



2023年12月期 通期決算説明資料

株式会社メドレー
2024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。

2023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：5,030百万円（前年同期比：+36%）
 - EBITDA：334百万円（前年同期比：+62%）

2023年12月期 通期業績

- **各指標すべて業績予想を上回る着地**
 - 売上高：20,532百万円（前期比：+45%）
 - EBITDA：3,394百万円（前期比：+77%）

新中期目標の設定

- **新中期目標の設定**
 - 売上高（FY29）：1,000億円 / EBITDA（FY29）：200億円
 - 利益目標を新設、医療PFは黒字での高成長を目指す

2024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：27,100百万円（TOB影響を除き、前期比：+32%）
 - EBITDA：3,900百万円（EBITDAマージン：14%）
 - 米国事業のテストマーケティングに500百万円、急性期病院向け電子カルテ開発に200百万円、人材PF新規事業に200百万円を支出予定

1. 2023年12月期 第4四半期業績

2. 2023年12月期 通期業績

3. 新中期目標の設定

4. 2024年12月期 通期業績予想

5. インベストメント・ハイライト

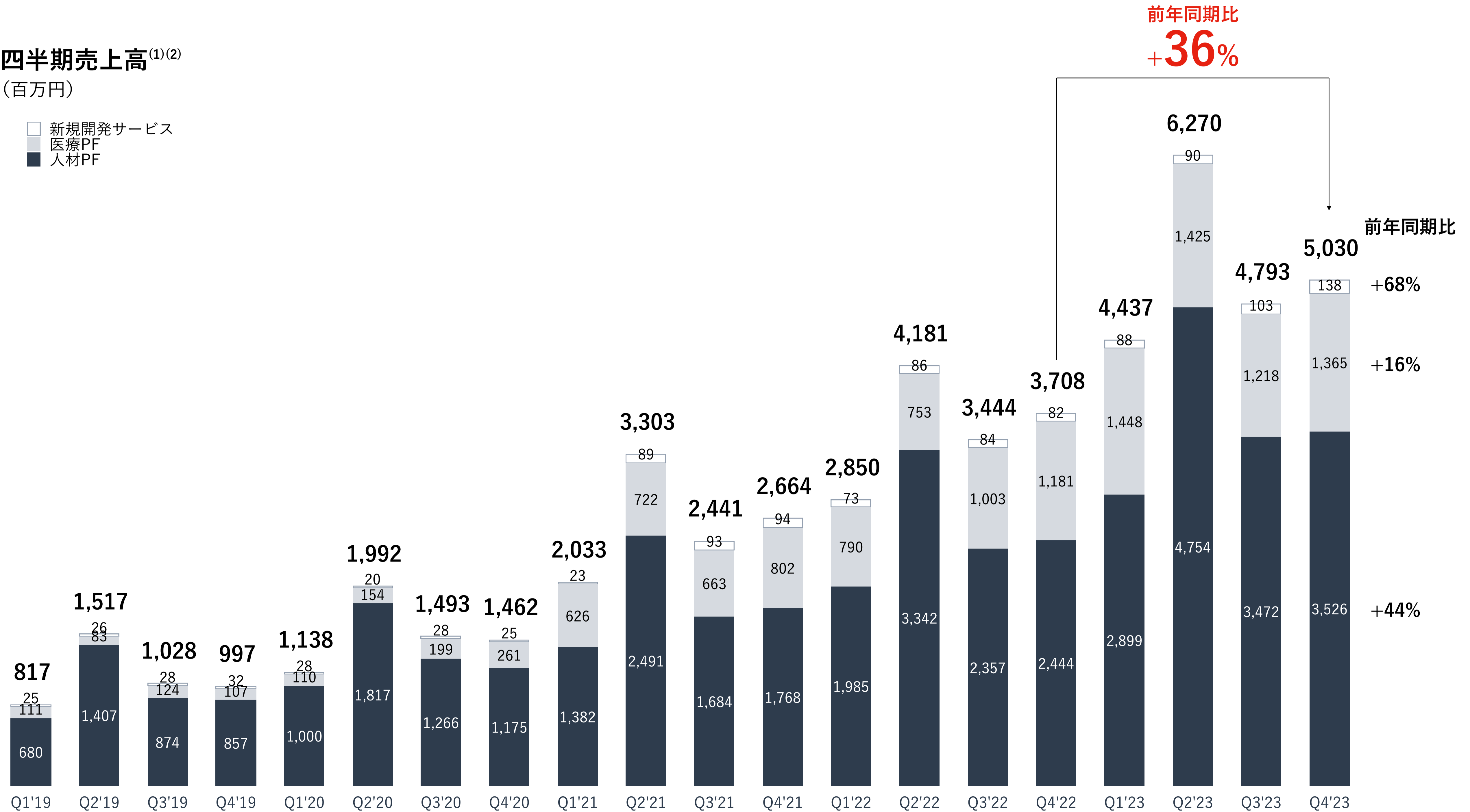
| (百万円) | 2022年 Q4 | 2023年 Q4 | 前年同期比 |
|---------------------|----------|----------|-------|
| 売上高 | 3,708 | 5,030 | +36% |
| 売上総利益 | 2,395 | 3,210 | +34% |
| EBITDA | 206 | 334 | +128 |
| 営業利益 | 44 | 117 | +73 |
| 経常利益 | 124 | 525 | +401 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 60 | 389 | +329 |

2023年第4四半期売上高は、全体で前年同期比+36%の高成長率を実現しました。

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



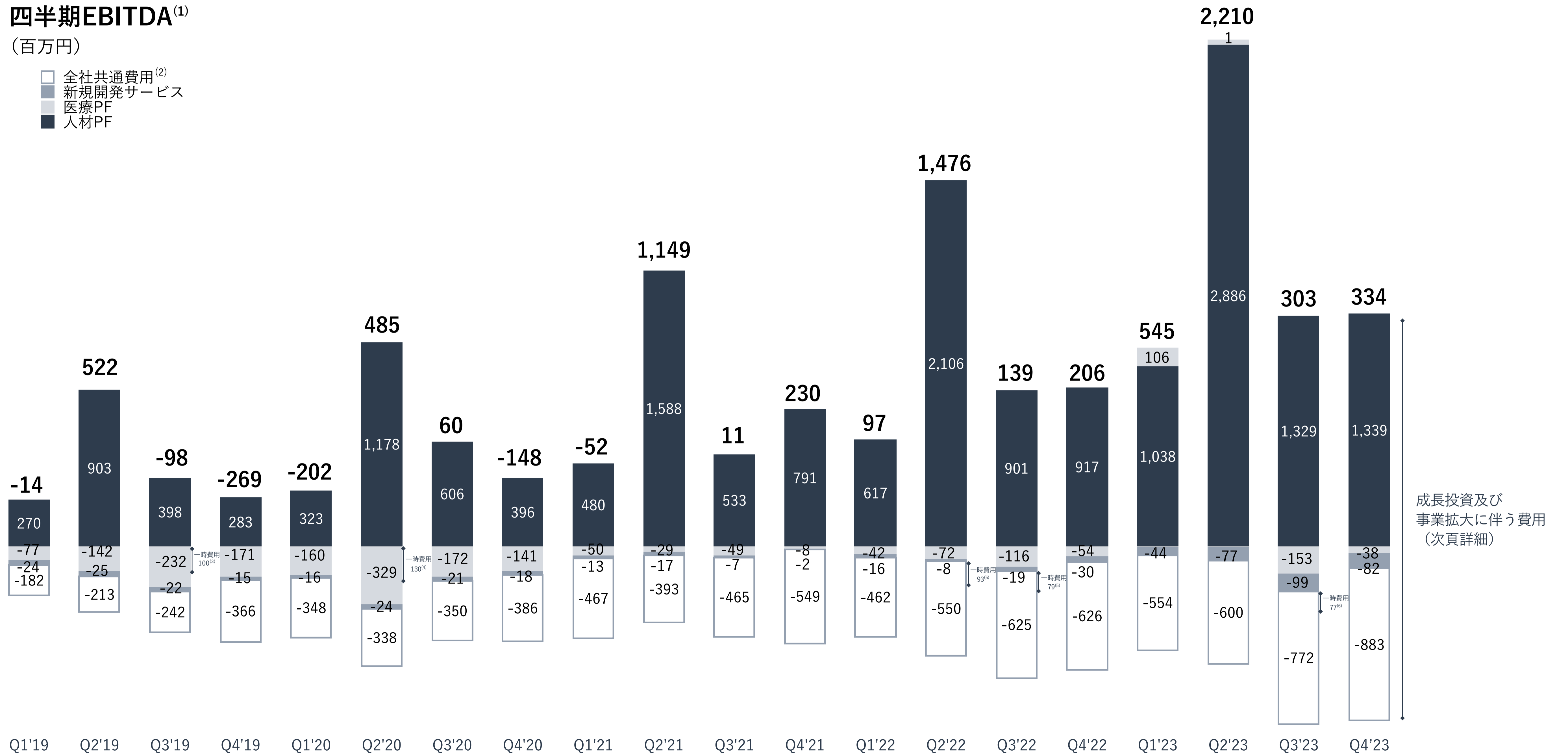
(1) 人材PF事業の売上高は、採用決定者の入職日を基準に計上
 (2) FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値

2023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の支出を継続しつつも、EBITDAマージンは改善しました。

四半期EBITDA⁽¹⁾

(百万円)

- 全社共通費用⁽²⁾
- 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
(次頁詳細)

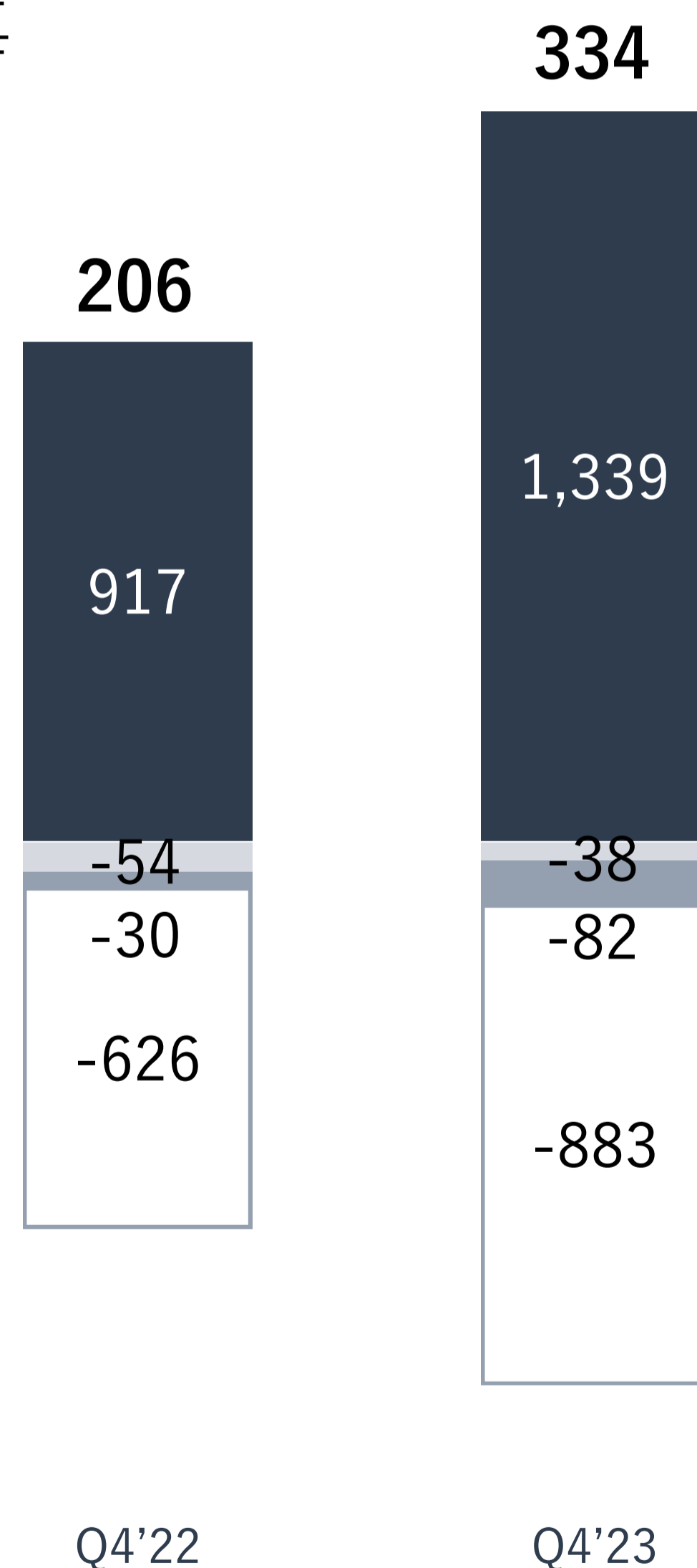
(1) FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値
 (2) 各セグメントに配分していない全社共通費用及びセグメント間取引消去額の合計額
 (3) 医療PF事業における新機能の追加を目的としたソースコードの取得費用 (100百万円) を計上
 (4) 医療PF事業における他社電子カルテ資産等の取得費用 (130百万円) を計上
 (5) オフィス移転に係る一時費用を計上 (Q2: 93百万円、Q3: 79百万円)
 (6) M&A関連及びコーポレート体制強化のための業務委託料 (77百万円)

人材PFにおいては、積極的なマーケティングや人員増強を継続しつつも、EBITDAマージンは改善しました。医療PFにおいては、売上総利益率改善のための投資をしつつも、EBITDAマージンは改善しました。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っており、対売上高比率は増加しております。

第4四半期EBITDA

(百万円)

- 全社共通費用⁽¹⁾
- 新規開発サービス
- 医療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 FY22 | Q4 FY23 | 主な変動要因 |
|-------|---------|---------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 人材PF | 37.5% | 38.0% | <ul style="list-style-type: none"> • 人件費率の減少 (+2.5%pt) • 広告宣伝費率の増加 (-3.1%pt) |
| 医療PF | -4.6% | -2.8% | <ul style="list-style-type: none"> • 売上高成長による人件費率の減少 |

全社共通費用の主な変動要因

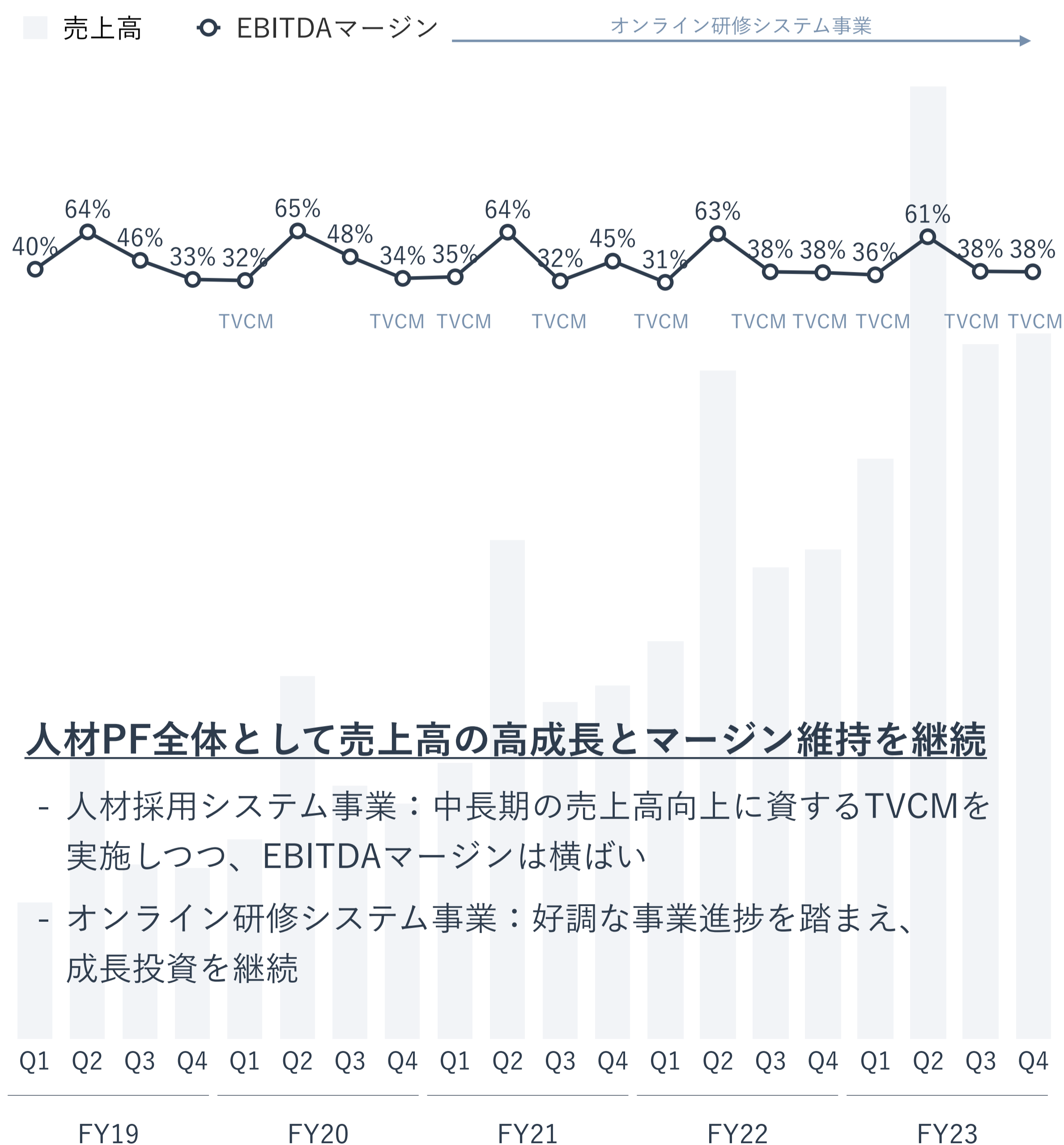
(百万円、括弧内は四半期売上高に占める費用の割合)

| 費用項目 | Q4 FY22 | Q4 FY23 | 主な変動要因 |
|-------|---------------|---------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| 人件費 | 284 (7.7%) | 318 (6.3%) | <ul style="list-style-type: none"> • コーポレート各部署における増員 |
| 地代家賃 | 94 (2.5%) | 148 (2.9%) | <ul style="list-style-type: none"> • オフィス増床による家賃支払の増加 |
| 採用諸費 | 67 (1.8%) | 159 (3.2%) | <ul style="list-style-type: none"> • 人材獲得の順調な進捗 |
| 業務委託料 | 144 (3.9%) | 219 (4.4%) | <ul style="list-style-type: none"> • M&A関連の業務委託料の増加 (+77百万円) |
| その他費用 | 34 (0.9%) | 37 (0.7%) | <ul style="list-style-type: none"> • 特に無し |

(1) 各セグメントに配分していない全社共通費用及びセグメント間取引消去額の合計額

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、前通期決算説明資料に記載の通り、成長投資は継続するものの、EBITDA黒字での高成長を目指し、売上総利益率の改善を行います。

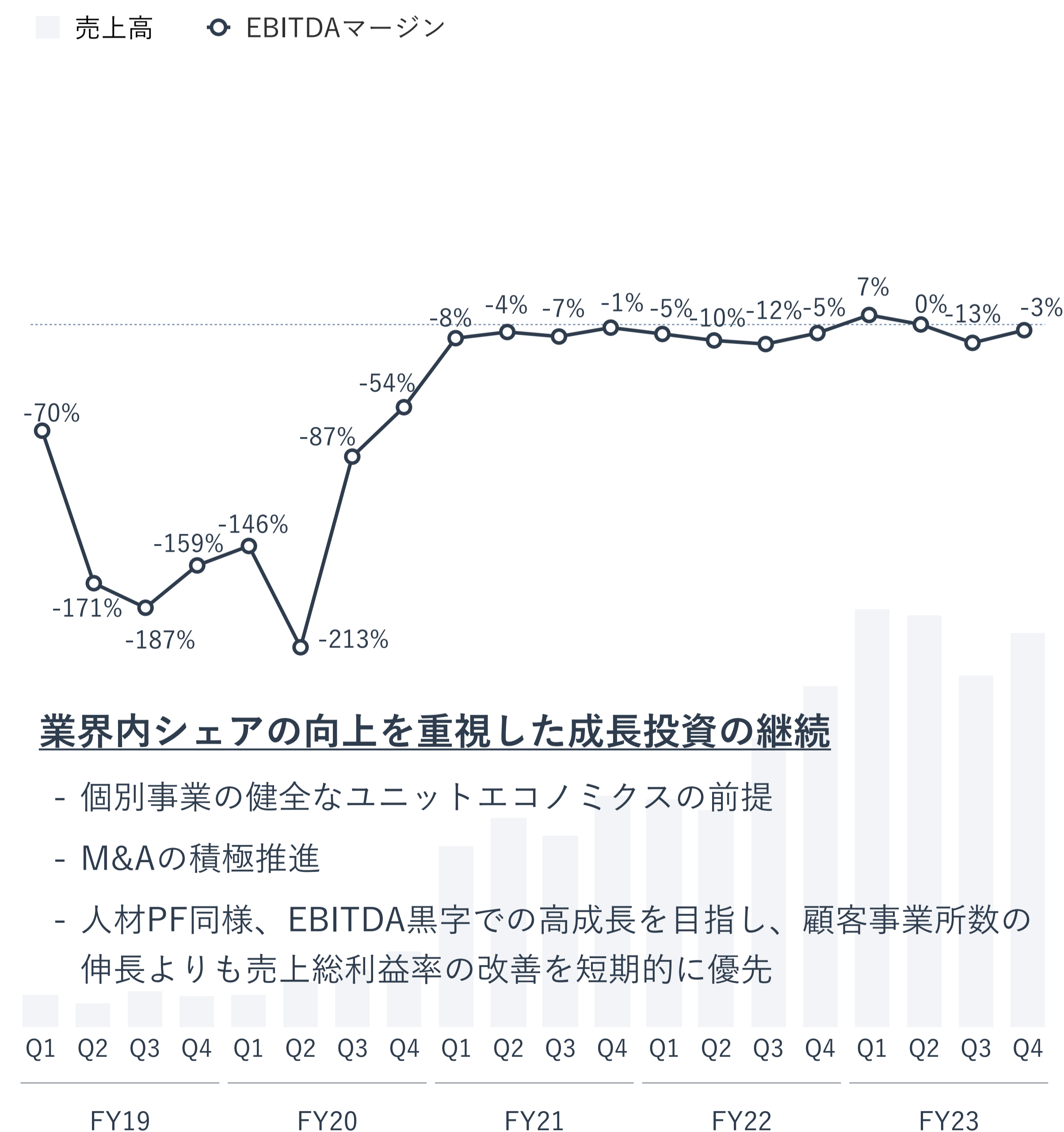
人材PFのEBITDAマージンの方針⁽¹⁾



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⁾

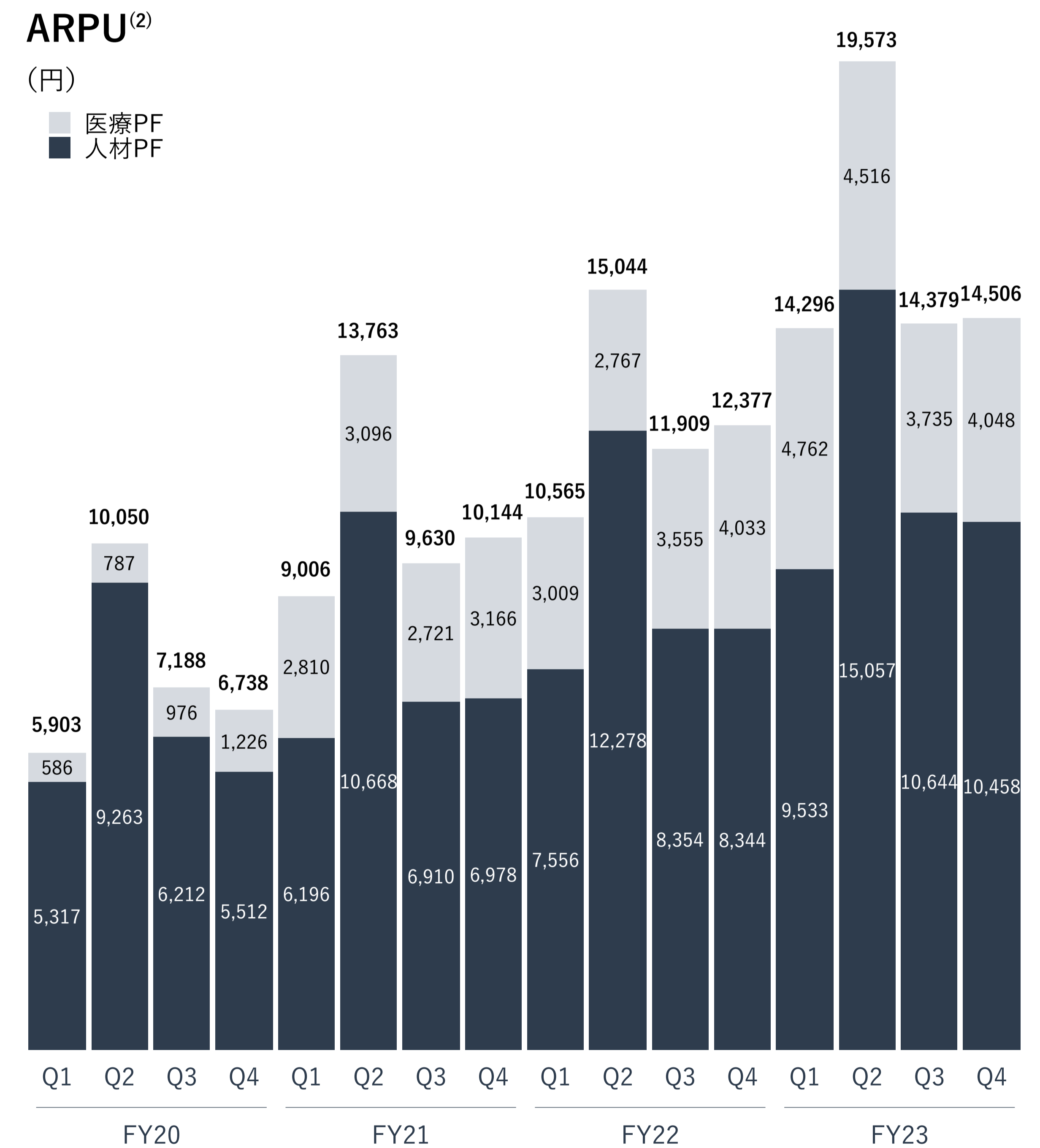
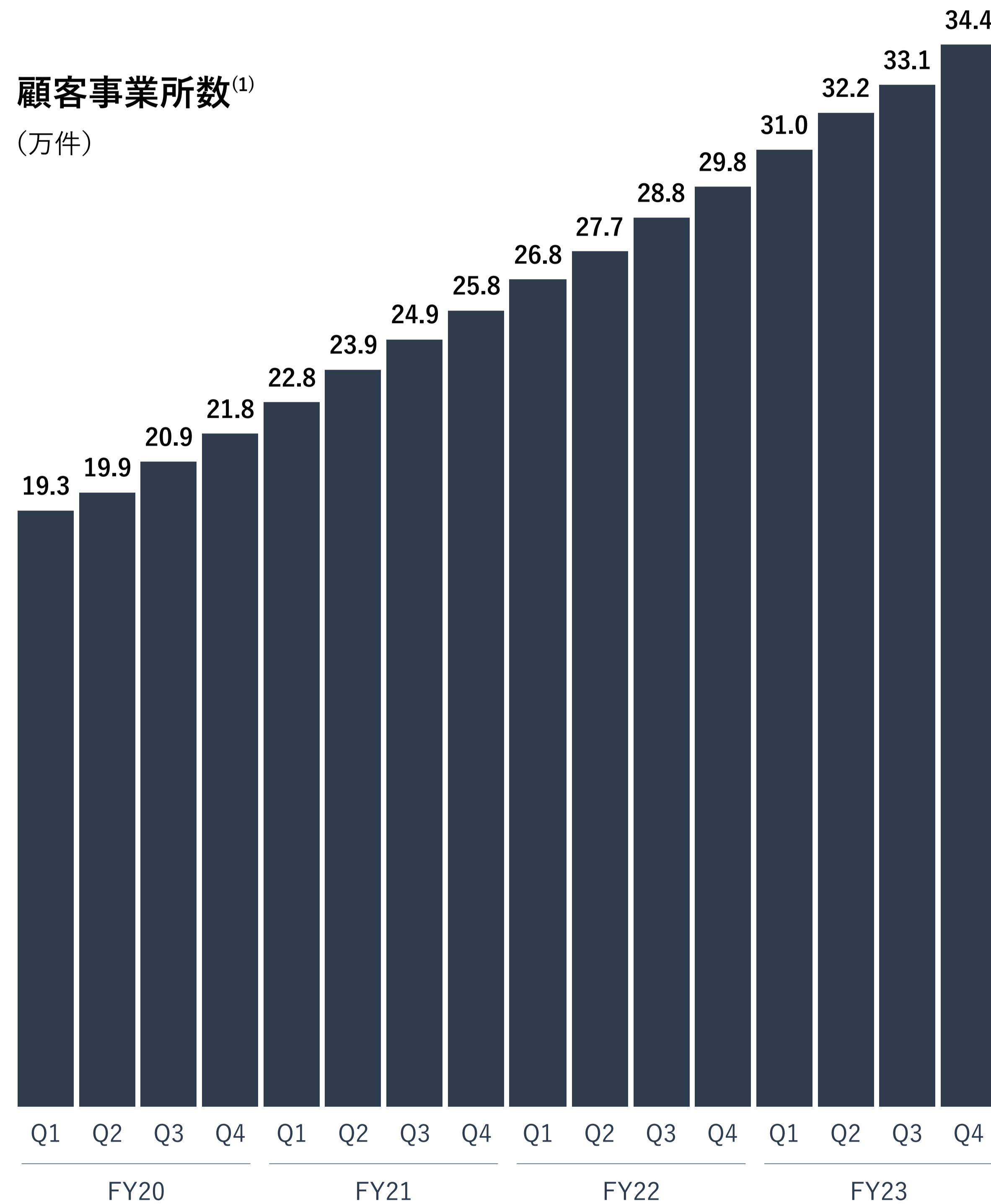


業界内シェアの向上を重視した成長投資の継続

- 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し、顧客事業所数の伸長よりも売上総利益率の改善を短期的に優先

(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。



(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

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：69.0%、D/Eレシオ：0.09x）

2023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 15,462 | 有利子負債 1,919 | 純資産 17,517 | |
| | その他負債 5,749 | | |
| | その他資産 9,723 | | |

自己資本比率：69.2%、D/Eレシオ：0.11x



2023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 15,354 | 有利子負債 1,660 | 純資産 17,637 | |
| | その他負債 6,132 | | |
| | その他資産 10,076 | | |

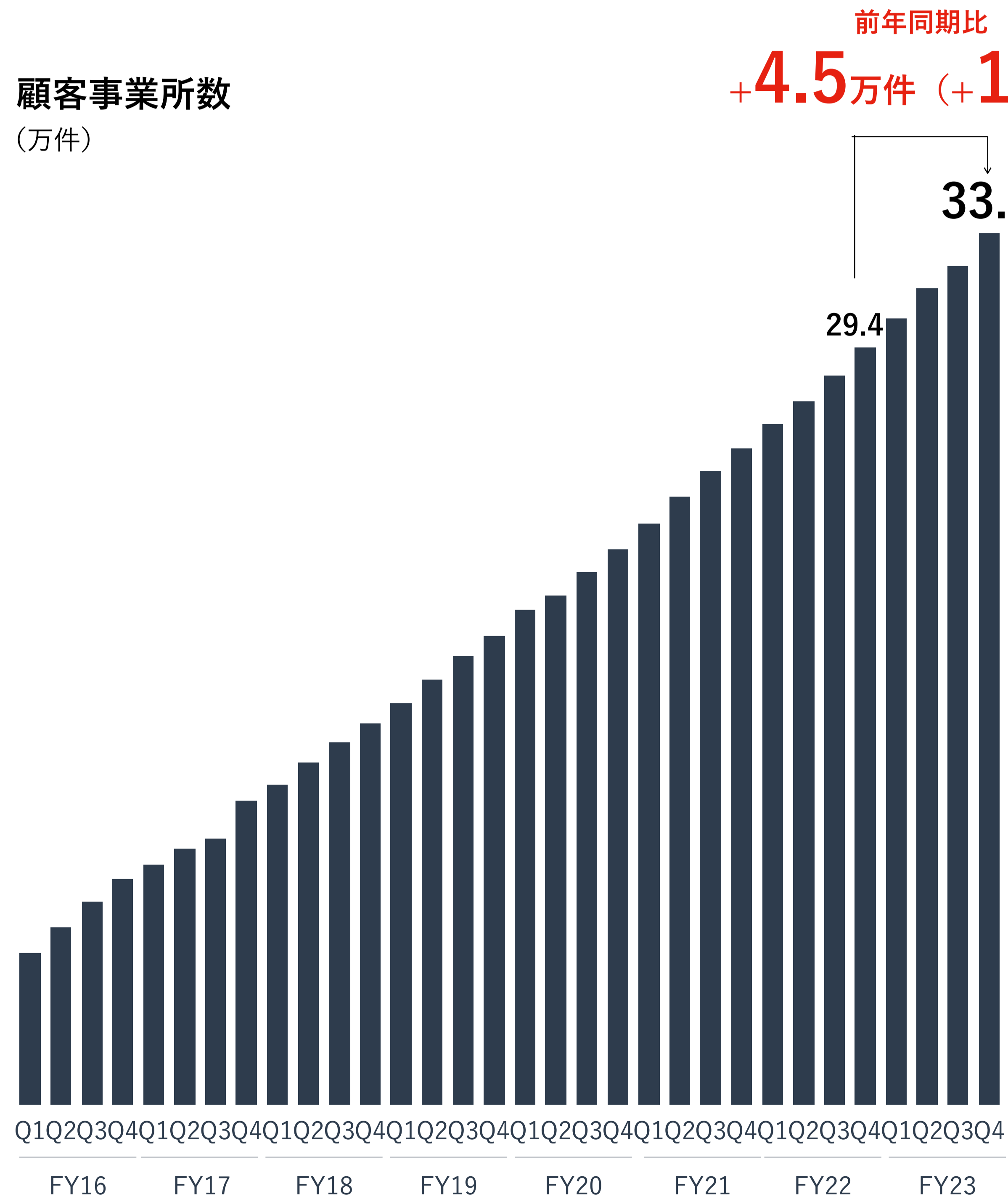
自己資本比率：69.0%、D/Eレシオ：0.09x

人材PF事業



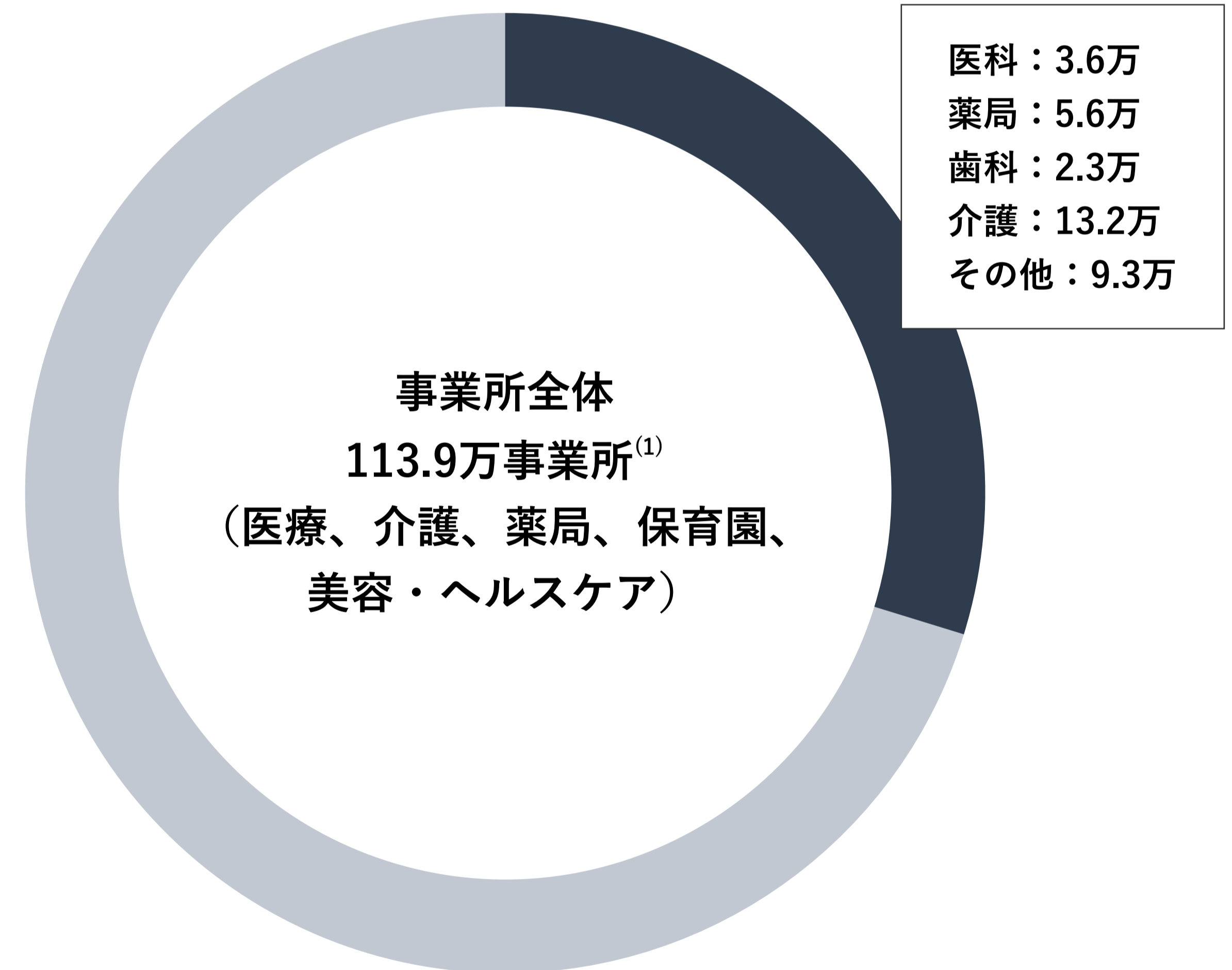
2023年第4四半期においては、引き続き順調に新規顧客事業所を獲得した結果、現在33.9万事業所と契約しております。

顧客事業所数
(万件)



前年同期比
+4.5万件 (+15%)

事業所全体に対する顧客化率

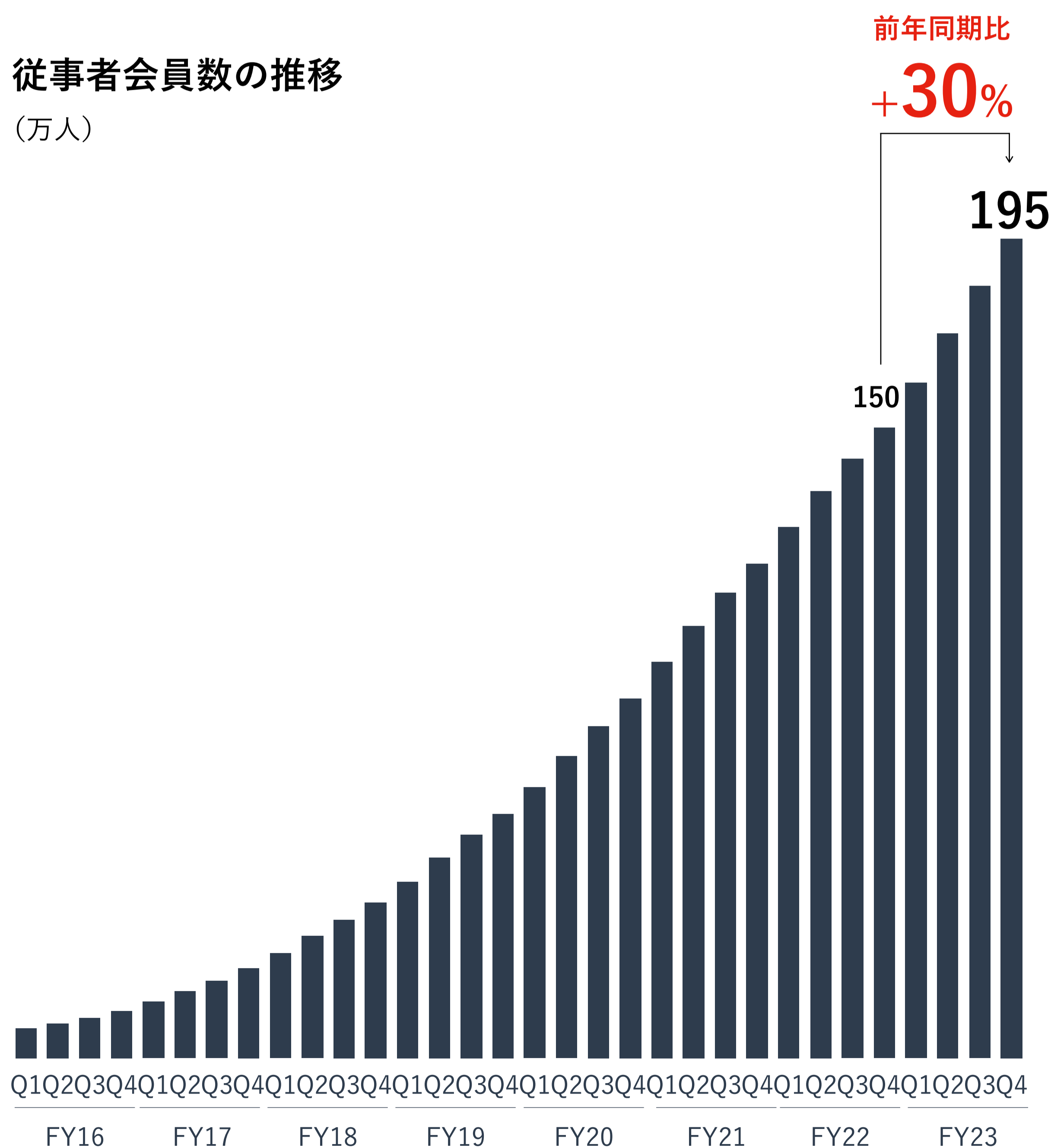


(1) 病院、診療所、歯科診療所・技工所：厚生労働省「医療施設（静態・動態）調査・病院報告の概況」より（2021年10月時点）
 介護・福祉事業所・訪問看護ステーション：厚生労働省「令和3年度介護サービス施設・事業所調査」より（2021年10月時点）
 薬局、医療介護に関わる給食施設：厚生労働省「令和3年度衛生行政報告例の概況」より（2022年3月時点）
 保育園：厚生労働省「令和3年社会福祉施設等調査」より（2021年10月時点）
 代替医療：厚生労働省「令和2年衛生行政報告例（就業医療関係者）の概況」より（2020年12月時点）
 障害者施設など：厚生労働省「令和3年度社会福祉施設等調査の概況」より（2021年10月時点）
 理容所・美容所：厚生労働省「令和3年度衛生行政報告例の概況」より（2022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。2023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。

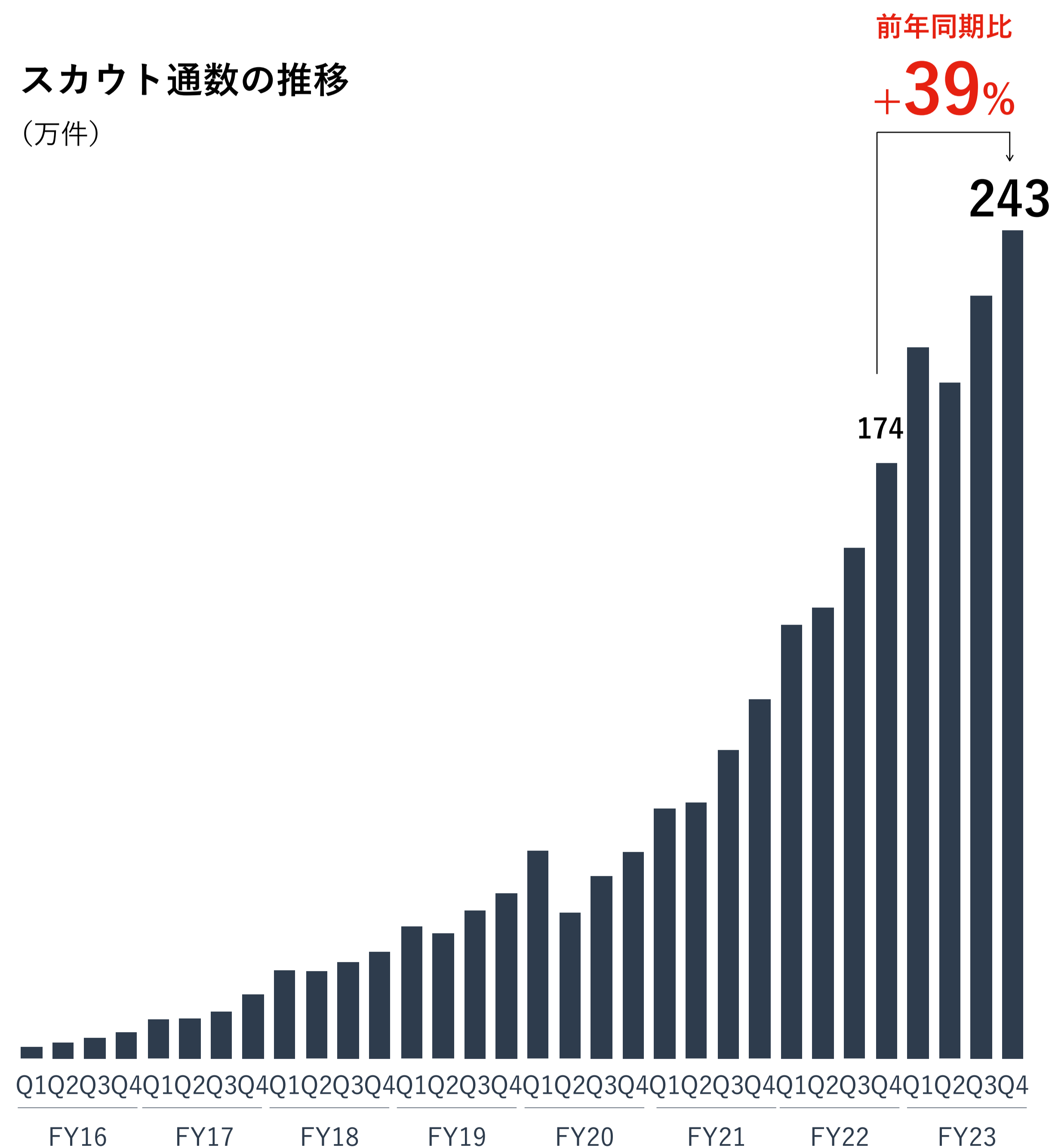
従事者会員数の推移

(万人)



スカウト通数の推移

(万件)



医療PF事業

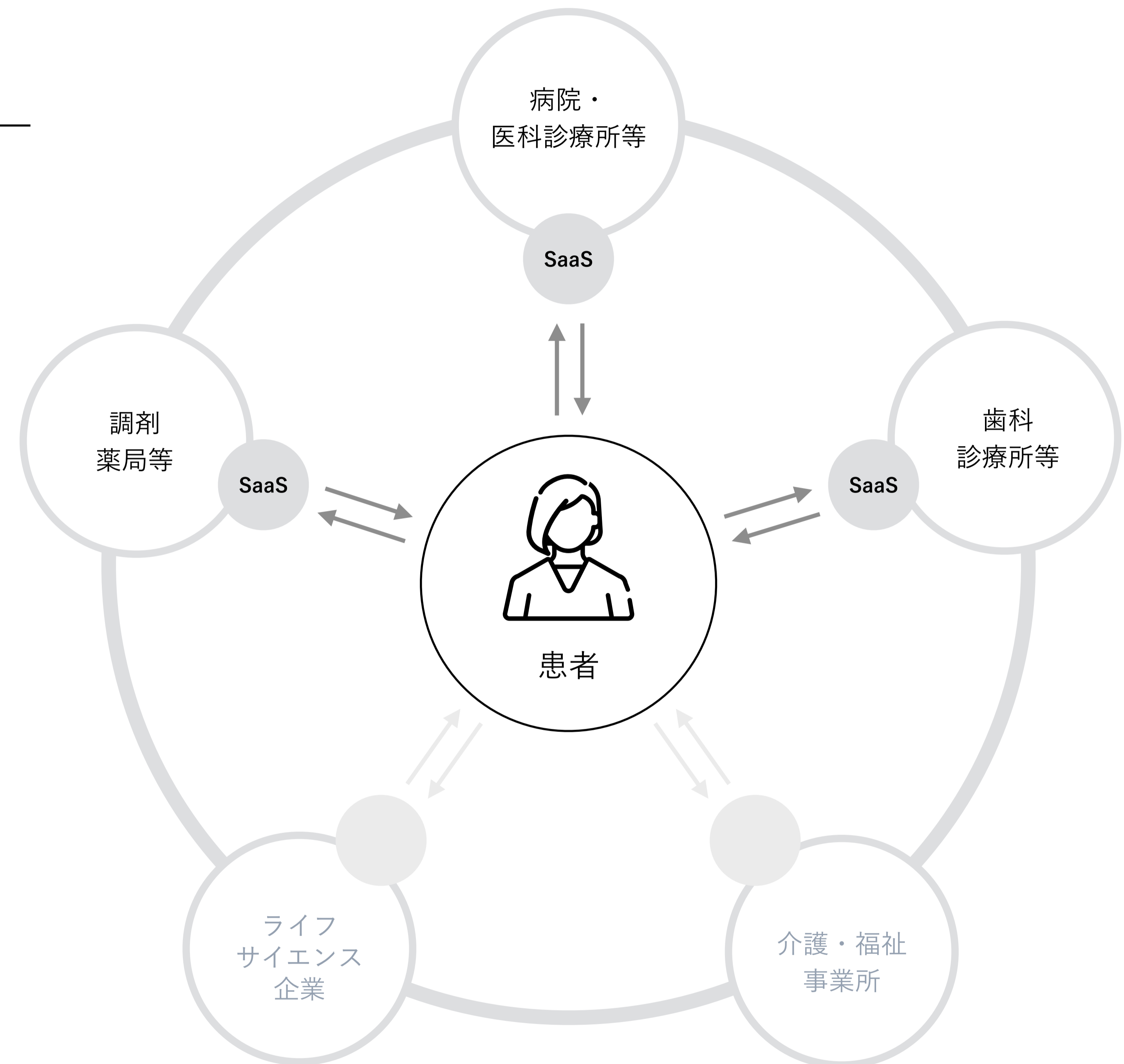
 CLINICS

 Pharms

 MALL

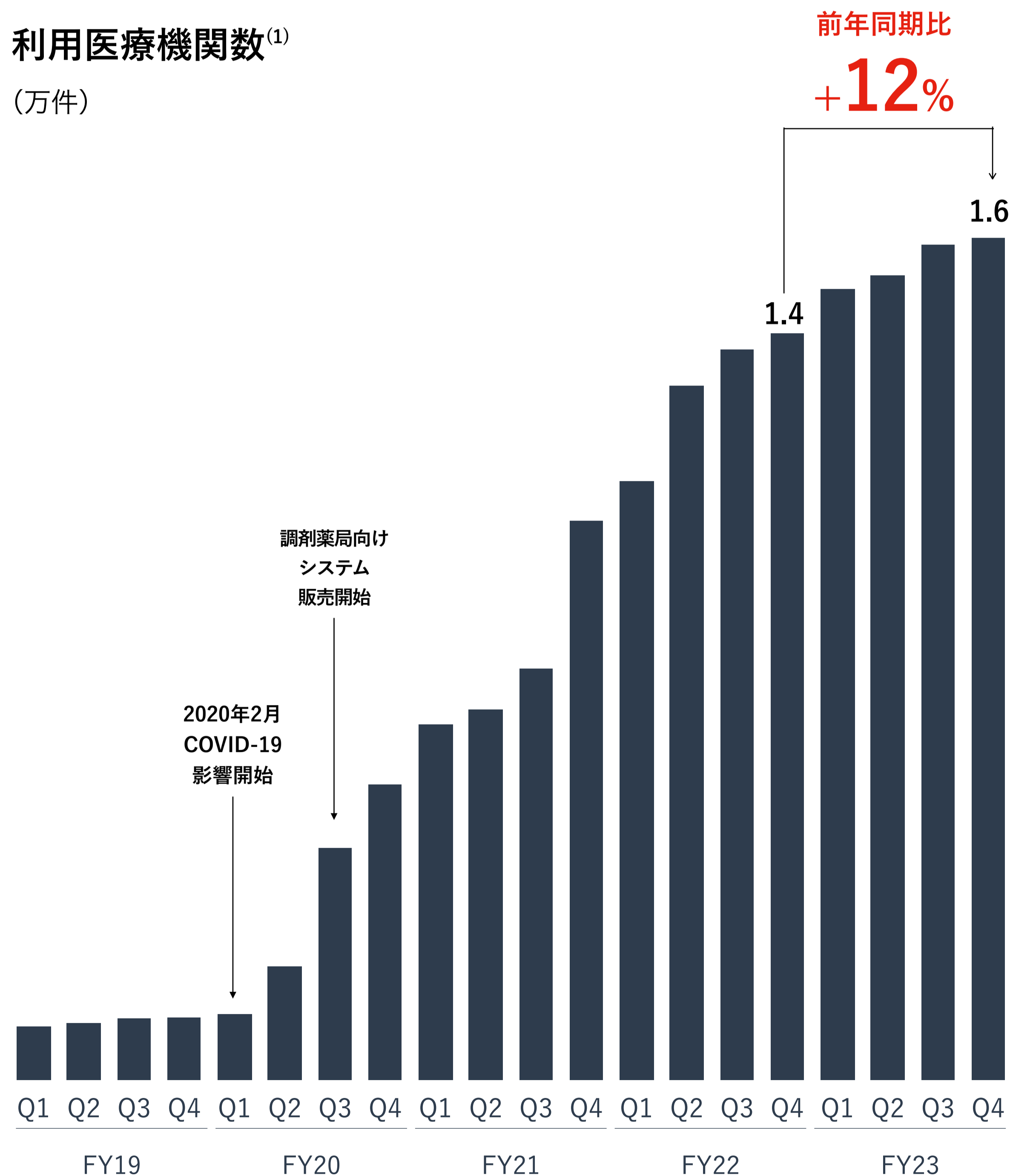
 Dentis

 MINET

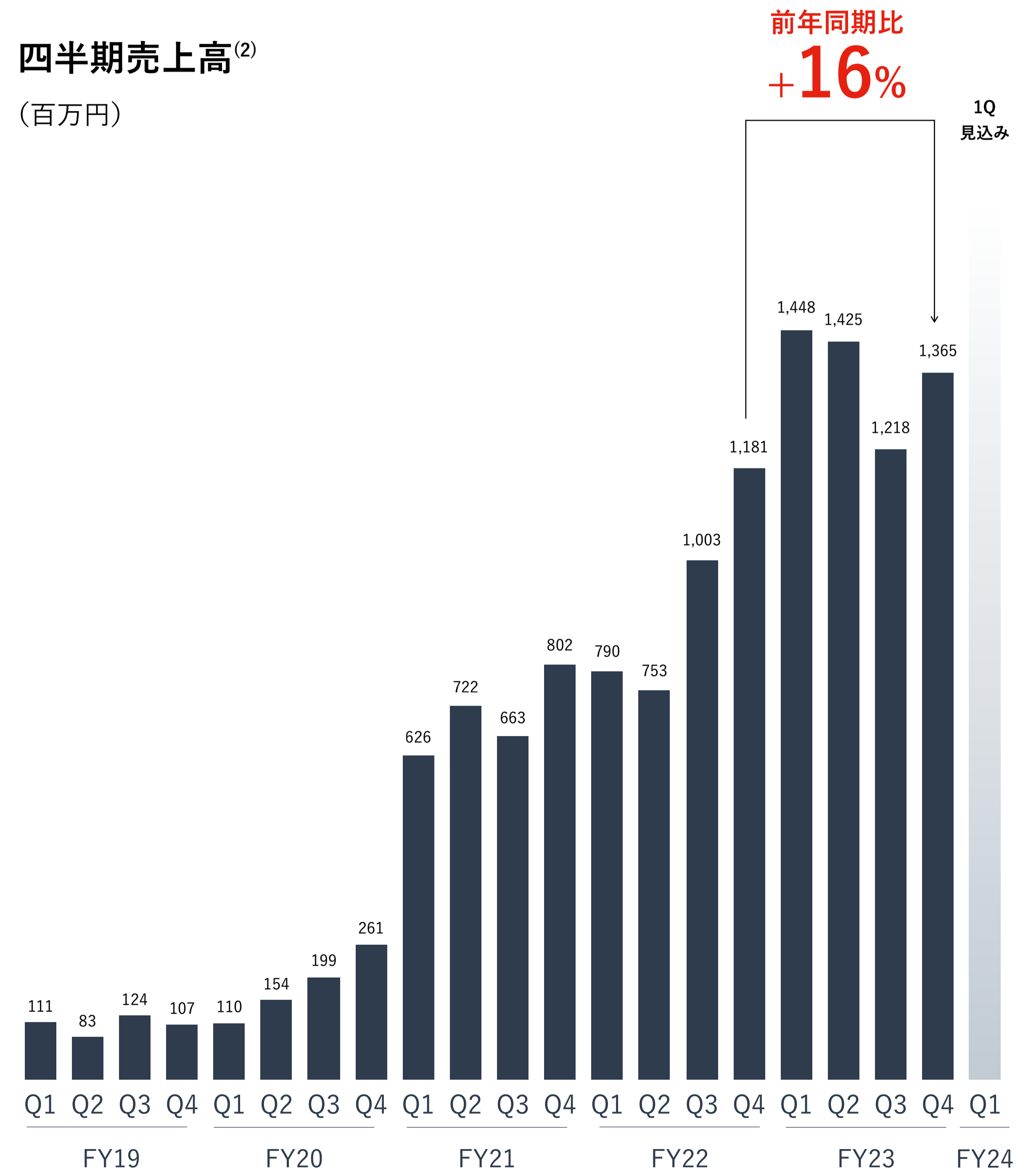


2023年第4四半期は利用医療機関数及び売上高は前年同期比で拡大しました。売上総利益率の改善につながる取り組みを優先するため、2023年下期は前年同期比売上高成長率を鈍化させておりましたが、2024年第1四半期より成長率の改善を予定しています。

利用医療機関数⁽¹⁾
(万件)



四半期売上高⁽²⁾
(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

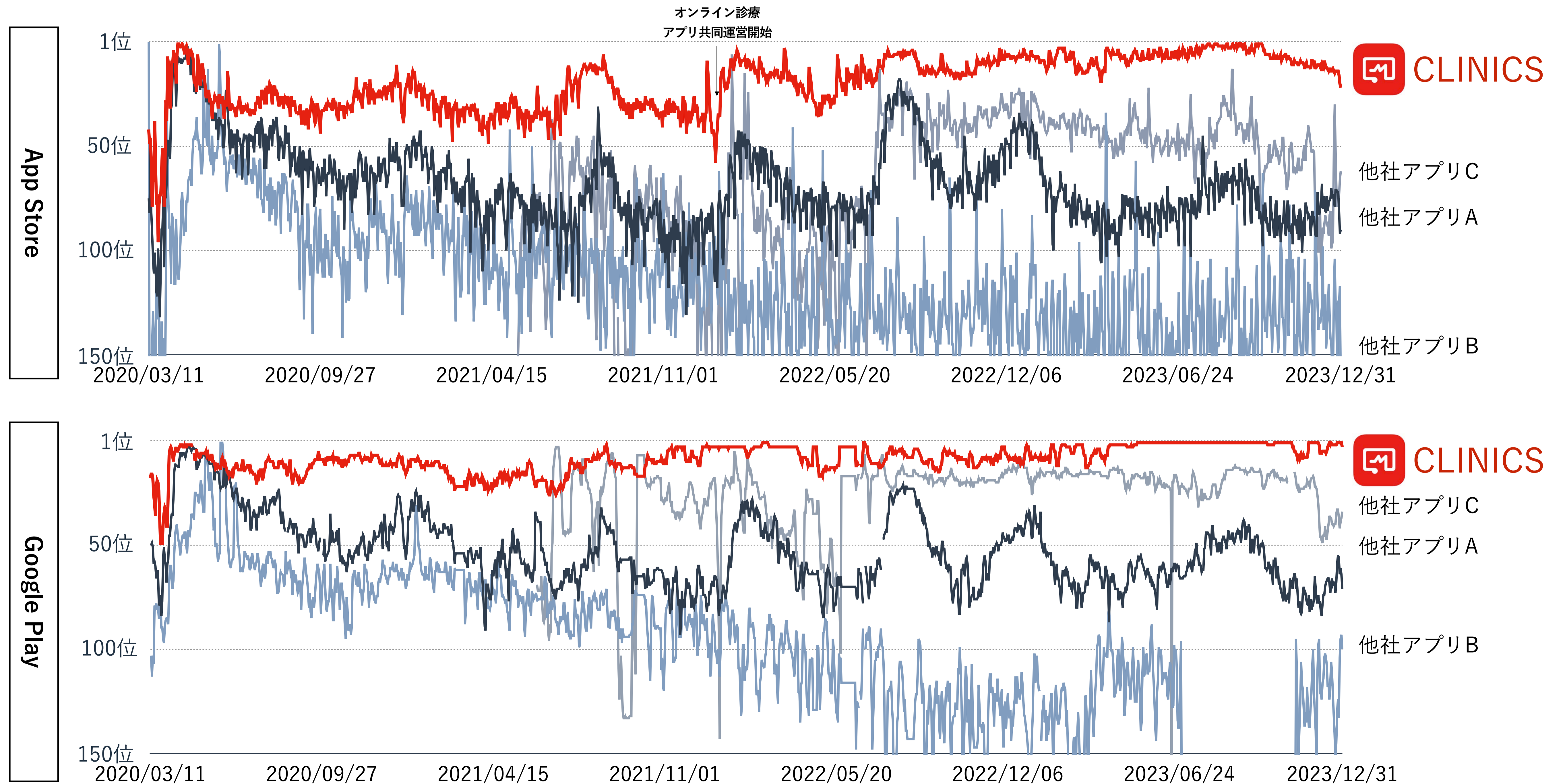
2023年第4四半期も医療PFの中長期的な成長及び収益性の向上に向け、顧客事業所数の拡大やARPU改善、各種効率化等、様々な施策を実施しました。

2023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 | 病院向け電子カルテの販促強化 | | |
| ARPU改善 | 病院向け電子カルテの機能強化 | 各種機能強化に向けた開発 | 各種機能強化に向けた開発 |
| | ^A 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 | 電子カルテ事業における売上総利益率の改善 | | |
| 患者ユーザーの拡大 | ^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 | ミナカラ社を通じたNTTドコモ社との共同事業の運営 | オンライン診療アプリとの連携強化 |

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。本日、NTTドコモ社との業務提携内容の見直しを発表しましたが、2024年2月からグループ入りしたLaluneとの連携をはじめ、患者ユーザーの拡大基調は継続する方針です。

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. 2023年12月期 第4四半期業績

2. 2023年12月期 通期業績

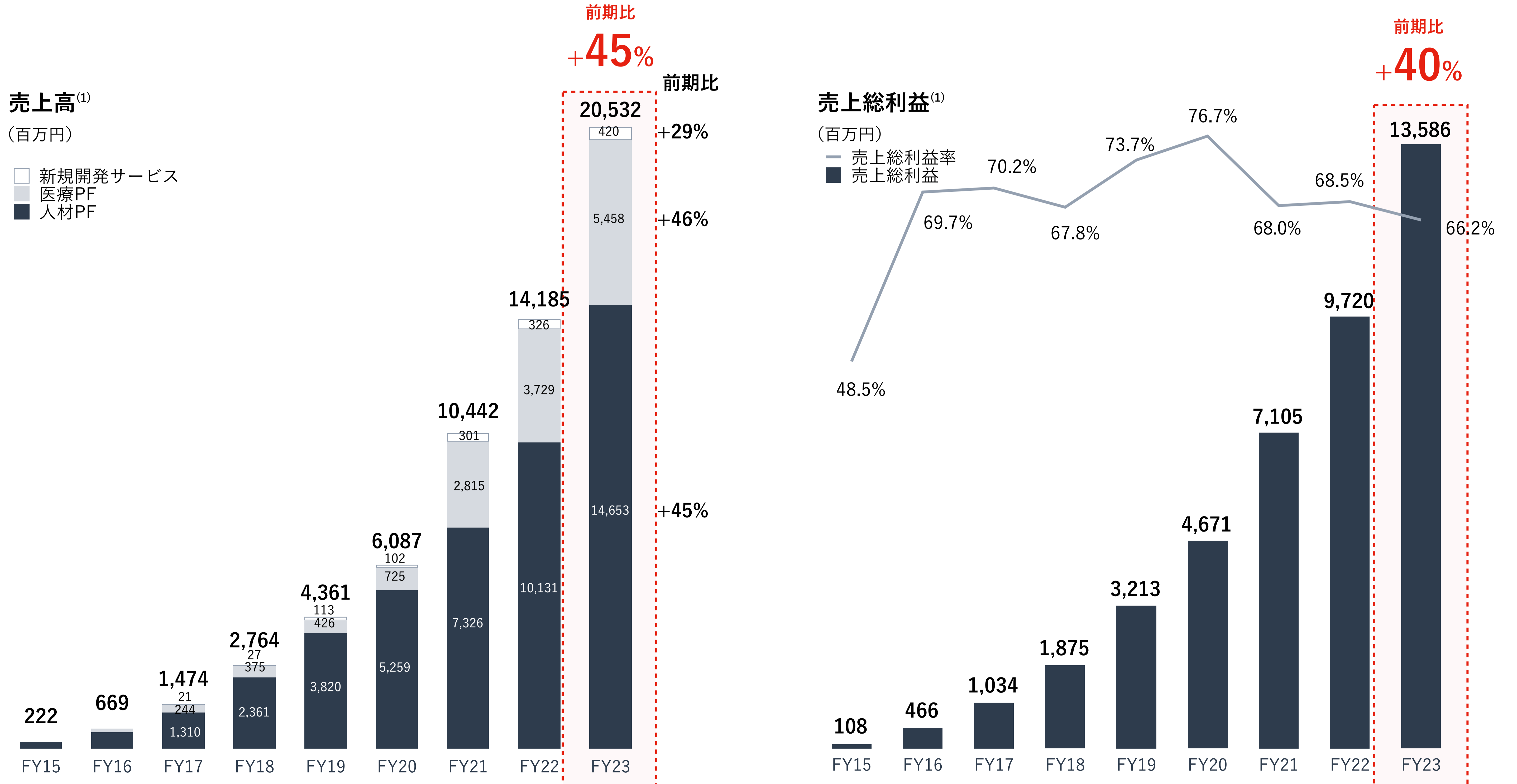
3. 新中期目標の設定

4. 2024年12月期 通期業績予想

5. インベストメント・ハイライト

| (百万円) | 実績 | | | 業績予想 |
|---------------------|---------|---------|-------|---------------|
| | 2022年通期 | 2023年通期 | 前期比 | 2023年通期 (修正後) |
| 売上高 | 14,185 | 20,532 | +45% | 19,800 |
| 売上総利益 | 9,720 | 13,586 | +40% | 13,300 |
| EBITDA | 1,919 | 3,394 | +77% | 2,950 |
| 営業利益 | 1,290 | 2,661 | +106% | 2,250 |
| 経常利益 | 1,526 | 3,755 | +146% | 3,000 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 1,017 | 2,566 | +152% | 2,000 |

2023年12月期売上高は、リオープニングに伴う環境変化の中、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

2023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⁽¹⁾

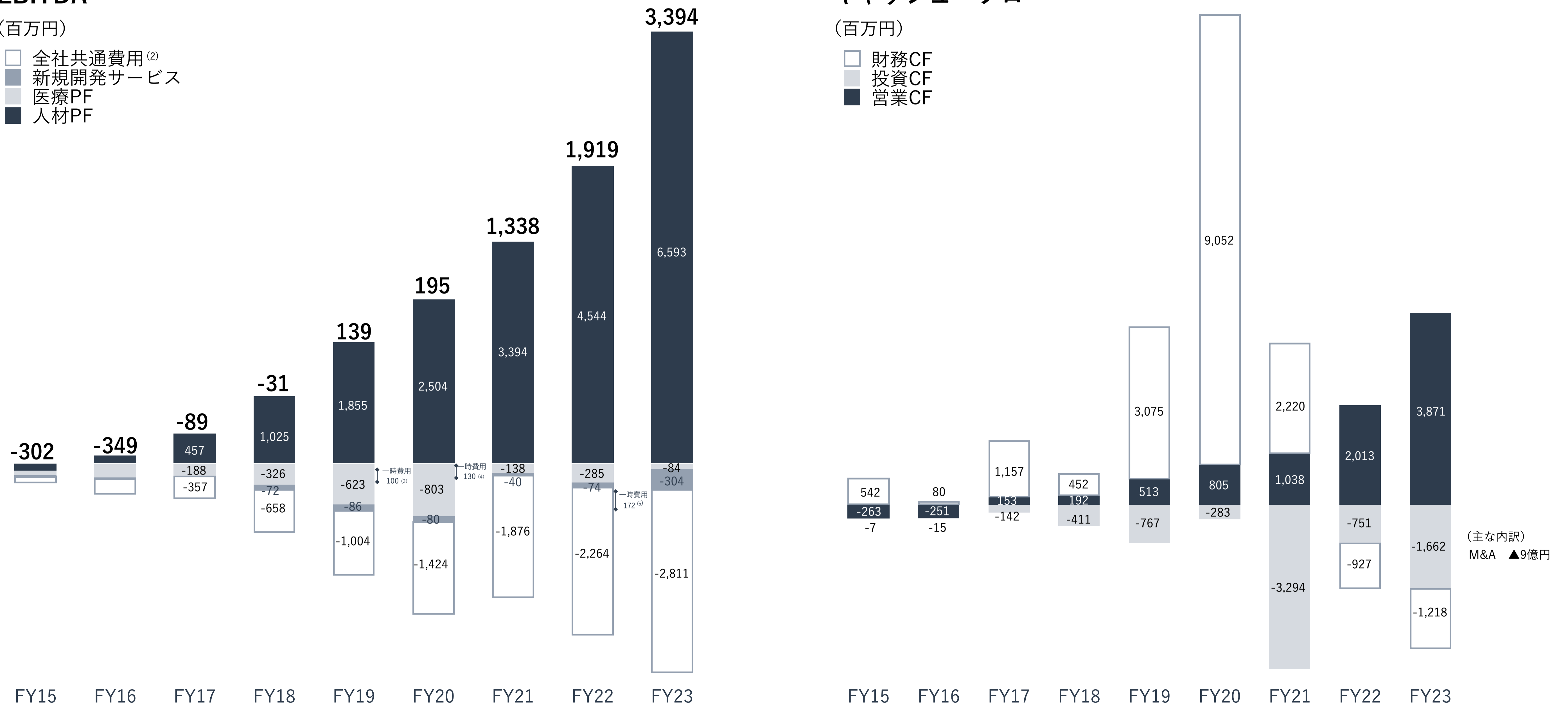
(百万円)

- 全社共通費用⁽²⁾
- 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



(主な内訳)
M&A ▲9億円

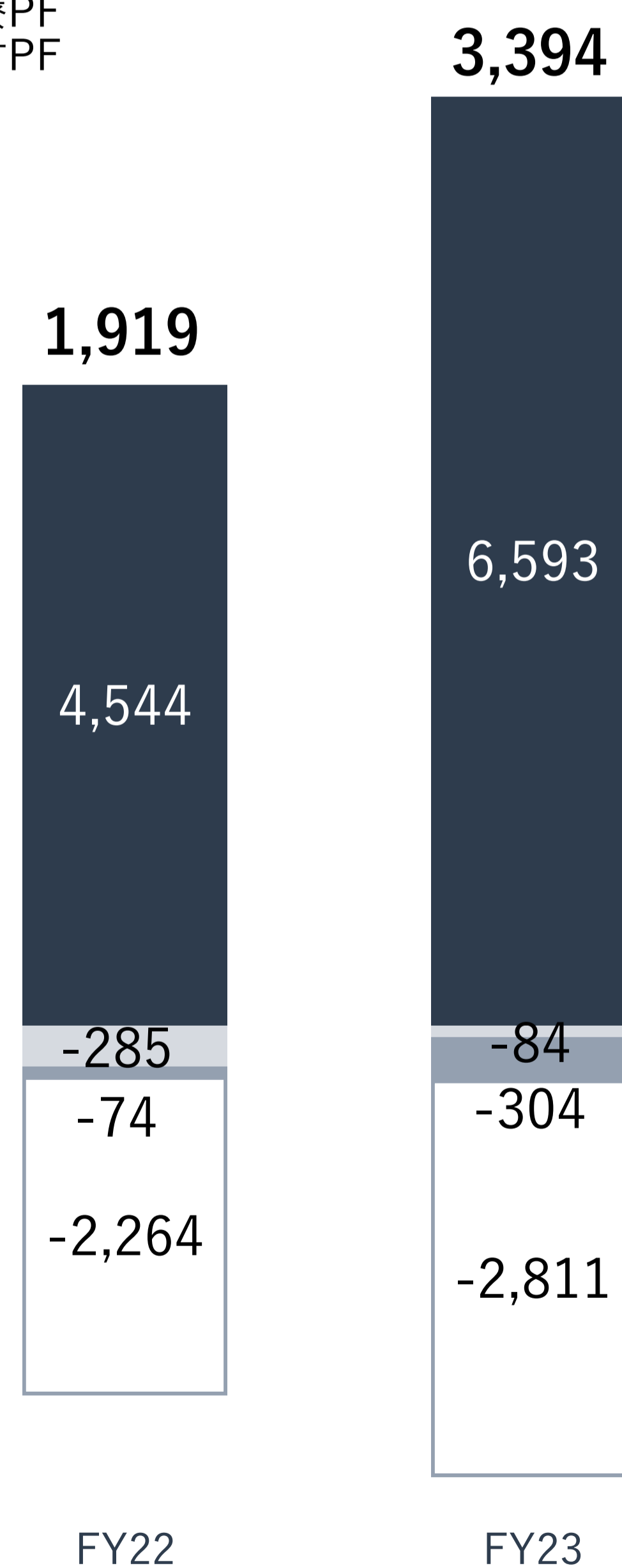
(1) FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値
 (2) 各セグメントに配分していない全社共通費用及びセグメント間取引消去額の合計額
 (3) 医療プラットフォーム事業における新機能の追加を目的としたソースコードの取得費用（100百万円）を計上
 (4) 医療プラットフォーム事業における他社電子カルテ資産等の取得費用（130百万円）を計上
 (5) オフィス移転に係る一時費用（172百万円）を計上

2023年は、将来の人員増加を見越したオフィスの増床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っておりますが、対売上高比率は減少しました。

通期EBITDA

(百万円)

- 全社共通費用⁽¹⁾
- 新規開発サービス
- 医療PF
- 人材PF



通期EBITDAマージンの変動要因

| セグメント | FY22 | FY23 | 主な変動要因 |
|-------|-------|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 人材PF | 44.9% | 45.0% | <ul style="list-style-type: none"> • TVCMを含めたマーケティング費用の増加 (-2.5%pt) • 売上高成長による人件費率の減少 (+2.1%pt) |
| 医療PF | -7.7% | -1.5% | <ul style="list-style-type: none"> • 売上高成長による人件費率の減少 |

全社共通費用の主な変動要因

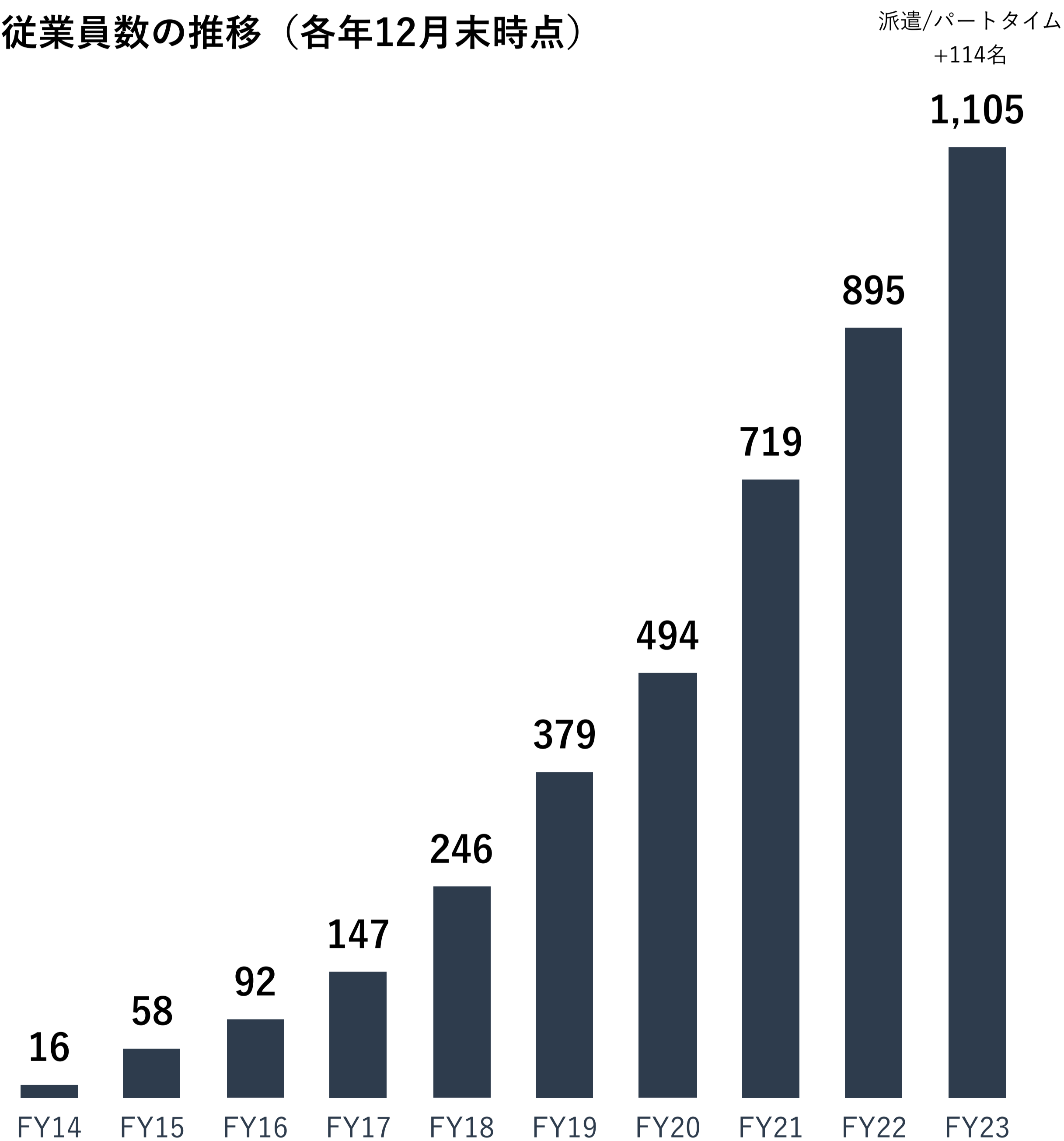
(百万円、括弧内は通期売上高に占める費用の割合)

| 費用項目 | FY22 | FY23 | 主な変動要因 |
|-------|---------------|-----------------|------------------------------------------------------------------------------------|
| 人件費 | 887 (6.3%) | 1,131 (5.5%) | <ul style="list-style-type: none"> • コーポレート各部署における増員 |
| 地代家賃 | 554 (3.9%) | 515 (2.5%) | <ul style="list-style-type: none"> • オフィス移転による賃料の効率化 |
| 採用諸費 | 267 (1.9%) | 412 (2.0%) | <ul style="list-style-type: none"> • 人材採用の順調な進捗 |
| 業務委託料 | 436 (3.1%) | 587 (2.8%) | <ul style="list-style-type: none"> • 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 |
| その他費用 | 118 (0.8%) | 165 (0.8%) | <ul style="list-style-type: none"> • 特に無し |

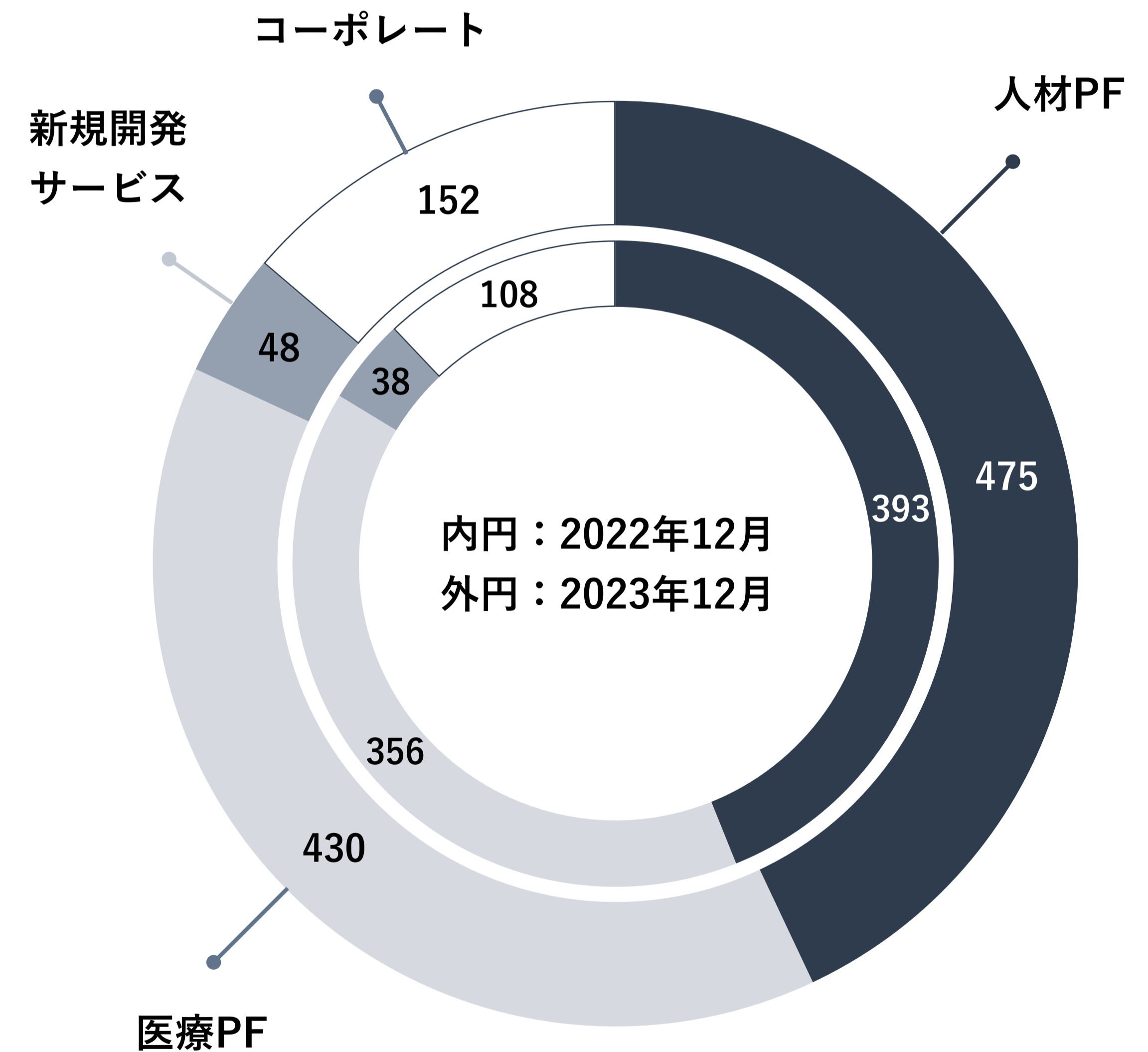
(1) 各セグメントに配分していない全社共通費用及びセグメント間取引消去額の合計額

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. 2023年12月期 第4四半期業績

2. 2023年12月期 通期業績

3. 新中期目標の設定

4. 2024年12月期 通期業績予想

5. 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。新中期目標においても、売上高成長のためにストック性の高い事業を志向し、「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)

基本戦略

—— 顧客事業所数の最大化 ——



×

—— ARPUの改善 ——



3人に1人が65歳以上⁽¹⁾、5人に1人が75歳以上⁽¹⁾となり、日本の社会保障の山場が始まります。それに加え、医師の働き方改革、賃上げ対応などの背景を踏まえ、日本の医療福祉領域総動員での、業務効率化が求められています。そこにおいて、政府は国のデータヘルスのインフラとして2030年に電子カルテ普及率100%を目標として掲げています。当社は、本フェーズにおいて人材プラットフォーム事業の強化による社会の下支えと共に、医療プラットフォーム事業にて医療の効率化を推進していきます。

医療介護の喫緊性が高まる

2025年問題

約600万人いる団塊の世代が75歳以上の後期高齢者となり、社会保障費の増大や医療介護提供体制の維持が困難化

医師の働き方改革

2024年4月より、勤務医の時間外労働の上限規制が適用開始。医師の負担軽減に向けたタスク・シフト/シェアが本格化

賃上げ対応

物価上昇への対応、及び日本全体の労働力不足の中、他産業への人材流出の歯止めに向けた賃金格差の縮小の動きが加速

▲ 価値提供

対応例

人材PF

ジョブメドレー

- 医師・看護師・薬剤師への支援の強化
- 副業分野の新規事業検討

医療PF

事業者向けSaaS

- 電子カルテ普及の強化
- 業務効率化に資するプロダクトラインナップの拡充

患者・生活者向けアプリ

- オンライン診療アプリから総合医療アプリへ
- 日常使いのシーンへの対応

(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

当社は、高齢化先進国である日本の医療福祉のノウハウや課題解決型のプロダクトを、日本国外に輸出していきたいと考えています。営業キャッシュ・フローを可能な限り、次のチャレンジに再投資し続けることで、世界で最も「医療ヘルスケアの未来をつくる」企業になろうという長期ビジョンを描いています。この観点で新中期目標期間終了時には、以下の状態を目指します。

海外売上比率

当期間は、米国を中心に展開を予定



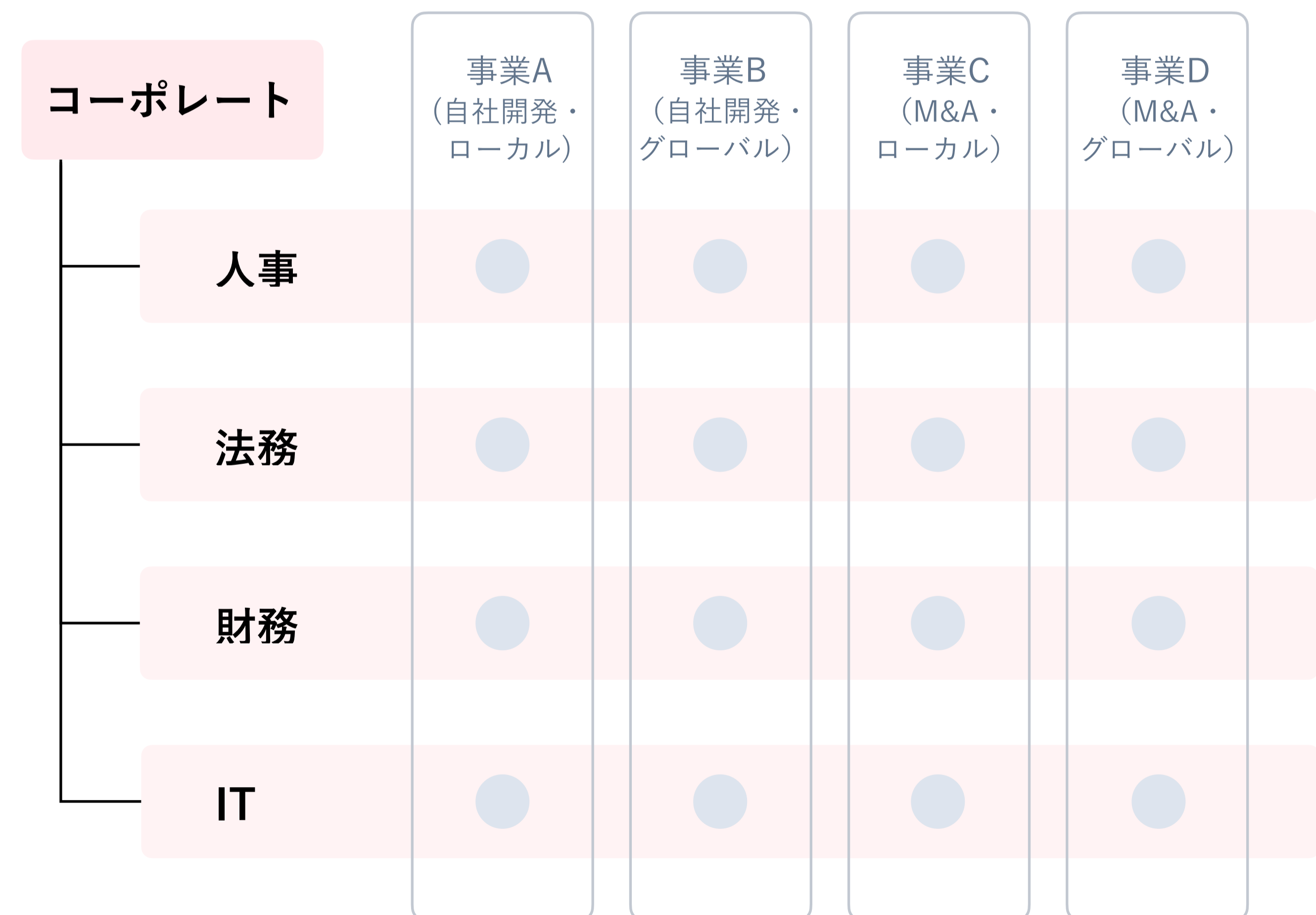
オープン・イノベーション (P.31)

本取組を通じて連結可能な事業数10以上を目指す



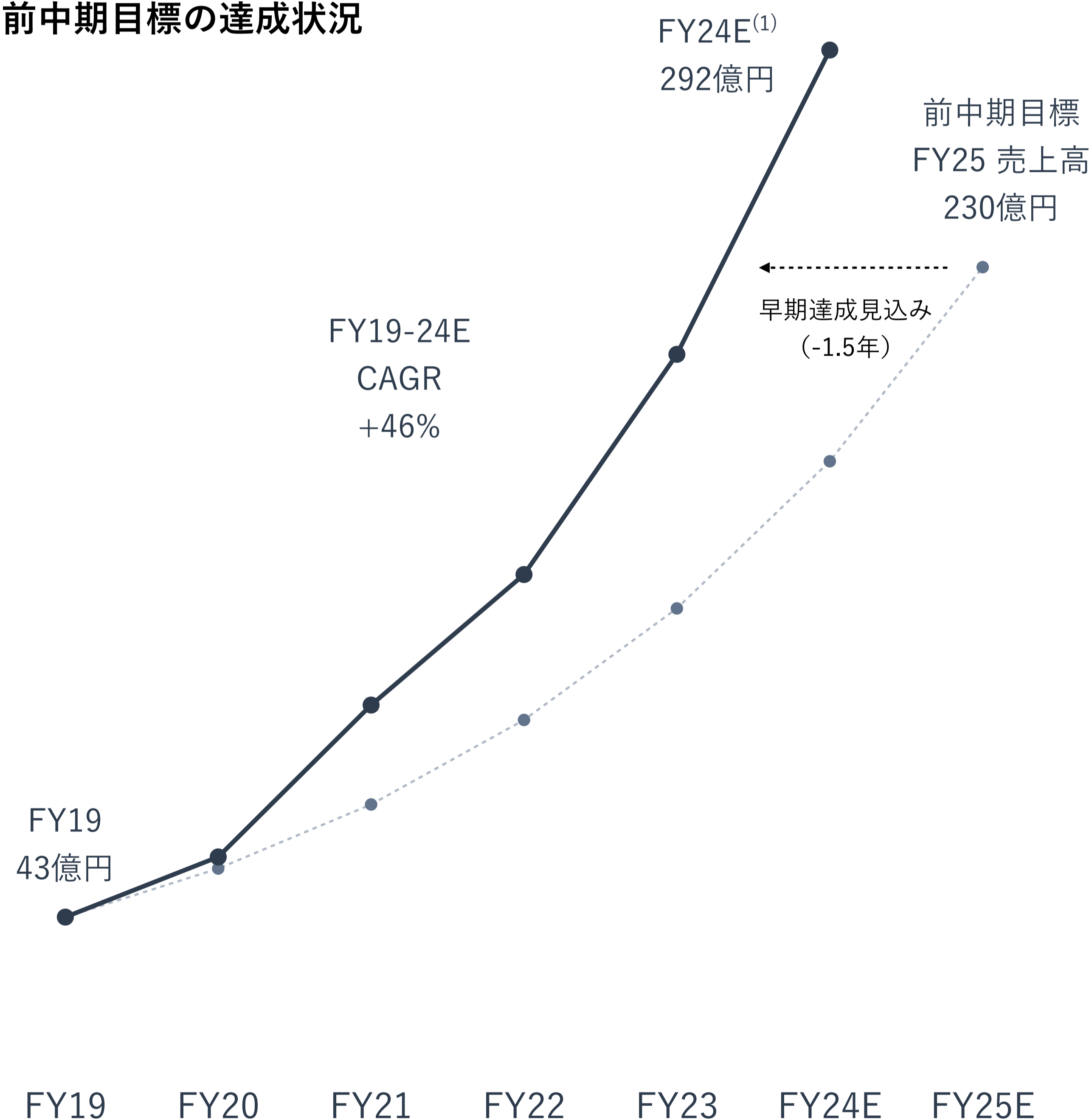
組織の状態

ローカルプロダクトとグローバルプロダクト、自社開発のプロダクトとM&Aによって取得したプロダクト、全てを同一の統治が出来る状態。国を跨いだ、機能別レポートラインが徹底された「Global One」の状態

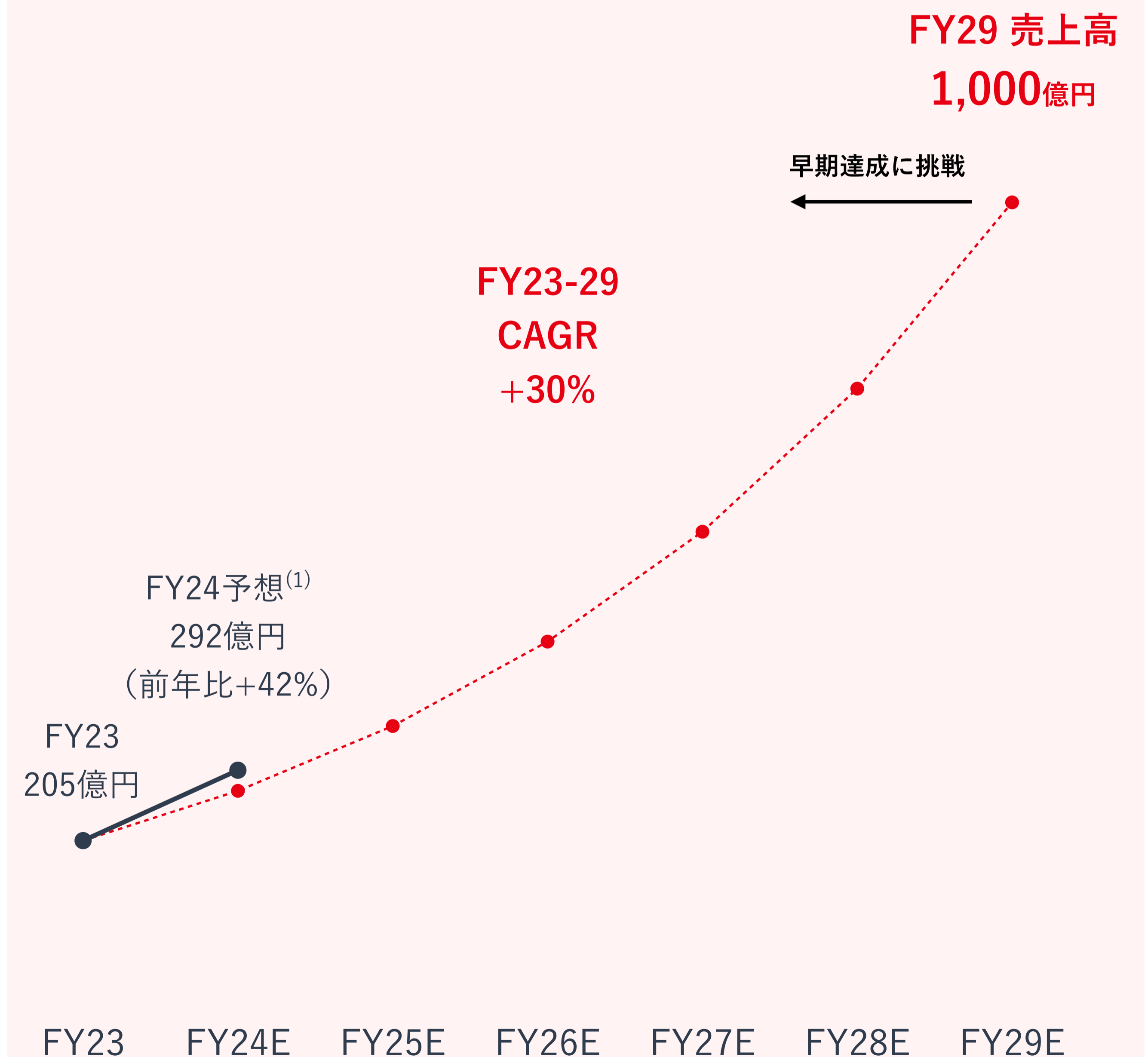


2020年2月に発表した前中期目標は、LTMベースで1.5年の前倒しの達成となる見通しです。新中期目標は、FY29の売上高1,000億円とします。新中期目標達成時のEBITDAは、FY29以降の準備（P.28）のための支出を考慮し、200億円（EBITDAマージン：20%）を目安とします。新中期目標達成期間は増収増益を原則としますが、事業環境の変化への対応や投資機会を優先することで、新中期目標についても早期達成に挑戦します。

前中期目標の達成状況



新中期目標

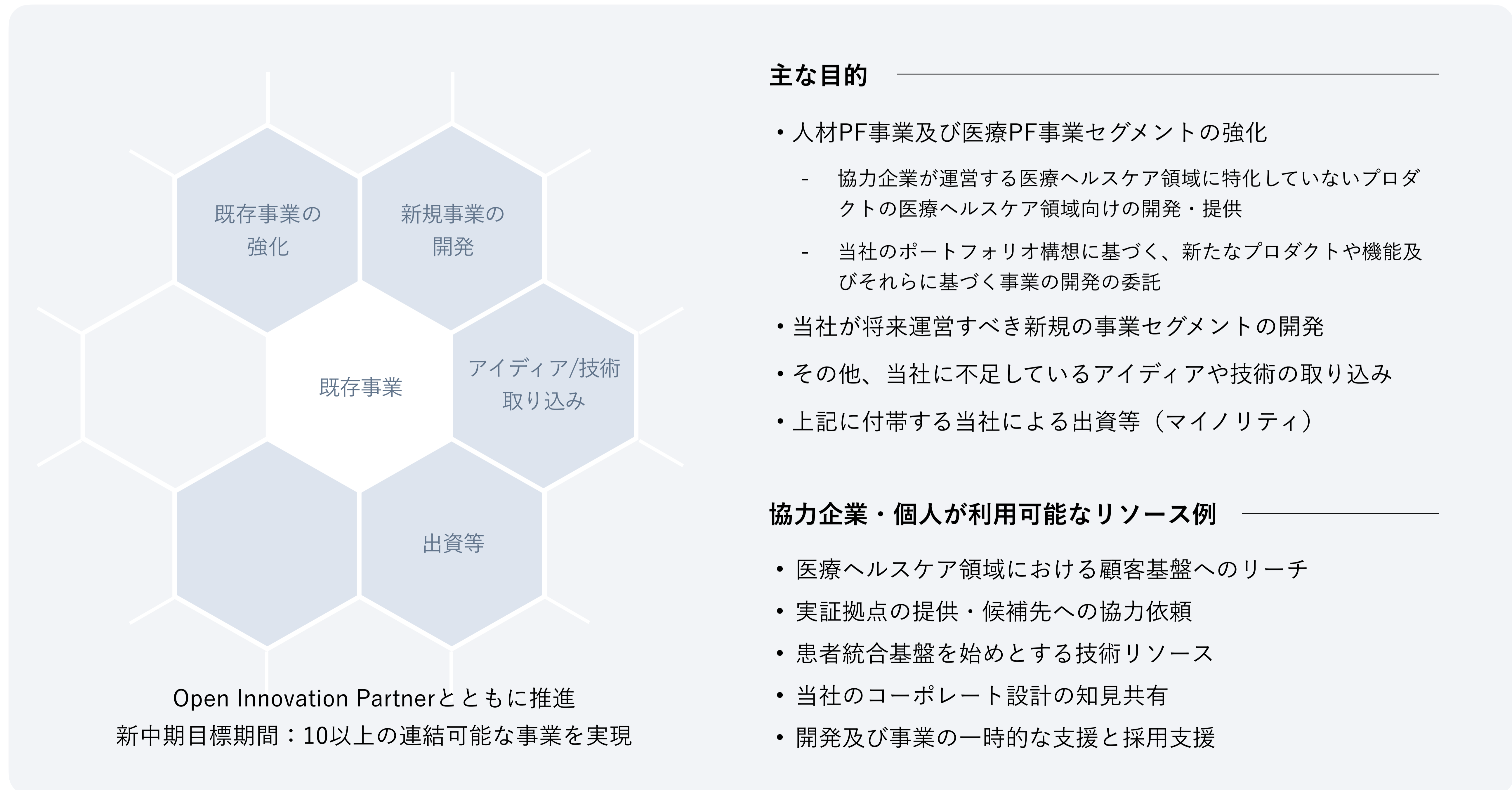


(1) グッピーズ社を2024年4月より連結した場合の予想値。グッピーズ社から受領した事業計画をもとに当社が保守的に精査・調整を行った将来予測計画をもとに算出

新中期目標の内訳については、複数のシナリオを用意し、投資対効果や市場環境に応じて柔軟に調整する方針です。新中期目標達成期間において、インベストメント・ハイライト (P.39~) について基本方針の変更はありませんが、新中期目標の前提 (P.27,28) に則った部分的な調整を実施します。

| | 財務指標 | 補足 |
|--------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 人材PF (国内) | <ul style="list-style-type: none"> 売上高：<u>650億円前後</u> EBITDAマージン：<u>40%前後</u> <ul style="list-style-type: none"> プロダクト・ミックスにより若干低下を想定 | <ul style="list-style-type: none"> ヘッド領域 (P.61) のYoY成長率 (FY23)：<u>+54%</u> 顧客事業所数：過去と同水準の獲得ペースの継続 ARPU改善：高単価職種強化や機能改善、サービス間連携強化 |
| 人材PF (海外) | <ul style="list-style-type: none"> 売上高：<u>100億円前後</u> <ul style="list-style-type: none"> FY29以降も高い成長率の継続が見込める状態の実現 EBITDAマージン：<u>20%前後</u> | <ul style="list-style-type: none"> 需要及び業務効率の改善傾向を確認済 顧客事業所数：限定したエリア・業種から拡大 ARPU改善：従事者ユーザーの母集団形成 |
| 医療PF | <ul style="list-style-type: none"> 売上高：<u>250億円前後</u> EBITDAマージン：<u>20%前後</u> <ul style="list-style-type: none"> 原則として、EBITDA黒字の元での成長 | <ul style="list-style-type: none"> 電子カルテの売上総利益率改善施策が概ね完了 顧客事業所数：社会要請に伴う電子カルテ普及の強化 ARPU改善：患者・生活者向けサービスの強化 |
| 全社 共通費用 | <ul style="list-style-type: none"> 全社売上高に対する比率：<u>10%-12%前後</u> <ul style="list-style-type: none"> 全社共通費用の比率は減少傾向を継続 | <ul style="list-style-type: none"> 社員数1,105名→約4,000名 「Global One」の実現 (P.28) Open Innovationにて将来連結可能な事業を10以上 (P. 31) 新中期目標と連動した株式報酬を新設予定 (希薄化率1-2%前後を想定) |

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

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。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

2023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、新中期目標期間の**営業CF合計は400億円以上**を見込む
- ・ 投資については、主にシナジーを重視したM&Aを実施
- ・ 新中期目標期間に**追加の資金調達無しで投資可能な金額は約400億円**

| | |
|-----------------|----------------|
| 現預金 15,354 | 有利子負債 1,660 |
| | その他負債 6,132 |
| | 純資産 17,637 |
| その他資産 10,076 | |

- ・ 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、追加借入れ余地は**約500億円**

自己資本比率：69.0%、D/Eレシオ：0.09x

新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 ⁽¹⁾ | 影響するセグメント | リスクのシナリオ例 | 主な対応方針 |
|------------------------|-----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 人材獲得競争の激化 | 全事業 | <ul style="list-style-type: none"> 他のインターネット企業との優秀な人材の獲得競争が激化し、継続的な事業の拡大に支障を及ぼす恐れ | <ul style="list-style-type: none"> インセンティブプランの強化 継続的な事業拡大を見据えた人事制度の導入 エンジニア採用費・単価の上昇 |
| 大規模な個人情報漏洩等 | 全事業 | <ul style="list-style-type: none"> 取得している個人情報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 | <ul style="list-style-type: none"> ISMS国際認証の継続 情報の取扱いに関する社員教育 セキュリティシステムの改善 情報へのアクセス管理 内部管理体制の強化 |
| 大規模なシステム障害 | 全事業 | <ul style="list-style-type: none"> システム障害の長期化により、顧客・利用者との信頼関係に悪影響が及ぶ恐れ | <ul style="list-style-type: none"> 安定的運用のためのシステム強化 セキュリティ強化 短時間で復旧できるような体制の整備 |
| 事業競争の激化 | 人材PF | <ul style="list-style-type: none"> 競争激化による広告宣伝費・販売促進費の増加 | <ul style="list-style-type: none"> コストリーダーシップ戦略の継続 従事者会員基盤の強化 事業所ニーズに適合したプロダクトの拡充 顧客利用率の向上に向けた機能・操作性の改善 賃上げに応じた単価の値上げを検討 |
| | 医療PF | <ul style="list-style-type: none"> 競争激化による顧客単価の減少 | <ul style="list-style-type: none"> プロダクトラインナップの拡充による顧客単価の増加 エンジニアと、医師をはじめとした臨床現場で活躍してきた医療従事者の双方によるサービスの開発 オペレーションの効率化・高度化 豊富な顧客基盤を活用した高付加価値サービスへの事業拡張 |
| 各種規制の変化 | 医療PF | <ul style="list-style-type: none"> オンライン診療・オンライン服薬指導における医療上の問題発生や、通常2年に一度の診療報酬改定等の政策変更を背景とした規制強化による、顧客事業所獲得の低迷 | <ul style="list-style-type: none"> オンライン診療・オンライン服薬指導システムにおいて国内最大規模の導入実績を有する企業として、医療機関に対して適切な活用方法を促進 |

(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。

1. 2023年12月期 第4四半期業績

2. 2023年12月期 通期業績

3. 新中期目標の設定

4. 2024年12月期 通期業績予想

5. インベストメント・ハイライト

| | 前提 | 財務指標 |
|------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 人材PF | <ul style="list-style-type: none"> 顧客事業所数：これまでと同水準の年間獲得数 ARPU改善 <ul style="list-style-type: none"> 求職者獲得による利用率向上、機能改善 オンライン研修システムの貢献 | <ul style="list-style-type: none"> 売上高成長率：+35%前後（前年：+45%） EBITDAマージン：40%前後（前年：45%） |
| 医療PF | <ul style="list-style-type: none"> 顧客事業所数獲得及びARPU改善・コスト効率化を実施 <ul style="list-style-type: none"> 患者ユーザー獲得に向けた取り組みを強化 規制緩和の影響は保守的に織り込む 中期的な成長に向けた開発先行投資は継続 | <ul style="list-style-type: none"> 売上高成長率：+30%前後（前年：+46%） EBITDAマージン：黒字化（前年：-2%） NTTドコモ社との提携見直しのPL影響は軽微（P.37） |
| 新規開発サービス | <ul style="list-style-type: none"> 米国でのテストマーケティングを実施 急性期病院向け電子カルテの開発を開始 人材PFにおける新規事業の開発を開始 | <ul style="list-style-type: none"> 米国のテストマーケティング費用：約500百万円 急性期病院向け電子カルテ開発費用：約200百万円 人材PFにおける新規事業開発費用：約200百万円 |
| 全社 共通費用 | <ul style="list-style-type: none"> 中期的成長に向けた積極採用を継続 <ul style="list-style-type: none"> 人材PF：約160人 医療PF：約130人 全社共通：約60人 | <ul style="list-style-type: none"> 売上に対する全社共通費用の比率は減少傾向を継続 <ul style="list-style-type: none"> 採用を含む人的資本関連部門は投資強化 |
| その他 | <ul style="list-style-type: none"> <u>TOB期間中であるグッピーズ社及び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（完了後に反映）</u> | |

2024年12月期通期業績予想

2024年12月期の売上高成長率は32%を期初予想とし、これに加えて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や人材PFセグメントの新規事業等に合計900百万円を支出予定であり、支出前のEBITDAマージンはFY23の実績とほぼ同水準となっております。期初のEBITDA以下の利益指標についても増益を想定しており、グッピーズ社の連結完了後、業績予想を修正する予定です。

| (百万円) | 2023年通期実績 | 2024年通期予想 | 参考：グッピーズ社連結後 ⁽¹⁾ |
|------------|-----------|-----------|-----------------------------|
| 売上高 | 20,532 | 27,100 | 29,225 |
| 売上成長率 | 44.7% | 32.0% | 42.3% |
| 売上総利益 | 13,586 | 18,280 | 20,213 |
| 売上総利益率 | 66.2% | 67.5% | 69.2% |
| EBITDA | 3,394 | 3,900 | 4,382 |
| EBITDAマージン | 16.5% | 14.4% | 15.0% |

(1) 2024年4月よりPL連結開始の想定。グッピーズ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

2024年2月14日付で、NTTドコモ社との業務提携内容の見直しに合意しました。本取引による財務影響はFY24業績予想に反映しております。NTTドコモ社と当社は、提携見直し後もパートナー関係を継続し、dアカウントやdポイントを軸とした連携を行います。

| | | |
|----------|------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 取引概要 | 業務提携見直し | <ul style="list-style-type: none"> NTTドコモ社との業務提携の見直し <ul style="list-style-type: none"> 契約締結日：2024年2月14日 <ul style="list-style-type: none"> 患者アプリの共同運営は2024年12月31日まで継続 ミナカラ社のJV経営を終了 |
| | ミナカラ社持分の売却 | <ul style="list-style-type: none"> 当社保有のミナカラ社持分の全部をNTTドコモ社に売却 <ul style="list-style-type: none"> 売却金額：1,569百万円（簿価） 譲渡契約締結日：2024年2月14日 |
| 当社への財務影響 | PL | <ul style="list-style-type: none"> 医療PF事業への影響：FY24業績予想に反映済み ミナカラ社持分の売却：無し（簿価売却のため） |
| | BS/株主構成 | <ul style="list-style-type: none"> BS影響は無し NTTドコモ社が当社持分（3%）を売却する場合は、市場への影響を考慮いただき、<u>ブロックトレードによって実行される</u>取り決め ミナカラ社持分の売却：該当有価証券が現預金へ |

2024年1月22日から同年3月7日までグッピーズ社への公開買付け等を実施しています。成立すれば、総額11,829百万円となる予定で、資金は手元現預金及び借入による充当を予定しています。本件により、人材PF事業において「国家試験対策アプリ・新卒採用向けインターネットサービス」、「閲覧課金型の中途採用向けインターネットサービス」の獲得を行い、シナジー創出により大幅なARPUの改善を目指します。

- 取引全体**
- M&A資金総額（11,829百万円）：手元現預金及び借入による充当を予定
 - 公開買付期間：32営業日

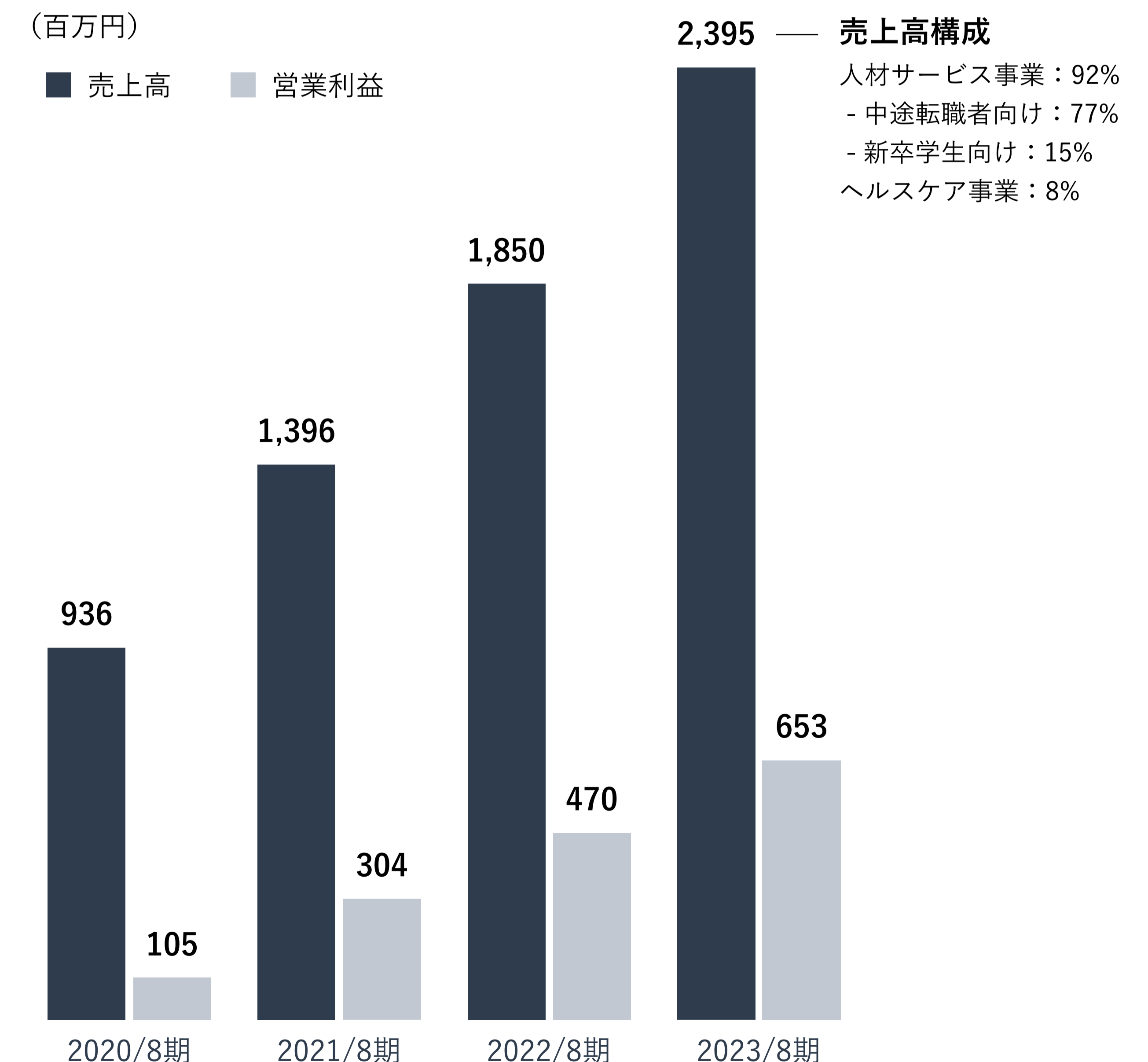
グッピーズ社の基本情報

| | |
|------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 設立時期 | 2000年9月 |
| 従業員数 | 85名（2023年8月） |
| 事業内容 | 医療介護福祉に特化した人材サービス事業 - 中途転職者向け求人サイト（GUPPY求人） - 新卒学生向け求人サイト（GUPPY新卒）等 健康管理アプリを活用したヘルスケア事業 |

グッピーズ社の特長：新卒領域での強い存在感

- | | |
|-------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 国家試験対策アプリ | <ul style="list-style-type: none"> • 医療介護福祉の資格別に16種類のアプリを展開 • 先行提供した歯科衛生士・管理栄養士領域では、学生の8割が利用 |
| 新卒学生向け求人サイト | <ul style="list-style-type: none"> • 医療介護福祉の27職種に対応した就職サイト • 全国約3万人の学生が登録 • 顧客事業所から採用年度ごとの掲載料金を徴収 |

業績推移



出所：グッピーズ社有価証券報告書、決算短信、決算説明資料

1. 2023年12月期 第4四半期業績

2. 2023年12月期 通期業績

3. 中期経営計画

4. 2024年12月期 通期業績予想

5. **インベストメント・ハイライト**

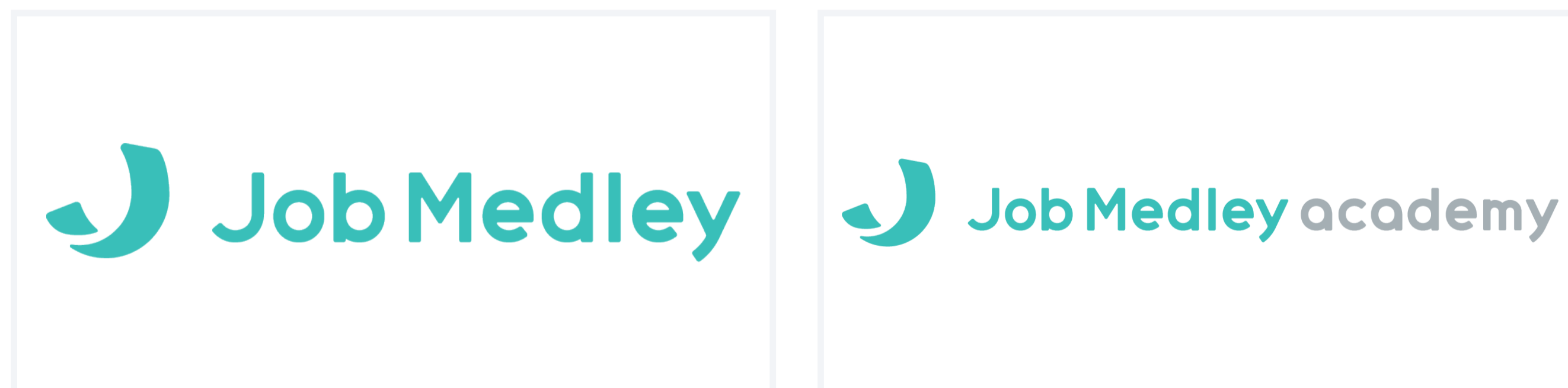
1. 医療ヘルスケア領域における広大な市場機会
2. 顧客事業所数とARPUの最大化による高成長の継続
3. 規律ある成長投資

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

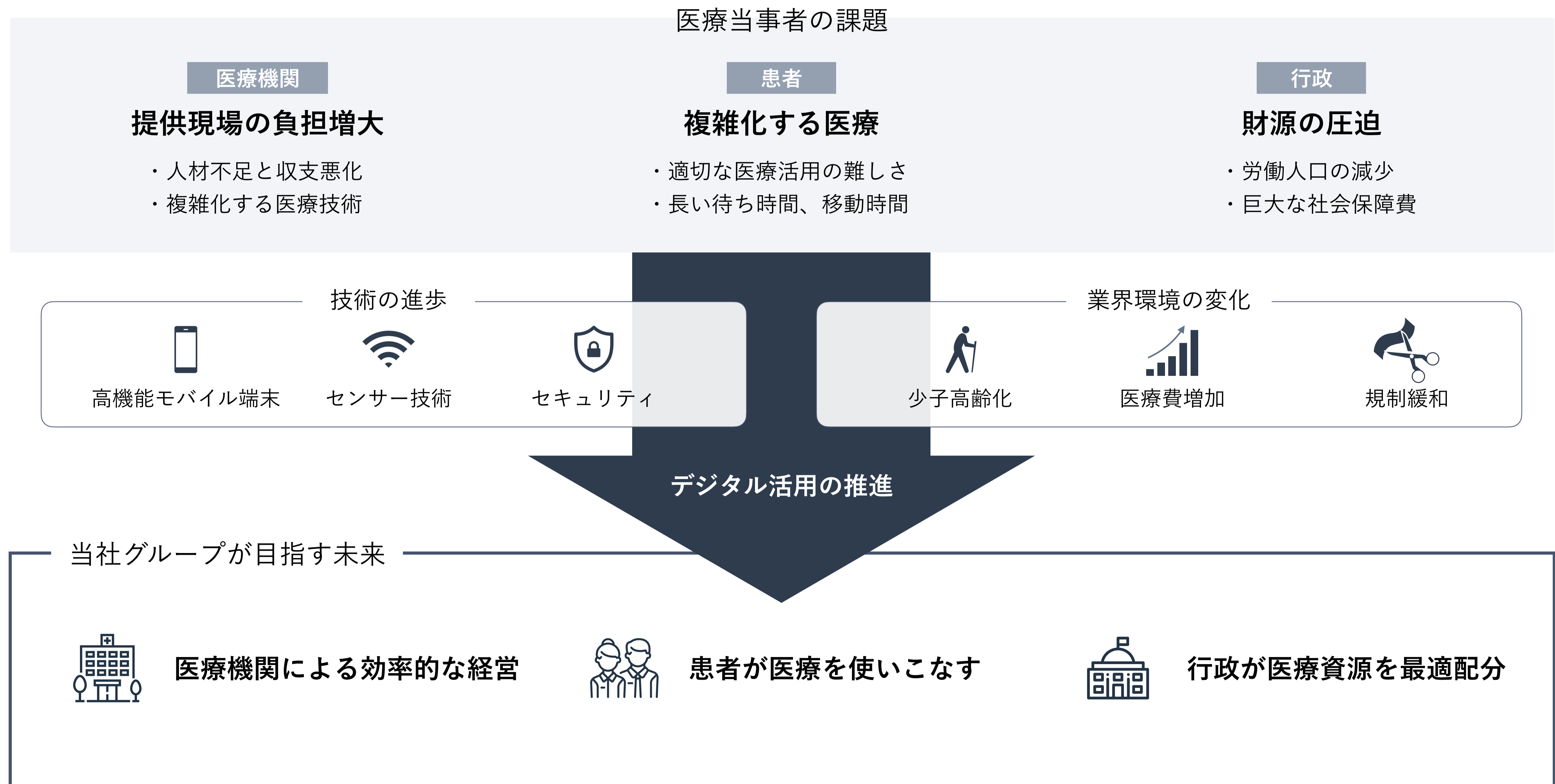
介護領域のIT活用や、周辺領域のIT活用の推進のために、継続的に事業開発を行っています。

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」等を提供し、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。

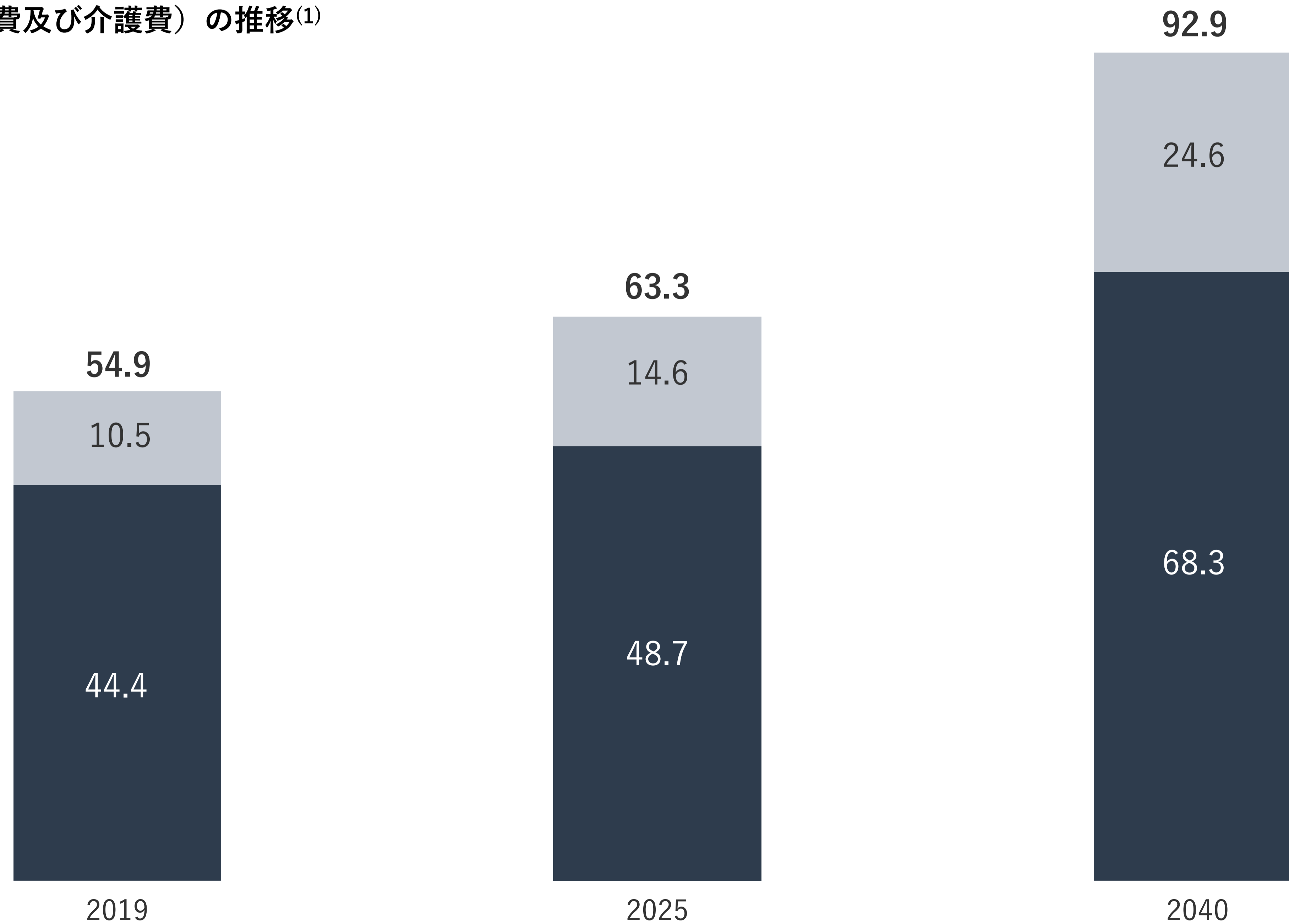


医療機関・介護事業所における運営費・サービス提供の原資である社会保障費は、高齢化の進展等により、景気変動を受けることなく引き続き増大することが予想されています。日本国内においては、労働人口の減少と合わせて重要な社会課題として認識されています。

社会保障費（医療費及び介護費）の推移⁽¹⁾

(兆円)

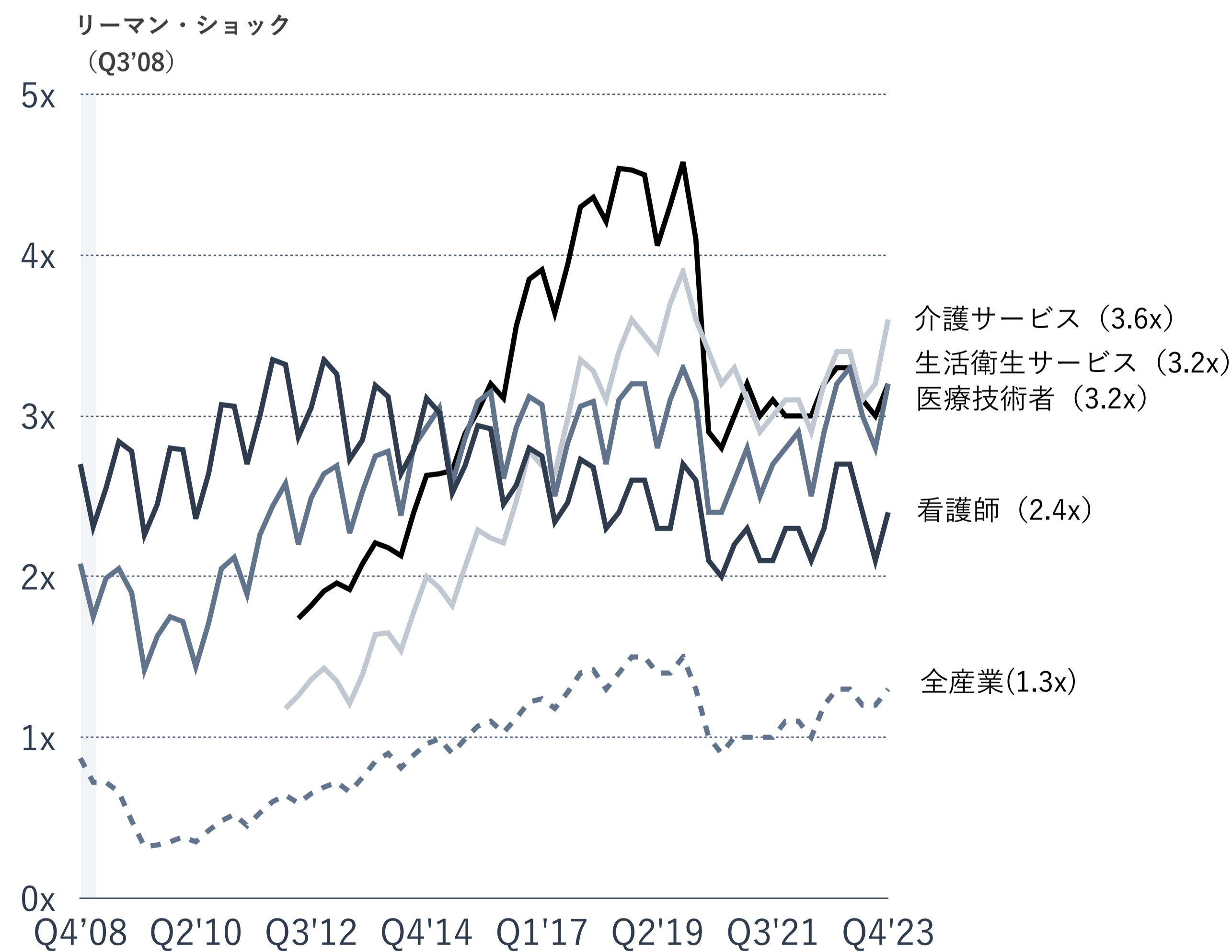
■ 介護費
■ 医療費



(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

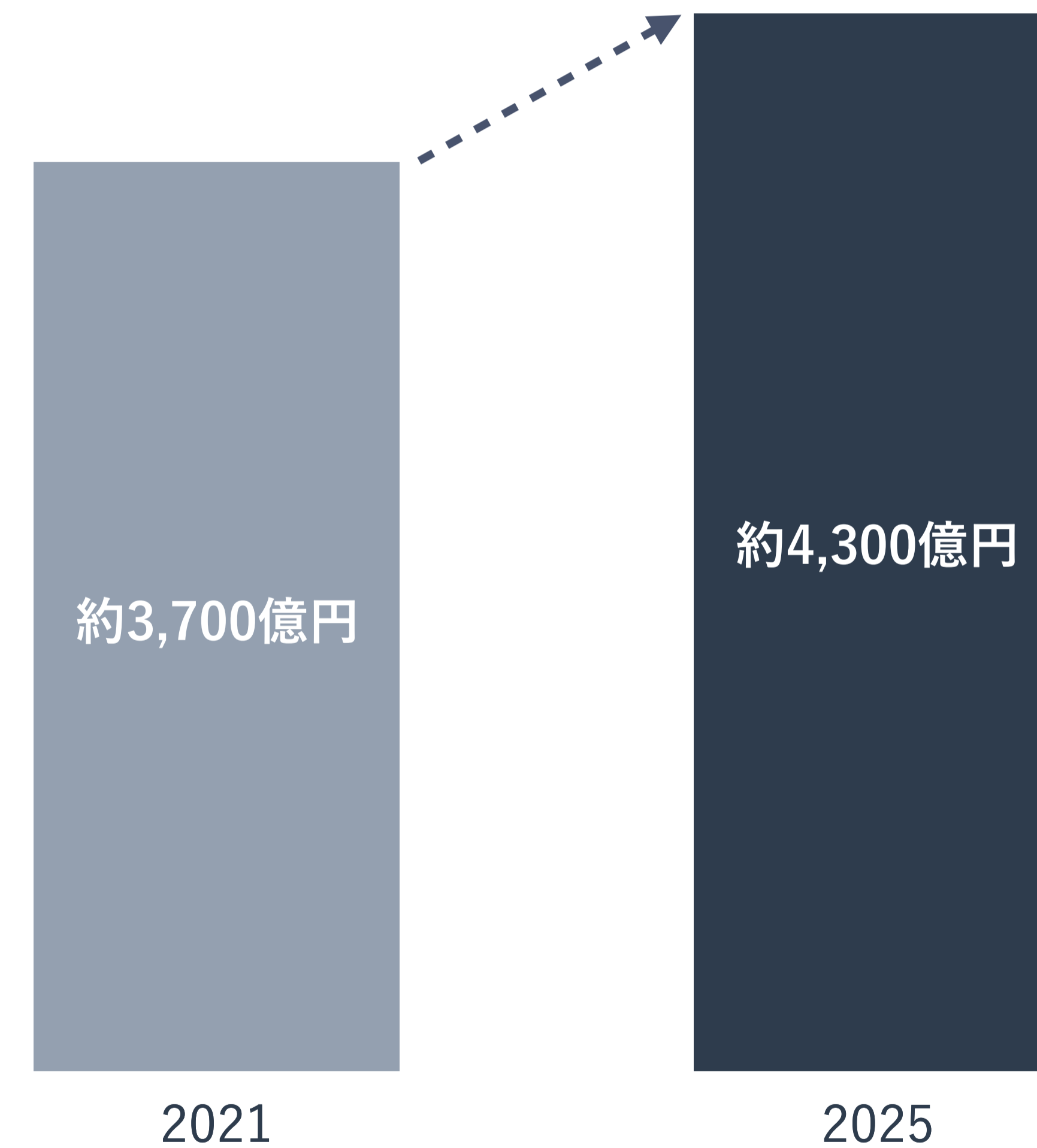
医療ヘルスケア業界は、全産業平均と比べて数倍高い有効求人倍率で推移しており、慢性的な人材不足という課題を抱えています。当該人材市場の規模は現在、当社の単価換算ベースで約3,700億円であり、今後、医療費の増大に合わせて人材採用ニーズも拡大することが予想されるため、2025年には約4,300億円以上の市場規模が見込まれます。

有効求人倍率の産業間比較⁽¹⁾



(1) 厚生労働省「一般職業紹介状況（職業安定業務統計）」より3ヶ月毎の平均を使用

医療ヘルスケア人材市場規模（当社単価換算後）⁽²⁾

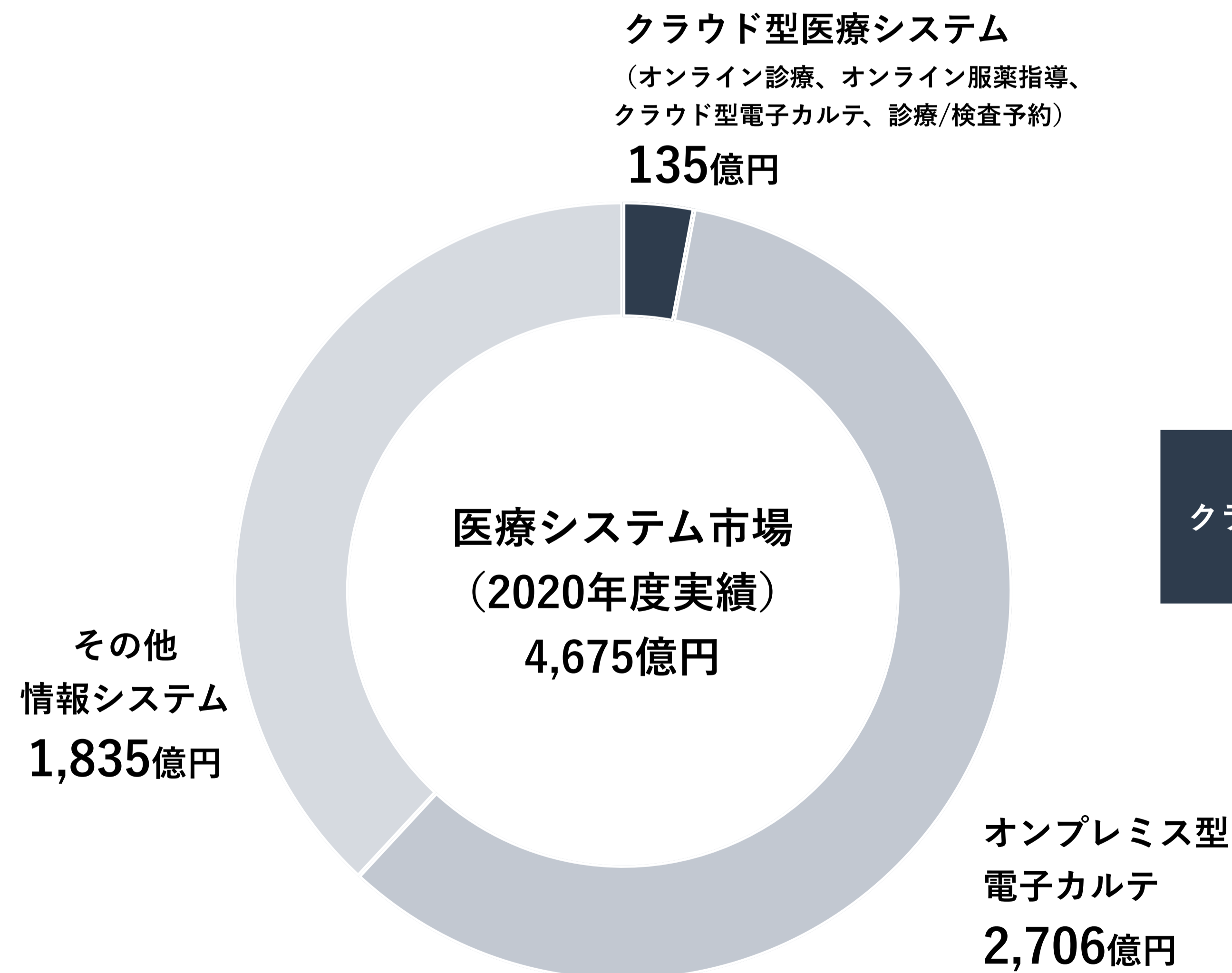


(2) 当社作成

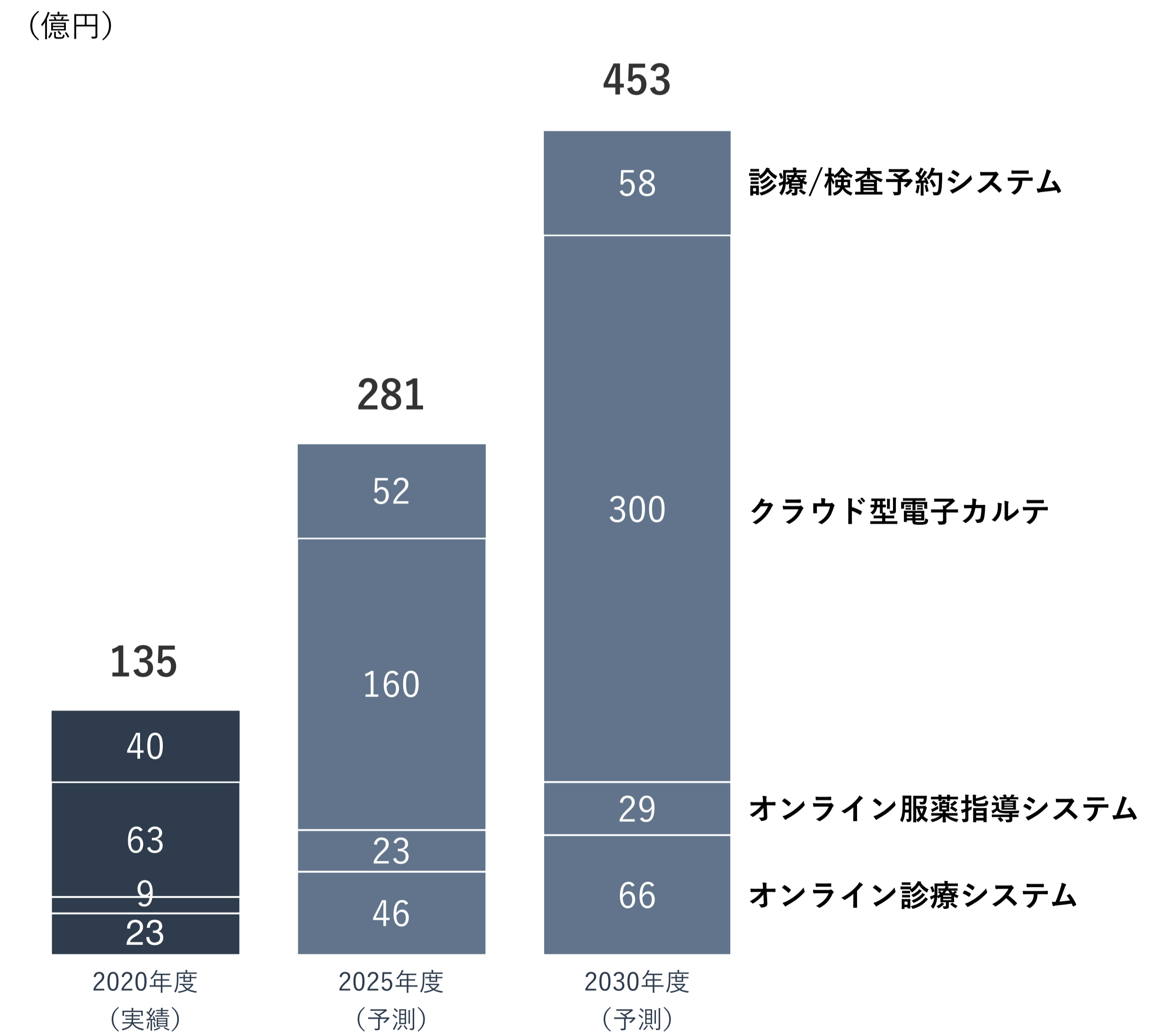
2021年値は、医療ヘルスケア・美容ヘルスケア領域の従事者人口約990万人のうち、2019年度雇用動向調査結果の「医療・福祉」「生活関連サービス」に該当する職種の年間平均入職率（「医療・福祉」約16%、「生活関連サービス」約25%、計約168万人）に対して、各職種におけるジョブメドレーの平均採用単価を乗じた値。2025年予測については、内閣官房・内閣府・財務省・厚生労働省の「2040年を見据えた社会保障の将来見通し」における2021年対比の医療費の伸び率を乗じた値

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



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⁾



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）

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 | <ul style="list-style-type: none"> 「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 <ul style="list-style-type: none"> 骨太の方針2022で示された医療関連事項を推進 | <ul style="list-style-type: none"> 全国医療情報プラットフォームの構築 <ul style="list-style-type: none"> 電子カルテ情報共有サービス（仮称）を構築 マイナンバーカードを利用した情報連携 電子カルテ情報の標準化・導入を推進 <ul style="list-style-type: none"> 医療情報化支援基金を活用 標準型電子カルテの開発に着手（2024年度中） 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 | <ul style="list-style-type: none"> 医療・介護・障害福祉のトリプル改定（2024年6月施行予定） 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 | <ul style="list-style-type: none"> 人材確保・働き方改革等の推進 <ul style="list-style-type: none"> 医療従事者の賃上げに向けた取組 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 <ul style="list-style-type: none"> 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 | <ul style="list-style-type: none"> 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 <ul style="list-style-type: none"> 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 | <ul style="list-style-type: none"> 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"> 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 <ul style="list-style-type: none"> 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

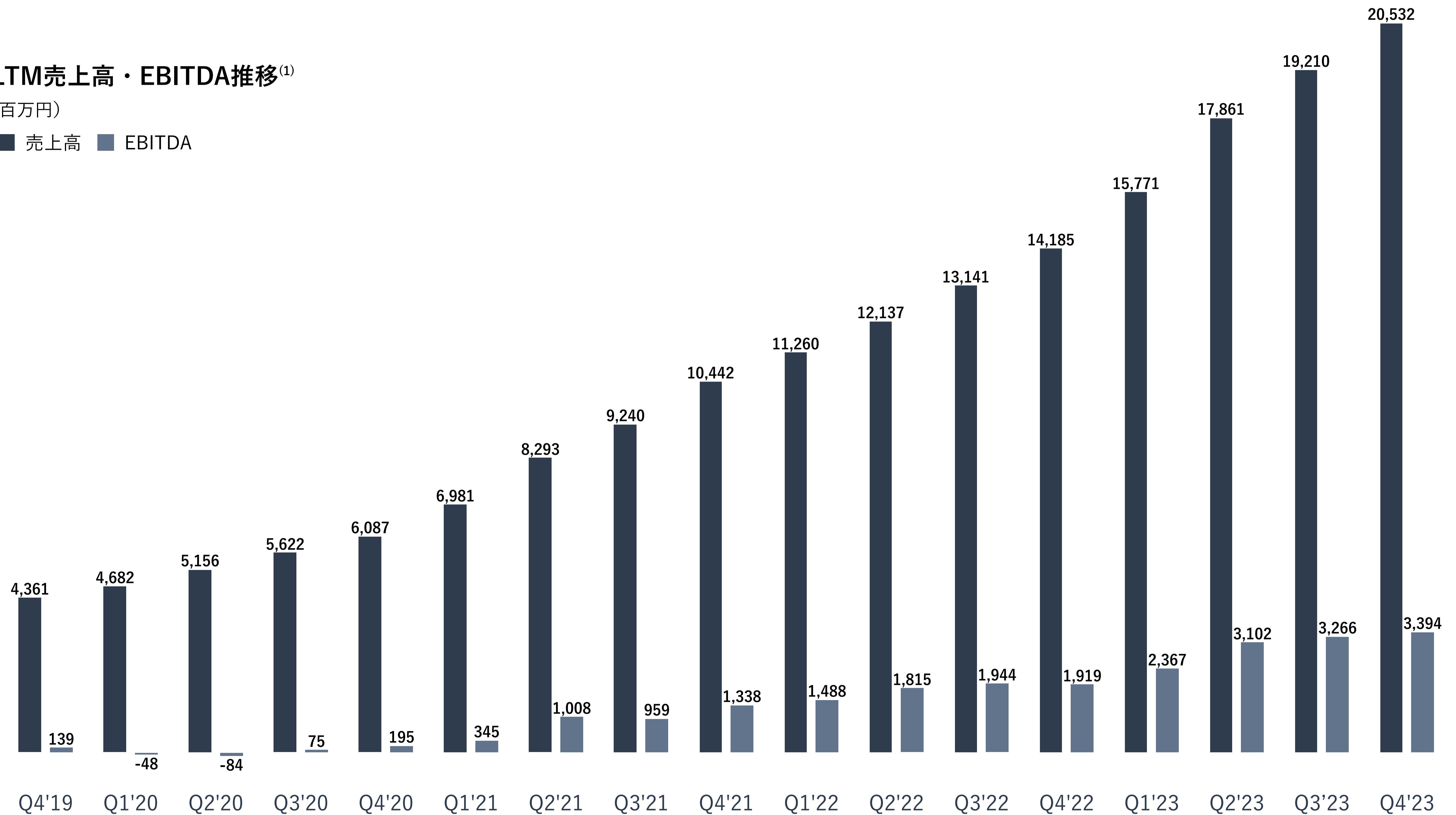


当社は人材PFにおいて季節性が存在し、第2四半期に売上高が偏重しますが、過去12ヶ月合計（LTM）の売上高及びEBITDAは安定した増加傾向にあります。

LTM売上高・EBITDA推移⁽¹⁾

(百万円)

■ 売上高 ■ EBITDA

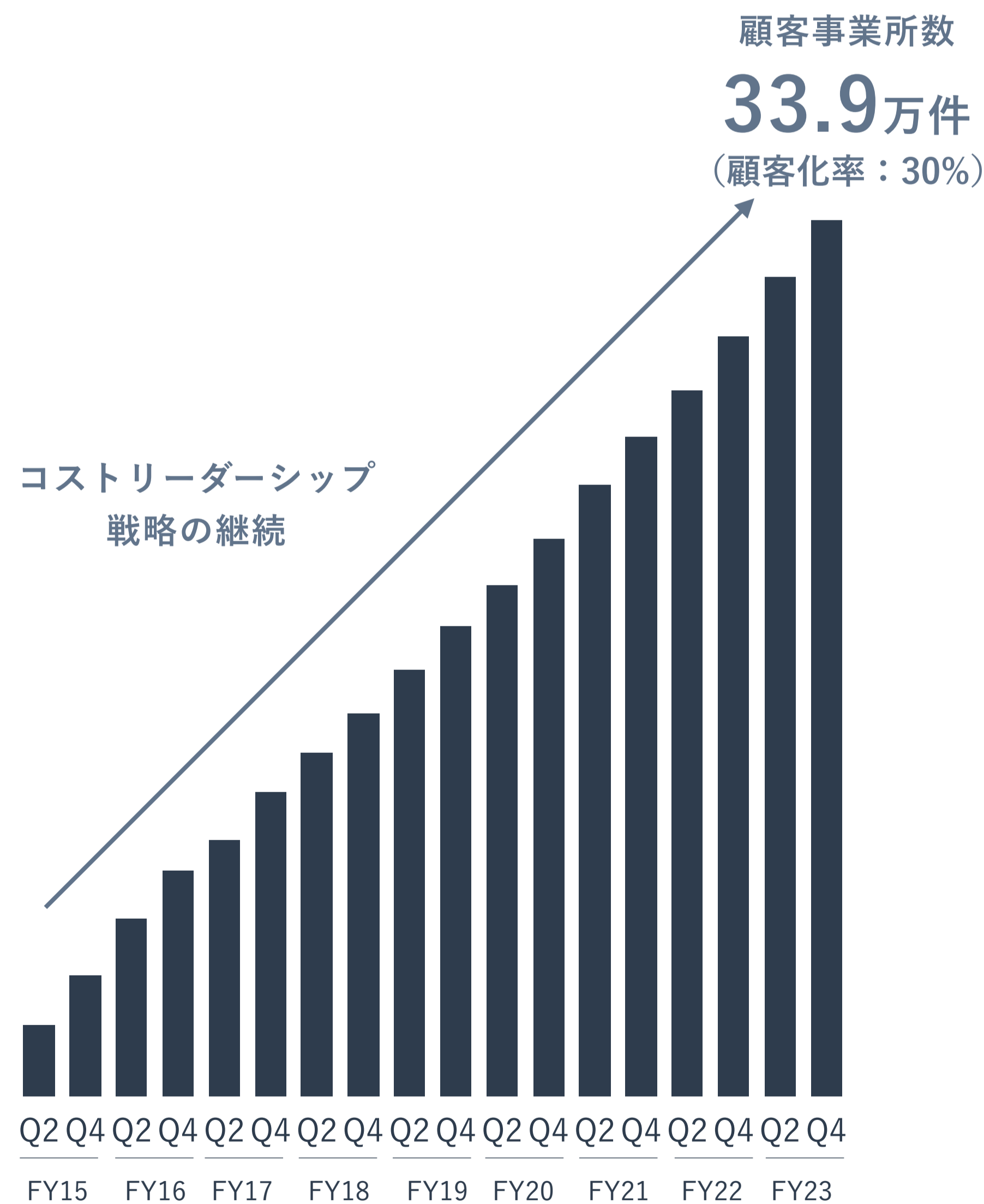


(1) 各四半期末から、過去12ヶ月の売上高とEBITDAをそれぞれ合計したもの。FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値

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。

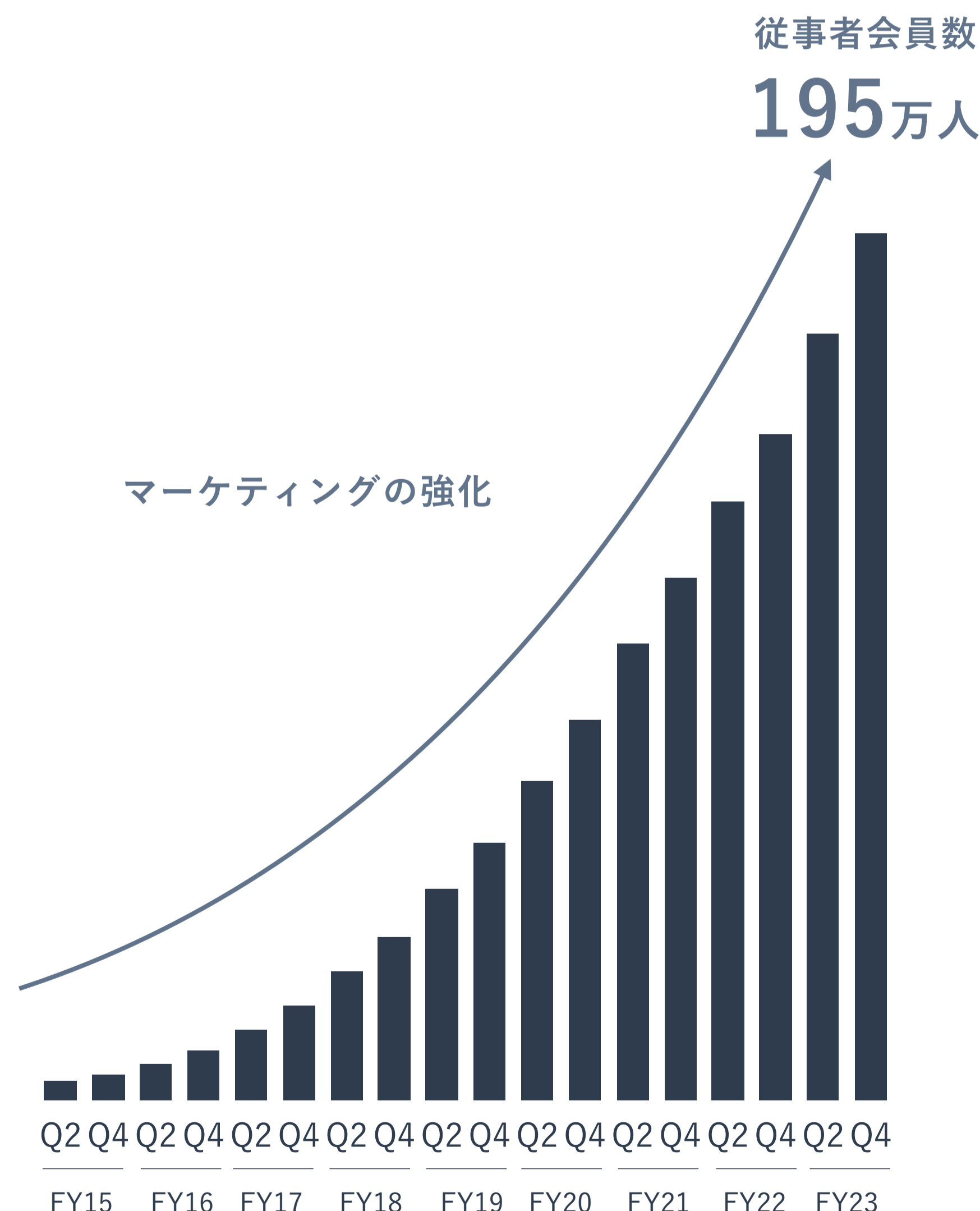
顧客事業所数の最大化

- 顧客対象とする事業所数は全国114万件⁽¹⁾であり、依然として開拓余地が大きい

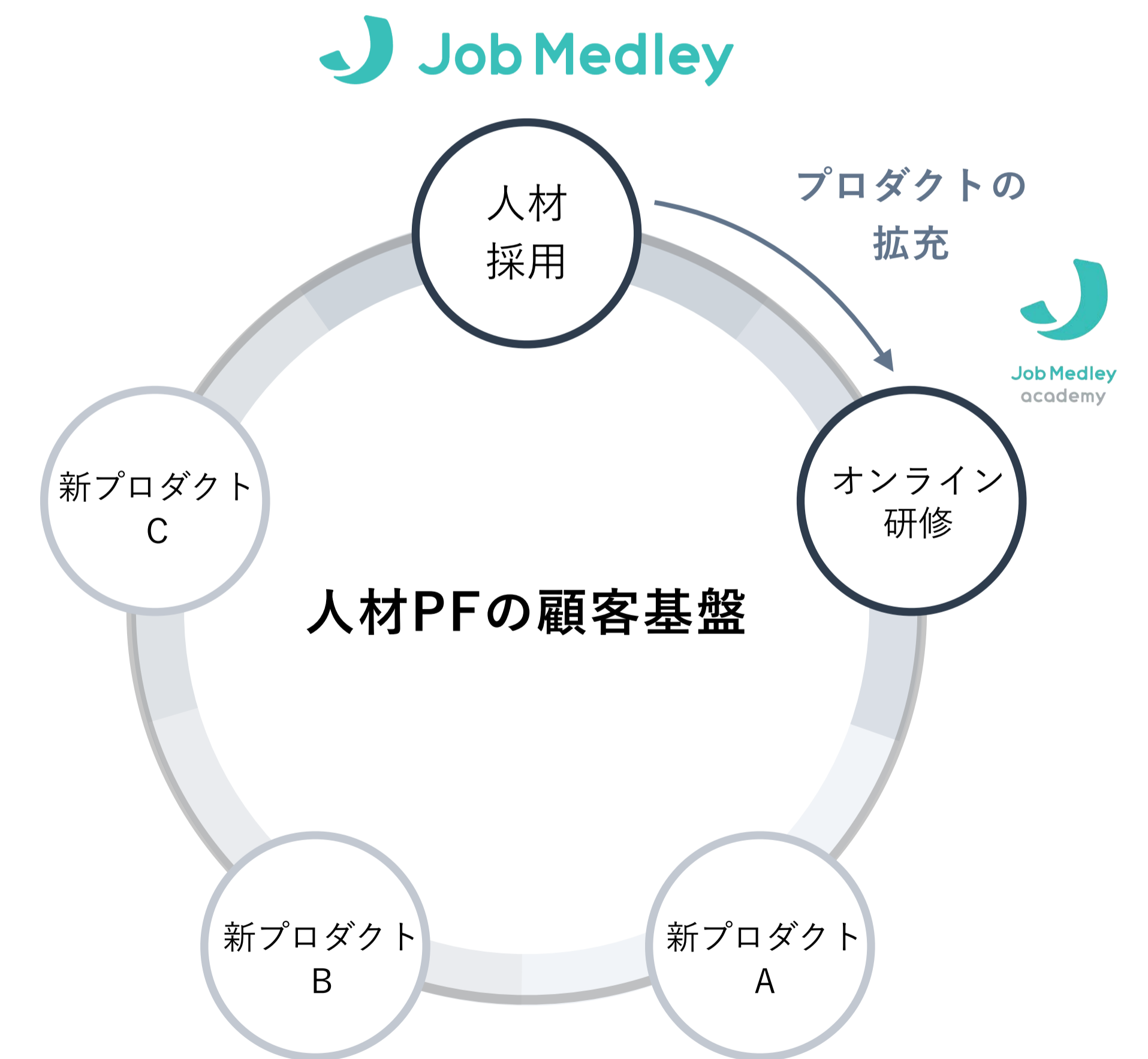


ARPUの改善

- 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

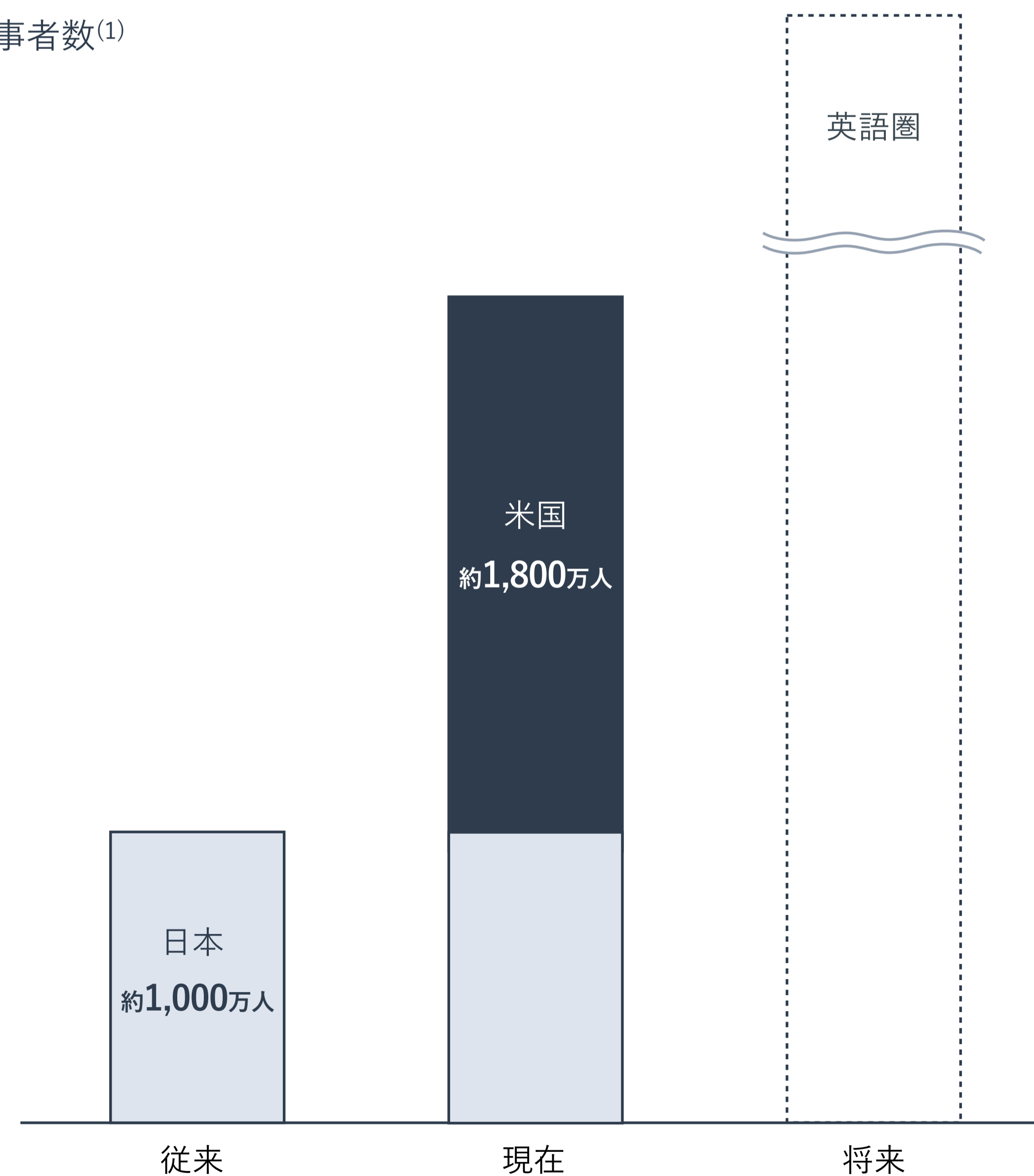


(1) 厚生労働省及び総務省等の統計データを参照

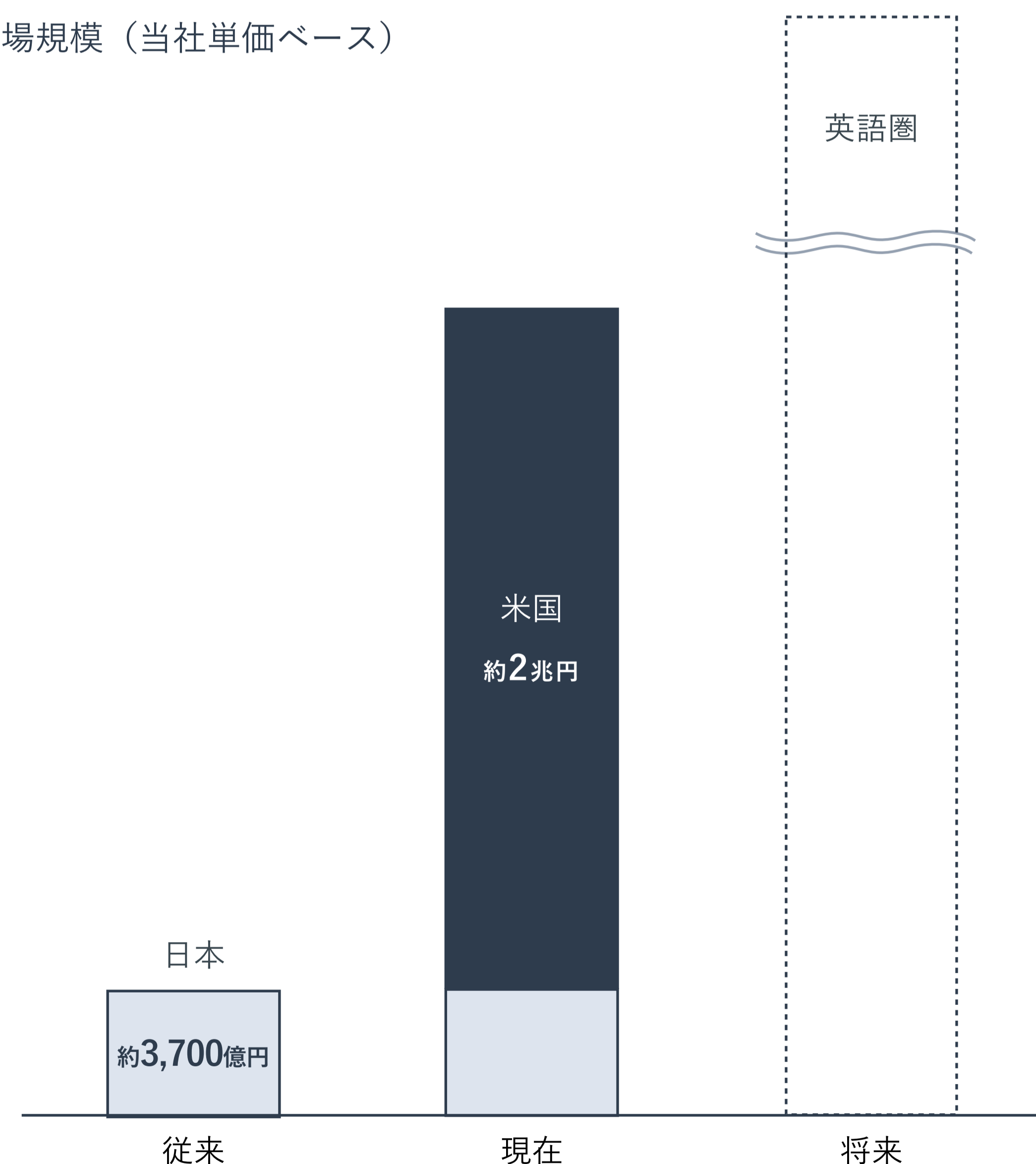
人材PFでは、当社の初めての日本国外の事業として、米国市場へとTAMの拡大を進めています。米国に比べて人件費が相対的に低い、日本およびフィリピンでの開発及びオペレーションを組み合わせ、日本で実現した以上の事業投資パフォーマンスの実現を目指しています。米国での黒字化後、英語圏からその他の国々へと展開していくことを基本計画としています。

TAMの拡大⁽¹⁾

従事者数⁽¹⁾



市場規模（当社単価ベース）

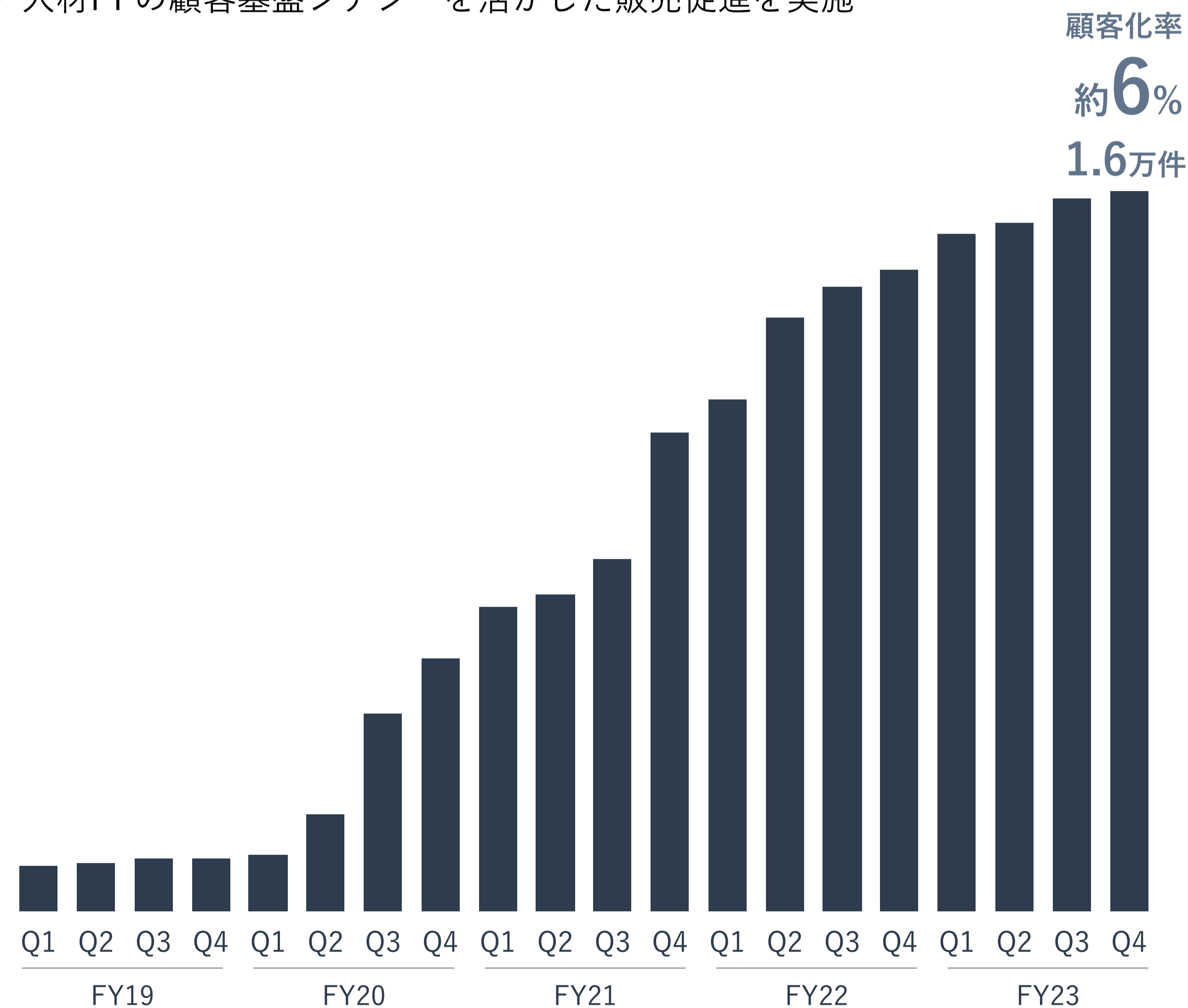


(1) 日本については、2019年度雇用動向調査結果の「医療・福祉」「生活関連サービス」に該当する職種の年間平均入職率（「医療・福祉」約16%、「生活関連サービス」約25%、計約168万人）に対して、各職種におけるジョブメドレーの平均採用単価を乗じた値。米国については、公表情報を元に当社試算。（\$1=150円で試算）

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

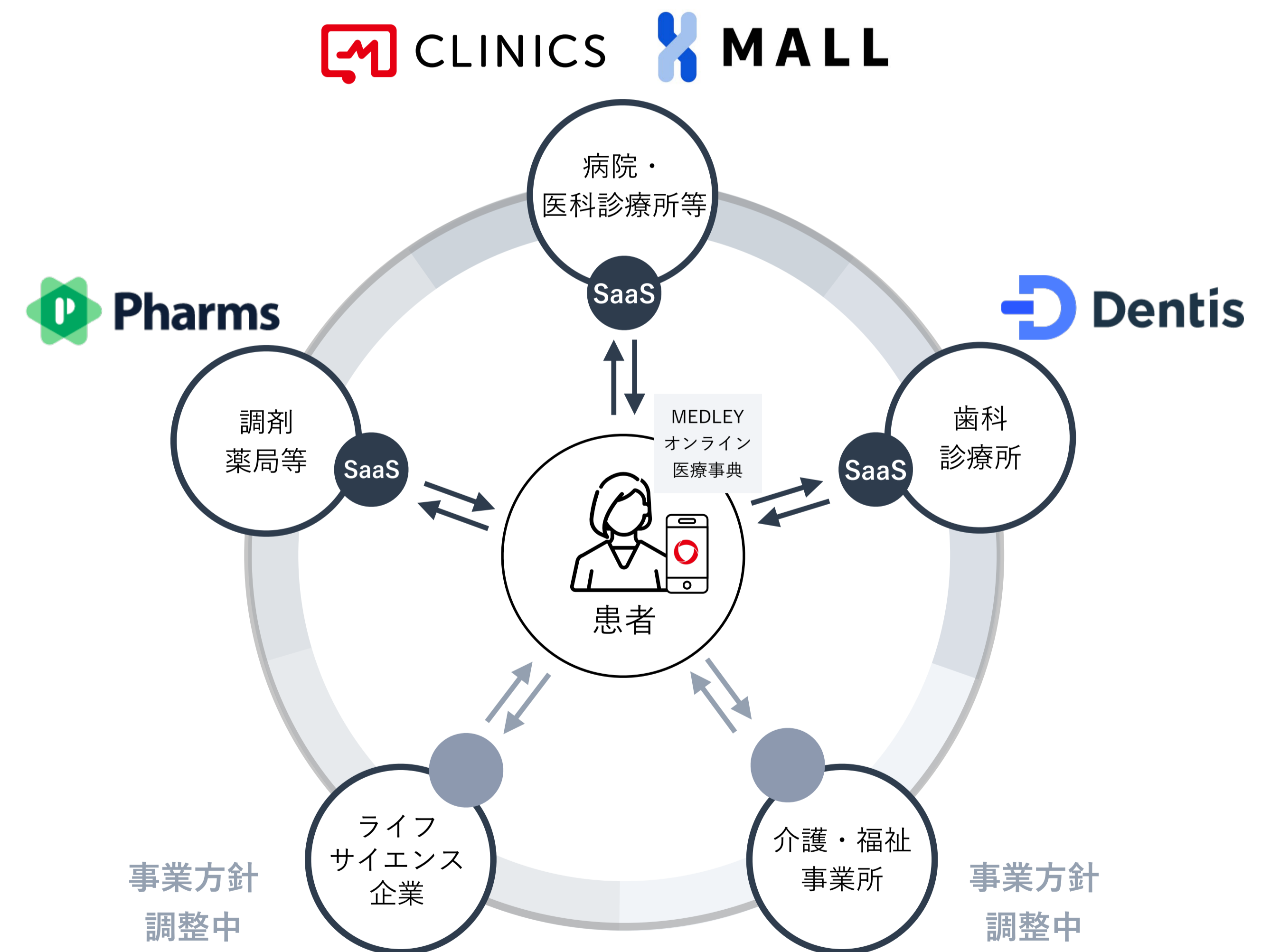
- 現在のプロダクトラインナップの対象顧客は、病院、医科診療所、調剤薬局、歯科診療所を合わせて約26万件⁽¹⁾も存在し、開拓余地は非常に大きい
- 人材PFの顧客基盤シナジーを活かした販売促進を実施



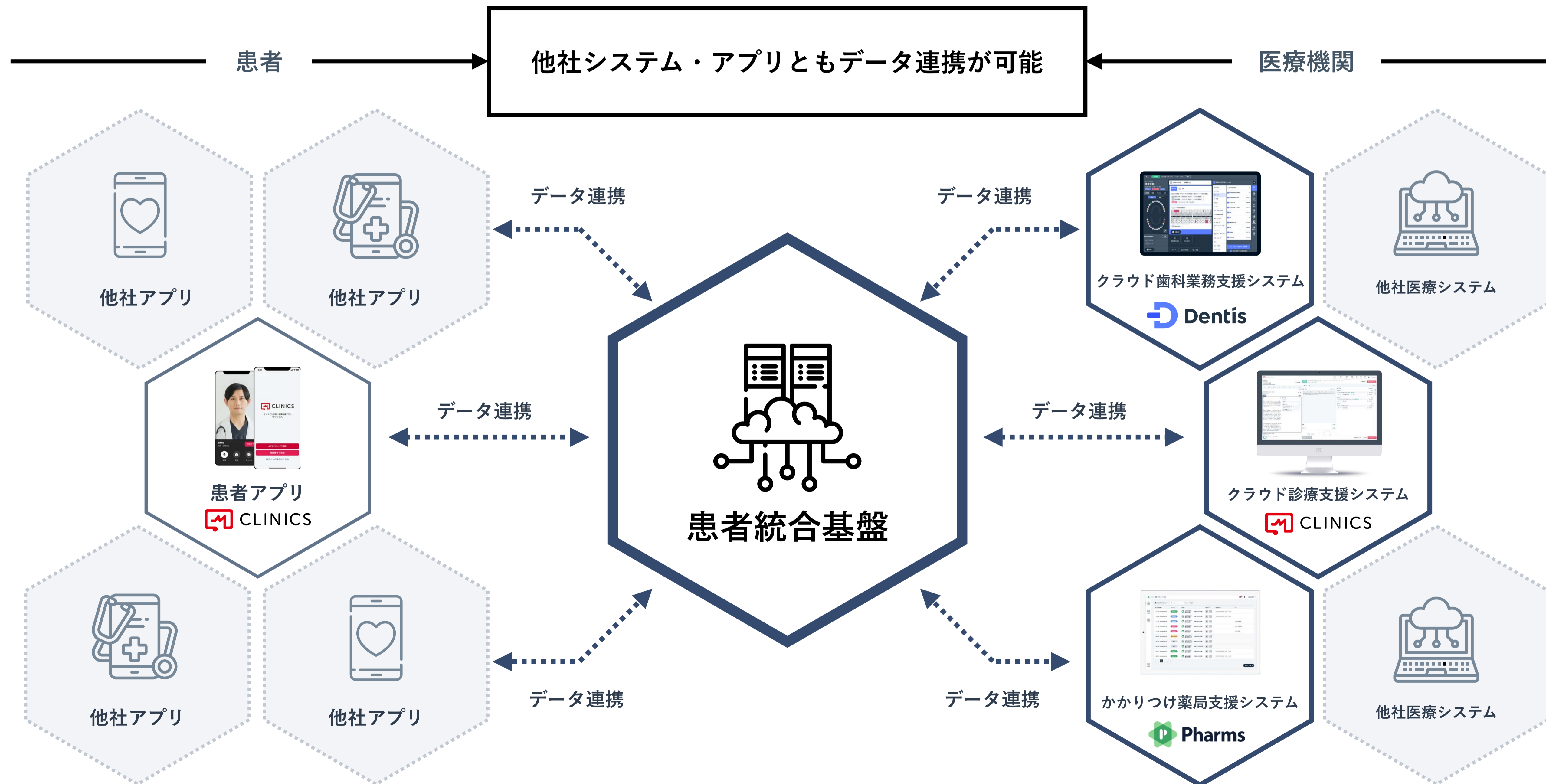
(1) 厚生労働省の統計データを参照

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います（特許第6921177号）。患者が医療ヘルスケアを活用しやすくすることで、医療全体の効率性を高めていきます。



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30%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



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て、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

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 (P.28)

自己株式取得

- 当社の株価水準、市場環境、資本コスト及び資金余力を踏まえて機動的に実施

C
黒字事業の
営業CF

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

D
有利子負債

- 現在の日本の超低金利環境及び当社事業のストック性を踏まえ、積極的に活用

D
エクイティ

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

営業キャッシュ・フローや有利子負債等から得られた調達資金を、全社の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。

事業所向け業務支援システムの展開



(1) 2023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。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の振り返りとしては以下となります。

| 企業・事業名 | 影響するセグメント | グループ化時期 | 対応状況 |
|------------------|---------------------|----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Lalune | 医療PF | 2024年2月 | <ul style="list-style-type: none"> 2023年10月に吸収分割契約を締結し、2024年2月にグループ化 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 |
| GCM社 | 新規開発S | 2023年7月 | <ul style="list-style-type: none"> 顧客基盤を活かした更なる事業拡大を期待 テクノロジー活用による事業の効率化への取り組みを実施 |
| Tenxia社 | 人材PF | 2022年9月 | <ul style="list-style-type: none"> 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 2023年2月、メドレー本体に統合 |
| ミナカラ社 | 医療PF | 2021年10月 | <ul style="list-style-type: none"> 2022年よりNTTドコモとのJVとして経営。2024年2月21日に持分を全部売却 |
| 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"> 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） |
| 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"> 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 将来的に、現状80%の保有比率を100%に引き上げる予定 |
| 実証拠点 | 医療PF | 2020年12月 | <ul style="list-style-type: none"> 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 |
| その他 | 医療PF | 2020年6月 | <ul style="list-style-type: none"> 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 |
| 歯科レセ ソースコード | 医療PF | 2019年8月 | <ul style="list-style-type: none"> 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 | <ul style="list-style-type: none"> 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。FY23はPharmsが黒字化し、ジョブメドレーアカデミーが早期黒字化しましたが、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1年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

| | FY23の黒字事業 | | FY23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 | | | | |
| 医療PF | オンライン診療 <div style="border: 1px dashed gray; padding: 2px; display: inline-block;">FY25黒字化見込み</div> ← カルテ <div style="border: 1px dashed gray; padding: 2px; display: inline-block;">FY26黒字化見込み</div> ← Dentis <ul style="list-style-type: none"> • FY22 1月リリース • 歯科向け事業 | <ul style="list-style-type: none"> • 将来構想への準備期間 • 赤字幅は拡大せず <div style="border: 1px dashed gray; padding: 5px; display: inline-block;">新規開発（レセコン）</div> <ul style="list-style-type: none"> • FY23稼働開始 | | |
| 新規開発サービス | <div style="border: 1px dashed gray; padding: 2px; display: inline-block;">FY24黒字化見込み</div> ← 介護のほんね <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">ファクタリング事業</div> | | <div style="border: 1px dashed gray; padding: 5px; display: inline-block;">米国事業</div> <div style="border: 1px dashed gray; 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ます。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

2023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 15,354 | 有利子負債 1,660 | 純資産 17,637 | その他負債 6,132 |
| | その他資産 10,076 | | |

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

+1月公表の新規M&Aによる借入れ
(最大118億円)

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

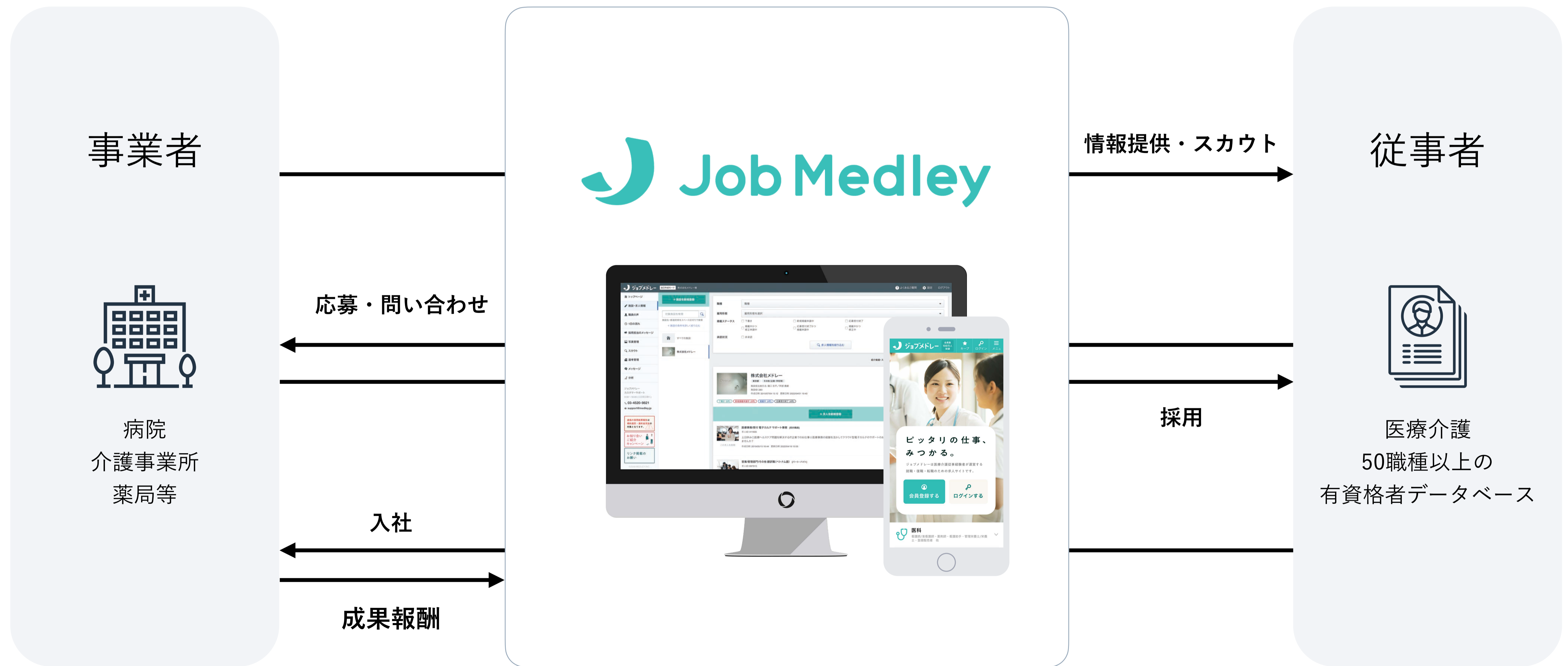
2021年5月
第三者割当増資（51億円）を実施
- M&Aへの充当

2021年12月
自己株式取得（18億円）を実施

自己資本比率：69.0%、D/Eレシオ：0.09x

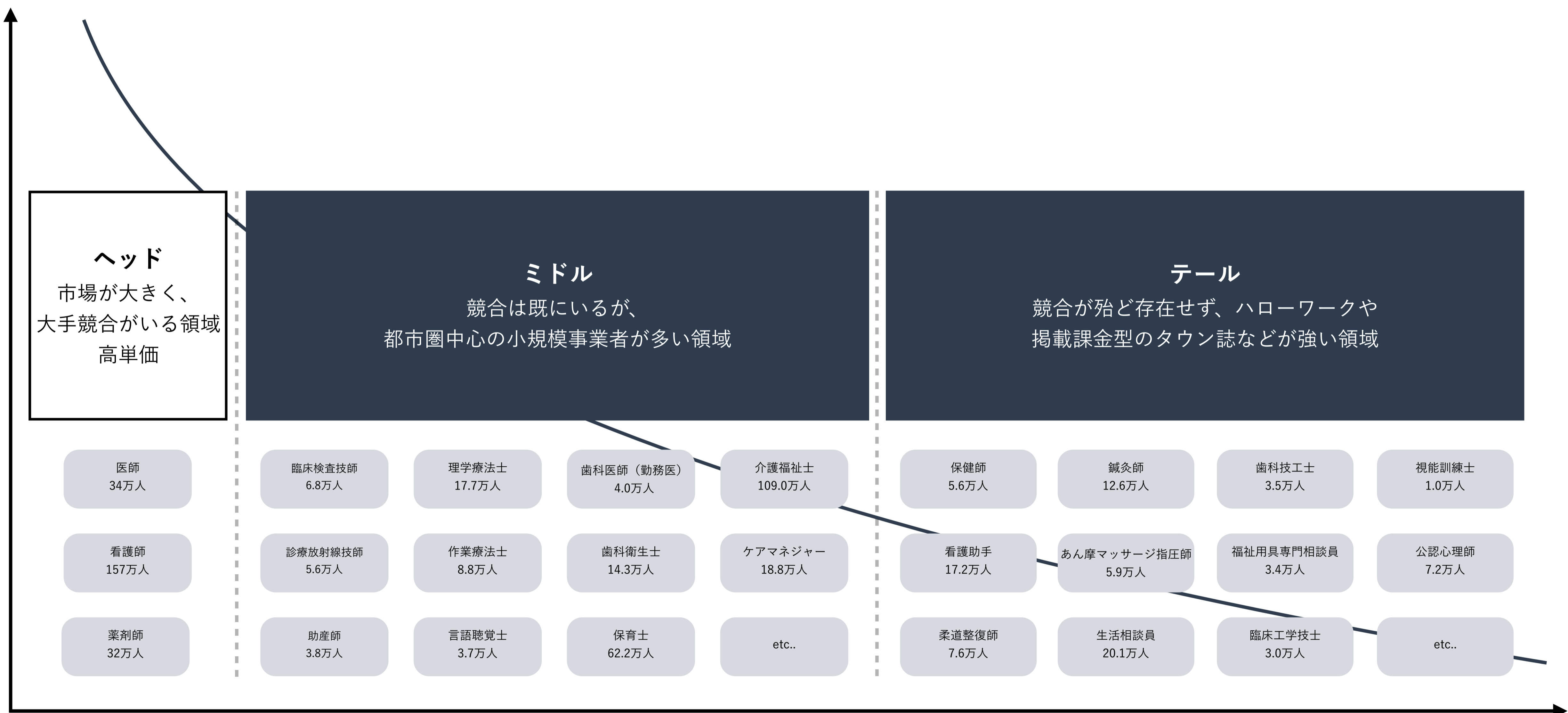
人材PF： 医療ヘルスケア領域における成果報酬型の人材採用システム

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。50を超える幅広い職種で190万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。

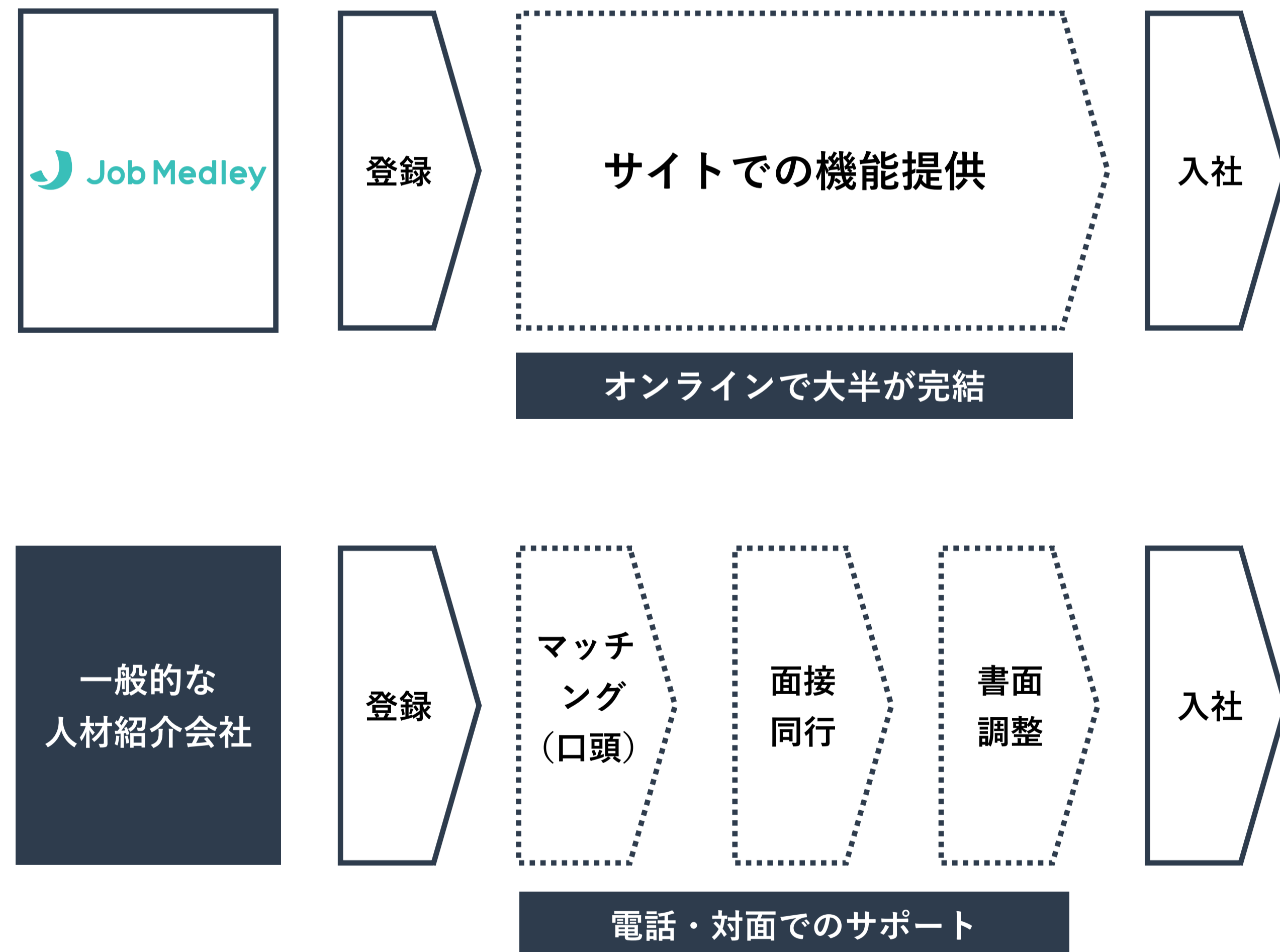
当社の対象領域⁽¹⁾



(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%⁽¹⁾

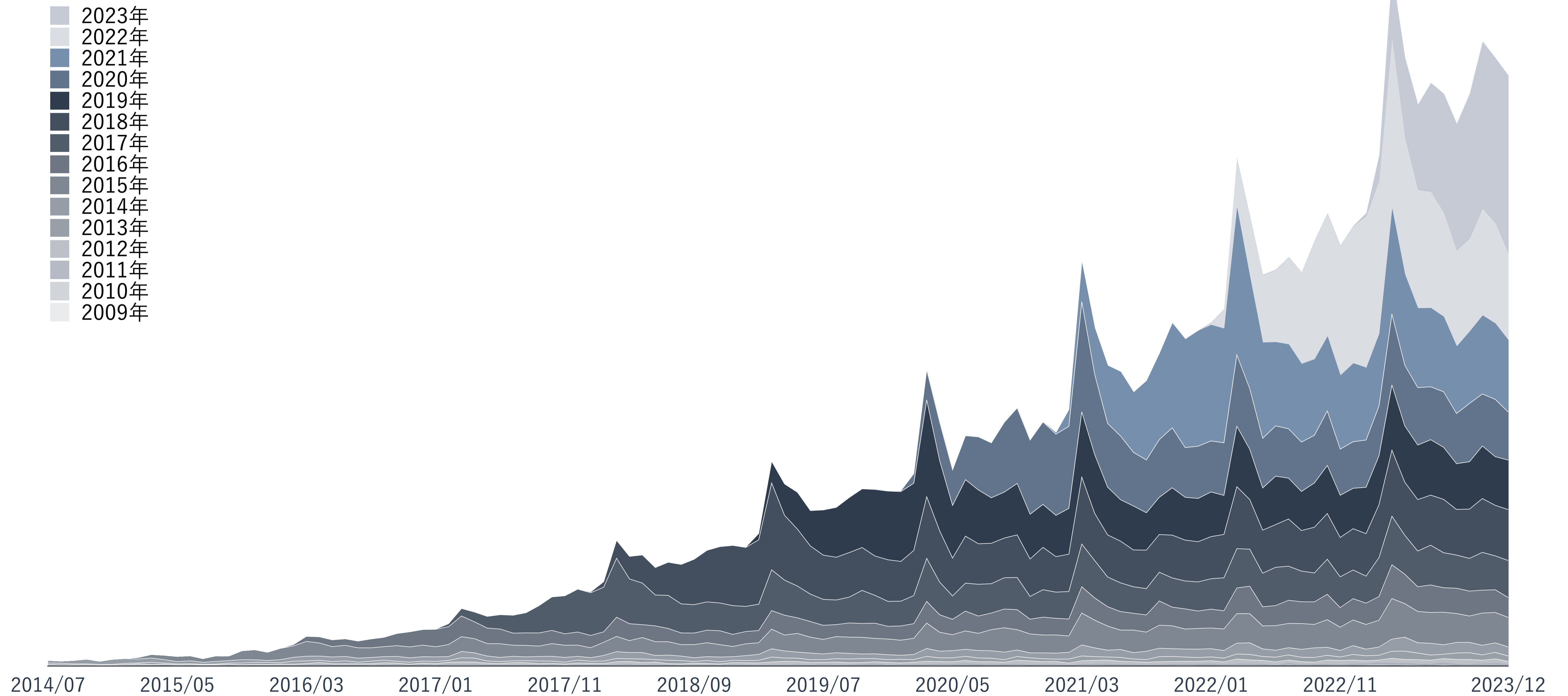
一般的な人材紹介会社
成果報酬（年収比）
20～35%⁽²⁾

(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⁽¹⁾

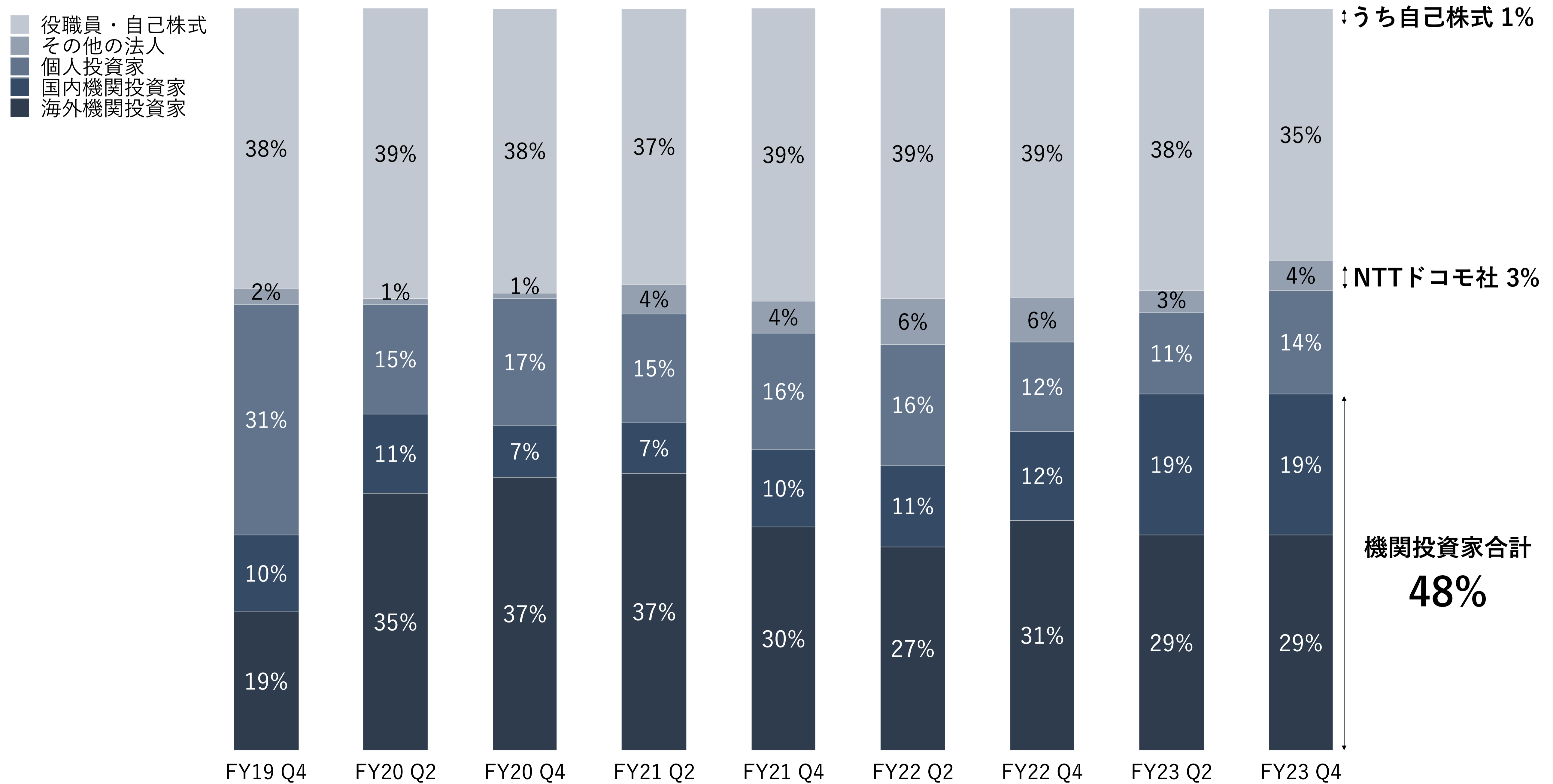


(1) 顧客事業所の月別受注売上高より作成

CLINICS、Pharms及びDentisの収益モデルは、それぞれ診療所・病院、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2023年12月31日時点で48%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