



2024年12月期 第3四半期決算説明資料

株式会社メドレー
2024年11月14日

ディスクレイマー

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としております。また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズ及びユーザーの嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。

2024年12月期 第3四半期業績

- **Q3の売上高は前年同期比+45%となり、業績予想通りの進捗**
 - 人材PF：JMの好調な進捗及びグッピーズの業績寄与
 - 医療PF：病院向け電子カルテの好調な進捗
- **Q3のEBITDAマージンは8%と前年同期の6%より改善**
 - 人材PF：ほぼ前年同期並みの水準
 - 医療PF：売上高成長による人件費率の低下やレセコン（SRIM）の順調な切替による原価率の減少によりEBITDAマージンは前年同期より改善中

2024年12月期 通期業績予想

- **業績予想に対する順調な進捗を踏まえ据え置き**
 - 売上高及びEBITDAについては業績予想付近の着地となる想定
 - Q4の全社売上高成長率は+55%前後、EBITDAマージンも前年を上回る見込み
 - Q4の人材PF売上高成長率はQ3からの施策効果により+60%前後、EBITDAマージンは40~45%となる見込み
- **参考：勤続支援金に関連した規制は原案通り交付され、2025年4月施行予定**
 - 当社としては、FY25上半期に10~15%程度の価格変更を実施し、各種施策を展開予定

1. 2024年12月期 第3四半期業績

2. 2024年12月期 通期業績予想

3. インベストメント・ハイライト

(百万円)	2023年 Q3	2024年 Q3	前年同期比
売上高	4,793	6,935	+45%
売上総利益	3,063	4,315	+41%
EBITDA	303	560	+257 ⁽¹⁾
営業利益	120	96	-24 ⁽²⁾
経常利益	445	563	+118
親会社株主に帰属する 当期純利益	290	314	+24

(1) 変動要因の内訳についてはP8参照

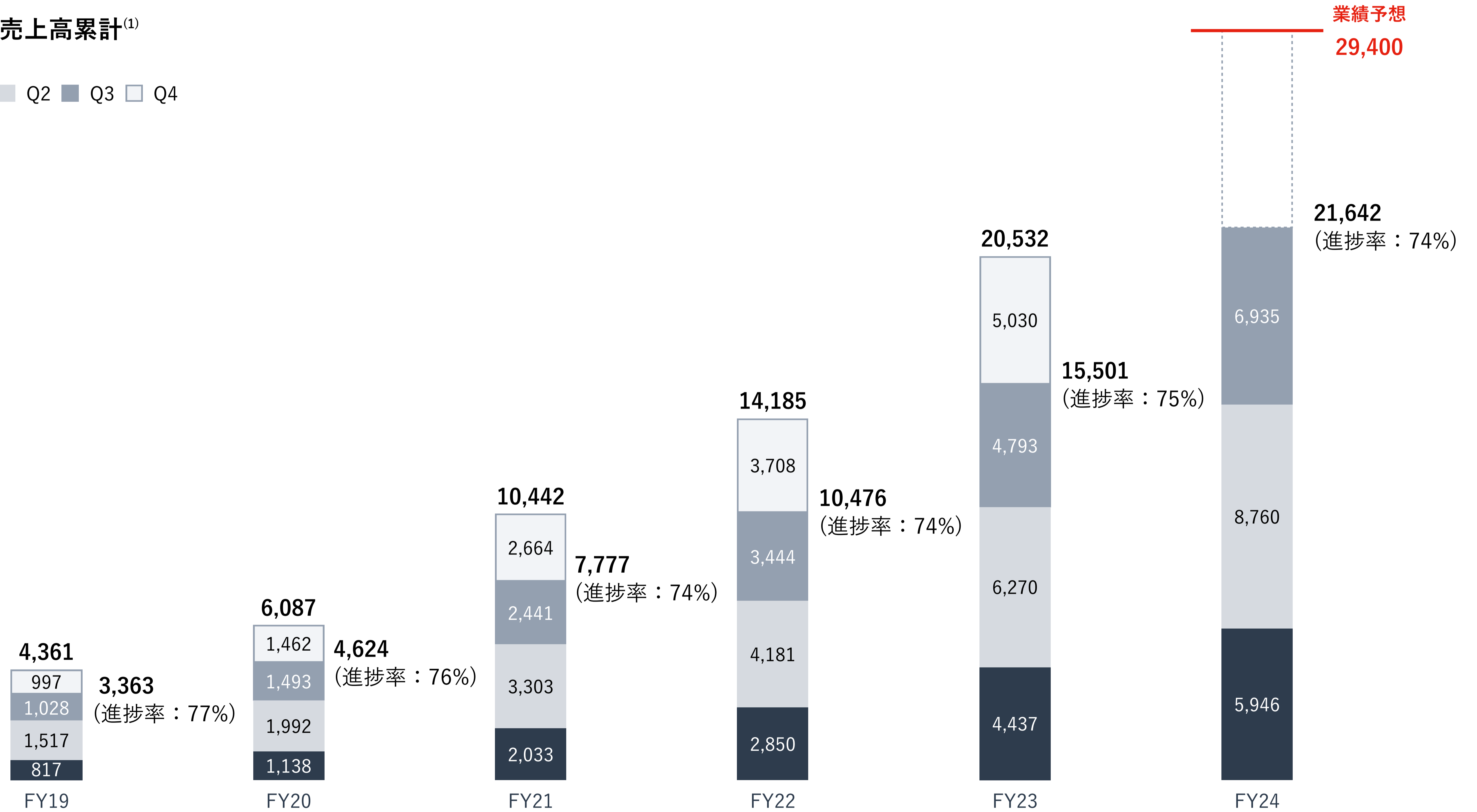
(2) グッピーズ社のM&Aに伴うのれん及び無形固定資産の償却費：224百万円

2024年第3四半期累計売上高は、業績予想に対して順調に進捗しております。

四半期売上高累計⁽¹⁾

(百万円)

■ Q1 ■ Q2 ■ Q3 ■ Q4



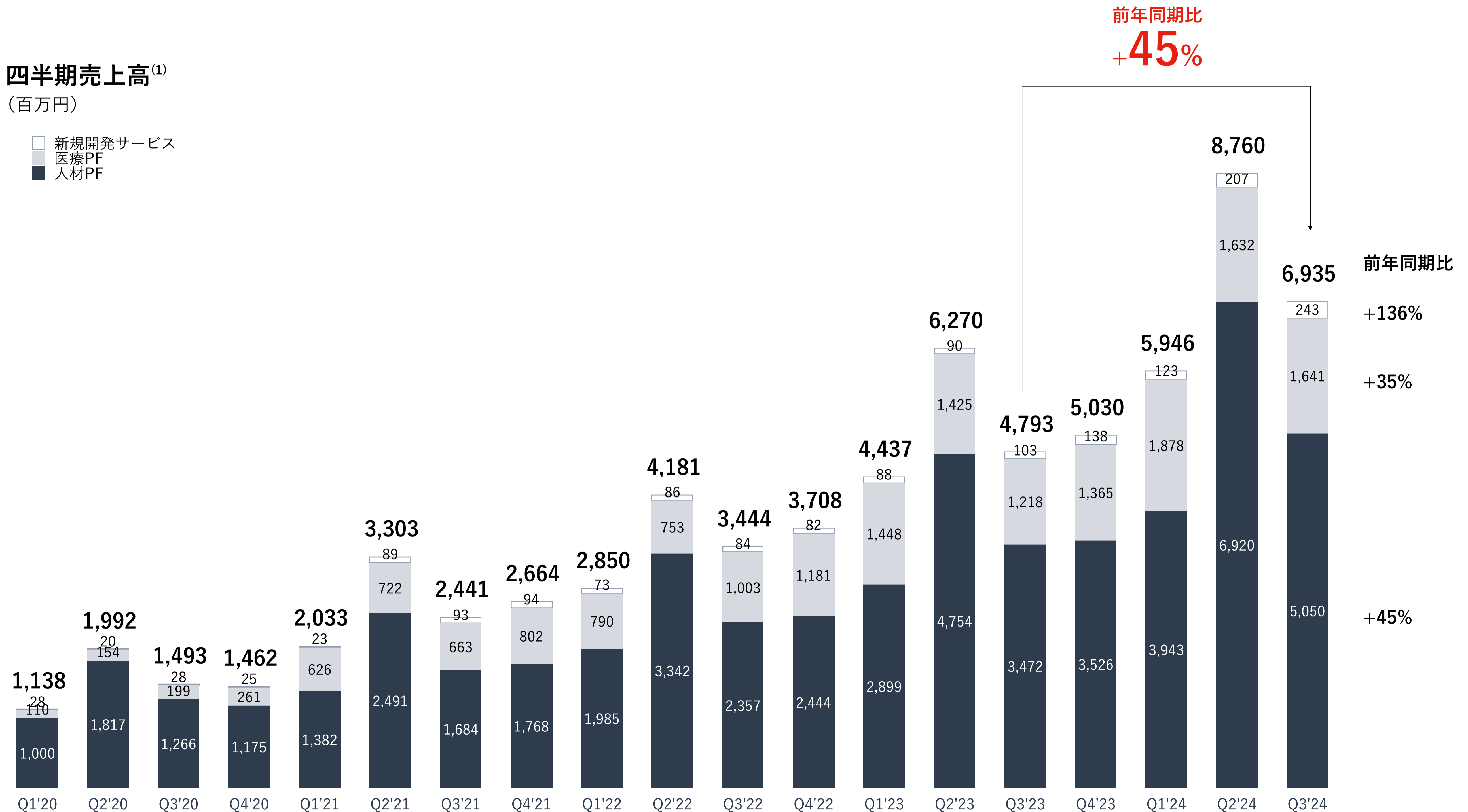
(1) FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値

2024年第3四半期売上高は、各セグメントにおいて順調に進捗し、全体で前年同期比+45%の成長率となりました。

四半期売上高⁽¹⁾

(百万円)

- 新規開発サービス
- 医療PF
- 人材PF



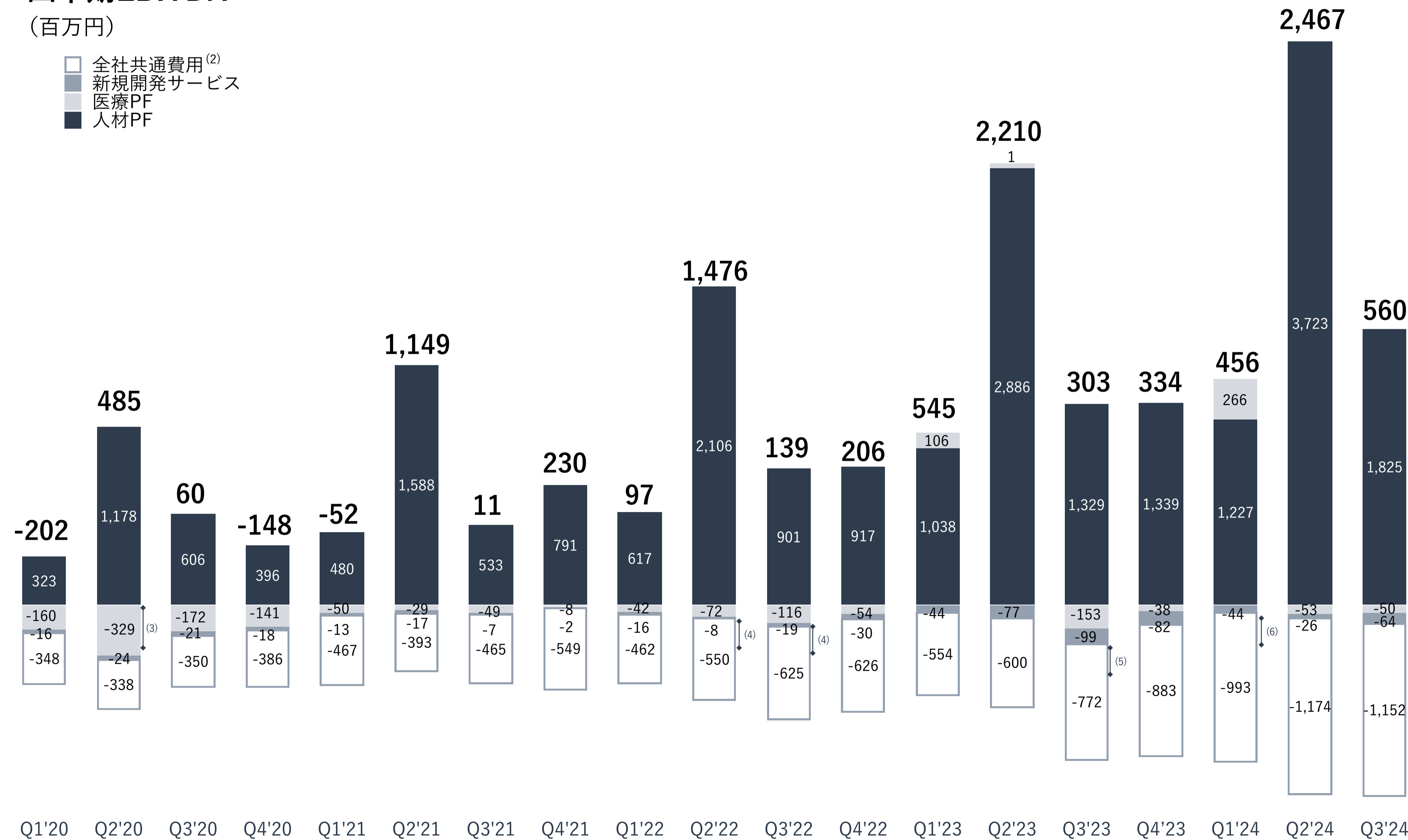
(1) FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値

2024年第3四半期EBITDAは、長期成長に向けた積極的な投資及び事業拡大に伴う費用の支出を継続しつつも、EBITDAマージンは前年同期比でやや増加しました。

四半期EBITDA⁽¹⁾

(百万円)

- 全社共通費用⁽²⁾
- 新規開発サービス
- 医療PF
- 人材PF



EBITDAマージン (前年同期比)

全社

8% (+2%pt)

- ・ 医療PF及び新規開発サービスにおけるマージン改善

人材PF

36% (-2%pt)

- ・ 前年同期の売上高がリオープニング影響で高かった影響
- ・ グッピーズ社の連結

医療PF

-3% (+10%pt)

- ・ レセコン (SRIM) の順調な切替による売上原価率の改善が継続
- ・ 売上成長による人件費率の低下

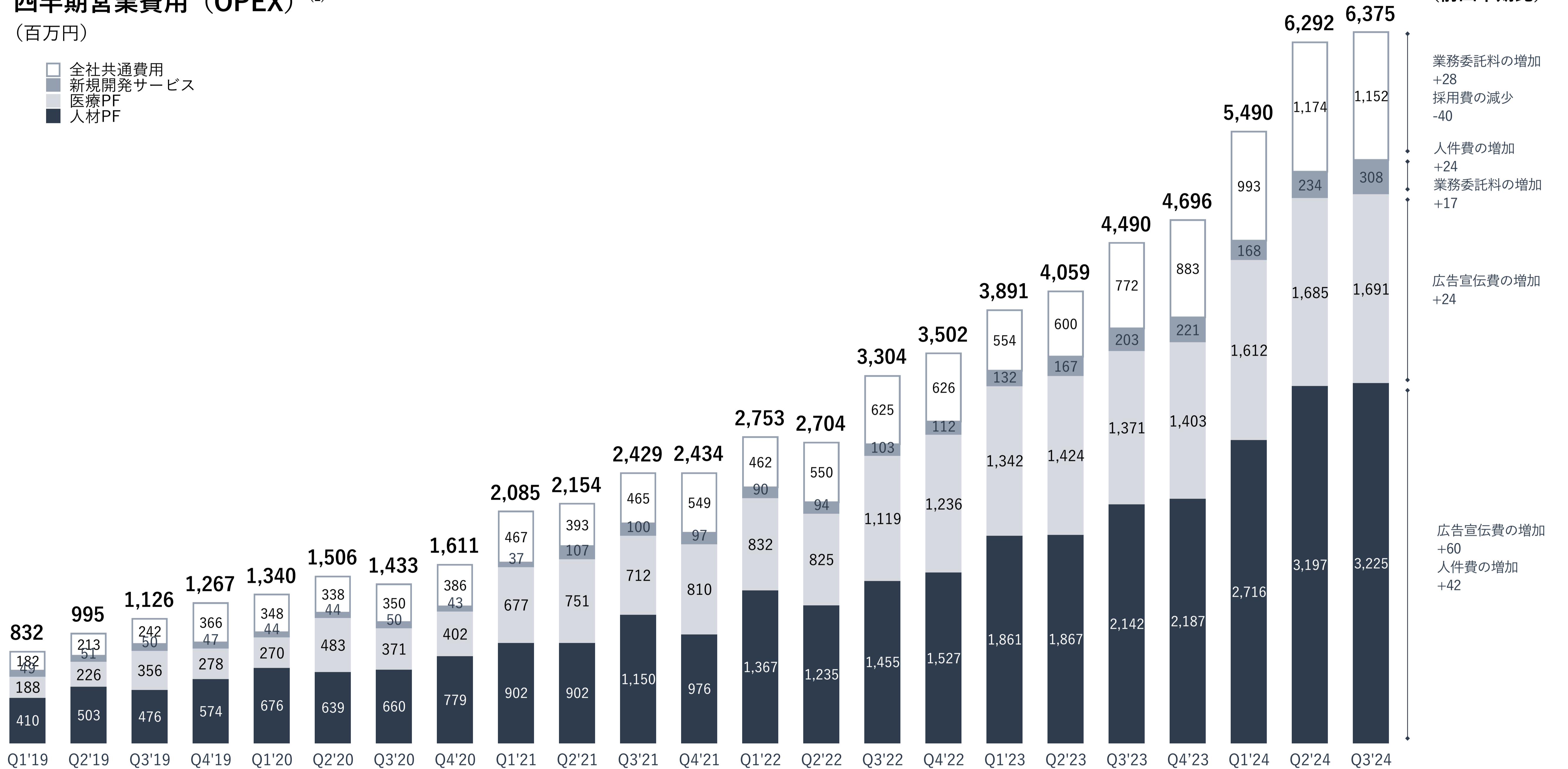
(1) FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値
 (2) 各セグメントに配分していない全社共通費用及びセグメント間取引消去額の合計額
 (3) 医療PF事業における他社電子カルテ資産等の取得費用 (130百万円)
 (4) オフィス移転に係る一時費用 (Q2: 93百万円、Q3: 79百万円)
 (5) M&A関連及びコーポレート体制強化のための業務委託料 (77百万円)
 (6) グッピーズ社取得にかかる一時費用 (115百万円)

2024年第3四半期の費用については、採用活動や事業の好調な進捗により、人件費や広告宣伝費が増加しました。

四半期営業費用 (OPEX) ⁽¹⁾

(百万円)

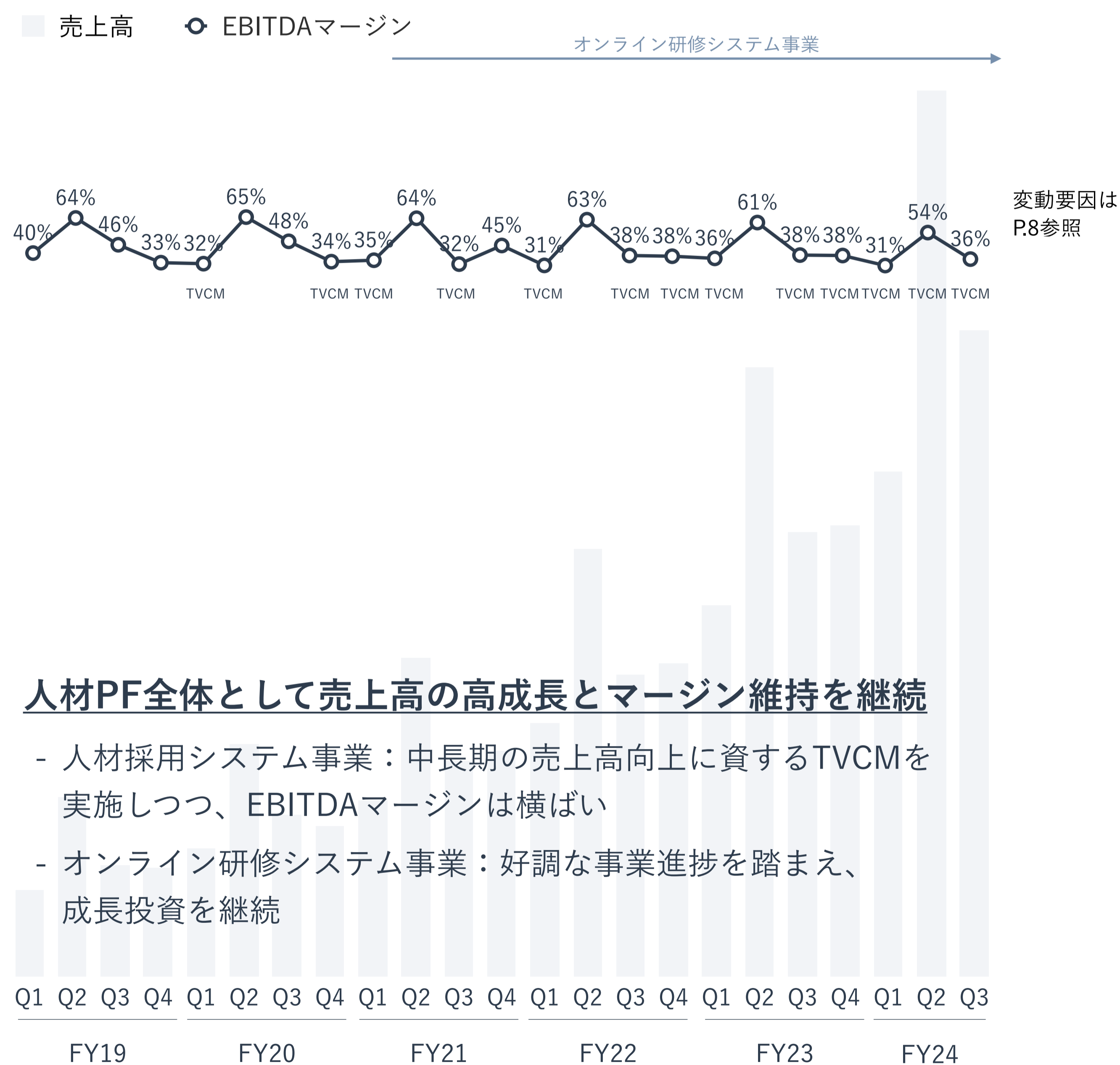
- 全社共通費用
- 新規開発サービス
- 医療PF
- 人材PF



(1) 営業費用 = 売上原価 + 販売費及び一般管理費 - 減価償却費・のれん償却費・株式報酬費用。FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値

人材PFにおいては、高い成長率とEBITDAマージン維持の両立を基本方針としています。医療PFにおいては、前通期決算説明資料に記載の通り、中長期的な成長に向けた投資は継続するものの、EBITDA黒字での高成長を目指します。

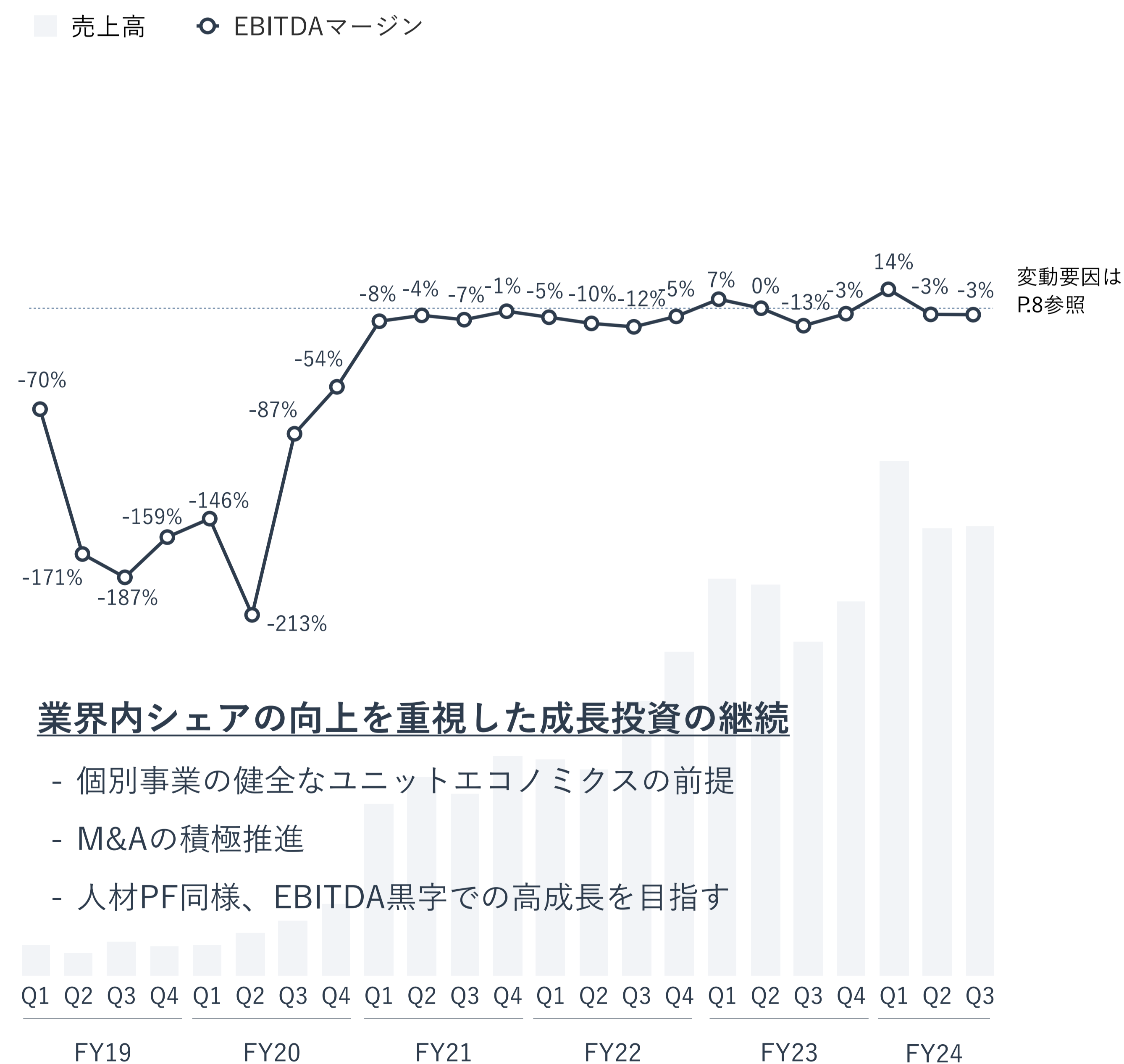
人材PFのEBITDAマージンの方針⁽¹⁾



人材PF全体として売上高の高成長とマージン維持を継続

- 人材採用システム事業：中長期の売上高向上に資するTVCMを実施しつつ、EBITDAマージンは横ばい
- オンライン研修システム事業：好調な事業進捗を踏まえ、成長投資を継続

医療PFのEBITDAマージンの方針⁽¹⁾



業界内シェアの向上を重視した成長投資の継続

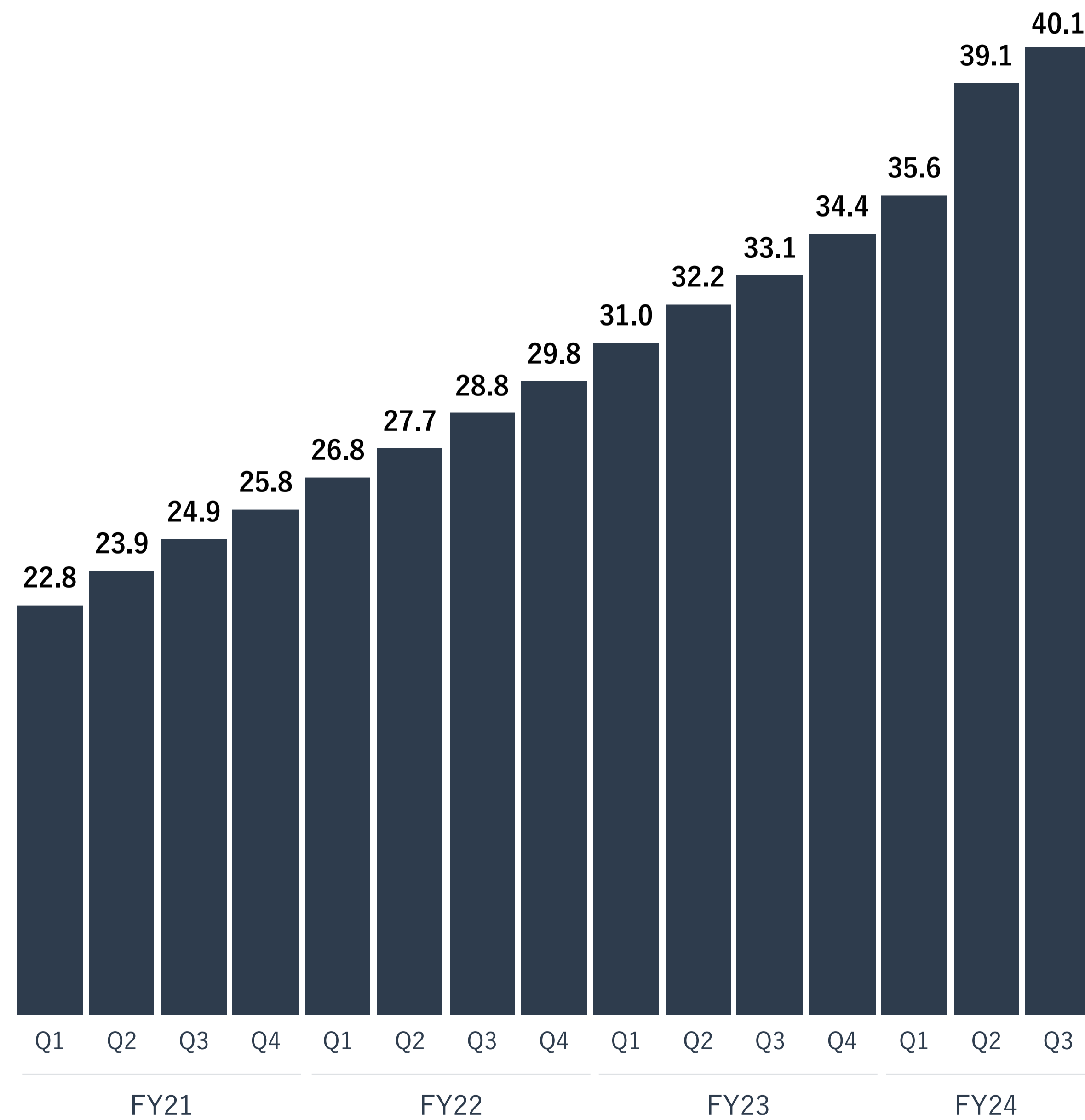
- 個別事業の健全なユニットエコノミクス的前提
- M&Aの積極推進
- 人材PF同様、EBITDA黒字での高成長を目指す

(1) FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値

主要KPIである顧客事業所数及びARPUは継続的に増加しており、今後も投資を継続していきます。人材PFは、第2四半期に売上高が偏重する結果、ARPUも第2四半期に偏重します。

顧客事業所数⁽¹⁾

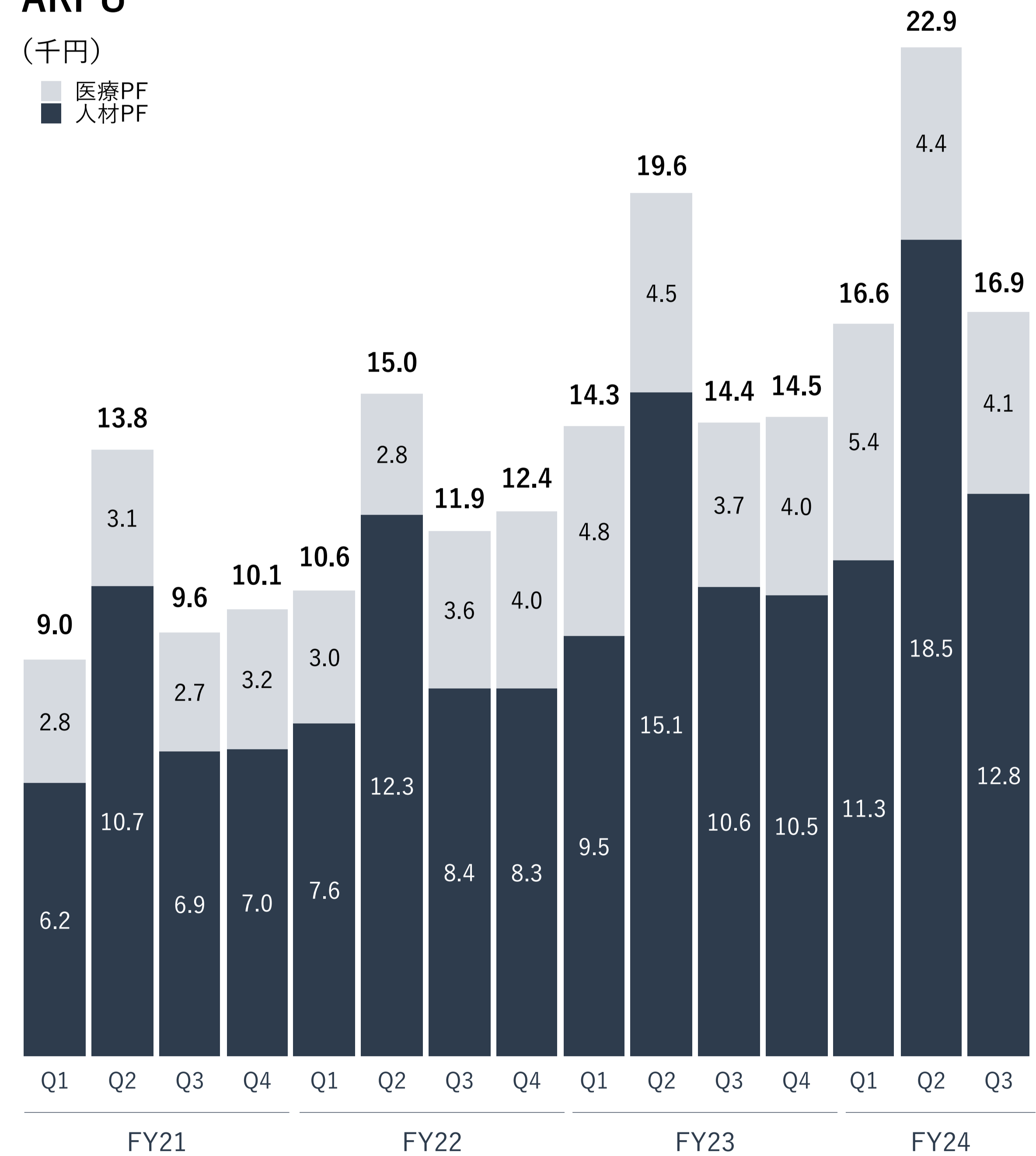
(万件)



ARPU⁽²⁾

(千円)

■ 医療PF
■ 人材PF



(1) 人材PF・医療PF事業の顧客数の合計、両PFの重複顧客は1アカウントとして算出

(2) ARPU = 四半期売上高 ÷ 期間平均事業所数 (人材PF・医療PF事業の顧客数の合計)
 内訳のARPUは、各事業の四半期売上高 ÷ 人材PF・医療PF事業の顧客数の合計
 但し、両PFの重複顧客は1アカウントとして算出
 2021年以前は新基準ベースの売上高を用いて計算

D/Eレシオは0.64xと引き続き健全な財務基盤を維持しており、営業キャッシュ・フローについてもファクタリングの大型案件影響を除き堅調に推移しております。

四半期B/S

(百万円)	FY22				FY23				FY24			前四半期比
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	
総資産	19,461	20,940	21,340	21,810	21,811	24,501	25,186	25,430	30,904	42,165	41,125	-1,040
現預金	13,470	14,638	14,149	14,422	13,952	16,005	15,462	15,354	16,556	20,855	18,760	-2,095
その他資産	5,990	6,302	7,190	7,388	7,858	8,495	9,723	10,076	14,348	21,310	22,364	+1,054
総負債	5,692	6,153	6,548	6,640	6,242	7,270	7,669	7,792	12,740	22,631	21,329	-1,302
有利子負債	2,795	2,587	2,658	2,377	2,145	1,941	1,919	1,660	7,377	13,022	12,717	-305
その他負債	2,897	3,565	3,890	4,263	4,097	5,328	5,749	6,132	5,362	9,609	8,612	-997
純資産	13,768	14,787	14,791	15,170	15,568	17,231	17,517	17,637	18,164	19,534	19,795	+261
未使用の融資枠	2,000	2,000	2,700	2,700	2,700	2,700	2,700	2,700	2,700	2,700	2,700	+0
自己資本比率	70.3%	70.2%	68.9%	69.1%	70.9%	69.9%	69.2%	69.0%	58.4%	46.1%	48.0%	+1.9%pt
D/Eレシオ	0.20x	0.18x	0.18x	0.16x	0.14x	0.11x	0.11x	0.09x	0.41x	0.66x	0.64x	-0.02x

四半期C/F

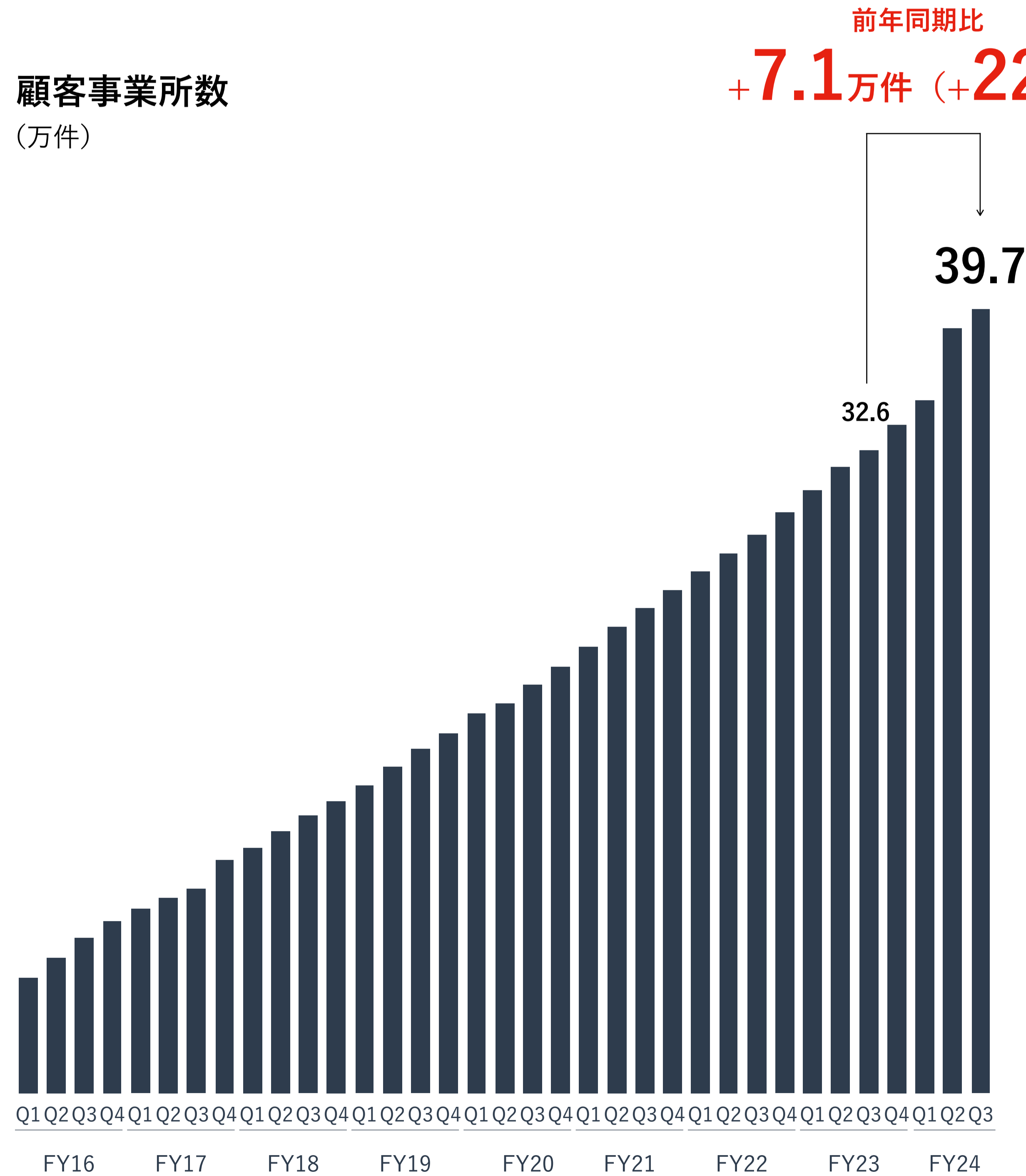
キャッシュ・フロー	-823	1,262	-488	383	-470	2,037	-533	-42	1,202	4,279	-2,076	Q3の主な要因
営業CF	-449	1,703	11	747	-47	2,806	617	495	-818	3,328	-665	ファクタリング 大型案件 -820
投資CF	-116	-249	-288	-96	-214	-591	-617	-239	-3,717	-4,438	-380	
財務CF	-257	-191	-211	-267	-208	-177	-534	-298	5,737	5,389	-1,030	グッピーズ社不応 募株主への支払い -659

人材PF事業

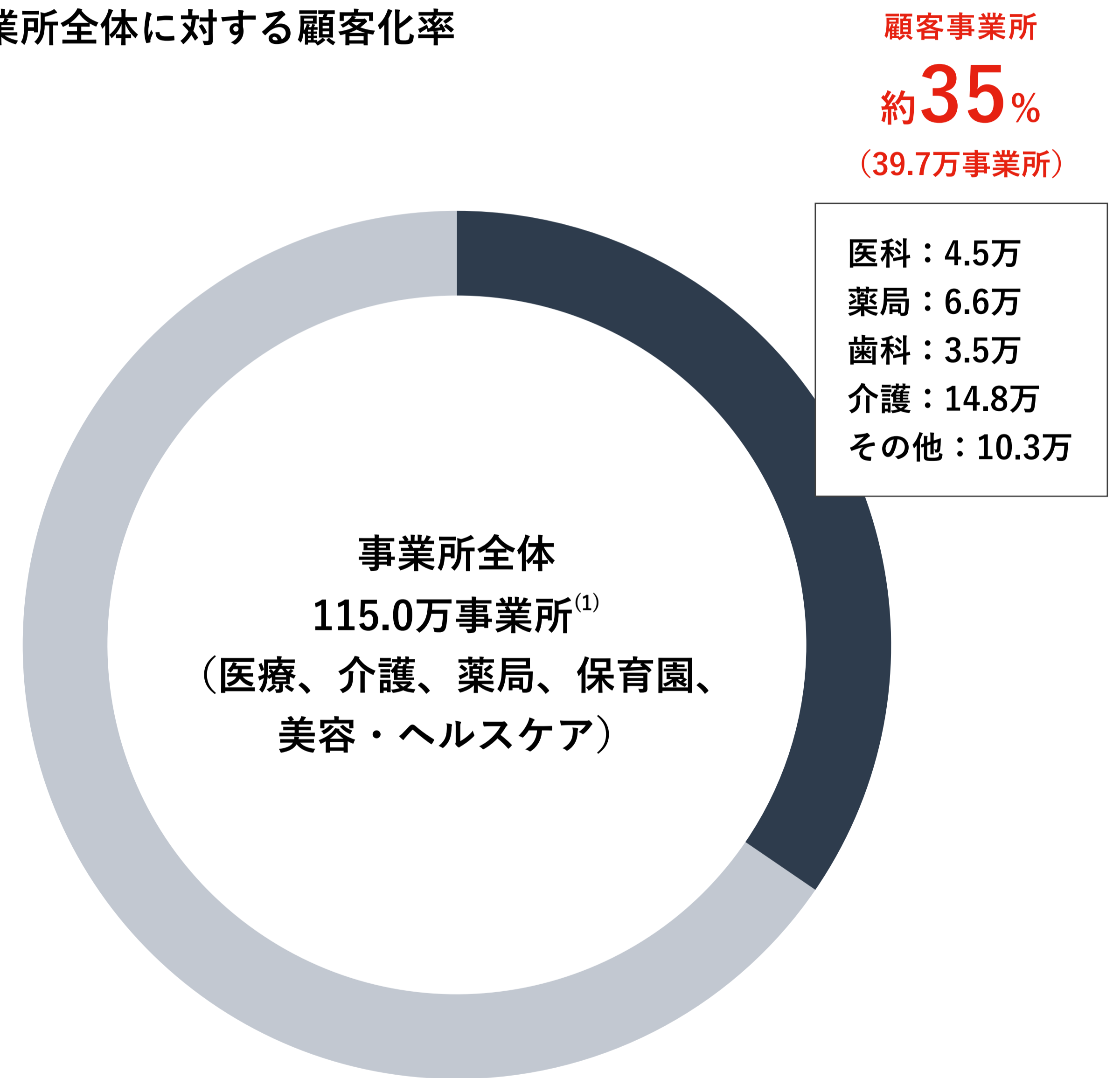


2024年第3四半期においては、引き続き順調に新規顧客事業所を獲得した結果、現在39.7万事業所と契約しております。

顧客事業所数
(万件)



事業所全体に対する顧客化率

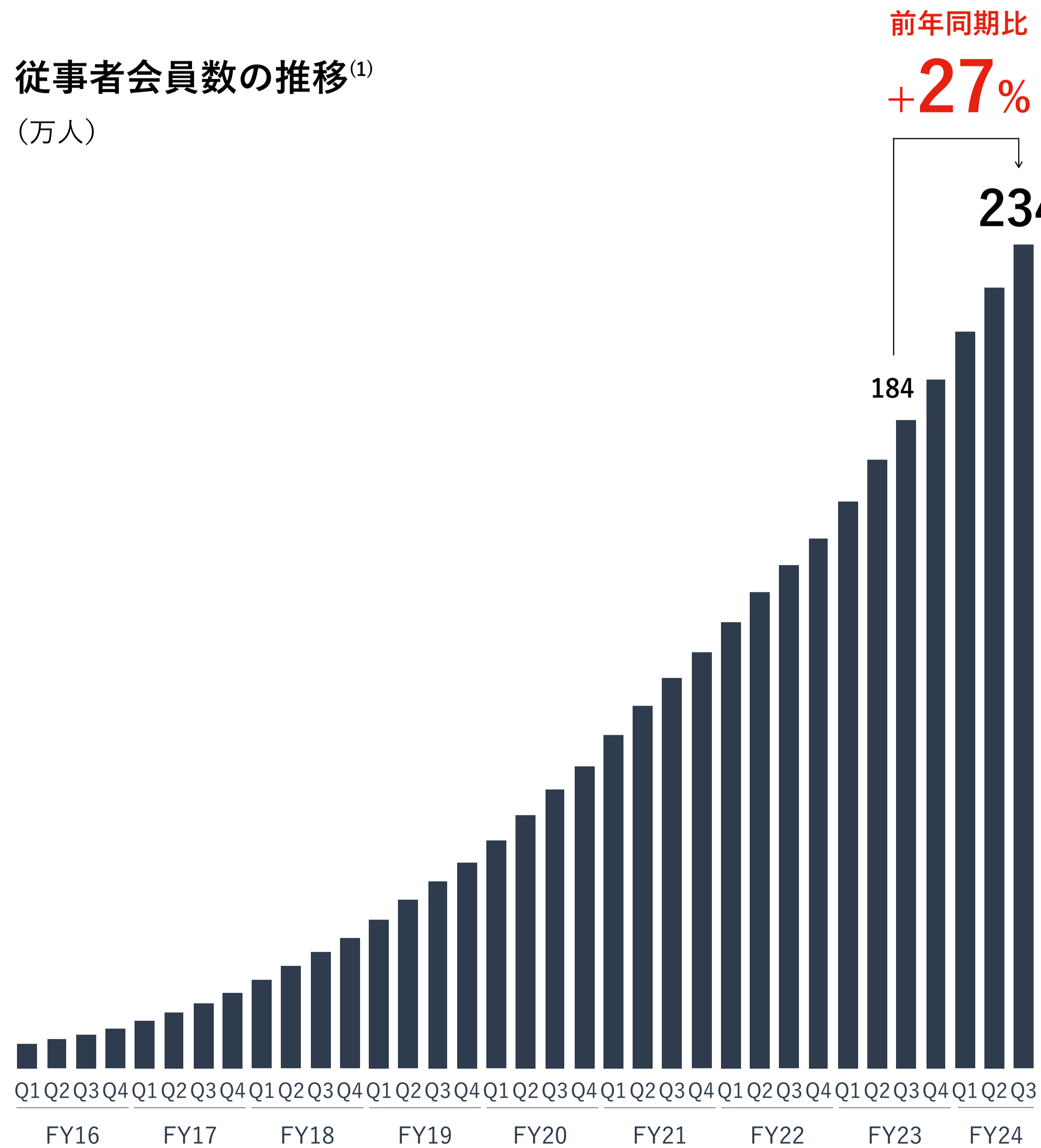


(1) 病院、診療所、歯科診療所・技工所：厚生労働省「医療施設（静態・動態）調査・病院報告の概況」より（2022年10月時点）
 介護・福祉事業所・訪問看護ステーション：厚生労働省「令和4年度介護サービス施設・事業所調査」より（2022年10月時点）
 薬局、医療介護に関わる給食施設：厚生労働省「令和4年度衛生行政報告例の概況」より（2023年3月時点）
 保育園：厚生労働省「令和4年社会福祉施設等調査」より（2022年10月時点）
 代替医療：厚生労働省「令和4年衛生行政報告例（就業医療関係者）の概況」より（2022年12月時点）
 障害者施設など：厚生労働省「令和4年度社会福祉施設等調査の概況」より（2022年9月時点）
 理容所・美容所：厚生労働省「令和4年度衛生行政報告例の概況」より（2023年3月時点）
 ネイルサロン・エステサロン：総務省「平成28年 経済センサス-活動調査」より（2016年6月時点）
 フィットネスクラブ：総務省「令和3年経済センサス-活動調査」より（2021年6月時点）

医療ヘルスケア人材が偏在化している昨今、事業者には自ら積極的に「求める人材を探し出し、魅力を伝え、採用する」という攻めの採用手法（ダイレクトリクルーティング）が有効です。2024年第3四半期も従事者会員数は順調に拡大し、顧客事業所によるスカウト機能の利用も前年同期比で伸長しています。

従事者会員数の推移⁽¹⁾

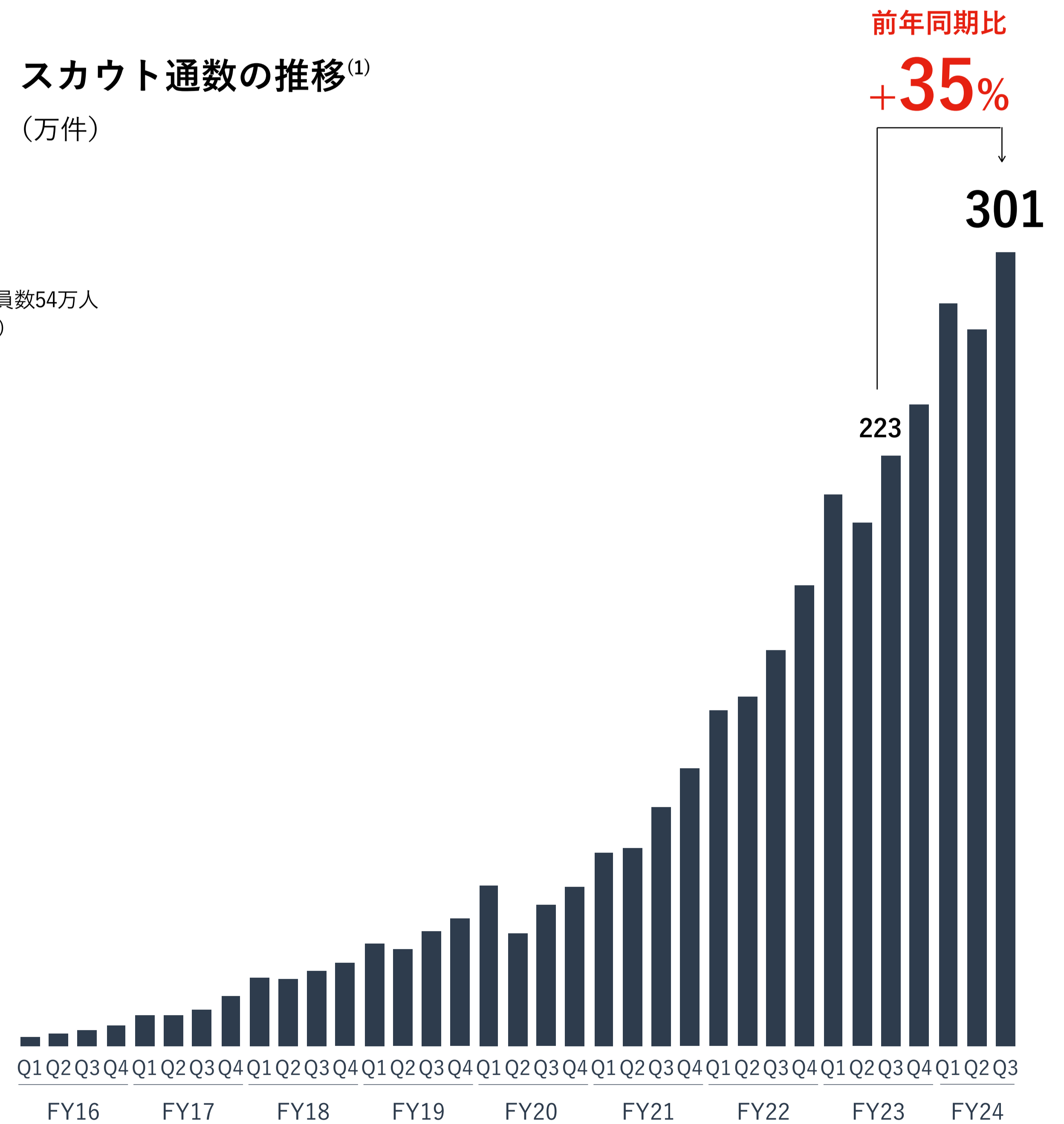
(万人)



※上記に加え、グッピーズ社会員数54万人（重複検証せず）

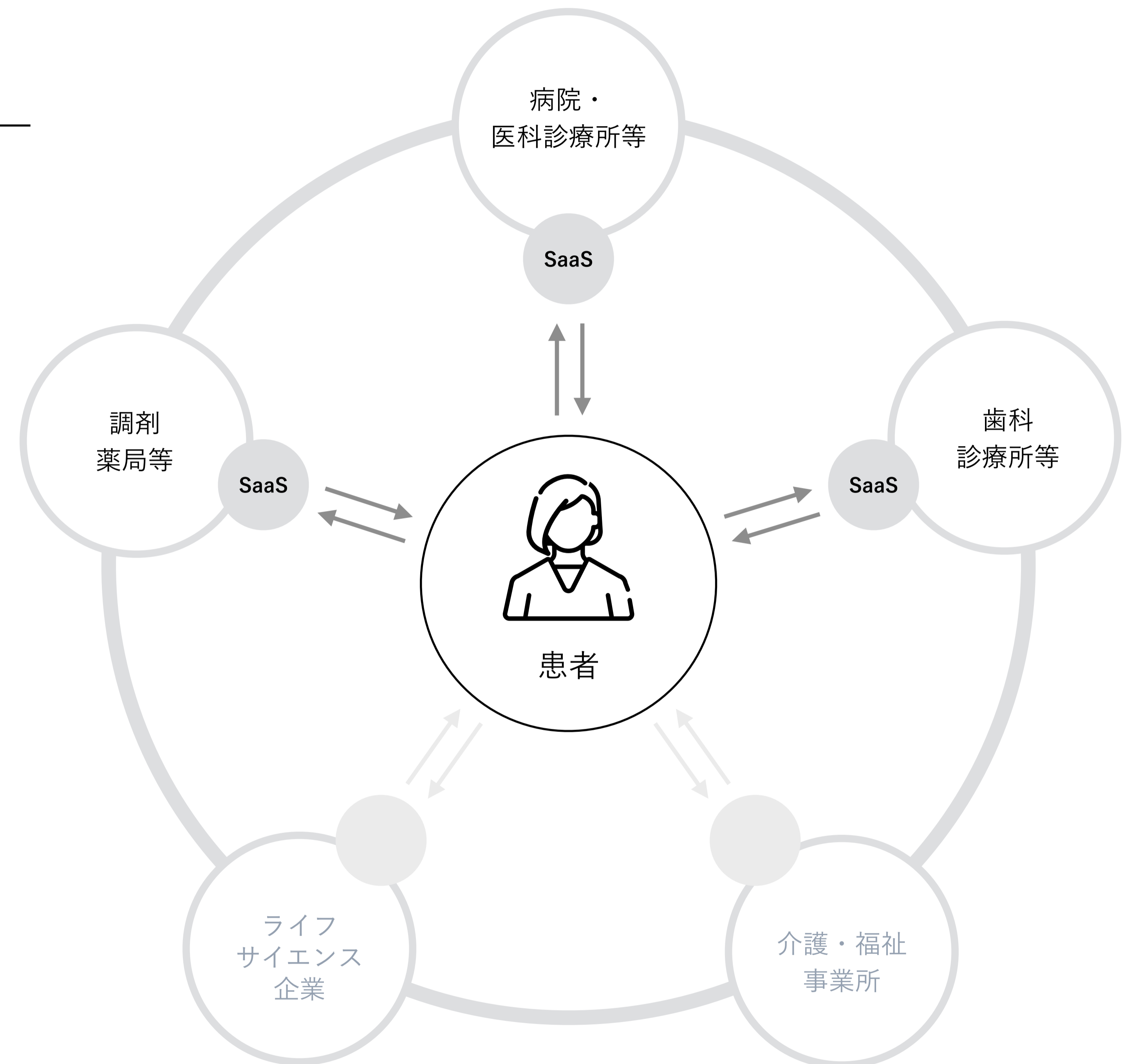
スカウト通数の推移⁽¹⁾

(万件)



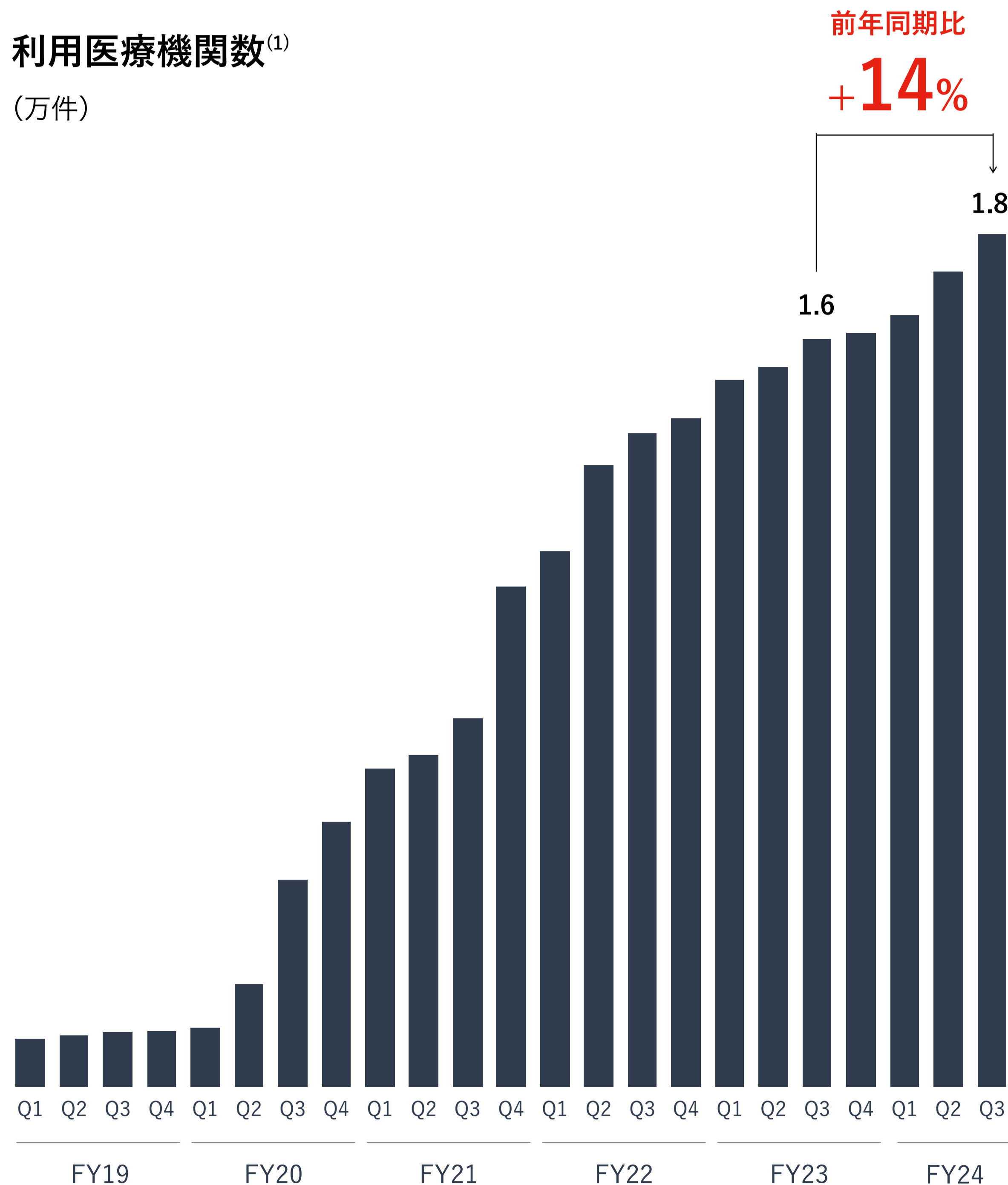
(1)ジョブメドレーにおける会員数及びスカウト通数の推移

医療PF事業

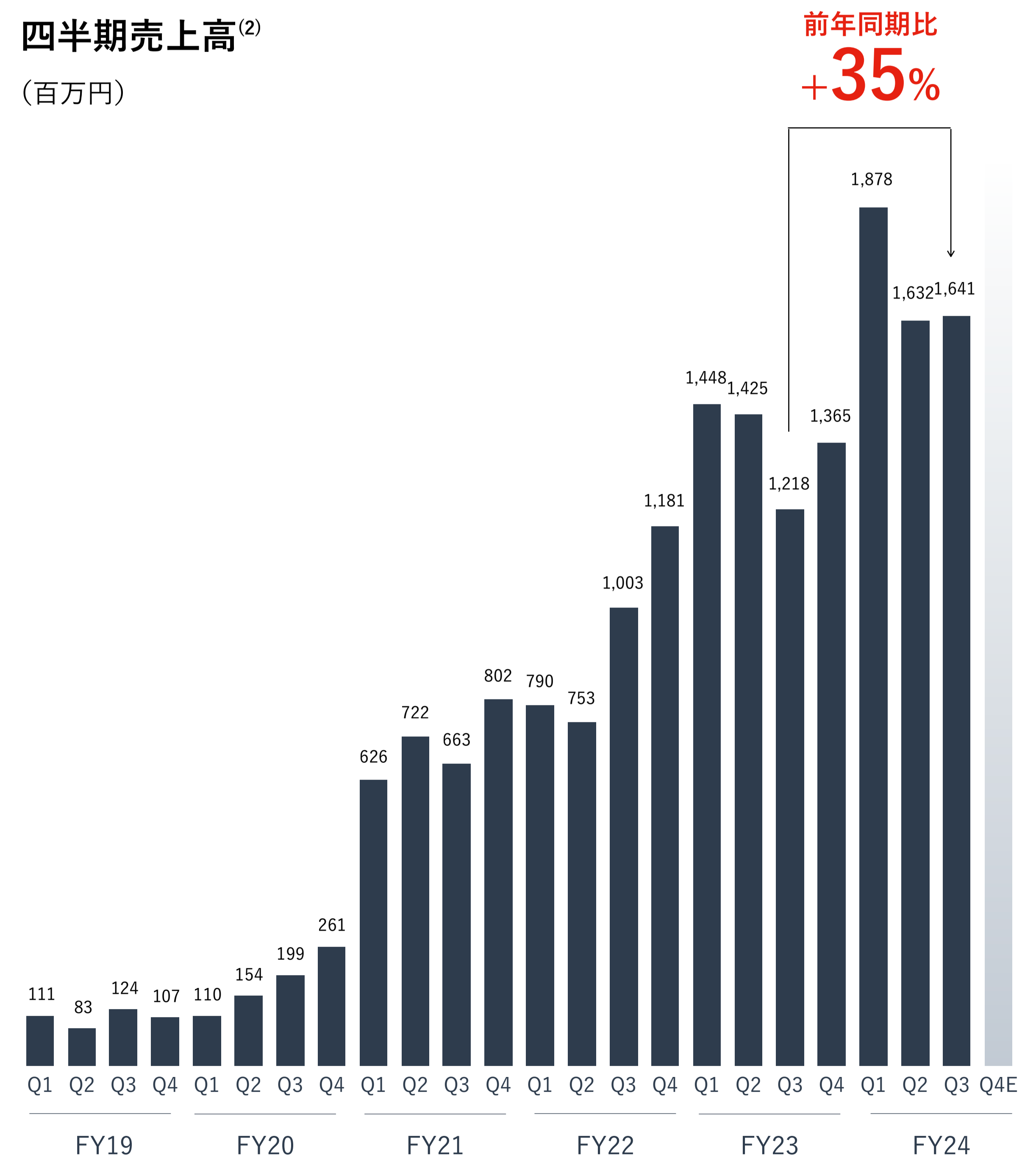


2024年第3四半期も、医療機関及び売上高は前年同期比で拡大しました。第4半期はM&A影響もあり+55%前後の売上高成長率となる見込みです。

利用医療機関数⁽¹⁾
(万件)



四半期売上高⁽²⁾
(百万円)



(1) 利用医療機関数は、当社グループのシステム（CLINICS、Pharms等）の利用を開始し、解約又は中断せず利用を続けている医療機関の数であり、複数システムを利用している場合は1としてカウント
(2) FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値

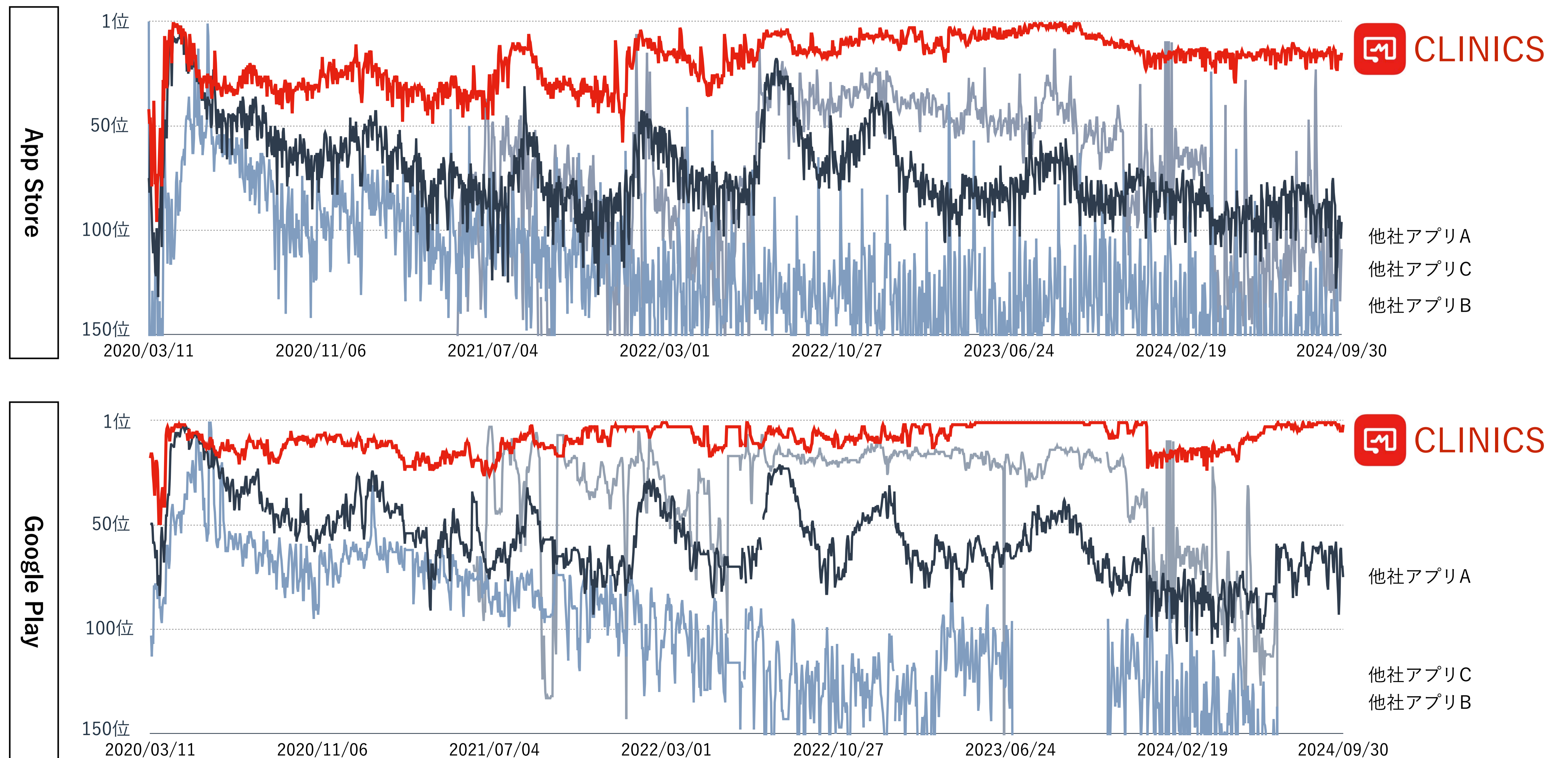
2024年第3四半期も医療PFの中長期的な成長及び収益性の向上に向け、顧客事業所数の拡大やARPU改善、各種効率化等、様々な施策を実施しました。

2024年第3四半期の主な取り組み

	病院・医科診療所向け	調剤薬局向け	歯科向け
顧客事業所数の拡大	病院向け/診療所向け電子カルテの販促強化		
ARPU改善	病院向け/診療所向け電子カルテの機能強化 病院・有床診療所向け予約システム取得 (Q4実施、P.24参照)	各種機能強化に向けた開発	各種機能強化に向けた開発
	A ユーザー増加による決済手数料増加		
	連携するパートナー製品の拡販強化		
効率化	電子カルテ事業における売上総利益率の改善		
患者ユーザーの拡大	Amazonファーマシーとの連携開始	Uber Eats Japan社と連携し処方薬の即時配達サービスを提供	オンライン診療アプリとの連携強化

オンライン診療アプリCLINICSは、安定的にランキング上位を維持しております。2024年4月から開始したUber Eats Japan社との取り組みや2024年7月に開始したAmazon社との取り組みを通じ、患者ユーザーの拡大基調は継続する見込みです。

メディカルカテゴリにおけるランキング推移 (オンライン診療アプリのみ表示)⁽¹⁾



(1) 保険診療に対応したオンライン診療アプリを比較対象とし、data.aiのデータより図示

1. 2024年12月期 第3四半期業績

2. 2024年12月期 通期業績予想

3. インベストメント・ハイライト

2024年12月期通期業績予想は据え置き

業績予想に対し順調に推移しており、通期業績予想は据え置きとします。未確定のM&Aについては反映しておりません。

(百万円)	2024年Q3累計実績	2024年通期業績予想	進捗率	通期業績予想に対する進捗状況
売上高	21,642	29,400	74%	業績予想を上振れる見込み
売上総利益	13,993	19,950	70%	業績予想をやや下振れる見込み
EBITDA	3,484	4,640	75%	業績予想付近に着地する想定 (費用消化次第で、上回る可能性も有り)
営業利益	2,358	2,950	80%	
経常利益	3,731	4,440	84%	
親会社株主に 帰属する当期純利益	2,323	3,000	77%	業績予想を上振れる見込み

※赤字：今回のアップデート内容

	前提	財務指標	進捗状況
人材PF	<ul style="list-style-type: none"> 顧客事業所数：これまでと同水準の年間獲得数 ARPU改善 <ul style="list-style-type: none"> 求職者獲得による利用率向上、機能改善 オンライン研修システムの貢献 	<ul style="list-style-type: none"> 売上高成長率：<u>±45%前後</u> EBITDAマージン：<u>40%前後</u> 	<ul style="list-style-type: none"> ジョブメドレーとグッピー求人の連携開始
医療PF	<ul style="list-style-type: none"> 顧客事業所数獲得及びARPU改善・コスト効率化を実施 <ul style="list-style-type: none"> 患者ユーザー獲得に向けた取り組みを強化 規制緩和の影響は保守的に織り込む 中期的な成長に向けた開発先行投資は継続 	<ul style="list-style-type: none"> 売上高成長率：<u>±30%前後</u> EBITDAマージン：<u>5%前後</u> NTTドコモ社との提携見直しのPL影響は軽微 	<ul style="list-style-type: none"> オフショア社買収、Q4から連結
新規開発サービス	<ul style="list-style-type: none"> 米国事業の拡大 急性期病院向け電子カルテの開発を開始 人材PFにおける新規事業の開発を開始 	<ul style="list-style-type: none"> 米国事業関連費用：約500百万円 急性期病院向け電子カルテ開発費用：約200百万円 人材PFにおける新規事業開発費用：約200百万円 	<ul style="list-style-type: none"> グッピーズ社のヘルスケア事業を連結、方針整理中 費用合計は左記数値を下振れる想定
全社共通費用	<ul style="list-style-type: none"> 中期的成長に向けた積極採用を継続 <ul style="list-style-type: none"> 人材PF：約160人 医療PF：約130人 全社共通：約60人 	<ul style="list-style-type: none"> 売上に対する全社共通費用の比率は減少傾向を継続 <ul style="list-style-type: none"> 採用を含む人的資本関連部門は投資強化 	<ul style="list-style-type: none"> 採用活動は順調に進捗
その他	<ul style="list-style-type: none"> 未確定な新規事業の売上高、蓋然性の低いM&Aは織り込んでいない（完了後に反映） 		<ul style="list-style-type: none"> Q2にマイノリティ出資を実施したが、今期の業績影響は無し オフショア社買収、Q4から連結

求人サイトで採用決定した求職者に支払う「少額の勤続支援金」について、政府機関等において検討が進められていましたが、当初の起案通り原則禁止となることになりました。当社としては、本件に伴う各種施策の企画を進めておりましたが、Q2の想定のような大幅な採用単価の引き上げを講じずに対策可能と判断しています。

規制の概要

- 職業安定法指針の改正が2024年10月11日に公布され、募集情報等提供事業者によって、求職者に対して「社会通念上相当と認められる程度を超えて金銭等を提供すること」は原則禁止となる
 - 社会通念上相当と認められる程度については、総合的な判断となる
- 適用期日は2025年4月1日

当社の対応

- 採用単価の変更
 - 10~15%程度の値上げを想定、開始タイミングは2025年の上半期（詳細時期は未定）
- カスタマーサポート工数の増加
- 上記に加え、業界全体の健全な発展のための活動の開始（新プロダクト開発を含む）

業績への影響

- FY25の売上高について、採用決定数への影響は軽微となる見込みであるため、採用単価変更後の期間について、値上げ分がほぼ売上増加となる見込み
- FY25のEBITDAについては、上記による売上及び費用の純増を踏まえ、採用単価の変更を実施しないケースと同水準のマージンとなる見込み

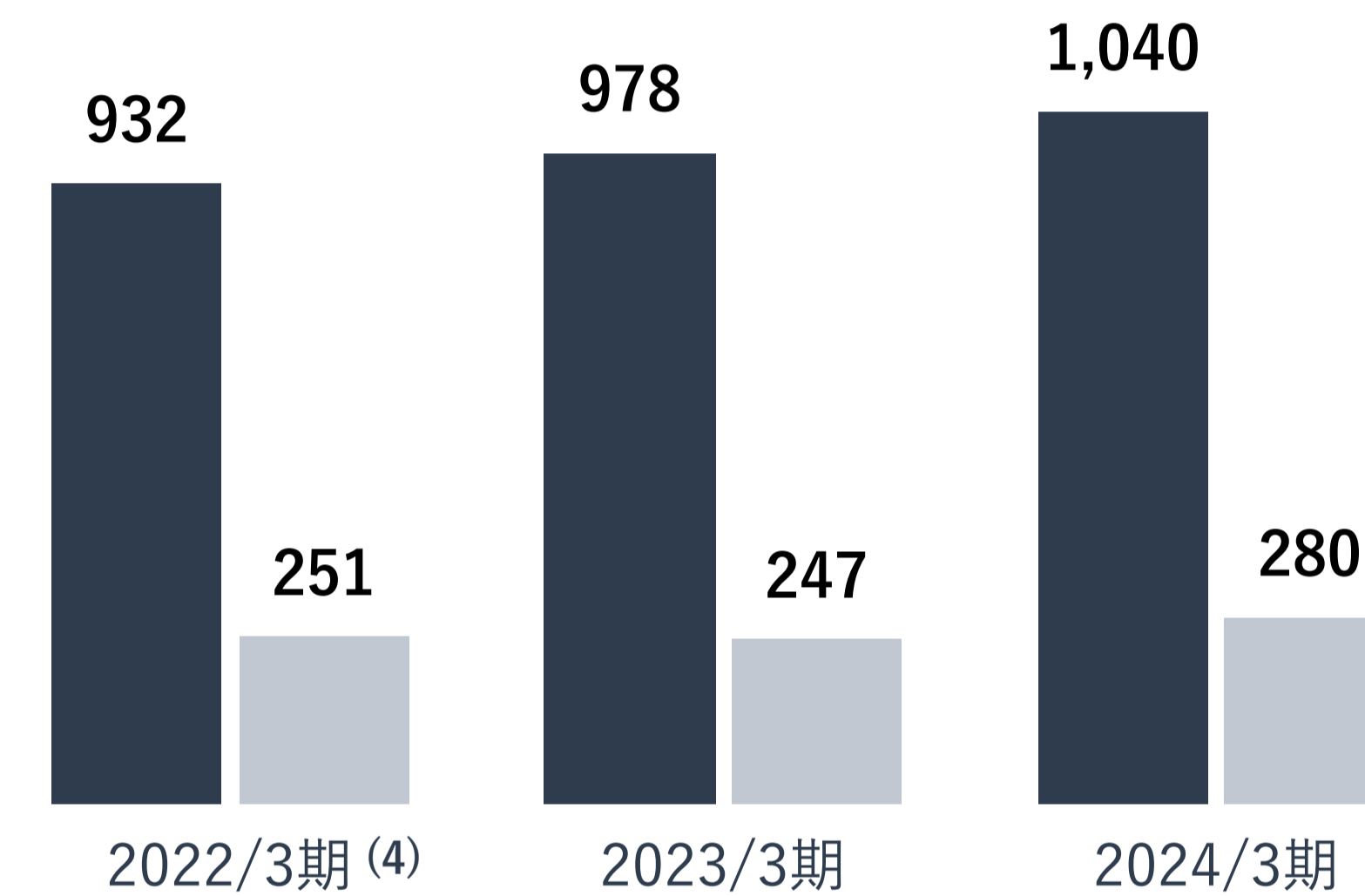
2024年10月1日付で、病院・有床診療所向けの予約システムや患者向けアプリ等を開発・提供しているオフショア社を取得しました。同社の産婦人科の予約システム「@link」はトップシェア⁽¹⁾を誇り、患者向けアプリは全国の妊産婦の約30%や不妊治療患者に利用されています。

基本情報

設立時期	2001年5月
従業員数	59名（2024年6月）
主なプロダクト	病院・有床診療所向け予約システム - 予約受付・手術管理・入院/出産管理機能等 患者向けサービス統合管理アプリ

業績

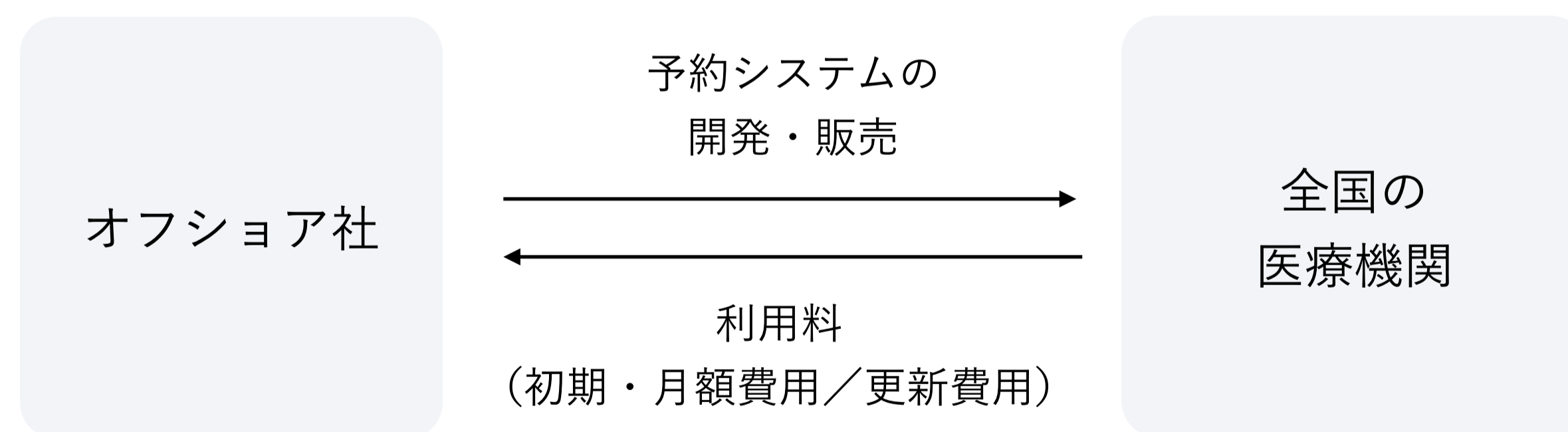
（百万円） ■ 売上高 ■ EBITDA



@link導入事業所数
749事業所⁽²⁾

@link利用者数割合
全国の妊産婦の
約30%⁽³⁾

予約システム「@link」のビジネスモデル



- 主要顧客：産婦人科・不妊治療施設
- ストック売上：4割以上
- 年間解約率：2.5%（主な解約理由は閉院）

(1) オフショア社ホームページより引用

競争優位性

- | | |
|-------------|--|
| 顧客からの信頼 | <ul style="list-style-type: none"> • 20年以上に渡り、医療機関のデジタル活用を推進 • 産婦人科の予約システム領域でのトップシェア⁽¹⁾ |
| トータルソリューション | <ul style="list-style-type: none"> • 集患から出産後（卒院後）までの一連のプロセスを統合管理する機能・サービスを提供 |
| 高カスタマイズ性 | <ul style="list-style-type: none"> • 700を超える機能・設定により、個々の医療機関に寄り添った業務支援を実現 |

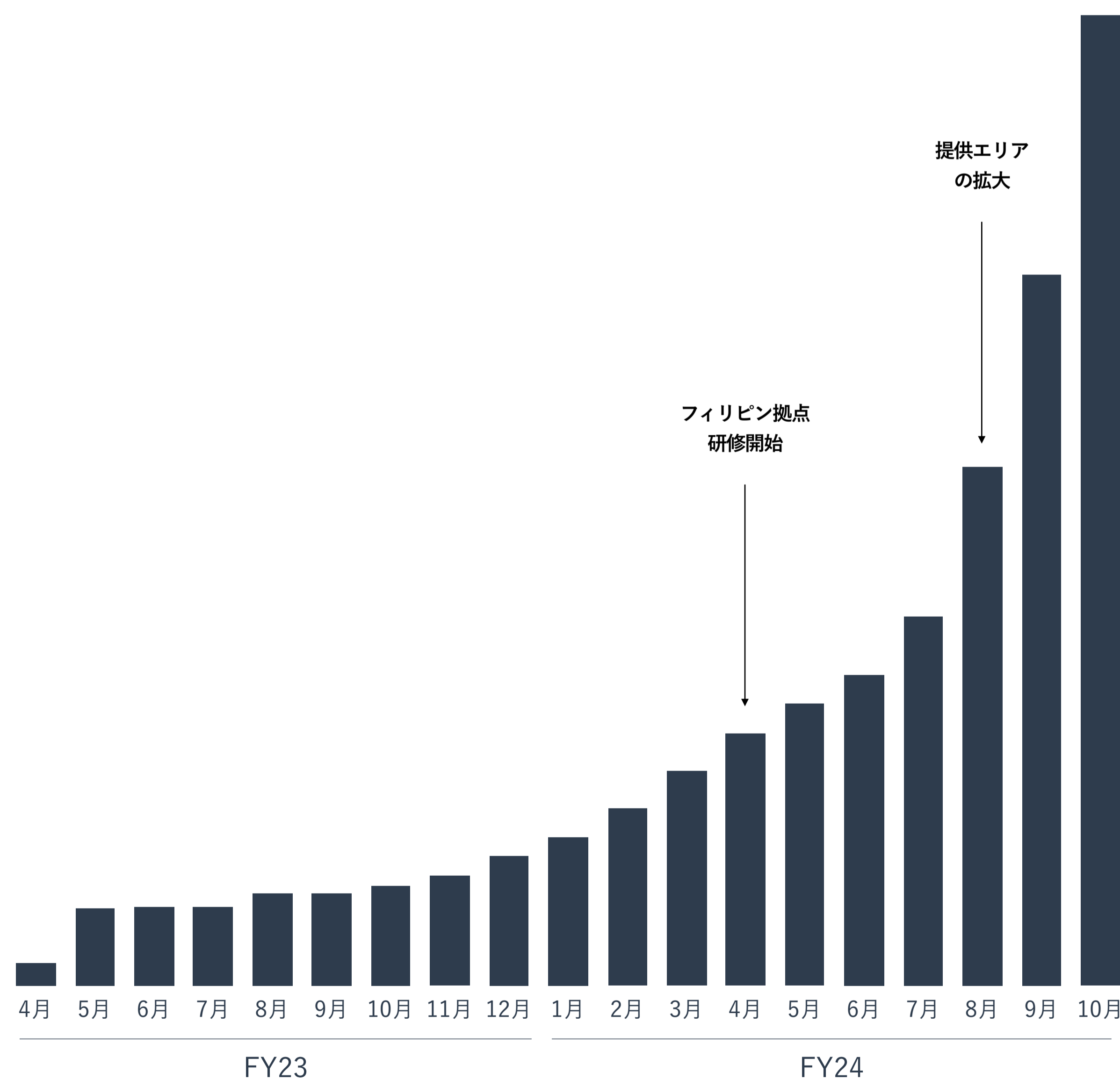
(2) 2024年3月末時点

(3) オフショア社調べ

(4) 2022年3月期は、6ヵ月の変則決算を行っておりますが、上記の売上高及びEBITDAは2021年4月1日～2022年3月31日までの12ヶ月間の値を記載

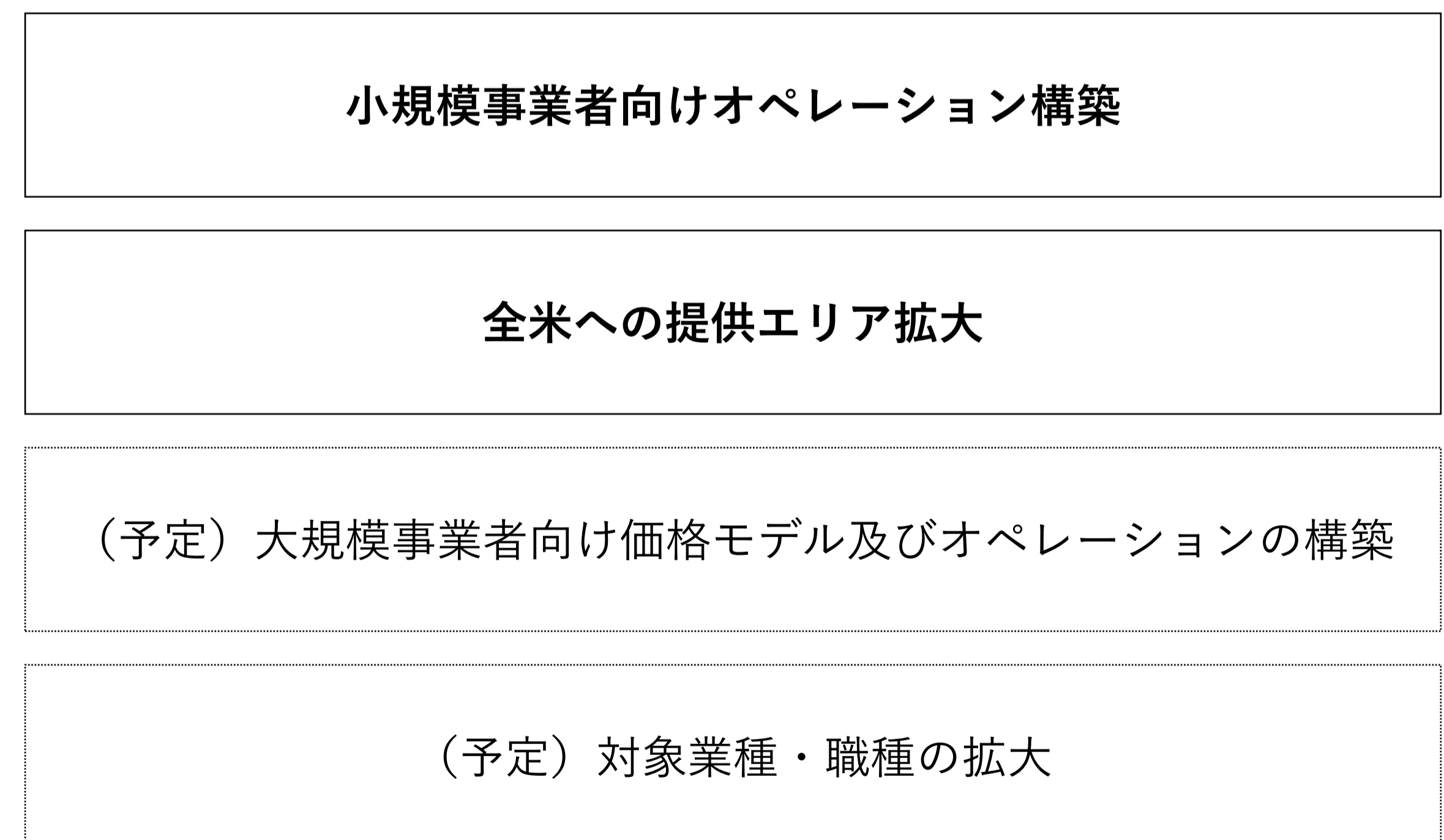
米国のJobley事業では、採用成果報酬型サービスを低価格で提供するためのコスト構造の構築を進めています。フィリピン拠点の拡大や対象地域の拡大によって、顧客事業所数は着実に増加しており、顧客獲得効率も改善傾向にあります。引き続き、年次及び中期での投資上限を定めた上で、長期の価値づくりに挑戦します。

顧客事業所数の推移



事業展開の方針

提供エリア拡大と併せ、小規模事業者向けの効率的なオペレーションをスケラブルにするための組織開発を進めています。FY25から大規模事業者向けの価格モデル及びオペレーションの構築を開始する方針です。また、業種の拡大は、組織構築スピードに合わせ、段階的に実施していく方針です。



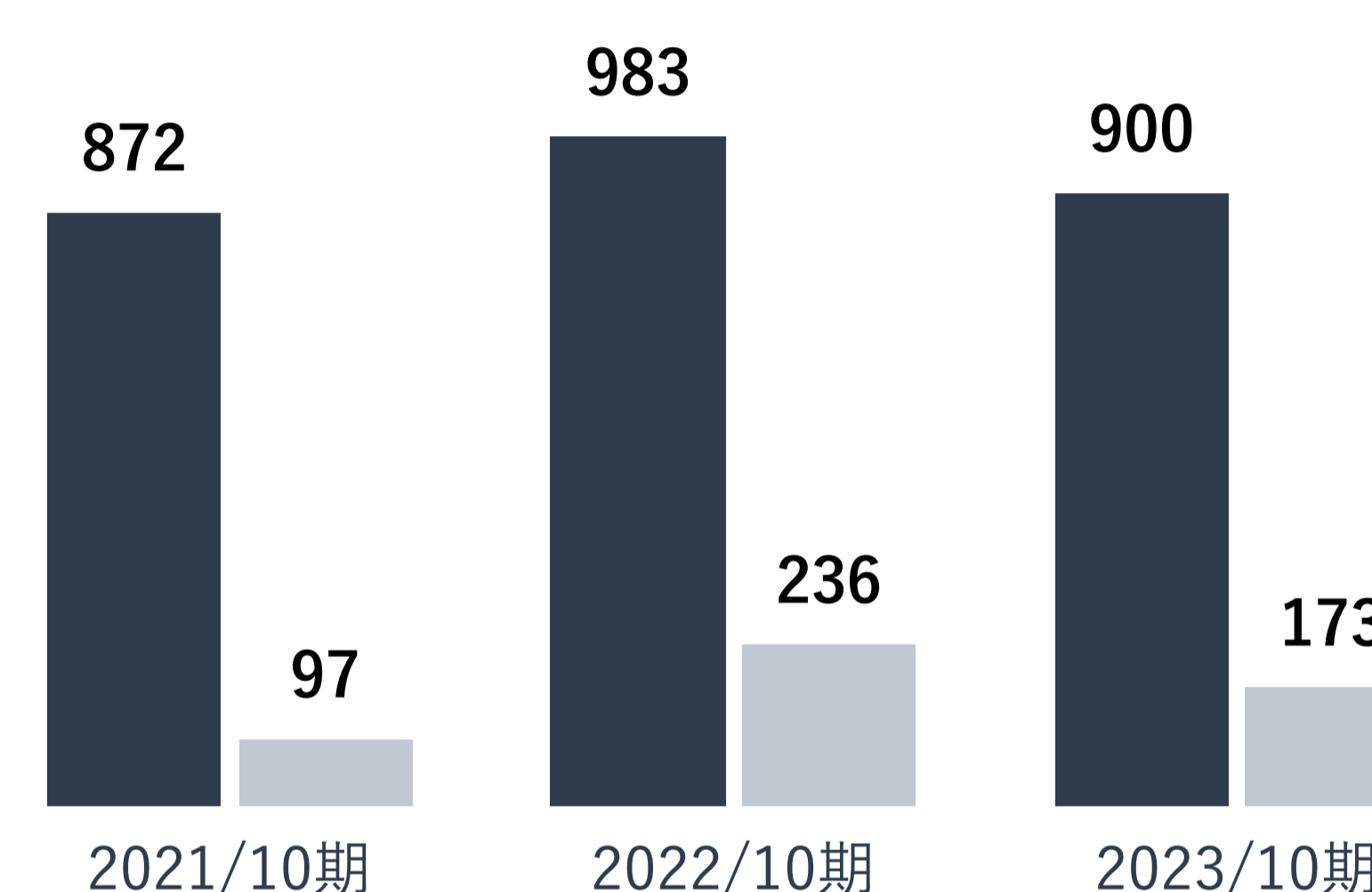
2024年11月14日付で、当社は介護施設紹介事業「みんかい」を運営するATN社⁽¹⁾の全株式を取得することを決議しました。業界トップクラスのアセットやブランド力を持つ「みんかい」事業を活用し、当社の新規開発サービスのうち退院調整業務支援システム「れんけーさん」を活用した業界のDXを推進します。（2025年1月より連結業績寄与）

基本情報

設立時期	2000年11月
従業員数	137名（2024年8月末時点）
事業内容	介護施設への入居希望者に対する紹介事業 - 介護施設紹介センター事業の先駆者 - 対面での丁寧な相談サービス提供 - 業界トップクラスの相談件数

業績

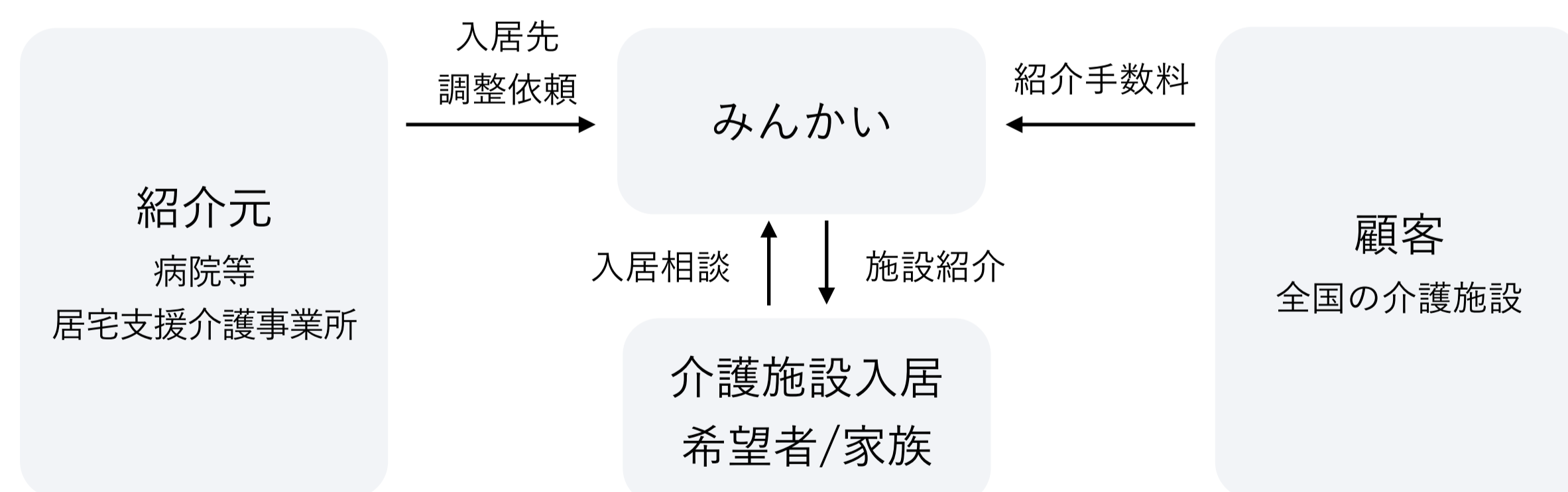
（百万円） ■ 売上高 ■ 調整後EBITDA⁽²⁾



相談件数（年間）
10,000件以上⁽³⁾

相談室の拠点数
全国**26**拠点

ビジネスモデル



病院等から介護施設入居希望者の紹介を受け、入居希望者への相談サービス提供及び入居の結果、入居先の介護施設から紹介手数料を受領

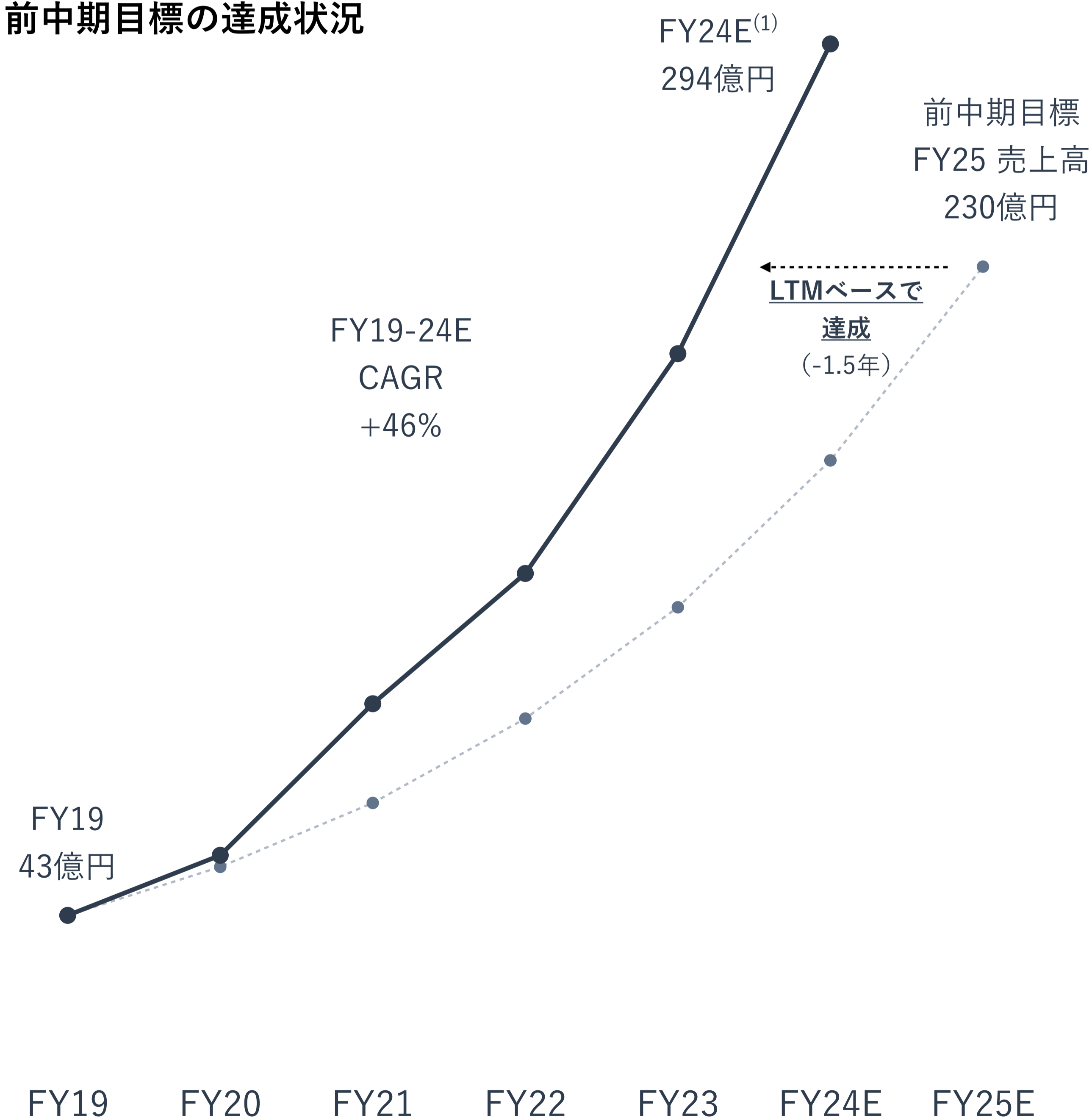
想定シナジー

- 退院調整業務支援システムの普及加速
 - 退院調整業務のデジタル活用推進
 - 依然としてアナログ対応が多い退院調整業務
 - 「みんかい」のアセットやブランド力を活用し、デジタル化を推進
- 介護のほんね事業との連携
 - 多様な施設入居希望者ニーズに対応
 - Webサービスでの介護施設紹介を強みとする「介護のほんね」
 - 対面での紹介を強みとする「みんかい」

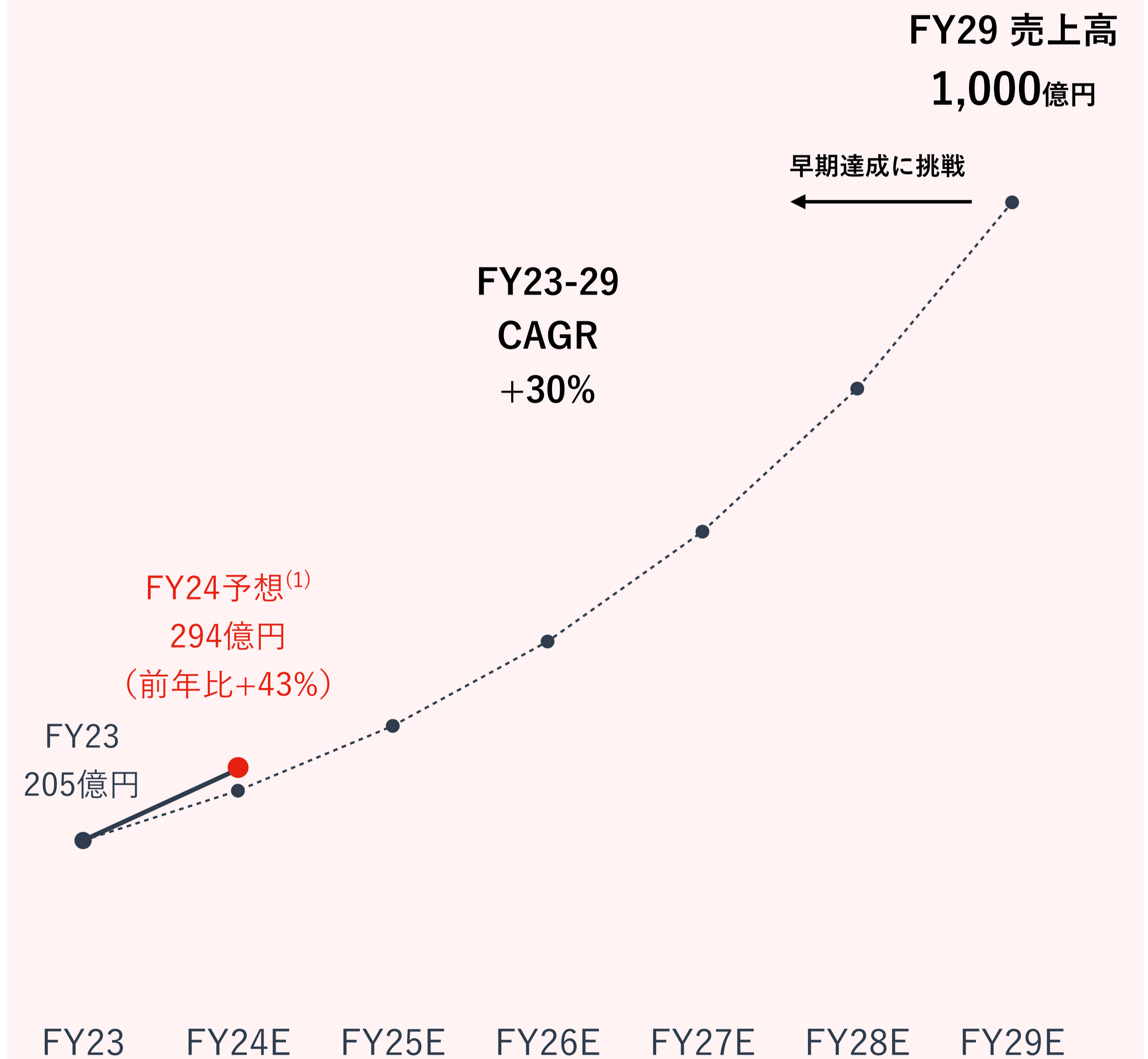
(1) 正式名称：株式会社ASFON TRUST NETWORK
 (2) グループ化後に発生しない費用を調整
 (3) 2023年10月期

2024年2月に設定した新中期目標（FY29売上高1,000億円、EBITDA200億円）に対して、今期は順調に進捗しております。期間中は増収増益を原則としますが、事業環境の変化への対応や投資機会を優先することで、前中期目標と同様、早期達成に挑戦します。

前中期目標の達成状況



新中期目標



(1) 修正後の業績予想

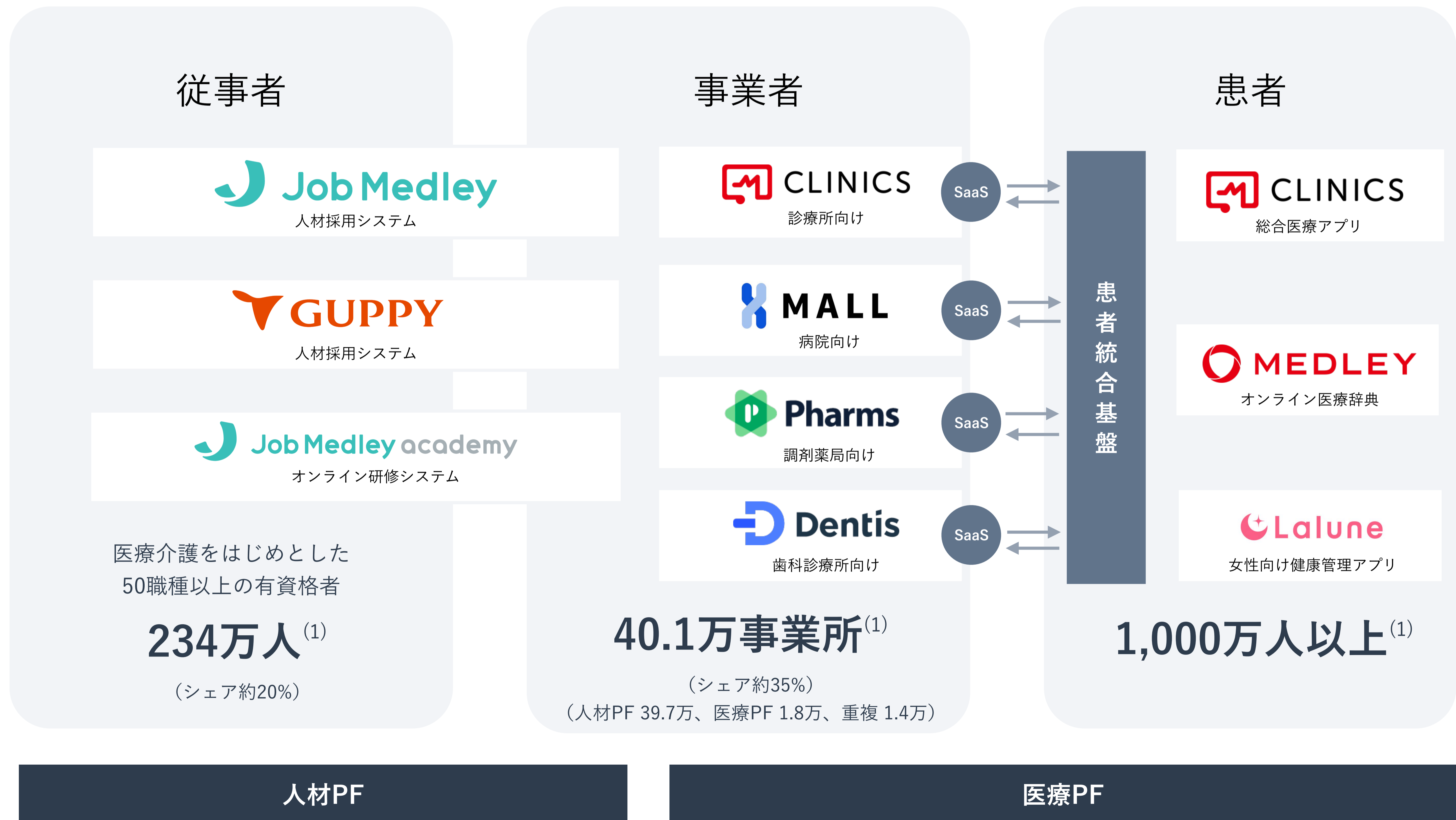
1. 2024年12月期 第3四半期業績

2. 2024年12月期 通期業績予想

3. インベストメント・ハイライト

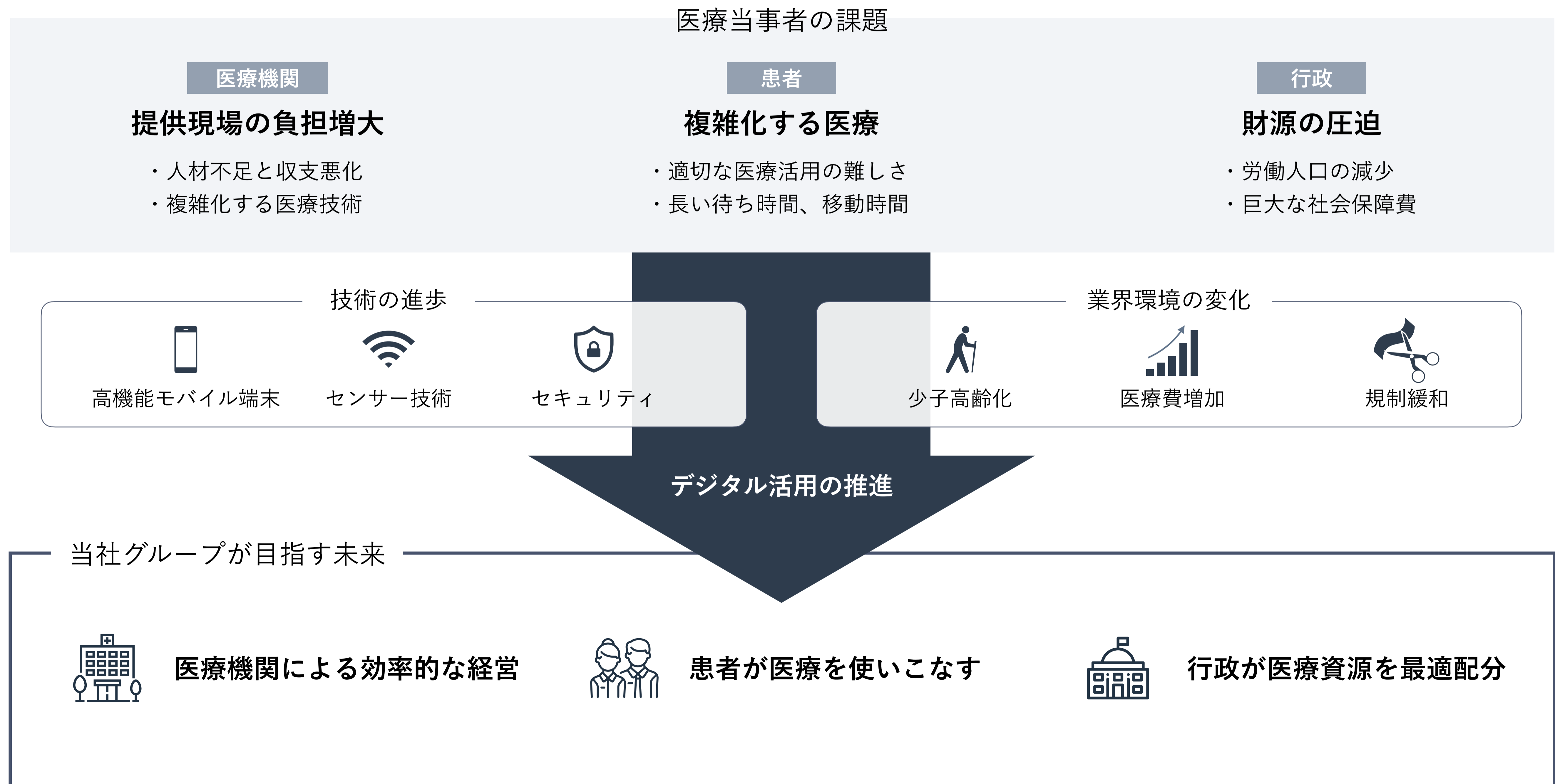
1. 医療ヘルスケア領域における広大な市場機会
2. 顧客事業所数とARPUの最大化による高成長の継続
3. 規律ある成長投資

当社は、医療ヘルスケア領域の課題を解決するために設立されました。医療ヘルスケアの従事者と事業者を結びつける人材PFと、事業者へのSaaS提供及び患者接点を提供する医療PFを運営しており、現時点では主に事業者から手数料を受領する事業を展開しております。当社の強みである事業者との接点を活かし、利用率の向上に加えて提供プロダクトを増やすことでARPUの拡大を図っております。



(1) 2024年9月末現在

医療現場の負担増大や複雑化する医療など、日本の医療当事者は、様々な課題を抱えています。少子高齢化やデジタル技術の進歩といったマクロトレンドの影響を受け、デジタル活用の必然性は高まっています。

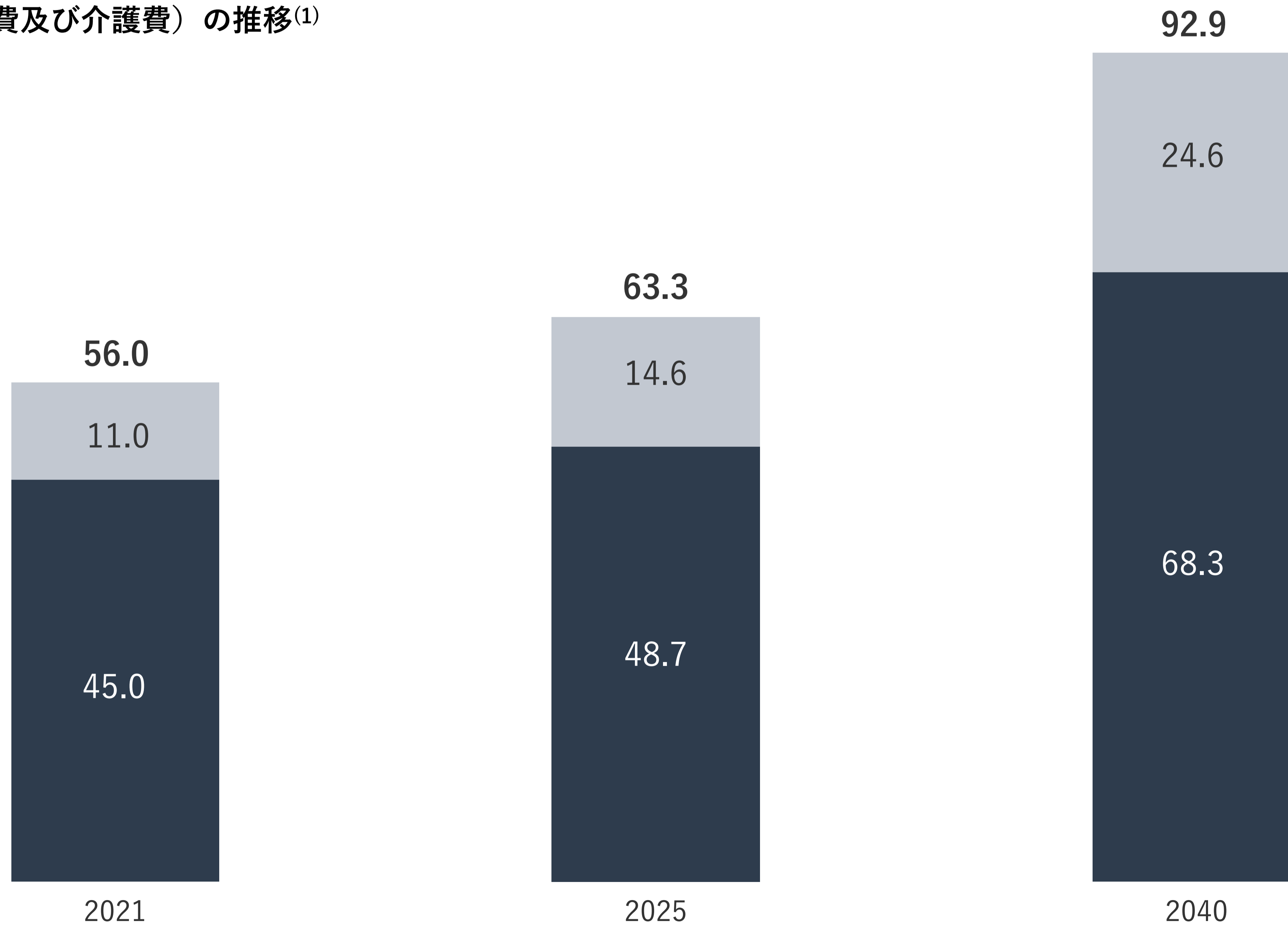


医療機関・介護事業所における運営費・サービス提供の原資である社会保障費は、高齢化の進展等により、景気変動を受けることなく引き続き増大することが予想されています。日本国内においては、労働人口の減少と合わせて重要な社会課題として認識されています。

社会保障費（医療費及び介護費）の推移⁽¹⁾

(兆円)

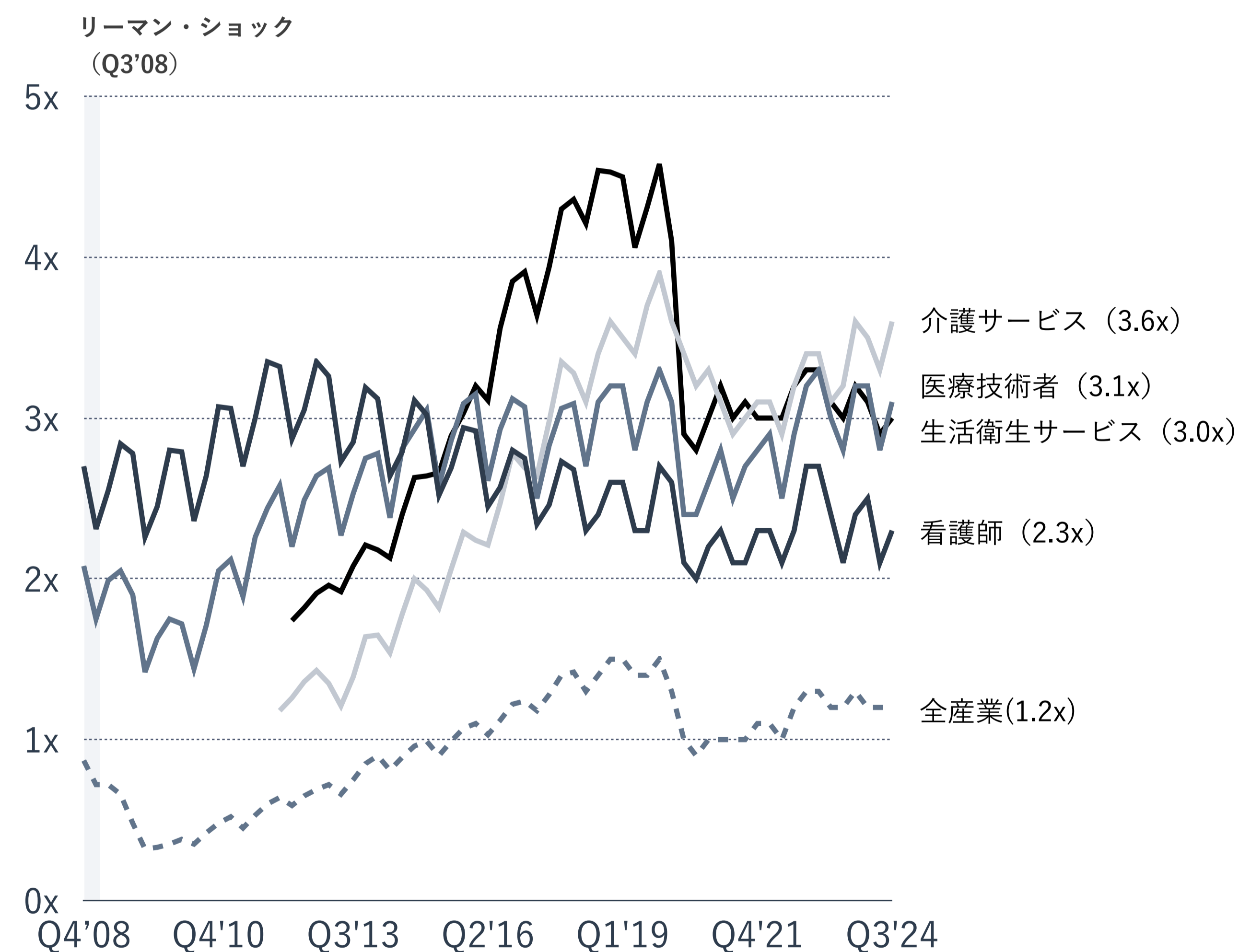
■ 介護費
■ 医療費



(1) 厚生労働省「国民医療費の概況」「介護給付費等実態統計の概況」「2040年を見据えた社会保障の将来見通し（議論の素材）」より当社作成

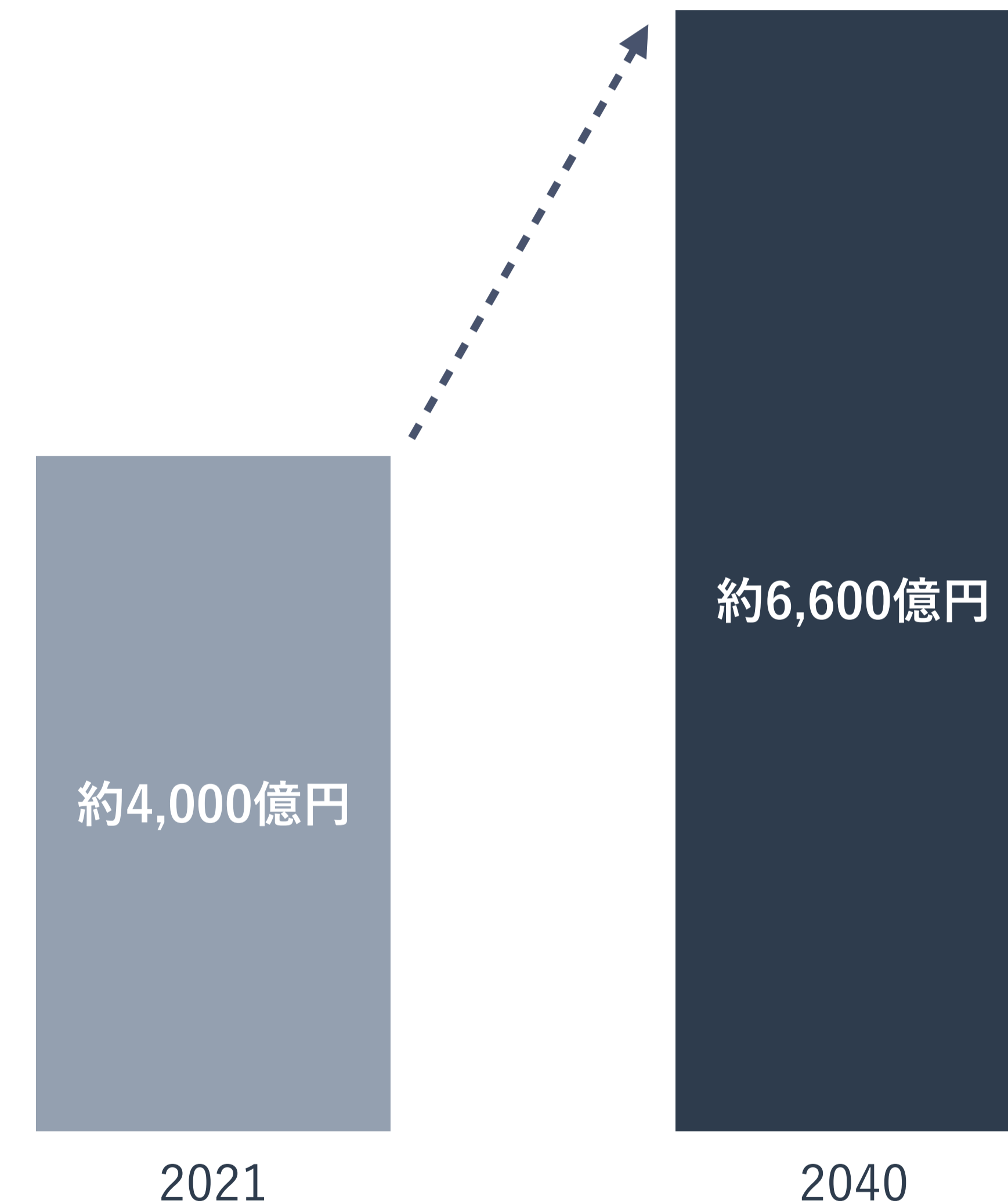
医療ヘルスケア業界は、全産業平均と比べて数倍高い有効求人倍率で推移しており、慢性的な人材不足という課題を抱えています。当該人材市場の規模は現在、当社の単価換算ベースで約4,000億円であり、今後、医療費の増大に合わせて人材採用ニーズも拡大することが予想されるため、2040年には約6,600億円以上の市場規模が見込まれます。

有効求人倍率の産業間比較⁽¹⁾



(1) 厚生労働省「一般職業紹介状況（職業安定業務統計）」より3ヶ月毎の平均を使用

医療ヘルスケア人材市場規模（当社単価換算後）⁽²⁾

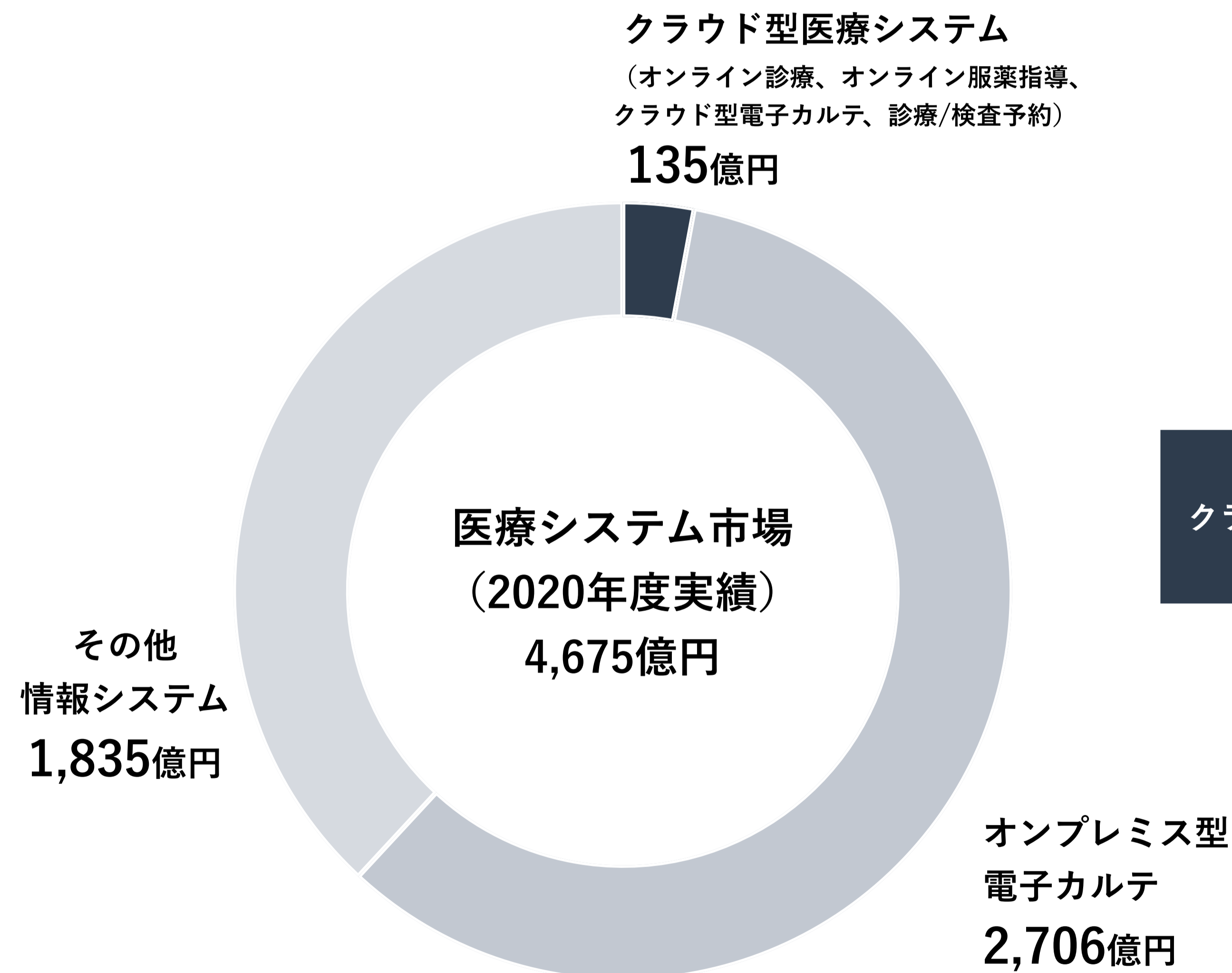


(2) 当社作成

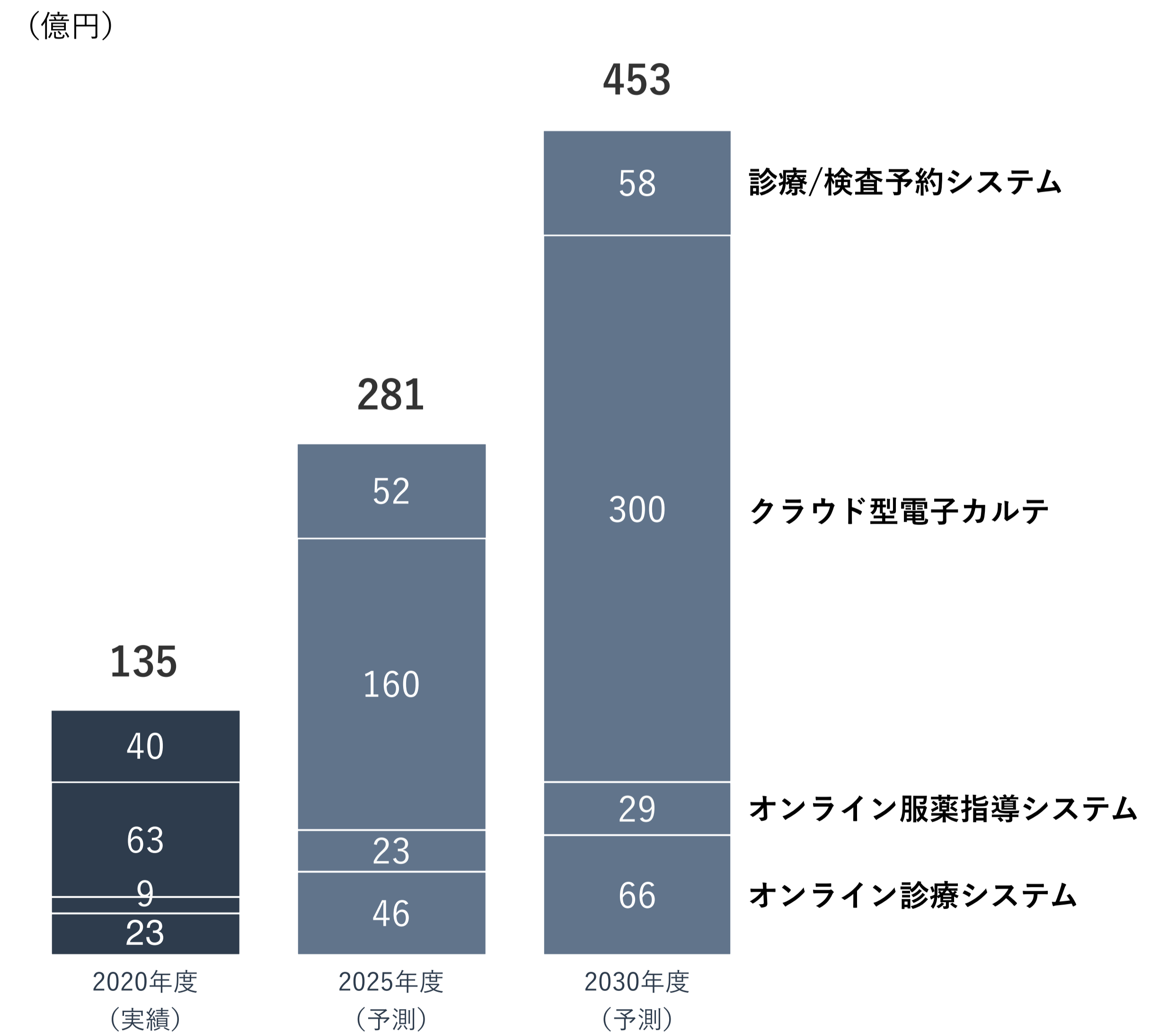
2021年値は、医療ヘルスケア・美容ヘルスケア領域の従事者人口約1,000万人のうち、2022年度雇用動向調査結果の「医療・福祉」「生活関連サービス」に該当する職種の年間平均入職率（「医療・福祉」約14%、「生活関連サービス」約29%、計約173万人）に対して、各職種におけるジョブドレーの平均採用単価を乗じた値。2040年予測については、内閣官房・内閣府・財務省・厚生労働省の「2040年を見据えた社会保障の将来見通し」における2021年対比の医療費の伸び率を乗じた値

医療システム市場は、約4,700億円の市場規模があります。現状、システムの多くはオンプレミス型(院内サーバー設置型)ですが、2010年の規制緩和を皮切りに、コストメリットや利便性によりクラウド型への移行が進んでいます。営業効率の低さや、長期契約の商習慣等により、当社運営領域のクラウド型医療システム市場は10年CAGR（2020-2030年度）で12.9%となっています。

医療システムの市場規模



当社運営クラウド型医療システム領域の市場規模推移⁽¹⁾



現状、医療システムの多くはオンプレミス型（院内サーバー設置型）

規制緩和、コストメリット、利便性を背景に拡大

(1) 富士経済「2022年 医療連携・医療プラットフォーム関連市場の現状と将来展望」

政府は、電子カルテの普及促進や、デジタル活用による地域医療の活性化に関する規制緩和や政策を表明・実行しており、当社の事業展開にとって追い風になるものと考えております。

名称	概要	主な医療関連事項
医療DXの 推進に関する工程表	<ul style="list-style-type: none"> 「骨太の方針2022」で発足した医療DX推進本部によって2023年6月2日に提示されたもの - 医療・介護DXを確実に着実に推進していくことを骨太の方針2024にてアップデート 	<ul style="list-style-type: none"> 全国医療情報プラットフォームの構築 <ul style="list-style-type: none"> - 電子カルテ情報共有サービスを構築（2025年予定） - マイナンバーカードを利用した情報連携 - 薬局情報のDX・標準化を検討 電子カルテ情報の標準化・導入を推進 <ul style="list-style-type: none"> - 電子カルテ情報共有サービスの導入に係る補助金を活用 - 標準型電子カルテの開発に着手 - <u>2030年までに概ね全ての医療機関での電子カルテ導入を目指す</u>
令和6年度 診療報酬改定	<ul style="list-style-type: none"> 2024年6月1日：施行 医療・介護・障害福祉のトリプル改定 現下の雇用情勢も踏まえた人材確保・働き方改革等の推進 ポスト2025を見据えた地域包括ケアシステムの深化・推進や医療DXを含めた医療機能の分化・強化、連携の推進 	<ul style="list-style-type: none"> 人材確保・働き方改革等の推進 <ul style="list-style-type: none"> - 医療従事者の賃上げに向けた取り組み - タスク・シェアリング/タスク・シフティング - 業務の効率化に資するICTの利活用の推進 医療DXを含めた医療機能の分化・強化、連携の推進 <ul style="list-style-type: none"> - 医療DXの推進による医療情報の有効活用、遠隔医療の推進
デジタル 田園都市国家構想 基本方針	<ul style="list-style-type: none"> 2022年6月7日：閣議決定 「全国どこでも誰もが便利で快適に暮らせる社会」の実現 <ul style="list-style-type: none"> - デジタルインフラを急速に整備し、官民双方で地方におけるDXを積極的に推進 国は地方のデジタル実装を交付金により支援 医療は「魅力的な地域をつくる」ための重要なテーマ 	<ul style="list-style-type: none"> 疾病予防や健康づくりの推進による地域の活性化 <ul style="list-style-type: none"> - PHRサービスの発展に向けた環境整備等 医療分野での未来技術の活用 <ul style="list-style-type: none"> - 医療分野での未来技術の活用（オンライン診療の適切な普及） - オンライン服薬指導の普及拡大 - 電子処方箋、オンライン資格確認の推進等

当社は、長期でのフリーキャッシュ・フローを最大化させることを経営方針とし、顧客提供価値を高めることで高い売上高成長率の継続を目指しています。高成長の継続に向けて、顧客事業所数の最大化及びARPUの改善を基本戦略とし、ストック性の高い事業を志向しています。

長期方針

長期でのフリーキャッシュ・フローの最大化

中期方針

高い売上高成長率の継続
(フリーキャッシュ・フローの源泉の拡大)

基本戦略

顧客事業所数の最大化



×

ARPUの改善

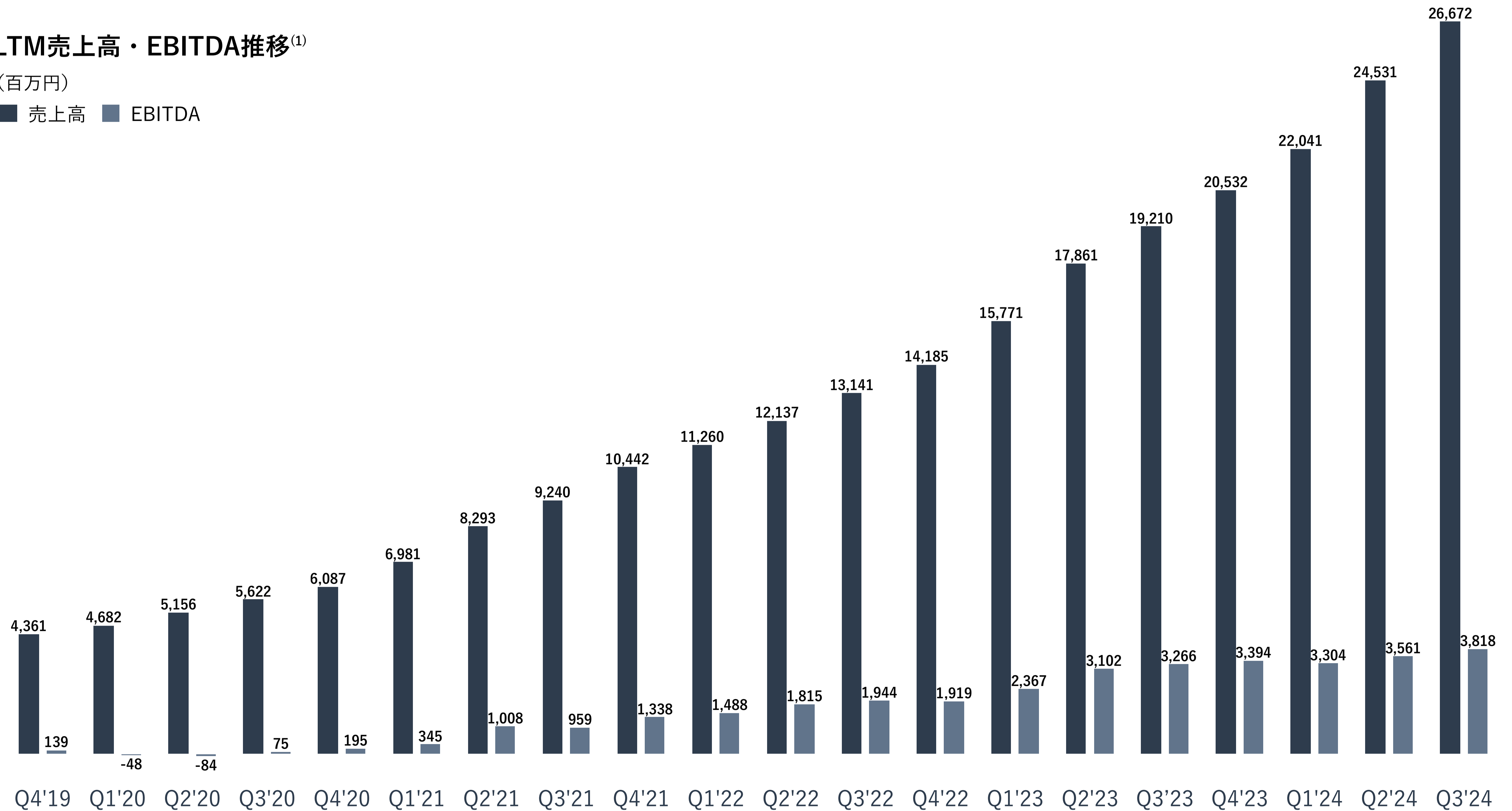


当社は人材PFにおいて季節性が存在し、第2四半期に売上高が偏重しますが、過去12ヶ月合計（LTM）の売上高及びEBITDAは安定した増加傾向にあります。

LTM売上高・EBITDA推移⁽¹⁾

(百万円)

■ 売上高 ■ EBITDA

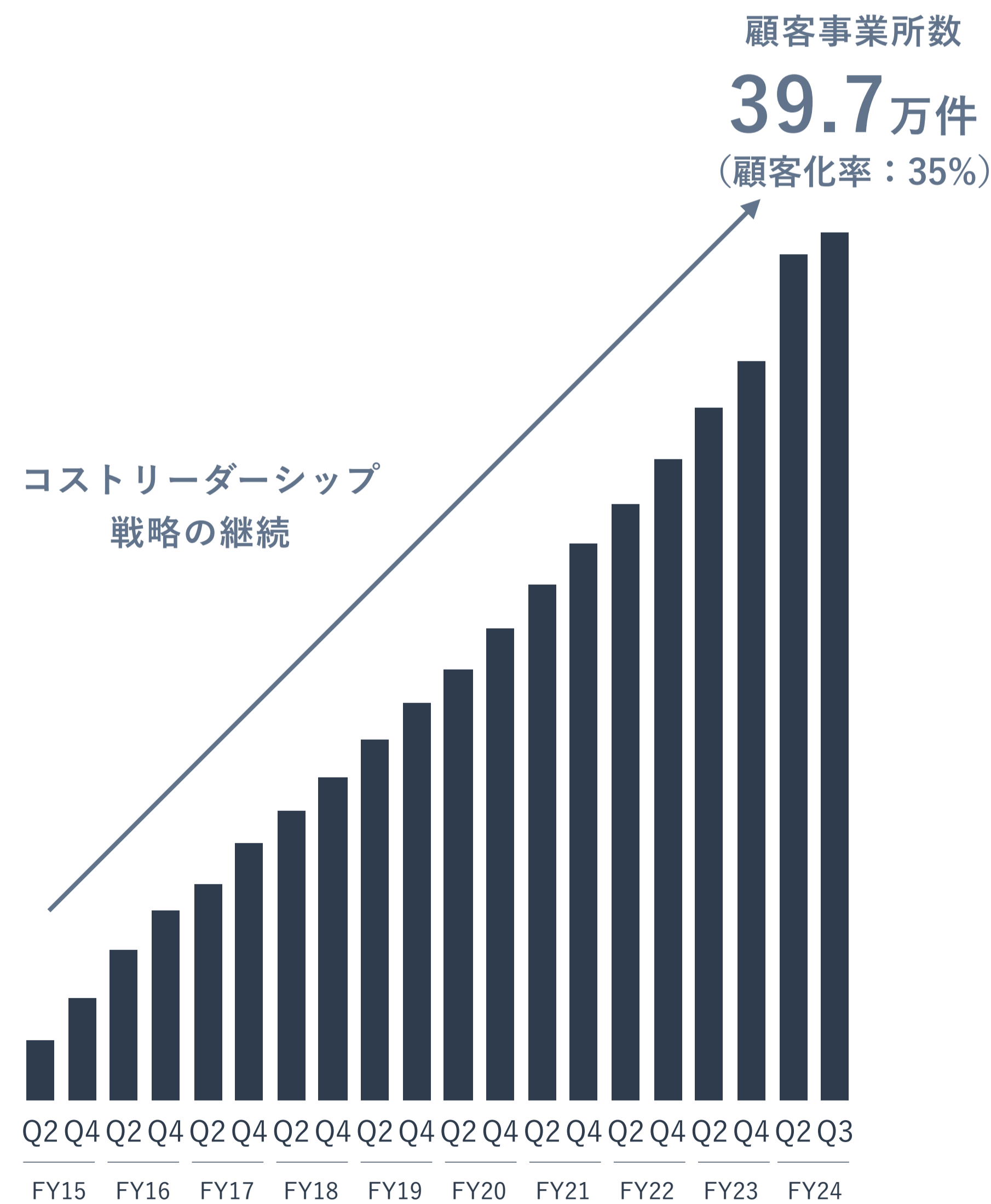


(1) 各四半期末から、過去12ヶ月の売上高とEBITDAをそれぞれ合計したもの。FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値

人材PFでは、患者が医療サービスを適切に受けるための人材不足解消のみならず、医療福祉を提供する事業所及び従事者を全面的にサポートしていきます。現在は、顧客・従事者会員基盤をさらに強固なものにすることに加えて、その顧客基盤を活かした新プロダクトの開発・提供を行っています。

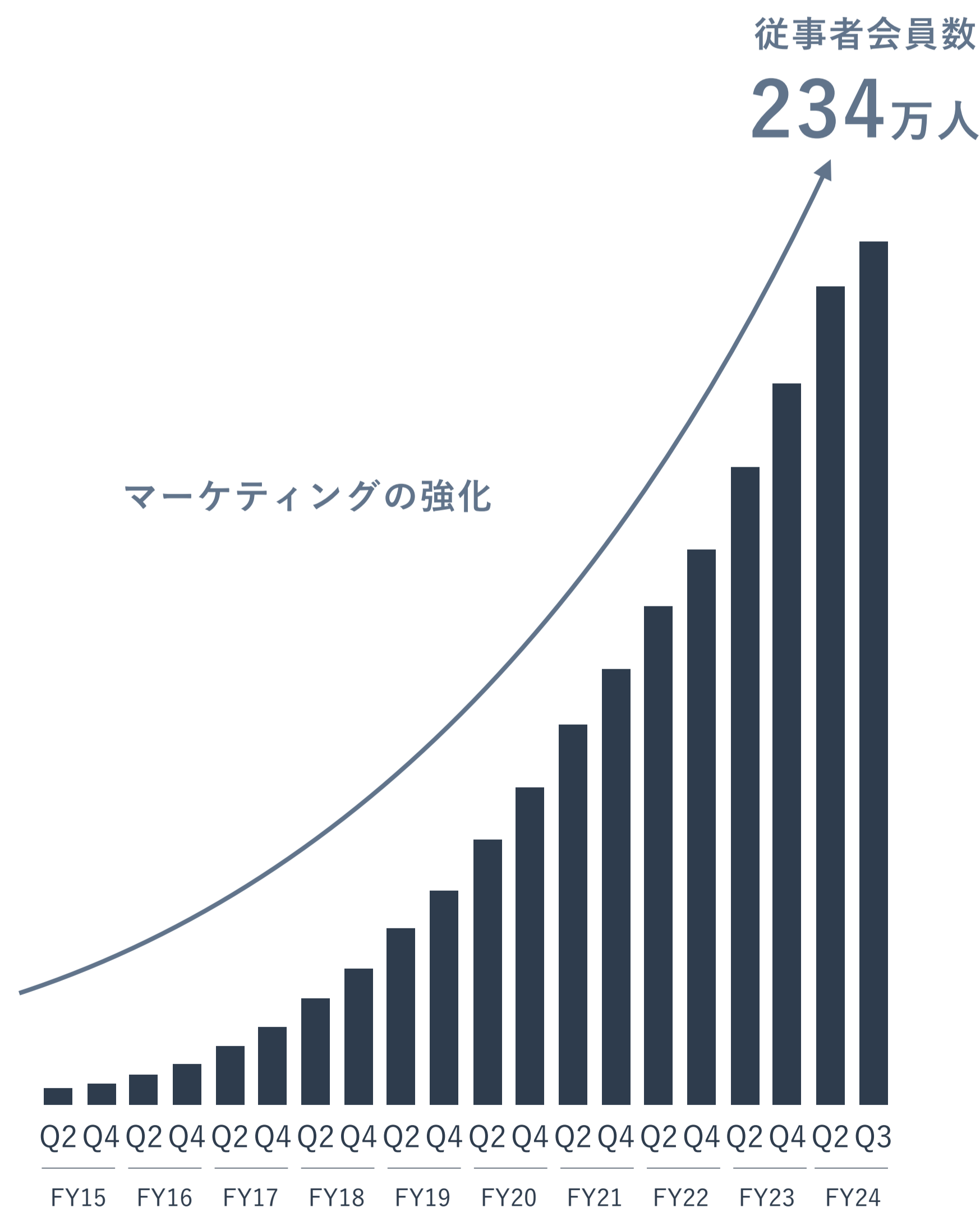
顧客事業所数の最大化

- 顧客対象とする事業所数は全国115万件⁽¹⁾であり、依然として開拓余地が大きい

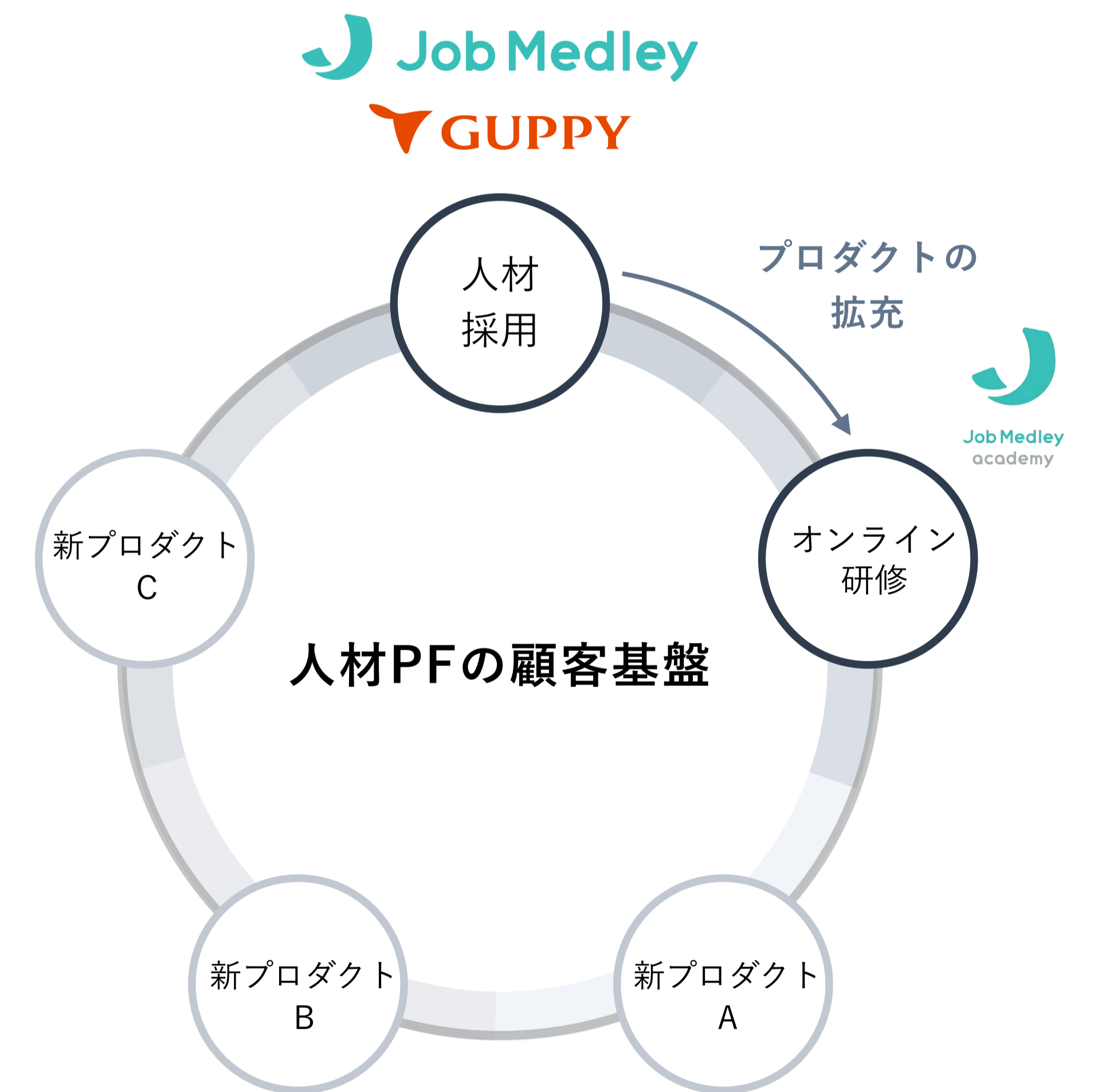


ARPUの改善

- 医療ヘルスケア領域の従事者人口は、約1,000万人以上⁽¹⁾であるため、依然として開拓余地が大きい



- 人材採用システムの顧客基盤を活かし、オンライン研修等の周辺業務でのデジタル活用を推進

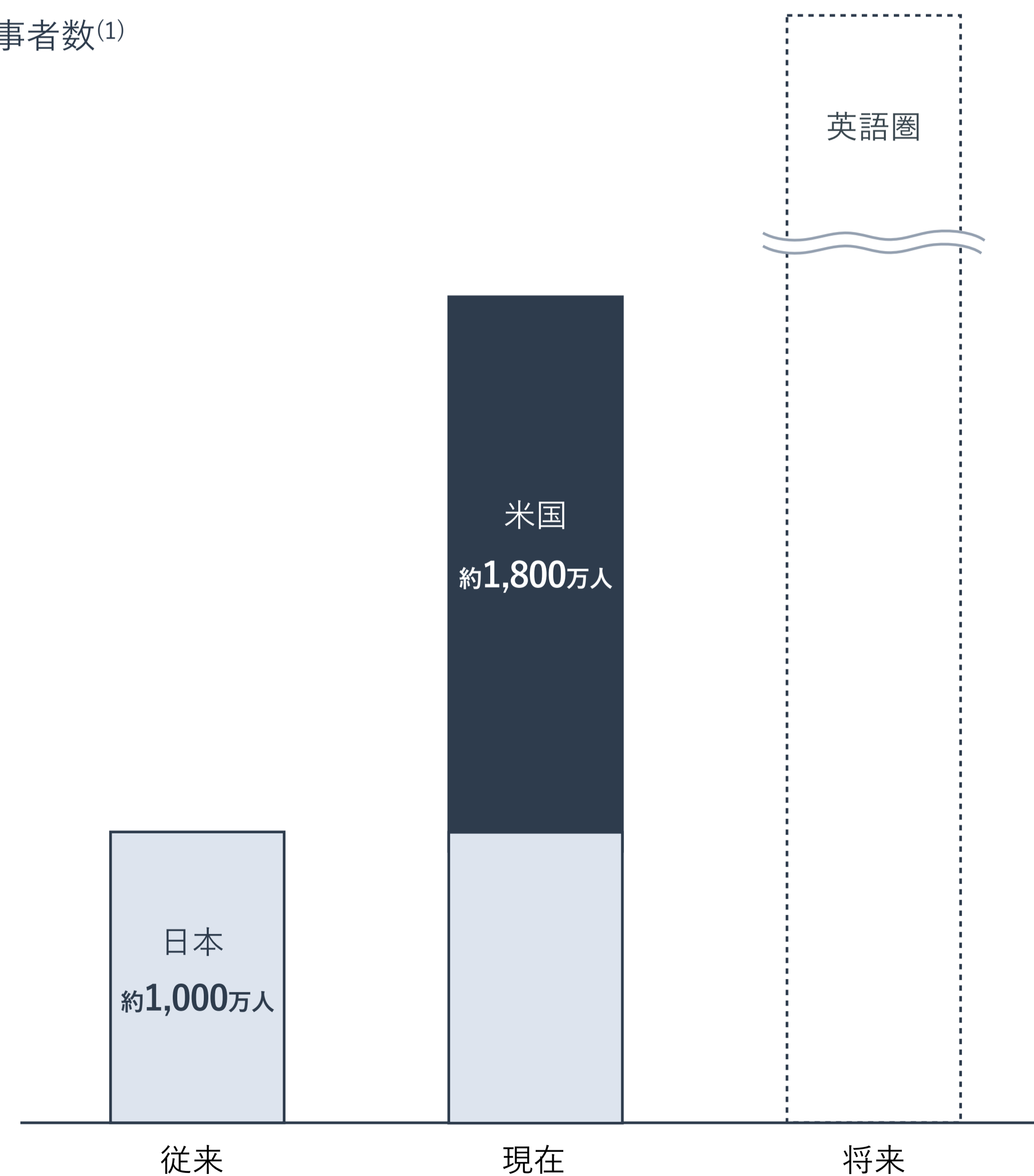


(1) 厚生労働省及び総務省等の統計データを参照

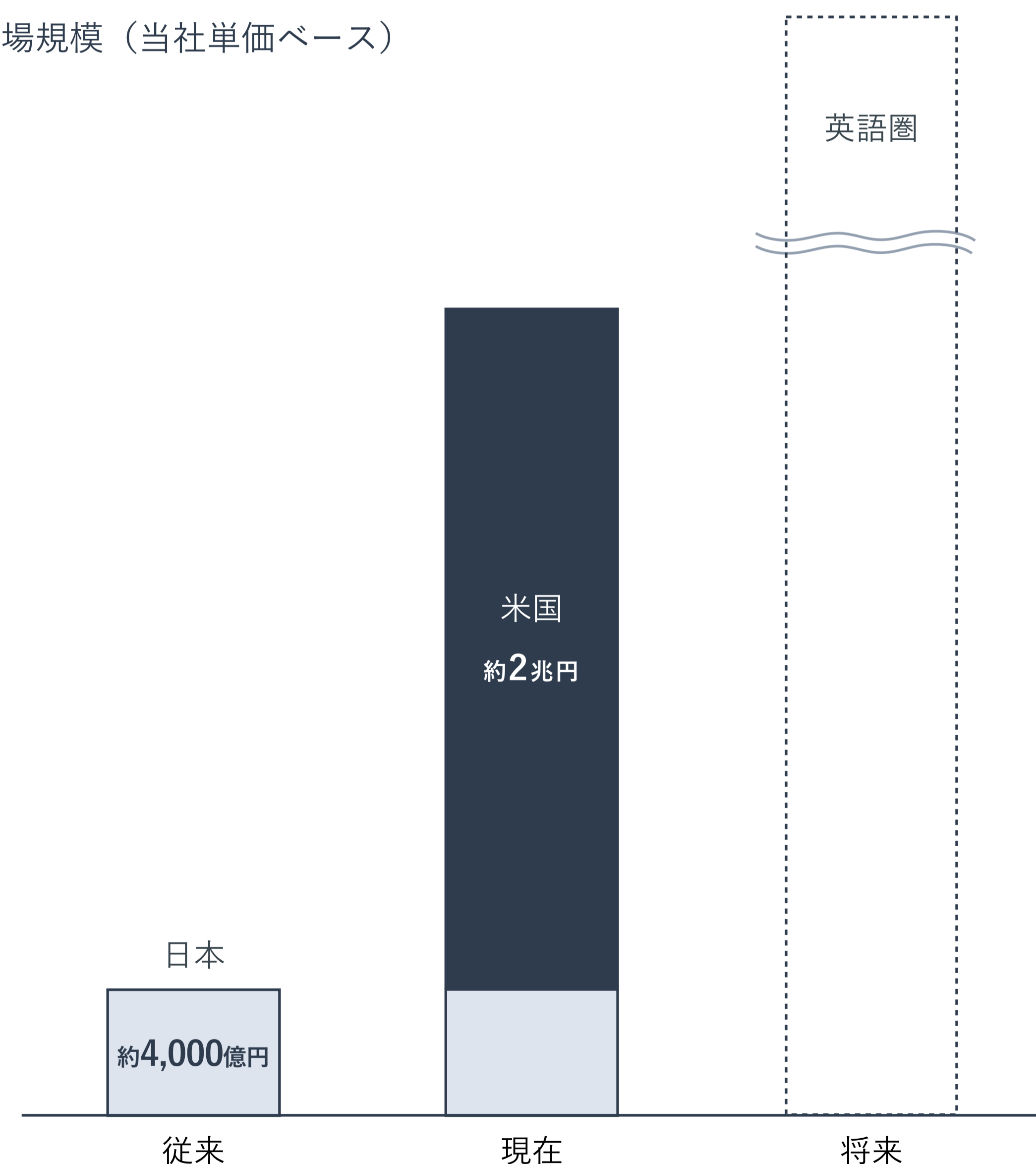
人材PFでは、当社の初めての日本国外の事業として、米国市場へとTAMの拡大を進めています。米国に比べて人件費が相対的に低い、日本及びフィリピンでの開発及びオペレーションを組み合わせ、日本で実現した以上の事業投資パフォーマンスの実現を目指しています。米国での黒字化後、英語圏からその他の国々へと展開していくことを基本計画としています。

TAMの拡大⁽¹⁾

従事者数⁽¹⁾



市場規模（当社単価ベース）

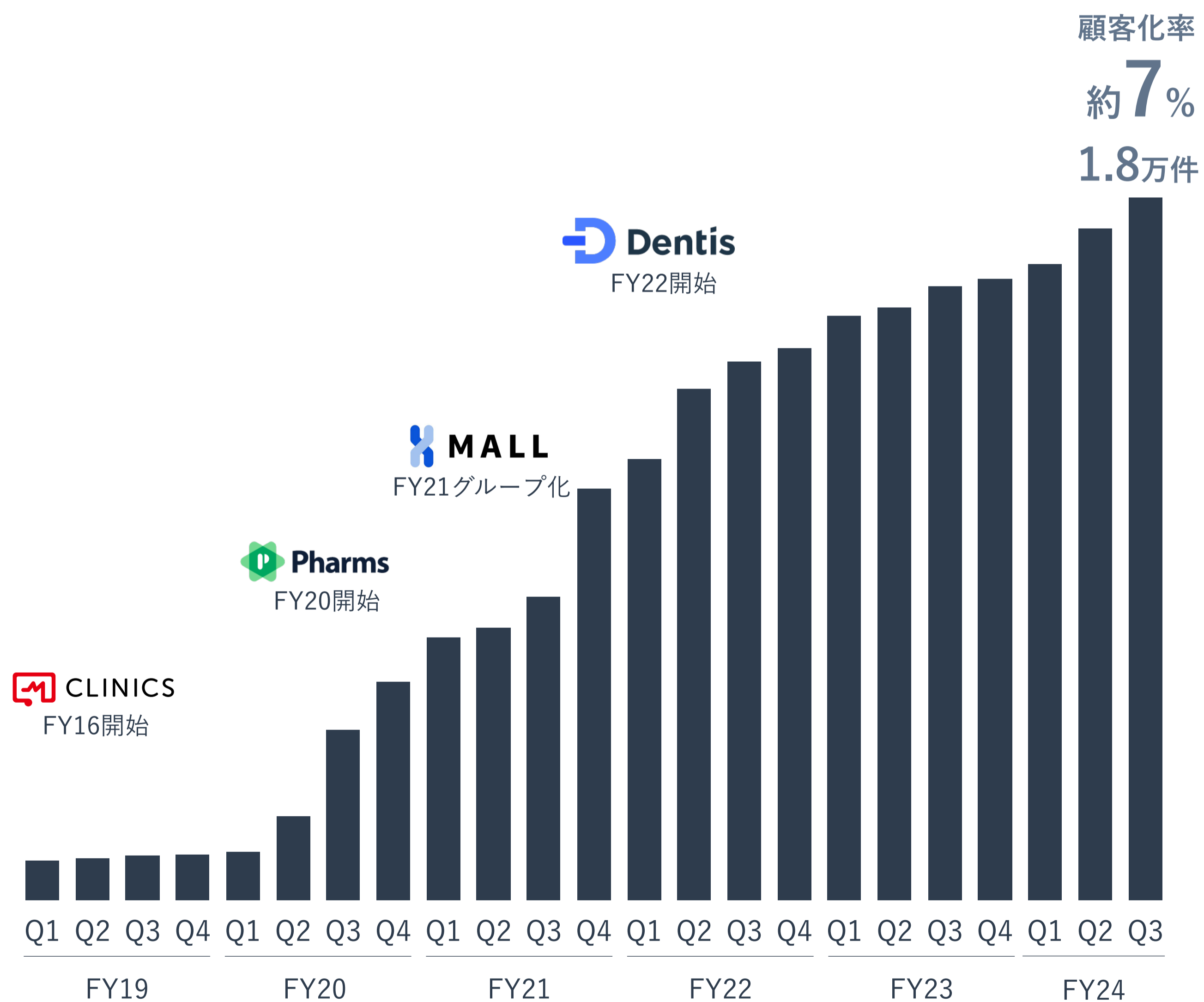


(1) 日本については、2019年度雇用動向調査結果の「医療・福祉」「生活関連サービス」に該当する職種の年間平均入職率（「医療・福祉」約14%、「生活関連サービス」約29%、計約173万人）に対して、各職種におけるジョブメドレーの平均採用単価を乗じた値。米国については、公表情報を元に当社試算。（\$1=150円で試算）

医療PFでは、事業所の業務効率化と共に、デジタルを活用した患者との接点を支援していきます。現在はSaaSのプロダクト中心の事業展開を行っており、人材PFの顧客基盤を活用した顧客事業所数の拡大に加え、プロダクトラインナップの強化等によるARPUの改善を進めております。

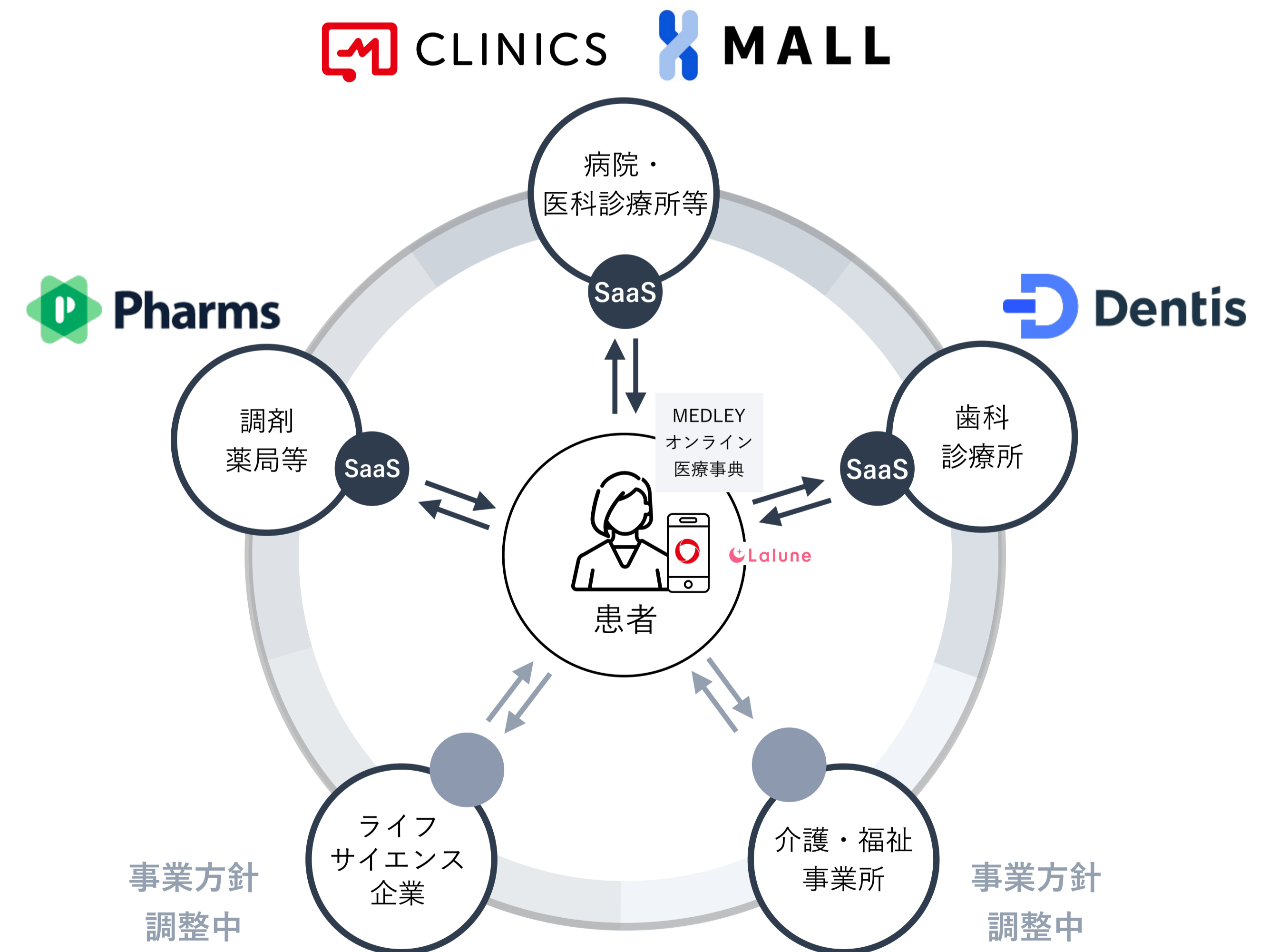
顧客事業所数の最大化

- 現在のプロダクトラインナップの対象顧客は、病院、医科診療所、調剤薬局、歯科診療所を合わせて約26万件⁽¹⁾も存在し、開拓余地は非常に大きい
- 人材PFの顧客基盤シナジーを活かした販売促進を実施



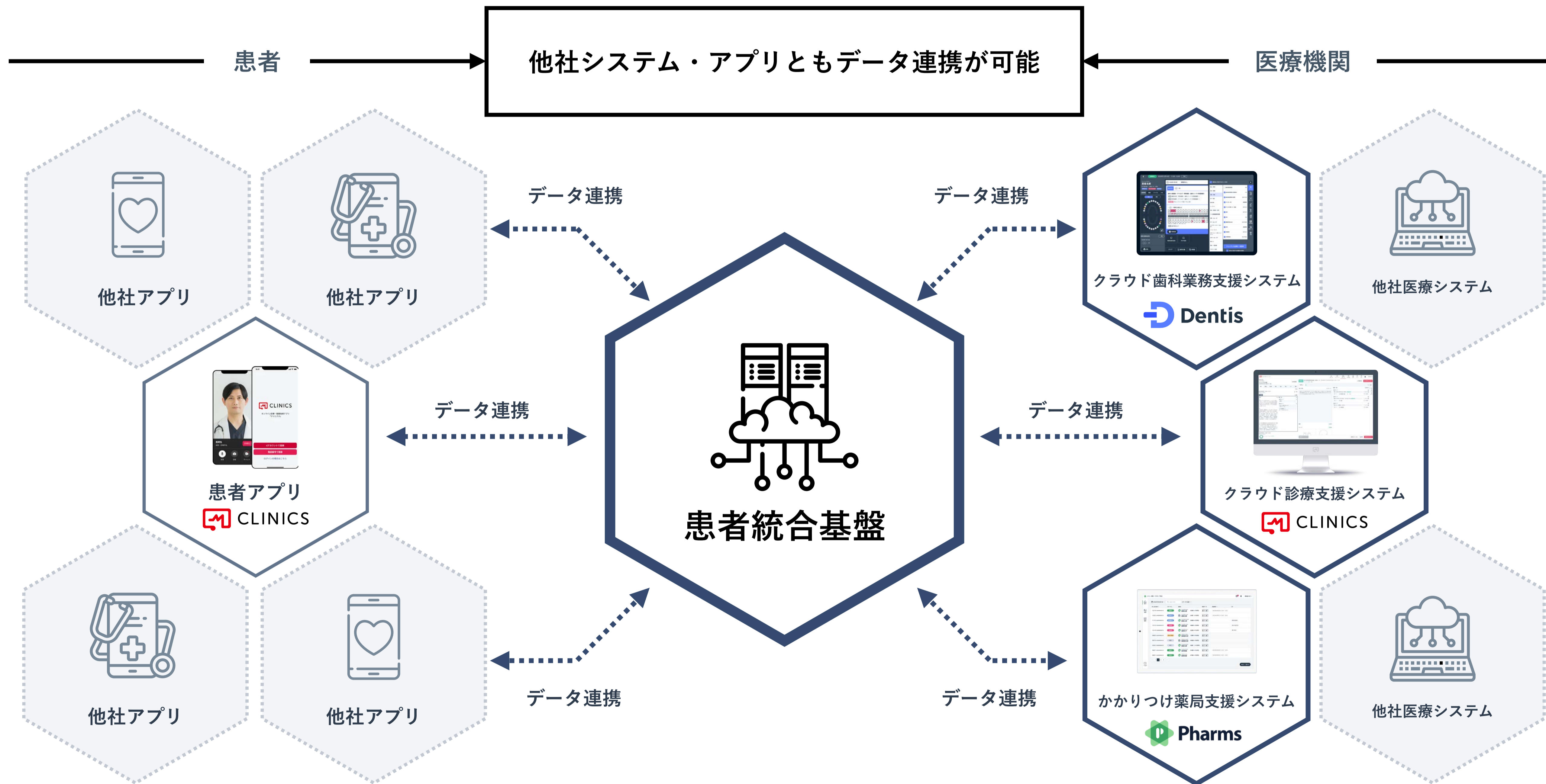
ARPUの改善

- 医療機関の業務効率化や患者の医療体験の向上に向けた改善余地は大きく、プロダクトラインナップの強化により、強固なプラットフォームを実現



(1) 厚生労働省の統計データを参照

医療PFで提供している様々なプロダクトは、多種多様な医療システムと患者アプリ間において医療データの連携が可能な患者統合基盤をコアテクノロジーとしています（特許第6921177号）。患者が医療ヘルスケアを活用しやすくすることで、医療全体の効率性を高めていきます。



当社の顧客基盤のユニークネスは、病院・診療所・調剤薬局・介護福祉事業所など、幅広い業種の30%以上をカバーしていることです。この顧客基盤を活かし、地域医療連携上の業務効率を支援していきます。

高知県幡多医療圏「はたまるねっと」の事例



中期目標の早期実現に向け、営業キャッシュ・フローや有利子負債等から得られた調達資金を、全社の増収増益を基本方針として、事業投資及びM&Aに積極的に投下していきます。魅力的な投資機会は、増収増益方針よりも優先します。

優先順位
(原則)

資金使途

資金調達

A
事業投資

- 全社の増益を基本とし、投資機会を優先
 - 税引前投資のコストメリットを活用
- 顧客事業所数の最大化及びARPUの改善
 - ジョブメドレーのコストリーダーシップの継続
 - 顧客利用率の向上及び品揃えの強化

B
M&A

- シナジーを重視
 - 豊富な顧客基盤
 - インターネットプロダクトの開発ノウハウ
 - デジタルマーケティングノウハウ
- Global Oneを前提としたPMI

自己株式取得

- 当社の株価水準、市場環境、資本コスト及び資金余力を踏まえて機動的に実施

C
黒字事業の
営業CF

- 事業毎に黒字化時期を設定し、計画的に営業キャッシュ・フローを増大
 - ユニット・エコノミクスの健全性を重視

D
有利子負債

- 現在の日本の超低金利環境及び当社事業のストック性を踏まえ、積極的に活用

D
エクイティ

- 当社の株価水準、市場環境及び中期目標に向けた資金調達の必要性等を踏まえて実施

営業キャッシュ・フローや有利子負債等から得られた調達資金を、全社の増収増益を基本方針としつつ、事業投資に投下していきます。魅力的な投資機会は、増収増益方針よりも優先します。

事業投資

全社の増益を基本とし、投資機会を優先

- ・ 税引前投資のコストメリットは活かしつつも、税引後の資本基盤増強効果も意識

ユニット・エコノミクスの健全性を重視

- ・ 事業毎に投資回収期間やLTV/CAC等の数値を確認
- ・ ユニットエコノミクスが健全な事業については、黒字化時期を明確にしつつ積極的に投資

顧客事業所数の最大化

ジョブメドレーのコストリーダーシップにより、顧客基盤を増強

- ・ 現状の顧客獲得ペースを維持
- ・ 全社横断顧客管理システムにより、クロスセルを積極化

顧客事業所あたりARPUの改善

①顧客利用率の向上

- ・ 継続改善

②品揃えの強化

- ・ 今後サービス数を拡充予定
- ・ 外部企業との業務・資本連携を積極的に実施

当社はM&Aを重要な成長ドライバーの一つとして位置付けております。当社が有する医療ヘルスケア分野の豊富な顧客基盤を活用したシナジーを中心に、グループ企業とともにデジタル活用を推進していきます。

事業所向け業務支援システムの展開



(1) 2024年9月末現在

患者が医療を使いこなすことができ、医療機関が効率的な経営ができ、行政が医療資源を最適配分することができるような医療ヘルスケア業界の未来像を作っていくために、必要なシステム開発は多岐に渡ります。自律開発とM&Aとオープン・イノベーションの3本柱で事業展開する方針としており、実施済みのM&Aの振り返りとしては以下となります。

企業・事業名	影響するセグメント	グループ化時期	取得金額	取得時売上高	対応状況
オフショア社	医療PF	2024年10月	26億円	10億円	・ 医療PFの各プロダクトとのシナジー創出に向けた取り組みを実施予定
グッピーズ社	人材PF・新規開発S	2024年4月	118億円	24億円	・ 2024年3月に少数株主に対する公開買付けが完了、少数株主のスクイーズアウト手続き及び肥田氏からの株式譲受けも実施済
Lalune	医療PF	2024年2月	5億円	3億円	・ 2023年10月に吸収分割契約を締結し、2024年2月にグループ化 ・ 当社事業とのシナジー創出により、患者の医療アクセスの向上を推進
GCM社	新規開発S	2023年7月	5億円	1億円	・ 顧客基盤を活かした更なる事業拡大を期待 ・ テクノロジー活用による事業の効率化への取り組みを実施
Tenxia社	人材PF	2022年9月	1億円	1億円	・ 人材採用システムとの長期的なシナジー創出に向けた取り組みを実施 ・ 2023年2月、メドレー本体に統合
ミナカラ社	医療PF	2021年10月	-	-	・ 2022年よりNTTドコモとのJVとして経営。2024年2月21日に持分を全部売却
メディパス社	人材PF・医療PF ・ 新規開発S	2021年2月	15億円	12億円	・ オンライン研修事業をメドレー本体に2022年1月に移管し、基盤改善や多言語対応等を実施 ・ その他の事業のうち、人材派遣事業・人材紹介事業から撤退（FY22に一部減収が発生）
パシフィック メディカル社	医療PF	2021年1月	8億円 (80%)	6億円	・ 中小病院向け電子カルテのセールス・マーケティングを強化 ・ 既存資産を活かし、地域医療連携及び医療法人向けグループ経営システムのMINETを開発 ・ 将来的に、現状80%の保有比率を100%に引き上げる予定
実証拠点	医療PF	2020年12月	-	-	・ 調剤システムPharmsの実証拠点を保有しPharms開発に大きく貢献 ・ 実証拠点は医療の未来のモデルケースとすべく、別業態の保有も検討
その他	医療PF	2020年6月	1億円	-	・ 他社電子カルテ資産の譲り受けを通じて、ノウハウ及び顧客アカウントを取得。一部移行済み
歯科レセ ソースコード	医療PF	2019年8月	1億円	-	・ 2019年に取得したシステム資産はノウハウ活用して全て書き換え、2022年1月にDentisとしてリリース
NaClメディカル社	医療PF	2019年3月	5億円	-	・ 医科向けクラウドレセの開発の目処が立ち、メドレー本体に統合

ミッションである「医療ヘルスケアの未来をつくる」を実現するため、オープンイノベーションを強化します。本活動におけるオープンイノベーションとは、社外の企業や研究者・起業家・専門職等の個人が持つ事業/研究資産や知見を活かすことでイノベーションを興すことを言います。新中期目標期間では、本取り組みを通じて10以上の連結可能な事業を実現します。



主な目的

- 人材PF事業及び医療PF事業セグメントの強化
 - 協力企業が運営する医療ヘルスケア領域に特化していないプロダクトの医療ヘルスケア領域向けの開発・提供
 - 当社のポートフォリオ構想に基づく、新たなプロダクトや機能及びそれらに基づく事業の開発の委託
- 当社が将来運営すべき新規の事業セグメントの開発
- その他、当社に不足しているアイデアや技術の取り込み
- 上記に付帯する当社による出資等（マイノリティ）

協力企業・個人が利用可能なリソース例

- 医療ヘルスケア領域における顧客基盤へのリーチ
- 実証拠点の提供・候補先への協力依頼
- 患者統合基盤を始めとする技術リソース
- 当社のコーポレート設計の知見共有
- 開発及び事業の一時的な支援と採用支援

当社は全事業合計の売上高成長率を重視しています。個別事業は売上高成長率のみに傾倒せず、それぞれ黒字化時期を設定し、計画的に営業キャッシュ・フローを増大させていきます。FY23はPharmsが黒字化し、ジョブメドレーアカデミーが早期黒字化しましたが、CLINICSカルテ及び介護のほんねについては、ARPU向上の遅れにより黒字化が1年遅延する見通しです。

キャッシュ創出フェーズ：営業キャッシュ・フローが黒字の状態

利益化フェーズ：営業キャッシュ・フローは赤字の状態だが、ユニット・エコノミクスが健全な状態（投資回収の見込みのある状態）

事業化フェーズ：営業キャッシュ・フローの創出に向けたビジネスモデルの構築、ユニット・エコノミクスの精査を行っている状態

	FY23の黒字事業		FY23の赤字事業	
	キャッシュ創出フェーズ	利益化フェーズ	事業化フェーズ	
人材PF	 			
医療PF	オンライン診療 <div style="border: 1px dashed gray; padding: 2px; display: inline-block;">FY25黒字化見込み</div> ← <div style="border: 1px dashed gray; padding: 2px; display: inline-block;">FY26黒字化見込み</div> ←	<div style="border: 1px solid gray; padding: 2px; display: inline-block;"> CLINICS カルテ</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px; display: inline-block;"> Dentis • FY22 1月リリース • 歯科向け事業</div>	 • 将来構想への準備期間 • 赤字幅は拡大せず <div style="border: 1px dashed gray; padding: 2px; display: inline-block;">新規開発（レセコン） • FY23稼働開始</div>	
新規開発サービス	<div style="border: 1px dashed gray; padding: 2px; display: inline-block;">FY24黒字化見込み</div> ← <div style="border: 1px solid gray; padding: 2px; display: inline-block;">ファクタリング事業</div>	<div style="border: 1px solid gray; padding: 2px; display: inline-block;"> 介護のほんね</div>	<div style="border: 1px dashed gray; padding: 2px; display: inline-block;">米国事業</div> <div style="border: 1px dashed gray; padding: 2px; display: inline-block;">急性期病院向け電子カルテ</div>	

事業による営業キャッシュ・フローは、事業拡大や既存事業の利益率改善によって拡大傾向にあります。中期目標期間において、投資可能な余力は追加の借入余地含めると約900億円となる見込みであり、魅力的な投資機会へ投下が可能です。

現在の財務基盤及び今後の投資余力の見通し

2023年12月末時点の連結BS（百万円）

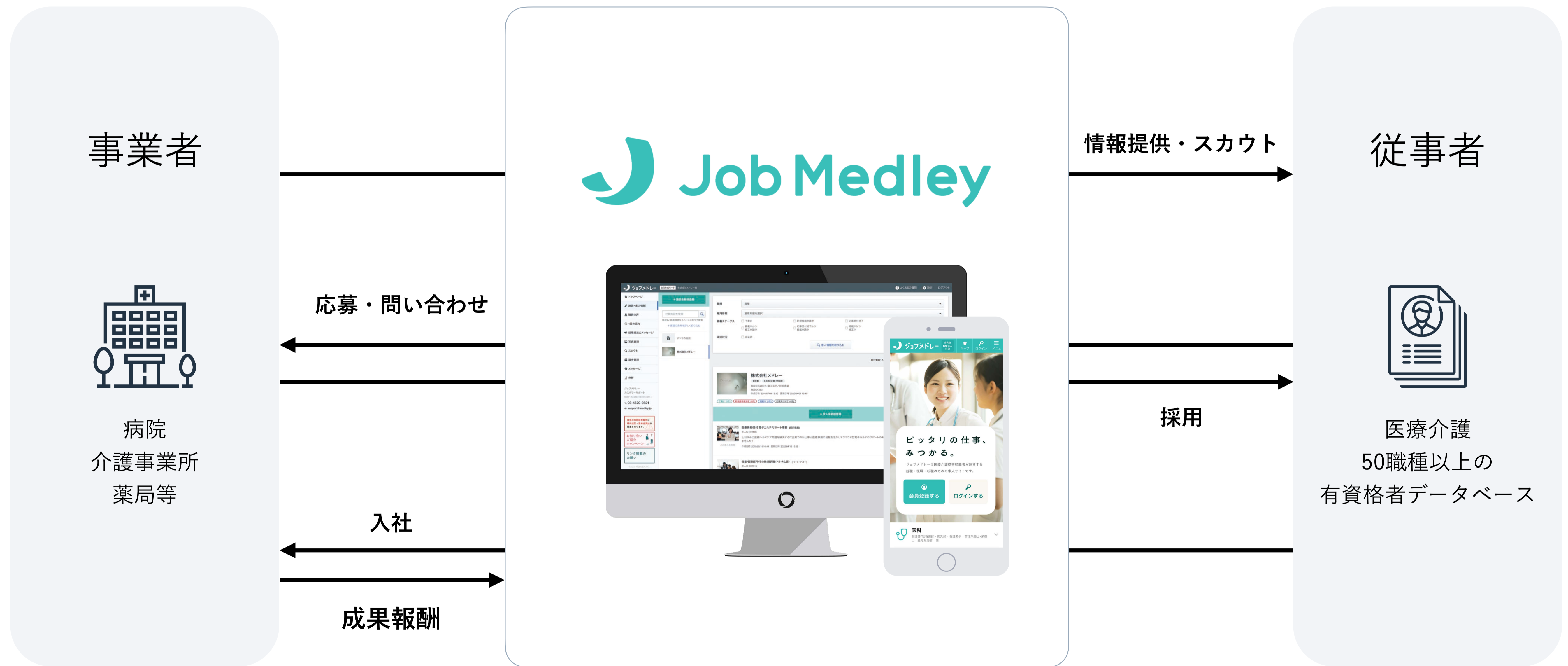
- ・ 営業CFは継続的に拡大しており、新中期目標期間の**営業CF合計は400億円以上**を見込む
- ・ 投資については、主にシナジーを重視したM&Aを実施
- ・ 新中期目標期間に**追加の資金調達無しで投資可能な金額は約400億円**

現預金 15,354	有利子負債 1,660
	その他負債 6,132
その他資産 10,076	純資産 17,637

- ・ 資本コストを重視し、**株式調達よりも有利子負債での調達を優先**する方針
- ・ D/E比率を1.0x以下に維持した場合、新中期目標期間における利益による純資産の積み上げを勘案すると、追加借入れ余地は**約500億円**

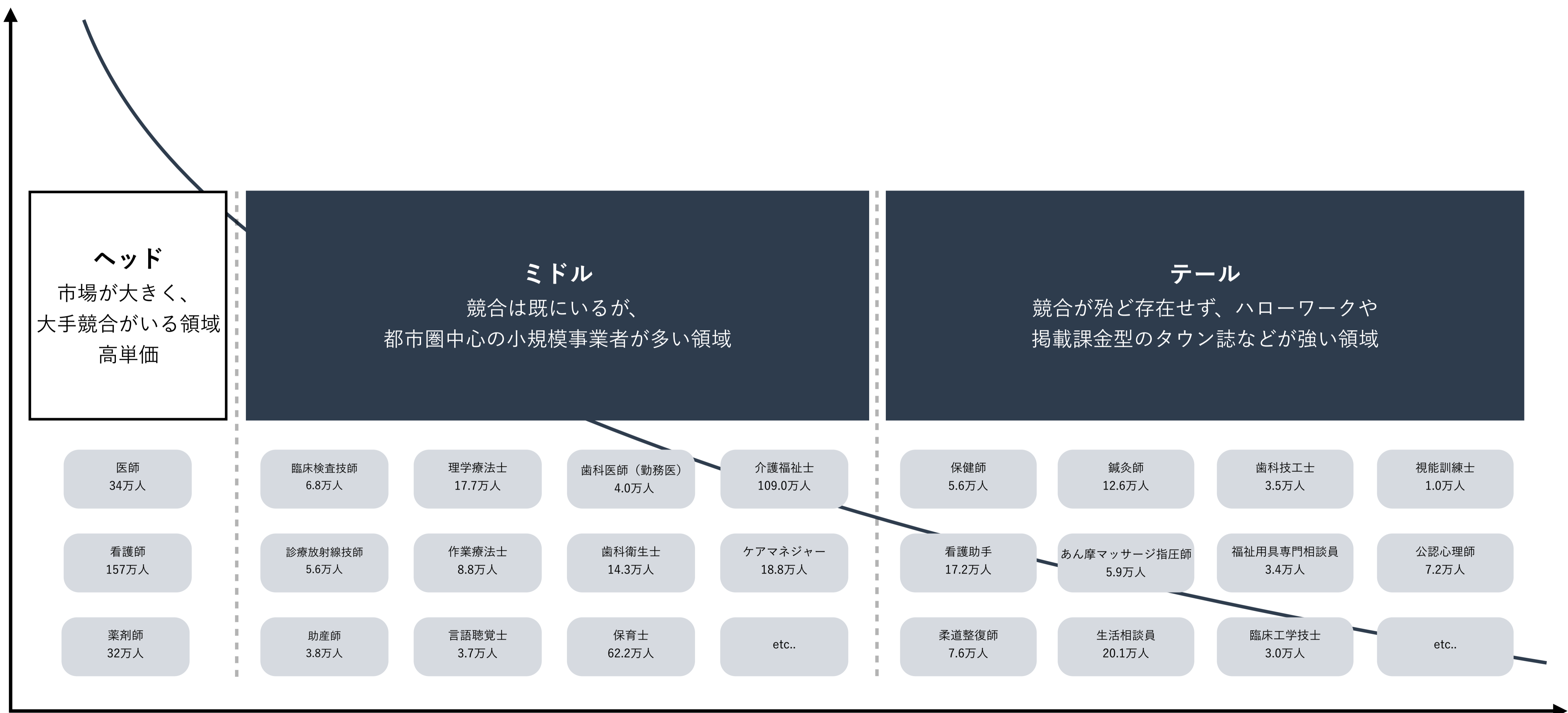
自己資本比率：69.0%、D/Eレシオ：0.09x

ジョブメドレーは、医療機関を中心に介護・保育・ヘルスケア等の周辺事業者が利用する人材採用システムです。事業者は50職種以上の求人情報を掲載することができ、採用が成約した場合に当社へ成果報酬を支払います。なお、職種・雇用形態別に成果報酬の価格を設定しています。



約1,000万人の従事者のうち約22%を医師・看護師・薬剤師が占めており、この領域は競合が多く存在します。一方で、従事者の約78%の職種は競合企業が殆ど存在しなかったため、まずミドル・テール領域のトップシェアの獲得を目指し、実現しました。50を超える幅広い職種で230万人を超える従事者が当社サービスに登録しており、近年はヘッド領域のシェアが拡大しています。

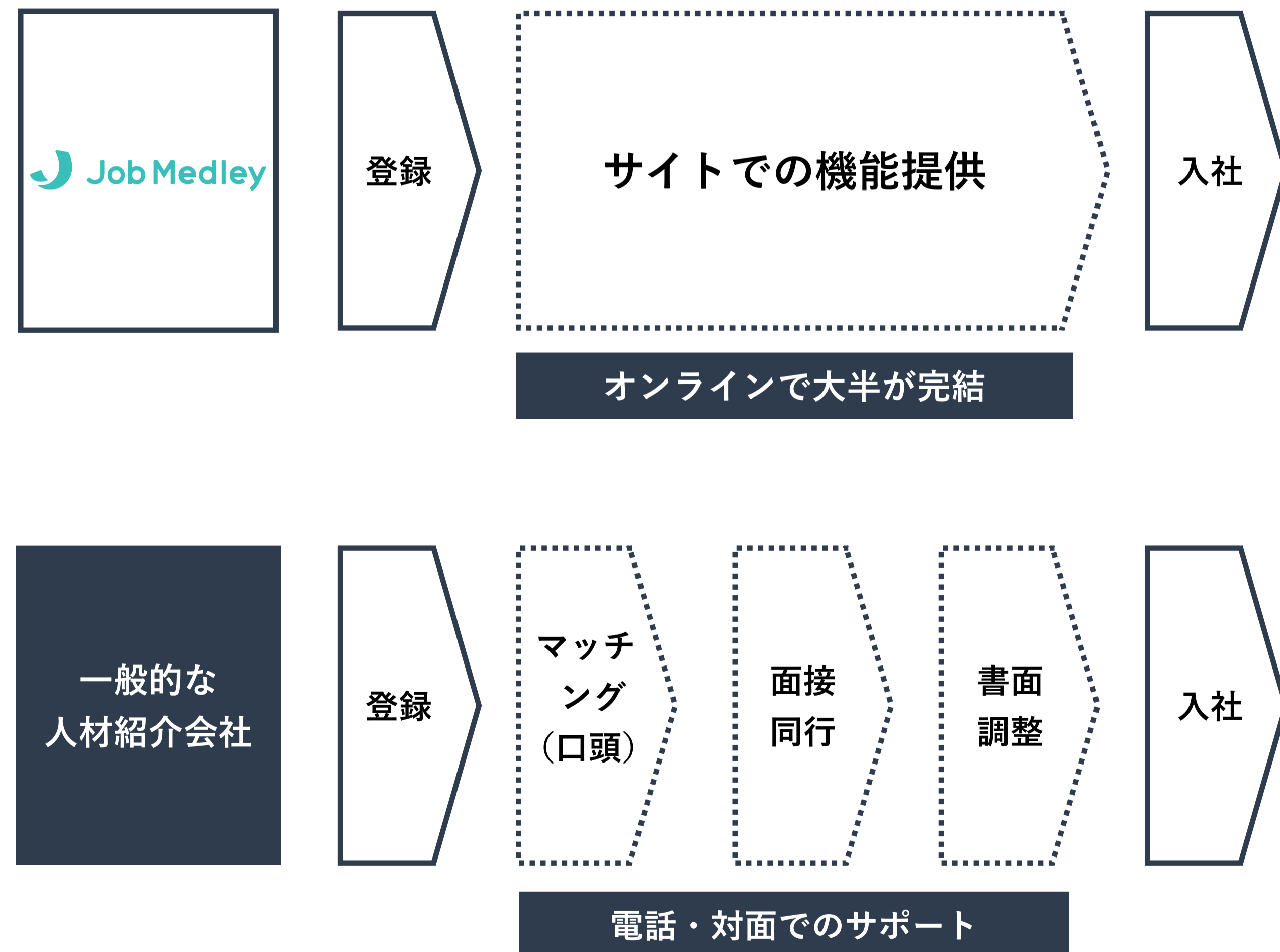
当社の対象領域⁽¹⁾



(1) 医師、薬剤師、歯科医師：厚生労働省「令和2年（2020年）医師・歯科医師・薬剤師調査の概況」 | 看護師、助産師、歯科衛生士、保健師、柔道整復師、鍼灸師、あん摩マッサージ指圧師、歯科技工士：厚生労働省「令和2年衛生行政報告例（就業医療関係者）の概況」 | 臨床検査技師、診療放射線技師、看護助手、臨床工学技士、視能訓練士：厚生労働省「令和2年(2020)医療施設（静態・動態）調査・病院報告の概況」 | 理学療法士、作業療法士、言語聴覚士：厚生労働省「令和2年介護サービス施設・事業所調査」「令和2年(2020)医療施設（静態・動態）調査」 | 保育士：厚生労働省「令和2年社会福祉施設等調査」 | 介護福祉士、生活相談員：厚生労働省「令和2年介護サービス施設・事業所調査」「令和2年社会福祉施設等調査」 | ケアマネージャー、福祉用具専門相談員：厚生労働省「令和2年介護サービス施設・事業所調査」 | 公認臨床心理士：厚生労働省「第4回公認心理師試験（令和3年9月19日実施）合格発表について」「第5回公認心理師試験（令和4年7月17日実施）合格発表について」

ジョブメドレーは50職種以上を取扱い、成果報酬額を業界平均から5割～8割ディスカウントした価格としています。人材マッチングにおいて一般的な人材紹介会社が対面で実施している業務を、当社はWebサービス及びオンラインサポートに置き換えることで業務効率を高め、安価な成果報酬を実現しています。

オンラインでのサポートによる効率性



価格優位性

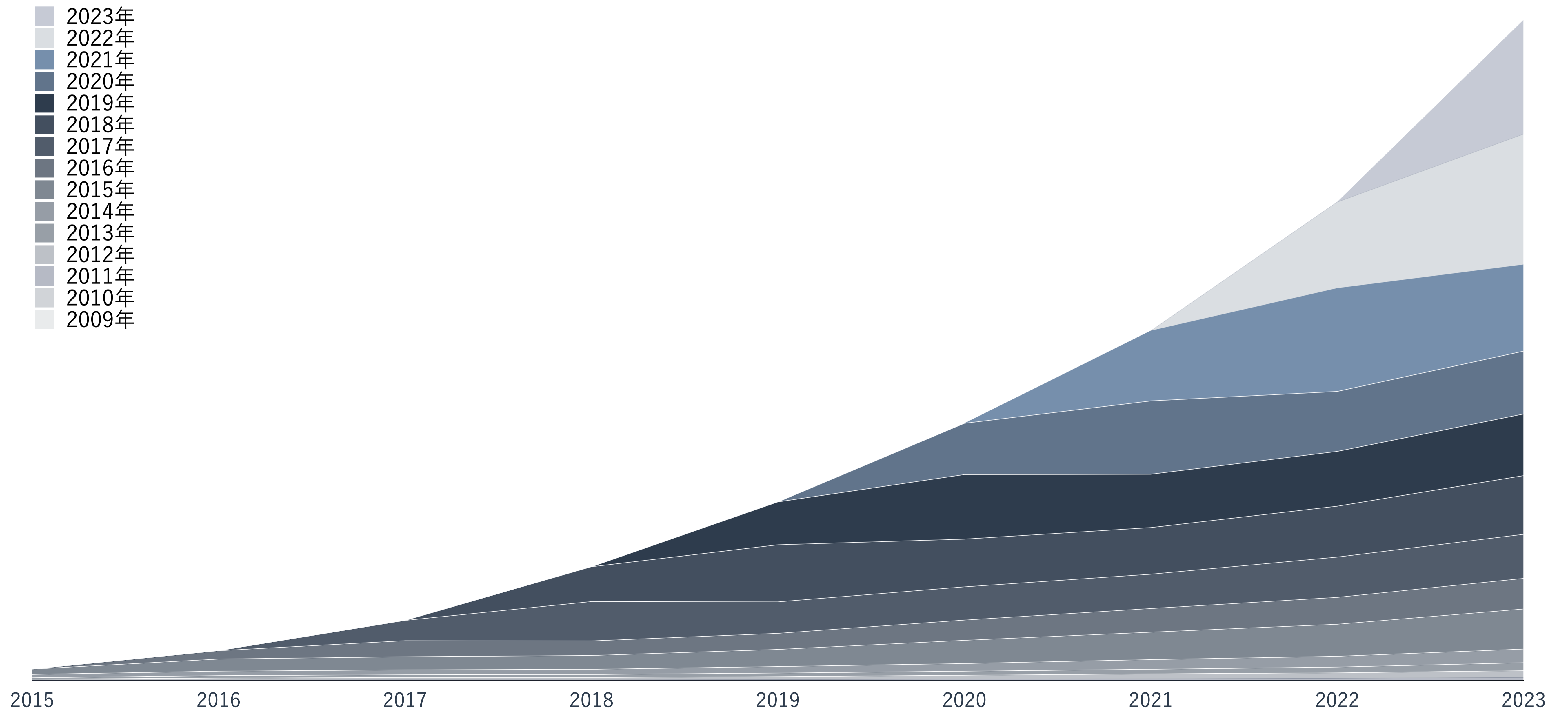
Job Medley
成果報酬（年収比逆算）
2～13%⁽¹⁾

一般的な人材紹介会社
成果報酬（年収比）
20～35%⁽²⁾

(1) 当社の成果報酬（常勤）の年収比は平成30年賃金構造基本統計調査より算出。
（看護師、保育士、理学療法士、歯科医師、介護職のレンジ）
(2) 一般的な人材紹介報酬については、当社が取り扱う53職種の中で、医師、看護師、保育士、理学療法士、
歯科医師、介護職等の職種についての人材紹介業の報酬額として多くみられる一般的な額を記載したもの
（上記とは異なる報酬額設定方法を採用する人材採用サービスも存在します）

顧客事業所にジョブドレーを継続的に利用いただいているため、安定した顧客基盤を確立しています。特に、近年獲得した顧客事業所はスカウト機能を広く活用しており、従事者の応募率の向上による売上高貢献が高まっています。

顧客獲得年別売上高⁽¹⁾

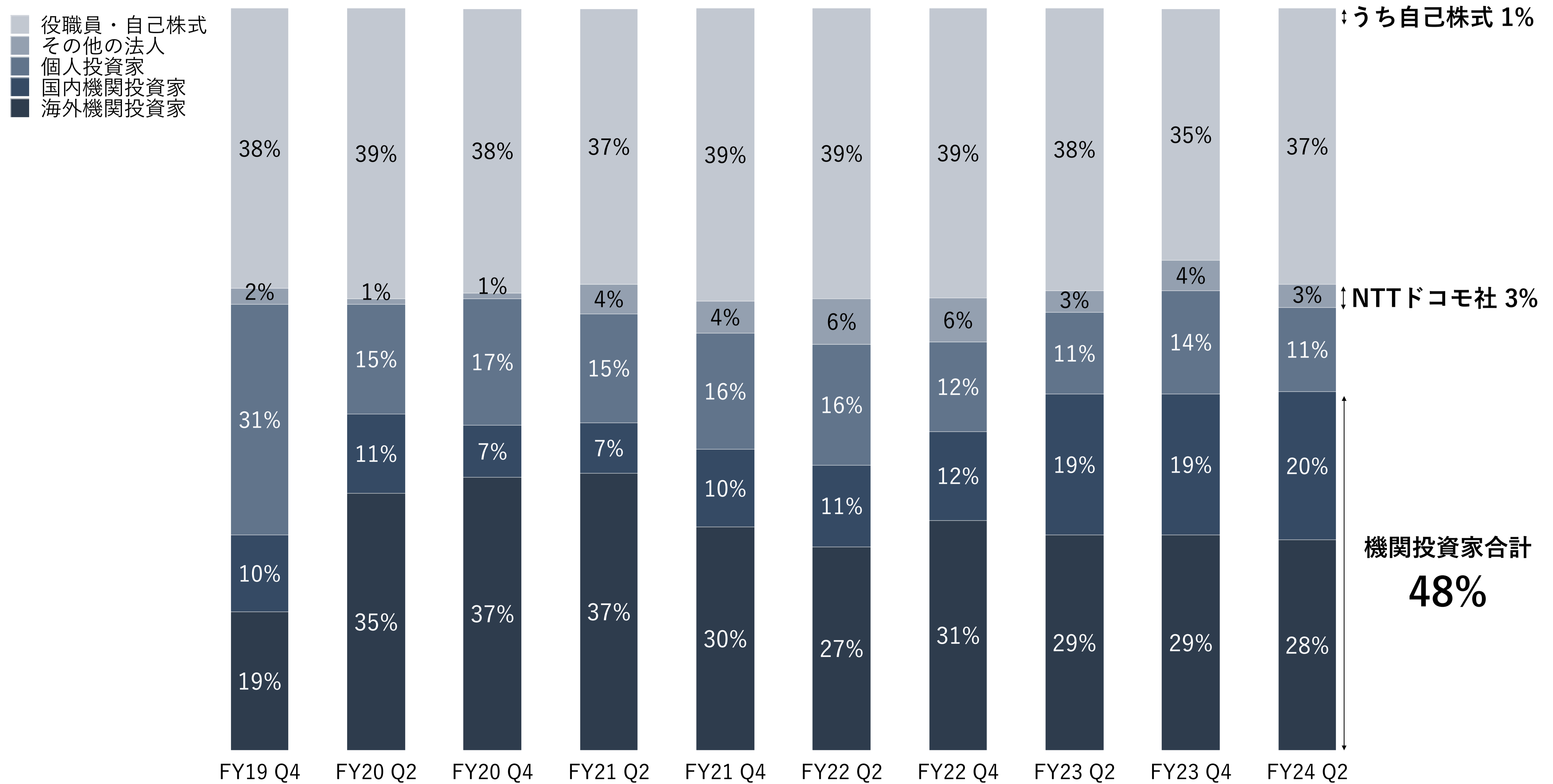


(1) 顧客事業所の年別受注売上高より作成

CLINICS、Pharms及びDentisの収益モデルは、それぞれ診療所・病院、調剤薬局、歯科診療所からシステム利用料を受領する形をとっており、システム導入時の初期費用及び月額費用からなります。各システム及びCLINICSアプリにより、患者ユーザーに対して診察からお薬手帳までオンライン/オフライン問わず、スムーズな体験を提供しています。



海外機関投資家を中心とした機関投資家比率は2024年6月30日時点で48%を占めています。今後も法人個人問わず、長期投資家の投資判断に資する開示の充実に努めます。





当社は、ステークホルダーの期待や要請に応じていくため、優先的に取り組むべき重要課題（マテリアリティ）を特定しています。当該マテリアリティは、当社のミッションである「医療ヘルスケアの未来をつくる」に直結する項目となっております。これらの重要課題に取り組むことで、社会に対する継続的な貢献と自社の企業価値向上の両立を目指していきます。

医療ヘルスケアの未来をつくる

事業を通じた
社会課題の解決

医療ヘルスケアにおけるデジタル活用推進



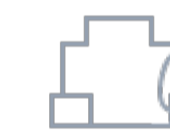
医療機関・従事者向け

- ・ インターネットプロダクトの提供による経営効率化
- ・ 医療の人材不足の解消



患者・生活者向け

- ・ 医療情報の提供
- ・ 医療活用支援



地域社会・行政向け

- ・ 実証事業への参画・情報提供
- ・ 被災地への支援
- ・ 感染症対策支援

事業を支える
基盤

情報セキュリティの確保と プライバシーの保護

- ・ 情報セキュリティの確保
- ・ 利用者のプライバシーの保護

ダイバーシティ & インクルージョンの推進

- ・ 多様な人材の採用と活躍の推進

ガバナンス体制の強化

- ・ コーポレート・ガバナンス強化

詳細については、当社コーポレートサイトをご覧ください。



医療ヘルスケアの未来をつくる