



2020年12月期 通期決算説明資料

株式会社メドレー
2021年2月12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。

開示方針

「事業計画及び成長可能性に関する事項」において、進捗状況を含む最新の内容を通期決算毎に開示する予定です。但し、財務数値及びKPI数値については四半期決算毎に開示する予定です。

1. ハイライト

2. 2020年12月期 第4四半期業績

3. 2020年12月期 通期業績及び中期目標の進捗

4. 2021年12月期 通期業績予想

5. 補足資料

2020年12月期 第4四半期業績

- **高い売上高成長率を維持し、積極的な成長投資を継続**
 - 売上高：1,604百万円（前年同期比：+47%）
 - EBITDA：-104百万円（前年同期比：+140百万円）⁽¹⁾

2020年12月期 通期業績 及び 中期目標の進捗

- **売上高は期初業績予想レンジの上限付近の着地**
 - 売上高：6,830百万円（前期比：+43%）
 - EBITDA：542百万円（前期比：+117%）⁽¹⁾
- **中期目標の早期実現に向けて順調な進捗**
 - 中期目標：2025年12月期までに売上高230億円達成
 - COVID-19の影響下においても、引き続き中長期方針は維持

2021年12月期 通期業績予想

- **売上高成長の再加速と、今後の事業規模の拡大を見据えた投資を計画**
 - 売上高：10,000～10,500百万円（前期比：+46～54%）⁽²⁾
 - EBITDA：460～1,000百万円（EBITDAマージン：4～10%）⁽¹⁾⁽²⁾

(1) 2021年12月期以降は、EBITDA（＝営業損益＋減価償却費＋のれん償却費）の定義に株式報酬費用を加算して開示を行いますが、新定義による2020年12月期以前のEBITDAの数値には変更ありません。以下同様。

(2) 2021年2月12日公表の株式会社メディバスの株式取得による影響は、現時点で本株式取得が完了していないため、本業績予想には含まれておりません。

1. ハイライト

2. 2020年12月期 第4四半期業績

3. 2020年12月期 通期業績及び中期目標の進捗

4. 2021年12月期 通期業績予想

5. 補足資料

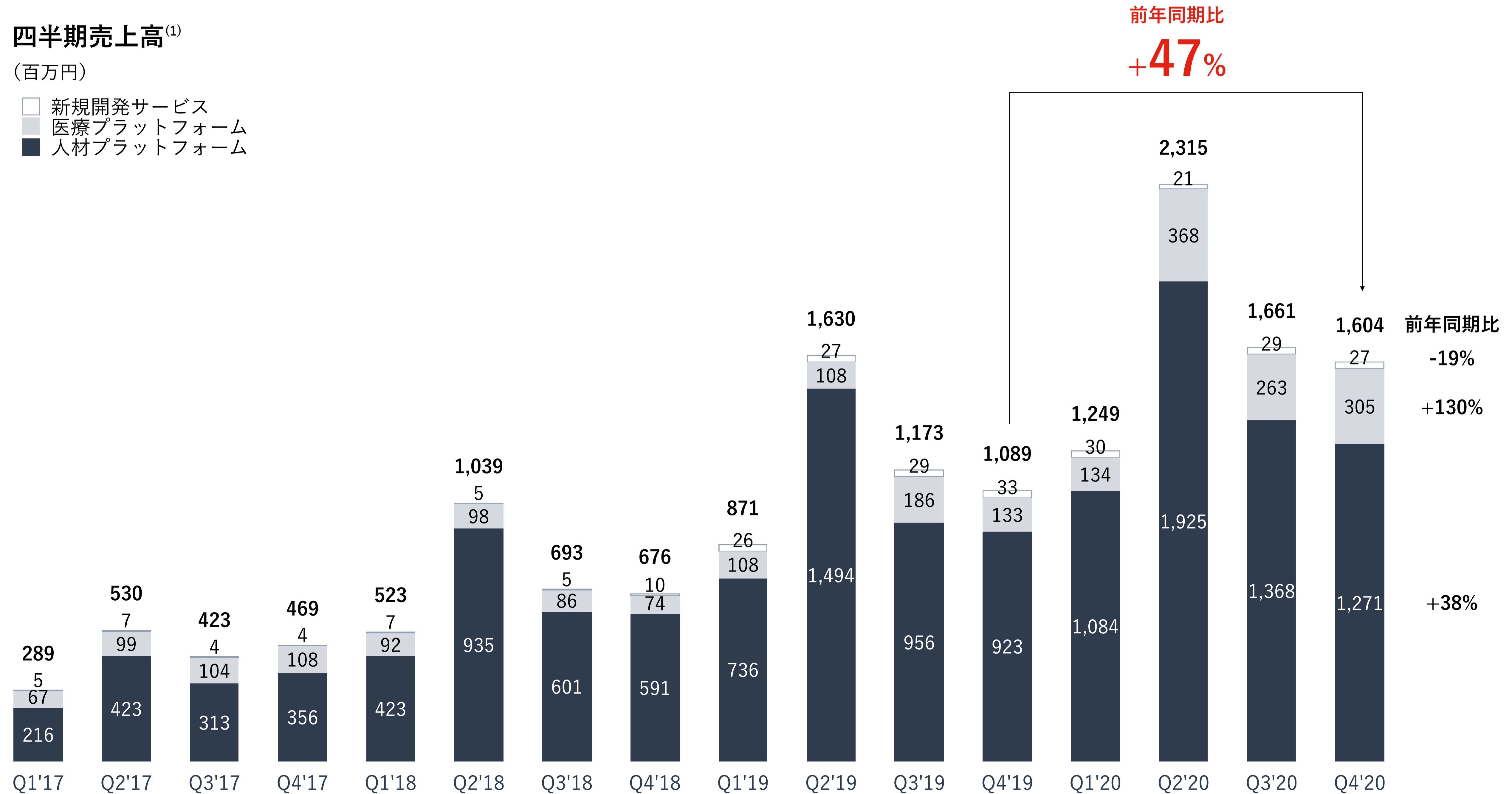
(百万円)	2019年 Q4	2020年 Q4	前年同期比
売上高	1,089	1,604	+47%
売上総利益	677	981	+45%
EBITDA	-244	-104	-
営業利益	-275	-145	-
経常利益	-279	-129	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-343	-5	-

2020年第4四半期売上高は、全体で前年同期比+47%の高成長率を実現しました。人材PF事業の安定的な高成長に加え、医療PF事業では全プロダクトの販売好調により、引き続き高い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



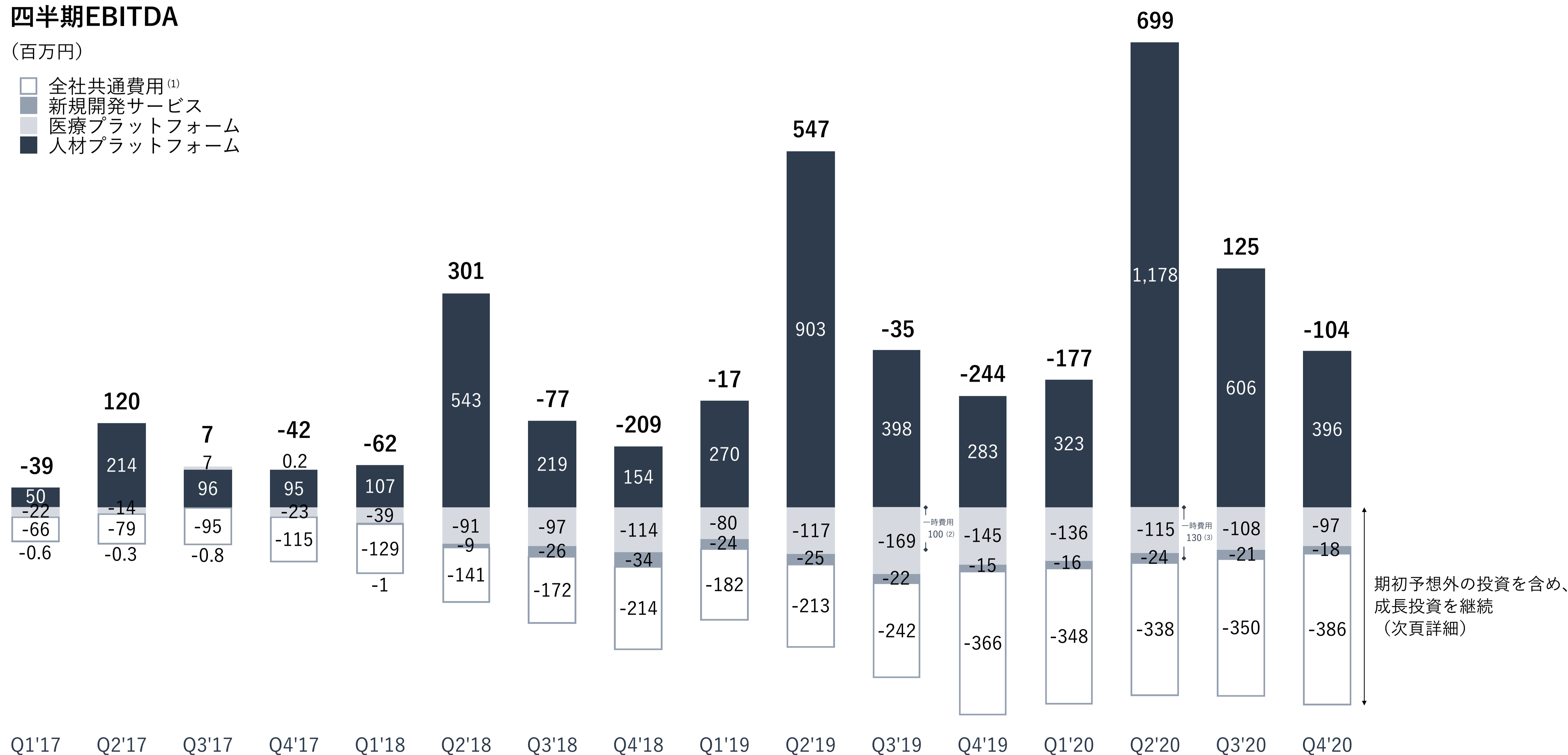
(1) 人材プラットフォーム事業の売上高は、採用決定者の入職日を基準に計上

2020年第4四半期EBITDAも、堅調な黒字事業の利益をもとに積極的な成長投資を継続した結果、業績予想内の着地となりました。

四半期EBITDA

(百万円)

- 全社共通費用⁽¹⁾
- 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



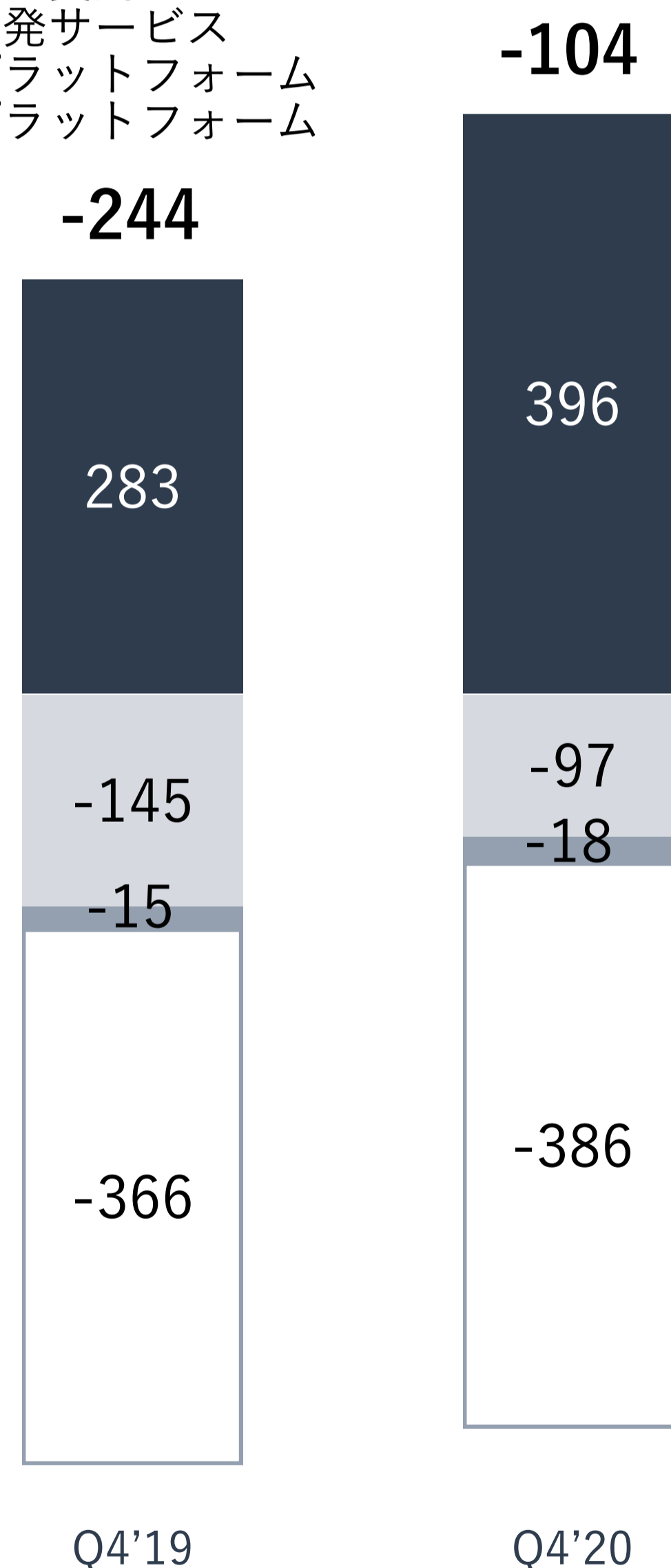
(1) 各セグメントに配分していない全社共通費用及びセグメント間取引消去額の合計額
 (2) 医療プラットフォーム事業における新機能の追加を目的としたソースコードの取得費用（100百万円）を計上
 (3) 医療プラットフォーム事業における他社電子カルテ資産等の取得費用（130百万円）を計上

医療PFにおいて調剤薬局向けシステム事業等の積極的な投資を継続しましたが、売上高の高成長に伴いEBITDAマージンは改善しております。全社共通費用についても、コーポレートの人員増強等を行なっておりますが、対売上高比率は改善しております。

第4四半期EBITDA

(百万円)

- 全社共通費用⁽¹⁾
- 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



第4四半期EBITDAマージンの変動要因

セグメント	Q4 FY19	Q4 FY20	主な変動要因
人材PF	30.7%	31.2%	顧客事業所獲得のための広告宣伝費の対売上高比率の減少
医療PF	-109.3%	-31.8%	調剤薬局向けシステム事業への投資 オンライン診療システム及び調剤薬局向けシステムの売上高の高成長

全社共通費用の主な変動要因 (百万円、括弧内は四半期売上高に占める費用の割合)

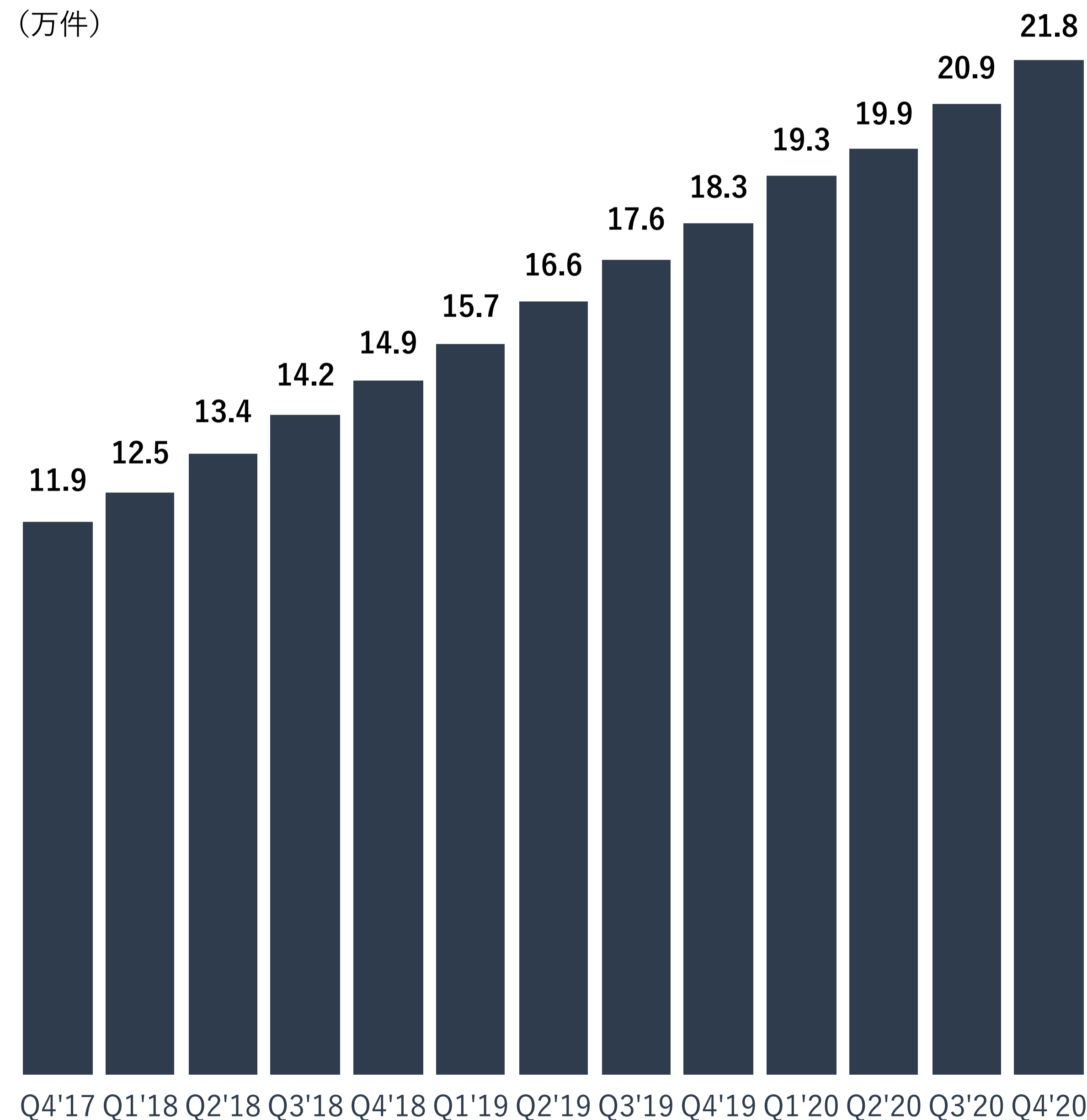
費用項目	Q4 FY19	Q4 FY20	主な変動要因
人件費	115 (10.6%)	169 (10.5%)	コーポレート各部署における増員 - コーポレート人員 FY19Q4: 49人 → FY20Q4: 68人
地代家賃	62 (5.7%)	80 (5.0%)	将来の人員増加に伴うオフィス拡張 (FY19Q4) - FY19Q4: 379人 → FY20Q4: 494人
採用諸費	64 (5.9%)	44 (2.8%)	採用活動の効率化
業務委託料	50 (4.7%)	57 (3.6%)	テレワーク関連費用の増加
その他費用	70 (6.5%)	34 (2.1%)	外形標準課税の期末調整による減少 貸倒繰入額の減少

(1) 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

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。
 人材プラットフォーム事業は、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⁾⁽²⁾

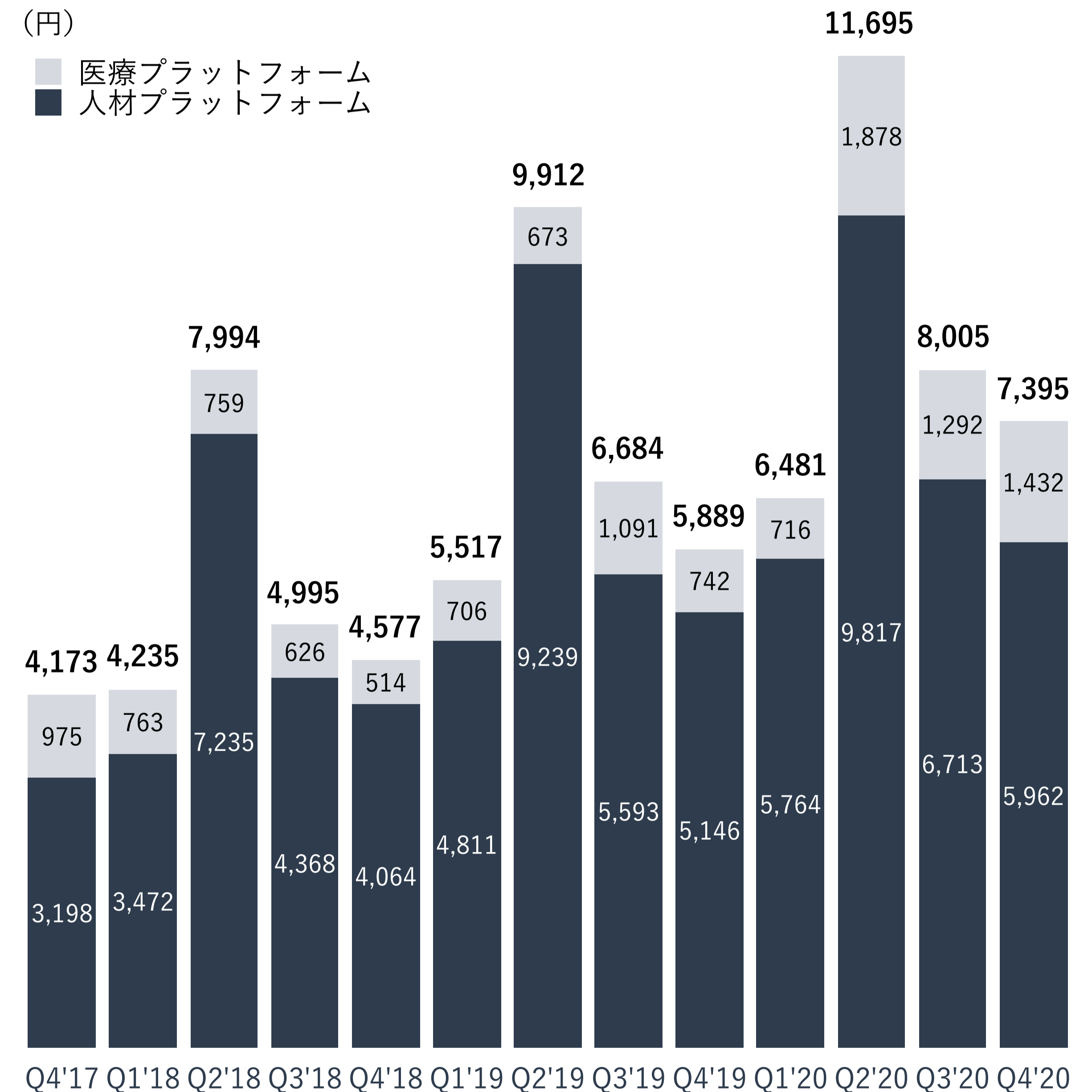
(万件)



ARPU⁽³⁾

(円)

■ 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・医療プラットフォーム事業の顧客数の合計
 但し、2019年第4四半期より、両プラットフォームの重複顧客は1アカウントとして算出
 (2) 2020年第2四半期より、顧客事業所数には、ライフサイエンスコンピューティング社より譲り受けた顧客数も加味

(3) 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
 但し、2019年第4四半期より、両プラットフォームの重複顧客は1アカウントとして算出

今後の事業規模拡大を見据え、運転資金等の資金需要の増加に備えるため、2020年11月に30億円の追加借入れを実施しました。引き続き、財務基盤の健全性を維持していきます。（自己資本比率：63%、D/Eレシオ：0.43x）

2020年9月末時点

(百万円)

融資枠実行による現金	未使用の融資枠 850
現預金 10,992	有利子負債 1,281
	その他負債 1,386
その他資産 1,271	純資産 9,596

2020年12月末時点

(百万円)

融資枠実行による現金	未使用の融資枠 850
現預金 14,052	有利子負債 4,184
	その他負債 1,618
その他資産 1,467	純資産 9,717

資本コストを意識し、適切に有利子負債を活用。投資機会に備え、追加借入れ30億円を実施

人材プラットフォーム事業

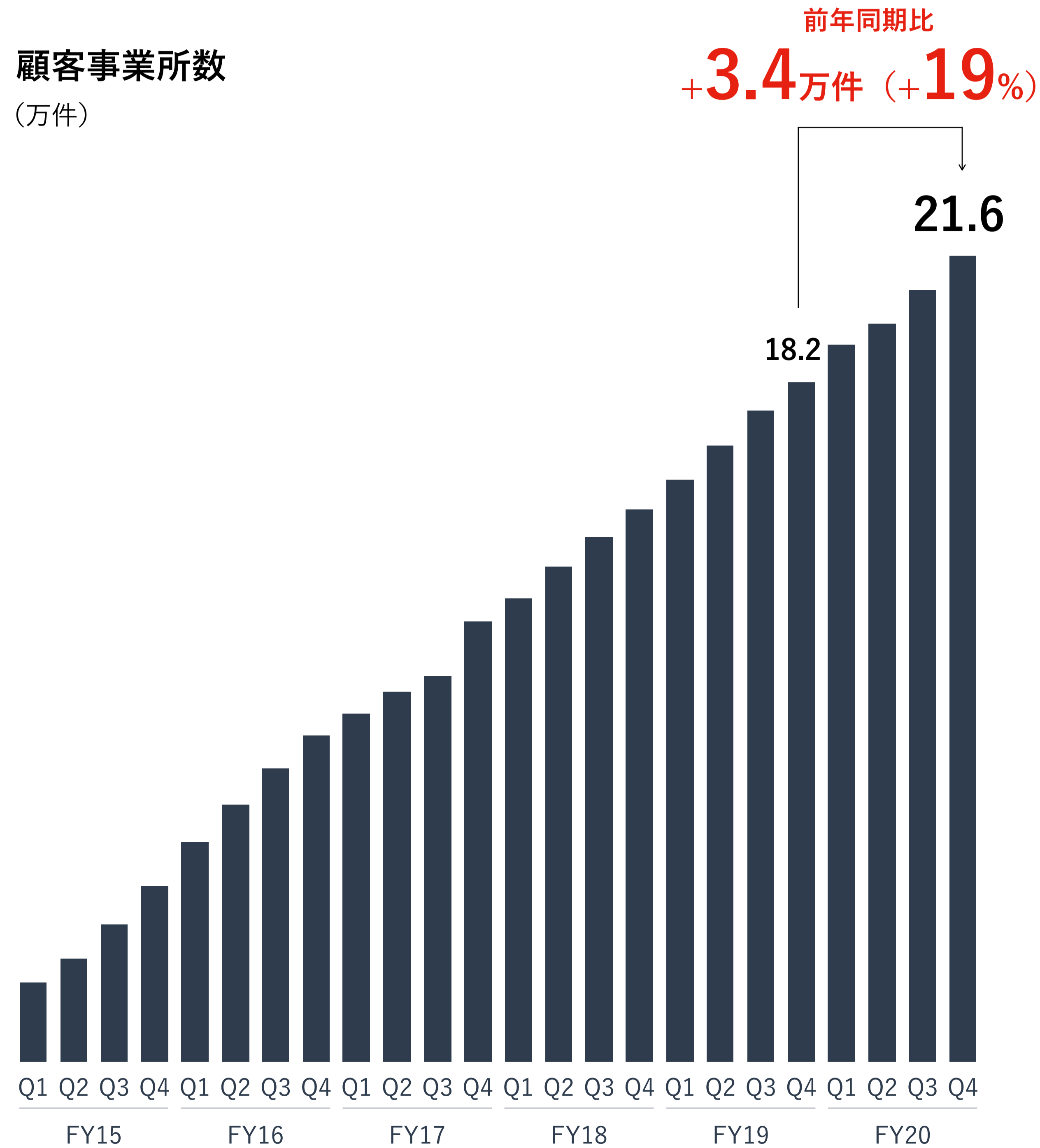
JobMedley

ジョブメドレー

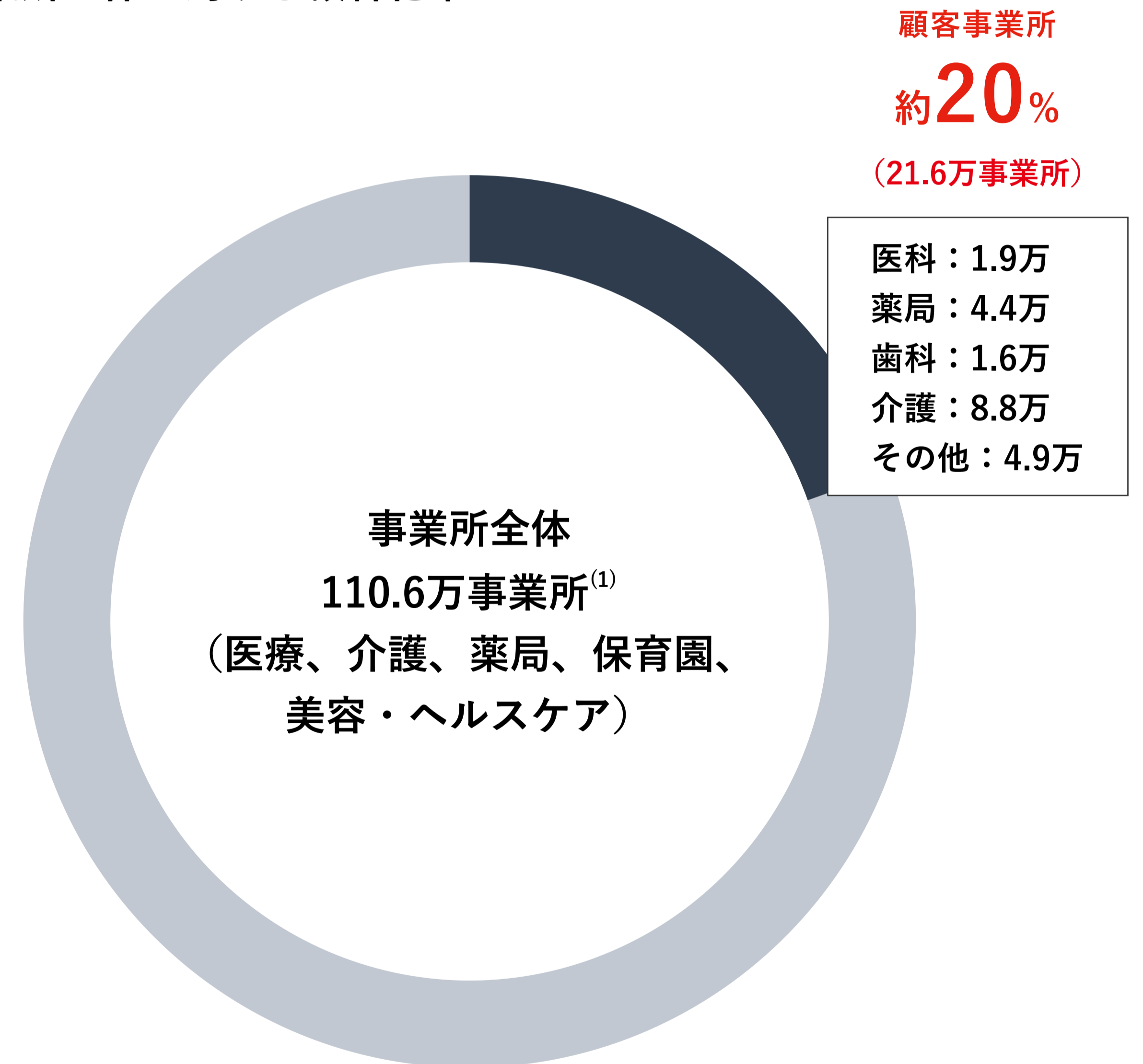


2020年第4四半期においては、予算の範囲内で推移し、現在21.6万事業所と契約しております。

顧客事業所数
(万件)



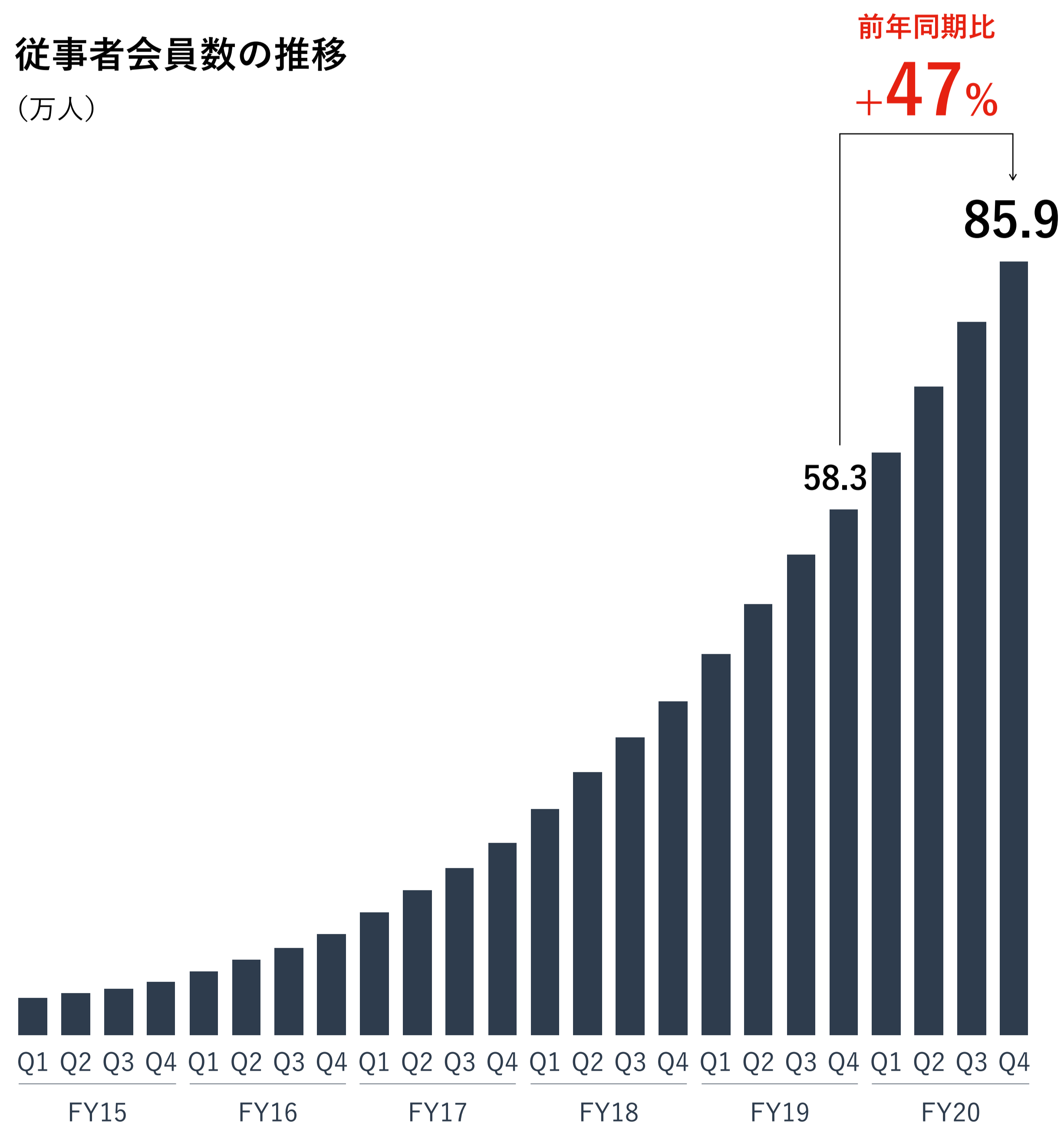
事業所全体に対する顧客化率



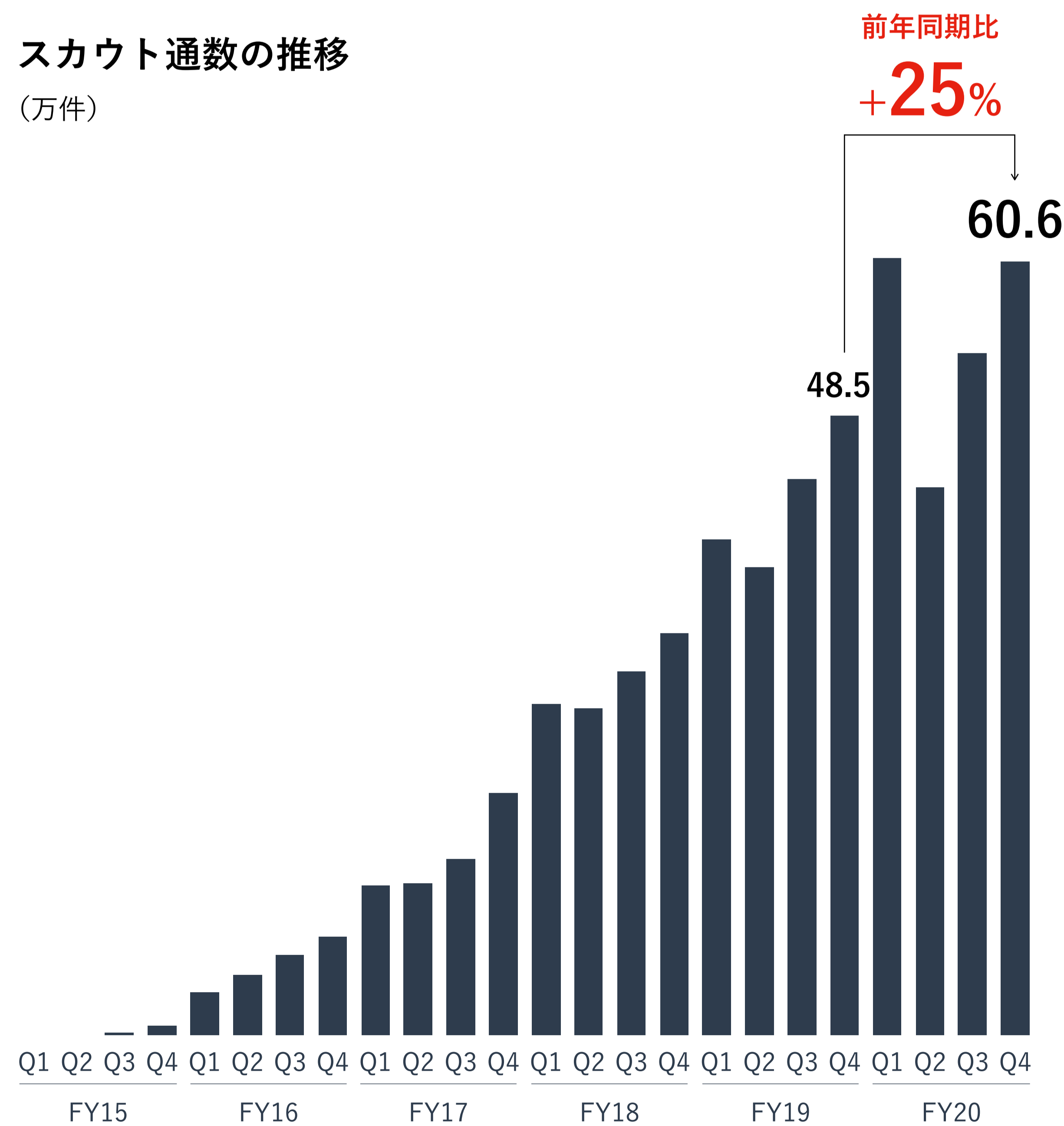
(1) 病院、診療所、歯科診療所・技工所：厚生労働省「医療施設（静態・動態）調査・病院報告の概況」より（2017年10月時点）
 介護・福祉事業所：厚生労働省「平成29年介護サービス施設・事業所調査」より（2017年10月時点）
 薬局、医療介護に関わる給食施設：厚生労働省「平成29年度衛生行政報告例の概況」（2018年3月時点）
 訪問看護ステーション：全国訪問看護事業協会「平成29年訪問看護ステーション数調査結果」より（2017年10月時点）
 保育園：厚生労働省「社会福祉施設等調査」より（2017年10月時点）、内閣府「認定こども園に関する状況について」（2018年4月時点）
 代替医療：厚生労働省「平成30年衛生行政報告例（就業医療関係者）の概況」より（2018年12月時点）
 障害者施設など：厚生労働省「平成29年度社会福祉施設等調査の概況」より（2017年10月時点）
 理容所・美容所：厚生労働省「平成29年度衛生行政報告例の概況」
 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」
 フィットネスクラブ：総務省「平成28年 経済センサス-活動調査」

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。2020年第4四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、COVID-19による影響は見られたものの、前年同期比で伸長しています。

従事者会員数の推移
(万人)



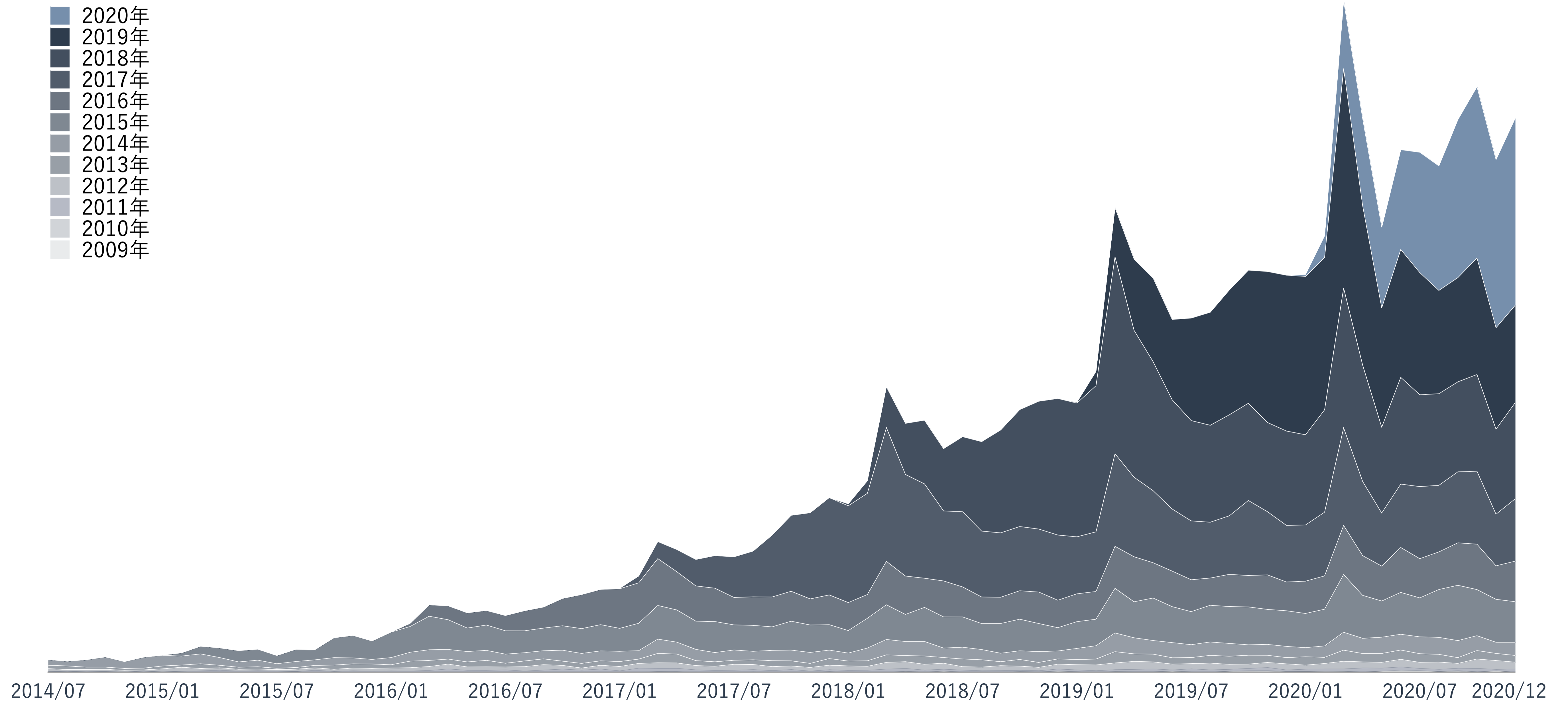
スカウト通数の推移
(万件)



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。

顧客獲得時期別売上高⁽¹⁾

- 2020年
- 2019年
- 2018年
- 2017年
- 2016年
- 2015年
- 2014年
- 2013年
- 2012年
- 2011年
- 2010年
- 2009年



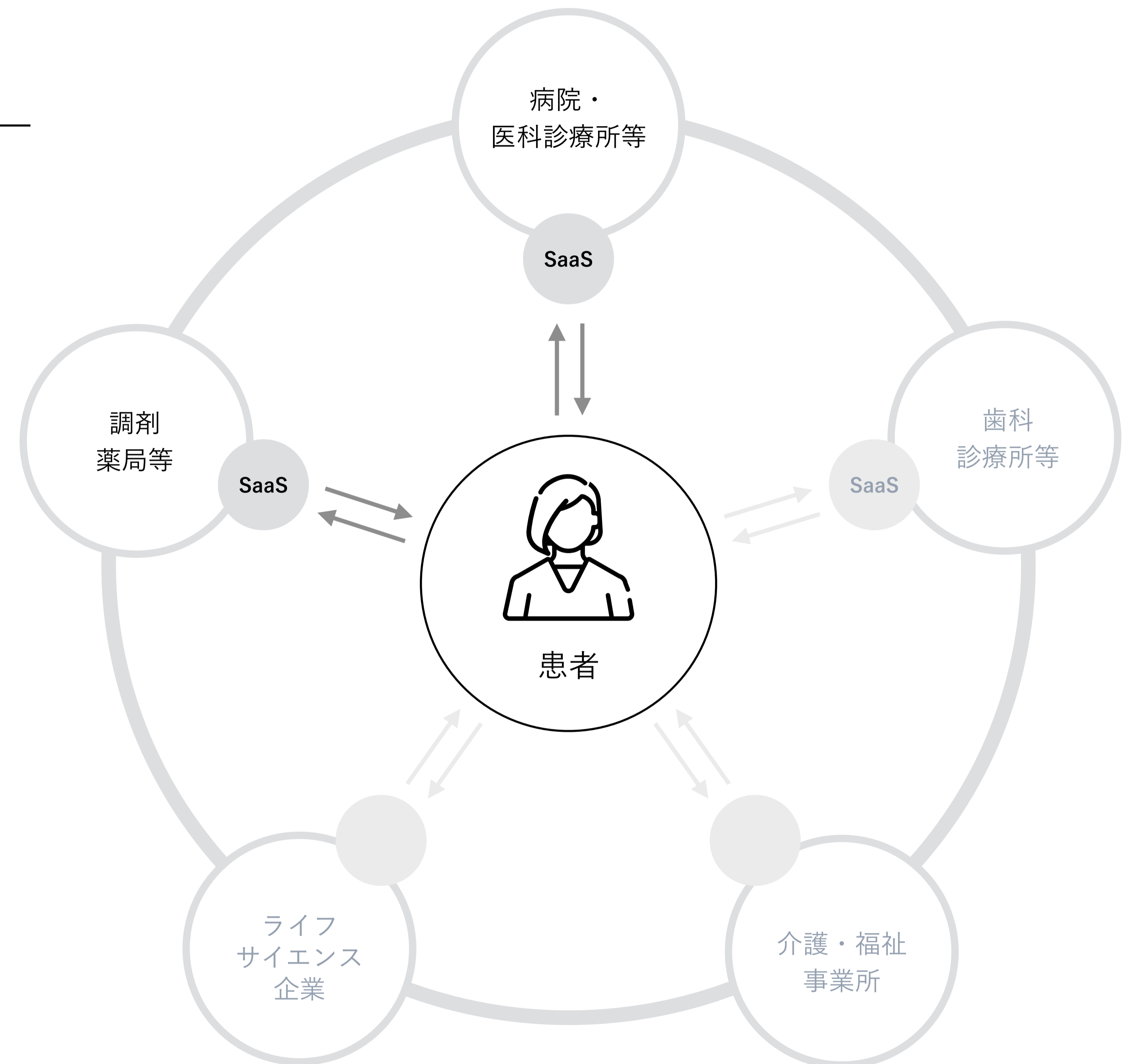
(1) 顧客事業所の月別受注売上高より作成

医療プラットフォーム事業

 CLINICS

 Pharms

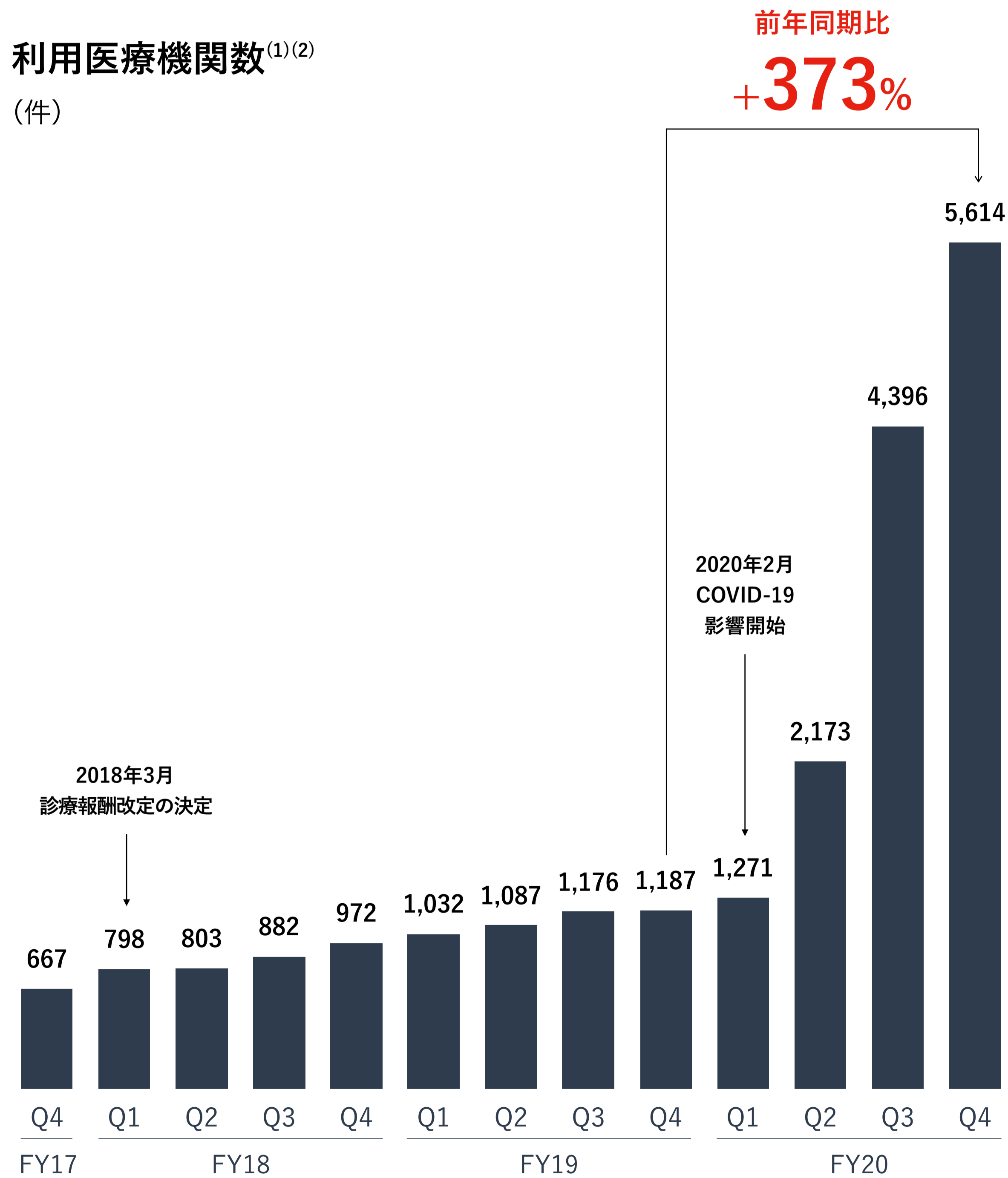
 MALL3



2020年第4四半期の利用医療機関数は、調剤薬局向けシステムの導入が順調に推移したことによって、前年同期比で大幅に拡大しました。売上高は、全プロダクトの販売が堅調に推移した結果、増収となりました。

利用医療機関数⁽¹⁾⁽²⁾

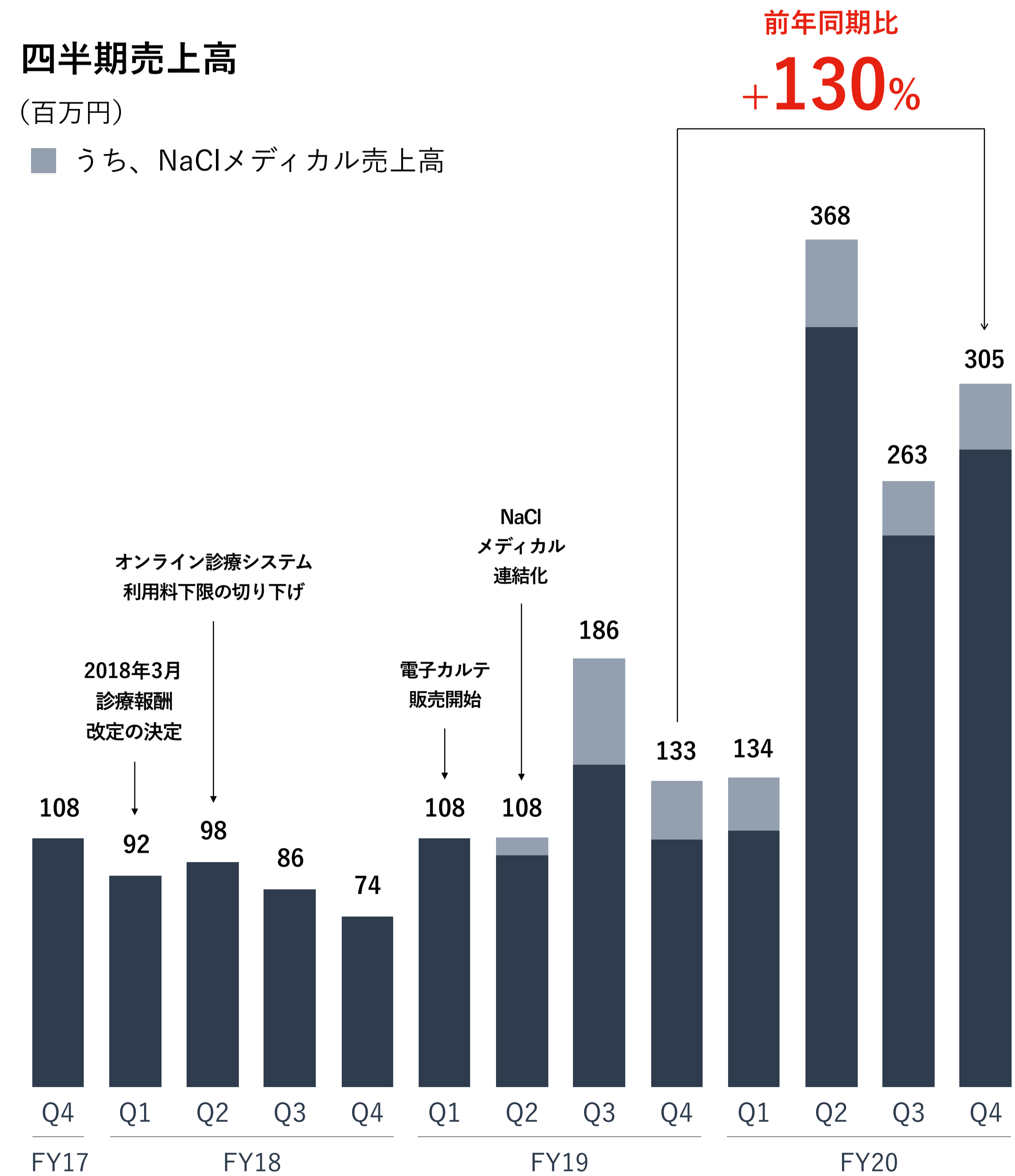
(件)



四半期売上高

(百万円)

■ うち、NaClメディカル売上高



(1) 利用医療機関数は、当社システム（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) 2020年第2四半期より、利用医療機関数には、ライフサイエンスコンピューティング社より譲り受けた電子カルテの顧客数も加味

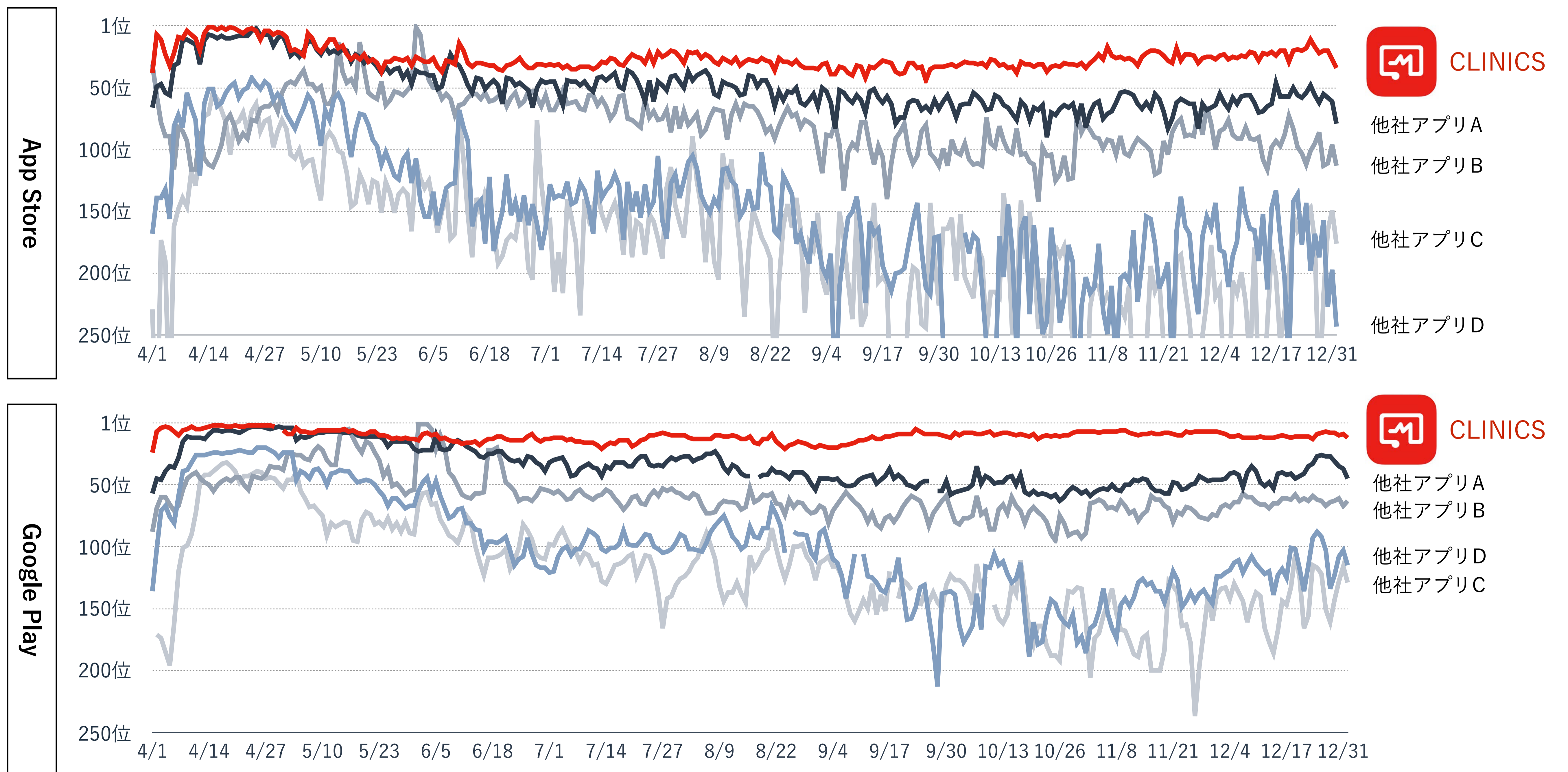
2020年第4四半期も、医療プラットフォーム事業の中長期的な成長及び収益性の向上に向け、対象顧客の拡大やARPU改善、効率化等、様々な施策を実施しました。

2020年第4四半期の主な取り組み

	オンライン診療	電子カルテ	その他
対象顧客の拡大	オンラインセカンドオピニオンを通じた大手病院との連携強化	B パシフィックシステム社のグループ化に関する契約締結	調剤薬局向けシステム（Pharms）の拡販
	患者アプリを通じたオンライン服薬指導との一気通貫の医療体験の提供	CRM機能の開発	調剤薬局向けシステムの実証実験拠点の獲得
ARPU改善	A 活用促進の強化	連携するパートナー製品の拡販強化	
効率化		導入プロセスの改善	
		ORCAとの連携の効率化（コスト削減）	

オンライン診療アプリは他社も展開しておりますが、アプリランキングを見ると、第4四半期もCLINICSアプリは安定して上位を維持しており、患者ユーザーのファーストチョイスであると考えられます。

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図示)⁽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、APP ANNIEのデータより図示

2020年12月17日開催の当社取締役会において、病院向け電子カルテ事業を全国に展開するパシフィックシステム社をグループ化することを決議しました⁽¹⁾。同社の電子カルテは、低コスト・高機能性を実現しており、過去17年間の利用継続率は98%と高い顧客満足度を有しています。

基本情報

主要事業	病院向け電子カルテの開発・販売（2003年～）
売上高	615百万円（2020年3月期） - CAGR（過去3年）：10%
顧客医療機関数	全国125件
従業員数	62名

代表者の紹介

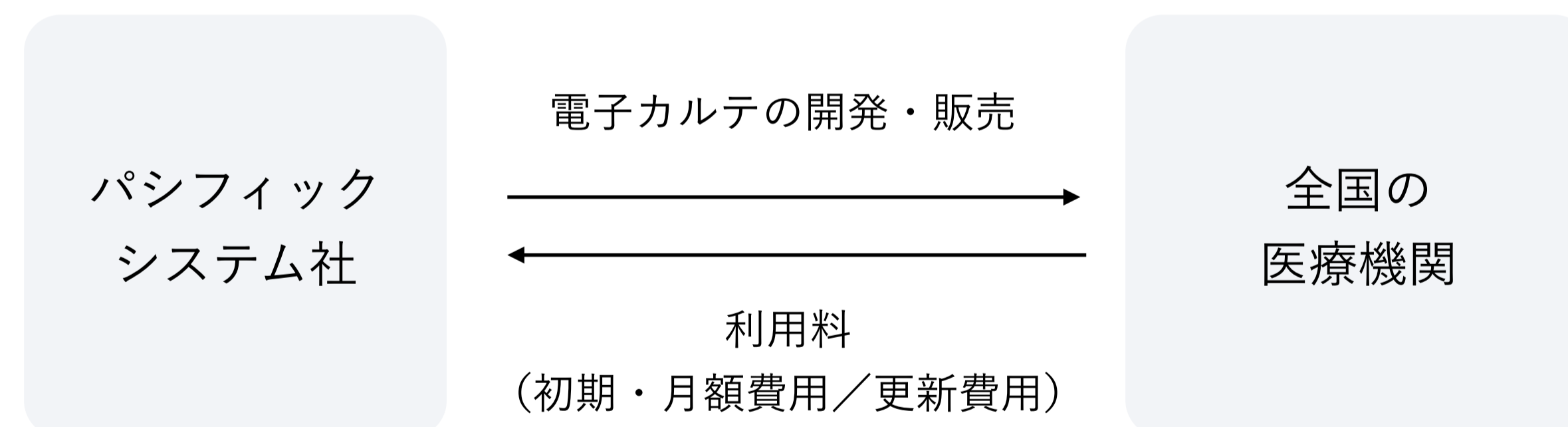


創業者兼代表取締役社長 小松 広行

1995年に米国に渡り、フィラデルフィアのペンシルベニア州立大学でコンピュータサイエンスを専攻。

米国でのITインフラの普及状況を体感し、日本の医療ITインフラを整えるべく、1997年にパシフィックシステム社を設立。

病院向け電子カルテのビジネスモデル



- ・ 主要顧客は病床数400床未満の中小病院
- ・ 代理店が介在する取引もあり
- ・ 5~7年に一度のハードウェア更新

電子カルテ（MALL3）の競争優位性

過去17年間
利用継続率 **98%**⁽²⁾

低コスト	自社開発により、初期費用・保守費用の低コスト化を実現
高カスタマイズ性	ユーザー毎にカルテ画面のレイアウトを設定可能 (2,664種類に及ぶカスタマイズ)
高連動性	自社開発の部門システム（透析、リハビリ管理等）とのスムーズな連携が可能

(1) 株式取得の効力発生日：2021年1月4日

(2) 過去17年間の電子カルテ累積導入件数128件のうち、2020年12月17日現在125件が利用を継続

1. ハイライト

2. 2020年12月期 第4四半期業績

3. 2020年12月期 通期業績及び中期目標の進捗

4. 2021年12月期 通期業績予想

5. 補足資料

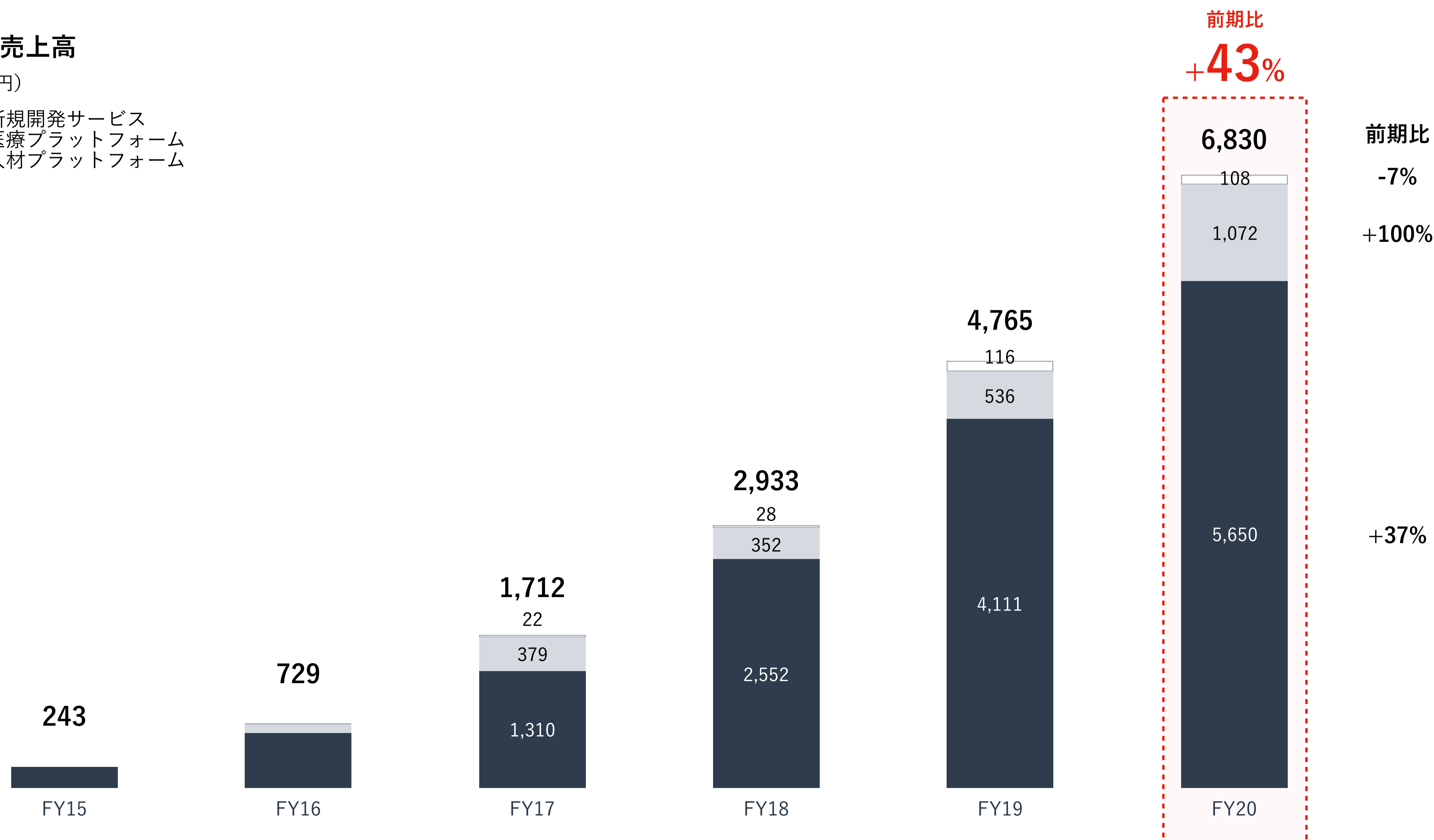
(百万円)	実績			期初予想
	2019年通期	2020年通期	前期比	2020年通期
売上高	4,765	6,830	+43%	6,600 ~ 6,900
売上総利益	3,213	4,671	+45%	-
EBITDA	249	542	+117%	500 ~ 800
営業利益	153	396	+159%	330 ~ 630
経常利益	178	422	+137%	350 ~ 650
親会社株主に帰属する 当期純利益	-381	455	-	300 ~ 550

2020年12月期売上高は、COVID-19の影響下においても高い成長率を継続し、業績予想レンジの上限付近での着地となりました。人材PFは一時的な成長率の鈍化が見られたものの、第3四半期以降に高水準に回復し、医療PFでは、調剤薬局向けシステム（Pharms）の順調な立ち上がりやオンライン診療の需要の高まりを受け、通期で高い成長率となりました。

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

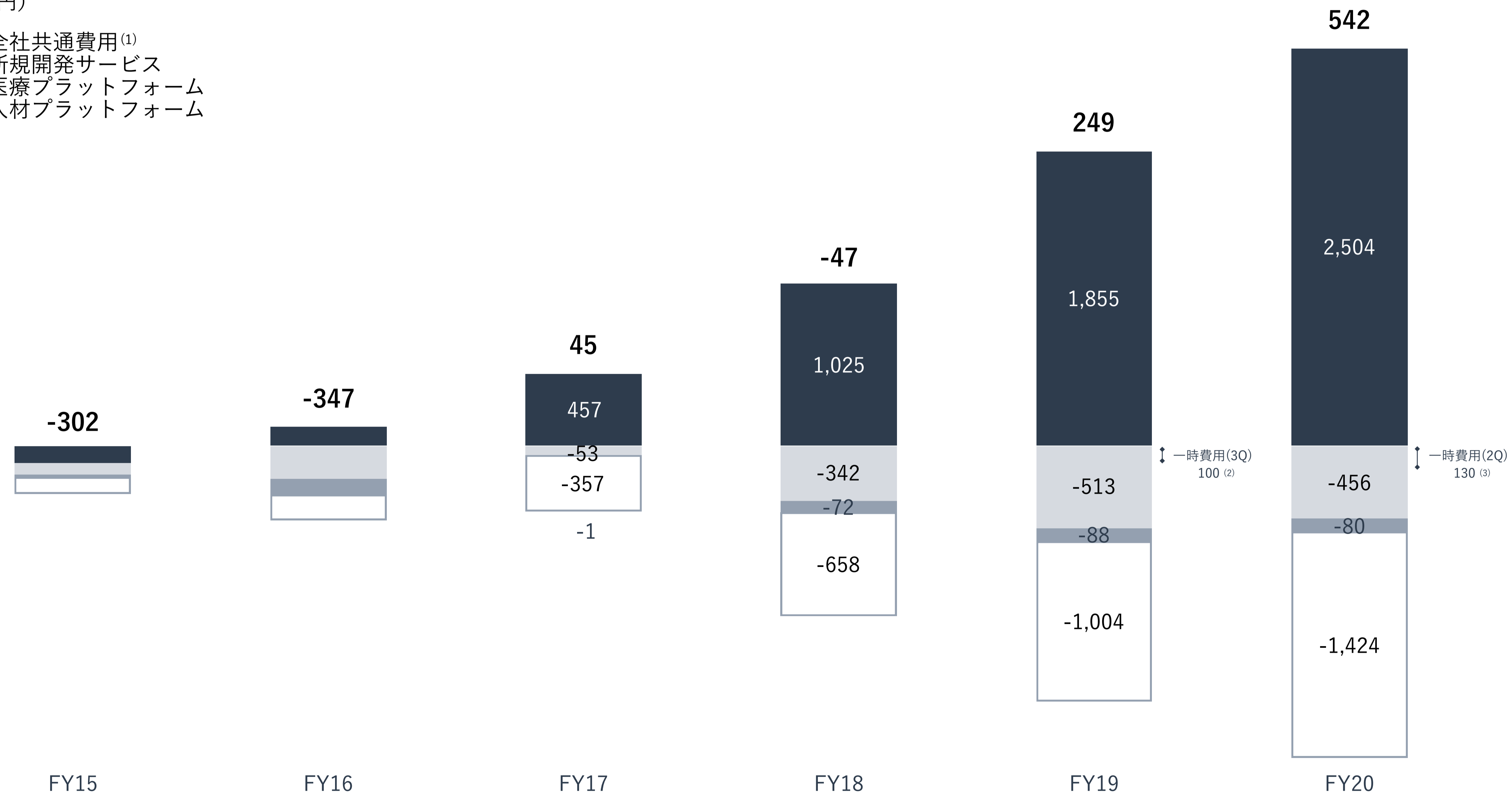


2020年12月期は、4月以降の医療ヘルスケア領域全体におけるデジタル活用の機運の急速な高まりを受け、調剤薬局向けシステム事業の立ち上げ等、期初予想外の投資を含む、積極的な成長投資を実施しつつも、EBITDAは業績予想内の着地を達成しました。

通期EBITDA

(百万円)

- 全社共通費用⁽¹⁾
- 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



期初予想外の投資を含め、成長投資を継続 (次頁詳細)

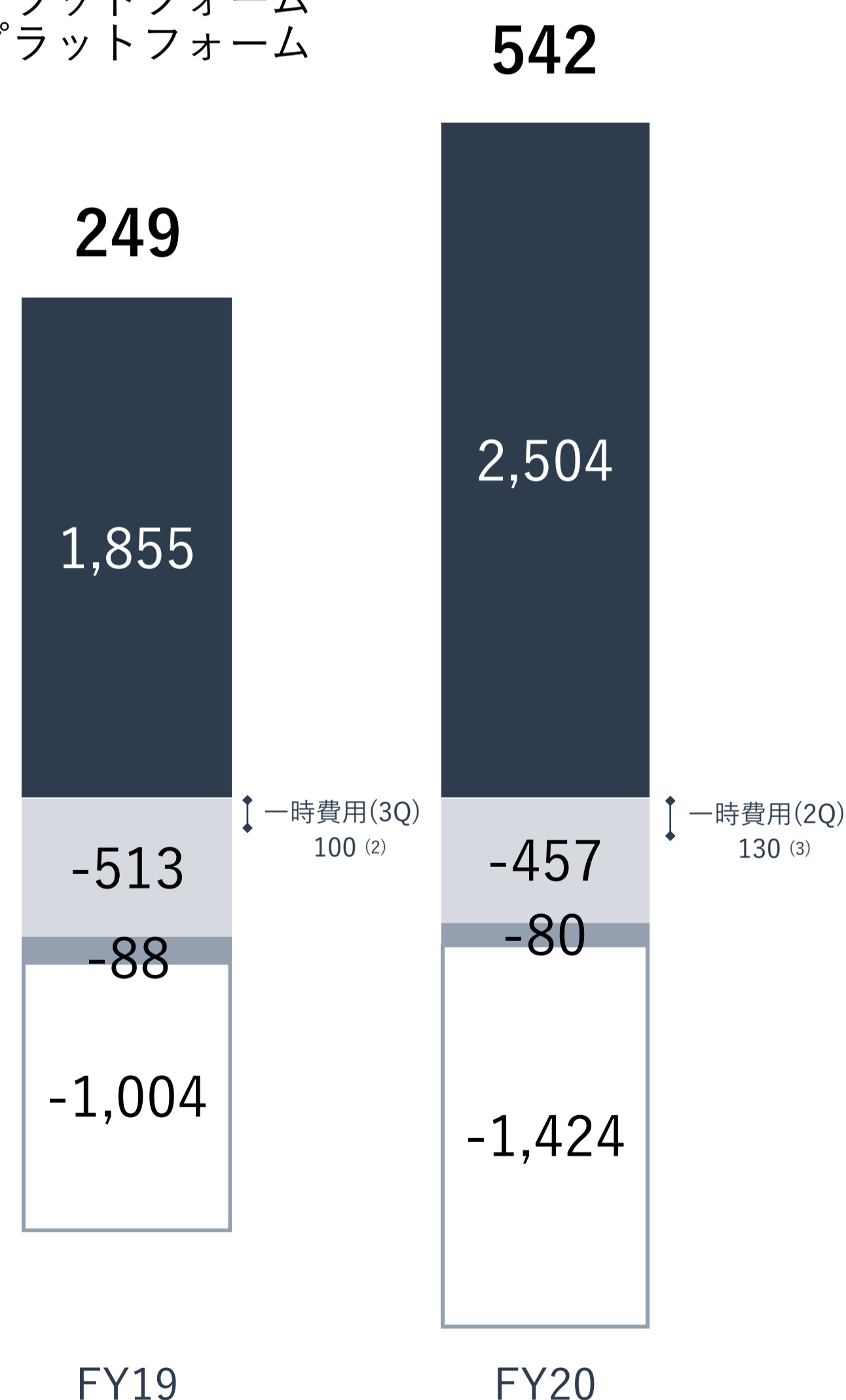
(1) 各セグメントに配分していない全社共通費用及びセグメント間取引消去額の合計額
 (2) 医療プラットフォーム事業における新機能の追加を目的としたソースコードの取得費用 (100百万円) を計上
 (3) 医療プラットフォーム事業における他社電子カルテ資産等の取得費用 (130百万円) を計上

2020年は、COVID-19の影響下において、調剤薬局向けシステム事業の体制構築、オフィスの拡張、コーポレート的大幅増員等、今後の事業規模の拡大を見据えた投資を積極的に行いました。

通期EBITDA

(百万円)

- 全社共通費用⁽¹⁾
- 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



通期EBITDAマージンの変動要因

セグメント	FY19	FY20	主な変動要因
人材PF	45.1%	44.3%	• 従事者会員獲得のための広告宣伝費の対売上高比率の上昇
医療PF	-95.6%	-42.6%	• 他社電子カルテ資産等の取得費用（130百万円） • 調剤薬局向けシステム事業への投資（主に人件費） • オンライン診療システム及び調剤薬局向けシステムの売上高の高成長

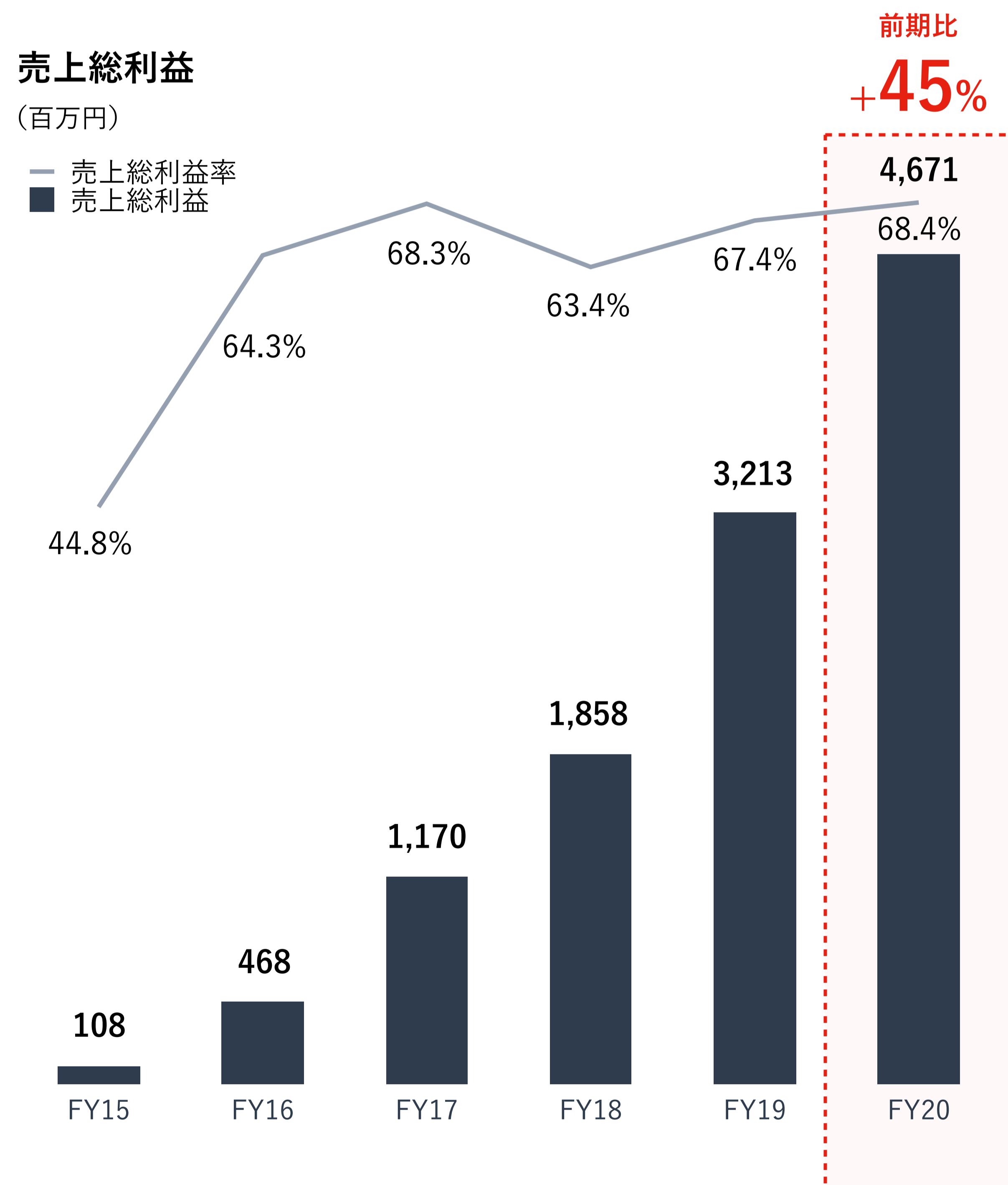
全社共通費用の主な変動要因 (百万円、括弧内は通期売上高に占める費用の割合)

費用項目	FY19	FY20	主な変動要因
人件費	383 (8.0%)	631 (9.2%)	• コーポレート各部署における増員 - コーポレート人員 FY19Q4: 49人→FY20Q4: 68人
地代家賃	197 (4.1%)	273 (4.0%)	• 将来の人員増加に伴うオフィス拡張（FY19Q4） - FY19Q4: 379人 → FY20Q4: 494人
採用諸費	152 (3.2%)	164 (2.4%)	• 採用活動の効率化
業務委託料	135 (2.9%)	176 (2.6%)	• 土業業務委託費用の増加
その他費用	134 (2.8%)	186 (2.7%)	• 資本金の増加に伴う外形標準課税の適用：80百万円

(1) 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
 (2) 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（100百万円）を計上
 (3) 医療プラットフォーム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）を計上

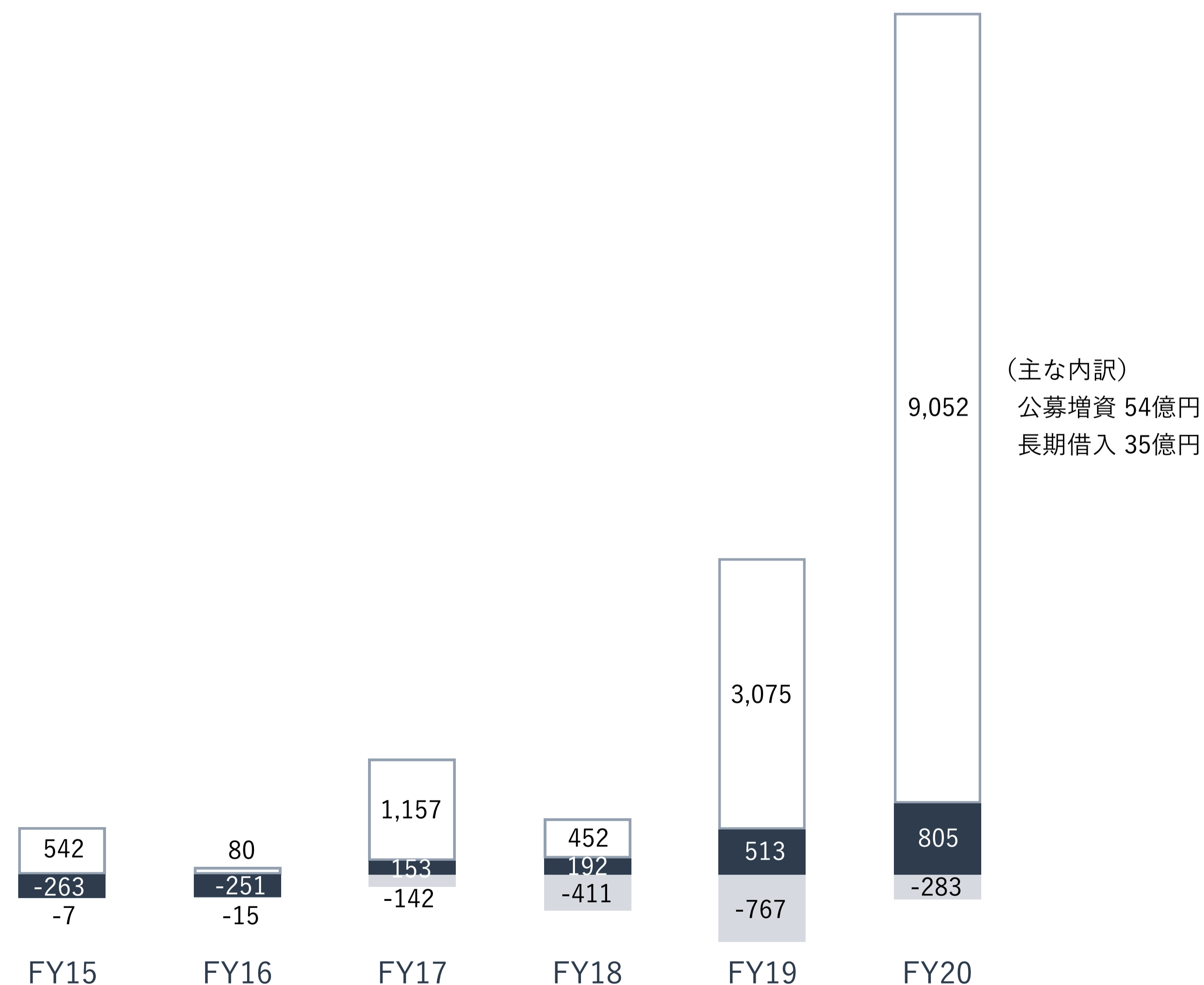
(参考) 売上総利益の高成長率及び高利益率を継続

売上総利益は高成長率・高利益率を継続するとともに、営業キャッシュ・フローも拡大し続けています。加えて、2020年12月期は、今後の事業拡大を見据え、公募増資や借入等の財務活動を積極的に実施しました。



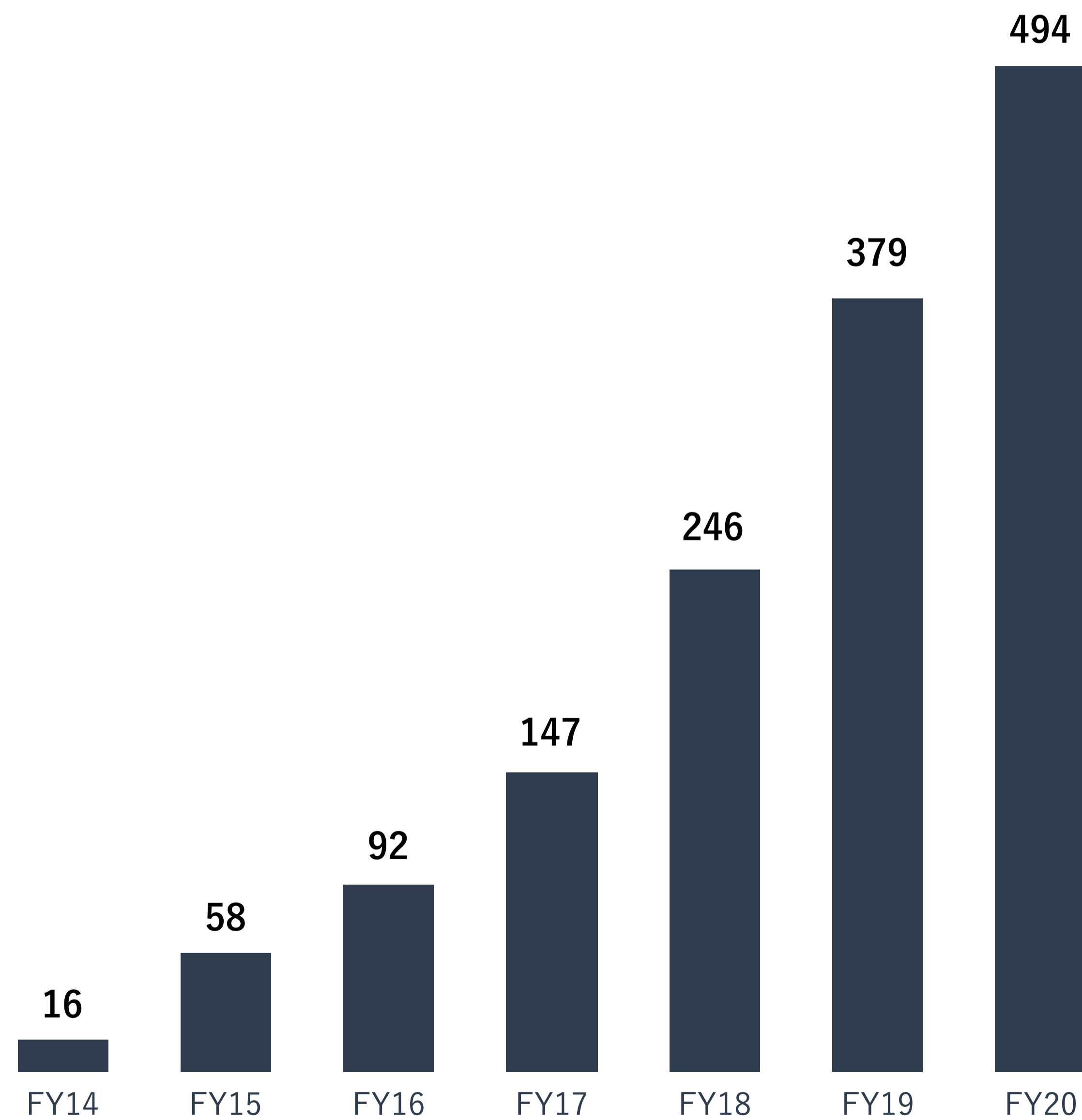
キャッシュ・フロー (百万円)

- 財務CF
- 投資CF
- 営業CF

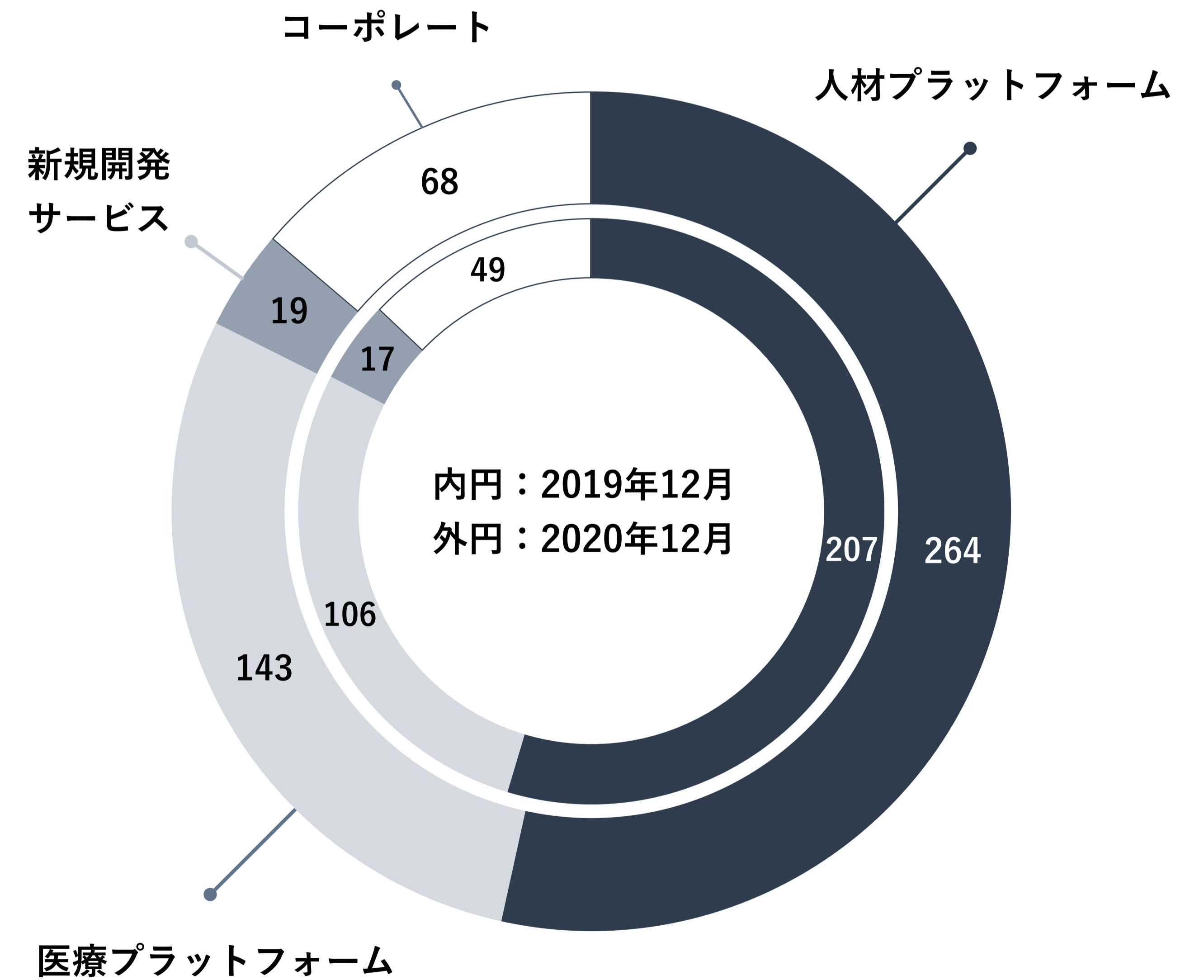


継続的な成長に向け、両プラットフォーム事業の人員のみならず、事業規模拡大に応じたコーポレートの人員増強を図っています。

従業員数の推移（各年12月末時点）



セグメント別従業員数の構成比率



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、具体的にはストック型の事業を志向し、「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

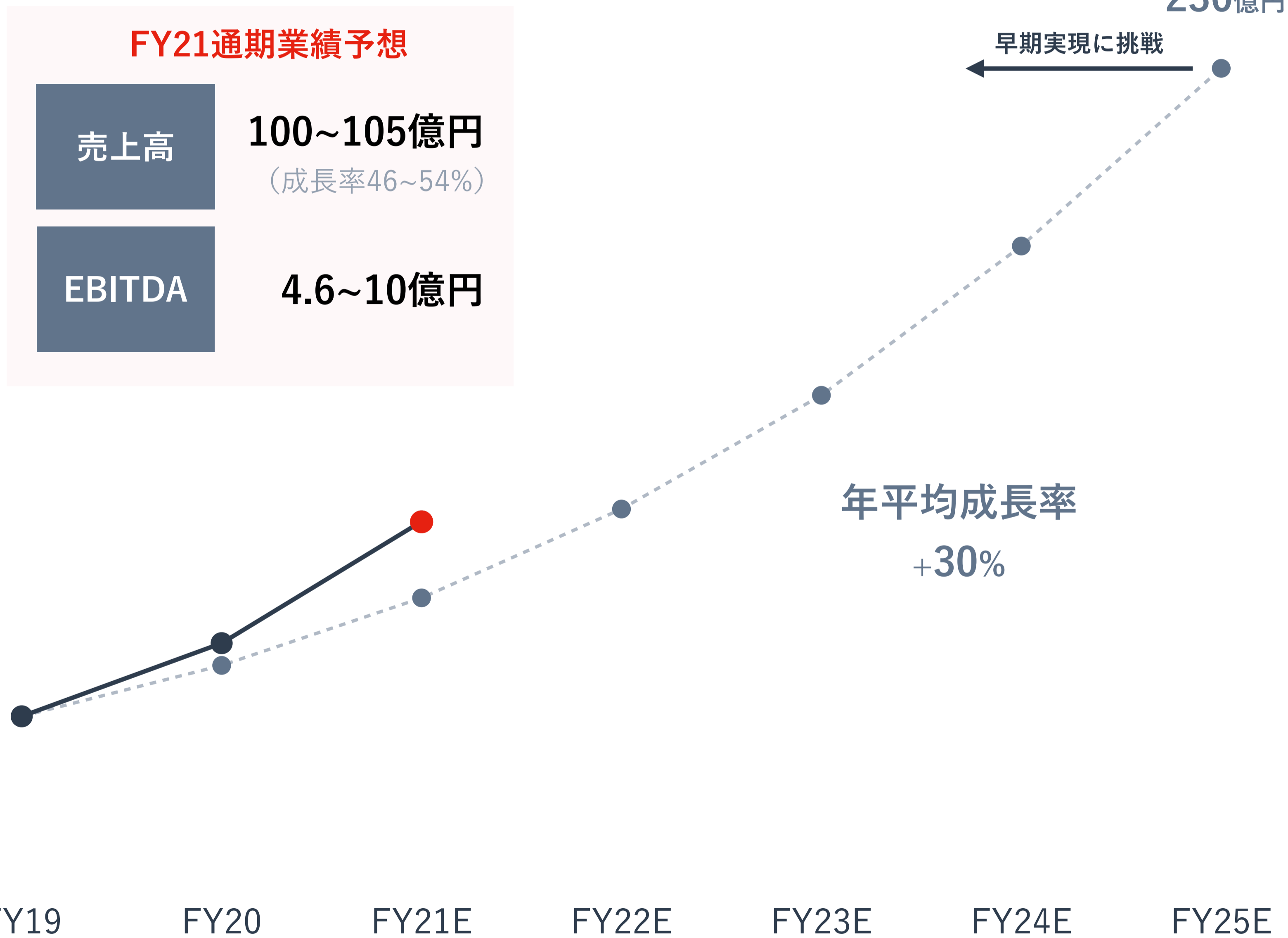
顧客事業所数の最大化



ARPUの改善
(顧客利用率の向上／品揃えの強化)

当社は、中期目標として2025年12月期の売上高230億円を設定しております。2020年12月期は順調な進捗となり、2021年12月期も中期目標の早期実現に向けた積極的な事業展開を計画しています。

中期売上高目標の達成への軌跡



単位：億円

年	CAGR30%	売上高予算	売上高実績
2019	47	46	47
2020	61	66~69	68
2021	80	100~105 [39頁~参照]	
2022	104		
2023	136		
2024	176		
2025	230		

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EBITDA黒字を確保する範囲内で、事業投資及びM&Aに積極的に投下していきます。

優先順位 (原則)

資金使途

資金調達

A

事業投資

- 全社の黒字を確保する範囲内で投資
 - 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
- 将来必要となるM&Aは時期を待たず実施

自社株買い

- 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

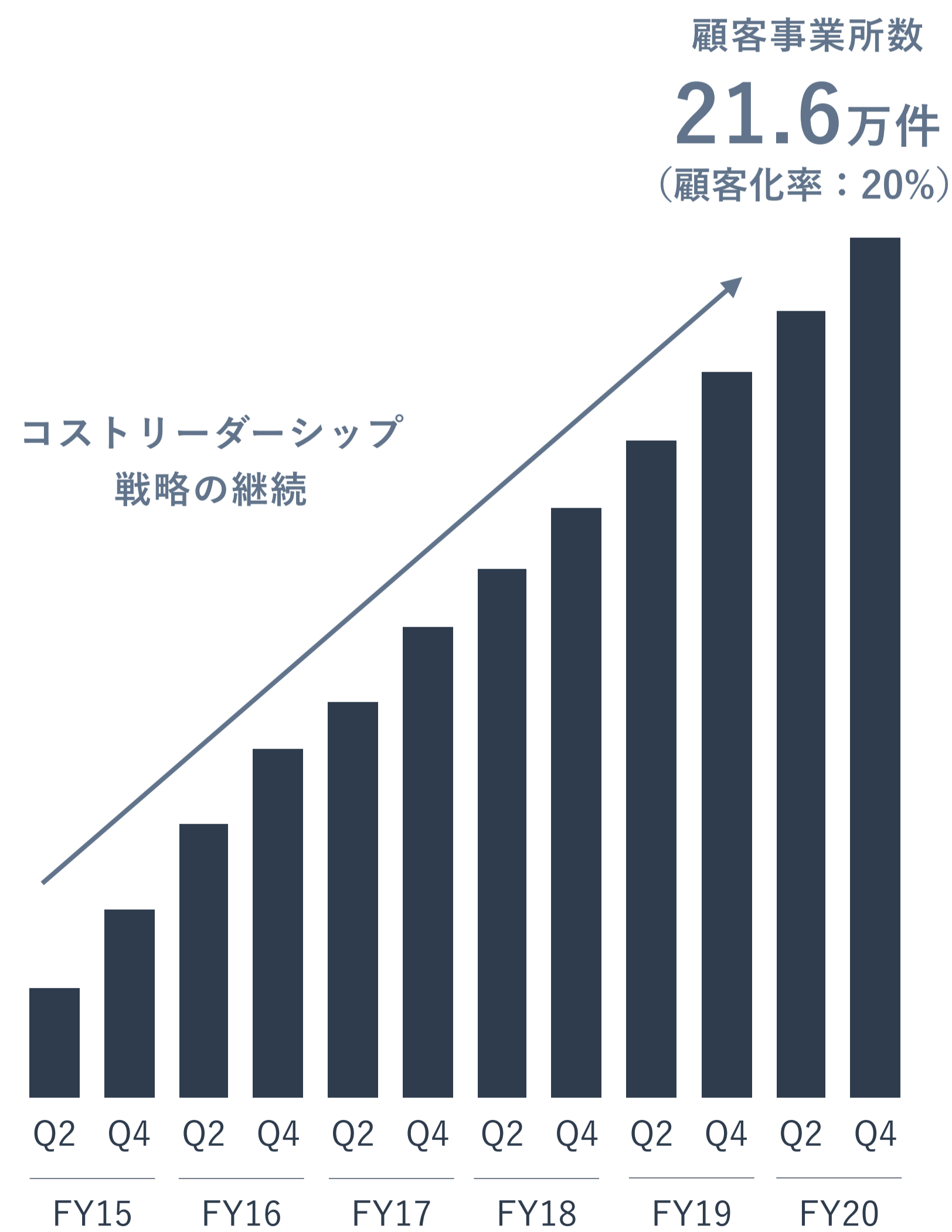
エクイティ

- 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

人材PF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プロダクトの開発・提供を行うための投資を積極的に行っています。なお、その投資の一環として、2021年2月12日にオンライン研修事業を有する株式会社メディパスの株式取得の契約を締結しております。

顧客事業所数の最大化

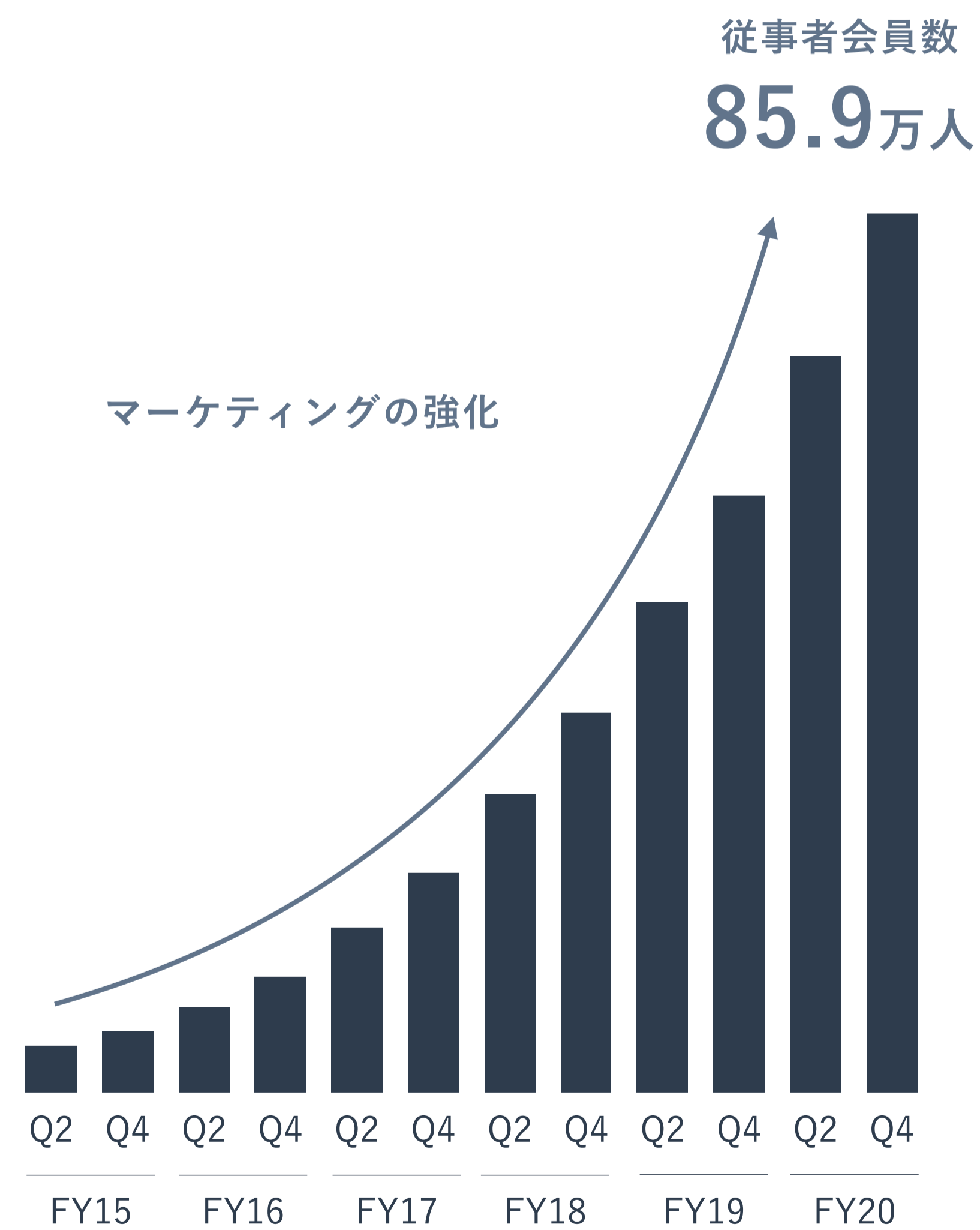
- 顧客対象とする事業所数は全国110万件⁽¹⁾であり、依然として開拓余地が大きい



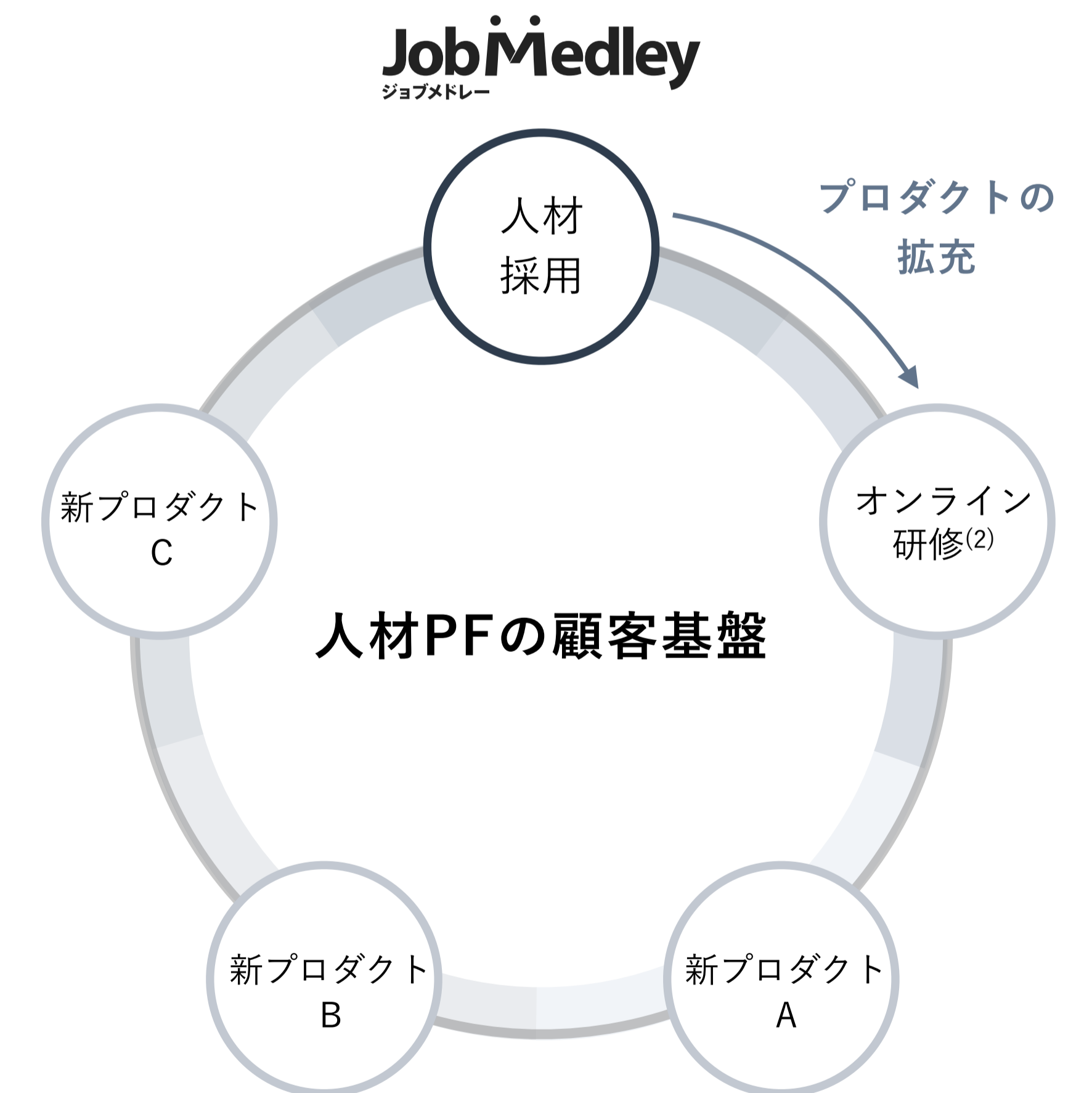
(1) 厚生労働省及び総務省等の統計データを参照

ARPUの改善

- 医療ヘルスケア領域の従事者人口は、約870万人以上⁽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

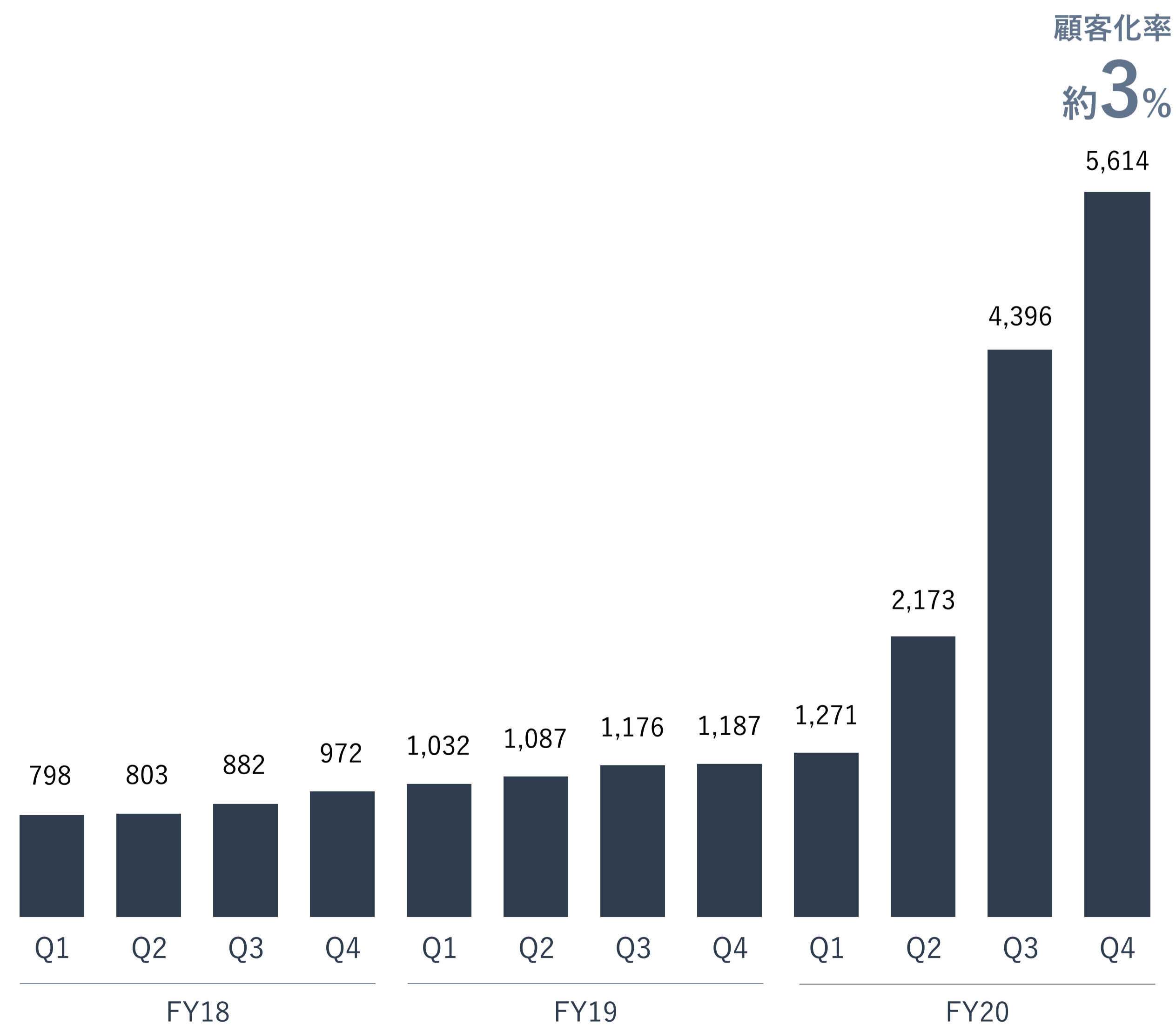


(2) 2021年2月12日公表の株式会社メディパスの株式取得による同社の介護事業所向けオンライン研修事業の展開
株式取得の効力発生日：2021年2月26日（予定）

医療PF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の投資を積極的に行っていきます。

顧客事業所数の最大化

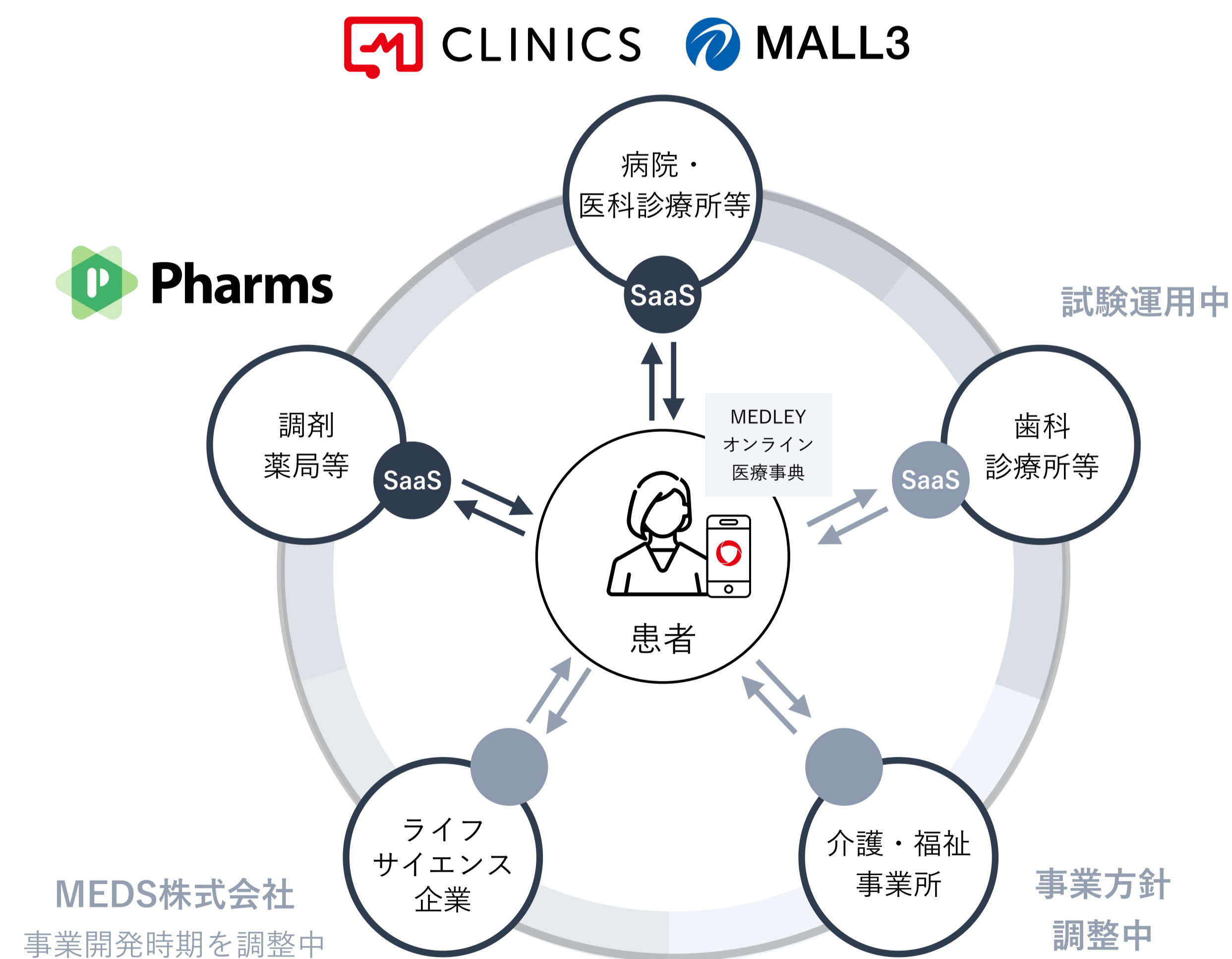
- 対象顧客は、病院、医科診療所、調剤薬局を合わせて約18万件⁽¹⁾も存在し、開拓余地は非常に大きい



(1) 厚生労働省の統計データを参照

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



当社はM&Aを重要な成長ドライバー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) 2020年12月末現在









C：赤字事業の計画的な黒字化により、黒字事業群の営業キャッシュフローを増大

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。

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

	FY20の黒字事業	FY20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	 CLINICS オンライン診療 <u>FY19黒字化</u> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; margin: 10px 0;">FY22黒字化見込み</div> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; margin: 10px 0;">FY22黒字化見込み</div>  N MED <small>NaCl MEDICAL</small> <u>FY20黒字化</u>  MALL3 <small>病院向け電子カルテ</small> <ul style="list-style-type: none"> 成長加速に向けた投資を実施予定 	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 10px;">  CLINICS カルテ </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">  Pharms <ul style="list-style-type: none"> FY20 9月リリース 調剤薬局向け事業 </div>	 MEDLEY <ul style="list-style-type: none"> 将来構想への準備期間 赤字幅は拡大せず <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> 歯科向けサービス <ul style="list-style-type: none"> FY19開発開始 FY21事業開始見込み </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> MEDS株式会社 <ul style="list-style-type: none"> FY20 8月設立 事業開発をFY22以降に延期 </div> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> 新規開発 <ul style="list-style-type: none"> FY19開発開始 FY22事業開始見込み </div>
新規開発サービス	<div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <u>FY23黒字化見込み</u> </div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;">  介護のほんね </div>	

D：有利子負債及びエクイティ双方の活用による資金調達

事業によるキャッシュフローに加え、公募増資及び借入れによって、手元の現預金は140億円となっており、事業運営上十分なキャッシュを有しており、財務基盤も健全な状態にあります。これらのキャッシュを今後、既存・新規事業及びM&A等に充当していきます。

現在の財務基盤及び方針

2020年12月末時点のBS（百万円）

現預金の使途方針

- ・ 増加する運転資金
- ・ 中長期の事業投資（既存・新規）
- ・ M&A
- ・ リスク顕在化時の資金

融資枠実行による現金 未使用の融資枠 850	
現預金 14,052	有利子負債 4,184
	その他負債 1,618
	純資産 9,717
その他資産 1,467	

資本コストを意識し、適切に有利子負債を活用
投資機会に備え、融資枠及び借入れを拡大

- 5月：長期借入れ 5億円
- 11月：長期借入れ 30億円

2020年9月
公募増資（54億円）を実施

- 人材PFへの充当：28億円
- 医療PFへの充当：26億円

(参考) 市況・事業環境の変化に応じた資金調達 - 上場来の株価・出来高推移

2020年は、4月以降の急速なデジタル活用の機運の高まりを受け、新プロダクトPharmsのリリースやM&Aの展開に加え、9月以降に54億円の公募増資及び30億円の借入を実施し、中期的な成長資金を調達しました。



(1) 公表日ベース

中期目標の早期実現については長期でのフリーキャッシュ・フローの最大化に向け、当社のリスクを適切に把握し、リスクの特性及び状況等に応じた対応策を図っております。以下は、顕在化した場合の影響度が大きい主なリスクになります。

主なリスク項目 ⁽¹⁾	影響するセグメント	リスクのシナリオ例	主な対応方針
事業競争の激化	人材PF	・競争激化による広告宣伝費・販売促進費の増加	<ul style="list-style-type: none"> ・コストリーダーシップ戦略の継続 ・従事者会員基盤の強化 ・事業所ニーズに適合したプロダクトの拡充 ・顧客利用率の向上に向けた機能・操作性の改善
	医療PF	・競争激化による顧客単価の減少	<ul style="list-style-type: none"> ・プロダクトラインナップの拡充による顧客単価の増加 ・エンジニアと、医師をはじめとした臨床現場で活躍してきた医療従事者の双方によるサービスの開発 ・オペレーションの効率化・高度化 ・人材PFの豊富な顧客基盤の活用
各種規制の変化	医療PF	・オンライン診療・オンライン服薬指導における医療上の問題発生や、通常2年に一度の診療報酬改定等の政策変更を背景とした規制強化による、顧客事業所獲得の低迷	<ul style="list-style-type: none"> ・オンライン診療・オンライン服薬指導システムにおいて国内最大規模の導入実績を有する企業として、医療機関に対して適切な活用方法を促進

(1) 有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、中期目標の実現に影響を及ぼす主なリスクを抜粋し、要約した形で記載。
その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

主要リスク項目 ⁽¹⁾	影響するセグメント	リスクのシナリオ例	主要対応方針
人材獲得競争の激化	全事業	<ul style="list-style-type: none"> 他のインターネット企業との優秀な人材の獲得競争が激化し、継続的な事業の拡大に支障を及ぼす恐れ - 優秀な人材の採用難 - 当社既存の優秀な役職員に対する引き抜き 	<ul style="list-style-type: none"> インセンティブプランの強化 継続的な事業拡大を見据えた人事制度の導入
大規模な個人情報漏洩等	全事業	<ul style="list-style-type: none"> 取得している個人情報が流出又は消失した場合、当社グループの社会的信用の失墜、競争力の低下、多額の損害賠償の費用負担等が発生する恐れ 	<ul style="list-style-type: none"> ISMS国際認証の取得 情報の取扱いに関する社員教育 セキュリティシステムの改善 情報へのアクセス管理 内部管理体制の強化
大規模なシステム障害	全事業	<ul style="list-style-type: none"> システム障害の長期化により、顧客・利用者との信頼関係に悪影響が及ぶ恐れ 	<ul style="list-style-type: none"> 安定的運用のためのシステム強化 セキュリティ強化 短時間で復旧できるような体制の整備
COVID-19の長期化	全事業	<ul style="list-style-type: none"> COVID-19が収束せずに、外出自粛や営業自粛で国内経済の停滞が長期化した場合、事業へ悪影響を及ぼす恐れ 	(人材PF) <ul style="list-style-type: none"> WEB面接機能・動画選考機能の浸透 (全事業共通) <ul style="list-style-type: none"> リモートワーク環境の強化 社内コミュニケーションの強化

(1) 有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、中期目標の実現に影響を及ぼす主要リスクを抜粋し、要約した形で記載。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

1. ハイライト

2. 2020年12月期 第4四半期業績

3. 2020年12月期 通期業績及び中期目標の進捗

4. 2021年12月期 通期業績予想

5. 補足資料

足元の緊急事態宣言の再発出による影響は、現時点では前回と比して軽微な状況です。本業績予想では、その影響度合いを鑑みて策定しております。なお、2021年2月12日付で株式会社メディパスの株式取得に関する契約締結を公表しておりますが、現時点で本株式取得が完了していないため、本業績予想には含まれておりません。

人材プラットフォーム	<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：機能改善により向上
医療プラットフォーム	<ul style="list-style-type: none"> ARPU改善・対象顧客の拡大・コスト効率化を継続 <ul style="list-style-type: none"> 既存事業（CLINICS、Pharms等）については事業成長を継続 グループ化したパシフィックシステム社については事業成長の加速に向け、人員を増強 中期的な成長に向けた開発先行投資は継続 規制緩和の影響は織り込んでいない
新規開発サービス	<ul style="list-style-type: none"> 業容を拡大する見込み 事業化フェーズから利益化フェーズへ移行（赤字幅も縮小）
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"> 人材プラットフォーム：約80人⁽¹⁾ 医療プラットフォーム：約30人⁽¹⁾ 全社共通：約30人⁽¹⁾ 株式報酬の導入及び人事制度の強化
その他	<ul style="list-style-type: none"> その他未確定な新規事業の売上高、M&Aは織り込んでいない

(1) メドレー単体での採用計画人数を表す。

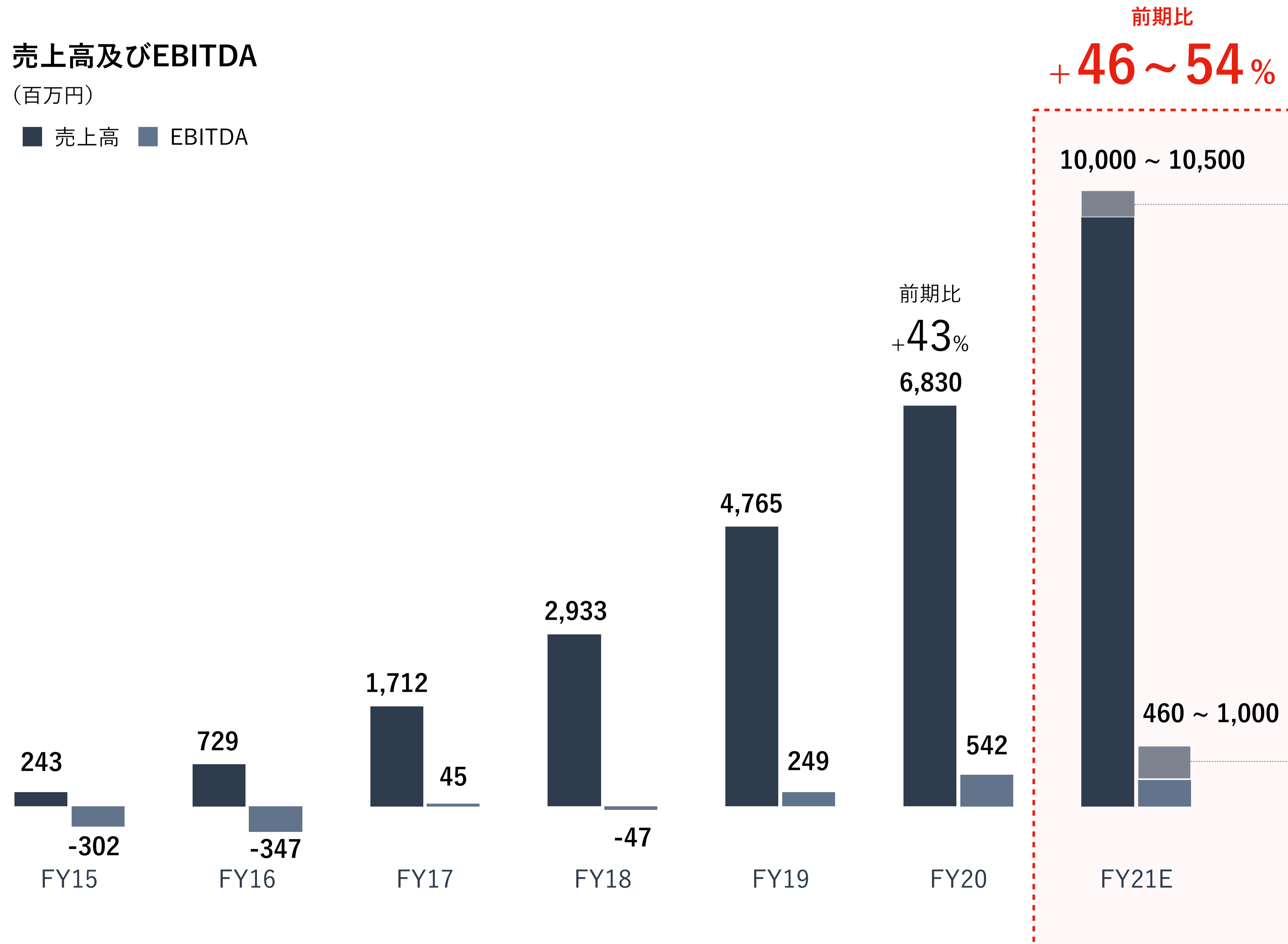
2021年12月期通期業績予想：前期を上回る高い売上高成長率を企図

2021年12月期も引き続き高成長ステージであるため、レンジ予想とし、売上高は前期の成長率を上回る46%~54%増の100億円~105億円を、EBITDAは来期以降の高成長も視野に入れた積極的な投資の継続により、4.6億円~10億円を予定しております。

売上高及びEBITDA

(百万円)

■ 売上高 ■ EBITDA



売上高レンジの変動要因

- ・ 各事業の成長性

※ 下記による影響は業績予想に織り込んでいない

- ・ 未確定な新規事業及びM&A
- ・ 更なる規制緩和
- ・ 2021年2月12日公表の株式会社メディパスの株式取得

利益レンジの変動要因

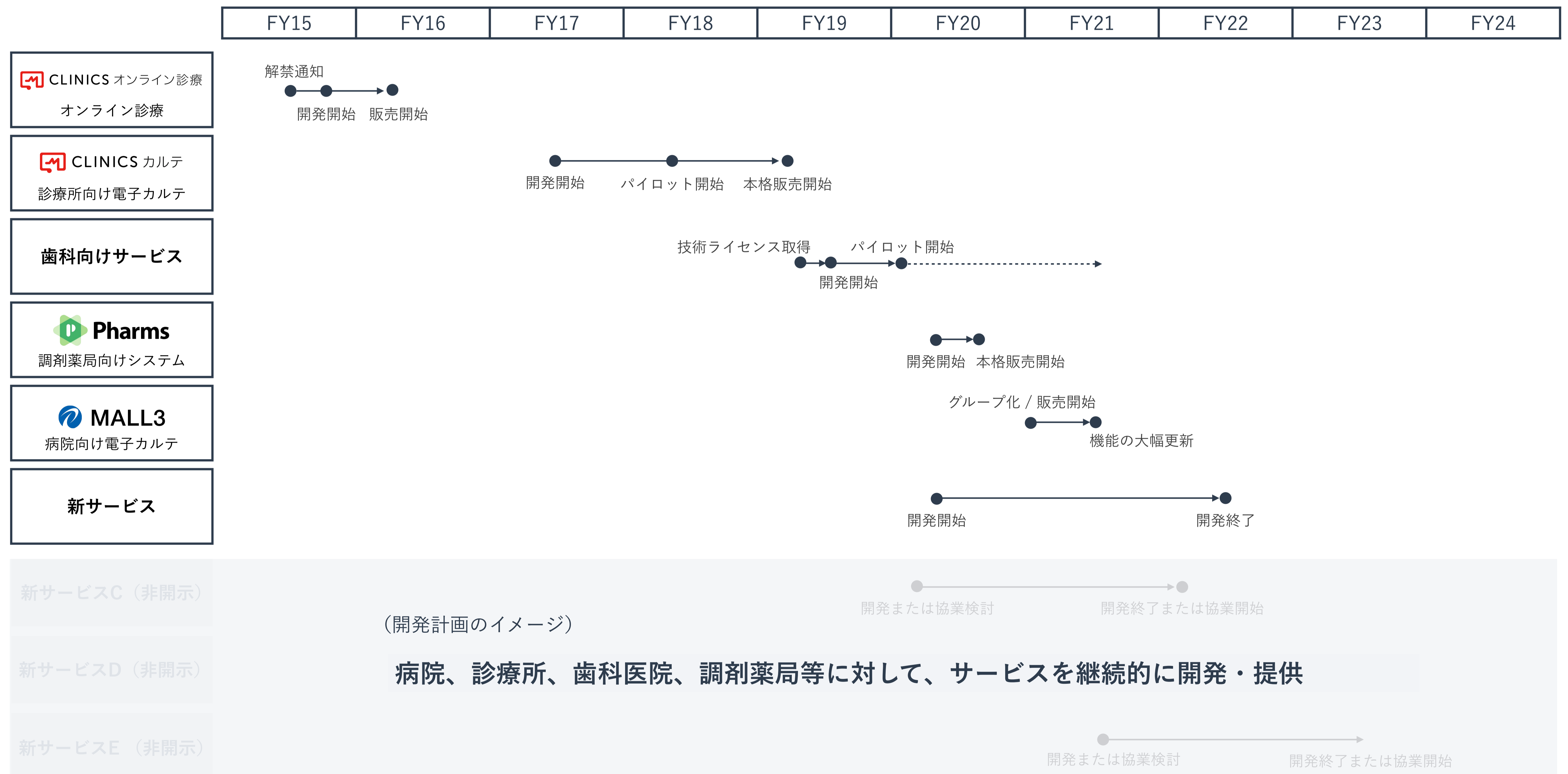
- ・ 売上高の変動によるコストの変動
- ・ 人材採用の進捗状況による採用費及び人件費の変動
- ・ 来期以降に向けた成長への投資

2020年の投資の振り返り及び2021年の投資の方向性

2020年12月期に将来の成長を見据えた投資を行った結果、2021年12月期の売上高も高成長率を予想しております。
2021年12月期も、EBITDAの下限460百万円を目安に、中期売上高目標の早期実現に向けた投資を積極的に行ってまいります。

	FY20実績	FY21計画
人材PF	<ul style="list-style-type: none"> 顧客事業所獲得のための販売促進費及び人件費 (137百万円) 応募者獲得のための広告宣伝費 (1,407百万円) 顧客利用率向上のための開発費 (191百万円) 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客事業所獲得のための販売促進費及び人件費 応募者獲得のための広告宣伝費 顧客利用率向上のための開発費
医療PF	<ul style="list-style-type: none"> 顧客事業所獲得のための販売促進費及び人件費 (679百万円) 顧客利用率向上のための開発費 (251百万円) 新規プロダクトの開発費 (81百万円) 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客事業所獲得のための販売促進費及び人件費 顧客利用率向上のための開発費 新規プロダクトの開発費 患者ユーザー向け機能開発費 パシフィックシステム社の販売促進費及び人件費
コーポレート	<ul style="list-style-type: none"> コーポレート関連人件費 (増加額：248百万円) 採用諸費 (164百万円) 	<ul style="list-style-type: none"> コーポレート関連人件費の増加 組織強化費 採用諸費
売上高成長率 (前期比)	+43% (実績)	+46%~54% (予想)
EBITDA	542百万円 (実績)	460~1,000百万円 (予想)

医療機関が普遍的に求める外部サービスは、患者のためになり、コスト効率化又は売上高の増加に効果のあるものです。当社はジョブドレーの強固な顧客基盤をベースに、上記に当てはまるサービスを積極的に開発し、広めていきます。2021年12月期は、既存サービスの更新開発に加え、病院電子カルテの販売開始・機能の大幅更新や新サービスの開発を進めていきます。



1. ハイライト

2. 2020年12月期 第4四半期業績

3. 2020年12月期 通期業績及び中期目標の進捗

4. 2021年12月期 通期業績予想

5. 補足資料

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「CLINICSオンライン診療」、診療所向け電子カルテ「CLINICSカルテ」、調剤薬局向けシステム「Pharms」、患者のための医療情報サービス「MEDLEY」、さらに病院向け電子カルテ「MALL3」を提供し、患者と医療機関双方にとって便益性の高いプラットフォームづくりに注力しています。



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
従業員数	494名（2020年12月末）
グループ会社	株式会社NaClメディカル（島根）、MEDS株式会社（東京） 株式会社オーティーオー（東京）、株式会社パシフィックシステム（高知等）
受賞歴	2020年11月：ASPIC IoT・AI・クラウドアワード2020「総務大臣賞」及び 「社会業界特化系ASP・SaaS部門 総合グランプリ」 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

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、全社的な重点事項を担当する社長室及び内部監査室を管掌しています。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。

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としてインキュベーション本部を管掌しています。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

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。

社外取締役

古谷昇

2018年、当社の社外取締役に就任。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を務めました。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を務めています。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。

取締役

豊田剛一郎

2015年2月に当社取締役に就任。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」

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、現在は事業本部を管掌しています。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

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

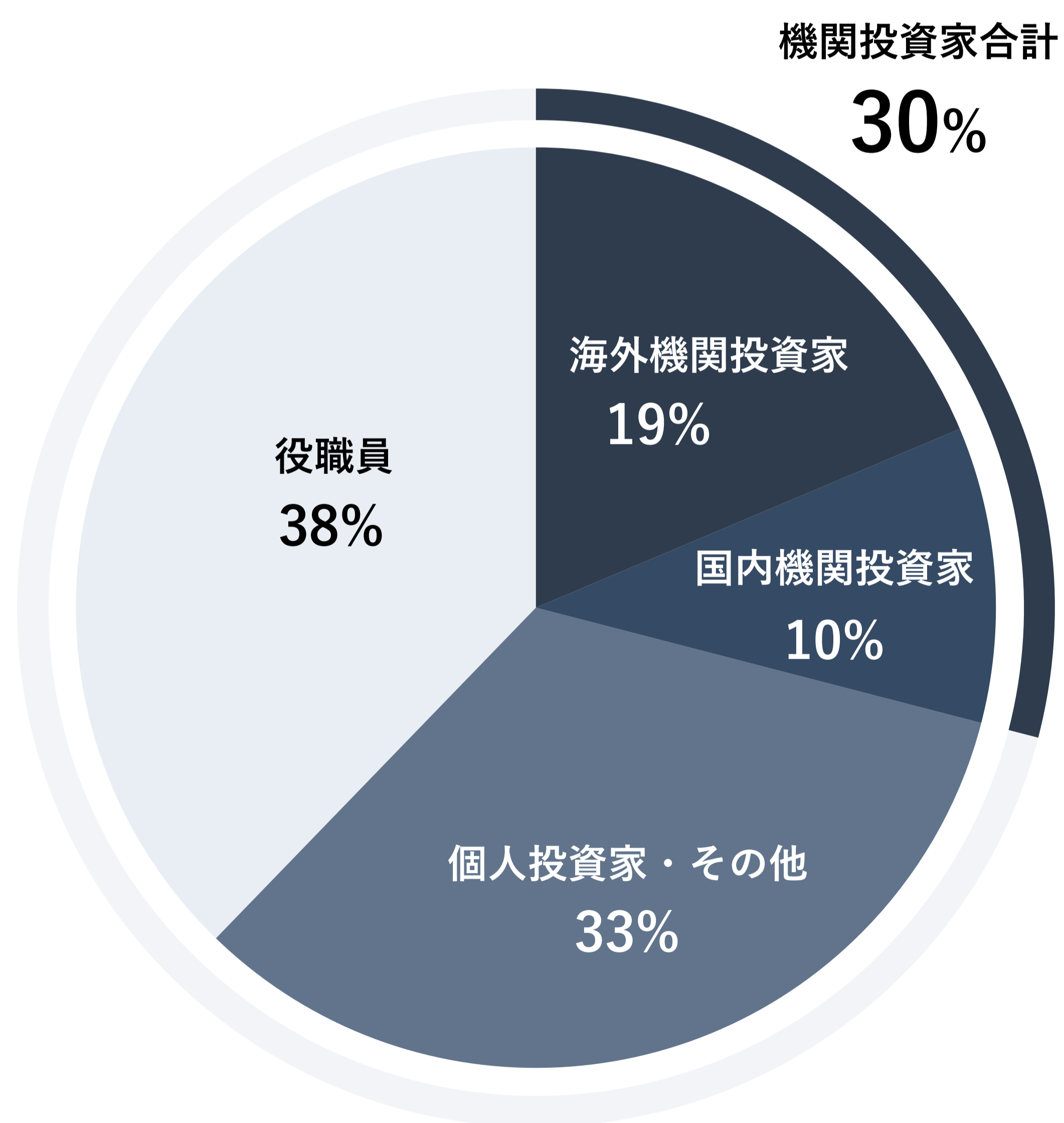
高野秀敏

2009年6月の創業時より当社の社外取締役を務めています。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。

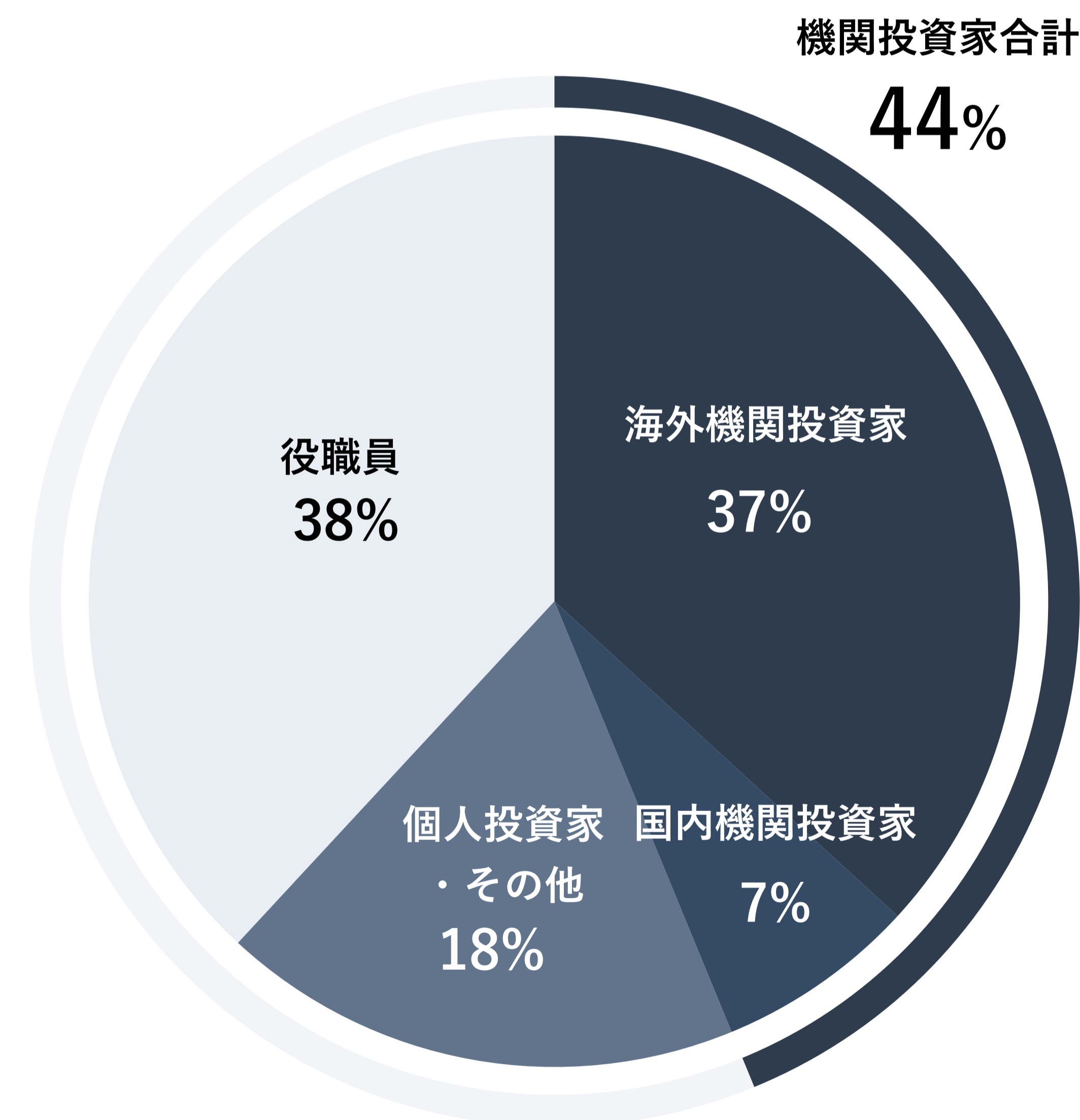
(参考) 株主構成比率の推移

海外機関投資家を中心とした機関投資家比率は1年間で大幅に拡大しました。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。

2019年12月31日時点



2020年12月31日時点

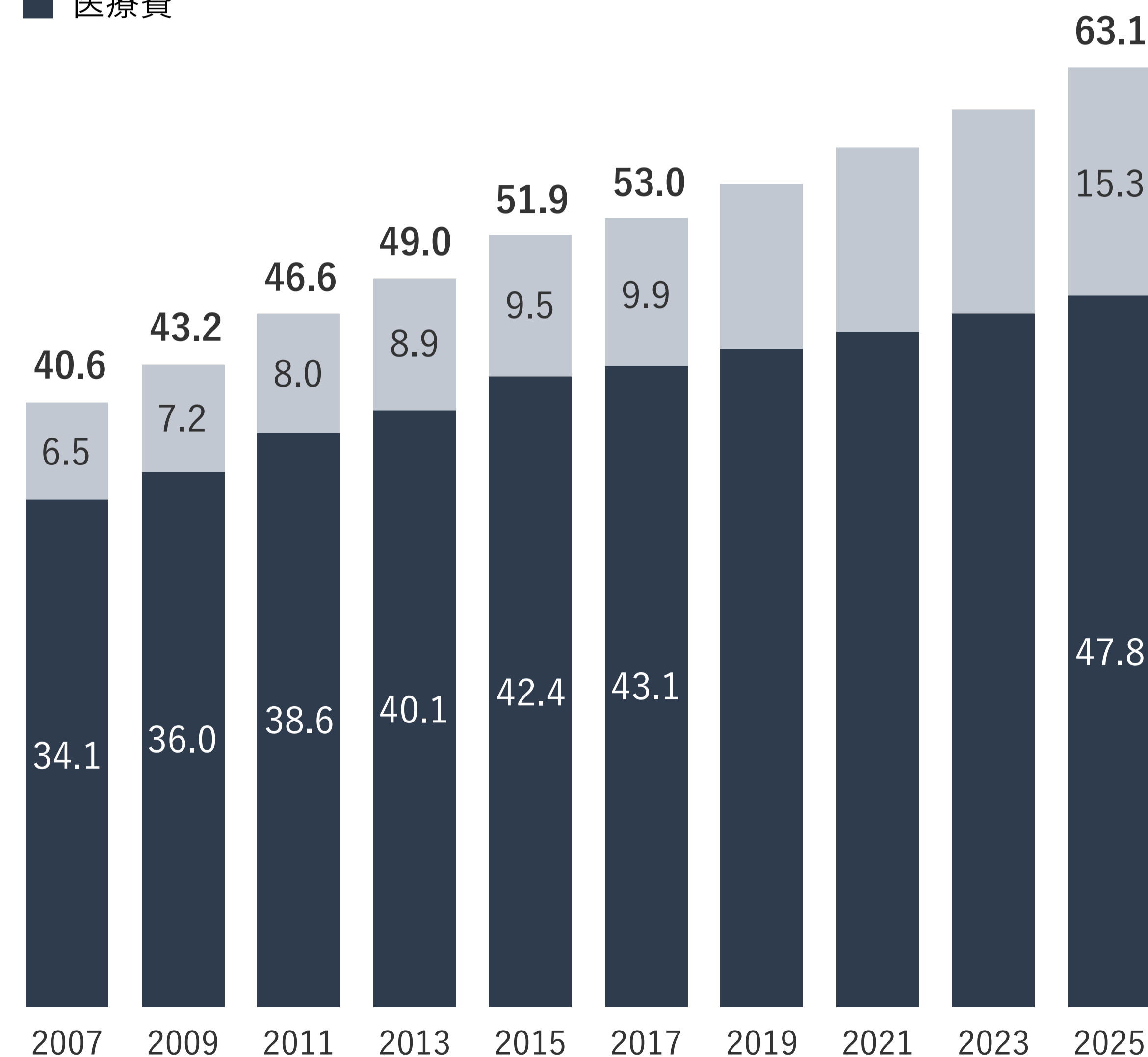


高齢化の進展等により、社会保障費は引き続き増加することが予想されています。またその担い手である医療介護従事者も増加が予想されています。

社会保障費（医療費及び介護費）の推移⁽¹⁾

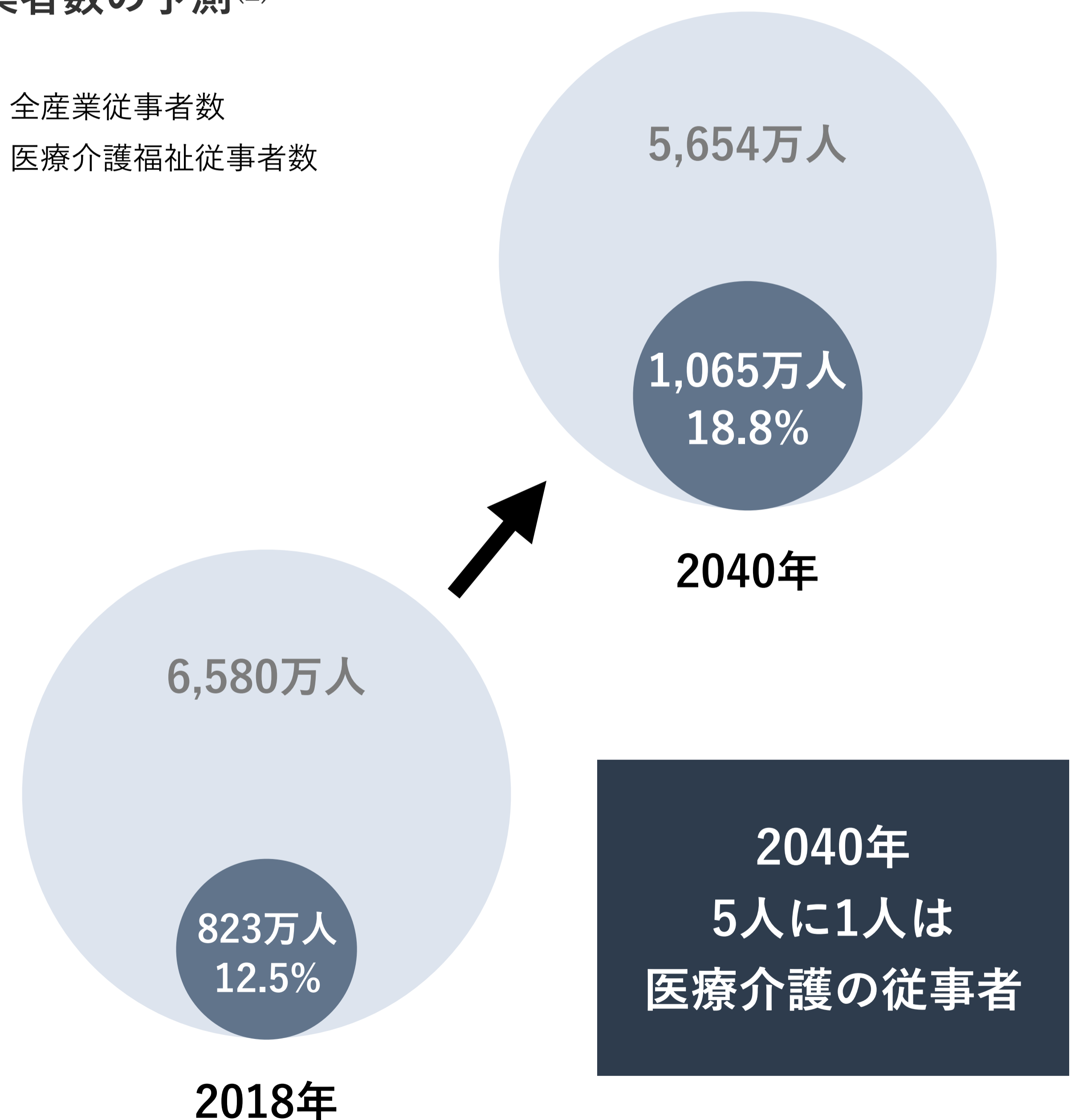
(兆円)

■ 介護費
■ 医療費



就業者数の予測⁽²⁾

● 全産業従事者数
● 医療介護福祉従事者数

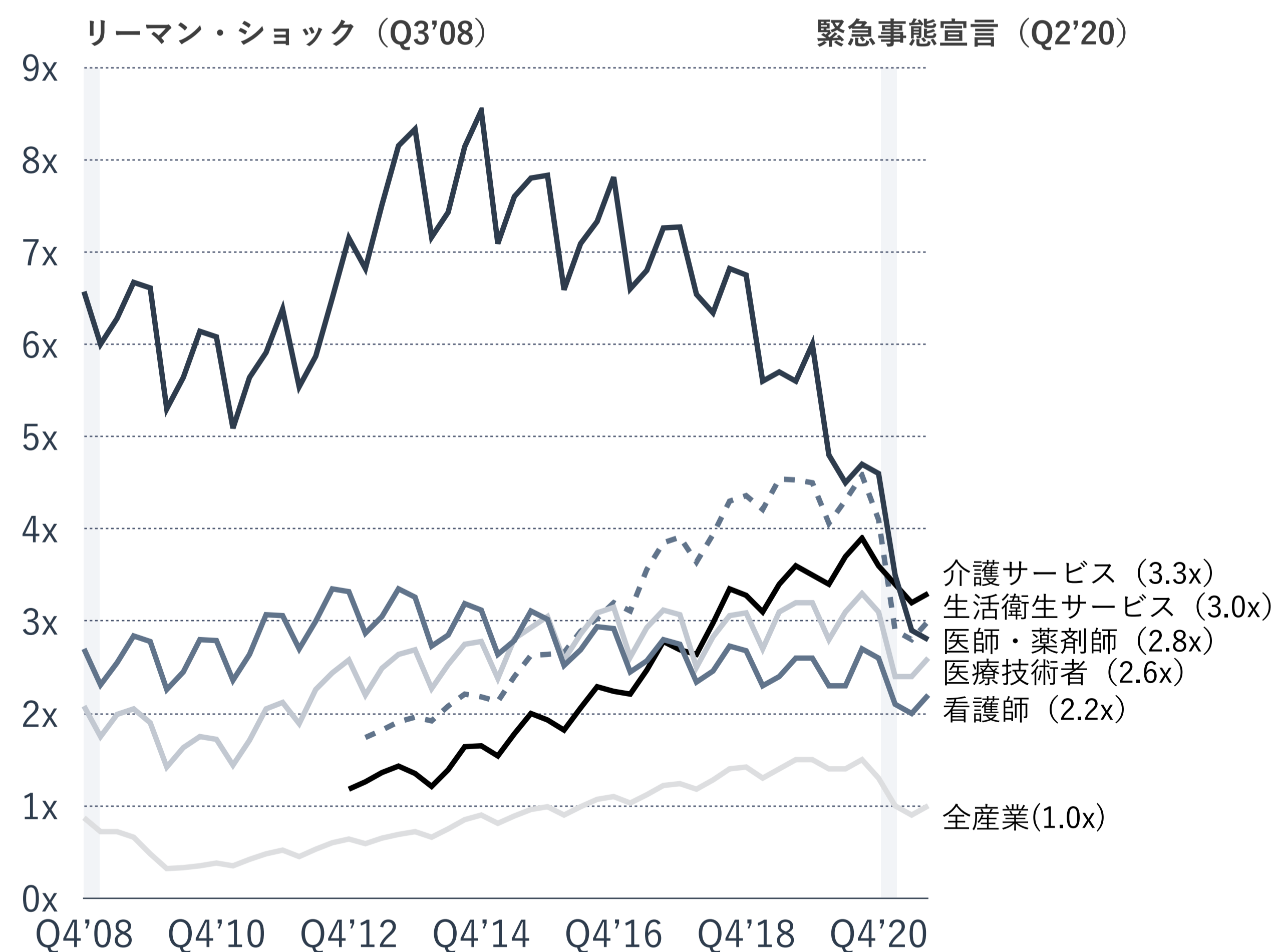


⁽¹⁾ 厚生労働省「国民医療費の概況」「介護給付費等実態調査の概況」「2040年を見据えた社会保障の将来見通し（議論の素材）」より当社作成
2019年～2023年については、「2040年を見据えた社会保障の将来見通し（議論の素材）」を基に当社試算

⁽²⁾ 内閣官房・内閣府・財務省・厚生労働省「2040年を見据えた社会保障の将来見通し（議論の素材）」

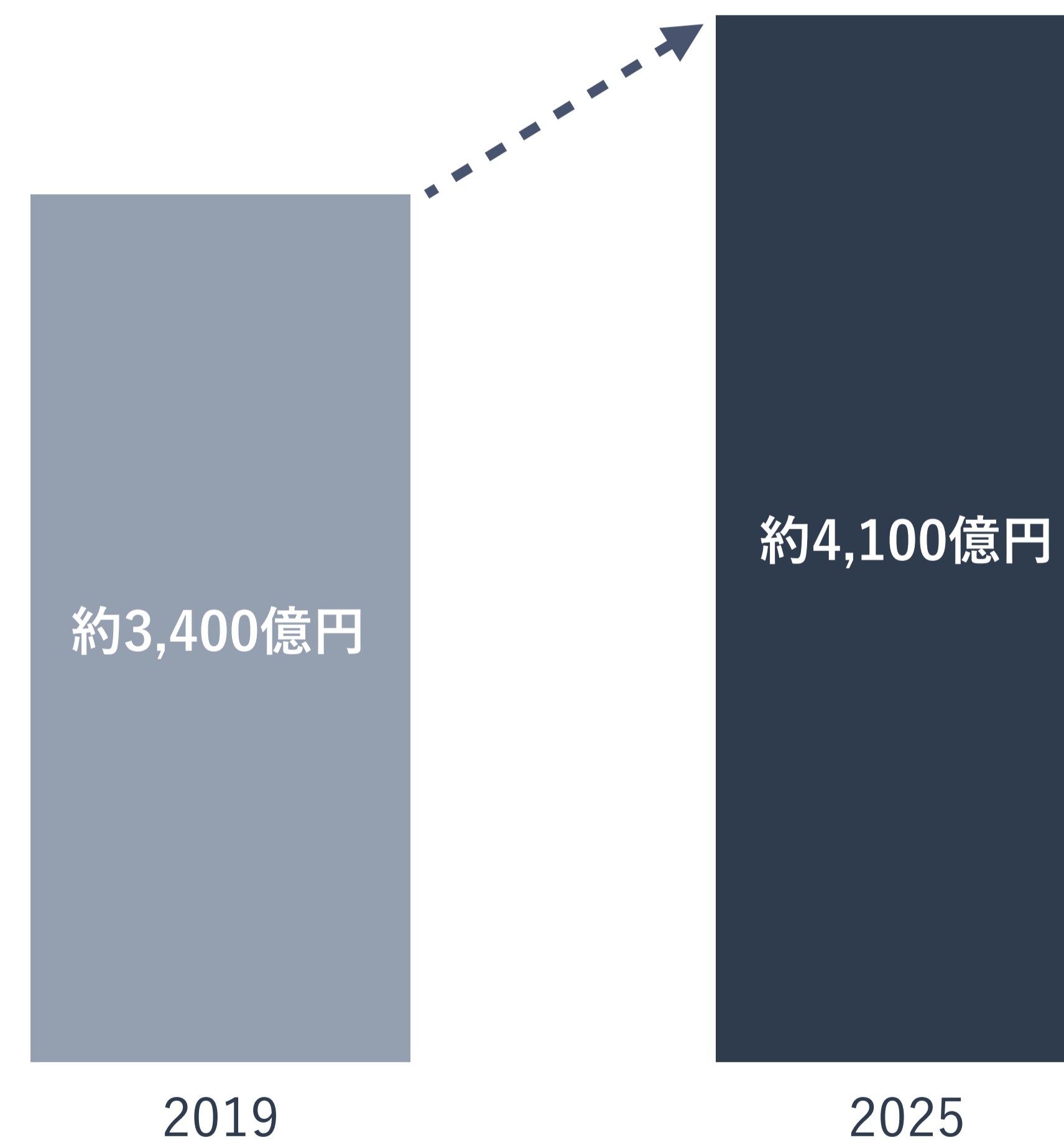
医療ヘルスケア業界は、全産業平均と比べて景気に左右されず数倍高い有効求人倍率で推移しており、慢性的な人材不足という課題を抱えています。当該人材市場の規模は現在、当社の単価換算ベースで約3,400億円であり、今後、医療費の増大に合わせて人材採用ニーズも拡大することが予想されるため、2025年には約4,100億円以上の市場規模が見込まれます。

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

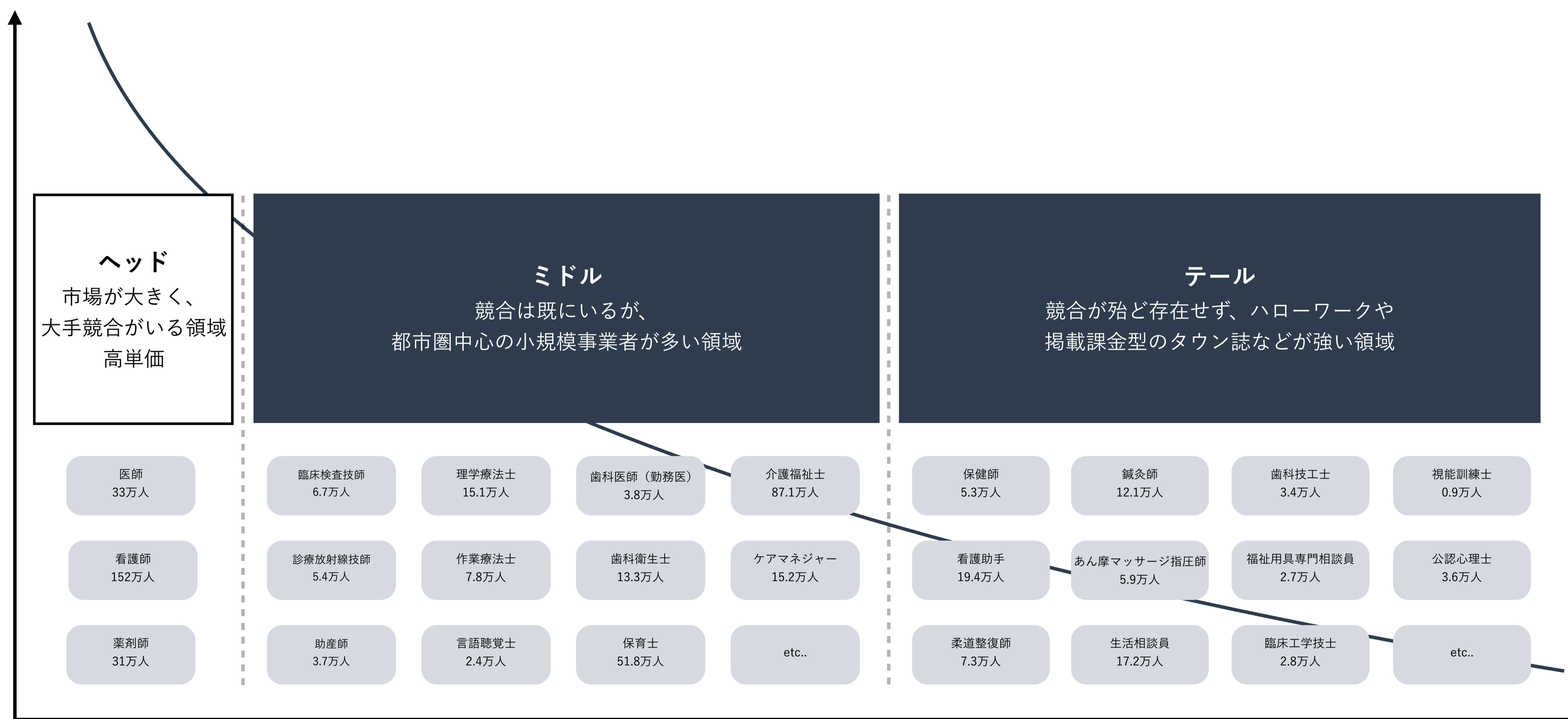
2019年値は、医療ヘルスケア・美容ヘルスケア領域の従事者人口約870万人のうち、2018年度雇用動向調査結果の「医療・福祉」「生活関連サービス」に該当する職種の年間平均入職率（「医療・福祉」約16%、「生活関連サービス」約28%、計約153万人）に対して、各職種におけるジョブメドレーの平均採用単価を乗じた値。2025年予測については、内閣官房・内閣府・財務省・厚生労働省の「2040年を見据えた社会保障の将来見通し」における2019年対比の医療費の伸び率を乗じた値。

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870万人の従事者のうち約25%を医師・看護師・薬剤師が占めており、この領域は競争が多く存在します。一方で、従事者の約75%の職種は競争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50を超える幅広い職種で85万人を超える従事者が当社サービスに登録しています。

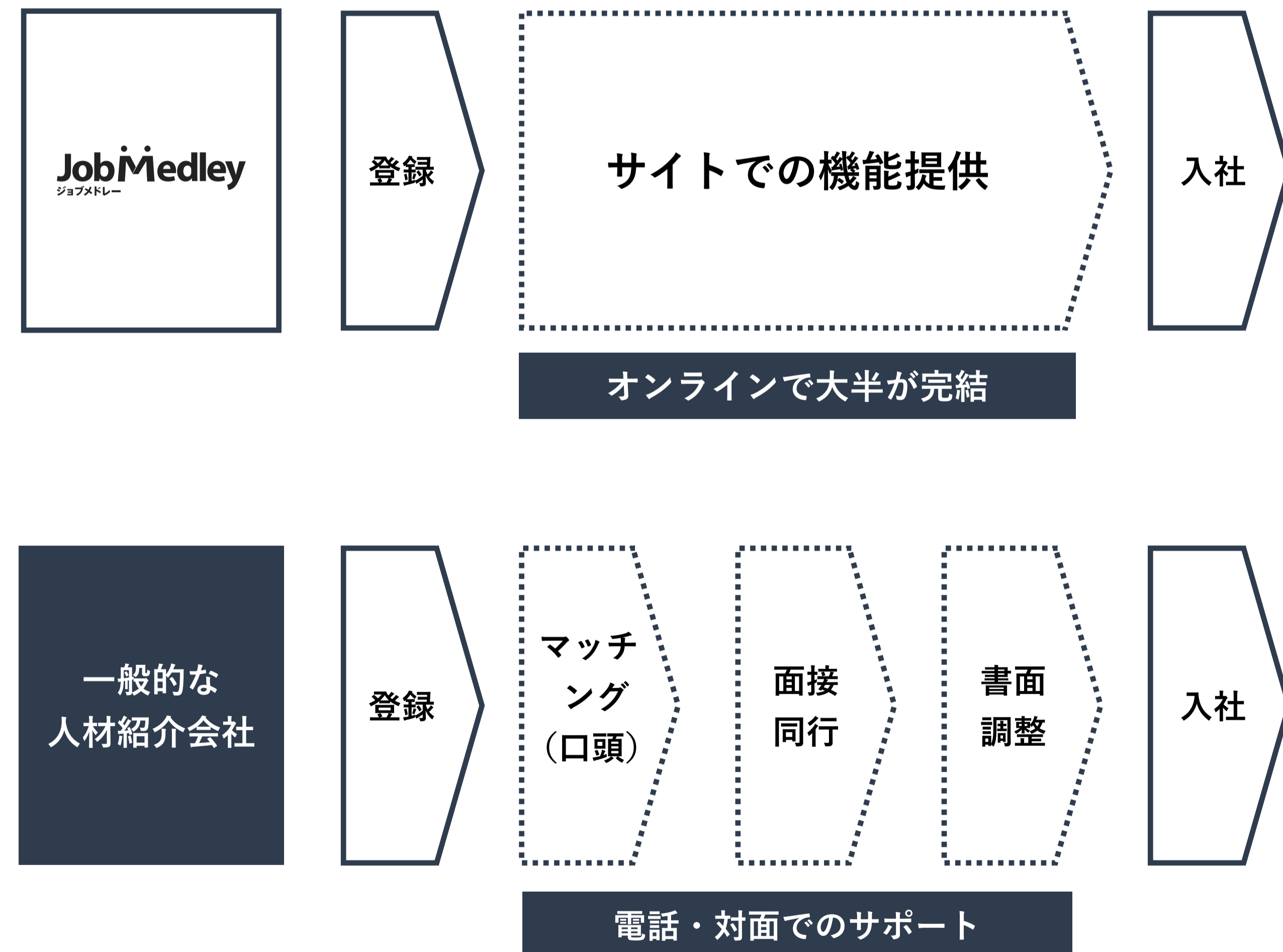
当社の対象領域⁽¹⁾



(1) 医師、薬剤師、歯科医師：厚生労働省「平成30年（2018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「平成30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「平成29年（2017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、言語聴覚士：厚生労働省「平成29年介護サービス施設・事業所調査」「平成29年医療施設（静態・動態）調査」 | 保育士：厚生労働省「平成29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29年介護サービス施設・事業所調査」「平成29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29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1回公認心理師試験（平成30年9月9日実施）合格発表について」「第2回公認心理師試験（令和元年8月4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

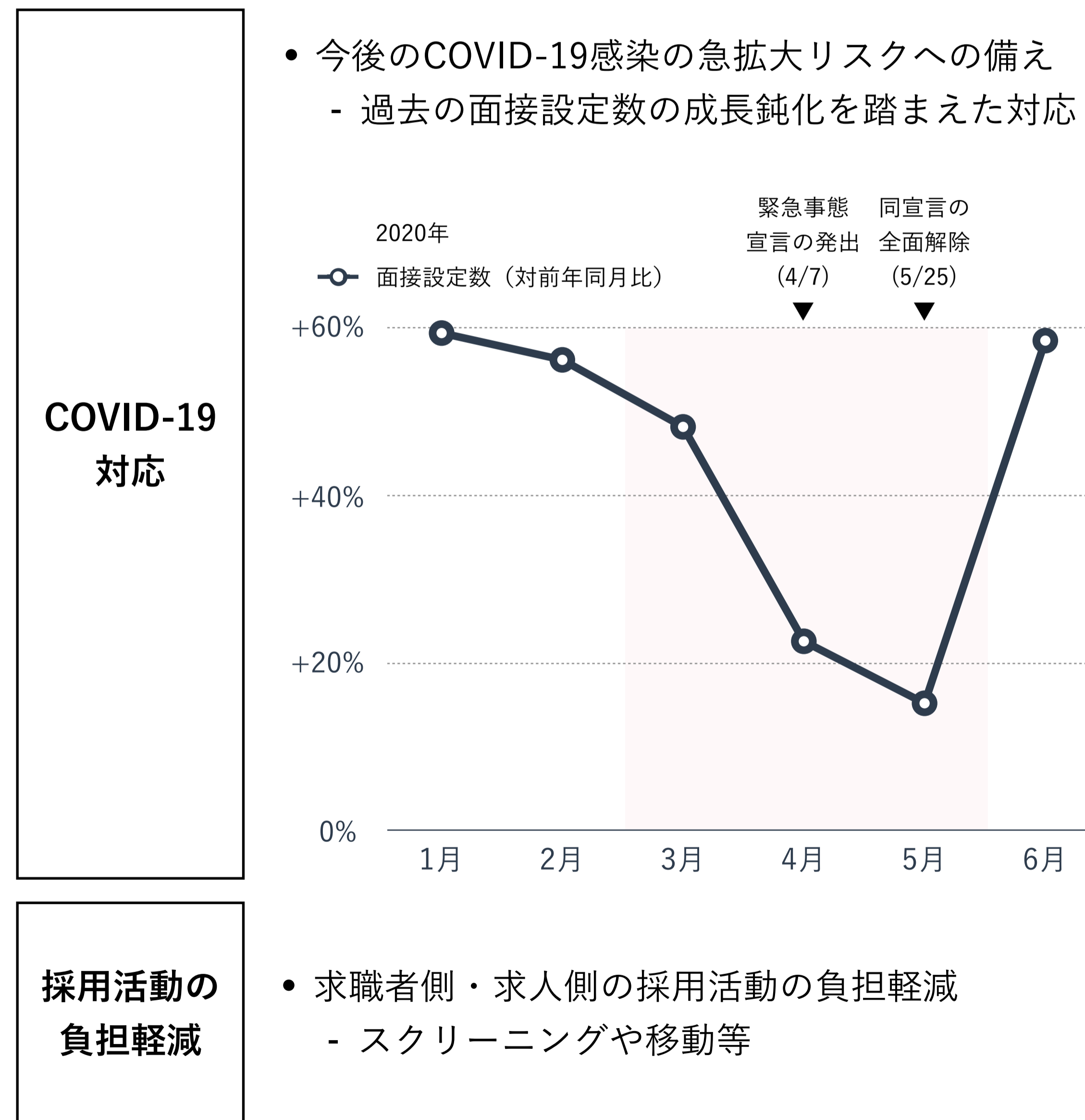
JobMedley (ジョブメドレー) 成果報酬 (年収比逆算) **2～13%**⁽¹⁾

一般的な人材紹介会社 成果報酬 (年収比) **20～35%**⁽²⁾

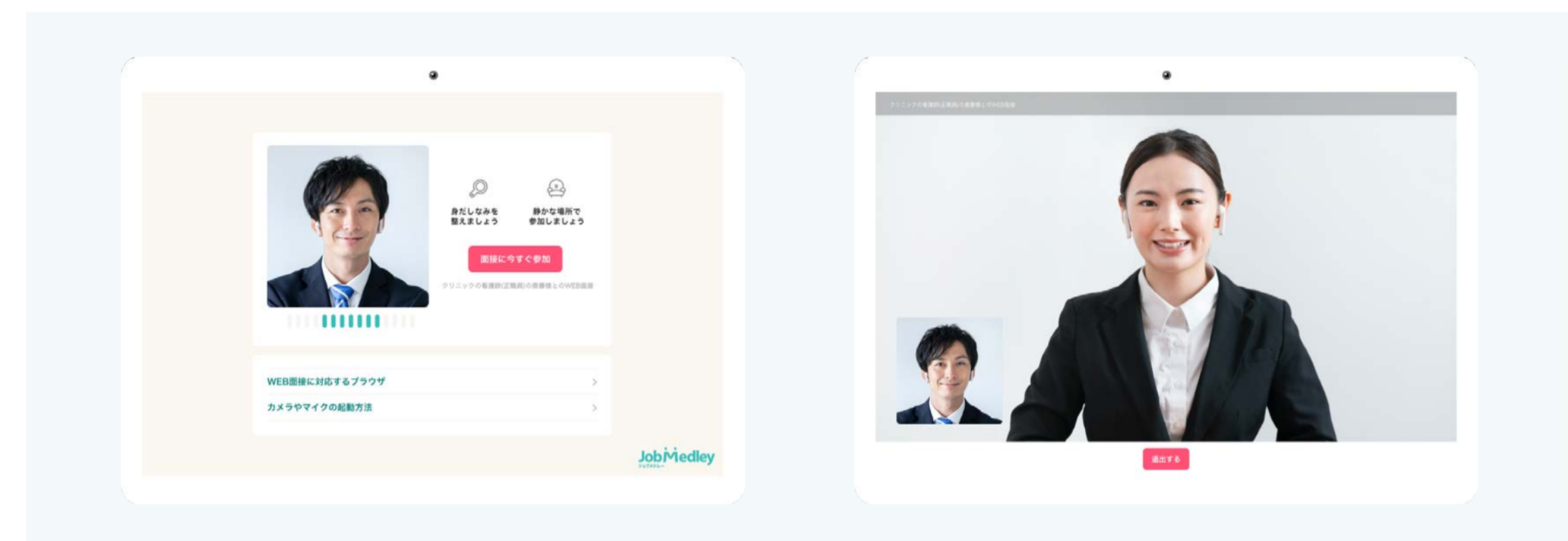
(1) 当社の成果報酬(常勤)の年収比は平成30年賃金構造基本統計調査より算出。(看護師、保育士、理学療法士、歯科医師、介護職のレンジ)
 (2) 一般的な人材紹介報酬については、当社が取り扱う53職種の中で、医師、看護師、保育士、理学療法士、歯科医師、介護職等の職種についての人材紹介業の報酬額として多くみられる一般的な額を記載したものと(上記とは異なる報酬額設定方法を採用する人材採用サービスも存在します。)

COVID-19を背景に、対面以外での採用面接ニーズが高まっております。また今後、COVID-19感染の急拡大の可能性を踏まえ、ジョブドレーでは、2020年10月にWeb面接・動画選考機能を追加しました。これにより、事業所・従事者会員双方にとって、時間や場所にとらわれない採用・転職活動が可能となり、さらなる採用機会の創出が期待できます。

機能追加の背景



Web面接機能 (リアルタイム)



- ビデオ通話機能の利用により、PCやスマホを通じてリアルタイムでオンライン面接の実施が可能
- 事前の動作テストにより、初めての利用でもスムーズに面接が行えるようにサポート

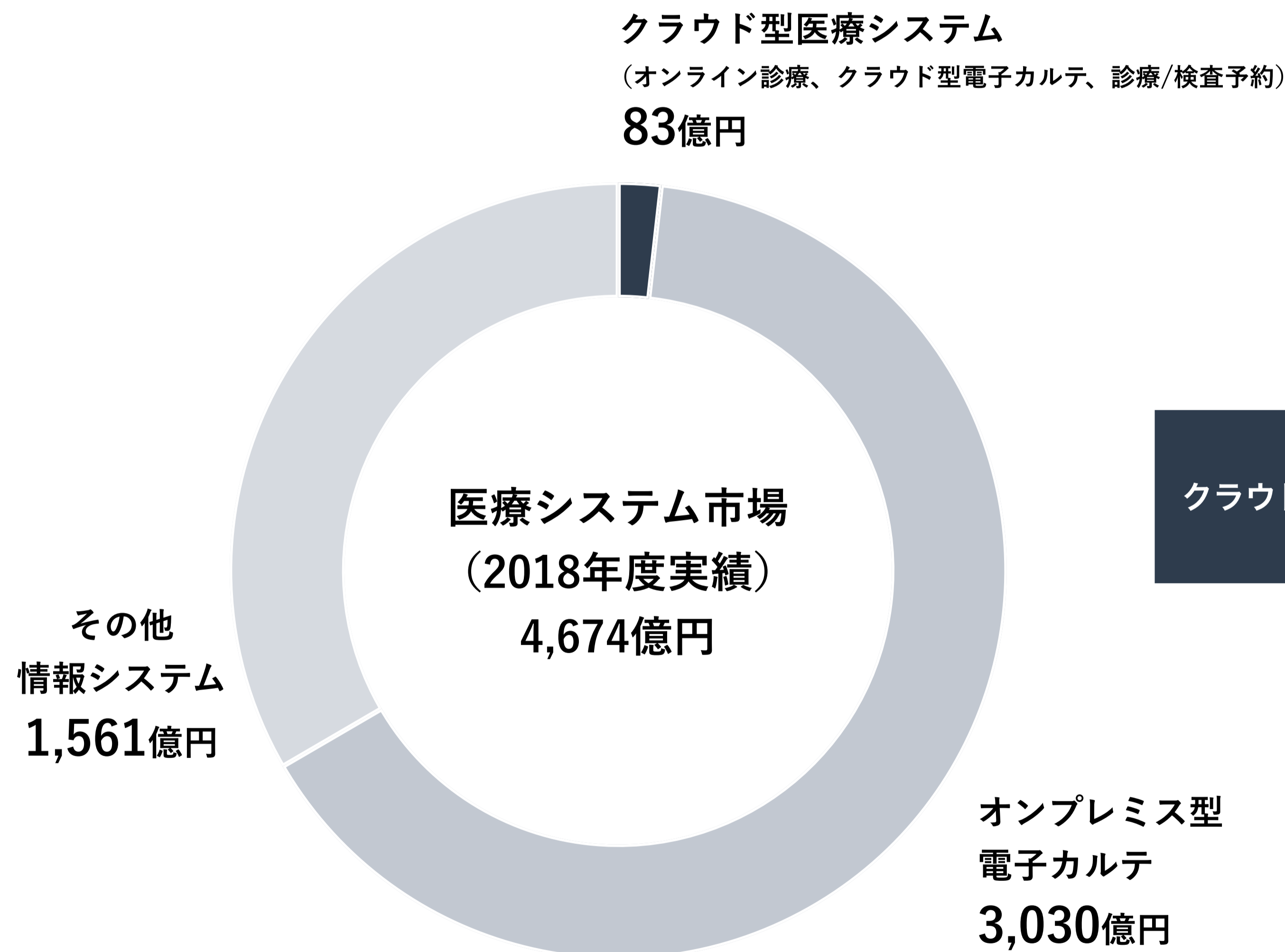
動画選考機能 (録画)



- 事業者があらかじめ設定した各質問に対して、応募者は自己PRや回答動画を撮影し提出
- その場で動画を撮影することや、あらかじめ撮影しておいた動画をアップロードすることも可能

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7年CAGR（2018-2025年度）で17.3%となっています。

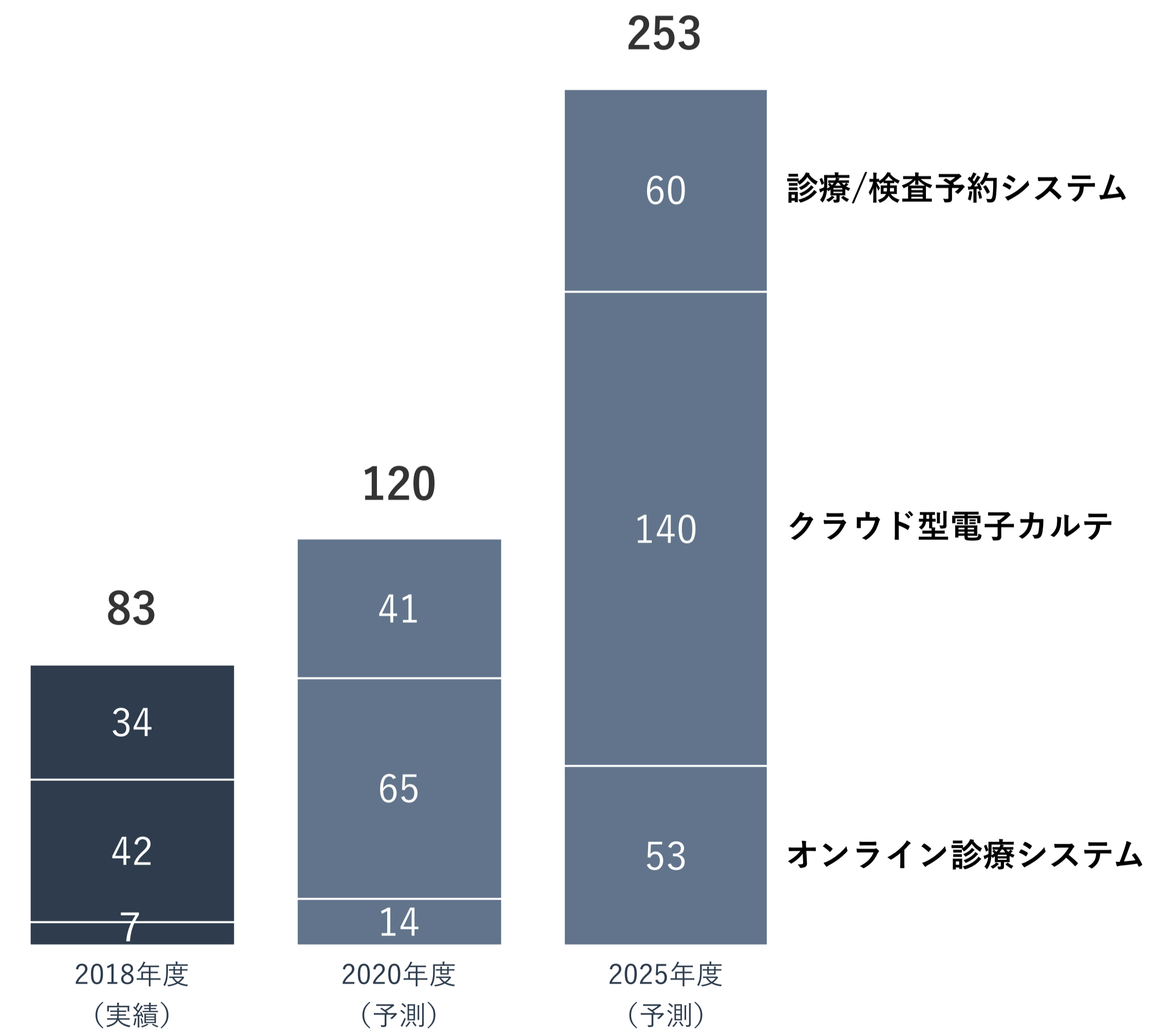
医療システムの市場規模⁽¹⁾



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）

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⁾

(億円)



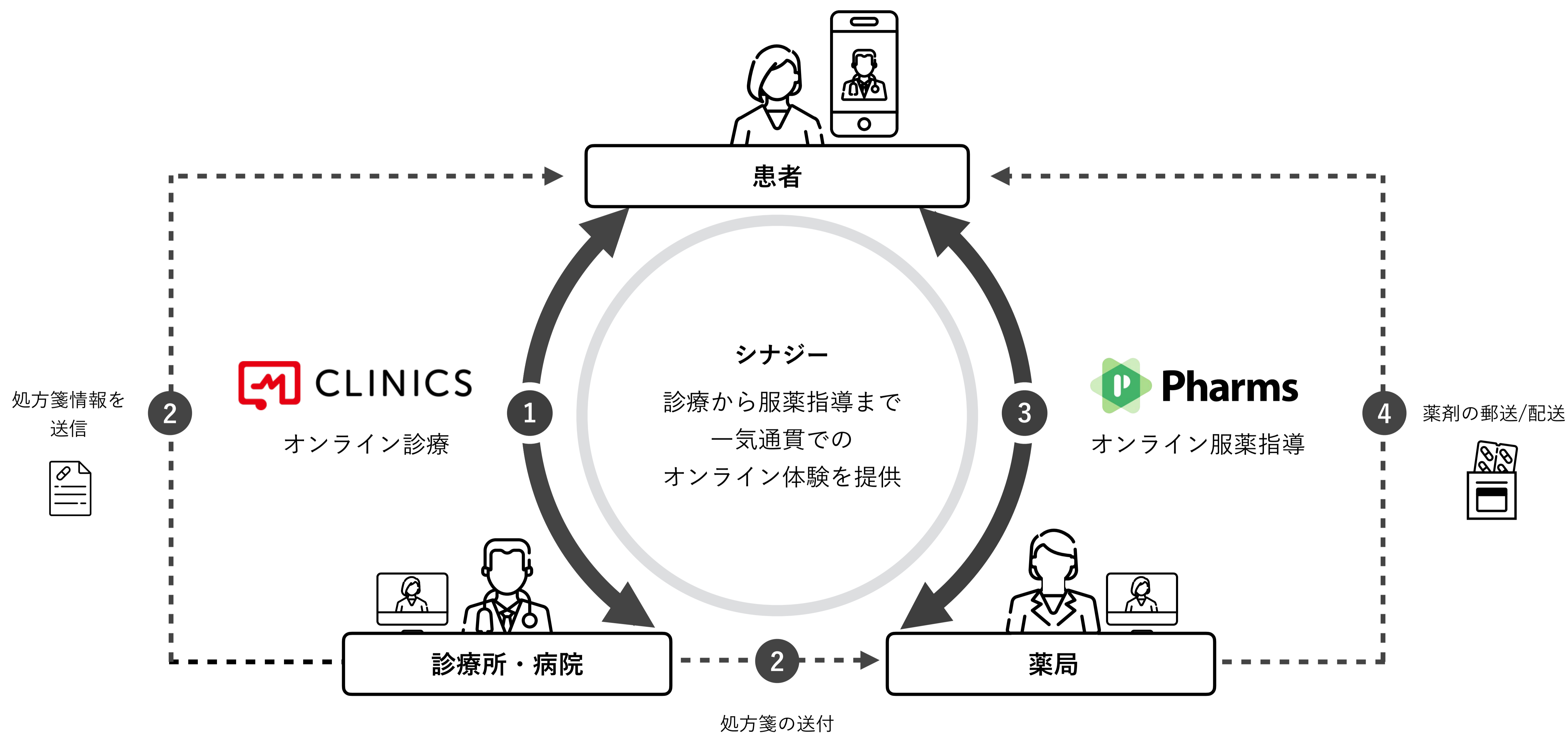
規制緩和、コストメリット、利便性を背景に拡大

(1) 富士経済「2020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」

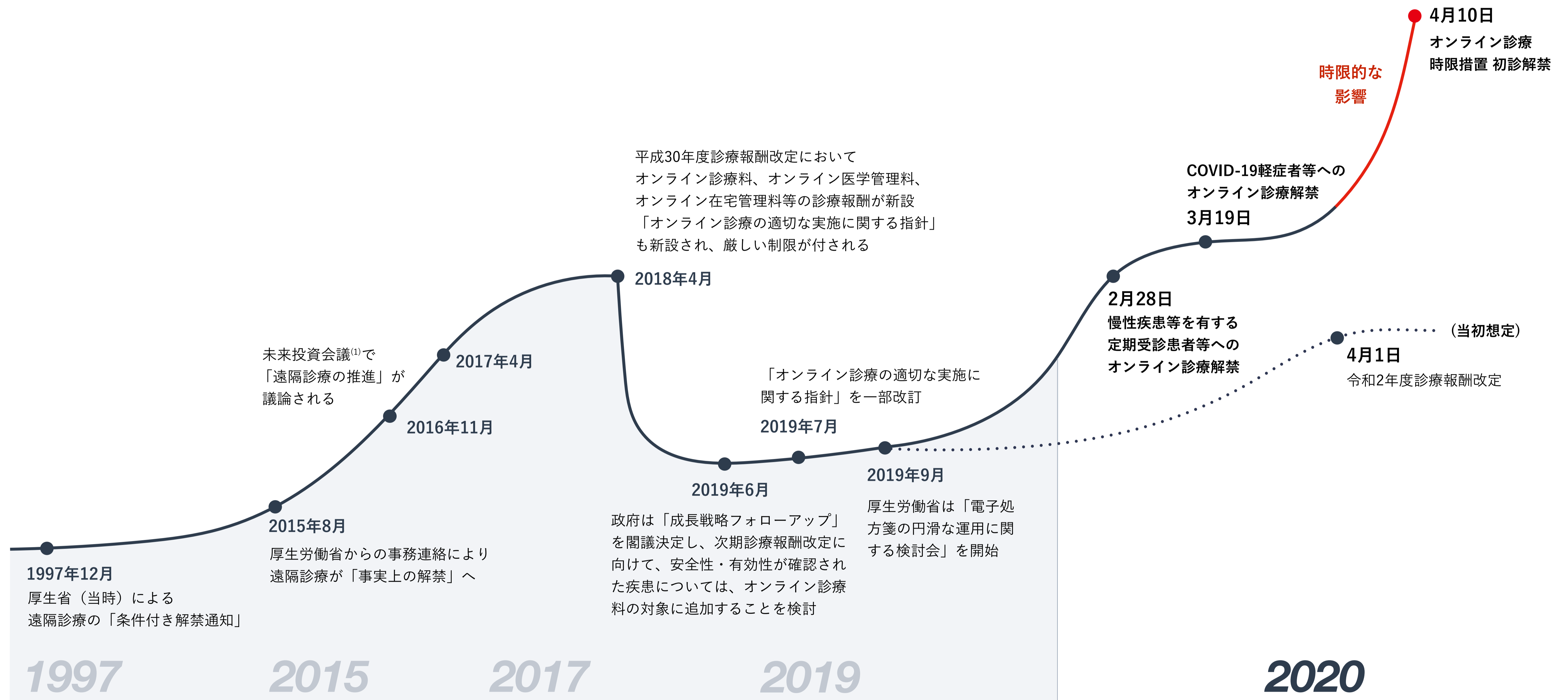
CLINICS及びPharmsの収益モデルは、それぞれ診療所・病院、薬剤薬局からシステム利用料を受領する形をとっており、システム導入時の初期費用及び月額費用からなります。



2016年に提供開始したオンライン診療システムに加え、2020年9月に調剤薬局向けシステム（Pharms）を提供開始しました。既存のオンライン診療と組み合わせることで、診療から服薬指導まで、一気通貫でのオンライン体験を患者に提供することができます。



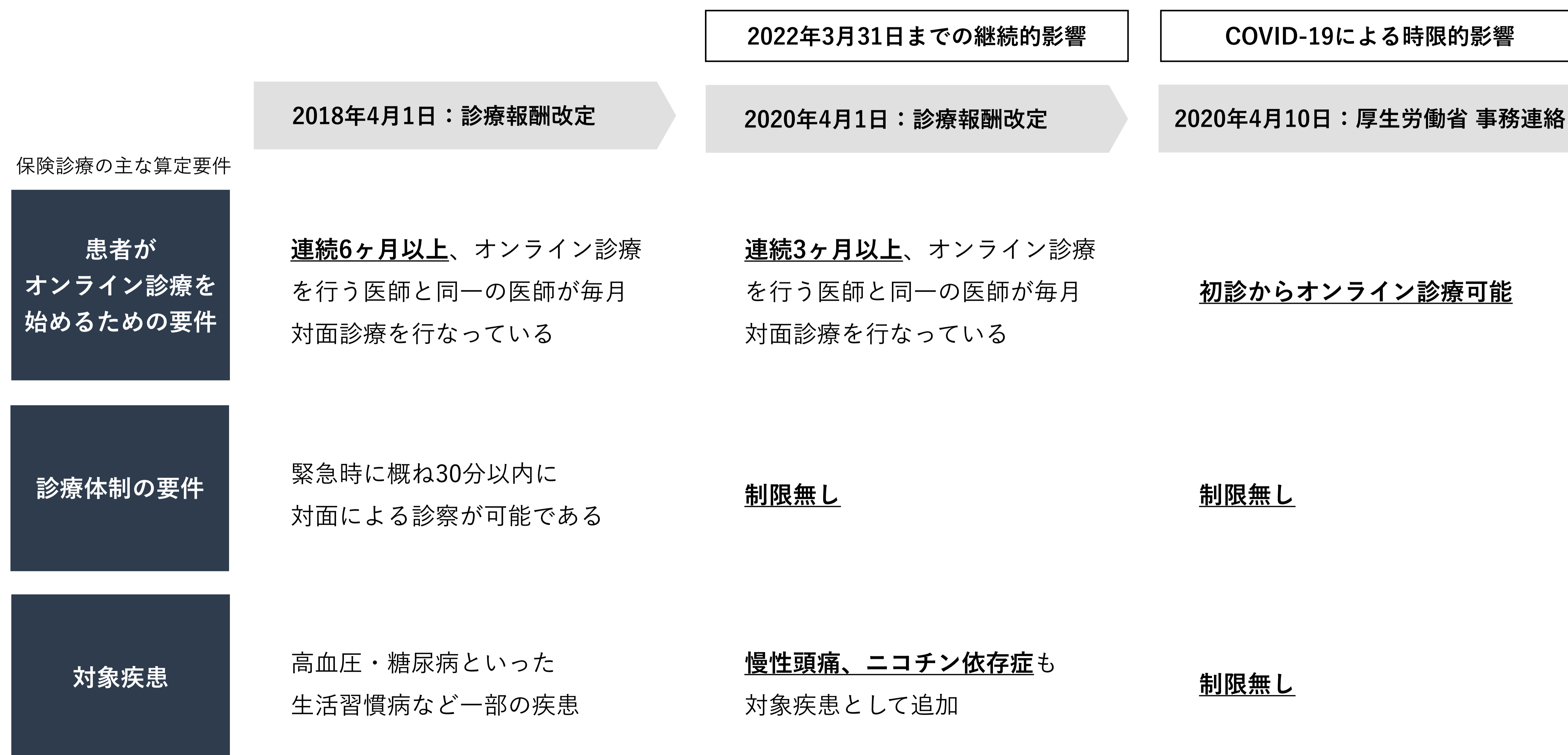
2018年4月に、オンライン診療の診療報酬が新設されましたが、そこには厳しい制限が付されました。その後議論が進み、2020年4月の診療報酬改定では一定の緩和が行われました。COVID-19の影響により、大規模な規制緩和が時限措置として実施されています。



(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。

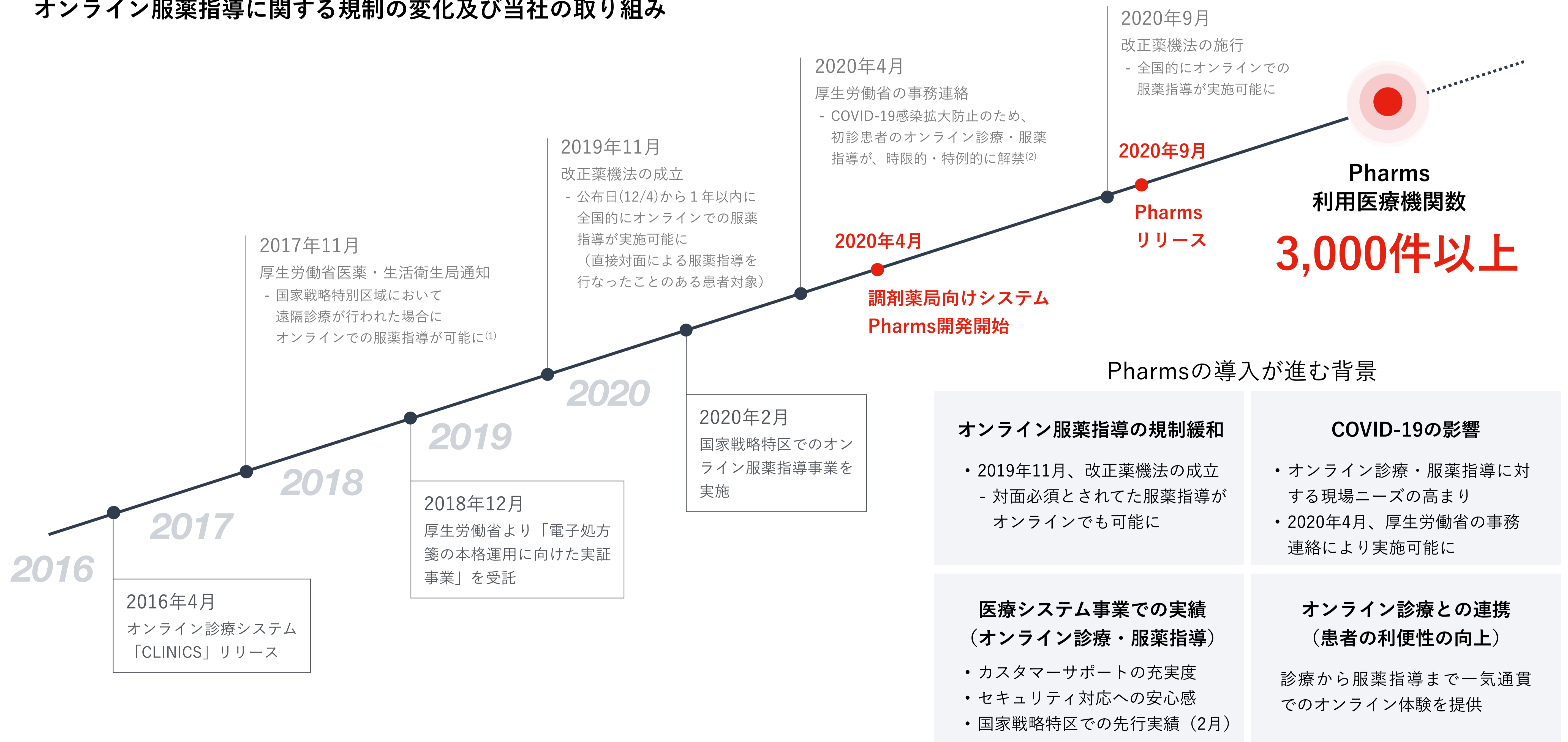
http://www.kantei.go.jp/jp/97_abe/actions/201611/10mirai_toshi.html

2020年4月1日、2年に1度の診療報酬改定が施行され、一定の規制緩和が行われました。その後、同月10日、COVID-19の影響により初診からオンライン診療の保険適用が可能となり、また対象疾患についても制限が撤廃され、当社のオンライン診療事業にとって一時的な強い変化が生じています。



2019年末の改正薬機法の成立による規制緩和やCOVID-19の影響による現場ニーズの急速な高まりなどの外部環境の変化に加えて、当社のこれまでの実績やオンライン診療との一気通貫による患者の利便性向上への期待などがあります。

オンライン服薬指導に関する規制の変化及び当社の取り組み



(1) 国家戦略特別区域法における医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律の特例の施行等について <https://secure.nippon-pa.org/mail/img/833.pdf>
 (2) 新型コロナウイルス感染症の拡大に際しての電話や情報通信機器を用いた診療等の時限的・特例的な取扱いについて <https://www.city.shinjuku.lg.jp/content/000285629.pdf>

調剤薬局向けシステム（Pharms）の対象顧客数は、約5.9万件存在します。調剤薬局業界におけるデジタル活用の関心は高く、全国調剤薬局数の3割程度を占有する大手チェーン・準大手チェーンを中心にPharmsの導入が進んでおります。

Pharmsの対象顧客



(1) 厚生労働省「平成30（2018）年医療施設（動態）調査・病院報告の概況」より算出

Pharmsの導入状況⁽²⁾

■：Pharms全店導入の調剤薬局チェーン
■：一部店舗導入の調剤薬局チェーン

#	調剤薬局チェーン企業名	薬局店舗数 ⁽³⁾
1	アインホールディングス	1,151
2	クラフト	1,002
3	クオールホールディングス	805
4	総合メディカルホールディングス	722
5	日本調剤	650
6	I&H	558
7	共創未来グループ	545
8	メディカルシステムネットワーク	416
9	アイセイ薬局	378
10	ファーマライズホールディングス	309
11	ファーコス	251
12	薬樹	146
13	ミック	146
14	フロンティア	143
15	たんぽぽ	133

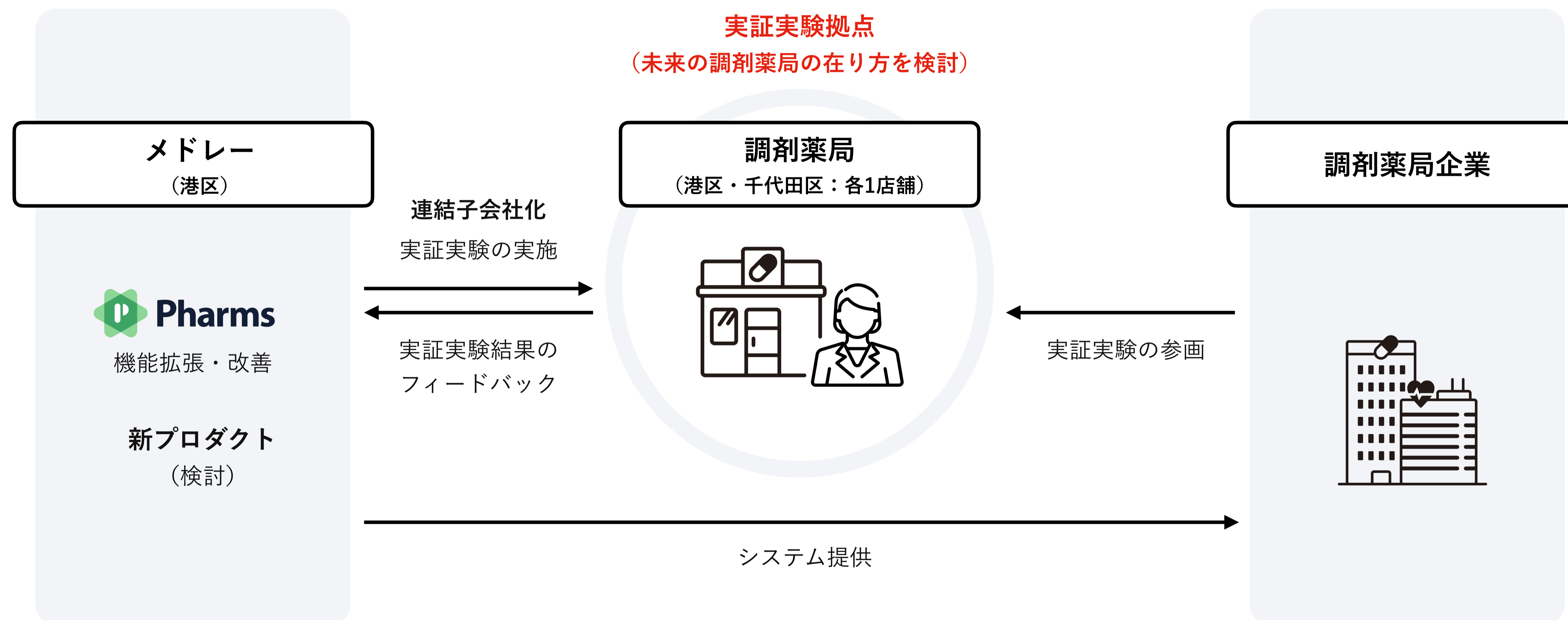
2020年10月
全店導入決定

2020年10月
一部導入決定

(2) Pharms導入状況（全店導入・一部店舗導入）は、2020年12月末時点を表します。

(3) 薬局店舗数は「DRUG magazine」2020年7月号：調剤チェーン企業ランキング店舗数上位15社を参照
なお、アイセイ薬局の店舗数は2020年12月1日時点の会社Webサイト掲載の数値を使用

2020年12月、当社は東京都内で調剤薬局2店舗を営む企業の株式の100%を取得いたしました。未来の調剤薬局の在り方を検討する実証実験拠点として位置付け、デジタル活用に積極的な調剤薬局企業等と協業し、Pharmsのさらなる機能拡張や新プロダクトの開発を展開していくことを目指します。なお、今後、調剤薬局の店舗数を拡大することは企図しておりません。



第1四半期決算説明資料にて告知のとおり、2020年5月1日、当社はライフサイエンスコンピューティング社が運営する電子カルテの資産及び顧客アカウントの譲受け契約⁽¹⁾、並びにPACS（画像管理システム）関連技術のライセンス契約⁽¹⁾を締結しました。現在、当該資産を活用し、医療PFの顧客数拡大・ARPU改善を図っています。（短期的な業績影響は軽微）

譲受け対象：電子カルテの資産・顧客アカウント

譲受資産の特長	<ul style="list-style-type: none"> 主に医科診療所向け クラウド型・オンプレミス型の両タイプ
譲受け顧客医療機関数	約200件（クラウド型では国内有数の顧客基盤）
取得費用	1.1億円（販売促進費：一括計上）

ライセンス対象：PACS関連技術

PACSの概要	<ul style="list-style-type: none"> 撮影装置（CT、MRI等）で撮影した画像データを保管するシステム 大規模な内科・整形外科等で利用され、電子カルテとの連携が重要
ライセンス費用	2千万円（ソフトウェア費：一括計上）

電子カルテとPACSとの関係性



(1) 当該契約の効力発生日は2020年6月1日です。

本件の目的

	電子カルテ	オンライン診療
顧客数 拡大	<p>約200件の譲受け顧客 (CLINICSカルテの機能拡張後、 段階的な移行のご提案)</p>	
ARPU 改善	<p>PACSと電子カルテの 連携機能の開発・販売</p> <p>整形外科等の新規顧客開拓 既存顧客への連携機能販売</p>	<p>譲受け顧客に対し CLINICSオンライン診療の クロスセル</p>

当社は、2015年より「医療と向き合う力を。」をスローガンとして医療メディアMEDLEYにおいて多くの医療専門家の協力を得ながら、疾患、症状、検査などのデータベースや患者の医療アクセスに寄与するサービスを開発してきました。2020年7月7日、Google社が医療情報へのアクセスを支援する取り組みの開始を発表しましたが、当社としても最大限の協力をしていきます。

当社が医療情報提供の際に大切にしている価値観



中立性

更新性

網羅性

医師たちがつくるオンライン医療事典「MEDLEY」

月間300万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

Google社との協働

Google社が提供する「Question Hub」を利用し、“未回答”の検索キーワードを抽出し、そのキーワードをテーマとした医療情報コンテンツを、オンライン医療事典「MEDLEY」で制作し発信していきます。



Google社が提供する「Question Hub」について

「Question Hub」は、任意のトピックについてユーザーが適切な情報を見つけられていないと考えられる“未回答”の検索キーワードを自動的に収集し表示するツールです。今回は、β版として特に新型コロナウイルス感染症に関する未回答のキーワードをプロジェクトチームに対して利用可能にすることで、ユーザーの興味があるトピックの理解と、利用されるキーワードの把握を支援しています。

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