

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 nodes (circles) in shades of green and grey, connected by thin grey lines. The nodes are scattered across the page, with a higher density on the left side.

2024年3月期通期 決算説明資料

株式会社JMDC

2024年5月7日

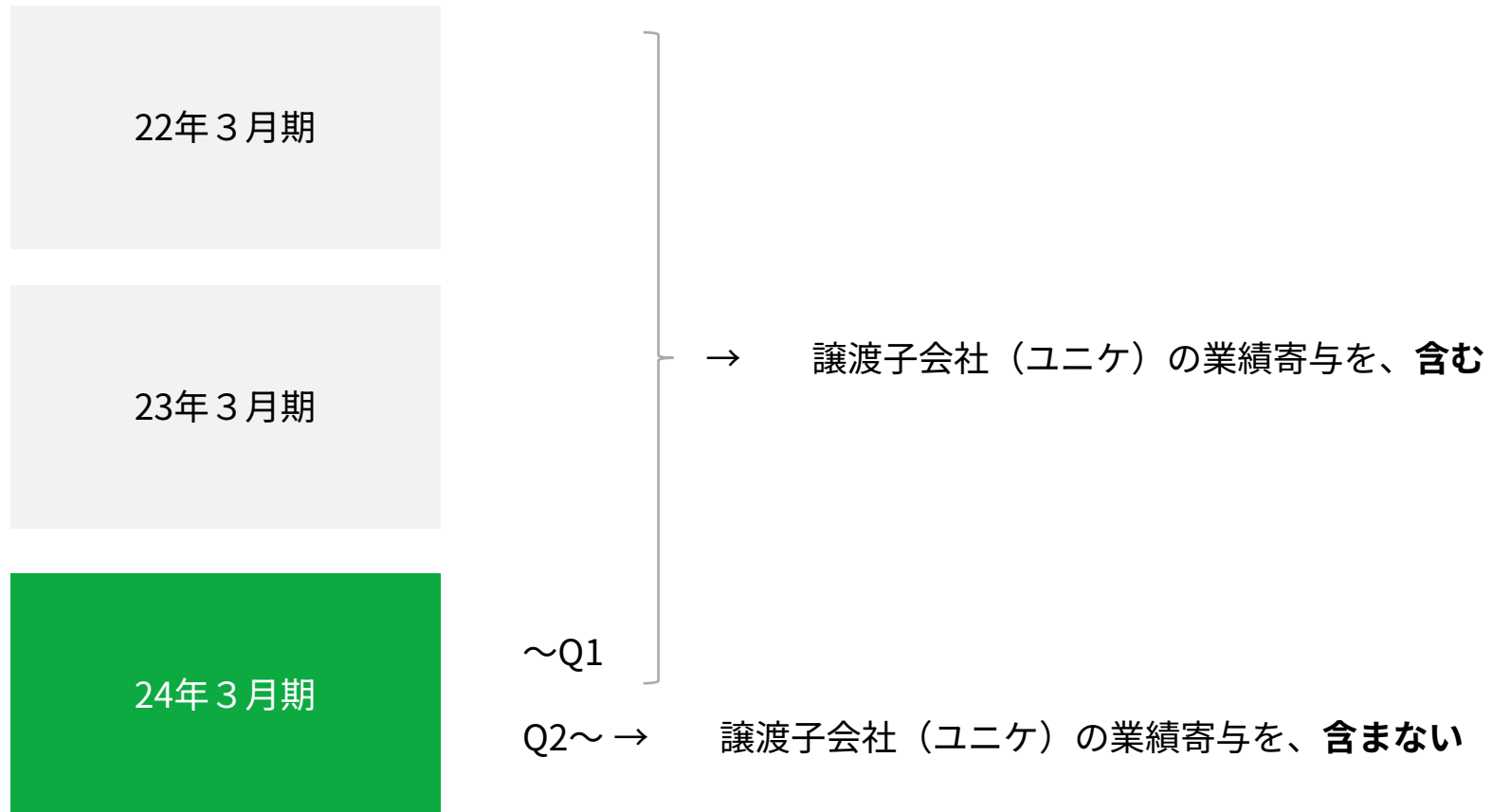
INDEX

1. 要約
2. 2024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. 2025年3月期 業績予想
6. 事業展望

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

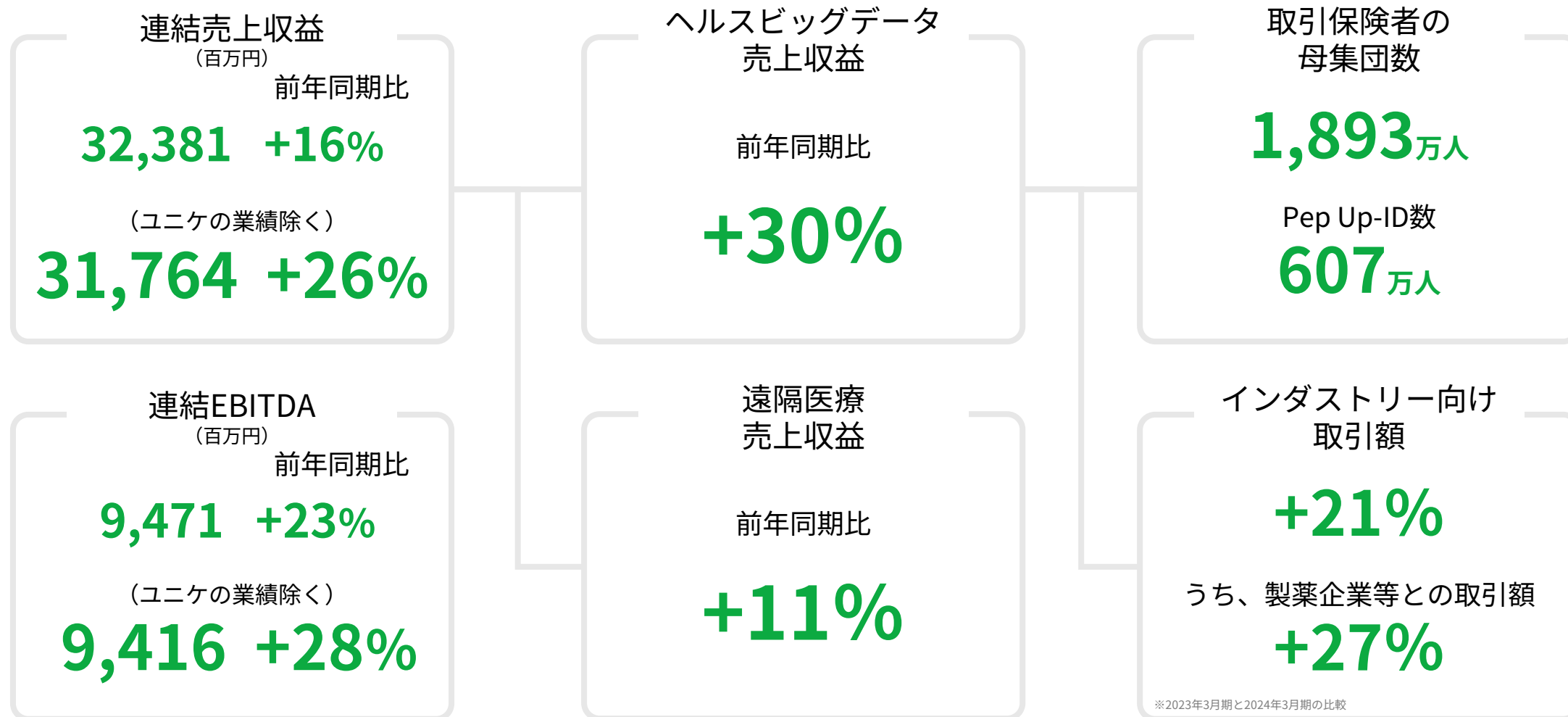


Section 1

要約

2024年3月期：業績ハイライト

中核であるヘルスビッグデータ事業は安定的に成長が持続し、かつその事業基盤であるデータ母集団数が過去最大規模で拡大した1年でした。



※2023年3月期と2024年3月期の比較

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
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：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、事業領域拡大とデータアセット拡充が両輪で奏功。遠隔医療は、堅実な需要に支えられ順調に拡大。調剤薬局支援は、規模縮小も業績は安定。

ビジネス概要

2024年3月期 概況

ヘルスビッグデータ

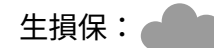
インダストリー向け

製薬企業や保険会社等企業向けデータ活用事業



製薬：

- 製薬領域は、データ活用の用途拡大が成長を牽引
- 生損保領域は、開発案件が増加したものの、データ提供がダウンサイクルとなった



生損保：

- データアセットが拡充。次代の成長に向けた準備が整う

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、自治体向けサービス等



- 保険者開拓、Pep Up導入が加速し、各KPIは著しく拡大
- キャンサースキャンのグループインにより、自治体との取引数・規模が大きく拡大

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、集患・予約システム



- 医療機関向けシステムの導入施設数の増加により、データボリュームで競合との差が縮小
- 医療機関向けコンサル事業・ファイナンスも好調
- スマートクリニックは競合を上回るペースで急伸

遠隔医療

遠隔画像診断サービスの提供



- 堅実な需要とオペレーション強化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



- Q1に実施した子会社譲渡により、事業規模が縮小も安定した売上・収益を創出

2024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14円の配当を実施いたします。

なお、2025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。

	2024年3月期	2025年3月期（予想）
基準日	2024年3月31日	2025年3月31日
1株当たり配当金	14円	
配当金総額	914百万円	未定
効力発生日	2024年6月6日	

2025年3月期：業績予想

データ需要の増加と事業領域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も、積極的な成長投資を継続しつつ利益マージンの健全性を意識した経営を目指します。

	2025年3月期連結業績予想	予想の前提
	(対24年3月期成長率)	
売上収益	430億円 (+33%)	<ul style="list-style-type: none">ヘルスビッグデータは事業領域の拡大を通じ着実に成長遠隔医療は堅実な需要に支えられ緩やかに成長今後のM&Aは織り込まず
営業利益 (率)	93億円(22%) (+33%)	<ul style="list-style-type: none">データ基盤事業の急拡大により利益率はやや低下するものの、健全性を維持グループ新規採用で連結人員数の15%強の人員増強を予定体制強化と規模拡大、データアセット拡大に伴う各種コスト増を織り込み
EBITDA (マージン)	120億円(28%) (+27%)	
親会社の所有者に 帰属する利益 (率)	62億円(14%) (+35%)	<ul style="list-style-type: none">論理的に計算される法人税を織り込むのれんに減損の懸念はなく、織り込まず

2024年3月期及び2025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

2024年3月期の業績を どう評価するか	<ul style="list-style-type: none">・ 売上、利益ともに順調に拡大したが、計画をやや下回り遺憾な結果であった。売上については、製薬向け事業が堅調に推移したのに対し、生損保向け事業が、商品開発周期のダウンサイクルの影響を受けた。開発案件などを仕込むことで奮闘したものの影響を跳ね返すには至らなかった。利益については、EBITDAはキャンサースキャンのQ4取込みによる影響を除くとガイダンス水準を維持。（保険者向けや医療提供者向けなどの）データ基盤事業が大きく拡大するなかで、各データ基盤のNo.1化は着実に進んでいる。・ また今期は、営業利益以下は子会社の事業譲渡などの影響などがあり、一過性の利益・損失が発生。業績評価をしづらい形になった一方、今後に向けた事業ポートフォリオの適正化が進捗した。
製薬企業のマーケティング予算の 執行状況をどう見ているか	<ul style="list-style-type: none">・ 依然として、製薬企業のマーケティング予算全体が縮小しているとは感じていない。・ ただし、製薬企業の多くはコロナで活発に利用したデジタルプロモーションについて、見直しを進めており、ROIに見合う最適な資源配分の考え方や、効率的なプロモーション方法の検討などに注力する傾向が増していると感じている。・ これらの変化は、正に当社のデータ、並びに分析やコンサルティング能力が大きく貢献できる部分であり、予算のリアロケーションの機運を機会と捉え、ニーズに合った提案を拡大していきたい。
ヘルスビックデータセグメントの 今後の事業見通しについて	<ul style="list-style-type: none">・ これまでは保険者データから生み出される収益を、医療機関データ（DPC、電子カルテなど）や調剤薬局データなど他のデータ収集に向けた活動に投資をしてきた。こうしたデータ基盤事業は、一義的にはデータ収集が目的であるため収益性はそれほど高くなく、次代への投資の意味合いが濃かった。・ 今期は、保険者の母集団の拡大やキャンサースキャン社のグループ参画などデータ基盤事業が大きく飛躍したエポックメイキングな年となった。今後は遂に、大きく拡大したデータ基盤をマネタイズするフェーズに入っていく。・ 具体的には、インダストリー向けのデータ利活用事業では、保険者由来データの拡張による用途拡大と単価向上、医療機関由来データの顕在化している市場の奪取。・ また、これまでデータ収集が一義的な目的であったデータ基盤事業では、医療費削減、効率的な医療機関運営などの本質的な価値提供に伴う適切な収益機会の創出に乗り出す。
2025年3月期業績予想について	<ul style="list-style-type: none">・ 例年通り、未確定のM&Aや新規事業の立上りなどの過度な期待は織り込まず、オーガニックグロースを中心とした計画を策定した。・ ヘルステック業界全体においては、中期的な見通しが立てづらい状況があると思料するが、当社の事業基盤は盤石かつ需要は洋々。今回は来期業績予想に加え事業展望として中期的に目指すべき事業イメージについて説明したい（46ページより）。 9

Section 2

2024年3月期 通期業績報告

2024年3月期：連結業績サマリー

売上・利益ともに子会社譲渡の影響がありましたが、順調に成長しています。

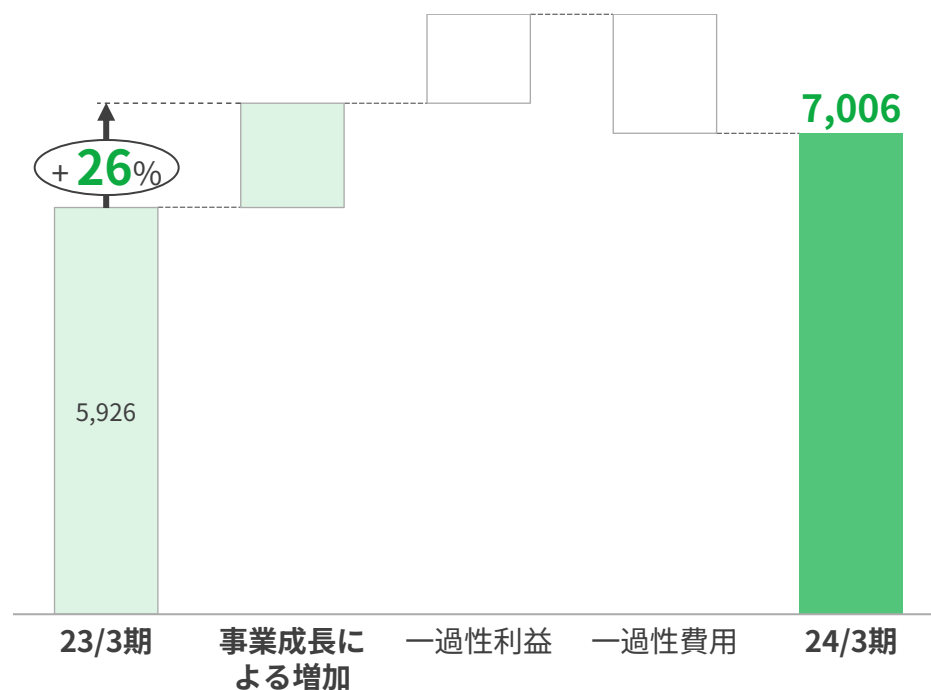
(単位：百万円)	23年3月期 通期累計	24年3月期 通期累計	前期比	(参考) 子会社譲渡などの影響除き
売上収益	27,809	32,381	+16%	+26%
営業利益 (率)	5,926 (21%)	7,006 (22%)	+18%	+26%
税引前利益 (率)	5,876 (21%)	6,907 (21%)	+18%	-
親会社の所有者に 帰属する利益 (率)	4,267 (15%)	4,607 (14%)	+8%	-
EBITDA (マージン)	7,716 (28%)	9,471 (29%)	+23%	+28%

(参考) 2024年3月期：子会社譲渡などの一過性の影響（営業利益の変動について）

事業成長からなる収益力の向上が図れていますが、24/3期は年間を通じて計画外の一過性利益と費用が生じ、営業利益が変動しました。

連結営業利益 前年比較

(単位：百万円)



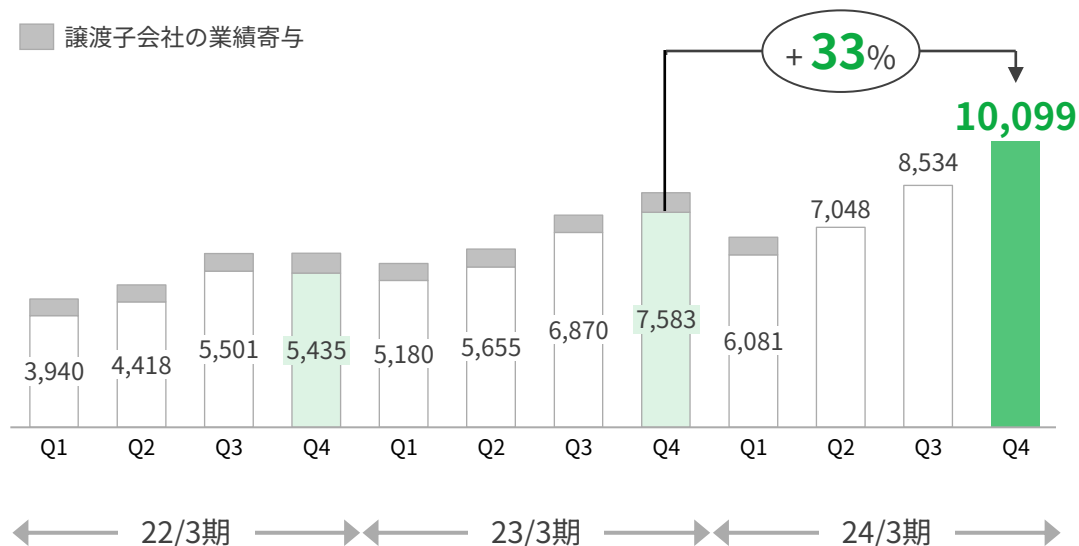
- 正常収益力の向上は、前期比+26%
- 他方で、以下の一過性損益が発生
 - ✓ 一過性利益分 計**13**億円
 - 調剤薬局セグメント子会社の譲渡等 (Q1)
 - ✓ 一過性費用分 計**17**億円
 - TOB関連等費用の発生 (Q2：0.8億円)
 - EDC子会社のサービス提供元との調停費用の発生 (Q3：2.9億円)
 - EDC子会社の譲渡 (Q4：13億円)

2024年3月期：連結売上収益/EBITDAの四半期状況

本Q4は、ヘルスビッグデータの持続的な成長により業績を大きく拡大することができました。また、データ獲得の為の積極投資をこなしつつも収益面の向上が図れています。

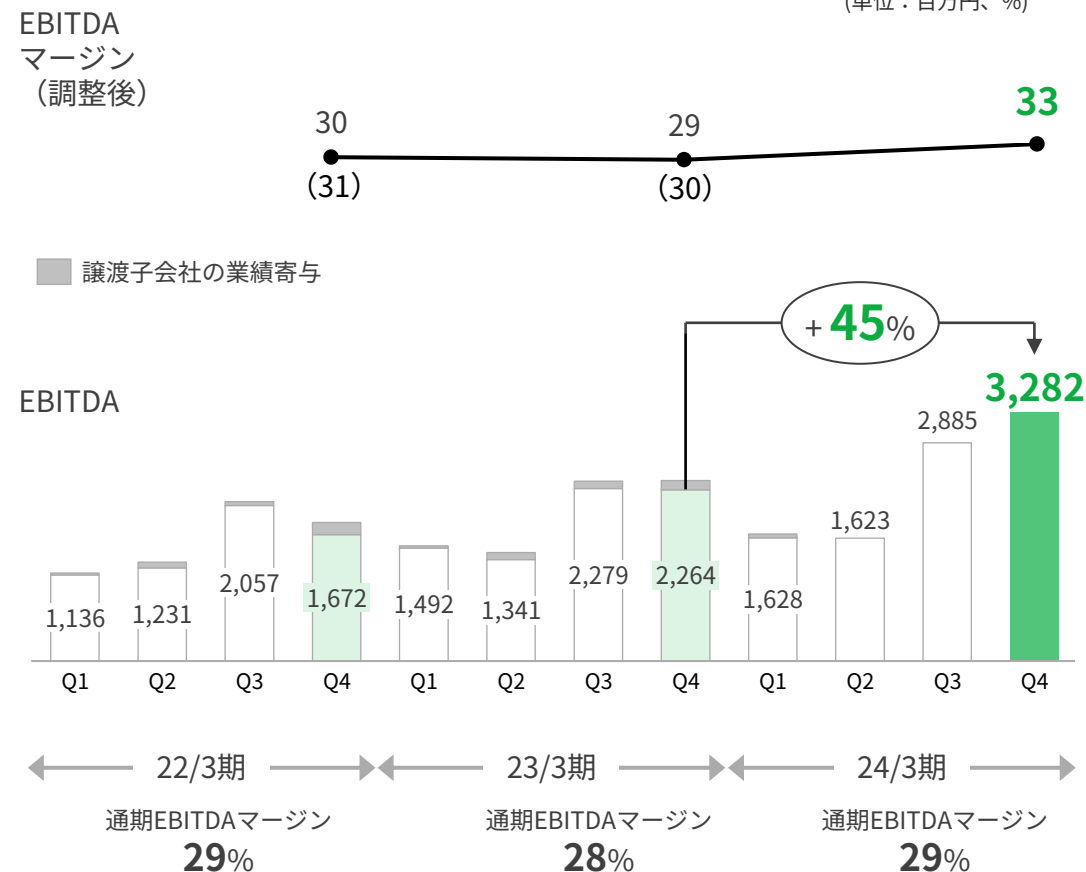
連結売上収益 四半期推移

(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：セグメント別業績

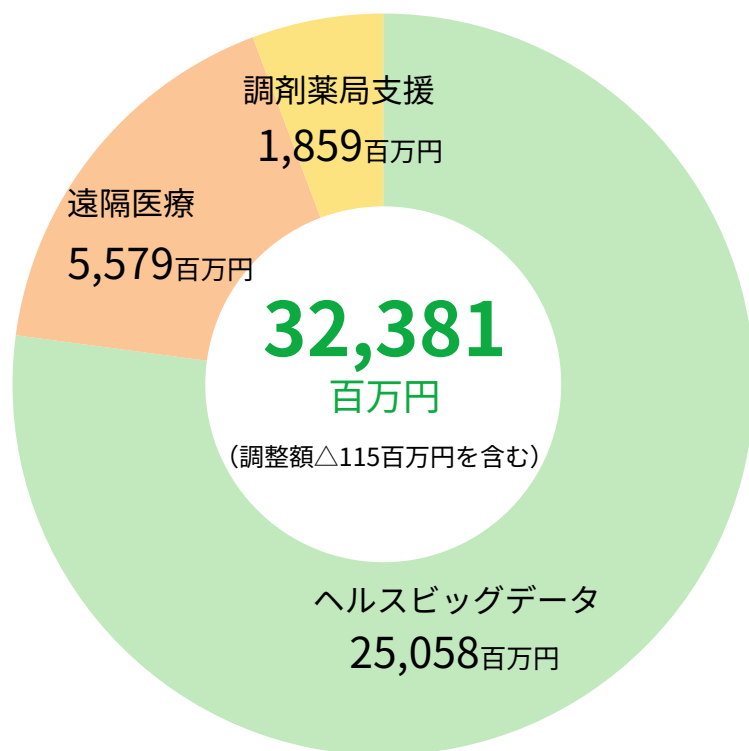
ヘルスビッグデータセグメントの成長性と、遠隔医療セグメントの高収益性の両輪が順調に回転し、持続的な成長を生み出しています。

(単位：百万円)		23年3月期 通期累計	24年3月期 通期累計	前期比
ヘルスビッグデータ	売上	19,221	25,058	+30%
	EBITDA (マージン)	6,137 (32%)	7,886 (32%)	+29%
遠隔医療	売上	5,038	5,579	+11%
	EBITDA (マージン)	1,768 (35%)	2,075 (37%)	+17%
調剤薬局支援	売上	3,826	1,859	△51%
	EBITDA (マージン)	459 (12%)	229 (12%)	△50%
調整額	売上	△277	△115	-
	EBITDA	△649	△719	-

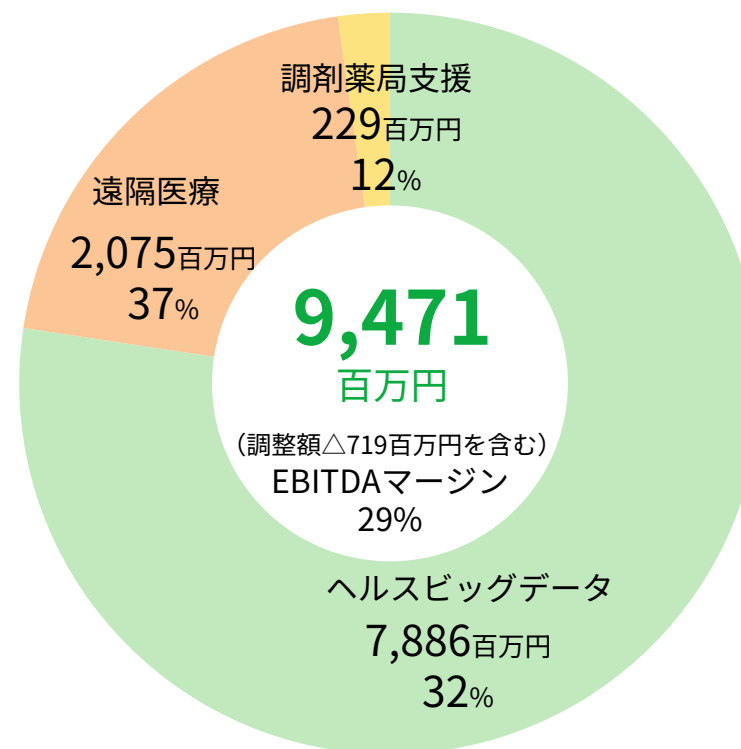
(参考) 2024年3月期: セグメント別売上収益/EBITDA

中核であるヘルスビッグデータセグメントが当社グループの売上、EBITDAの7割以上を創出しています。遠隔医療セグメントは引き続き高い収益力を維持、調剤薬局支援セグメントは安定した売上・利益を創出しています。

売上収益



EBITDA/EBITDAマージン



Section 3

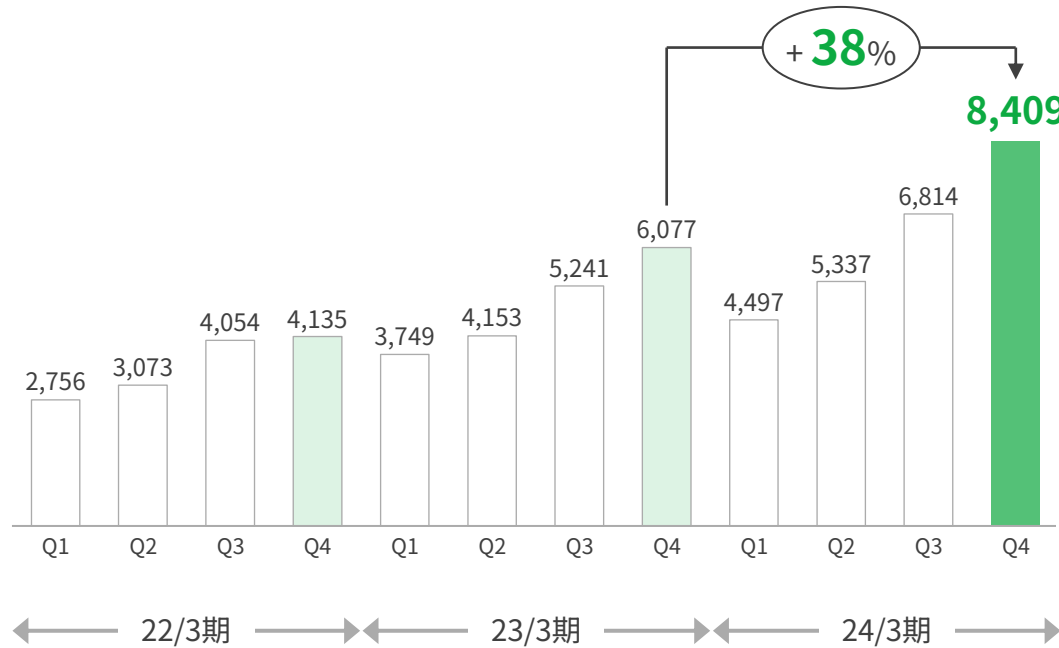
ヘルスビッグデータ

ヘルスビッグデータ事業：業績

データ需要の高まりを背景とした事業領域の拡大により、売上・EBITDAともに高い成長を継続しています。

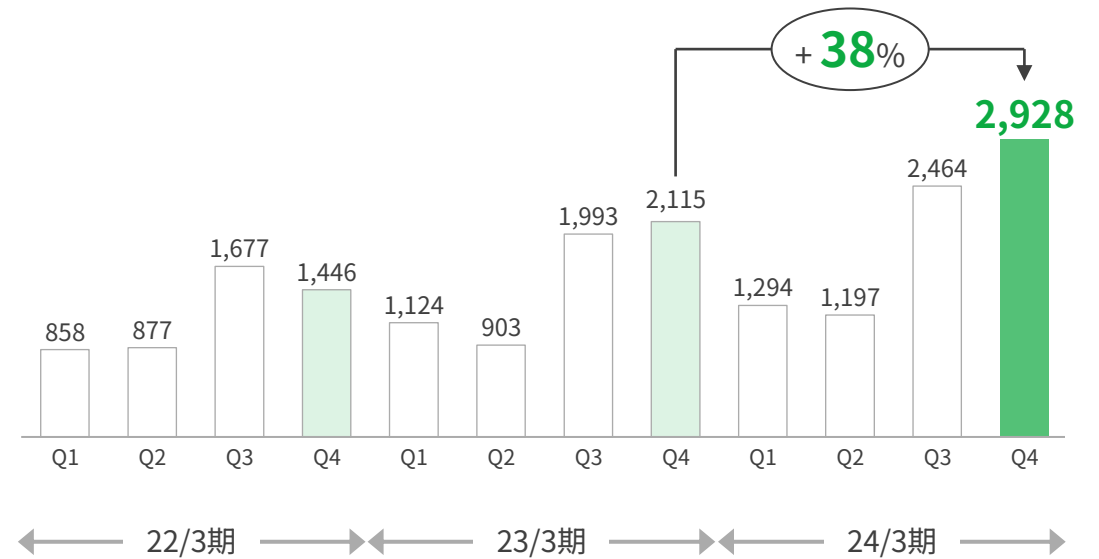
売上収益 四半期推移

(単位：百万円)



EBITDA 四半期推移

(単位：百万円)



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

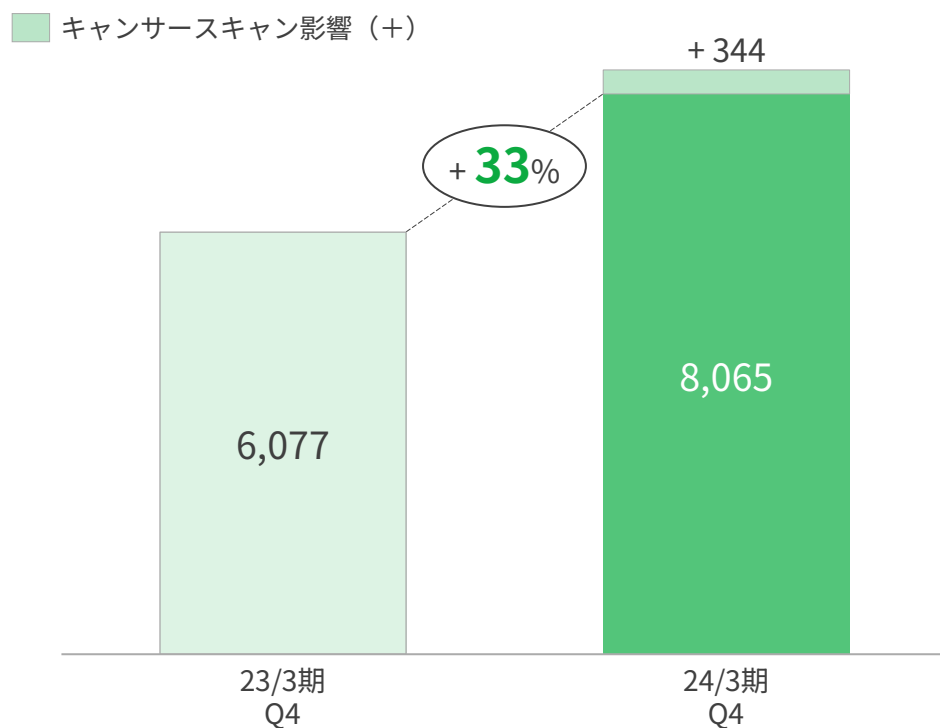


(参考) ヘルスビッグデータ事業: キャンサースキャン参画によるQ4業績への影響について

キャンサースキャンのQ4業績への影響は、売上344百万円、EBITDA△193百万円となりました。これは一定の期間にわたり収益を認識する会計処理方法の適用によるものです(次頁参照)。

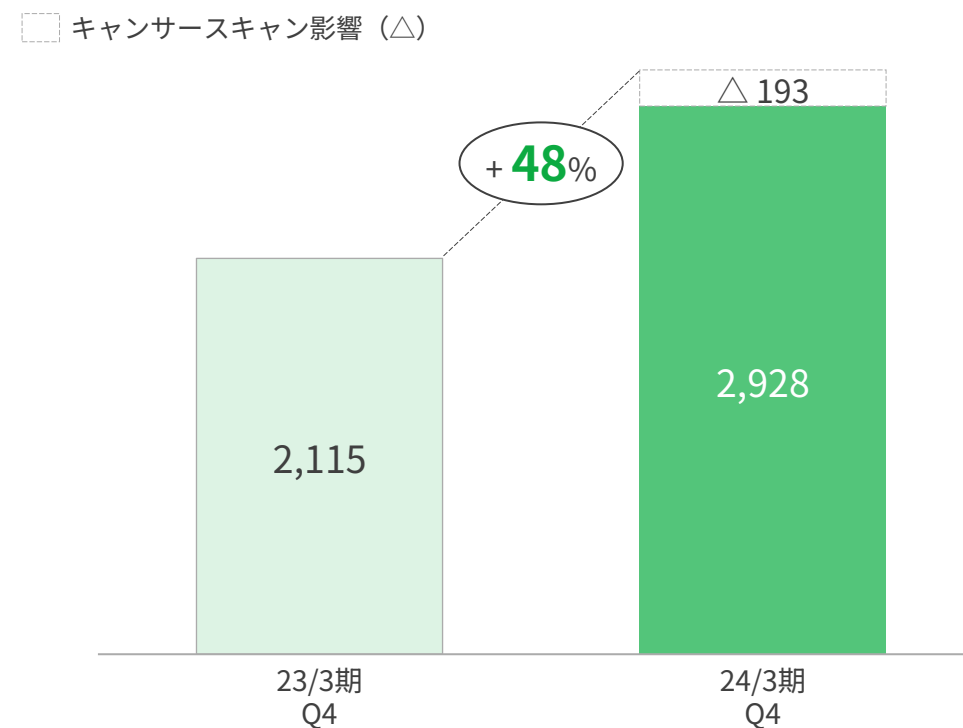
連結売上収益 (Q4)

(単位: 百万円)



連結EBITDA (Q4)

(単位: 百万円)

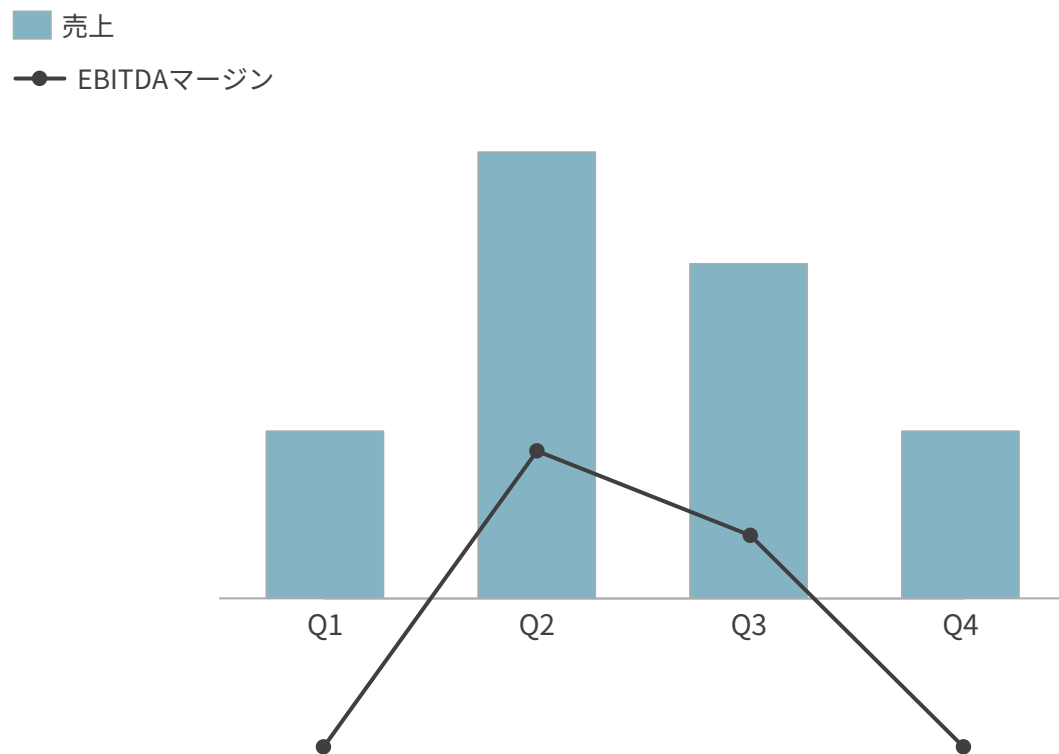


(参考) ヘルスビッグデータ事業: キャンサースキャンの四半期売上・利益イメージ

キャンサースキャンは自治体向けの受診勧奨を主たる事業としており、四半期の売上・利益にシーズンリティが存在しています。なお、当社既存の自治体向けビジネスは引き続きQ4に売上と利益が偏重する見込みです。

キャンサースキャンの売上・EBITDAマージン 四半期推移 (FY2024見通し)

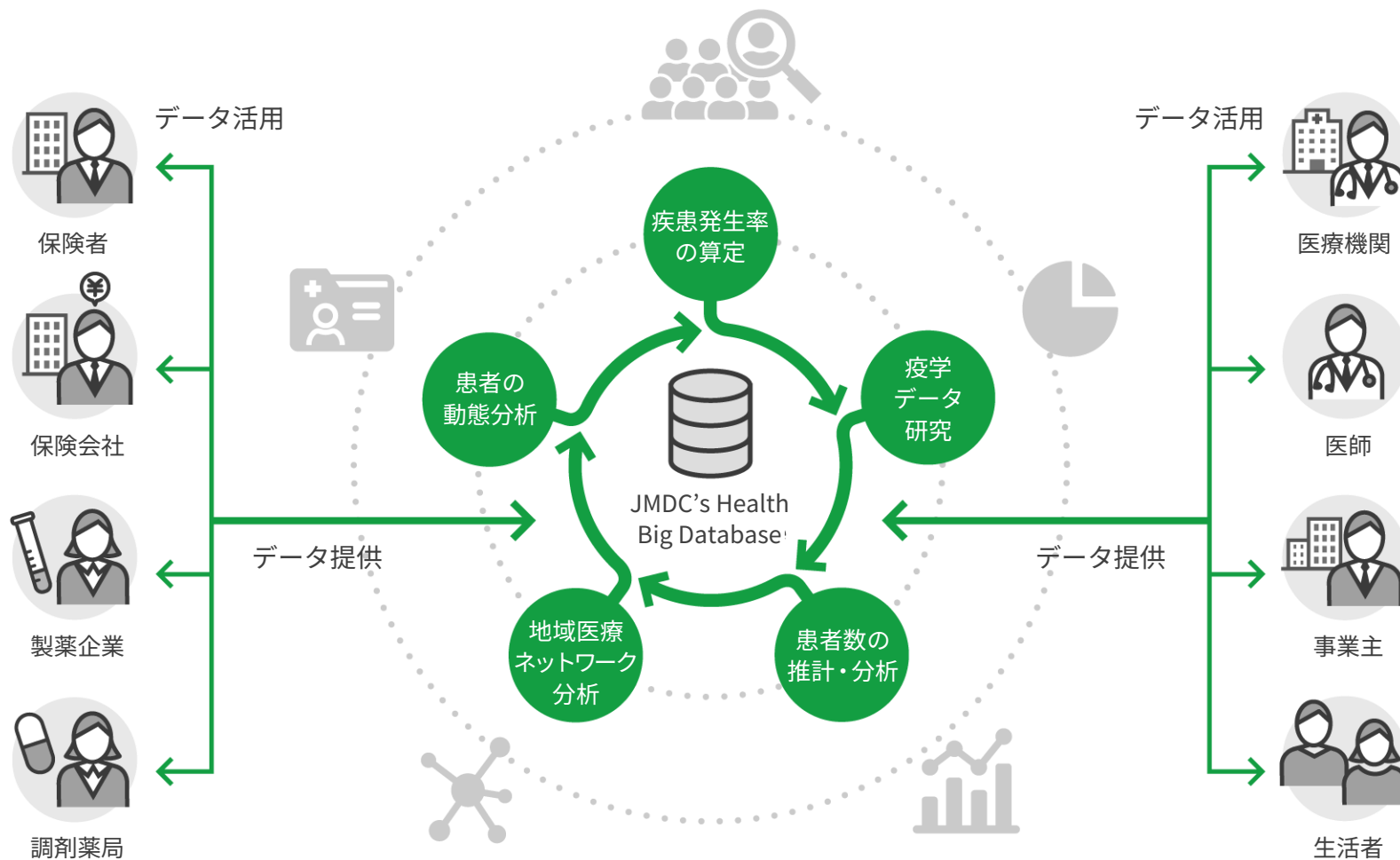
(単位: 金額ベース、%)



- 一定の期間にわたり収益を認識する会計処理方法を適用したことで、売上が過度にQ4集中することを是正
- **売上は期間按分し**、受診勧奨通知等の発出が多い**Q2とQ3**に偏重
- 固定費は定常的に発生する為、当該事業においては**Q2とQ3は黒字**だが**Q1とQ4は収益が低下**する見込み

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を展開しています。

(単位：百万円)

データ活用

ヘルスビッグデータ事業規模

(24/3期実績)

インダストリー向け

主に製薬企業や保険会社等、企業領域で活用

- ・ 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も組み合わせて活用

保険者・生活者向け

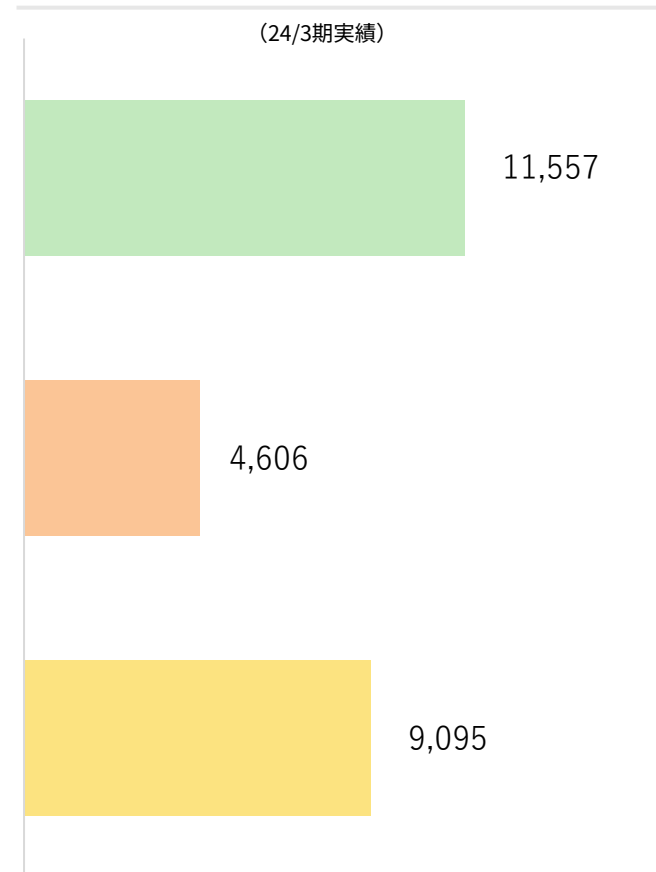
健康保険組合・自治体向け保険者サービスとPep Upを展開

- ・ 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
- ・ 自治体やその他の保険者においても事業を拡大

医療提供者向け

医療機関向けの事業も急速に拡大

- ・ 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

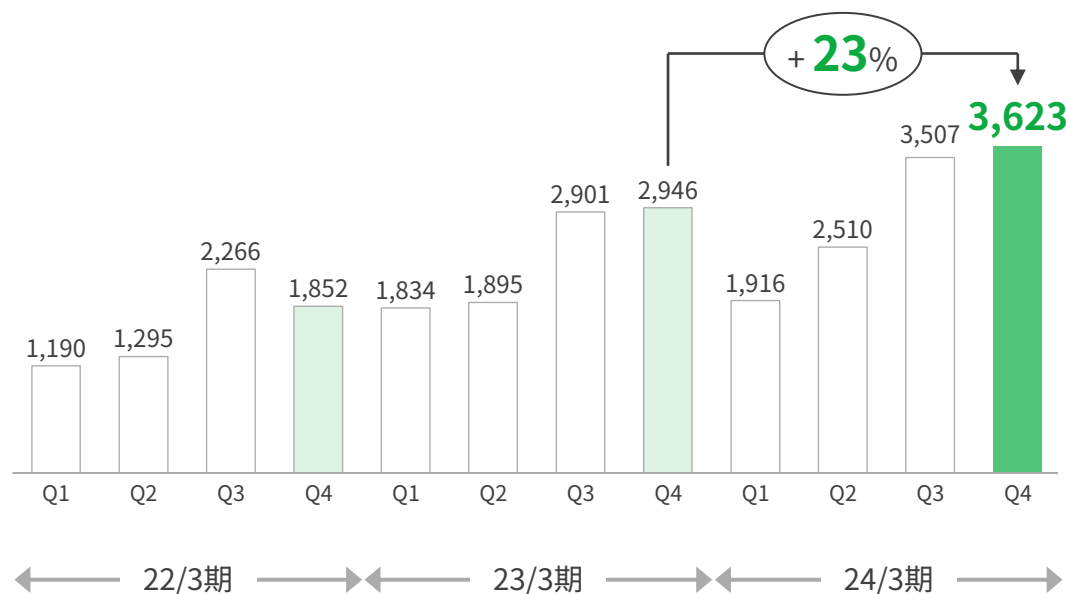


インダストリー向け: 事業状況

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、製薬企業を中心に事業規模は順調に拡大しています。他方、生損保領域においては高付加価値サービスが拡大するも、商品開発周期のダウンサイクルからデータ販売が弱含みで推移しました。（次頁）

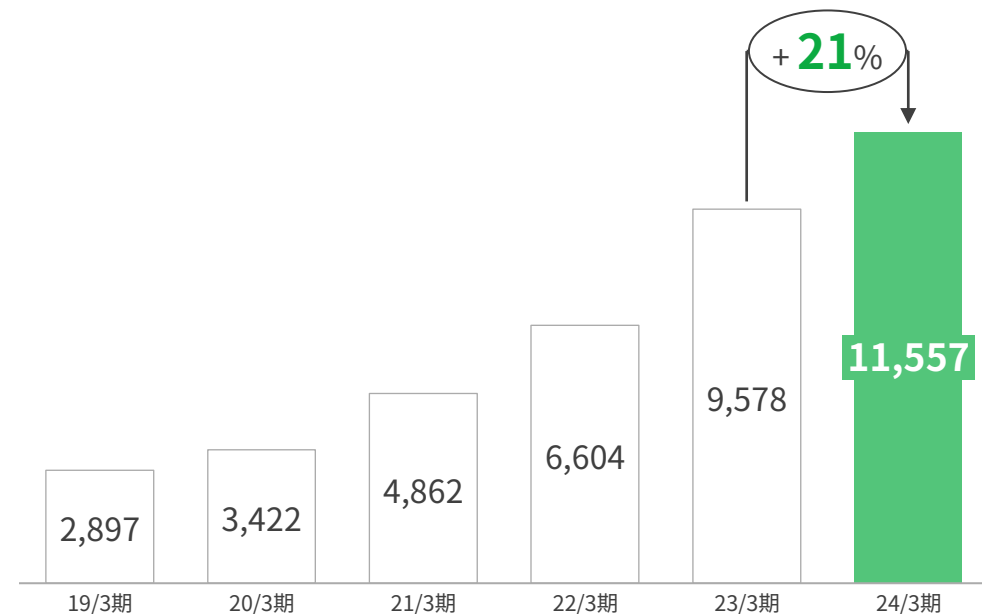
インダストリー向けデータ活用 売上

(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)

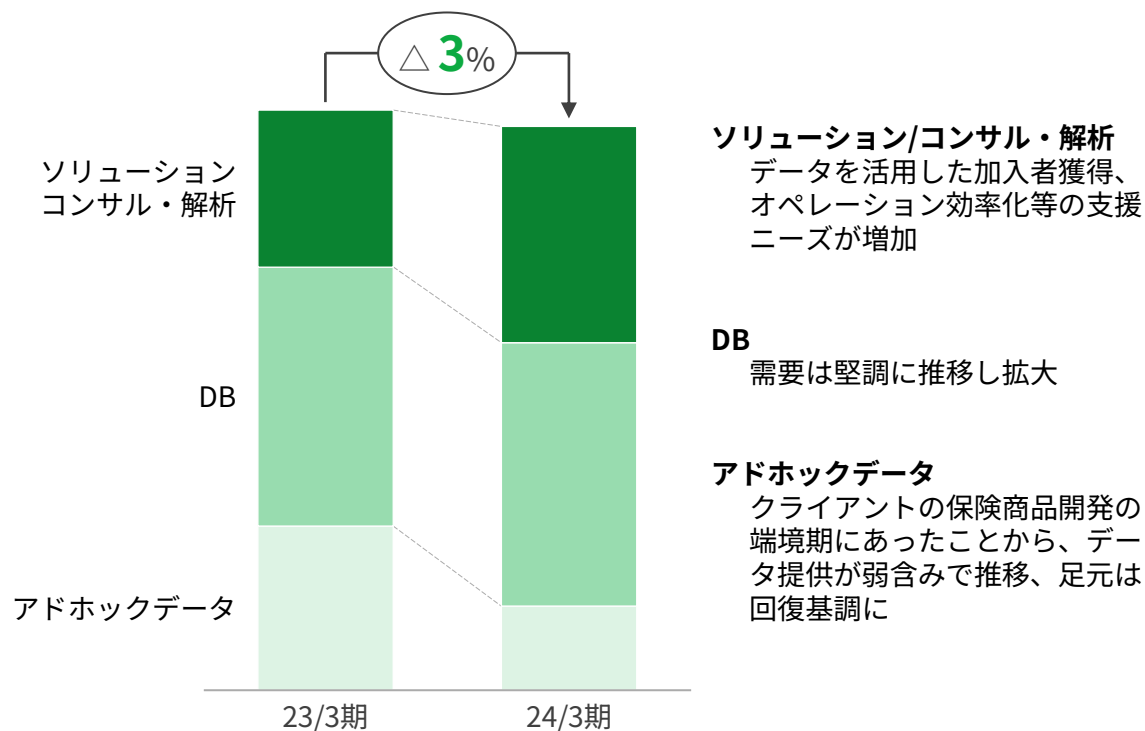


(参考) インダストリー向け: 生損保領域における需要の変化と売上のボラティリティ

生損保向け事業においては、ソリューション開発の需要が拡大しているものの、生損保の商品開発ニーズに基づくアドホックデータ需要が停滞しました。しかしながら足元においては、そのダウンサイクルから脱しつつあります。

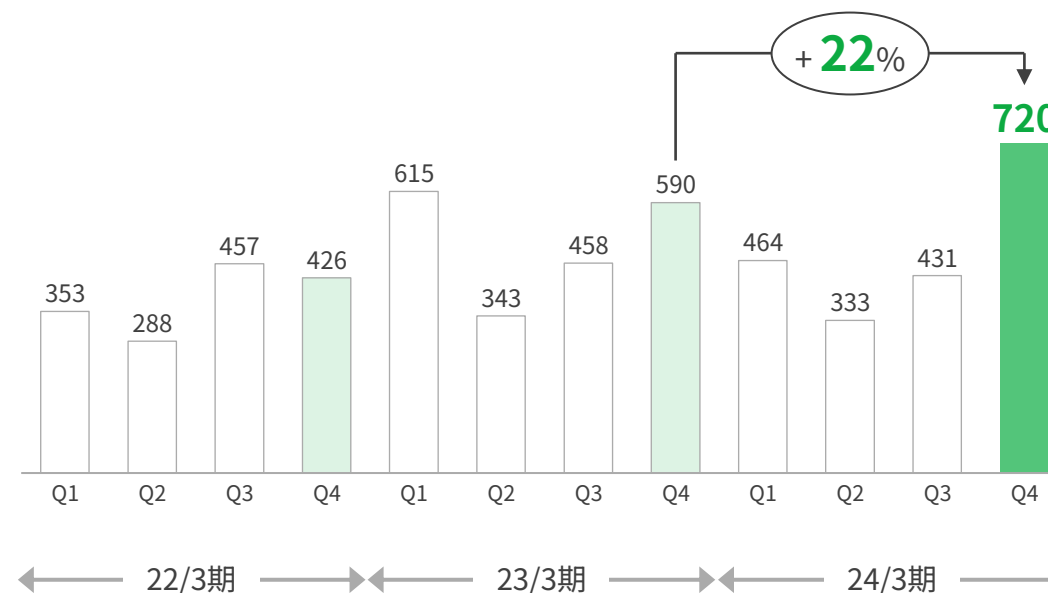
生損保領域売上 経年比較

(金額ベース)



生損保領域売上 四半期推移

(単位: 百万円)



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。

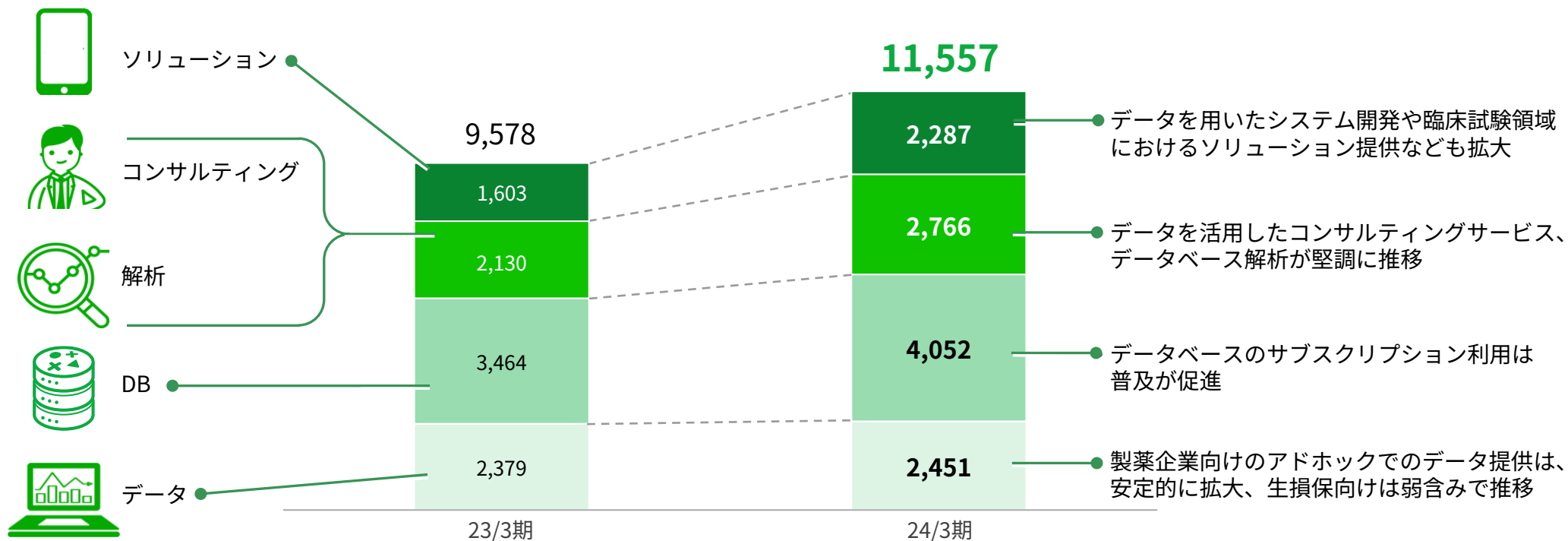


インダストリー向け: アップセルの状況

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、事業規模は順調に拡大しています。

アップセルの状況 (サービス別売上)

(単位: 百万円)

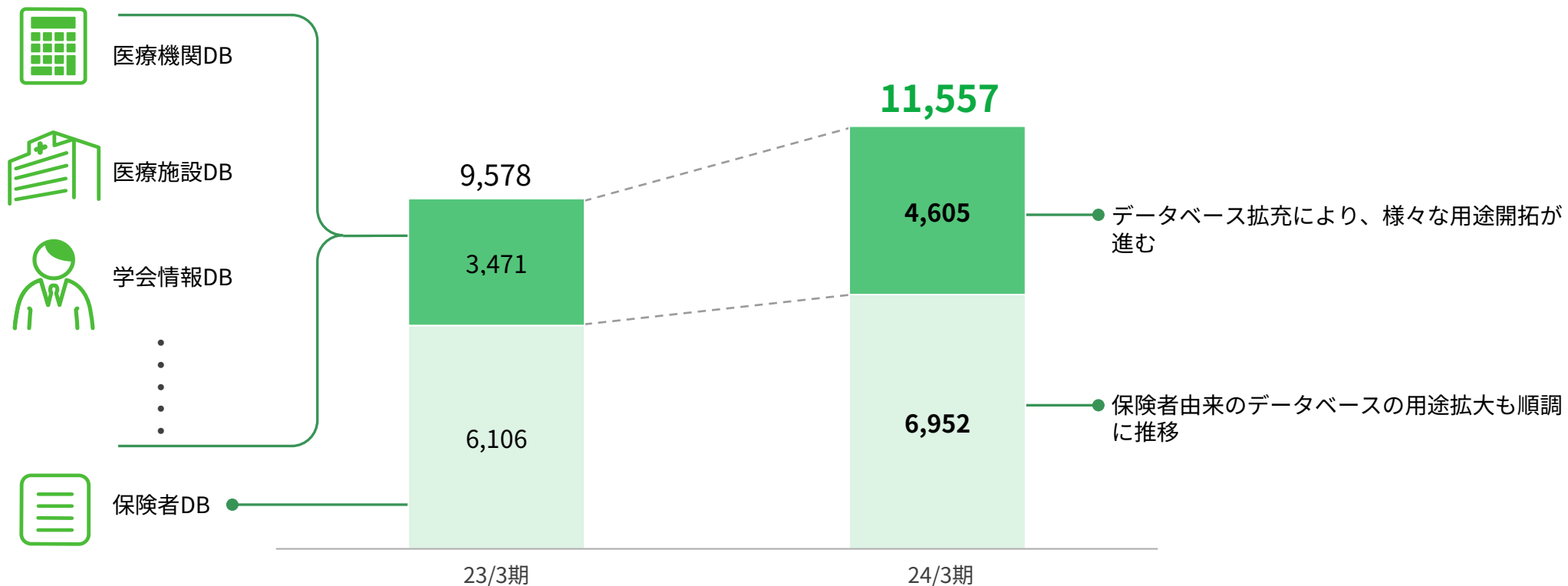


インダストリー向け: クロスセルの状況

成長投資を継続してきた保険者DB以外のデータ由来の売上が急速に立ち上がり、成長を牽引しています。

クロスセルの状況（データ種類別売上）

(単位：百万円)

















(参考) インダストリー向け: 製薬企業におけるデジタル活用の方向性

製薬企業に対するアンケートでは、当社が取り扱うリアルワールドデータの積極的な利活用が予定されています。他のサービスへ投下されていた予算のリアロケーションの機運を捉え、事業拡大を進めて参ります。

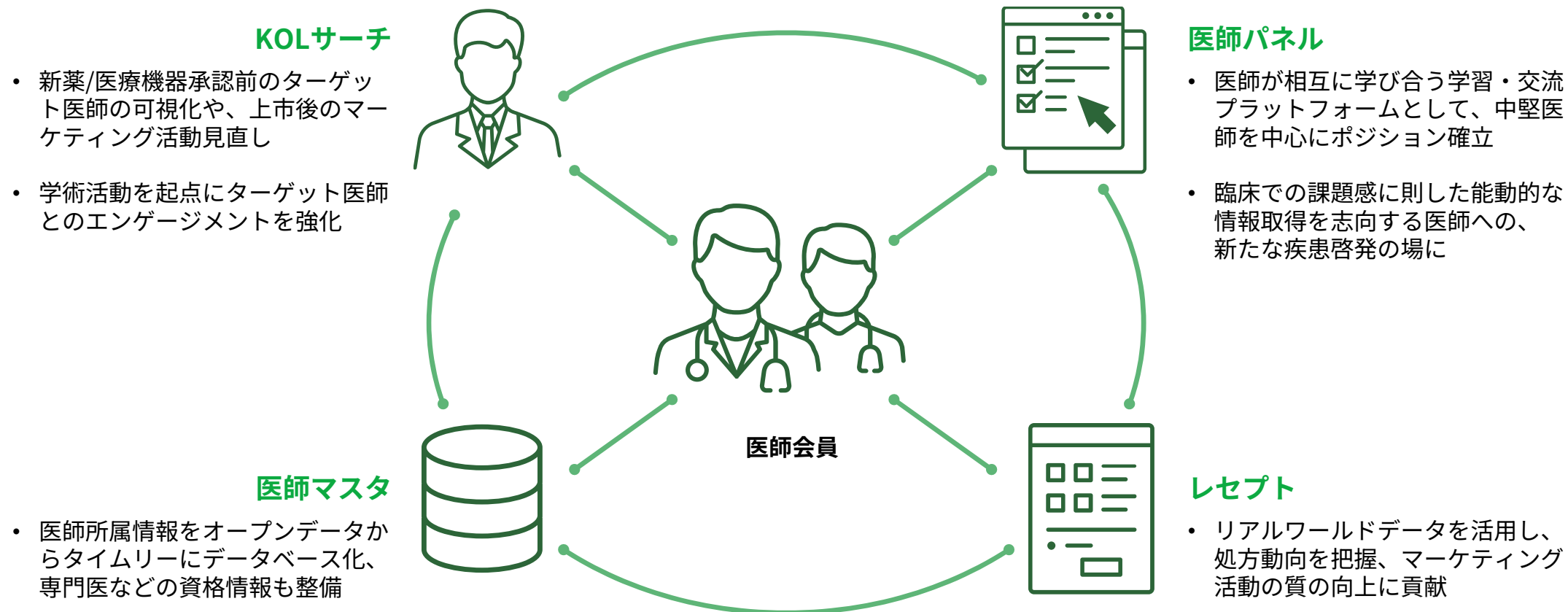
製薬企業150名へのアンケート：デジタルサービスの活用状況と今後の期待（マーケティング部門、営業企画部門、プロダクト部門、メディカル部門）

(回答率ベース)

	利活用している	今後も利活用する
レセプトデータなどのリアルワールドデータ		
自社製品サイト		
顧客へのアンケート調査結果		
Web講演会（本社主導・3rdメディア配信）		
3rd Partyメディア（m3.com、carenet、medpeer、日経メディカルオンラインなど）		
MR活動によって得られた情報（顧客の処方動向、安全性情報など）		
納入実績（実消化データ）		

(参考) インダストリー向け: JMDCグループの医師関連データのユニークネス

バラマキ型のプロモーションではなく、データを活用しインパクトが期待できるターゲット層を精緻化、製薬企業のニーズに応えROIを満たす取り組みを推進しています。

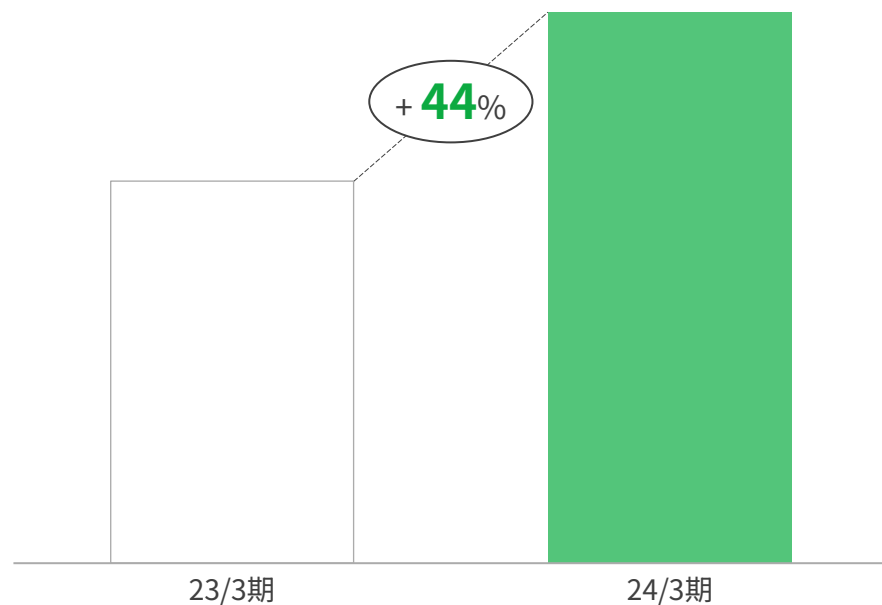


(参考) インダストリー向け: 製薬セールスマーケティングにおけるデータ活用の拡大

業績からみても製薬企業のセールスマーケティング領域におけるデータ利活用が急激に拡大しています。これまで成長投資を行ってきた医師プラットフォーム等、医師関連データを活用した取組が数億円単位で芽吹き、リアルワールドデータと組み合わせた当社ならではの取組みが奏功しています。

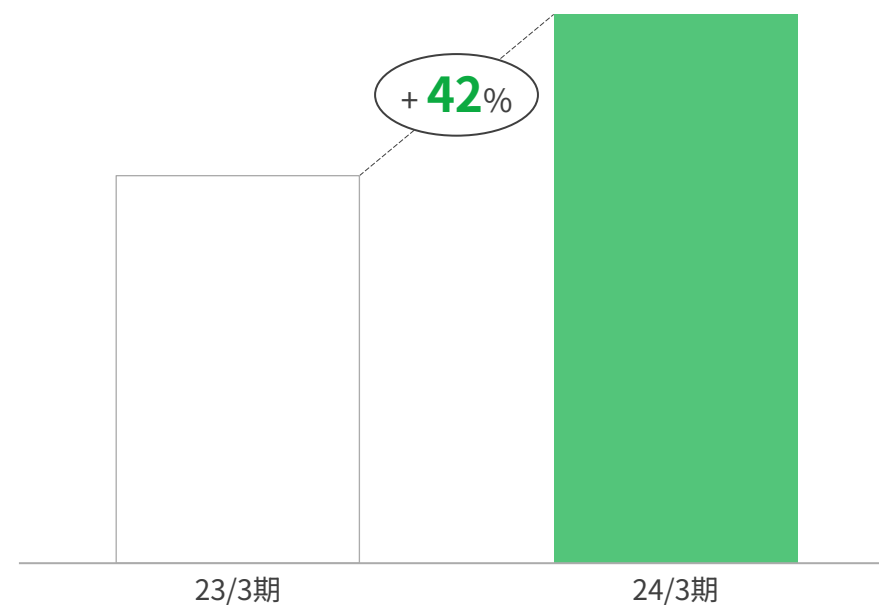
製薬セールスマーケティング領域における事業規模

(金額ベース)



医師関連データを活用したインダストリー売上

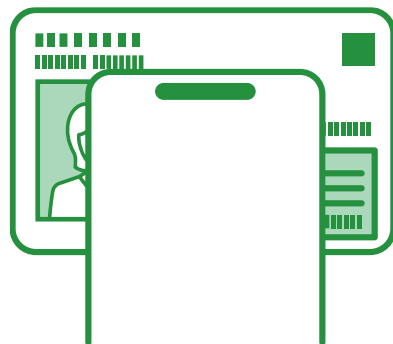
(金額ベース)



(参考) インダストリー向け: 生損保領域における新たなソリューション (AI査定)

また生損保領域においても、マイナポータルと開発した査定AIを用いて自動査定を行うことにより、手続の負荷軽減、謝絶者の減少等、申込者/保険会社両方に多様なメリットを産み出すなど、顧客の業務に連携したサービスを開発しています。

申し込み



マイナポータルと連携し、データ入力負荷の大幅減と、申込手続の簡略化による離脱者の減少

査定



JMDCのビッグデータで学習した査定AIにより精度を向上 / 謝絶者減少により引受拡大

支払い



マイナポータルと連携し、契約者による請求手続き及び査定者の査定業務を簡素化・自動化

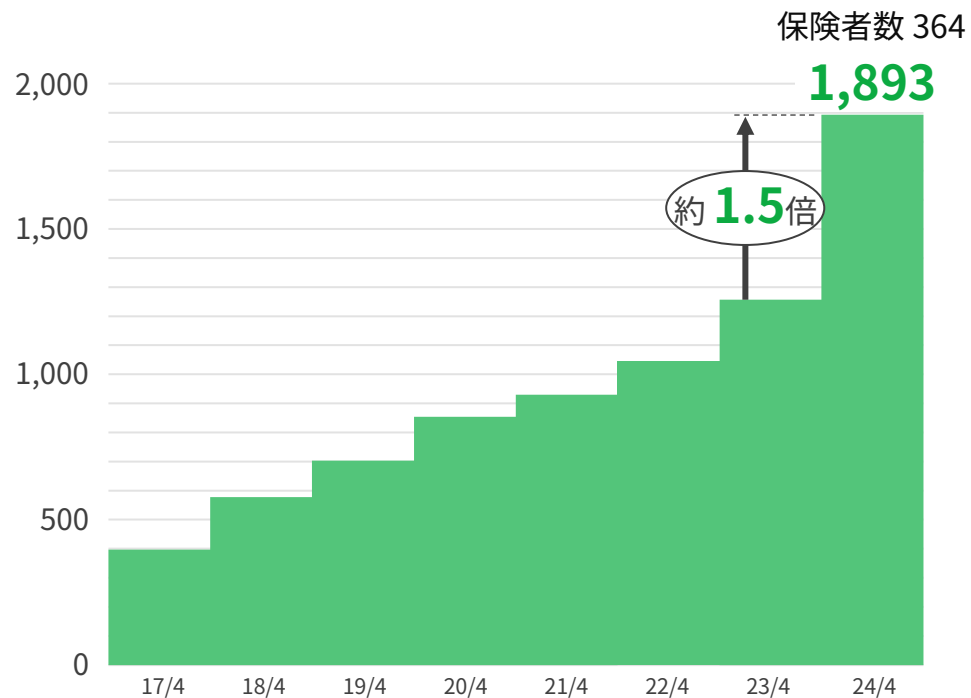
保険者・生活者向け: 保険者データ基盤の非連続な拡がり

健保向けに培ったサービスノウハウを転用し、共済組合へのサービス提供を本格的に開始したことで、母集団は急速に拡大、圧倒的なポジションを堅持しています。

JMDC母集団数推移

母集団は急速に拡大

(単位: 万人)



- 保険者事業の非連続な拡大。当社サービスの活用がデファクト化
 - ✓ 大型健保との契約が増加
 - ✓ 共済組合向け支援を本格的に開始
- データ数の拡大によりデータ利活用単価の上昇が期待

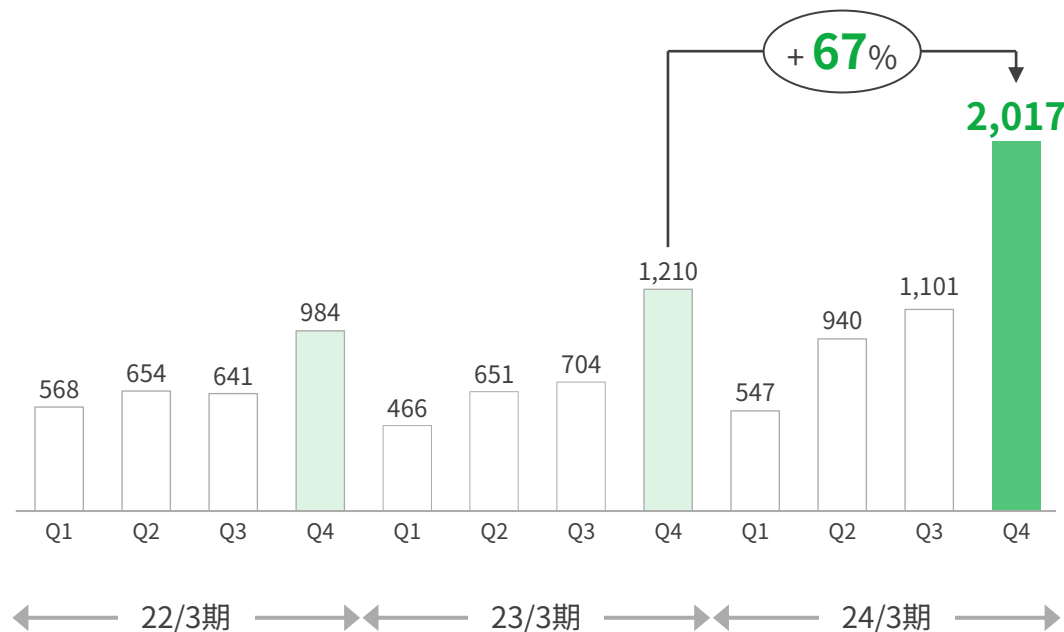
Note: 加入者は各年の4月末時点で継続契約を締結している（単発取引を除く）取引健康保険組合の組合員数の合計（四捨五入）。但し、過去の組合員数は当該時点の取引健保の現在の組合員数の合計。

保険者・生活者向け: 事業状況

データヘルスのニーズを的確に捉えたサービス提供を通じ、各事業領域における事業規模は大きく拡大しています。

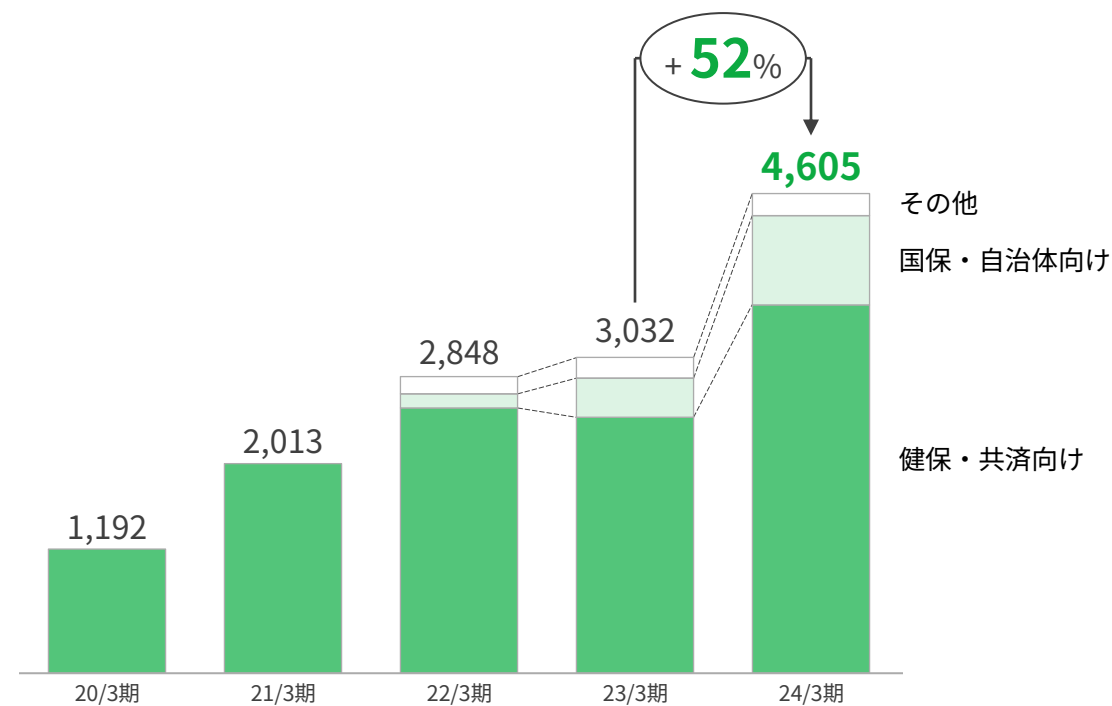
保険者・生活者向け事業売上 四半期推移

(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)

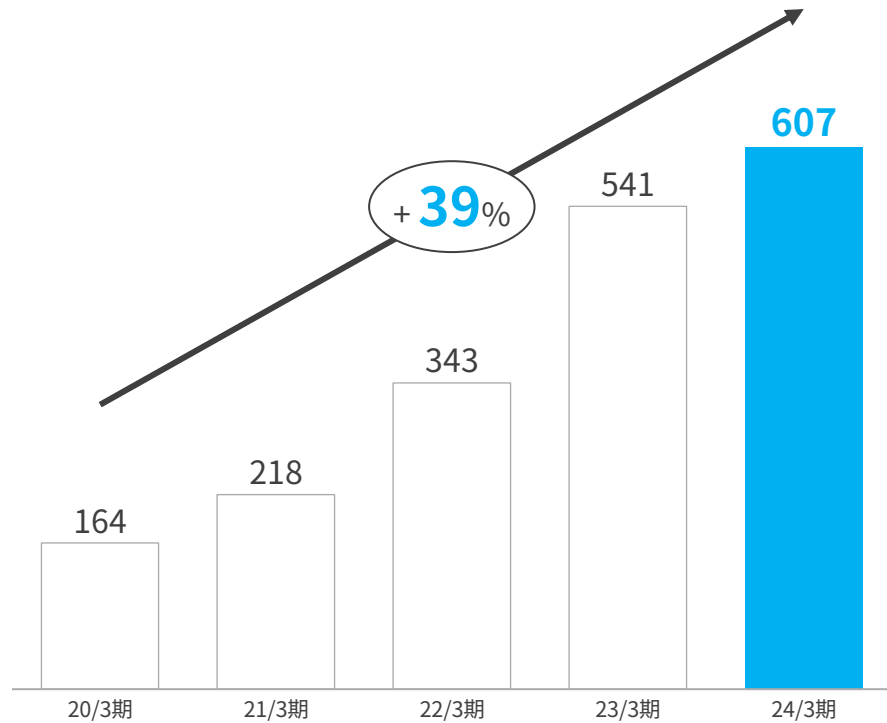


保険者・生活者向け: PHRサービス基盤 (*PepUp*) と事業規模の拡がり

サービスの拡充が新規ユーザーの拡大に繋がるサイクルが継続し、事業基盤・事業規模ともに順調に成長しています。また、母集団の非連続な成長により、今後一層のユーザー拡大が見込まれます。

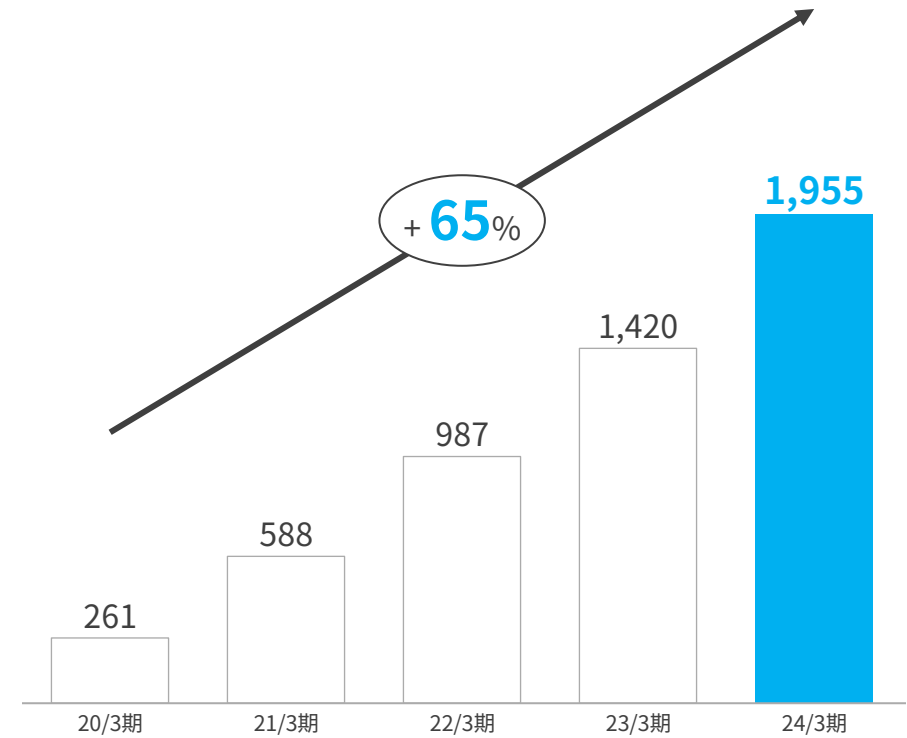
Pep Up ユーザーID数

(単位: 万人)



Pep Up関連売上高 年度推移

(単位: 百万円)

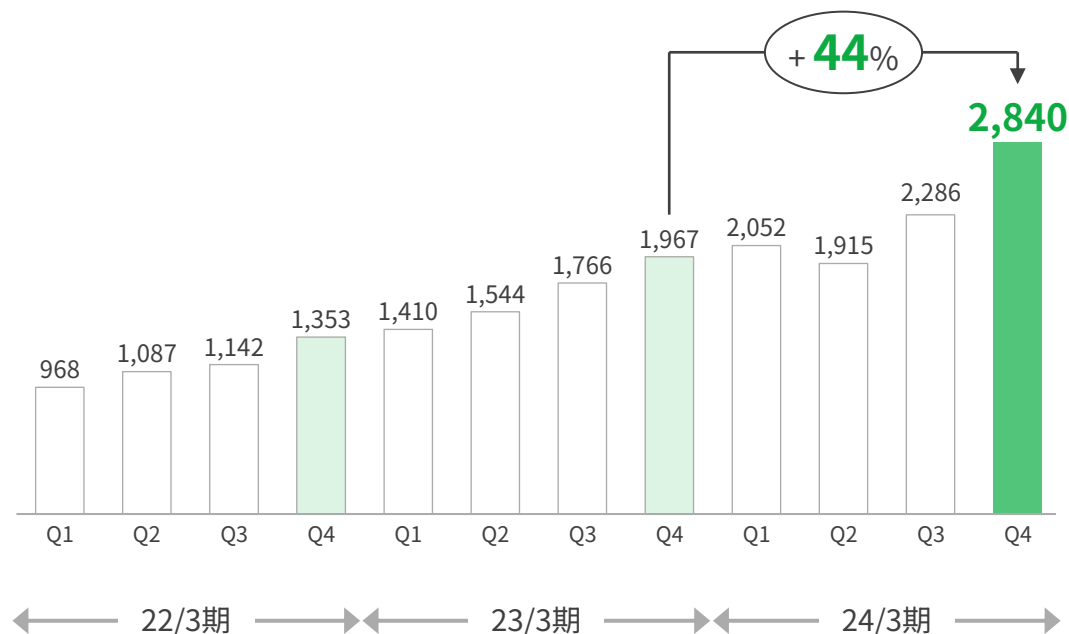


医療提供者向け：事業の状況

医療機関・クリニック向けのサービス拡充により、事業規模の拡大を継続しています。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も順調に拡大、先行プレーヤーとの差を僅かなところまで追走しています。

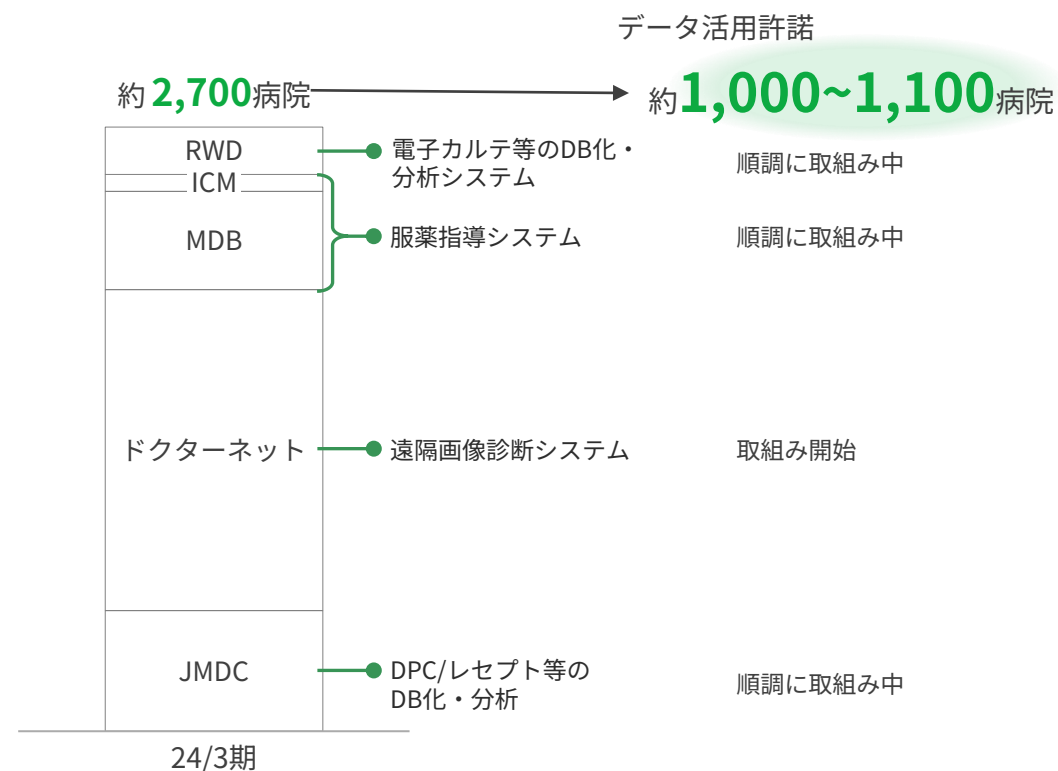
医療提供者向け事業売上 四半期推移

(単位：百万円)



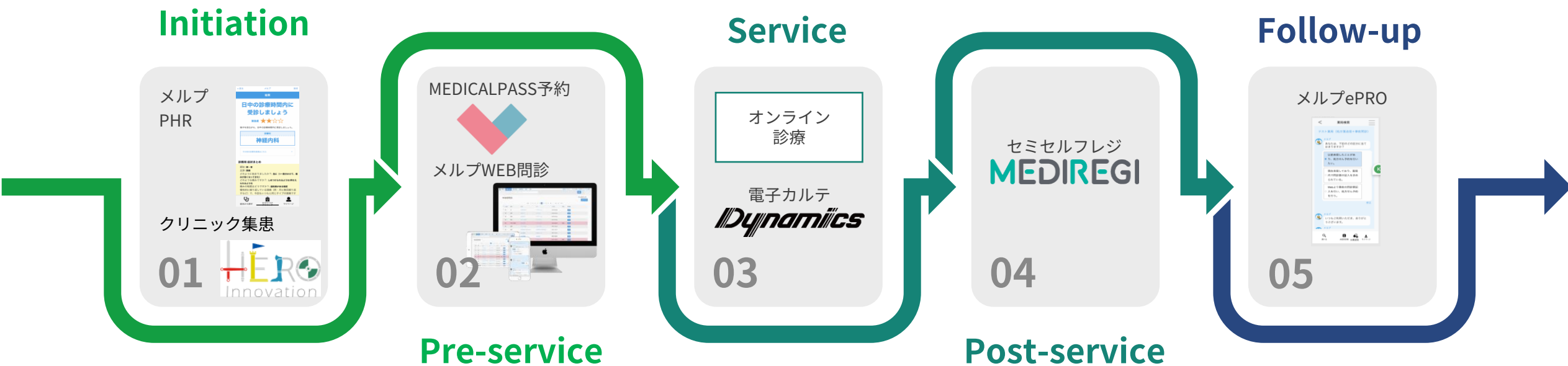
JMDCグループ企業における医療機関向け（病院）システム提供数

(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入口（集患・予約・問診）と出口（決済・PRO）への対応強化を継続しています。

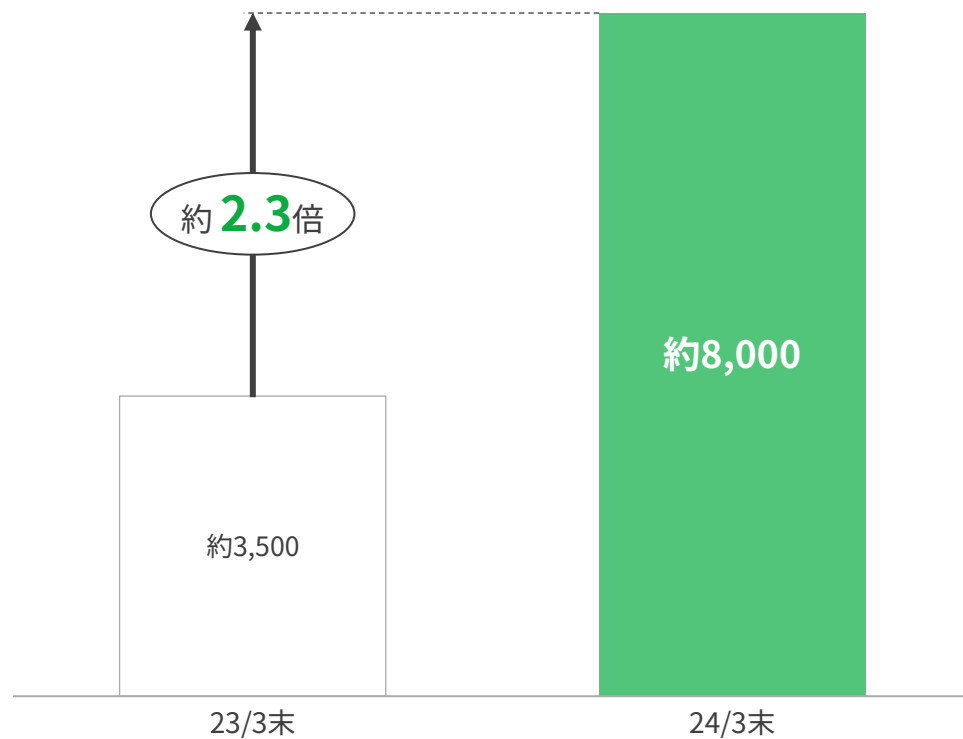


医療提供者向け：スマートクリニックの浸透度

患者とのタッチポイントである取引クリニック数、ユーザー患者数ともに成長が加速、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を維持できています。

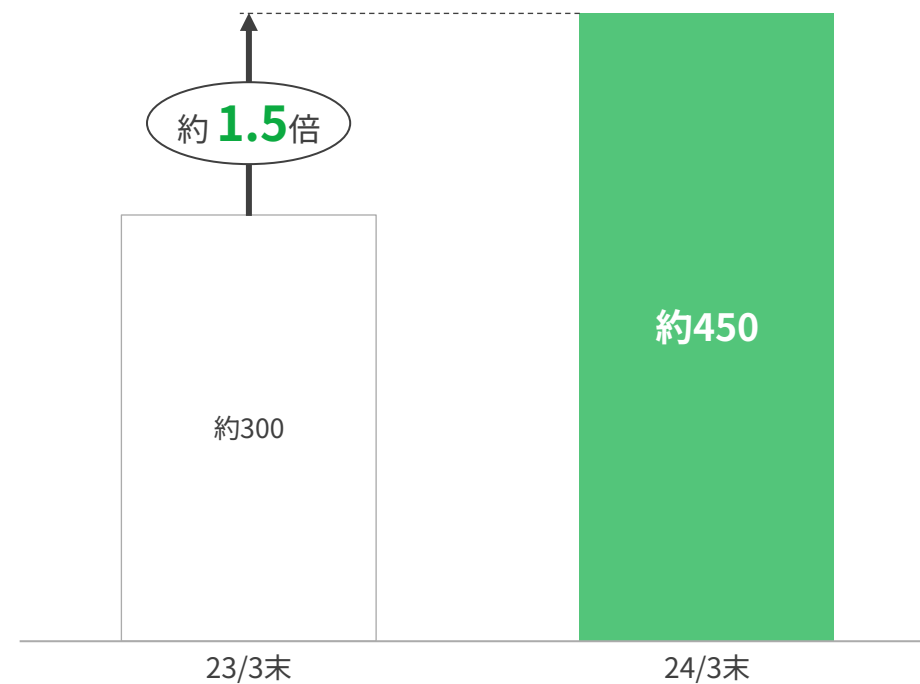
取引クリニック数

(単位：施設)



問診・予約サービスのユーザー患者数

(単位：万人)

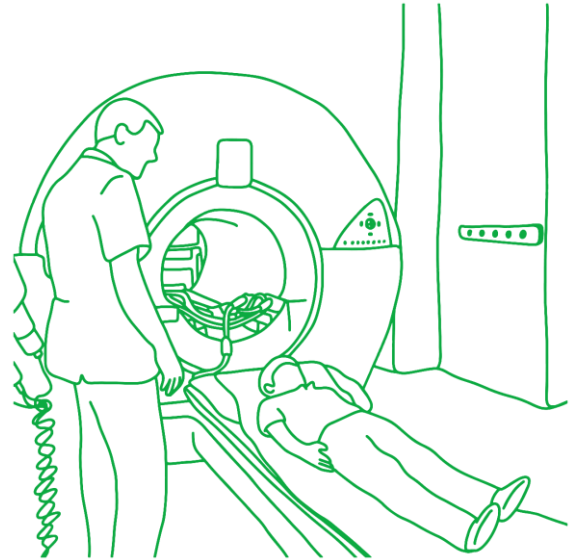


Section 4

遠隔医療及び調剤薬局支援

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。

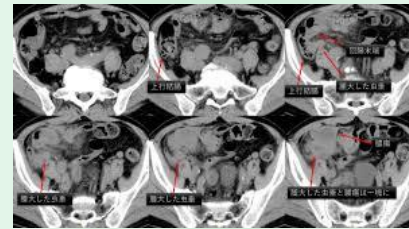


契約医療機関数

1,419



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
約30%



放射線診断専門医

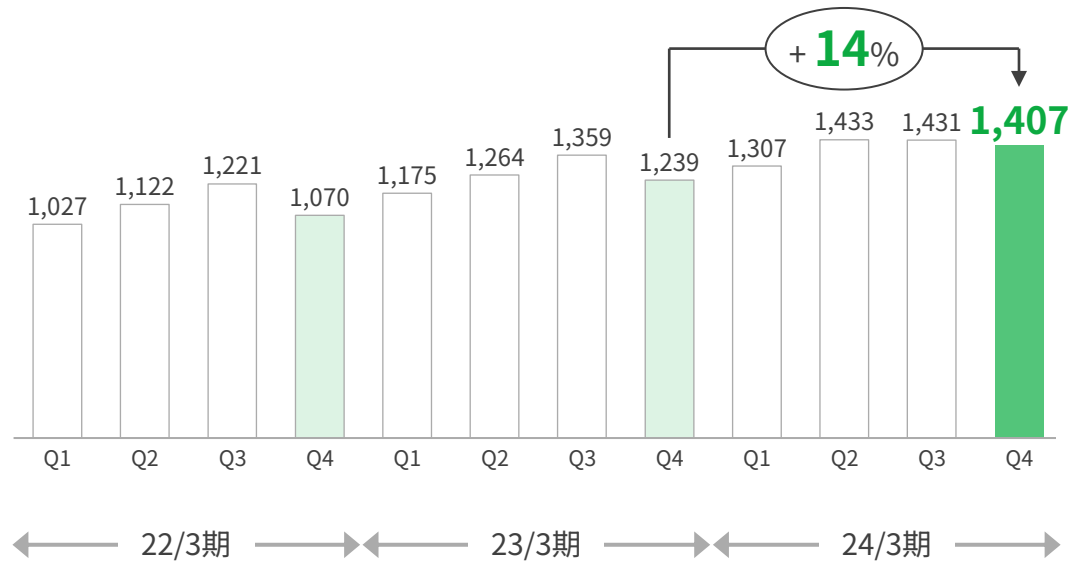
1,119

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継続し、業績は順調に推移しています。

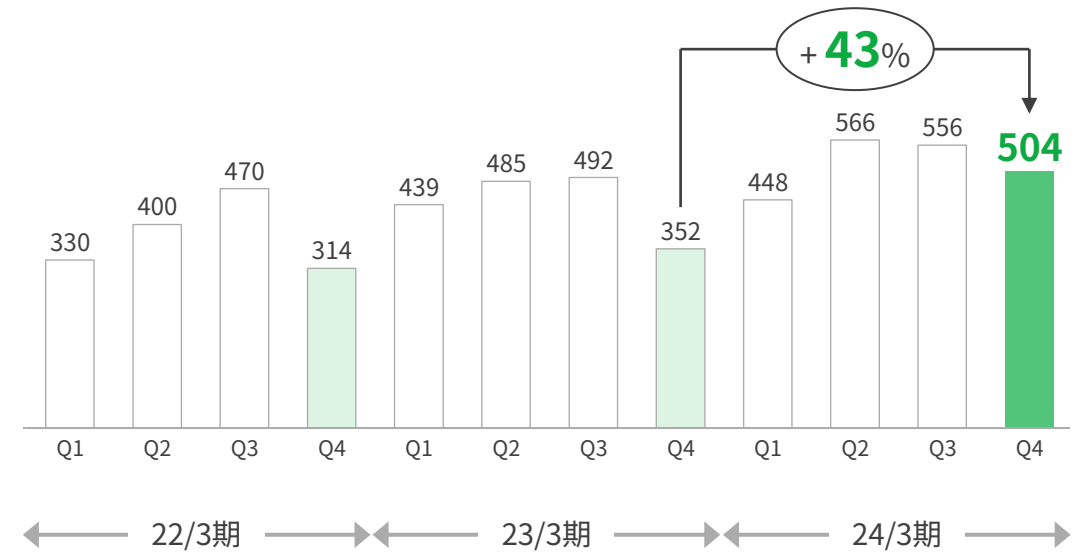
遠隔医療事業売上 四半期推移

(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土その他の収益・費用

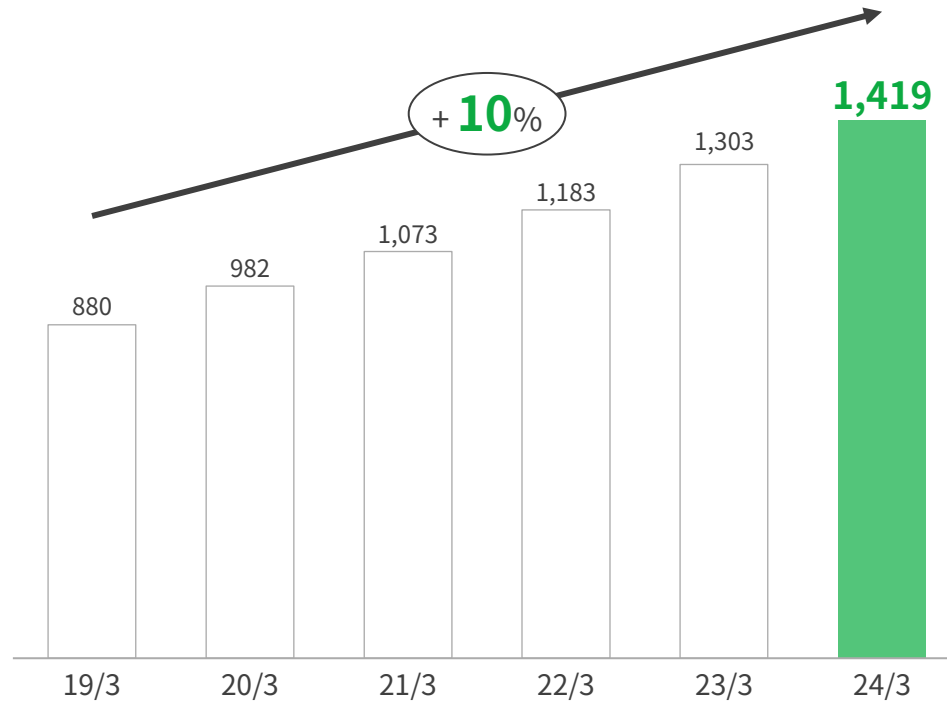


遠隔医療事業：遠隔読影プラットフォームの拡大状況

国内最大規模の遠隔読影プラットフォームの事業基盤は強固であり、施設及び読影医への高い求心力を維持しています。

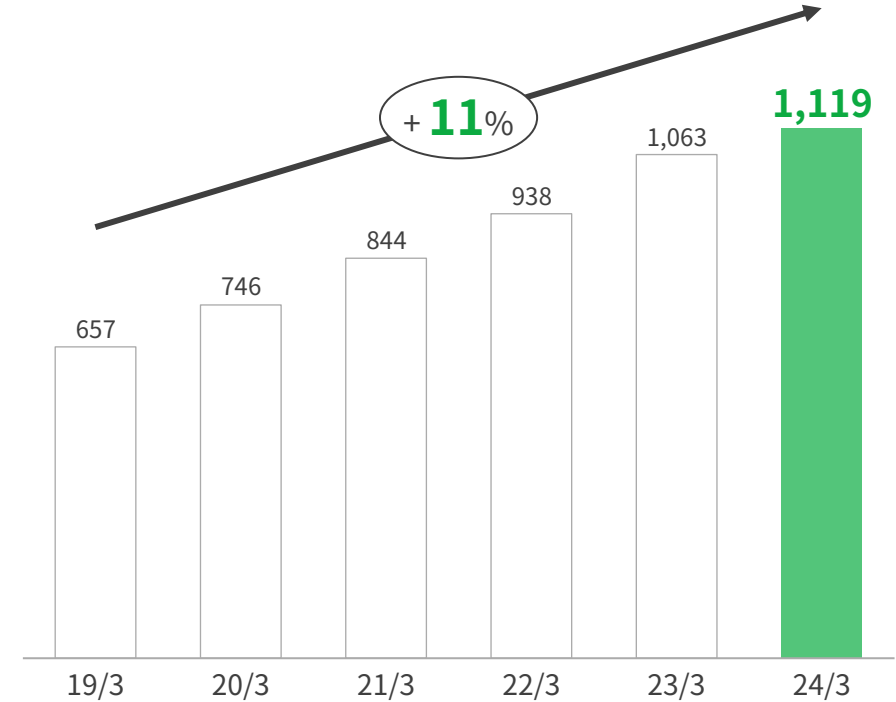
契約施設（病院）数 推移

(単位：施設)



読影医数 推移

(単位：人)



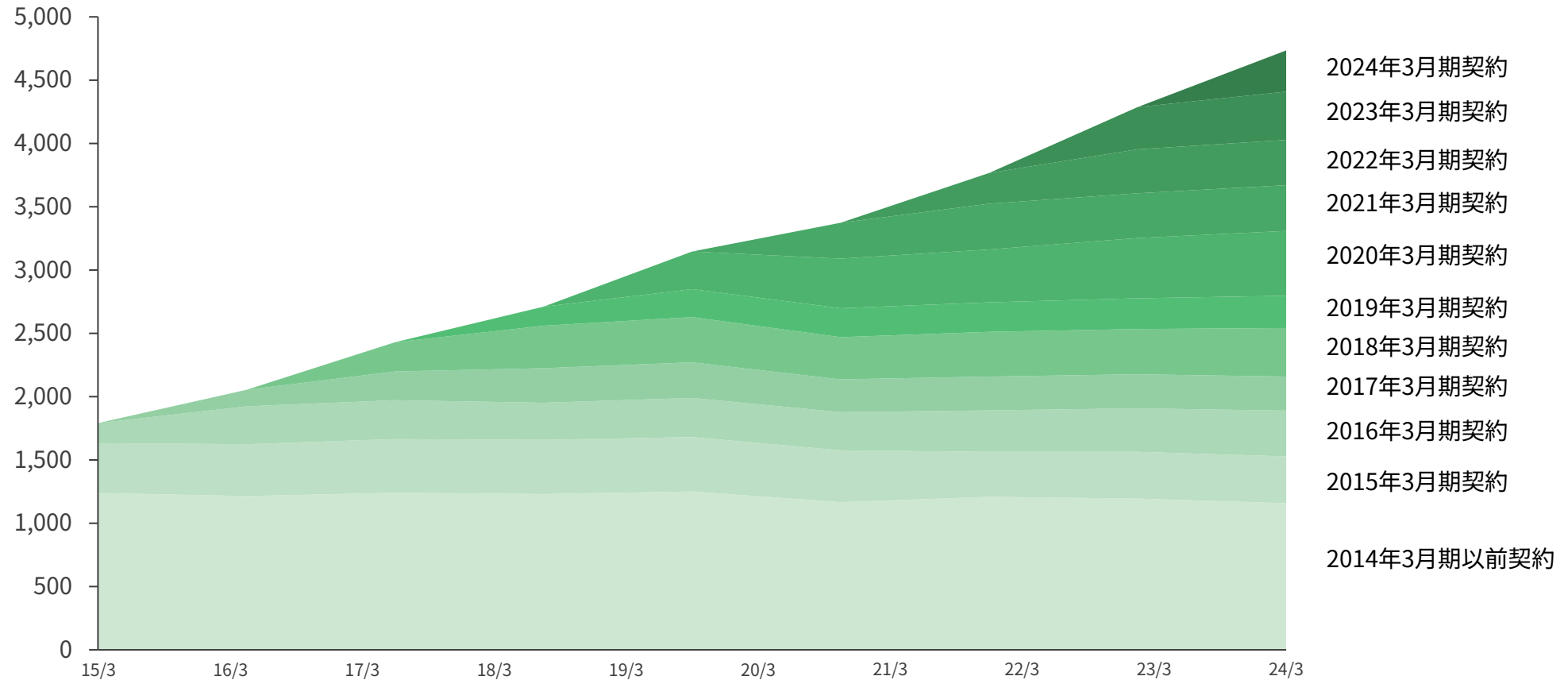
Note: 契約施設数、読影医数ともに、ドクターネットのサービス契約施設数及び契約読影医数の総数を記載。



遠隔医療事業：遠隔読影サービス売上の積み上がり

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）

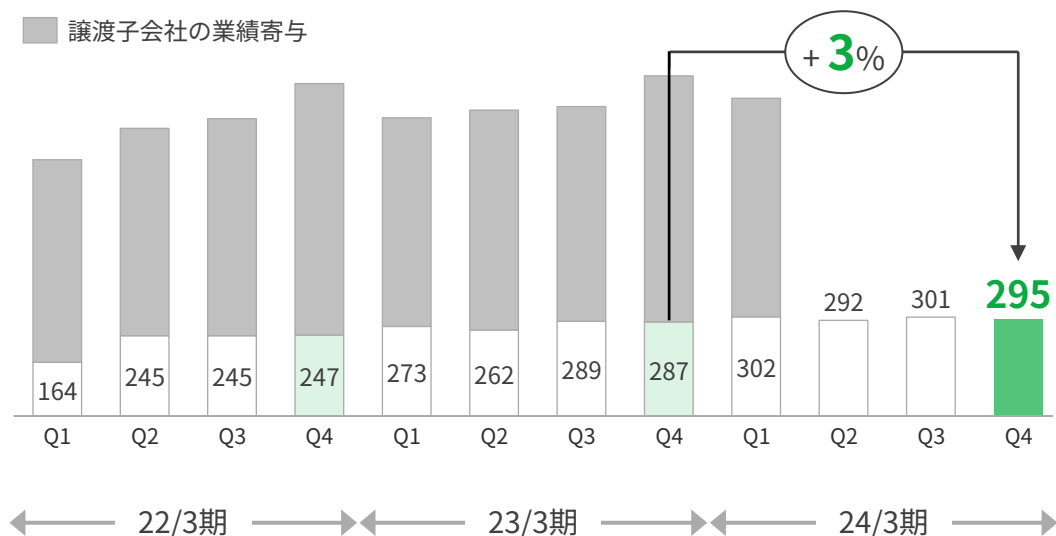


調剤薬局支援事業：業績

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。

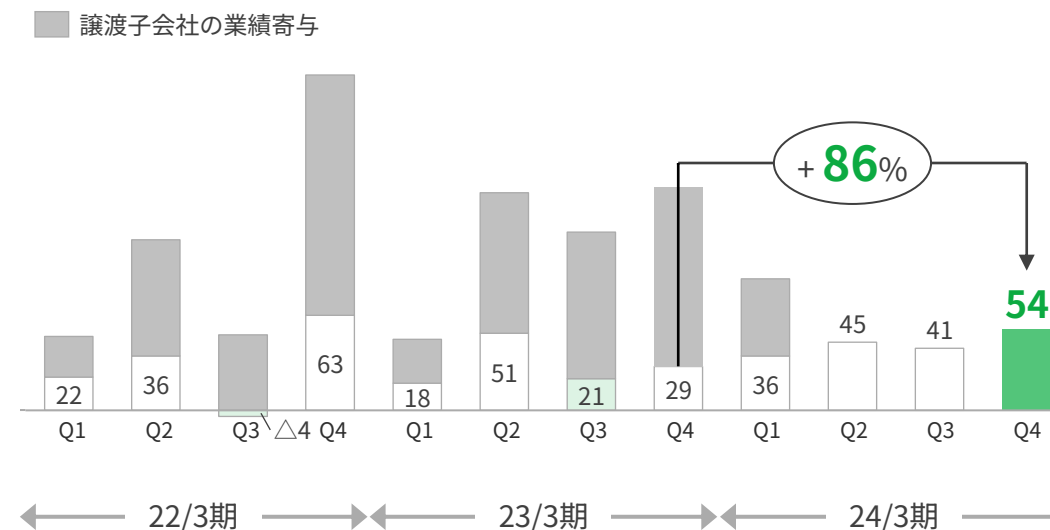
調剤薬局支援事業売上 四半期推移

(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



Section 5

2025年3月期 業績予想

2025年3月期：業績予想

既存事業のオーガニックグロースに、M&Aのフルイヤー効果（キャンサーズキャンなど）を織り込み売上・利益の計画を策定しています。また、データ基盤事業の拡大により利益率はやや低下いたしますが、データ基盤の拡大が収益化するなかで、今後収益力は急速に向上していきます。

(単位：百万円)	24年3月期通期実績	25年3月期通期計画	前期比
売上収益	32,381	43,000	+33%
営業利益 (率)	7,006 (22%)	9,300 (22%)	+33%
税引前利益 (率)	6,907 (21%)	9,100 (21%)	+32%
親会社の所有者に 帰属する利益 (率)	4,607 (14%)	6,200 (14%)	+35%
EBITDA (マージン)	9,471 (29%)	12,000 (28%)	+27%

2025年3月期：セグメント別計画

コアセグメントである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する計画としています。

(単位：百万円)		24年3月期通期累計	25年3月期通期計画	前期比
ヘルスビッグデータ	売上	25,058	36,000	+44%
	EBITDA (マージン)	7,886 (32%)	10,500 (29%)	+33%
遠隔医療	売上	5,579	6,000	+8%
	EBITDA (マージン)	2,075 (37%)	2,200 (37%)	+6%
調剤薬局支援	売上	1,859	1,000	△46%
	EBITDA (マージン)	229 (12%)	100 (10%)	△56%
調整額	売上	△115	-	-
	EBITDA	△719	△800	-

Section 6

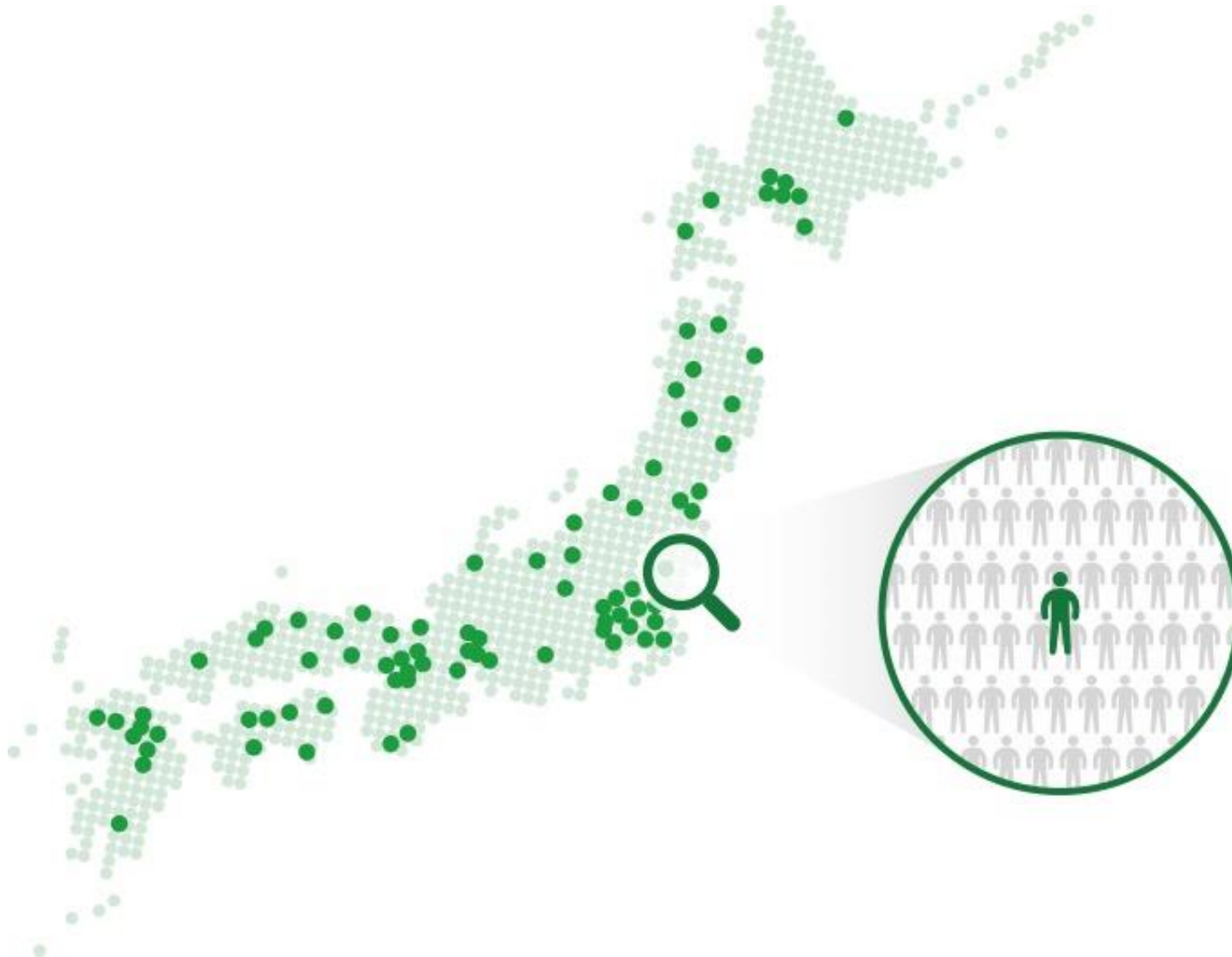
事業展望

「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

JMDCはデータアセットを拡張する志を掲げてきた

「もし5,000万人の保険者データを持てたら」と構想していた世界が現実のものとなろうとしています。

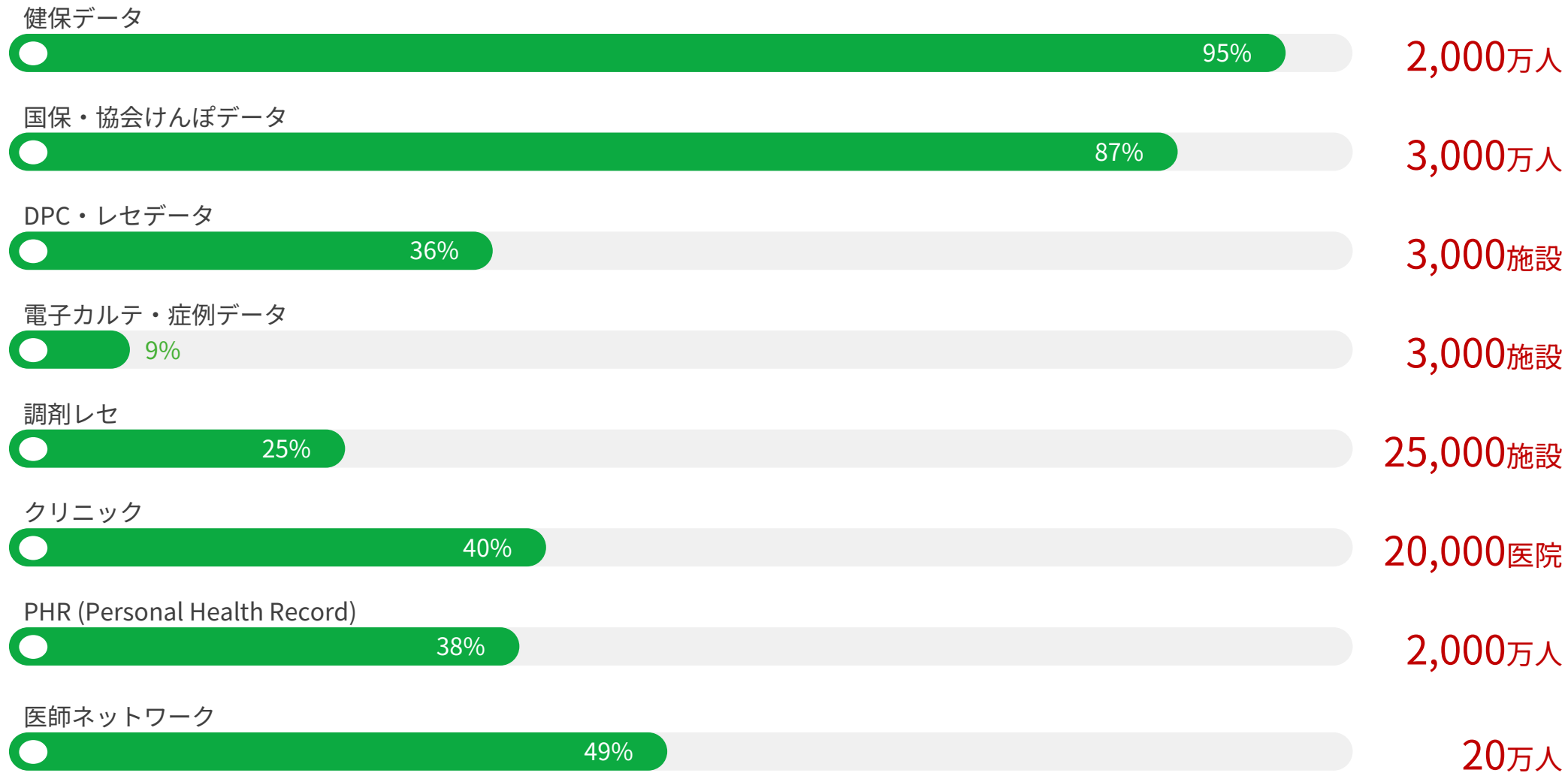


ポピュレーションから個別化、 プライマリーから希少疾患へ

あらゆる医療局面でデータを活用し、個人
へのサービス提供が可能に
また、データにより保険者の役割を高度化し、
財政困難な保健事業をROIの伴った事業に
発展させていくことも可能に

この数年で、データアセットは大きく拡大し、“面”は広がった

健保を中心に事業アセットは引き続き堅調に拡大しました。



次はマネタイズ

データを活用した高付加価値サービスの提供は、ポテンシャルと比較してまだわずか。伸びしろは大きい。

…JMDCの浸透力はまだまだ

JMDCのマネタイズの現状

治験Dx

AI創薬

マーケティング
オートメーション

データは
医療を変革する上で
必須のアセットであるものの…

オンライン
診療

医療機関Dx

PHR



35.8万円

一人当たり医療費



3~4兆円

製薬マーケ+
研究開発費



2~3兆円

医療機関向け
サービス市場

100円 (財源総額の0.03%)

生活者一人当たり売上

100億円 (同0.3%)


製薬企業向け売上


90億円 (同0.4%)


医療提供者向け売上


5年後にJMDCが掴みうるマーケット：保険者・生活者領域


サービス利用者の半数以上が多様な健康増進サービスを活用する。

 **超重症化予防対象者**
金額イメージ：100,000円/人

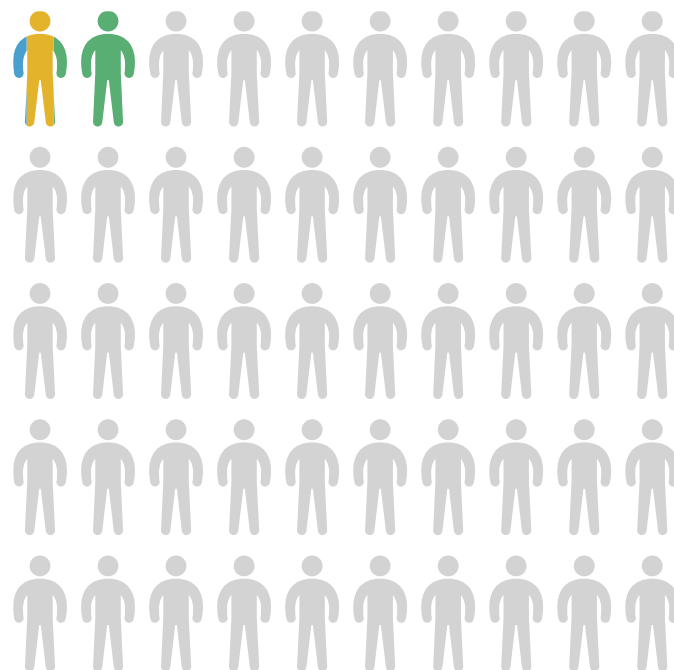
 **フルサービス利用者**
金額イメージ：10,000円/人

 **PHRフルスペック利用者**
金額イメージ：2,000円/人

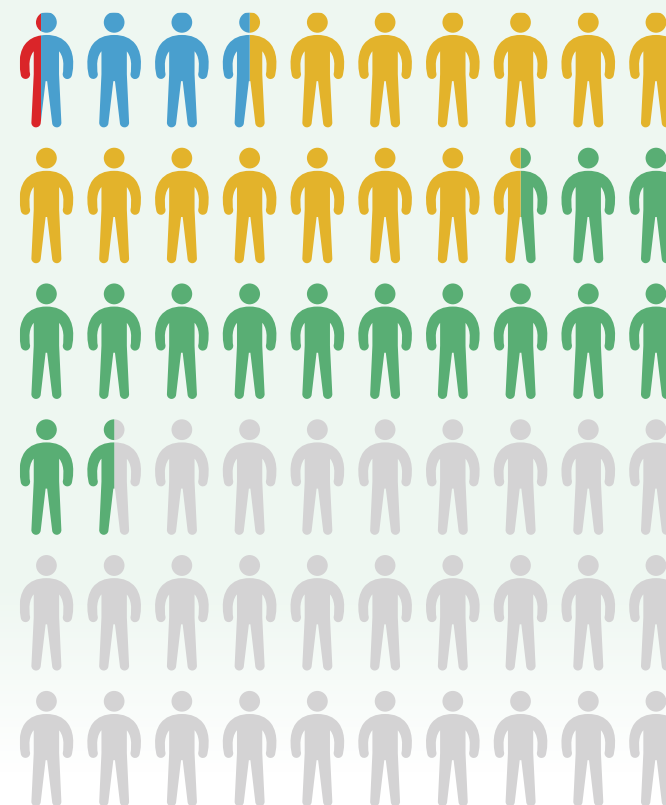
 **複数サービス利用者**
金額イメージ：500円/人

 **データ分析利用者**
金額イメージ：100円/人

現在 殆どがデータ分析のみ対象

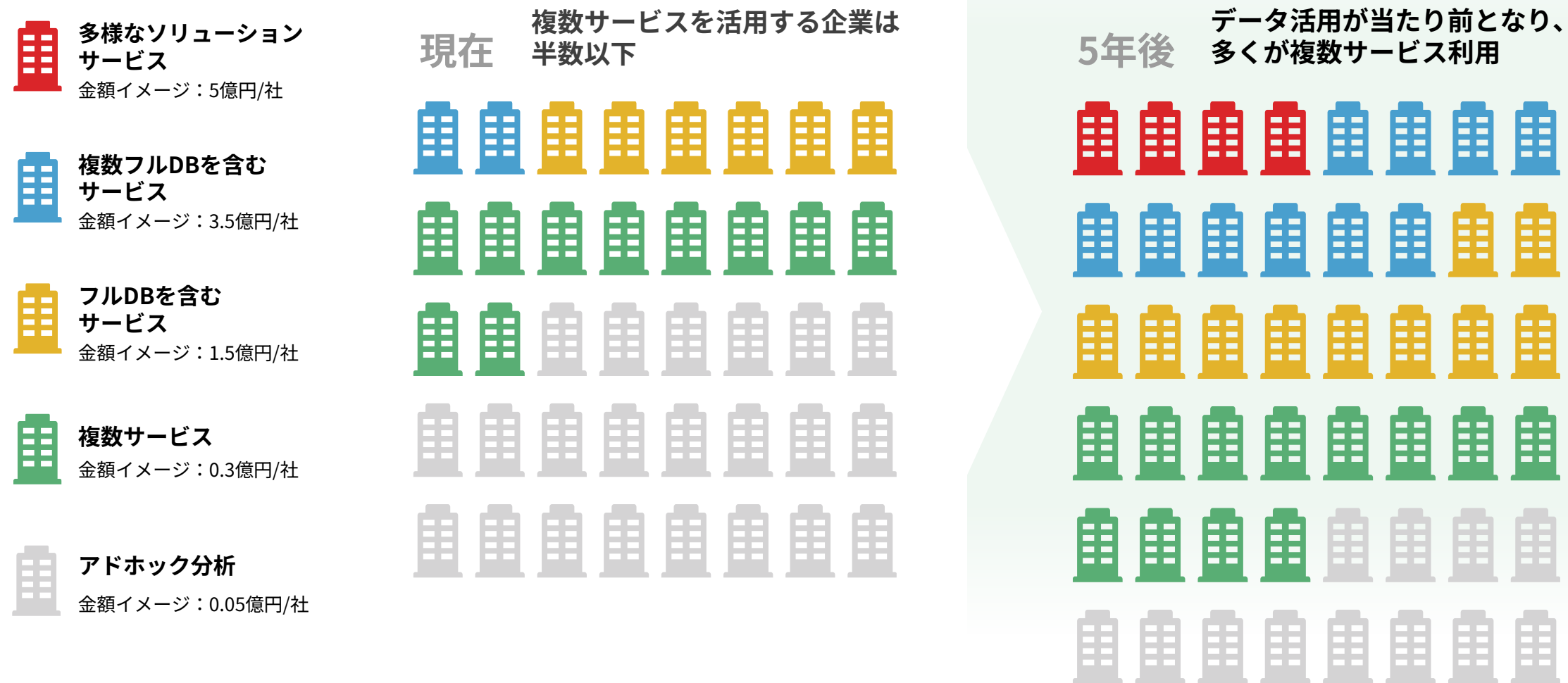


5年後 半数以上を複数サービス利用者にする




5年後にJMDCが掴みうるマーケット：インダストリー領域


ヘルスケア企業の多くが事業の中でデータをフル活用する。





5年後にJMDCが掴みうるマーケット：医療提供者領域

先進的な施設でデータを活用した高度なソリューションを利用する。

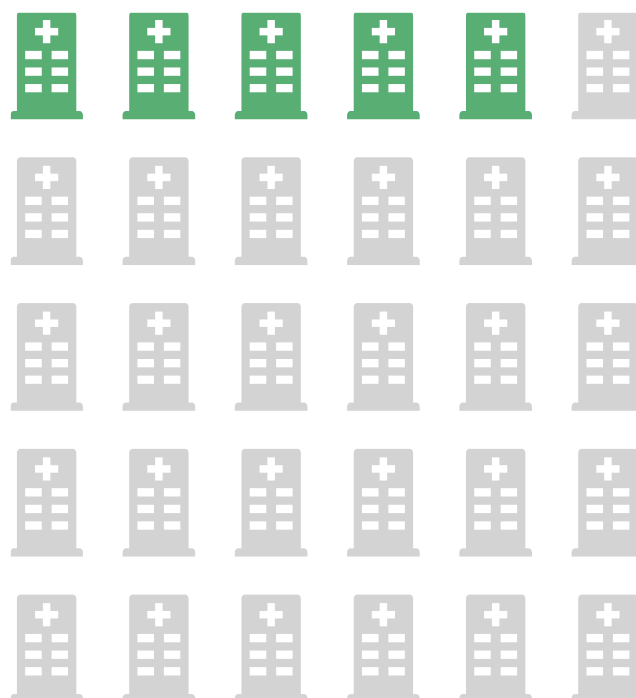
 **フルソリューションサービス**
金額イメージ：1億円/軒

 **部門ソリューションサービス**
金額イメージ：0.3億円/軒

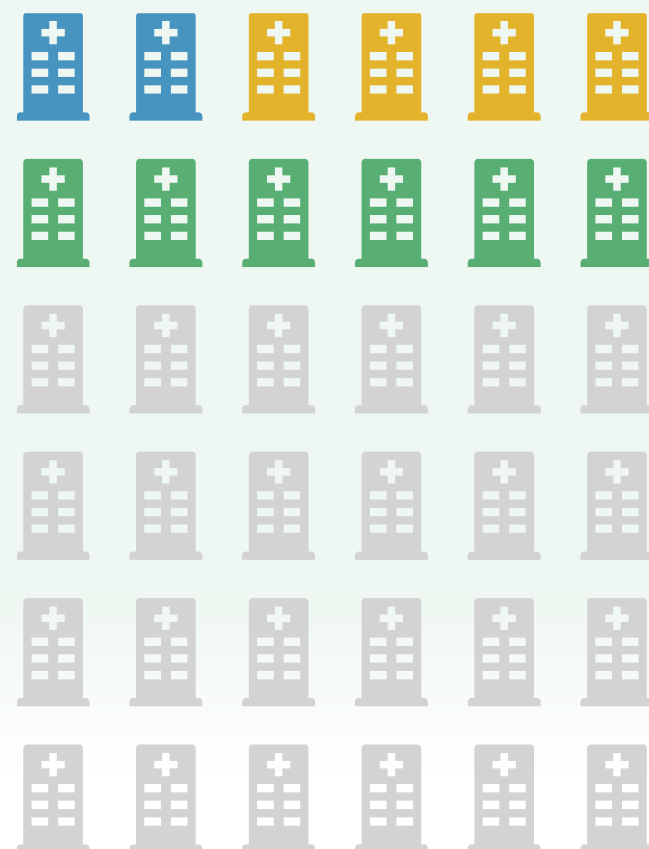
 **経営支援サービス**
金額イメージ：0.1億円/軒

 **部門システム / 遠隔画像診断**
金額イメージ：0.05億円/軒

現在 多くは既存サービスの利用に留まる



5年後 先進施設がデータソリューションを活用



5年後にJMDCが掴みうるマーケットのポテンシャルサイジング

データの力を最大限活用することで、マネタイズの規模感は2,500億。浸透を深めるために尽力していく。

保険者・生活者
800~1,000億円

インダストリー
400~500億円

医療提供者
800~1,000億円

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