


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

# JMDC

A decorative background graphic on the left side of the page, featuring a network of interconnected nodes and lines. The nodes are represented by small circles in various shades of green and grey, connected by thin, light grey lines, creating a complex web-like structure.

## 2021年3月期通期 決算説明資料

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イ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%**

ヘルスビッグ  
データ

前年同期

**+77%**

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

連結EBITDA  
(百万円)

**4,867**

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 **+4%**      調剤薬局支援 **-1%**

ヘルスビッグデータの  
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

# 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イ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、急速に広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	予想の前提
	(対21年3月期成長率)	
売上収益	210億円 (+25%)	<ul style="list-style-type: none"><li>ヘルスビッグデータは引き続き着実に成長</li><li>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</li><li>今後のM&amp;Aは織り込まず</li></ul>
営業利益 (率)	43億円(20%) (+16%)	<ul style="list-style-type: none"><li>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</li><li>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</li></ul>
EBITDA (マージン)	59億円(28%) (+21%)	<ul style="list-style-type: none"><li>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</li></ul>
親会社の所有者に 帰属する利益 (率)	29億円(14%) (+17%)	<ul style="list-style-type: none"><li>金融条件・与信環境は、前期同様変化ない想定</li><li>論理的に計算される法人税を織り込み</li><li>子会社株式に減損の懸念はなく、織り込まず</li></ul>

# 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

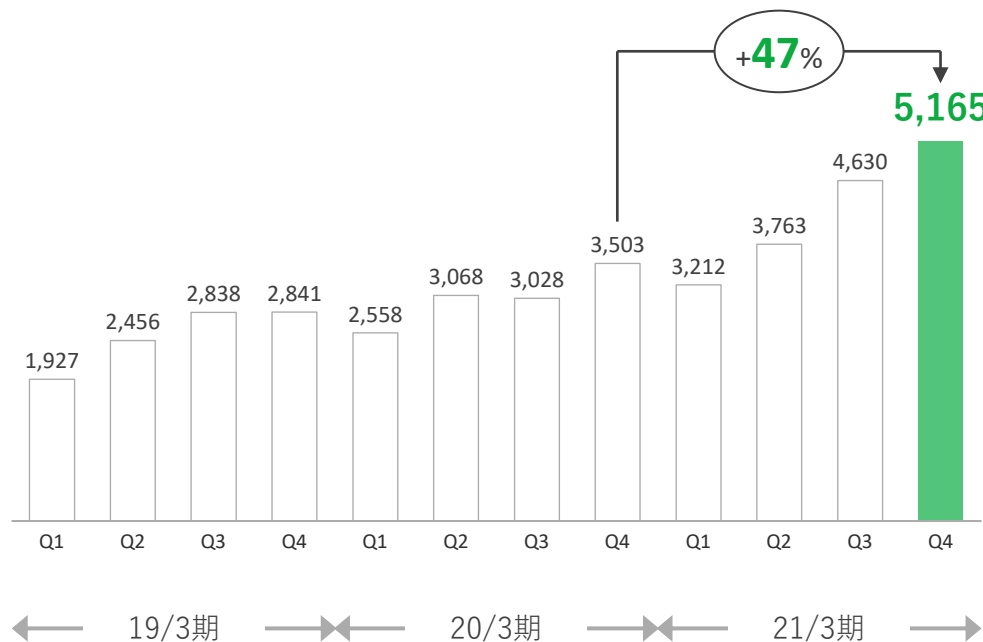


## 2021年3月期：連結売上収益/EBITDAの状況

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。

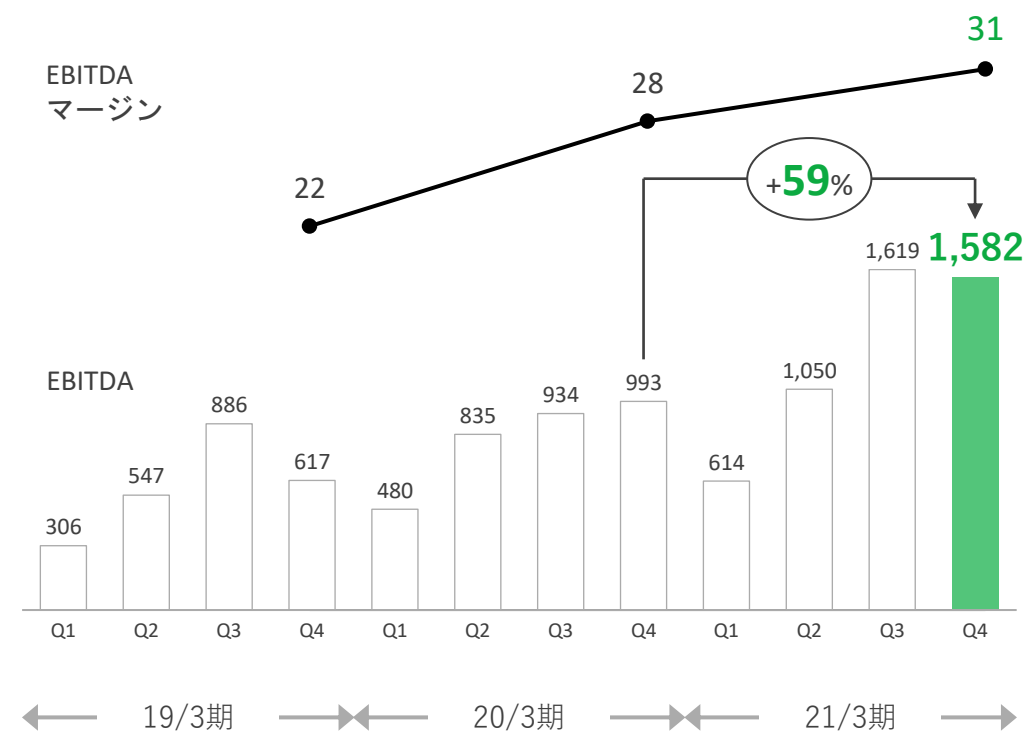
連結売上収益 四半期推移

(単位：百万円)



連結EBITDA/マージン 四半期推移

(単位：百万円, %)

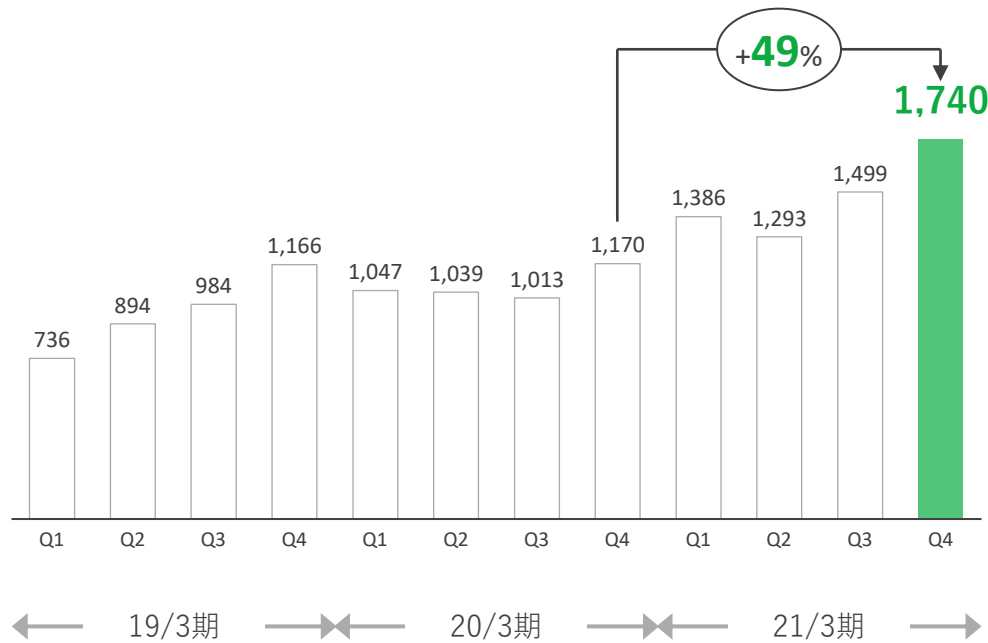


## 2021年3月期：連結販売管理費/人員の状況

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。

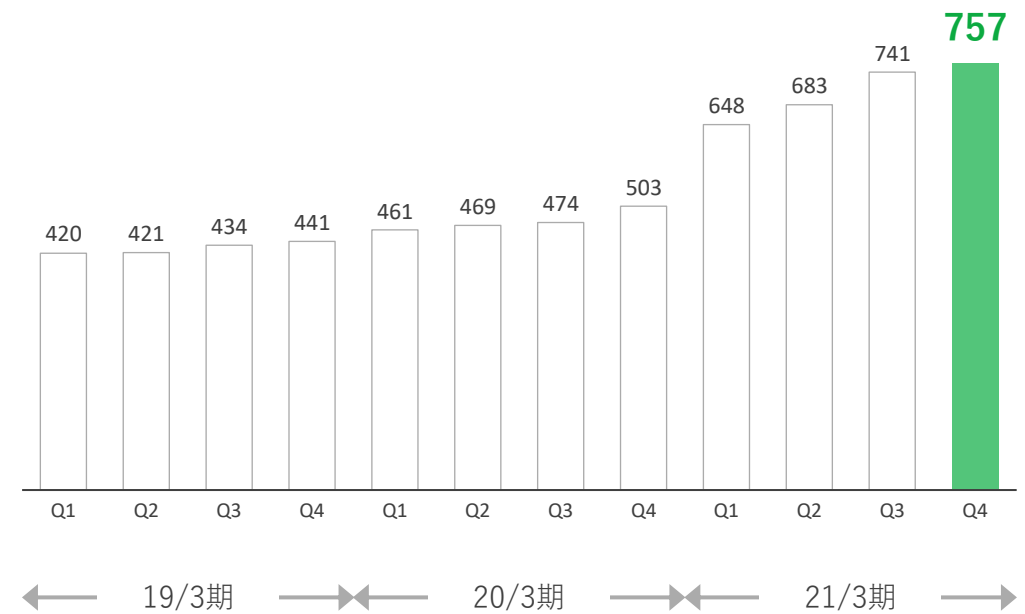
連結販売管理費 四半期推移

(単位：百万円)



連結人員数 四半期推移

(単位：人)



## 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イ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。

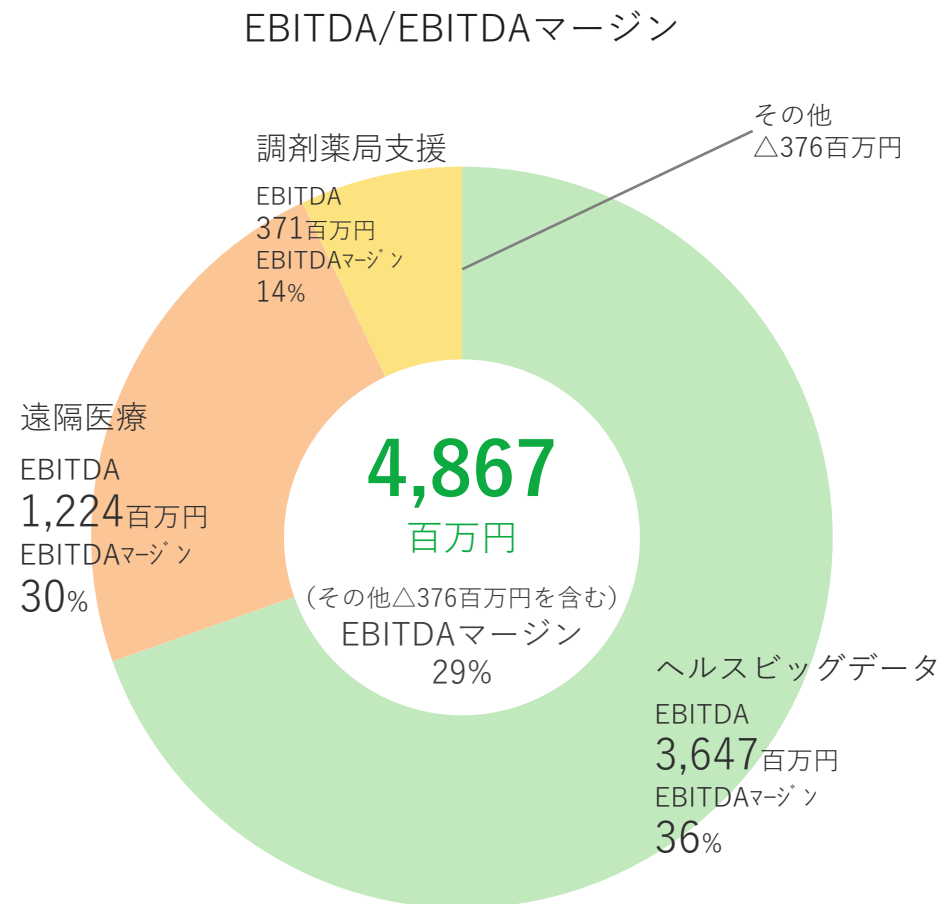
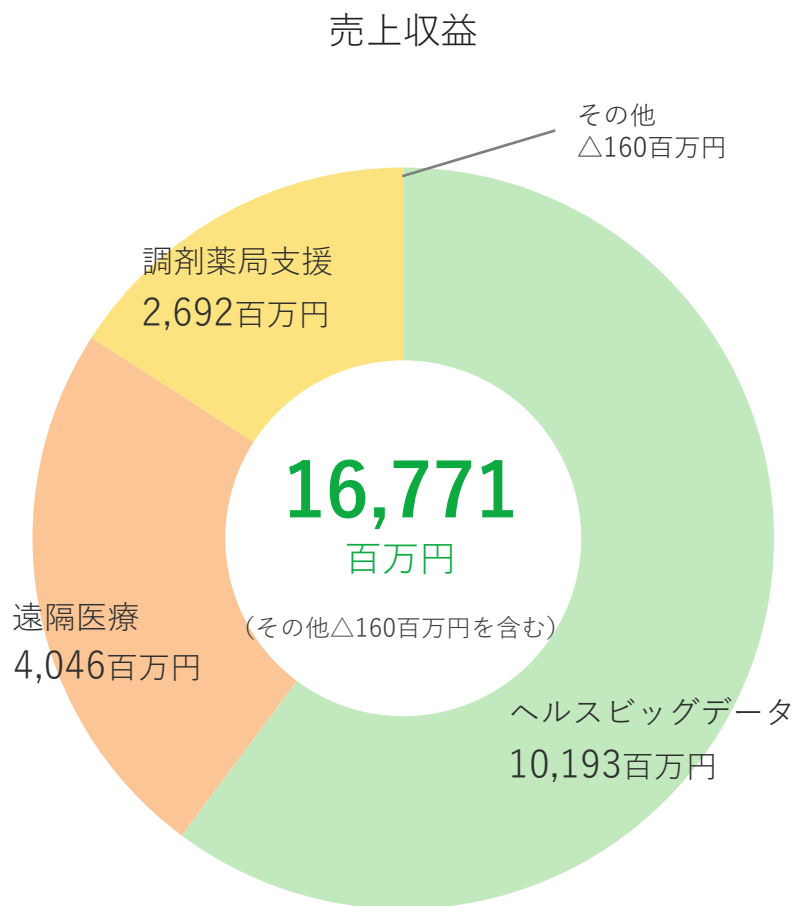
(単位：百万円)		20年3月期通期累計	21年3月期通期累計	前期比
ヘルスビッグデータ	売上	5,754	10,193	+77%
	EBITDA	2,120	3,647	+72%
	(マージン)	(37%)	(36%)	
遠隔医療	売上	3,885	4,046	+4%
	EBITDA	980	1,224	+25%
	(マージン)	(25%)	(30%)	
調剤薬局支援	売上	2,709	2,692	△1%
	EBITDA	335	371	+11%
	(マージン)	(12%)	(14%)	
調整額	売上	△190	△160	-
	EBITDA	△191	△376	-
	(マージン)	(-)	(-)	

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。



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

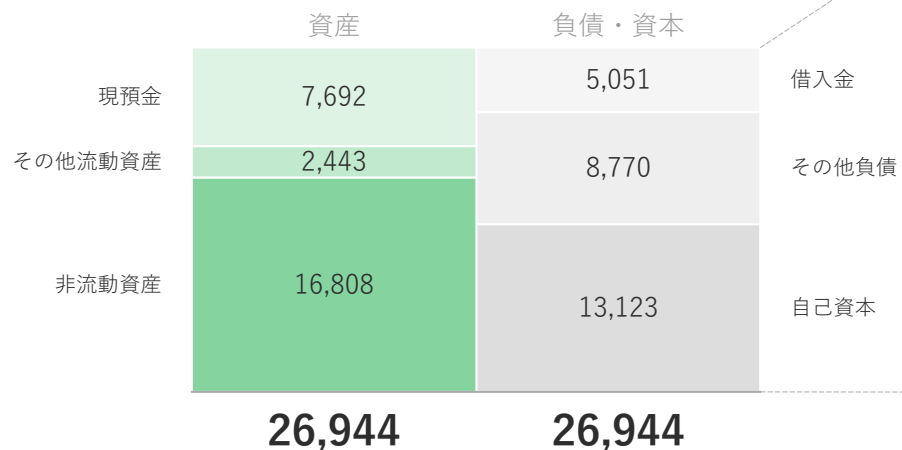


# 2021年3月期：連結貸借対照表

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。

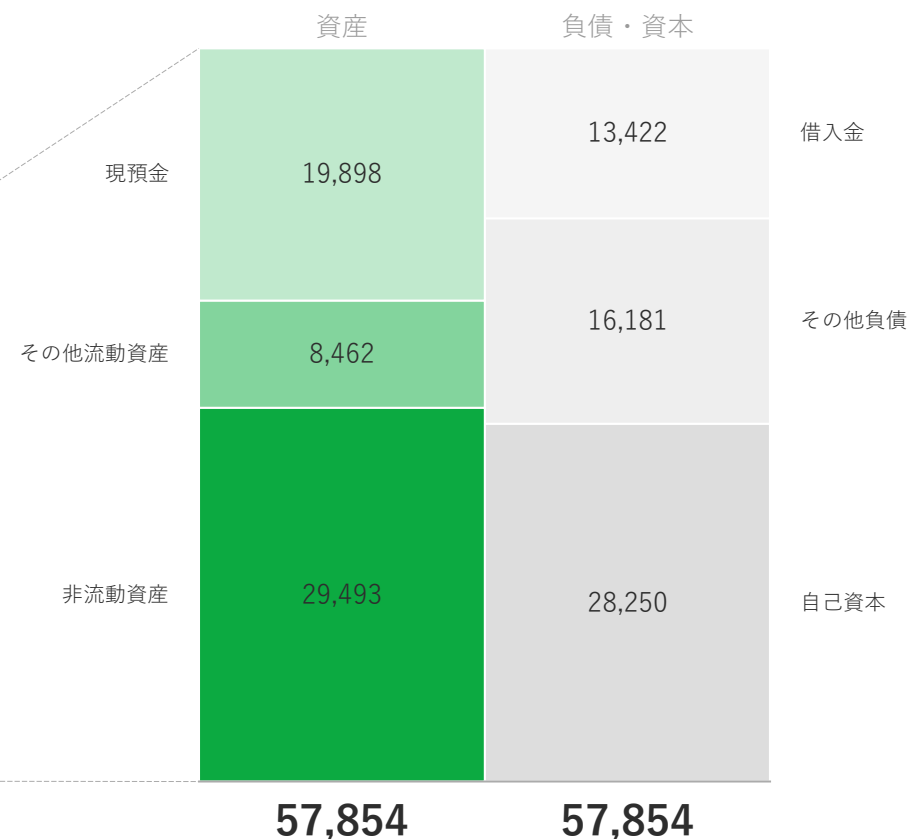
2020年3月末 連結貸借対照表

(単位：百万円)



2021年3月末 連結貸借対照表

(単位：百万円)

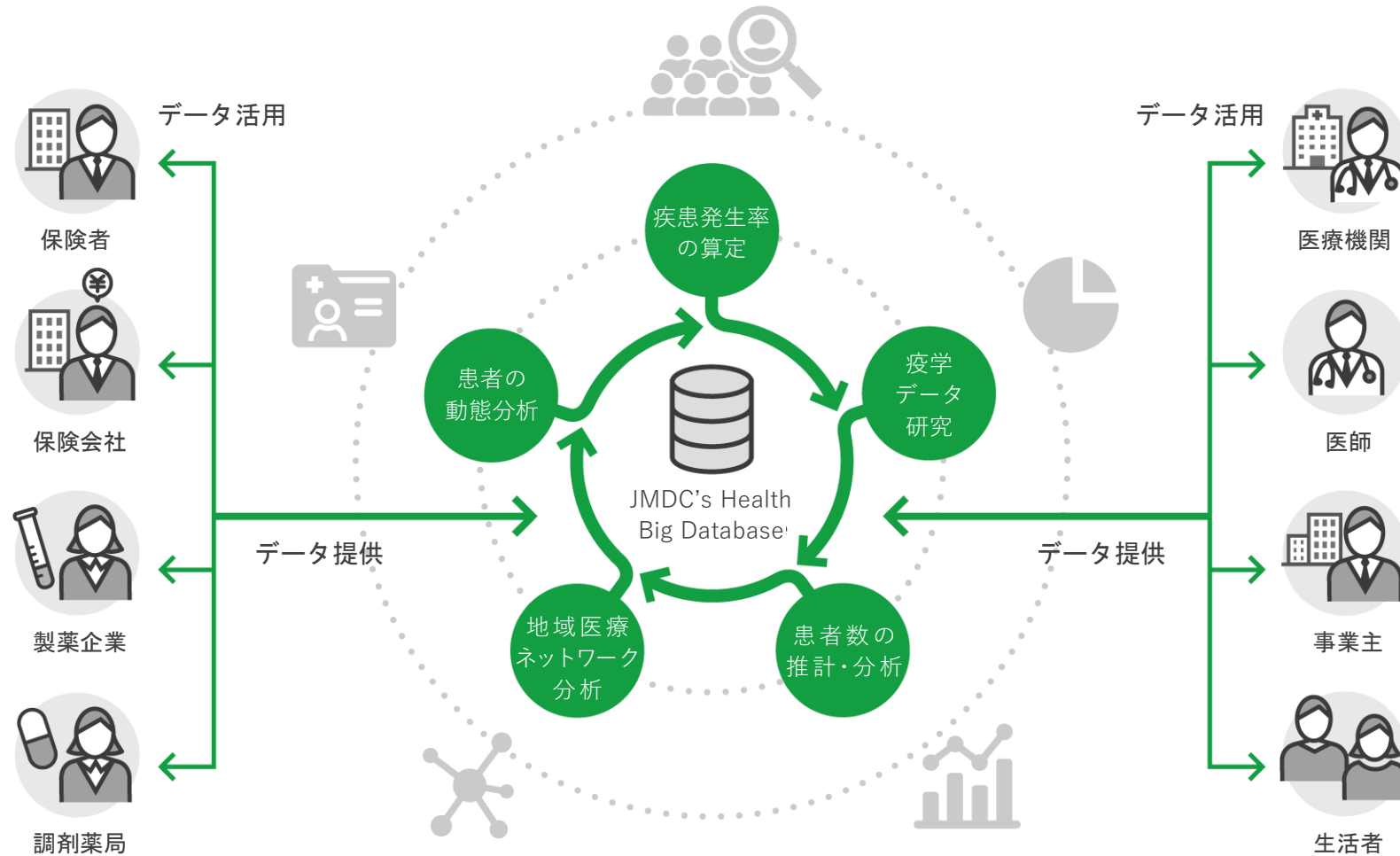


# Section 3

## ヘルスビッグデータ事業

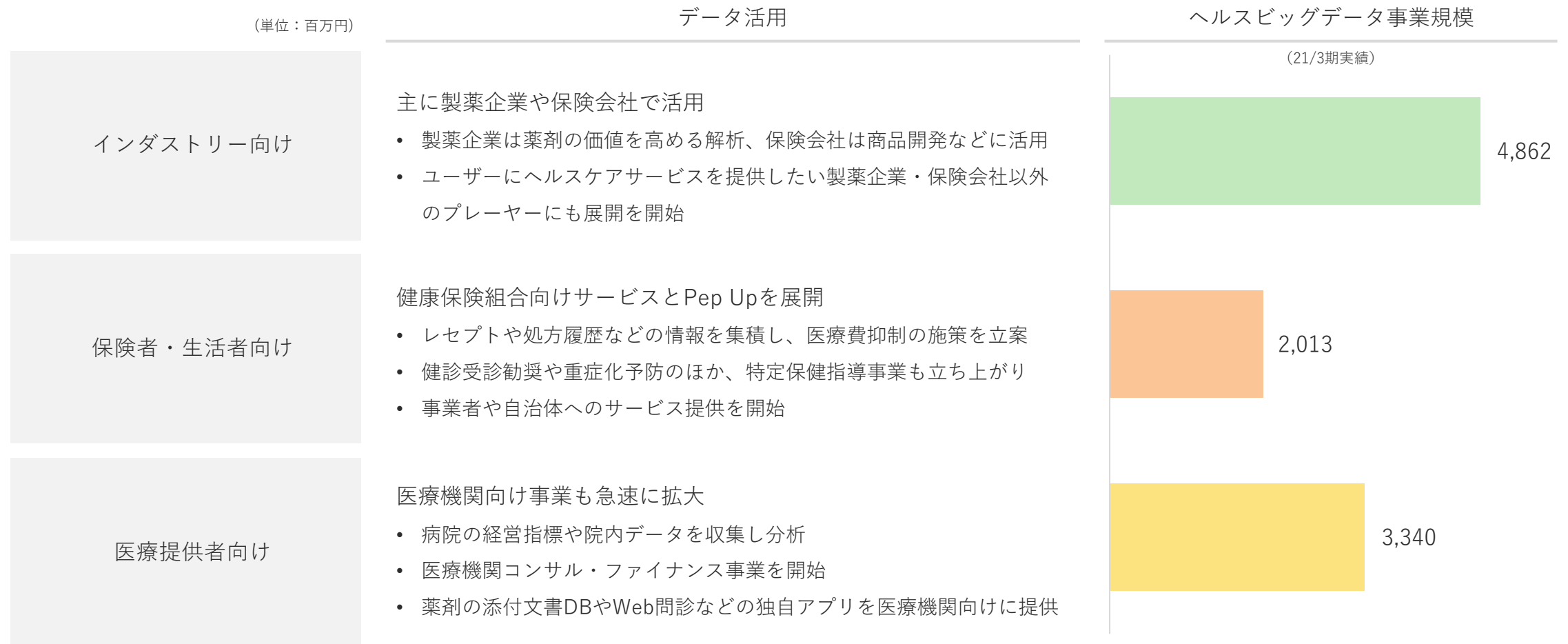
# JMDCヘルスビッグデータ

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。

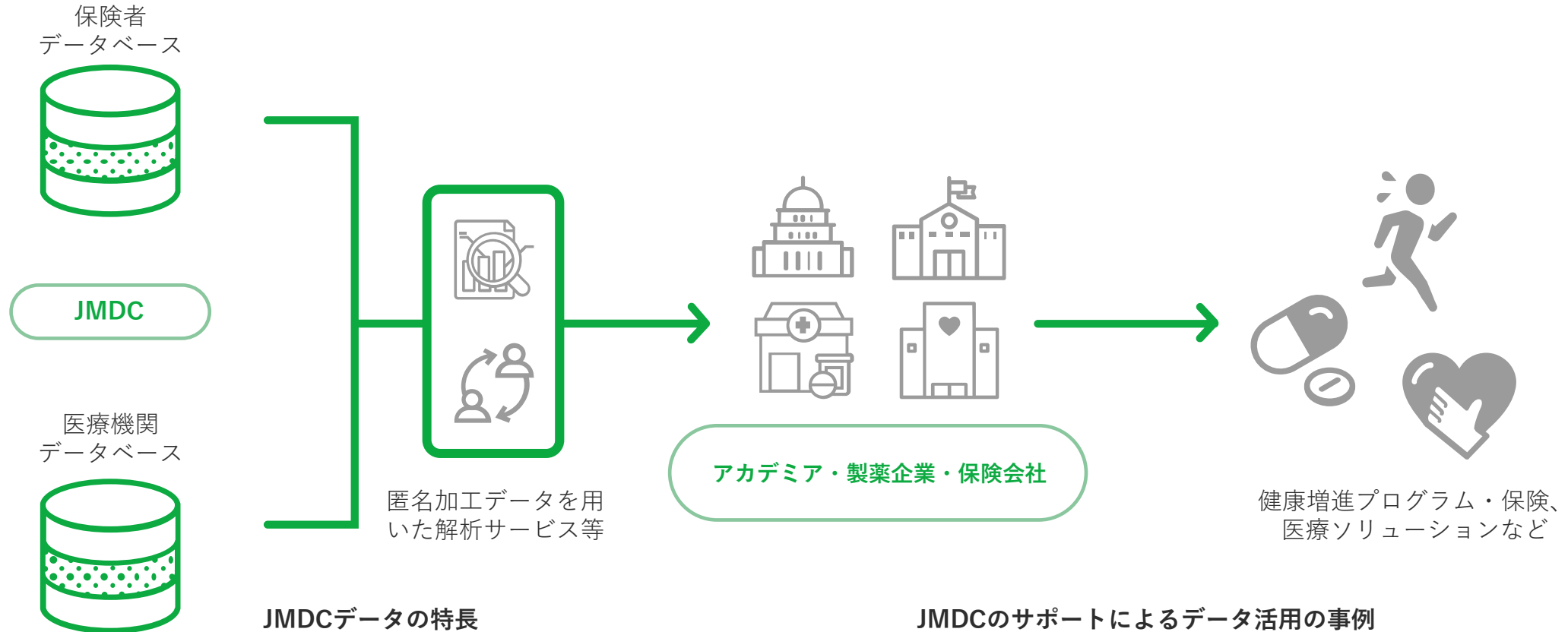


Note: 事業規模は経営管理上の単純合算数値であり、IFRS調整額及びセグメント内取引調整額を調整していません。



# 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

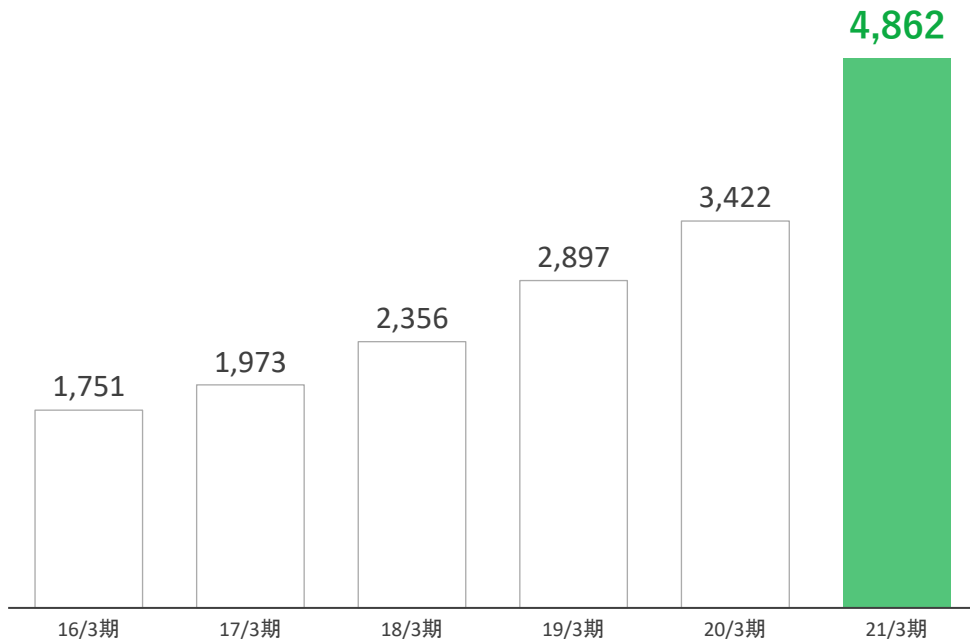
- 疫学データによりアンメットメディカルニーズの把握
- データベースによる市販後調査
- ポピュレーションデータによる新たな保障ニーズの探索
- 保険会社の引き受け基準の最適化
- 健診データ分析による健康増進プログラムの策定

# 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。

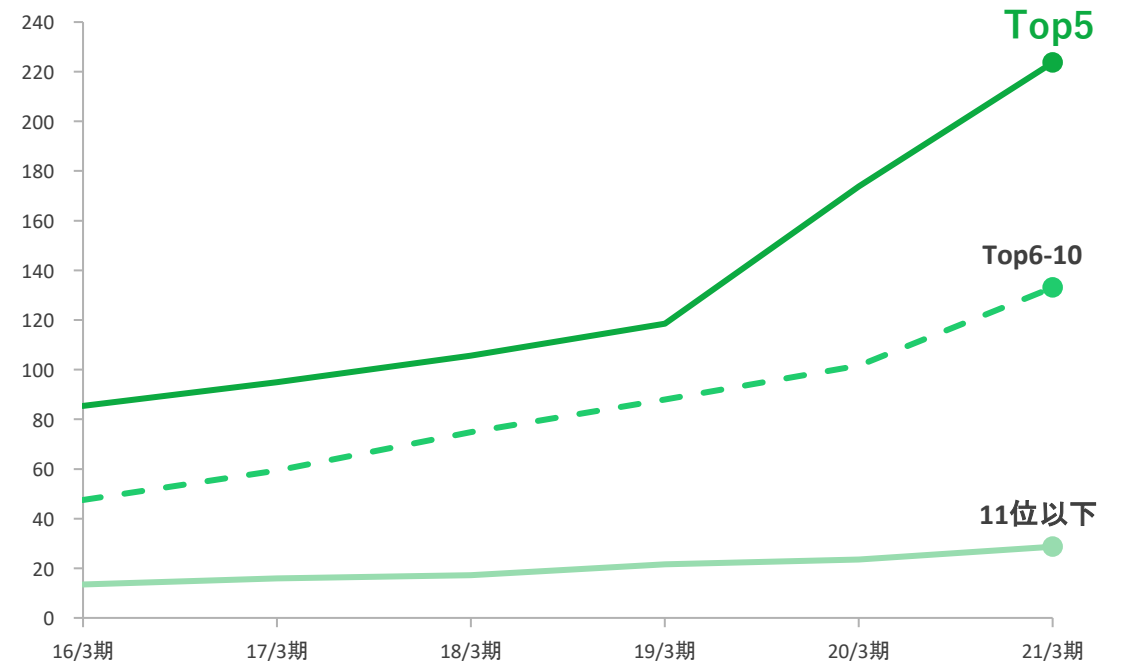
インダストリー向けデータ活用 売上

(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。

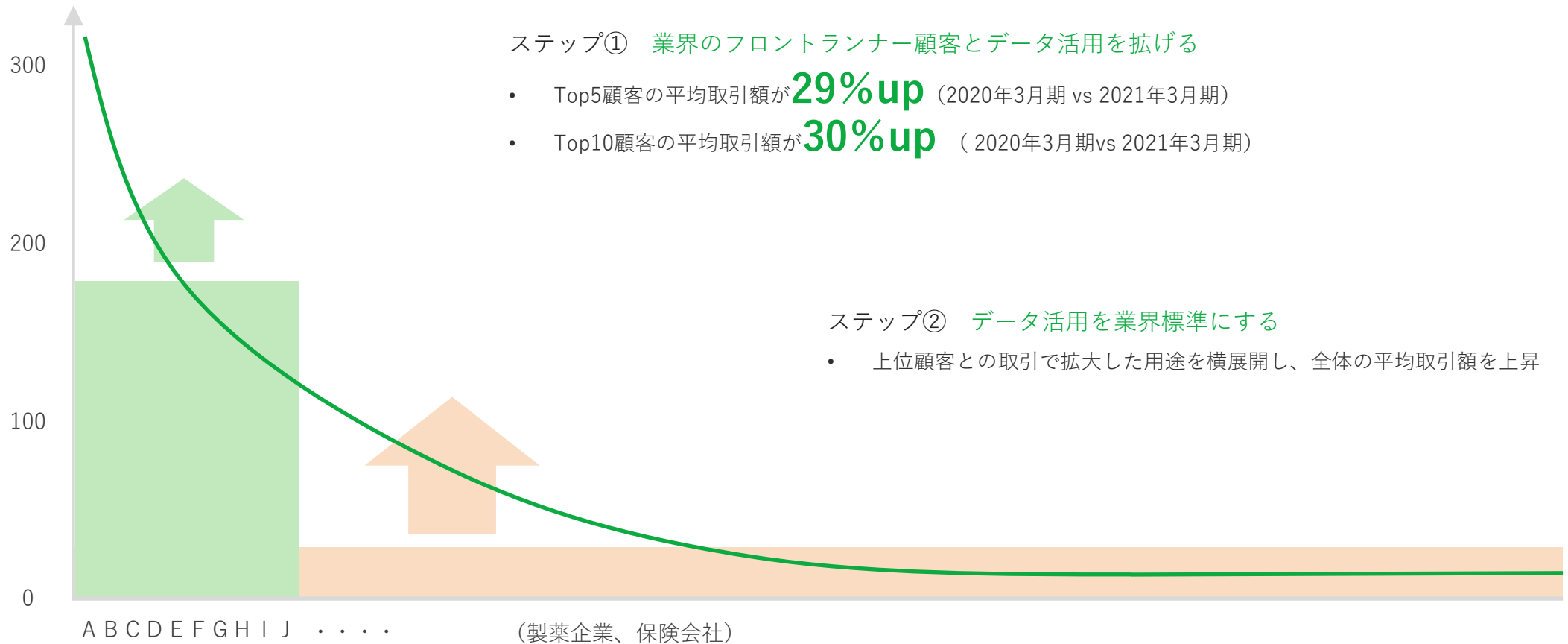


# インダストリー向け：データ活用の事業方針

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。

(単位：百万円)

製薬企業・保険会社の顧客1社あたりの年間取引額



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

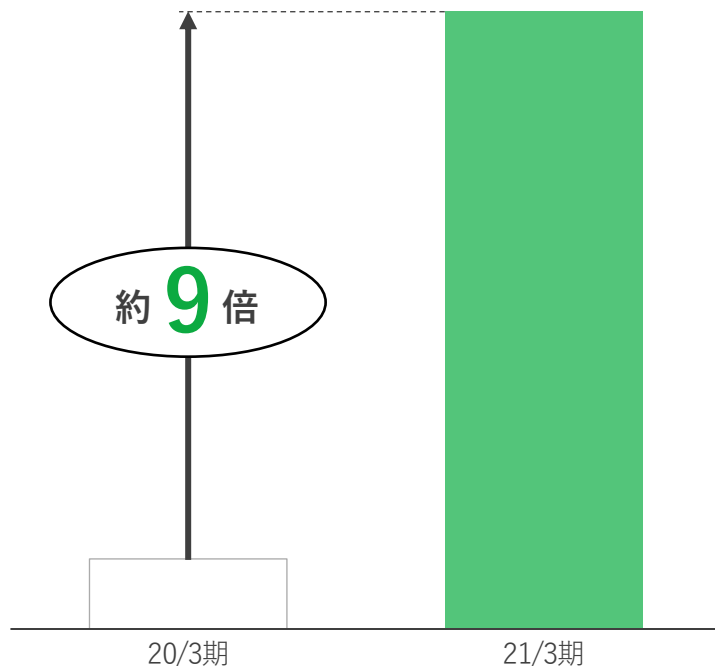
データ活用の拡大を図るため、「高付加価値化（アップセル）」×「データ種類の拡充（クロスセル）」による施策を講じていきます。



## 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ます。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・マーケティング編
- 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。

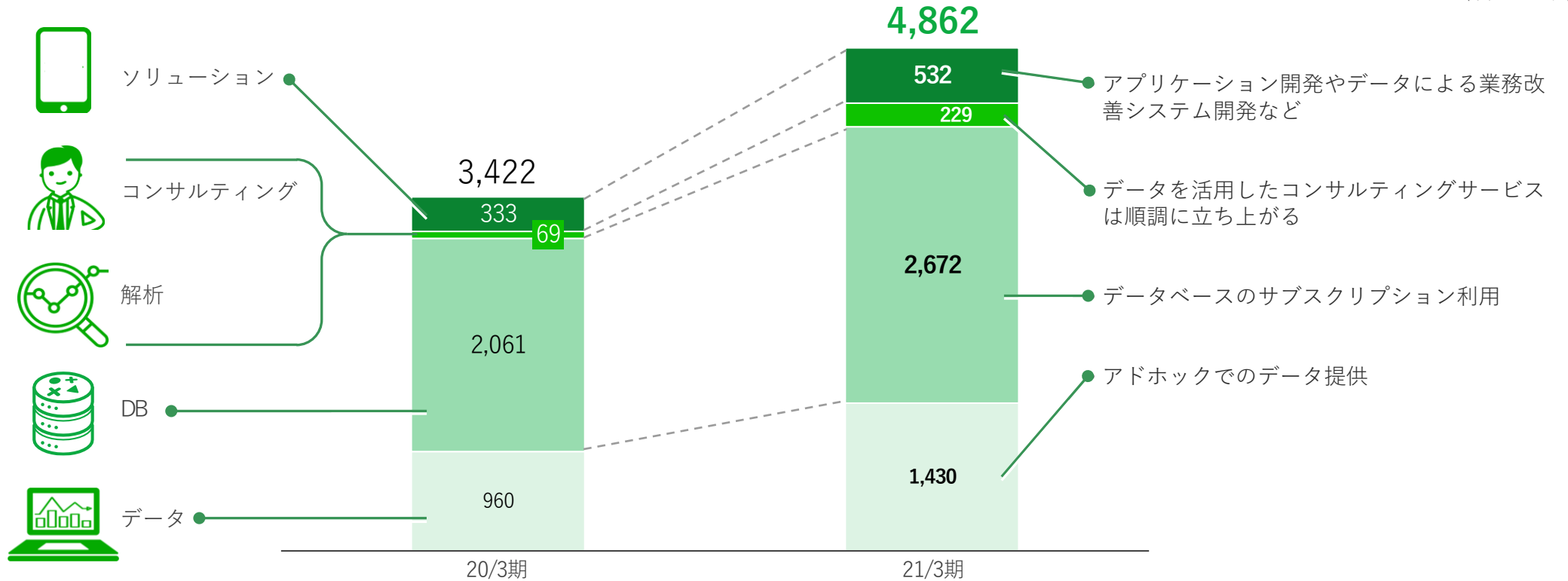


# インダストリー向け：アップセルに向けた取り組み

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）

(単位：百万円)

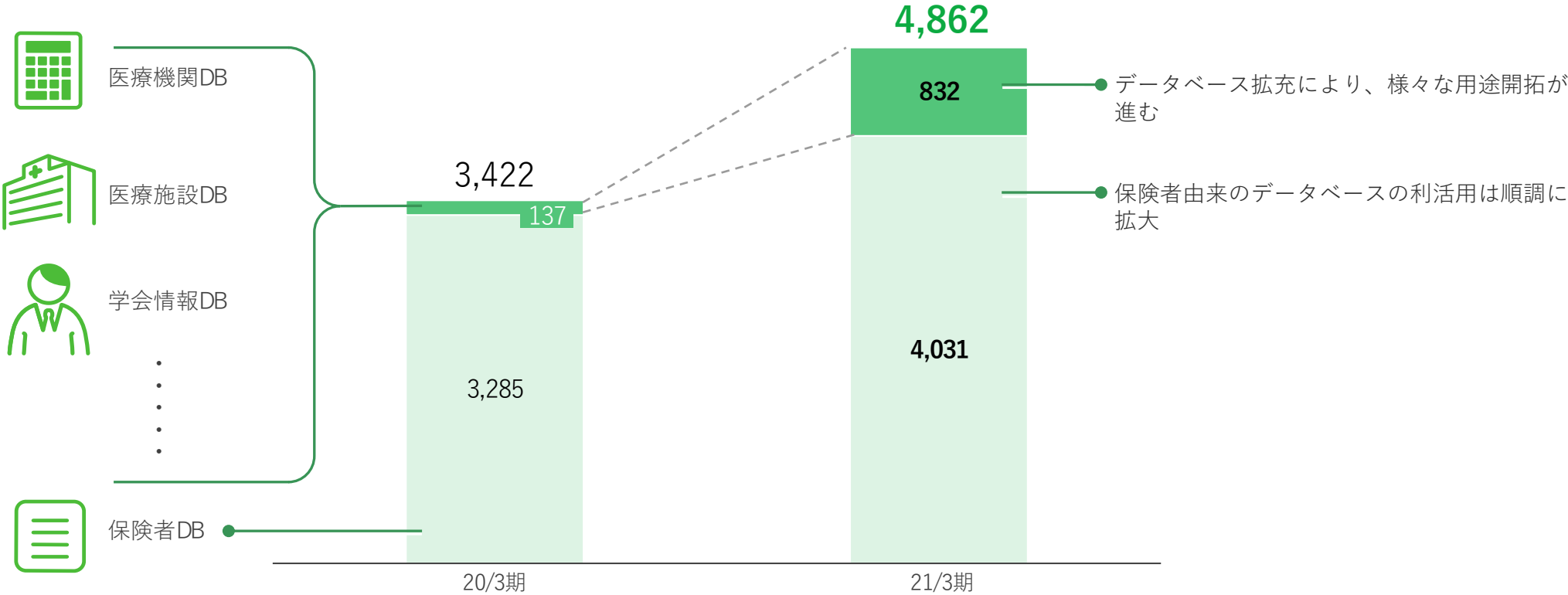


# インダストリー向け：保険者データベース以外のクロスセルの状況

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。

医師との関係を一步深める

### 学会情報



#### 医師のターゲティングや、KOL選定に活用

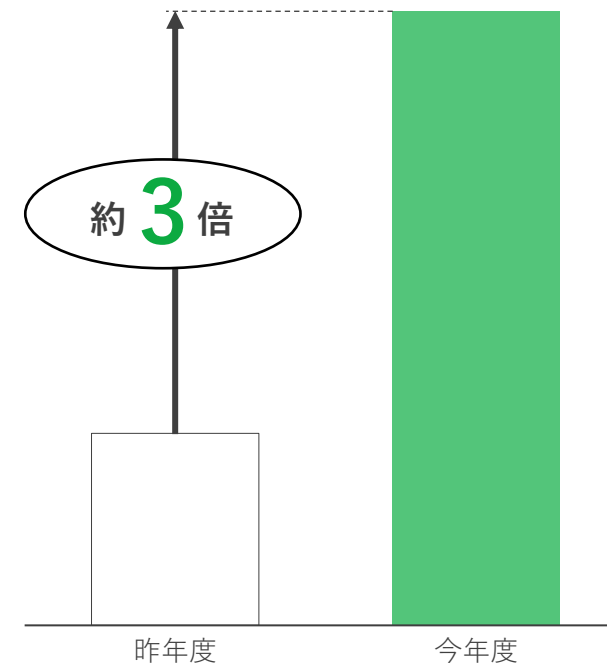
学会情報データベースから医師の学会発表経験や、学会発表内容を抽出。抽出したデータから、薬剤のターゲットとするべき医師をランキング化し、製薬企業へ提供。



#### 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



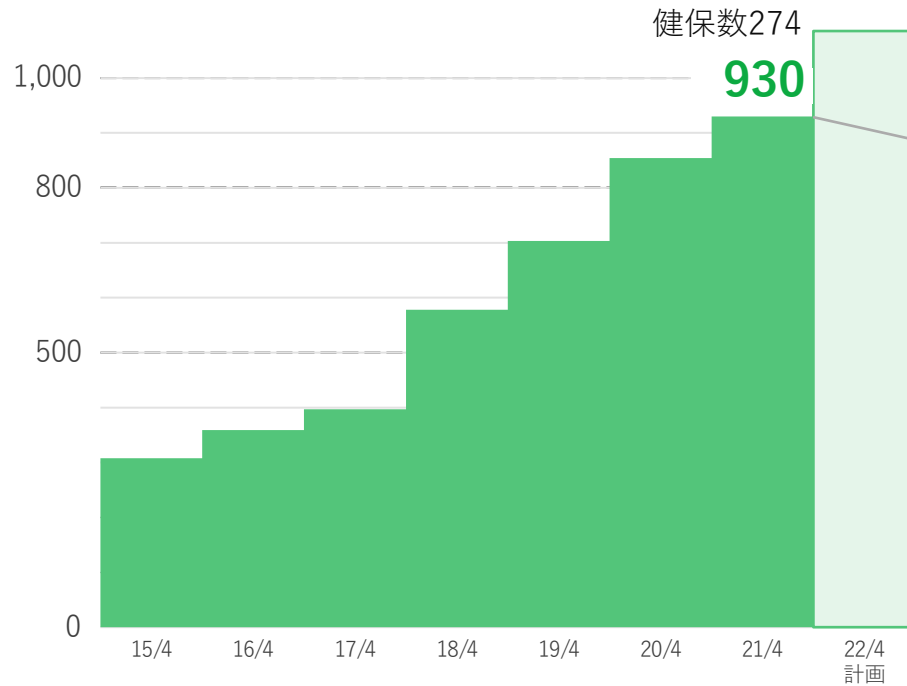
# 保険者・生活者向け：データ基盤の広がり

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

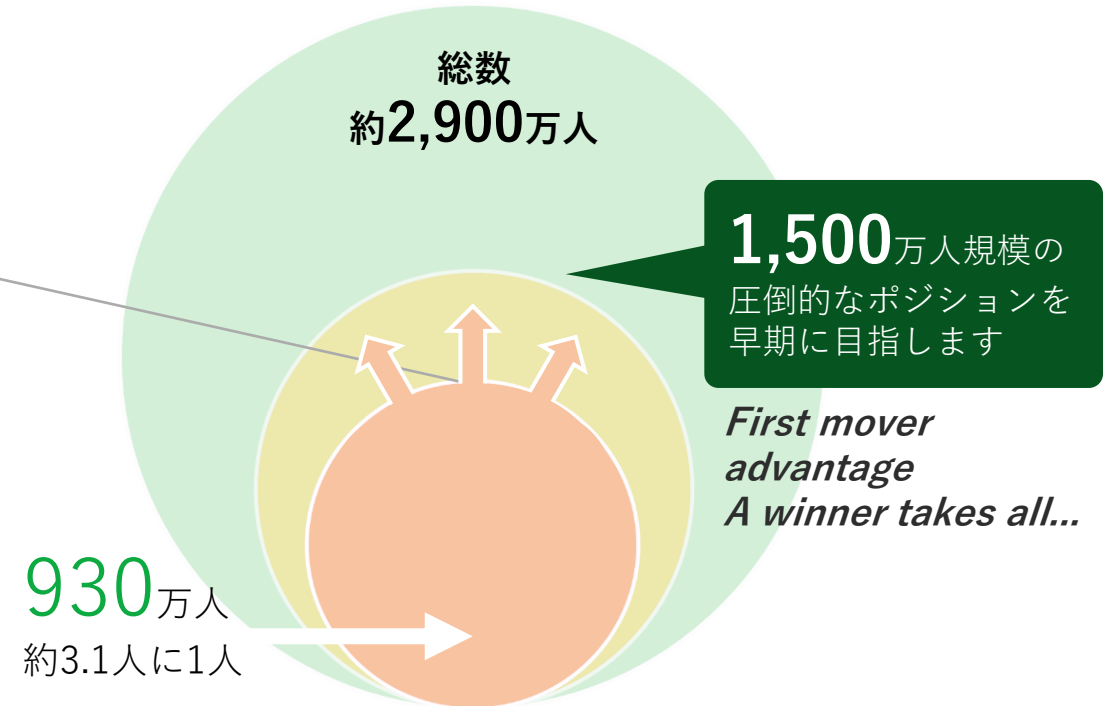
コロナ禍においても母集団は順調に増加

(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



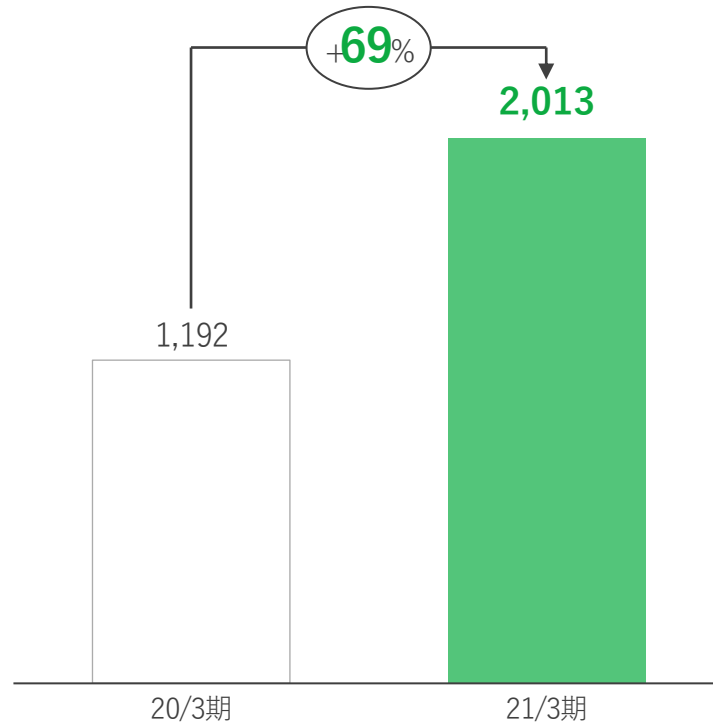
Note: 加入者は各年の4月末時点で継続契約を締結している（単発取引を除く）取引健康保険組合の組合員数の合計（四捨五入）。但し、過去の組合員数は当該時点の取引健保の現在の組合員数の合計。

## 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。

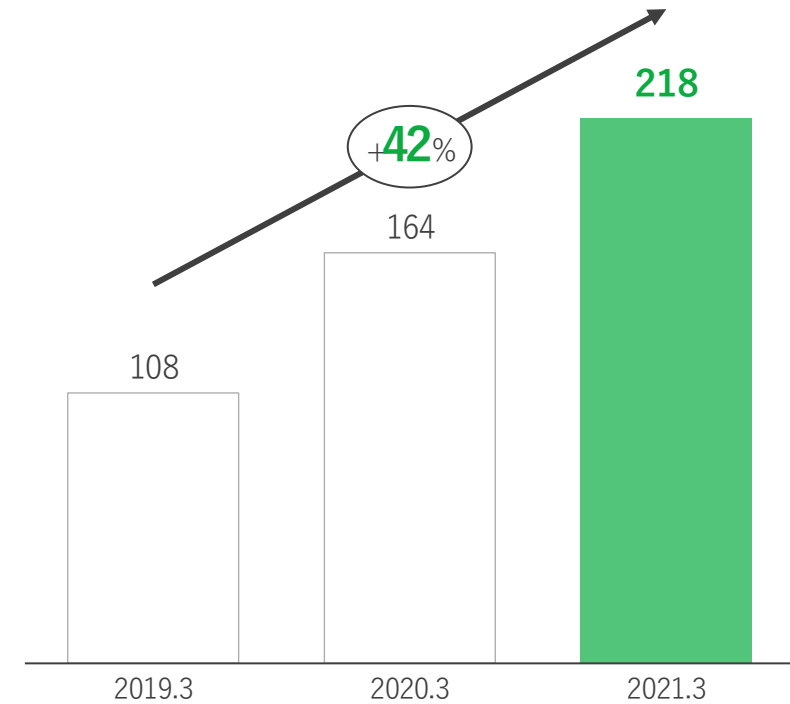
保険者・生活者向け 売上

(単位：百万円)



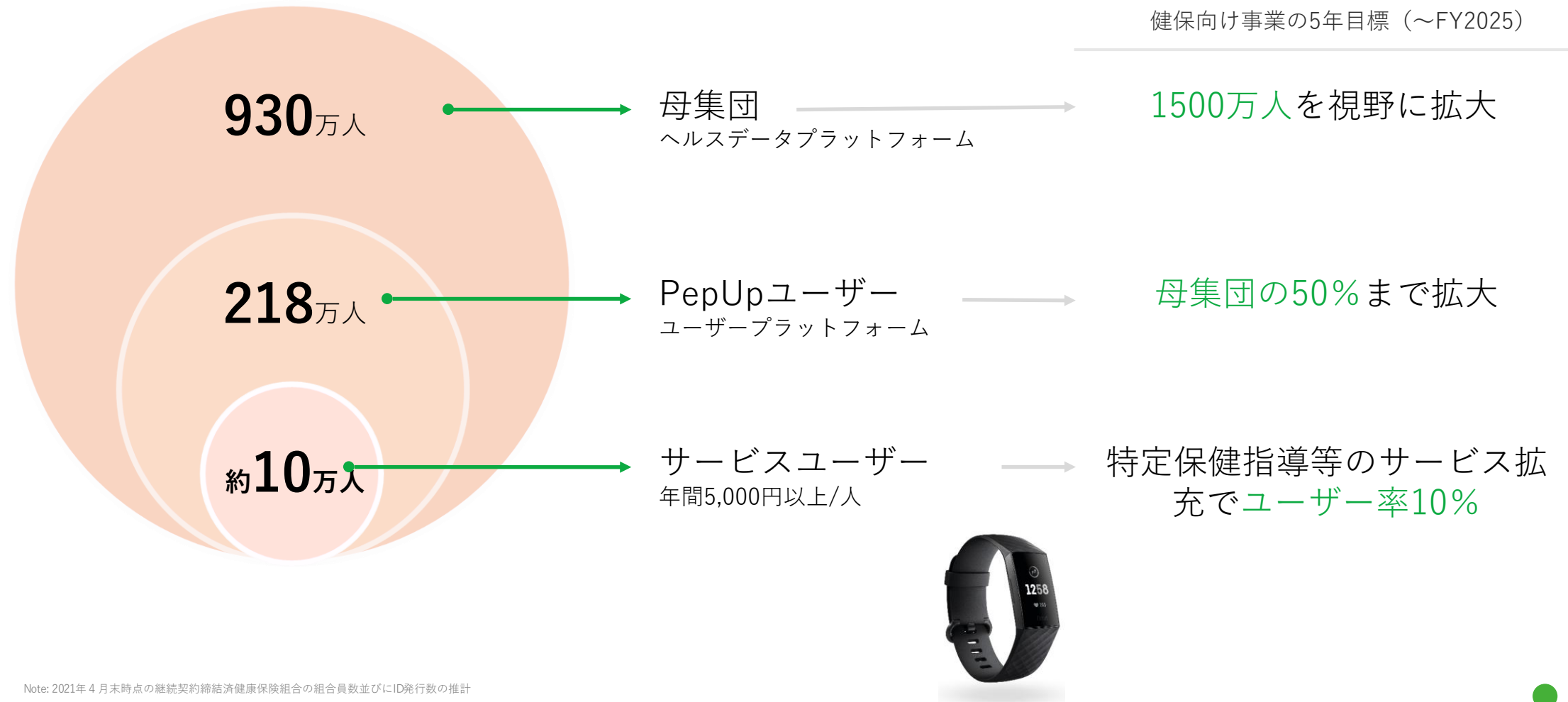
Pep Up ユーザーID数

(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。



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



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

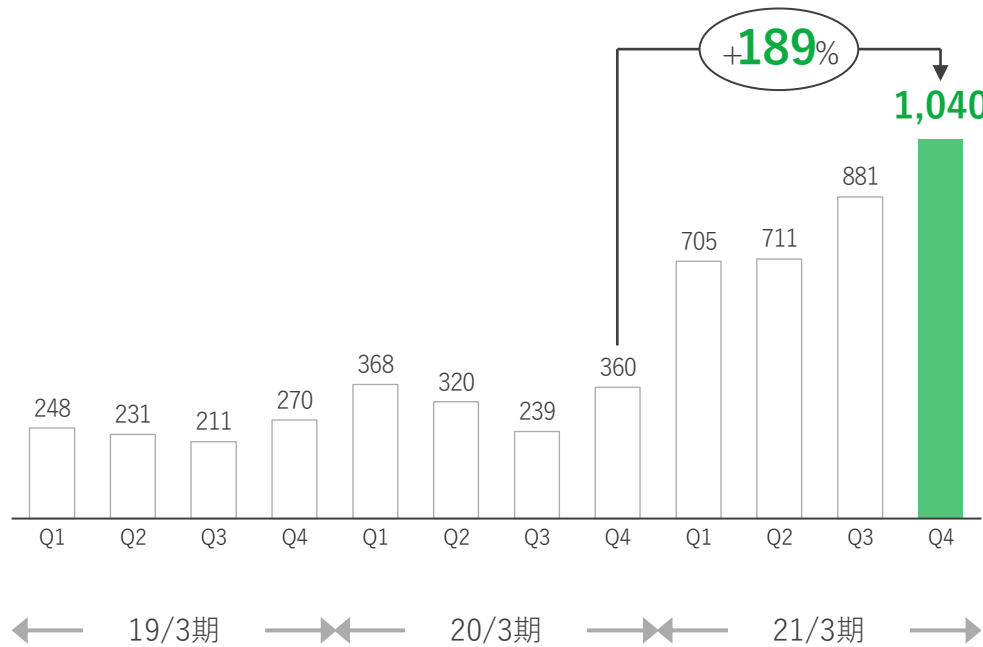


## 医療提供者向け：事業の状況

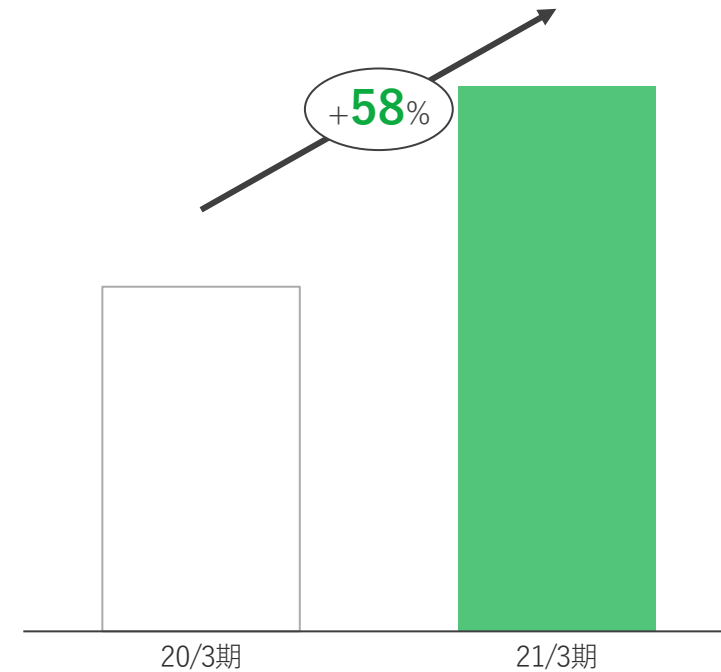
医療機関向けサービスの拡充により、大きく成長いたしました。また、コロナ禍においても、医療機関由来データの基である契約施設数は拡大を続けております。

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

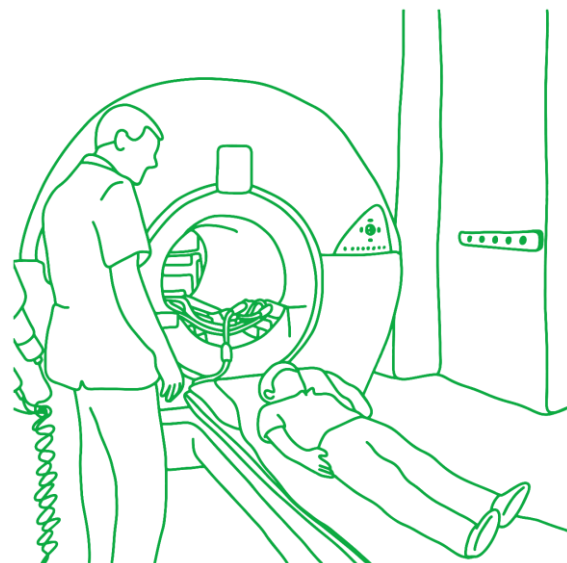


# Section 4

## 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。

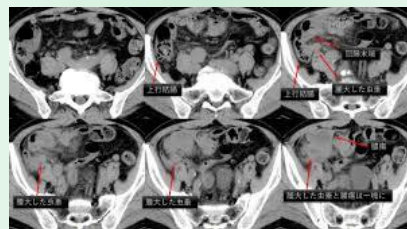


契約医療機関数

877



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26%



放射線診断専門医

793



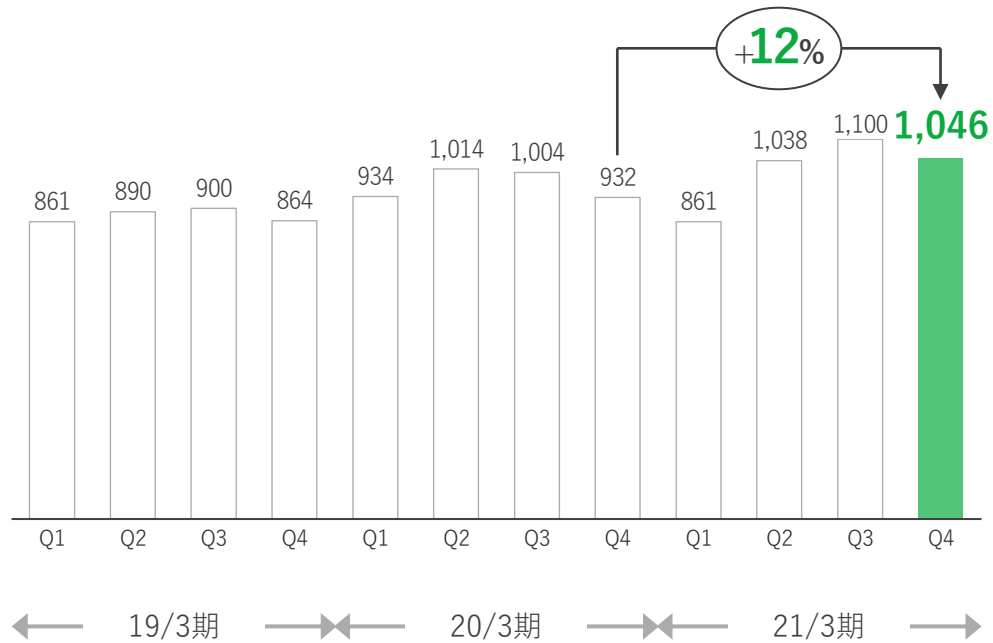


# 遠隔医療事業：業績

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。

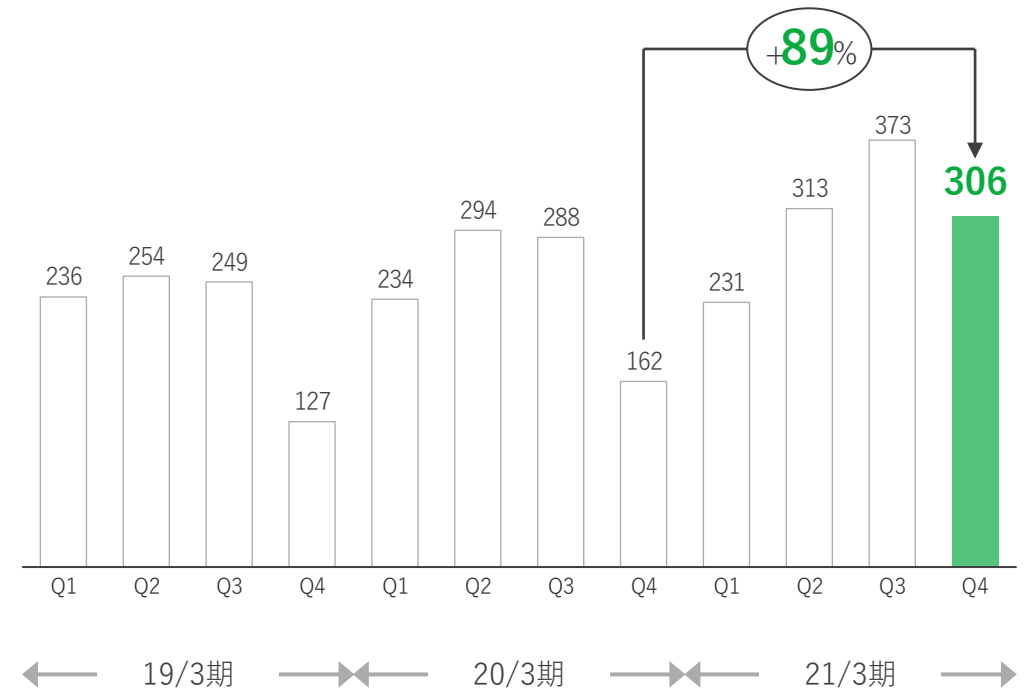
遠隔医療事業売上 四半期推移

(単位：百万円)



EBITDA 四半期推移

(単位：百万円)



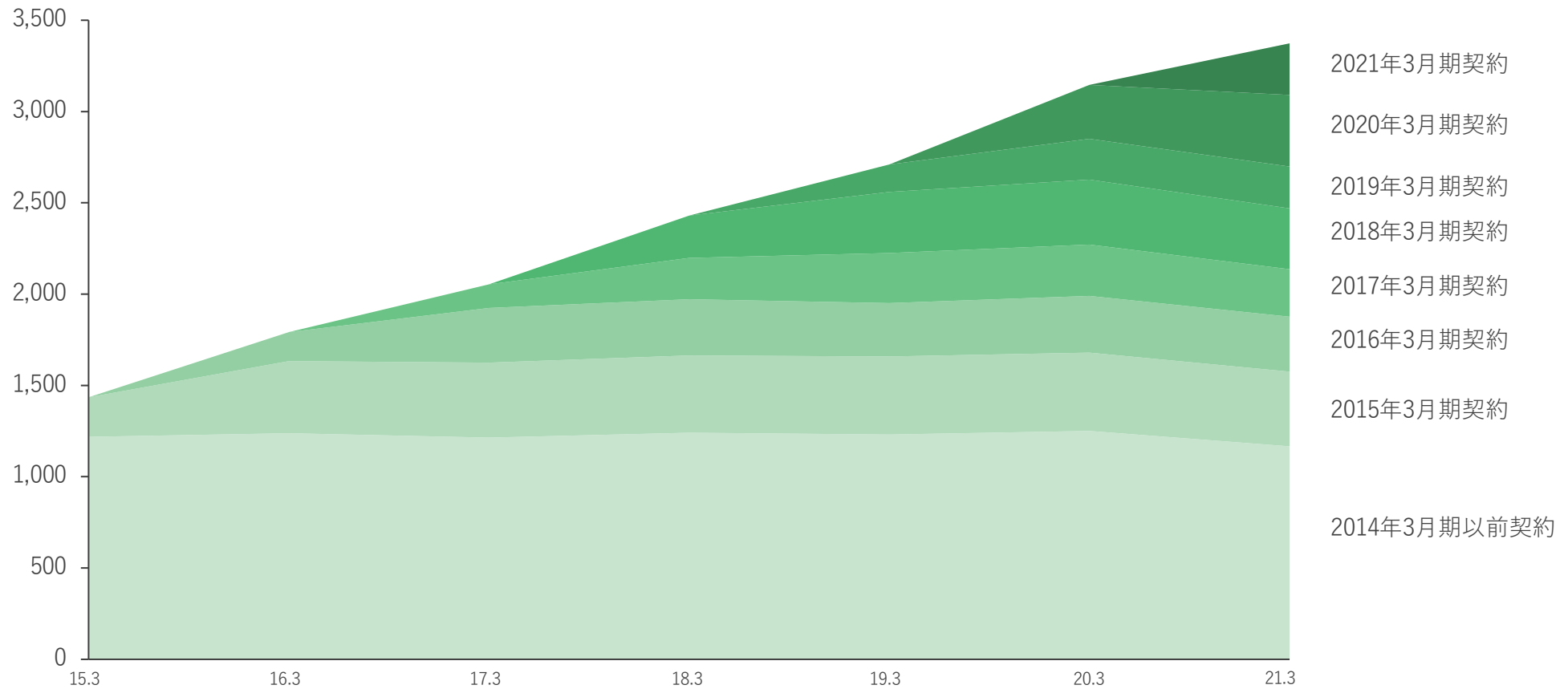
Note: EBITDA：営業利益 + 減価償却費及び償却費 + その他の収益・費用



## 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）



# Section 5

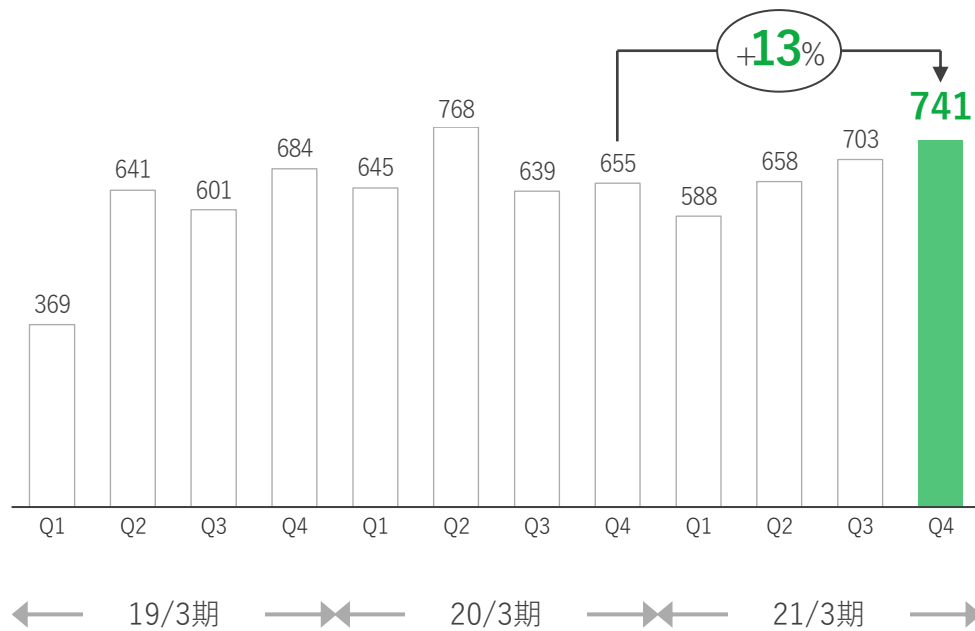
## 調剤薬局支援事業

# 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、足元においては本来の事業規模、収益力まで回復いたしました。

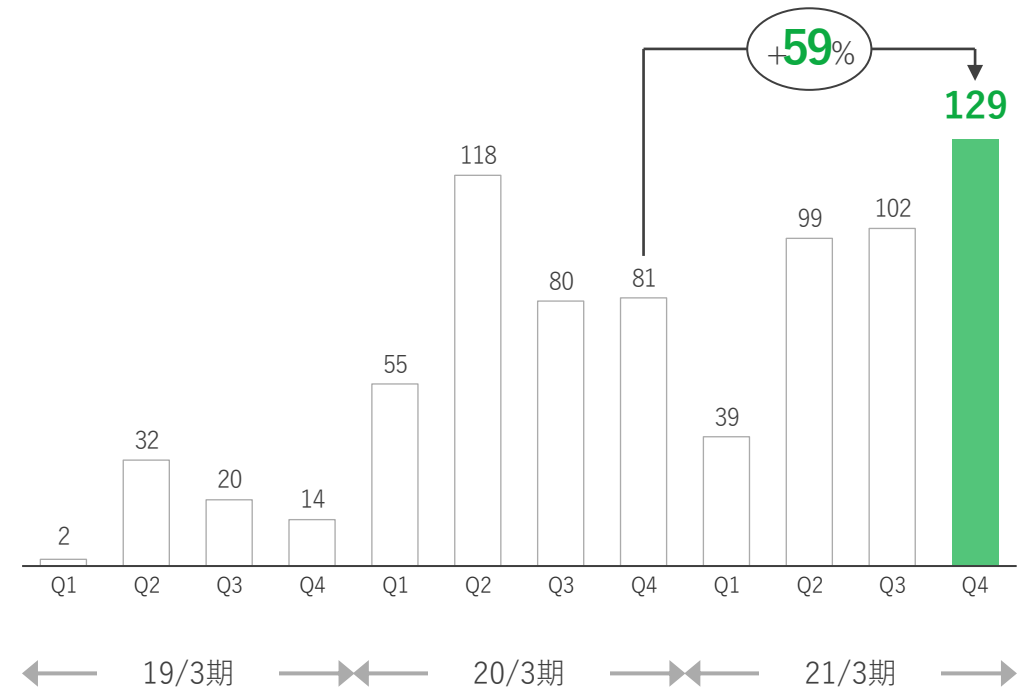
### 調剤薬局支援事業売上 四半期推移

(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。



**NUMEROUS**



多様化する  
薬剤師業務をサポート

**NETWORK**

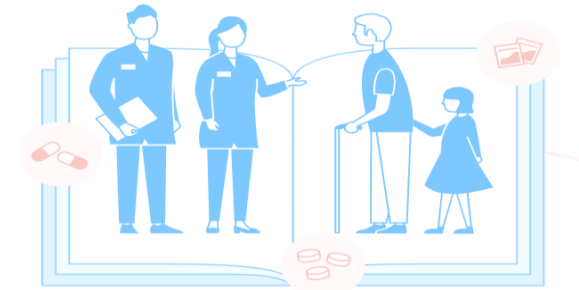


ネットワークでつながる  
多彩なサービス

**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

急速に広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

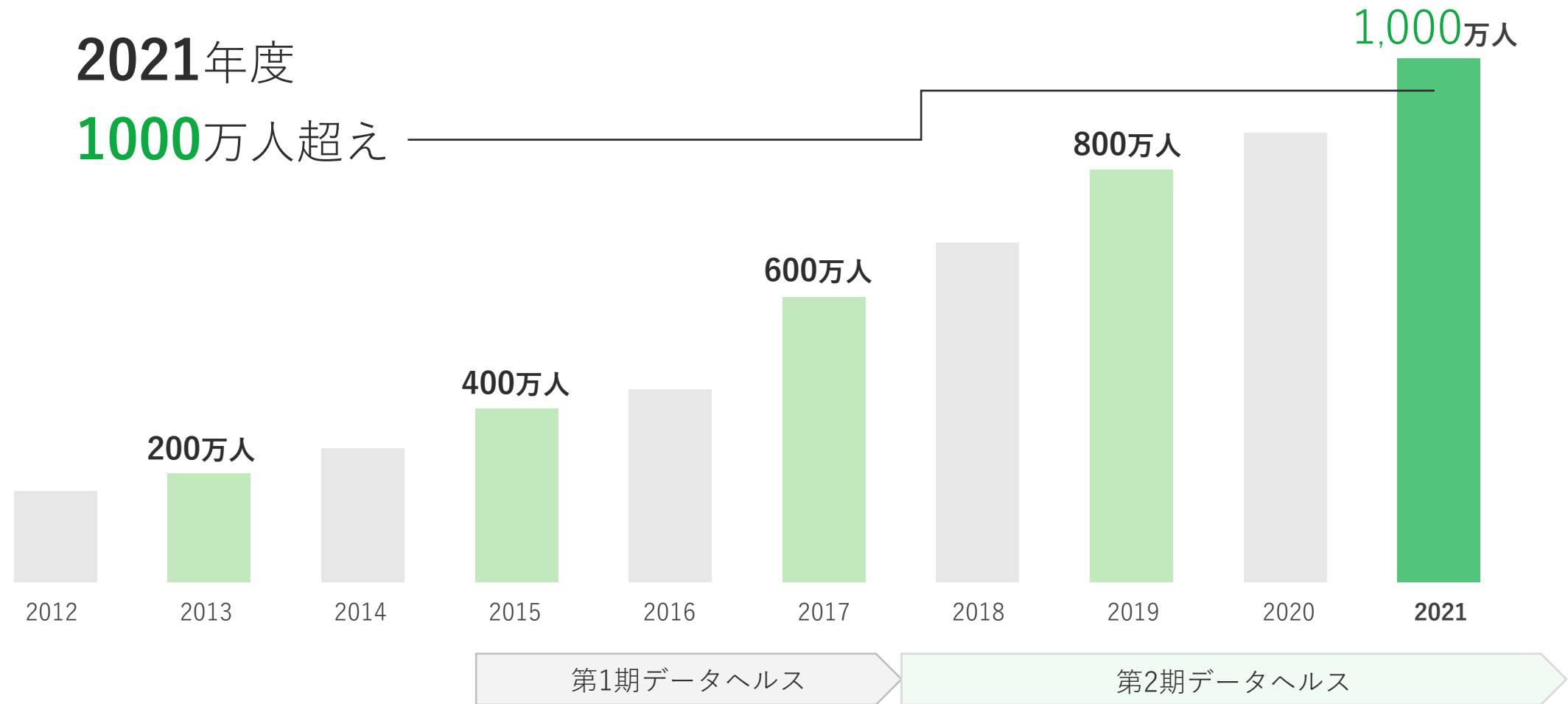
EBITDA：営業利益+減価償却費及び償却費+その他の収益・費用、EBITDAマージン：EBITDA/売上収益

# 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。



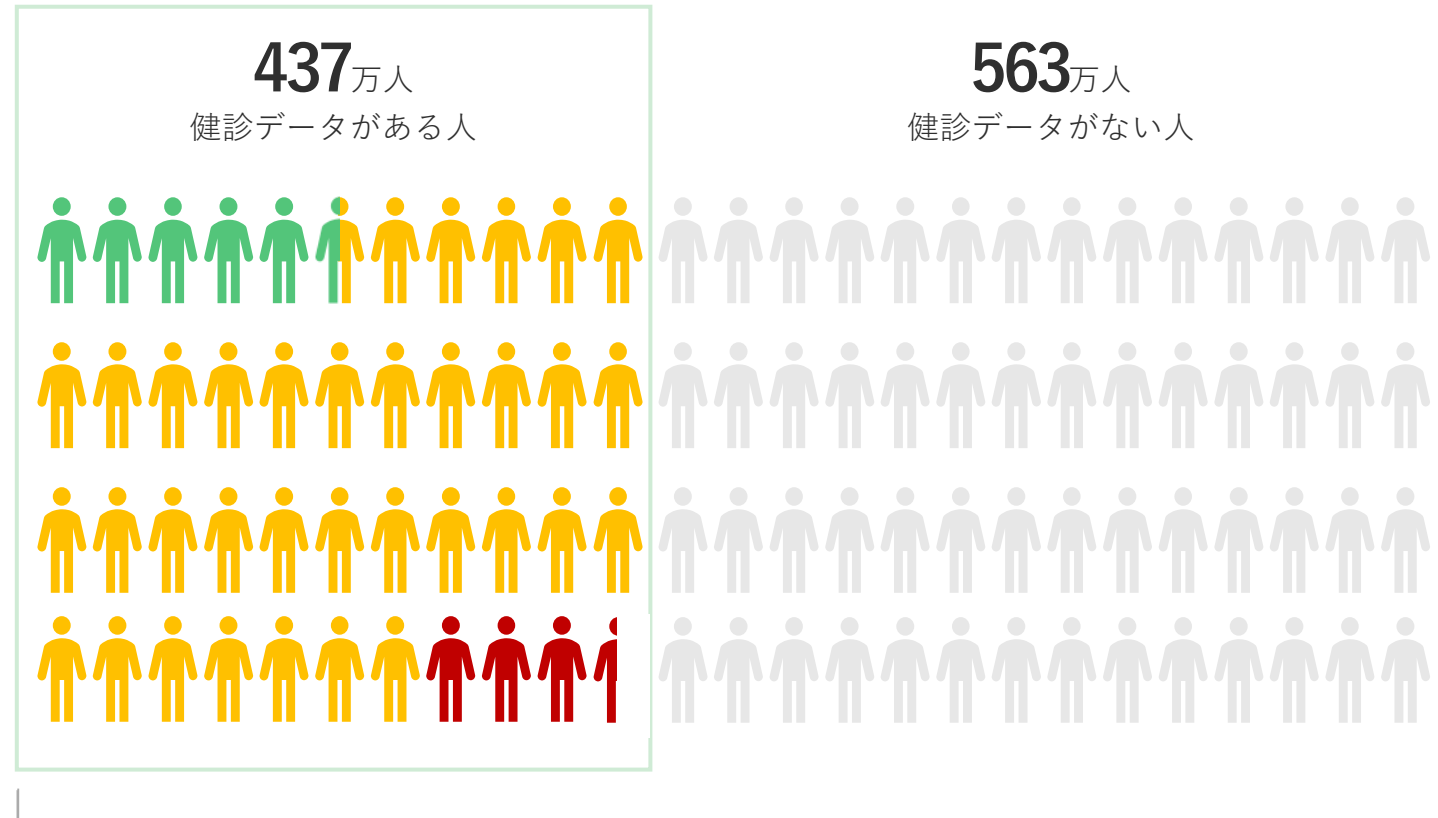
# JMDCデータから見る1000万人の健康課題：健診受診者の80%の方が健康課題を有する

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非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

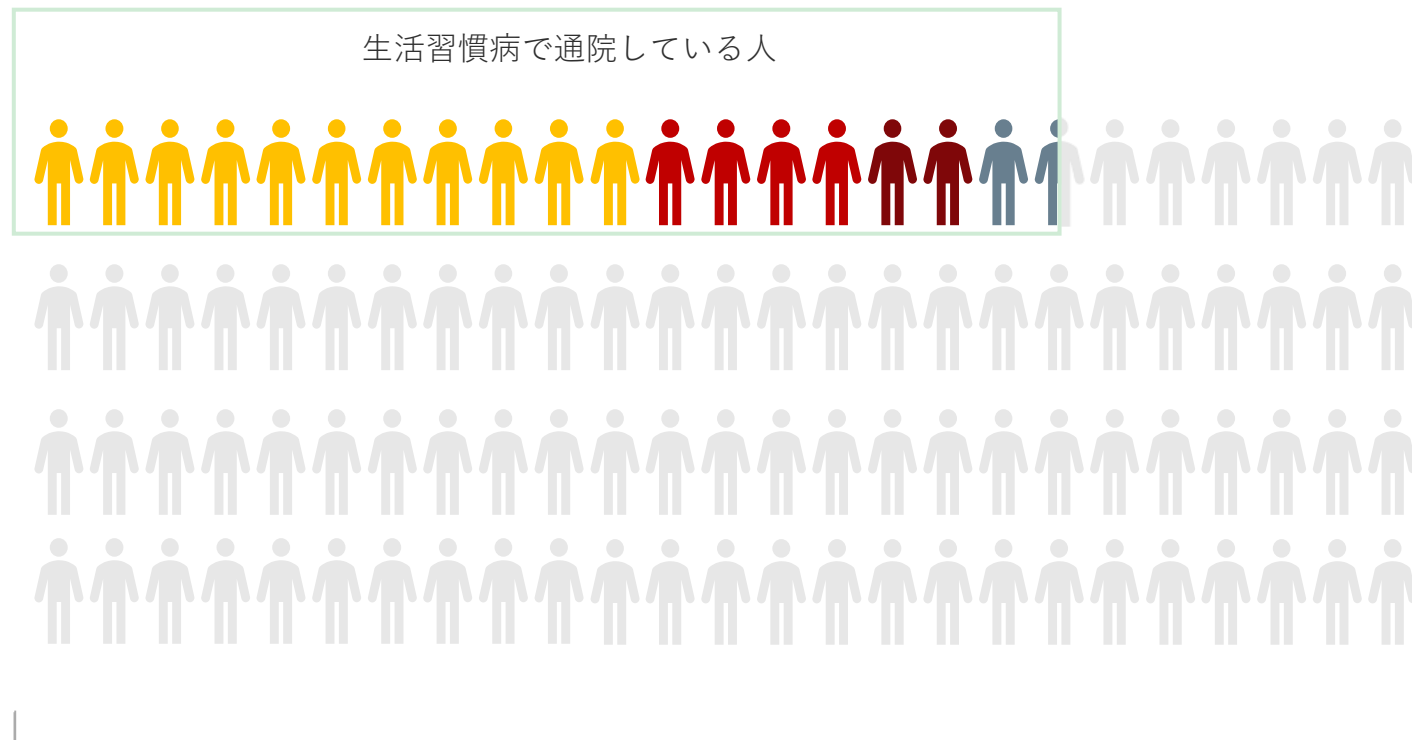
生活習慣病で通院している方、合併症を併発している方、そして働くことが困難なレベルまで悪化してしまった方など、多くの方が疾患を抱えています。もし、早期に生活改善に取り組むことができたなら…。

**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非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

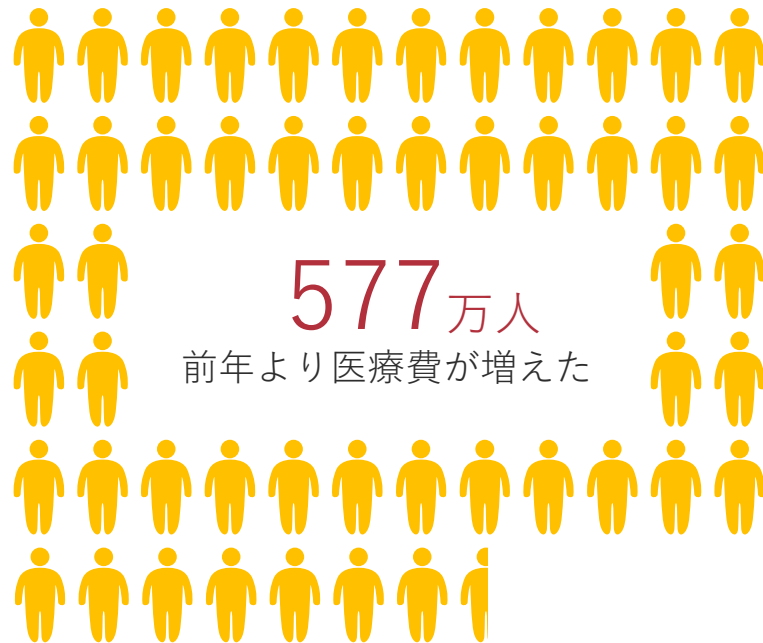
**+7,000**人/年  
新たに働けなくなってしまう



# 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



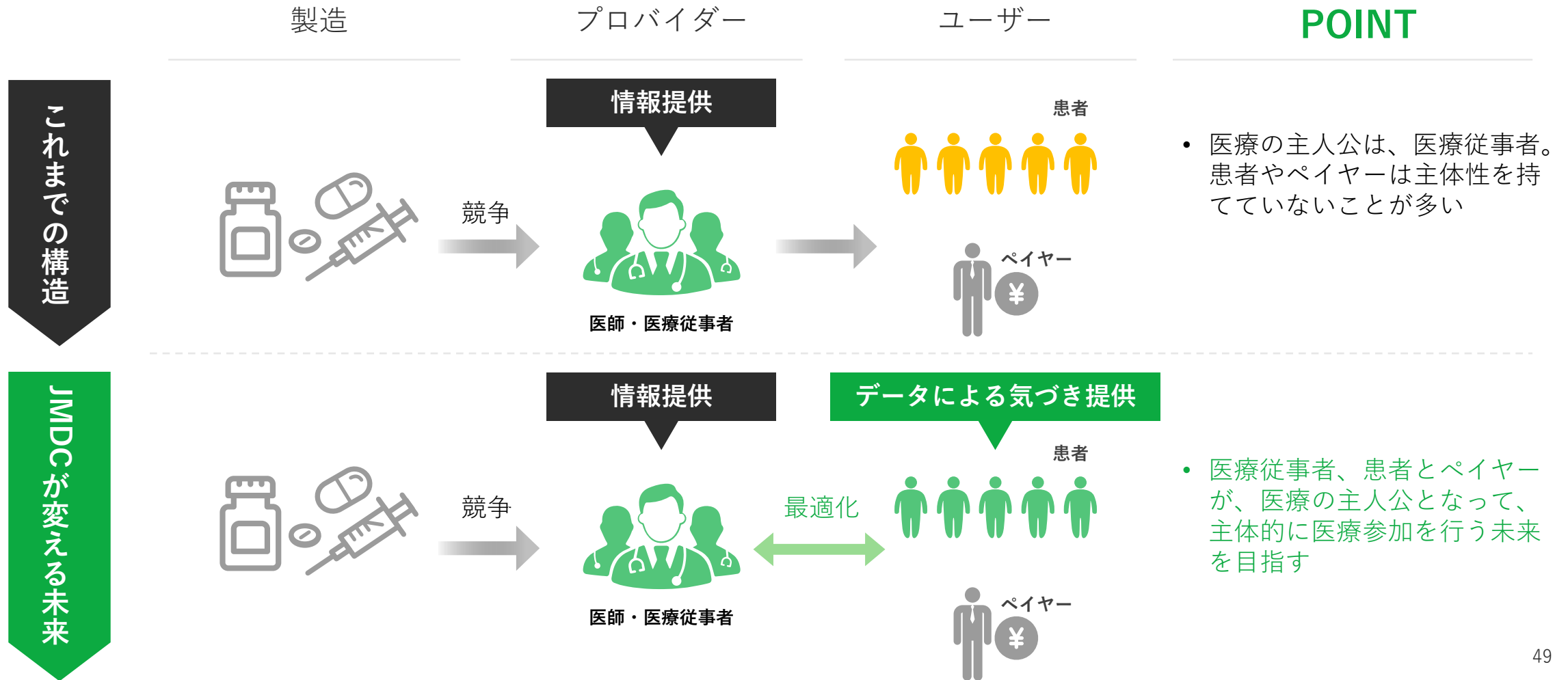
「健康で豊かな人生をすべての人に」

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



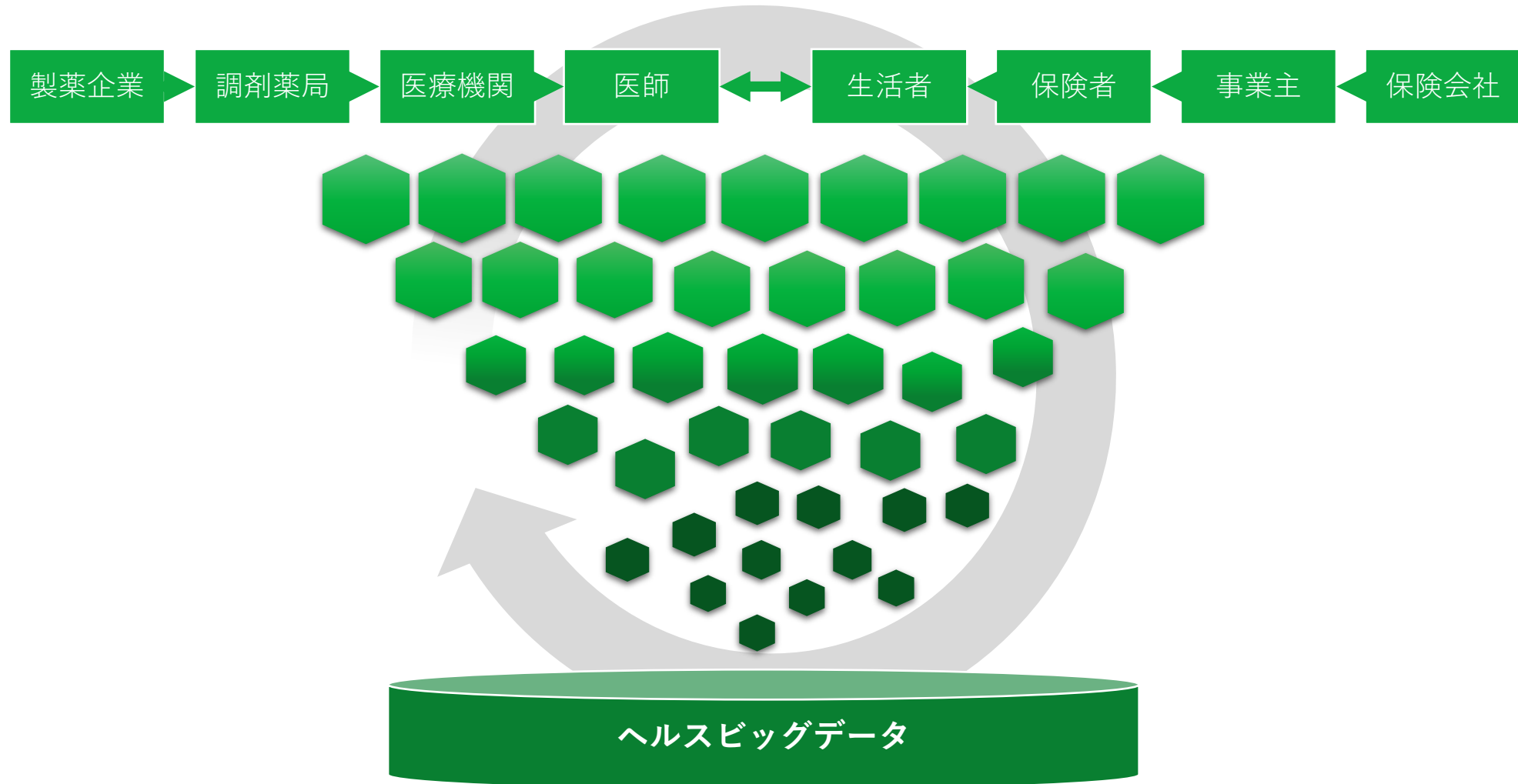
# JMDCが目指す未来

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。



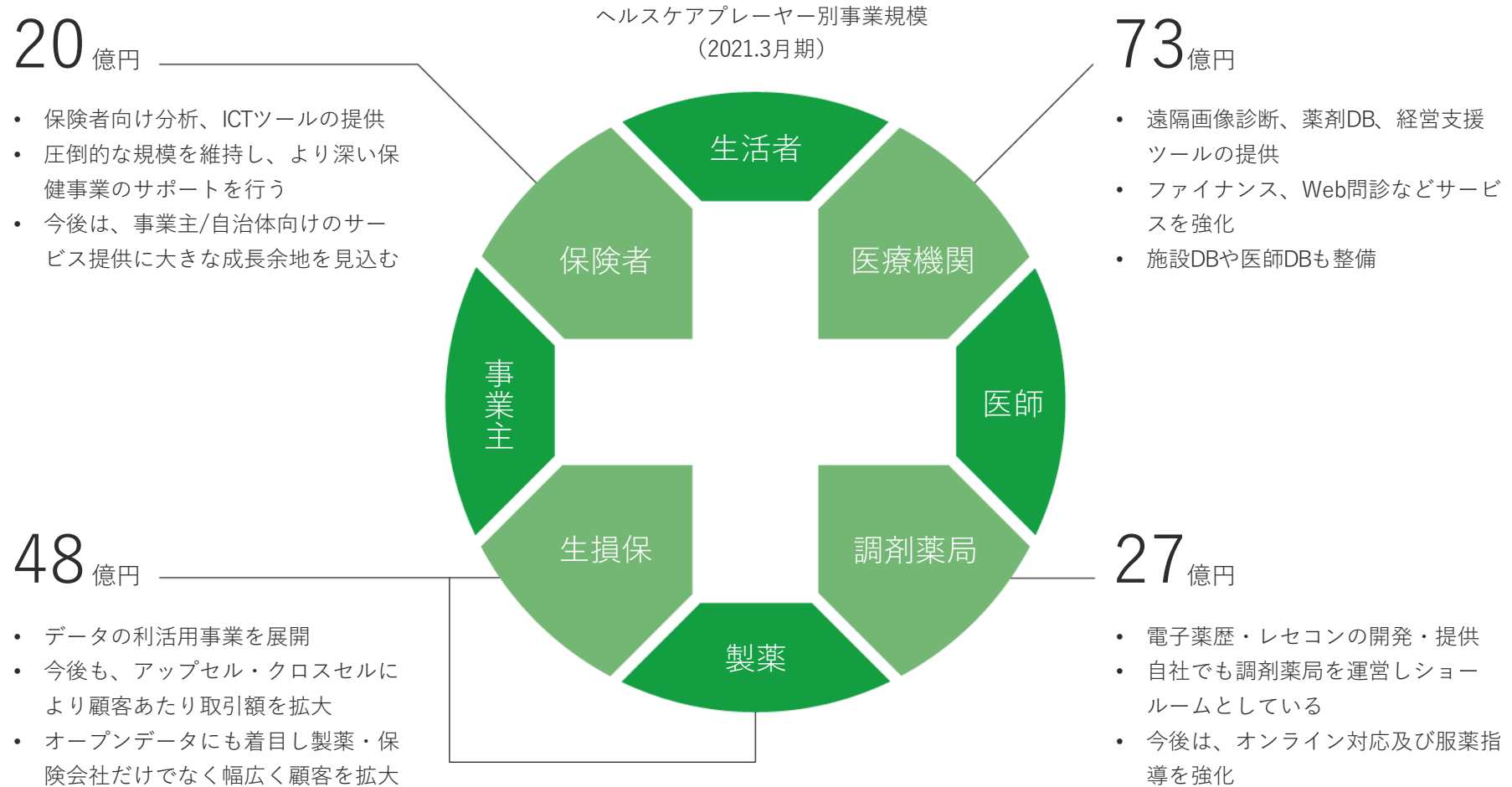
## ヘルスケア領域でのデータ整備

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

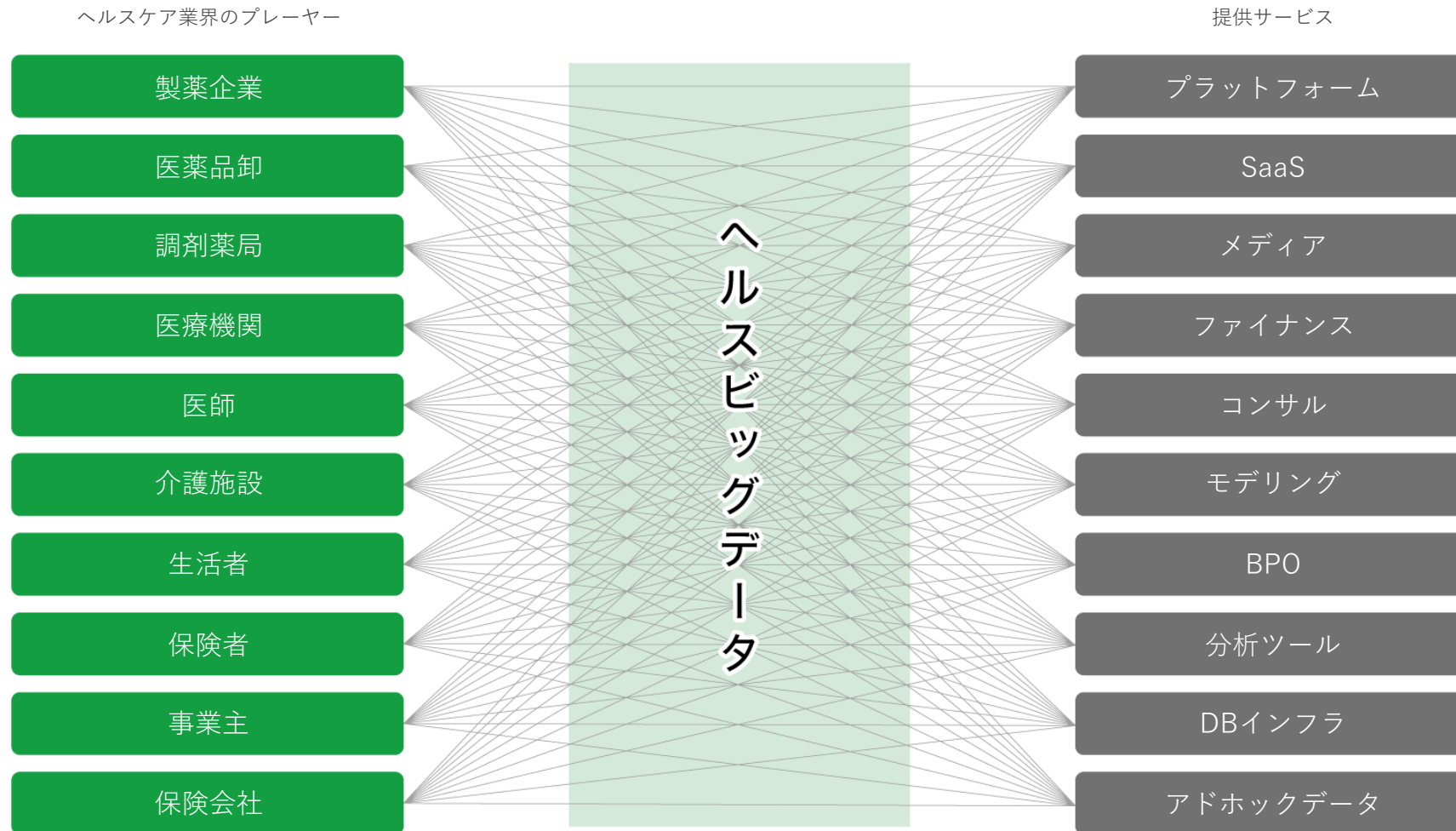
データによる多様な事業創出により、あらゆるヘルスケアプレーヤーからバランスよい事業を実現できております。



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いません。

# 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イ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。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