



2025年12月期 第1四半期決算説明資料

株式会社メドレー
2025年5月14日

ディスクレイマー

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としております。また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズ及びユーザーの嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。

2025年12月期 第1四半期業績

- **Q1の売上高は前年同期比+37%と、期初予想通り**
 - 人材PF：ジョブメドレーでは採用単価低下が継続したが、先行指標である応募数は好調に推移し、売上高は期初予想水準で推移
 - 医療PF：期初予想に対して順調に進捗。メディパス社売却の影響（-9%pt）及び病院向け事業の売上高季節性の平準化により当四半期の成長率は +19%に着地
- **Q1のEBITDAマージンは5%と前年同期比3%pt低下も、期初予想通り**
 - 人材PF：Q2の価格見直しに向けた広告宣伝費の先行的な増加により2%pt低下
 - 医療PF：売上高成長に伴う人件費率の低下 / SRIM移行完了による原価率低下
 - その他：合併等のグループ内再編による一時コストが発生

2025年12月期 通期業績予想

- **通期業績予想は、期初予想を据え置き**
 - 人材PF：4月の価格改定後も応募数/決定数は想定通りに推移（比率影響も限定的）
下期は上期より売上高成長率が加速し、EBITDAマージンは前年下期以上を見込む
 - 新規開発サービス：「ジョブメドレースポット」を5/8に開始
 - 医療PF：生成AIの技術革新を踏まえて成長シナリオを再定義（P.24～27）
 - その他：四半期営業外損益については、Q2以降は+2～+3億円前後となる見込み

1. 2025年12月期 第1四半期業績

2. 2025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)	FY24 Q1	FY25 Q1	前年同期比
売上高	5,946	8,140	+37%
売上総利益	3,517	4,819	+37%
EBITDA	456	426	-30 ⁽¹⁾
営業利益	246	-121	-367 ⁽²⁾
経常利益	723	5	-718 ⁽³⁾
親会社株主に帰属する 当期純利益	466	-75	-541

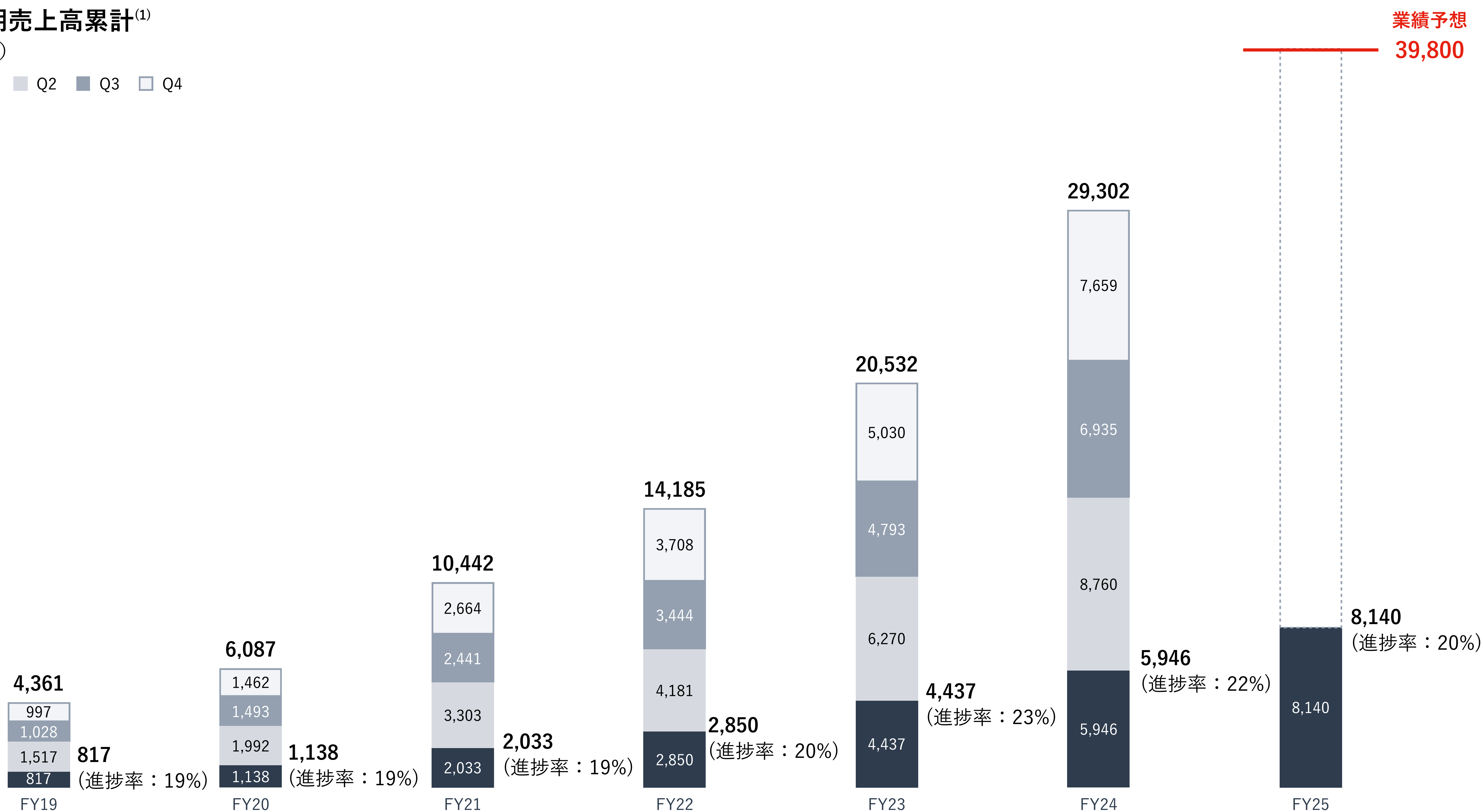
(1) 変動要因の内訳についてはP8参照
(2) FY24 Q1には計上されていなかったグッピーズ社、オフショア社及びATN社のM&Aに伴うのれん及び無形固定資産の償却費：342百万円
(3) 受取和解金（営業外利益）が、隠蔽防止の取り組みにより、FY24 Q1 594百万円からFY25 Q1 206百万円に減少

2025年第1四半期売上高は、前年はQ1に集中した医療PFの売上高が平準化し、人材PFにおいて価格変更の好影響が下半期に出るため、期初予想に対して順調に進捗しております。

四半期売上高累計⁽¹⁾

(百万円)

■ Q1 ■ Q2 ■ Q3 ■ Q4



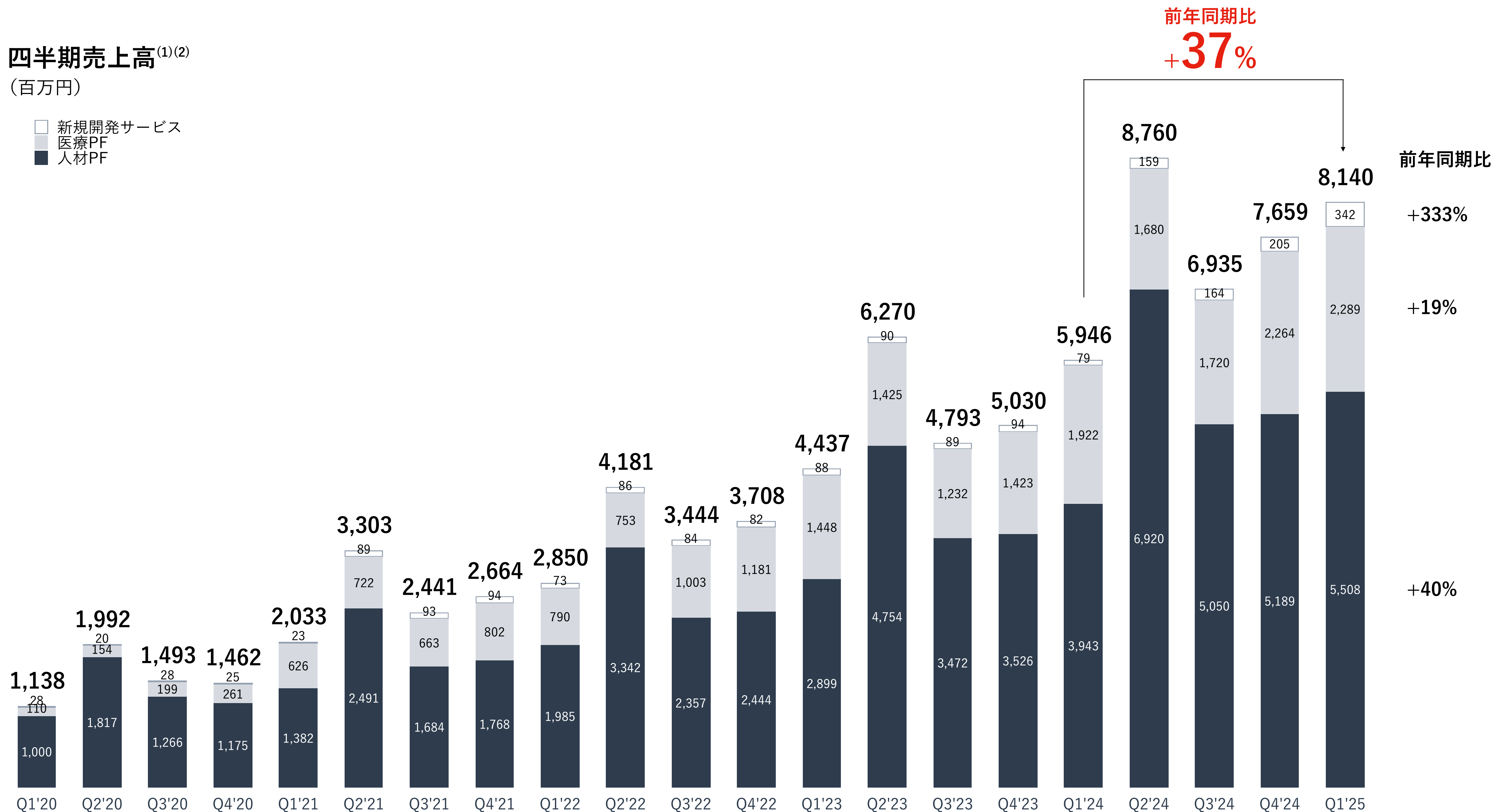
(1) FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値

2025年第1四半期売上高は、各セグメントにおいて順調に進捗し、全体で前年同期比+37%の成長率となりました。

四半期売上高⁽¹⁾⁽²⁾

(百万円)

- 新規開発サービス
- 医療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) ファクタリング事業の報告セグメントを新規開発サービスから医療PFに変更したことにより、FY23 Q3以降のセグメント売上高を遡及修正

2025年第1四半期EBITDAは、人材PFにおいてQ2の価格見直しに向けた広告宣伝費率の増加等により前年同期比でマージンは3%pt低下しましたが、期初予想に対して順調に進捗しております。下半期の人材PFのEBITDAマージンは前年同期比で改善する見込みです。

四半期EBITDA⁽¹⁾⁽²⁾

(百万円)

- 全社共通費用⁽³⁾
- 新規開発サービス
- 医療PF
- 人材PF

EBITDAマージン（前年同期比）

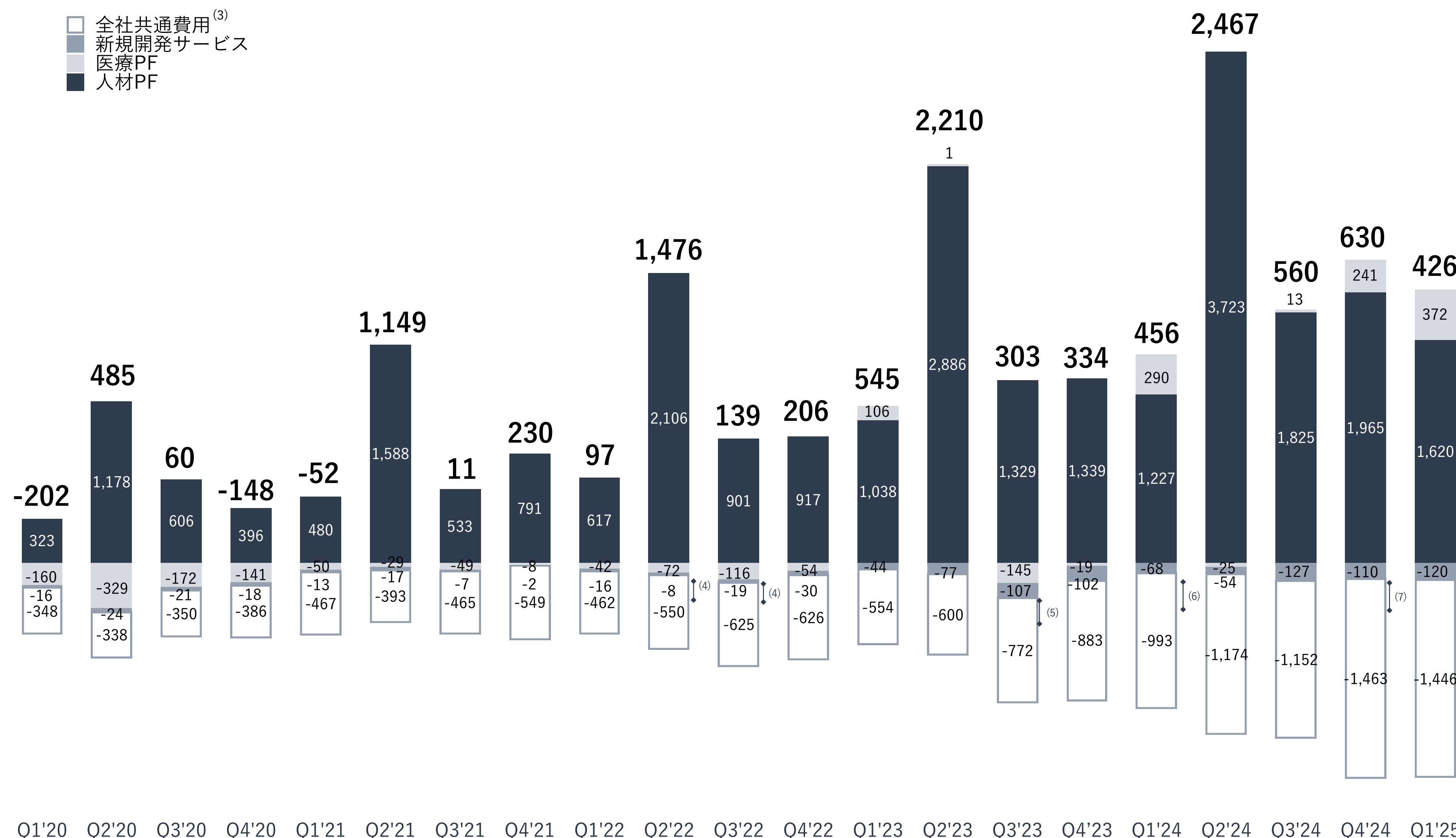
全社
5%（-3%pt）

医療PF
16%（+1%pt）

- ・ 売上成長による人件費率の低下
- ・ レセコン（SRIM）の順調な切替による売上原価率の改善

人材PF
29%（-2%pt）

- ・ 広告宣伝費の増加
（下半期の値上げの前提）
- ・ 規制対応のための追加採用



(1) FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値

(2) ファクタリング事業の報告セグメントを新規開発サービスから医療PFに変更したことにより、FY23 Q3以降のセグメントEBITDAを遡及修正

(3) 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

(4) オフィス移転に係る一時費用（Q2：93百万円、Q3：79百万円）

(5) M&A関連及びコーポレート体制強化のための業務委託料（77百万円）

(6) グッピーズ社取得にかかる一時費用（115百万円）

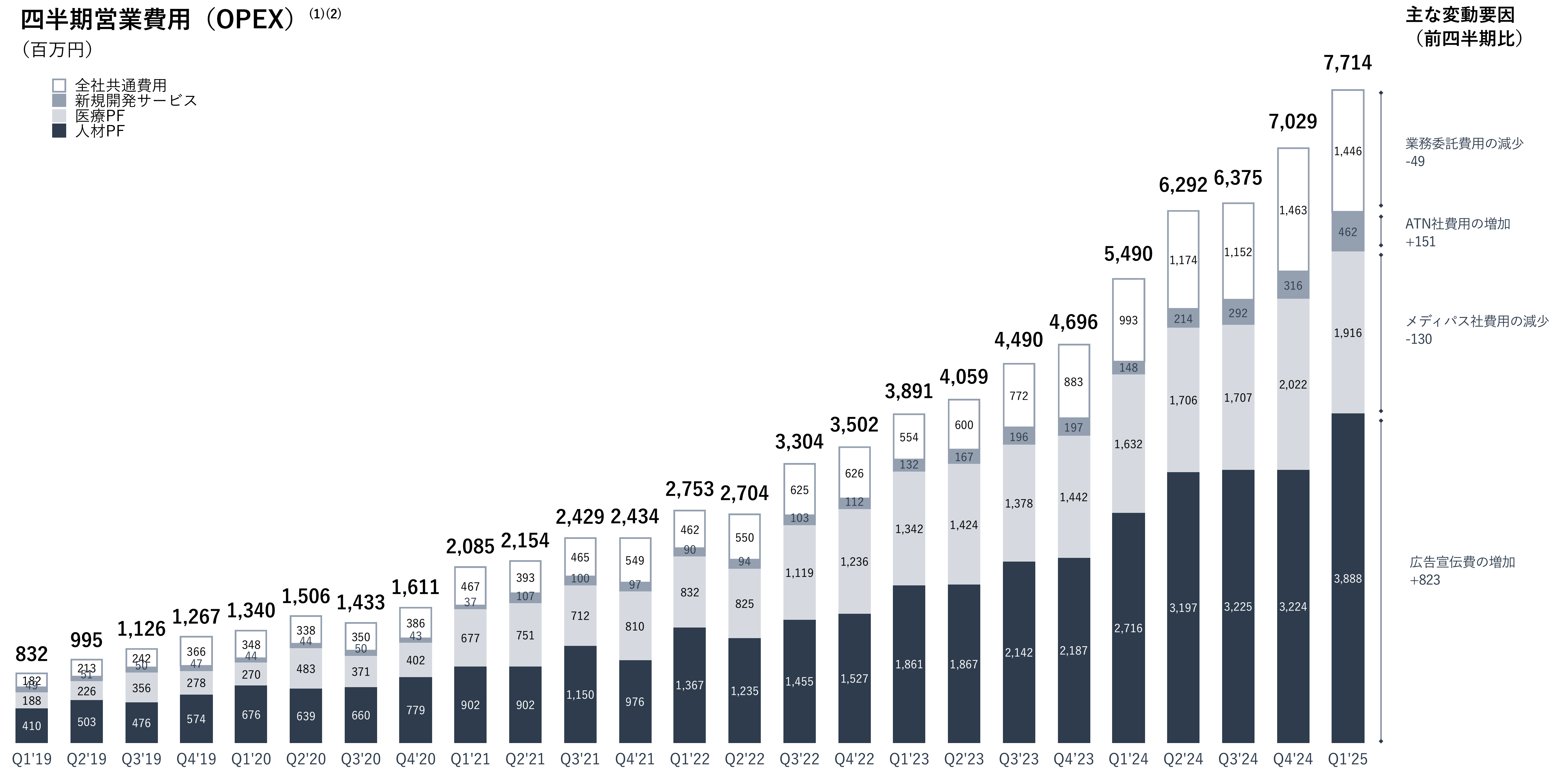
(7) M&Aに係る業務委託料（120百万円）

2025年第1四半期の費用については、主に人材PFにおける広告宣伝費が増加しました。

四半期営業費用（OPEX）⁽¹⁾⁽²⁾

(百万円)

- 全社共通費用
- 新規開発サービス
- 医療PF
- 人材PF

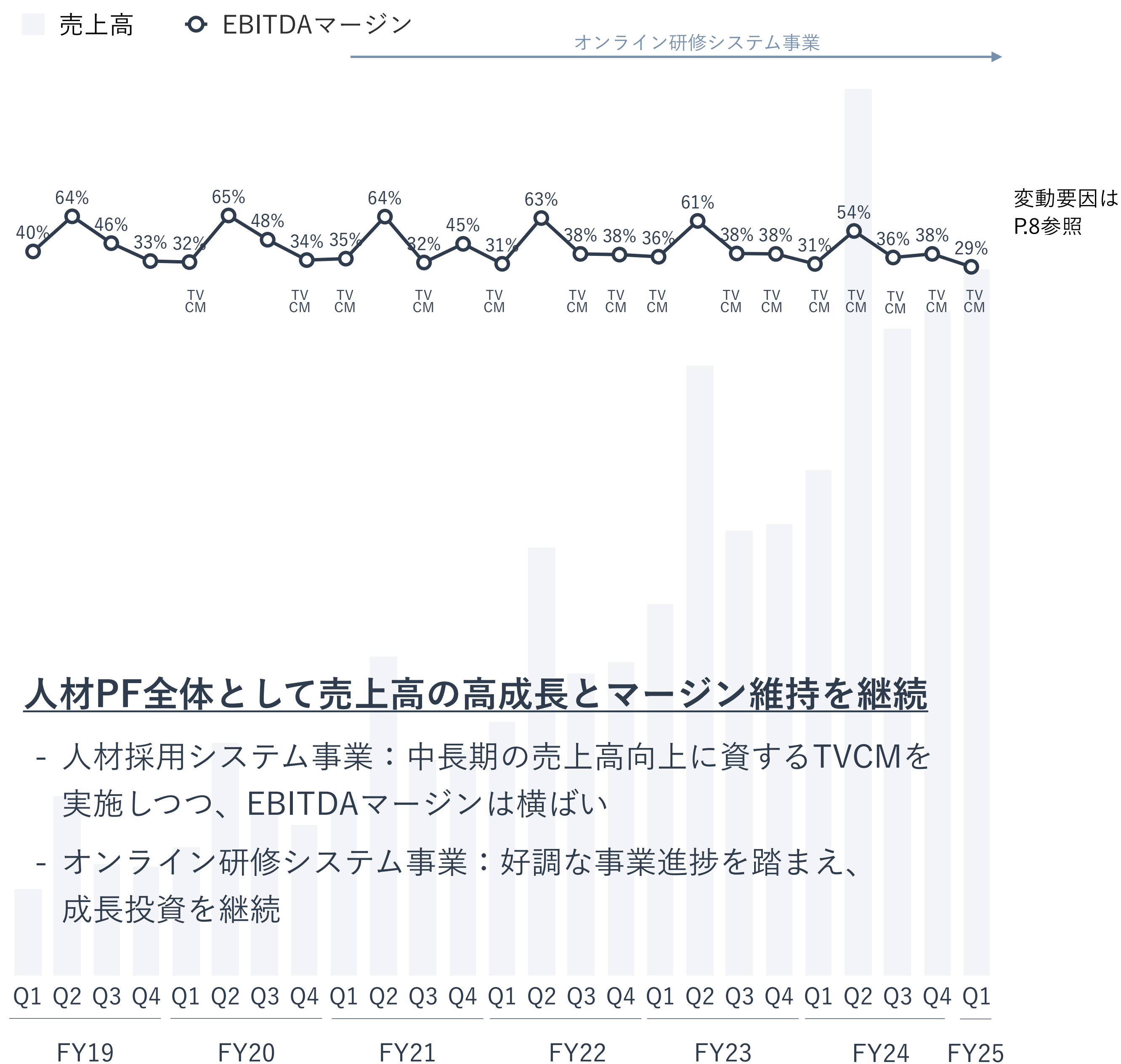


(1) 営業費用 = 売上原価 + 販売費及び一般管理費 - 減価償却費・のれん償却費・株式報酬費用。FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値

(2) ファクタリング事業の報告セグメントを新規開発サービスから医療PFに変更したことにより、FY23 Q3以降のセグメントOPEXを遡及修正

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においては、中長期的な成長に向けた投資は継続するものの、EBITDA黒字での高成長を目指しています。

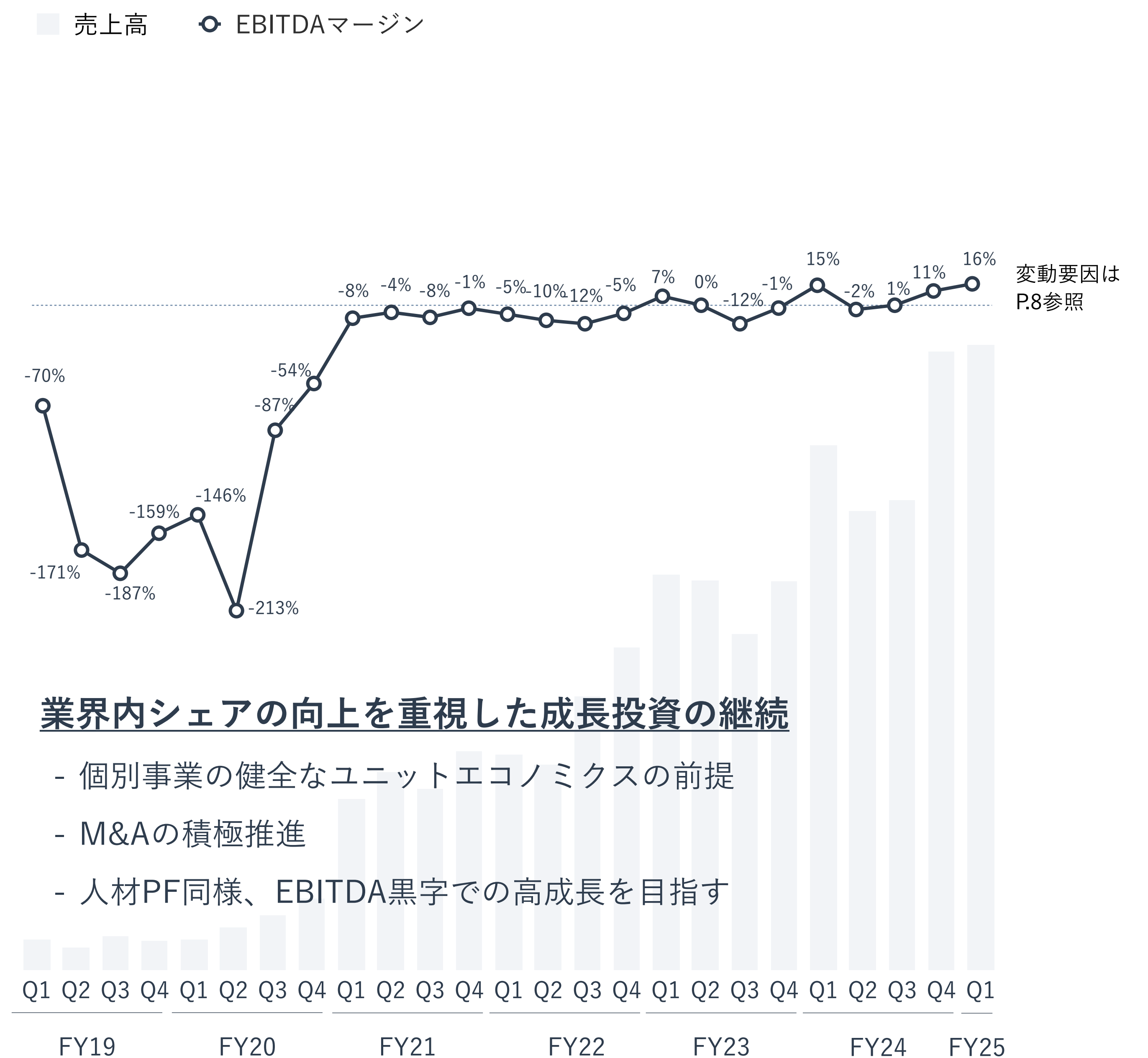
人材PFのEBITDAマージンの方針⁽¹⁾



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⁽¹⁾⁽²⁾



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
- 人材PF同様、EBITDA黒字での高成長を目指す

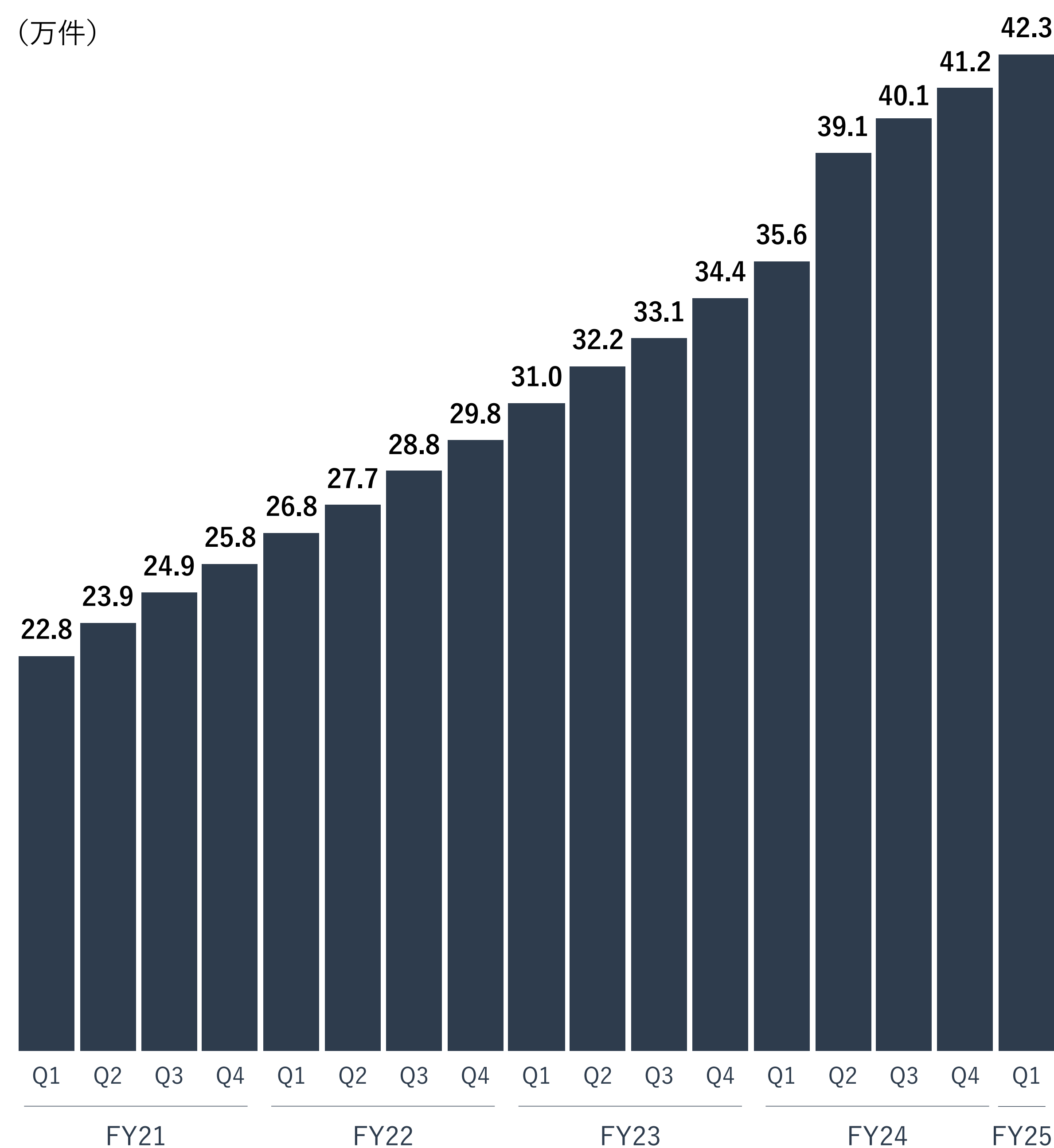
(1) FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値

(2) ファクタリング事業の報告セグメントを新規開発サービスから医療PFに変更したことにより、FY23 Q3以降のセグメント売上高及びセグメントEBITDAを遡及修正

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⁽¹⁾

(万件)

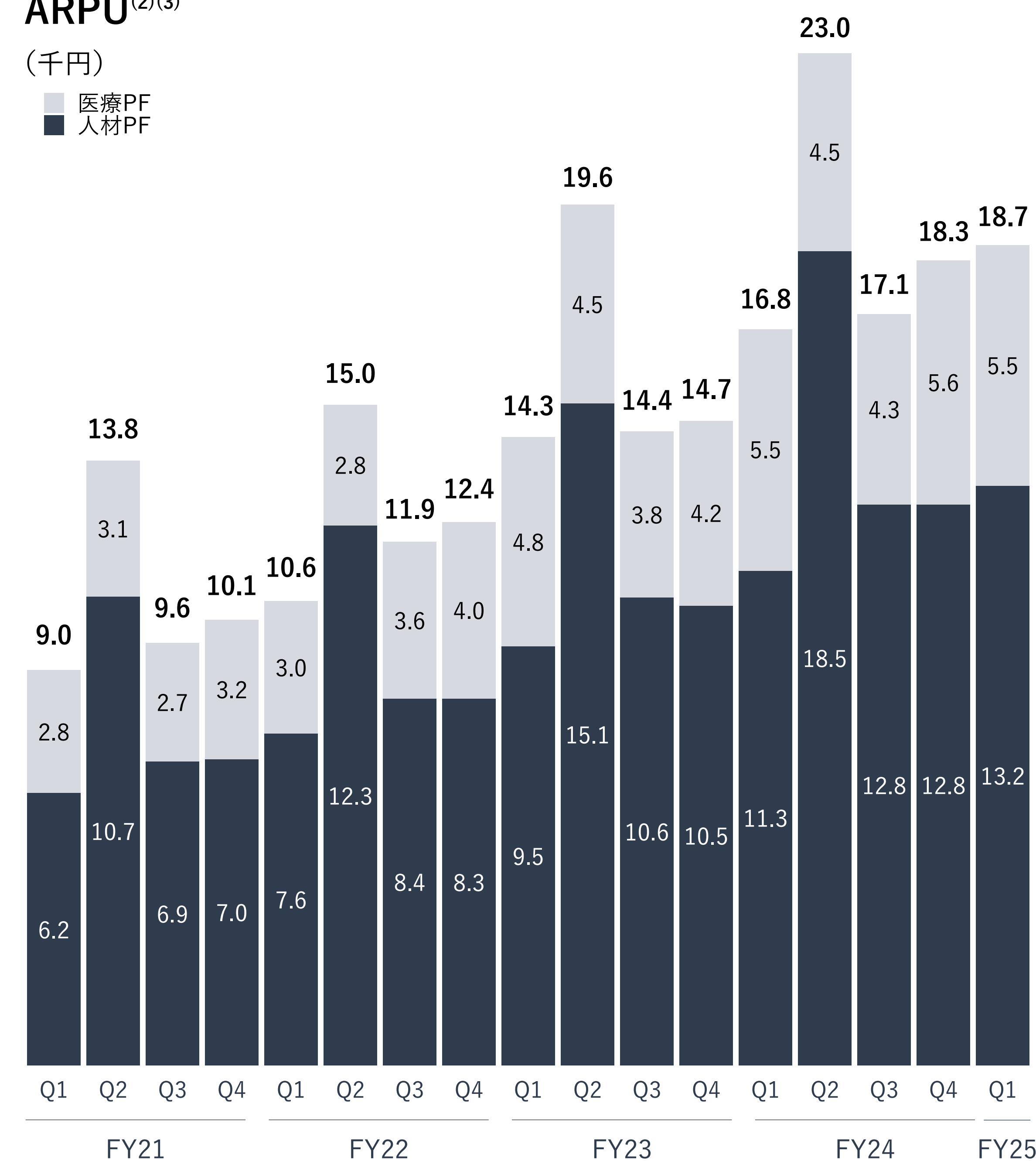


ARPU⁽²⁾⁽³⁾

(千円)

医療PF
人材PF

×



(1) 人材PF・医療PF事業の顧客数の合計、両PFの重複顧客は1アカウントとして算出

(2) 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、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

(3) ファクタリング事業の報告セグメントを新規開発サービスから医療PFに変更したことにより、FY23 Q3以降のセグメントARPUを遡及修正

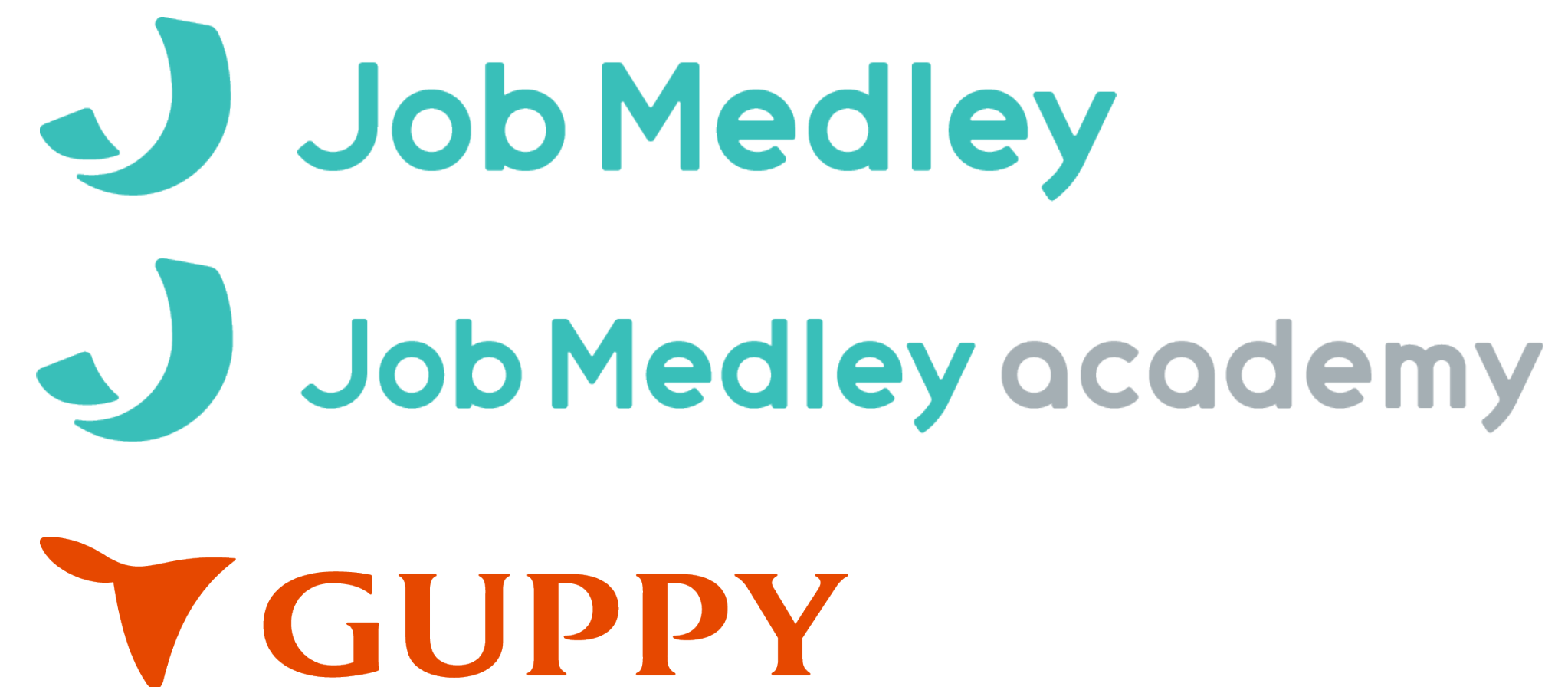
四半期B/S

(百万円)	FY22				FY23				FY24				FY25	前四半期比
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	
総資産	19,461	20,940	21,340	21,810	21,811	24,501	25,186	25,430	30,904	42,165	41,125	45,201	48,966	+3,765
現預金	13,470	14,638	14,149	14,422	13,952	16,005	15,462	15,354	16,556	20,855	18,760	18,996	14,151	-4,845
のれん等	2,207	2,141	2,455	2,375	2,485	2,401	2,696	2,850	3,229	13,919	13,580	16,634	23,304	+6,670
その他資産	3,783	4,160	4,735	5,012	5,373	6,094	7,027	7,225	11,118	7,390	8,784	9,570	11,510	+1,940
総負債	5,692	6,153	6,548	6,640	6,242	7,270	7,669	7,792	12,740	22,631	21,329	24,981	30,468	+5,487
有利子負債	2,845	2,637	2,658	2,377	2,145	1,941	1,919	1,660	7,377	13,022	12,717	15,304	19,965	+4,661
その他負債	2,847	3,515	3,890	4,263	4,097	5,328	5,749	6,132	5,362	9,609	8,612	9,676	10,503	+827
純資産	13,768	14,787	14,791	15,170	15,568	17,231	17,517	17,637	18,164	19,534	19,795	20,219	18,498	-1,721
未使用の融資枠	2,000	2,000	2,700	2,700	2,700	2,700	2,700	2,700	2,700	2,970	2,970	2,970	2,970	+0
自己資本比率	70.3%	70.2%	68.9%	69.1%	70.9%	69.9%	69.2%	69.0%	58.4%	46.1%	48.0%	44.7%	37.8%	-6.9%pt
のれん純資産倍率	0.16x	0.14x	0.17x	0.16x	0.16x	0.14x	0.15x	0.16x	0.18x	0.71x	0.69x	0.82x	1.26x	+0.44x
D/Eレシオ	0.21x	0.18x	0.18x	0.16x	0.14x	0.11x	0.11x	0.09x	0.41x	0.66x	0.64x	0.76x	1.08x	+0.32x

四半期C/F

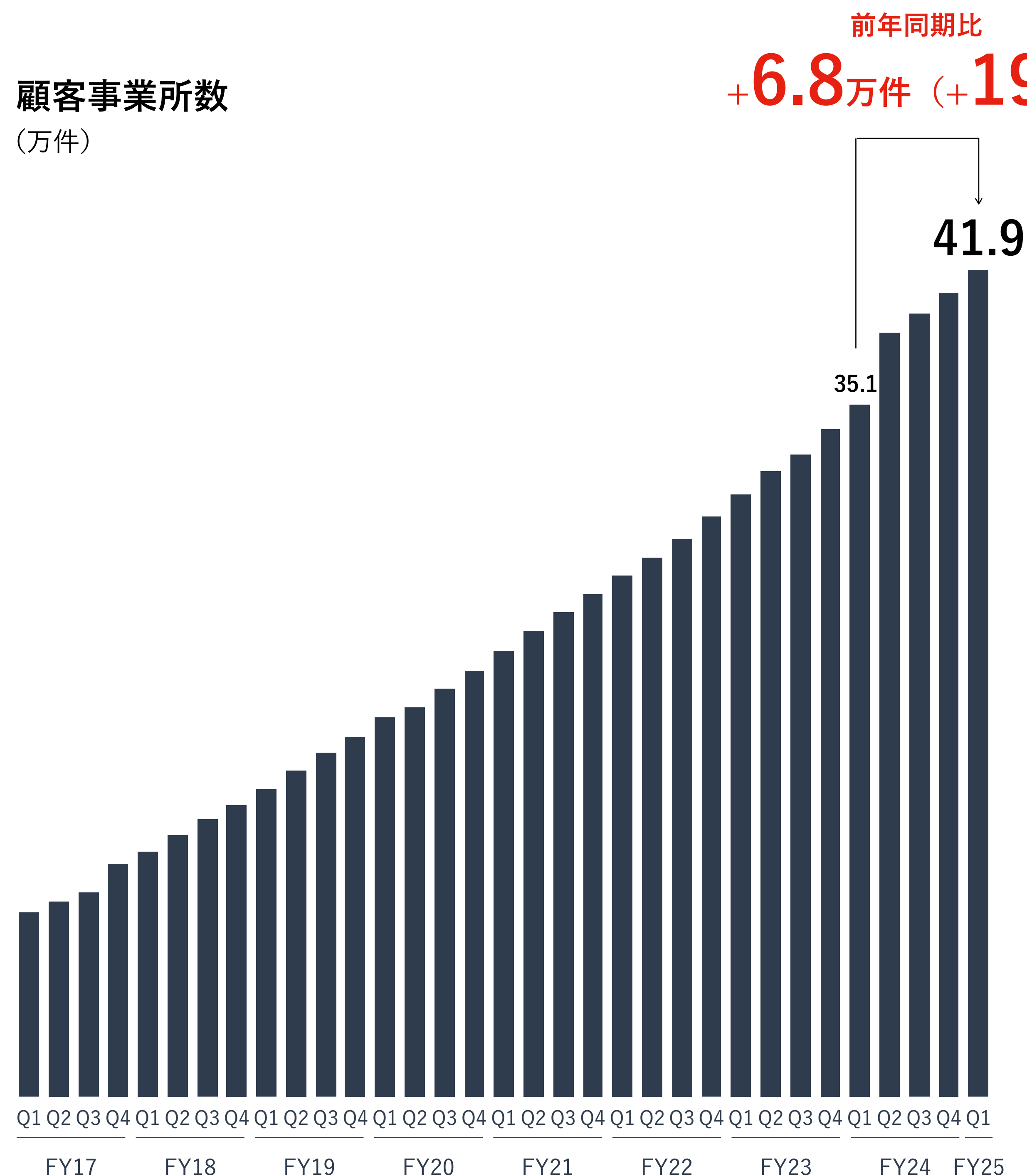
キャッシュ・フロー	-823	1,262	-488	383	-470	2,037	-533	-42	1,202	4,279	-2,075	221	-4,844	Q1の主な増減要因
営業CF	-449	1,703	11	747	-47	2,806	617	495	-818	3,328	-665	601	-202	
投資CF	-116	-249	-288	-96	-214	-591	-617	-239	-3,717	-4,438	-380	-2,183	-6,094	ATN社及び アクシス社取得
財務CF	-257	-191	-211	-267	-208	-177	-534	-298	5,737	5,389	-1,030	1,802	1,452	M&Aに伴う借入

人材PF事業

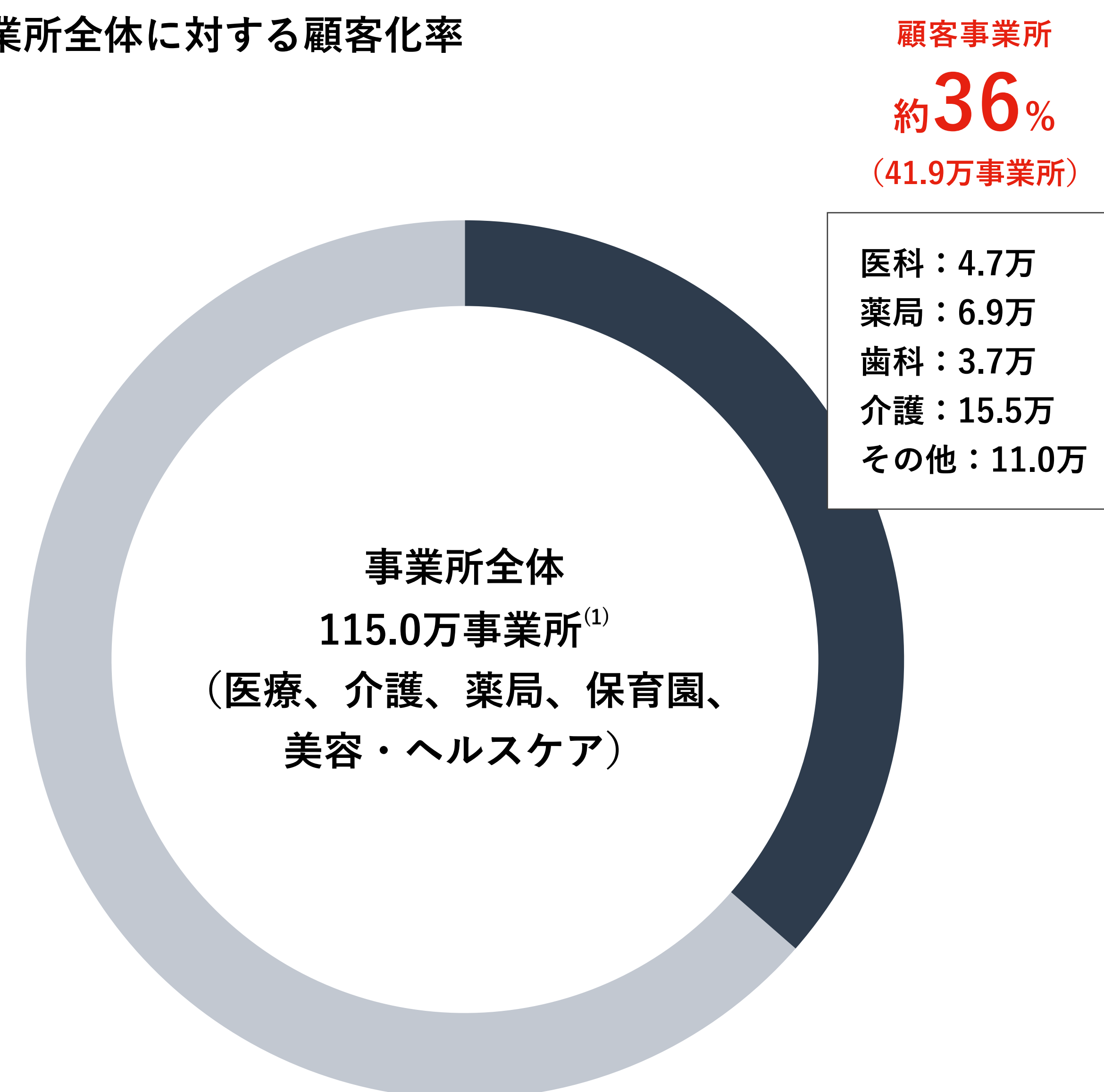


2025年第1四半期においては、引き続き順調に新規顧客事業所を獲得した結果、現在41.9万事業所と契約しております。

顧客事業所数
(万件)



事業所全体に対する顧客化率

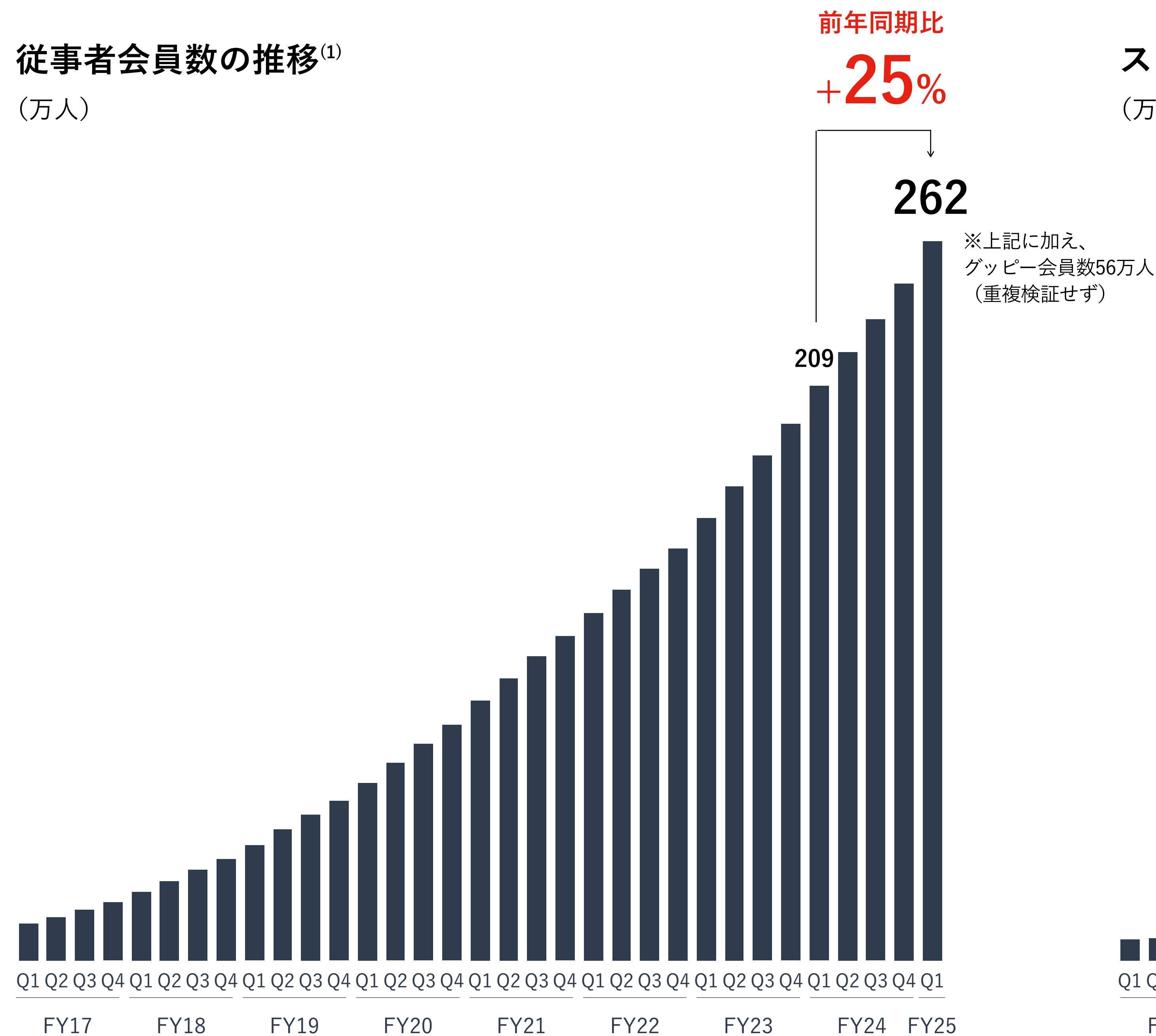


(1) 病院、診療所、歯科診療所・技工所：厚生労働省「医療施設（静態・動態）調査・病院報告の概況」より（2022年10月時点）
 介護・福祉事業所・訪問看護ステーション：厚生労働省「令和4年度介護サービス施設・事業所調査」より（2022年10月時点）
 薬局、医療介護に関わる給食施設：厚生労働省「令和4年度衛生行政報告例の概況」より（2023年3月時点）
 保育園：厚生労働省「令和4年社会福祉施設等調査」より（2022年10月時点）
 代替医療：厚生労働省「令和4年衛生行政報告例（就業医療関係者）の概況」より（2022年12月時点）
 障害者施設など：厚生労働省「令和4年度社会福祉施設等調査の概況」より（2022年9月時点）
 理容所・美容所：厚生労働省「令和4年度衛生行政報告例の概況」より（2023年3月時点）
 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（2016年6月時点）
 フィットネスクラブ：総務省「令和3年経済センサス-活動調査」より（2021年6月時点）

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。2025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。

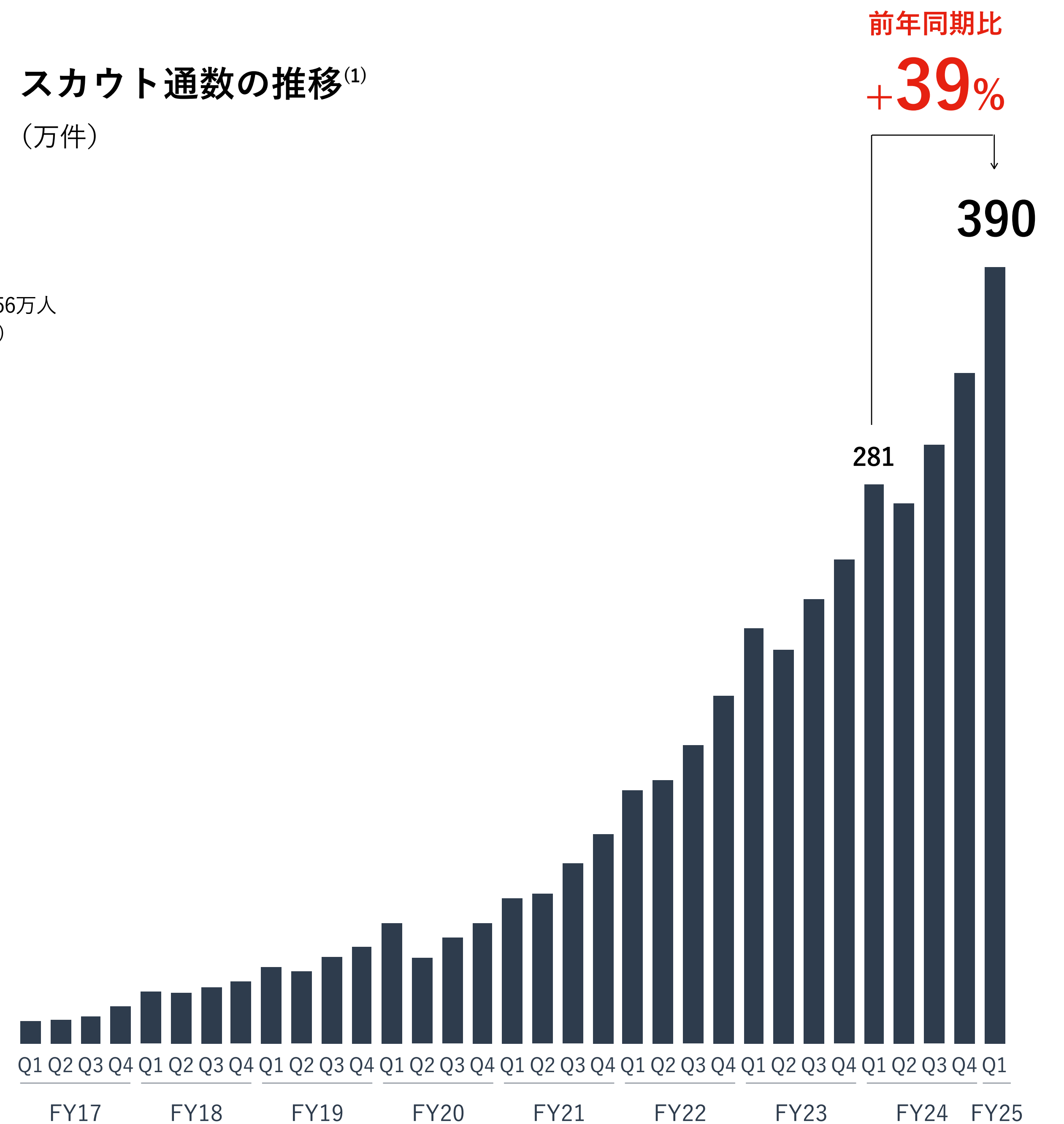
従事者会員数の推移⁽¹⁾

(万人)



スカウト通数の推移⁽¹⁾

(万件)



(1) ジョブメドレーにおける会員数及びスカウト通数の推移

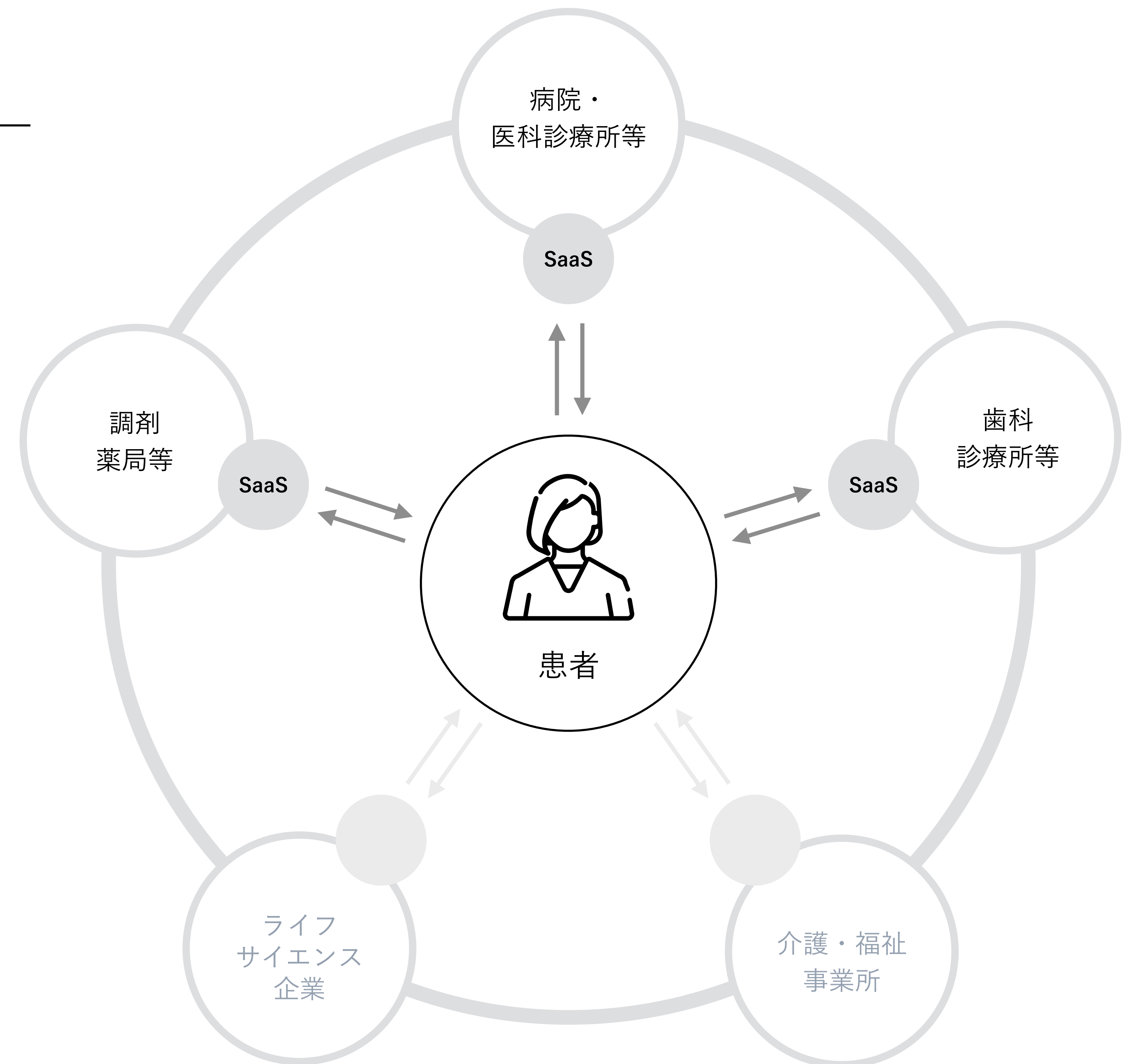
医療PF事業

事業所向けシステム

- 病院・有床診療所 | MALL
- 医科診療所 | CLINICS
- 歯科診療所 | Dentis
- 調剤薬局 | Medixs (Pharmsを統合予定)

患者/生活者向けアプリ

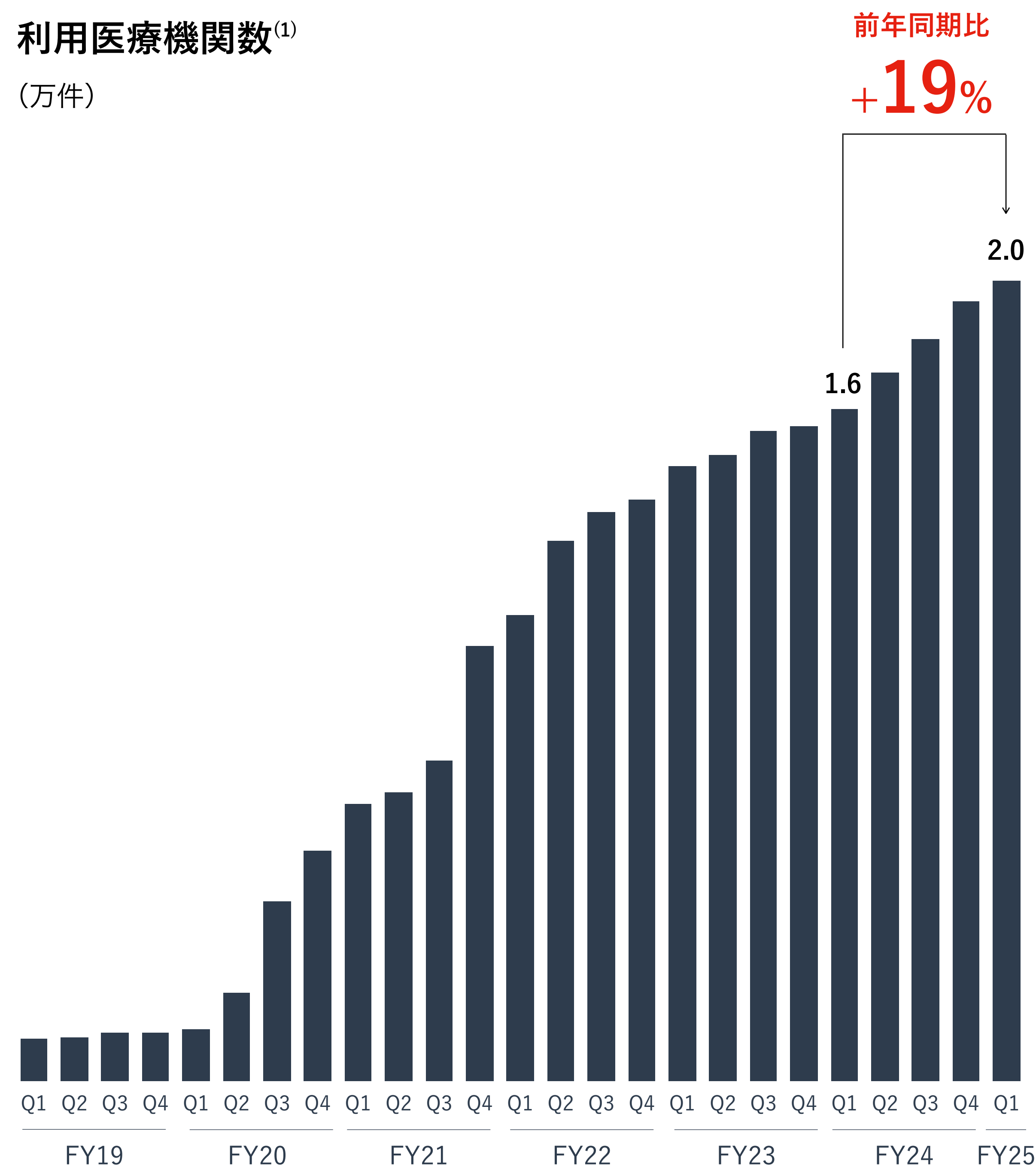
- CLINICS (@linkと統合しブランド変更予定)
- その他 | ヘルスケアアプリ



2025年第1四半期の売上高成長率は19%にとどまりました。主因は①メディパス社売却による-9%ptの減少影響と、②前年同期に集中した病院向け電子カルテ売上の平準化です。第2四半期からはアクシス社の連結開始により、メディパス社売却の影響を相殺する見通しです。今後も医療機関数の拡大とともに売上成長を継続していきます。

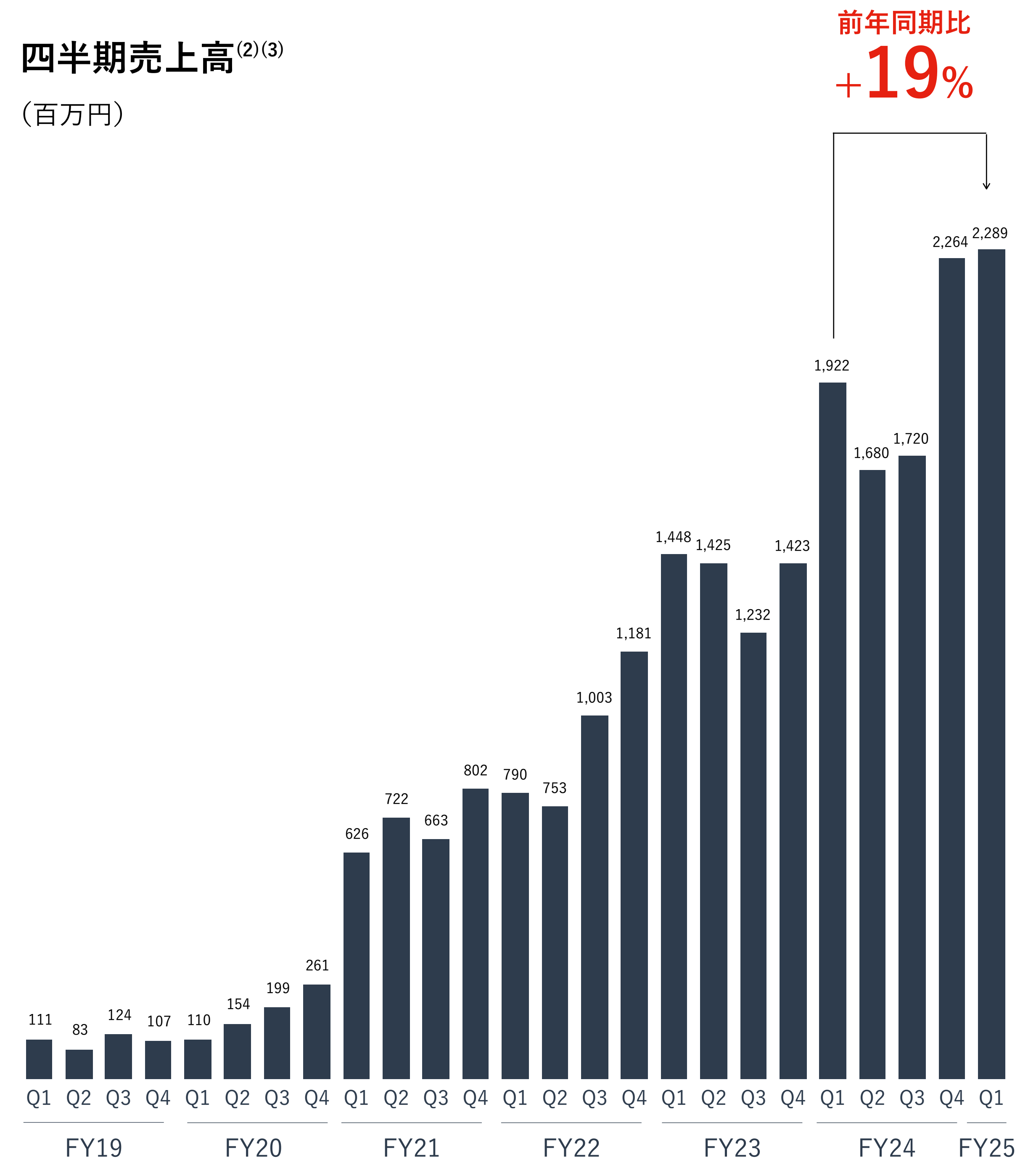
利用医療機関数⁽¹⁾

(万件)



四半期売上高⁽²⁾⁽³⁾

(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

(2) FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値

(3) ファクタリング事業の報告セグメントを新規開発サービスから医療PFに変更したことにより、FY23 Q3以降のセグメント売上高を遡及修正

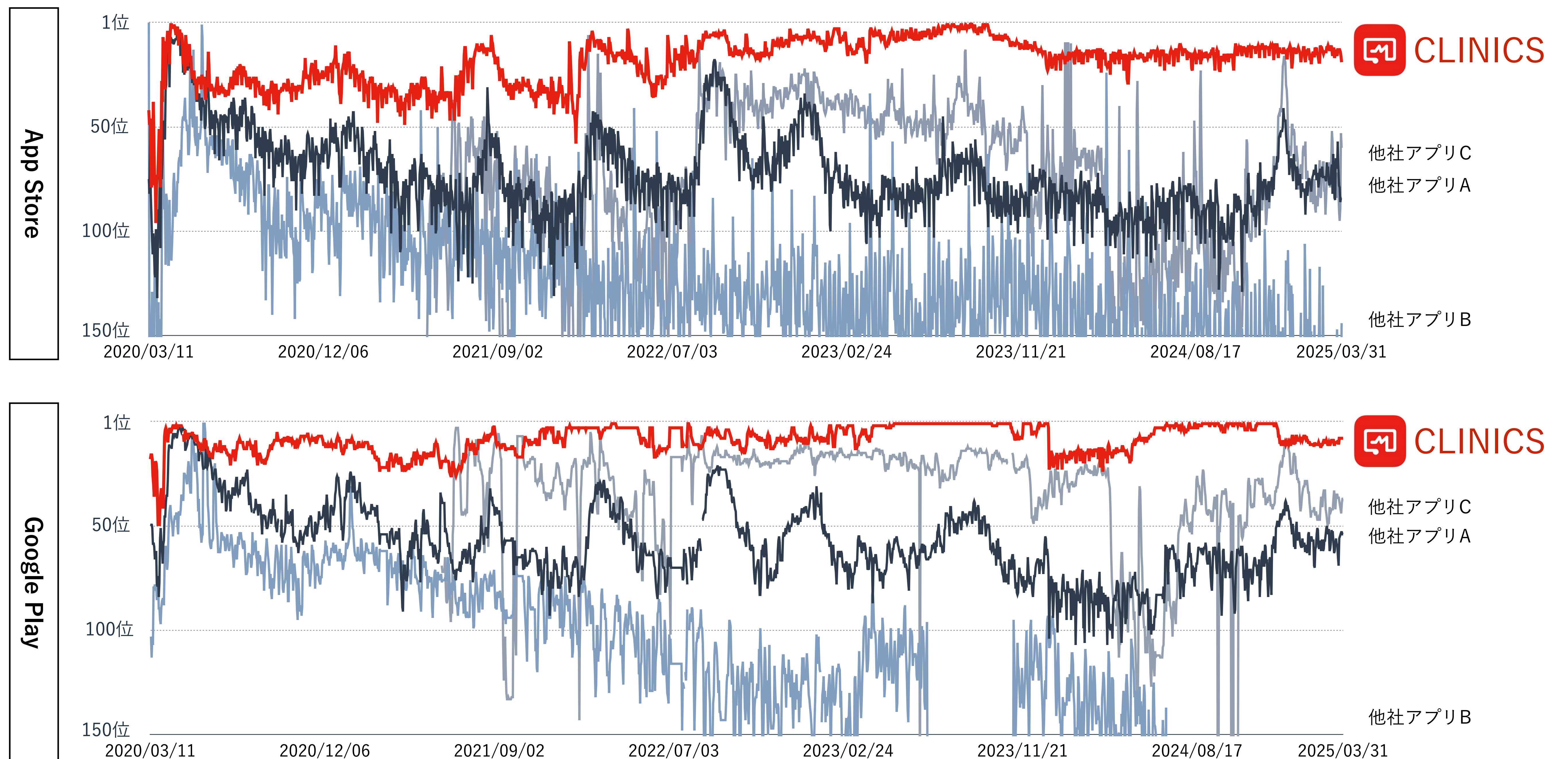
新たな市場成長仮説（P.26）に基づき、2025年第1四半期も医療PFの中長期的な成長及び収益性の向上に向け、顧客事業所数の拡大やARPU改善、各種効率化等、様々な施策を実施しました。

2025年第1四半期の領域別の主な取り組み

	調剤薬局	医科診療所	歯科診療所	病院・有床診療所
顧客事業所数の拡大	販売協業の強化			
ARPU改善	電子薬歴システムの取得 クラウドレセコン/在庫管理のβテスト	各種機能強化に向けた開発 AI関連機能開発 ジークス社 / emol社への出資	各種機能強化に向けた開発 AI関連機能開発 フィルダクト社への出資	製品機能強化 AIファースト・ ロールアップ方針策定
	患者ユーザ拡大による決済手数料増加 診療報酬債権流動化の準備			
	パートナー製品の連携強化			
効率化	アクシス社との合併（9/1予定） 両社製品ブランドの統合決定			オフショア社との合併（4/1） AIモダナイゼーション推進
患者ユーザーの拡大	Uber Eats Japan社との 送料無料キャンペーン実施	Amazonファーマシーとの連携		CLINICSアプリと@linkアプリの 統合を決定
その他共通	アルフレッサ社との業務資本提携 アプリリニューアル/リブランド方針の決定 SFA共通化 社内研修強化（AI/医療IT市場）			

オンライン診療アプリCLINICSは、安定的にランキング上位を維持しております。今後は、医療PFの方針変更に合わせて、患者ユーザー関連指標を含めた開示KPIを見直す予定です。

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⁾



(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

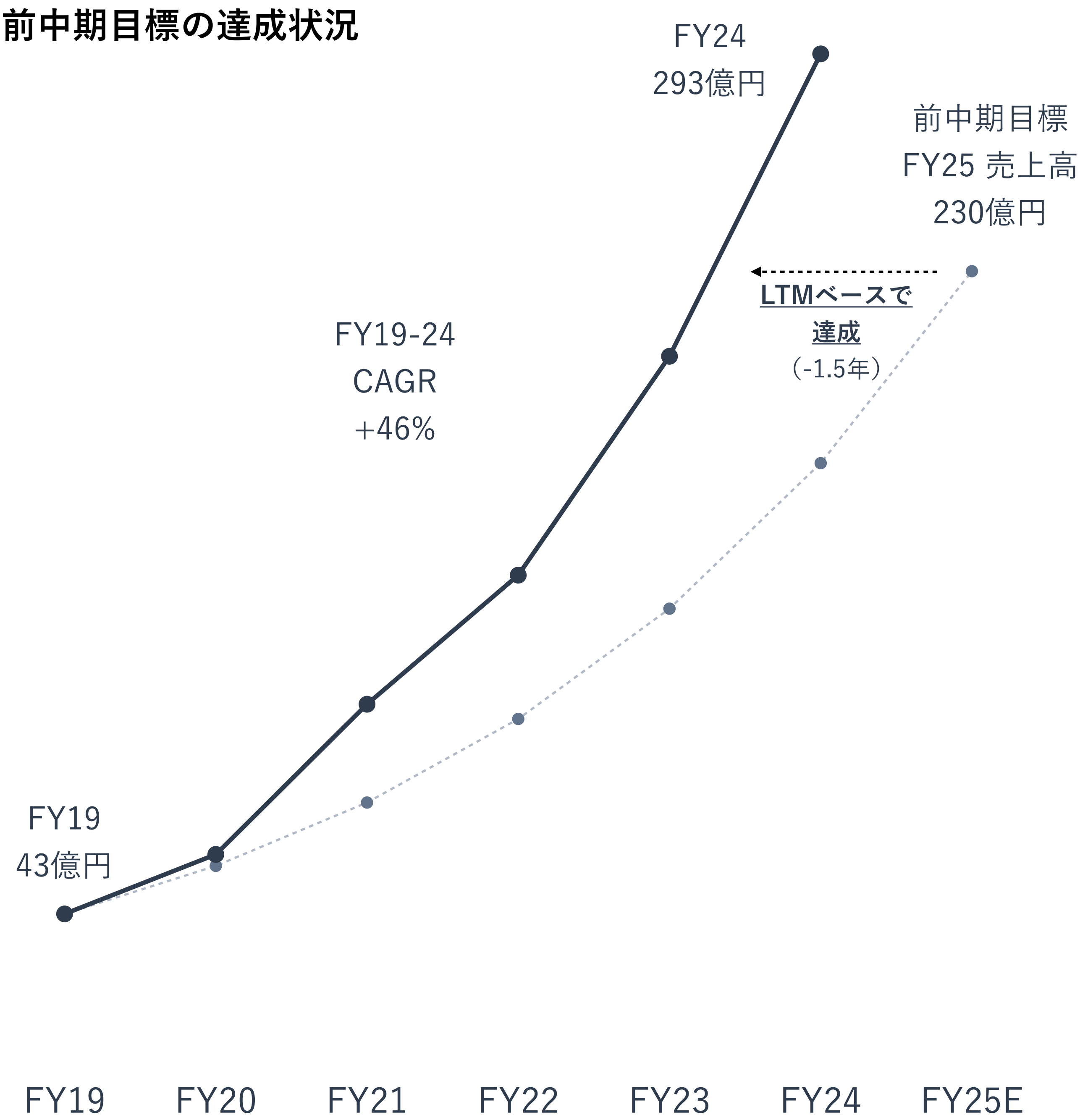
1. 2025年12月期 第1四半期業績

2. 2025年12月期 通期業績予想

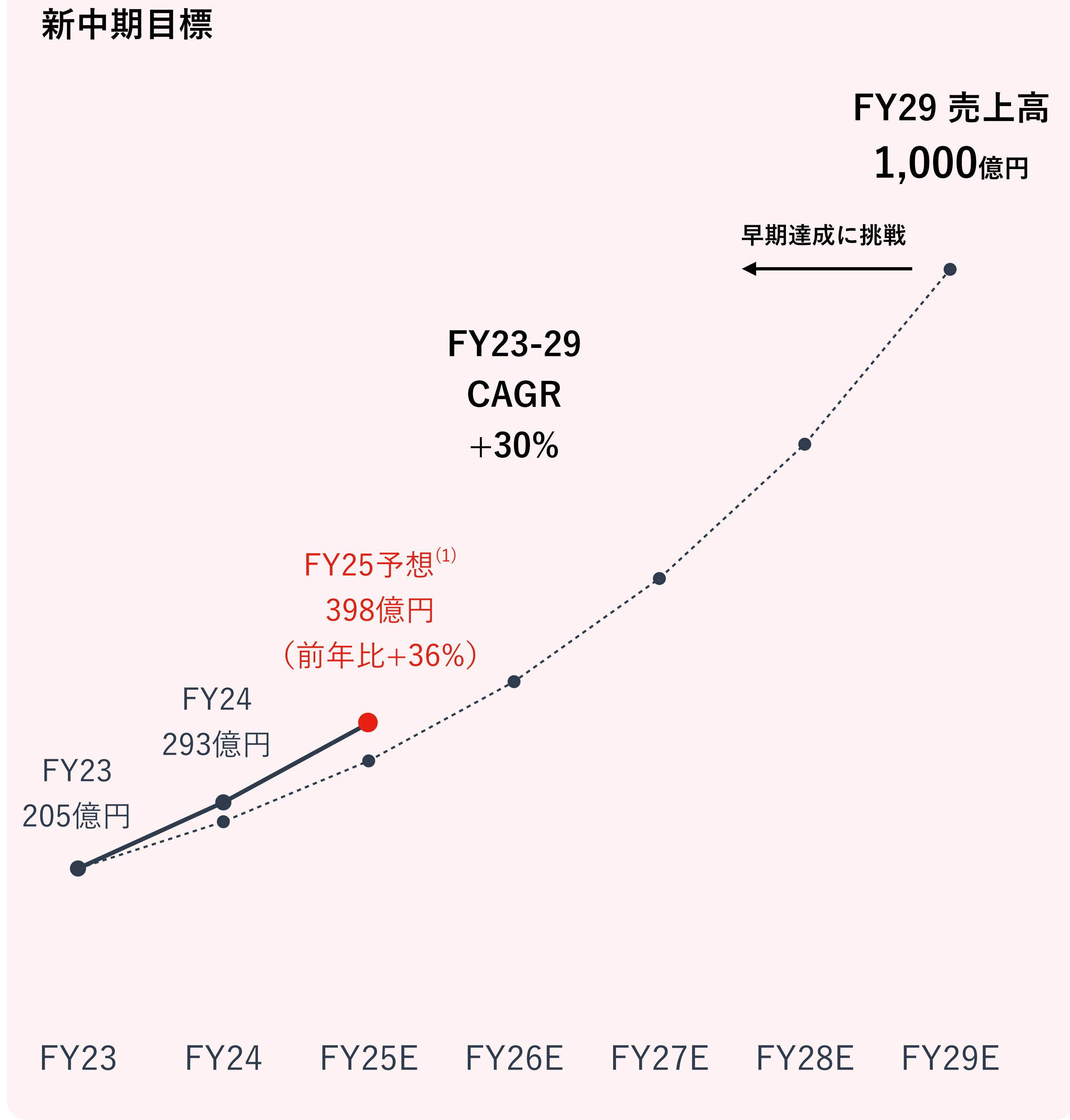
3. インベストメント・ハイライト

2024年2月に設定した新中期目標（FY29売上高1,000億円、EBITDA200億円）に対して、順調に進捗しております。期間中は増収増益を原則としますが、事業環境の変化への対応や投資機会を優先することで、前中期目標と同様、早期達成に挑戦します。

前中期目標の達成状況



新中期目標



(1) アクシス社は2025年4月よりPL連結開始の想定。アクシス社から受領した事業計画をもとに当社が保守的に精査・調整を行った将来予測計画をもとに算出

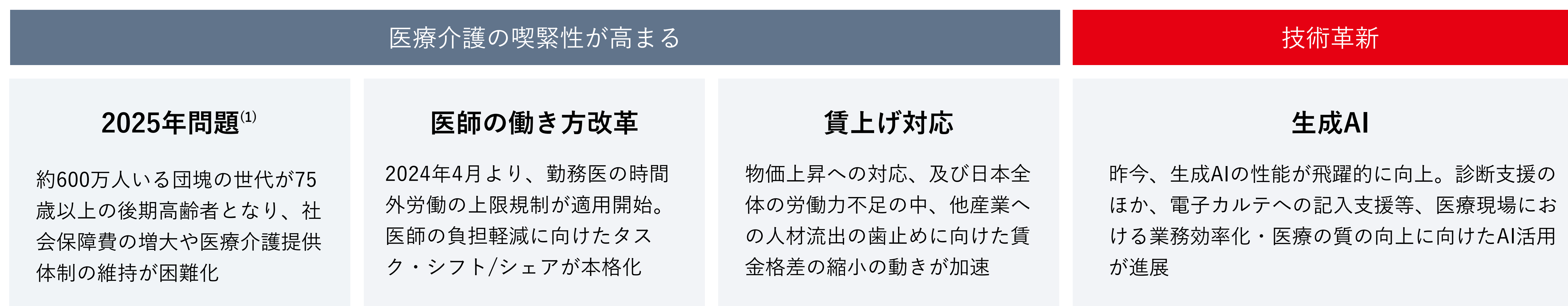
Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

期初予想に対し順調に推移しており、業績予想は据え置きとします。未確定のM&Aについては反映しておりません。

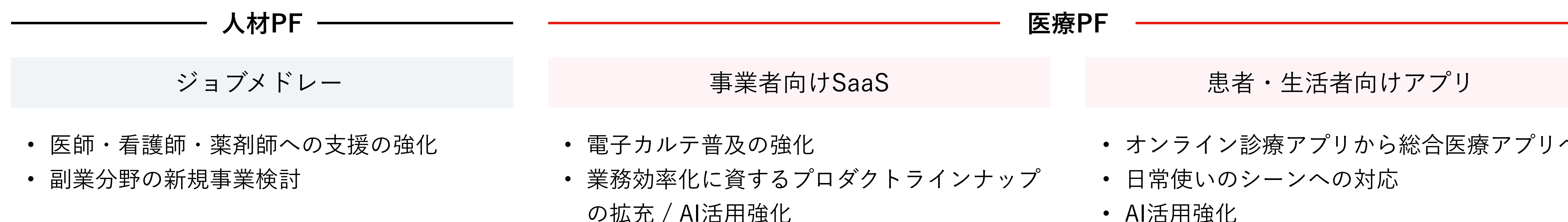
(百万円)	2025年Q1実績	2025年通期業績予想	通期着地 及び Q2～Q4 の見込み
売上高	8,140	39,800	業績予想付近に着地する想定 四半期売上高成長率見込み； - Q2：+20～25%前後 - Q3：+45～50%前後 - Q4：+35～40%前後
売上総利益	4,819	25,500	
EBITDA	426	5,700	業績予想付近に着地する想定 四半期EBITDAマージン見込み； - Q2：20～25%前後 - Q3：10～15%前後 - Q4：10～15%前後
営業利益	-121	3,000	
経常利益	5	4,300	業績予想付近に着地する想定
親会社株主に 帰属する当期純利益	-75	3,100	Q2～Q4の営業外損益はそれぞれ +2～+3億円前後となる見込み

	見込み（FY25、M&A込み）	FY25の主な取り組み	進捗状況
人材PF	- 売上高：290億円前後（成長率+35%） - EBITDAマージン：40%前後	- 値上げの実施（4月応募分以降） - 継続的な機能改善 - グッピーズ社とのシナジー強化 - オンライン研修システムの高成長	- 業績予想の範囲内で進捗 - 価格変更により下半期の売上高成長率が高くなり、+40%前後となる見込み - 下期のEBITDAマージンは前年下期+を見込む
医療PF	- 売上高：100億円前後（成長率+35%） - メディパス社売却影響-10%pt - EBITDAマージン：5%前後	- 調剤薬局向け基幹システムの販売開始 - アルフレッサ社との業務提携 - 顧客業種別組織に改組し、成長率を改善 - かかりつけ、AI関連機能を強化	- 業績予想の範囲内で進捗 - 前年より病院向けカルテの売上高が平準化 - Q2よりアクシス社が連結開始 - 生成AIを踏まえた戦略及び組織再編
新規開発サービス	- 売上高：10億円前後 - EBITDA：-5億円前後 - 新規投資（米国4億円、急性期2億円、新規事業1億円）	- 米国事業の拡大継続 - 急性期電子カルテの開発継続 - 人材PF関連の新サービスの開始	- 米国事業は顧客獲得ペースが加速 - 業績予想の範囲内で進捗 - ジョブメドレースポットを5月に開始
全社 共通費用	全社売上高に対する比率：15%前後	- 子会社の合併による効率化 - 中期的成長に向けた積極採用を継続 - 人的資本関連部門の投資強化	- 業績予想の範囲内で進捗 - 合併等について順調に進捗

2024年2月公表の新中期目標では「2025年問題」「医師の働き方改革」「賃上げ対応」を重要な変化として捉えていましたが、それらに加え、医療現場での「生成AI」活用機会が急速に拡大し始めています。当社はこの技術革新を重視し、医療PFのプラットフォームにおけるAI活用を戦略の柱の1つとし、医療の効率化・患者体験の向上を加速させていきます。

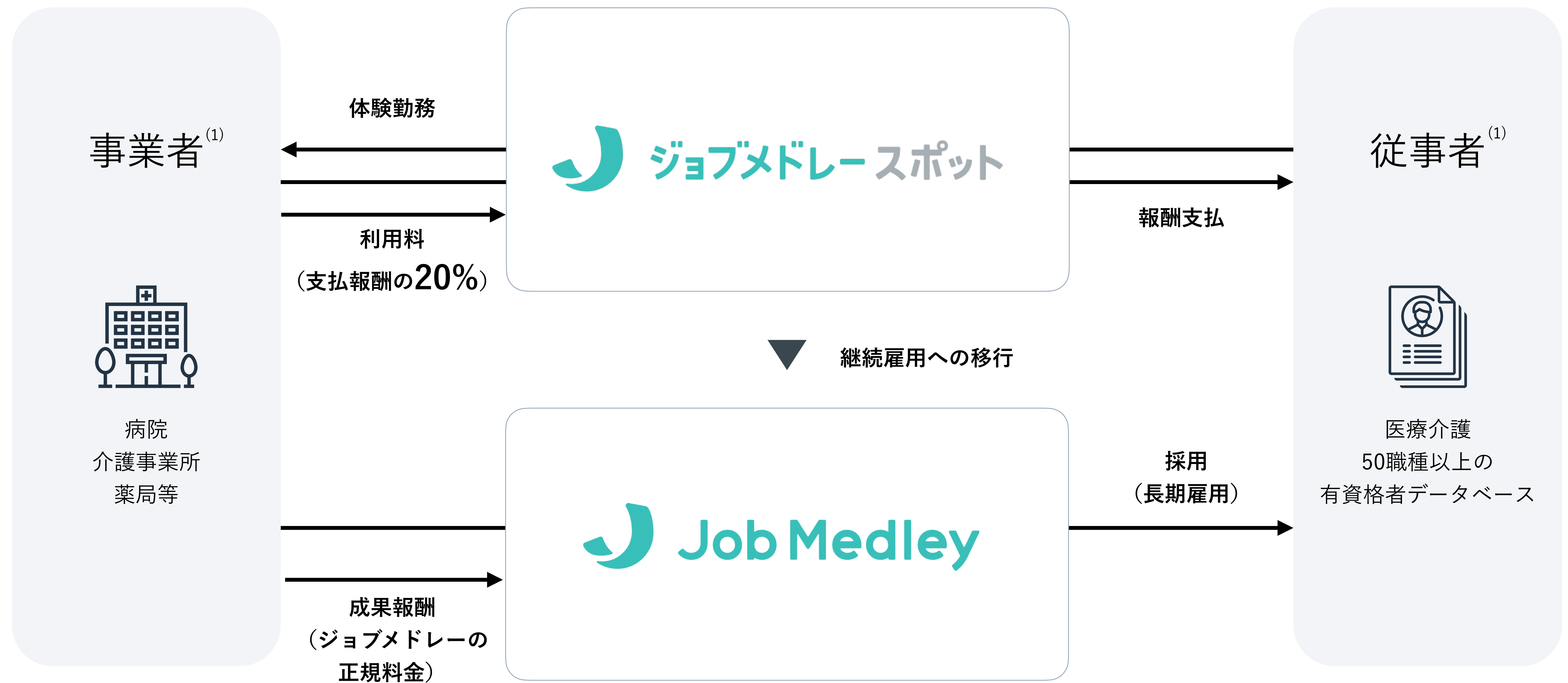


対応例



(1) 国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（令和5年推計）」を参照

2025年5月に、新規事業として「ジョブメドレースポット」を開始しました。人材不足の短期的なニーズに対応しつつ、顧客と求職者のミスマッチを防ぎ、長期就業に移行した際の定着を促すことを主目的とします。そのため「ジョブメドレースポット」単体としての手数料率は一般的なスポットサービスよりも低い20%と設定し、長期雇用時に当社のジョブメドレーの成果報酬を受領することで、プラットフォーム全体の提供価値を高めていく方針です。



(1) ジョブメドレースポットにおいて、2025年5月時点では、1都3県および一部の職種・資格（介護系）に限定

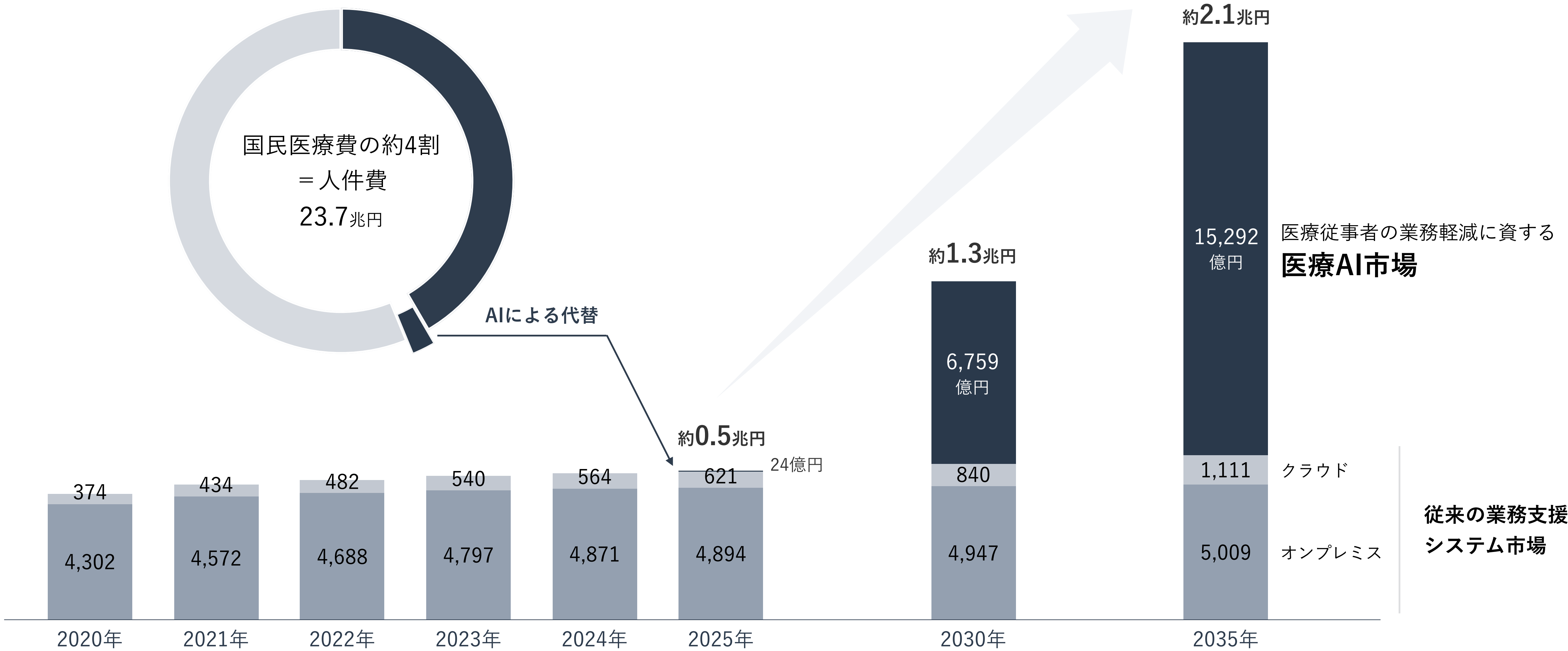
生成AI関連技術の革新により、医療従事者の業務軽減に資する医療AI市場が急拡大することが予想されます。現時点で精度の高い予測は困難なため、人件費のAI置換率を5年で2.5%、10年で5%をベースケースとして仮定しています。今後は、新仮説に基づいて速やかな計画調整・実行・開示項目の再構成を進め、中期目標達成の前倒しを目指していきます。

医療業務支援システム市場規模推計⁽¹⁾⁽²⁾

(億円)

国民医療費の人件費のうち、AI活用による削減割合（ベースケース）

0.01% 2.5% 5.0%⁽³⁾



(1) 医療AI市場は、厚生労働省「医療費の将来見通し」「令和4（2022）年度 国民医療費の概況」「第24回医療経済実態調査（医療機関等調査）報告」より弊社にて人件費規模を推計のうえ、仮に0.01%、2.5%、5%の生産性向上支援が可能と仮定して算出

(2) 従来の業務支援システム市場は富士経済「2022年 医療連携・医療プラットフォーム関連市場の現状と将来展望」を参照

(3) 厚生労働省「毎月勤労統計調査」において、医療福祉の一般労働者の現金給与総額のうち、所定外給与の割合は5%であること、また同省「医療・福祉サービス改革プラン」にて医療福祉分野のサービス提供量について2040年に5%（医師については7%）以上の改善を目指していることを踏まえ、AI活用による削減割合を5%に設定

医療PFは、医療従事者の負担を減らしながら患者体験を高める未来を目指し、業務効率を支える「MEDLEY AI CLOUD」と患者との接点を担うアプリの2つを中核に提供します。アプリを利用できない在宅患者も、多職種連携システムで継続的にサポート。顧客・プロダクトへのインパクトを考慮して、段階的にブランドを展開します。

医療従事者の業務効率化



MEDLEY AI CLOUD

MEDLEY CLOUDをAI強化方針によりブランドリニューアル
医療従事者の業務負担をAIで軽減し、患者の医療体験を変えていく

多様な医療機関に対応する唯一のクラウドサービス

医科診療所 | CLINICS

歯科診療所 | Dentis

病院・有床診療所 | MALL

調剤薬局 | Medixs⁽¹⁾

患者の医療体験向上

新アプリ (CLINICSと@linkを統合)

患者アプリCLINICSと@linkを統合し、ブランドリニューアル
(国内妊婦及び新生児の35%が利用するアプリへ)
通院体験の利便性向上に加え、適切な医療体験をサポートしていく



(1) 2025年中に薬局支援システムPharmsとMedixsを、Medixsにブランド統合予定

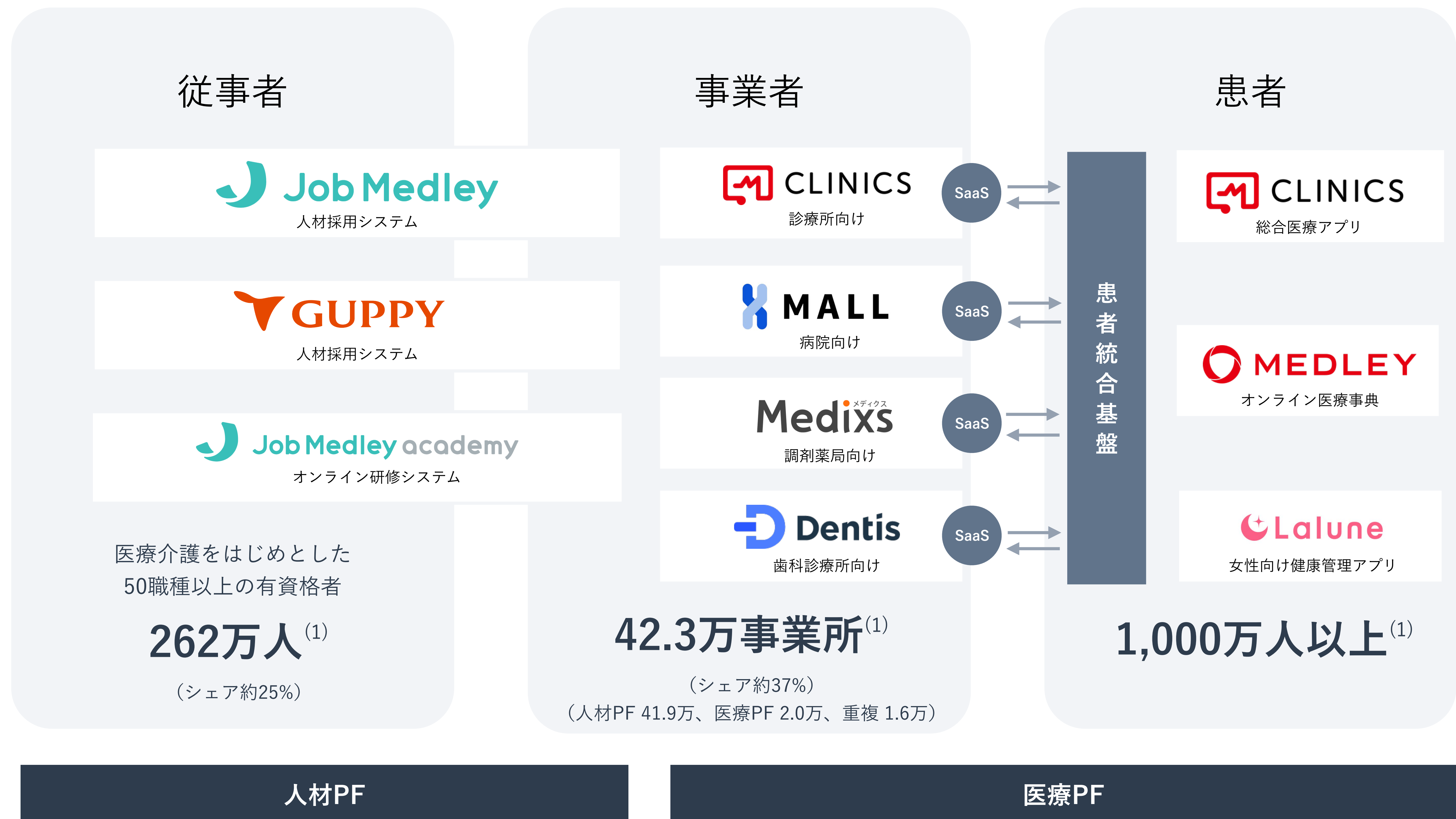
1. 2025年12月期 第1四半期業績

2. 2025年12月期 通期業績予想

3. インベストメント・ハイライト

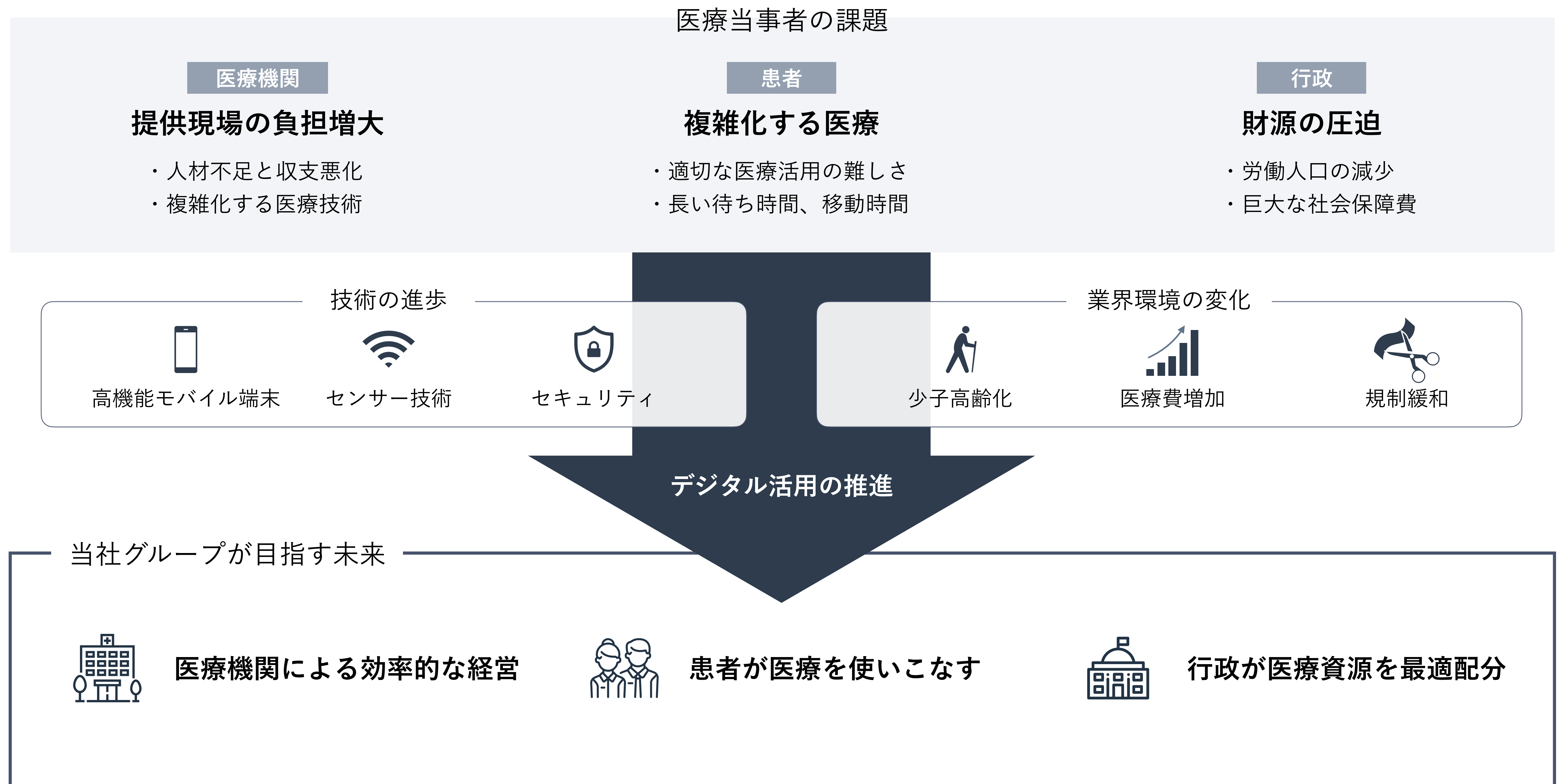
1. 医療ヘルスケア領域における広大な市場機会
2. 顧客事業所数とARPUの最大化による高成長の継続
3. 規律ある成長投資

当社は、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。医療ヘルスケアの従事者と事業者を結ぶ人材PFと、事業者へのSaaS提供及び患者接点を提供する医療PFを運営しており、主に事業者から手数料を受領する事業を展開しております。当社の強みである事業者との接点を活かし、利用率の向上に加えて提供プロダクトを増やすことでARPUの拡大を図っております。



(1) 2025年3月末現在

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。

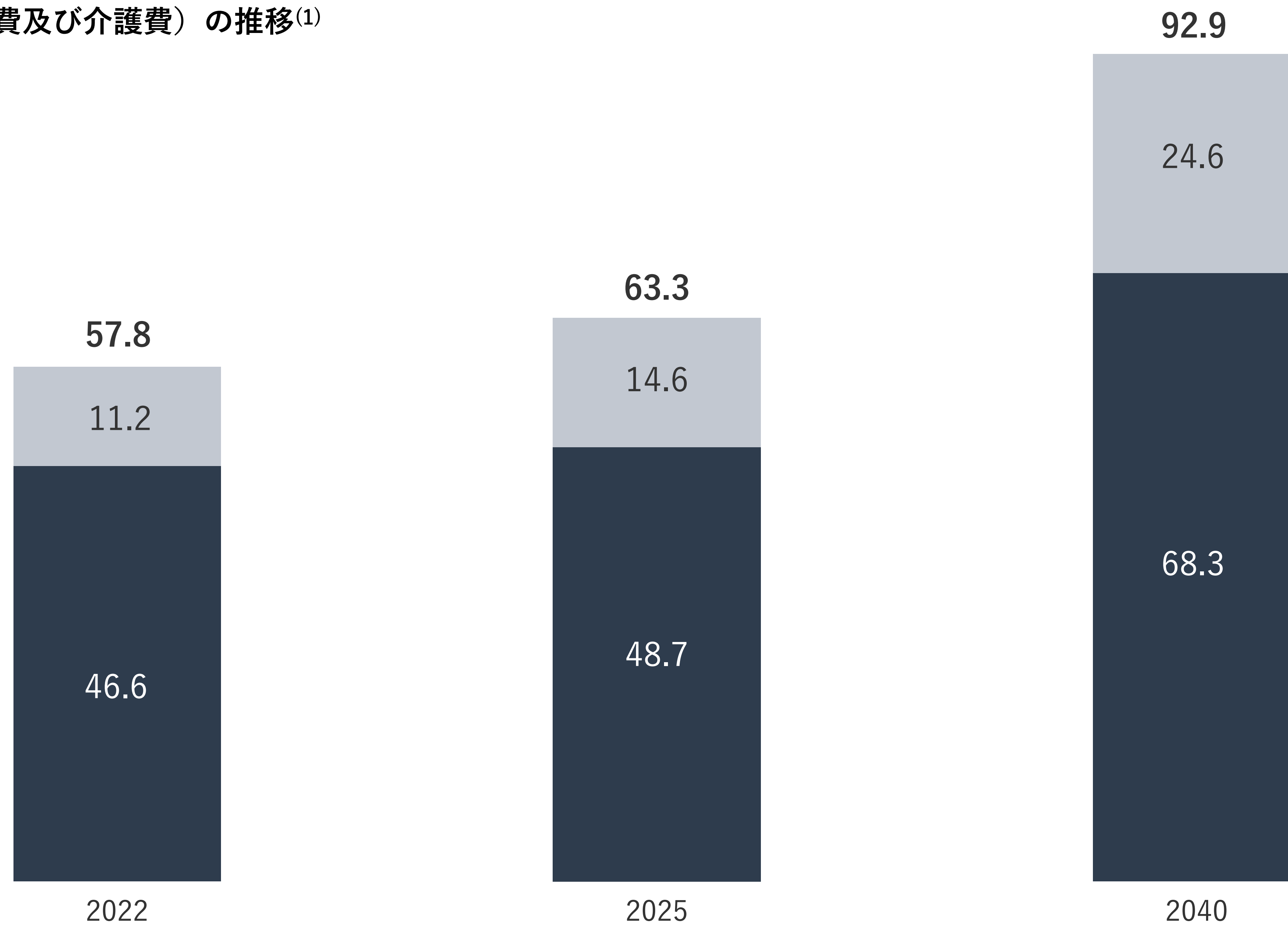


医療機関・介護事業所における運営費・サービス提供の原資である社会保障費は、高齢化の進展等により、景気変動を受けることなく引き続き増大することが予想されています。日本国内においては、労働人口の減少と合わせて重要な社会課題として認識されています。

社会保障費（医療費及び介護費）の推移⁽¹⁾

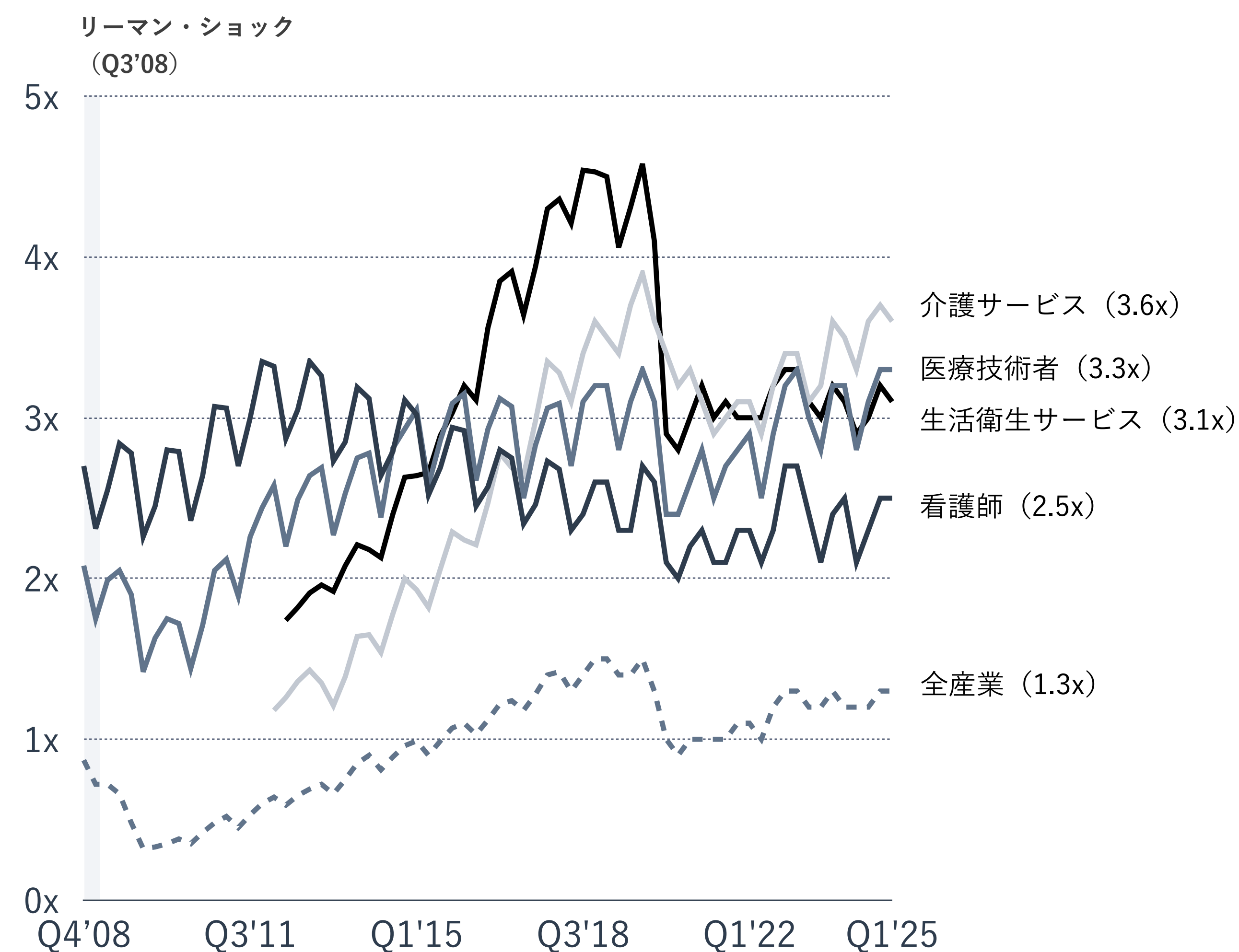
（兆円）

■ 介護費
■ 医療費

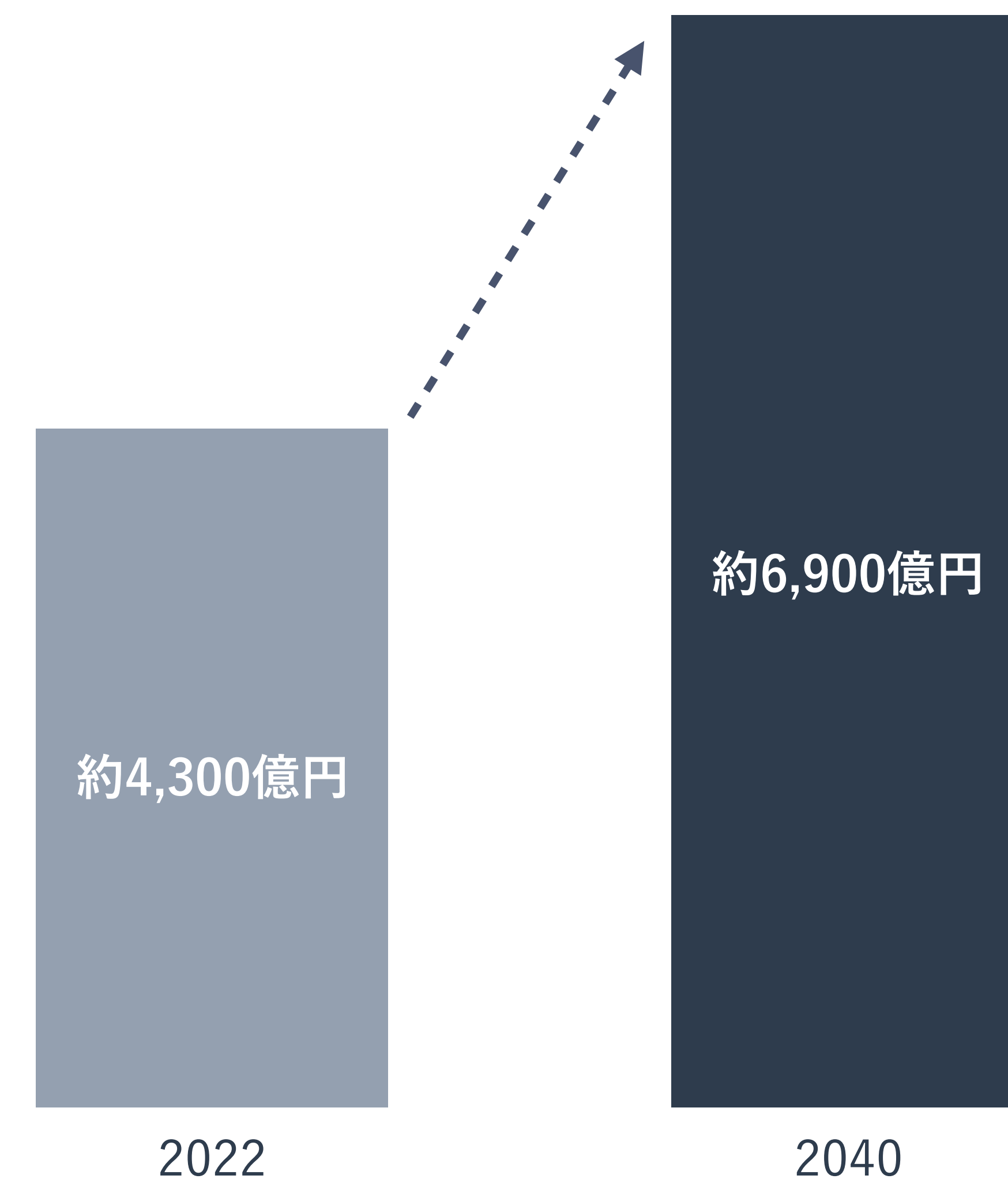


(1) 厚生労働省「国民医療費の概況」「介護給付費等実態統計の概況」「2040年を見据えた社会保障の将来見通し（議論の素材）」より当社作成

医療ヘルスケア業界は、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4,300億円であり、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、2040年には約6,900億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

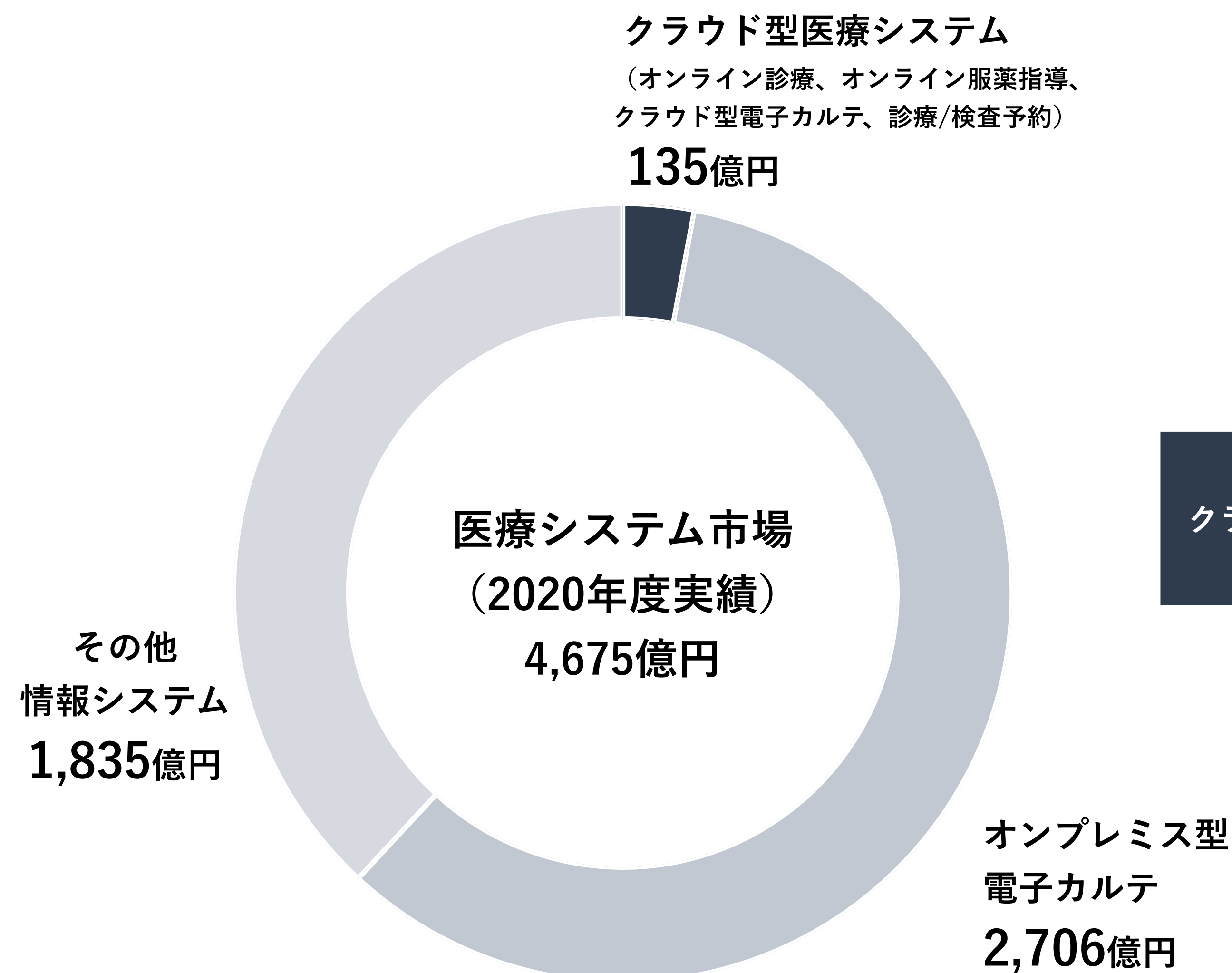
医療ヘルスケア人材市場規模（当社単価換算後）⁽²⁾

(2) 当社作成

2022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1,000万人のうち、2022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14%、「生活関連サービス」約23%、計約171万人）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。2040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2022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10年CAGR（2020～2030年度）で12.9%となっています。

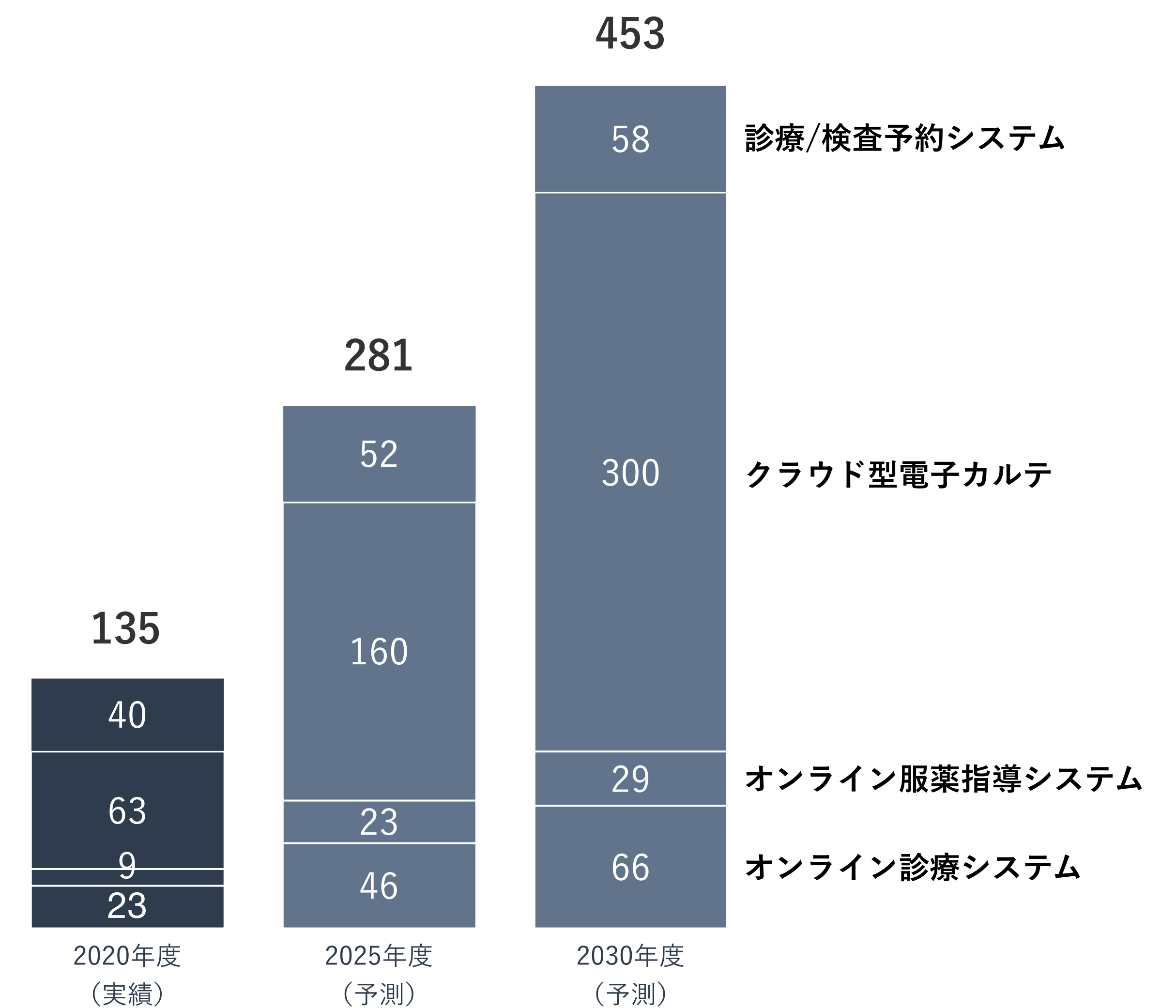
医療システムの市場規模



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⁽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「2022年 医療連携・医療プラットフォーム関連市場の現状と将来展望」

政府は、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。

名称	概要	主な医療関連事項
医療DXの 推進に関する工程表	「骨太の方針2022」で発足した医療DX推進本部によって2023年6月2日に提示されたもの - 医療・介護DXを確実に着実に推進していくことを骨太の方針2024にてアップデート	- 全国医療情報プラットフォームの構築 - 電子カルテ情報共有サービスを構築（2025年予定） - マイナンバーカードを利用した情報連携 - 薬局情報のDX・標準化を検討 - 電子カルテ情報の標準化・導入を推進 - 電子カルテ情報共有サービスの導入に係る補助金を活用 - 標準型電子カルテの開発に着手 2030年までに概ね全ての医療機関での電子カルテ導入を目指す
令和6年度 診療報酬改定	2024年6月1日：施行 - 医療・介護・障害福祉のトリプル改定 - 現下の雇用情勢も踏まえた人材確保・働き方改革等の推進 - ポスト2025を見据えた地域包括ケアシステムの深化・推進や医療DXを含めた医療機能の分化・強化、連携の推進	- 人材確保・働き方改革等の推進 - 医療従事者の賃上げに向けた取り組み - タスク・シェアリング／タスク・シフティング - 業務の効率化に資する ICT の利活用の推進 - 医療DXを含めた医療機能の分化・強化、連携の推進 - 医療DXの推進による医療情報の有効活用、遠隔医療の推進
デジタル 田園都市国家構想 基本方針	2022年6月7日：閣議決定 「全国どこでも誰もが便利で快適に暮らせる社会」の実現 - 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 - 国は地方のデジタル実装を交付金により支援 - 医療は「魅力的な地域をつくる」ための重要なテーマ	- 疾病予防や健康づくりの推進による地域の活性化 - PHRサービスの発展に向けた環境整備 等 - 医療分野での未来技術の活用 - 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） - オンライン服薬指導の普及拡大 - 電子処方箋、オンライン資格確認の推進 等

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、ストック性の高い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 ——



×

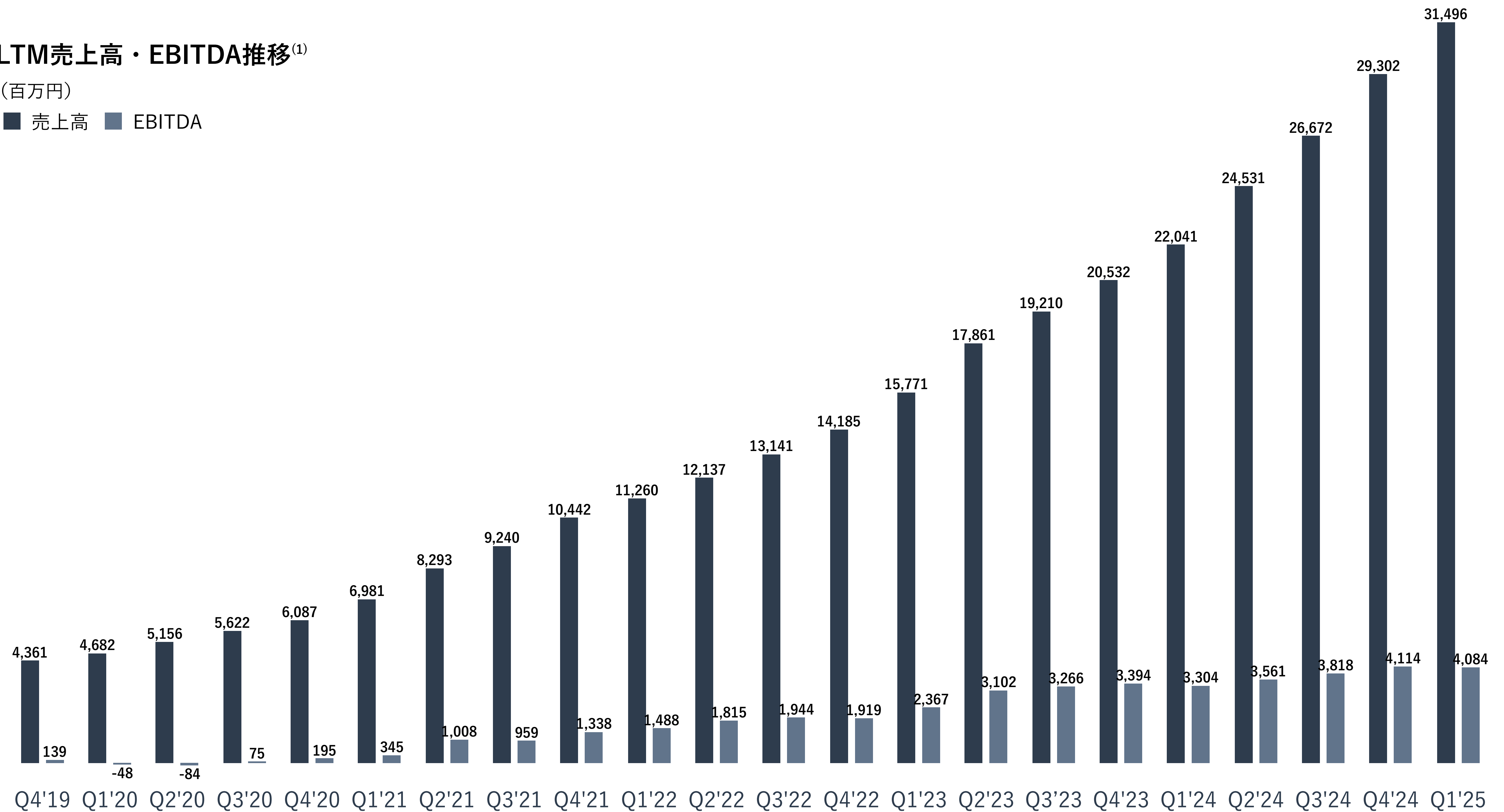


当社は人材PFにおいて季節性が存在し、第2四半期に売上高が偏重しますが、過去12ヶ月合計（LTM）の売上高及びEBITDAは安定した増加傾向にあります。

LTM売上高・EBITDA推移⁽¹⁾

(百万円)

■ 売上高 ■ EBITDA

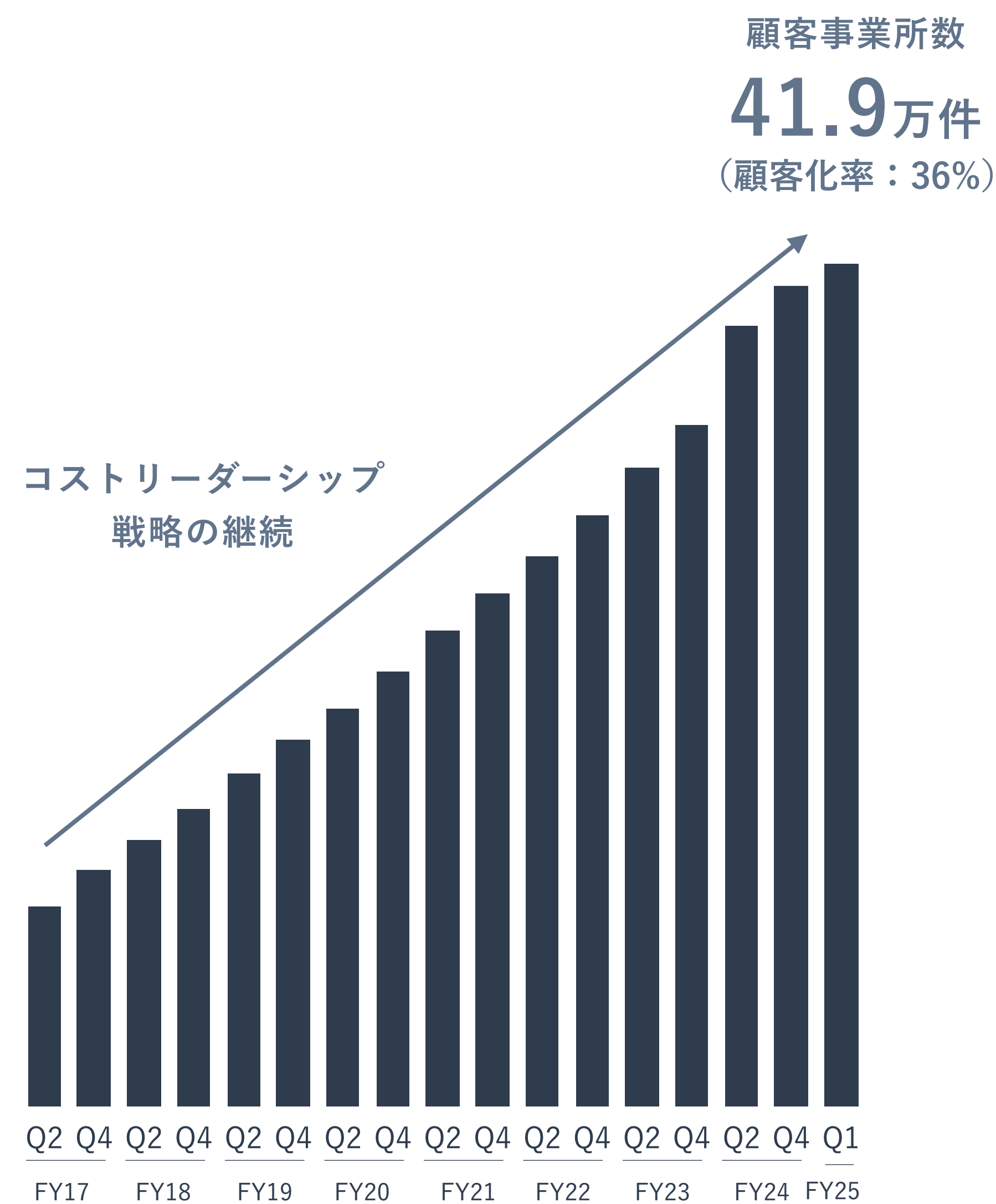


(1) 各四半期末から、過去12ヶ月の売上高とEBITDAをそれぞれ合計したもの。FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値

人材PFでは、患者が医療サービスを適切に受けるための人材不足解消のみならず、医療福祉を提供する事業所及び従事者を全面的にサポートしていきます。現在は、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。

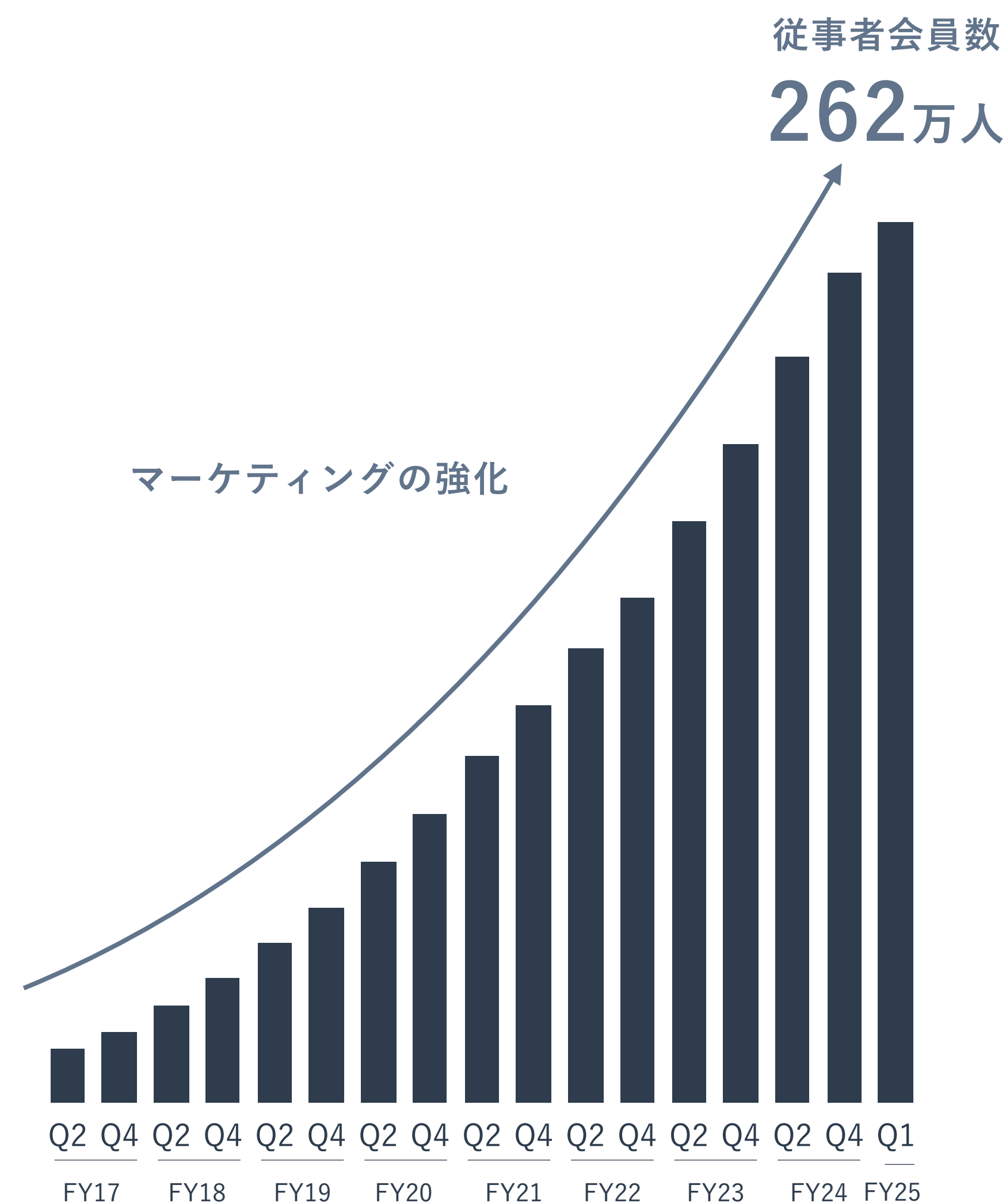
顧客事業所数の最大化

- 顧客対象とする事業所数は全国115万件⁽¹⁾であり、依然として開拓余地が大きい

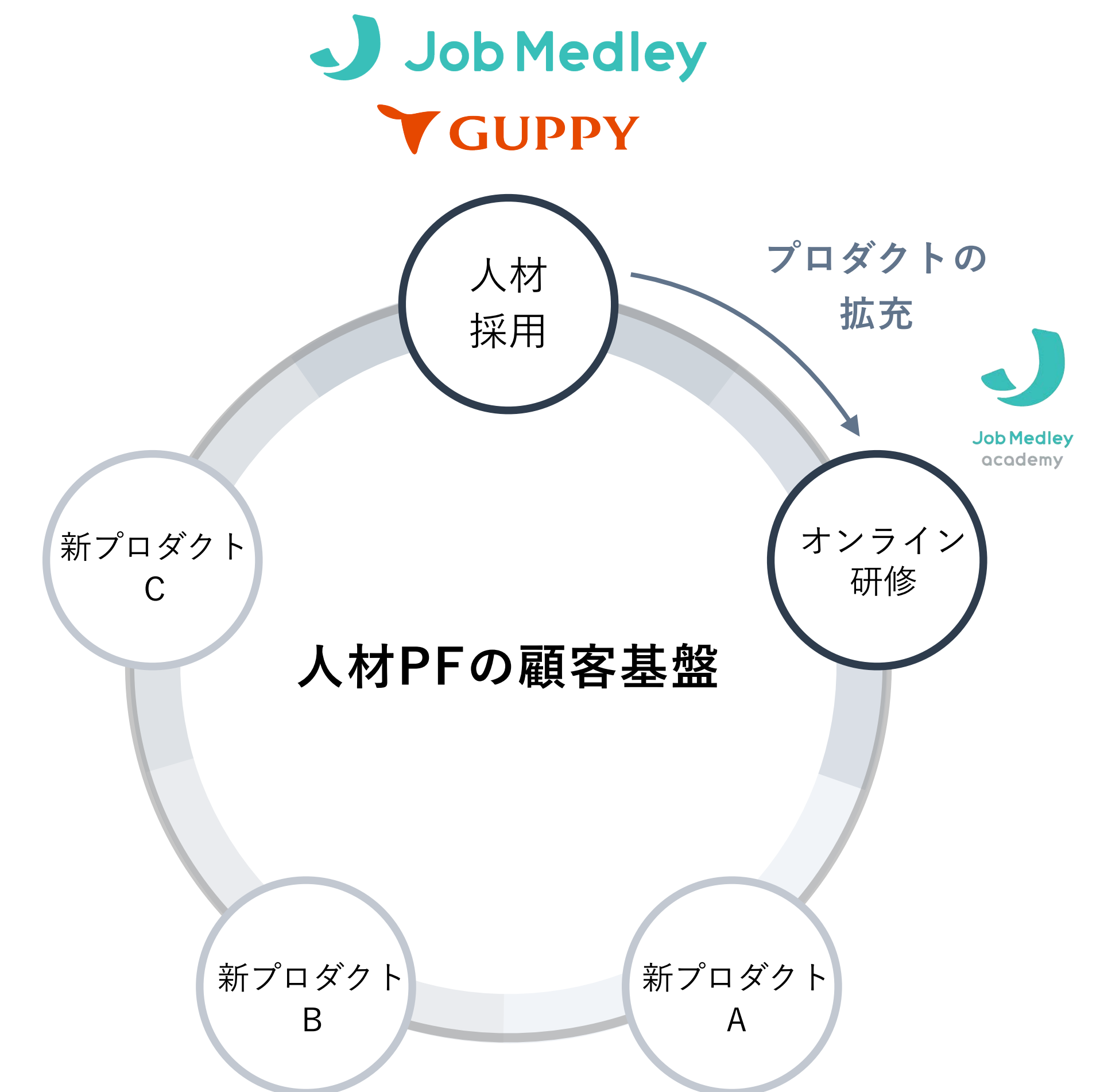


ARPUの改善

- 医療ヘルスケア領域の従事者人口は、約1,000万人以上⁽¹⁾であるため、依然として開拓余地が大きい



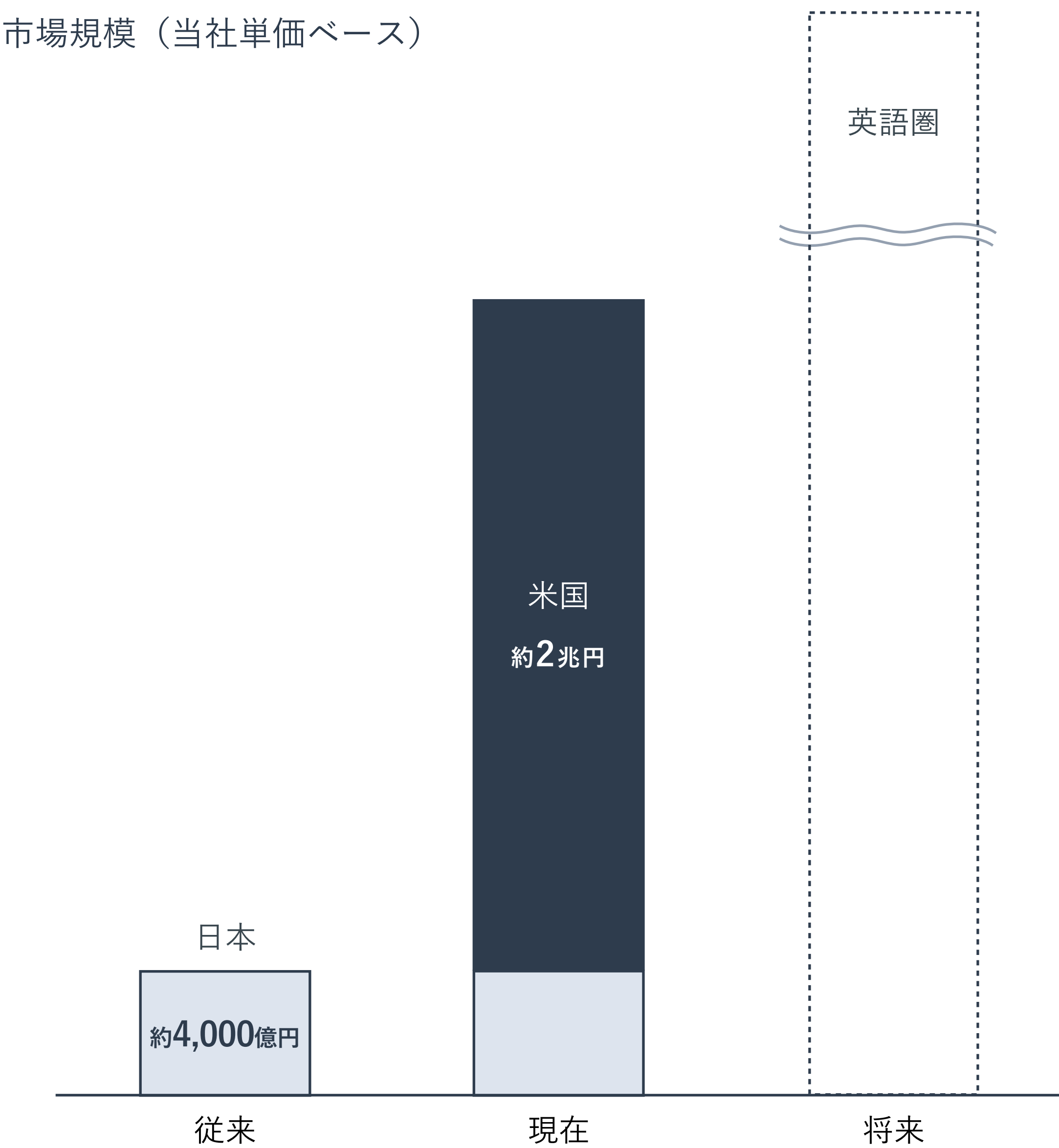
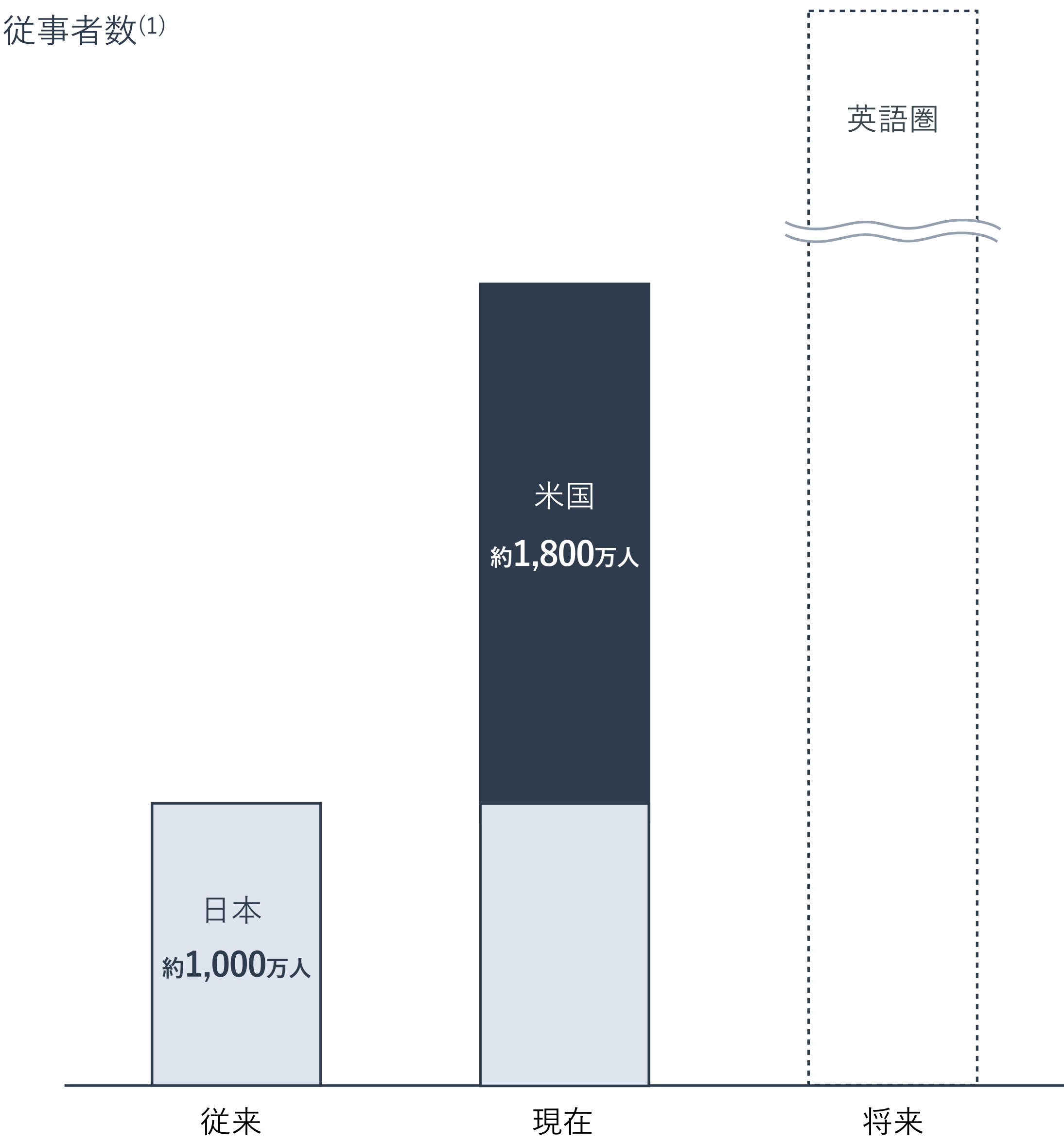
- 人材採用システムの顧客基盤を活かし、オンライン研修等の周辺業務でのデジタル活用を推進



(1) 厚生労働省及び総務省等の統計データを参照

人材PFでは、当社の初めての日本国外の事業として、米国市場へとTAMの拡大を進めています。米国に比べて人件費が相対的に低い、日本及びフィリピンでの開発及びオペレーションを組み合わせ、日本で実現した以上の事業投資パフォーマンスの実現を目指しています。米国での黒字化後、英語圏からその他の国々へと展開していくことを基本計画としています。

TAMの拡大⁽¹⁾

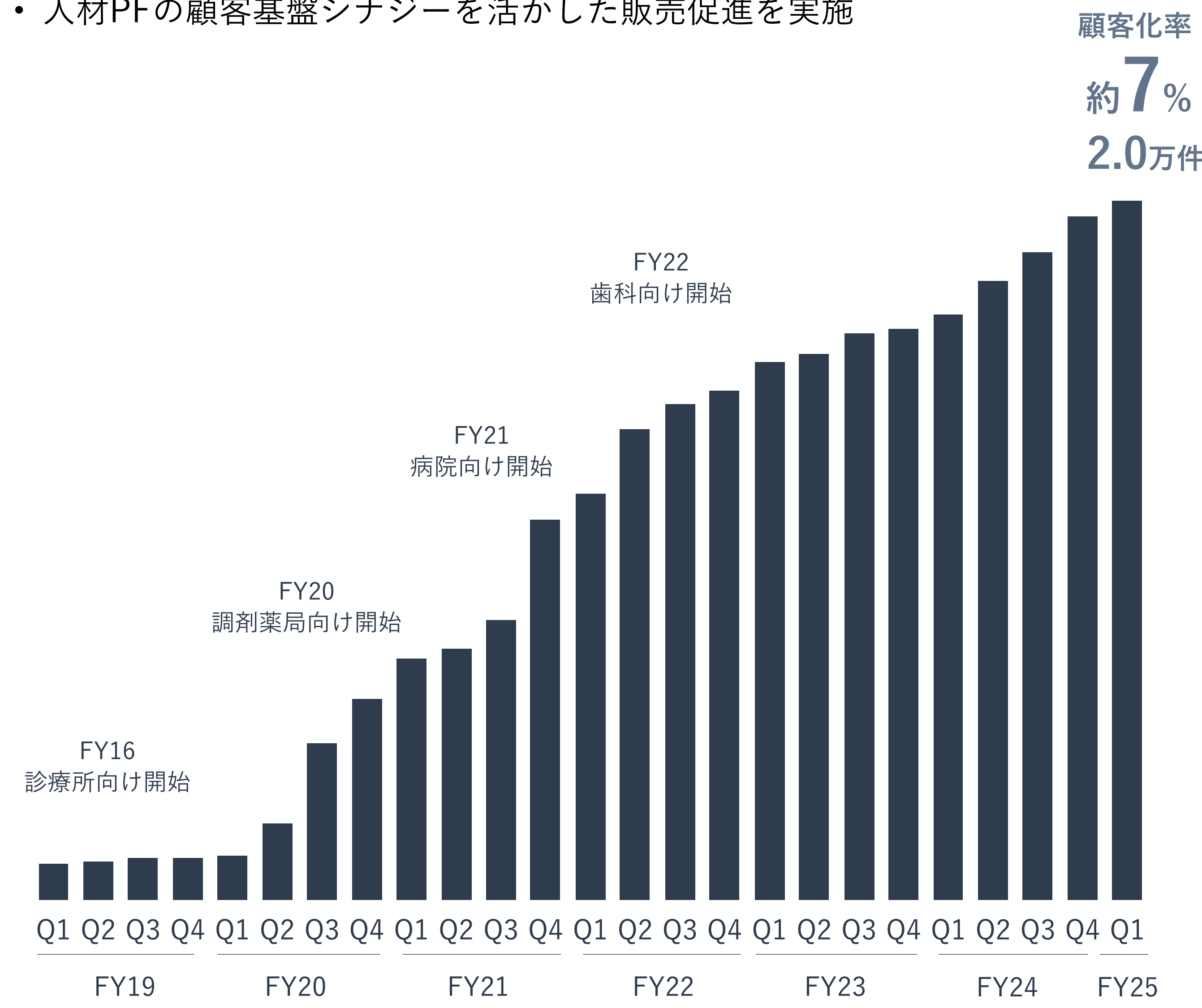


(1) 日本については、2019年度雇用動向調査結果の「医療・福祉」「生活関連サービス」に該当する職種の年間平均入職率（「医療・福祉」約14%、「生活関連サービス」約29%、計約173万人）に対して、各職種におけるジョブメドレーの平均採用単価を乗じた値。米国については、公表情報を元に当社試算。（\$1=150円で試算）

医療PFでは、事業所の業務効率化と共に、デジタルを活用した患者との接点を支援していきます。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

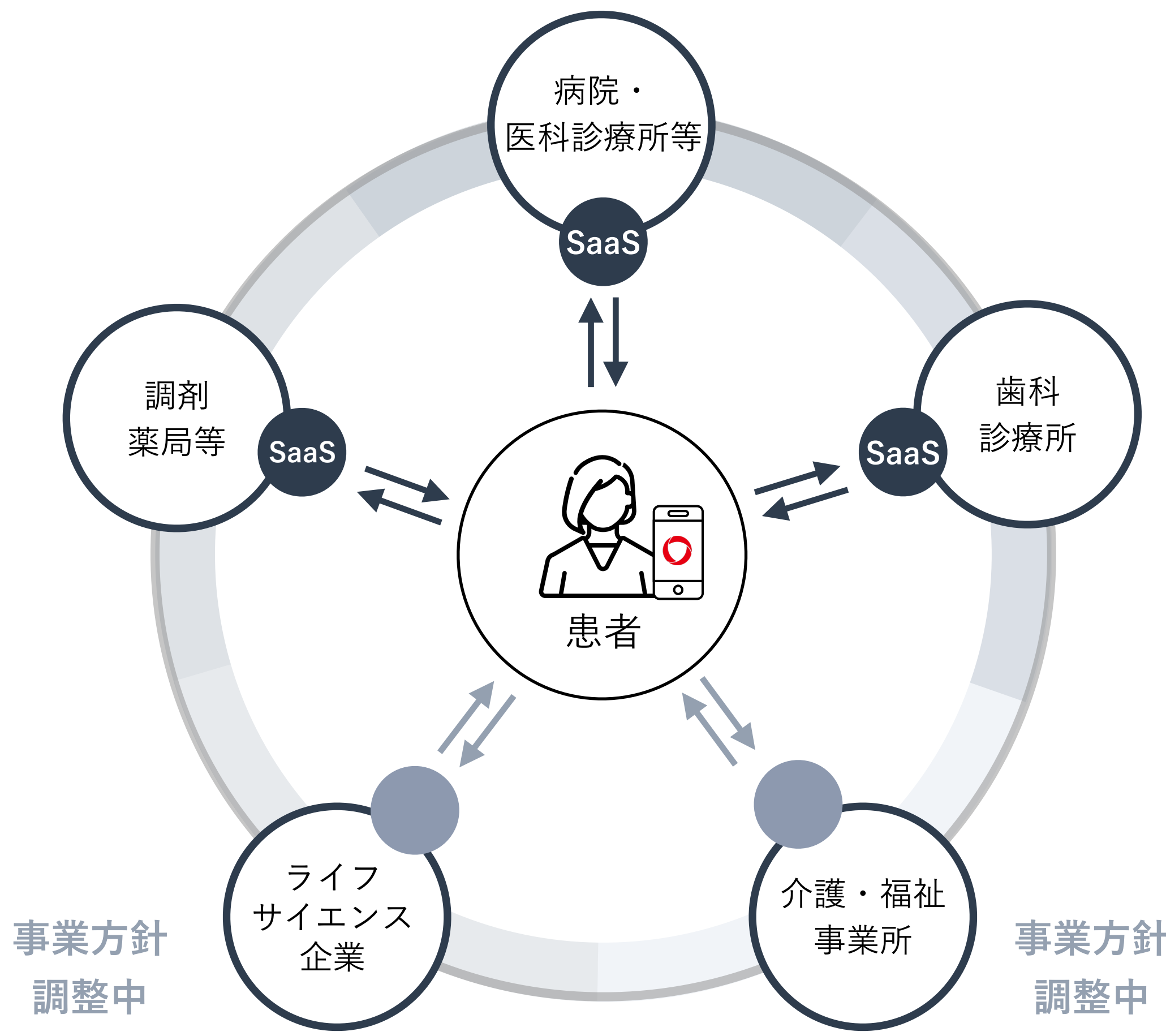
- 現在のプロダクトラインナップの対象顧客は、病院、医科診療所、調剤薬局、歯科診療所を合わせて約26万件⁽¹⁾も存在し、開拓余地は非常に大きい
- 人材PFの顧客基盤シナジーを活かした販売促進を実施



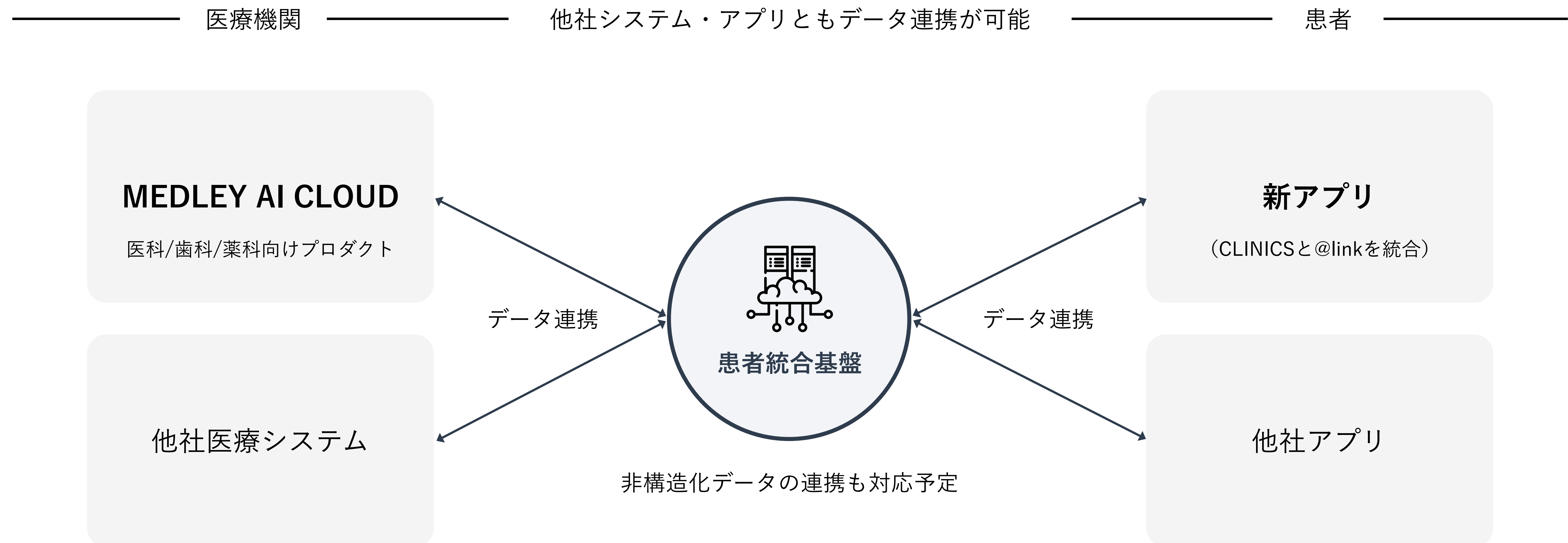
(1) 厚生労働省の統計データを参照

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おり（特許第6921177号）、政府の標準化方針も踏まえた基盤を構築しています。生成AIの進化に併せ、音声や画像等の非構造化データを用いた連携にも安心・安全を前提に取り組んでまいります。



当社の顧客基盤のユニークネスは、病院・診療所・調剤薬局・介護福祉事業所など、幅広い業種の35%以上をカバーしていることです。この顧客基盤を活かし、地域医療連携上の業務効率を支援していきます。

高知県幡多医療圏「はたまるねっと」の事例



新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、全社の増収増益を基本方針としつつ、事業投資及びM&Aに積極的に投下していきます。魅力的な投資機会は、増収増益方針よりも優先します。

優先順位 (原則)	資金使途	資金調達
↓	A 事業投資 • 全社の増益を基本とし、投資機会を優先 - 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	C 黒字事業の 営業CF • 事業毎に黒字化時期を設定し、計画的に営業キャッシュ・フローを増大 - ユニット・エコノミクスの健全性を重視
	B M&A • シナジーを重視 - 豊富な顧客基盤 - インターネットプロダクトの開発ノウハウ - デジタルマーケティングノウハウ • Global Oneを前提としたPMI	D 有利子負債 • 現在の日本の超低金利環境及び当社事業のストック性を踏まえ、積極的に活用
	自己株式取得 • 当社の株価水準、市場環境、資本コスト及び資金余力を踏まえて機動的に実施	D エクイティ • 当社の株価水準、市場環境及び新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、全社の増収増益を基本方針としつつ、事業投資に投下していきます。魅力的な投資機会は、増収増益方針よりも優先します。

事業投資

全社の増益を基本とし、投資機会を優先

- ・ 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。



(1) 2025年3月末現在

ミッションである「医療ヘルスケアの未来をつくる」を実現するため、オープンイノベーションを強化します。本活動におけるオープンイノベーションとは、社外の企業や研究者・起業家・専門職等の個人が持つ事業/研究資産や知見を活かすことでイノベーションを興すことを言います。新中期目標期間では、本取り組みを通じて10以上の連結可能な事業を実現します。



主な目的

- ・人材PF事業及び医療PF事業セグメントの強化
 - 協力企業が運営する医療ヘルスケア領域に特化していないプロダクトの医療ヘルスケア領域向けの開発・提供
 - 当社のポートフォリオ構想に基づく、新たなプロダクトや機能及びそれらに基づく事業の開発の委託
- ・当社が将来運営すべき新規の事業セグメントの開発
- ・その他、当社に不足しているアイデアや技術の取り込み
- ・上記に付帯する当社による出資等（マイノリティ）

協力企業・個人が利用可能なリソース例

- ・医療ヘルスケア領域における顧客基盤へのリーチ
- ・実証拠点の提供・候補先への協力依頼
- ・患者統合基盤を始めとする技術リソース
- ・当社のコーポレート設計の知見共有
- ・開発及び事業の一時的な支援と採用支援

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。自律開発とM&Aとオープン・イノベーションの3本柱で事業展開する方針としており、実施済みのM&A及び投資の振り返りとしては以下となります。

オープン・イノベーション

企業・事業名	開始時期	出資額	対応状況
株式会社フィルダクト	2025年3月	非公表	・ Dentisとのシナジー創出に向けた取り組みを実施
ジークス株式会社	2025年2月	非公表	・ ジークス社が提供するプラットフォーム「あんよ」とのシナジー創出に向けた取り組みを実施
emol株式会社	2024年12月	非公表	・ 医療PFの各プロダクトとのシナジー創出に向けた取り組みを実施中
株式会社メディカル アンドテクノロジーズ	2024年5月	4億円	・ 事業所及び地域医療連携の効率化に資するプロダクトを開発中

M&A

企業・事業名	影響するセグメント	グループ化時期	取得金額	取得時売上高	対応状況
アクシス社	医療PF	2025年1月	80億円	17億円	・ Pharmsと連携することで、業務効率化のほか、患者との繋がりを大幅に強化
ATN社	新規開発S	2025年1月	13億円	9億円	・ 介護施設紹介事業みんかいと当社の退院調整業務支援システムれんけーさんを活用し、業界のDXを推進
オフショア社	医療PF	2024年10月	26億円	10億円	・ 医療PFの各プロダクトとのシナジー創出に向けた取り組みを実施中
グッピーズ社	人材PF・新規開発S	2024年4月	118億円	24億円	・ ジョブメドレーとのシナジー創出に取り組み中。ヘルスケア事業は2025年4月に売却
Lalune	医療PF	2024年2月	5億円	3億円	・ 当社事業とのシナジー創出により、患者の医療アクセスの向上を推進
メドレーフィナン シャルサービス社	医療PF	2023年9月	5億円	1億円	・ 「メドレー早期資金サポート」として、既存顧客向けに優遇プランの提供を開始
Tenxia社	人材PF	2022年9月	1億円	1億円	・ 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
メディパス社	人材PF・医療PF ・ 新規開発S	2021年2月	15億円	12億円	・ 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 ・ 他事業については2025年1月に売却
パシフィック メディカル社	医療PF	2021年1月	8億円 (80%)	6億円	・ 中小病院向け電子カルテのMALL、及び地域医療連携システムのMINETを強化
実証拠点	医療PF	2020年12月	-	-	・ 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
歯科レセ ソースコード	医療PF	2019年8月	1億円	-	・ 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
NaClメディカル社	医療PF	2019年3月	5億円	-	・ 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

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。FY24は医療PFが黒字化を達成しましたが、CLINICSカルテ及び介護のほんねについては、ARPU向上の遅れにより黒字化が遅延する見通しです。

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

	FY24の黒字事業	FY24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	Job Medley Job Medley academy GUPPY		
医療PF	CLINICS オンライン診療 Medixs MALL MINET MEDLEY 早期資金サポート FY26黒字化見込み FY26黒字化見込み	CLINICS カルテ Dentis	MEDLEY 将来構想への準備期間 赤字幅は拡大せず
新規開発サービス	FY25黒字化見込み	介護のほんね	米国事業 急性期病院向け電子カルテ

事業による営業キャッシュ・フローは、事業拡大や既存事業の利益率改善によって拡大傾向にあります。新中期目標期間において、投資可能な余力は追加の借入余地含めると約900億円となる見込みであり、魅力的な投資機会へ投下が可能です。

現在の財務基盤及び今後の投資余力の見通し

2024年12月末時点の連結BS（百万円）

- ・ 営業CFは継続的に拡大しており、新中期目標期間（FY24～29）の営業CF合計は400億円以上を見込む（初年度（FY24）実績：24億円）

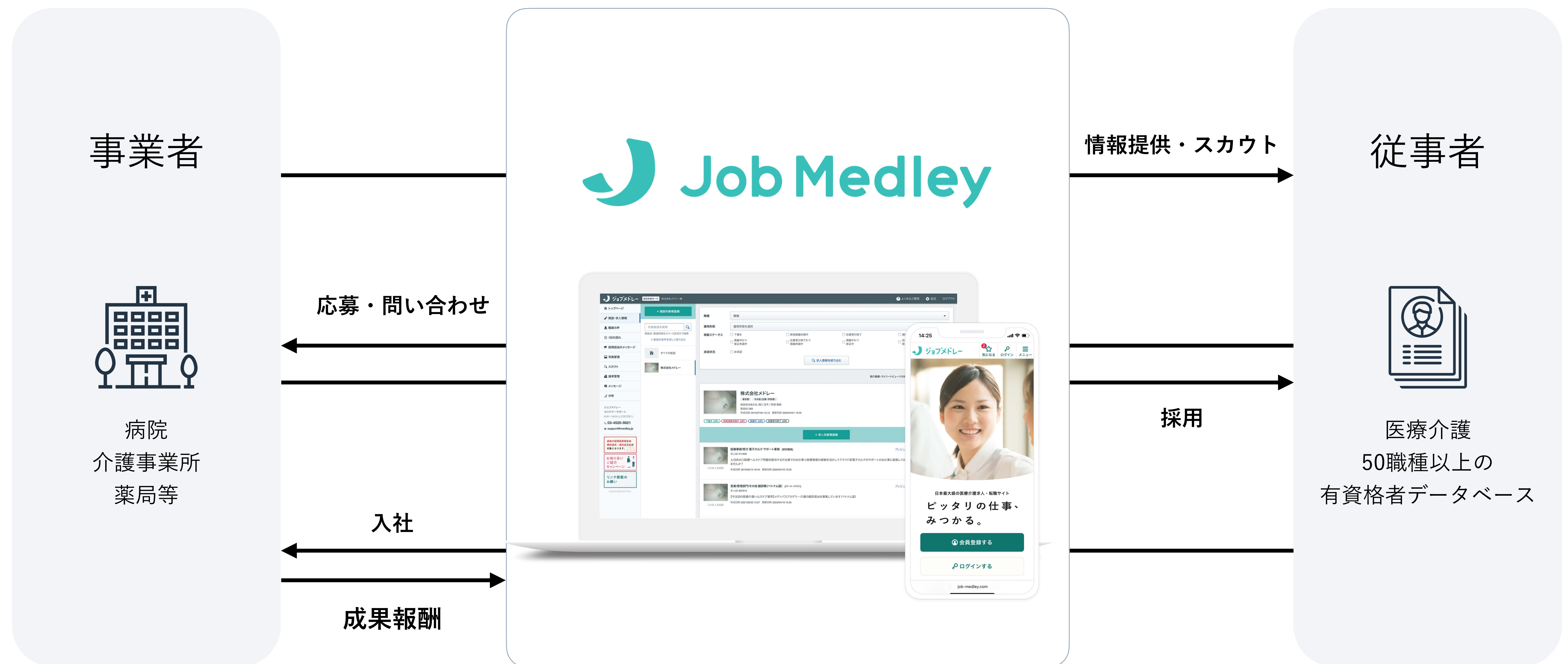
- ・ 投資については、主にシナジーを重視したM&Aを実施
- ・ 新中期目標期間（FY24～29）に追加の資金調達無しで投資可能な金額は約400億円（初年度（FY24）実績：152億円）

現預金 18,996	有利子負債 15,304
	その他負債 9,676
のれん等 16,634	純資産 20,219
その他資産 9,570	

- ・ 資本コストを重視し、株式調達よりも有利子負債での調達を優先する方針
- ・ D/E比率を1.0x以下に維持した場合、新中期目標期間における利益による純資産の積み上げを勘案すると、追加借入余地は約500億円（初年度（FY24）実績：157億円）

自己資本比率：44.7%、D/Eレシオ：0.76x

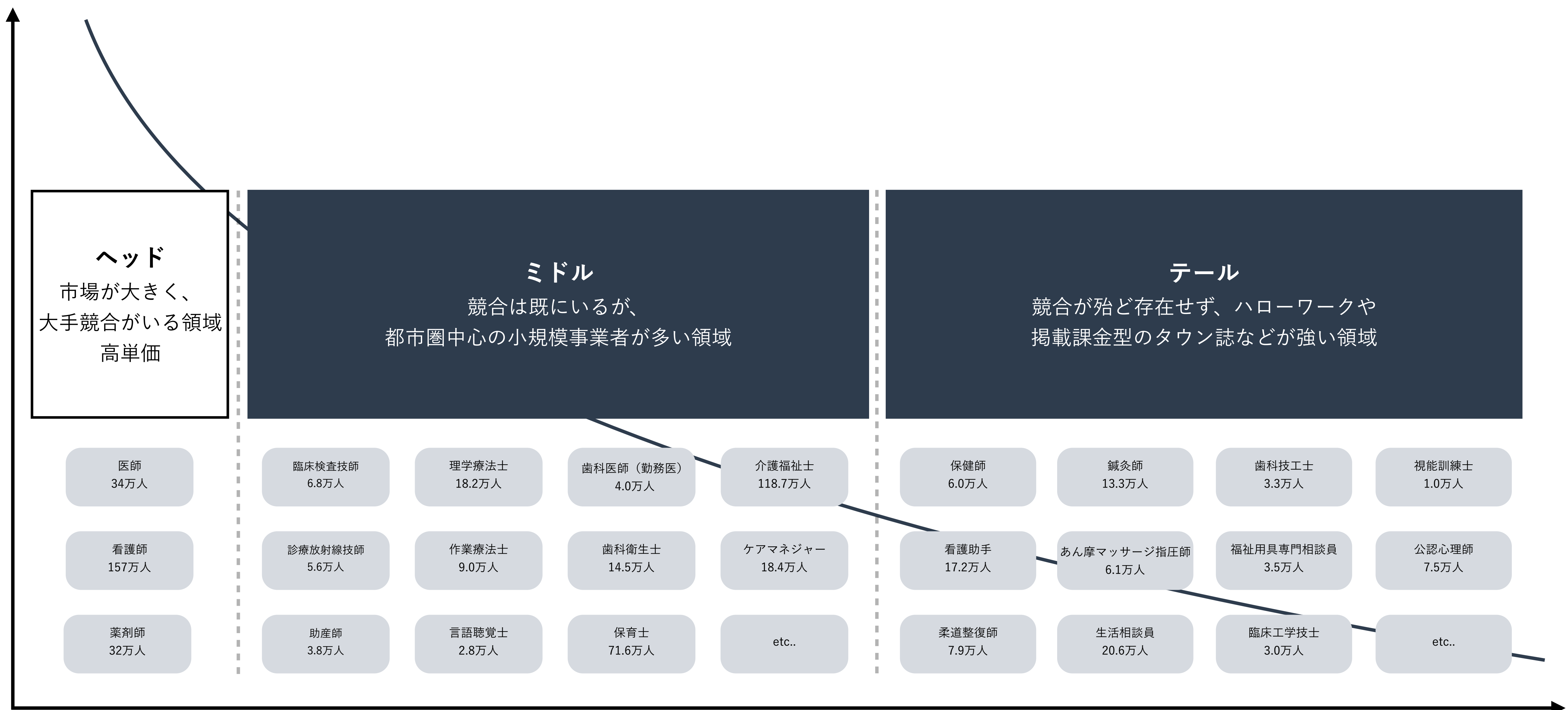
ジョブメドレーは、医療機関を中心に介護・保育・ヘルスケア等の周辺事業者が利用する人材採用システムです。事業者は50職種以上の求人情報を掲載することができ、採用が成約した場合に当社へ成果報酬を支払います。なお、職種・雇用形態別に成果報酬の価格を設定しています。



人材PF： ロングテール構造のミドル・テール領域に強み

約1,000万人の従事者のうち約21%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79%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。50を超える幅広い職種で260万人を超える従事者が当社サービスに登録しており、近年はヘッド領域のシェアが拡大しています。

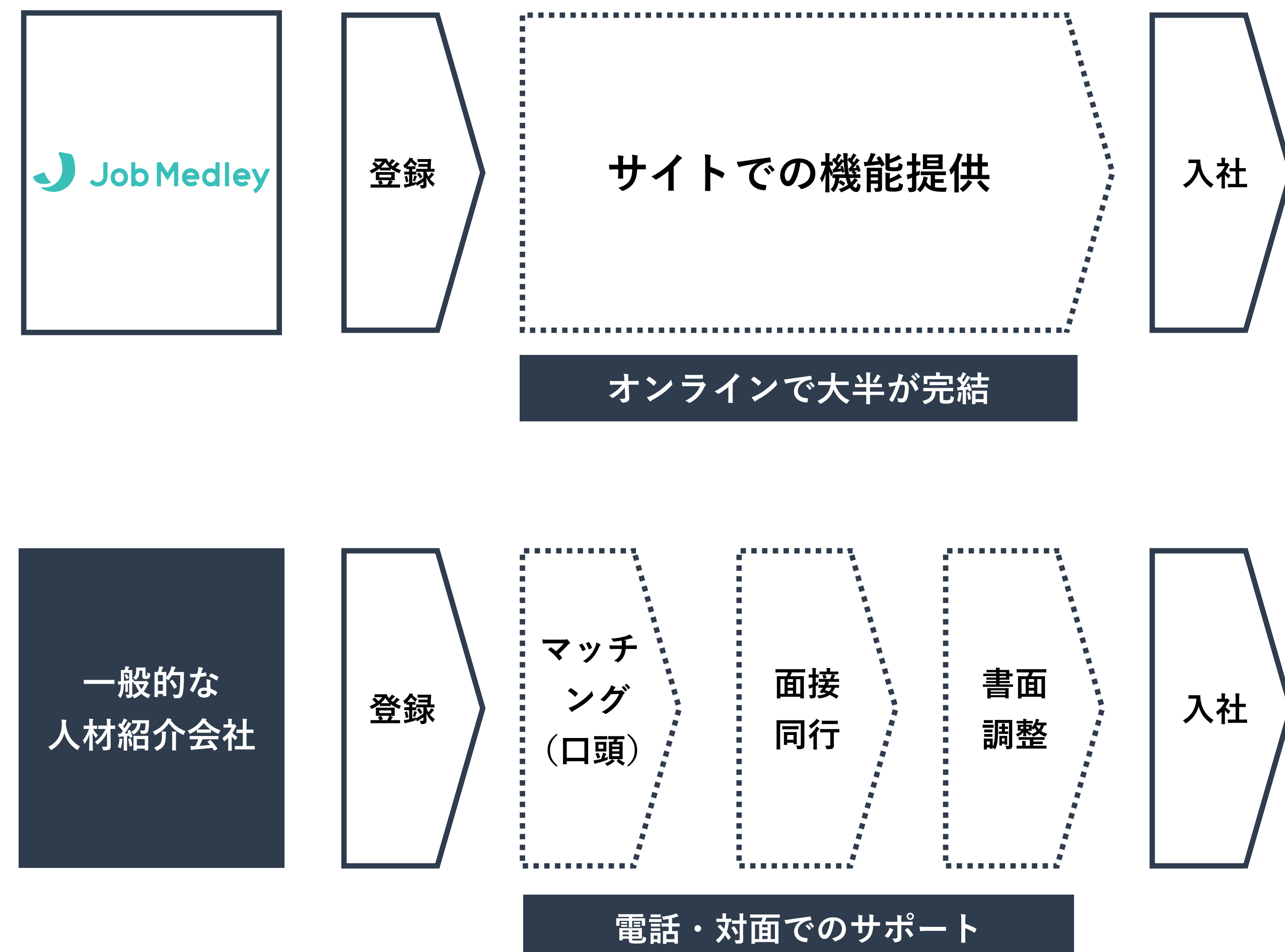
当社の対象領域⁽¹⁾



(1) 医師、薬剤師、歯科医師：厚生労働省「令和4年（2022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4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4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4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7回公認心理師試験（令和5年5月14日実施分）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



成果報酬（年収比逆算）

2～13%⁽¹⁾

一般的な
人材紹介会社

成果報酬（年収比）

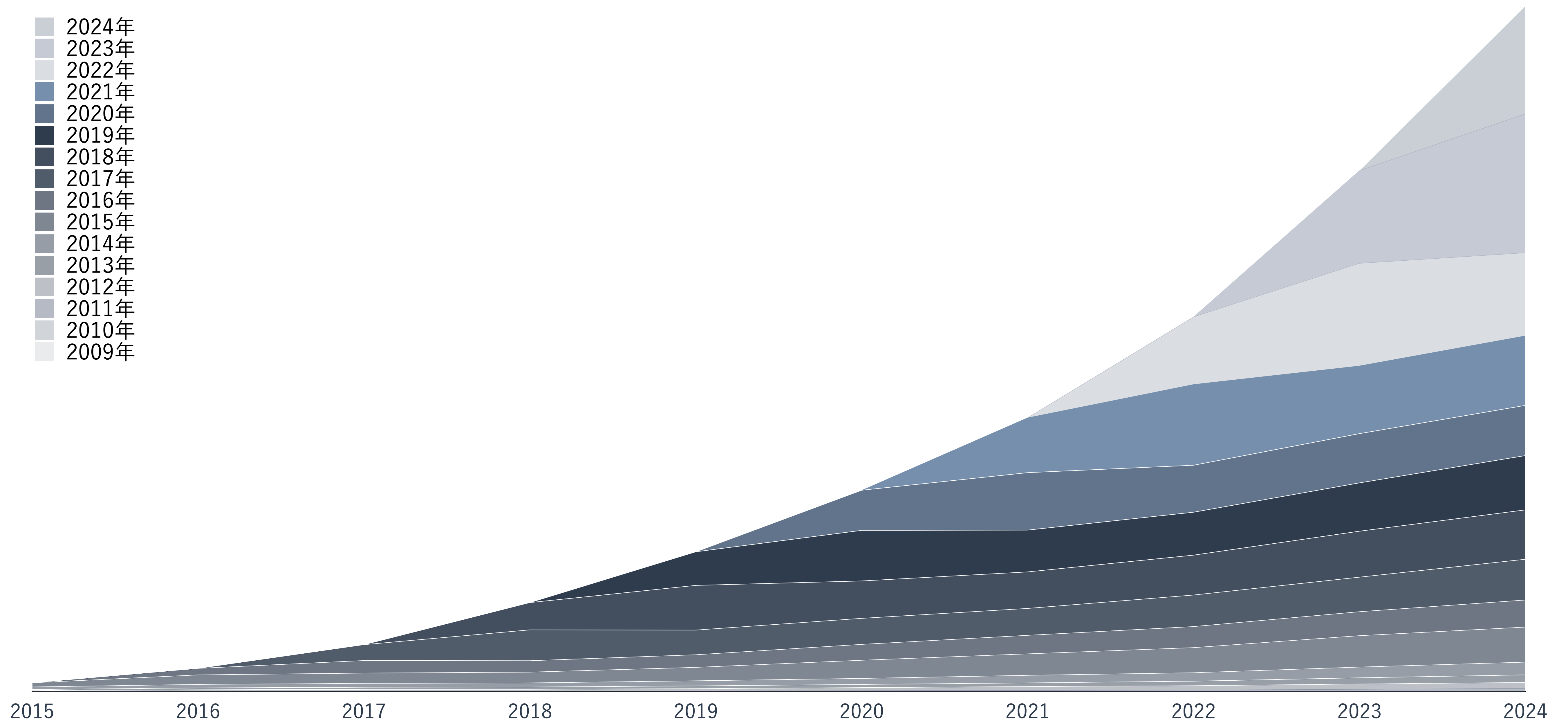
20～35%⁽²⁾

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

(2) 一般的な人材紹介報酬については、当社が取り扱う53職種の中で、医師、看護師、保育士、理学療法士、歯科医師、介護職等の職種についての人材紹介業の報酬額として多くみられる一般的な額を記載したもの
（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メドレーを継続的に利用いただいているため、安定した顧客基盤を確立しています。特に、近年獲得した顧客事業所はスカウト機能を広く活用しており、従事者の応募率の向上による売上高貢献が高まっています。

顧客獲得年別売上高⁽¹⁾

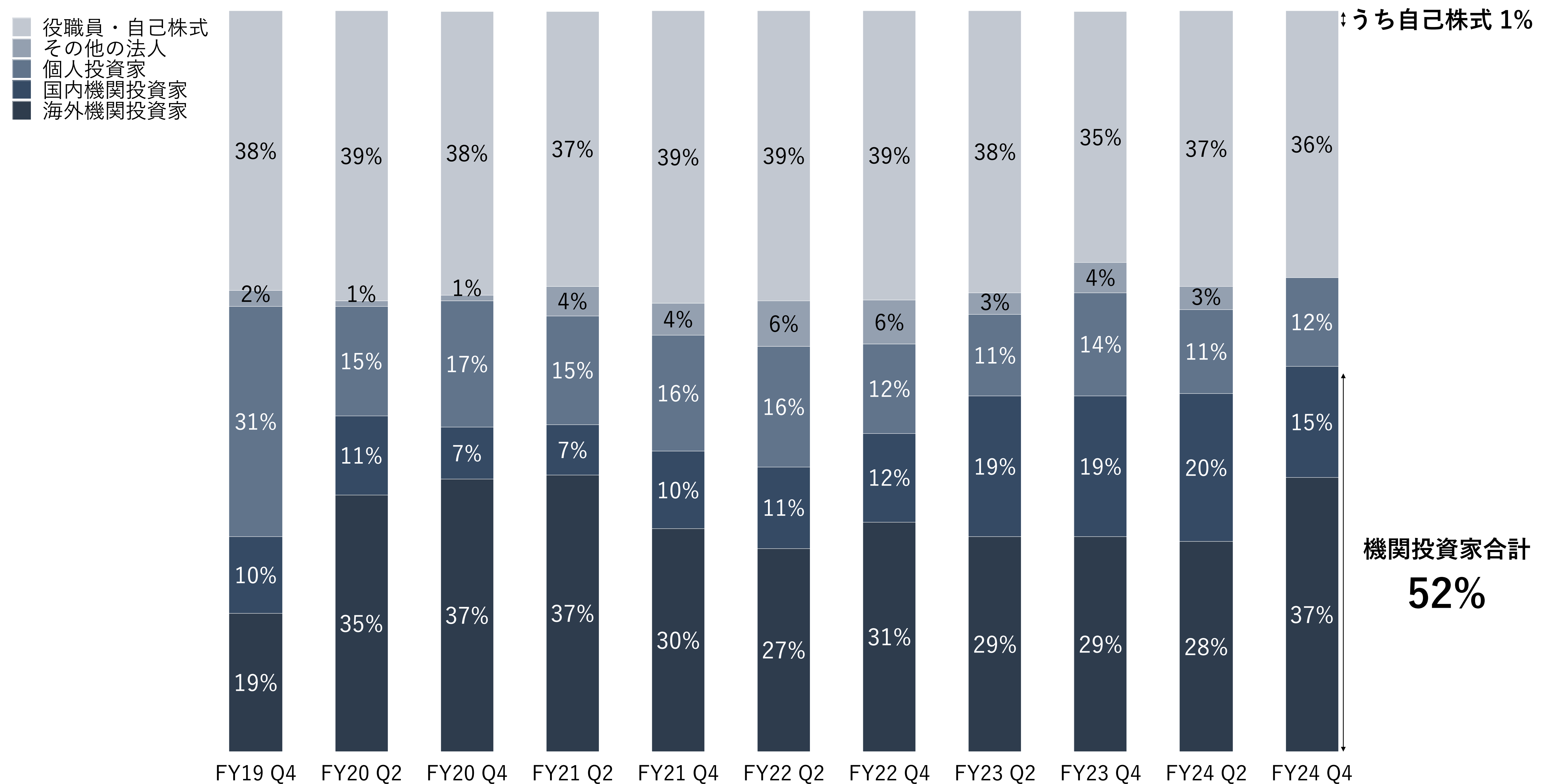


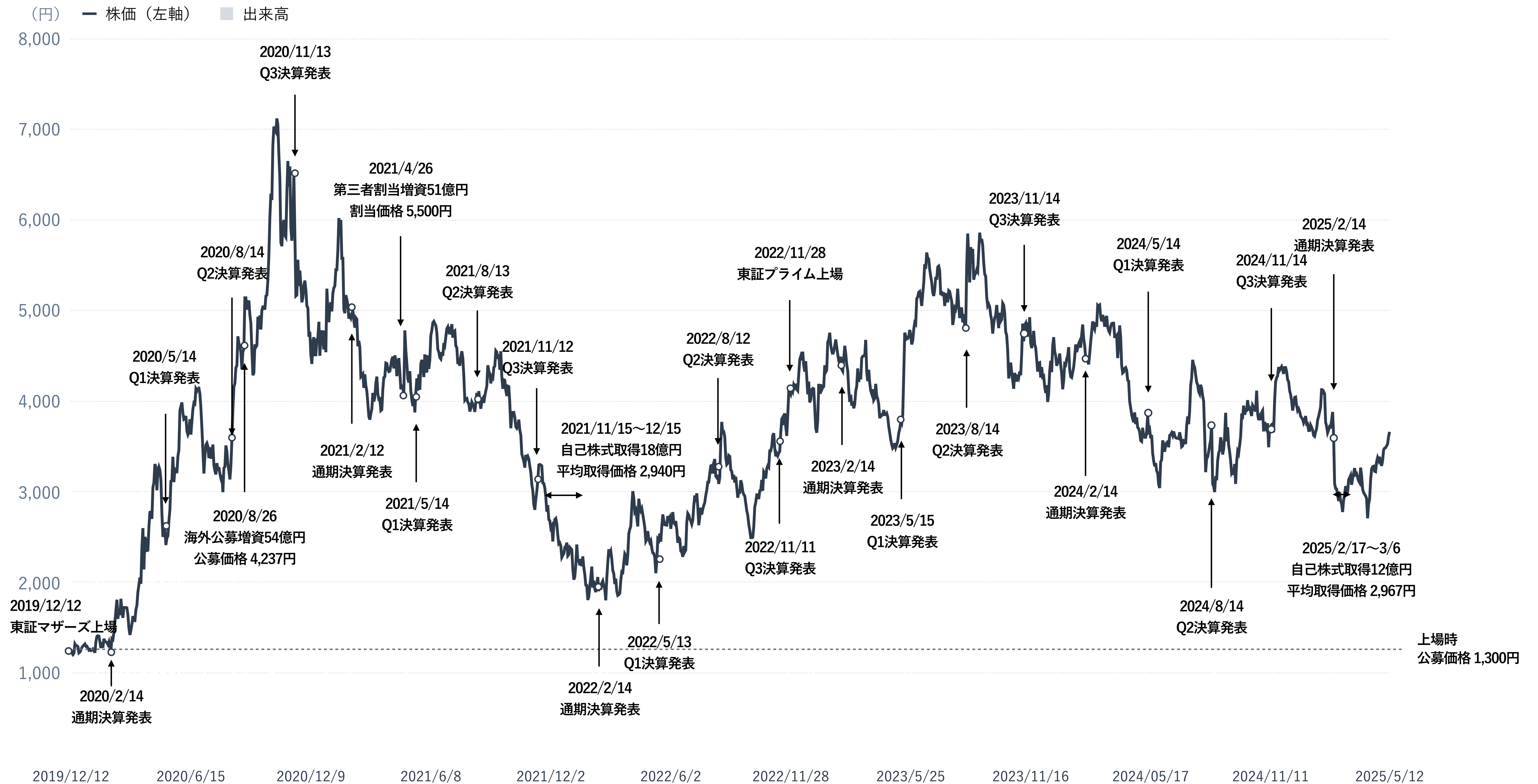
(1) 顧客事業所の年別受注売上高より作成

下記の提供システムのビジネスモデルは、病院・診療所、調剤薬局、歯科診療所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。各システム及びCLINICSアプリにより、患者ユーザーに対して診察からお薬手帳までオンライン/オフライン問わず、スムーズな体験を提供しています。



海外機関投資家を中心とした機関投資家比率は2024年12月31日時点で52%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