



2025年12月期 第2四半期決算説明資料

株式会社メドレー
2025年8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2四半期業績

- **Q2の売上高は103億円（YoY +18%）と想定を下回るも、底打ちを確認（次頁）**
 - 人材PF：ジョブメドレーの売上高成長率低下が一時的要因（YoY +14%）も、7月実績で底打ちを確認（YoY +24%、次頁参照）
 - 医療PF：事業リニューアルに資源集中も、Q2売上は順調に進捗（YoY +30%）
- **Q2のEBITDAマージンは22%（YoY -6%pt）と下期偏重は期初想定通り**
 - 人材PF：採用決定率の下振れに伴う広告宣伝費等の「比率」の上昇（YoY -6%pt）
 - 医療PF：売上高成長に伴う人件費率低下やシステム効率化（YoY +4%pt）

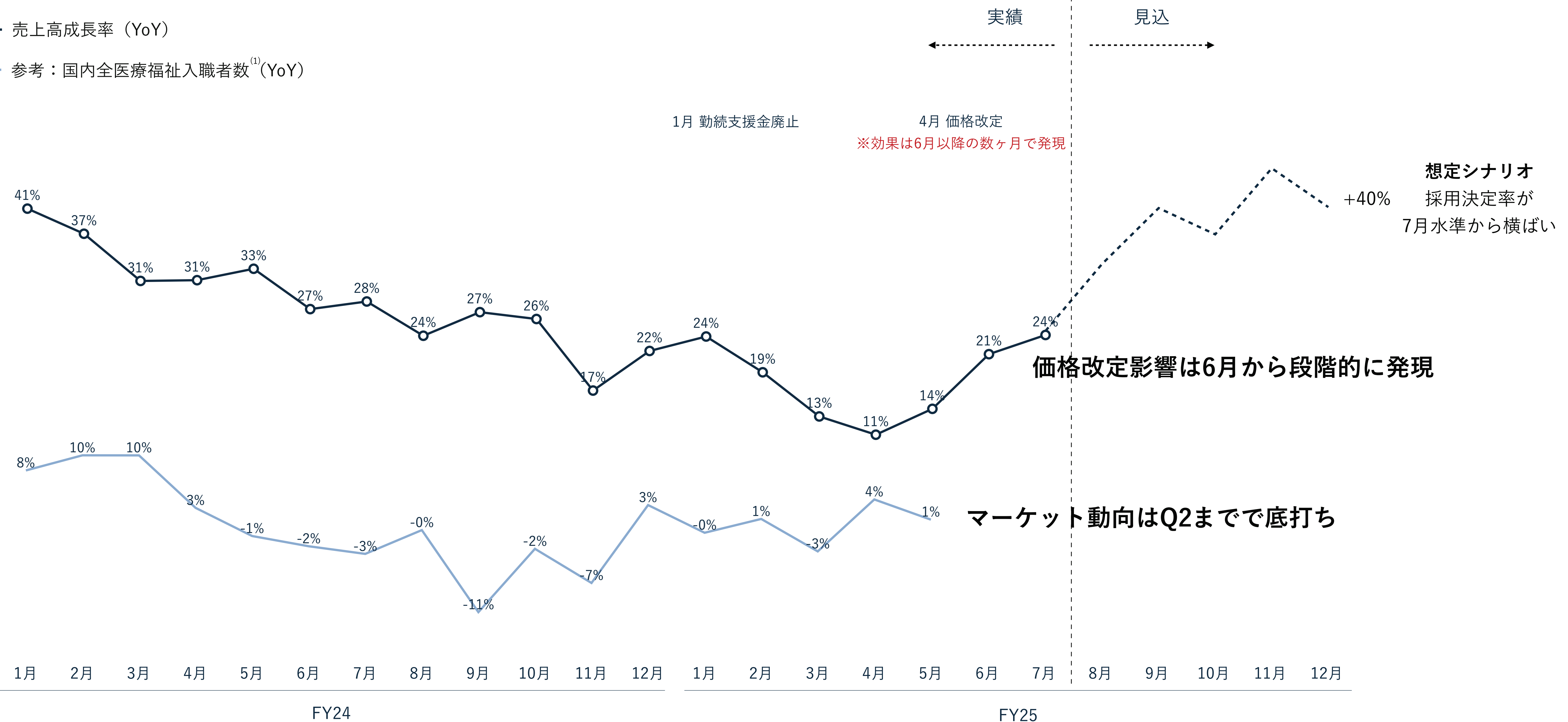
2025年12月期 通期業績予想

- **通期業績予想は期初予想を据え置き**
 - 売上高：ジョブメドレーの価格改定影響が下期に発現するが目標達成はハードル有り
 - EBITDA・営業利益：売上高減に伴うコストコントロールを実施し、目標達成を見込む

FY24半ばからのマーケット要因に加え、FY25の勤続支援金の規制影響（P.18）により、人材PFの上半期の売上高成長率はYoYで鈍化しましたが、7月実績は+24%と底打ちを確認しています。下半期の売上高成長率は、価格改定の影響の段階的な発現により改善となる見込みです。（YoY +35%程度）

マーケット動向及び人材PFの売上高成長率の推移（YoY, M&A影響控除後）

- 売上高成長率（YoY）
- 参考：国内全医療福祉入職者数⁽¹⁾（YoY）



(1) 厚生労働省「毎月勤労統計調査 全国調査」より

1. 2025年12月期 第2四半期業績

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 Q2	FY25 Q2	YoY
売上高	8,760	10,325	+18%
売上総利益	6,161	6,677	+8%
EBITDA	2,467	2,270	-197 ⁽¹⁾
営業利益	2,015	1,582	-433 ⁽²⁾
経常利益	2,444	1,572	-872 ⁽³⁾
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,541	723	-818 ⁽⁴⁾

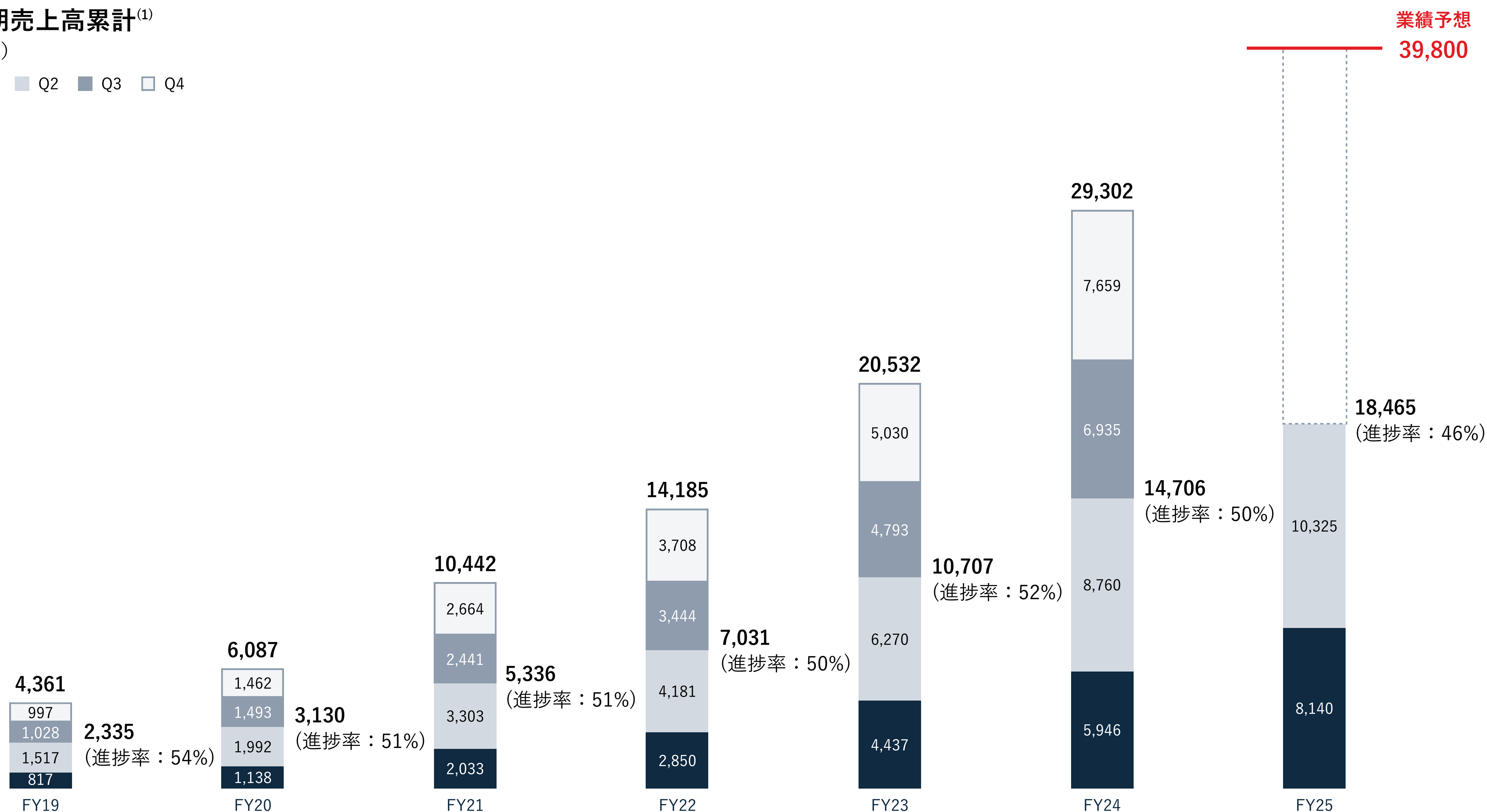
(1) 変動要因の内訳についてはP.9参照
(2) オフショア社、ATN社及びアクシスルート社のM&Aに伴うのれん及び無形固定資産の償却費:222百万円
(3) 受取和解金（営業外利益）が、FY24 Q2 569百万円からFY25 Q2 63百万円に減少（YoY -506百万円）
(4) 4月のグッピーズ社合併により、グッピーズ社との実効税率の差分を前提に税効果を計上（224百万円）

2025年第2四半期累計売上高は、人材PFにおいて価格改定の影響が下半期に発現する点を踏まえても、期初予想に対して-5%程度のペースでの進捗となっております。好調事業への資源配分強化や、期中のM&Aを実施し、期初予想達成を目指します。

四半期売上高累計⁽¹⁾

(百万円)

■ Q1 ■ Q2 ■ Q3 ■ Q4



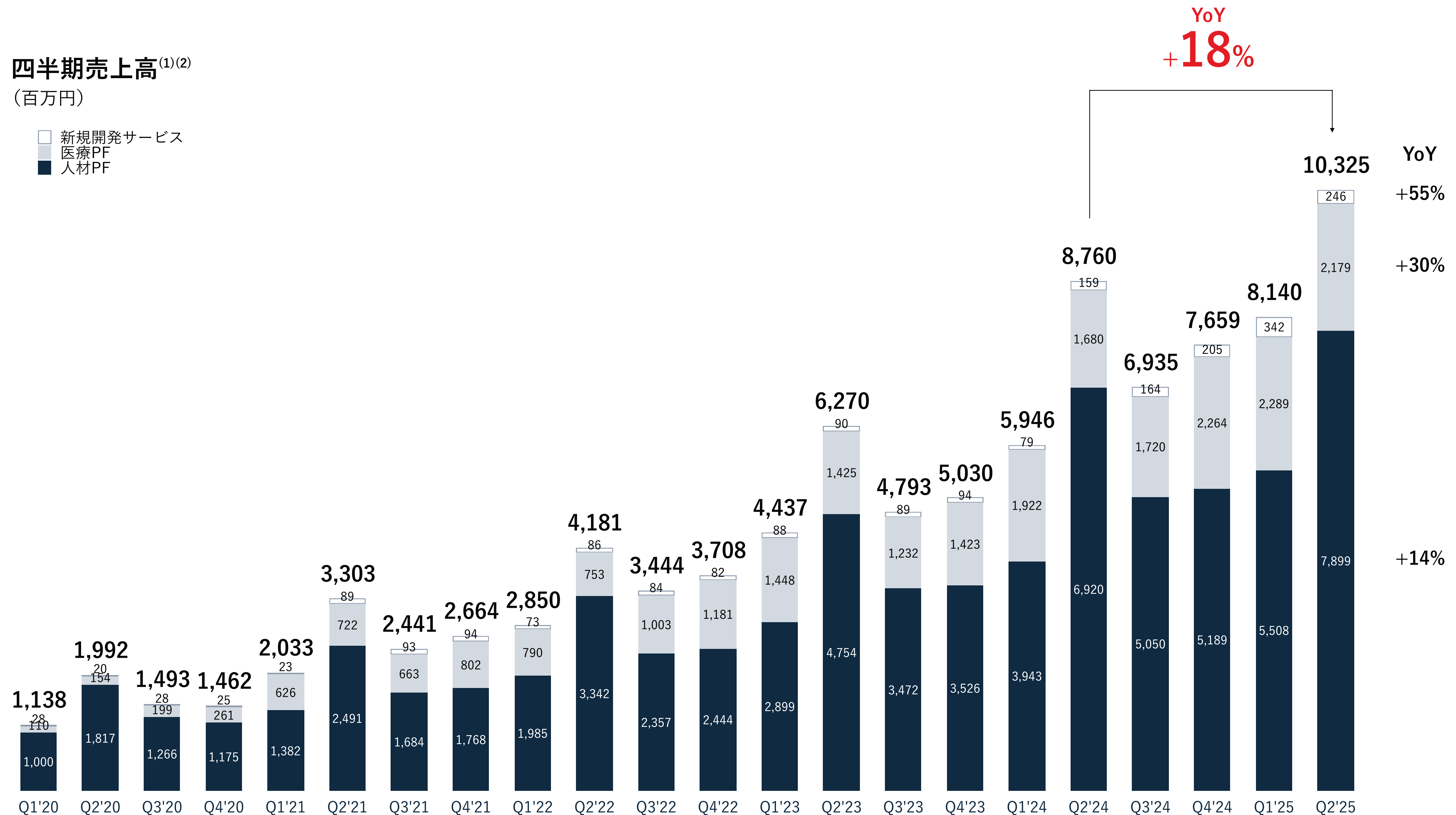
(1) FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値

2025年第2四半期売上高は、全体でYoY +18%の成長率と一時的な低水準となりましたが、Q3に回復（YoY +35%程度）する見通しです。

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



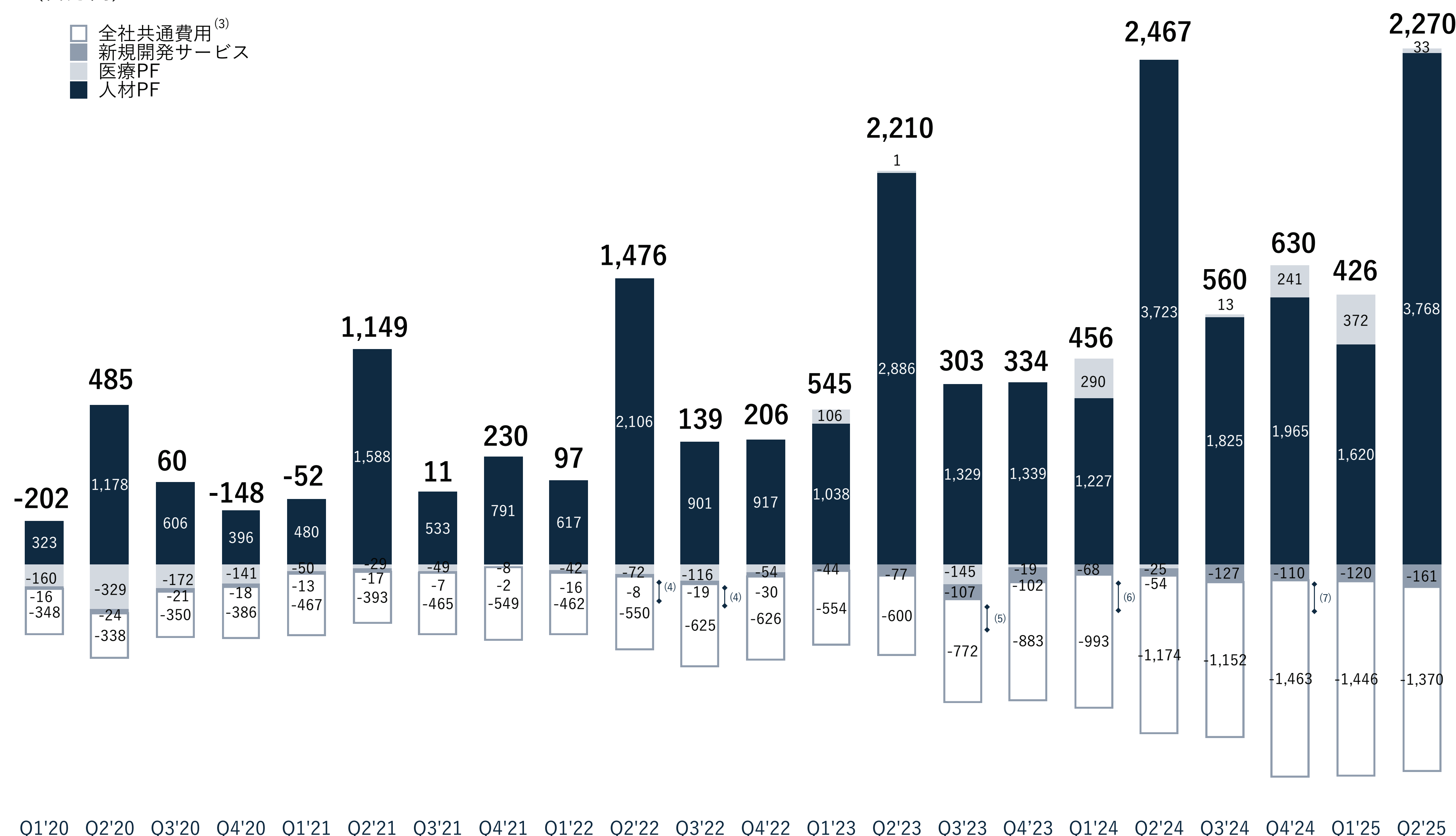
(1) FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値

(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2四半期EBITDAマージンは、人材PFにおける採用決定率の下振れに伴う広告宣伝費等の「比率」の上昇によってYoYで6%pt低下しましたが、EBITDA及びEBITDAマージンは期初予想を達成する見込みです。

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 (YoY)

全社
22% (-6%pt)

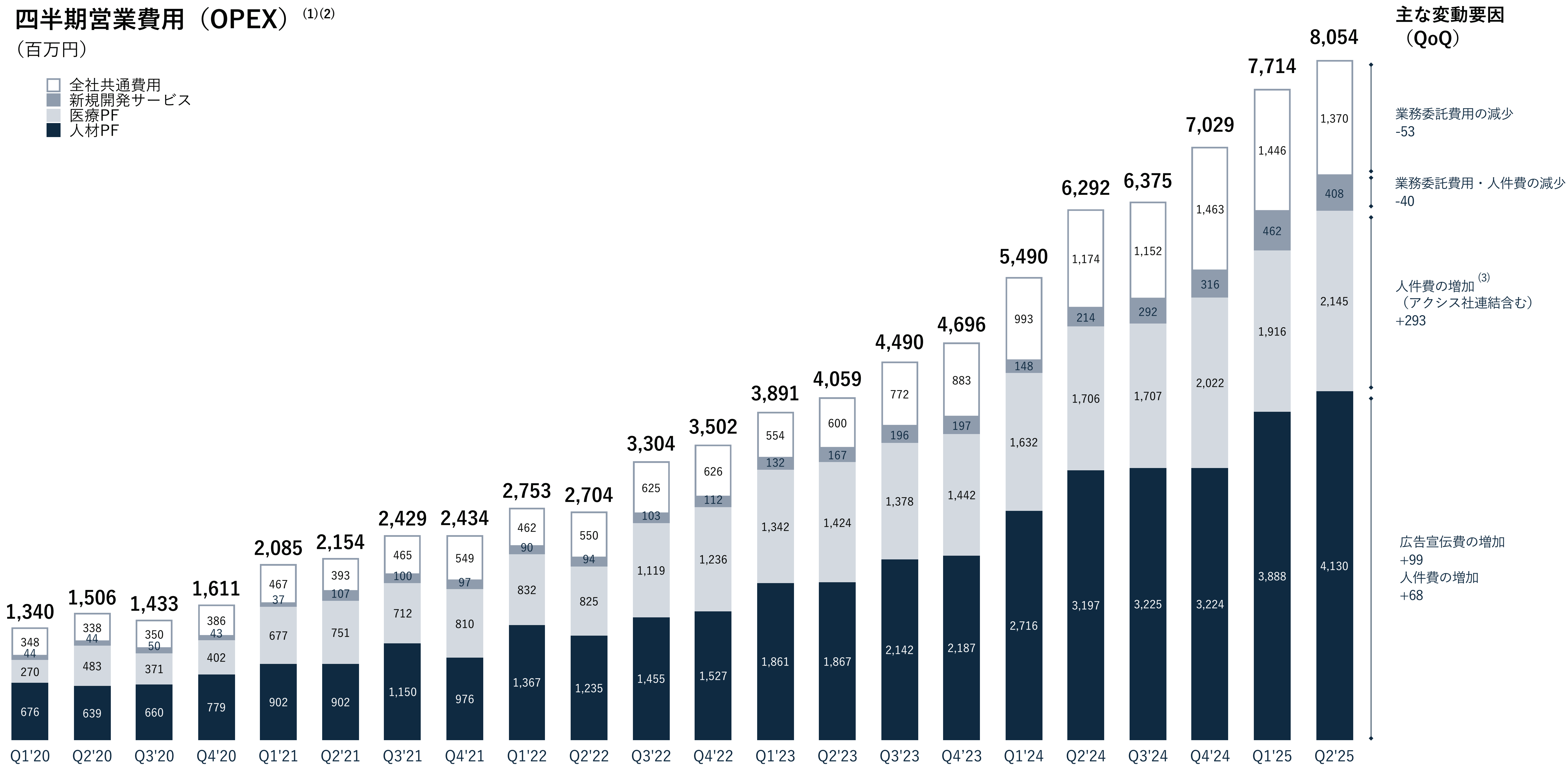
医療PF
2% (+4%pt)
・ 売上高成長に伴う人件費率低下
・ システム効率化

人材PF
48% (-6%pt)
・ 売上高成長率の鈍化
・ 広告宣伝費の増加

- (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2四半期の費用については、主に人材PFにおける広告宣伝費及びM&Aに伴う人件費が増加しました。AI活用拡大等により、人件費上昇は抑制される見込みです。

四半期営業費用（OPEX）⁽¹⁾⁽²⁾
(百万円)

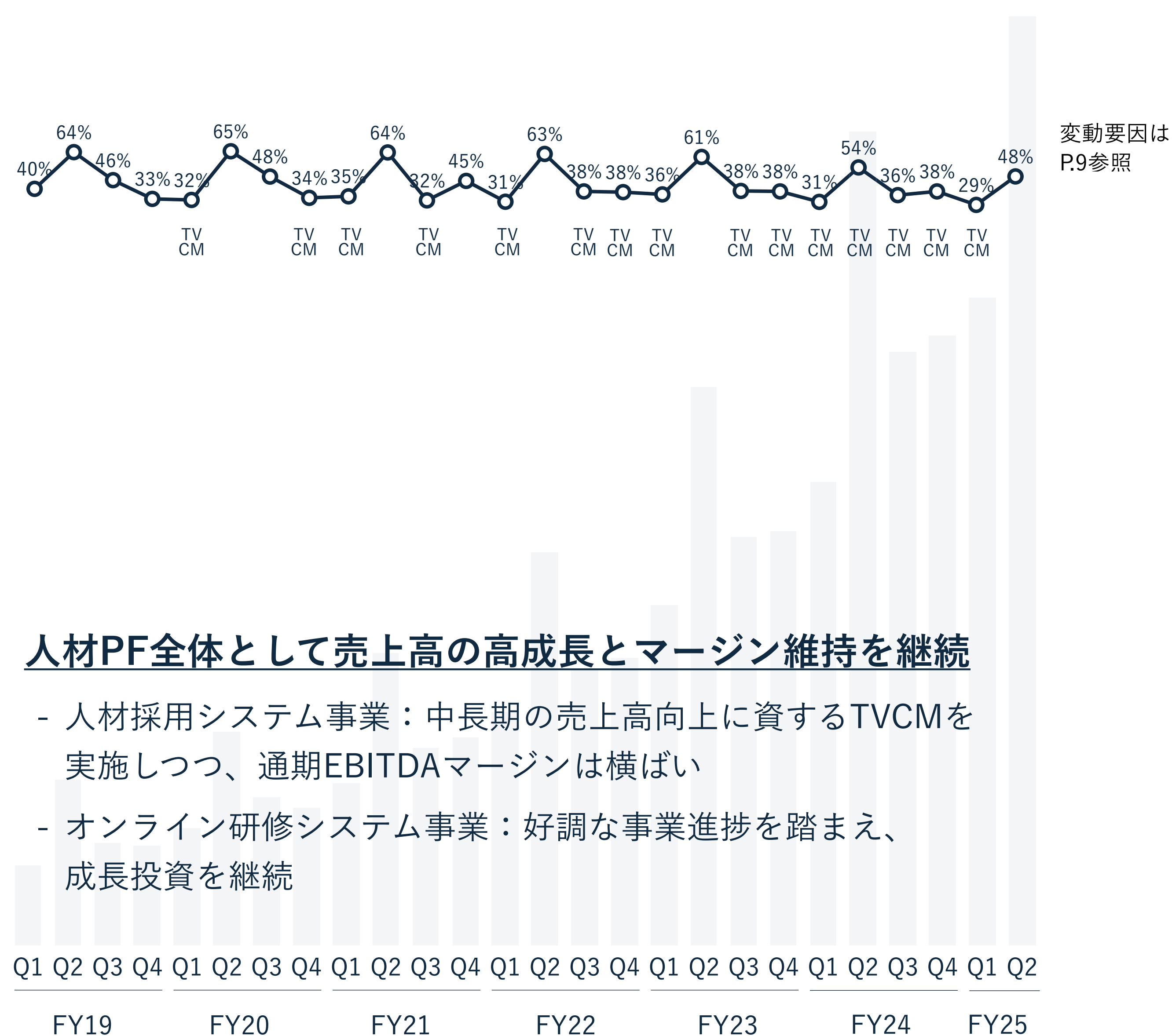


(1) 営業費用＝売上原価＋販売費及び一般管理費－減価償却費・のれん償却費・株式報酬費用。FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値
(2) ファクタリング事業の報告セグメントを新規開発サービスから医療PFに変更したことにより、FY23 Q3以降のセグメントOPEXを遡及修正
(3) 下半期は採用計画の見直しやAI活用等を通じて人件費上昇を抑制する予定

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⁾

■ 売上高 ○ EBITDAマージン

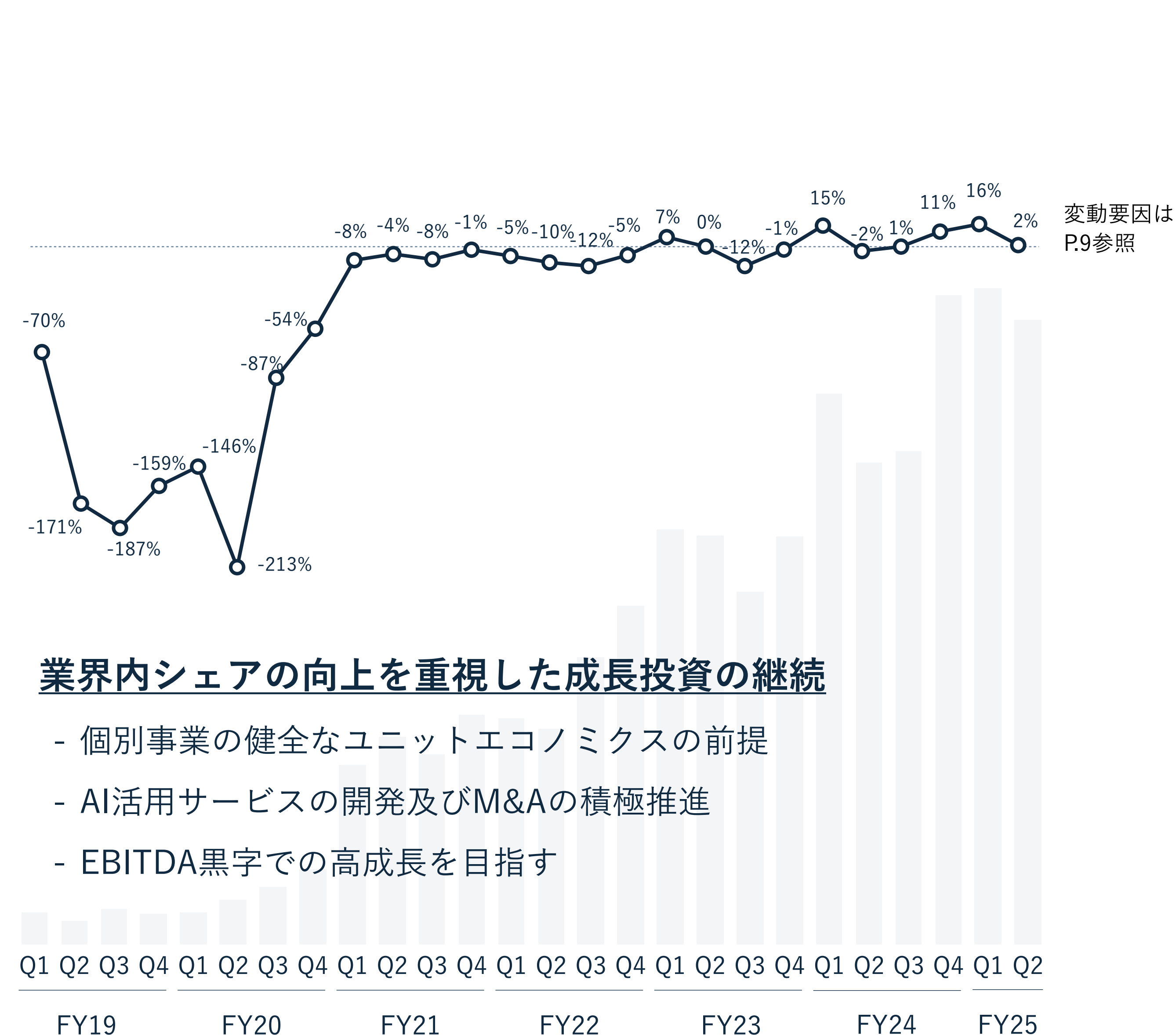


人材PF全体として売上高の高成長とマージン維持を継続

- 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、通期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⁾

■ 売上高 ○ EBITDAマージン



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
- AI活用サービスの開発及びM&Aの積極推進
- EBITDA黒字での高成長を目指す

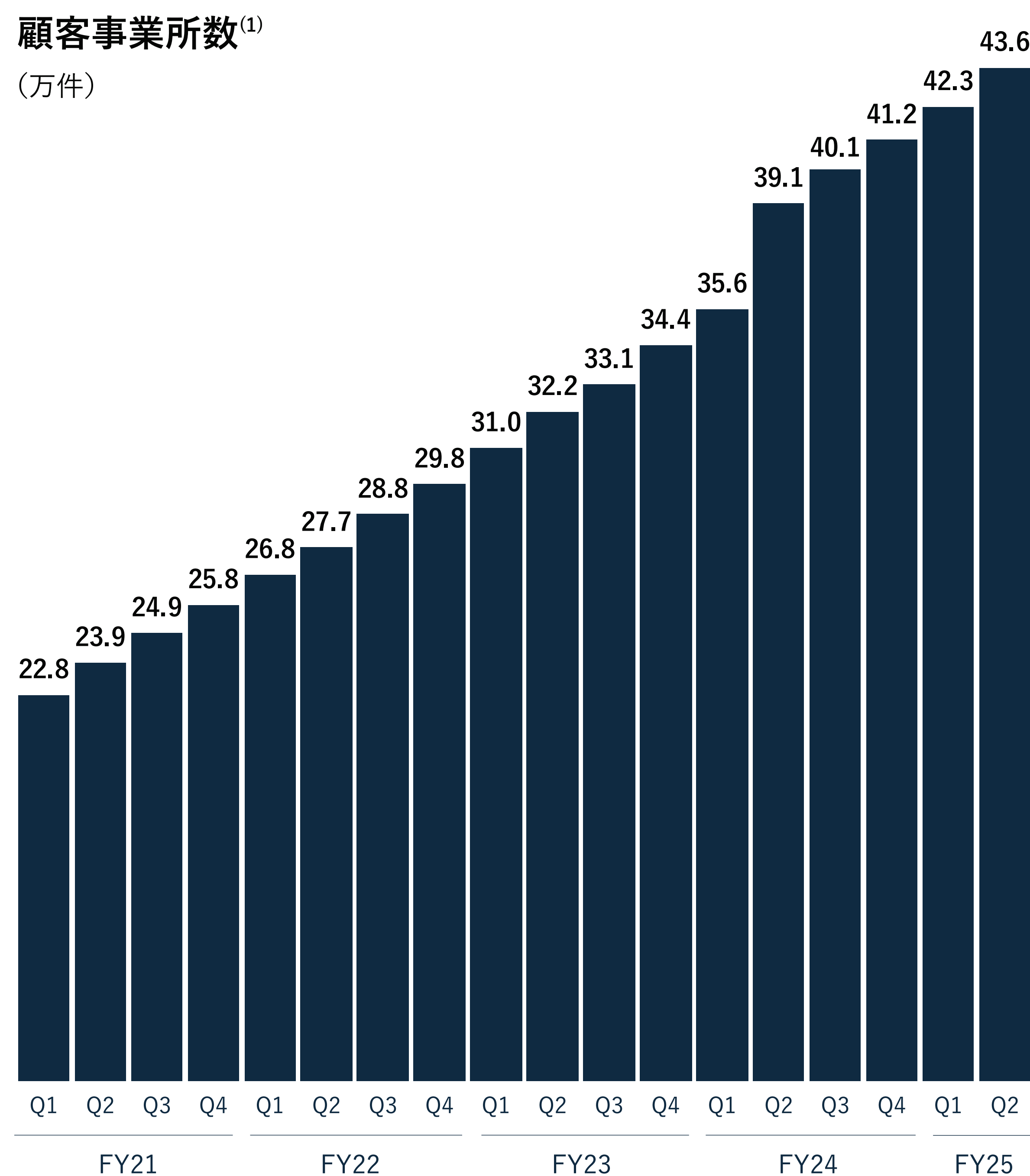
(1) FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値

(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)

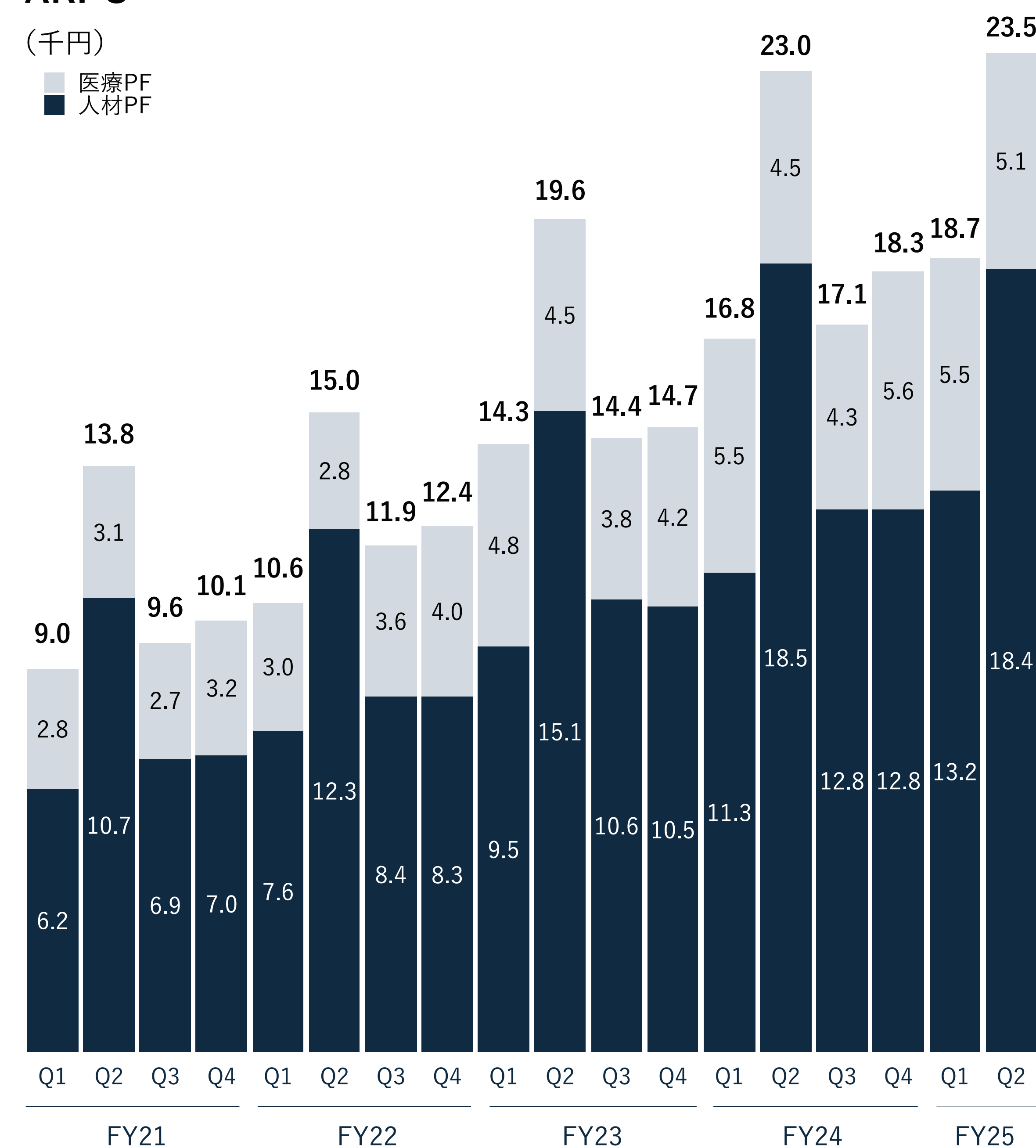


ARPU⁽²⁾⁽³⁾

(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)	FY23				FY24				FY25		QoQ
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	
総資産	21,811	24,501	25,186	25,430	30,904	42,165	41,125	45,201	48,966	47,422	-1,544
現預金	13,952	16,005	15,462	15,354	16,556	20,855	18,760	18,996	14,151	13,524	-627
のれん等	2,485	2,401	2,696	2,850	3,229	13,919	13,580	16,634	23,304	23,532	+228
その他資産	5,373	6,094	7,027	7,225	11,118	7,390	8,784	9,570	11,510	10,365	-1,145
総負債	6,242	7,270	7,669	7,792	12,740	22,631	21,329	24,981	30,468	29,356	-1,112
有利子負債	2,145	1,941	1,919	1,660	7,377	13,022	12,717	15,304	19,965	18,363	-1,602
その他負債	4,097	5,328	5,749	6,132	5,362	9,609	8,612	9,676	10,503	10,993	+490
純資産	15,568	17,231	17,517	17,637	18,164	19,534	19,795	20,219	18,498	18,065	-433
未使用の融資枠	2,700	2,700	2,700	2,700	2,700	2,970	2,970	2,970	2,970	2,920	-50
自己資本比率	70.9%	69.9%	69.2%	69.0%	58.4%	46.1%	48.0%	44.7%	37.8%	38.1%	+0.3%pt
のれん純資産倍率	0.16x	0.14x	0.15x	0.16x	0.18x	0.71x	0.69x	0.82x	1.26x	1.30x	+0.04x
D/Eレシオ	0.14x	0.11x	0.11x	0.09x	0.41x	0.66x	0.64x	0.76x	1.08x	1.02x	-0.06x

四半期C/F

キャッシュ・フロー	-470	2,037	-533	-42	1,202	4,279	-2,075	221	-4,844	-612	Q2の主な増減要因
営業CF	-47	2,806	617	495	-818	3,328	-665	601	-202	2,131	
投資CF	-214	-591	-617	-239	-3,717	-4,438	-380	-2,183	-6,094	-236	
財務CF	-208	-177	-534	-298	5,737	5,389	-1,030	1,802	1,452	-2,508	

四半期P/L

(百万円)	FY23				FY24				FY25	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
売上高	4,437	6,270	4,793	5,030	5,946	8,760	6,935	7,659	8,140	10,325
売上原価	1,629	1,765	1,730	1,820	2,429	2,599	2,620	2,734	3,321	3,648
広告宣伝費	984	1,050	1,130	1,219	1,590	1,735	1,795	1,721	2,359	2,740
その他	644	715	599	600	838	863	824	1,012	961	907
販管費	2,427	2,464	2,940	3,092	3,270	4,145	4,218	4,957	4,940	5,094
人件費	1,368	1,444	1,560	1,631	1,696	2,021	2,136	2,238	2,411	2,654
広告宣伝費	211	55	242	159	247	221	255	268	447	180
業務委託料	196	202	289	364	366	304	340	501	451	395
その他	651	761	847	936	961	1,598	1,485	1,948	1,629	1,864
営業利益	380	2,040	123	117	246	2,015	96	-31	-121	1,582
経常利益	503	2,277	448	525	723	2,444	563	347	5	1,572
親会社に帰属する 当期純利益	358	1,525	292	389	466	1,541	314	475	-75	723

EBITDA内訳

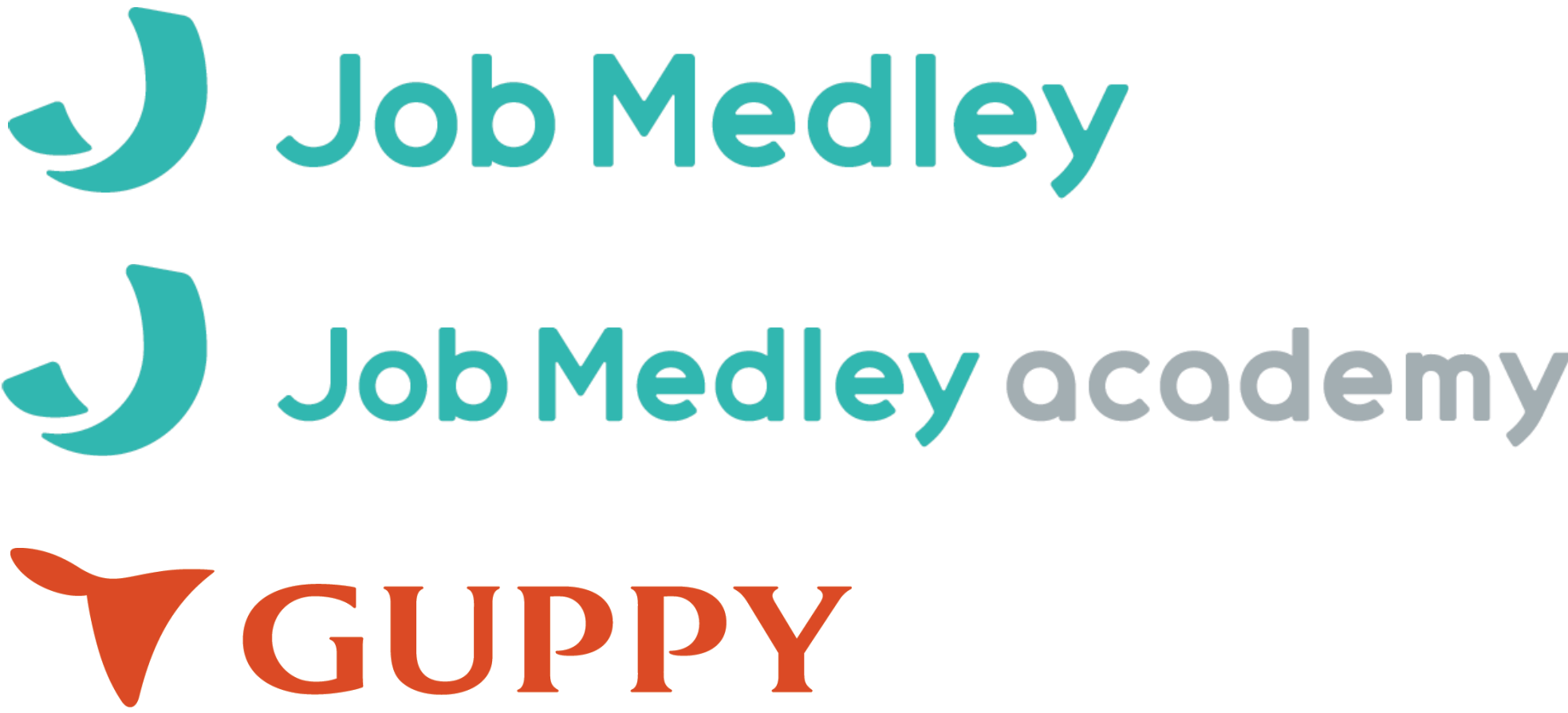
営業利益	380	2,040	123	117	246	2,015	96	-31	-121	1,582
+ のれん償却費 ⁽¹⁾	79	78	86	103	112	339	339	498	433	537
+ その他減価償却費	71	72	73	94	78	80	92	135	90	81
+ 株式報酬	14	19	19	19	19	31	31	28	24	69
EBITDA	545	2,210	303	334	456	2,467	560	630	426	2,270

M&A⁽²⁾

グループ化	メドレーフィナンシャル サービス社 (9月)	Lalune (2月)	グッピーズ社 (4月)	オフショア社 (10月)	ATN社 (1月)	アクシス ルート社 (4月)
売却				メディパス社 (12月)	グッピー ヘルスケア (3月)	

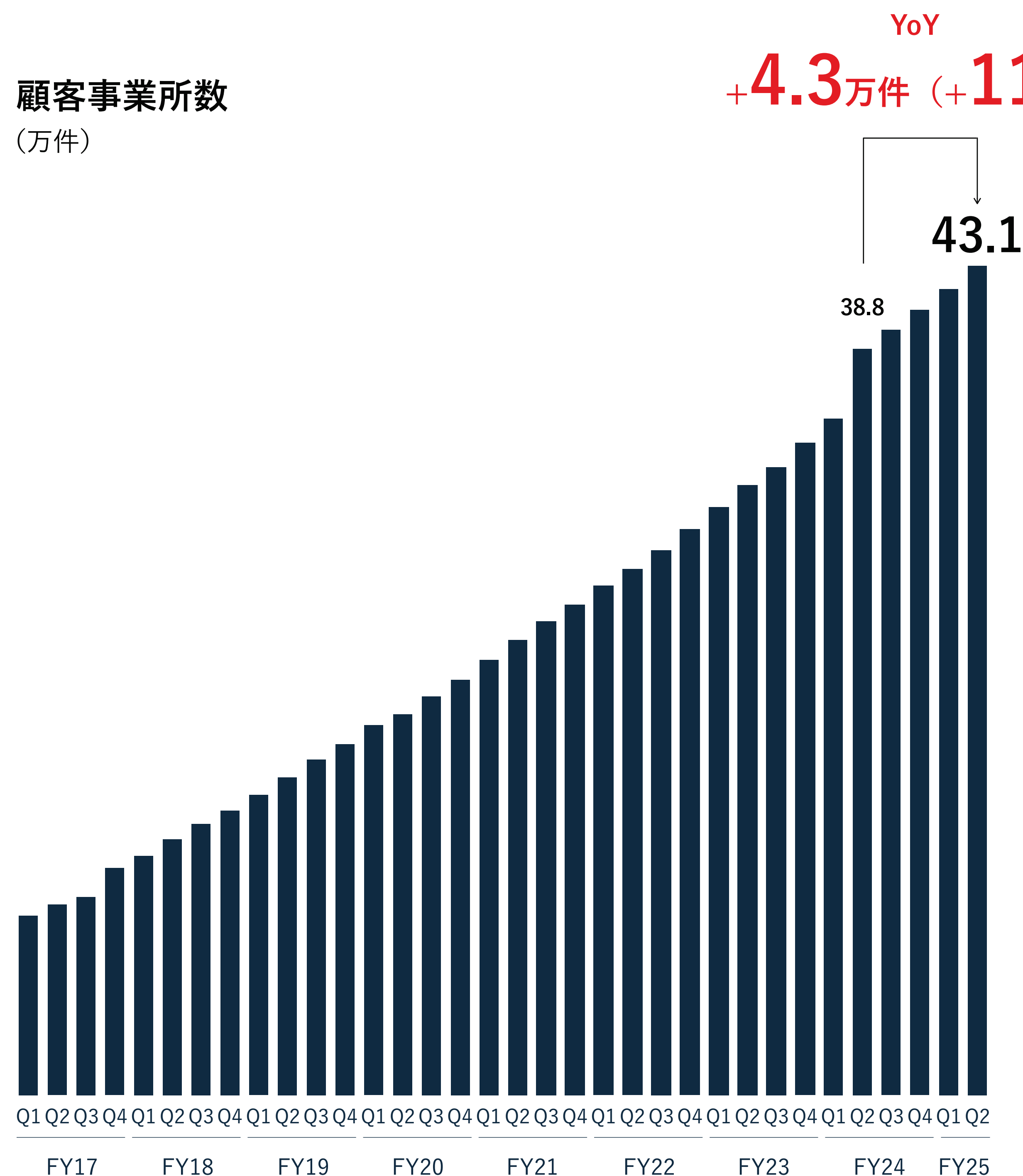
(1) 顧客関連資産等を含む広義ののれんの償却費
(2) グループ化は連結開始月を、売却は連結終了月をカッコ内に表示、各社詳細はP.48参照

人材PF事業

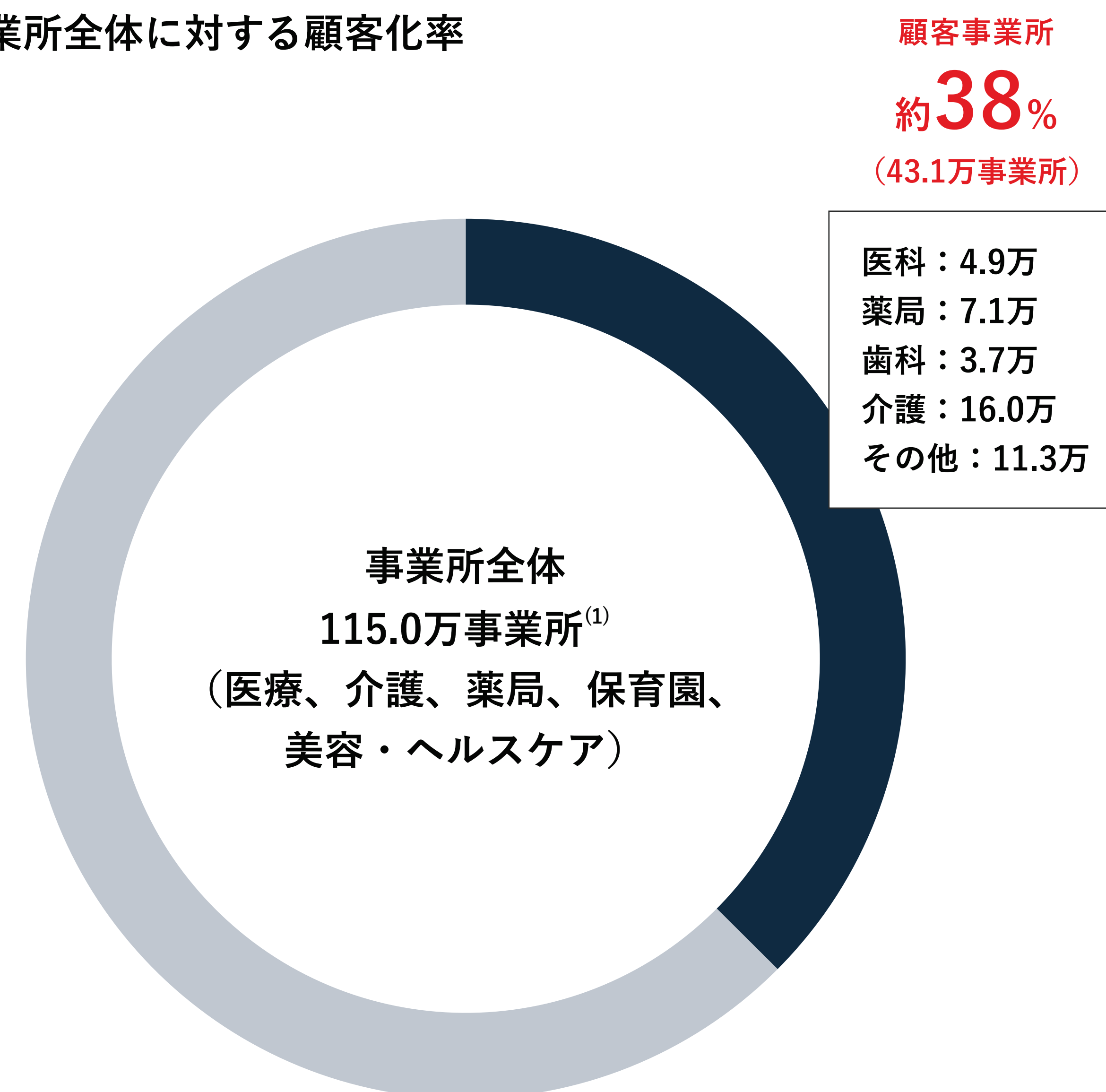


2025年第2四半期においては、引き続き順調に新規顧客事業所を獲得し、現在43.1万事業所と契約しております。

顧客事業所数
(万件)



事業所全体に対する顧客化率

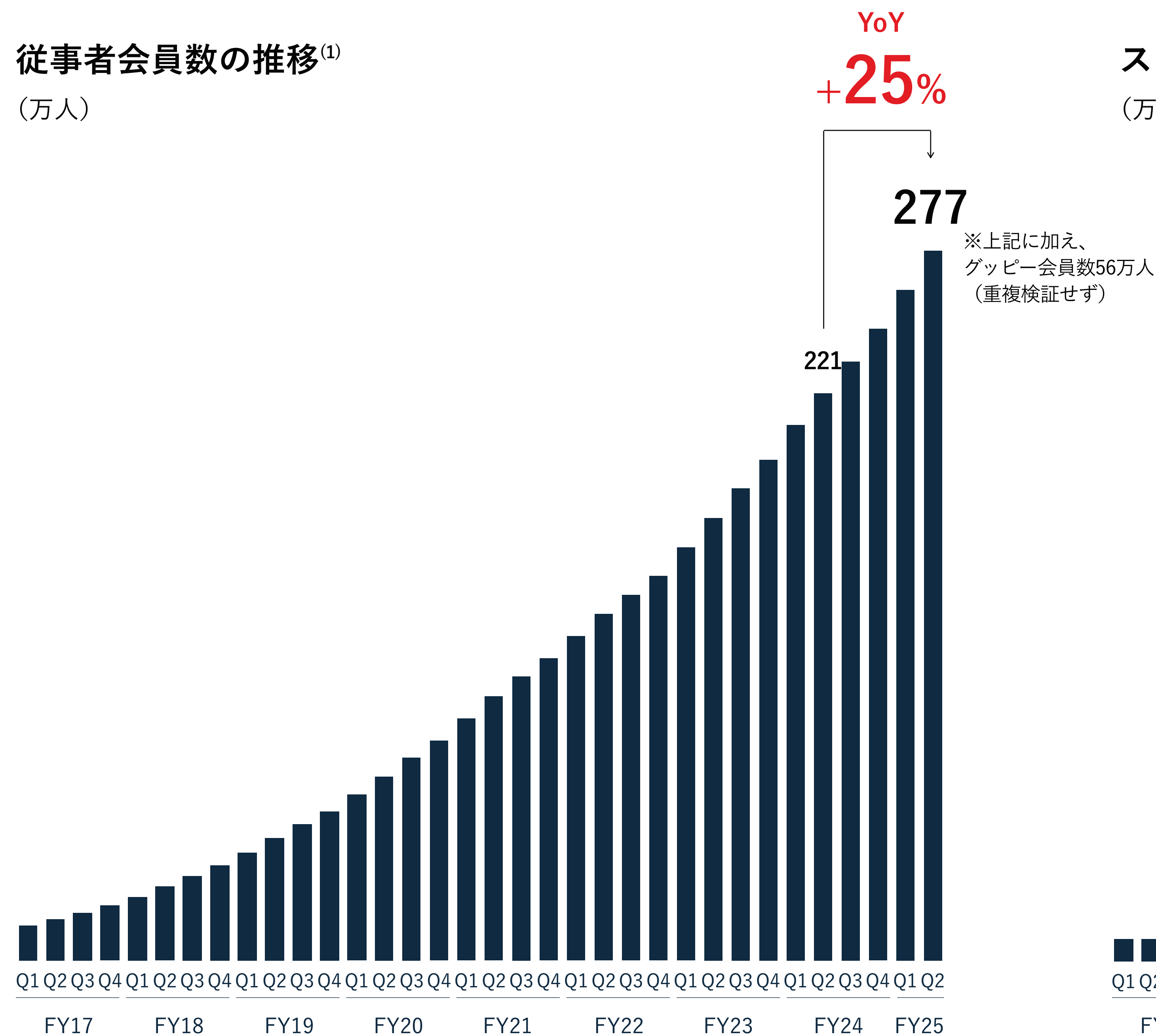


(1) 病院、診療所、歯科診療所・技工所：厚生労働省「医療施設（静態・動態）調査・病院報告の概況」より（2022年10月時点）
 介護・福祉事業所・訪問看護ステーション：厚生労働省「令和4年度介護サービス施設・事業所調査」より（2022年10月時点）
 薬局、医療介護に関わる給食施設：厚生労働省「令和4年度衛生行政報告例の概況」より（2023年3月時点）
 保育園：厚生労働省「令和4年社会福祉施設等調査」より（2022年10月時点）
 代替医療：厚生労働省「令和4年衛生行政報告例（就業医療関係者）の概況」より（2022年12月時点）
 障害者施設など：厚生労働省「令和4年度社会福祉施設等調査の概況」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2四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YoYで伸長しています。

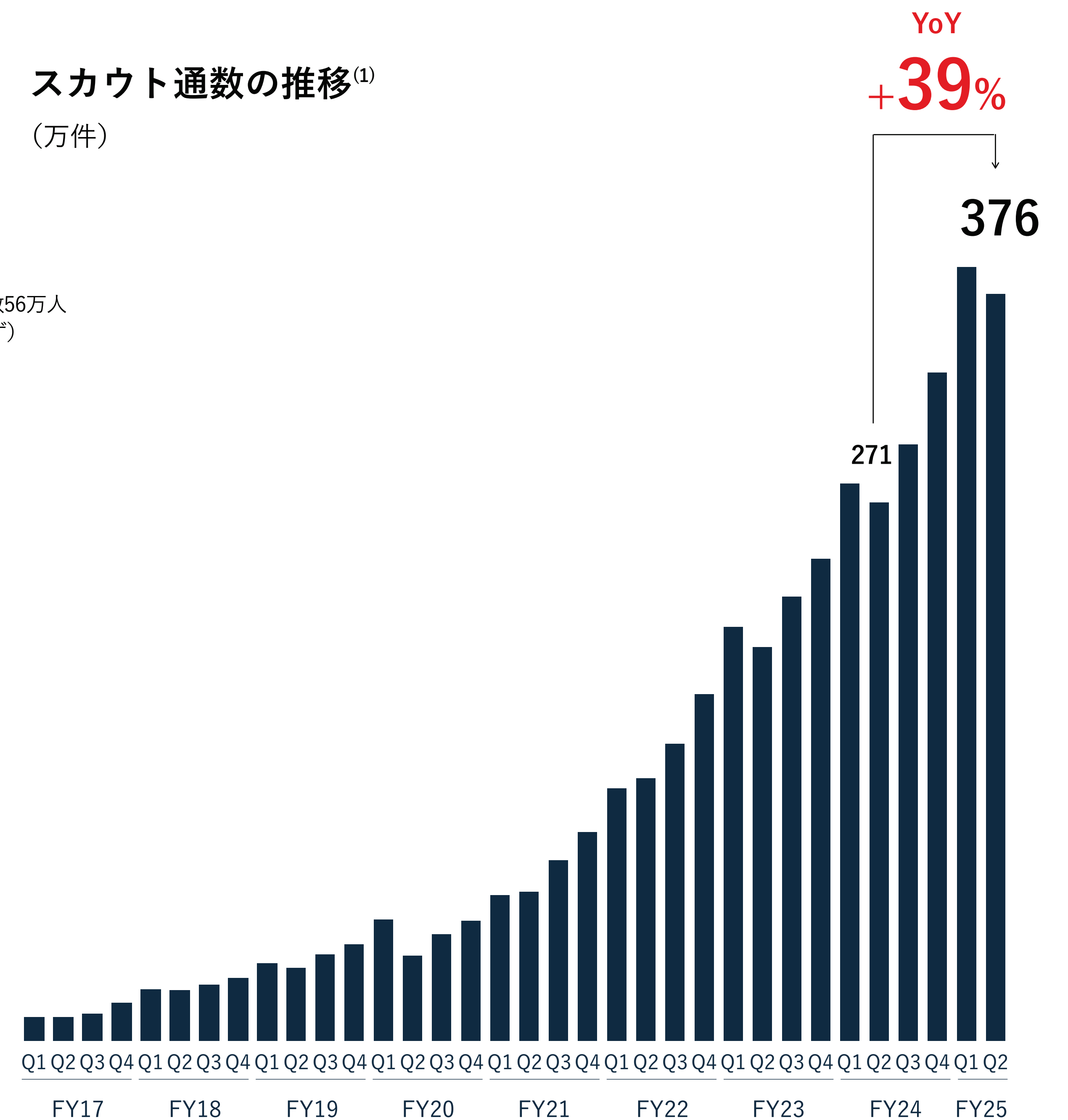
従事者会員数の推移⁽¹⁾

(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

P.4に言及したマーケット環境下でも、継続的に求人数や応募数は堅調に推移しております。勤続支援金規制に伴い、採用決定の報告漏れ等が発生しており、今後の売上の後ろ倒し発生等が予想されます。引き続き、採用確認の強化に資するオペレーション改善や新たなサービス提供に加え、Q3の非常勤単価の微調整の実施により、勤続支援金影響を相殺していきます。

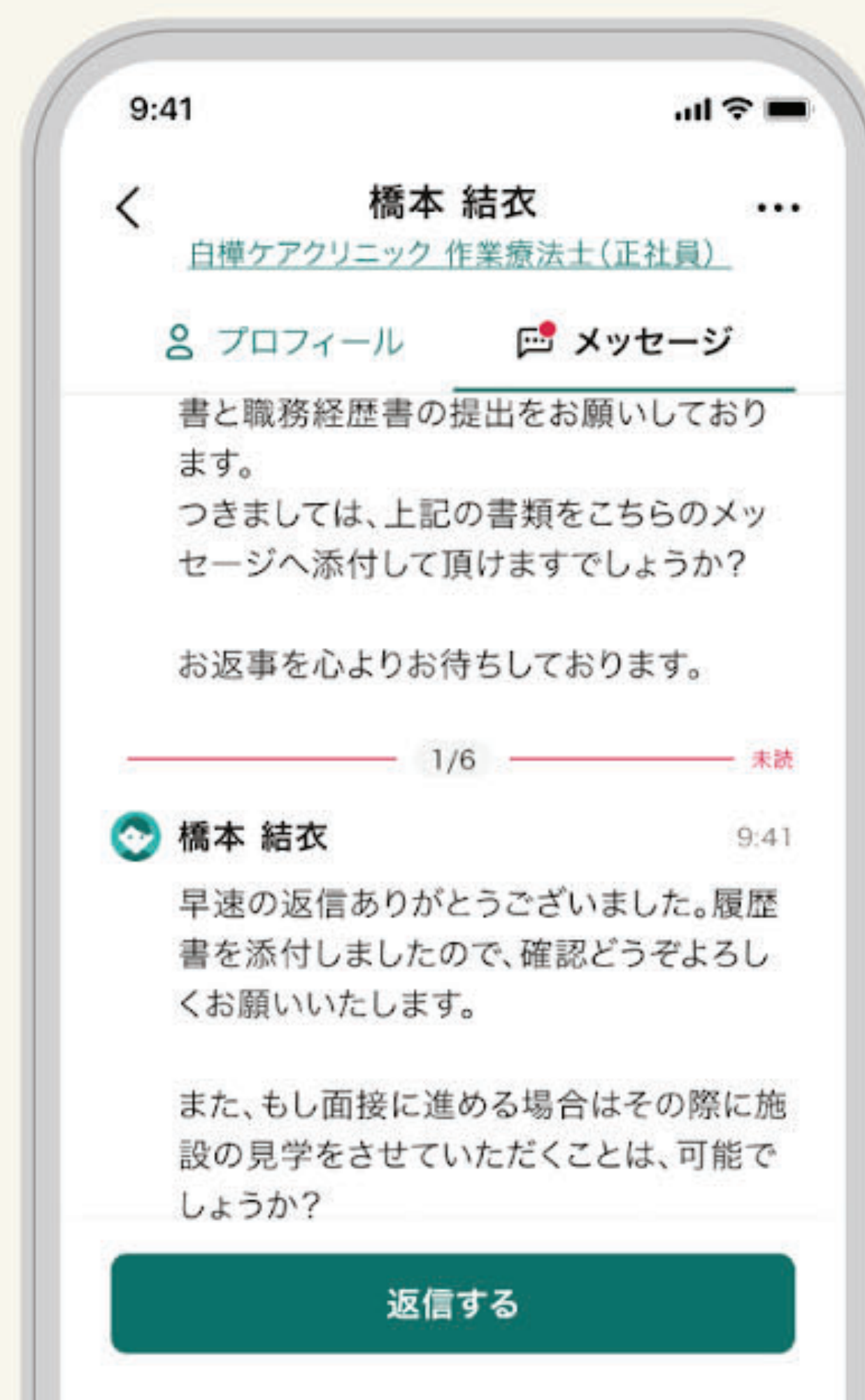
主要項目毎の状況

	FY25の状況	対応
求人数	事業者側の採用意欲は継続して強く、顧客数や求人数等においても <u>価格改定の影響は無し</u>	取引停止済みの顧客と共に、内部統制・組織強化提案を含めた再発防止策の共創
応募	マーケット要因（P.4）は逆風も、 <u>応募数は引き続き強い（4～7月はYoY +30～40%）</u>	継続強化
採用決定	勤続支援金を伴う採用確認手段を終了し、代替手段に切替中。現時点では「採用決定報告漏れ」等が10%pt程度増加している可能性が高い	各種施策により、「採用報告漏れ」にアタック - 採用管理アプリ（P.19）、ATS開発、事務代行等 - 顧客事業者の適切な利用を促進（不適切な利用の場合掲載の一時 / 永続中止）
入職 (売上計上)	採用決定から入職までの期間は例年通りの推移	採用決定率と併せて対応
×		
平均単価	4月の価格改定影響が段階的に発現	<u>Q3に非常勤の単価調整を予定</u>

医療福祉領域では、採用専任者を置かずに臨床等の業務と兼務することが少なくありません。採用担当者の業務負担軽減と求職者の転職体験の改善を目指し、8月7日に「ジョブメドレー採用管理アプリ」をリリースしました。

POINT 1

いつでも・どこでも
スマホで採用業務



POINT 2

採用スピードアップ
リアルタイム通知



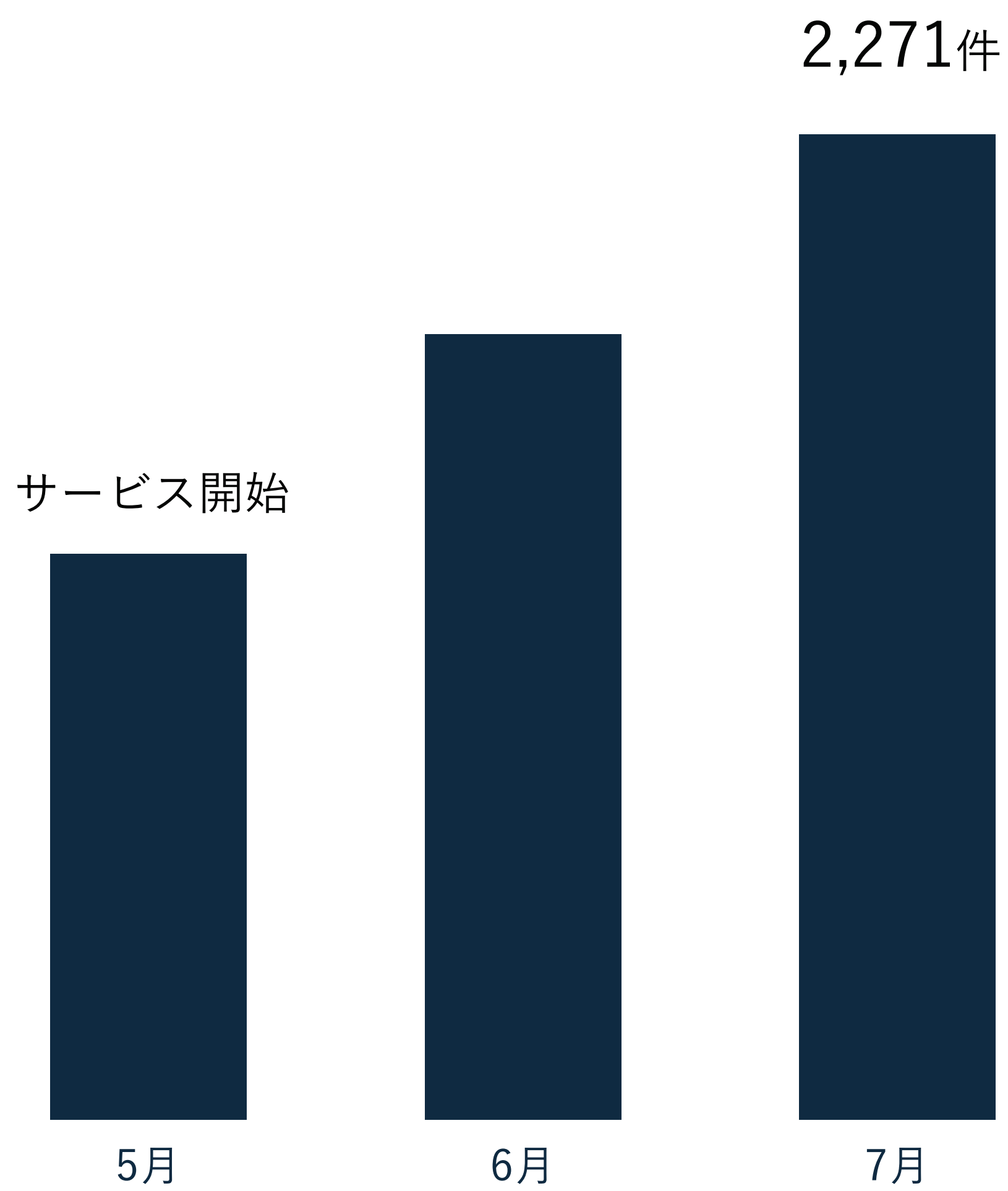
POINT 3

誰でも迷わず使える
直感的な操作設計

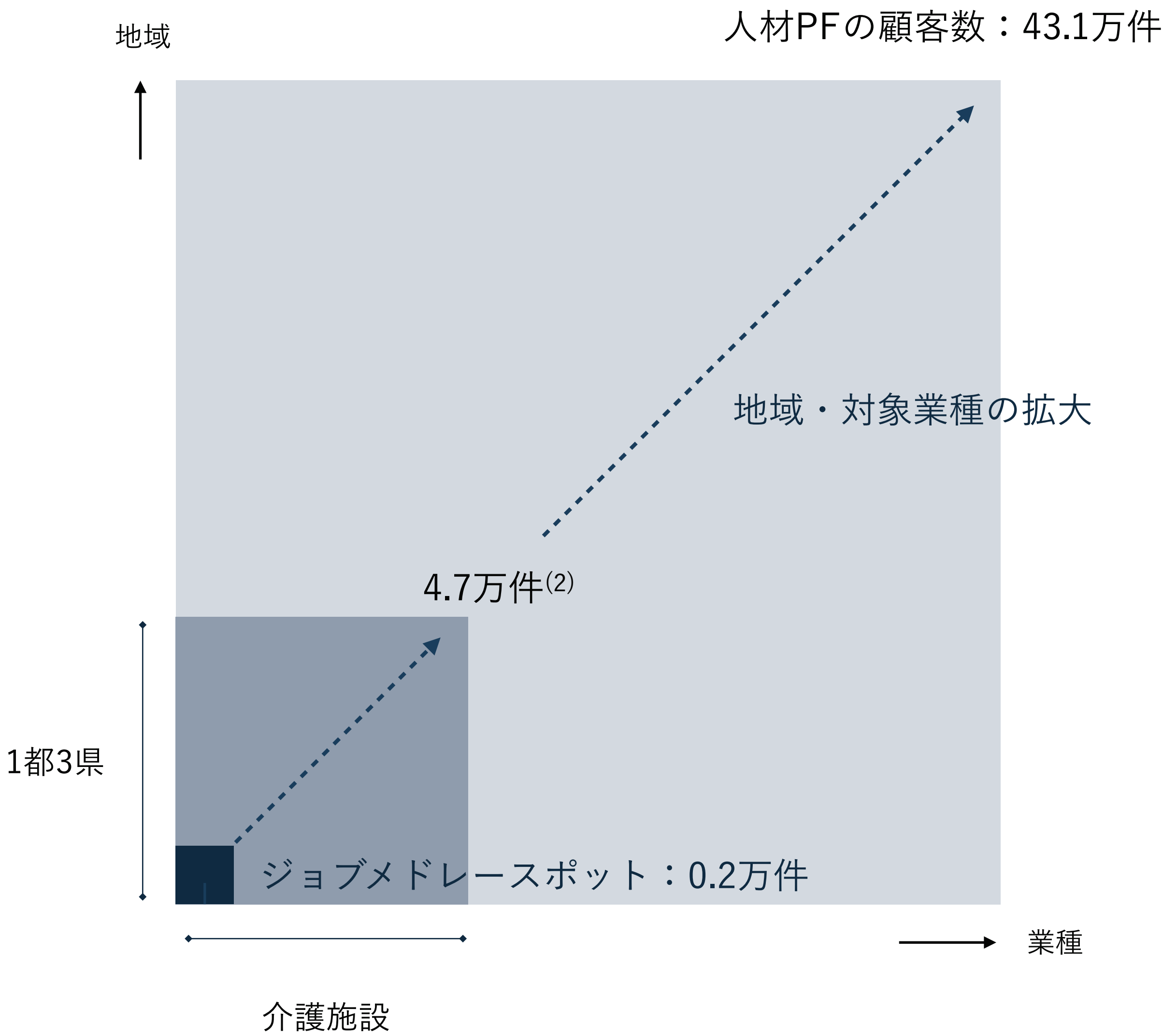


ジョブメドレースポットは2025年5月にサービスを開始し、顧客事業所は順調に増加しております。2025年7月末時点で、現在対象としている1都3県の介護施設において2,271件（当該対象のジョブメドレー顧客4.7万件の5%）に導入されました。今後も、事業進捗に応じて、段階的に地域や対象業種の拡大を進めていきます。

ジョブメドレースポットの顧客事業所数



顧客の拡大余地⁽¹⁾



(1) 2025年6月末現在
(2) ジョブメドレーの顧客数のうち、1都3県の介護施設の件数

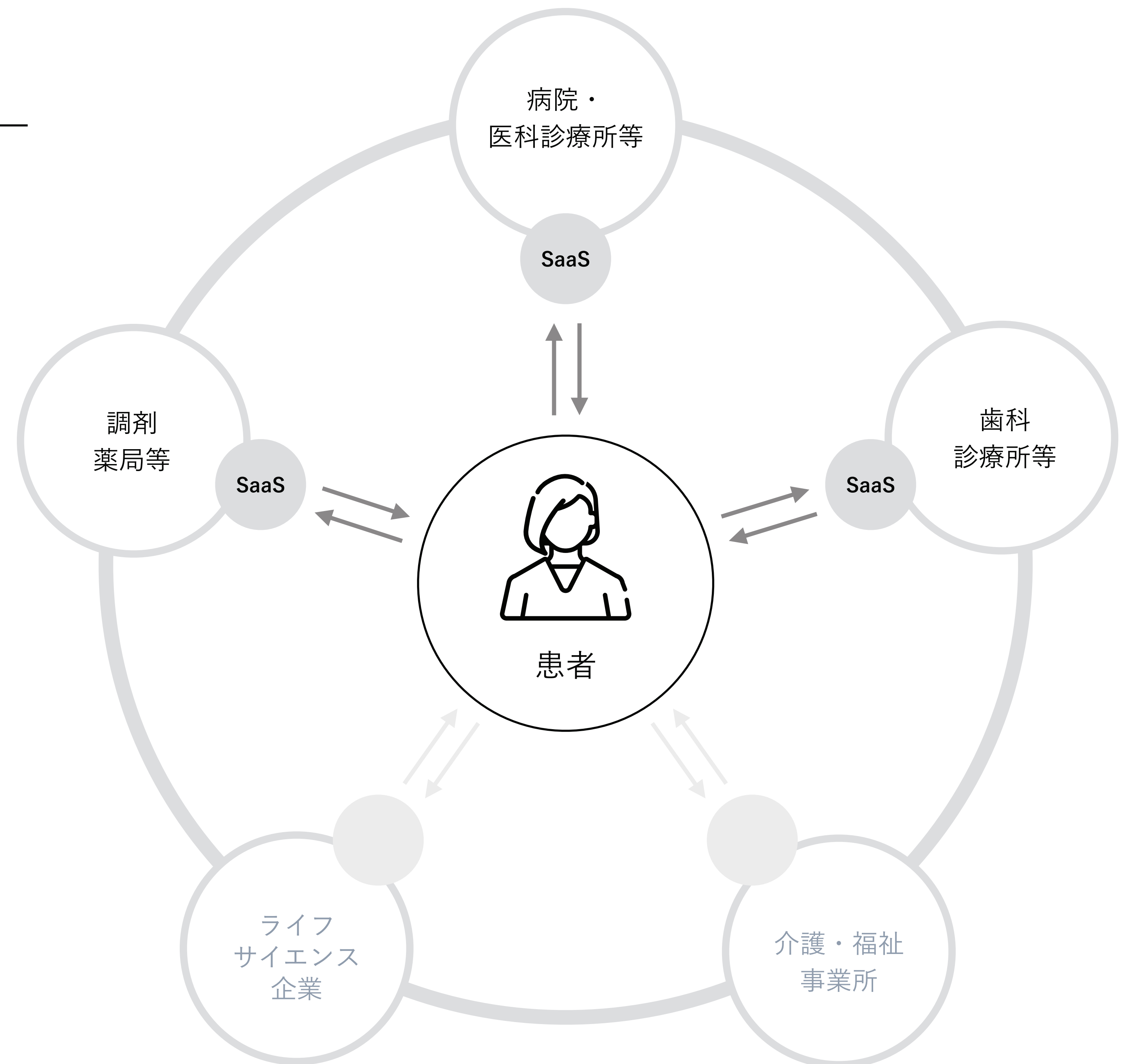
医療PF事業

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

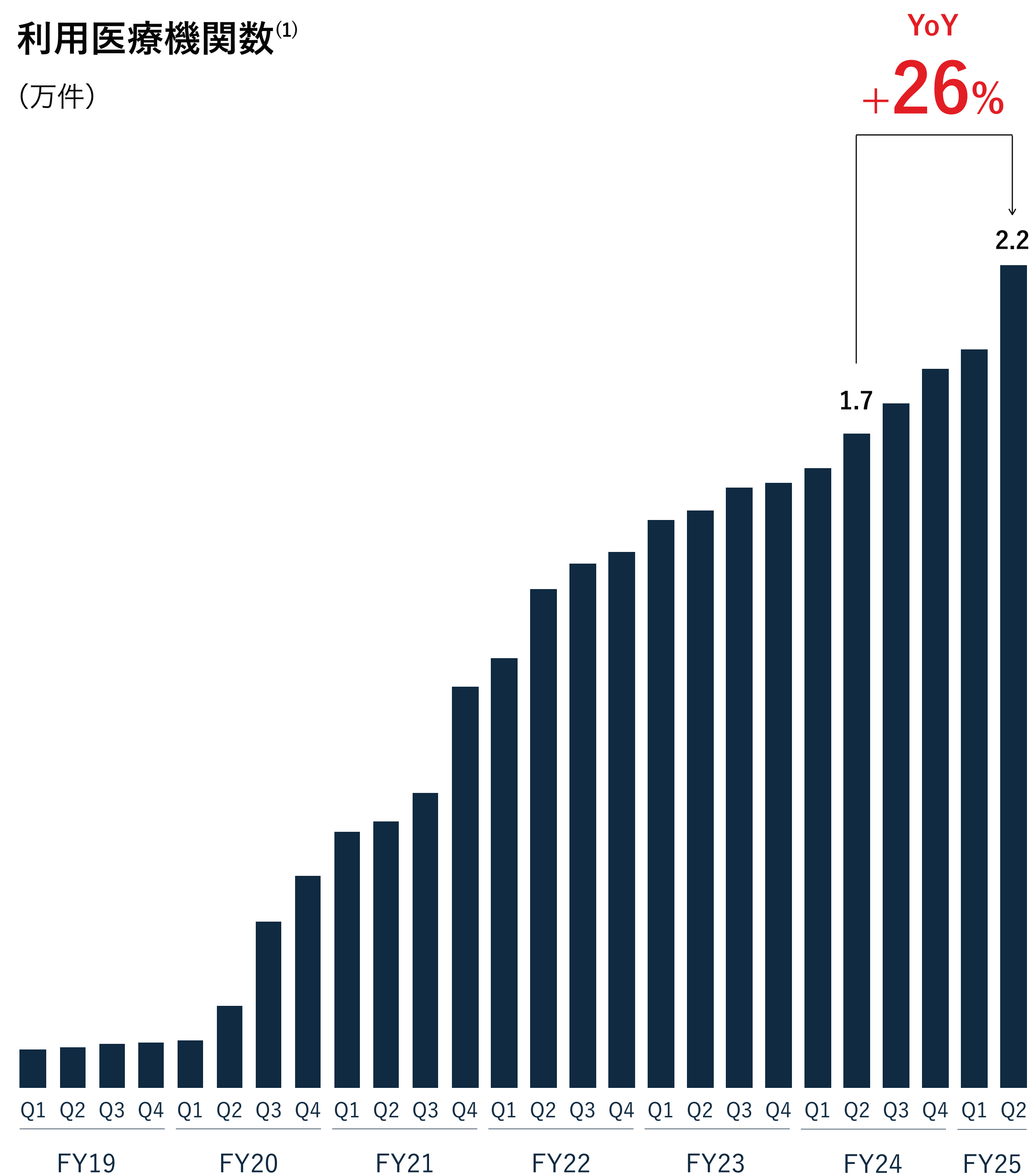
- CLINICS (@linkと統合しブランド変更予定)
- その他 | ヘルスケアアプリ



2025年第2四半期の売上高成長率は+30%となりました。アクシス社の参画や新機能リリースへの期待により、医療機関数は大幅に拡大しています。

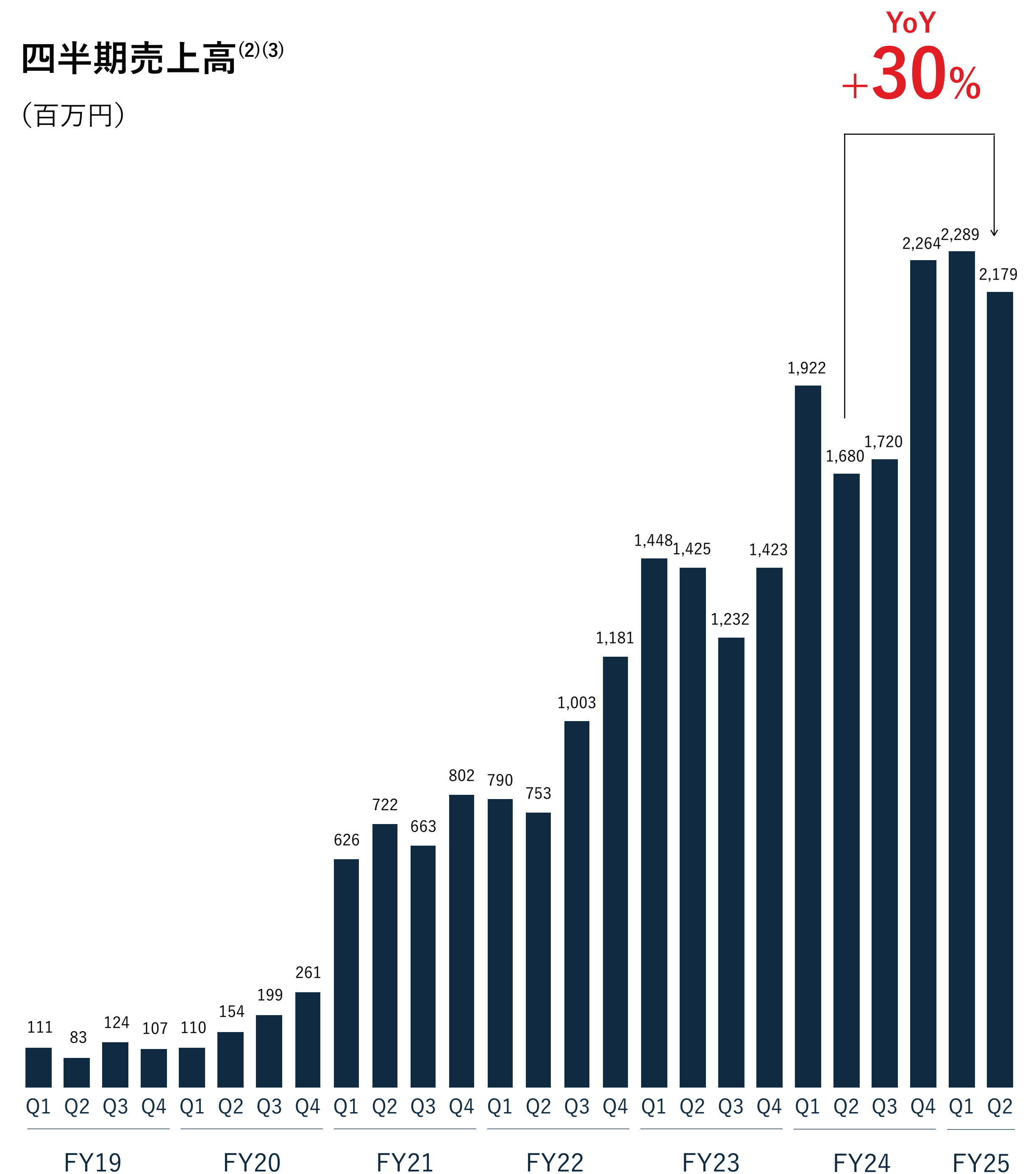
利用医療機関数⁽¹⁾

(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.35）に基づき、顧客業種別に各種施策を並行して実施しています。本年9月にパシフィックメディカル社及びアクシスルート社の合併を予定しており、事業推進スピードの改善及び利益改善を見込んでいます。

医療PF横断

- ・ AIファーストの開発体制構築は順調に進捗
 - MEDLEY AI CLOUDの準備が進み、各領域のAI関連機能が8月から段階的にリリース
 - 患者/生活者向けアプリのリニューアル準備が進み、11月頃にリリース予定
- ・ ファクタリングによる医療機関支援の強化（Q3以降、債権流動化を前提とする）
- ・ パシフィックメディカル社及びアクシスルート社の合併を9月に予定

医科診療所

- ・ クラウド型電子カルテの月間販売数がYoYで2倍程度に増加
 - 更に2～3倍程度の月間販売数増加を目指す

病院・有床診療所

- ・ 政府によるクラウド推進策の本格化を見込み、クラウド化開発を優先
 - 開発計画変更により受注制限を一部実施（既存顧客要望は優先）

調剤薬局

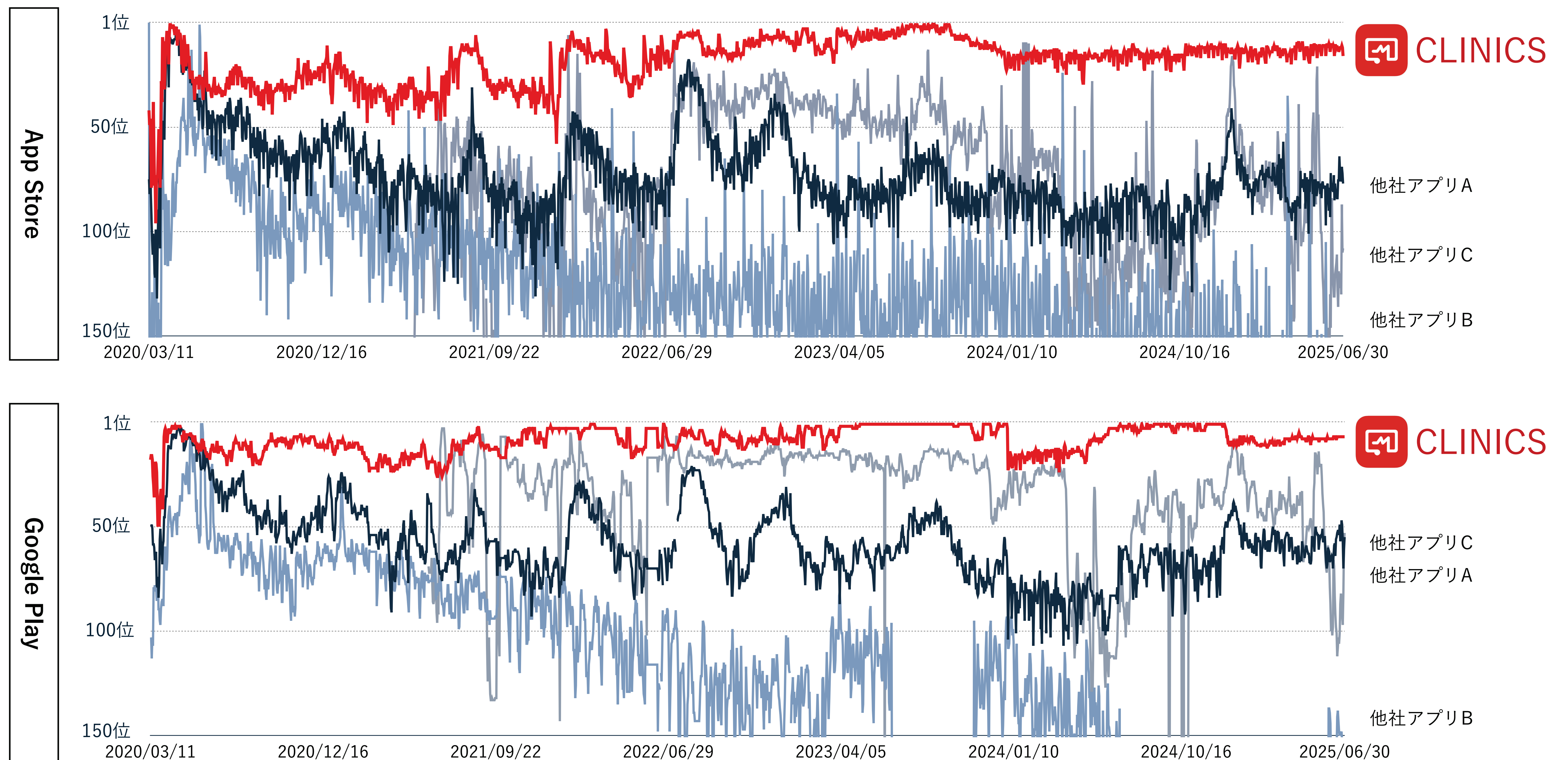
- ・ 電子薬歴システムの大手向け販売が進捗。FY26以降へ大きく貢献する見込み
- ・ レセコンの販売準備（ β テストで500件超が稼働し、年内に正式販売開始予定）

歯科診療所

- ・ ボトルネック指標（レセコン返戻率）が改善され、PMFを達成
 - シードからグロースへフェーズ移行し、高い成長率を見込む

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。秋に予定する患者/生活者向けアプリのリニューアルに併せて、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

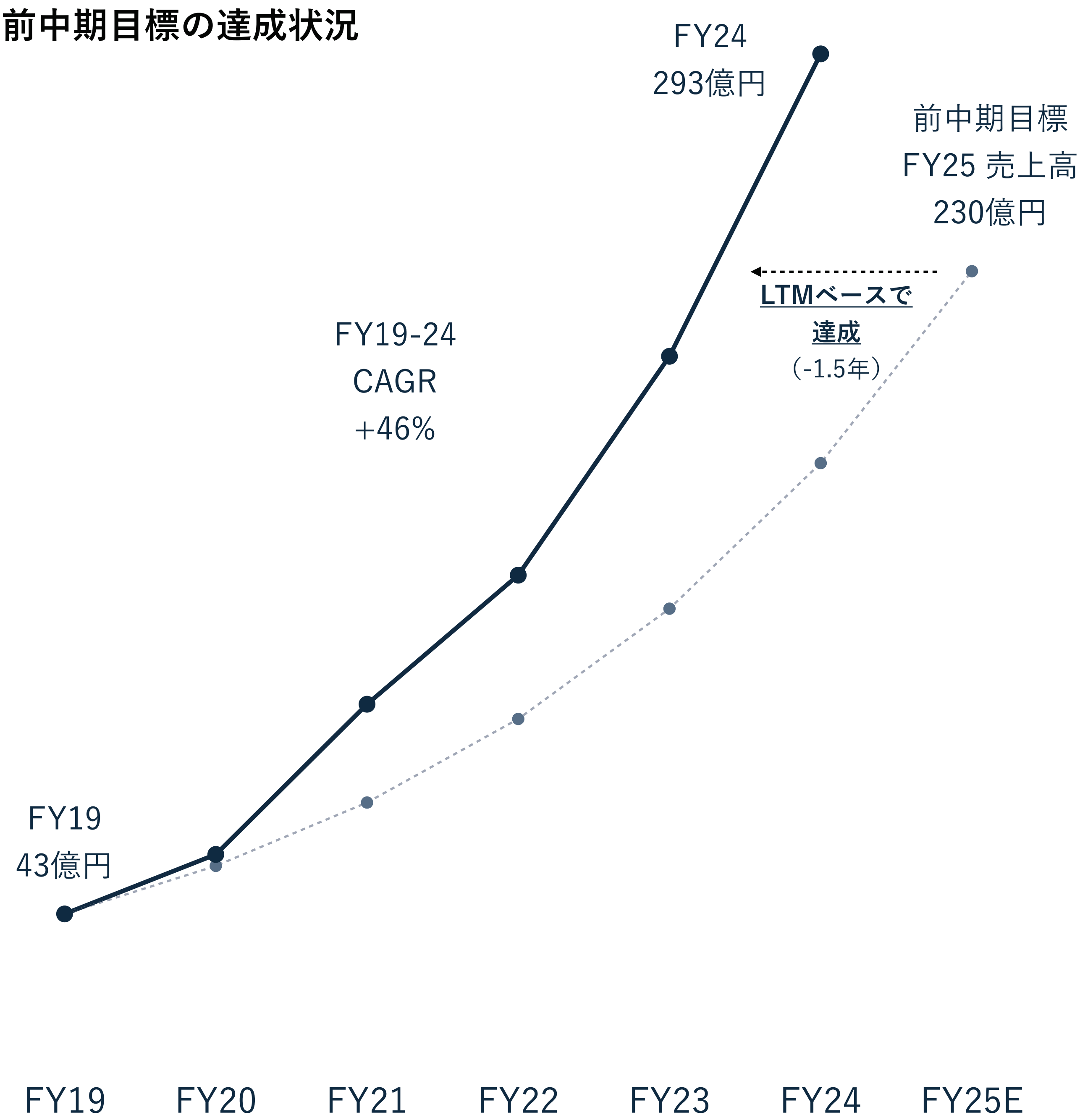
1. 2025年12月期 第2四半期業績

2. 2025年12月期 通期業績予想

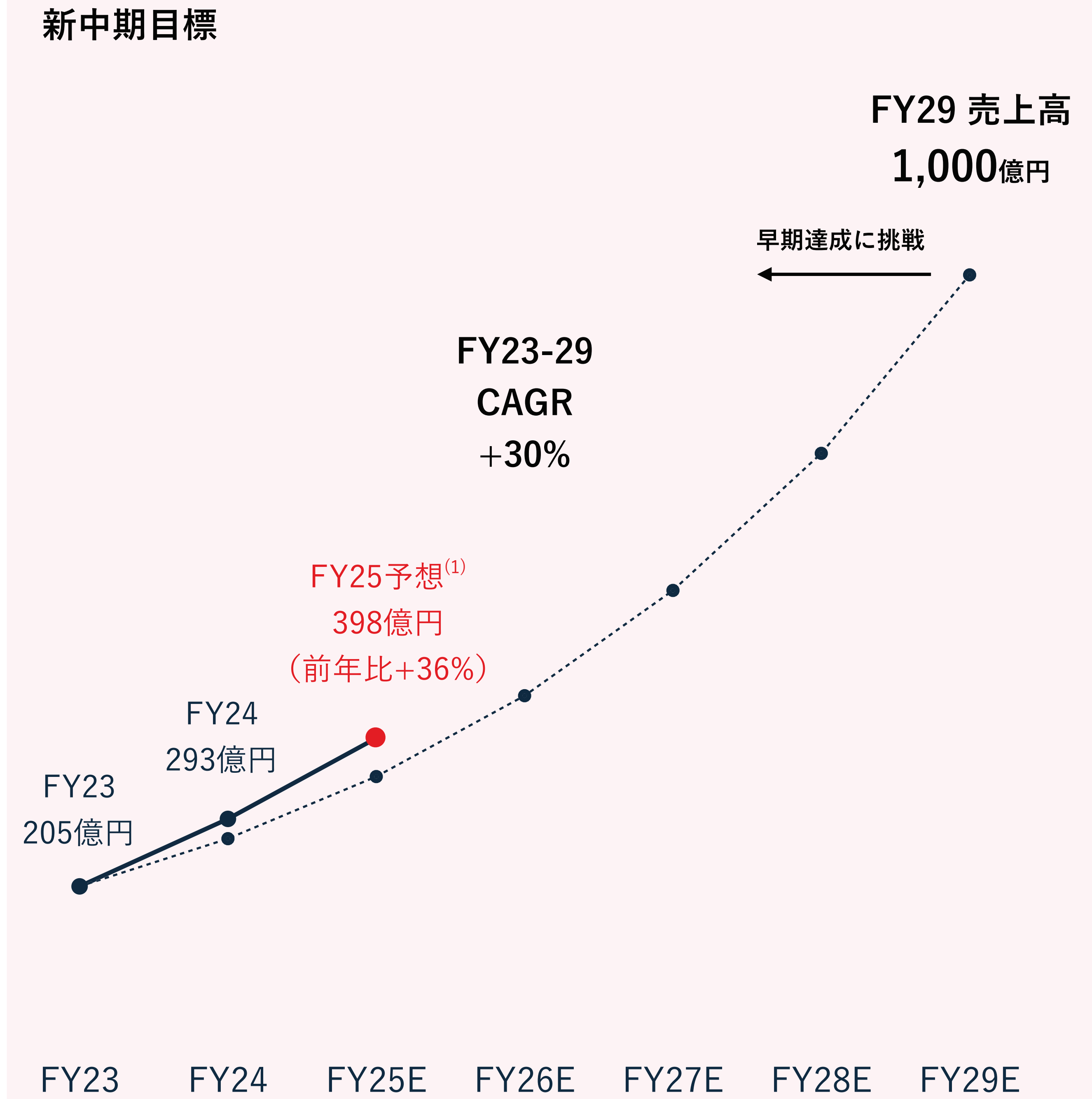
3. インベストメント・ハイライト

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) アクシスルート社は2025年4月よりPL連結開始の想定。アクシスルート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

期初予想に対して指標別の上下を見込みますが、業績予想は据え置きとします。売上高目標のハードルに対しては、好調事業への資源配分強化や、期中のM&Aを実施します。

※下線は前回からの更新箇所

(百万円)	2025年Q2累計	2025年通期業績予想	通期着地 及び Q3～Q4 の見込み
売上高	18,465	39,800	売上高は業績予想より <u>-5%</u> 程度の未達リスク有り - Q3： <u>+35%</u> 前後 - Q4： <u>+30%</u> 前後
売上総利益	11,496	25,500	
EBITDA	2,696	5,700	売上下振れを見込んだコストコントロールにより、業績予想を達成する想定 【四半期EBITDAマージン見込み】 - Q3：10～15%前後 - Q4： <u>15～20%</u> 前後
営業利益	1,461	3,000	
経常利益	1,577	4,300	顧客の適切な利用推進により受取和解金が漸減。 業績予想の下振れリスク有り FY25通期の営業外利益は3～4億円前後の見込み 子会社合併に伴う繰延税金資産の追加計上により <u>Q3の当期純利益に+5億円のインパクト</u>
親会社株主に 帰属する当期純利益	647	3,100	

※下線は前回からの更新箇所

	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：<u>270</u>億円前後（成長率+<u>28</u>％） - 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はYoY +<u>35</u>％前後となる見込み - 下期のEBITDAマージンはYoYで改善見込み
医療PF	- 売上高：<u>100</u>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 - 複数社合併は順調に進捗

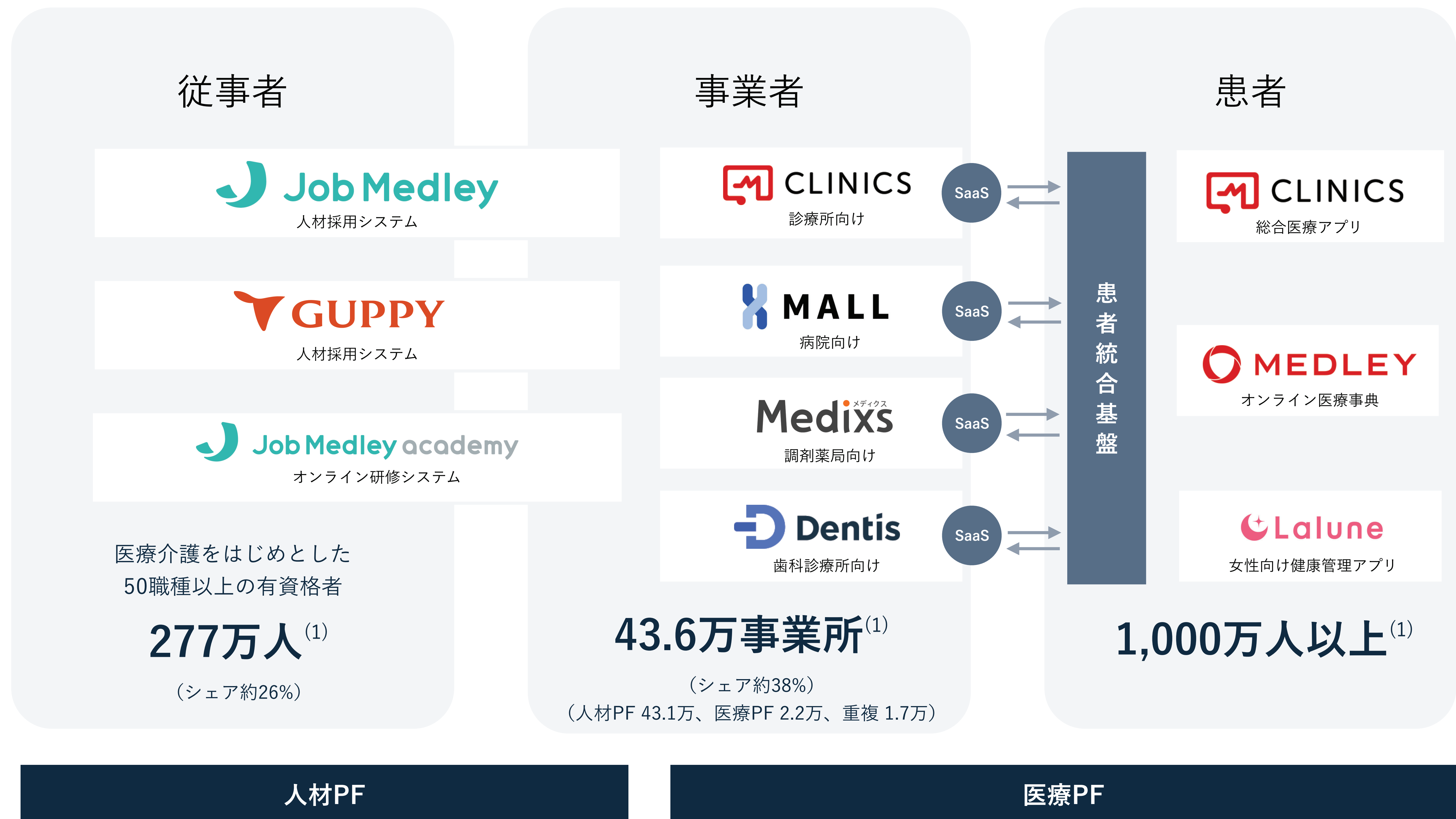
1. 2025年12月期 第2四半期業績

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

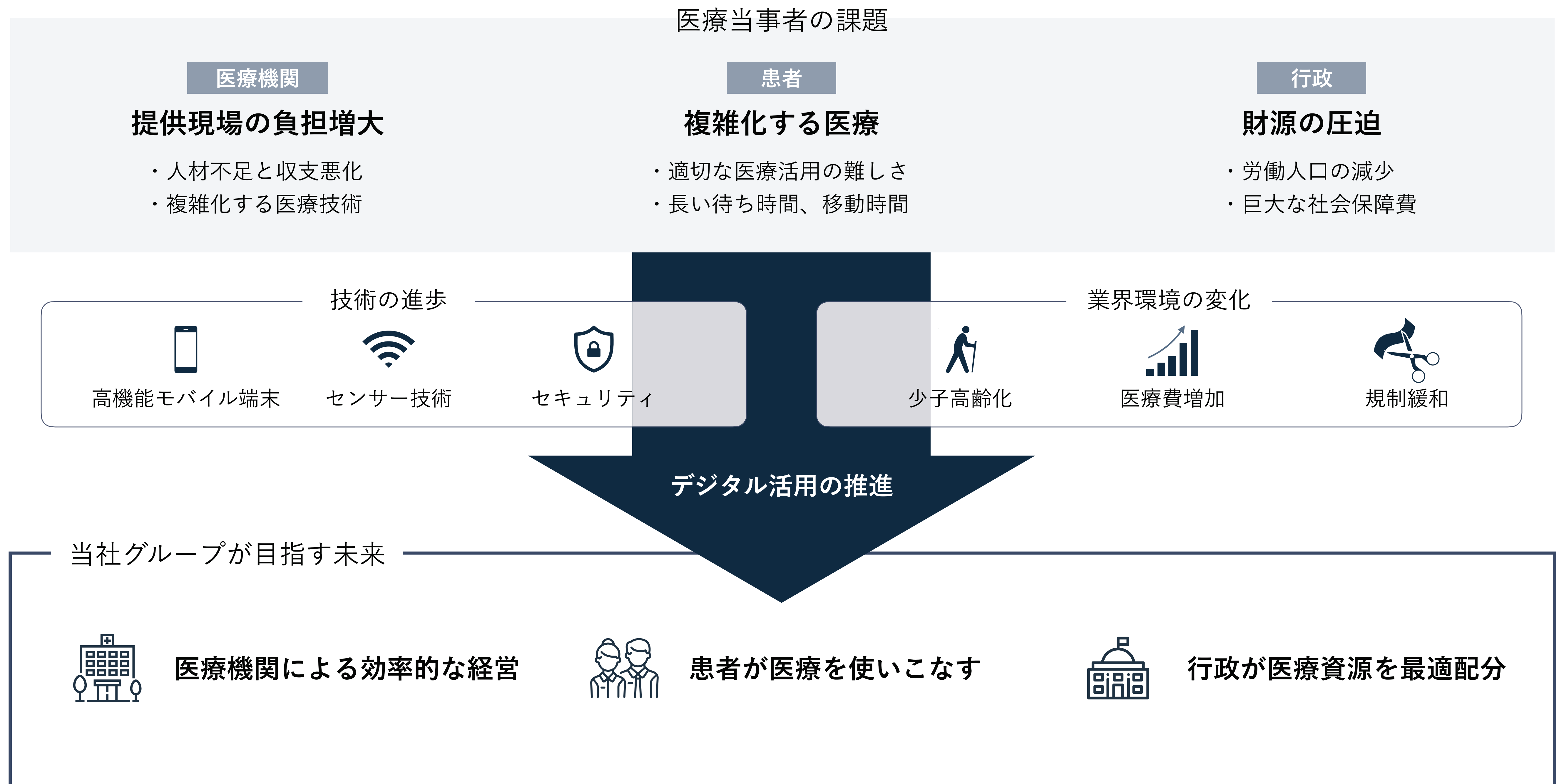
1. 医療ヘルスケア領域における広大な市場機会
2. 顧客事業所数とARPUの最大化による高成長の継続
3. 規律ある成長投資

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6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。

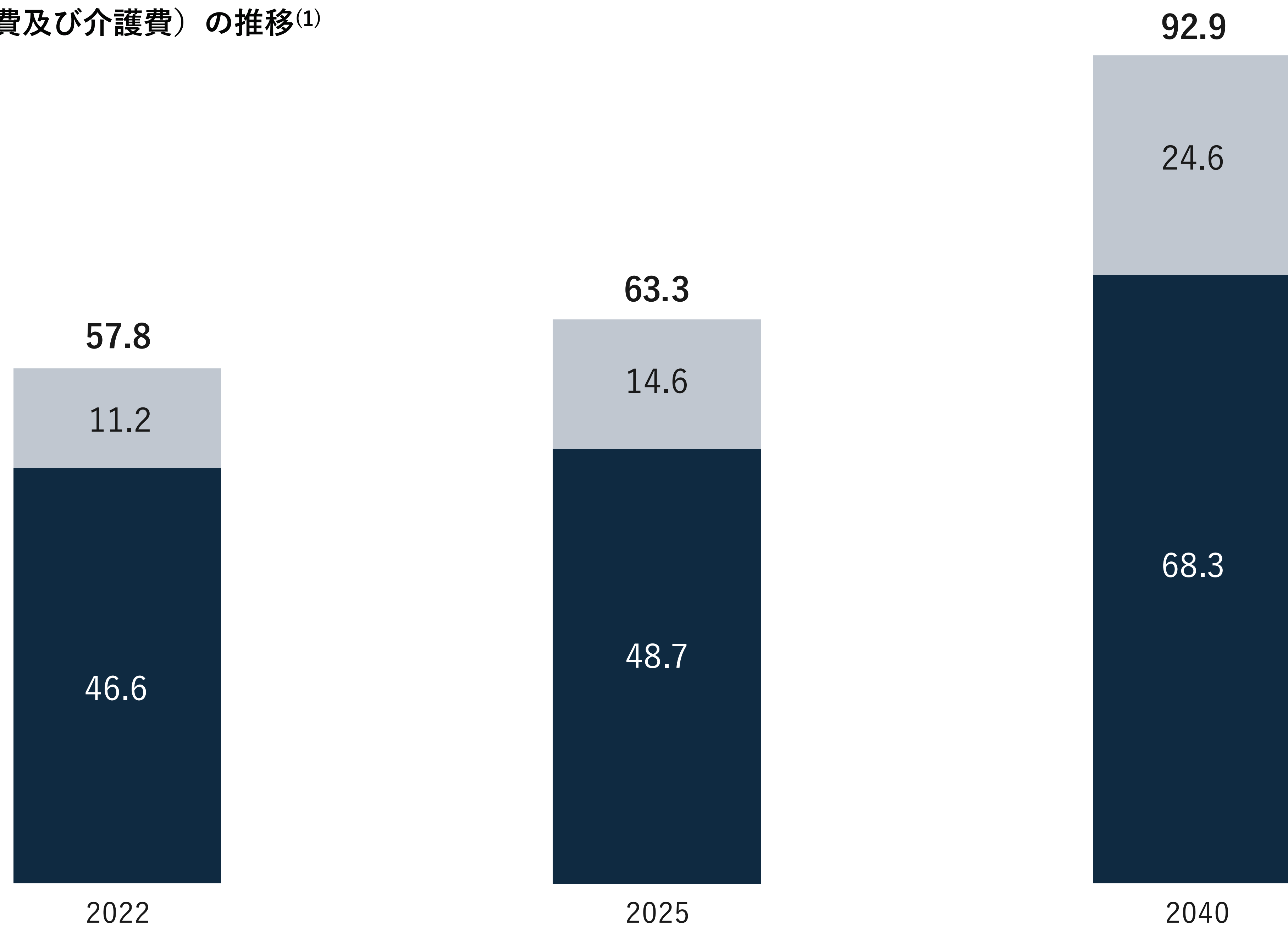


医療機関・介護事業所における運営費・サービス提供の原資である社会保障費は、高齢化の進展等により、景気変動を受けることなく引き続き増大することが予想されています。日本国内においては、労働人口の減少と合わせて重要な社会課題として認識されています。

社会保障費（医療費及び介護費）の推移⁽¹⁾

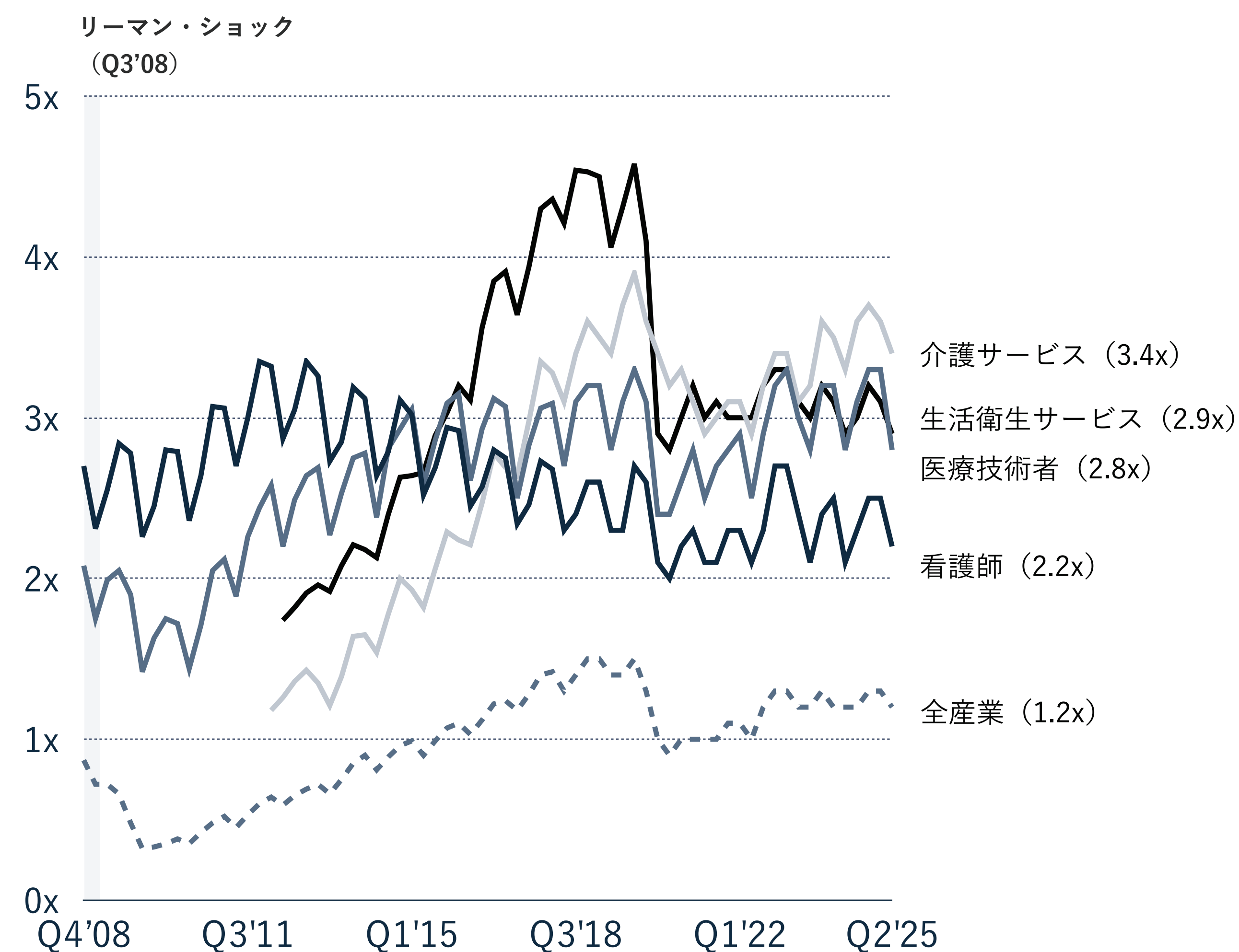
（兆円）

■ 介護費
■ 医療費

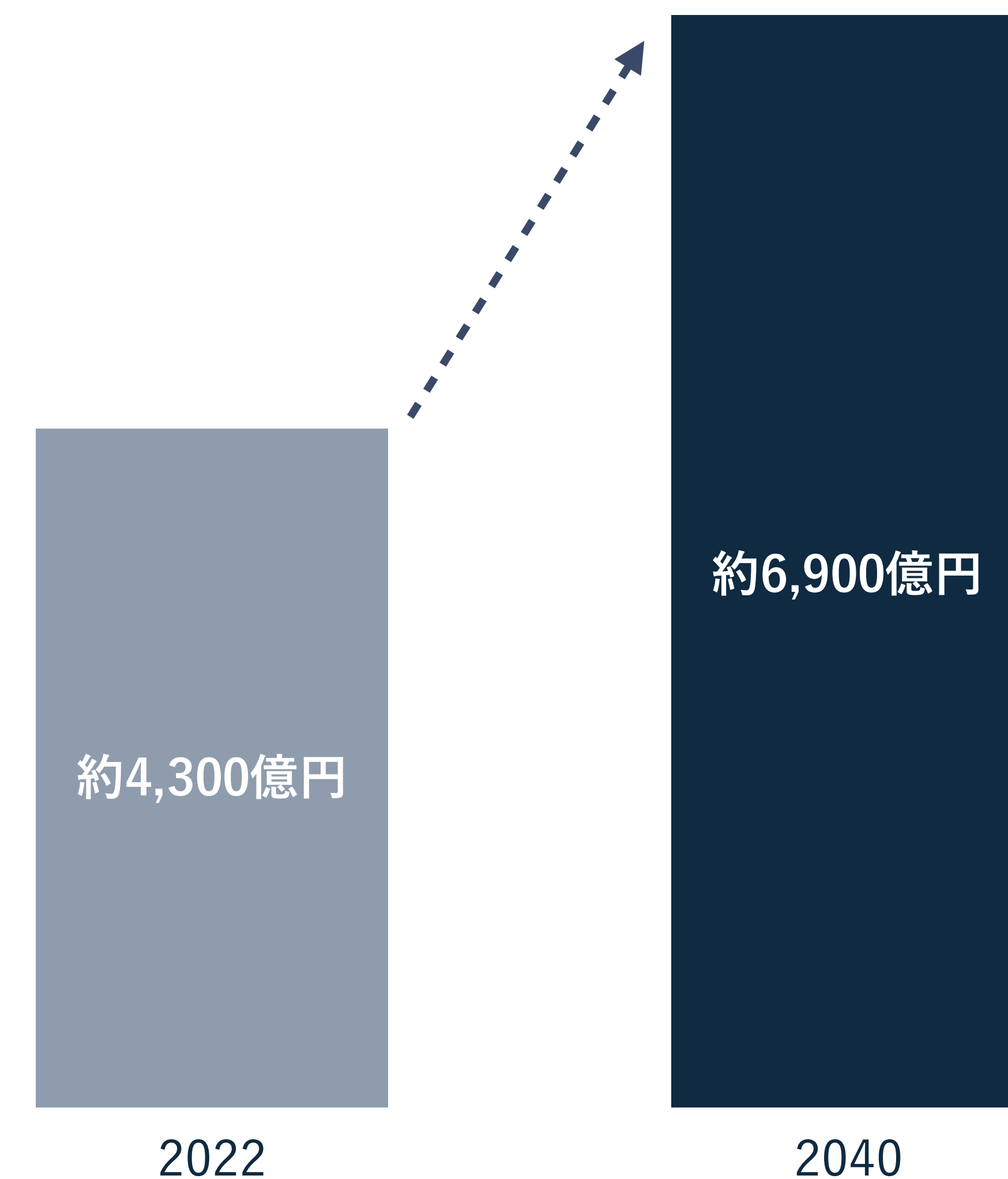


(1) 厚生労働省「国民医療費の概況」「介護給付費等実態統計の概況」「2040年を見据えた社会保障の将来見通し（議論の素材）」より当社作成

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

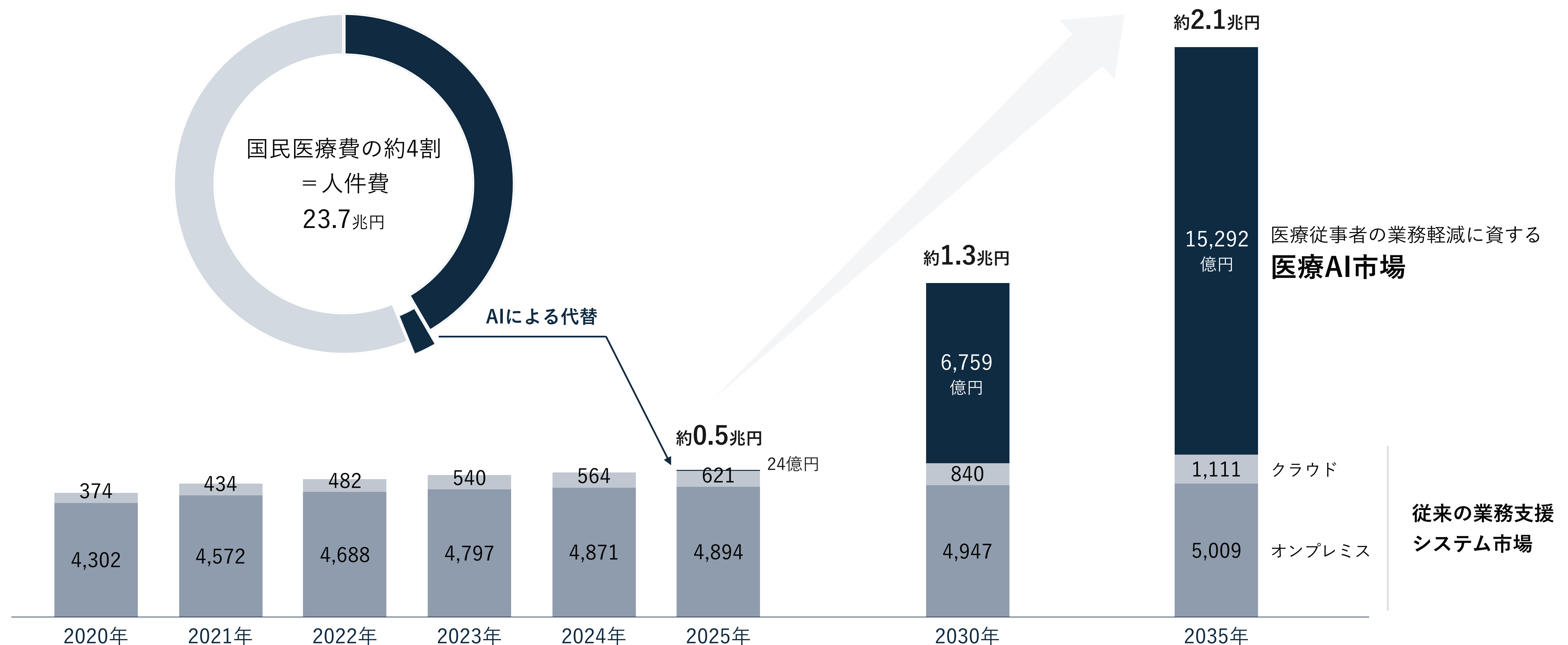
生成AI関連技術の革新により、医療従事者の業務軽減に資する医療AI市場が急拡大することが予想されます。現時点で精度の高い予測は困難なため、人件費のAI置換率を5年で2.5%、10年で5%をベースケースとして仮定しています。今後は、新仮説に基づいて速やかな計画調整・実行・開示項目の再構成を進め、中期目標達成の前倒しを目指していきます。

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

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を確実かつ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 <u>病院システムのクラウド化に向け、規制的・財政的手法も含めてインセンティブを検討すること</u>を骨太の方針2025でアップデート	- 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本格運用についての具体化を検討 <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>
新しい資本主義の グランドデザイン 及び実行計画2025年 改訂版	2025年6月13日：閣議決定 - テクノロジーの導入や活用を支援・促進	- 省力化促進策を提示 - 業務の効率化や負担軽減に資するICT機器の導入支援や開発・実装のサポート（IT導入補助金含む） <u>介護現場におけるAI技術の活用を促進</u> - 病院の情報システムの刷新 - 電子カルテ等の病院情報システムについて、クラウドネイティブ型システムへの移行を促進 <u>AI・ICT等を活用した介護テクノロジーやデジタル技術を用いた医療機器などの研究開発及び社会実装を進める</u>
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 ——



×

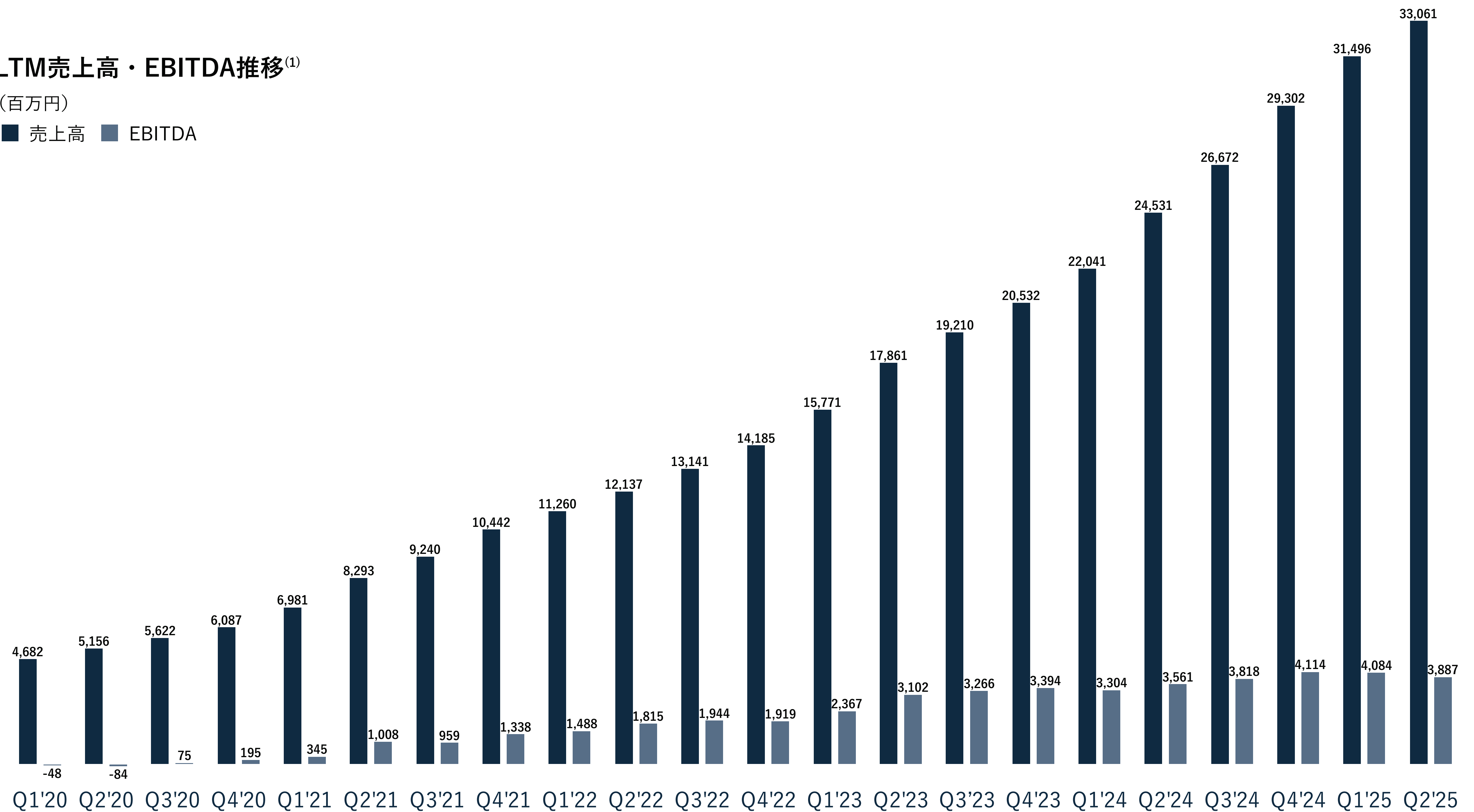


当社は人材PFにおいて季節性が存在し、第2四半期に売上高が偏重しますが、過去12ヶ月合計（LTM）の売上高及びEBITDAは安定した増加傾向にあります。

LTM売上高・EBITDA推移⁽¹⁾

(百万円)

■ 売上高 ■ EBITDA

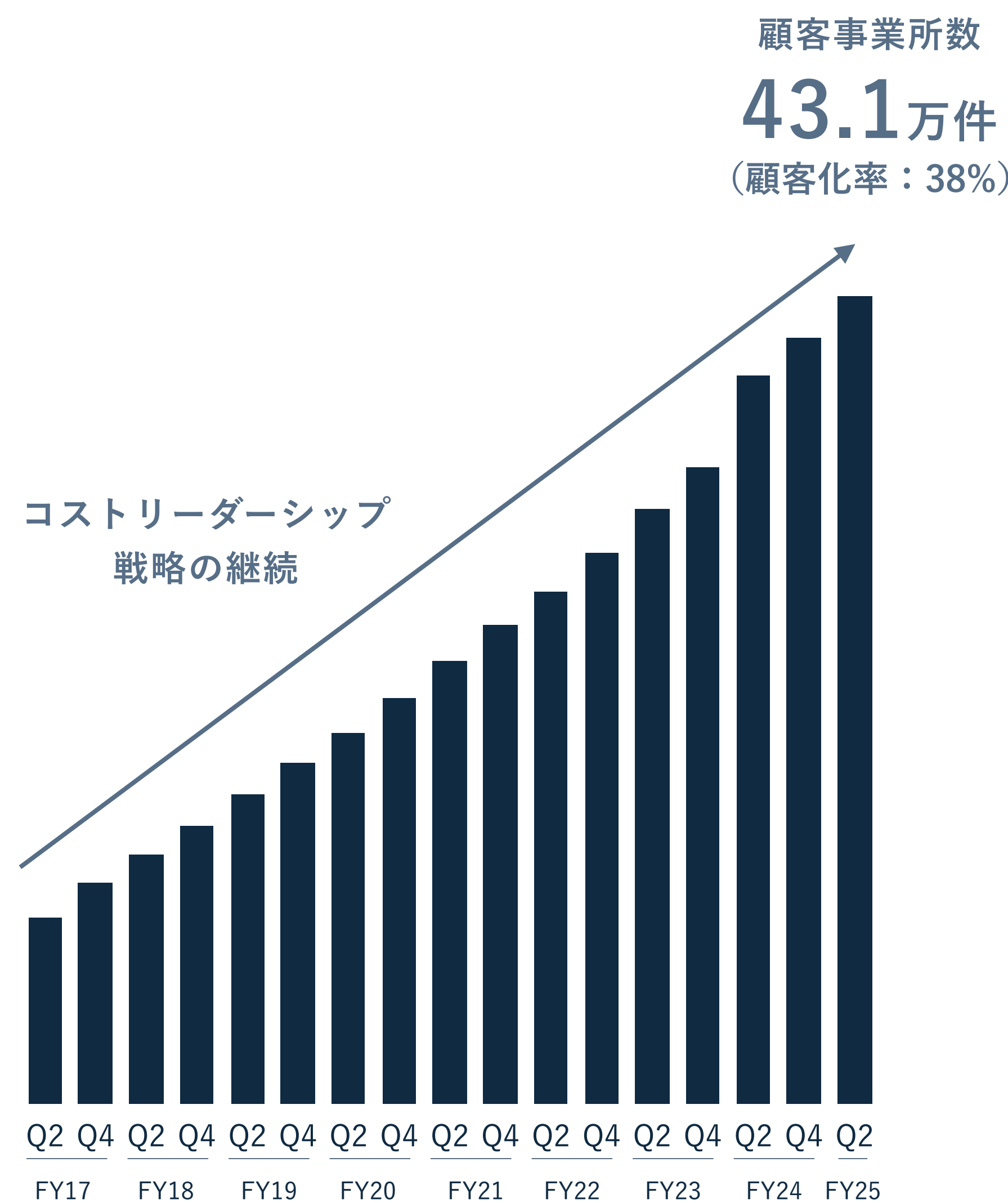


(1) 各四半期末から、過去12ヶ月の売上高とEBITDAをそれぞれ合計したもの。FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値

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。

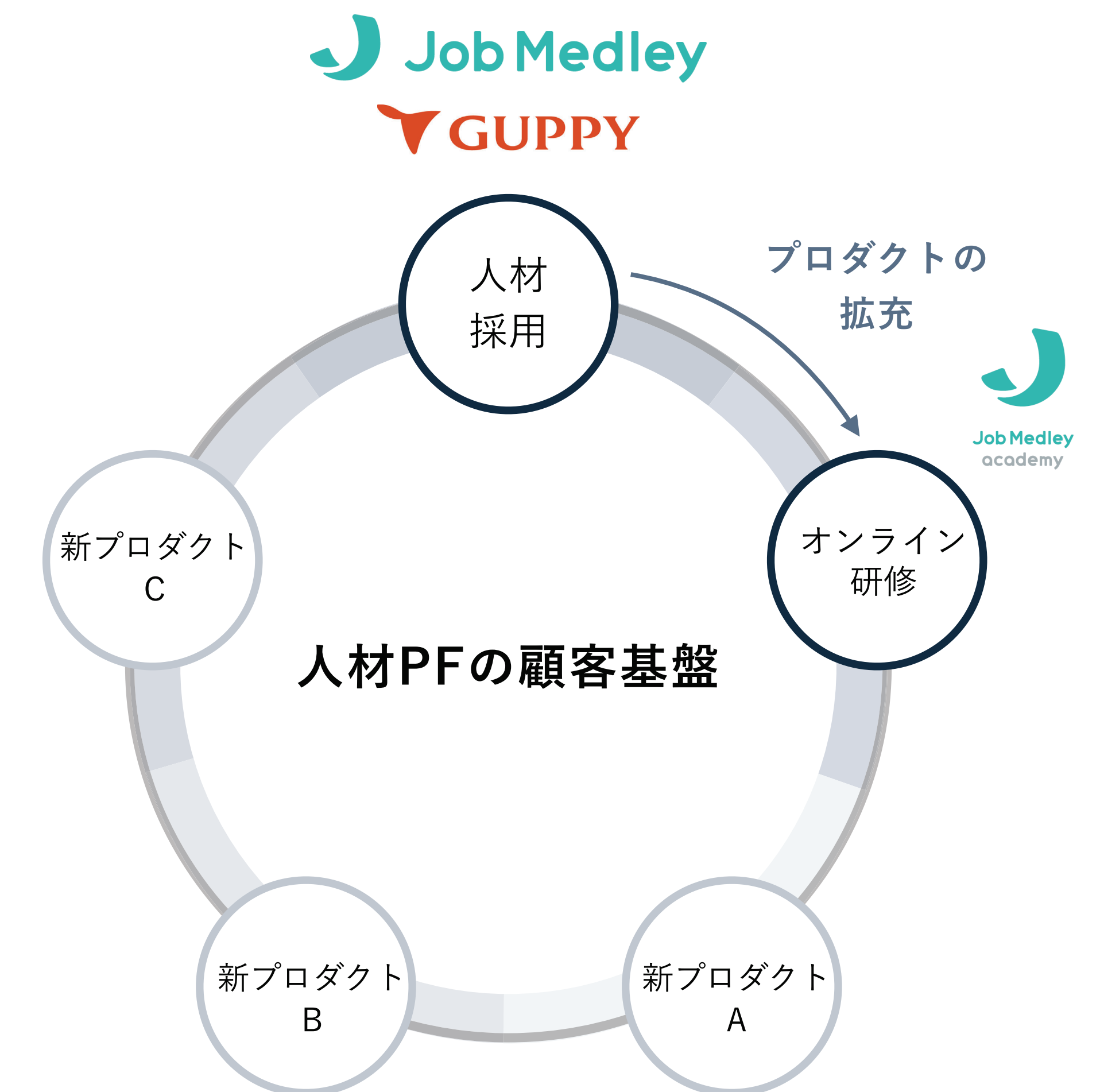
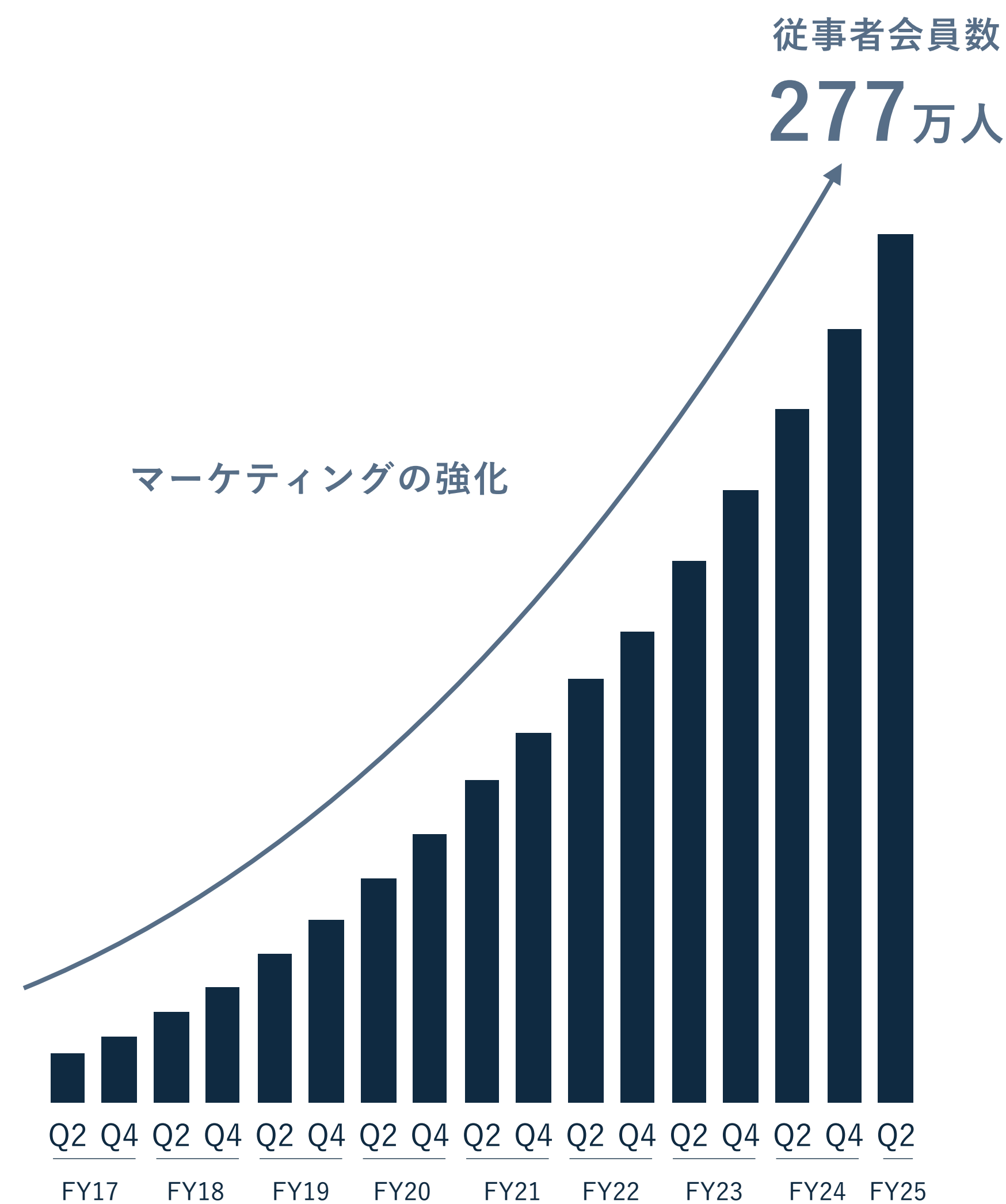
顧客事業所数の最大化

- 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

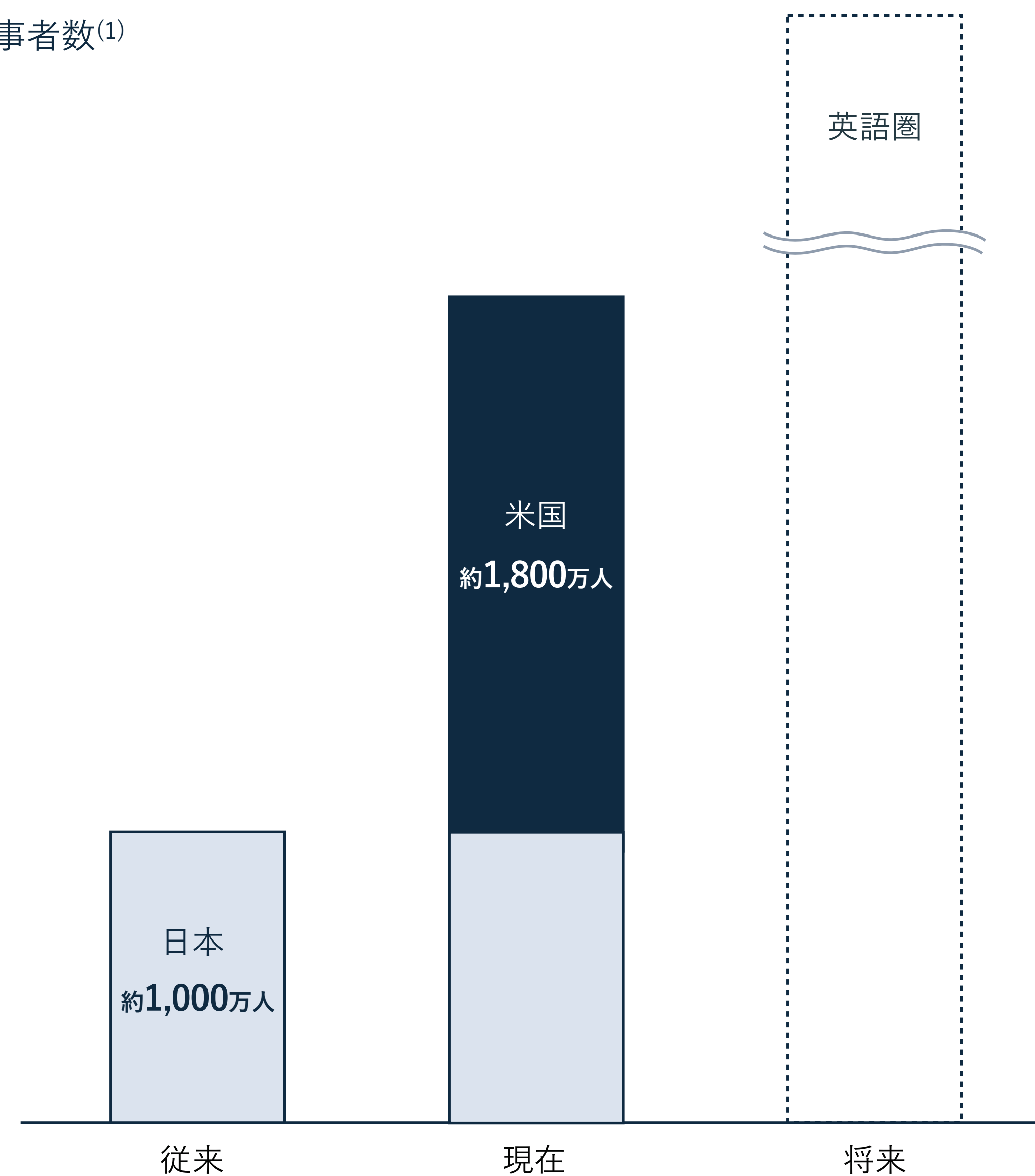


(1) 厚生労働省及び総務省等の統計データを参照

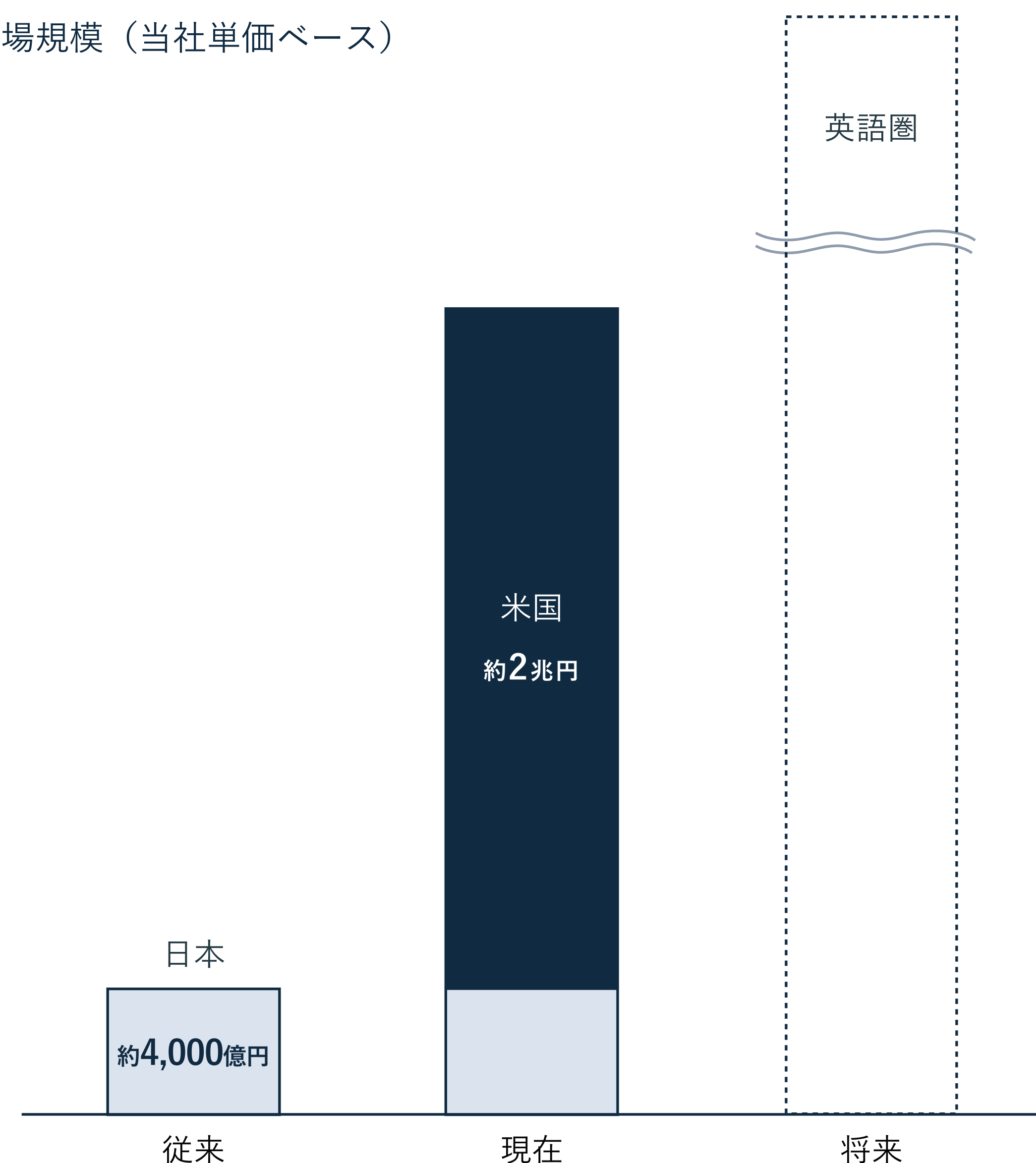
人材PFでは、当社の初めての日本国外の事業として、米国市場へとTAMの拡大を進めています。米国に比べて人件費が相対的に低い、日本及びフィリピンでの開発及びオペレーションを組み合わせ、日本で実現した以上の事業投資パフォーマンスの実現を目指しています。米国での黒字化後、英語圏からその他の国々へと展開していくことを基本計画としています。

TAMの拡大⁽¹⁾

従事者数⁽¹⁾



市場規模（当社単価ベース）

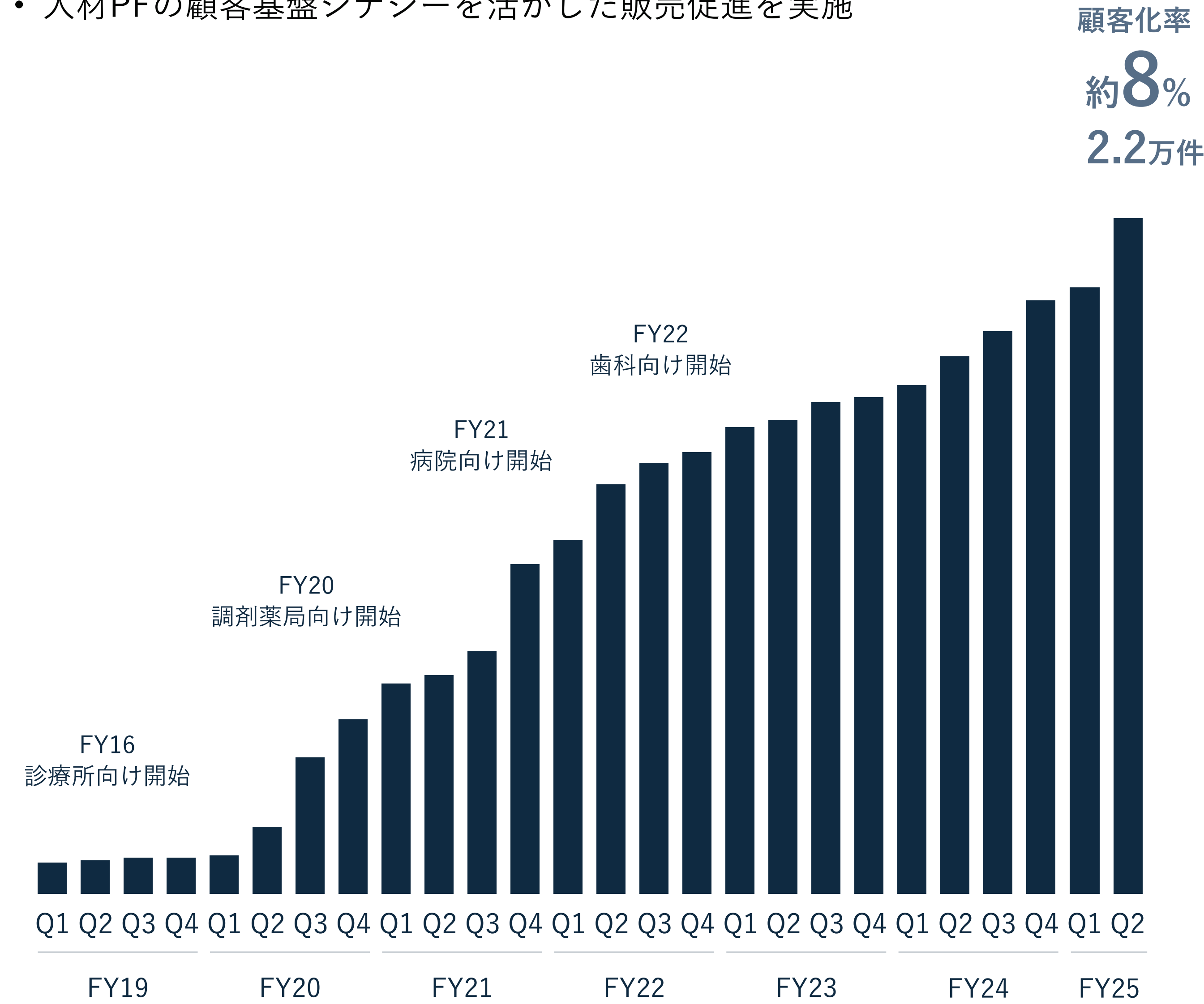


(1) 日本については、2019年度雇用動向調査結果の「医療・福祉」「生活関連サービス」に該当する職種の年間平均入職率（「医療・福祉」約14%、「生活関連サービス」約29%、計約173万人）に対して、各職種におけるジョブメドレーの平均採用単価を乗じた値。米国については、公表情報を元に当社試算。（\$1=150円で試算）

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

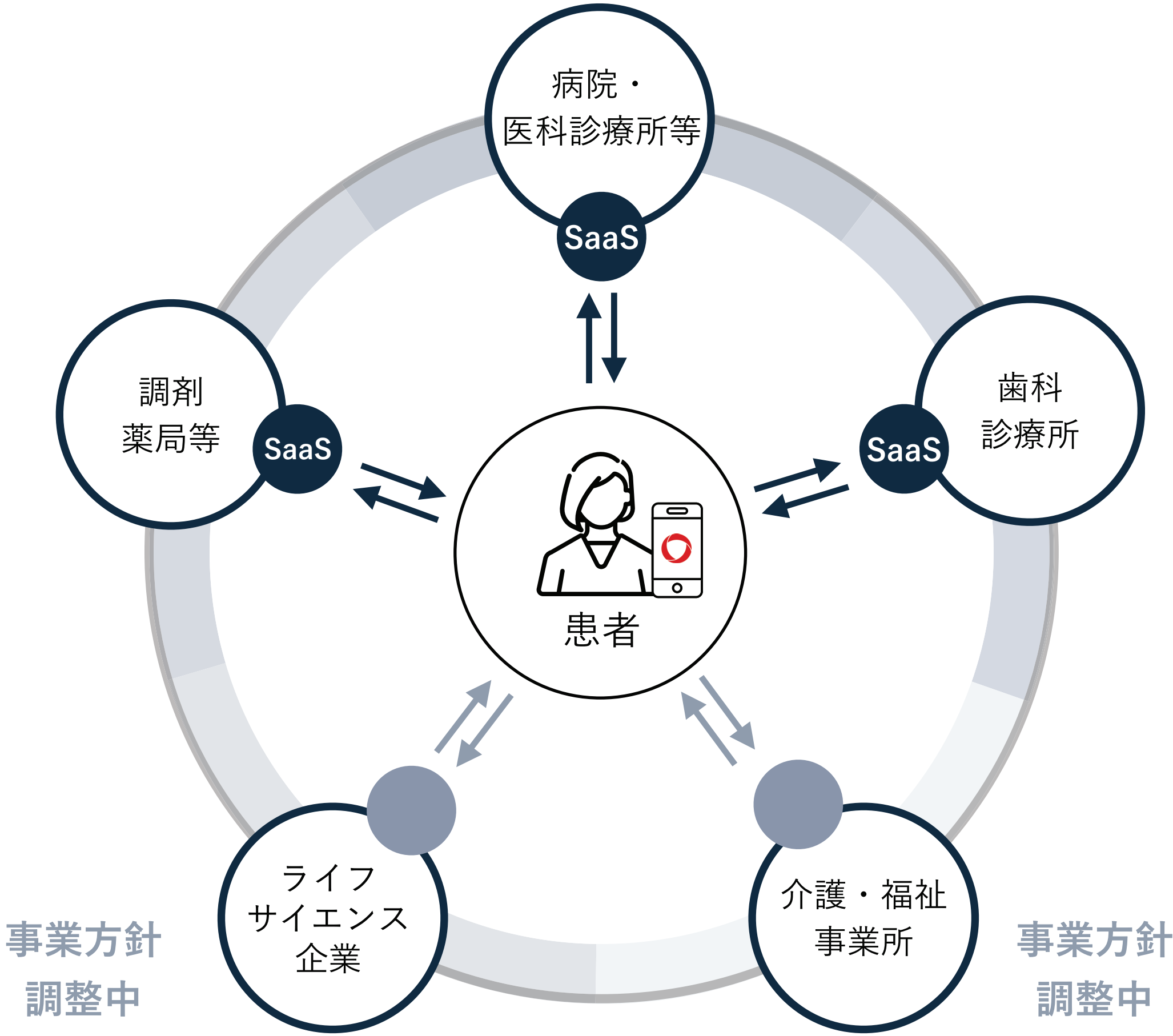
- 現在のプロダクトラインナップの対象顧客は、病院、医科診療所、調剤薬局、歯科診療所を合わせて約26万件⁽¹⁾も存在し、開拓余地は非常に大きい
- 人材PFの顧客基盤シナジーを活かした販売促進を実施



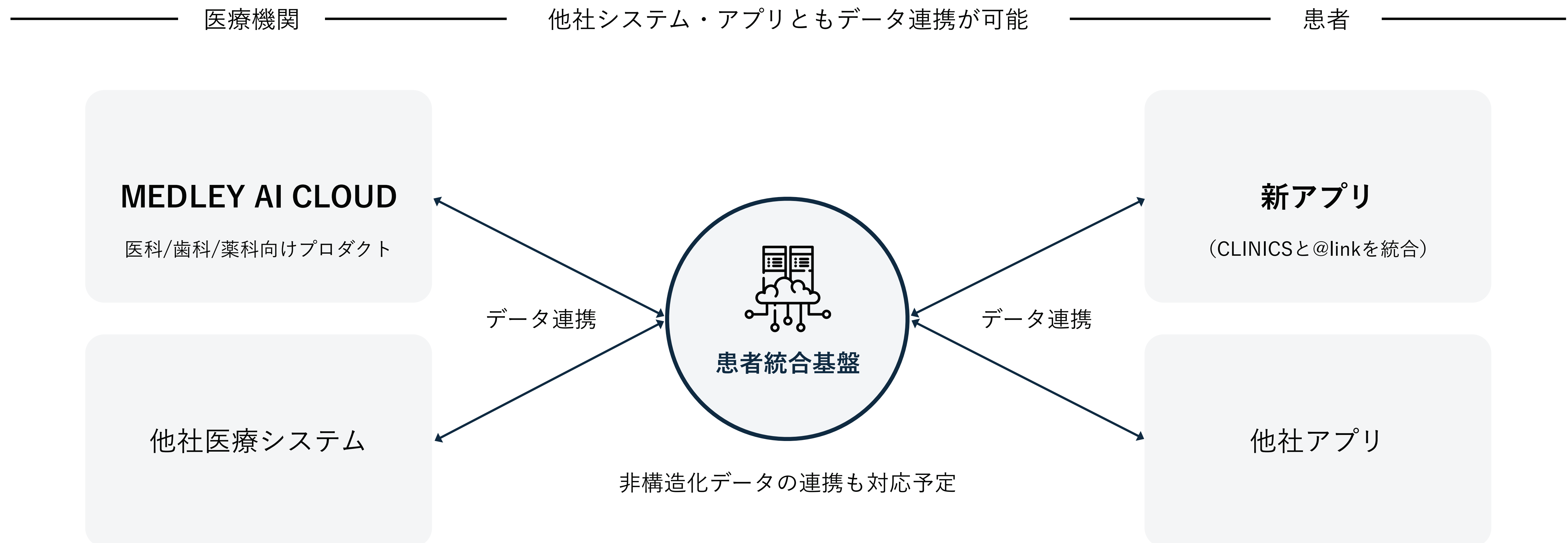
(1) 厚生労働省の統計データを参照

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6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	8億円	・ 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
アクシスルート社	医療PF	2025年1月	79億円	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）

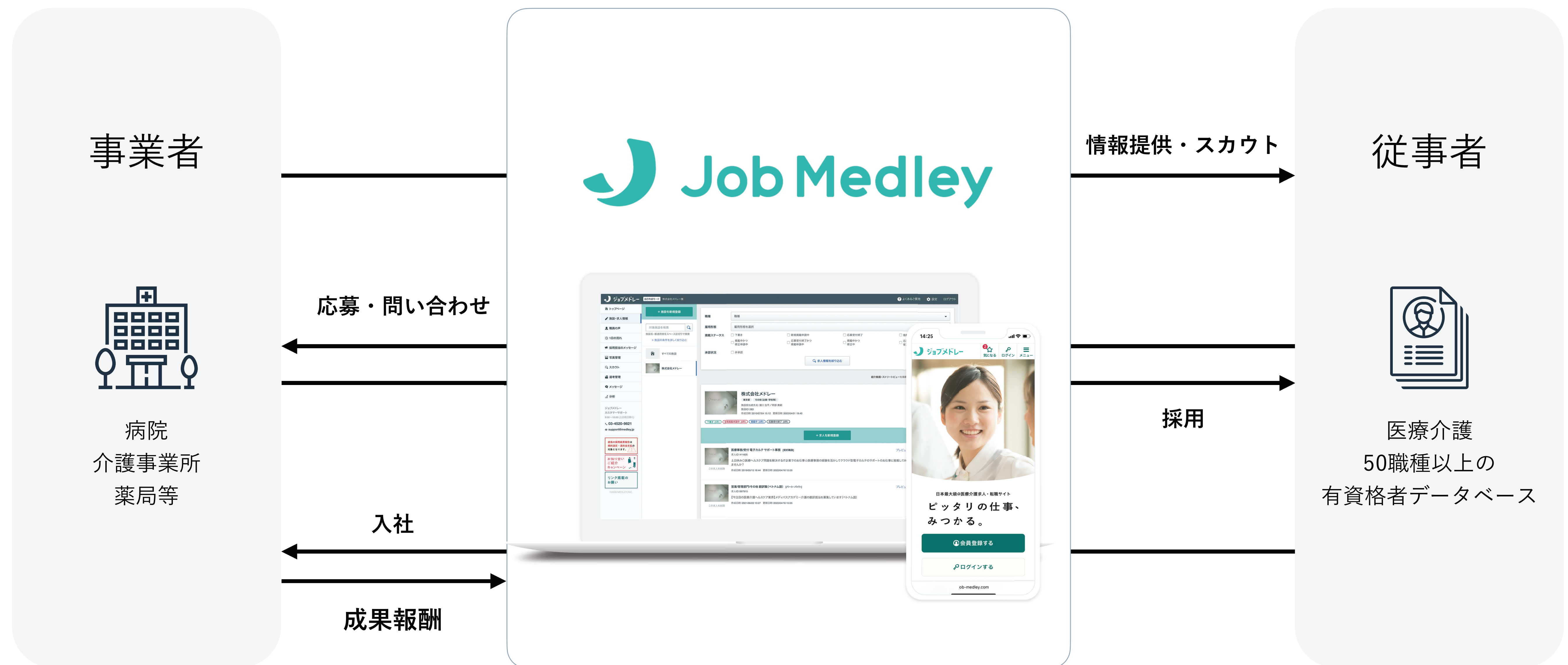
- ・ 営業CFは継続的に拡大しており、新中期目標期間（FY24～29）の営業CF合計は400億円以上を見込む（初年度（FY24）実績：24億円）
- ・ 投資については、主にシナジーを重視したM&Aを実施
- ・ 新中期目標期間（FY24～29）に追加の資金調達無しで投資可能な金額は約400億円（初年度（FY24）実績：152億円）

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

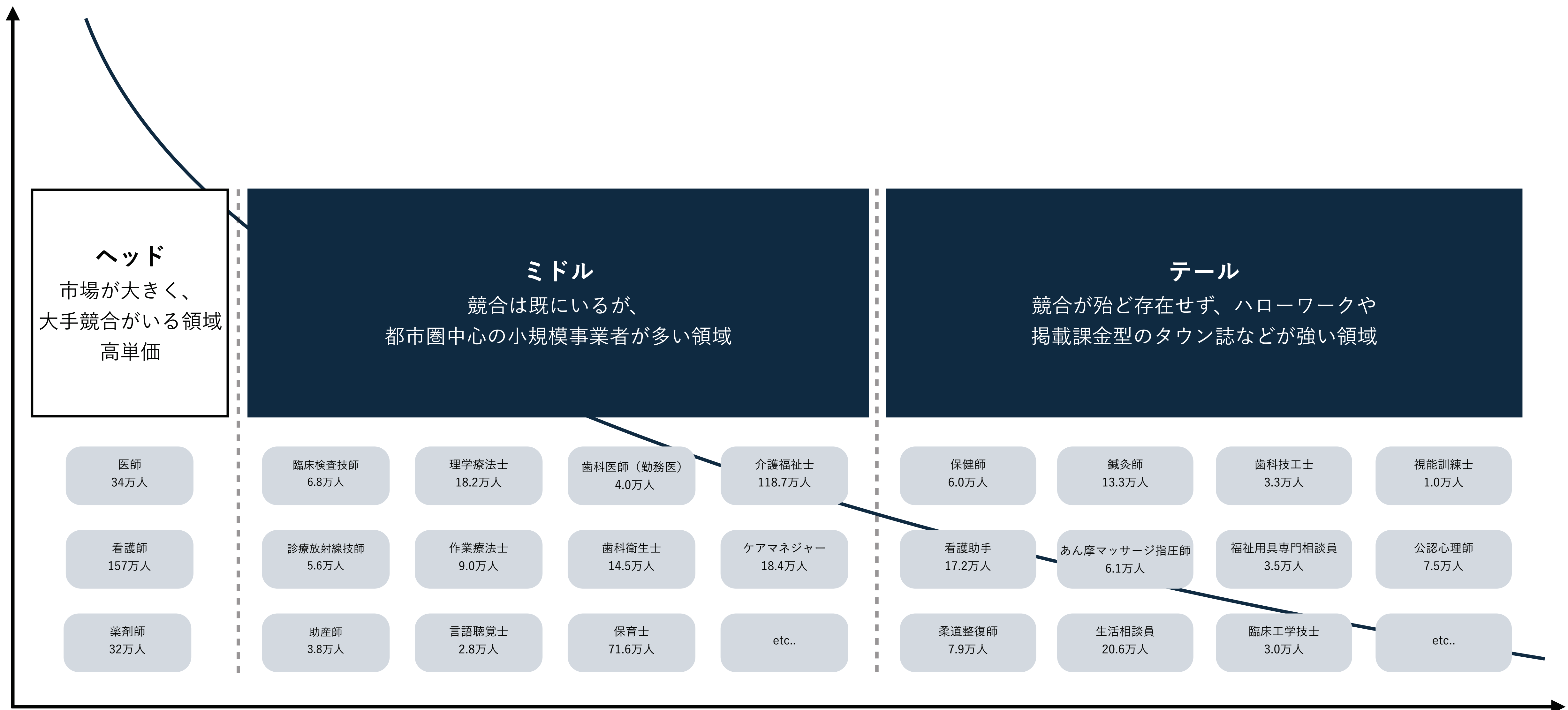
ジョブメドレーは、医療機関を中心に介護・保育・ヘルスケア等の周辺事業者が利用する人材採用システムです。事業者は50職種以上の求人情報を掲載することができ、採用が成約した場合に当社へ成果報酬を支払います。なお、職種・雇用形態別に成果報酬の価格を設定しています。



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270万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。

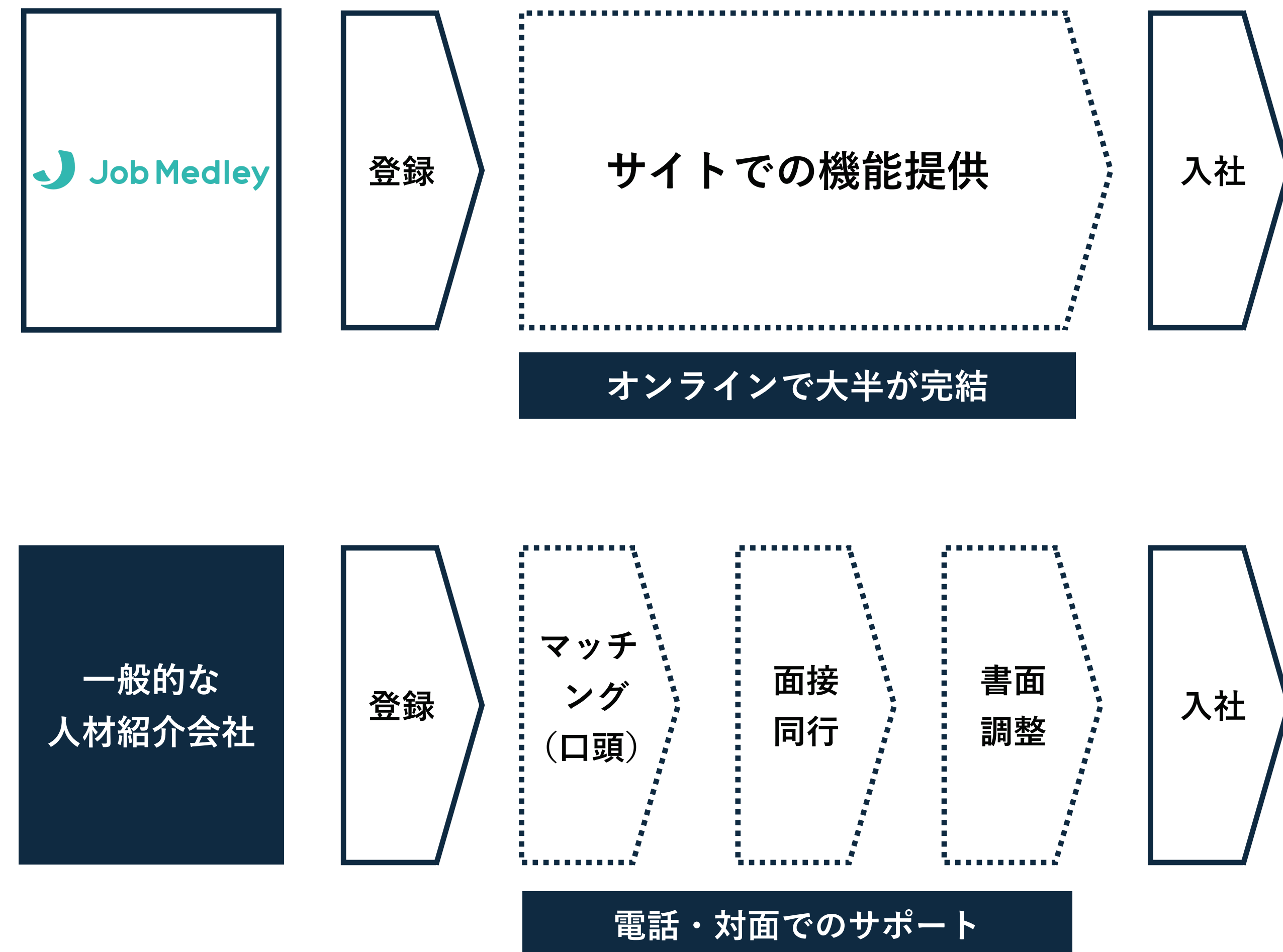
当社の対象領域⁽¹⁾



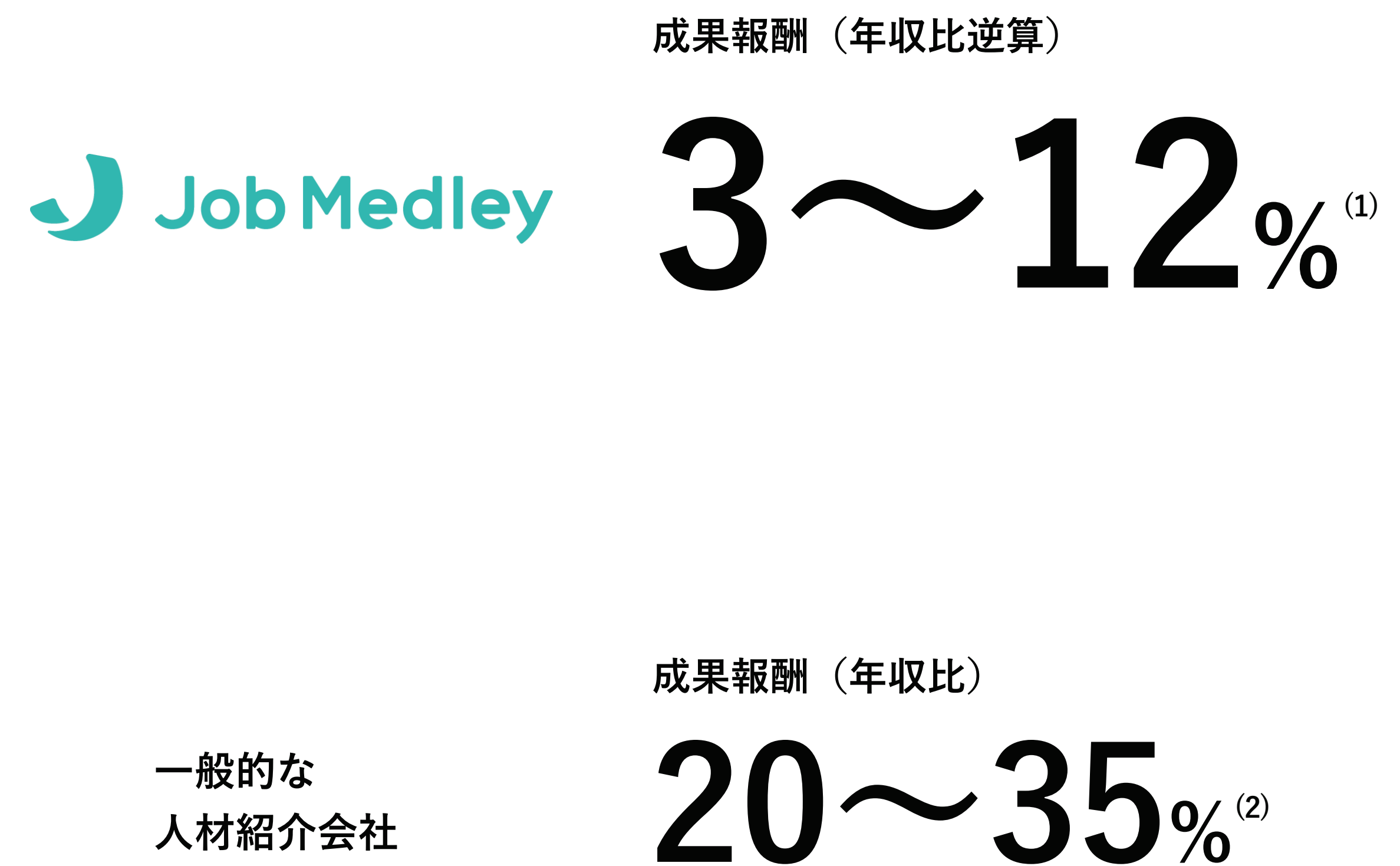
(1) 医師、薬剤師、歯科医師：厚生労働省「令和4年（2022年）医師・歯科医師・薬剤師調査の概況」 | 看護師、助産師、歯科衛生士、保健師、柔道整復師、鍼灸師、あん摩マッサージ指圧師、歯科技工士：厚生労働省「令和4年衛生行政報告例（就業医療関係者）の概況」 | 臨床検査技師、診療放射線技師、看護助手、臨床工学技士、視能訓練士：厚生労働省「令和2年(2020)医療施設（静態・動態）調査・病院報告の概況」 | 理学療法士、作業療法士、言語聴覚士：厚生労働省「令和2年介護サービス施設・事業所調査」 | 令和2年(2020)医療施設（静態・動態）調査 | 保育士：厚生労働省「令和4年社会福祉施設等調査」 | 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

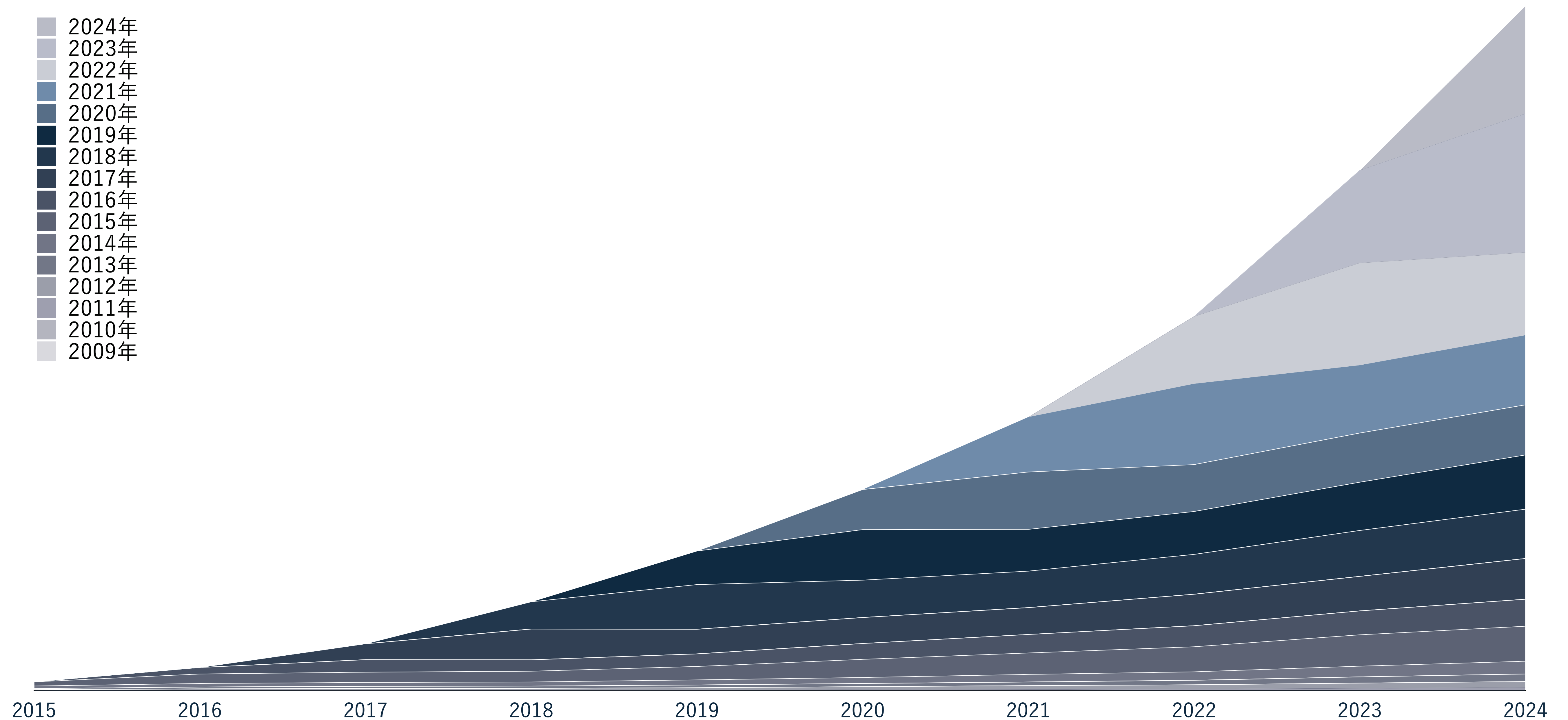


(1) 当社の成果報酬（常勤）の年収比は令和4年賃金構造基本統計調査より算出。
（看護師、保育士、理学療法士、歯科医師、介護職のレンジ）

(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⁾

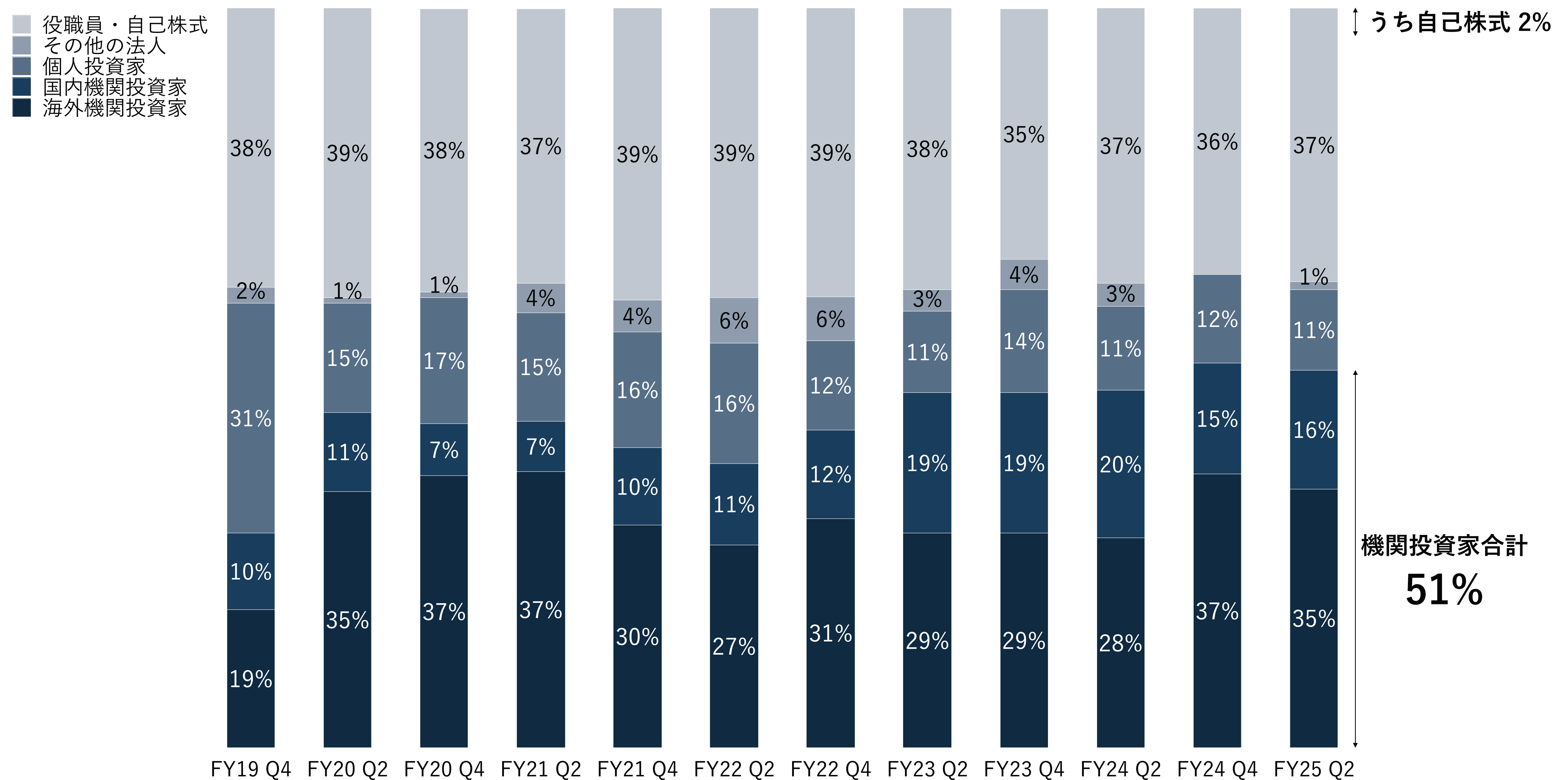


(1) 顧客事業所の年別受注売上高より作成

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2025年6月30日時点で51%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