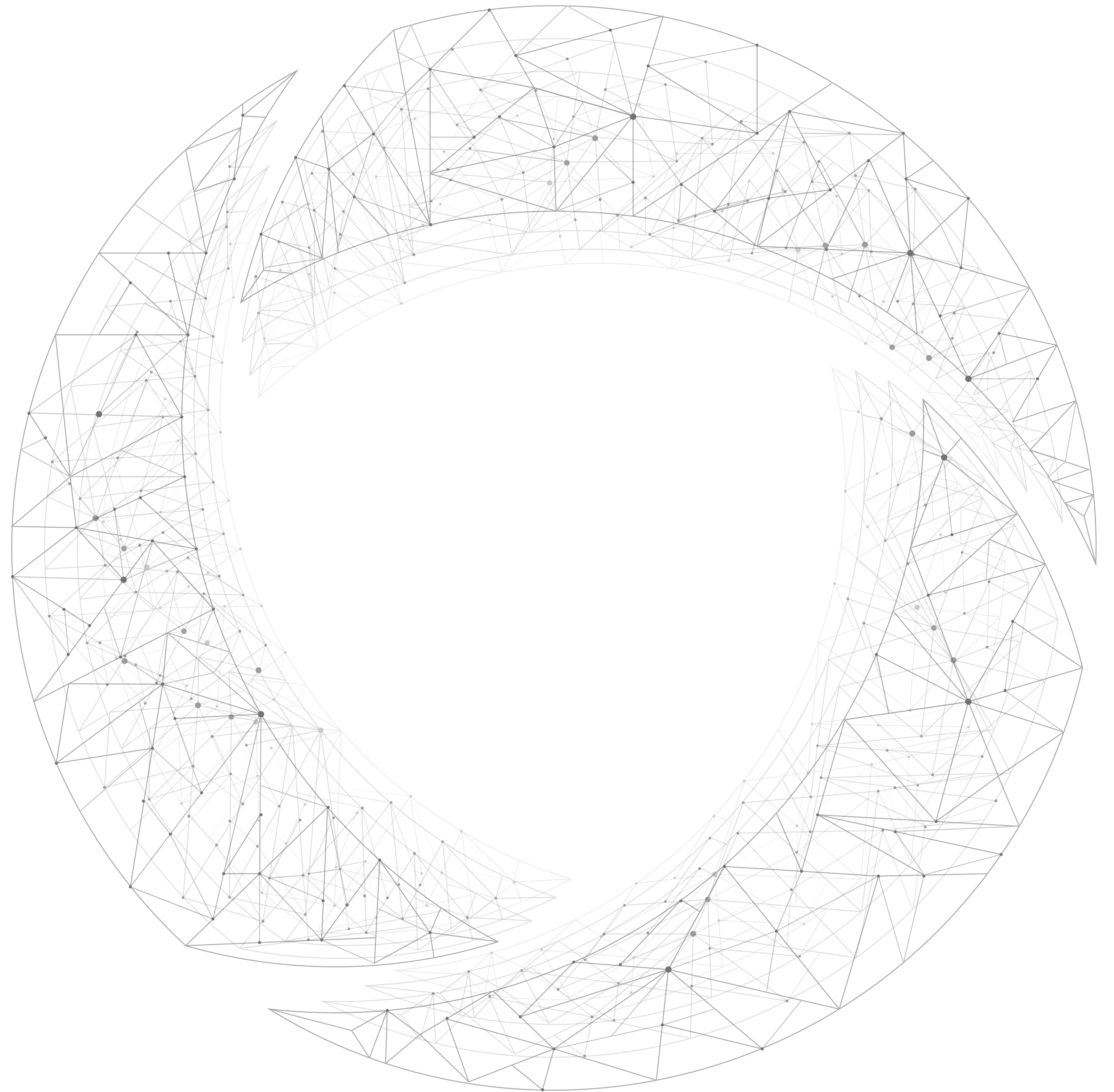




成長可能性に関する 説明資料

2019/12



本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合において、当社は、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新・改訂を行う義務を負うものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報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何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

1. 会社概要
2. 財務ハイライト
3. 事業概要
4. 成長の方向性

会社概要



会社名	株式会社メドレー
本社所在地	東京都港区六本木3-2-1 住友不動産六本木グランドタワー22F
設立日	2009年6月5日
事業内容	人材プラットフォーム事業 医療プラットフォーム事業
代表者	代表取締役社長 瀧口浩平 代表取締役（医師） 豊田剛一郎
従業員数	357名（2019年9月末）
拠点・グループ会社	東京、島根（NaClメディカル）
受賞歴	2019年11月：Forbes JAPAN「日本の起業家ランキング2020」3位 2019年11月：ASPIC IoT・AI・クラウドアワード2019「ベスト社会貢献賞」 2019年1月：日経優秀製品・サービス賞2018「日本経済新聞社賞」 2018年2月：日経デジタルヘルス「ベンチャーが選ぶベンチャーランキング」1位

医師と起業家の共同代表



代表取締役医師

豊田 剛一郎

2015年2月に当社共同代表に就任。医療事典MEDLEYの立ち上げをリードし、正しいオンライン診療の普及を目指した活動に従事しました。現在は事業連携推進室を管掌しています。当社参画前は、医師として聖隷浜松病院、NTT東日本関東病院に勤務し、その後、ミシガン小児病院で脳研究を行い、マッキンゼー・アンド・カンパニーに勤務しました。東京大学医学部を卒業しています。著書に「ぼくらの未来をつくる仕事」

代表取締役社長

瀧口 浩平

個人的な医療体験から医療への課題意識を強め、メドレーを設立。当社におけるCEOを務め、M&Aや新規事業開発を担当する社長室と内部監査部を管掌しています。

当社を設立する前は、当時17歳で米国法人Gemeinschaft, Inc.を設立し、国内外の市場調査/統計調査などに従事しました。

インターネット分野と専門サービスのバックグラウンドを有する経営陣

取締役

平山宗介

2016年1月、当社取締役に就任。医療プラットフォーム事業を推進し、現在はCTO兼プロダクト戦略室長を務めています。当社参画前は、日立ソフトウェアエンジニアリング株式会社、グリー株式会社を経て株式会社リブセンスCTOに従事しました。未踏ソフトウェア創造事業に採択されています。

取締役

石崎洋輔

2015年4月、当社取締役に就任。人材プラットフォーム事業の成長を牽引し、現在はCOOとして事業を管掌しています。当社参画前は、株式会社はてなを経て、グリー株式会社でメディア部の部長、子会社社長などを務めました。

取締役

田丸雄太

2016年5月、当社に入社し法務統括責任者としてオンライン診療事業開発に従事した後、2018年1月に取締役に就任。コーポレート本部を管掌しています。当社参画前は、ポールヘイスティングス法律事務所・外国法共同事業、ホワイト&ケース法律事務所においてM&A、事業提携などのクロスボーダー企業法務に従事していました。東京大学法学部を卒業し、弁護士資格を保有しています。

取締役

河原亮

2016年7月、当社取締役に就任。CFOとして財務、分析、投資家向け広報など会社全体の財務活動に従事しています。当社参画前は、JPモルガン証券株式会社にて、国内外の資金調達業務及びM&Aアドバイザリー業務に従事。東京大学工学部を卒業しています。

社外取締役

古谷昇

2018年3月、当社の社外取締役に就任。古谷はボストン・コンサルティング・グループにてシニア・ヴァイス・プレジデントを務め、株式会社ドリームインキュベータを創業し代表取締役に務めました。現在はコンビ株式会社、株式会社ジズホールディングス、サンバイオ株式会社、ビルコム株式会社、株式会社イノフィスの社外取締役に務めています。東京大学工学部を卒業し、東京大学大学院工学系研究科、スタンフォード大学院経営工学修士課程を修了しています。

社外取締役

高野秀敏

2009年6月、創業時より当社の社外取締役に務めています。高野は株式会社インテリジェンスにて人材紹介事業の立ち上げに携わり、その後、株式会社キープレイヤーズを設立し代表取締役に就任。東北大学経済学部を卒業しています。

医療ヘルスケアにおけるデジタル活用の必然性

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。



医療ヘルスケアの未来をつくる会社

メドレーは、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。

医療福祉をはじめとする計画経済領域では、規制や需給調整による影響から自由経済領域と比較して複雑な産業になりやすく、テクノロジー活用が遅れています。その結果、産業のポテンシャルを活かしきれていないと私たちは考えます。インターネットを始めとする情報技術を活用し、満たされていない実需に貢献していきます。

人材プラットフォーム事業

医療ヘルスケア領域における日本最大級の人材採用システム「ジョブメドレー」とその周辺事業を運営しています。従事者と事業所のよりよいマッチングはもちろんのこと、医療ヘルスケア領域の人材不足の解決にむけて、就業していない有資格者の復職と地域偏在の是正に貢献することを目指しています。

医療プラットフォーム事業

日本最大級のオンライン診療システムである「CLINICSオンライン診療」を中核として、患者と医療機関双方にとって、テクノロジーの恩恵を受けることのできるプラットフォームづくりに注力しています。患者のための医療情報サービス「MEDLEY」など、生活者に向けた適切な情報提供の領域にも取り組んでいます。



財務ハイライト

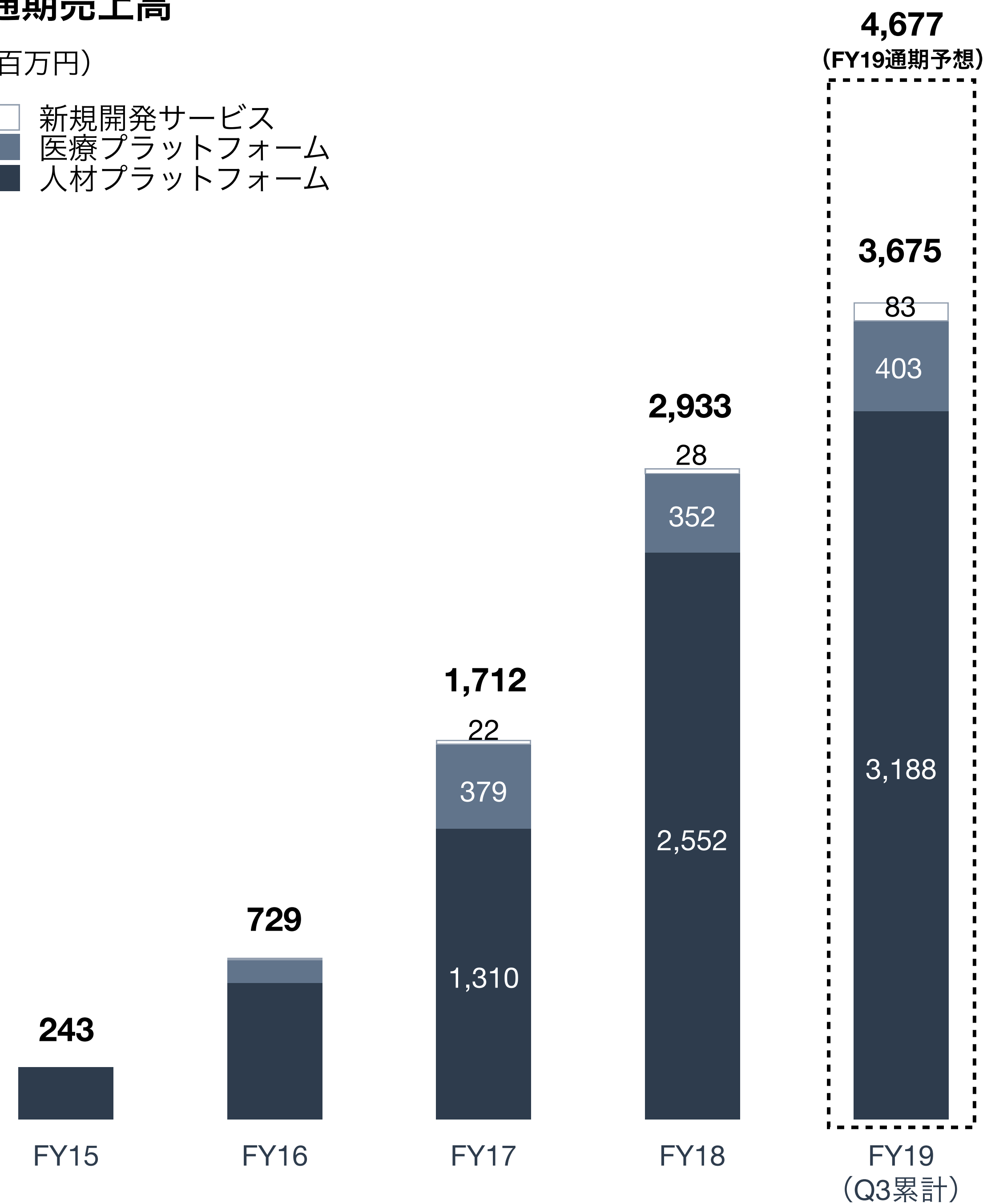
高い売上高成長率を継続

積み上げ型のビジネスモデルが継続的な高成長に寄与し、直近4期の売上高CAGR（FY15-18）は+129%を実現しています。人材プラットフォーム事業では、年度の始まりである4月に採用決定者の入職が増える傾向があり、第2四半期に売上高が偏重します。

通期売上高

(百万円)

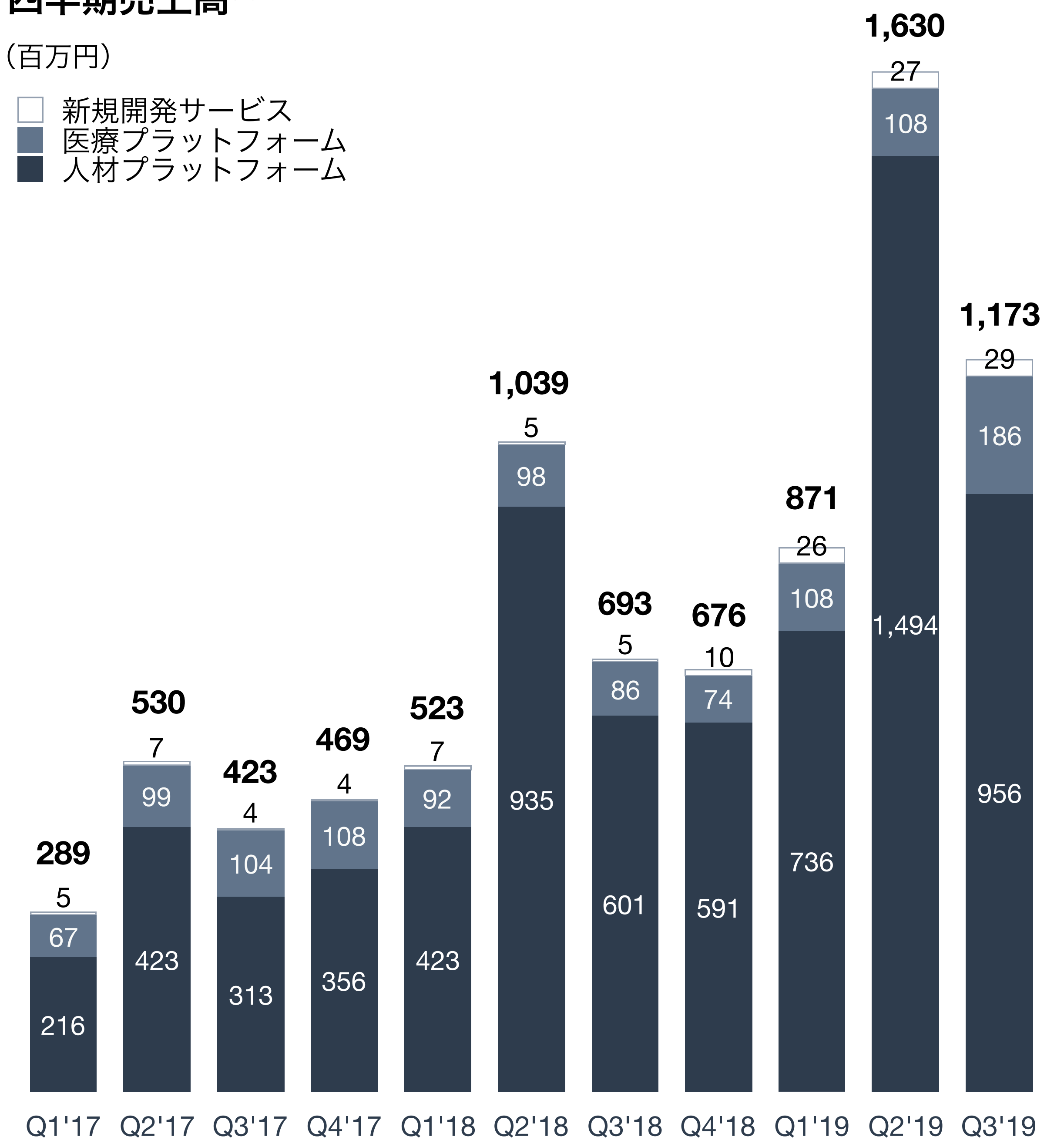
- 新規開発サービス
- 医療プラットフォーム
- 人材プラットフォーム



四半期売上高⁽¹⁾

(百万円)

- 新規開発サービス
- 医療プラットフォーム
- 人材プラットフォーム



(1) 人材プラットフォーム事業の売上高は、採用決定者の入職日を基準に計上

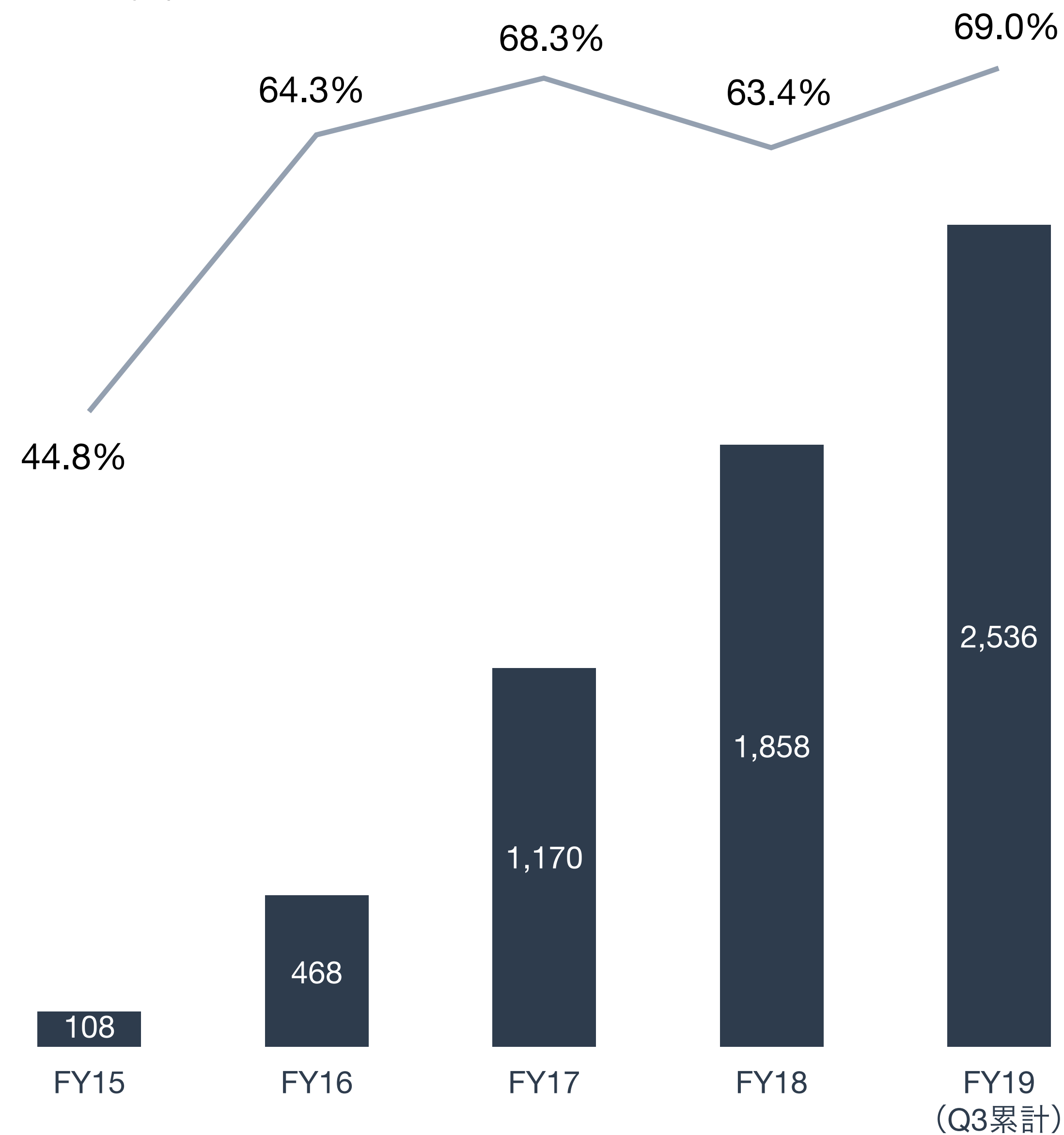
売上総利益も増加させつつ、積極的な投資活動を実施

高い売上総利益率を実現し、売上総利益額も高成長しています。キャッシュ・フローについては営業キャッシュ・フローが黒字化しています。

売上総利益

(百万円)

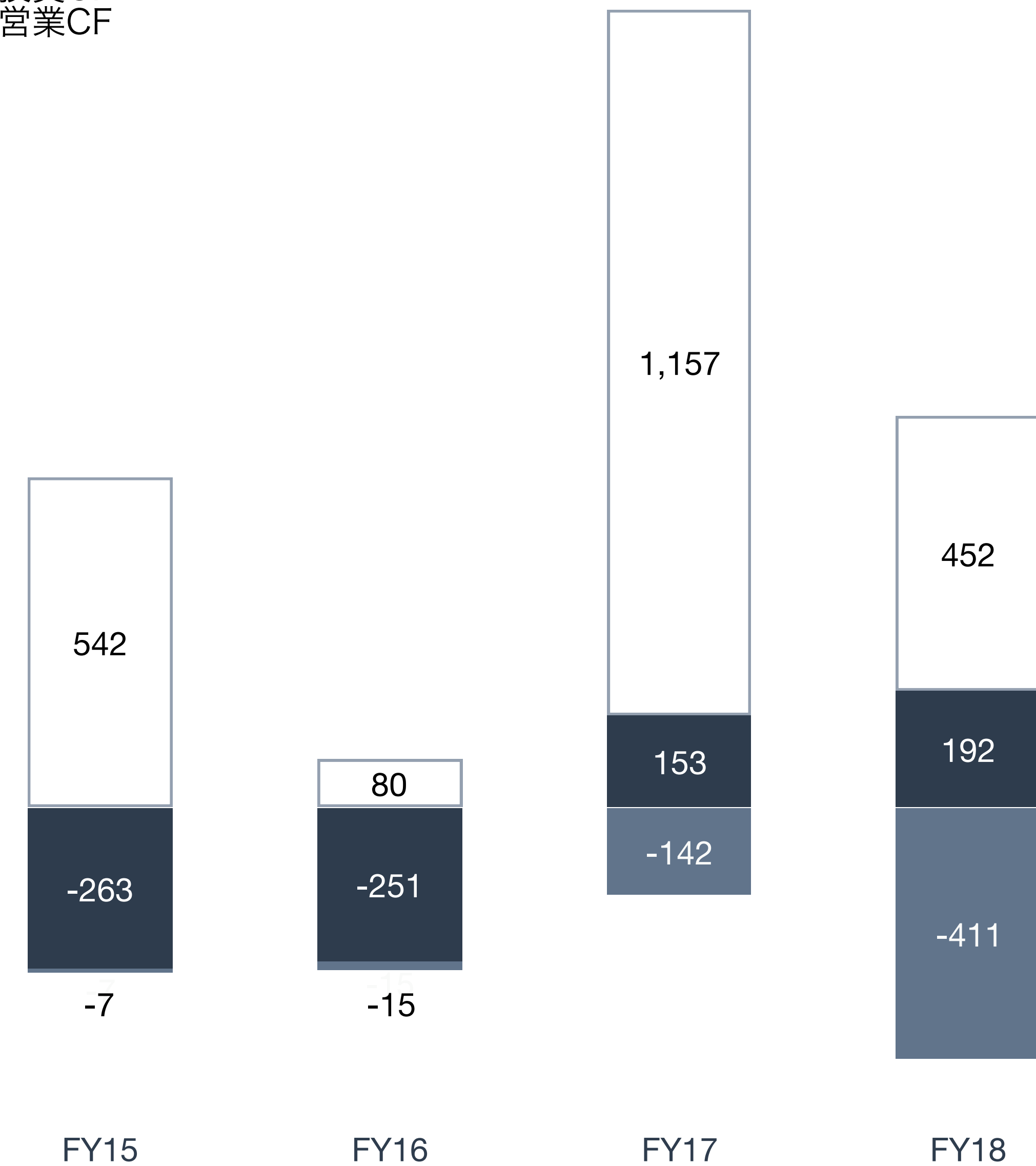
- 売上総利益率
- 売上総利益



キャッシュ・フロー

(百万円)

- 財務CF
- 投資CF
- 営業CF



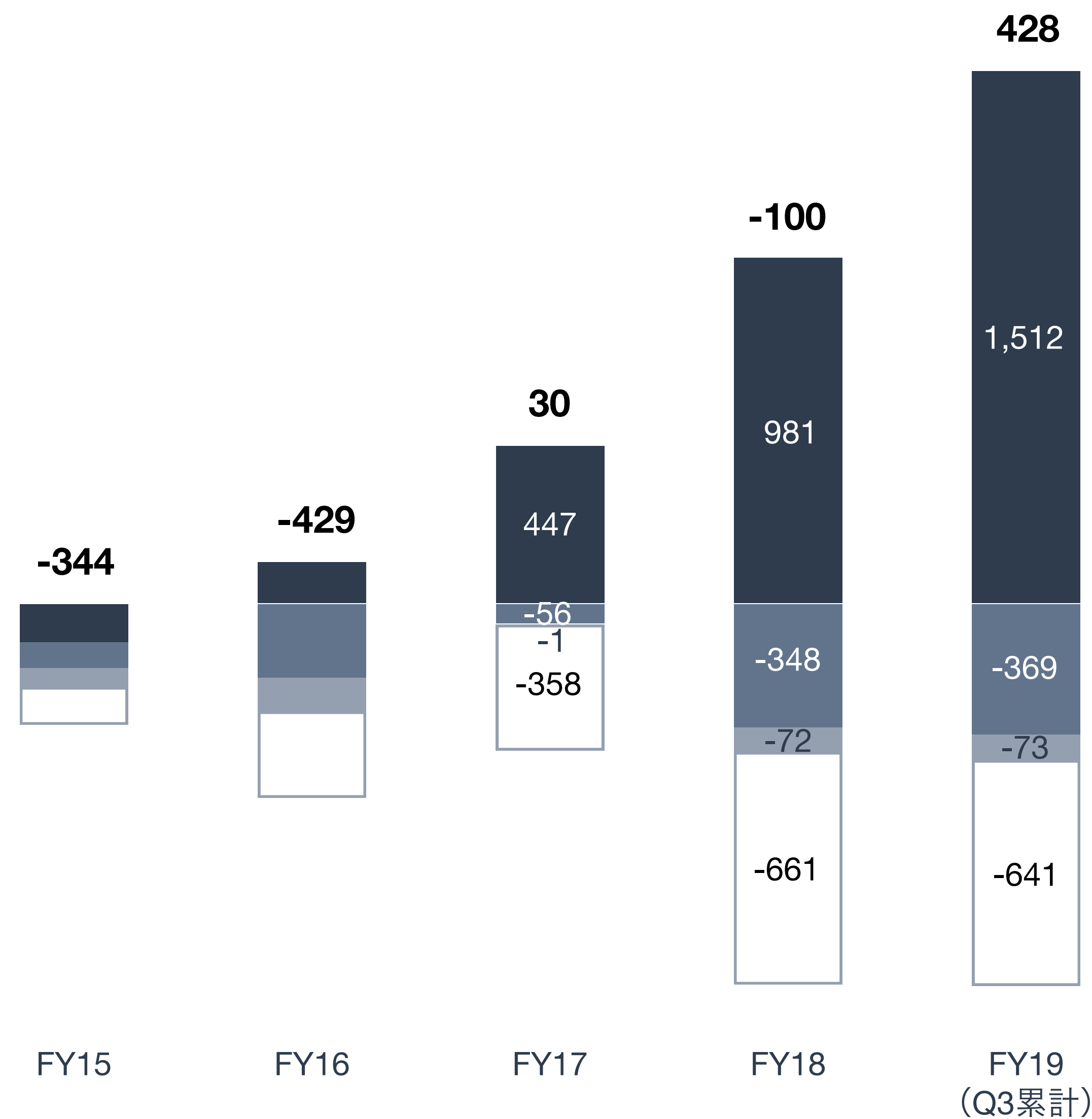
人材プラットフォーム事業は利益拡大を継続、その他事業へ積極的な投資を実施

人材プラットフォーム事業が事業利益の拡張フェーズとなっており、医療プラットフォーム事業及び将来に向けた新規開発サービスがシードフェーズとなっています。

通期営業利益

(百万円)

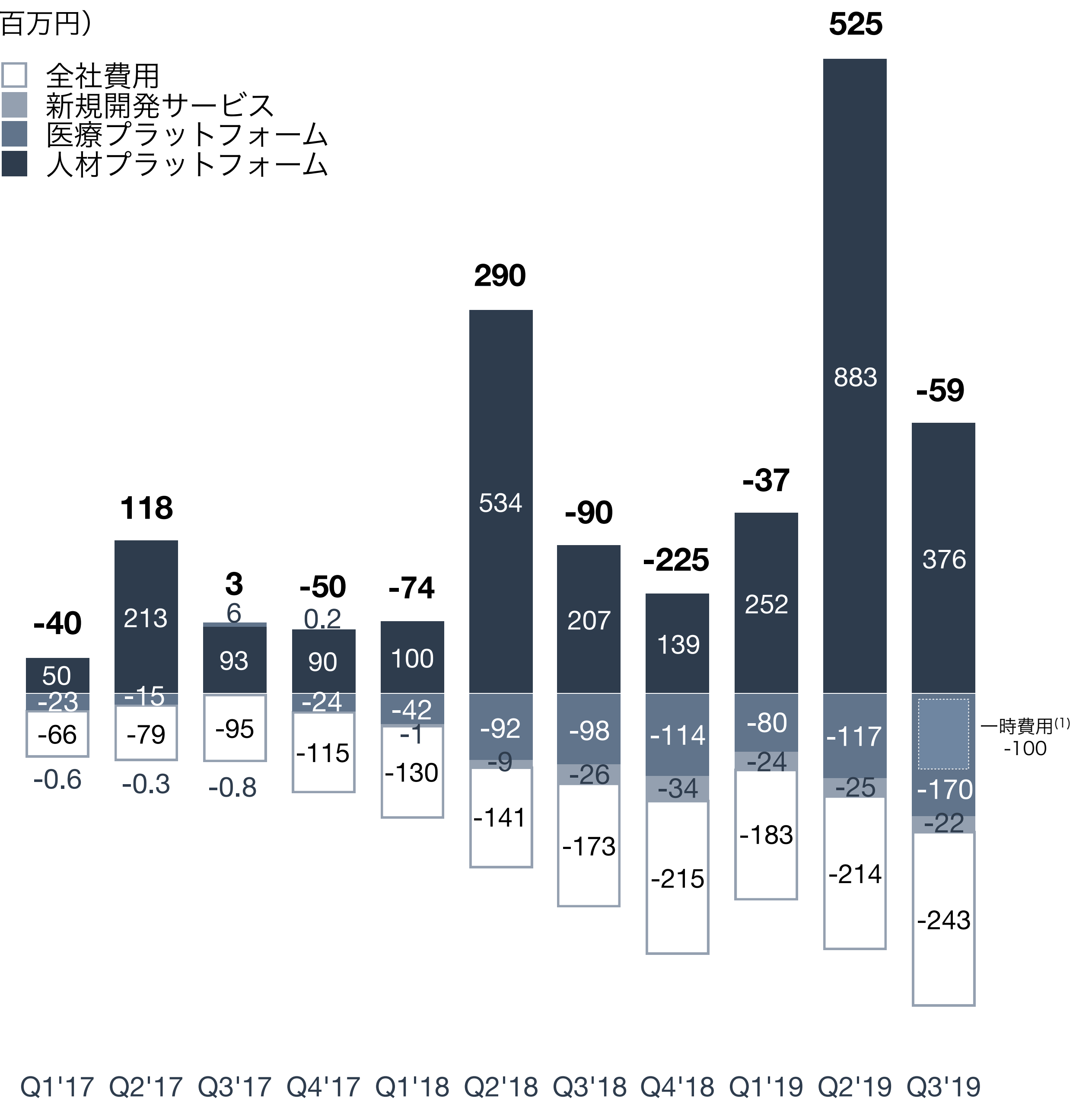
- 全社費用
- 新規開発サービス
- 医療プラットフォーム
- 人材プラットフォーム



四半期営業利益

(百万円)

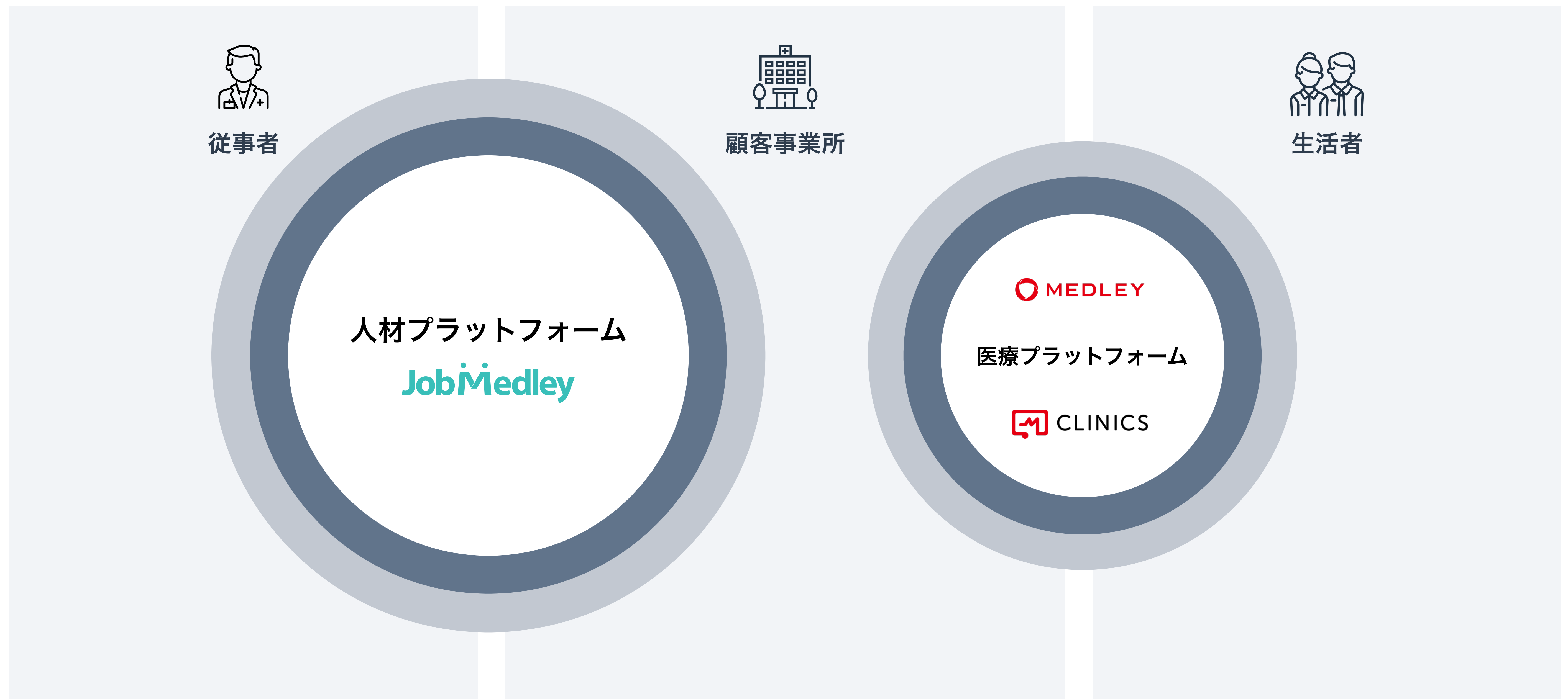
- 全社費用
- 新規開発サービス
- 医療プラットフォーム
- 人材プラットフォーム



(1) 医療プラットフォーム事業における新機能の追加を目的としたソースコードの取得費用を計上

顧客事業所向けにSaaS型のサービスを提供

当社は、顧客事業所に対してSaaS型のサービスを提供することを中心に収益を上げています。医療ヘルスケア領域は、中小規模の事業所が多く、どのサービスも同一の意思決定者に依存しています。顧客事業所の外部との接点を中心にデジタル活用を推進していきます。

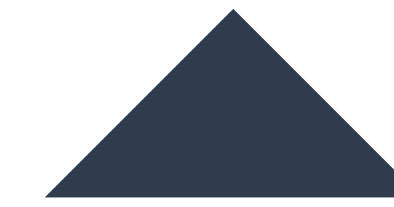


長期でのフリーキャッシュ・フローの最大化を目指す

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。売上高成長のために、具体的には「顧客事業所数の最大化」と「ARPUの継続改善のための顧客利用率の向上・品揃え強化」を中心に成長投資を行います。

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)

主要KPI

顧客事業所数の最大化

×

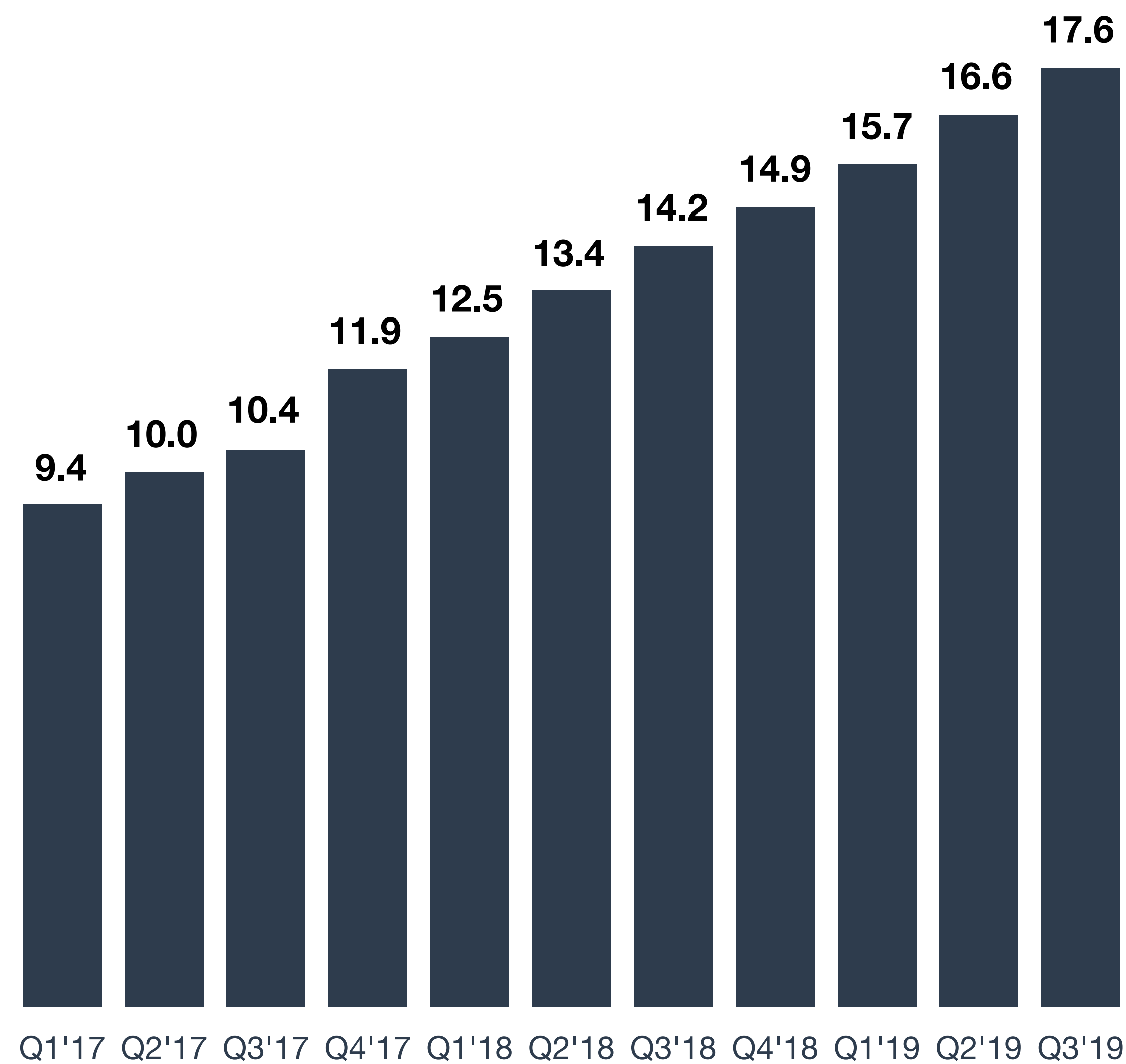
ARPUの改善
(顧客利用率の向上/品揃えの強化)

顧客事業所数及びARPUは堅調に増加

顧客事業所数及びARPUを継続的に増加させており、今後も投資を継続していきます。
 人材プラットフォーム事業は、前述のとおり第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⁾

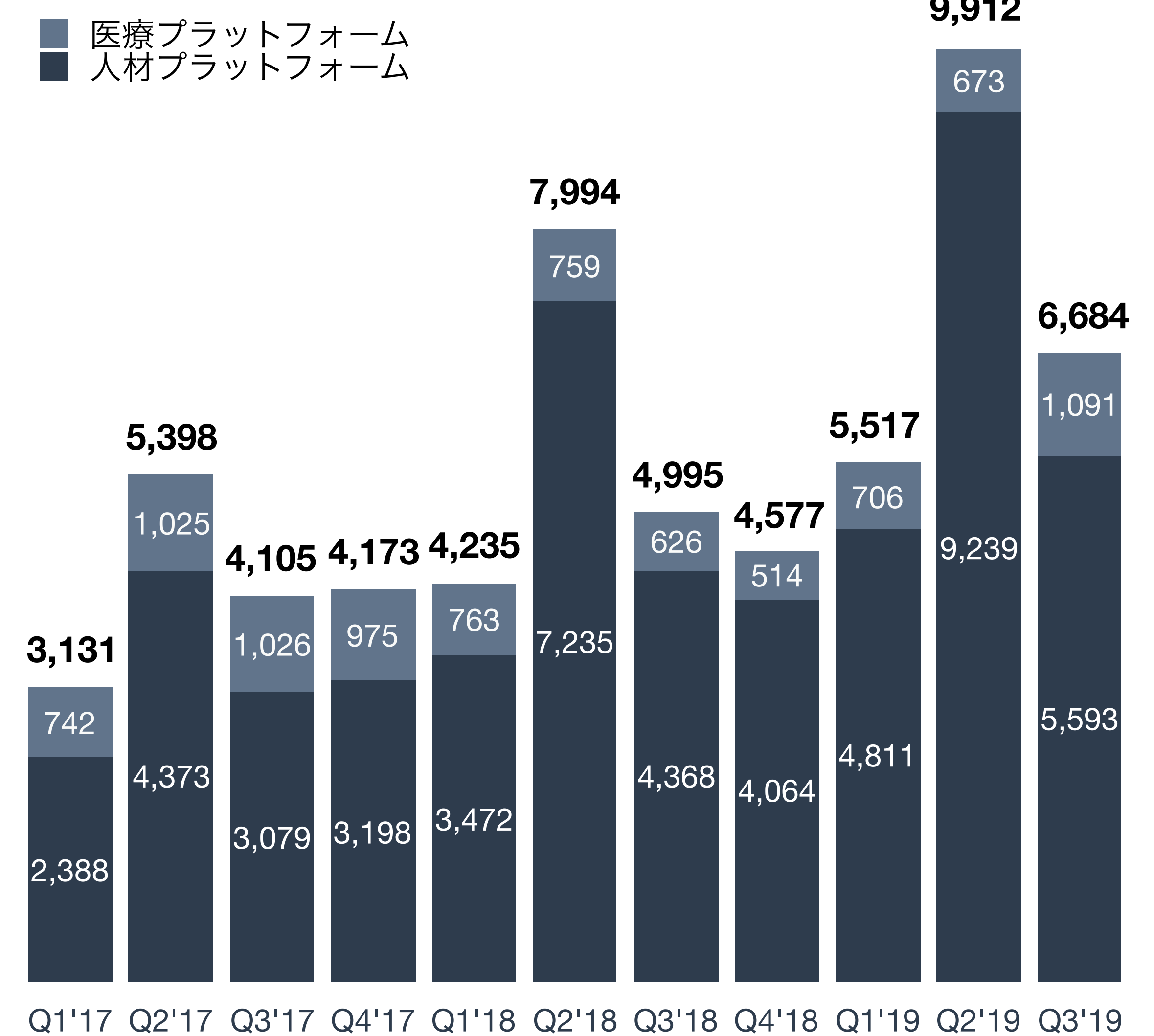
(万件)



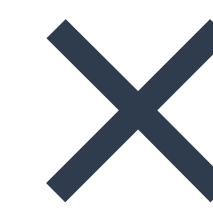
(1) 人材プラットフォーム・医療プラットフォーム事業の顧客数の合計

ARPU⁽²⁾

(円)



(2) ARPU=四半期売上高÷期間平均事業所数 (人材プラットフォーム・医療プラットフォーム事業の顧客数の合計)
 内訳のARPUは、各事業の四半期売上高÷人材プラットフォーム・医療プラットフォーム事業の顧客数の合計



事業概要

JobMedley

ジョブメドレー

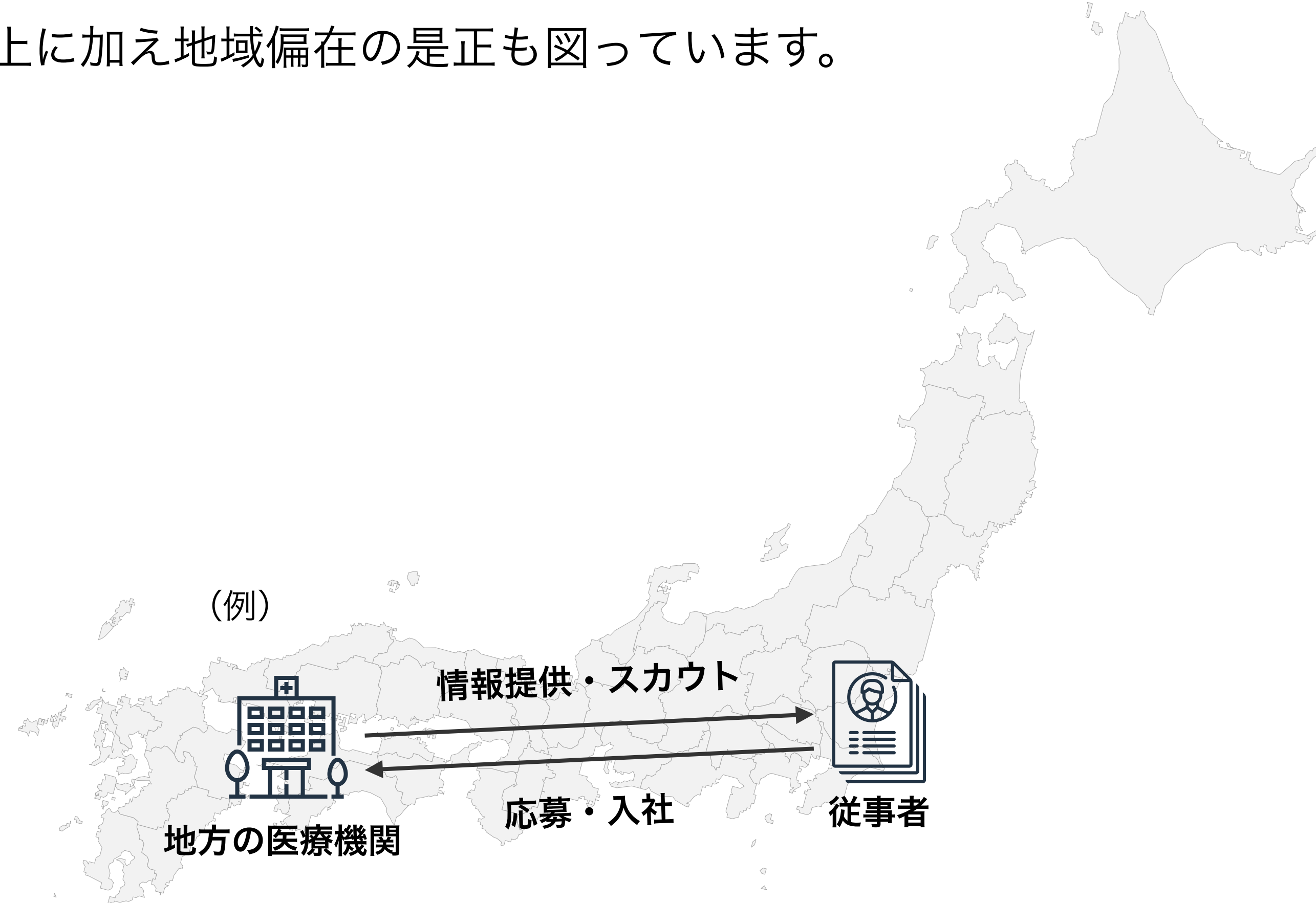
① 人材プラットフォーム事業



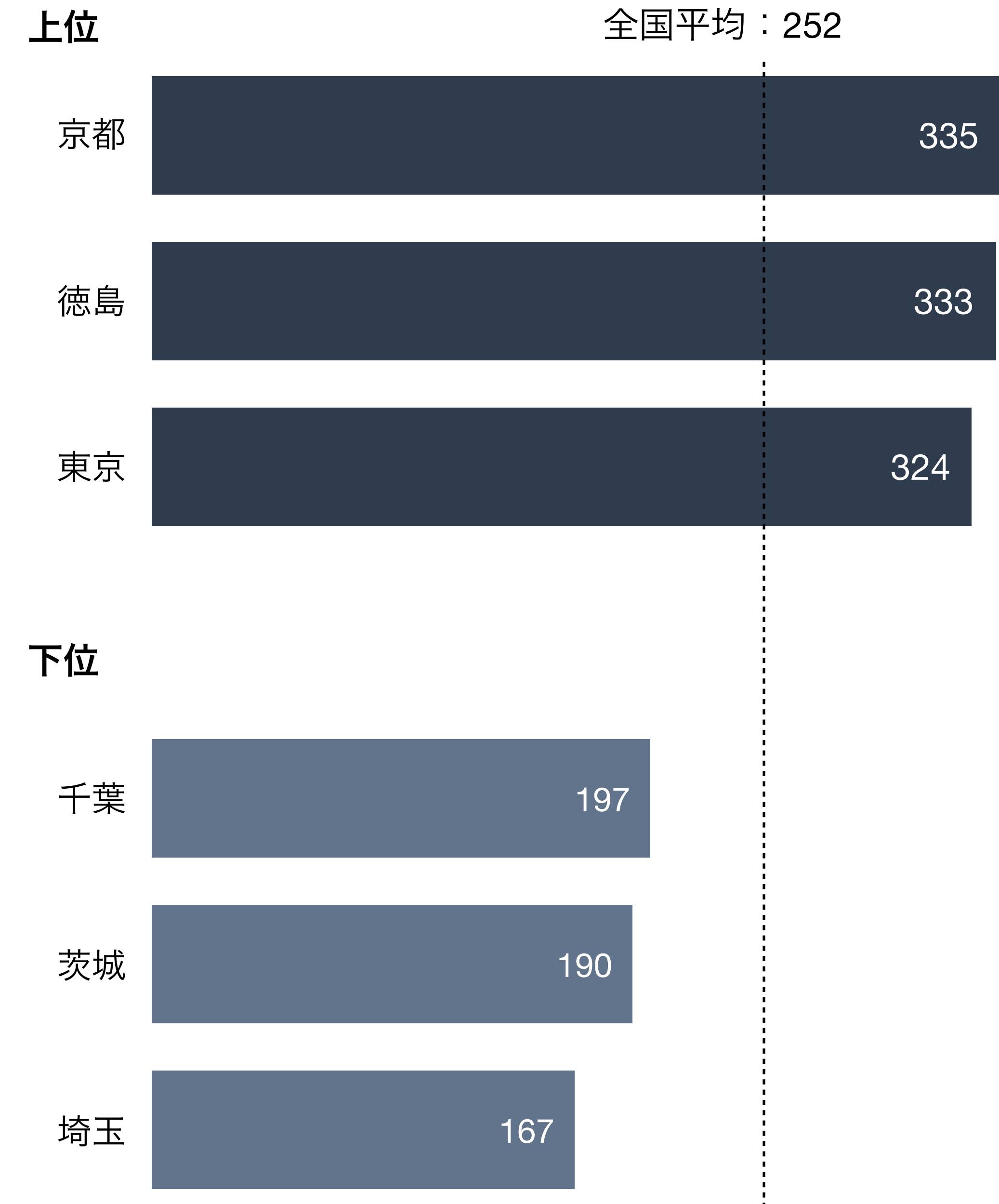
有資格者就労率と地域偏在が課題

日本においては、高齢化社会の進行とともに医師や看護師をはじめとする医療の担い手不足や地域偏在等が課題に挙げられ、医療従事者の需要はますます高まっています。

当社は有資格者就労率と地域偏在の課題に挑戦しています。当社の人材プラットフォームは、パートタイム求人等も多く取り扱うことで有資格者就労率を高めることに寄与しています。また、医療機関が遠方の医療従事者に情報提供やスカウトを直接行うことで、有資格者就労率の向上に加え地域偏在の是正も図っています。



人口10万人あたり医師数⁽¹⁾

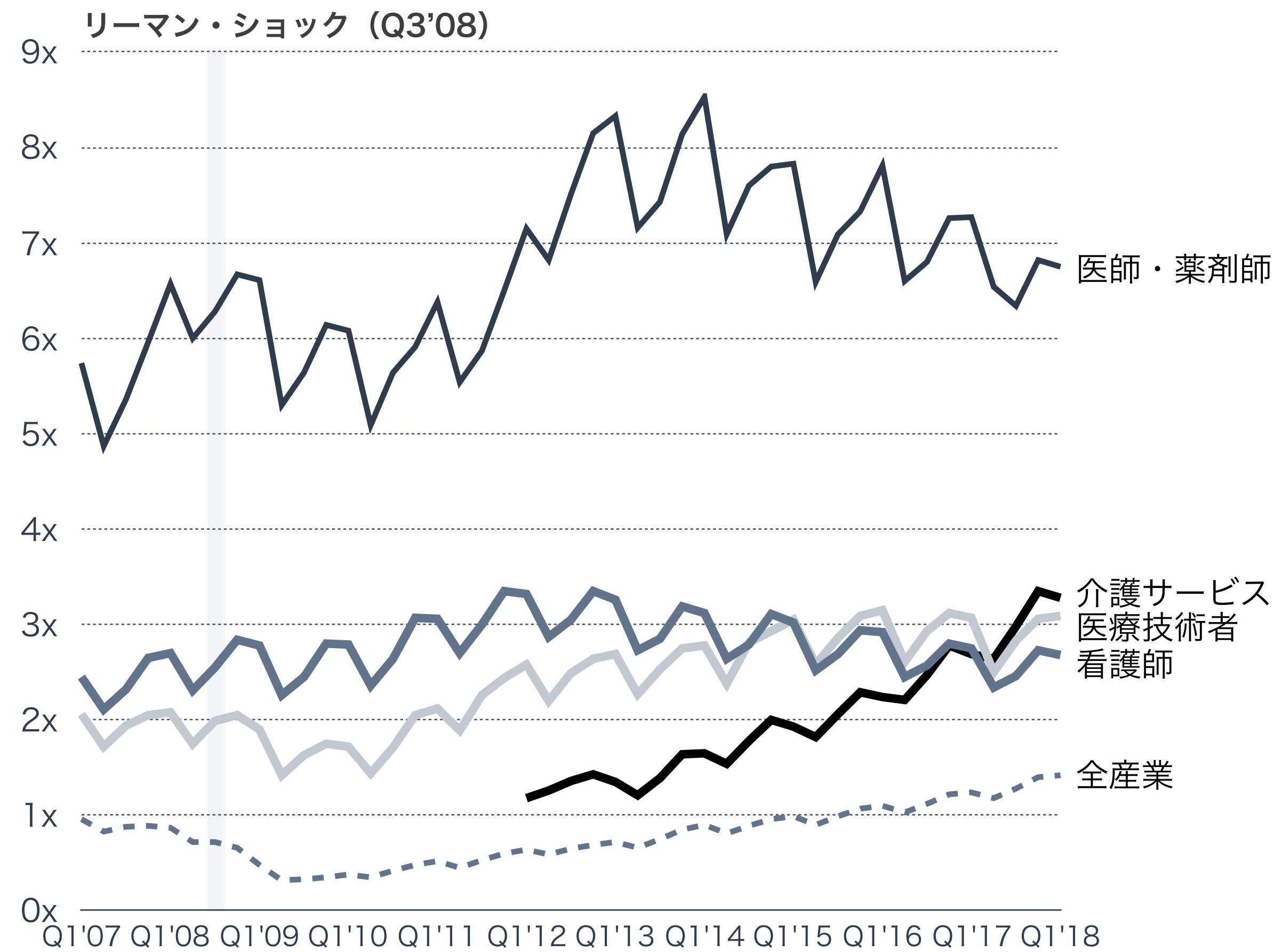


(1) 厚生労働省「平成28年（2016年）医師・歯科医師・薬剤師調査の概況」より
上位及び下位3都道府県のデータを抜粋して記載

安定した高い需要が続く医療ヘルスケア人材市場

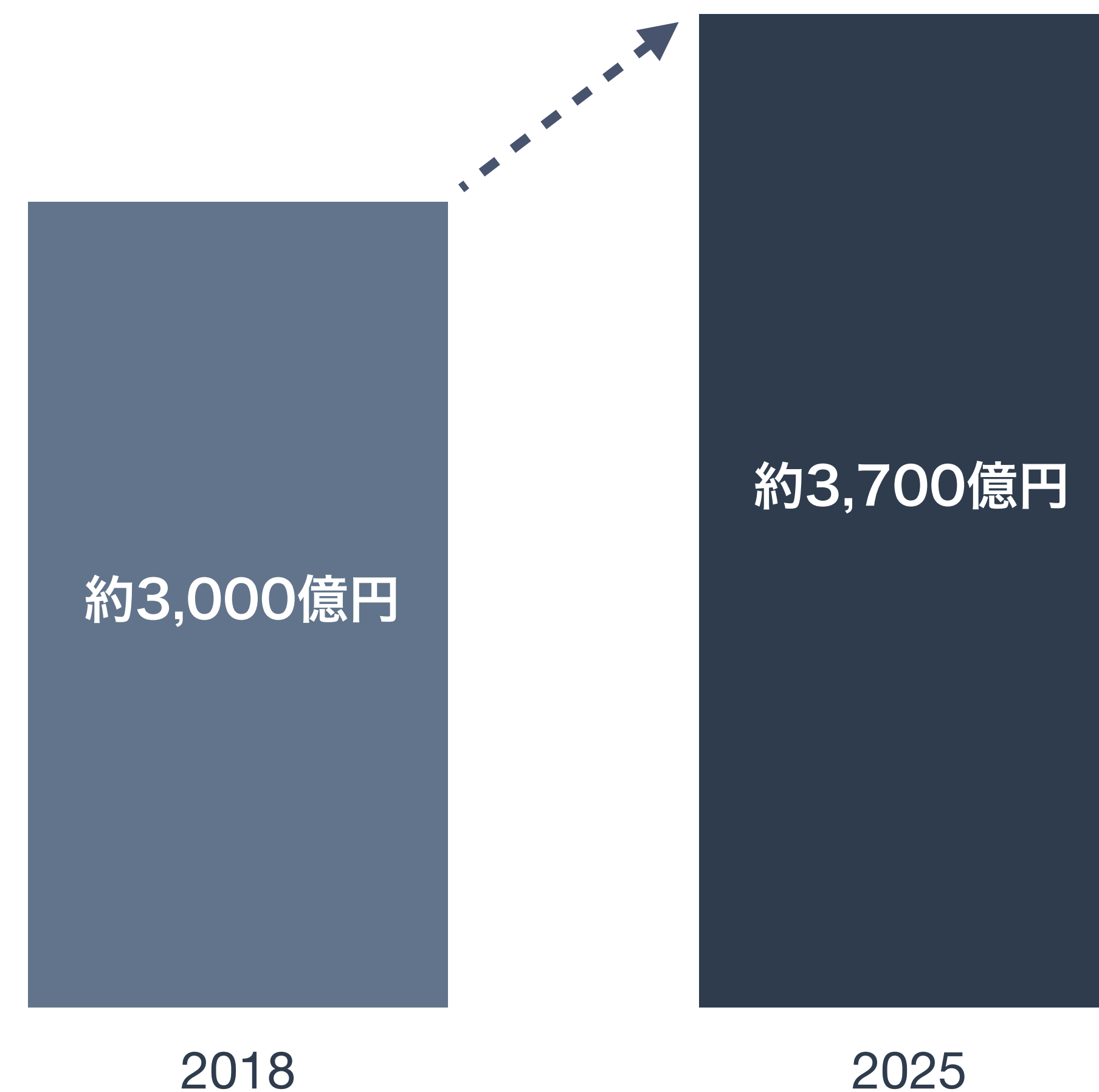
医療ヘルスケア業界は、全産業平均と比べて景気に左右されず数倍高い有効求人倍率で推移しており、慢性的な人材不足という課題を抱えています。当該人材市場の規模は現在、当社の単価換算ベースで約3,000億円であり、今後、医療費の増大に合わせて人材採用ニーズも拡大することが予想されるため、2025年には約3,700億円以上の市場規模が見込まれます。

有効求人倍率の産業間比較⁽¹⁾



(1) 厚生労働省、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⁾

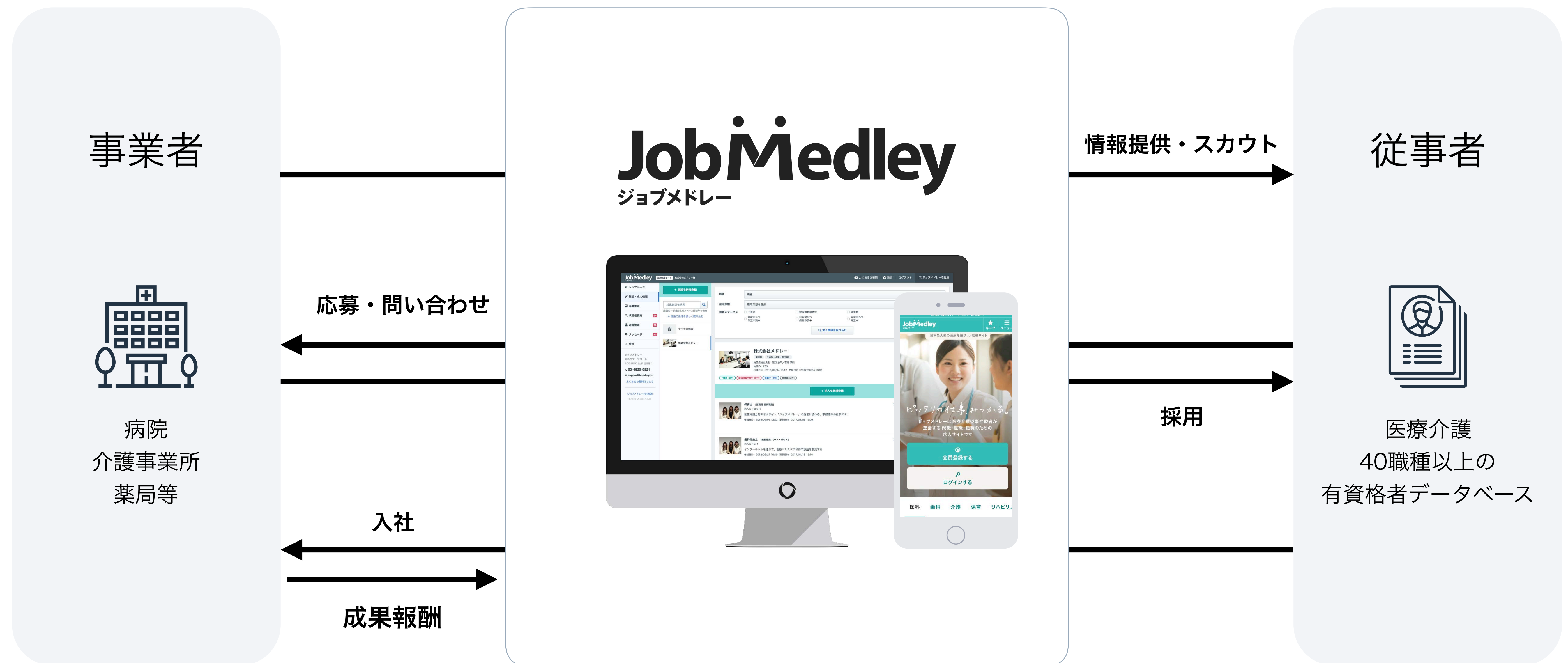


(2) 当社作成

2018年値は、医療ヘルスケア領域の従事者人口約700万人のうち、2016年度雇用動向調査結果の「医療・福祉」に該当する職種の年間平均入職率（約15%＝約100万人）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。2025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2018年対比の医療費の伸び率を乗じた値。

医療ヘルスケア領域における成果報酬型の人材採用システム

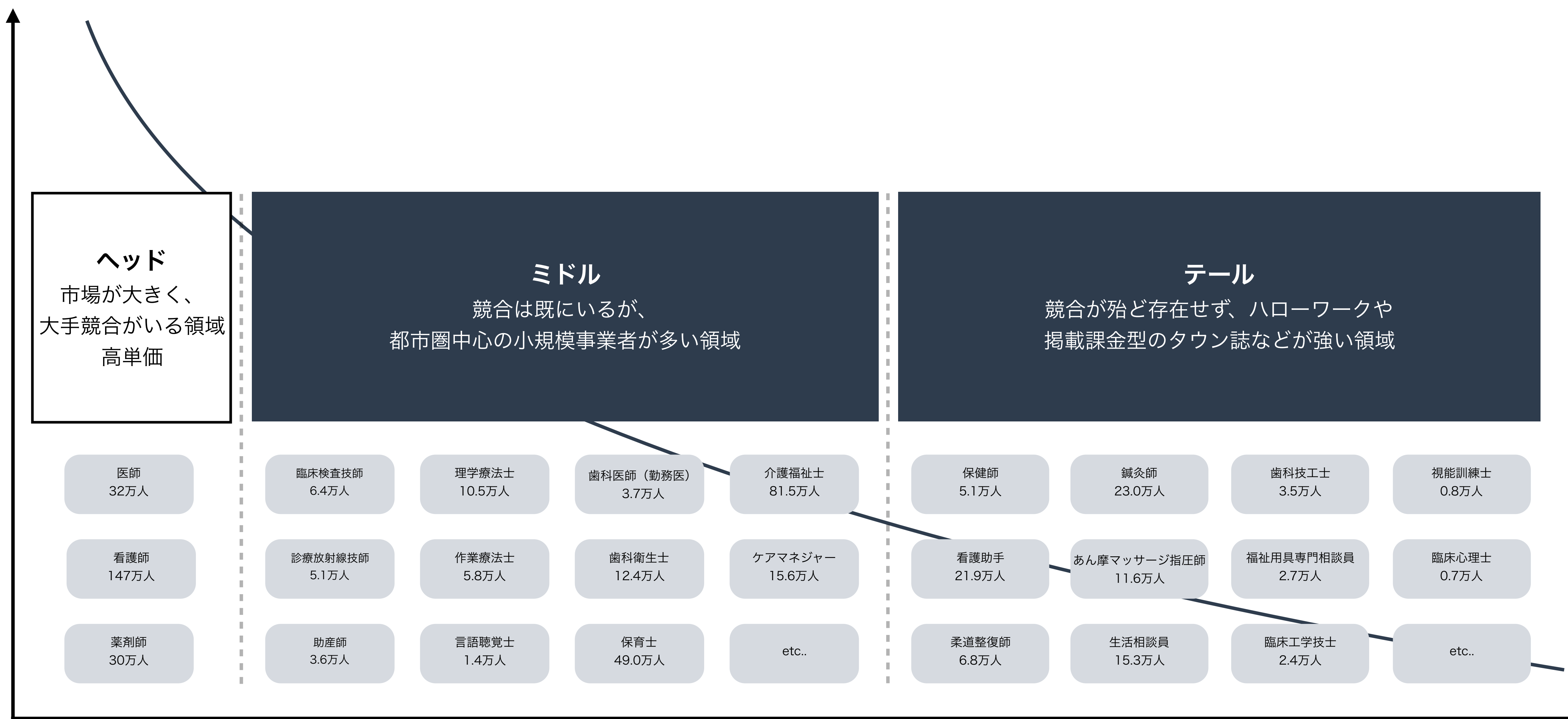
ジョブメドレーは、医療機関を中心に介護・保育・ヘルスケアなどの周辺事業者が利用する人材採用システムです。事業者は40職種以上の求人情報を掲載することができ、採用が成約した場合に当社へ成果報酬を支払います。なお、職種・雇用形態別に成果報酬の価格を設定しています。



ロングテール構造のミドル・テール領域に強み

約700万人の従事者のうち3割を医師・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7割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。現在では40を超える幅広い職種で50万人を超える従事者が当社サービスに登録しています。

当社の対象領域⁽¹⁾

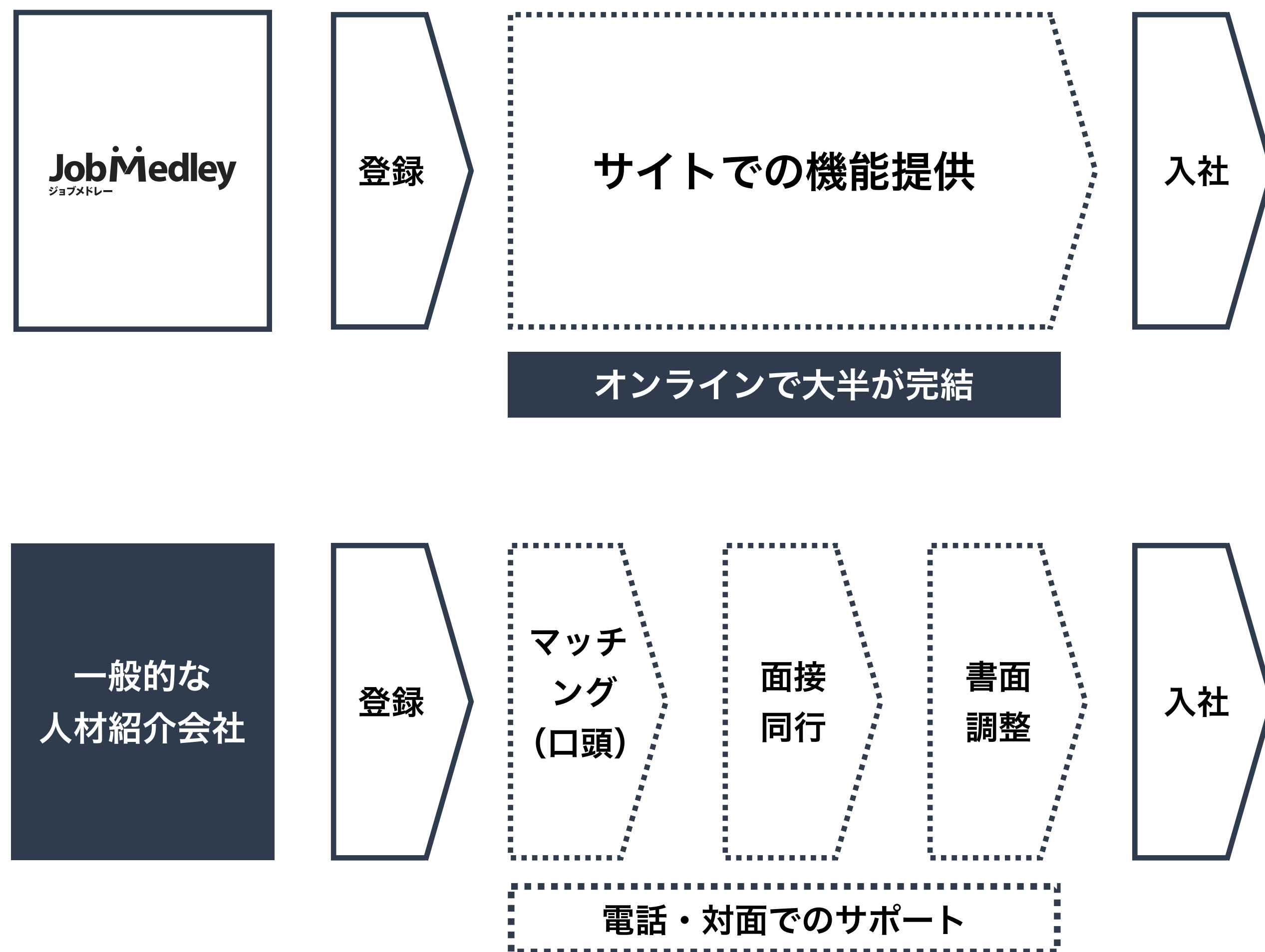


(1) 医師、薬剤師、歯科医師：厚生労働省「平成28年（2016年）医師・歯科医師・薬剤師調査の概況」 | 看護師、助産師、保健師：厚生労働省「平成28年衛生行政報告例（就業医療関係者）の概況」 | 臨床検査技師、診療放射線技師、言語聴覚士、看護助手、臨床工学技士、視能訓練士：厚生労働省「平成26年（2014年）医療施設（静態・動態）調査・病院報告の概況」 | 理学療法士、作業療法士：厚生労働省「医師・看護職員・理学療法士・作業療法士の従業者数について」 | 歯科衛生士、歯科技工士、柔道整復師、鍼灸師、あん摩マッサージ指圧師：厚生労働省「平成28年衛生行政報告例（就業医療関係者）の概況」 | 保育士：厚生労働省「平成28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「平成28年介護サービス施設・事業所調査」「平成28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「平成28年介護サービス施設・事業所調査」 | 臨床心理士：一般社団法人日本臨床心理士会「第7回臨床心理士の動向調査報告書」

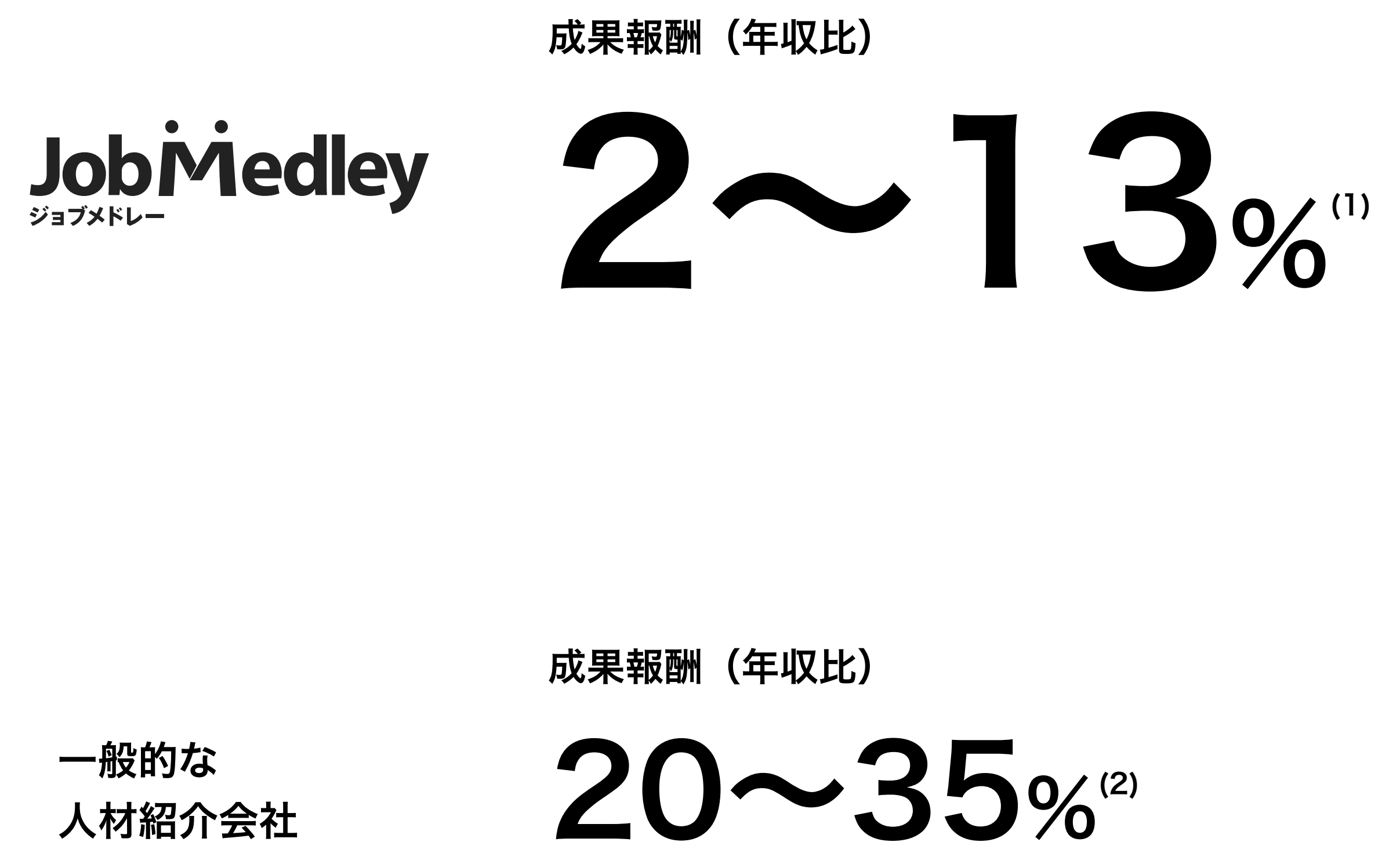
低コスト構造による価格優位性

ジョブメドレーは40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



(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）

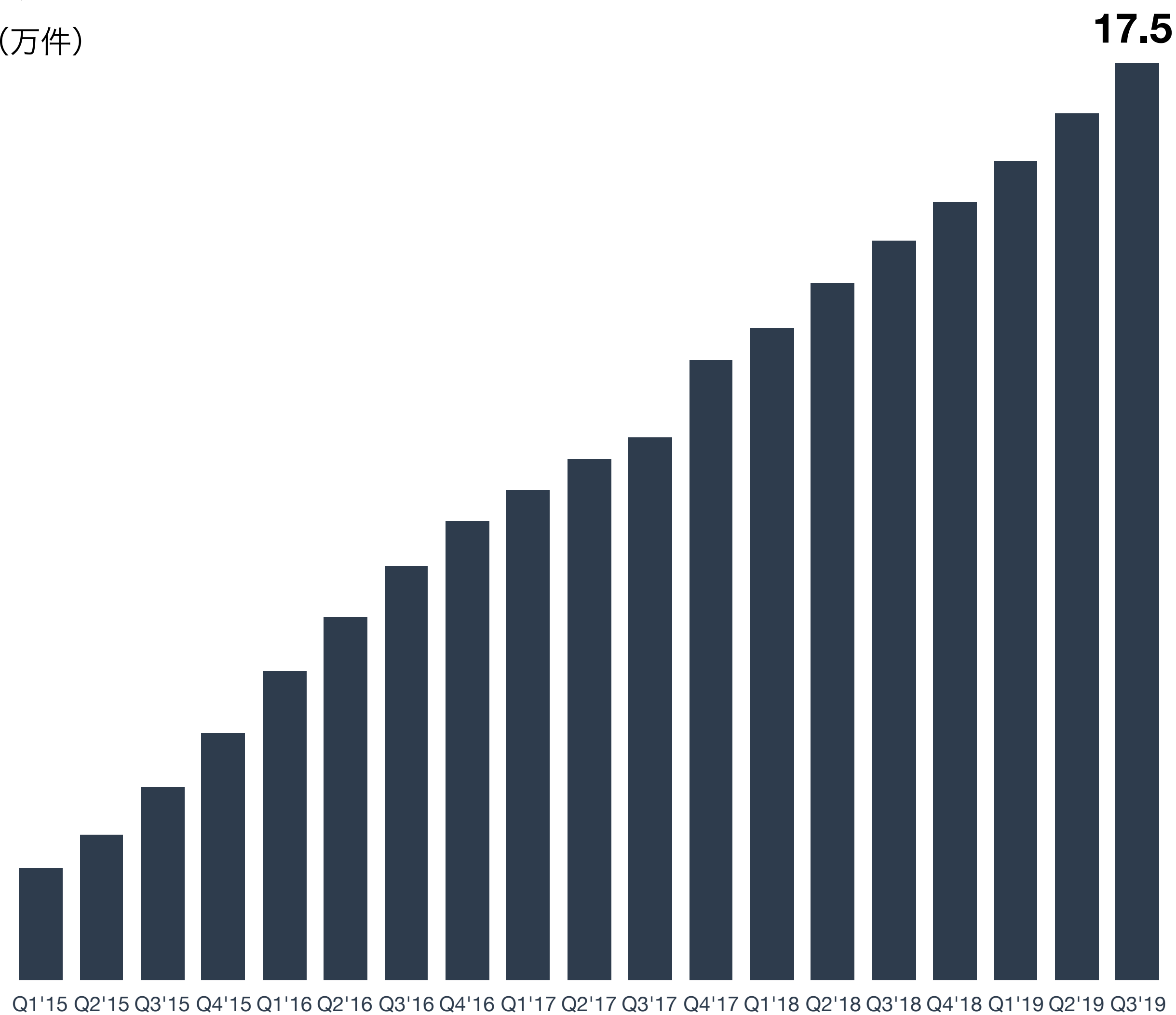
(2) 一般的な人材紹介報酬については、当社が取り扱う40職種の中で、医師、看護師、保育士、理学療法士、歯科医師、介護職等の職種についての人材紹介業の報酬額として多くみられる一般的な額を記載したものと（上記とは異なる報酬額設定方法を採用する人材採用サービスも存在します。）。

コストリーダーシップにより顧客数は日本最大級

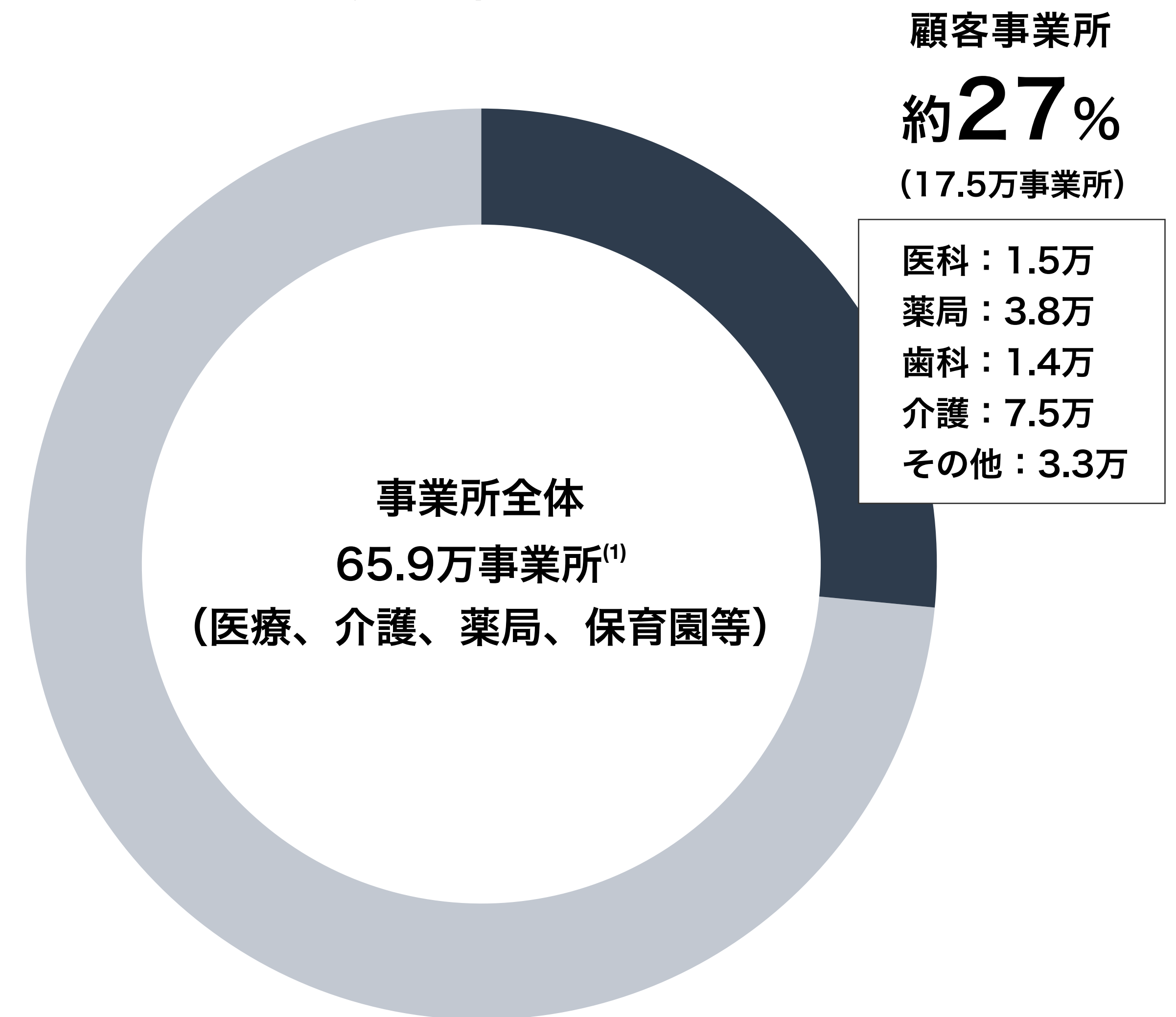
当領域の65.9万事業所⁽¹⁾のうち、現在17.5万事業所と契約しており、顧客の事業所形態は多岐に渡ります。今後も継続して顧客事業所数を増やし、より強い顧客基盤を構築していきます。

顧客事業所数

(万件)



事業所全体に対する顧客化率



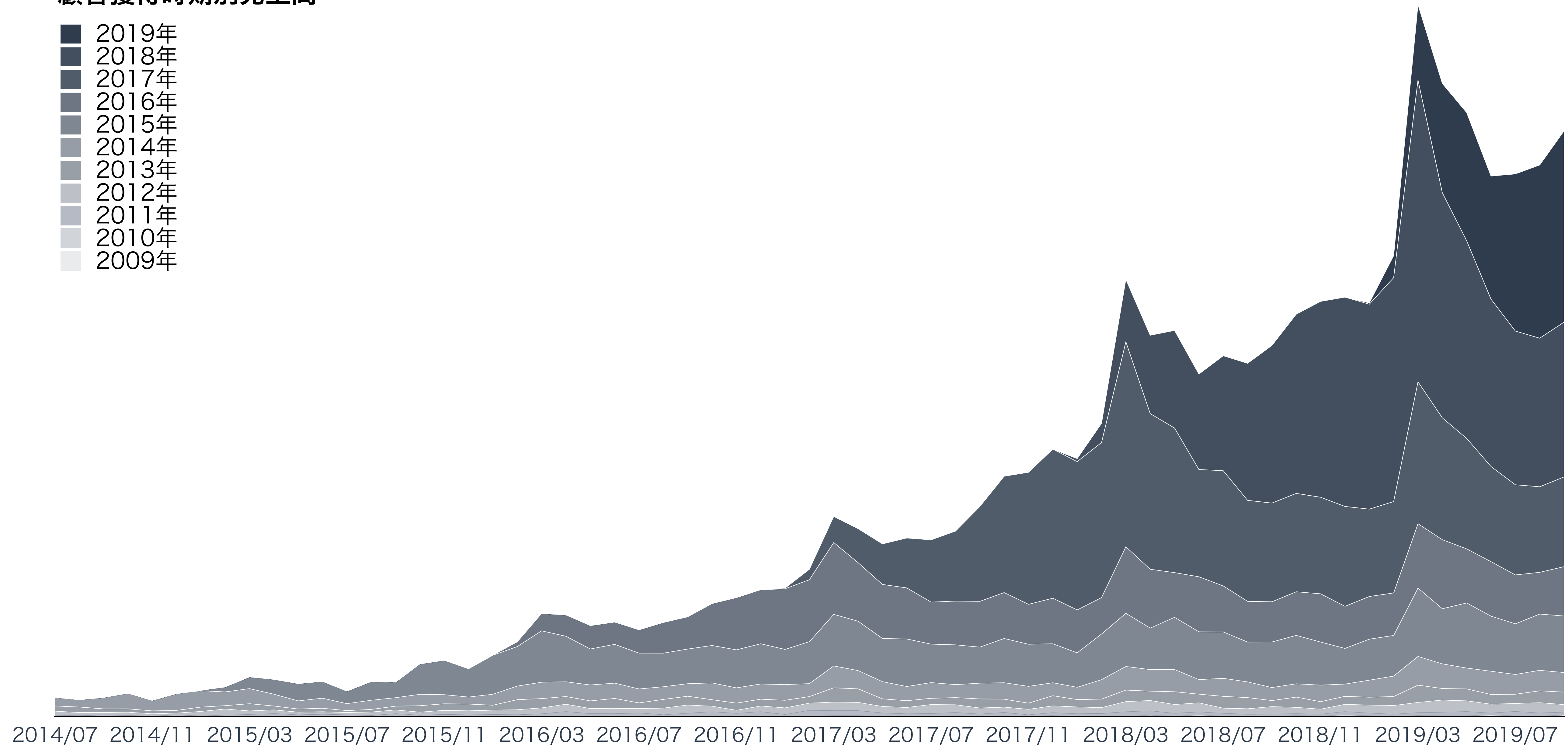
(1) 病院、診療所、歯科診療所・技工所：厚生労働省「医療施設動態調査」より（2016年10月時点）
 介護・福祉事業所：厚生労働省「平成28年介護サービス施設・事業所調査」より（2016年10月時点）
 薬局：厚生労働省「平成28年度衛生行政報告例の概況」（2016年12月時点）
 訪問看護ステーション：全国訪問看護事業協会「平成29年訪問看護ステーション数調査結果」より（2017年4月時点）
 保育園：厚生労働省「保育所等関連状況取りまとめ（平成29年4月1日）」より（2017年4月時点）
 代替医療：厚生労働省「平成28年衛生行政報告例（就業医療関係者）の概況」より（2016年12月時点）

継続利用による安定した顧客基盤

顧客事業所にジョブメ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にはスカウト機能を広く活用いただいているため、従事者の応募率の向上による売上貢献が高まっています。

顧客獲得時期別売上高⁽¹⁾

- 2019年
- 2018年
- 2017年
- 2016年
- 2015年
- 2014年
- 2013年
- 2012年
- 2011年
- 2010年
- 2009年



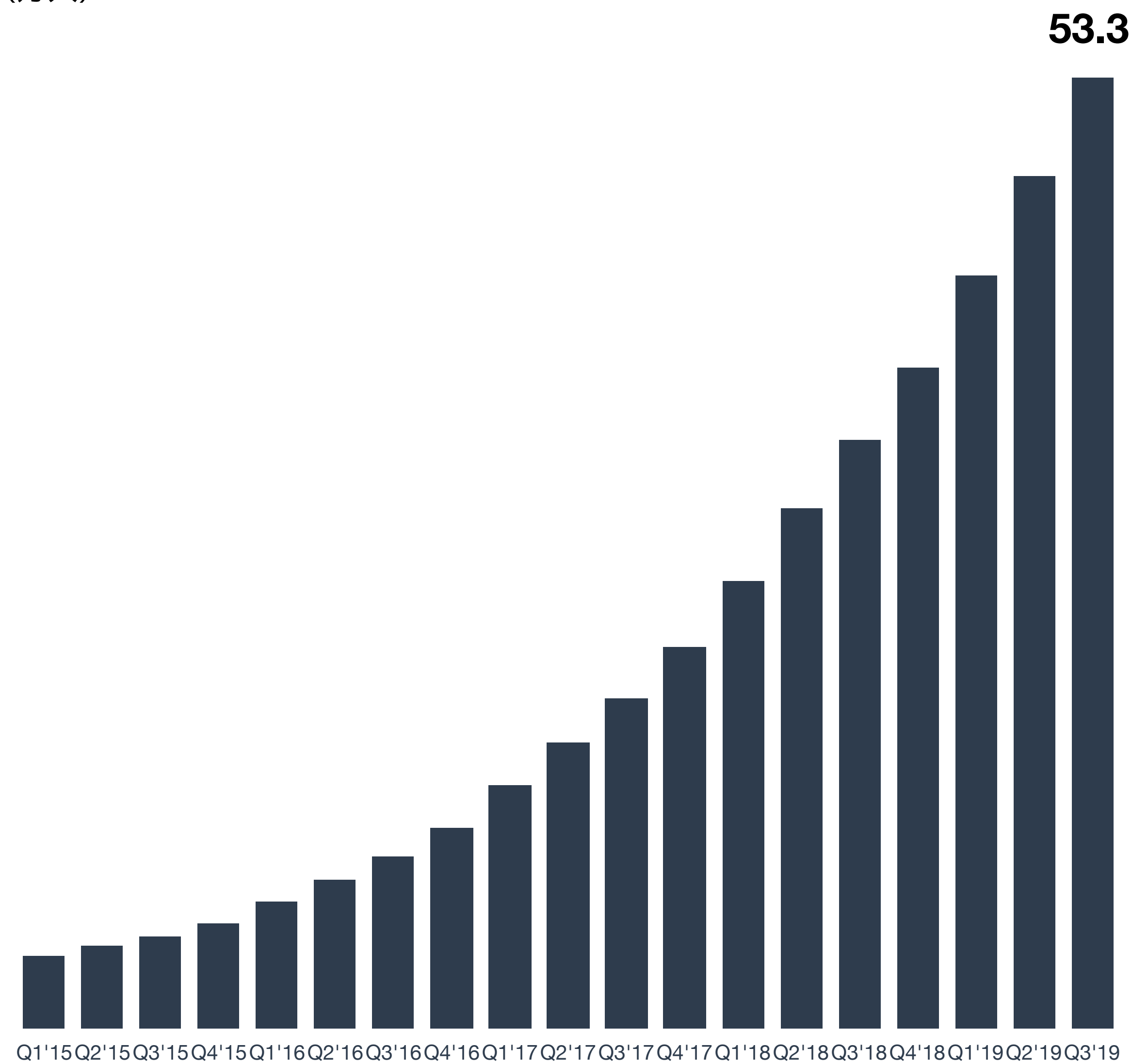
(1) 顧客事業所の月別受注売上高より作成

従事者会員基盤を活用し、ダイレクトリクルーティングを加速

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）が有効であると考えます。事業所の知名度や地域に関わらず採用機会を多く創出するため、従事者会員の獲得と合わせてスカウト機能の利用啓発を推進しています。

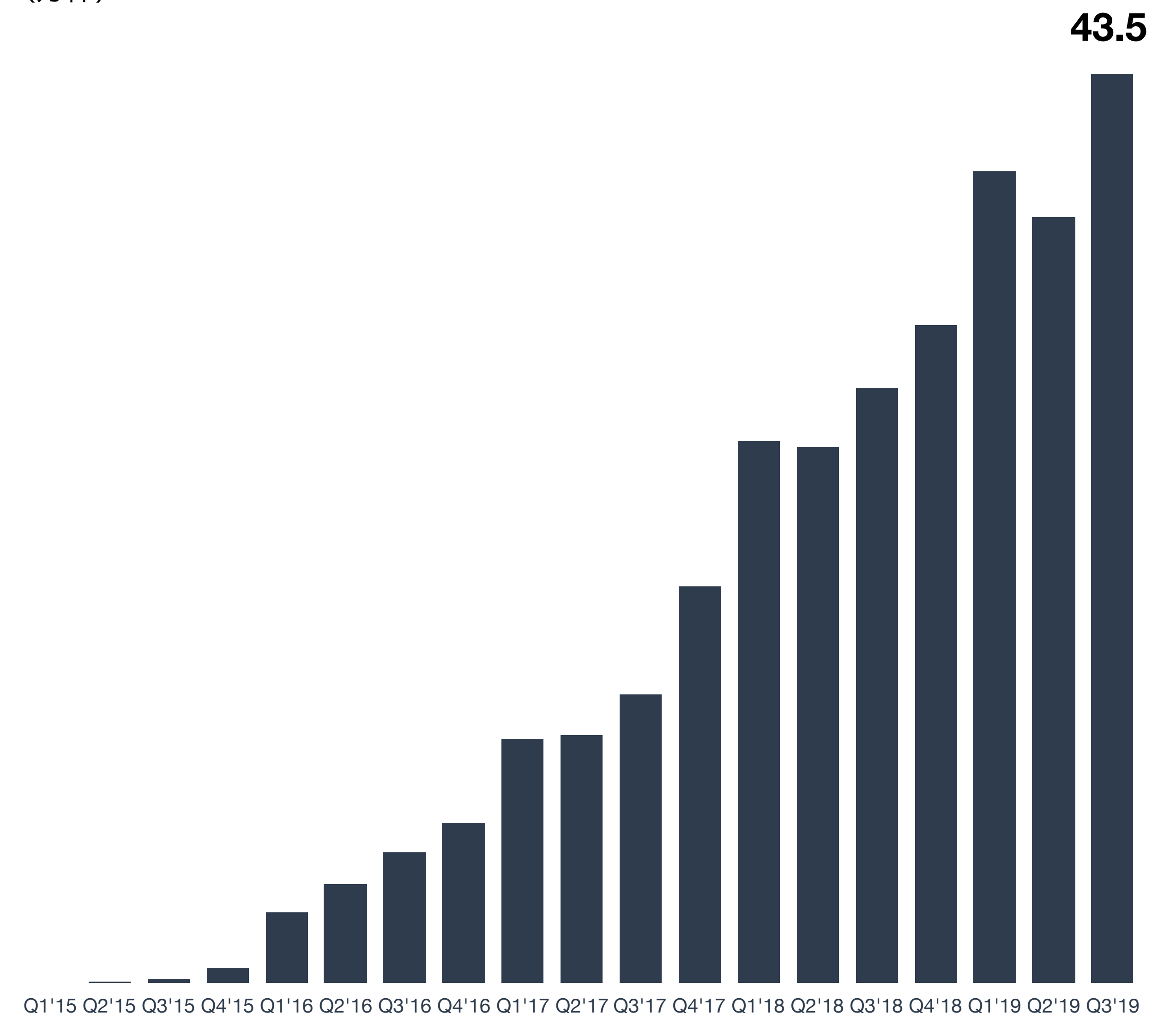
従事者会員数の推移

(万人)



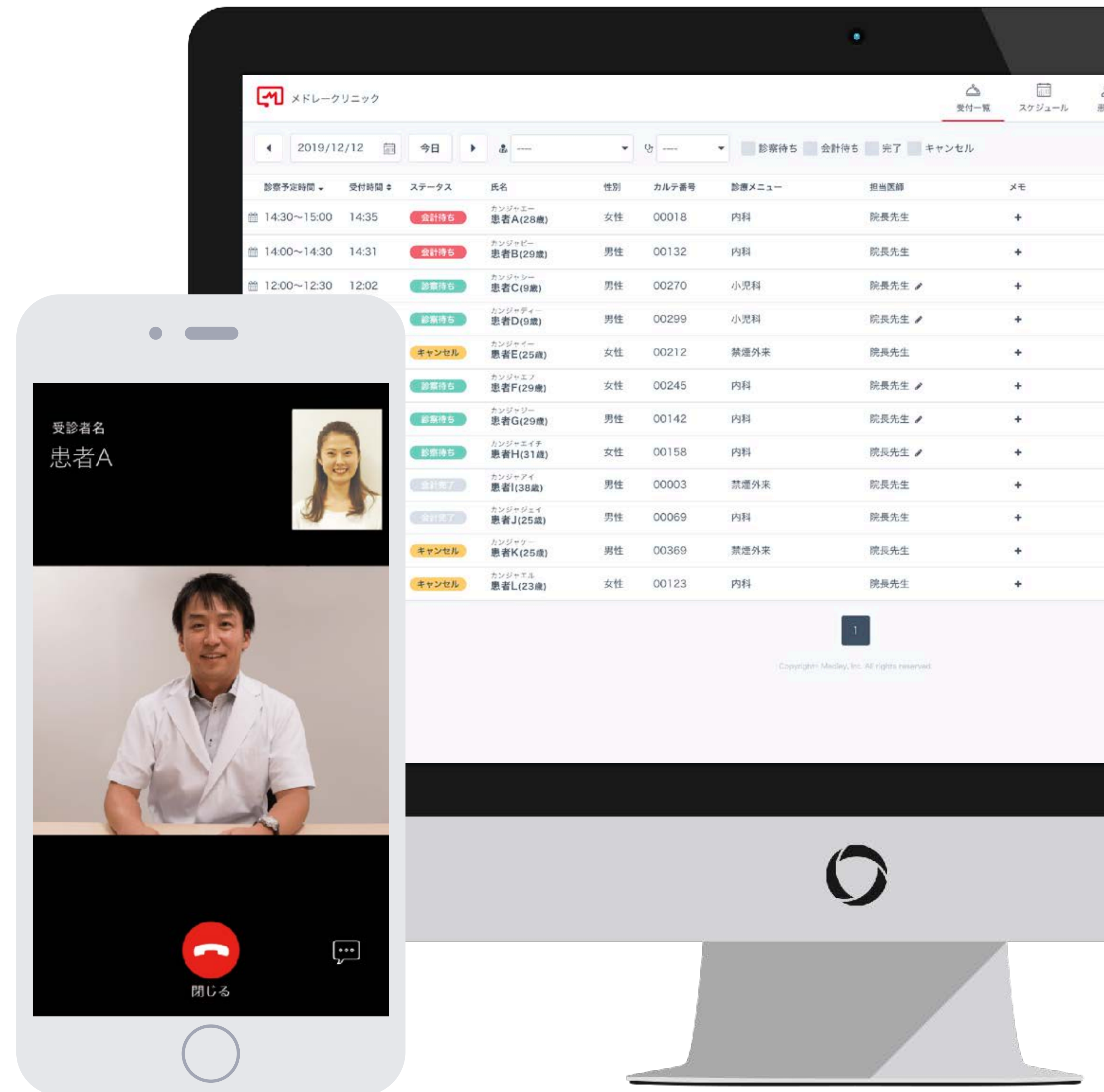
スカウト通数の推移

(万件)



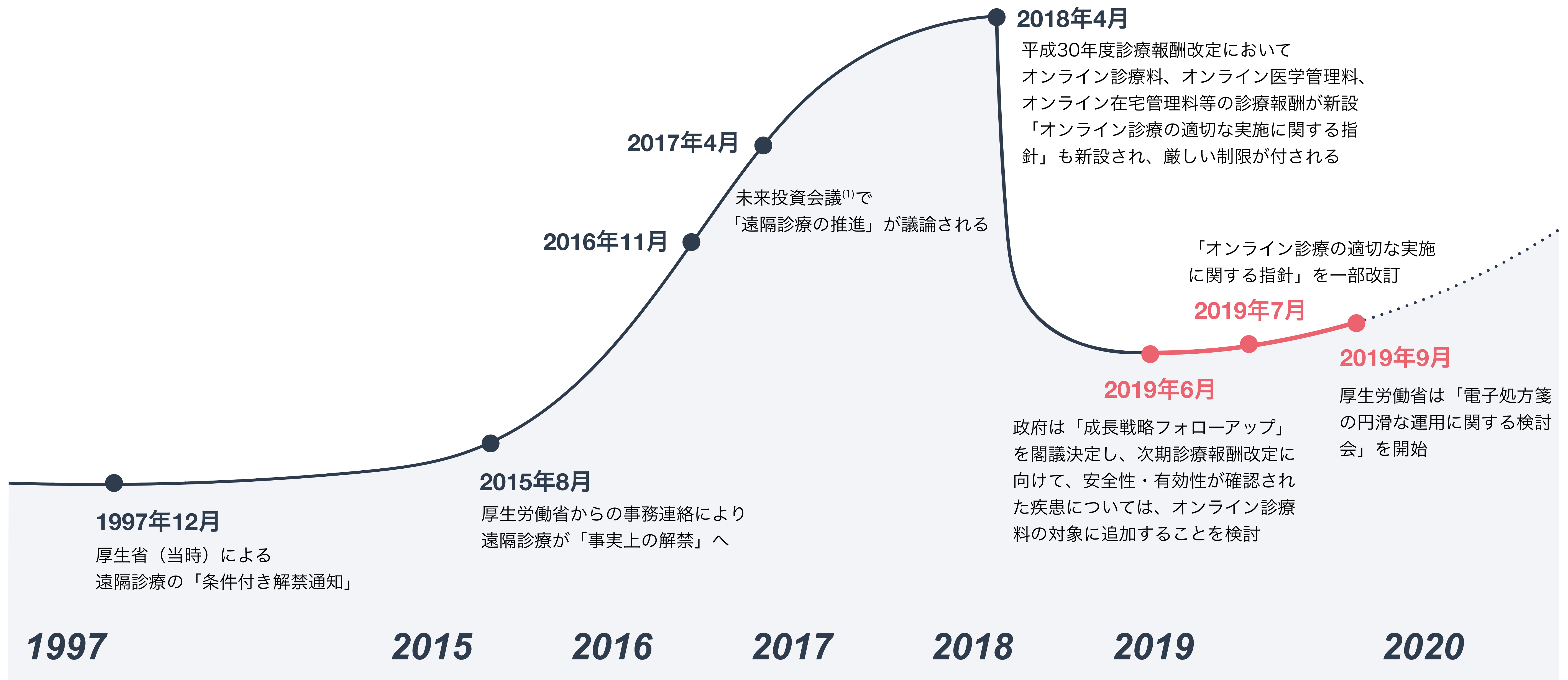


② 医療プラットフォーム事業



オンライン診療に関する議論の現状

オンライン診療は2015年8月の厚生労働省の事務連絡を皮切りに医療機関での利用が広まり、2018年4月より、オンライン診療の診療報酬が新設されましたが、そこには厳しい制限が付されました。その後議論が進み、徐々にルールの明確化と緩和が進んでいます。



(1) 内閣総理大臣を議長とし、将来の成長に資する分野における大胆な投資を官民連携して進め、「未来への投資」の拡大に向けた成長戦略と構造改革の加速化を図るために開催する会議。2016年9月より開催。
http://www.kantei.go.jp/jp/97_abe/actions/201611/10mirai_toshi.html

2016年にオンライン診療システムとしてスタートし、導入実績No.1⁽¹⁾

次世代の医療の鍵の1つに、オンライン診療があります。当社は医療機関が従来の対面診療とオンライン診療を適切に組み合わせ、調剤薬局や介護事業者などと連携して患者の便益を実現する世界を目指しています。現在の収益モデルは、医療機関からシステム利用料を受領する形をとっており、追加機能もシームレスに提供しています。



(1) 株式会社矢野経済研究所による「2018年版次世代医療ICT市場の現状と展望～医療クラウド・関連市場・AI～」のレポートでは、遠隔（オンライン）診療システム市場において「メドレー社のCLINICSは導入施設数、売上高ともに同種競合サービスの中で最もプレゼンスが高く、現在の遠隔診療市場を牽引」する存在として評価されています。

機能拡張により、クラウド診療支援システムCLINICSへと進化中

オンライン診療システムに加え、患者予約管理システムやクラウド型電子カルテ等を開発・提供しています。これらの診療支援システムは患者向けアプリと連携しているため、予約～受付～診察～会計業務まで医療機関と患者がスムーズにつながるクラウド診療支援システムへと進化しています。



CLINICS カルテ

クラウド型の電子カルテ（有償提供）
電子カルテ上からオンライン診療が可能⁽¹⁾
検査データを患者向けアプリに送信可能⁽¹⁾

「患者とつながる」
クラウド診療支援システム

CLINICS 予約

患者予約管理システム（無償提供）
患者はネットを通じて24時間いつでも
対面診療・オンライン診療の予約が可能⁽¹⁾

CLINICS オンライン診療

オンライン診療システム（有償提供）
予約、事前問診、ビデオチャットでの診察、決済、
薬・処方せんの配送サポート機能までをワンストップで完結
オンライン診療の問診データは電子カルテと連携可能⁽²⁾

(1) CLINICSオンライン診療を同時に利用する場合に可能

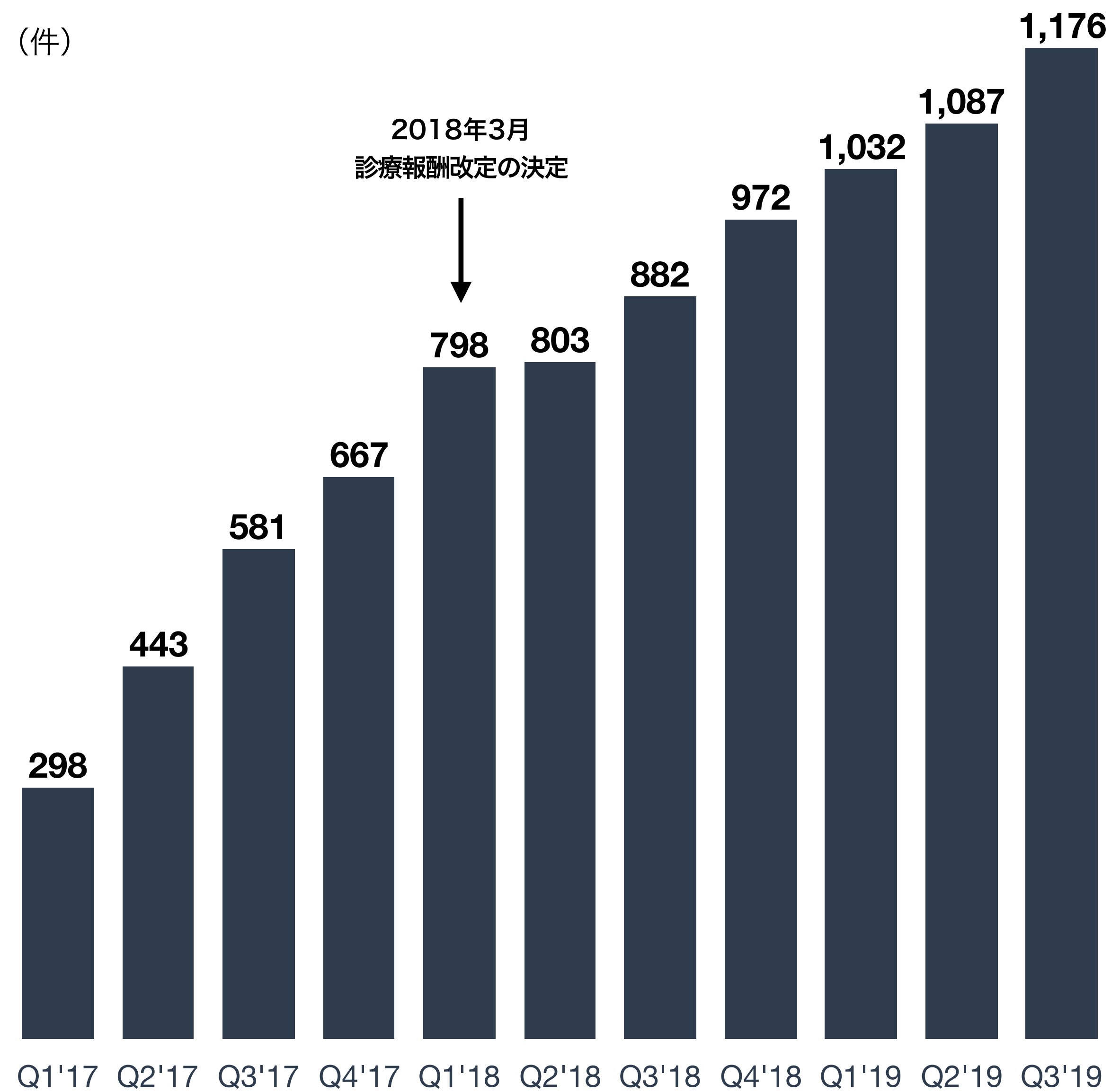
(2) CLINICSカルテを同時に利用する場合に可能

規制の逆風を受けつつも、機能拡張により再成長軌道へ

2018年4月のオンライン診療領域の診療報酬改定の影響によってオンライン診療が活用できる範囲が狭まったことを受け、システム利用料下限の切り下げを実施し、収益は低下傾向となりましたが、現在は、前述の機能拡張を進めることで再成長軌道となっています。

利用医療機関数⁽¹⁾

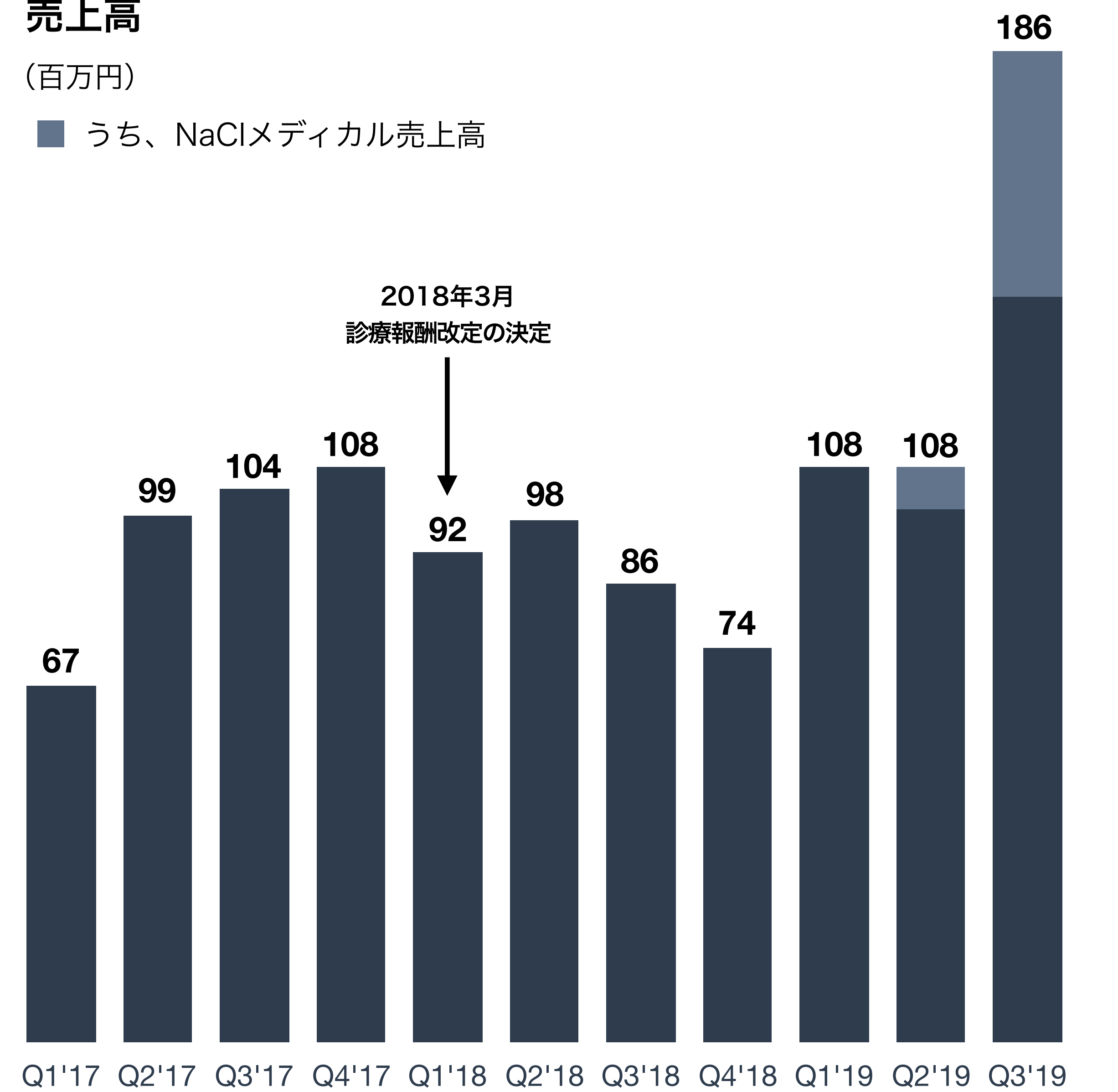
(件)



売上高

(百万円)

■ うち、NaClメディカル売上高



オンライン診療システム
利用料下限の切り下げ

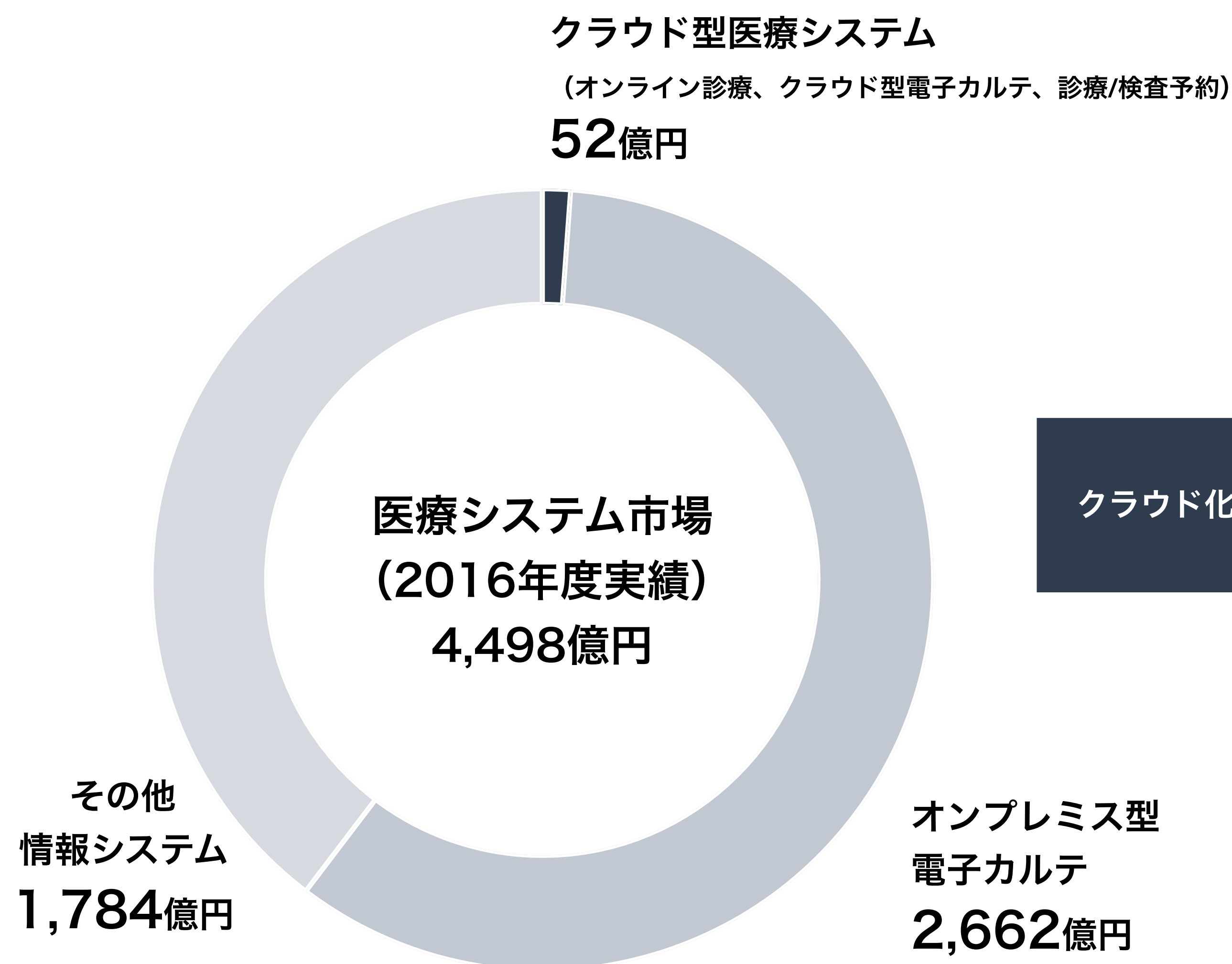
電子カルテ本格販売開始 (Q1~)
NaClメディカル連結化 (Q2~)

(1) 利用医療機関数は、システムの利用を開始し、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

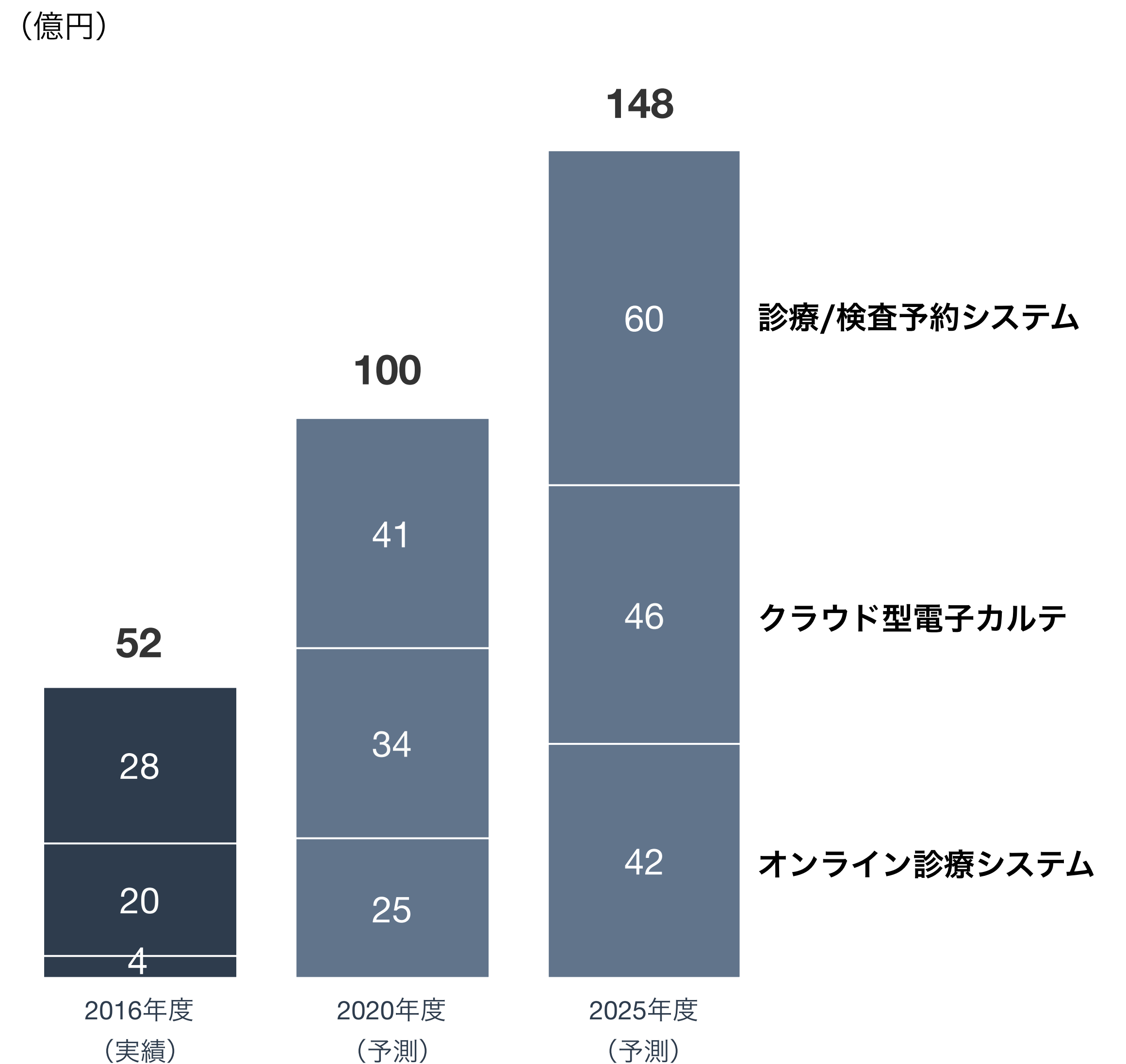
クラウド型医療システム市場の広大な市場機会

医療システム市場は、約4,500億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9年CAGR（2016-2025年度）で12.3%となっています。

医療システムの市場規模⁽¹⁾



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「2018年 医療ITのシームレス化・クラウド化と医療ビッグデータビジネスの将来展望」

オンライン診療の適切な普及に向けて、政府や臨床現場と連携

当社では、行政や臨床現場と連携しながら適切なオンライン診療の普及とデジタル化推進を目指しています。厚生労働省から受託した「遠隔医療従事者研修」や「電子処方箋の本格運用に向けた実証事業」の実施や、過疎地域におけるオンライン診療活用の支援、医師を集めたサミットなど、広範囲で社会貢献活動を行っています。

被災地における医療支援



適切なオンライン診療の普及に向けた啓蒙活動（医師向け）



「遠隔医療従事者研修」の受託⁽¹⁾

2019年1月～3月の期間にて、厚生労働省事業である「遠隔医療従事者研修」を当社が受託し、運営

電子処方箋の本格運用に向けた実証事業の受託⁽¹⁾

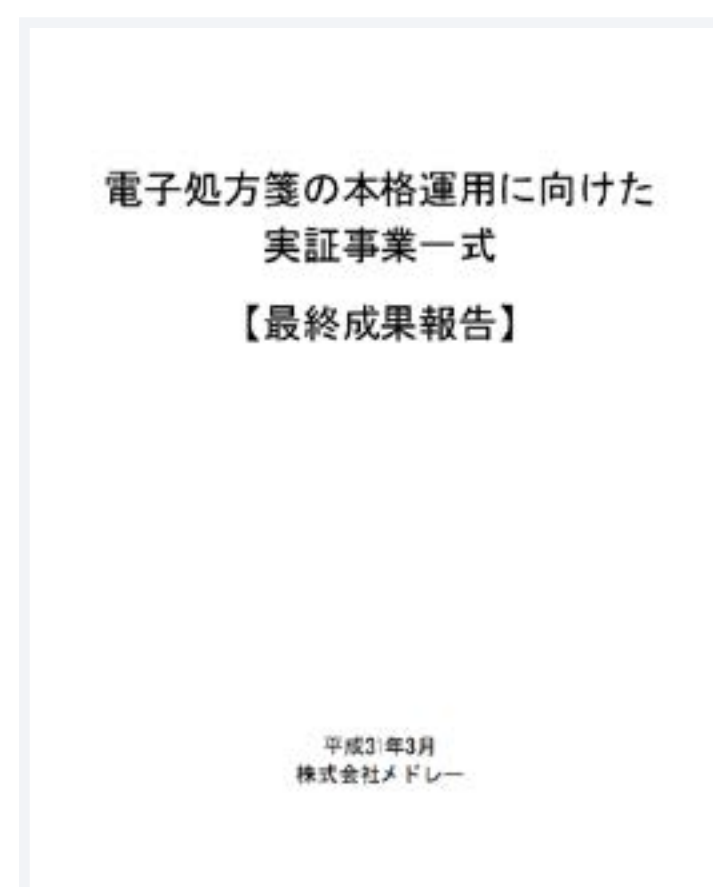
厚生労働省事業である本件を受託。ガイドラインと異なる仕組みも含めて、電子処方箋のより円滑な運用を可能とする仕組みを検討

オンライン服薬指導の国家戦略特区での実施⁽²⁾

2018年7月より、調剤薬局大手のインホールディングスは国家戦略特区（愛知）にて開始したオンラインでの服薬指導の中で当社CLINICSを活用



厚生労働省	
入札公告（電子処方箋の本格運用に向けた実証事業一式）	
1 概要及び目標	電子処方箋の本格運用に向けた実証事業一式 実施から平成31年3月31日迄
(1) 業務内容及び目的	電子処方箋の本格運用に向けた実証事業一式 実施から平成31年3月31日迄
(2) 業務開始時期	実施から平成31年3月31日迄
(3) 業務内容	電子処方箋の本格運用に向けた実証事業一式 実施から平成31年3月31日迄
(4) 業務場所	一宮市役所、徳島県立中央病院
(5) 入札資格の要件	この入札公告の発注にあたり、事前に審査を受ける必要はない。
(6) 入札資格の取得方法	平成30年10月22日(水) 14:00迄 電子処方箋の本格運用に向けた実証事業一式 (入札資格の取得にあたり、事前に審査を受ける必要はない。)
(7) 電子処方箋の本格運用に向けた実証事業一式 実施から平成31年3月31日迄	12,800,000円
(8) 入札資格の取得時期	平成30年11月22日(水) 12:00迄
(9) 開札の日時及び場所	平成30年12月3日(月) 14:00迄 厚生労働省入札室（中央官庁舎5階5号会議室1号）



(1) 厚生労働省ホームページより
(2) 株式会社インホールディングス社プレスリリースより
Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

安心・安全な医療システムの開発体制

医療情報の安全な取り扱いのために、ISMSやTRUSTeの認証を取得しています。⁽¹⁾ また、当社の100%子会社であるNaClメディカルの開発チームは、日本医師会標準レセプトソフトORCAの受託開発に約20年間携わっています。

情報セキュリティの管理に関する国際認証⁽¹⁾

ISMSクラウドセキュリティ認証「ISO/IEC 27017:2015」、ISMS認証「ISO/IEC 27001:2013」を取得。企業・組織における情報資産の安全性を確保するための仕組み。災害、ハード/ソフトウェアのトラブル、不正アクセス、漏えいなど、様々な脅威から情報資産を適切に保護



CLOUD 697508 / ISO 27017



IS 697506 / ISO 27001

個人情報保護の認証⁽²⁾

ユーザーが個人情報を企業に提供する場合、その企業・サービスが信頼できるかを審査し、適正である場合には、その証としてウェブサイトにマークの掲載を許可する認定制度



(1) CLINICSオンライン診療及びCLINICSカルテにおいて取得

(2) CLINICSオンライン診療、CLINICSカルテ、ジョブメドレー及び介護のほんねのWebサイトにおいて取得

NaClメディカル社の概要

所在地	島根県松江市
社員数	14名（全員エンジニア）
事業内容	日本医師会標準レセプトソフト「ORCA」の受託開発 ORCA利用医療機関の保守・運用サービス
特徴	約18,000件の医療機関が利用するレセプトソフト「ORCA」の受託開発に、2001年のORCAプロジェクト発足当初より携わる

医療をよりよく活用するための患者向けサービス

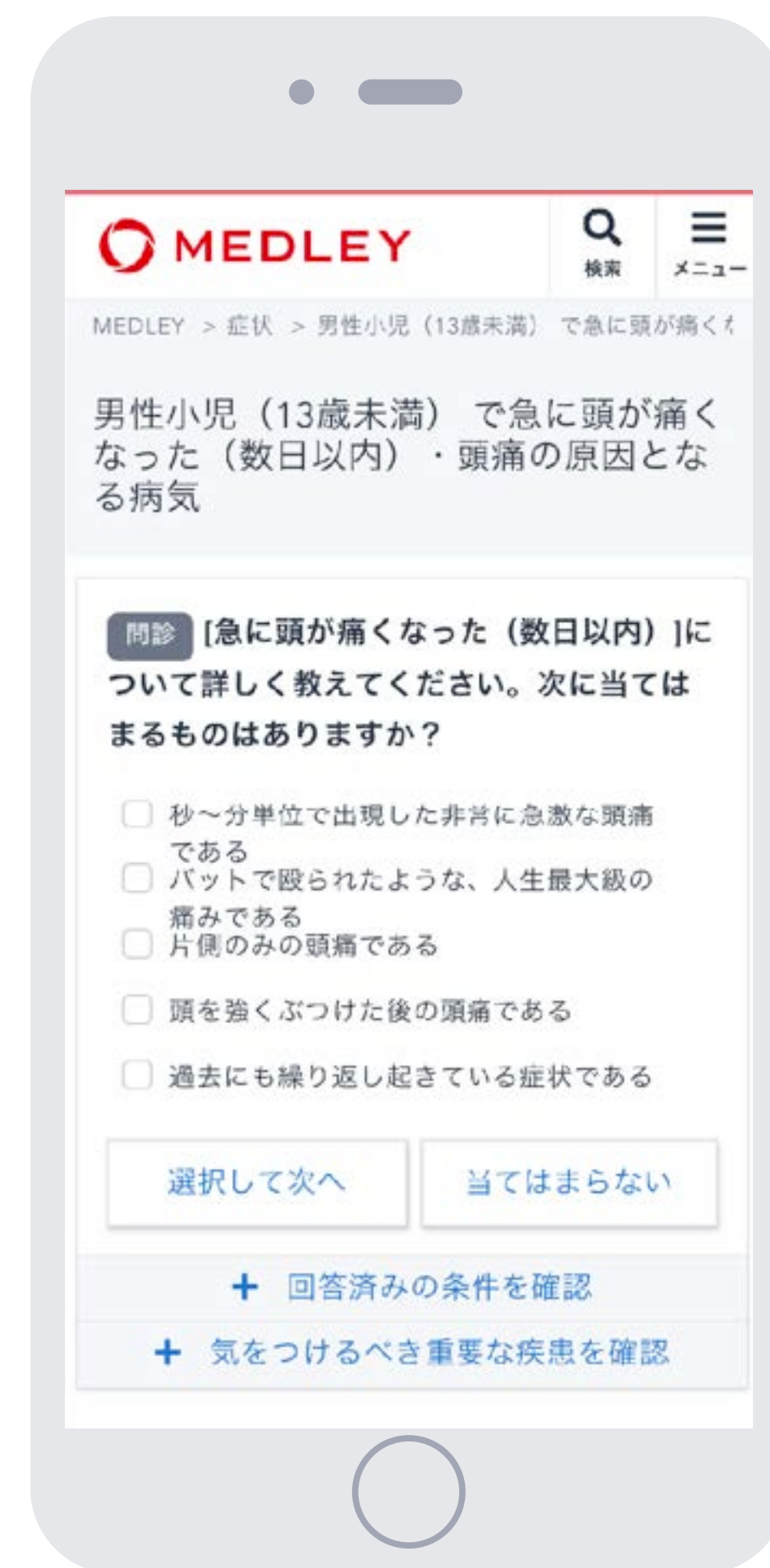
患者向けサービスとして、社内外の医師監修による医療メディア「MEDLEY」を2015年より開発・運営し、患者向けアプリとして「CLINICS」を2016年から提供しています。これらの患者向けサービスと診療支援システムが緊密に連携することで、患者が医療を使いこなすことができる世界を目指しています。



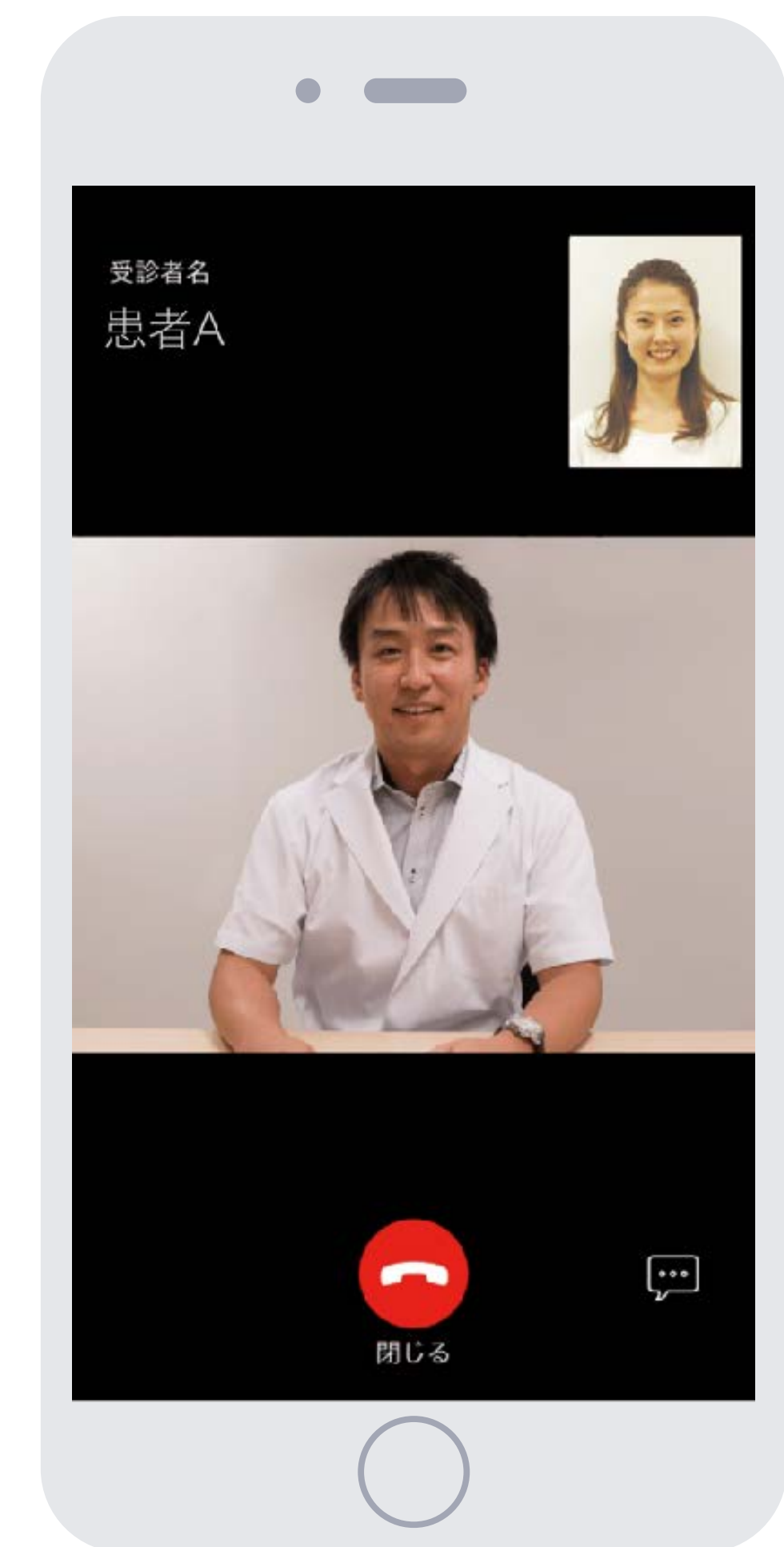
医療事典



症状チェッカー



患者向けアプリ



月間100万人以上のユーザーに加え、医療機関も利用する医療事典
症状から疾患候補を絞り込む機能（症状チェッカー）も提供

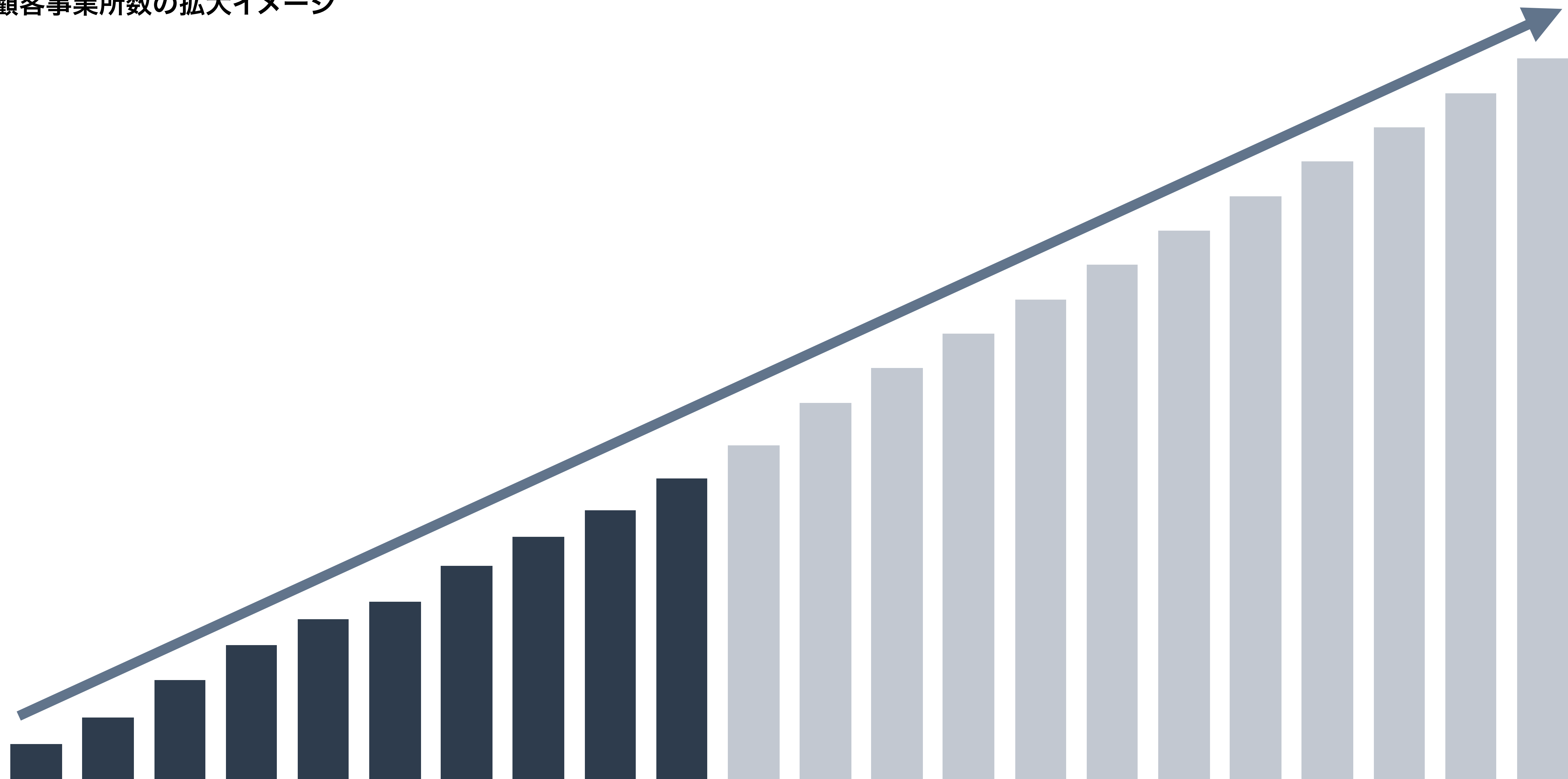
患者が「CLINICS」を利用する際の
診察予約、オンライン診療、オンライン決済機能を提供

成長の方向性

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

全ての事業の共通課題である人材課題。当社は医療ヘルスケア領域において低単価な人材採用システムを提供することにより、顧客事業所数およびユーザー会員数を拡大してきました。今後も、このコストリーダーシップ戦略を継続し、顧客基盤のさらなる増強を図っていきます。この顧客基盤に対して、有益なサービスを開発して提供することが当社の基本戦略です。

顧客事業所数の拡大イメージ



紙ベースの運用やオンプレミス型システムをSaaSへ

医療業界は他の産業と比較して、インターネットテクノロジーの活用が遅れているという課題を抱えています。例えば、現在国内の診療所における電子カルテの普及率は約41%⁽¹⁾と言われており、半数以上の医療機関がいまだに紙カルテを利用しています。また、電子カルテについてもオンプレミス型のシステムが未だ多く利用されています。

医療機関の業務を効率化するためには、医療機関内に閉じたオンプレミス型システムをクラウド型の開かれたシステムに置き換えていくことが非常に重要であると考えています。当社はジョブメドレーの強固な顧客基盤をベースに、自社サービス・連携サービス双方を広めていきます。



(1) 厚生労働省「平成29年医療施設調査」

患者が医療ヘルスケアを使いこなせる未来

事業所向けシステムと患者向けサービスのデータ連携を活発化させることで、医療に対する患者の様々なハードルを下げ、「患者が医療を使いこなせる未来」ひいては「納得のいく医療」の実現を目指します。それを可能とするために必要な生活者向けのアプリケーション開発や、患者の課題解決に直接向き合うプロダクト開発の展開を構想しています。



(1) コンパニオン診断とは、医薬品の効果や副作用を投薬前に予測するために行なわれる臨床検査のことを指します。

(2) トリアージとは、災害発生時などに多数の傷病者が発生した場合に、傷病の緊急度や重症度に応じて治療優先度を定めることを指します。



医療ヘルスケアの未来をつくる