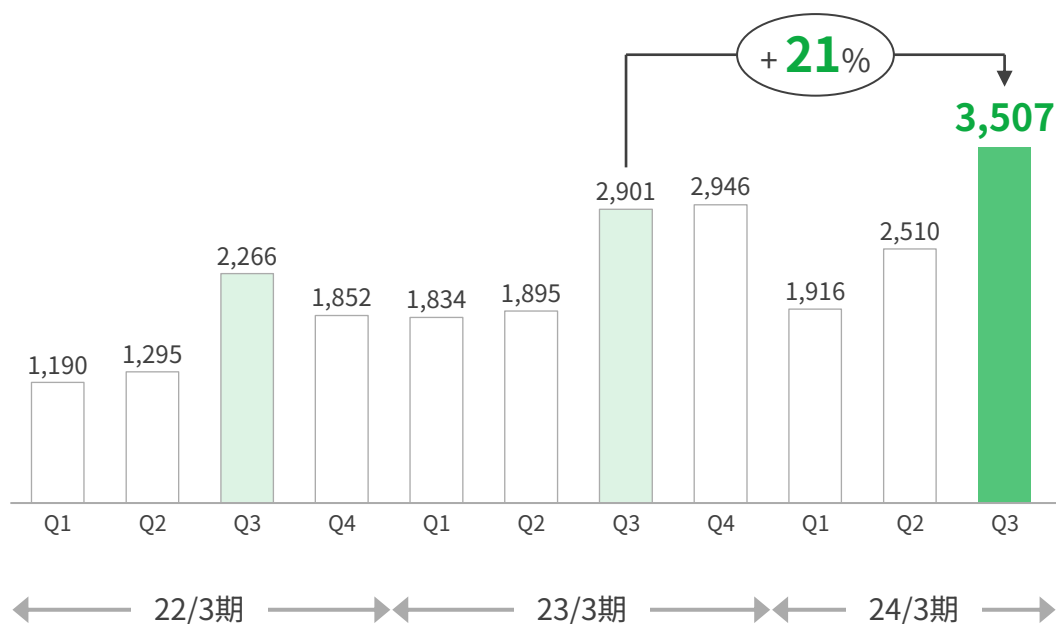


インダストリー向け: 事業状況

製薬企業へのデータを起点としたサービスが多様化し、前Q3の高いハードルを越え事業規模は順調に拡大しています。

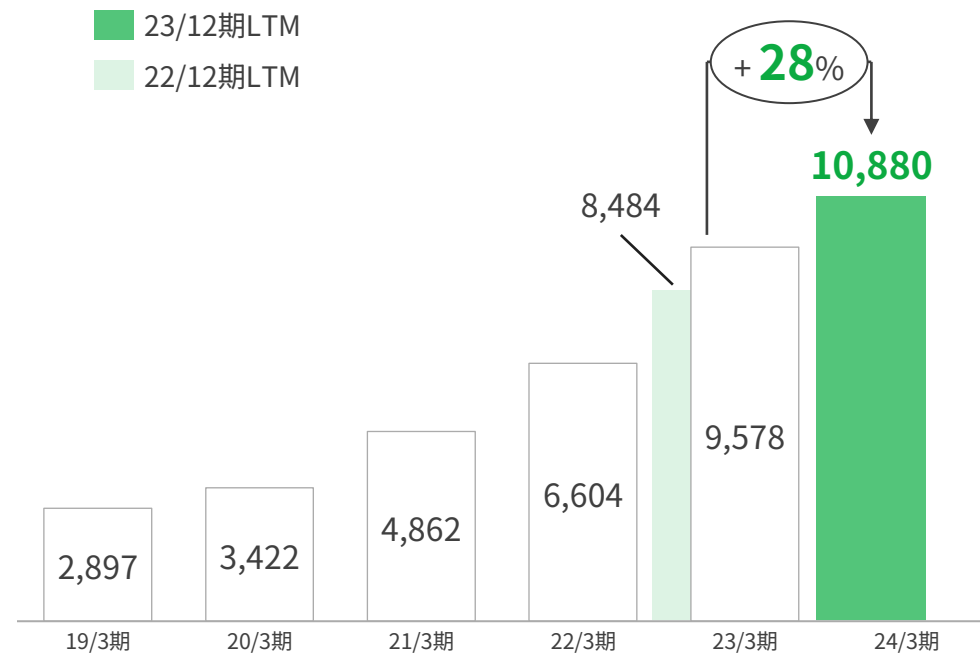
インダストリー向けデータ活用 売上

(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)

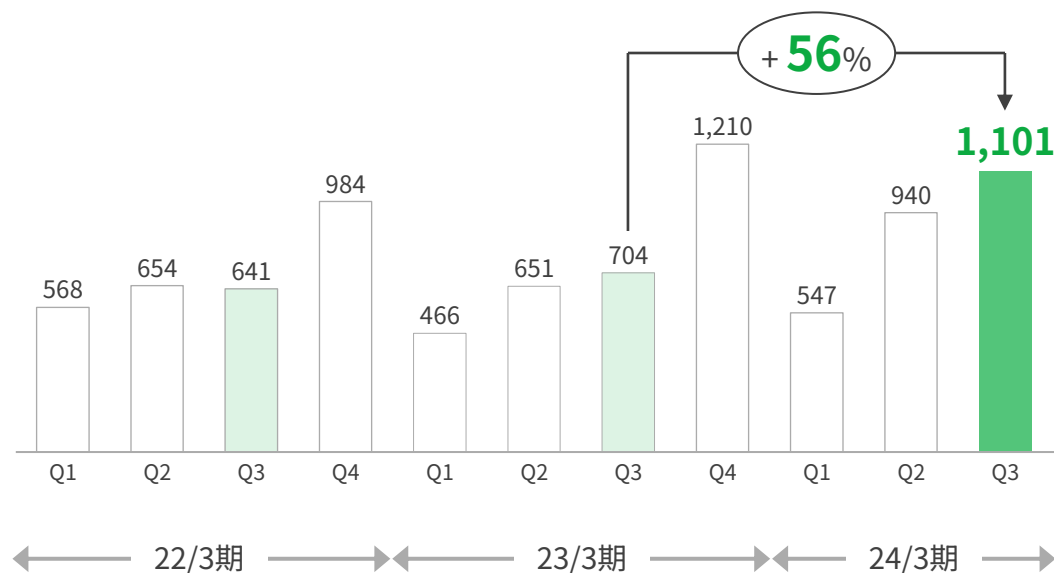


保険者・生活者向け及び医療提供者向け：事業状況

保険者・生活者向け事業は、Pep Upの事業規模拡大に加えてコンサルティング等のサービス多様化、ウェアラブル販売の大型案件により、力強い成長が果たせています。また医療提供者向け事業は、Q2で減少（QonQ）したものの再び成長軌道に回帰することができました。

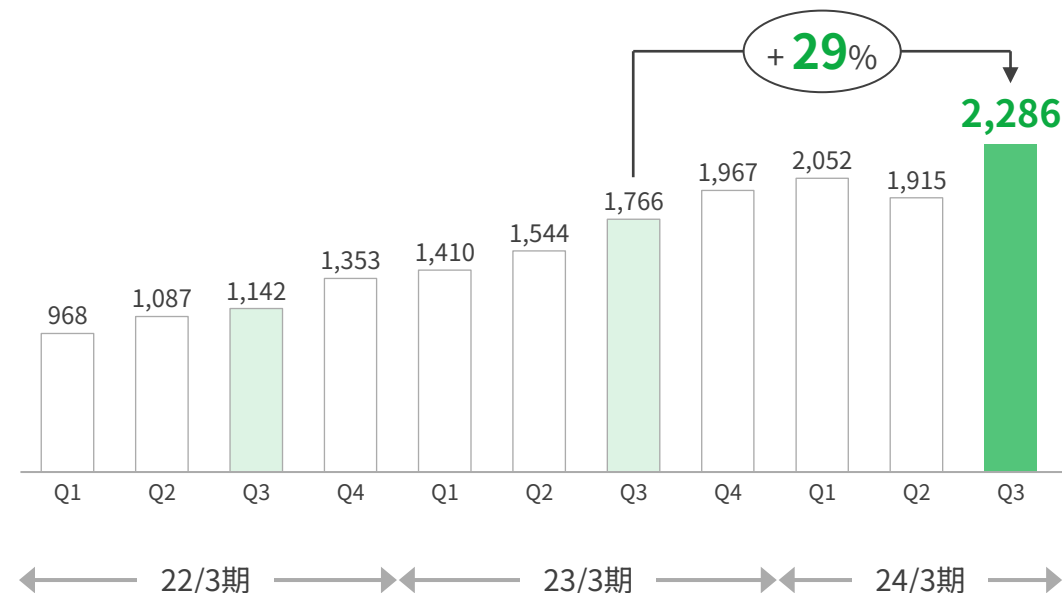
保険者・生活者向け事業売上 四半期推移

(単位：百万円)



医療提供者向け事業売上 四半期推移

(単位：百万円)



Section 3

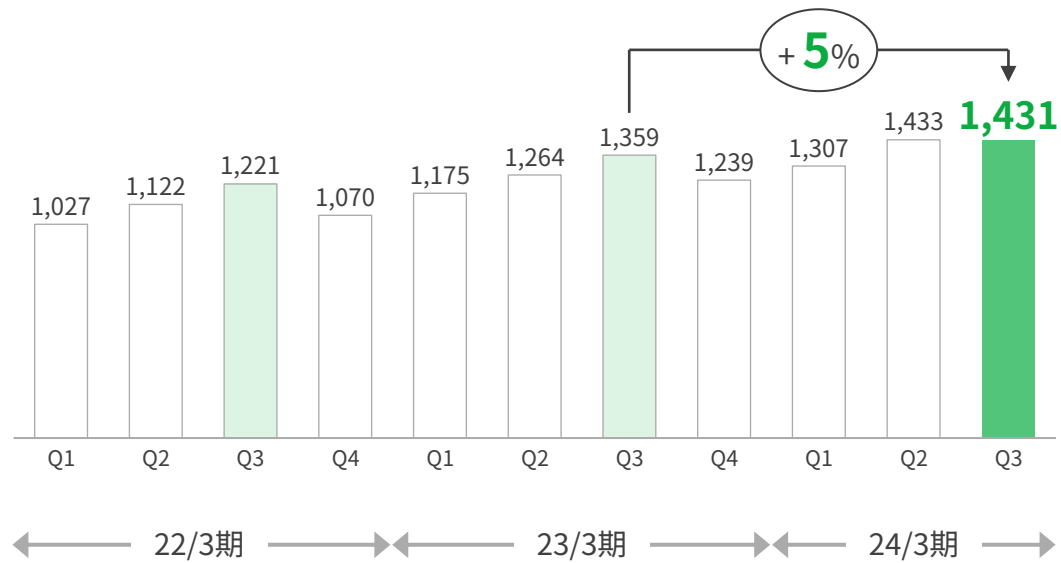
遠隔医療及び調剤薬局支援

遠隔医療事業：業績

堅実な需要に支えられ事業規模拡大が継続しています。また、オペレーション力強化により収益性改善が継続しています。

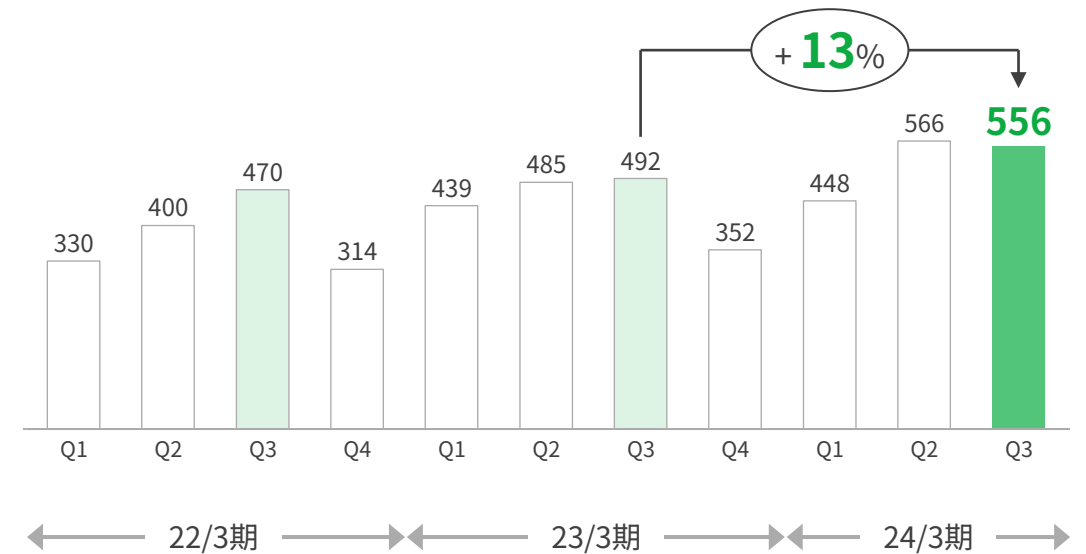
遠隔医療事業売上 四半期推移

(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

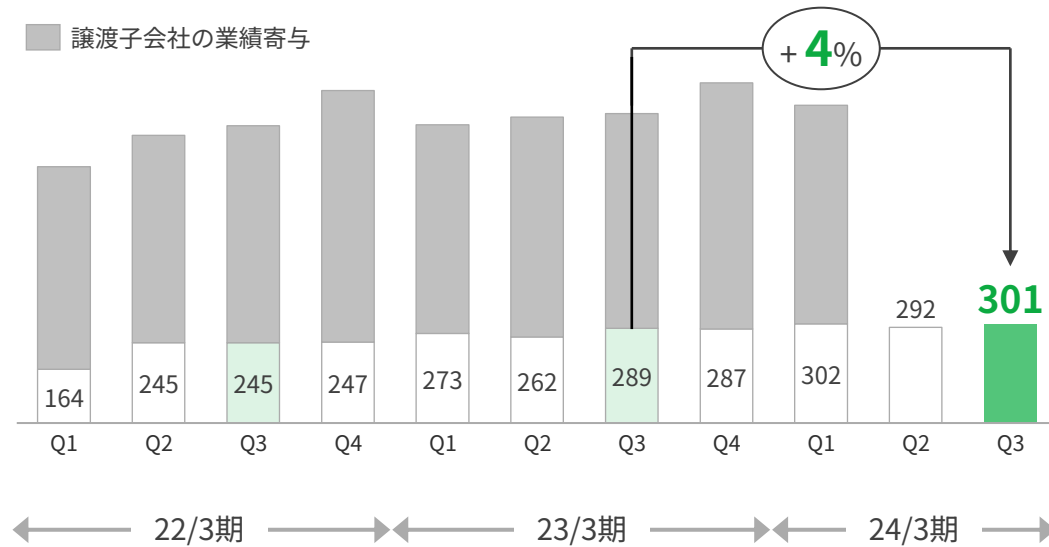


調剤薬局支援事業：業績

昨年6月末に子会社譲渡を実施したことで当セグメントの規模は縮小しましたが、引き続き安定した売上・収益を創出しています。

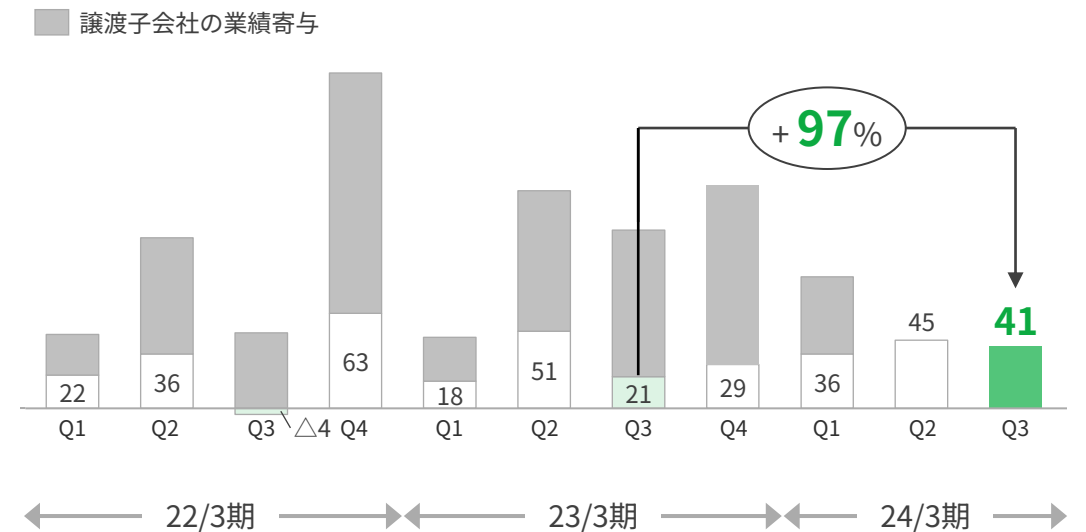
調剤薬局支援事業売上 四半期推移

(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



Appendix

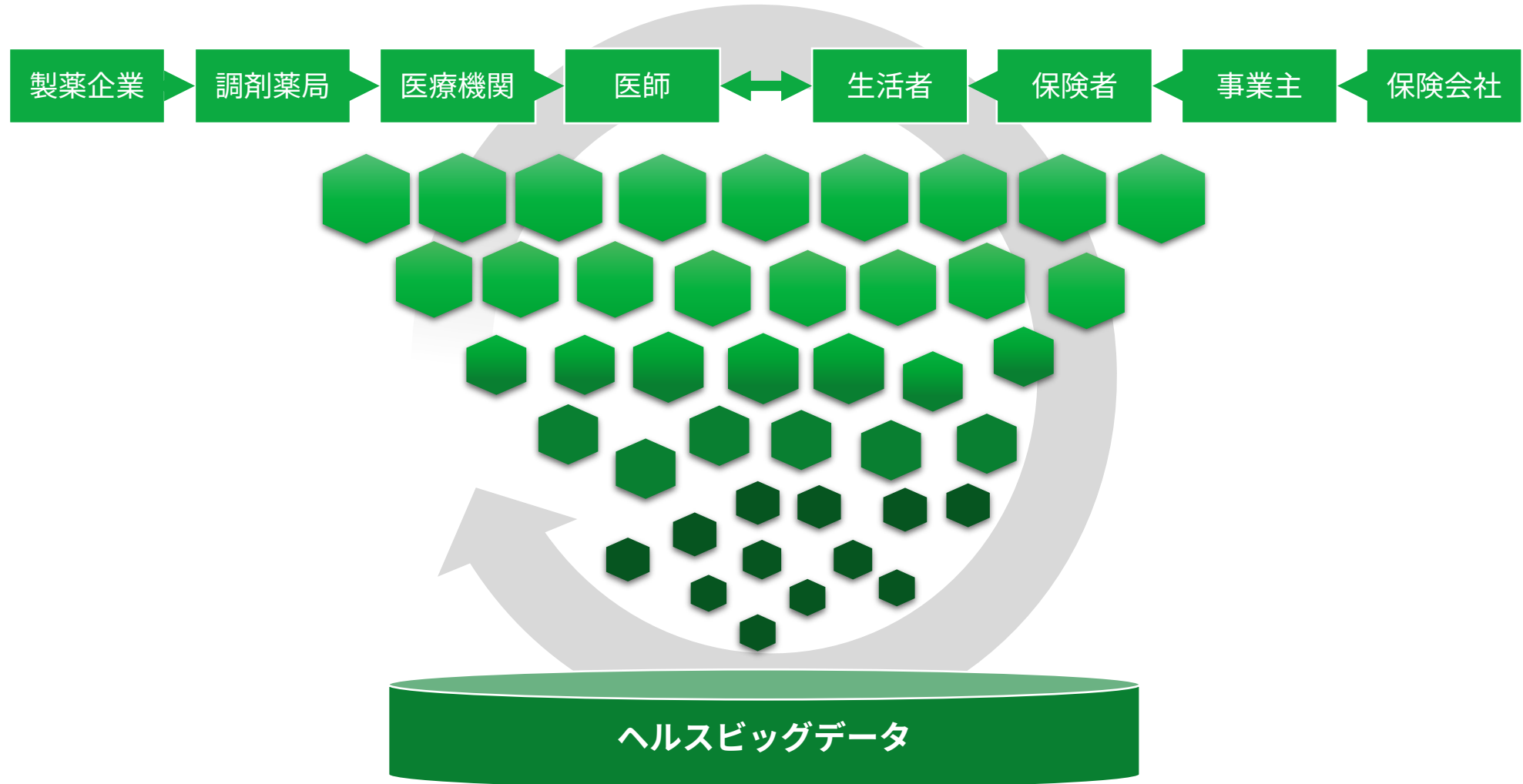
事業展望

「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

今後の方針

ヘルスケア業界における様々な領域でデータを活かしたサービスを提供し、データの還元を受け、さらにサービスを進化させるというエコシステムでデータと事業領域を拡張していきます。



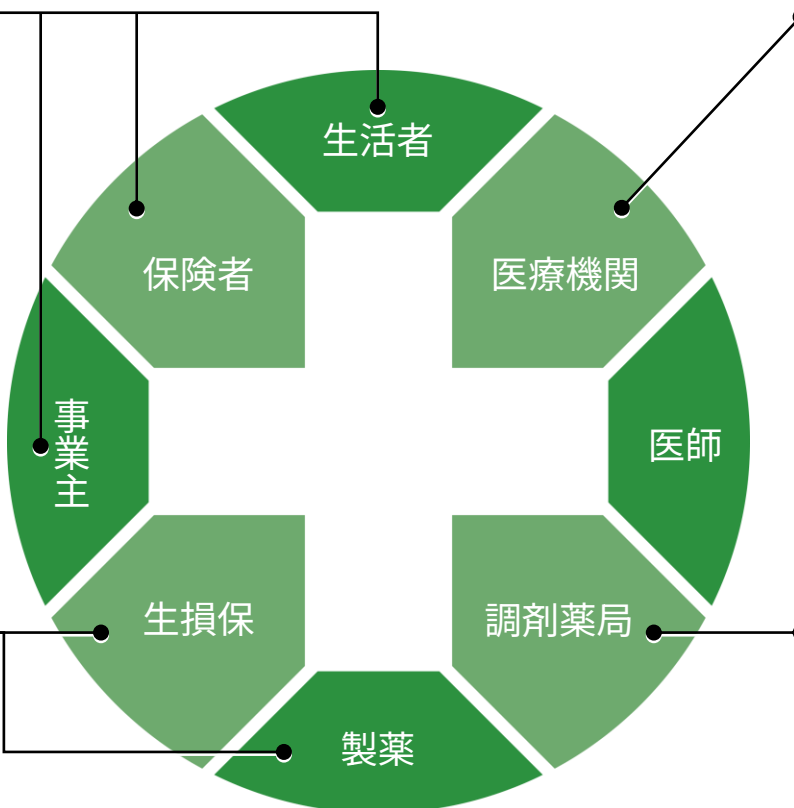
ヘルスケアプレイヤー別の事業規模

データに基づくサービスを充実させることで、様々なヘルスケアプレイヤーに対して事業をバランスよく行っています。

(2023.3月期)

30 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/自治体向けのサービス提供に大きな成長余地を見込む



117 億円

- 遠隔画像診断、薬剤DB、経営支援ツールの提供
- 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

95 億円

- データの活用事業を展開
- 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

38 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

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