


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.

2025年3月期第3四半期 決算説明資料

株式会社JMDC

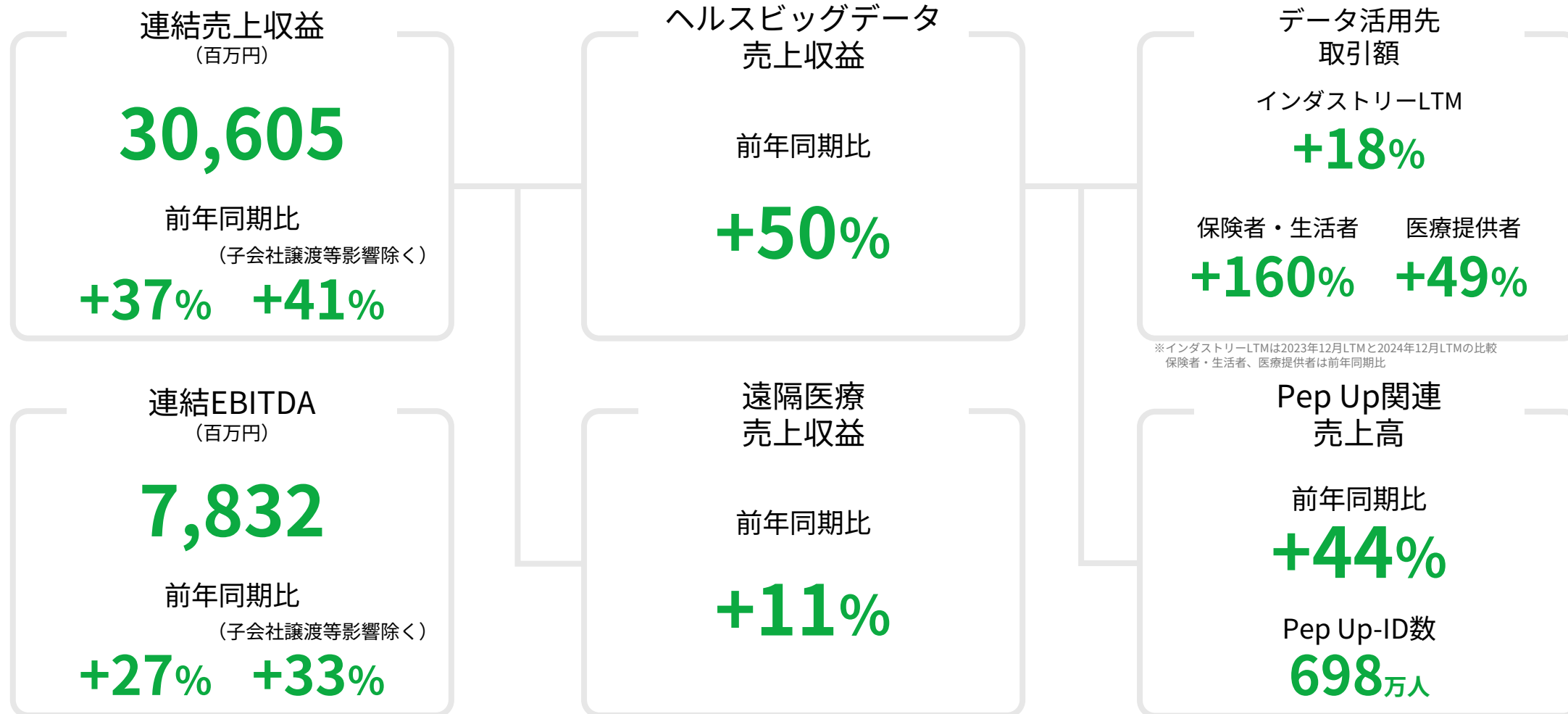
2025年2月5日

Section 1

2025年3月期 第3四半期業績報告

2025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。



※インダストリーLTMは2023年12月LTMと2024年12月LTMの比較
保険者・生活者、医療提供者は前年同期比

2025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

<p>2025年3月期 Q3の業績について①</p> <p>インダストリーがやや低調に見えるがどのように評価しているか？</p>	<ul style="list-style-type: none">単Q3業績は、全体としては売上34%増と順調な成長を示したものの、インダストリー成長が想定を下回る結果となった。インダストリーにおいては、製薬マーケ領域では堅調な成長を継続しているが、メディカル領域で想定を下回り、全体としてはやや物足りない成長にとどまった。ただし足元では、メディカル領域でもリードは回復してきており、R&D領域を含めた製薬企業内での取引領域の拡大と深化による成長は今後も続き、製薬企業の「全領域でのデータ活用はもはや当たり前」の世界は確実に形成されつつある。更には、医療機関データや自治体データといった新たなデータの収集は順調に進捗し、すべてのリアルワールドデータにおいて無二のプロバイダーになる状況にも近づきつつある。
<p>2025年3月期 Q3の業績について②</p> <p>利益率が低下しているように見えるが、何が要因か？</p>	<ul style="list-style-type: none">単Q3ではEBITDAマージン率が28%とやや低調であったが、その要因は明確であり長期の傾向とはならない。要因の1つは、昨年度グループに参画したキャンサースキンの業績期ずれの影響。Q3に成果物の納品と売上計上を予定していた案件の一部が、Q4にずれ込むこととなり、Q3のキャンサースキン事業はEBITDAで約1億円の赤字となった。この影響で利益率が3%押し下げられた。通期でのキャンサースキンの業績は順調であり、想定通りの着地を見込む。もう一つは、新規データ収集・新規事業への先行投資の影響。当社の採用力が、ヘルステック業界内で相対的にかなり高まっている機を捉え、人材採用のアクセルを踏んでいる。こうした先行投資により更に利益率が2%程度押し下げられた。特に2点目の要因については、より柔軟なコスト管理ができるよう、今後は改善をしていきたい。他方で、これらの要因はいずれも長期的に継続するトレンドではなく、今後の利益成長について大きな懸念はないと捉えている。
<p>通期ガイダンス達成に向けてはどのような見通しか？</p>	<ul style="list-style-type: none">足元は、案件を積み上げ通期ガイダンス達成に向けて取り組んでいるところ。インダストリーに関してはQ3数値を上回る想定できている。ただし、利益面については、上記の積極的な人材採用による固定費上昇の影響により、売上と比べ達成のハードルは高いとみている。
<p>来期以降の中長期的な成長に向けてはどのような展望か？</p>	<ul style="list-style-type: none">今期に先行投資を行った領域は、来期以降に向けては成長ドライバーとなり、また、今期の積極投資は来期の前倒し実施の側面もあるため、その点で来期は今期と比べ利益が残りやすい。上場して5年。改めて来期は、リーンな体制で成長を推進する体制づくりを目指す。
<p>昨年12月の個人情報保護委員会からのレセプトデータに係る注意喚起は、JMDC事業に影響があるか？</p>	<ul style="list-style-type: none">個人情報保護委員会より2024年12月25日に発出された「「レセプトデータ等の保有個人情報の利活用に関する注意喚起（地方公共団体向け）」及び「レセプトデータ等の保有個人情報の利活用に関する注意喚起（個人情報取扱事業者向け）」の公表」で指摘されている事業者は、当該委員会から「JMDCを指していない」との言質を得ており、当社の適法性について改めて確認いただいている。我々にとって、むしろこうした喚起は、データ利活用において「悪貨が良貨を駆逐する」状況を許さず健全な業界の発展を促すうえで、大いに歓迎するところだ。

2025年3月期 第3四半期累計：連結業績サマリー

前期の子会社譲渡影響等の特殊要因の影響を除くと、Q3累計では売上・利益ともに順調に成長しています。

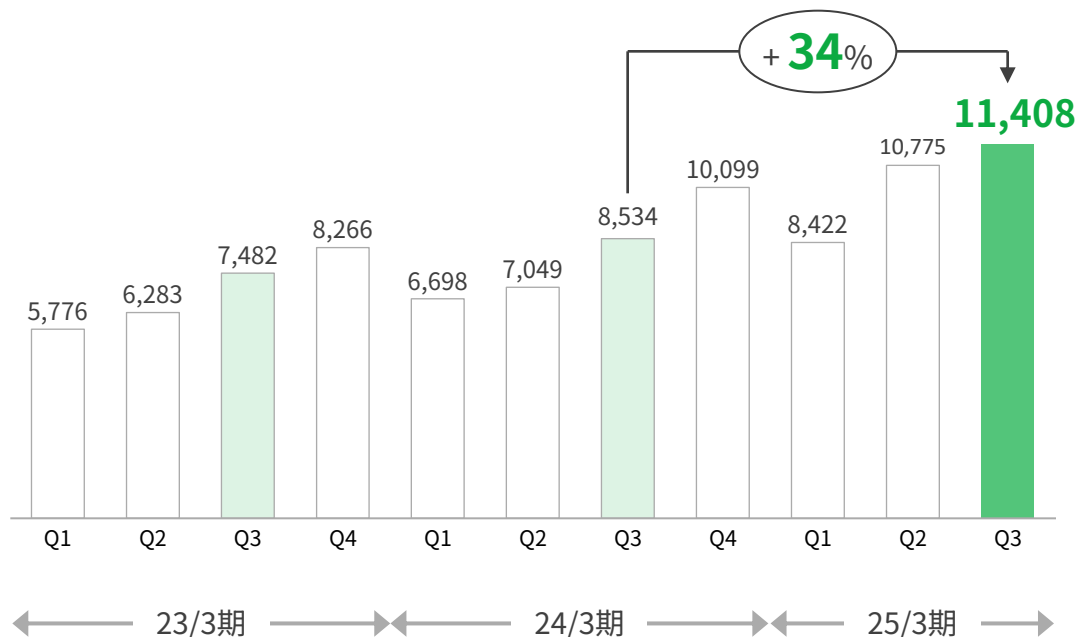
(単位：百万円)	24年3月期 第3四半期累計	25年3月期 第3四半期累計	前年同期比	(参考) 子会社譲渡等影響除く
売上収益	22,281	30,605	+37%	+41%
営業利益 (率)	5,667 (25%)	5,814 (19%)	+3%	+32%
税引前利益 (率)	5,572 (25%)	5,682 (19%)	+2%	+32%
親会社の所有者に 帰属する利益 (率)	3,977 (18%)	3,862 (13%)	△3%	+39%
EBITDA (マージン)	6,188 (28%)	7,832 (26%)	+27%	+33%

2025年3月期 第3四半期：連結売上収益/EBITDAの四半期状況

ヘルスビッグデータの事業領域拡大が成長を牽引、事業規模は順調に拡大しています。他方、収益性についてはキャンサースキャンによる影響（次頁）がなかりせば、既存事業領域でのEBITDAマージンは31%であり、積極投資を行いつつも順調に推移しています。

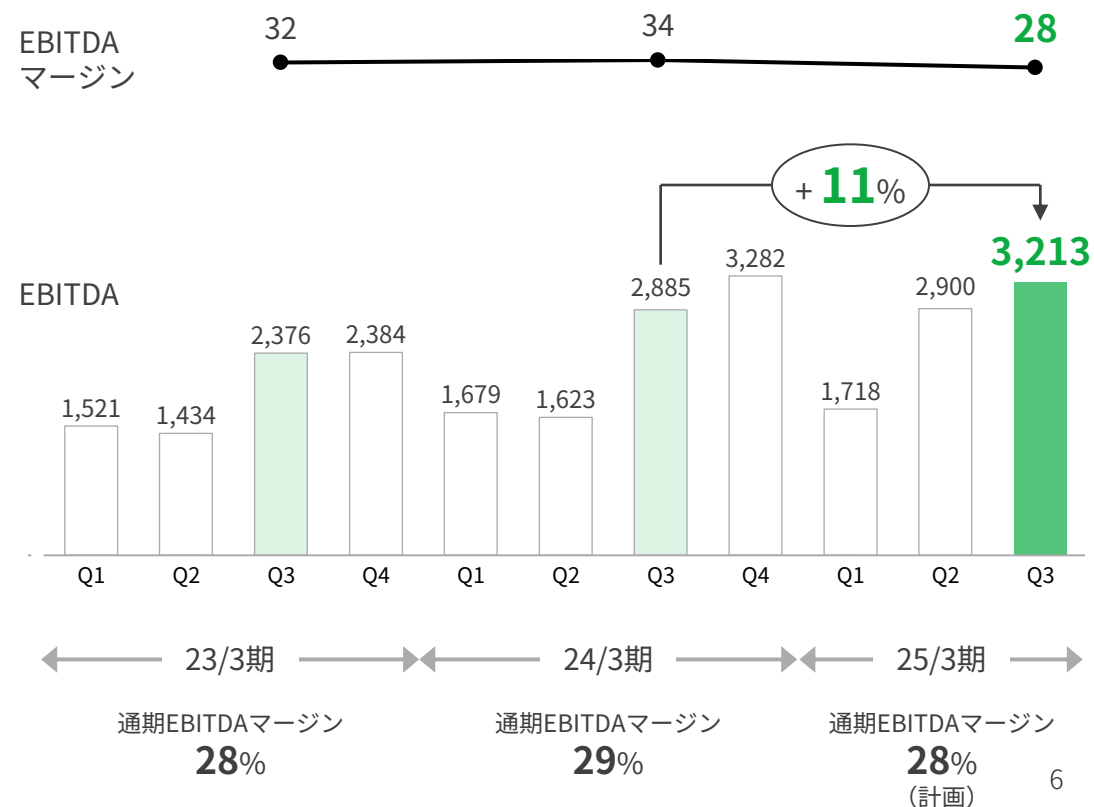
連結売上収益 四半期推移

(単位：百万円)



連結EBITDA/マージン 四半期推移

(単位：百万円、%)

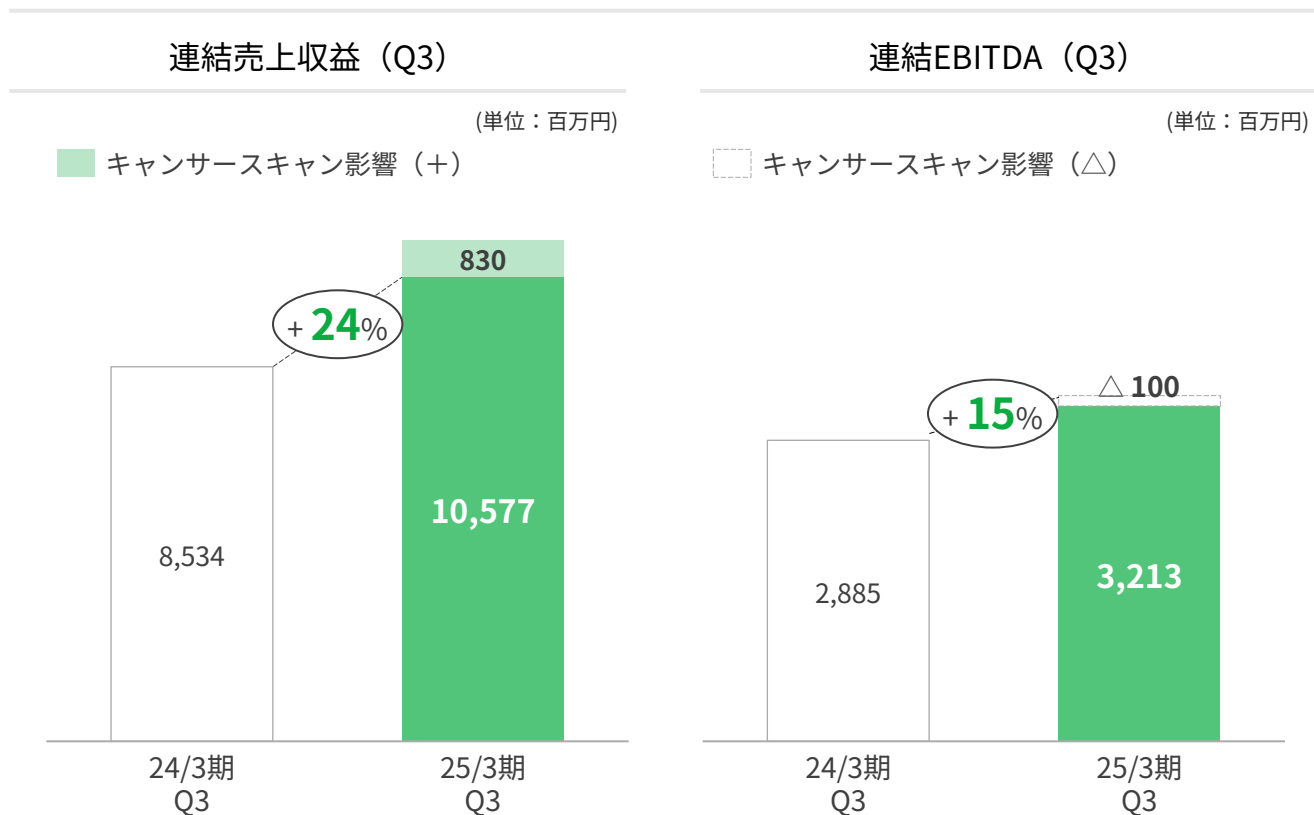


Note: IFRSベース
EBITDA：営業利益+減価償却費及び償却費±その他の収益・費用、EBITDAマージン：EBITDA÷売上収益

(参考) 2025年3月期 第3四半期: キャンサースキャンのQ3影響と正常収益力について

キャンサースキャンのQ3業績への影響は、売上830百万円、EBITDA△100百万円となりました。一部の売上と取引利益がQ3からQ4へスライドし、結果EBITDAマージンを押し下げる形となりました。なお、通期でのキャンサースキャンの業績は期初の想定どおりに進捗しています。

連結業績に与えるキャンサースキャンの影響



- キャンサースキャン業績影響を除いた成長率は、売上+24% EBITDA+15%と堅実な成長を持続
- Q3に成果物の納品と売上計上を予定していた案件の一部がQ4にスライド、影響額として売上・EBITDA共に2~3億円程度のインパクトが生じた
- 尚、キャンサースキャンは通期では想定通りの事業進捗を示している

2025年3月期 第3四半期累計：セグメント別業績

ヘルスビッグデータセグメントの高成長と、遠隔医療セグメントの安定的な収益貢献により、持続的な成長を生み出しています。

(単位：百万円)		24年3月期 3四半期累計	25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	16,648	25,029	+50%
	EBITDA (マージン)	4,957 (30%)	6,493 (26%)	+31%
遠隔医療	売上	4,171	4,627	+11%
	EBITDA (マージン)	1,571 (38%)	1,735 (38%)	+10%
調剤薬局支援	売上	1,563	982	△37%
	EBITDA (マージン)	175 (11%)	179 (18%)	+2%
調整額	売上	△102	△33	-
	EBITDA	△515	△575	-

Section 2

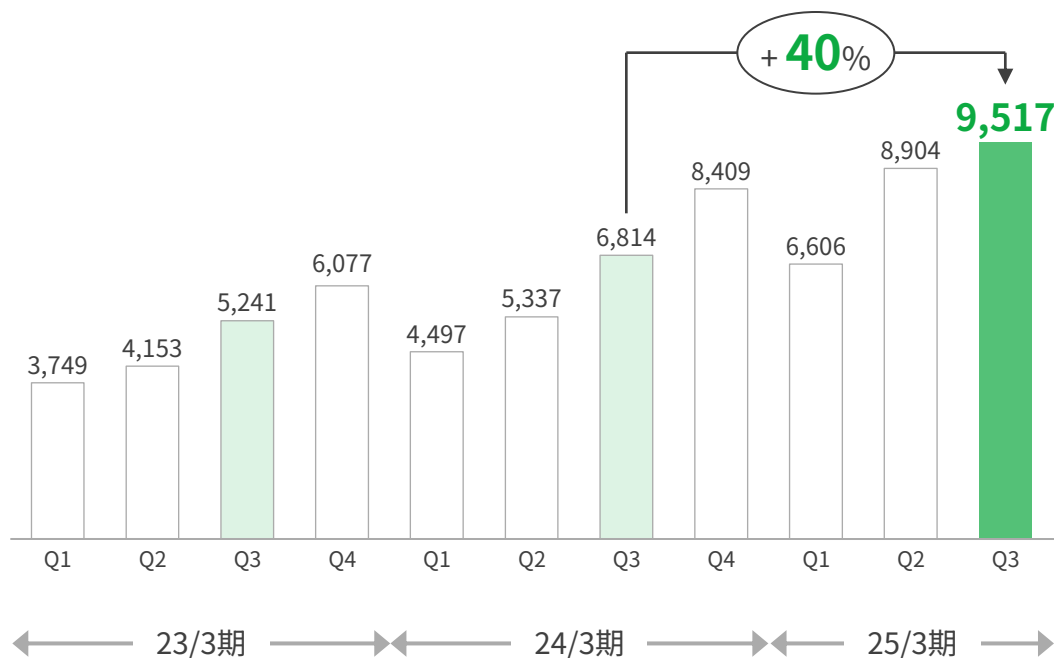
ヘルスビッグデータ

ヘルスビッグデータ：業績

売上収益は事業領域拡大による成長が継続、高成長を維持しています。他方、利益面はキャンサースキャン影響などにより売上と比して低成長となりました。

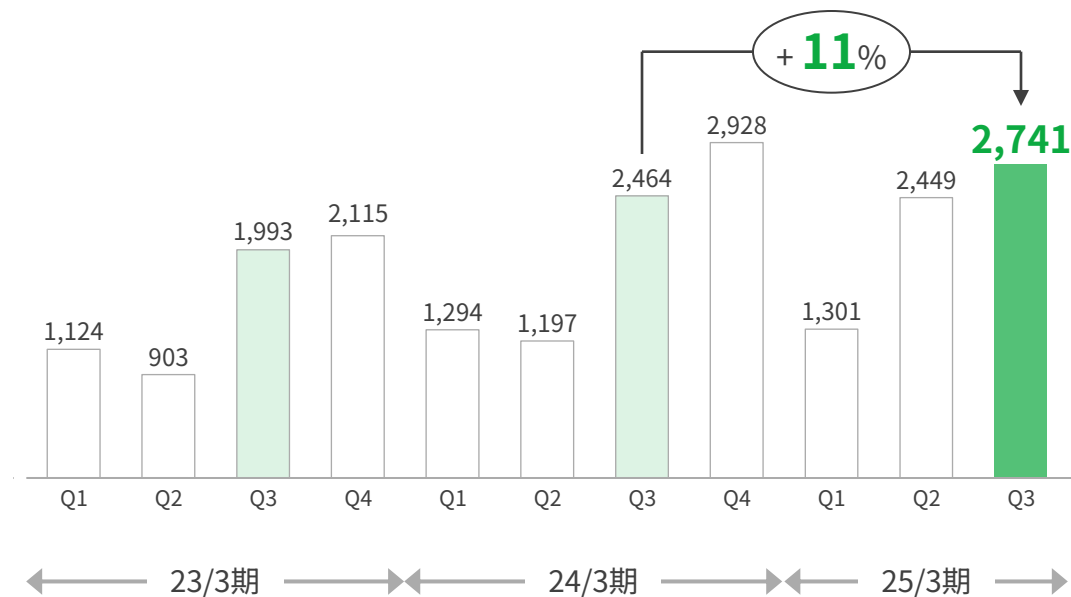
売上収益 四半期推移

(単位：百万円)



EBITDA 四半期推移

(単位：百万円)

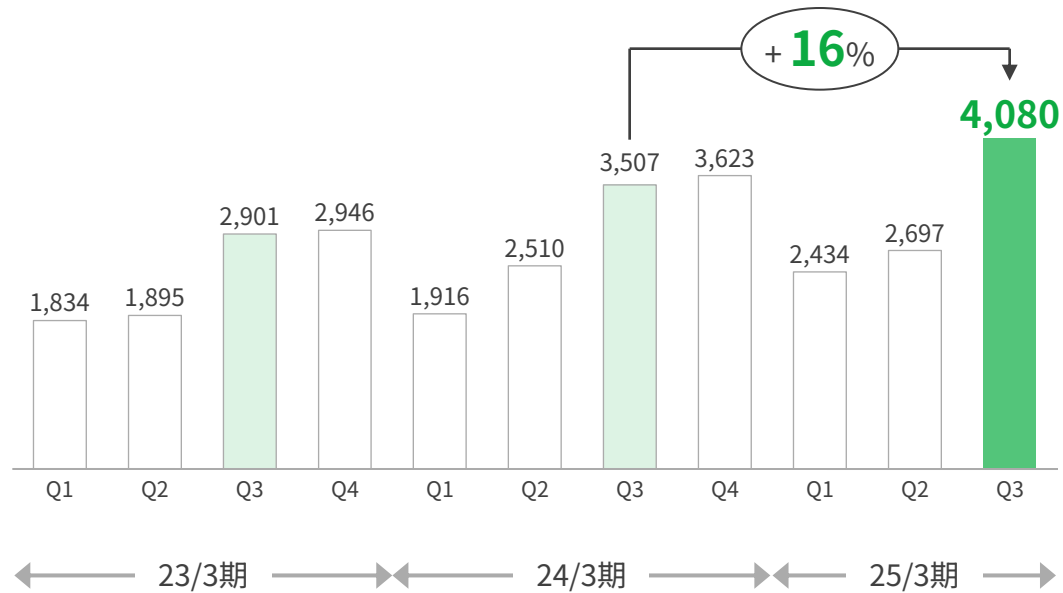


インダストリー向け: データ活用の事業状況

インダストリー成長は、製薬向けの一部事業がやや低調だった結果（次項にて詳述）、好調だった昨年との比較で成長率が低下しました。

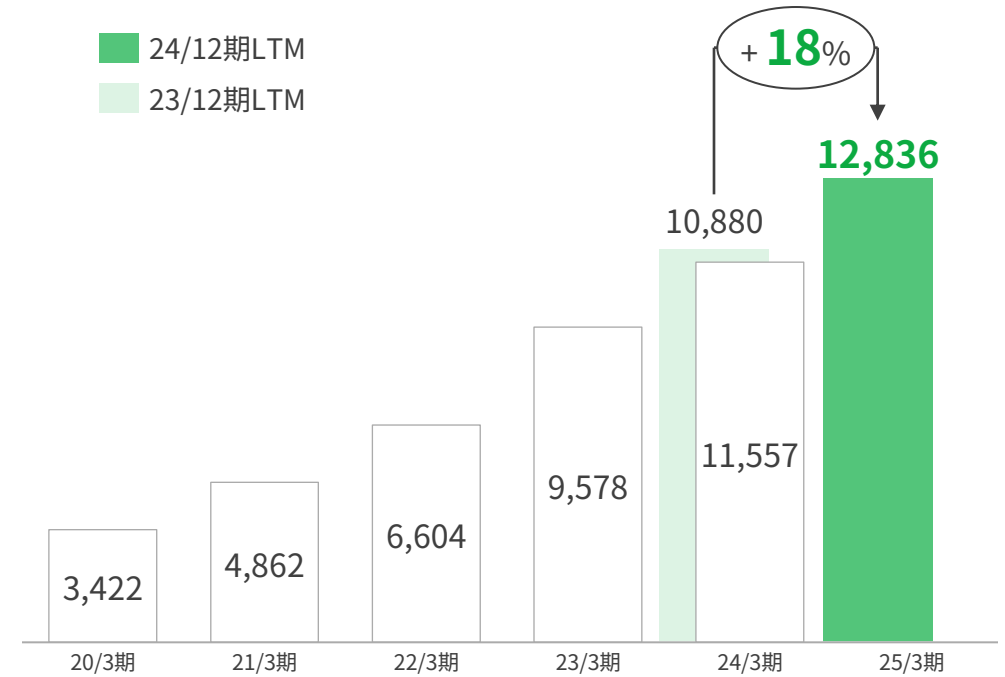
インダストリー向けデータ活用 売上

(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)

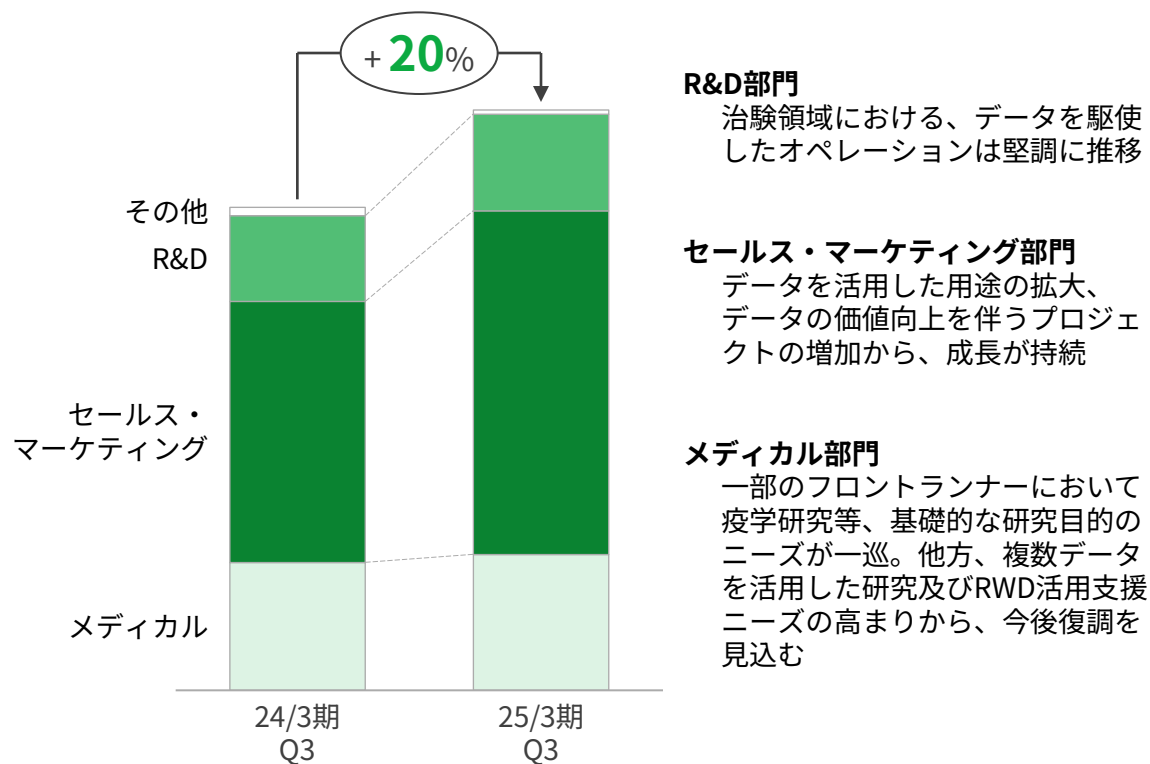


(参考) インダストリー向け: 製薬企業における部門別比較と成長モメンタム

メディカル部門における疫学研究の利用が軟調でしたが、他方でセールス・マーケティング部門では成長が加速しています。提供部門が増えプロジェクトの幅・規模が大きくなることでQごとの変動度合いも拡大はしておりますが、今後も安定的に成長は持続していくと考えています。

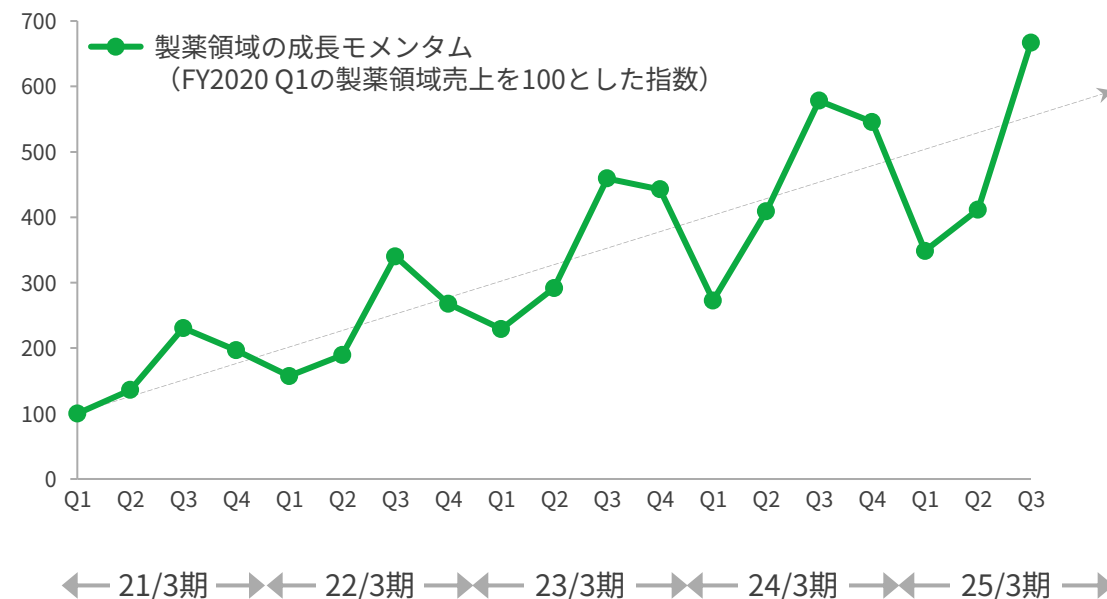
製薬企業における提供部門別比較

(金額ベース)



製薬領域における成長モメンタム

(指数ベース)

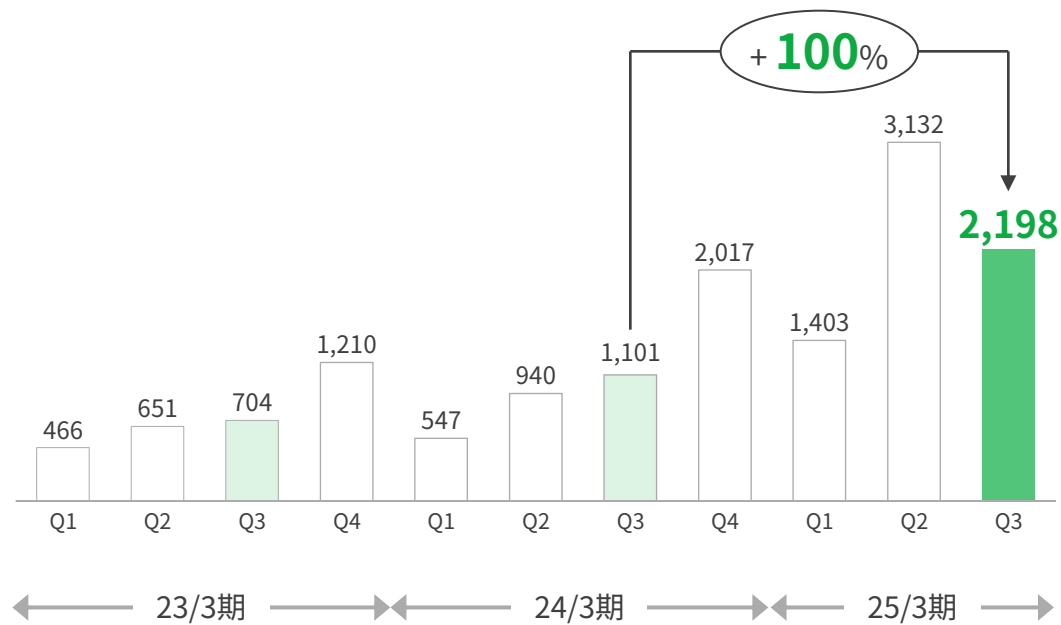


保険者・生活者向け: 事業状況

自治体領域における事業規模拡大と、Pep Upの事業基盤拡大を通じた持続的な成長により、事業が急拡大しています。

保険者・生活者向け事業売上 四半期推移

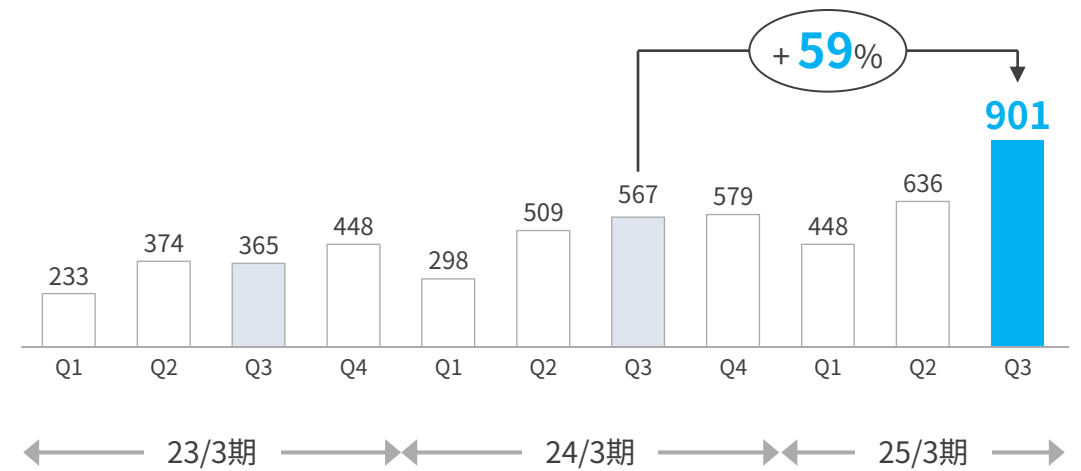
(単位: 百万円)



Pep Up関連売上 四半期推移



(単位: 百万円)

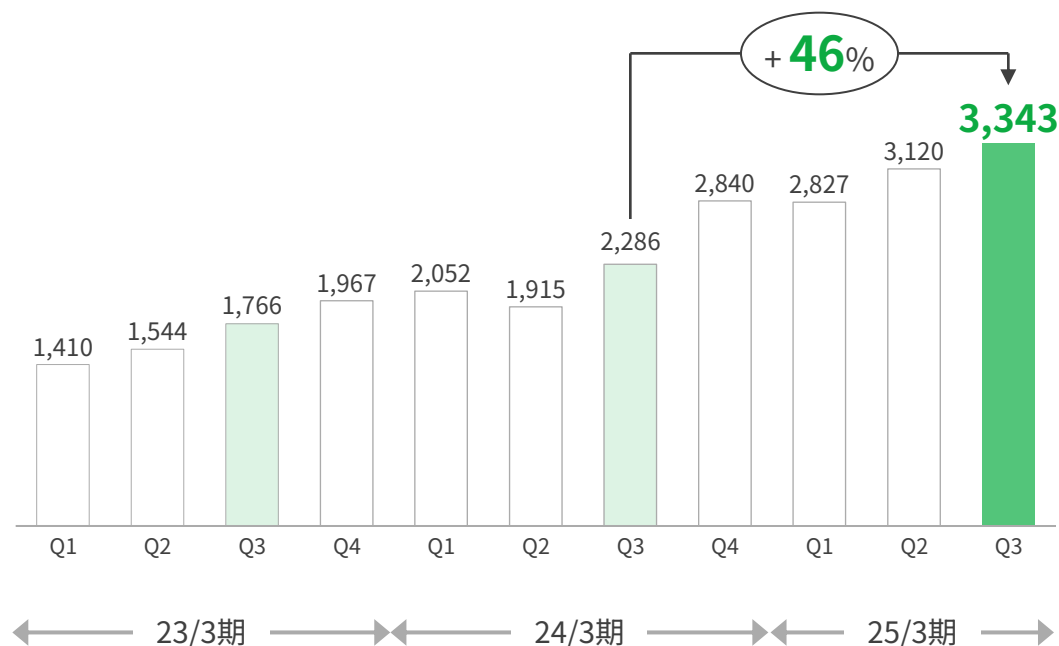


医療提供者向け：事業状況

医療機関への金融コンサルティング、クリニック向けのデジタル化ニーズなど堅実な需要に支えられ、事業規模は成長が継続しています。加えて、医療機関（病院）との取引に基づくデータ活用基盤も拡大しています。

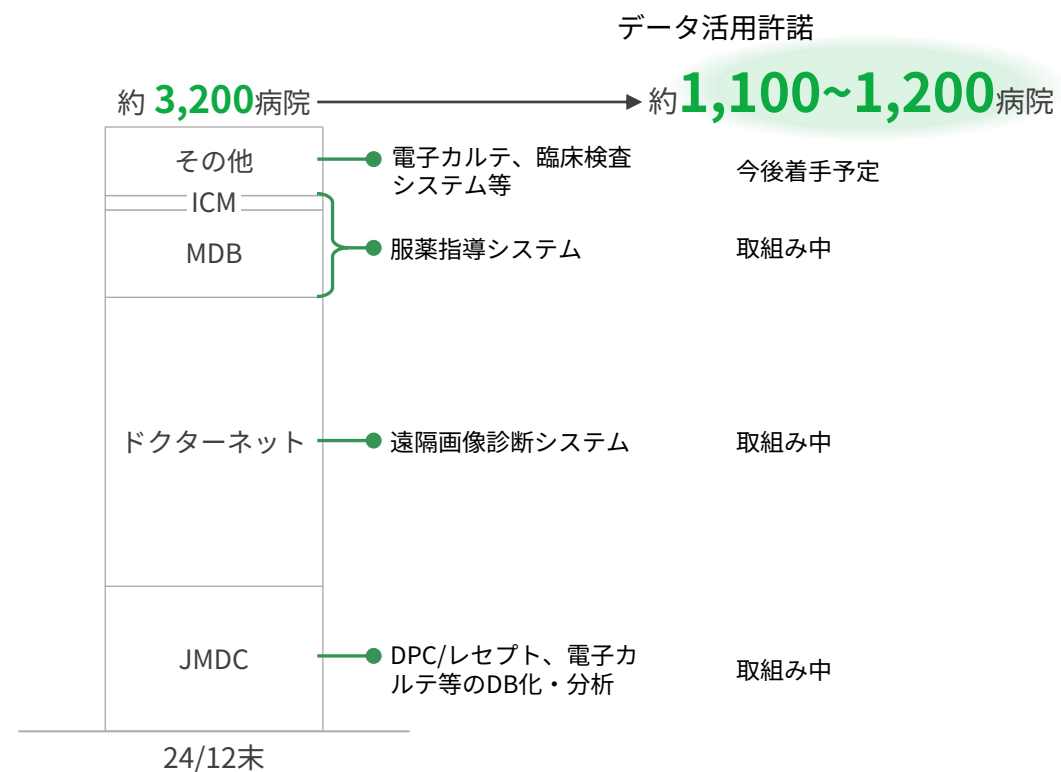
医療提供者向け事業売上 四半期推移

(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

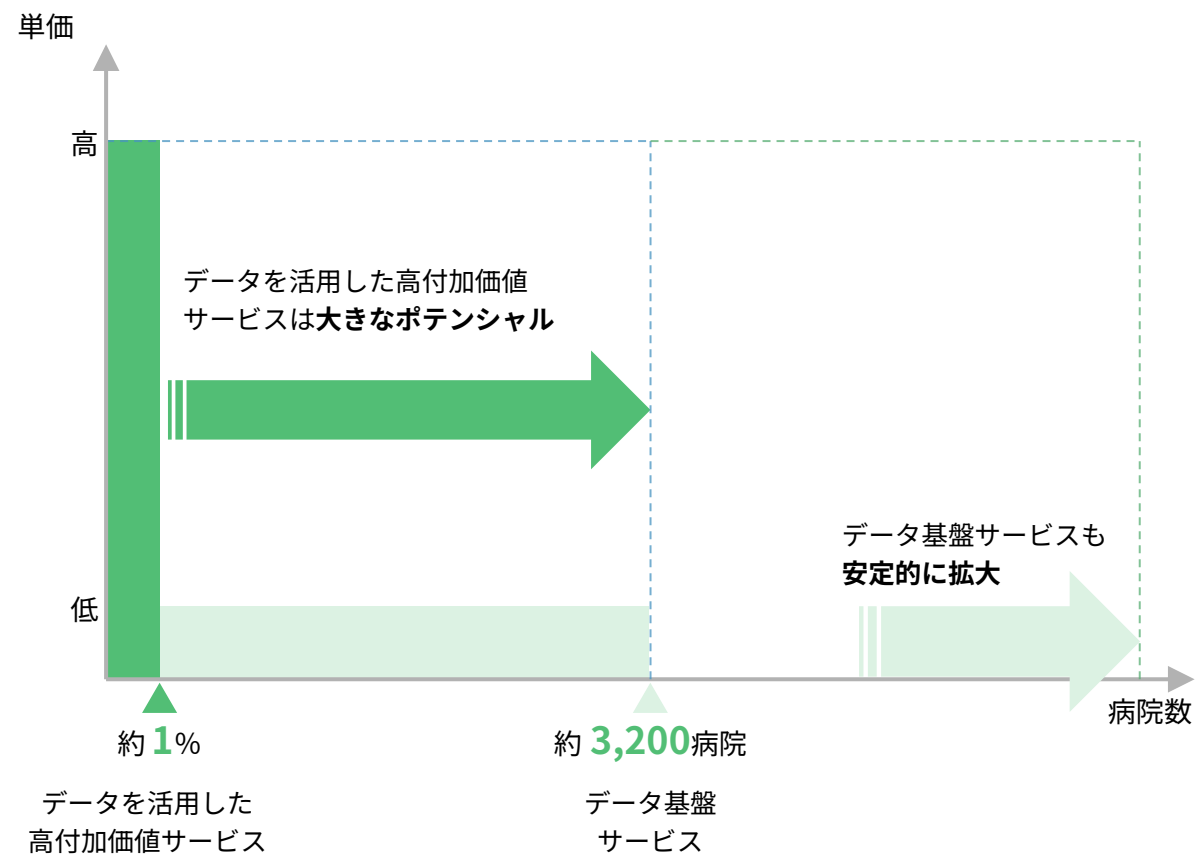
(施設数ベース)



(参考) 医療提供者向け: 病院向け事業のポテンシャル

医療機関向けシステム提供だけでなく、コンサル・ファイナンスなどの、より収益性が高く経営の改善成果に連動する高付加価値サービスは、大きなポテンシャルを有しています。数千の施設に高付加価値サービスを提供することで、日本の医療機関の生産性を高めていくことを目指します。

事業成長のポテンシャル (イメージ)

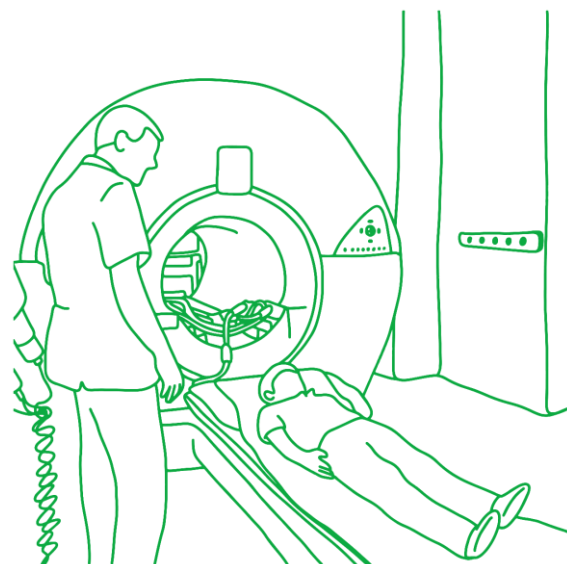


Section 3

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。



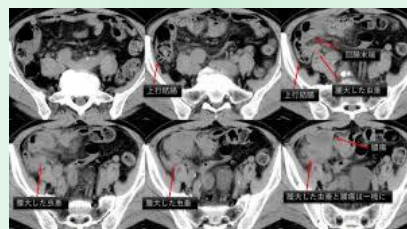
契約医療機関数

1,519



画像診断依頼と
契約読影医をマッチング

DtoDで遠隔医療を実施



画像DB



専門医
DB

国内最大
業界シェア
約30%



放射線診断専門医

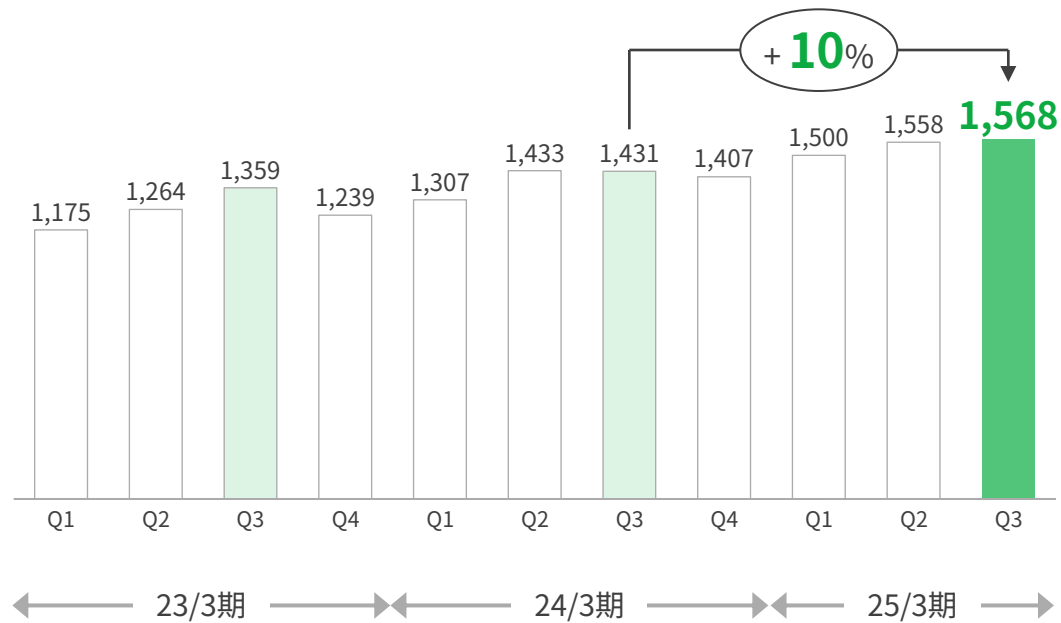
1,170

遠隔医療事業：業績

遠隔読影の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。

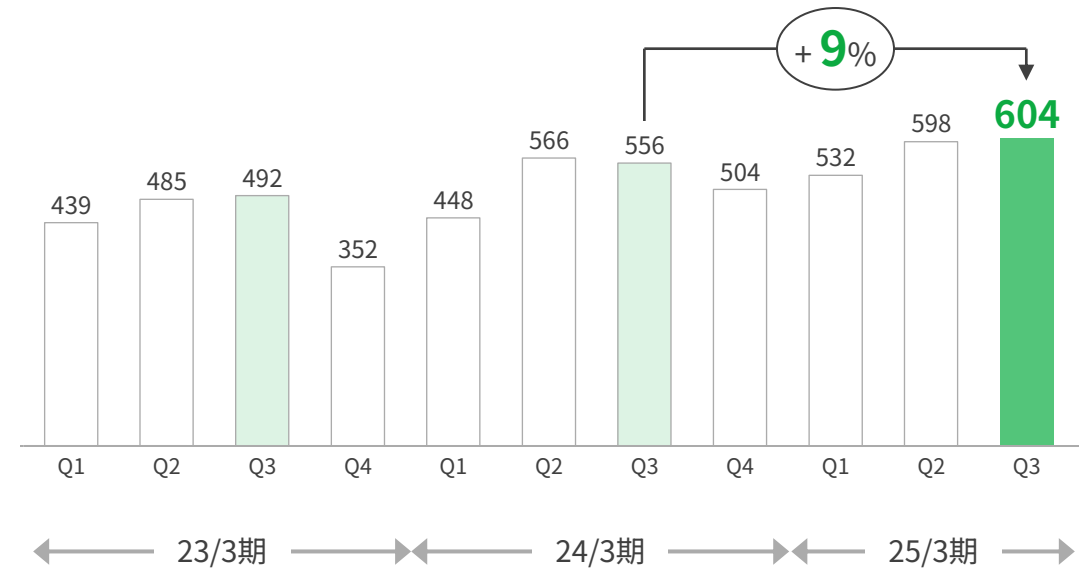
遠隔医療事業売上 四半期推移

(単位：百万円)



EBITDA 四半期推移

(単位：百万円)



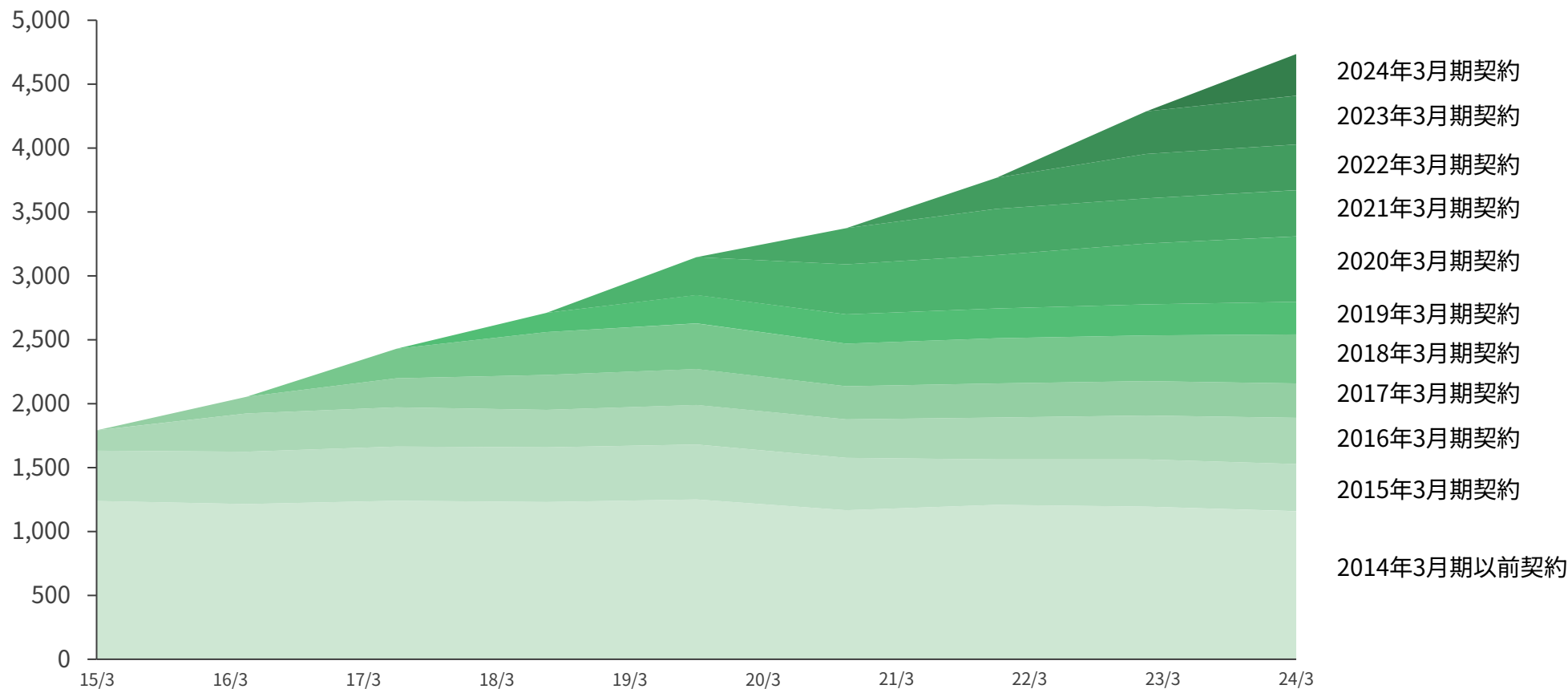
Note: EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費±その他の収益・費用



(参考) 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）

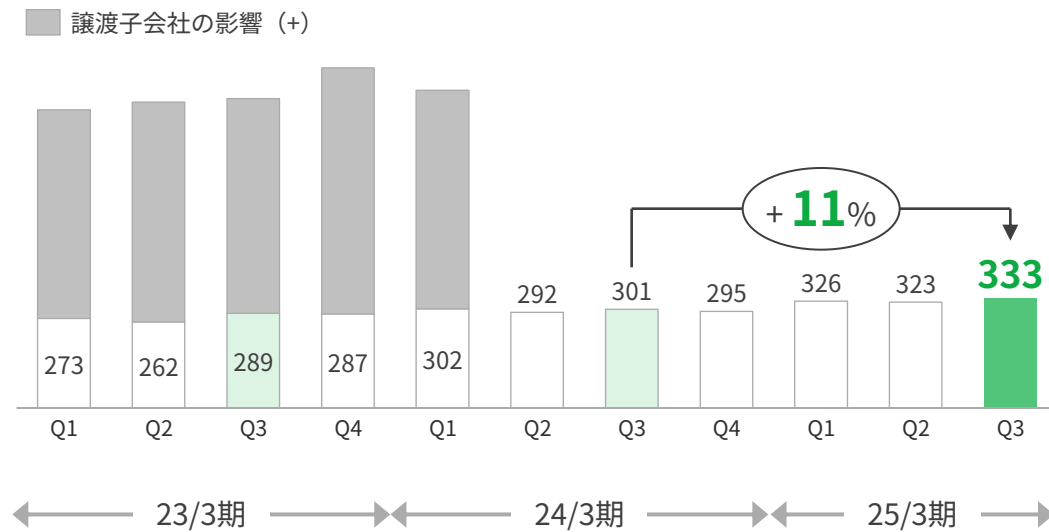


調剤薬局支援事業：業績

2023年6月末に子会社譲渡を実施。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。

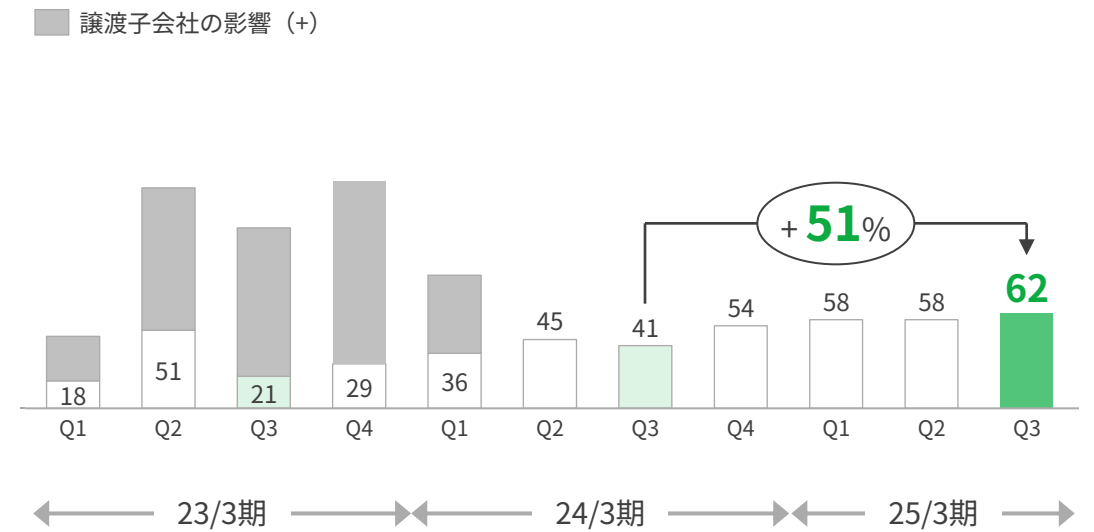
調剤薬局支援事業売上 四半期推移

(単位：百万円)



EBITDA 四半期推移

(単位：百万円)



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