

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.

2025年3月期第1四半期 決算説明資料

株式会社JMDC

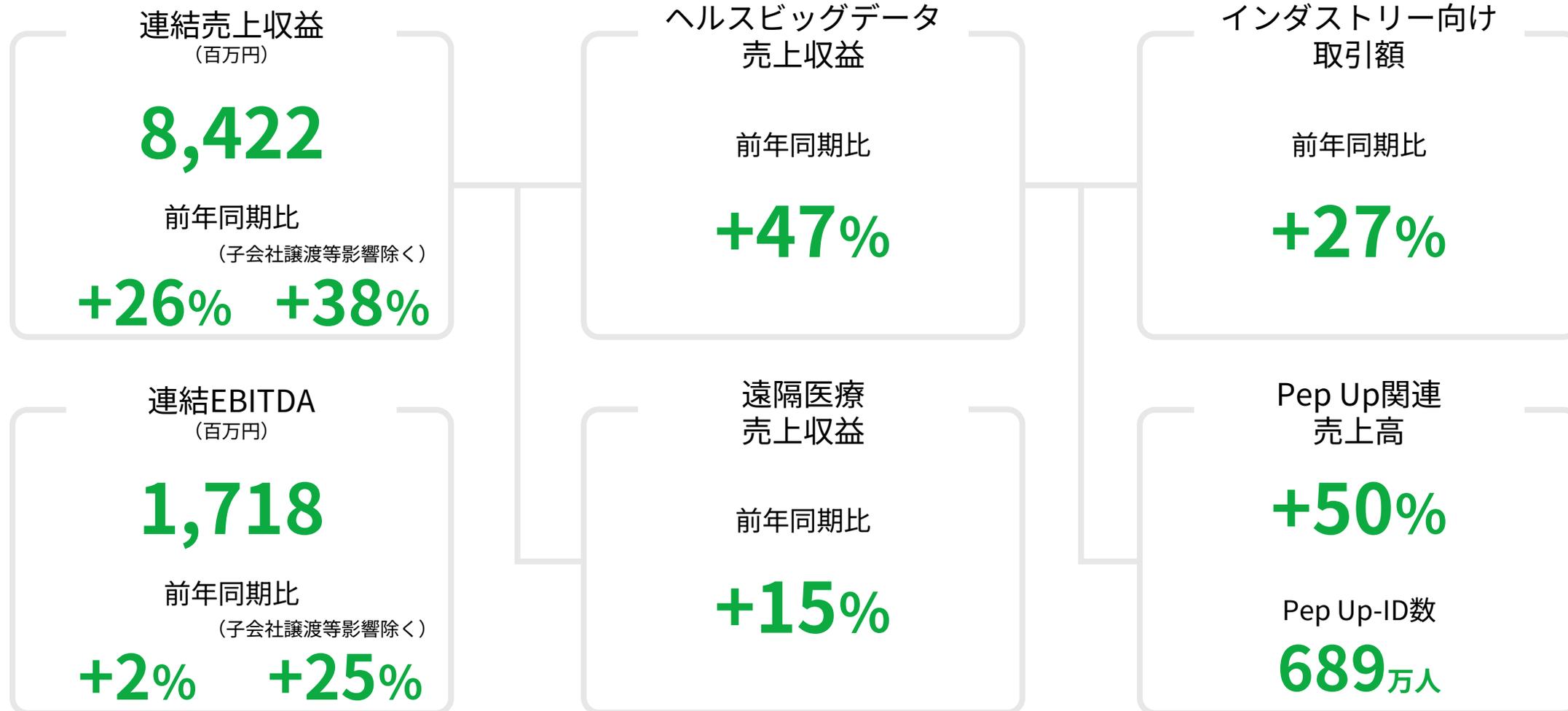
2024年8月2日

Section 1

2025年3月期 第1四半期業績報告

2025年3月期 第1四半期：業績ハイライト

ヘルスビッグデータセグメントを中心に高成長を継続しています。前Q1に実施した子会社譲渡等の影響を除けば利益成長も健全な水準です。



2025年3月期 第1四半期：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

2025年3月期 Q1の業績について どう評価しているか	<ul style="list-style-type: none">• 売上は順調に推移して見える反面、利益面ではご心配をおかけしているのではないかと懸念している。• ただ、利益成長率が低い要因は明白であり、実態は健全と捉えている。昨年度のQ1に実施した子会社のユニケの譲渡等の特殊事項により前年度（23年度）Q1の営業利益は、対前々年（22年度）比で+136%という異常値を記録。事業成長の健全性を量る場合、こうした前年度の特異要因による影響を除き比較する必要があるが、その前提では利益面でも順調に成長し特段の懸念はない。こうした特異要因で不明瞭となってしまう点、何卒ご容赦いただきたい。• なお、中核事業であるヘルスビッグデータの各事業領域についても堅調に推移しており、中でも保険者向けはキャンサーズキャンの取り込みもあり大きく成長した。また、インダストリーも製薬向けコンサルなどが引き続き順調、医療機関向けもサービス拡充によって堅調に推移しており、正常収益力においても懸念はない。
2025年3月期 Q2の業績見通しを どう考えているか	<ul style="list-style-type: none">• まず、従前は半期での業績見込みについては非開示としていたが、当年度は前述の特異要因などの影響から事業見通しが不明瞭となってしまうとの懸念から、投資家の皆様に状況を正しくご理解頂くため、今回は半期開示を行うこととした。• Q2の概観は、オーガニックな成長に加え、キャンサーズキャンの収益貢献が加わり大きな成長が見込まれる。自治体向け事業を行うキャンサーズキャンの収益は、従来はQ4に集中的に計上されていたが、事業実態と合わせて正しく収益認識することで、Q2においても売上・利益貢献をもたらすこととなった点、注目されたい。
ポストコロナである FY2024の市況感について どう見ているか	<ul style="list-style-type: none">• コロナ禍で生じた変化を振り返ると、既存オペレーションの強制的な見直しが必要となるなかで、様々な事業においてデジタルトランスフォーメーションへの期待が高まり、数多くの取り組みが試行された。こうした取り組みは、既存オペレーションを代替し置き換えることで事業化を狙ったものであったが、その大きな期待に見合ったインパクトまで生み出すことができたものは少なく、コロナ収束後は失望感と現実感により多くの取り組みに揺り戻しや停滞が生じた。例えば製薬会社向けのMR活動のデジタル化への取り組みなどがその1つであったといえる。• 他方、これまでのJMDCのサービスは、データにより疾患や医療行為の実態を観察しヘルスケア業界における様々な意思決定の精度を高めるために活用されているものであり、既存オペレーションのデジタル代替が主な目的ではなかった。そのため、コロナ禍においても大きな追い風はなかった一方、揺り戻しも生じていない、というのが我々の見方である。• コロナ禍を経て、オペレーション最適化の揺り戻しのなかで、顧客はデータへのリテラシーを高めより精度の高い意思決定を模索している。とりわけ製薬企業では、データを用いたROIに見合う最適な資源配分や、効率的なプロモーション方法の検討に注力する傾向が増しており、当社のデータと分析・コンサルティング能力への期待の高まりを受け、案件の裾野が広がっている。これからも当社は、データという本質的価値に基づく真の進化を推進していく。
大型M&A実施後の財務状況と 今後の資金調達について どう考えているか	<ul style="list-style-type: none">• グループ会社におけるキャッシュの一元的な管理を進めつつ、借入を実施することで健全なキャッシュマネジメントが出来ている。新規の投資に対しても機動的に対応ができる状況となっており、事業構造を大きく進化させるような大型の投資案件がない限り、当面の資金調達については見込んでいない。

2025年3月期 第1四半期：連結業績サマリー

前Q1の子会社譲渡等影響を除けば、売上・利益ともに順調に成長しています。

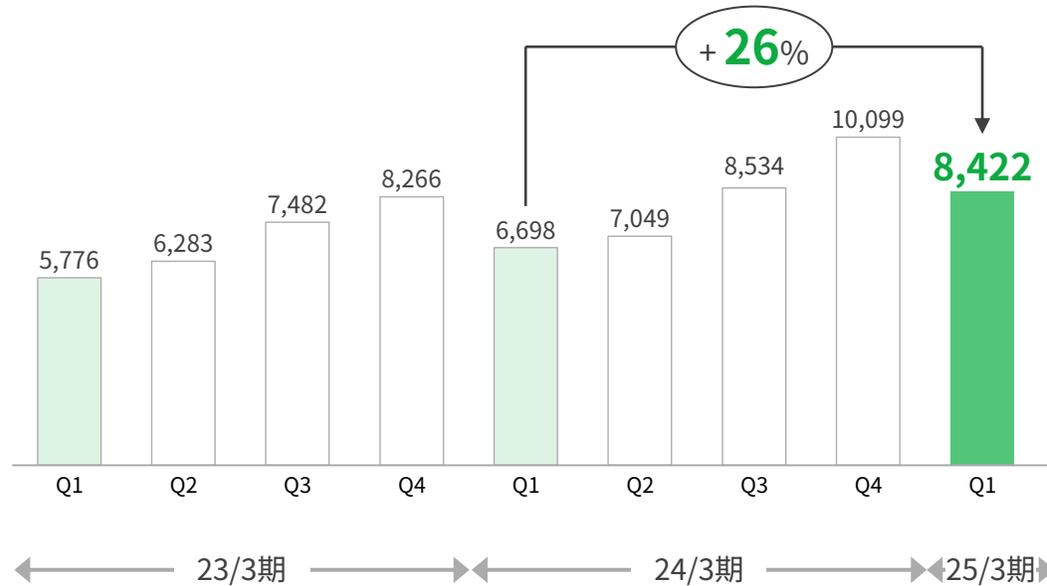
(単位：百万円)	24年3月期 第1四半期	25年3月期 第1四半期	前年同期比	(参考) 子会社譲渡等影響除く
売上収益	6,698	8,422	+26%	+38%
営業利益 (率)	2,546 (38%)	1,089 (13%)	△57%	+20%
税引前利益 (率)	2,552 (38%)	1,072 (13%)	△58%	+17%
親会社の所有者に 帰属する利益 (率)	2,040 (31%)	727 (9%)	△64%	+23%
EBITDA (マージン)	1,679 (25%)	1,718 (20%)	+2%	+25%

2025年3月期 第1四半期：連結売上収益/EBITDAの四半期状況

年度のうち売上収益・利益の谷であるQ1においても、順調なスタートが切れたと考えています。正常収益力についての解説は次ページ。

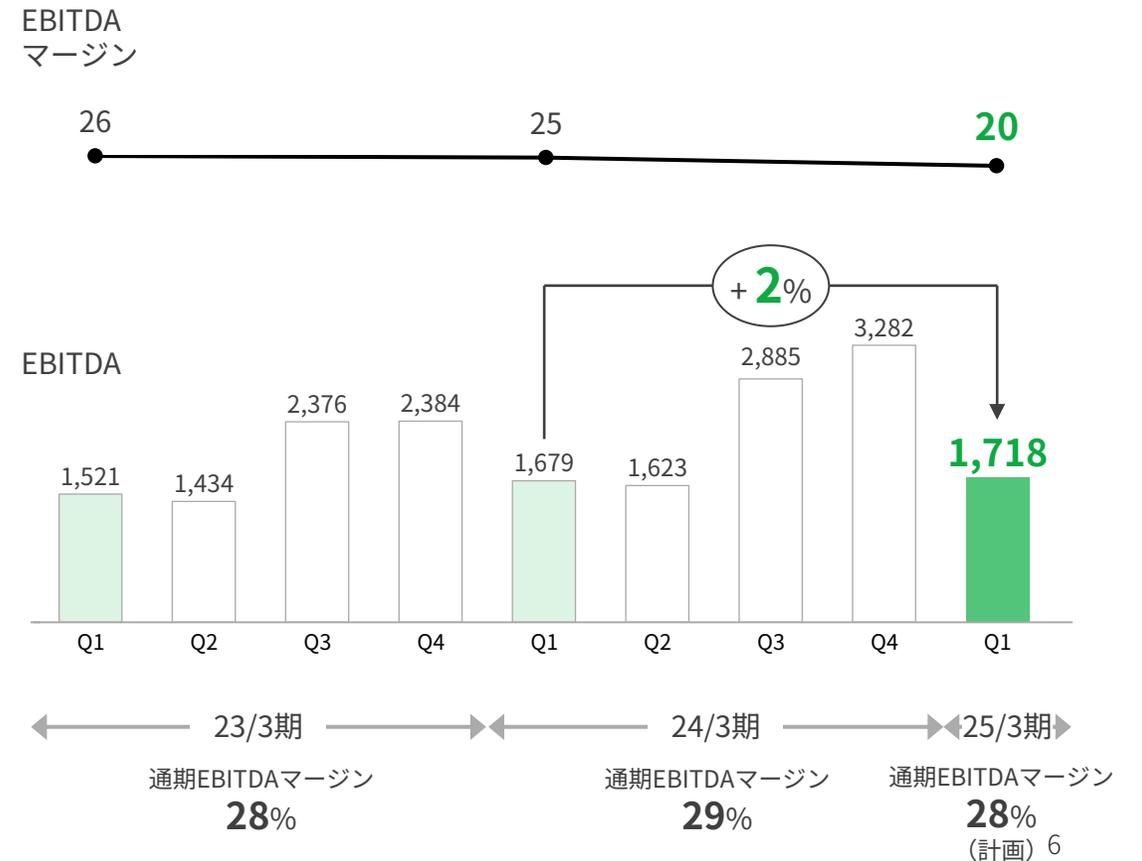
連結売上収益 四半期推移

(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

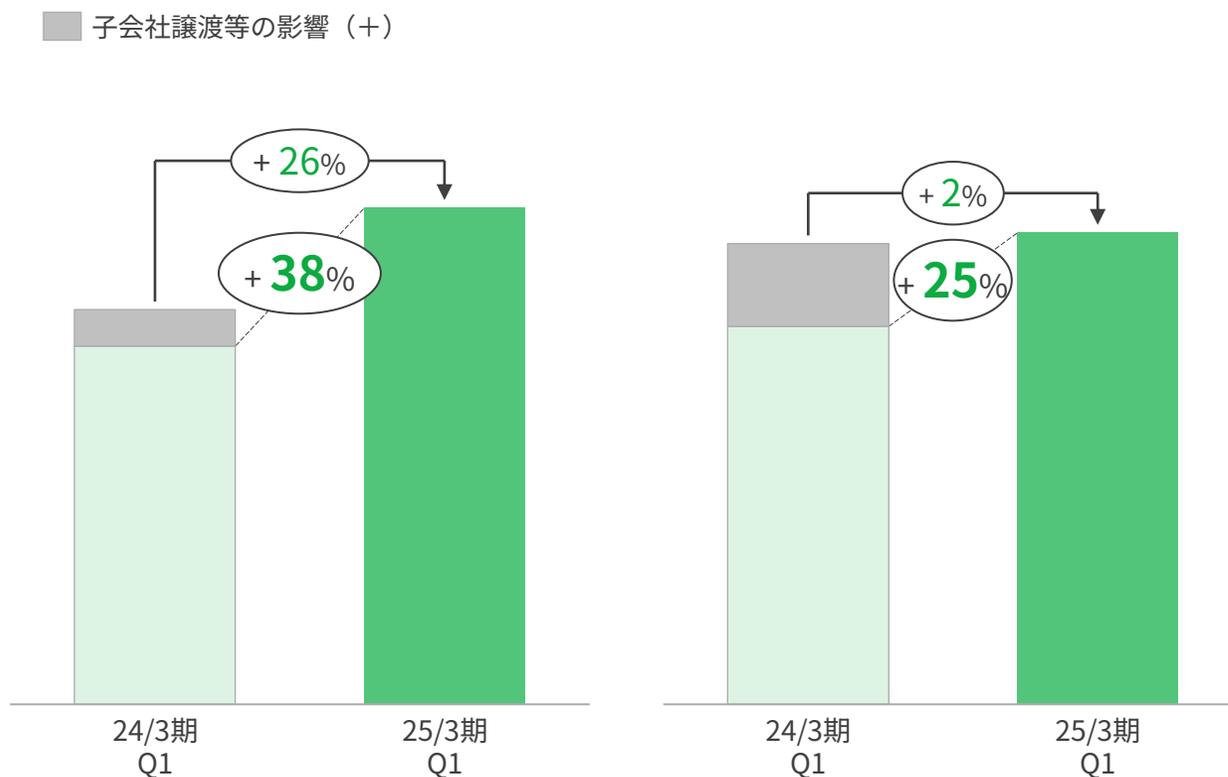


2025年3月期 第1四半期：子会社譲渡等の影響を除いた正常収益力の前年比較について

前Q1において、子会社譲渡及び子会社役員退職慰労引当金の戻入がありました。これらの影響を除く正常収益力では、堅調に事業拡大を継続しております。

連結売上収益/連結EBITDA (Q1)

(単位：金額ベース)



- 子会社譲渡等影響を除いた**成長率**は、**売上+38% EBITDA+25%** と **事業規模拡大と収益性を両輪で維持**
- 前Q1の売上/EBITDAには、以下が包含
 - 譲渡子会社の売上/EBITDA
 - 子会社役員退職慰労引当金の戻入 (EBITDAにプラス影響)

2025年3月期 第1四半期：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 第1四半期	25年3月期 第1四半期	前年同期比
ヘルスビッグデータ	売上	4,497	6,606	+47%
	EBITDA (マージン)	1,294 (29%)	1,301 (20%)	+1%
遠隔医療	売上	1,307	1,500	+15%
	EBITDA (マージン)	448 (34%)	532 (36%)	+19%
調剤薬局支援	売上	969	326	△66%
	EBITDA (マージン)	87 (9%)	58 (18%)	△33%
調整額	売上	△76	△10	-
	EBITDA	△151	△174	-

Section 2

2025年3月期 第2四半期業績予想について

2025年3月期 第2四半期：業績予想について

本Q1の売上・利益成長率は、前述のとおり特殊要因でやや不明瞭となっております。その点を踏まえ、投資家の皆様の視認性向上のため、上期の業績予想を開示いたします。進行中のQ2はヘルスビックデータの事業領域の拡大により、売上・利益ともに例年以上に力強い成長となる見込みです。

(単位：百万円)	実績 24年3月期 第2四半期	計画 25年3月期 第2四半期	前年同期比
売上収益	7,048	10,277	+46%
営業利益 (率)	1,056 (15%)	1,710 (17%)	+62%
税引前利益 (率)	1,062 (15%)	1,677 (16%)	+58%
親会社の所有者に 帰属する利益 (率)	621 (9%)	1,122 (11%)	+80%
EBITDA (マージン)	1,623 (23%)	2,281 (22%)	+41%

(参考) 2025年3月期 第2四半期累計:業績予想について

Q2累計では特殊要因の影響も薄まり、売上・EBITDAともに健全な成長率に至る予想です。

(単位:百万円)	実績 24年3月期 第2四半期累計	計画 25年3月期 第2四半期累計	前年同期比	(参考) 子会社譲渡等影響除く
売上収益	13,746	18,700	+36%	+42%
営業利益 (率)	3,602 (26%)	2,800 (15%)	△22%	+37%
税引前利益 (率)	3,615 (26%)	2,750 (15%)	△24%	+33%
親会社の所有者に 帰属する利益 (率)	2,662 (19%)	1,850 (10%)	△31%	+46%
EBITDA (マージン)	3,303 (24%)	4,000 (21%)	+21%	+33%

(参考) 2025年3月期 第2四半期累計: 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成長を牽引、各事業セグメントのトレンドが継続する見込みです。

(単位: 百万円)		実績	計画	前年同期比
		24年3月期 第2四半期累計	25年3月期 第2四半期累計	
ヘルスビッグデータ	売上	9,834	15,000	+53%
	EBITDA	2,492	3,300	+32%
	(マージン)	(25%)	(22%)	
遠隔医療	売上	2,740	3,100	+13%
	EBITDA	1,014	1,100	+8%
	(マージン)	(37%)	(36%)	
調剤薬局支援	売上	1,261	620	△51%
	EBITDA	133	80	△40%
	(マージン)	(11%)	(13%)	
調整額	売上	△89	△20	-
	EBITDA	△338	△480	-

Section 3

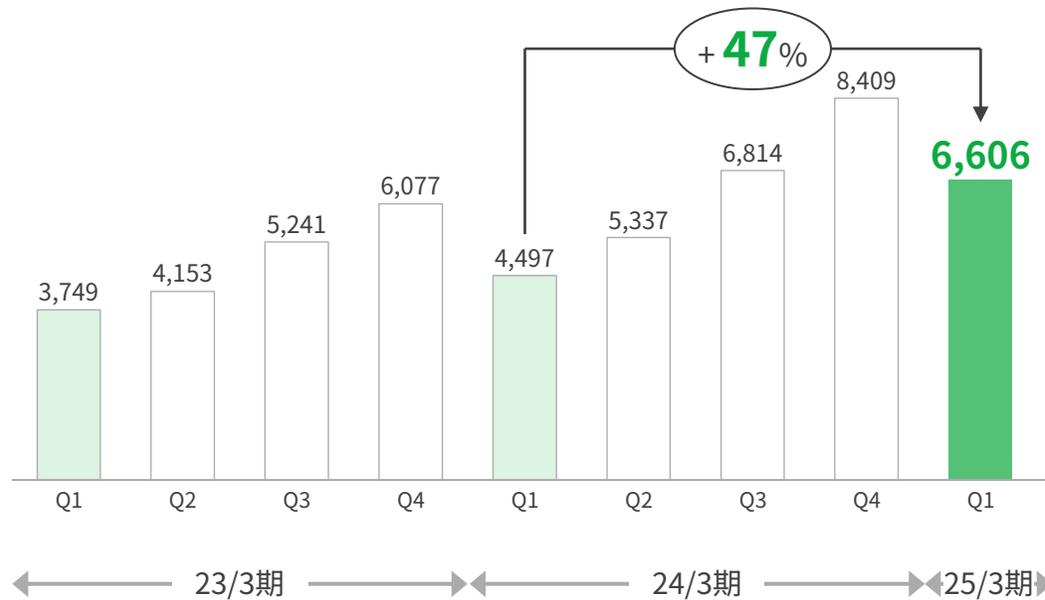
ヘルスビッグデータ

ヘルスビッグデータ事業：業績

売上収益は安定した成長を継続しており、前期大きく拡大したデータ基盤のマネタイズへの準備は順調に進捗しています。他方、利益面は子会社役員退職慰労引当金の戻入の影響により微増に留まりました。

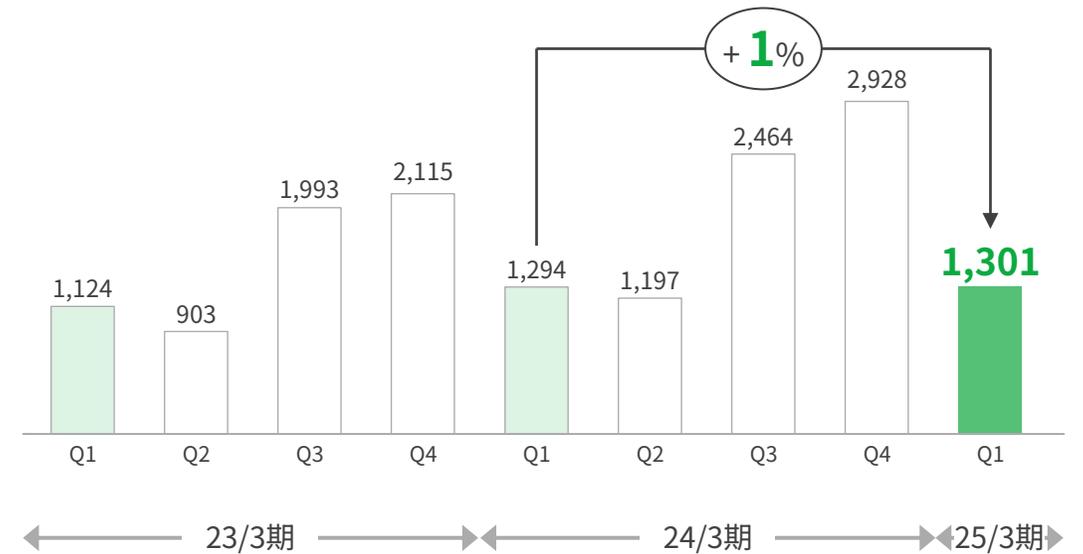
売上収益 四半期推移

(単位：百万円)



EBITDA 四半期推移

(単位：百万円)



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



インダストリー向け: データ活用の事業状況

収益の中核であるインダストリー向け事業は、製薬企業を中心にデータを起点としたサービスが多様化、事業規模は順調に拡大しています。

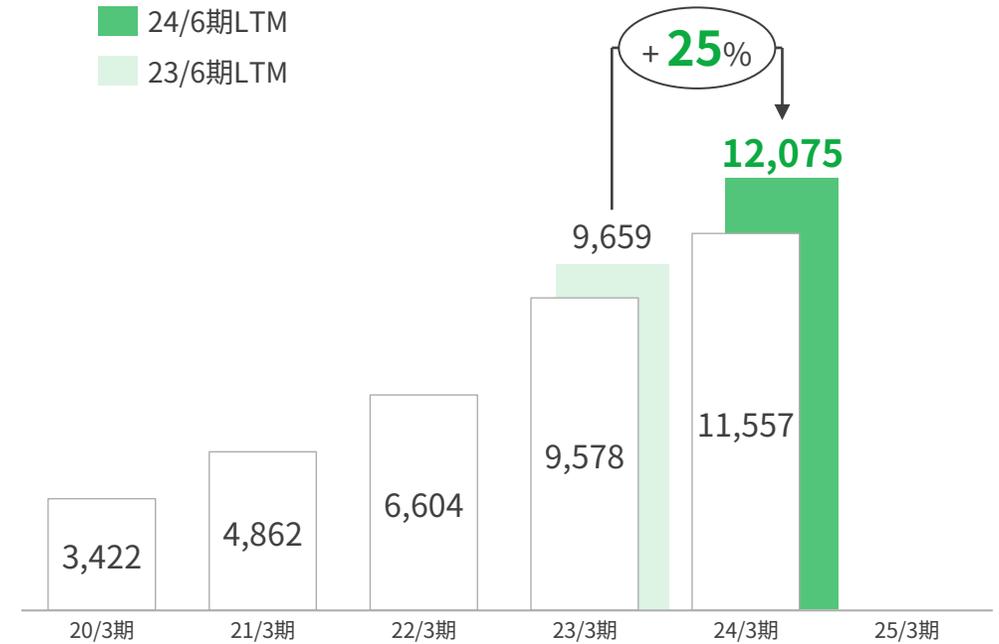
インダストリー向けデータ活用 売上

(単位: 百万円)



インダストリー向け売上 年度推移

(単位: 百万円)

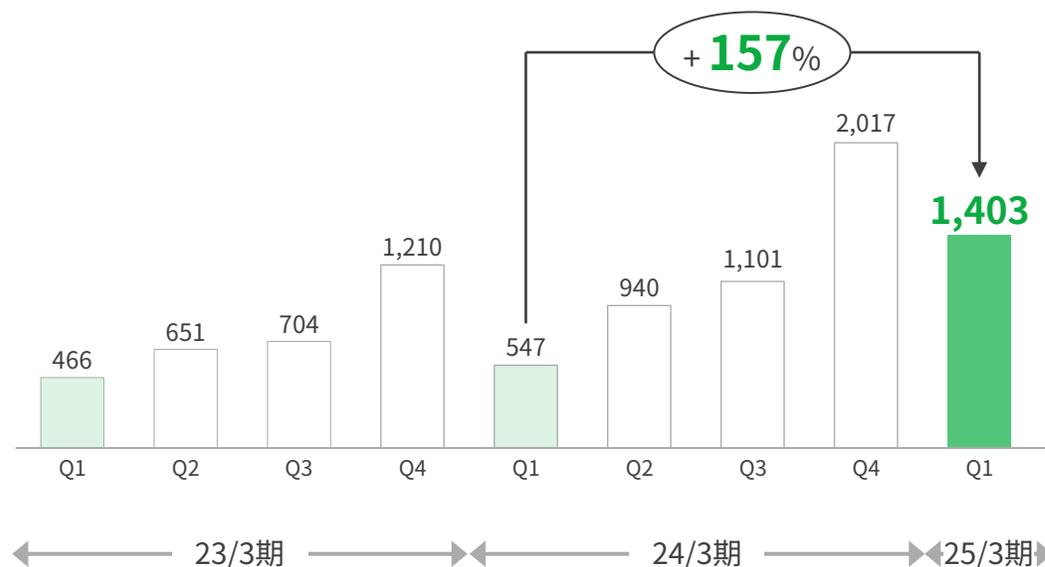


保険者・生活者向け及び医療提供者向け：事業状況

保険者・生活者向け事業は、Pep Up関連売上の持続的な成長とキャンサースキャンのグループインにより事業規模が急拡大しています。また医療提供者向け事業は、医療機関・クリニック向けのサービス拡充により、事業規模の拡大を持続しています。

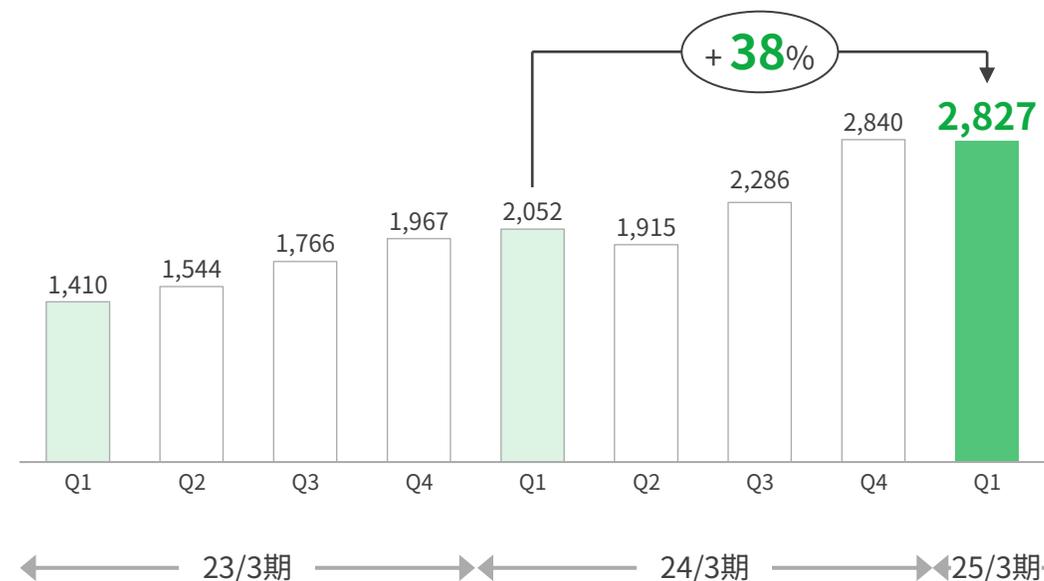
保険者・生活者向け事業売上 四半期推移

(単位：百万円)



医療提供者向け事業売上 四半期推移

(単位：百万円)

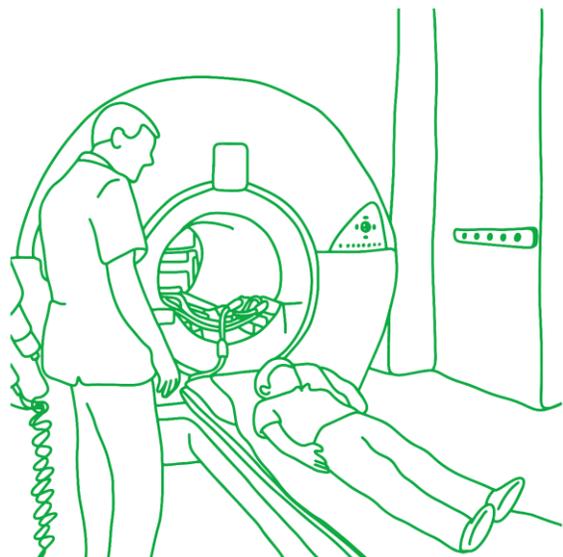


Section 4

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。

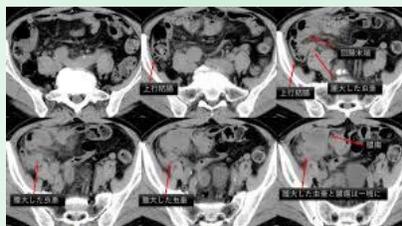


契約医療機関数

1,460



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

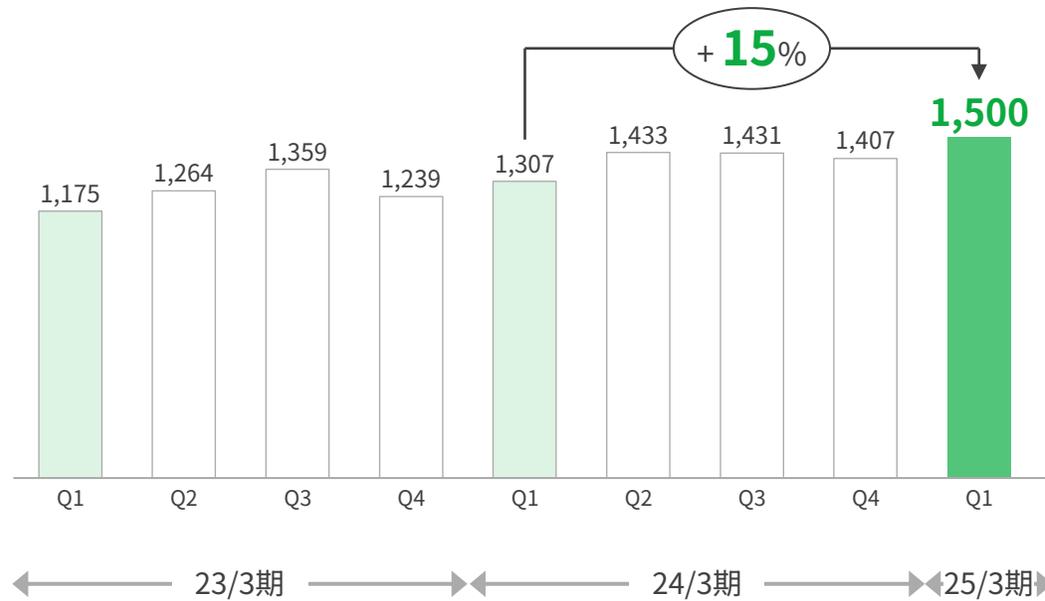
1,153

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向上が持続しています。

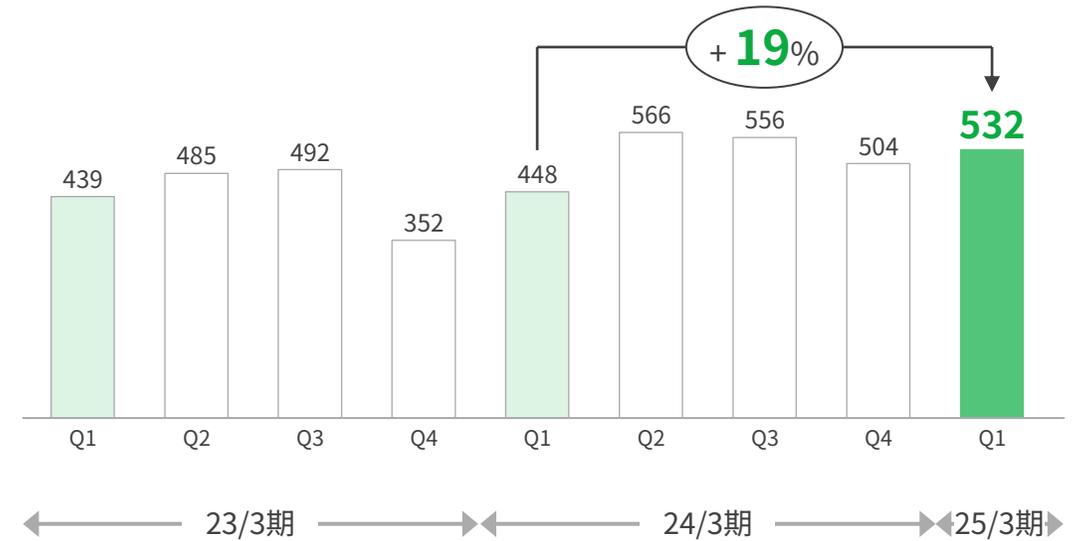
遠隔医療事業売上 四半期推移

(単位：百万円)



EBITDA 四半期推移

(単位：百万円)



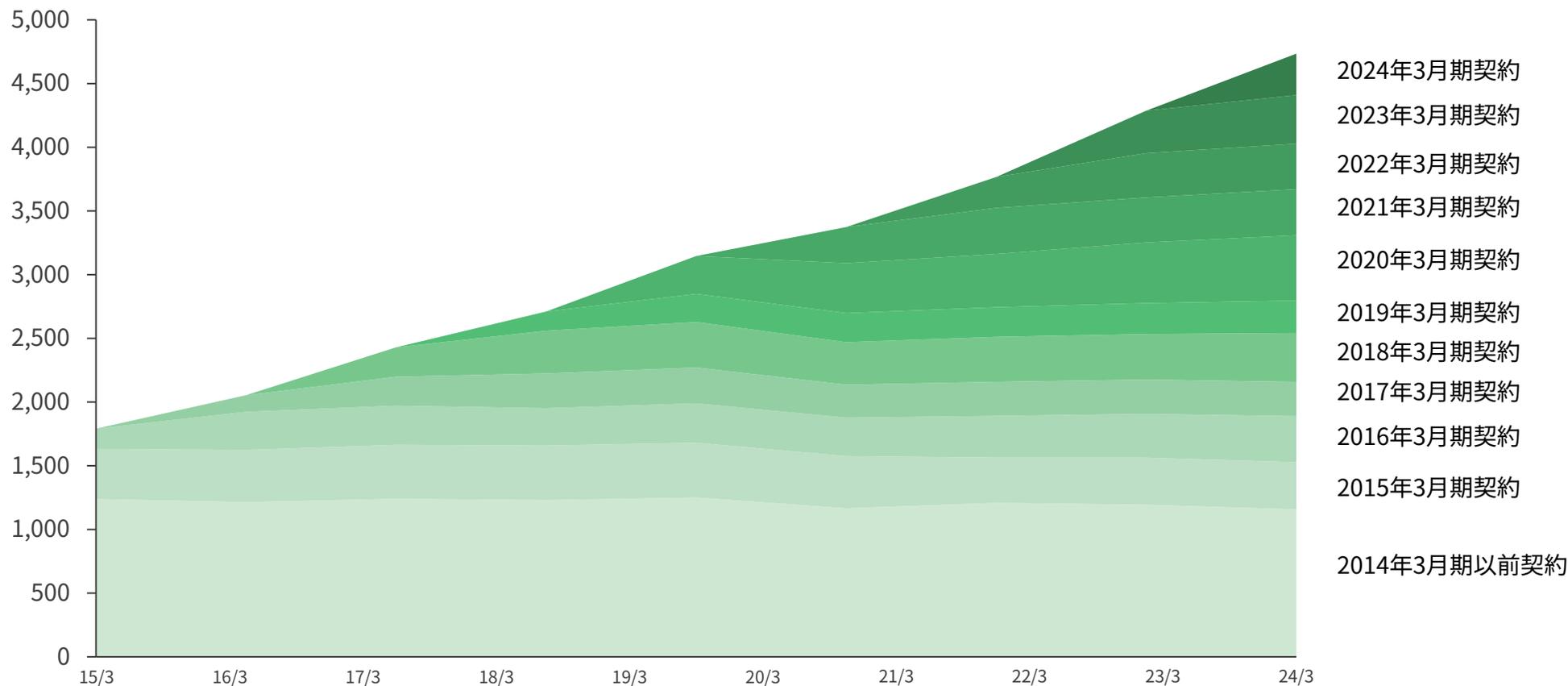
Note: EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費±その他の収益・費用



(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）

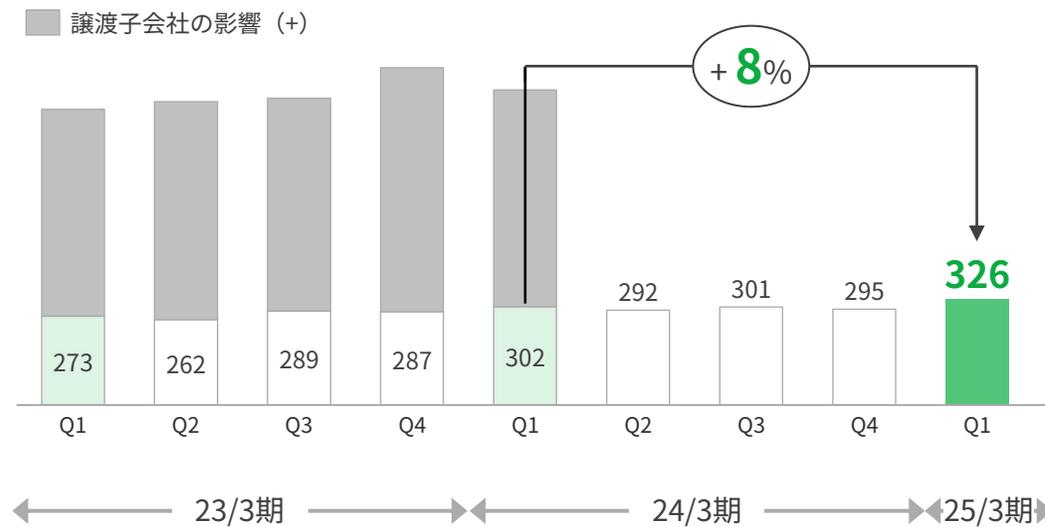


調剤薬局支援事業：業績

昨年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。

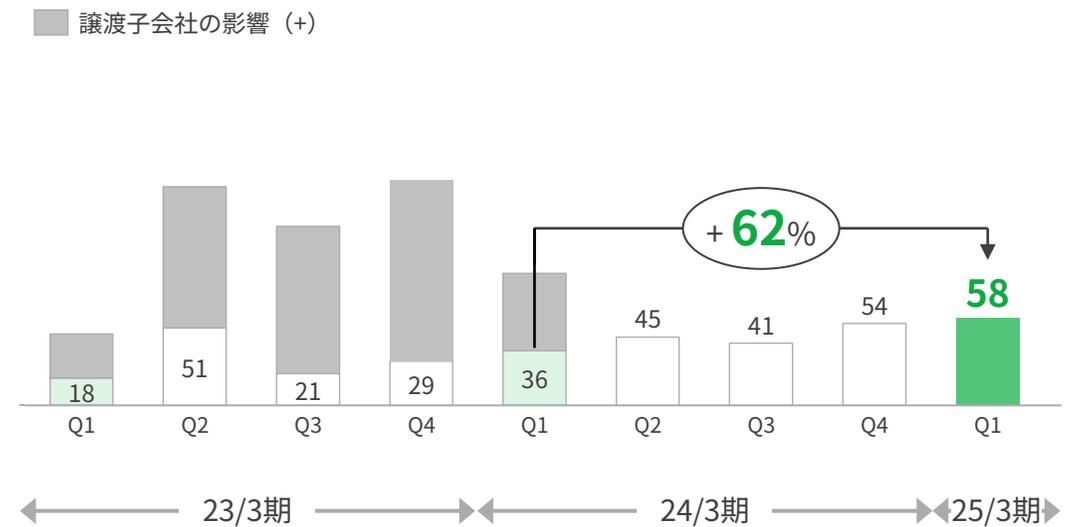
調剤薬局支援事業売上 四半期推移

(単位：百万円)



EBITDA 四半期推移

(単位：百万円)



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



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