



2026年12月期 第2四半期決算説明資料

株式会社メドレー
2026年8月13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。

2026年12月期 第2四半期業績

- 売上高は前年同期比+21%と期初予想に対して順調に推移
 - 人材PF：売上高成長率はYoY +22%と前年同期の +14%から上昇
 - 医療PF：売上高成長率はYoY +19%と順調に進捗
- EBITDAマージンは26%と期初予想をやや上回って推移（YoY +4%pt）
 - 人材PF：50%（YoY +2%pt）と前年同期より上昇
 - 医療PF：0%（YoY -2%pt）と受注の後ろ倒し影響を受けるも下半期は黒字を見込む
- 当期利益はYoY +116%の15億円と期初予想をやや上回って推移

2026年12月期 通期業績予想

- 期初予想に対して順調に推移
 - 売上高：464億円（YoY +26%）、EBITDA：58億円（EBITDAマージン：13%）
- 資本配分・株主還元方針のアップデート
 - 利益及びFCFの改善傾向や今後の見通し等を総合的に勘案し、これまでの自己株式取得のみから、配当を主軸とした株主還元手法へ変更（P.30）
 - 今期末から配当の開始を予定（初配：一株あたり18円、配当性向：30%目安）

1. 2026年12月期 第2四半期業績

2. 2026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)	FY25 Q2	FY26 Q2	YoY
売上高	10,325	12,493	+21%
売上総利益	6,677	8,214	+23%
EBITDA	2,270	3,235	+43% ⁽¹⁾
営業利益	1,582	2,513	+59%
経常利益	1,572	2,741	+74% ⁽²⁾
親会社株主に帰属する 当期純利益	723	1,560	+116%

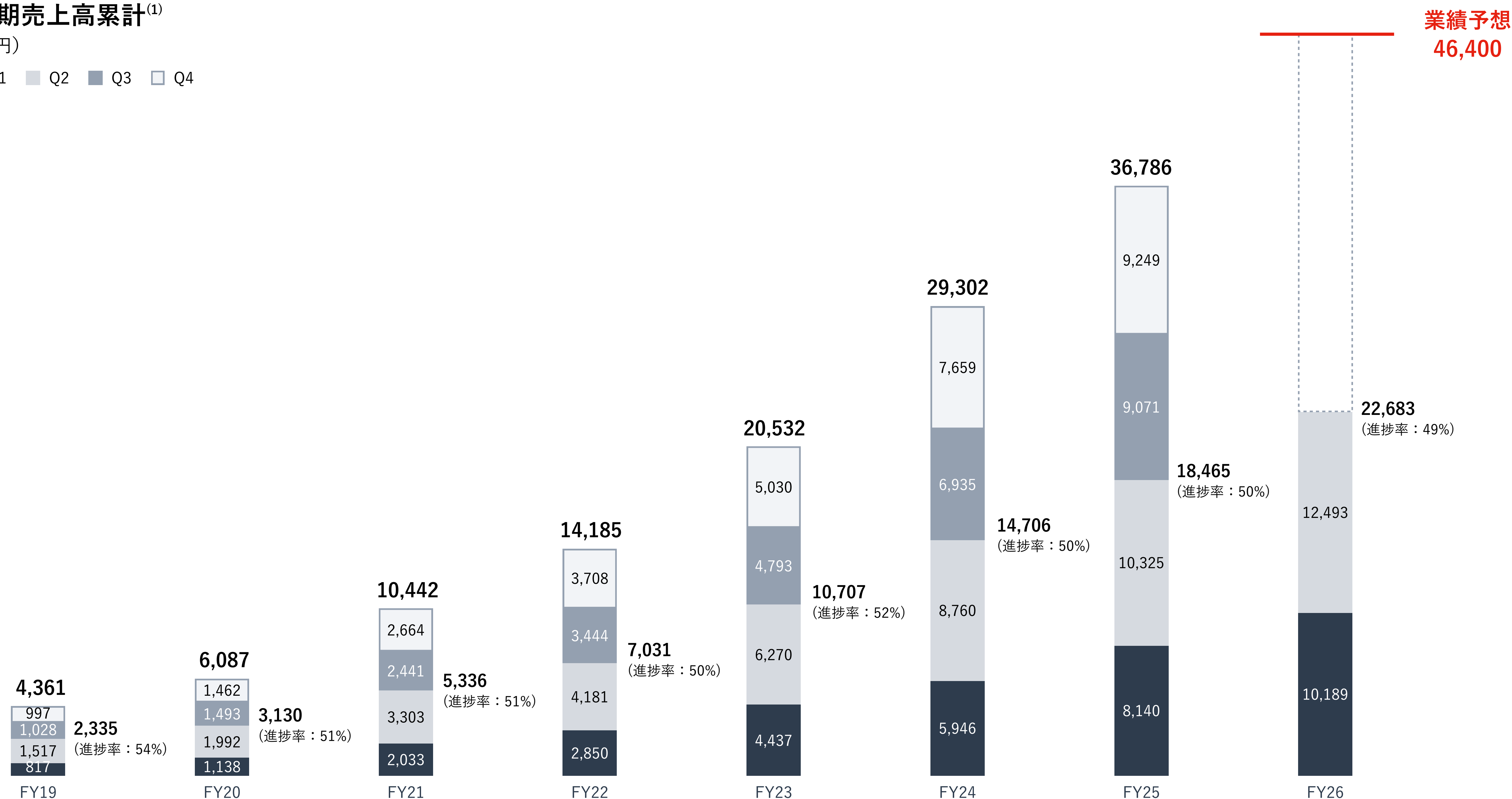
(1) 変動要因の内訳についてはP8参照
(2) 受取和解金（営業外収益）が、FY25 Q2 63百万円からFY26 Q2 275百万円に増加（YoY +212百万円）

2026年第2四半期売上高は、期初予想に対して順調に進捗しております。また、開示済みM&Aの連結売上高への影響を、下半期に約5億円織り込んでおります。

四半期売上高累計⁽¹⁾

(百万円)

■ Q1 ■ Q2 ■ Q3 ■ Q4



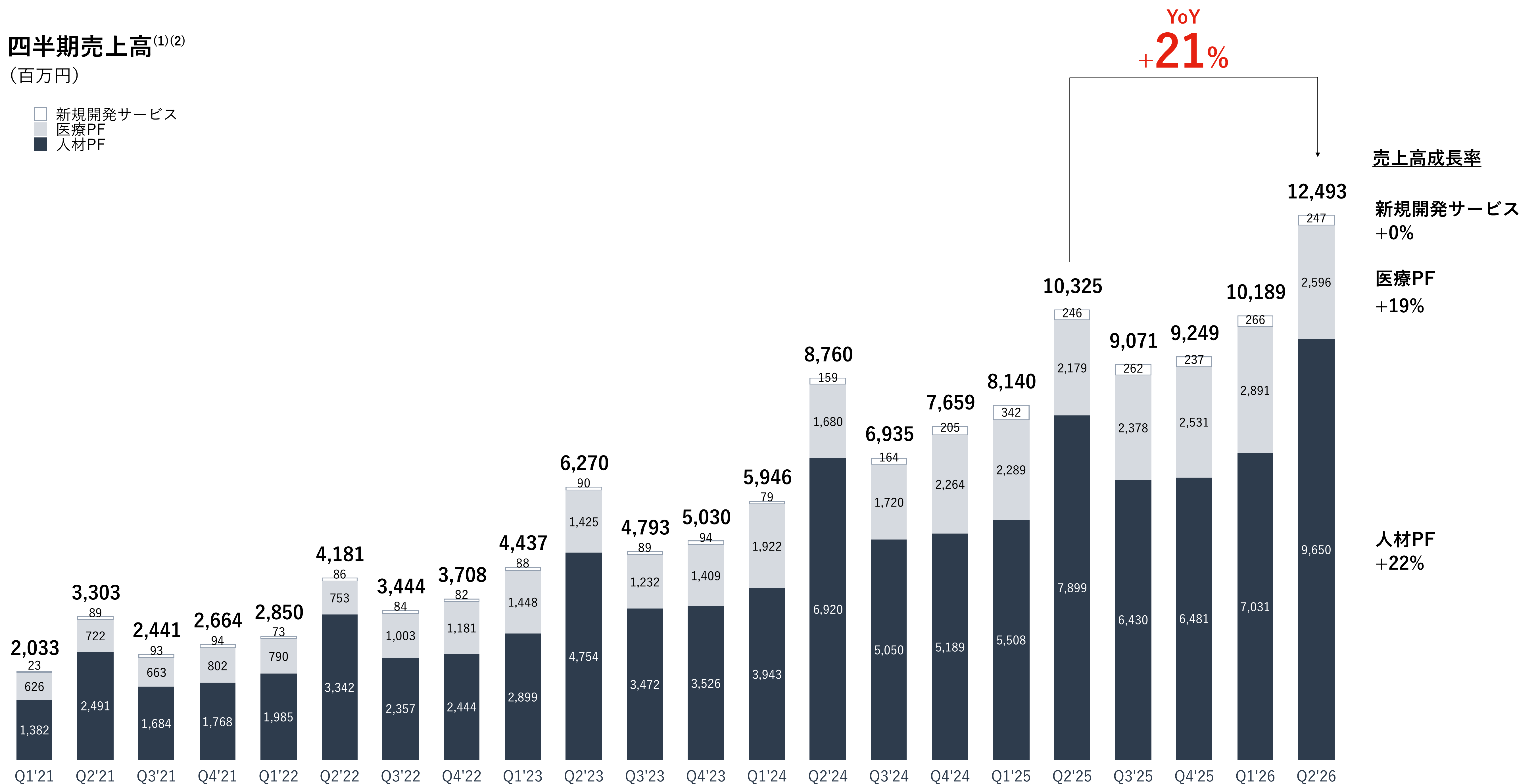
(1) FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値

2026年第2四半期売上高は、人材PF及び医療PFが堅調に推移した結果、YoY +21%の成長率となりました。

四半期売上高⁽¹⁾⁽²⁾

(百万円)

- 新規開発サービス
- 医療PF
- 人材PF



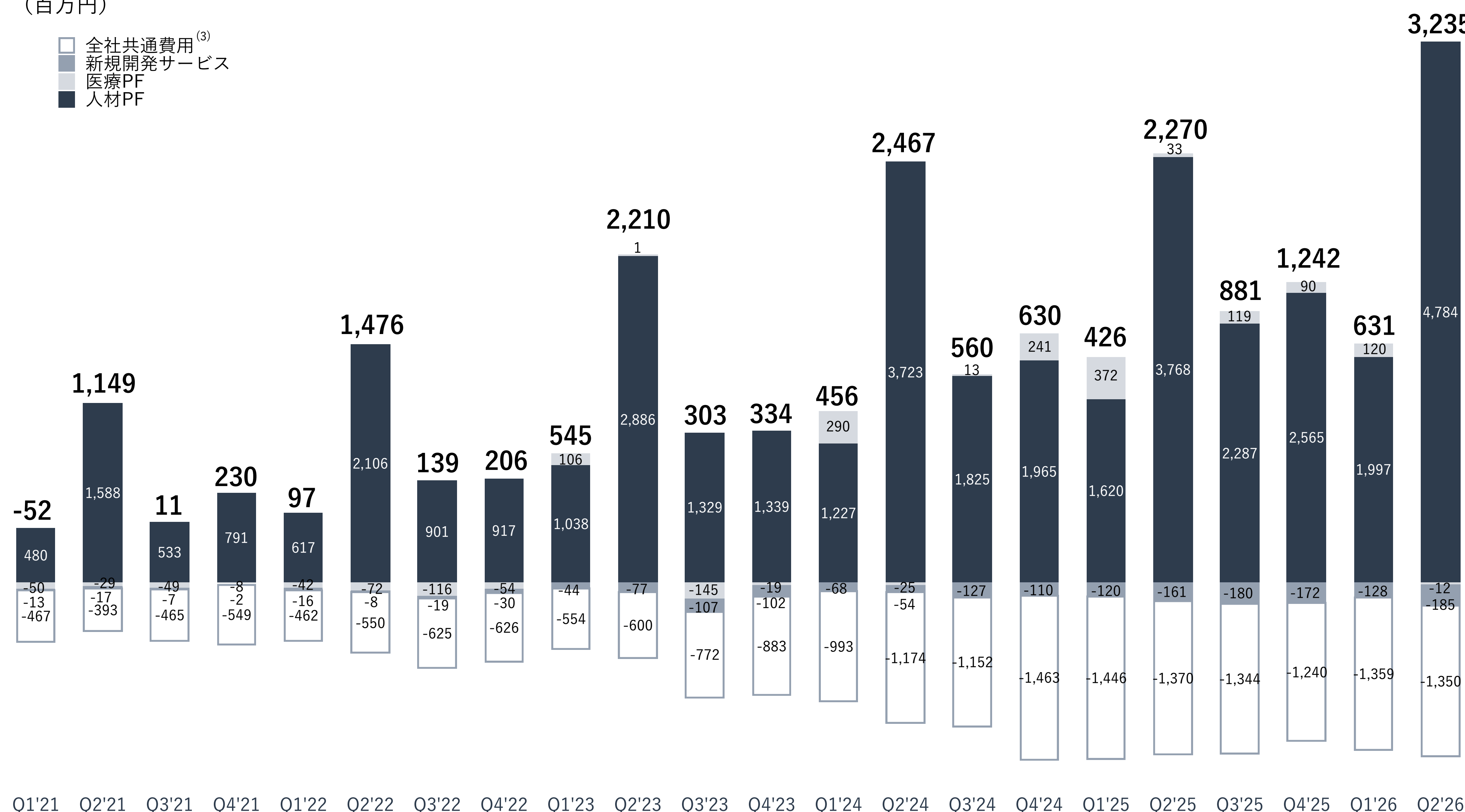
(1) FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値

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

成長投資等は継続しつつも効率化を推進し、2026年第2四半期EBITDAマージンは26%と前年同期比で+4%ptの改善となりました。

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
26% (+4%pt)

人材PF
50% (+2%pt)
・ 広告宣伝費率の減少 (+1%pt)
・ 人件費率の減少 (+1%pt)
(詳細はP.9参照)

医療PF
0% (-2%pt)
・ 人件費率の減少 (+4%pt)
・ 広告宣伝費率の増加 (-3%pt)
・ 業務委託料比率の増加 (-2%pt)

(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

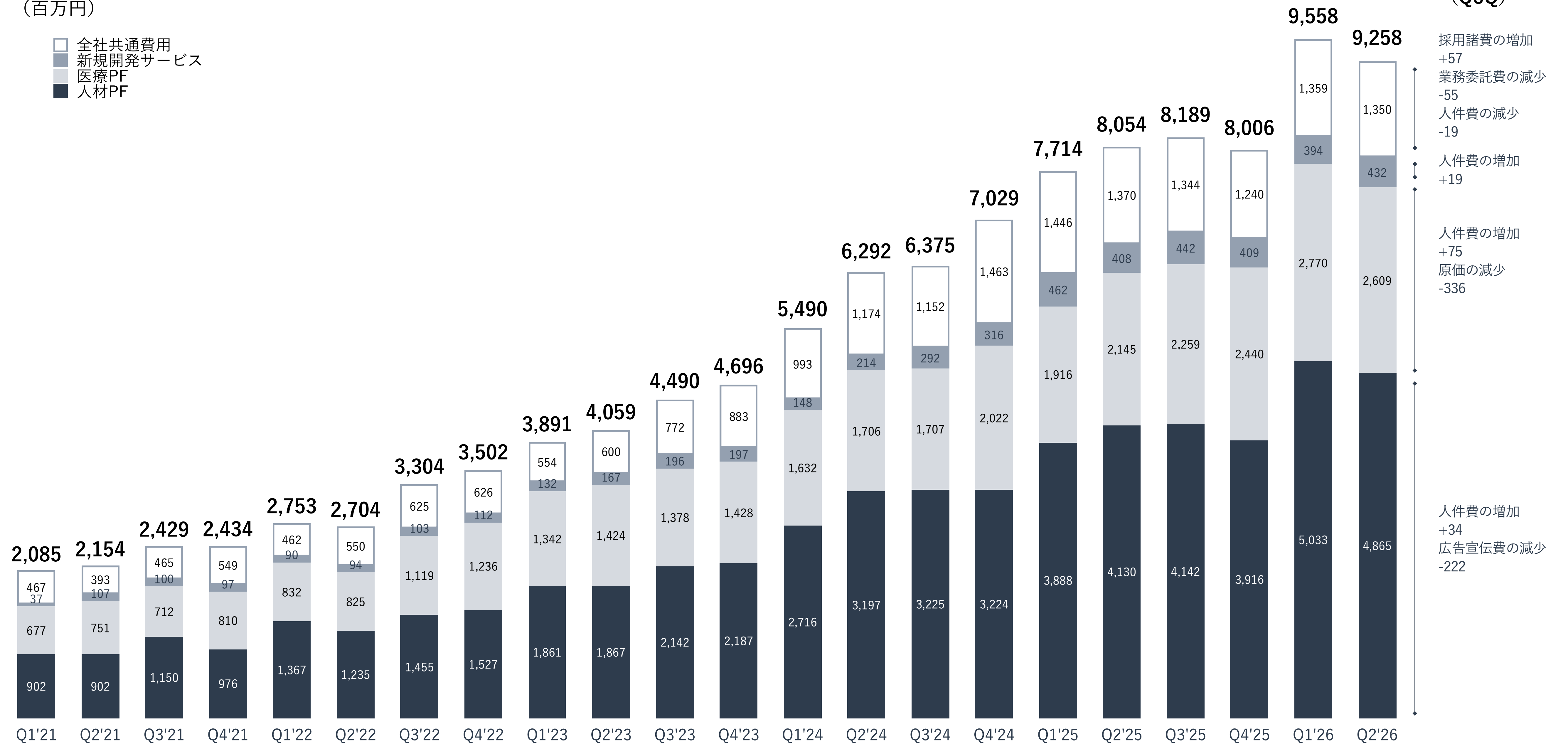
(3) 各セグメントに配分していない全社共通費用及びセグメント間取引消去額の合計額

2026年第2四半期の費用については、人材PFの広告宣伝費の減少等により、QoQで減少しました。

四半期営業費用（OPEX）⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾

(百万円)

- 全社共通費用
- 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

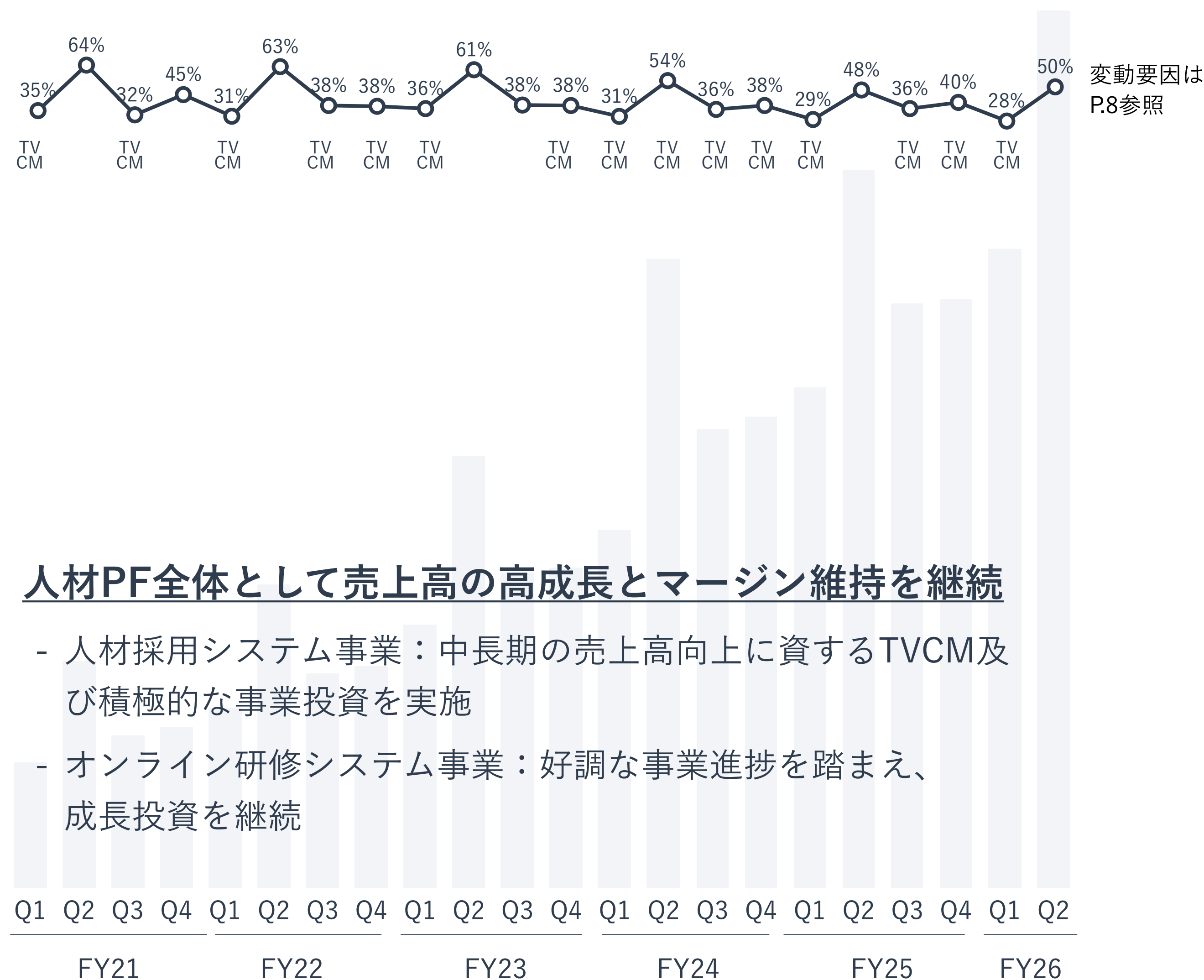
(2) 営業費用＝売上原価＋販売費及び一般管理費－減価償却費・のれん償却費・株式報酬費用

(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OPEXを遡及修正

人材PFにおいては、高い成長率とEBITDAマージン維持の両立を基本方針としています。医療PFにおいては、中長期的な成長に向けた投資は継続するものの、EBITDA黒字での高成長を目指しています。2026年第2四半期の全社のEBITDAマージンは26% (YoY +4%pt) となりました。

人材PFのEBITDAマージンの方針

■ 売上高⁽¹⁾ ● EBITDAマージン

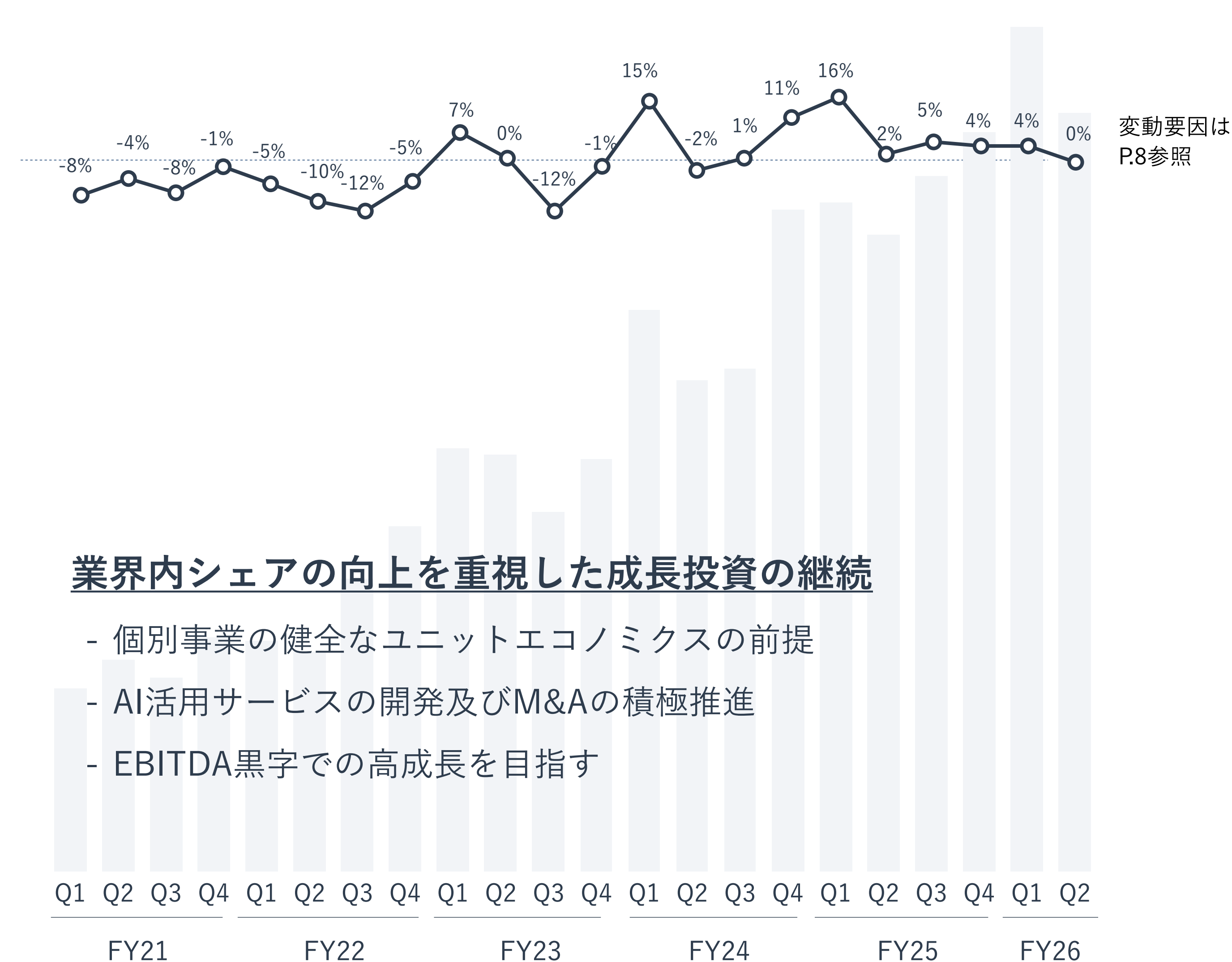


人材PF全体として売上高の高成長とマージン維持を継続

- 人材採用システム事業：中長期の売上高向上に資するTVCM及び積極的な事業投資を実施
- 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⁽²⁾

■ 売上高⁽¹⁾ ● 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

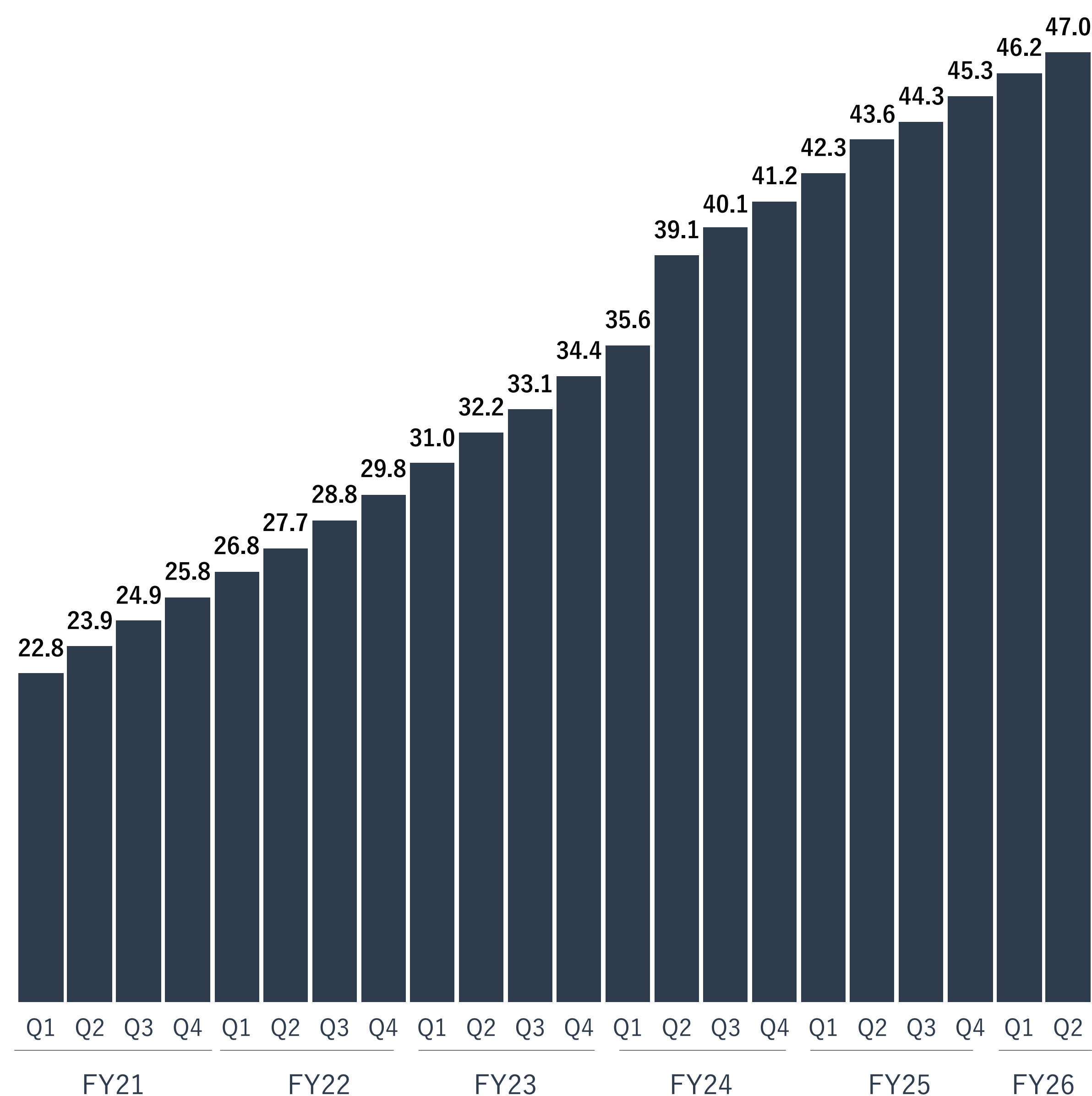
(1) FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値

(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⁾

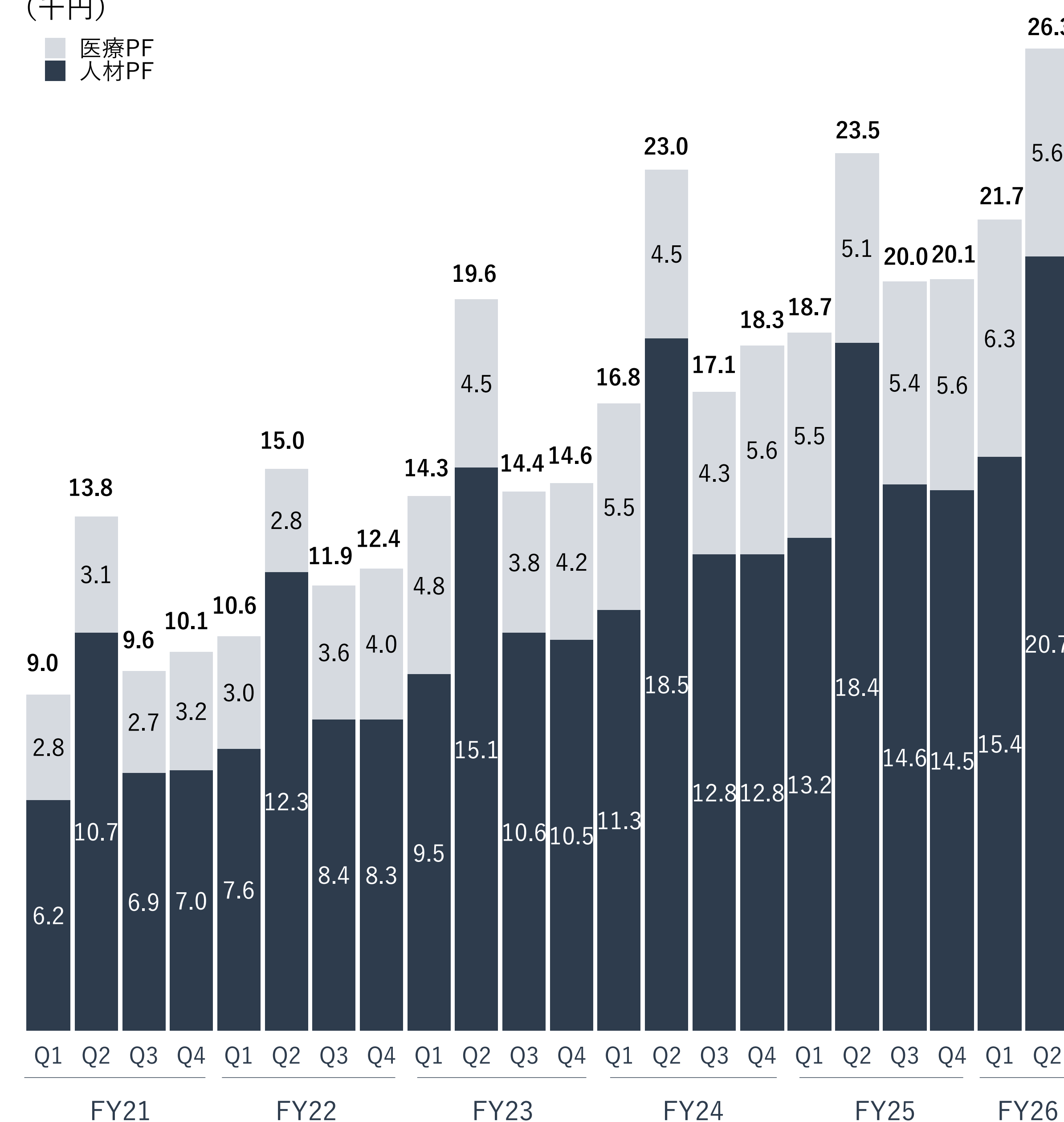
(万件)



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

(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				FY26		QoQ
	Q1	Q2	Q3	Q4	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	43,099	41,252	43,683	45,384	+1,701
現預金	13,952	16,005	15,462	15,354	16,556	20,855	18,760	18,996	14,151	13,524	10,528	8,575	10,994	12,042	+1,048
のれん等	2,485	2,406	2,700	2,854	3,233	13,923	13,583	16,638	23,571	23,792	23,212	22,785	22,663	22,163	-500
その他資産	5,373	6,089	7,023	7,221	11,114	7,386	8,780	9,566	11,243	10,105	9,358	9,891	10,025	11,178	+1,153
総負債	6,242	7,270	7,669	7,792	12,740	22,631	21,329	24,981	30,468	29,356	26,796	26,453	30,626	30,423	-203
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	17,221	16,168	20,162	18,893	-1,269
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	9,575	10,285	10,464	11,530	+1,066
純資産	15,568	17,231	17,517	17,637	18,164	19,534	19,795	20,219	18,498	18,065	16,302	14,799	13,057	14,961	+1,904
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	2,900	2,900	2,900	2,900	±0
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%	37.8%	35.9%	29.9%	33.0%	+3.1%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	1.27x	1.32x	1.42x	1.54x	1.74x	1.48x	-0.25x
D/Eレシオ	0.14x	0.11x	0.11x	0.09x	0.41x	0.67x	0.64x	0.76x	1.08x	1.02x	1.06x	1.09x	1.54x	1.26x	-0.28x

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	-3,010	-1,951	2,418	1,043	Q2の主な増減要因	
営業CF	-47	2,806	617	495	-818	3,328	-665	601	-202	2,131	568	989	382	2,943		
投資CF	-214	-591	-617	-239	-3,717	-4,438	-380	-2,183	-6,094	-236	-556	-241	-145	-617		出資等 -448
財務CF	-208	-177	-534	-298	5,737	5,389	-1,030	1,802	1,452	-2,508	-3,022	-2,699	2,181	-1,283		銀行借入返済 -1,200

四半期P/L

(百万円)	FY23				FY24				FY25				FY26	
	Q1	Q2	Q3	Q4	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	9,071	9,249	10,189	12,493
売上原価	1,629	1,765	1,730	1,820	2,429	2,599	2,620	2,734	3,321	3,648	3,173	3,456	4,584	4,279
広告宣伝費	984	1,050	1,130	1,219	1,590	1,735	1,795	1,721	2,359	2,740	2,439	2,471	3,270	3,314
その他	644	715	599	600	838	863	824	1,012	961	907	734	985	1,314	964
販管費	2,427	2,464	2,943	3,092	3,270	4,145	4,218	4,957	4,940	5,094	5,746	5,254	5,672	5,701
人件費	1,368	1,444	1,560	1,631	1,695	2,020	2,136	2,238	2,411	2,654	2,976	2,656	2,884	3,009
広告宣伝費	211	55	242	159	247	221	255	268	447	180	414	276	428	217
業務委託料	196	202	289	364	366	305	341	501	450	395	465	527	553	555
その他	651	761	850	936	961	1,598	1,485	1,948	1,629	1,864	1,891	1,793	1,805	1,918
営業利益	380	2,040	120	117	246	2,015	96	-31	-121	1,582	150	538	-67	2,513
経常利益	503	2,277	445	525	723	2,444	563	347	5	1,572	103	520	61	2,741
親会社株主に 帰属する当期純利益	358	1,525	290	389	466	1,541	314	475	-75	723	467	-139	-62	1,560

EBITDA内訳

営業利益	380	2,040	120	117	246	2,015	96	-31	-121	1,582	150	538	-67	2,513
+ のれん償却費 ⁽¹⁾	79	78	86	103	112	339	339	498	433	537	579	539	541	541
+ その他減価償却費	71	72	76	94	78	80	92	135	90	81	84	89	79	81
+ 株式報酬	14	19	19	19	19	31	31	28	24	69	68	74	77	98
EBITDA	545	2,210	303	334	456	2,467	560	630	426	2,270	881	1,242	631	3,235

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)	ヘッジホッグ・ メドテック社 (3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P50参照

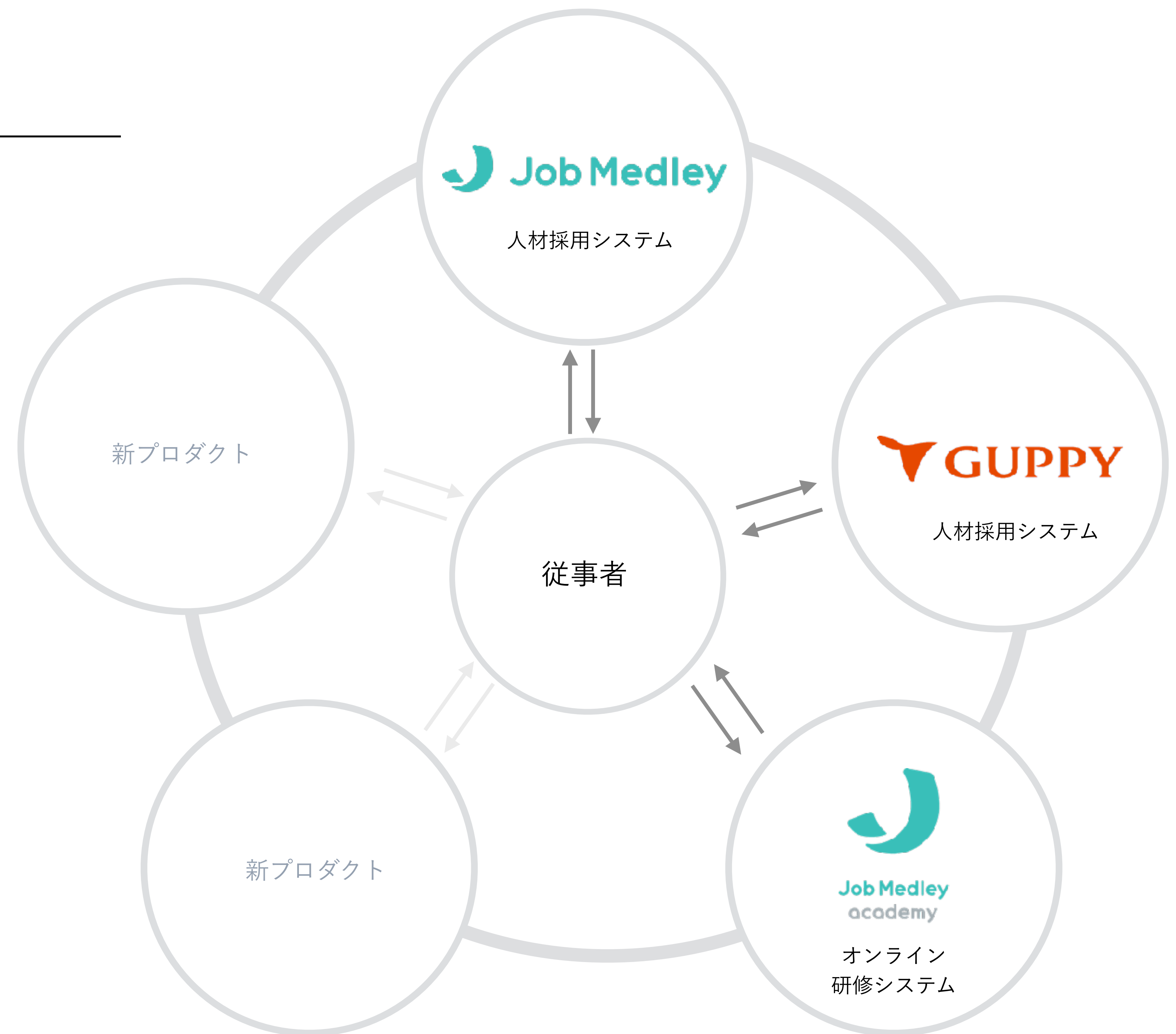
人材PF事業

人材採用システム

- ジョブメドレー
- グッピー

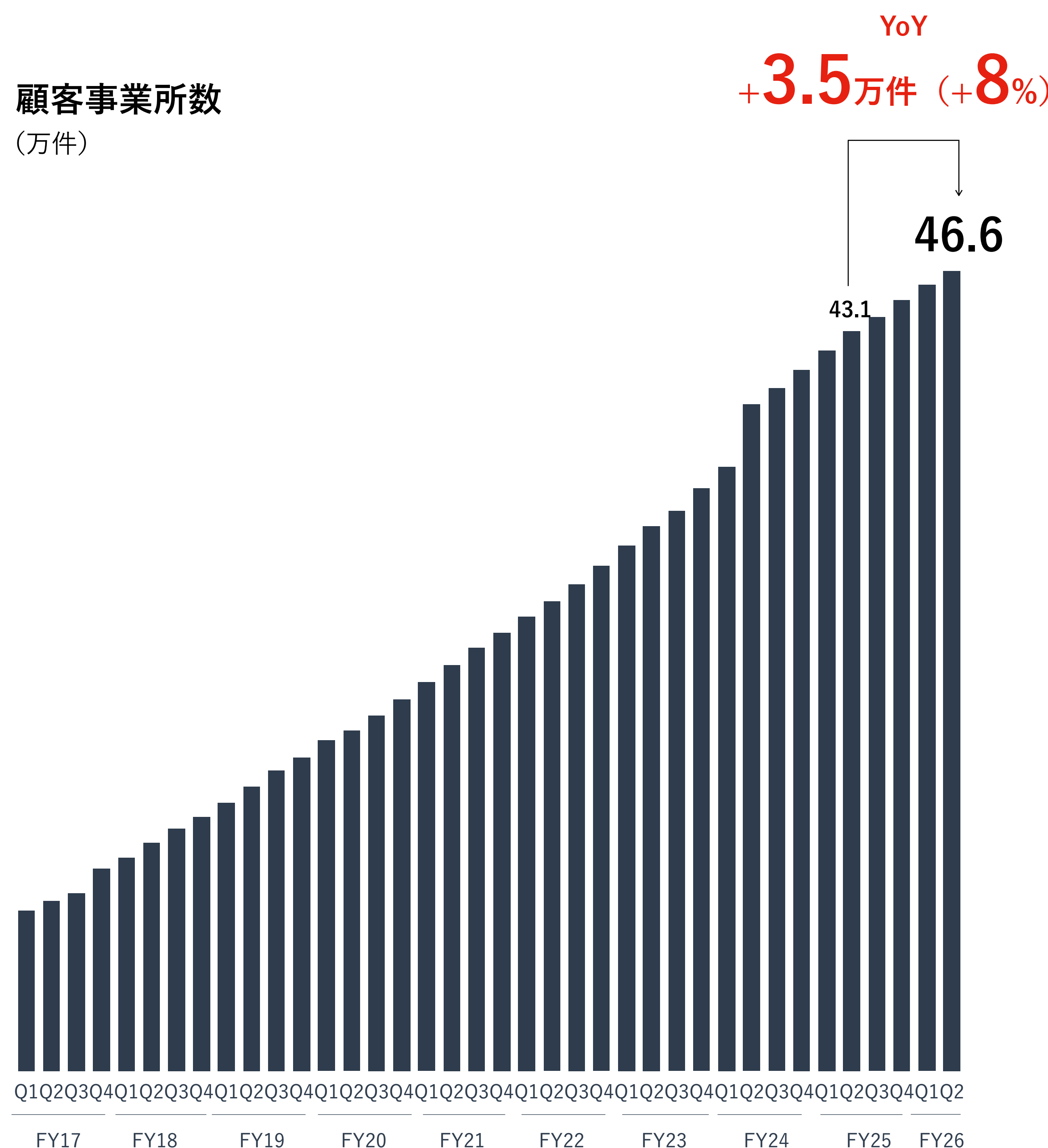
オンライン研修システム

- ジョブメドレーアカデミー

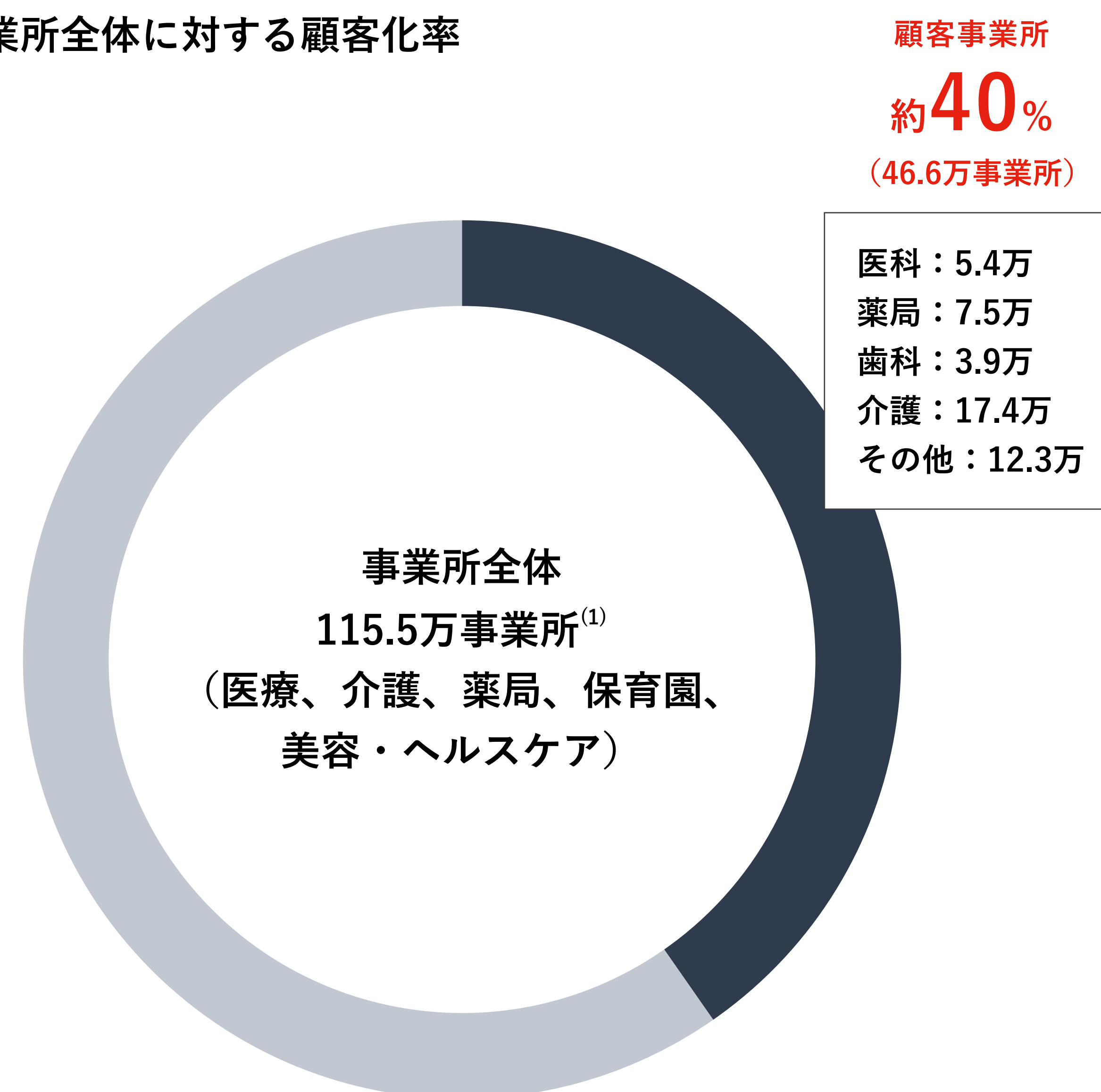


2026年第2四半期においては、引き続き順調に新規顧客事業所を獲得し、現在46.6万事業所と契約しております。

顧客事業所数
(万件)



事業所全体に対する顧客化率

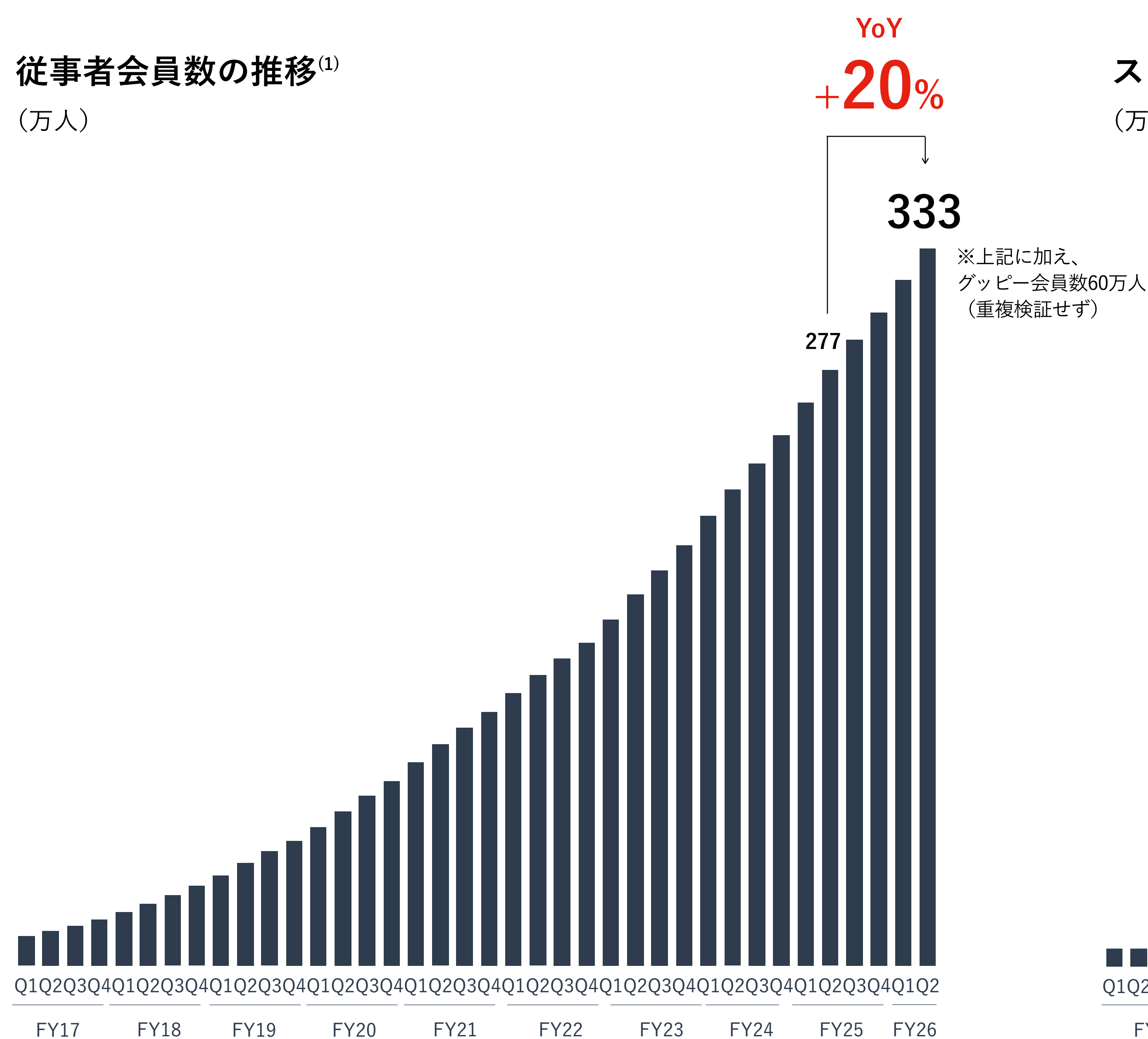


(1) 病院、診療所、歯科診療所・技工所：厚生労働省「医療施設（静態・動態）調査・病院報告の概況」より（2023年10月時点）
 介護・福祉事業所・訪問看護ステーション：厚生労働省「令和5年度介護サービス施設・事業所調査」より（2023年10月時点）
 薬局、医療介護に関わる給食施設：厚生労働省「令和5年度衛生行政報告例の概況」より（2024年3月時点）
 保育園：厚生労働省「令和5年社会福祉施設等調査」より（2023年10月時点）
 代替医療：厚生労働省「令和6年衛生行政報告例（就業医療関係者）の概況」より（2024年12月時点）
 障害者施設など：厚生労働省「令和5年度社会福祉施設等調査の概況」より（2023年9月時点）
 理容所・美容所：厚生労働省「令和5年度衛生行政報告例の概況」より（2024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。2026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。

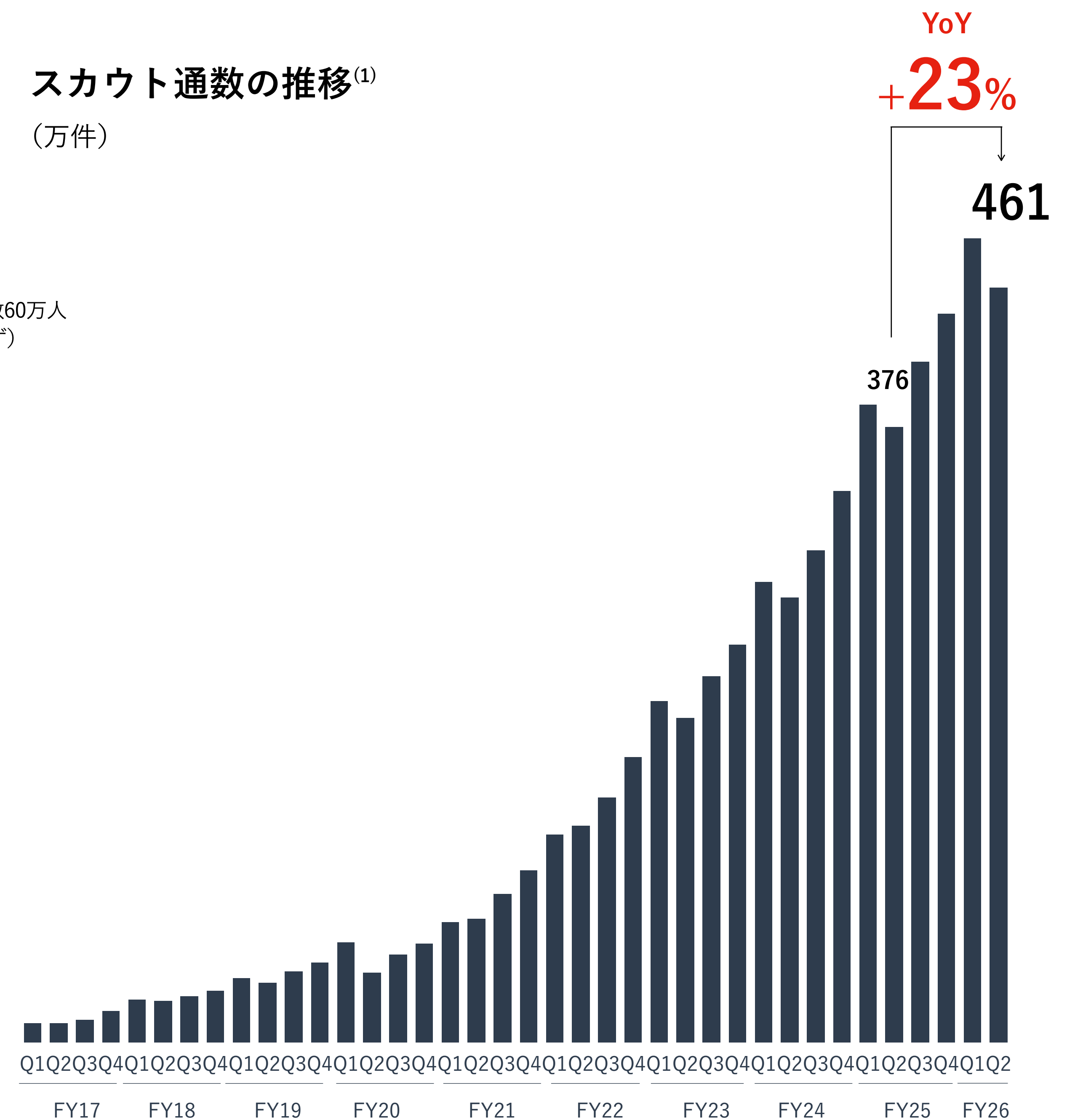
従事者会員数の推移⁽¹⁾

(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

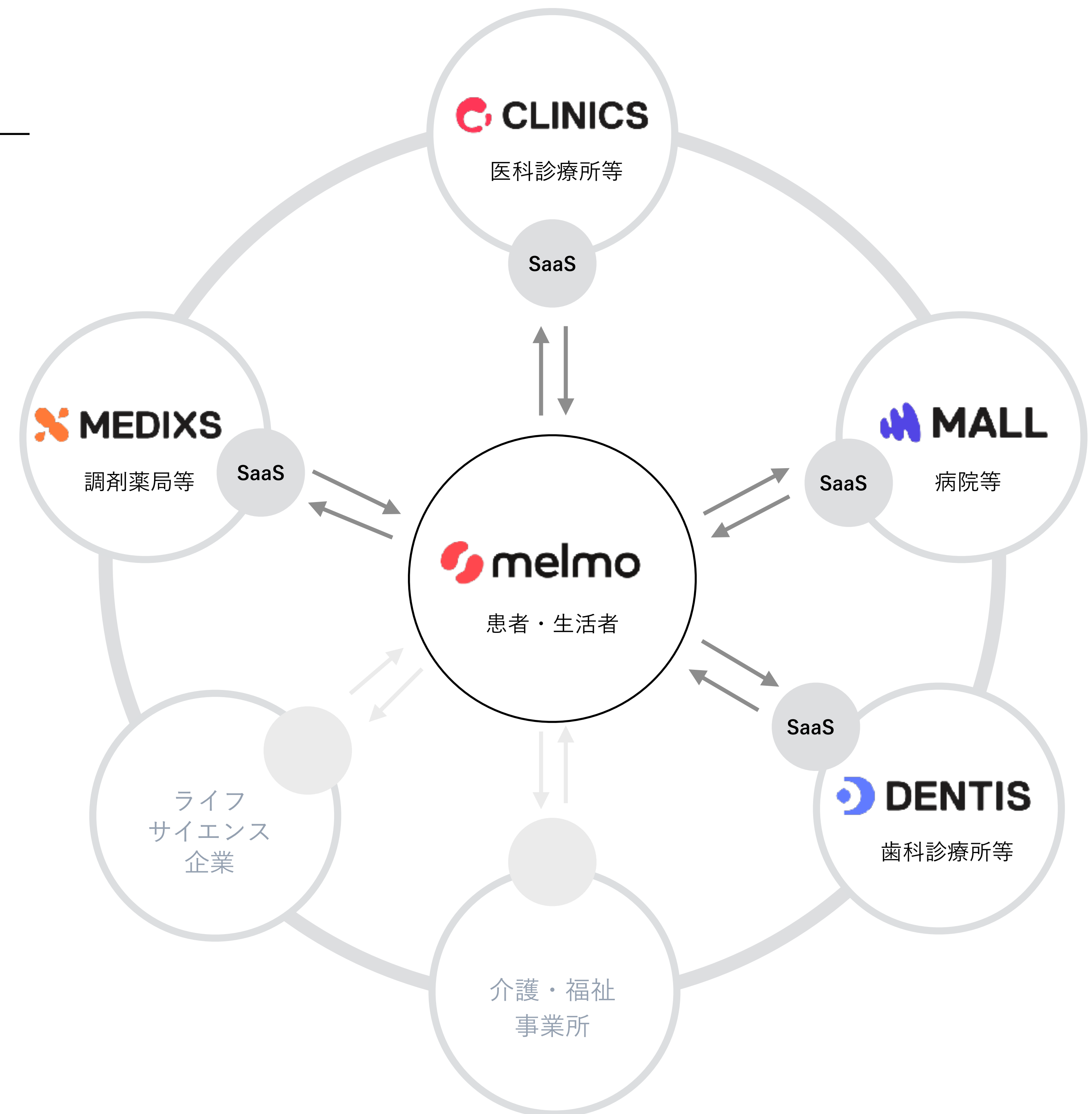
医療PF事業

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

患者/生活者向けアプリ

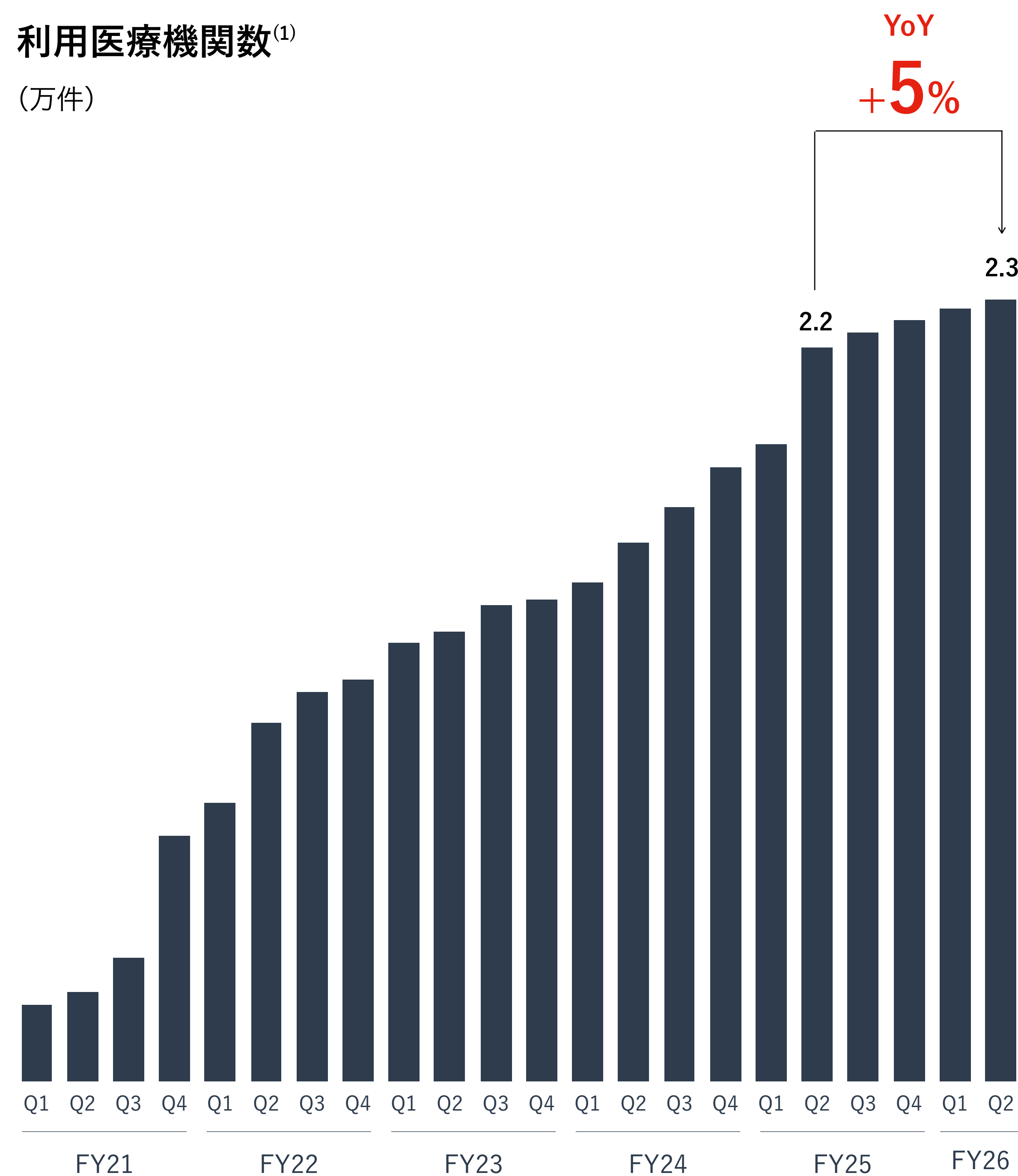
- melmo
- その他 | ヘルスケアアプリ



2026年第2四半期の売上高成長率はYoY +19%、利用医療機関数はYoY +5%となりました。各業種向けの販売は堅調ですが、病院・有床診療所領域ではAIネイティブ版の早期販売方針の採用により、オンプレ版の積極販売を控えています。（P.23）

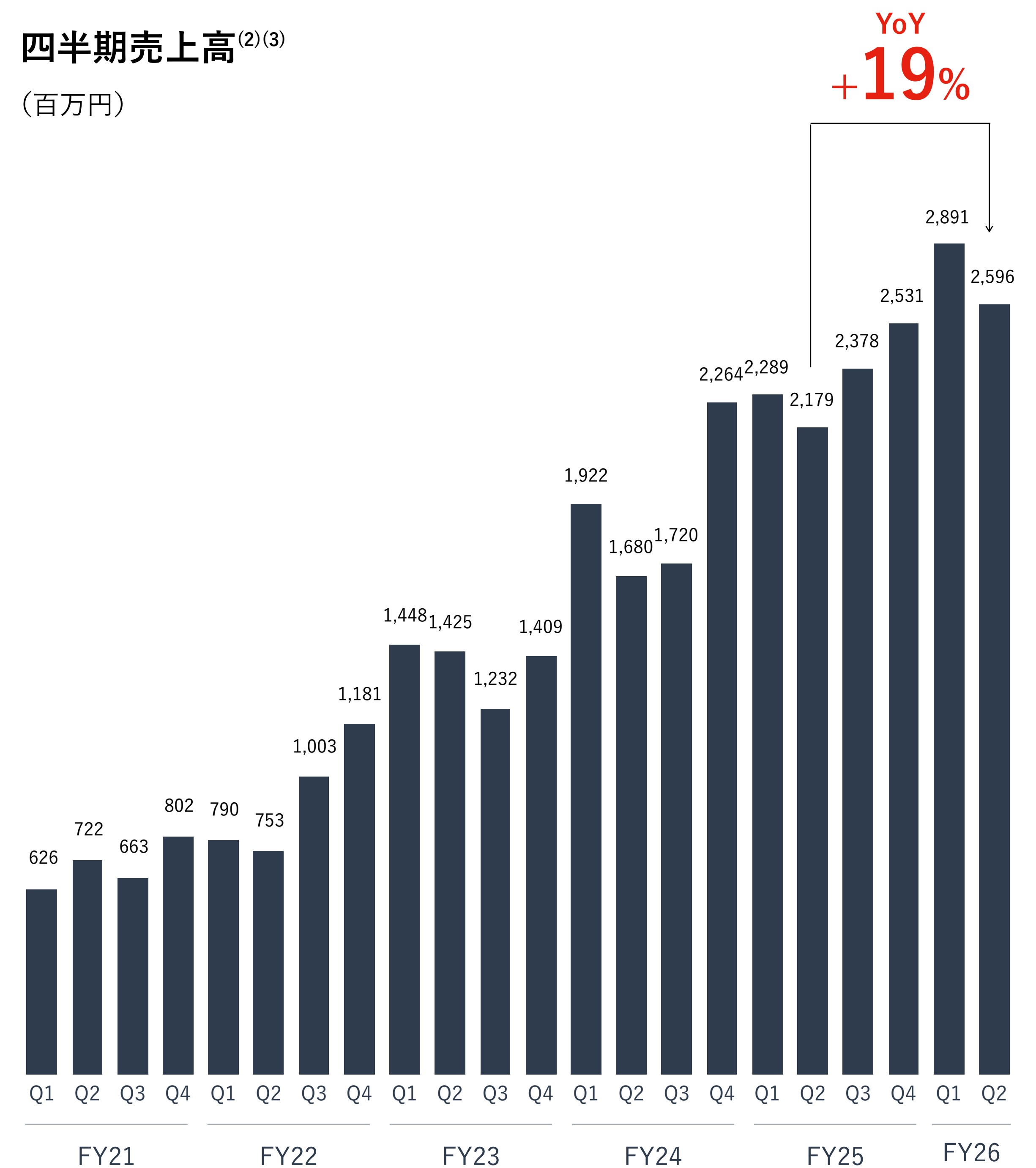
利用医療機関数⁽¹⁾

(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

事業所向けの「MEDLEY AI CLOUD」は、AI関連機能の課金を開始し、サブスクリプション＋トランザクション型の収益モデルへ転換していきます。また、「melmo」においても、対面診療領域を強化し、利用回数を増加させることでネットワーク効果を強化します。

事業所の業務効率化



AI機能を推進し、ARPUの向上を図る
サブスクリプション＋トランザクション型へ転換



(無床医科診療所領域)



(病院・有床診療所領域)



(調剤薬局領域)



(歯科診療所領域)

患者の医療体験向上



患者アプリCLINICSは、25年11月にブランドリニューアル
対面診療領域を強化し、ネットワーク効果を強化
(FY26に@linkを統合し国内妊婦及び新生児の35%をカバー)



P.19の通り、医療PFは、サブスクリプション+トランザクション型の収益モデルへの転換により収益逡増を図り、ネットワーク効果を強化することで長期の競争力を高めていく成長方針です。それらの進捗を示す上で、以下の指標を当面共有します。

医療機関側

サブスクリプション
+ トランザクション型への転換

・短期中期で収益逡増が進んでいるか

サブスクリプション
+ トランザクション型売上指数

AI 従量課金型サービスの契約状況

医療機関及び患者ユーザー

ネットワーク効果の強化

・長期で正しい方向に進んでいるか

患者接点のプラットフォーム化
(ユーザー受診指数)

医療機関業務への定着
(医療機関あたりアプリ経由
利用指数)

市場全体への浸透
(導入医療機関数)

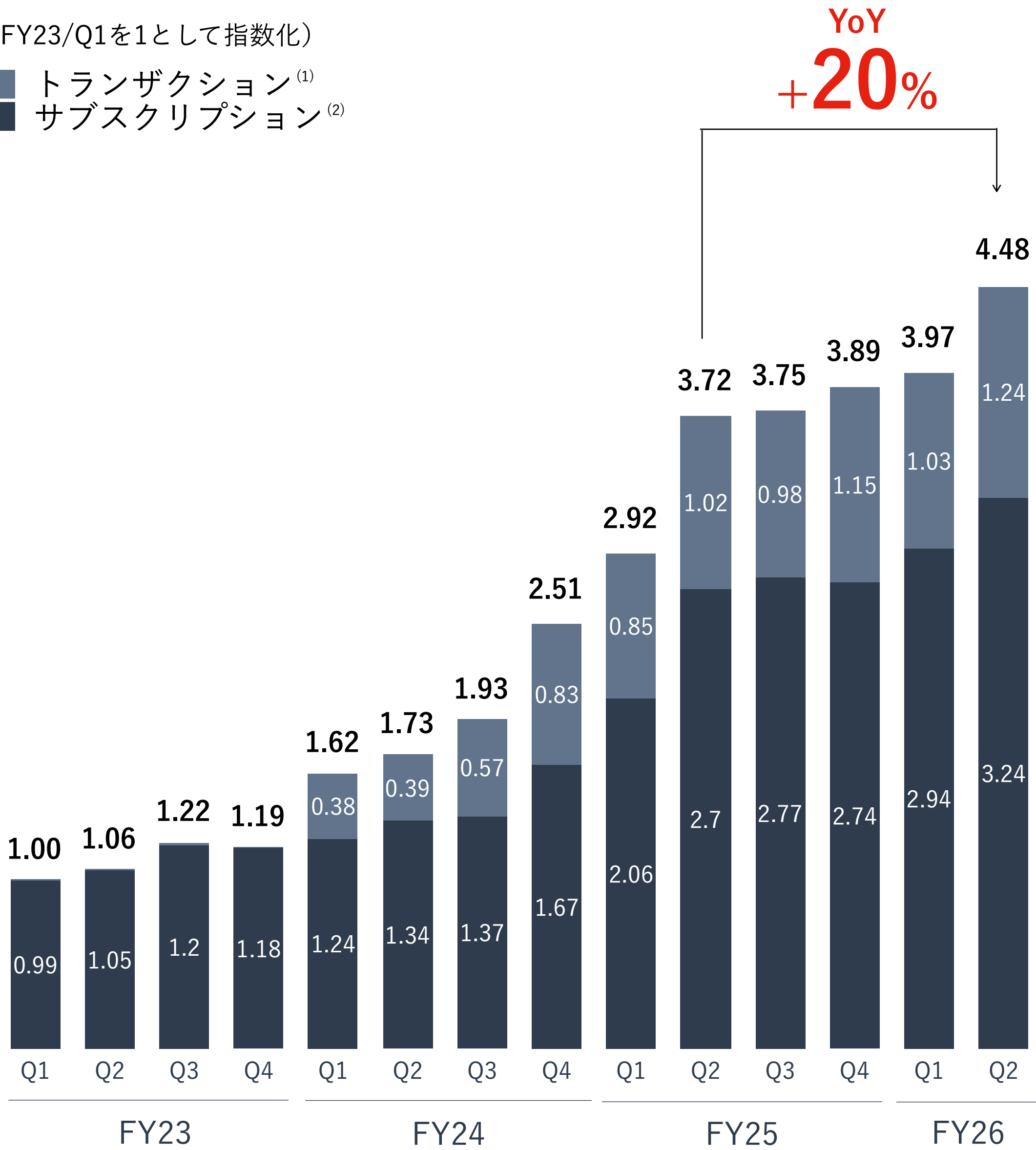
2025年通期決算で開示した通り、医療PFは、サブスクリプション及びトランザクション型売上を意図的に伸ばしていきます。本指標は、その進捗を示すものです。2026年第2四半期のサブスクリプション及びトランザクションの売上高はYoY +20%となり、AI従量課金型サービスもイノベーター層への導入が進みました。

サブスクリプション・トランザクション売上指数

サブスクリプション及びトランザクション型売上を意図的に伸ばしていきます。本指標は、その進捗を示すものです。

(FY23/Q1を1として指数化)

■ トランザクション⁽¹⁾
■ サブスクリプション⁽²⁾



AI 従量課金型サービスの契約状況

AI従量課金機能の継続開発及び段階的な有償化を進めています。本指標は、業種別の顧客事業所数を100とし、AI従量課金機能の利用契約を完了したものを指数として表示します。本指標は、初期的に重要な利用開始状況の指標です。一定の比率になり次第、別指標へ変更する方針です。

	開発・提供状況	契約状況 ⁽³⁾ (26/7末)
病院・有床診療所	・ 「AI文書作成アシスト」を25年12月よりパイロット提供開始 ・ 「MALLクラウド」のAIネイティブ開発 (P.23)	-
無床診療所	・ 「AIアシスト機能」を25年11月より提供開始 ・ 26年8月より提供機能を拡大 (P.24)	3.5
調剤薬局	・ 「AIアシスト機能」を25年9月より提供開始 ・ 26年Q3より提供機能を拡大	0.7
歯科	・ 開発中	-

(1) AI機能等の従量課金、決済手数料・通信料、ファクタリング手数料等
(2) 月額利用料・保守費用等

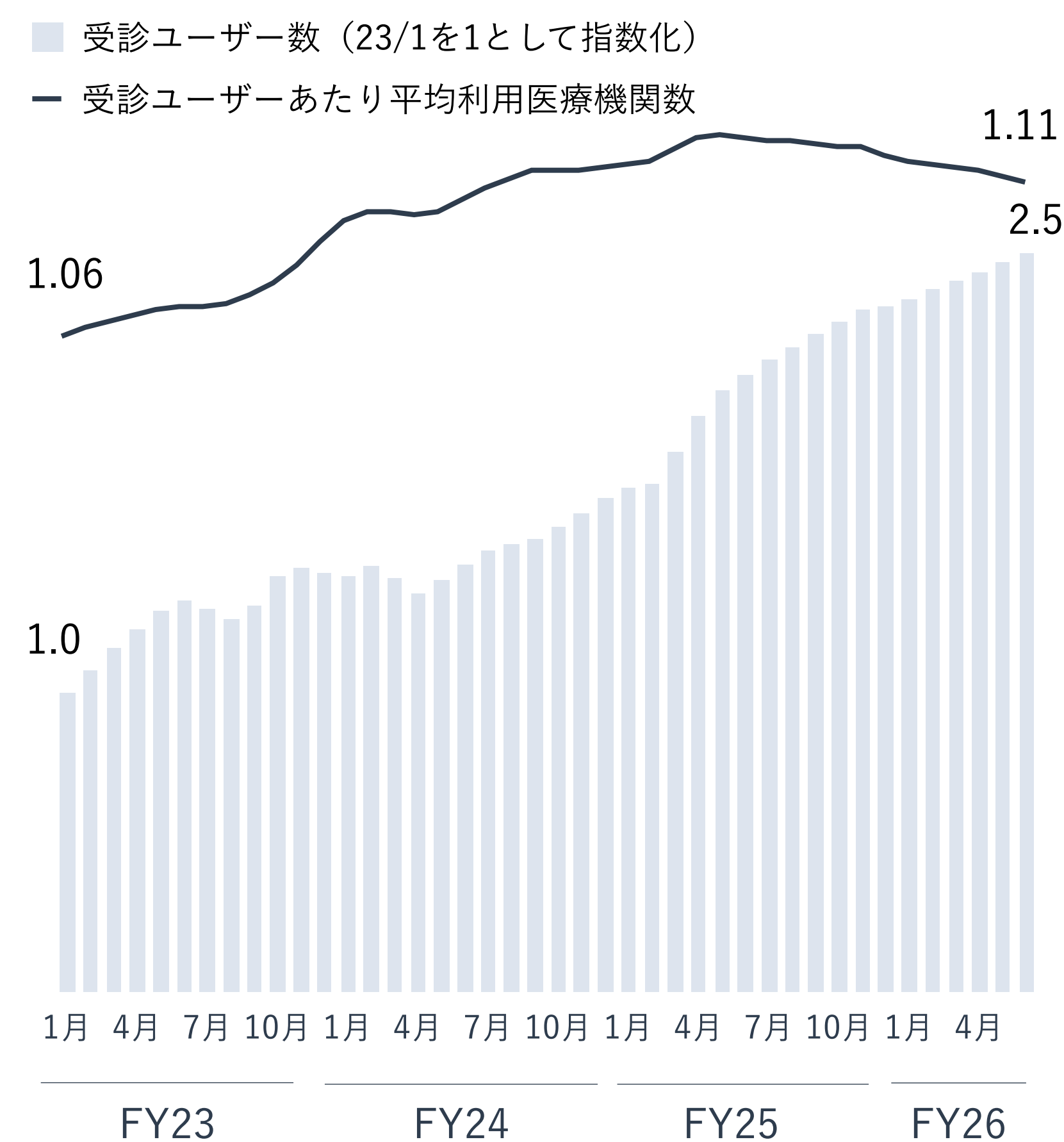
(3) 業種別の顧客事業所数を100とした際のAI従量課金機能を契約している割合

医療PFのネットワーク効果は、患者の医療行動の集約から始まり、医療機関業務への定着を経て、市場全体へと広がります。この循環により、医療機関と患者の生産性を継続的に向上させます。受診ユーザー数は、引き続き順調に増加しています。2026年第2四半期は、受診ユーザー数が順調に成長し、付帯してユーザーあたり受診指数が減少しています。

① 患者の医療行動の集約

患者が複数の医療機関との予約・連絡・診療等の接点を、アプリを前提に行う状態の広がり

ユーザー受診指数⁽¹⁾



(1) 受診（予約またはオンライン診療）したユーザーが当該月から遡って1年以内に受診した医療機関数

② 医療機関業務への定着

予約・患者対応等の業務が、当社SaaSと患者アプリを前提に設計・運用される比重の向上

医療機関あたりアプリ経由利用指数⁽²⁾

(FY24/Q1を1として指数化)

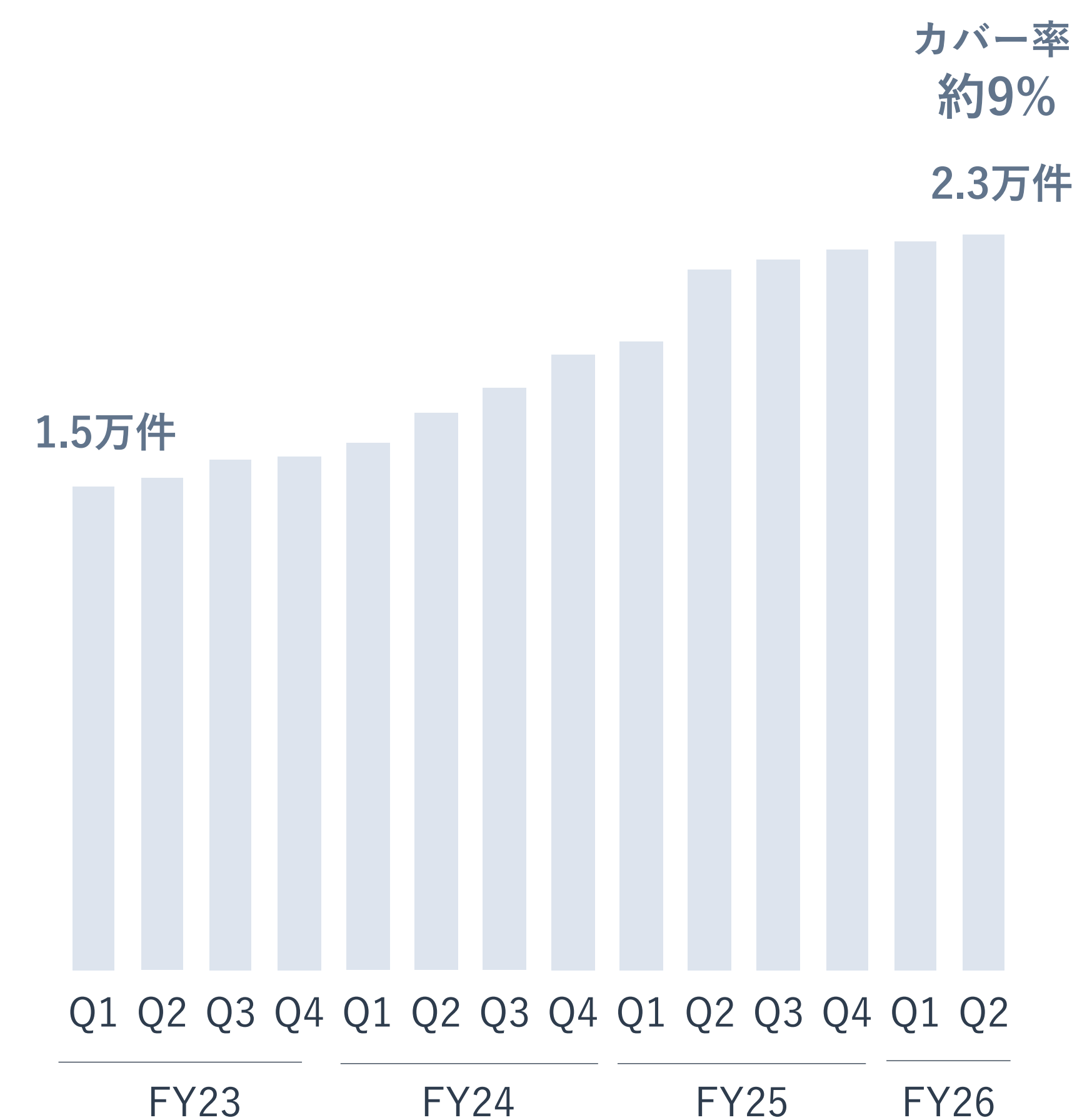


(2) 予約またはオンライン診療等によって患者ユーザーが医療機関を利用した回数（1医療機関あたり）

③ 市場全体への浸透

患者利用の拡大と業務定着による、市場全体への浸透

導入医療機関数



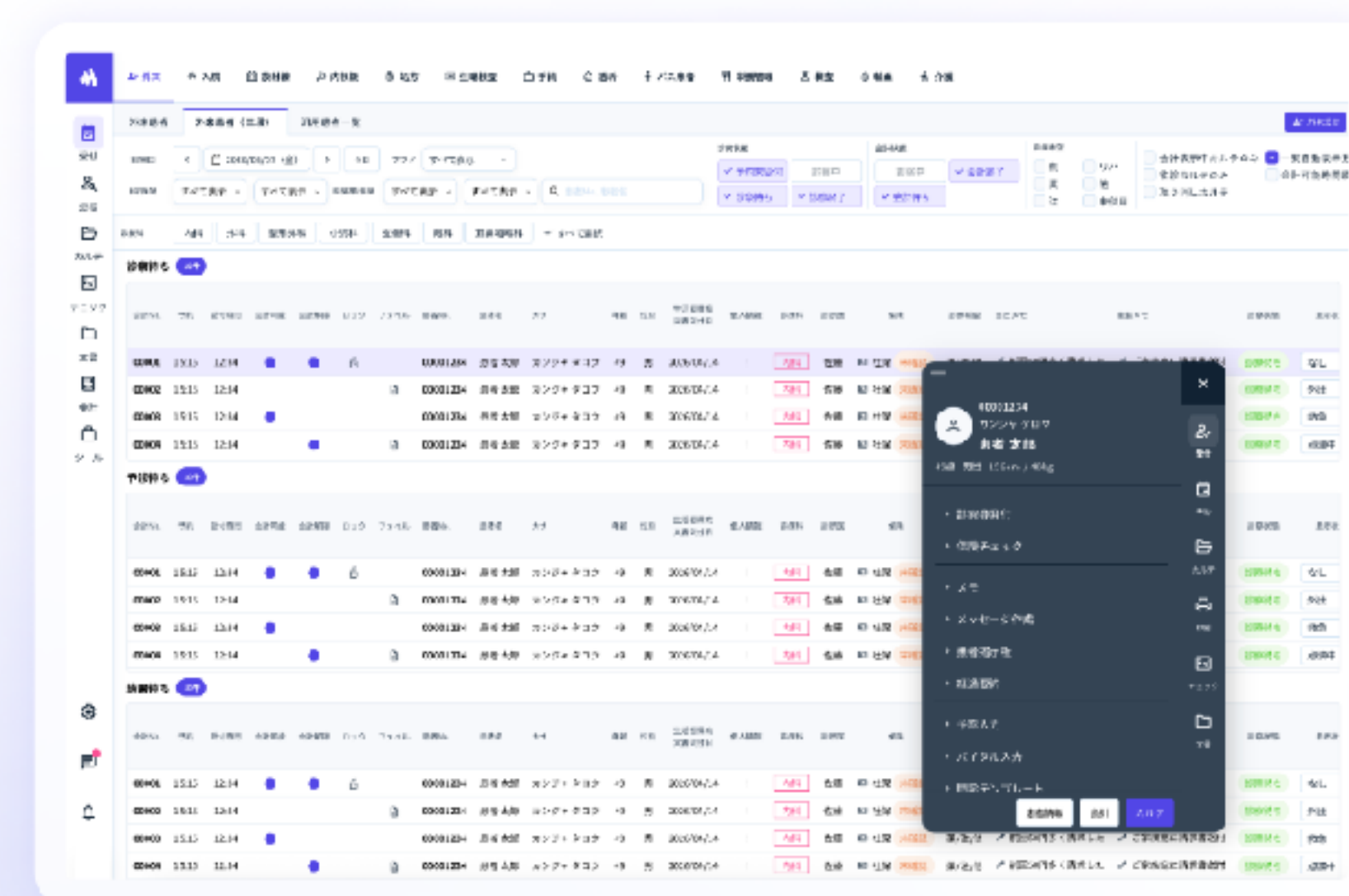
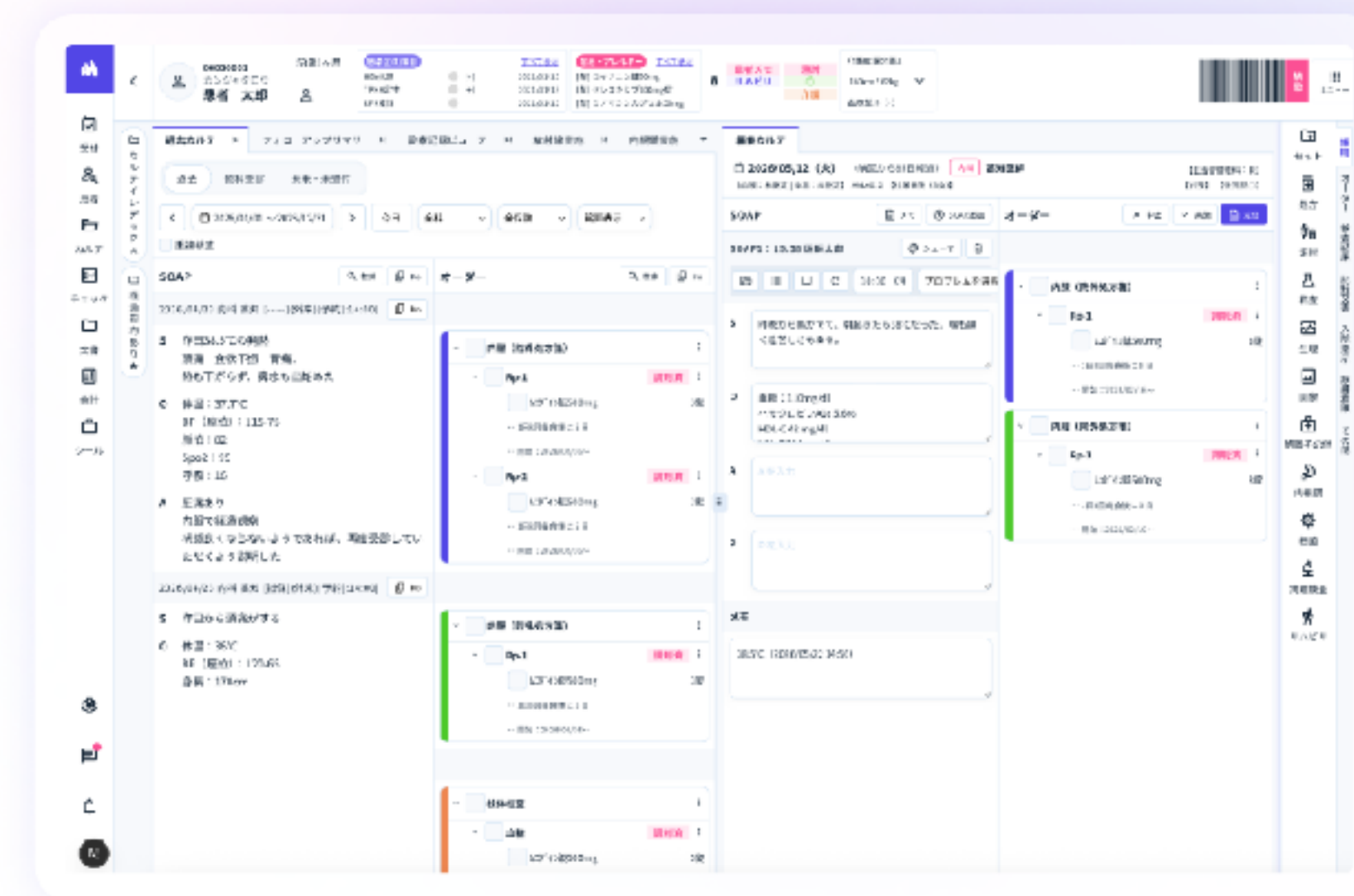
政府は「医療DX令和ビジョン2030」のもと、全国医療情報プラットフォームの構築や電子カルテの標準化・クラウド化を推進しており、本年にはクラウドネイティブ型電子カルテへの初の助成も実施されました。こうした市場環境の変化を捉え、当社は病院向け電子カルテ「MALL」のAIネイティブ版の開発を加速しています。Q2以降は本プロダクトの開発を優先し、従来のオンプレ版の販売を段階的に縮小。Q3からパイロットユーザーの募集を正式に開始し、FY27からの本格販売を予定しています。



標準仕様に準拠した クラウドネイティブ 電子カルテ

「MALLクラウド」をAIネイティブで開発

A product of MEDLEY AI CLOUD



CLINICSのAI提供機能を拡充し、紹介状などの医療文書の作成を支援する「AI文書アシスト」の提供を開始しました。引き続き、当社の市場仮説（P.37）に基づいて、医療従事者の業務軽減に資する機能を継続的に開発し、利用医療機関数及び利用回数の増加を図ります。

「AI要約アシスト」機能（25年11月～）

- ・ 診察中の会話をAIが自動で要約し、カルテに必要な情報を整理
- ・ 転記の手間を減らし、記録作成をスムーズにすることで診療に集中できる環境を実現

「AI文書アシスト」機能（26年8月～）

- ・ 患者情報・検査結果・過去カルテなどをAIが参照し、必要な医療文書の下書きを自動生成
- ・ 記載漏れや手戻りを防ぎながら、医師・スタッフの文書作成負担を大幅に軽減



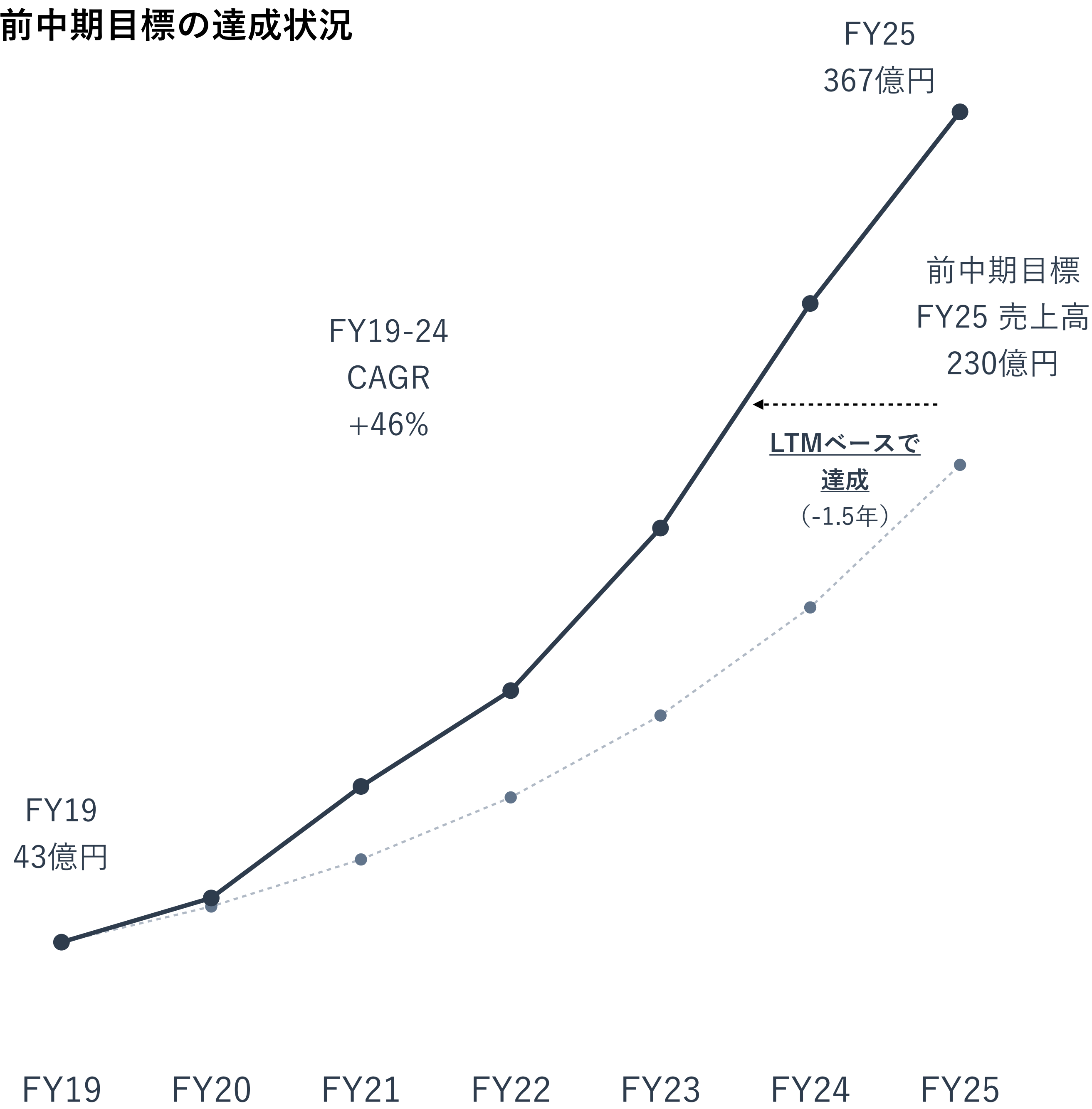
1. 2026年12月期 第2四半期業績

2. 2026年12月期 通期業績予想

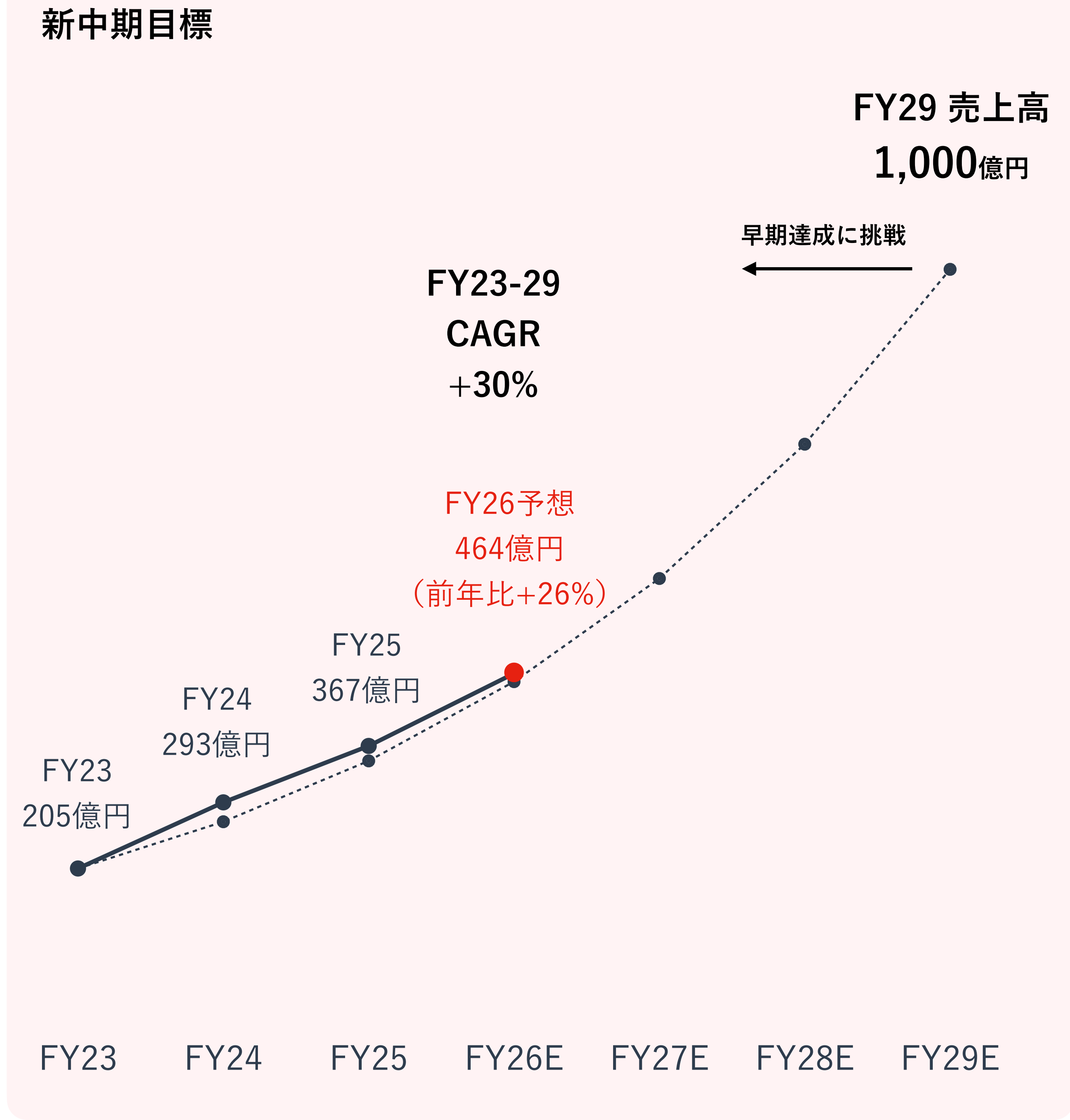
3. インベストメント・ハイライト

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。FY26の売上高成長率の期初目標は+26.1%としておりますが、M&Aを含む期中の施策により、提供価値を効率的に拡大します。

前中期目標の達成状況



新中期目標



上半期まで各項目で順調に推移しており、EBITDA以下の利益項目では通期での上振れの可能性が高い状況です。なお、前年同期の進捗率については通期実績に対する進捗率を記載しております。

注：下線は更新箇所

(百万円)	2026年H1実績	2026年通期業績予想	進捗率	進捗率 (前年同期)	通期業績予想に対する進捗状況
売上高	22,683	46,400	49%	50%	期初予想通りに着地する可能性 四半期売上高成長率見込： - Q3：+25～30%前後 - Q4：+30%前後
売上総利益	13,819	29,000	48%	50%	
EBITDA	3,866	5,800	67%	56%	期初予想を上回って着地する可能性 四半期EBITDAマージン見込： - Q3：5～10%前後 - Q4：10～15%前後
営業利益	2,446	2,950 ⁽¹⁾	83%	68%	
経常利益	2,802	3,250 ⁽²⁾	86%	72%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,497	1,800 ⁽³⁾	83%	66%	期初予想を上回って着地する可能性 Q3～Q4の営業外収益はそれぞれ <u>+2～3億円</u> 前後となる見込み

(1) 顧客関連資産を含む広義ののれん償却費（約2,100百万円）、その他減価償却費（約300百万円）、株式報酬（約400百万円）を想定
(2) 営業外収益は約700百万円、営業外費用は約400百万円を想定
(3) 狭義ののれん償却費は約1,400百万円であり、損金不算入のため、当該償却費を足し戻した税引前利益から法人税率を考慮し算出

FY26の業績予想に対しては、各セグメントで順調に進捗しております。

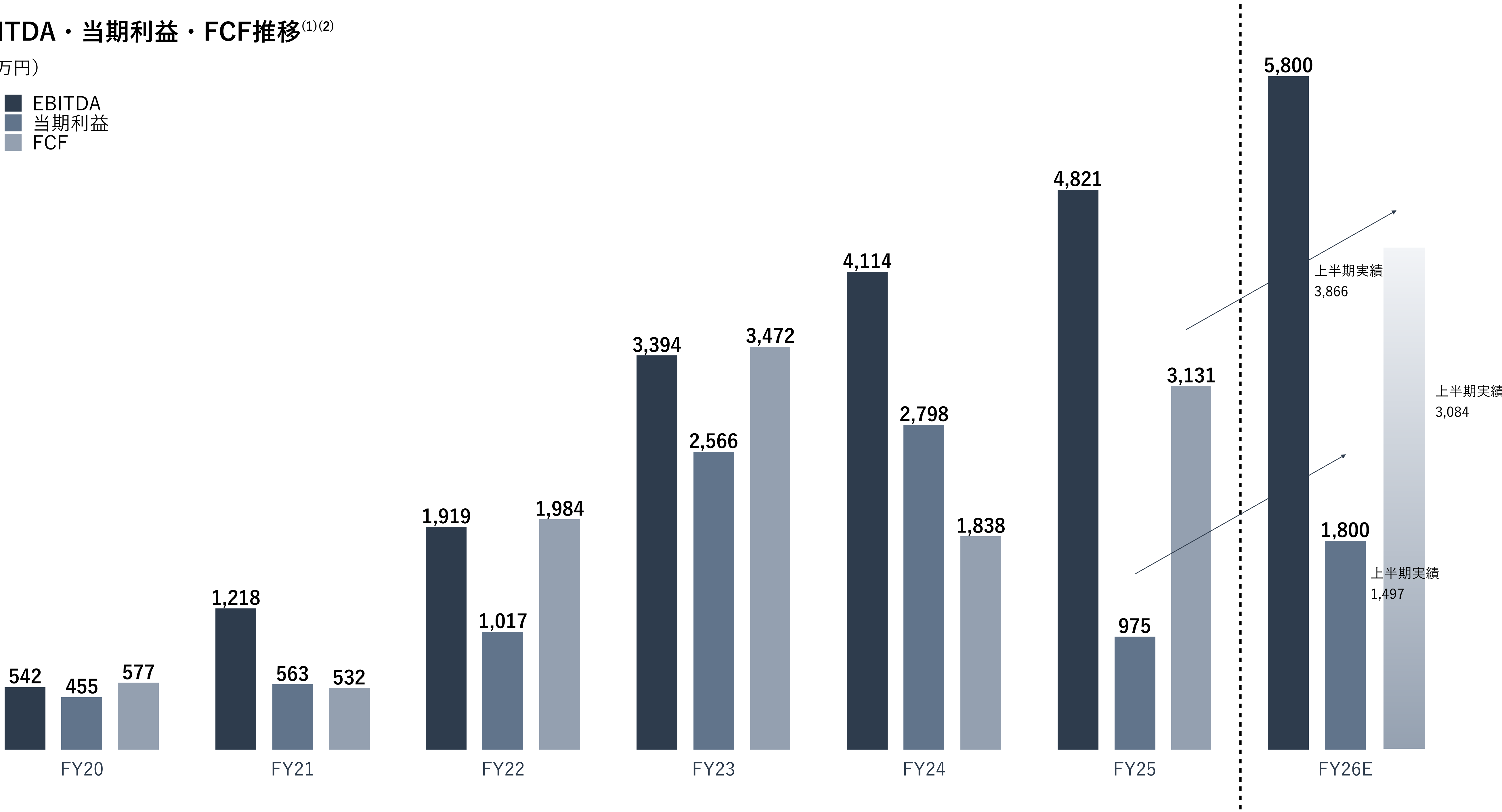
	見込み（FY26）	FY26の主な取り組み	進捗状況
人材PF	- 売上高：332億円前後（成長率+26%） - EBITDAマージン：36%前後	- 賃上げ相当の価格調整（8月に実施） - プロダクト間シナジーの強化 - オンライン研修システムの高成長 - AI ATSの市場投入	- 業績予想をやや上回る進捗 - ジョブメドレーATSをリリース（4月） - リクルートメディカルキャリア社のグループ化（8月連結）
医療PF	- 売上高：120億円前後（成長率+28%） - EBITDAマージン：5%前後 - NTTドコモとの資本提携解消影響 -2億円	- AI関連機能の課金の開始 - ネットワーク効果の強化 - 月次販売力の更なる強化（大手法人含む） - 取得システム負債のAIモダナイゼーション	業績予想通り順調に進捗
新規開発サービス	- 売上高：12億円前後 - EBITDA：-7億円前後 - 新規投資（米国5億円、新規事業2億円）	- 米国事業の拡大継続 - スポット事業はリニューアル	業績予想通り順調に進捗
全社 共通費用	全社売上高に対する比率：13%前後	- AIを前提としたコーポレート効率化 - 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	コーポレート業務でのAI活用を推進中

FY26通期決算時には中期目標期間の半分を経過し、一層のFCF及びEBITDA・当期利益の伸長フェーズを迎えます。進捗や今後の見通しを踏まえ、安定利益成長の蓋然性が高まったことを確認し、資本配分・株主還元方針のアップデートを行いました。

EBITDA・当期利益・FCF推移⁽¹⁾⁽²⁾

(百万円)

- EBITDA
- 当期利益
- FCF



(1) FCF=営業CF+投資CF (M&A及び有価証券の取得・売却は除く)
(2) FY21以前は旧基準ベース

国内インターネット市場では、厳しい資金調達環境が続いています。当社は、ヘルスケア業界における新規サービスの創出や市場参入の停滞によって業界変革が鈍化することを防ぐため、新規サービス・機能への投資を一段と強化します。株主還元では、自己株式の消却方針を設けると共に、非定常の自己株式取得中心の還元方針を変更し、今期末より配当（業績連動型）を開始します。

優先順位 (原則)	資金使途（変更前）	資金使途（変更後）
↓	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	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 - 新規サービス・機能開発の積極化、および附随するAI関連投資アロケーション • 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
	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	M&A • 変更無し（同左）
	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 →上場後累計10.5%の自己株を取得	配当 • 配当性向30%を目安とした業績連動
		自己株式取得 • 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 • 発行済株式総数の5%超過部分は消却

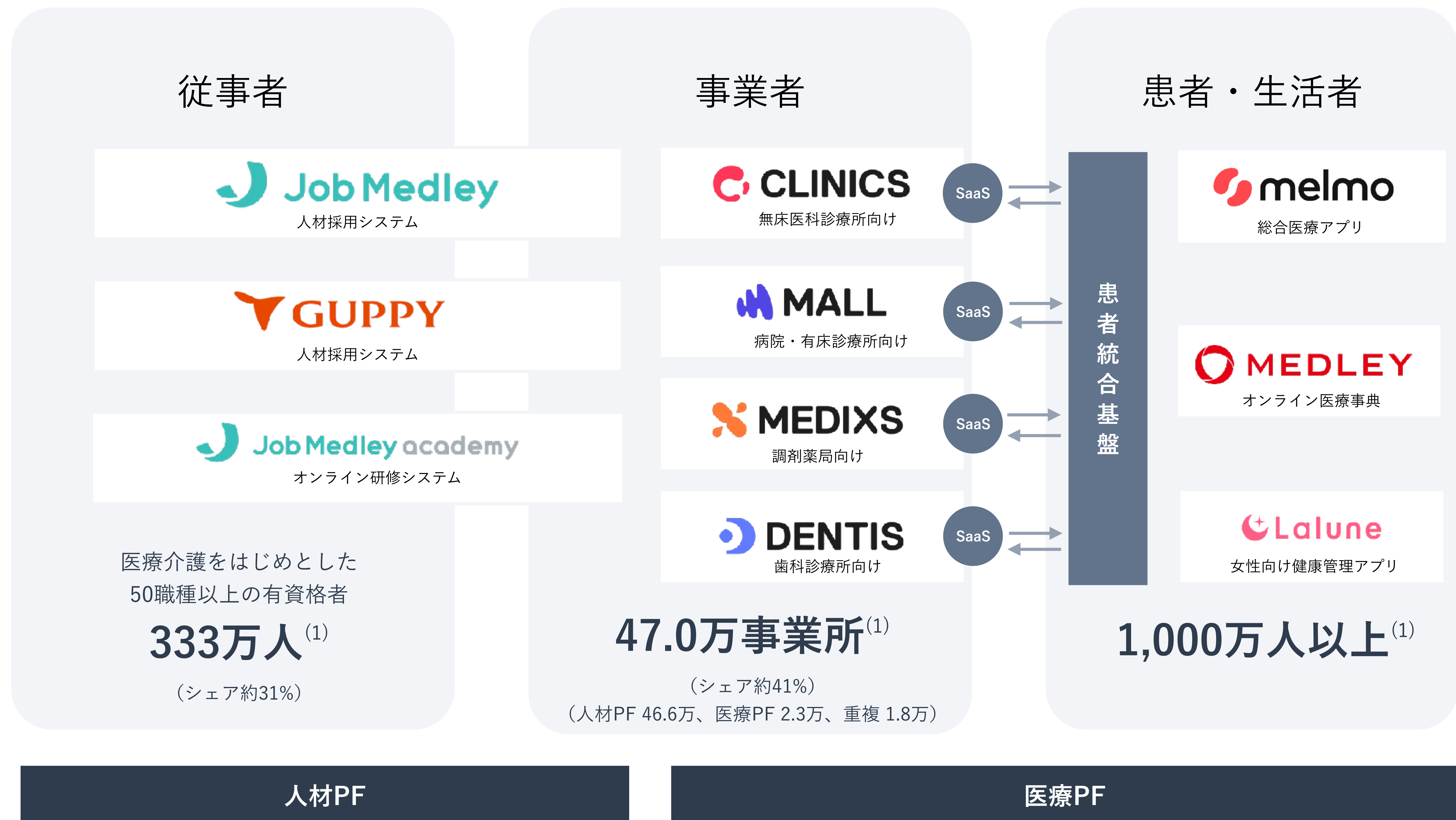
1. 2026年12月期 第2四半期業績

2. 2026年12月期 通期業績予想

3. インベストメント・ハイライト

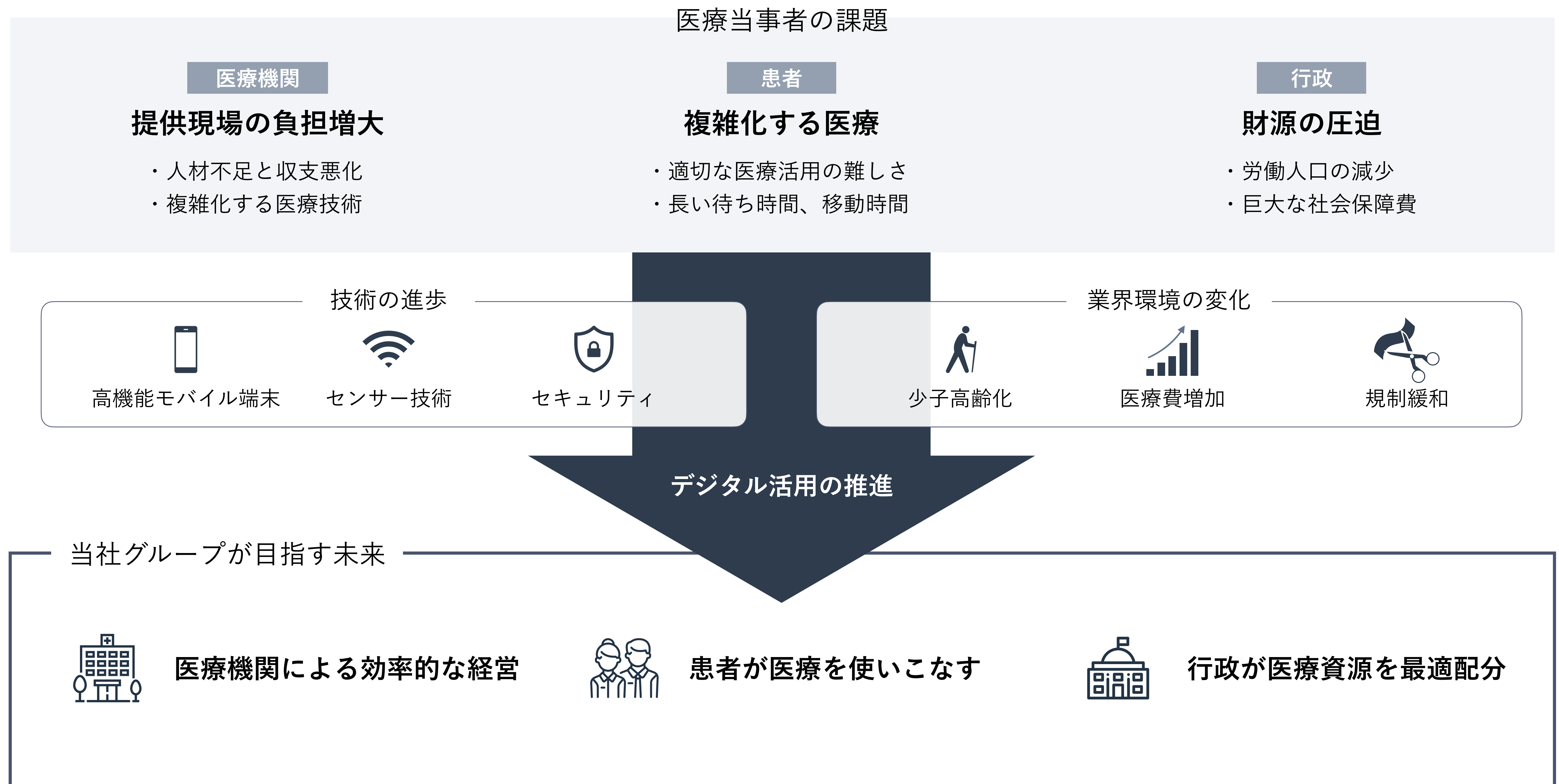
1. 医療ヘルスケア領域における広大な市場機会
2. 顧客事業所数とARPUの最大化による高成長の継続
3. 規律ある成長投資

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) 2026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。

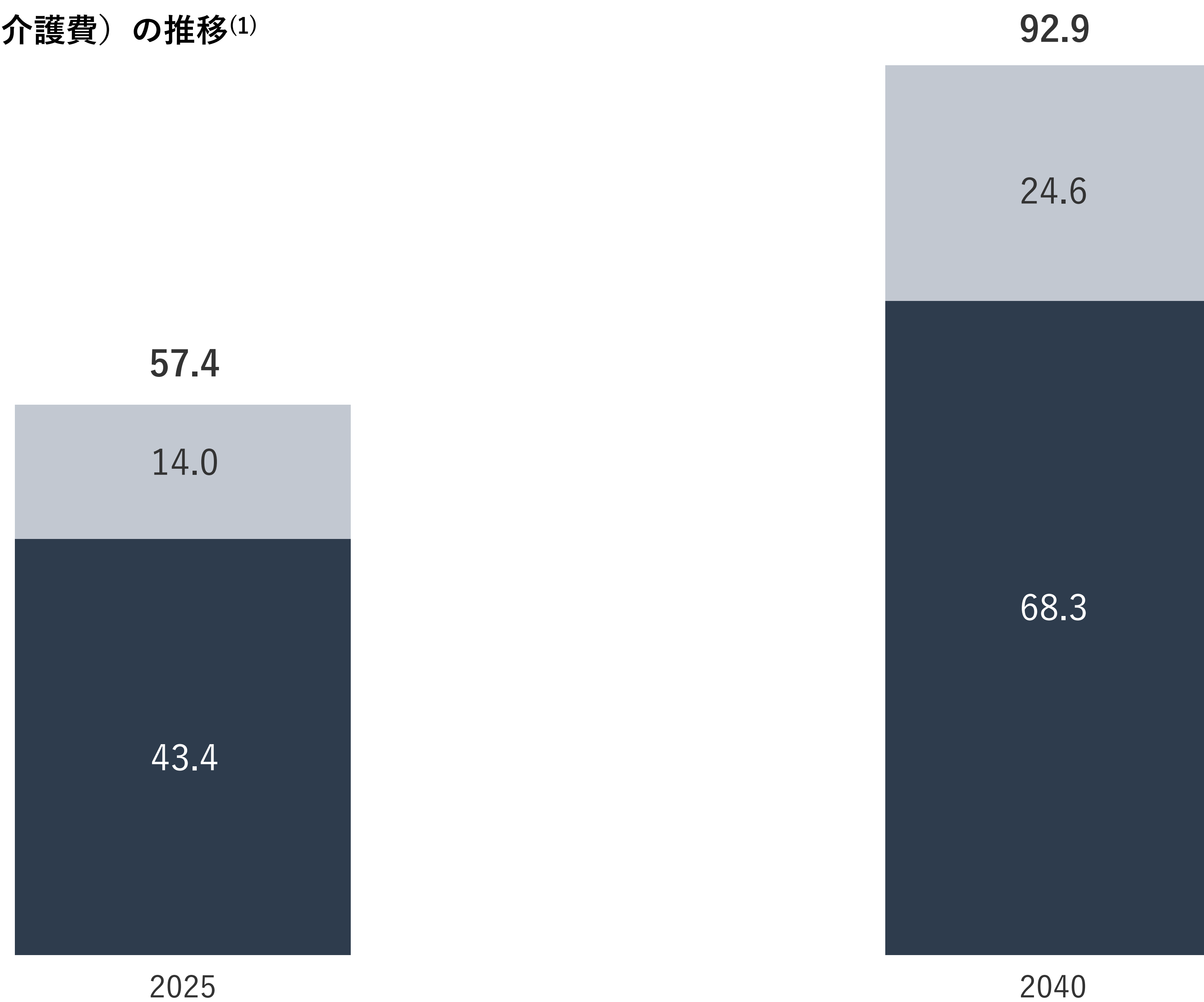


医療機関・介護事業所における運営費・サービス提供の原資である社会保障費は、高齢化の進展等により、景気変動を受けることなく引き続き増大することが予想されています。日本国内においては、労働人口の減少と合わせて重要な社会課題として認識されています。

社会保障費（医療費及び介護費）の推移⁽¹⁾

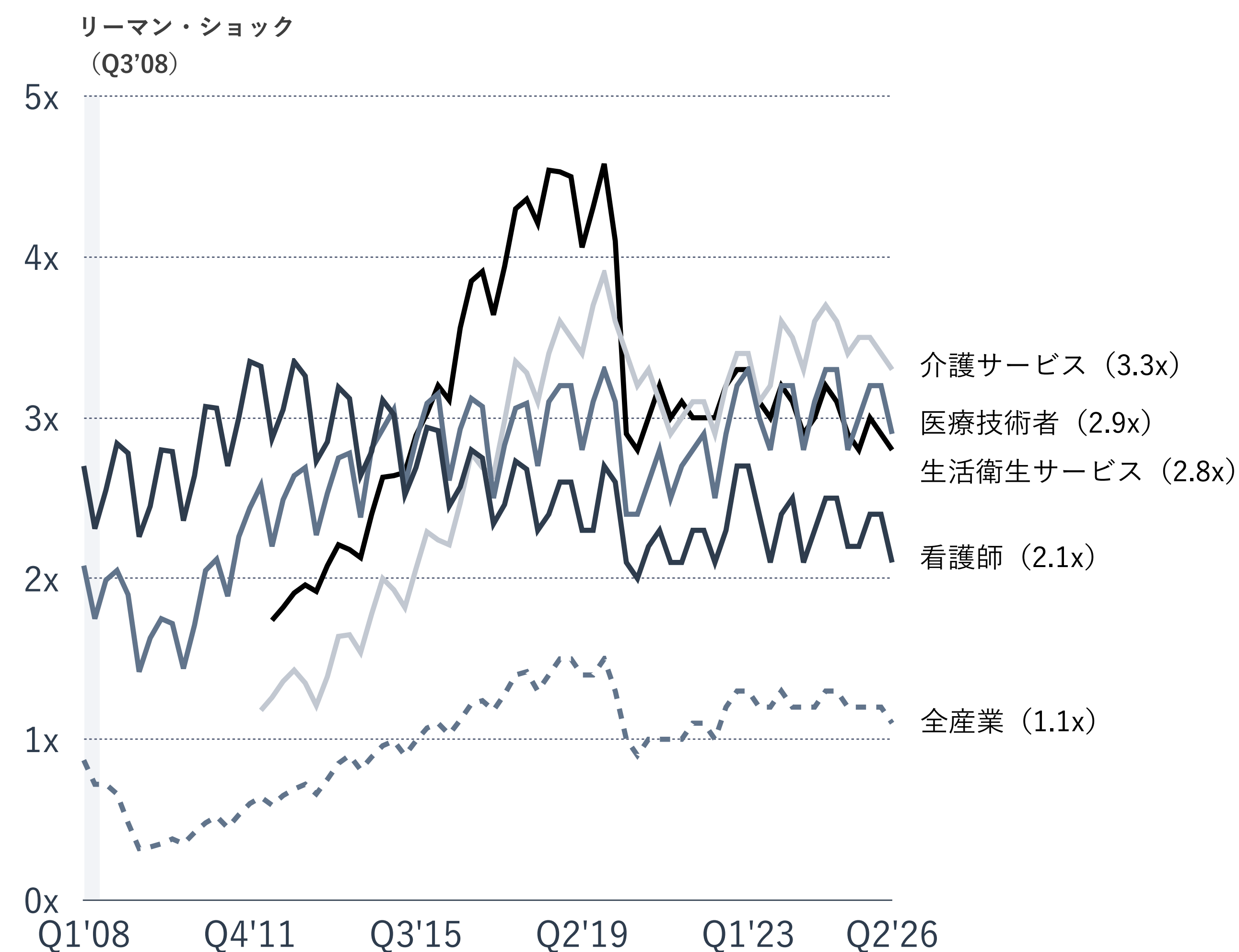
（兆円）

■ 介護費
■ 医療費

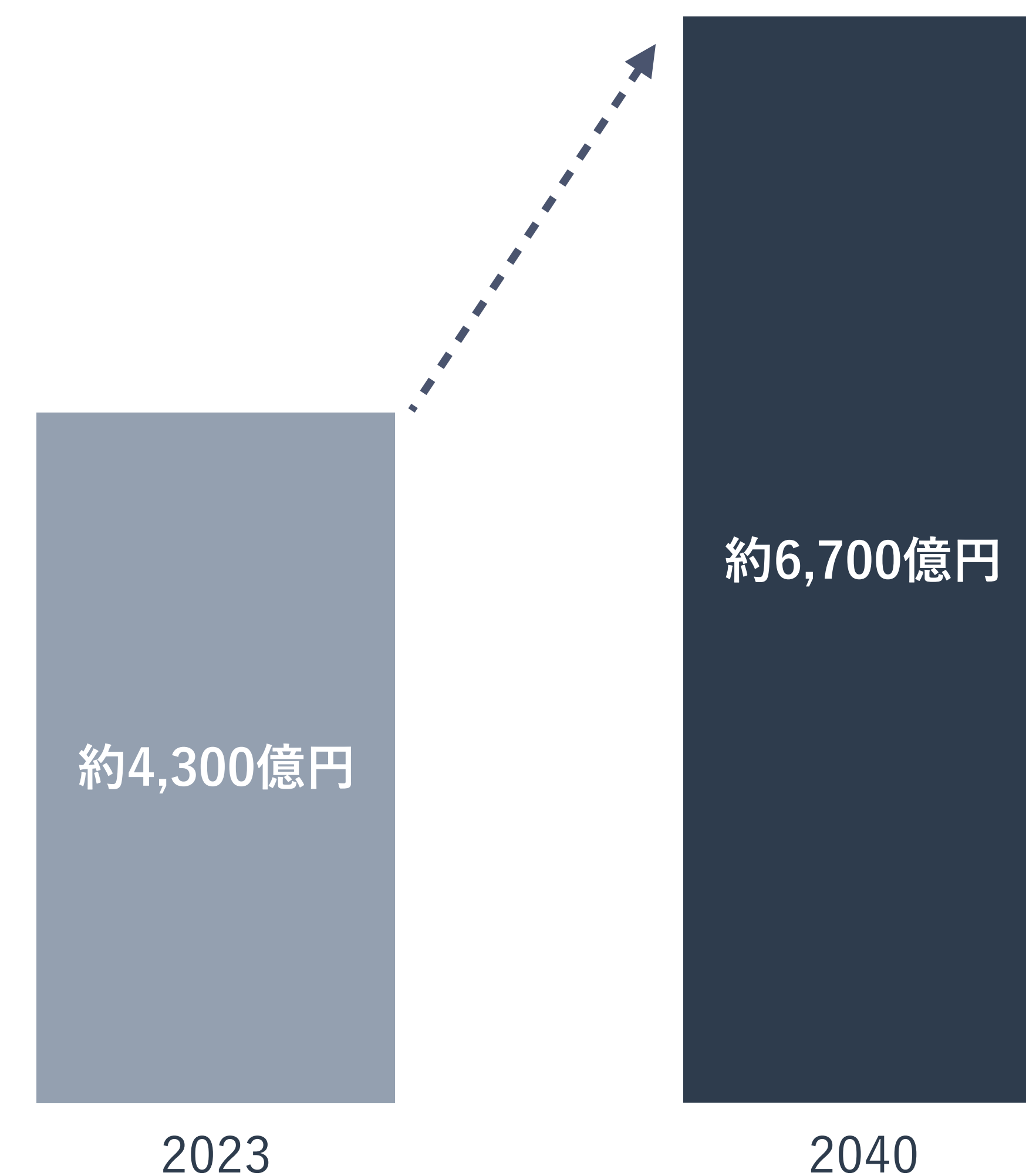


(1) 厚生労働省「令和7年度予算 国の一般歳出における社会保障関係費」「2040年を見据えた社会保障の将来見通し（議論の素材）」より当社作成

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6,700億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

2023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、2023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19%、計約160万人）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2023年対比の医療費の伸び率を乗じた値

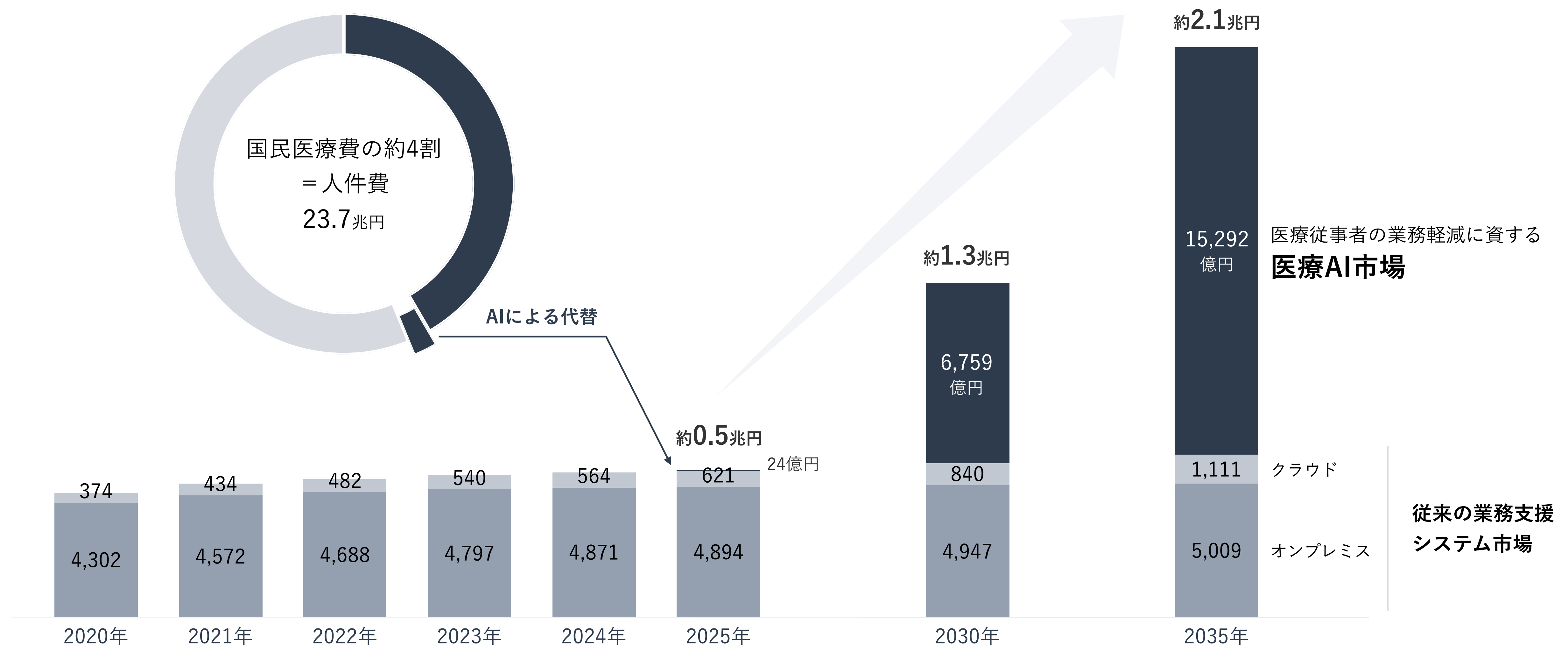
生成AI関連技術の革新により、医療従事者の業務軽減に資する医療AI市場が急拡大することが予想されます。現時点で精度の高い予測は困難なため、人件費のAI置換率を5年で2.5%、10年で5%をベースケースとして仮定しています。今後は、新仮説に基づいて速やかな計画調整・実行・開示項目の再構成を進め、中期目標達成の前倒しを目指していきます。

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」より当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、医療機関や介護施設の経営状況の改善や従事者の処遇改善、また、電子カルテの普及促進をはじめとしたデジタル活用による医療の質の向上や効率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（主なアップデート：太字）
医療DXの 推進に関する工程表	「骨太の方針2022」で発足した医療DX推進本部によって2023年6月2日に提示されたもの - 医療・介護DXを確実に着実に推進していくことを骨太の方針2024にてアップデート - 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を骨太の方針2025でアップデート - 医療情報化推進方針を策定し、医療機関の情報システムの刷新、サイバーセキュリティ対策を推進することを骨太の方針2026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については2026年度の本格稼働を目指す - 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 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 電子カルテ・電子処方箋の普及と情報連携等、医療・介護に関する情報の連携と二次利用を含む利活用の基盤を構築
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 - AIやICT活用への取り組み推進を診療報酬の加算対象として新設（介護報酬においては令和6年度改定で創設）	- 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>
第Ⅱ期 人工知能基本計画	2026年7月14日：閣議決定	- バーティカルAI領域別戦略の中間取りまとめ - 創薬領域（市場性のある領域別戦略）：基礎研究から臨床研究、製造工程開発等の創薬の迅速化・高度化に必要なAI駆動型共用自律ラボ等の整備・運用 <u>医療・介護・福祉領域（公共性のある領域別戦略）：看護記録等の文書作成や福祉相談業務の支援等、現場の負担軽減のためのAI開発普及</u>
骨太の方針2026・ 日本成長戦略2026	2026年7月21日：骨太の方針2026と、官民投資ロードマップである日本成長戦略2026が同日閣議決定	- クラウドネイティブに最適化された医療DX基盤 2028年度までに、電子カルテ未導入の200床以上の病院で電子カルテ普及率100%を目指す 2030年までに、電子カルテ普及率約100%、地域の拠点病院のサイバーセキュリティ対策100%、大病院向けクラウドネイティブ型製品の提供を目指す <u>医療DX基盤（クラウドネイティブ化）への官民投資額を2040年度までで5.2兆円と想定</u> - 革新的デバイス（AI、ロボティクス等）を活用した先端医療の目標と効果 <u>医療機器の世界獲得市場規模を2040年に28兆円とする目標を新設</u> <u>革新的デバイスを活用した先端医療機器は経済波及効果105.8兆円を試算</u>

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 ——



×

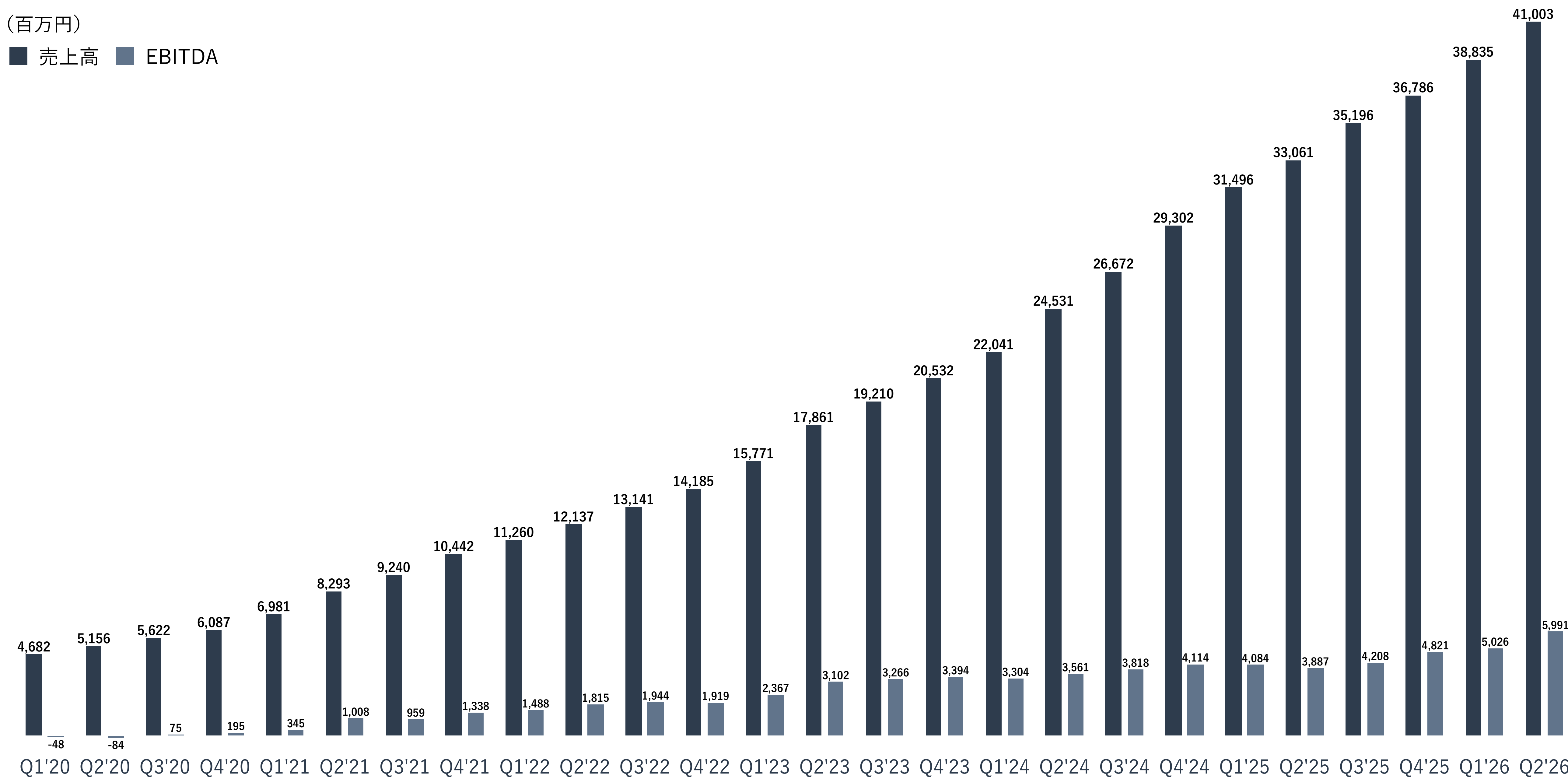


当社は人材PFにおいて季節性が存在し、第2四半期に売上高が偏重しますが、過去12ヶ月合計（LTM）の売上高及びEBITDAは安定した増加傾向にあります。

LTM売上高・EBITDA推移⁽¹⁾

(百万円)

■ 売上高 ■ EBITDA

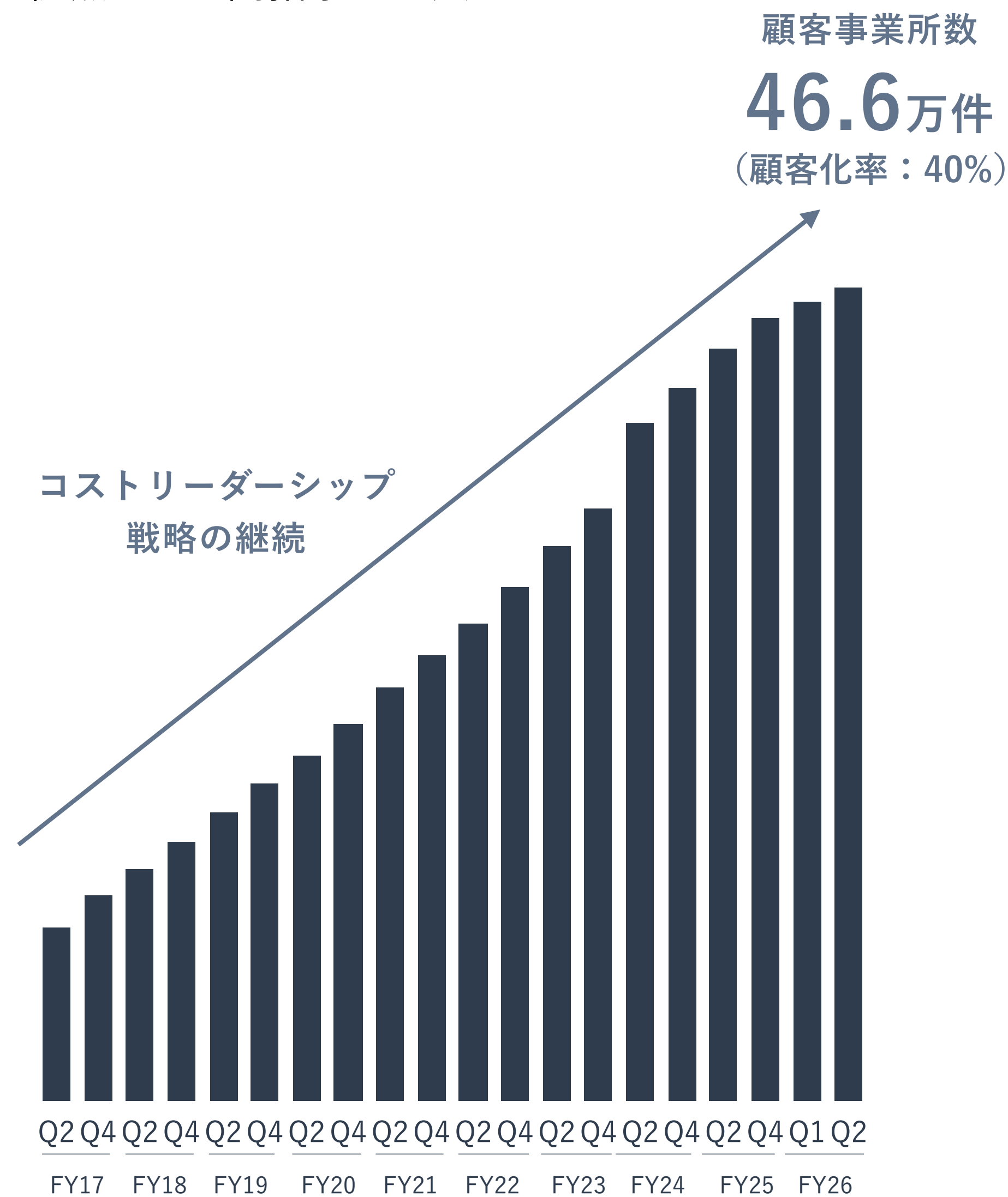


(1) 各四半期末から、過去12ヶ月の売上高とEBITDAをそれぞれ合計したもの。FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値

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、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。

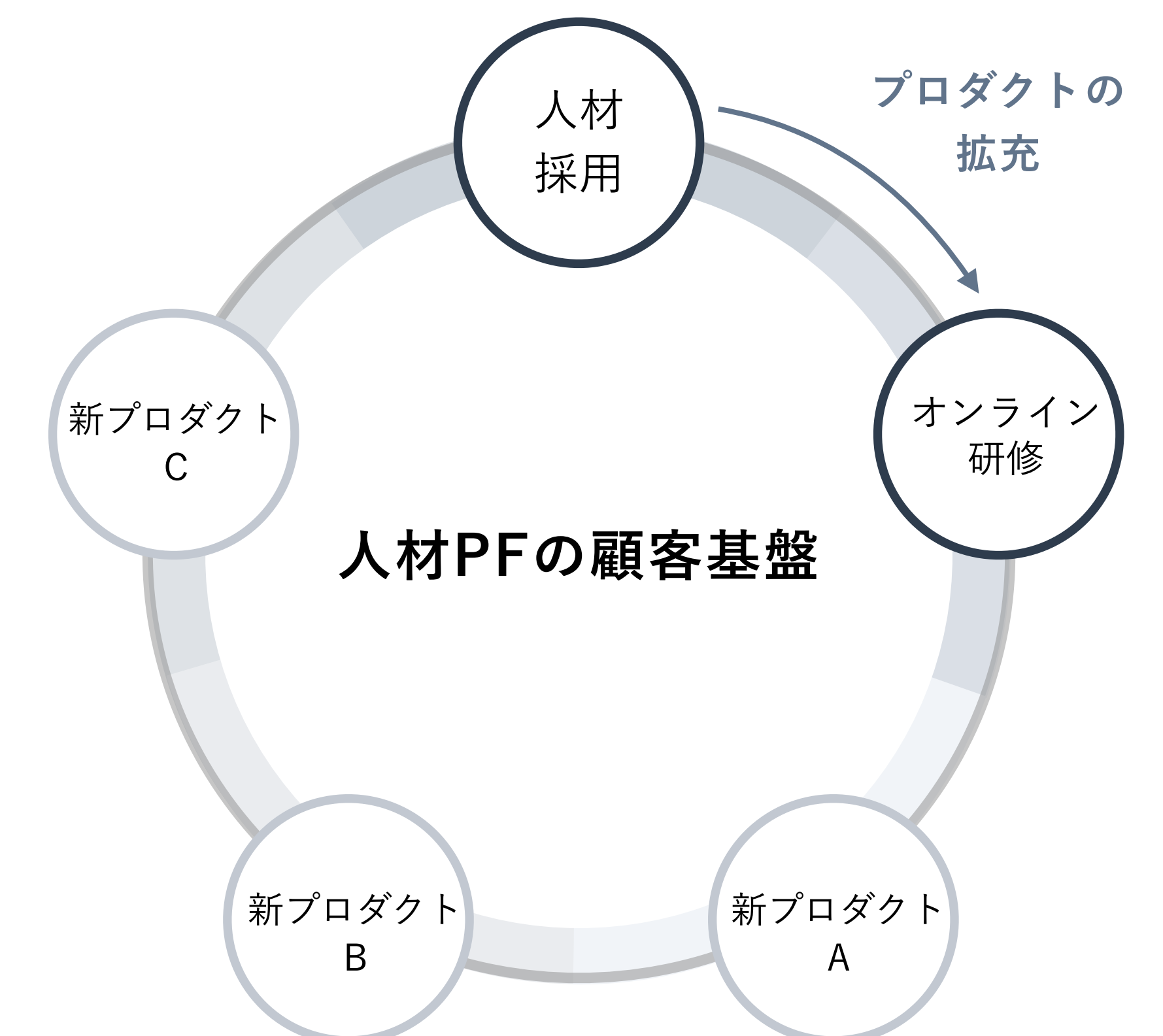
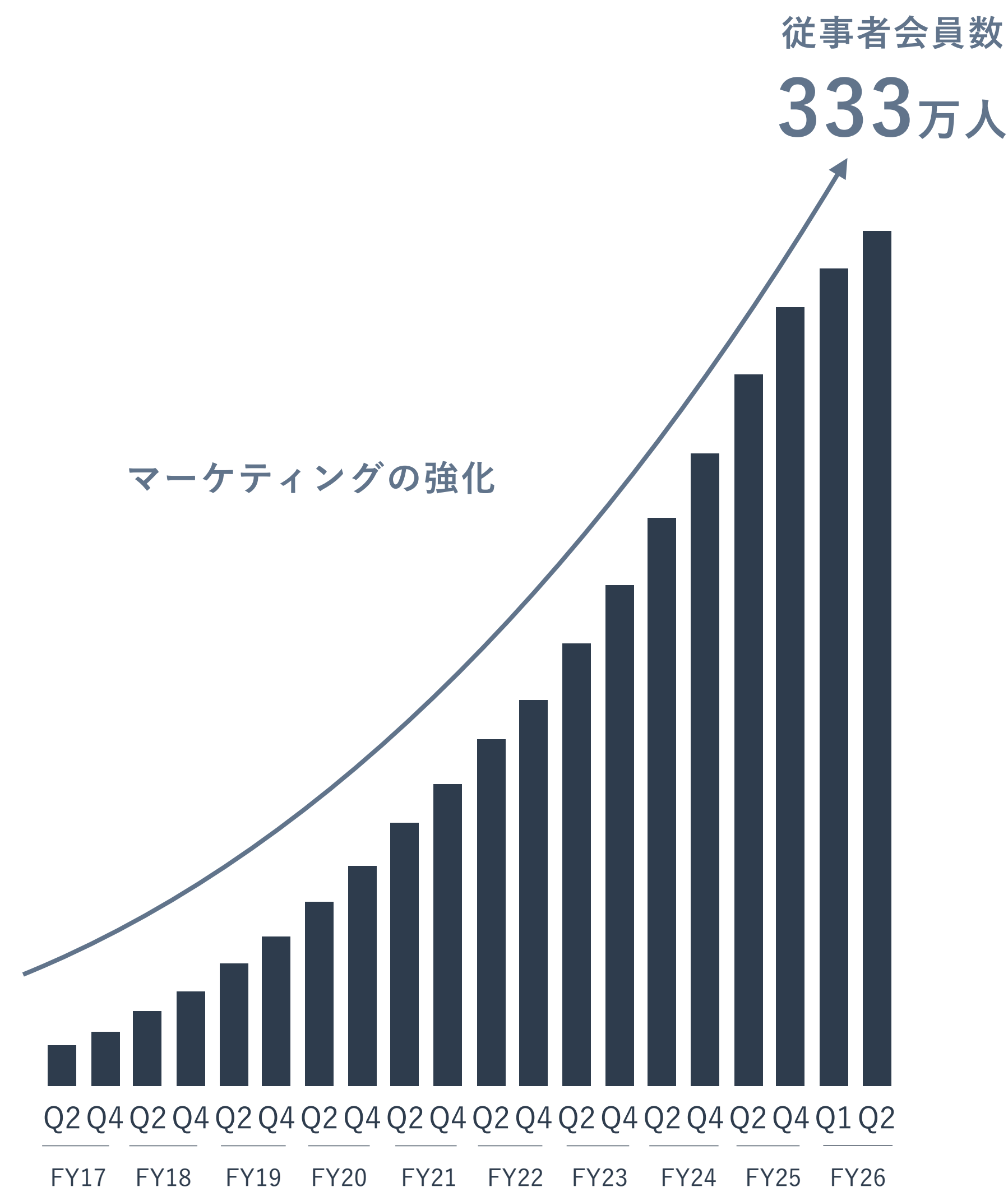
顧客事業所数の最大化

- 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

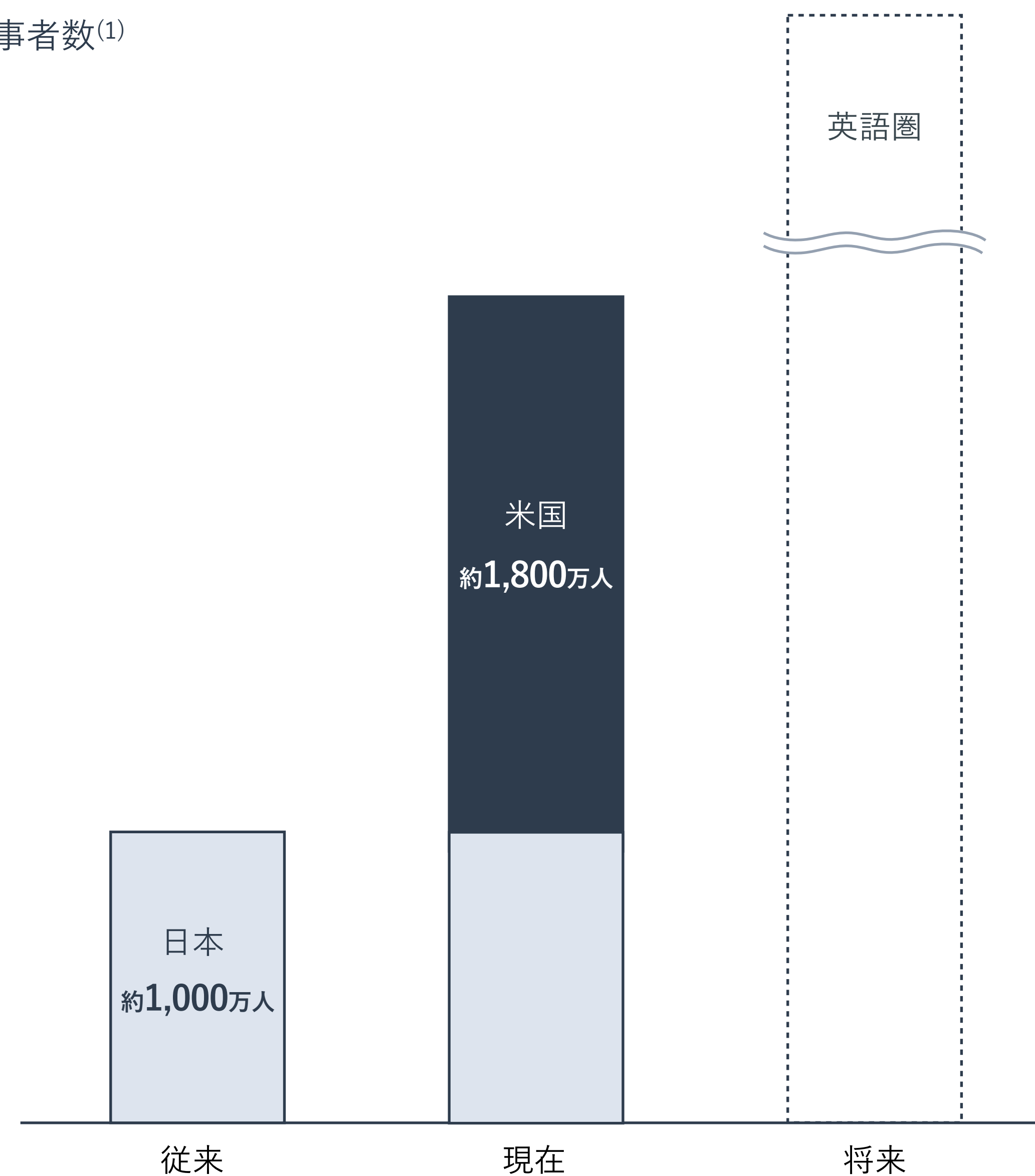


(1) 厚生労働省及び総務省等の統計データを参照

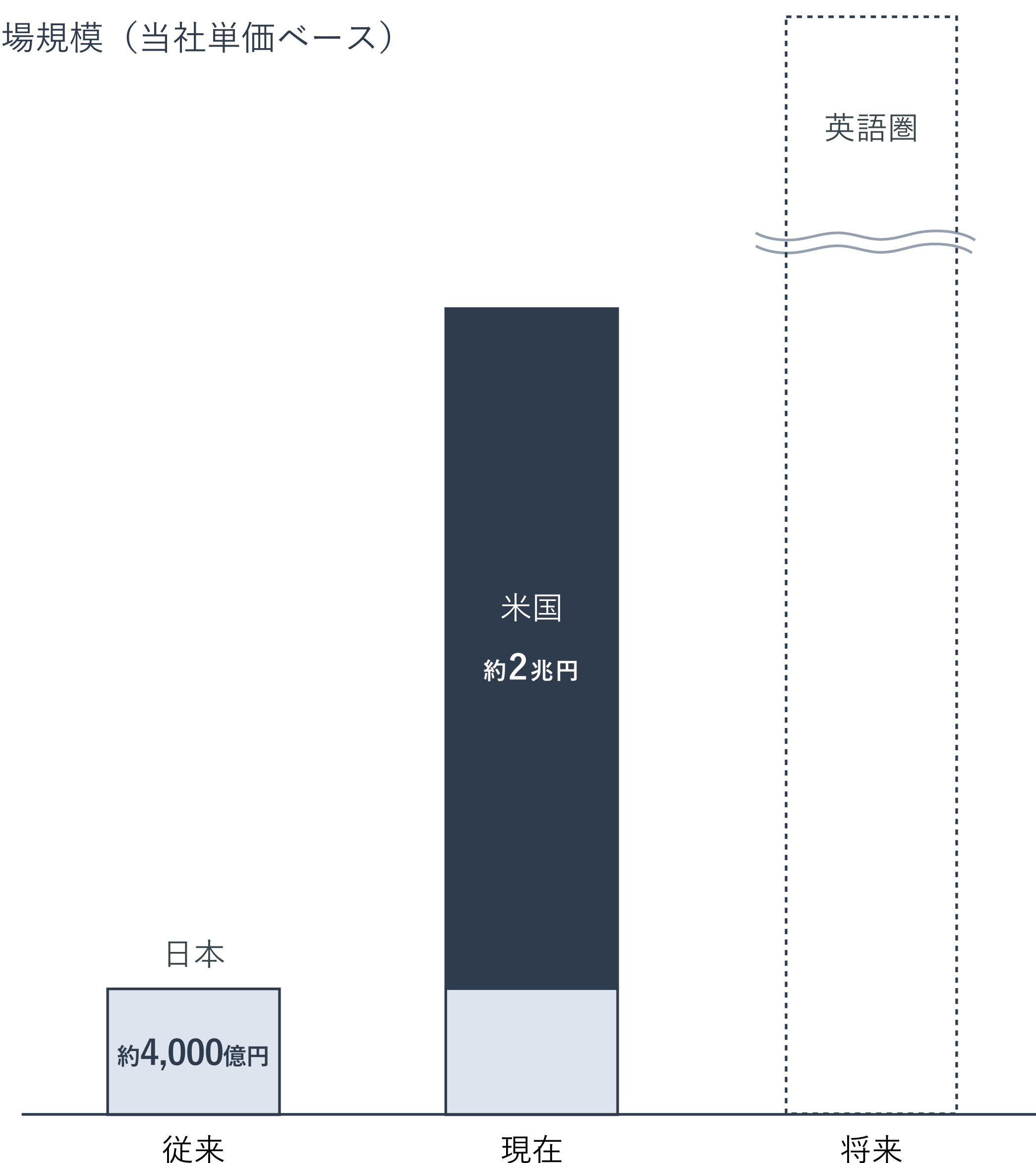
人材PFでは、当社の初めての日本国外の事業として、米国市場へとTAMの拡大を進めています。米国に比べて人件費が相対的に低い、日本及びフィリピンでの開発及びオペレーションを組み合わせ、日本で実現した以上の事業投資パフォーマンスの実現を目指しています。米国での黒字化後、英語圏からその他の国々へと展開していくことを基本計画としています。

TAMの拡大⁽¹⁾

従事者数⁽¹⁾



市場規模（当社単価ベース）

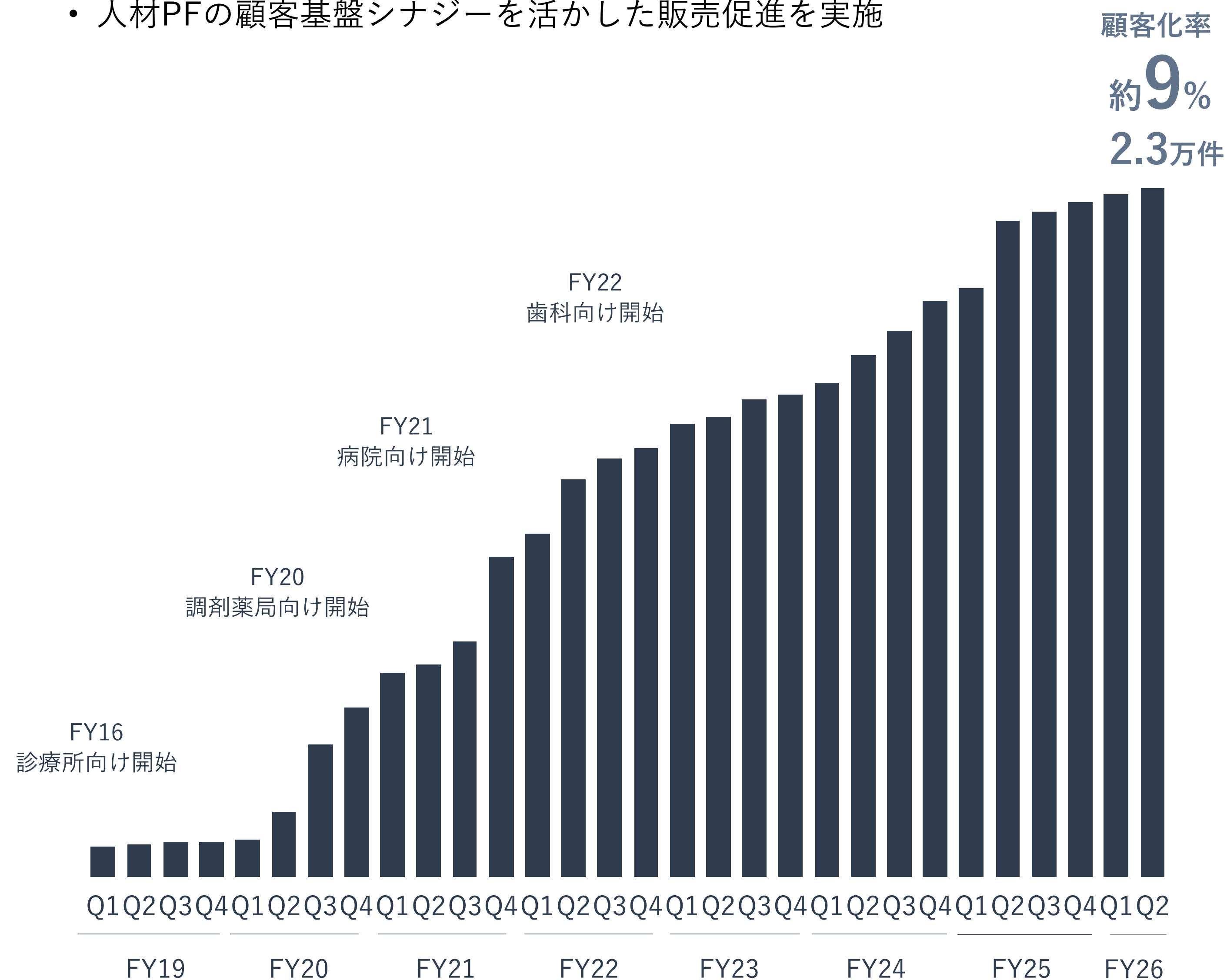


(1) 日本については、2019年度雇用動向調査結果の「医療・福祉」「生活関連サービス」に該当する職種の年間平均入職率（「医療・福祉」約14%、「生活関連サービス」約29%、計約173万人）に対して、各職種におけるジョブメドレーの平均採用単価を乗じた値。米国については、公表情報を元に当社試算。（\$1=150円で試算）

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

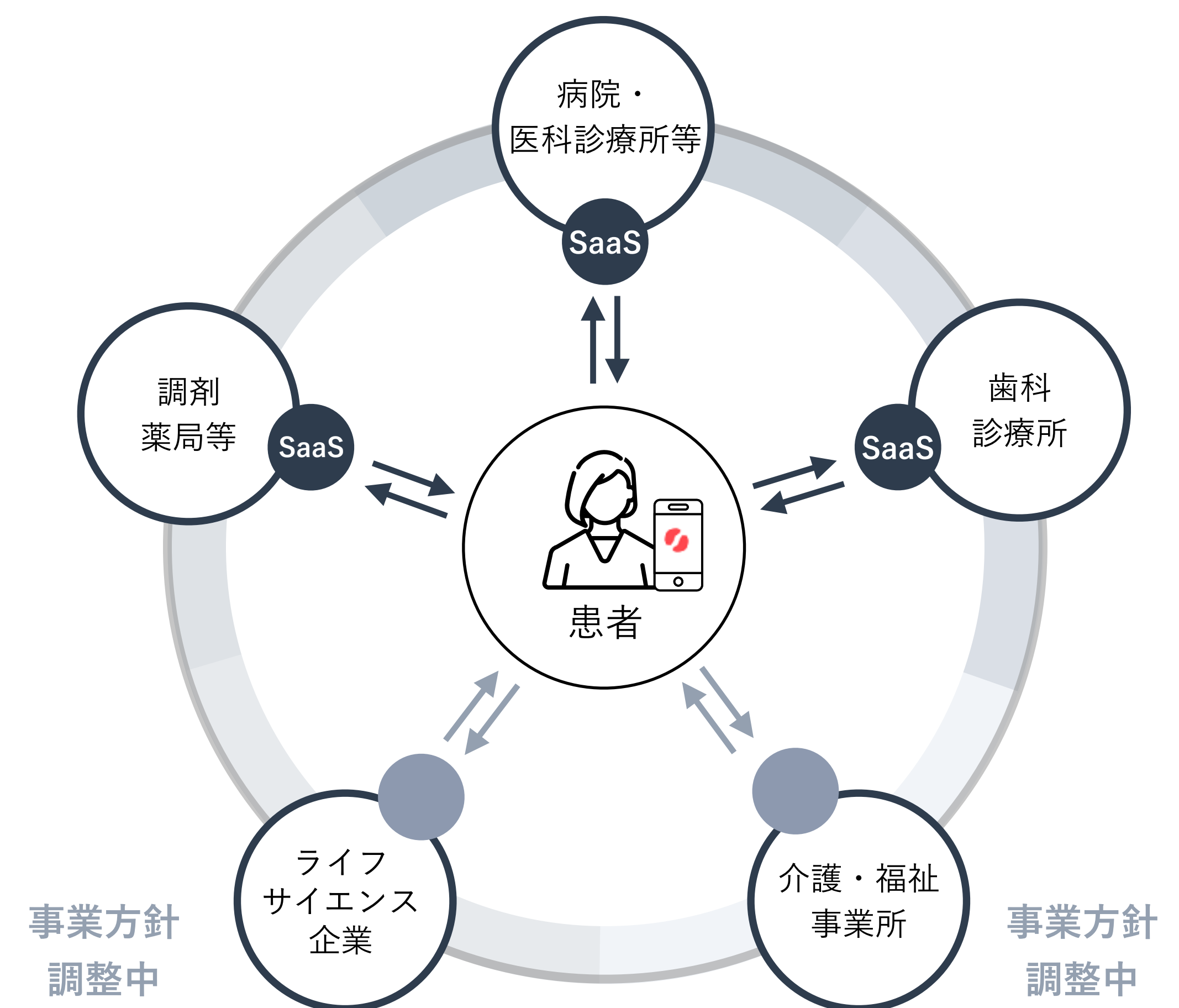
- 現在のプロダクトラインナップの対象顧客は、病院、医科診療所、調剤薬局、歯科診療所を合わせて約26万件⁽¹⁾も存在し、開拓余地は非常に大きい
- 人材PFの顧客基盤シナジーを活かした販売促進を実施



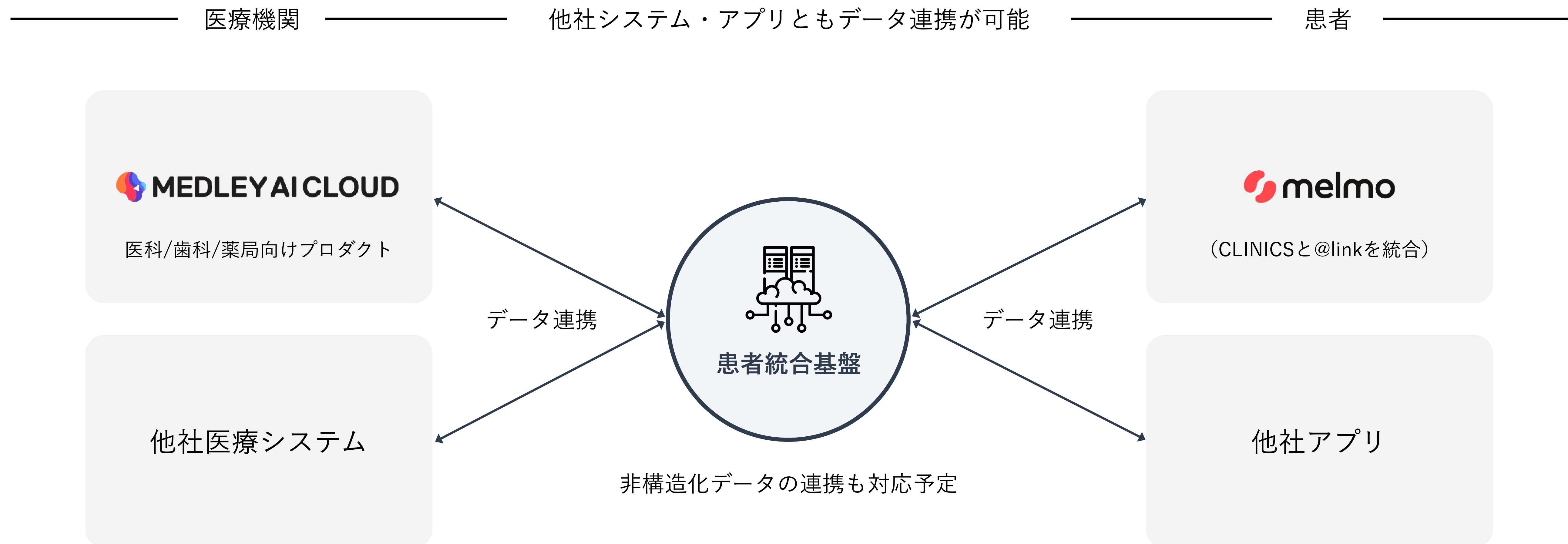
(1) 厚生労働省の統計データを参照

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40%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 - 新規サービス・機能開発の積極化、および附帯するAI関連投資アロケーション • 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
	配当 • 配当性向30%を目安とした業績連動	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
	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 • 発行済株式総数の5%超過部分は消却	

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、事業に投資していきます。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 of 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、医療ヘルスケア事業者のデジタル活用を推進していきます。



(1) 2026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
エクイタスメディカル株式会社	2026年6月	非公表	・ CLINICSとの連携を実施
株式会社ヘッジホッグ・メドテック	2025年10月	非公表	・ 2026年3月、メドレーグループ化
三栄メディシス株式会社	2025年8月	非公表	・ CLINICSとの連携を実施
株式会社Buzzreach	2025年8月	非公表	・ 医科診療所領域との連携を検討
株式会社corte	2025年8月	非公表	・ 調剤領域MEDIXSとの連携を実施
株式会社SIND	2025年7月	非公表	・ 病院領域との連携を検討
株式会社mairu tech	2025年7月	非公表	・ 病院領域とのシナジー創出を検討
HITOTSU株式会社	2025年7月	非公表	・ 医療PFでのシナジー創出を検討
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	12億円	・ 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
リクルートメディカル キャリア社	人材PF	2026年8月	10億円	26億円	・ 人材PFにおける医師・薬剤師及び病院領域のシェアを拡大。AI活用によるBPO事業を展開 ・ 新設会社RMキャリア社として全株式取得
アクシスルート社	医療PF	2025年1月	79億円	17億円	・ Pharmsを統合し、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組み込み中。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	・ オンライン研修システム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	・ 病院・有床診療所向け電子カルテのMALL、及び地域医療連携システムのMINETを強化 ・ MALLのクラウドネイティブ版リリース準備中
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。

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

	FY25の黒字事業	FY25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 MEDIXS MEDLEY 早期資金サポート FY27黒字化見込み	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	FY26黒字化見込み	みんなかい	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

2025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（FY24～25 累計実績：59億円）



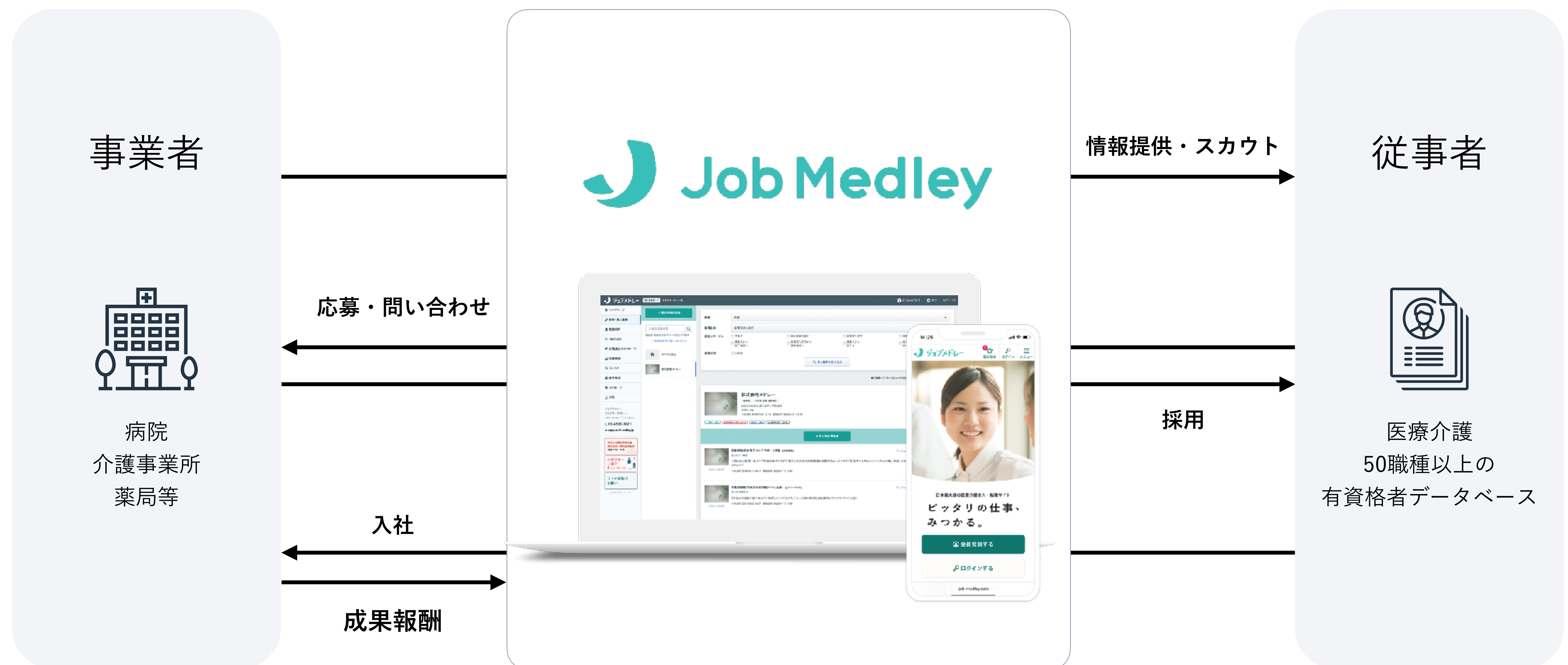
- ・ 投資については、主にシナジーを重視したM&Aを実施
- ・ 新中期目標期間（FY24～29）に追加の資金調達無しで投資可能な金額は約400億円（FY24～25 累計実績：202億円）

現預金 8,575	有利子負債 16,168
のれん等 22,785	その他負債 10,285
その他資産 9,891	純資産 14,799

- ・ 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（FY24～25 累計実績：207億円）

自己資本比率：35.9%、D/Eレシオ：1.09x

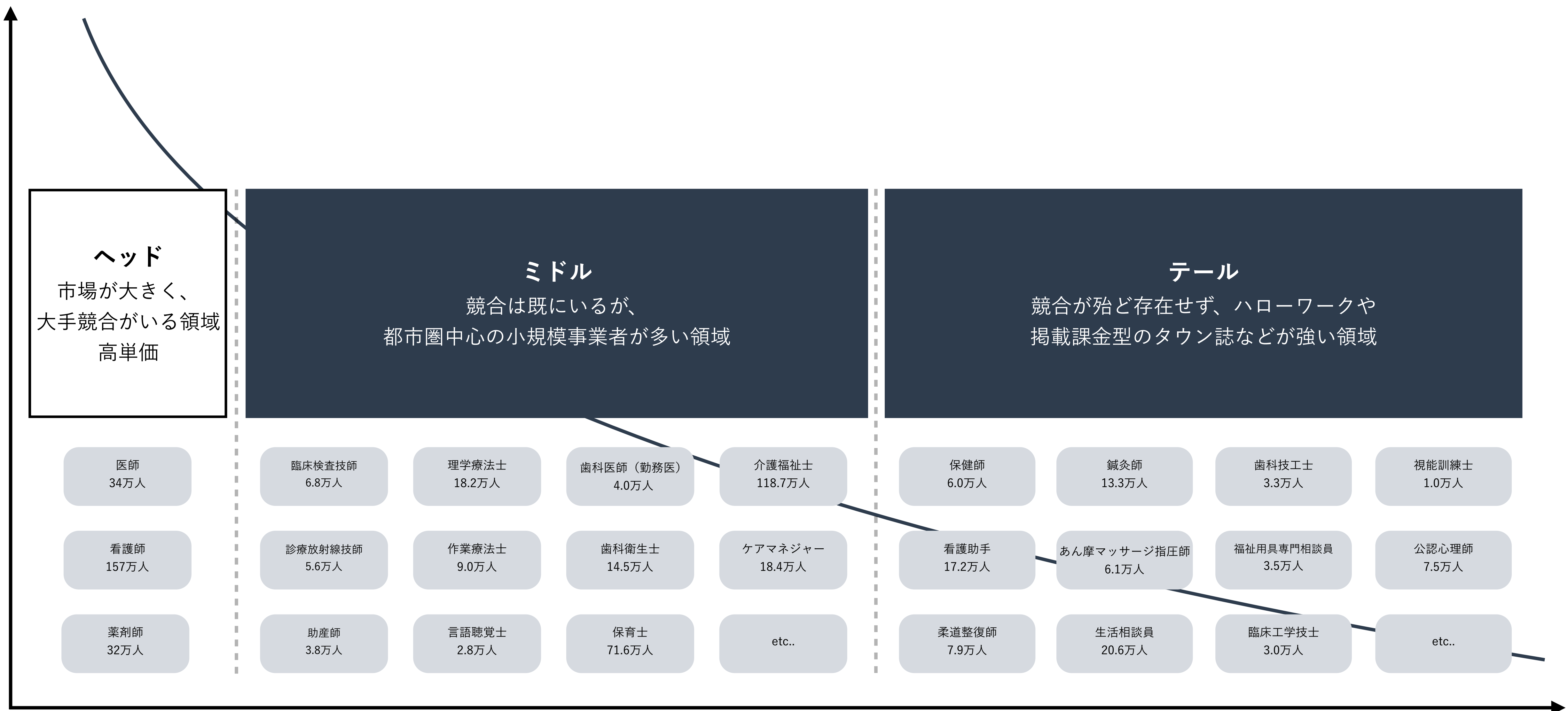
ジョブメドレーは、医療機関を中心に介護・保育・ヘルスケア等の周辺事業者が利用する人材採用システムです。事業者は50職種以上の求人情報を掲載することができ、採用が成約した場合に当社へ成果報酬を支払います。なお、職種・雇用形態別に成果報酬の価格を設定しています。



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333万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。

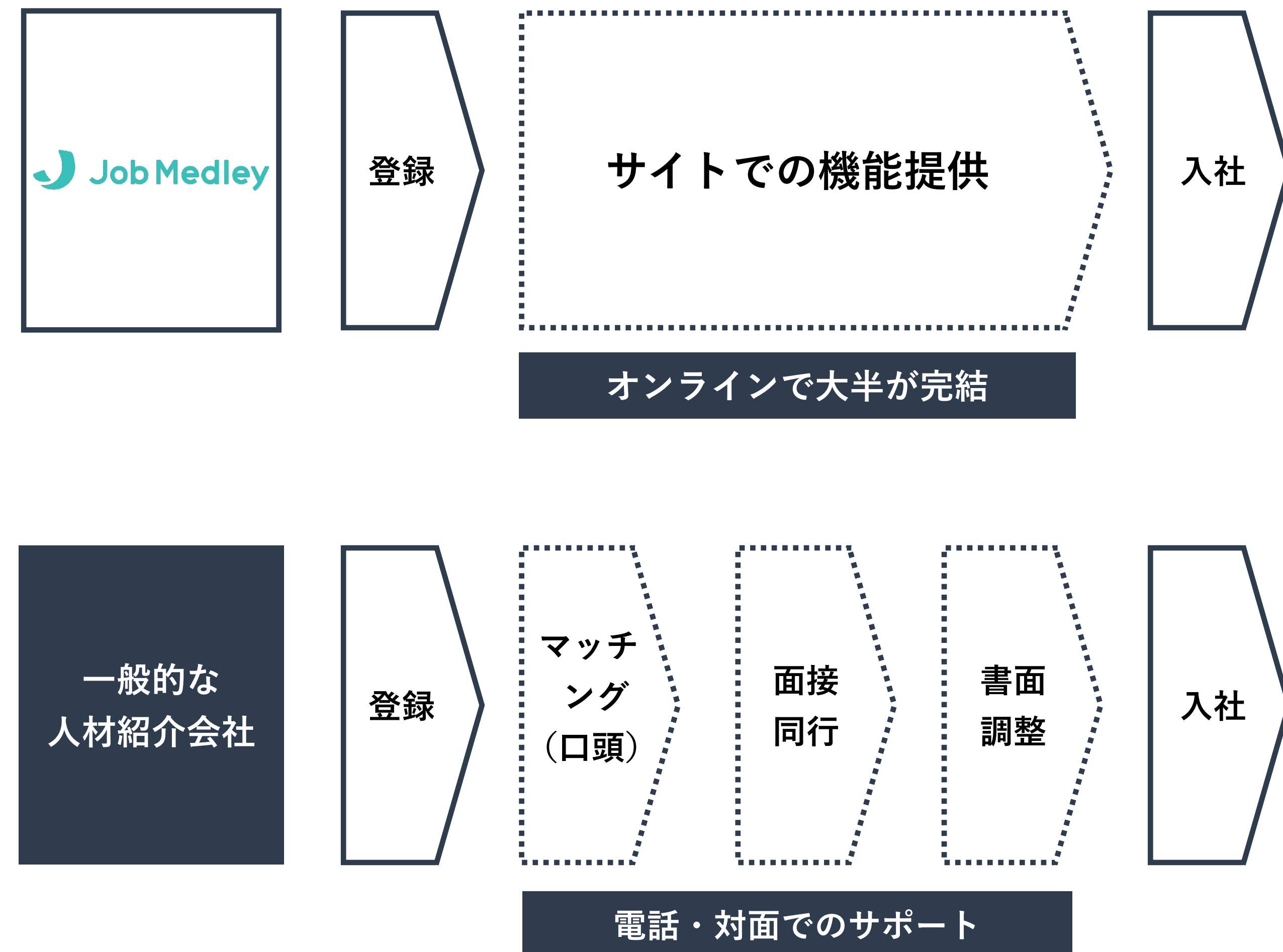
当社の対象領域⁽¹⁾



(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」 | 公認心理師：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5～8割ディスカウントした価格としています。人材マッチングにおいて一般的な人材紹介会社が対面で実施している業務を、当社はWebサービス及びオンラインサポートに置き換えることで業務効率を高め、安価な成果報酬を実現しています。

オンラインでのサポートによる効率性



価格優位性



成果報酬（年収比逆算）

3～12%⁽¹⁾

一般的な
人材紹介会社

成果報酬（年収比）

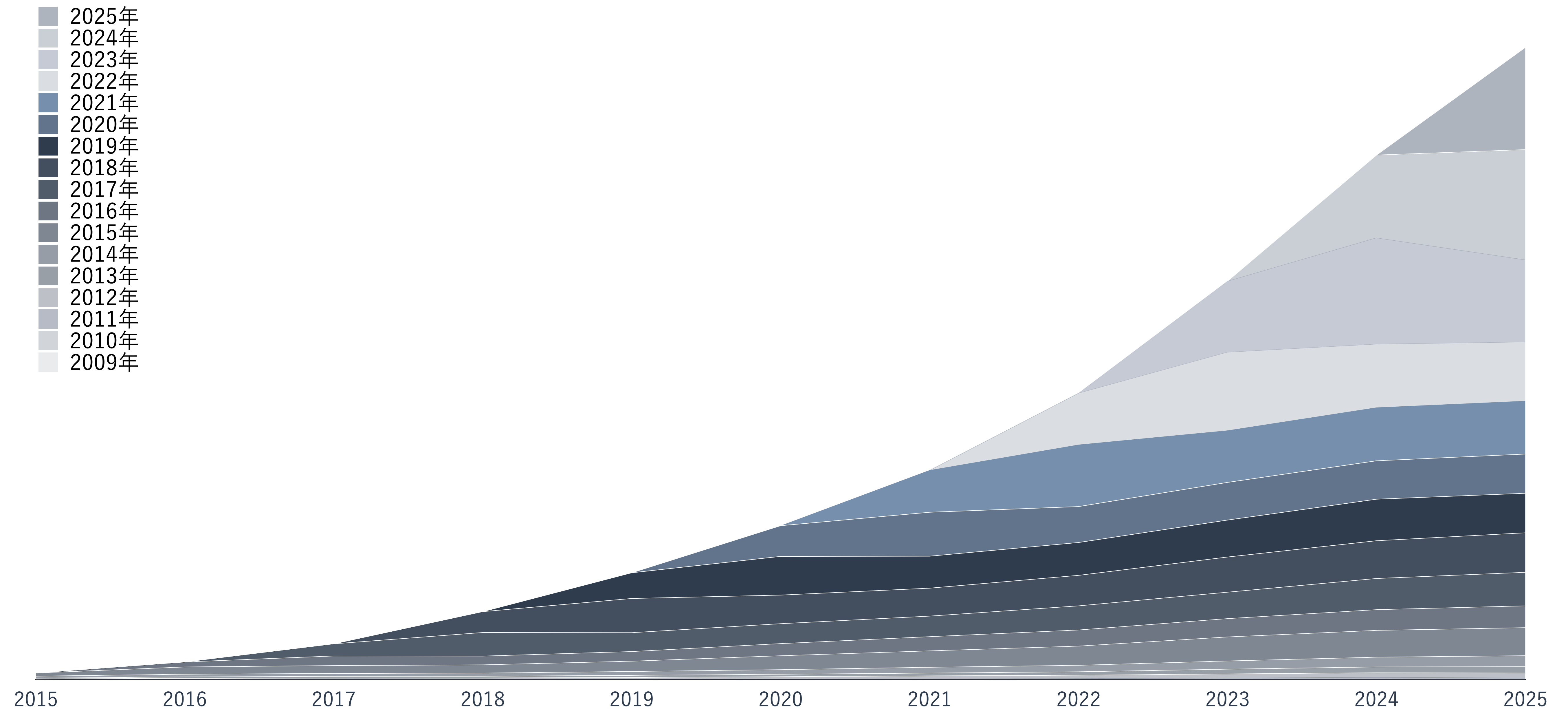
20～35%⁽²⁾

(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）

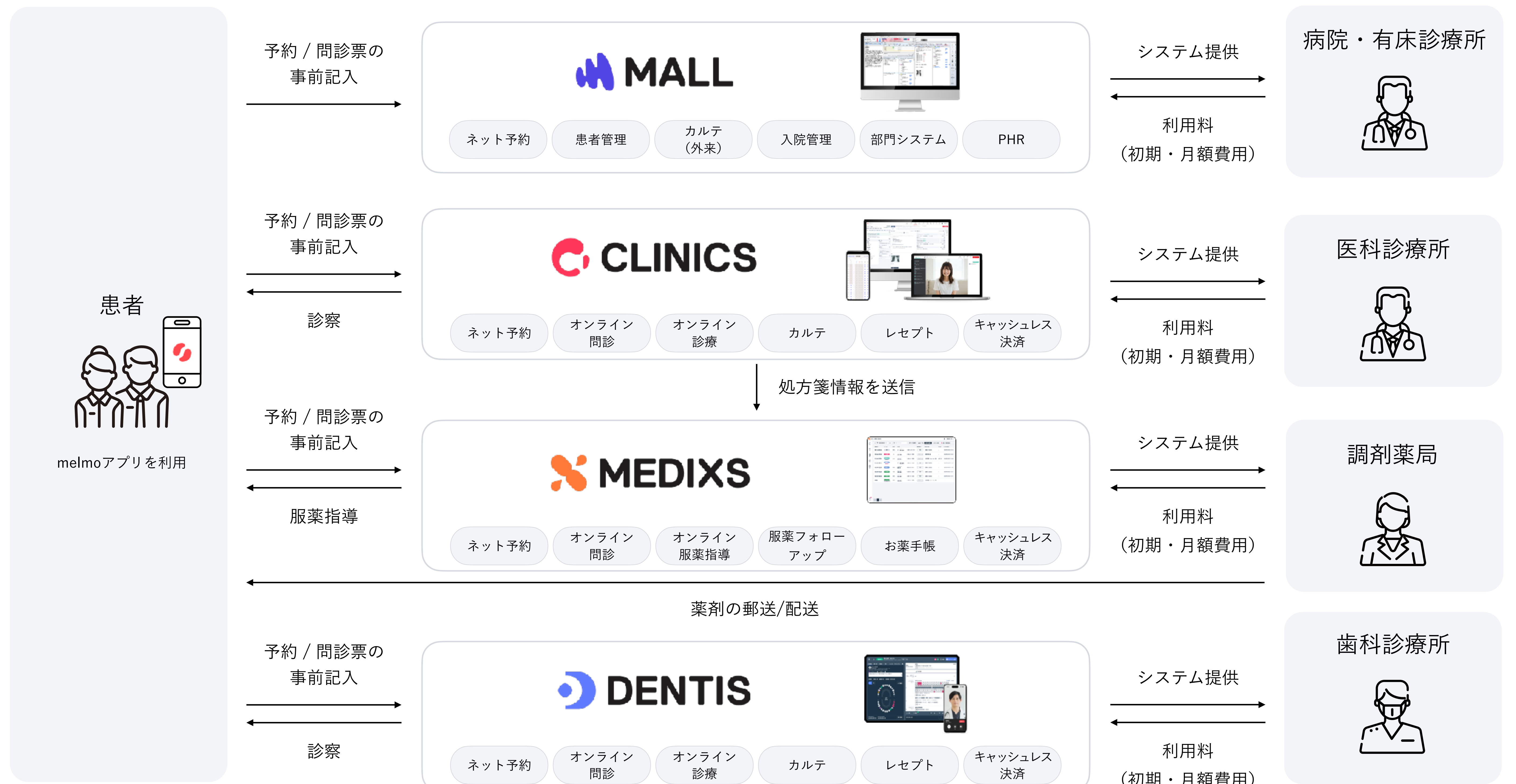
顧客事業所にジョブメドレーを継続的に利用いただいているため、安定した顧客基盤を確立しています。特に、近年獲得した顧客事業所はスカウト機能を広く活用しており、従事者の応募率の向上による売上高貢献が高まっています。

顧客獲得年別売上高⁽¹⁾

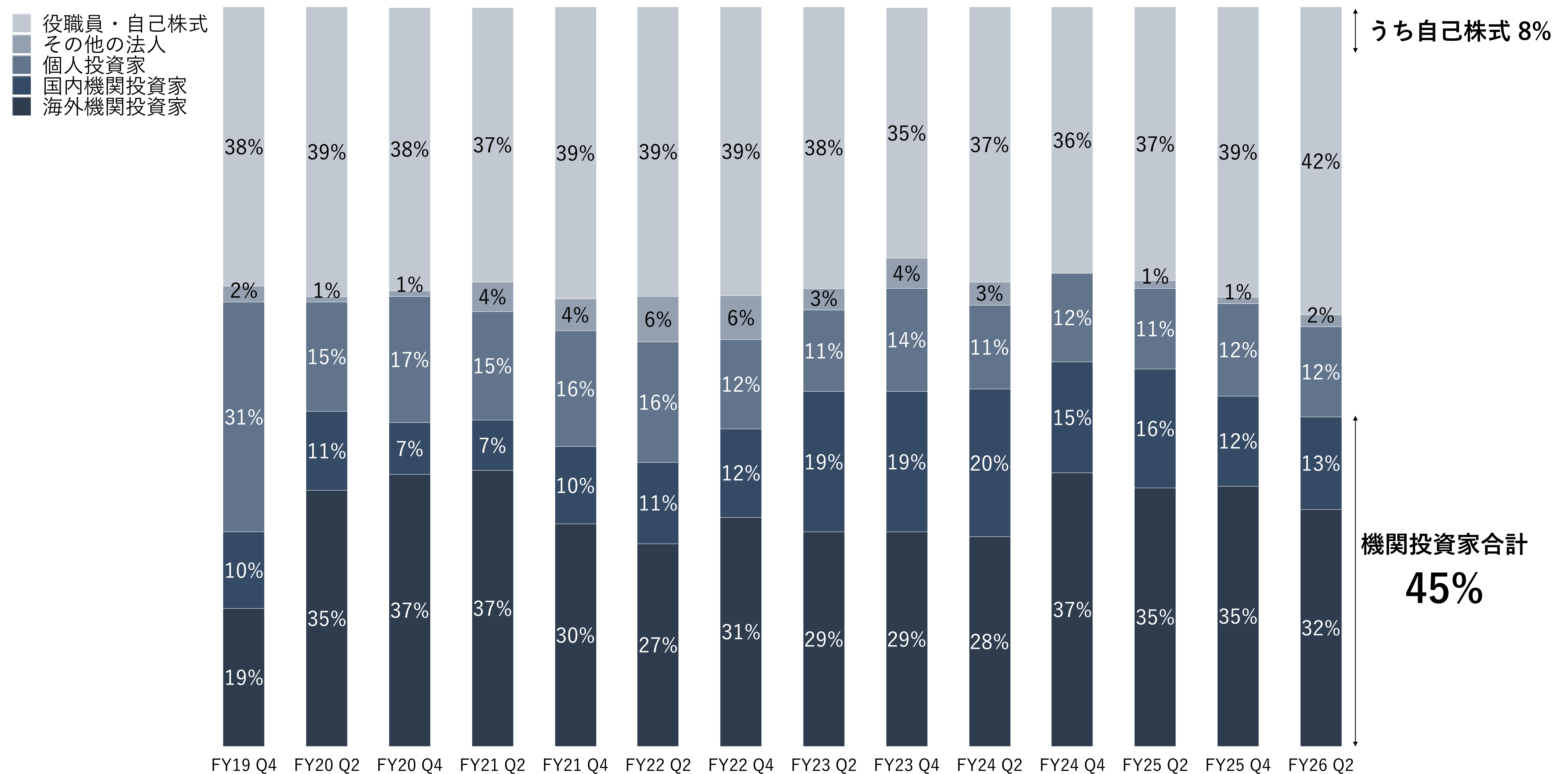


(1) 顧客事業所の年別受注売上高より作成

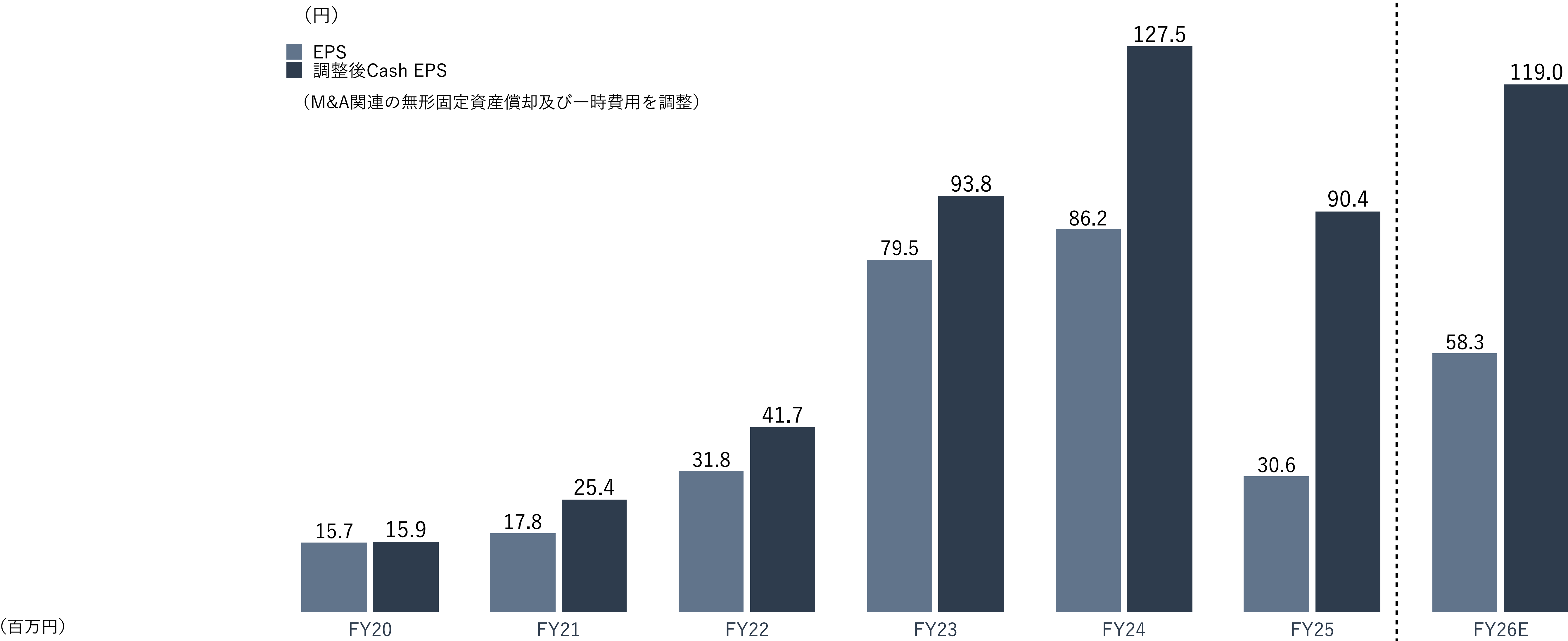
下記の提供システムのビジネスモデルは、病院・診療所、調剤薬局、歯科診療所からシステム利用料を受領する形をとっており、システム導入時の初期費用及び月額費用からなります。各システム及びmelmo（旧CLINICSアプリ）により、患者ユーザーに対して診察からお薬手帳までオンライン/オフライン問わず、スムーズな体験を提供しています。



海外機関投資家を中心とした機関投資家比率は2026年6月30日時点で45%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。

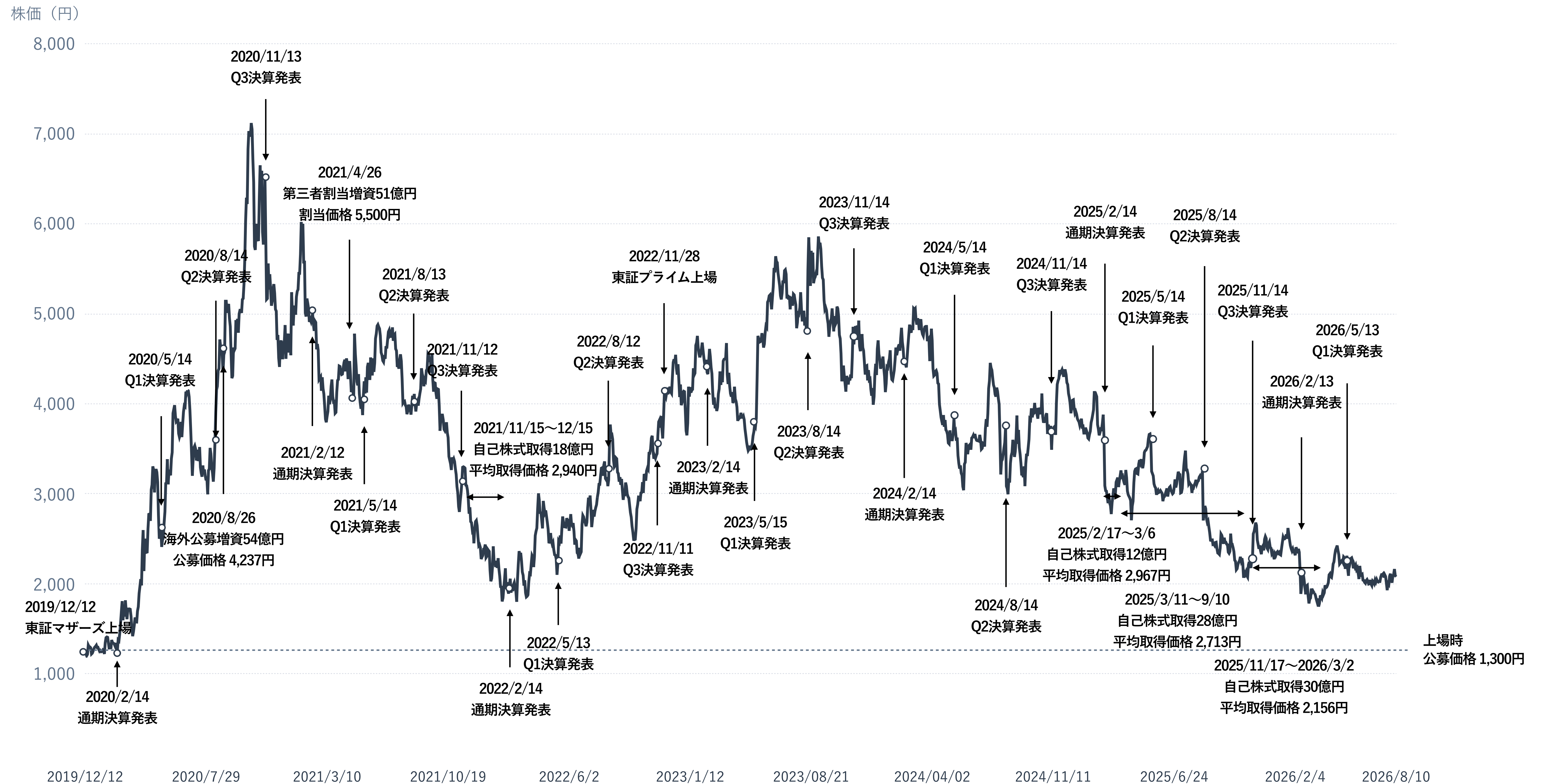


EPS及びM&A関連の無形固定資産の償却や一時費用を調整したCash EPSは、利益の拡大及び自己株式取得によってFY26は増加を見込んでおります。今後は当期利益、EPS及びCash EPSのコントロールをより強化し、継続的な拡大を図って参ります。



当期利益 ⁽¹⁾	455	563	1,017	2,566	2,798	975	1,800
+) のれん償却費	-	+113	+154	+222	+773	+1,355	+1,393
+) 顧客関連資産等償却費（税引後）	-	+61	+72	+81	+337	+480	+482
+) M&A関連一時費用	+4	+66	+91	+155	+231	+69	-
= 修正当期利益	460	805	1,336	3,026	4,141	2,881	3,676
発行済株式数（千株） ^{(2) (3)}	29,063	31,656	32,032	32,269	32,475	31,866	30,900

(1) FY21以前は旧基準ベース
(2) FY25以前は各年度の期中平均株式数より自己株式数を除いて算出
(3) FY26はFY25の期末発行済株式総数より自己株式数を除いて算出



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