

2020年11月13日
株式会社メドレー
(コード 4480：マザーズ)

東京都港区六本木三丁目2番1号
代表取締役社長 瀧口 浩平

問合せ先：取締役 コーポレート本部長
田丸 雄太
03 (6372) 1265

<マザーズ> 投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時 2020年11月13日 16：30～17：30

開催方法 Web配信によるオンライン開催

開催場所 本社 会議室（東京都港区六本木三丁目2番1号）

説明会資料名 2020年12月期 第3四半期決算説明資料

【添付資料】

投資説明会において使用した資料



2020年12月期 第3四半期決算説明資料

株式会社メドレー
2020年11月13日

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、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。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。なお、当社は、新たな情報や将来の事象により、本資料に掲載された将来の見通しを修正して公表する義務を負うものではありません。

1. ハイライト

2. 2020年12月期 第3四半期業績

3. 2020年12月期 通期業績予想

4. 補足資料

2020年12月期 第3四半期業績

- 業績予想に対して順調に推移
- 高い売上高成長率を維持し、積極的な成長投資を継続
 - 売上高：1,661百万円（前年同期比：+42%）
 - EBITDA：125百万円（前年同期比：+161百万円）
- デジタル活用の機運の急速な高まりを踏まえ、海外公募による資金調達を実施
 - 調達額：5,440百万円

2020年12月期 通期業績予想

- COVID-19の影響下においても、引き続き中長期方針は維持
- 2020年12月期の通期業績予想は据え置き
 - 売上高：6,600～6,900百万円（前期比：+39～45%）
 - EBITDA：500～800百万円（EBITDAマージン：7～12%）
- COVID-19による環境変化を踏まえつつ、中期目標の早期実現に向けた取り組みを強化
 - 調剤薬局向けシステム事業の基盤強化
 - ▶ 調剤薬局の連結子会社化による実証実験拠点の獲得
 - MEDS（ライフサイエンス企業のデジタル活用を支援する子会社）の事業準備
 - ▶ 経営人材・事業推進人材の積極採用

1. ハイライト

2. 2020年12月期 第3四半期業績

3. 2020年12月期 通期業績予想

4. 補足資料

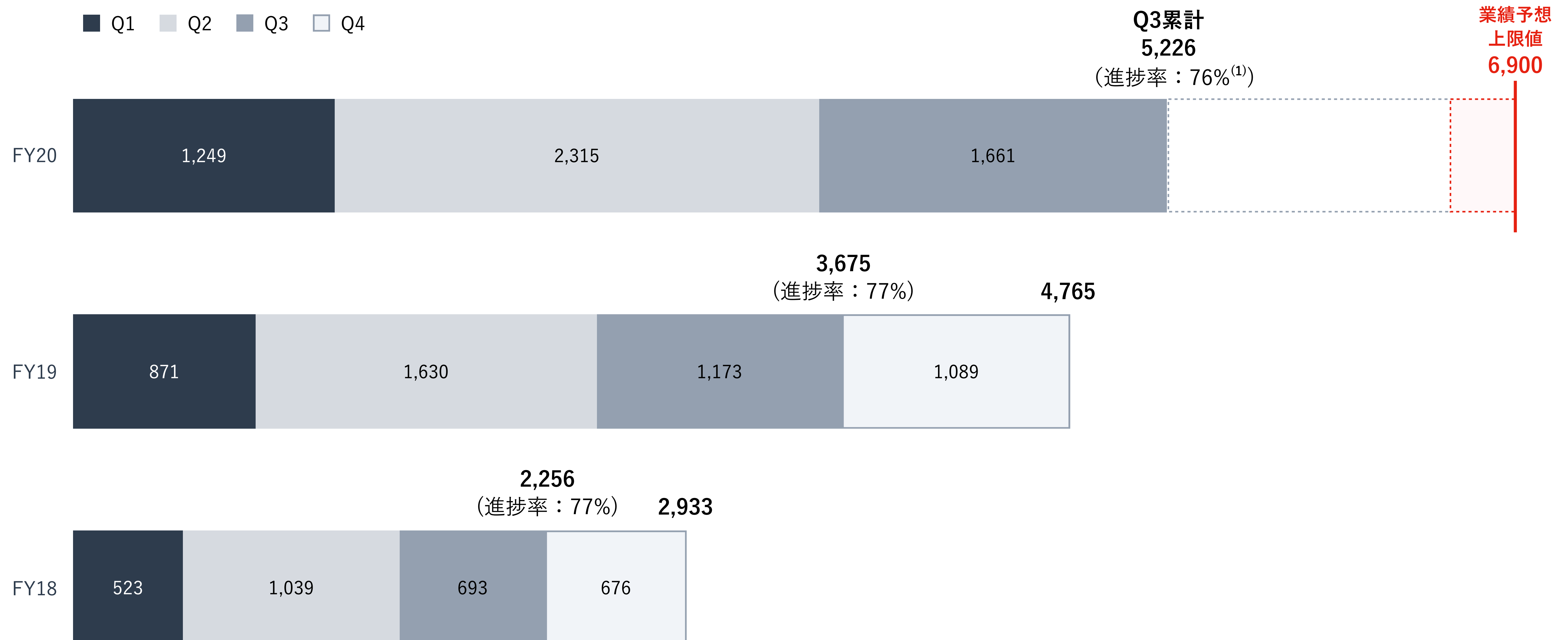
(百万円)	2019年 Q3	2020年 Q3	前年同期比
売上高	1,173	1,661	+42%
売上総利益	769	1,125	+46%
EBITDA	-35	125	-
営業利益	-59	88	-
経常利益	-39	98	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-40	82	-

2020年第3四半期累計売上高は、通期業績予想のレンジ上限値に対して76%となっており、順調な進捗となっております。

四半期売上高累計

(百万円)

■ Q1 ■ Q2 ■ Q3 ■ Q4



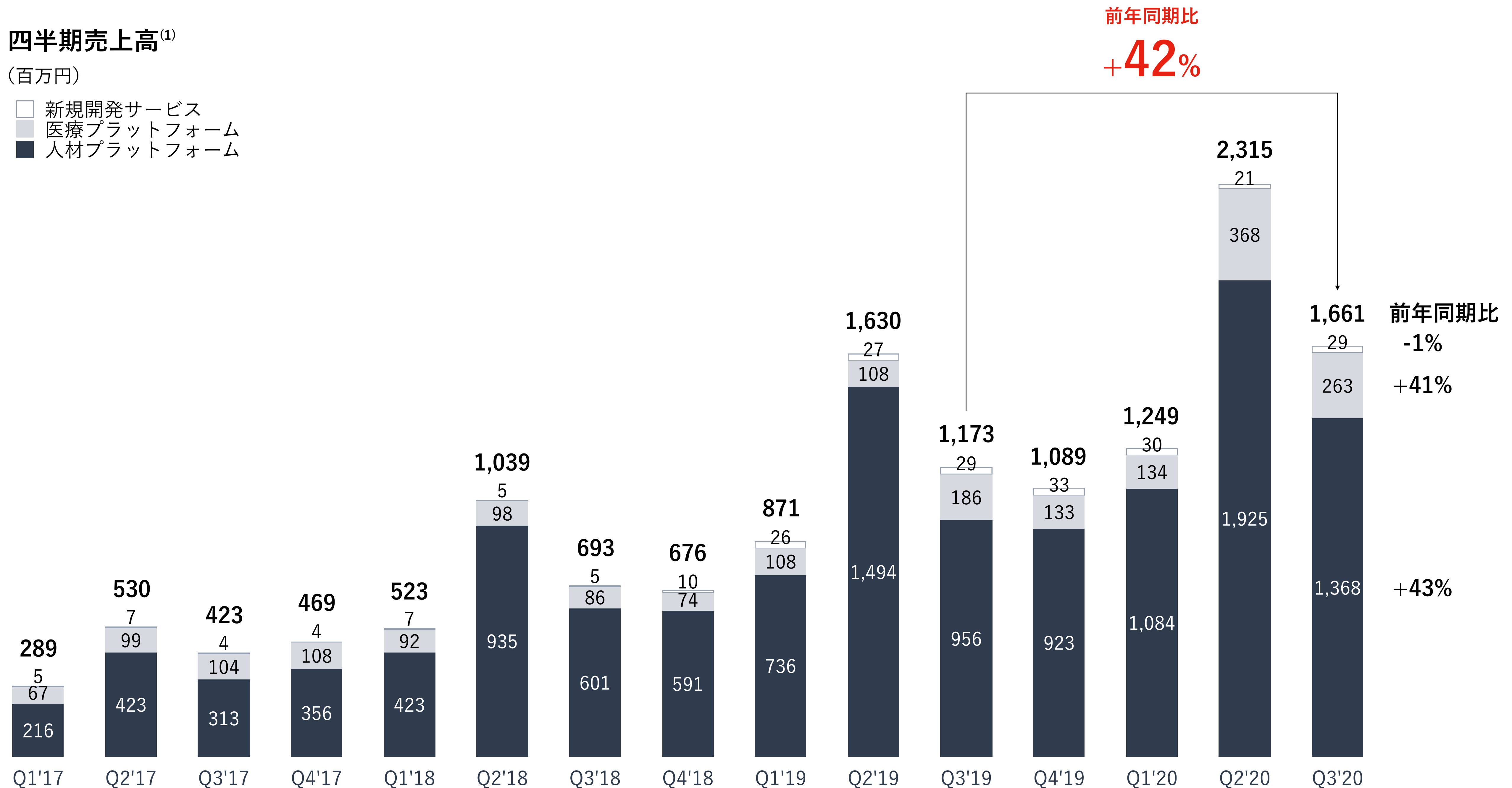
(1) 2020年通期売上高レンジ予想6,600百万円～6,900百万円の上限値である6,900百万円に対する進捗率

2020年第3四半期売上高は、全体で前年同期比+42%の高成長率を実現し、業績予想内の進捗となりました。人材PF事業の成長率が高水準に回復したことに加え、医療PF事業では新たに調剤薬局向けシステム（Pharms）の提供を開始し、引き続き高い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
- 医療プラットフォーム
- 人材プラットフォーム



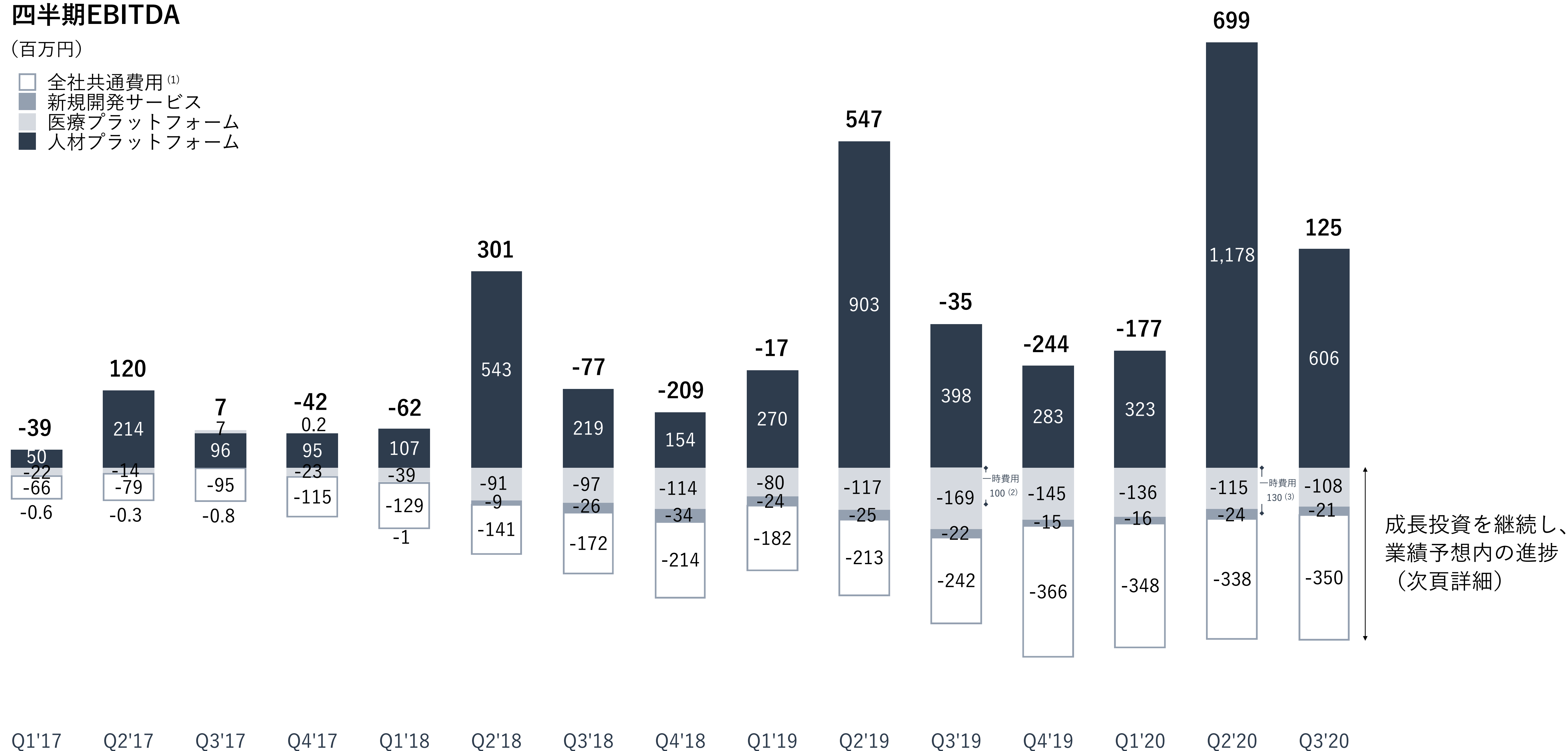
(1) 人材プラットフォーム事業の売上高は、採用決定者の入職日を基準に計上

2020年第3四半期EBITDAも、堅調な黒字事業の利益をもとに積極的な成長投資を継続し、業績予想内の進捗となりました。

四半期EBITDA

(百万円)

- 全社共通費用⁽¹⁾
- 新規開発サービス
- 医療プラットフォーム
- 人材プラットフォーム



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

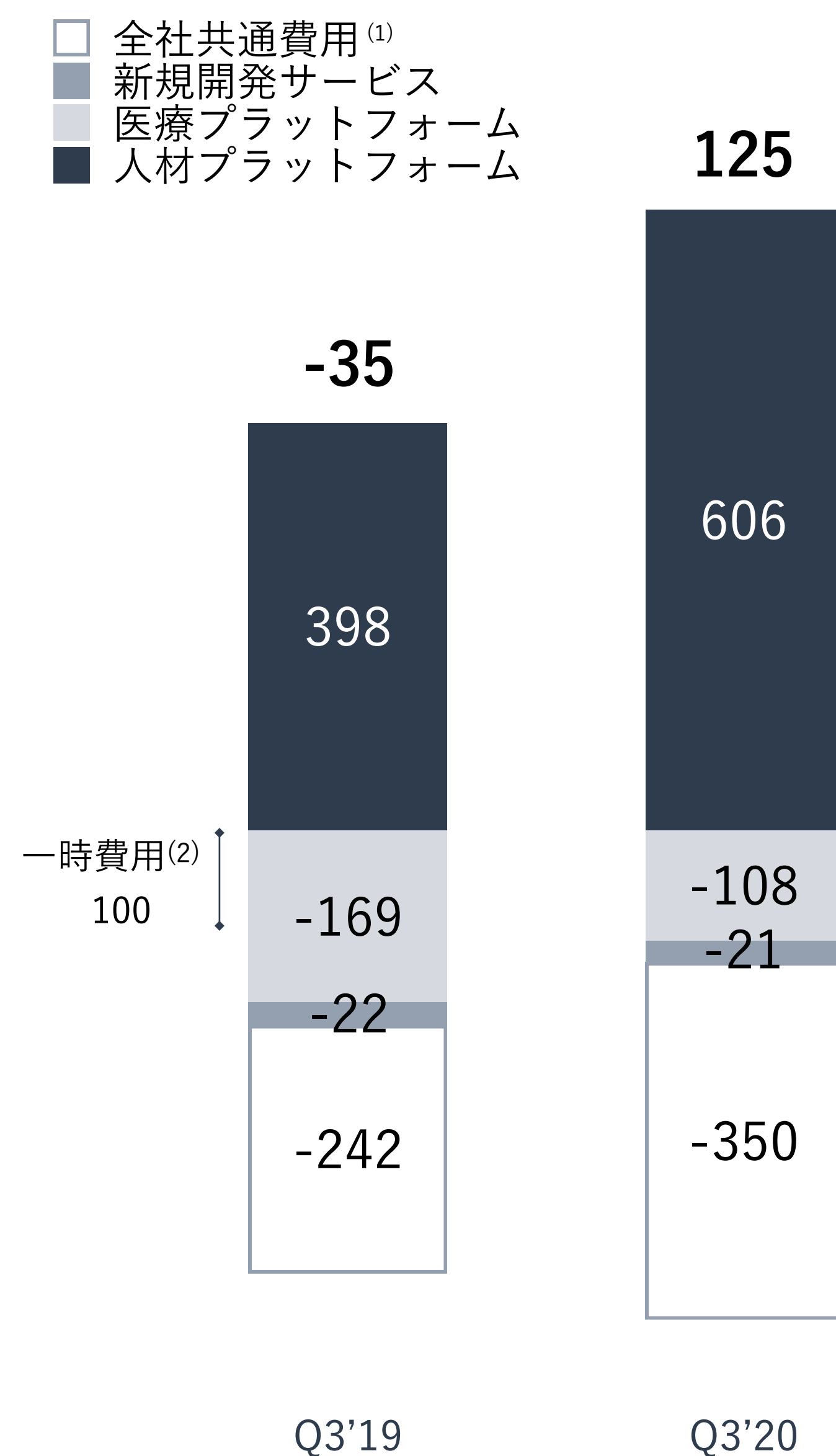
(2) 医療プラットフォーム事業における新機能の追加を目的としたソースコードの取得費用（100百万円）を計上

(3) 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

医療PFにおいて、調剤薬局向けシステム事業やMEDSの立ち上げ等、積極的な投資を継続しております。全社共通費用についても、コーポレートの人員増強等を行なっておりますが、対売上高比率においては横ばいです。

第3四半期EBITDA

(百万円)



第3四半期EBITDAマージンの変動要因

セグメント	Q3 FY19	Q3 FY20	主な変動要因
人材PF	41.7%	44.3%	・ 人件費、従事者会員獲得のための広告宣伝費及び早期退職返金等の対売上高比率の減少
医療PF	-91.0%	-41.1%	・ 調剤薬局向けシステム事業及びMEDSへの投資

全社共通費用の主な変動要因（百万円、括弧内は四半期売上高に占める費用の割合）

費用項目	Q3 FY19	Q3 FY20	主な変動要因
人件費	103 (8.8%)	159 (9.6%)	- 経営企画・採用チーム等の増員 - コーポレート人員 FY19Q3: 49人→FY20Q3: 66人
地代家賃	43 (3.7%)	68 (4.1%)	- 将来の人員増加に伴うオフィス拡張 (FY19Q4) - FY19Q3: 357人 → FY20Q3: 468人
採用諸費	46 (4.0%)	27 (1.7%)	採用活動の効率化
業務委託料	27 (2.3%)	41 (2.5%)	士業業務委託費用の増加
その他費用	21 (1.8%)	53 (3.2%)	資本金の増加に伴う外形標準課税の適用：36百万円

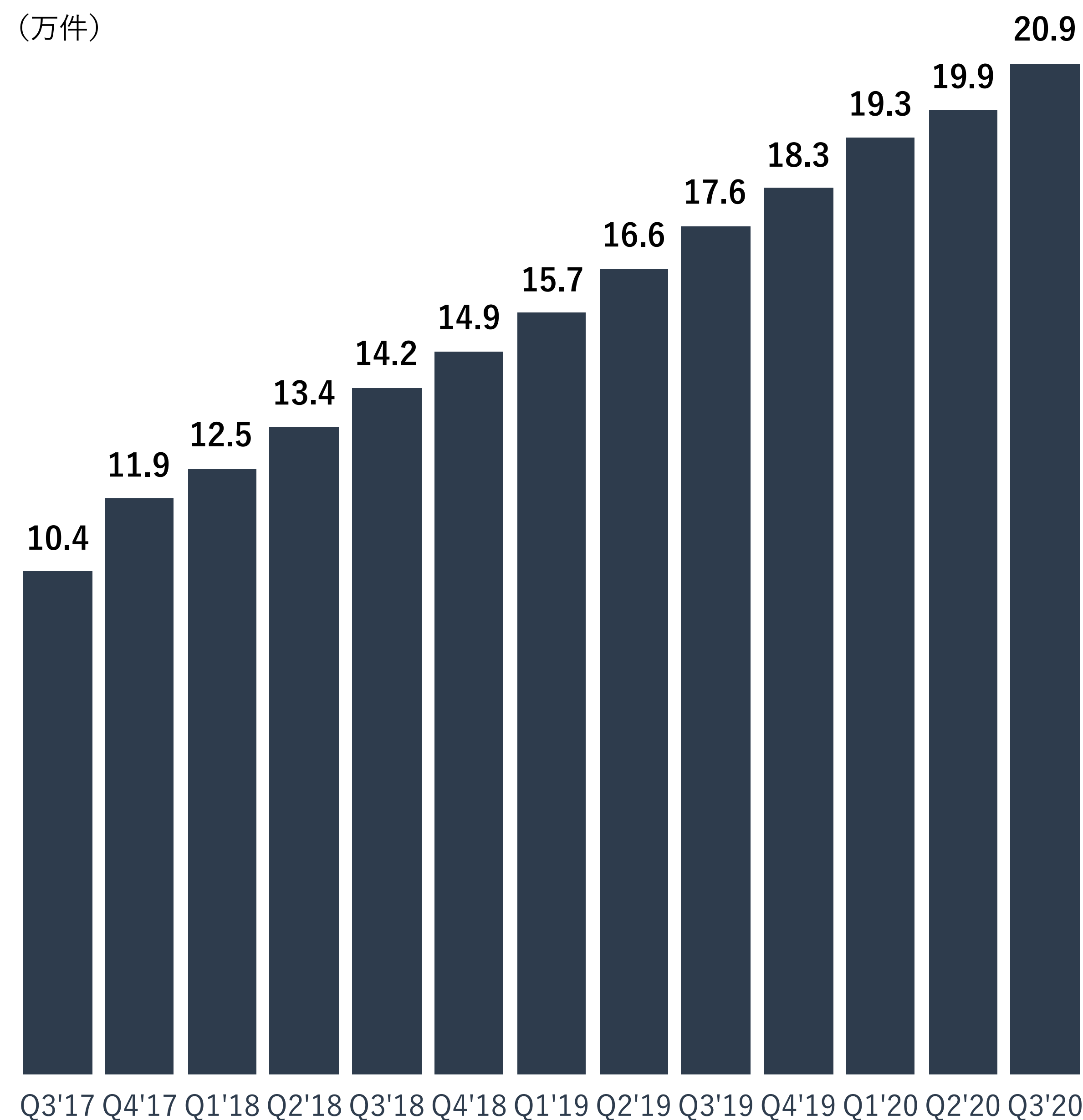
(1) 各セグメントに配分していない全社共通費用及びセグメント間取引消去額の合計額

(2) 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

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。
人材プラットフォーム事業は、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⁾⁽²⁾

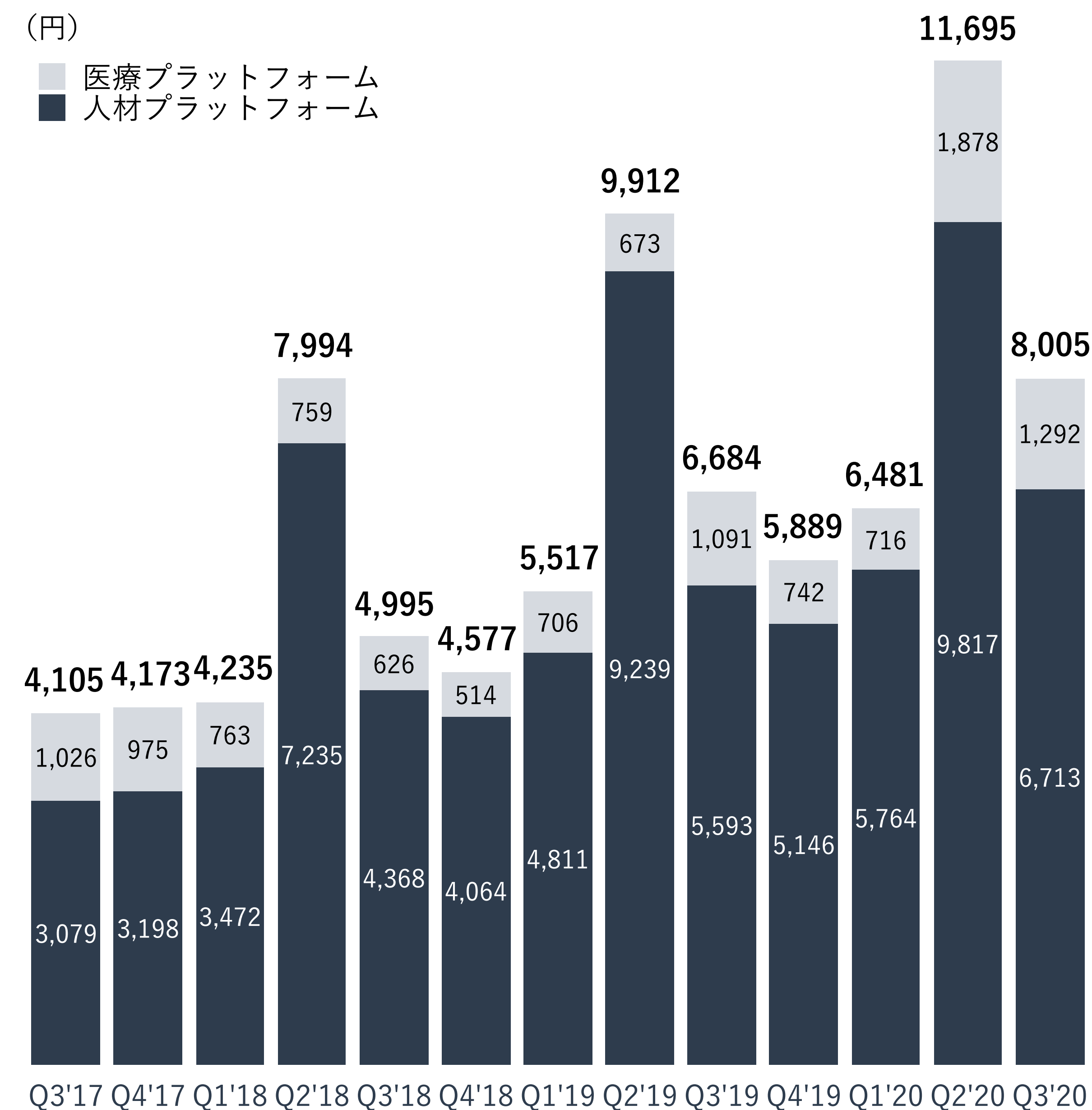
(万件)



ARPU⁽³⁾

(円)

医療プラットフォーム
人材プラットフォーム



(1) 人材プラットフォーム・医療プラットフォーム事業の顧客数の合計

但し、2019年第4四半期より、両プラットフォームの重複顧客は1アカウントとして算出

(2) 2020年第2四半期より、顧客事業所数には、ライフサイエンスコンピューティング社より譲り受けた顧客数も加味

(3) ARPU = 四半期売上高 ÷ 期間平均事業所数 (人材プラットフォーム・医療プラットフォーム事業の顧客数の合計)

内訳のARPUは、各事業の四半期売上高 ÷ 人材プラットフォーム・医療プラットフォーム事業の顧客数の合計

但し、2019年第4四半期より、両プラットフォームの重複顧客は1アカウントとして算出

中期売上高目標の早期実現に向けた取り組みを加速させるため、2020年9月に54億円の公募増資を実施しました。今後は、財務基盤の健全性を維持しつつ、融資枠及び借入れについても拡大していきます。（自己資本比率：78%、D/Eレシオ：0.13x）

2020年6月末時点

（百万円）

融資枠実行による現金		未使用の融資枠 850	
現預金 5,480	有利子負債 1,360		
	その他負債 1,236		
	純資産 4,054		
その他資産 1,171			

2020年9月末時点

（百万円）

融資枠実行による現金		未使用の融資枠 850	
現預金 10,992	有利子負債 1,281		純資産 9,596
	その他負債 1,386		
その他資産 1,271			

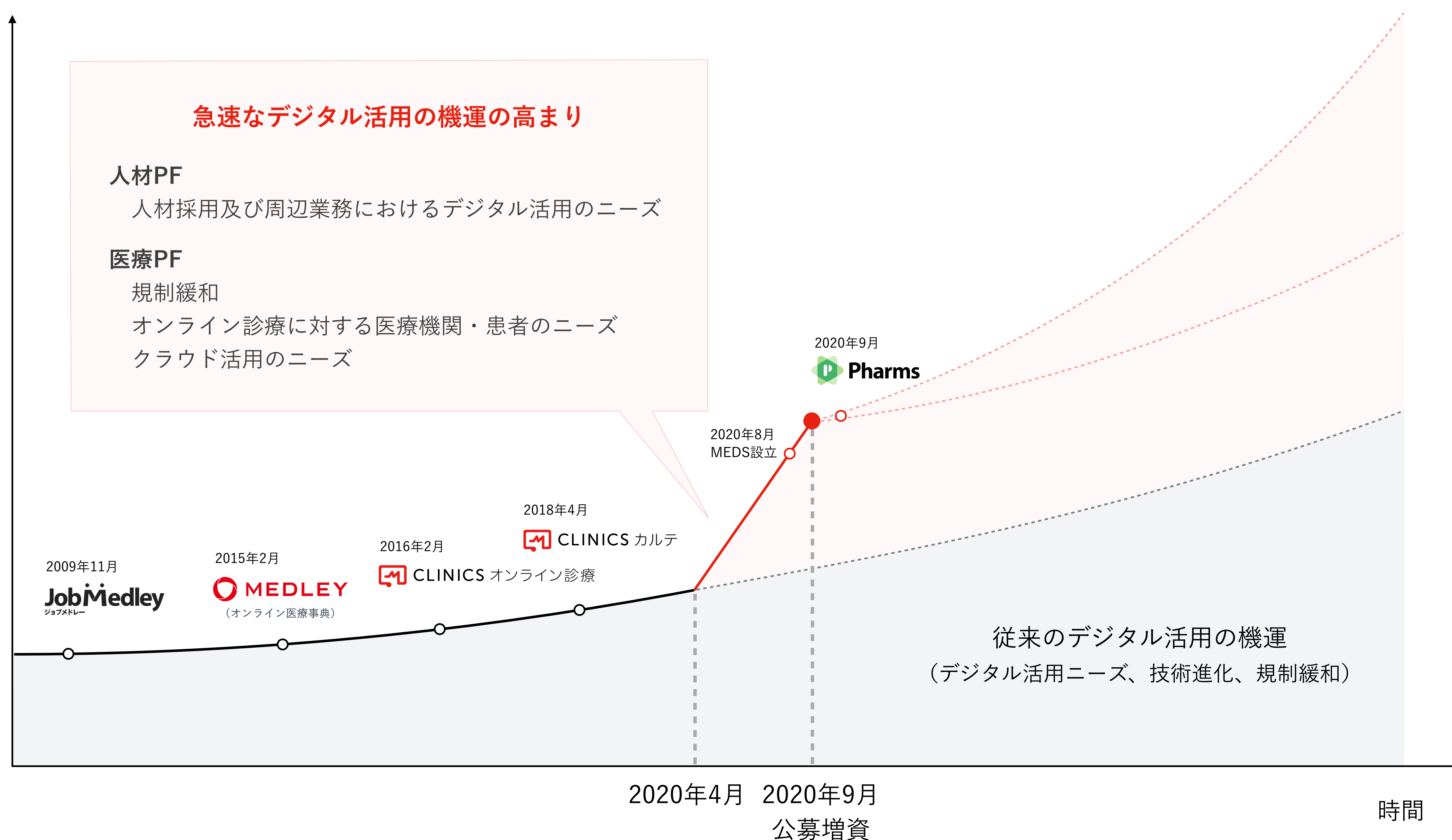
資本コストを意識し、
適切に有利子負債を活用

投資機会に備え、
融資枠及び借入れを拡大予定
- 11/13、追加借入れ30億円を決議

公募増資（54億円）を実施し、
人材PF及び医療PFへの
成長投資を加速

2020年4月以降の、医療ヘルスケア領域全体におけるデジタル活用の機運の急速な高まりを踏まえ、9月に公募増資を実施しました。

デジタル活用の機運⁽¹⁾



(1) 縦軸はデジタル活用の機運のイメージを示したものであり、特定の数値に基づくものではありません。

JobMedley

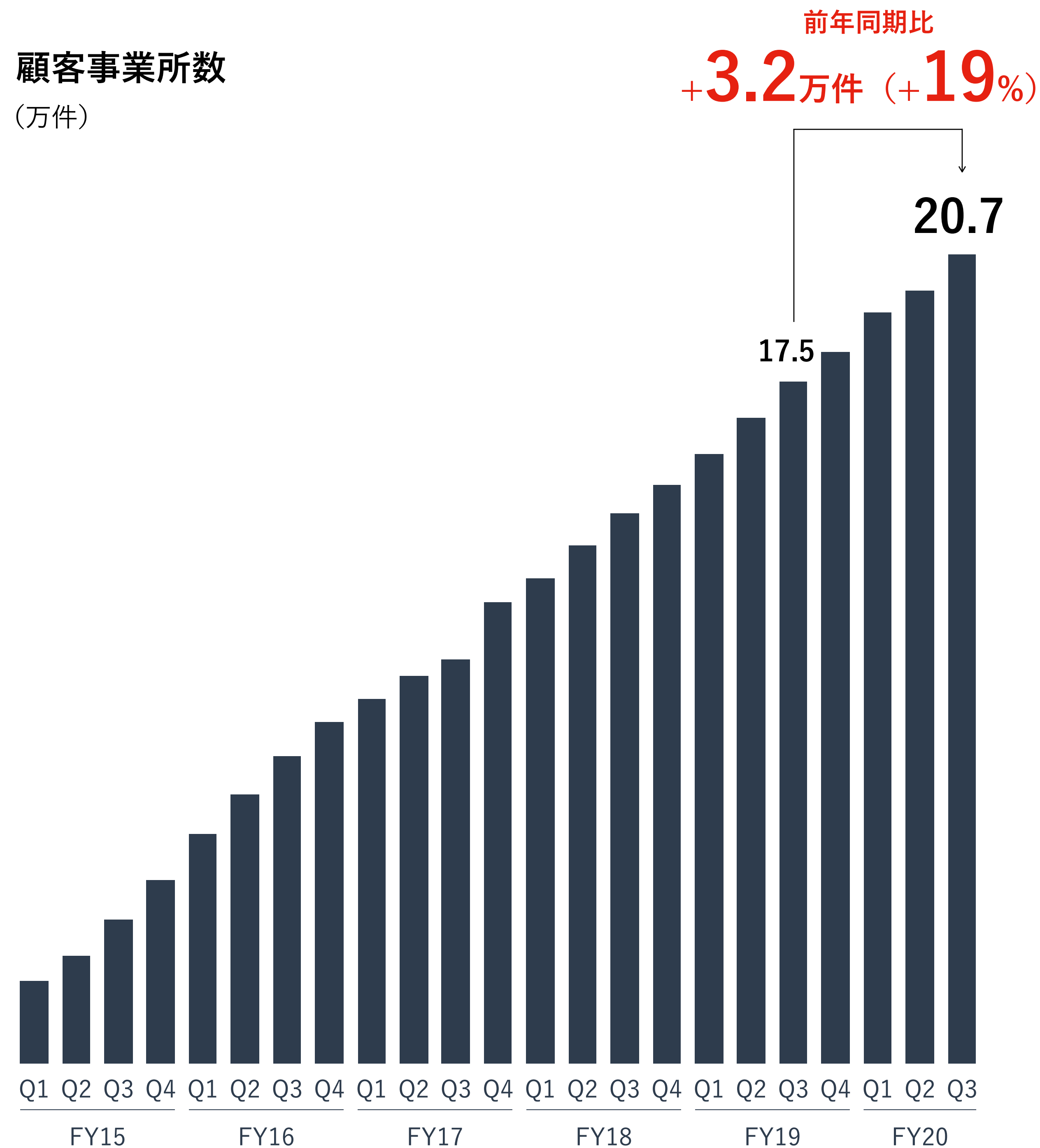
ジョブメドレー

① 人材プラットフォーム事業

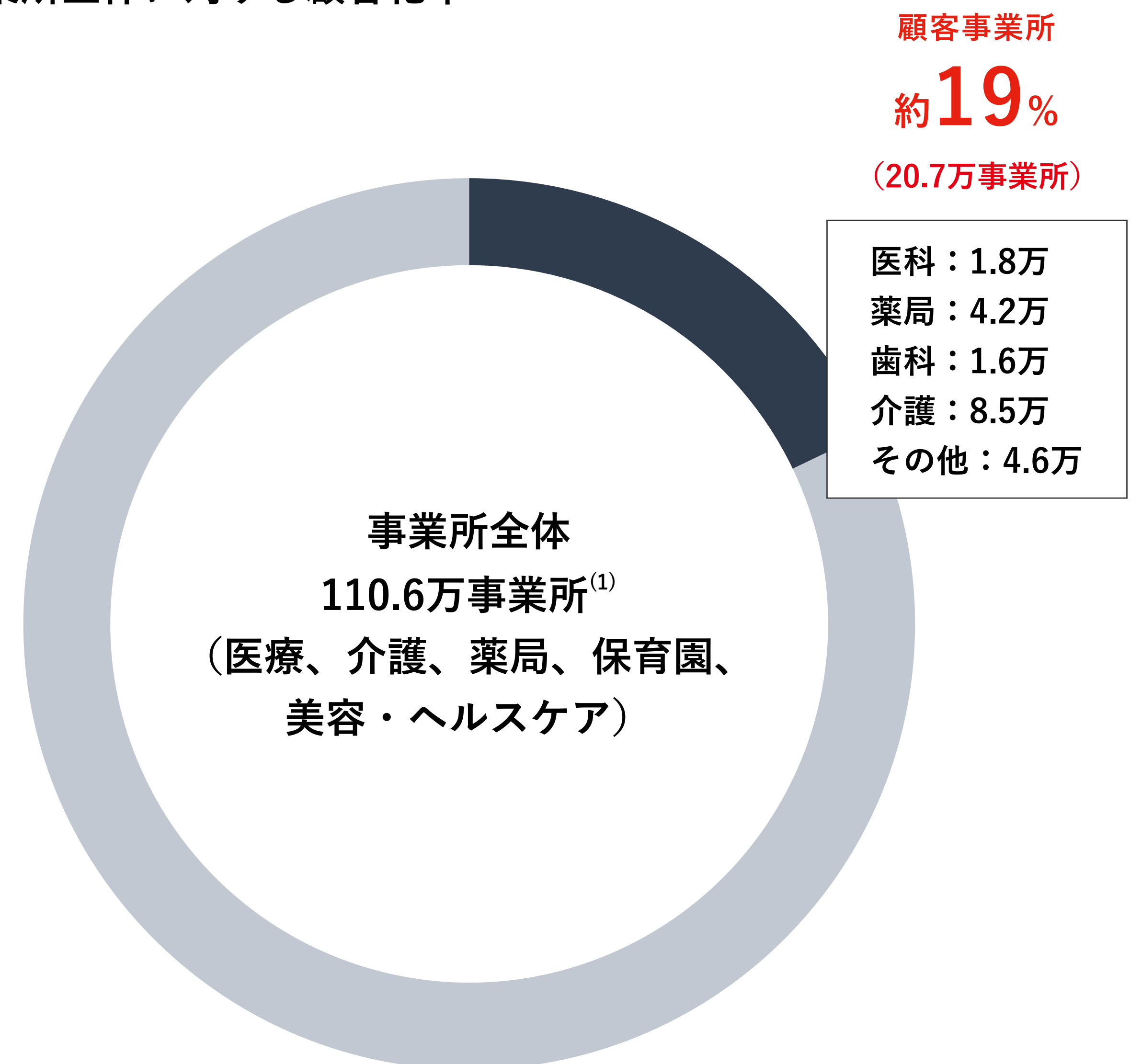


2020年第3四半期においては、予算の範囲内で推移し、現在20.7万事業所と契約しております。

顧客事業所数
(万件)



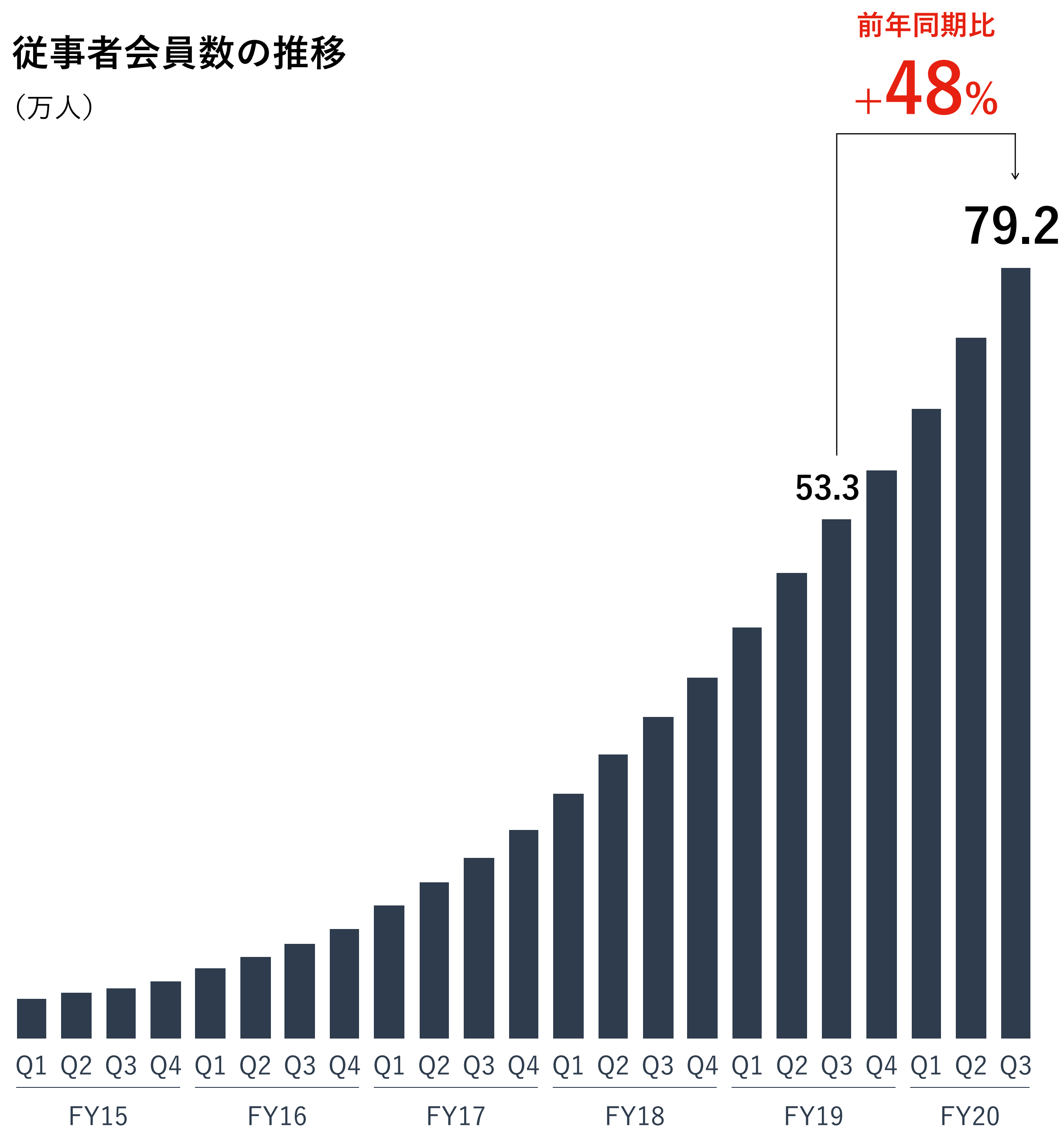
事業所全体に対する顧客化率



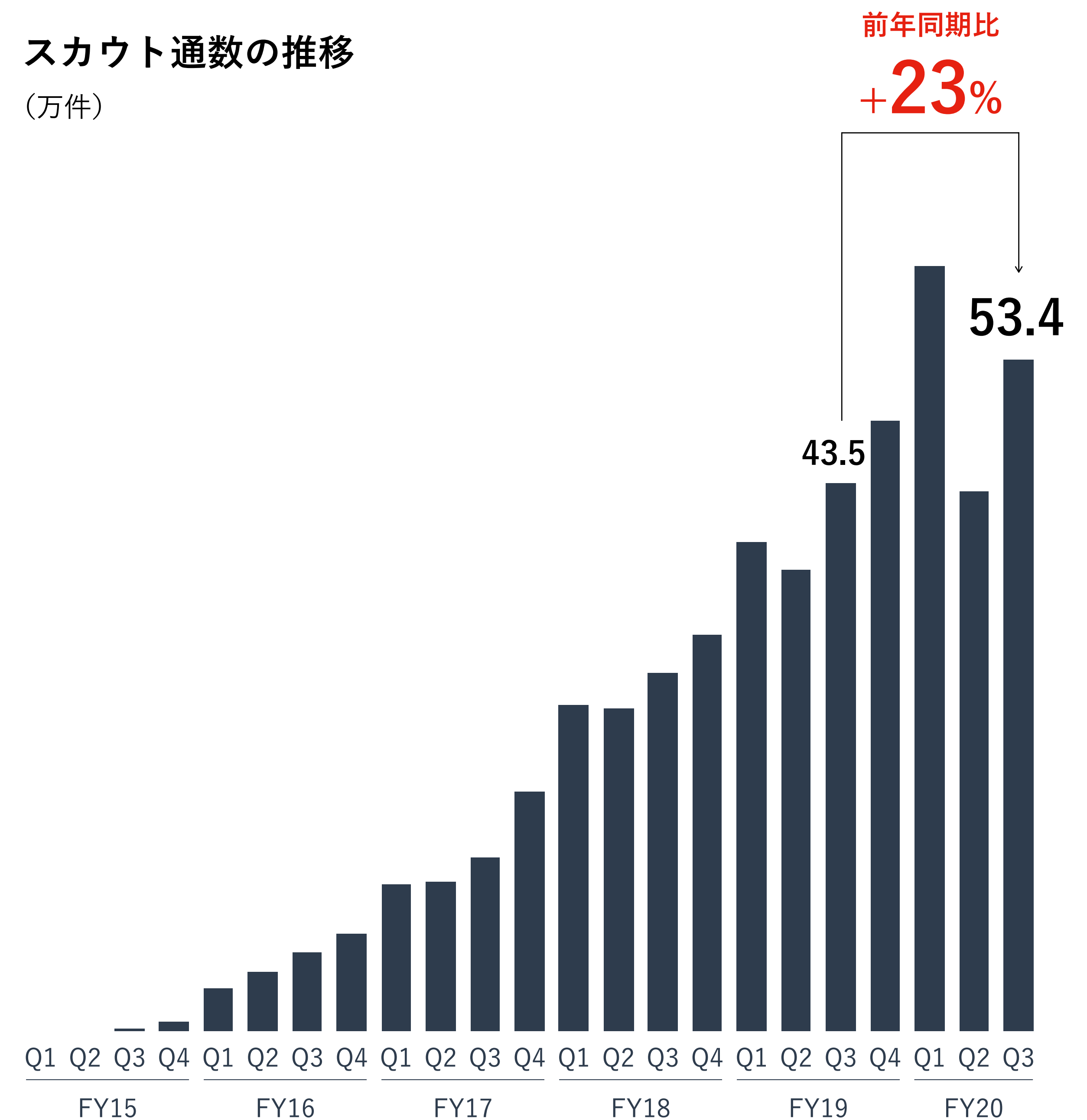
(1) 病院、診療所、歯科診療所・技工所：厚生労働省「医療施設（静態・動態）調査・病院報告の概況」より（2017年10月時点）
 介護・福祉事業所：厚生労働省「平成29年介護サービス施設・事業所調査」より（2017年10月時点）
 薬局、医療介護に関わる給食施設：厚生労働省「平成29年度衛生行政報告例の概況」（2018年3月時点）
 訪問看護ステーション：全国訪問看護事業協会「平成29年訪問看護ステーション数調査結果」より（2017年10月時点）
 保育園：厚生労働省「社会福祉施設等調査」より（2017年10月時点）、内閣府「認定こども園に関する状況について」（2018年4月時点）
 代替医療：厚生労働省「平成30年衛生行政報告例（就業医療関係者）の概況」より（2018年12月時点）
 障害者施設など：厚生労働省「平成29年社会福祉施設等調査の概況」より（2017年10月時点）
 理容所・美容所：厚生労働省「平成29年度衛生行政報告例の概況」
 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」
 フィットネスクラブ：総務省「平成28年 経済センサス-活動調査」

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）が有効であると考えます。2020年第3四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は前年同期比で伸長しています。

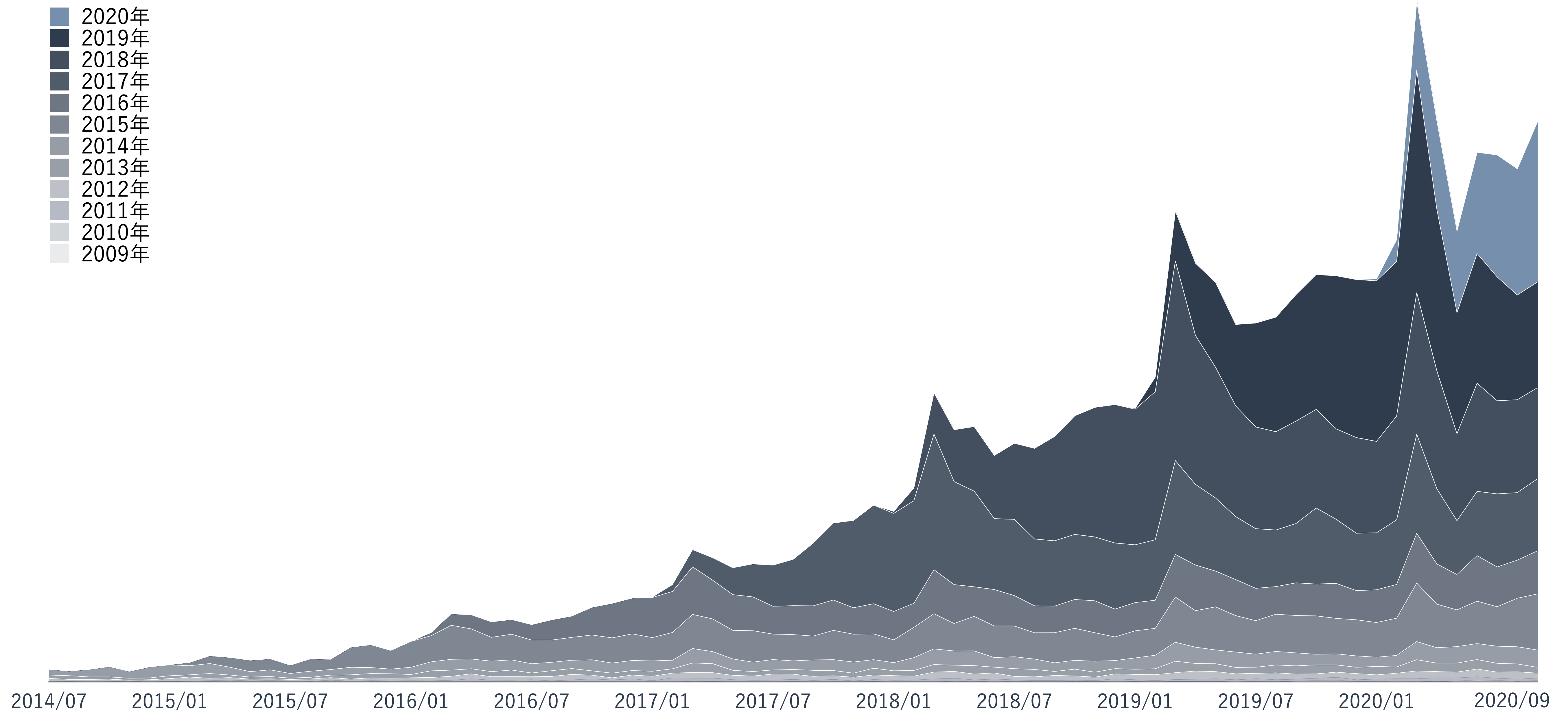
従事者会員数の推移
(万人)



スカウト通数の推移
(万件)



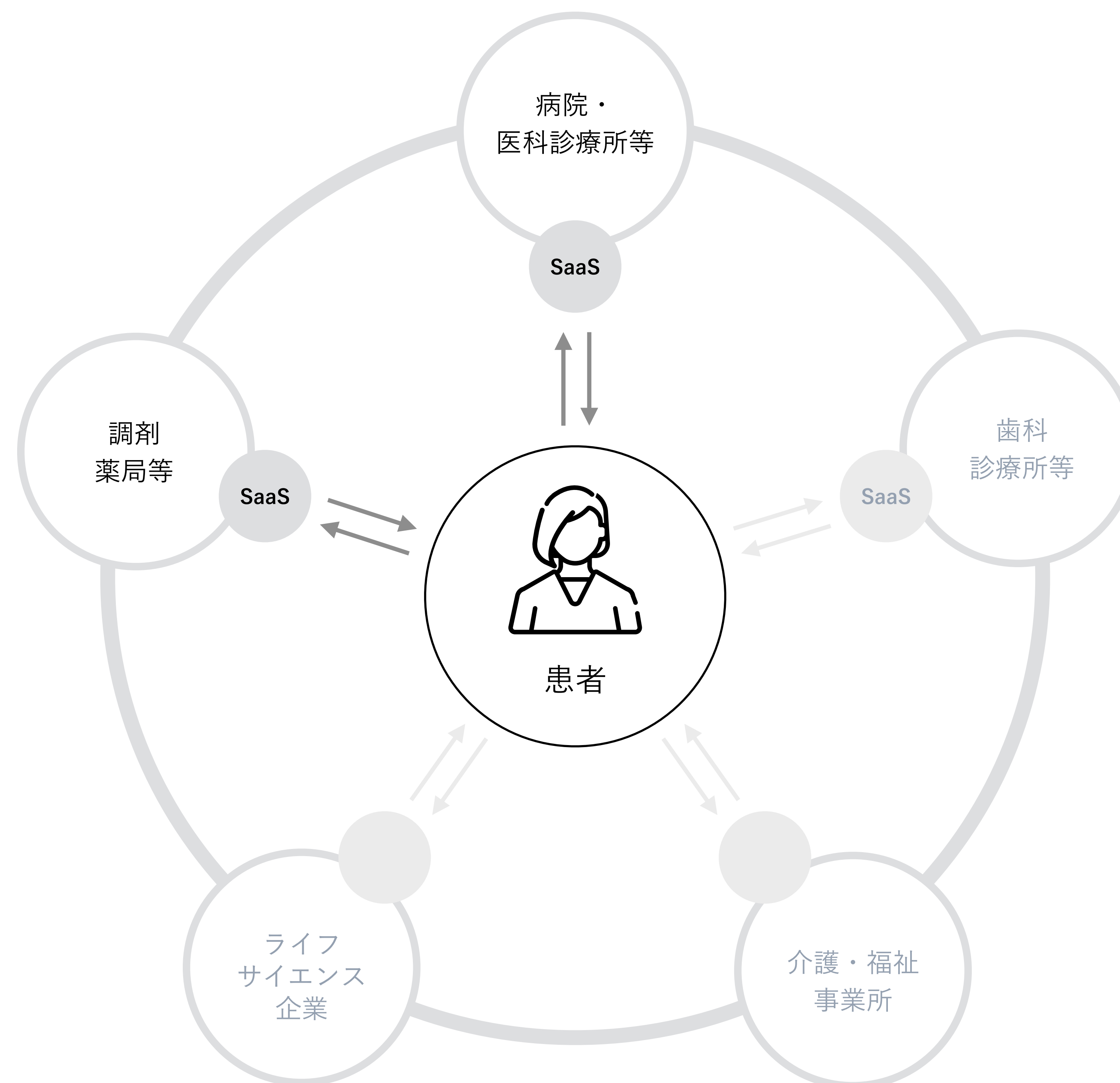
顧客事業所にジョブメドレーを継続的に利用いただいているため、安定した顧客基盤を確立しています。特に、近年獲得した顧客事業所はスカウト機能を広く活用しており、従事者の応募率の向上による売上高貢献が高まっています。

顧客獲得時期別売上高⁽¹⁾

(1) 顧客事業所の月別受注売上高より作成



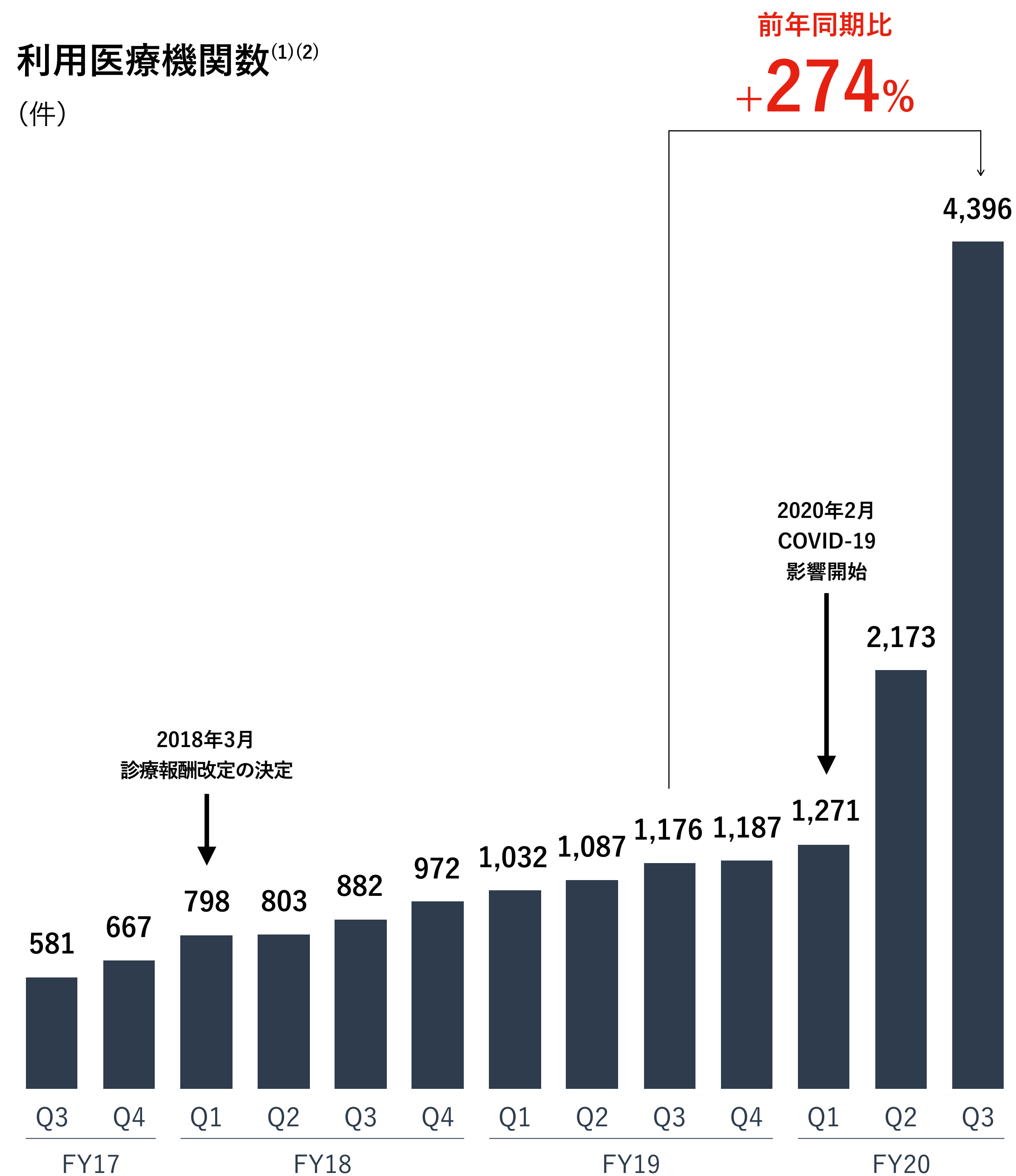
② 医療プラットフォーム事業



2020年第3四半期の利用医療機関数は、オンライン診療システムの販売が堅調に推移したことに加え、調剤薬局向けシステム事業の順調な立ち上がりによって前年同期比で大幅に増加しました。当四半期より利用医療機関数には調剤薬局数も含まれています。

利用医療機関数⁽¹⁾⁽²⁾

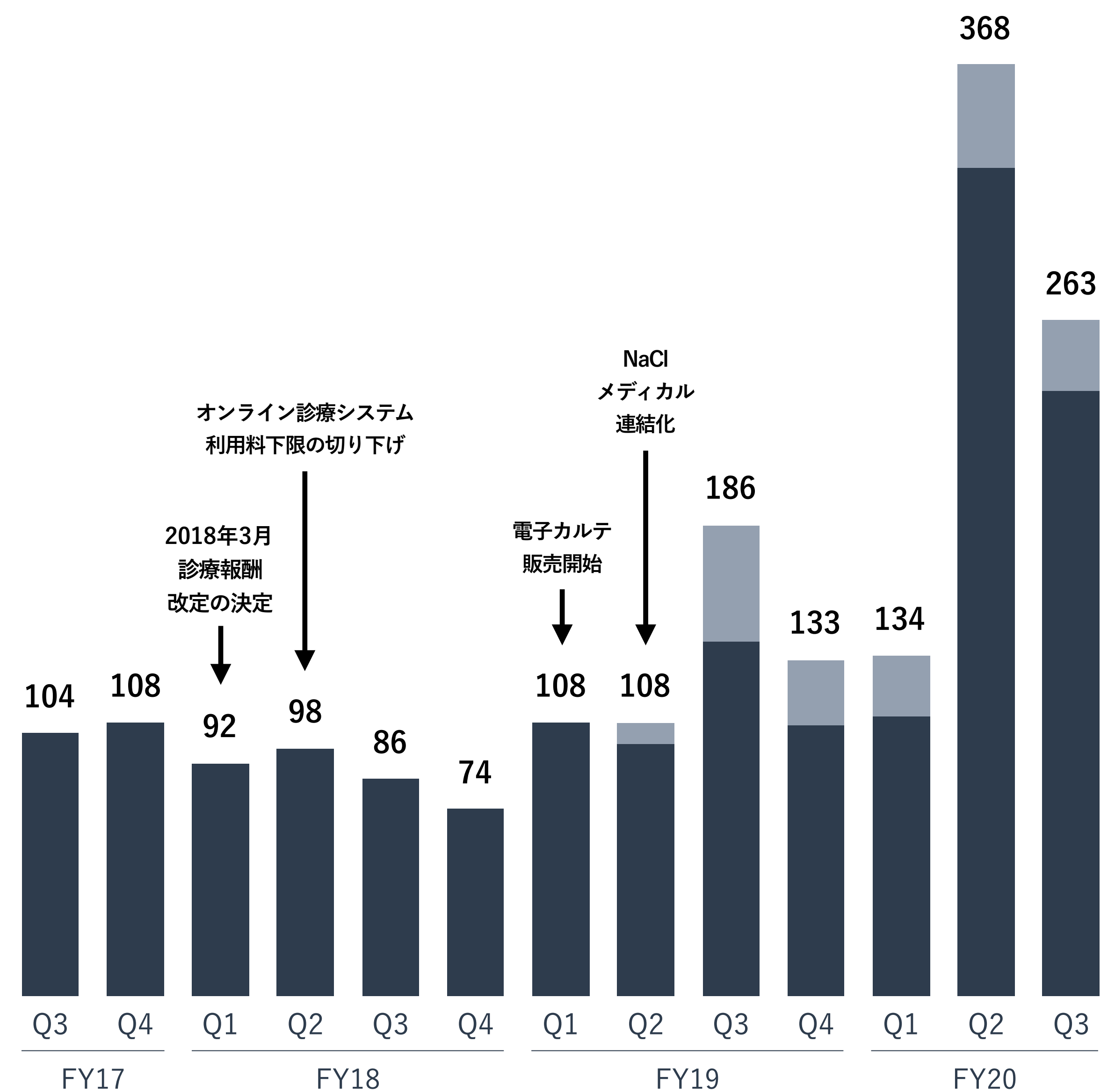
(件)



四半期売上高

(百万円)

■ うち、NaClメディカル売上高



(1) 利用医療機関数は、当社システム（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) 2020年第2四半期より、利用医療機関数には、ライフサイエンスコンピューティング社より譲り受けた電子カルテの顧客数も加味

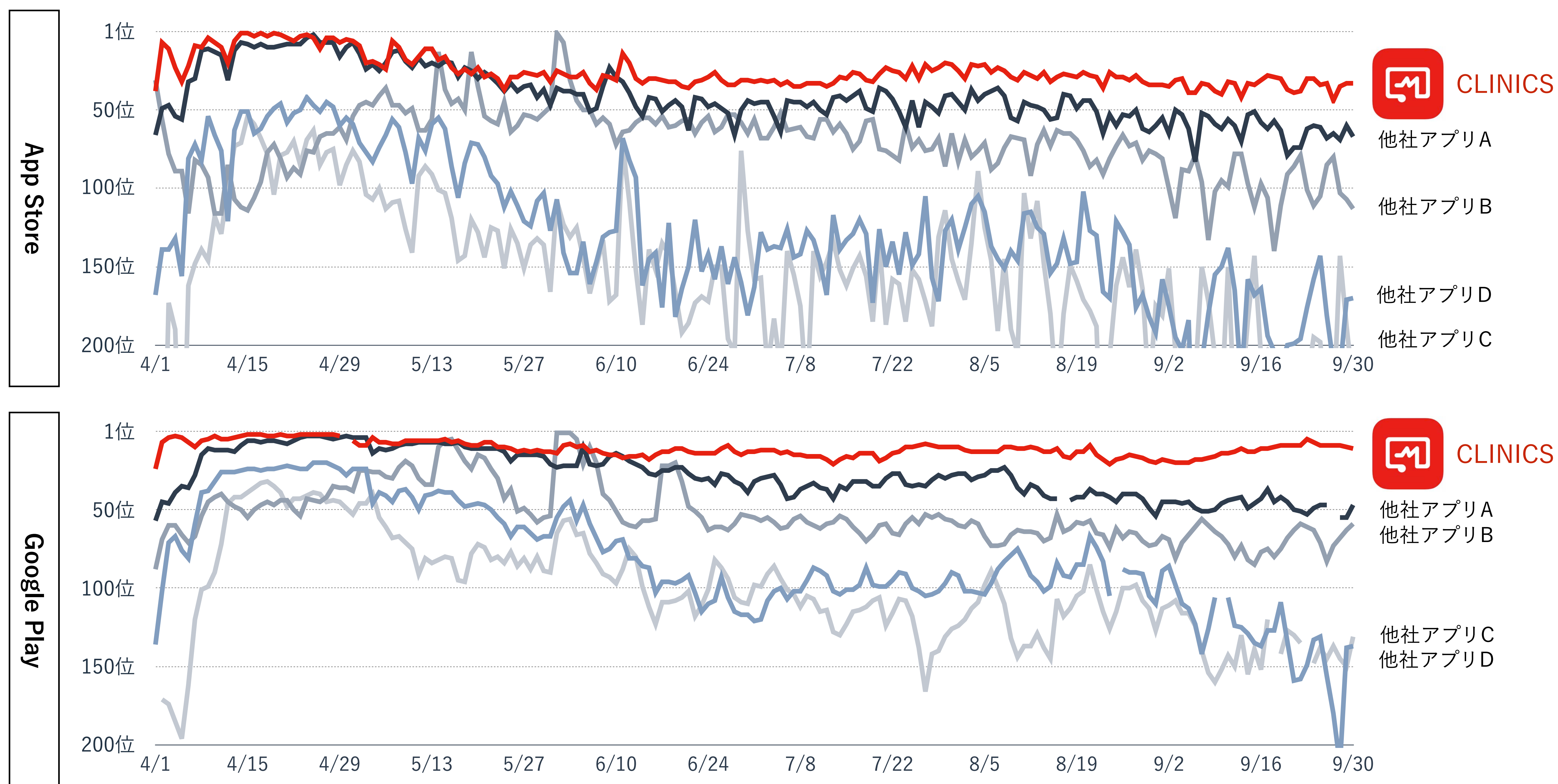
2020年第3四半期も、医療プラットフォーム事業の中長期的な成長及び収益性の向上に向け、対象顧客の拡大やARPU改善、効率化等、様々な施策を実施しました。

2020年第3四半期の主な取り組み

	オンライン診療	電子カルテ	その他
対象顧客の拡大	Pharmsとの連携機能の開発 (処方箋アップロード機能)	労災・自賠責保険の対応	B 調剤薬局向けシステム (Pharms) の提供開始
	オンラインセカンドオピニオン を通じた大手病院との連携強化	CRM機能の開発	各種公的補助金の情報提供の強化
ARPU改善	A 活用促進の強化	Web問診システムの 販売代理店契約の締結	
効率化		クラウドPACSの取扱い開始	
		導入プロセスの改善	
		ORCAとの連携の効率化 (コスト削減)	

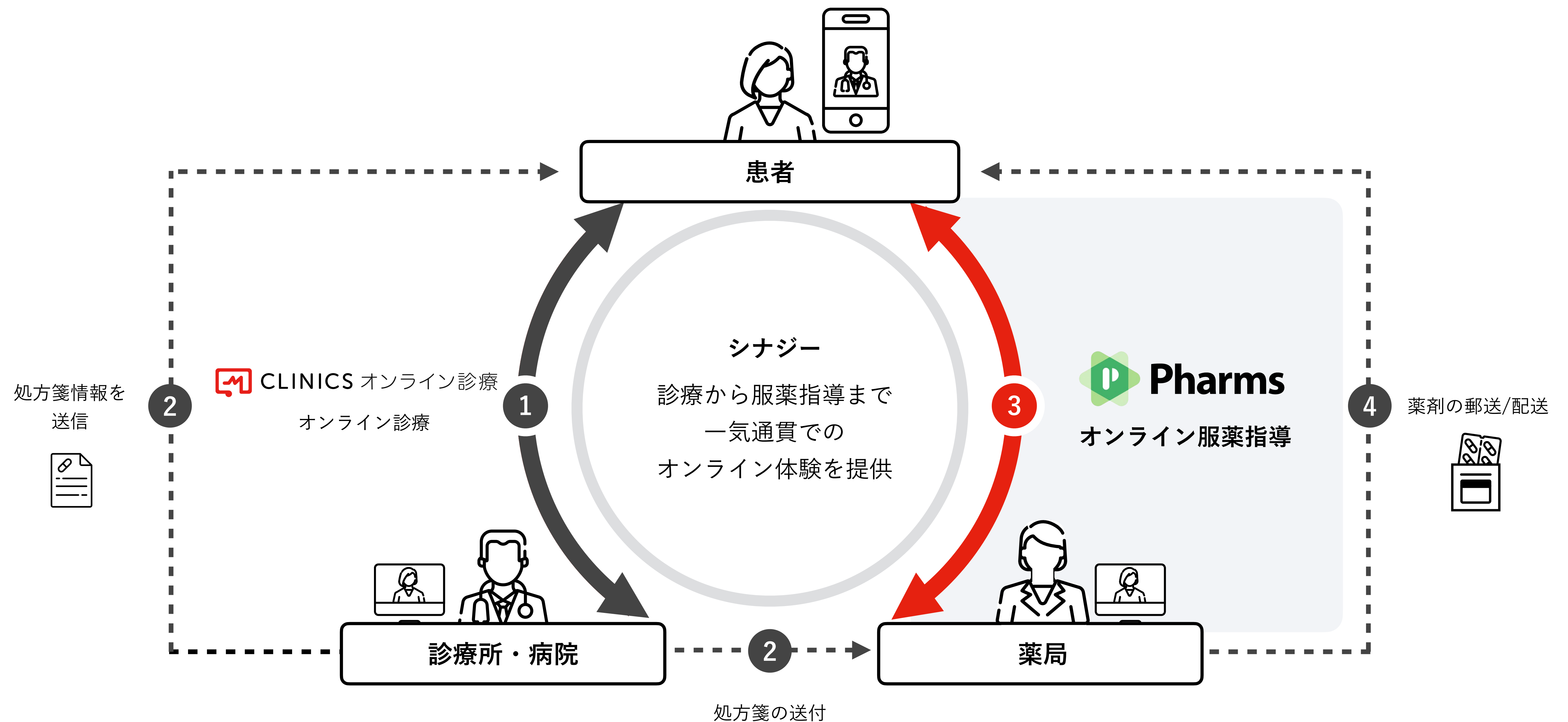
オンライン診療アプリは他社も展開しておりますが、アプリランキングを見ると、CLINICSアプリは安定して上位を維持しており、患者ユーザーのファーストチョイスであると考えられます。

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図示)⁽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、APP ANNIEのデータより図示

2020年9月に調剤薬局向けシステム（Pharms）を提供開始しました。既存のオンライン診療と組み合わせることで、診療から服薬指導まで、一気通貫でのオンライン体験を患者に提供することができます。



Pharmsの収益モデルは、CLINICSと同様、医療機関である調剤薬局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。



調剤薬局向けシステム（Pharms）の対象顧客数は、約5.9万件存在します。調剤薬局業界におけるデジタル活用の関心は高く、全国調剤薬局数の3割程度を占有する大手チェーン・準大手チェーンを中心にPharmsの導入が進んでおります。

Pharmsの対象顧客



(1) 厚生労働省「平成30（2018）年医療施設（動態）調査・病院報告の概況」より算出

Pharmsの導入状況⁽²⁾

■：Pharms全店導入の調剤薬局チェーン
■：一部店舗導入の調剤薬局チェーン

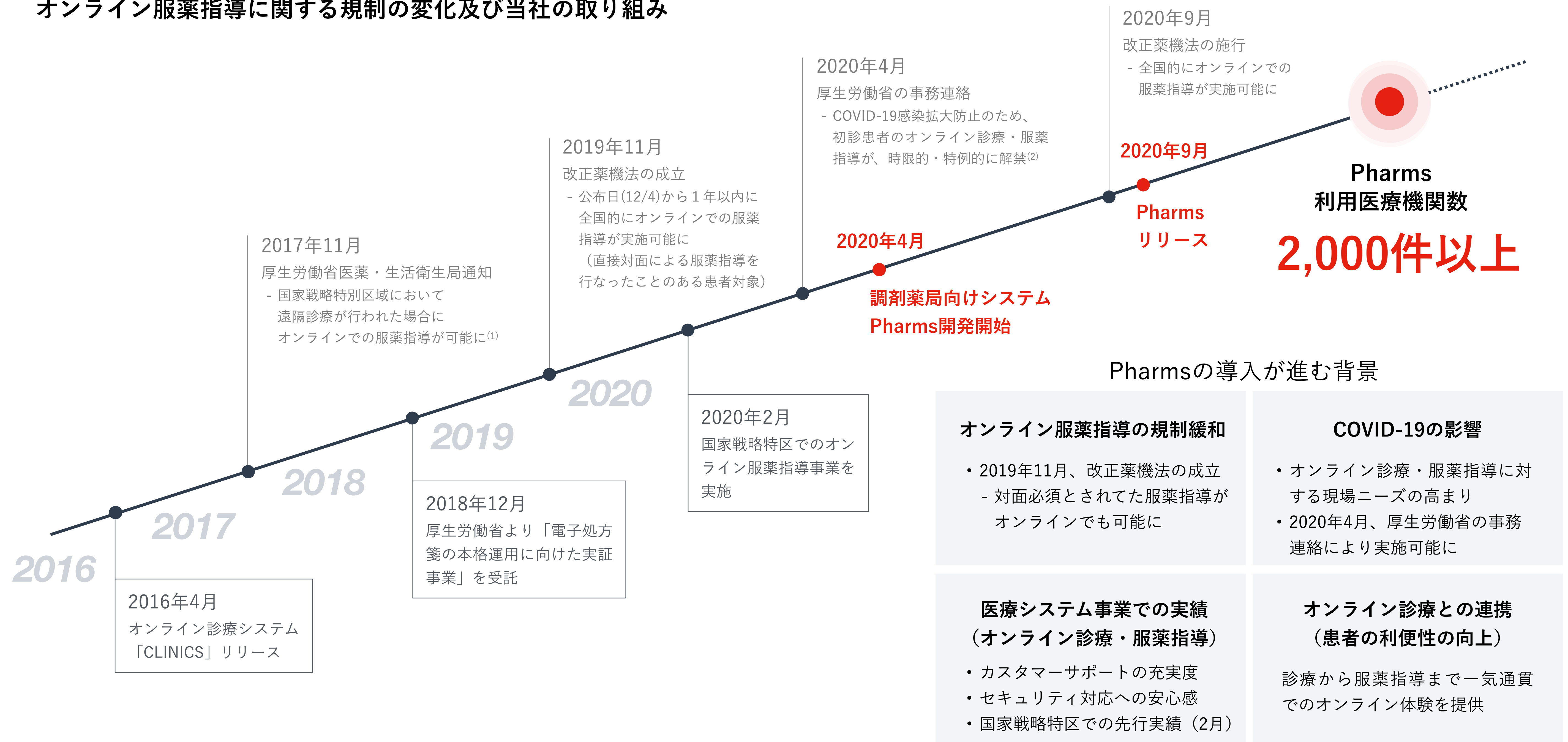
#	調剤薬局チェーン企業名	薬局店舗数 ⁽³⁾
1	アインホールディングス	1,151
2	クラフト	1,002
3	クオールホールディングス	805
4	総合メディカルホールディングス	722
5	日本調剤	650
6	I&H	558
7	共創未来グループ	545
8	メディカルシステムネットワーク	416
9	アイセイ薬局	377
10	ファーマライズホールディングス	309
11	ファークス	251
12	薬樹	146
13	ミック	146
14	フロンティア	143
15	たんぽぽ薬局	133

2020年10月
全店導入決定

(2) Pharms導入状況（全店導入・一部店舗導入）は、9月末時点を表します。
(3) 薬局店舗数は「DRUG magazine」2020年7月号：調剤チェーン企業ランキング店舗数上位15社を参照
なお、アイセイ薬局の店舗数は10月末現在の会社Webサイト掲載の数値を使用

2019年末の改正薬機法の成立による規制緩和やCOVID-19の影響による現場ニーズの急速な高まりなどの外部環境の変化に加えて、当社のこれまでの実績やオンライン診療との一気通貫による患者の利便性向上への期待などがあります。

オンライン服薬指導に関する規制の変化及び当社の取り組み



(1) 国家戦略特別区域法における医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律の特例の施行等について <https://secure.nippon-pa.org/mail/img/833.pdf>

(2) 新型コロナウイルス感染症の拡大に際しての電話や情報通信機器を用いた診療等の時限的・特例的な取扱いについて <https://www.city.shinjuku.lg.jp/content/000285629.pdf>

1. ハイライト

2. 2020年12月期 第3四半期業績

3. 2020年12月期 通期業績予想

4. 補足資料

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。COVID-19の影響下においても、人命最優先の範囲内で、当該方針は維持します。

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)

主要KPI

顧客事業所数の最大化



ARPUの改善
(顧客利用率の向上／品揃えの強化)

中期目標及び、2020年12月期通期業績予想は据え置き

当社では売上高の中期目標を公開しています。第3四半期終了時点までの堅調な業績及び今後のCOVID-19による影響度合いの保守的な予想を総合的に勘案し、現時点では2020年2月14日開示の通期業績予想及び中期目標については据え置きとしつつも、中期目標の早期実現に向けた取り組みを強化します。

単位：億円

中期売上高目標の達成への軌跡

FY20通期業績予想：据え置き

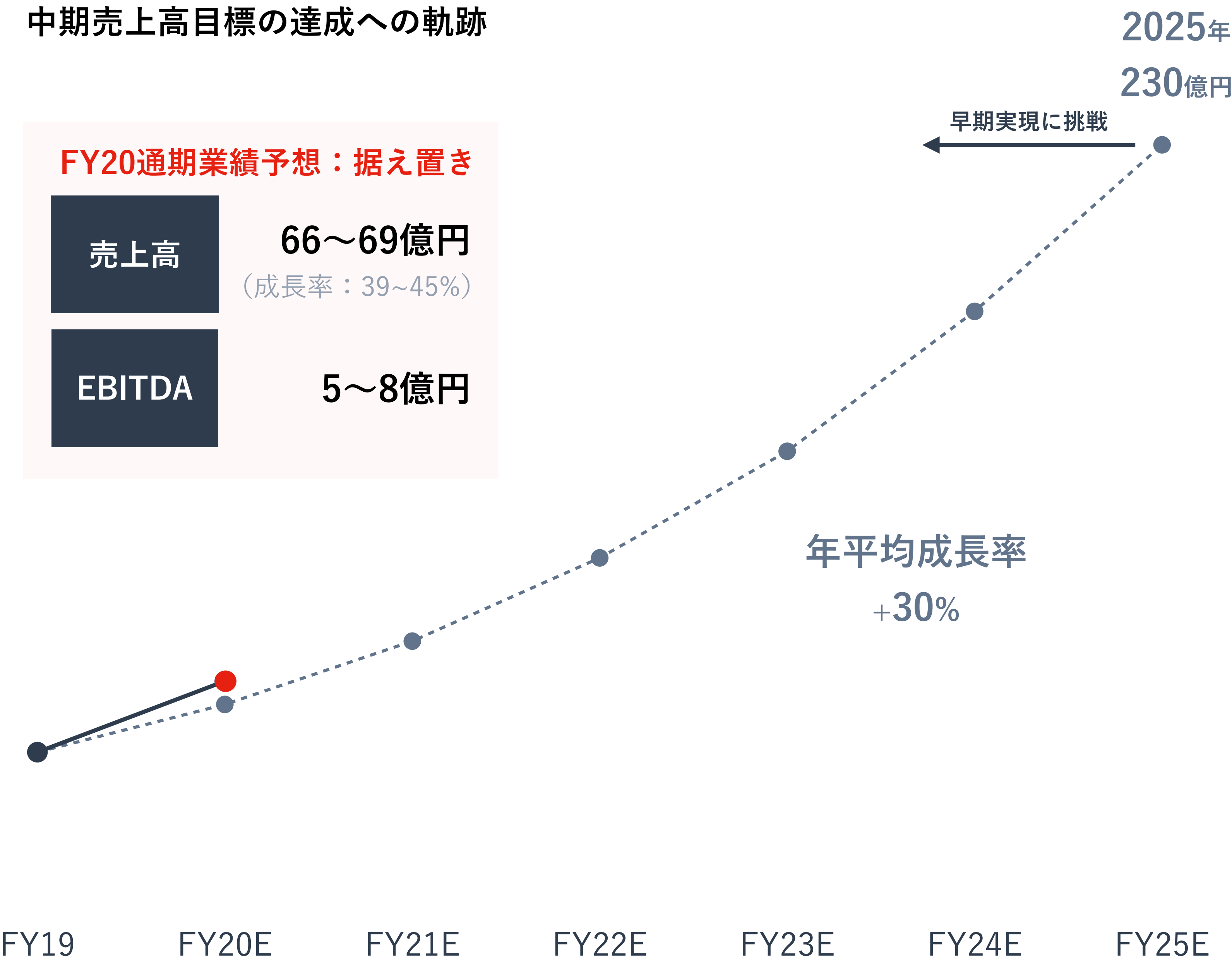
売上高

66～69億円

(成長率：39～45%)

EBITDA

5～8億円

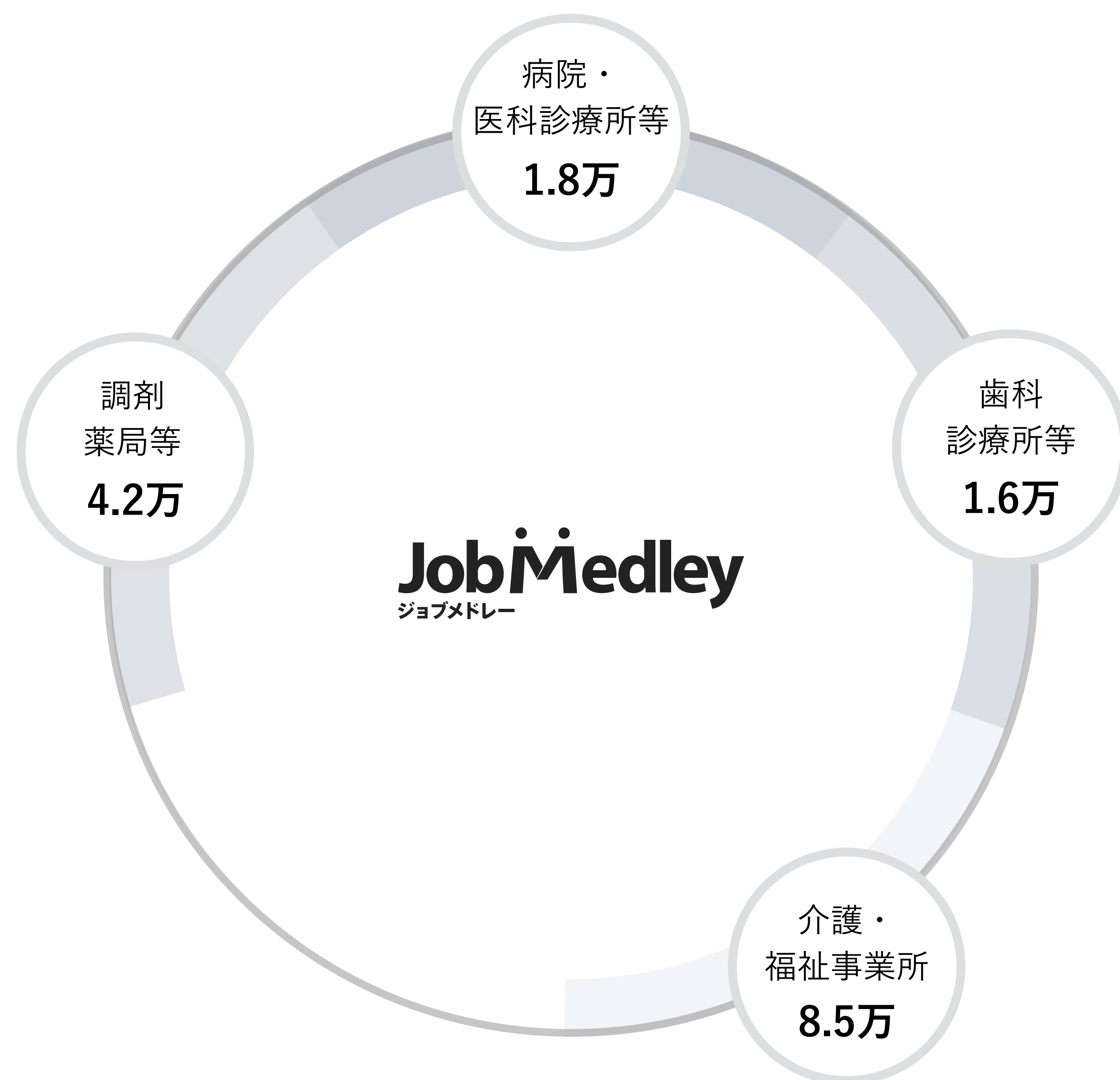


年	CAGR30%	売上高予算	売上高実績
2019	47	46	47
2020	61	66～69	
2021	80		
2022	104		
2023	136		
2024	176		
2025	230		

	業績予想公表時の前提（2020年2月14日）	業績予想公表時からのアップデート
人材PF	- 顧客事業所数：これまでと同水準の年間獲得数 - ARPU：機能改善により向上	▶ 緊急事態宣言の発出により、4月・5月はボトルネックが発生していたが、6月以降は改善傾向。通期着地として当初計画の達成を見込む
医療PF	- ARPU改善・対象顧客の拡大・コスト削減を継続 - NaClメディカルはFY20に黒字化の見込み - 電子カルテもFY22の黒字化に向け、赤字幅縮小の見込み - 中期的な成長に向けた開発先行投資は継続 - 診療報酬改定や各種規制緩和の影響は織り込んでいない	▲ オンライン診療の時限的な規制緩和により需要が増加 ▲ 調剤薬局向けシステム事業の順調な立ち上がり ▶ MEDSの立ち上げ（当期影響軽微）
新規開発サービス	継続して業容を拡大する見込み	▶ 介護関連の新規事業は緩やかに復調傾向
全社 共通費用	- 成長に向けた積極採用を継続 - 人材プラットフォーム： 60人 - 医療プラットフォーム： 40人 - 新規開発サービス： 5人 - 全社共通： 20人	▼ オンライン診療の提供体制増強及び調剤薬局向けシステム事業の開始に伴う採用費用・人件費の増加（売上見込みと連動） ▶ MEDSの立ち上げに伴う採用費用・人件費の増加（当期影響軽微）
その他	その他未確定な新規事業の売上高、M&Aは織り込んでいない	▶ 6月に実施した他社電子カルテ等の資産譲受けを加味 ▶ 調剤薬局システムの実証実験拠点の獲得（当期影響軽微）

当社ならではの人材PFの広い顧客基盤を活かし、医療ヘルスケア業界のデジタル活用を推進すべく、今後も多くの施策を実行していきます。

人材PFの顧客基盤



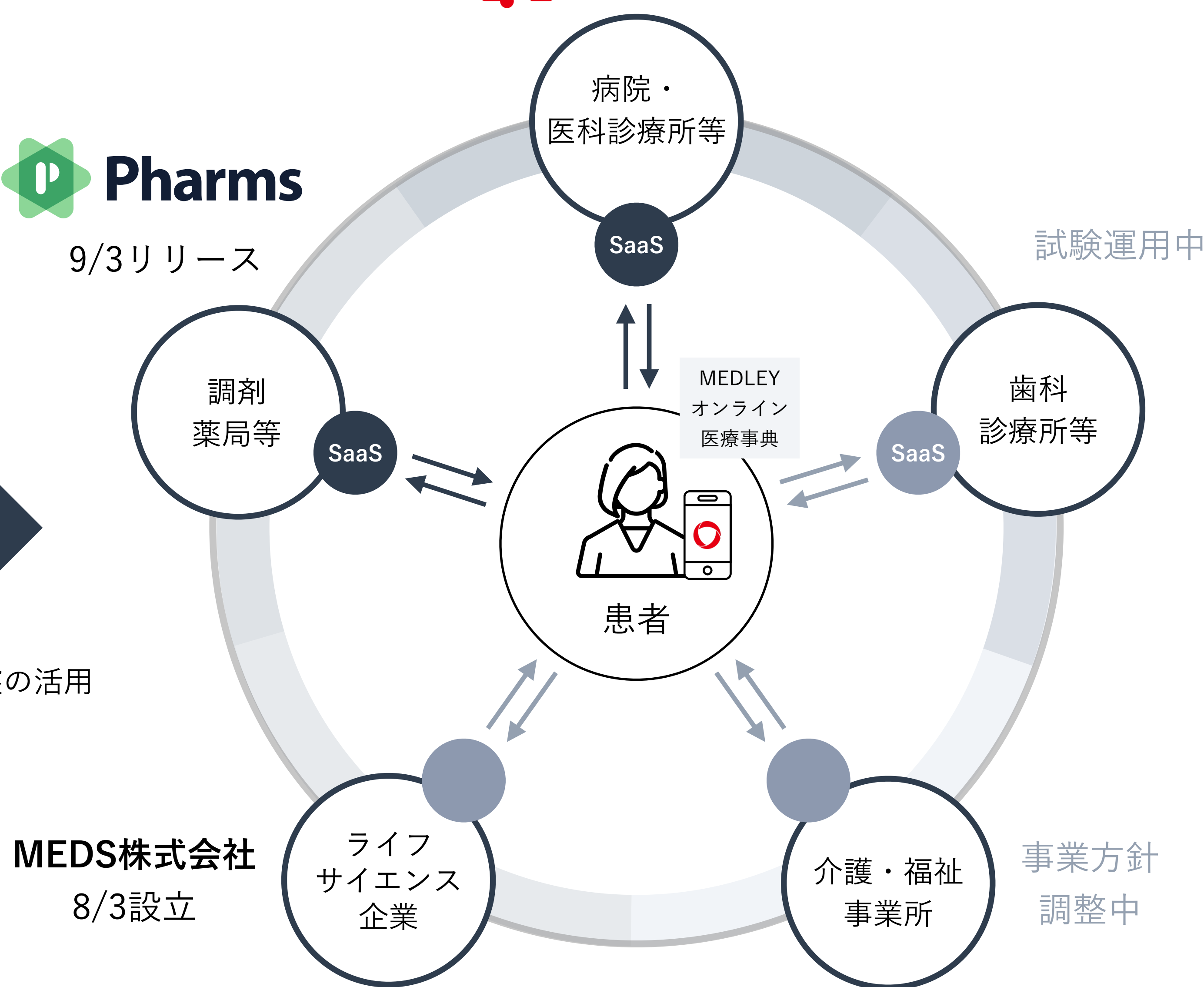
医療デジタル化の推進



9/3リリース

顧客基盤の活用

MEDS株式会社
8/3設立



取り組み中の施策

JobMedley

Web面接・動画選考の機能追加 (P31)

Pharms

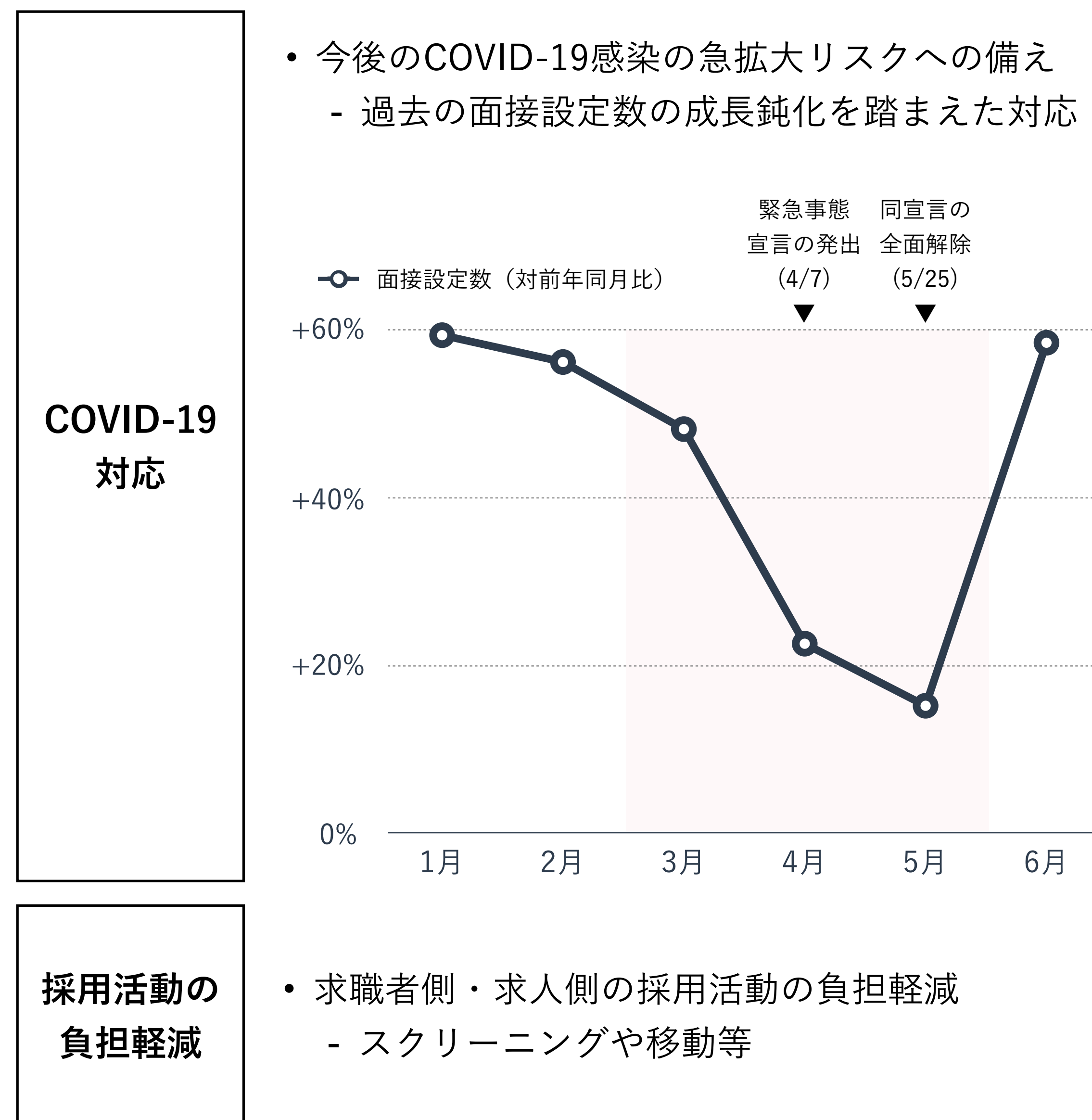
実証実験拠点の獲得 (P32)

MEDS株式会社

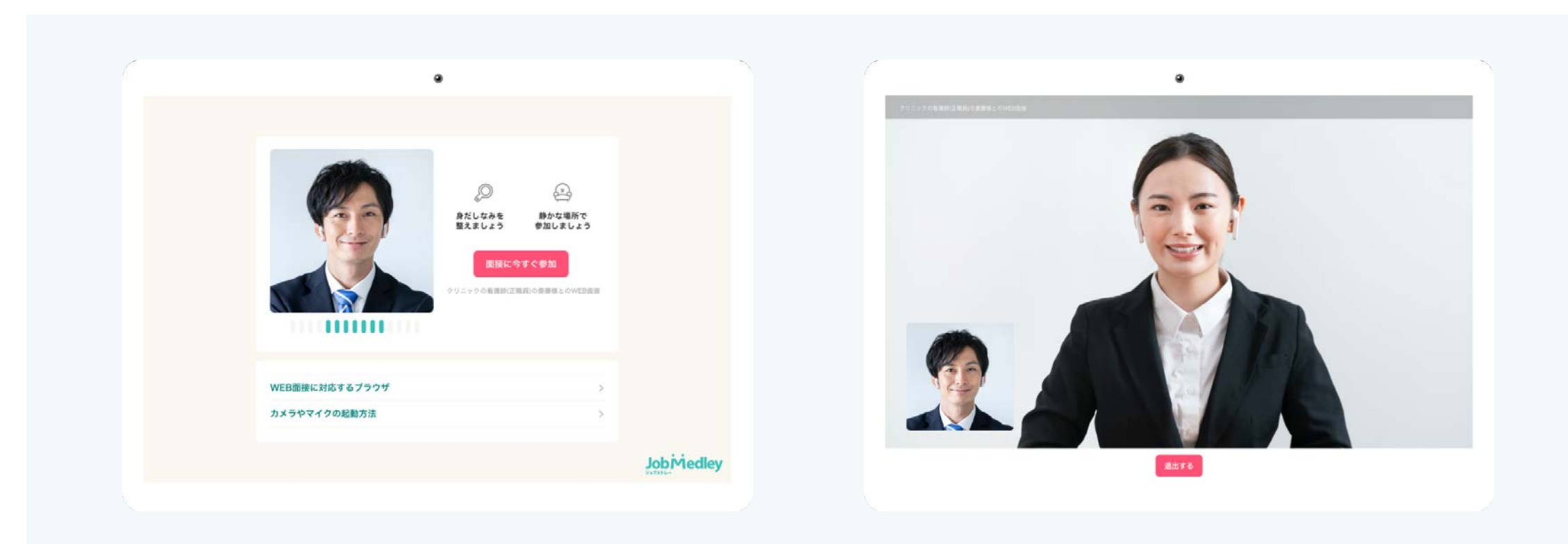
経営人材の参画 (P33)

COVID-19を背景に、対面以外での採用面接ニーズが高まっております。また今後、COVID-19感染の急拡大の可能性を踏まえ、ジョブメドレーでは、10月にWeb面接・動画選考機能を追加しました。これにより、事業所・従事者会員双方にとって、時間や場所にとらわれない採用・転職活動が可能となり、さらなる採用機会の創出が期待できます。

機能追加の背景



Web面接機能（リアルタイム）



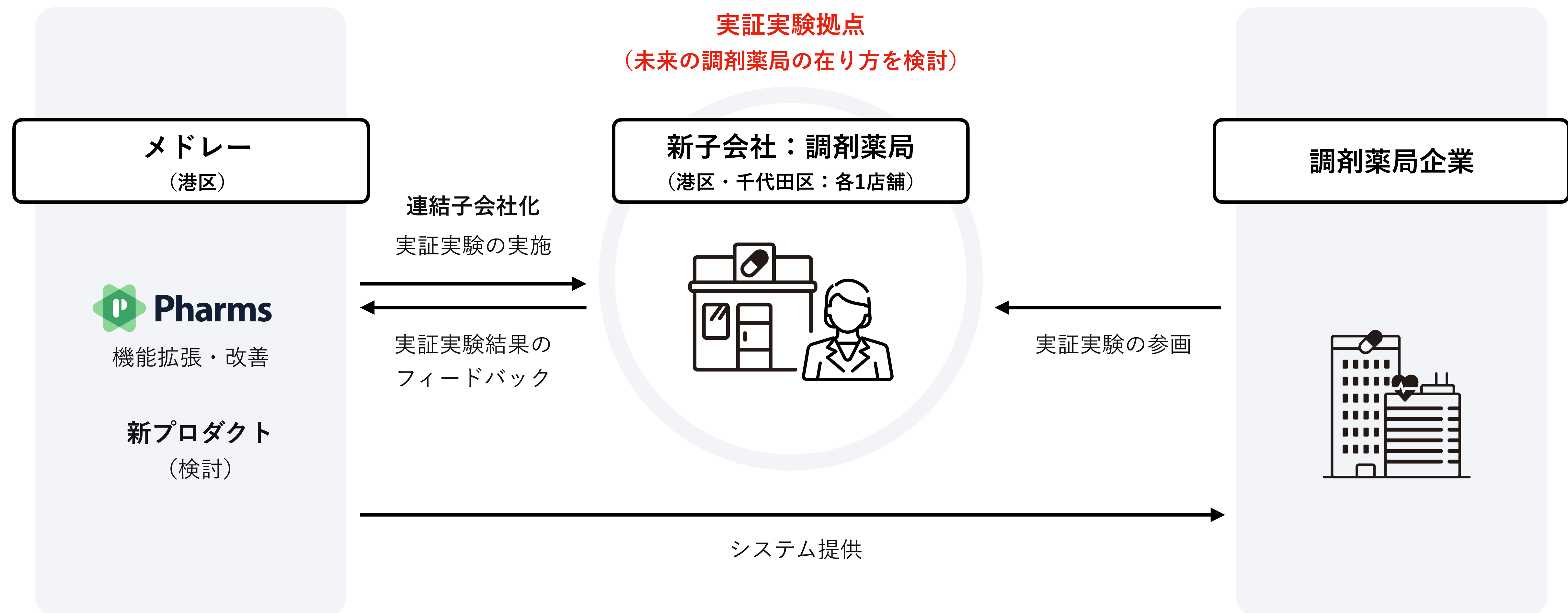
- ビデオ通話機能の利用により、PCやスマホを通じてリアルタイムでオンライン面接の実施が可能
- 事前の動作テストにより、初めての利用でもスムーズに面接が行えるようにサポート

動画選考機能（録画）



- 事業者があらかじめ設定した各質問に対して、応募者は自己PRや回答動画を撮影し提出
- その場で動画を撮影することや、あらかじめ撮影しておいた動画をアップロードすることも可能

11月11日、当社は東京都内で調剤薬局2店舗を営む企業を連結子会社化する契約⁽¹⁾を締結しました。未来の調剤薬局の在り方を検討する実証実験拠点として位置付け、デジタル活用に積極的な調剤薬局企業等と協業し、Pharmsのさらなる機能拡張や新プロダクトの開発を展開していくことを目指します。なお、今後、調剤薬局の店舗数を拡大することは企図しておりません。



(1) 当該契約の効力発生日は2020年12月を予定しており、当期連結業績への影響は軽微です。

2020年12月の機関決定を経て、ライフサイエンス企業向けサービスの開発経験が豊富な高木氏及び医療機器・ヘルスケア関連業界の経営コンサルティングに長年従事してきた稲葉氏がMEDSの取締役として参画予定です。引き続き、中核人材の採用活動を積極的に展開していきます。

取締役候補者の紹介



MEDS株式会社 取締役CTO兼CPO

高木 悠造

2020年12月、MEDS株式会社の取締役CTO兼CPOに就任予定。

当社参画前は、エムスリー株式会社のAIラボ所長、株式会社 Preferred Networksの事業開発兼製品サービス開発担当を務めていました。

東京大学理学部を卒業し、東京大学大学院理学系研究科の修士課程を修了しています。



MEDS株式会社 取締役COO

稲葉 啓介

2020年12月、MEDS株式会社の取締役COOに就任予定。

当社参画前は、アクセンチュア株式会社 通信・メディア・ハイテク本部のマネジング・ディレクターを務めていました。

上智大学外国語学部を卒業し、ボンド大学経営学修士（MBA）課程を修了しています。

1. ハイライト

2. 2020年12月期 第3四半期業績

3. 2020年12月期 通期業績予想

4. 補足資料

メドレーは、医療ヘルスケア領域の課題を解決するために設立されました。

医療福祉をはじめとする計画経済領域では、規制や需給調整による影響から自由経済領域と比較して複雑な産業になりやすく、テクノロジー活用が遅れています。その結果、産業のポテンシャルを活かしきれていないと私たちは考えます。インターネットを始めとする情報技術を活用し、満たされていない実需に貢献していきます。

人材プラットフォーム事業

医療ヘルスケア領域における日本最大級の人材採用システム「ジョブメドレー」とその周辺事業を運営しています。従事者と事業所のよりよいマッチングはもちろんのこと、医療ヘルスケア領域の人材不足の解決にむけて、就業していない有資格者の復職と地域偏在の是正に貢献することを目指しています。



医療プラットフォーム事業

日本最大級のオンライン診療システムである「CLINICSオンライン診療」を中核として、患者と医療機関双方にとって、テクノロジーの恩恵を受けることのできるプラットフォームづくりに注力しています。患者のための医療情報サービス「MEDLEY」など、生活者に向けた適切な情報提供の領域にも取り組んでいます。



会社名	株式会社メドレー
本社所在地	東京都港区六本木3-2-1 住友不動産六本木グランドタワー22F
設立日	2009年6月5日
事業内容	人材プラットフォーム事業 医療プラットフォーム事業
代表者	代表取締役社長 瀧口浩平 代表取締役医師 豊田剛一郎
従業員数	468名（2020年9月末）
グループ会社	株式会社NaClメディカル（島根）、MEDS株式会社（東京）
受賞歴	2019年11月：Forbes JAPAN「日本の起業家ランキング2020」 3位 2019年11月：ASPIC IoT・AI・クラウドアワード2019「ベスト社会貢献賞」 2019年1月：日経優秀製品・サービス賞2018「日本経済新聞社賞」 2018年2月：日経デジタルヘルス「ベンチャーが選ぶベンチャーランキング」 1位

代表取締役社長

瀧口浩平

個人的な医療体験から医療への課題意識を強め、メドレーを設立。

当社におけるCEOを務め、社長室、組織戦略推進室及び内部監査室を管掌しています。当社を設立する前は、当時17歳で米国法人Gemeinschaft, Inc.を設立し、国内外の市場調査/統計調査などに従事しました。

取締役

平山宗介

2016年1月、当社取締役に就任。医療プラットフォーム事業を推進し、現在はCTOとしてインキュベーション本部を管掌しています。当社参画前は、日立ソフトウェアエンジニアリング株式会社、グリー株式会社を経て株式会社リブセンスCTOに従事しました。未踏ソフトウェア創造事業に採択されています。

取締役

田丸雄太

2016年5月、当社に入社し法務統括責任者としてオンライン診療事業開発に従事した後、2018年1月に取締役に就任。コーポレート本部を管掌しています。当社参画前は、ポールヘイスティングス法律事務所・外国法共同事業、ホワイト&ケース法律事務所においてM&A、事業提携などのクロスボーダー企業法務に従事していました。東京大学法学部を卒業し、弁護士資格を保有しています。

社外取締役

古谷昇

2018年、当社の社外取締役に就任。ボストン・コンサルティング・グループにてシニア・ヴァイス・プレジデントを務め、株式会社ドリームインキュベータを創業し代表取締役を務めました。現在はコンビ株式会社、株式会社ジンズホールディングス、サンバイオ株式会社、ビルコム株式会社、株式会社イノフィスの社外取締役を務めています。東京大学工学部を卒業し、東京大学大学院工学系研究科、スタンフォード大学院経営工学修士課程を修了しています。

代表取締役医師

豊田剛一郎

2015年2月に当社共同代表に就任。医療事典MEDLEYの立ち上げをリードし、正しいオンライン診療の普及を目指した活動に従事しました。現在は事業連携推進室を管掌しています。当社参画前は、医師として聖隷浜松病院、NTT東日本関東病院に勤務し、その後、ミシガン小児病院で脳研究を行い、マッキンゼー・アンド・カンパニーに勤務しました。東京大学医学部を卒業しています。著書に「ぼくらの未来をつくる仕事」

取締役

石崎洋輔

2015年4月、当社取締役に就任。人材プラットフォーム事業の成長を牽引し、現在は事業本部を管掌しています。当社参画前は、株式会社はてなを経て、グリー株式会社でメディア部の部長、子会社社長などを務めました。

取締役

河原亮

2016年7月、当社取締役に就任。CFOとして財務、分析、投資家向け広報など会社全体の財務活動に従事しています。当社参画前は、JPモルガン証券株式会社にて、国内外の資金調達業務及びM&Aアドバイザー業務に従事。東京大学工学部を卒業しています。

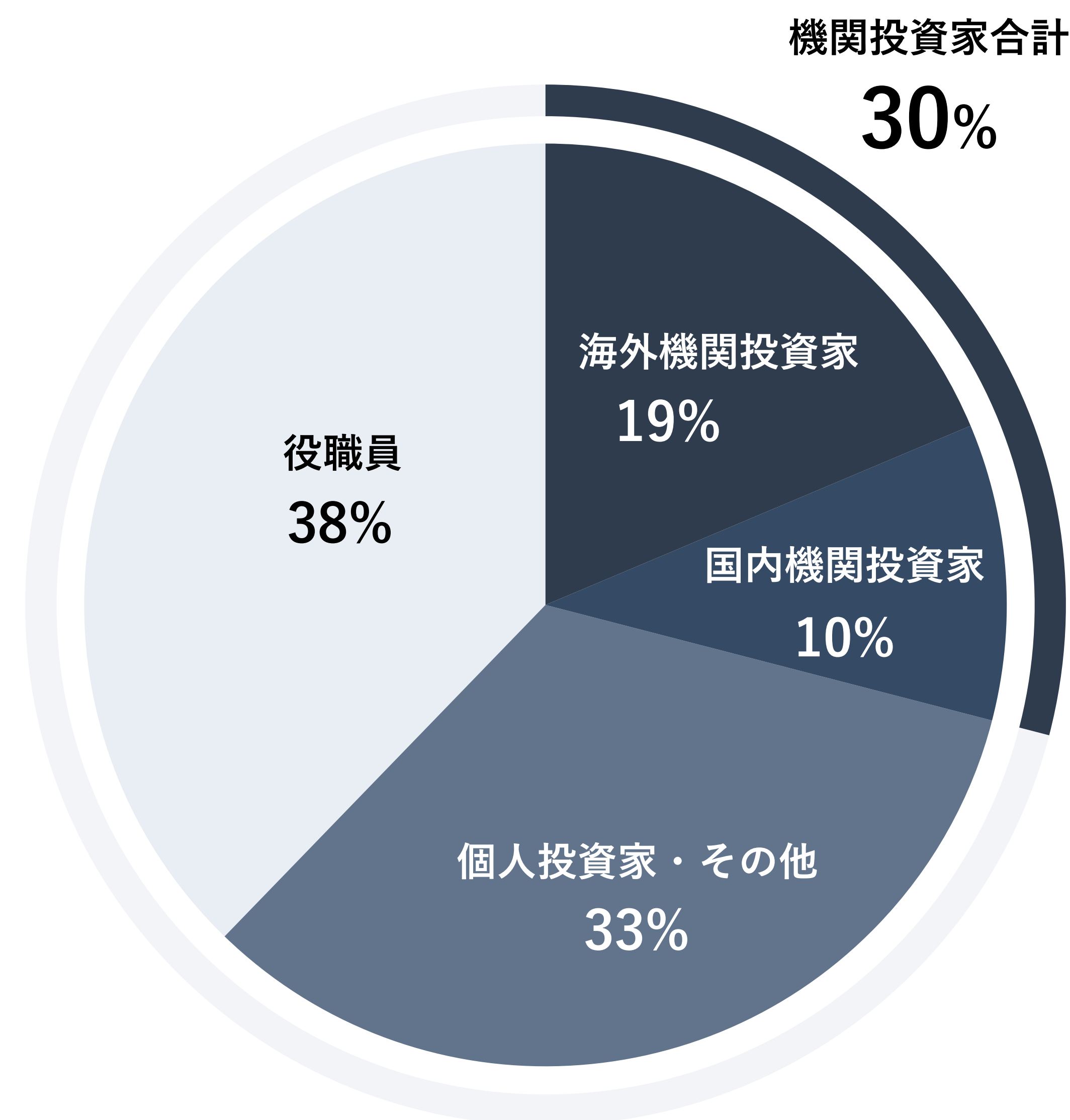
社外取締役

高野秀敏

2009年6月、創業時より当社の社外取締役を務めています。株式会社インテリジェンスにて人材紹介事業の立ち上げに携わり、その後、株式会社キープレイヤーズを設立し代表取締役に就任。東北大学経済学部を卒業しています。

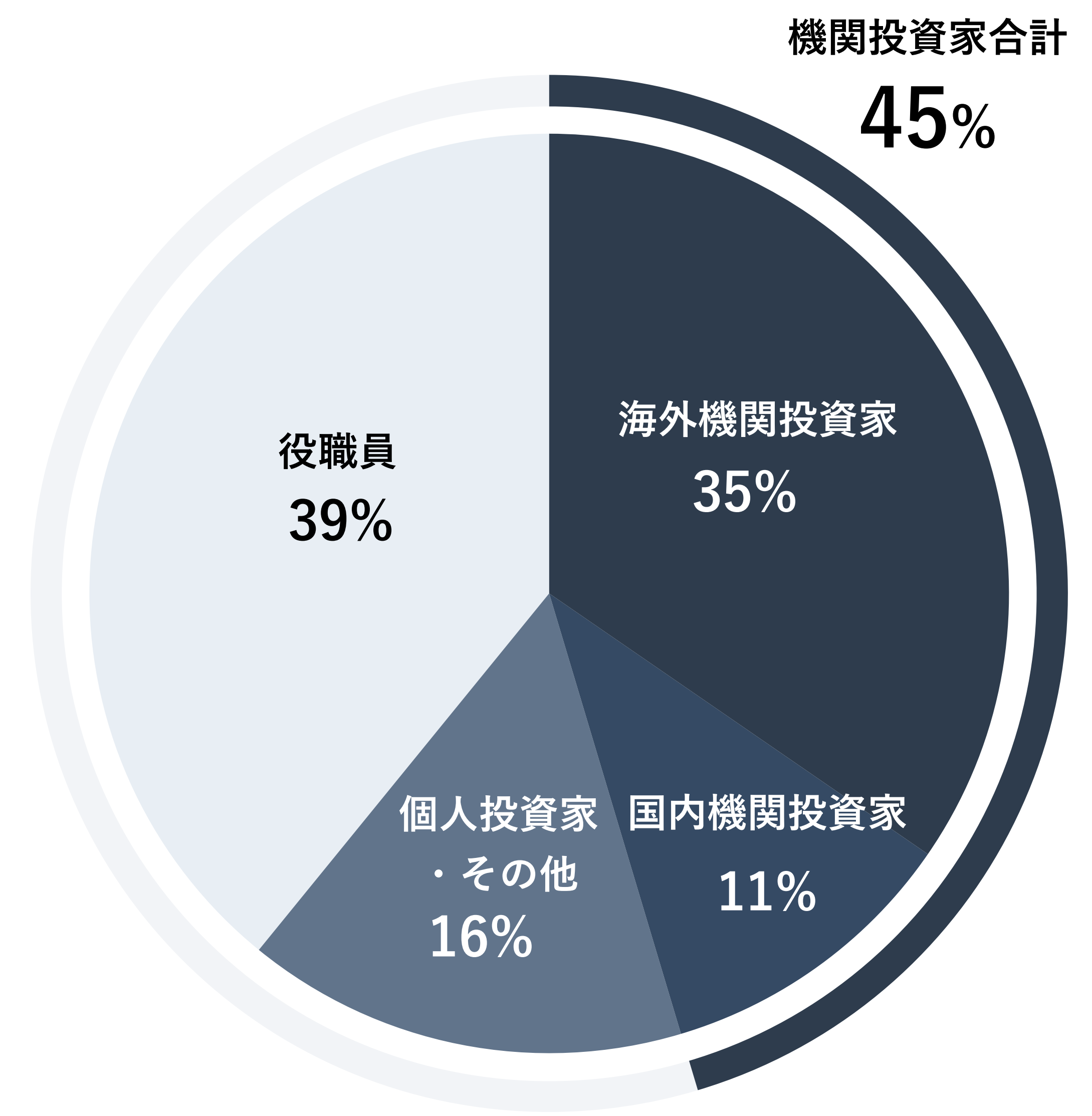
上場後、積極的なIR活動を実施し長期投資家層の開拓を進めてまいりました。結果として、海外機関投資家を中心とした機関投資家比率が6ヶ月間で30%から45%まで増加しました。今後も法人個人問わず、長期投資家の投資判断に資する開示の充実に努めます。

2019年12月31日時点



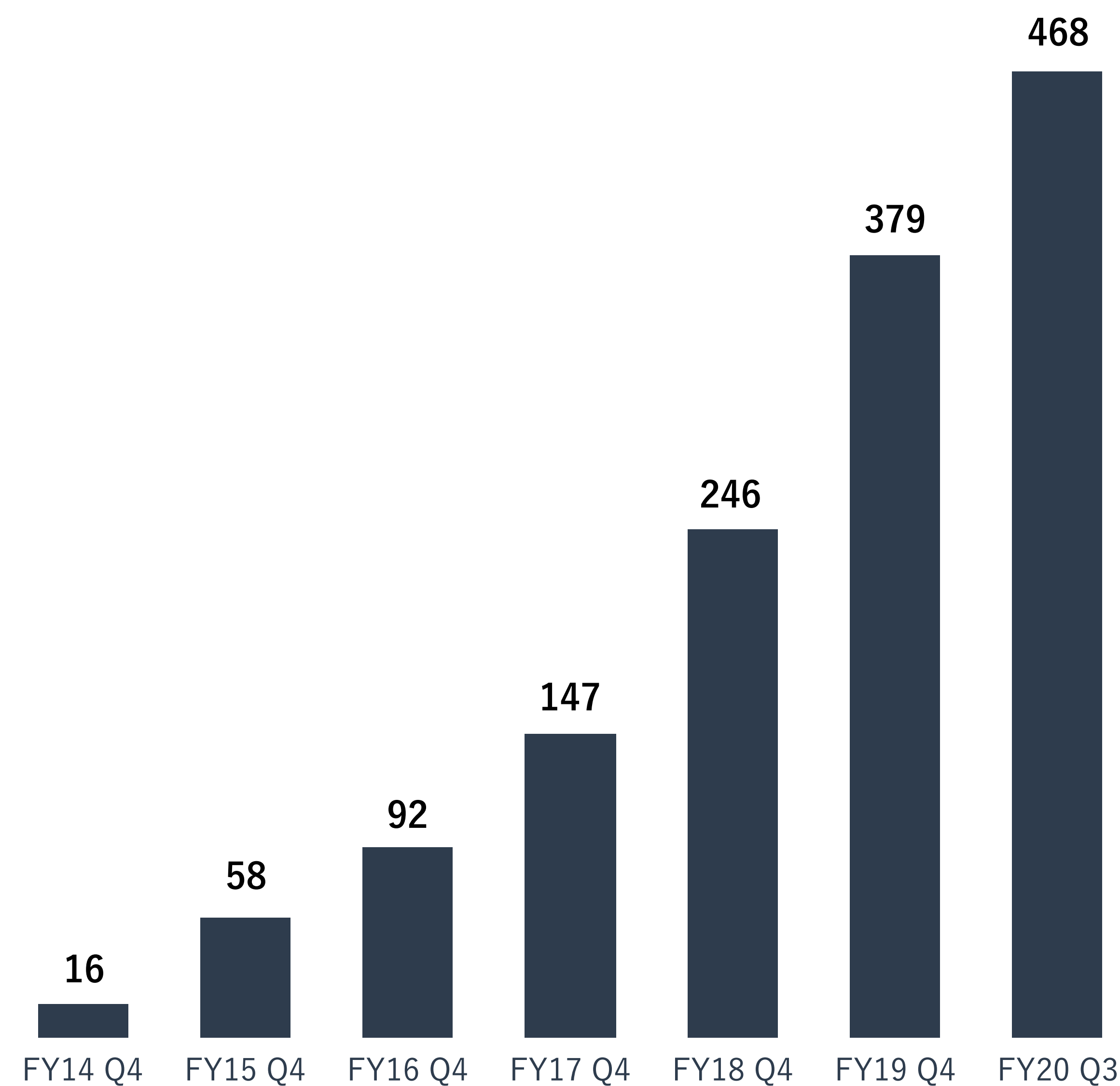
6ヶ月後

2020年6月30日時点

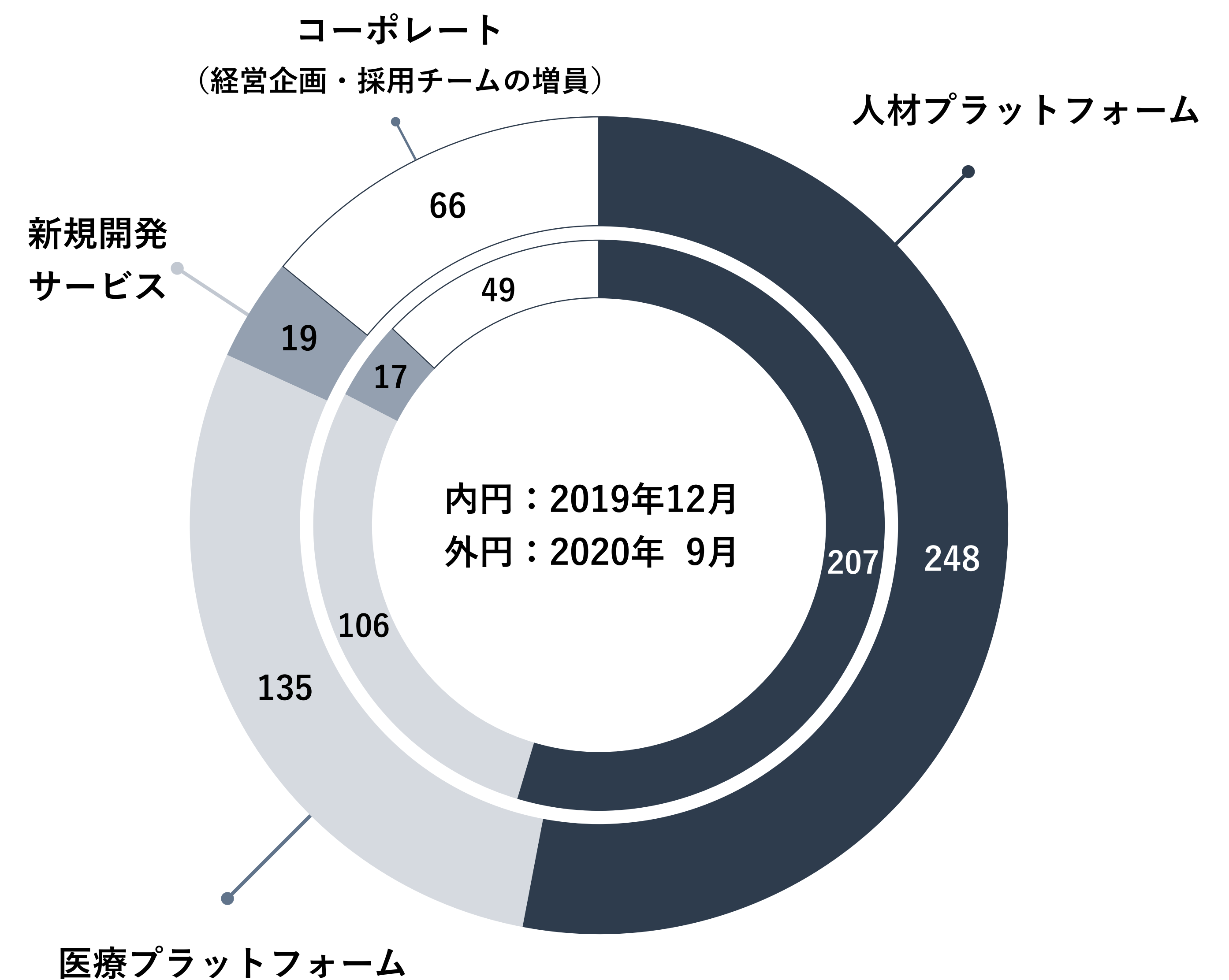


継続的な成長に向け、両プラットフォーム事業の人員のみならず、経営企画や採用チームといったコーポレートの人員増強も図っています。

従業員数の推移



セグメント別従業員数の構成比率

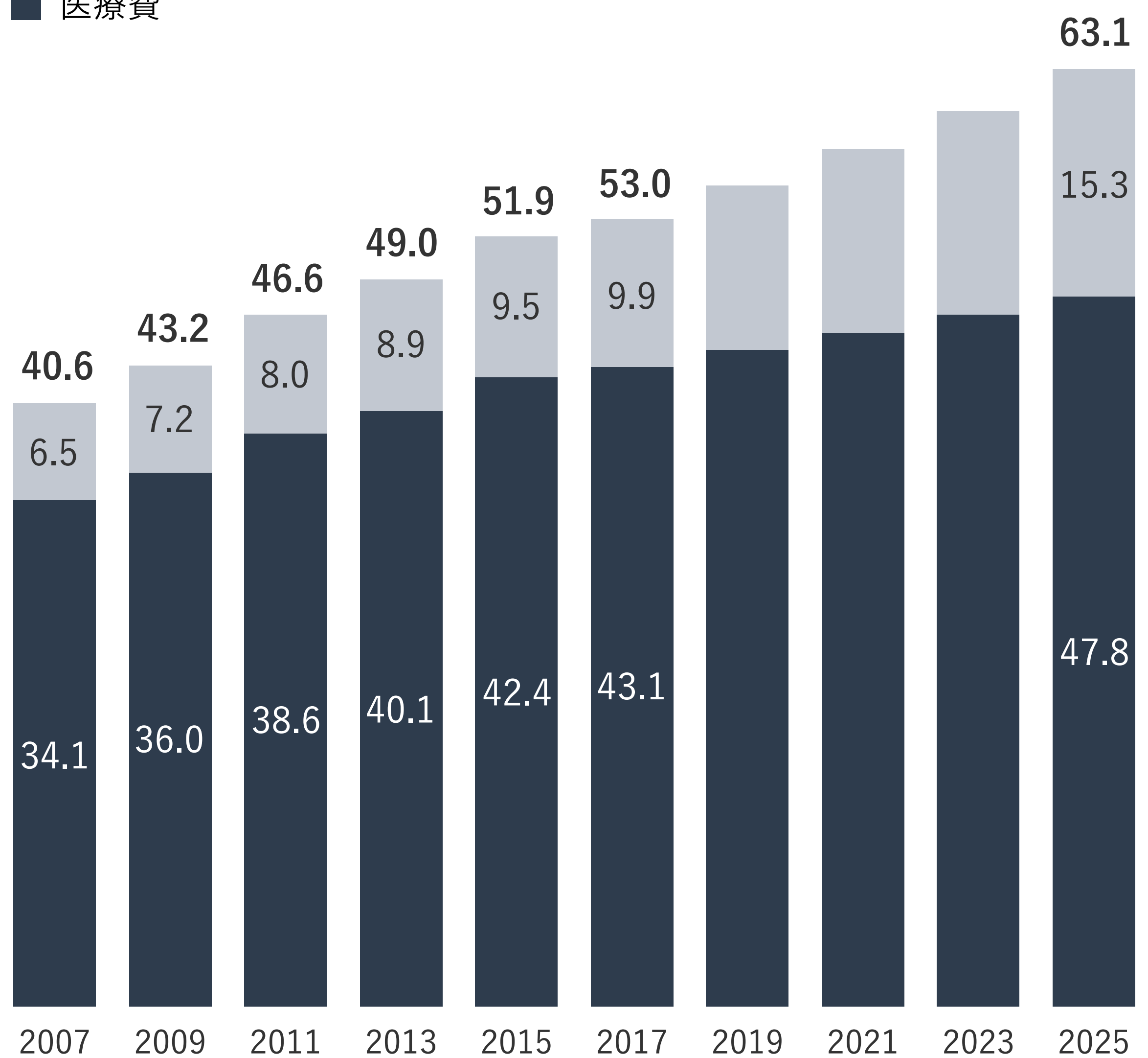


高齢化の進展等により、社会保障費は引き続き増加することが予想されています。またその担い手である医療介護従事者も増加が予想されています。

社会保障費（医療費及び介護費）の推移⁽¹⁾

(兆円)

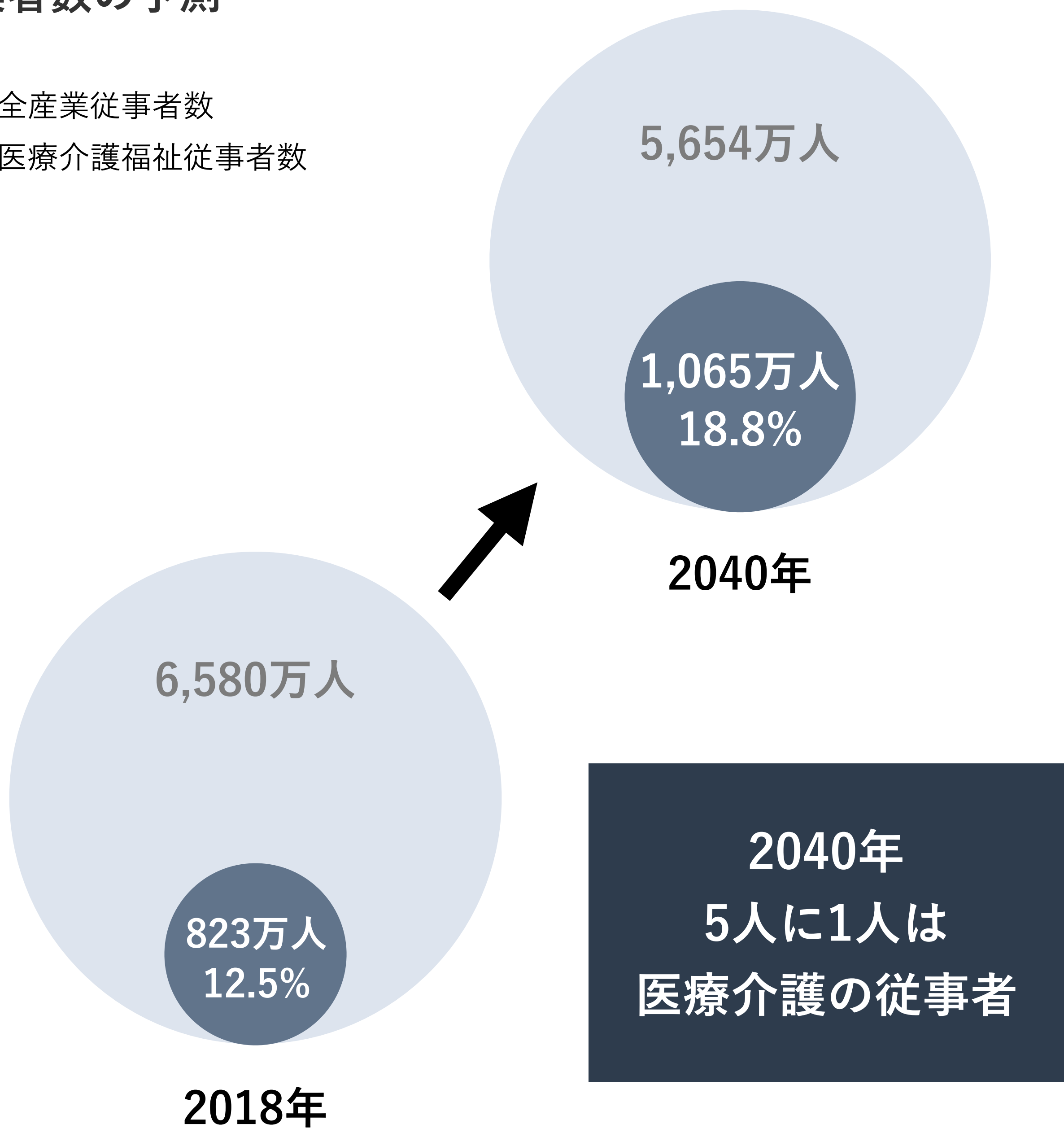
■ 介護費
■ 医療費



(1) 厚生労働省「国民医療費の概況」「介護給付費等実態調査の概況」「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
2019年～2023年については、「2040年を見据えた社会保障の将来見通し（議論の素材）」を基に当社試算

就業者数の予測⁽²⁾

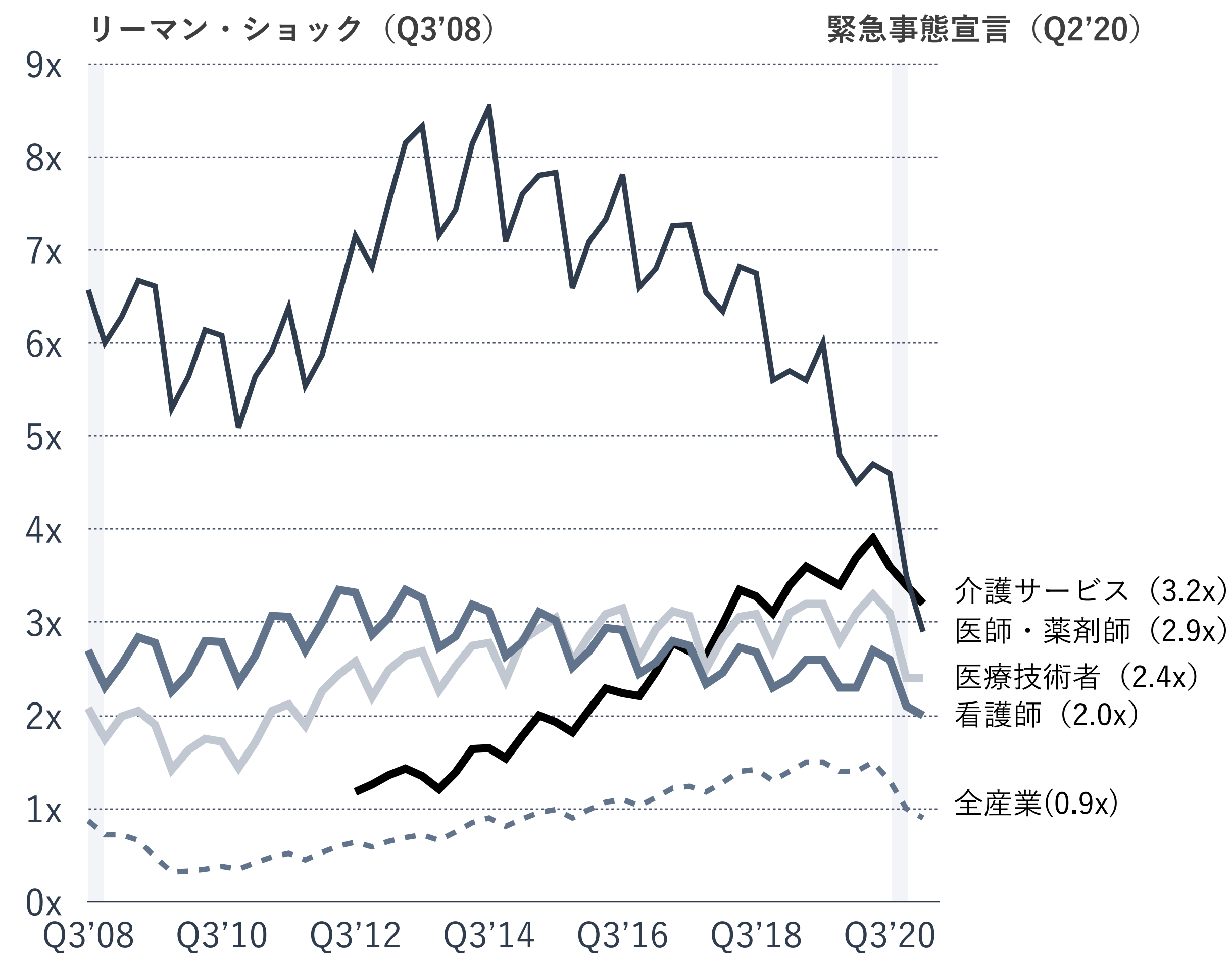
● 全産業従事者数
● 医療介護福祉従事者数



(2) 内閣官房・内閣府・財務省・厚生労働省「2040年を見据えた社会保障の将来見通し（議論の素材）」

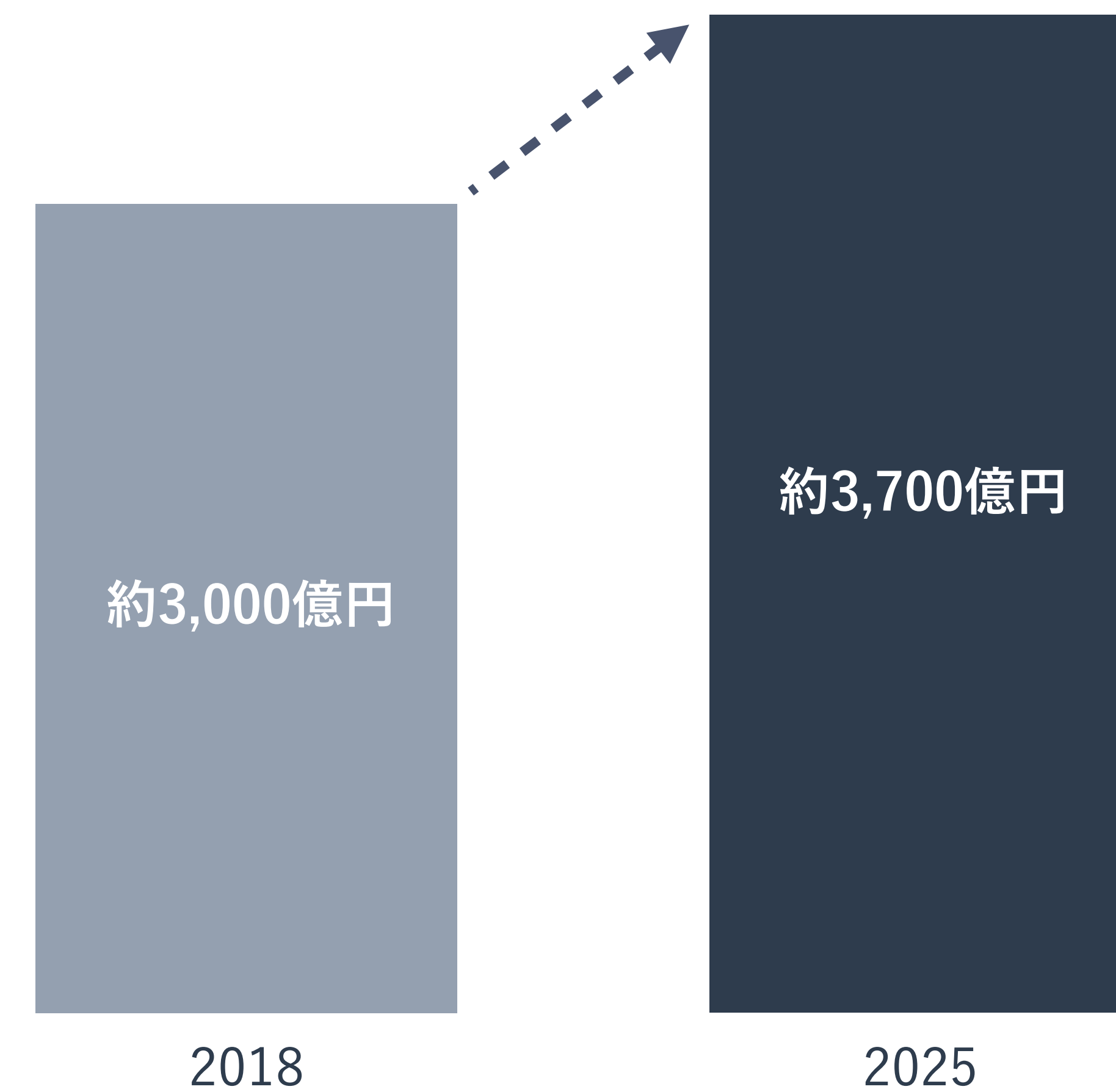
医療ヘルスケア業界は、全産業平均と比べて景気に左右されず数倍高い有効求人倍率で推移しており、慢性的な人材不足という課題を抱えています。当該人材市場の規模は現在、当社の単価換算ベースで約3,000億円であり、今後、医療費の増大に合わせて人材採用ニーズも拡大することが予想されるため、2025年には約3,700億円以上の市場規模が見込まれます。

有効求人倍率の産業間比較⁽¹⁾



(1) 厚生労働省、3ヶ月毎の平均を使用

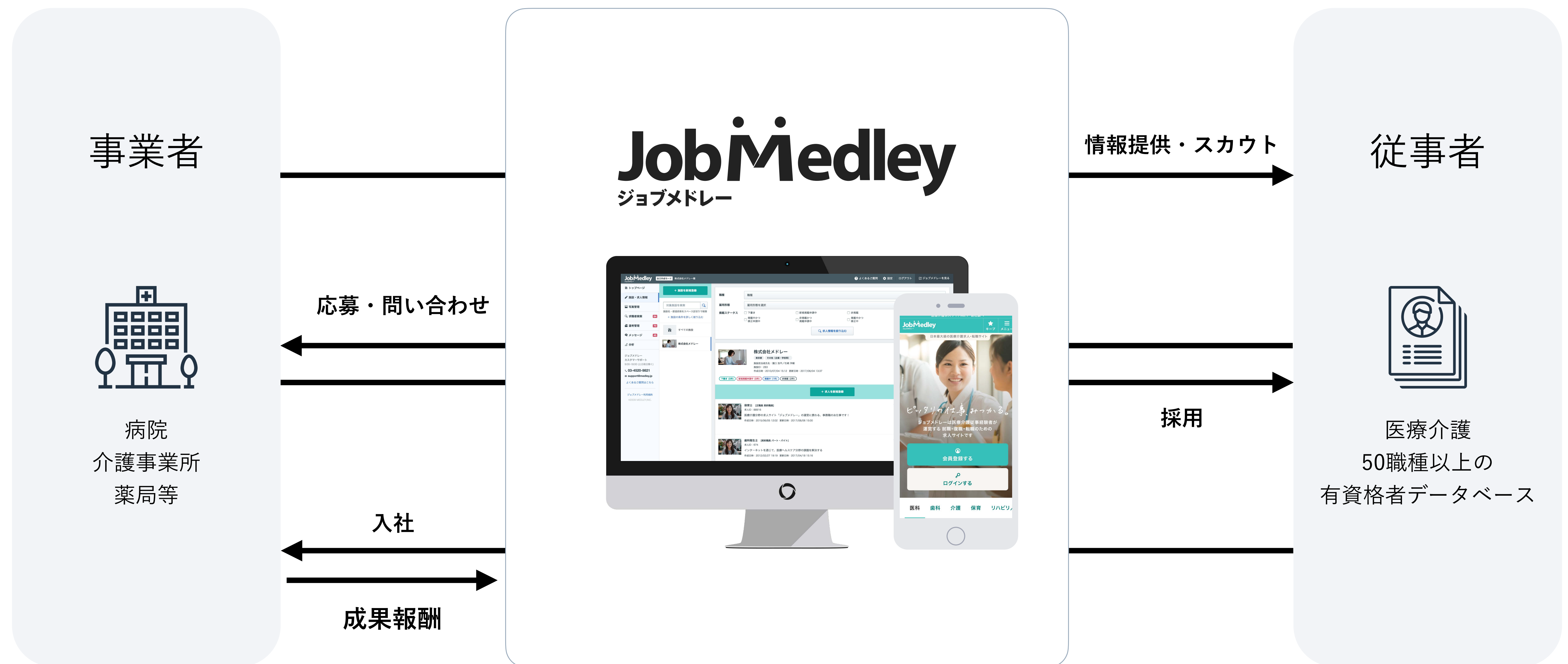
医療ヘルスケア人材市場規模（当社単価換算後）⁽²⁾



(2) 当社作成

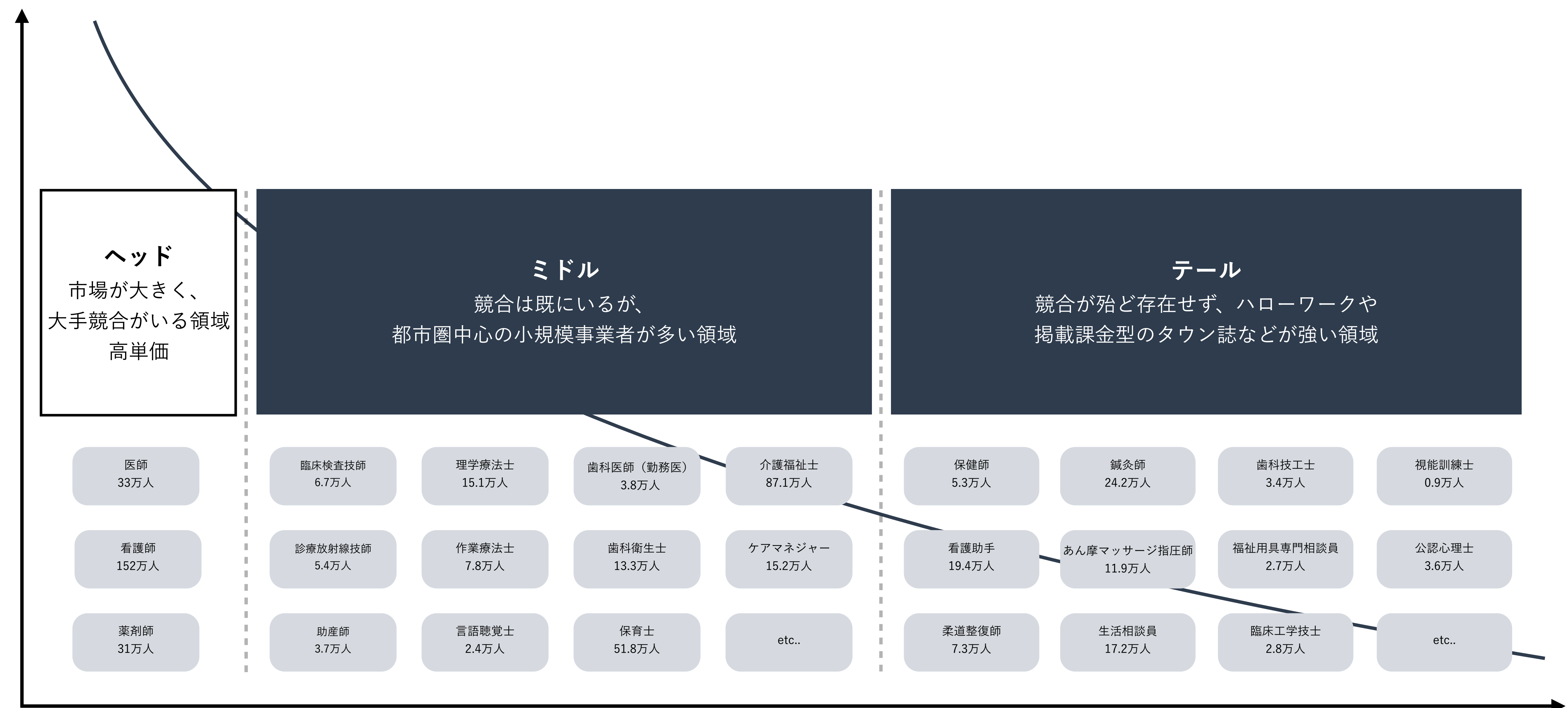
2018年値は、医療ヘルスケア領域の従事者人口約700万人のうち、2016年度雇用動向調査結果の「医療・福祉」に該当する職種の年間平均入職率（約15%＝約100万人）に対して、各職種におけるジョブメドレーの平均採用単価を乗じた値。2025年予測については、内閣官房・内閣府・財務省・厚生労働省の「2040年を見据えた社会保障の将来見通し」における2018年対比の医療費の伸び率を乗じた値。

ジョブメドレーは、医療機関を中心に介護・保育・ヘルスケアなど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700万人の従事者のうち3割を医師・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7割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。現在では50を超える幅広い職種で60万人を超える従事者が当社サービスに登録しています。

当社の対象領域⁽¹⁾

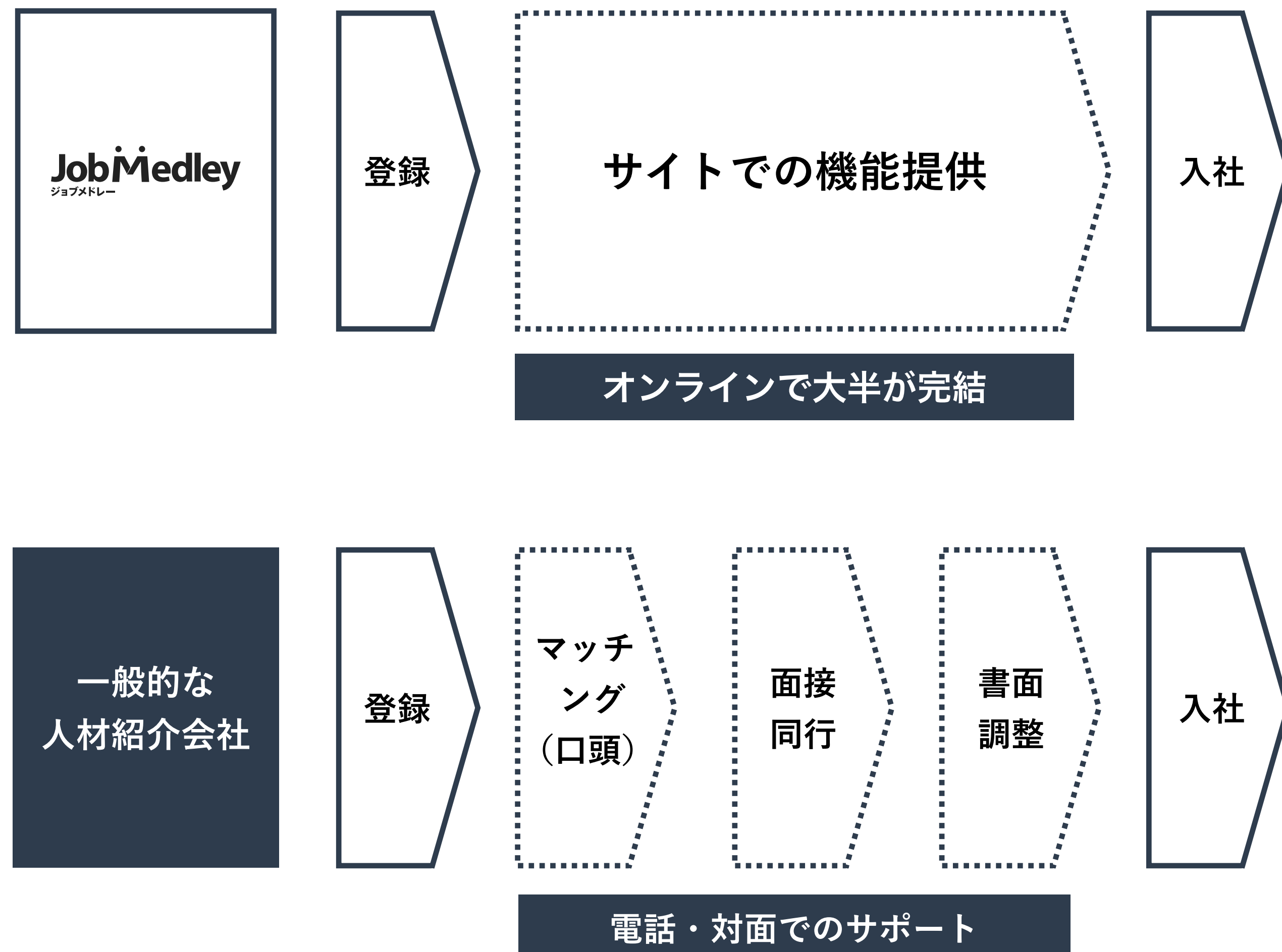


(1) 医師、薬剤師、歯科医師：厚生労働省「平成30年（2018年）医師・歯科医師・薬剤師調査の概況」 | 看護師、助産師、歯科衛生士、保健師、柔道整復師、鍼灸師、あん摩マッサージ指圧師、歯科技工士：厚生労働省「平成30年衛生行政報告例（就業医療関係者）の概況」 | 臨床検査技師、診療放射線技師、看護助手、臨床工学士、視能訓練士：厚生労働省「平成29年（2017年）医療施設（静態・動態）調査・病院報告の概況」 | 理学療法士、作業療法士、言語聴覚士：厚生労働省「平成29年介護サービス施設・事業所調査」「平成29年医療施設（静態・動態）調査」 | 保育士：厚生労働省「平成29年社会福祉施設等調査」 | 介護福祉士、生活相談員：厚生労働省「平成29年介護サービス施設・事業所調査」「平成29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「平成29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1回公認心理師試験（平成30年9月9日実施）合格発表について」「第2回公認心理師試験（令和元年8月4日実施）合格発表について」

ジョブメドレーは50職種以上を取扱い、成果報酬額を業界平均から5割～8割ディスカウントした価格としています。人材マッチングにおいて一般的な人材紹介会社が対面で実施している業務を、当社はWebサービス及びオンラインサポートに置き換えることで業務効率を高め、安価な成果報酬を実現しています。

オンラインでのサポートによる効率性

価格優位性



JobMedley
ジョブメドレー

成果報酬（年収比逆算）

2～13%⁽¹⁾

一般的な
人材紹介会社

成果報酬（年収比）

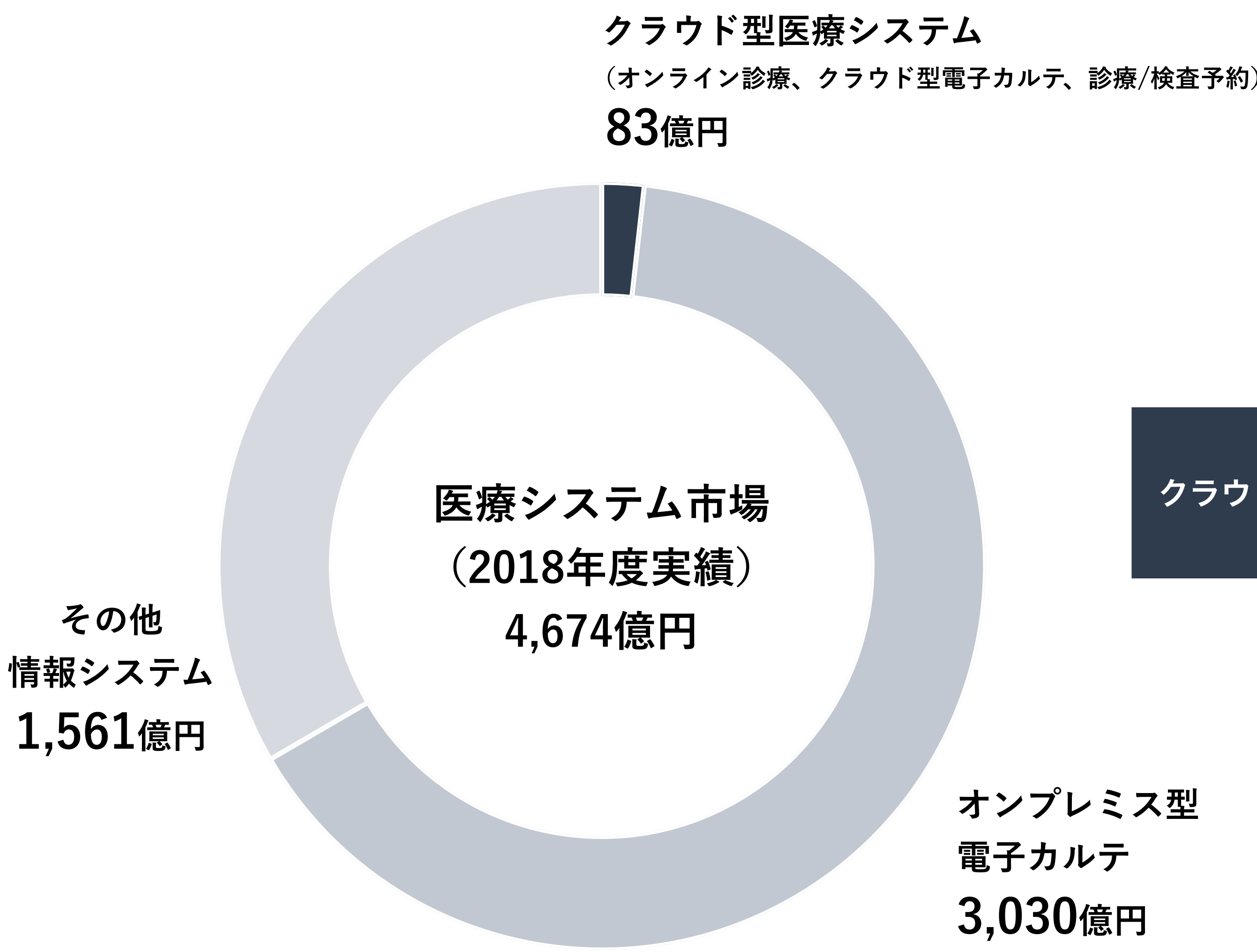
20～35%⁽²⁾

(1) 当社の成果報酬（常勤）の年収比は平成30年賃金構造基本統計調査より算出。
（看護師、保育士、理学療法士、歯科医師、介護職のレンジ）

(2) 一般的な人材紹介報酬については、当社が取り扱う53職種の中で、医師、看護師、保育士、理学療法士、歯科医師、介護職等の職種についての人材紹介業の報酬額として多くみられる一般的な額を記載したもの（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。）。

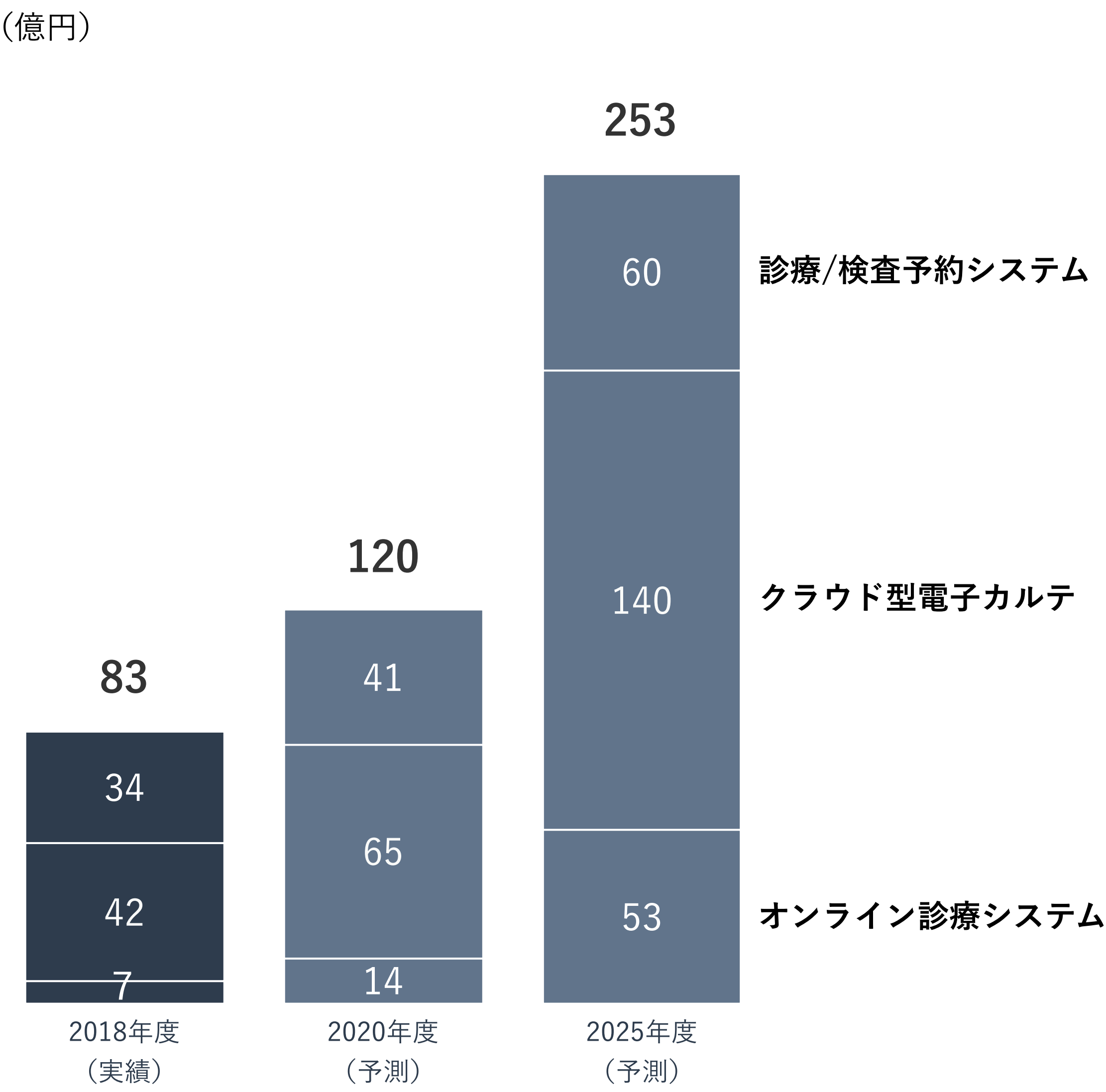
医療システム市場は、約4,700億円の市場規模があります。現状、システムの多くはオンプレミス型(院内サーバー設置型)ですが、2010年の規制緩和を皮切りに、コストメリットや利便性によりクラウド型への移行が進んでいます。営業効率の低さや、長期契約の商習慣等により、当社運営領域のクラウド型医療システム市場は7年CAGR（2018-2025年度）で17.3%となっています。

医療システムの市場規模⁽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）

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⁾



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「2020年 医療ITのシームレス化・クラウド化と医療ビッグデータビジネスの将来展望」

次世代の医療の鍵の1つに、オンライン診療があります。当社は医療機関が従来の対面診療とオンライン診療を適切に組み合わせ、調剤薬局や介護事業者などと連携して患者の便益を実現する世界を目指しています。現在の収益モデルは、医療機関からシステム利用料を受領する形をとっており、追加機能もシームレスに提供しています。



(1) 株式会社富士経済による「2020年 医療ITのシームレス化・クラウド化と医療ビッグデータビジネスの将来展望 No.1 医療IT・医療情報プラットフォーム編」のレポートでは、オンライン診療システム／サービスカテゴリにおいて、当社の「CLINICSオンライン診療」が2018年も医療機関導入シェアNo.1と示されています。

2016年に提供開始したオンライン診療システムに加え、2019年は電子カルテ（CLINICSカルテ）の販売を開始しました。これにより、当社のシステムは患者向けアプリと連携しているため、予約～受付～診察～会計業務まで医療機関と患者がスムーズにつながるクラウド診療支援システムへと進化しています。



CLINICS カルテ

クラウド型の電子カルテ（有償提供）
電子カルテ上からオンライン診療が可能⁽¹⁾
検査データを患者向けアプリに送信可能⁽¹⁾

CLINICS 予約

患者予約管理システム（無償提供）
患者はネットを通じて24時間いつでも
対面診療・オンライン診療の予約が可能⁽¹⁾

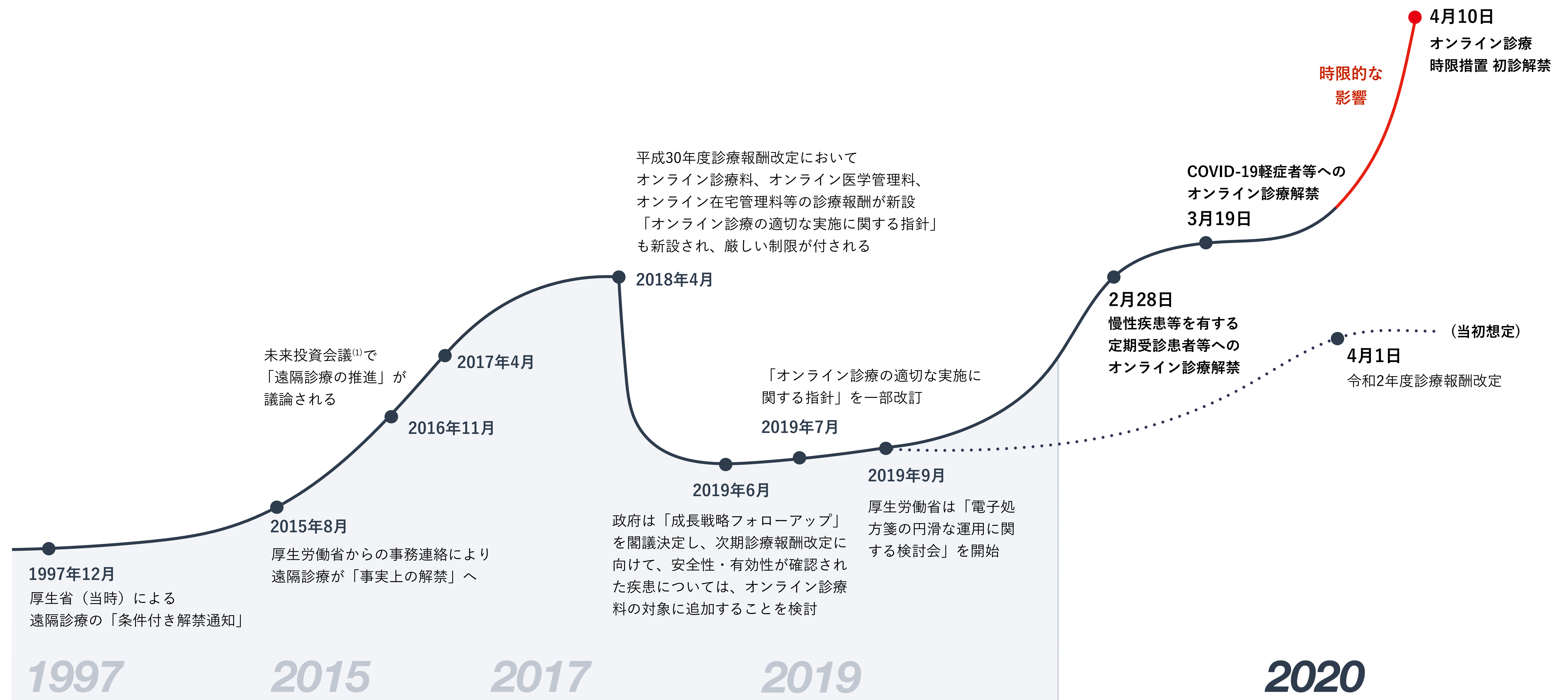
CLINICS オンライン診療

オンライン診療システム（有償提供）
予約、事前問診、ビデオチャットでの診察、決済、
薬・処方せんの配送サポート機能までをワンストップで完結
オンライン診療の問診データは電子カルテと連携可能⁽²⁾

(1) CLINICSオンライン診療を同時に利用する場合に可能

(2) CLINICSカルテを同時に利用する場合に可能

2018年4月より、オンライン診療の診療報酬が新設されましたが、そこには厳しい制限が付されました。その後議論が進み、2020年4月の診療報酬改定では一定の緩和が行われました。COVID-19の影響により、大規模な規制緩和が時限措置として実施されています。



(1) 内閣総理大臣を議長とし、将来の成長に資する分野における大胆な投資を官民連携して進め、「未来への投資」の拡大に向けた成長戦略と構造改革の加速化を図るために開催する会議。2016年9月より開催。

http://www.kantei.go.jp/jp/97_abe/actions/201611/10mirai_toshi.html

2020年4月 1 日、2年に1度の診療報酬改定が施行され、一定の規制緩和が行われました。その後、同月10日、COVID-19の影響により初診からオンライン診療の保険適用が可能となり、また対象疾患についても制限が撤廃され、当社のオンライン診療事業にとって一時的な強い変化が生じています。

	2022年3月31日までの継続的影響	COVID-19による時限的影響
	2018年4月1日：診療報酬改定	2020年4月1日：診療報酬改定
	2020年4月10日：厚生労働省 事務連絡	
保険診療の主な算定要件		
患者が オンライン診療を 始めるための要件	<u>連続6ヶ月以上</u> 、オンライン診療 を行う医師と同一の医師が毎月 対面診療を行なっている	<u>連続3ヶ月以上</u> 、オンライン診療 を行う医師と同一の医師が毎月 対面診療を行なっている
診療体制の要件	緊急時に概ね30分以内に 対面による診察が可能である	<u>制限無し</u>
対象疾患	高血圧・糖尿病といった 生活習慣病など一部の疾患	<u>慢性頭痛、ニコチン依存症</u> も 対象疾患として追加

第1四半期決算説明資料にて告知のとおり、5月1日、当社はライフサイエンスコンピューティング社が運営する電子カルテの資産及び顧客アカウントの譲受け契約⁽¹⁾、並びにPACS（画像管理システム）関連技術のライセンス契約⁽¹⁾を締結しました。現在、当該資産を活用し、医療PFの顧客数拡大・ARPU改善を図っています。（短期的な業績影響は軽微）

譲受け対象：電子カルテの資産・顧客アカウント

譲受資産の特長	・主に医科診療所向け ・クラウド型・オンプレミス型の両タイプ
譲受け顧客医療機関数	約200件（クラウド型では国内有数の顧客基盤）
取得費用	1.1億円（販売促進費：一括計上）

ライセンス対象：PACS関連技術

PACSの概要	・撮影装置（CT、MRI等）で撮影した画像データを保管するシステム ・大規模な内科・整形外科等で利用され、電子カルテとの連携が重要
ライセンス費用	2千万円（ソフトウェア費：一括計上）

電子カルテとPACSとの関係性



本件の目的

	電子カルテ	オンライン診療
顧客数 拡大	約200件の譲受け顧客 (CLINICSカルテの機能拡張後、 段階的な移行のご提案)	
	PACSと電子カルテの 連携機能の開発・販売 整形外科等の新規顧客開拓 既存顧客への連携機能販売	譲受け顧客に対し CLINICSオンライン診療の クロスセル
ARPU 改善		

(1) 当該契約の効力発生日は2020年6月1日です。

COVID-19の感染拡大を背景に、以前よりも増して製薬企業及び医療機器メーカーからデジタル活用に関する問い合わせがありました。これを受け、当初計画より前倒しする形で2020年8月3日に新会社を設立いたしました。代表者には当該領域に知見の高い経営者が就任し、積極的な事業展開を行なっていきます。

新会社の概要

会社名	MEDS株式会社
会社形態	当社100%子会社
代表者	宇賀神 史彦
事業内容	製薬企業・医療機器メーカー等のデジタル活用支援

事業展開の方針

基本方針	・ストック型の事業構造を重視 ・医療PF事業の資産を活用
事業の方向性	・患者の医療体験や治療効果の向上に資する形でのデジタル活用支援

代表者紹介

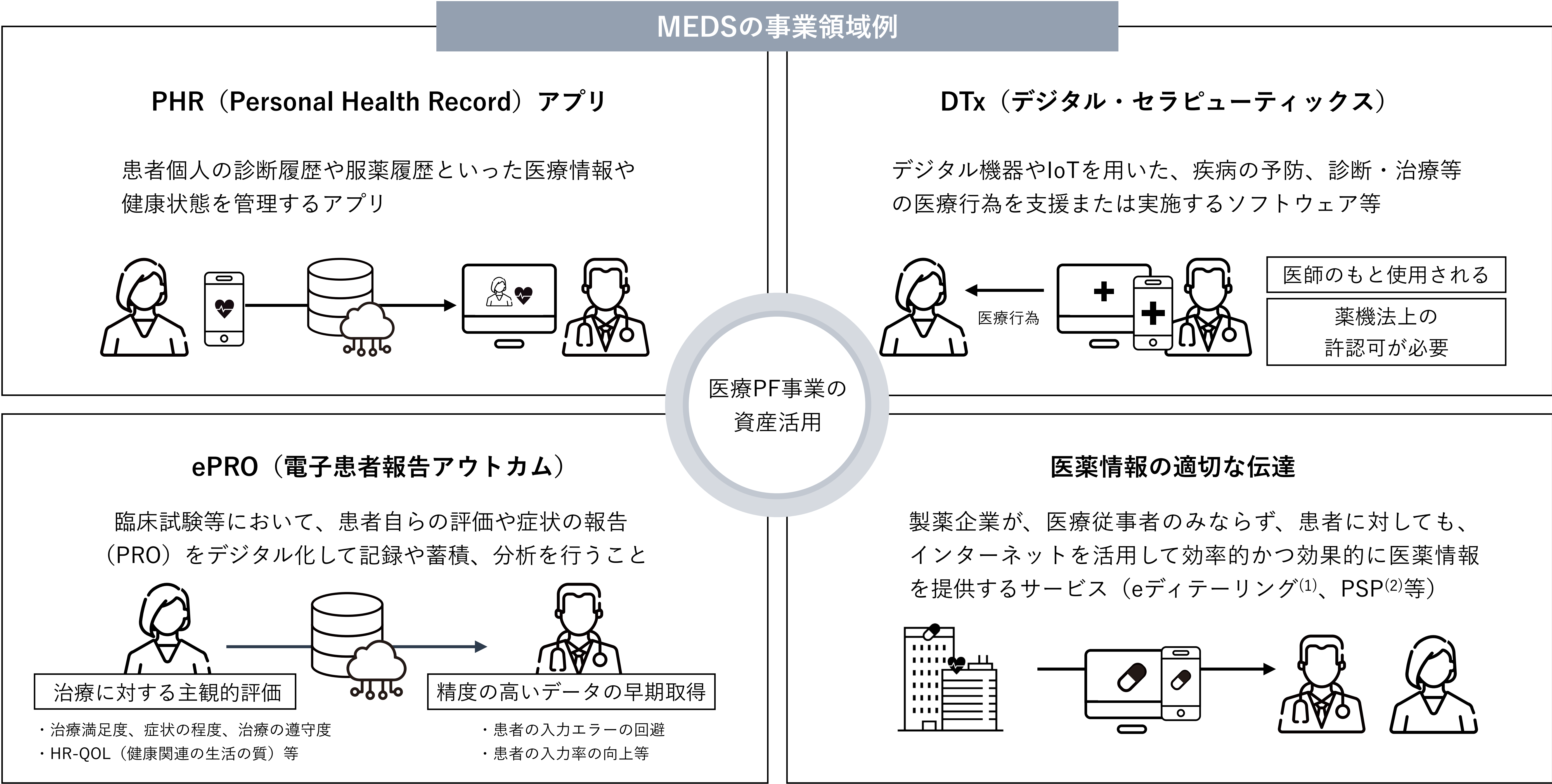


MEDS株式会社 代表取締役社長
宇賀神 史彦

2020年8月、MEDS株式会社の代表取締役社長に就任。
当社参画前は、IQVIAソリューションズジャパン株式会社の代表取締役社長（2015年～2020年）を務めていました。
東京大学経済学部を卒業し、ノースカロライナ大学公衆衛生学修士課程を修了しています。

IQVIAソリューションズジャパン株式会社について
- 世界最大規模の医療・医薬品情報を持つヘルスケア専門の調査・コンサルティングファームの日本法人
- 日本国内において、製薬企業をはじめとする顧客に対し、情報、テクノロジー、サービスの3つの事業で課題解決に貢献

医療PF事業の資産を活用しながら、患者の医療体験や治療効果の向上に資する形で、製薬企業や医療機器メーカー等のライフサイエンス企業のデジタル活用支援に取り組むことがMEDSの方向性です。以下の事業領域例のみならず、ライフサイエンス企業の需要に合わせ、様々なデジタルサービスを創出していきます。



創薬の難易度の高まりやデジタル技術の発展等を背景に、ライフサイエンス業界では様々な領域におけるデジタル活用が積極的に行われています。

IT企業との連携やデジタル活用が進む ライフサイエンス業界⁽¹⁾

e-ディテリング

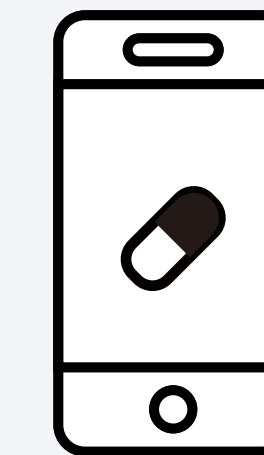
製薬会社による医師への情報提供量
(2020年4月第3週：対前年同期比)

対面型 **63%** 減少 ▼
リモート型 **34%** 増加 ↗

IQVIAジャパン調べ。薬事日報より

PHRアプリ

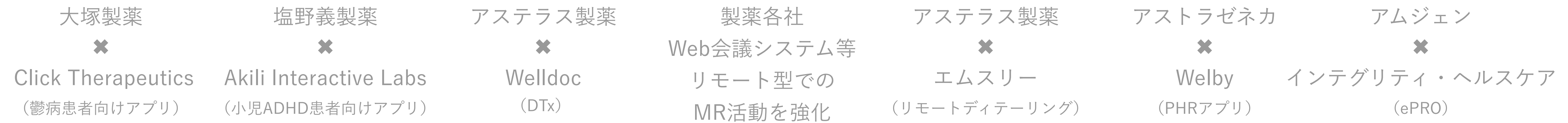
肺がん患者の治療管理をサポートするアプリ



肺がん治療薬の
服用と症状の記録など

2019年

2020年



DTx

糖尿病を対象としたDTx製品BlueStarの日本での共同開発等



疾患の自己管理を支援、患者状況は医師と共有

ePRO

慢性皮膚疾患領域のオンライン診療・ePROに関する検証プロジェクト開始



患者の主観やQOLを医師と共有

(1) 各社公表資料。画像イメージは当社作成

当社は、2015年より「医療と向き合う力を。」をスローガンとして医療メディアMEDLEYにおいて多くの医療専門家の協力を得ながら、疾患、症状、検査などのデータベースや患者の医療アクセスに寄与するサービスを開発してきました。7月7日、Google社が医療情報へのアクセスを支援する取り組みの開始を発表しましたが、当社としても最大限の協力をしていきます。

当社が医療情報提供の際に大切にしている価値観



中立性

更新性

網羅性

医師たちがつくるオンライン医療事典「MEDLEY」

月間300万人以上のユーザーに加え、医療機関も利用する医療事典。症状から疾患候補を絞り込む機能（症状チェッカー）も提供

Google社との協働

Google社が提供する「Question Hub」を利用し、“未回答”の検索キーワードを抽出し、そのキーワードをテーマとした医療情報コンテンツを、オンライン医療事典「MEDLEY」で制作し発信していきます。



Google社が提供する「Question Hub」について

「Question Hub」は、任意のトピックについてユーザーが適切な情報を見つけられていないと考えられる“未回答”の検索キーワードを自動的に収集し表示するツールです。今回は、β版として特に新型コロナウイルス感染症に関する未回答のキーワードをプロジェクトチームに対して利用可能にすることで、ユーザーの興味があるトピックの理解と、利用されるキーワードの把握を支援しています。

投資にあたっては、営業キャッシュフローに加え、現在の日本の超低金利環境及び当社事業のストック性の高さを踏まえ、有利子負債も積極的に活用します。

優先順位（原則）



資金使途	資金調達
以下を前提とし、投資効率が高い順に実施	
事業投資	黒字事業からの 営業キャッシュフロー
M&A	有利子負債
自社株買い	エクイティ

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

	FY19の黒字事業	FY19の赤字事業		FY20の新規事業
	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 FY19黒字化		 - 将来構想への準備期間 - 赤字幅は拡大せず	 - FY20 9月リリース - 調剤薬局向け事業
	FY22黒字化見込み	 CLINICS カルテ	歯科向けサービス - FY19開発開始 - FY21事業開始見込み	MEDS株式会社 - FY20 8月設立 - 製薬企業・医療機器メーカー等のデジタル活用支援事業
	FY20黒字化見込み		新規開発 - FY19開発開始 - FY22事業開始見込み	
新規開発サービス			 最適な収益構造を模索中	

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、全社の黒字を確保する範囲内で積極的に投資していきます。

成長投資

全社の黒字を確保する範囲内で積極的に投資

- ・ 但し、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

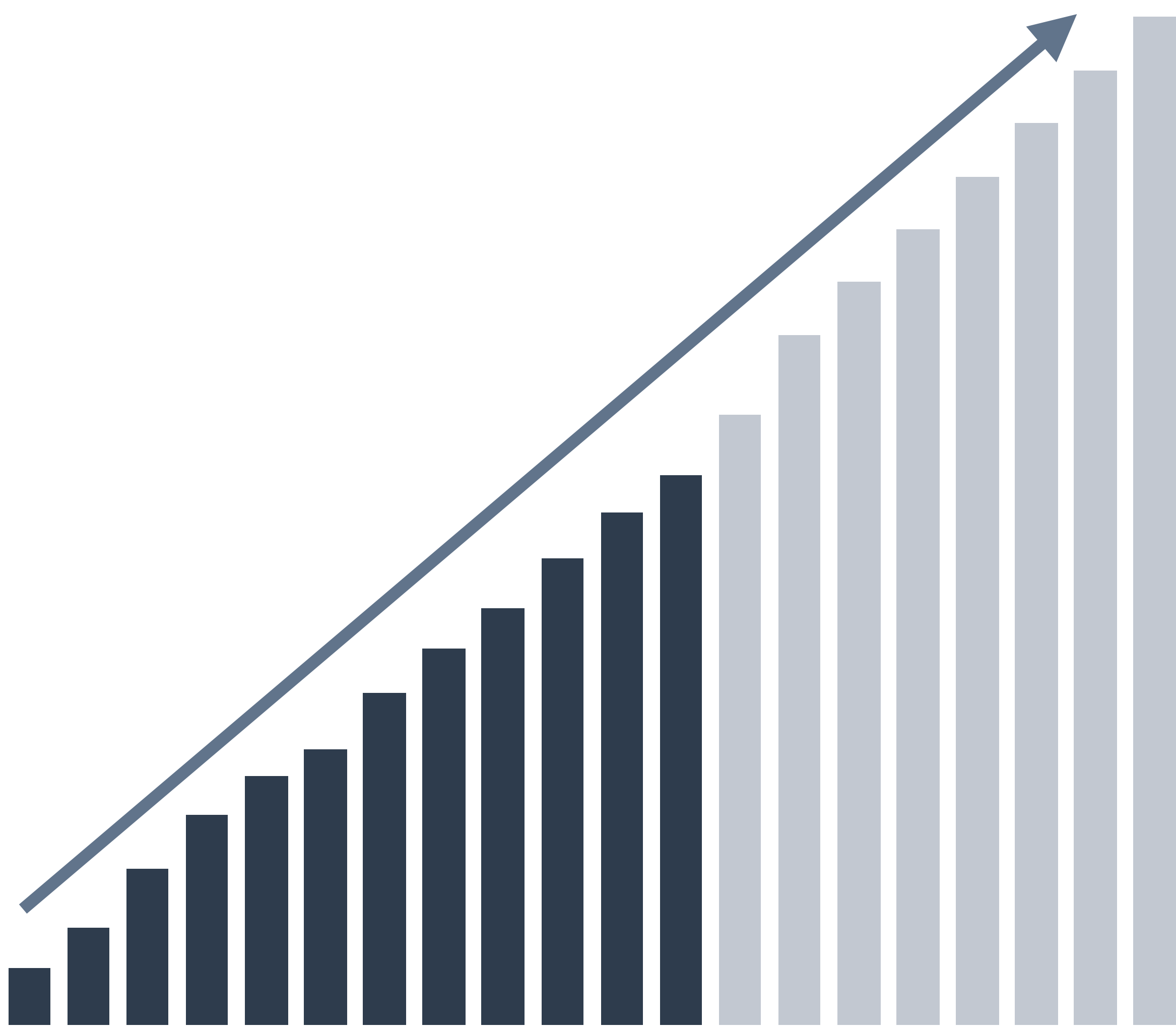
- ・ 継続改善

②品揃えの強化

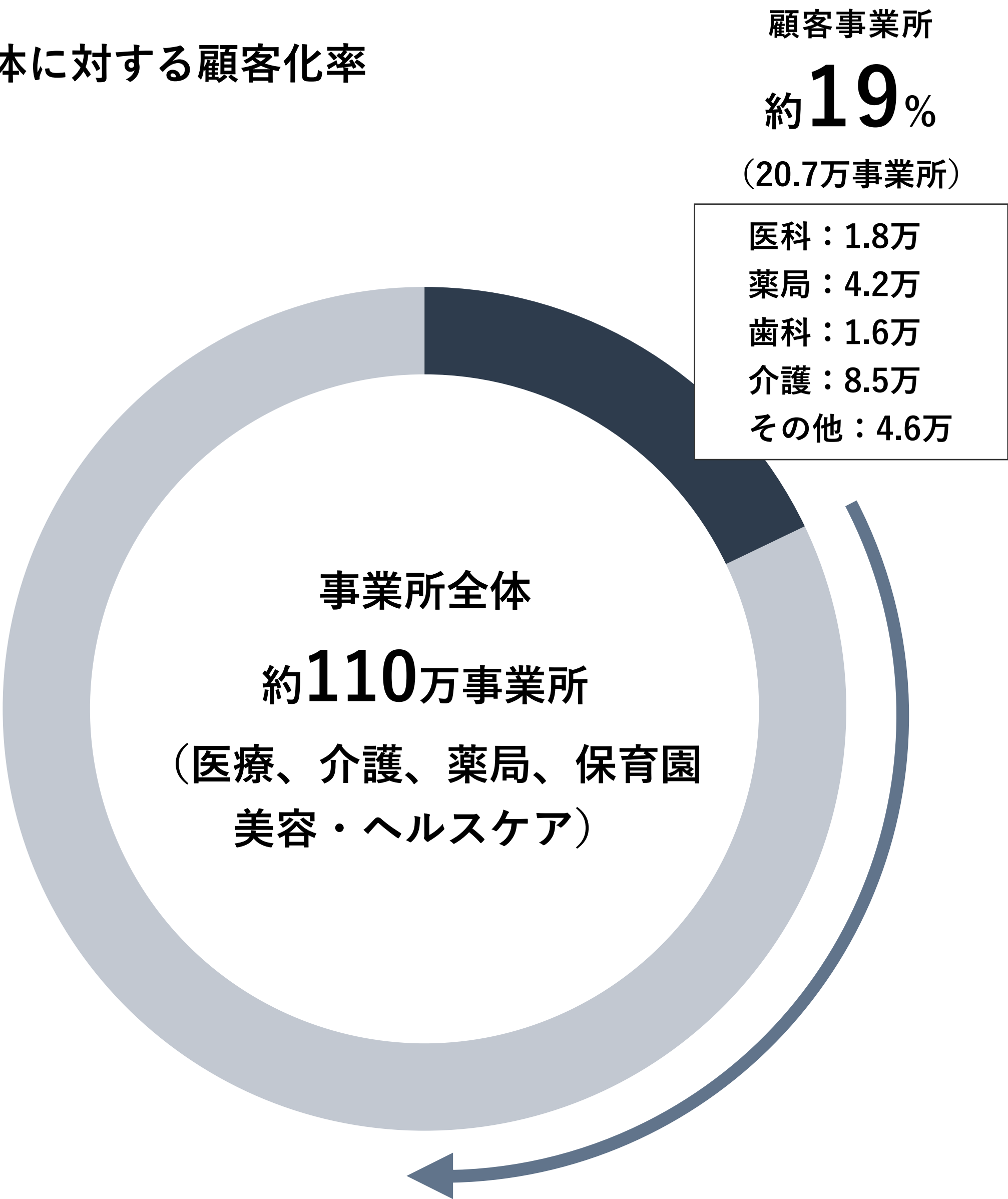
- ・ 既に新規サービスを開発中
- ・ 今後サービス数を拡充予定
- ・ 外部企業との業務・資本連携を積極的に実施

全ての事業の共通課題である人材課題。当社は医療ヘルスケア領域において低単価な人材採用システムを提供することにより、顧客事業所数及びユーザー会員数を拡大してきました。今後も、このコストリーダーシップ戦略を継続し、顧客基盤のさらなる増強を図っていきます。この顧客基盤に対して、有益なサービスを開発して提供することが当社の基本戦略です。

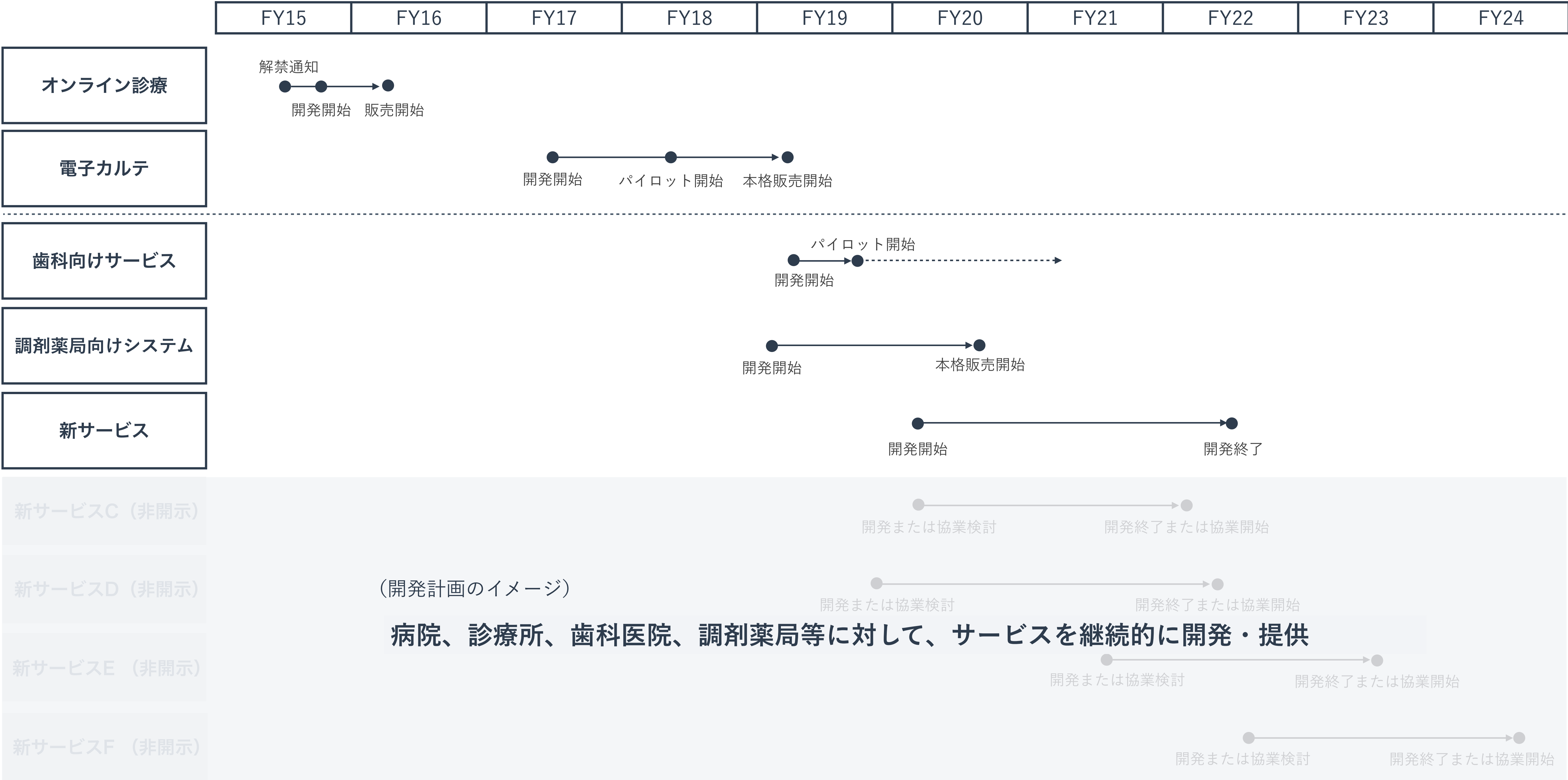
顧客事業所数の拡大イメージ



事業所全体に対する顧客化率



医療ヘルスケア業界全体を効率化するためには、医療機関内に閉じたオンプレミス型システムをクラウド型の開かれたシステムに置き換えていくことが社会的に重要であると考えています。また医療機関が普遍的に求める外部サービスは、患者のためになり、コスト削減又は売上高の増加に効果のあるものです。当社はジョブメドレーの強固な顧客基盤をベースに、上記に当てはまるサービスを積極的に開発し、広めていきます。



当社は、開発投資に加え、M&Aも成長戦略の重要なドライバーとして位置づけており、M&Aチームの増強を図っています。

M&Aの方針

戦略的なM&Aを実施

- ・ セグメント別に必要な機能を積極的にソーシング

シナジーを重視する

- ・ 当社の豊富な顧客基盤を活用したセールス支援
- ・ インターネットプロダクトの開発ノウハウの活用
- ・ デジタルマーケティングノウハウなどの活用

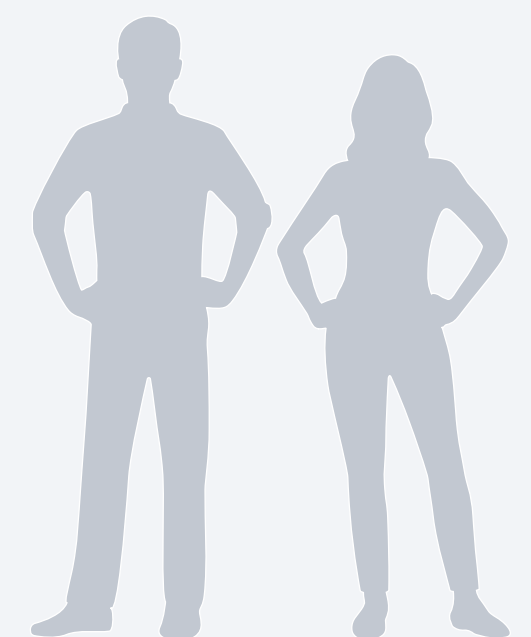
将来必要となるM&Aは時期を待たず実施

※必要なときに、必要な対象先を獲得できるとは限らないため

M&Aのチーム体制

社内でソーシングからDD、交渉、PMIまで可能な体制

- ・ 投資銀行出身者
- ・ 事業会社でのM&A経験者
- ・ 法務・財務のスペシャリスト
- ・ 事業部長経験者
- ・ DXエンジニア



事業所向けシステムと患者向けサービスのデータ連携を活発化させることで、医療に対する患者の様々なハードルを下げ、「患者が医療を使いこなせる未来」ひいては「納得のいく医療」の実現を目指します。それを可能とするために必要な生活者向けのアプリケーション開発や、患者の課題解決に直接向き合うプロダクト開発の展開を構想しています。



(1) コンパニオン診断とは、医薬品の効果や副作用を投薬前に予測するために行なわれる臨床検査のことを指します。
(2) トリアージとは、災害発生時などに多数の傷病者が発生した場合に、傷病の緊急度や重症度に応じて治療優先度を定めることを指します。



医療ヘルスケアの未来をつくる