2021年11月８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11月５日（金） 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　2022年３月期 第２四半期決算説明会

【添付資料】

投資説明会において使用した資料

2022年3月期 第2四半期
決算説明会

株式会社JMDC

2021年11月5日

INDEX

1. 要約
2. 2022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

Section 1

要約

2022年3月期 第2四半期累計：業績ハイライト

ヘルスビッグデータの需要拡大と遠隔医療・調剤薬局支援の堅実な伸展により、業績および主要KPIは順調に推移しました。

連結売上収益
（百万円）

9,550

前年同期
+37%

連結EBITDA
（百万円）

2,472

前年同期
+49%

ヘルスビッグデータ

前年同期
+50%

遠隔医療及び調剤薬局支援

前年同期

遠隔医療 **+13%**

調剤薬局支援 **+33%**

取引健保の母集団数

988万人

PepUp-ID数
301万人

※ 2021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
+50%

※2020年 9 月LTMと2021年 9 月LTM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
LTM：Last Twelve Months（直近四半期から過去12ヶ月）

（参考）JMDCグループの事業セグメント

ヘルスビッグデータは順調に推移。遠隔医療・調剤薬局支援においてはCovid-19の影響が一部で続きました。

	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	• 製薬会社・保険会社へのコンサルティングサービスが順調に拡大 • 薬局由来データの提供を開始
	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	• Pep Upの導入が加速し、ID発行数300万人を突破 • Pep Upの機能を拡充（ワクチン接種記録、お薬手帳など）
	医療提供者向け 医療機関向けデータ分析・システム提供・コンサル・ファイナンス。および医師プラットフォーム	• アイシーエムのグループインにより医療機関向けサービスを拡充 • 医師向けアプリ「イシヤク」のローンチ、 Antaaのグループインによる医師プラットフォーム構築へ始動
遠隔医療	遠隔画像診断サービスの提供	• Covid-19の第5波の影響で、想定よりも需要鈍化が見られるものの、前年との比較においては堅調に推移
調剤薬局支援	薬局向けレセコン・電子薬歴の開発・提供	• 調剤薬局の投資抑制の影響を受けるが、 M&Aにより事業規模拡大 • AIによる薬剤在庫適正化サービスの実用化に向けた取組みを開始

Section 2

2022年3月期　第2四半期業績報告

2022年3月期 第2四半期：連結業績サマリー

上半期計画（売上：90億円、営業利益：12.5億円）を大きく上回りました。

（単位：百万円）	21年3月期 第2四半期累計	22年3月期 第2四半期累計	前年同期比	22年3月期 上半期予想	達成率
売上収益	6,975	9,550	+37%	9,000	106%
営業利益 （率）	1,107 (16%)	1,740 (18%)	+57%	1,250 (14%)	139%
税引前利益 （率）	1,101 (16%)	1,722 (18%)	+56%	1,200 (13%)	144%
親会社の所有者に帰属する利益 （率）	729 (11%)	1,141 (12%)	+57%	800 (9%)	143%
EBITDA （マージン）	1,664 (24%)	2,472 (26%)	+49%	2,100 (23%)	118%

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：通期業績予想に対する進捗状況

当社グループの業績は下期に偏重する傾向にあり、その点を踏まえると上半期までの進捗は順調と言えます。

（単位：百万円）	22年3月期 第2四半期累計	（11/5修正） 22年3月期通期計画	進捗率
売上収益	9,550	21,550	44%
営業利益 （率）	1,740 (18%)	4,800 (22%)	36%
税引前利益 （率）	1,722 (18%)	4,750 (22%)	36%
親会社の所有者に 帰属する利益 （率）	1,142 (12%)	3,250 (15%)	35%
EBITDA （マージン）	2,472 (26%)	6,400 (30%)	39%

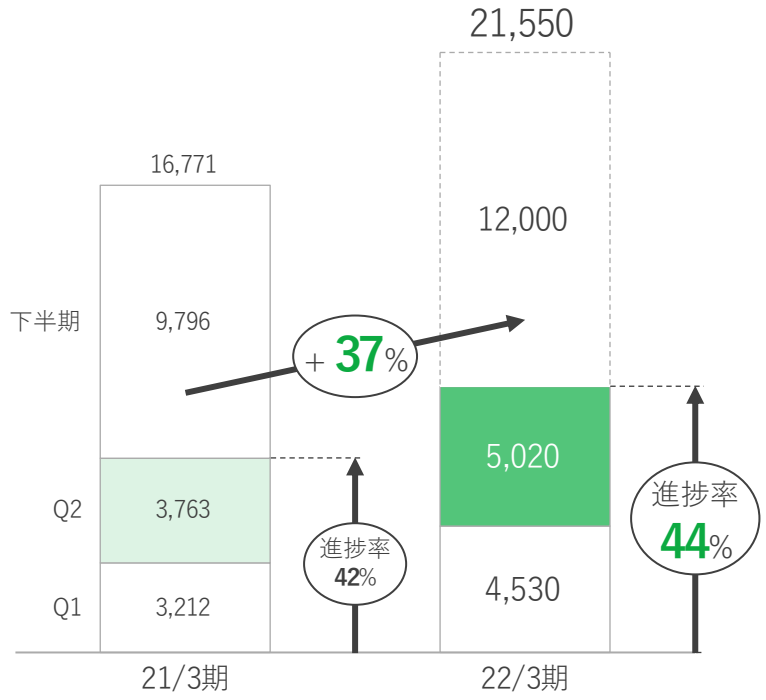
Note: IFRSベース
EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費±その他の収益・費用、EBITDAマージン：EBITDA÷売上収益

2022年3月期 第2四半期：連結売上収益の状況

データ需要が持続的に拡大しており、グループ全体の成長を牽引しています。

連結売上収益　前年比較

（単位：百万円）



連結売上収益　四半期推移

（単位：百万円）



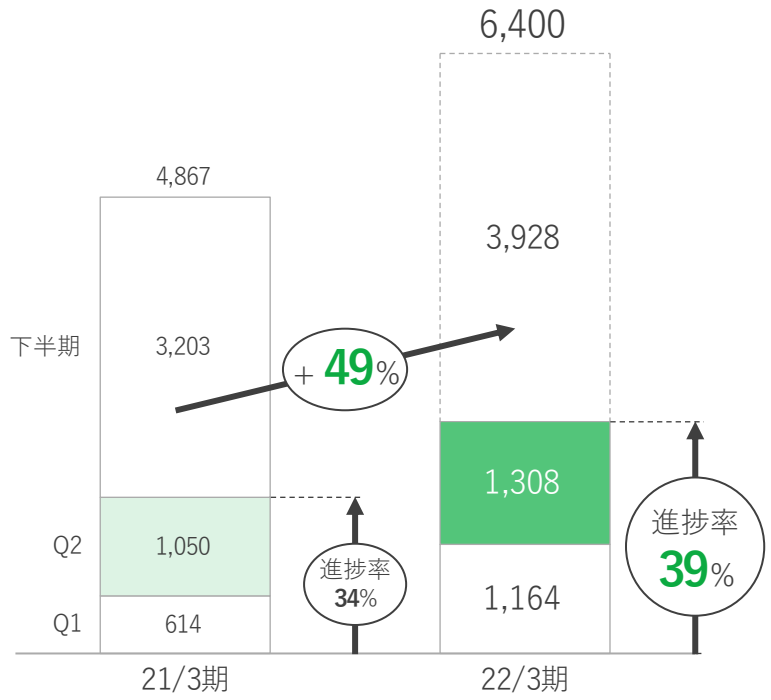
Note: IFRSベース
EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費±その他の収益・費用、EBITDAマージン：EBITDA÷売上収益

2022年3月期 第2四半期：連結EBITDAの状況

他方で、Q2において採用費（エージェントフィー）およびM&Aなどの一過性コストを計上したことで、収益性はやや低下しました。

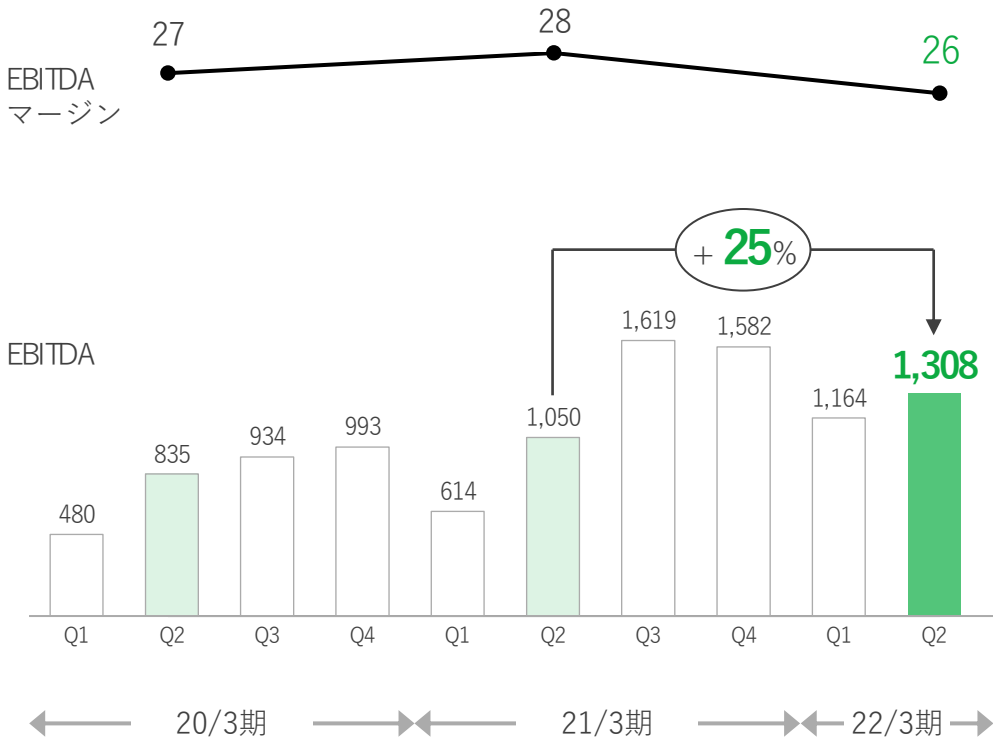
連結EBITDA　前年比較

（単位：百万円）



連結EBITDA/マージン　四半期推移

（単位：百万円, %）



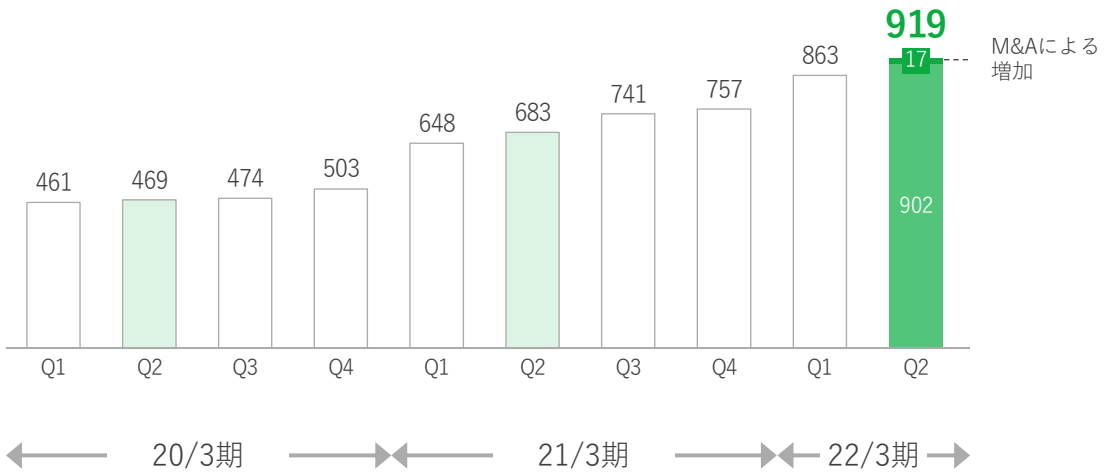
Note: IFRSベース
EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費±その他の収益・費用、EBITDAマージン：EBITDA÷売上収益

2022年3月期 第2四半期：連結人員数/販売管理費の状況

エンジニア採用に向けた取組みが奏功し始めたことで、採用難の状況が少しずつ解消されつつあります。
コストが昨年度比で大きくなっておりますが、この１年でグループ企業数が増加したことが主な要因です。

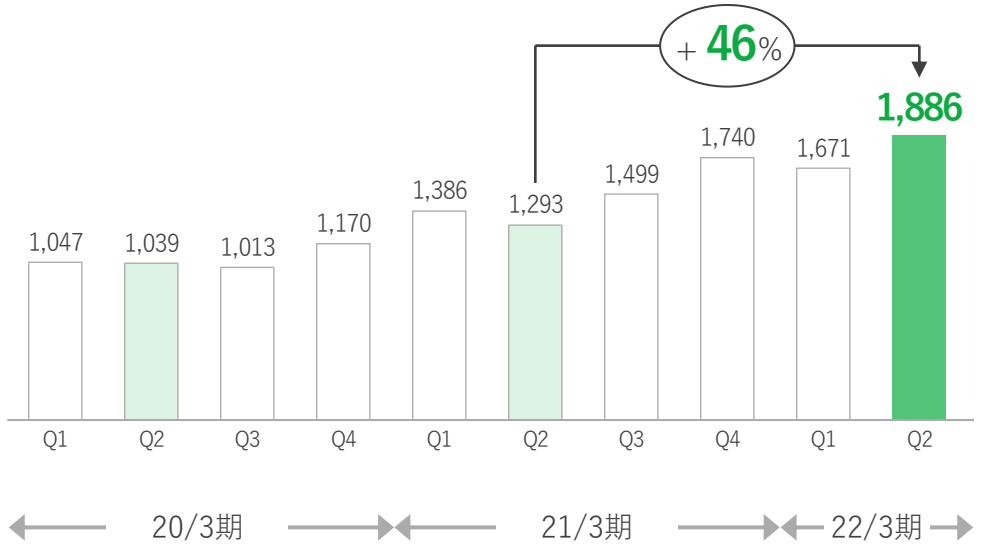
連結人員数　四半期推移

（単位：人）



連結販売管理費　四半期推移

（単位：百万円）



Note: IFRSベース

2022年3月期 第2四半期：セグメント別業績

Covid-19の影響を一部で受けつつも、全てのセグメントが売上・利益ともに順調に成長しました。

（単位：百万円）

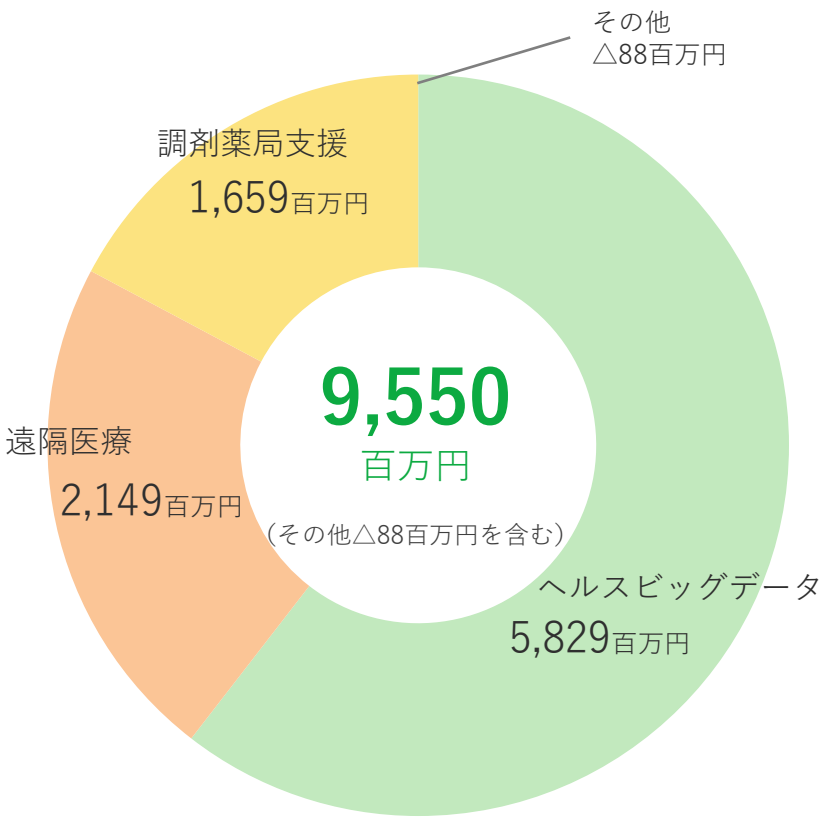
		21年3月期 第2四半期累計	22年3月期 第2四半期累計	前期比
ヘルスビッグデータ	売上	3,897	5,829	+50%
	EBITDA	1,114	1,735	+56%
	(マージン)	(29%)	(30%)	
遠隔医療	売上	1,900	2,149	+13%
	EBITDA	545	730	+34%
	(マージン)	(29%)	(34%)	
調剤薬局支援	売上	1,247	1,659	+33%
	EBITDA	139	163	+18%
	(マージン)	(11%)	(10%)	
調整額	売上	△68	△88	-
	EBITDA	△133	△157	-

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

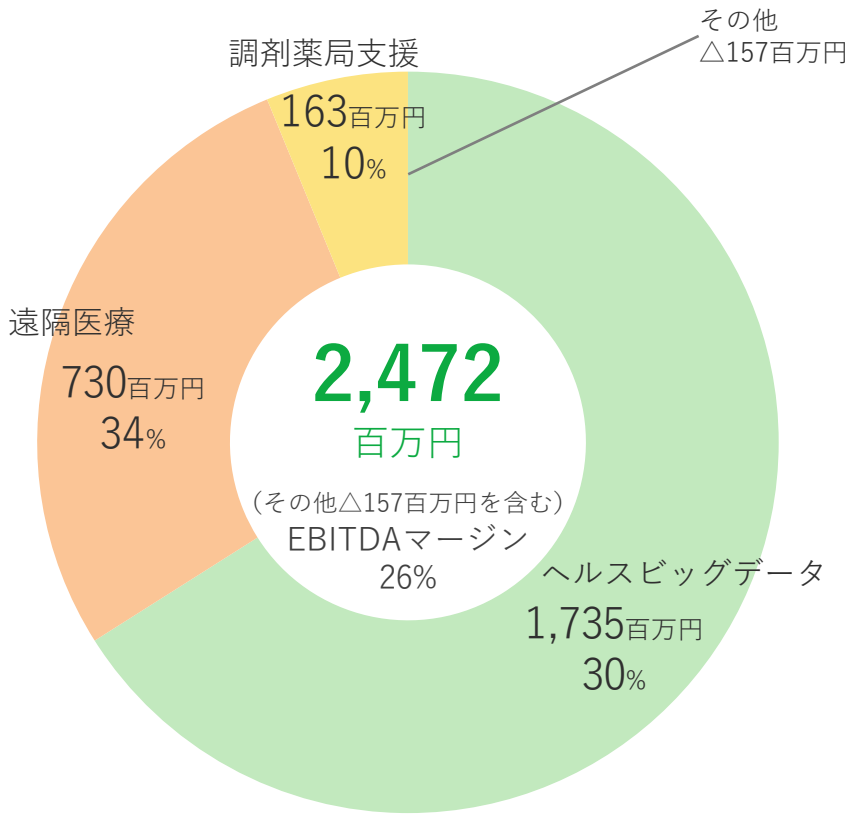
（参考） 2022年3月期 第2四半期：セグメント別売上収益/EBITDA

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

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

Section 3

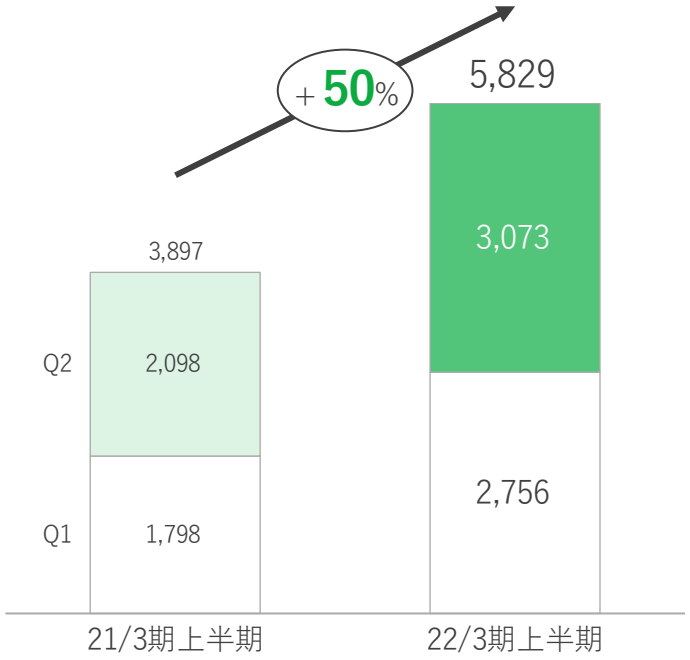
ヘルスビッグデータ事業

ヘルスビッグデータ事業：売上収益の状況

ヘルスビッグデータ事業の売上は、力強い成長を続けています。

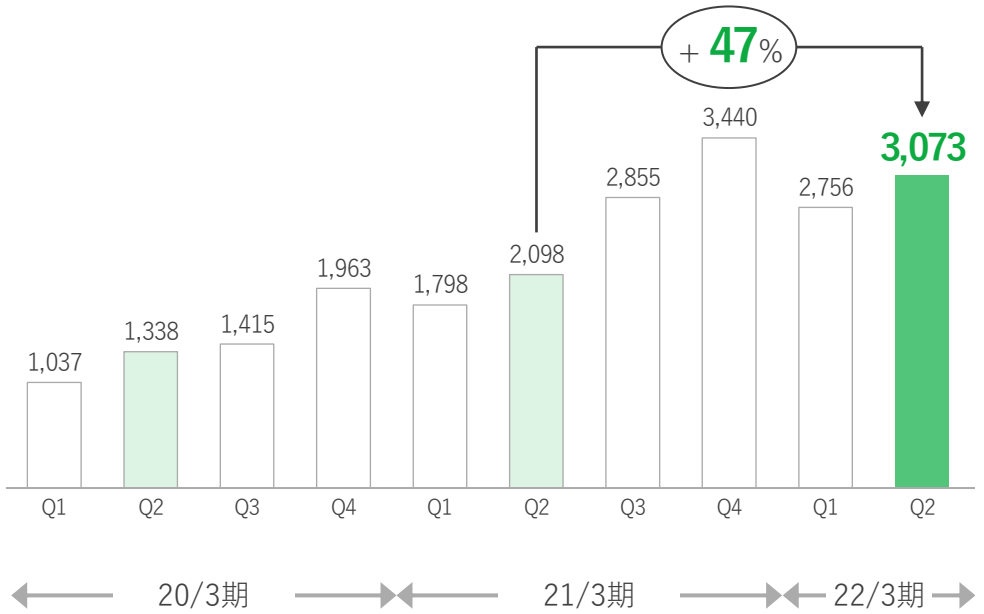
ヘルスビッグデータ事業売上収益　経年比較

（単位：百万円）



売上収益　四半期推移

（単位：百万円）

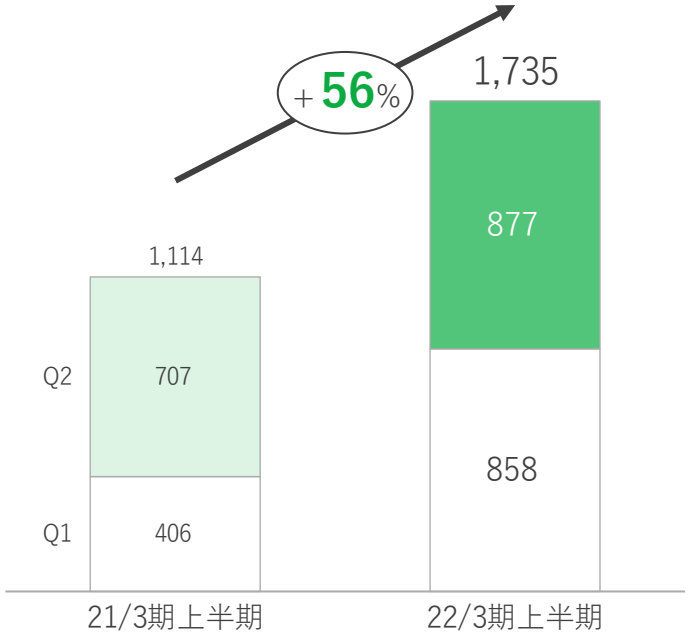


ヘルスビッグデータ事業：EBITDAの状況

上半期でみると大きく利益成長したものの、Q2に限れば採用費やM&Aコストなどが増加したことなどにより、QonQ（対Q1）では微増にとどまりました。

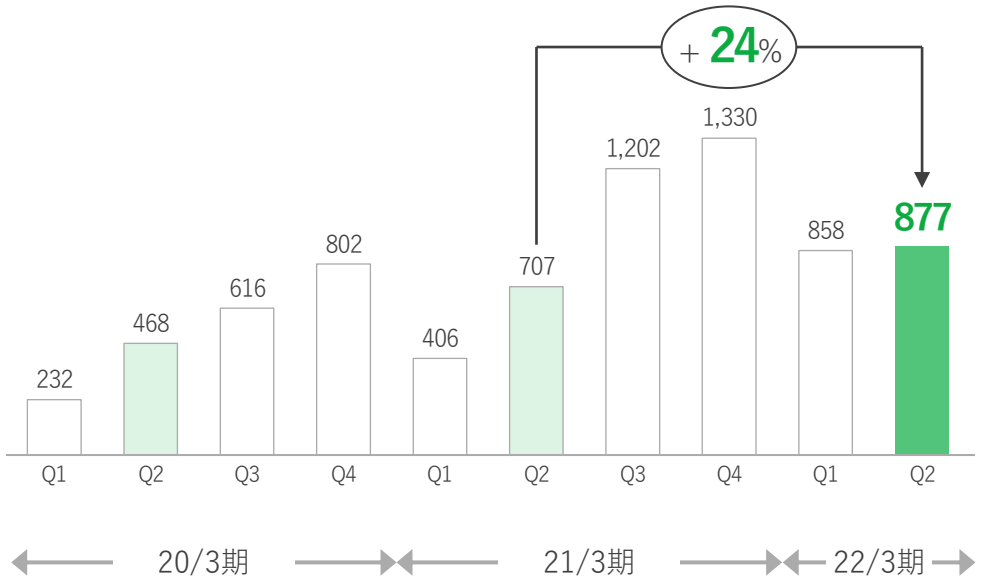
ヘルスビッグデータ事業EBITDA　経年比較

（単位：百万円）



EBITDA　四半期推移

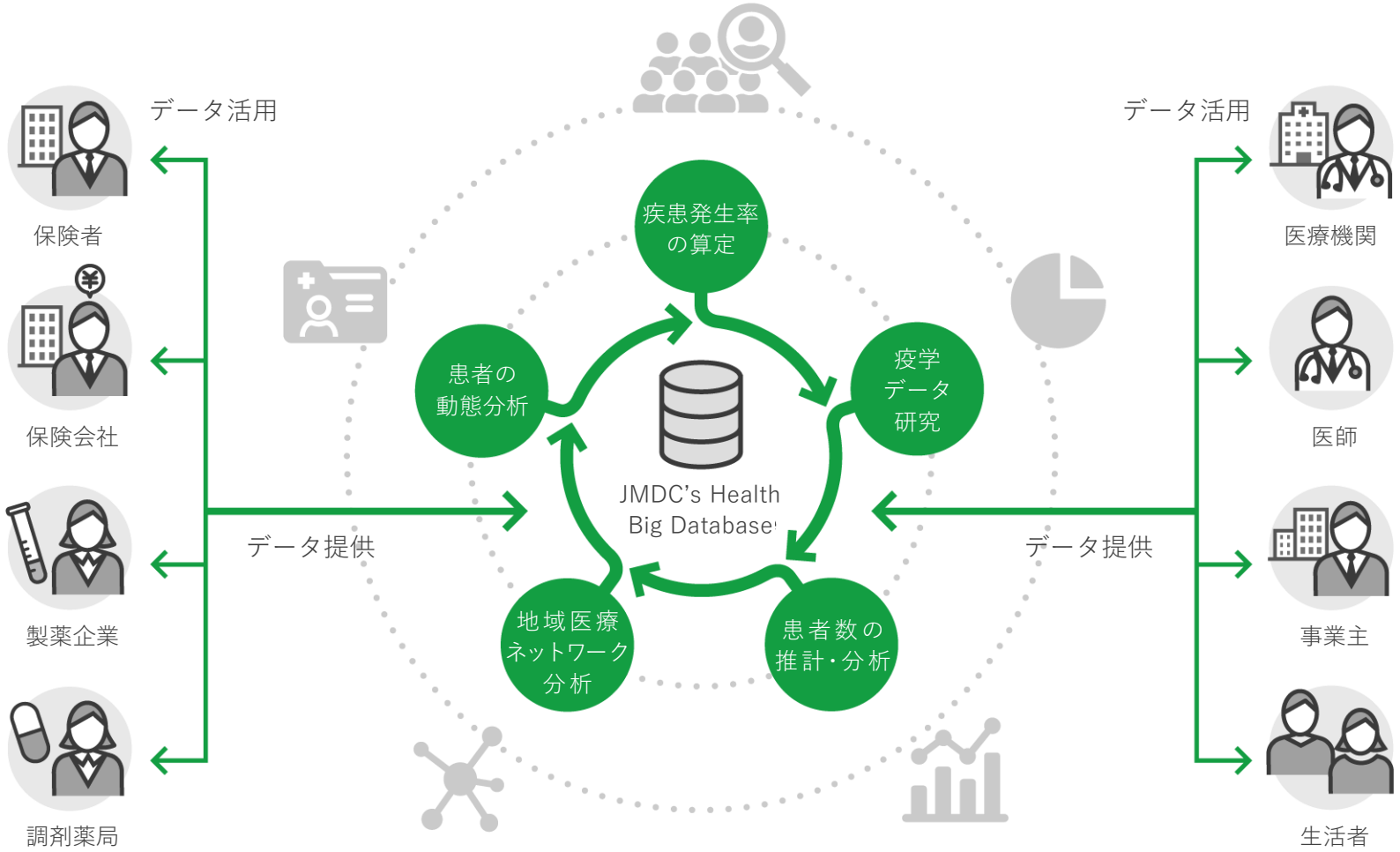
（単位：百万円）



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

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

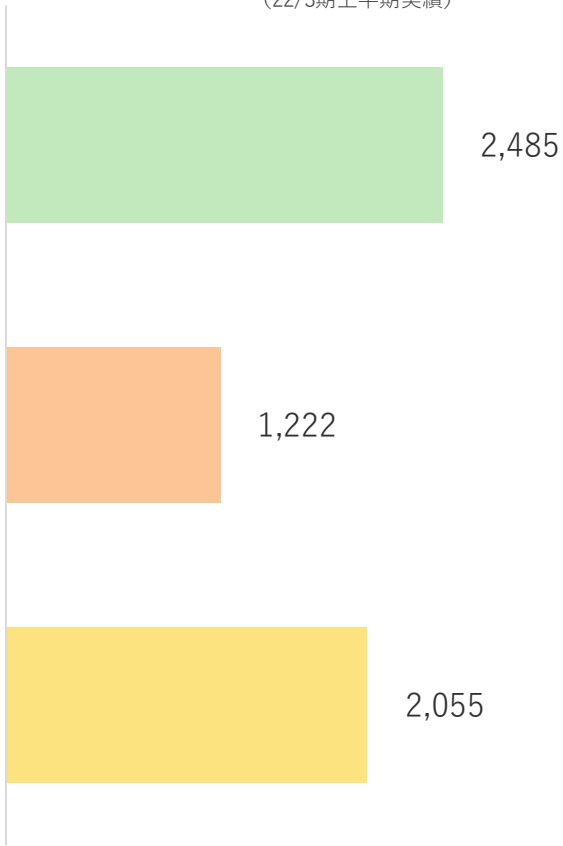
「インダストリー向け」（主に製薬企業・保険会社）、「保険者・生活者向け」、「医療提供者向け」など、各ヘルスケアプレーヤーに対するデータを活用した事業展開を進めています。

（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 • コンサルティングによるデータ利用拡大・付加価値向上が加速 • 情報銀行およびマイナポータル対応などの動きを捉え、ヘルスケアサービスを展開したい大手金融機関などにも積極的に提案中
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

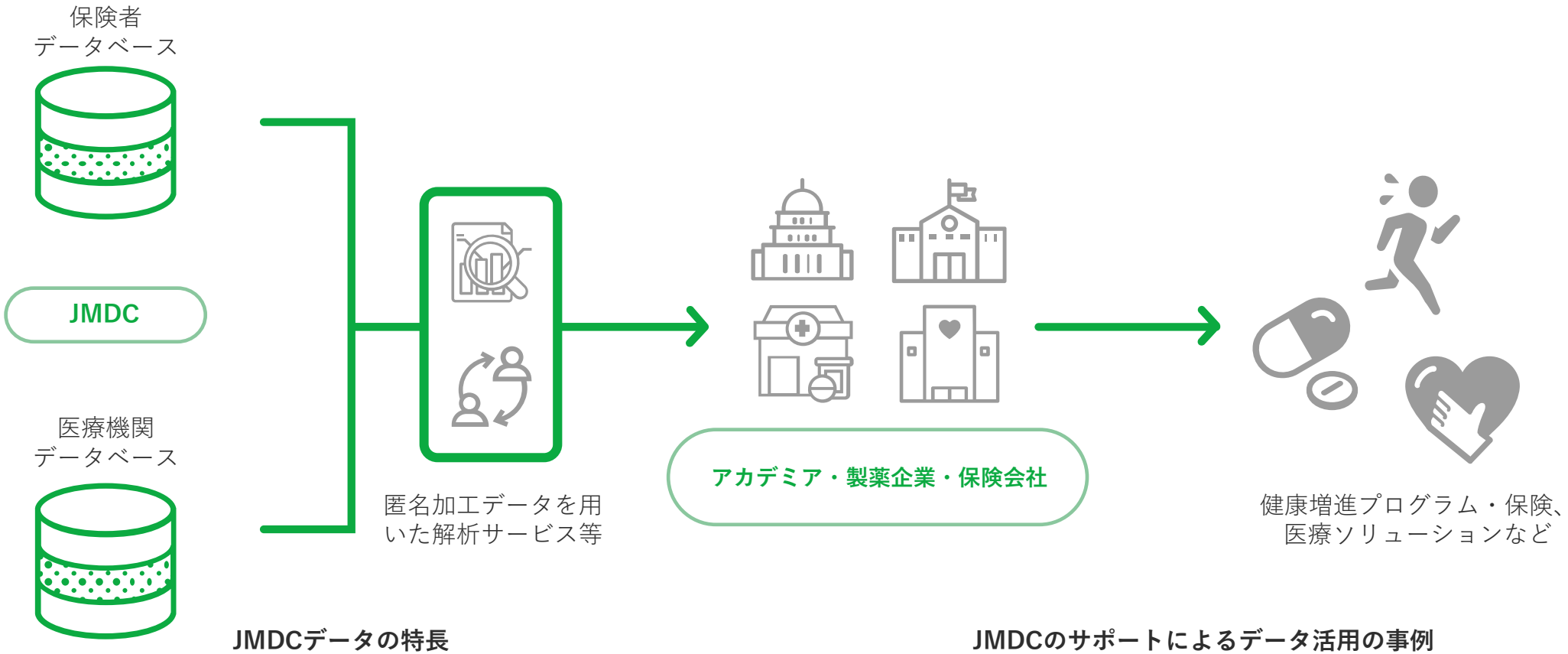
（22/3期上半期実績）



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1,000万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
- 保険者データだけでなくいDPCデータ、カルテデータ、薬局データを豊富に有し複合的な提案が可能

JMDCのサポートによるデータ活用の事例

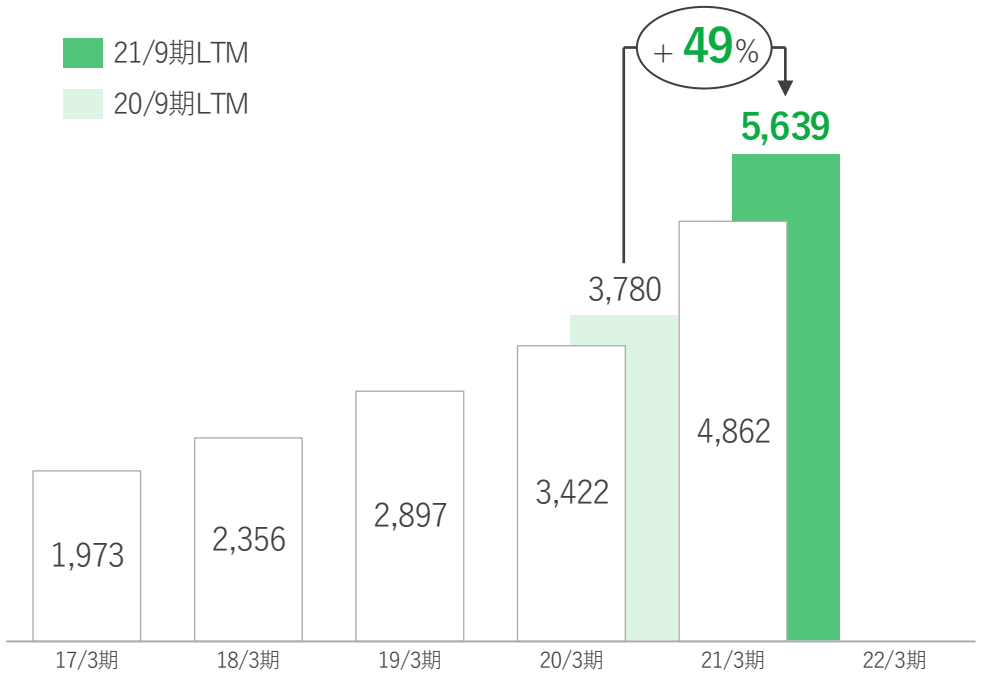
- 疫学データによりアンメットメディカルニーズの把握
- データベースによる市販後調査
- ポピュレーションデータによる新たな保障ニーズの探索
- 保険会社の引き受け基準の最適化
- 健診データ分析による健康増進プログラムの策定

インダストリー向け：データ活用の事業状況

全てのクライアントセグメントにおける取引額は引き続き拡大しています。とりわけ、上位クライアントの用途拡大が加速しています。

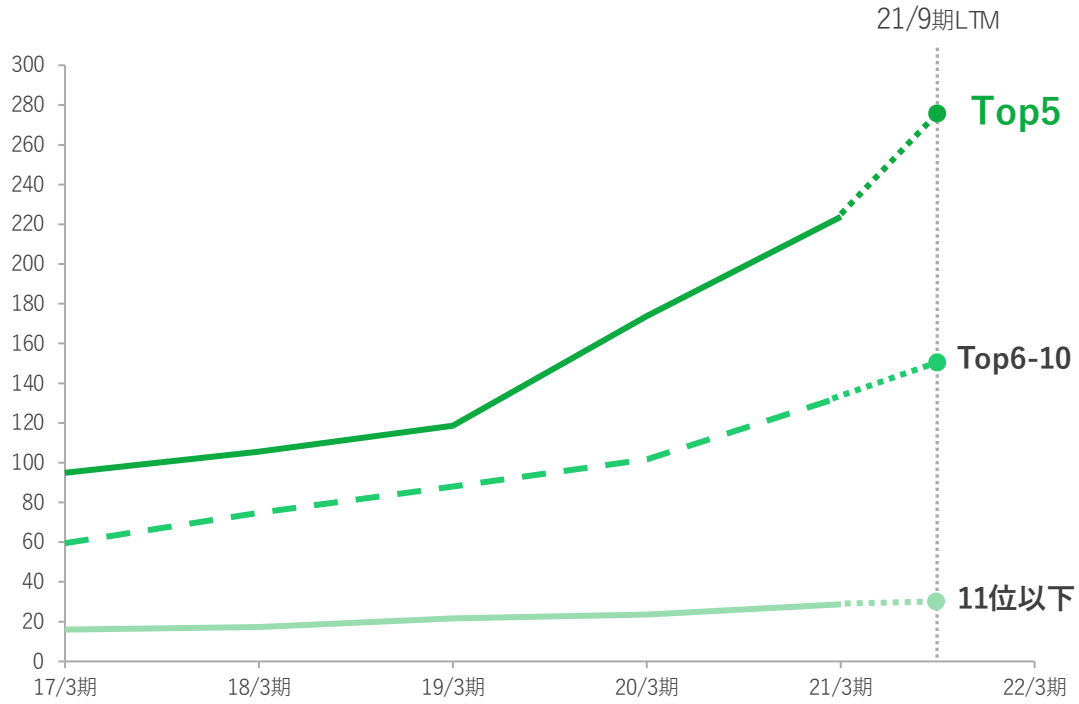
インダストリー向けデータ活用　売上

（単位：百万円）



クライアントセグメント毎の1社あたり年間取引額

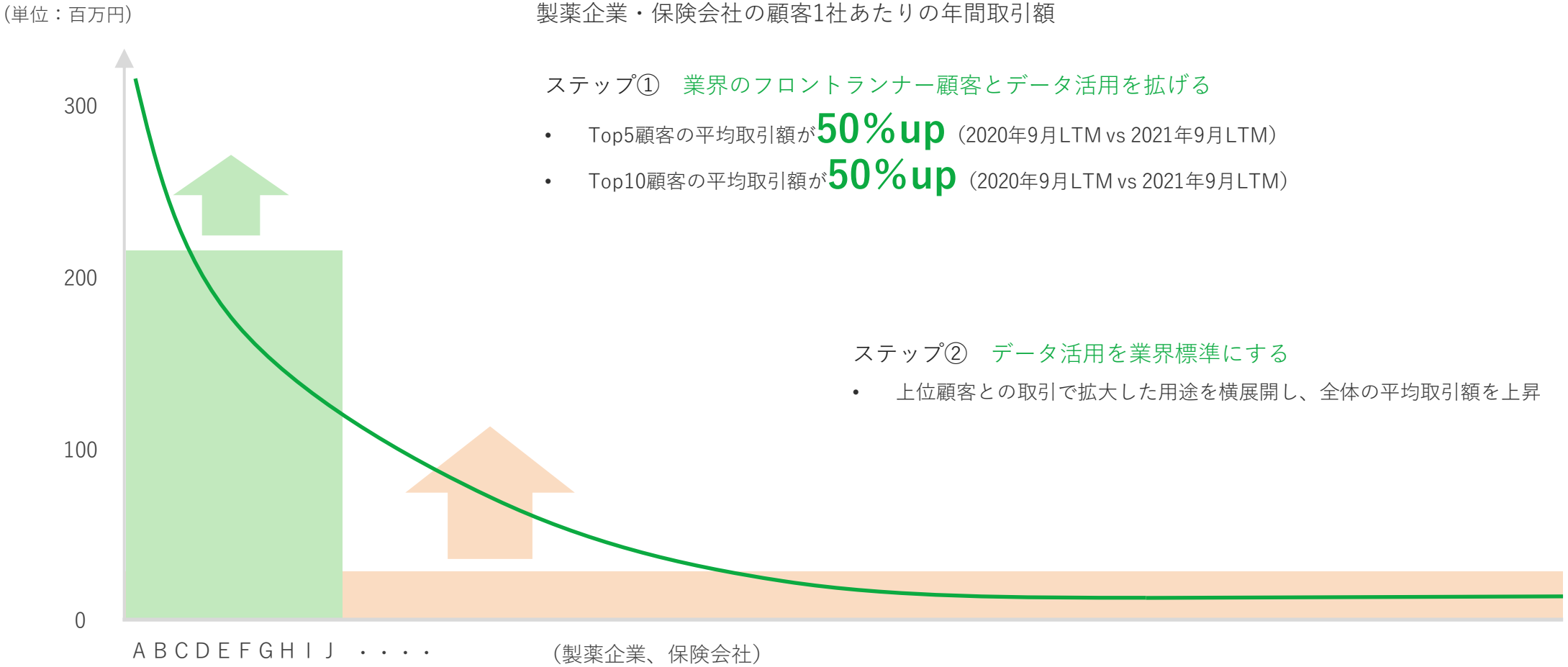
（単位：百万円）



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。
LTM：Last Twelve Months（直近四半期から過去12ヶ月）

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**50%up**（2020年9月LTM vs 2021年9月LTM）
- Top10顧客の平均取引額が**50%up**（2020年9月LTM vs 2021年9月LTM）

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。

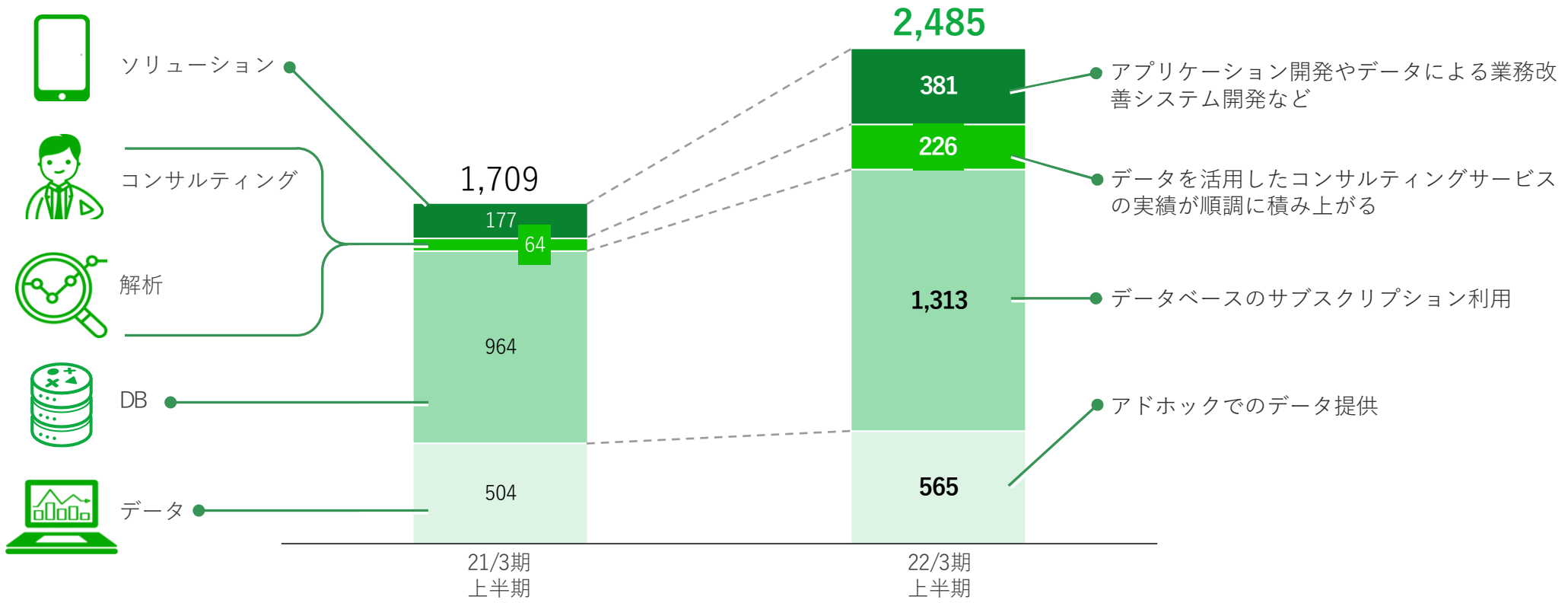


インダストリー向け：アップセルに向けた取り組み

データ活用の量的な拡大に加え、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が順調に立ち上がっています。

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：アップセルの例（製薬企業向けコンサルティングサービスの具体例）

製薬企業とのプロジェクトテーマも多岐に渡っており（進行中のものを含む）、上市前の戦略立案やデジタル関連まで様々な領域で支援を行っています。

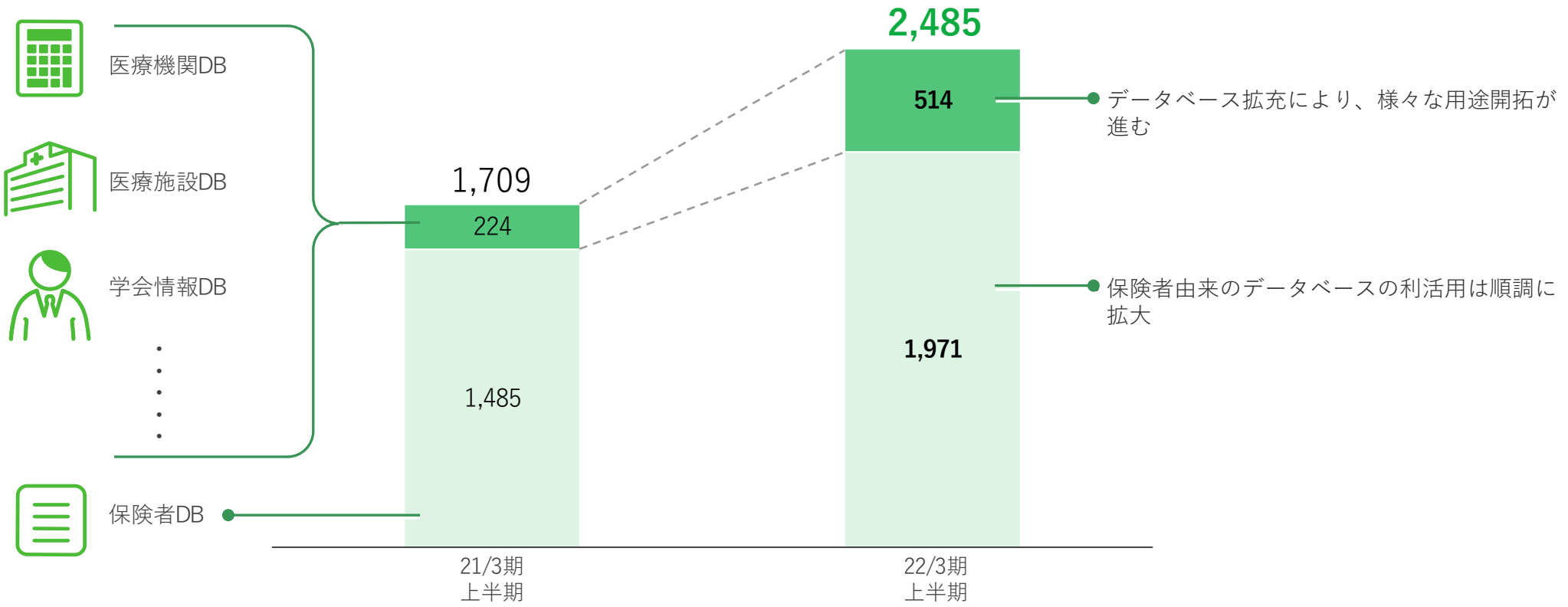
	企業	テーマ	疾患領域	内容
1	内資製薬	デジタル新規事業	精神	精神疾患患者に対するデジタルサービス企画開発
2	内資製薬	地域別の患者数	希少疾患	保険病名が実態とずれている希少疾患の患者数精緻化
3	内資製薬	トリートメントフロー	消化器	レセプトより細かい術式レベルでの治療フローの確認
4	外資製薬	疾患の原疾患分析	神経	複数の原疾患を持つ疾患の源泉のシェア特定
5	外資製薬	RWD活用新規事業	-	RWDを活用した新規事業立案ワークショップ実行
6	内資製薬	営業ポテンシャル特定	消化器	ターゲット患者への効率的アプローチ分析
7	外資製薬	営業ポテンシャル特定	消化器	リアルワールドデータを用いた個別患者の治療実態の把握
8	内資製薬	開発の効率化	代謝・内分泌	試験プロトコールのRWDを用いた効率化サポート
9	内資製薬	デジタル新規事業	精神	デジタルサービスの事業計画立案
10	外資製薬	治療実態の把握	循環器	保険病名が正確でない疾患の精緻な患者数及び治療実態
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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

様々なデータ種類を活用し、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。

クロスセルの状況（データ種類別売上）

（単位：百万円）



インダストリー向け：クロスセルの例（薬局由来データの提供）

薬局由来のデータ提供を開始。製薬企業やアカデミアのニーズに応じて、更に幅広いデータ提供を行うことが可能となりました。また、速報性などの特長を活かしコンサルティングサービスにも活用していきます。

	概要
規模	**3,500店舗** • 全国の薬局約6万店舗の5%を占める国内最大級の薬局データベース • 今後継続的に規模を拡大し、更に有用なサービスへと進化
速報性	最速 **3営業日**で反映 • タイムリーに最新の薬局データを取得することでスピーディな市場把握に活用
全国代表性	**バランスのよい**薬局ポートフォリオ • 全国各地域の分布、薬局の規模や特定チェーン薬局の偏りが少ない

今後さらに規模を拡大することに加え、速報性や代表性などの強みを活かすことで、薬局レセ分野のリーディング企業を目指すとともに、保険者・医療機関レセの補完としても活用

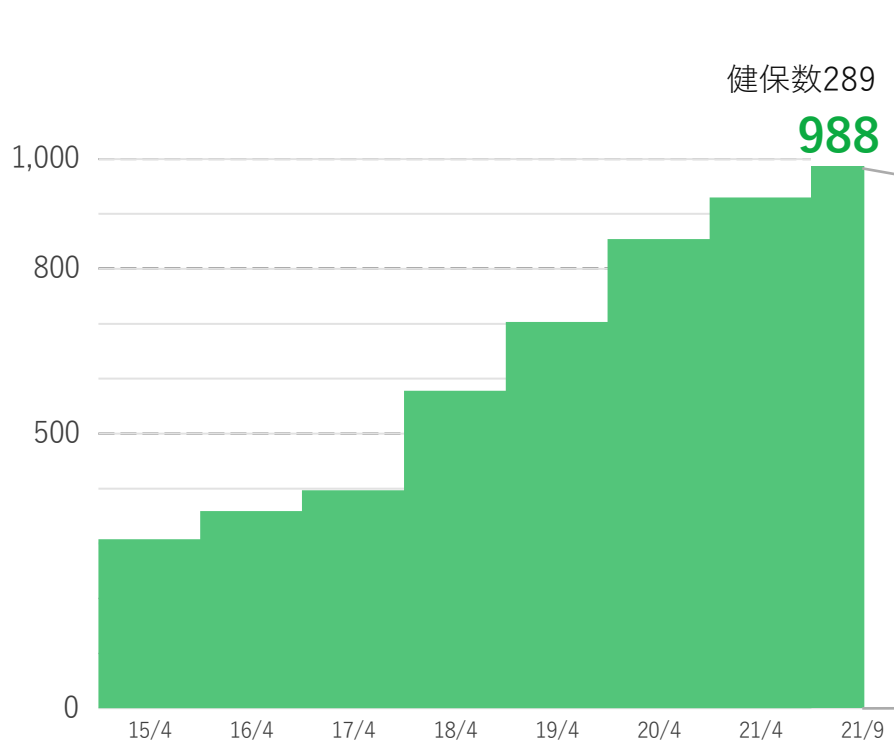
保険者・生活者向け：データ基盤の広がり

早期の1,000万人母集団の達成を見込み、さらに高い目標を定め健康保険組合における圧倒的なポジションを築きます。加えて、自治体や協会けんぽへのサービス提供も加速させます。

JMDC母集団数推移

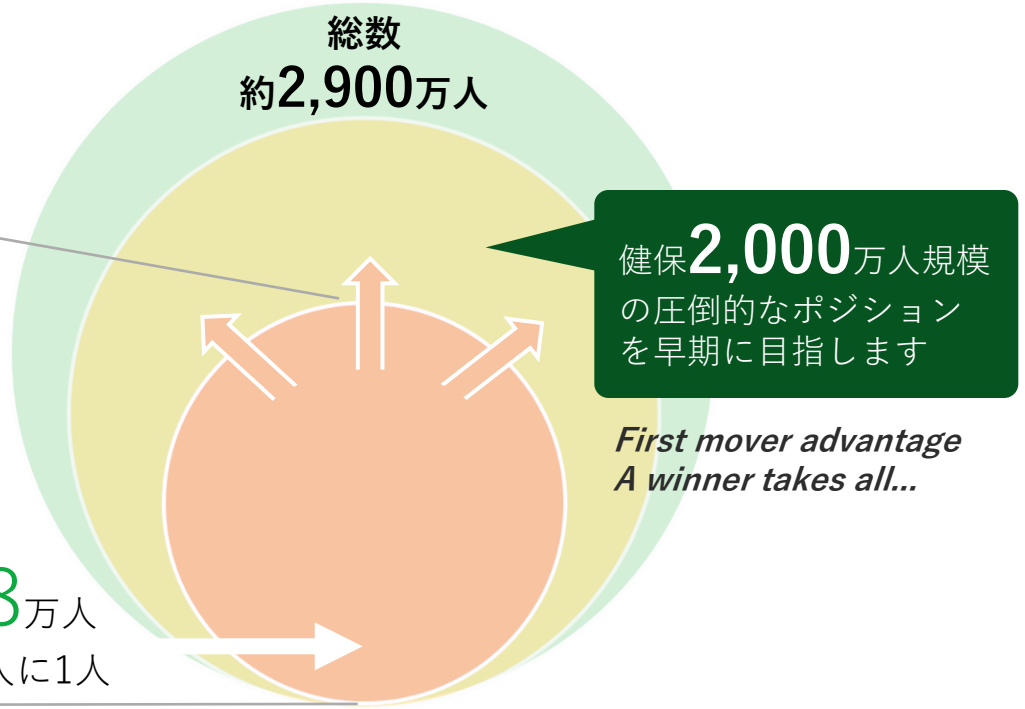
コロナ禍においても母集団は順調に増加

（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2.9人に1人



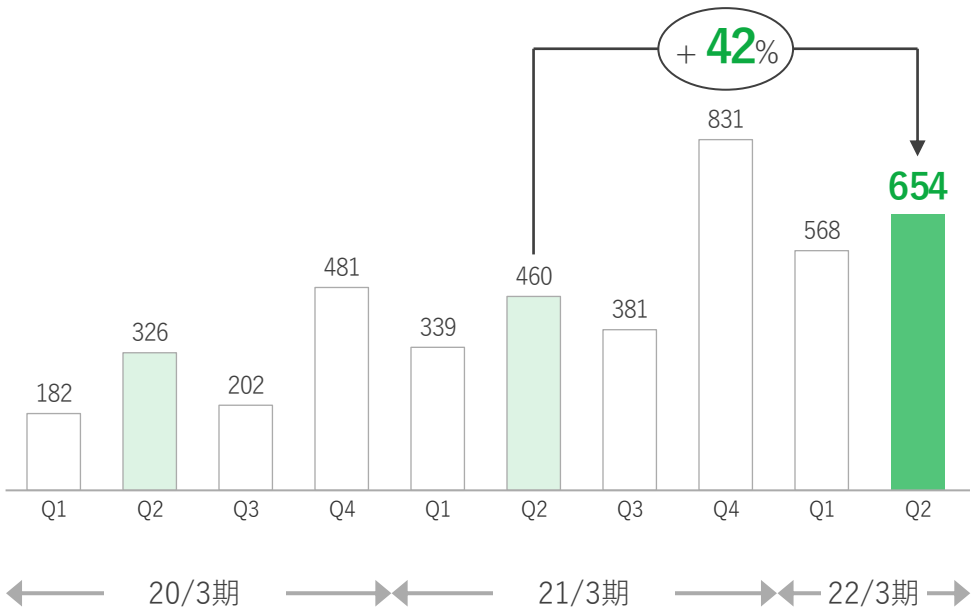
Note: 加入者は各年の4月末及び9月末時点で継続契約を締結している（単発取引を除く）取引健康保険組合の組合員数の合計（四捨五入）。但し、過去の組合員数は当該時点の取引健保の現在の組合員数の合計。

保険者・生活者向け：事業の状況

Pep Upを通じた様々なソリューションの提供が広がっています。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が加速しています。

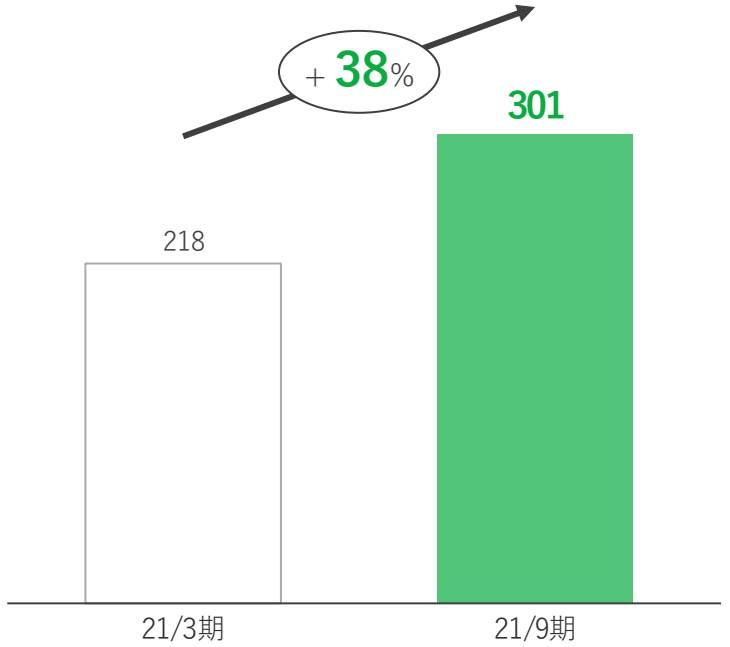
保険者・生活者向け事業売上　四半期推移

（単位：百万円）



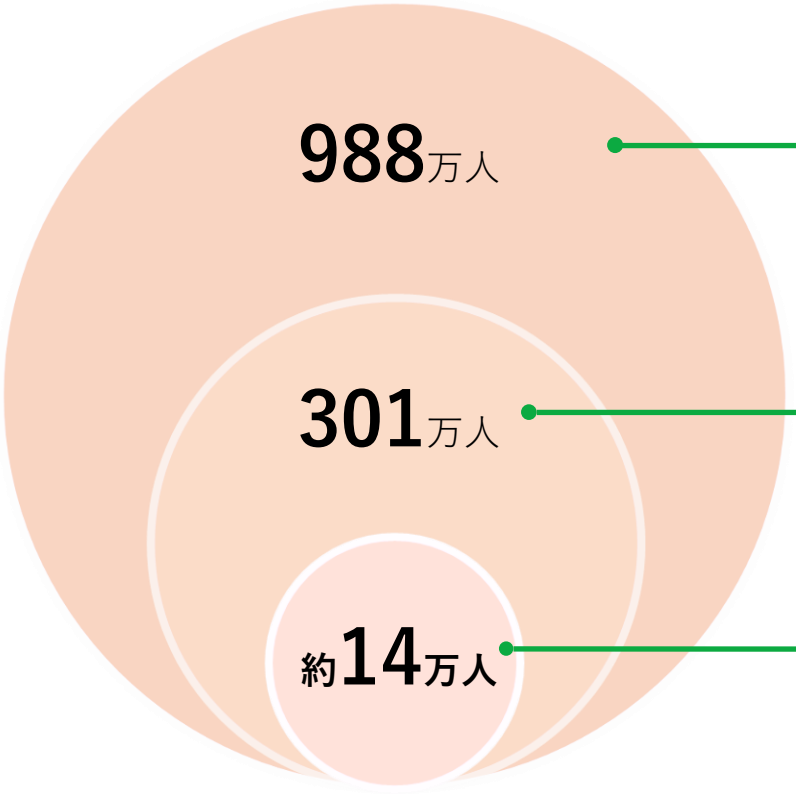
Pep Up　ユーザーID数

（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）

988万人	母集団 ヘルスデータプラットフォーム	2,000万人を視野に拡大
301万人	Pep Up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14万人	サービスユーザー 年間5,000円以上/人	ユーザー率10%



Note: 2021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並びにID発行数の推計

保険者・生活者向け：Pep Upの機能拡充と活用の広がり

新型コロナウィルスワクチン接種を記録することで、その後のレセプトとの照合による安全性調査や疫学研究など、より社会に役立つデータ活用の可能性を切り拓いていきます。

Pep Upお薬手帳



- レセプトから全ての調剤薬局の調剤履歴を自動でデータ連携
- 他の電子お薬手帳との連携可能

Pep Upワクチン接種記録

- Covid-19等の予防接種済証の電子化
- 接種済ワクチンに関する情報提供
- 家族の予防接種証の管理
- 接種予定日の管理



15万人が入力し、レセと組み合わせ
大規模な調査基盤に

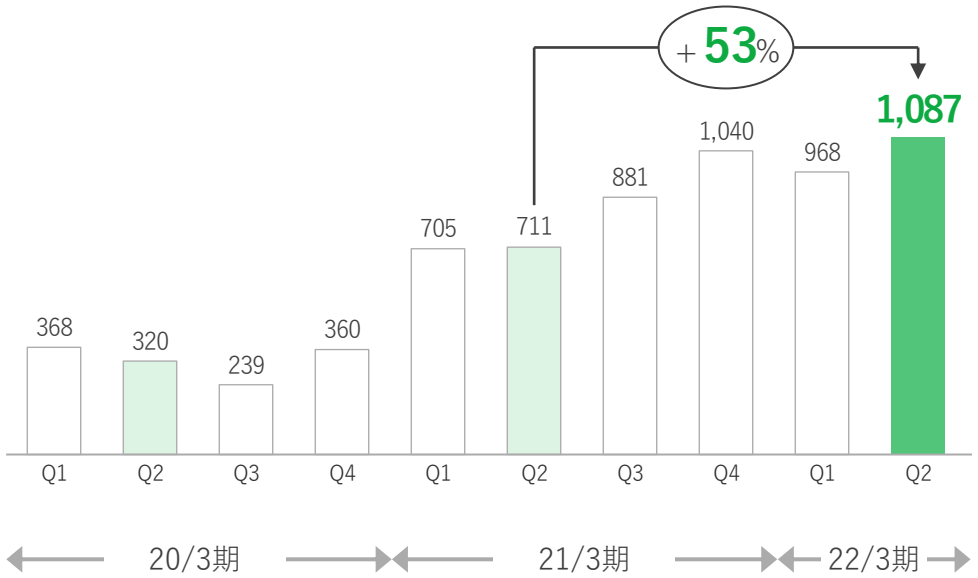
- 新型コロナウィルスワクチン等の安全性等の調査（準備中）
- 学術機関、製薬企業との疫学研究
- 被験者リクルーティング
- ポリファーマシー削減
- アドヒアランス勧奨
- 重症化予防

医療提供者向け：事業の状況

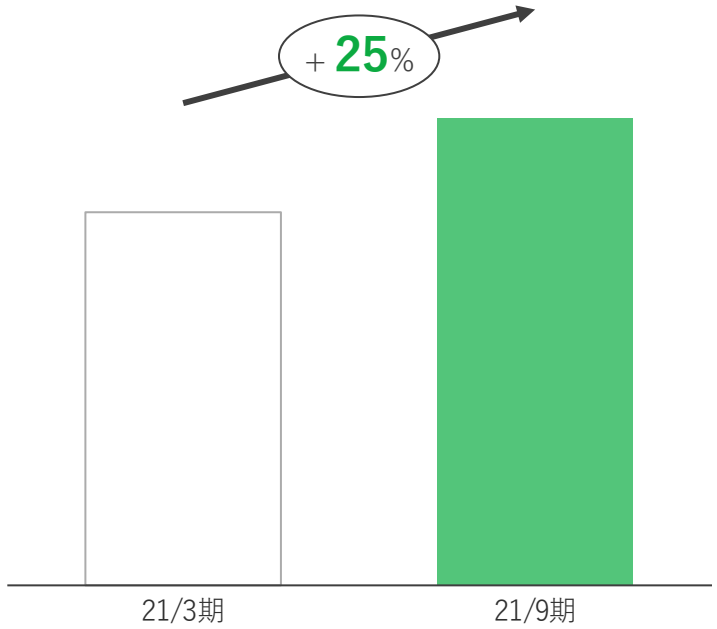
アイシーエムの当社グループへの参画により、医療提供者向けサービスをより一層強化し拡充しました。また、医療機関由来データの基である契約施設数は順調に拡大を続けております。

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

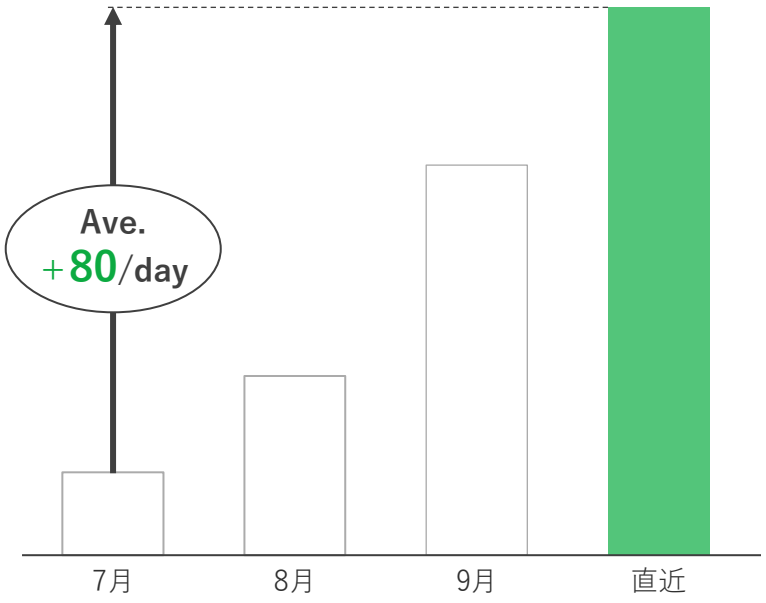


医療提供者向け：医師プラットフォーム構築（イシヤクのローンチ）

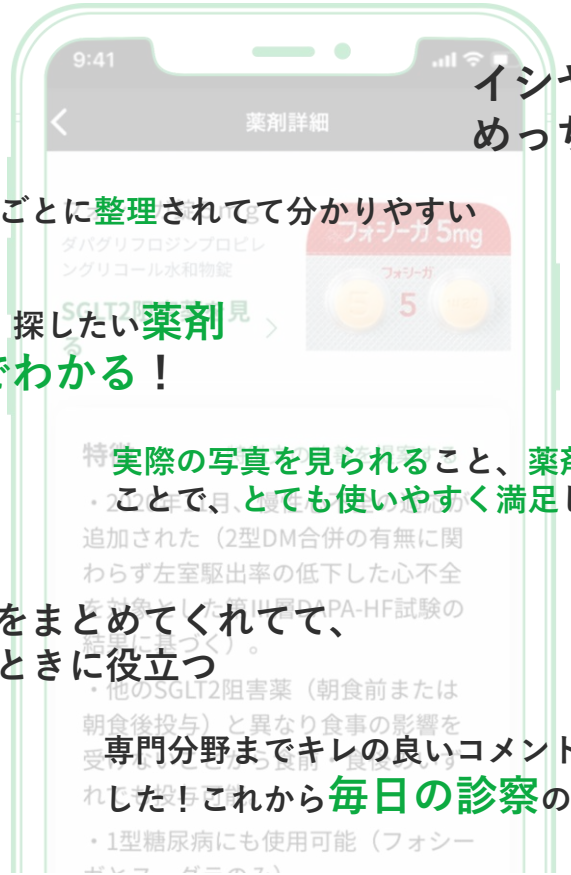
ローンチ以降、利便性の高さから口コミでユーザーが拡大しています。引き続き、会員数の拡大と専門医サークルの協力を得てコンテンツの充実を推し進めていきます。

イシヤク　ユーザーID数

（単位：人）



イシヤク　ユーザーからの声



イシヤクアプリってめっちゃ便利！

薬効ごとに整理されてて分かりやすい

薬剤名を入力するだけで、探したい薬剤の効果や投与量までわかる！

実際の写真を見られること、薬剤の比較ができることで、とても使いやすく満足しています

薬の使い方や特徴をまとめてくれてて、ささっと調べたいときに役立つ

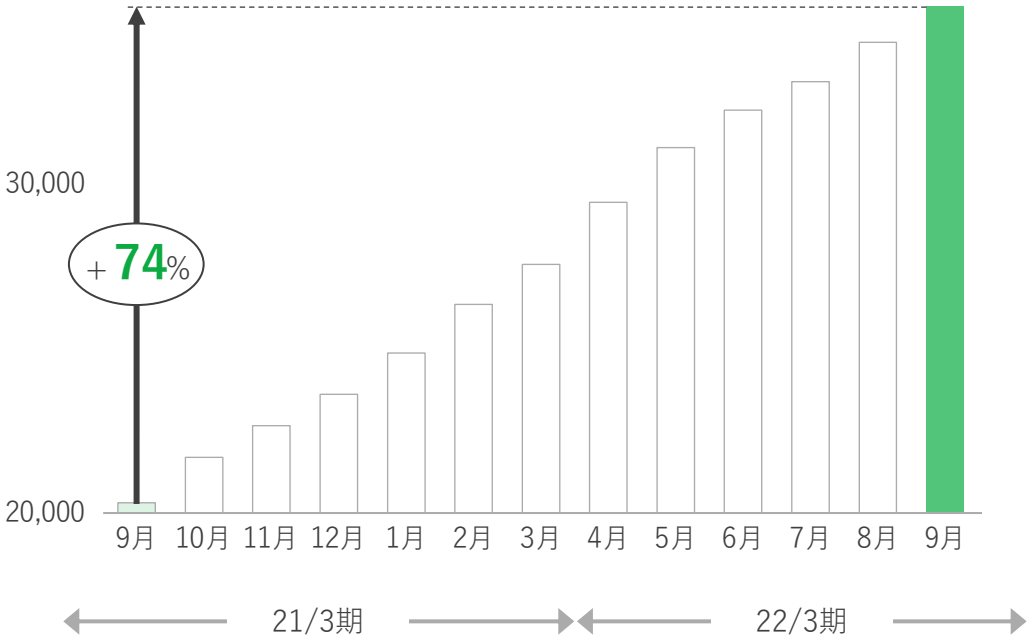
専門分野までキレの良いコメントですごいと思いました！これから毎日の診察の時に使います！

医療提供者向け：医師プラットフォーム構築（Antaaのグループイン）

Antaaのグループインにより、医師プラットフォームが急速に立ち上がりました。学習意欲の高い会員医師に向けたコンテンツの充実と会員医師の拡大により臨床力の向上を支援します。

Antaa 会員医師アカウント数

（単位：人）



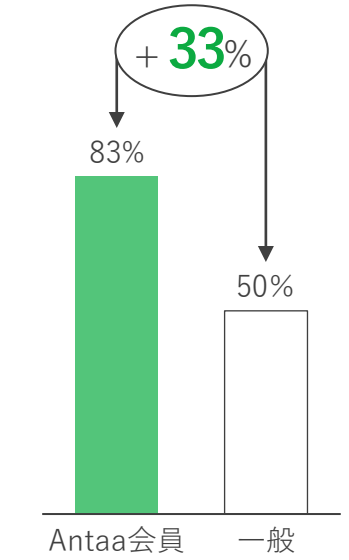
Antaaの提供するサービスとユーザーの横顔

Antaa Slide
ストック型知見共有

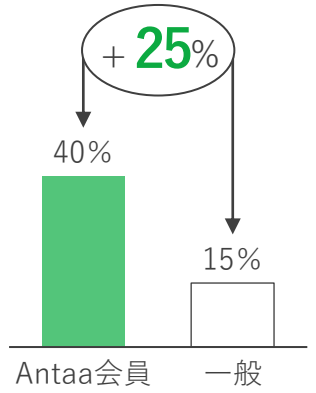
Antaa QA
医師間 Q & A

Antaa Channel
オンライン勉強会

自費での外部研修参加



1日1時間以上の自己学習

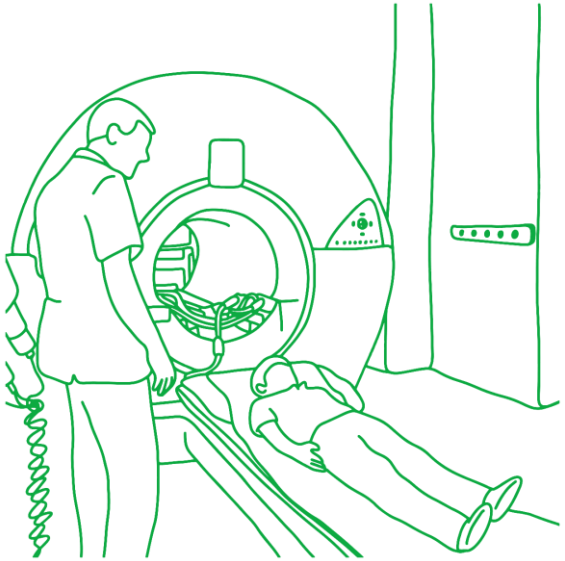


Note: Antaa調べ

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6,000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。



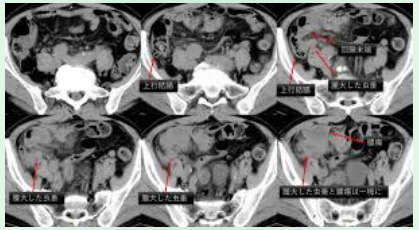
契約医療機関数

954

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

789

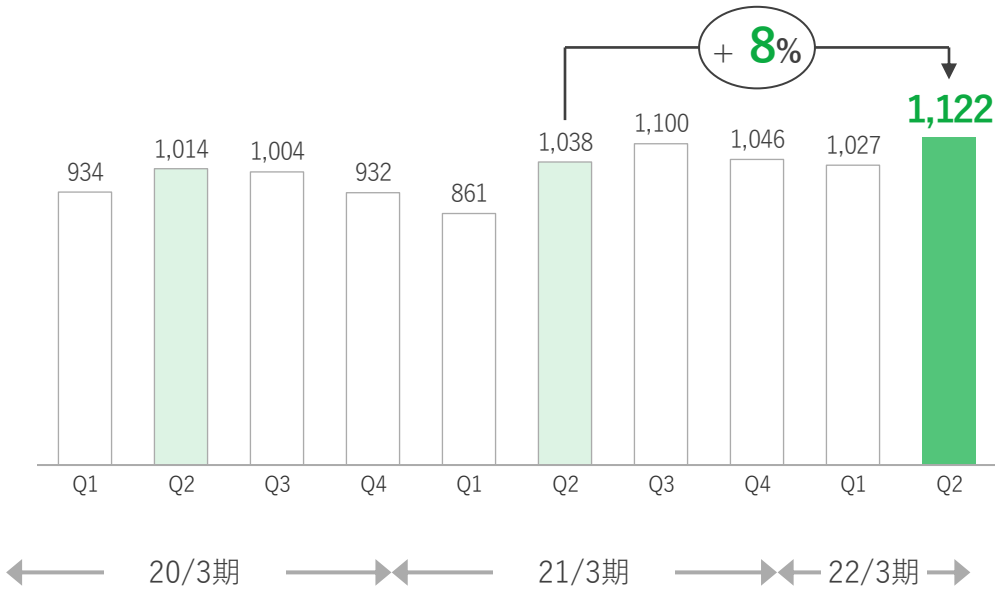
Note: DtoDとは医療機関と外部専門医との連携の意味（Doctor to Doctor）。業界シェアは、ドクターネットの遠隔読影マッチングサービスの売上3,731百万円（2021年3月期）を遠隔読影サービスの市場規模14,118 百万円（2020年予測、矢野経済研究所「2020年版 医用画像システム（ＰＡＣＳ）・関連機器市場の展望と戦略」）で除して算出
出典:厚生労働省「令和元(2019)年医療施設動態調査」、公益社団法人日本放射線学会HPの専門医一覧

遠隔医療事業：業績

Covid-19の影響が一部で続いておりますが、強固な需要に支えられ画像診断依頼件数は緩やかな回復基調にあります。他方、コロナ禍での体質改善の効果により収益は過去最高となっています。

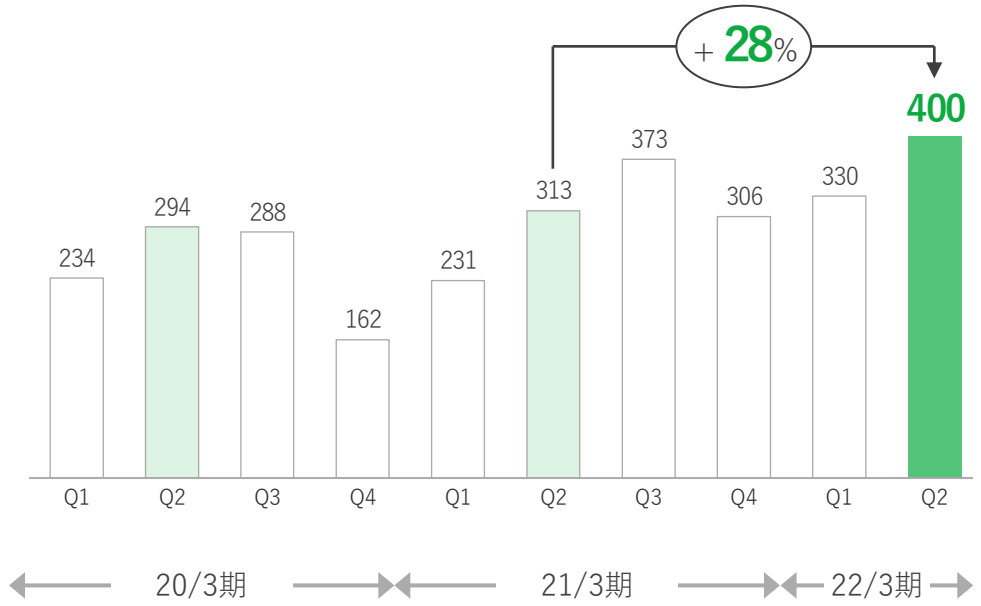
遠隔医療事業売上　四半期推移

（単位：百万円）



EBITDA　四半期推移

（単位：百万円）

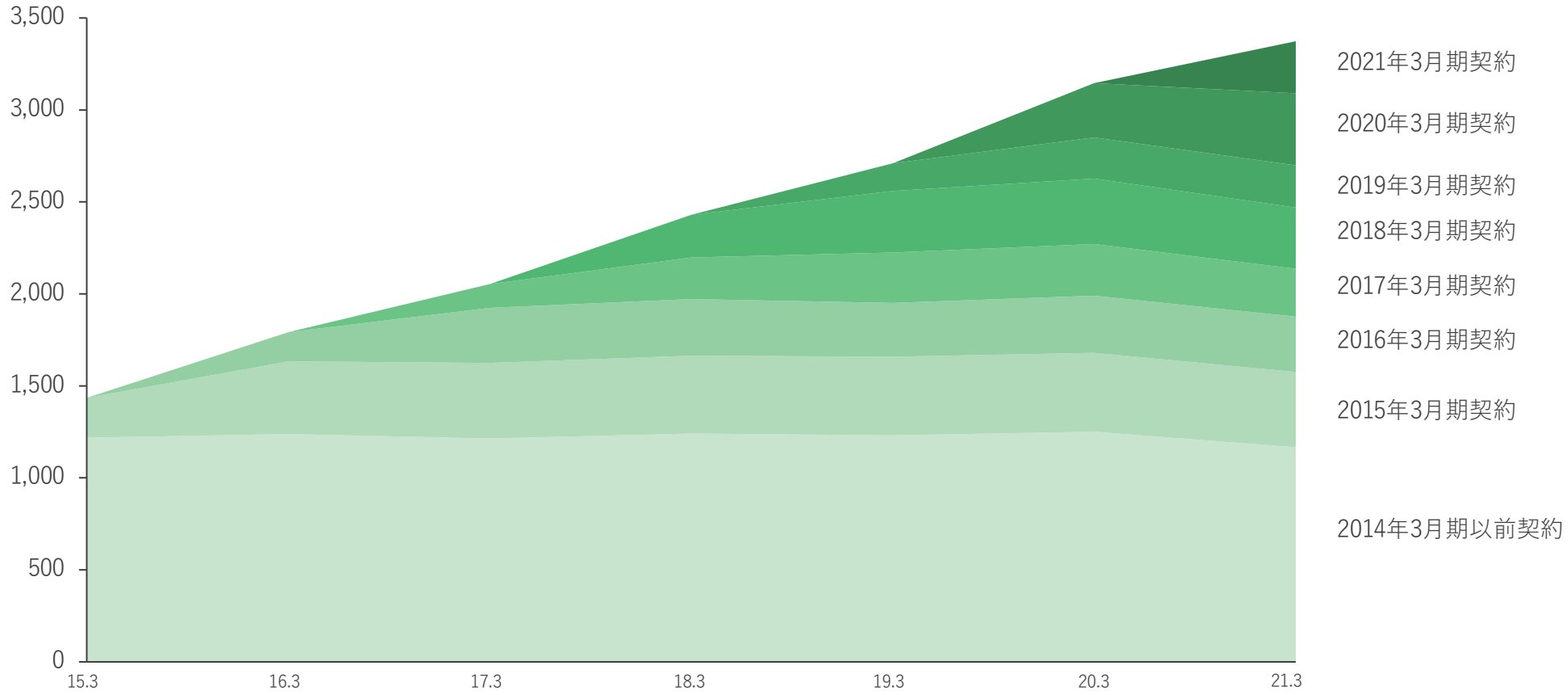


Note: EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費±その他の収益・費用

遠隔医療事業（Tele-RADサービス）：事業の構造

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、各施設の検査数の回復に伴い画像診断依頼件数も増加し、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）



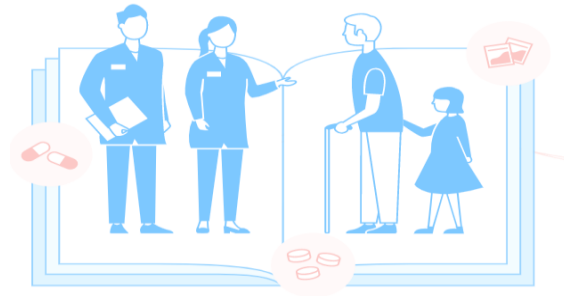
Note: 売上は経営管理上の数値。ドクターネットは2018年4月より連結財務諸表に取り込んでおりますが、上記はそれ以前からの数値を含めて記載

Section 5

調剤薬局支援事業

調剤薬局支援事業（P-CUBE n）：概要

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」を展開。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います。



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

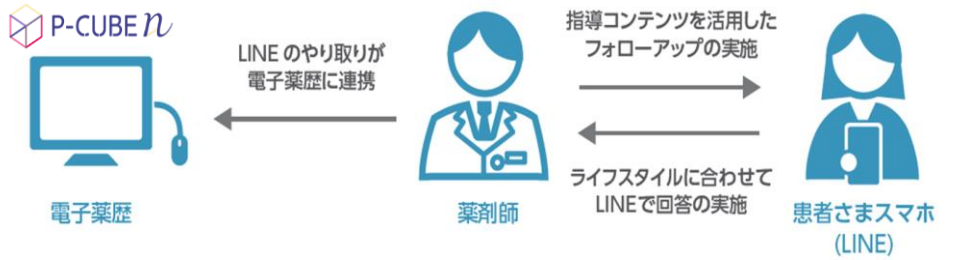
フォロナビ

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

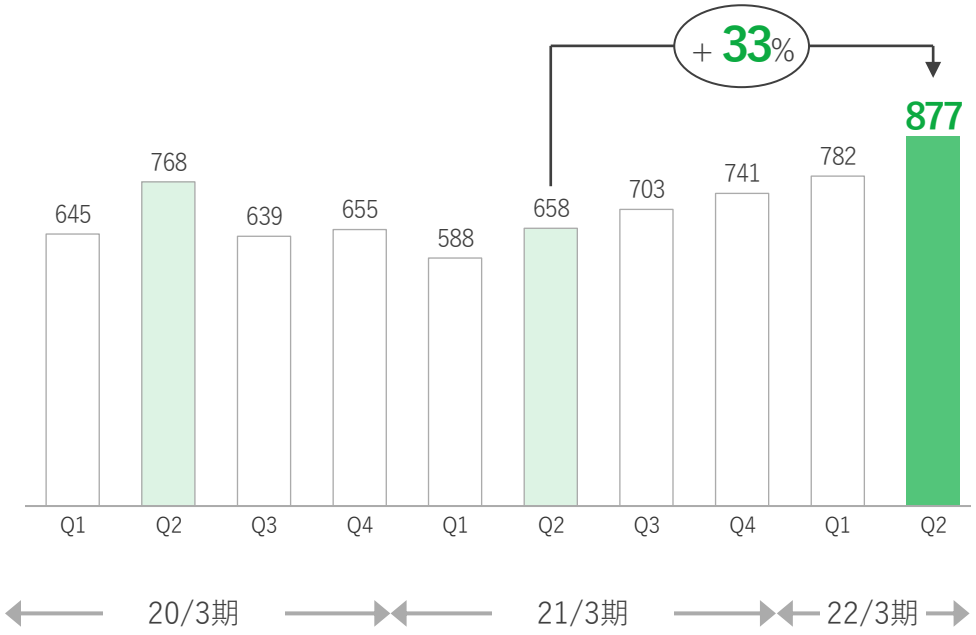
処方薬や症状に応じた指導要点のコンテンツを搭載。服薬フォローのやり取りをオートメーション化。

調剤薬局支援事業：業績

調剤薬局の投資抑制の影響を未だ一部受けておりますが、1Qに実施したM&Aにより事業規模が拡大しております。

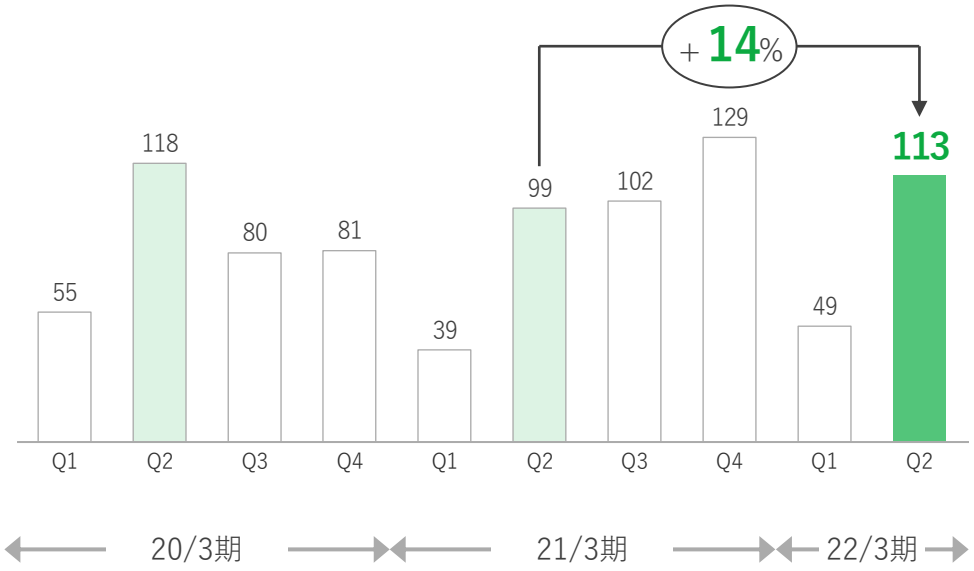
調剤薬局支援事業売上　四半期推移

（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±その他の収益・費用

Section 6

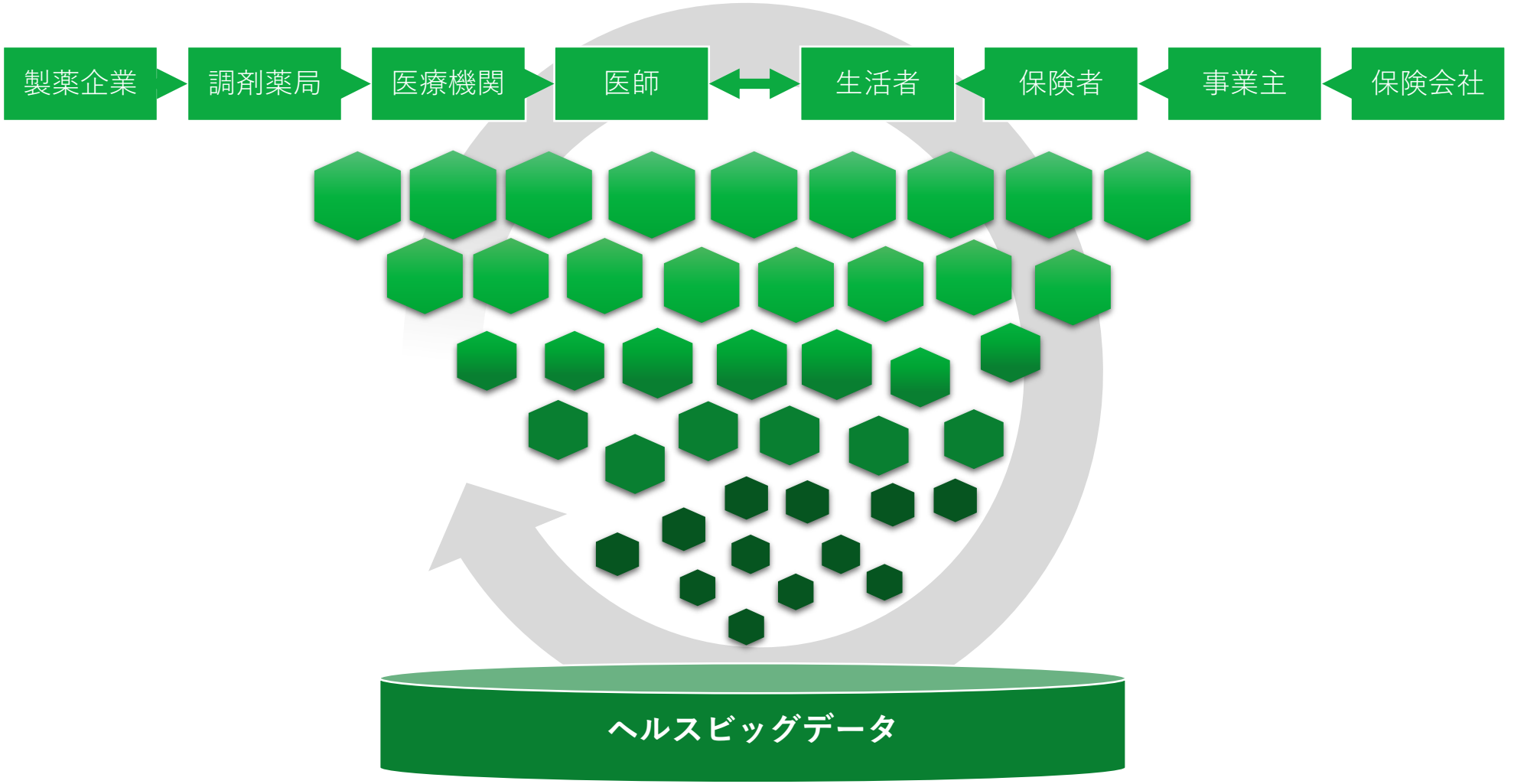
事業展望

「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

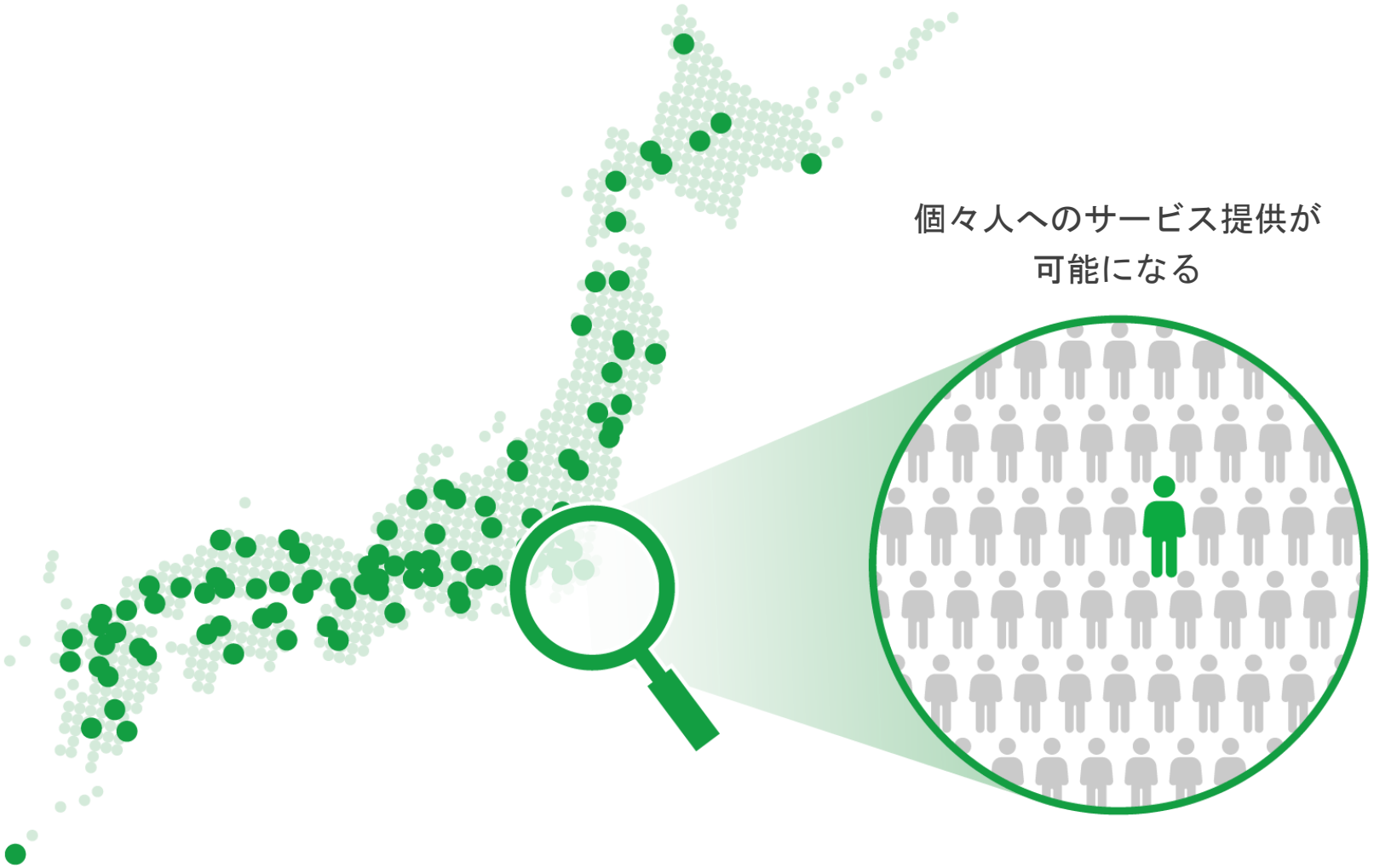
ヘルスケアビッグデータの**志**

日本のヘルスケアの主要な領域においてデータ環境の構築を進めてきています。これからもデータを活用した真の医療の発展に向けて、志を高く取り組みます。



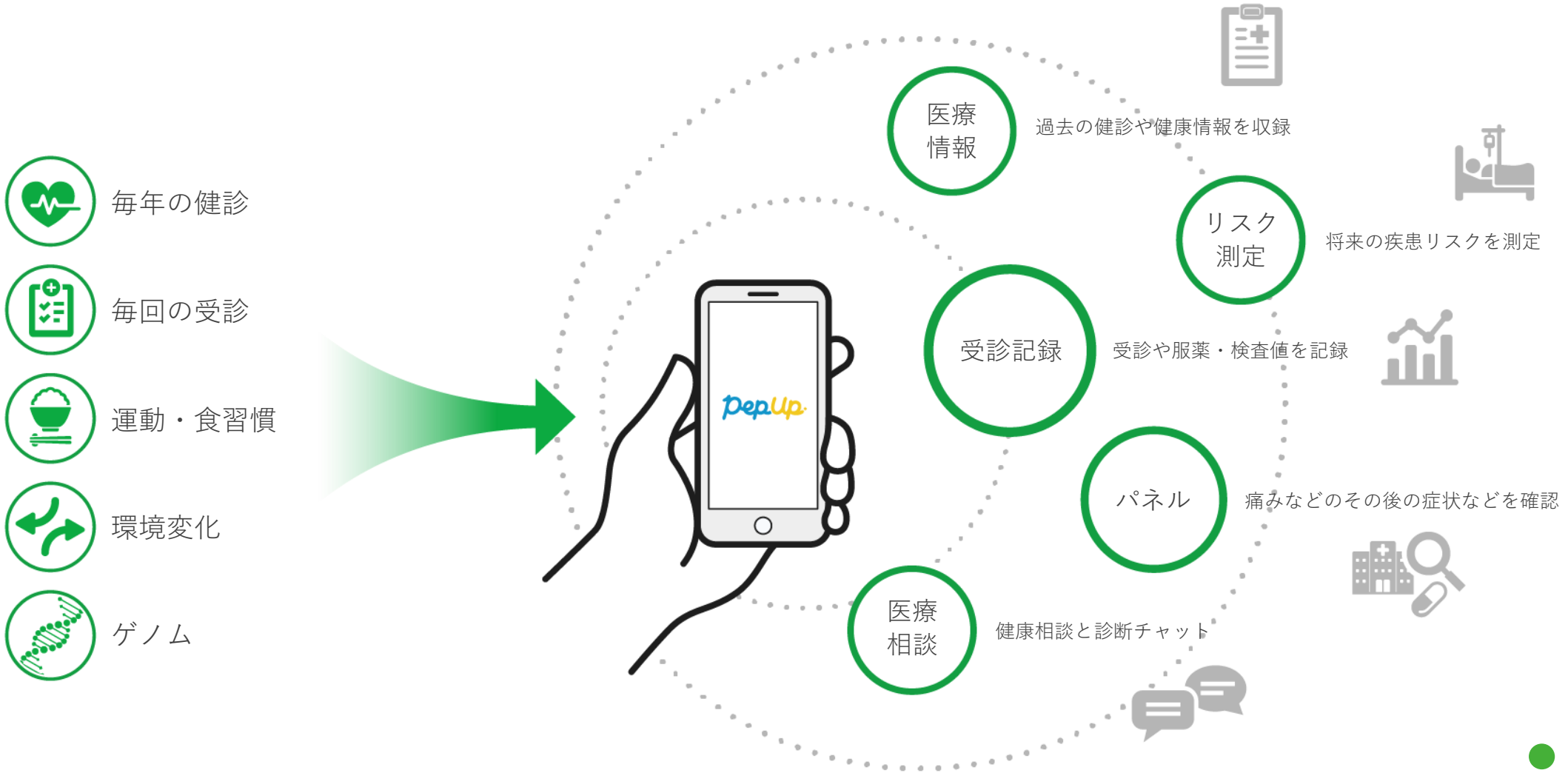
もし**5,000万人**の保険者データを持てたら

ポピュレーションから個別化へ、プライマリーから希少疾患へ、すべての医療局面でデータ活用していくことが可能となります。
また、データにより保険者の役割を高度化することで、財政困難な保健事業をROIの適った成長事業に発展させていくことを目指します。



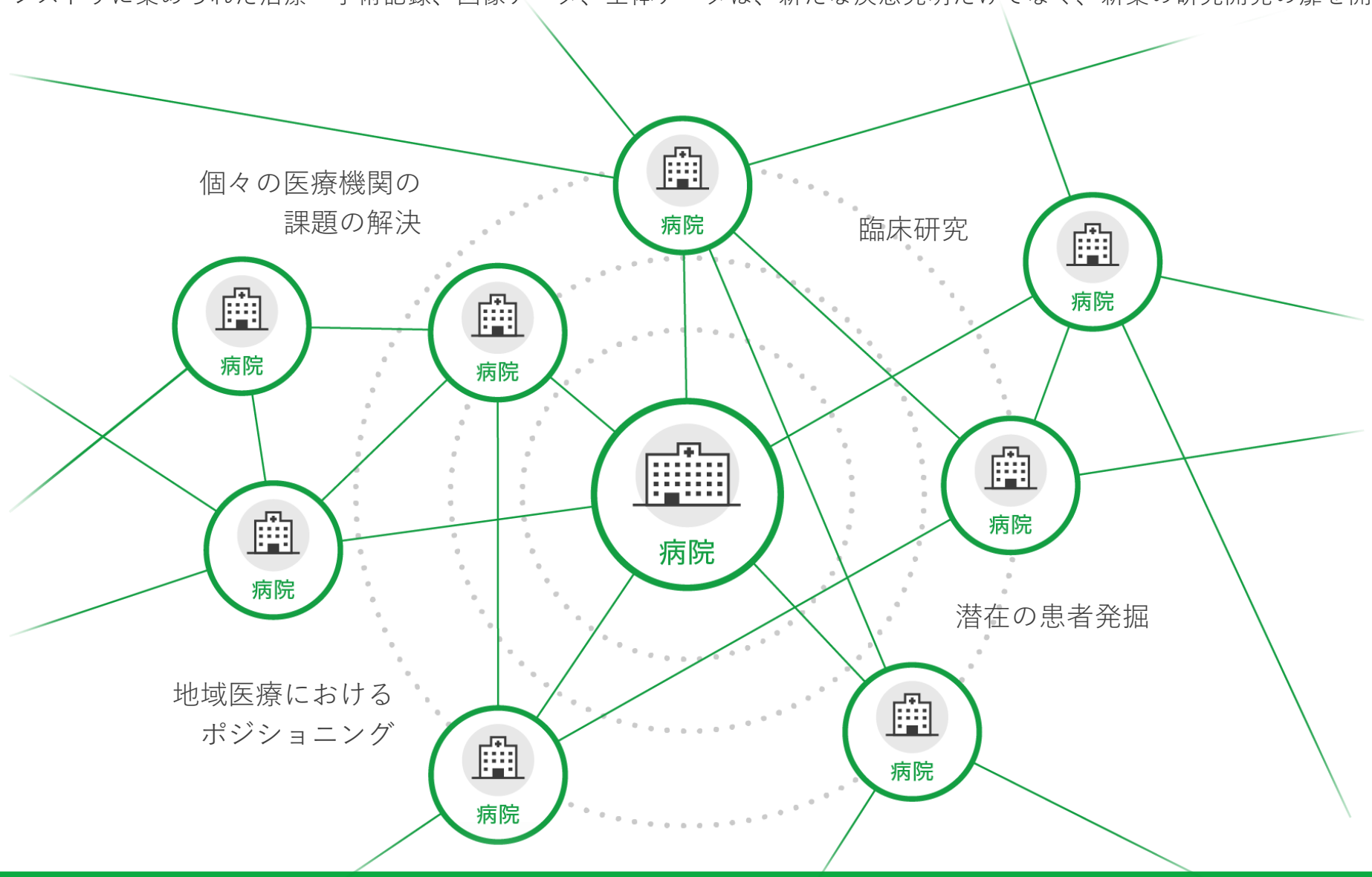
もし**2,000万人**の生活者とPHRでつながれたら

毎年の健診結果、毎回の受診記録にとどまらず、運動・食事習慣や生活環境、ゲノムまで連携することで、1人ひとりの疾病リスクやその回避策を提示し寄り添いながら、健康増進行動へ導くことが可能となります。
また、個別化医療、患者発掘、デジタル診断、ヘルスケアのマーケットプレースとして大きな事業可能性が想定できます。



もし**3,000医療機関（病院）**の症例データを解析できたら

医療機関に眠るデータを整備することで、個々の施設の経営課題の解決、臨床効果の向上につなげることができます。
また、施設レジストリに集められた治療・手術記録、画像データ、生体データは、新たな疾患究明だけでなく、新薬の研究開発の扉を開きます。



もし**25,000薬局**における処方データをリアルタイムにチェックできたら

処方の出口である薬局のデータを確認することで、薬剤禁忌、多剤併用といった薬剤に関わる課題を効果的に解決することが可能となります。
それとともに、タイムリーな処方確認は、製薬企業におけるマーケティング施策の速報性が高く、極めて正確な効果測定に役立ちます。



全国の薬局

リアルタイムの
処方データ



もし**20万人の医師**へデータによる気づきを伝えられたら

患者データやリアルワールドデータを観察することを通じた医師のデータリテラシー向上は、自身の臨床・学術研究における専門性を飛躍させるカギとなります。プライマリーから個別化医療へ展開する製薬企業にとっても、次世代 KOLとの関係構築に役立ちます。





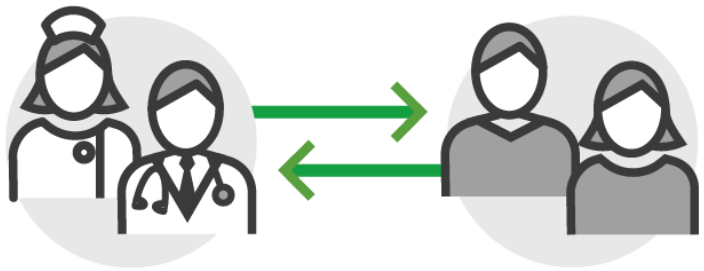
医師がデータ・デジタルを使いこなし
医療を進化させる

もし**2,000万人患者**と**20万人医師**をDxでつなげられたら

患者と医師のコミュニケーションをデジタルで補完することで、受診歴や服薬記録を踏まえた診療や観察につなげます。医療の在り方も、対症療法から、健康リスク管理へその役割は変わります。
また、こうしたすべての患者と医療の接点におけるデータは、インダストリーにとっても医療支援を行ううえでとても有意義なものとなります。

データによる
医療知見・知識の飛躍

医師間ネットワーク



医療従事者　　患者

健診・受診・服薬
データの収集分析

個々人のヘルス
リスク分析

今の事業の**その先へ**

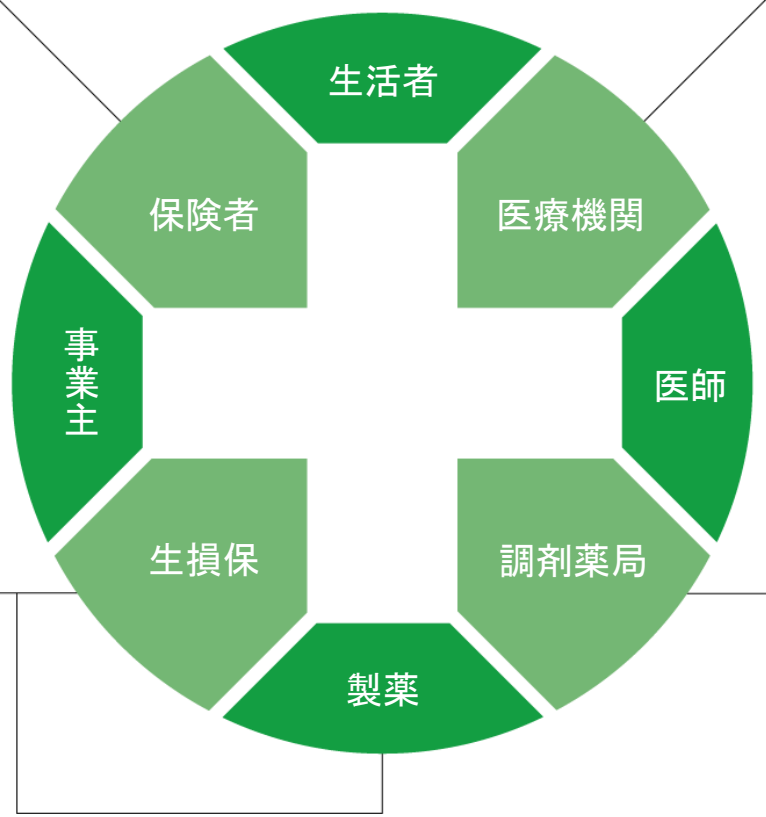
フィールド	サンプルの代表性から、全数をカバーする網羅性へ
アウトプット	匿名加工データベースから、データを活用しあうネットワークへ
バリュー	観察研究から、個々に適したソリューション提供へ
マーケット	データ利活用需要から、医療費・ヘルスケア市場の全体へ

医療の進化の支援という同じ想いを持つ医療側・保険者側・パートナー企業と力を合わせ、
この志を実現していきます。

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

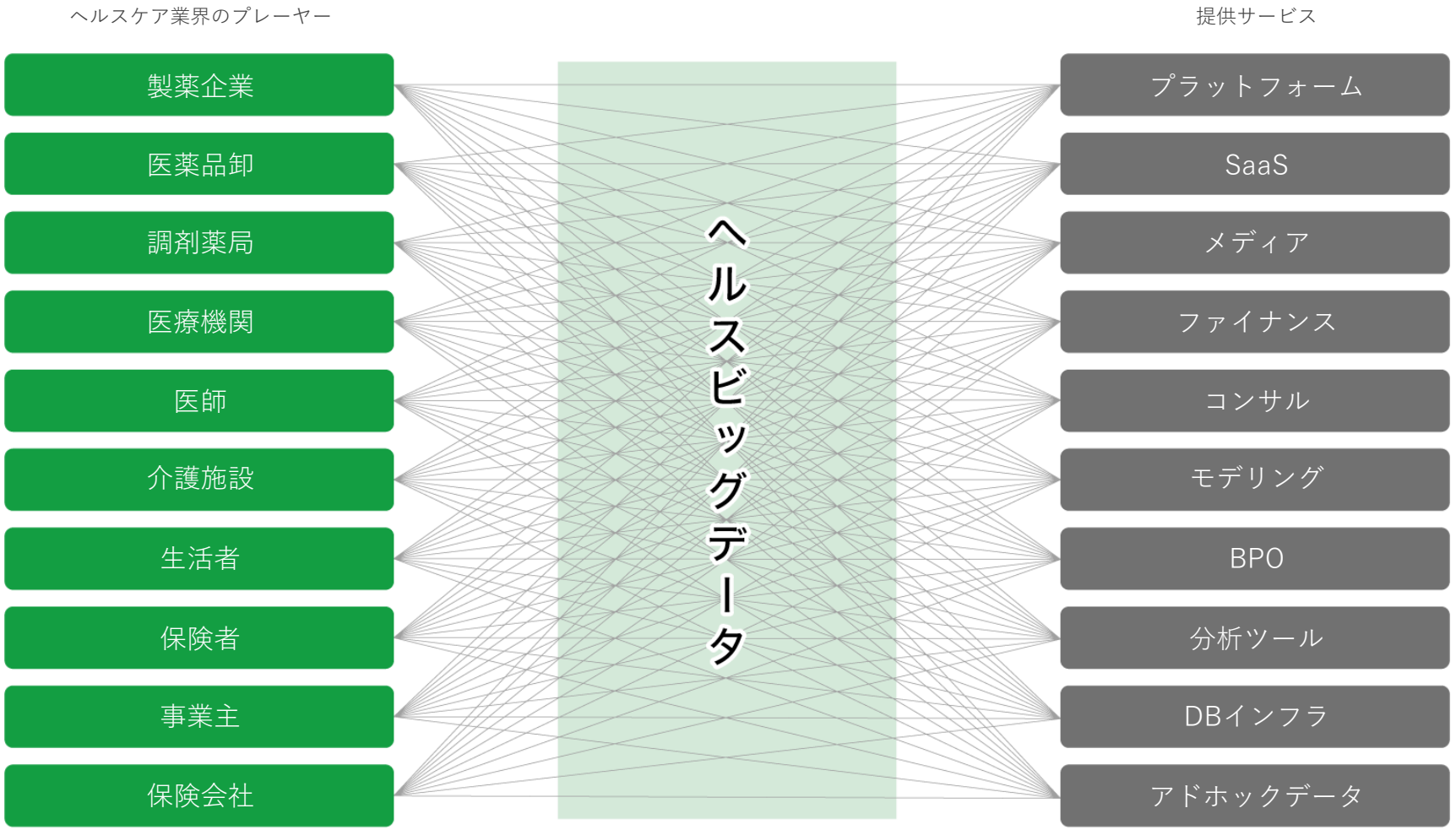
27億円

- 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