



2024年12月期 通期決算説明資料

株式会社メドレー
2025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。

2024年12月期 第4四半期業績

- **Q4の売上高は前年同期比+52%となり、概ね業績予想通り**
 - 人材PF：ジョブメドレーは採用単価低下や入職遅れ等の一時影響が発生したが、応募数・採用決定数等の先行指標は引き続き好調
 - 医療PF：病院向け電子カルテが好調。オフショア社の連結開始
- **Q4のEBITDAマージンは8%。前年同期より1%pt改善**
 - 人材PF：前年同期と同等水準
 - 医療PF：自社レセコンへの100%切替完了によりEBITDAマージンが改善

2024年12月期 通期業績

- **新中期目標は前倒しで進捗。修正後通期業績予想に対しては未達（P.24）**
 - 売上高：29,302百万円（前期比：+43%）
 - EBITDA：4,114百万円（EBITDAマージン：14%）

2025年12月期 通期業績予想

- **売上高の高成長を継続し、EBITDAマージンも改善する方針**
 - 売上高：39,800百万円（前期比：+36%）
 - アクシス社のグループ化により、調剤薬局向け基幹システムの販売を開始
 - アルフレッサ社と業務資本提携を締結し、開発及び販売面で連携
 - EBITDA：5,700百万円（EBITDAマージン：14%）

1. 2024年12月期 第4四半期業績

2. 2024年12月期 通期業績

3. 2025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)	2023年 Q4	2024年 Q4	前年同期比
売上高	5,030	7,659	+52%
売上総利益	3,210	4,925	+53%
EBITDA	334	630	+296 ⁽¹⁾
営業利益	117	-31	-148 ⁽²⁾
経常利益	525	347	-178
親会社株主に帰属する 当期純利益	389	475	+86

(1) 変動要因の内訳についてはP8参照

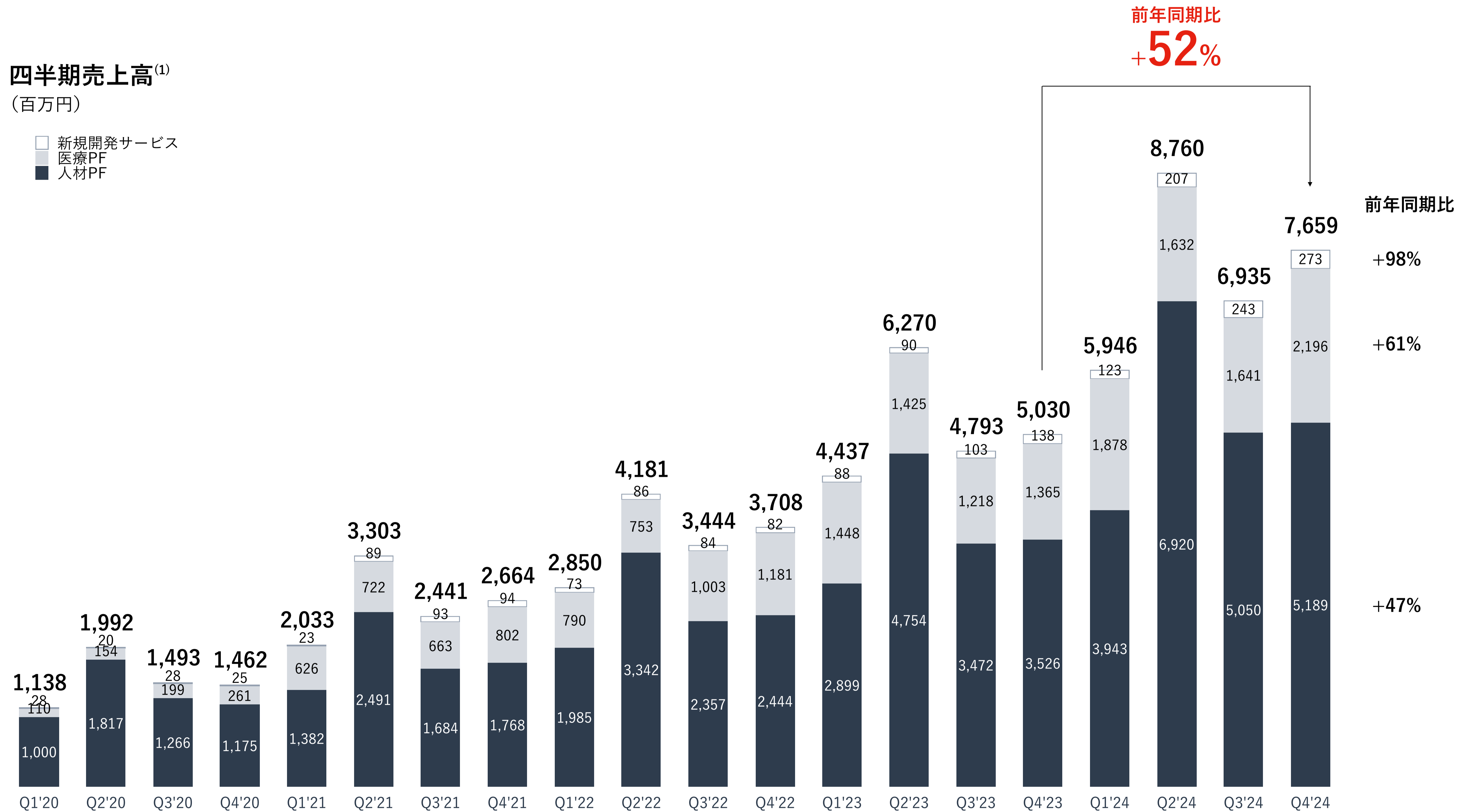
(2) グッピーズ社及びオフショア社のM&Aに伴うのれん及び無形固定資産の償却費：383百万円

2024年第4四半期売上高は、各セグメントにおいて順調に進捗し、全体で前年同期比+52%の成長率となりました。

四半期売上高⁽¹⁾

(百万円)

- 新規開発サービス
- 医療PF
- 人材PF



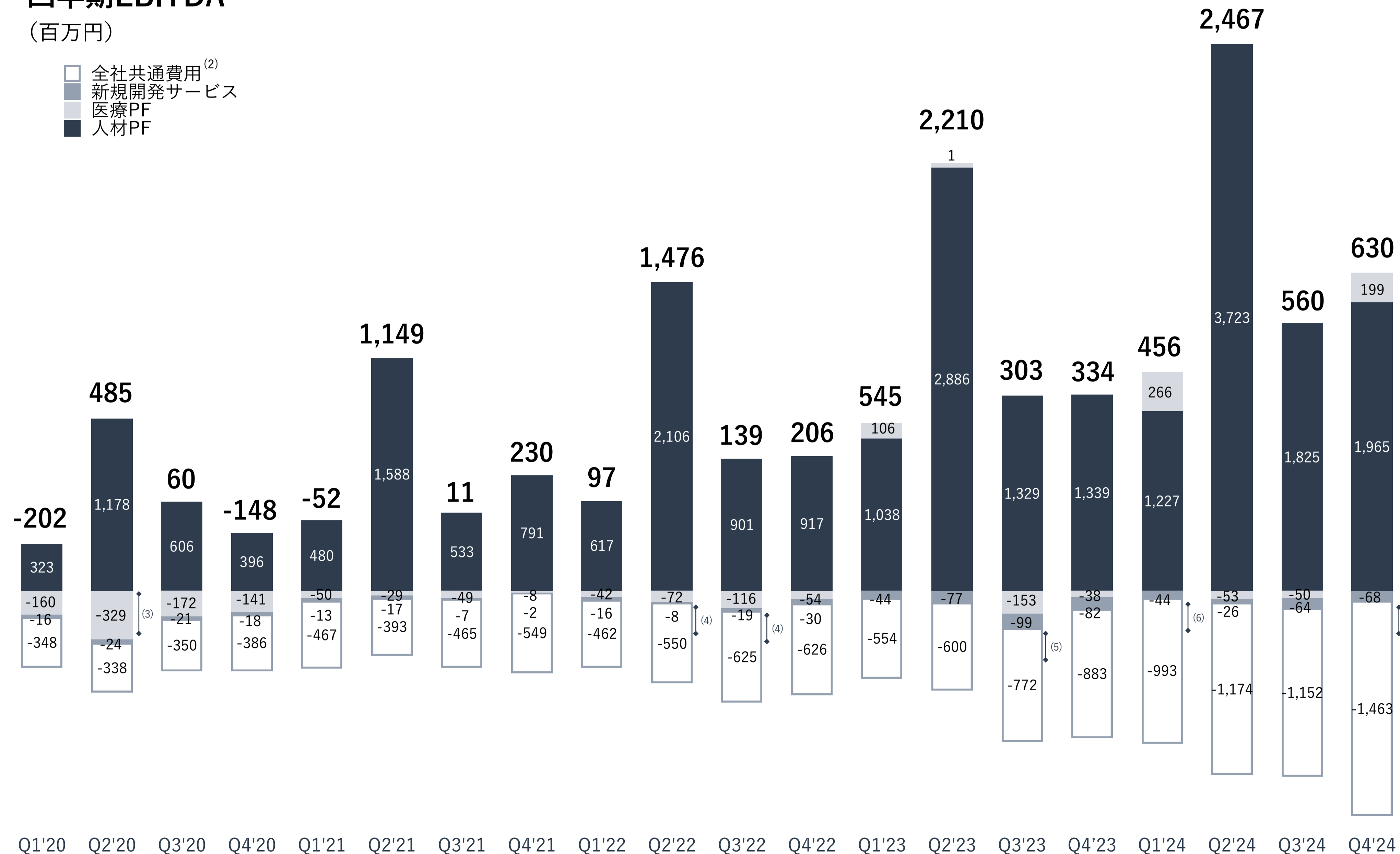
(1) FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値

2024年第4四半期EBITDAは、長期成長に向けた積極的な投資及び事業拡大に伴う費用の支出を継続しつつも、EBITDAマージンは前年同期比で改善しました。

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



EBITDAマージン (前年同期比)

全社
8% (+1%pt)
・ 医療PFにおけるマージン改善

医療PF
9% (+12%pt)
・ レセコン (SRIM) の順調な切替による売上原価率の改善
・ 売上成長による人件費率の低下

人材PF
38% (±0%pt)

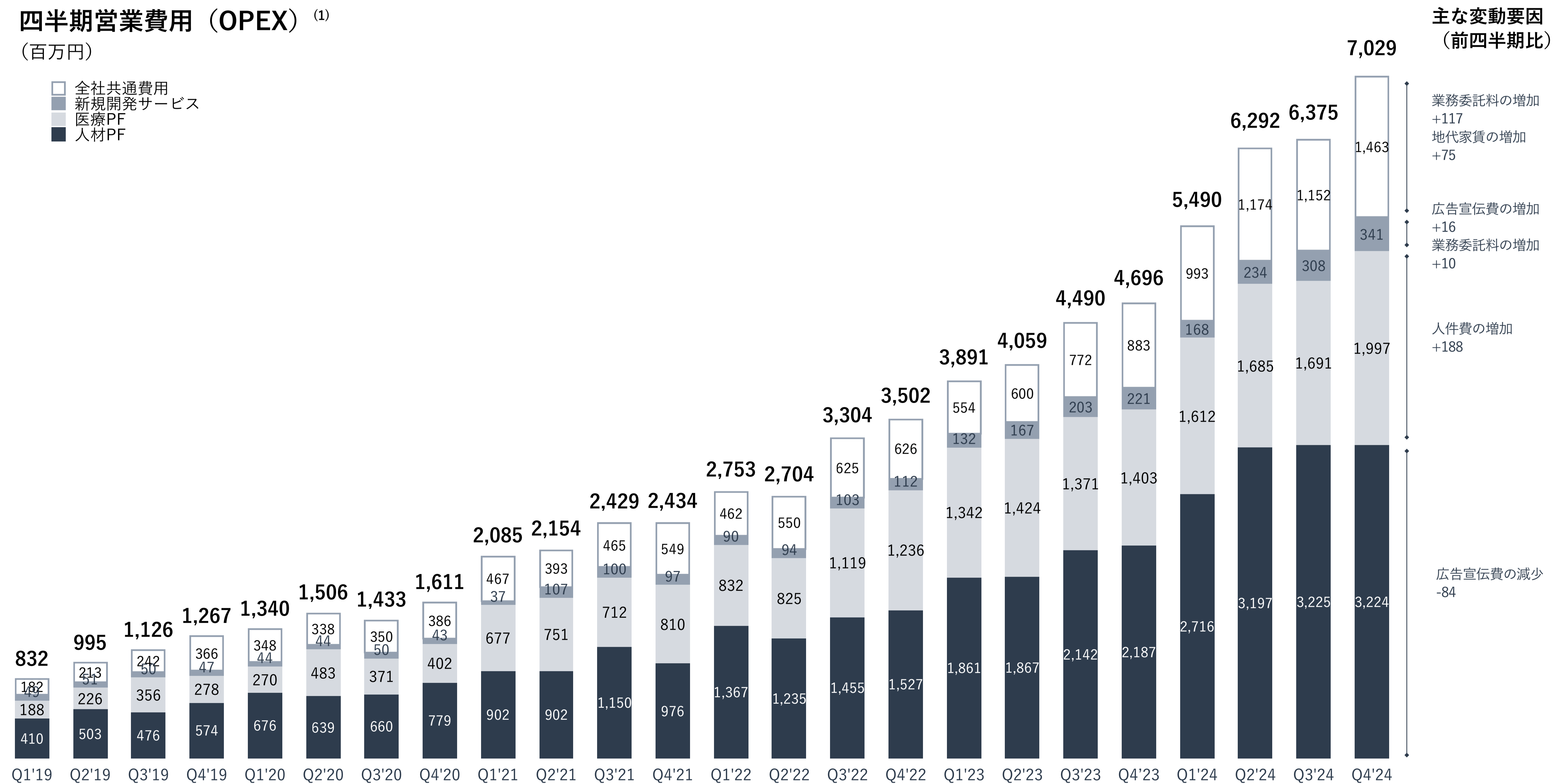
(1) FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値
 (2) 各セグメントに配分していない全社共通費用及びセグメント間取引消去額の合計額
 (3) 医療PF事業における他社電子カルテ資産等の取得費用 (130百万円)
 (4) オフィス移転に係る一時費用 (Q2: 93百万円、Q3: 79百万円)
 (5) M&A関連及びコーポレート体制強化のための業務委託料 (77百万円)
 (6) グッピーズ社取得にかかる一時費用 (115百万円)
 (7) M&Aに係る業務委託料 (120百万円)

2024年第4四半期の費用については、採用活動や事業の好調な進捗により、人件費・M&Aに伴う業務委託料が増加しました。

四半期営業費用 (OPEX) ⁽¹⁾

(百万円)

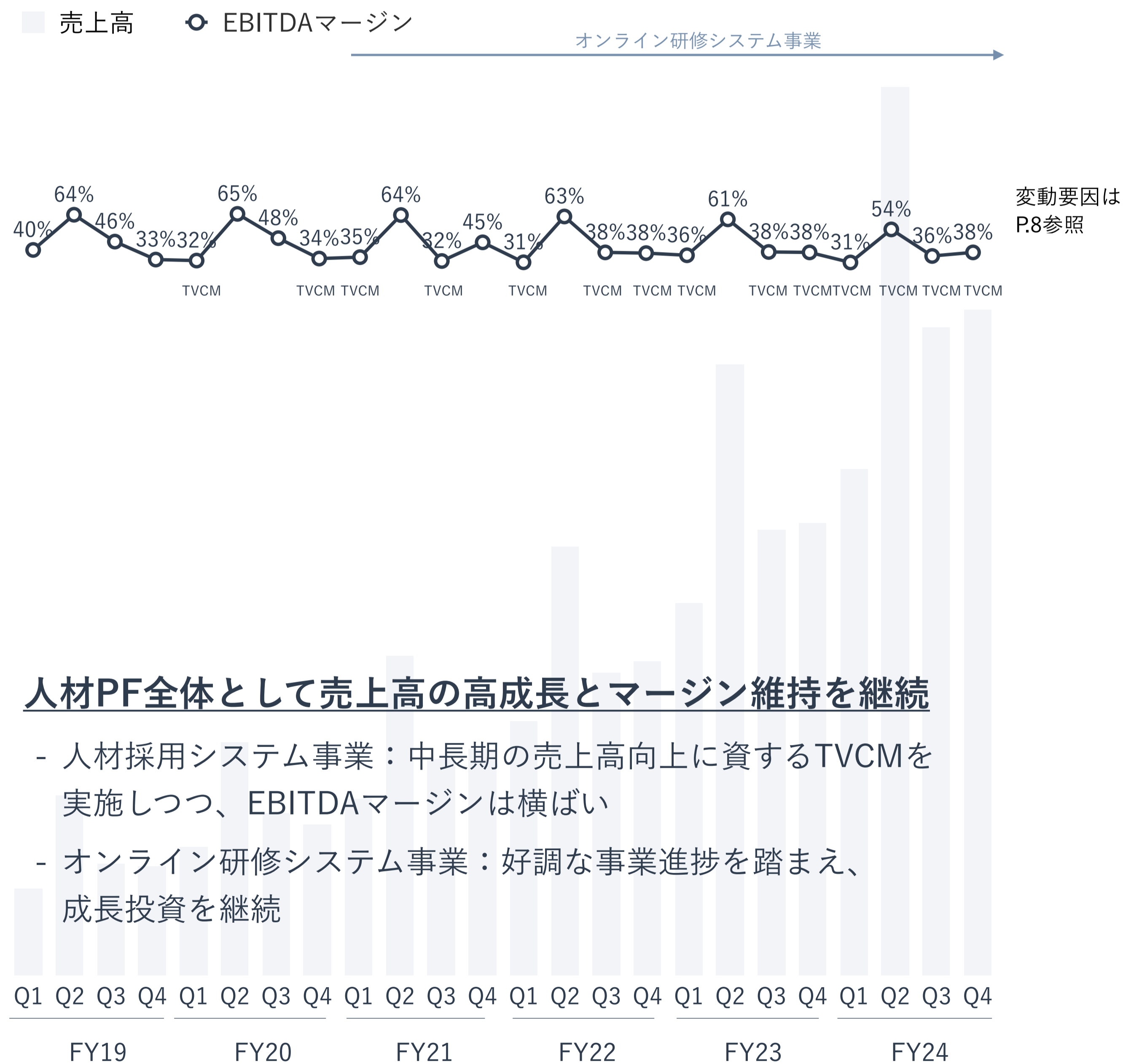
- 全社共通費用
- 新規開発サービス
- 医療PF
- 人材PF



(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

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。

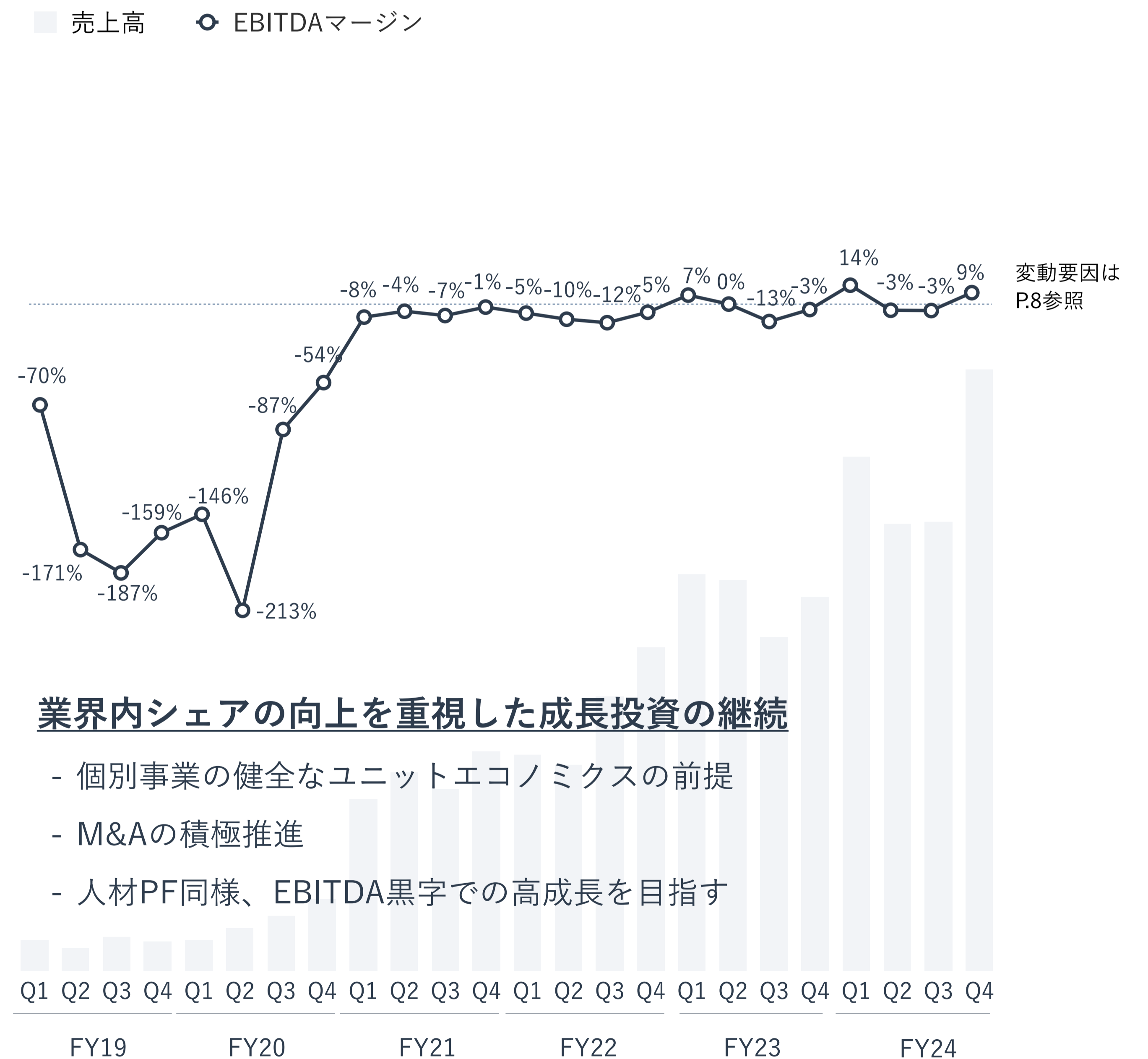
人材PFのEBITDAマージンの方針⁽¹⁾



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

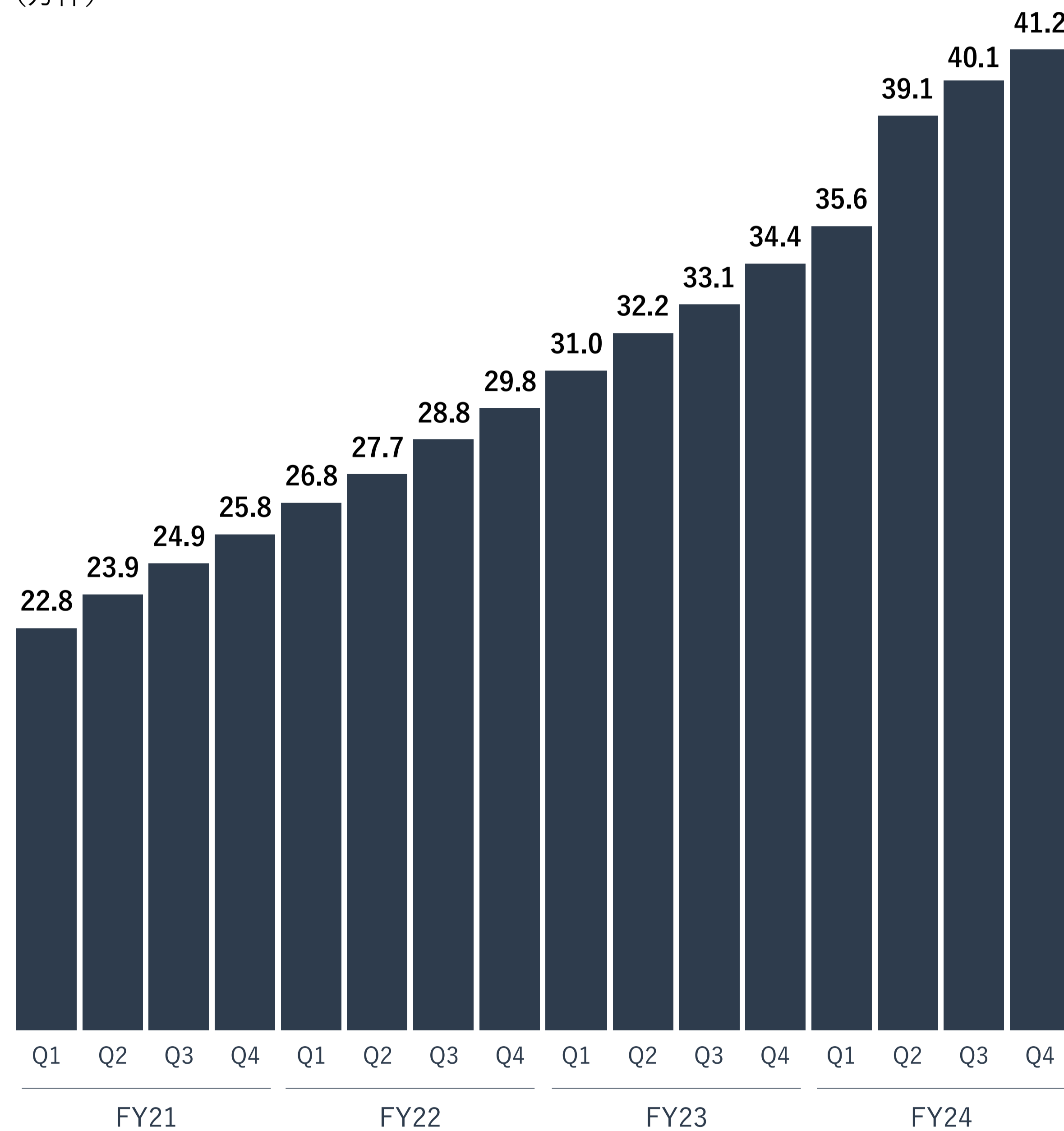
- 個別事業の健全なユニットエコノミクス的前提
- M&Aの積極推進
- 人材PF同様、EBITDA黒字での高成長を目指す

(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⁽¹⁾

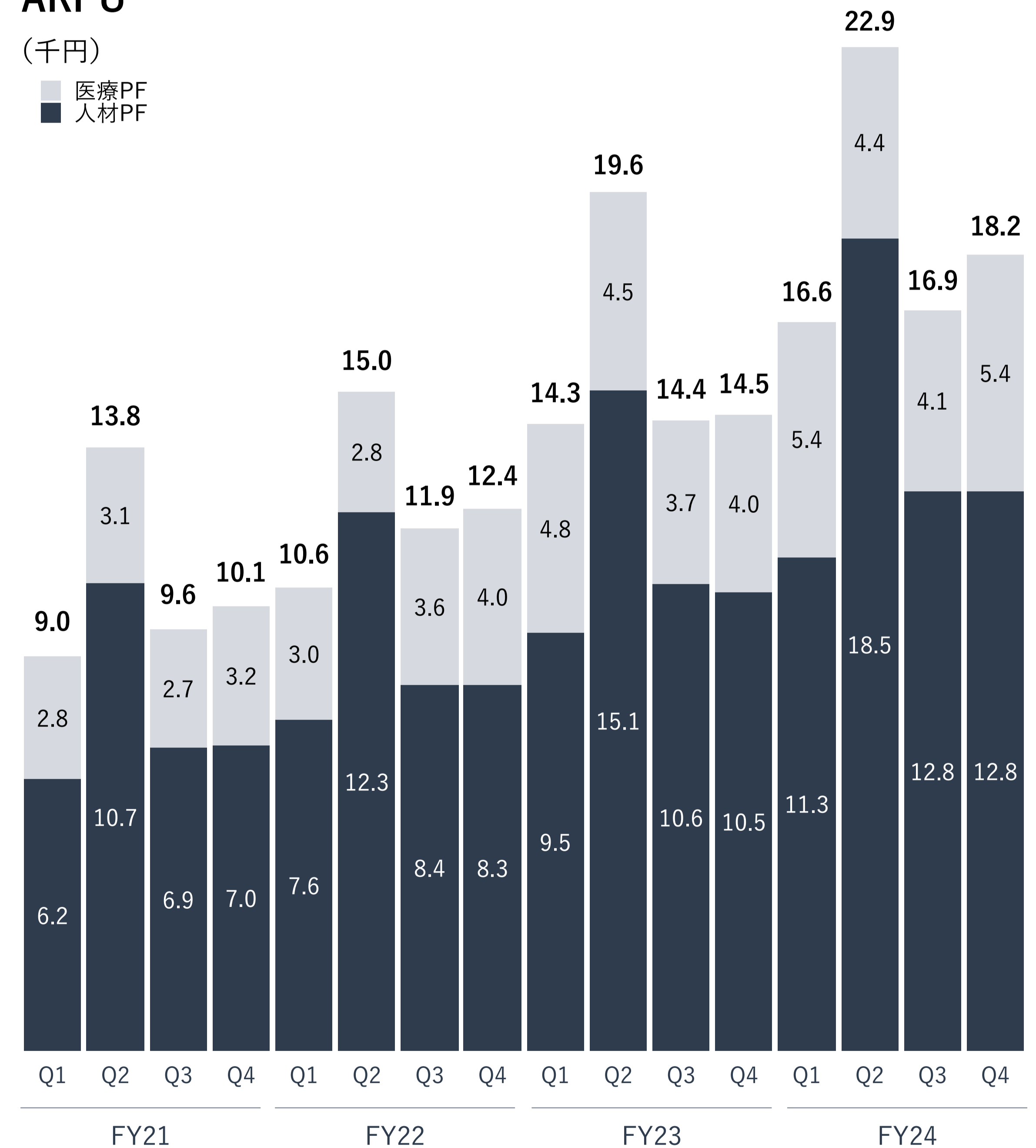
(万件)



ARPU⁽²⁾

(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

D/Eレシオは0.76xと引き続き健全な財務基盤を維持しており、営業キャッシュ・フローについても堅調に推移しております。コーポレートアクションの自由度を獲得するため、上半期中に最大15億円の自己株式取得を実施する予定です（本日公表）。

四半期B/S

(百万円)	FY22				FY23				FY24				前四半期比
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	
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	+4,076
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	+236
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	+3,054
その他資産	3,784	4,161	4,736	5,013	5,374	6,095	7,028	7,226	11,119	7,391	8,785	9,570	+786
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	+3,652
有利子負債	2,795	2,587	2,658	2,377	2,145	1,941	1,919	1,660	7,377	13,022	12,717	15,304	+2,587
その他負債	2,897	3,565	3,890	4,263	4,097	5,328	5,749	6,132	5,362	9,609	8,612	9,676	+1,064
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	+424
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	+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%	-3.3%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	+0.14x
D/Eレシオ	0.20x	0.18x	0.18x	0.16x	0.14x	0.11x	0.11x	0.09x	0.41x	0.66x	0.64x	0.76x	+0.12x

四半期C/F

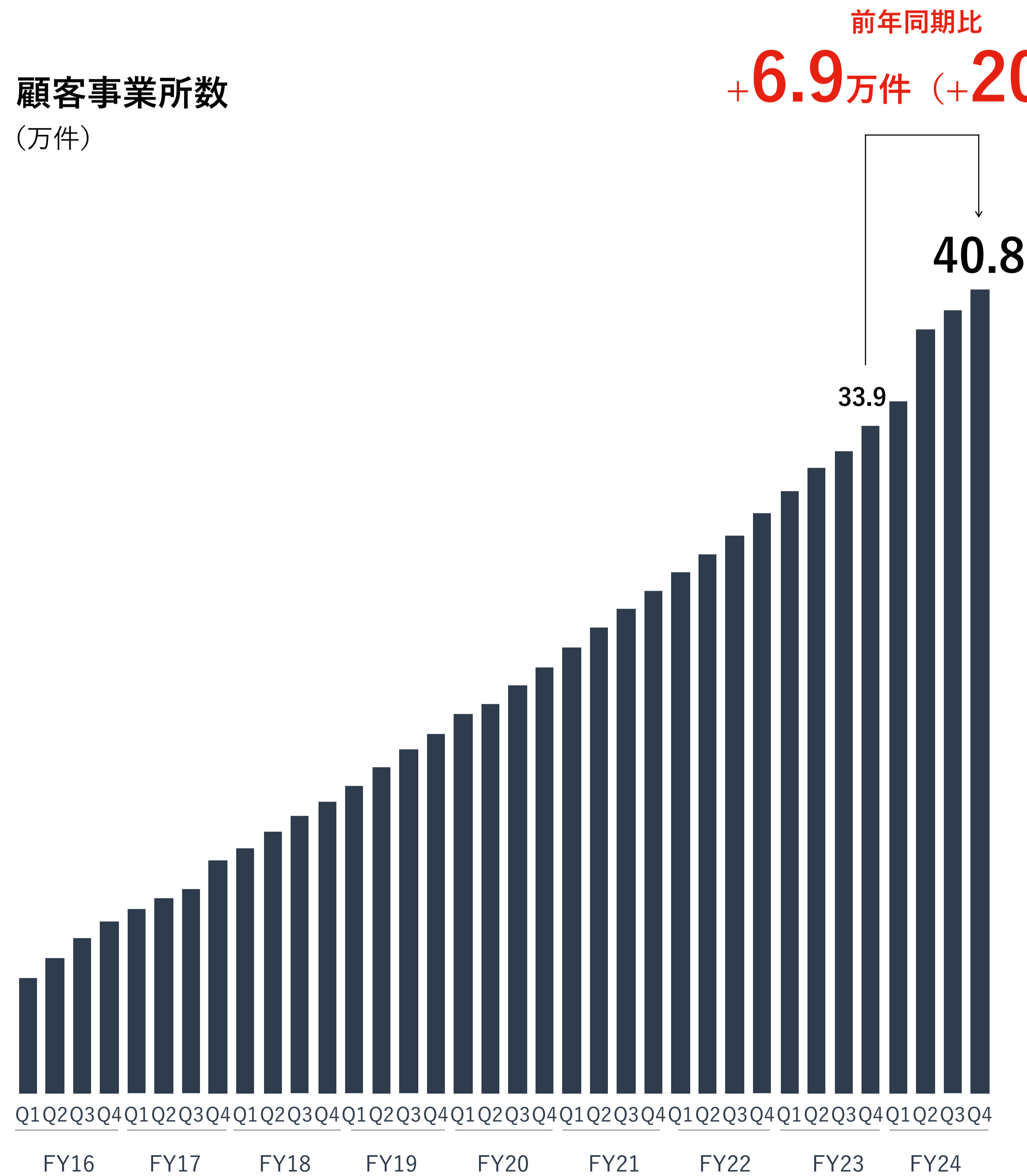
キャッシュ・フロー	-823	1,262	-488	383	-470	2,037	-533	-42	1,202	4,279	-2,076	221	Q4の主な増減要因
営業CF	-449	1,703	11	747	-47	2,806	617	495	-818	3,328	-665	601	
投資CF	-116	-249	-288	-96	-214	-591	-617	-239	-3,717	-4,438	-380	-2,183	オフショア社取得
財務CF	-257	-191	-211	-267	-208	-177	-534	-298	5,737	5,389	-1,030	1,802	M&Aに伴う借入

人材PF事業

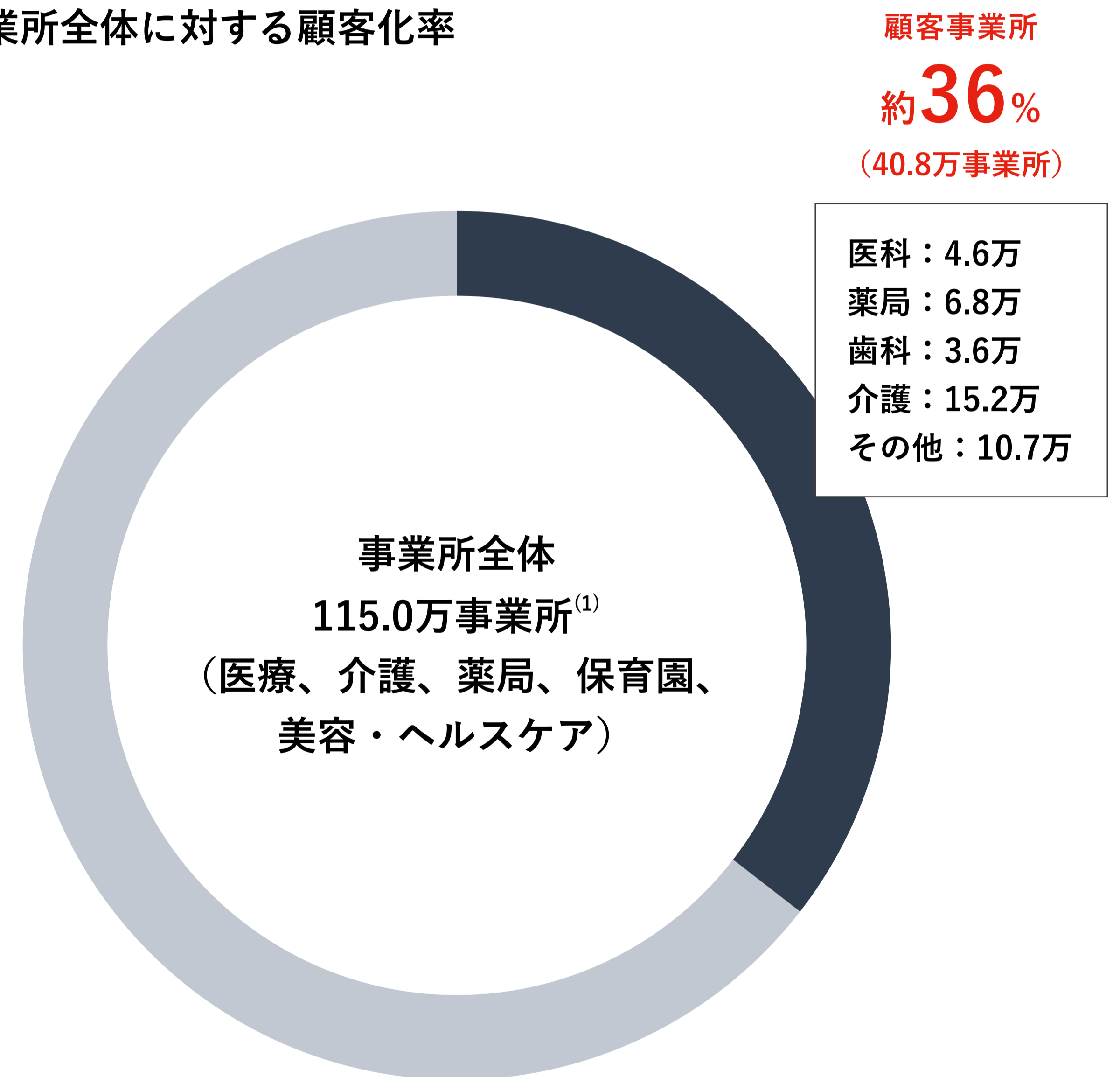


2024年第4四半期においては、引き続き順調に新規顧客事業所を獲得した結果、現在40.8万事業所と契約しております。

顧客事業所数
(万件)



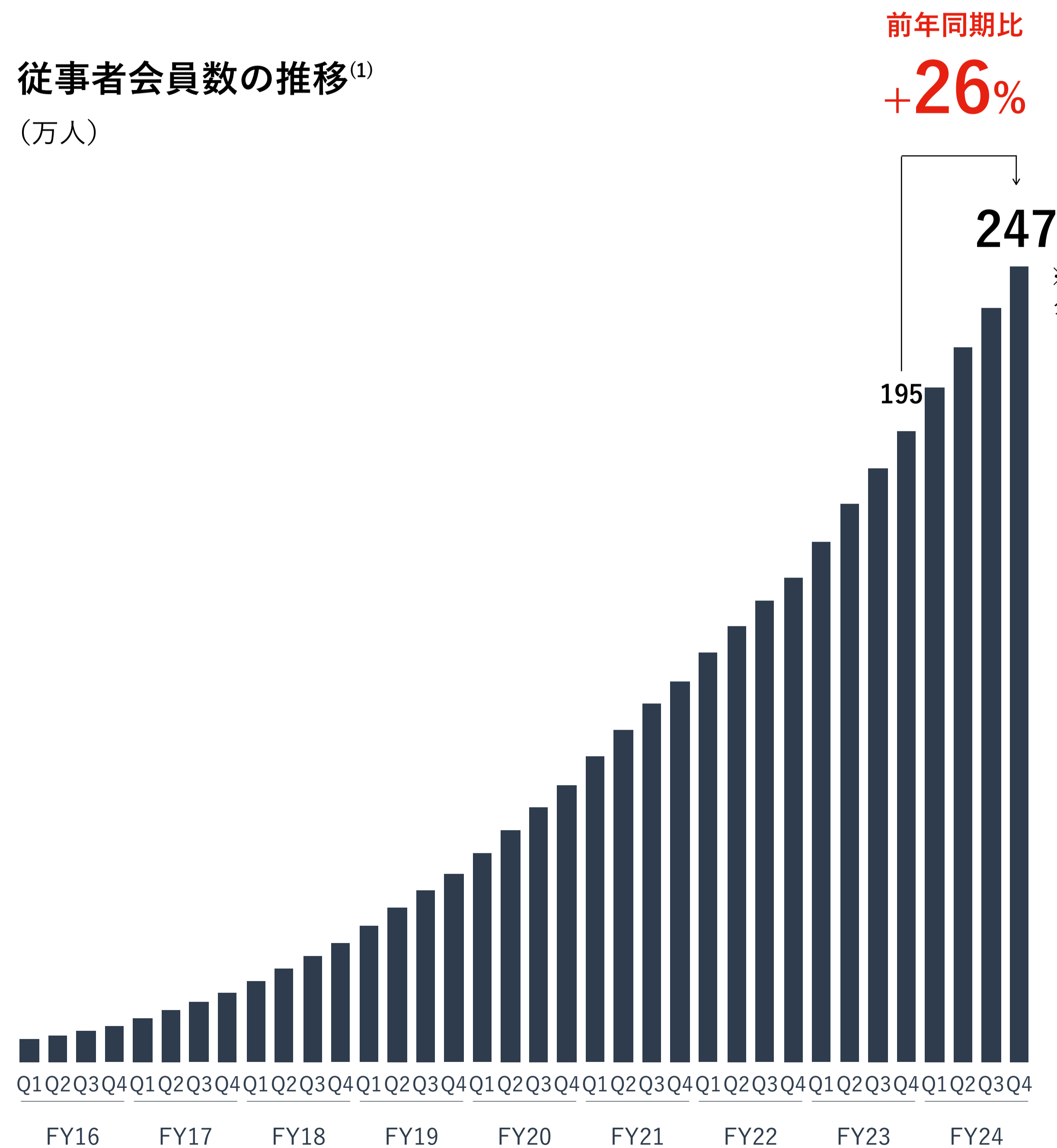
事業所全体に対する顧客化率



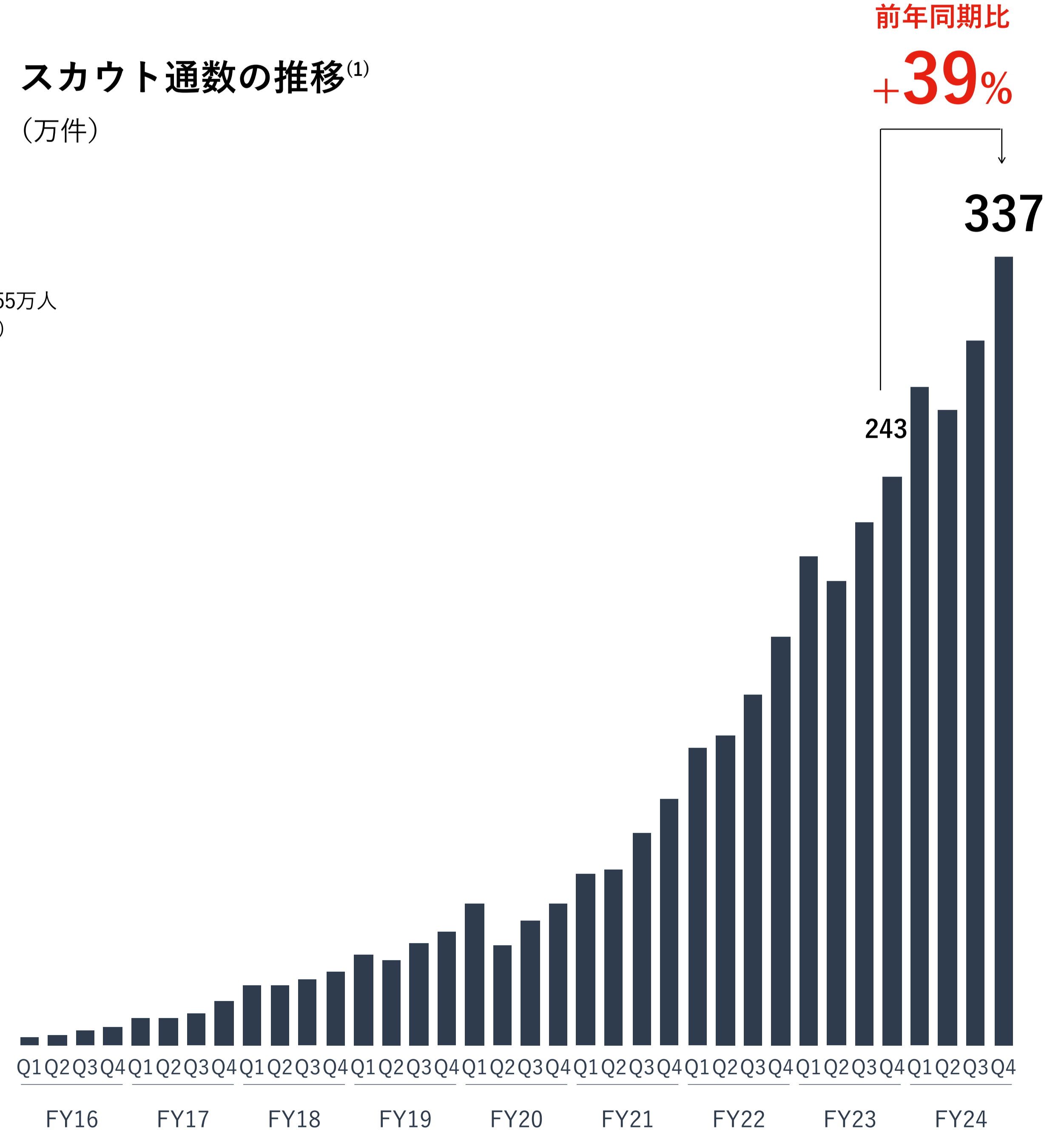
(1) 病院、診療所、歯科診療所・技工所：厚生労働省「医療施設（静態・動態）調査・病院報告の概況」より（2022年10月時点）
 介護・福祉事業所・訪問看護ステーション：厚生労働省「令和4年度介護サービス施設・事業所調査」より（2022年10月時点）
 薬局、医療介護に関わる給食施設：厚生労働省「令和4年度衛生行政報告例の概況」より（2023年3月時点）
 保育園：厚生労働省「令和4年社会福祉施設等調査」より（2022年10月時点）
 代替医療：厚生労働省「令和4年衛生行政報告例（就業医療関係者）の概況」より（2022年12月時点）
 障害者施設など：厚生労働省「令和4年度社会福祉施設等調査の概況」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。2024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⁽¹⁾
(万人)

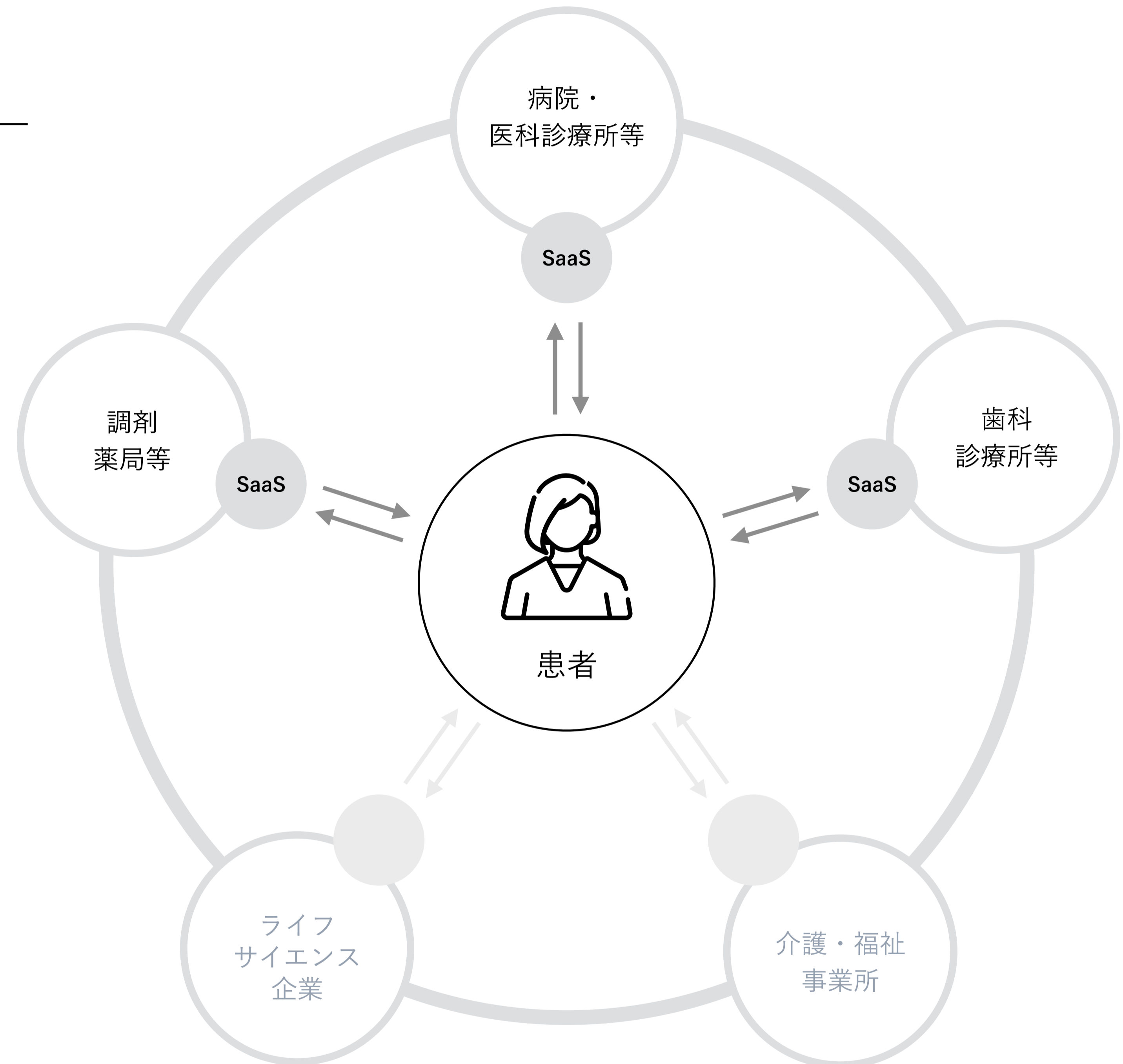


スカウト通数の推移⁽¹⁾
(万件)



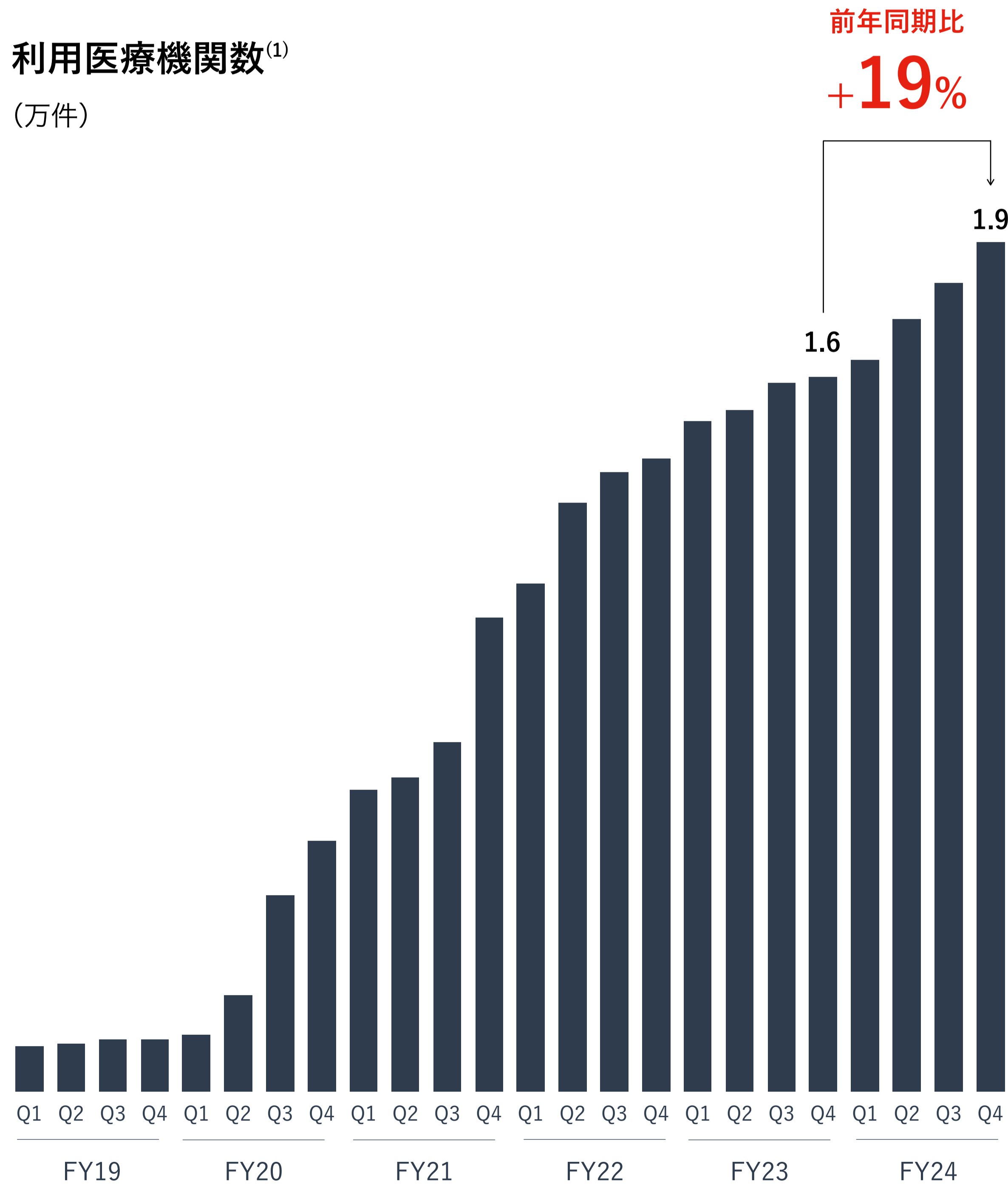
(1)ジョブメドレーにおける会員数及びスカウト通数の推移

医療PF事業

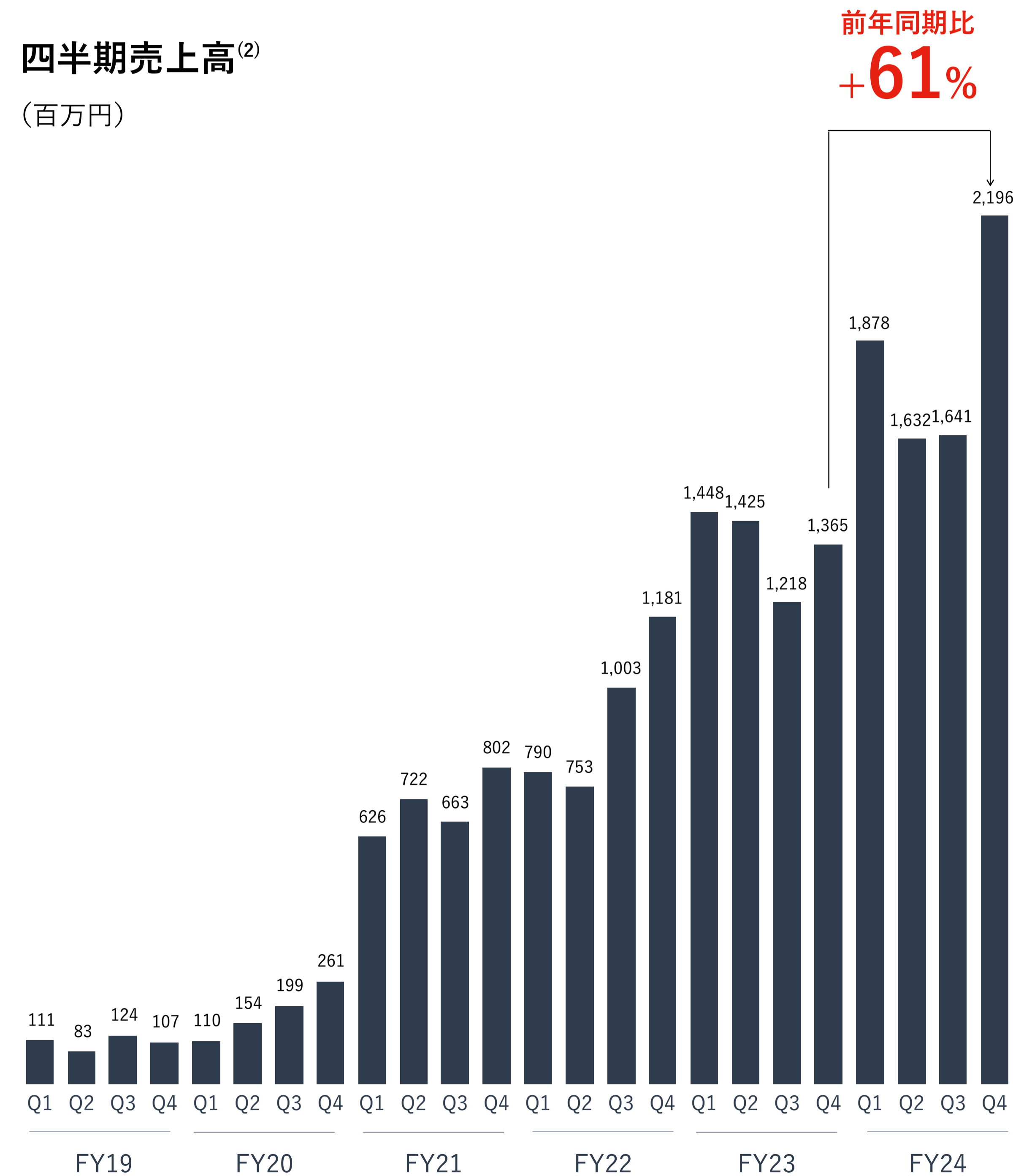


2024年第4四半期も、オフショア社連結開始の影響もあり、医療機関数及び売上高は前年同期比で拡大しました。

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

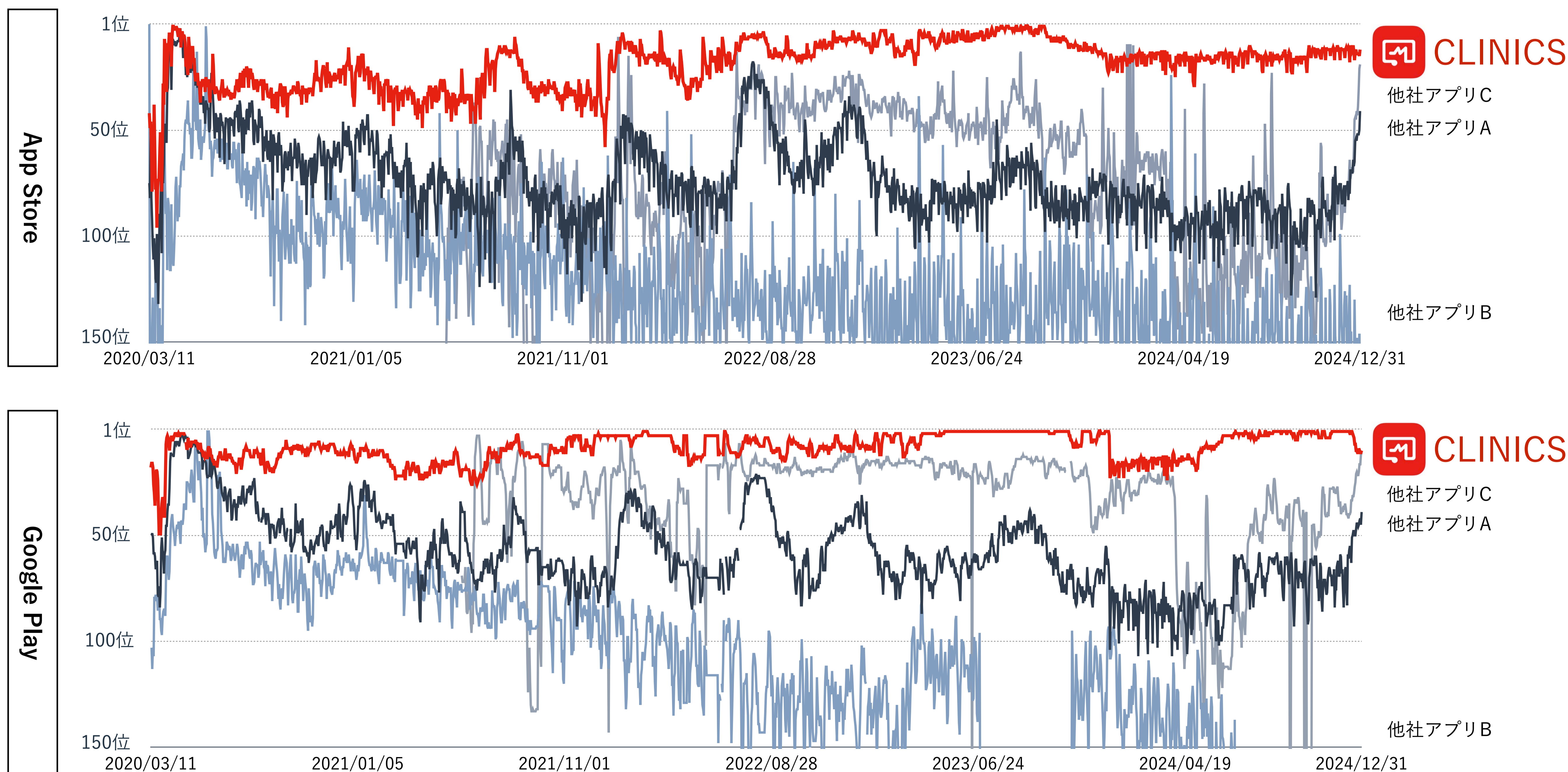
2024年第4四半期も医療PFの中長期的な成長及び収益性の向上に向け、顧客事業所数の拡大やARPU改善、各種効率化等、様々な施策を実施しました。

2024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/診療所向け電子カルテの販促強化		
ARPU改善	病院向け/診療所向け電子カルテの機能強化 病院・有床診療所向け予約システム取得	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レセコン切替完了により売上総利益率改善		
患者ユーザーの拡大	Amazonファーマシーとの連携	Uber Eats Japan社と連携し処方薬の即時配達サービスを提供	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。2024年4月から開始したUber Eats Japan社との取り組みや2024年7月に開始したAmazon社との取り組みを通じ、患者ユーザーの拡大基調は継続しております。

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⁾



(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. 2024年12月期 第4四半期業績

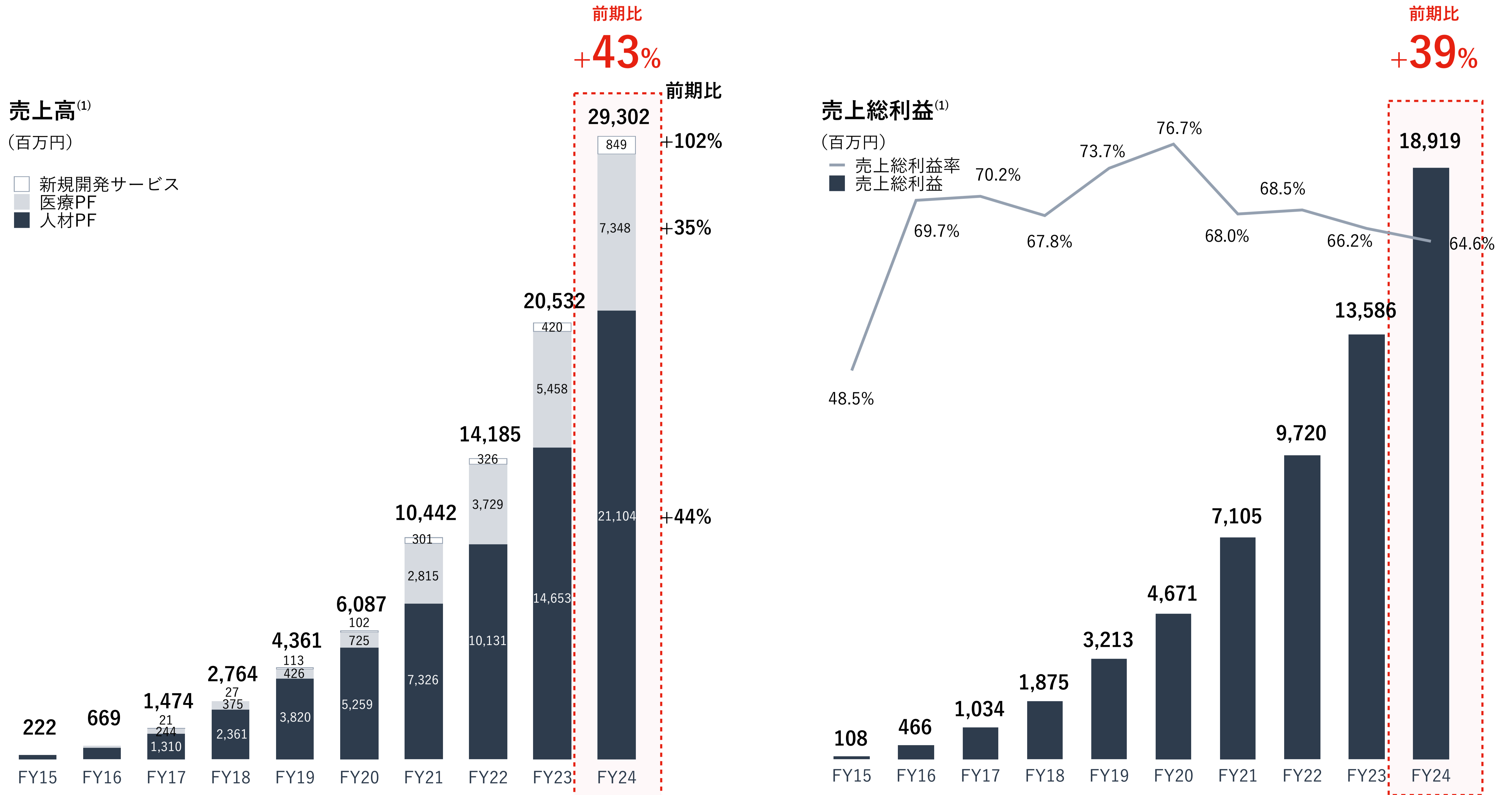
2. 2024年12月期 通期業績

3. 2025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	
	2023年通期	2024年通期	前期比	2024年通期 (期初)	2024年通期 (修正後)
売上高	20,532	29,302	+43%	27,100	29,400
売上総利益	13,586	18,919	+39%	18,280	19,950
EBITDA	3,394	4,114	+21%	3,900	4,640
営業利益	2,661	2,326	-13%	2,950	2,950
経常利益	3,755	4,078	+9%	3,850	4,440
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,566	2,798	+9%	2,570	3,000

業界全体の逆風の中、2024年12月期売上高は、高い成長率を継続したものの、業績予想をわずかに下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。トップラインは、新中期目標を前倒しするペースを実現しています。



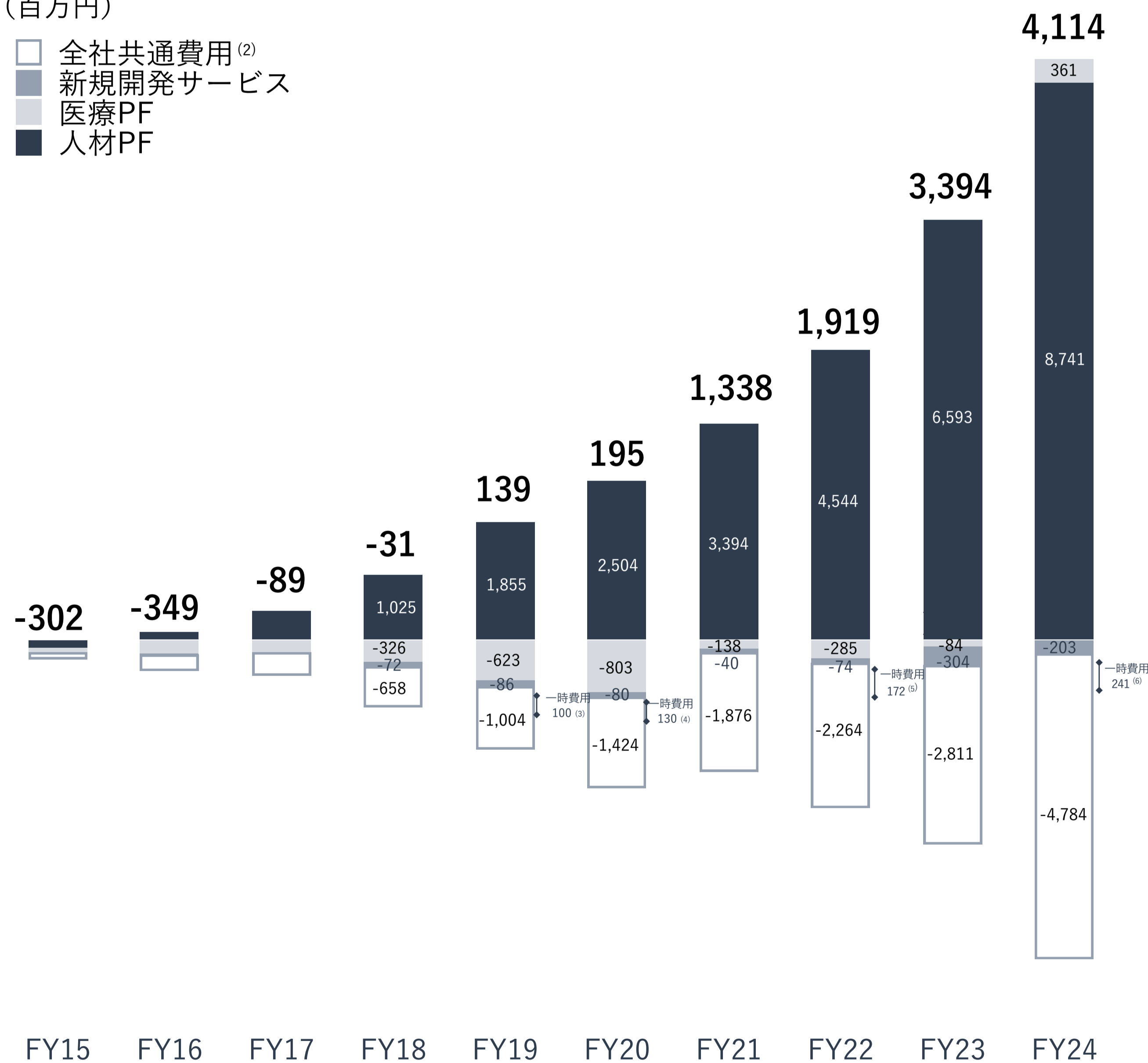
(1) FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値

2024年12月期のEBITDAは、業績予想を下回りました（P.24）。医療PFについては初の通期黒字化を達成しました。EBITDAについても新中期目標に向けて順調に推移しています。

EBITDA⁽¹⁾

(百万円)

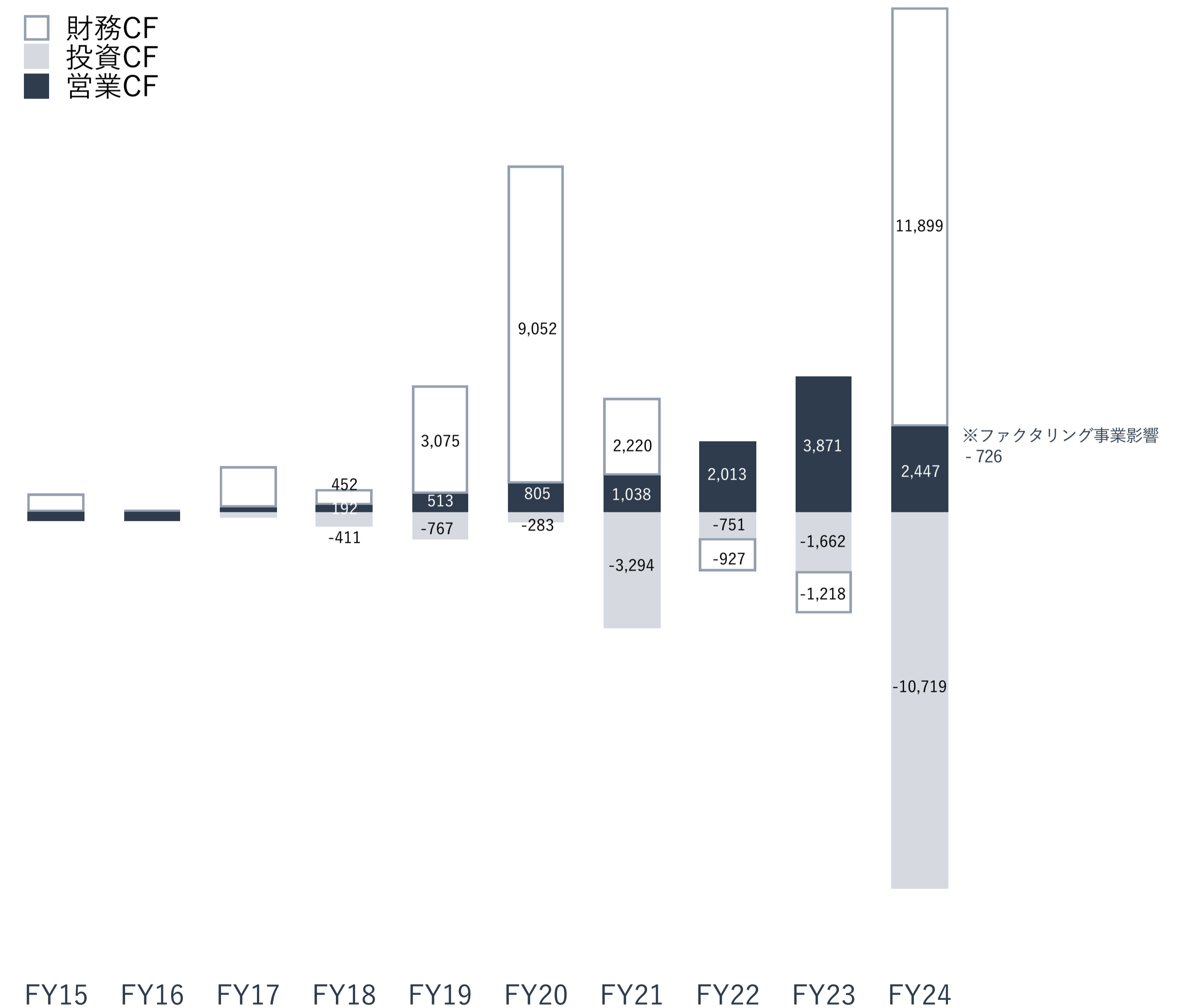
- 全社共通費用⁽²⁾
- 新規開発サービス
- 医療PF
- 人材PF



キャッシュ・フロー

(百万円)

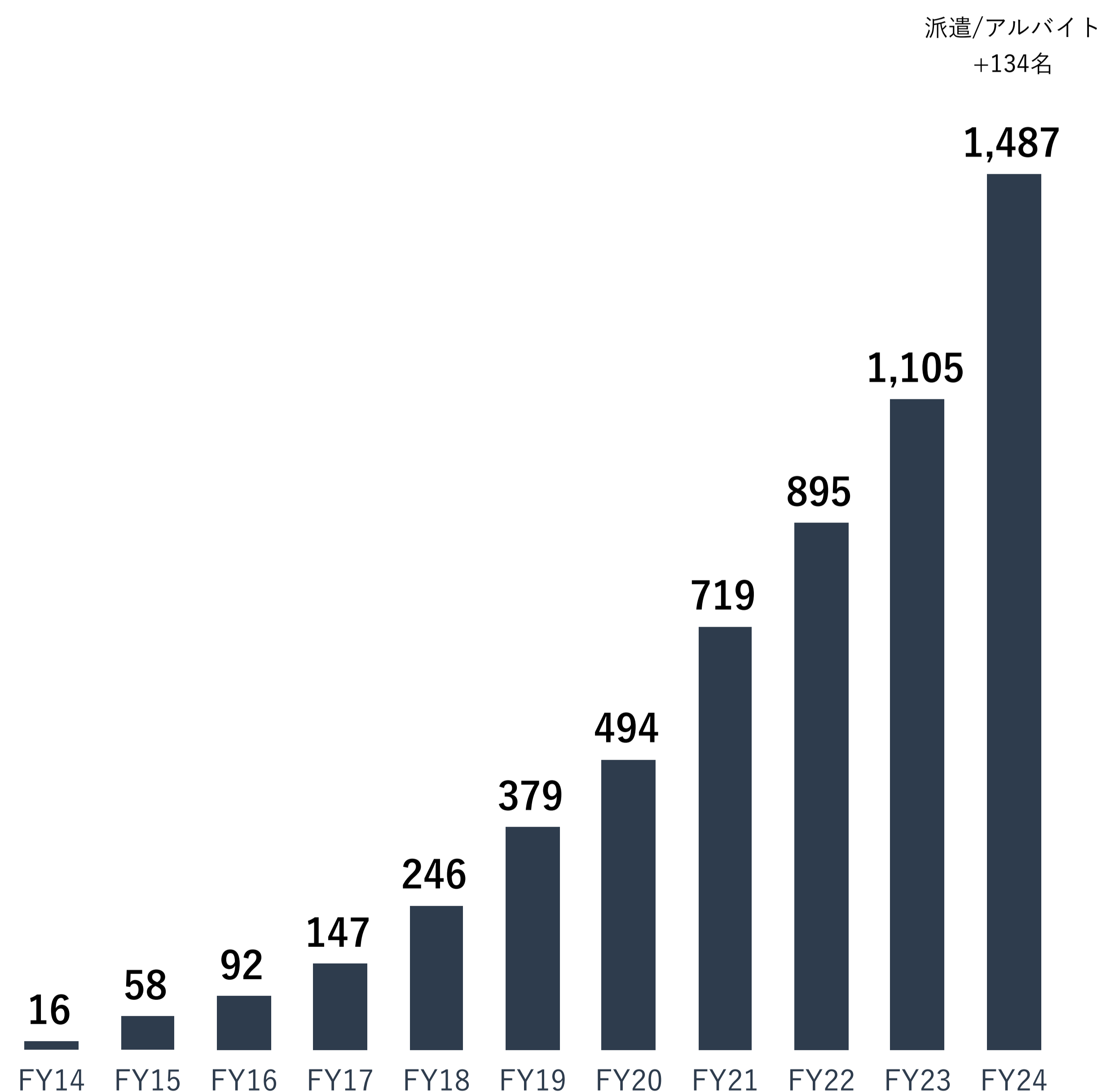
- 財務CF
- 投資CF
- 営業CF



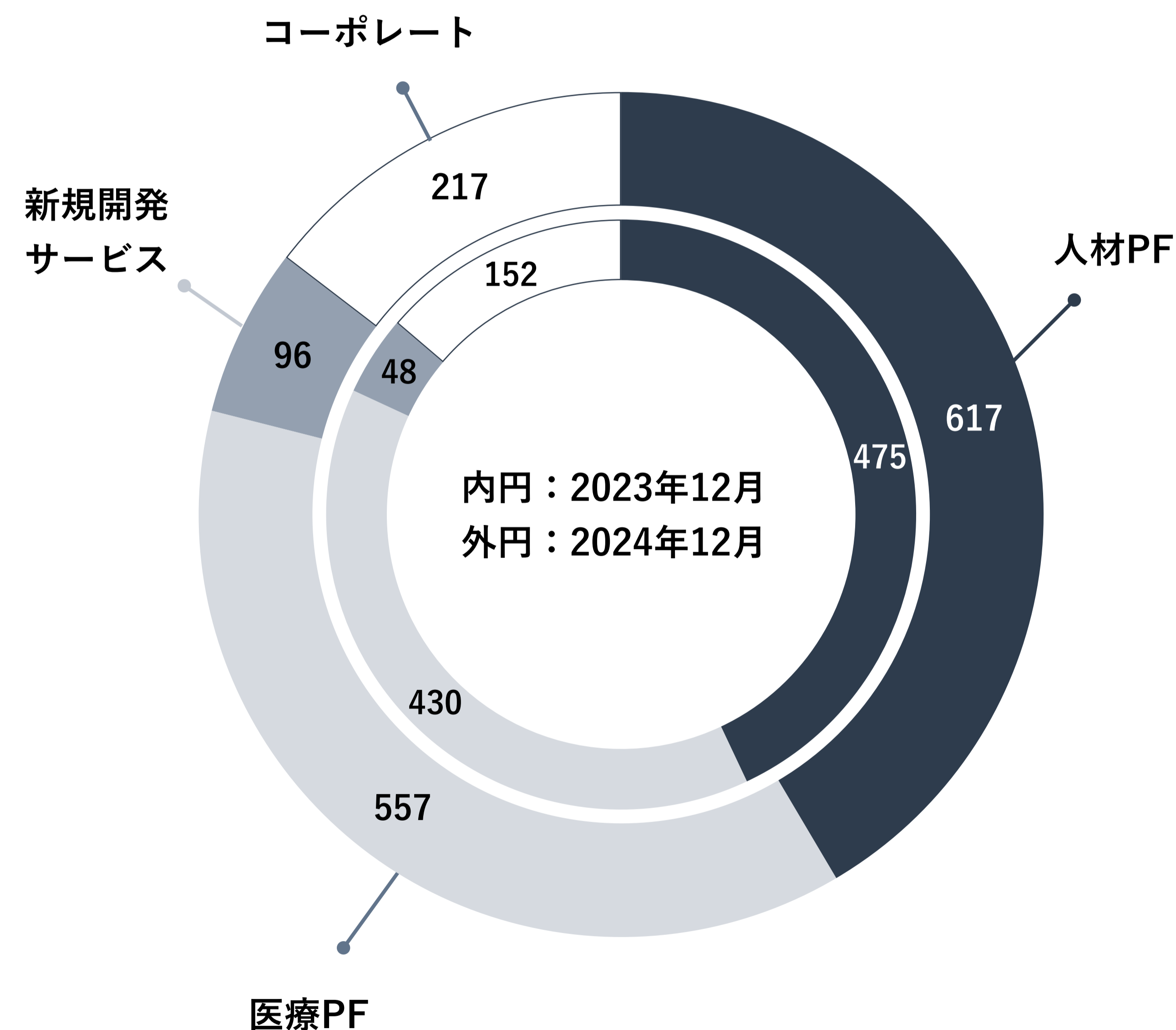
(1) FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値
 (2) 各セグメントに配分していない全社共通費用及びセグメント間取引消去額の合計額
 (3) 医療プラットフォーム事業における新機能の追加を目的としたソースコードの取得費用（100百万円）を計上
 (4) 医療プラットフォーム事業における他社電子カルテ資産等の取得費用（130百万円）を計上
 (5) オフィス移転に係る一時費用（172百万円）を計上
 (6) グッピーズ社取得に係る一時費用（121百万円）、オフショア社取得に係る一時費用（106百万円）及びATN社取得にかかる一時費用（14百万円）を計上

今後の継続的な成長に向け、事業組織の人員のみならず、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。積極的な採用活動やM&Aによって従業員数は急拡大しており、一時的に効率化の余地が大きくなっています。

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



2024年5月14日に上方修正した通期業績予想に対して各利益が未達となりました。引き続き、短期利益よりも長期キャッシュフローの最大化及び新中期目標達成の前倒しを優先しますが、FY25は保守的な予想を行うと共に、変化に対する機動力を改善します。

	未達要因	対応サマリ
売上高	FY24年央から求職者の転職意欲が減少。JMの応募数や採用決定数等に負の影響（P.25）	対応済（詳細はP.25）
	勤続支援金に関連する規制強化の議論に伴う <u>対応コストが発生</u> （施行はFY25 4月から）	対応済
	DNS起因によるJMの提供中断等（1.2億円）	再発防止策を実施済
	<u>リソース分散により、業績改善施策が充足せず</u> <ul style="list-style-type: none"> 大型のPMIによる人的リソース分散 断続的な法人整理に伴う人的リソース分散 	対応方針は決定済 <ul style="list-style-type: none"> <u>FY25の業績予想は、FY24より保守的に行う</u> リソース分散の抑制のため、PMI体制の強化と子会社合併を推進し、効率性と機動力を向上させる
	<u>通期業績予想に対して、費用が上振れ</u> <ul style="list-style-type: none"> 例年以上の採用進捗による採用費超過（1.3億円） M&A関連費用が上振れ（1.2億円） 上記に伴う増床の前倒し（0.8億円） 	
各利益		

FY24は、年央に求職者の転職意欲の鈍化が発生し、ジョブドレーは応募数や採用決定数が影響を受けましたが、各種施策によって回復しています。職種ミックスの変化により、平均単価の落ち込みや入職までの期間の後ろ倒しが発生しましたが、追加的な施策により回復しております。FY25も引き続き、変化に対して機動的に対応する方針です。

主要項目毎の状況

応募

事業者側の採用意欲は継続して強かったが、FY24年央に求職者の転職意欲の鈍化が発生したことで応募数が減少
その後各種開発施策の実施によって改善

採用決定

応募から1~2ヶ月程度の遅れでQ3から改善

入職
(売上計上)

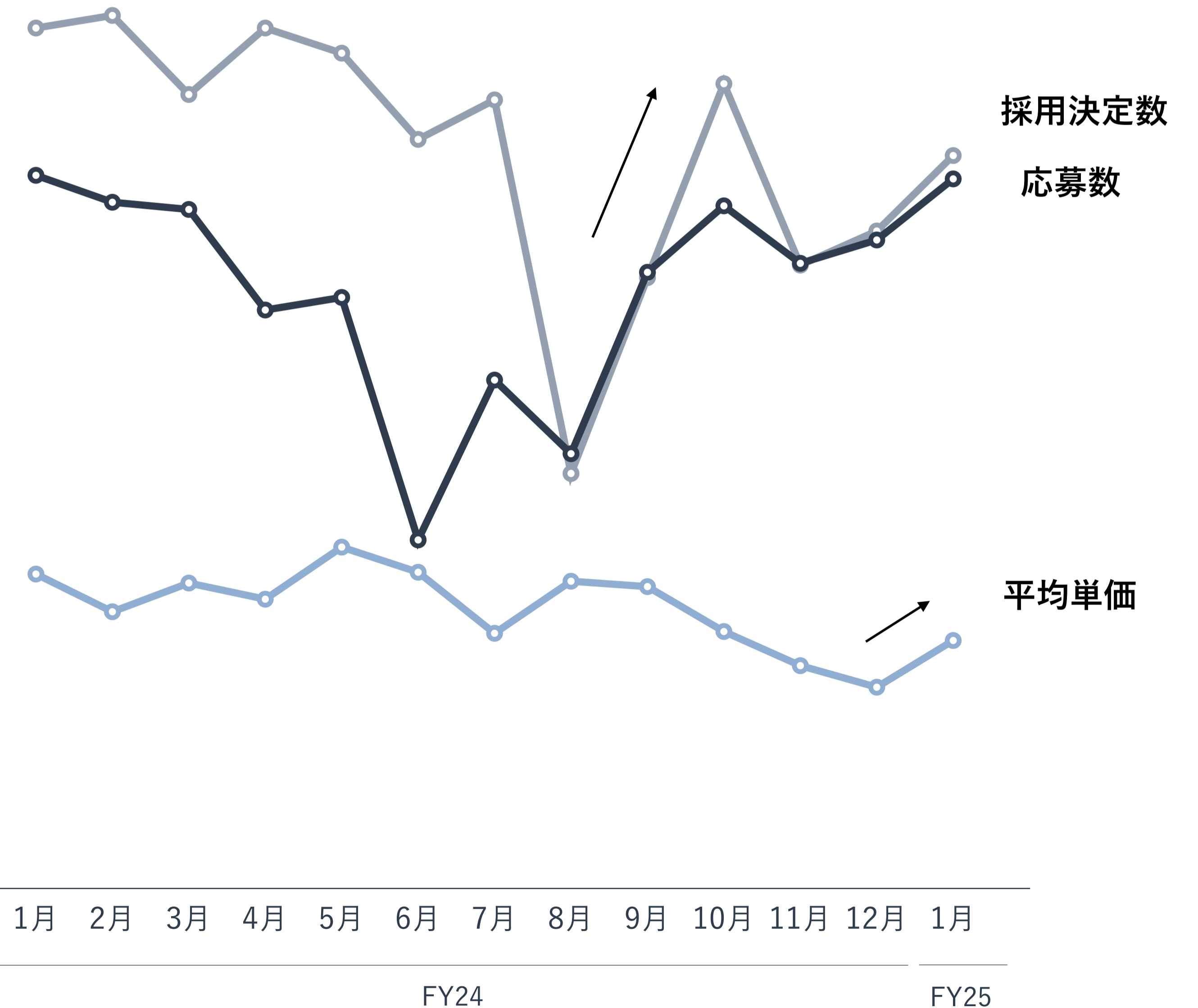
上記施策による職種ミックスの変化により、入職時期が例年より後ろ倒し

×

平均単価

上記施策による職種ミックスの変化により平均単価が落ち込むも、注力職種への追加的な施策によりFY25の年明けから回復

各種KPIの推移（対前年同月比%）



1. 2024年12月期 第4四半期業績

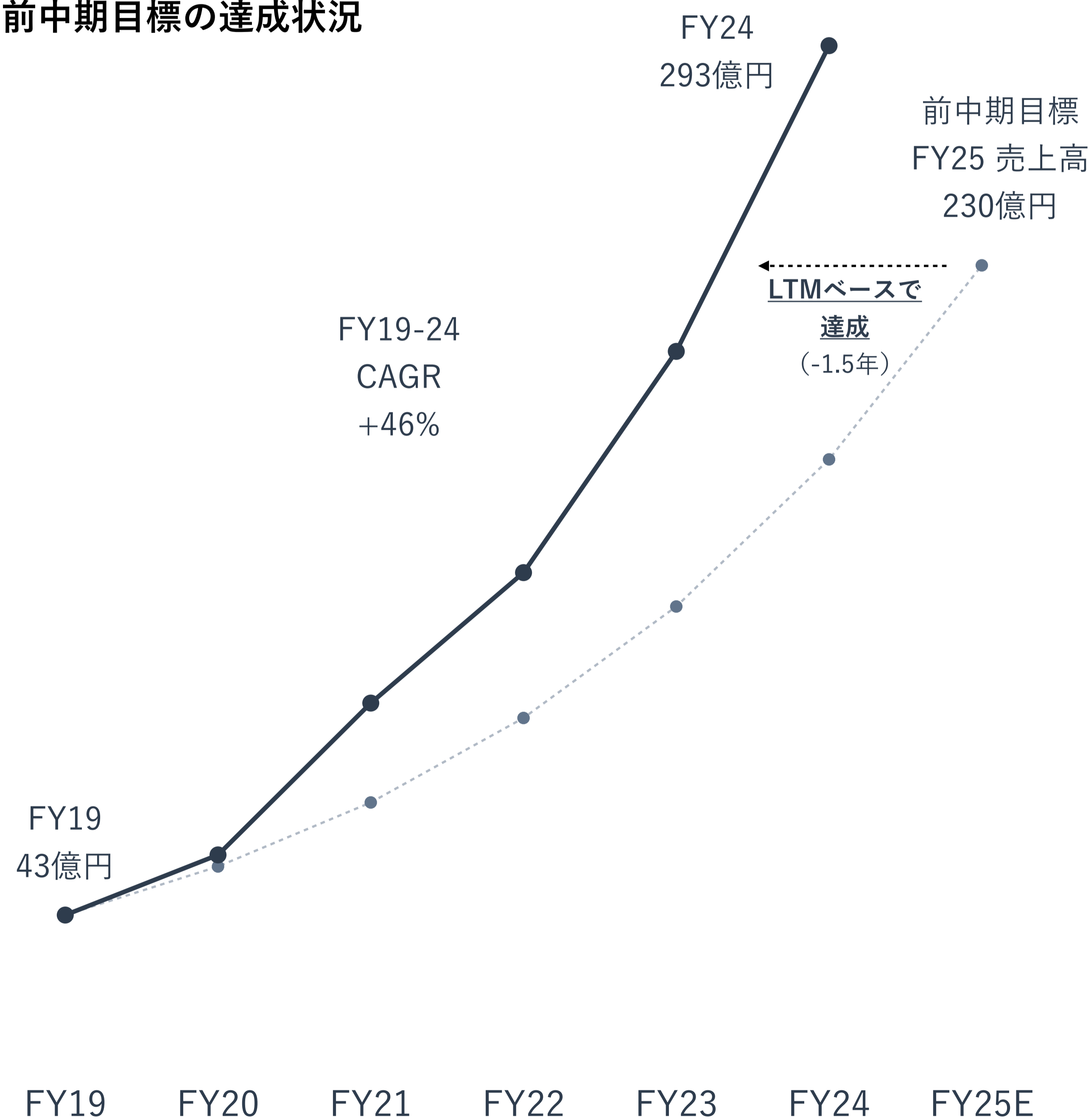
2. 2024年12月期 通期業績

3. 2025年12月期 通期業績予想

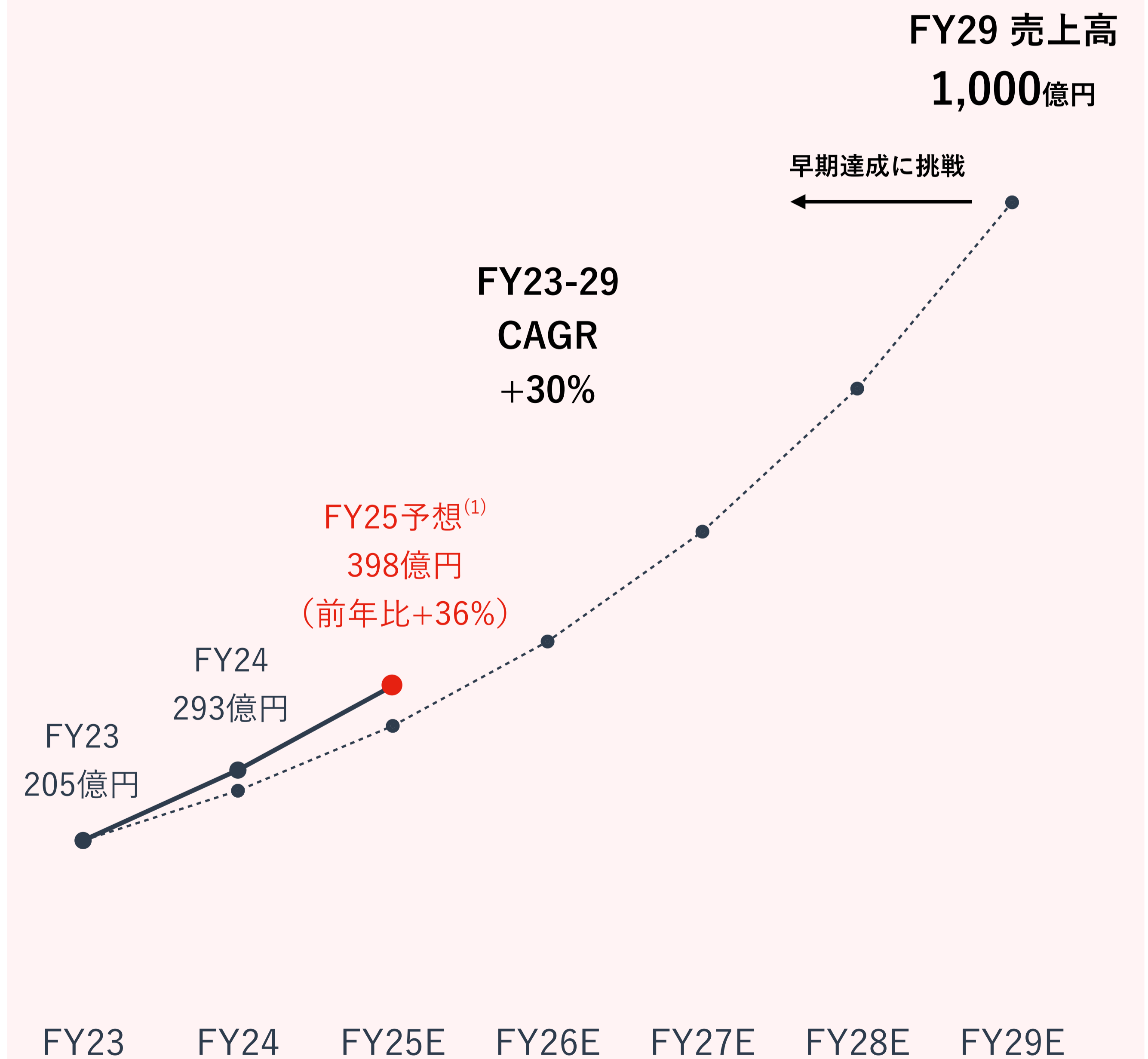
4. インベストメント・ハイライト

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

FY25は、P.24の説明を踏まえて、本前提を元に業績予想を行っております。事業譲渡や子会社合併による一時的なコーポレート組織、事業組織への負荷を一定織り込んでおります。

	見込み（FY25、M&A込み）	FY25の主な取り組み	参考：新中期目標の内訳（FY29）
人材PF	<ul style="list-style-type: none"> 売上高：<u>290億円前後</u> <u>（成長率+35%前後）</u> EBITDAマージン：<u>40%前後</u> 	<ul style="list-style-type: none"> <u>値上げの実施（4月応募以降）</u> 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 	<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>
医療PF	<ul style="list-style-type: none"> 売上高：<u>100億円前後</u> <u>（成長率+35%前後）</u> - <u>メディパス社売却影響-10%pt</u> EBITDAマージン：<u>5%前後</u> 	<ul style="list-style-type: none"> <u>調剤薬局向け基幹システムの販売開始</u> <u>アルフレッサ社との業務提携</u> <u>顧客業種別組織に改組し、成長率を改善</u> <u>かかりつけ、AI関連機能を強化</u> 	<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> - <u>原則として、EBITDA黒字の元での成長</u>
新規	<ul style="list-style-type: none"> 売上高：<u>10億円前後</u> EBITDA：<u>-5億円前後</u> - <u>新規投資（米国4億円、急性期2億円、新規事業1億円）</u> 	<ul style="list-style-type: none"> <u>米国事業の拡大継続</u> <u>急性期電子カルテの開発継続</u> <u>人材PF関連の新サービスの開始</u> 	<ul style="list-style-type: none"> 売上高：<u>100億円前後（海外）</u> - <u>FY29以降も高い成長率の継続が見込める状態の実現</u> EBITDAマージン：<u>20%前後</u>
全社 共通費用	<ul style="list-style-type: none"> 全社売上高に対する比率：<u>15%前後</u> 	<ul style="list-style-type: none"> <u>子会社の合併による効率化</u> 中期的成長に向けた積極採用を継続 <ul style="list-style-type: none"> - <u>採用を含む人的資本関連部門は投資強化</u> 	<ul style="list-style-type: none"> 全社売上高に対する比率：<u>10～12%前後</u> - <u>全社共通費用の比率は減少傾向を継続</u>

2025年12月期通期業績予想

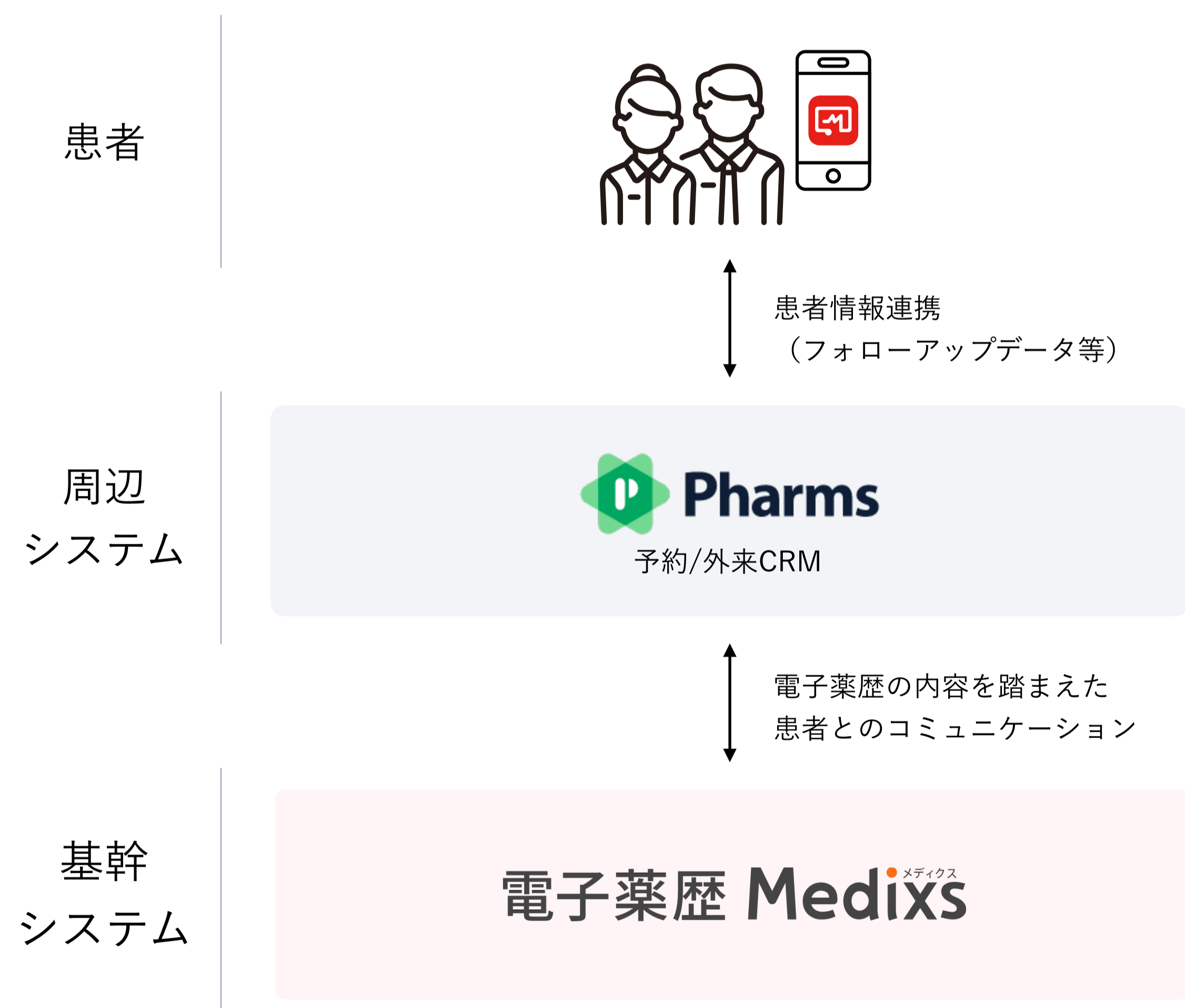
2025年12月期の期初予想は、アクシス社の連結を含め、売上高成長率は35.8%、EBITDAマージンは14.3%とします。P.24に記載の通り、より安全な見通しとコントロールを目指します。

(百万円)	2024年通期実績	2025年通期予想 ⁽¹⁾
売上高	29,302	39,800
売上成長率	42.7%	35.8%
売上総利益	18,919	25,500
売上総利益率	64.6%	64.1%
EBITDA	4,114	5,700
EBITDAマージン	14.0%	14.3%
営業利益	2,326	3,000
営業利益率	7.9%	7.5%
経常利益	4,078	4,300
経常利益率	13.9%	10.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,798	3,100
親会社株主に帰属する当期純利益率	9.5%	7.8%

(1) アクシス社は2025年4月よりPL連結開始の想定

服薬状況等の患者情報を有する電子薬歴Medixsと患者接点の強いPharmsが連携することで、業務効率化のほか、患者との繋がりを大幅に強化できます。また医薬品卸大手のアルフレッサ社と提携し、Medixsの普及に向けた連携を行うことに加え、両社の様々なプロダクトの連携を進めていきます。（アクシスルートホールディングス社の概要は1月23日の適時開示を参照）

電子薬歴Medixsの取得

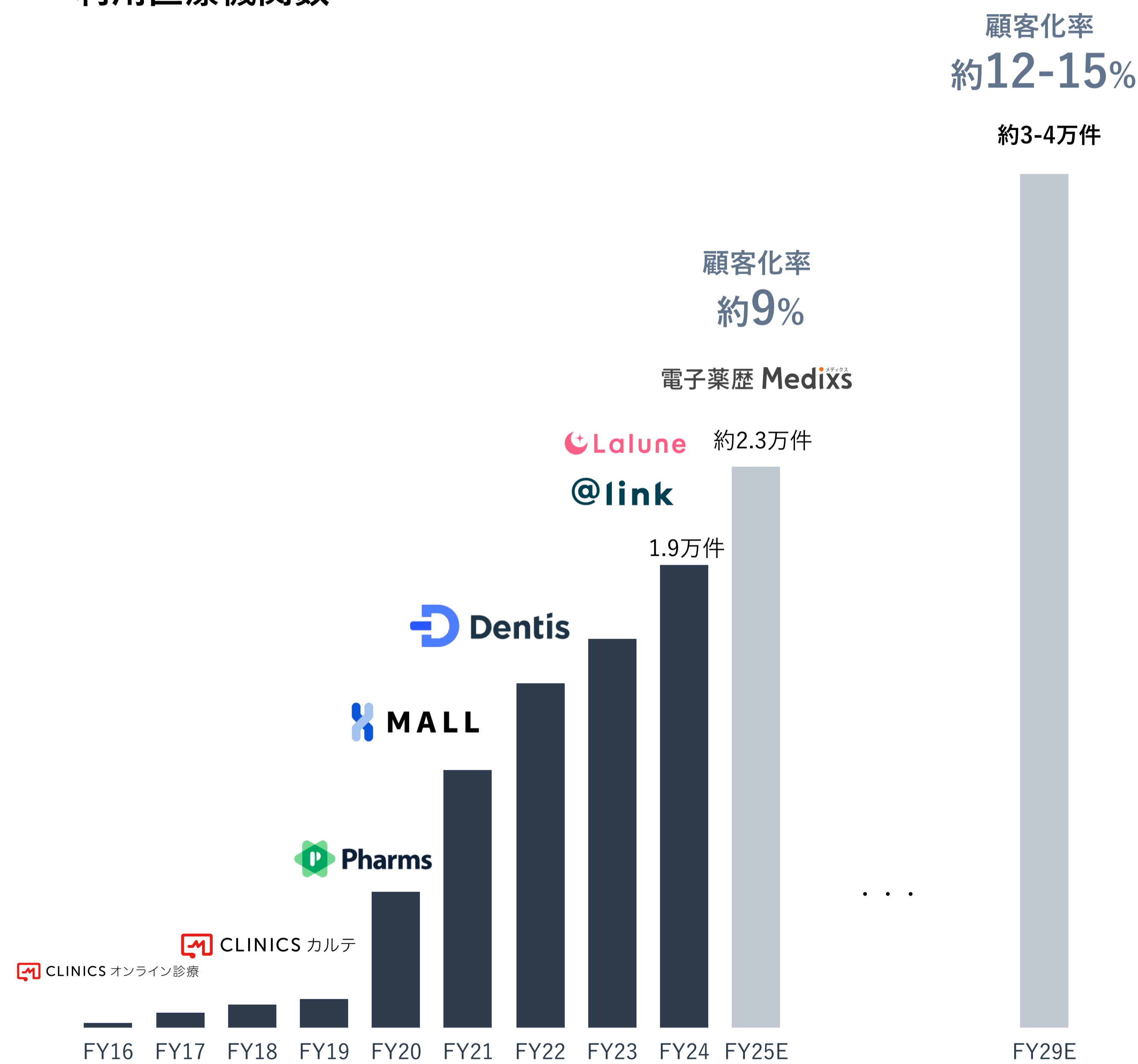


アルフレッサ社との業務資本提携

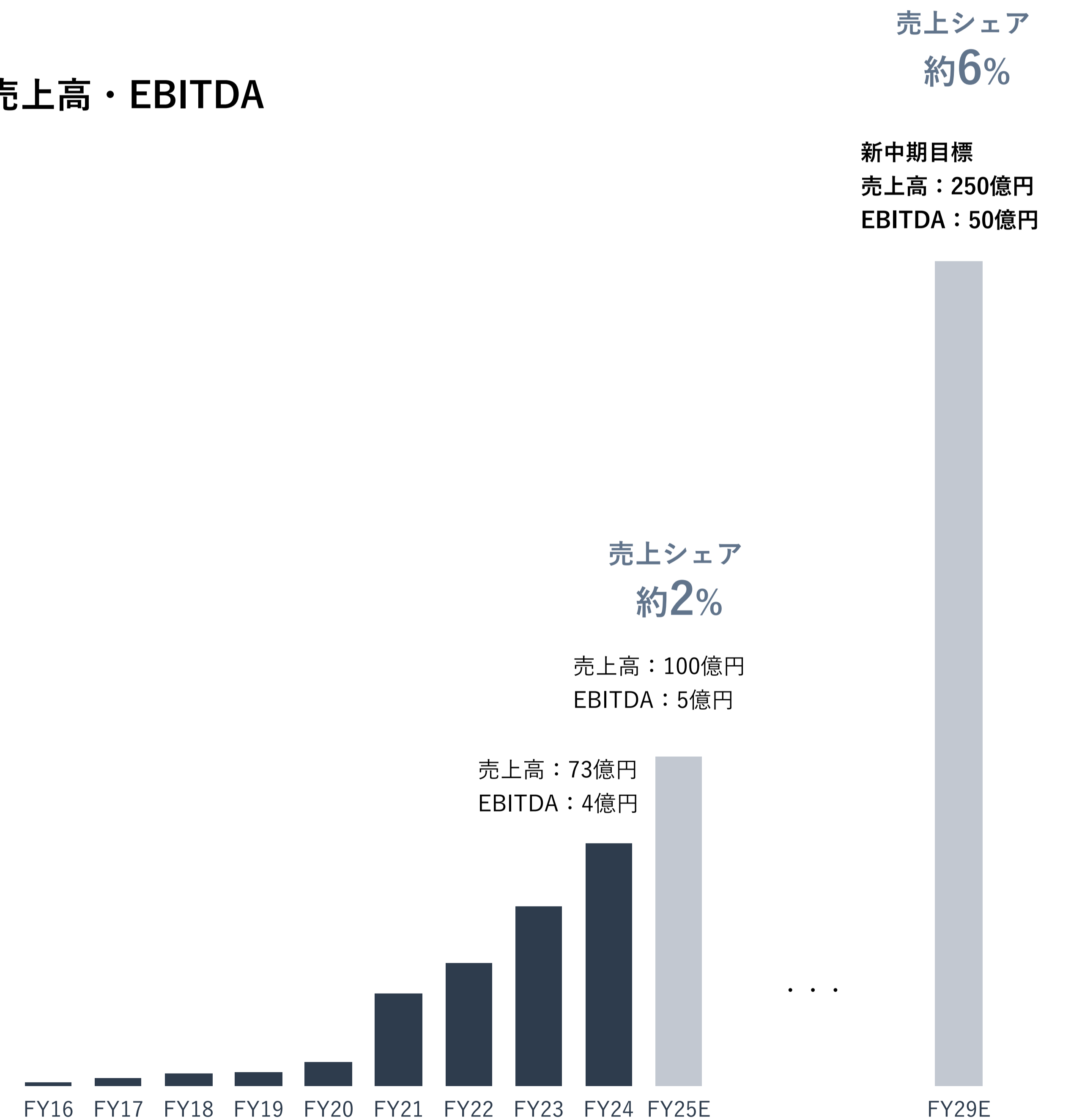


医療PFでは、FY24には黒字化達成し、プロダクトラインナップの強化が進んだため、今後は業種別に組織を再構築し、既存事業での提供価値と売上高成長率を高めます。FY25の売上高目標は事業譲渡や子会社合併の影響を勘案して100億円としますが、本領域の市場規模は4,700億円と大きく、全社新中期目標の前倒しへの貢献を目指します。

利用医療機関数



売上高・EBITDA



当社は、顧客とのSaaS接点やデータを活用したビジネス構築に取り組んでいきます。2023年9月に全株式を取得した株式会社GCMの社名・サービス名の変更を行いました。2月より当社サービスの利用実績を元にした特別プランの提供を開始し、開業（分院含む）時やシステム導入時の一時的な資金ニーズに対して、安価で迅速な対応を目指していきます。

社名・サービス名の変更



社名

MEDLEY メドレーフィナンシャルサービス

サービス名

MEDLEY 早期資金サポート

メドレーブランドの下、成長投資・シナジーを加速
（売上成長率実績：+55%⁽¹⁾）

利用実績データによる特別プランを開始。レセデータ活用を視野



開業（分院含む）時やシステム導入時の
一時的な資金ニーズへの迅速な対応

(1) FY24 Q4の前年同期比成長率

グループ会社については統合を行い、財務・法務・人事・IT等の管理面での効率化や、当社プロダクトとの一体運営によってセールス・マーケティングの強化を図ります。また、M&Aで承継した一部の事業については譲渡を行い、新中期目標における重点領域に集中します。

グループ会社の統合

合併決議済み

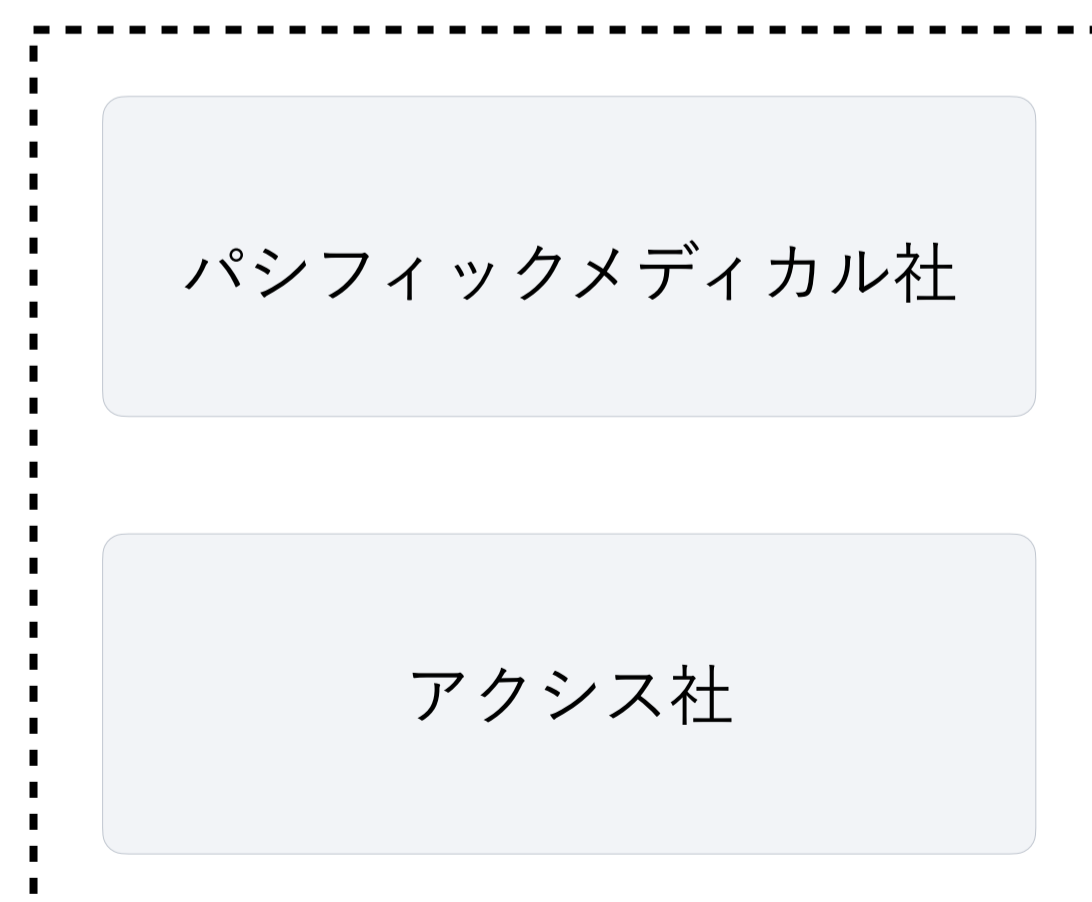


——— 今後の運営方針イメージ ———

人材PFにおいて「グッピー求人」を提供
（「ジョブメドレー」と共に運営）

医療PF 病院・有床診療所向けプロダクトとして「@link」を提供
（下記「MALL」やメドレー社の「Lalune」と共に運営）

合併決議予定



医療PF 病院・有床診療所向けプロダクトとして「MALL」を提供
（上記「@link」と共に運営）

医療PF 調剤薬局向けプロダクトとして「電子薬歴Medixs」を提供
（「Pharms」と共に運営）

事業譲渡

会社名	株式会社メディパス
財務指標	売上高：8億円 / EBITDA：2億円（FY24実績）
譲渡時期	2025年1月
事業内容	在宅医療機関・介護事業者向け経営サポート事業
事業名	株式会社グッピーズ ヘルスケア事業
財務指標	売上高：2億円 / EBITDA：-0.2億円（FY24実績）
譲渡時期	2025年3月（予定）
事業内容	健康管理アプリ「グッピーヘルスケア」を活用したヘルスケアサービス

2025年度の実行役員構成は下記の通りです。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、事業・人事・グローバル戦略の強化を目的としています。

取締役会構成

新任取締役

氏名	当社における役職
瀧口 浩平	代表取締役社長 CEO
河原 亮	取締役 上級執行役員CFO
竹内 真	取締役 上級執行役員CHRO
桜庭 理奈	取締役（独立社外）
瓜生 英敏	取締役（独立社外）
木村 新司	取締役（独立社外）
松本 恭攝	取締役（独立社外）
表 昇平	監査役（常勤）
蒲地 正英	監査役（社外非常勤）
永田 亮子	監査役（社外非常勤）

新任取締役の経歴

業務執行取締役

竹内 真

富士ソフトABC（現・富士ソフト）に入社し、エンタープライズサービスを中心にさまざまなソフトウェアを開発。2008年ビズリーチ（現・ビジョナル）の創業に参画し、取締役兼CTOとしてビズリーチやHRMOSをはじめとした人事領域のサービス開発を手掛ける。

社外取締役

瓜生 英敏

ゴールドマン・サックス証券に入社、投資銀行部門で約20年にわたり、国内外のテクノロジー企業などに対するM&A及び資金調達の助言業務に従事。その後株式会社ビザスクに入社し、買収を通じたグローバル展開を実施。2024年日本電気株式会社に入社し、Chief Investment Officerに就任。

社外取締役

木村 新司

ドリームインキュベータ入社後、2007年に株式会社アトランティス（現Glossom株式会社）を創業し、2011年にグリー株式会社へ売却。2013年に株式会社Gunosy代表取締役に就任、2020年より代表取締役会長 グループ最高経営責任者に就任。インドのslice社への投資を通じて、グローバル展開を行う。

社外取締役

松本 恭攝

2008年A.T.カーニーに入社。2009年ラクスル株式会社設立、代表取締役に就任。2018年に東証マザーズ（現グロース）、2019年に東証1部（現プライム）に上場、2023年に取締役会長に就任。2022年ジョーシス株式会社を設立し、代表取締役に就任。

1. 2024年12月期 第4四半期業績

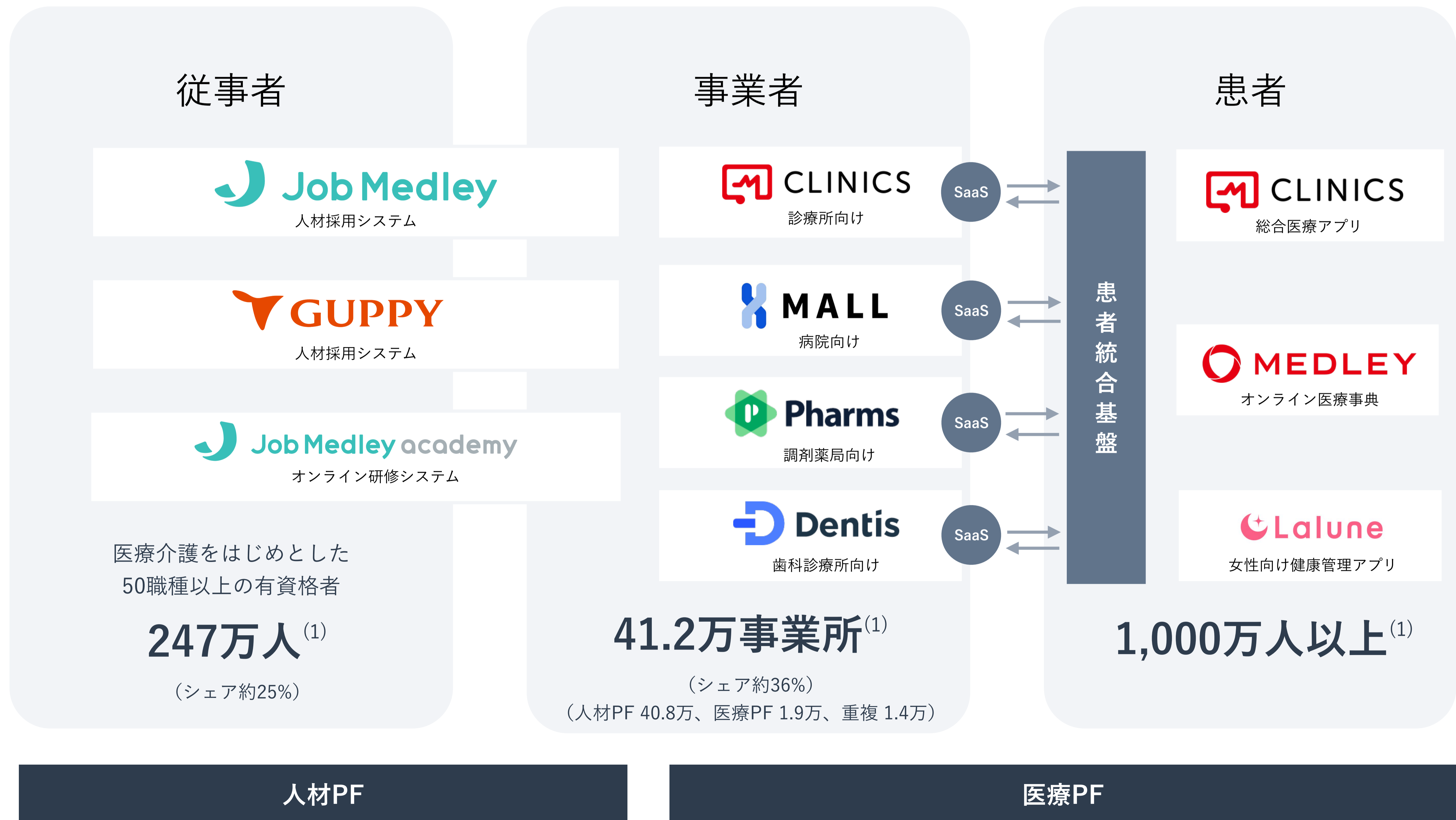
2. 2024年12月期 通期業績

3. 2025年12月期 通期業績予想

4. インベストメント・ハイライト

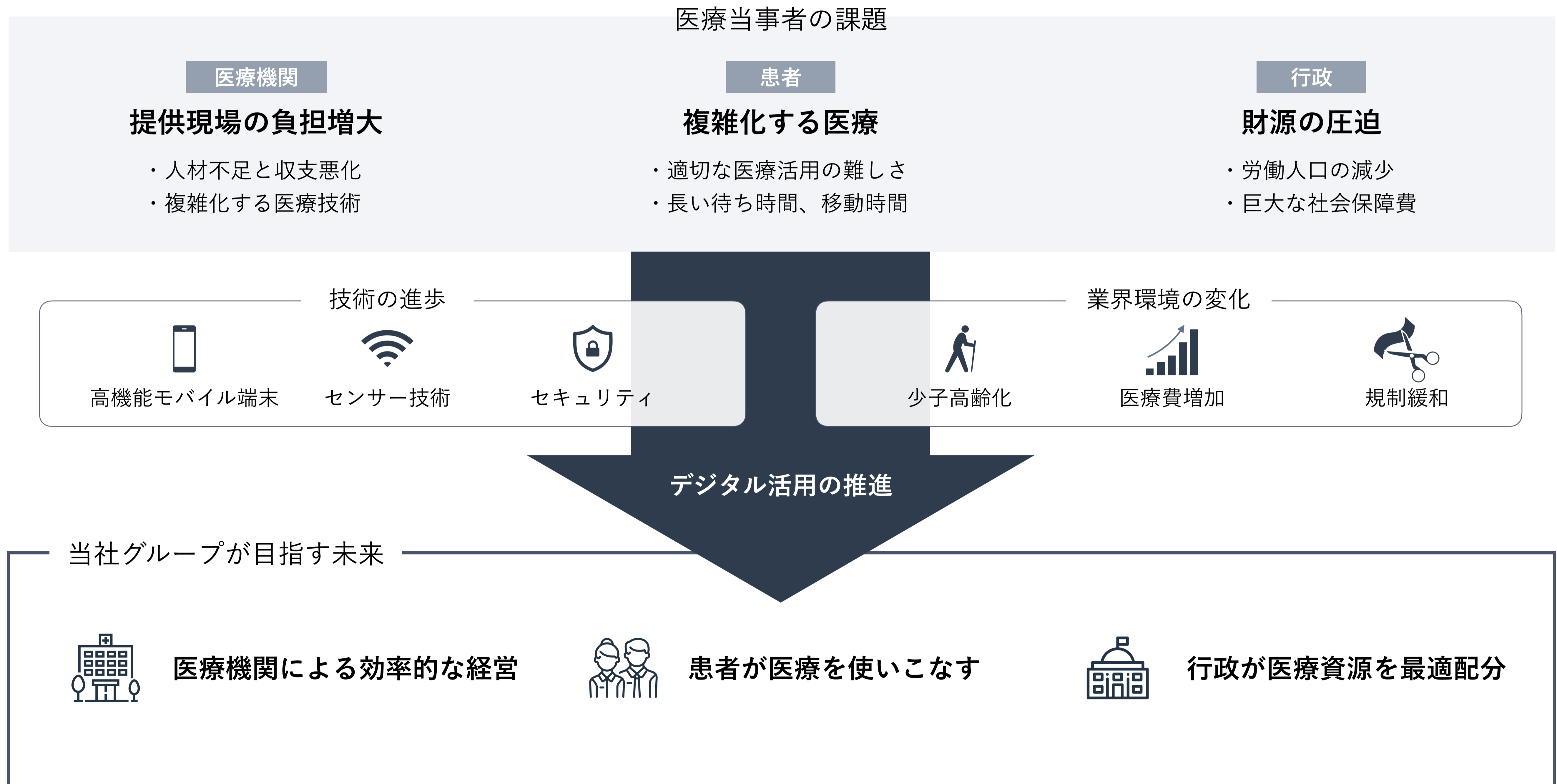
1. 医療ヘルスケア領域における広大な市場機会
2. 顧客事業所数とARPUの最大化による高成長の継続
3. 規律ある成長投資

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びつける人材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、現時点では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) 2024年12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。

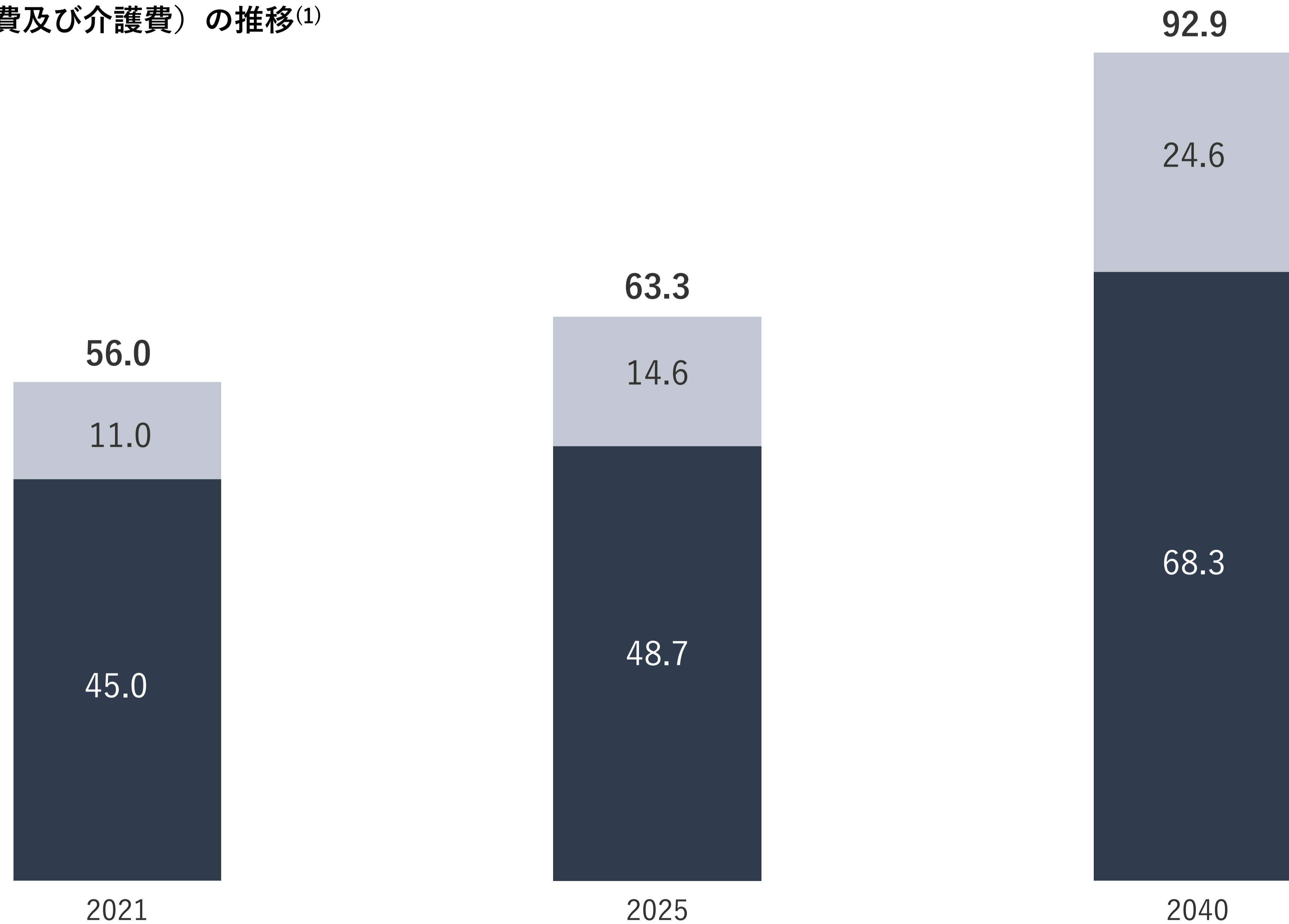


医療機関・介護事業所における運営費・サービス提供の原資である社会保障費は、高齢化の進展等により、景気変動を受けることなく引き続き増大することが予想されています。日本国内においては、労働人口の減少と合わせて重要な社会課題として認識されています。

社会保障費（医療費及び介護費）の推移⁽¹⁾

(兆円)

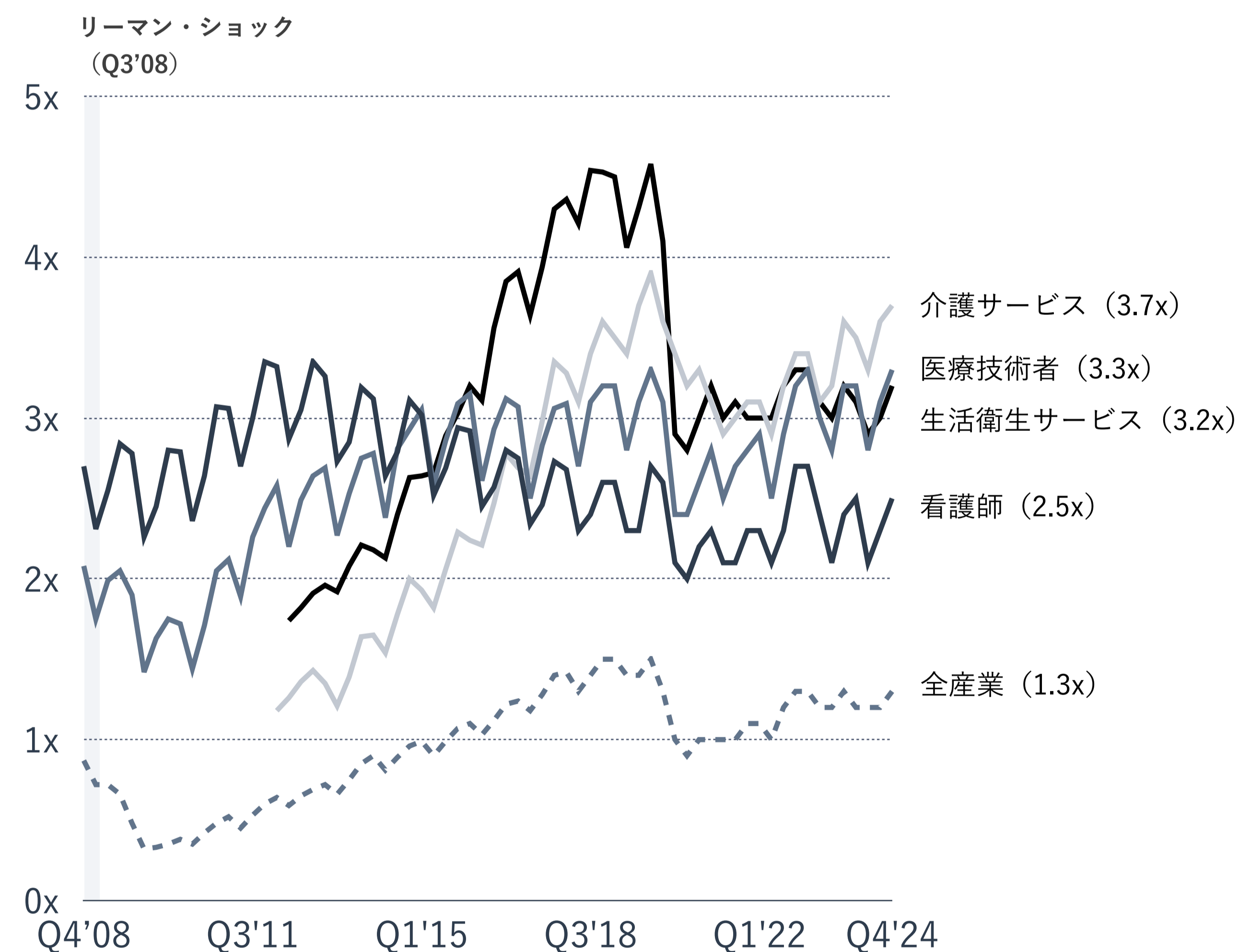
■ 介護費
■ 医療費



(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

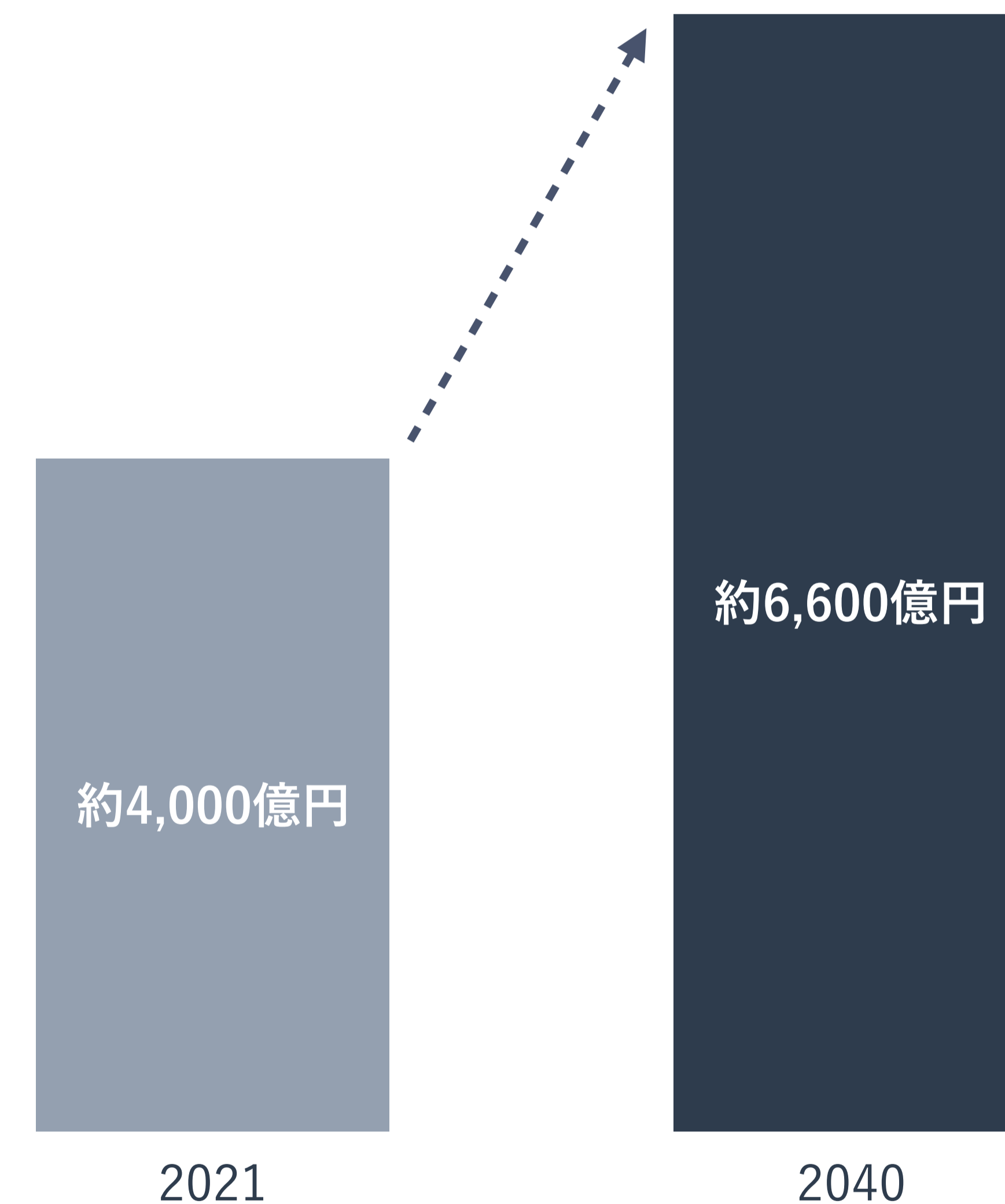
医療ヘルスケア業界は、全産業平均と比べて数倍高い有効求人倍率で推移しており、慢性的な人材不足という課題を抱えています。当該人材市場の規模は現在、当社の単価換算ベースで約4,000億円であり、今後、医療費の増大に合わせて人材採用ニーズも拡大することが予想されるため、2040年には約6,600億円以上の市場規模が見込まれます。

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⁾

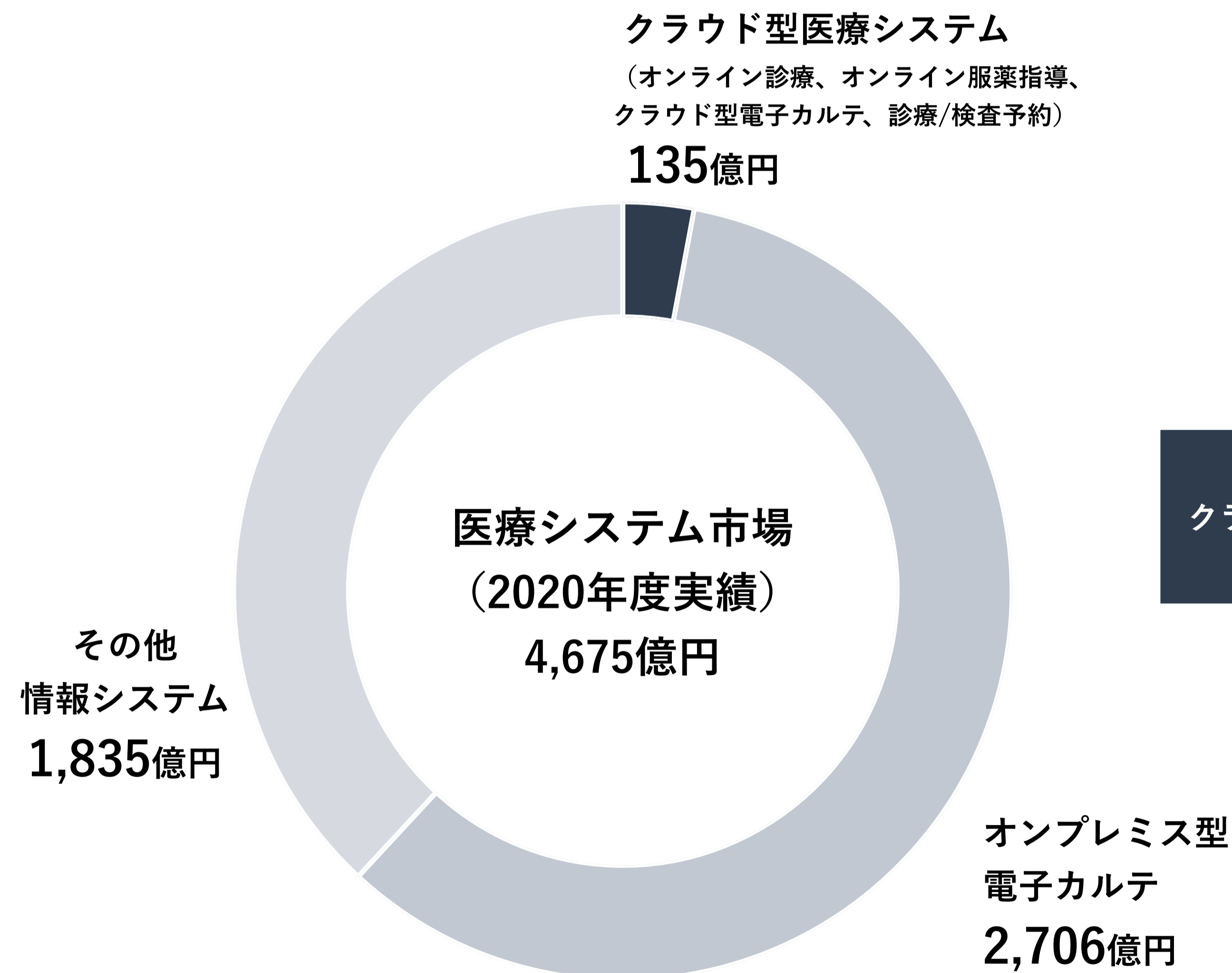


(2) 当社作成

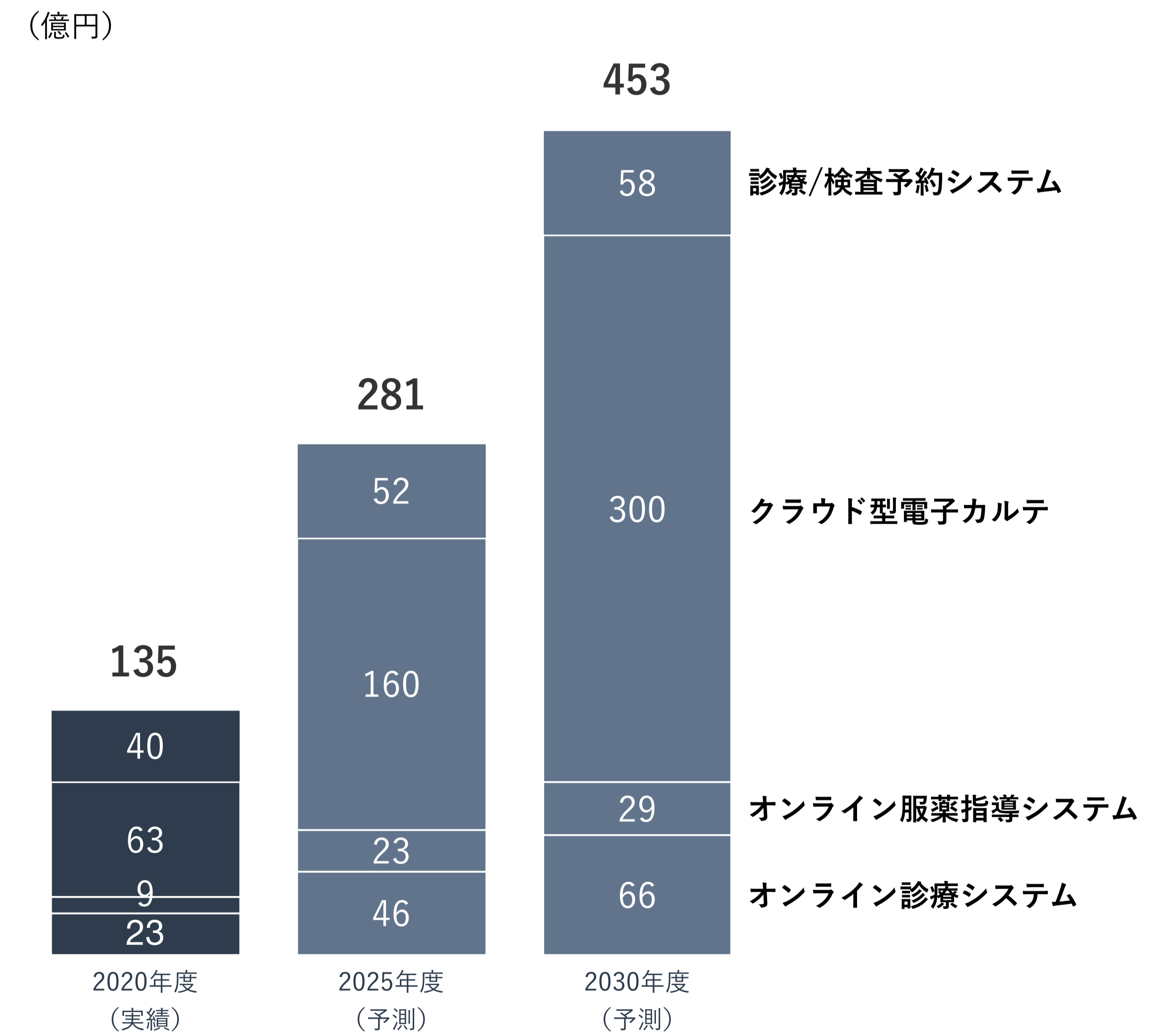
2021年値は、医療ヘルスケア・美容ヘルスケア領域の従事者人口約1,000万人のうち、2022年度雇用動向調査結果の「医療・福祉」「生活関連サービス」に該当する職種の年間平均入職率（「医療・福祉」約14%、「生活関連サービス」約29%、計約173万人）に対して、各職種におけるジョブメドレーの平均採用単価を乗じた値。2040年予測については、内閣官房・内閣府・財務省・厚生労働省の「2040年を見据えた社会保障の将来見通し」における2021年対比の医療費の伸び率を乗じた値

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 - 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 	<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 <ul style="list-style-type: none"> - 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 - <u>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</u>
令和6年度 診療報酬改定	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<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 <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

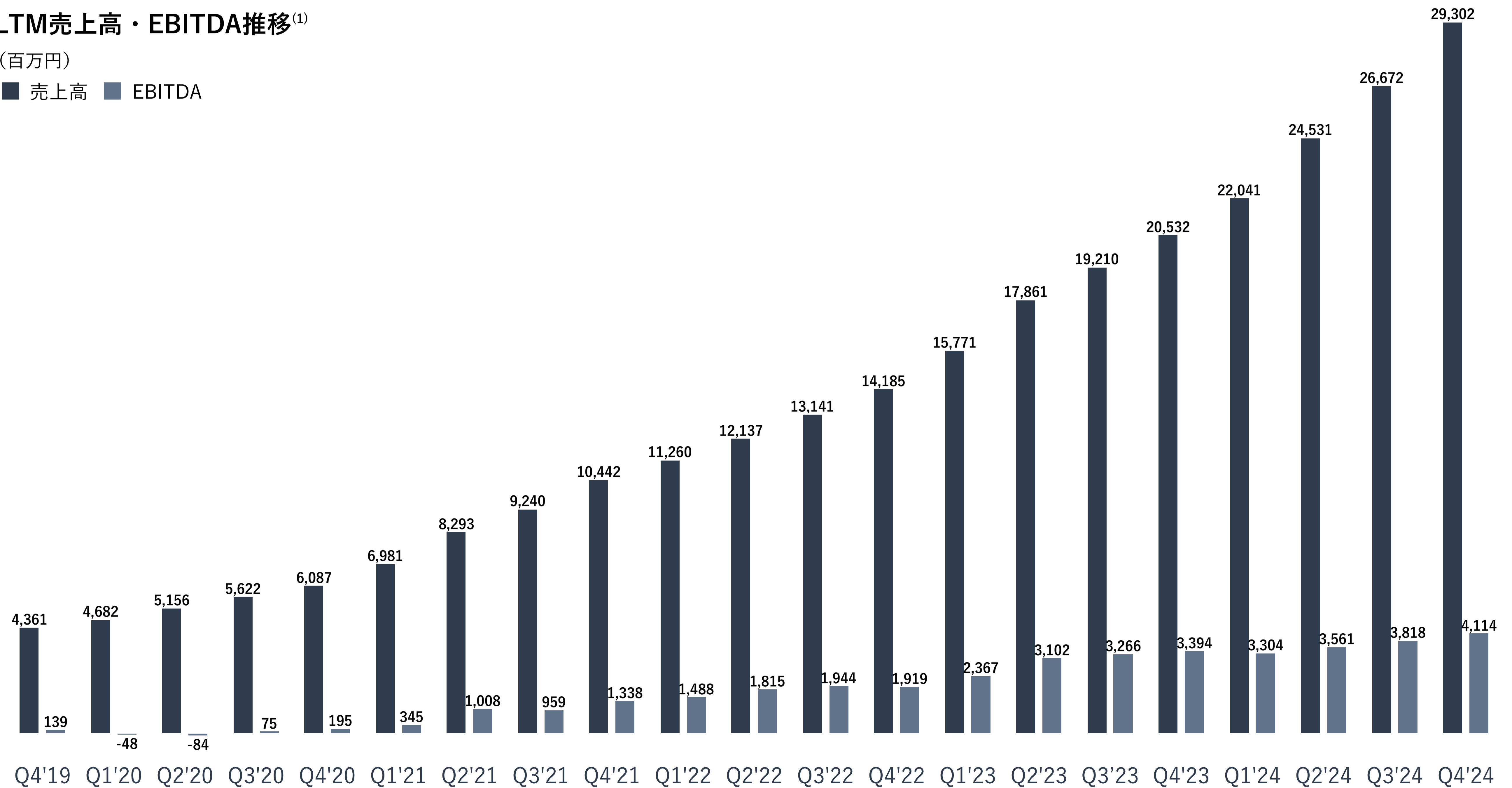


当社は人材PFにおいて季節性が存在し、第2四半期に売上高が偏重しますが、過去12ヶ月合計（LTM）の売上高及びEBITDAは安定した増加傾向にあります。

LTM売上高・EBITDA推移⁽¹⁾

(百万円)

■ 売上高 ■ EBITDA

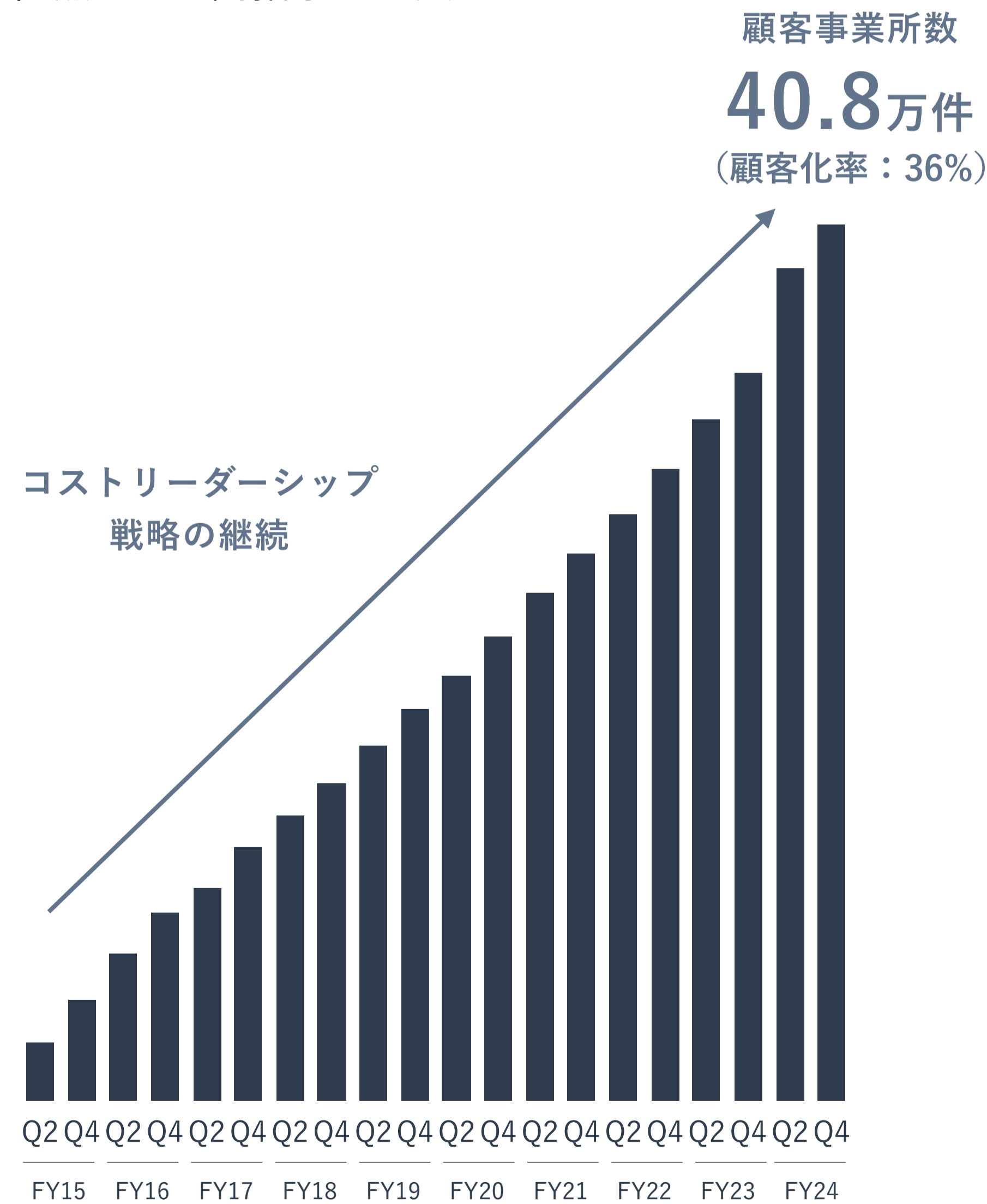


(1) 各四半期末から、過去12ヶ月の売上高とEBITDAをそれぞれ合計したもの。FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値

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。

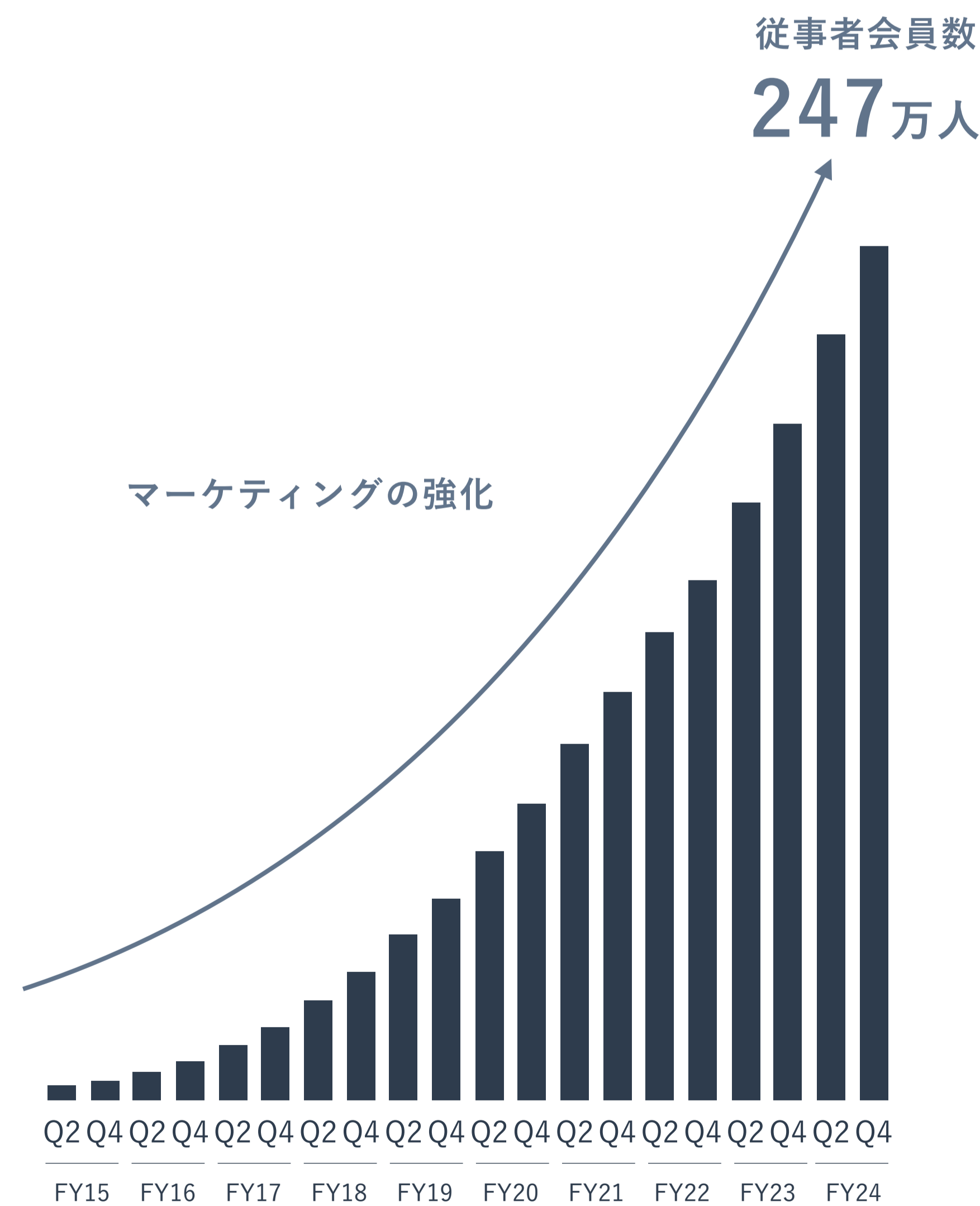
顧客事業所数の最大化

- 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

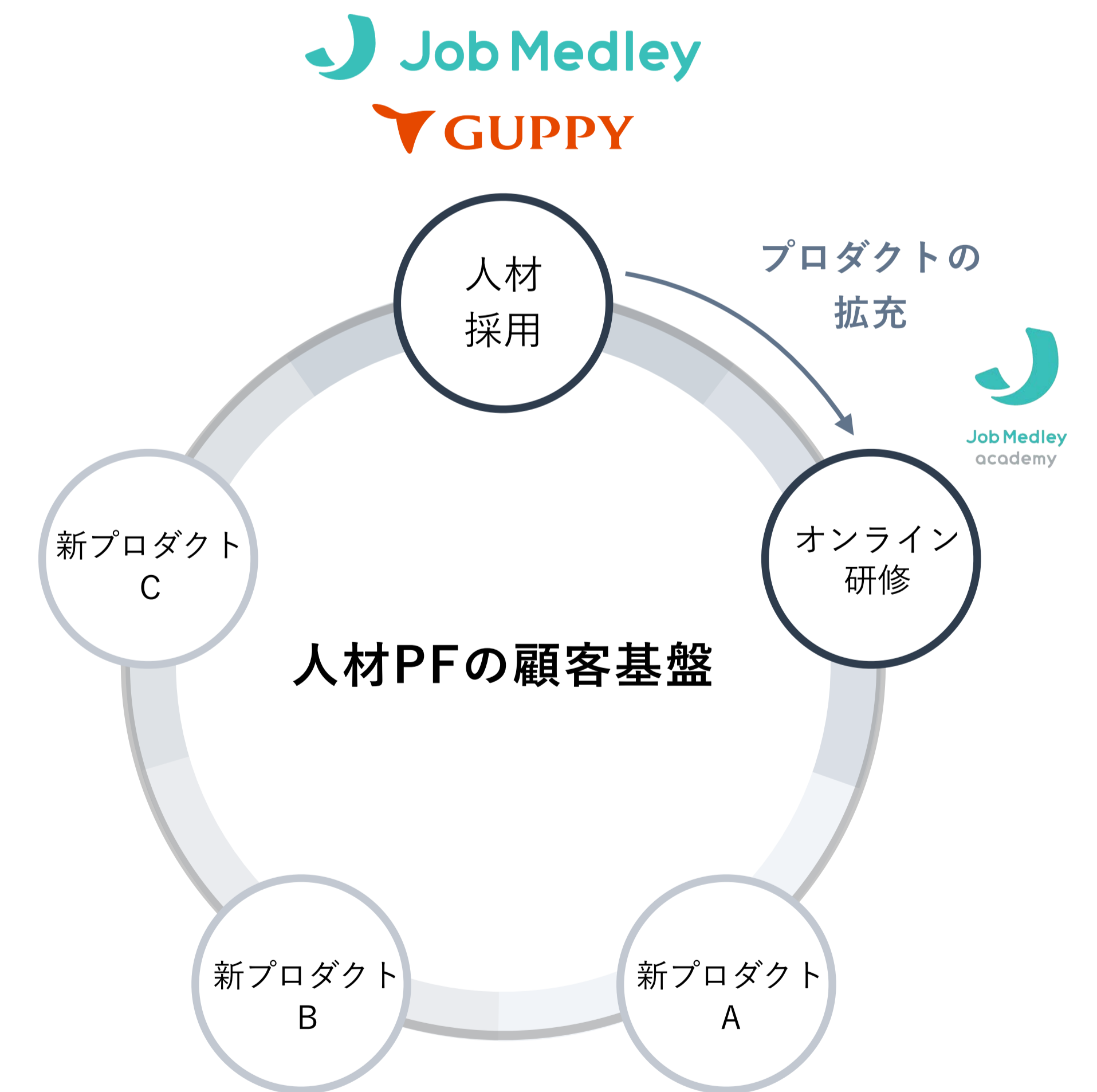


ARPUの改善

- 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

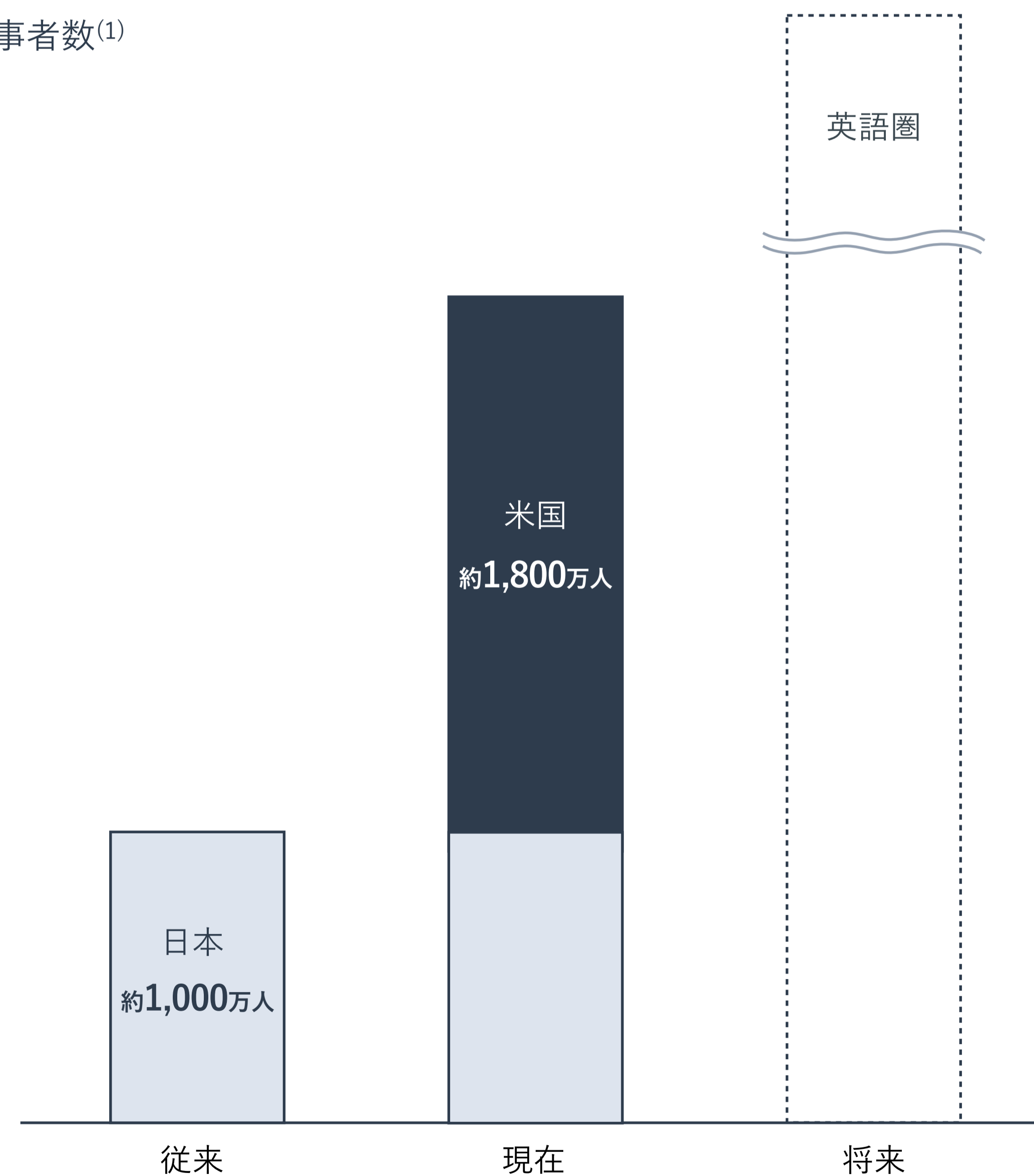


(1) 厚生労働省及び総務省等の統計データを参照

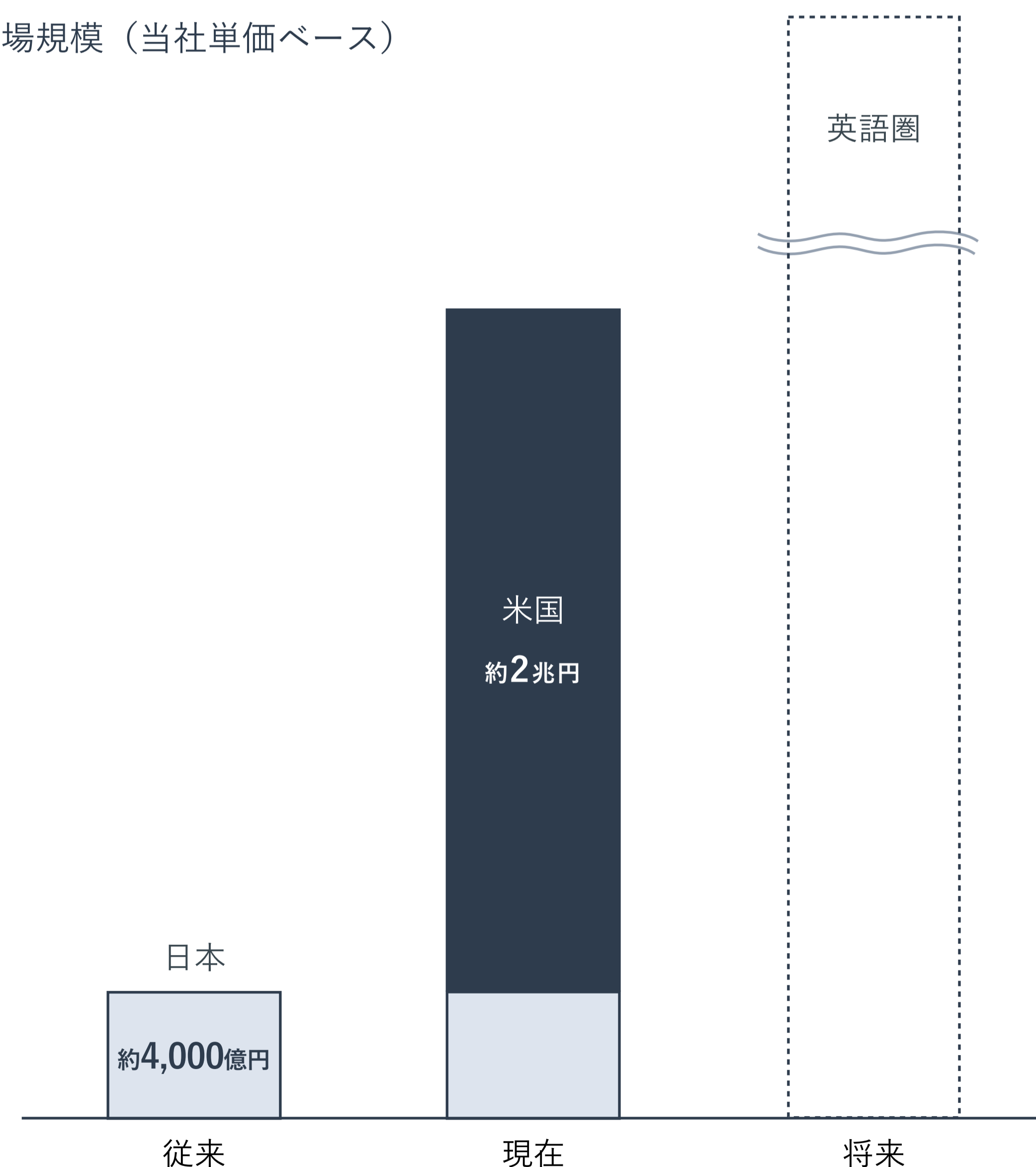
人材PFでは、当社の初めての日本国外の事業として、米国市場へとTAMの拡大を進めています。米国に比べて人件費が相対的に低い、日本及びフィリピンでの開発及びオペレーションを組み合わせ、日本で実現した以上の事業投資パフォーマンスの実現を目指しています。米国での黒字化後、英語圏からその他の国々へと展開していくことを基本計画としています。

TAMの拡大⁽¹⁾

従事者数⁽¹⁾



市場規模（当社単価ベース）

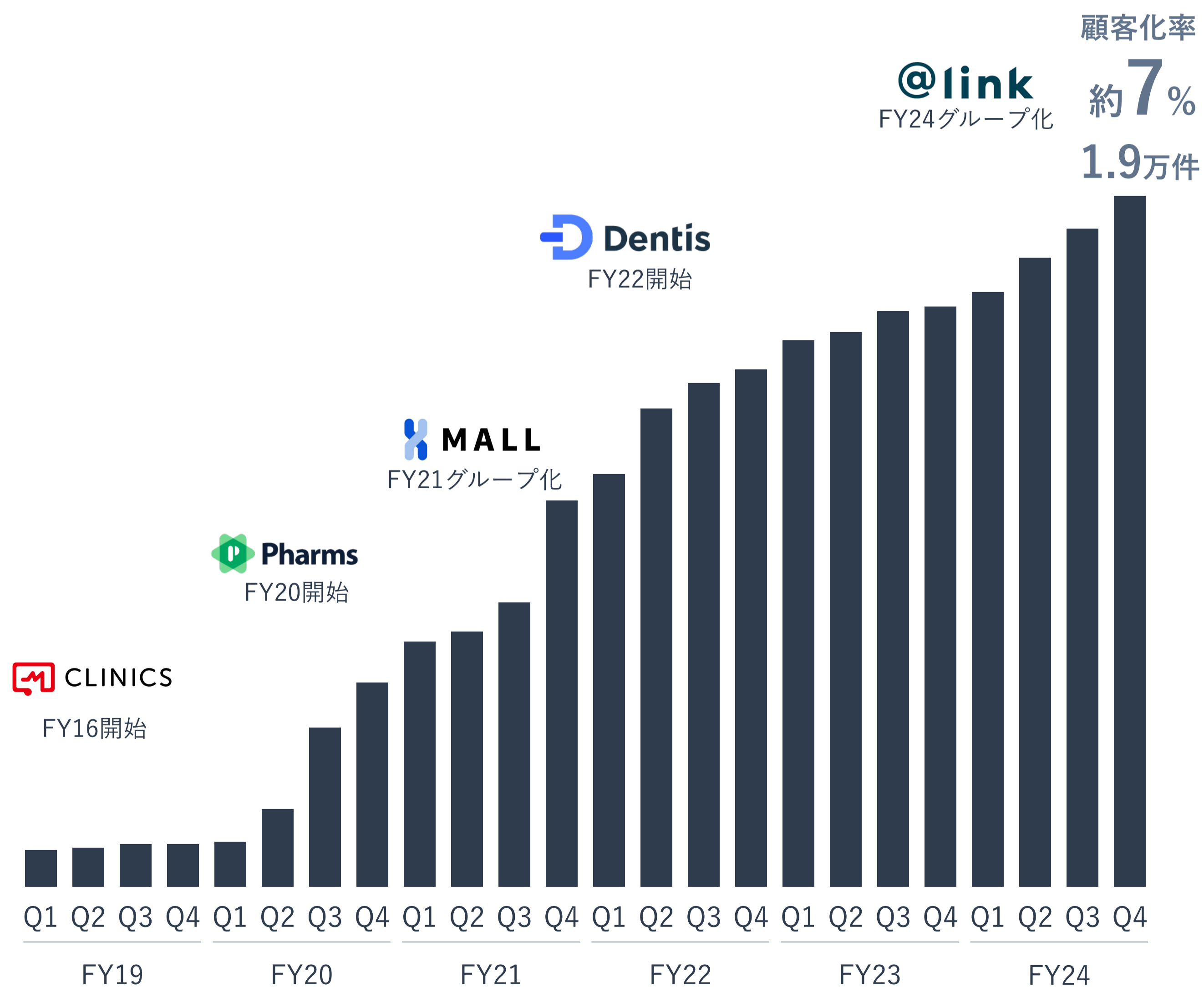


(1) 日本については、2019年度雇用動向調査結果の「医療・福祉」「生活関連サービス」に該当する職種の年間平均入職率（「医療・福祉」約14%、「生活関連サービス」約29%、計約173万人）に対して、各職種におけるジョブメドレーの平均採用単価を乗じた値。米国については、公表情報を元に当社試算。（\$1=150円で試算）

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

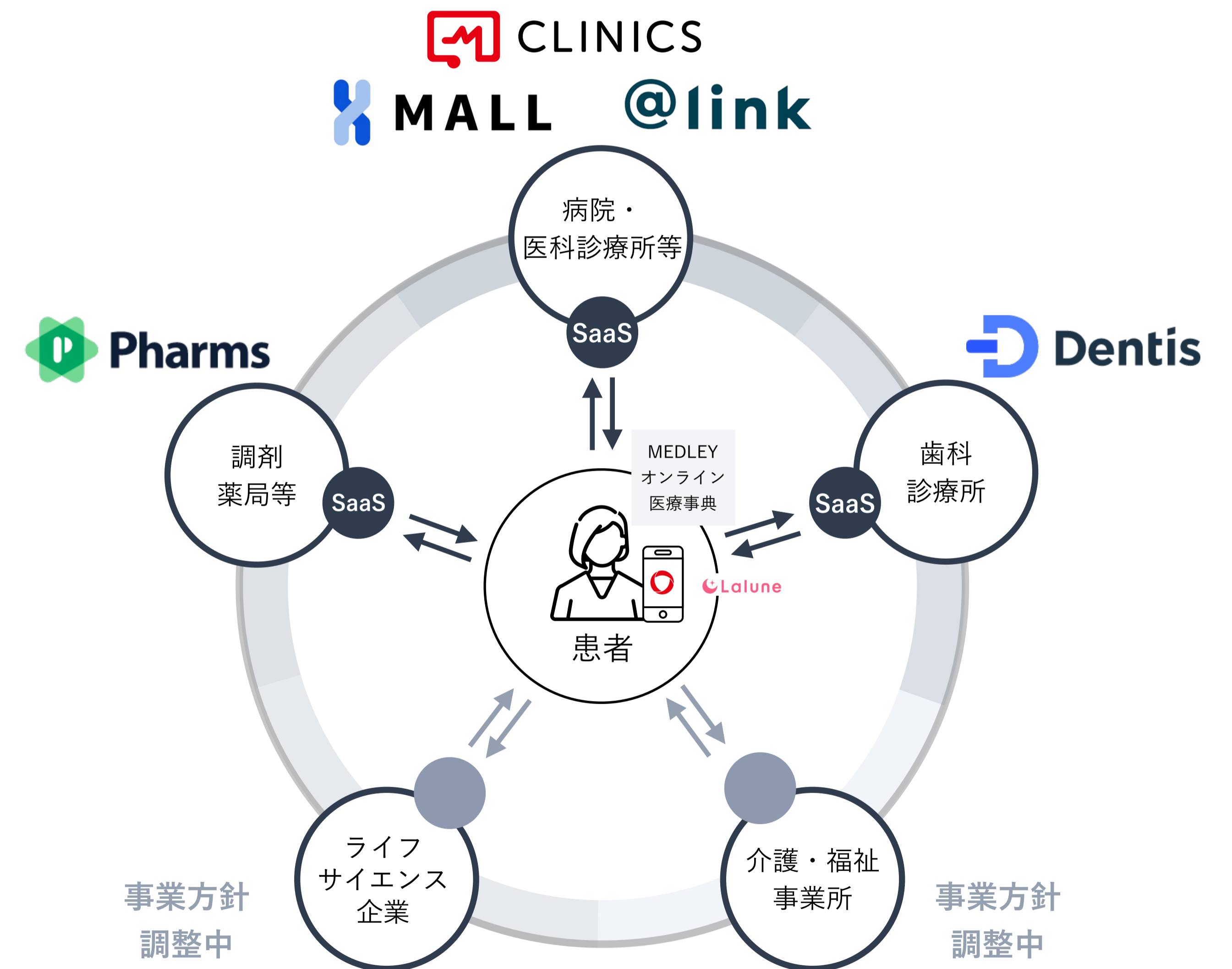
- 現在のプロダクトラインナップの対象顧客は、病院、医科診療所、調剤薬局、歯科診療所を合わせて約26万件⁽¹⁾も存在し、開拓余地は非常に大きい
- 人材PFの顧客基盤シナジーを活かした販売促進を実施



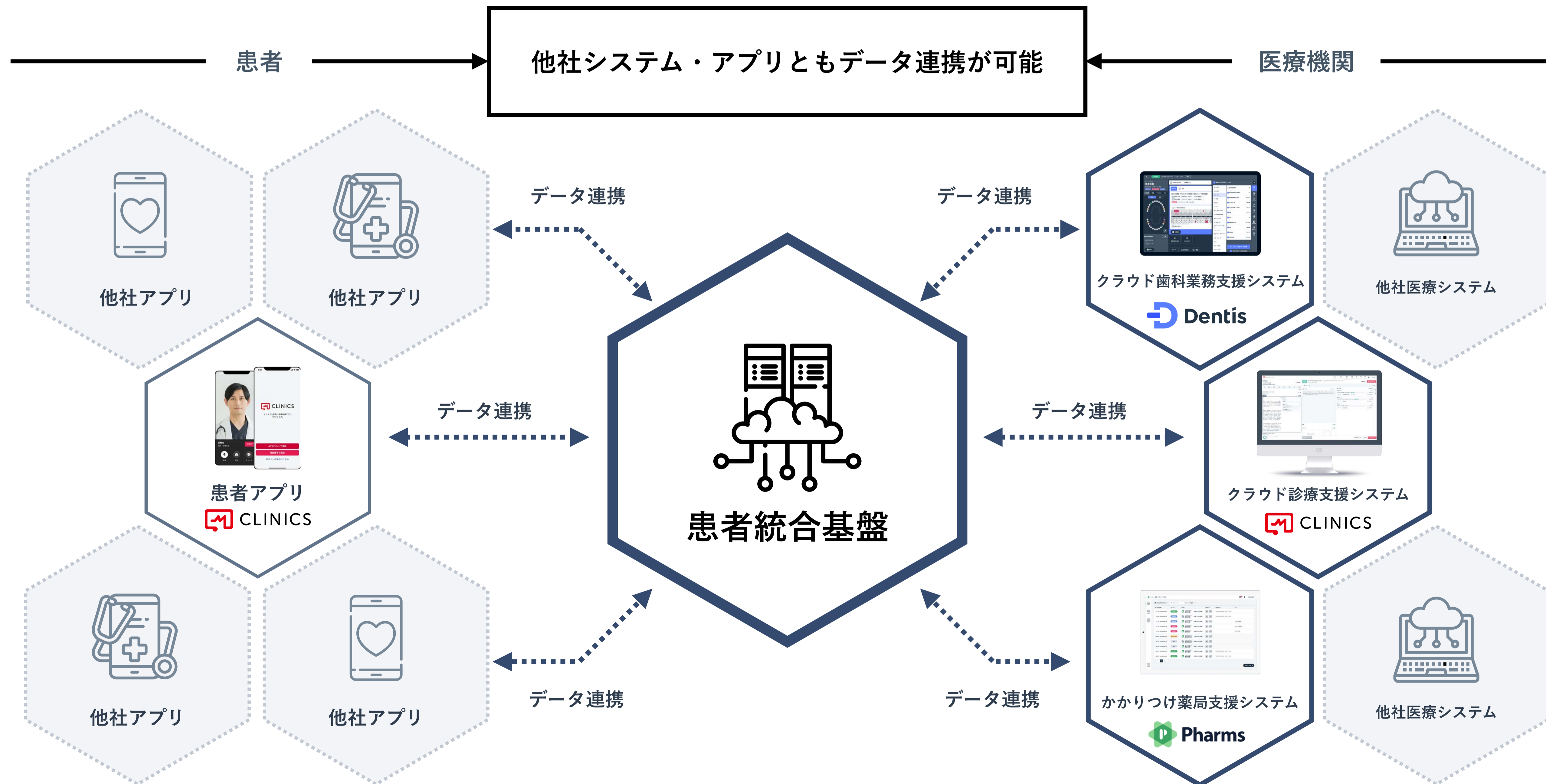
(1) 厚生労働省の統計データを参照

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



- 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



- 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



- 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) 2024年12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
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	・ 服薬状況等の患者情報を有する電子薬歴Medixsと患者接点の強いPharmsが連携することで、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	・ 2024年3月に少数株主に対する公開買付けが完了、少数株主のスクイズアウト手続き及び肥田氏からの株式譲受けも実施済
Lalune	医療PF	2024年2月	5億円	3億円	・ 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9月	5億円	1億円	・ 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	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 ・ 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	-	-	・ 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	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 ・ 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
実証拠点	医療PF	2020年12月	-	-	・ 調剤システムPharmsの実証拠点を保有しPharms開発に大きく貢献 ・ 実証拠点は医療の未来のモデルケースとすべく、別業態の保有も検討
その他	医療PF	2020年6月	1億円	-	・ 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	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	 			
医療PF	CLINICS オンライン診療 Pharmas MALL MINET @link <div style="border: 1px dashed gray; padding: 2px; margin-top: 10px;">FY26黒字化見込み</div> <div style="border: 1px dashed gray; padding: 2px; margin-top: 5px;">FY26黒字化見込み</div>	<div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; margin-bottom: 10px;"> CLINICS カルテ </div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 5px;"> Dentis • FY22 1月リリース • 歯科向け事業 </div>	 • 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	<div style="border: 1px dashed gray; padding: 2px; margin-bottom: 5px;">FY25黒字化見込み</div> <div style="border: 1px solid gray; padding: 5px;">ファクタリング事業</div>	<div style="border: 1px solid gray; padding: 5px;"> 介護のほんね </div>	<div style="border: 1px dashed gray; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">米国事業</div> <div style="border: 1px dashed gray; padding: 5px;">急性期病院向け電子カルテ</div>	

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）

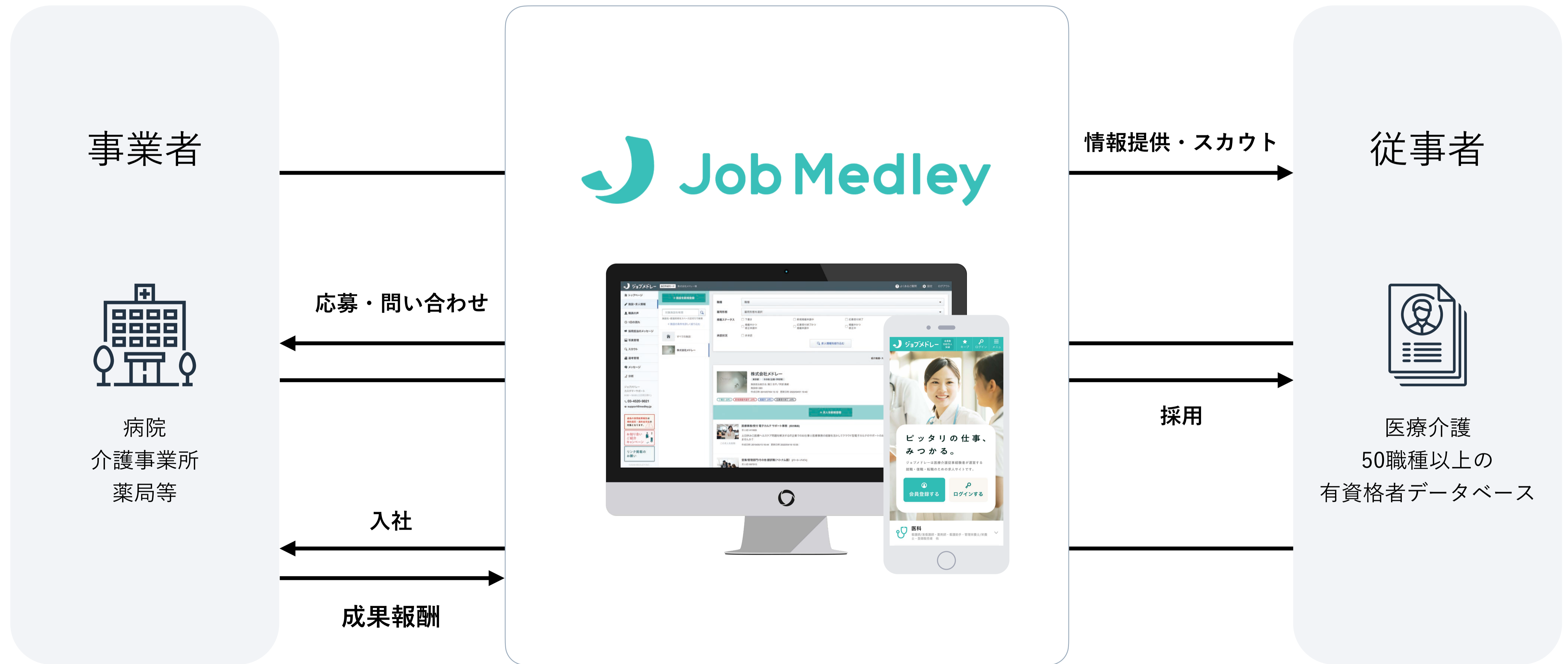
現預金 18,996	有利子負債 15,304
	その他負債 9,676
のれん等 16,634	純資産 20,219
その他資産 9,570	

- ・ 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、追加借入れ余地は約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

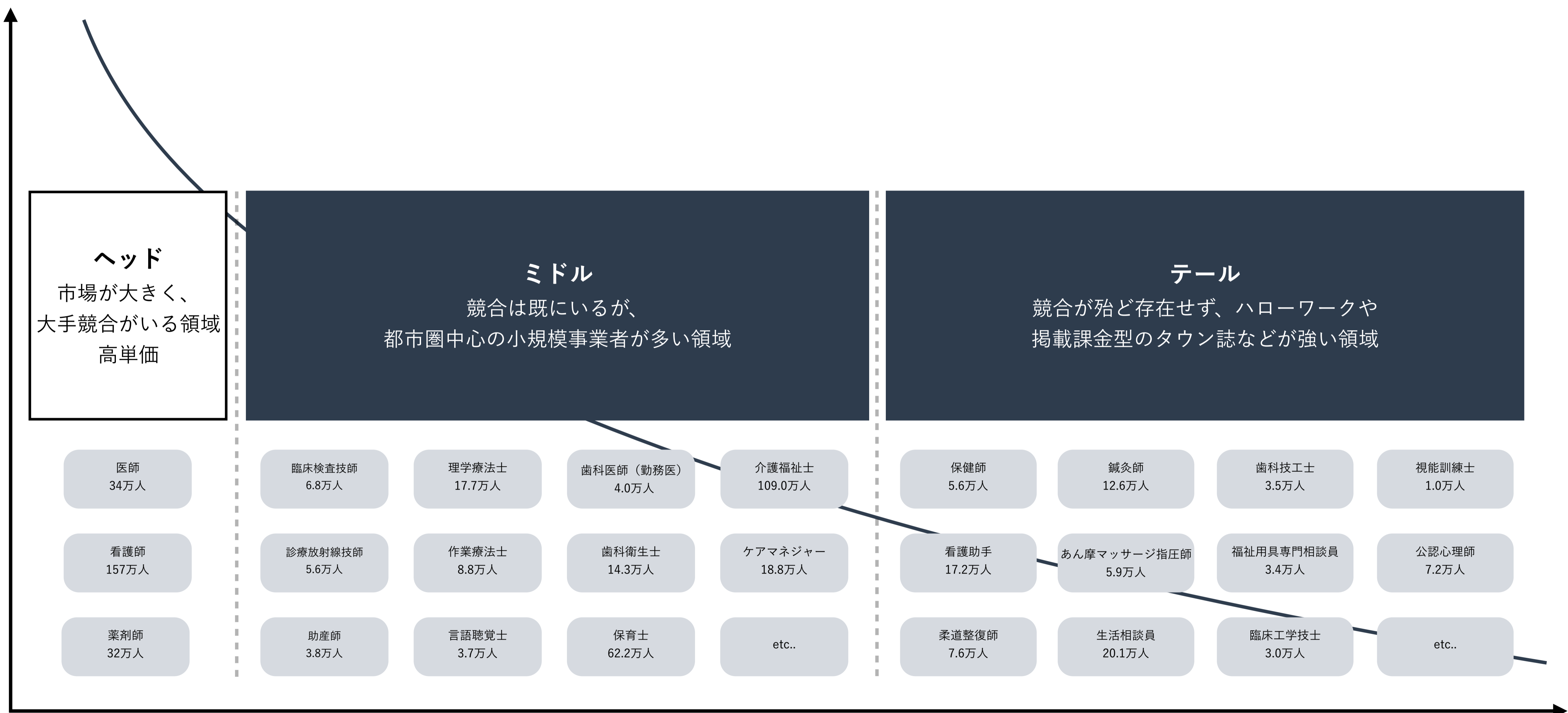
人材PF： 医療ヘルスケア領域における成果報酬型の人材採用システム

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240万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。

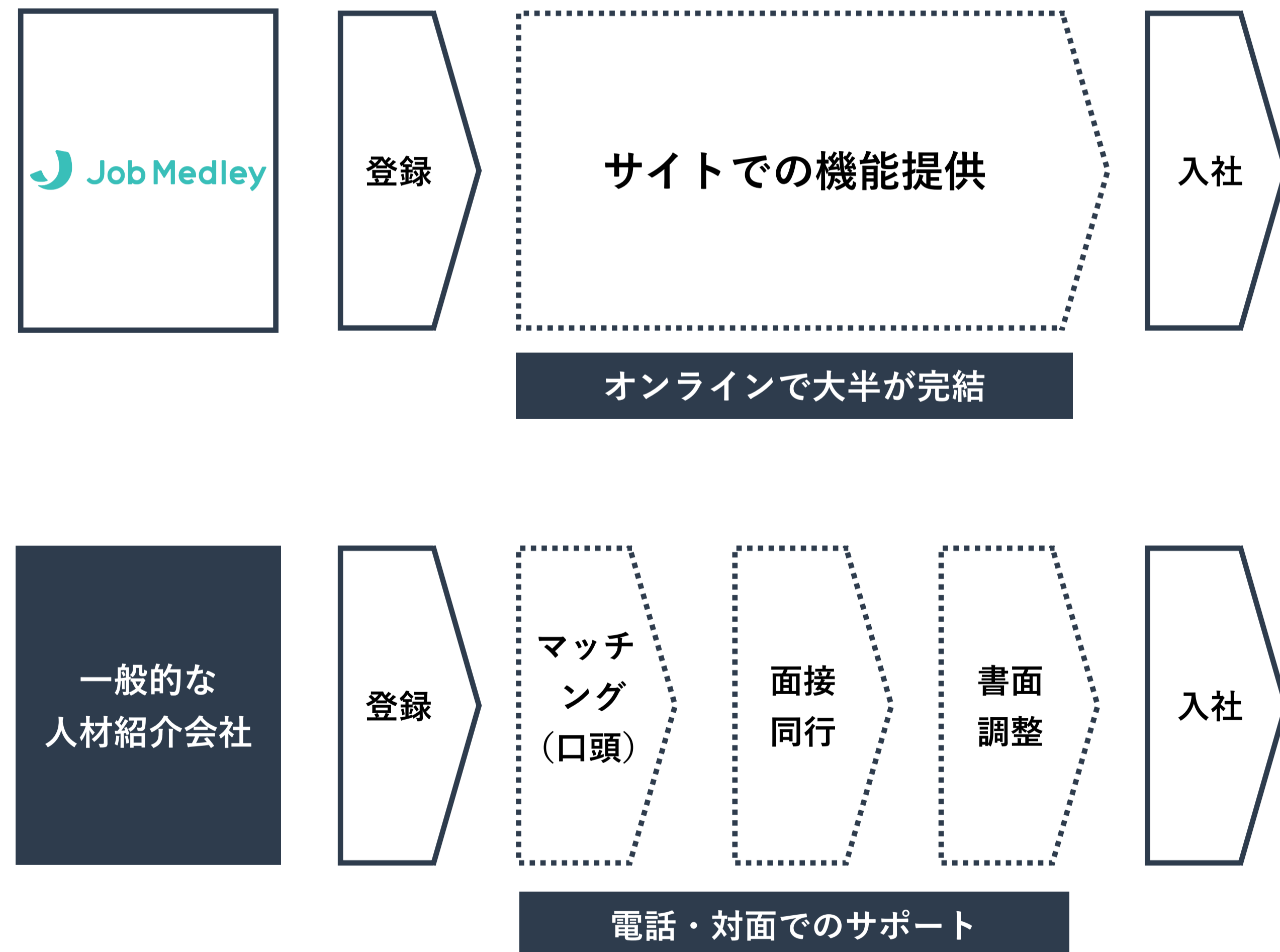
当社の対象領域⁽¹⁾



(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



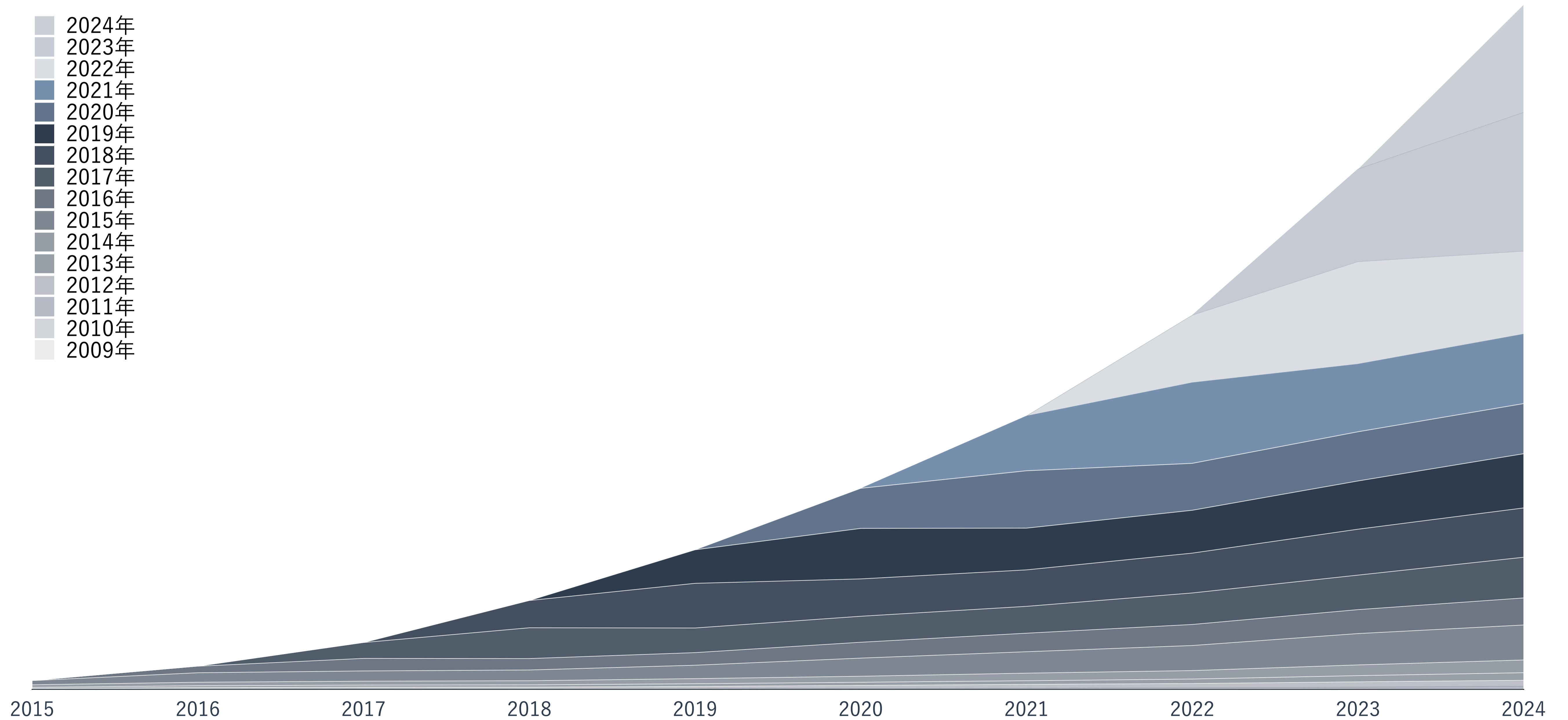
価格優位性



(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）

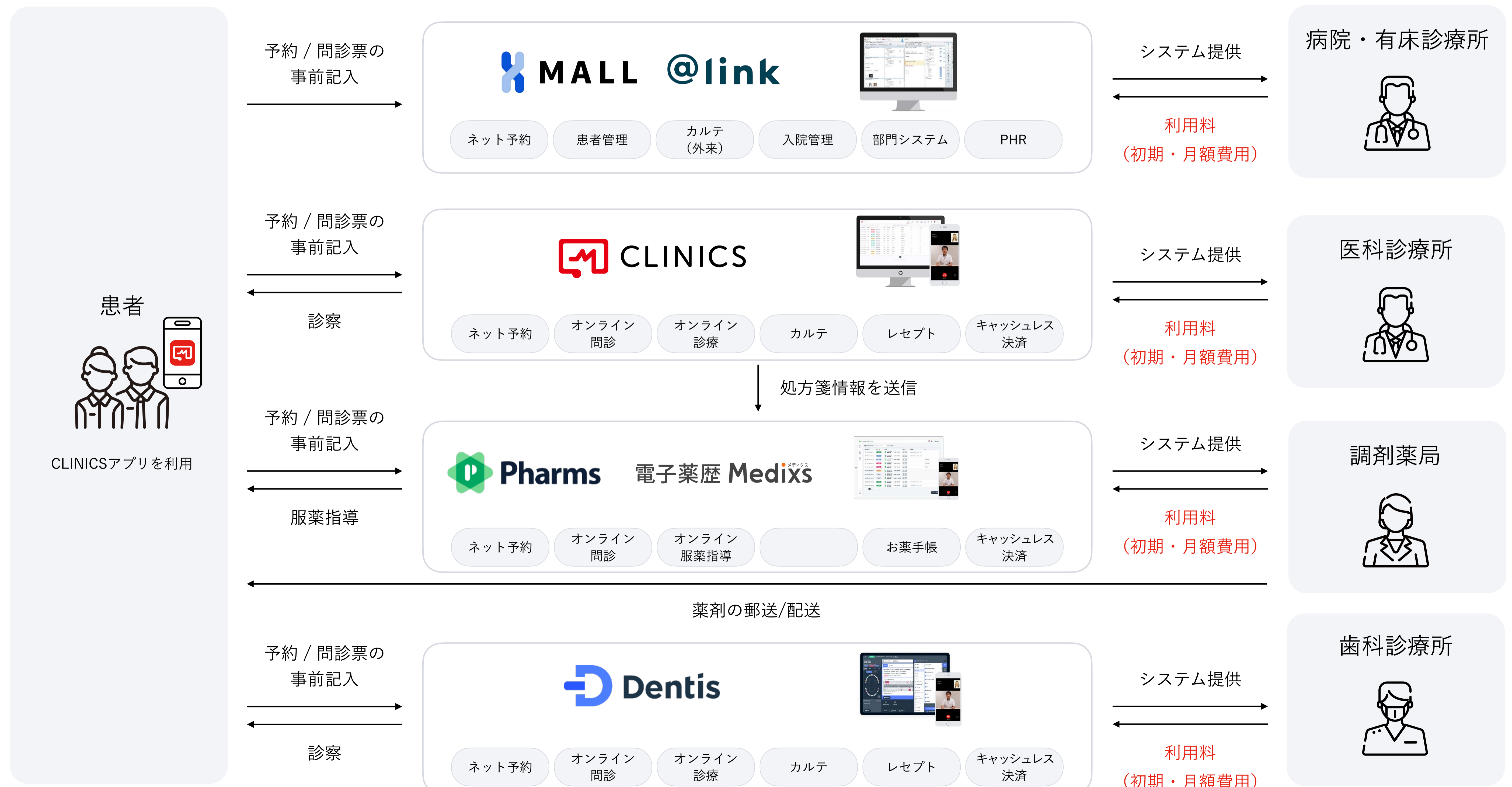
顧客事業所にジョブドレーを継続的に利用いただいているため、安定した顧客基盤を確立しています。特に、近年獲得した顧客事業所はスカウト機能を広く活用しており、従事者の応募率の向上による売上高貢献が高まっています。

顧客獲得年別売上高⁽¹⁾

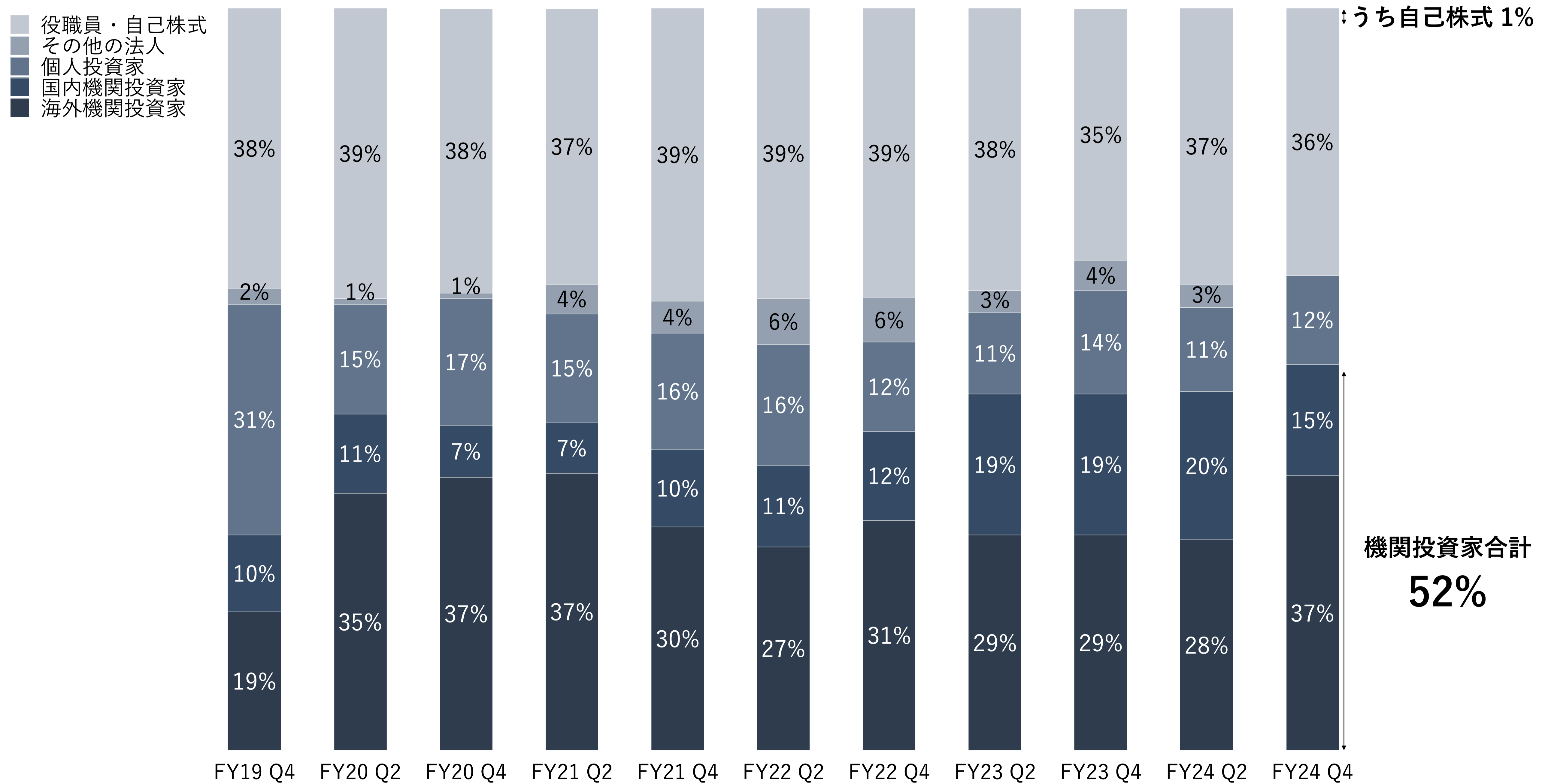


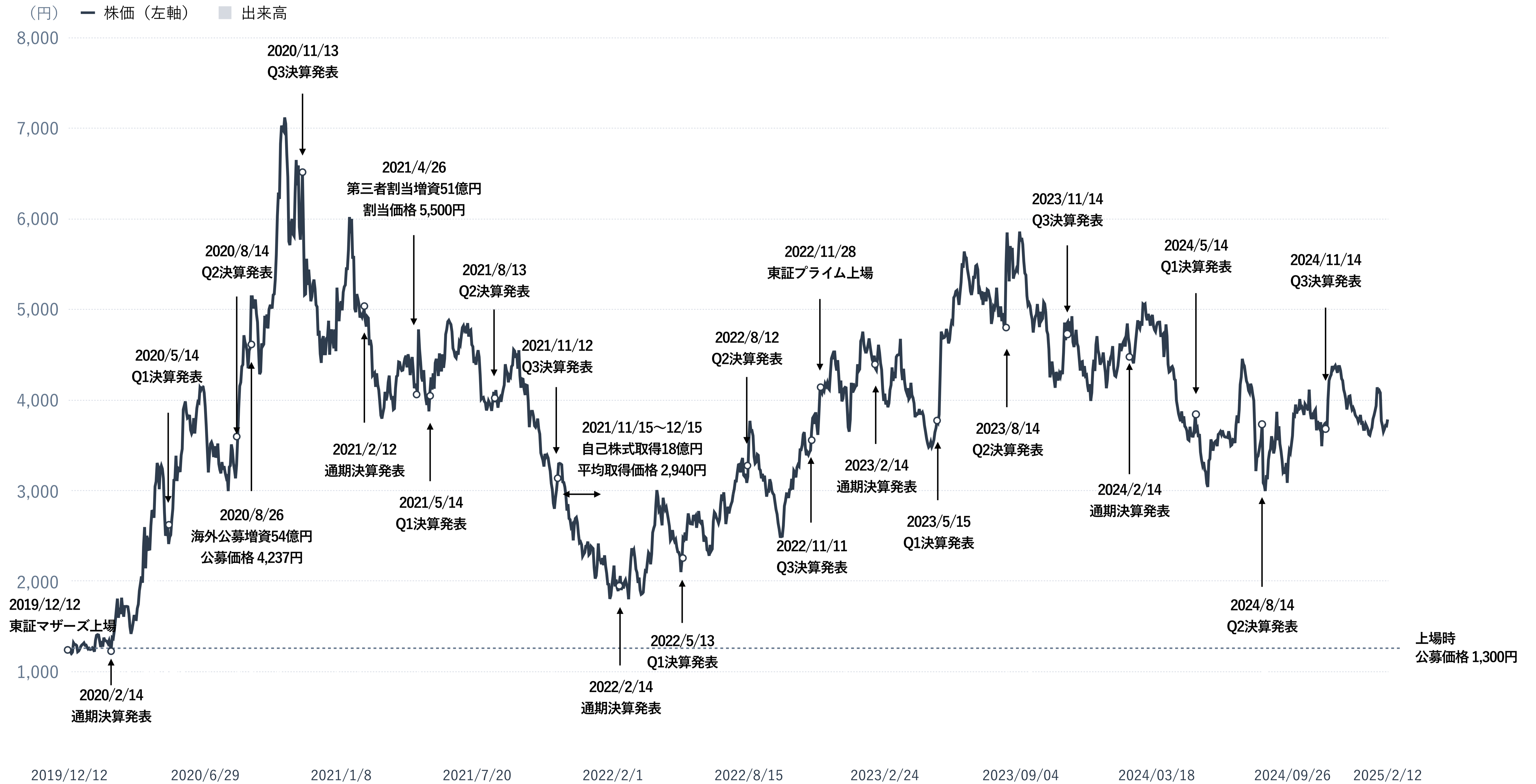
(1) 顧客事業所の年別受注売上高より作成

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