



# 2022年12月期 第1四半期決算説明資料

株式会社メドレー  
2022年5月13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。

## 2022年12月期 第1四半期業績

- 通期業績予想に対して順調に進捗し、EBITDAは4四半期連続の黒字着地
- 高い売上高成長率を維持し、成長投資を継続
  - 売上高：2,850百万円（前年同期比：+40%<sup>(1)</sup>）
  - EBITDA：97百万円（前年同期比：+149百万円<sup>(1)</sup>）
- 新収益認識基準の適用を開始
  - 前回公表に加え、医療PF等の売上高計上方法も変更が確定（影響は限定的）
  - 本資料における2021年12月期以前の財務数値も、比較を容易にするため新基準ベースで記載

## 2022年12月期 通期業績予想

- COVID-19影響下及び新収益認識基準適用後も中長期方針は維持
- 2022年12月期の通期業績予想は据え置き
  - 売上高：13,950百万円（前期比：+34%<sup>(1)</sup>）
  - EBITDA：1,550百万円（EBITDAマージン：11%）

(1) 2021年については、新収益認識基準適用ベースの参考値を使用

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

(百万円)	2021年 Q1 <sup>(1)</sup>	2022年 Q1	前年同期比
売上高	2,033	2,850	+40%
売上総利益	1,323	1,856	+40%
EBITDA	-52	97	-
営業利益	-117	-56	-
経常利益	-112	-26	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-108	-30	-

(1) 新収益認識基準適用ベースの参考値

2021年12月期通期決算発表時に、新収益認識基準適用による人材PF等<sup>(1)</sup>についての変更点を公表しましたが、医療PF等<sup>(2)</sup>についての変更点が下記の通り確定しました。当該変更の影響は限定的であり、2022年の業績予想及び中期目標の変更はありません。本資料における2021年12月期以前の財務数値も、比較を容易にするため新基準ベースで記載します。

赤枠：主な新規変更点

## 計上方法の主な変更点

	人材PF <sup>(1)</sup>	医療PF <sup>(2)</sup>
売上高	返金関連費用を 売上高・売上原価の 双方から控除	初期費用売上を一括 から期間按分へ変更
売上原価		変更なし
売上総利益	変更なし	売上高増減に 伴って増減
EBITDA		
営業利益		
経常利益		
親会社株主に 帰属する当期純利益		

赤枠：主な新規変更点

## 参考：2021年実績における変化

(百万円)	旧基準	新基準	増減
<b>売上高</b>	<b>10,863</b>	<b>10,442</b>	<b>-420</b>
人材PF	7,878	7,326	-552
医療PF	2,676	2,815	+138
新規開発サービス	308	301	-6

(百万円)	旧基準	新基準	増減
<b>EBITDA</b>	<b>1,218</b>	<b>1,338</b>	<b>+120</b>
人材PF	3,413	3,394	-18
医療PF	-276	-138	+138
新規開発サービス	-40	-40	-
全社共通費用	-1,876	-1,876	-

(1) 人材PFにおける人材採用システム事業と、新規開発サービスが対象

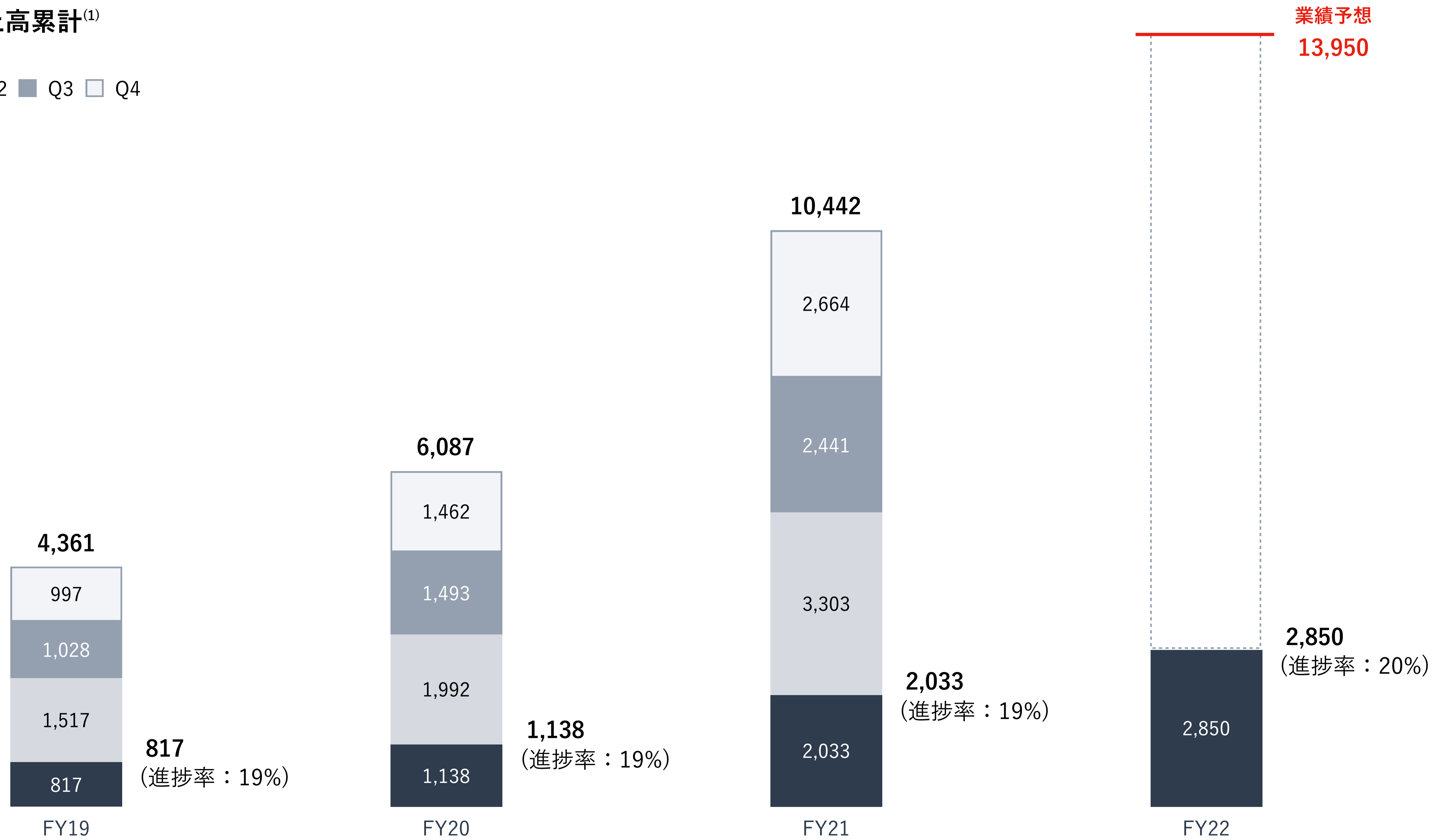
(2) 医療PFのSaaS事業及び人材PFにおけるオンライン研修システム事業が対象

2022年第1四半期累計売上高は、通期業績予想に対して20%と例年を上回る進捗となっております。

## 四半期売上高累計<sup>(1)</sup>

(百万円)

■ Q1 ■ Q2 ■ Q3 ■ Q4



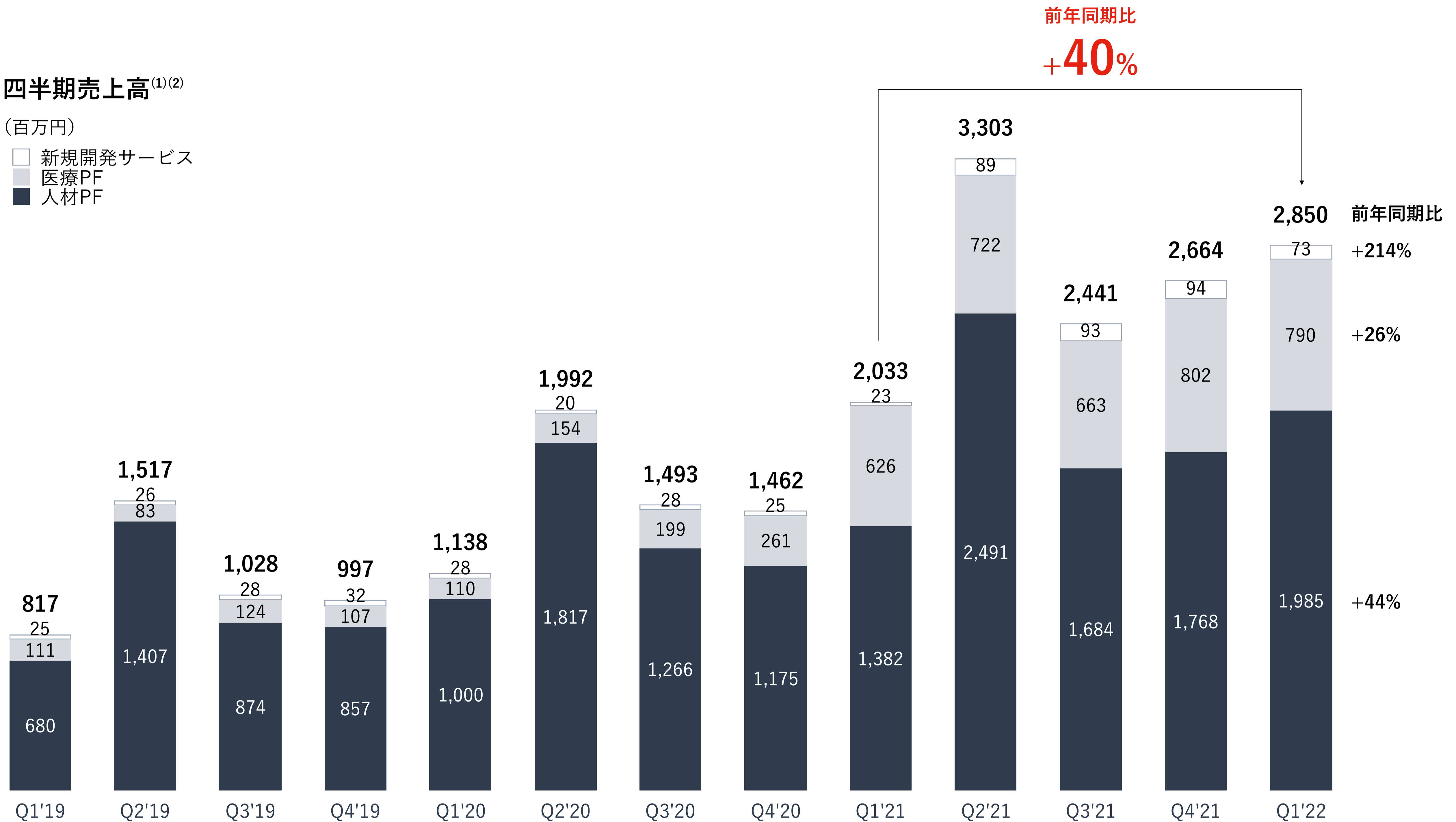
(1) FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値

2022年第1四半期売上高は、全体で前年同期比+40%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<sup>(1)(2)</sup>

(百万円)

- 新規開発サービス
- 医療PF
- 人材PF



(1) 人材PF事業の売上高は、採用決定者の入職日を基準に計上

(2) FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値

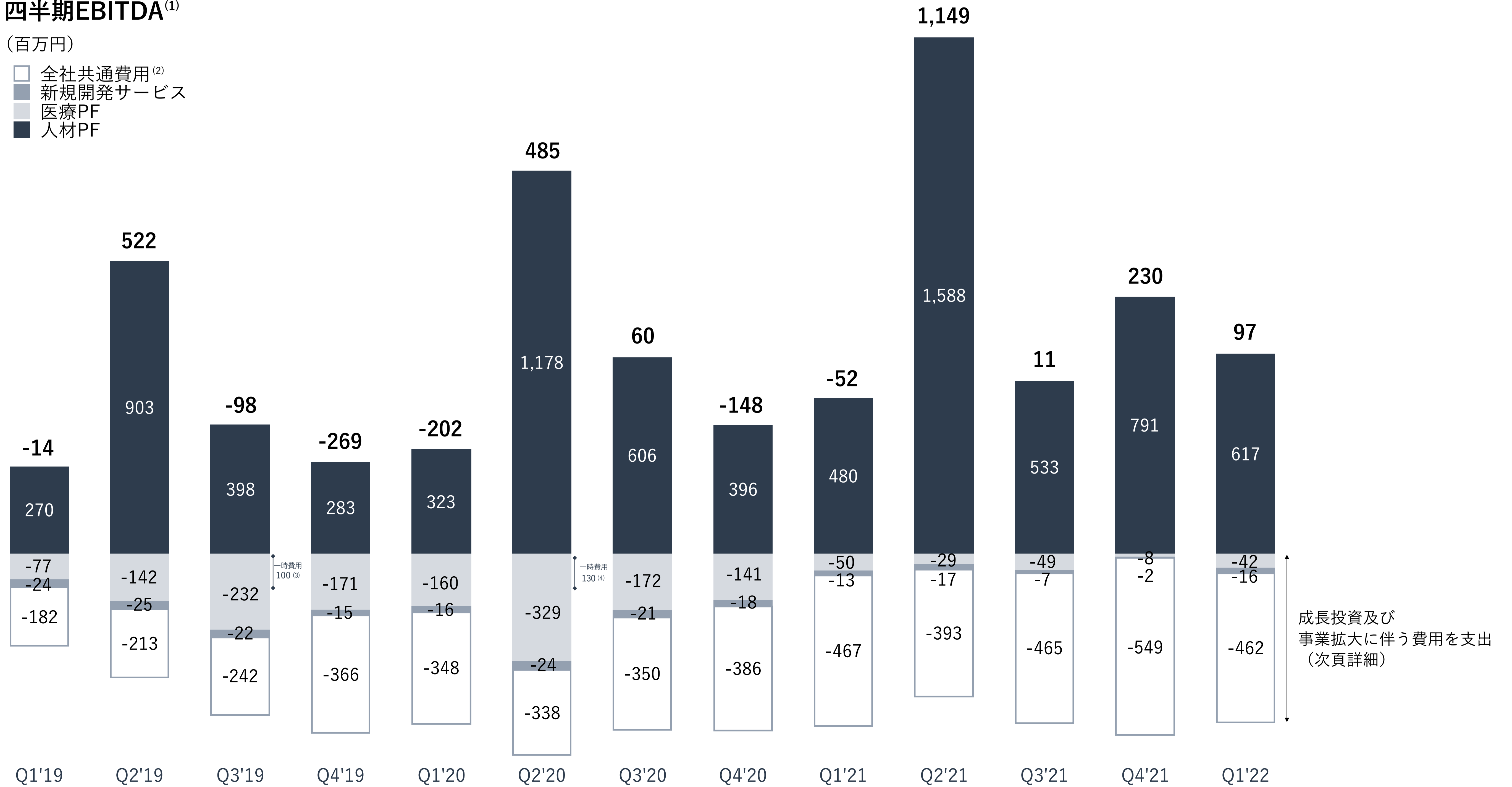


2022年第1四半期EBITDAは、積極的な成長投資及び事業拡大に伴う費用の支出を継続しつつも、黒字の着地となりました。

## 四半期EBITDA<sup>(1)</sup>

(百万円)

- 全社共通費用<sup>(2)</sup>
- 新規開発サービス
- 医療PF
- 人材PF



成長投資及び事業拡大に伴う費用を支出 (次頁詳細)

(1) FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値  
 (2) 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  
 (3) 医療PF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  
 (4) 医療PF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においては、マーケティング活動やオンライン研修システム事業への成長投資によりEBITDAマージンはやや低下し、医療PFにおいては、人員の増強を継続しつつも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<sup>(1)</sup>
- 新規開発サービス
- 医療PF
- 人材PF



## 第1四半期EBITDAマージンの主な変動要因

セグメント	Q1 FY21	Q1 FY22	主な変動要因
人材PF	34.7%	31.1%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• TVCMを含めたマーケティング費率の増加 (-7.4%pt)</li> <li>• 人件費率の減少 (+3.6%pt)</li> <li>• オンライン研修システム事業の成長投資 (-1.1%pt)</li> </ul>
医療PF	-8.1%	-5.3%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 人員の増強を継続</li> <li>• 各プロダクトのストック売上高の成長</li> </ul>

## 全社共通費用の主な変動要因

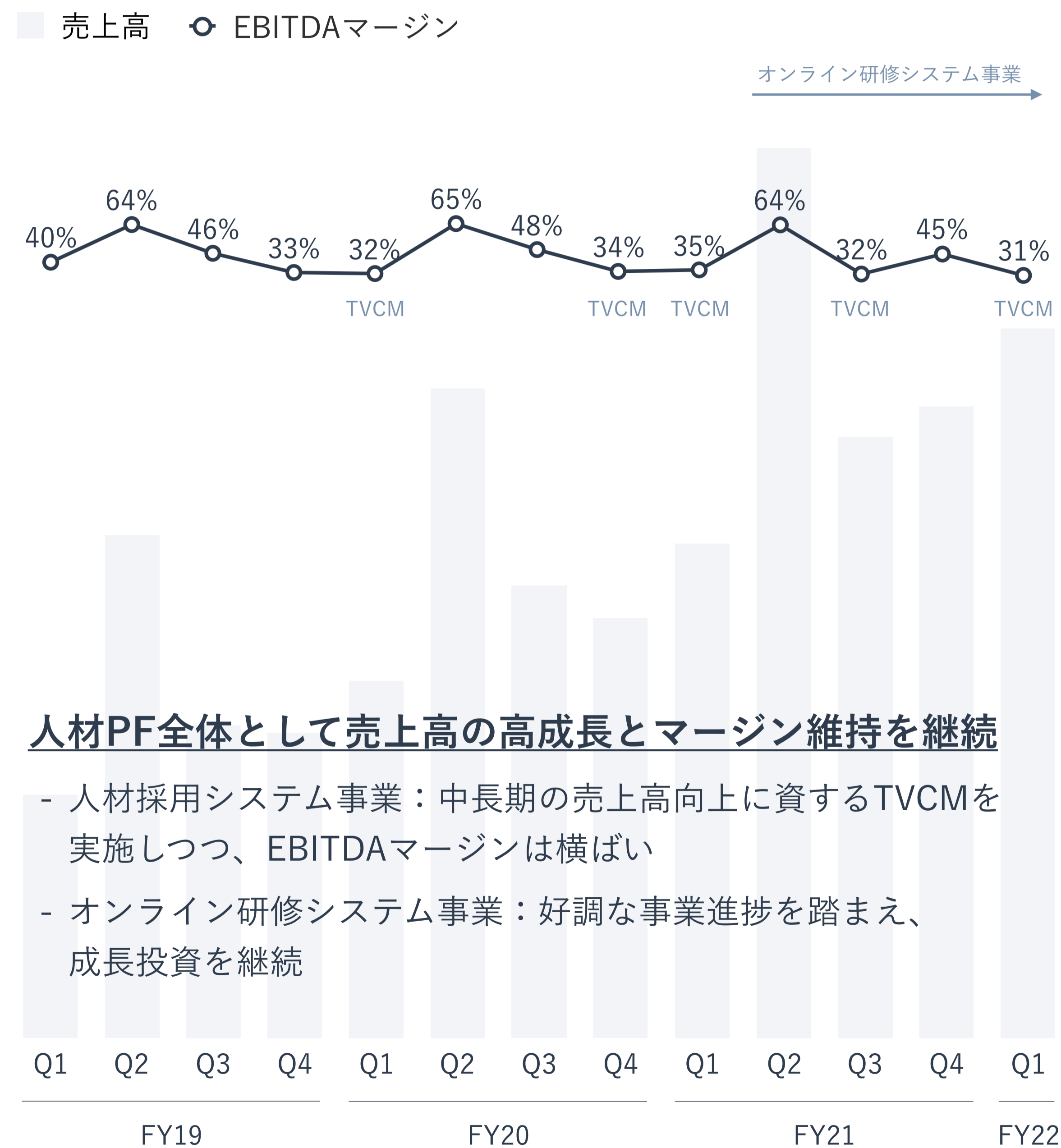
(百万円、括弧内は四半期売上高に占める費用の割合)

費用項目	Q1 FY21	Q1 FY22	主な変動要因
人件費	168 (8.3%)	189 (6.6%)	• コーポレート各部署における増員
地代家賃	89 (4.4%)	107 (3.8%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 将来の人員増加に伴うオフィス拡張 (FY21Q1, Q3)</li> <li>- FY21Q1: 508人<sup>(1)</sup> → FY22Q1: 614人<sup>(1)</sup></li> </ul>
採用諸費	47 (2.4%)	49 (1.7%)	• 売上あたり採用人数の減少
業務委託料	109 (5.4%)	86 (3.0%)	• FY21Q1にM&Aによる株式取得関連費用 (38百万円) が発生
その他費用	52 (2.6%)	30 (1.1%)	• コスト合理化の徹底

(1)メドレー社単体の従業員数

人材PFにおいては、高い成長率とEBITDAマージン維持の両立を基本方針としています。医療PFにおいても、高い成長率を実現しつつ、規律ある成長投資を継続します。

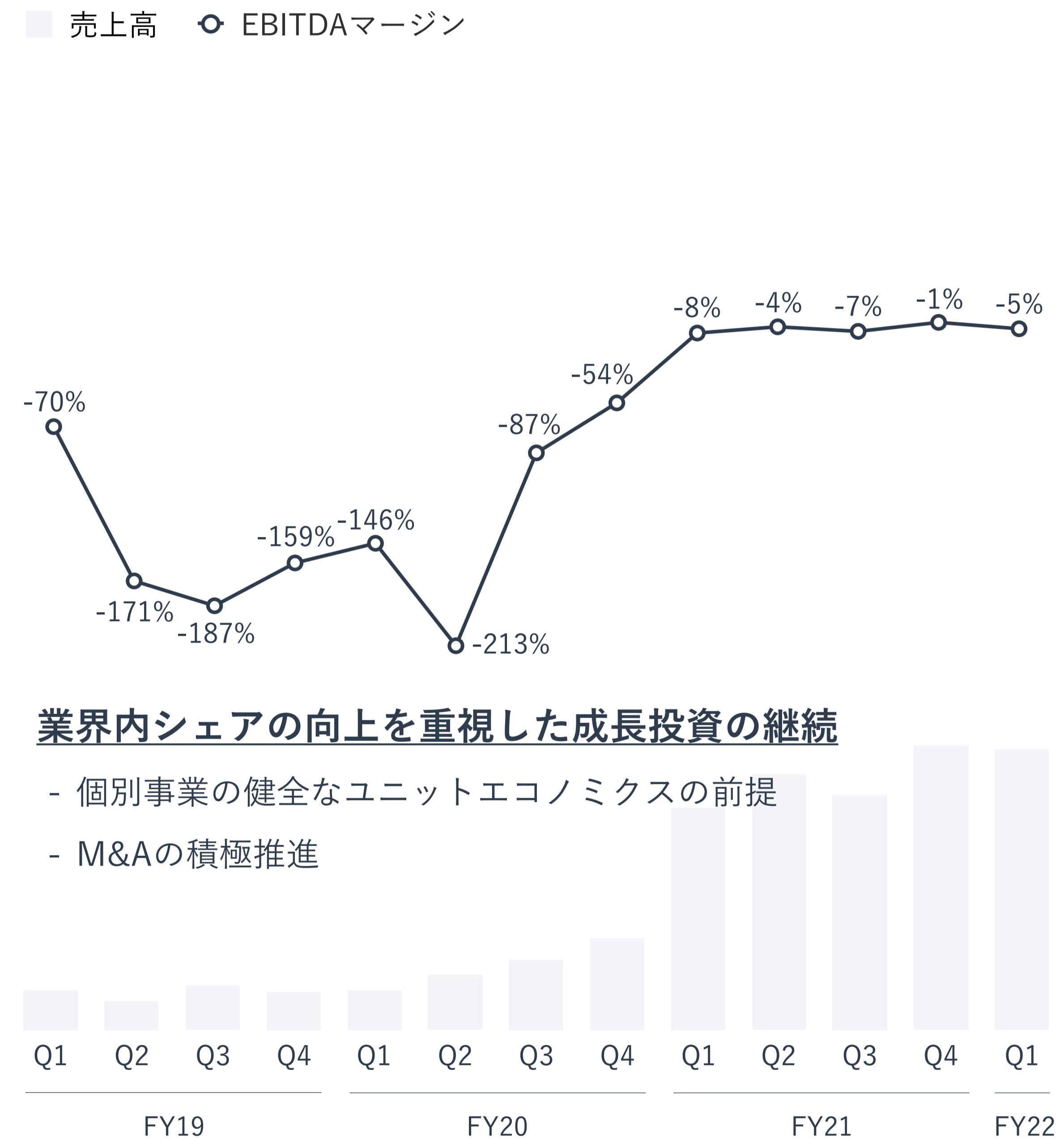
## 人材PFのEBITDAマージンの方針<sup>(1)</sup>



### 人材PF全体として売上高の高成長とマージン維持を継続

- 人材採用システム事業：中長期の売上高向上に資するTVCMを実施しつつ、EBITDAマージンは横ばい
- オンライン研修システム事業：好調な事業進捗を踏まえ、成長投資を継続

## 医療PFのEBITDAマージンの方針<sup>(1)</sup>



### 業界内シェアの向上を重視した成長投資の継続

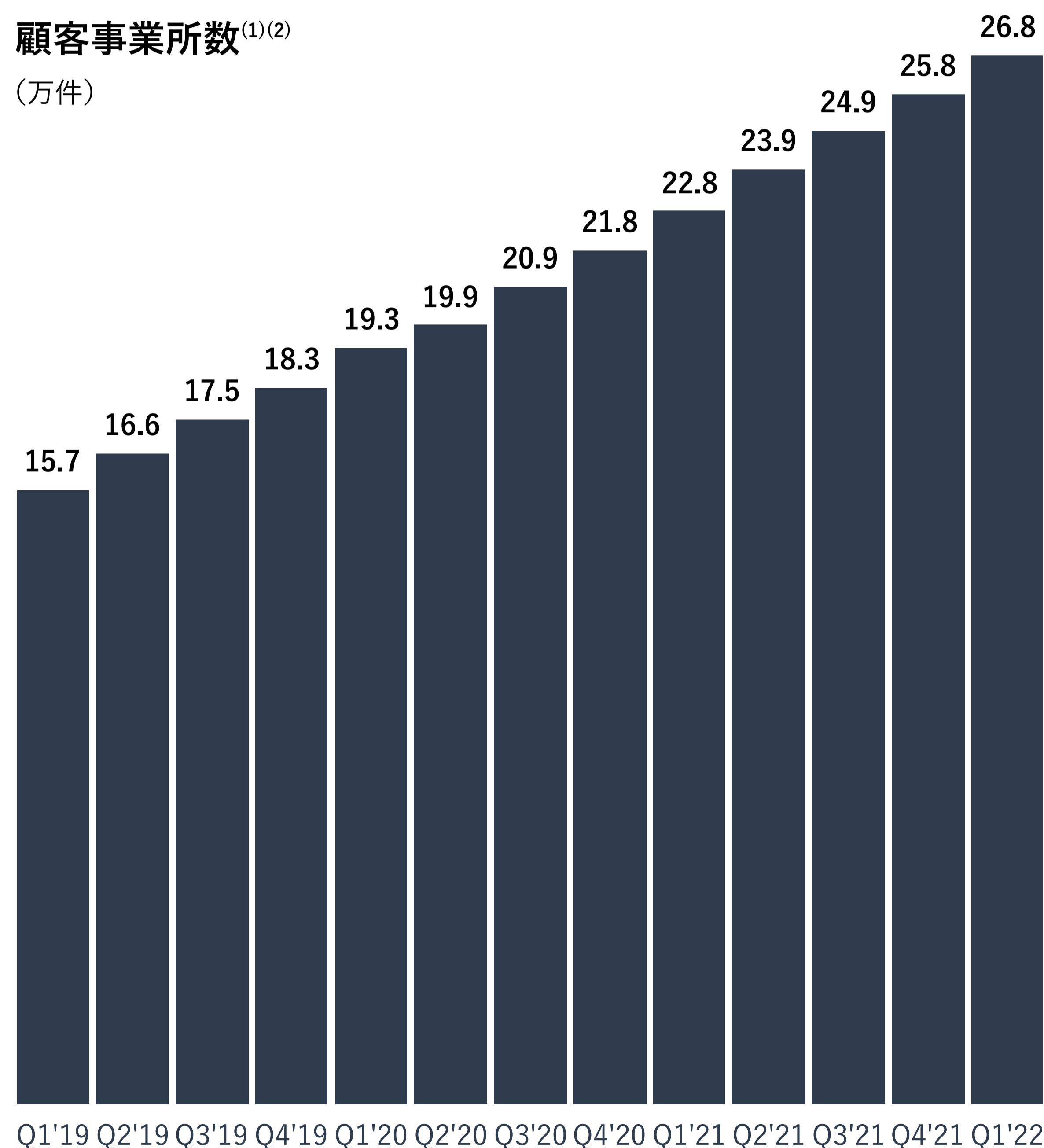
- 個別事業の健全なユニットエコノミクス的前提
- M&Aの積極推進

(1) FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値

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PF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。なお本頁のARPUも比較を容易にするため新基準ベースでの表記を採用します。

### 顧客事業所数<sup>(1)(2)</sup>

(万件)

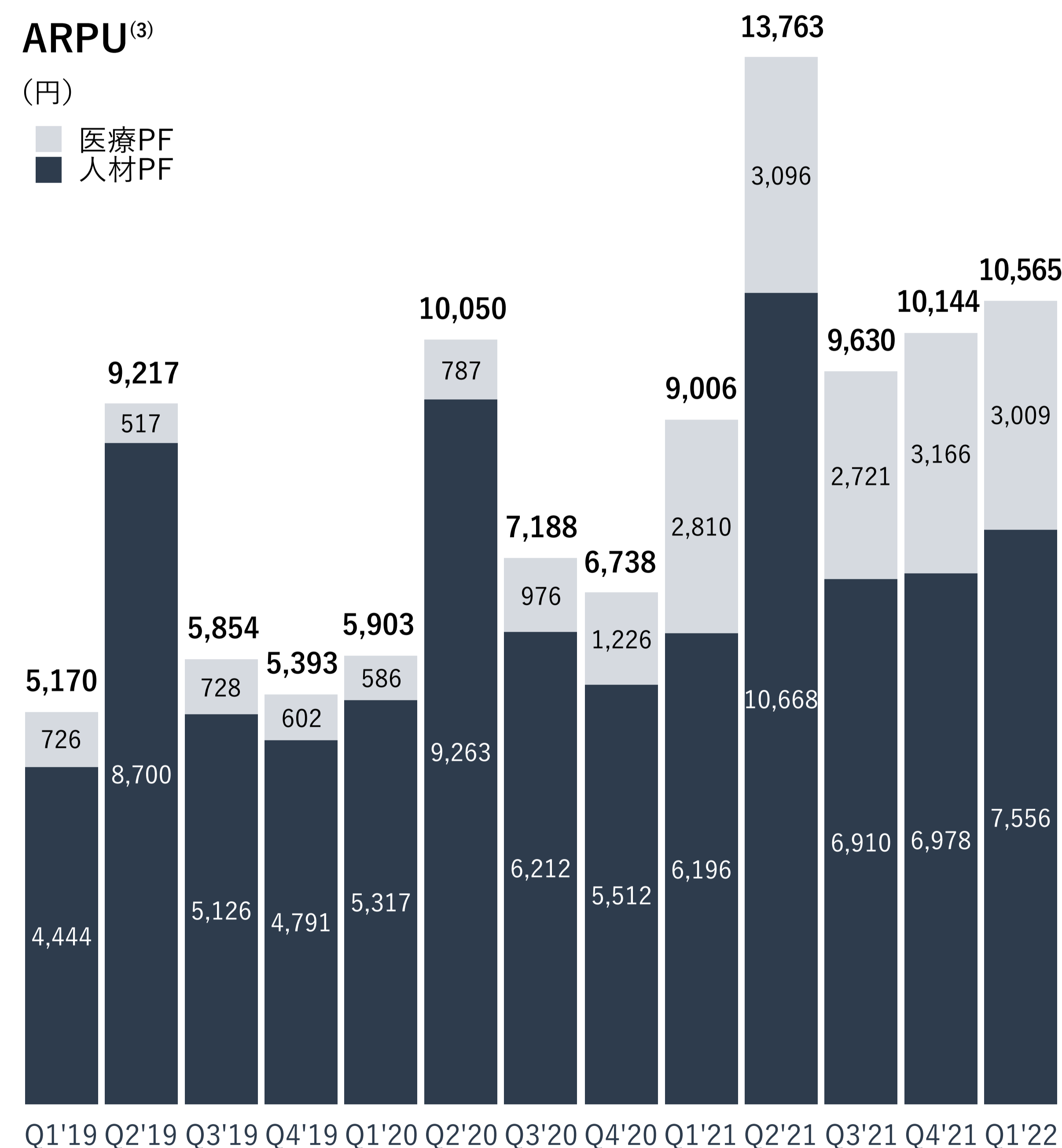


### ARPU<sup>(3)</sup>

(円)

■ 医療PF  
■ 人材PF

×



(1) 人材PF・医療PF事業の顧客数の合計

但し、2019年第4四半期より、両PF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PF・医療PF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PF・医療PF事業の顧客数の合計

但し、2019年第4四半期より、両PF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。（自己資本比率：70.3%、D/Eレシオ：0.21x）  
 現預金減少の主な要因は、有利子負債の一部返済に加え、人材PF事業の季節性による売掛金増加や税支払いによるものです。

## 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



有利子負債の返済  
(311百万円)

## 2022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 2,000	
現預金 13,470	有利子負債 2,845	純資産 13,768	
	その他負債 2,847		
	その他資産 5,990		

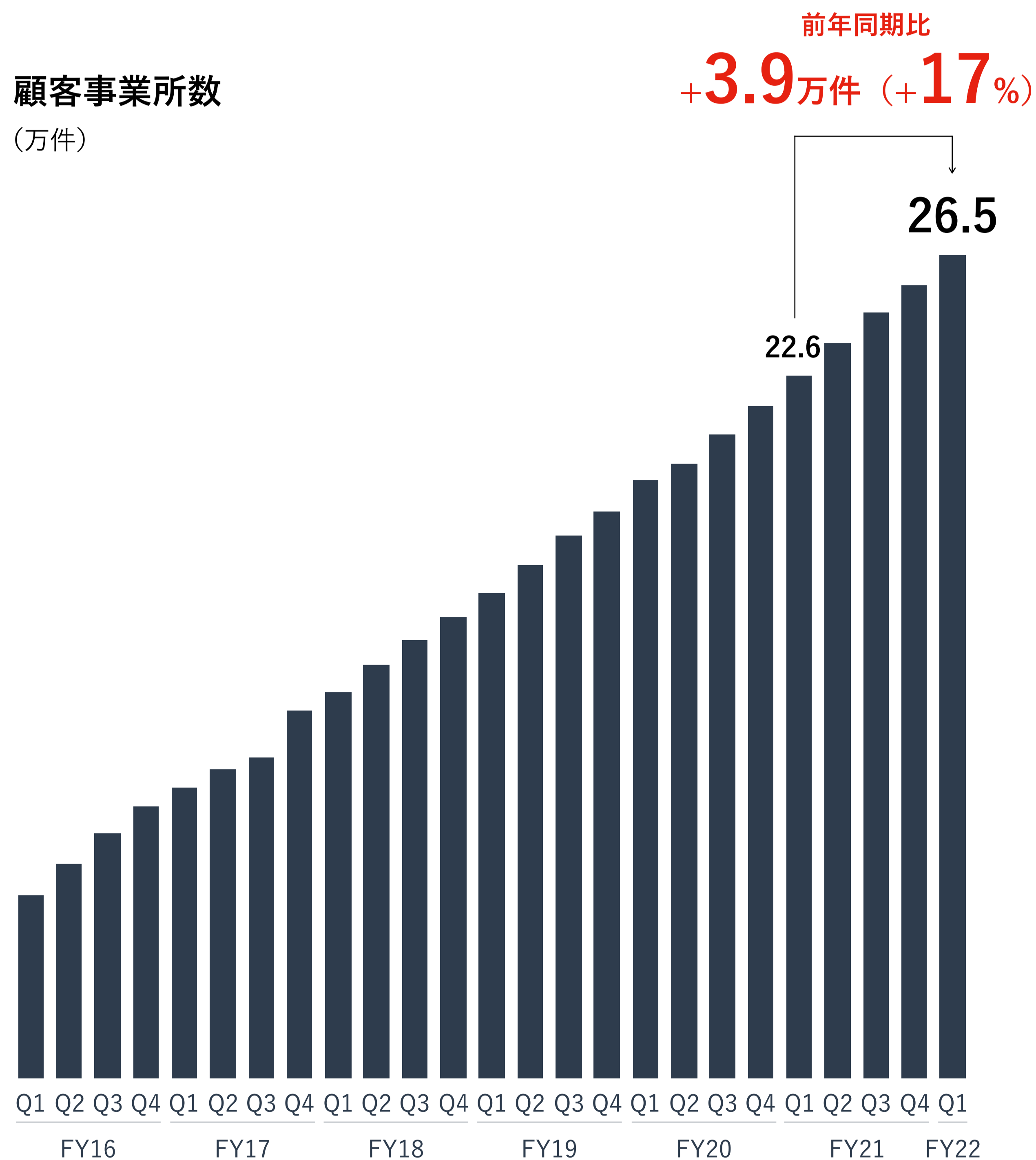
自己資本比率：70.3%、D/Eレシオ：0.21x

# 人材PF事業

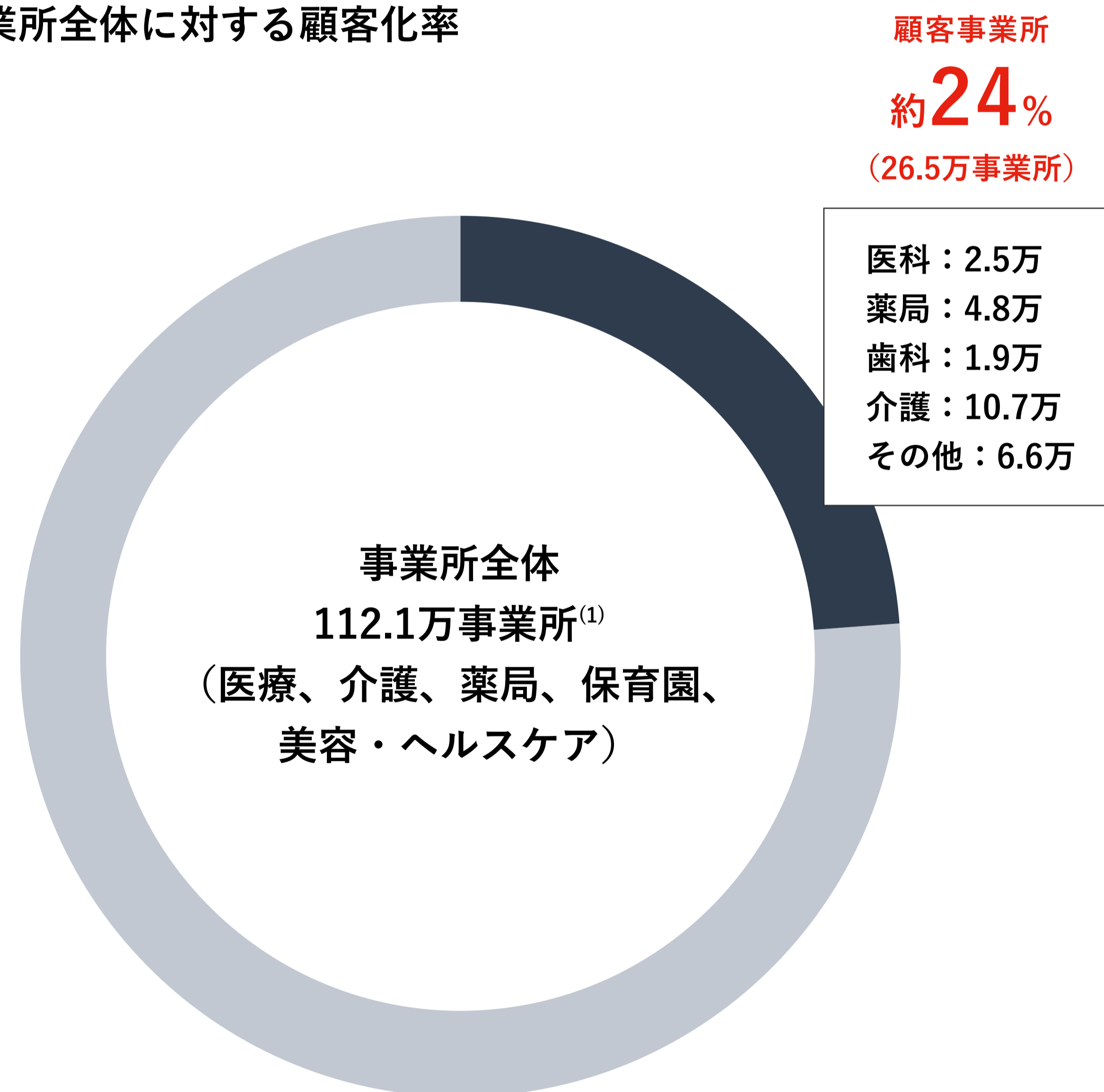


2022年第1四半期においては、引き続き順調に新規顧客事業所を獲得した結果、現在26.5万事業所と契約しております。

顧客事業所数  
(万件)



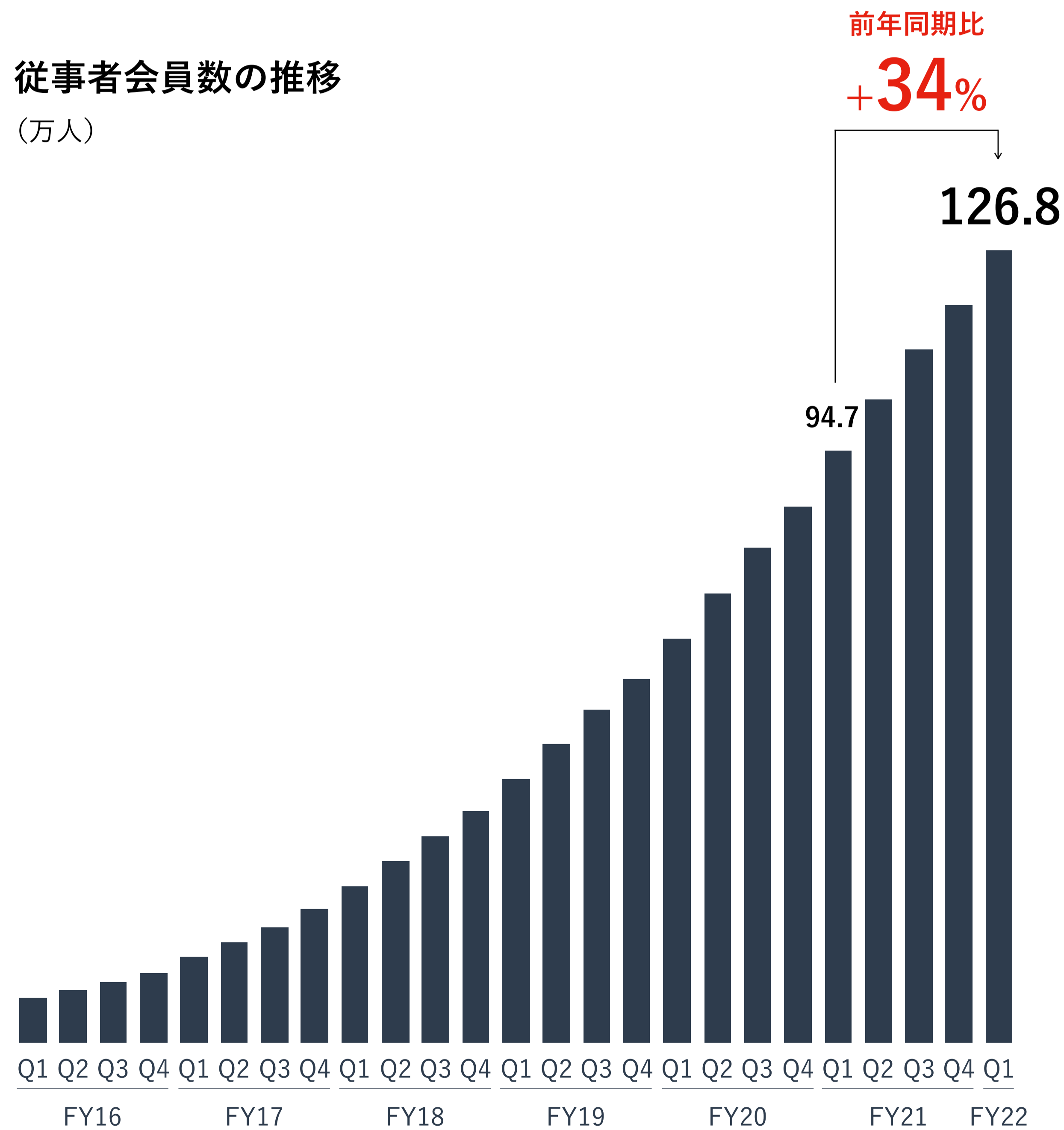
事業所全体に対する顧客化率



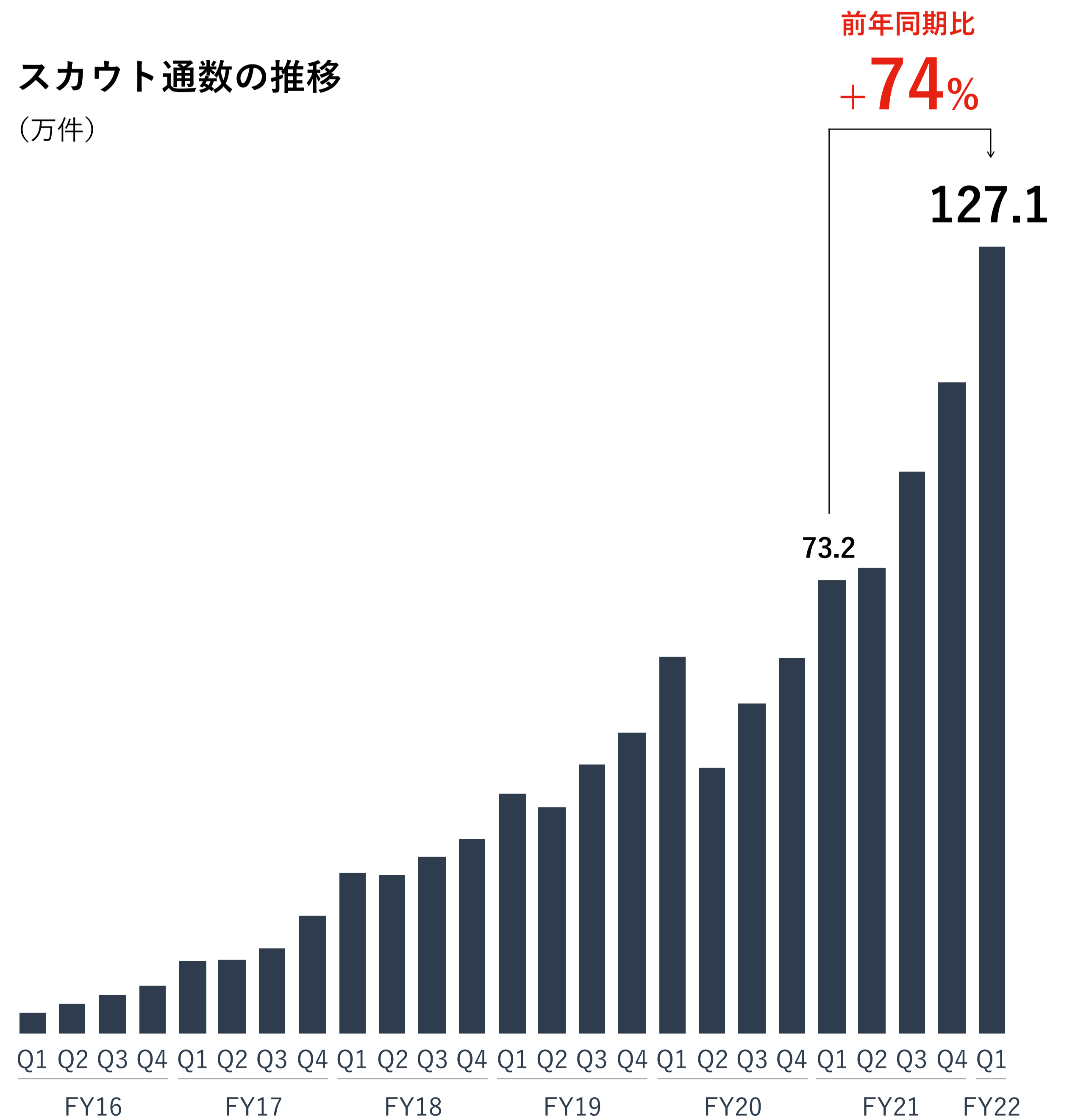
(1) 病院、診療所、歯科診療所・技工所：厚生労働省「医療施設（静態・動態）調査・病院報告の概況」より（2019年10月時点）  
 介護・福祉事業所：厚生労働省「令和元年度介護サービス施設・事業所調査」より（2020年10月時点）  
 薬局、医療介護に関わる給食施設：厚生労働省「令和元年度衛生行政報告例の概況」より（2020年3月時点）  
 訪問看護ステーション：全国訪問看護事業協会「令和元年度訪問看護ステーション数調査結果」より（2020年10月時点）  
 保育園：厚生労働省「社会福祉施設等調査」より（2020年10月時点）  
 代替医療：厚生労働省「令和2年衛生行政報告例（就業医療関係者）の概況」より（2020年12月時点）  
 障害者施設など：厚生労働省「令和元年度社会福祉施設等調査の概況」より（2020年10月時点）  
 理容所・美容所：厚生労働省「令和元年度衛生行政報告例の概況」より  
 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」より  
 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」より

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。2022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)





2009年の創業来、人材不足解消に向けて取り組んできたジョブメドレーは、事業ミッションを「納得できる医療福祉を提供する側を全面的に支える」に拡大し、サービス・ロゴをリニューアルしました。これにより、高成長のオンライン研修システム事業は、ジョブメドレーブランドの下、提供する側を多面的に支える主力サービスの1つとして成長投資とシナジーを加速させていきます<sup>(1)</sup>。

## リブランディング：事業ミッションとロゴの刷新

これまでのジョブメドレー  
医療介護業界の  
人材不足解消のために  
働く機会をつくる



これからのジョブメドレー  
「納得できる医療福祉」を  
提供する側を  
全面的にサポート

## リブランディングを通じたオンライン研修システム事業の強化<sup>(1)</sup>



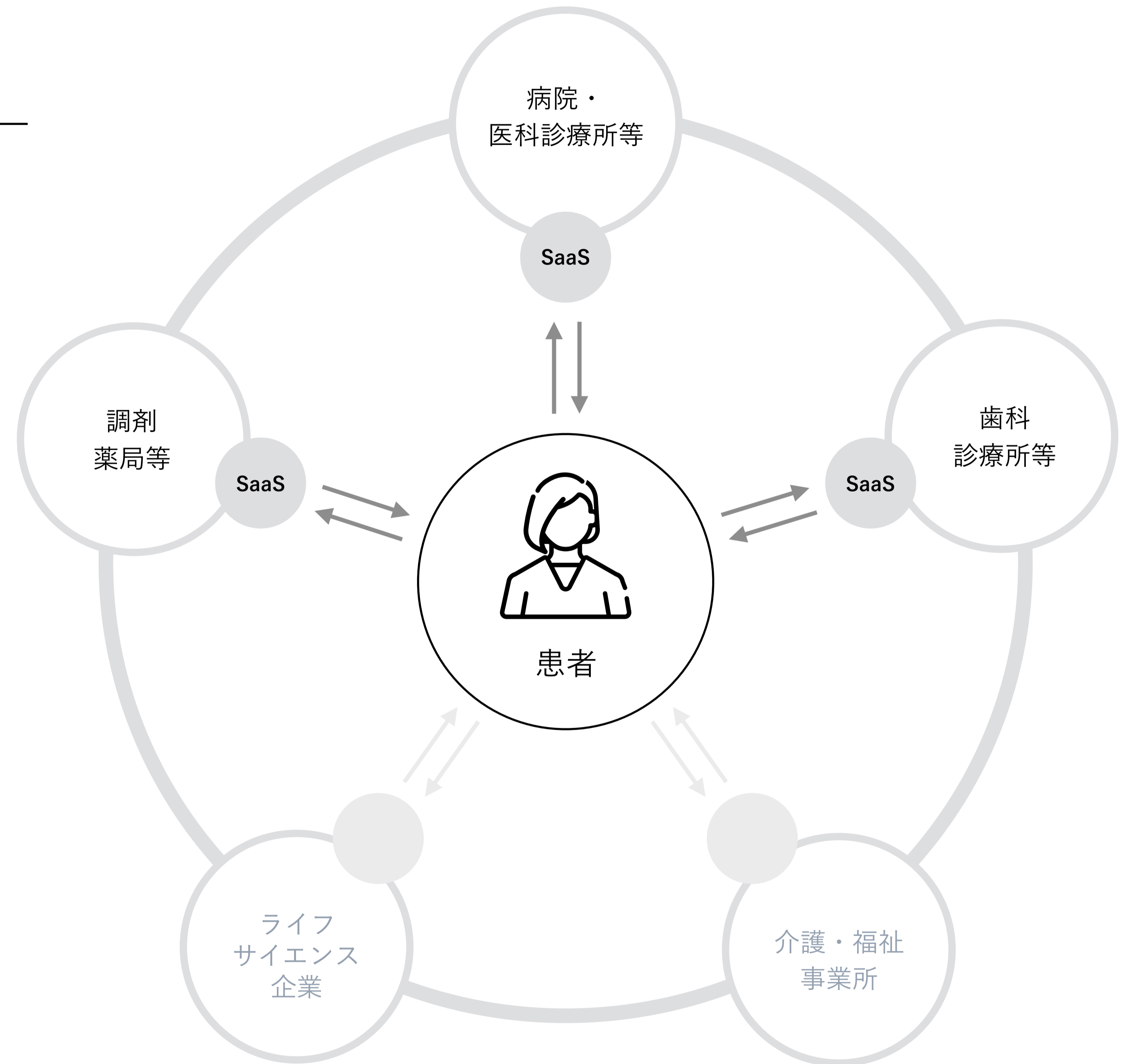
2021年2月、メディパス社のグループ化により事業展開  
当社の顧客基盤を活用したクロスセル等のシナジー発揮  
顧客事業所数：+71%<sup>(2)</sup> / 解約率：0.8%未満<sup>(3)</sup>



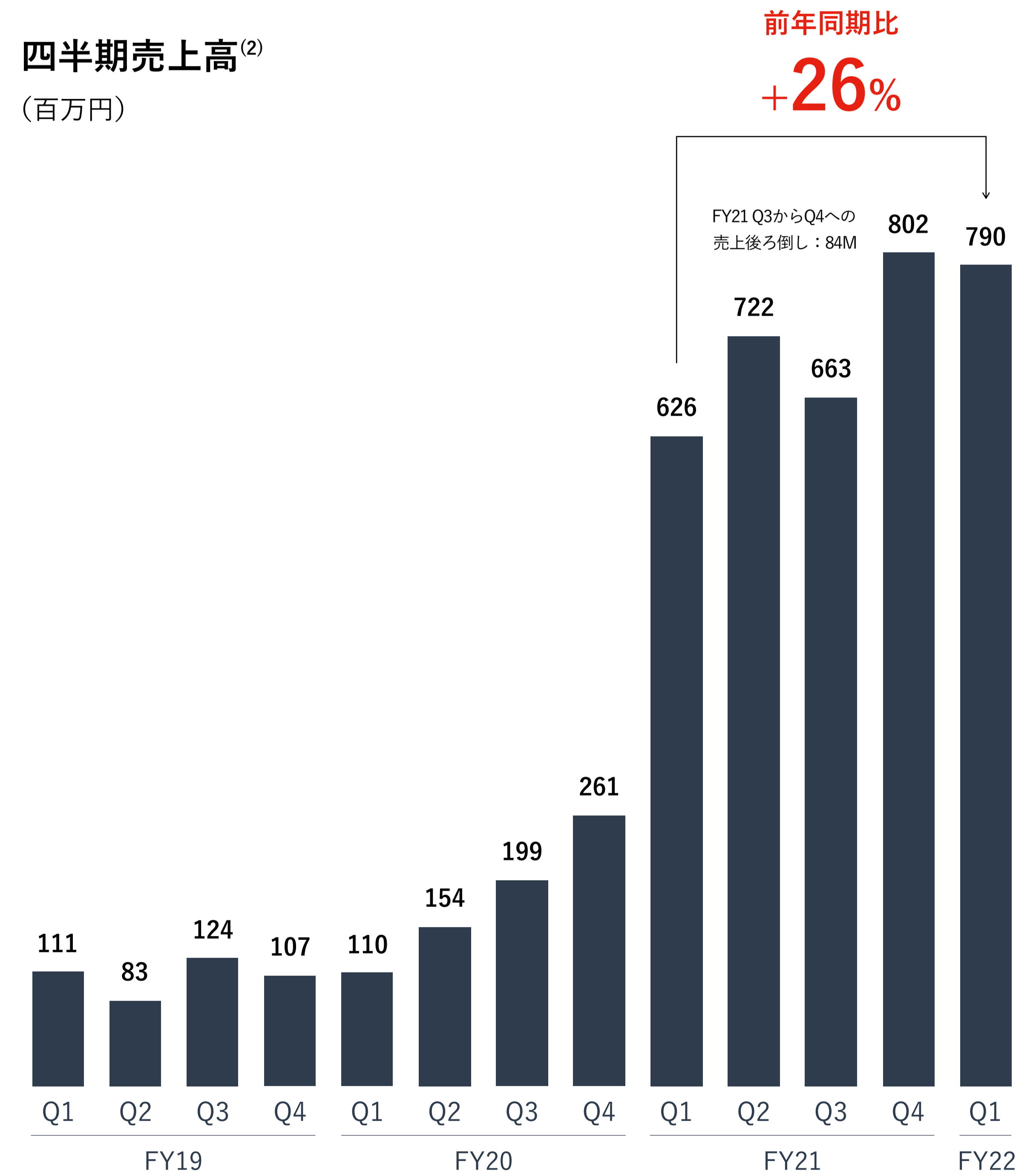
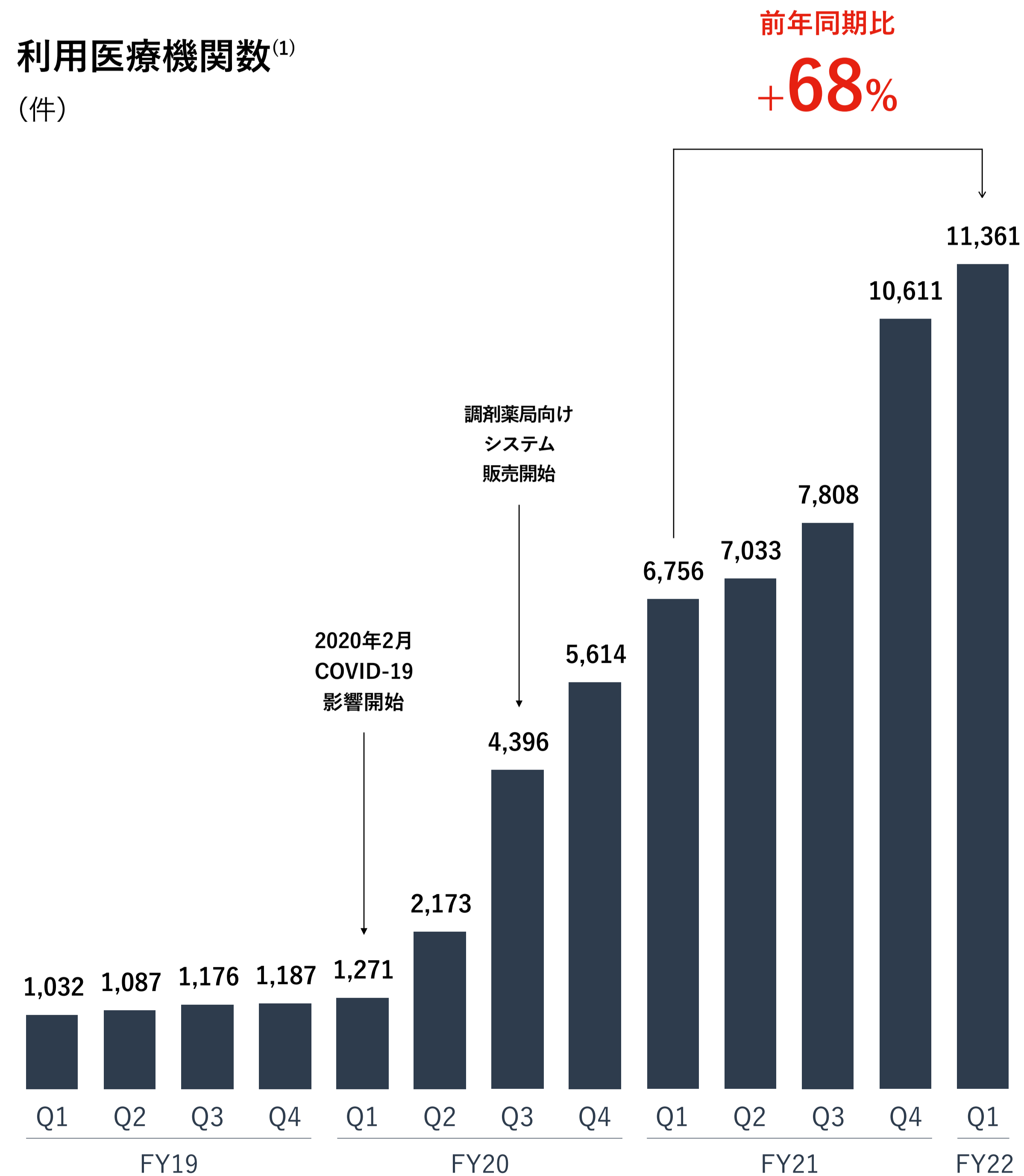
これからのオンライン研修システム事業  
ジョブメドレーブランドの下、  
成長投資及びシナジーを加速  
(顧客事業所数の獲得、コンテンツの拡充)

(1) オンライン研修システム事業のリニューアルは2022年5月18日に実施予定  
(2) 2022年3月末時点、契約法人数ベース  
(3) 2022年3月末時点、当月の解約契約顧客数÷前月末の顧客数、の過去12ヶ月平均

# 医療PF事業



2022年第1四半期は、各プロダクトの導入が堅調に推移し、利用医療機関数及び売上高は前年同期比で拡大しました。売上高については、新収益認識基準の適用開始により、初期費用売上が契約期間における按分計上に変更されましたので、比較を容易にするため過去分も新基準ベースでの表記を採用します。



(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  
 (2) FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値

2022年第1四半期も、医療PF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、各種効率化等、様々な施策を実施しました。

2022年第1四半期の主な取り組み

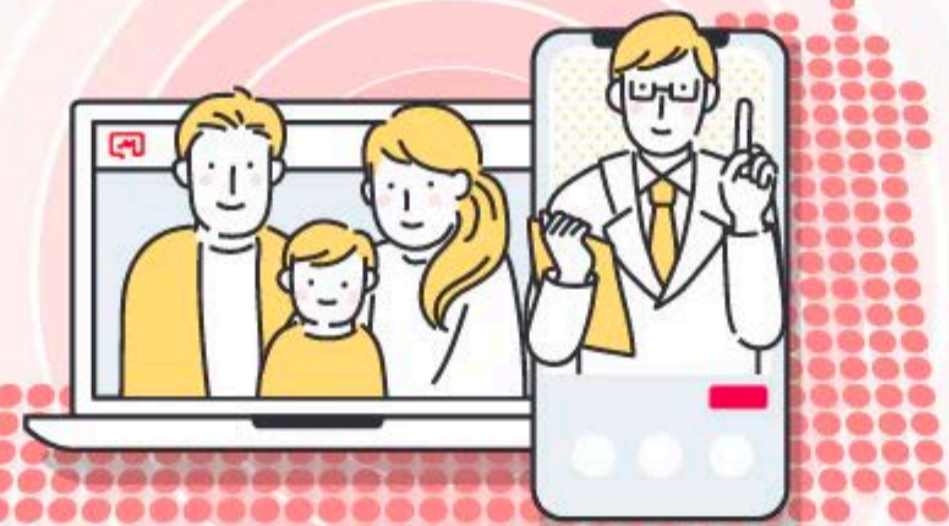
	病院・医科診療所向け	調剤薬局向け	歯科向け
顧客事業所数の 拡大	NTTドコモ社とのCOVID-19療養者向けシステム提供の継続	各種機能強化	Dentis正式販売開始
	病院向け電子カルテの販促強化		
	A 二次医療圏カバープロジェクト		
ARPU改善	B ユーザー増加による決済手数料増加		
	連携するパートナー製品の拡販強化		
効率化	電子カルテ導入プロセスの改善		
	電子カルテとORCAの連携効率化		
患者ユーザーの 拡大	B NTTドコモ社と共同でのオンライン診療アプリの宣伝強化	ミナカラ社を通じたNTTドコモ社との新事業の準備	CLINICSアプリとの連携開始準備

地域医療に根ざしたオンライン診療の全国的な普及を目指し、「CLINICSオンライン診療二次医療圏カバープロジェクト」を開始しました。本プロジェクトにおいて、「CLINICSオンライン診療」を導入している医療機関が十分でない二次医療圏において、一定の条件を満たした医療機関に対して初期導入費用を無償でシステム提供します。

## 全国的な普及促進プロジェクト

CLINICS オンライン診療

二次医療圏カバー  
プロジェクト



「CLINICSオンライン診療」を導入している医療機関がない、または少ない二次医療圏において、地域のプライマリ・ケアを担う医療機関を対象に初期導入費用を無償でシステム提供

## プロジェクトの背景

目標：適切な普及  
二次医療圏での  
利用促進

- ・ 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できる地理的距離
- ・ 日本の地域医療の計画は、二次医療圏を中心に議論

現状及び機会

- ・ 地方でのオンライン診療システムの導入が少ない
- ・ 令和4年度診療報酬改定による患者利便性の高まり

施策：本プロジェクト

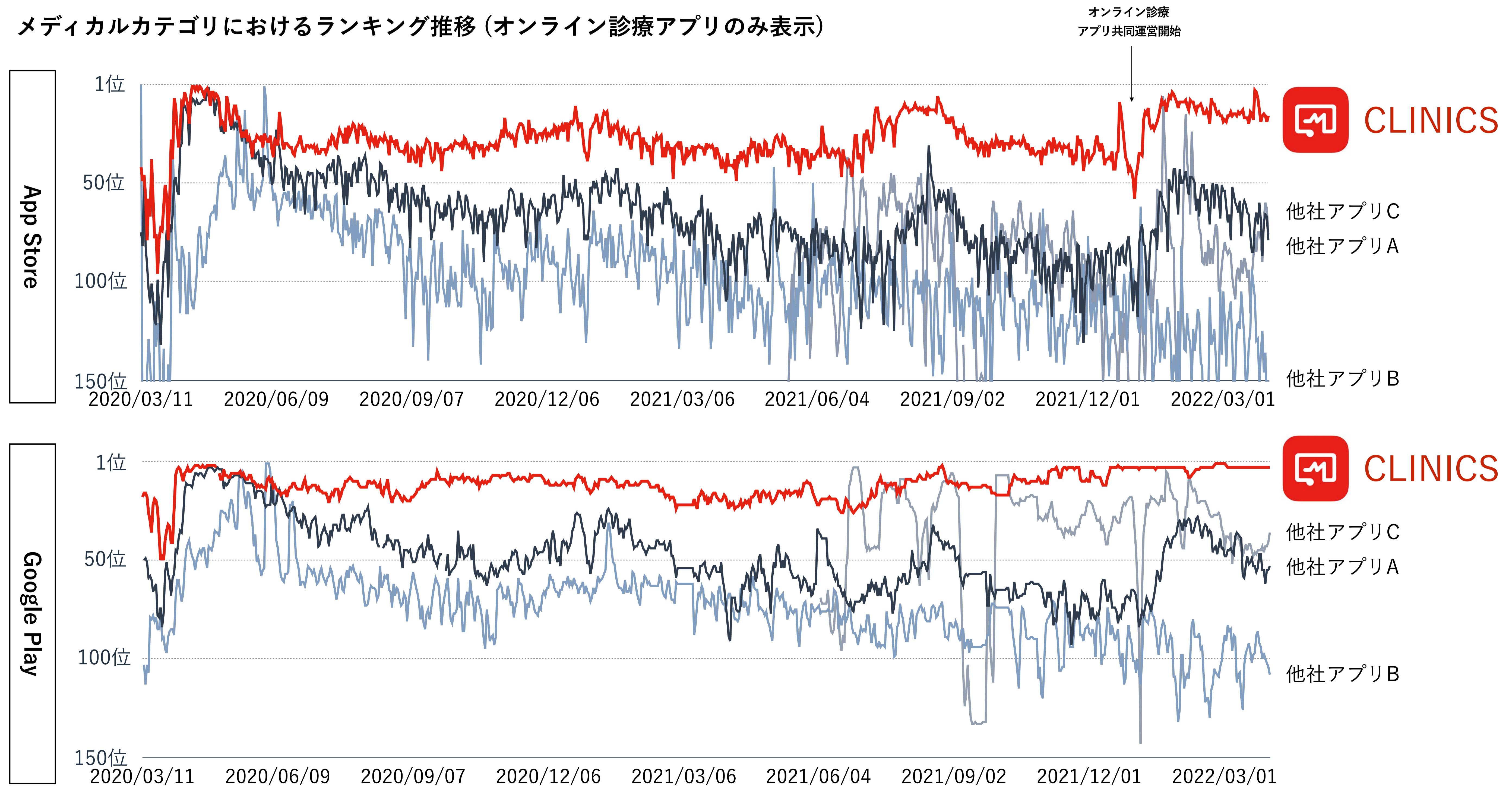
全国の二次医療圏にオンライン診療を実施する内科・小児科の医療機関が存在する状態をつくる

(参考) 医療圏：都道府県が医療計画の中で医療機関や病床の整備を図るべき地域的単位

- 一次医療圏：日常生活に密着した保健医療を提供する区域で、概ね市町村単位
- 二次医療圏：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、一般に複数の市区町村で構成
- 三次医療圏：先進的な技術を必要とする特殊な医療に対応する区域で、都道府県単位(北海道のみ6つ)

オンライン診療アプリCLINICSは、変わらず安定的にランキング上位を維持しておりますが、2021年12月よりNTTドコモ社と共同運営を開始し、様々な取り組みにより、患者ユーザーがより一層拡大しております。

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

1. 2022年12月期 第1四半期業績

2. 中期目標の進捗と2022年12月期 通期業績予想

3. 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



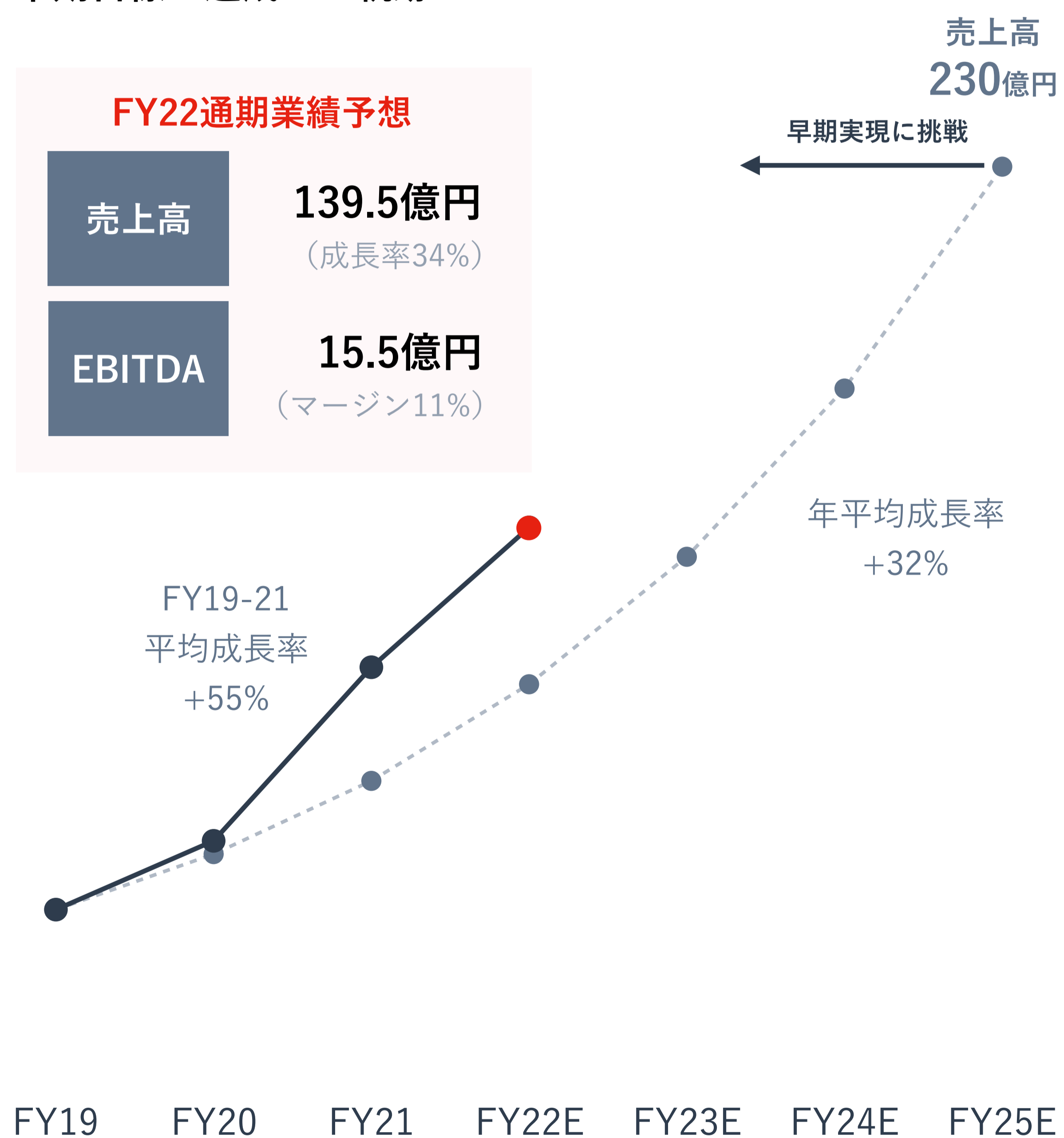
ARPUの改善  
(顧客利用率の向上／品揃えの強化)



# 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	-	43	47	47
2020	58	-	60	61	68
2021	76	-	104	80	108
2022	101	139	-	104	-
2023	133	-	-	136	-
2024	175	-	-	176	-
2025	230	-	-	230	-

## 業績予想公表時の前提（2022年2月14日）

## 業績予想公表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改善
  - 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

- 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
  - 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

- 業容を拡大する見込み

### 全社 共通費用

- 中期的成長に向けた積極採用を継続
  - 人材PF：約130人<sup>(1)</sup>
  - 医療PF：約30人<sup>(1)</sup>
  - 全社共通：約30人<sup>(1)</sup>
- オフィス移転に伴う一時費用（172百万円<sup>(2)</sup>）を見込む

### その他

- 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

- ワクチン接種影響は想定通り限定的

- 診療報酬改定の影響によって、主にオンライン診療の業績が計画を上回って進捗（P.27）

- 介護関連の新規事業は計画通り進捗

- 採用活動は計画通り進捗

- ワクチン接種影響は想定通り限定的
- 新収益認識基準の変更内容に修正有り（P.6）

(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4月1日に実施された診療・調剤報酬改定では、デジタル活用に向けた様々な規制緩和が発表されました。2022年12月期業績に対する影響は、予想範囲内に収まる見通しですが、着実にデジタル活用のモメンタムが形成されています。

当社プロダクト	影響する改定の概要	改定の詳細	業績予想に対する影響・見通し
<b>CLINICS</b> <b>オンライン診療</b>	初診料の点数上昇 (対面の9割弱に)	<ul style="list-style-type: none"> <li>オンライン診療に係る初診料については、公益裁定の結果、「対面診療の点数水準」と「時限的・特例的な対応の点数水準」の中間程度の水準へ変更</li> </ul>	計画を上回って進捗
<b>Pharms</b>	オンライン服薬指導の算定要件の変更  服薬管理指導料の要件に、「フォローアップ」に関する項目を追加	<ul style="list-style-type: none"> <li>オンライン服薬指導の対象が、従来のオンライン診療の患者のみならず、対面診療を受けた患者も対象に</li> <li>調剤薬局にとって、主要な収益となる服薬管理指導料の算定要件に、下記のフォローアップに関する項目を追加                         <ul style="list-style-type: none"> <li>「処方された薬剤について、薬剤師が必要と認める場合は、患者の薬剤の使用状況等を継続的かつ的確に把握するとともに、必要な指導等を実施すること」</li> </ul> </li> </ul>	計画通り進捗
<b>Dentis</b>	情報通信機器を活用した在宅歯科医療の評価	<ul style="list-style-type: none"> <li>歯科衛生士等による訪問歯科衛生指導の実施時に、歯科医師が情報通信機器を用いて状態を観察した患者に対して、歯科訪問診療を実施し、当該観察の内容を診療に活用した場合の評価を新設</li> </ul>	計画通り進捗

1. 2022年12月期 第1四半期業績
2. 中期目標の進捗と2022年12月期 通期業績予想
3. **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PF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「ジョブメドレーアカデミー」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。



### 新規開発サービス

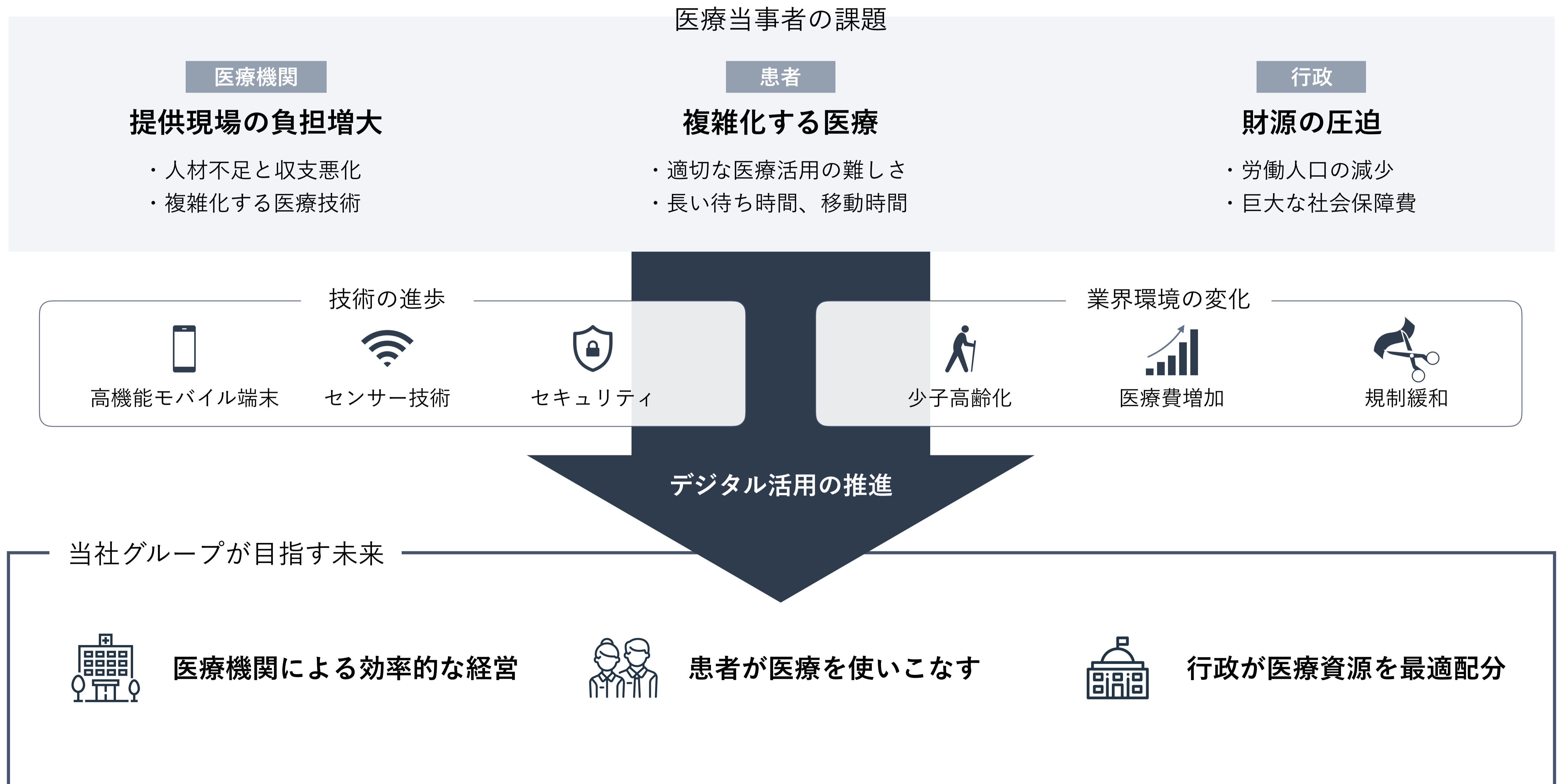
介護領域のIT活用や、周辺領域のIT活用の推進のために、継続的に事業開発を行っています。

### 医療PF事業

日本最大級の診療支援システム「CLINICS」、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」、病院向け電子カルテ「MALL」、さらに歯科向けのクラウド業務支援システム「Dentis」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。

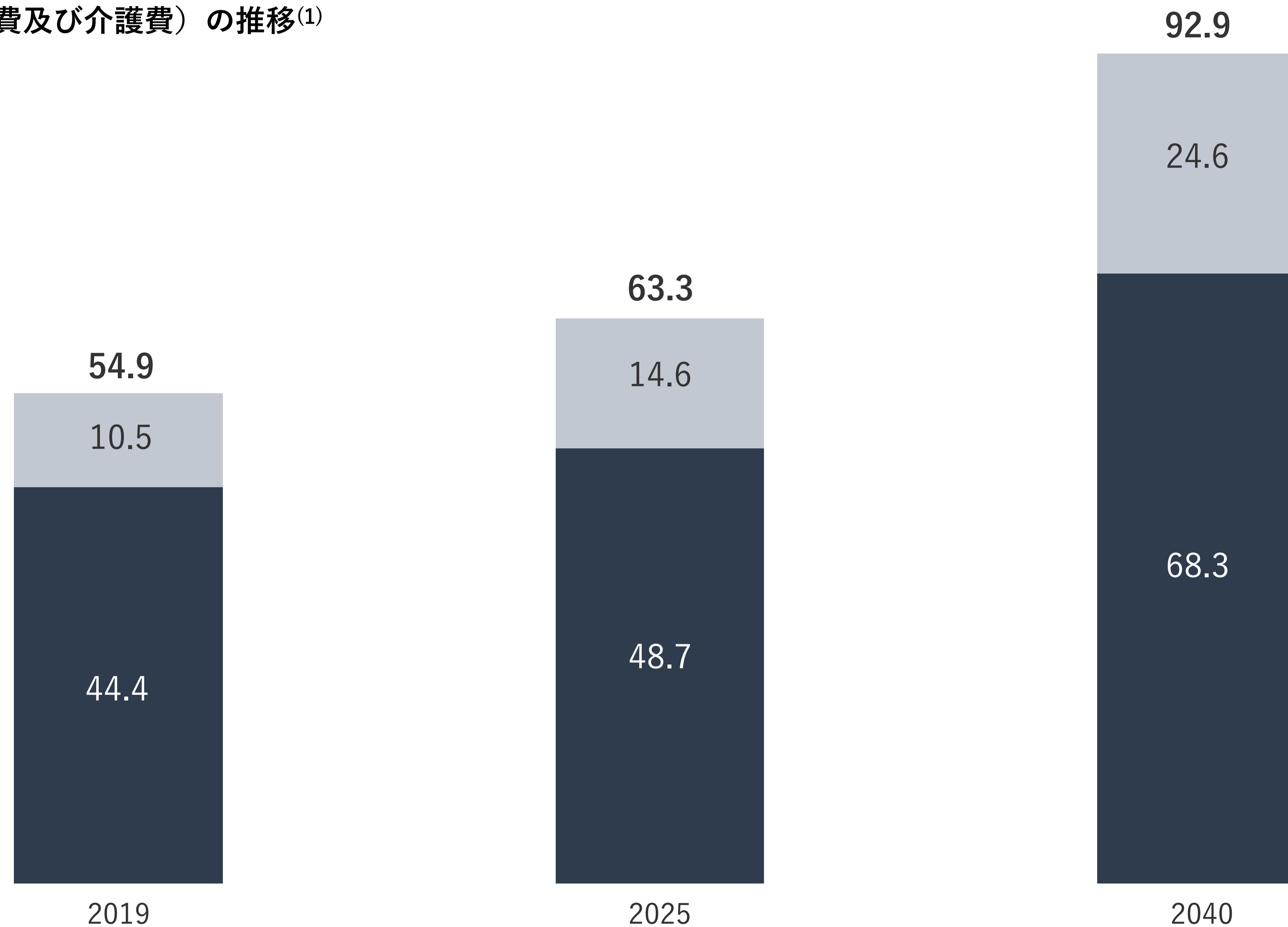


医療機関・介護事業所における運営費・サービス提供の原資である社会保障費は、高齢化の進展等により、景気変動を受けることなく増大しており、引き続き増大することが予想されています。

### 社会保障費（医療費及び介護費）の推移<sup>(1)</sup>

(兆円)

■ 介護費  
■ 医療費

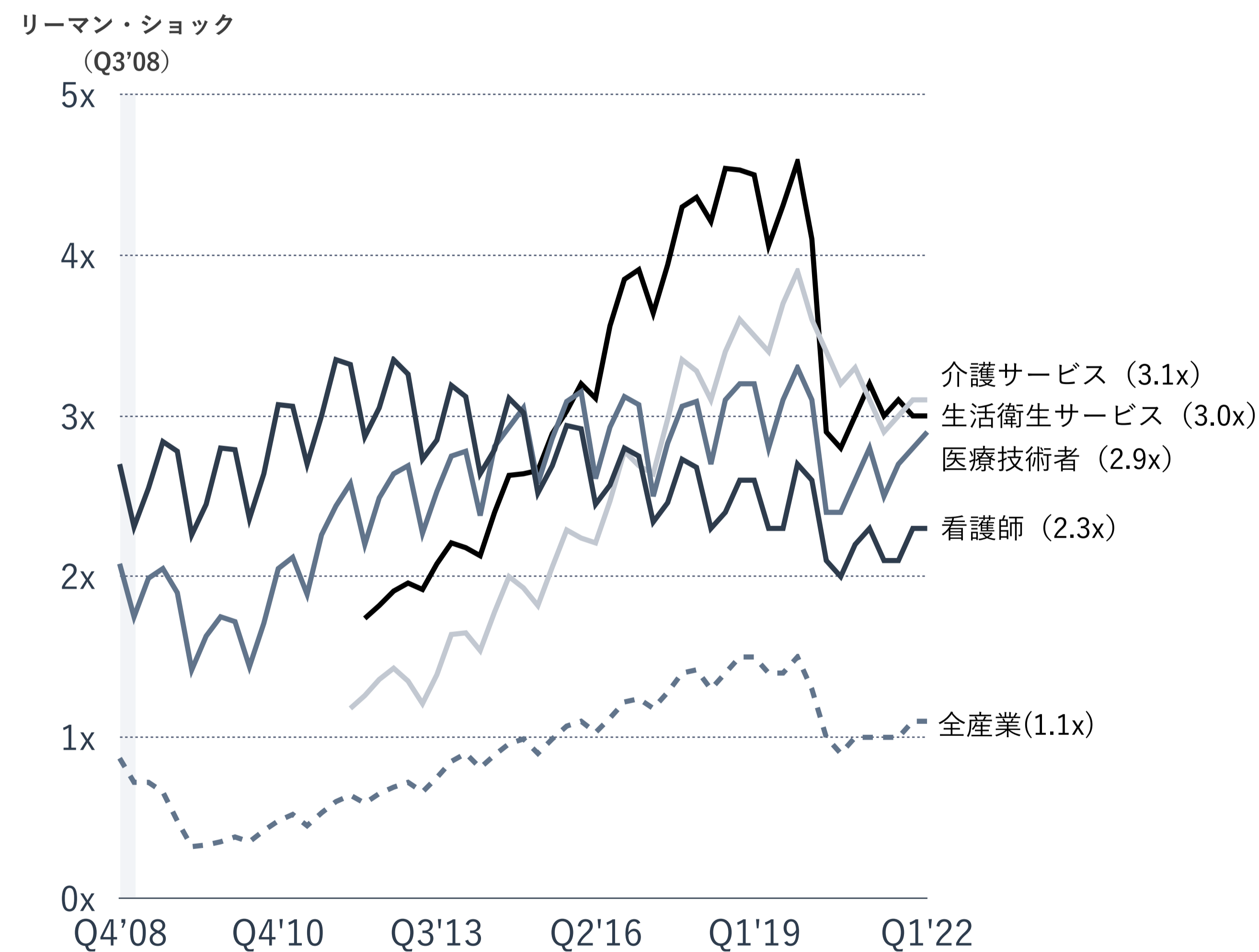


(1) 厚生労働省「国民医療費の概況」「介護給付費等実態統計の概況」「2040年を見据えた社会保障の将来見通し（議論の素材）」より当社作成



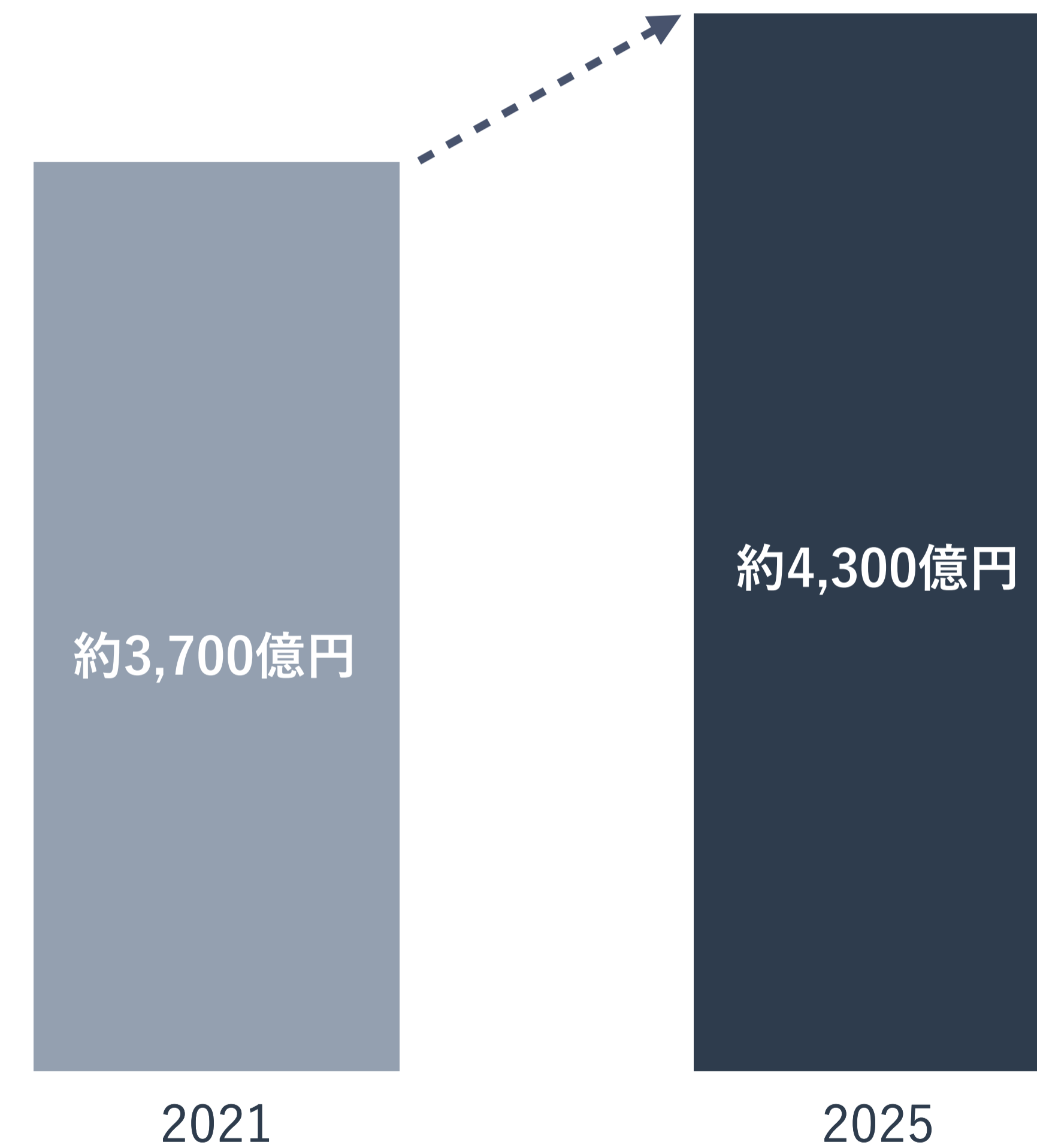
医療ヘルスケア業界は、コロナ禍においても、全産業平均と比べて数倍高い有効求人倍率で推移しており、慢性的な人材不足という課題を抱えています。当該人材市場の規模は現在、当社の単価換算ベースで約3,700億円であり、今後、医療費の増大に合わせて人材採用ニーズも拡大することが予想されるため、2025年には約4,300億円以上の市場規模が見込まれます。

有効求人倍率の産業間比較<sup>(1)</sup>



(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

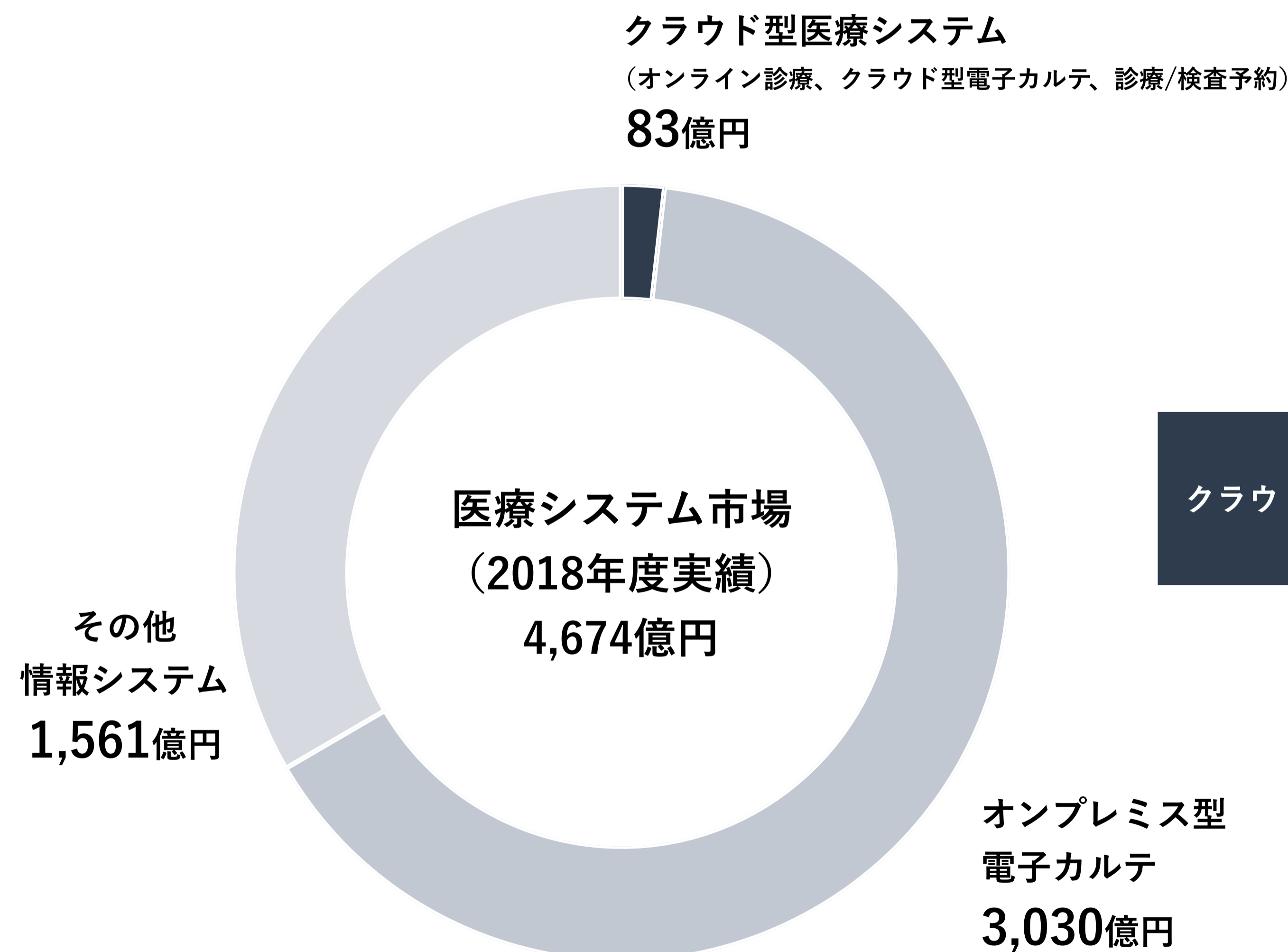
医療ヘルスケア人材市場規模（当社単価換算後）<sup>(2)</sup>



(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

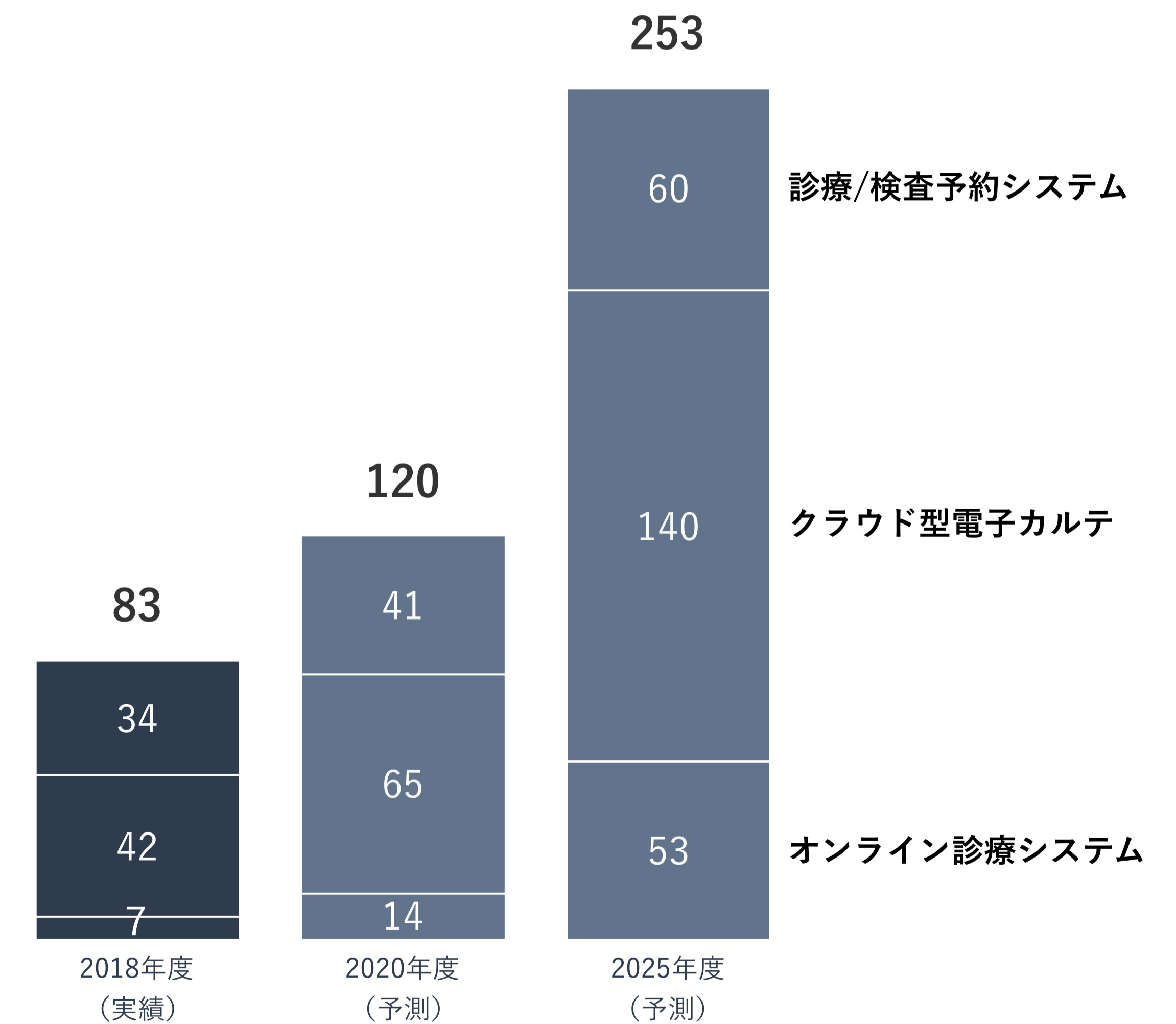
医療システム市場は、約4,700億円の市場規模があります。現状、システムの多くはオンプレミス型(院内サーバー設置型)ですが、2010年の規制緩和を皮切りに、コストメリットや利便性によりクラウド型への移行が進んでいます。営業効率の低さや、長期契約の商習慣等により、当社運営領域のクラウド型医療システム市場は7年CAGR（2018-2025年度）で17.3%となっています。

医療システムの市場規模<sup>(1)</sup>

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<sup>(1)</sup>

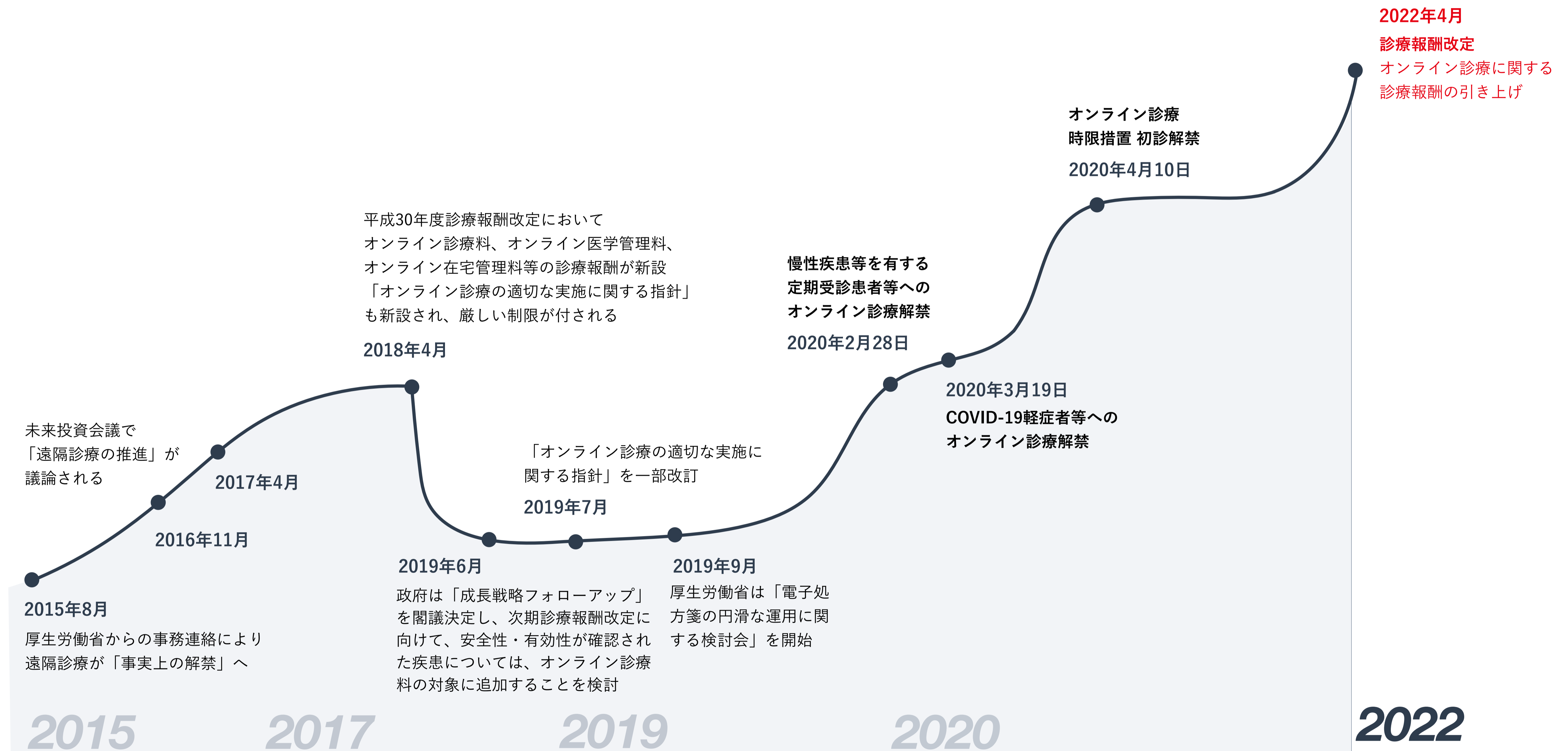
(億円)



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」

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ました。



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。2022年4月1日の診療報酬改定では、対面診療の9割弱までオンライン診療の診療報酬が引き上げられました。

保険診療の 主な算定要件			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
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 <sup>(1)</sup>
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

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

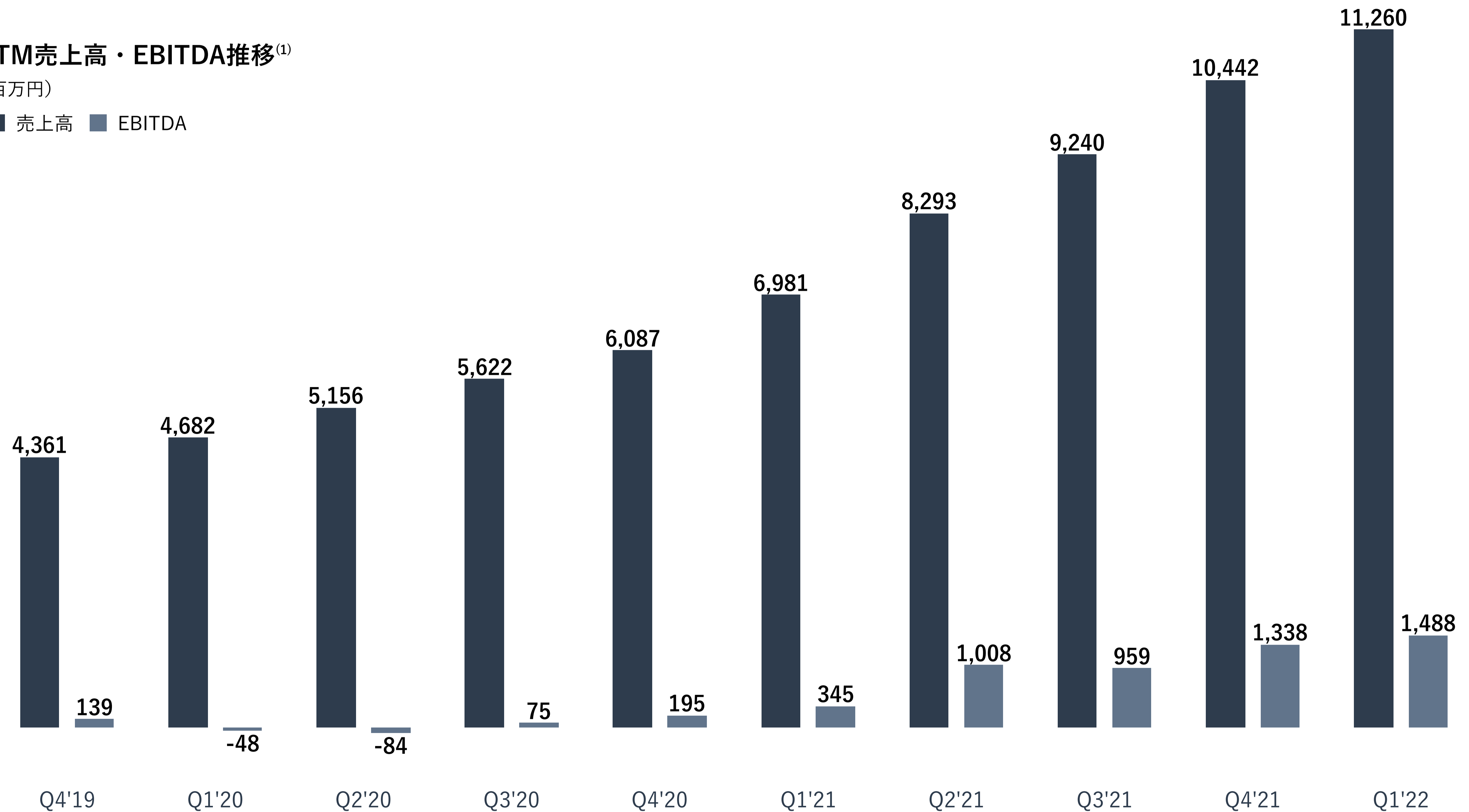


当社は人材プラットフォーム事業において季節性が存在し、第2四半期に売上高が偏重しますが、過去12ヶ月合計（LTM）の売上高及びEBITDAは安定した増加傾向にあります。

LTM売上高・EBITDA推移<sup>(1)</sup>

(百万円)

■ 売上高 ■ EBITDA

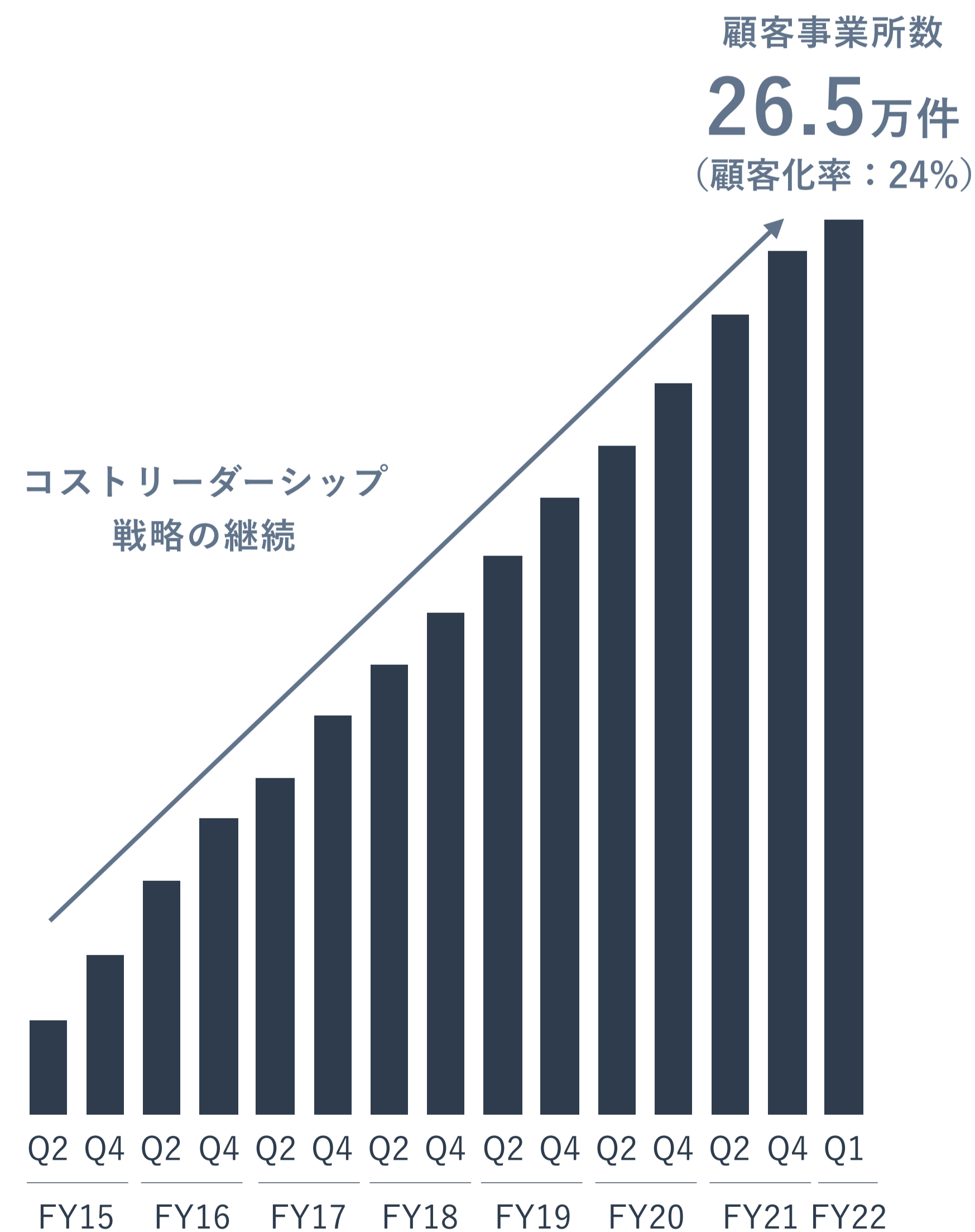


(1) 各四半期末から、過去12ヶ月の売上高とEBITDAをそれぞれ合計したもの。売上高新基準ベース

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。

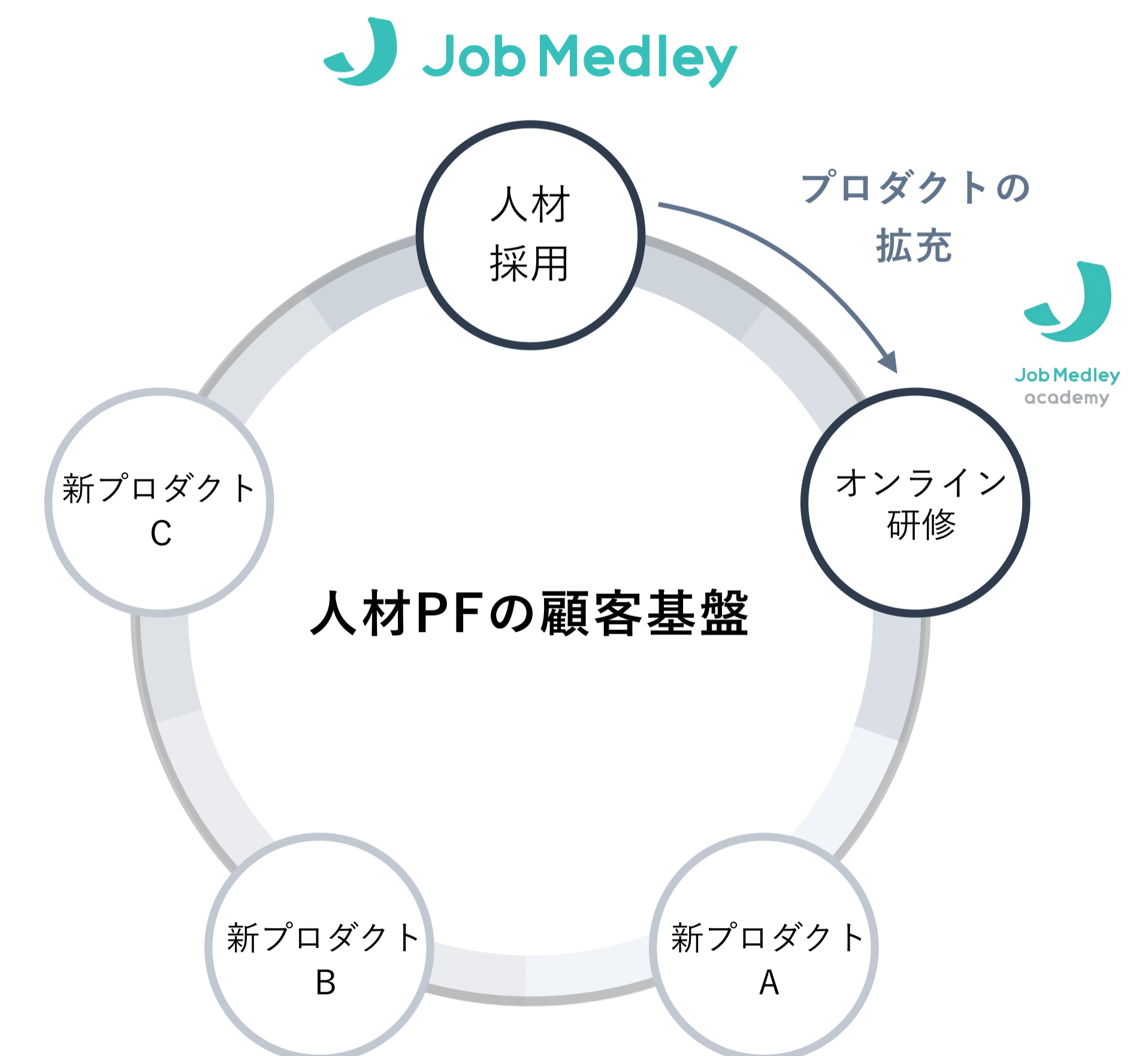
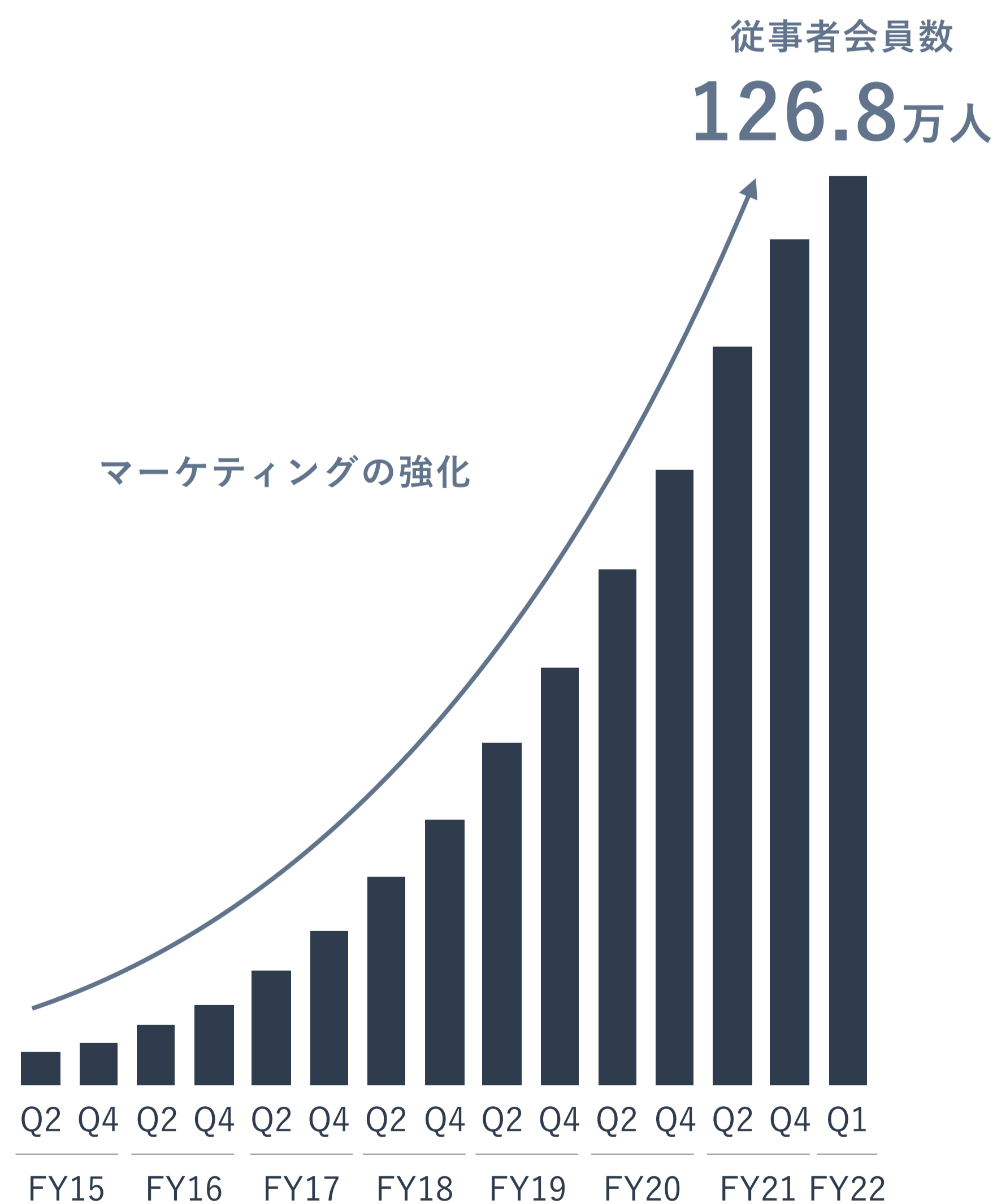
### 顧客事業所数の最大化

- 顧客対象とする事業所数は全国112万件<sup>(1)</sup>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<sup>(1)</sup>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

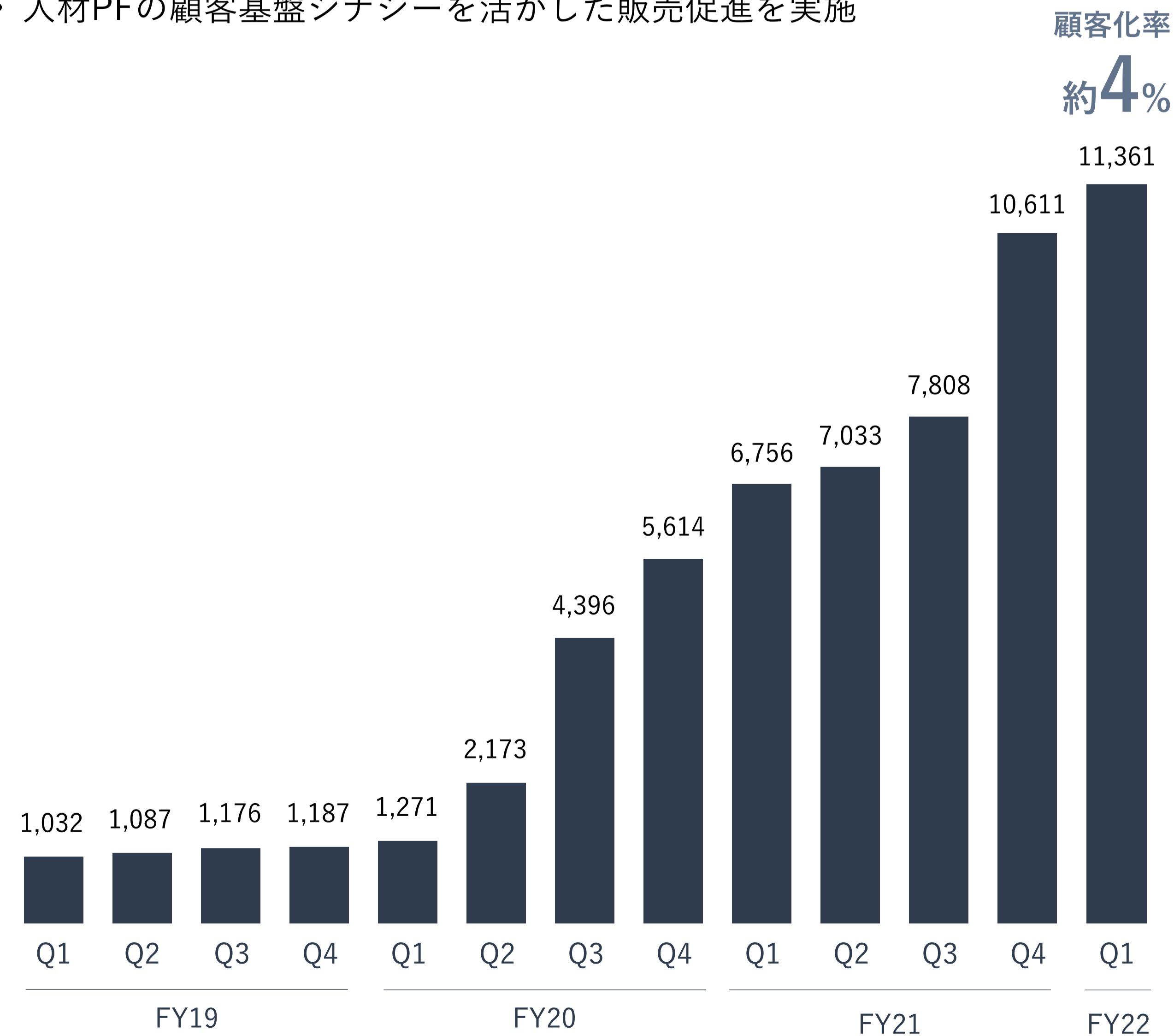


(1) 厚生労働省及び総務省等の統計データを参照

医療PF事業では、現在はSaaSのプロダクト中心の事業展開を行っており、人材PFの顧客基盤を活用した顧客事業所数の拡大に加え、プロダクトラインナップの強化等によるARPUの改善を進めております。

## 顧客事業所数の最大化

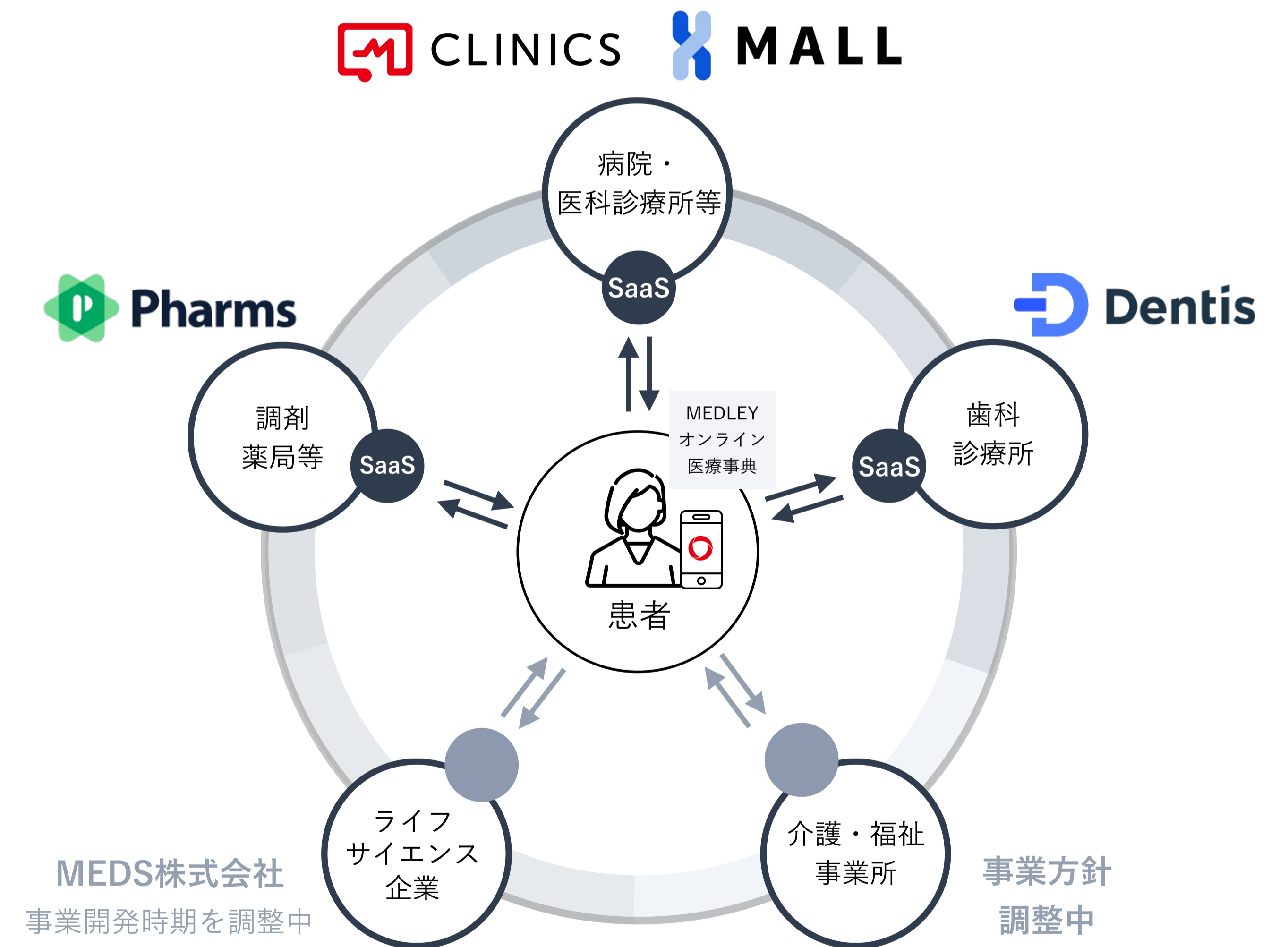
- 現在のプロダクトラインナップの対象顧客は、病院、医科診療所、調剤薬局、歯科診療所を合わせて約25万件<sup>(1)</sup>も存在し、開拓余地は非常に大きい
- 人材PFの顧客基盤シナジーを活かした販売促進を実施



(1) 厚生労働省の統計データを参照

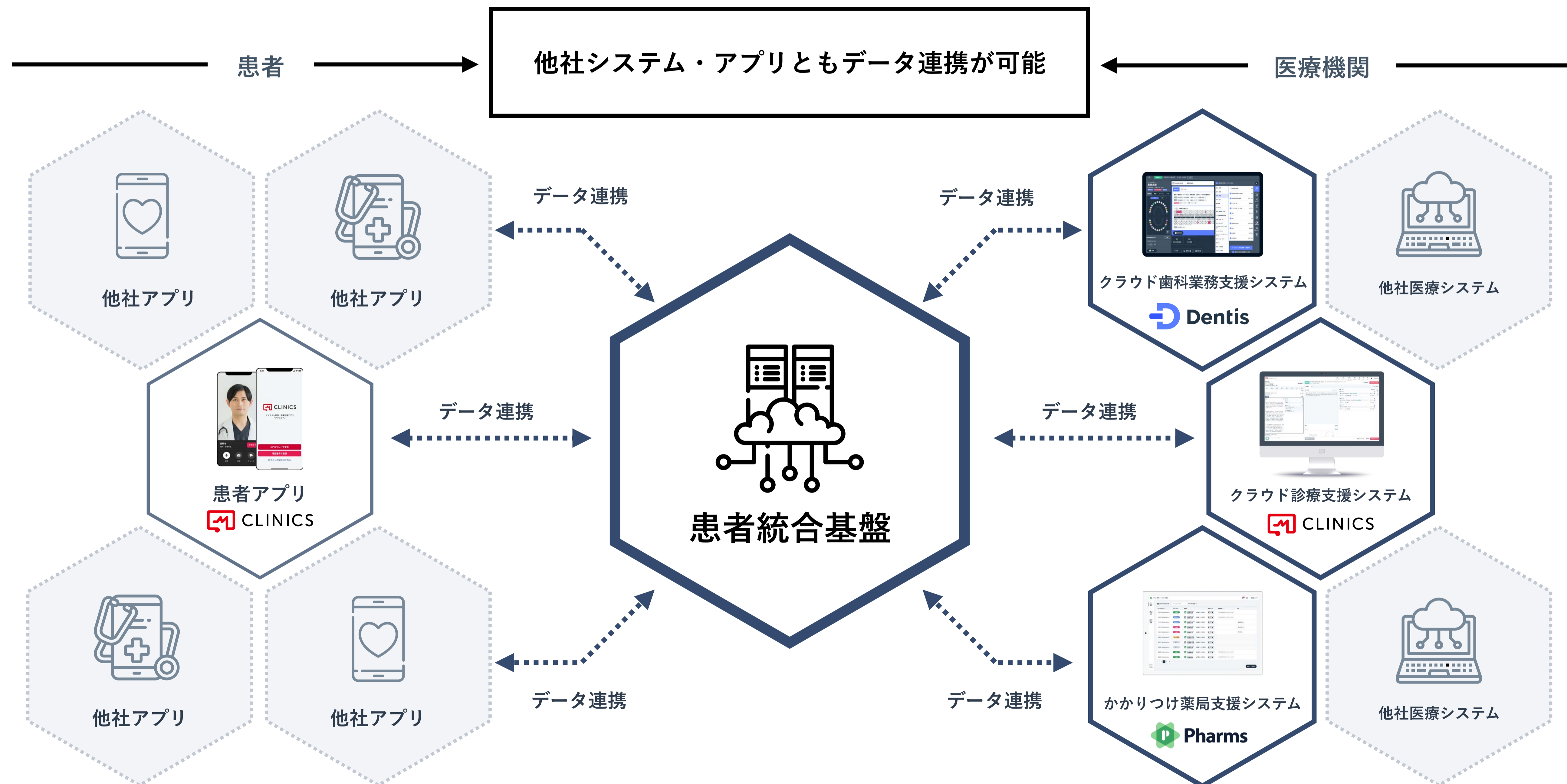
## ARPUの改善

- 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





医療PFで提供している様々なプロダクトは、多種多様な医療システムと患者アプリ間において医療データの連携が可能な患者統合基盤をコアテクノロジーとしています（特許第6921177号）。



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) 2022年3月末現在

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
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

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	 <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; display: inline-block;">FY24黒字化見込み</div>		
医療PF	CLINICS オンライン診療 <b>FY19黒字化</b> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; display: inline-block;">FY24黒字化見込み</div> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; display: inline-block;">FY22黒字化見込み</div>  MALL 病院向け電子カルテ <ul style="list-style-type: none"> <li>成長加速に向けた投資を実施予定</li> </ul>	CLINICS カルテ  Pharms <ul style="list-style-type: none"> <li>FY20 9月リリース</li> <li>調剤薬局向け事業</li> </ul> Dentis <ul style="list-style-type: none"> <li>FY22 1月リリース</li> <li>歯科向け事業</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>将来構想への準備期間</li> <li>赤字幅は拡大せず</li> </ul> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;">MEDS株式会社</div> <ul style="list-style-type: none"> <li>FY20 8月設立</li> <li>事業開発をFY22以降に延期</li> <li>NTTドコモ社との協業に一部参画</li> </ul> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; display: inline-block;">新規開発</div> <ul style="list-style-type: none"> <li>FY19開発開始</li> <li>FY22事業開始見込み</li> </ul>
新規開発サービス	<div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; display: inline-block;">FY23黒字化見込み</div>		

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

2022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 2,000
現預金 13,470	有利子負債 2,845
	その他負債 2,847
	純資産 13,768
その他資産 5,990	

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

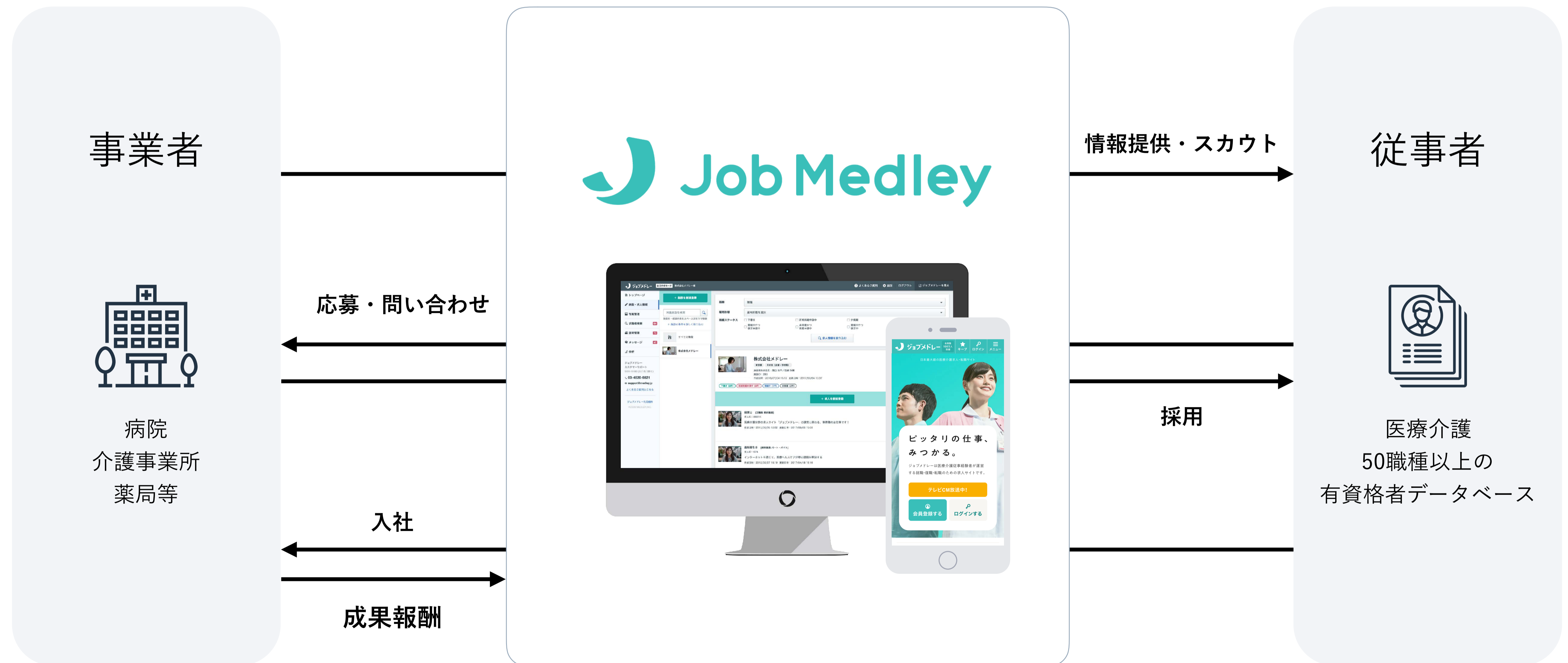
第三者割当増資（51億円）を実施

- M&Aへの充当

2021年12月

自己株式取得（18億円）を実施

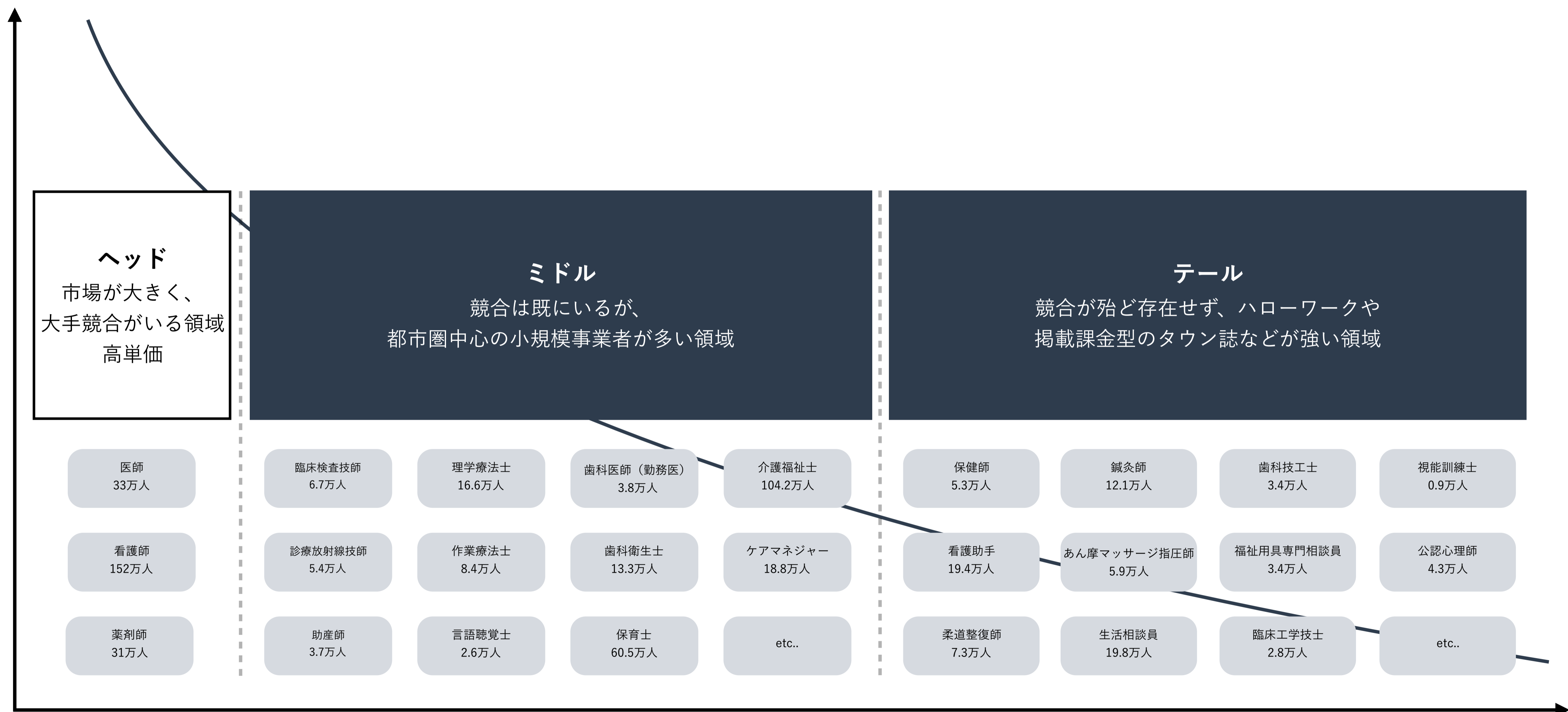
ジョブメドレーは、医療機関を中心に介護・保育・ヘルスケア等の周辺事業者が利用する人材採用システムです。事業者は50職種以上の求人情報を掲載することができ、採用が成約した場合に当社へ成果報酬を支払います。なお、職種・雇用形態別に成果報酬の価格を設定しています。





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126万人を超える従事者が当社サービスに登録しています。

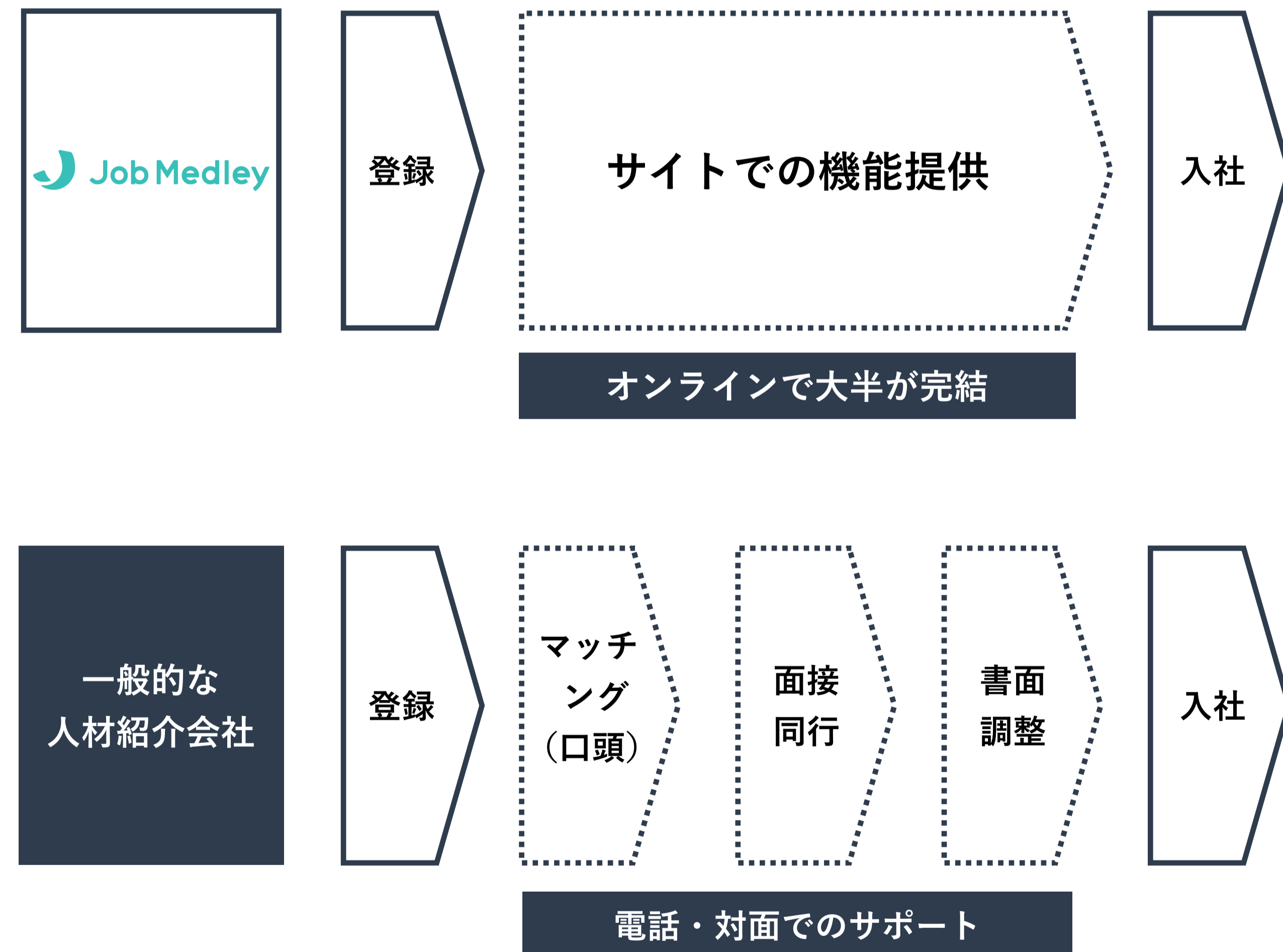
当社の対象領域<sup>(1)</sup>



(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



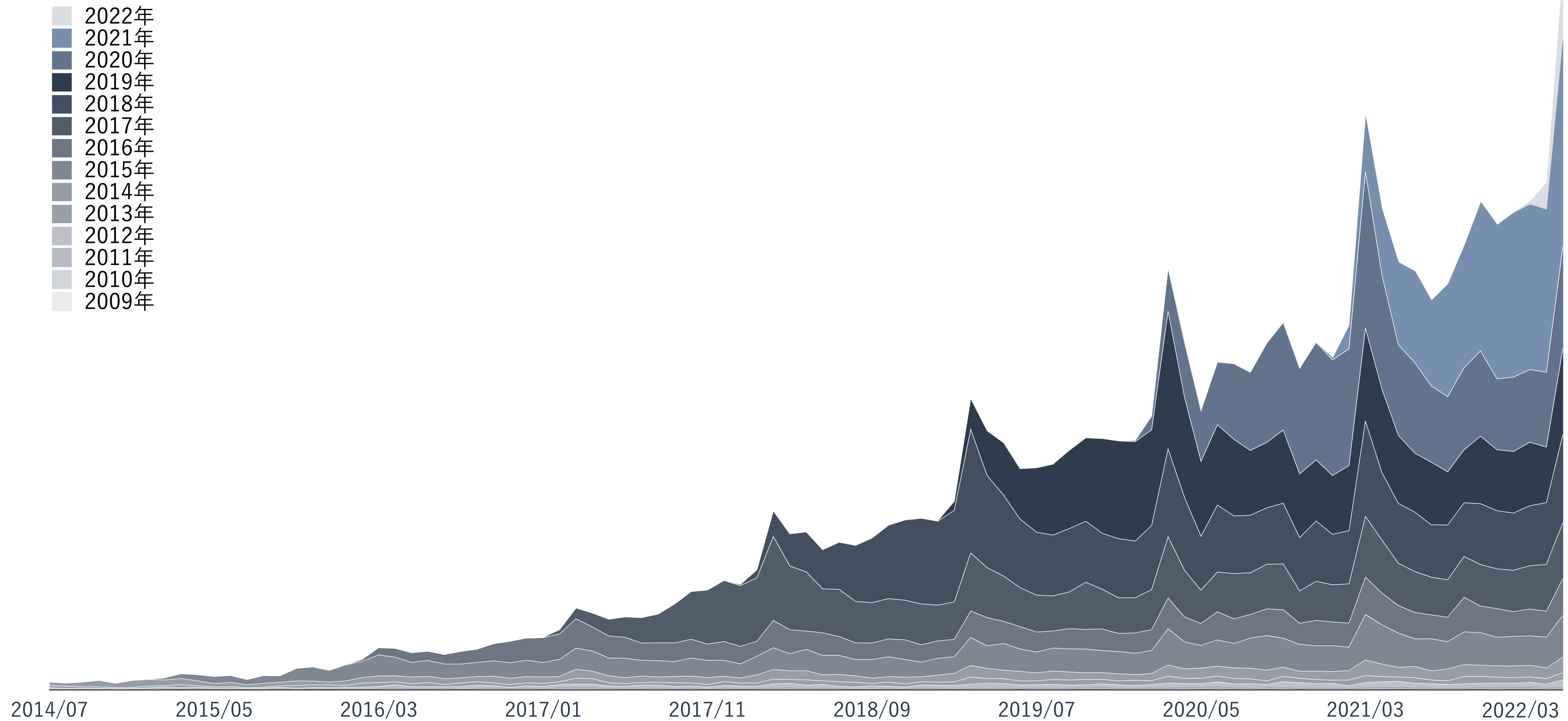
(1) 当社の成果報酬（常勤）の年収比は平成30年賃金構造基本統計調査より算出。  
（看護師、保育士、理学療法士、歯科医師、介護職のレンジ）

(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

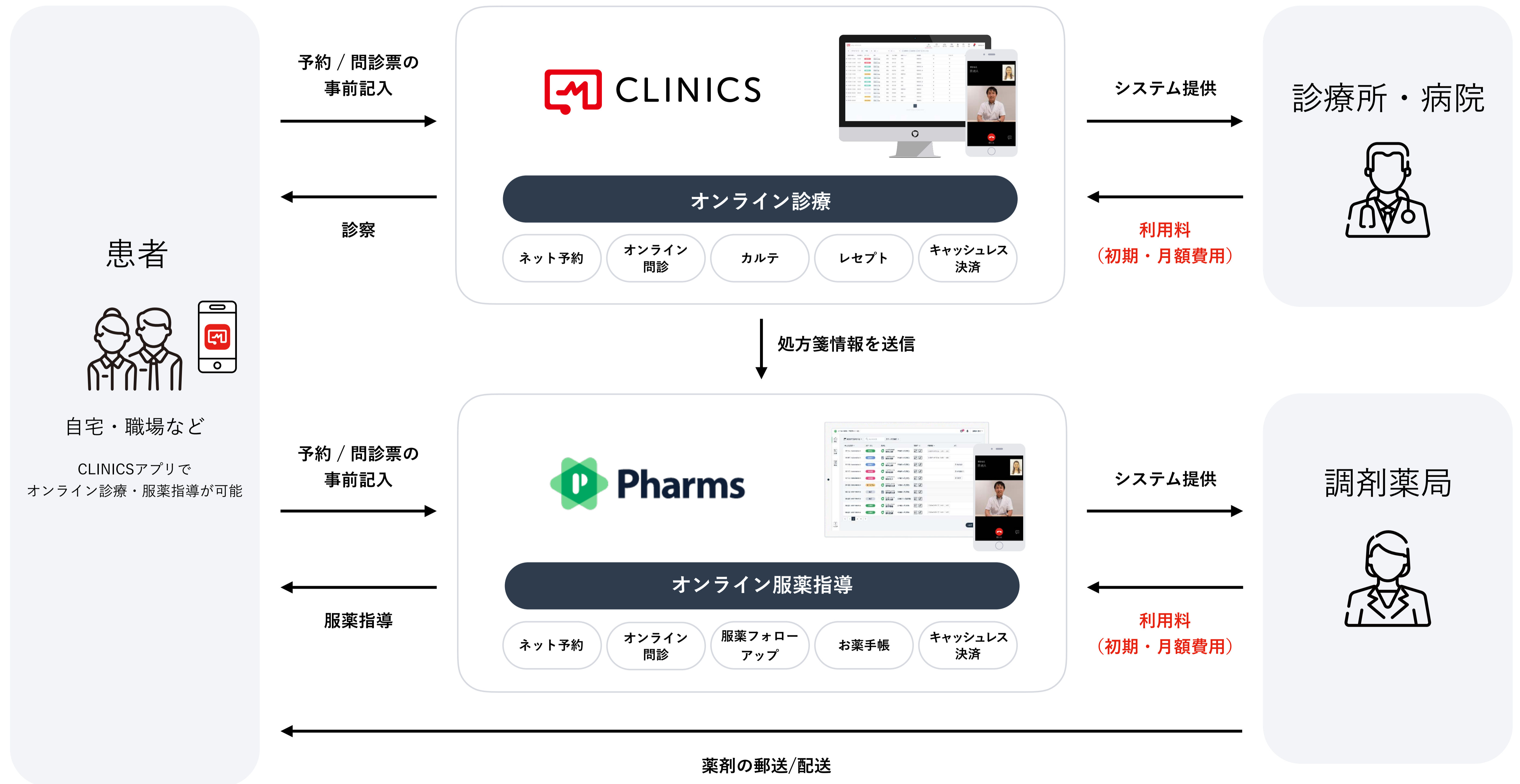
顧客事業所にジョブドレーを継続的に利用いただいているため、安定した顧客基盤を確立しています。特に、近年獲得した顧客事業所はスカウト機能を広く活用しており、従事者の応募率の向上による売上高貢献が高まっています。

顧客獲得時期別売上高<sup>(1)</sup>



(1) 顧客事業所の月別受注売上高より作成

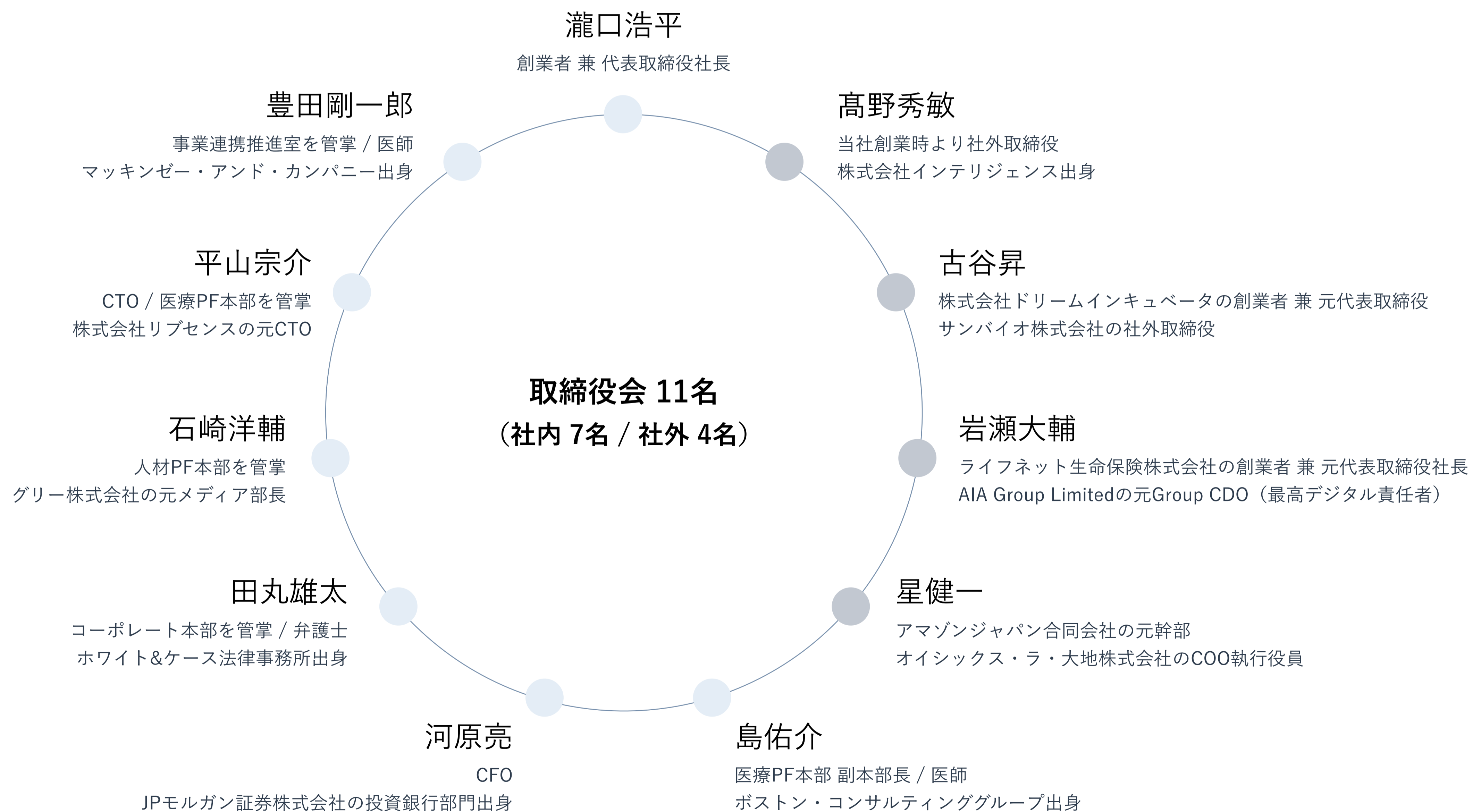
CLINICS及びPharmsの収益モデルは、それぞれ診療所・病院、薬剤薬局からシステム利用料を受領する形をとっており、システム導入時の初期費用及び月額費用からなります。両システム及びCLINICSアプリにより、患者は診察から服薬指導までオンラインで体験することができます。



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<sup>(1)</sup>

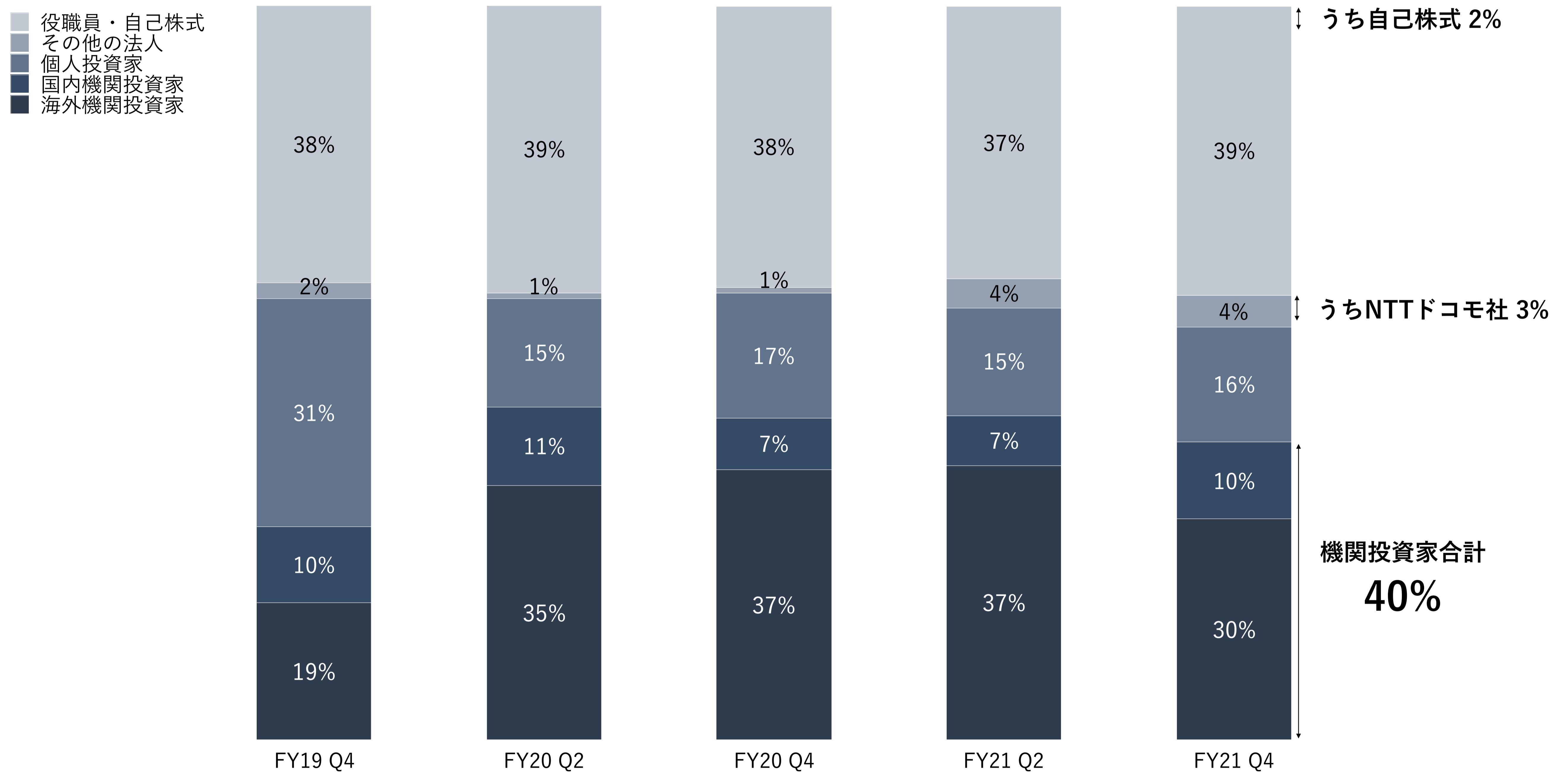
- 社内取締役
- 社外取締役



(1) 2021年12月31日時点

# 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。





## 旧基準（百万円）

	FY19				FY20				FY21			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	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	736	1,494	956	923	1,084	1,925	1,368	1,271	1,491	2,651	1,823	1,911
医療PF	108	108	186	133	134	368	263	305	605	671	615	784
新規開発サービス	26	27	29	33	30	21	29	27	27	90	94	96
<b>EBITDA</b>	<b>-17</b>	<b>547</b>	<b>-35</b>	<b>-244</b>	<b>-177</b>	<b>699</b>	<b>125</b>	<b>-104</b>	<b>-73</b>	<b>1,110</b>	<b>-27</b>	<b>209</b>
人材PF	270	903	398	283	323	1,178	606	396	480	1,601	542	788
医療PF	-80	-117	-170	-145	-136	-115	-108	-97	-72	-80	-97	-26
新規開発サービス	-24	-25	-22	-15	-16	-24	-21	-18	-13	-17	-7	-2
全社共通費用	-182	-213	-242	-366	-348	-338	-350	-386	-467	-393	-465	-549

## 新収益認識基準（百万円）

	FY19				FY20				FY21			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	817	1,517	1,028	997	1,138	1,992	1,493	1,462	2,033	3,303	2,441	2,664
人材PF	680	1,407	874	857	1,000	1,817	1,266	1,175	1,382	2,491	1,684	1,768
医療PF	111	83	124	107	110	154	199	261	626	722	663	802
新規開発サービス	25	26	28	32	28	20	28	25	23	89	93	94
<b>EBITDA</b>	<b>-14</b>	<b>522</b>	<b>-98</b>	<b>-269</b>	<b>-202</b>	<b>485</b>	<b>60</b>	<b>-148</b>	<b>-52</b>	<b>1,149</b>	<b>11</b>	<b>230</b>
人材PF	270	903	398	283	323	1,178	606	396	480	1,588	533	791
医療PF	-77	-142	-232	-171	-160	-329	-172	-141	-50	-29	-49	-8
新規開発サービス	-24	-25	-22	-15	-16	-24	-21	-18	-13	-17	-7	-2
全社共通費用	-182	-213	-242	-366	-348	-338	-350	-386	-467	-393	-465	-549



当社は、ステークホルダーの期待や要請に応えていくため、優先的に取り組むべき重要課題（マテリアリティ）を特定しています。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まいります。

## 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