



# 医療機関向け医師・薬剤師採用支援事業の取得 及びAI BPOの強化について

株式会社メドレー  
2026年3月27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。

## 取引概要

- 株式会社リクルートメディカルキャリアの全事業（以下「対象事業」）を承継する新設会社の発行済株式100%取得
  - 株式譲渡契約締結日：2026年3月27日
  - 効力発生日：2026年8月3日（予定）
  - 株式取得価額：1,000百万円
  - 取得資金の調達方法：手元現預金より充当
  - FY26通期業績への影響：2026年12月期通期業績予想に織り込み済み

## 目的

- 人材PF事業の医師・薬剤師及び病院領域におけるシェア拡大
- 採用代行サービスを起点とした、AI活用によるBPO事業の展開

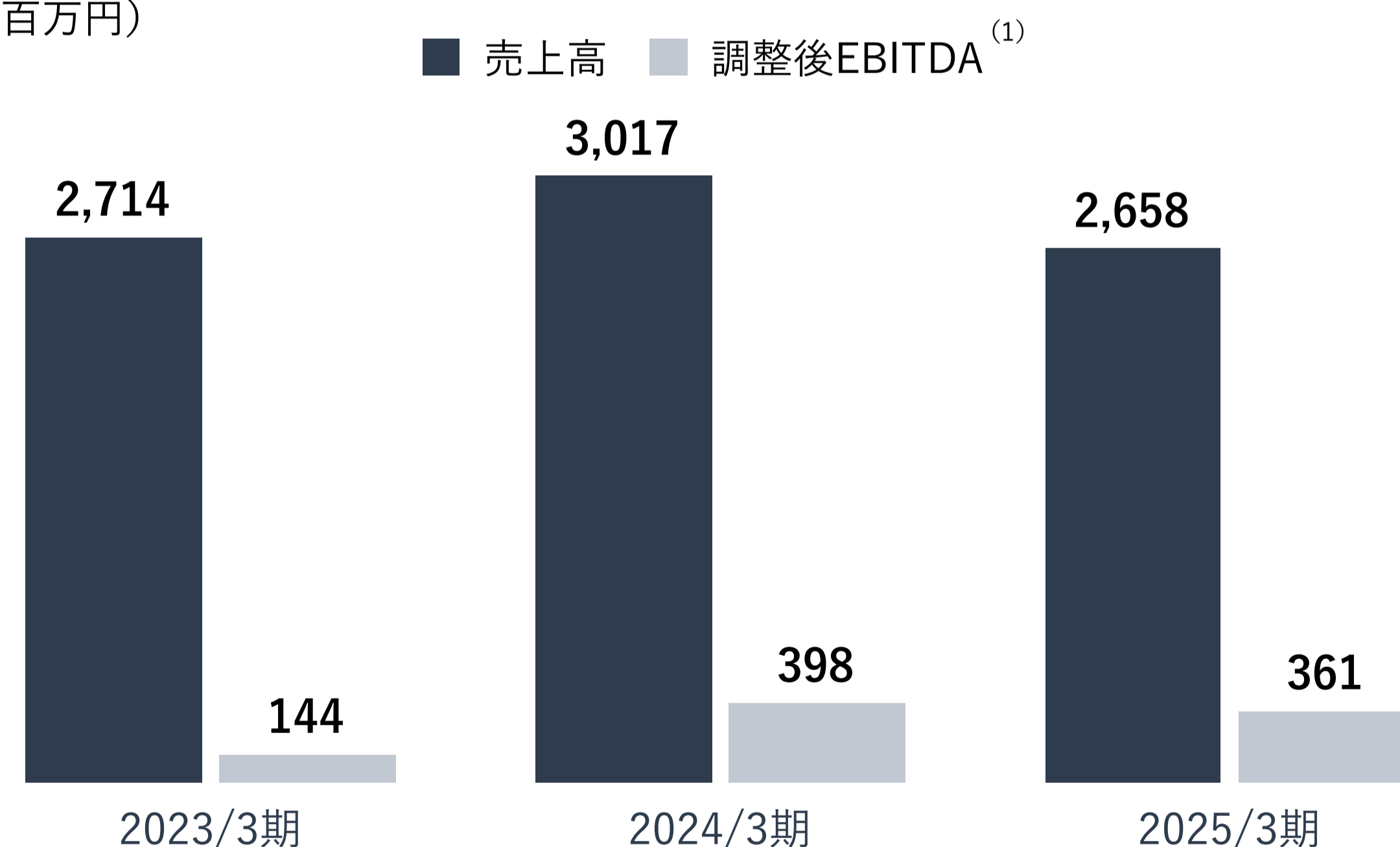
対象事業は、医師・薬剤師の採用支援サービスを病院等の医療機関に提供しており、当領域において業界有数の実績を有しております。

## 基本情報

サービス開始時期	1979年
従業員数	142名(2026年3月時点)
主なサービス	医師・薬剤師の採用支援サービス

## 業績

(百万円)



(1) 対象事業が株式会社リクルートメディカルキャリアの親会社グループに対し支払うロイヤリティ費用を調整したものの

## 特長：医師・病院領域における強い存在感

医師・薬剤師の登録者基盤

- ・ 転職支援サービスにおける主要競合と同等水準の高顧客満足度を獲得<sup>(2)</sup>
- ・ 累計登録数は医師6万件以上、薬剤師7万件以上

病院等の顧客基盤

- ・ 病院を中心とした顧客事業所数約1万件
- ・ 40年のサービス提供実績により、病院等との強固なリレーションシップを構築

オペレーション支援実績

- ・ 病院等に対して、採用代行等の業務オペレーション支援まで踏み込んだサービスを展開

(2) 株式会社リクルートメディカルキャリアにて外部調査会社を通じて実施したNPS調査（2023年度）

弊社サービスの集客力と対象事業の採用支援サービスのノウハウを活用することで医師・薬剤師及び病院領域におけるシェア拡大が可能となります。また、対象事業の採用代行サービスを起点に、将来的には医療機関の人事業務オペレーション全体を対象にAI・DXを駆使したBPO事業を展開することによって、ARPUの改善を目指します。

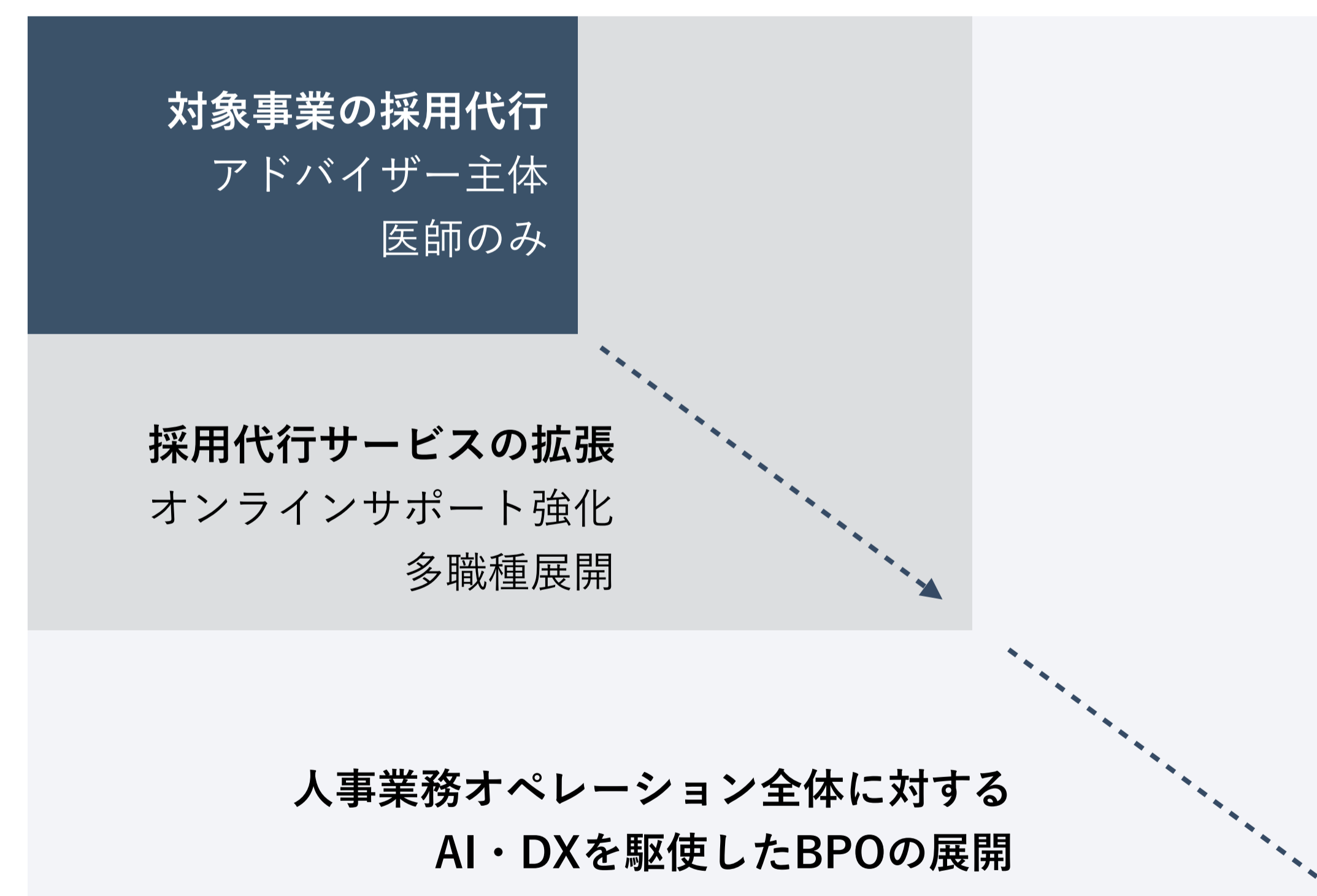
## 医師・薬剤師及び病院領域のシェア拡大

- 医師・薬剤師及び病院領域を強みとする対象事業を加えることにより、ヘッド領域における求職者増加と顧客事業者数増加の好循環を創出



## AI・DXを駆使したBPOの展開

- 対象事業の採用代行事業を起点に、当社の強みである多職種・オンラインサービスを融合させることでサービスを拡張
- 将来的には医療機関の人事業務オペレーション全体を対象にAI・DXを駆使したBPOへと展開



1 FY26の当社連結業績への貢献	<ul style="list-style-type: none"><li>2026年8月3日付で新設会社は当社の連結子会社となる予定です。PL連結開始は同月を予定しております。</li><li>対象事業は毎年4月に売上・利益が偏重するモデルであり、本株式取得によってFY26の当社連結業績に与える影響は、売上高で約+500百万円、EBITDAで約-300百万円の保守的予想として、2026年2月13日公表の2026年12月期通期業績予想に既に織り込んでおります。</li></ul>
2 本件M&A対価の妥当性	<ul style="list-style-type: none"><li>受領した事業計画やインタビューを通じて当社が精査・調整を行った将来予測計画をもとに、第三者機関がDCF法にて算定した結果の範囲内であり、妥当であると判断しております。</li></ul>
3 減損リスク	<ul style="list-style-type: none"><li>上記2のとおり、適正価格での株式取得に加え、現在対象事業が親会社グループに支払っているロイヤリティ費用や、当社グループ化後のシステム関連コスト等の削減を見込んでおり、減損リスクはコントロール可能と考えております。今後、更なる減損リスクの低減（事業計画の着実な達成）に向け、クロージング後、速やかにPMI（シナジー創出プロセス）を実施する予定です。</li></ul>
4 投資回収期間	<ul style="list-style-type: none"><li>投資回収期間は、グループジョイン後に高い確度で見込まれるコスト構造変化等を反映した計画において、税引後ベースで7-8年程度を見込んでおります。シナジー創出状況によっては、投資回収のさらなる早期化が期待できます。</li></ul>
5 本件M&A資金	<ul style="list-style-type: none"><li>2025年12月末時点で、当社は手元現預金85億円を有しており、本件M&amp;A資金はクロージング時点では手元現預金で充当予定です。</li></ul>
6 PMI体制	<ul style="list-style-type: none"><li>当社上級執行役員 人材プラットフォーム本部長が、新設会社の代表取締役社長に就任し、PMIをリードします。その他複数名の当社役職員が同社に参画します。</li></ul>



医療ヘルスケアの未来をつくる