2021年５月14日

各　位

会 社 名　株式会社ＪＭＤＣ
代表者名　代表取締役社長 兼 ＣＥＯ　松島　陽介
（コード番号：４４８３　東証マザーズ）
問合せ先　取締役副社長 兼 ＣＦＯ　山元　雄太
（TEL. 03-5733-5010）

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

当社は、以下のとおり投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時　　2021年５月13日（木） 18：00～19：00
開催方法　　Ｗｅｂ配信によるオンライン開催
開催場所　　野村インベスター・リレーションズ株式会社　会議室
（東京都千代田区大手町二丁目２番２号 アーバンネット大手町ビル13 階）
説明会資料名　2021年３月期通期決算説明会

【添付資料】

投資説明会において使用した資料

2021年3月期通期
決算説明会

株式会社JMDC

2021年5月13日

INDEX

1. 要約
2. 2021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
5. 調剤薬局支援事業
6. 2022年3月期　業績予想
7. 事業展望

Section 1

要約

2021年3月期：業績ハイライト

一部で新型コロナウィルス感染症によるマイナス影響を受けつつも、ヘルスビッグデータの牽引によりグループ業績は順調に成長いたしました。

連結売上収益
（百万円）

16,771

前年同期
+38%

連結EBITDA
（百万円）

4,867

前年同期
+50%

ヘルスビッグデータ

前年同期
+77%

遠隔医療及び調剤薬局支援

前年同期

遠隔医療 **+4%**

調剤薬局支援 **-1%**

取引健保の母集団数

930万人

PepUp-ID数
218万人

※2021年４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

ヘルスビックデータの取引額

上位10顧客の平均取引額
+30%

※※2020年３月期と2021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±その他の収益・費用

2021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順調。遠隔医療・調剤薬局支援は新型コロナウィルス感染症によるマイナス影響を大きく受けた１年となりました。

	ビジネス概要	2021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などへのデータ活用事業	上位クライアントのDx化のニーズを捉えデータ利活用が順調に拡大
	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プロダクト「Pep Up」の提供	健康増進に向けたサービス需要が本格的に高まり、高成長を実現
	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、医療機関向けコンサル・ファイナンス	薬剤DBや医療機関向けサービス拡充により大きく成長
遠隔医療	遠隔画像診断サービスの提供	昨年上期の来院自粛により、画像診断件数が一時的に減少
調剤薬局支援	薬局向けレセコン・電子薬歴の開発・提供	コロナ禍を起因とした調剤薬局経営の不透明性から調剤薬局の投資抑制の影響を大きく受ける

2022年3月期：業績予想

今期は、ヘルスビッグデータの需要拡大と遠隔医療と調剤薬局支援の緩やかな回復により、順調な売上成長を見込んでいます。利益面においては、急速に拡がる事業機会への投資（人員採用）を積極的に行いつつも、健全な利益マージンとのバランスを取りつつ舵取りしてまいります。

	2022年3月期連結業績予想 （対21年3月期成長率）	予想の前提
売上収益	210億円 （+25%）	• ヘルスビッグデータは引き続き着実に成長 • 遠隔医療および調剤薬局支援事業は、コロナ禍からの緩やかな回復を見込む • 今後のM&Aは織り込まず
営業利益 （率）	43億円(20%) （+16%）	• 将来成長を見据え、新規採用120人などの積極的な人材投資を織り込む • 体制強化に伴うオフィス賃料増などのコストを織り込み、コロナ禍を経たニューノーマルによる業務効率（在宅・Web商談など）は過度に見込まず • 一定の利益マージン確保を前提に新規事業投資計画を立案
EBITDA （マージン）	59億円(28%) （+21%）	
親会社の所有者に帰属する利益 （率）	29億円(14%) （+17%）	• 金融条件・与信環境は、前期同様変化ない想定 • 論理的に計算される法人税を織り込み • 子会社株式に減損の懸念はなく、織り込まず

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

Section 2

2021年3月期　通期業績報告

2021年3月期：通期連結業績サマリー

順調な成長を継続。期初及び修正後の計画（売上：期初150億円、修正160億円。営業利益：同26億円、同31.5億円）も大きく上回りました。

（単位：百万円）	20年3月期通期累計	21年3月期通期累計	前期比
売上収益	12,158	16,771	+38%
営業利益 （率）	2,215 (18%)	3,695 (22%)	+67%
税引前利益 （率）	2,178 (18%)	3,636 (22%)	+67%
親会社の所有者に帰属する利益 （率）	1,528 (13%)	2,476 (15%)	+62%
EBITDA （マージン）	3,245 (27%)	4,867 (29%)	+50%

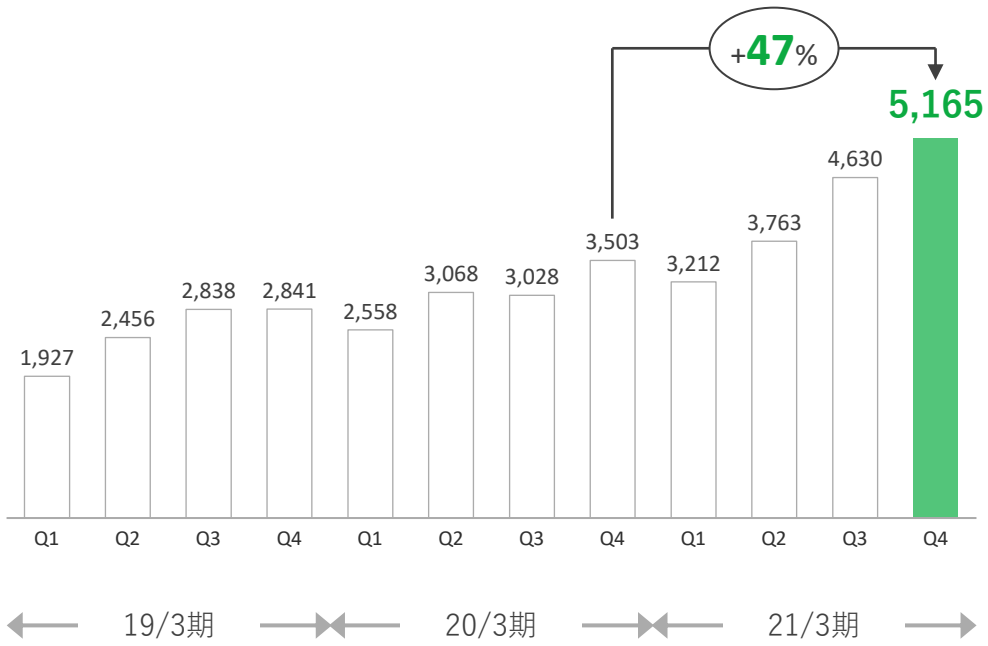
Note: IFRSベース
EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費±その他の収益・費用、EBITDAマージン：EBITDA÷売上収益

2021年3月期：連結売上収益/EBITDAの状況

売上収益/EBITDAともに順調に成長を続けております。この成長は事業機会の拡大による持続的なものであると認識しています。
なお、21/3期Q4においては売上成長に伴う賞与引当などの追加コストを計上しています。

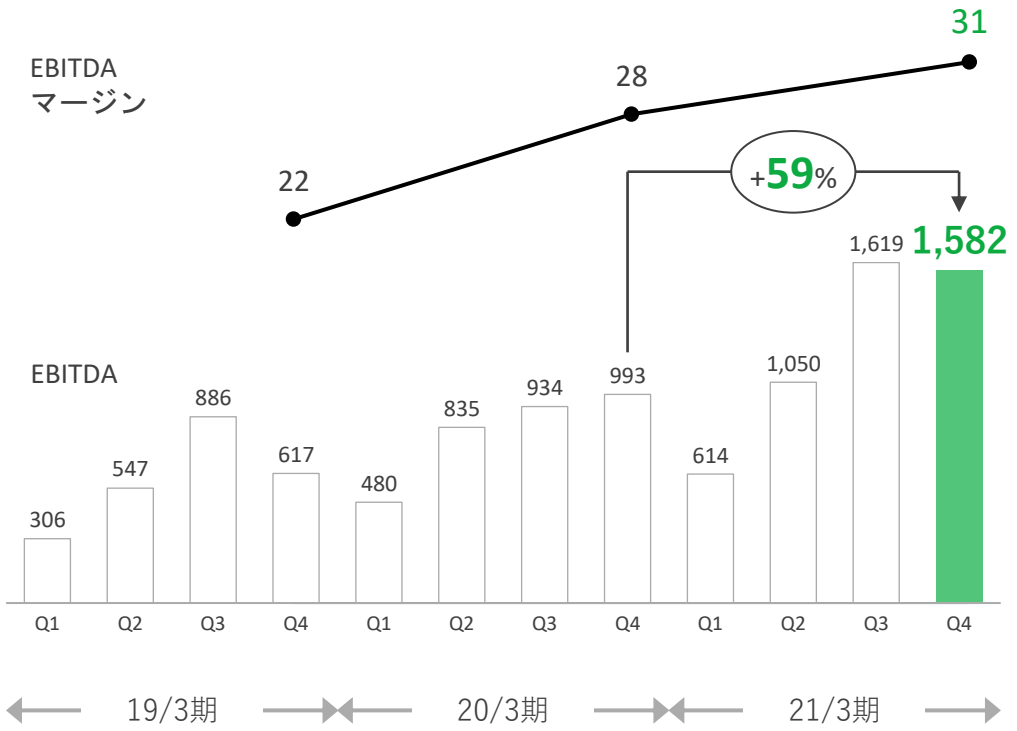
連結売上収益　四半期推移

（単位：百万円）



連結EBITDA/マージン　四半期推移

（単位：百万円, %）



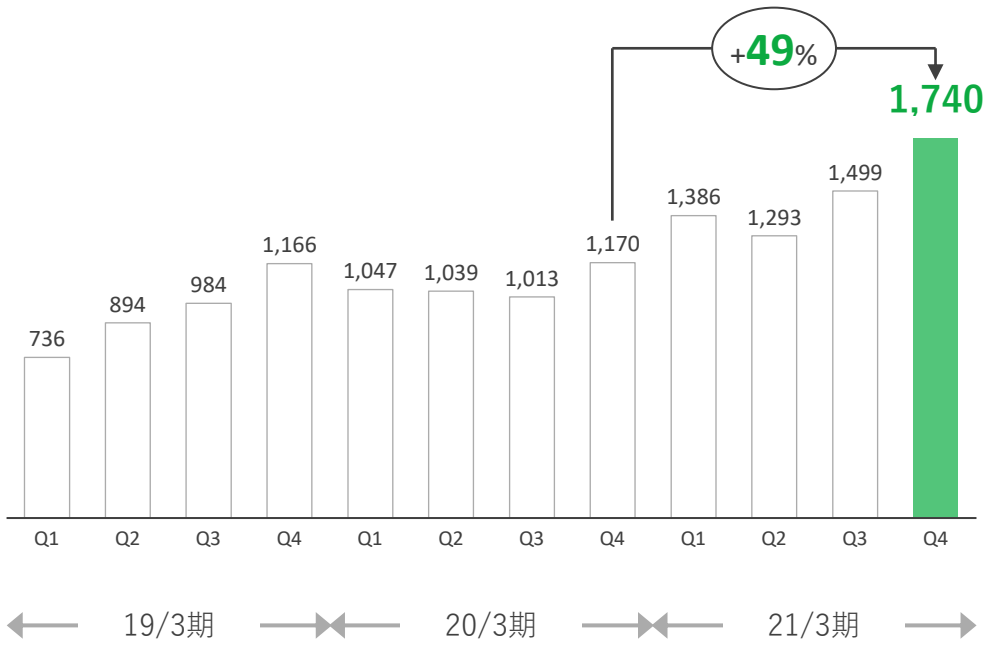
Note: IFRSベース
EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費±その他の収益・費用、EBITDAマージン：EBITDA÷売上収益

2021年3月期：連結販売管理費/人員の状況

積極的な人員増強を行いました。今後も人材を採り負けることがないよう、人事部門の体制を強化するなど布石を打っています。

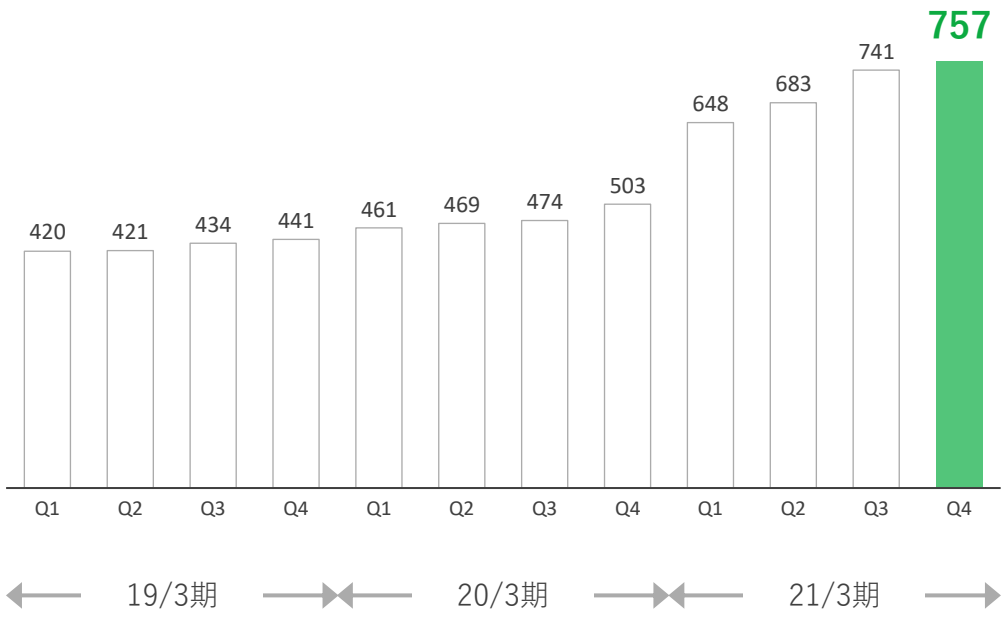
連結販売管理費　四半期推移

（単位：百万円）



連結人員数　四半期推移

（単位：人）



Note: IFRSベース

2021年3月期：セグメント別業績

ヘルスビッグデータは売上・利益ともに大きく成長いたしました。遠隔医療、調剤薬局支援は新型コロナウィルス感染症の影響を受けましたが、オペレーション改善などの経営努力により利益目標は達成いたしました。

（単位：百万円）

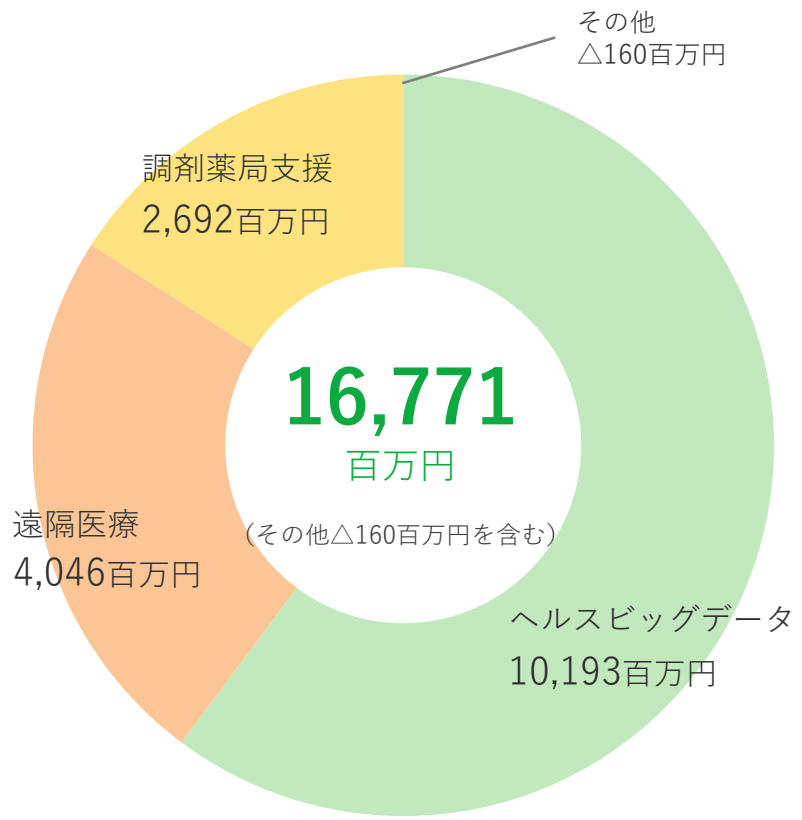
		20年3月期通期累計	21年3月期通期累計	前期比
ヘルスビッグデータ	売上	5,754	10,193	+77%
	EBITDA	2,120	3,647	+72%
	(マージン)	(37%)	(36%)	
遠隔医療	売上	3,885	4,046	+4%
	EBITDA	980	1,224	+25%
	(マージン)	(25%)	(30%)	
調剤薬局支援	売上	2,709	2,692	△1%
	EBITDA	335	371	+11%
	(マージン)	(12%)	(14%)	
調整額	売上	△190	△160	-
	EBITDA	△191	△376	-
	(マージン)	(－)	(－)	

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

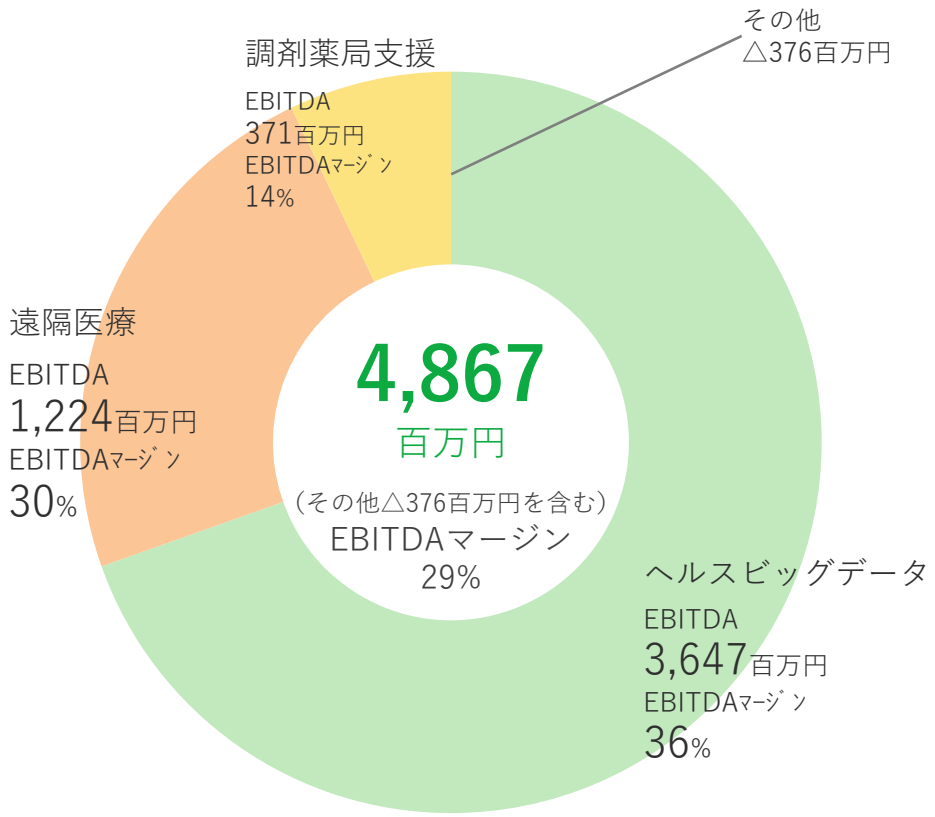
（参考） 2021年3月期　セグメント別売上収益/EBITDA

ヘルスビッグデータが当社グループの売上６割、EBITDA７割を創出しております。

売上収益



EBITDA/EBITDAマージン



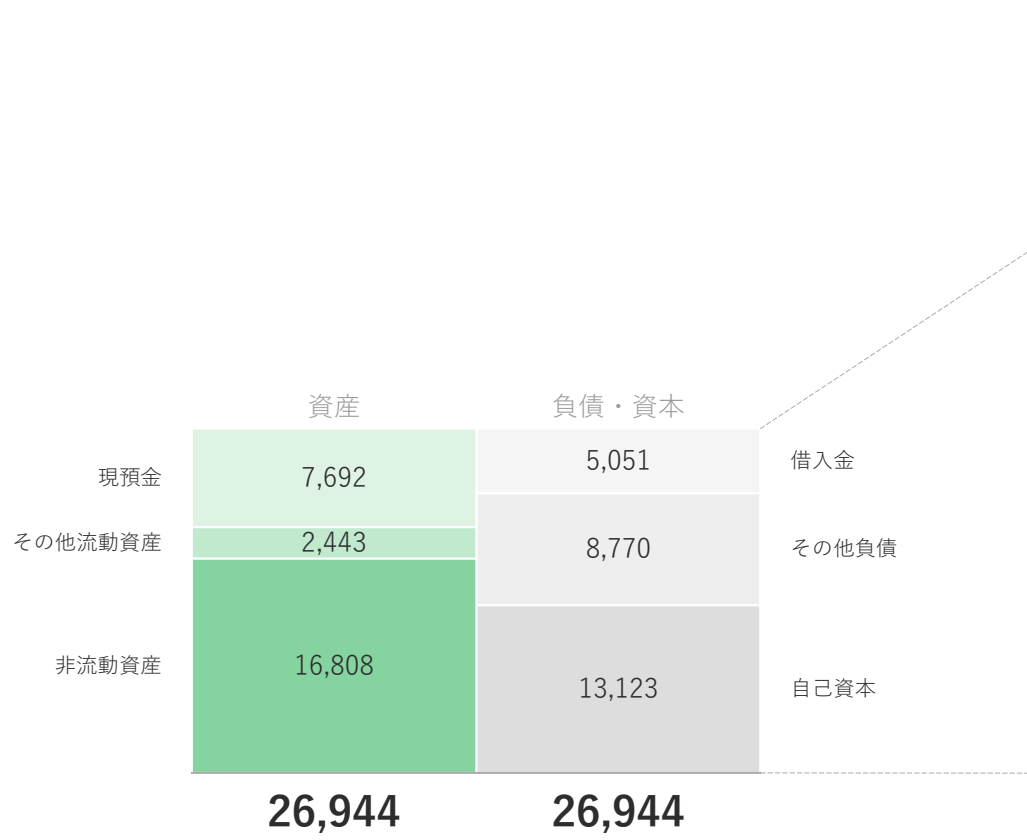
Note: IFRSベース
EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費±その他の収益・費用、EBITDAマージン：EBITDA÷売上収益

2021年3月期：連結貸借対照表

この１年で、現預金及び自己資本は大きく充実。積極的に成長事業へと開発投資を行う体制が整いました。

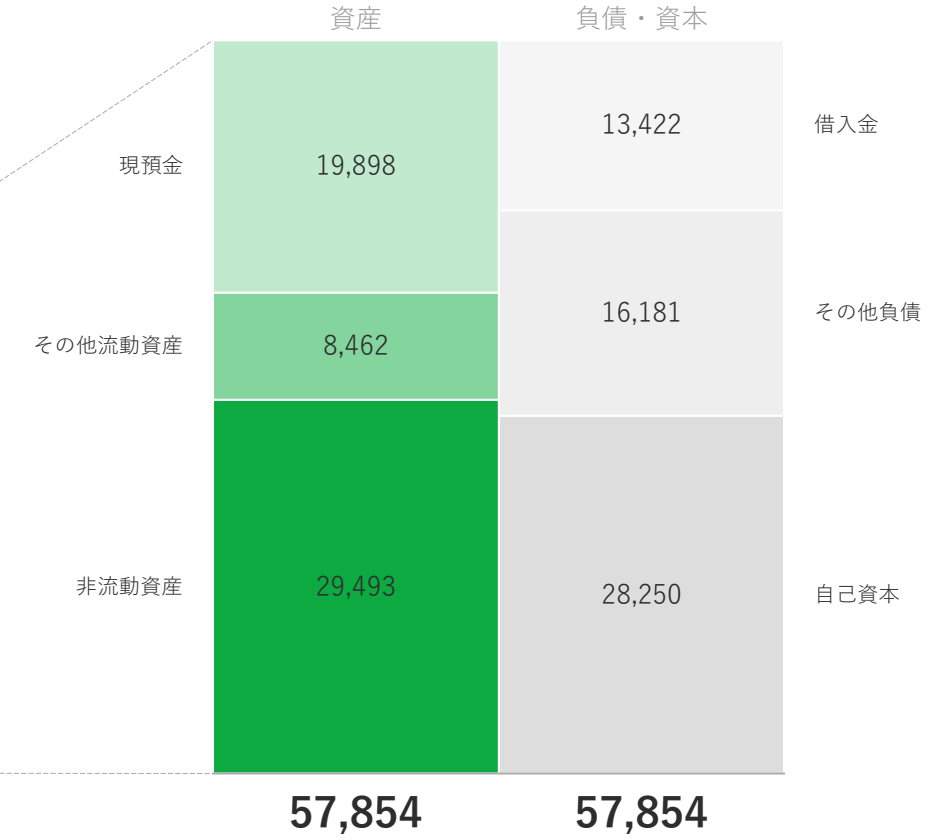
2020年3月末　連結貸借対照表

（単位：百万円）



2021年3月末　連結貸借対照表

（単位：百万円）



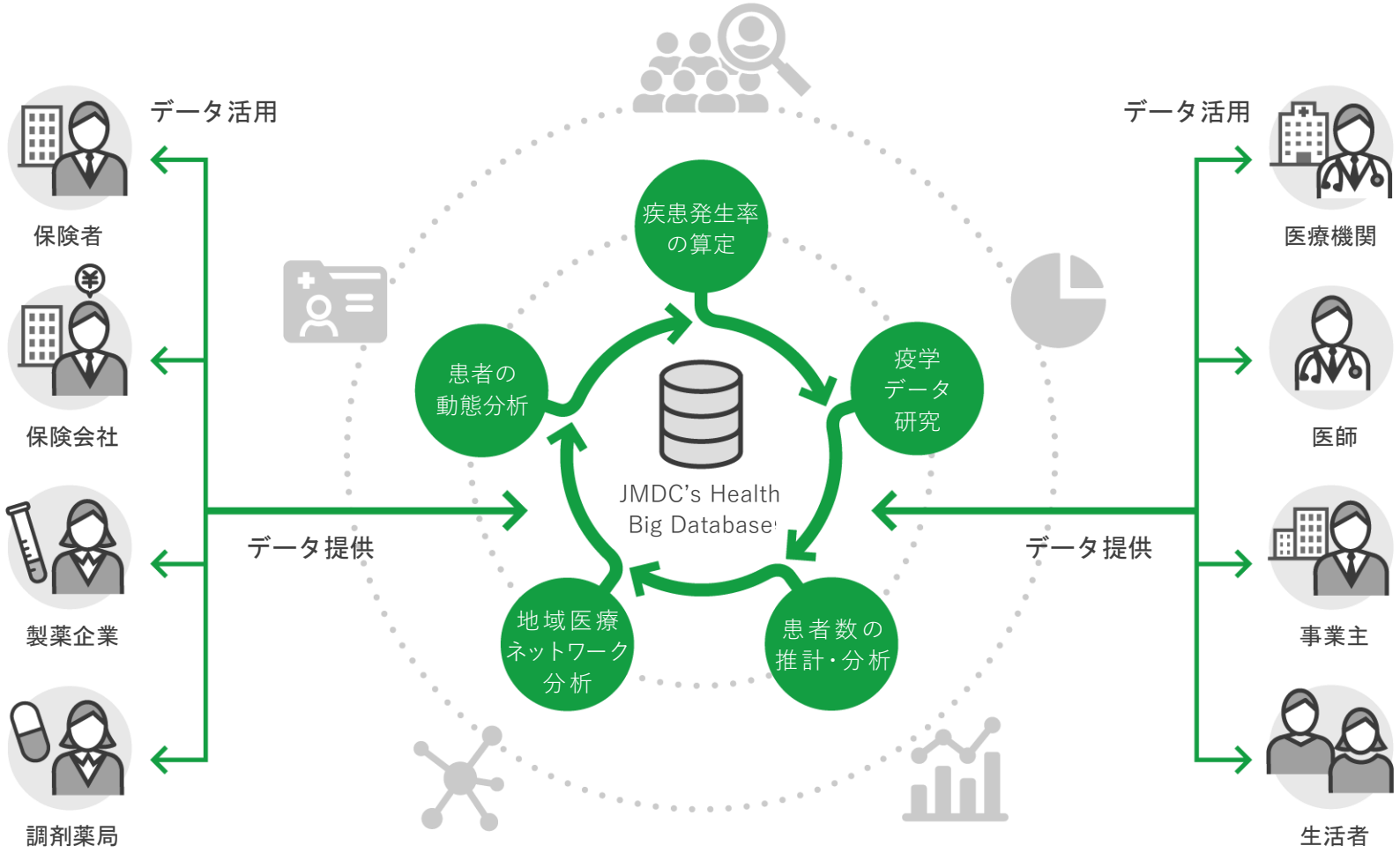
Note: IFRSベース

Section 3

ヘルスビッグデータ事業

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。



ヘルスビッグデータ事業：概要

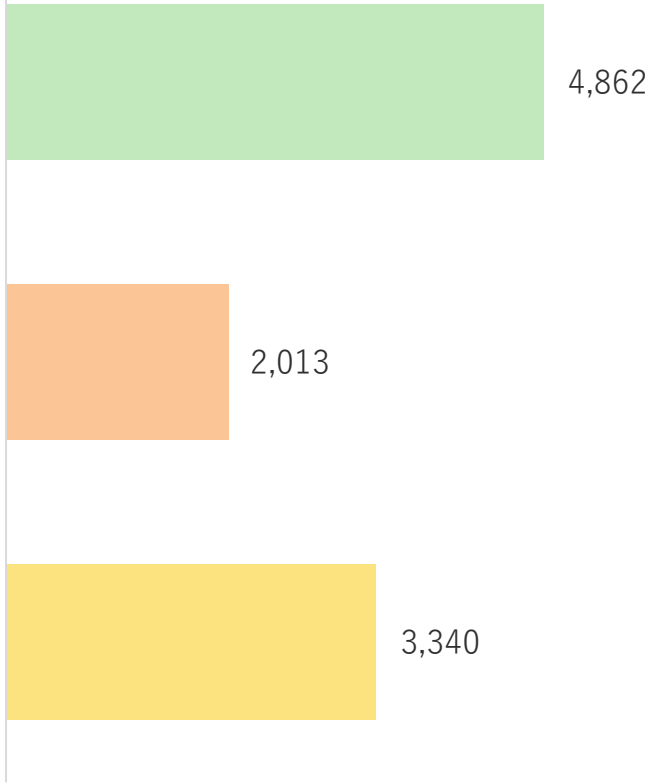
「インダストリー向け」（主に製薬企業・保険会社）、「保険者・生活者向け」、「医療提供者向け」など、各ヘルスケアプレーヤーに対するデータを活用した事業の展開を進めております。

（単位：百万円）

	データ活用
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、保険会社は商品開発などに活用 • ユーザーにヘルスケアサービスを提供したい製薬企業・保険会社以外のプレーヤーにも展開を開始
保険者・生活者向け	健康保険組合向けサービスと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 • 健診受診勧奨や重症化予防のほか、特定保健指導事業も立ち上がり • 事業者や自治体へのサービス提供を開始
医療提供者向け	医療機関向け事業も急速に拡大 • 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やWeb問診などの独自アプリを医療機関向けに提供

ヘルスビッグデータ事業規模

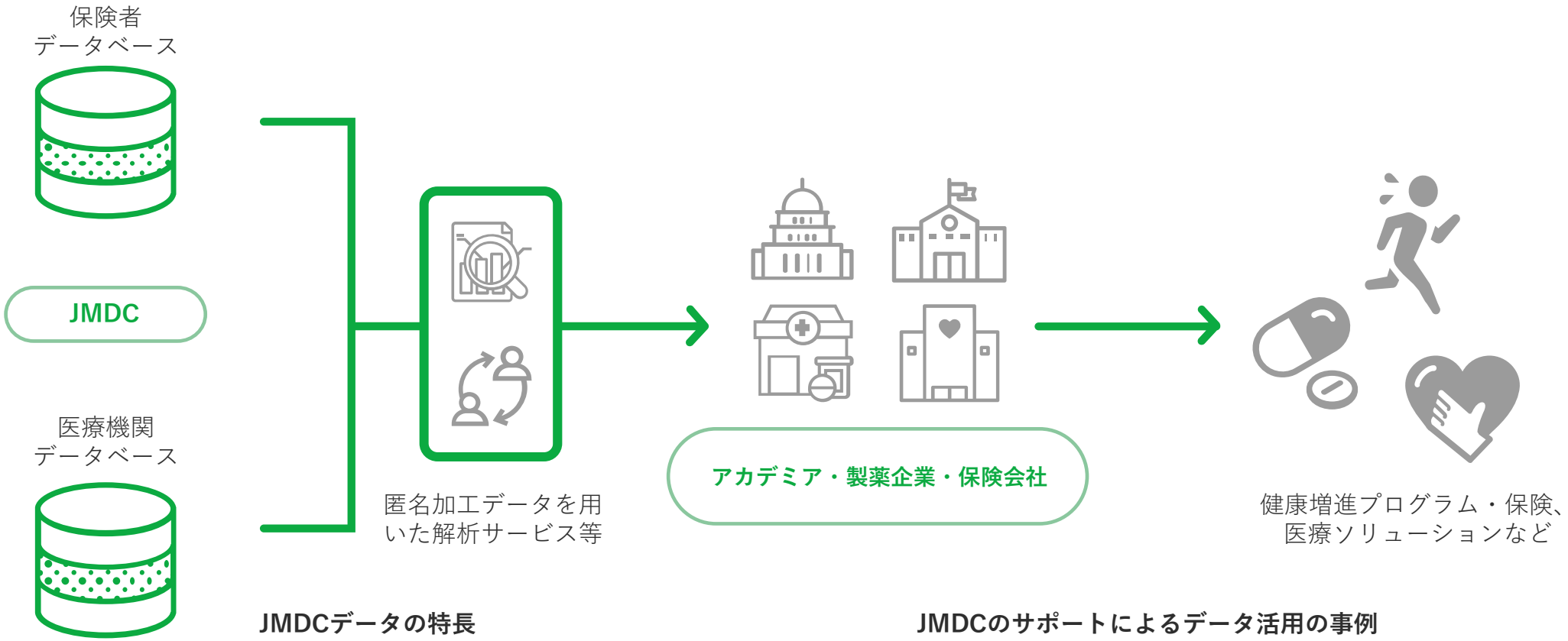
（21/3期実績）



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。

インダストリー向け：データ活用の事業内容

主に製薬企業および保険会社において、国内最大規模の疫学データベースを活用した様々な研究や開発が盛んに行われております。



JMDCデータの特長

- 約1000万人のデータを時系列で医療機関を跨いで追跡可能
- 健康な人のデータがあることで、母集団のなかでの疾患発生予測や再発動向などが分析可能
- 台帳を有することで、名寄せや新患・退院など患者背景に基づく正確な分析が可能

JMDCのサポートによるデータ活用の事例

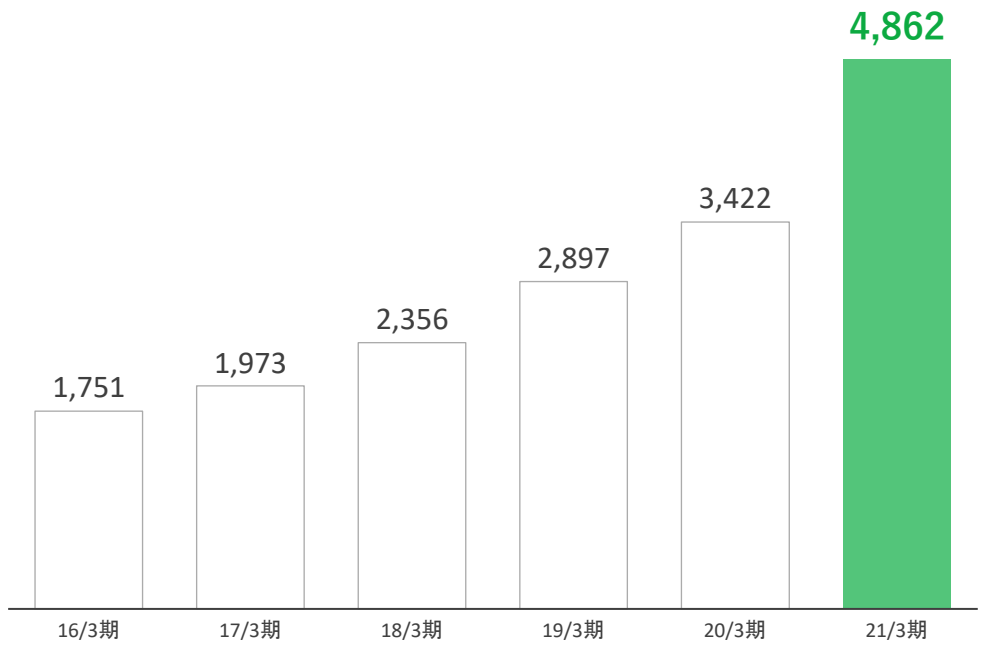
- 疫学データによりアンメットメディカルニーズの把握
- データベースによる市販後調査
- ポピュレーションデータによる新たな保障ニーズの探索
- 保険会社の引き受け基準の最適化
- 健診データ分析による健康増進プログラムの策定

インダストリー向け：データ活用の事業状況

データの利活用が急拡大し、全てのクライアントセグメントにおいて取引額が拡大しました。

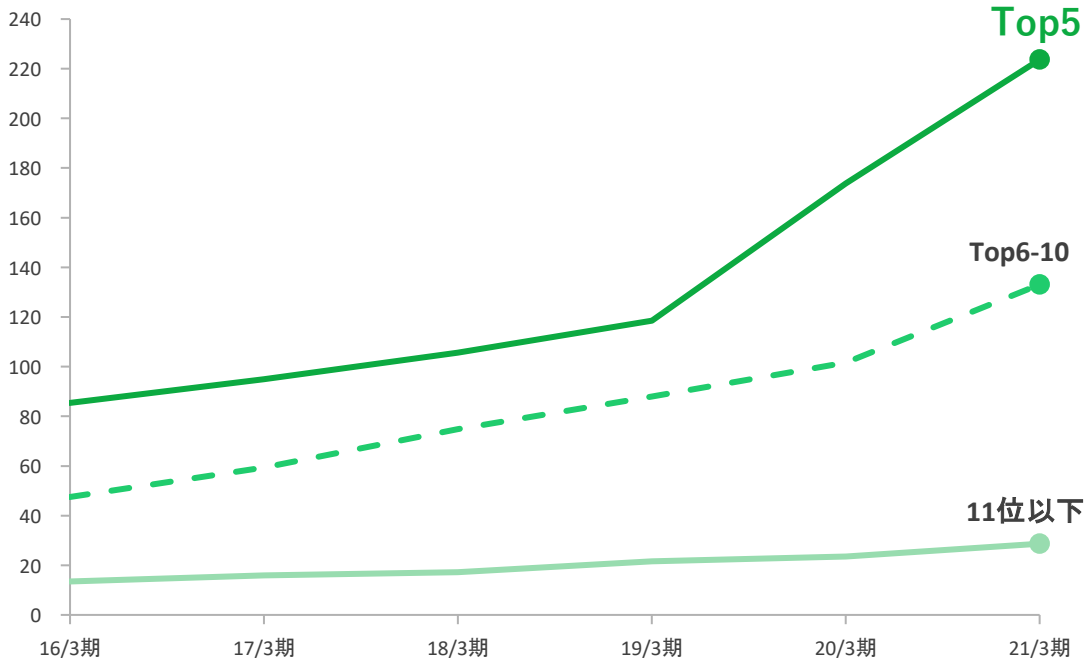
インダストリー向けデータ活用　売上

（単位：百万円）



クライアントセグメント毎の1社あたり年間取引額

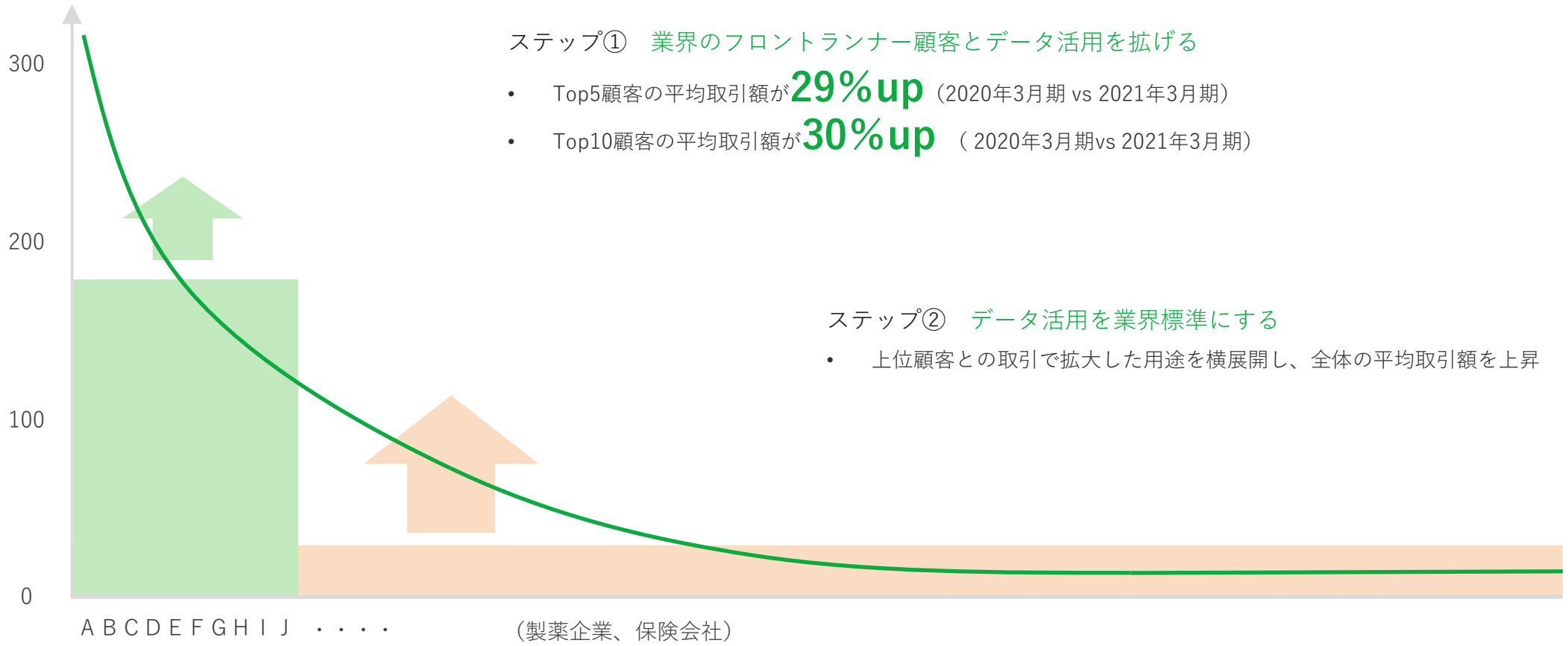
（単位：百万円）



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。

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。



ステップ①　業界のフロントランナー顧客とデータ活用を拡げる

- Top5顧客の平均取引額が**29%up**（2020年3月期 vs 2021年3月期）
- Top10顧客の平均取引額が**30%up**（ 2020年3月期vs 2021年3月期）

ステップ②　データ活用を業界標準にする

- 上位顧客との取引で拡大した用途を横展開し、全体の平均取引額を上昇

Note:グラフはイメージ。

インダストリー向け：データ活用の取引額の最大化

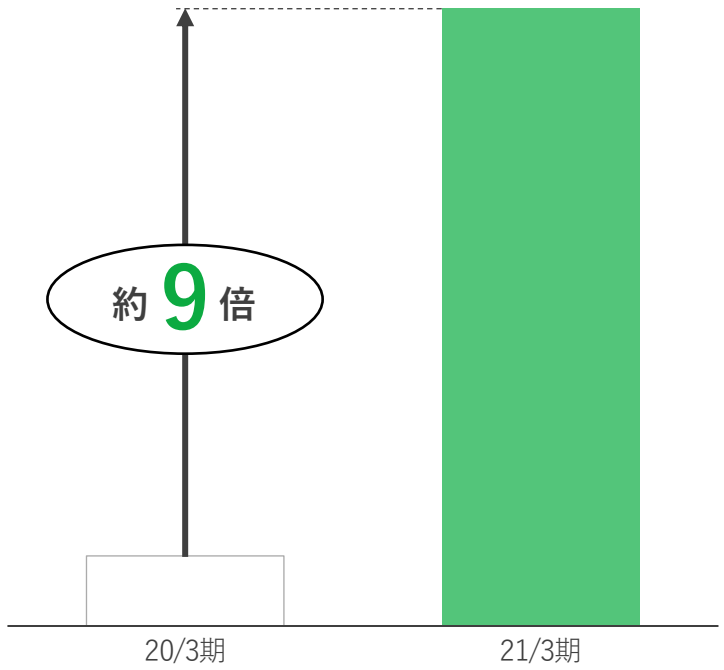
データ活用の拡大を図るため、「高付加価値化（アップセル）」×「データ種類の拡充（クロスセル）」による施策を講じていきます。



インダストリー向け：製薬企業におけるユーザーのすそ野の広がり

製薬企業から弊社セミナーに前年比約9倍の参加をいただいており、製薬企業におけるデータを用いたDxへの関心の高さ、データユーザーのすそ野の広がりを強く感じています。

製薬企業向け　セミナー参加者数



製薬企業向け　セミナー講演テーマ（21/3期）

- 保険者データベースにおけるポピュレーションデータの意義
- 実践！データベース研究
- 保険者DBおよびオープンDBによるエリア分析とは？
- RWD×PROの価値
- 製販後データベース調査への「挑戦」
- レセプトデータが導く市場把握
- PVでリアルワールドデータを使っていない、あなたへ
- 異なるデータの組み合わせからわかること - 保険者データ、医療機関データを用いた市場分析事例
- データベース研究のすすめ
- データ利活用の視点から2020年改正の個人情報保護法を知る
- もっと使えるRWD！製薬の営業・マーケ編
- RWDを活用した患者サポートサービス
- 製薬におけるDx推進
- 調剤薬局におけるDx
- 事例紹介！PHRを活用したPRO×レセプトデータ

インダストリー向け：保険会社におけるデータ活用範囲の広がり

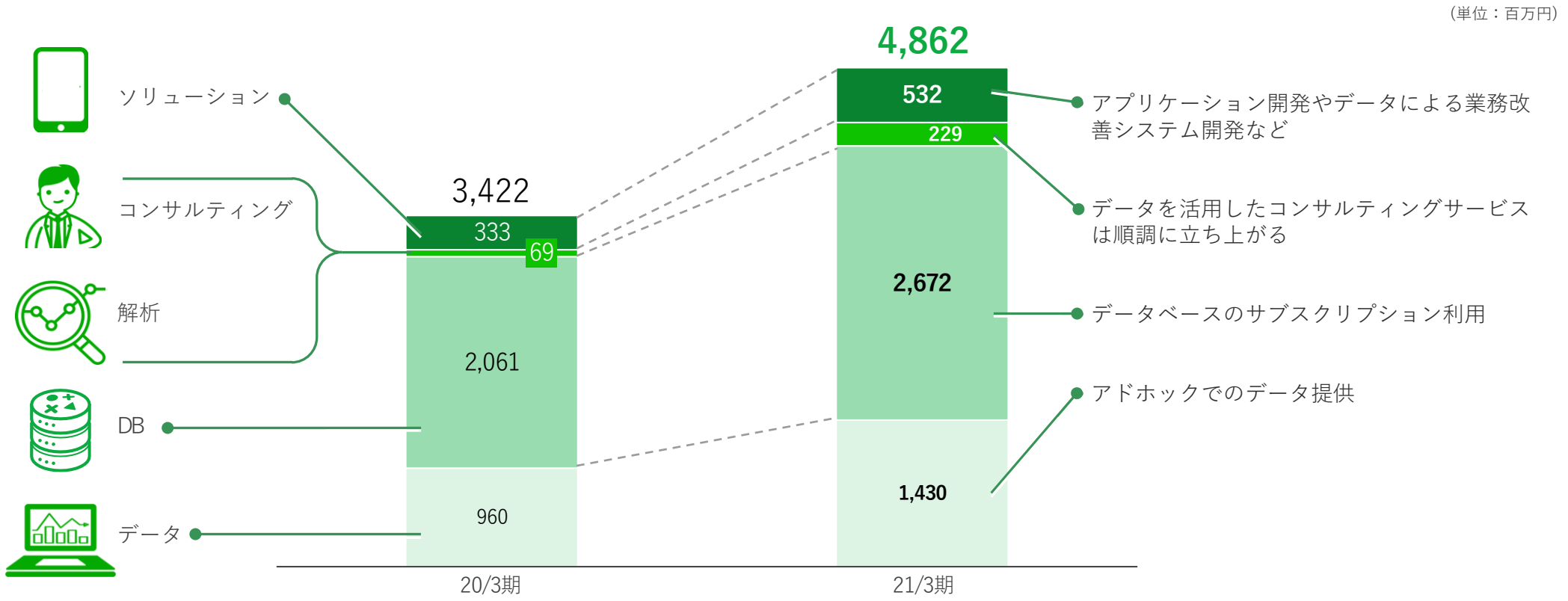
保険会社の様々な部門でリアルワールドデータへのニーズが拡大しております。また当社にDx化プロジェクト経験が蓄積することでデータ提供だけではない付加価値の高いサービスが提供できております。

	これまで	ヘルスケアデータ利活用
商品	若年健常者への将来の保障	幅広い年代や健康状態への保障 （マーケット拡大）
募集	一般的なリスク・保障の説明	健康リスクのカウンセリング （パーソナライズ化＆付加価値化）
引受	標準体を引受	リスクに応じた引受 （マーケット拡大&収益性強化）
保全	契約状況の管理	健康リスクの軽減・管理 （付加価値化＆収益性強化）
支払	正確な支払	顧客の手間なく早い支払 （付加価値化＆事業費効率化）

インダストリー向け：アップセルに向けた取り組み

データの活用量の増加だけでなく、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。

アップセルの状況（サービス別売上）

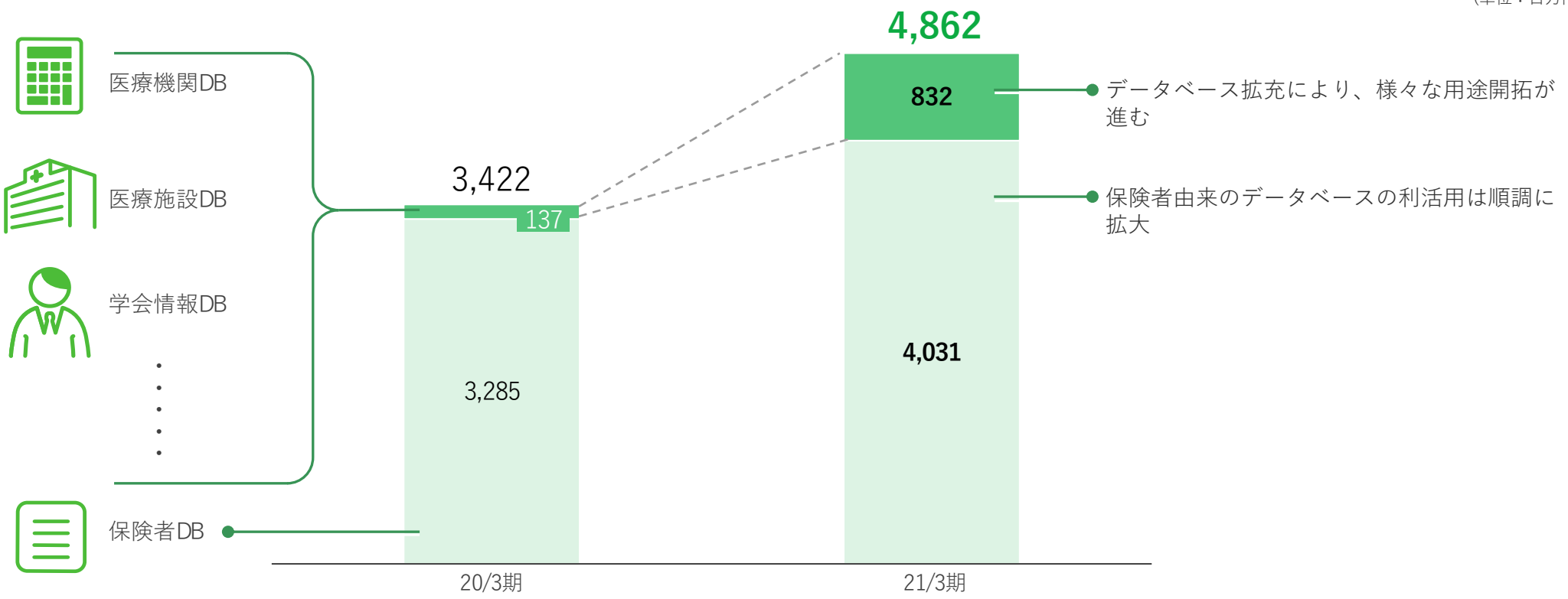


インダストリー向け：保険者データベース以外のクロスセルの状況

データ種類の拡充によって、新たなデータベースを活用した用途開拓が進みつつあります。

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：有望なクロスセルデータ

日本国内で開催されている約1,400の医学関連学会の開催・演題情報をデータベース化した日本最大級の学会データベース。2014年以降に開催された学会の累計80万演題以上を収載し、製薬企業を中心に、KOL（Key Opinion Leader）の選定や、CRMと連携したMR支援に活用されています。

医師との関係を一歩深める

学会情報DB

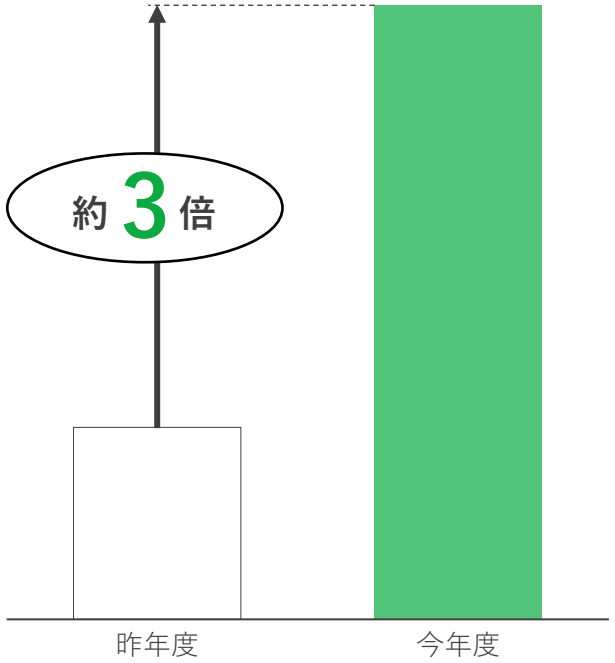
医師のターゲティングや、KOL選定に活用

学会情報データベースから医師の学会発表経験や、学会発表内容を抽出。抽出したデータから、薬剤のターゲットとするべき医師をランキング化し、製薬企業へ提供。

CRMと連携しMR支援に活用

製薬企業が活用しているCRMと連携し、医師の学会活動をMRへ通知。学会情報データベースとCRMを連携することで、MRは、医師の専門性や、医師同士の関係性をCRM内で把握可能に。

需要（取引額）の拡大



Note: 医薬情報ネットは2020年8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。昨年度は19年8月から6か月、今年度は連結入りした20年8月から6か月の数字比較。

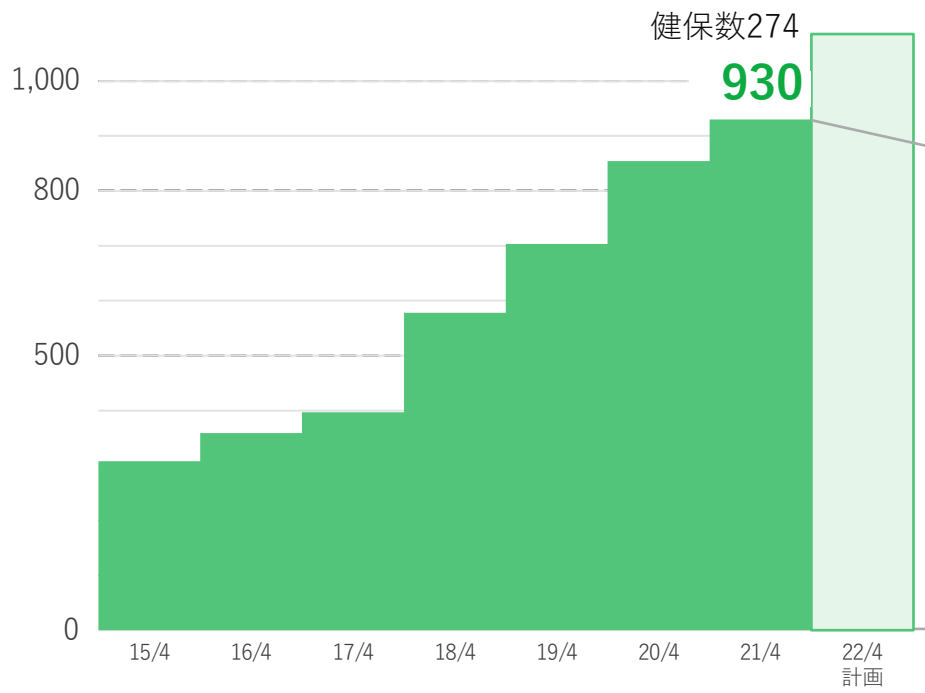
保険者・生活者向け：データ基盤の広がり

コロナ禍において営業活動に一定の影響が生じましたが、2021年度においては1,000万人以上の母集団数達成を見込んでおります。

JMDC母集団数推移

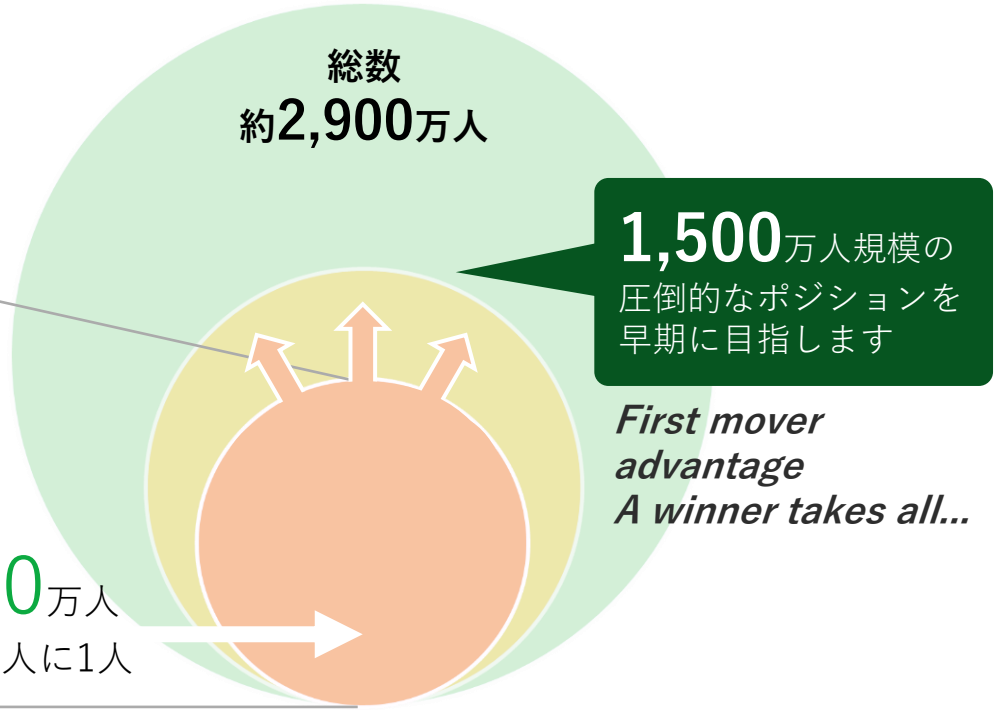
コロナ禍においても母集団は順調に増加

（単位：万人）



健康保険組合における浸透状況

追跡可能対象は3.1人に1人



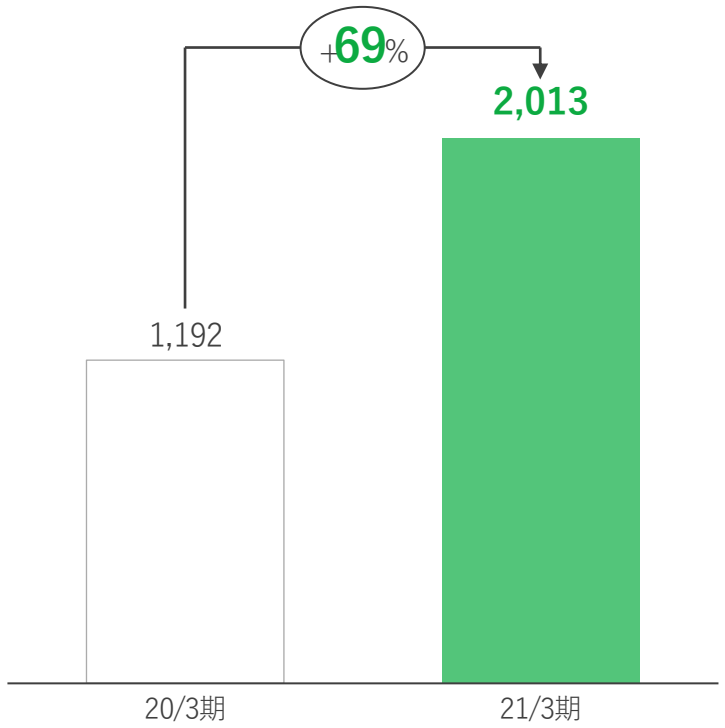
Note: 加入者は各年の4月末時点で継続契約を締結している（単発取引を除く）取引健康保険組合の組合員数の合計（四捨五入）。但し、過去の組合員数は当該時点の取引健保の現在の組合員数の合計。

保険者・生活者向け：事業の状況

重要プロダクトであるPepUpを通じ健康増進/重症化予防の様々なソリューションを提供することで、高成長を実現いたしました。

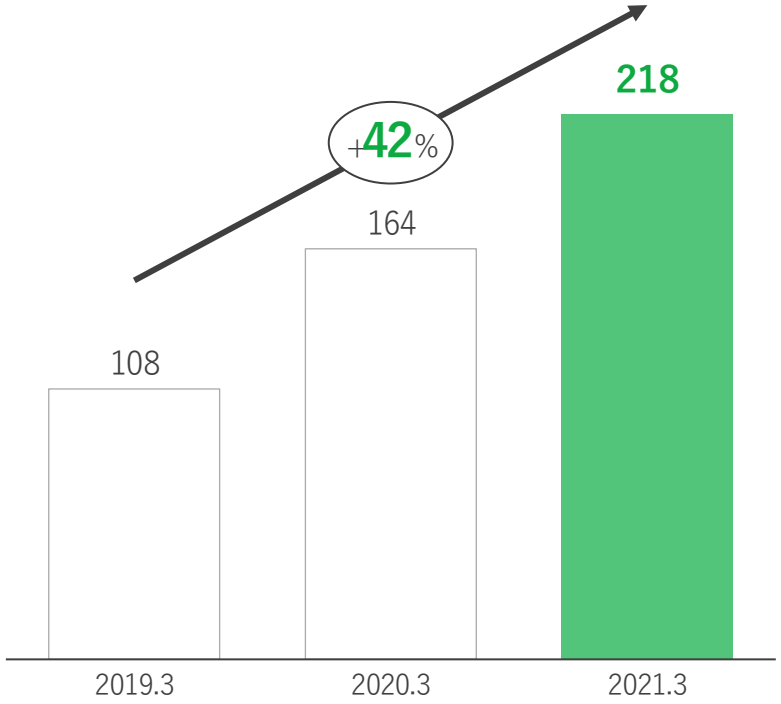
保険者・生活者向け　売上

（単位：百万円）



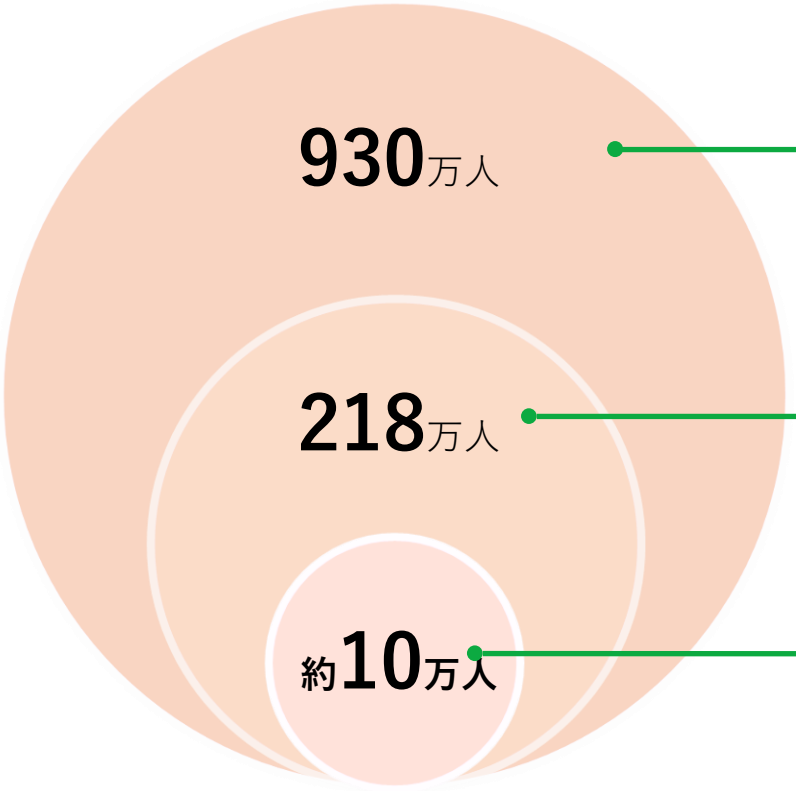
Pep Up　ユーザーID数

（単位：万人）



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。



		健保向け事業の5年目標（～FY2025）
930万人	母集団 ヘルスデータプラットフォーム	1500万人を視野に拡大
218万人	PepUpユーザー ユーザープラットフォーム	母集団の50%まで拡大
約10万人	サービスユーザー 年間5,000円以上/人	特定保健指導等のサービス拡充でユーザー率10%



Note: 2021年４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

保険者・生活者向け：EAP（従業員支援プログラム）事業の展開

健康保険組合に紐づく3万社をターゲットとした事業主（企業）向けのEAP事業を本年8月より本格展開。産業保健業務のDx推進や従業員への福利厚生サービスの提供を行います。健康保険組合の保健事業＋メンタルヘルスにより従業員の心身の元気を支援します。

保険者向けICT

らくらく健助

PepUp

保険者
274

約30,000社
従業員約200万人

一般企業向け従業員支援プログラム

PepUp for WORK





産業保険業務のDx推進

- 企業健診
- ストレスチェック
- 産業医面談

従業員の健康サポート

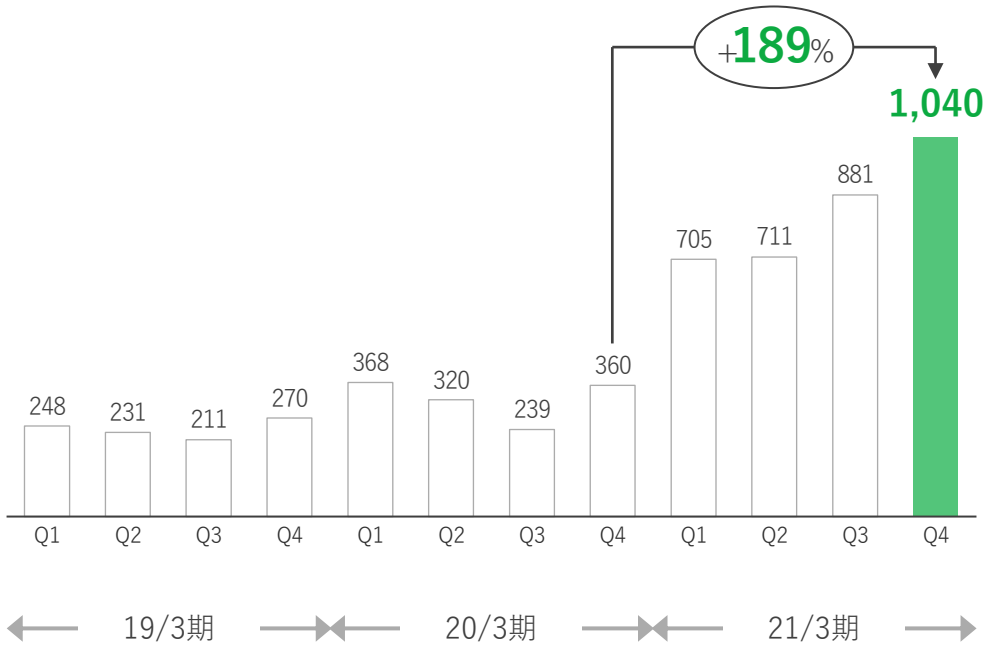
- 社内イベント開催
- 健康相談サービス
- 企業ポイント

医療提供者向け：事業の状況

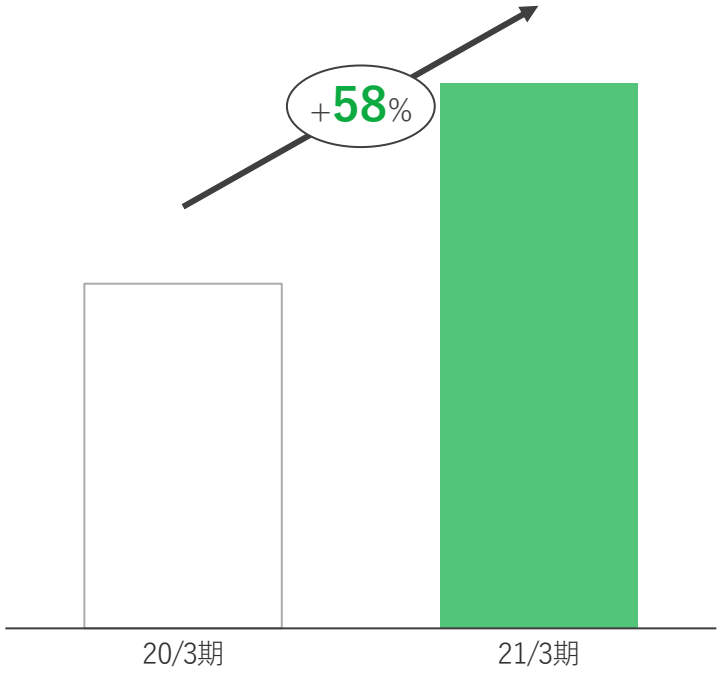
医療機関向けサービスの拡充により、大きく成長いたしました。また、コロナ禍においても、医療機関由来データの基である契約施設数は拡大を続けております。

医療提供者向け事業売上　四半期推移

（単位：百万円）



医療機関データベース　契約施設数推移

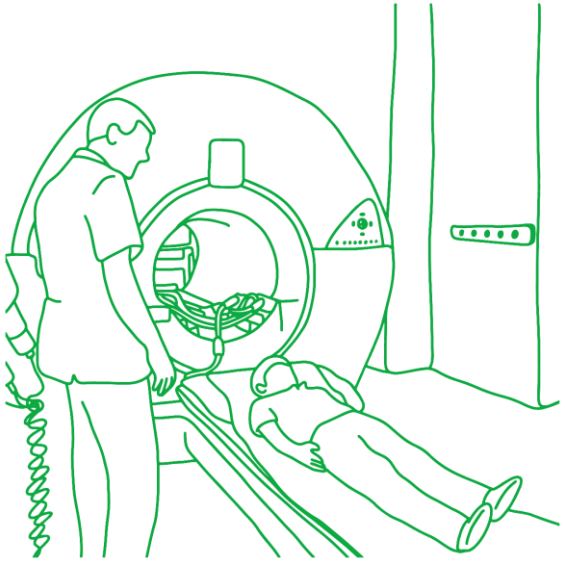


Section 4

遠隔医療事業

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。

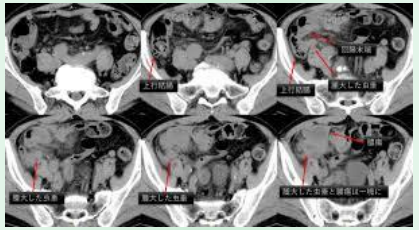


契約医療機関数
877

Tele-RAD

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26%



放射線診断専門医
793

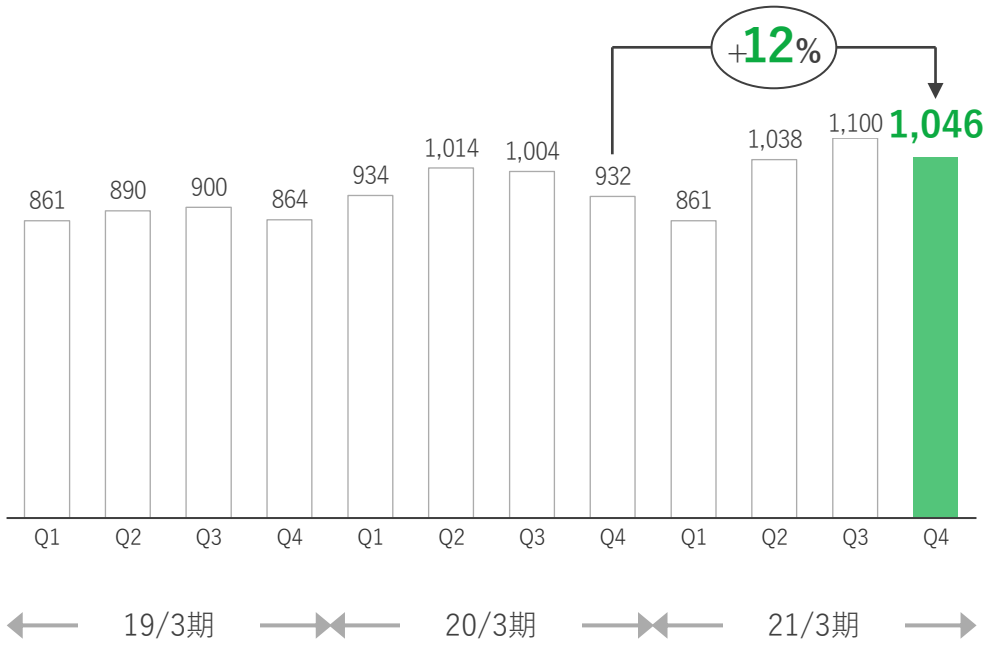
Note: DtoDとは医療機関と外部専門医との連携の意味（Doctor to Doctor）。業界シェアは、ドクターネットの遠隔読影マッチングサービスの売上3,731百万円（2021年3月期）を遠隔読影サービスの市場規模14,118百万円（2020年予測、矢野経済研究所「2020年版 医用画像システム（ＰＡＣＳ）・関連機器市場の展望と戦略」）で除して算出
出典:厚生労働省「令和元(2019)年医療施設動態調査」、公益社団法人日本放射線学会HPの専門医一覧

遠隔医療事業：業績

来院控えからの揺り戻し、画像診断ニーズの高まりから、本来の成長軌道に回復しました。また、オペレーションの改善等により収益性は高まりました。

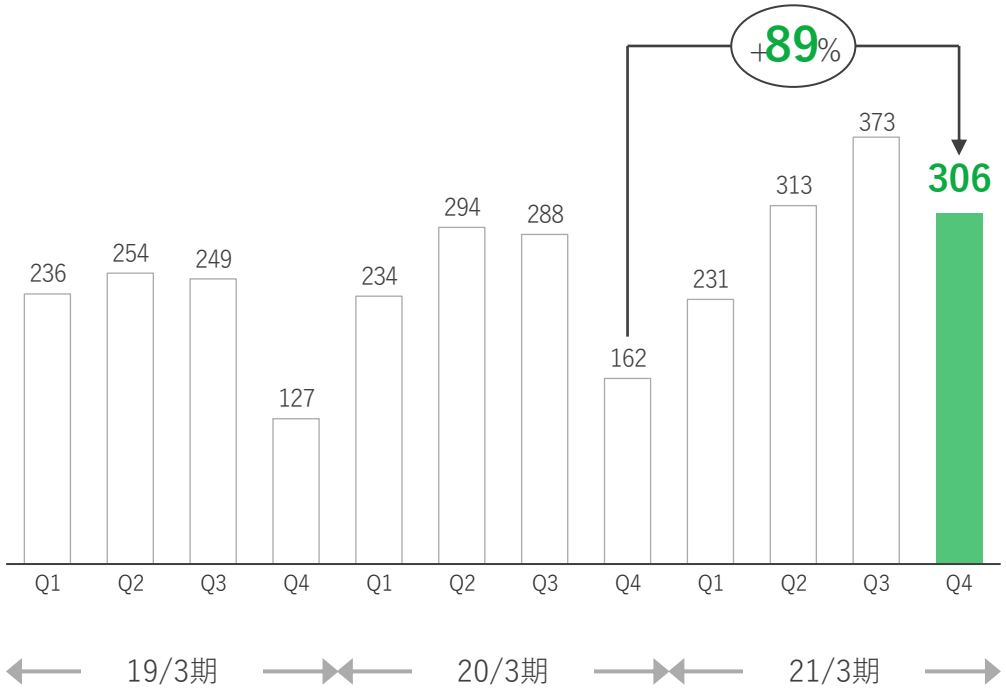
遠隔医療事業売上　四半期推移

（単位：百万円）



EBITDA　四半期推移

（単位：百万円）

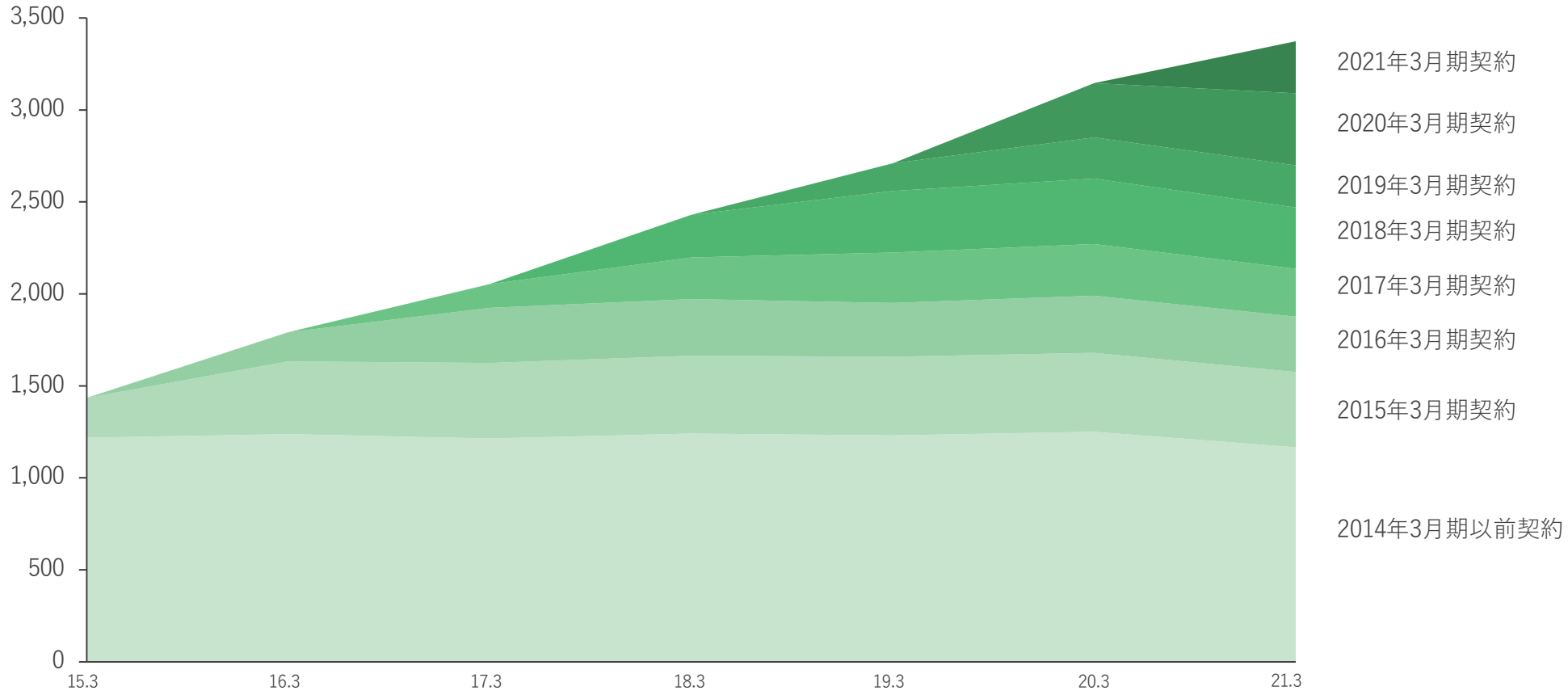


Note: EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費±その他の収益・費用

遠隔医療事業（Tele-RADサービス）：事業の構造

コロナ禍における各施設の検査数の減少により当社の出検数にも影響が生じました。ただし、当社サービスは契約医療機関にとって代替しづらいものであり、検査数の回復に伴い業績拡大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）



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

Section 5

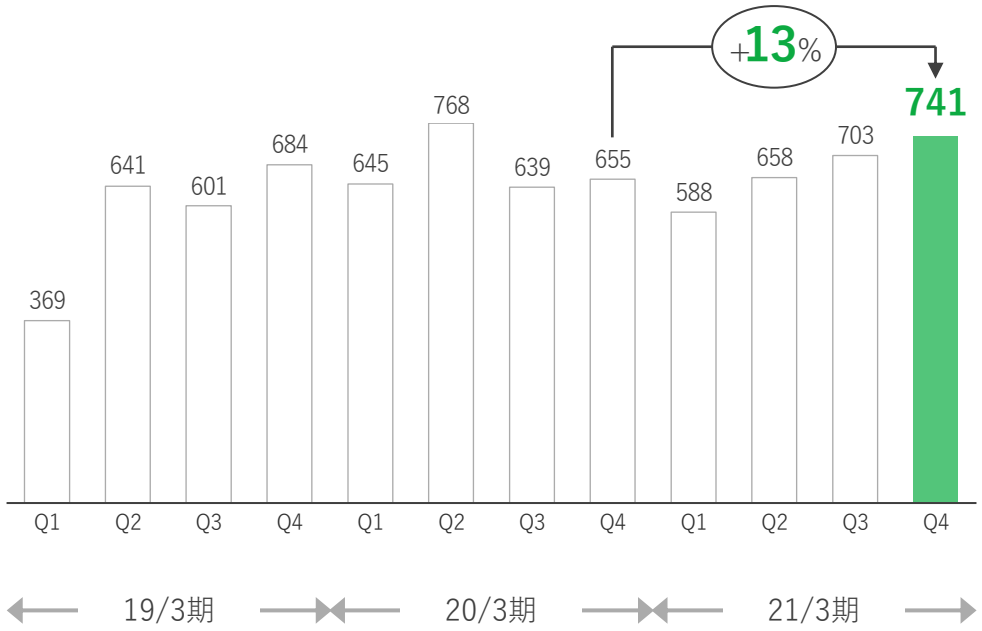
調剤薬局支援事業

調剤薬局支援事業：業績

コロナ禍の影響を未だ一部受けているものの、足元おいては本来の事業規模、収益力まで回復いたしました。

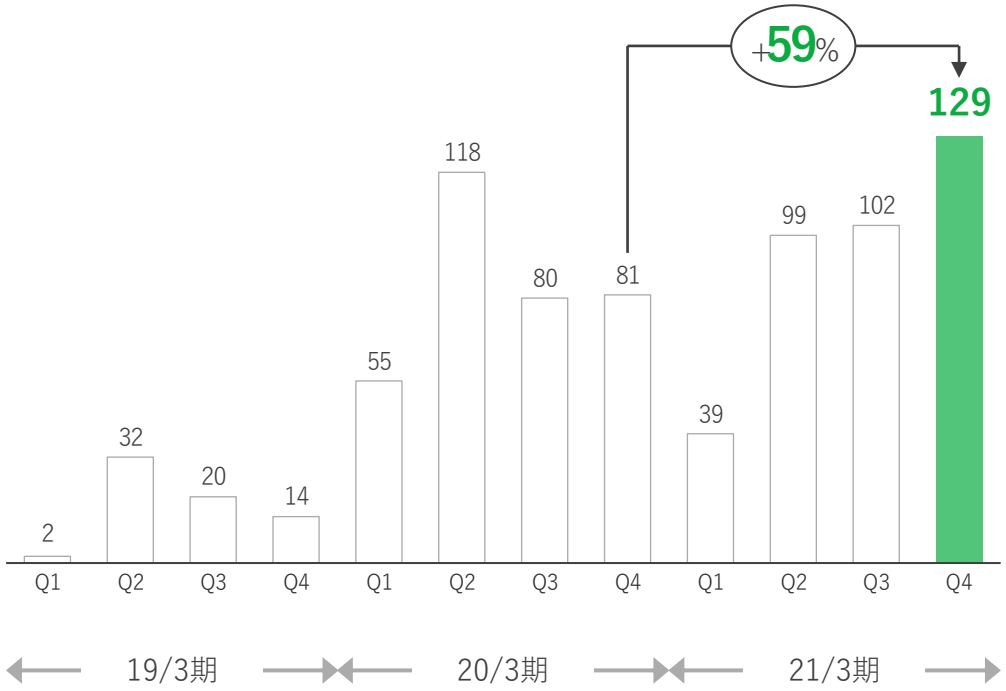
調剤薬局支援事業売上　四半期推移

（単位：百万円）



EBITDA　四半期推移

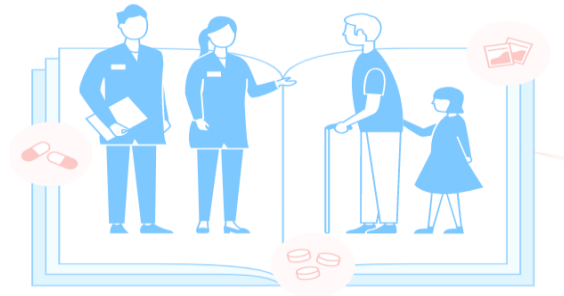
（単位：百万円）



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

調剤薬局支援事業：次世代の電子薬歴レセコン一体型システム「P-CUBE n」

薬局全体におけるICTの最適化を実現する、電子薬歴レセコン一体型システム「P-CUBE n」を販売開始。患者ひとり一人に最適化された服薬指導を追求し、次世代の薬局を支援するICTサービスを提供してまいります。



P-CUBE n

NUMEROUS
多様化する
薬剤師業務をサポート

NETWORK
ネットワークでつながる
多彩なサービス

NEXT
次世代にシフトする
薬剤師をサポート



次世代の電子薬歴で効率的に薬歴を作成

POINT 1　頭書き情報と薬歴記入との連携
- 各々に入力作業を行っていた「頭書き情報」「薬歴記入」との連携を実現
- 薬歴入力にかかる生産性を格段に向上

POINT 2　見やすさ使いやすさを追求した画面レイアウト
- 前バージョンから指導～薬歴入力完了までの操作の動線を徹底的に見直し
- 画面レイアウトの大幅変更と合わせ、システム運用効率をアップ

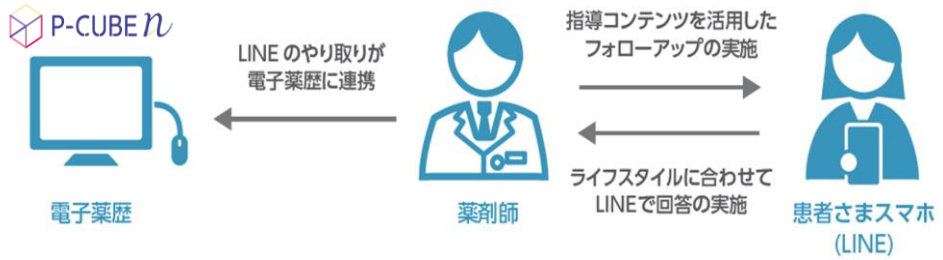
POINT 3　薬剤別指導ガイダンス機能の操作性を向上
- 薬剤毎に指導要点をまとめたガイダンス機能を薬局毎にカスタマイズ
- 患者の属性に基づいた絞込機能により、薬歴入力も省力化

フォロナビ
患者服薬フォローサービス

SNSを活用した継続的な服薬フォロー

※特許出願中（特願2019-140708）
※「LINE」はLINE株式会社の商標または登録商標です。

LINEと電子薬歴を連携させた運用イメージ



1.　LINEを使った患者コミュニケーション

広く利用されているLINEで薬剤師や患者さまの負担を軽減。服薬フォローの継続性を向上。

2.　フォロー指導を行うための設問コンテンツの搭載

処方薬や症状に応じた指導要点のコンテンツを搭載。服薬フォローのやり取りをオートメーション化。

Section 6

2022年3月期　業績予想

2022年3月期：業績予想

急速に拡がる事業機会を逃すことなく捉え事業領域拡大を加速させ、売上成長と収益性を高いレベルで維持させていきます。

（単位：百万円）	21年3月期通期実績	22年3月期通期計画	前期比
売上収益	16,771	21,000	+25%
営業利益 （率）	3,695 (22%)	4,300 (20%)	+16%
税引前利益 （率）	3,636 (22%)	4,250 (20%)	+17%
親会社の所有者に帰属する利益 （率）	2,476 (15%)	2,900 (14%)	+17%
EBITDA （マージン）	4,867 (29%)	5,900 (28%)	+21%

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

2022年3月期：セグメント別計画

ヘルスビッグデータが引き続きグループの成長を牽引。遠隔医療・調剤薬局支援は本来の成長に加えコロナ禍の影響からの回復を見込んでおります。

（単位：百万円）

		21年3月期通期実績	22年3月期通期計画	前期比
ヘルスビッグデータ	売上	10,193	13,500	+32%
	EBITDA	3,647	4,500	+23%
	(マージン)	(36%)	(33%)	
遠隔医療	売上	4,046	4,500	+11%
	EBITDA	1,224	1,300	+6%
	(マージン)	(30%)	(29%)	
調剤薬局支援	売上	2,692	3,000	+11%
	EBITDA	371	400	+8%
	(マージン)	(14%)	(13%)	
調整額	売上	△160	0	-
	EBITDA	△376	△300	-
	(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

（参考） 2022年3月期：上期業績予想

当社グループの業績は元より下期への利益の偏りが大きいこと、また、事業領域拡大のための積極的な成長投資を見込んでいることから、上期の各利益段階において計画を堅く見込んでおります。

（単位：百万円）	21年3月期上期実績	22年3月期上期計画	前期比
売上収益	6,975	9,000	+29%
営業利益 （率）	1,107 (16%)	1,250 (14%)	+13%
税引前利益 （率）	1,101 (16%)	1,200 (13%)	+9%
親会社の所有者に帰属する利益 （率）	729 (11%)	800 (9%)	+10%
EBITDA （マージン）	1,664 (24%)	2,100 (23%)	+26%

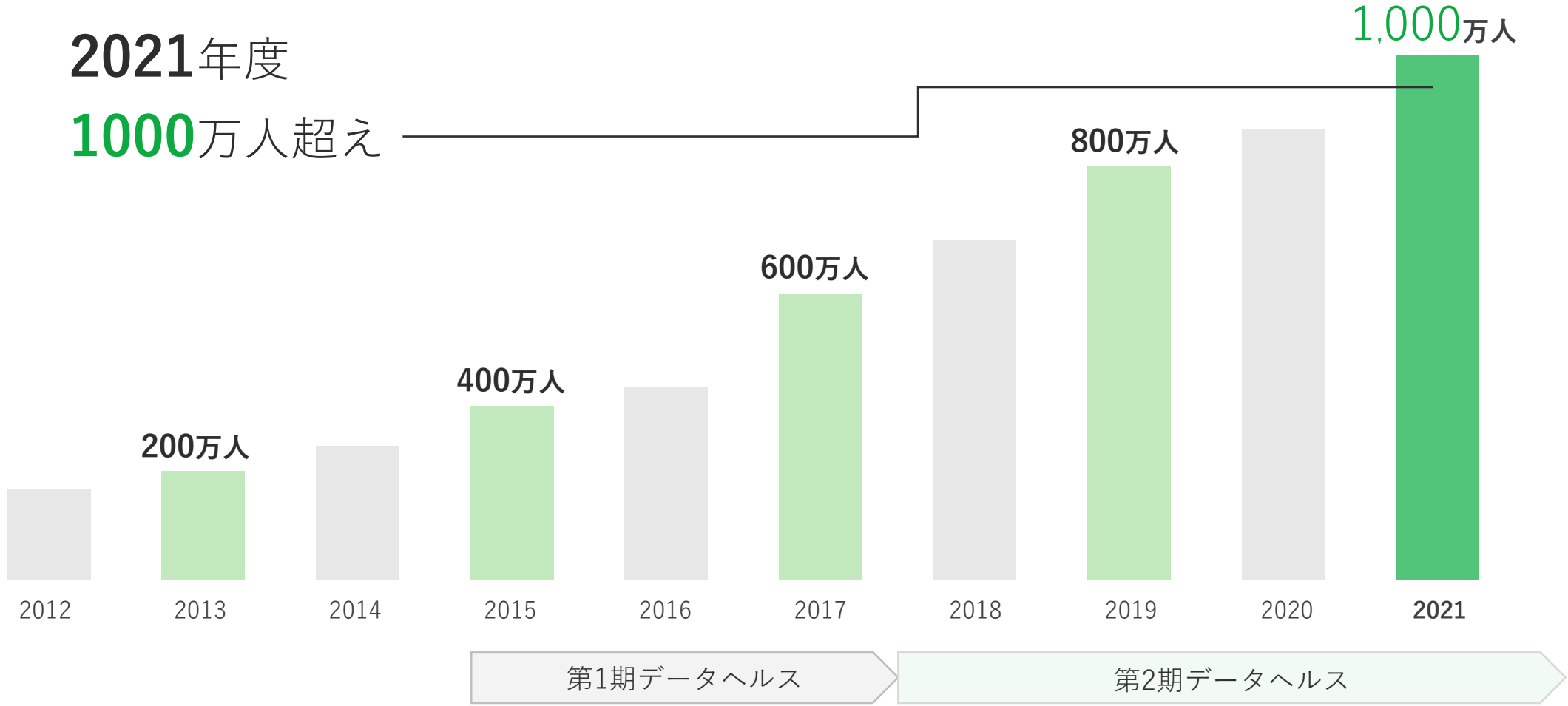
Note: IFRSベース
EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費±その他の収益・費用、EBITDAマージン：EBITDA÷売上収益

Section 7

事業展望

JMDCの持つ生活者とのつながり

健康保険組合は、増大する医療費の健全化に向けデータヘルスの取り組みを強化しています。JMDCは多くの健康保険組合に対して取り組みを支援しており、その規模は間もなく1000万人を超え日本の医療費健全化に向け大きな役割を担う水準に至っています。



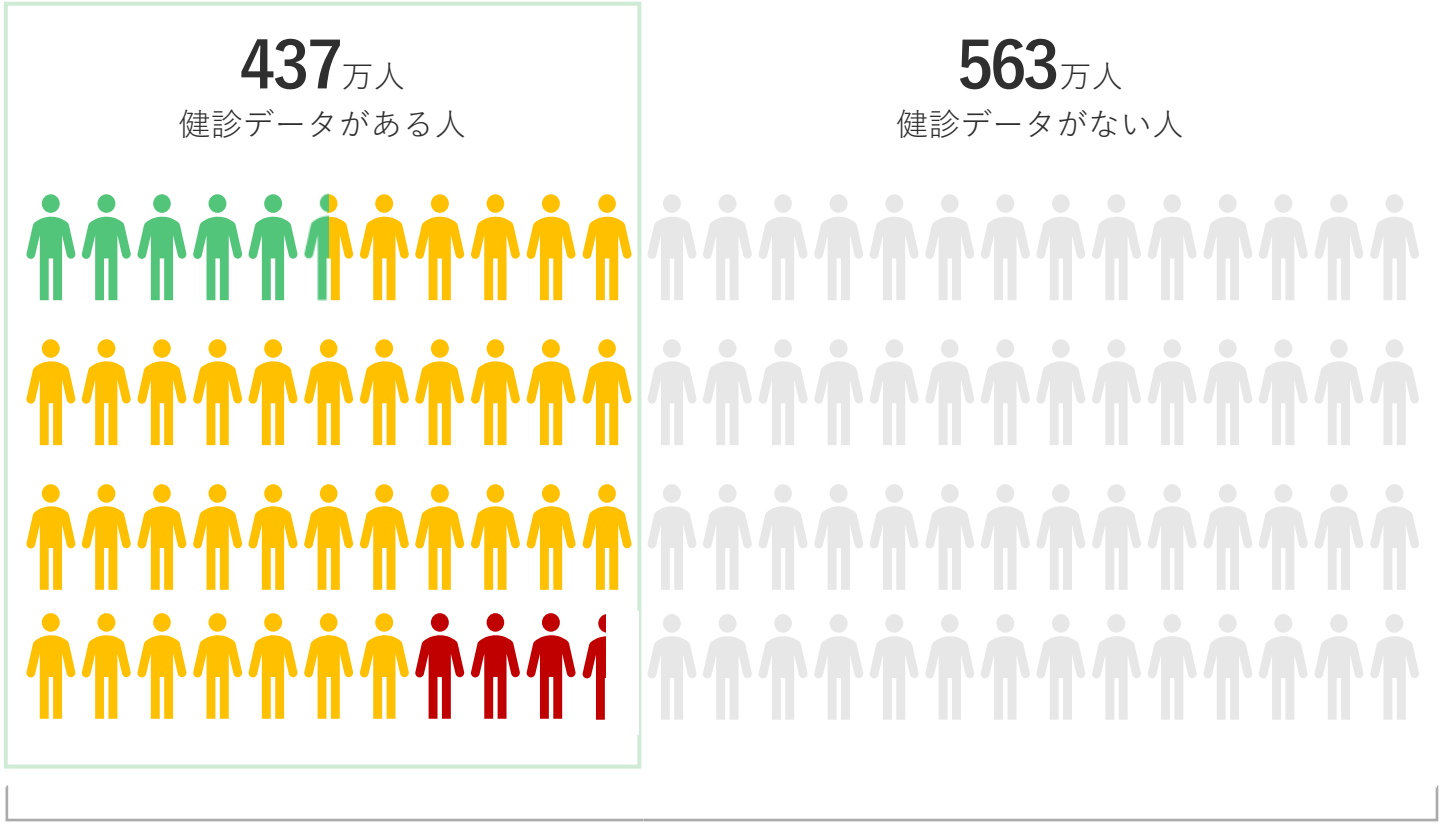
JMDCデータから見る1000万人の健康課題：健診受診者の80％の方が健康課題を有する

特定健診など健診データがある方（約437万人）のうち80％にあたる348万人は健診数値が悪く生活習慣の改善が必要です。また35万人の方は治療すべきなのにも拘わらず治療を放置している可能性があります。

54万人
健診数値が正常

348万人
健診数値が悪い

35万人
治療放置している



JMDCがデータを預かる健康保険組合の被保険者とその被扶養者1000万人

JMDCデータから見る1000万人の健康課題：多くの方が生活習慣病やがんと闘う

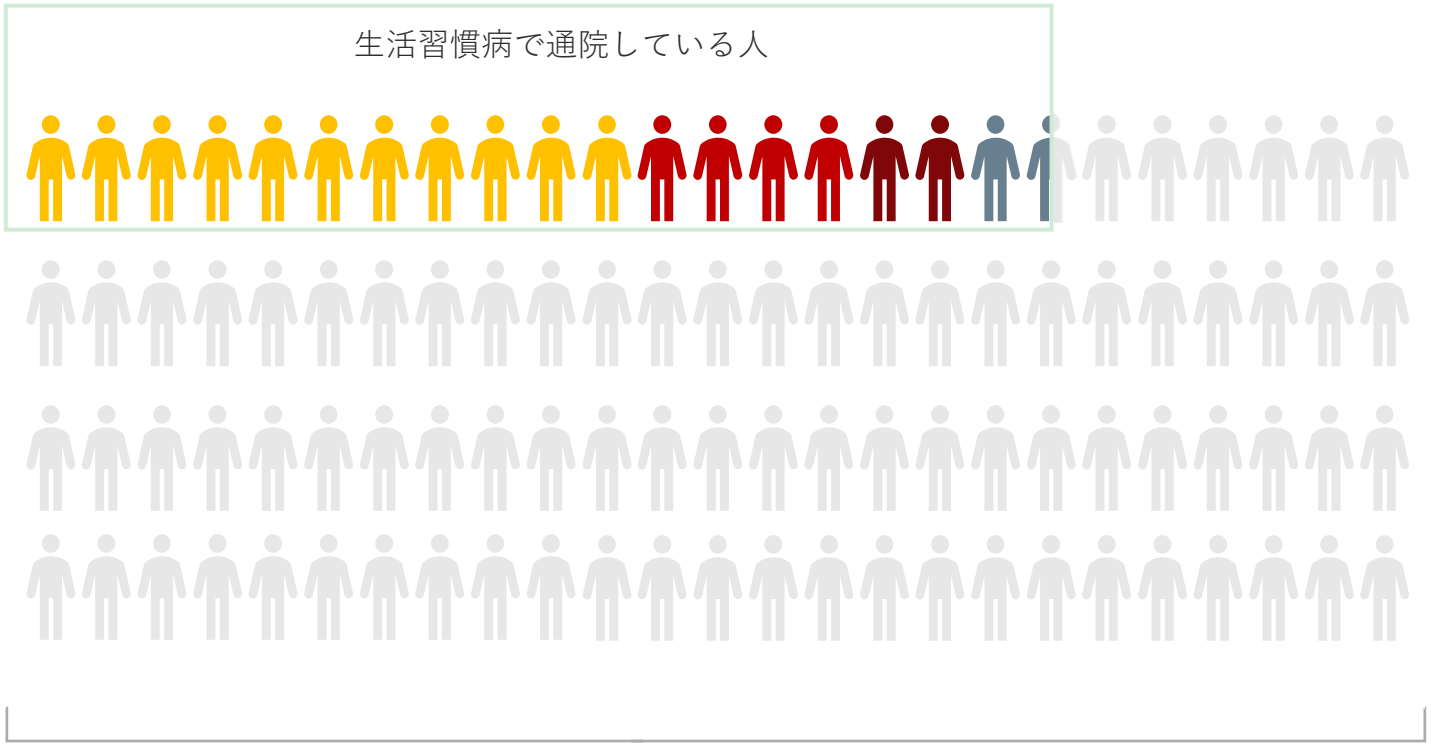
生活習慣病で通院している方、合併症を併発している方、そして働くことが困難なレベルまで悪化してしまった方など、多くの方が疾患を抱えています。もし、早期に生活改善に取り組むことができたなら…。

111万人
軽度生活習慣病で通院

38万人
生活習慣病が重症化

21万人
がん既往歴がある

1.3万人
働くことが困難



JMDCがデータを預かる健康保険組合の被保険者とその被扶養者1000万人

JMDCデータから見る1000万人の健康課題：毎年、健康課題が悪化

健康保険組合員の健康課題は年々悪化しており、早急の対応が必要です。

生活習慣病患者の増加と重症化への進行が進んでいる

＋28万人/年
新たに生活習慣病で通院

＋10万人/年
新たに生活習慣病が重症化に

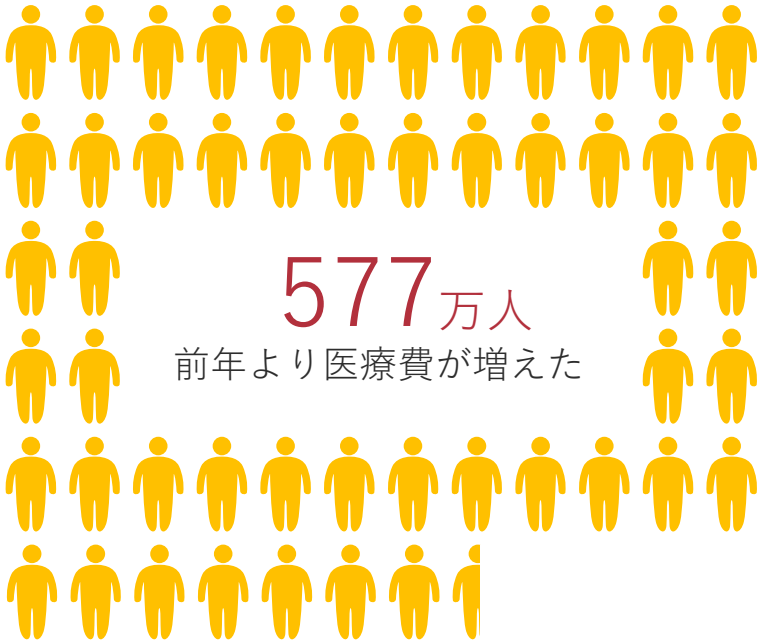
＋7,000人/年
新たに働けなくなってしまう



JMDCデータから見る1000万人の健康課題：医療費インパクト

我々が向かいあう医療費増のインパクトは年間5000億円以上。この医療費の高騰にどう歯止めを利かすか、我々のチャレンジです。

結果として、医療費の高騰に歯止めがかからない



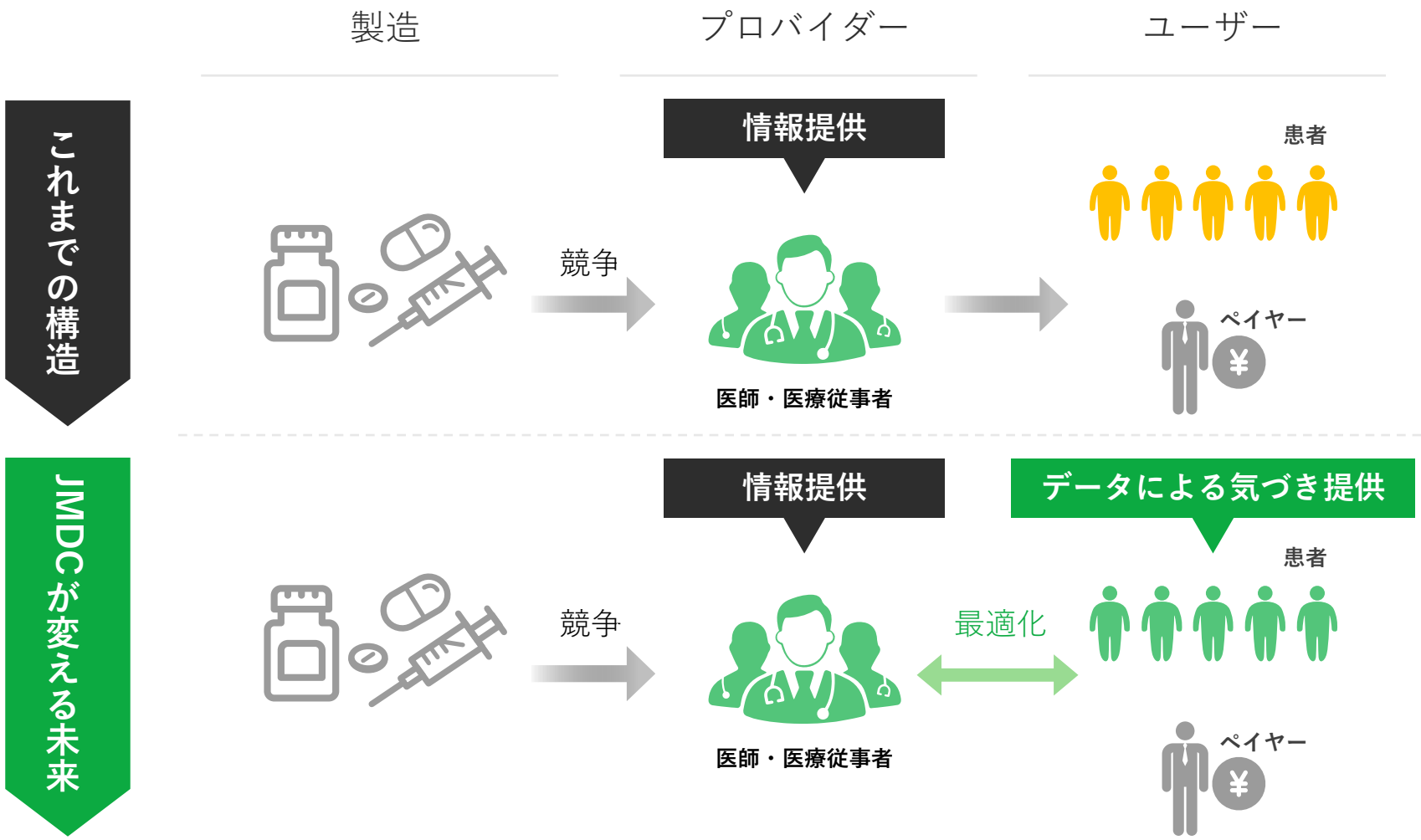


「健康で豊かな人生をすべての人に」

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が目指す未来

医療において受け身である患者およびペイヤーに対し気づきを提供することで、主体的な医療参加を促していきます。

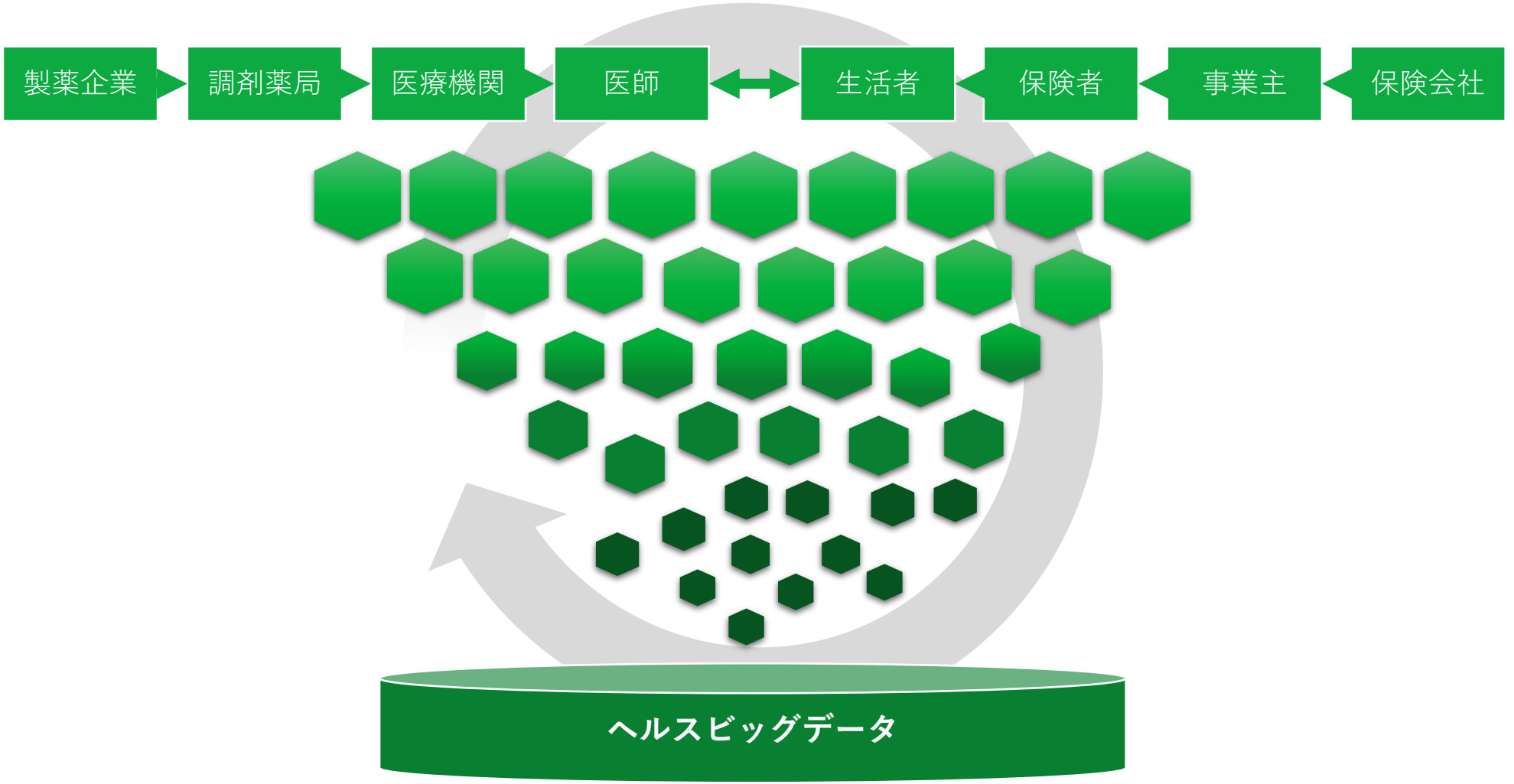


POINT

- 医療の主人公は、医療従事者。患者やペイヤーは主体性を持てていないことが多い
- 医療従事者、患者とペイヤーが、医療の主人公となって、主体的に医療参加を行う未来を目指す

ヘルスケア領域でのデータ整備

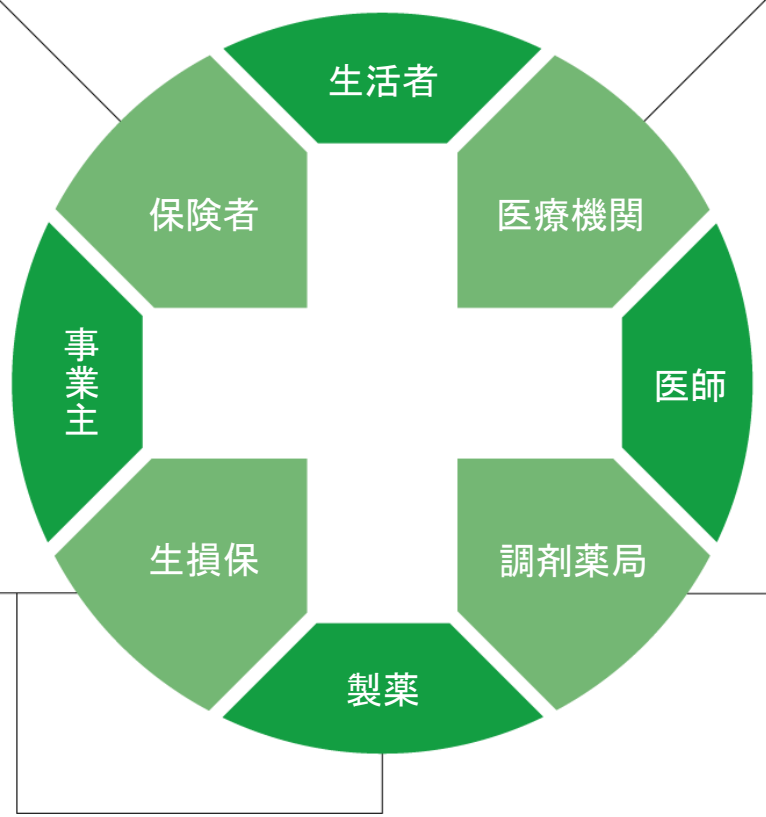
医師と生活者の間で最適化された医療を実現するため、日本のヘルスケアの全ての領域におけるデータ環境を構築し還元していきます。



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。

ヘルスケアプレーヤー別事業規模
（2021.3月期）



20億円

- 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

73億円

- 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

48億円

- 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

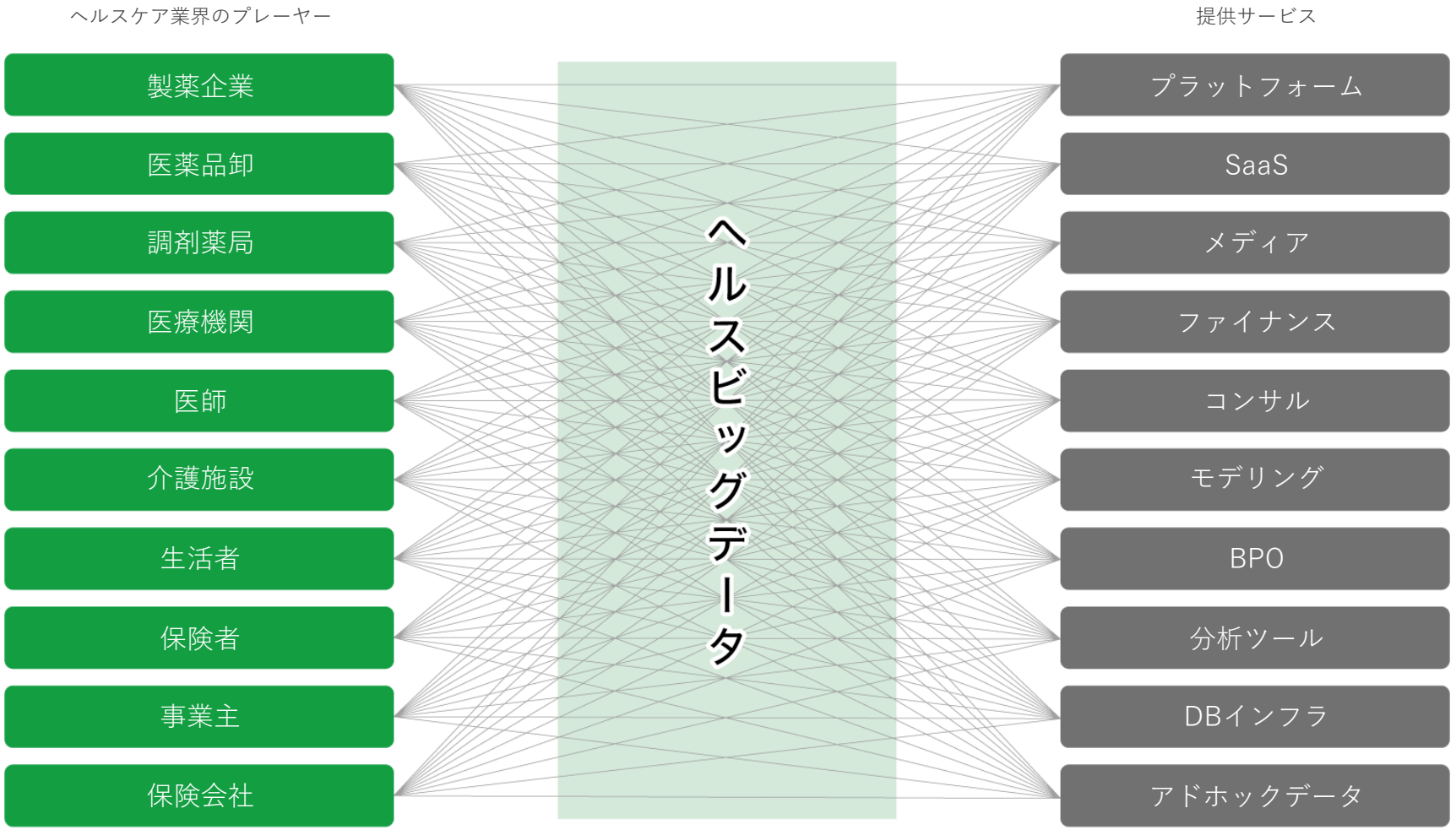
27億円

- 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ー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が、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。



JMDC