

JMDC



2026年3月期第1四半期 決算説明資料

株式会社JMDC

2025年8月6日

Section 1

2026年3月期 第1四半期業績報告

2026年3月期 第1四半期：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、高成長を継続しています。

連結売上収益
(百万円)

10,725

前期比

+32%

ヘルスビッグデータ
売上収益

前期比

+39%

データ活用先
取引額

インダストリー

+50%

保険者・生活者 医療提供者

+27% **+35%**

連結EBITDA
(百万円)

2,267

前期比

+38%

ヘルスビッグデータ
EBITDA

前期比

+47%

Pep Up関連
売上高

前年同期比

+33%

Pep Up-ID数

752万人

2026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

2026年3月期 Q1の業績、事業進捗を
どう評価するか？

- ヘルスビッグデータセグメントが好調に推移し、全体として良いスタートを切ることができた。インダストリー、保険者生活者、医療提供者のそれぞれにおいてバランス良く事業が拡大しており、安定感を持った事業成長と捉えている。とりわけ、インダストリーについては、一部Q2に計上することを想定していた売上が前倒しでQ1の計上となったこともあり、力強い成長となった。他方で、この効果を除いても、ベースの事業基盤が力強く成長している。
- また、利益面についても順調に推移した。当社事業は売上が下期偏重であることから、例年Q1は事業拡大に伴う固定費増加の影響から利益面での成長が限定的な四半期となる。しかし、本年度のQ1については、売上の大きな成長に加え、成長投資が一巡しつつある状況もあり、利益面でも大きな伸長となった。

インダストリー事業の復調要因は
何か？

- 製薬マーケ向け事業、コンサルなどの成長領域が引き続き順調に拡大している点が最も大きな要因だ。昨期に先行的に積み上げた高齢者データの利活用については、Q1においては提案段階であり、その成果を含まずともQ1で力強い業績となっている点はポジティブと言える。また、高齢者データ提案時の顧客からの反応は良好で、事業拡大に向けたデータアセットは着実に厚みを増してきており、今後更なる事業成長への貢献が期待される。
- 生命保険会社向け事業については、大型案件の仕込みも進捗しており、概ね想定通りのスタートを切ることができている。

2026年3月期 Q2の業績見通しを
どのように捉えているか？

- Q2に向けては引き続き事業は堅調に推移するとみている。Q1に前倒し計上となった売上・利益についてはQ2から差し引いてみているが、それを考慮しても、足下の事業状況を踏まえ、上半期全体としては力強い成長モメンタムとなる見通しだ。とりわけヘルスビッグデータセグメントは堅調な進捗を見込み、Q2における進捗率は、年間目標に対して、売上で46%、EBITDAで37%と、過去（前年度 売上43%/EBITDA36%、前々年度 売上38%/EBITDA31%）と比較しても順調な水準といえる。

データの社会実装の進捗はどうか？

- データを活用した製薬企業や生命保険会社との取組みの進展に加え、自治体との連携や「Pep Up スリープ」のような生活者向け機能の拡充も進めるなど、保険者・生活者向けの取組みも推進力を増している。
- これまで蓄積してきたデータ量とユーザー基盤によってデータの社会実装が進みつつあり、またデータの社会実装が進展すると、データ量とユーザー基盤の更なる拡大に繋がる。データ量・ユーザー基盤の拡大と、データの社会実装の好循環が、他社にはない持続的な競争優位性を確立すると確信している。

2026年3月期 第1四半期：連結業績サマリー

売上・利益ともに順調に拡大しています。

(単位：百万円)	25年3月期 第1四半期	26年3月期 第1四半期	前年同期比
売上収益	8,096	10,725	+32%
営業利益 (率)	1,042 (13%)	1,552 (15%)	+49%
税引前利益 (率)	1,025 (13%)	1,441 (13%)	+41%
親会社の所有者に 帰属する利益 (率)	727 (9%)	966 (9%)	+33%
親会社の所有者に 帰属する利益(継続事業)	693	966	+39%
親会社の所有者に 帰属する利益(非継続事業)	34	-	-
EBITDA (マージン)	1,649 (20%)	2,267 (21%)	+38%

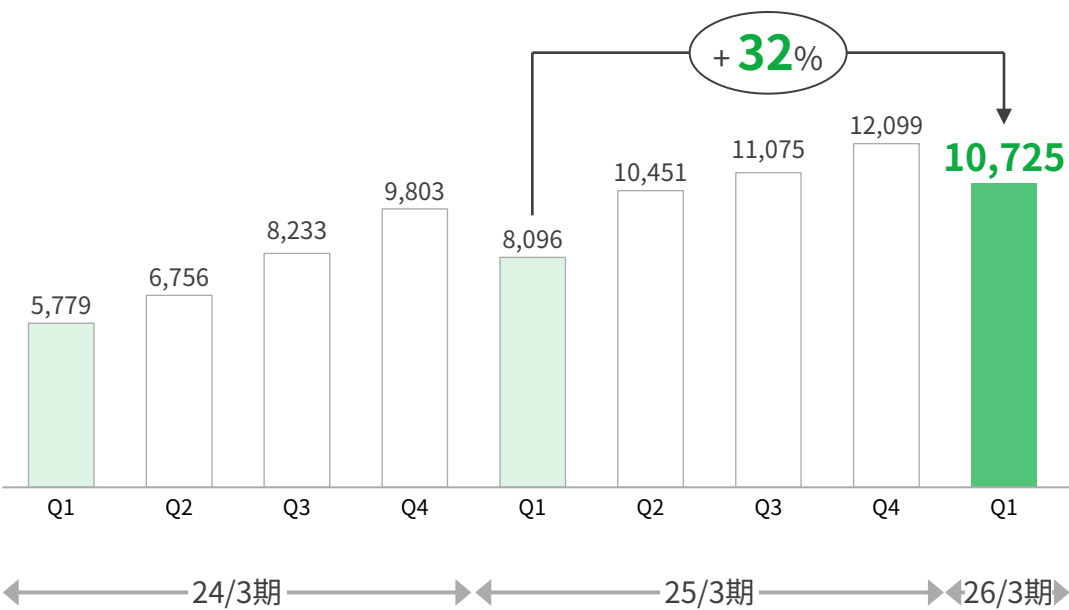
Note: IFRSベース
EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費土その他の収益・費用、EBITDAマージン：EBITDA÷売上収益

2026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、順調なスタートとなりました

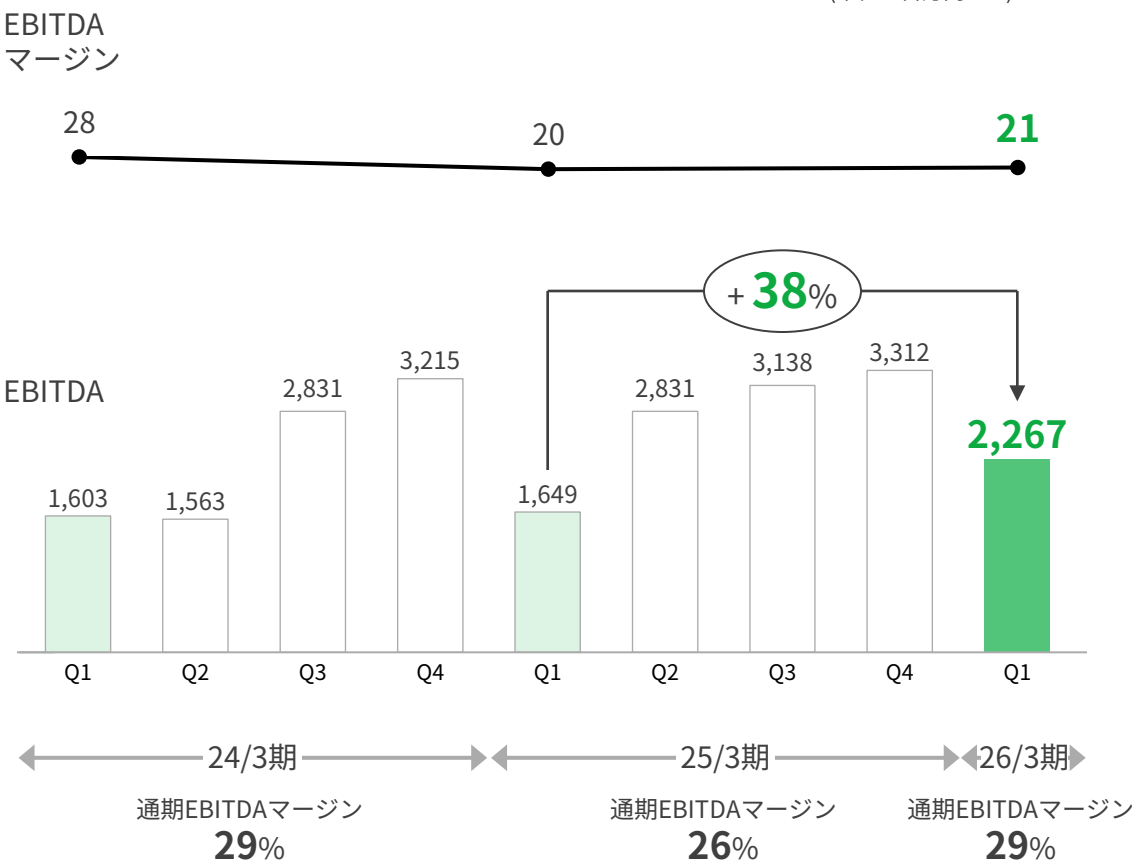
連結売上収益 四半期推移

(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土その他の収益・費用、EBITDAマージン：EBITDA÷売上収益

2026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)		25年3月期 第1四半期	26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	6,606	9,201	+39%
	EBITDA (マージン)	1,301 (20%)	1,909 (21%)	+47%
遠隔医療	売上	1,500	1,524	+2%
	EBITDA (マージン)	532 (36%)	536 (35%)	+1%
調整額	売上	△10	-	-
	EBITDA	△185	△187	-

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

Section 2

2026年3月期 第2四半期業績予想について

2026年3月期 第2四半期累計：業績予想について

Q1は一部案件が前倒しになった影響から、想定を上回る着地となりました。この結果を踏まえ、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。上期全体でも順調な推移となる見込みです。

(単位：百万円)	実績	計画	前年同期比
	25年3月期 第2四半期累計	26年3月期 第2四半期累計	
売上収益	18,548	23,000	+24%
営業利益 (率)	3,154 (17%)	4,000 (17%)	+27%
税引前利益 (率)	3,071 (17%)	3,800 (17%)	+24%
親会社の所有者に 帰属する利益 (率)	2,189 (11%)	2,500 (11%)	+14%
親会社の所有者に 帰属する利益(継続事業)	2,119	2,500	+18%
親会社の所有者に 帰属する利益(非継続事業)	70	-	-
EBITDA (マージン)	4,480 (24%)	5,500 (24%)	+23%

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

2026年3月期 第2四半期累計：セグメント別計画

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を継続する見込みです。

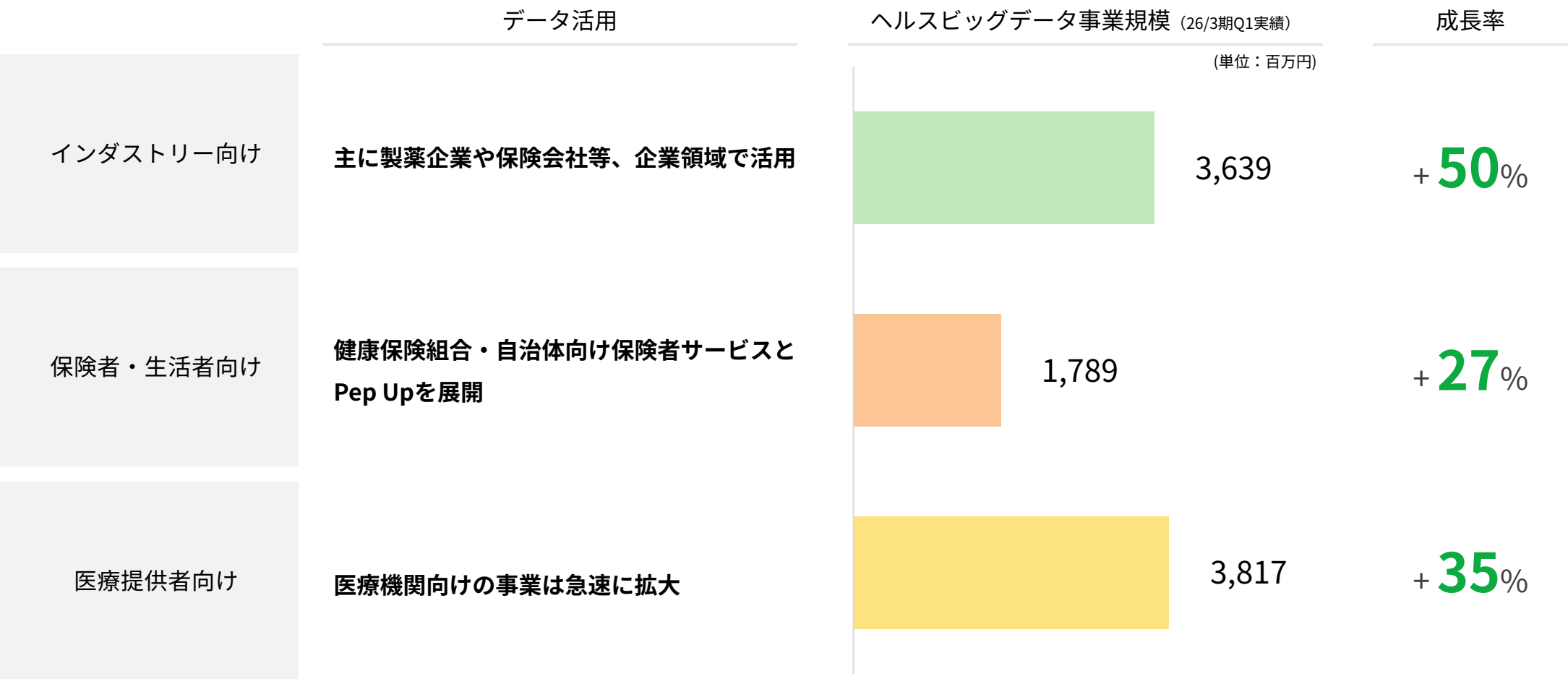
(単位：百万円)		実績	計画	
		25年3月期 第2四半期累計	26年3月期 第2四半期累計	前年同期比
ヘルスビッグデータ	売上	15,511	19,900	+28%
	EBITDA (マージン)	3,751 (24%)	4,800 (24%)	+28%
遠隔医療	売上	3,058	3,100	+1%
	EBITDA (マージン)	1,130 (37%)	1,150 (37%)	+2%
調整額	売上	△21	-	-
	EBITDA	△401	△450	-

Section 3

ヘルスビッグデータ

ヘルスビッグデータ：概要

「インダストリー向け」、「保険者・生活者向け」、「医療提供者向け」の各事業がバランスよく成長を継続しています



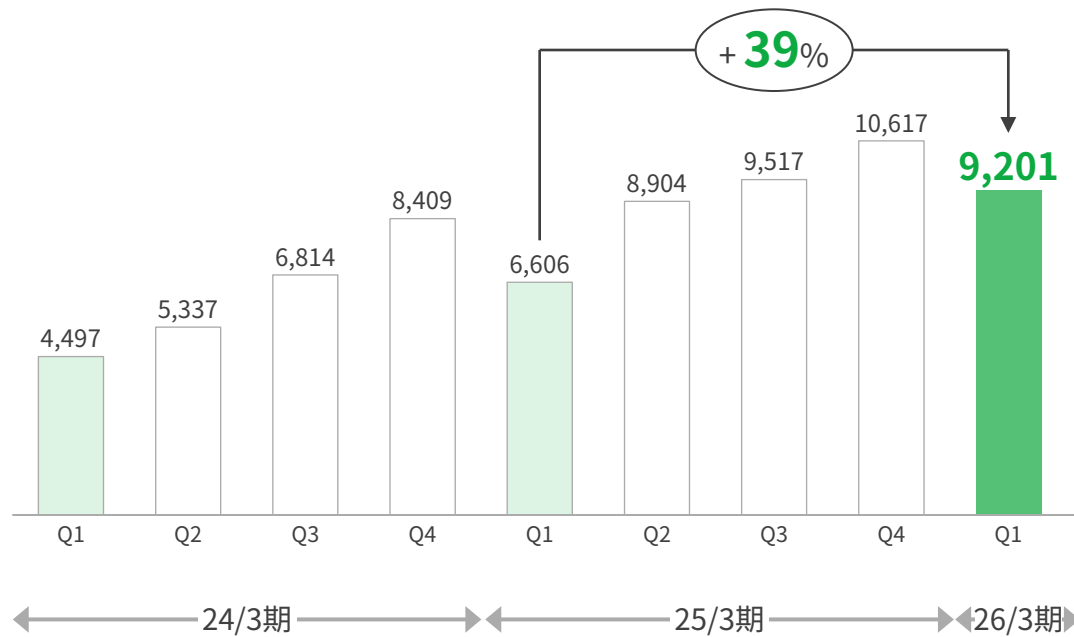
Note: 事業規模は経営管理上の単純合算数値であり、セグメント内取引調整額を調整していません。

ヘルスビッグデータ：業績

事業領域拡大による成長が継続し、売上・利益ともに高成長を維持しています。

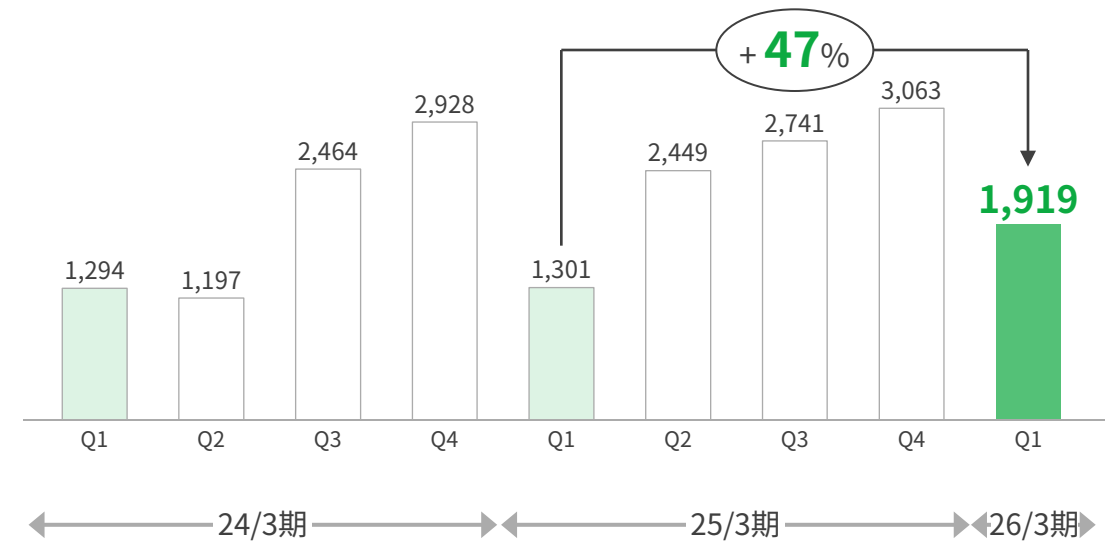
売上収益 四半期推移

(単位：百万円)



EBITDA 四半期推移

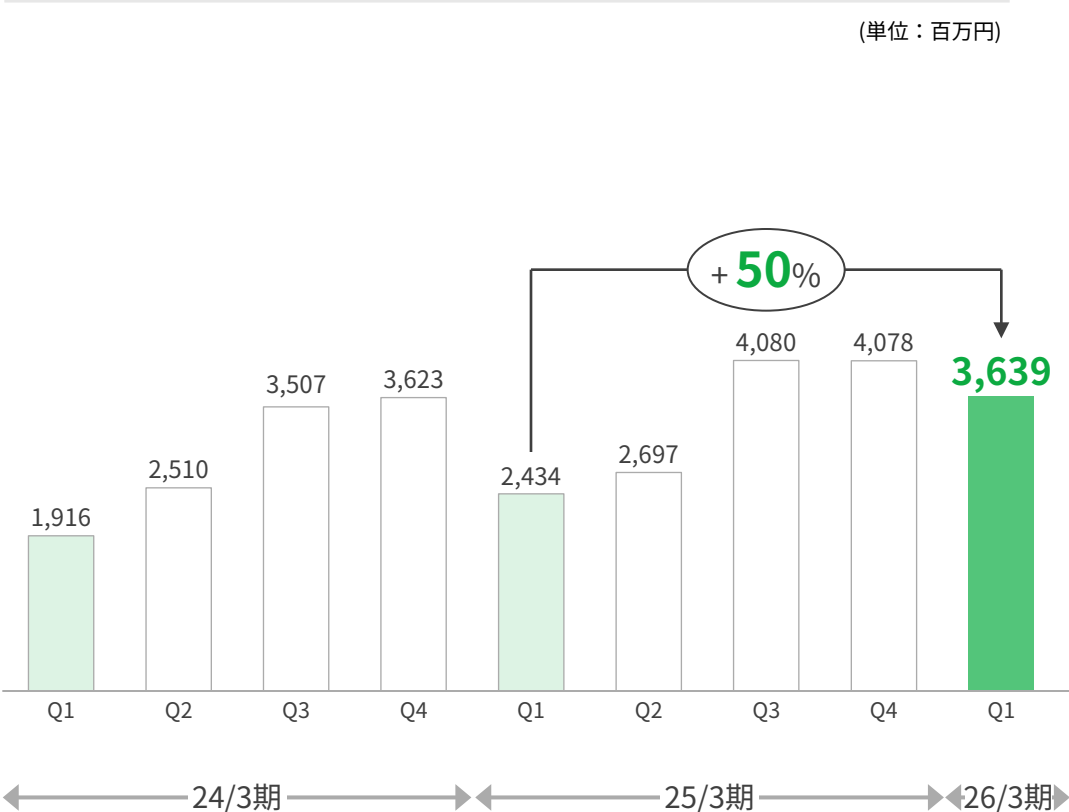
(単位：百万円)



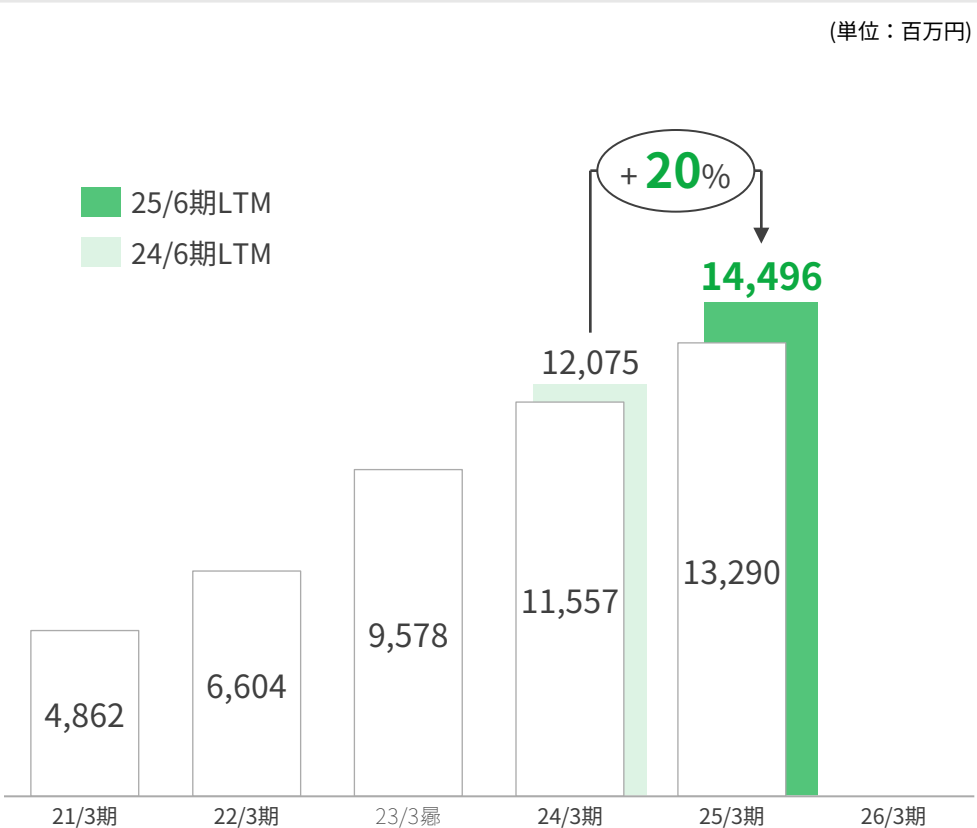
インダストリー向け: データ活用の事業状況

製薬企業を中心としたデータ活用の高度化を背景に、コンサルティング等の高付加価値なサービスへの需要が拡大、成長を牽引しています。なお、Q1に一部案件の前倒しがありましたが、事業基盤自体の拡大が継続しており、安定した成長が続く見込みです。

インダストリー向けデータ活用 売上



インダストリー向け売上 年度推移

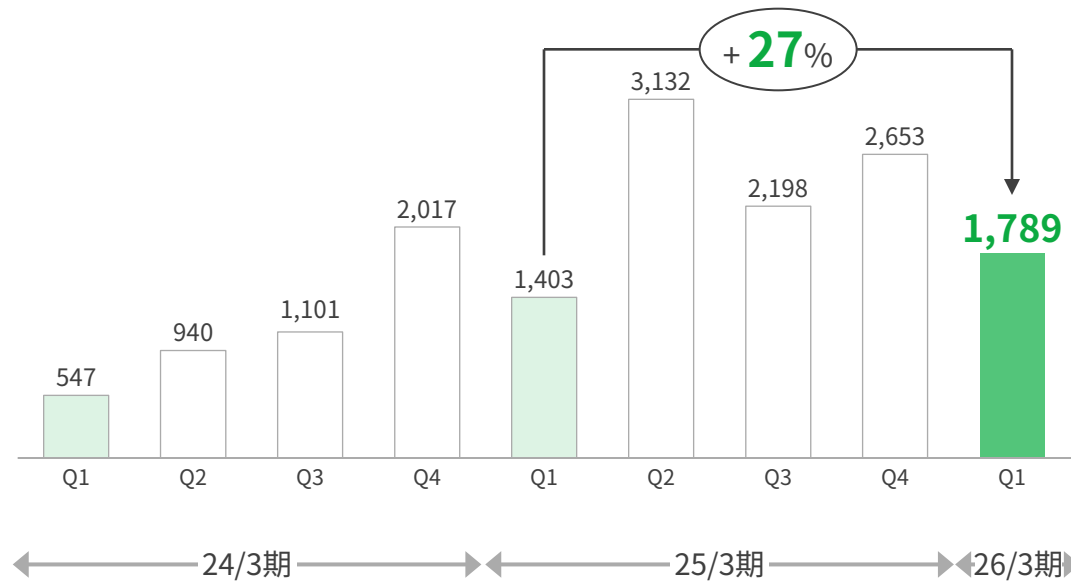


保険者・生活者向け：事業状況

健保、自治体ともに強固な事業基盤を通じた事業拡大が持続しています。とりわけ健保加入者のPep Up利用が拡大し、成長が加速しています。

保険者・生活者向け事業売上 四半期推移

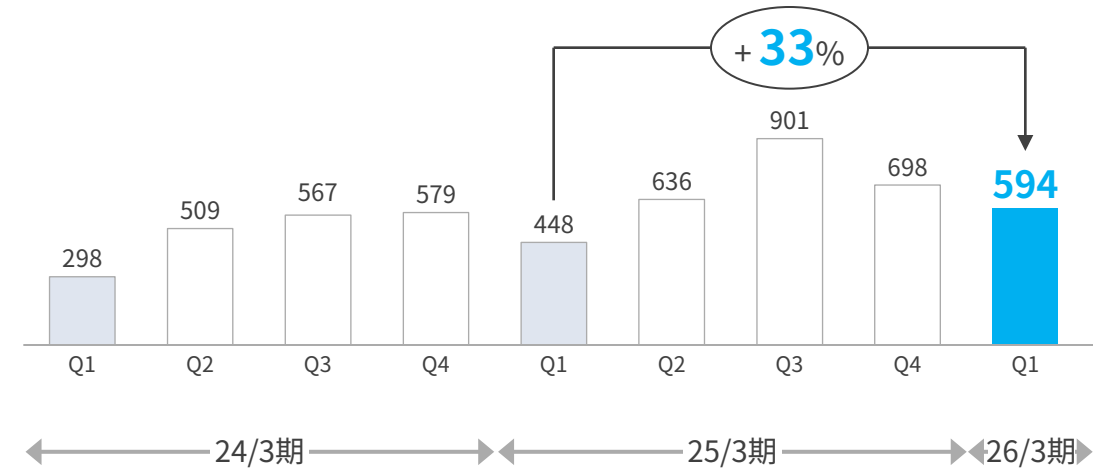
(単位：百万円)



Pep Up関連売上 四半期推移

PepUp

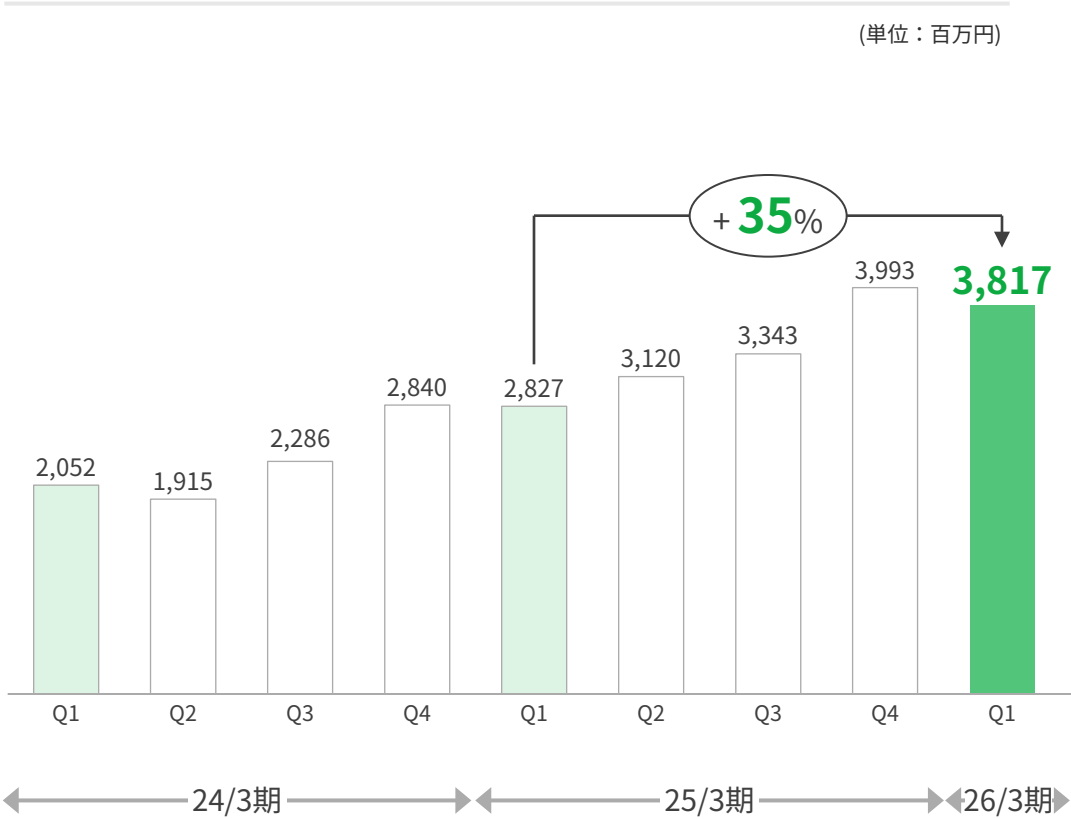
(単位：百万円)



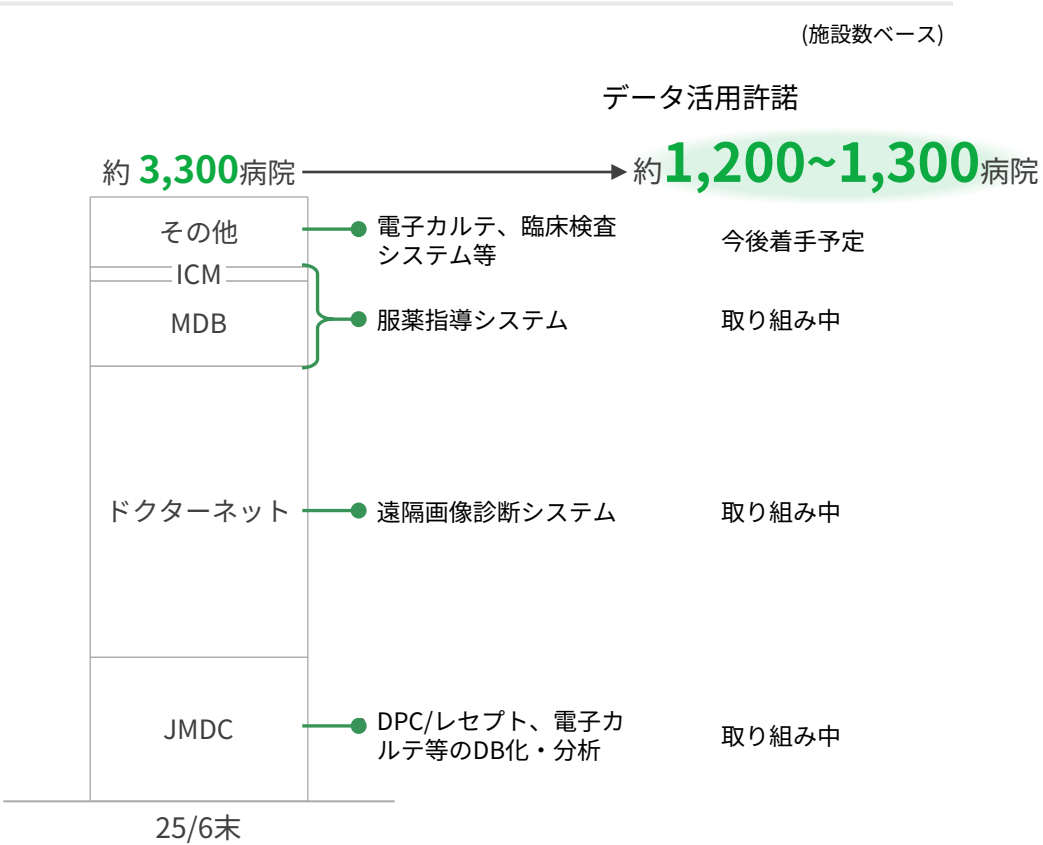
医療提供者向け：事業状況

医療機関やクリニックからの堅実な需要に支えられ、事業規模は成長を持続しています。また、医療機関（病院）との取引に基づくデータ活用基盤も順調に拡大しています。

医療提供者向け事業売上 四半期推移



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

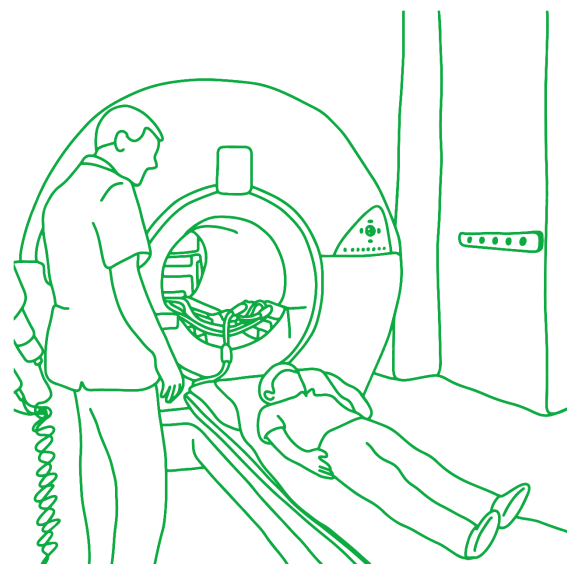


Section 4

遠隔医療

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名と不足しています。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。



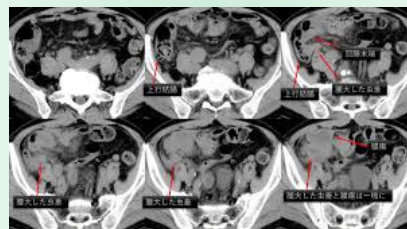
契約医療機関数

1,585



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

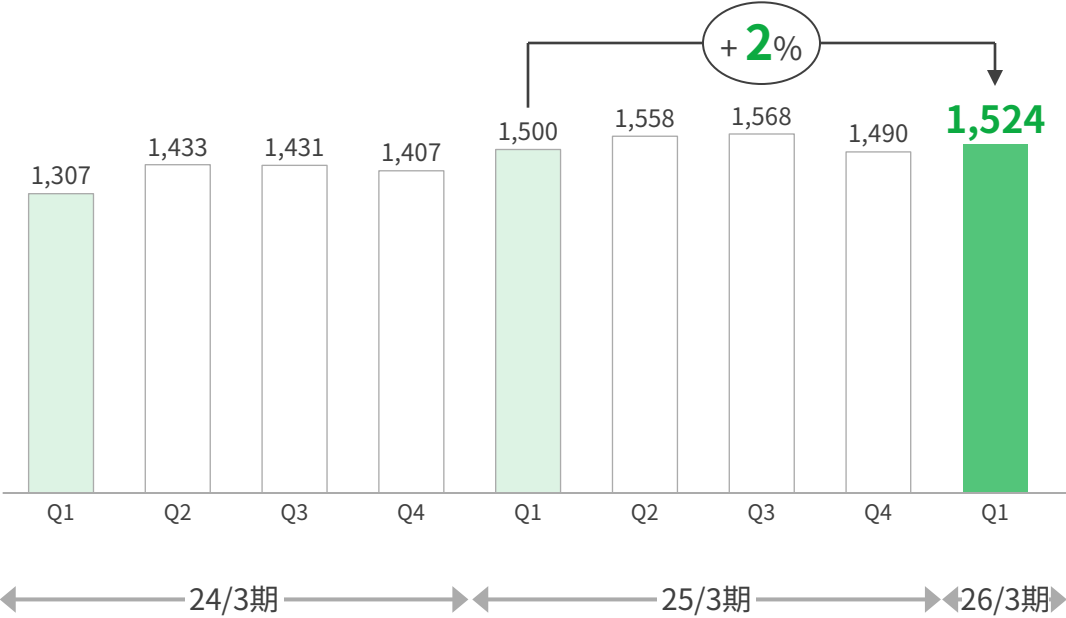
1,200

遠隔医療事業：業績

遠隔読影の堅実な需要に支えられ、事業規模拡大と高収益性を継続しています。

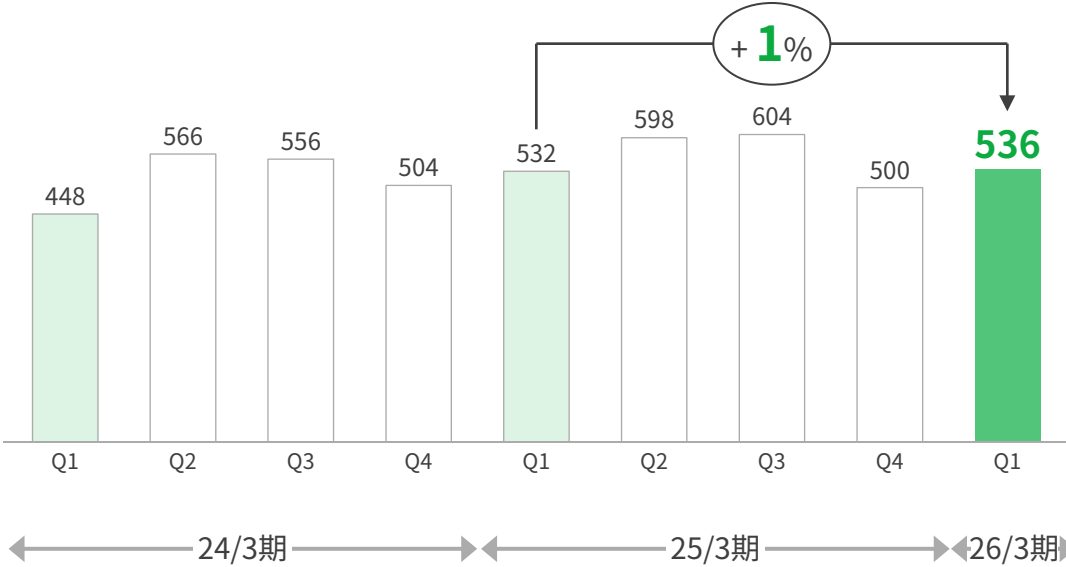
遠隔医療事業売上 四半期推移

(単位：百万円)



EBITDA 四半期推移

(単位：百万円)

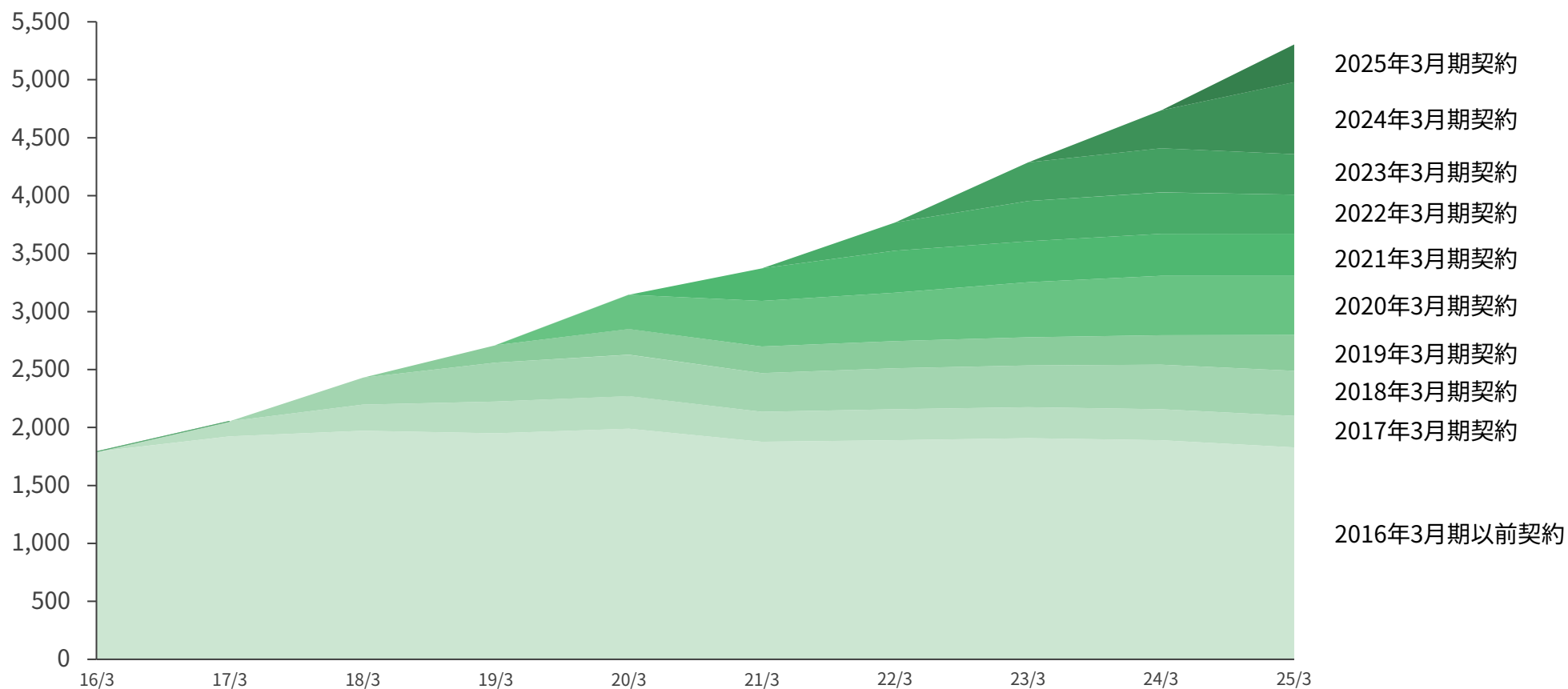


Note: IFRSベース
EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費土その他の収益・費用、EBITDAマージン：EBITDA÷売上収益

(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）



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

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