



新株式発行による資金調達について

株式会社メドレー
2020年8月26日

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、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。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。なお、当社は、新たな情報や将来の事象により、本資料に掲載された将来の見通しを修正して公表する義務を負うものでもありません。

本資料は、いかなる証券についての投資募集行為の一部をなすものではありません。本資料は、当社の海外募集による新株式発行に関して一般に公表することのみを目的とする資料であり、日本国内外を問わず投資勧誘等を目的として作成されたものではありません。また、本資料は、米国内における証券の売付け又は買付けの勧誘を構成するものではありません。文中で言及されている証券は1933年米国証券法（以下「米国証券法」といいます。）に基づき登録されておらず、また、登録される予定もありません。米国証券法上、同法に基づく登録が行われているか、又は登録からの適用除外の要件を満たさない限り、米国において当該証券にかかる売付け又は勧誘を行うことはできません。米国において当該証券の公募を行う場合には、当社及びその経営陣に関する詳細な情報並びに当社の財務諸表を記載し、当社から入手できる目論見書によって行うこととなりますが、本件においては米国内で公募を行うことを予定していません。

目的

- 中期目標を早期実現するための成長投資の加速
- 株式流動性の向上及び機関投資家層の更なる拡大

資金使途

- 人材プラットフォーム事業（2,859百万円⁽¹⁾）
 - 顧客事業所獲得のための販売促進費
 - 応募者獲得のための広告宣伝費
 - プロダクトラインナップ強化及び事業拡大のための人件費
- 医療プラットフォーム事業（2,673百万円⁽¹⁾）
 - 顧客事業所獲得のための販売促進費
 - プロダクトラインナップ強化及び事業拡大のための人件費

調達方法

- Accelerated Book Building ⁽²⁾ (“ABB”)方式により、マーケットインパクトの極小化を企図

(1) 募集株式数1,350,000株及び2020年8月25日の株式会社東京証券取引所における当社株価の終値（4,640円）を基準として算出した見込額である差引手取金概算額5,532百万円の内訳

(2) 案件公表後、即日又は数日程度の短期間でブックビルディングを実施し、募集条件を決定する手法

募集株式の種類	当社普通株式
募集形態	ABB (Accelerated Book Building) 方式
募集市場	欧州及びアジアを中心とする海外市場 (但し、米国及びカナダを除きます。)
発行決議日	2020年8月26日 (水)
発行価格等決定日	2020年8月26日 (水) から2020年8月27日 (木) までの間のいずれかの日
払込期日	2020年9月10日 (木)
受渡期日	2020年9月11日 (金)
募集株式数	1,350,000株 - 新株式発行後の発行済株式総数に対する比率：4.5% - 差引手取金概算額：5,532百万円 ※ 2020年8月26日 (水) における発行済株式総数：28,866,400株 ※ 2020年8月25日 (火) の当社株価の終値 (4,640円) を基準として算出した見込額
ロックアップ条項	瀧口 浩平 (当社代表取締役社長)：180日間 豊田 剛一郎 (当社代表取締役医師)：180日間
ブックランナー兼主幹事会社	Mizuho International plc、Daiwa Capital Markets Europe Limited

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おり、具体的に2025年までの中期売上高目標を公表しています。本資金調達は、当該中期売上高目標の早期実現に向けた取り組みを強化・加速させることを目的としたものです。

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)

本資金調達の位置付け

中期売上高目標の早期実現に向けた取り組みを加速

主要KPI

顧客事業所数の最大化

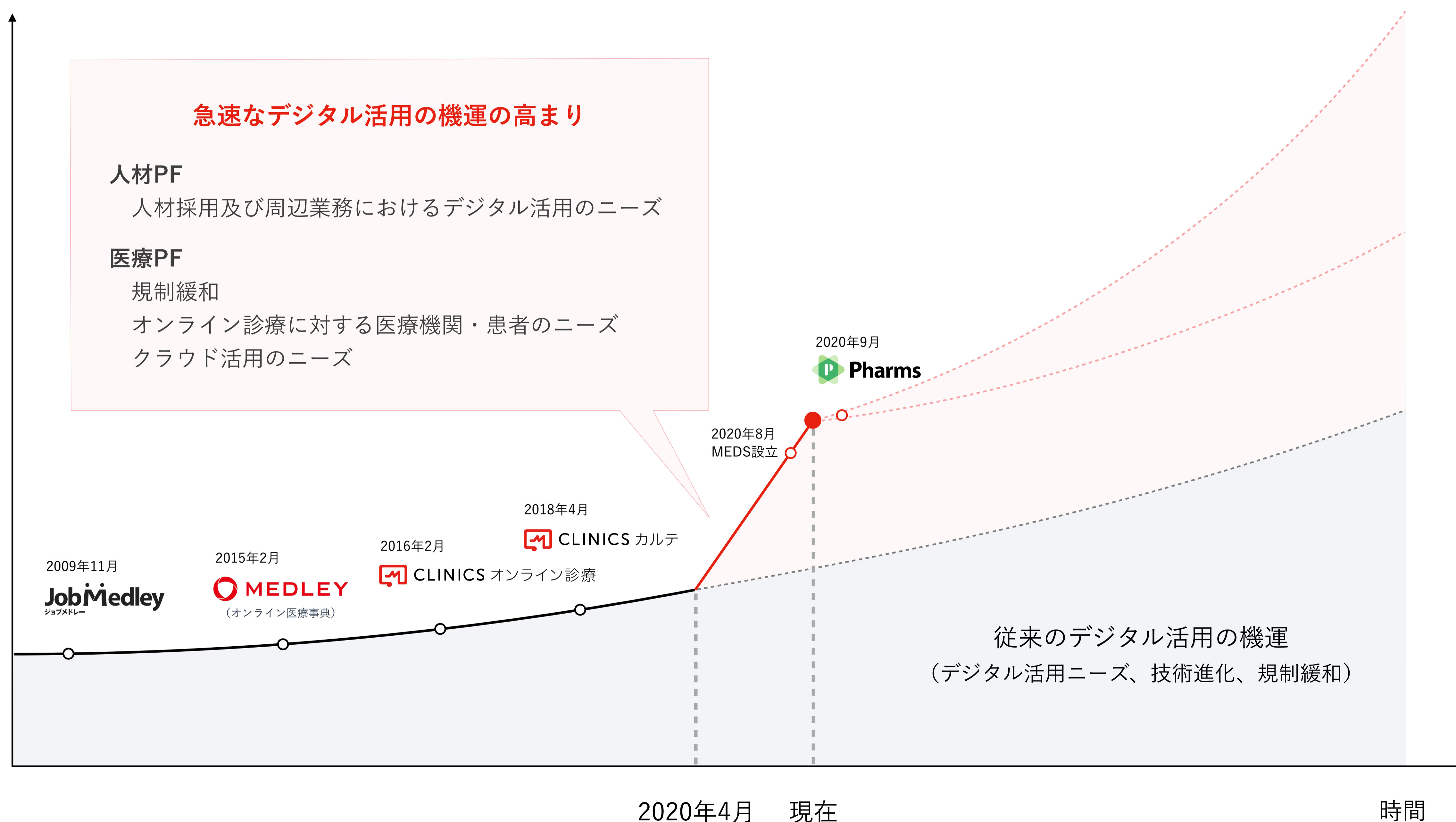


ARPU⁽¹⁾の改善
(顧客利用率の向上／品揃えの強化)

(1) ARPU (Average Revenue Per User) とは、当社グループの顧客事業所当たりの売上額を指します。

2020年4月以降の、医療ヘルスケア領域全体におけるデジタル活用の機運の急速な高まりを踏まえ、本資金調達を実施することに至りました。

デジタル活用の機運⁽¹⁾



(1) 縦軸はデジタル活用の機運のイメージを示したものであり、特定の数値に基づくものではありません。

高い売上高成長率の継続を、「顧客事業所数の拡大 × ARPUの改善」と捉え、これらのKPIの向上に資する施策に対し、今回の調達資金55億円⁽¹⁾を充当していきます。

	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)	本調達資金の充当額 ⁽¹⁾
人材PF	顧客事業所獲得のための販売促進費	応募者獲得のための広告宣伝費 プロダクトラインナップ強化及び 事業拡大のための人件費	2,859百万円
医療PF	顧客事業所獲得のための販売促進費	プロダクトラインナップの強化及び 事業拡大のための人件費	2,673百万円

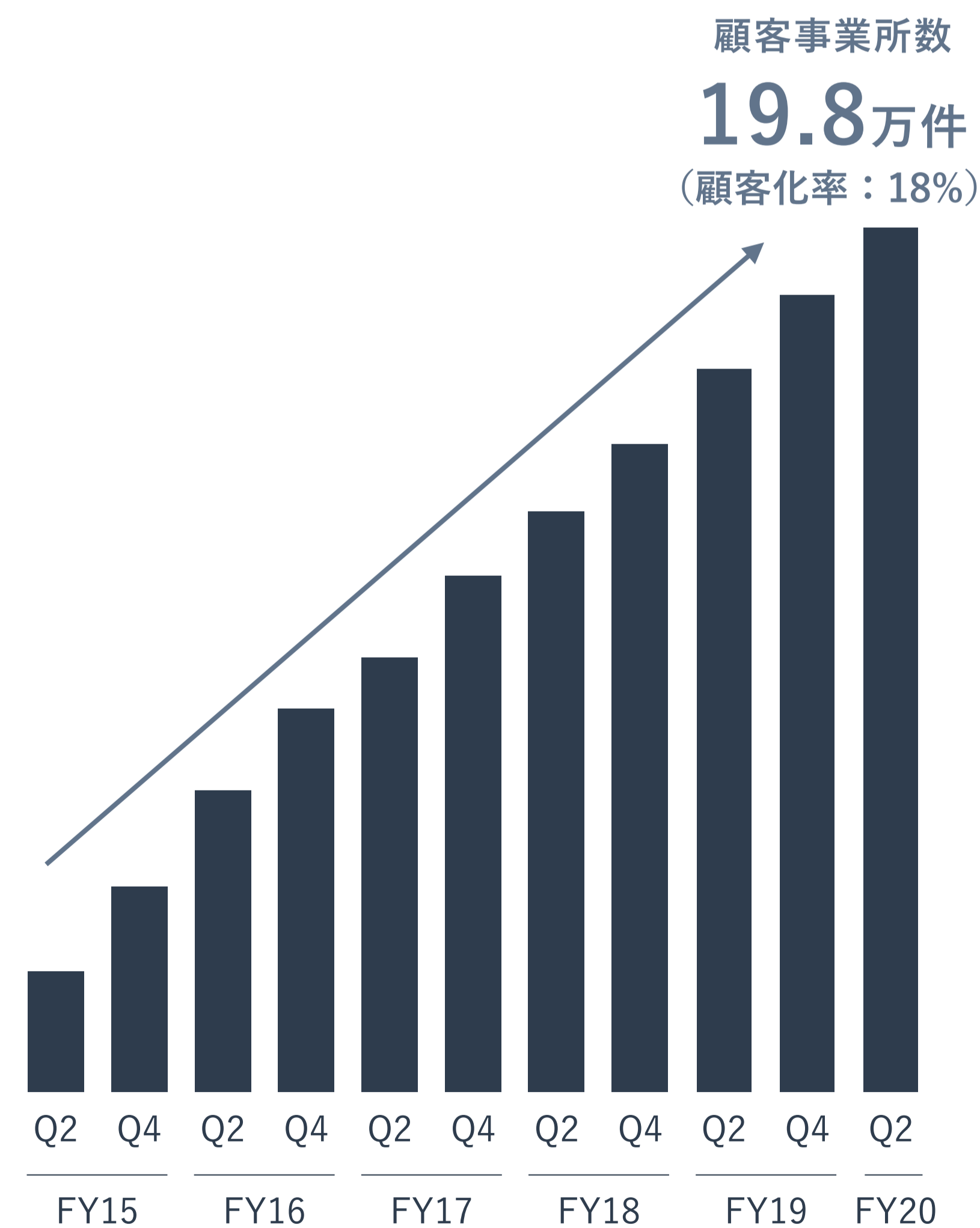
(1) 募集株式数1,350,000株及び2020年8月25日の株式会社東京証券取引所における当社株価の終値（4,640円）を基準として算出した見込額である差引手取金概算額5,532百万円の内訳

人材プラットフォーム事業では、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サービスの開発・提供を行うために、調達資金を投下していきます。

顧客事業所数の最大化

顧客事業所の拡大のための販売促進費

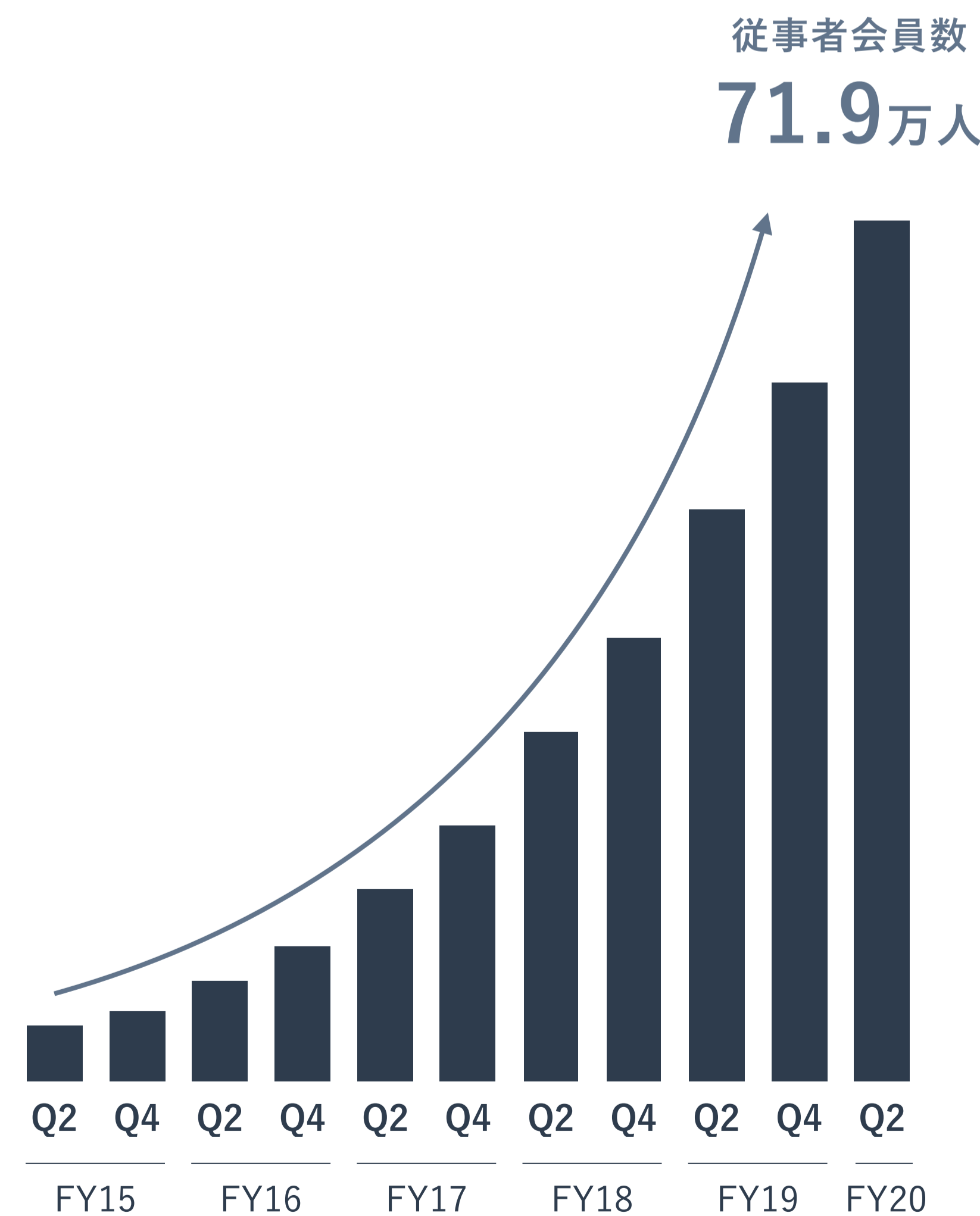
- 顧客対象とする事業所数は全国110万件であり、依然として開拓余地が大きい



ARPUの改善

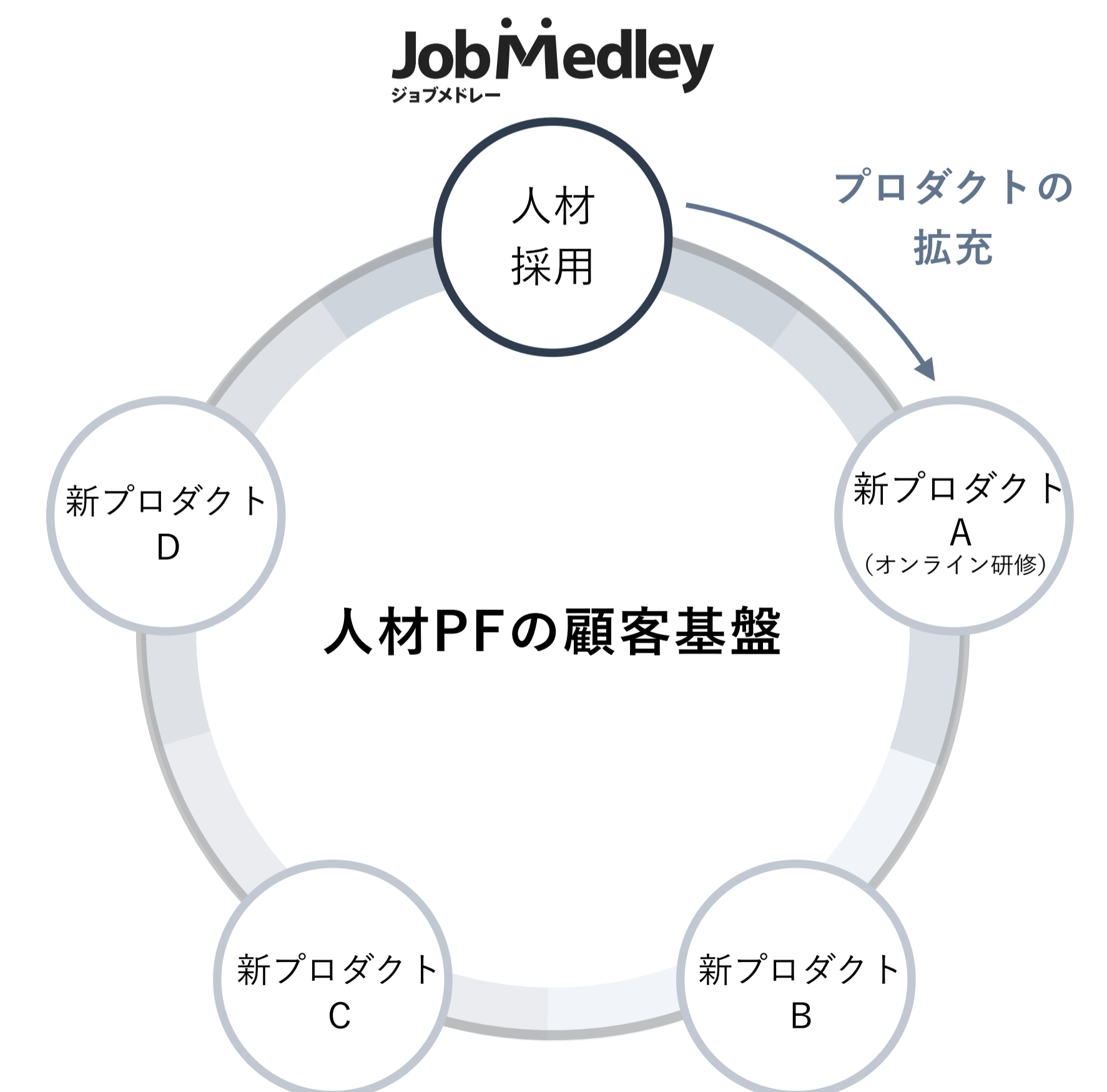
従事者会員の獲得のための広告宣伝費

- 医療ヘルスケア領域の従事者人口は、約700万人以上であるため、まだ開拓余地が大きい



プロダクト強化・事業拡大のための人件費

- 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

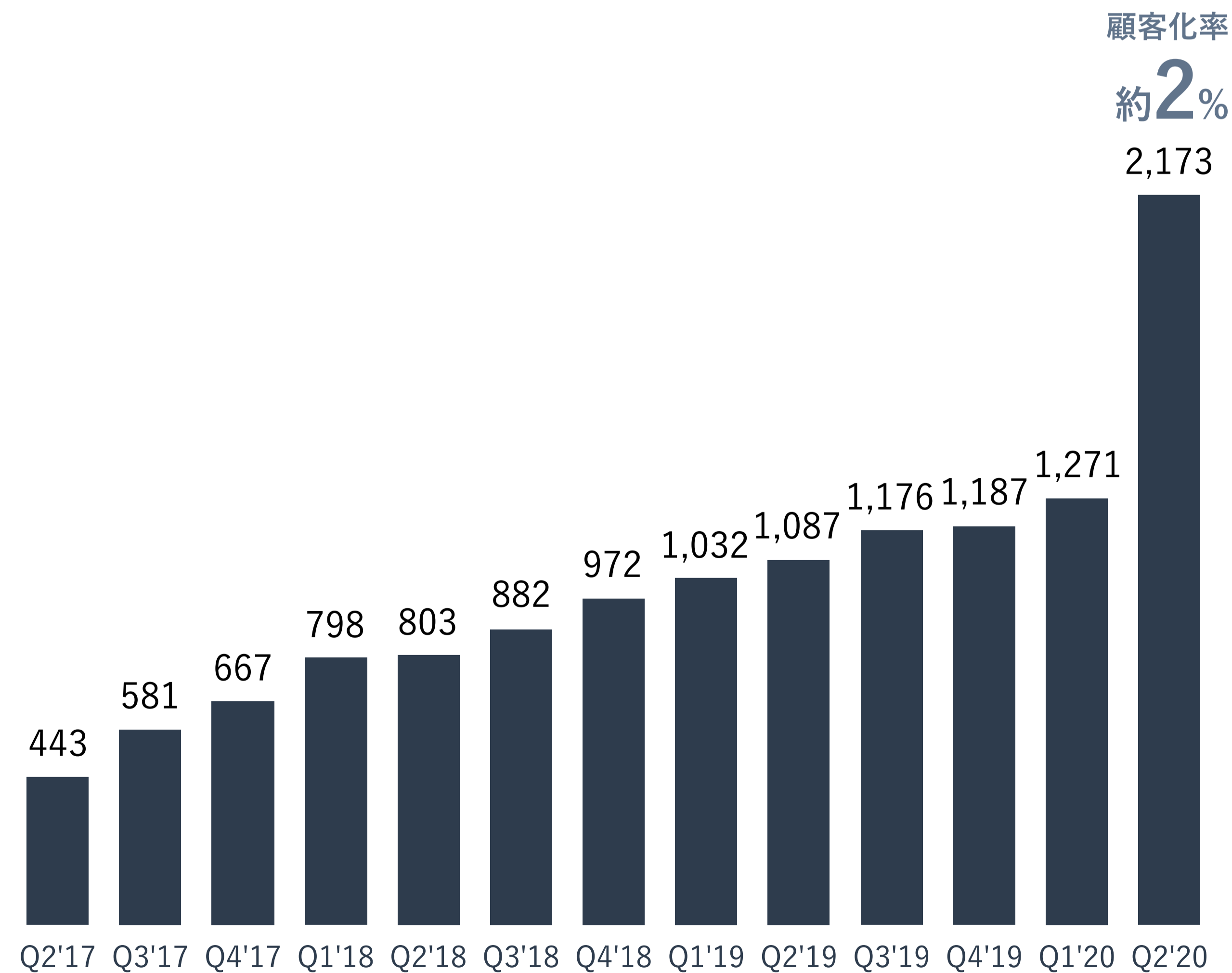


医療プラットフォーム事業では、顧客基盤の拡大に加え、プロダクトラインナップの強化等により、患者を中心とした強固なプラットフォームを実現するために、調達資金を投下していきます。

顧客事業所数の最大化

顧客事業所獲得のための販売促進費

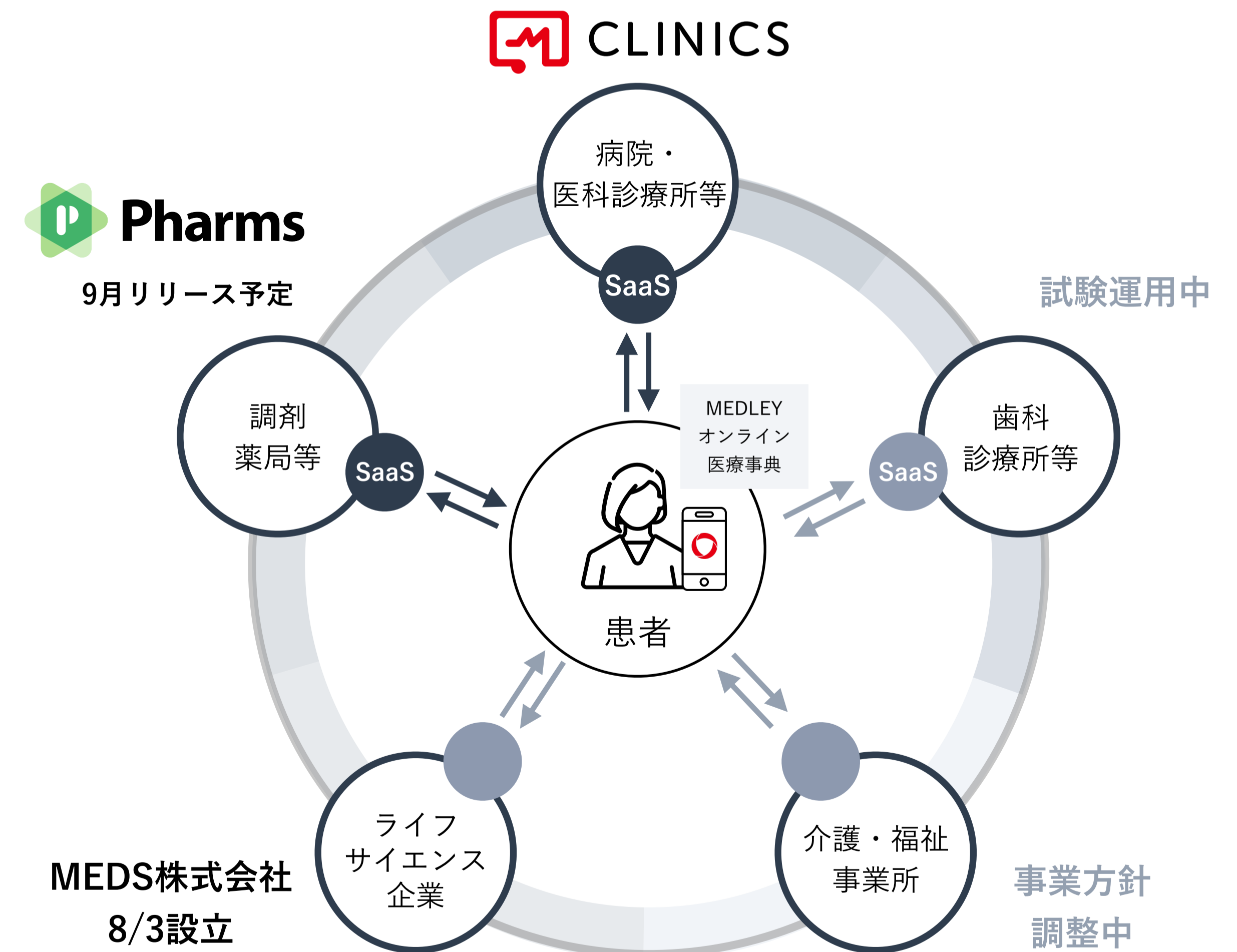
- 対象顧客は医科診療所だけでも10万件も存在し、開拓余地は非常に大きい。今後、調剤薬局、歯科、ライフサイエンス業界にも進出



ARPUの改善

プロダクトラインナップ強化及び事業拡大のための人件費

- 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



(参考) 上場以来の当社株価・出来高推移





医療ヘルスケアの未来をつくる