



# 2022年12月期 通期決算説明資料

株式会社メドレー  
2023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。

## 2022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：3,708百万円（前年同期比：+39%）
  - EBITDA：206百万円（前年同期比：-24百万円）

## 2022年12月期 通期業績

- **売上高及びEBITDAは業績予想を上回る着地**
  - 売上高：14,185百万円（前期比：+36%）
  - EBITDA：1,919百万円（前期比：+43%）

## 2023年12月期 通期業績予想

- **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：19,150百万円（前期比：+35%）
  - EBITDA：2,260百万円（EBITDAマージン：12%）
    - 米国事業のテストマーケティングに350百万円、急性期病院向け電子カルテ開発に50百万円を支出予定

## 中期目標の更新

- **中期目標の達成時期を1年前倒し**
  - 売上高230億円の達成タイミングを2025年12月期から2024年12月期へ変更
  - 次期の中期目標は、来年の通期決算発表時に公表予定

# 1. 2022年12月期 第4四半期業績

2. 2022年12月期 通期業績

3. 中期目標の更新と2023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)	2021年 Q4 <sup>(1)</sup>	2022年 Q4	前年同期比
売上高	2,664	3,708	+39%
売上総利益	1,746	2,395	+37%
EBITDA	230	206	-24
営業利益	111	44	-67
経常利益	120	124	+4
親会社株主に帰属する 当期純利益	199	60	-139

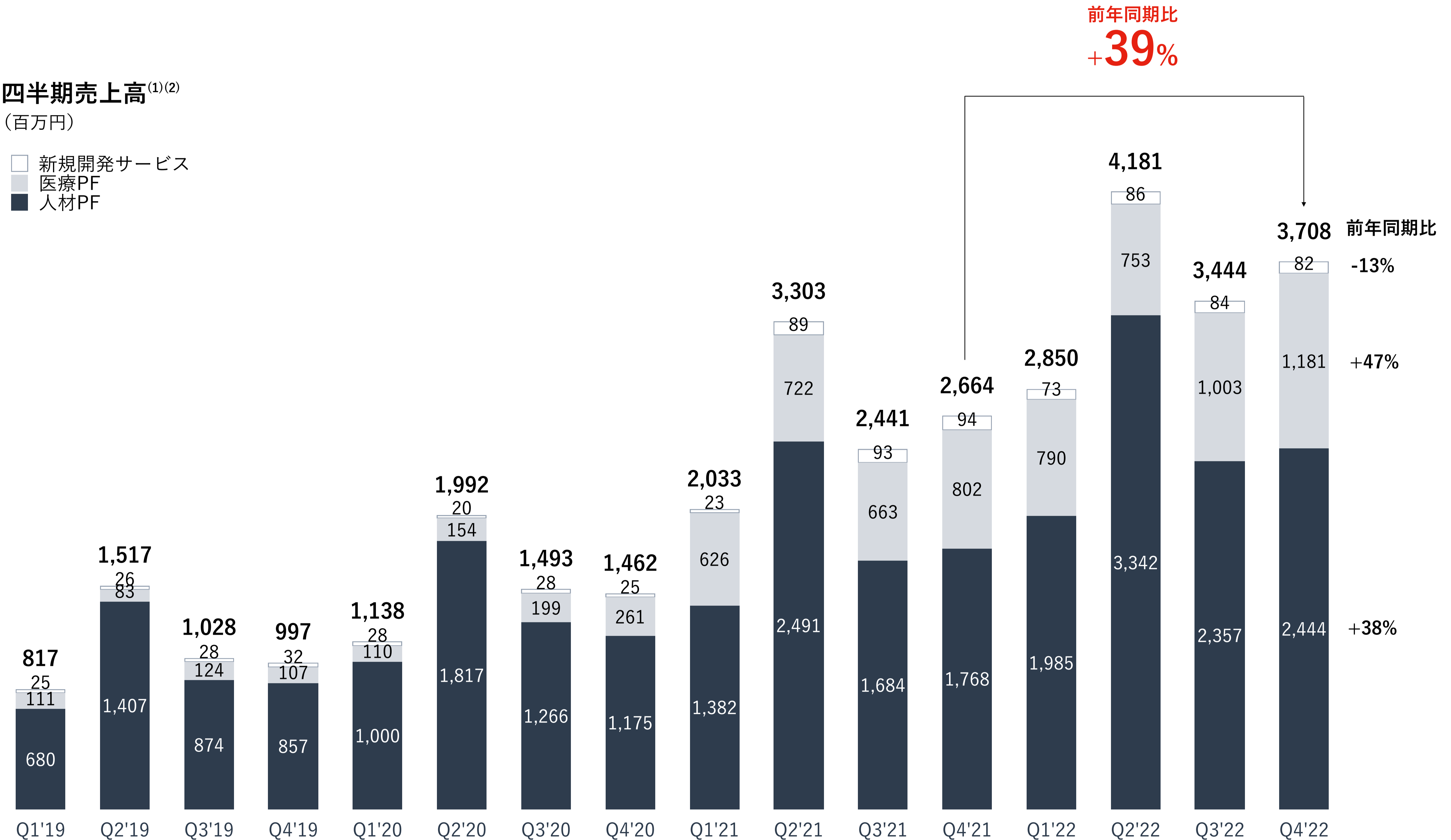
(1) 新収益認識基準適用ベースの参考値

2022年第4四半期売上高は、全体で前年同期比+39%の高成長率を実現しました。

## 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

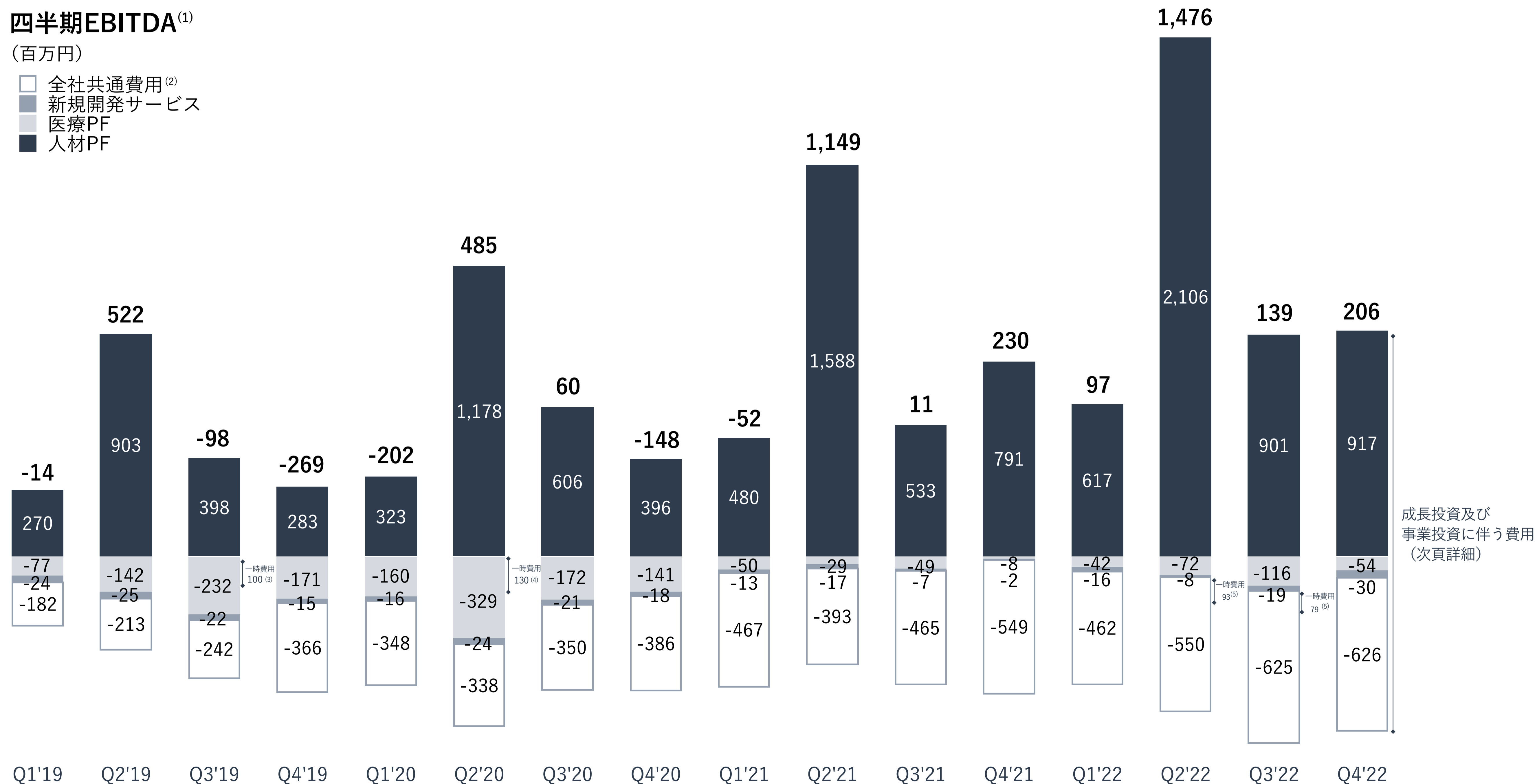
(2) FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値

2022年第4四半期EBITDAは、積極的な成長投資及び事業拡大に伴う費用により、前年同期比でマージンが低下しました。

## 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



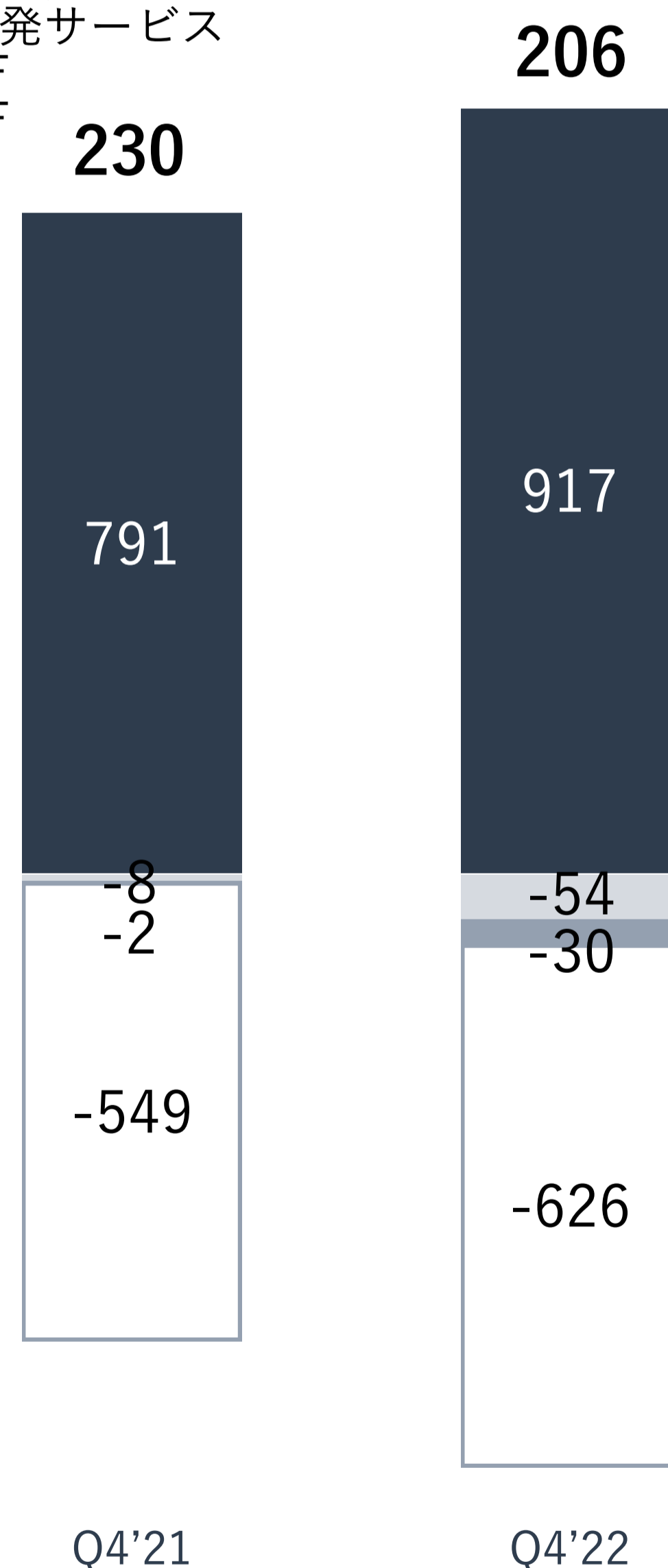
(1) FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値  
 (2) 各セグメントに配分していない全社共通費用及びセグメント間取引消去額の合計額  
 (3) 医療PF事業における新機能の追加を目的としたソースコードの取得費用（100百万円）を計上  
 (4) 医療PF事業における他社電子カルテ資産等の取得費用（130百万円）を計上  
 (5) オフィス移転に係る一時費用を計上（Q2：93百万円、Q3：79百万円）

人材PFにおいては積極的なマーケティングによりEBITDAマージンは低下、医療PFにおいても人員増強の継続により、EBITDAマージンは低下しています。全社共通費用については、コーポレートの人員増強等も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<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



## 第4四半期EBITDAマージンの主な変動要因

セグメント	Q4 FY21 <sup>(1)</sup>	Q4 FY22	主な変動要因
人材PF	44.8%	37.5%	・ 広告宣伝費の増加 (-7.6%pt)
医療PF	-1.1%	-4.7%	・ 人員増強の継続

## 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 FY21 <sup>(1)</sup>	Q4 FY22	主な変動要因
人件費	182 (6.8%)	284 (7.7%)	・ コーポレート各部署における増員
地代家賃	110 (4.1%)	94 (2.5%)	・ オフィス移転による賃料の効率化
採用諸費	49 (1.8%)	67 (1.8%)	・ 採用活動への投資
業務委託料	150 (5.6%)	144 (3.9%)	・ 人事関連業務委託費の減少
その他費用	56 (2.1%)	34 (0.9%)	・ コスト合理化の徹底

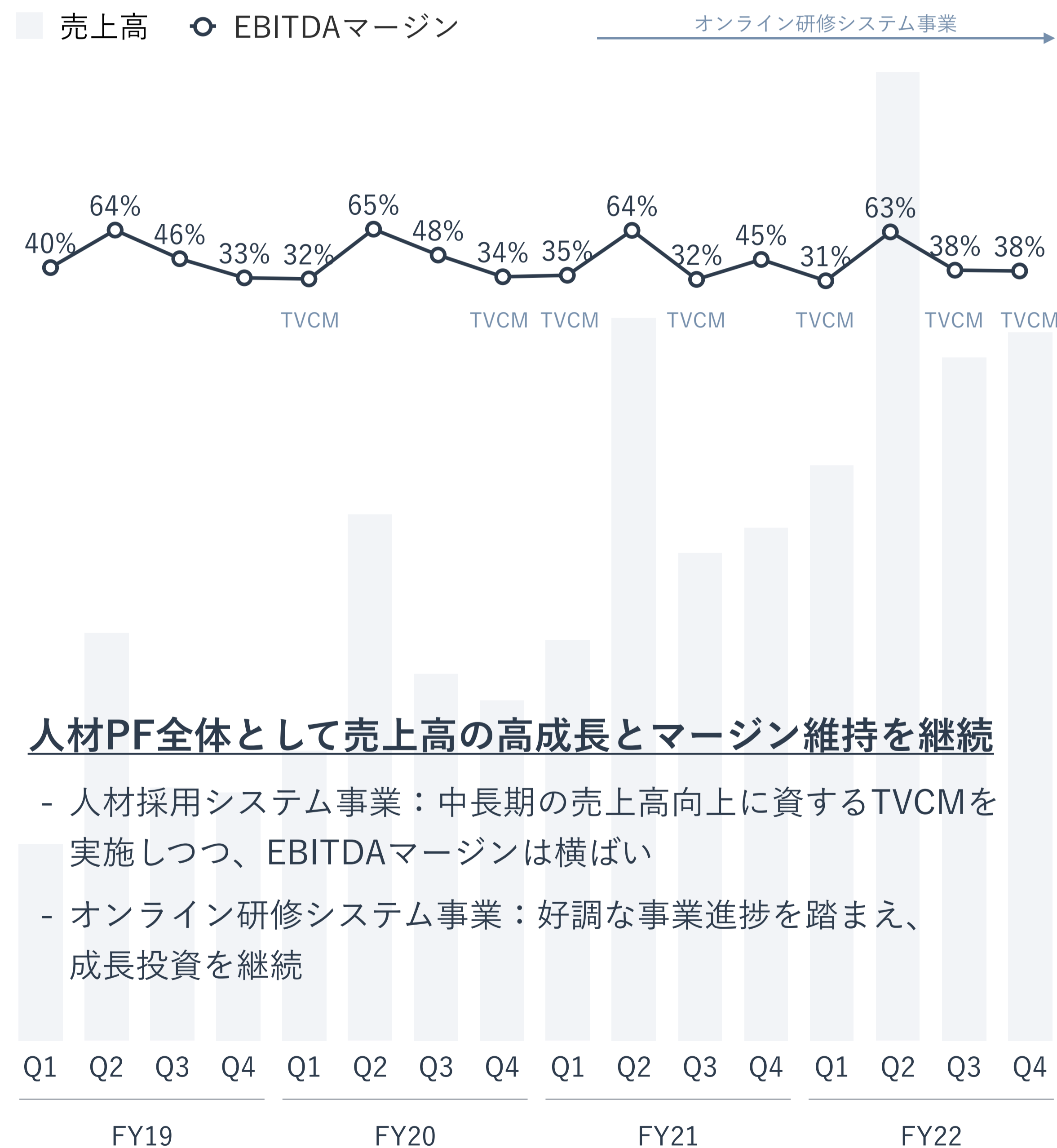
(1) FY21は新収益認識基準適用ベースの参考値

(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



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。

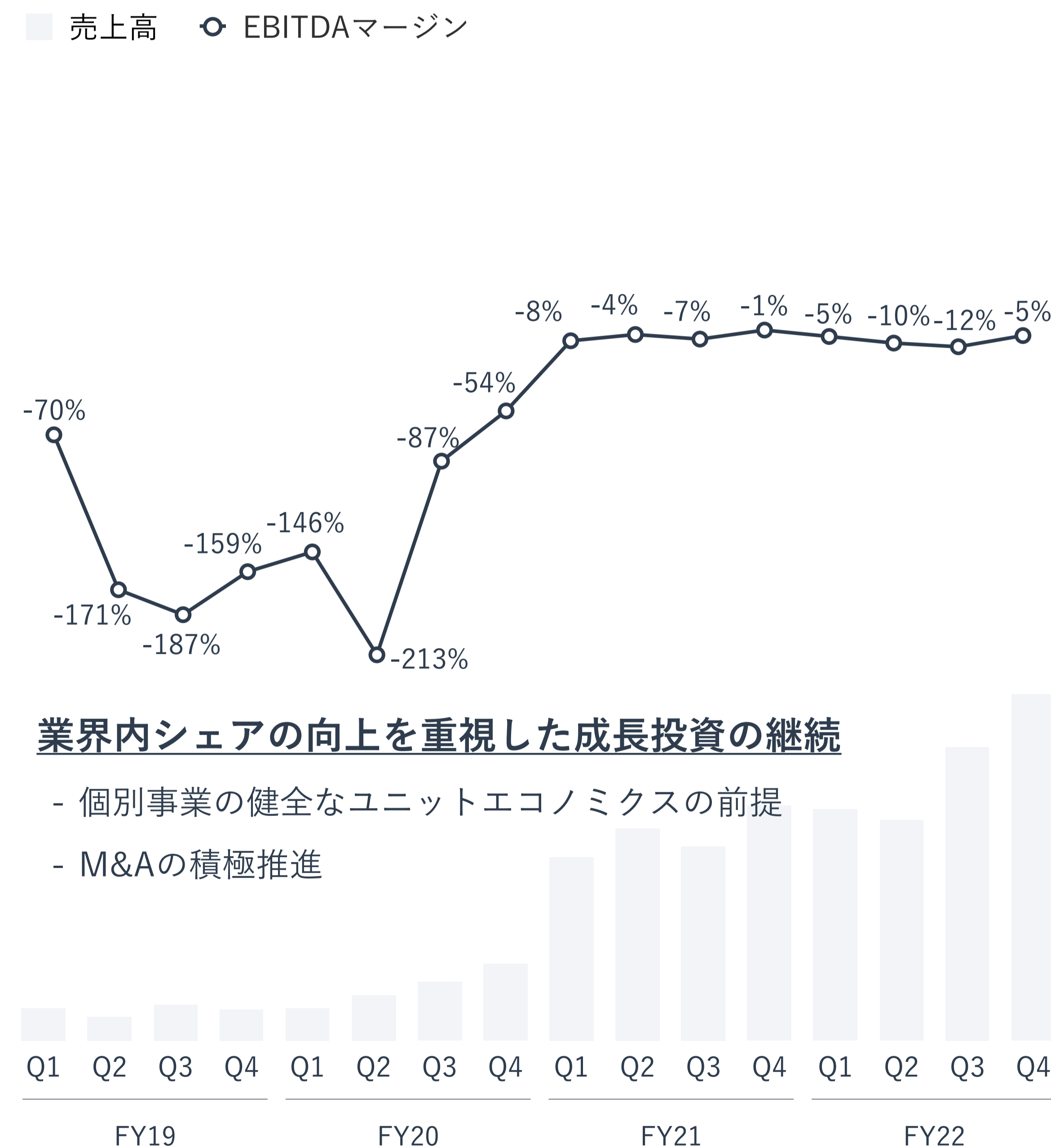
## 人材PFのEBITDAマージンの方針<sup>(1)</sup>



### 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

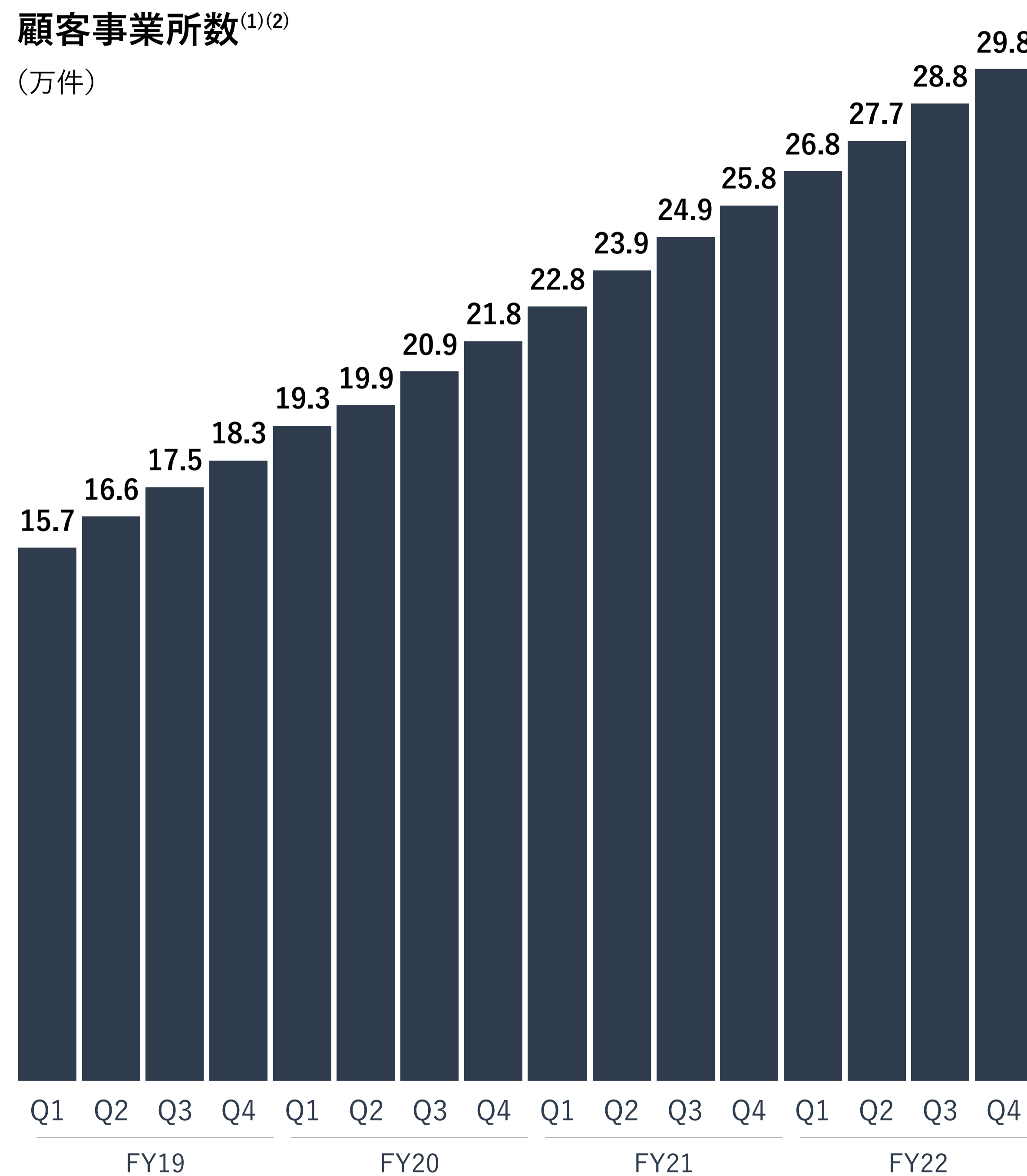
- 個別事業の健全なユニットエコノミクス的前提
- M&Aの積極推進

(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<sup>(1)(2)</sup>

(万件)



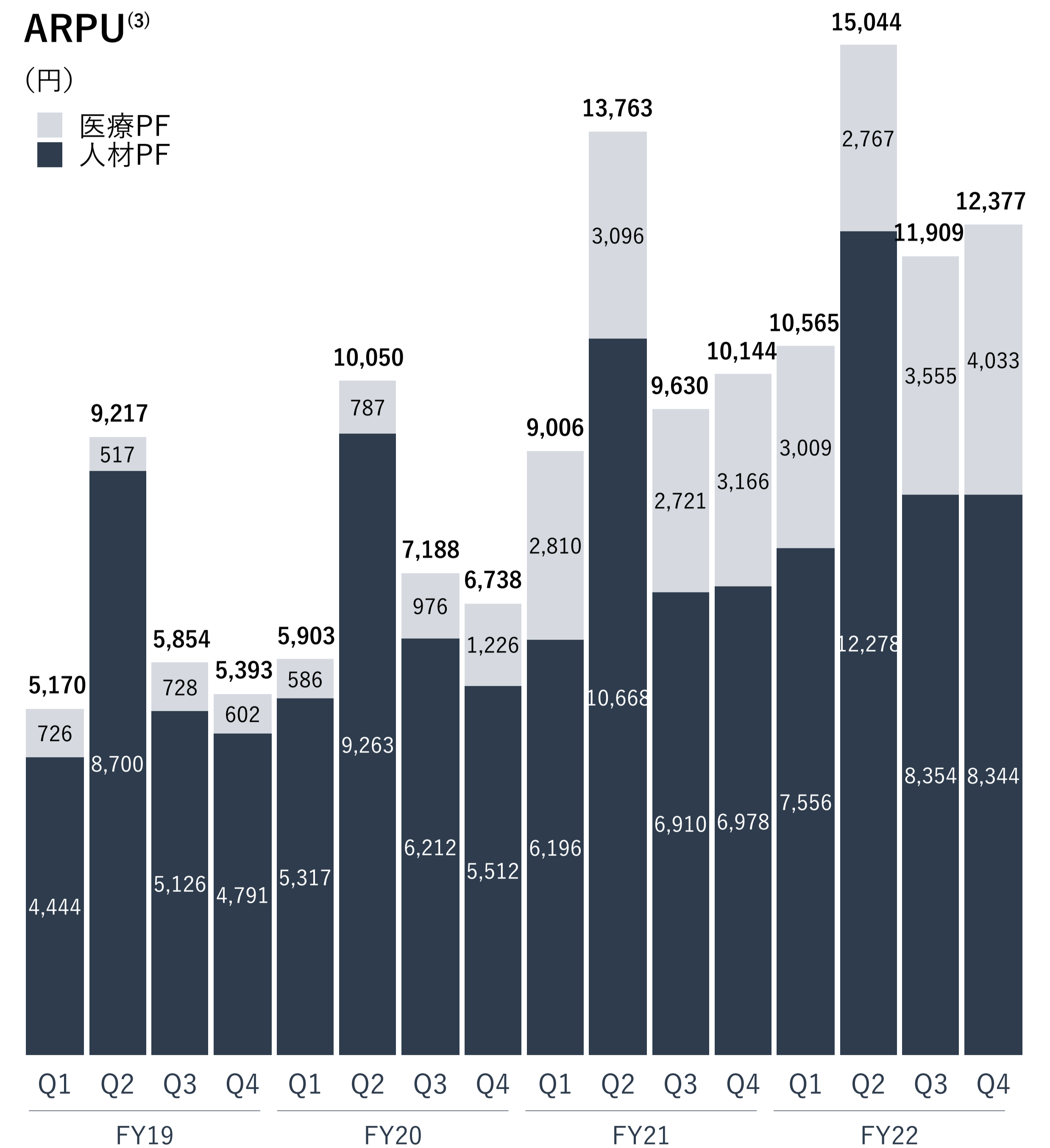
(1) 人材PF・医療PF事業の顧客数の合計

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、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顧客事業所数に加味

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

(円)



(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

2021年以前は新基準ベースの売上高を用いて計算

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：69.1%、D/Eレシオ：0.16x）

## 2022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 2,700	
現預金 14,149	有利子負債 2,658	純資産 14,791	
	その他負債 3,890		
	その他資産 7,190		

自己資本比率：68.9%、D/Eレシオ：0.18x



## 2022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 2,700	
現預金 14,422	有利子負債 2,377	純資産 15,170	
	その他負債 4,263		
	その他資産 7,388		

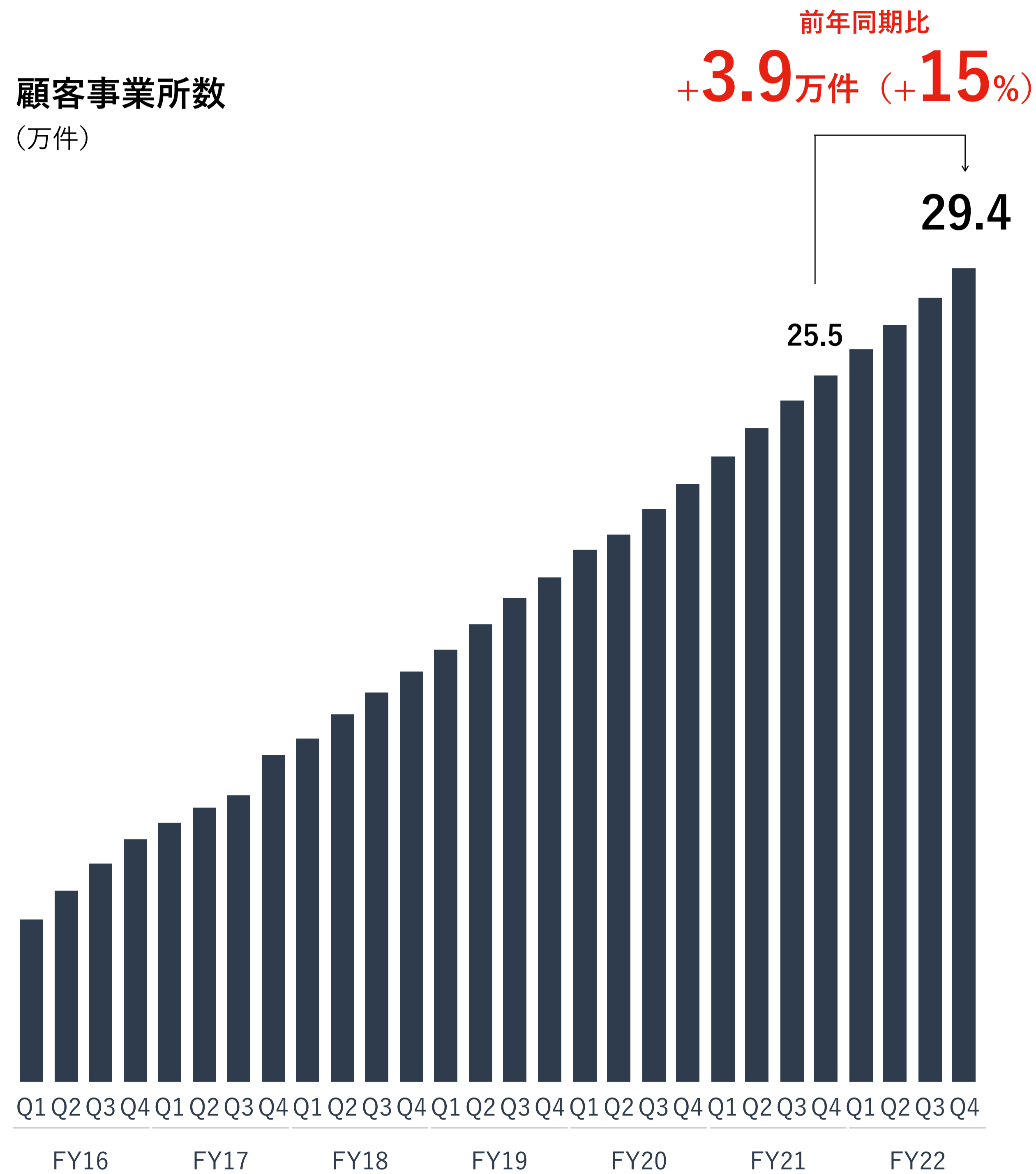
自己資本比率：69.1%、D/Eレシオ：0.16x

# 人材PF事業

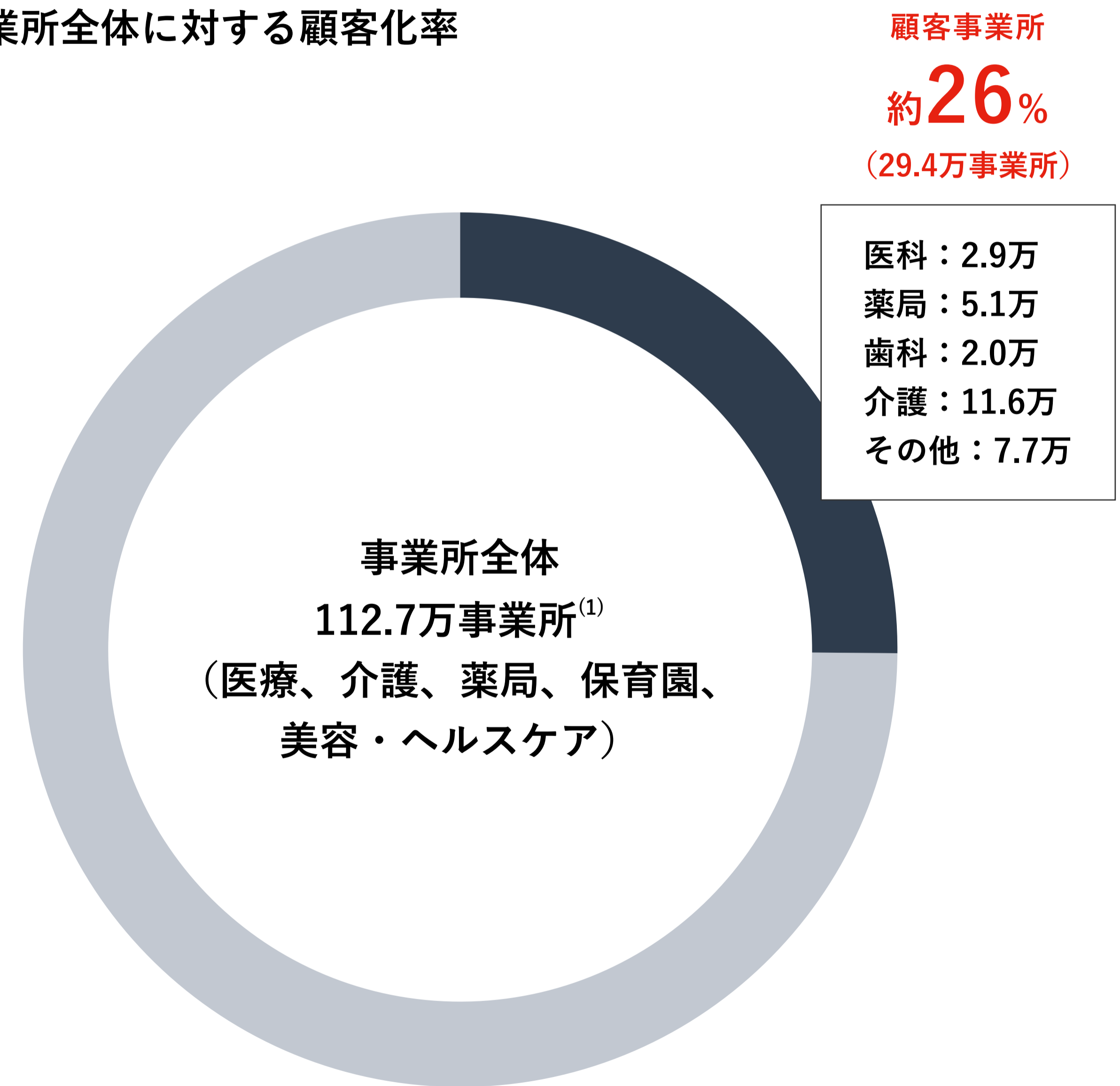


2022年第4四半期においては、引き続き順調に新規顧客事業所を獲得した結果、現在29.4万事業所と契約しております。

顧客事業所数  
(万件)



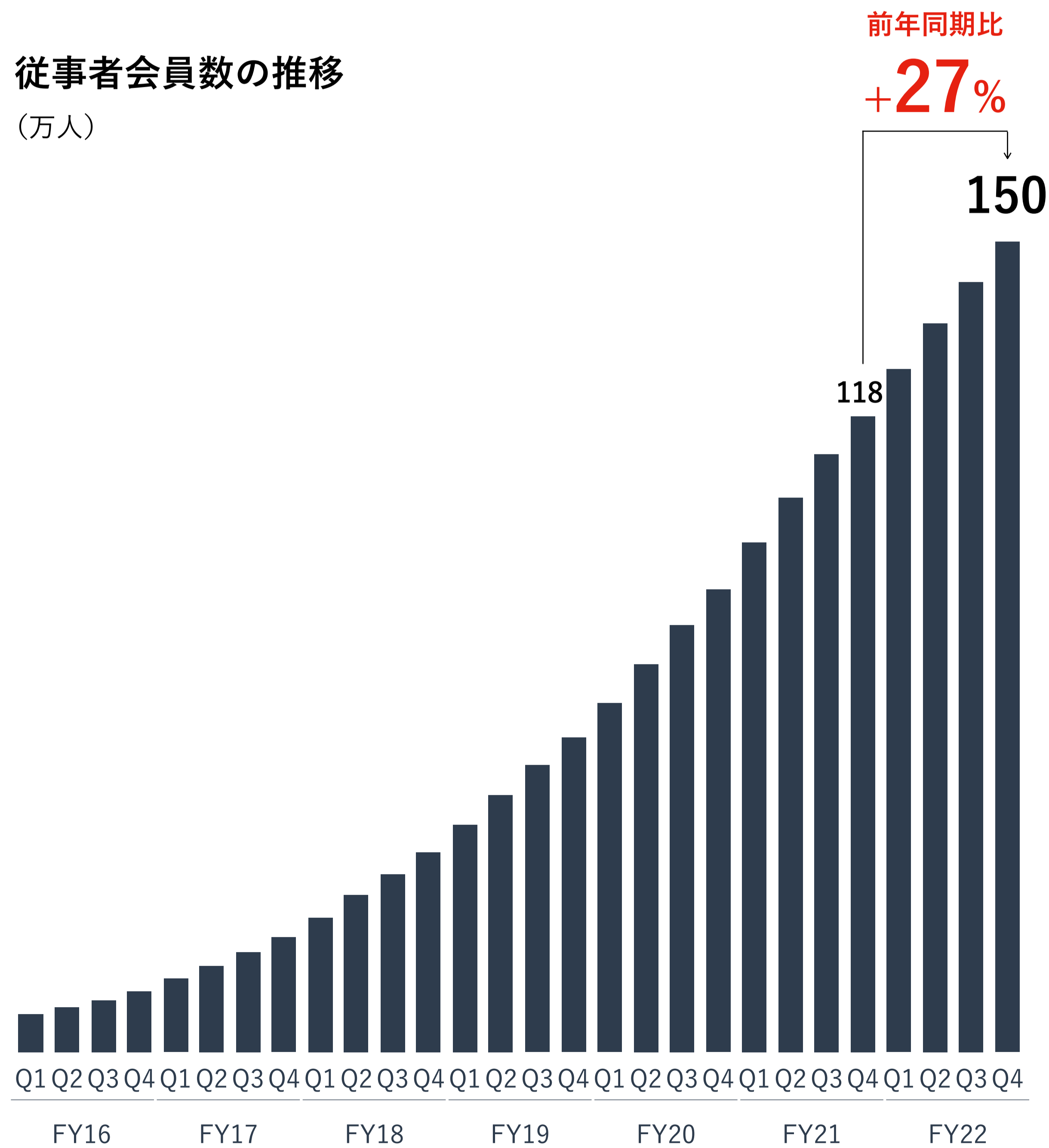
事業所全体に対する顧客化率



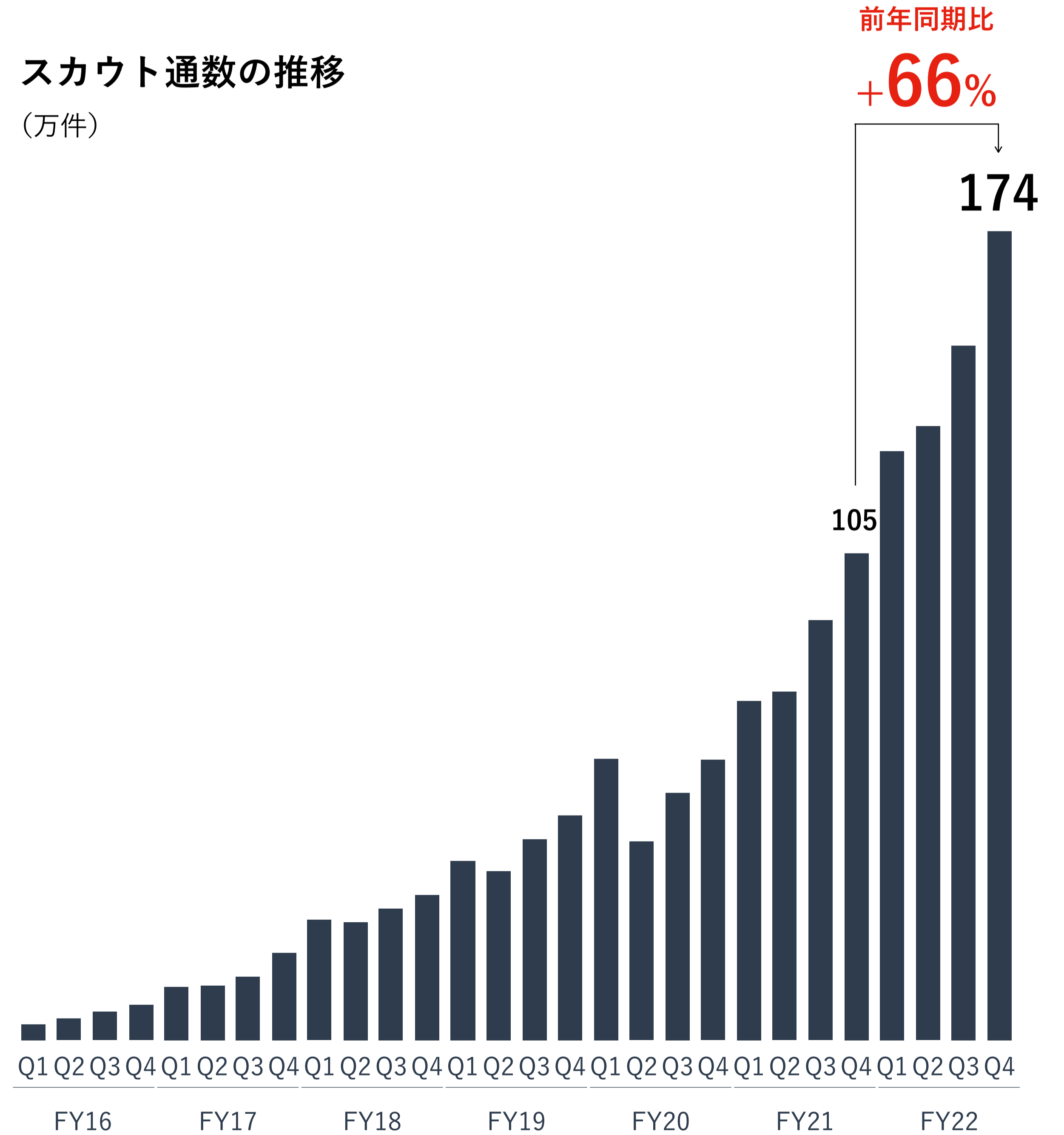
(1) 病院、診療所、歯科診療所・技工所：厚生労働省「医療施設（静態・動態）調査・病院報告の概況」より（2019年10月時点）  
 介護・福祉事業所：厚生労働省「令和2年度介護サービス施設・事業所調査」より（2020年10月時点）  
 薬局、医療介護に関わる給食施設：厚生労働省「令和2年度衛生行政報告例の概況」より（2020年12月時点）  
 訪問看護ステーション：全国訪問看護事業協会「令和2年度訪問看護ステーション数調査結果」より（2020年10月時点）  
 保育園：厚生労働省「社会福祉施設等調査」より（2020年10月時点）  
 代替医療：厚生労働省「令和2年衛生行政報告例（就業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

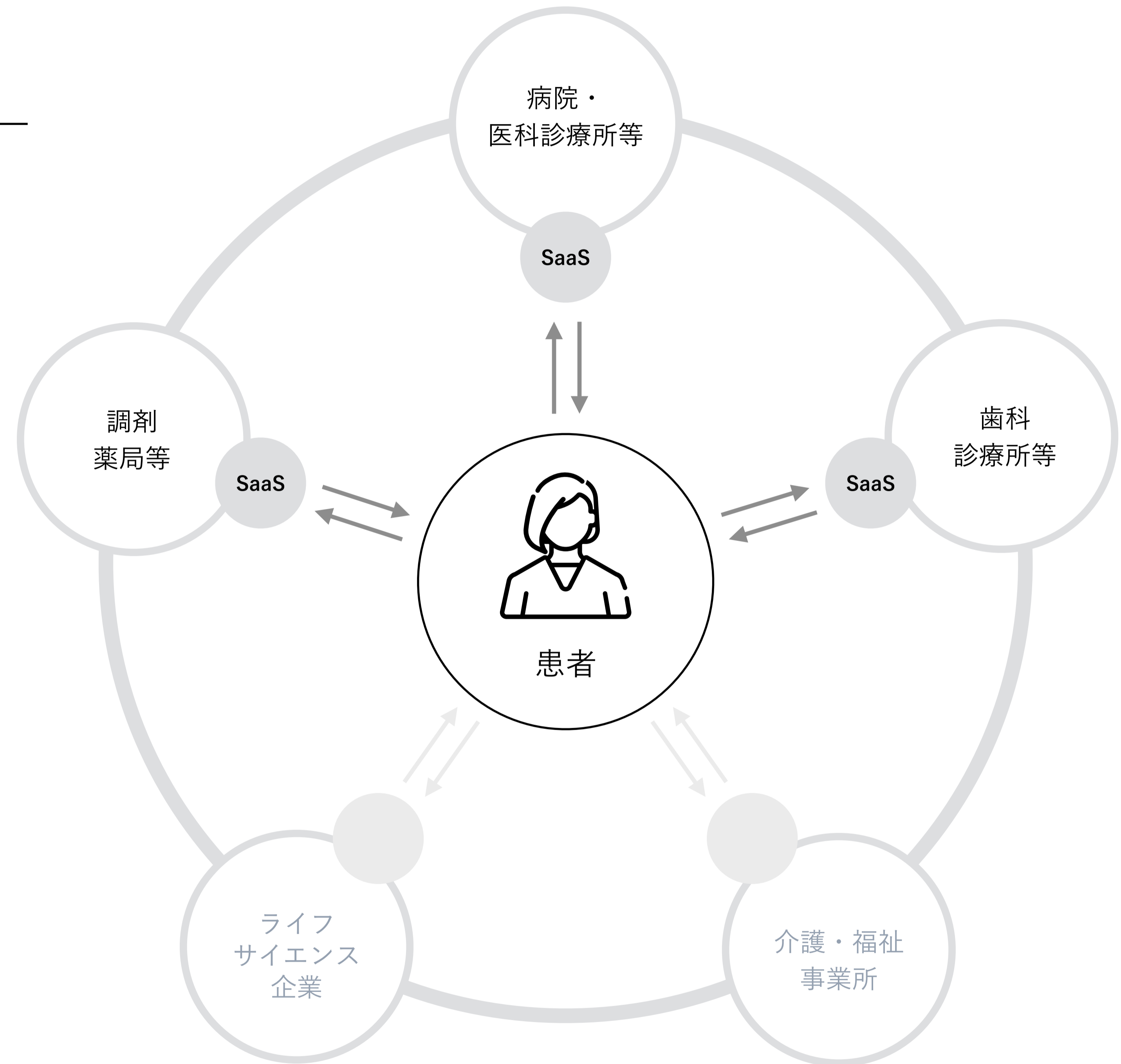
従事者会員数の推移  
(万人)



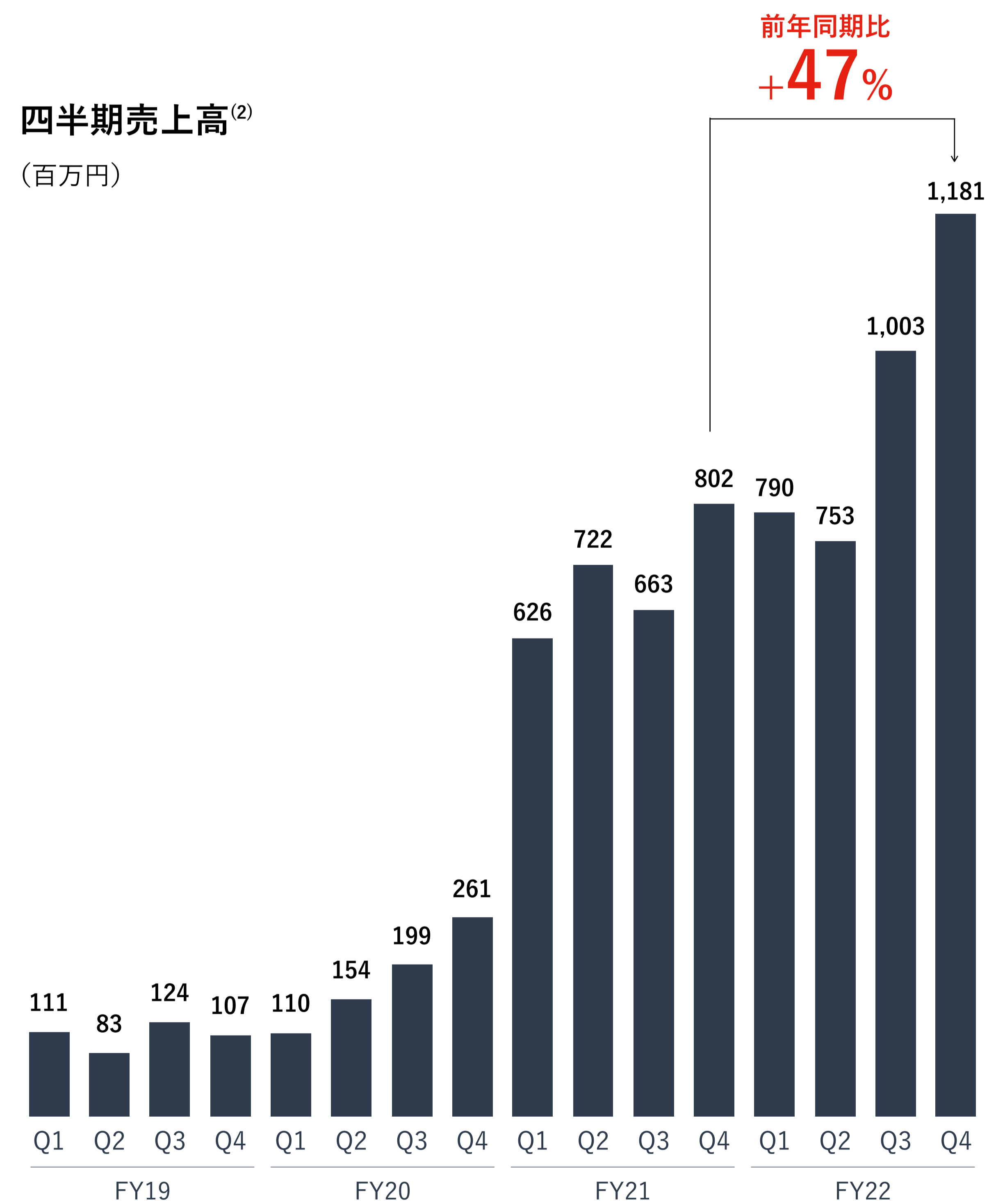
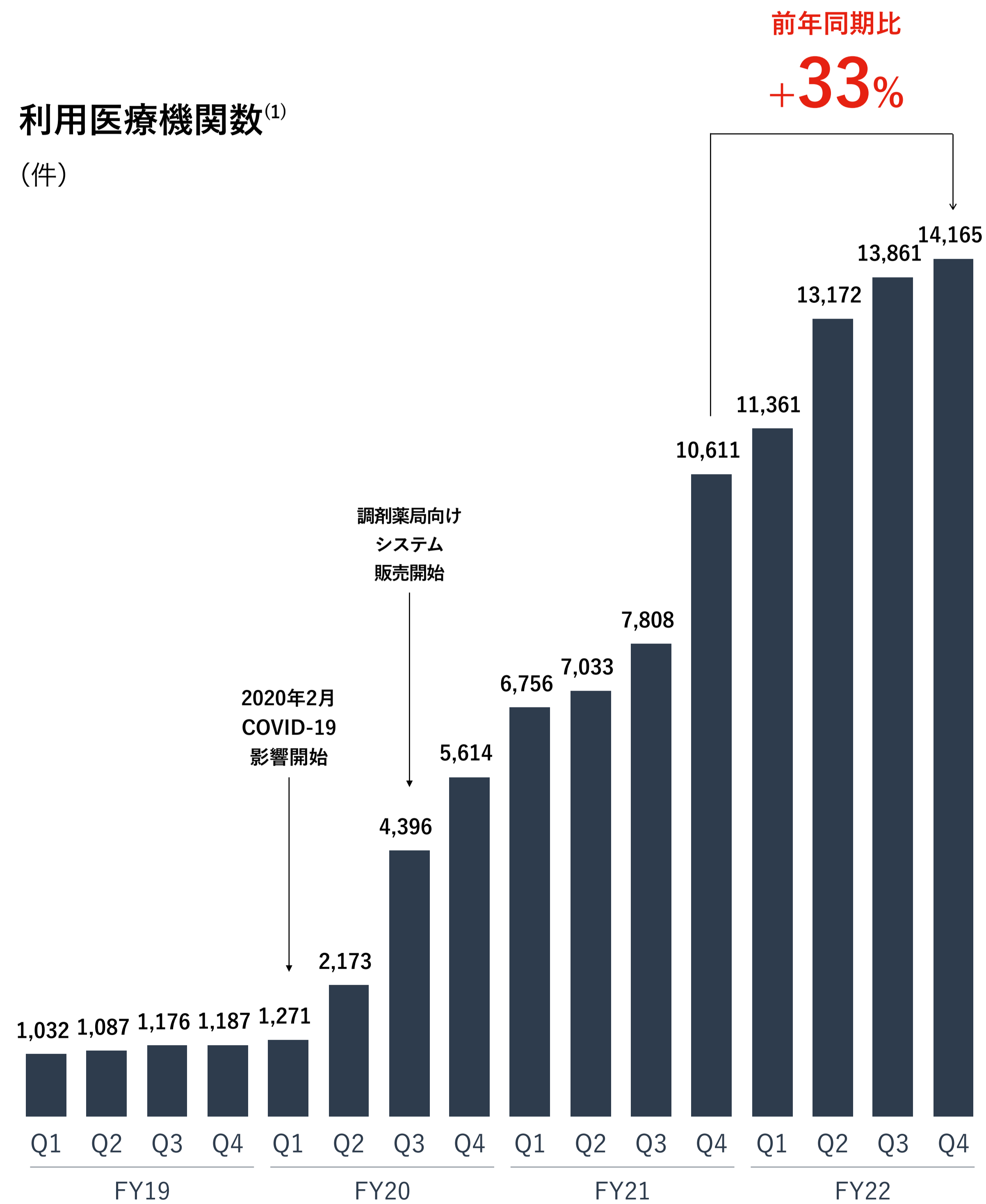
スカウト通数の推移  
(万件)



# 医療PF事業



2022年第4四半期は、利用医療機関数及び売上高ともに前年同期比で拡大し、売上高については過去最高となりました。



(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

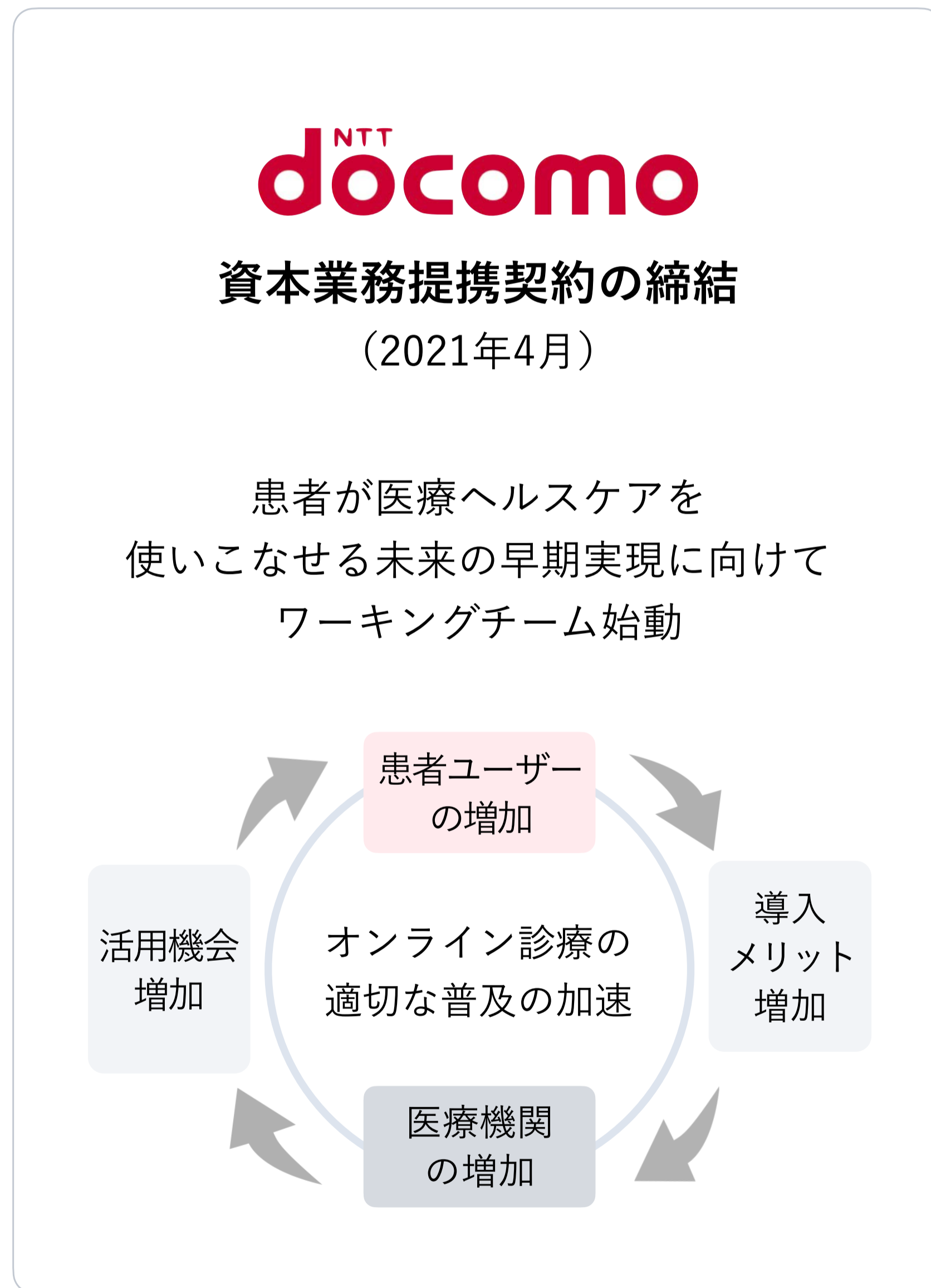


2022年第4四半期も医療PFの中長期的な成長及び収益性の向上に向け、顧客事業所数の拡大やARPU改善、各種効率化等、様々な施策を実施しました。

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	歯科向け
顧客事業所数の拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>病院向け電子カルテの販促強化</li> <li>CLINICSの大幅アップデート ワンストップのクラウド診療支援システムへ進化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>A NTTドコモ社運営の電子お薬手帳サービスとの統合</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>訪問歯科対応・サブカルテ開発 業務システムとしての利便性向上</li> </ul>
ARPU改善	<ul style="list-style-type: none"> <li>A ユーザー増加による決済手数料増加</li> <li>連携するパートナー製品の拡販強化</li> </ul>		
効率化	<ul style="list-style-type: none"> <li>電子カルテ運用プロセスの改善</li> </ul>		
患者ユーザーの拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>A 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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>A ミナカラ社を通じたNTTドコモ社との共同事業の運営</li> </ul>	

NTTドコモ社と共同運営をしているオンライン診療アプリCLINICSのユーザー増加を目的として、2023年2月よりNTTドコモ社がTV CMを実施しています。また、共同運営のミナカラ社の業績は順調に拡大しており、CLINICSアプリとの連携も強化しています。



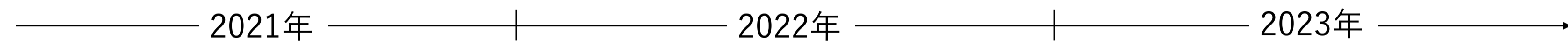
オンライン診療  
アプリの共同運営  
(2021年12月～)

**お薬手帳サービスの統合**

8月、NTTドコモ社運営の  
おくすり手帳LinkをCLINICS  
アプリ・Pharmsに移行開始

**NTTドコモ社による  
TV CM放映**

2023年2月より放送  
“DL数 No.1” アプリ<sup>(1)</sup>、  
“普段使い”のアプリを訴求



ミナカラ社株式の  
共同取得  
(2021年11月)

**継続的な事業拡大**

共同運営前と比較し、  
2022年12月の  
月次売上高は約7倍に成長

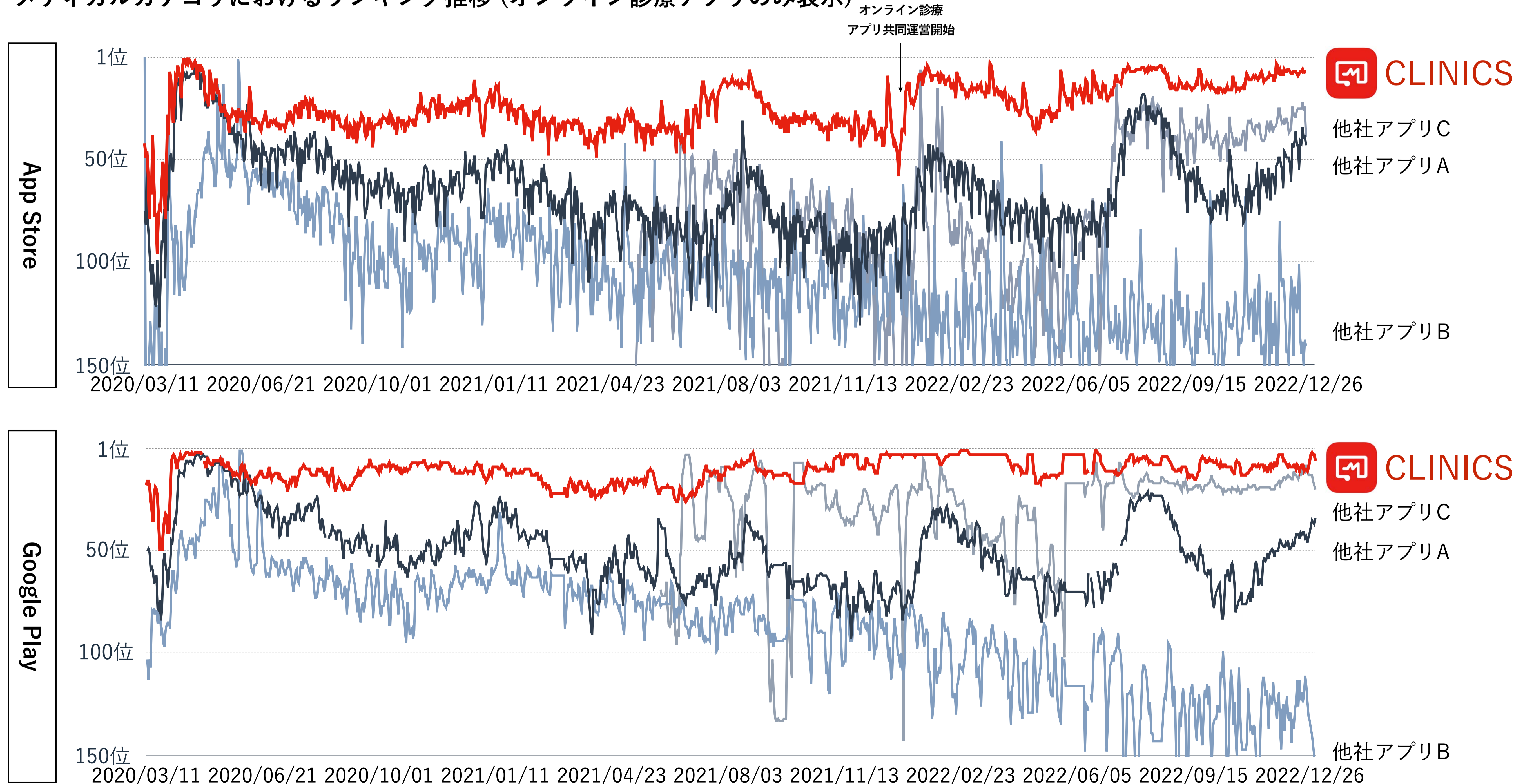
**オンライン診療アプリ  
からの導線の設置**

2023年2月より、ユーザー  
を市販薬等のECサイトへ  
送客

(1) data.ai調べ オンライン診療アプリ国内総ダウンロード数 App Store/Google Play 合算 2023年1月時点

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、data.aiのデータより図示

1. 2022年12月期 第4四半期業績

**2. 2022年12月期 通期業績**

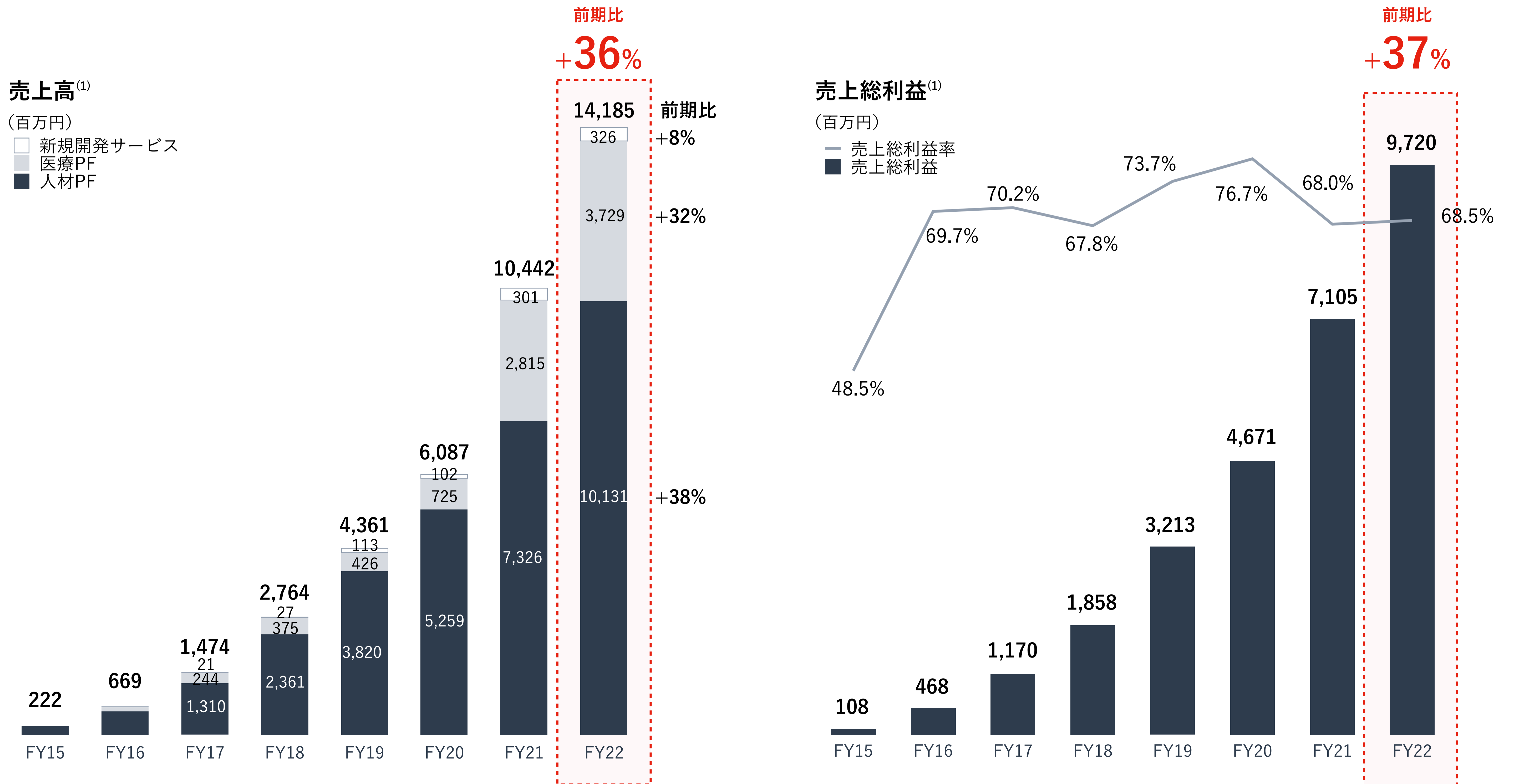
3. 中期目標の更新と2023年12月期 通期業績予想

4. インベストメント・ハイライト

(百万円)	実績			業績予想	
	2021年通期 <sup>(1)</sup>	2022年通期	前期比	2022年通期（修正前）	2022年通期（修正後）
売上高	10,442	14,185	+36%	13,950	14,100
売上総利益	7,105	9,720	+37%	9,450	9,600
EBITDA	1,338	1,919	+43%	1,550	1,790
営業利益	853	1,290	+51%	900	1,180
経常利益	863	1,526	+77%	900	1,350
親会社株主に帰属する 当期純利益	683	1,017	+49%	650	900

(1) 新収益認識基準適用ベースの参考値

2022年12月期売上高は、高い成長率を継続し、業績予想を上回る着地となりました。売上総利益も高成長を継続しています。



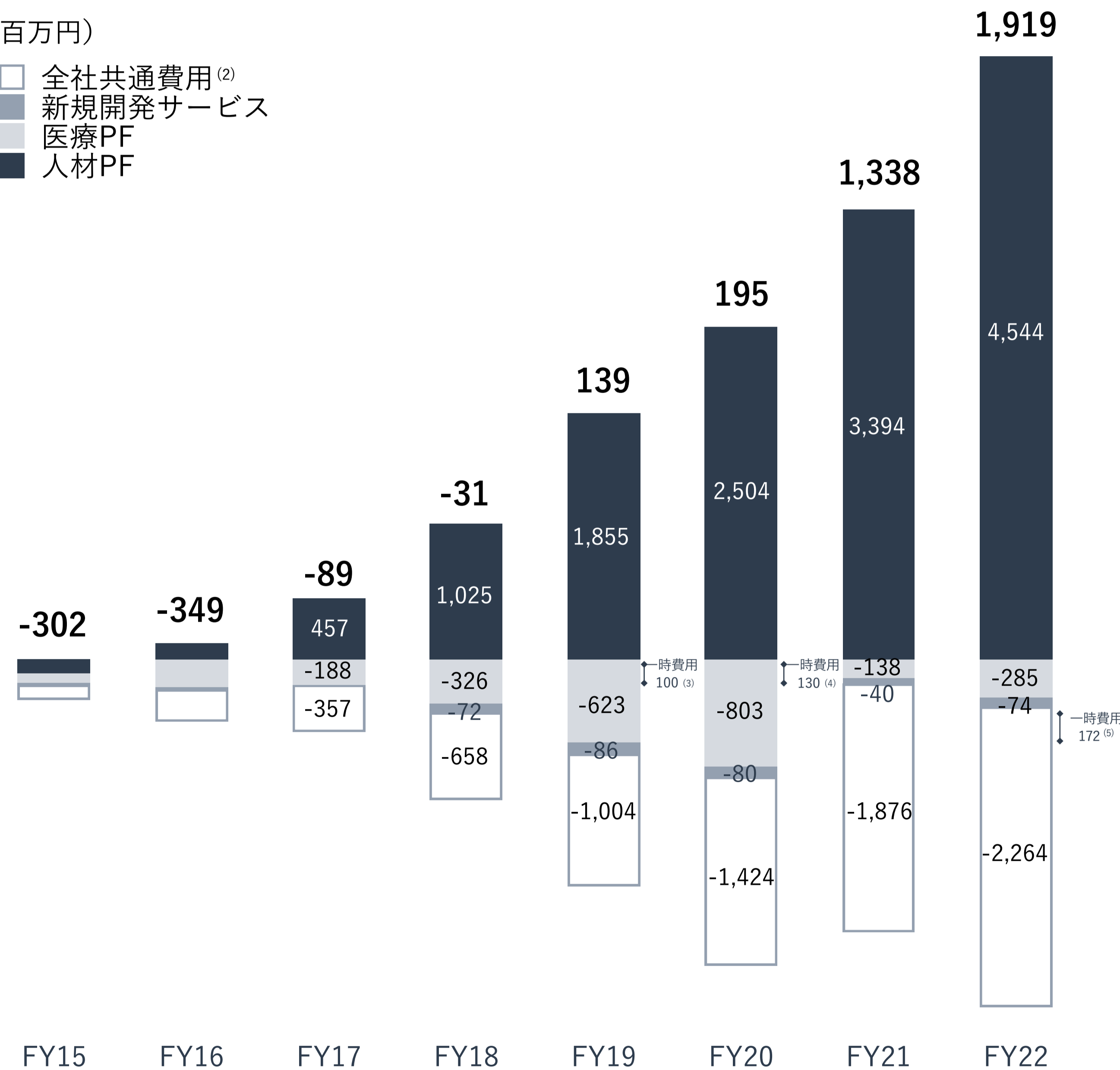
(1) FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値

2022年12月期のEBITDAは、積極的な成長投資を実施しつつも、業績予想を上回りました。営業キャッシュ・フローも拡大し続けております。

## EBITDA<sup>(1)</sup>

(百万円)

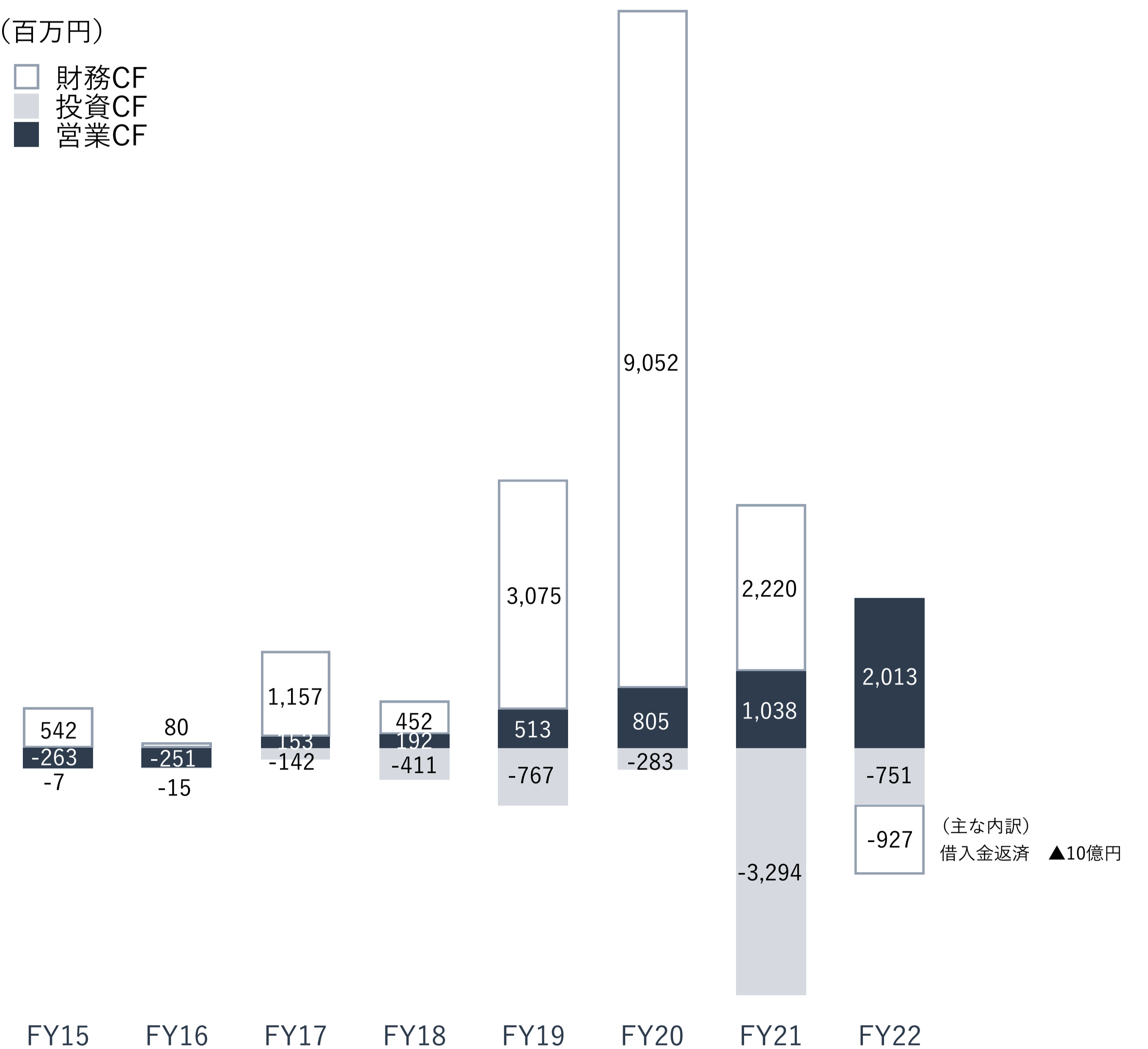
- 全社共通費用<sup>(2)</sup>
- 新規開発サービス
- 医療PF
- 人材PF



## キャッシュ・フロー

(百万円)

- 財務CF
- 投資CF
- 営業CF



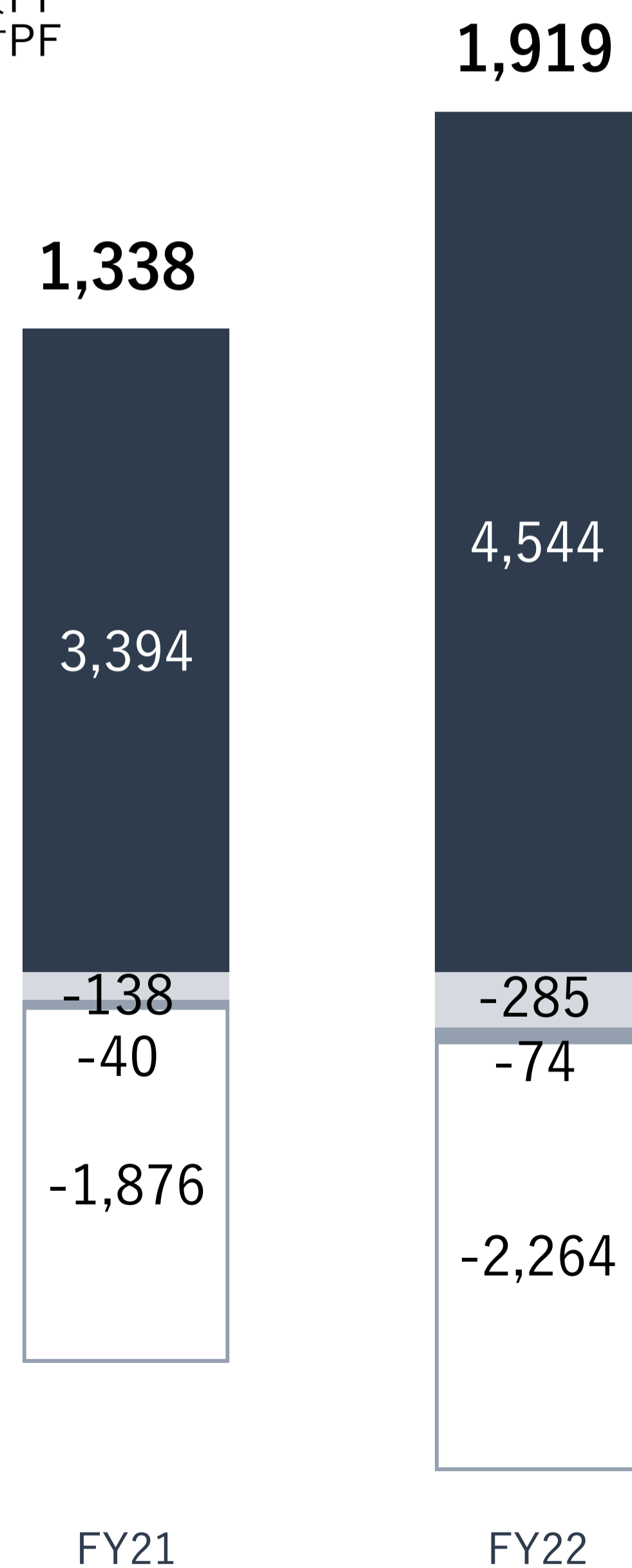
(1) FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値  
 (2) 各セグメントに配分していない全社共通費用及びセグメント間取引消去額の合計額  
 (3) 医療プラットフォーム事業における新機能の追加を目的としたソースコードの取得費用（100百万円）を計上  
 (4) 医療プラットフォーム事業における他社電子カルテ資産等の取得費用（130百万円）を計上  
 (5) オフィス移転に係る一時費用（172百万円）を計上

2022年は、将来の人員増加を見越したオフィスの移転や米国でのテストマーケティング等、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。全社共通費用については、コーポレートの人員増強等も行なっておりますが、対売上高比率は改善しております。

## 通期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



## 通期EBITDAマージンの変動要因

セグメント	FY21	FY22	主な変動要因
人材PF	46.3%	44.9%	・ TVCMを含めたマーケティング費用の増加 (-2.9%pt)
医療PF	-4.9%	-7.7%	・ 人員増強の継続

## 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	FY21	FY22	主な変動要因
人件費	685 (6.6%)	887 (6.3%)	・ コーポレート各部署における増員
地代家賃	401 (3.8%)	554 (3.9%)	・ オフィス移転に伴う費用
採用諸費	150 (1.4%)	267 (1.9%)	・ 人材採用の順調な進捗
業務委託料	396 (3.8%)	436 (3.1%)	・ 士業業務委託費用等
その他費用	243 (2.3%)	118 (0.8%)	・ コスト合理化の徹底

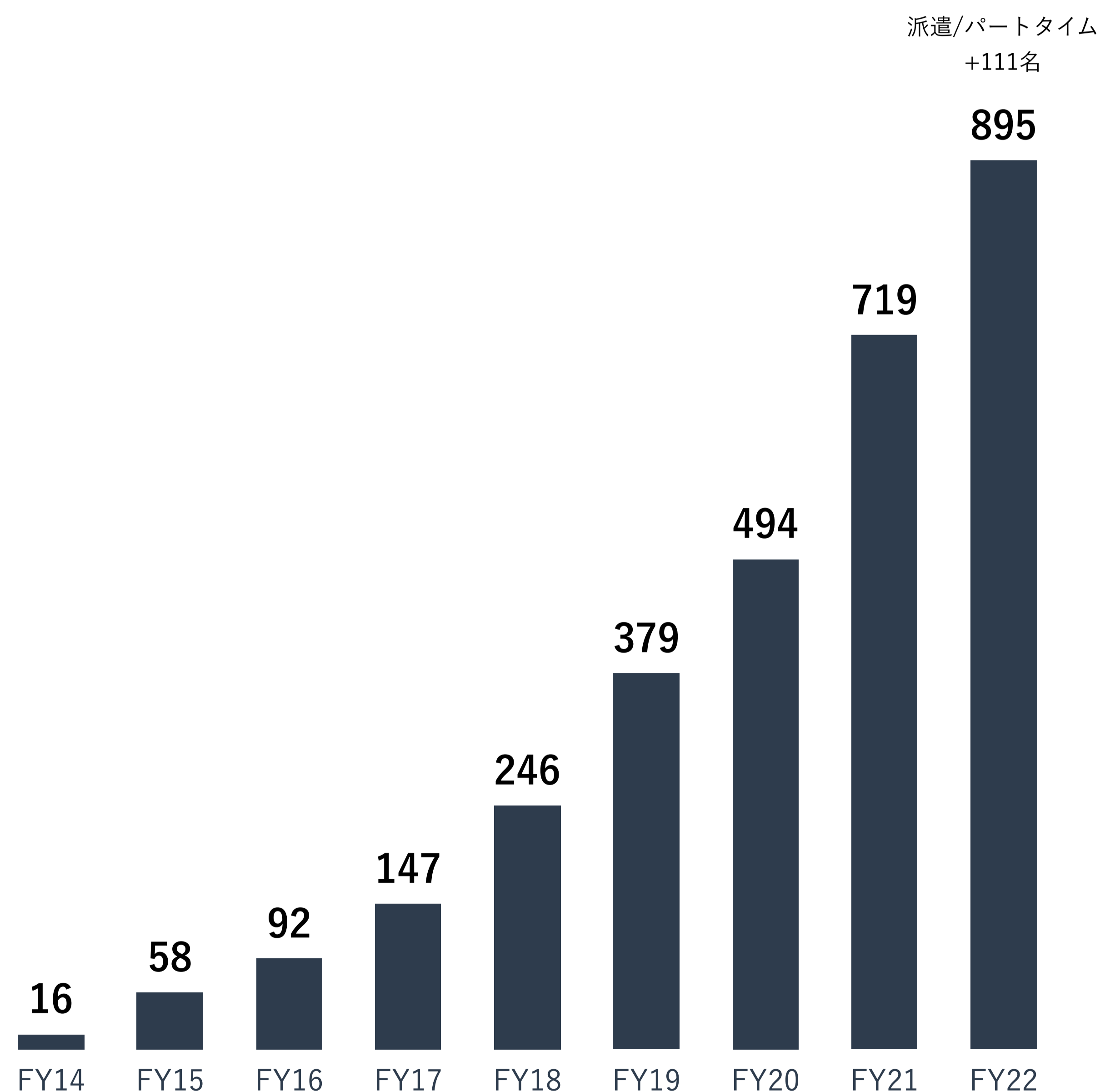
(1) FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値

(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

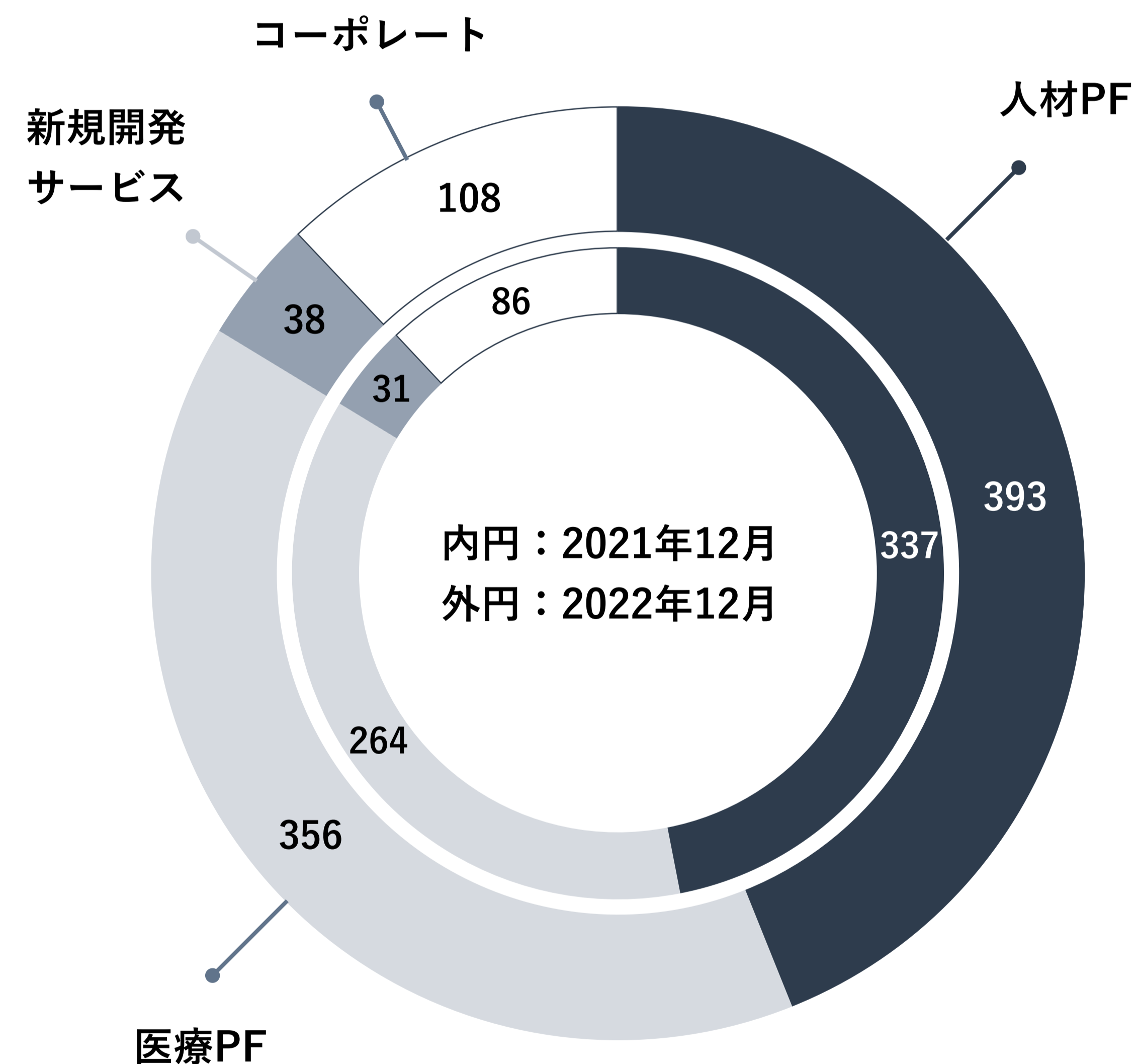


今後の継続的な成長に向け、両PF事業の人員のみならず、事業規模拡大に応じたコーポレートの人員増強を図っています。

従業員数の推移（各年12月末時点）



セグメント別従業員数の構成比率



1. 2022年12月期 第4四半期業績

2. 2022年12月期 通期業績

**3. 中期目標の更新と2023年12月期 通期業績予想**

4. インベストメント・ハイライト

<p>前提</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 長期方針：長期でのフリーキャッシュ・フローの最大化</li> <li>• 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）</li> </ul>	
<p>中期目標</p>	<p>現行</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 中期目標の達成時期を1年前倒し             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 業績の順調な進捗により、前倒しの達成可能性が高まったことから、売上高230億円の達成タイミングを<u>2025年12月期から2024年12月期へ変更</u></li> </ul> </li> </ul>
<p>中期目標</p>	<p>次期</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 来年の決算発表時に公表予定             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 今期の業績進捗や米国でのテストマーケティング結果等を踏まえ、来年の通期決算発表時に次期中期目標を公表予定</li> <li>- 詳細は未定であるが、<u>方向性として30%前後の売上CAGR（FY30前後まで）及び利益率の上昇を想定</u></li> </ul> </li> </ul>
<p>2023年12月期 通期業績予想</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 売上高：19,150百万円（前期比：+35%）</li> <li>- EBITDA：2,260百万円（EBITDAマージン：12%）                 <ul style="list-style-type: none"> <li>▸ <u>米国でのテストマーケティングに350百万円、急性期病院向け電子カルテ開発に50百万円を支出予定であり、支出前のEBITDAマージンはFY22の実績を上回る水準</u></li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>	

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。現行の中期目標も、次期の中期目標も原則としてこの方針に従うこととします。

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

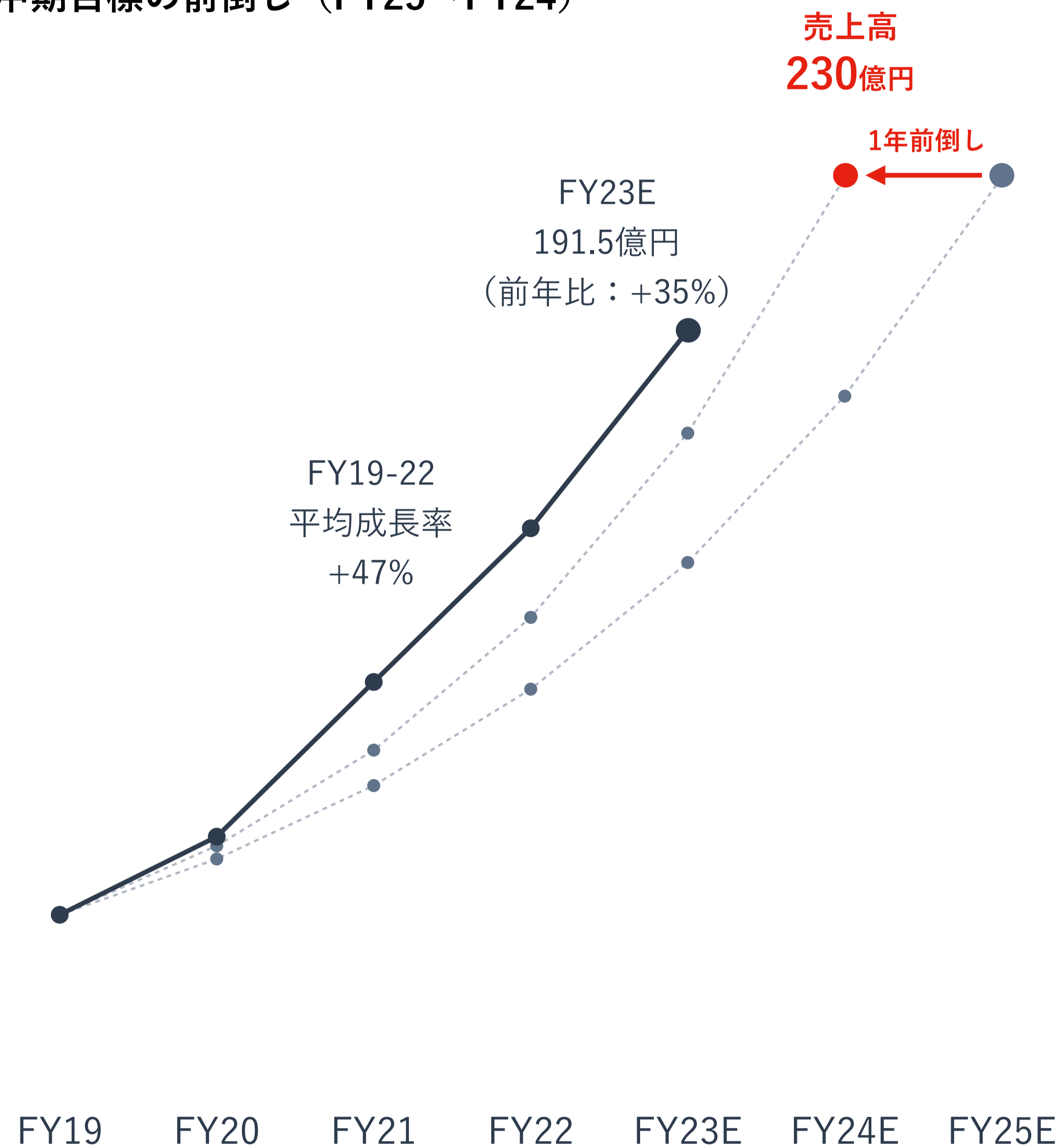


ARPUの改善  
(顧客利用率の向上／品揃えの強化)

# 現行中期目標の更新：達成タイミングを1年前倒し

業績の順調な進捗により、FY24での達成可能性が高まったことから、現行中期目標の達成タイミングを1年前倒しします。

中期目標の前倒し (FY25→FY24)



(億円)

年	更新前 (CAGR32%)	更新後 (CAGR39%)	売上高 予算	売上高 実績
2019	43	43	-	43
2020	57	60	-	60
2021	75	84	-	104
2022	100	118	-	141
2023	132	164	191	
2024	174	230		
2025	230			

次期中期目標の発表は、2024年2月の通期決算発表時に予定しています。当社は長期でのフリーキャッシュ・フローの最大化のために、高い売上高成長を重視しており、次期中期目標期間中の利益方針を含めてFY23中に検討を終える予定です。

	現行中期目標	次期中期目標の方向性
発表タイミング	2020年2月 (本日更新)	2024年2月
目標期間	FY24 (FY25から前倒し)	FY30前後
売上高CAGR	+39% (FY19-FY24E) ※超過見込み	+30%前後
利益	EBITDA黒字を維持	利益率を上昇 (期間中のEBITDA黒字を前提)

	前提	財務指標
人材PF	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客事業所数：これまでと同水準の年間獲得数</li> <li>ARPU改善                             <ul style="list-style-type: none"> <li>求職者獲得による利用率向上、機能改善</li> <li>オンライン研修システムの貢献</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上高成長率：<u>+30%前後</u>（前年：+38%）</li> <li>EBITDAマージン：<u>40%前後</u>（前年：45%）</li> </ul>
医療PF	<ul style="list-style-type: none"> <li>セグメントのEBITDA黒字化に向け、顧客事業所数以上にARPU改善・コスト効率化を重視                             <ul style="list-style-type: none"> <li>既存事業については事業成長を継続</li> <li>患者ユーザー獲得に向けた取り組みを強化</li> </ul> </li> <li>中期的な成長に向けた開発先行投資は継続</li> <li>規制緩和の影響は保守的に織り込む</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上高成長率：<u>+40%以上</u>（前年：+32%）</li> <li>EBITDAマージン：<u>-5%前後</u>（前年：-8%）                             <ul style="list-style-type: none"> <li>人材PF同様、<u>EBITDA黒字</u>での高成長を可能とすべく売上総利益率の改善を優先</li> </ul> </li> </ul>
新規開発サービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>介護関連の新規事業</li> <li>米国でのテストマーケティングを実施</li> <li>急性期病院向け電子カルテの開発を開始</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>介護関連の新規事業の黒字化</li> <li>米国のテストマーケティング費用：<u>約350百万円</u></li> <li>急性期病院向け電子カルテ開発費用：<u>約50百万円</u></li> </ul>
全社共通費用	<ul style="list-style-type: none"> <li>中期的成長に向けた積極採用を継続                             <ul style="list-style-type: none"> <li>人材PF：約160人</li> <li>医療PF：約110人</li> <li>全社共通：約50人</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上に対する全社共通費用の比率は減少傾向を継続</li> </ul>
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>その他未確定な新規事業の売上高、蓋然性の低いM&amp;Aは織り込んでいない</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-</li> </ul>

2023年12月期は、P.31の通り医療PFにおいて売上総利益率の改善を重視するため、全社売上高成長率は35%を期初予想とし、これに加え、M&Aやさらなる施策を検討・実施していきます。また、米国事業及び急性期病院向け電子カルテ開発に合計400百万円を支出予定であり、支出前のEBITDAマージンはFY22の実績を上回る水準となっております。

(百万円)	2022年通期実績	2023年通期予想	参考：米国等投資実施前
<b>売上高</b>	<b>14,185</b>	<b>19,150</b>	<b>19,150</b>
売上成長率	35.8%	35.0%	35.0%
<b>売上総利益</b>	<b>9,720</b>	<b>13,120</b>	<b>13,120</b>
売上総利益率	68.5%	68.5%	68.5%
<b>EBITDA</b>	<b>1,919</b>	<b>2,260</b>	<b>2,660</b>
EBITDAマージン	13.5%	11.8%	13.9%



プロダクトラインナップ強化の一貫として、中・大病院に向けた低コスト・高カスタマイズ性の電子カルテの開発を開始します。今年度は50百万円を支出予定であり、2025年の事業化を予定しております。

## 電子カルテ市場及びプロダクト展開状況

	中・大病院（200床以上）	小病院（200床未満）	医科診療所
市場規模 <sup>(1)</sup>	2,520億円 (中・大病院が大半を占める)		171億円
普及率 <sup>(2)</sup>	81% (1,537/1,909)	49% (2,572/5,270)	50% (51,199/102,612)
一般的な単価	高	中	低
当社プロダクト (電子カルテ)	<div style="border: 2px dashed red; padding: 5px;"> <b>急性期病院向け電子カルテ</b>                      2023年 開発開始                      2025年 事業化予定                 </div>		
		MALLの特長を応用 ・低コスト ・高カスタマイズ性 ・高い連動性	

(1) 株式会社シード・プランニング「2020年版 電子カルテの市場動向調査」  
 (2) 厚生労働省「医療施設（静態・動態）調査・病院報告の概況」2020年値

米国における人材採用システムのテスト提供開始の準備として、2022年11月に現地法人を設立し、市場調査及びテストマーケティングを開始いたしました。2023年内の当該テストマーケティング終了後、正式提供開始の可否や投資額を判断する予定です。

## 米国拠点の設立



## 市場規模<sup>(1)</sup>

	日本	米国
医療ヘルスケア 従事者数	約1,000万人	約1,800万人
転職率	約20%	約20%
市場規模	約3,700億円	1兆円以上

## 今後の流れ

準備・調査  
(~FY23)

### テストマーケティングの実施

※最大350百万円を支出予定  
(主に人件費及びマーケティング費用)

投資意思決定  
(FY23末)

### 本格的な投資の可否及びタイミングを決定

下記条件を考慮の上判断予定

- ・ テストマーケティングの成功
- ・ 医療PFのEBITDA黒字化
- ・ グローバル本社機能の充足

本格投資  
(FY24~)

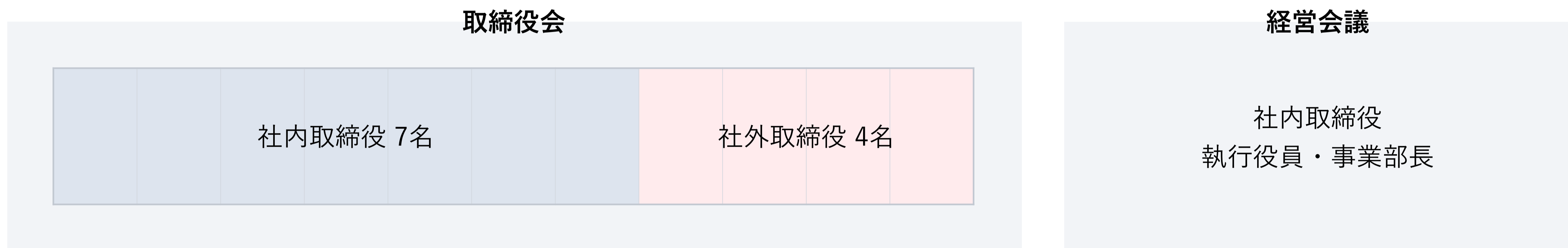
### 事業拡大に向けた本格的な投資を実施

(追加テストや撤退の可能性も有り)

(1) 日本については、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。米国については、公表情報を元に当社試算。

2023年4月より、取締役会の監督機能強化と経営の執行スピードの向上を目指し、取締役会の構成見直しと執行部門への権限移譲を実施する予定です。

## 現状

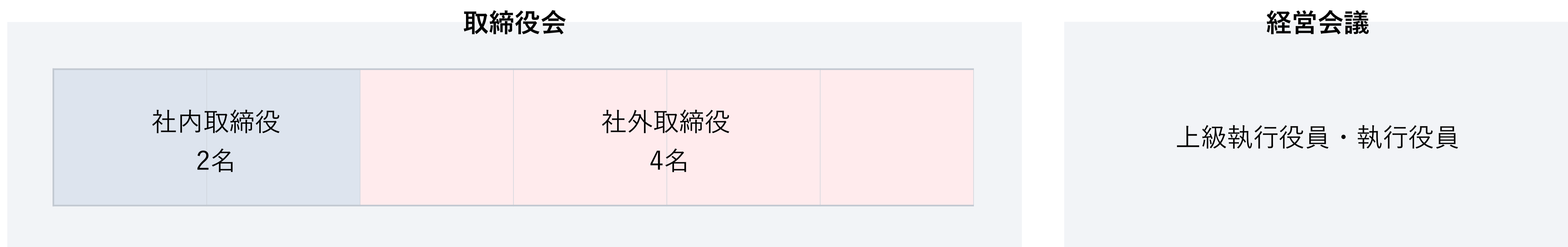


取締役会の監督機能の強化



経営の執行スピードの向上（権限移譲）

## 変更案



新任予定の取締役及び監査役のプロフィールは下記のとおりです。取締役会全体としての知識・経験・能力のバランス（スキルマトリクス）を考慮し、特に人事・組織分野やグローバル経営分野の強化を目的としております。

社外取締役

## 桜庭理奈

株式会社パンネーションズコンサルティンググループ、GEフリートサービス株式会社（現 三井住友ファイナンス&リース株式会社）、Allianz Global Corporate & Specialty SE等を経て2016年にGEヘルスケア・ジャパン株式会社に入社し、人事本部長、執行役員を歴任しました。2020年、組織開発等のサポートや人事コンサルティング事業を実施する35 CoCreation合同会社を設立し、現在も代表社員を務めています。

社外取締役

## 日置圭介

佐藤澄男税理士事務所（現 税理士法人名南経営）、PwCコンサルティング株式会社、IBMビジネスコンサルティングサービス株式会社を経て、2007年トーマツコンサルティング株式会社（現 デロイト トーマツ コンサルティング合同会社）に入社。執行役員パートナーを務めました。2020年には株式会社ボストンコンサルティンググループに入社し、コーポレート&ストラテジーグループのコアメンバー及びパートナー&アソシエイト・ディレクターとして、グローバル組織体制やCxO人材育成などの支援に携わりました。

社外取締役

## 永妻玲子

KDDI株式会社、株式会社エフエム東京での勤務を経て、2003年に日本マイクロソフト株式会社に入社。オンライン事業の事業戦略企画等に従事しました。2009年にアマゾンジャパン合同会社へ入社し、セラーサービス事業本部 事業本部長として活躍しました。現在、Twitter Japan株式会社 代表取締役を務めています。（2023年2月退任予定）

社外監査役

## 永田亮子

1987年、日本たばこ産業株式会社に入社。医薬事業部、人事部、食品事業部商品統括部長を経て、2008年、同社初の女性執行役員として、執行役員飲料事業部長に就任しました。CSR担当執行役員、常勤監査役を歴任し、2021年からは本田技研工業株式会社の社外取締役（監査委員）も務めています。

中期目標の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 <sup>(1)</sup>	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"> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>インセンティブプランの強化</li> <li>継続的な事業拡大を見据えた人事制度の導入</li> <li>エンジニア採用費・単価の上昇</li> </ul>
大規模な個人情報漏洩等	全事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ISMS国際認証の継続</li> <li>情報の取扱いに関する社員教育</li> <li>セキュリティシステムの改善</li> <li>情報へのアクセス管理</li> <li>内部管理体制の強化</li> </ul>
大規模なシステム障害	全事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>安定的運用のためのシステム強化</li> <li>セキュリティ強化</li> <li>短時間で復旧できるような体制の整備</li> </ul>
COVID-19の長期化	全事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	(人材PF) <ul style="list-style-type: none"> <li>WEB面接機能・動画選考機能の浸透</li> </ul> (全事業共通) <ul style="list-style-type: none"> <li>リモートワーク環境の強化</li> <li>社内コミュニケーションの強化</li> </ul>

(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。

主要リスク項目 <sup>(1)</sup>	影響するセグメント	リスクのシナリオ例	主要対応方針
事業競争の激化	人材PF	<ul style="list-style-type: none"> <li>競争激化による広告宣伝費・販売促進費の増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>コストリーダーシップ戦略の継続</li> <li>従事者会員基盤の強化</li> <li>事業所ニーズに適合したプロダクトの拡充</li> <li>顧客利用率の向上に向けた機能・操作性の改善</li> <li>賃上げに応じた単価の値上げを検討</li> </ul>
	医療PF	<ul style="list-style-type: none"> <li>競争激化による顧客単価の減少</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>プロダクトラインナップの拡充による顧客単価の増加</li> <li>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</li> <li>オペレーションの効率化・高度化</li> <li>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</li> </ul>
各種規制の変化	医療PF	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>

(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。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。

1. 2022年12月期 第4四半期業績

2. 2022年12月期 通期業績

3. 中期目標の更新と2023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

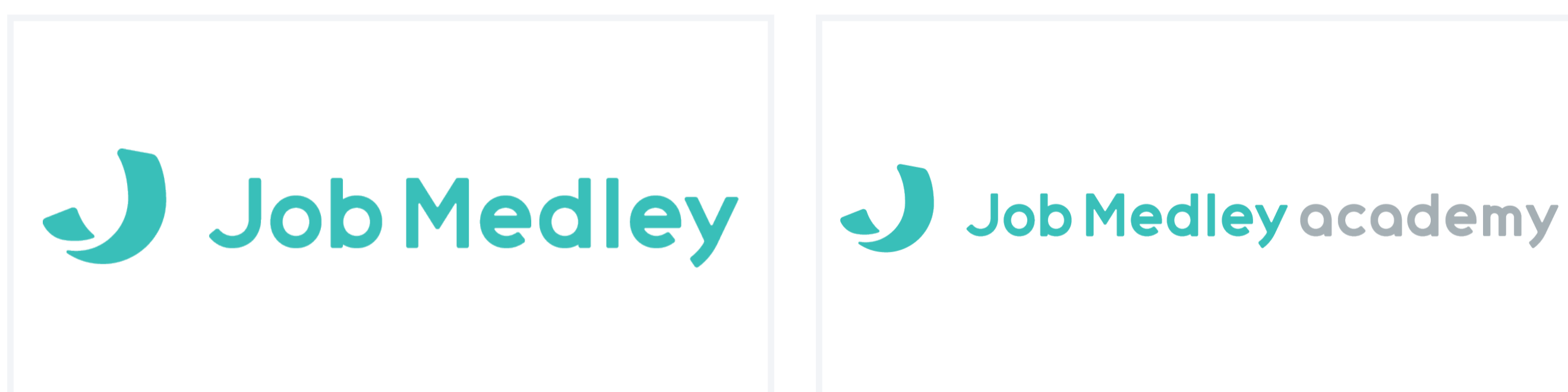


メドレーは、医療ヘルスケア領域の課題を解決するために設立されました。

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

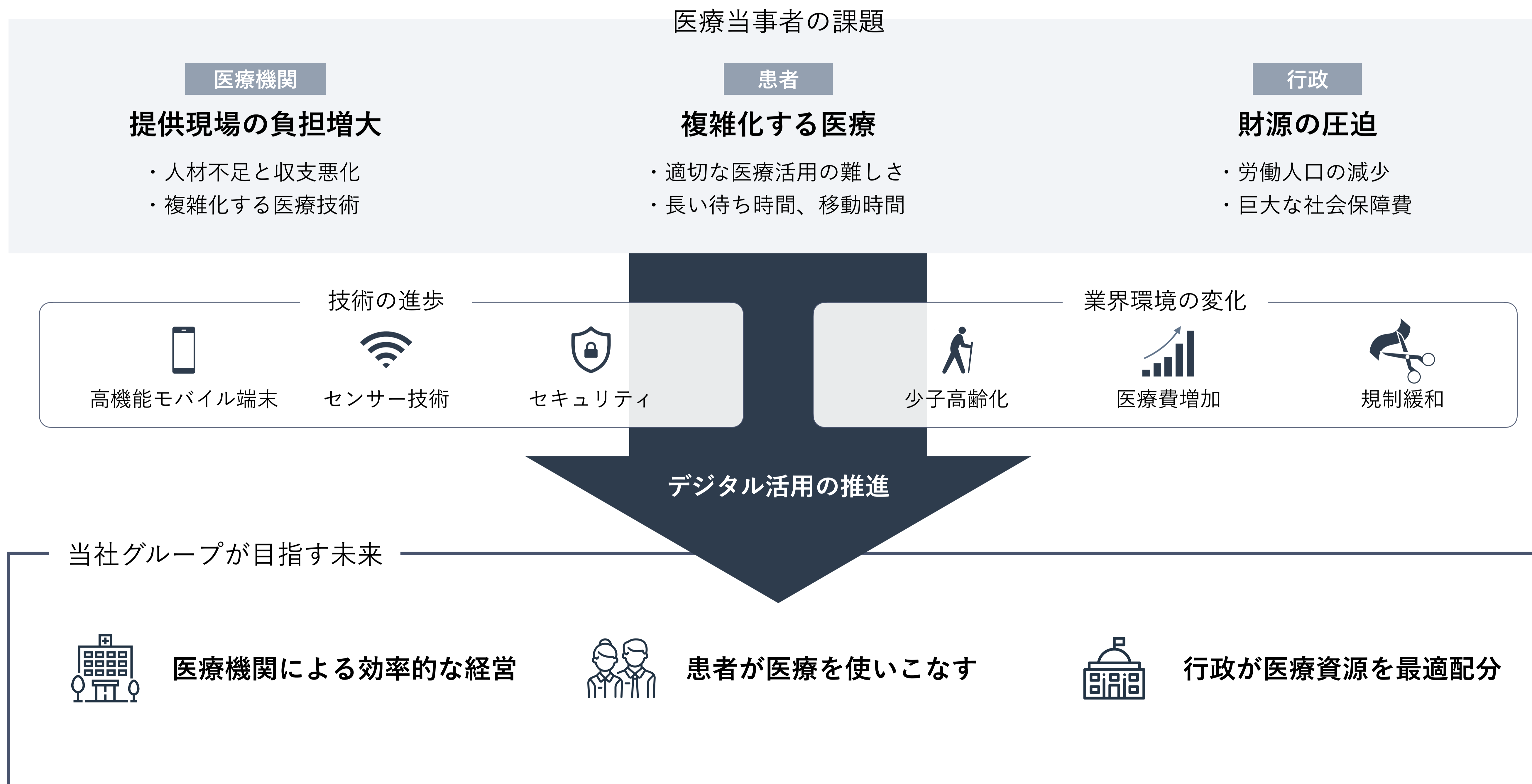
介護領域のIT活用や、周辺領域のIT活用の推進のために、継続的に事業開発を行っています。

### 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。

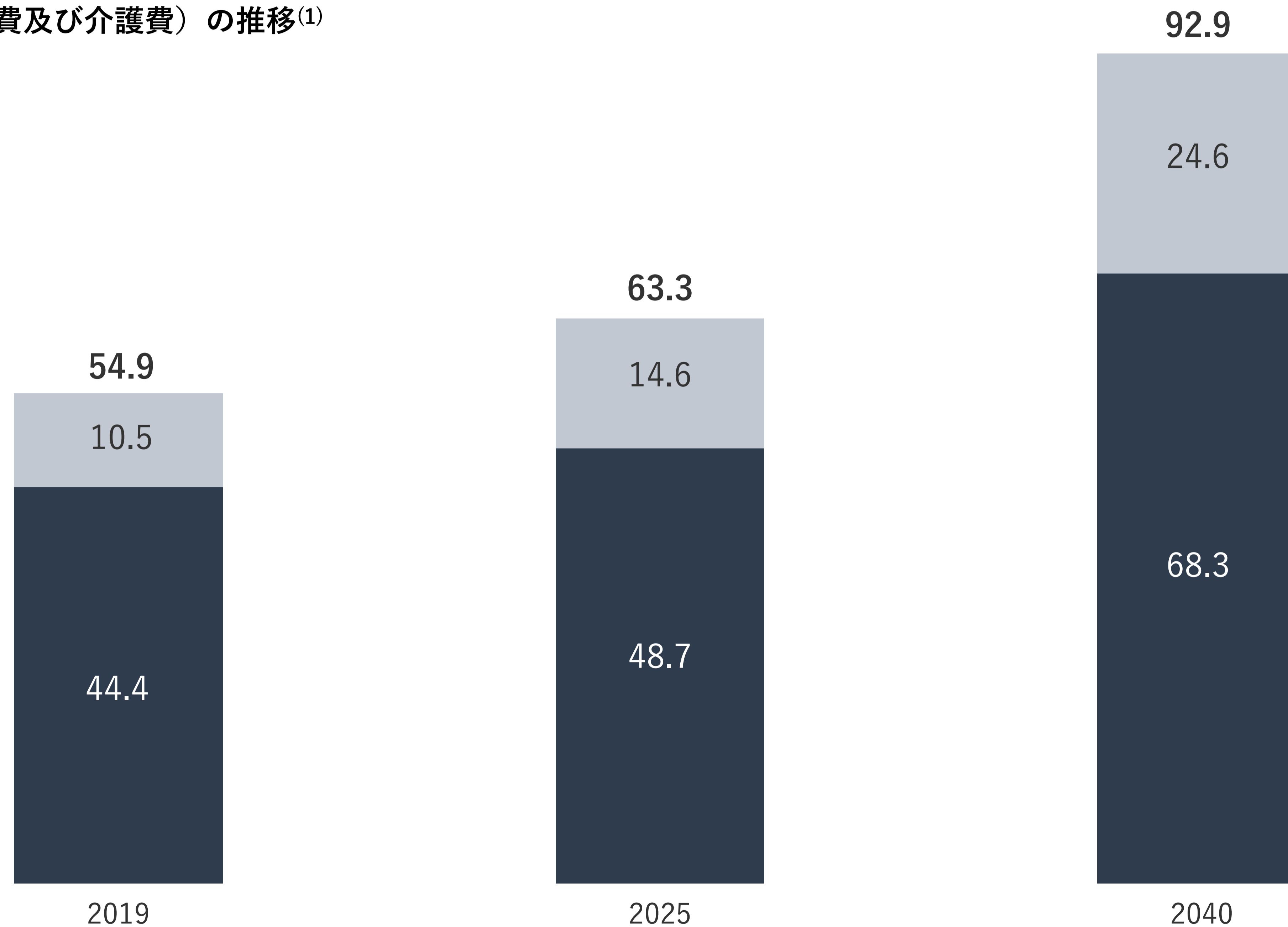


医療機関・介護事業所における運営費・サービス提供の原資である社会保障費は、高齢化の進展等により、景気変動を受けることなく増大しており、引き続き増大することが予想されています。

### 社会保障費（医療費及び介護費）の推移<sup>(1)</sup>

(兆円)

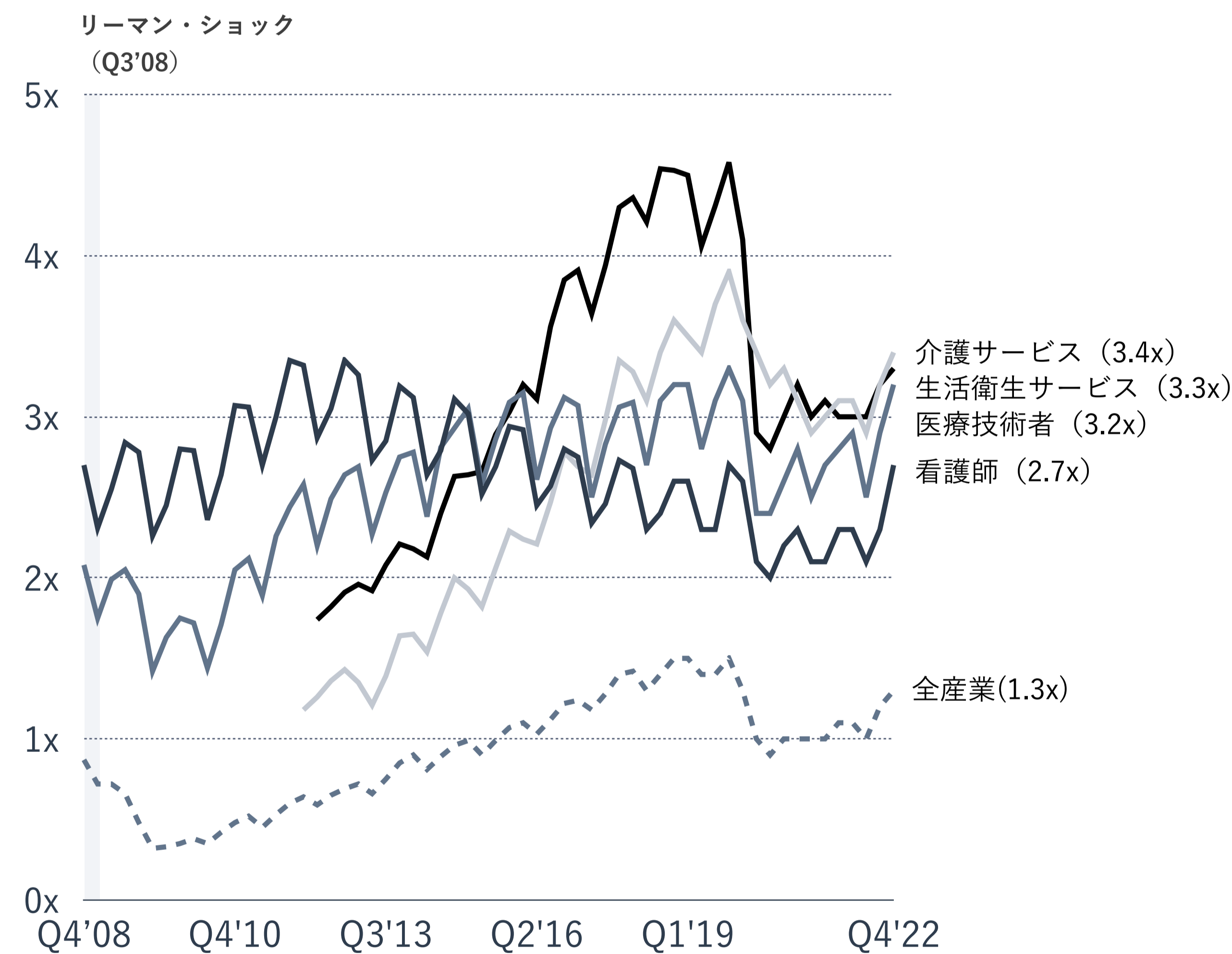
■ 介護費  
■ 医療費



(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

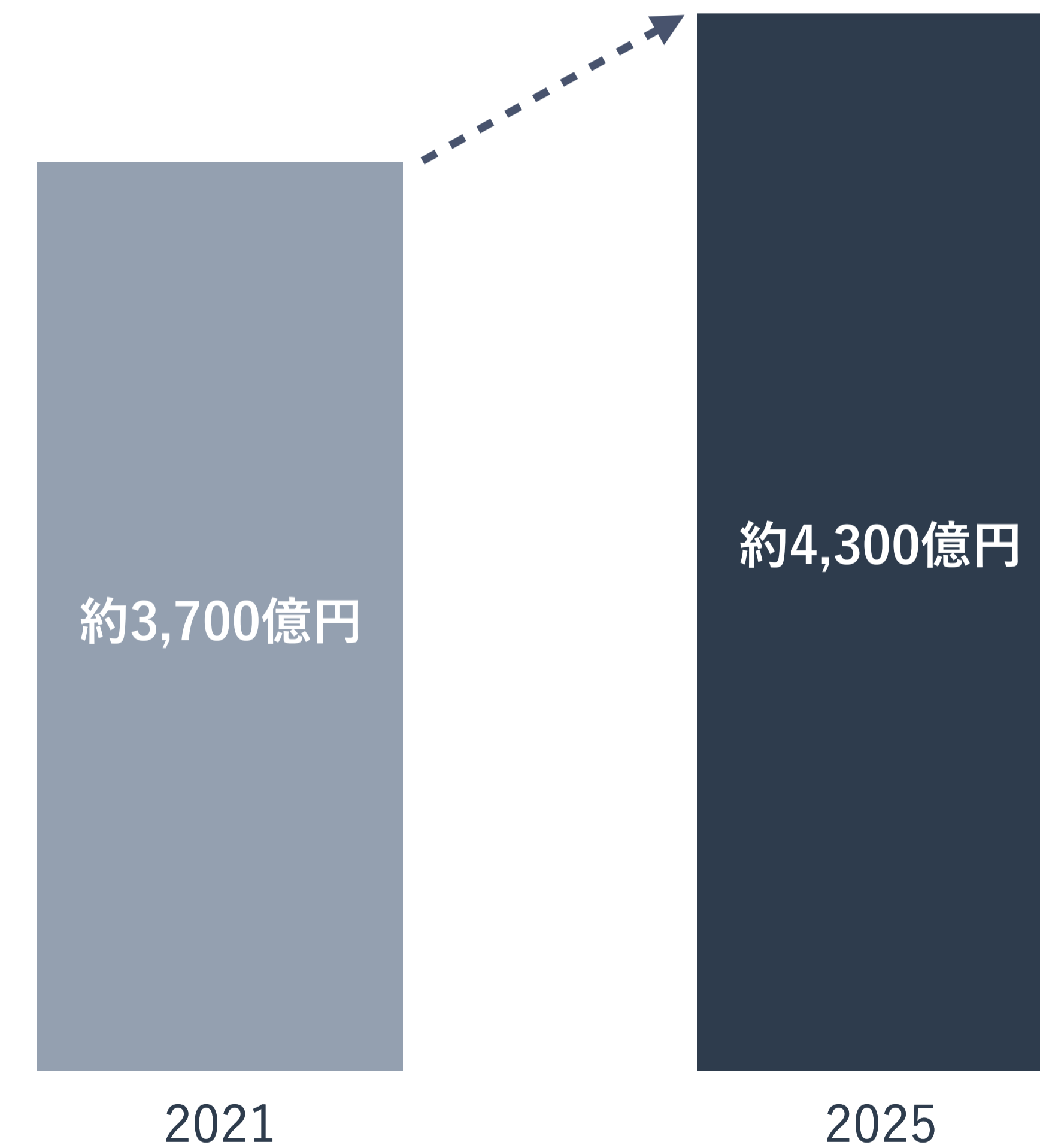
医療ヘルスケア業界は、コロナ禍においても、全産業平均と比べて数倍高い有効求人倍率で推移しており、慢性的な人材不足という課題を抱えています。当該人材市場の規模は現在、当社の単価換算ベースで約3,700億円であり、今後、医療費の増大に合わせて人材採用ニーズも拡大することが予想されるため、2025年には約4,300億円以上の市場規模が見込まれます。

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>

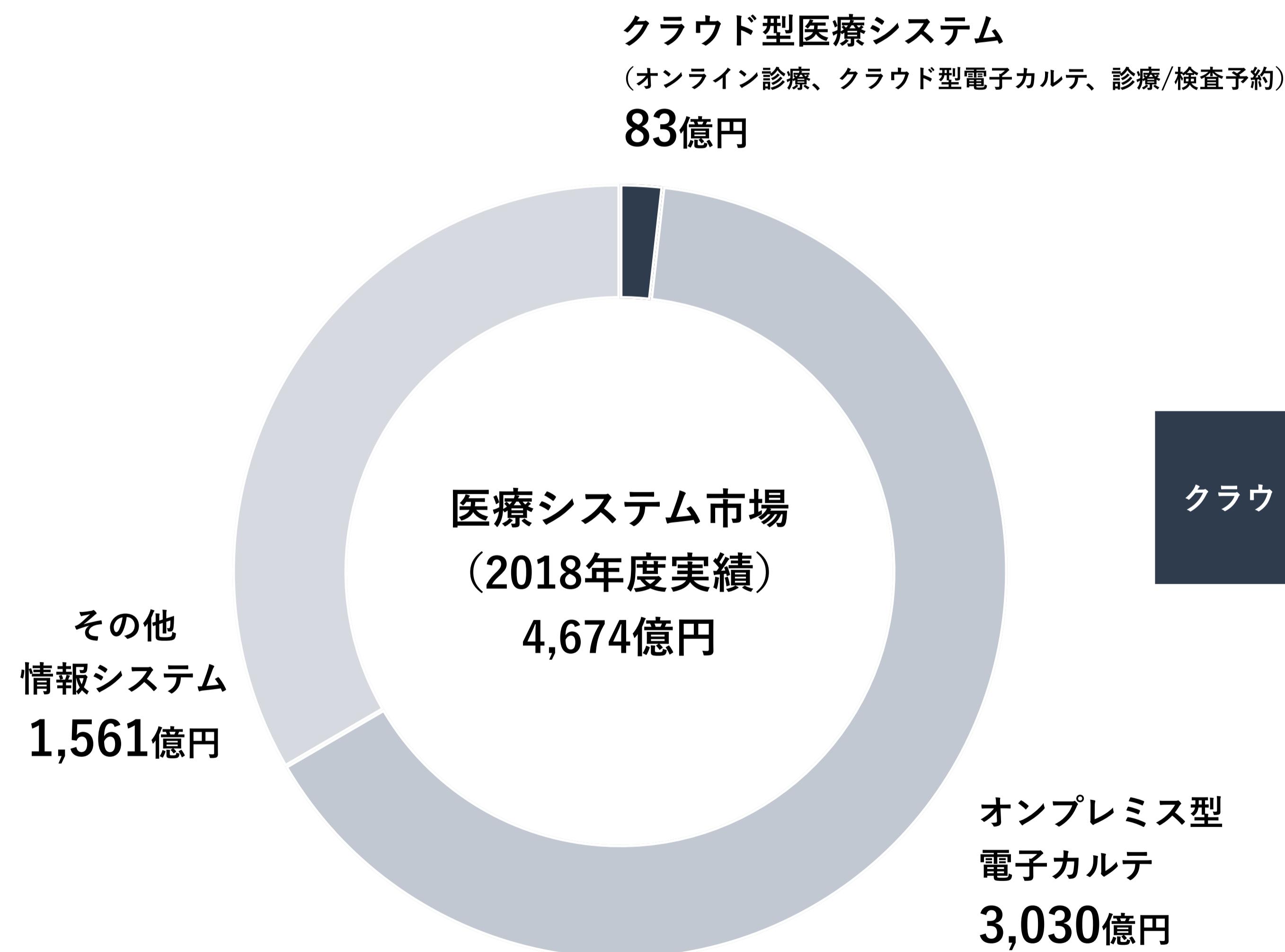


(2) 当社作成

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。

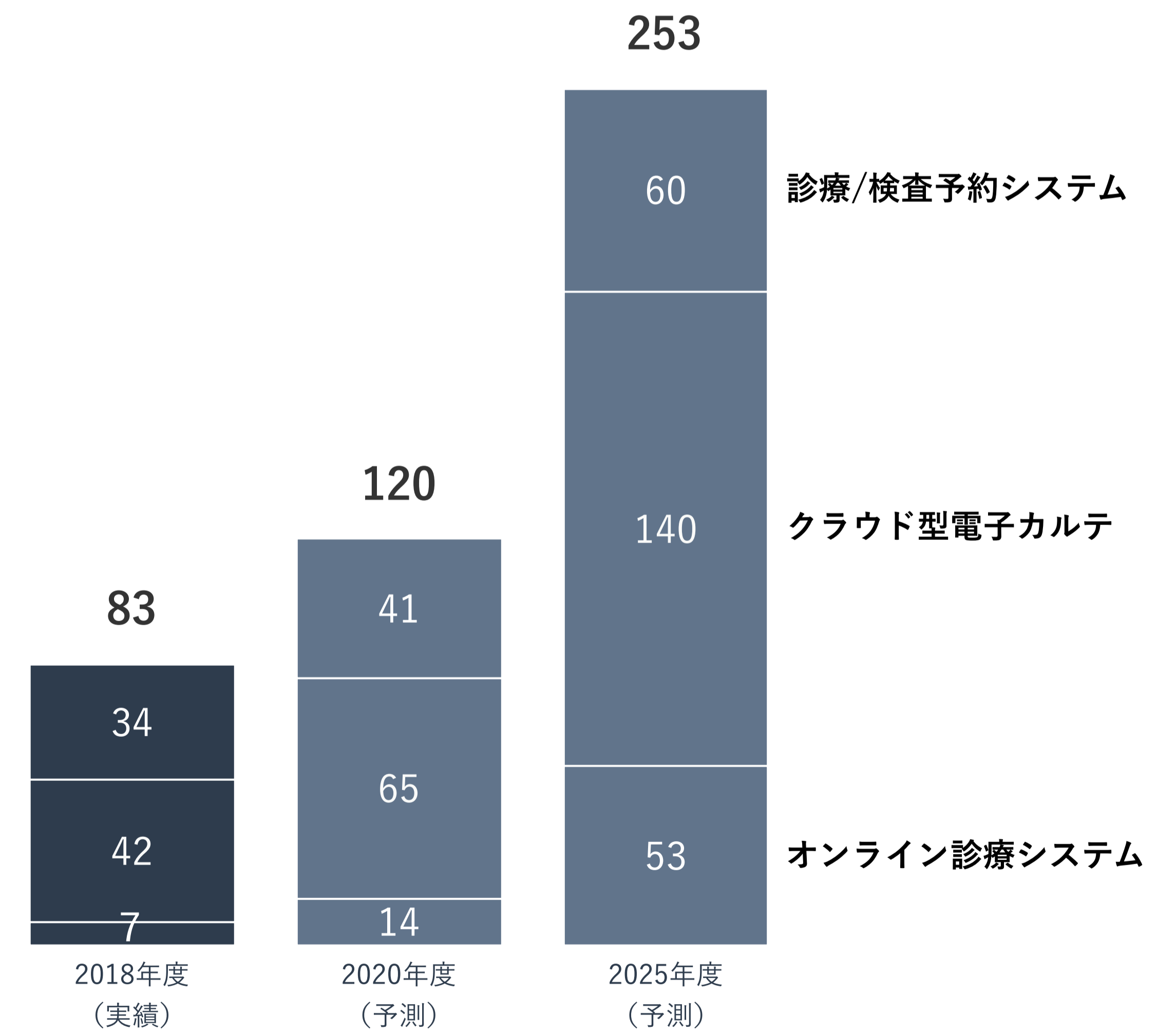
医療システムの市場規模



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)



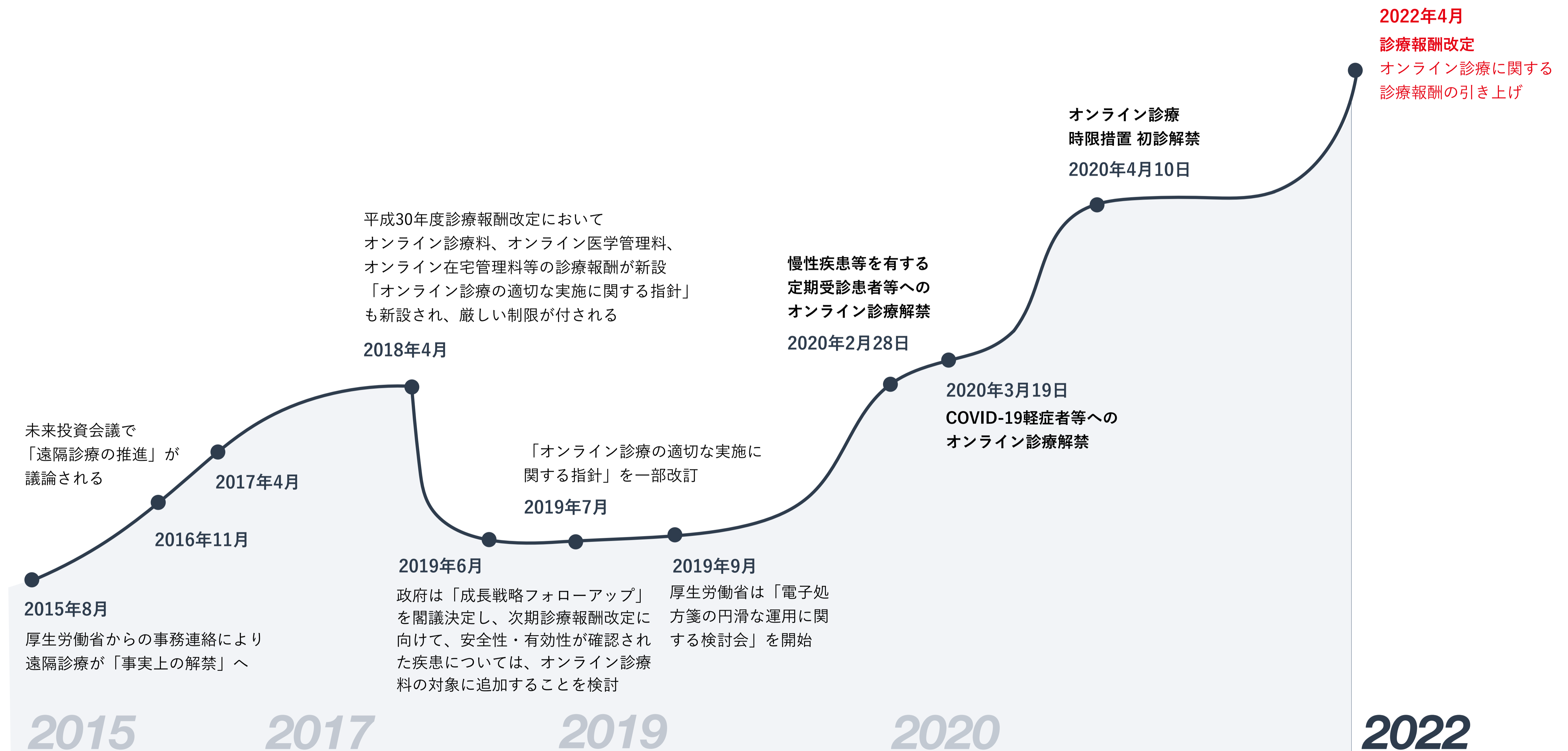
規制緩和、コストメリット、利便性を背景に拡大

(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」

COVID-19により、デジタル活用に対する生活者の意識・行動は高まる一方、医療のデジタル活用の遅れが顕在化しました。これを受け、政府は、オンライン診療や電子カルテの普及促進や、デジタル活用による地域医療の活性化に関する規制緩和や政策を表明・実行しており、当社の事業展開にとって追い風になるものと考えております。

制度・政策名	概要	主な医療関連事項
令和4年度 診療/調剤報酬改定	<ul style="list-style-type: none"> <li>2022年4月1日：施行</li> <li>オンライン診療・服薬指導の大幅な規制緩和</li> <li>歯科分野でもデジタル活用の促進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>オンライン診療の初診料の点数上昇（対面の9割弱に）</li> <li>オンライン服薬指導の算定要件の変更 <ul style="list-style-type: none"> <li>オンライン服薬指導の対象が「オンライン診療を受けた患者」に限らないことに変更</li> </ul> </li> <li>服薬管理指導料の要件に「フォローアップ」に関する項目が追加</li> <li>在宅歯科医療において情報通信機器を活用した場合の点数化</li> </ul>
経済財政運営と 改革の基本方針2022 (骨太の方針2022)	<ul style="list-style-type: none"> <li>2022年6月7日：閣議決定</li> <li>岸田内閣が取り組む経済財政政策 <ul style="list-style-type: none"> <li>「新しい資本主義」の考え方、それを実現するための人材やデジタル、グリーンなどへの投資、財政政策等</li> </ul> </li> <li>医療DXを重点投資として推進 <ul style="list-style-type: none"> <li>2022年10月12日「医療DX推進本部」が発足</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>全国医療情報プラットフォームの創設 <ul style="list-style-type: none"> <li>オンライン資格確認システム等を活用した情報共有・交換</li> </ul> </li> <li>電子カルテ情報の標準化・導入を推進 <ul style="list-style-type: none"> <li>医療情報化支援基金を活用</li> </ul> </li> <li>診療報酬改定に関するDX化 <ul style="list-style-type: none"> <li>診療報酬やその改定に関する作業を大幅に効率化</li> </ul> </li> </ul>
デジタル 田園都市国家構想 基本方針	<ul style="list-style-type: none"> <li>2022年6月7日：閣議決定</li> <li>「全国どこでも誰もが便利で快適に暮らせる社会」の実現 <ul style="list-style-type: none"> <li>デジタルインフラを急速に整備し、官民双方で地方におけるDXを積極的に推進</li> </ul> </li> <li>国は地方のデジタル実装を交付金により支援</li> <li>医療は「魅力的な地域をつくる」ための重要なテーマ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>疾病予防や健康づくりの推進による地域の活性化 <ul style="list-style-type: none"> <li>PHRサービスの発展に向けた環境整備 等</li> </ul> </li> <li>医療分野での未来技術の活用 <ul style="list-style-type: none"> <li>医療分野での未来技術の活用（オンライン診療の適切な普及）</li> <li>オンライン服薬指導の普及拡大</li> <li>電子処方箋、オンライン資格確認の推進 等</li> </ul> </li> </ul>

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。



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



×



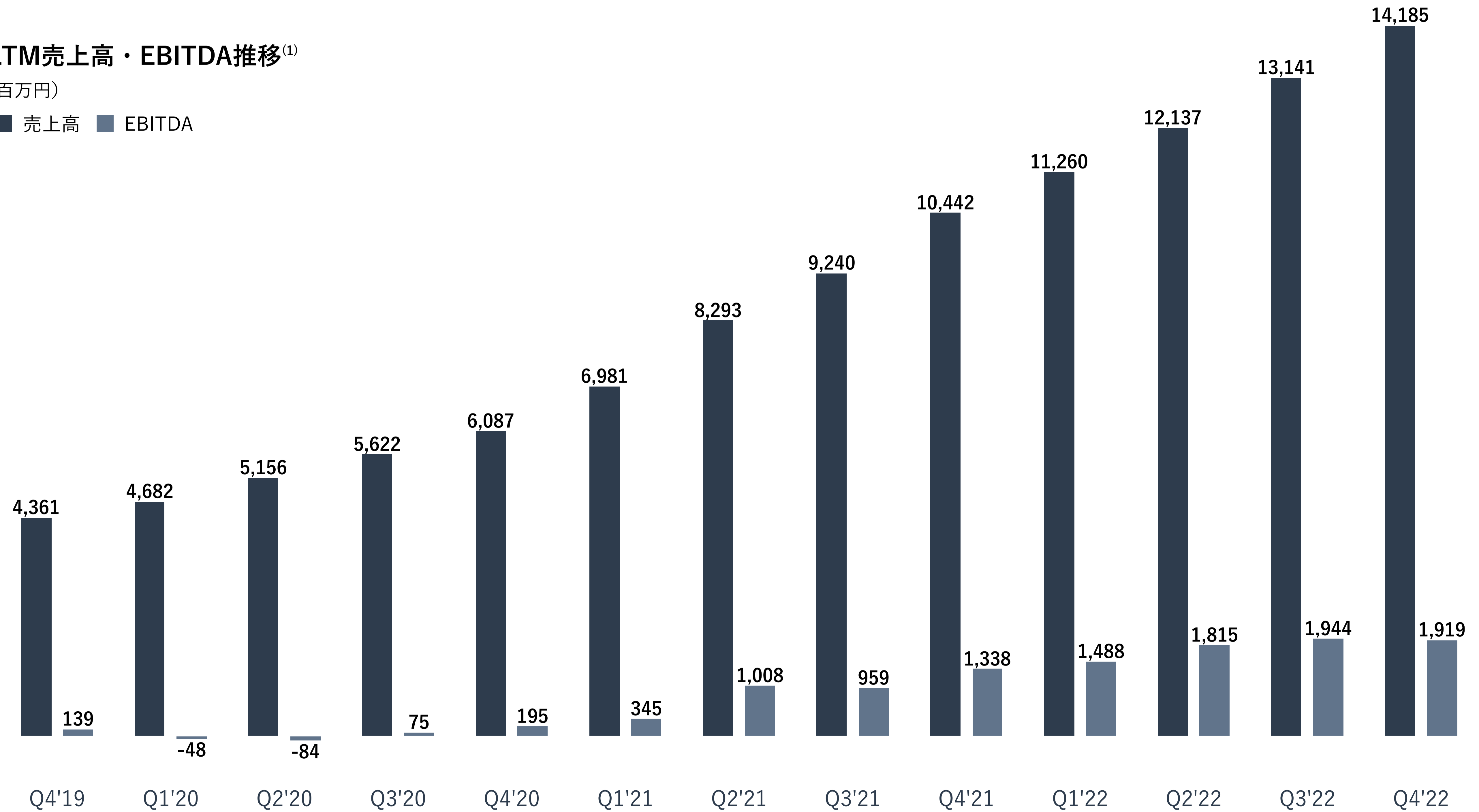


当社は人材PFにおいて季節性が存在し、第2四半期に売上高が偏重しますが、過去12ヶ月合計（LTM）の売上高及びEBITDAは安定した増加傾向にあります。

LTM売上高・EBITDA推移<sup>(1)</sup>

(百万円)

■ 売上高 ■ EBITDA

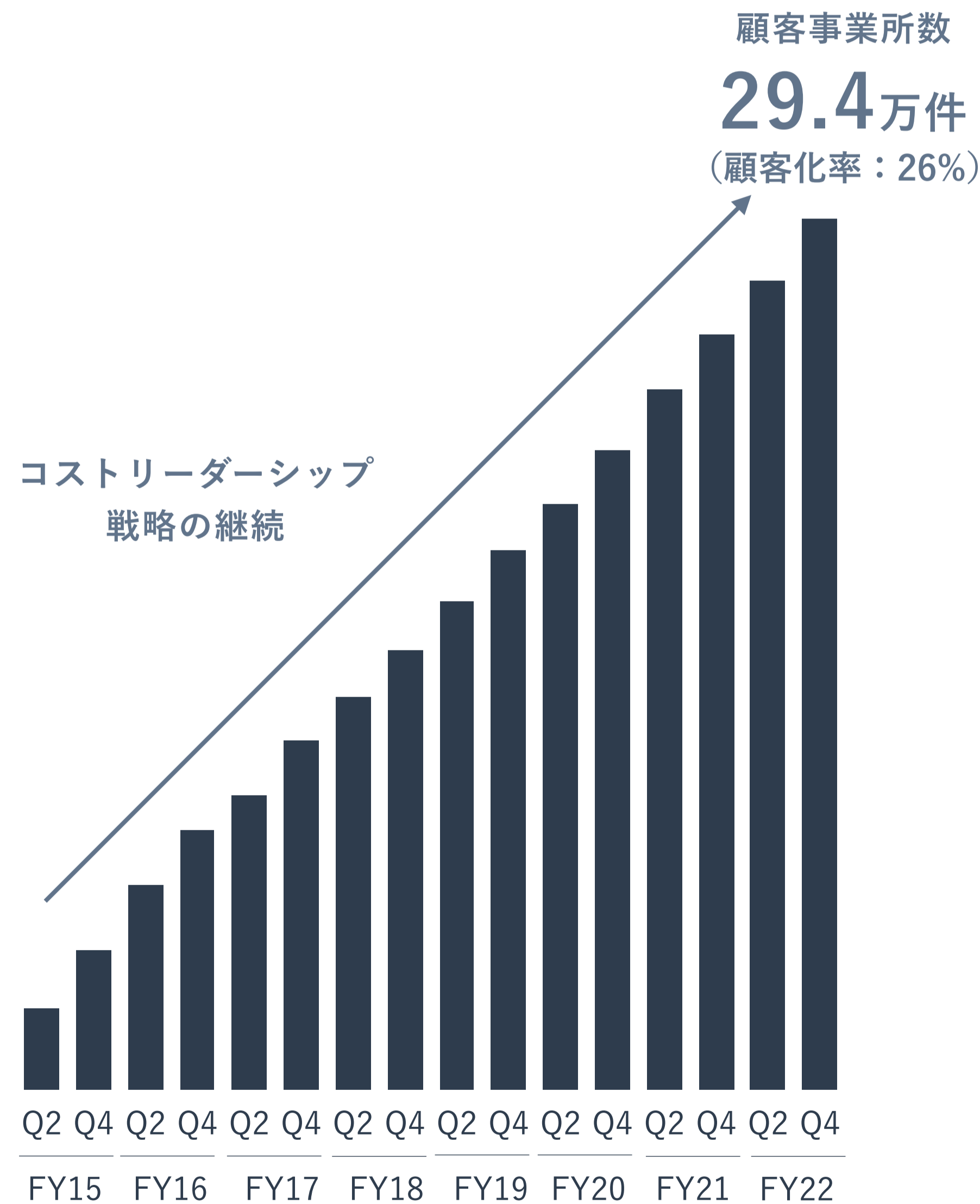


(1) 各四半期末から、過去12ヶ月の売上高とEBITDAをそれぞれ合計したもの。売上高は新収益認識基準適用ベース

人材PF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。

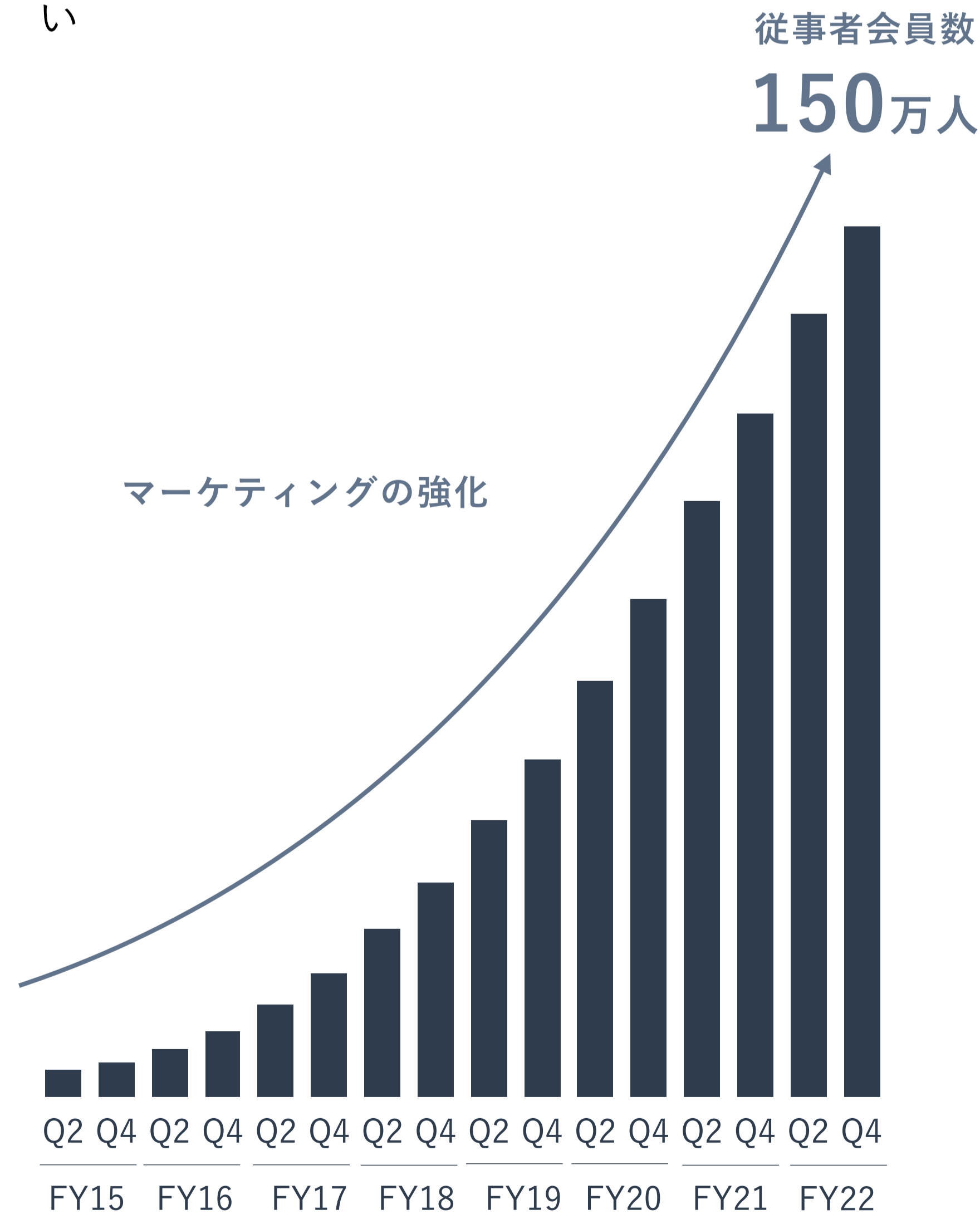
## 顧客事業所数の最大化

- 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

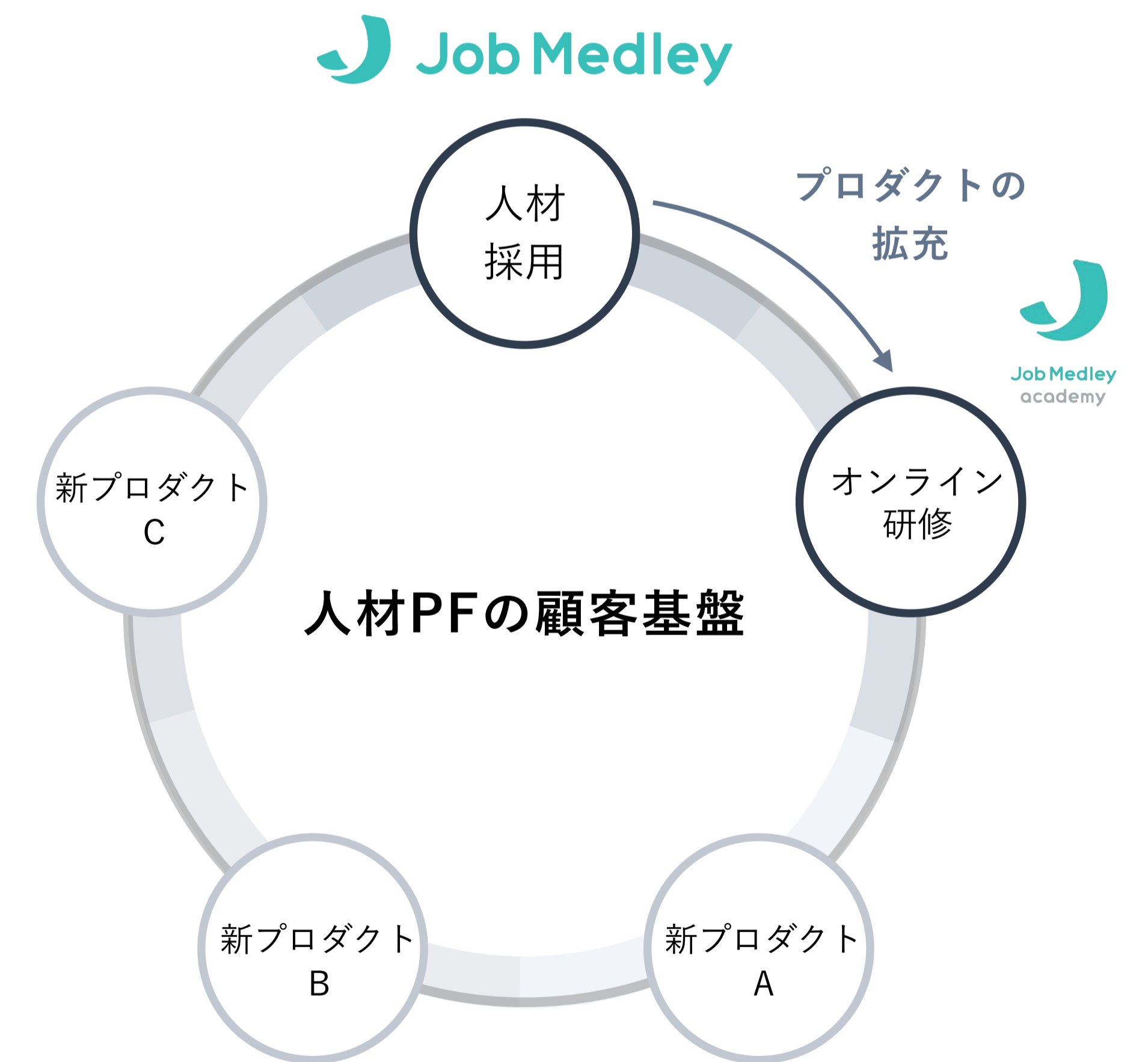


## ARPUの改善

- 医療ヘルスケア領域の従事者人口は、約1,000万人以上<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

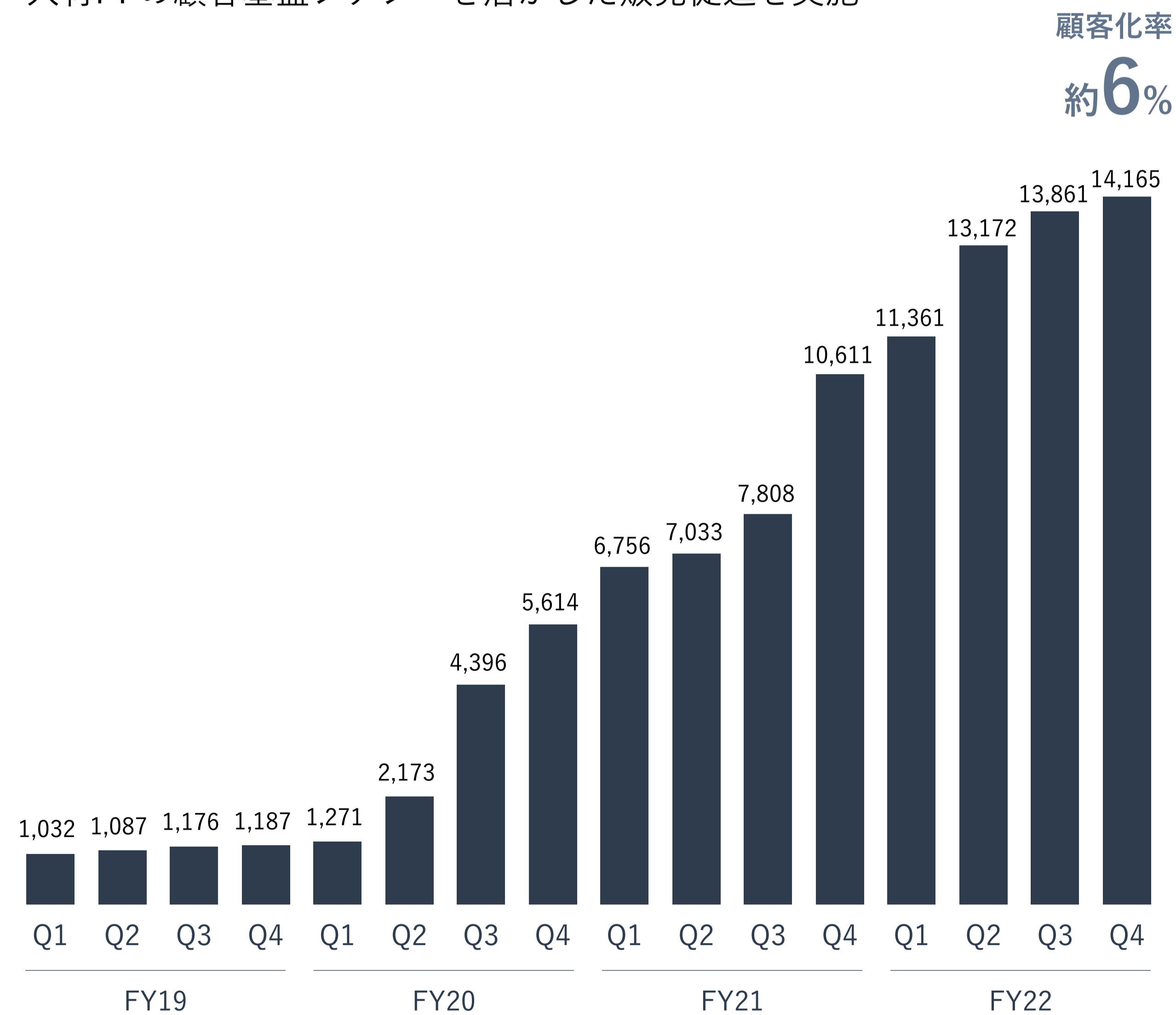


(1) 厚生労働省及び総務省等の統計データを参照

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。

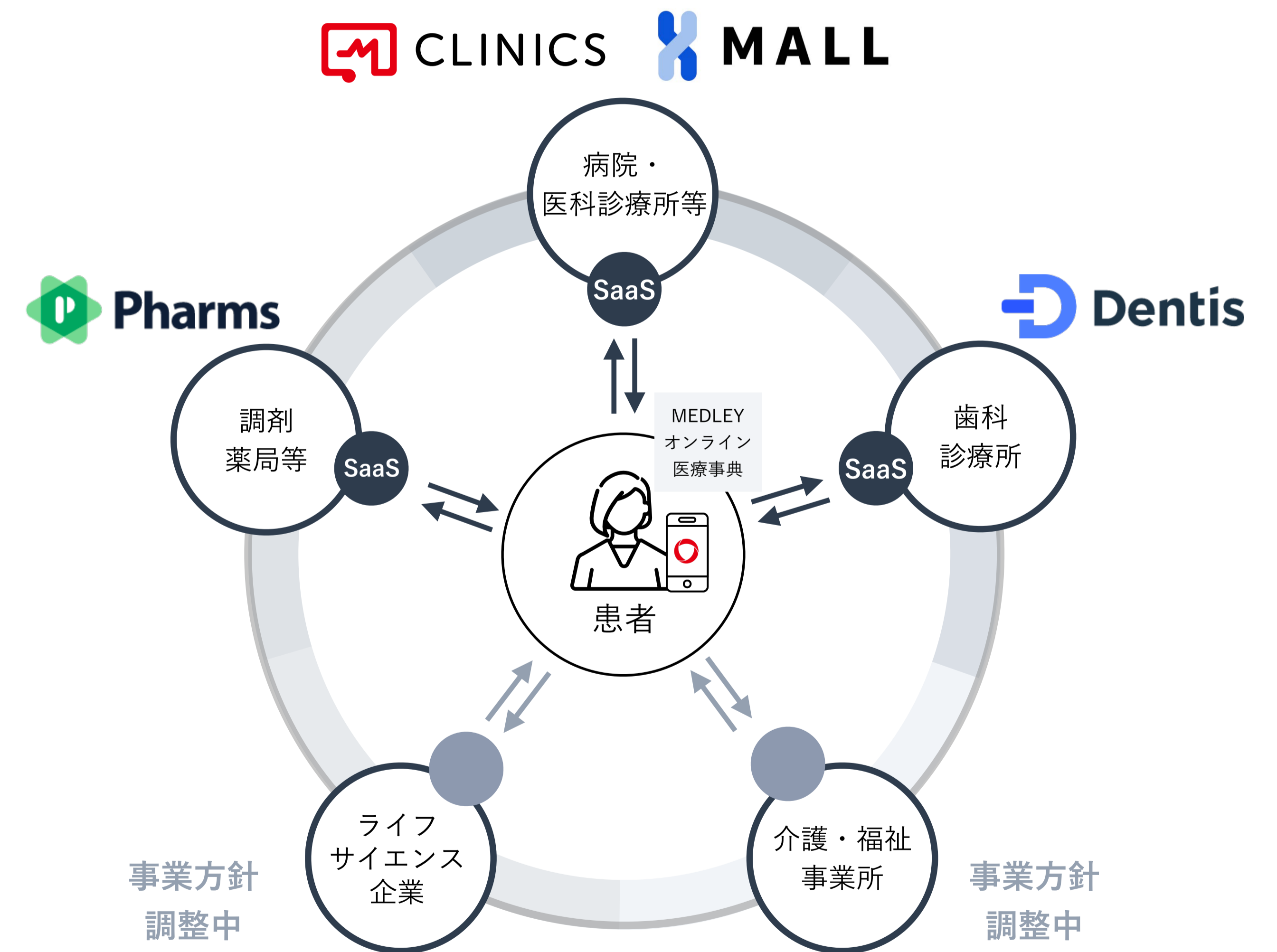
## 顧客事業所数の最大化

- 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



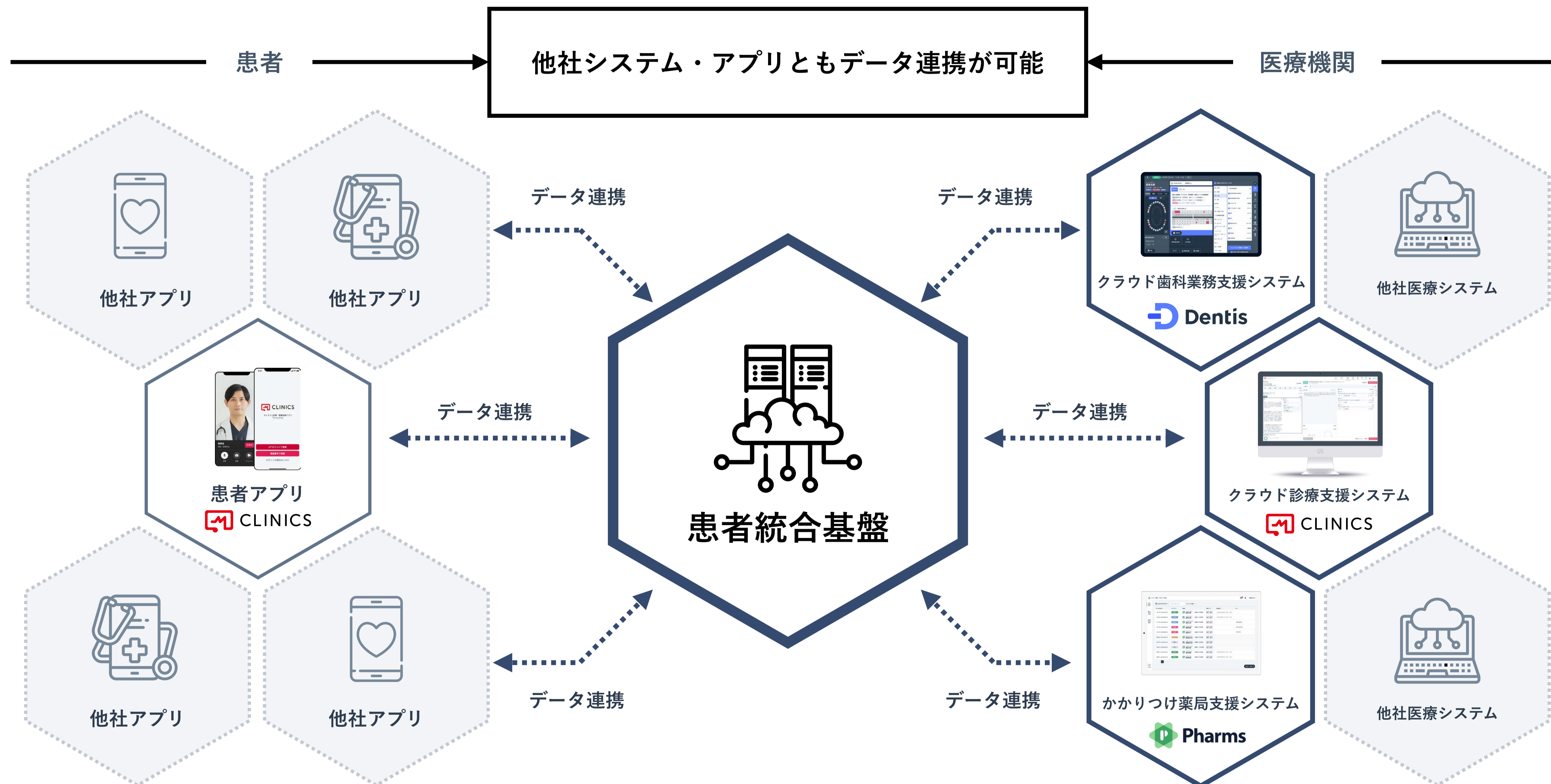
## ARPUの改善

- 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



(1) 厚生労働省の統計データを参照

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) 2022年12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
Tenxia社	人材PF	2022年9月	<ul style="list-style-type: none"> <li>人材採用システムとの長期的なシナジー創出に向けた取り組みを実施</li> <li>2023年2月、メドレー本体に統合</li> </ul>
NaClメディカル社	医療PF	2019年3月	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
パシフィック メディカル社	医療PF	2021年1月	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>
メディパス社	人材PF・医療PF ・新規開発S	2021年2月	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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）</li> </ul>
歯科レセ ソースコード	医療PF	2019年8月	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
実証拠点	医療PF	2020年12月	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>
ミナカラ社 ※将来の持分法適用	医療PF	2021年10月	<ul style="list-style-type: none"> <li>NTTドコモとのJVとして経営。グループ化後、業績は順調に拡大</li> <li>オンライン診療アプリからの導線を設置する等、当社サービスとの連携を強化</li> </ul>
その他	医療PF	2020年6月	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>



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。Pharmsについては、ARPU向上の遅れにより黒字化タイミングを1年後ろ倒ししました。

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

	FY22の黒字事業		FY22の赤字事業	
	キャッシュ創出フェーズ	利益化フェーズ	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 FY19黒字化  <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;">FY23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   Pharm's <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 dashed black; padding: 5px; display: inline-block;">新規開発（レセコン）</div> <ul style="list-style-type: none"> <li>FY23稼働開始</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>	 介護のほんね		<div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; display: inline-block;">米国事業</div> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; display: inline-block;">急性期病院向け電子カルテ</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 2,700	
現預金 14,422	有利子負債 2,377	純資産 15,170	
	その他負債 4,263		
その他資産 7,388			

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

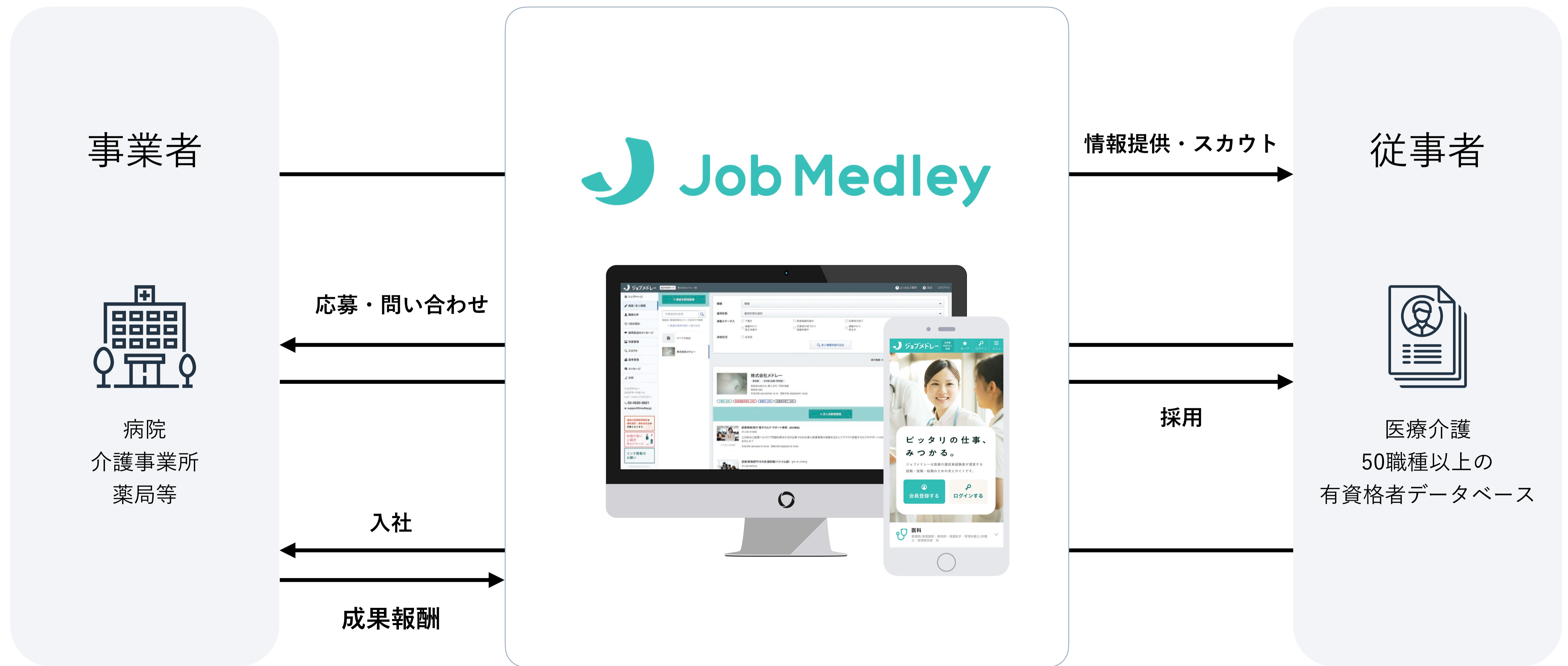
- M&Aへの充当

2021年12月

自己株式取得（18億円）を実施

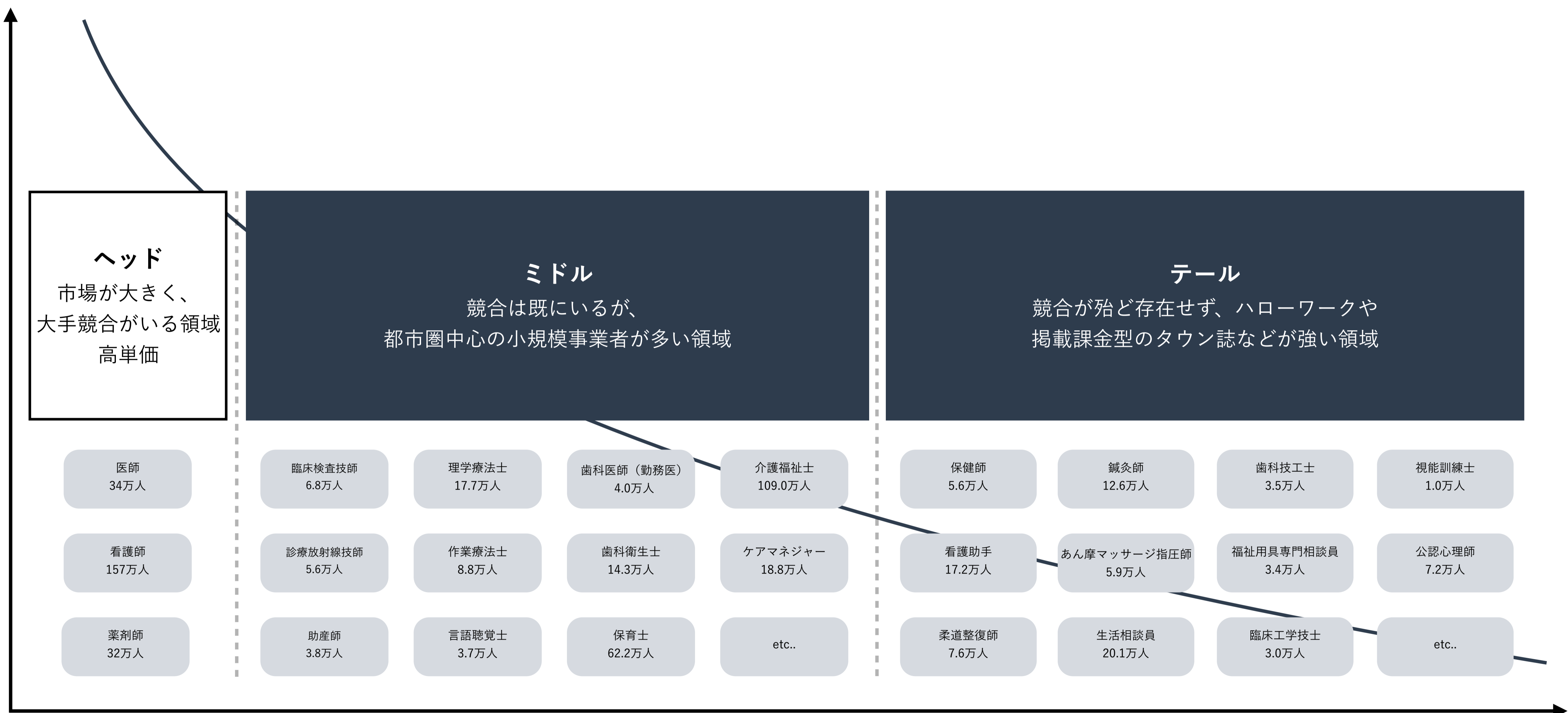
# 人材PF： 医療ヘルスケア領域における成果報酬型の人材採用システム

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1,000万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150万人を超える従事者が当社サービスに登録しています。

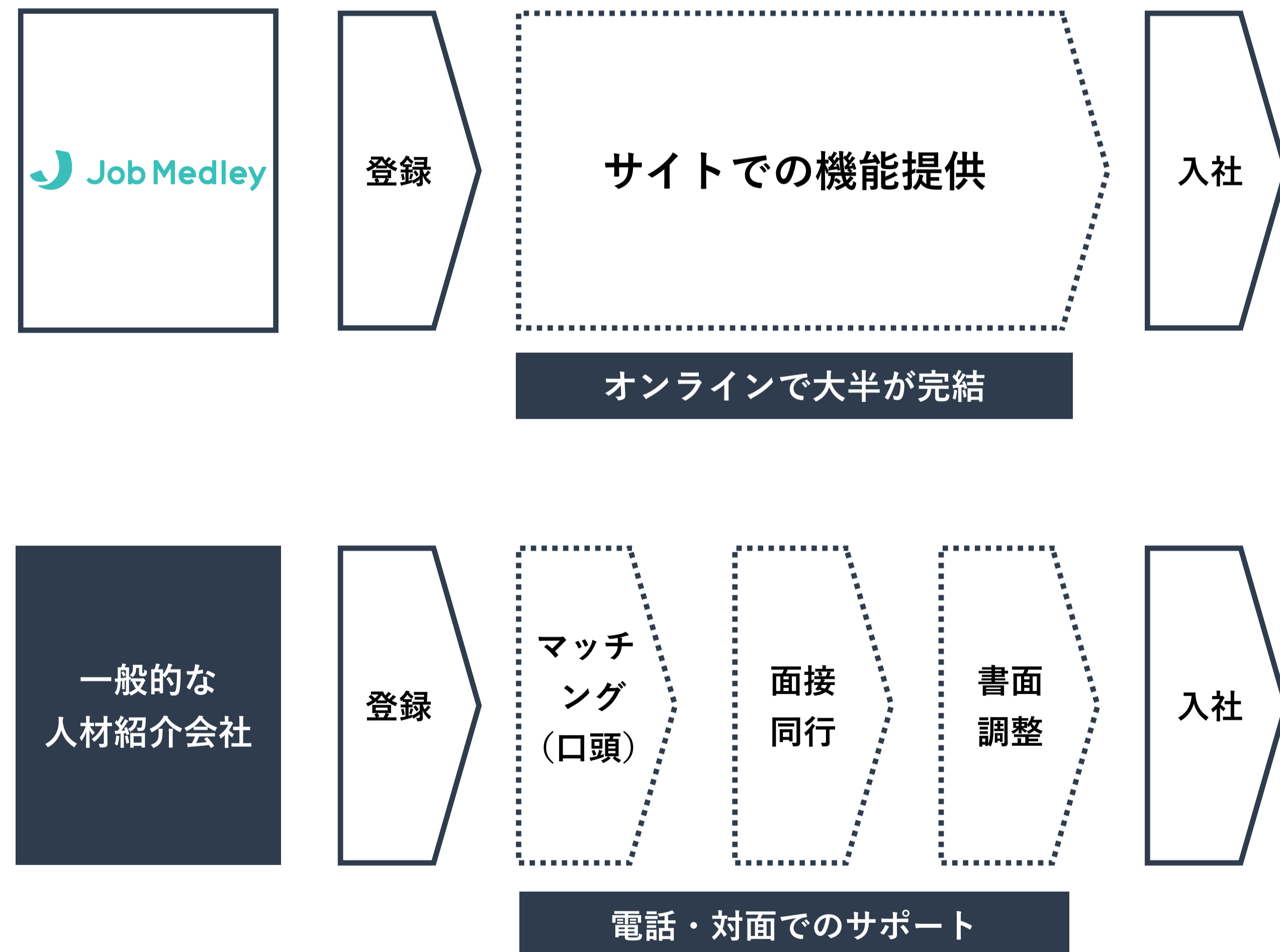
当社の対象領域<sup>(1)</sup>



(1) 医師、薬剤師、歯科医師：厚生労働省「令和2年（2020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「令和2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「令和2年(2020)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2年介護サービス施設・事業所調査」「令和2年(2020)医療施設（静態・動態）調査」 | 保育士：厚生労働省「令和2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2年介護サービス施設・事業所調査」「令和2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2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4回公認心理師試験（令和3年9月19日実施）合格発表について」「第5回公認心理師試験（令和4年7月17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

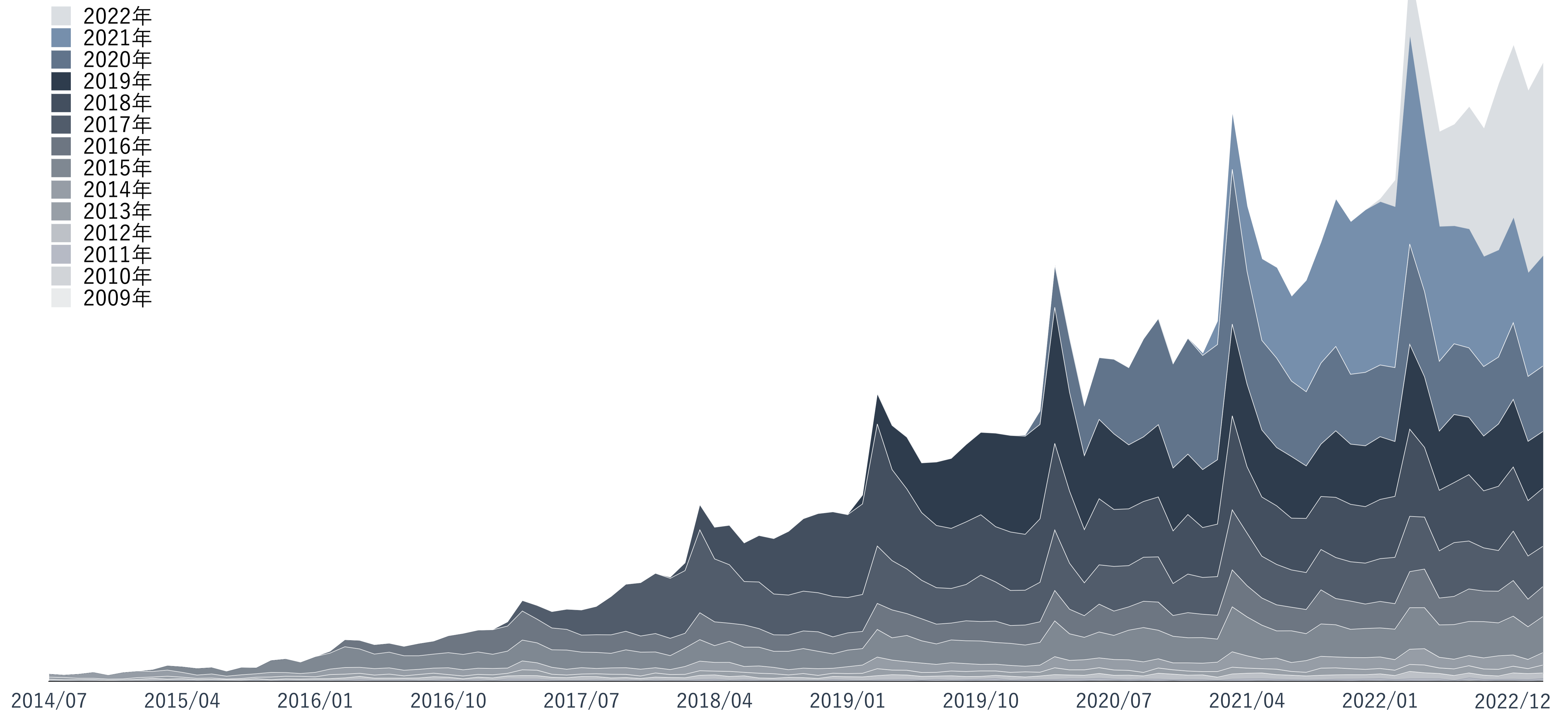
Job Medley  
成果報酬（年収比逆算）  
**2～13%**<sup>(1)</sup>

一般的な人材紹介会社  
成果報酬（年収比）  
**20～35%**<sup>(2)</sup>

(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）

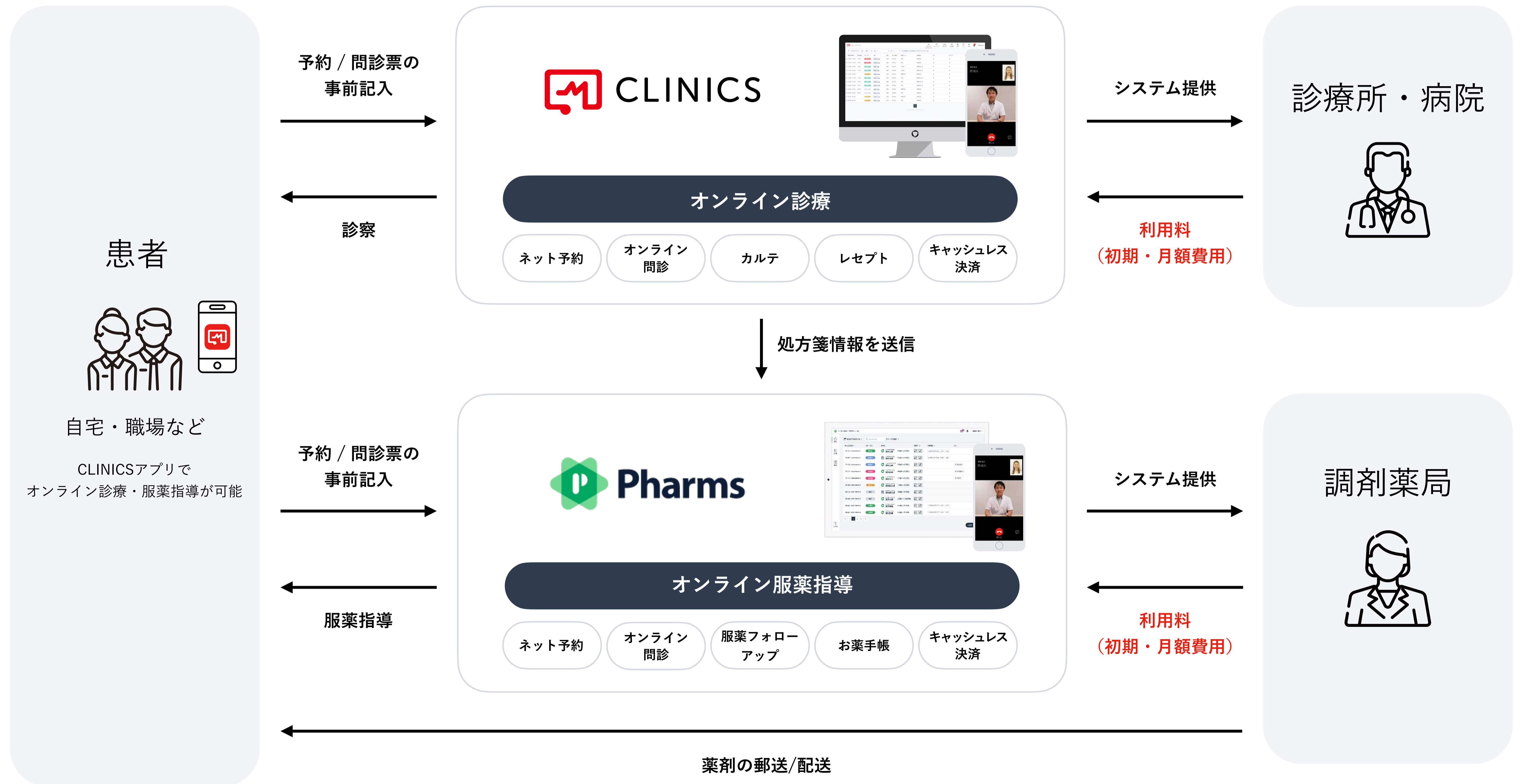
顧客事業所にジョブドレーを継続的に利用いただいているため、安定した顧客基盤を確立しています。特に、近年獲得した顧客事業所はスカウト機能を広く活用しており、従事者の応募率の向上による売上高貢献が高まっています。

顧客獲得時期別売上高<sup>(1)</sup>

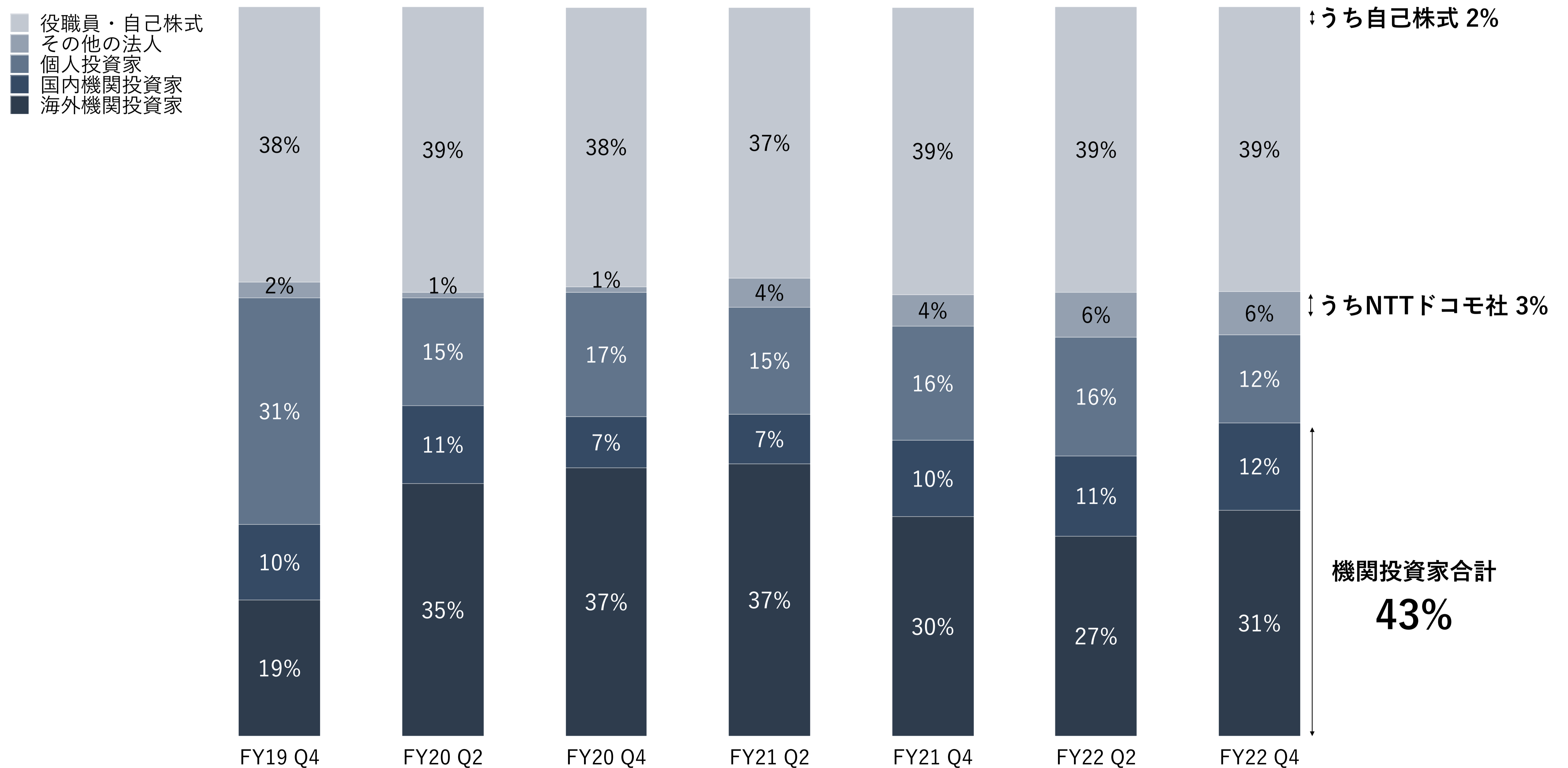


(1) 顧客事業所の月別受注売上高より作成

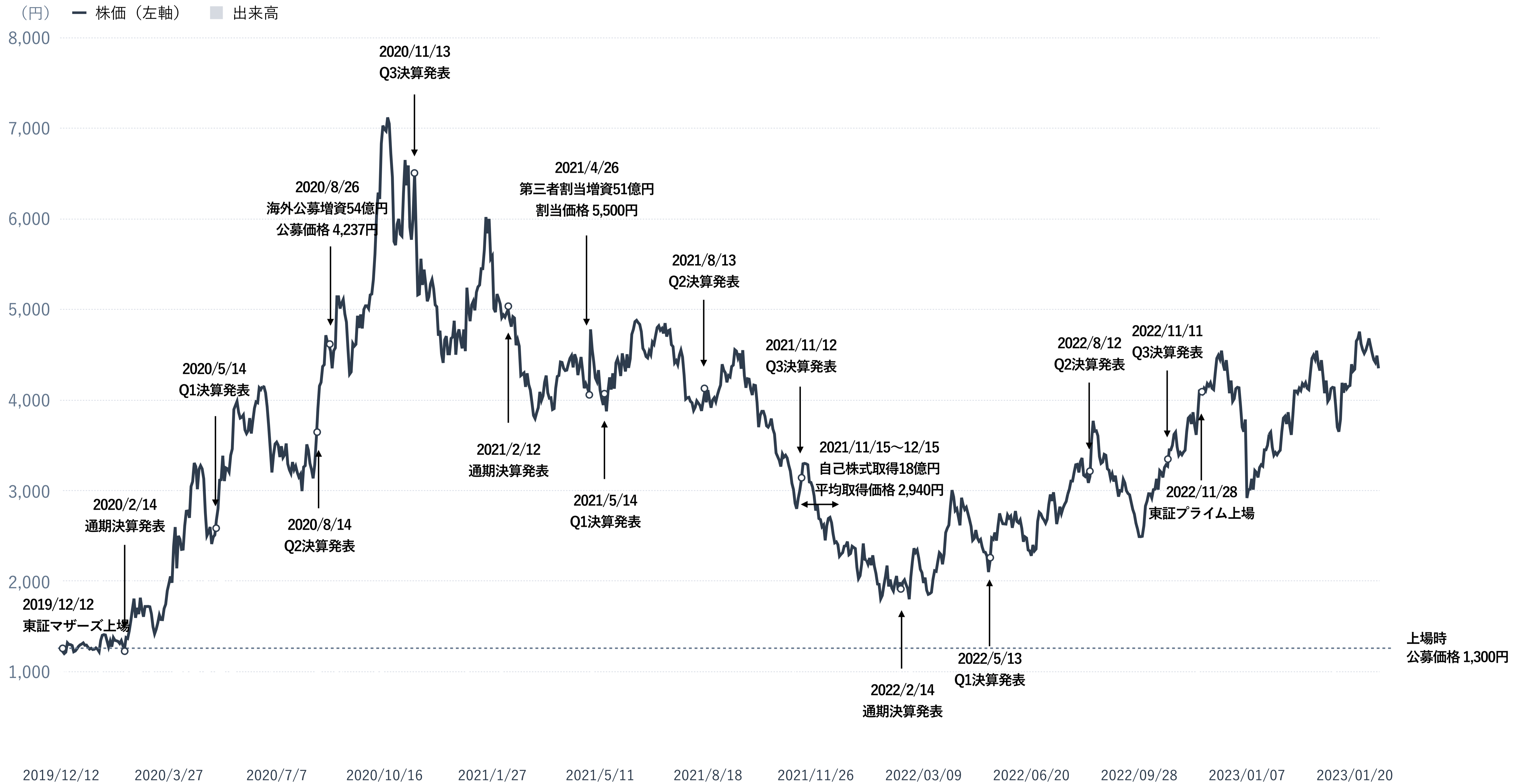
CLINICS及びPharmsの収益モデルは、それぞれ診療所・病院、薬剤薬局からシステム利用料を受領する形をとっており、システム導入時の初期費用及び月額費用からなります。両システム及びCLINICSアプリにより、患者は診察から服薬指導までオンラインで体験することができます。



海外機関投資家を中心とした機関投資家比率は2022年12月31日時点で43%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。







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