



2021年12月期 通期決算説明資料

(事業計画及び成長可能性に関する事項)

株式会社メドレー
2022年2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。

2021年12月期 第4四半期業績

- **高い売上高成長率を維持し、EBITDAは黒字で着地**
 - 売上高：2,791百万円（前年同期比：+74%）
 - EBITDA：209百万円（前年同期比：+314百万円）

2021年12月期 通期業績

- **売上高は期初業績予想レンジ内の着地、EBITDAはレンジ上限を上回る着地**
 - 売上高：10,863百万円（前期比：+59%）
 - EBITDA：1,218百万円（前期比：+125%）

2022年12月期 通期業績予想

- **新収益認識基準の適用開始**
 - 売上高・売上原価のみ計上方法変更、利益への影響は無し
- **売上高の高成長の継続と、今後の事業規模の拡大を見据えた投資を計画**
 - 売上高：13,950百万円（前期比：+35%、旧収益認識基準参考：14,700百万円）
 - EBITDA：1,550百万円（EBITDAマージン：11%）

中期目標の更新

- **新収益認識基準においても中期目標の売上高230億円を据え置き**
 - 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

1. 2021年12月期 第4四半期業績

2. 2021年12月期 通期業績

3. 中期目標の進捗と2022年12月期 通期業績予想

4. インベストメント・ハイライト

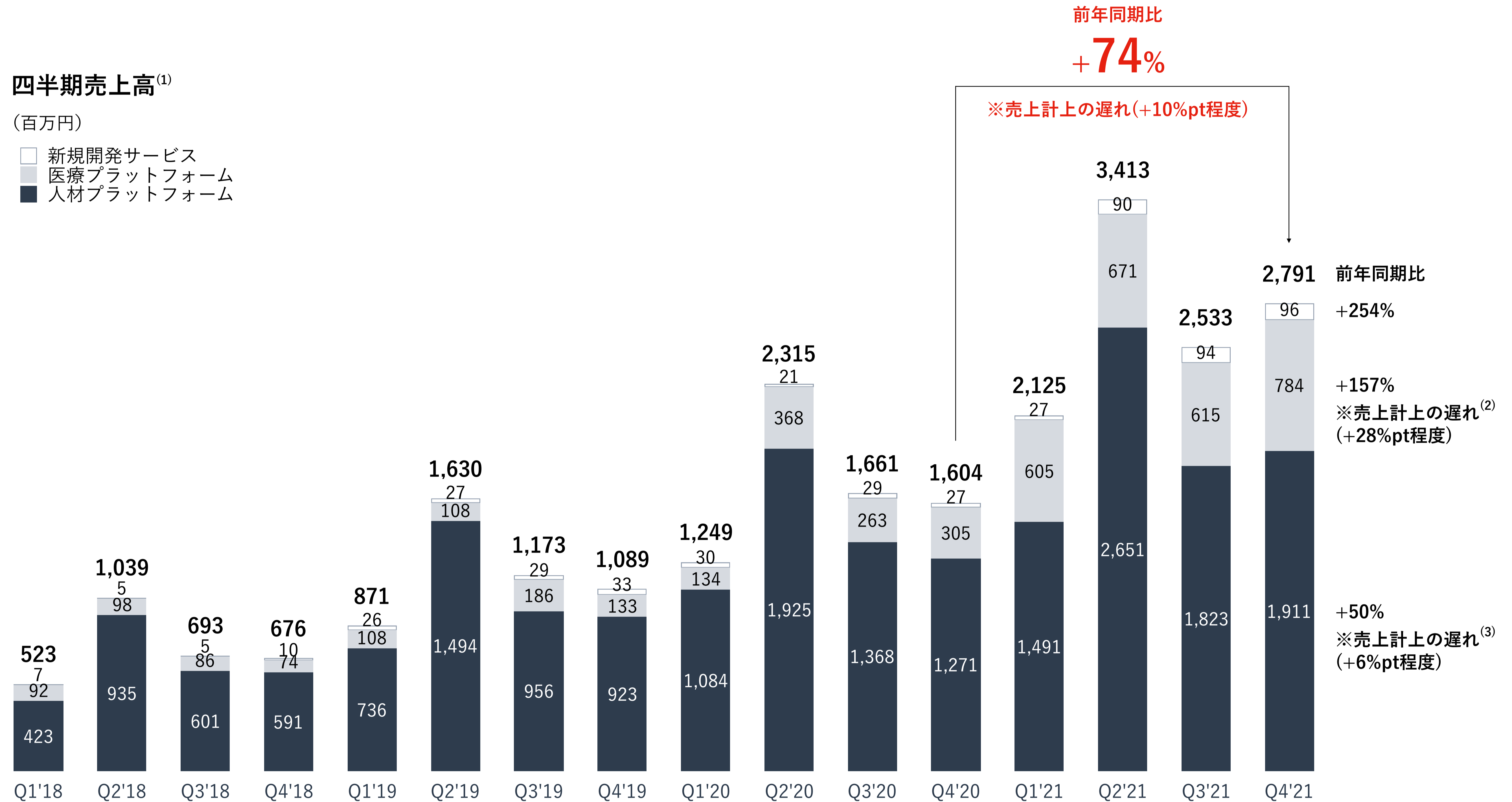
(百万円)	2020年 Q4	2021年 Q4	前年同期比
売上高	1,604	2,791	+74%
売上総利益	981	1,725	+76%
EBITDA	-104	209	-
営業利益	-145	90	-
経常利益	-129	99	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-5	178	-

2021年第4四半期売上高は、全体で前年同期比+74%の高成長率を実現し、業績予想内の進捗となりました。

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

(2) 2021年第3四半期に新規で発生した売上後ろ倒しのうち、同年第4四半期に売上計上した額 (84百万円)

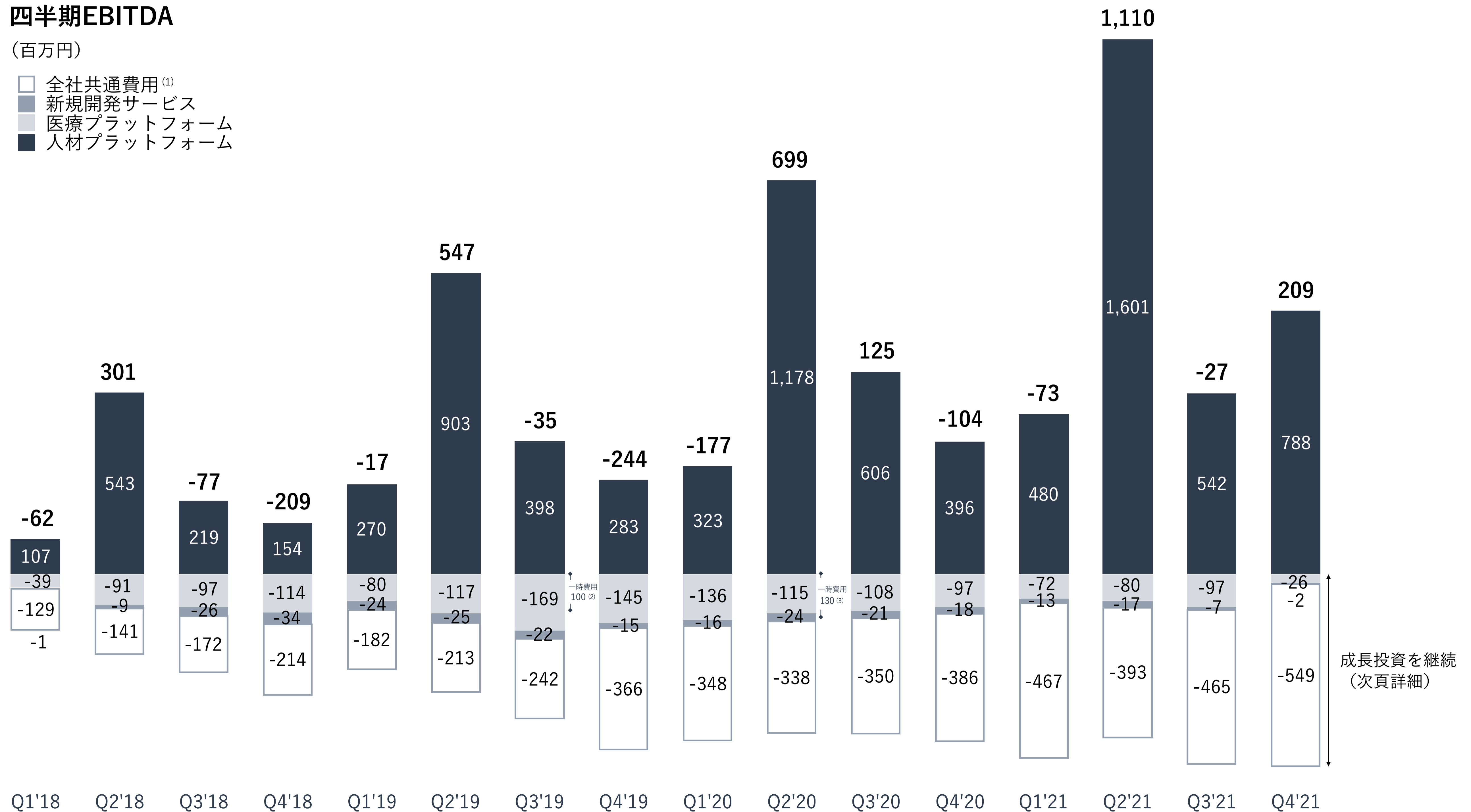
(3) 2021年第3四半期に新規で発生した売上後ろ倒しのうち、同年第4四半期に売上計上した額 (78百万円)

2021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、業績予想レンジの上限を上回る着地となりました。

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



成長投資を継続
(次頁詳細)

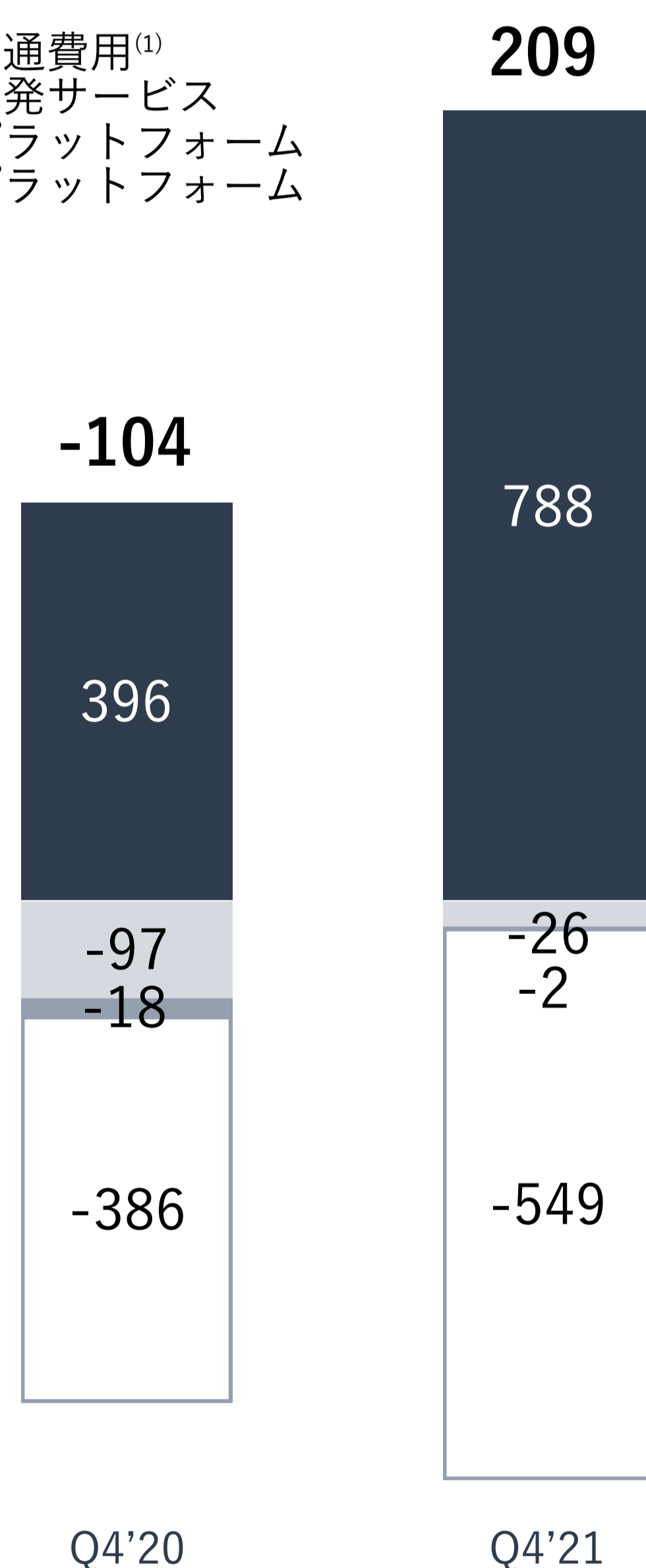
(1) 各セグメントに配分していない全社共通費用及びセグメント間取引消去額の合計額
 (2) 医療プラットフォーム事業における新機能の追加を目的としたソースコードの取得費用 (100百万円) を計上
 (3) 医療プラットフォーム事業における他社電子カルテ資産等の取得費用 (130百万円) を計上

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 FY20	Q4 FY21	主な変動要因
人材PF	31.2%	41.3%	<ul style="list-style-type: none"> • TVCMを含めたマーケティング費用のマージンの変化 (FY21 Q3に集中的に実施した結果) • オンライン研修システム事業の成長投資
医療PF	-31.8%	-3.4%	<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)

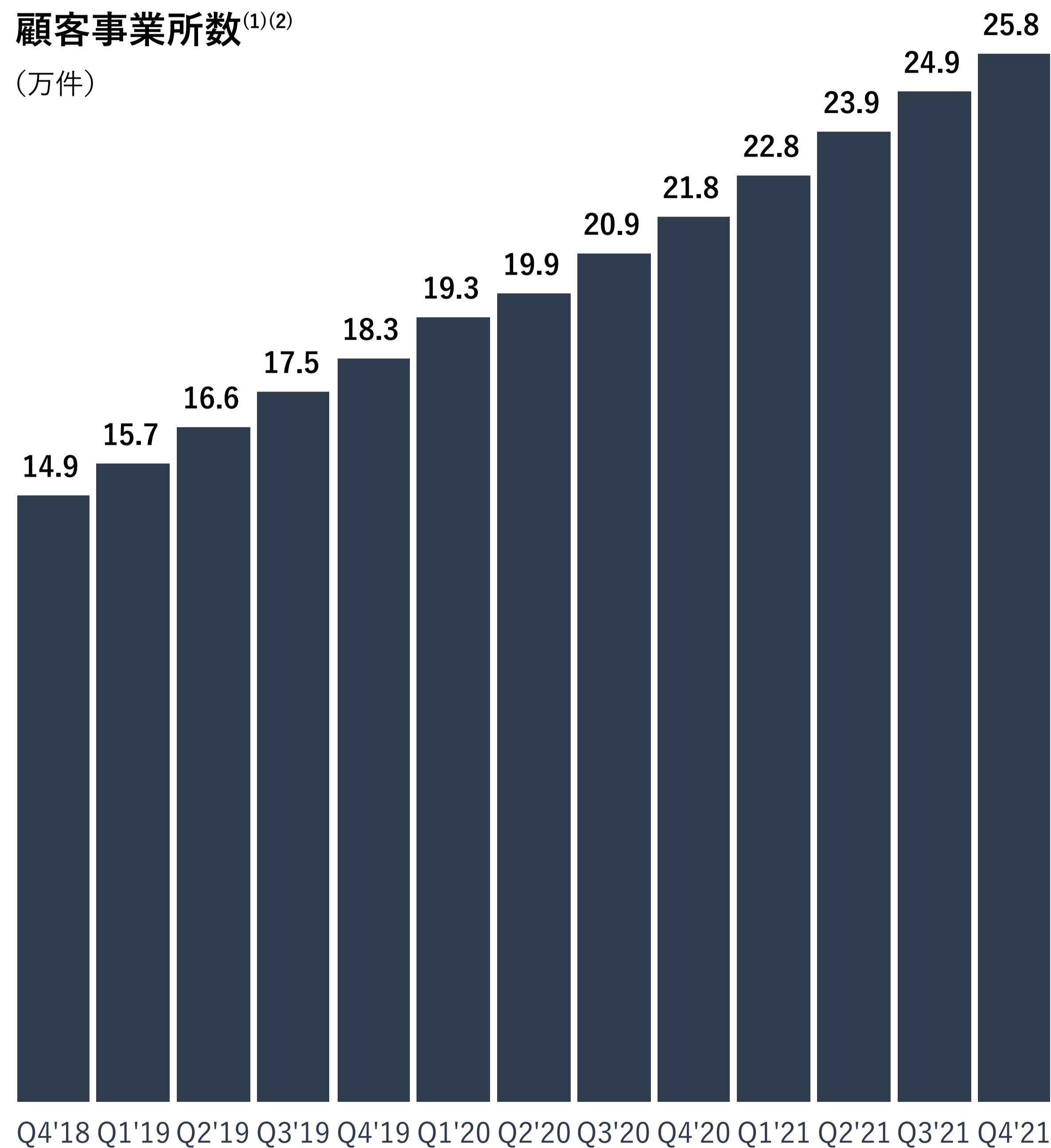
費用項目	Q4 FY20	Q4 FY21	主な変動要因
人件費	169 (10.5%)	182 (6.5%)	<ul style="list-style-type: none"> • コーポレート各部署における増員 - コーポレート人員 FY20Q4:68人→FY21Q4:86人
地代家賃	80 (5.0%)	110 (4.0%)	<ul style="list-style-type: none"> • 将来の人員増加に伴うオフィス拡張 (FY21Q1, Q3) - FY20Q4: 494人 → FY21Q4: 719人
採用諸費	44 (2.8%)	49 (1.8%)	<ul style="list-style-type: none"> • 採用活動の効率化
業務委託料	57 (3.6%)	150 (5.4%)	<ul style="list-style-type: none"> • M&Aによる株式取得関連費用 • 人事関連システム導入費用 (99百万円)
その他費用	34 (2.2%)	56 (2.0%)	<ul style="list-style-type: none"> • 資本金の増加による外形標準課税の増加 (30百万円)

(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

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)

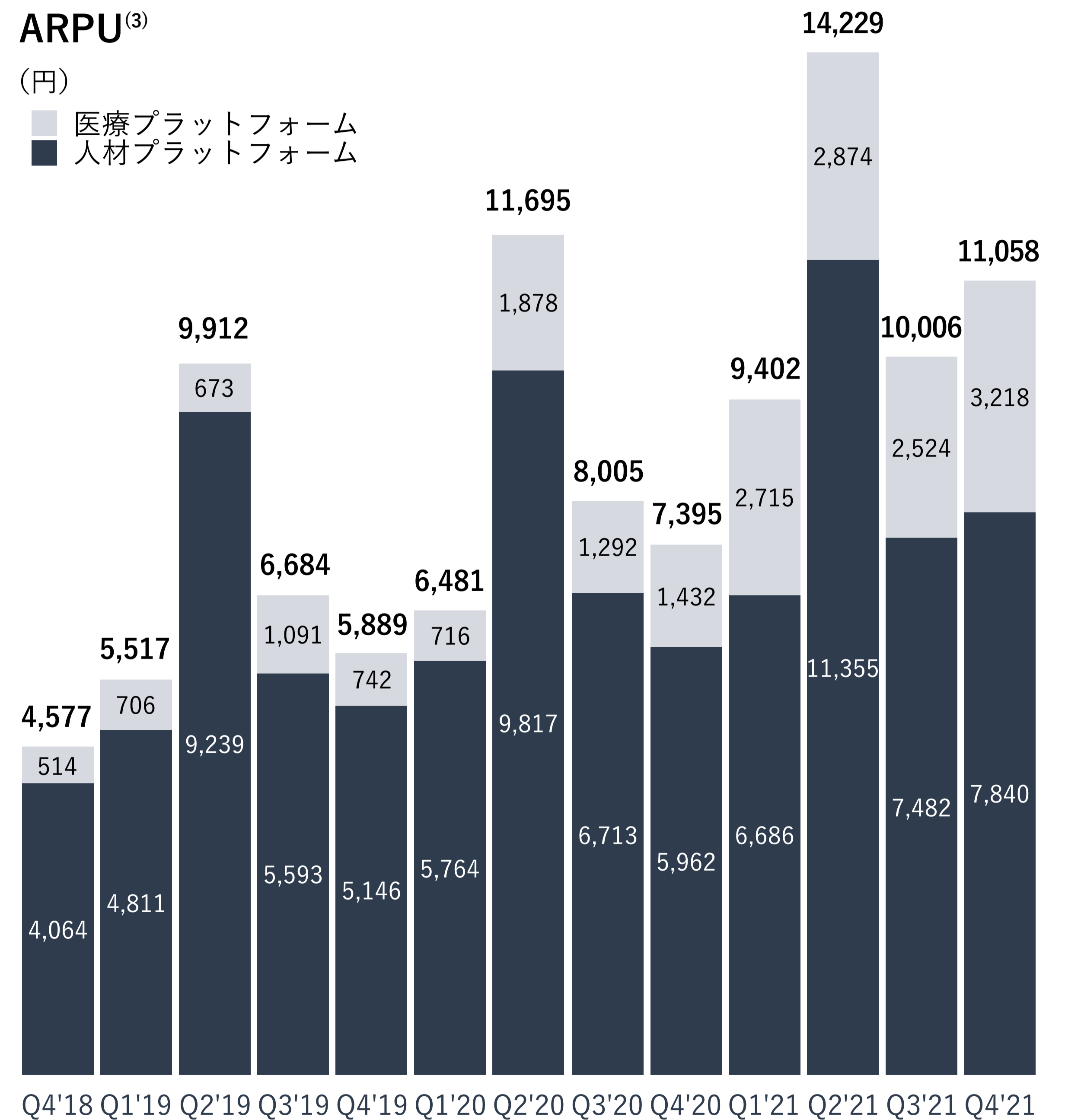


ARPU⁽³⁾

(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4月発表のNTTドコモ社からの増資及び想定以上の利益進捗を踏まえ、2021年11月12日発表の自己株式取得と有利子負債の一部返済を実施し、引き続き財務基盤の健全性を維持しております。（自己資本比率：69.1%、D/Eレシオ：0.22x）

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



有利子負債の返済
(201百万円)

自己株式の取得
(1,763百万円)

2021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 2,000	
現預金 14,294	有利子負債 3,156	純資産 14,049	
	その他負債 3,002		
その他資産 5,913			

自己資本比率：69.1%、D/Eレシオ：0.22x

人材プラットフォーム事業

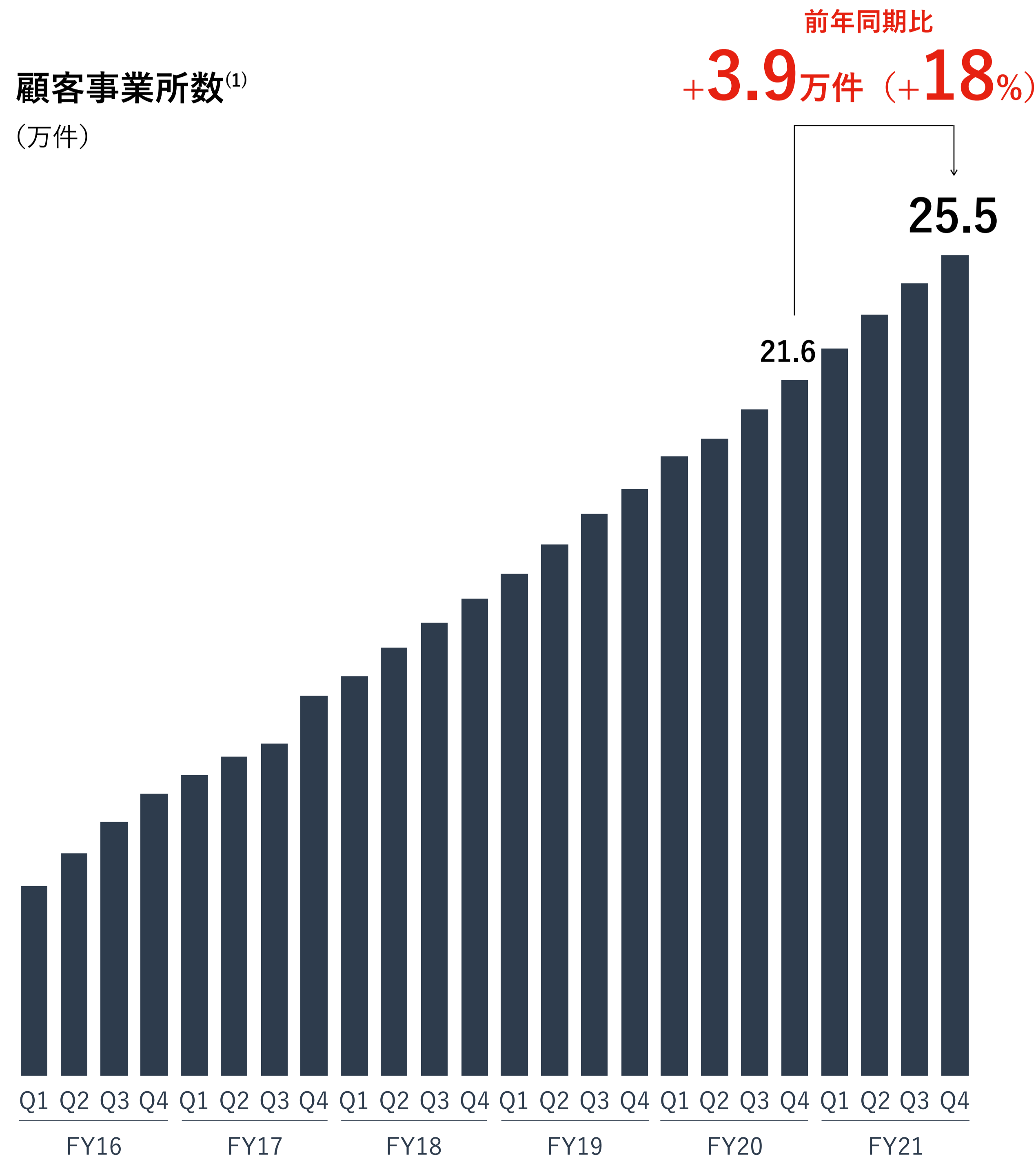
JobMedley

ジョブメドレー

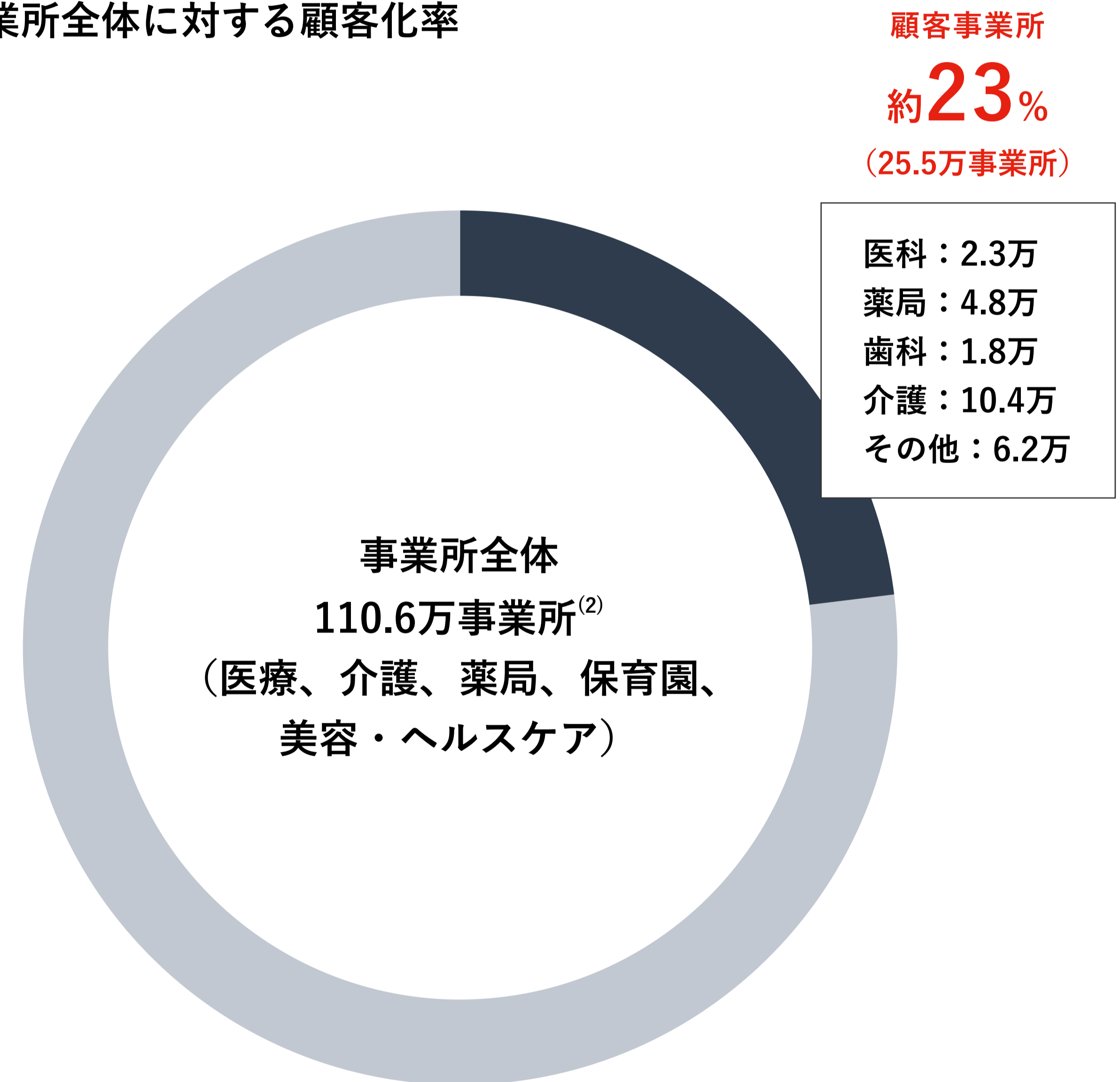


2021年第4四半期においては、引き続き順調に新規顧客事業所を獲得した結果、現在25.5万事業所と契約しております。
 (同年第2四半期より、オンライン研修システムの顧客事業所も含まれております。)

顧客事業所数⁽¹⁾
 (万件)



事業所全体に対する顧客化率

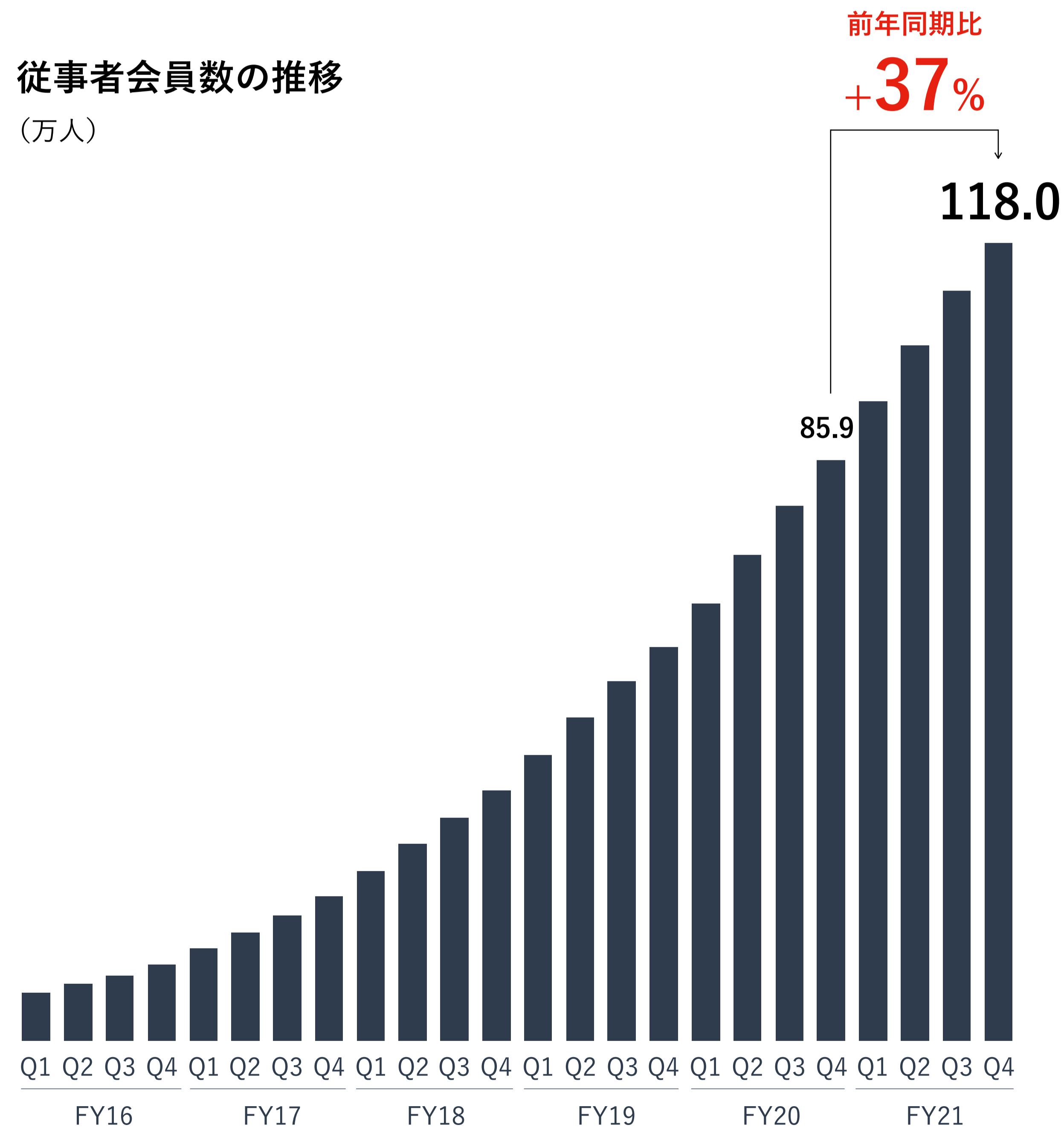


(1) 2021年第2四半期より、顧客事業所数には、オンライン研修システムの顧客数も加味（重複は除く）

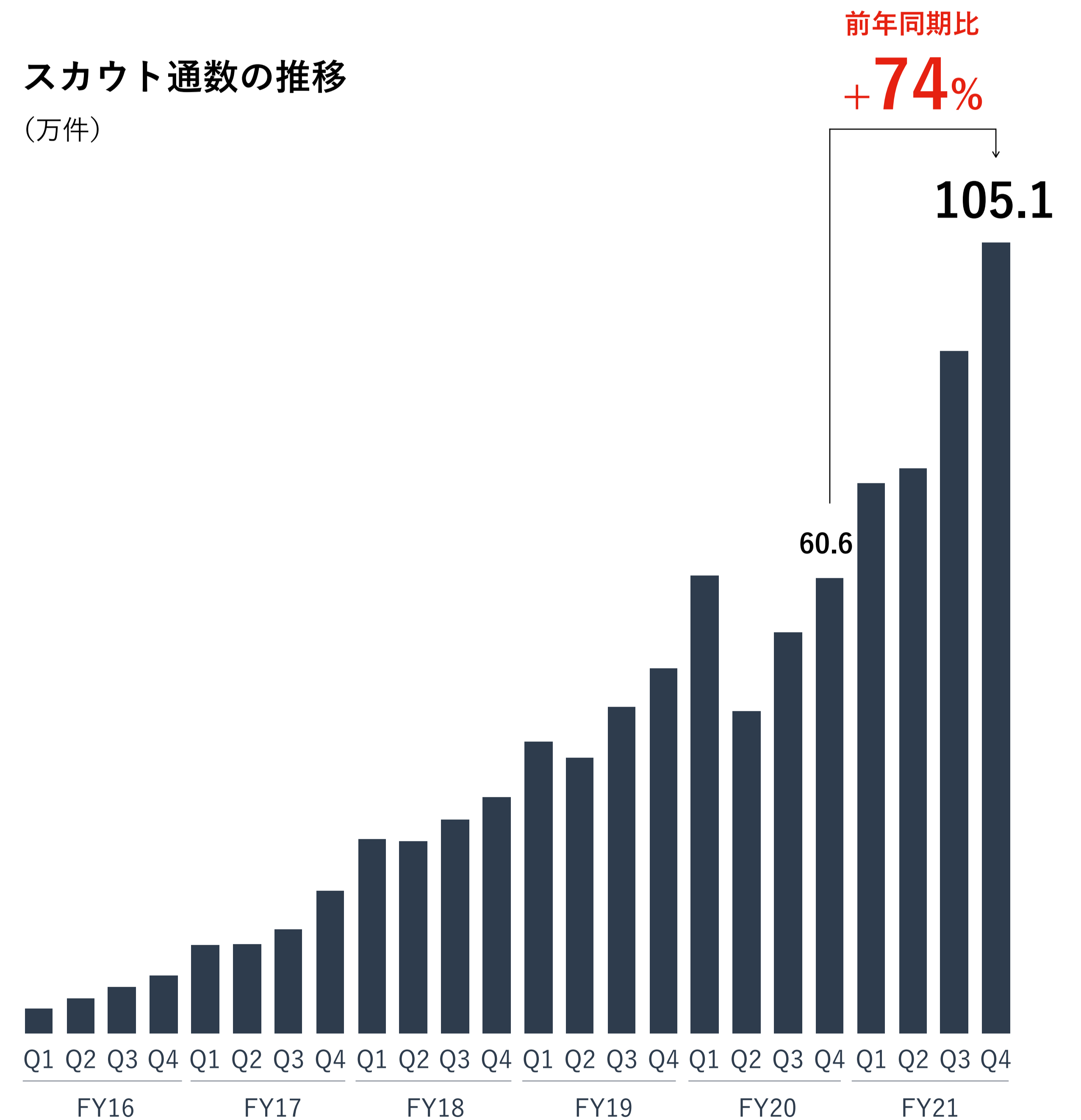
(2) 病院、診療所、歯科診療所・技工所：厚生労働省「医療施設（静態・動態）調査・病院報告の概況」より（2017年10月時点）
 介護・福祉事業所：厚生労働省「平成29年介護サービス施設・事業所調査」より（2017年10月時点）
 薬局、医療介護に関わる給食施設：厚生労働省「平成29年度衛生行政報告例の概況」（2018年3月時点）
 訪問看護ステーション：全国訪問看護事業協会「平成29年訪問看護ステーション数調査結果」より（2017年10月時点）
 保育園：厚生労働省「社会福祉施設等調査」より（2017年10月時点）、内閣府「認定こども園に関する状況について」（2018年4月時点）
 代替医療：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

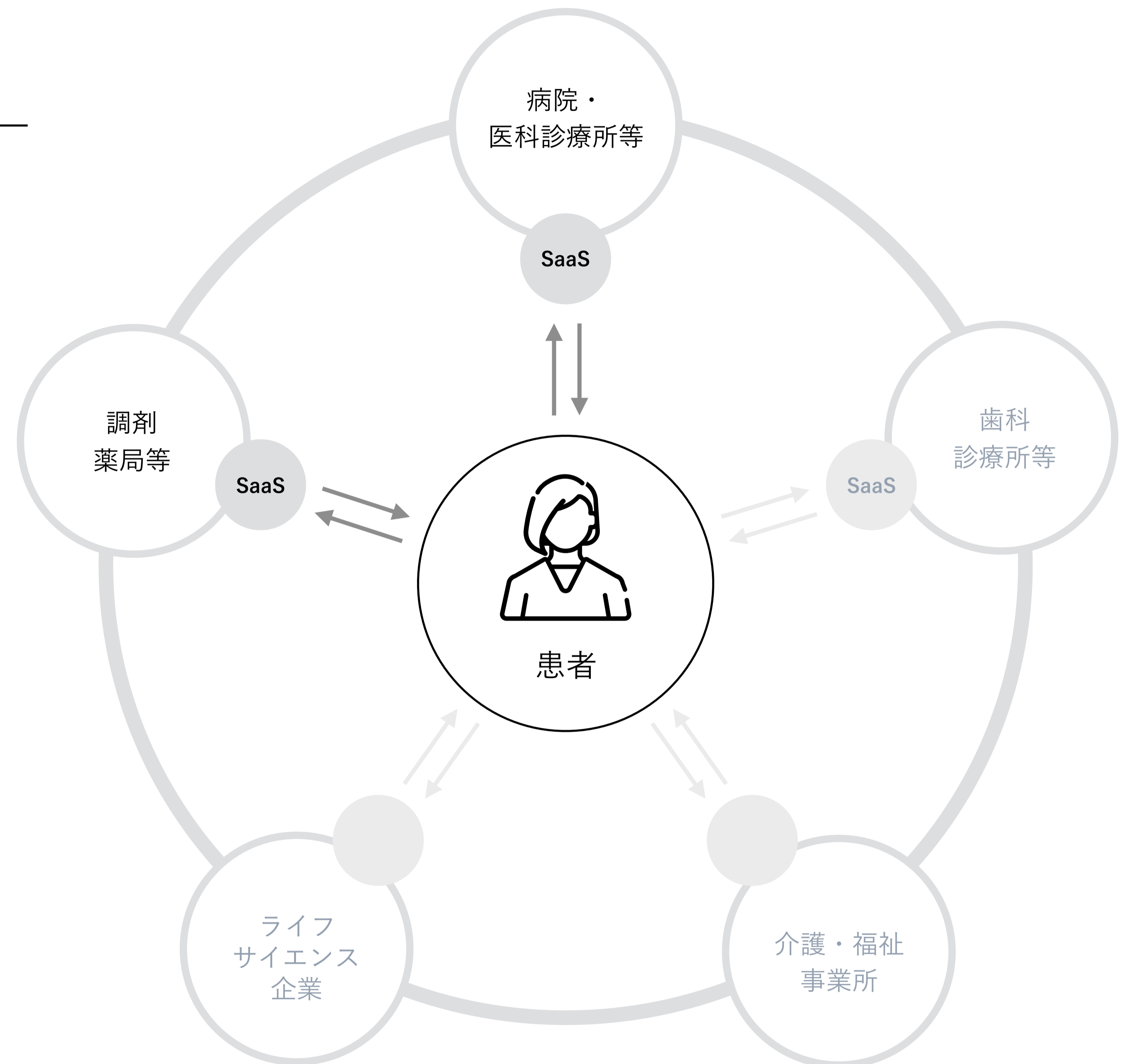


医療プラットフォーム事業

 CLINICS

 Pharms

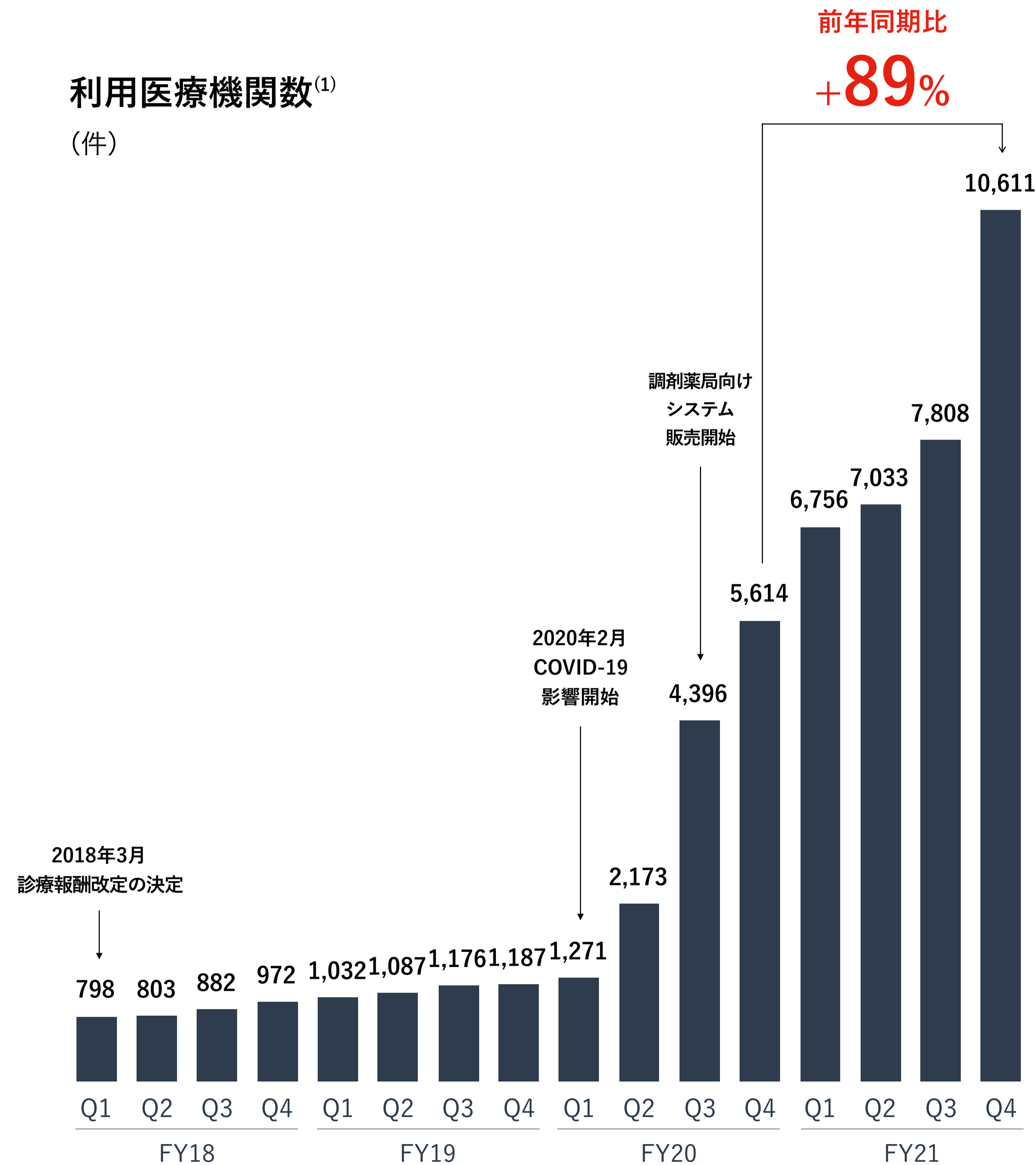
 MALL



2021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を中心に拡大し、売上高も病院向け大型案件等の第3四半期からの後ろ倒し影響を受け、過去最高となりました。

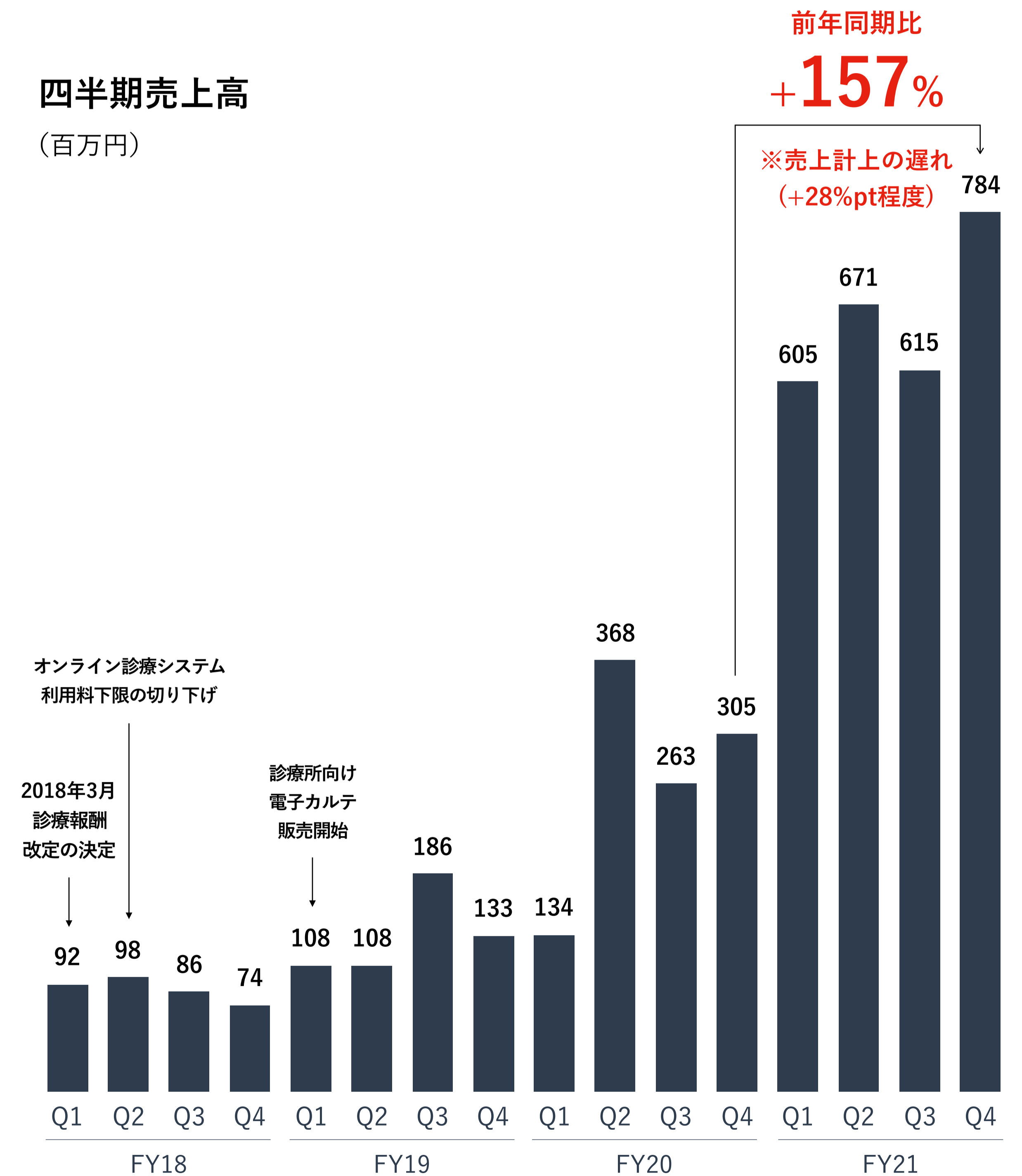
利用医療機関数⁽¹⁾

(件)



四半期売上高

(百万円)



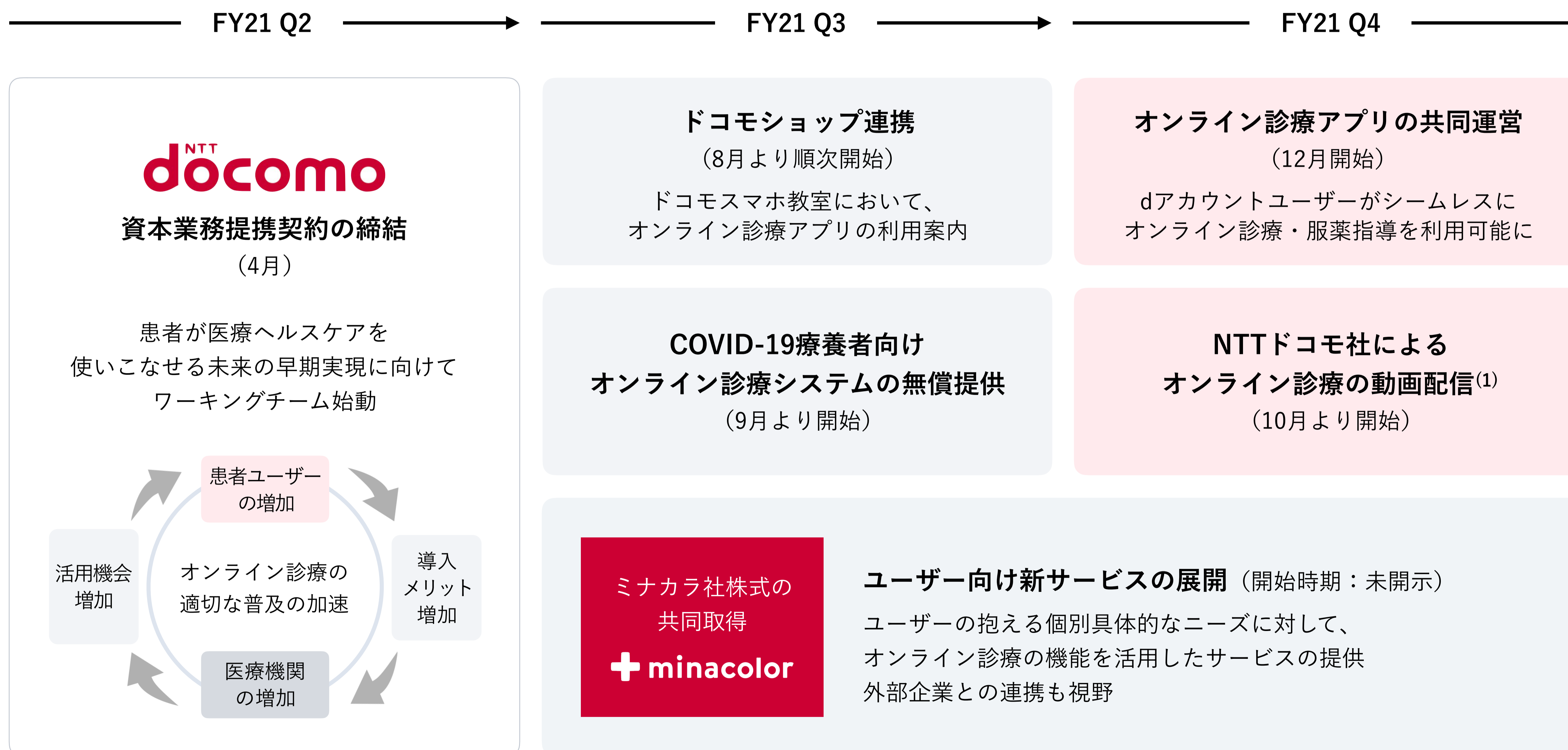
(1) 利用医療機関数は、当社グループのシステム（CLINICS、Pharms等）の利用を開始し、解約又は中断せず利用を続けている医療機関の数であり、複数システムを利用している場合は1としてカウント

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、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4四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	電子薬歴システムとの連携強化
	C 持続的な地域医療DXモデルを構築する実証実験に参画	
	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	
	B グループ法人向けソリューションの提供開始	
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	A 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開始	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

第4四半期は、オンライン診療アプリの共同運営開始やミナカラ社株式の共同取得（10月22日締結・公表）等、NTTドコモ社との協業が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

NTTドコモ社とのオンライン診療アプリの共同運営を2021年12月7日から開始しました。同時に通院をサポートするアプリとして、オンライン診療・服薬指導などがスムーズに利用できるよう、dアカウント連携も含めたアプリリニューアルも実施しました。

アプリリニューアル

様々な条件で病院
診療所を検索



医師と日時を
選択して予約



ビデオ通話で
オンライン診療

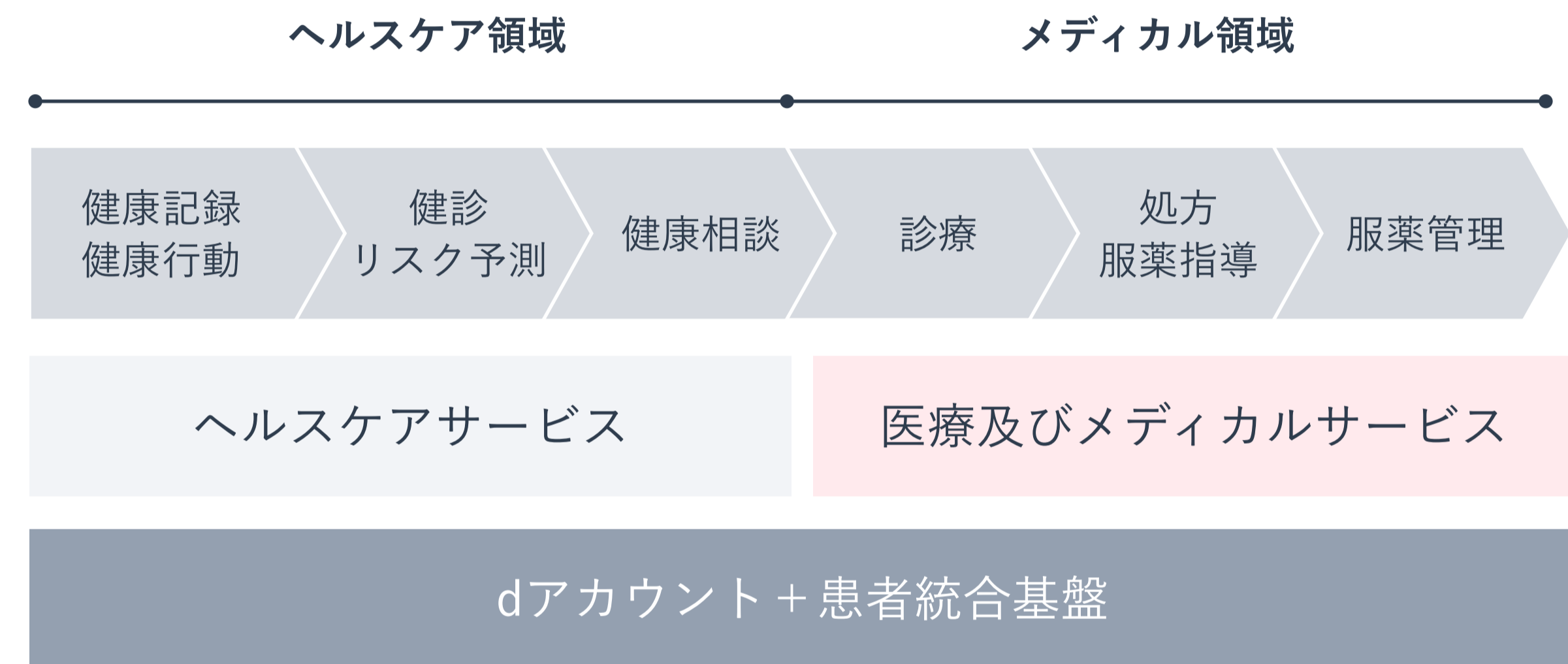


処方箋データが
ひと目でわかる



- 通院をサポートするアプリとしてよりスムーズに利用できるよう、実際の診療体験に寄り添ったUI設計に変更

メドレー患者統合基盤とdアカウントの連携



- 「CLINICS」は「dアカウント」との連携による会員登録やログインに対応し、より簡単にアプリを使い始めることが可能
- NTTドコモ社のヘルスケアサービスと連携し、メドレーの患者統合基盤を活用することで、ユーザーに対してヘルスケア領域からメディカル領域まで一気通貫でサービス提供

複数の医療機関・介護施設を持つグループ法人等に向けて、患者の基本情報・診療情報・バイタル情報等を多職種間で相互参照可能になるクラウド型システム「MINET」を、パシフィックメディカル社を通じて提供開始しました。

グループ法人向けソリューション「MINET」の特長



多職種間で 患者情報の相互共有

- 医療施設の診療に関わる情報や、介護施設がもつ患者情報を相互共有

グループ法人に対応

- 複数の医療機関・介護施設を持つグループ法人や、地域包括ケアシステムを形成する二次医療圏に対応

病院向け電子カルテ 「MALL」の特長を継承

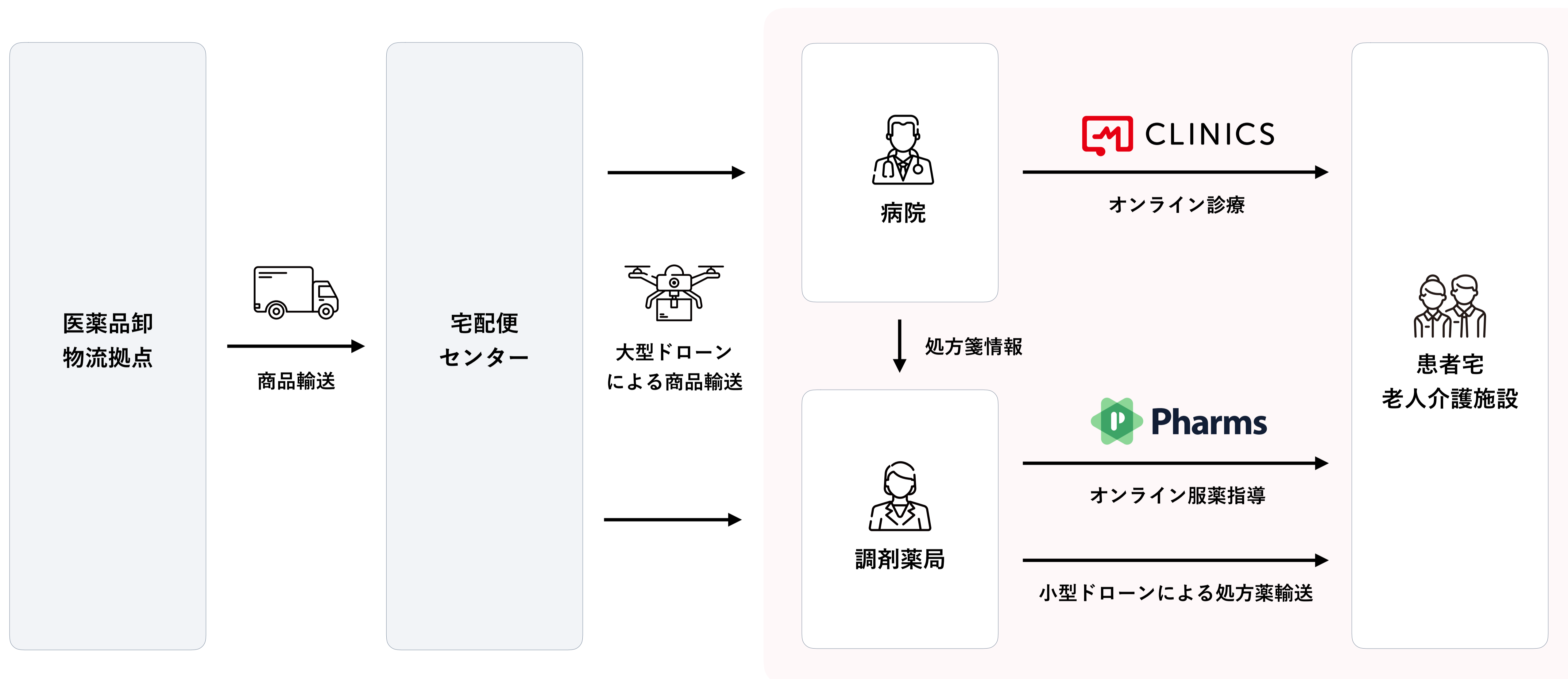
- 高い柔軟性・拡張性・適応性
- 他社システムとの高い連動性
- 高いコストパフォーマンス

地域医療情報 ネットワークEHRの 知見を活用

- 登録患者数が人口の約13%で、登録施設数が約80箇所のEHR「はたまるねっと」の知見を活用

岡山県和気町が2021年11月に実施した、「持続的な医薬品輸送ネットワークの構築に向け、地域の医療機関が必要としている医療商材や個人宅までの処方薬の輸送における無人航空機（ドローン）の経済的実現性を検証する実証実験」に参画しました。

地域医療DXの実証実験



1. 2021年12月期 第4四半期業績

2. 2021年12月期 通期業績

3. 中期目標の進捗と2022年12月期 通期業績予想

4. インベストメント・ハイライト

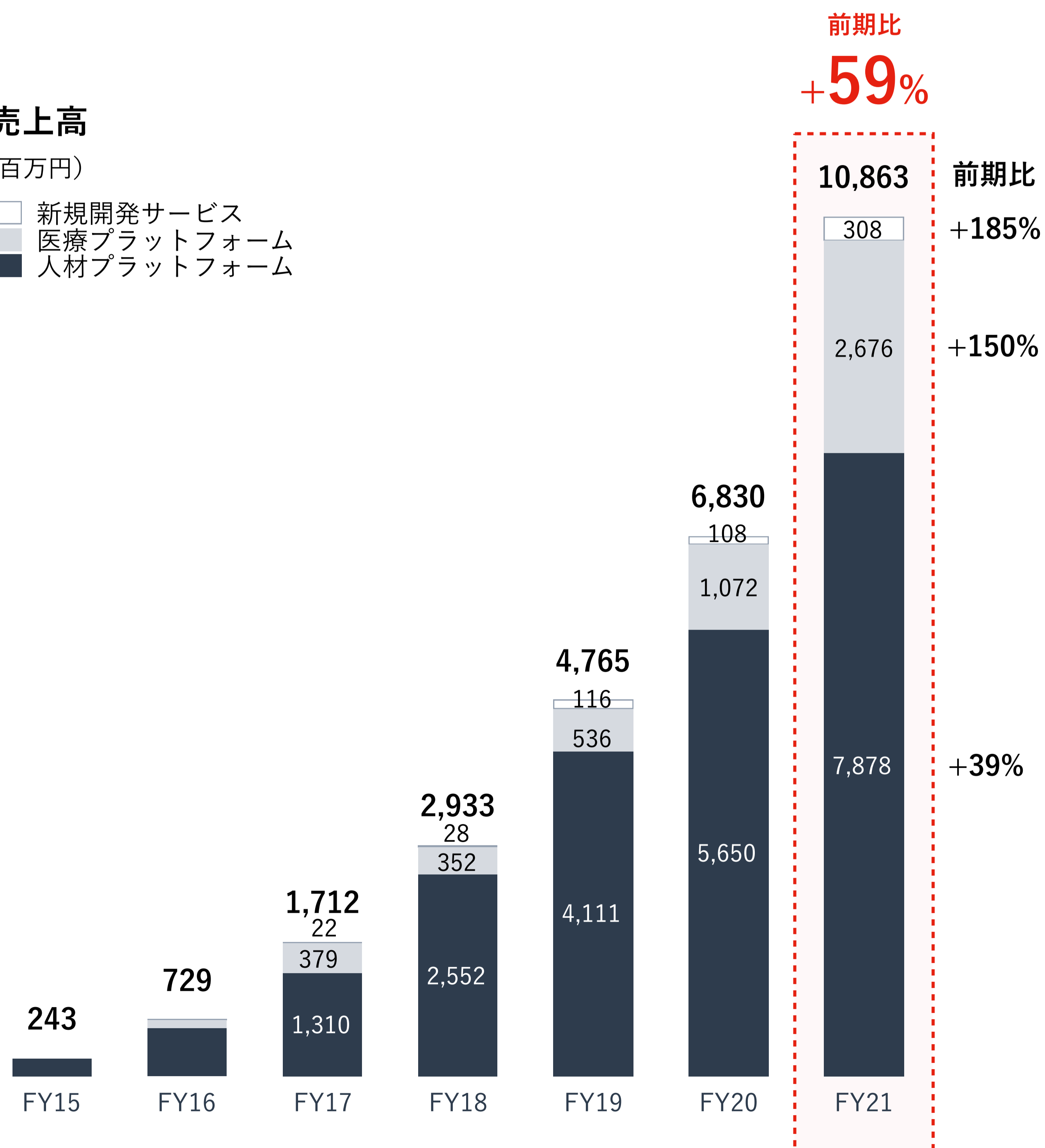
(百万円)	実績			業績予想
	2020年通期	2021年通期	前期比	2021年通期
売上高	6,830	10,863	+59%	10,770 ~ 11,270
売上総利益	4,671	6,985	+50%	-
EBITDA	542	1,218	+125%	670 ~ 1,170
営業利益	396	733	+85%	160 ~ 660
経常利益	422	743	+76%	180 ~ 680
親会社株主に帰属する 当期純利益	455	563	+24%	20 ~ 480

2021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、業績予想レンジ内での着地となりました。売上総利益も高成長を継続しています。

売上高

(百万円)

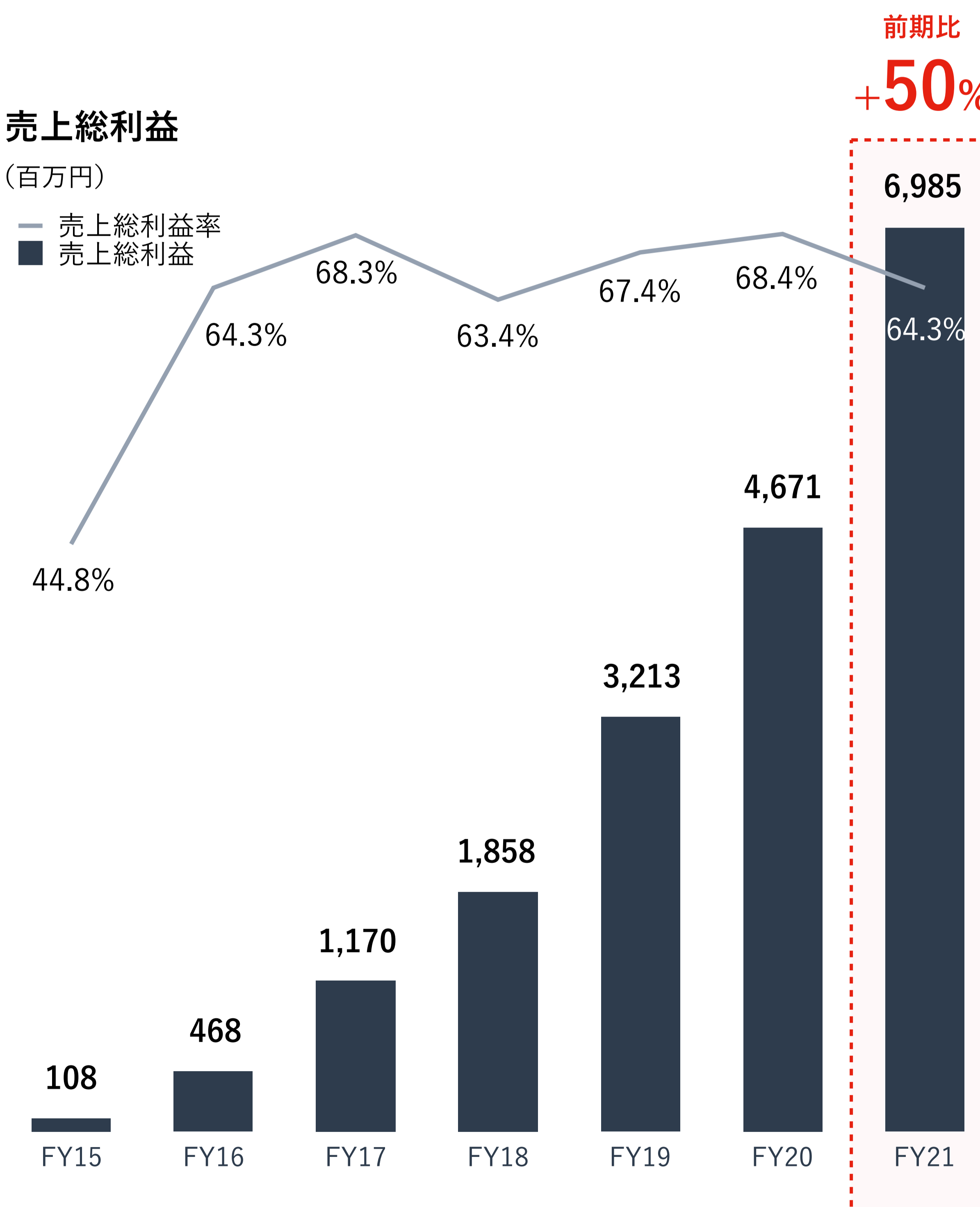
- 新規開発サービス
- 医療プラットフォーム
- 人材プラットフォーム



売上総利益

(百万円)

- 売上総利益率
- 売上総利益

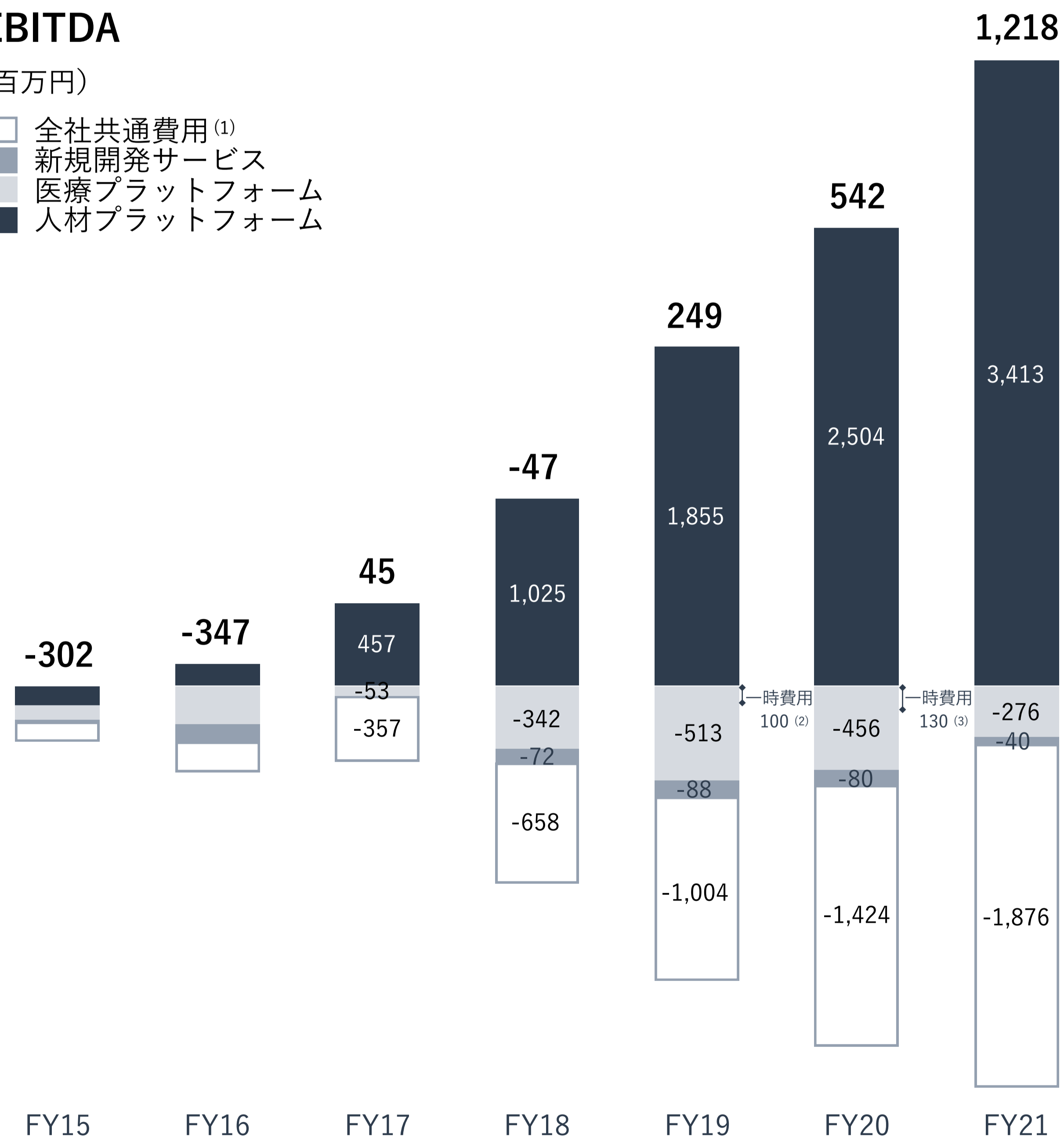


2021年12月期のEBITDAは、積極的な成長投資を実施しつつも、業績予想レンジの上限を上回って着地しました。営業キャッシュ・フローも拡大し続けており、2021年12月期は第三者割当増資等の財務活動やM&A等の投資活動も実施しました。

EBITDA

(百万円)

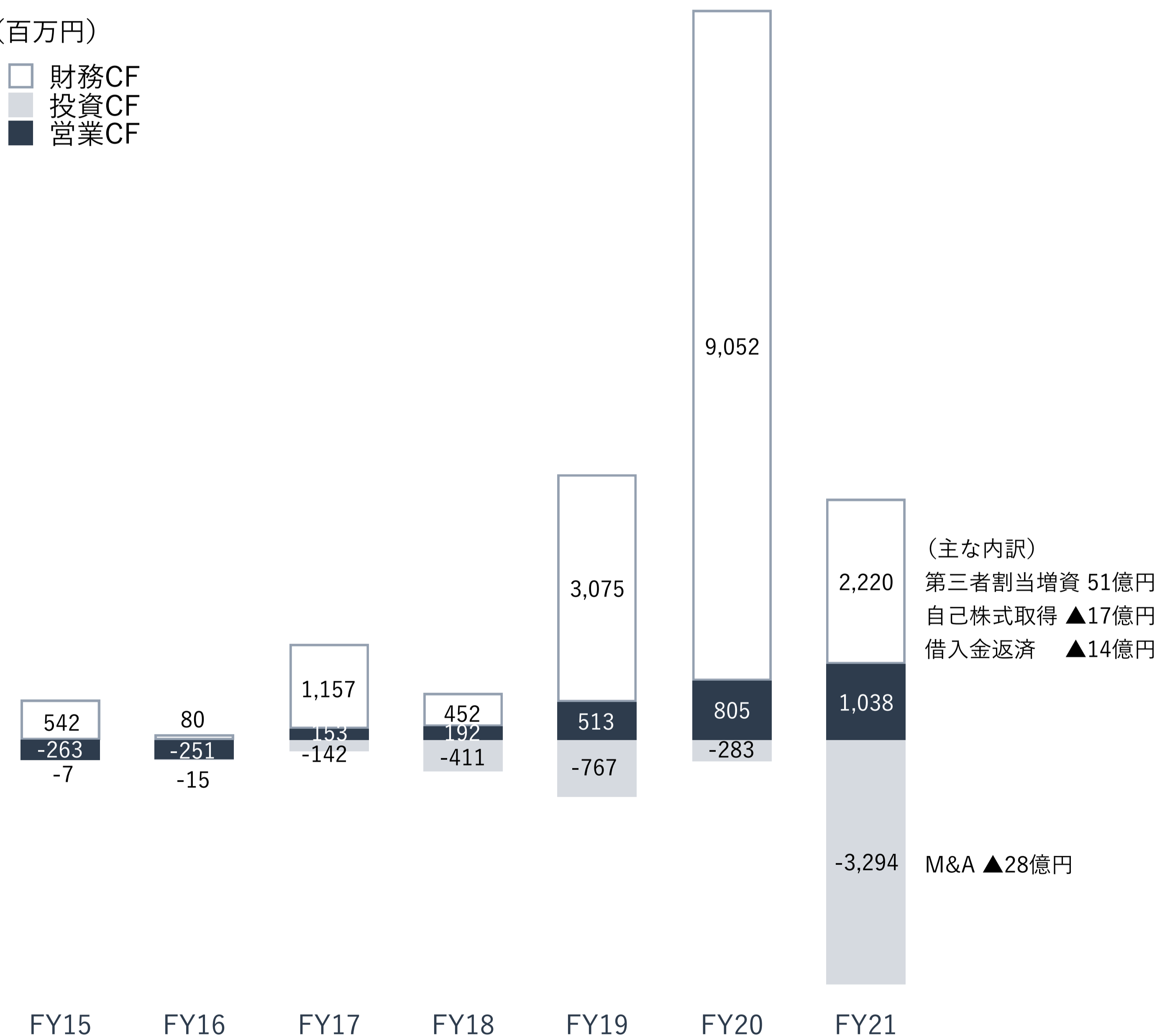
- 全社共通費用⁽¹⁾
- 新規開発サービス
- 医療プラットフォーム
- 人材プラットフォーム



キャッシュ・フロー

(百万円)

- 財務CF
- 投資CF
- 営業CF



(主な内訳)
 第三者割当増資 51億円
 自己株式取得 ▲17億円
 借入金返済 ▲14億円

M&A ▲28億円

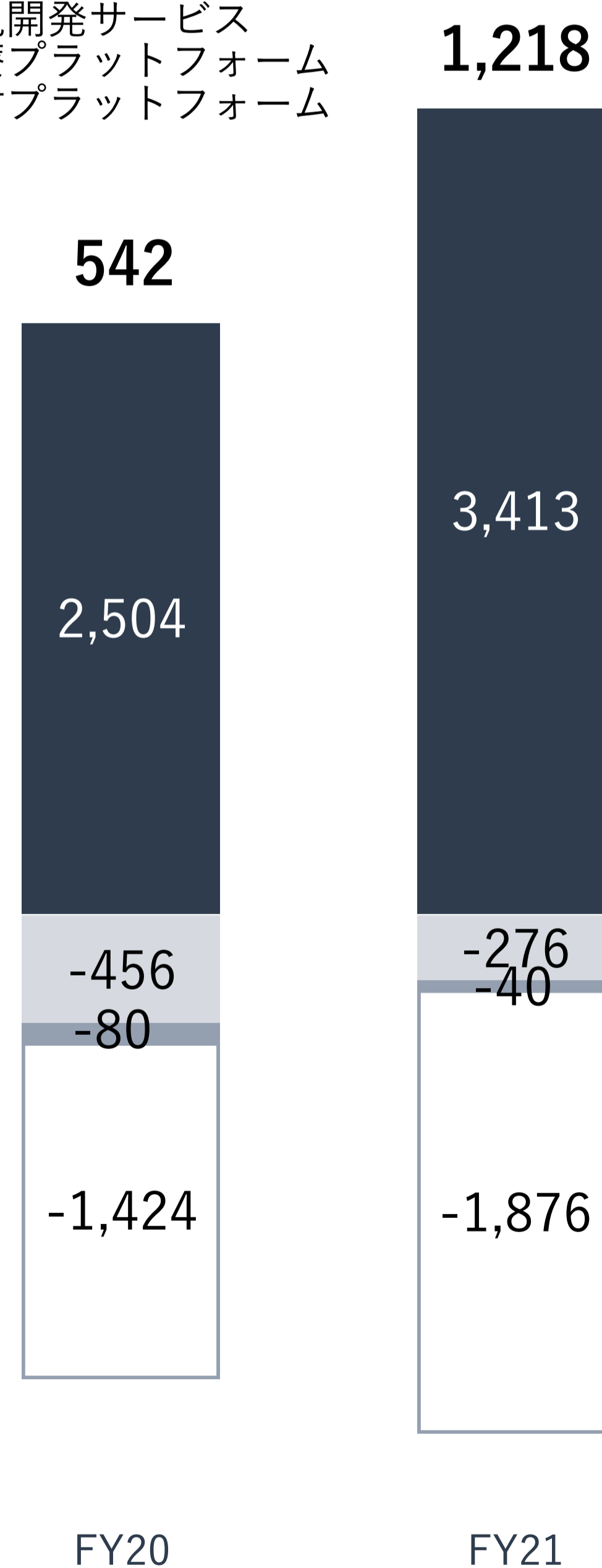
(1) 各セグメントに配分していない全社共通費用及びセグメント間取引消去額の合計額
 (2) 医療プラットフォーム事業における新機能の追加を目的としたソースコードの取得費用（100百万円）を計上
 (3) 医療プラットフォーム事業における他社電子カルテ資産等の取得費用（130百万円）を計上

2021年も、オンライン研修システム事業及び病院向け電子カルテ事業の開始や、人事関連システム導入等、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	FY20	FY21	主な変動要因
人材PF	44.3%	43.3%	<ul style="list-style-type: none"> TVCMを含めた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 オンライン研修システム事業の成長投資
医療PF	-42.6%	-10.3%	<ul style="list-style-type: none"> 病院向け電子カルテ事業や歯科向けシステム事業への成長投資 M&Aによる売上高の高成長

全社共通費用の主な変動要因

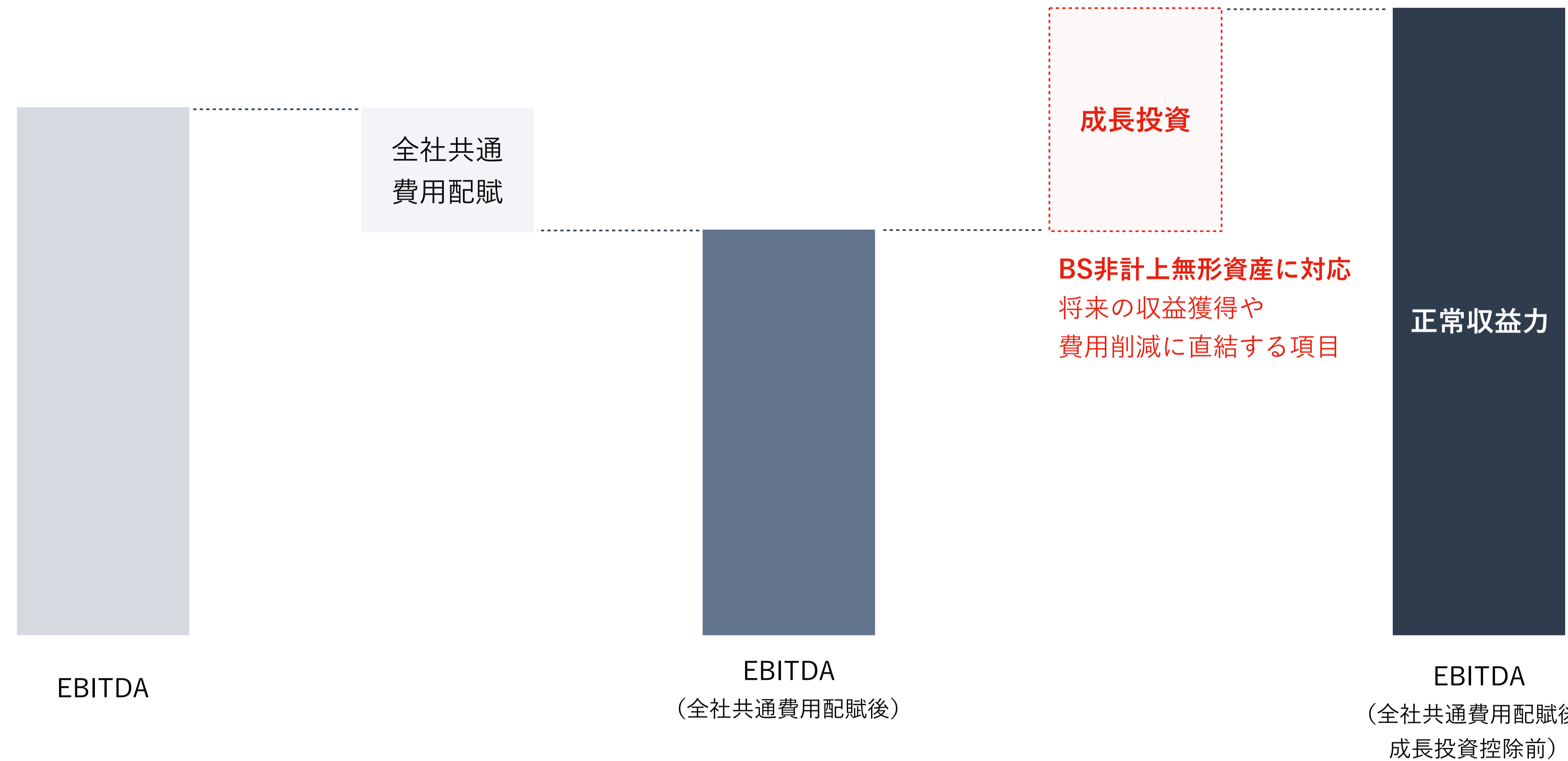
(百万円、括弧内は通期売上高に占める費用の割合)

費用項目	FY20	FY21	主な変動要因
人件費	631 (9.2%)	685 (6.3%)	<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 FY20Q4:68人→FY21Q4:86人
地代家賃	273 (4.0%)	401 (3.7%)	<ul style="list-style-type: none"> 将来の人員増加に伴うオフィス拡張 (FY21Q1,Q3) - FY20Q4: 494人 → FY21Q4: 719人
採用諸費	164 (2.4%)	150 (1.4%)	<ul style="list-style-type: none"> 採用活動の効率化
業務委託料	176 (2.6%)	396 (3.6%)	<ul style="list-style-type: none"> M&Aによる株式取得関連費用 人事関連システム導入費用 (99百万円)
その他費用	178 (2.6%)	243 (2.2%)	<ul style="list-style-type: none"> 資本金の増加による外形標準課税の増加 (42百万円)

(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

当社のサービスは顧客の継続利用期間が長く、長期に渡り収益をもたらす無形資産です。正常収益力を測定する上では、顧客獲得やR&Dにかかる成長投資や、各種償却費等のノンキャッシュアウト費用項目を調整した利益（成長投資控除前EBITDA）の参照が適切であると考えております。

(図はイメージ)



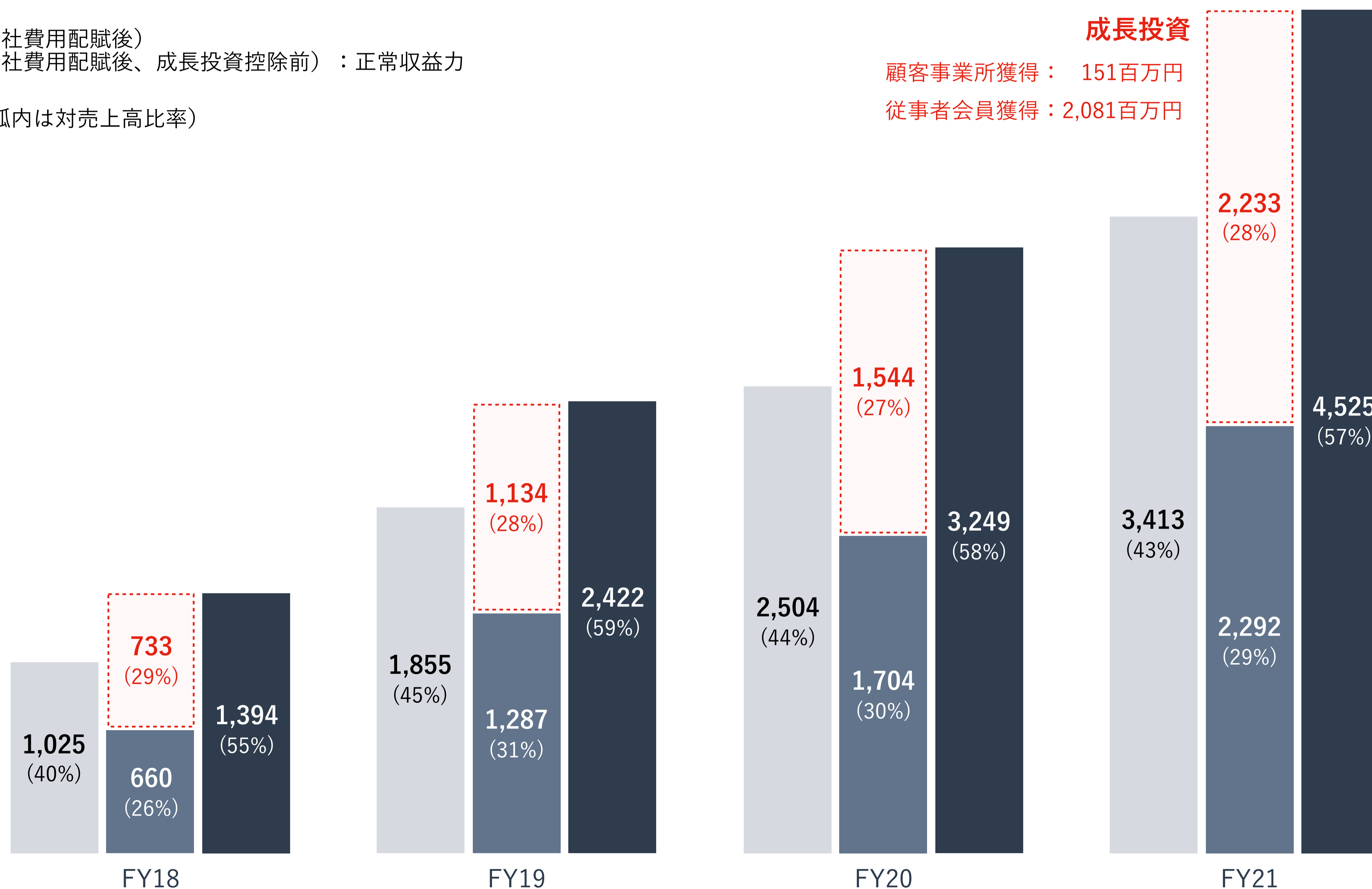
(FY21実績、括弧内は対売上高比率)

	EBITDA	全社共通 費用配賦	EBITDA (全社共通費用配賦後)	成長投資	EBITDA (全社共通費用配賦後・ 成長投資控除前)
人材PF	3,413百万円 (43%)	-1,120百万円 (-14%)	2,292百万円 (29%)	+2,233百万円 (+28%)	4,525百万円 (57%)
医療PF	-276百万円 (-10%)	-665百万円 (-25%)	-941百万円 (-35%)	+763百万円 (+29%)	-178百万円 (-7%)

当社の成長投資状況と正常収益力の考え方はP26の通りです。長期キャッシュフロー最大化のための組織拡大フェーズであり、配賦費用のコーポレートコストが大きくなっていますが、人材PFでは配賦後も安定した利益を創出しています。

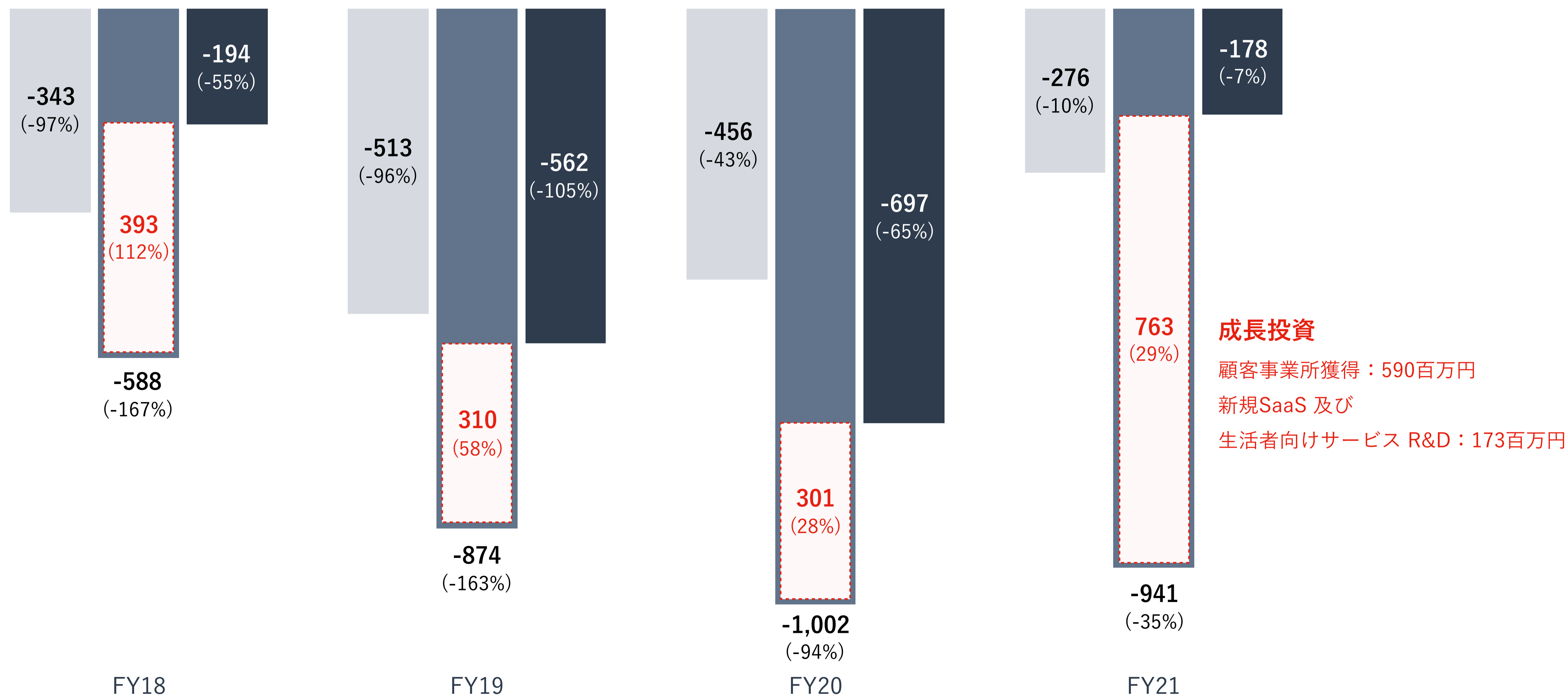
- EBITDA
 - EBITDA (全社費用配賦後)
 - EBITDA (全社費用配賦後、成長投資控除前) : 正常収益力
 - 成長投資
- (百万円、括弧内は対売上高比率)

成長投資
 顧客事業所獲得 : 151百万円
 従事者会員獲得 : 2,081百万円



医療PFは長期キャッシュフロー最大化のための組織拡大フェーズであり、配賦費用のコーポレートコストが大きくなっている関係で、医療PFでは配賦後利益は赤字となっております。ユニットエコノミクス等のSaaS指標は現段階で非開示ですが、健全な状態⁽¹⁾にコントロールされています。

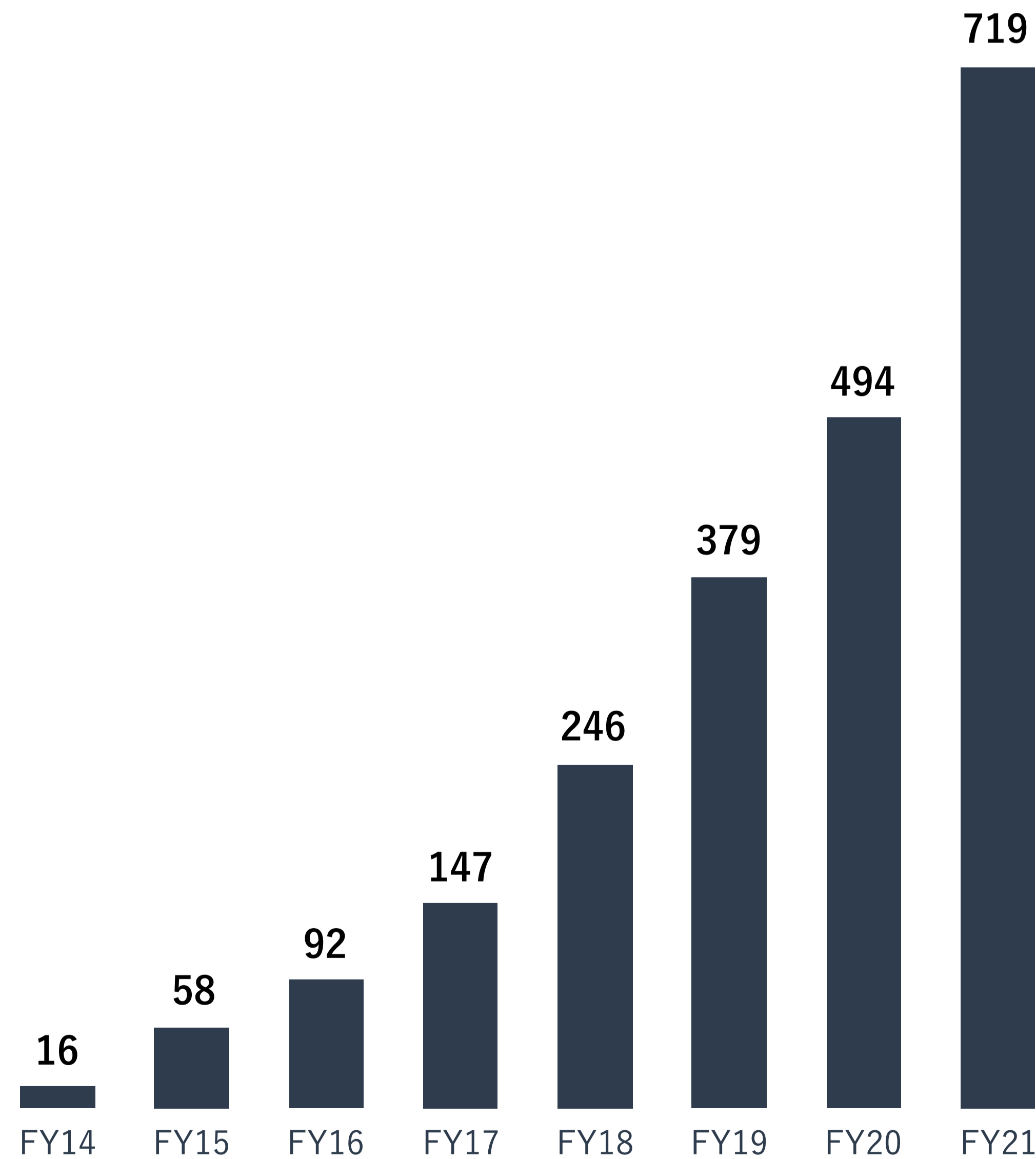
■ EBITDA
■ EBITDA (全社費用配賦後)
■ EBITDA (全社費用配賦後、成長投資控除前) : 正常収益力
 成長投資
 (百万円、括弧内は対売上高比率)



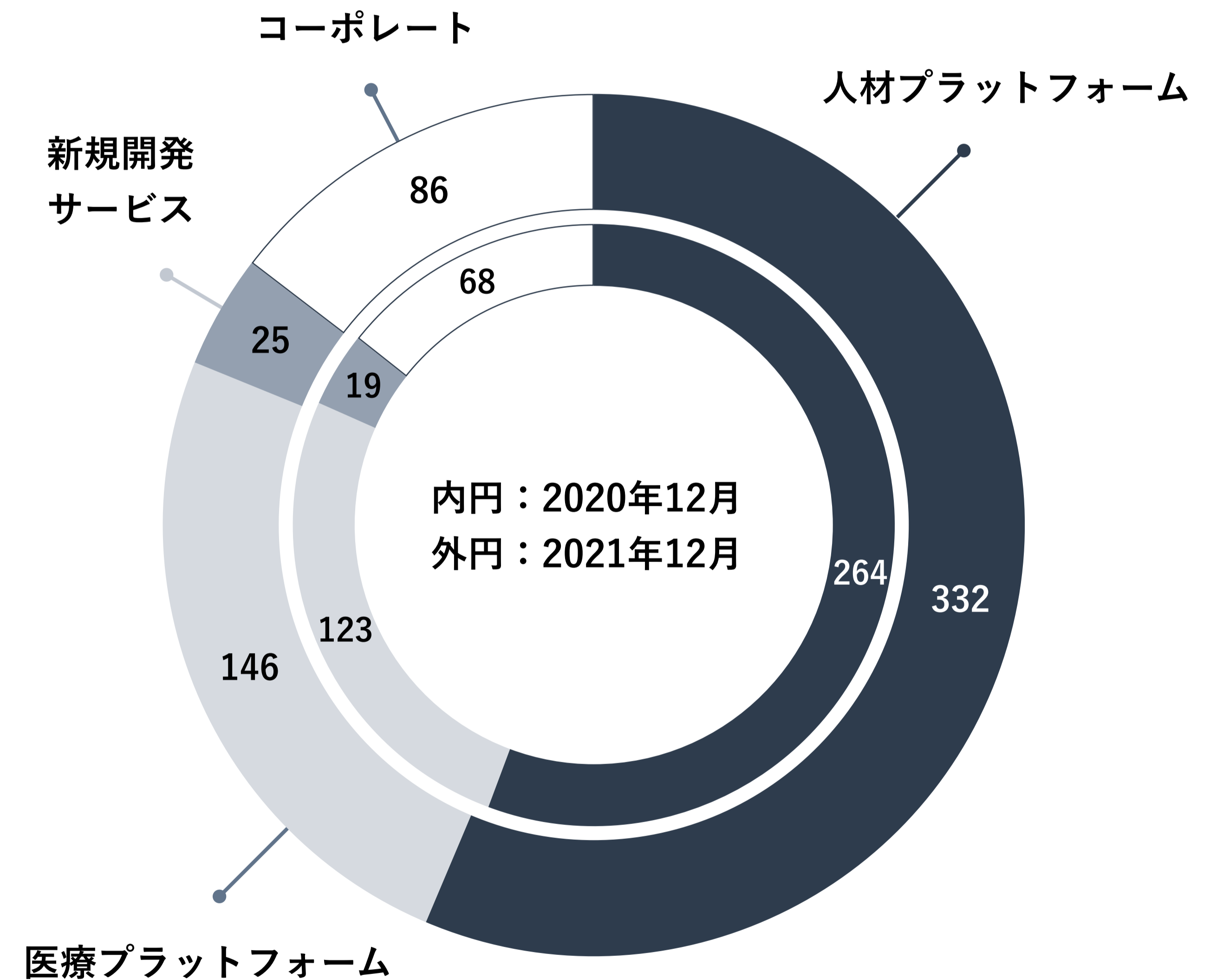
(1) SaaS事業合算のLTV/CACが3以上である状態

今後の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。また、社員数が1,000人超の体制を見越した人事制度導入や人事ITシステムの刷新を行いました。

従業員数の推移（各年12月末時点）⁽¹⁾



セグメント別従業員数の構成比率⁽²⁾



(1) 連結ベース
(2) 単体ベース

1. 2021年12月期 第4四半期業績

2. 2021年12月期 通期業績

3. 中期目標の進捗と2022年12月期 通期業績予想

4. インベストメント・ハイライト

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)

2022年12月期より新収益認識基準を適用開始

2022年12月期から新収益認識基準の適用により、当社の売上高及び売上原価の計上方法に変更を実施します。但し、売上総利益や営業利益などの利益項目については変更はありません。

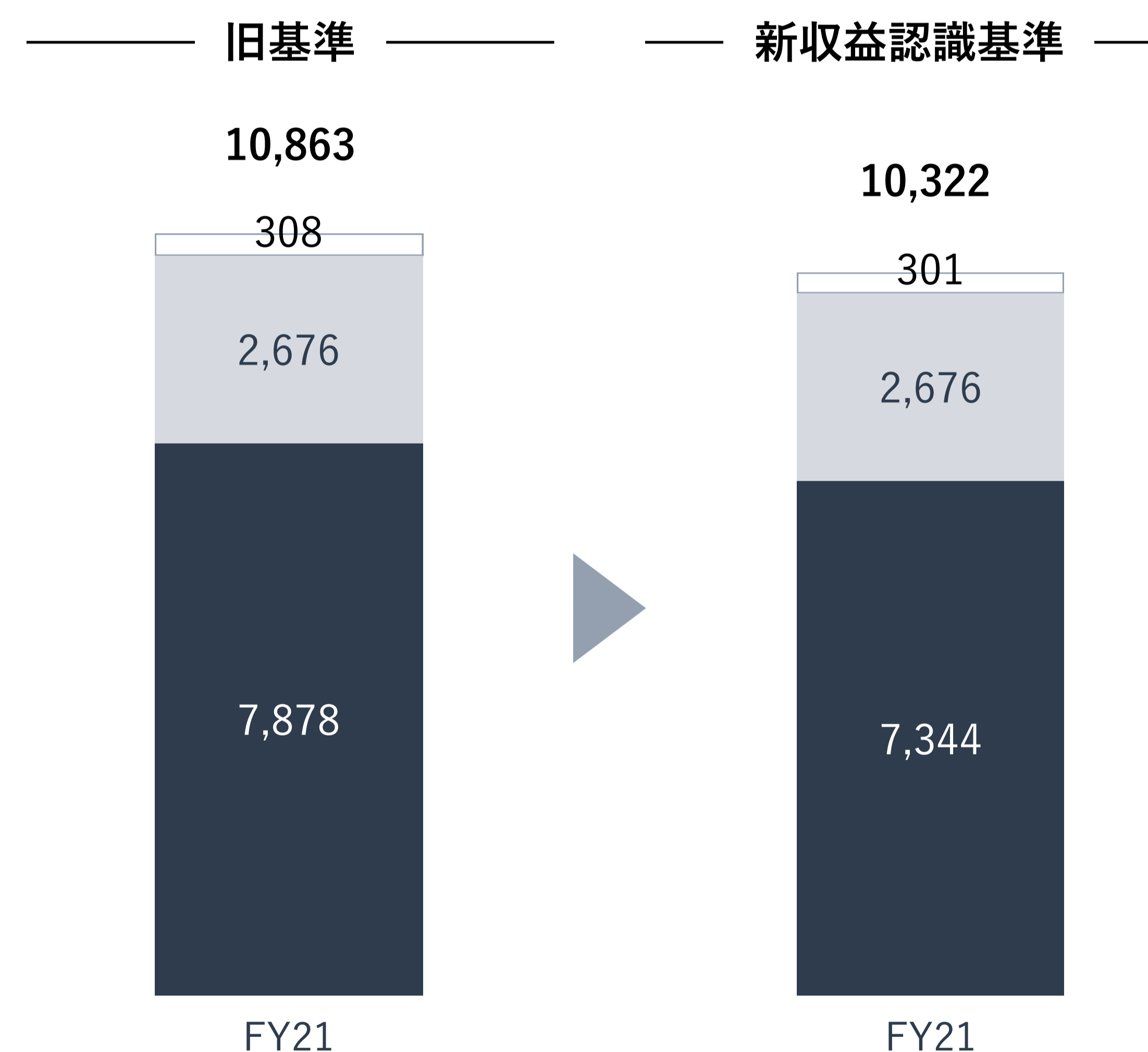
計上方法の変更点

売上高	主に人材採用システム事業における返金関連費用を売上高・売上原価の双方から控除 (人材PF及び新規開発サービス)
売上原価	
売上総利益	変更なし
EBITDA	
営業利益	
経常利益	
親会社株主に 帰属する当期純利益	

参考：2021年実績における売上高の変化

(百万円)

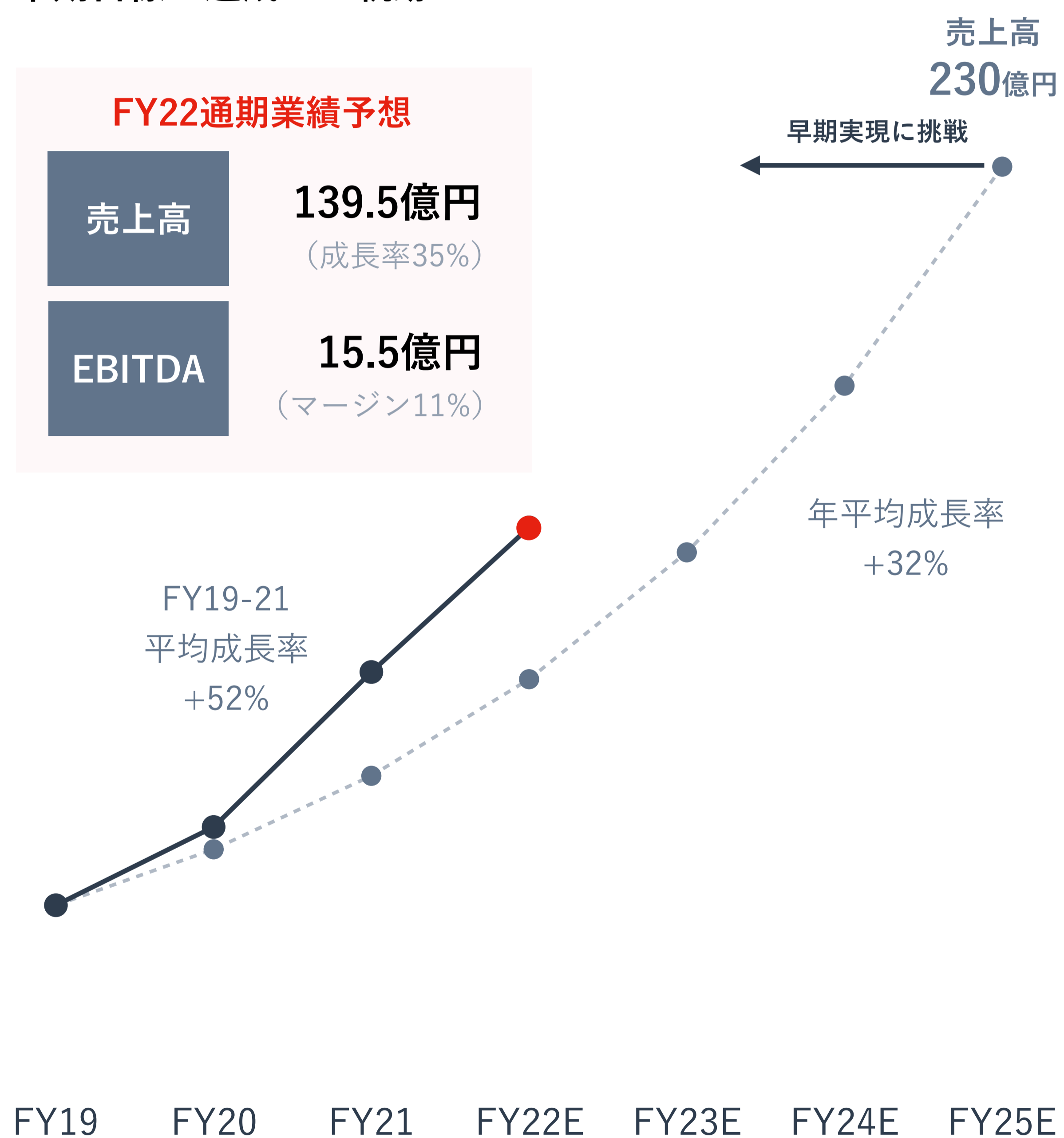
- 新規開発サービス
- 医療プラットフォーム
- 人材プラットフォーム



新収益認識基準適用後も、中期目標は据え置き

新収益認識基準の適用開始において、中期目標の更新を検討しましたが、順調な進捗を背景に、旧基準での中期目標である2025年12月期売上高230億円を据え置きとします。

中期目標の達成への軌跡

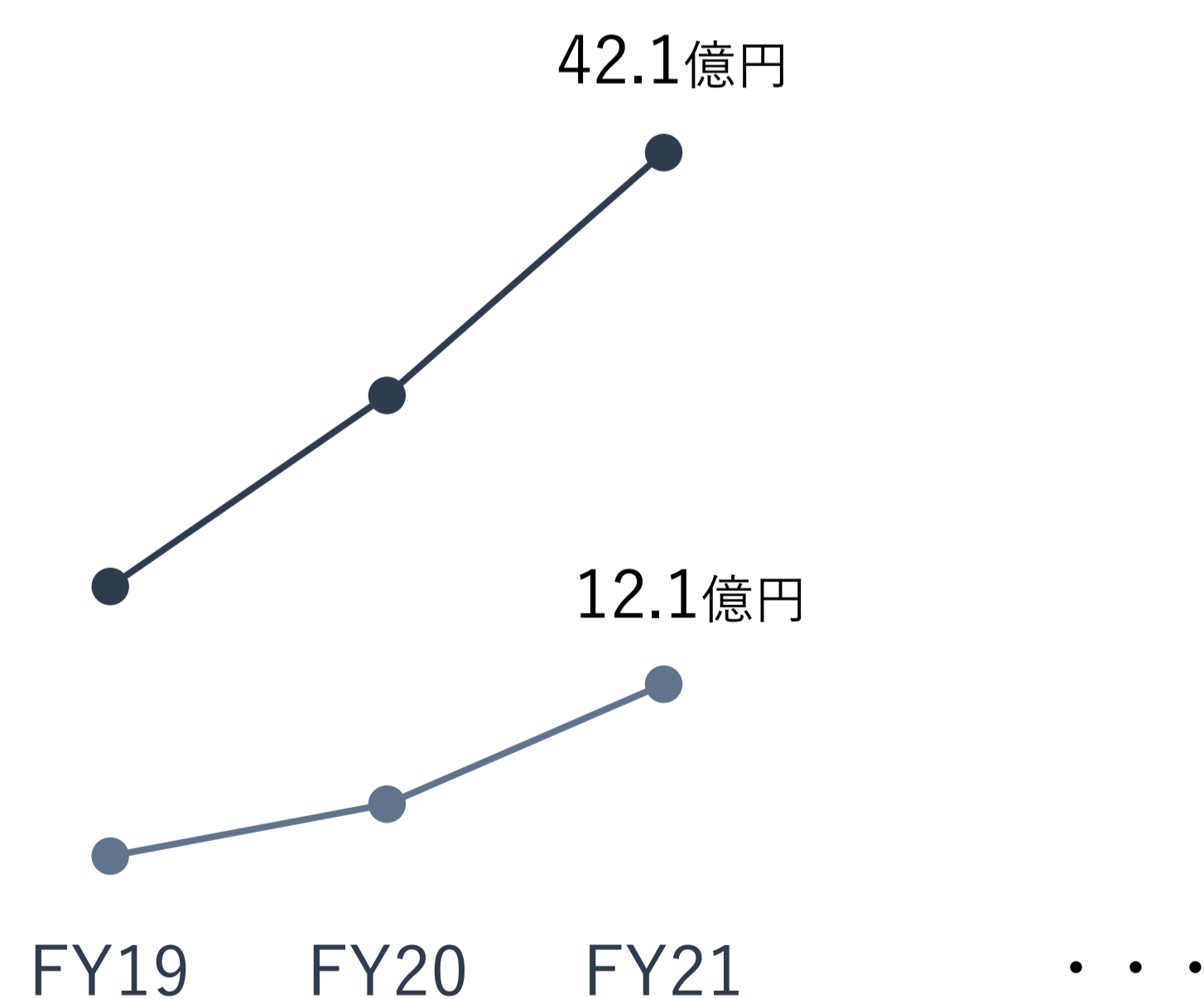


年	新収益認識基準		旧基準		
	CAGR32%	売上高 予算	売上高 実績	CAGR30%	売上高 実績
2019	44	-	44	47	47
2020	58	-	64	61	68
2021	76	-	103	80	108
2022	101	139	-	104	-
2023	133	-	-	136	-
2024	175	-	-	176	-
2025	230	-	-	230	-

中期売上目標の早期達成のため、当社は積極的に成長投資を実施してきました。中期目標である売上高230億円を達成したタイミングでは、成長投資控除前のEBITDAは90億円前後となる見通しです。同タイミングのEBITDAについては成長投資額によって変化するため見通しは非開示としますが、過去の実績としては着実な増加傾向となっております。

中期目標達成時の正常収益力の目安

- EBITDA (成長投資控除前)
- EBITDA



**EBITDA
(成長投資控除前)**
90億円前後

●

～ FY25
(売上高230億円達成時)

単位：億円、マージンは%

	売上高	EBITDA (成長投資控除前)	EBITDA マージン	EBITDA	EBITDA マージン
2019	44	16.9	38%	2.4	6%
2020	64	23.9	37%	5.4	8%
2021	103	42.1	41%	12.1	12%
	・	・	・		
	・	・	・		
	・	・	・		
～2025 (目安)	230～	約90.0	約40%	—	—

中期目標の早期実現ひ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
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 	<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 エンジニア採用費・単価の上昇
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国際認証の継続 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 	<p>(人材PF)</p> <ul style="list-style-type: none"> WEB面接機能・動画選考機能の浸透 <p>(全事業共通)</p> <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なリスクを抜粋し、要約した形で記載。リスクが顕在化する可能性が中程度以上のものをハイライト。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	<ul style="list-style-type: none"> 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 広告宣伝費上昇分の単価値上げを検討
	医療PF	<ul style="list-style-type: none"> 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 豊富な顧客基盤を活用した高付加価値サービスへの事業拡張
各種規制の変化	医療PF	<ul style="list-style-type: none"> 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 2022年度改定では規制強化ではなく緩和の見通し

(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。リスクが顕在化する可能性が中程度以上のものをハイライト。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。

患者が医療を使いこなすことができ、医療機関が効率的な経営ができ、行政が医療資源を最適配分することができるような医療ヘルスケア業界の未来像を作っていくために、必要なシステム開発は多岐に渡ります。メドレーでは自律開発とM&Aの2本柱で事業展開する方針をとっており、実施済みのM&Aの振り返りとしては以下となります。

企業名	影響するセグメント	グループ化時期	対応状況
NaClメディカル社	医療PF	2019年3月	・ 医科向けクラウドレセの開発の目処が立ち、メドレー本体に統合
パシフィック メディカル社	医療PF	2021年1月	・ 中小病院向け電子カルテのセールス・マーケティングを強化 ・ 既存資産を活かし、地域医療連携及び医療法人向けグループ経営システムのMINETを開発
メディパス社	人材PF・医療PF ・ 新規開発S	2021年2月	・ オンライン研修事業をメドレー本体に2022年1月に移管し、基盤改善や多言語対応等を実施 ・ その他の事業のうち、人材派遣事業・人材紹介事業から撤退（FY22に一部減収が発生）
歯科レセ ソースコード	医療PF	2019年8月	・ 2019年に取得したシステム資産はノウハウ活用して全て書き換え、2022年1月にDentisとしてリリース（P41参照）
実証拠点	医療PF	2020年12月	・ 調剤システムPharmsの実証拠点を保有しPharms開発に大きく貢献 ・ 実証拠点は医療の未来のモデルケースとすべく、別業態の保有も検討
ミナカラ社 ※将来の持分法適用	医療PF	2021年10月	・ NTTドコモとの高付加価値サービス開発のJVとして経営開始済み ・ JVとして成功させるためのガバナンス設計、組織体制強化、事業開発それぞれに着手中
その他	医療PF	2020年6月	・ 他社電子カルテ資産の譲り受けを通じて、ノウハウ及び顧客アカウントを取得。一部移行済み

人材PF	<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改善<ul style="list-style-type: none">求職者獲得による利用率向上、機能改善オンライン研修システムの貢献
医療PF	<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新規事業（Dentis）による業績影響開始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保守的に織り込む
新規開発サービス	<ul style="list-style-type: none">業容を拡大する見込み
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130人⁽¹⁾医療プラットフォーム：約30人⁽¹⁾全社共通：約30人⁽¹⁾オフィス移転に伴う一時費用（172百万円⁽²⁾）を見込む
その他	<ul style="list-style-type: none">その他未確定な新規事業の売上高、蓋然性の低いM&Aは織り込んでいないワクチン3回目以降の接種影響は、2021年と比較して混乱は低いと予想新収益認識基準の適用開始

(1) 当社単体ベースでの採用計画に基づく

(2) オフィス移転後に移転元のオフィスの原状回復期間で発生する二重家賃分及び引越し費用

2022年12月期通期業績予想

2022年12月期も引き続き売上高成長を志向し、前年同期比35%の成長率を計画しています。これに加えM&Aや更なる施策を検討・実施していきます。

(百万円)	新収益認識基準			(参考) 旧基準		
	2021年通期実績	2022年通期予想	前年同期比	2021年通期実績	2022年通期予想	前年同期比
売上高	10,322	13,950	+35%	10,863	14,700	+35%
売上総利益	6,985	9,450	+35%	6,985	9,450	+35%
EBITDA	1,218	1,550	+27%	1,218	1,550	+27%
営業利益	733	900	+23%	733	900	+23%
経常利益	743	900	+21%	743	900	+21%
親会社株主に 帰属する当期純利益	563	650	+15%	563	650	+15%

2022年12月期も、引き続き中期売上高目標の早期実現に向けた「成長投資」を積極的に行っていきます。

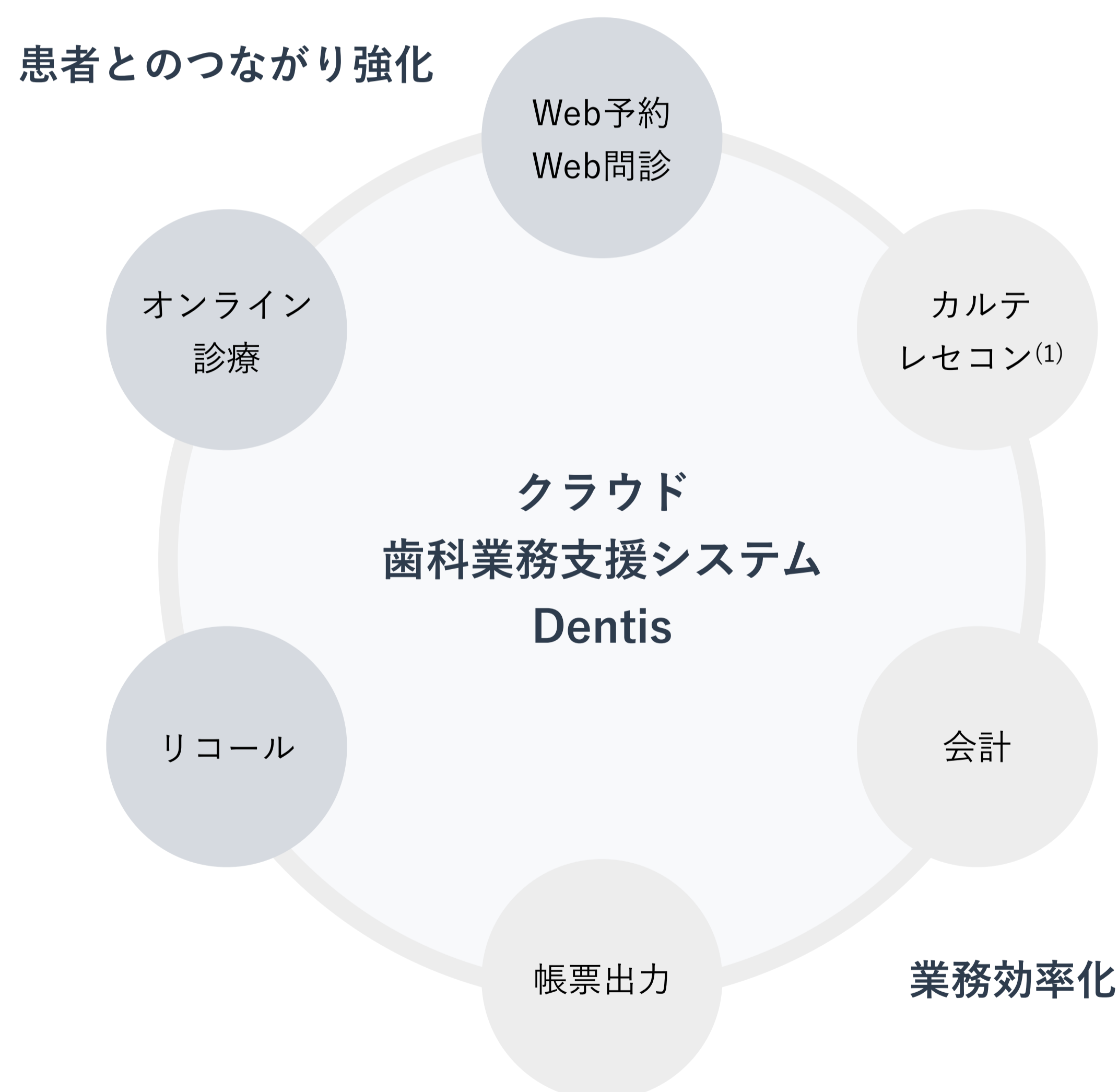
<定義>

- ・ **成長投資**：将来の収益獲得や費用削減に直結する投資
- ・ 事業拡大に伴う費用：事業規模の拡大に伴って必要となる費用

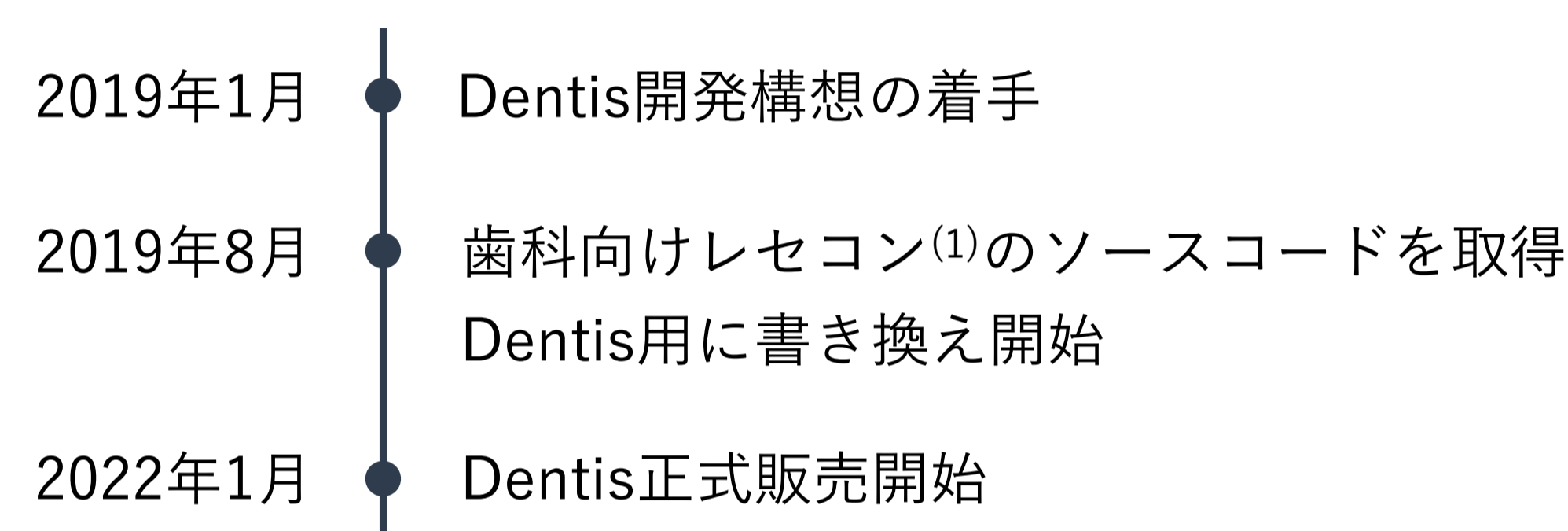
		FY21実績	FY22計画
(百万円)			
成長投資		2,997	3,900
人材PF	顧客事業所獲得	151	-
	従事者会員獲得	2,081	-
医療PF	顧客事業所獲得	590	-
	新規SaaSのR&D	83	-
	生活者向けサービスのR&D	89	-
事業拡大に伴う費用 (例)			
人材PF	定常改善のR&D	132	-
医療PF	定常改善のR&D	266	-
全社費用	コーポレート関連人件費	増加額：53	-
	採用諸費	150	-
	人事システム投資	99	-

新しい患者体験の提供と業務効率の向上をめざした歯科向けのクラウド業務支援システム「Dentis」の提供を開始します。レセコン、電子カルテといった基幹システムに加えて、患者の医療体験を向上させるかかりつけ支援機能までをトータルで提供することで、患者自身の主体的な関与（患者エンゲージメント）を促し、治療中心の診療から予防中心の診療への変化を支援します。

Dentisの機能

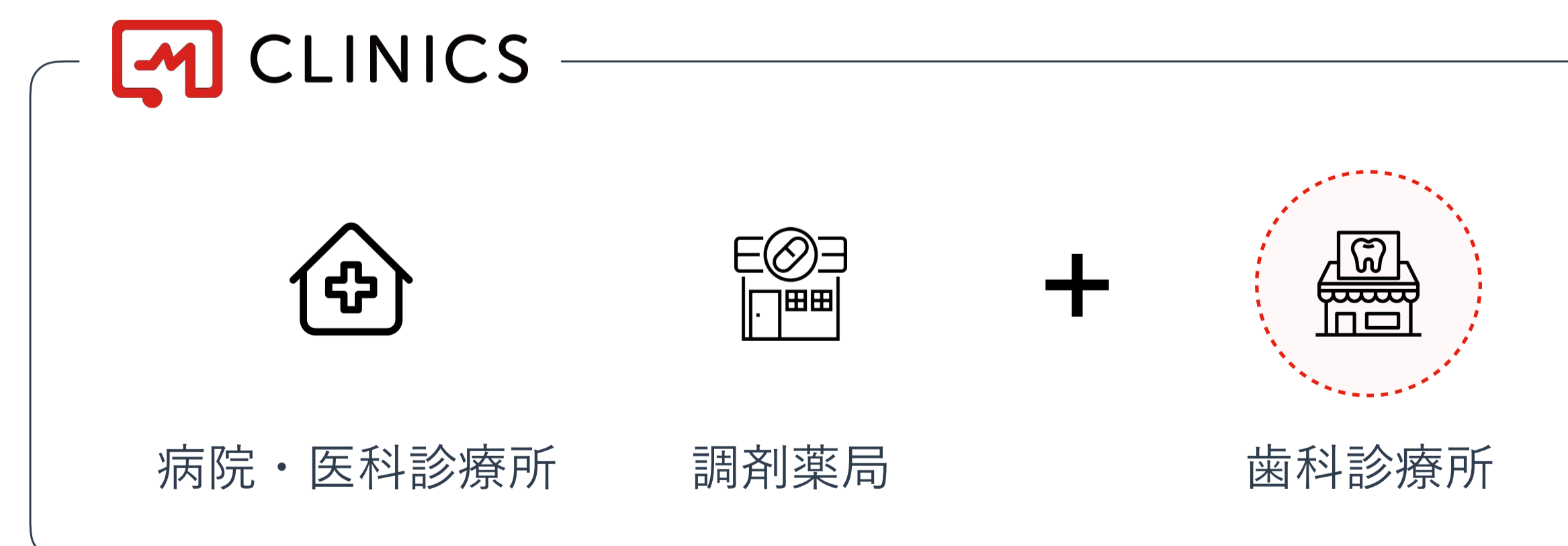


事業化フェーズから利益化フェーズへ移行



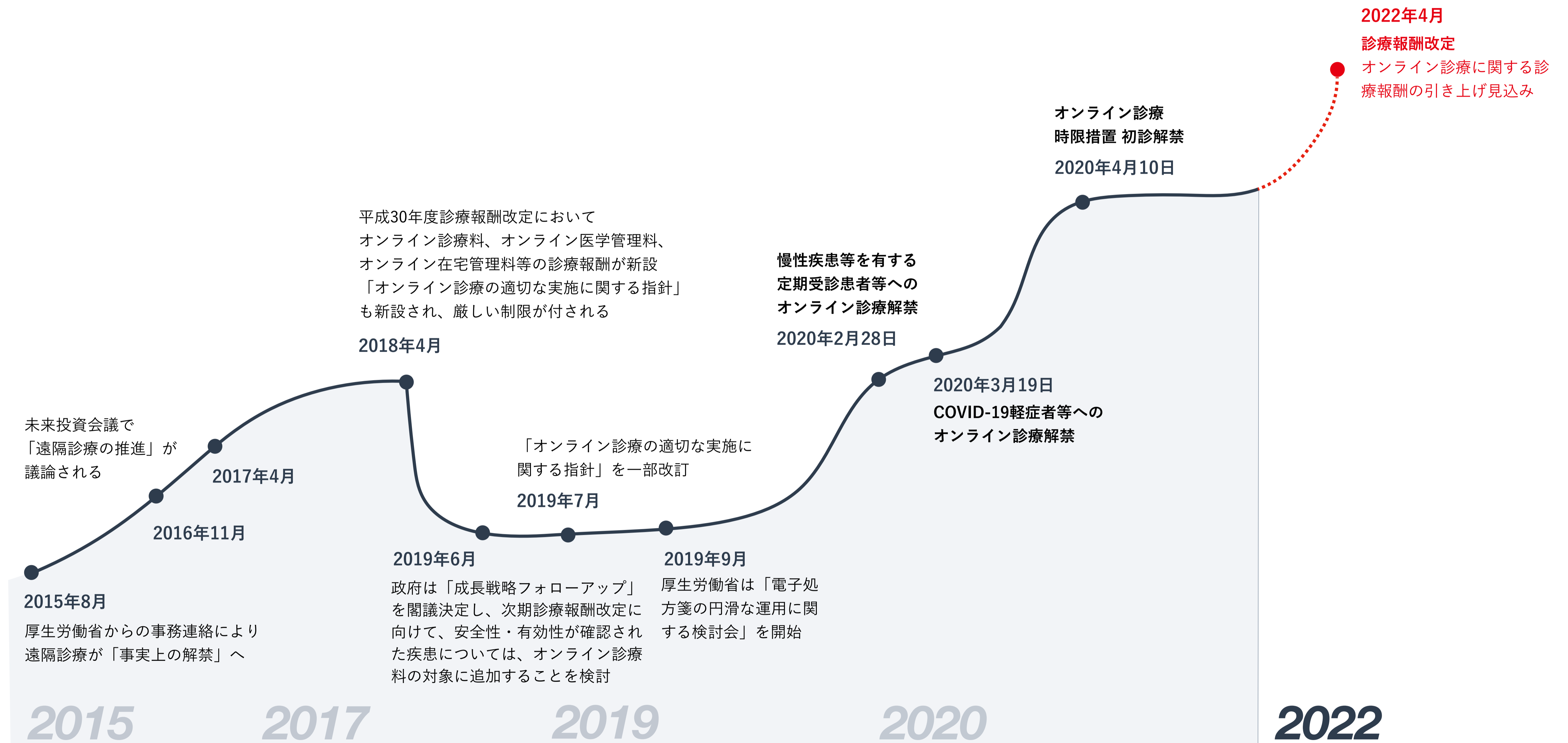
CLINICSアプリとのシナジー

- ・ 患者向けアプリ「CLINICS」と連携予定



(1) レセコン：レセプトコンピュータの略称で、診療報酬明細書を作成する医事会計ソフトウェア
レセプトソフトウェアとも呼ばれる

2020年より、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。2022年の診療報酬改定では、時限措置を上回る緩和が実施される見込みです。



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、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されています。

			COVID-19による時限的影響	制度化
	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4月1日：診療報酬改定 (下記は公表情報ベースの想定)
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	初診からオンライン診療可能 ⁽¹⁾
オンライン診療の 診療報酬 (初診料)	初診はオンライン不可	初診はオンライン不可	2,140円 (対面の7割強)	2,510円 (対面の9割弱)
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	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	制限無し

(1) 原則かかりつけの医師による。ただし、医学的情報を把握した上で医師の判断により実施可能

1. 2021年12月期 第4四半期業績
2. 2021年12月期 通期業績
3. 中期目標の進捗と2022年12月期 通期業績予想
4. **インベストメント・ハイライト**

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

新規開発サービス

介護領域のIT活用や、周辺領域のIT活用の推進のために、継続的に事業開発を行っています。

医療プラットフォーム事業

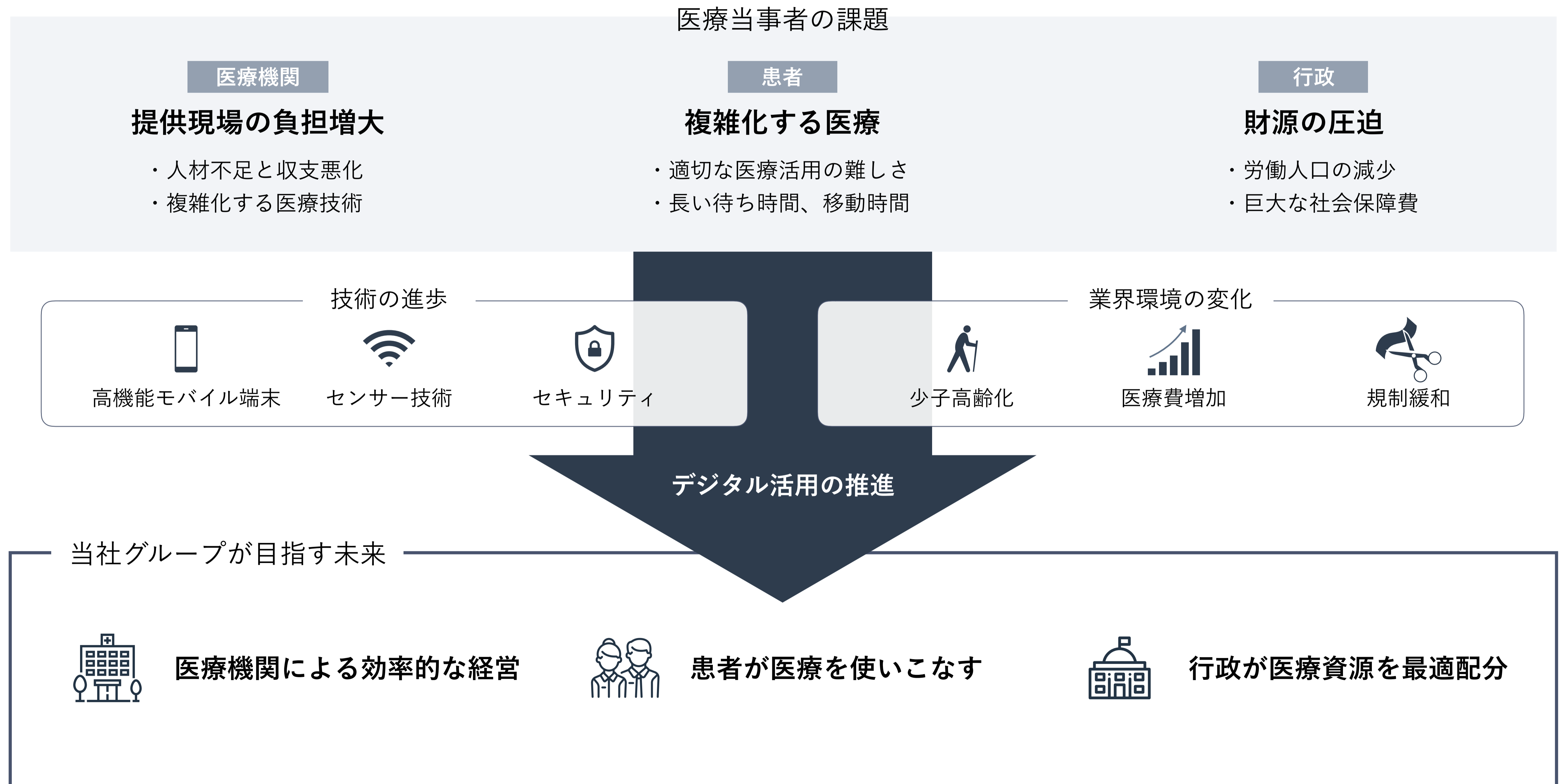
日本最大級の「CLINICSオンライン診療」、診療所向け電子カルテ「CLINICSカルテ」、調剤薬局向けシステム「Pharms」、患者のための医療情報サービス「MEDLEY」、さらに病院向け電子カルテ「MALL」を提供し、患者と医療機関双方にとって便益性の高いプラットフォームづくりに注力しています。


CLINICS


Pharms

MALL

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。

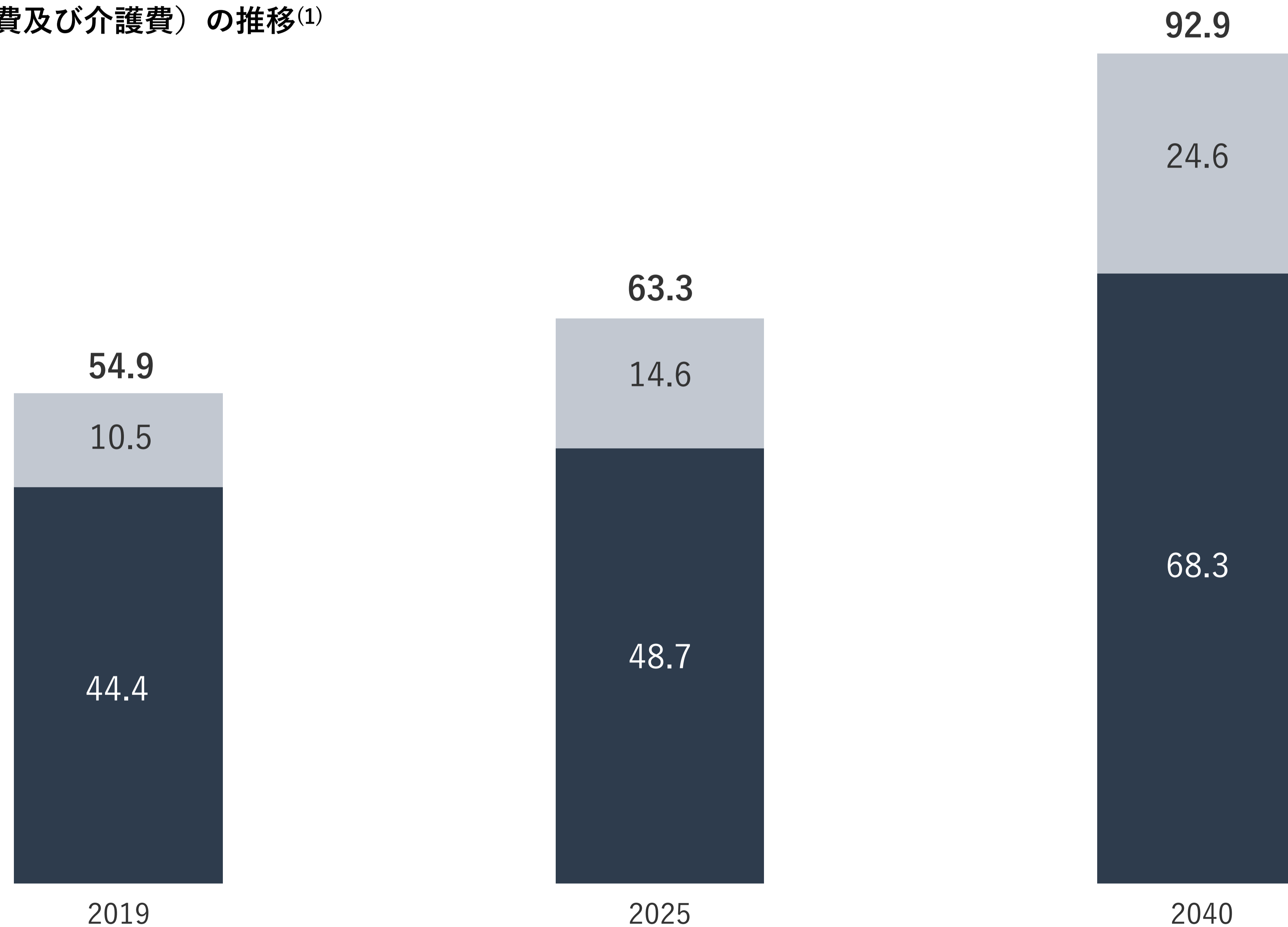


医療機関・介護事業所における運営費・サービス提供の原資である社会保障費は、高齢化の進展等により、景気変動を受けることなく増大しており、引き続き増大することが予想されています。

社会保障費（医療費及び介護費）の推移⁽¹⁾

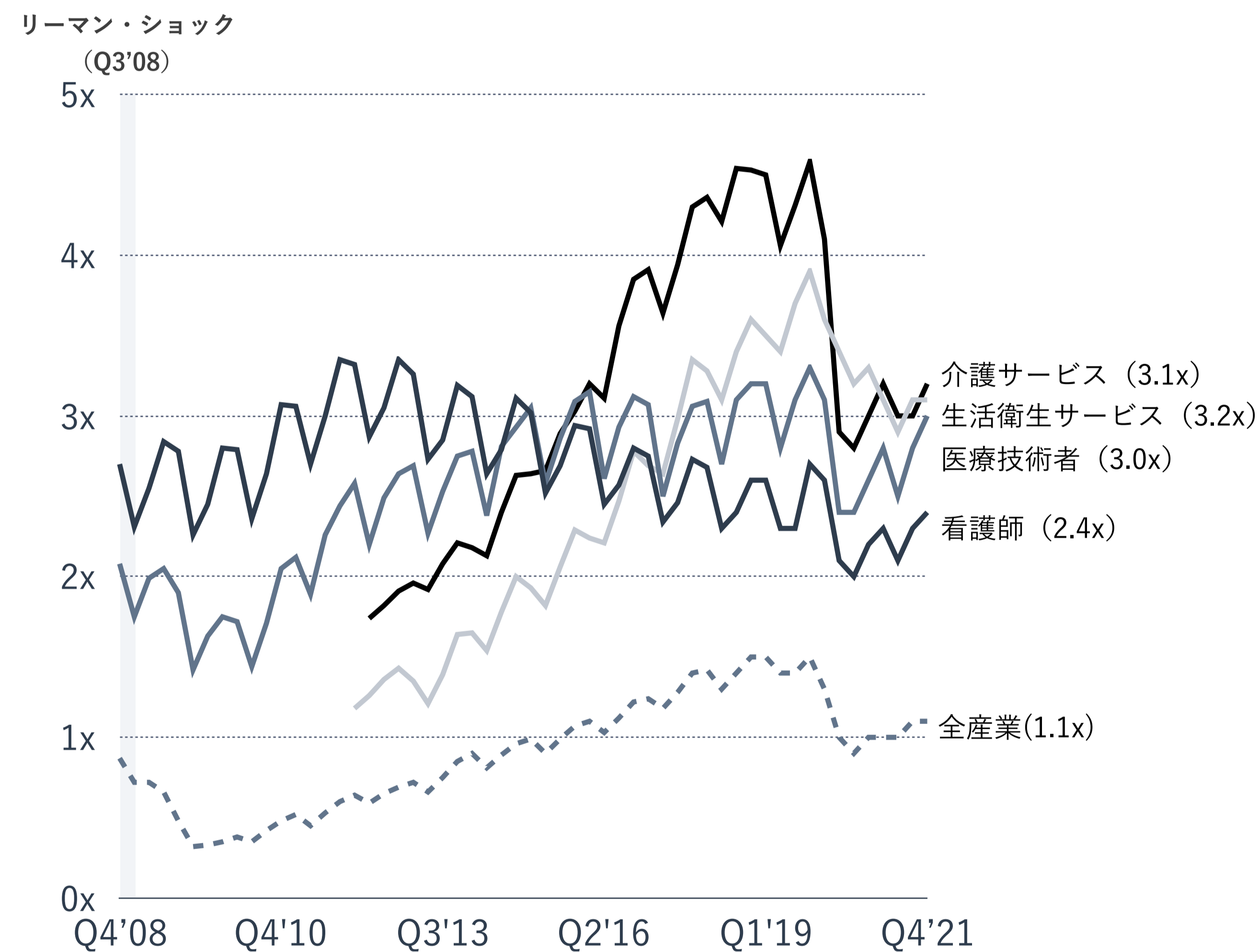
(兆円)

■ 介護費
■ 医療費

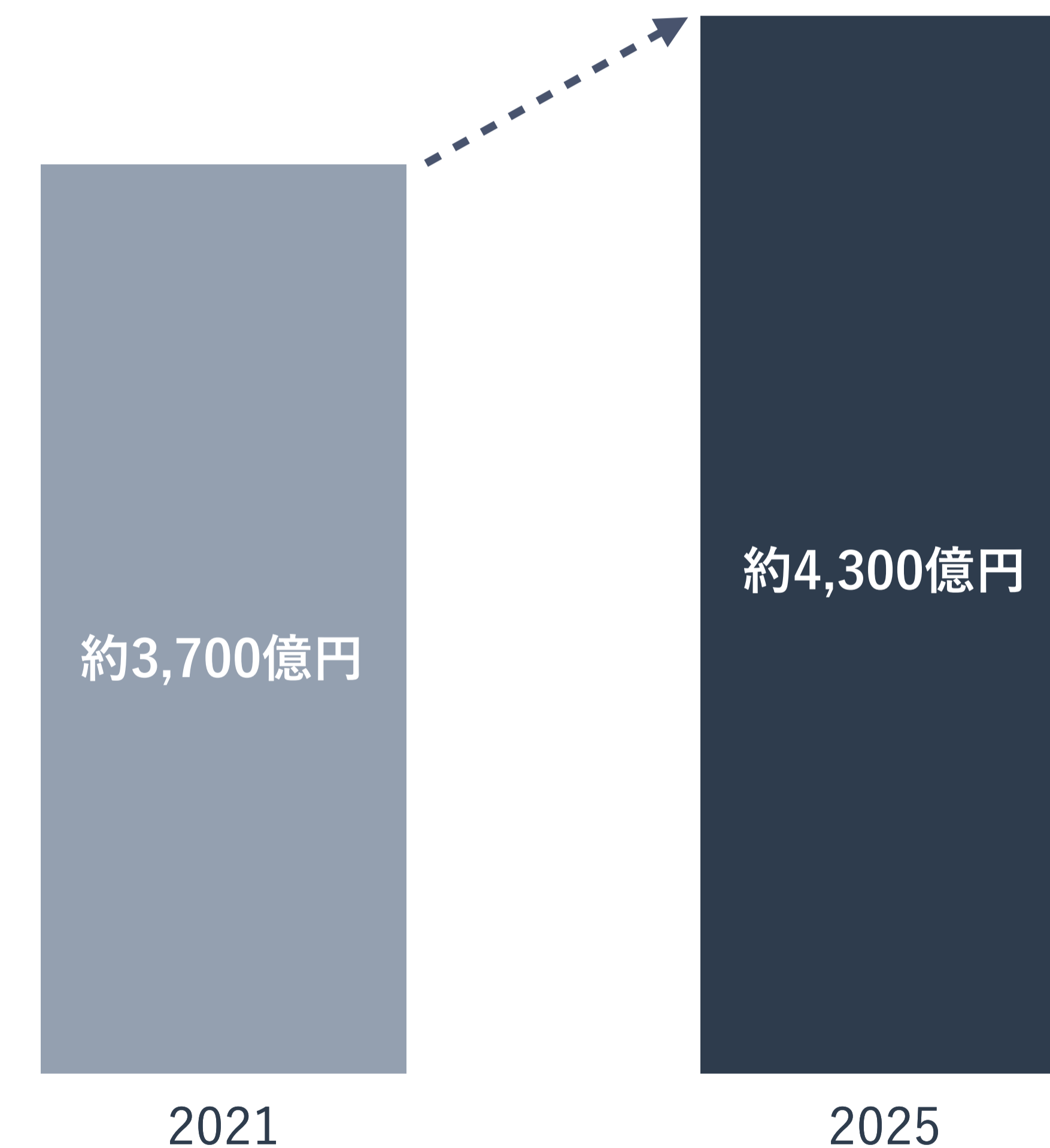


(1) 厚生労働省「国民医療費の概況」「介護給付費等実態統計の概況」「2040年を見据えた社会保障の将来見通し（議論の素材）」より当社作成

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3,700億円であり、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4,300億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「一般職業紹介状況（職業安定業務統計）」より3ヶ月毎の平均を使用

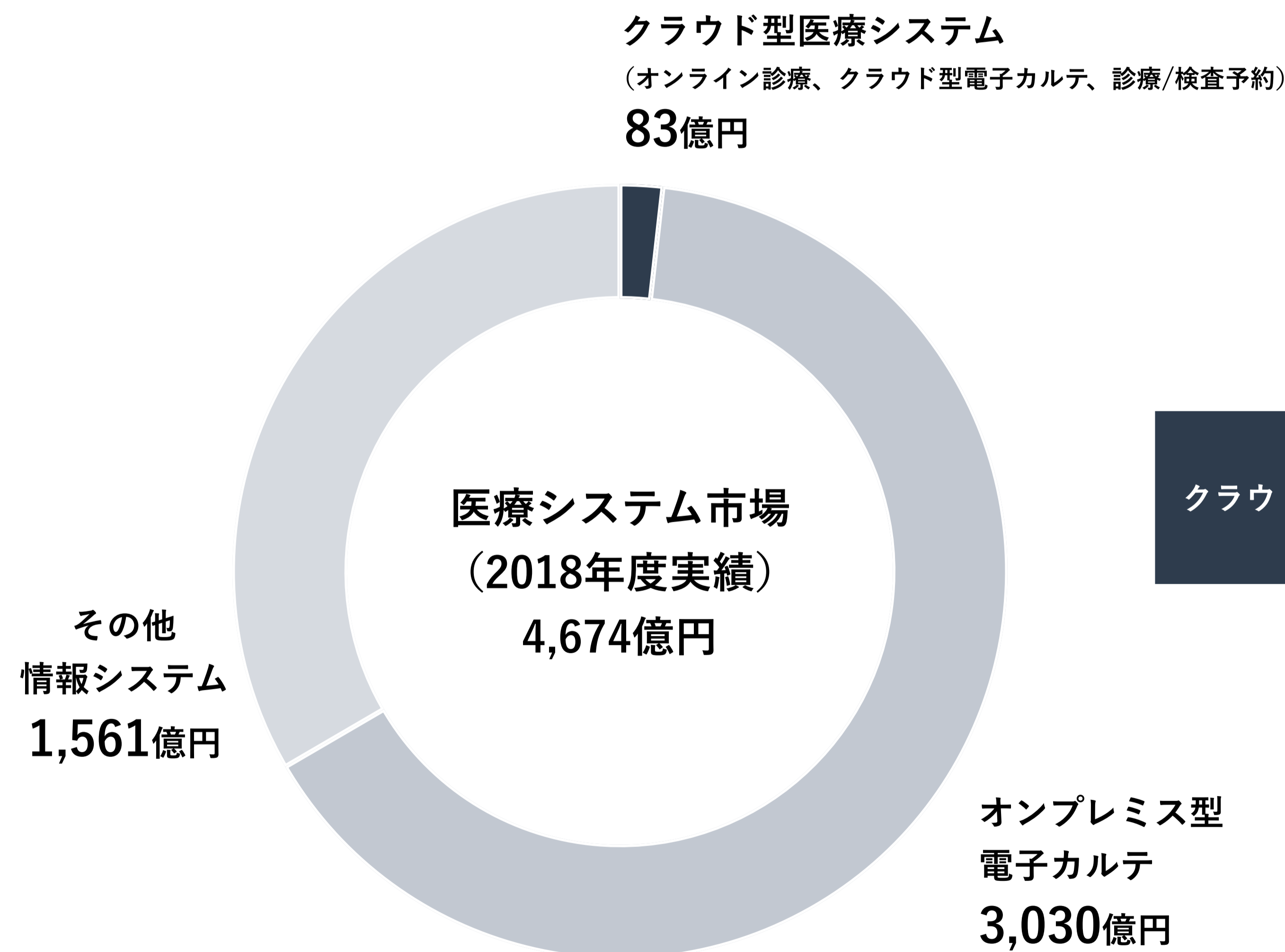
医療ヘルスケア人材市場規模（当社単価換算後）⁽²⁾

(2) 当社作成

2021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990万人のうち、2019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25%、計約168万人）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2021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。

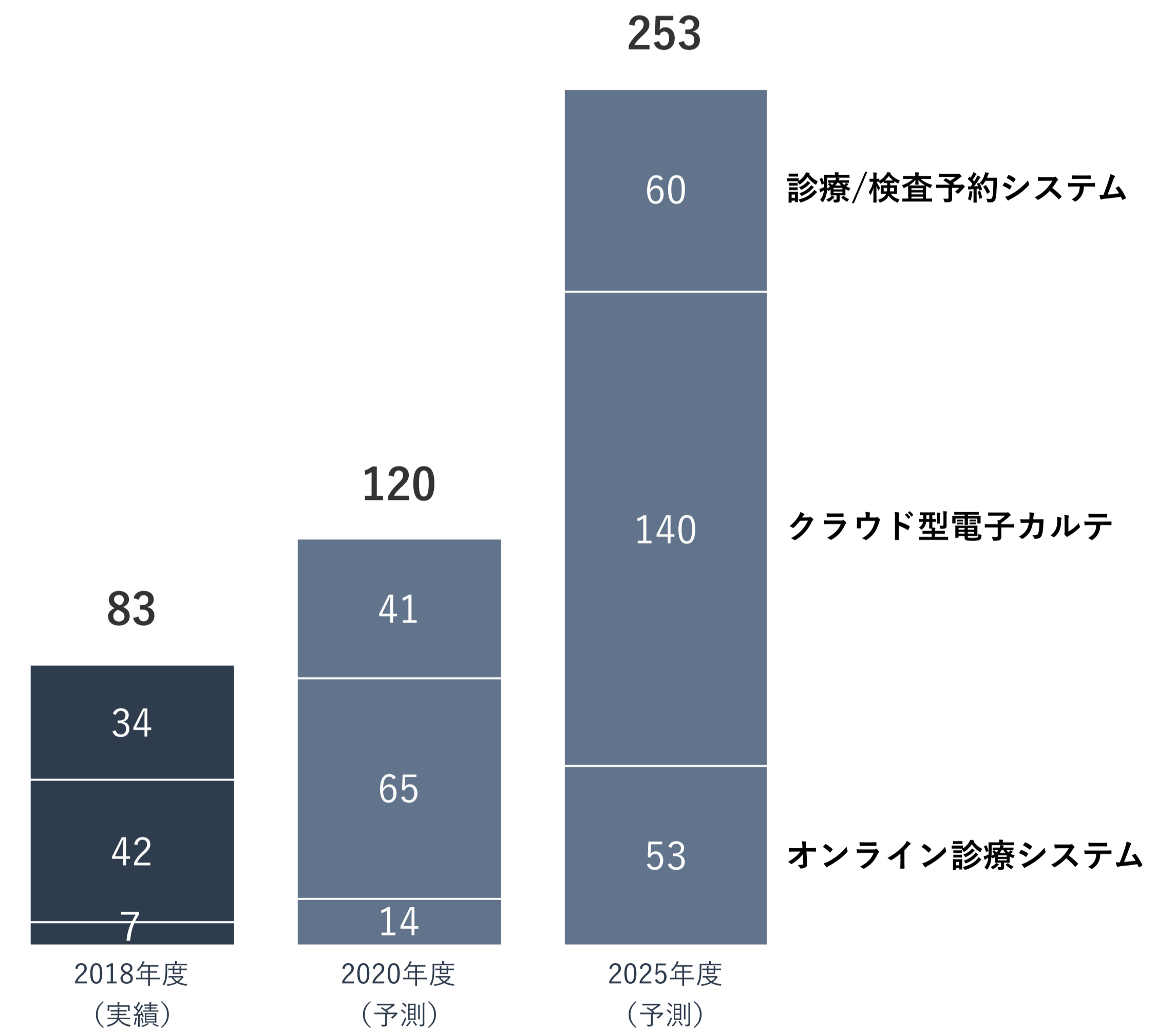
医療システムの市場規模⁽¹⁾



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

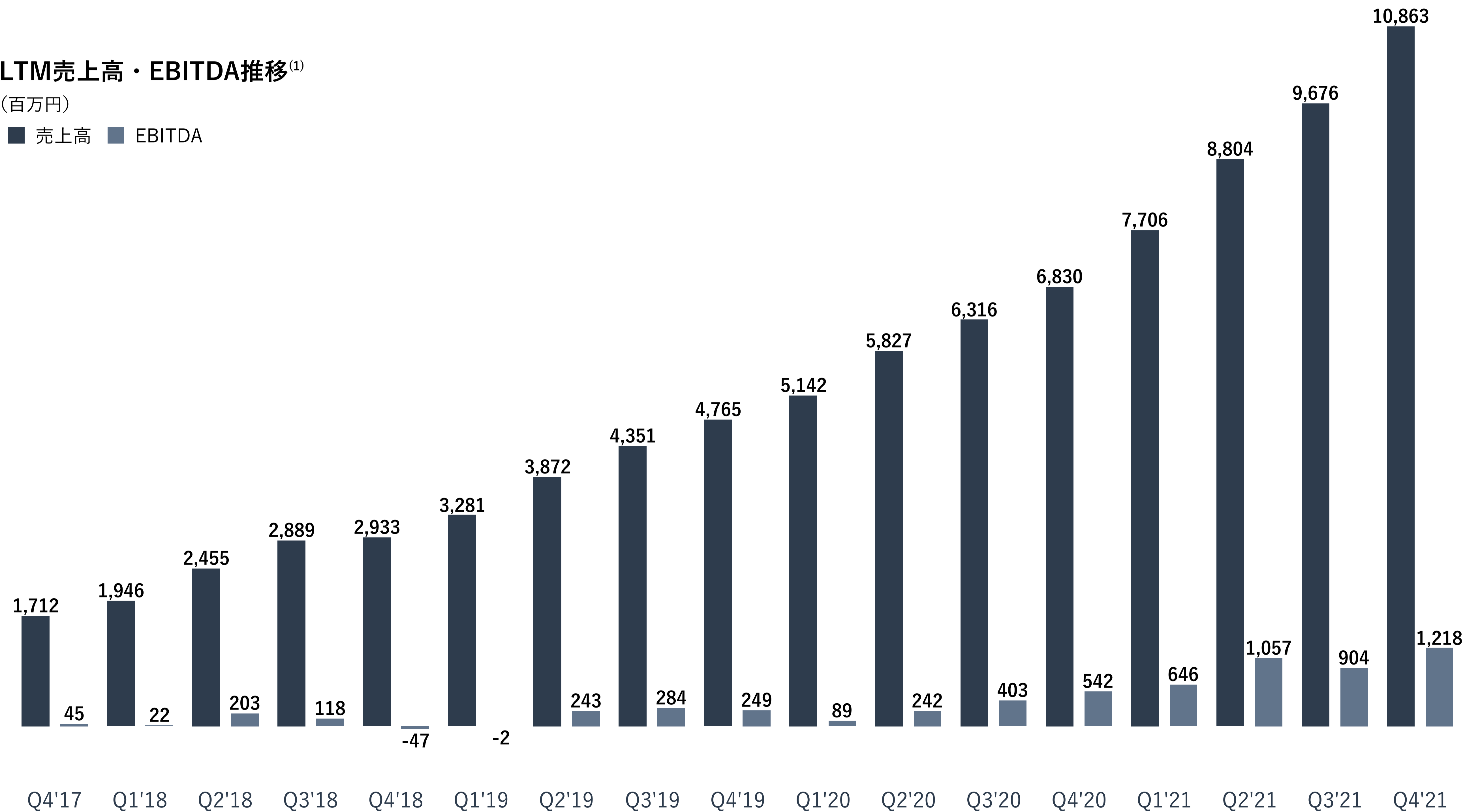


当社は人材プラットフォーム事業において季節性が存在し、第2四半期に売上高が偏重しますが、過去12ヶ月合計（LTM）の売上高及びEBITDAは安定した増加傾向にあります。

LTM売上高・EBITDA推移⁽¹⁾

(百万円)

■ 売上高 ■ EBITDA

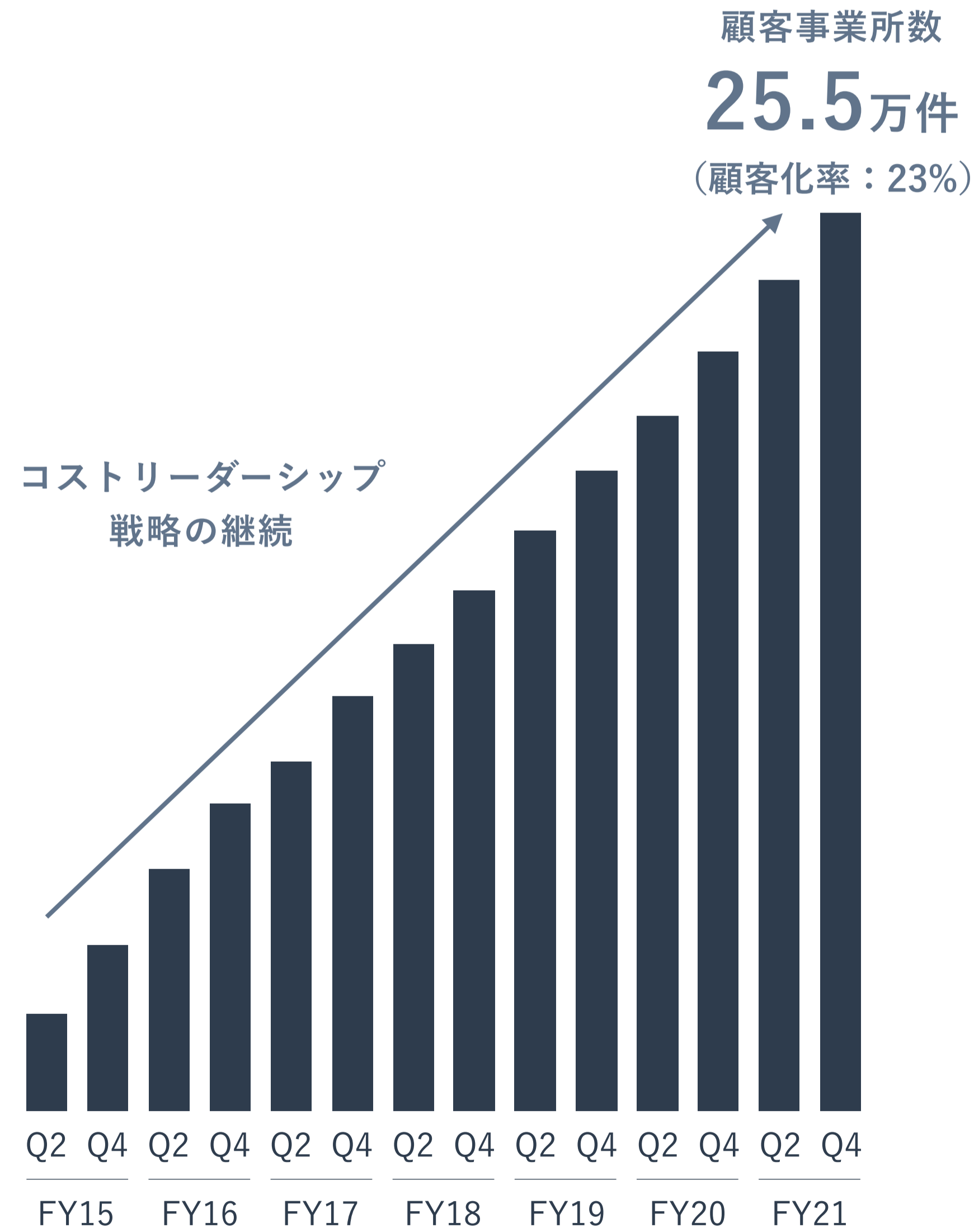


(1) 各四半期末から、過去12ヶ月の売上高とEBITDAをそれぞれ合計したもの。売上高は旧基準ベース

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・提供を行っていきます。

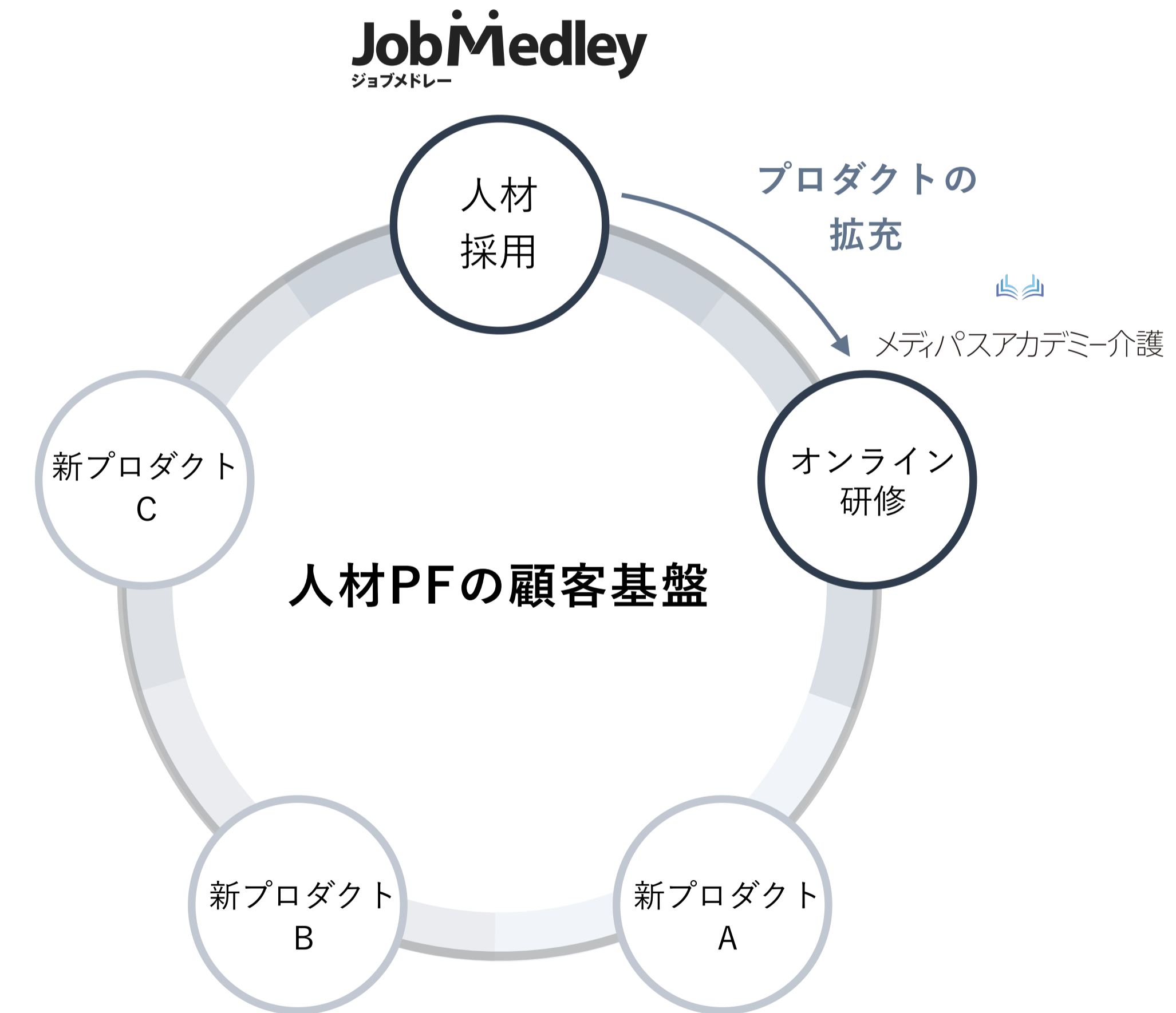
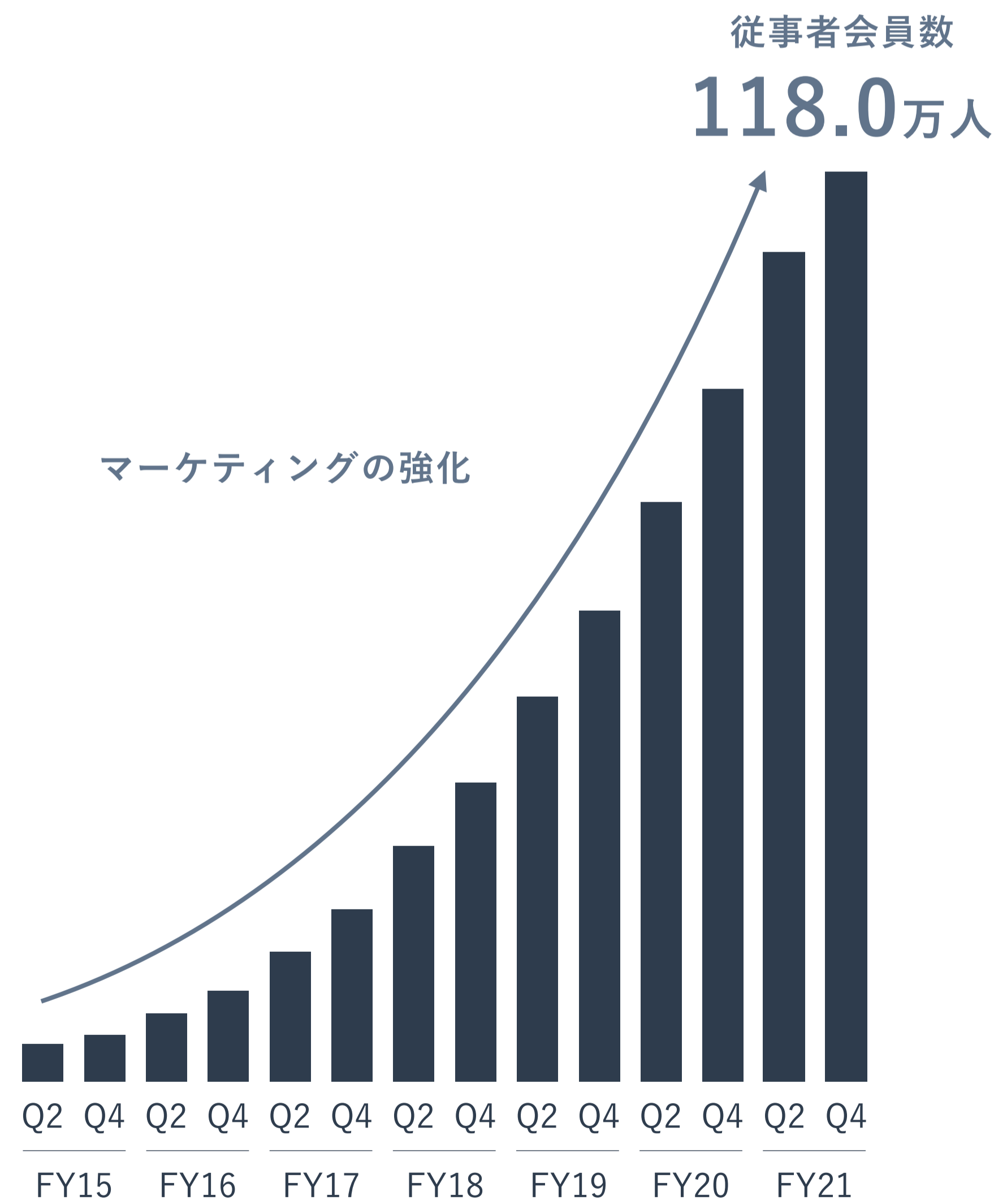
顧客事業所数の最大化

- 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990万人以上⁽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

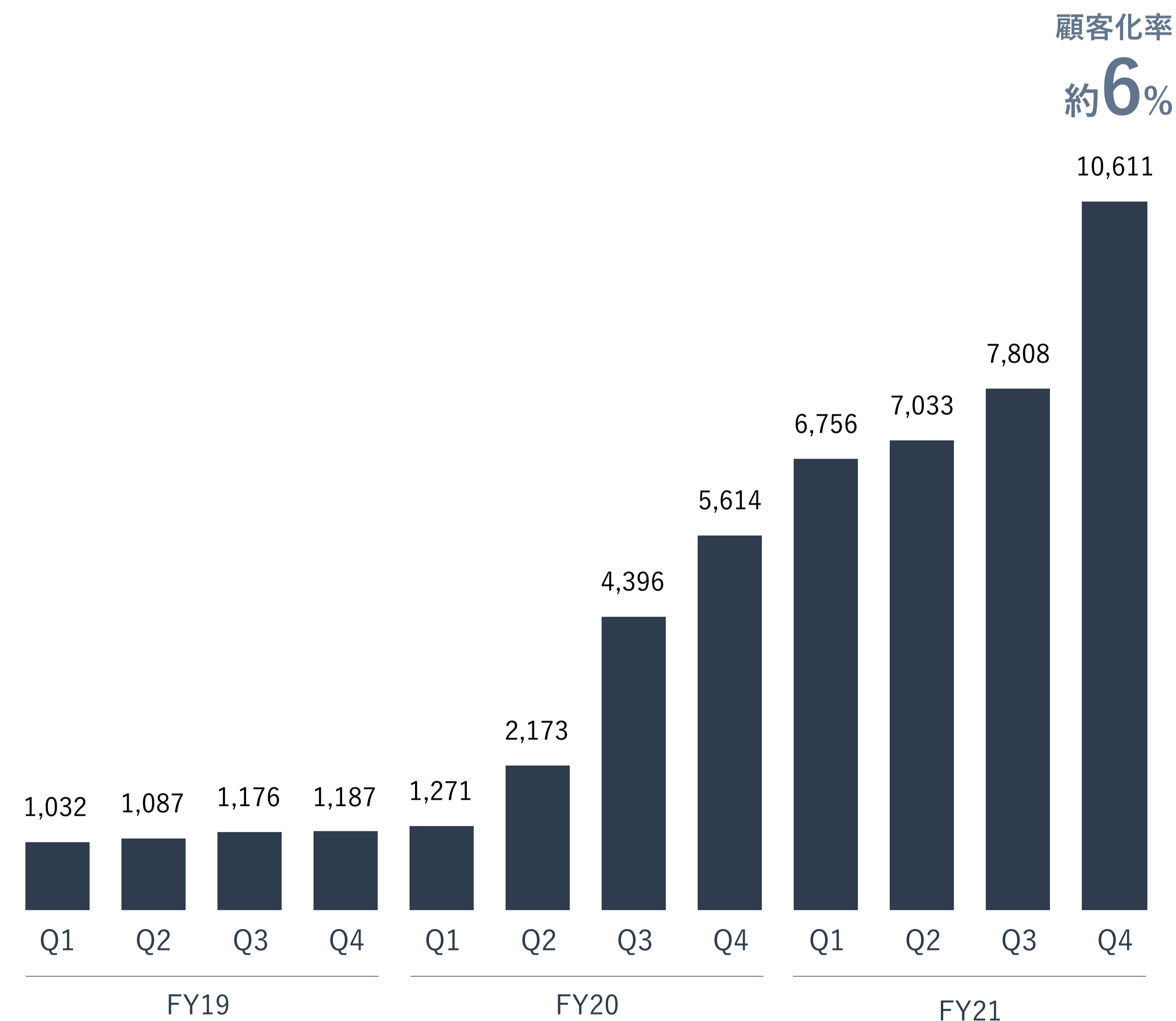


(1) 厚生労働省及び総務省等の統計データを参照

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、主にSaaSのプロダクトの提供を続け、昨年末で顧客医療機関数は1万に達しました。

顧客事業所数の最大化

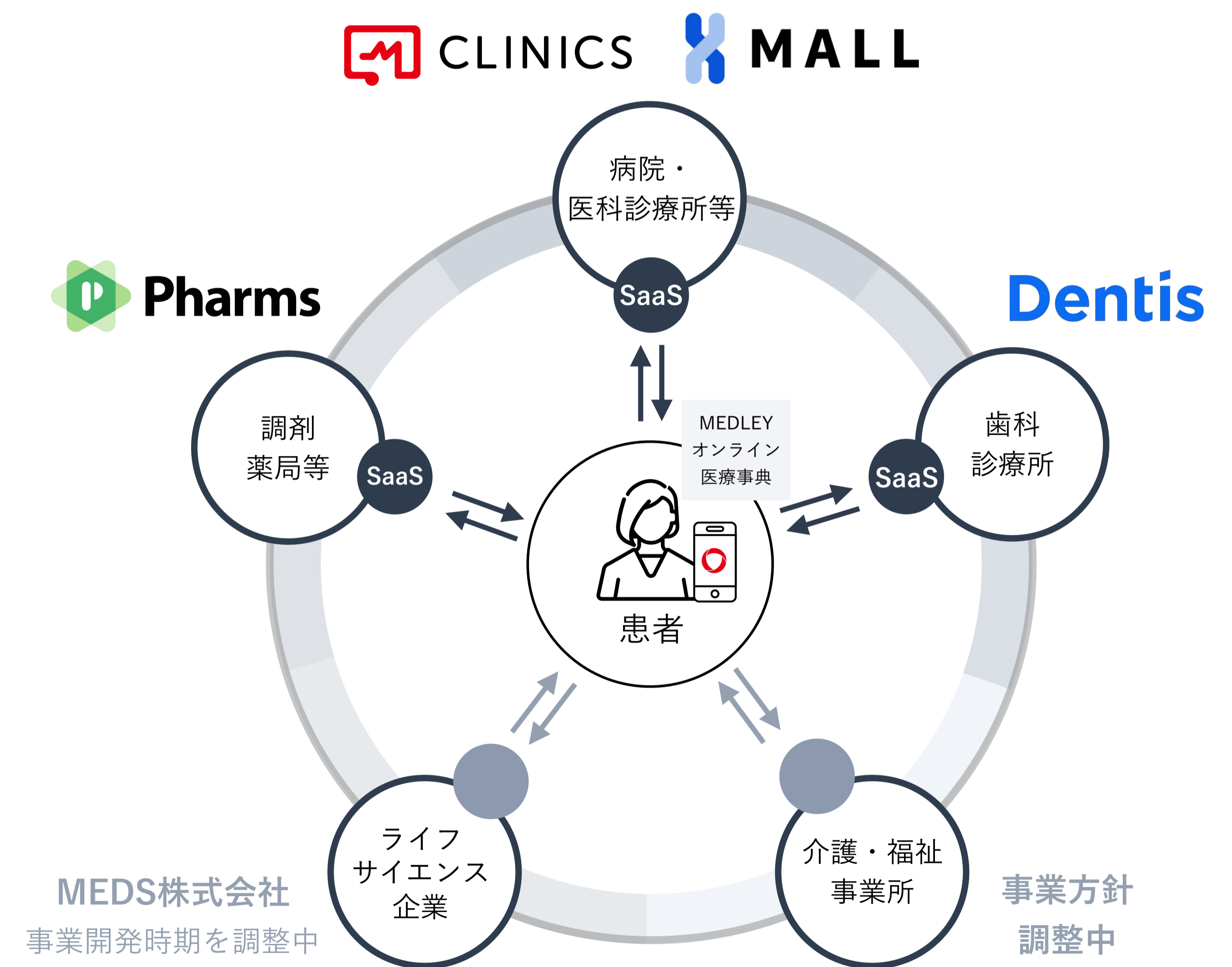
- 対象顧客は、病院、医科診療所、調剤薬局を合わせて約17万件⁽¹⁾も存在し、開拓余地は非常に大きい



(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



- 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



- 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



- 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



- 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



- 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



- 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12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

	FY21の黒字事業	FY21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	 FY24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 FY24黒字化見込み FY22黒字化見込み 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 Pharmas FY20 9月リリース 調剤薬局向け事業 Dentis FY22 1月リリース 歯科向け事業	 将来構想への準備期間 赤字幅は拡大せず 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	

当社では機動的な投資を行うべく、現預金比率を高め設定しています。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、財務基盤は健全な状態にあり、中期目標達成に対して追加のエクイティ調達が必要な水準です。市況変動を踏まえて魅力的な投資機会の増加が予想される中で、状況に応じたよりよい資金活用を検討していきます。

現在の財務基盤及び方針

2021年12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 14,294	有利子負債 3,156	その他負債 3,002	純資産 14,049

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

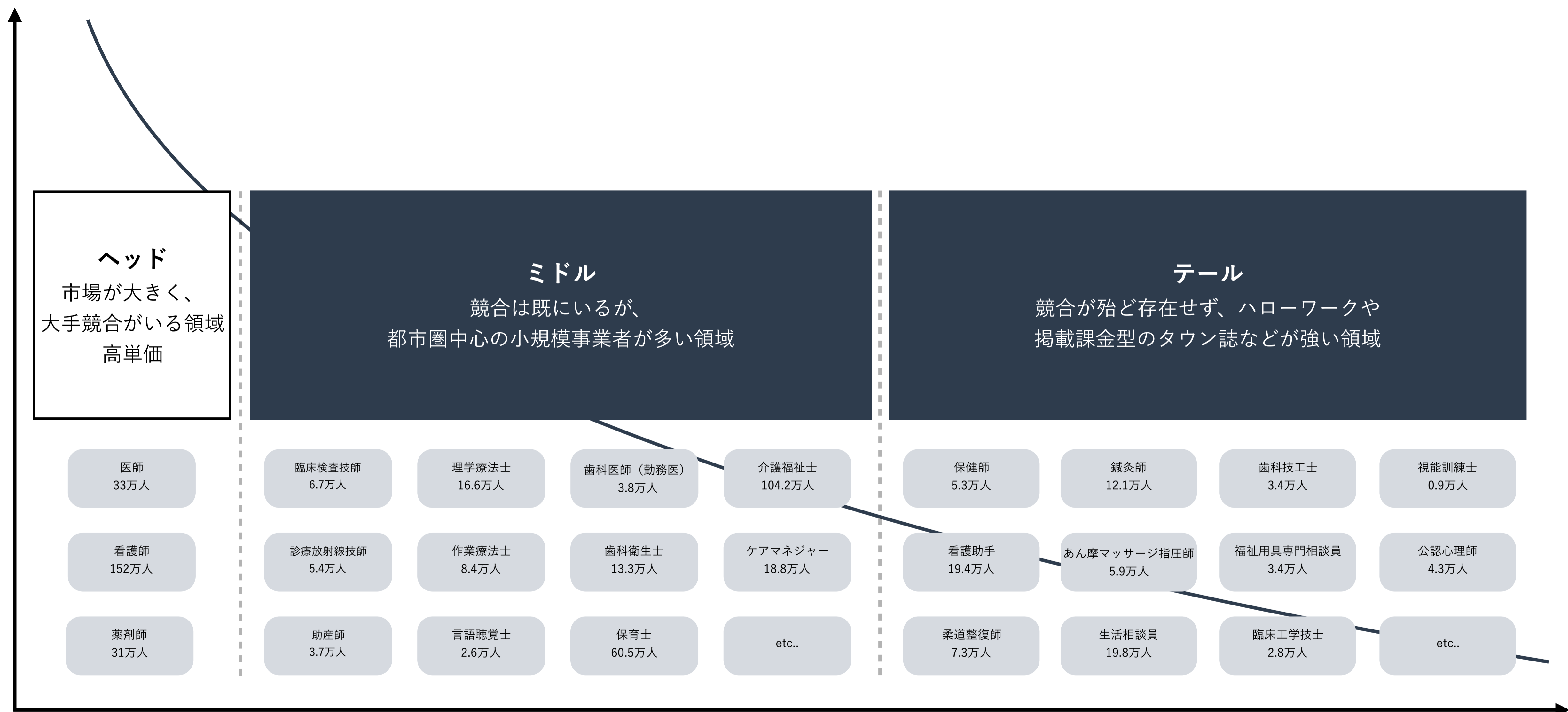
人材PF： 医療ヘルスケア領域における成果報酬型の人材採用システム

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990万人の従事者のうち約22%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78%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110万人を超える従事者が当社サービスに登録しています。

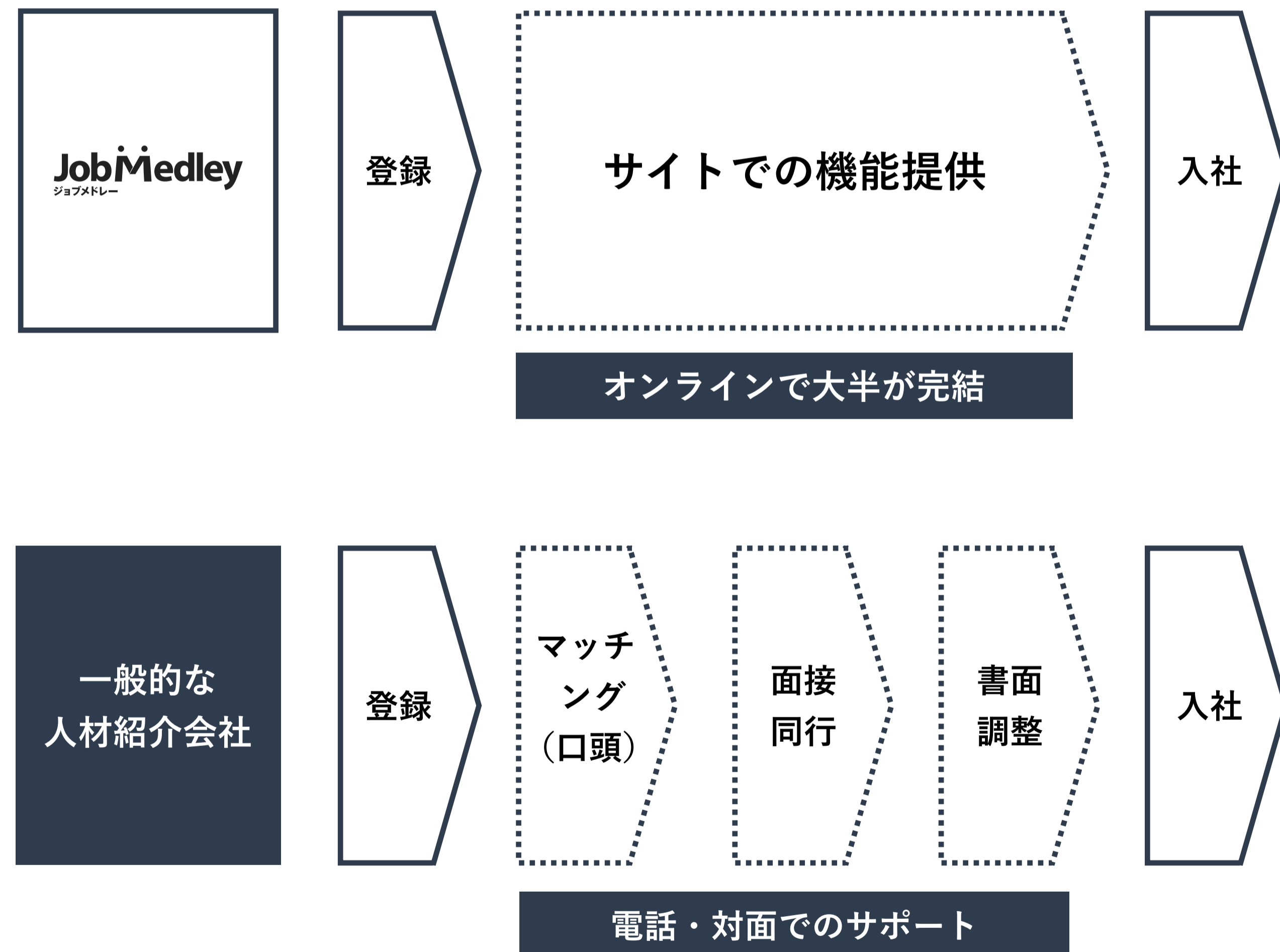
当社の対象領域⁽¹⁾



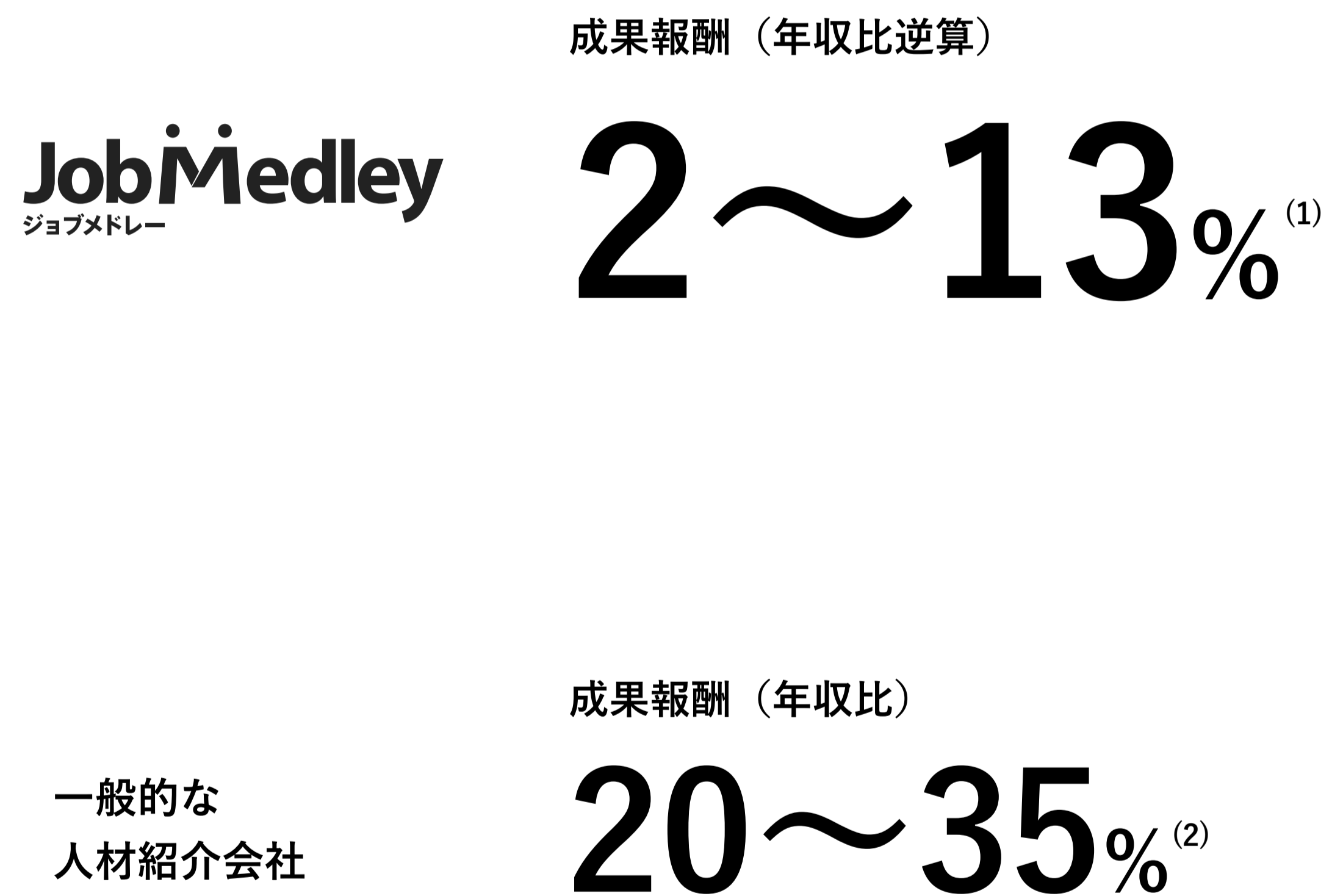
(1) 医師、薬剤師、歯科医師：厚生労働省「平成30年（2018年）医師・歯科医師・薬剤師調査の概況」 | 看護師、助産師、歯科衛生士、保健師、柔道整復師、鍼灸師、あん摩マッサージ指圧師、歯科技工士：厚生労働省「平成30年衛生行政報告例（就業医療関係者）の概況」 | 臨床検査技師、診療放射線技師、看護助手、臨床工学技士、視能訓練士：厚生労働省「平成29年（2017年）医療施設（静態・動態）調査・病院報告の概況」 | 理学療法士、作業療法士、言語聴覚士：厚生労働省「令和元年介護サービス施設・事業所調査」「平成29年医療施設（静態・動態）調査」 | 保育士：厚生労働省「令和元年社会福祉施設等調査」 | 介護福祉士、生活相談員：厚生労働省「令和元年介護サービス施設・事業所調査」「令和元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「令和元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日実施分）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」「第3回公認心理師試験（令和2年12月20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

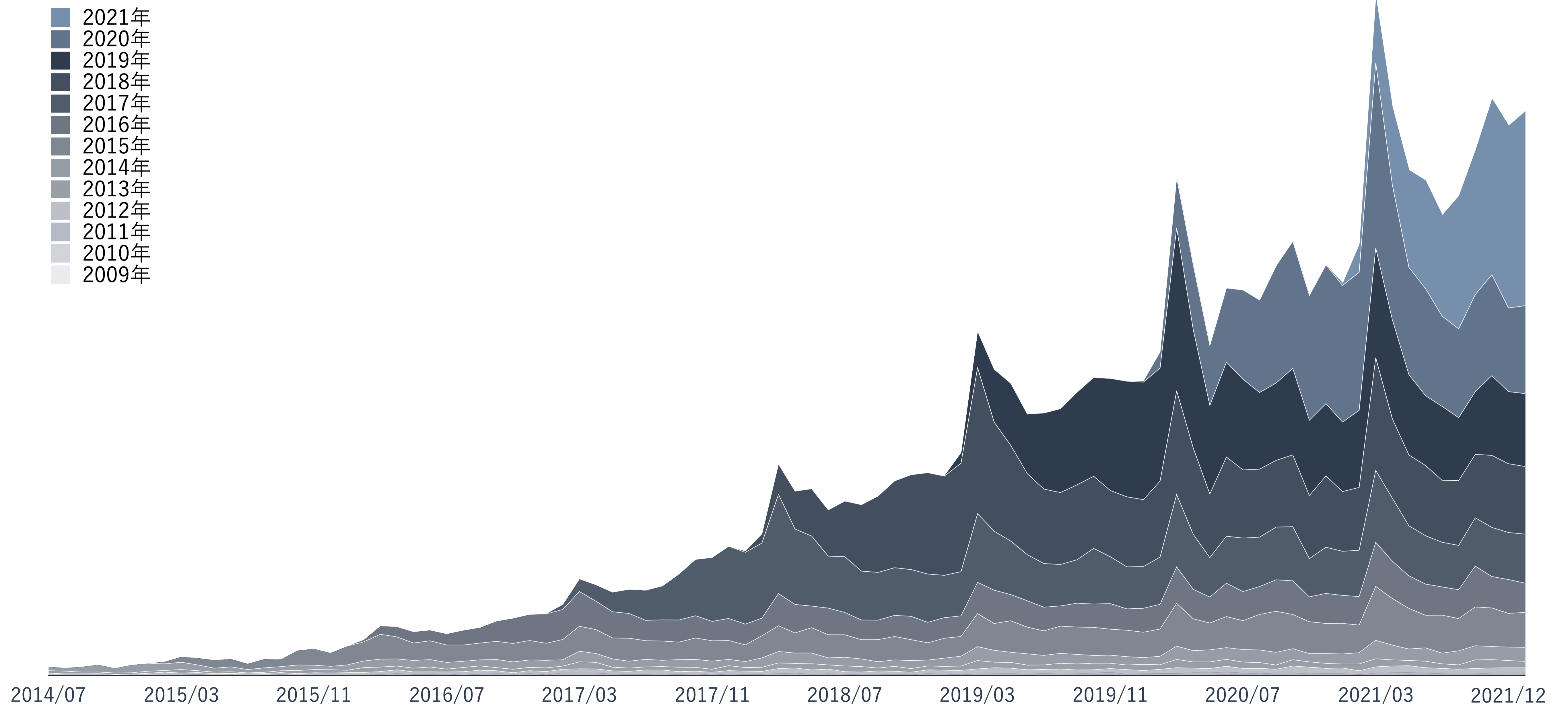


(1) 当社の成果報酬(常勤)の年収比は平成30年賃金構造基本統計調査より算出。
(看護師、保育士、理学療法士、歯科医師、介護職のレンジ)
(2) 一般的な人材紹介報酬については、当社が取り扱う53職種の中で、医師、看護師、保育士、理学療法士、
歯科医師、介護職等の職種についての人材紹介業の報酬額として多くみられる一般的な額を記載したもの
(上記とは異なる報酬額設定方法を採用する人材採用サービスも存在します)

人材PF： 継続利用による安定した顧客基盤

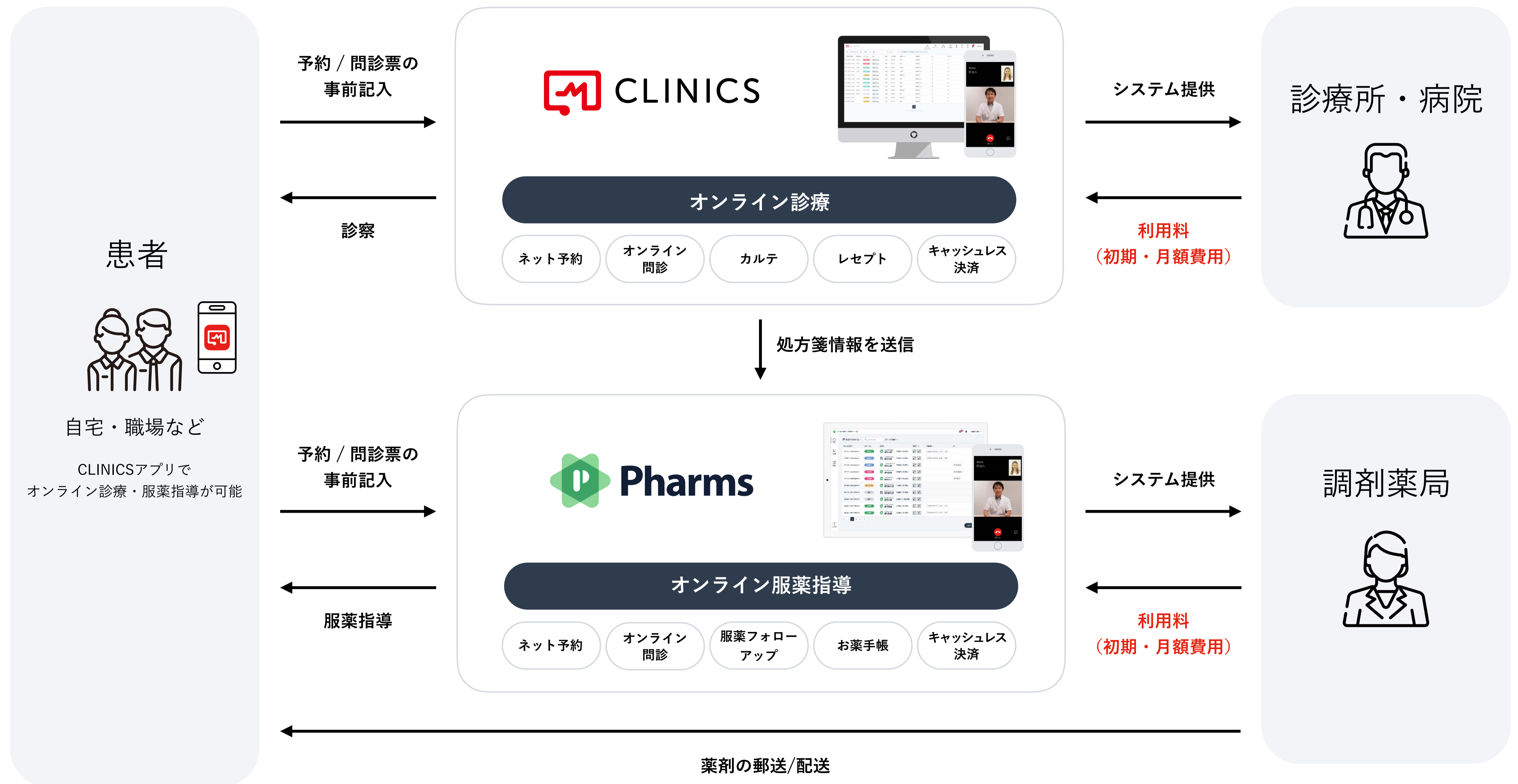
顧客事業所にジョブドレーを継続的に利用いただいているため、安定した顧客基盤を確立しています。特に、近年獲得した顧客事業所はスカウト機能を広く活用しており、従事者の応募率の向上による売上高貢献が高まっています。

顧客獲得時期別売上高⁽¹⁾



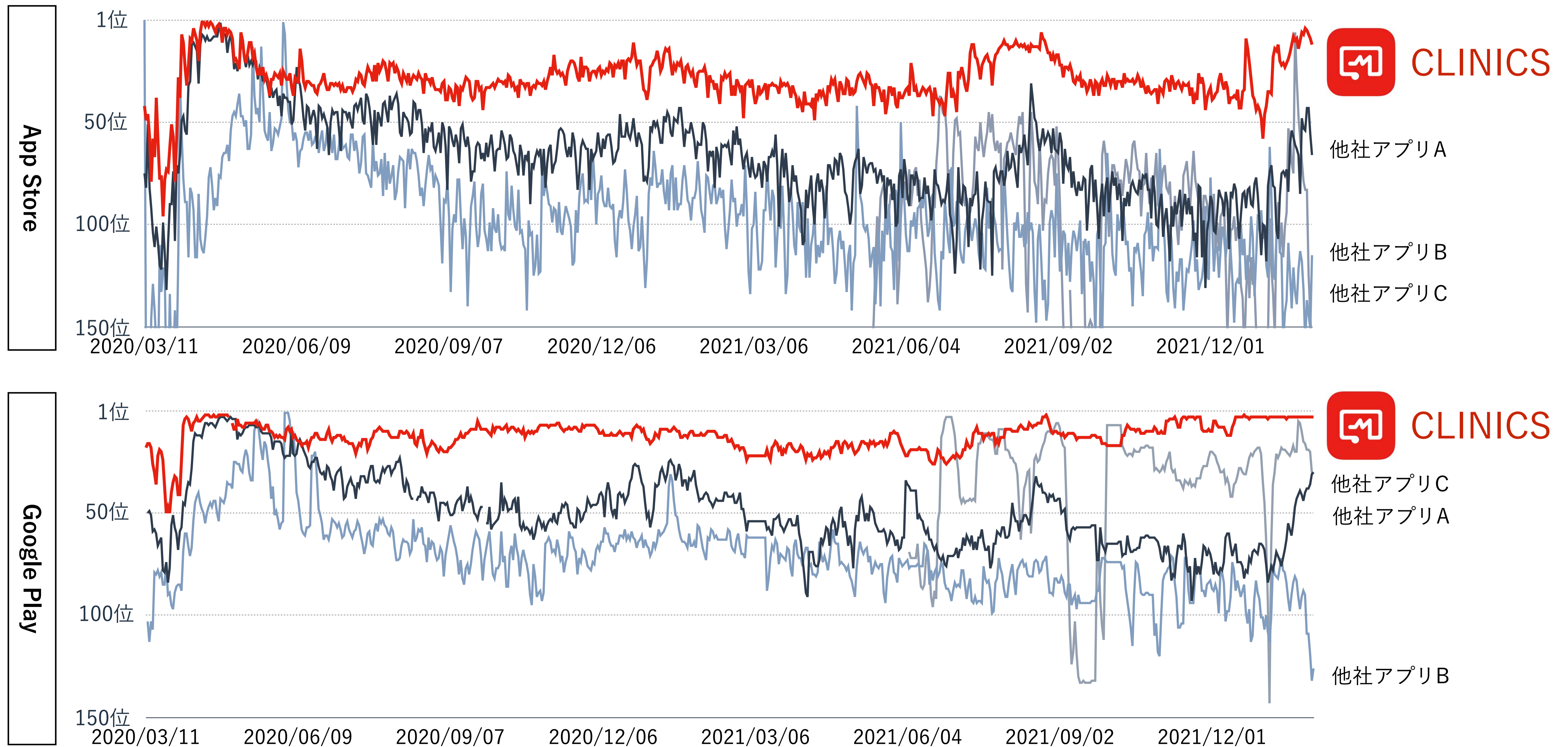
(1) 顧客事業所の月別受注売上高より作成

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。



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、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表示)



(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

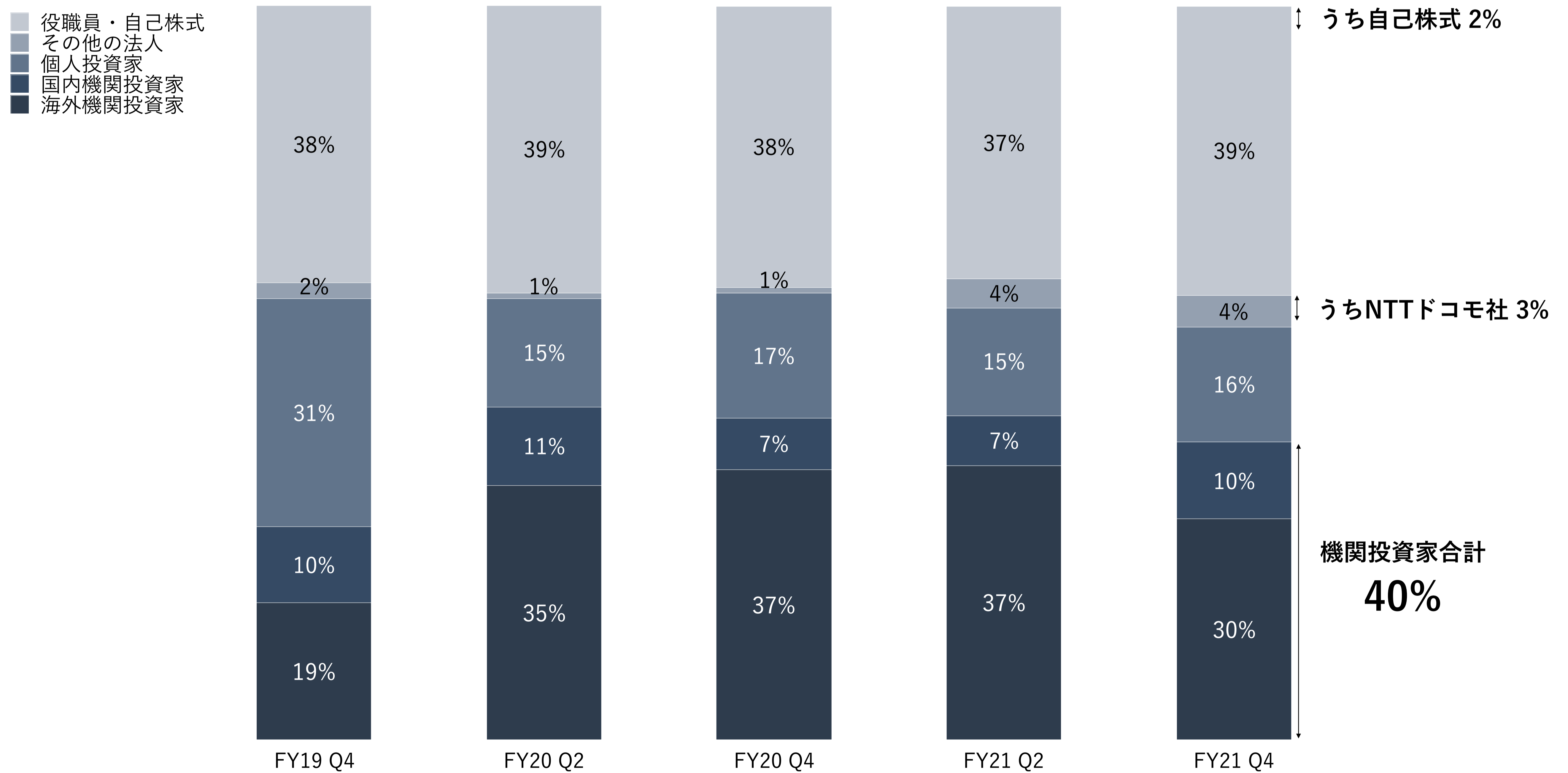
当社取締役会は、社外取締役4名を含む11名体制で構成されています。社内取締役は、創業者及び医療・IT・法律・金融のプロフェッショナルが就任し、社外取締役は経営者としての豊富な経験を有する者で構成されています。

取締役会体制

- 社内取締役
- 社外取締役



海外機関投資家を中心とした機関投資家比率は2021年12月31日時点で40%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。





四半期売上高

旧基準 (百万円)	FY18				FY19				FY20				FY21			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
全社	523	1,039	693	676	871	1,630	1,173	1,089	1,249	2,315	1,661	1,604	2,125	3,413	2,533	2,791
人材PF	423	935	601	591	736	1,494	956	923	1,084	1,925	1,368	1,271	1,491	2,651	1,823	1,911
医療PF	92	98	86	74	108	108	186	133	134	368	263	305	605	671	615	784
新規開発サービス	7	5	5	10	26	27	29	33	30	21	29	27	27	90	94	96

新収益認識基準 (百万円)	FY18				FY19				FY20				FY21			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
全社	489	976	645	630	814	1,542	1,090	1,023	1,163	2,205	1,558	1,506	2,011	3,265	2,401	2,643
人材PF	389	873	553	545	680	1,407	874	857	1,000	1,817	1,266	1,175	1,382	2,504	1,693	1,764
医療PF	92	98	86	74	108	108	186	133	134	368	263	305	605	671	615	784
新規開発サービス	7	4	5	10	25	26	28	32	28	20	28	25	23	89	93	94

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



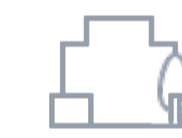
医療機関・従事者向け

- ・ 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。



医療ヘルスケアの未来をつくる