



2021年12月期 第1四半期決算説明資料

株式会社メドレー
2021年5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。

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. 2021年12月期 第1四半期業績

3. 2021年12月期 通期業績予想

4. 補足資料

2021年12月期 第1四半期業績

- 業績予想に対して順調に推移
- 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：2,125百万円（前年同期比：+70%）
 - EBITDA：-73百万円（前年同期比：+104百万円）⁽¹⁾

2021年12月期 通期業績予想

- 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月期の通期業績予想は据え置き
 - 売上高：10,770～11,270百万円（前期比：+58～65%）
 - EBITDA：670～1,170百万円（EBITDAマージン：6～10%）⁽¹⁾
- COVID-19による環境変化を踏まえつつ、中期目標の早期実現に向けた取り組みを強化
 - パシフィックメディカル社のグループ化（2021年12月期第1四半期よりPL連結開始）⁽²⁾
 - メディパス社のグループ化（2021年12月期第2四半期よりPL連結開始）
 - NTTドコモ社との資本業務提携契約の締結（当期業績への影響は精査中）

⁽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っておりますが、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4月1日をもって、株式会社パシフィックシステムから株式会社パシフィックメディカルに商号変更を行っております。以下同様

1. ハイライト

2. 2021年12月期 第1四半期業績

3. 2021年12月期 通期業績予想

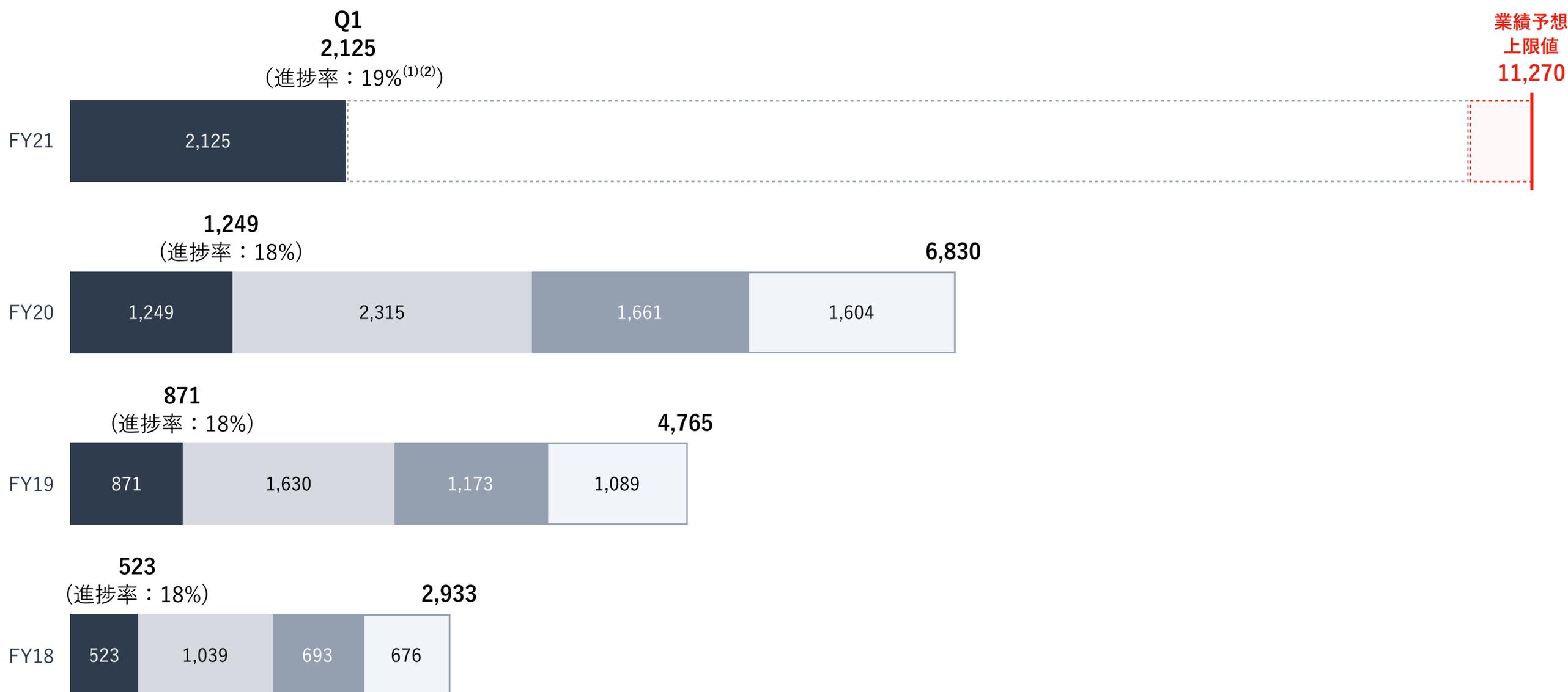
4. 補足資料

(百万円)	2020年 Q1	2021年 Q1	前年同期比
売上高	1,249	2,125	+70%
売上総利益	760	1,302	+71%
EBITDA	-177	-73	-
営業利益	-210	-138	-
経常利益	-211	-133	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-213	-132	-

2021年第1四半期売上高は、通期業績予想（3月17日上方修正開示後）のレンジ上限値に対して19%となっており、順調な進捗となっております。

四半期売上高累計

(百万円) ■ Q1 ■ Q2 ■ Q3 ■ Q4



(1) 2021年通期売上高レンジ予想10,770百万円～11,270百万円の上限值である11,270百万円に対する進捗率

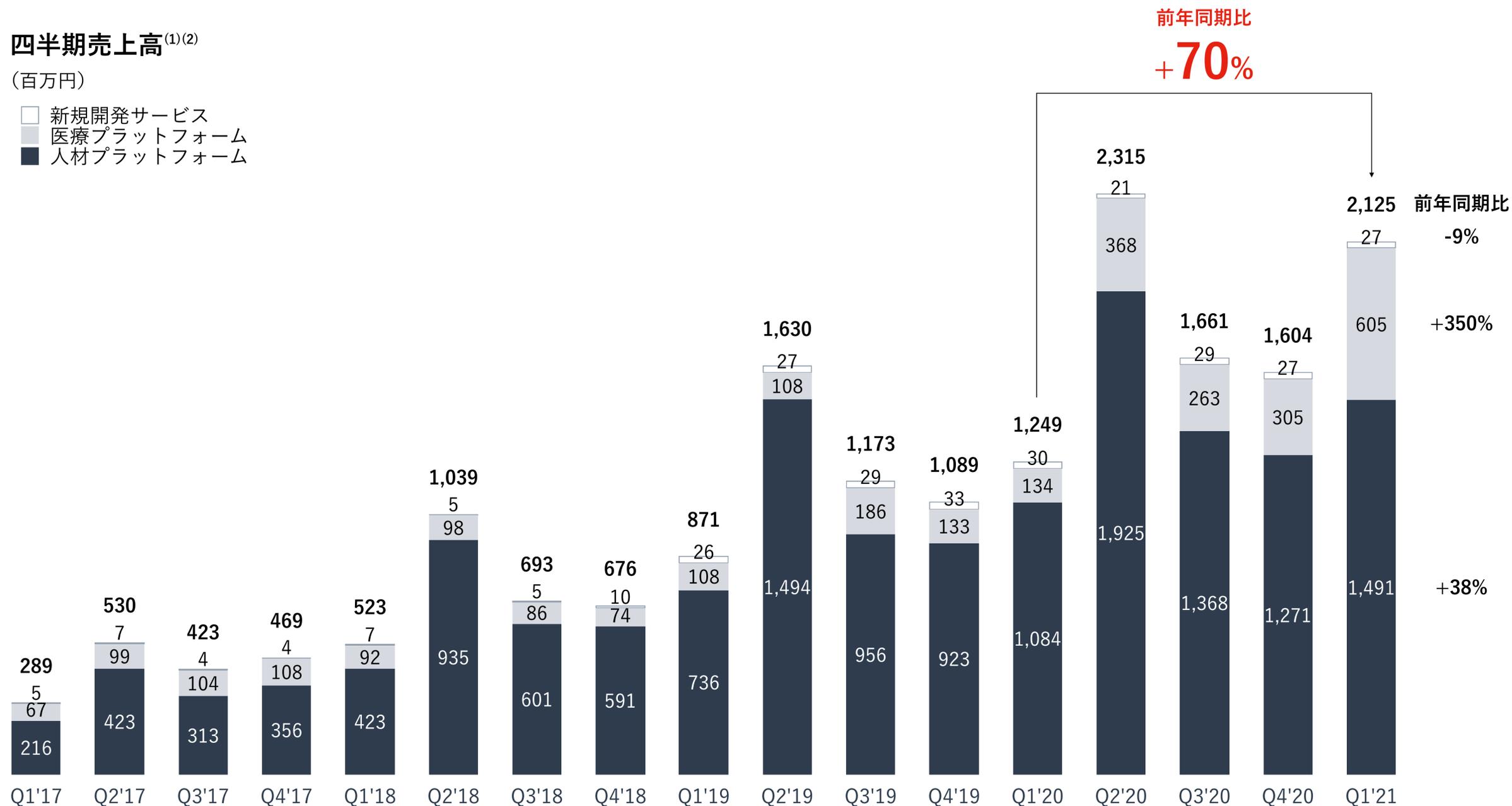
(2) 2021年2月26日付けでグループ化したメディバス社はみなし取得日を2021年3月31日としているため、メディバス社の2021年1月～3月のPLは当社グループの第1四半期連結業績には含まれておりません

2021年第1四半期売上高は、全体で前年同期比+70%の高成長率を実現し、業績予想内の進捗となりました。人材PF事業の高成長継続に加え、医療PF事業のオンライン診療の好調及びパシフィックメディカル社の連結化を背景に、高い成長率となりました。

四半期売上高⁽¹⁾⁽²⁾

(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

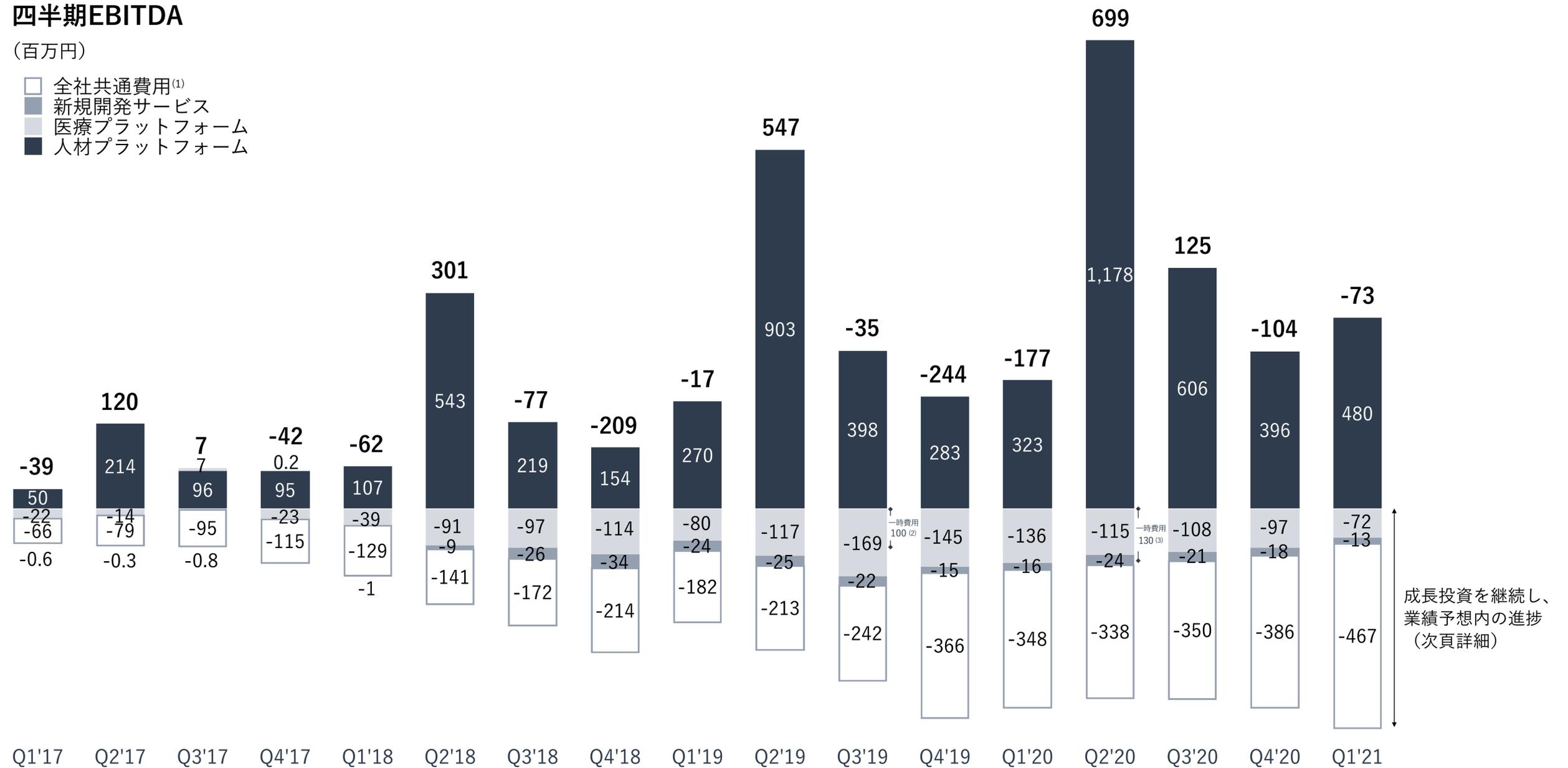
(2) 2021年2月26日付けでグループ化したメディバス社はみなし取得日を2021年3月31日としているため、メディバス社の2021年1月～3月のPLは当社グループの第1四半期連結業績には含まれておりません

2021年第1四半期も、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、業績予想内の進捗となりました。

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



成長投資を継続し、業績予想内の進捗 (次頁詳細)

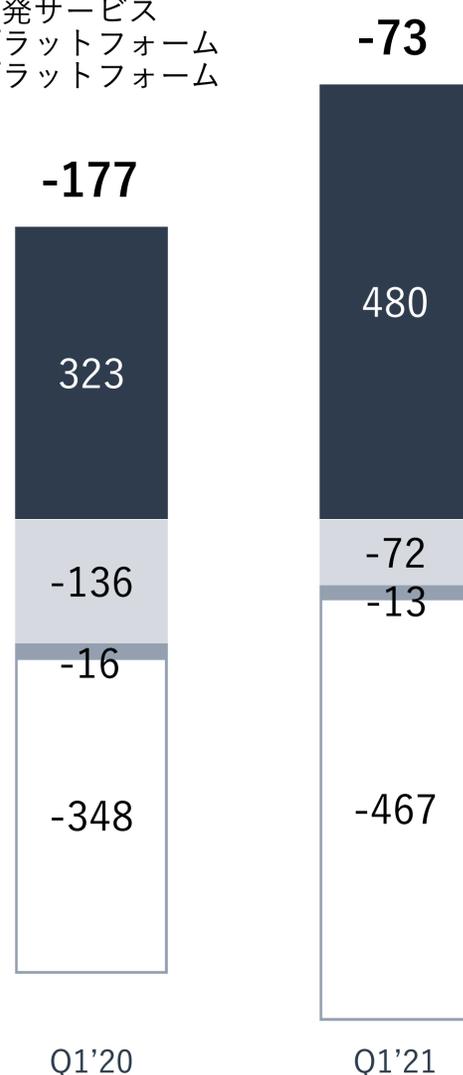
(1) 各セグメントに配分していない全社共通費用及びセグメント間取引消去額の合計額
 (2) 医療プラットフォーム事業における新機能の追加を目的としたソースコードの取得費用 (100百万円) を計上
 (3) 医療プラットフォーム事業における他社電子カルテ資産等の取得費用 (130百万円) を計上

医療PFにおいて調剤薬局向けシステム事業等へ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1四半期EBITDA

(百万円)

- 全社共通費用
- 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



第1四半期EBITDAマージンの主な変動要因

セグメント	Q1 FY20	Q1 FY21	主な変動要因
人材PF	29.8%	32.2%	顧客事業所獲得のための広告宣伝費及び業務委託料の対売上高比率の減少
医療PF	-101.1%	-11.9%	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)

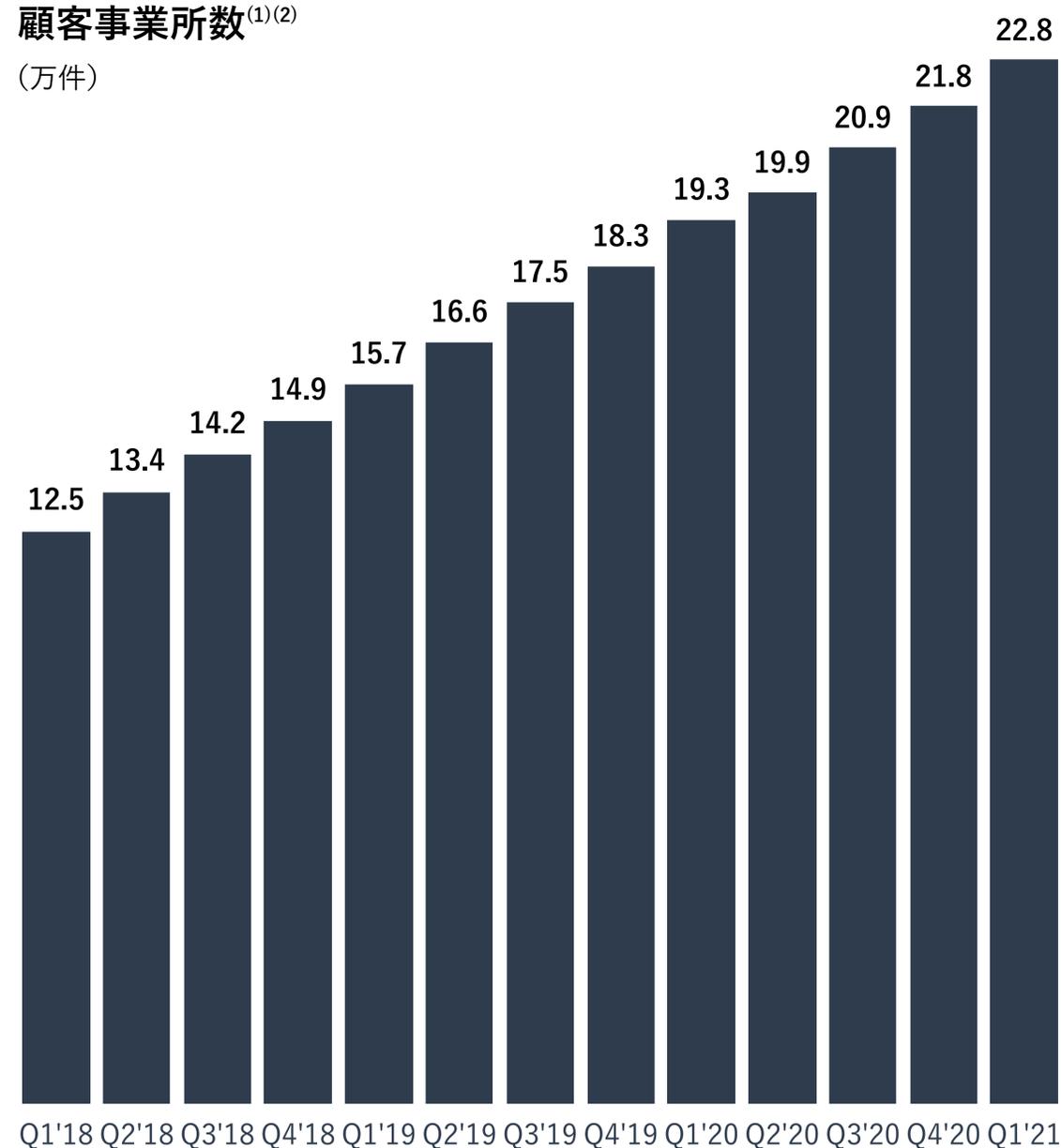
費用項目	Q1 FY20	Q1 FY21	主な変動要因
人件費	146 (11.8%)	167 (7.9%)	コーポレート各部署における増員 - コーポレート人員 FY20Q1: 64人→FY21Q1: 77人 ⁽¹⁾
地代家賃	62 (5.0%)	89 (4.2%)	将来の人員増加に伴うオフィス拡張 (FY21Q1) - FY20Q1: 394人 → FY21Q1: 508人 ⁽¹⁾
採用諸費	50 (4.0%)	47 (2.3%)	採用活動の効率化
業務委託料	40 (3.3%)	109 (5.1%)	パシフィックメディカル社及びメディパス社の株式取得関連費用 (計38百万円)
その他費用	48 (3.9%)	53 (2.5%)	資本金の増加に伴う外形標準課税の増加: +10百万円

(1) メドレー社単体の従業員数

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⁾

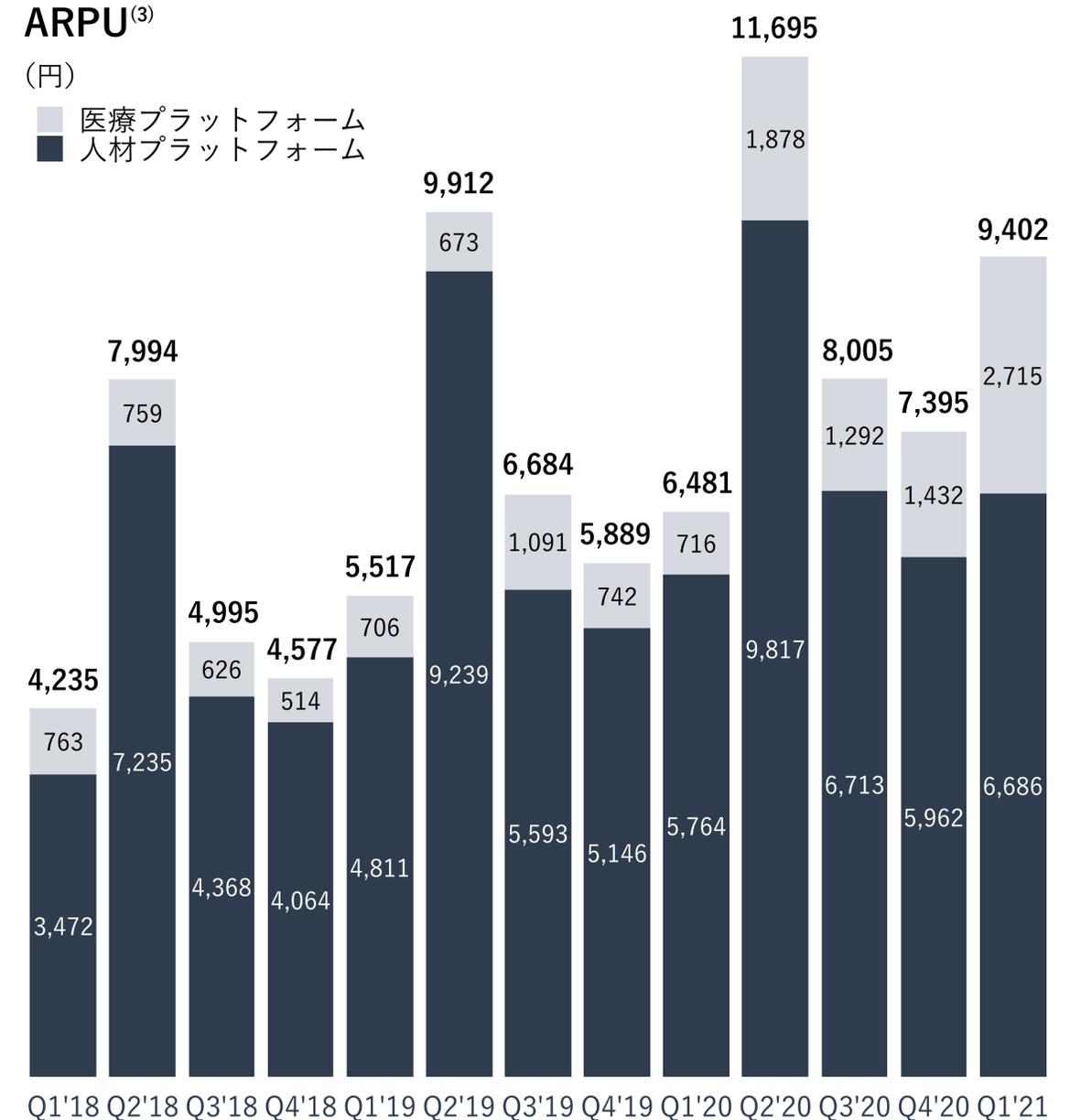
(万件)



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

2021年第1四半期は、M&A2件の金銭対価（計約23億円）の支払いを行いました。2021年3月末時点で現預金は118億円を有し、引き続き財務基盤は健全な状態にあります。今後も、既存・新規事業の成長投資及びM&A等に充当していきます。

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
	純資産 9,717
その他資産 1,467	



M&A2件の金銭対価支払
(計2,292百万円)

2021年3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 11,842	有利子負債 4,281
	その他負債 1,928
その他資産 4,039	純資産 9,672

自己資本比率：60.8%、D/Eレシオ：0.44x

2021年3月開催の定時株主総会において、経営体制及びコーポレート・ガバナンス体制の強化を目的とした、新任取締役の選任決議（社内1名及び社外2名）が可決され、現在、社外取締役4名を含む取締役11名体制で企業価値向上を図っております。

取締役会体制の強化

- 社内取締役
- 社外取締役



- 各社内取締役が自らの管掌分野において、環境の変化に応じた迅速かつ柔軟な意思決定を行うことを目的に、社内取締役1名を追加
- 事業規模の拡大を背景としたさらなるガバナンスの強化及び今後の海外展開を見据え、グローバル企業／成長企業での経験豊富な社外取締役2名を追加

新任取締役の紹介

取締役

島佑介

2021年3月に当社取締役に就任。CLINICS事業部長や経営企画室長を歴任し、現在はインキュベーション本部 副本部長及び事業企画室長を兼任しています。当社参画前は、東京大学医学部を卒業し、日本赤十字社医療センターで消化器内科を専攻。ボストンコンサルティンググループでヘルスケア領域における戦略コンサルティングを経験しました。2021年1月より当社グループ会社の株式会社パシフィックメディカルの代表取締役医師にも就任しています。

社外取締役

岩瀬大輔

2021年3月、当社の社外取締役に就任。1998年東京大学法学部を卒業後、ボストンコンサルティンググループ等を経て、ハーバード大学経営大学院に留学。2006年に副社長としてライフネット生命保険株式会社を立ち上げ、代表取締役社長、取締役会長を歴任し、2018年にはアジア最大手の生命保険会社であるAIA Group Limited のGroup CDO（最高デジタル責任者）を務めました。現在、株式会社ベネッセホールディングス社外取締役やSpiral Capital株式会社のマネージングパートナーも務めています。

社外取締役

星健一

2021年3月、当社の社外取締役に就任。1989年にJUKI株式会社に入社し、フランスやルーマニアの現地法人で社長を務めるなど海外でのキャリアを磨き、2005年の株式会社ミスミ入社後もタイ法人の社長を務めました。2008年、アマゾンジャパン合同会社へ入社。ハードライン事業本部、セラーサービス事業本部、アマゾンビジネス事業本部の事業本部長を歴任し、創世期から成長期の経営層として活躍しました。現在、オイシックス・ラ・大地株式会社のCOO 執行役員も務めています。

人材プラットフォーム事業

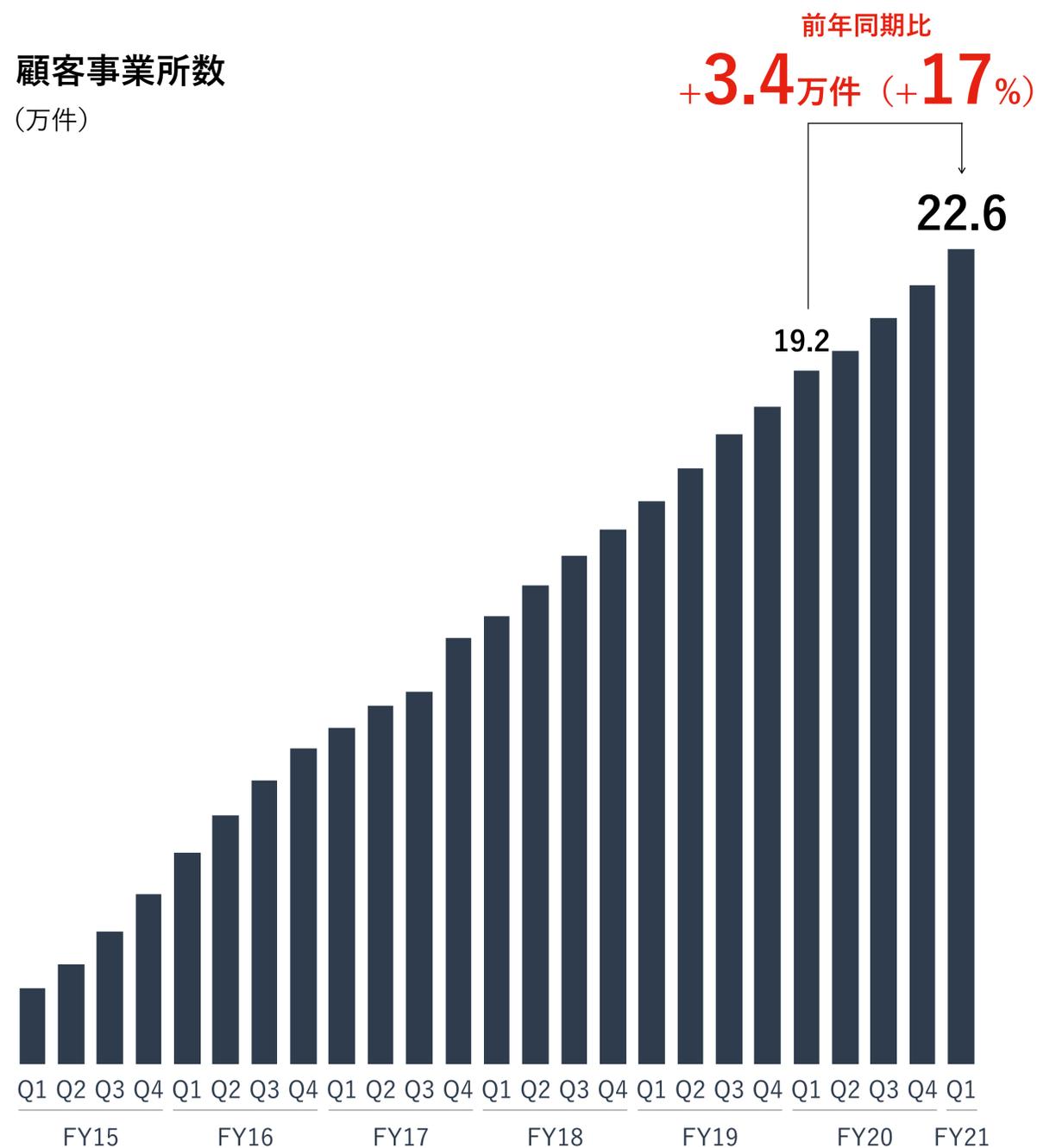
JobMedley

ジョブメドレー

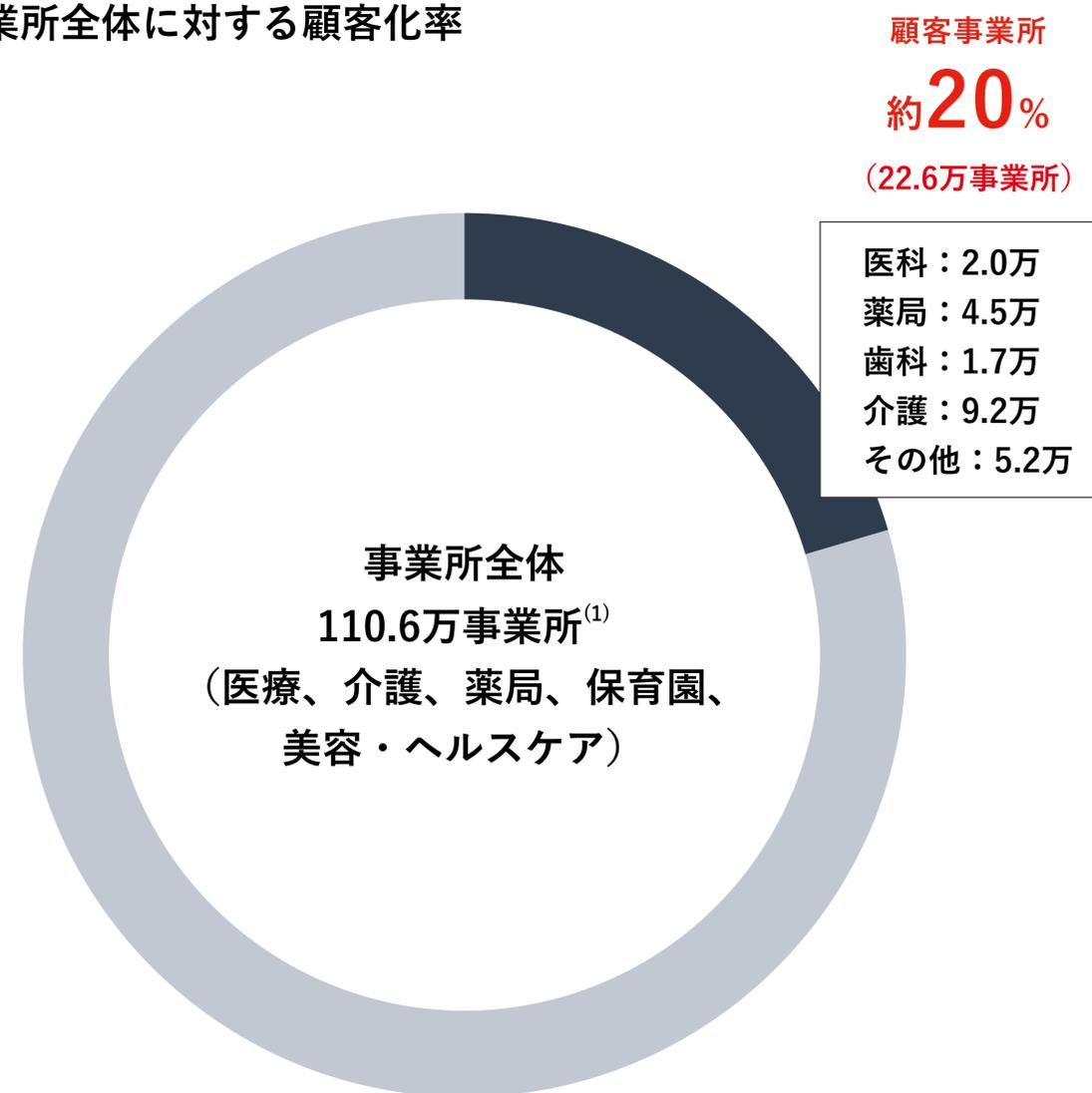


2021年第1四半期においては、引き続き順調に新規顧客事業所を獲得した結果、現在22.6万事業所と契約しております。

顧客事業所数
(万件)



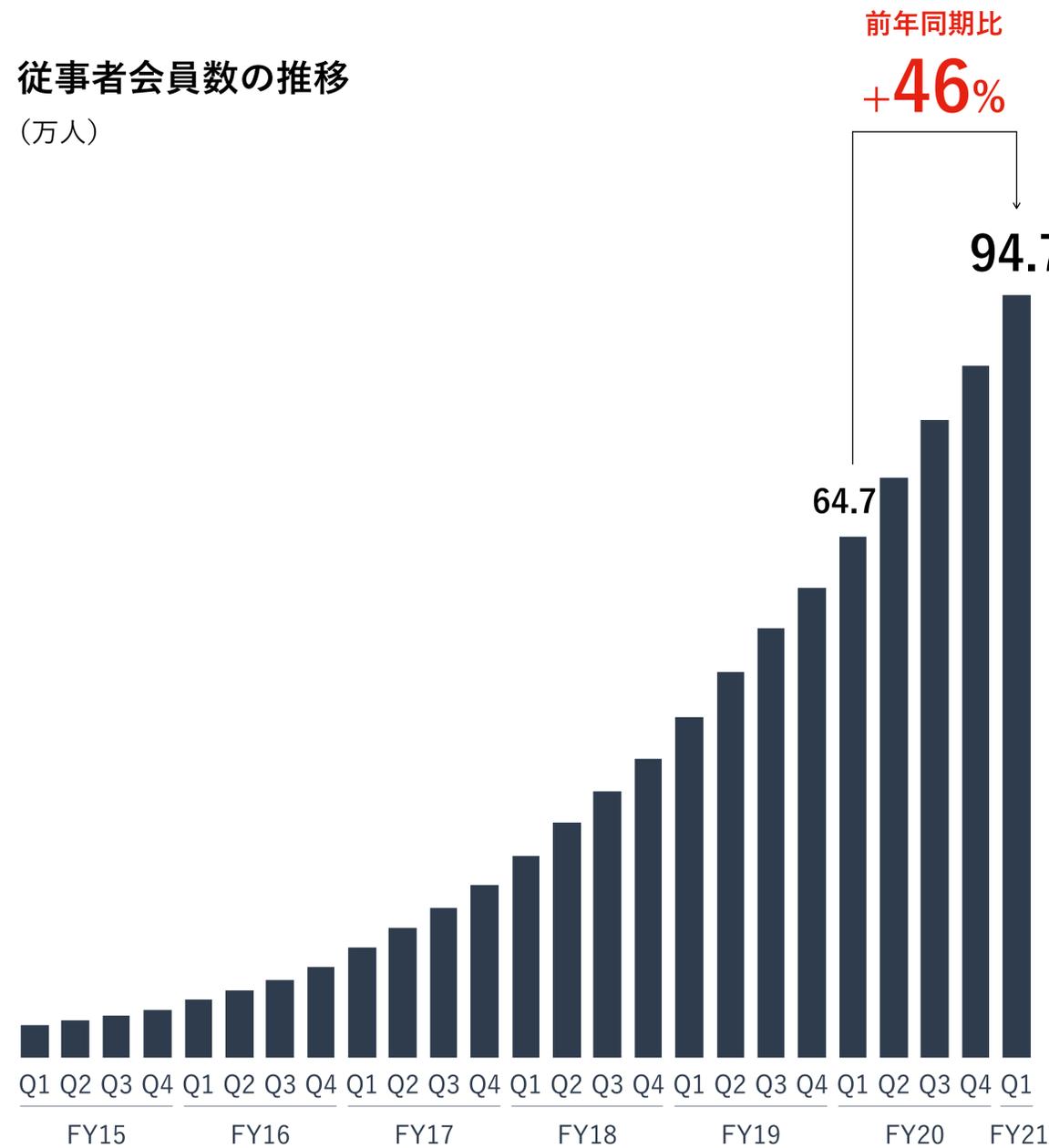
事業所全体に対する顧客化率



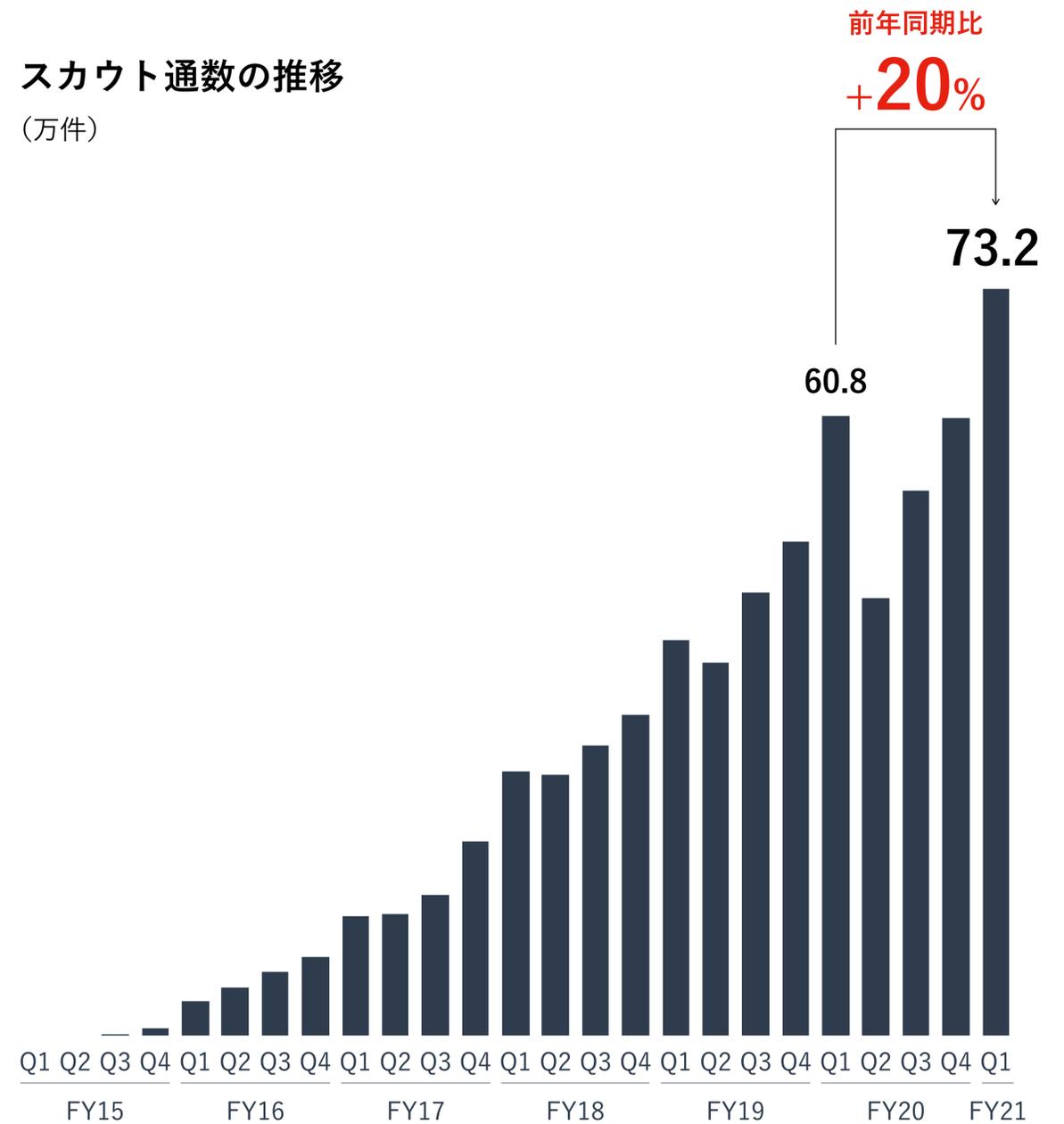
(1) 病院、診療所、歯科診療所・技工所：厚生労働省「医療施設（静態・動態）調査・病院報告の概況」より（2017年10月時点）
 介護・福祉事業所：厚生労働省「平成29年介護サービス施設・事業所調査」より（2017年10月時点）
 薬局、医療介護に関わる給食施設：厚生労働省「平成29年度衛生行政報告例の概況」（2018年3月時点）
 訪問看護ステーション：全国訪問看護事業協会「平成29年訪問看護ステーション数調査結果」より（2017年10月時点）
 保育園：厚生労働省「社会福祉施設等調査」より（2017年10月時点）、内閣府「認定こども園に関する状況について」（2018年4月時点）
 代替医療：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。2021年第1四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
(万人)

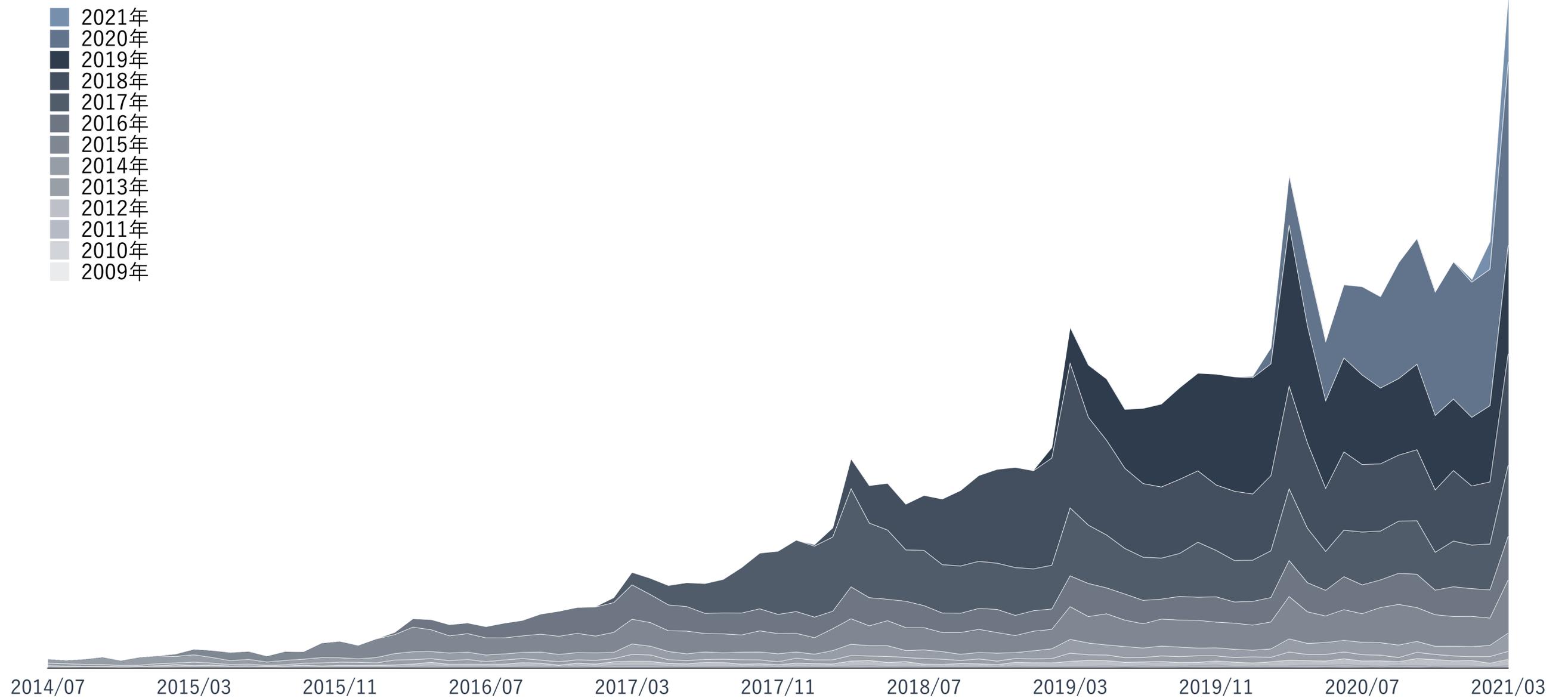


スカウト通数の推移
(万件)



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⁾



(1) 顧客事業所の月別受注売上高より作成

2021年2月26日付けで、介護事業所向けオンライン研修事業を展開するメディパス社をグループ化しました。メドレー社の顧客基盤を活用し、既存の介護領域でのシェア拡大に加えて、他領域への横展開による継続的な売上高成長を目指しております。

(なお、メディパス社の2021年1月～3月のPLは、当社グループの第1四半期連結業績には含まれておりません⁽¹⁾)

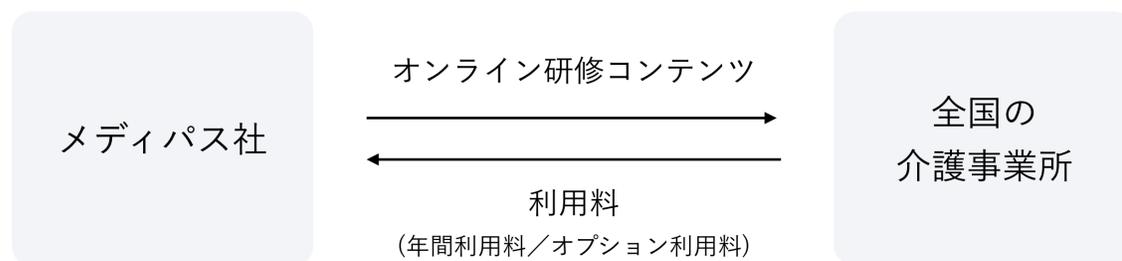
基本情報

設立	2008年9月
代表者	小田 弘 (代表取締役社長)
売上高	1,113百万円 (2021年3月期) - CAGR: 10.3% (直近4年間)
事業	介護事業所向けオンライン研修 有料老人ホーム紹介 訪問医療機関向け経営サポート 等
従業員数	93人 (2021年3月末時点)

メディパスアカデミー介護の競争優位性

豊富な導入実績	<ul style="list-style-type: none"> 2018年のリリース以降、顧客数は急拡大 - 顧客事業所数: 2,000件以上 - 受講者数: 40,000人以上
多様なコンテンツ	<ul style="list-style-type: none"> 2,000本以上の研修動画を提供し、介護事業所の幅広いニーズへ対応
高い利便性	<ul style="list-style-type: none"> 受講従事者は、スマホやタブレットでいつでもどこでも視聴が可能

オンライン研修「メディパスアカデミー介護」のビジネスモデル



- 年間利用料: 管理者及び個人のライセンス数に応じて課金
- オプション利用料: オリジナル動画、多言語対応

想定シナジー

メドレー社の顧客基盤の活用	<ul style="list-style-type: none"> ジョブメドレーの豊富な顧客事業所に対するオンライン研修プロダクトの拡販 - 既存介護領域でのシェア拡大 - 他領域 (医科・歯科・薬科等) への横展開
---------------	---

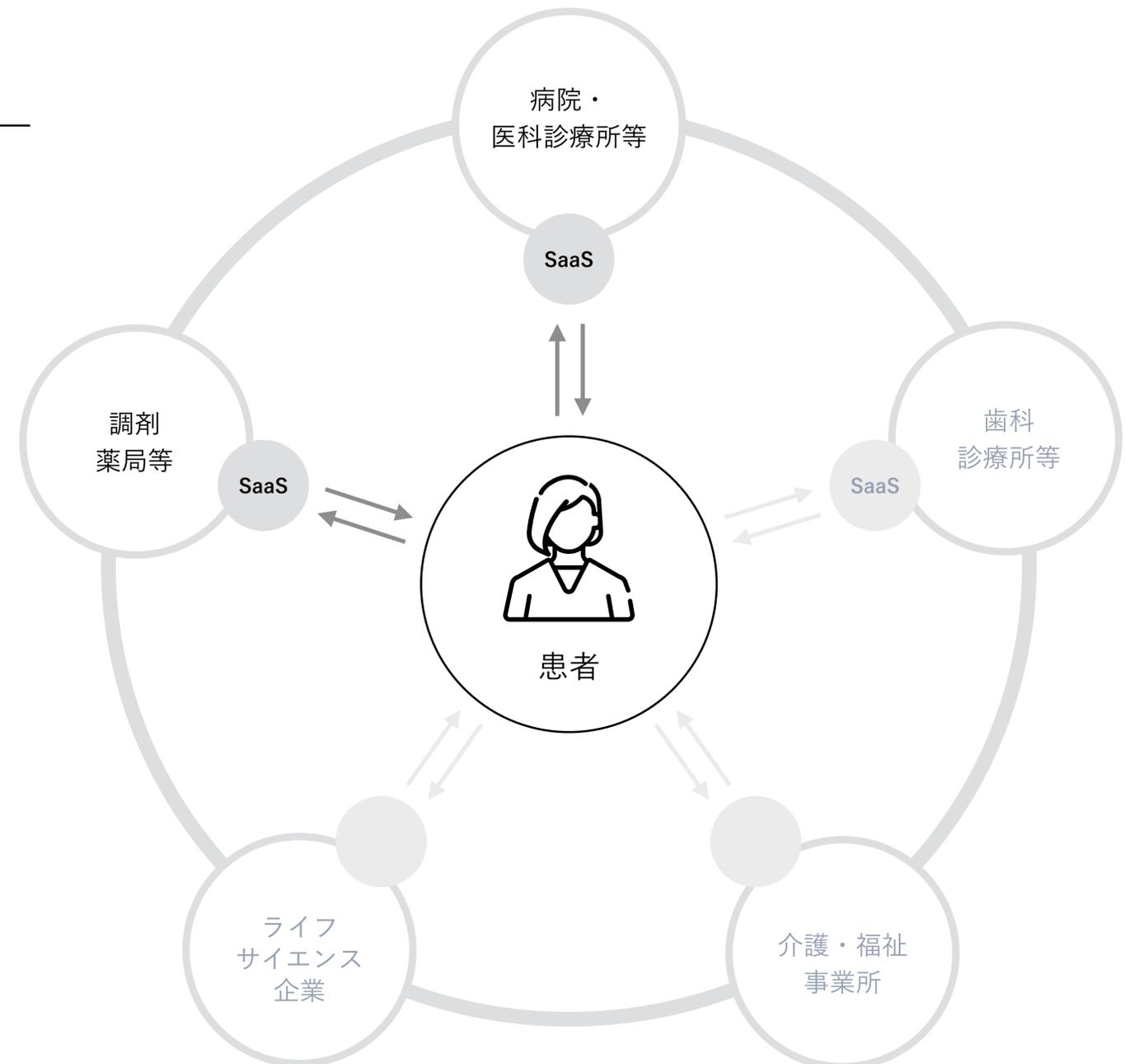
(1) メディパス社のみなし取得日を2021年3月31日としているため、第2四半期より同社の損益計算書を連結します

医療プラットフォーム事業

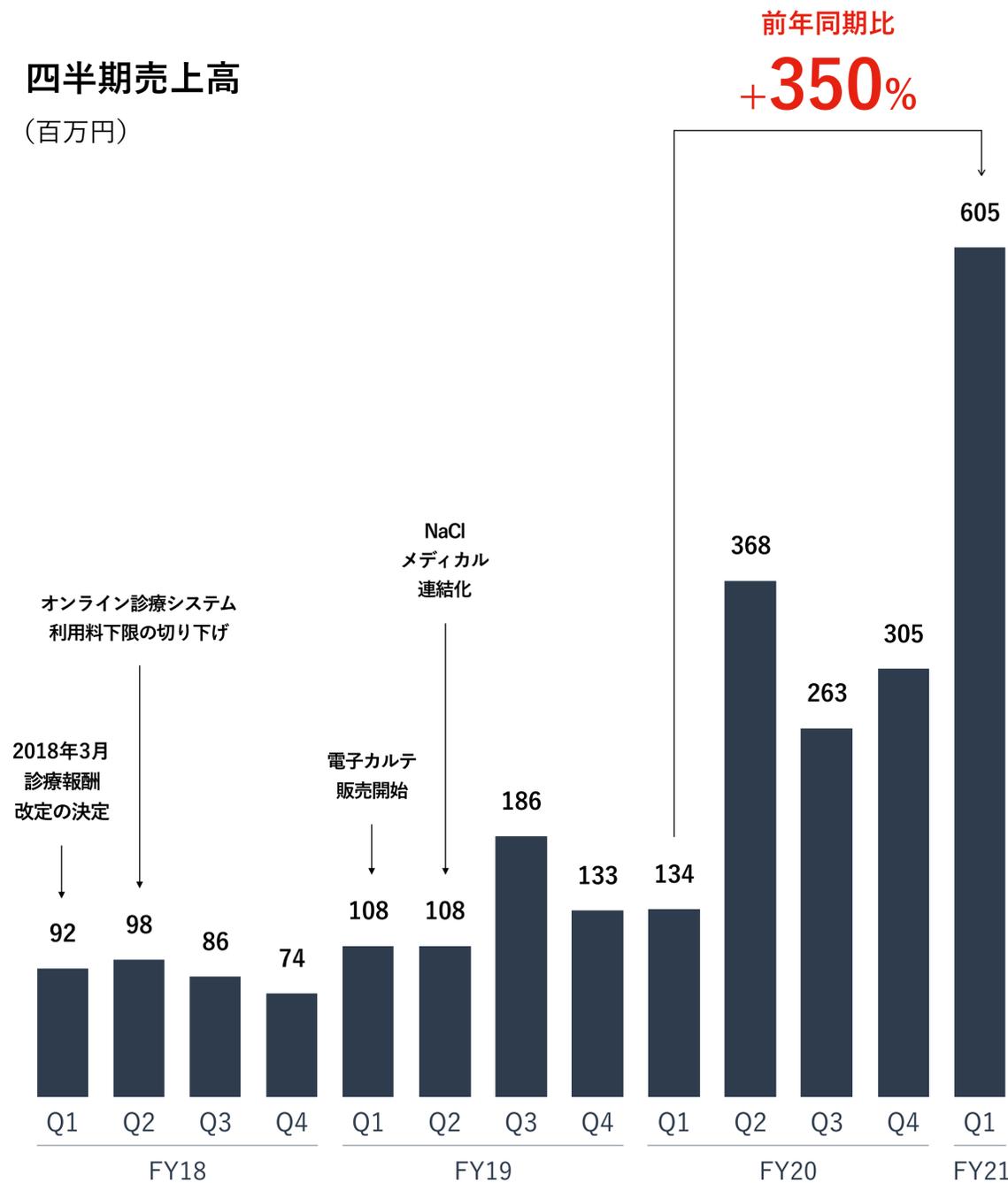
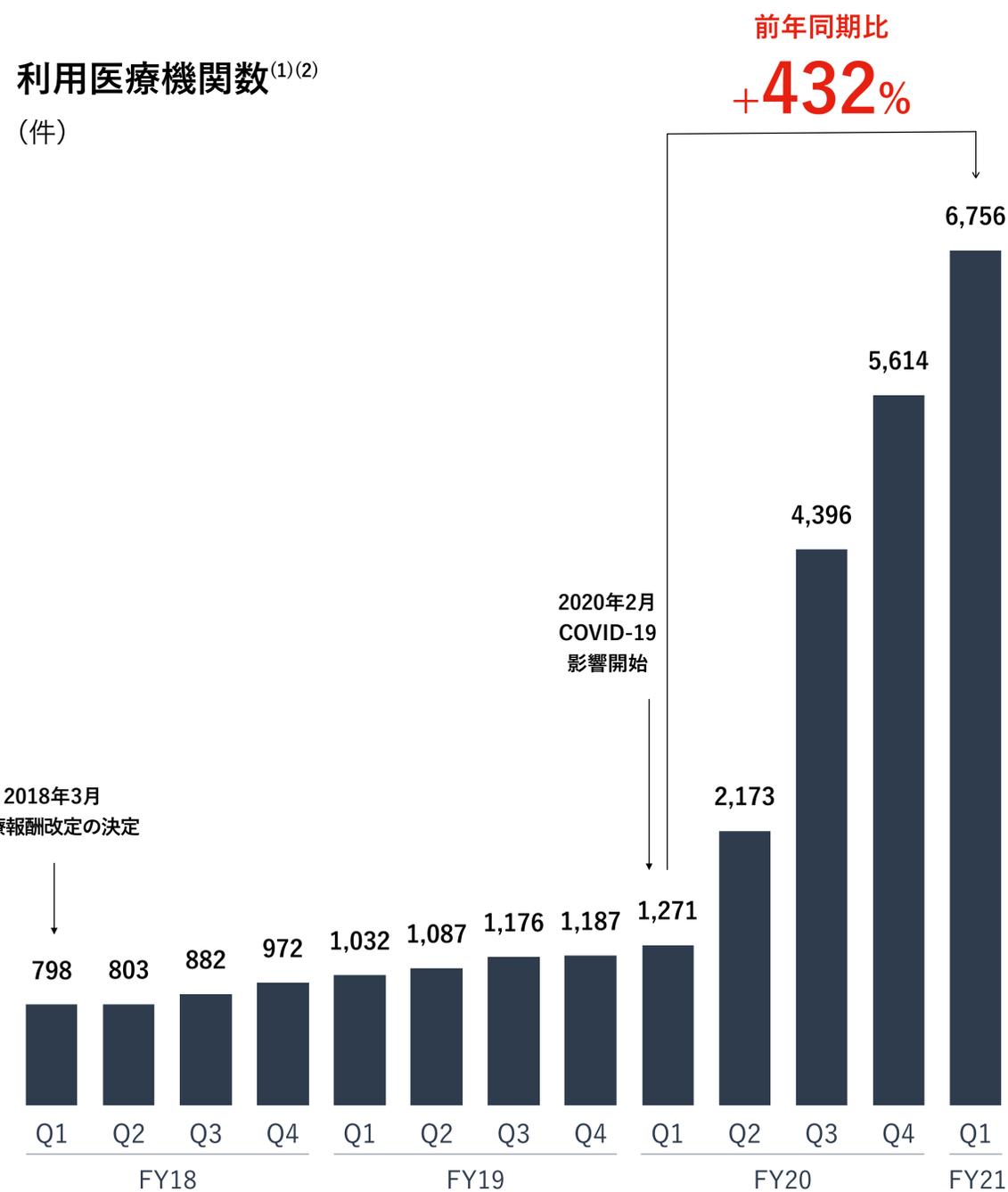
 CLINICS

 Pharms

 MALL



2021年第1四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、前年同期比で大幅に拡大しました。売上高は、オンライン診療の好調及びパシフィックメディカル社（病院向け電子カルテ）の連結化等により、大幅な増収となりました。



(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

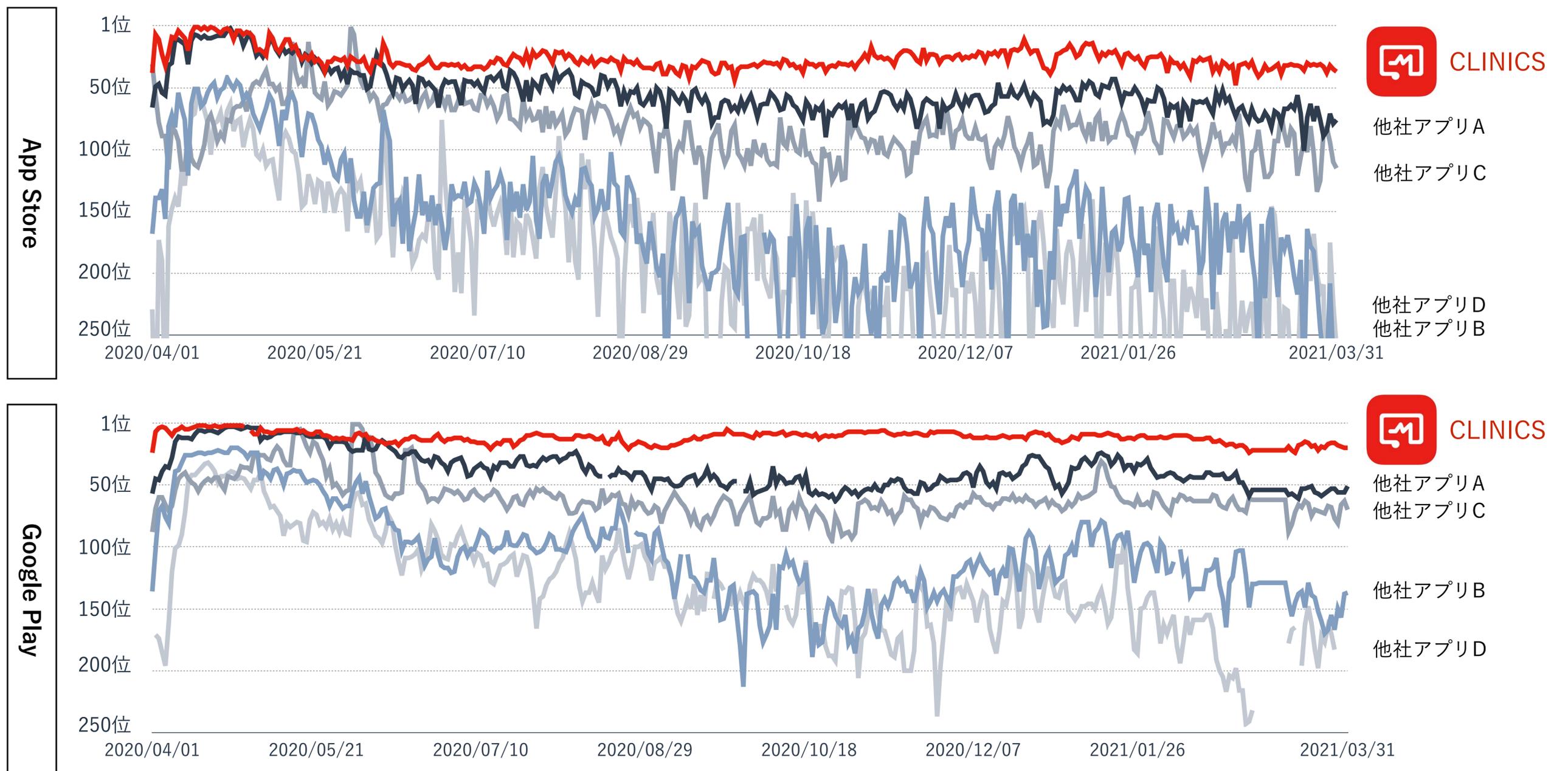
2021年第1四半期も、医療プラットフォーム事業の中長期的な成長及び収益性の向上に向け、対象顧客の拡大やARPU改善、効率化等、様々な施策を実施しました。

2021年第1四半期の主な取り組み

	病院・医科診療所向け		調剤薬局向け
	オンライン診療	電子カルテ	調剤薬局向けシステム
対象顧客の拡大	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	B パシフィックメディカル社のグループ化 経営分析機能のリリース	かかりつけ薬局支援機能の開発
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 適応症・投与量チェック機能のリリース	
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、2021年第1四半期も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⁾



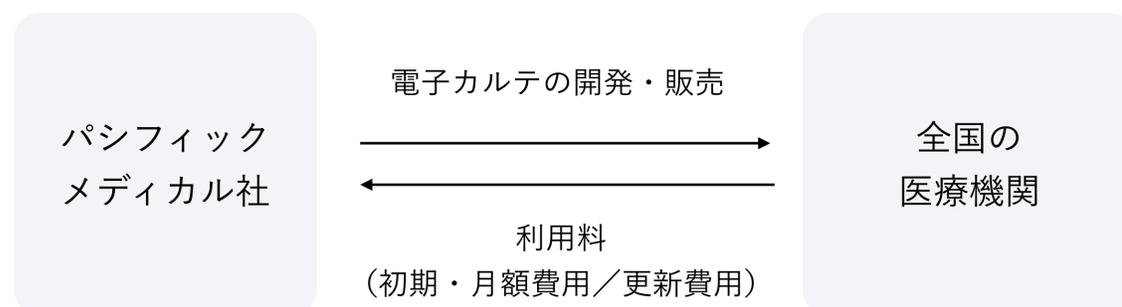
(1) 保険診療に対応したオンライン診療アプリを比較対象とし、APP ANNIEのデータより図示

病院向け電子カルテ事業を展開するパシフィックメディカル社を2021年第1四半期より連結化しております。安定したストック売上高の継続に加え、顧客基盤の活用やオンライン診療システムとの連携等、当社とのシナジーによるさらなる売上高成長を目指しております。

基本情報

代表者	代表取締役：小松 広行（創業者） 代表取締役医師：島 佑介（メドレー社取締役兼務）
主要事業	病院向け電子カルテの開発・販売（2003年～）
売上高	483百万円（2020年12月期：9ヶ月変則決算）
顧客医療機関数	全国139件（2021年3月末時点）
従業員数	62名

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（MALL）の競争優位性

過去17年間
利用継続率 **98%**⁽¹⁾

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

想定シナジー

メドレー社の顧客基盤の活用	ジョブメドレーの豊富な顧客医療機関に対する拡販
オンライン診療連携	パシフィックメディカル社の病院向け電子カルテとメドレー社が有するオンライン診療システムの連携
マーケティング支援	メドレー社が有するマーケティング・ノウハウの共有

(1) 過去17年間の電子カルテ累積導入件数142件のうち、2021年3月末現在139件が利用を継続

1. ハイライト

2. 2021年12月期 第1四半期業績

3. 2021年12月期 通期業績予想

4. 補足資料

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

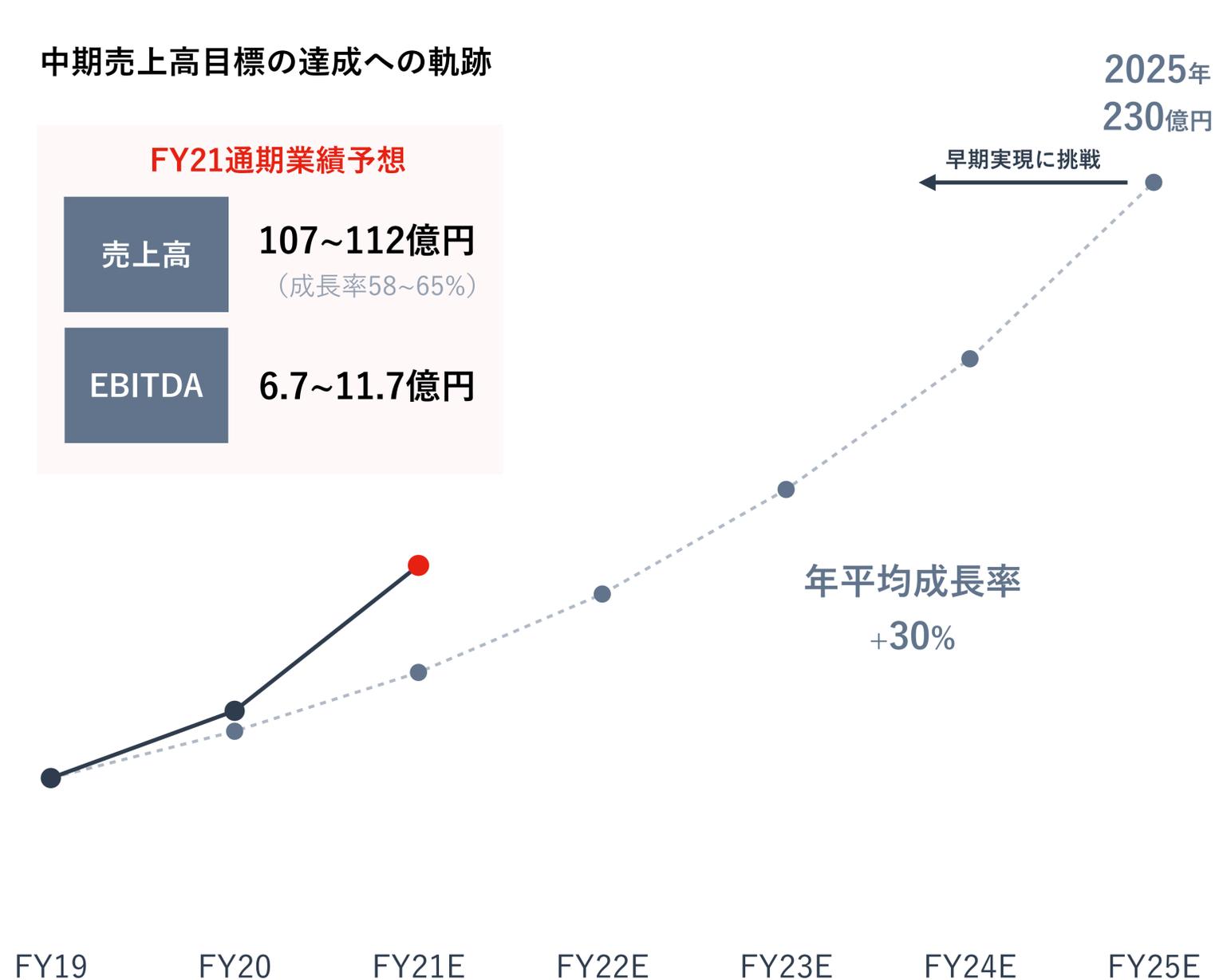
顧客事業所数の最大化



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。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	107~112	
2022	104		
2023	136		
2024	176		
2025	230		

業績予想修正時の前提（2021年3月17日）

業績予想修正時からのアップデート

人材PF

- 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

- 第2回及び第3回緊急事態宣言の影響については現時点で限定的 [P28]

医療PF

- ARPU改善・対象顧客の拡大・コスト効率化を継続
 - 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メディカル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

- NTTドコモ社との資本業務提携を実施 [P29~32]
 - 業績への影響については精査中

新規開発サービス

- 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）

- 介護関連の新規事業は計画通り進捗

全社 共通費用

- 中期的成長に向けた積極採用を継続
 - 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

- 採用活動は順調に進捗

その他

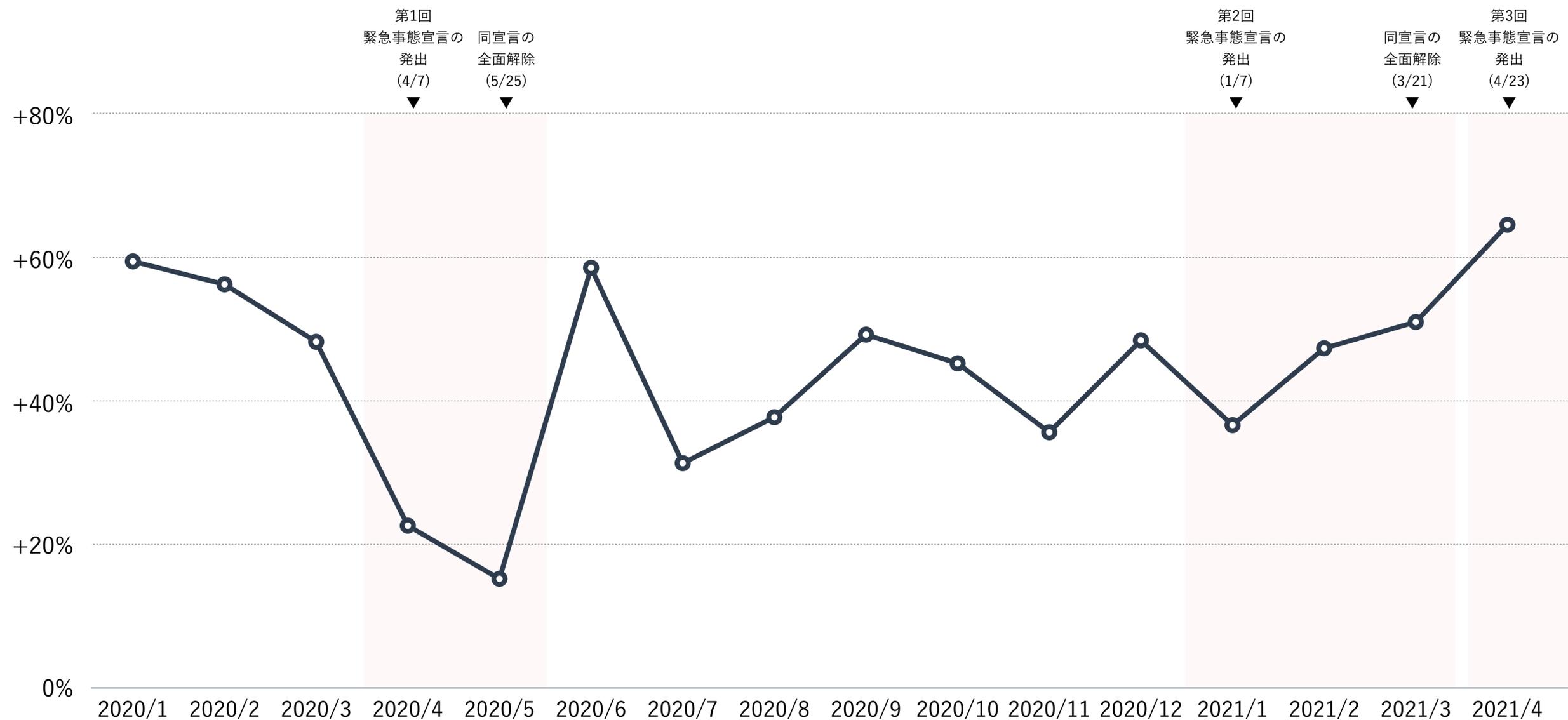
- メディパス社の業績を反映（第2四半期より連結化）
- その他未確定な新規事業の売上高、M&Aは織り込んでいない

- アップデート無し

(1) メドレー単体での採用計画人数を表す

2021年第1四半期に発出された2回目の緊急事態宣言下において、ジョブメドレー売上高の先行指標である面接設定数は好調に推移しました。足元の3回目の宣言下においても、現時点では影響は限定的であり、高成長の継続を見込んでおります。

面接設定数の対前年同月比推移



<p style="text-align: center;">目的</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 患者が医療ヘルスケアを使いこなせる未来の早期実現 <ul style="list-style-type: none"> - オンライン診療の適切な普及の加速（CLINICSアプリの共同運営） - ユーザー向け新サービスの展開
<p style="text-align: center;">取引概要</p>	<ul style="list-style-type: none"> • NTTドコモ社との資本業務提携契約の締結 • 第三者割当増資により、NTTドコモ社に当社発行済株式総数3%相当の普通株式を割当て⁽¹⁾ <ul style="list-style-type: none"> - 発行新株式数：933,100株（希薄化率：3.0%） - 発行価額：5,500円/株 <ul style="list-style-type: none"> ▶ 公表前営業日4月23日の株価、過去1ヶ月/3ヶ月/6ヶ月の平均株価に対し、プレミアムが付与された価額 - 差引手取金概算額：5,083百万円 - 払込期日：2021年5月11日
<p style="text-align: center;">想定されるシナジー</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 強みの異なる両社のアセットを活用した医療PF事業の拡大 <ul style="list-style-type: none"> - NTTドコモ社：豊富なエンドユーザーの会員基盤（接点、運営・プロモーション等のノウハウ） - 当社：医療関連サービスの開発運営力、医療ヘルスケア領域における豊富な顧客基盤
<p style="text-align: center;">資金使途</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 調達資金5,083百万円は、本協業に資するM&A等の機会に充当

(1) 発行済株式総数は2020年12月31日時点の30,889,100株を使用

両社の異なる大きなアセットを活用し、NTTドコモ社とのオンライン診療アプリCLINICSの共同運営を通じたオンライン診療の適切な普及(P32)に加え、ユーザー向け新サービスを展開し、「患者が医療ヘルスケアを使いこなせる未来」の早期実現を目指します。

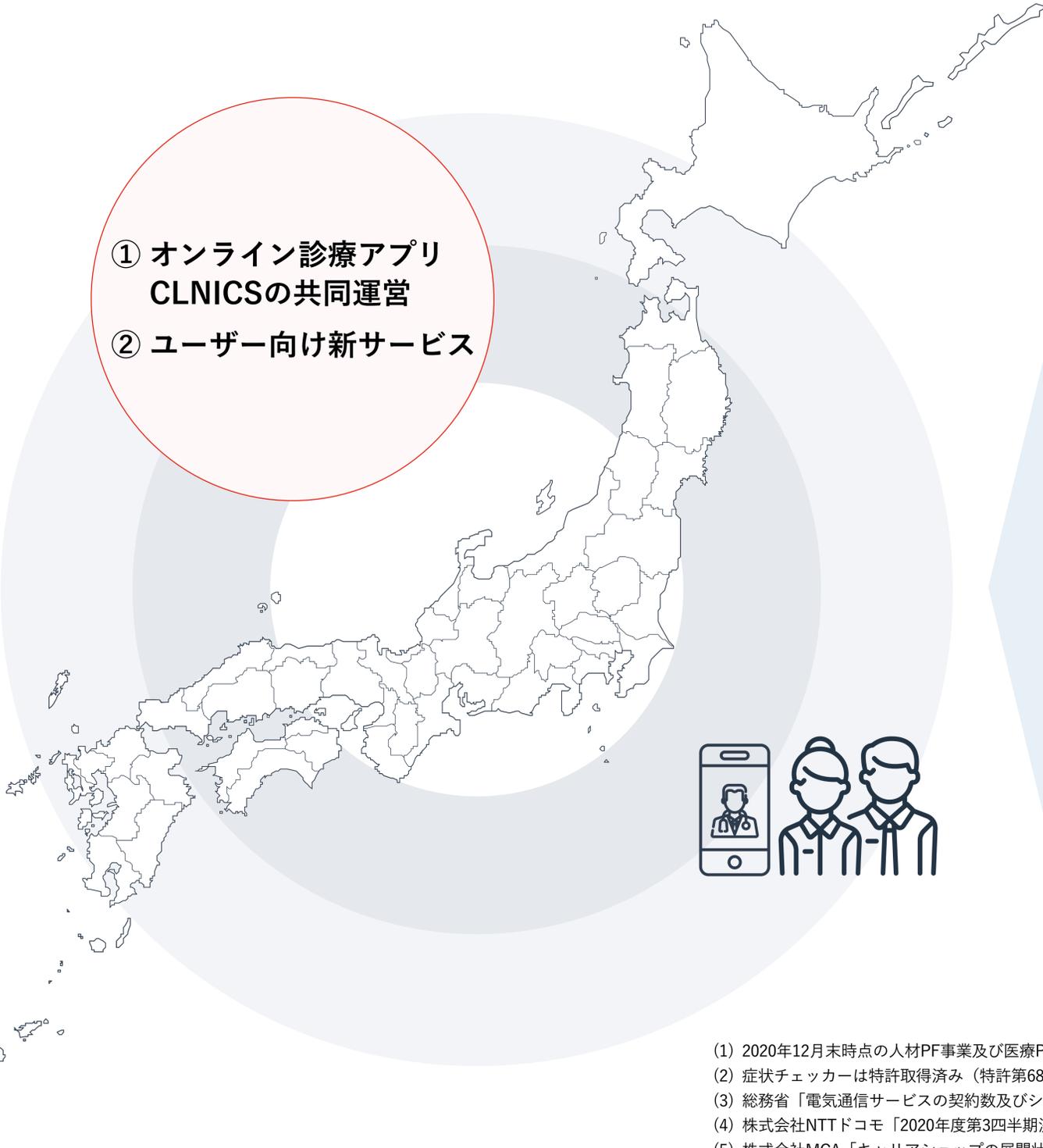


豊富な顧客基盤

- ・医療機関等：8万件⁽¹⁾

医療関連サービスの開発運営力

- ・患者向けメディア
- ・病院向けシステム
- ・医科診療所向けシステム
- ・調剤薬局向けシステム
- ・症状チェッカー⁽²⁾
- ・患者統合基盤⁽²⁾
- ・医療システム連携基盤⁽²⁾
- ・ブロックチェーン処方箋⁽²⁾

- 
- ① オンライン診療アプリ CLINICSの共同運営
 - ② ユーザー向け新サービス



国内最大のユーザー接点

- ・移動系通信契約：7,029万件⁽³⁾
- ・dポイントクラブ：7,967万会員⁽⁴⁾
- ・ドコモショップ：2,330店舗⁽⁵⁾

多様なエンドユーザー向けサービスの運営力

- ・dポイント
- ・d払い[®]
- ・dヘルスケア[®]
- ・おくすり手帳Link[®]



(1) 2020年12月末時点の人材PF事業及び医療PF事業における医科・歯科・薬局の顧客医療機関数
 (2) 症状チェッカーは特許取得済み（特許第6844088号）、その他は特許出願済み
 (3) 総務省「電気通信サービスの契約数及びシェアに関する四半期データの公表（令和2年度第2四半期(9月末)）」
 (4) 株式会社NTTドコモ「2020年度第3四半期決算データ集」
 (5) 株式会社MCA「キャリアショップの展開状況と店舗一覧 2021春」における株式会社NTTドコモの店舗
 ※「d払い」「dヘルスケア」「おくすり手帳Link」は株式会社NTTドコモの登録商標です。

本提携により、CLINICSアプリユーザーと顧客医療機関の双方が連動して拡大する成長サイクルを強化するとともに、ユーザー向け新サービスの展開による収益獲得を通じて、株式希薄化の影響以上に長期企業価値の向上を見込んでおります。

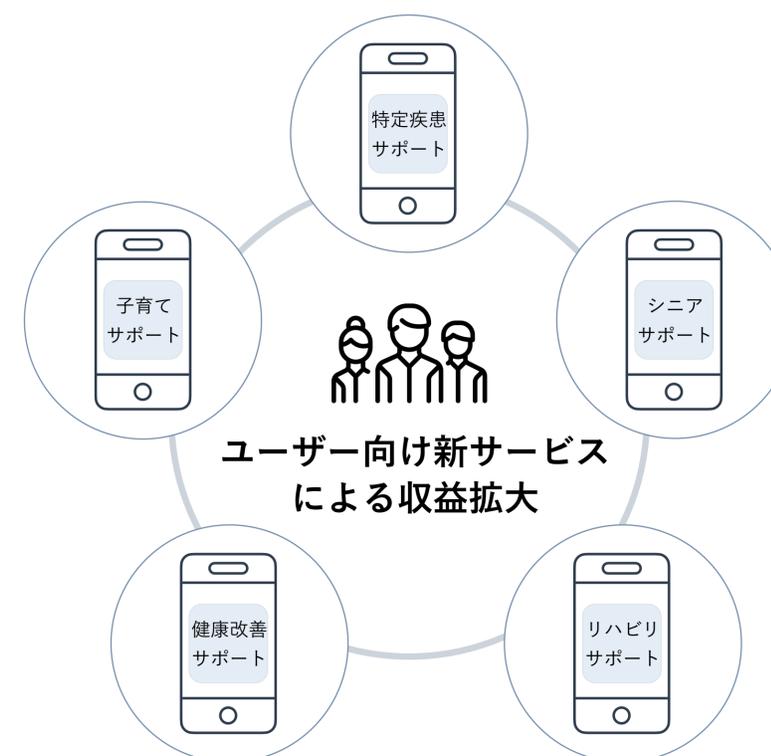
医療PF事業の成長サイクルの強化



オンライン診療アプリの共同運営

- NTTドコモ社のユーザー基盤やプロモーション・ノウハウ等の活用によるCLINICSアプリユーザーの増加
- ユーザーの増加に伴う、オンライン診療システム等の導入インセンティブの増加
- 顧客医療機関の増加を背景としたユーザーの利用機会の拡大による、さらなるユーザーの増加

ユーザー向け新サービスの展開 (例)



オンライン診療アセットの活用

- ユーザーの抱える個別具体的なニーズに対して、オンライン診療の機能を活用したサービスを提供
- 外部企業との連携は、今後両社にて幅広く検討

オンライン診療の良さを患者及び医療機関が享受するためには、「かかりつけ機能強化のための二次医療圏での利用促進」、「専門性の高い医療へのアクセシビリティの向上」、「安心・安全の提供」が重要です。今後、オンライン診療システム提供事業者である当社は、NTTドコモ社とともに行政等の関係団体と協力しながら、適切な普及に向けた重責を果たしてまいります。

オンライン診療の適切な普及

かかりつけ機能強化のための二次医療圏での利用促進 ⁽¹⁾	患者	<ul style="list-style-type: none"> オンライン診療の限界を認識しつつも、利便性も認識し、オンライン診療が対面診療とともに生活に根ざした医療として活用されている状態
	医療機関	<ul style="list-style-type: none"> 患者とのコミュニケーションの活発化による治療からの脱落防止・重症化予防等、オンライン診療は対面診療との相互補完関係であることを理解し、効果的に活用されている状態
専門性の高い医療へのアクセシビリティの向上	患者	<ul style="list-style-type: none"> オンラインによるセカンドオピニオン等、地理的な制限を超えて専門性の高い医療にアクセスが可能となっている状態
	医療機関	<ul style="list-style-type: none"> オンライン診療によって、地域医療のみならず、全国の患者の医療体験の向上に貢献できることを認識し、オンライン・セカンドオピニオン等への積極参加がなされている状態
安心・安全の提供	オンライン診療システム提供事業者	<ul style="list-style-type: none"> セキュリティをはじめ、患者・医療機関の双方がオンライン診療を安心して利用できるシステムインフラ・運用体制の構築がなされている状態
	医療機関	<ul style="list-style-type: none"> 不適切なオンライン診療の利用が行われないための理解促進及び不正防止の枠組みの構築がなされている状態

(1) 二次医療圏は、健康増進・疾病予防から入院治療まで一般的な保健医療を提供する区域で、一般的に複数の市区町村で構成されております。当社は、日本の医療資源の状況や患者の利便性等を踏まえると、二次医療圏を中心としたオンライン診療の普及が肝要と考えております。

1. ハイライト

2. 2021年12月期 第1四半期業績

3. 2021年12月期 通期業績予想

4. 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。インターネットをはじ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」、及び介護領域におけるオンライン研修事業である「メディパスアカデミー介護」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。

 メディパスアカデミー介護

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「MALL」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	680名（2021年3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メディカル（高知等） 株式会社メディパス（東京等）
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2月に取締役就任。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

島佑介

2021年3月に当社取締役に就任。CLINICS事業部長や経営企画室長を歴任し、現在はインキュベーション本部 副本部長及び事業企画室長を兼任しています。当社参画前は、東京大学医学部を卒業し、日本赤十字社医療センターで消化器内科を専攻。ボストンコンサルティンググループでヘルスケア領域における戦略コンサルティングを経験しました。2021年1月より当社グループ会社の株式会社パシフィックメディカルの代表取締役医師にも就任しています。

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、IR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に務めています。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。

社外取締役

岩瀬大輔

2021年3月、当社の社外取締役に就任。1998年東京大学法学部を卒業後、ボストンコンサルティンググループ等を経て、ハーバード大学経営大学院に留学。2006年に副社長としてライフネット生命保険株式会社を立ち上げ、代表取締役社長、取締役会長を歴任し、2018年にはアジア最大手の生命保険会社であるAIA Group Limited のGroup CDO（最高デジタル責任者）を務めました。現在、株式会社ベネッセホールディングス社外取締役やSpiral Capital株式会社のマネージングパートナーも務めています。

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に務めました。現在はコンビ株式会社、株式会社ジンスホールディングス、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

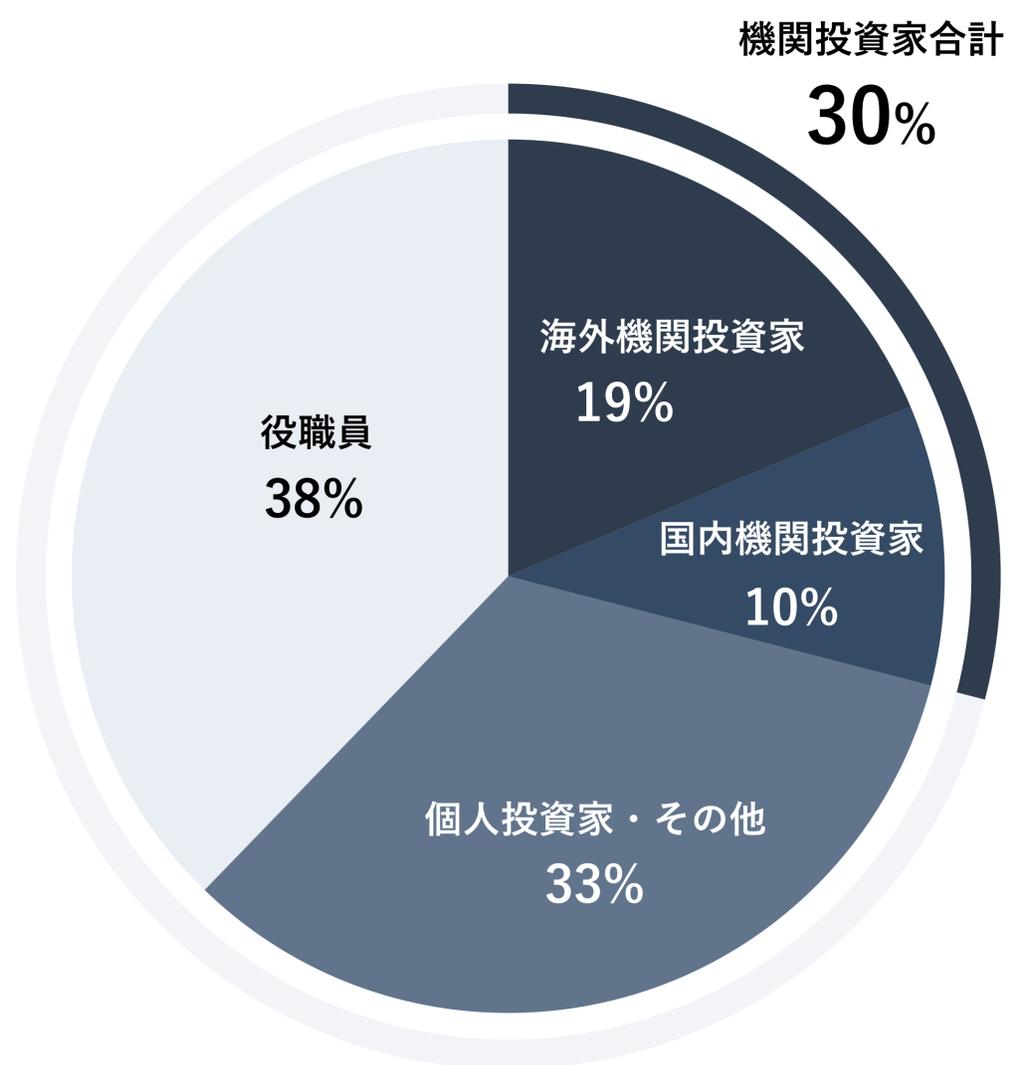
星健一

2021年3月、当社の社外取締役に就任。1989年にJUKI株式会社に入社し、フランスやルーマニアの現地法人で社長を務めるなど海外でのキャリアを磨き、2005年の株式会社ミスミ入社後もタイ法人の社長を務めました。2008年、アマゾンジャパン合同会社へ入社。ハードライン事業本部、セラーサービス事業本部、アマゾンビジネス事業本部の事業本部長を歴任し、創世期から成長期の経営層として活躍しました。現在、オイシックス・ラ・大地株式会社のCOO 執行役員も務めています。

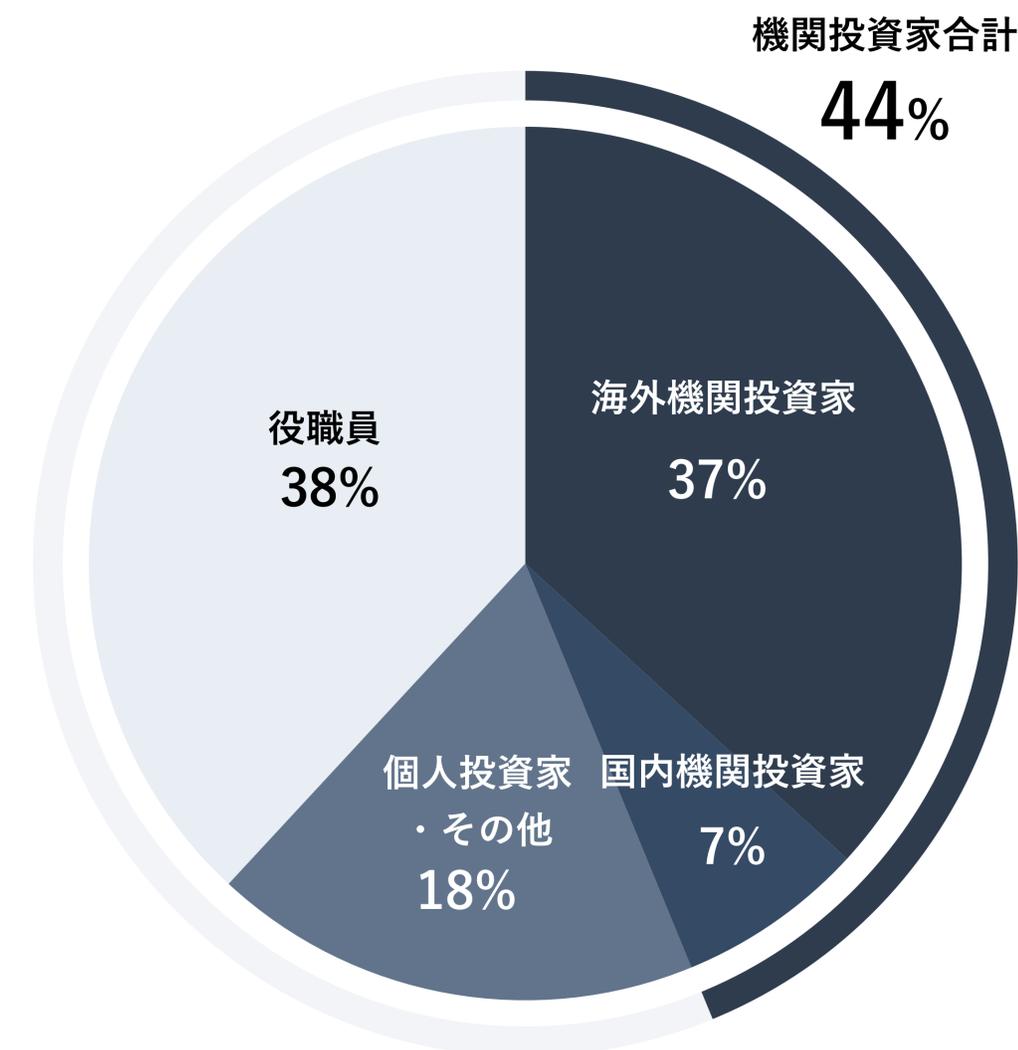
(参考) 株主構成比率の推移

海外機関投資家を中心とした機関投資家比率は上場以来拡大しており、2020年12月31日時点で44%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。

2019年12月31日時点

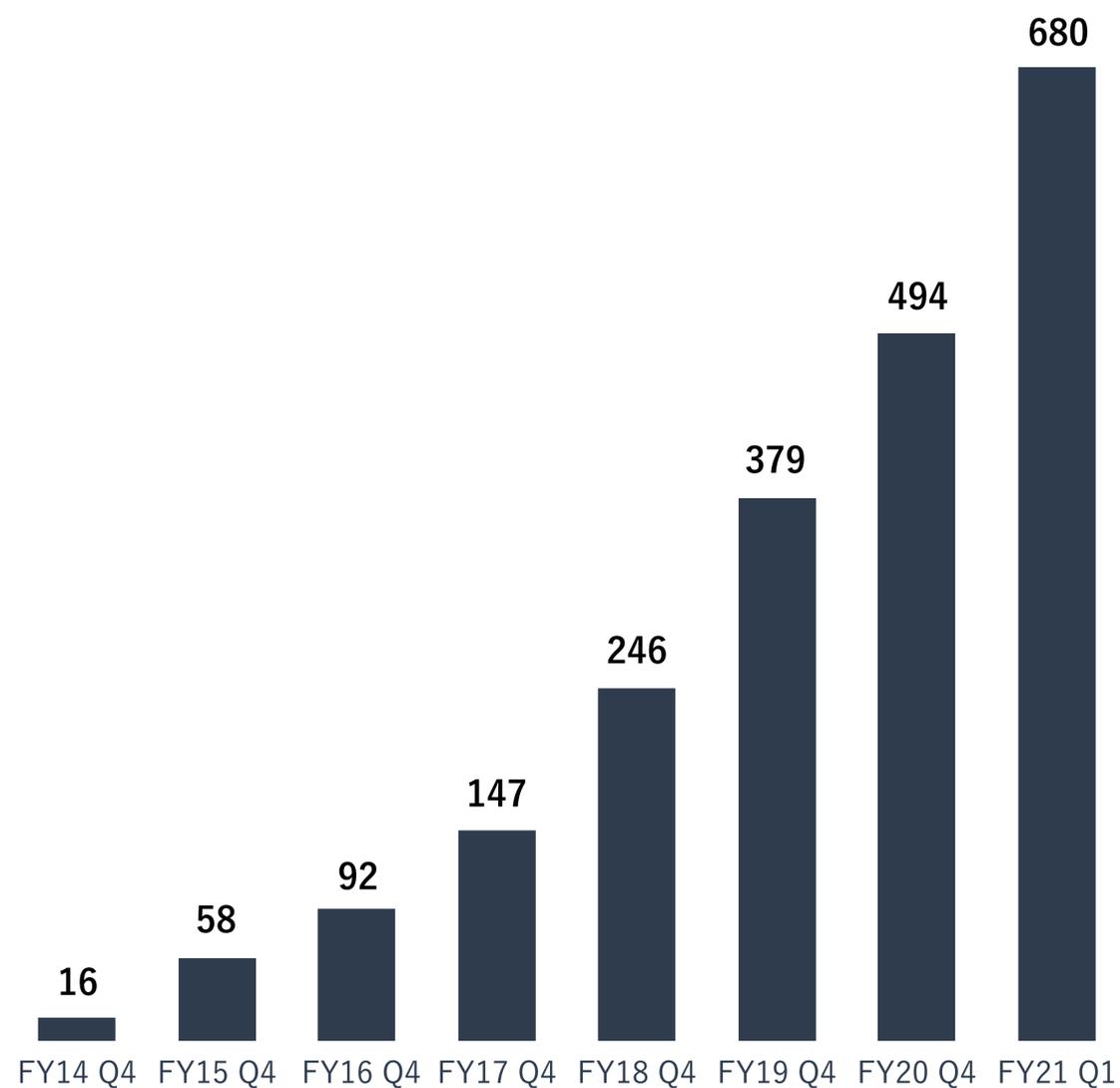


2020年12月31日時点

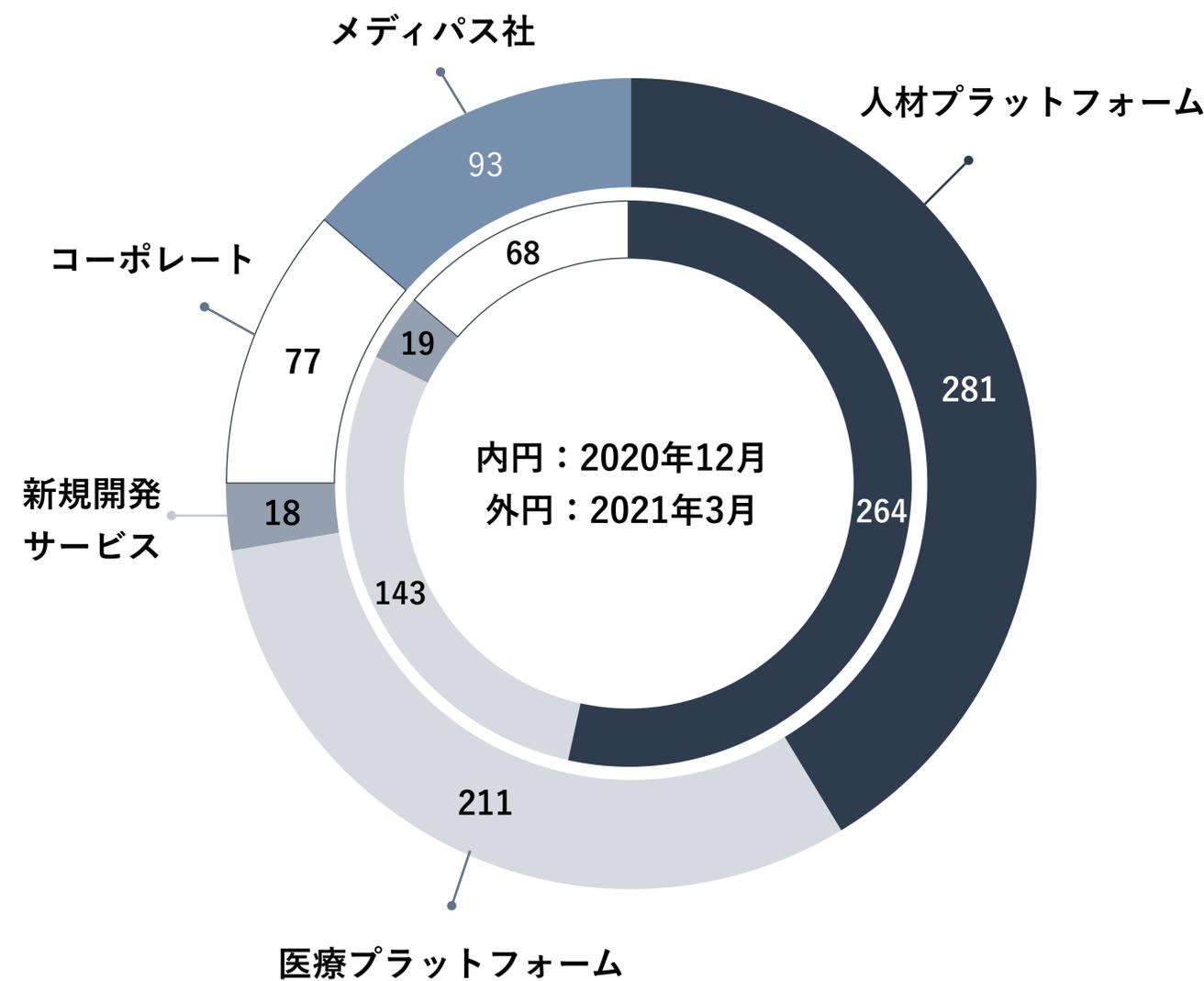


継続的な成長に向け、両プラットフォーム事業の人員のみならず、事業規模拡大に応じたコーポレートの人員増強を図っています。

従業員数の推移⁽¹⁾



セグメント別従業員数の構成比率⁽¹⁾



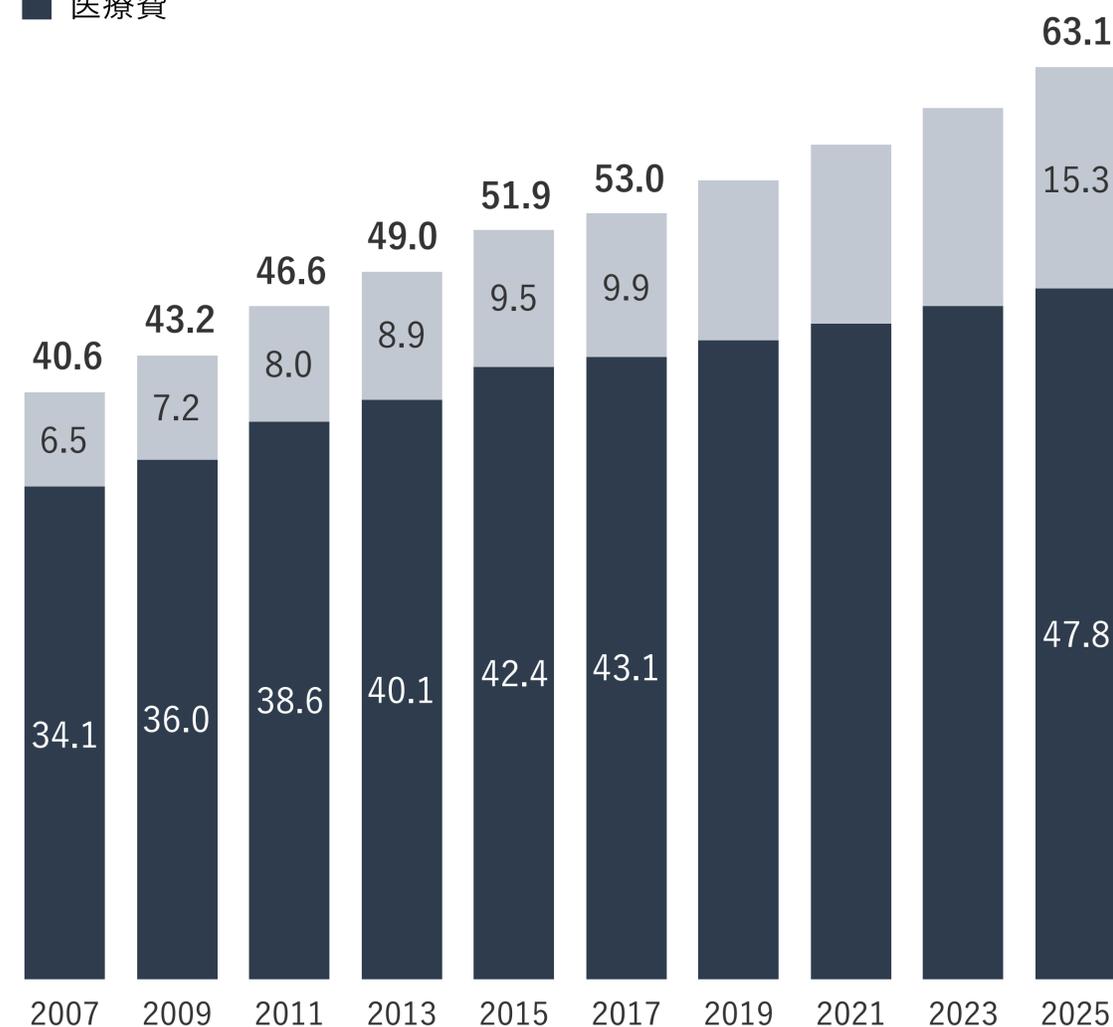
(1) 従業員数は就業人数を表し、アルバイト、派遣社員及び役員を含まず

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⁾

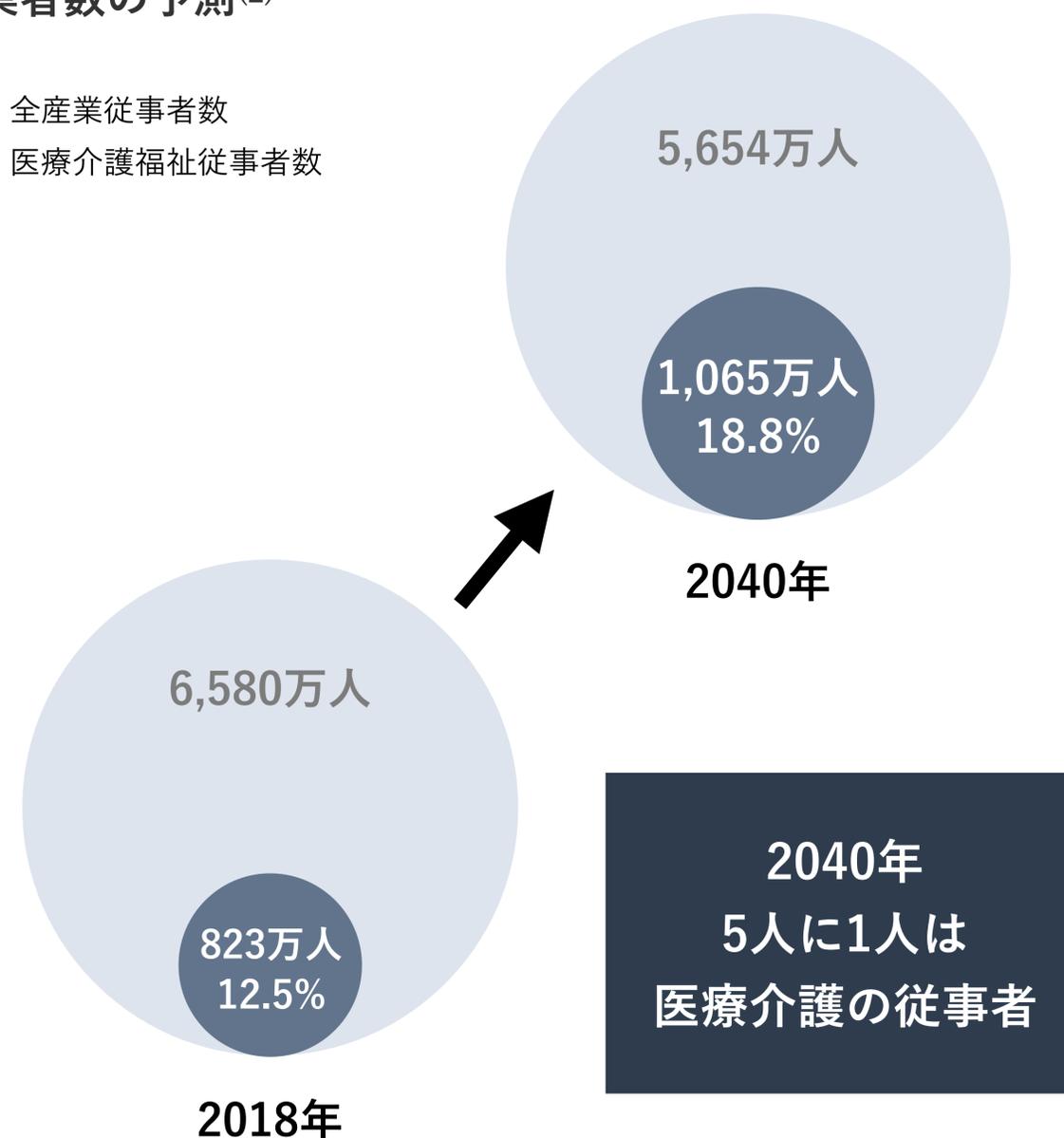
(兆円)

■ 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

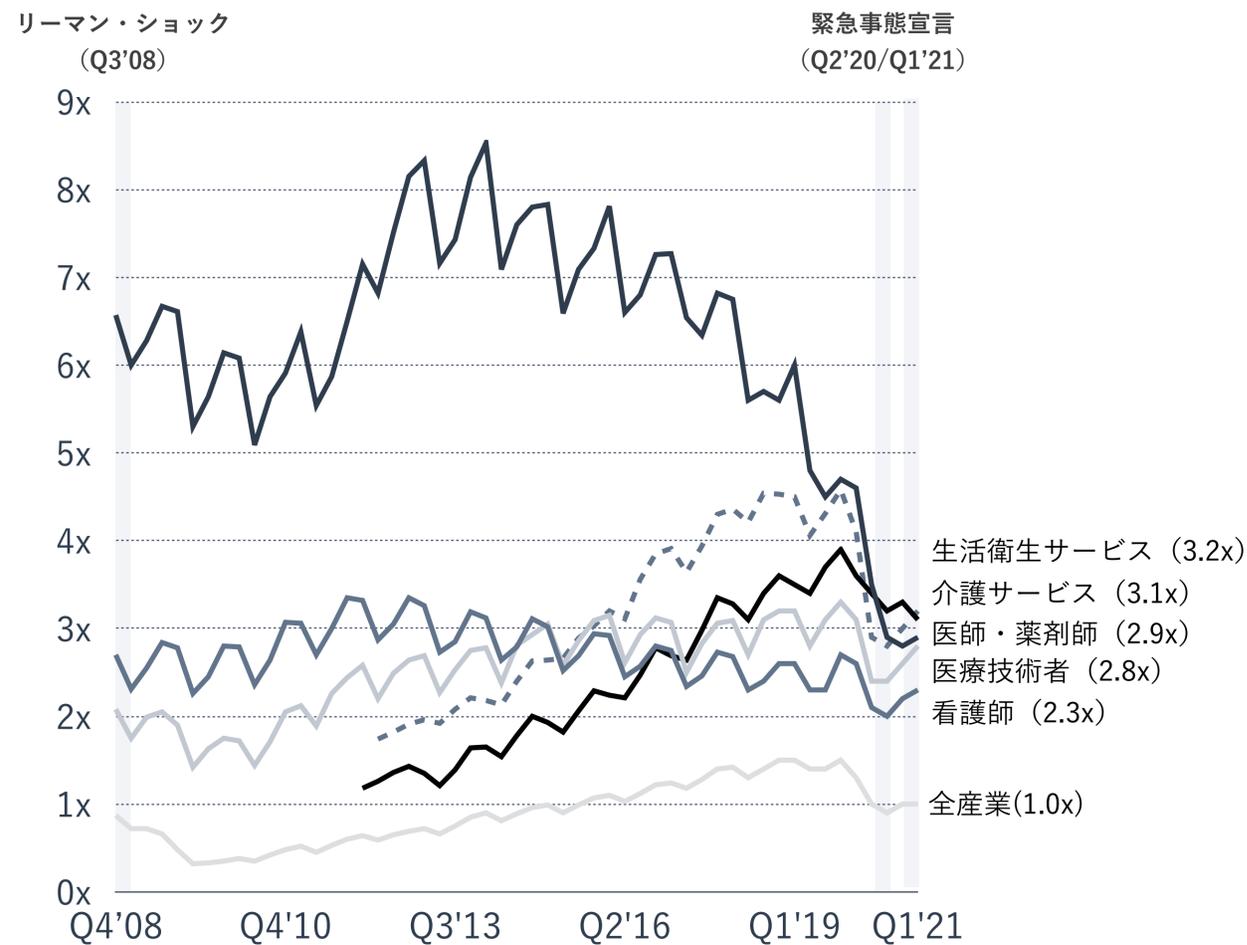


(1) 厚生労働省「国民医療費の概況」「介護給付費等実態調査の概況」「2040年を見据えた社会保障の将来見通し（議論の素材）」より当社作成
2019年～2023年については、「2040年を見据えた社会保障の将来見通し（議論の素材）」を基に当社試算

(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）」

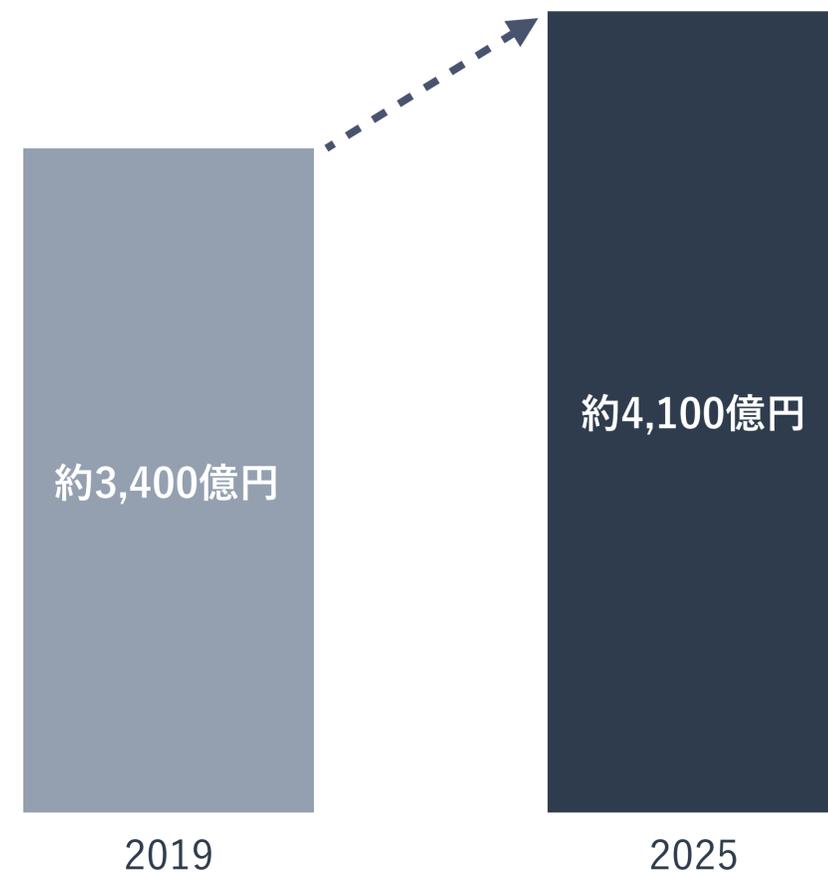
医療ヘルスケア業界は、全産業平均と比べて景気に左右されず数倍高い有効求人倍率で推移しており、慢性的な人材不足という課題を抱えています。当該人材市場の規模は現在、当社の単価換算ベースで約3,400億円であり、今後、医療費の増大に合わせて人材採用ニーズも拡大することが予想されるため、2025年には約4,100億円以上の市場規模が見込まれます。

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

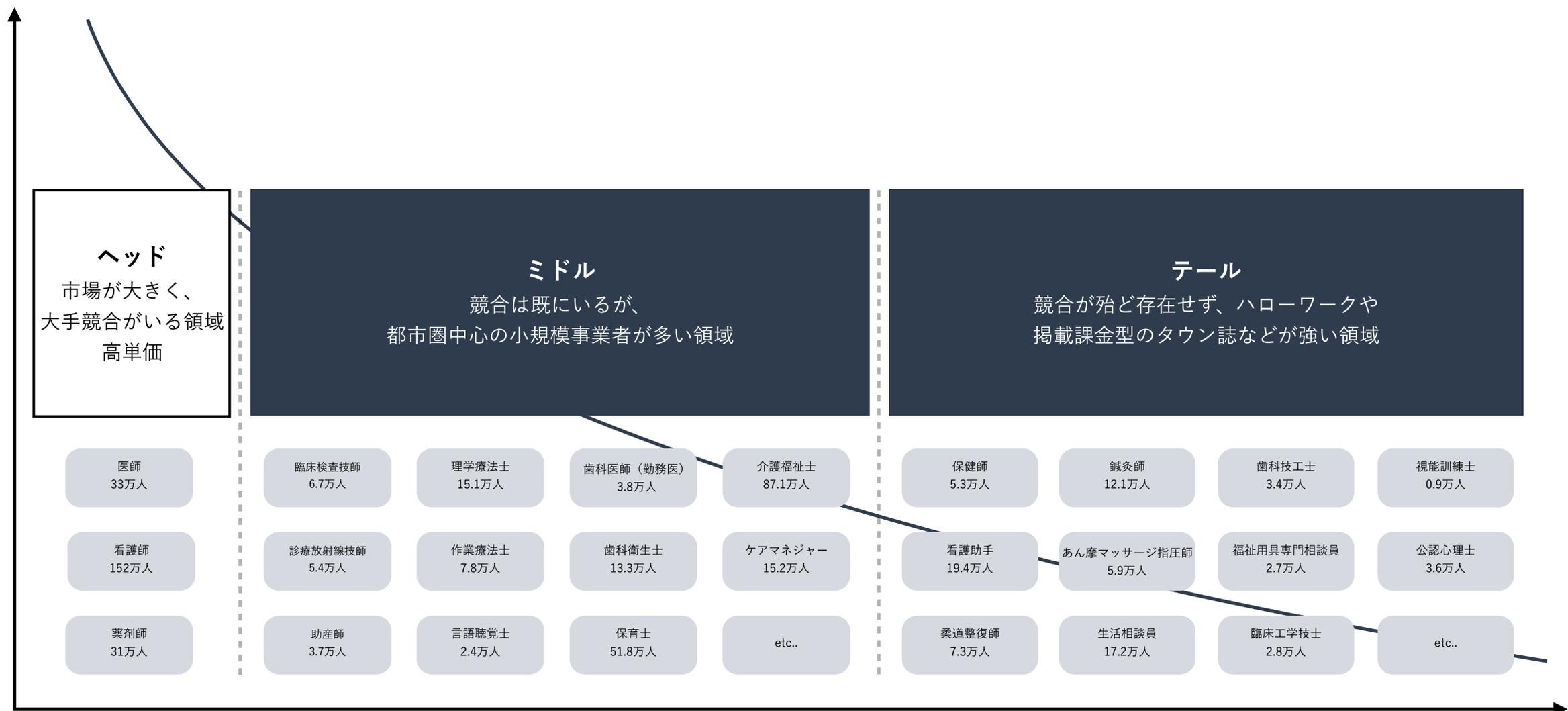
2019年値は、医療ヘルスケア・美容ヘルスケア領域の従事者人口約870万人のうち、2018年度雇用動向調査結果の「医療・福祉」「生活関連サービス」に該当する職種の年間平均入職率（「医療・福祉」約16%、「生活関連サービス」約28%、計約153万人）に対して、各職種におけるジョブメドレーの平均採用単価を乗じた値。2025年予測については、内閣官房・内閣府・財務省・厚生労働省の「2040年を見据えた社会保障の将来見通し」における2019年対比の医療費の伸び率を乗じた値

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。

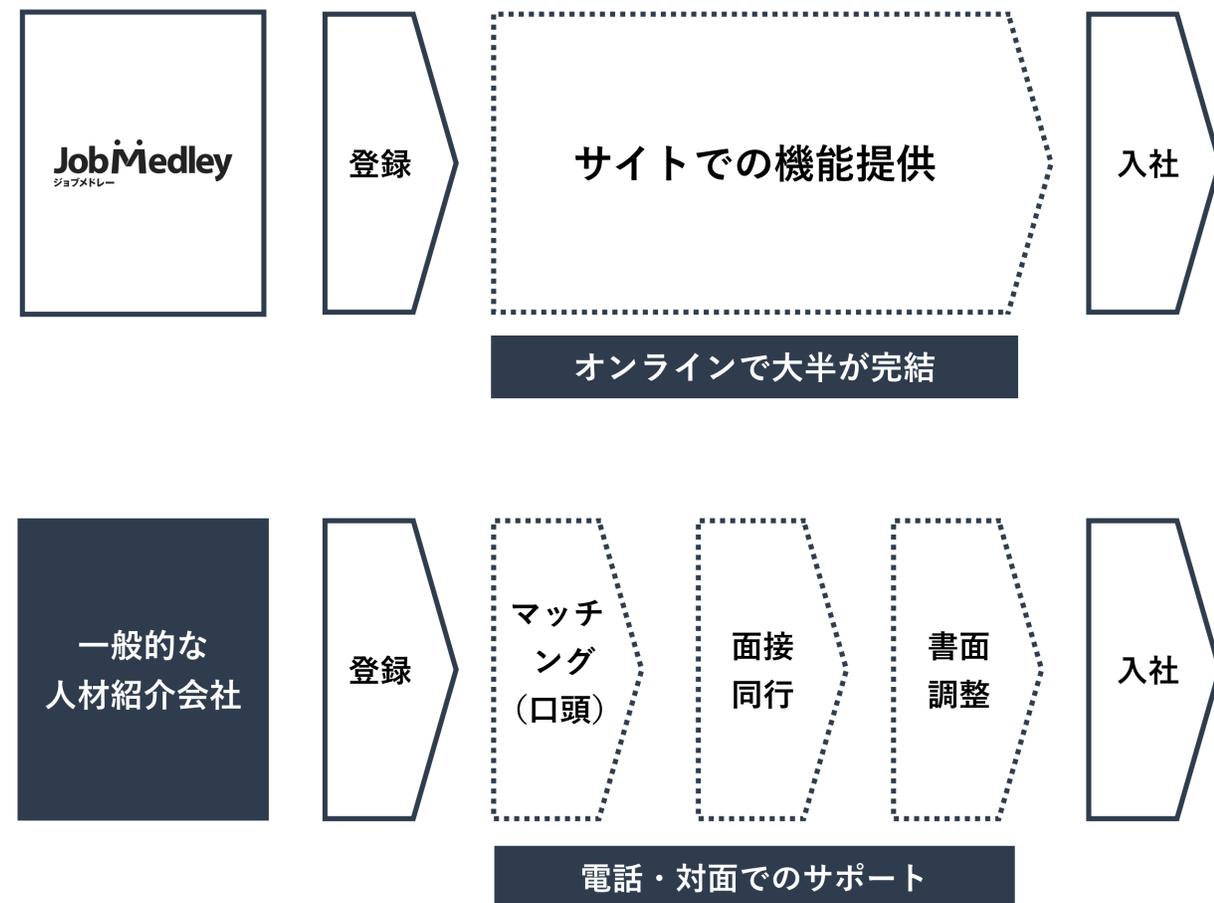
当社の対象領域⁽¹⁾



(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⁾

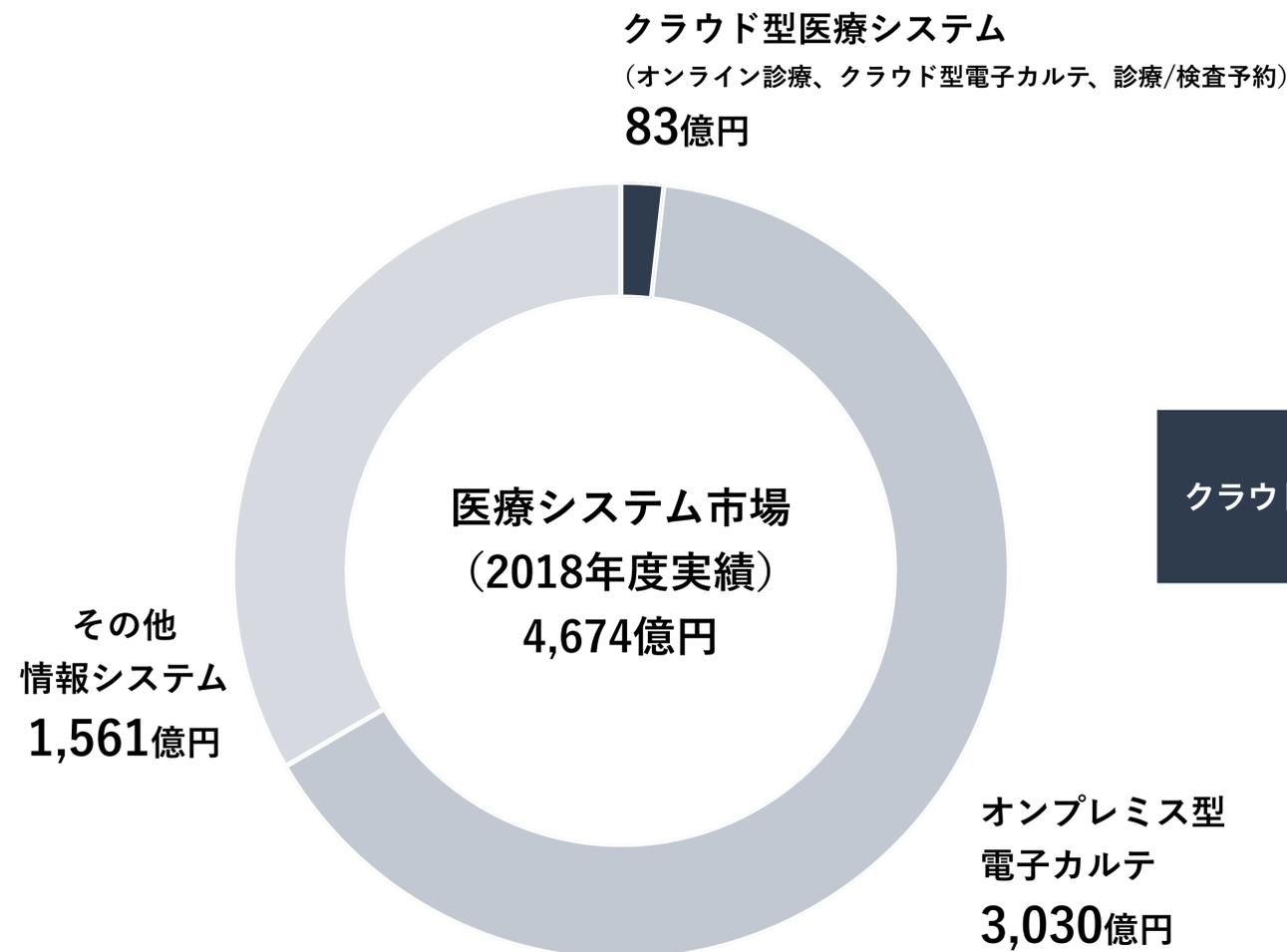
一般的な人材紹介会社 成果報酬 (年収比) **20～35%**⁽²⁾

(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)

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。

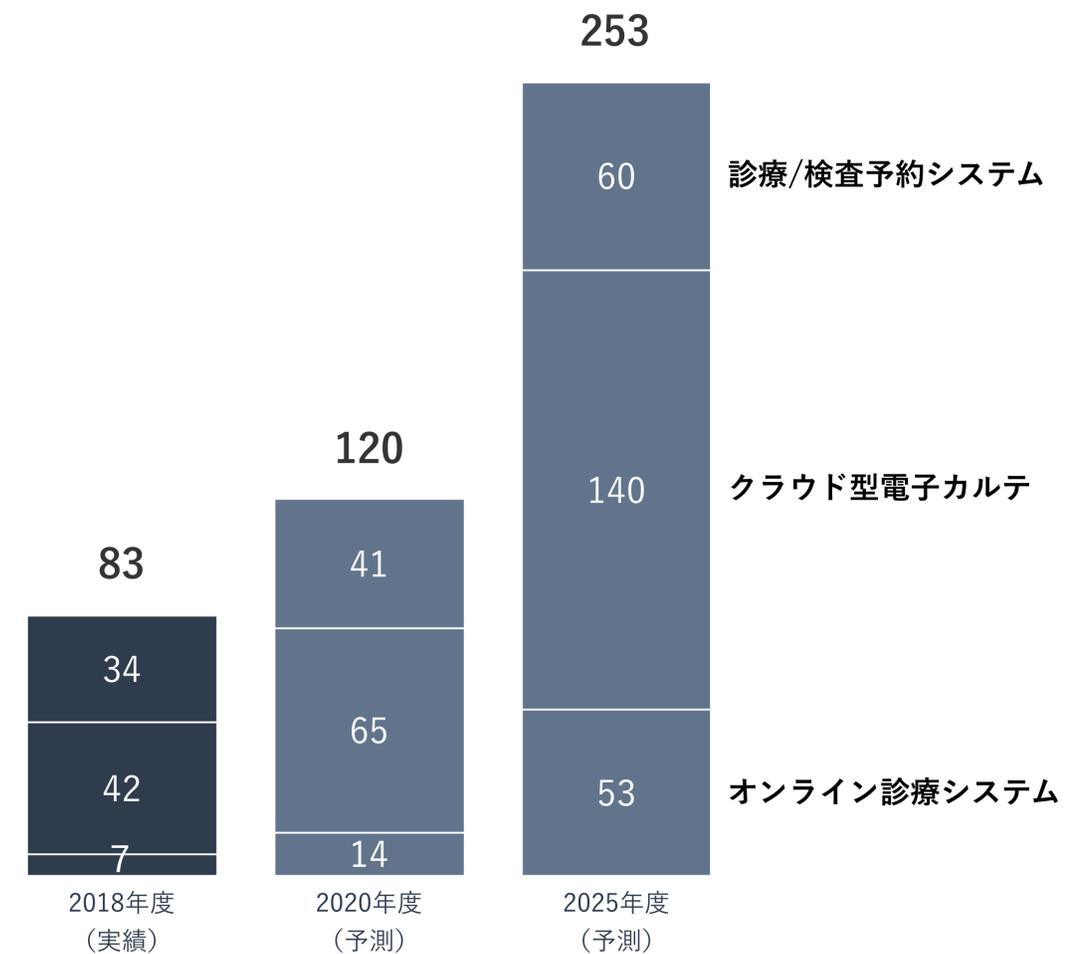
医療システムの市場規模⁽¹⁾



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)



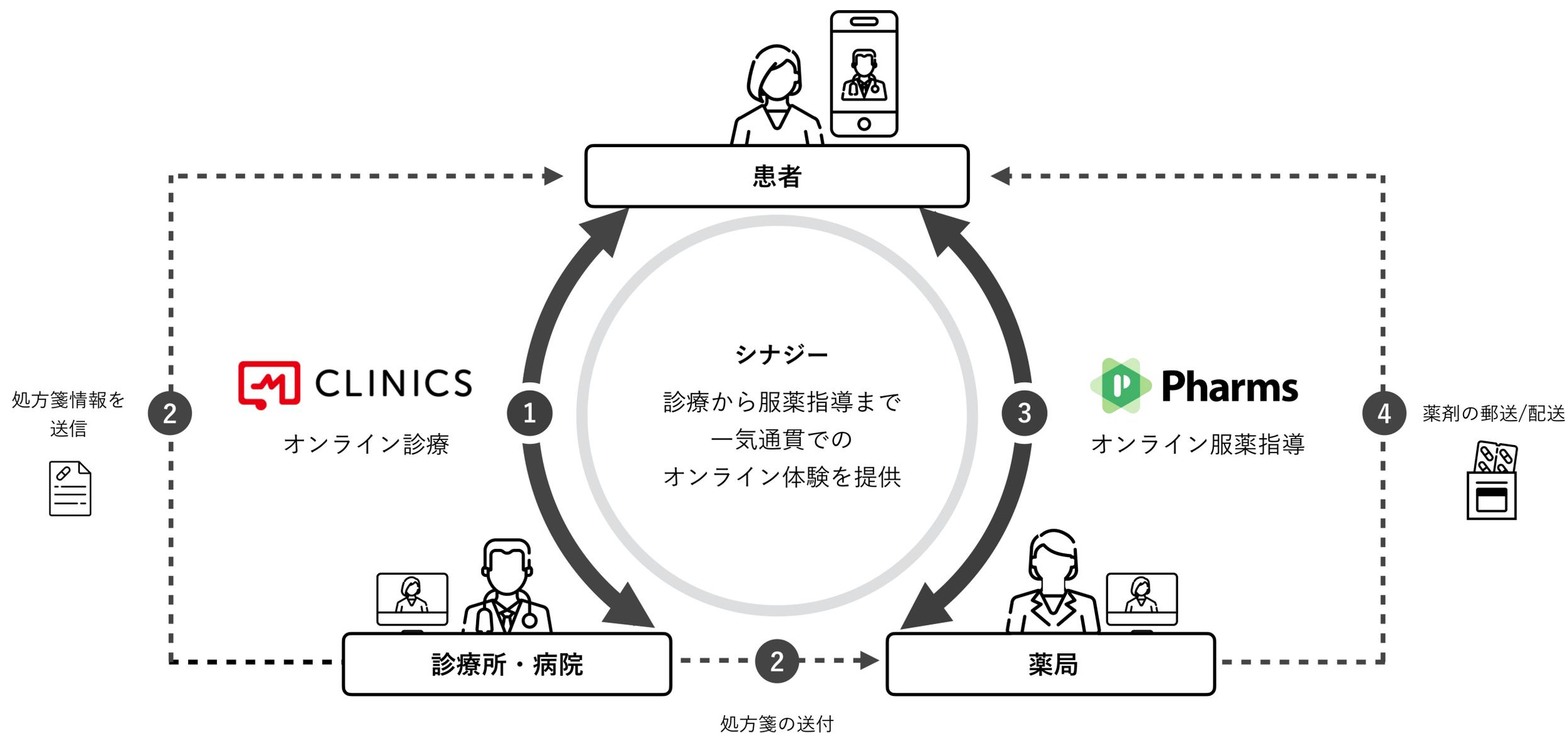
規制緩和、コストメリット、利便性を背景に拡大

(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」

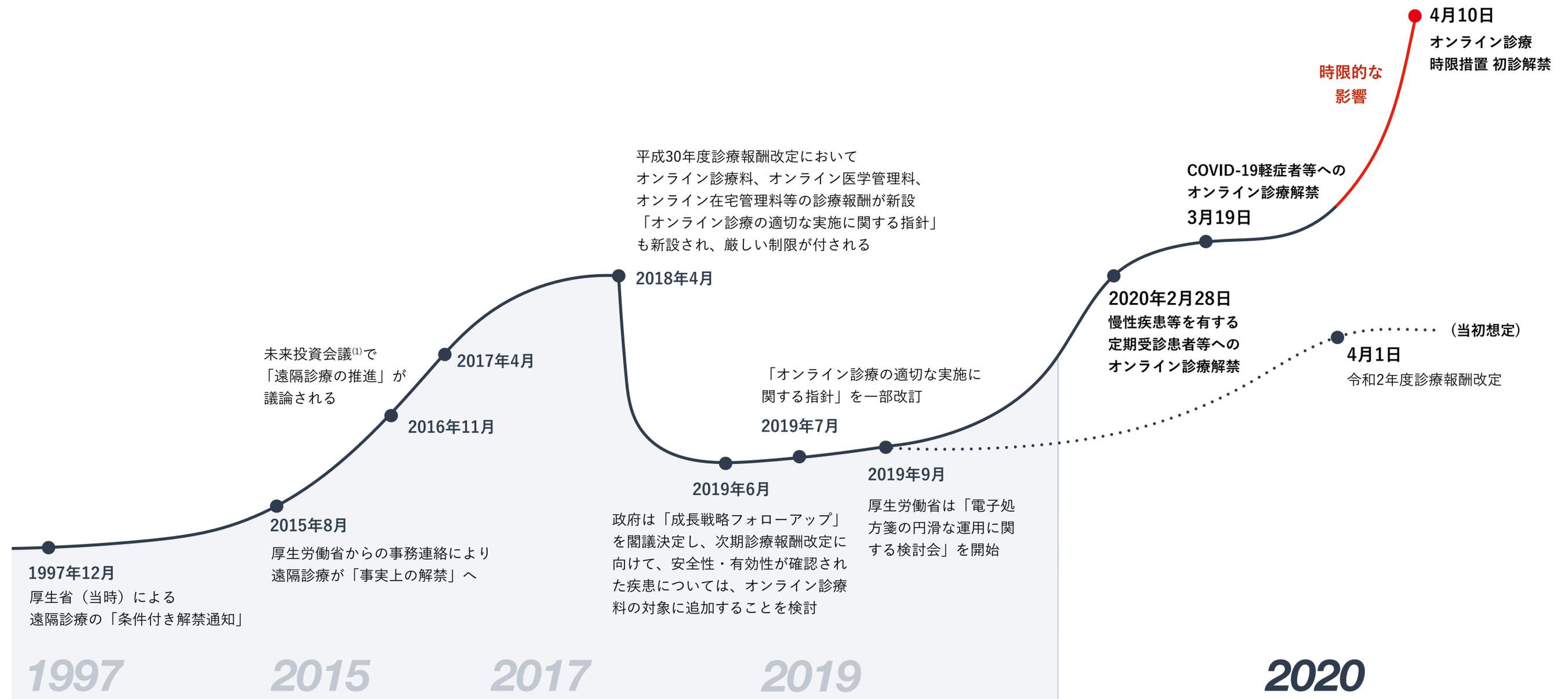
CLINICS及びPharmsの収益モデルは、それぞれ診療所・病院、薬剤薬局からシステム利用料を受領する形をとっており、システム導入時の初期費用及び月額費用からなります。



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。



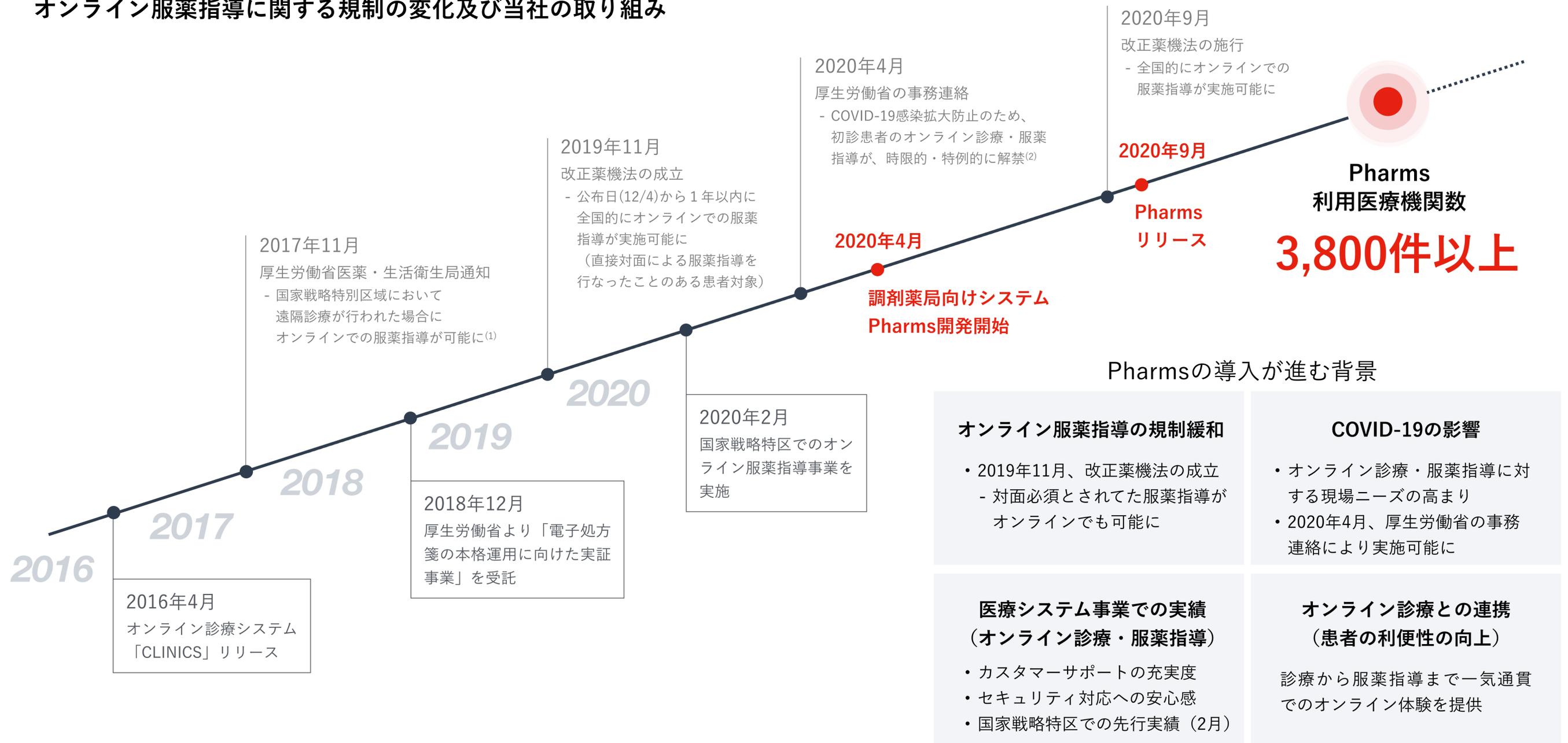
(1) 内閣総理大臣を議長とし、将来の成長に資する分野における大胆な投資を官民連携して進め、「未来への投資」の拡大に向けた成長戦略と構造改革の加速化を図るために開催する会議。2016年9月より開催
http://www.kantei.go.jp/jp/97_abe/actions/201611/10mirai_toshi.html

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

(2) Pharms導入状況（全店導入・一部店舗導入）は、2021年3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

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

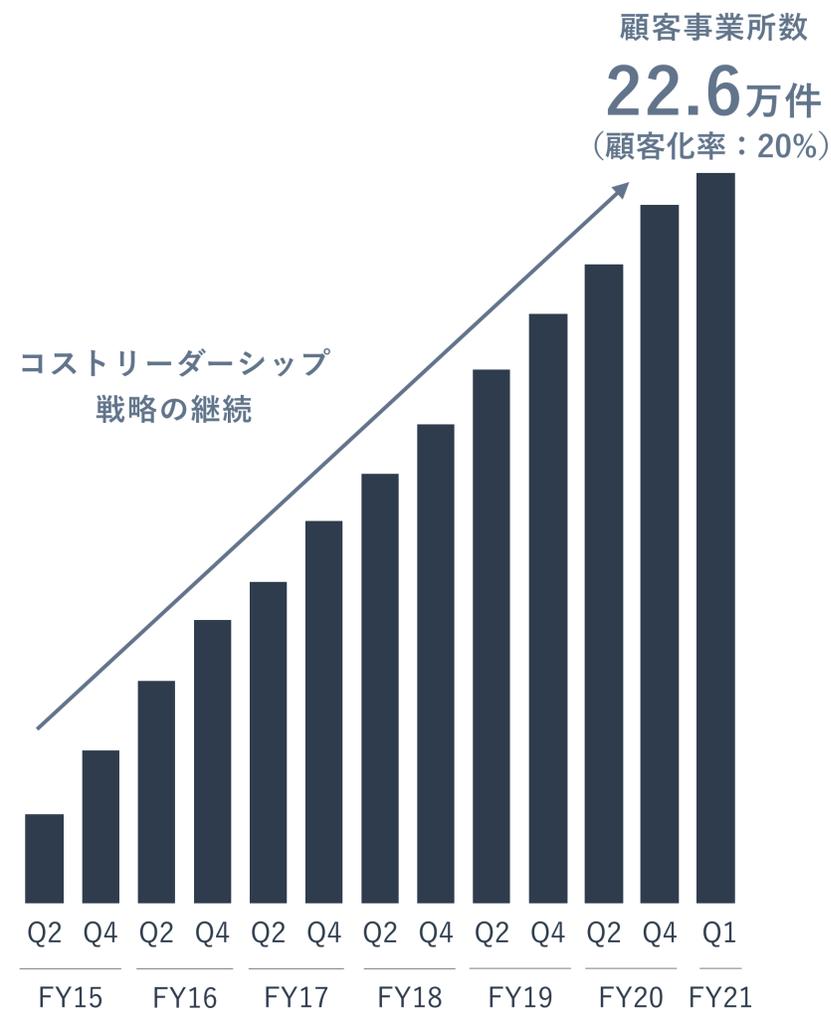
エクイティ

- 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月にオンライン研修事業を有するメディパス社をグループ化しました。

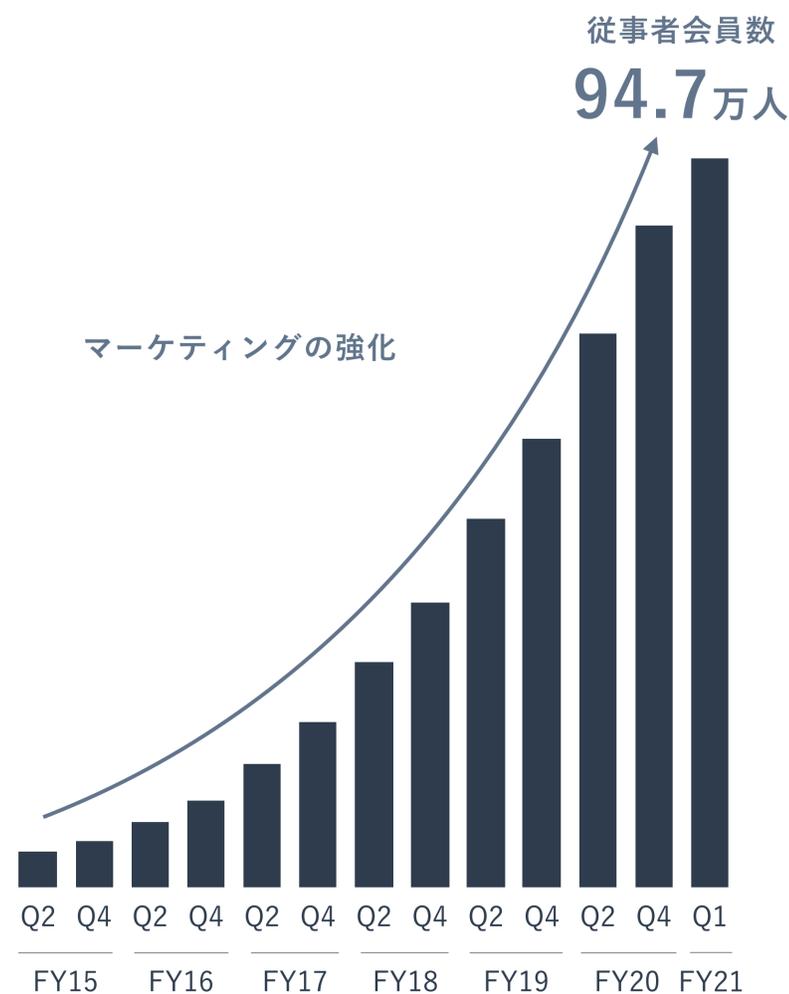
顧客事業所数の最大化

- 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

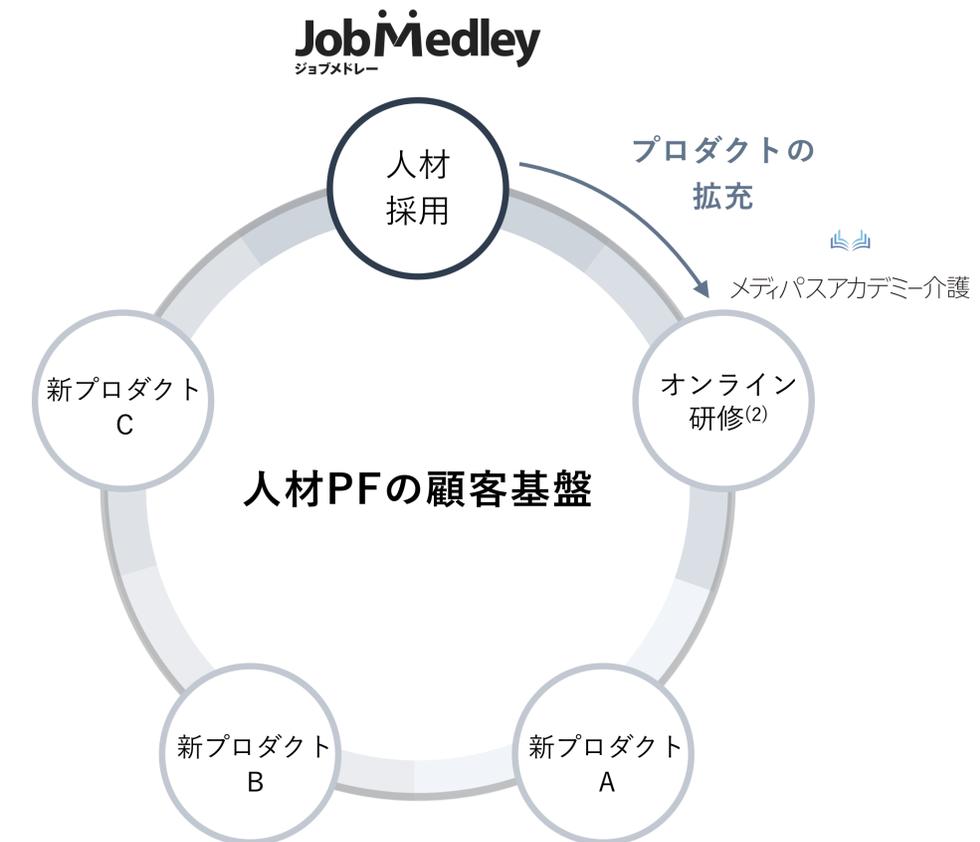


ARPUの改善

- 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



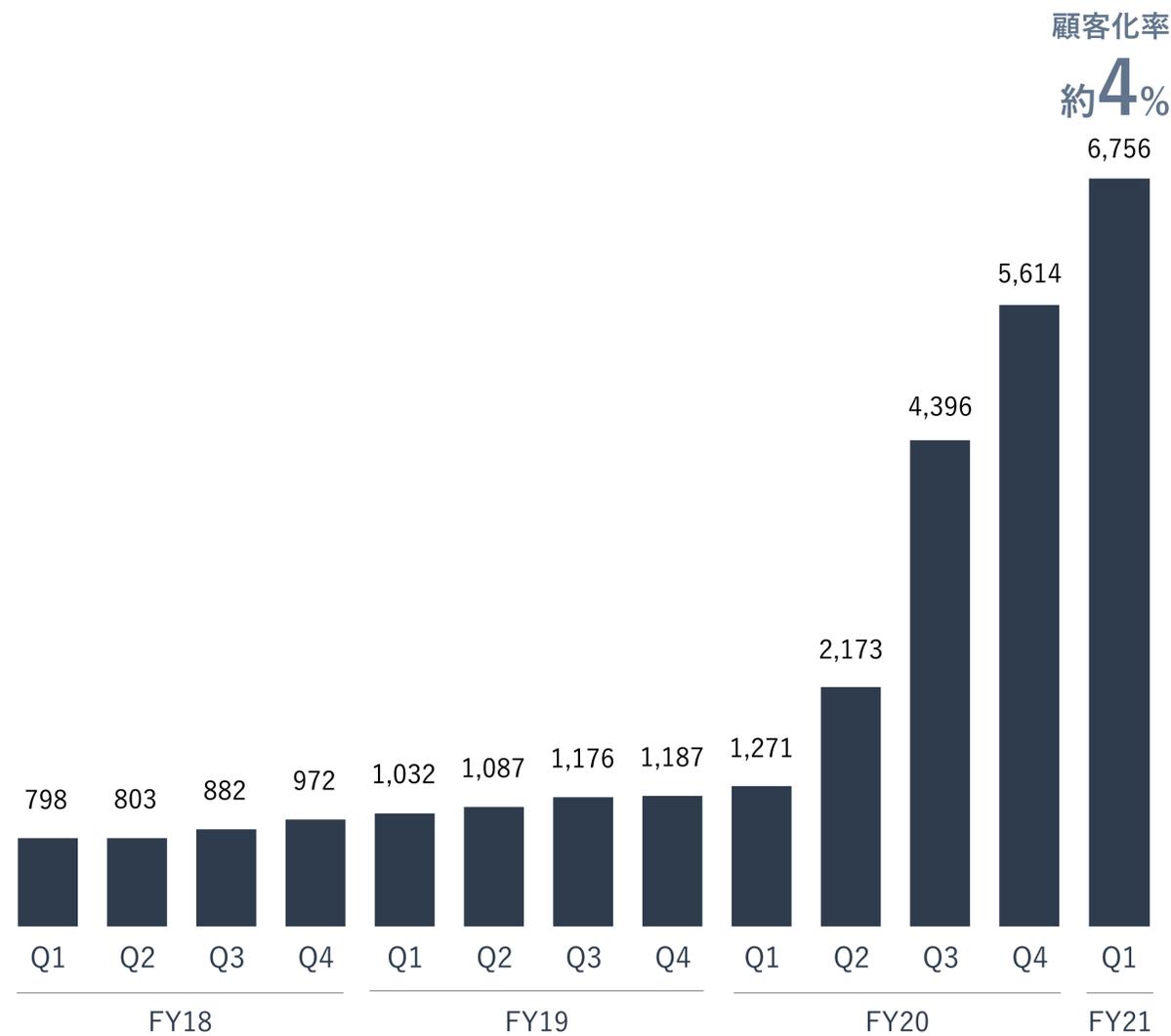
(2) 2021年2月12日公表の株式会社メディパスの株式取得による同社の介護事業所向けオンライン研修事業の展開
株式取得の効力発生日：2021年2月26日

(1) 厚生労働省及び総務省等の統計データを参照

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

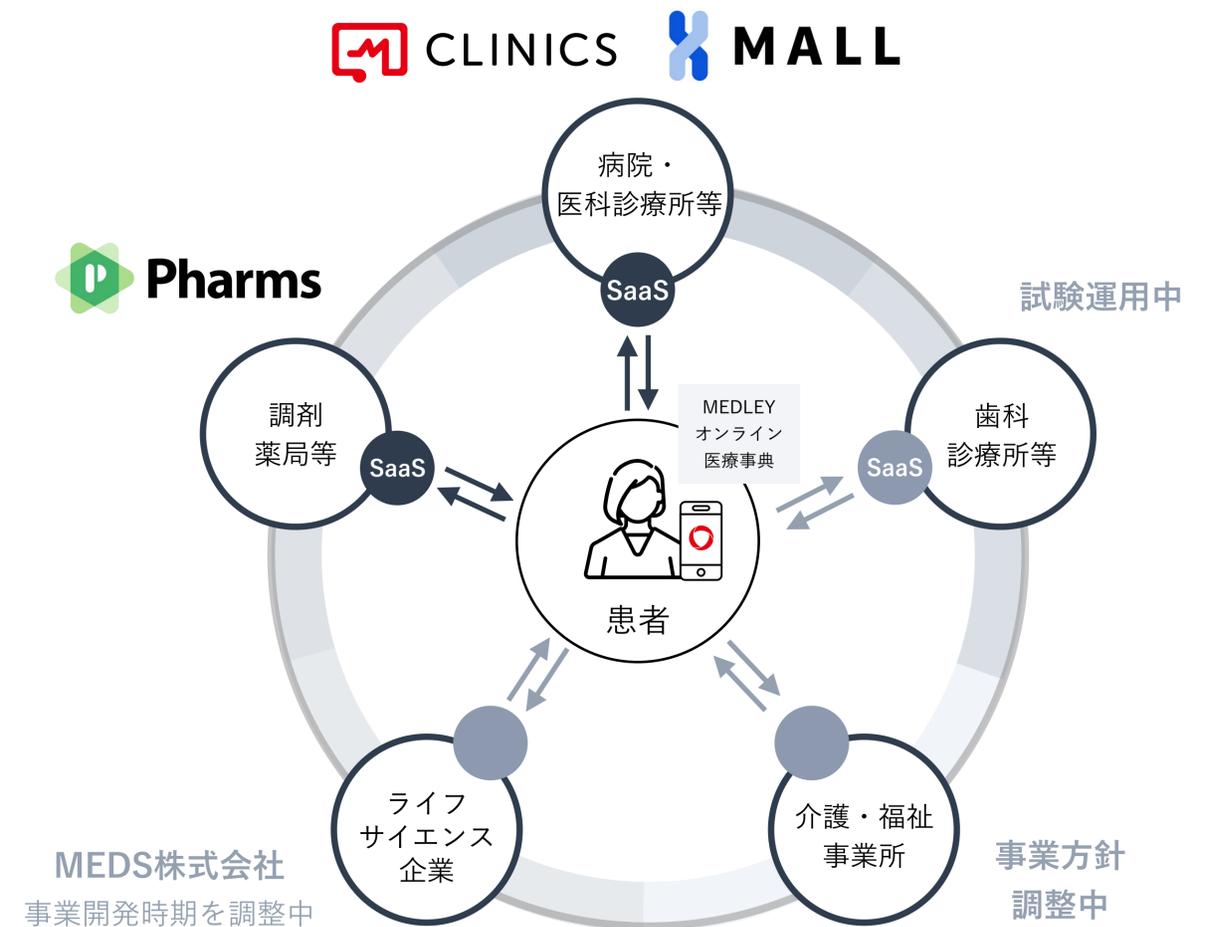
- 対象顧客は、病院、医科診療所、調剤薬局を合わせて約18万件⁽¹⁾も存在し、開拓余地は非常に大きい



(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) 2021年3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 gray; padding: 5px; margin: 10px 0;">FY22黒字化見込み</div> <div style="border: 1px dashed gray; 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>  MALL <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 gray; padding: 5px; margin: 10px 0;">  CLINICS カルテ </div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; margin: 10px 0;">  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 gray; 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 gray; 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 NTTドコモ社との協業に一部参画 </div> <div style="border: 1px dashed gray; 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 gray; padding: 5px; margin: 10px 0;">FY23黒字化見込み</div>	<div style="border: 1px solid gray; 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、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

2021年3月末時点の連結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 11,842	有利子負債 4,281
	その他負債 1,928
その他資産 4,039	純資産 9,672

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

- 2020年5月：長期借入れ 5億円
- 2020年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

※2021年5月に第三者割当増資（約51億円）

- を実施したため更に増加予定
- M&Aへの充当

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。

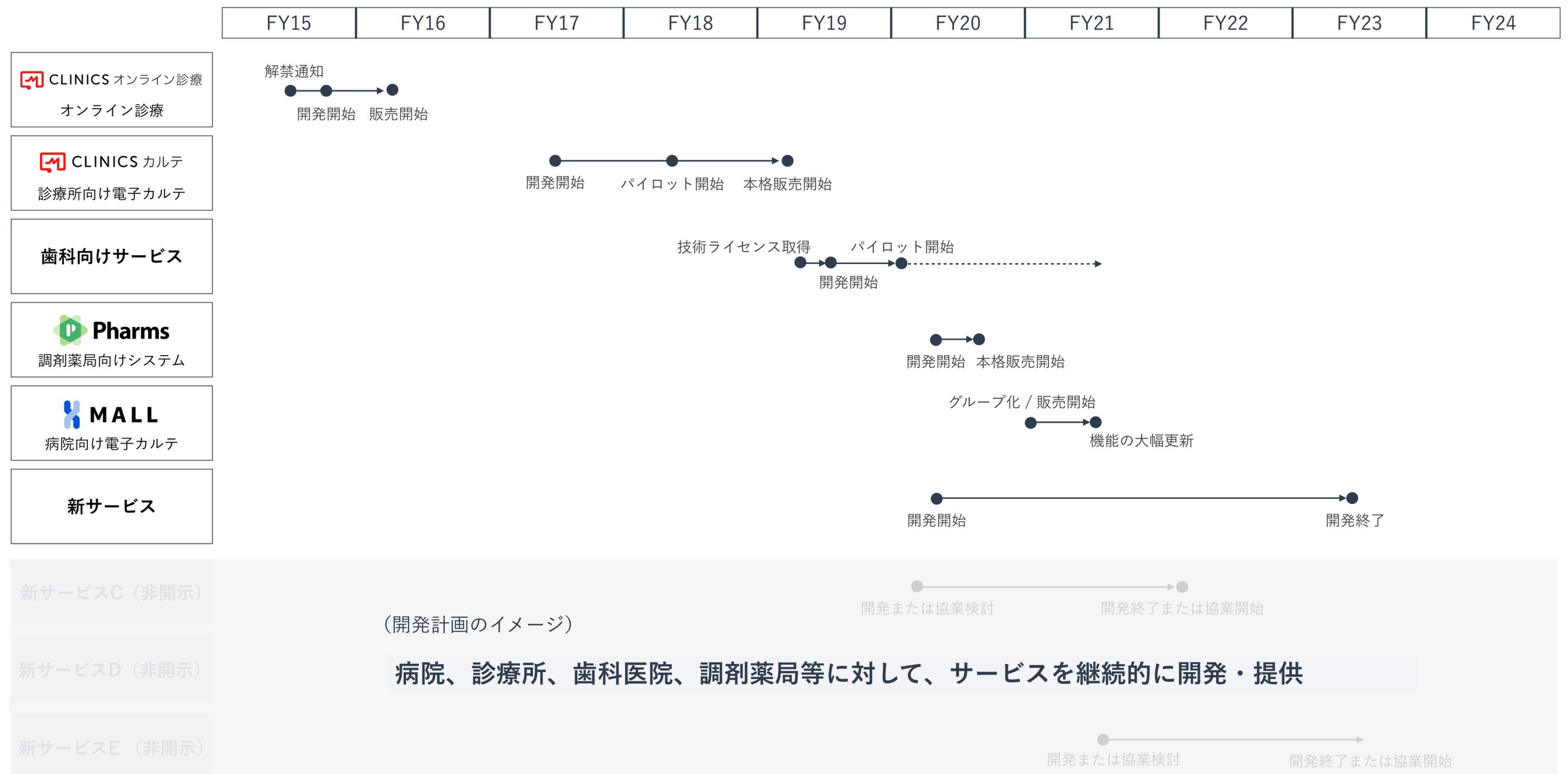
主なリスク項目 ⁽¹⁾	影響するセグメント	リスクのシナリオ例	主な対応方針
事業競争の激化	人材PF	・競争激化による広告宣伝費・販売促進費の増加	<ul style="list-style-type: none"> ・コストリーダーシップ戦略の継続 ・従事者会員基盤の強化 ・事業所ニーズに適合したプロダクトの拡充 ・顧客利用率の向上に向けた機能・操作性の改善
	医療PF	・競争激化による顧客単価の減少	<ul style="list-style-type: none"> ・プロダクトラインナップの拡充による顧客単価の増加 ・エンジニアと、医師をはじめとした臨床現場で活躍してきた医療従事者の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

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。



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