



2021年12月期 第3四半期決算説明資料

株式会社メドレー
2021年11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. 2021年12月期 第3四半期業績

3. 2021年12月期 通期業績予想

4. 補足資料

2021年12月期 第3四半期業績

- **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：2,533百万円（前年同期比：+52%）
 - ▶ 想定以上のワクチン接種による影響あり
 - EBITDA：-27百万円（前年同期比：-153百万円）⁽¹⁾
 - ▶ 好調な利益進捗を踏まえた人材PFの追加マーケティング費用（272百万円）の支出

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⁾
- **中期目標の早期実現に向けた取り組みを強化**
 - NTTドコモ社との新事業を目的としたミナカラ社の株式の共同取得
- **自己株式取得の実施を決定**
 - 株式の取得価額の総額：18億円（上限）

⁽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

1. ハイライト

2. 2021年12月期 第3四半期業績

3. 2021年12月期 通期業績予想

4. 補足資料

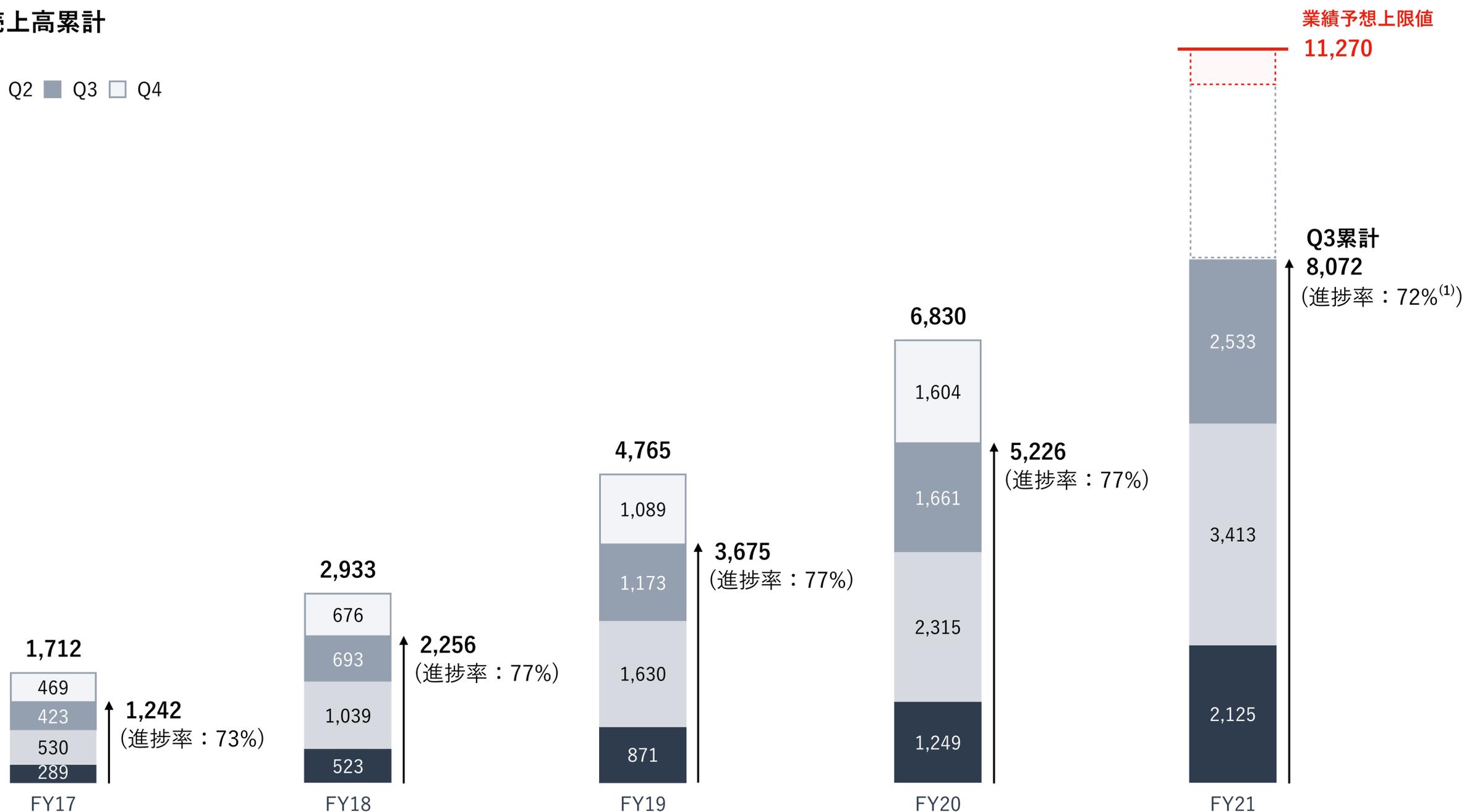
(百万円)	2020年 Q3	2021年 Q3	前年同期比
売上高	1,661	2,533	+52%
売上総利益	1,125	1,502	+34%
EBITDA	125	-27	—
営業利益	88	-181	—
経常利益	98	-192	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	82	-171	—

2021年第3四半期累計売上高は、ワクチン接種による影響を想定以上に受け、通期業績予想のレンジ上限値に対して72%に留まりましたが、業績予想内の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



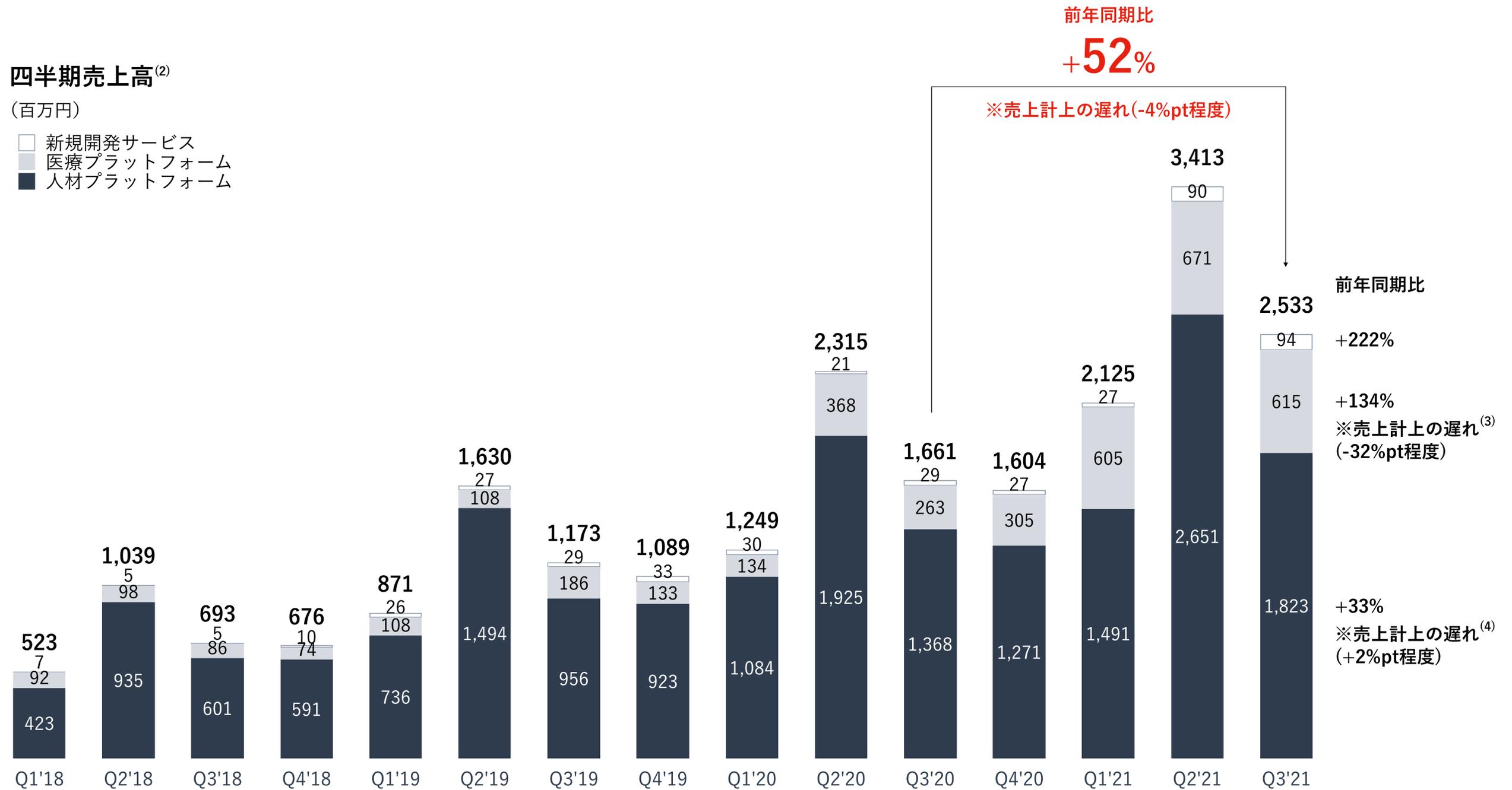
(1) 2021年通期売上高レンジ予想10,770百万円～11,270百万円の上限值である11,270百万円に対する進捗率

2021年第3四半期売上高は、全体で前年同期比+52%の高成長率を実現し、業績予想内の進捗となりました。ワクチン接種の影響継続（次頁参照）により、第4四半期への売上計上の遅れが59百万円⁽¹⁾（対前年同期比：-4%pt）程度発生しています。

四半期売上高⁽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) 下記(3)と(4)の合計額

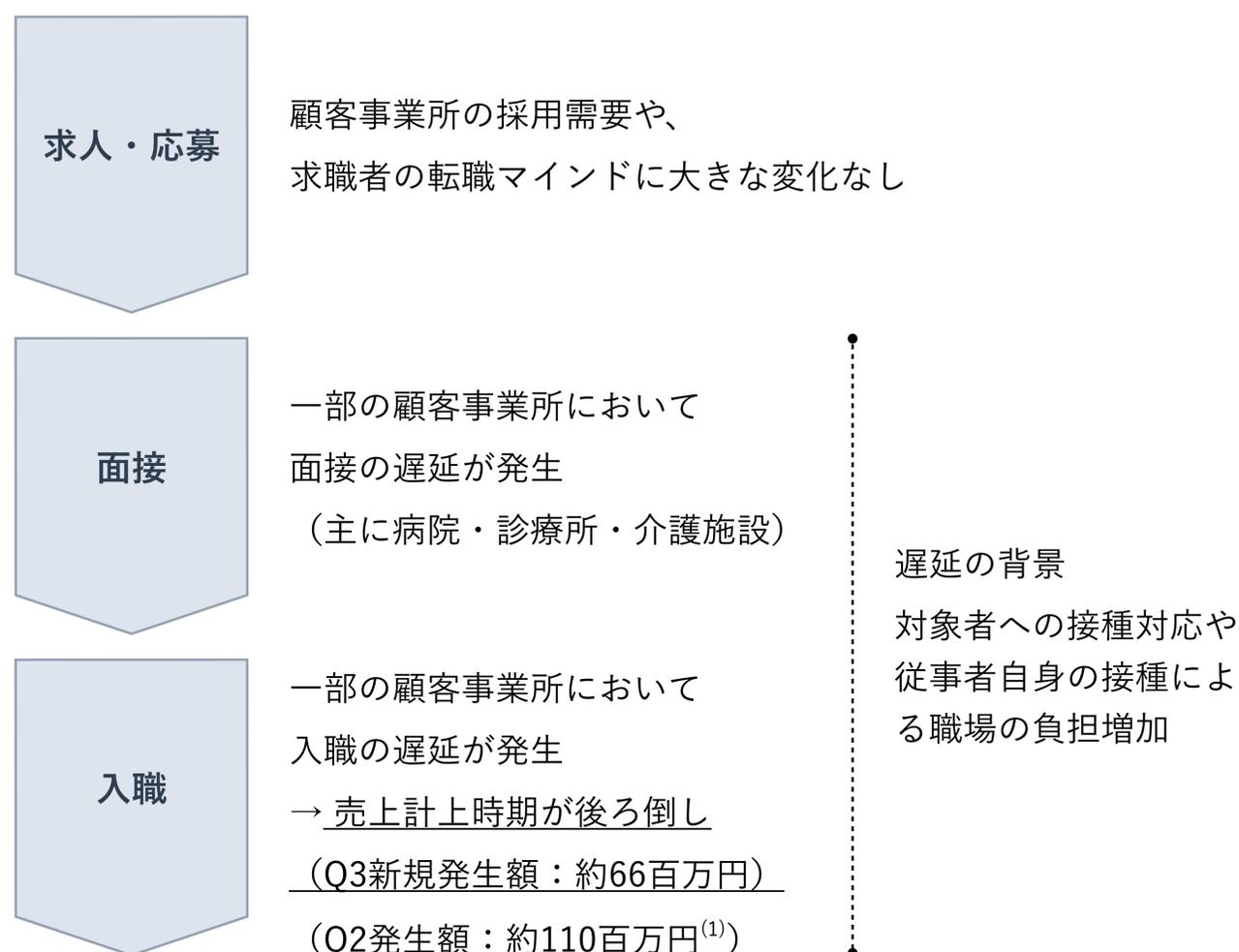
(2) 人材プラットフォーム事業の売上高は、採用決定者の入職日を基準に計上

(3) 2021年第2四半期に新規で発生した売上後ろ倒しの総額（軽微：0百万円）のうち、同年第3四半期に売上計上した額（0百万円）と、同年第3四半期に新規発生した後ろ倒し額（84百万円）を相殺した（-84百万円）をもとに計算

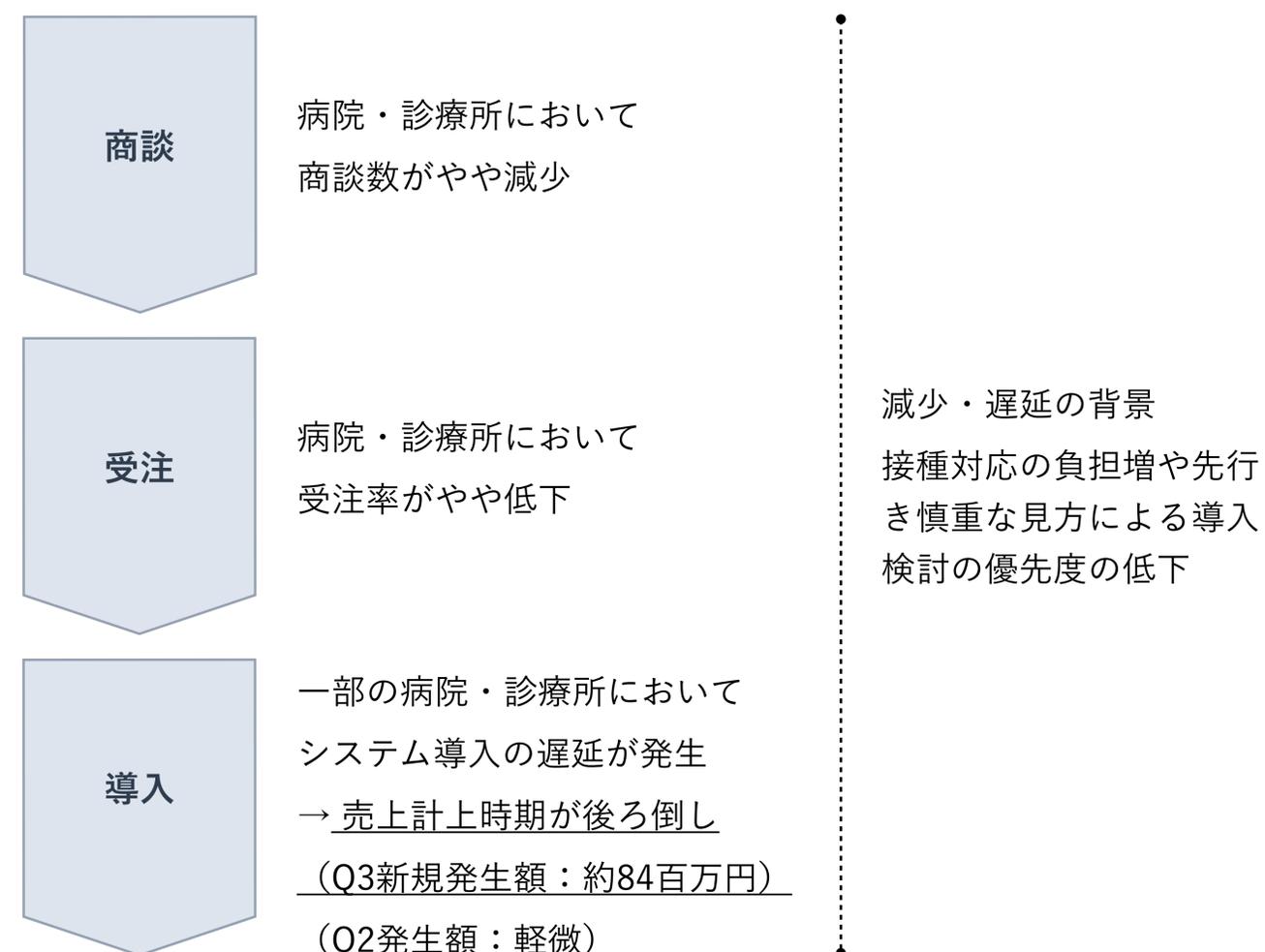
(4) 2021年第2四半期に新規で発生した売上後ろ倒しの総額（110百万円）のうち、同年第3四半期に売上計上した額（91百万円）と、同年第3四半期に新規発生した売上後ろ倒し額（66百万円）を相殺した値（+25百万円）をもとに計算

第3四半期も、主要な顧客事業所である病院・診療所・介護施設を中心に、対象者に対するワクチン接種対応や従事者自身の接種による職場の負担増加等により、人材PF・医療PFともに各プロセスの遅延等が生じ、売上計上タイミング（入職・システム導入時期）の遅れが継続しております。

人材PF：ワクチン接種による採用プロセスへの影響



医療PF：ワクチン接種による販売プロセスへの影響



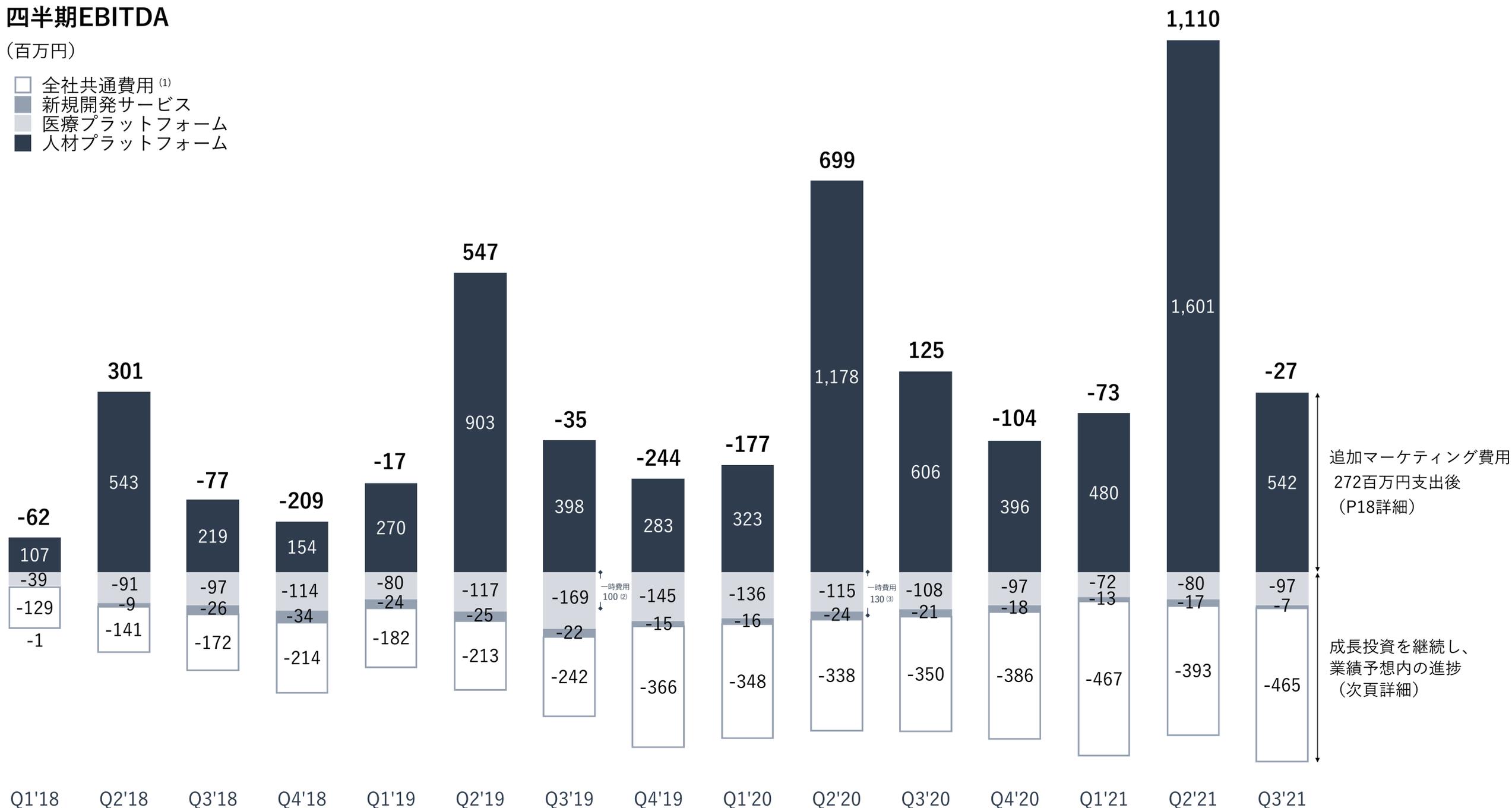
(1) 2021年第2四半期に新規で発生した売上後ろ倒しの総額（110百万円）のうち、同年第3四半期に売上計上した額は91百万円となります。

2021年第3四半期は、上半期の堅調な利益進捗を踏まえ、コストメリットの高い税引前投資を実施しました。人材PFでは中長期の売上高向上に資するマーケティングに追加投資を行い、医療PFや全社共通費用においても積極的な成長投資を実施しました。

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



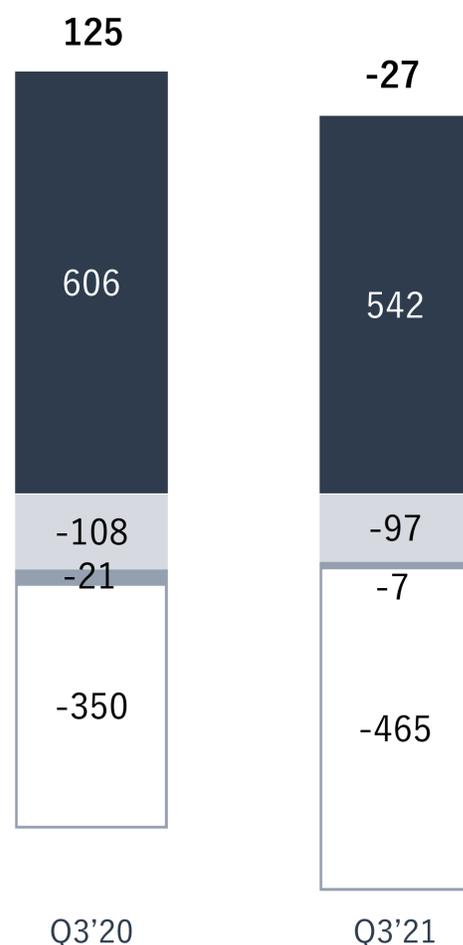
(1) 各セグメントに配分していない全社共通費用及びセグメント間取引消去額の合計額
 (2) 医療プラットフォーム事業における新機能の追加を目的としたソースコードの取得費用 (100百万円) を計上
 (3) 医療プラットフォーム事業における他社電子カルテ資産等の取得費用 (130百万円) を計上

人材PFのEBITDAマージンは、追加的なマーケティング費用による影響を除いた場合、前年度と同水準です。医療PFにおいて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、対売上高比率は改善しております。

第3四半期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3四半期EBITDAマージンの主な変動要因

セグメント	Q3 FY20	Q3 FY21	主な変動要因
人材PF	44.3%	29.7%	<ul style="list-style-type: none"> • TVCMを含めた追加的なマーケティングの実施 (-272百万円：P18詳細) - 当該追加費用を除いた場合、EBITDAマージンは前年同期比と同程度
医療PF	-41.1%	-15.8%	<ul style="list-style-type: none"> • 人員の増強を継続 • 調剤薬局向けシステム及び電子カルテの売上高の高成長

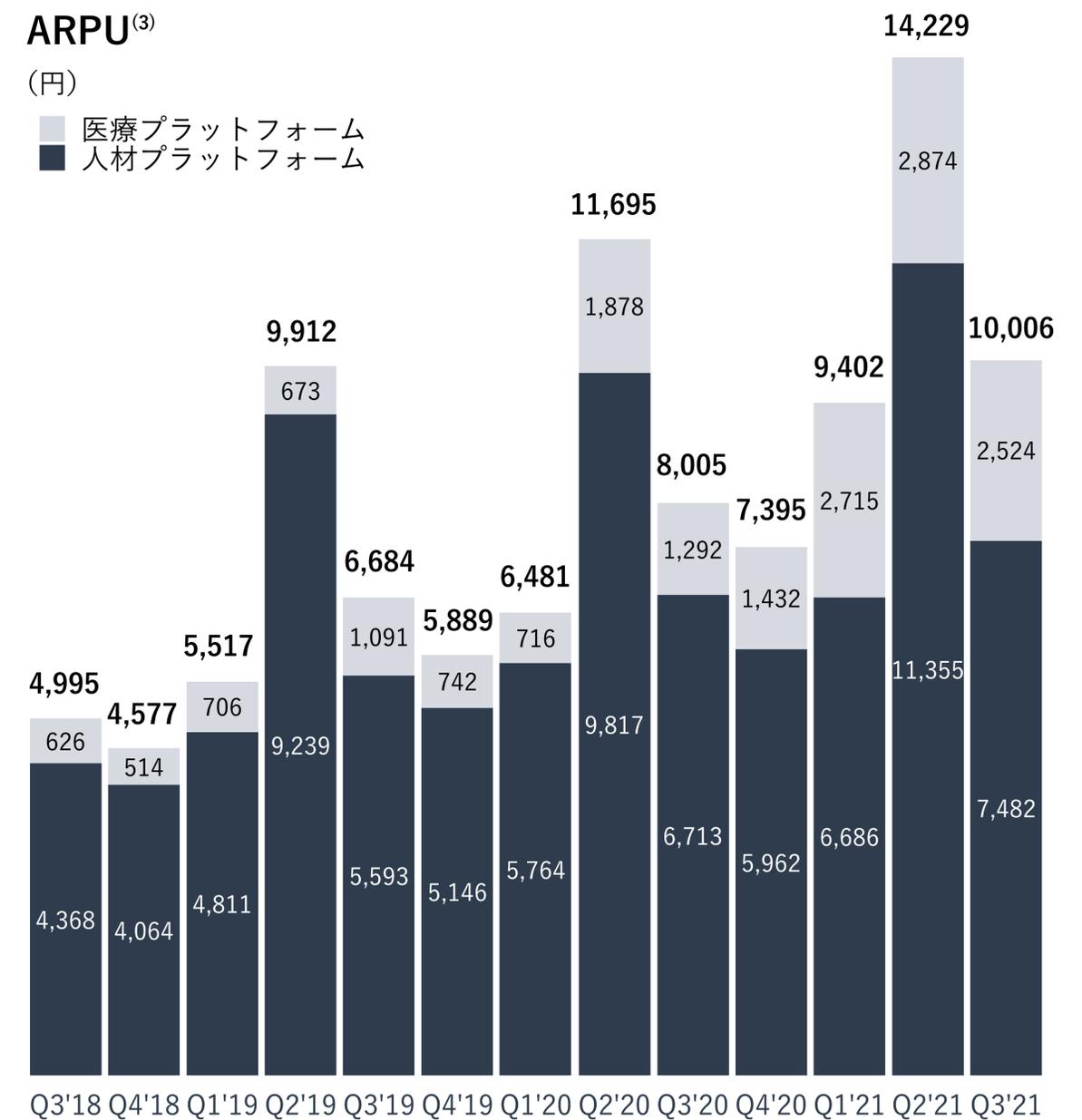
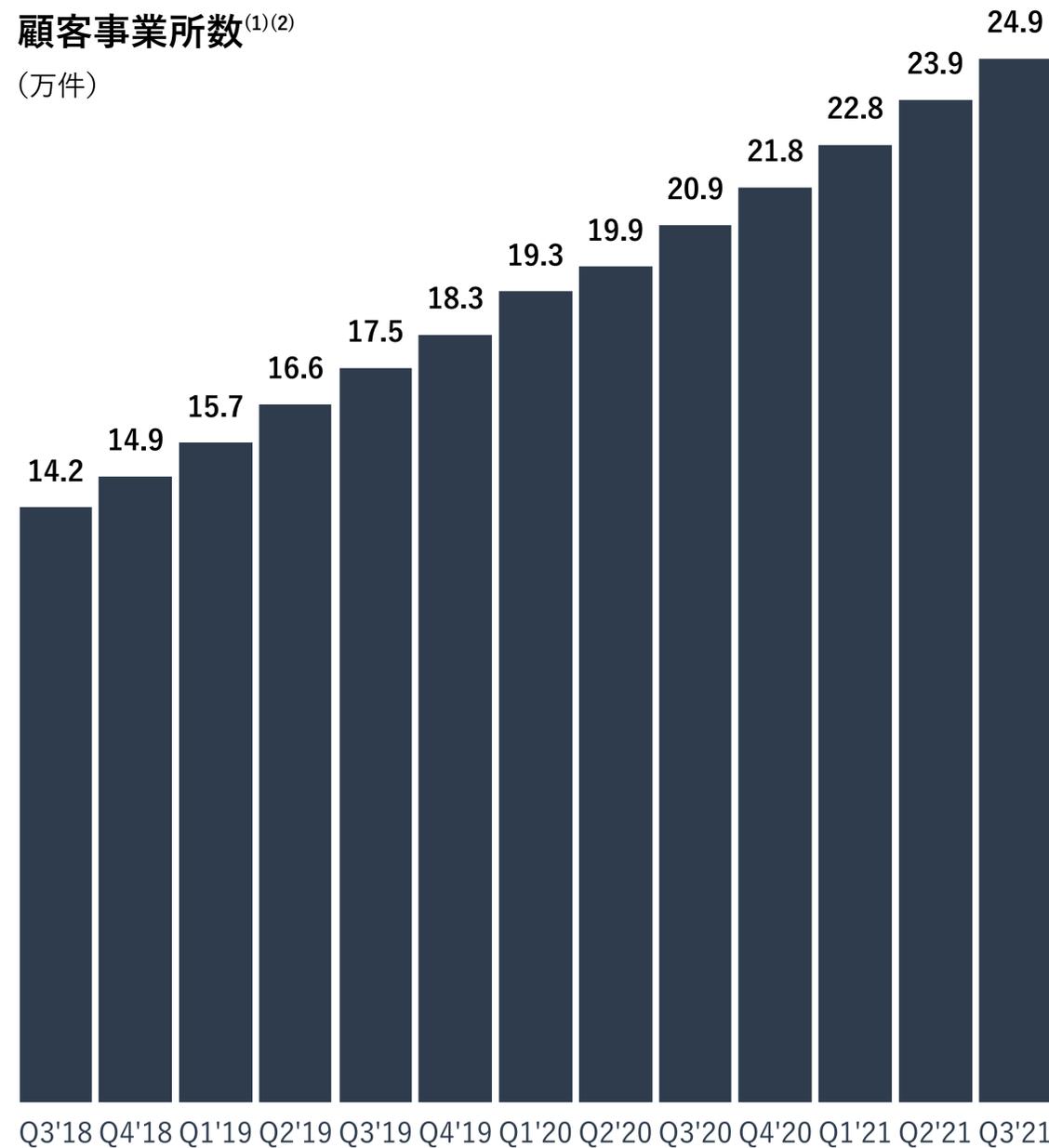
全社共通費用の主な変動要因 (百万円、括弧内は四半期売上高に占める費用の割合)

費用項目	Q3 FY20	Q3 FY21	主な変動要因
人件費	159 (9.6%)	169 (6.7%)	<ul style="list-style-type: none"> • コーポレート各部署における増員 - コーポレート人員 FY20Q3: 66人→FY21Q3: 81人⁽²⁾
地代家賃	68 (4.1%)	104 (4.1%)	<ul style="list-style-type: none"> • 将来の人員増加に伴うオフィス拡張 (FY21Q1) - FY20Q3: 455人 → FY21Q3: 561人⁽²⁾
採用諸費	27 (1.7%)	27 (1.1%)	<ul style="list-style-type: none"> • 採用活動の効率化
業務委託料	41 (2.5%)	91 (3.6%)	<ul style="list-style-type: none"> • 人事関連業務委託費の増加 (+41百万円)
その他費用	53 (3.2%)	71 (2.8%)	<ul style="list-style-type: none"> • 敷金償却費の増加 (+10百万円)

(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) 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。



(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) 2021年第2四半期より、顧客事業所数には、オンライン研修システムの顧客事業所を加味

(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

有利子負債の一部返済を行い、引き続き財務基盤は健全な状態を維持しています。170億円の現預金に関しては、既に公表のミナカラ社への投資（最大19億円⁽¹⁾：P31参照）を含め、今後も積極的に既存・新規事業への成長投資及びM&A等に充当していきます。

2021年6月末時点

(百万円)

融資枠実行による現金		未使用の融資枠 1,500	
現預金 17,351	有利子負債 3,573	純資産 15,663	
	その他負債 2,294		
	その他資産 4,179		

自己資本比率：72.7%、D/Eレシオ：0.23x

2021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 2,000	
現預金 17,059	有利子負債 3,357	純資産 15,505	
	その他負債 2,488		
	その他資産 4,292		

自己資本比率：72.6%、D/Eレシオ：0.22x

(1) 当社によるミナカラ社の株式取得金額178百万円、第三者割当増資の引受額485百万円及び転換社債型新株予約権付社債の引受額1,239百万円の合計

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

医療ヘルスケアの未来をつくる

事業を通じた
社会課題の解決

医療ヘルスケアにおけるデジタル活用推進



医療機関・従事者向け

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



患者・生活者向け

- ・ 医療情報の提供
- ・ 医療活用支援



地域社会・行政向け

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

事業を支える
基盤

情報セキュリティの確保と プライバシーの保護

- ・ 情報セキュリティの確保
- ・ 利用者のプライバシーの保護

ダイバーシティ・ インクルージョンの推進

- ・ 多様な人材の採用と活躍の推進

ガバナンス体制の強化

- ・ コーポレート・ガバナンス強化

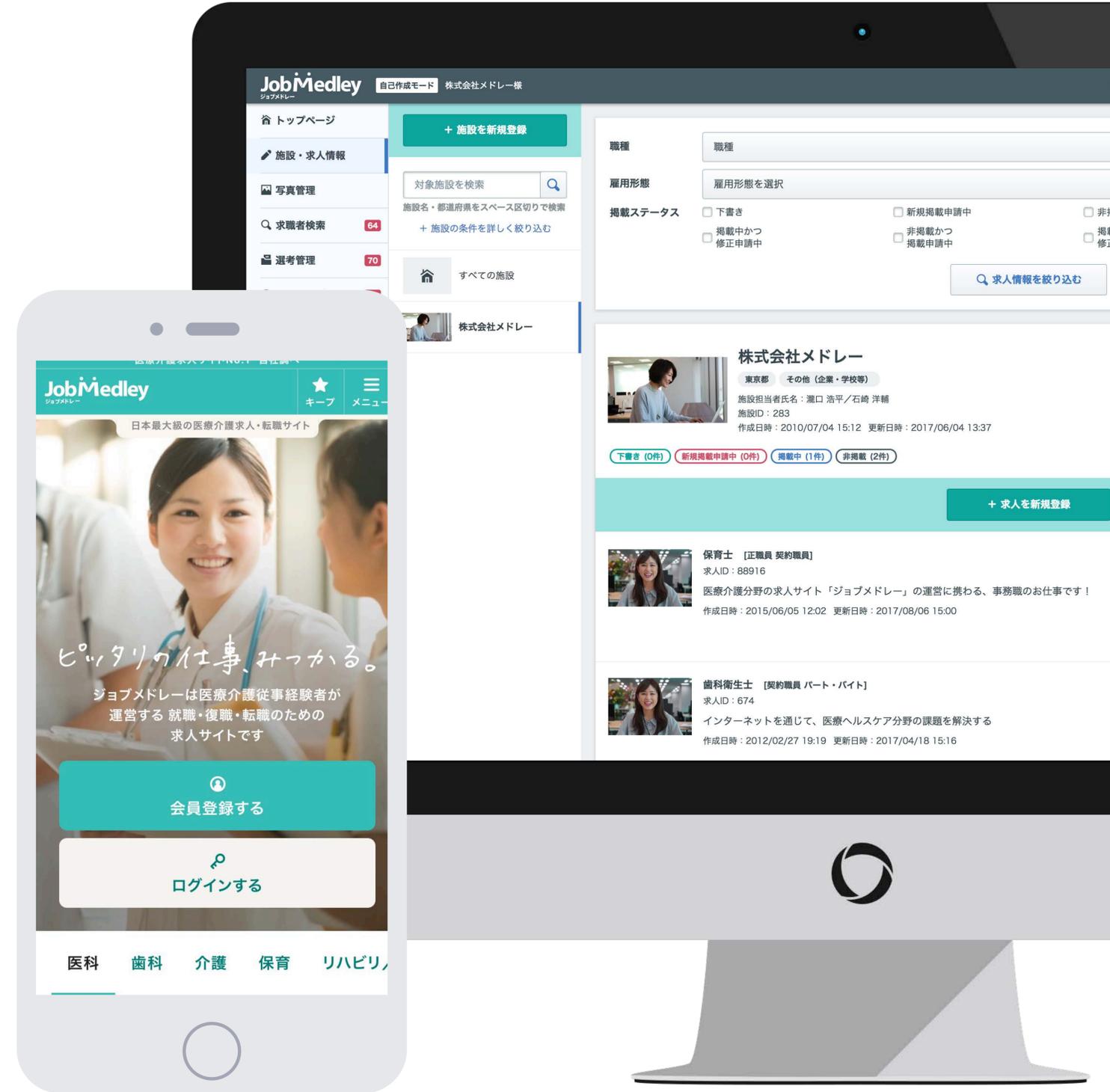
詳細については、当社コーポレートサイトをご覧ください。

人材プラットフォーム事業

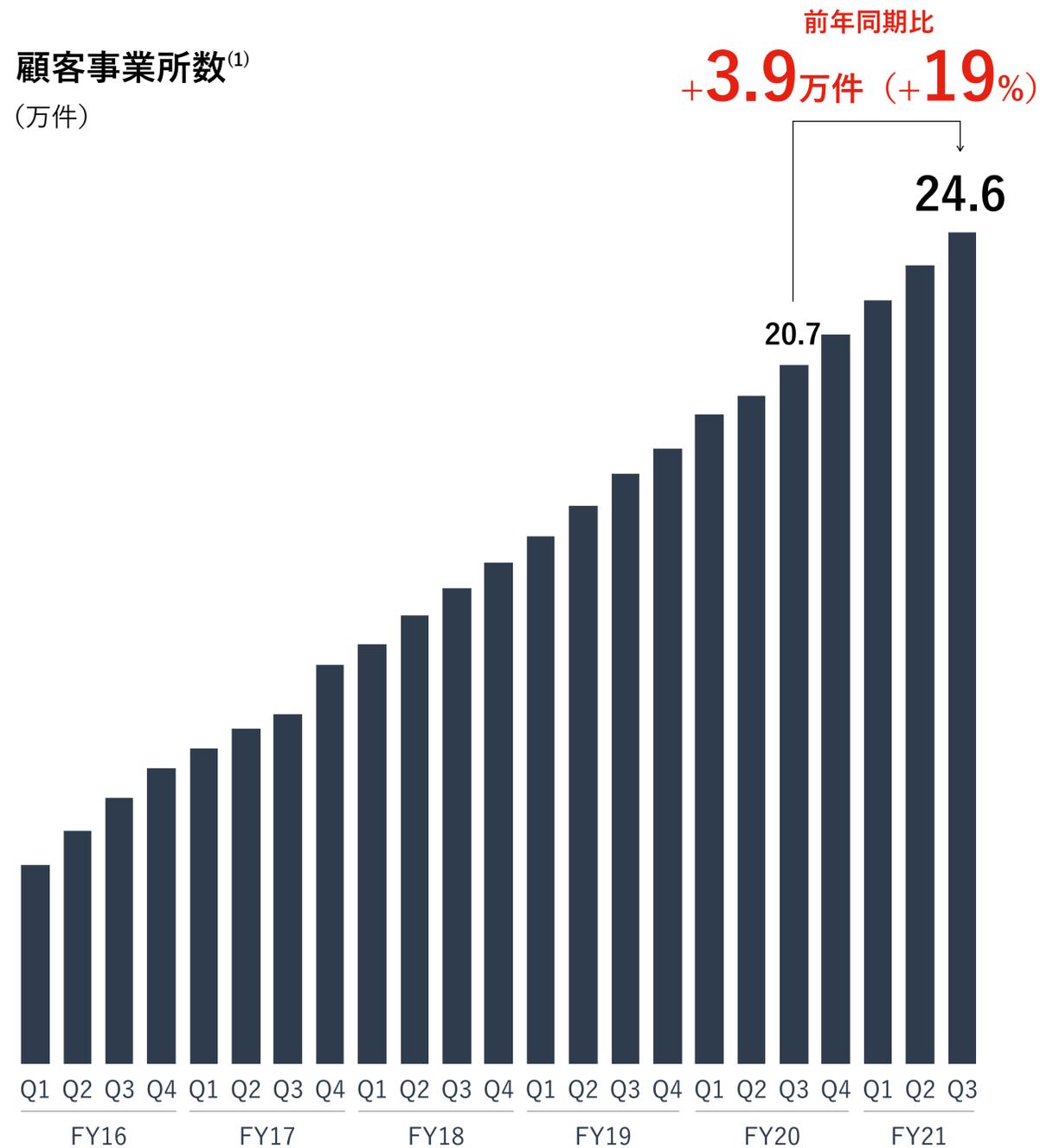
JobMedley

ジョブメドレー

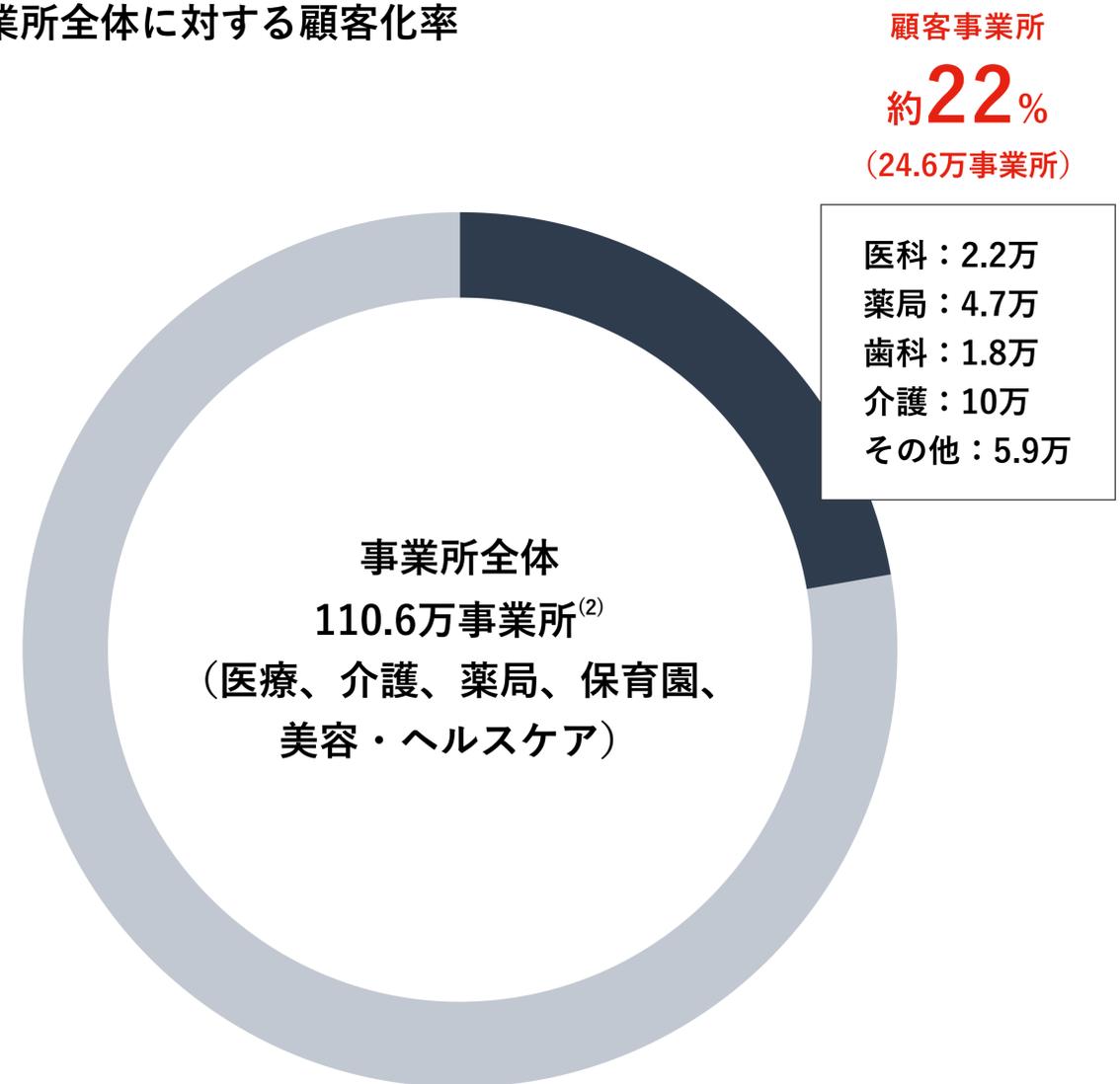
メディパスアカデミー介護



2021年第3四半期においては、引き続き順調に新規顧客事業所を獲得した結果、現在24.6万事業所と契約しております。
 (同年第2四半期より、オンライン研修システムの顧客事業所も含まれております。)



事業所全体に対する顧客化率

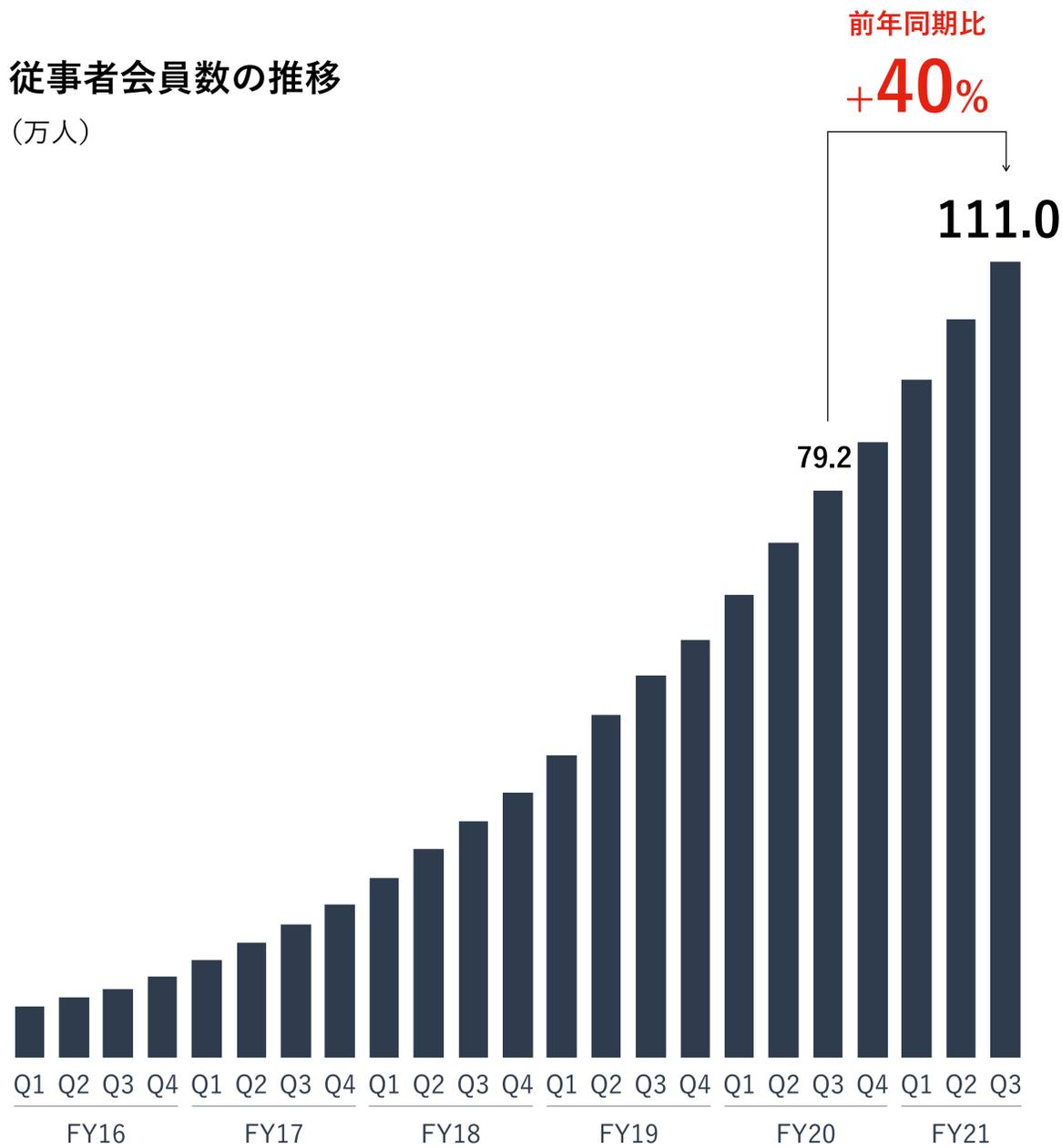


(1) 2021年第2四半期より、顧客事業所数には、オンライン研修システムの顧客数も加味（重複は除く）

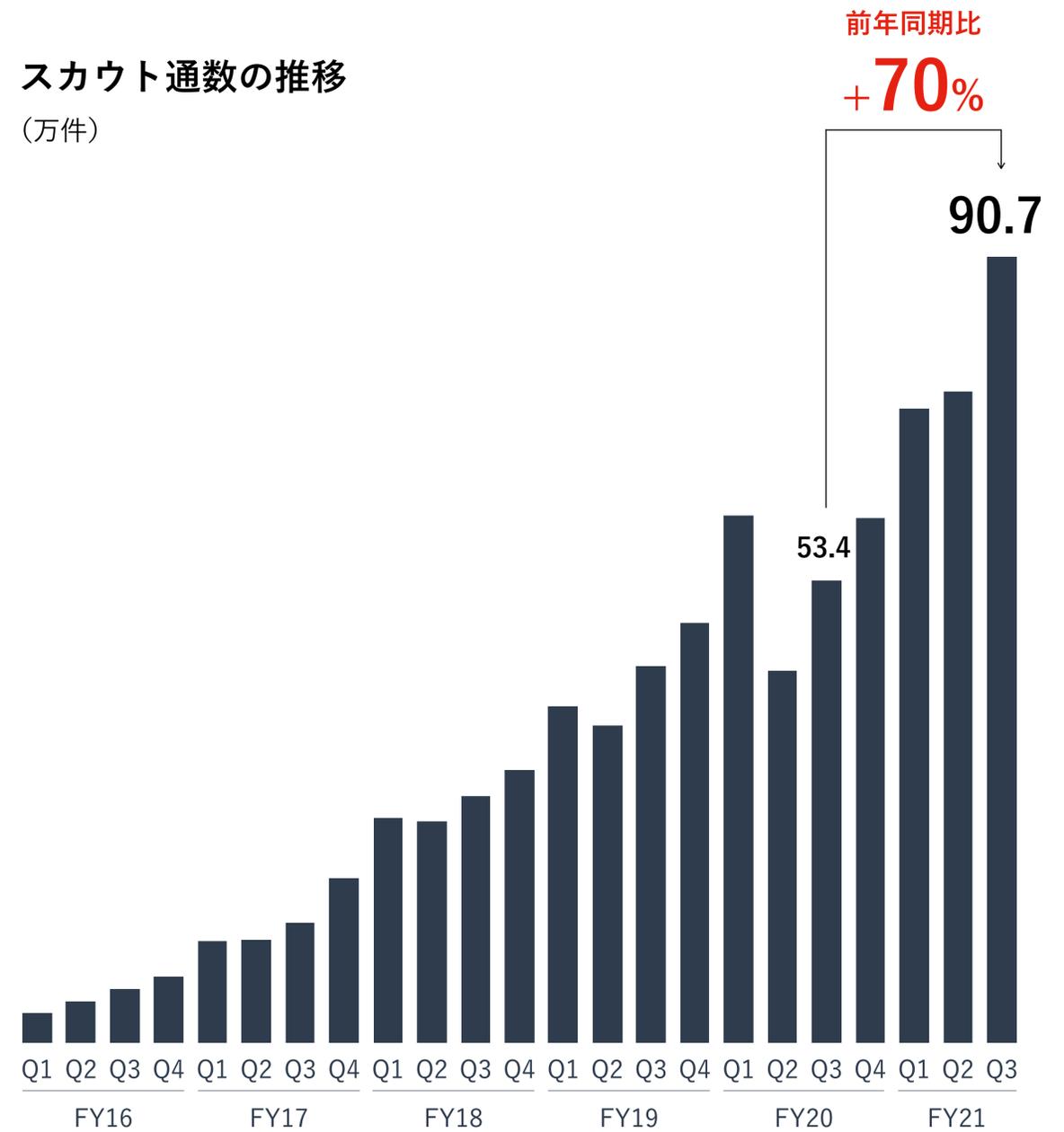
(2) 病院、診療所、歯科診療所・技工所：厚生労働省「医療施設（静態・動態）調査・病院報告の概況」より（2017年10月時点）
 介護・福祉事業所：厚生労働省「平成29年度介護サービス施設・事業所調査」より（2017年10月時点）
 薬局、医療介護に関わる給食施設：厚生労働省「平成29年度衛生行政報告例の概況」（2018年3月時点）
 訪問看護ステーション：全国訪問看護事業協会「平成29年度訪問看護ステーション数調査結果」より（2017年10月時点）
 保育園：厚生労働省「社会福祉施設等調査」より（2017年10月時点）、内閣府「認定こども園に関する状況について」（2018年4月時点）
 代替医療：厚生労働省「平成30年度衛生行政報告例（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）が有効です。2021年第3四半期も従事者会員数は順調に拡大し、顧客事業所によるスカウト機能の利用も前年同期比で伸長しています。

従事者会員数の推移
(万人)



スカウト通数の推移
(万件)



好調な利益進捗を踏まえ、第3四半期はデジタル広告及びテレビCMのマーケティングを予算以上に実施しました。検索数の増加やデジタル広告のパフォーマンス向上など即効性の効果も見られますが、ブランド認知度の向上による長期的な従事者会員数の増加を主たる目的としています。なお、第4四半期はテレビCMの実施を予定しておりません。

テレビCMの概要

看護師 / 准看護師 保健師 歯科医師 薬剤師 美容師
 管理責任者 臨床工学技士 児童発達支援管理責任者
 准看護師 理学療法士 調理師 / 調理スタッフ
 ケアマネジャー 生活相談員 介護職 / ヘルパー
 歯科技工士 助産師 医療事務 看護助手 診療放射線技師
 聴覚士 セラピスト 臨床心理士 医療ソーシャルワーカー
 作業療法士 サービスマネージャー
 介護タクシー / ドライバー 管理栄養士
 エステティシャン 生活支援員 児童指導員 保育士
 5人 摩マッサージ指圧師 理容師 視能訓練士 柔道整復師 鍼灸師

ぴったりの仕事
 すぐ見つかる!

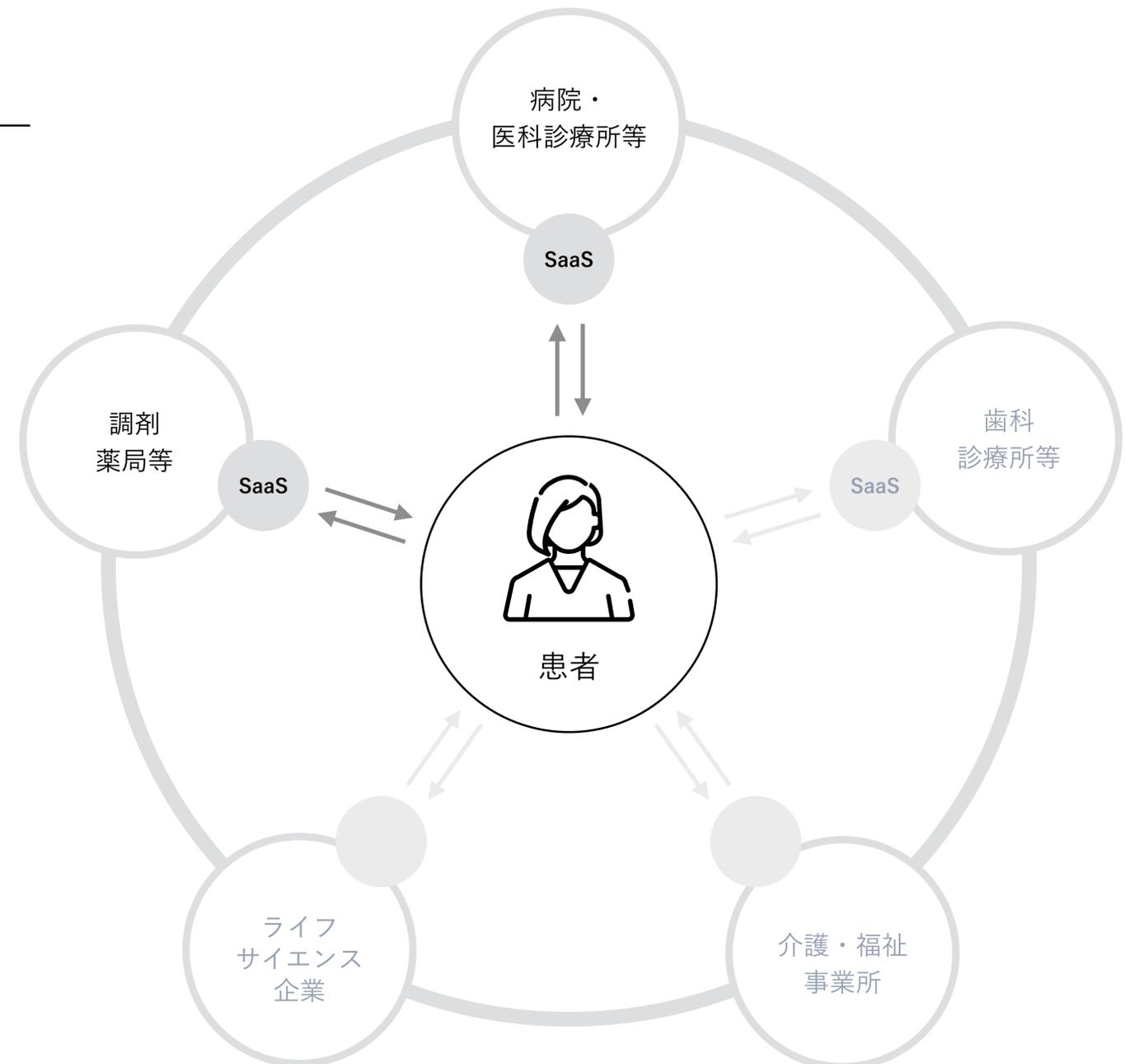
- 放映時期：2021年9月
- 放映地域：関東・関西・中京・福岡
 - 関東エリアは初放映
- 効果
 - デジタル広告ではアプローチできていない層にもアプローチ
 - 認知度向上により、デジタル広告のパフォーマンスも向上（相乗効果）

医療プラットフォーム事業

 CLINICS

 Pharms

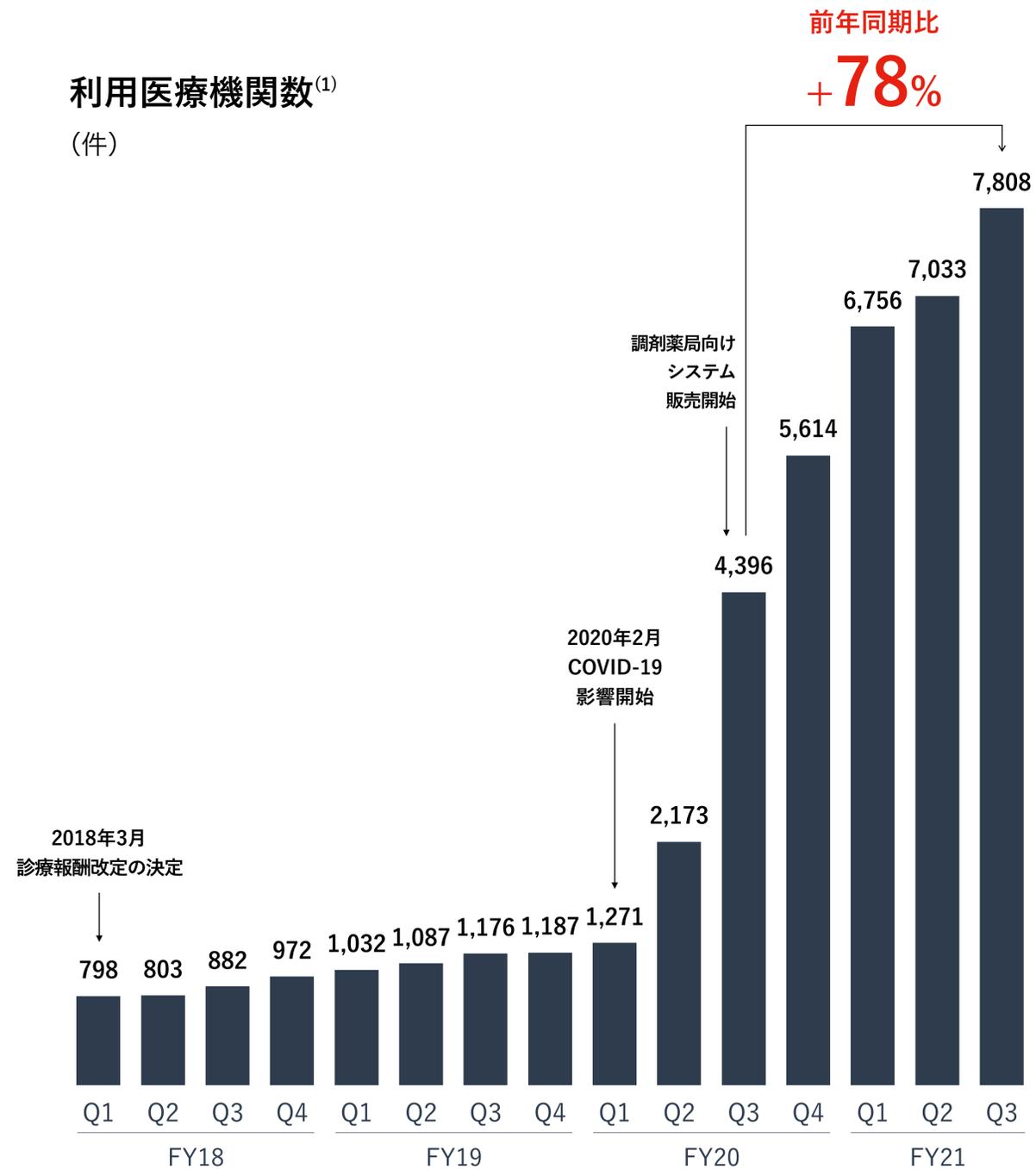
 MALL



2021年第3四半期の利用医療機関数は調剤薬局向けシステムを中心に拡大する一方、売上高は病院向け大型案件を中心にワクチン接種対応による影響を受け、後ろ倒しが発生しました。第4四半期は過去最高の売上高を更新する見込みです。

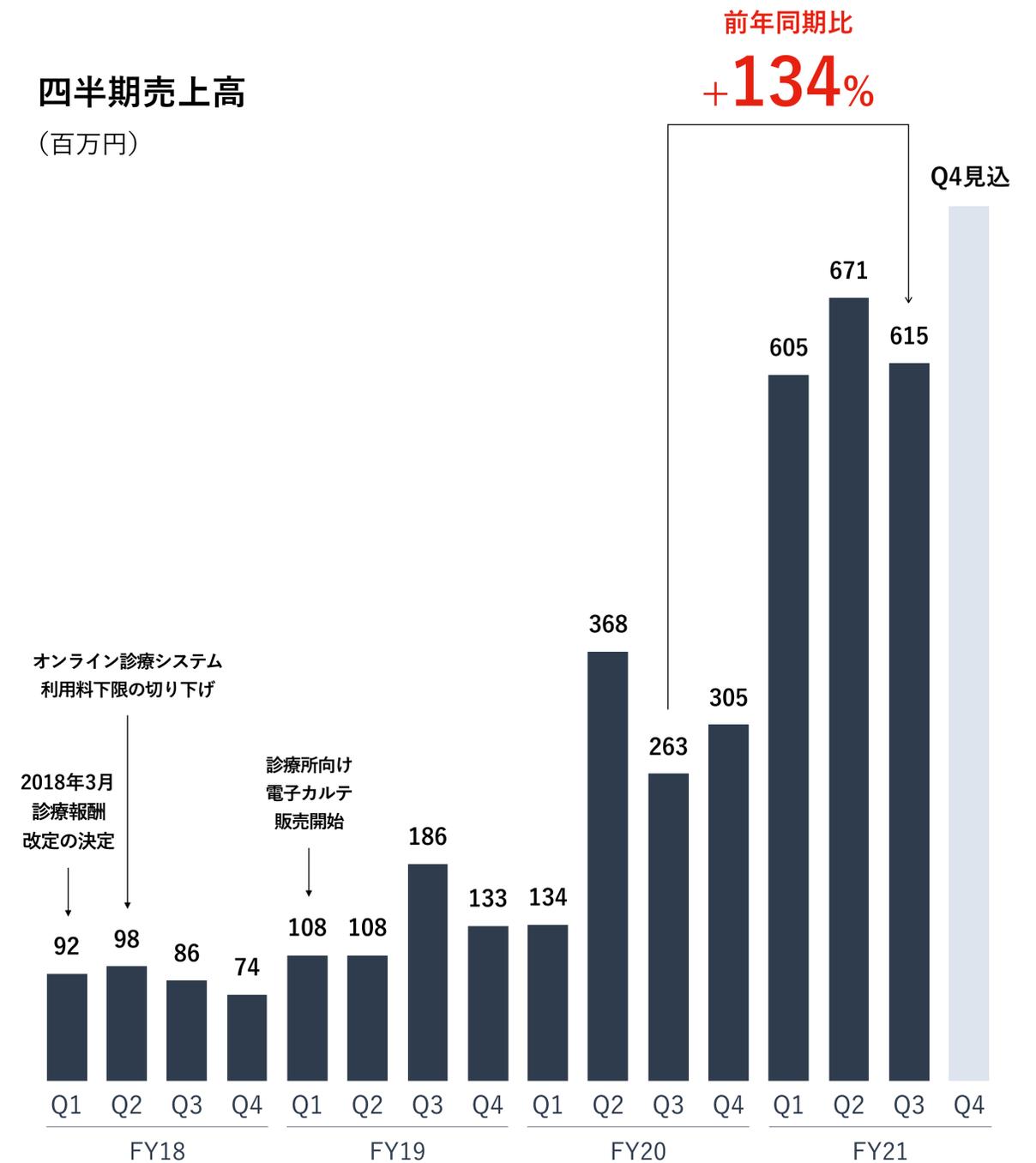
利用医療機関数⁽¹⁾

(件)



四半期売上高

(百万円)



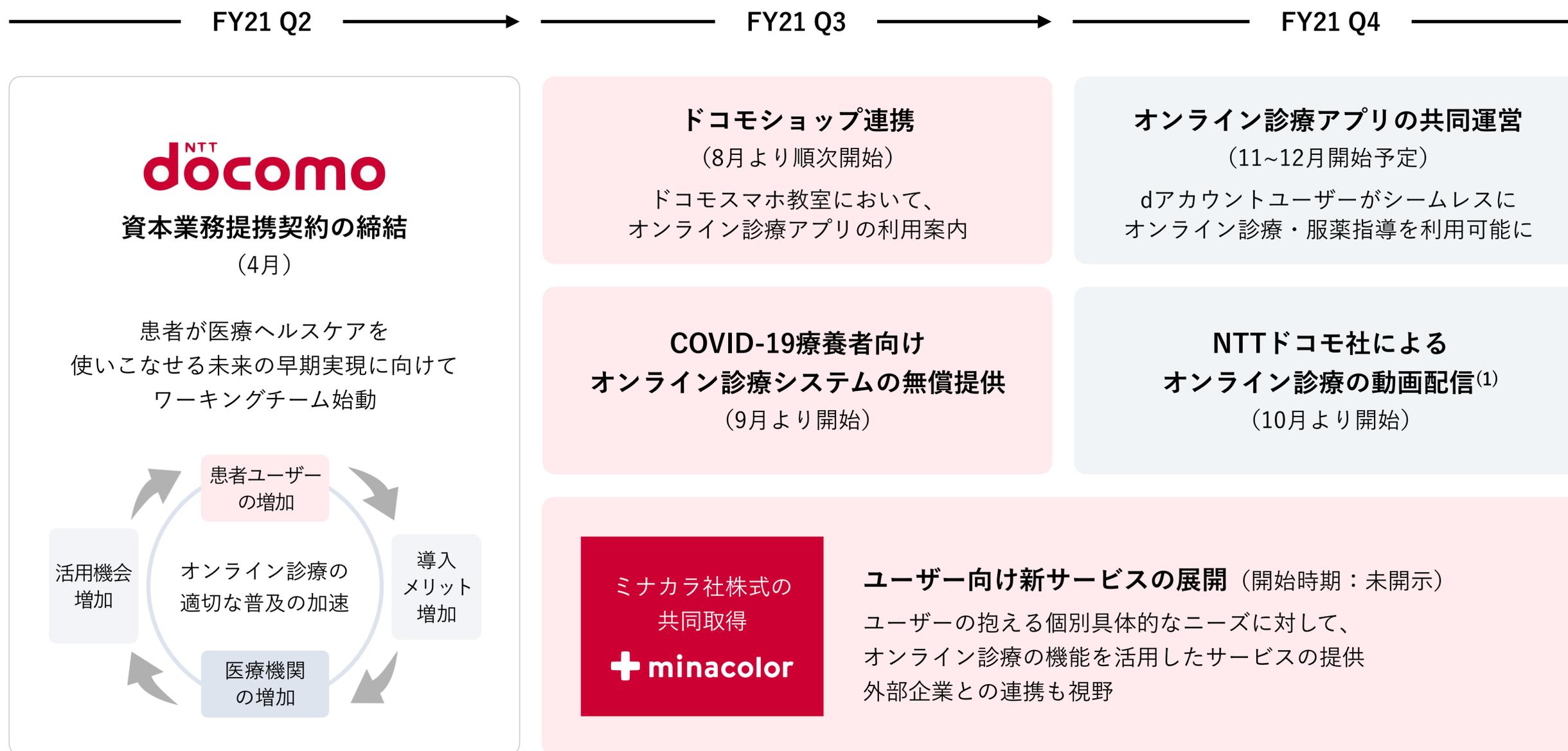
(1) 利用医療機関数は、当社グループのシステム（CLINICS、Pharms等）の利用を開始し、解約又は中断せず利用を続けている医療機関の数であり、複数システムを利用している場合は1としてカウント

2021年第3四半期も、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、顧客事業所数の拡大やARPU改善、効率化等、様々な施策を実施しました。

2021年第3四半期の主な取り組み

	病院・医科診療所向け	調剤薬局向け
顧客事業所数の 拡大	A NTTドコモ社との資本業務提携 NTTグループとのCOVID-19療養者向けのシステム提供	B 電子薬歴システムとの連携強化
	ティーペック社との提携 オンラインセカンドオピニオンの普及	料金体系の柔軟化
	病院向け電子カルテの販促強化	
ARPU改善	NTTドコモ社との資本業務提携 ユーザー増加による決済手数料増加	
	連携するパートナー製品の拡販強化	
効率化	電子カルテ導入プロセスの改善	
	電子カルテとORCAの連携効率化（コスト削減）	
患者ユーザーの 拡大	NTTドコモ社との資本業務提携 オンライン診療アプリの共同運営の準備	A NTTドコモ社との新事業を目的とした ミナカラ社株式の共同取得の準備

第3四半期は、ドコモショップ連携やCOVID-19療養者向けオンライン診療システムの無償提供に加え、患者ユーザー向け新サービスの早期開始を目的とした、ミナカラ社株式の共同取得（10月22日締結・公表）等、NTTドコモ社との協業は順調に進んでおります。重要な影響については適宜開示していきます。



(1) NTTドコモ社によるブランディングムービー「あなたと世界を変えていく。」オンライン診療編の一部内容をテレビCMにて放映、全部をYouTubeにて配信

社会的な要請の高まりを受け、NTTドコモ社及びNTTコミュニケーションズ社と連携し、COVID-19の療養者に対して速やかにビデオ通話を用いたオンライン診療を可能とするシステムの無償提供を、9月より開始しております。なお、本システムは現在無償提供のため、顧客事業所数に含めておりません。

メドレーが展開するオンライン診療

	CLINICS オンライン診療システム	COVID-19療養者向け オンライン診療システム
主な対象患者層	かかりつけの患者を中心に幅広い患者層	COVID-19の療養者
料金体系（対医療機関）	初期導入費用・月額費用	無償提供
患者へのサービス 提供主体	  2021年11~12月に、NTTドコモ社とアプリ共同運営開始	   2021年9月より、3社連携して提供開始
特長	多機能（ネット予約・決済・問診等）	速やかにオンライン診療を開始可能
アプリダウンロード	必要	不要
アカウント設定	必要	不要

かかりつけ薬局支援システム「Pharms」は、API連携の強化により、他社の電子薬歴システムから「Pharms」の各種機能（オンライン服薬指導、服薬フォローアップ等）を利用することが可能になります。これにより、両システムの患者情報が適切なセキュリティ設計のもと連携され、薬剤師の一層の業務効率化が見込まれるため、「Pharms」の顧客事業所数の拡大が期待されます。

連携前



各種システムへのアクセスが必要

連携後



電子薬歴システムにおいて、患者情報を連携した形でPharmsの機能（オンライン服薬指導等）を利用可能

1. ハイライト

2. 2021年12月期 第3四半期業績

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

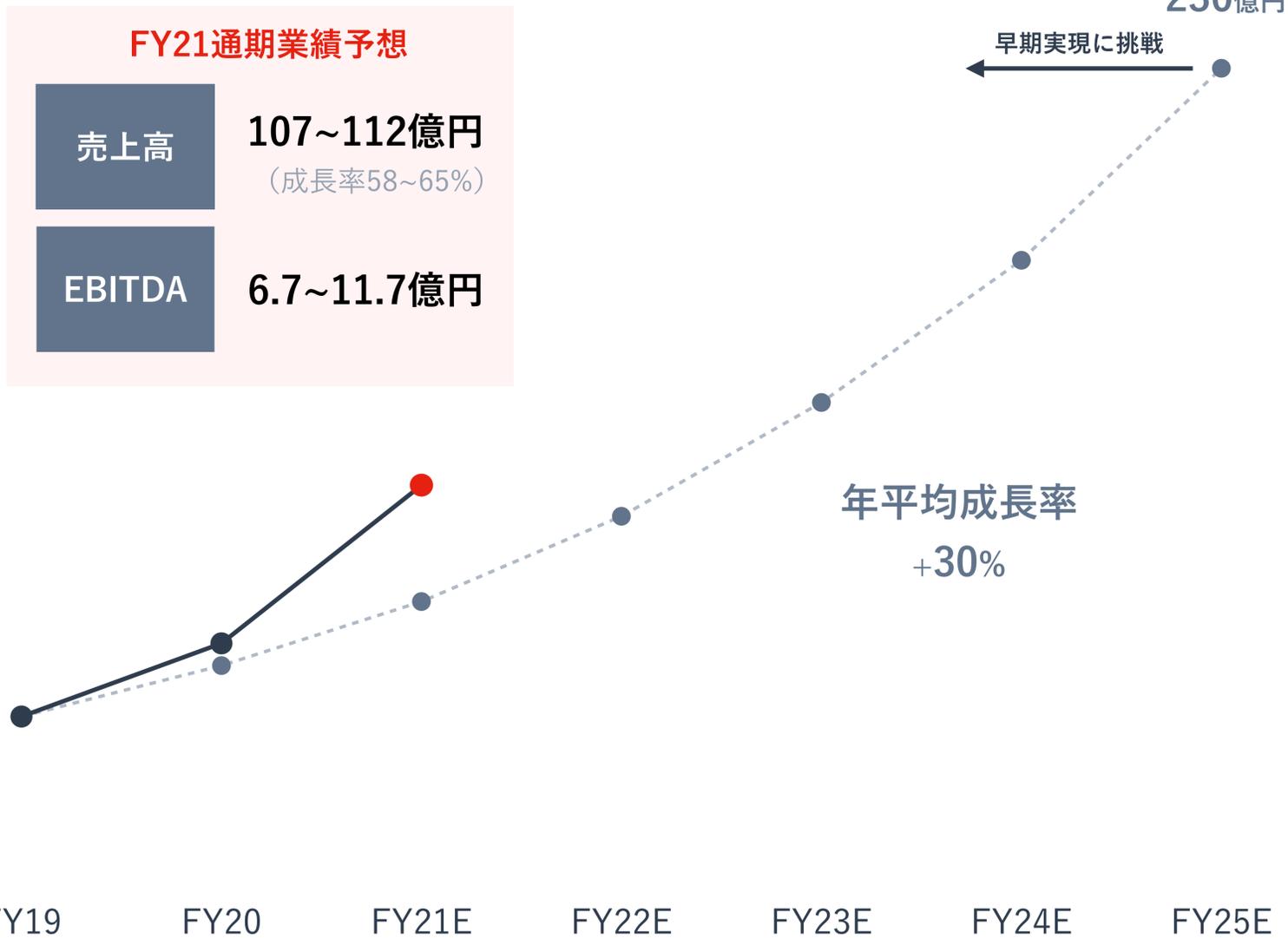
顧客事業所数の最大化



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、早期実現に向けた積極的な事業展開を計画しています。
通期業績予想（売上高・EBITDA）は、現時点では据え置きとします。

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2～4回緊急事態宣言の影響については現時点で限定的
- ・ ワクチン接種による業績への影響あり（次頁参照）

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
 - オンライン診療アプリの共同運営は第4四半期に開始予定
- ・ 病院・診療所のワクチン接種対応による業績への影響あり（次頁参照）
- ・ NTTドコモ社とのミナカラ社株式の共同取得（当期業績への影響は軽微）

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

- ・ アップデート無し

その他

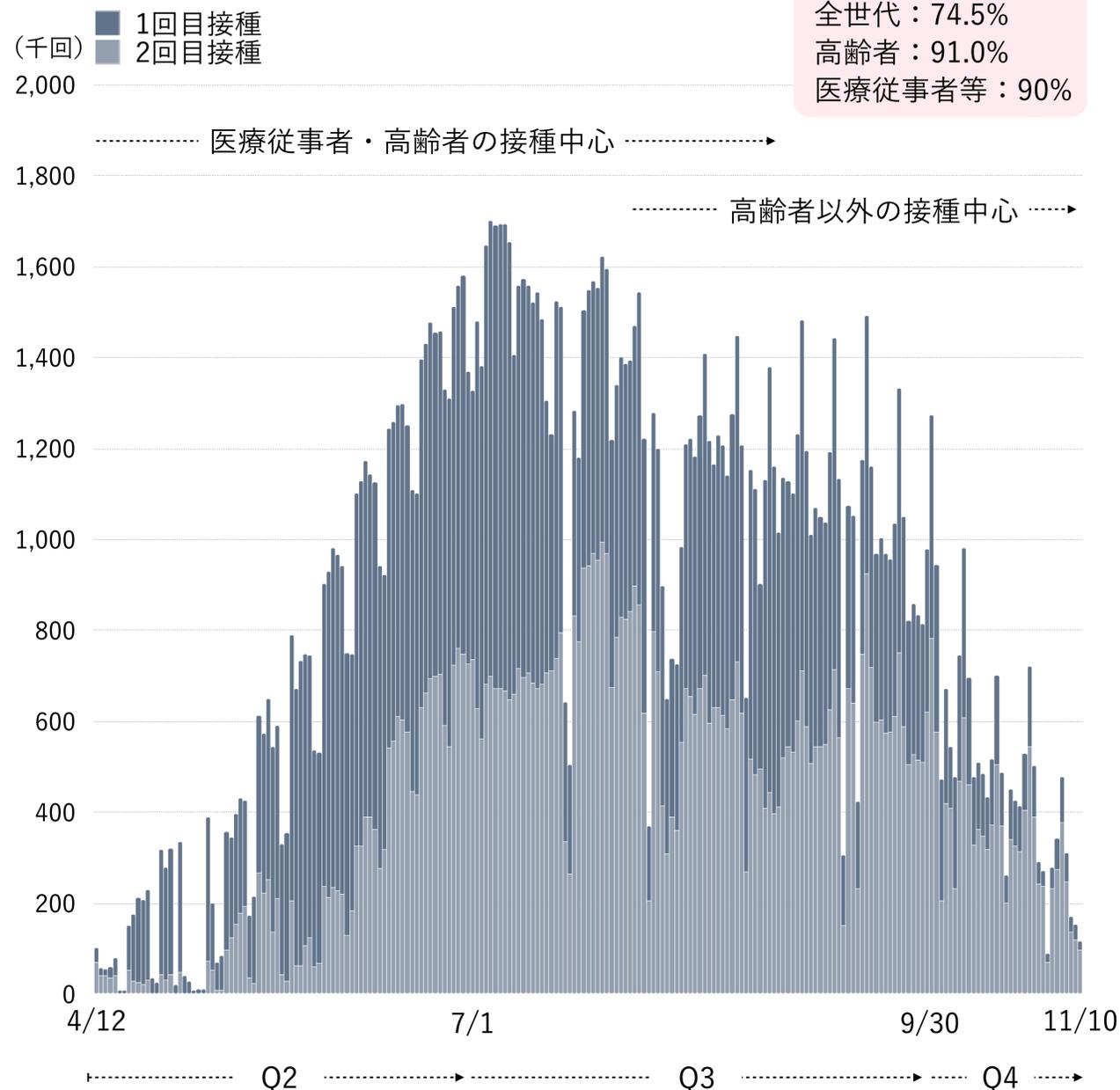
- ・ メディパス社の業績を反映（第2四半期より連結化）
- ・ その他未確定な新規事業の売上高、M&Aは織り込んでいない

- ・ 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

第3四半期ではワクチン接種が想定以上に進んだため、当社事業への影響は継続しました。第4四半期では、2回目までの接種件数が低減傾向にあります。3回目接種の検討もされているため、一定程度の影響は継続することが見込まれます。当該影響の低減に向け、引き続きセールス・マーケティング施策の調整を図っていきます。

国内ワクチン1日接種回数⁽¹⁾



ワクチン接種の影響：今後の見通し及び対応方針

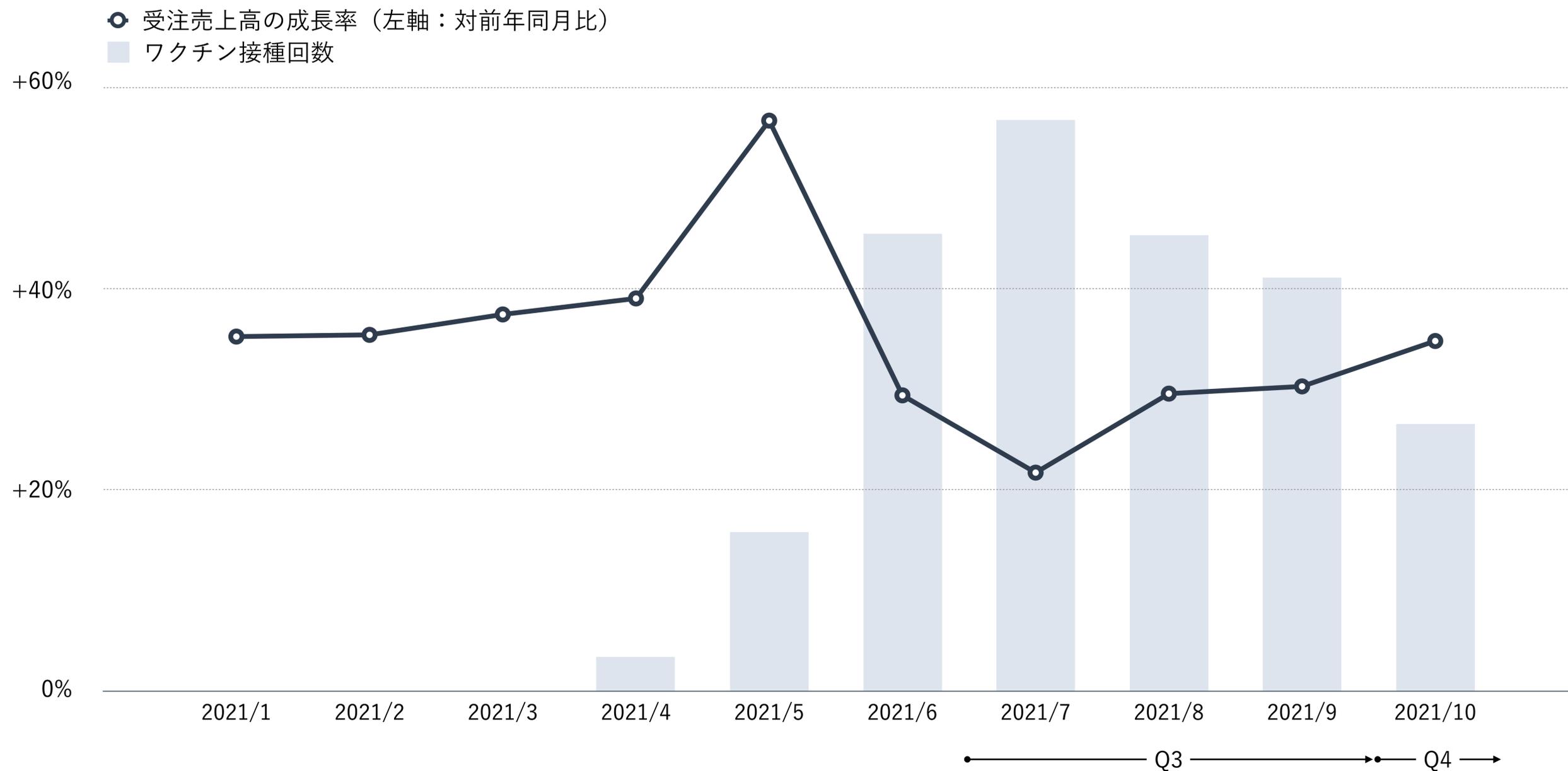
- 今後の見通し (11/11時点)**
 - 2回目までの接種は、従事者・高齢者を中心に概ね完了であるものの、3回目接種が開始される場合、接種対応等による影響が一定程度あり
 - 足元、人材PFの受注売上高は回復傾向 (次頁参照)
- 人材PF対応方針**
 - セールス・マーケティング施策の調整
 - ワクチン接種対応の影響が軽微な事業所に対するアプローチ強化
 - 選考保留求職者に対するサポート強化
- 医療PF対応方針**
 - セールス・マーケティング施策の調整
 - ワクチン接種の影響が軽微な診療科に対するセールス強化
 - CLINICSのワクチン接種予約を絡めた販促強化
 - 新たな商流（代理店）の開拓

(1) 医療従事者等及び一般接種（高齢者を含む）における公表日ベース接種回数を示す。出所：首相官邸
 (2) 全世代及び高齢者の接種率は2021年11月11日公表日時点、医療従事者等は同年6月28日時点を示す。
 河野内閣府特命担当大臣（当時）は、7月27日の記者会見で「7月23日までに全ての都道府県で医療従事者への接種が完了した」と発表。出所：首相官邸、厚生労働省

人材採用システム： 足元、受注売上高の成長率は回復傾向

人材採用システムの受注売上高の成長率は、足元ワクチン接種の回数が低減していることを背景に、回復傾向にあります。

人材採用システムの受注売上高の対前年同月比推移及びワクチン接種回数推移⁽¹⁾



(1) ワクチン接種回数は、首相官邸の公表数値の開始時点である2021年4月12日以降の回数を表しているため、それ以前の数値はN/A

新事業を目的としたミナカラ社株式の共同取得

NTTドコモ社と当社は、10月29日に市販薬のインターネット販売を営むミナカラ社の株式を共同取得するとともに、同社に対し、成長資金の提供（両社総額：45億円、うち当社：17億円⁽¹⁾）を決定しました。同社を共同事業体（JV）として、3社がもつ固有のアセット・ノウハウを融合し、患者の医療活用を支援するサービス展開の早期開始を目指します。



大規模な事業運営のノウハウ
豊富なエンドユーザー会員基盤
- 接点、運営・プロモーション等のノウハウ

議決権比率⁽²⁾

(CB転換前) 85.1%

(CB転換後) 66.6%



患者の医療活用を支援する
サービスの開発・提供
(詳細：今後開示予定)



患者へのオンラインサポートノウハウ



医療関連サービスの開発運営力
豊富な医療ヘルスケア顧客基盤
- オンライン診療/服薬指導システムの顧客医療機関との連携

 CLINICS オンライン診療  Pharms

(CB転換前) 14.9%

(CB転換後) 33.4%

(1) 当社によるミナカラ社の第三者割当増資の引受額485百万円及び転換社債型新株予約権付社債の引受額1,239百万円の合計

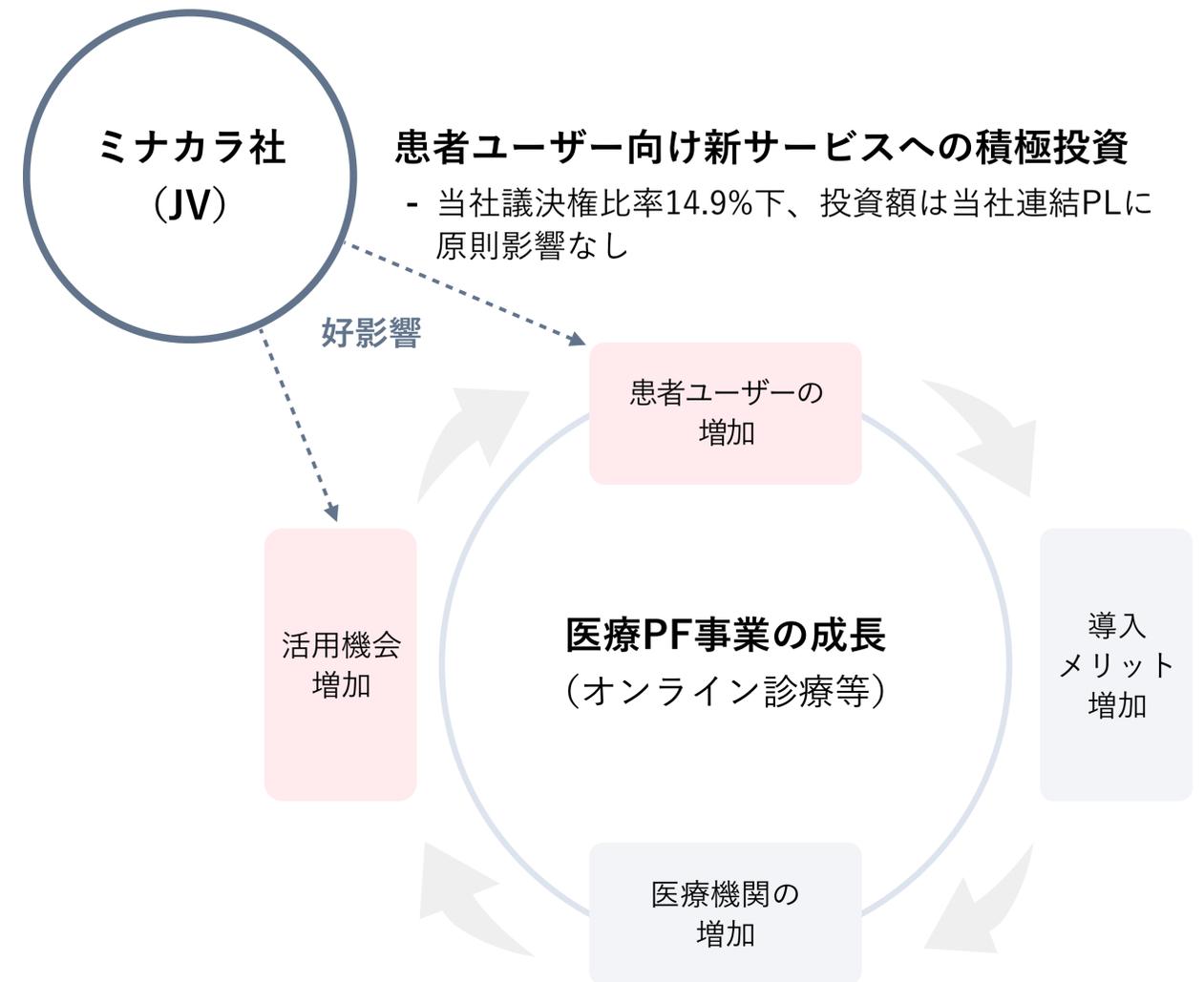
(2) 上記の「CB転換」は、当社のみを引受先とする転換社債型新株予約権付社債の株式への転換権を行使することを指す。

ミナカラ社株式の共同取得による当社の2021年12月期連結業績への影響は軽微と見込んでおります。今後、ミナカラ社（JV）で開発を予定しているオンライン診療等の機能を活用したサービスにおいても、同社にて積極的な成長投資を予定しており、オンライン診療システム等の当社運営SaaSの顧客拡大等、医療PF事業への好影響が強く期待されます。

当社連結業績への影響要素

売上高	<ul style="list-style-type: none"> 医療機関向け当社運営SaaS等の顧客拡大 <ul style="list-style-type: none"> - オンライン診療・服薬指導システム等 ミナカラ社で開発するサービスの拡販
コスト	<ul style="list-style-type: none"> 成長投資の一部をJVのミナカラ社にて実施（コストの外部化） <ul style="list-style-type: none"> - 新サービスのR&D投資 - 患者ユーザー獲得に向けた投資
持分法投資損益（CB転換後）	<ul style="list-style-type: none"> ミナカラ社の利益拡大後、当社はCBの転換権を行使することで持分法適用関連会社となり、ミナカラ社（JV）の当期純利益の一部を当社連結営業外収益として取り込み

JVでの成長投資による医療PF事業への影響イメージ



当社は、P44記載の優先順位で資金調達及び資金利用を行っております。本年の財務活動による未実行融資枠の拡大と直近の株価水準を踏まえ、今般、自己株式の取得を決定しました。本決定に伴い、東証プライムへの市場区分変更の準備状況について開示を行いました。今後も、健全な財務基盤を維持し、長期株主利益に資する積極的な事業活動を継続します。

目的

- 未実行融資枠拡大に伴うB/Sの調整
- 株価の変化を踏まえた長期株主への還元
 - 当社の株価水準、市場環境、資本コスト及び資金余力を考慮

取引概要

- 取得し得る株式の総数：60万株（上限）
 - 発行済株式総数に対する割合：最大1.86%⁽¹⁾
- 株式の取得価額の総額：18億円（上限）
- 取得期間：2021年11月15日から2021年12月30日まで

本取引後の 財務方針

- 引き続き健全な財務基盤を維持し、積極的な事業投資及びM&A等を継続
 - [実施前] 現預金：約170億円 自己資本比率：72.6% D/Eレシオ：0.22x
 - [実施後] 現預金：約150億円⁽²⁾ 自己資本比率：70.1%⁽²⁾ D/Eレシオ：0.24x⁽²⁾

(1) 2021年9月30日現在、当社は自己株式を3,000株保有しております。

(2) 株式の取得価額の総額上限18億円の場合を表す。

1. ハイライト

2. 2021年12月期 第3四半期業績

3. 2021年12月期 通期業績予想

4. 補足資料

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

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

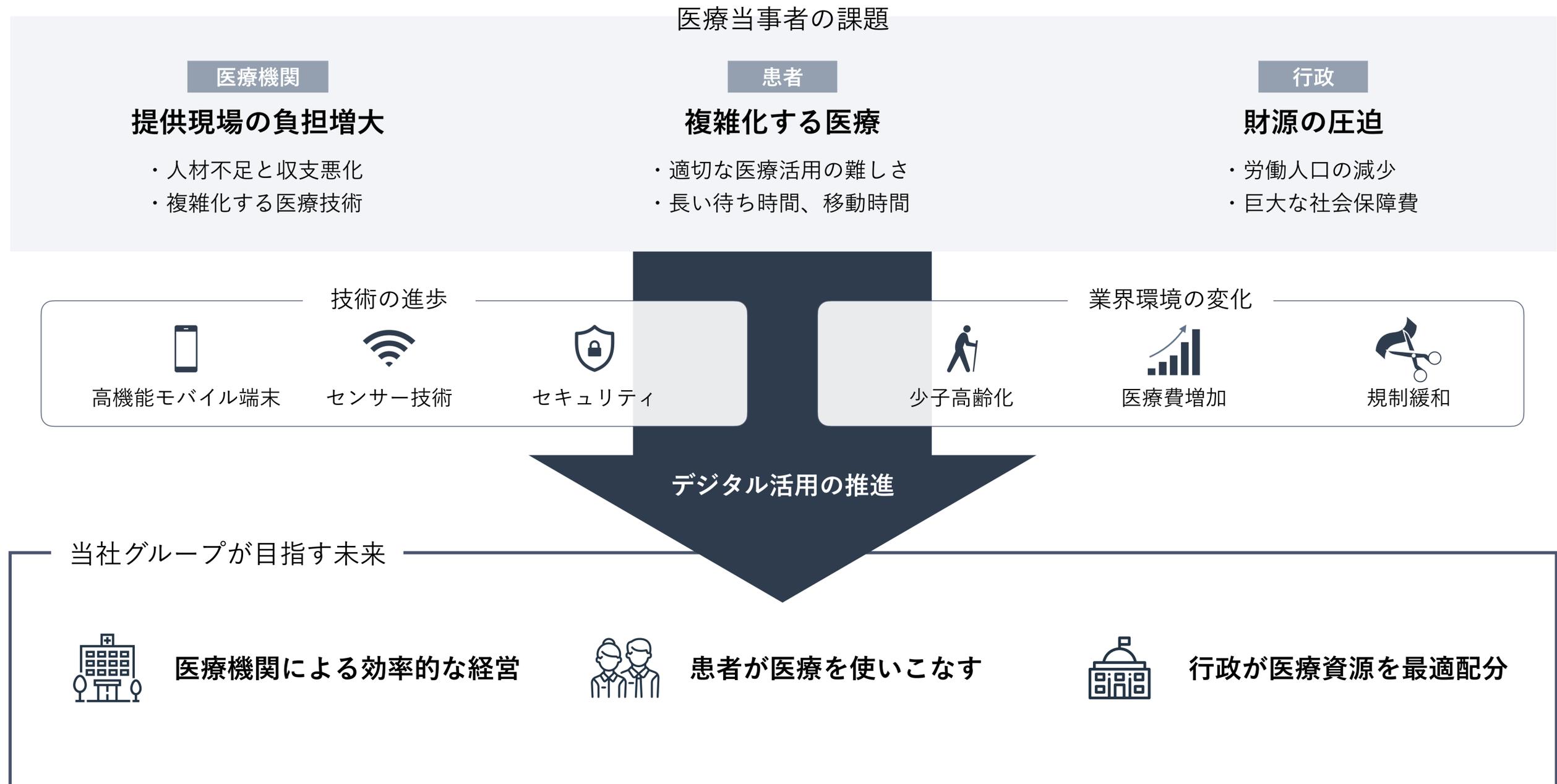
医療プラットフォーム事業

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。






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

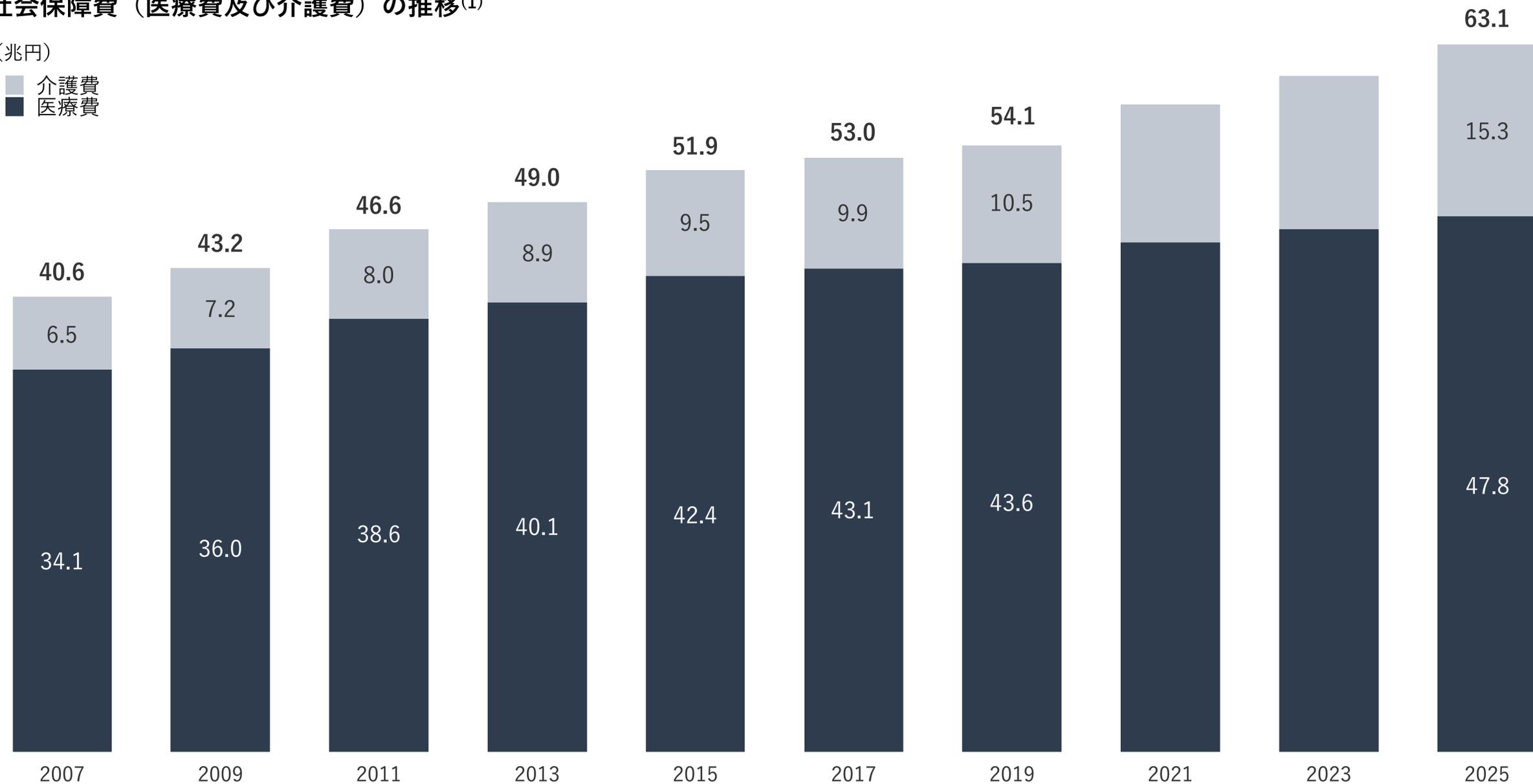


医療機関・介護事業所における運営費・サービス提供の原資である社会保障費は、高齢化の進展等により、景気変動を受けることなく増大しており、引き続き増大することが予想されています。

社会保障費（医療費及び介護費）の推移⁽¹⁾

(兆円)

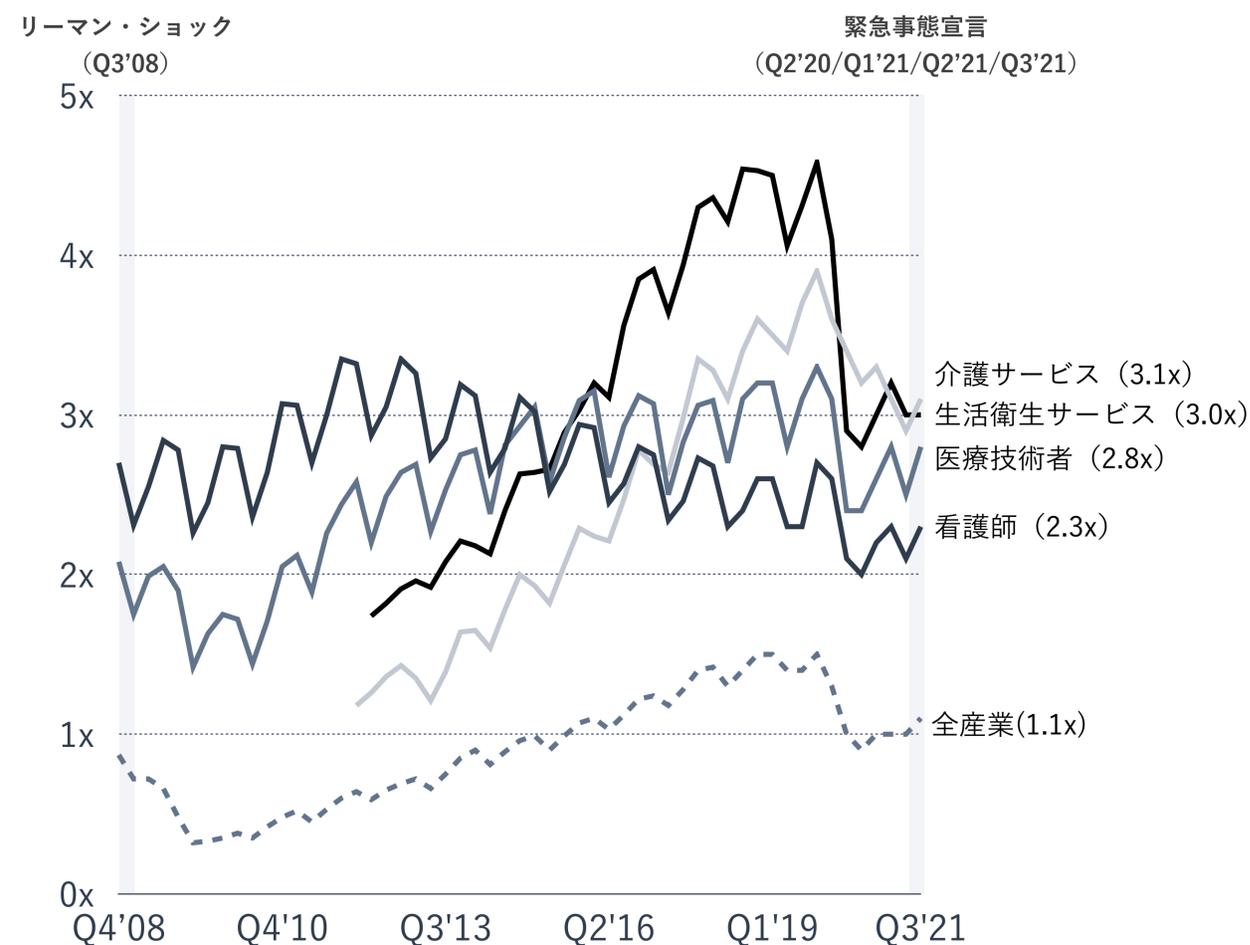
■ 介護費
■ 医療費



(1) 厚生労働省「国民医療費の概況」「医療費の動向調査」「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年の医療費は、概算医療費を使用
2021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

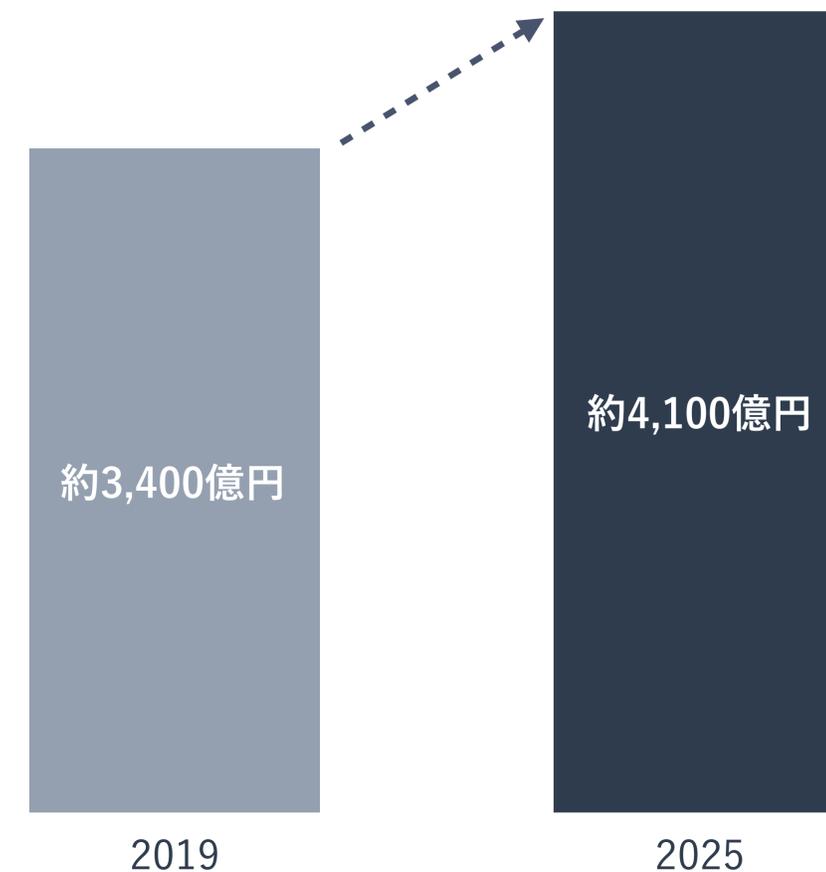
医療ヘルスケア業界は、コロナ禍においても、全産業平均と比べて数倍高い有効求人倍率で推移しており、慢性的な人材不足という課題を抱えています。当該人材市場の規模は現在、当社の単価換算ベースで約3,400億円であり、今後、医療費の増大に合わせて人材採用ニーズも拡大することが予想されるため、2025年には約4,100億円以上の市場規模が見込まれます。

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⁾

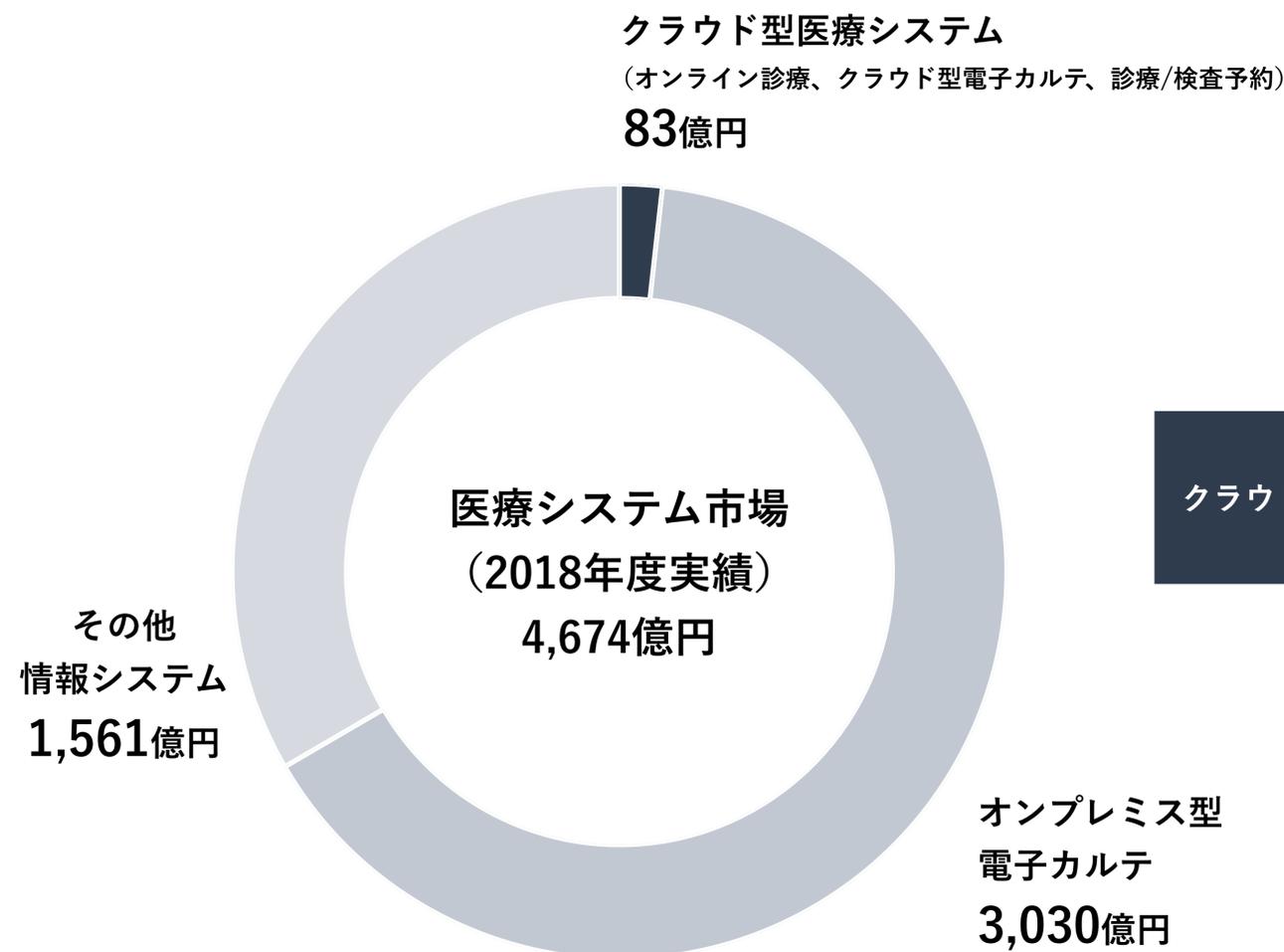


(2) 当社作成

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

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。

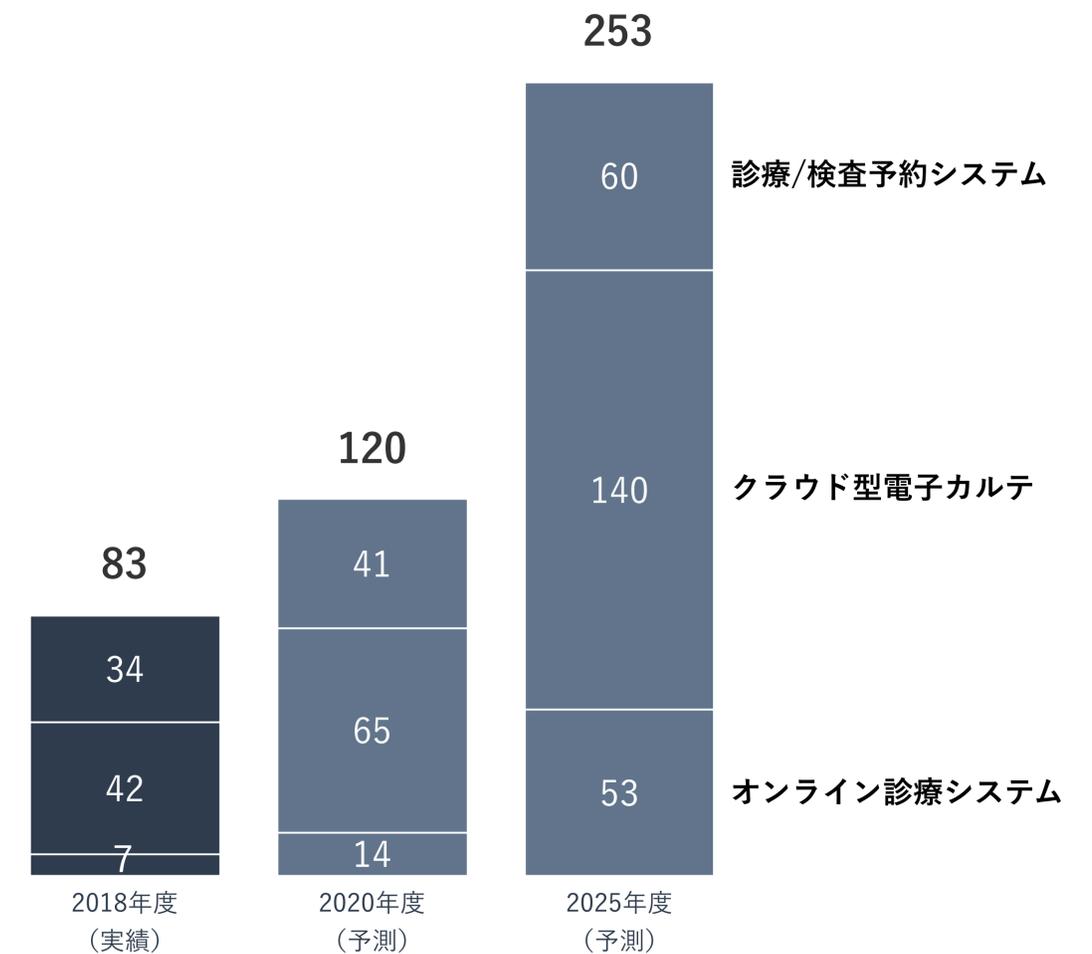
医療システムの市場規模⁽¹⁾



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」

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

長期方針

長期でのフリーキャッシュ・フローの最大化

中期方針

高い売上高成長率の継続
(フリーキャッシュ・フローの源泉の拡大)

基本戦略

顧客事業所数の最大化

ARPUの改善



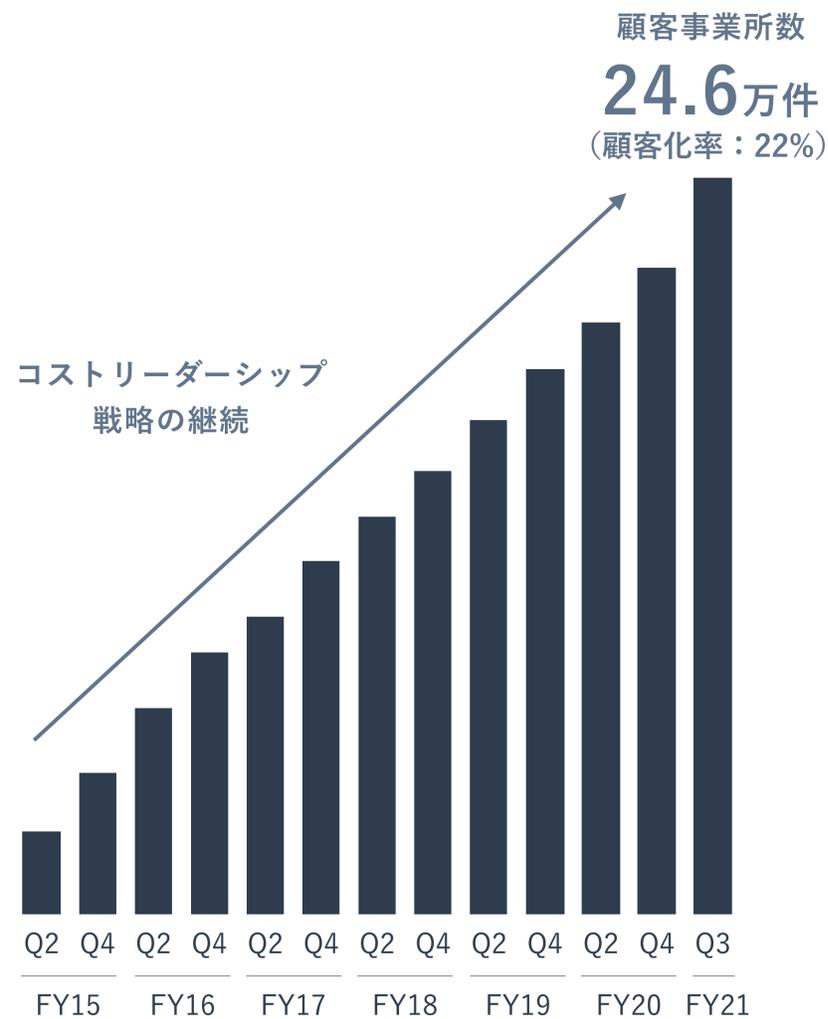
×



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・提供を行ってまいります。

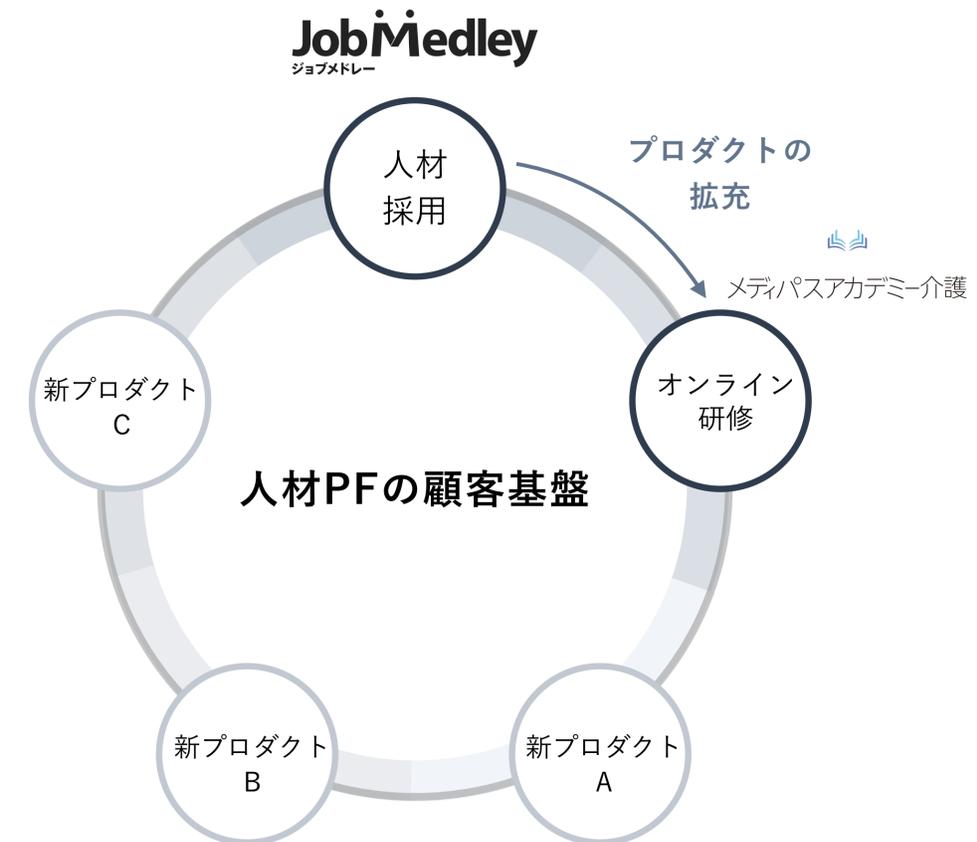
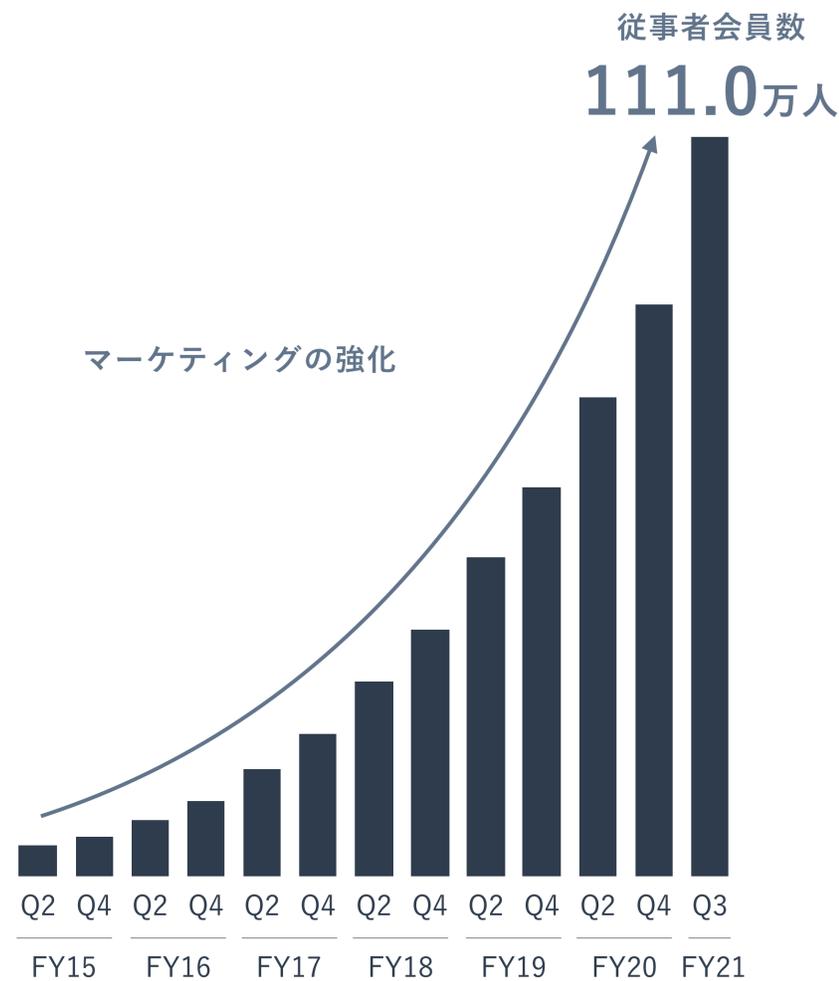
顧客事業所数の最大化

- 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



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

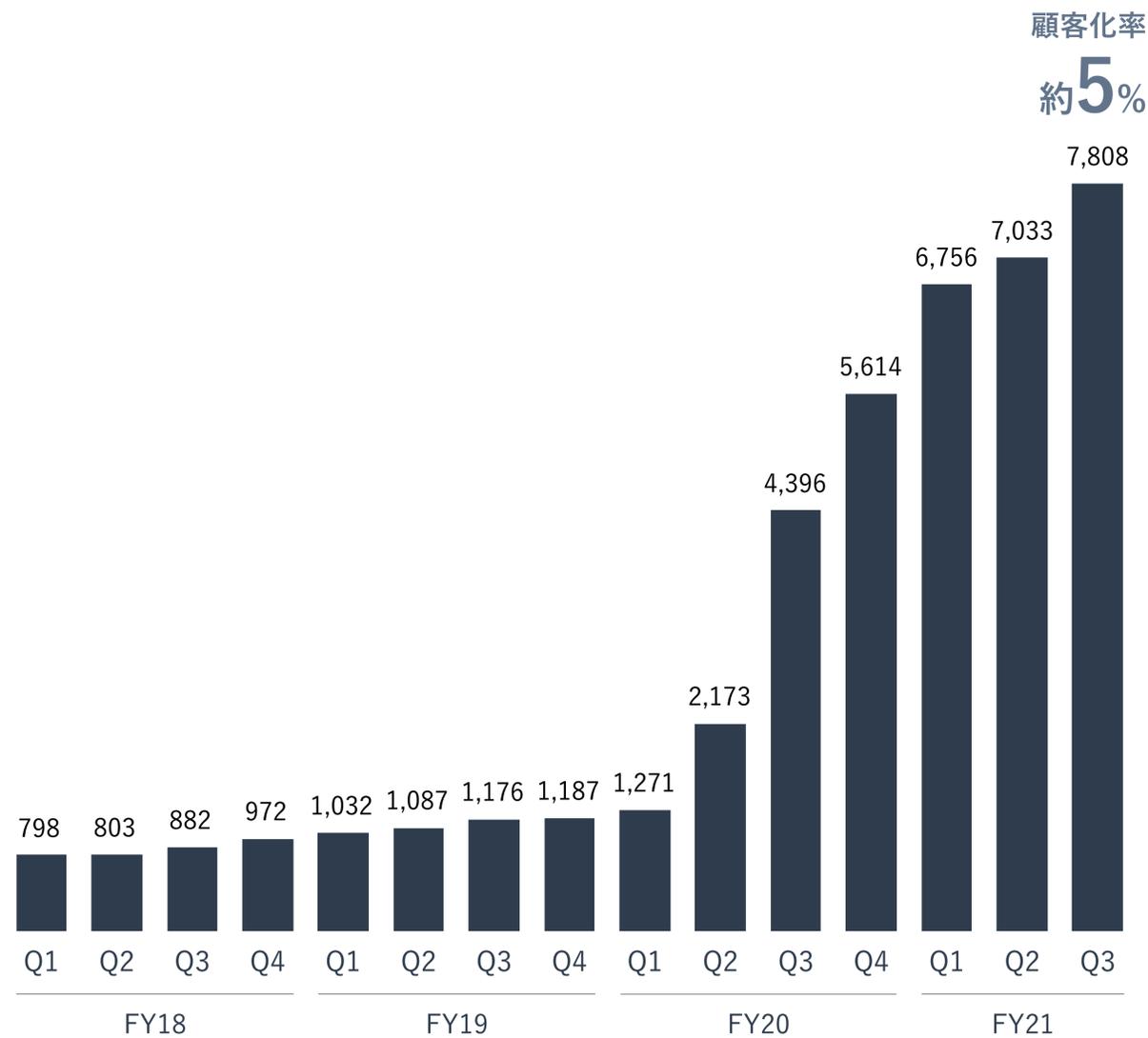


(1) 厚生労働省及び総務省等の統計データを参照

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していきます。

顧客事業所数の最大化

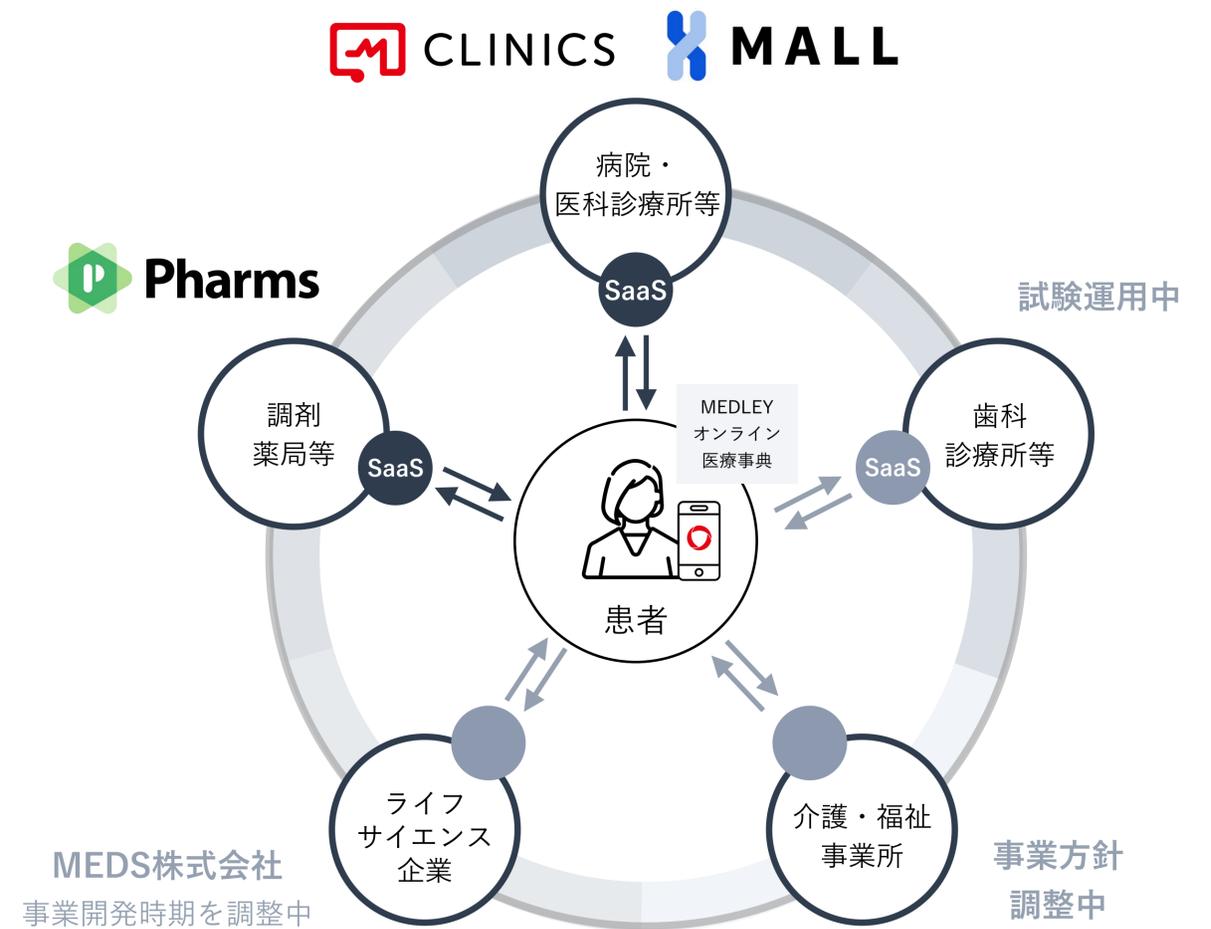
- 対象顧客は、病院、医科診療所、調剤薬局を合わせて約17万件⁽¹⁾も存在し、開拓余地は非常に大きい



(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



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

自己株式取得

- 当社の株価水準、市場環境、資本コスト及び資金余力を踏まえて機動的に実施

C
黒字事業の
営業CF

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

D
有利子負債

- 現在の日本の超低金利環境及び当社事業のストック性を踏まえ、積極的に活用

D
エクイティ

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

営業キャッシュ・フローや有利子負債等から得られた調達資金を、全社の黒字を確保する範囲内で積極的に投資していきます。

事業投資

全社の黒字を確保する範囲内で積極的に投資

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

ユニット・エコノミクスの健全性を重視

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

顧客事業所数の最大化

ジョブメドレーのコストリーダーシップにより、顧客基盤を増強

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

顧客事業所あたりARPUの改善

①顧客利用率の向上

- ・ 継続改善

②品揃えの強化

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

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

事業所向け業務支援システムの展開



(1) 2021年9月末現在

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	 FY22黒字化見込み	メディパスアカデミー介護	
医療PF	CLINICS オンライン診療 FY19黒字化 FY22黒字化見込み FY22黒字化見込み NaCl MEDICAL FY20黒字化 MALL 病院向け電子カルテ 成長加速に向けた投資を実施予定	CLINICS カルテ Pharms FY20 9月リリース 調剤薬局向け事業	 将来構想への準備期間 赤字幅は拡大せず 歯科向けサービス FY19開発開始 FY21事業開始見込み MEDS株式会社 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 新規開発 FY19開発開始 FY22事業開始見込み
新規開発サービス	FY23黒字化見込み	介護のほんね	

事業によるキャッシュ・フローに加え、資本コストを意識した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9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 2,000
現預金 17,059	有利子負債 3,357
	その他負債 2,488
	純資産 15,505
その他資産 4,292	

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
第三者割当増資（51億円）を実施

- M&Aへの充当

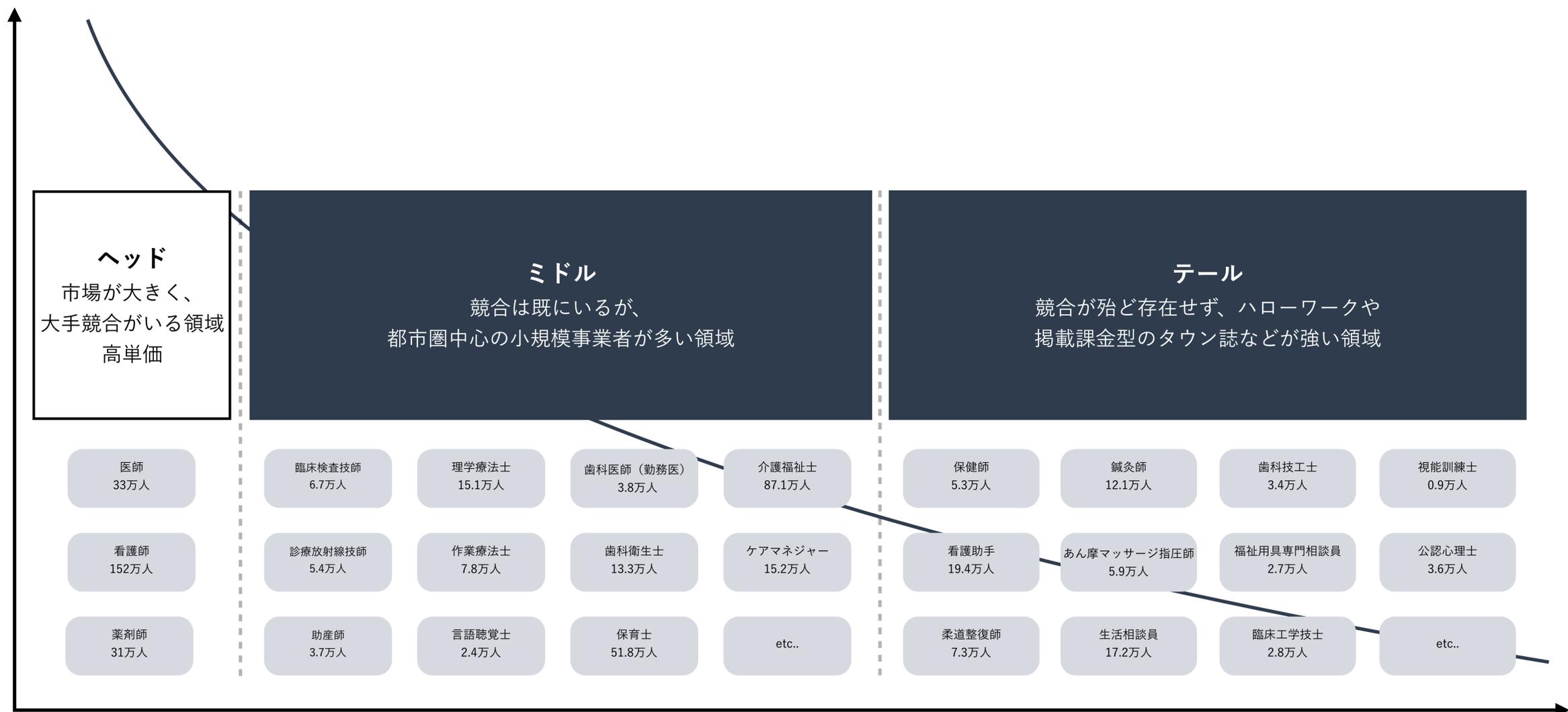
人材PF： 医療ヘルスケア領域における成果報酬型の人材採用システム

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



約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、この領域は競合が多く存在します。一方で、従事者の約75%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50を超える幅広い職種で100万人を超える従事者が当社サービスに登録しています。

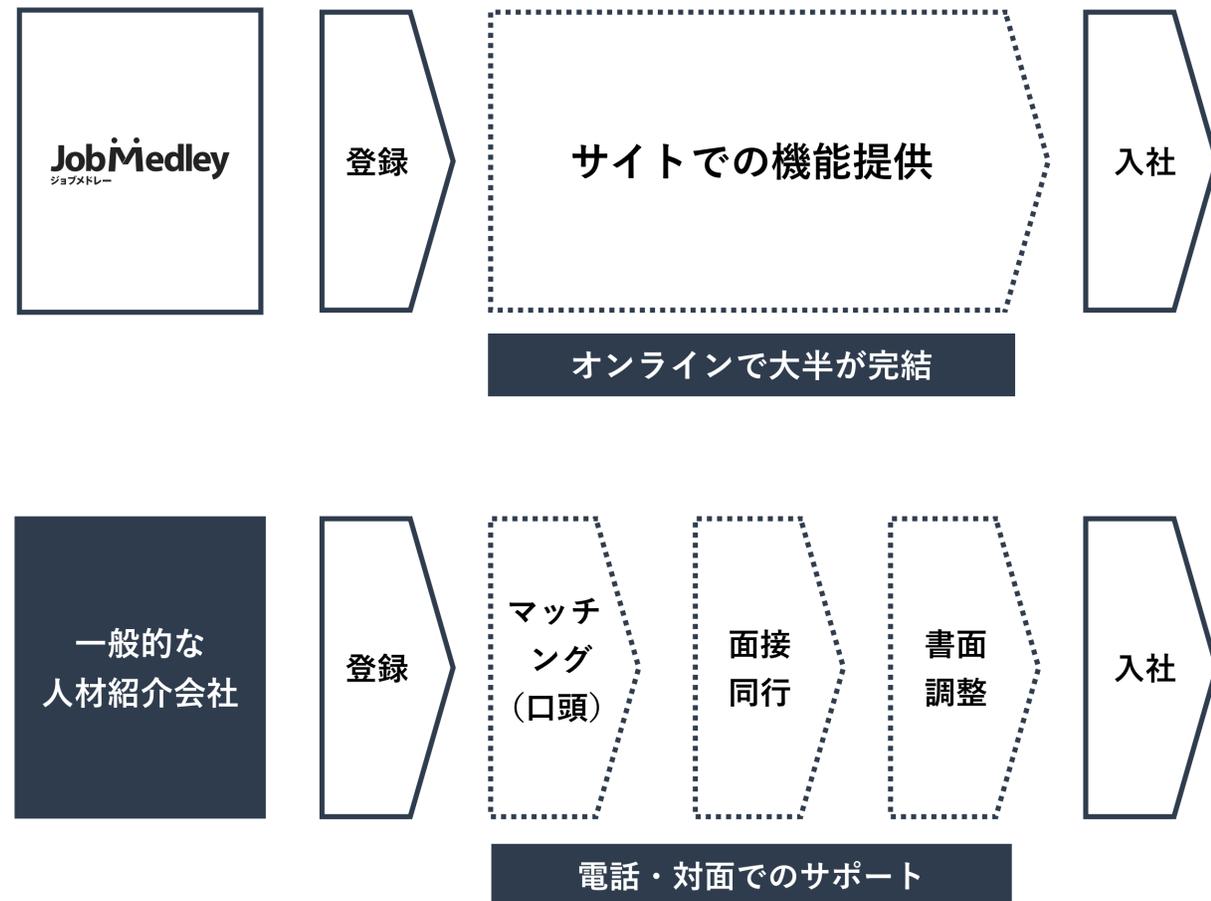
当社の対象領域⁽¹⁾



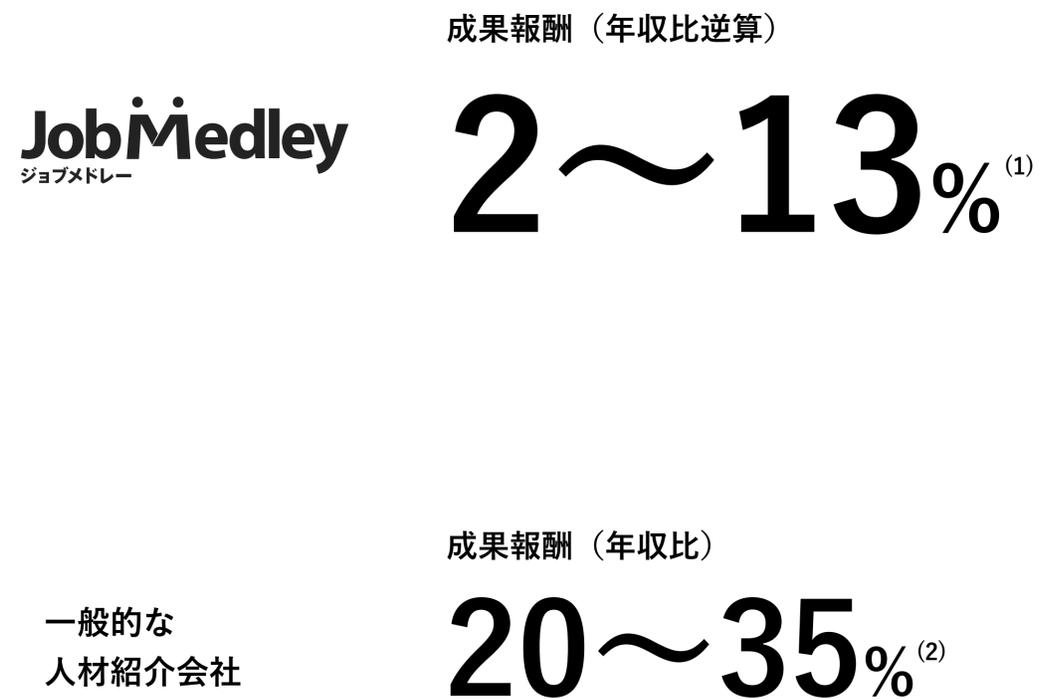
(1) 医師、薬剤師、歯科医師：厚生労働省「平成30年（2018年）医師・歯科医師・薬剤師調査の概況」 | 看護師、助産師、歯科衛生士、保健師、柔道整復師、鍼灸師、あん摩マッサージ指圧師、歯科技工士：厚生労働省「平成30年衛生行政報告例（就業医療関係者）の概況」 | 臨床検査技師、診療放射線技師、看護助手、臨床工学技士、視能訓練士：厚生労働省「平成29年（2017年）医療施設（静態・動態）調査・病院報告の概況」 | 理学療法士、作業療法士、言語聴覚士：厚生労働省「平成29年介護サービス施設・事業所調査」「平成29年医療施設（静態・動態）調査」 | 保育士：厚生労働省「平成29年社会福祉施設等調査」 | 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



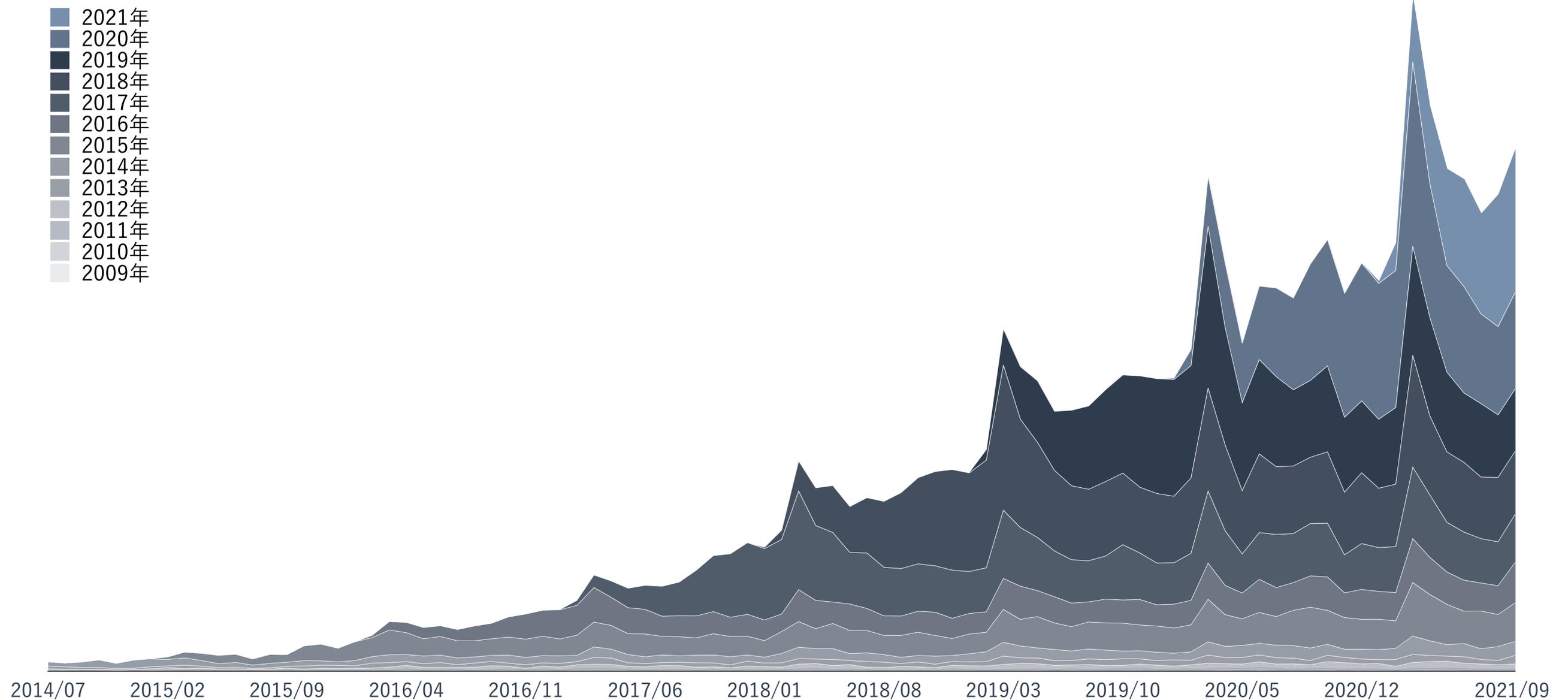
(1) 当社の成果報酬(常勤)の年収比は平成30年賃金構造基本統計調査より算出。
(看護師、保育士、理学療法士、歯科医師、介護職のレンジ)

(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)

人材PF： 継続利用による安定した顧客基盤

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⁾



(1) 顧客事業所の月別受注売上高より作成

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。両システム及びCLINICSアプリにより、患者は診察から服薬指導までオンラインで体験することができます。



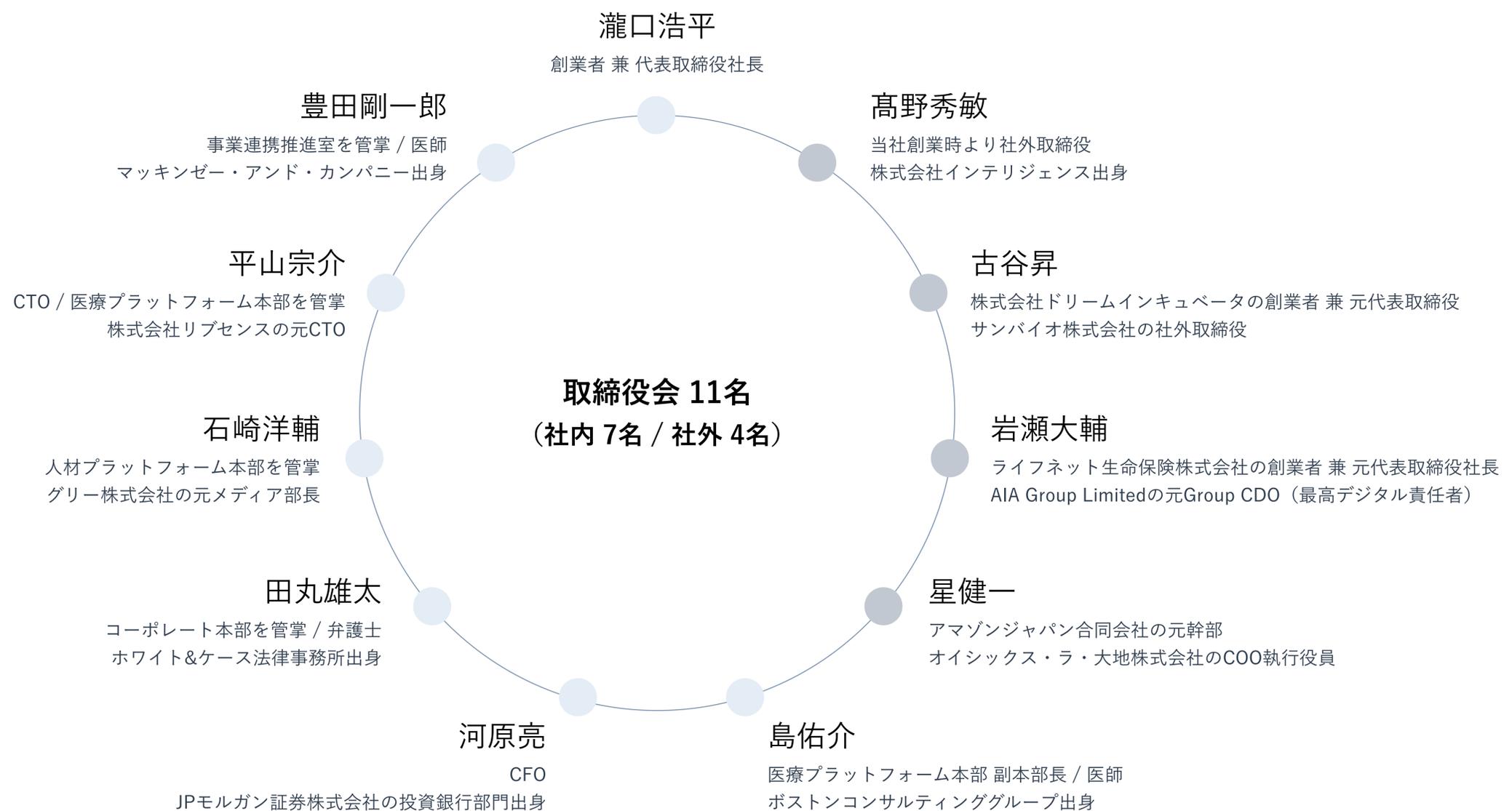
2020年4月10日、COVID-19の影響により初診からオンライン診療の保険適用が可能となり、また対象疾患についても制限が撤廃されました。現在、厚生労働省の検討会にて、オンライン診療の恒久化について議論がなされており、また次回の2022年4月1日の診療報酬改定に向け、中央社会保険医療協議会（中医協）において、報酬水準や要件について議論が開始されます。

	2018年4月1日：診療報酬改定	2020年4月1日：診療報酬改定	2020年4月10日：事務連絡	2022年3月31日までの継続的影響	COVID-19による時限的影響
保険診療の主な算定要件					
患者がオンライン診療を始めるための要件	連続6ヶ月以上、オンライン診療を行う医師と同一の医師が毎月対面診療を行なっている	連続3ヶ月以上、オンライン診療を行う医師と同一の医師が毎月対面診療を行なっている	初診からオンライン診療可能		
診療体制の要件	緊急時に概ね30分以内に対面による診察が可能である	制限無し	制限無し		
対象疾患	高血圧・糖尿病といった生活習慣病など一部の疾患	慢性頭痛、ニコチン依存症も対象疾患として追加	制限無し		
					—— 足もとの議論状況 —— 初診からのオンライン診療の恒久化 - 厚生労働省の「オンライン診療の適切な実施に関する指針の見直しに関する検討会」にて議論中 診療報酬の水準・要件 - 次回の2022年4月1日の診療報酬改定に向け、厚生労働省の「中央社会保険医療協議会」において診療報酬の水準・要件を議論予定

当社取締役会は、社外取締役4名を含む11名体制で構成されています。社内取締役は、創業者兼代表取締役社長の瀧口のほか、医療・IT・法律・金融のプロフェッショナルが就任し、社外取締役は経営者としての豊富な経験を有する者で構成されています。

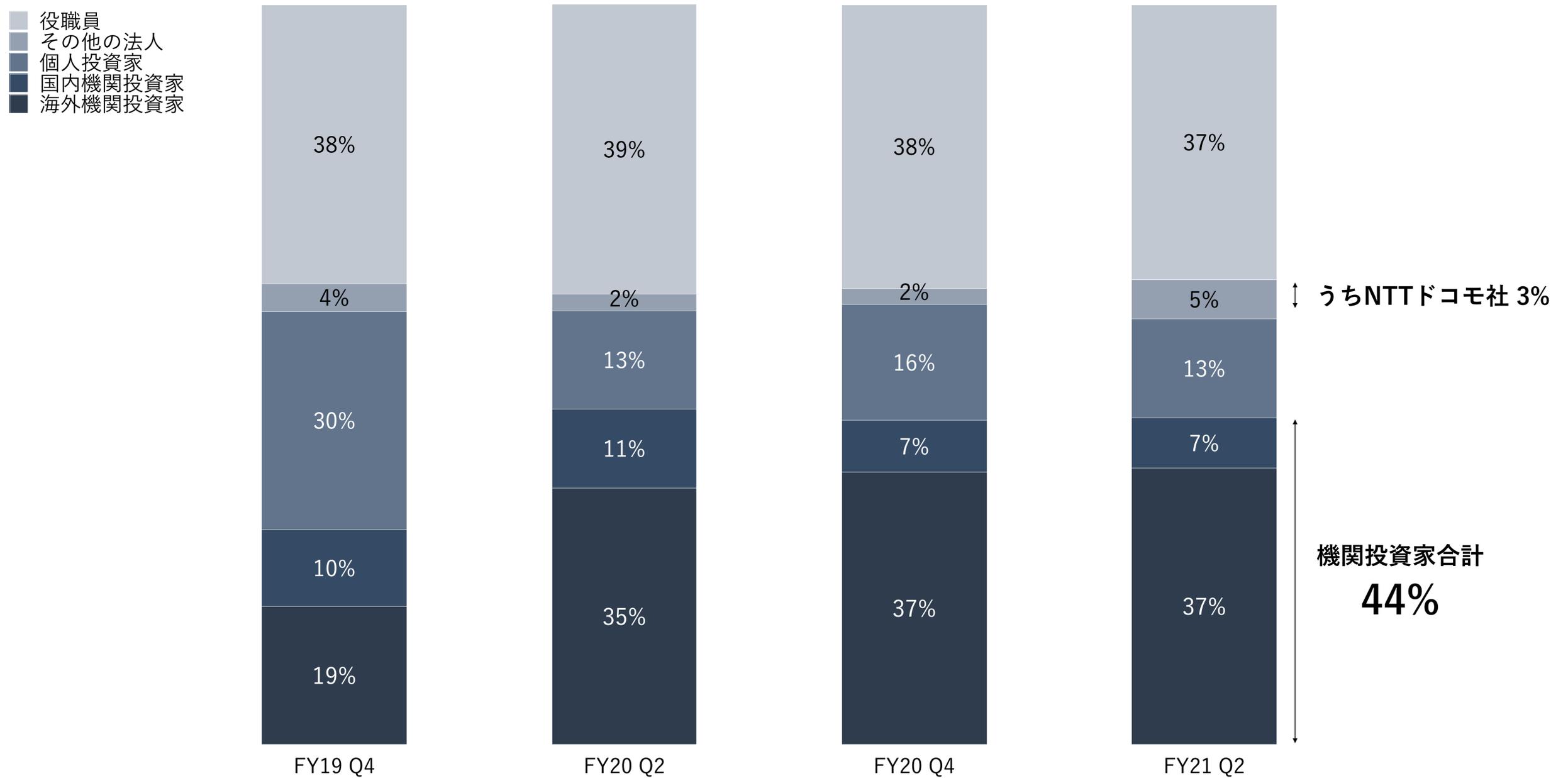
取締役会体制

- 社内取締役
- 社外取締役



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、2021年6月30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。





医療ヘルスケアの未来をつくる