

JMDC



2027年3月期第1四半期 決算説明資料

株式会社JMDC

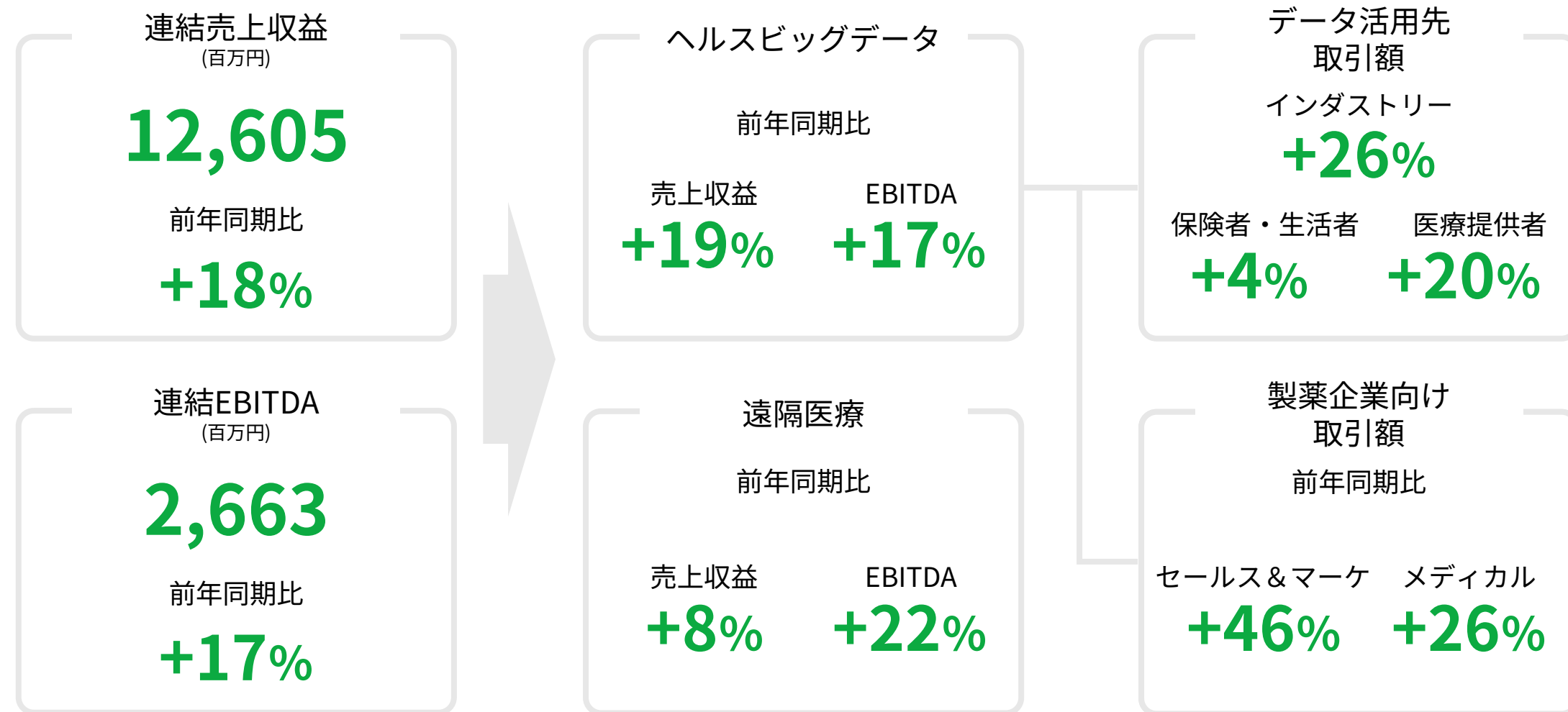
2026年8月5日

Section 1

2027年3月期 第1四半期業績報告

2027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、業績は堅調に推移しています。



2027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。

Q. 2027年3月期 第1四半期の業績は売上・利益ともに期初想定よりも上振れているが、どう評価しているか？

- 連結売上収益は前年同期比+18%、EBITDAは同+17%となり、期初想定を上回る良いスタートとなった。前期の通期決算発表時には、戦略投資を含む固定費の先行負担から、Q1の利益成長はネガティブとの見通しをお伝えしていた。実際に、費用面は戦略投資の執行を含めて概ね計画通りに推移しており、上振れは、売上がもたらしたものである。また、前年度のQ1は、連結売上が前年比+32%（ヘルスビッグデータでは同+39%）と高い成長を記録した四半期であったが、反動減とならず、本Q1はさらに成長を積み上げており、順調な成長モメンタムと捉えている。
- 売上が想定を上回った主な要因は、製薬企業向けを中心とするインダストリー向け（データ活用取引額 前年同期比+26%）の需要が想定を上回って推移したことだ。とりわけ、前期に課題を抱えたメディカル部門向けの回復が想定より早く進んだことは、今期の重要な変化と捉えている（次問にて詳述）。それに加え、一部の案件において納品・売上計上がQ2想定からQ1へ前倒しとなった（約4億円程度）ことも好業績を後押しした。
- 年度の売上・利益の谷であるQ1において、投資を計画通り実行しながらEBITDAマージン21%（前年同期と同水準）を確保できたことは、前期にお伝えした、構造的な収益性に変化はない、との見方の裏付けと捉えられる。

Q. 製薬企業のメディカル部門向けの事業進捗はどう評価しているか？

- 回復は明確に進んでいる。Q1のメディカル部門向け取引額は前年同期比+26%となり、前期の軟調から成長基調へと回帰した。
- この成長は、前期に新たに拡大した自治体データなどのデータ処理で生じた一過性の課題が解消されたこと、並びに営業リソースの再充足によって新たなデータの認知が改善してきた効果によるものであり、高齢者データを含む新規受注も着実に積み上がっている。
- 前期に生じた課題は、データアセットや競争力の毀損ではなく、処理体制とリソース配分に起因するものであり、次四半期以降においてもNo.1のデータアセットと再強化した営業体制により、シェア奪還への取り組みを継続していく。

Q. 上期の業績予想はどのような前提に基づくものか？

- 今回、投資家の皆様の業績の視認性向上のため、上期の業績予想を開示した。Q1に上振れが生じた中で、上期全体としての当社の見立てを明確にお示しすることが、適切なご理解に資すると判断したためだ。
- 上期の業績予想については、Q1に前倒し計上となった案件につき、Q2から差し引いて計画している。このため、Q2単体の成長率は一時的に緩やかに見えるが、これは前倒しの裏返しであり、事業モメンタムの鈍化を意味するものではない。また、戦略投資の影響もあり、上期EBITDAマージンは23%（前年同期24%）と一時的に低下する想定としている。更に、メディカル部門向けの回復については、Q1の好調な進捗を踏まえつつも、保守的な前提を置いている。
- 通期ガイダンスについては、Q1の進捗により達成の確度は高まったと認識しているが、当社業績は下期偏重であることから、現時点では据え置いている。事業状況に重要な変化が生じた場合には、適時にお伝えしていく。

2027年3月期 第1四半期：連結業績サマリー

本Q1は、一部案件の前倒し計上に加え、インダストリー向けの需要が想定を上回ったことから、期初想定を超える着地となりました。

(単位：百万円)	26年3月期 第1四半期	27年3月期 第1四半期	前年同期比
売上収益	10,725	12,605	+18%
営業利益 (率)	1,552 (15%)	1,823 (15%)	+17%
税引前利益 (率)	1,441 (13%)	1,688 (13%)	+17%
親会社の所有者に 帰属する利益 (率)	966 (9%)	1,131 (9%)	+17%
EBITDA (マージン)	2,267 (21%)	2,663 (21%)	+17%

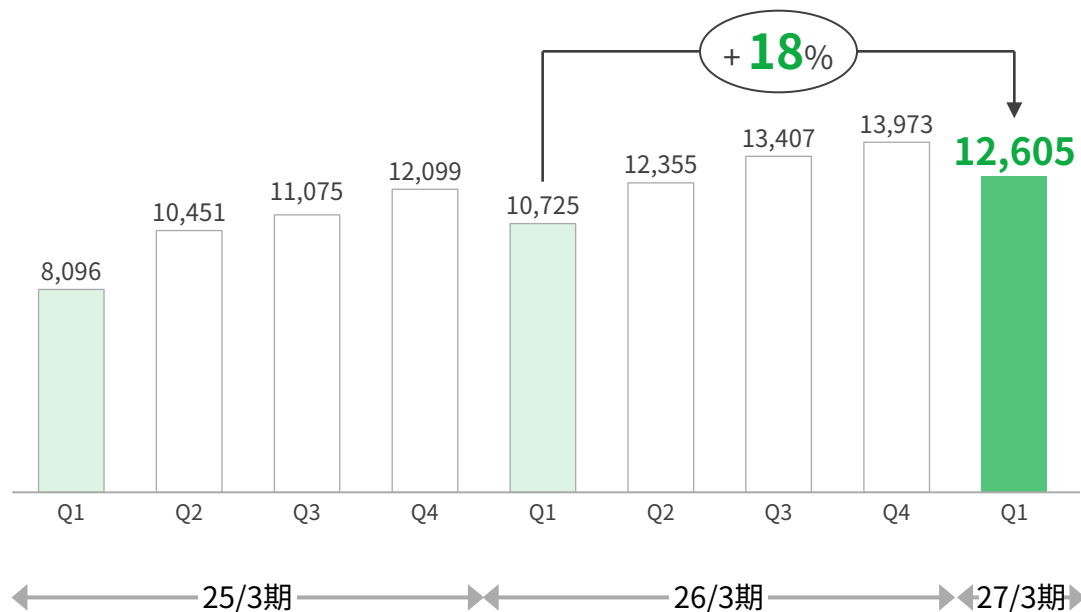
Note: IFRSベース
EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費土その他の収益・費用、EBITDAマージン：EBITDA÷売上収益

2027年3月期 第1四半期：連結売上収益/EBITDAの四半期状況

昨年度Q1は非常に好調な期であったが、今年度Q1はその高い基準点にもかかわらず好調を示すことができました。

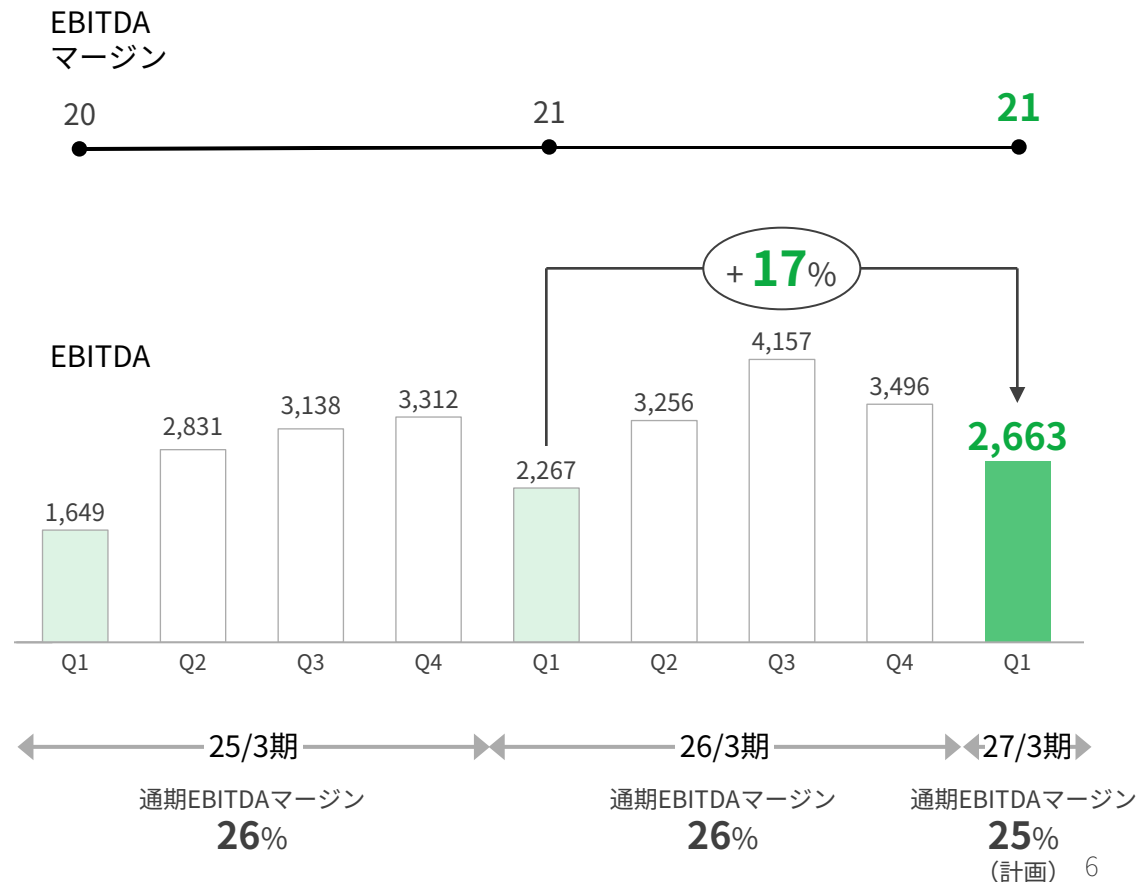
連結売上収益 四半期推移

(単位：百万円)



連結EBITDA/マージン 四半期推移

(単位：百万円、%)



2027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堅実な成長と、遠隔医療セグメントの高い収益性により、持続的な成長を生み出しています。

(単位：百万円)		26年3月期 第1四半期	27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	9,201	10,955	+19%
	EBITDA (マージン)	1,919 (21%)	2,250 (21%)	+17%
遠隔医療	売上	1,524	1,649	+8%
	EBITDA (マージン)	536 (35%)	653 (40%)	+22%
調整額	売上	-	-	-
	EBITDA	△187	△240	-

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

2027年3月期 第2四半期業績予想について

2027年3月期 第2四半期累計：業績予想について

投資家の皆様の視認性向上のため上期業績予想を開示します。なお、上期の進捗率は前年同水準を確保する計画です。

(単位：百万円)	実績	計画	前年同期比
	26年3月期 第2四半期累計	27年3月期 第2四半期累計	
売上収益	23,080	27,100	+17%
営業利益 (率)	4,025 (17%)	4,500 (17%)	+12%
税引前利益 (率)	3,657 (16%)	4,100 (15%)	+12%
親会社の所有者に 帰属する利益 (率)	2,376 (10%)	2,650 (10%)	+11%
EBITDA (マージン)	5,524 (24%)	6,100 (23%)	+10%

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

2027年3月期 第2四半期累計：セグメント別計画

引き続き、各事業セグメントの成長トレンドを継続する計画としています。

(単位：百万円)		実績 26年3月期 第2四半期累計	計画 27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	19,893	23,800	+20%
	EBITDA (マージン)	4,800 (24%)	5,400 (23%)	+12%
遠隔医療	売上	3,186	3,300	+4%
	EBITDA (マージン)	1,152 (36%)	1,300 (39%)	+13%
調整額	売上	-	-	-
	EBITDA	△428	△600	-

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 3

ヘルスビッグデータ

ヘルスビッグデータ：事業領域

「インダストリー向け」、「保険者・生活者向け」、「医療提供者向け」の各事業で成長を継続しています。

	事業概要	ヘルスビッグデータ事業規模 (27/3期Q1 実績)	成長率
		(単位：百万円)	
インダストリー向け	製薬企業や保険会社等、企業領域に対するデータサービス・コンサルなどを提供	4,592	+ 26%
保険者・生活者向け	健康保険組合・自治体向け保険者サービスとPep Upを展開	1,856	+ 4%
医療提供者向け	医療機関・クリニック向けにデータ基盤事業、高付加価値事業を実施	4,571	+ 20%

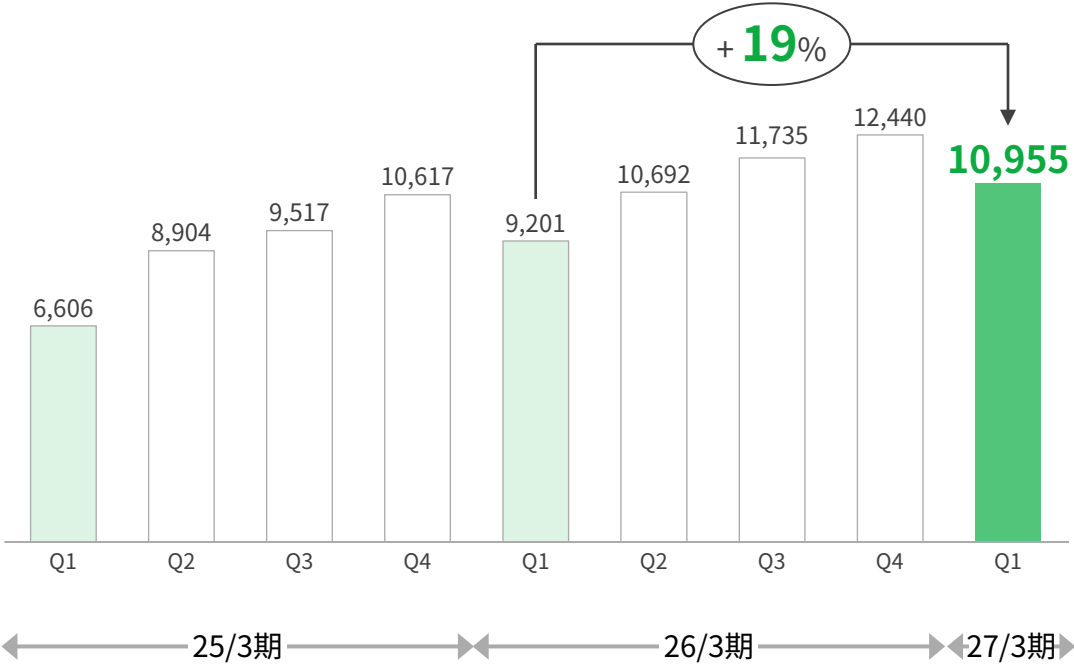
Note: 事業規模は経営管理上の単純合算数値であり、セグメント内取引調整額を調整しておりません。

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・利益ともに堅実な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)



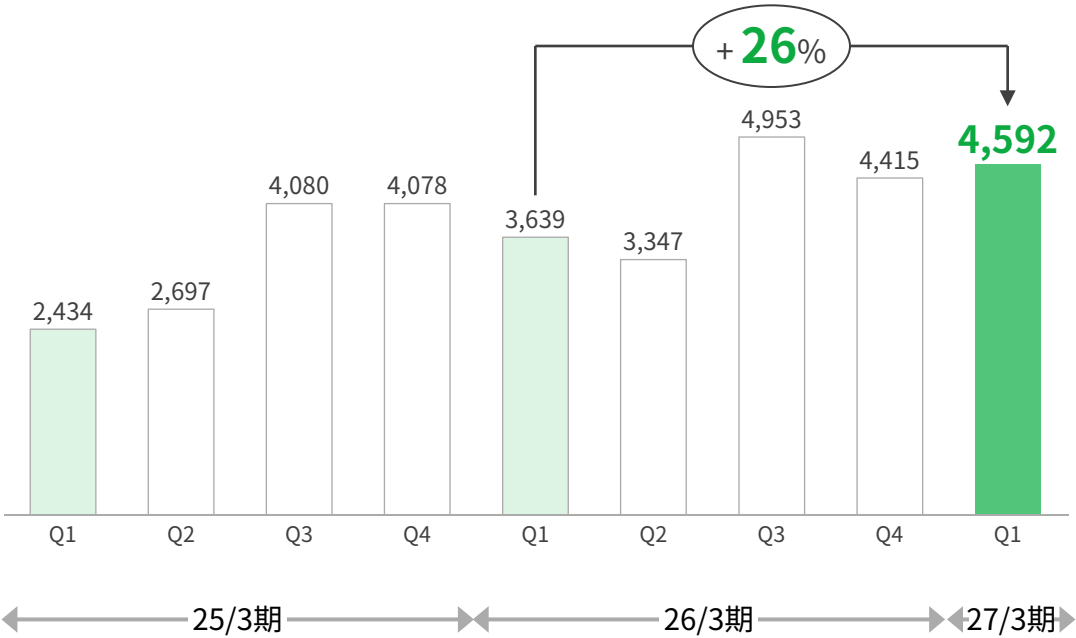
Note: IFRSベース
EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費土その他の収益・費用

インダストリー向け: 事業状況

製薬企業向けは、前期低調であったメディカル向けが成長基調へ回帰、セールス・マーケ領域も好調に拡大しました。加えて、生損保企業向け、その他エンタープライズ向けが高い成長を示し、顧客領域の拡がり成長を牽引しています。

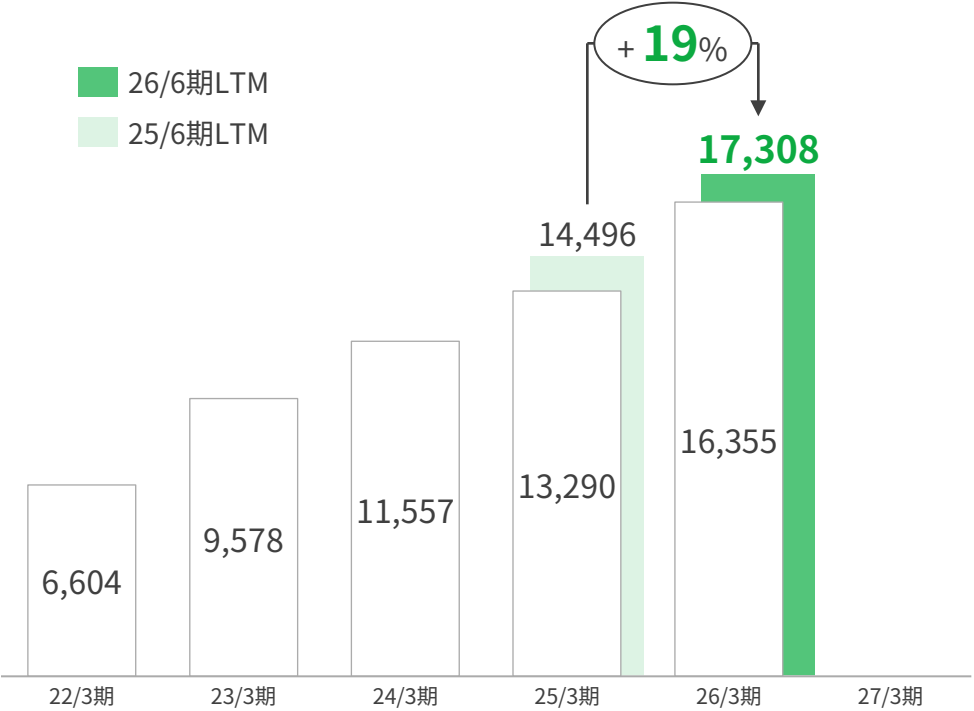
インダストリー向けデータ活用 四半期推移

(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)

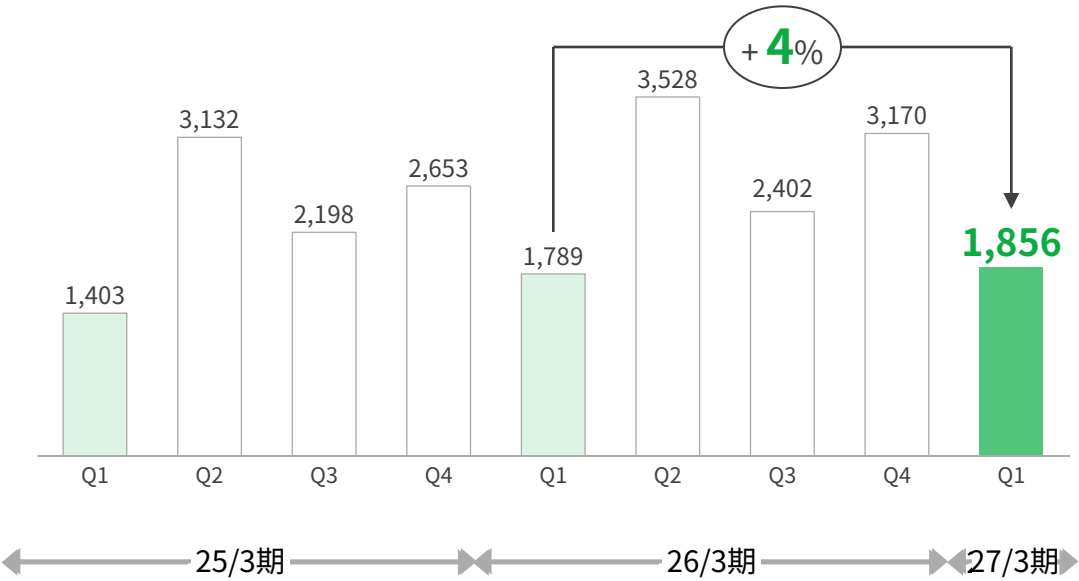


保険者・生活者向け及び医療提供者向け：事業状況

保険者・生活者向けは、健保・自治体ともに強固な事業基盤を通じ安定した成長が持続。医療提供者向けは、医療機関やクリニックからの堅実な需要に支えられ、事業規模の拡大を継続しています。

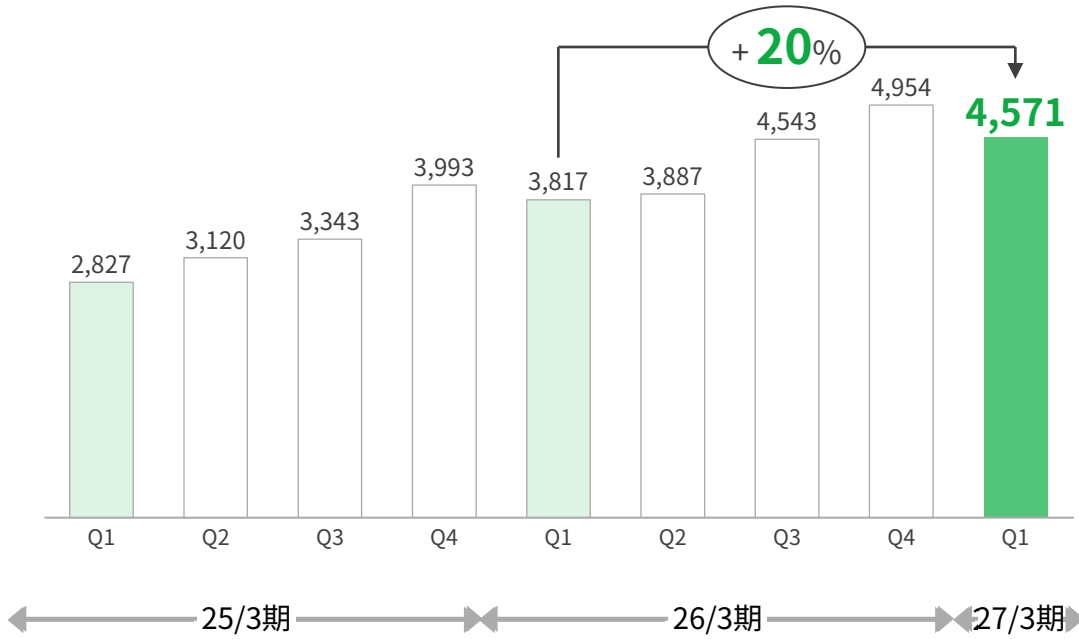
保険者・生活者向け事業売上 四半期推移

(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)

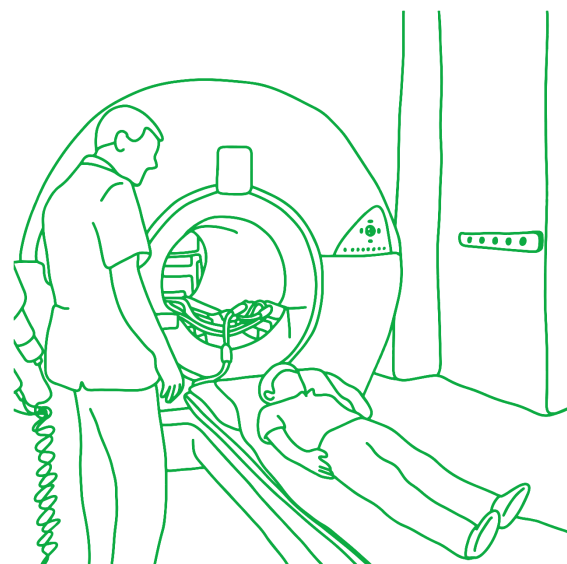


Section 4

遠隔医療

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。



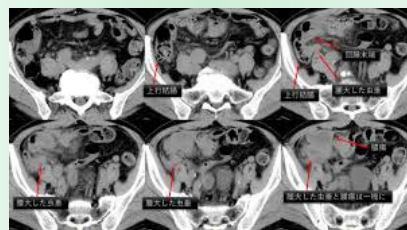
契約医療機関数

約**1,700**



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



国内最大
業界シェア
約**30%**



放射線診断専門医

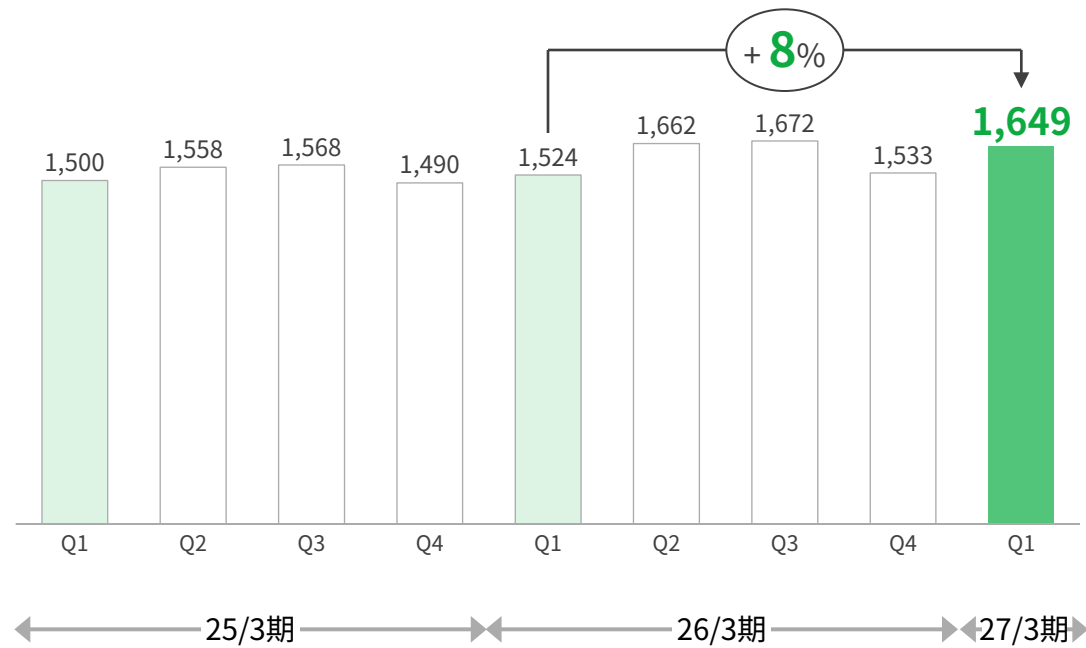
約**1,300**

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。

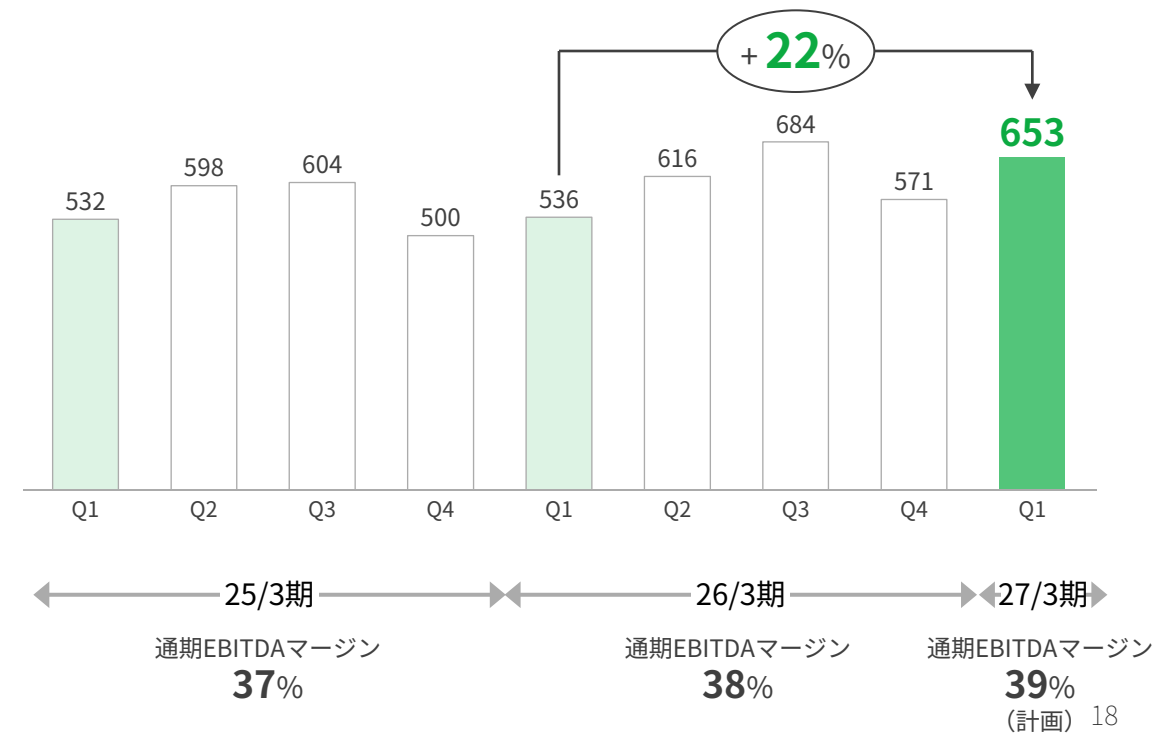
遠隔医療事業売上 四半期推移

(単位：百万円)



EBITDA 四半期推移

(単位：百万円)

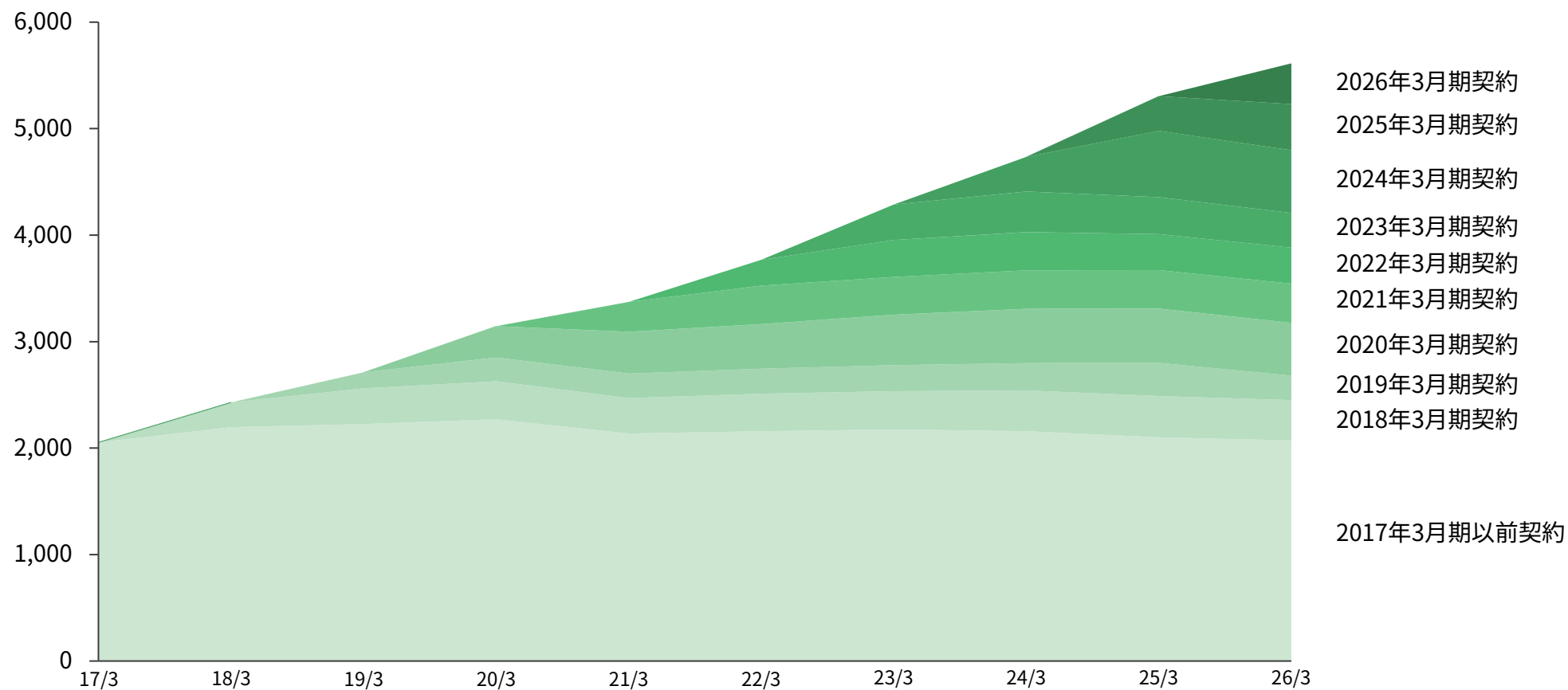


Note: IFRSベース
EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費土その他の収益・費用、EBITDAマージン：EBITDA÷売上収益

(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