



2026年3月期第2四半期 決算説明資料

株式会社JMDC

2025年11月6日

Section 1

要約

2026年3月期 第2四半期累計：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、売上収益、EBITDAともに堅調に推移しています。

連結売上収益
(百万円)

23,080

前期比

+24%

ヘルスビッグデータ
売上収益

前期比

+28%

データ活用先
取引額

インダストリー

+36%

保険者・生活者

医療提供者

+17%

+30%

連結EBITDA
(百万円)

5,524

前期比

+23%

ヘルスビッグデータ
EBITDA

前期比

+28%

取引保険者の
母集団数

2,006万人

Pep Up-ID数

773万人

(参考) 2026年3月期: JMDCグループの事業セグメント

ヘルスビッグデータは、インダストリー、保険者・生活者、医療提供者それぞれの事業規模の拡大が継続しています。遠隔医療は、堅実な需要に支えられ高収益を維持し安定した成長を持続しています。

	ビジネス概要		2026年3月期上期 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等企业向けデータ活用事業		- 製薬領域は、セールスマーケ・R&D領域でデータ活用の用途開拓が大きく拡大 - 生損保領域は、上期に生じたクライアント統廃合の影響から弱含みで推移も、下期に向け需要喚起が順調に推移、成長基調を取り戻しつつある
	保険者・生活者向け 健保組合向けデータ分析及び健保組合員向けのICTプロダクト「Pep Up」の提供、自治体向けサービス等		- 自治体領域のM&Aに伴い成長率が一時的に鈍化も、事業規模は順調に拡大。また自治体データの集積も加速 - 健保領域では、拡大したユーザー基盤へのPep Upの浸透が継続し、成長を牽引
	医療提供者向け 薬剤DB、医療機関向けデータ分析、経営コンサル・ファイナンス、WEB問診、集患・予約システム		- データ基盤サービス導入施設数の持続的な増加から、データボリュームが順調に拡大 - 医療機関向けコンサル・ファイナンス等高付加価値サービスが成長を牽引 - スマートクリニックも拡大継続
遠隔医療	遠隔画像診断サービスの提供		堅実な需要とオペレーション強化による高収益性を維持

2026年3月期 第2四半期累計：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。

Q. 2026年3月期 上半期の業績、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はQ1に続き、各事業がバランスよく成長を維持し、順調に推移した。インダストリー向けは新たな事業領域として注力をしているマーケティング領域を中心に成長が継続した。保険者・生活者向けについては、自治体領域の増加が健保と比べて緩やかなことから成長率はやや鈍化しているものの、Pep Upを中心として健保領域は引き続き力強く成長している。医療提供者向けについても、高付加価値事業を中心に順調に成長した。
- 利益面では、EBITDA、営業利益については想定通りの進捗となった。他方で税引前利益、親会社所有者に帰属する利益については、想定を下回る結果であった。要因は、数年前にM&Aを行った子会社がグループイン以前に保有していた金融商品の損失を計上したためだ。なお、こうした金融商品は当社グループとしては投資対象としておらず、他に同様の金融商品の保有はない。従って、本件の影響は一過性であり、今後の収益性に影響はない。

Q. インダストリーの成長率がQ1と比較すると鈍化しているように見えるが、何が要因か？

- とりわけ成長率が高かったQ1との比較でQ2がやや成長鈍化したように見えるのは、製薬企業向け事業においてはQ1への一部売上の前倒しがあったこと、生命保険会社向け事業が一時的に弱含んだことが要因だ。他方、事業環境は引き続き良好で、LTMでは24%の成長（昨年度の同時期は19%の成長）であり、成長鈍化とは感じていない。
- 製薬企業においては、データの活用ニーズはますます高まっていると実感している。近年の当社保有データの大幅増と生活者プラットフォームの規模拡大に加え、製品ポートフォリオのプライマリーケアからスペシャリティケア・希少疾患へのシフトが構造的なニーズの変化を起こしている。営業マーケティング領域では、データや生活者プラットフォームを活用し、患者のアンメットメディカルニーズを把握し、適切な情報提供を支援するサービスが広がっている。また、治験領域においても、効率化のためのデータ活用の取り組みが広がりつつある。こうしたトレンドは一過性ではなく、不可逆な流れになりつつあると感じており、ヘルスケアデータのリーディングカンパニーとして、当社としてもしっかりと期待に応えていきたい。
（P. 32以降の「事業進捗」パートで後述）
- 生命保険会社向けの事業は、顧客の合併により取引が集約された影響等から、一時的に弱含んだ。他方で、今年度の受注状況については昨年度を上回って推移しており、年間を通してみると成長トレンドに問題はない。

Q. 新たなデータの集積、利活用の進捗はどうか？

- 高齢者データについては引き続き集積が加速している。2025年3月期の本決算では自治体由来の高齢者データについて進捗を共有したが、DPC病院由来のデータについても様々な形でのデータ集積が進捗しており、既にデータ量トップの企業と比較した相対シェアで0.9程度を達成。年度内のNo.1データ量達成を視野に捉えつつある。
- また、こうしたデータの利活用についての製薬企業、生命保険会社での反応は引き続き良好。業績への本格的な貢献はこれからだが、手応えを感じている。

Q. 2026年3月期 下半期の業績見通しをどのように捉えているか？

- 期初ガイダンスに対して、ここまでの事業進捗は順調だと捉えている。とりわけヘルスビッグデータセグメントについては、データを活用した様々な取り組みの必要性が構造的に高まっており、良い事業環境が継続している。当社の事業は下半期に売上・利益が偏重することから、引き続きガイダンス達成に向けて気を引き締めて取り組んでいきたい。

Section 2

2026年3月期 第2四半期業績報告

2026年3月期 第2四半期累計：連結業績サマリー

売上・利益ともに順調に成長しています。なお、子会社にて一過性の金融商品からの損失が生じたため、税引前利益以下の段階利益は上期想定を若干下回りました。

(単位：百万円)	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
売上収益	18,548	23,080	+24%
営業利益 (率)	3,153 (17%)	4,025 (17%)	+28%
税引前利益 (率)	3,071 (17%)	3,657 (16%)	+19%
親会社の所有者に 帰属する利益 (率)	2,189 (11%)	2,376 (10%)	+12%
親会社の所有者に 帰属する利益(継続事業)	2,119	2,376	+12%
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%)	5,524 (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

(参考) 2026年3月期: 通期業績予想に対する進捗状況

通期計画に対して、想定通りの進捗率で推移しています。今後計画に大きな変更があった場合には、適切に開示を行います。

(単位: 百万円)	26年3月期 第2四半期累計	26年3月期 通期計画	進捗率
売上収益	23,080	50,500	46%
営業利益 (率)	4,025 (17%)	11,500 (23%)	35%
税引前利益 (率)	3,657 (16%)	11,000 (22%)	33%
親会社の所有者に 帰属する利益 (率)	2,376 (10%)	7,400 (15%)	32%
親会社の所有者に 帰属する利益(継続事業)	2,376	7,400	32%
親会社の所有者に 帰属する利益(非継続事業)	-	-	-
EBITDA (マージン)	5,524 (24%)	14,500 (29%)	38%

Note: IFRSベース

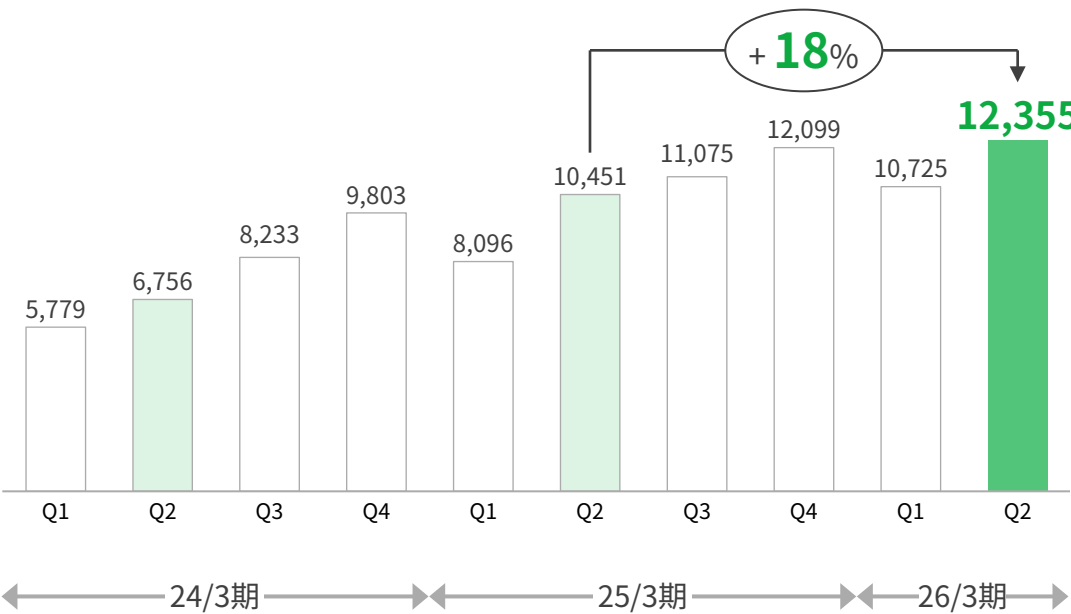
EBITDA: 営業利益 + 減価償却費及び償却費土その他の収益・費用、EBITDAマージン: EBITDA ÷ 売上収益

2026年3月期 第2四半期：連結売上収益/EBITDAの四半期状況

ヘルスビッグデータが成長を牽引、売上収益、EBITDAともにQ1時に開示した計画通りの成長となりました。

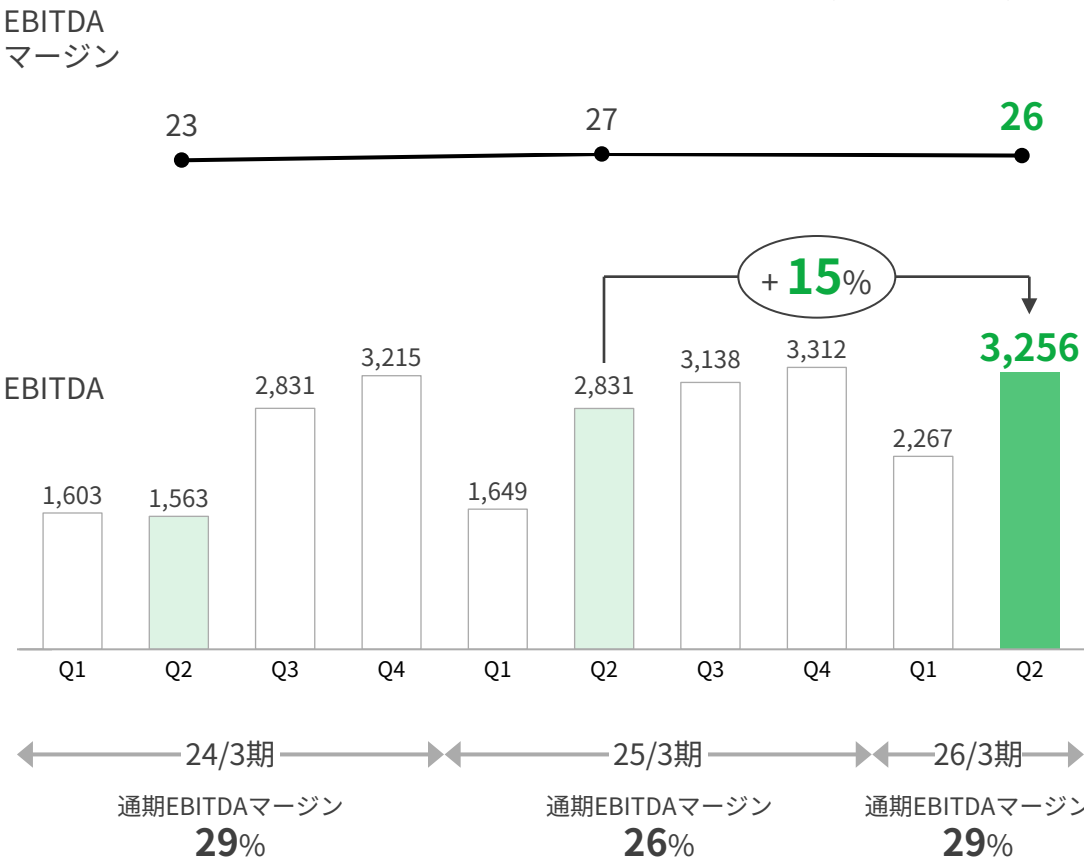
連結売上収益 四半期推移

(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2四半期累計：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高い収益性により、売上・利益ともに伸長しました。

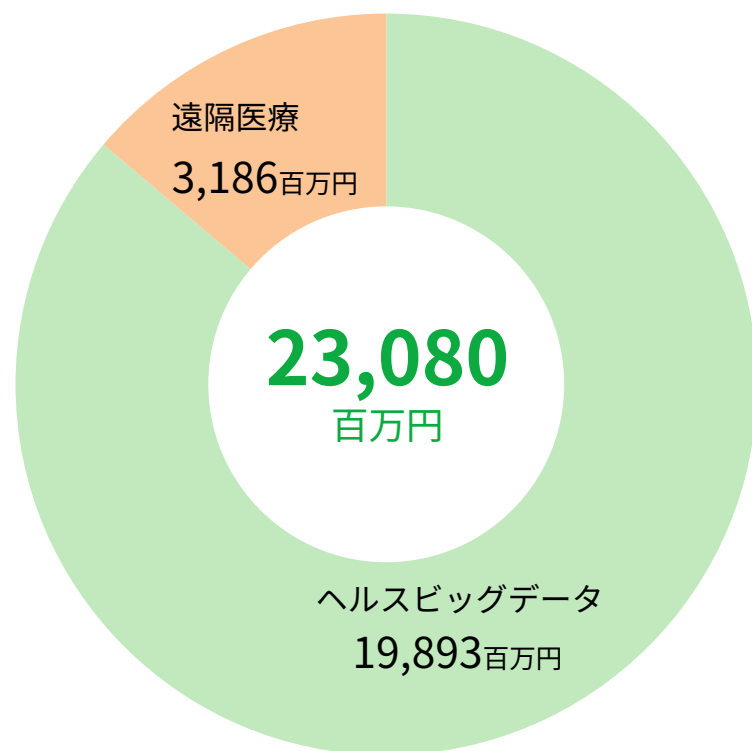
(単位：百万円)		25年3月期 第2四半期	26年3月期 第2四半期	前年同期比
ヘルスビッグデータ	売上	15,511	19,893	+28%
	EBITDA (マージン)	3,751 (24%)	4,800 (24%)	+28%
遠隔医療	売上	3,058	3,186	+4%
	EBITDA (マージン)	1,130 (37%)	1,152 (36%)	+2%
調整額	売上	△21	-	-
	EBITDA	△401	△428	-

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

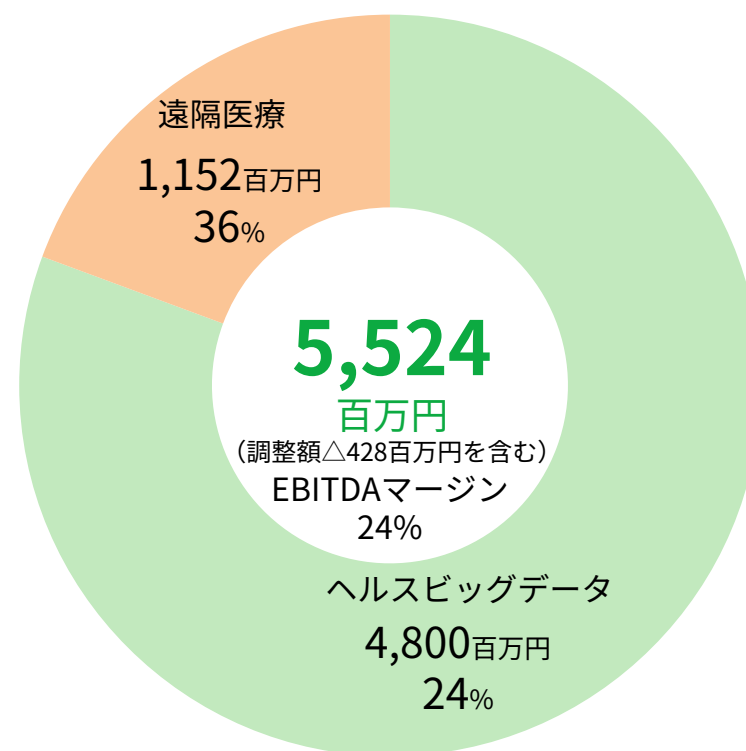
(参考) 2026年3月期 第2四半期累計: セグメント別売上収益/EBITDA

中核であるヘルスビッグデータセグメントは、当社グループの売上およびEBITDAの8割以上を生み出しています。また、遠隔医療セグメントは引き続き高い収益力を維持しており、安定的に利益を創出しています。

売上収益



EBITDA/EBITDAマージン

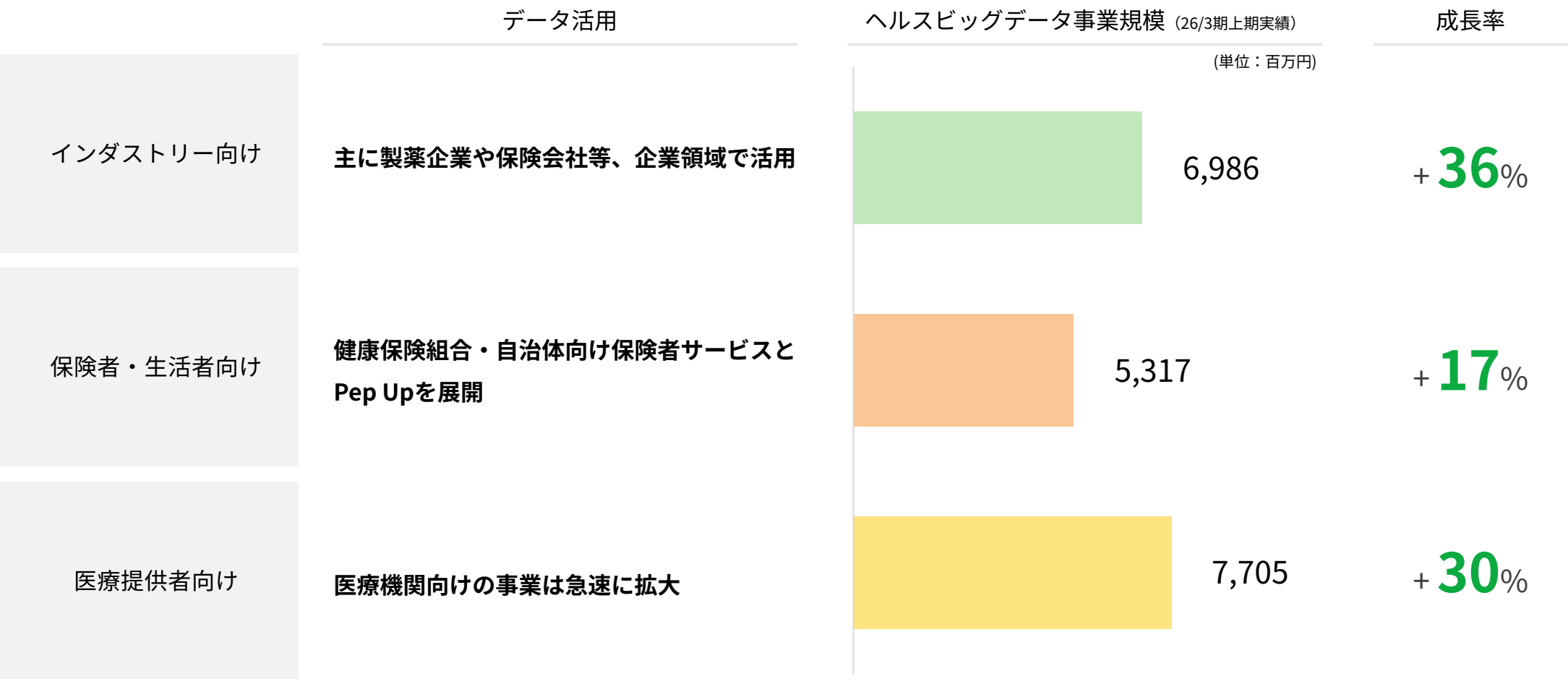


Section 3

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。



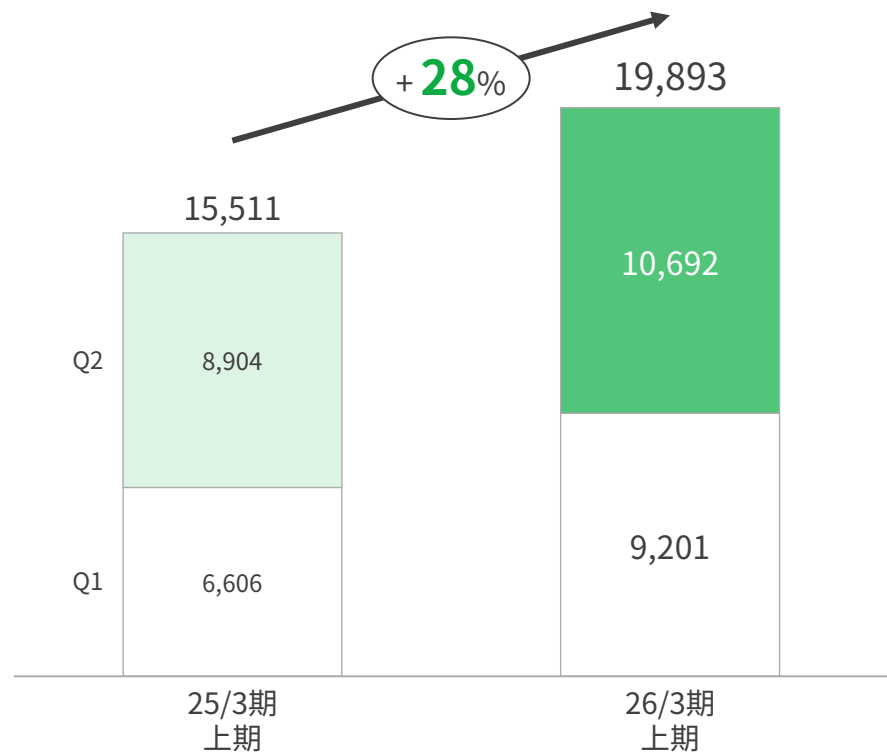
Note: 事業規模は経営管理上の単純合算数値であり、セグメント内取引調整額を調整していません。

ヘルスビッグデータ：売上収益の状況

売上収益は、事業領域の拡大による成長が継続し、高成長を維持しています。

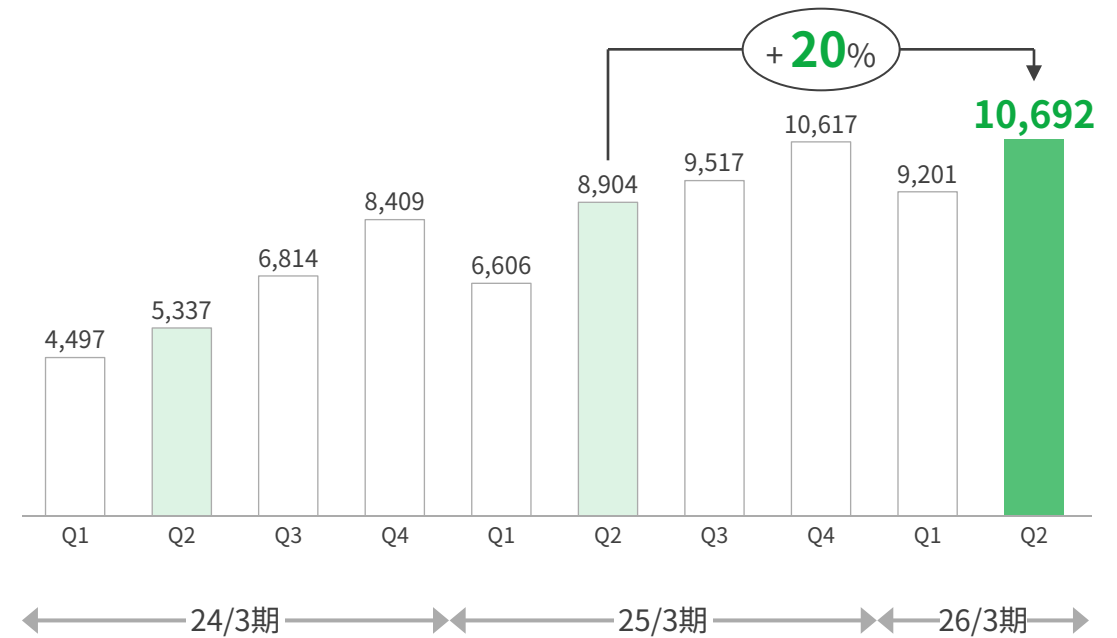
売上収益 前年比較

(単位：百万円)



売上収益 四半期推移

(単位：百万円)

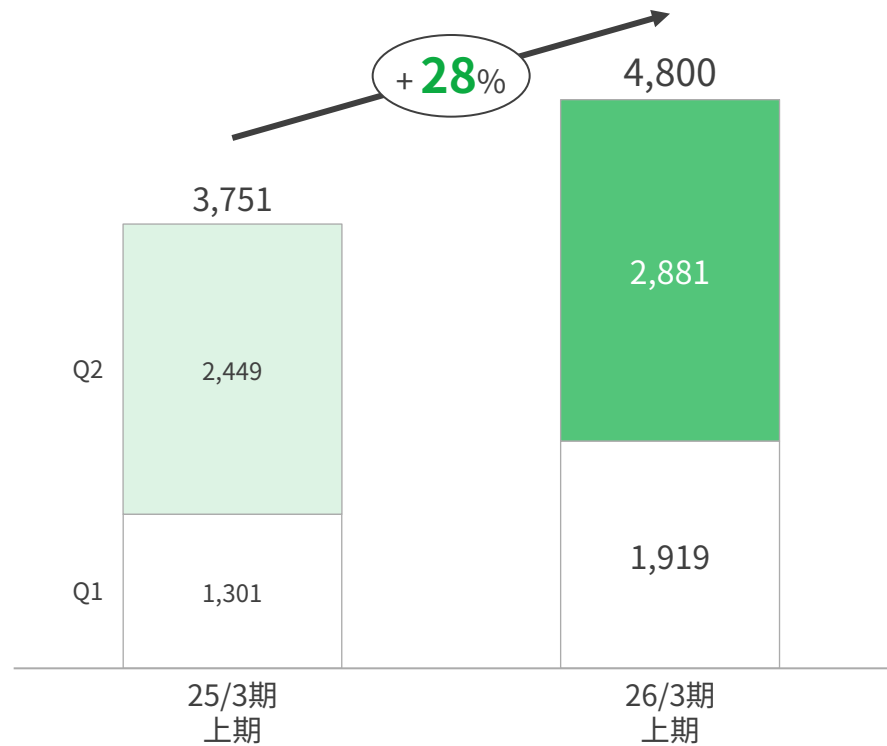


ヘルスビッグデータ：EBITDAの状況

事業領域の拡大と高い収益性を維持しています。

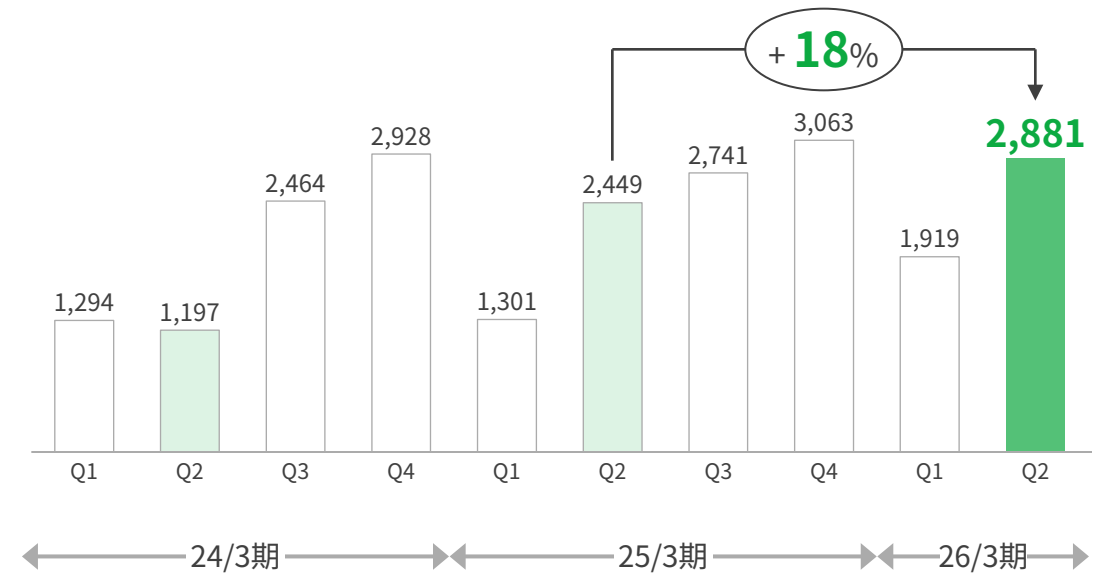
EBITDA 前年比較

(単位：百万円)



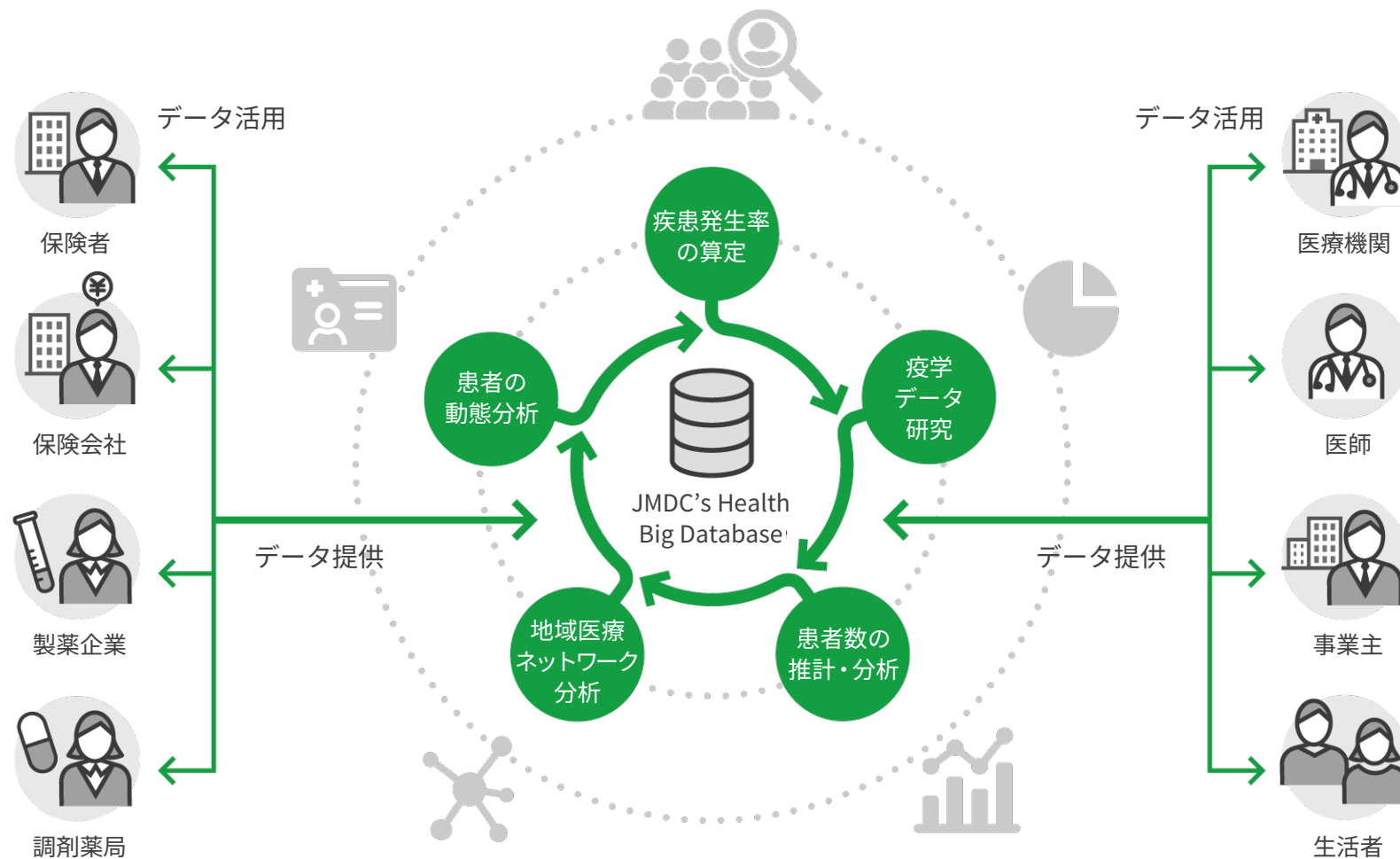
EBITDA 四半期推移

(単位：百万円)



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。

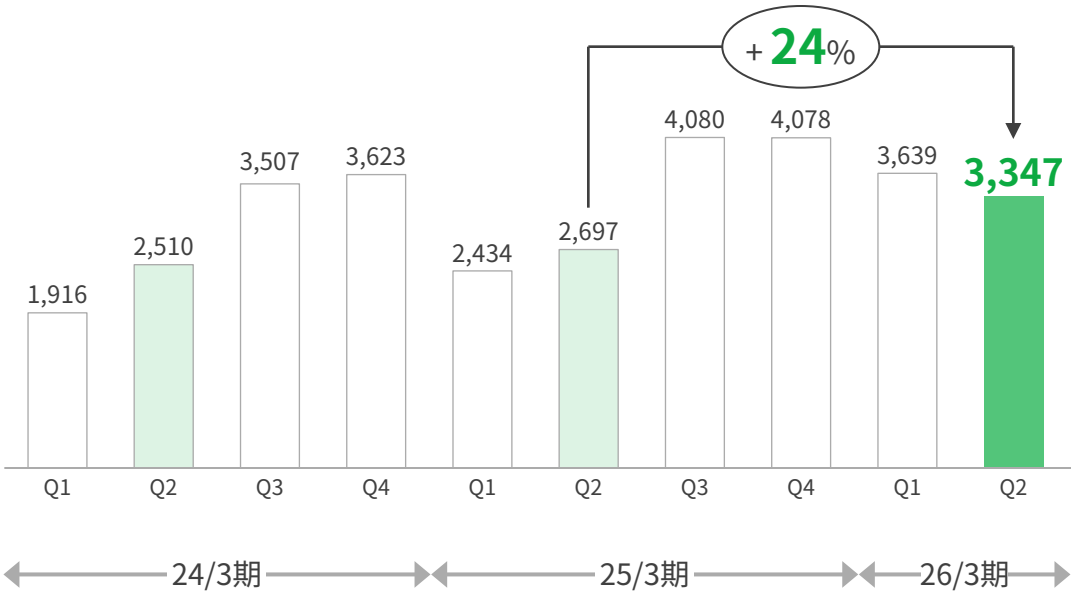


インダストリー向け: データ活用の事業状況

データ量の増加と、製薬企業の製品ポートフォリオなどの構造的な変化に伴い、データ活用の需要が高まり、成長を牽引しています。

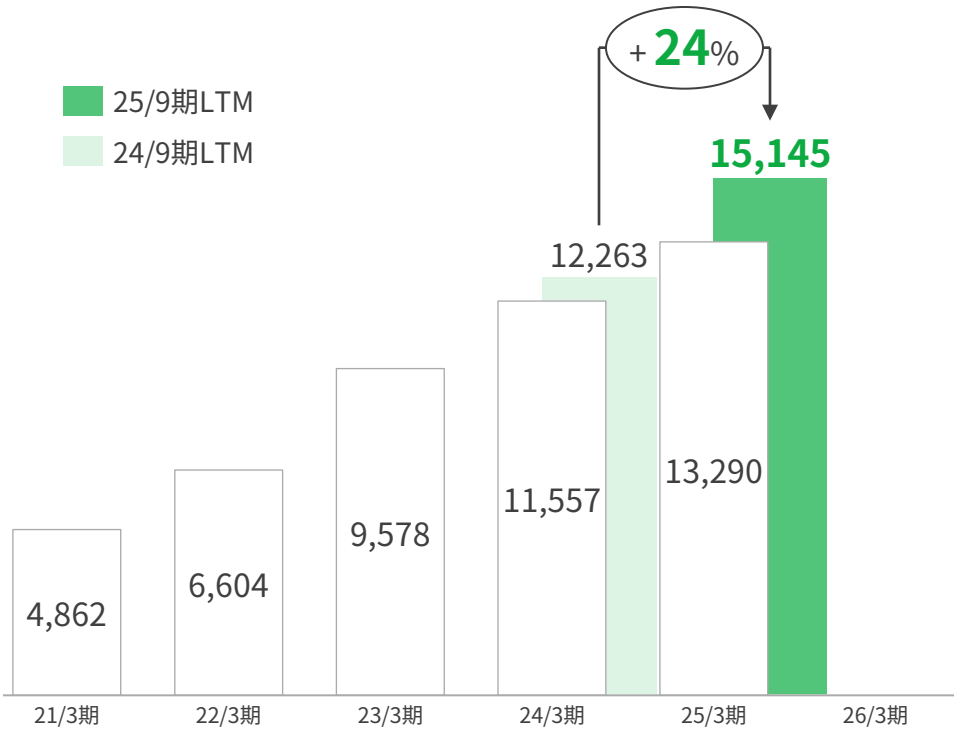
インダストリー向けデータ活用 売上

(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)



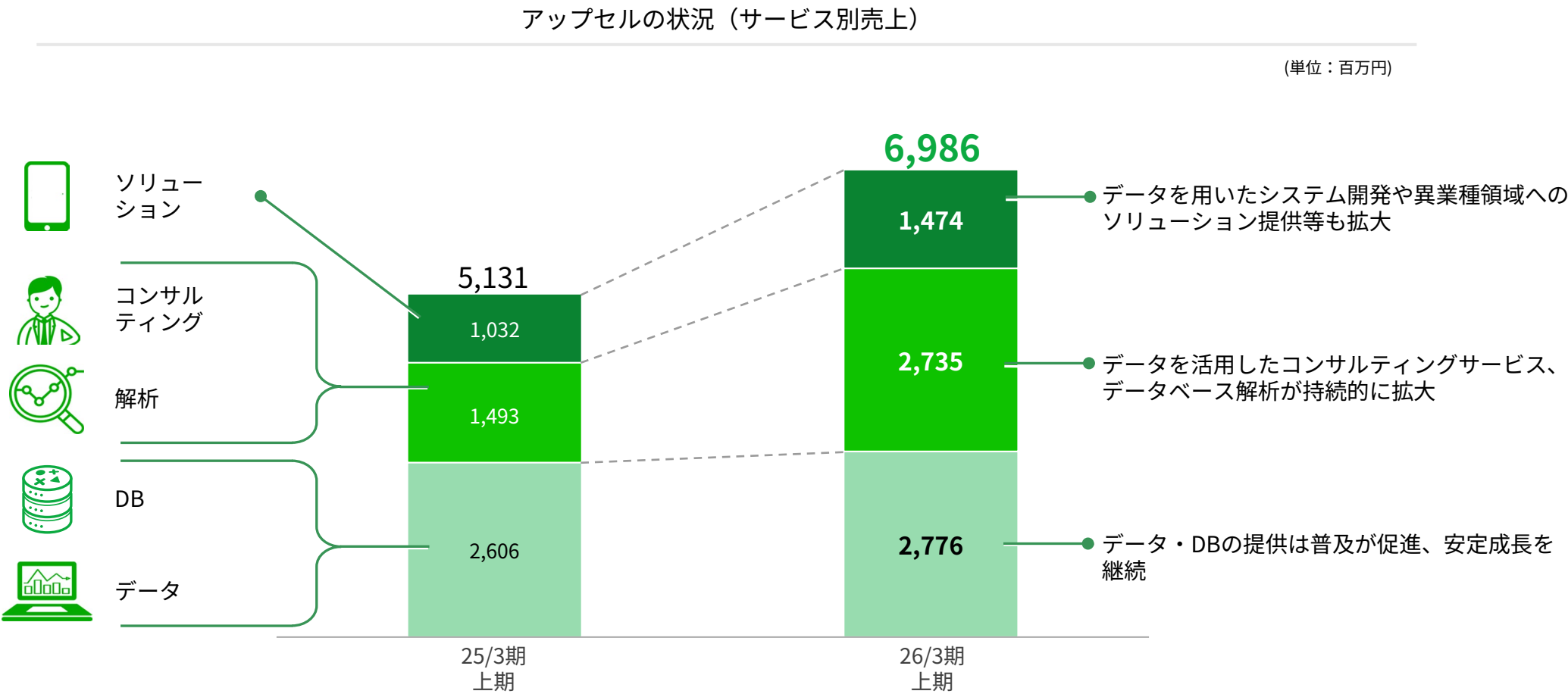
インダストリー向け: データ活用の取引額の最大化

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ます。



インダストリー向け: アップセルの状況

データの単なる提供から、コンサルティングや解析、ソリューションなど、より付加価値の高いサービスへのシフトが進んでいます。

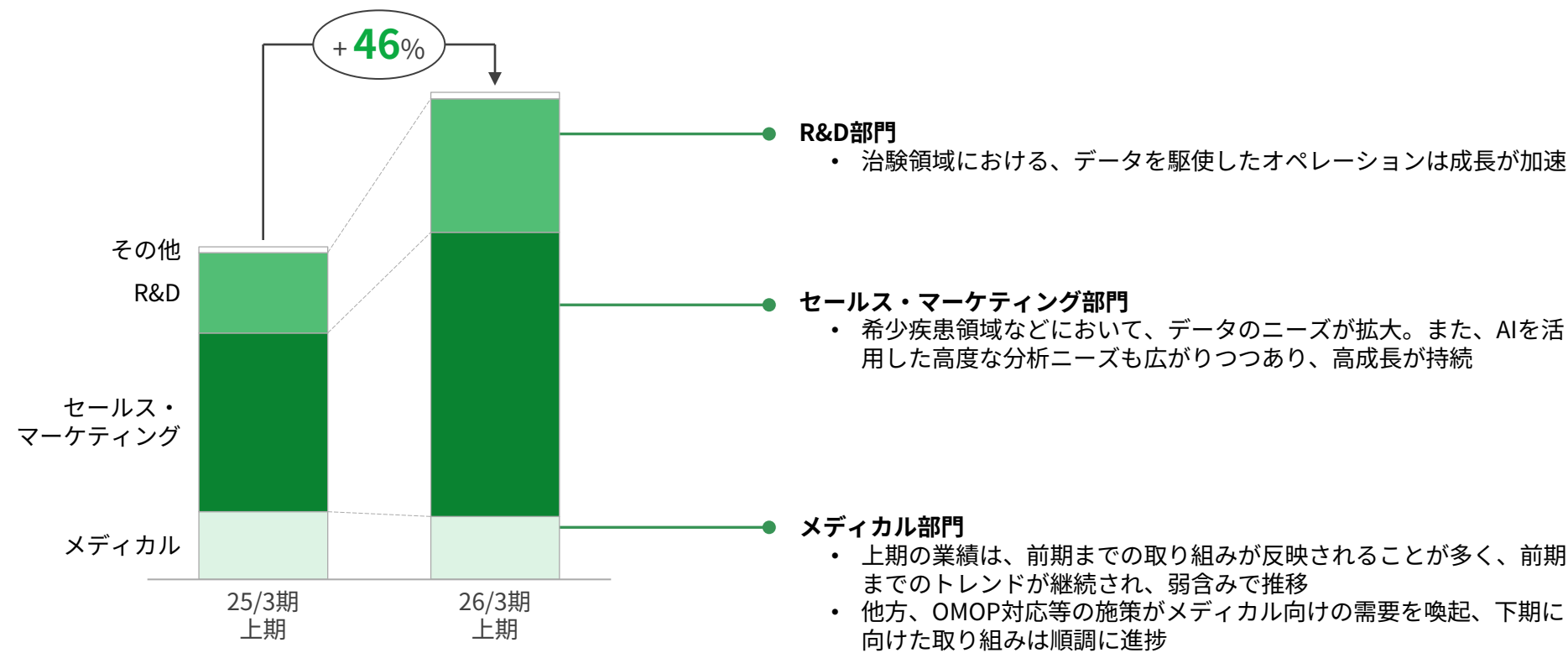


インダストリー向け：製薬企業における提供部門別比較

セールス・マーケティング部門やR&D部門ではコンサル案件などへのニーズが広がり、力強く成長しています。

製薬企業における提供部門別比較

(単位：金額ベース)



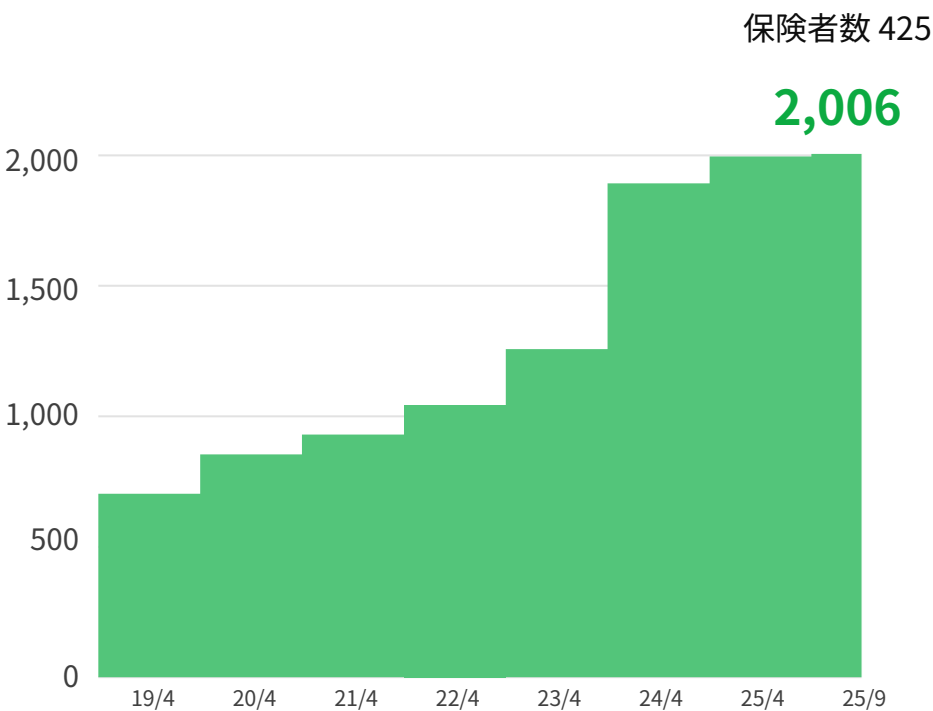
Note: 上記「製薬企業における提供部門別比較」では、アカデミア・その他企業の売上を控除しています。

保険者・生活者向け：データ基盤の拡がり

母集団は目標としてきた規模に到達。Pep Upユーザー数もサービスの拡充が新規ユーザーの拡大に繋がるサイクルが継続しています。

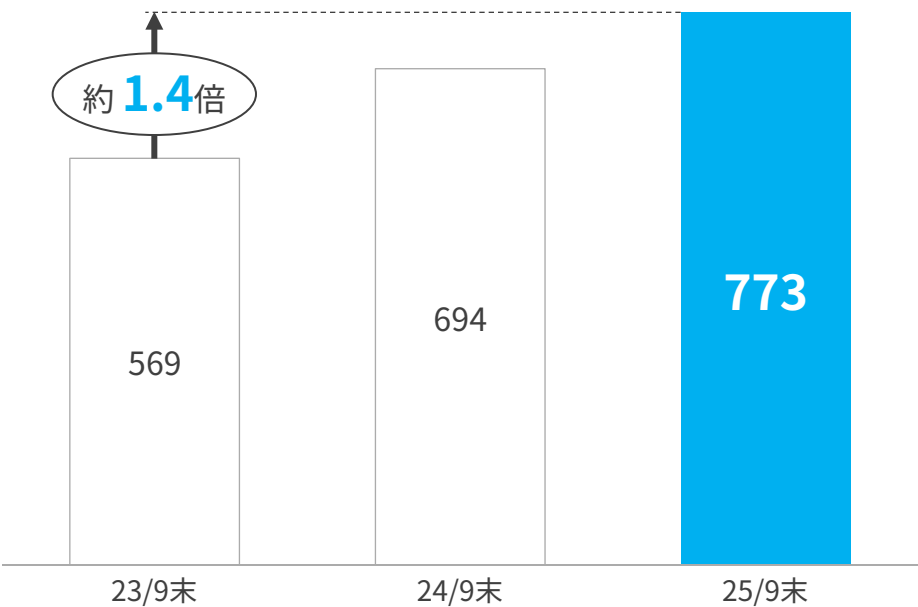
JMDC母集団数推移

母集団は2,000万人を超過 (単位：万人)



Pep Up ユーザーID数

(単位：万人)



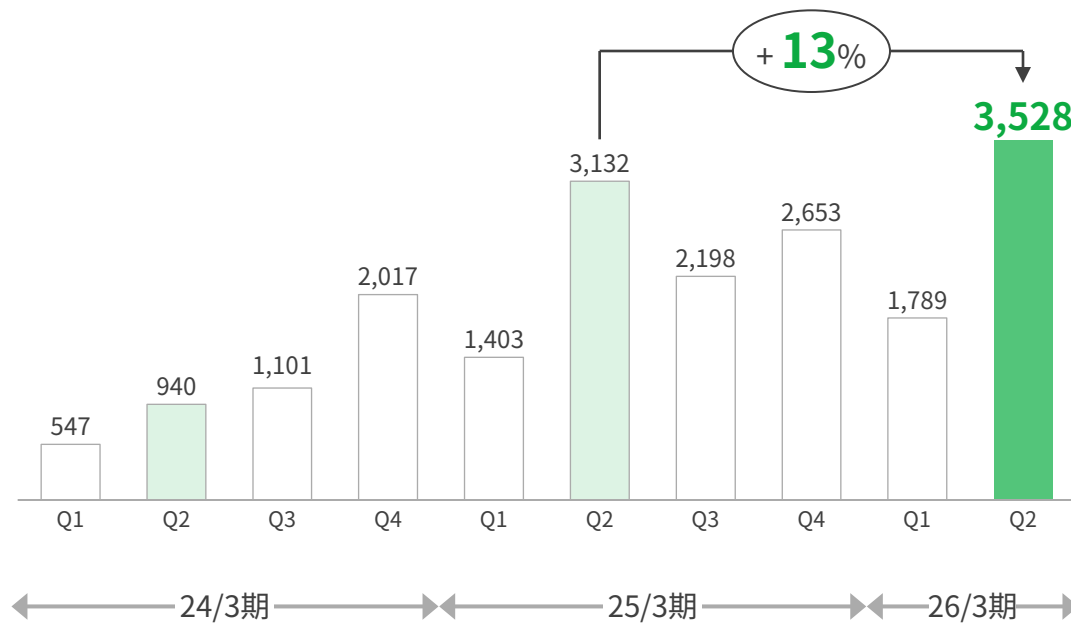
Note: 加入者は各年の4月末時点で継続契約を締結している（単発取引を除く）取引健康保険組合の組合員数の合計（四捨五入）。但し、過去の組合員数は当該時点の取引健保の現在の組合員数の合計。

保険者・生活者向け: 事業状況

健保加入者のPep Up利用が拡大し、成長を牽引、強固な事業基盤を通じた事業拡大が持続しています。

保険者・生活者向け事業売上 四半期推移

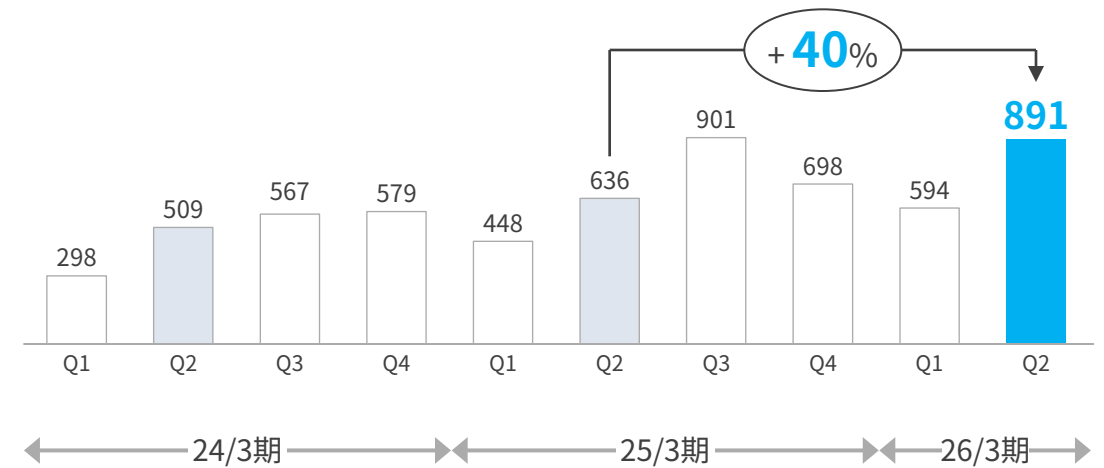
(単位: 百万円)



Pep Up関連売上 四半期推移



(単位: 百万円)

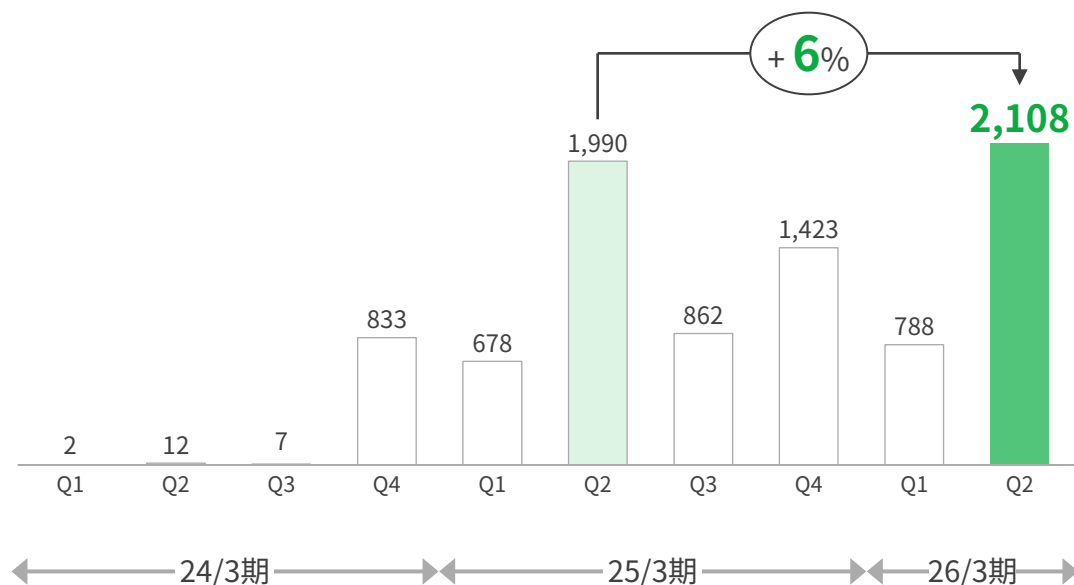


(参考) 保険者・生活者向け：自治体向け事業規模のトレンド変化

キャンサースキャンのグループ参画（24/3期Q4）により、自治体領域における強固な事業基盤を確立しました。今後は、事業規模の安定的な成長と、社会・生活者への価値還元に資するデータ利活用の拡大を両輪で推進していきます。

保険者・生活者向け（自治体）事業売上 四半期推移

(単位：百万円)



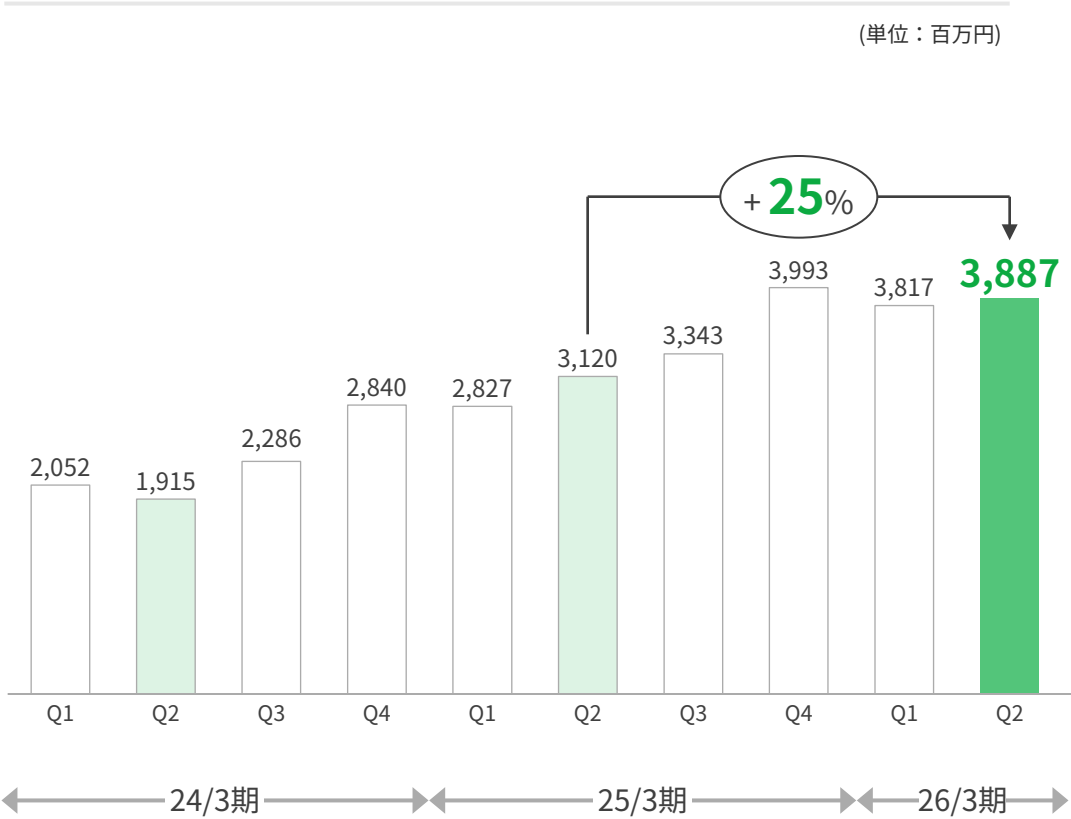
・自治体領域における強固なデータ事業基盤を確立

- ✓ 自治体との強固な信頼関係を維持
- ✓ 他方、事業規模の拡大に伴い、成長は安定化
- ✓ 事業基盤を通じた、社会・生活者への価値還元に資するデータ利活用は順調に進捗

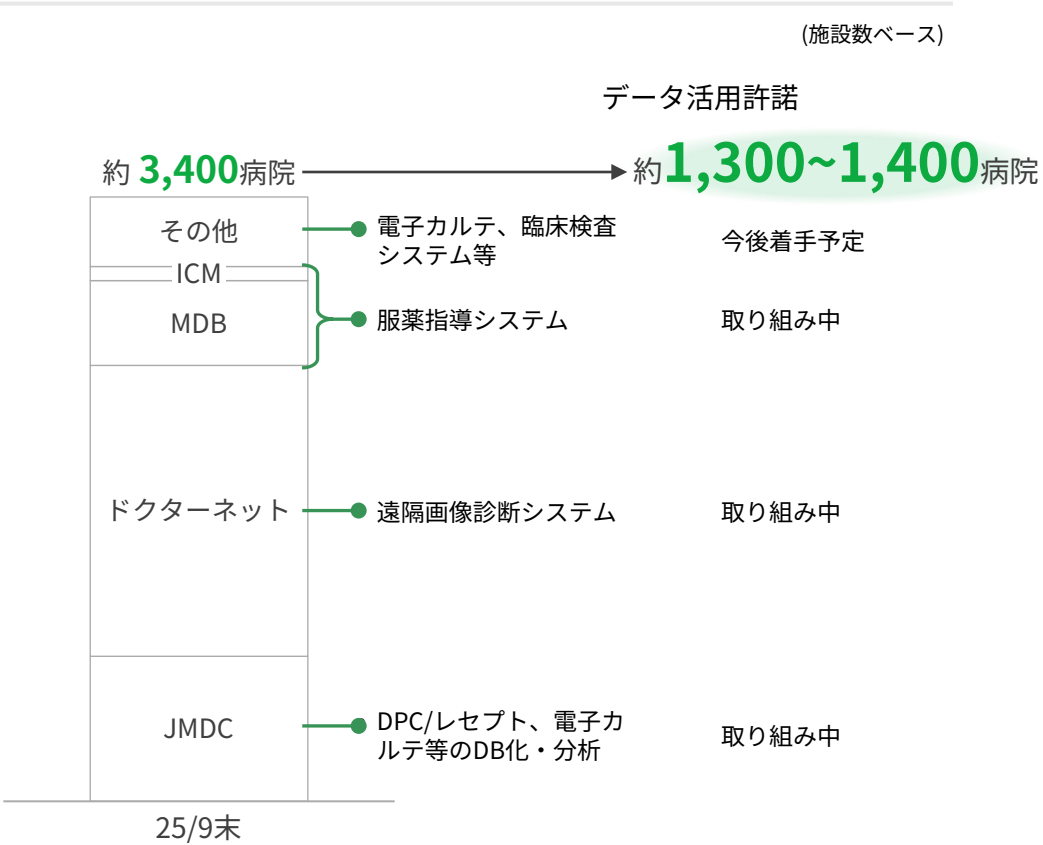
医療提供者向け：事業状況

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）への様々なシステム提供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

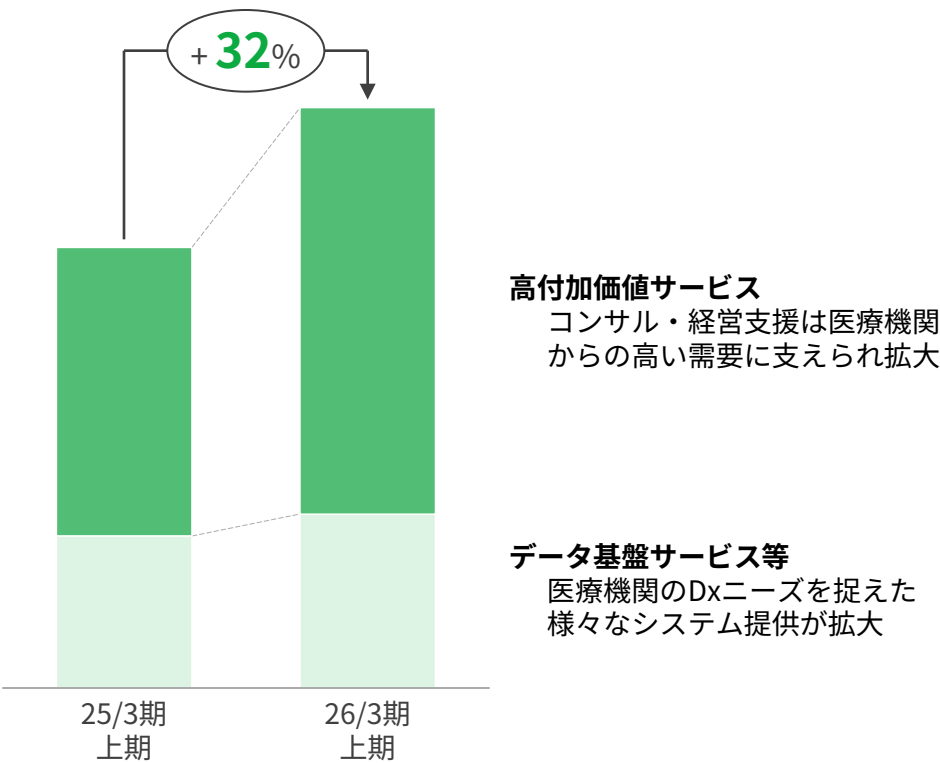


医療提供者向け：病院向け事業のポテンシャル

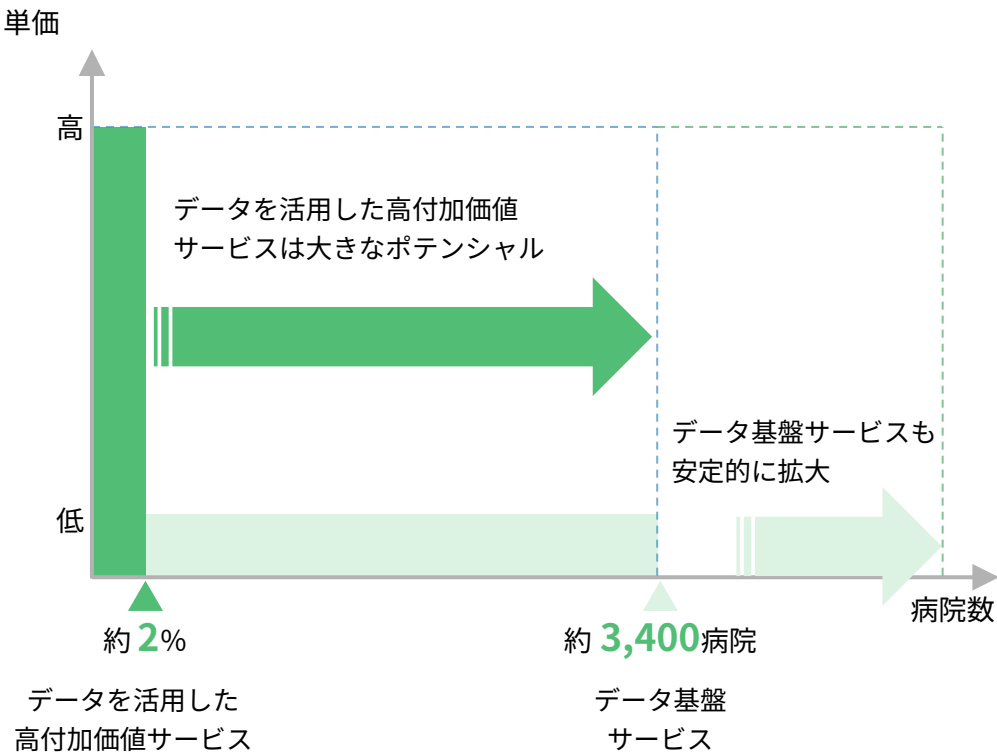
病院向けシステム提供等のデータ基盤サービスだけでなく、コンサル・経営支援等の高付加価値サービスが引き続き成長を牽引しています。データ基盤サービス提供数に対する市場浸透率はまだ限定的であり、今後の拡販余地と収益成長ポテンシャルは高いと見込んでいます。

医療提供者向け（医療機関）事業売上 経年推移

(単位：百万円)

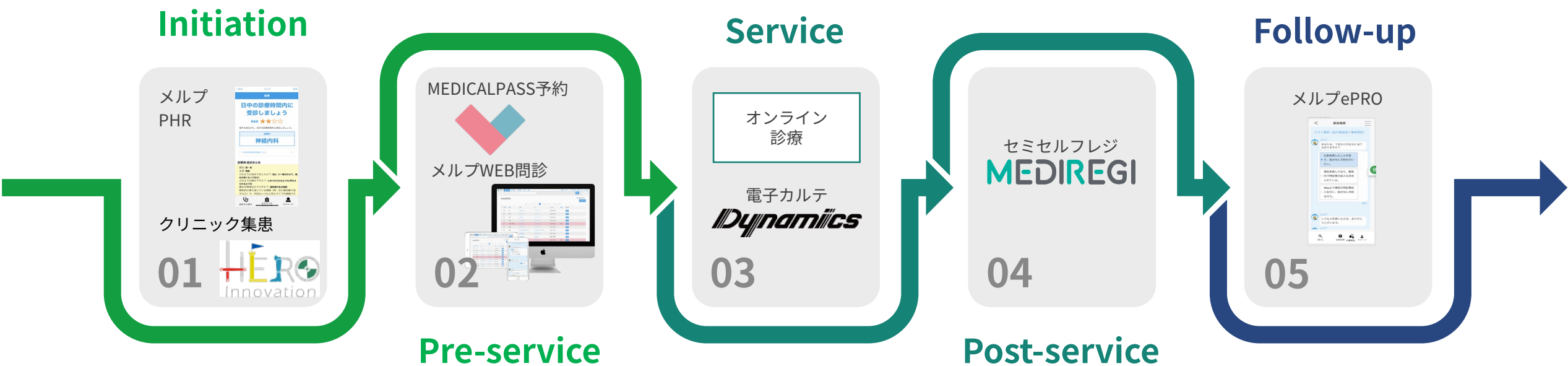


事業成長のポテンシャル（イメージ）



医療提供者向け：スマートクリニックの実現に向けて

スマートクリニックの浸透度は依然として限定的ですが、各サービス単位での収益化は順調に進捗しています。

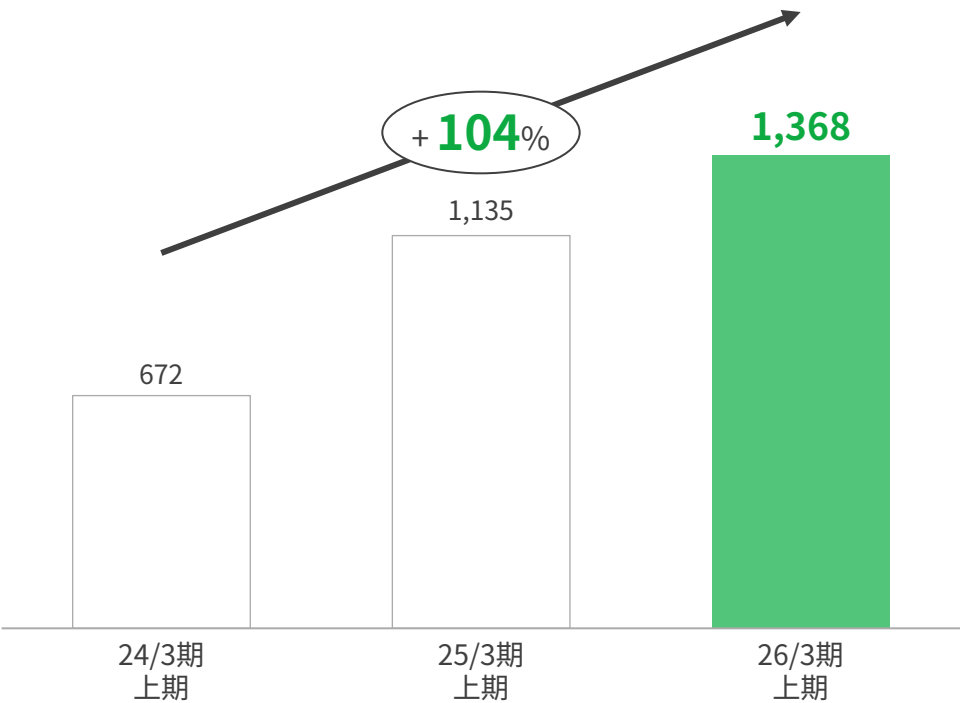


医療提供者向け：スマートクリニックの浸透度

患者とのタッチポイントとなる約8,000のクリニックに対し、多様なサービスを提供しています。クリニックへの提供価値拡充が新規クリニックの開拓と獲得に寄与し、ユーザー基盤は拡大が継続しています。

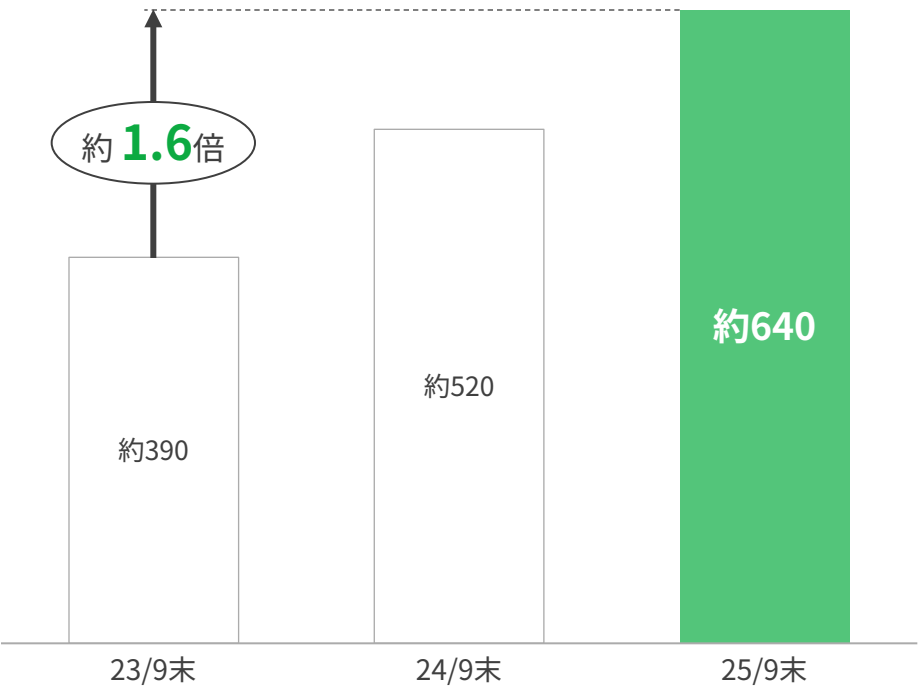
医療提供者向け（クリニック）事業売上 経年推移

(単位：百万円)



問診・予約サービスのユーザー患者数

(単位：万人)

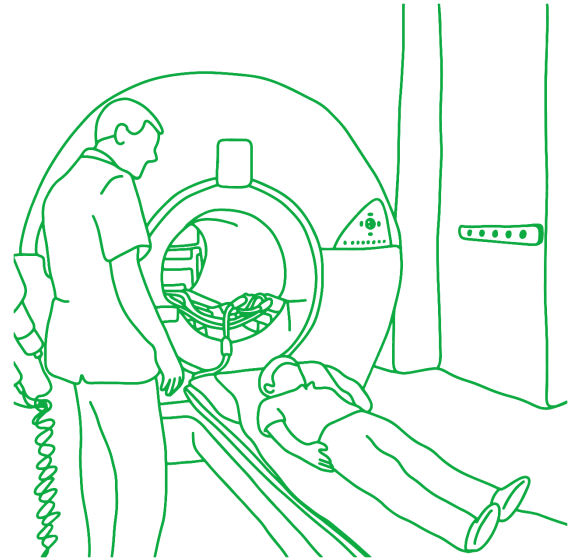


Section 4

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。



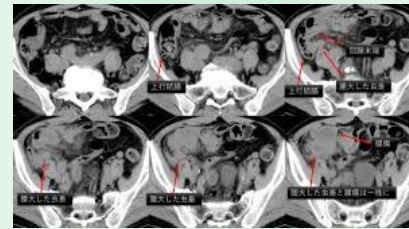
契約医療機関数

1,619



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

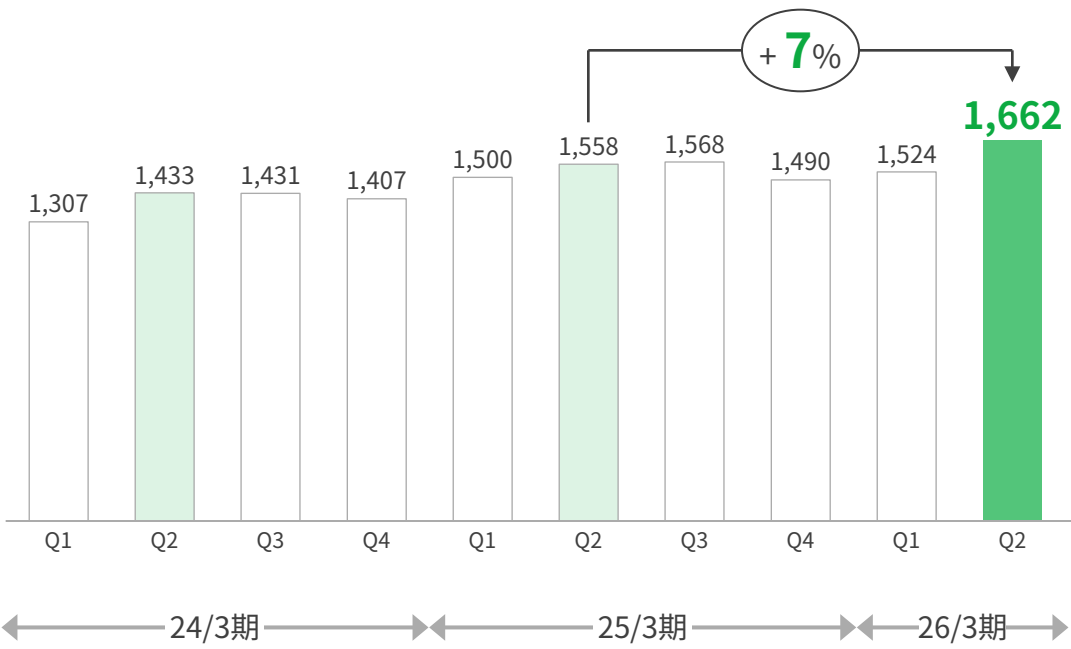
1,210

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。

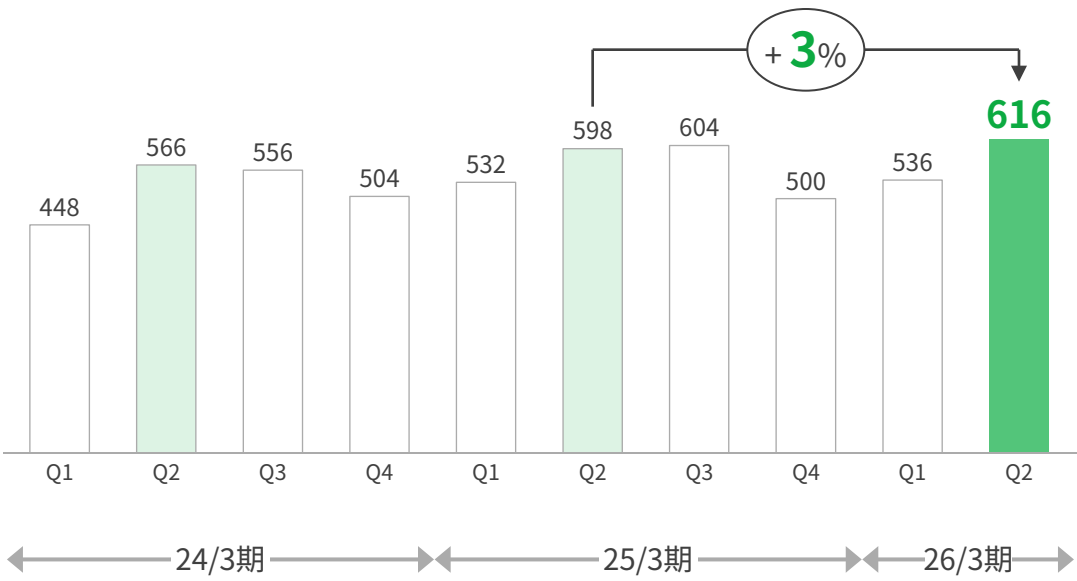
遠隔医療事業売上 四半期推移

(単位：百万円)



EBITDA 四半期推移

(単位：百万円)



通期EBITDAマージン
37%

通期EBITDAマージン
37%

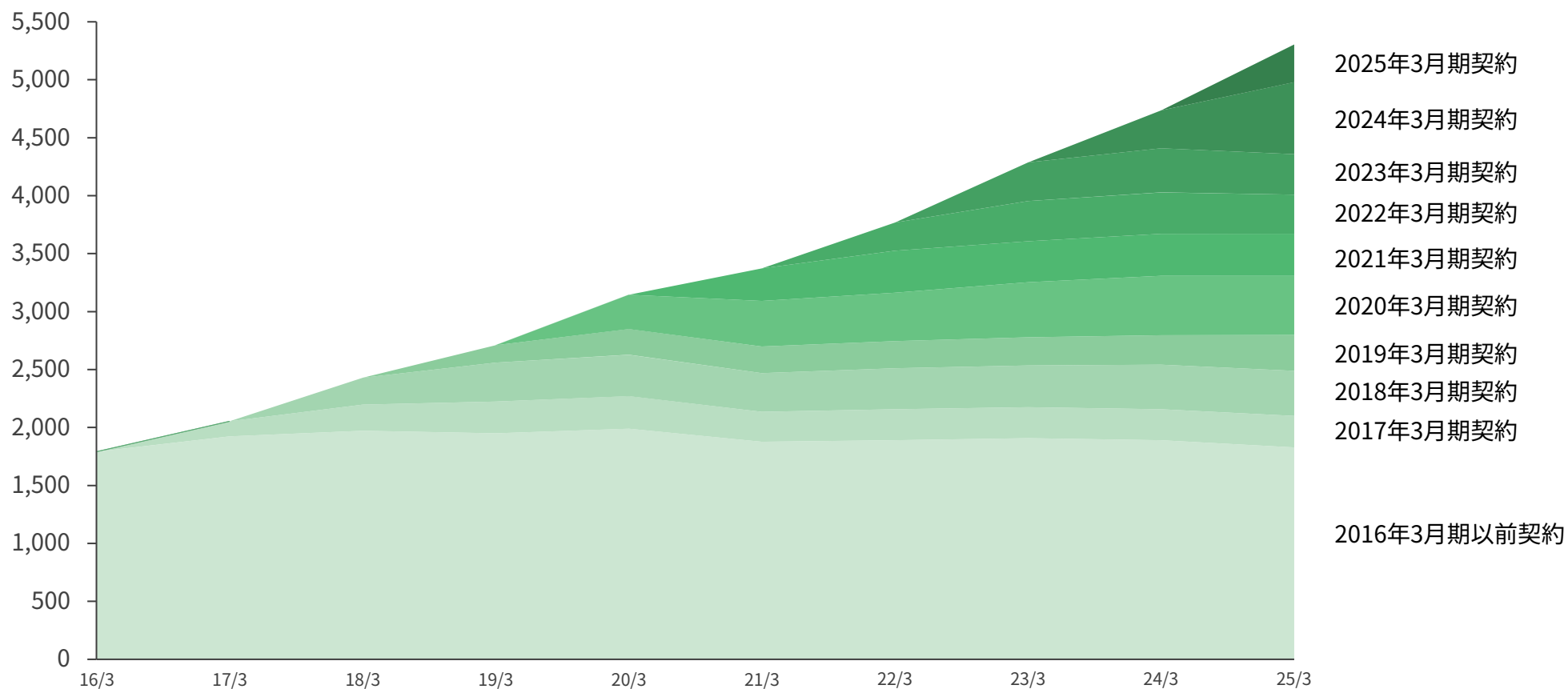
通期EBITDAマージン
37%
(計画)

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）



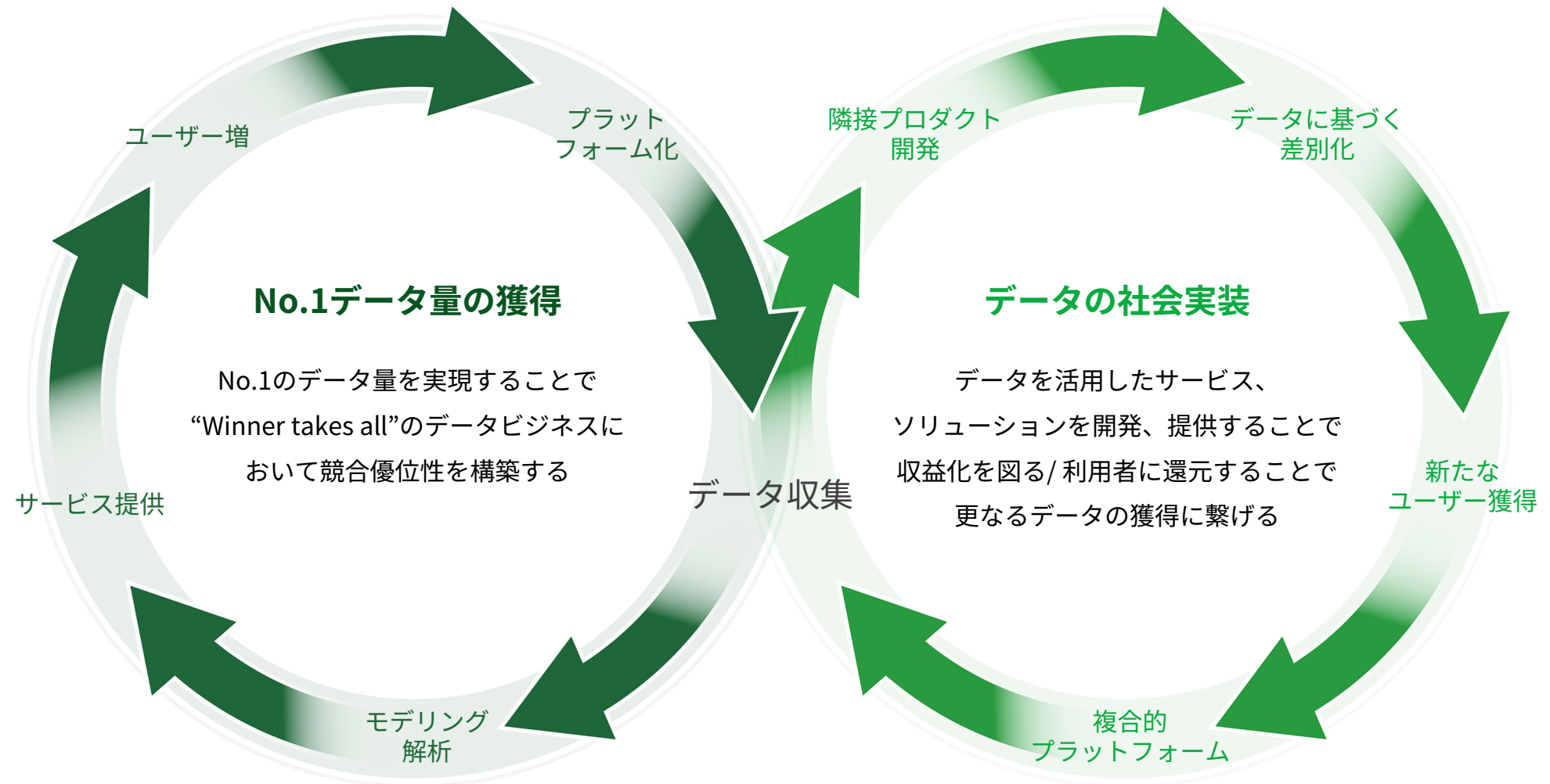
Note: 売上は経営管理上の数値。ドクターネットは2018年4月より連結財務諸表に取り込んでおりますが、上記はそれ以前からの数値を含めて記載

Section 5

事業進捗

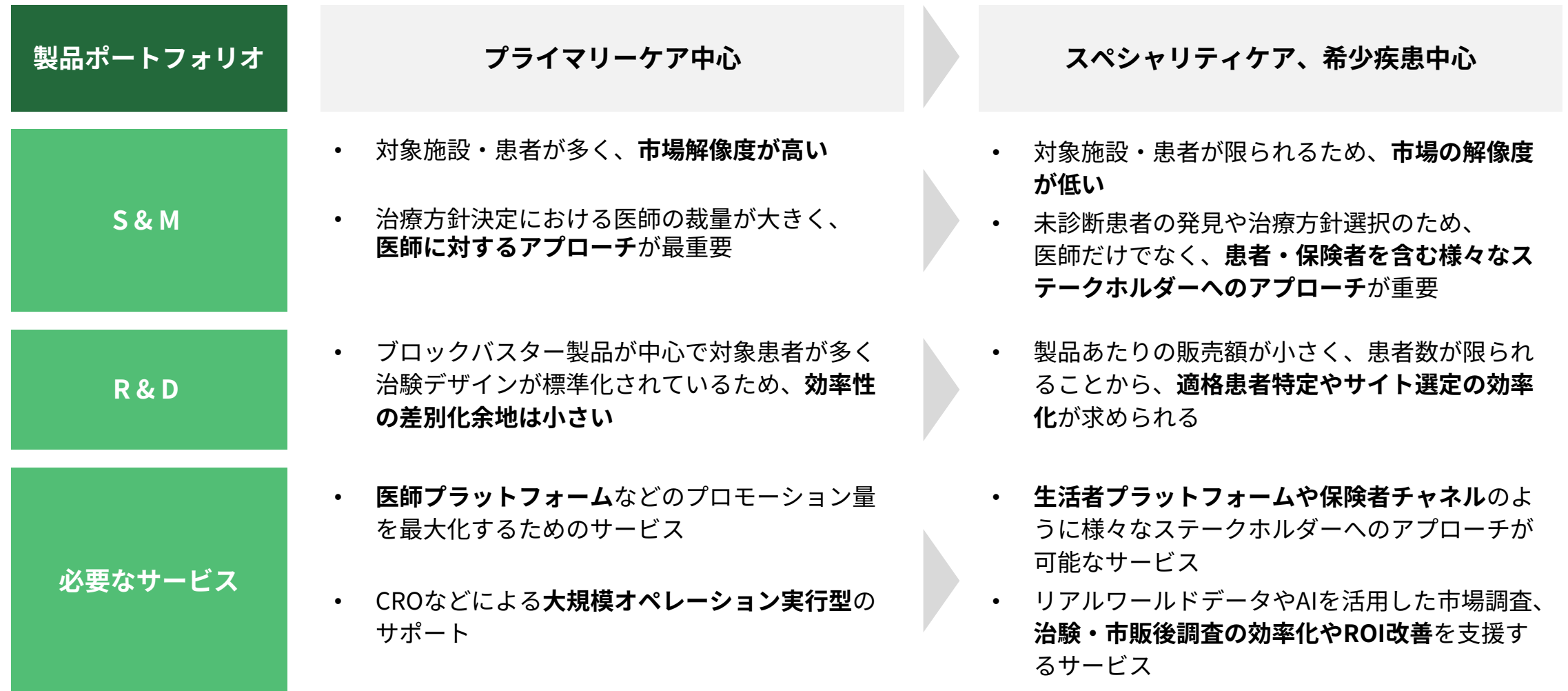
JMDCの成長モデル

No.1データ量の獲得と社会実装のサイクルを回すことで成長してきました。データ量が大きく増加してきた中、社会実装を加速することで更なる事業成長に繋がっていきます。



製薬企業のポートフォリオシフトに伴う変化

製薬企業のポートフォリオの変化に伴い、セールス・マーケティング（S&M）、R&Dともに大きな変化の中にあり、必要とされるサービスも変わります。

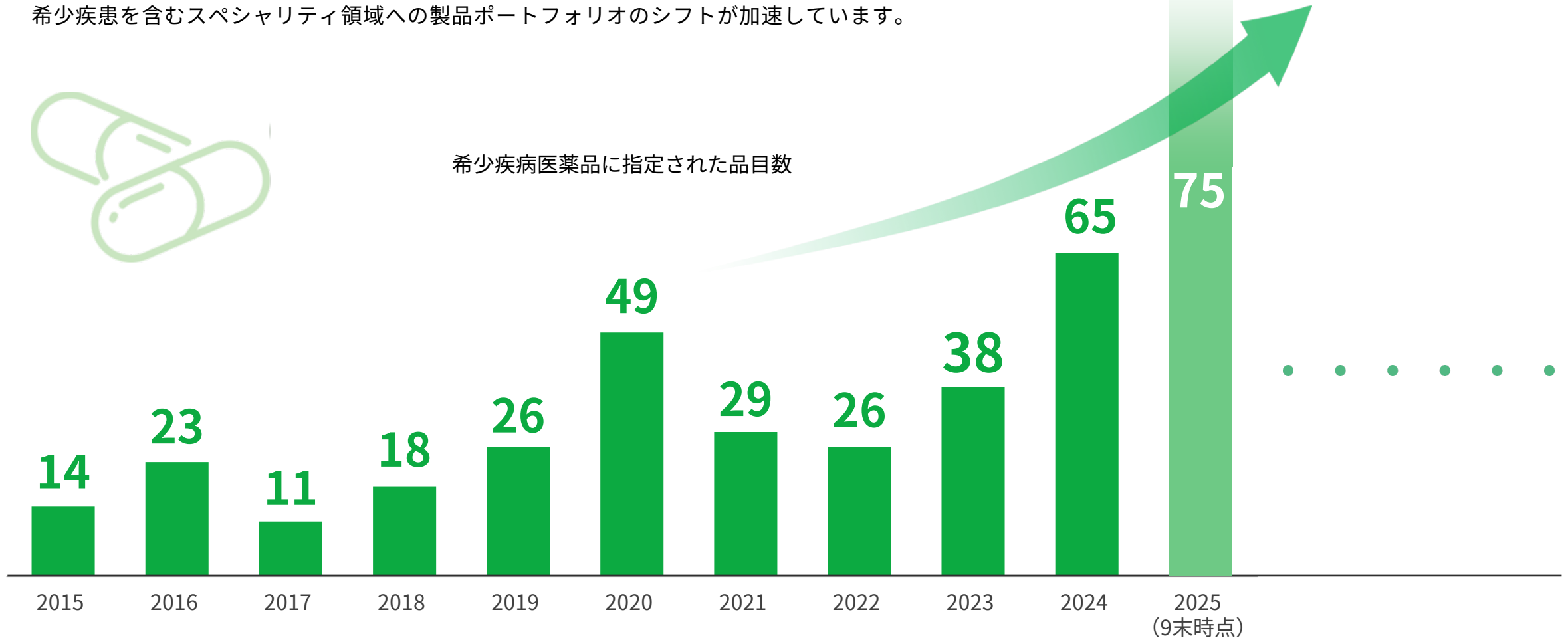


製薬企業のポートフォリオシフト：希少疾病医薬品の拡大

希少疾患を含むスペシャリティ領域への製品ポートフォリオのシフトが加速しています。



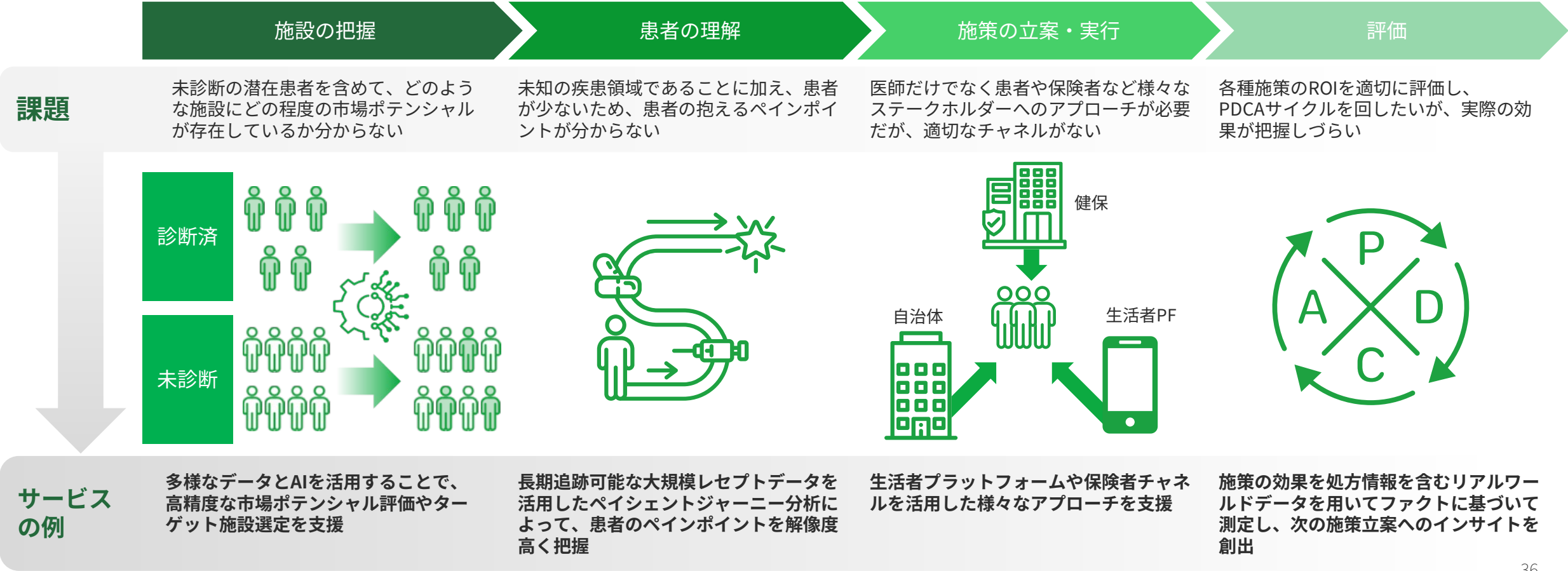
希少疾病医薬品に指定された品目数



希少疾病医薬品の市場は**高成長**が見込まれる

希少疾患領域におけるリアルワールドデータ、生活者プラットフォーム活用の取り組み

希少疾患領域では市場の解像度が高めづらく、従来と異なるコマーシャルモデルが必要となるため、リアルワールドデータや生活者プラットフォーム、保険者チャネルに対するニーズが高まっています。



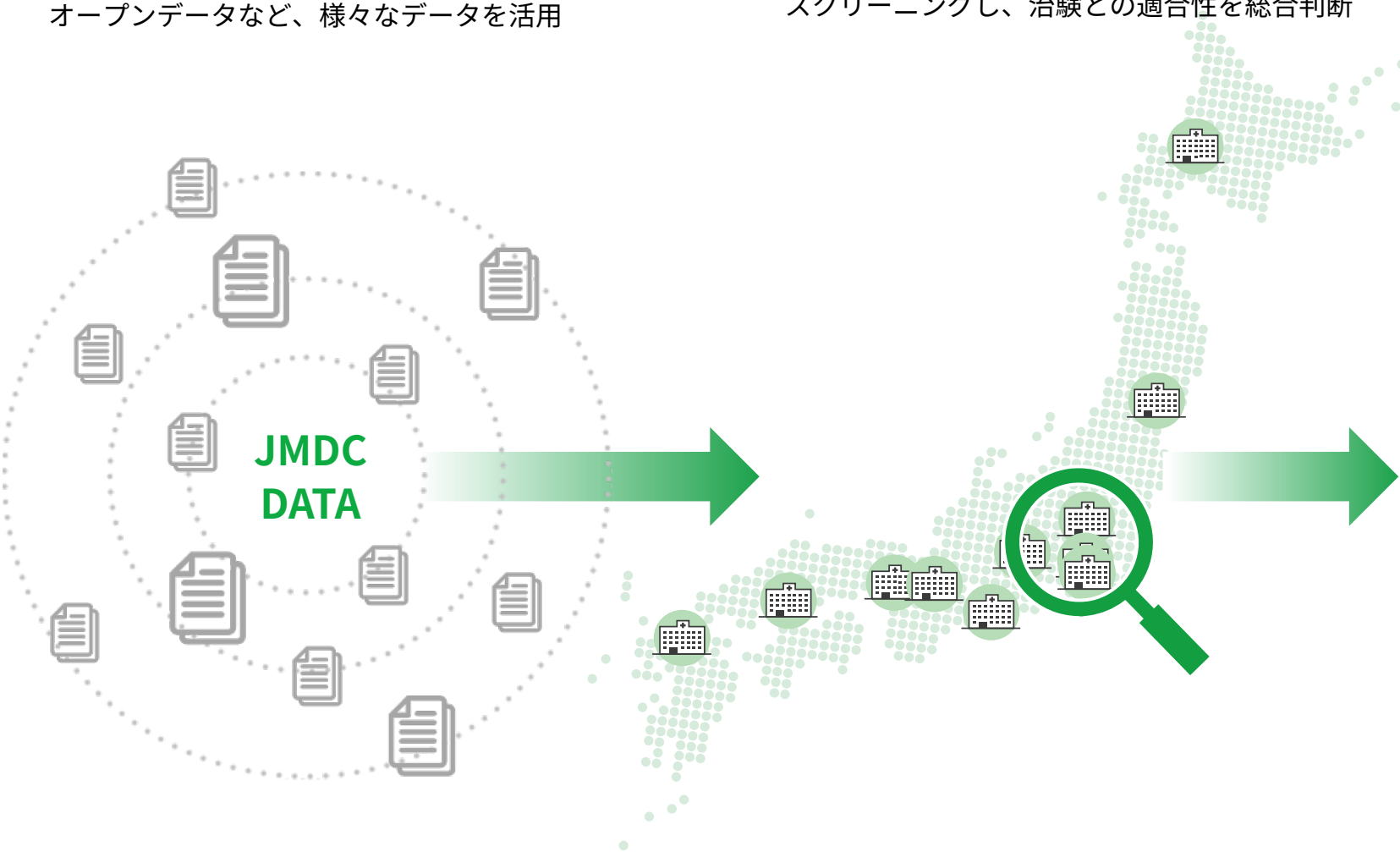
治験領域における保険者データ活用のプロジェクト事例

集積した多様なデータアセットを活用した治験領域のプロジェクトは順調に進展しています。

レセプトデータに加えて、施設基準などのオープンデータなど、様々なデータを活用

対象患者が多数存在する施設をスクリーニングし、治験との適合性を総合判断

治験の施設選定を支援



推奨レベル	施設
+++	XXX 大学病院
++	XXX 医療センター
+++	XXX大学病院
+	XXX 病院
+	XXX 大学病院
++	XXX 病院
+++	XXX 病院
+++	XXX 医療センター
+	XXX 病院
+	XXX クリニック

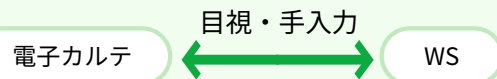
電子カルテデータを活用した治験Dxの取り組み

電子カルテデータを活用することで治験オペレーションをDx化する取り組みが開始され、既に複数の大規模病院で運用を開始しています。

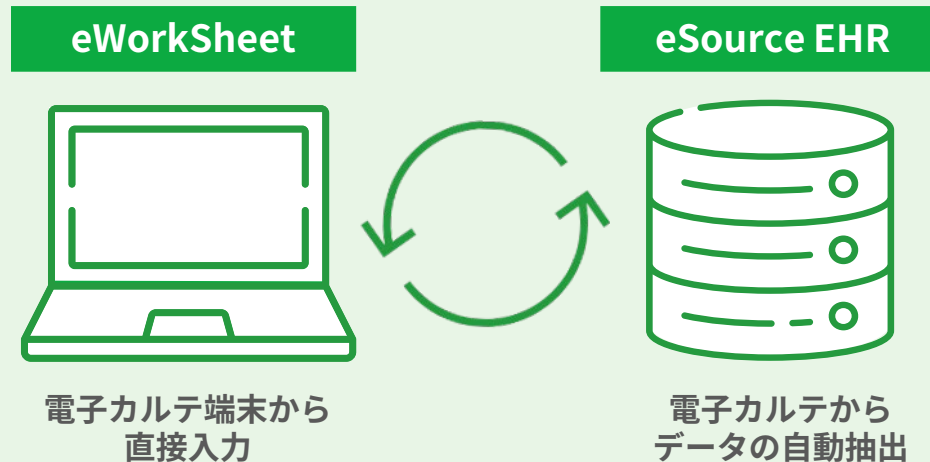
これまでの治験データ管理

 **TidyMed** によりDx化された治験データ管理

電子カルテ端末を見て
紙のワークシート¹(WS)に転記



電子カルテ端末からの直接入力と
入力済電子カルテデータからの自動抽出を実施



提供価値

業務効率の改善

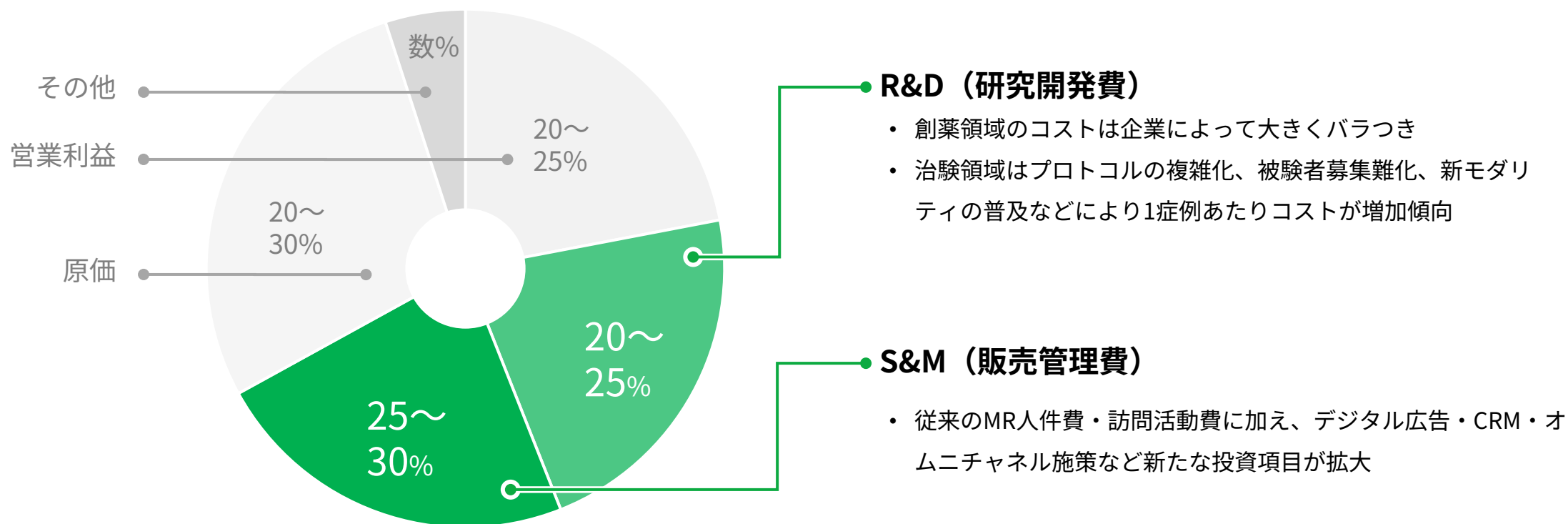
データ品質の向上

1. 治験（臨床試験）で得られるデータや手順を整理・記録するための記録用紙

(参考) 製薬企業の予算

研究開発費はセールス・マーケティングに並んで大きな予算が割かれており、データを活用したサービスの拡大余地は大きいと考えています。

グローバル製薬企業の売上に占めるコスト費目の内訳

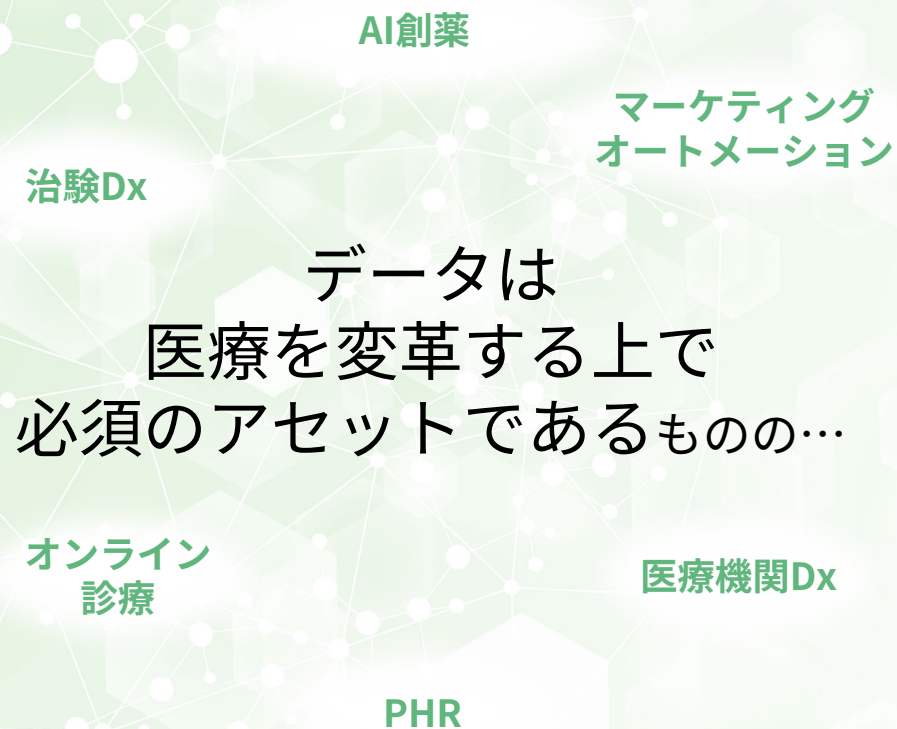


研究開発費は、販管費に並んで**巨大な市場**

社会インパクトの大きさと現状：**広がる成長余地**

データを活用した高付加価値サービスの提供は、ポテンシャルと比較してまだわずか。今後の成長余地は極めて大きいと捉えています。

…JMDCの浸透力はまだまだ



35.8万円
一人当たり医療費



3~4兆円
製薬マーケ+
研究開発費



2~3兆円
医療機関向け
サービス市場

JMDCのマネタイズの現状

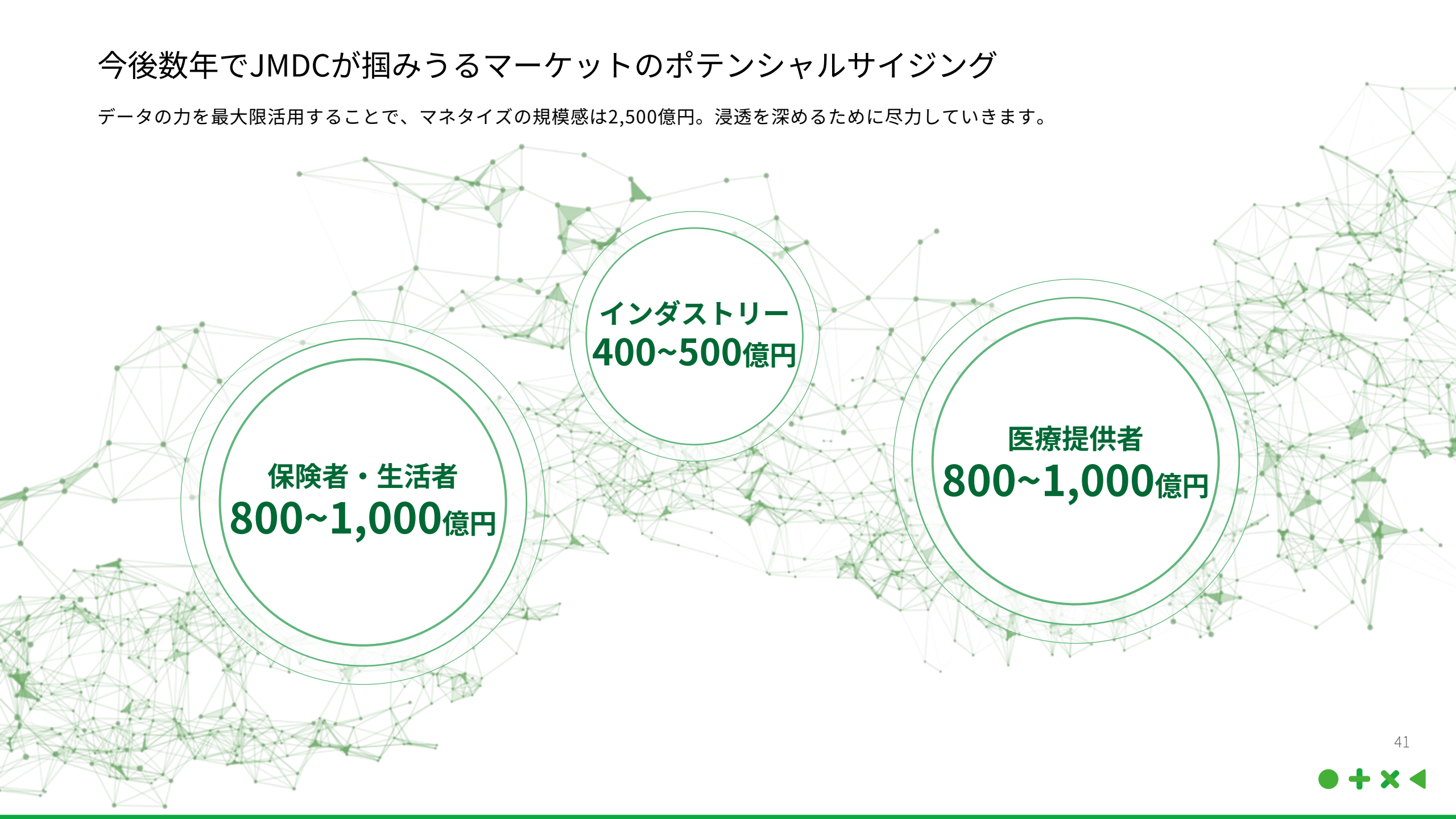
250円（財源総額の0.07%）
生活者一人当たり売上

約110億円（同0.3%）
製薬企業向け売上

約130億円（同0.6%）
医療提供者向け売上

今後数年でJMDCが掴みうるマーケットのポテンシャルサイジング

データの力を最大限活用することで、マネタイズの規模感は2,500億円。浸透を深めるために尽力していきます。



保険者・生活者
800~1,000億円

インダストリー
400~500億円

医療提供者
800~1,000億円

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