# 2026年12月期 第3四半期決算説明資料

株式会社メドレー
2026年11月12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。

Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

# ハイライト

**2026年12月期**
**第3四半期業績**

- **売上高は前年同期比+17%と期初予想を下回る**
  - 人材PF：売上高成長率はYoY +19%。ジョブメドレーの一時的な広告効率の悪化により、応募数が計画未達（詳細はP.17参照）
  - 医療PF：売上高成長率はYoY +16%、オンプレ製品販売縮小影響で控えめ
- **EBITDAマージンは6%と期初予想通りの着地**（YoY -4%pt）
  - 人材PF：29%（YoY -7%pt）、売上下振れ及びM&Aの連結影響（-2%pt）
  - 医療PF：1%（YoY -4%pt）、オンプレ製品販売縮小影響
- **Q3の当期利益は2.8億円と期初予想を上回る着地**

**2026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：期初予想を下回る見込み
  - EBITDA・営業利益：期初予想付近に着地する見込み（セキュリティ強化及びインシデント対応費用を織り込み）
  - 経常利益・当期利益：期初予想を上回る見込み

Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

1. 2026年12月期 第3四半期業績

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

# 2026年第3四半期 連結業績サマリ

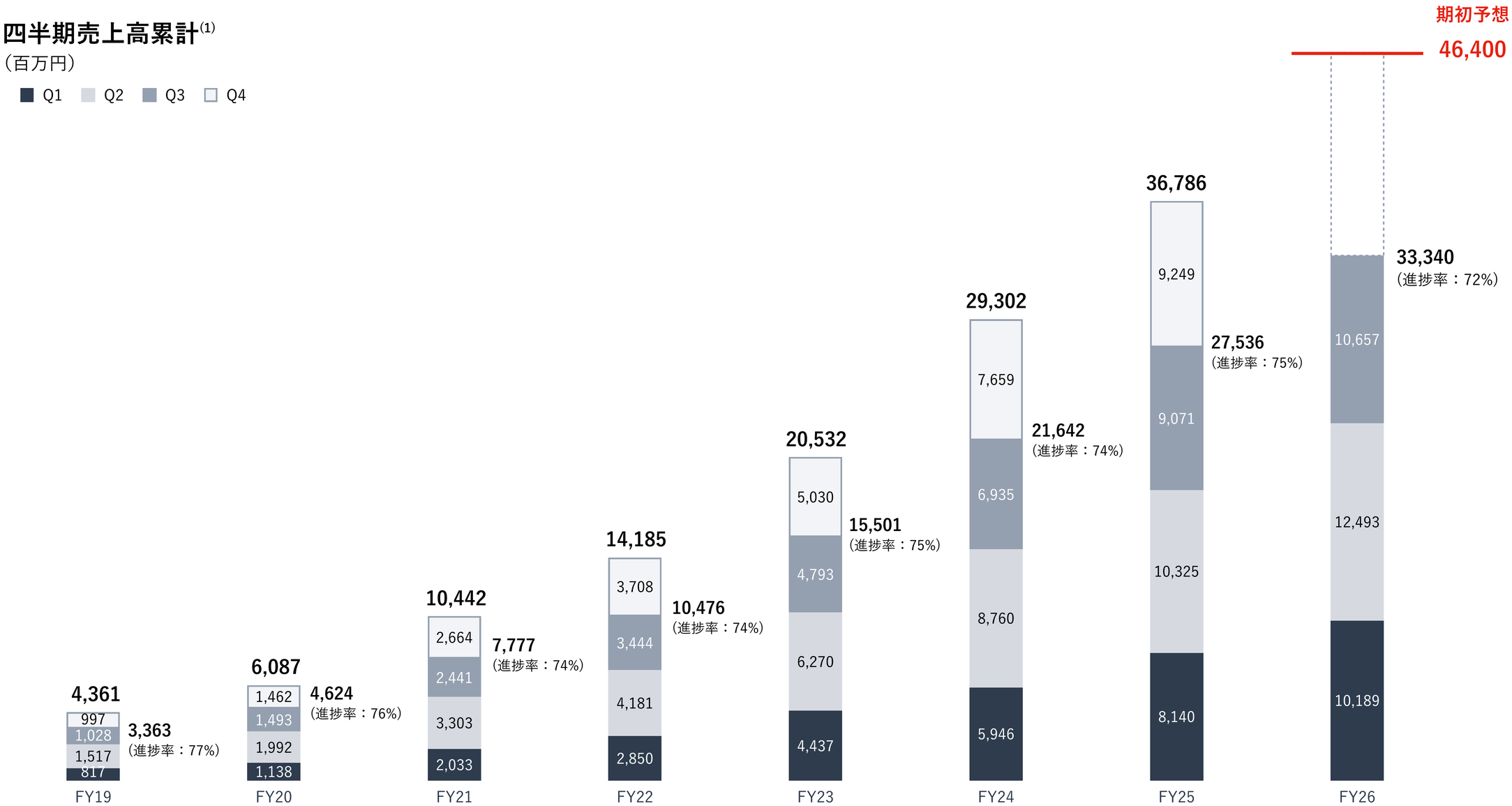
| （百万円） | FY25 Q3 | FY26 Q3 | YoY |
|---|---|---|---|
| **売上高** | **9,071** | **10,657** | +17% |
| **売上総利益** | **5,897** | **6,263** | +6% |
| **EBITDA** | **881** | **684** | -197(1) |
| 営業利益 | **150** | **-64** | -214 |
| 経常利益 | **103** | **294** | +191(2) |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | **467** | **282** | -185(3) |

(1) 変動要因の内訳についてはP.8参照
(2) 受取和解金（営業外収益）が、FY25 Q3 41百万円からFY26 Q3 426百万円に増加（YoY +384百万円）
(3) パシフィックメディカル社及びアクシスルート社合併に伴う会計処理により574百万円をFY25 Q3に計上

Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

# 通期売上高は、期初予想に対してややビハインド

2026年第3四半期累計売上高は、期初予想に対して約2-3%ptビハインドしています。




(1) FY21以前は新収益認識基準適用ベースの参考値

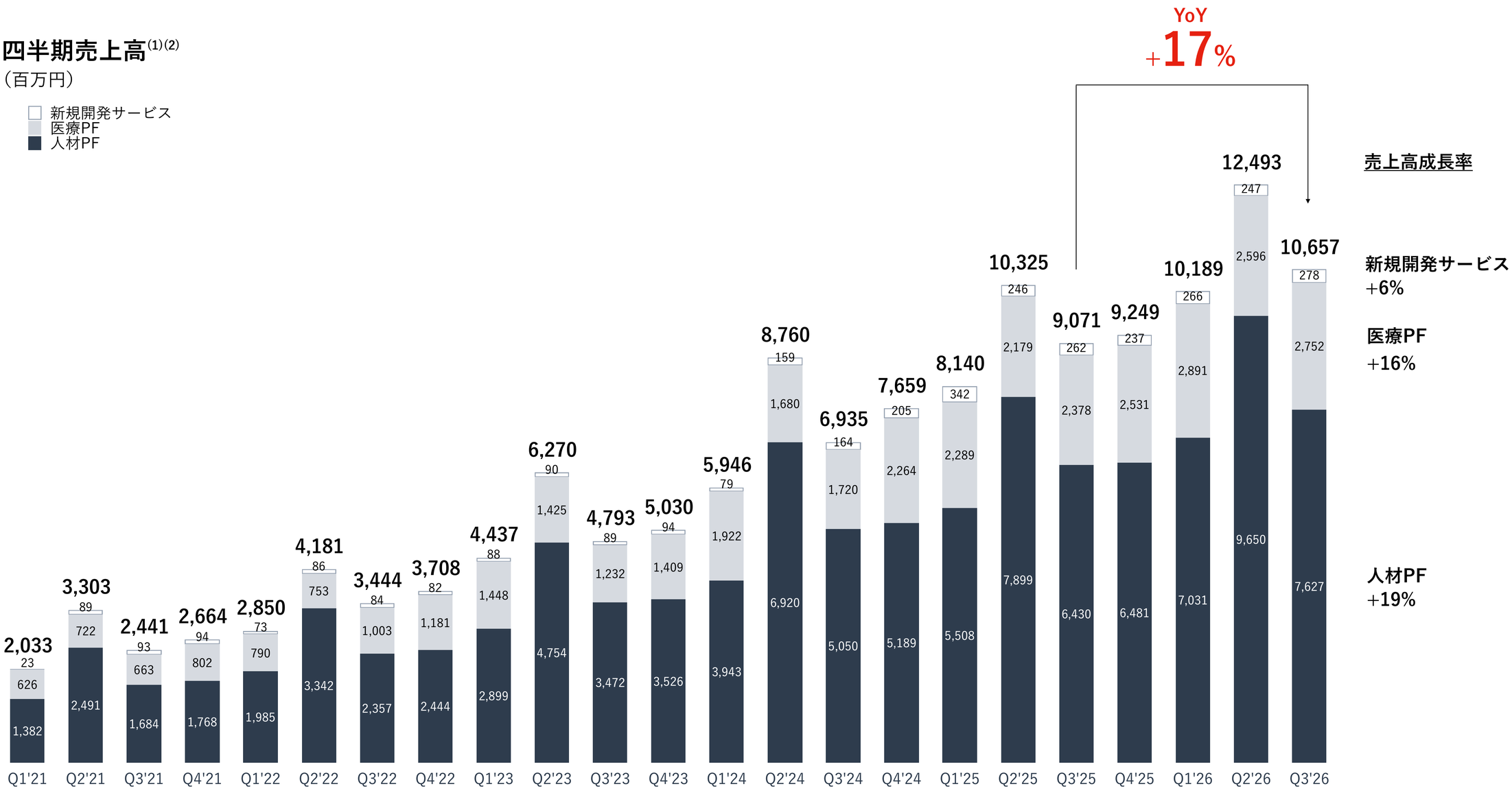
Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

# 高い売上高成長率を継続

2026年第3四半期売上高は、人材PFにおける応募数の計画未達及び医療PFにおけるオンプレ製品販売縮小影響により、YoY +17%の成長率となりました。

**四半期売上高**(1)(2)

（百万円）



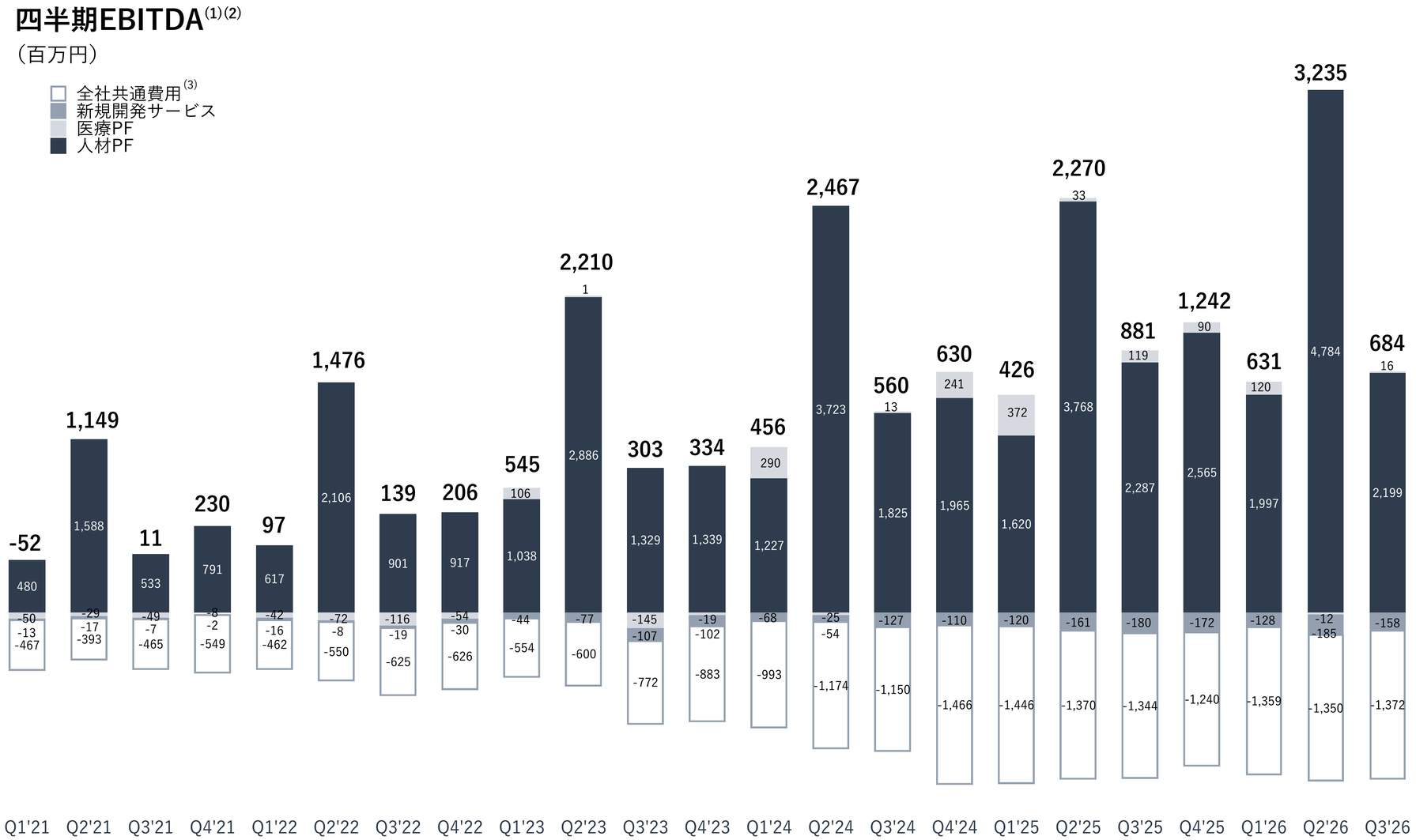

(1) FY21は新収益認識基準適用ベースの参考値

(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

Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

# 黒字事業の利益をもとに積極的な成長投資等を継続

成長投資等は継続しつつも効率化を推進し、2026年第3四半期EBITDAマージンは6%となりました。




(1) FY21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

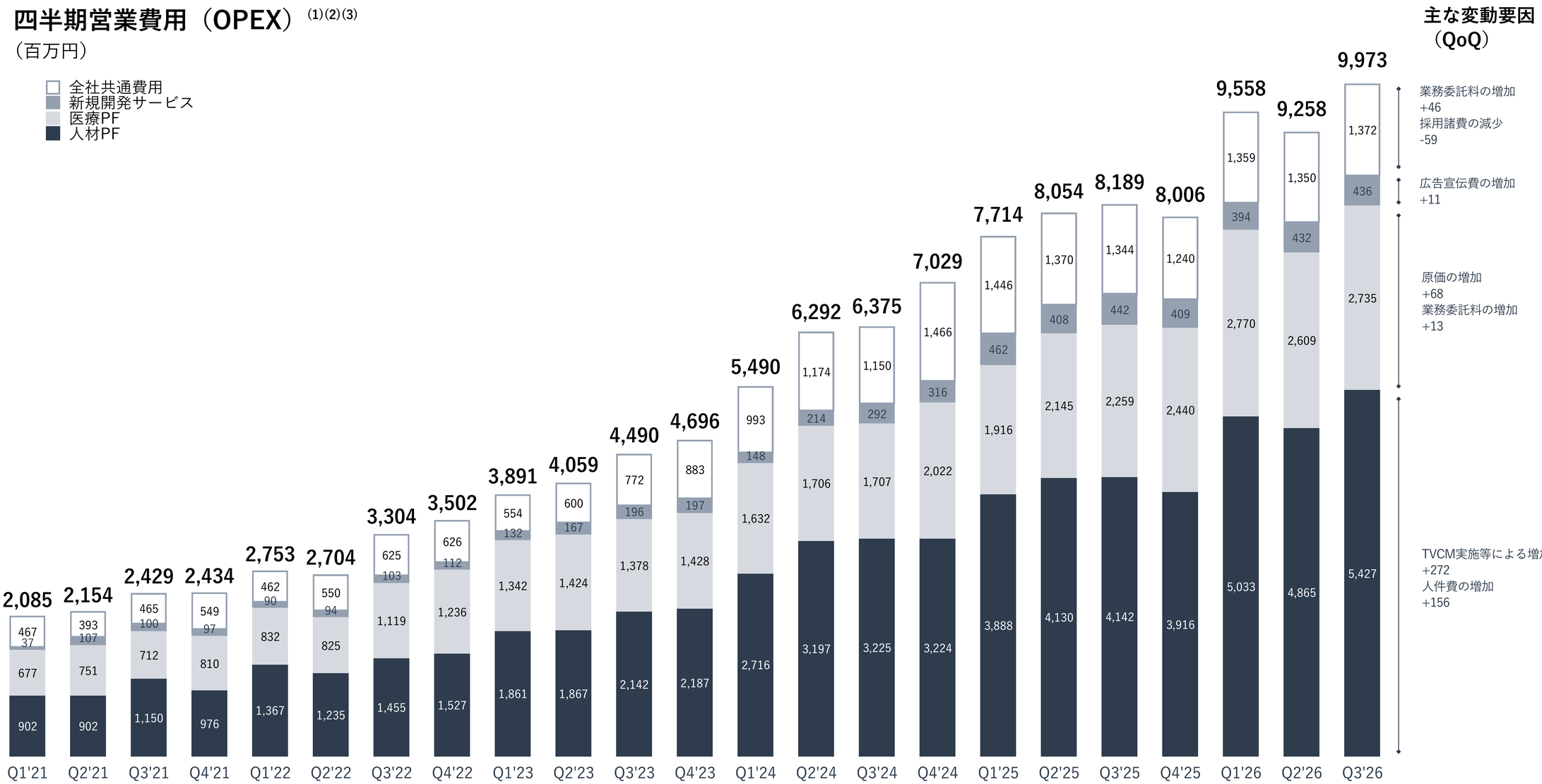
Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

# 成長投資及び事業拡大に伴う費用の推移

2026年第3四半期の費用については、人材PFのTVCM実施等によりQoQで増加しました。9月以降は媒体別の投資効率を踏まえ、広告配分を適正化しております。

## 四半期営業費用（OPEX）(1)(2)(3)

（百万円）



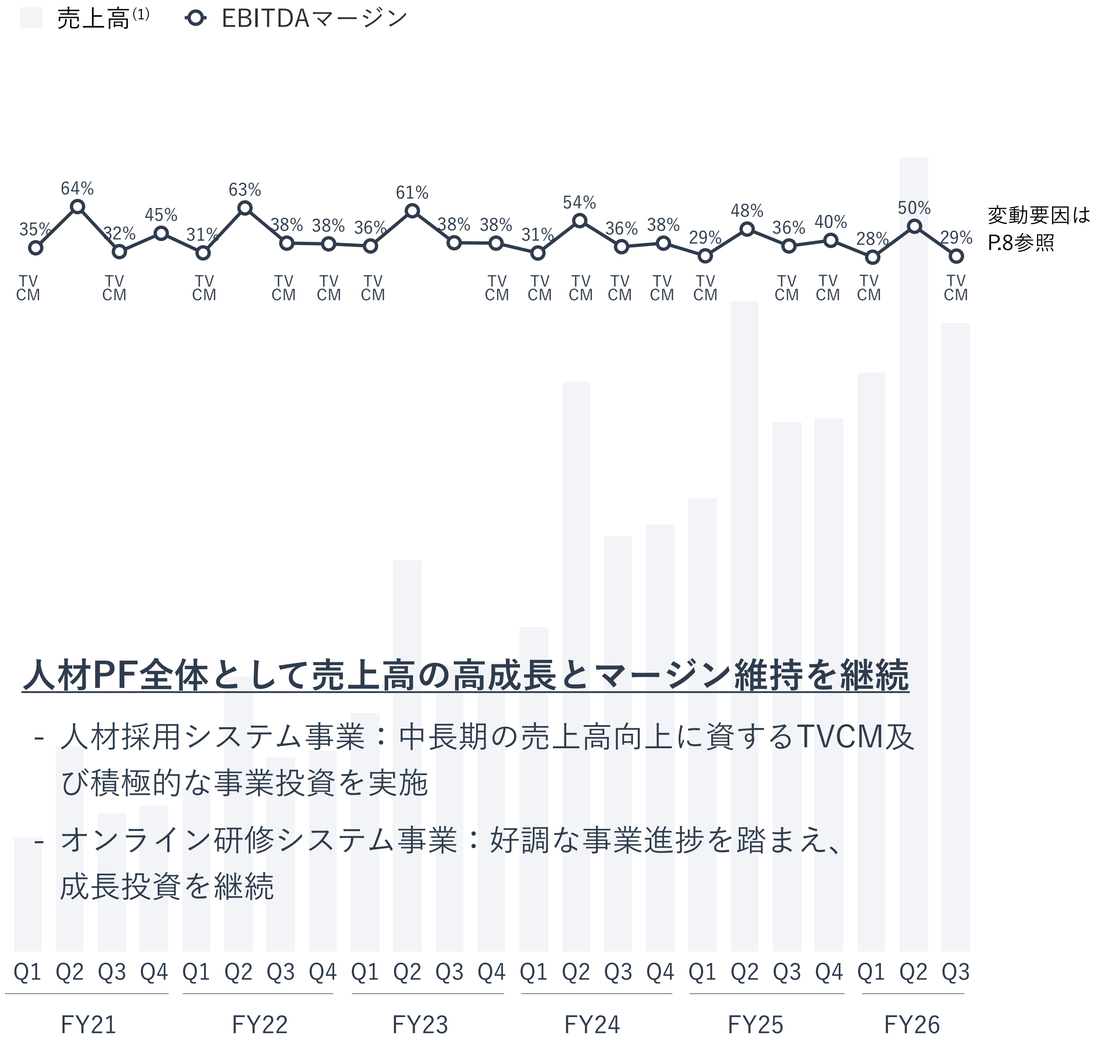

(1) FY21は新収益認識基準適用ベースの参考値
(2) 営業費用＝売上原価 ＋ 販売費及び一般管理費 － 減価償却費・のれん償却費・株式報酬費用
(3) ファクタリング事業の報告セグメントを新規開発サービスから医療PFに変更したことにより、FY23 Q3以降のセグメントOPEXを遡及修正

Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

# 参考：セグメント別EBITDAマージンの状況

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3四半期の全社のEBITDAマージンは6%（YoY -4%pt）となりました。

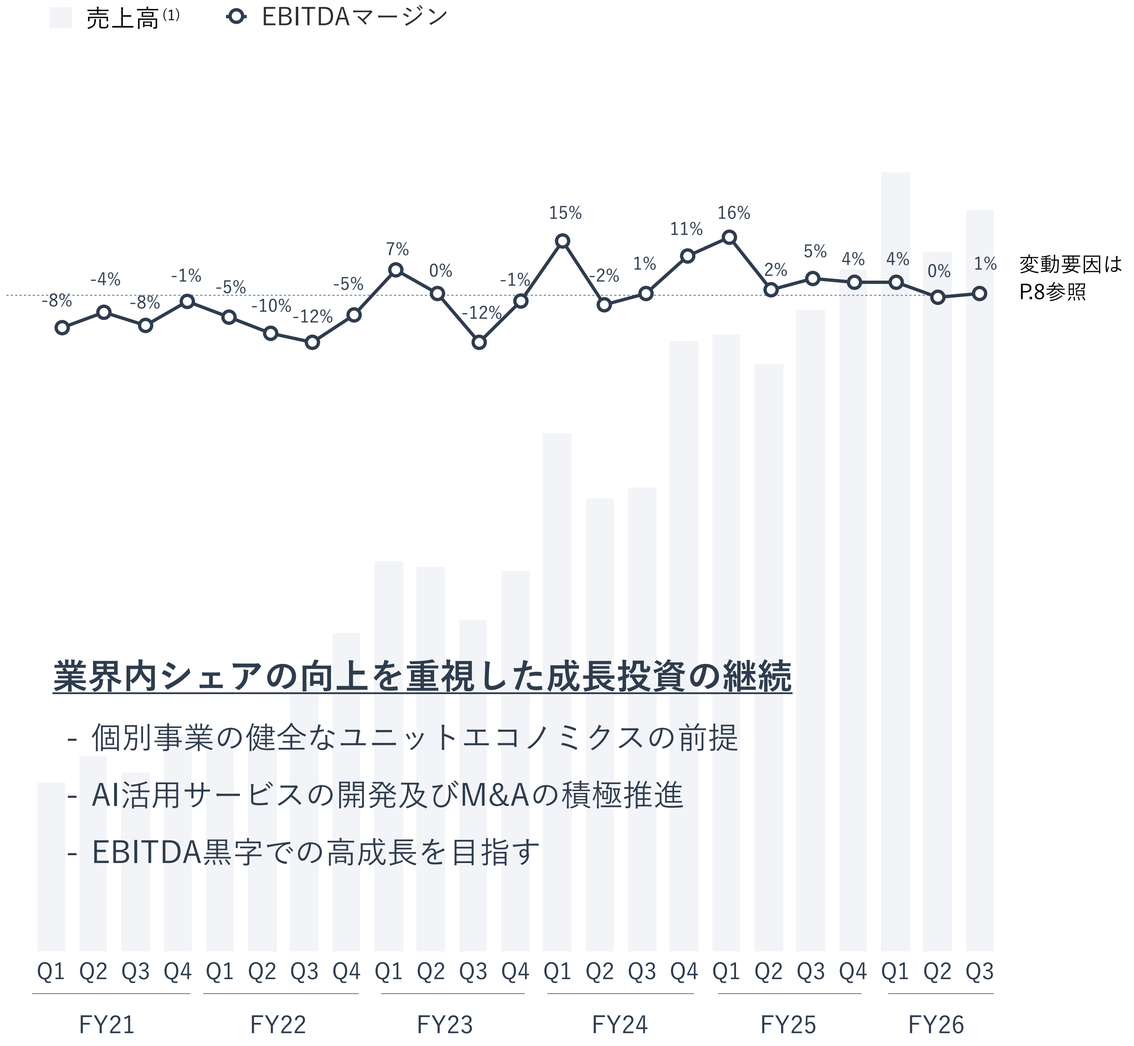
## 人材PFのEBITDAマージンの方針




**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)




**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の前提
- 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

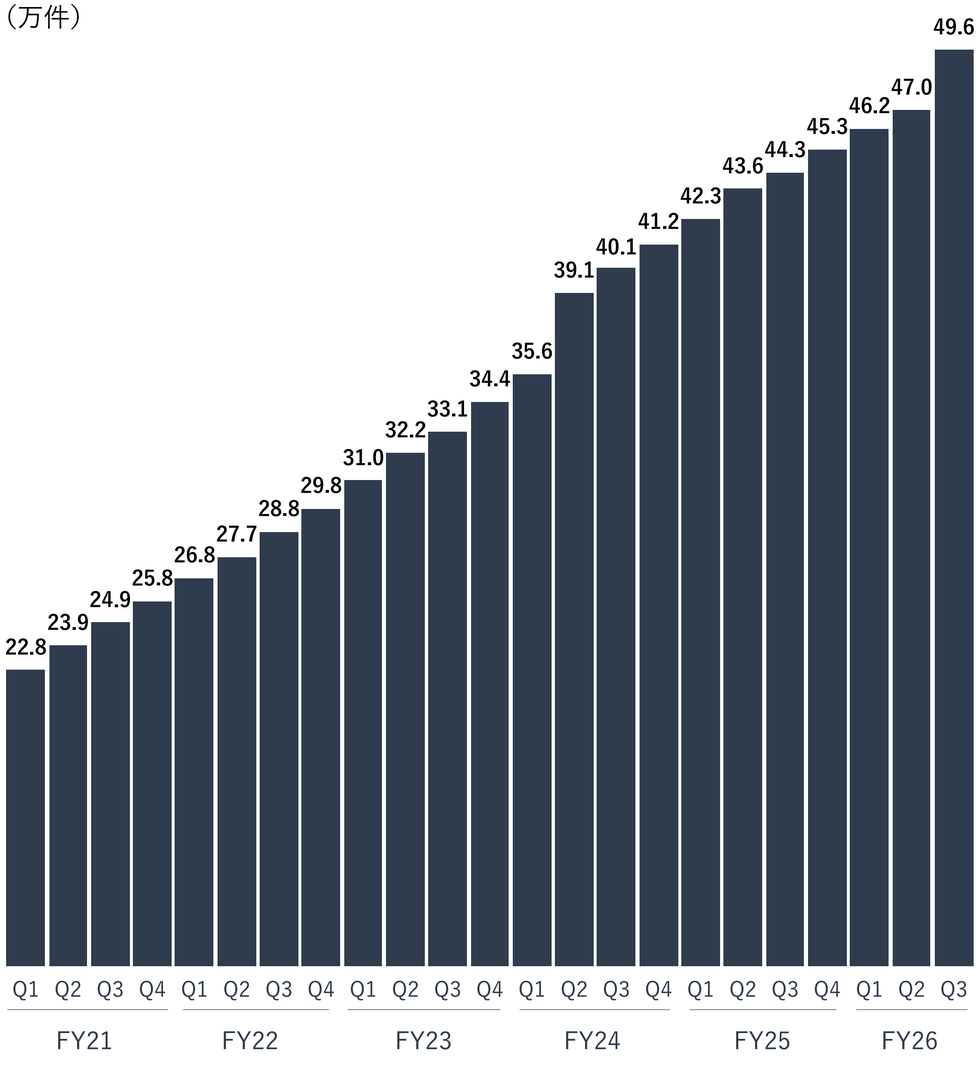
Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

# 顧客事業所数及びARPUは堅調に増加

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)

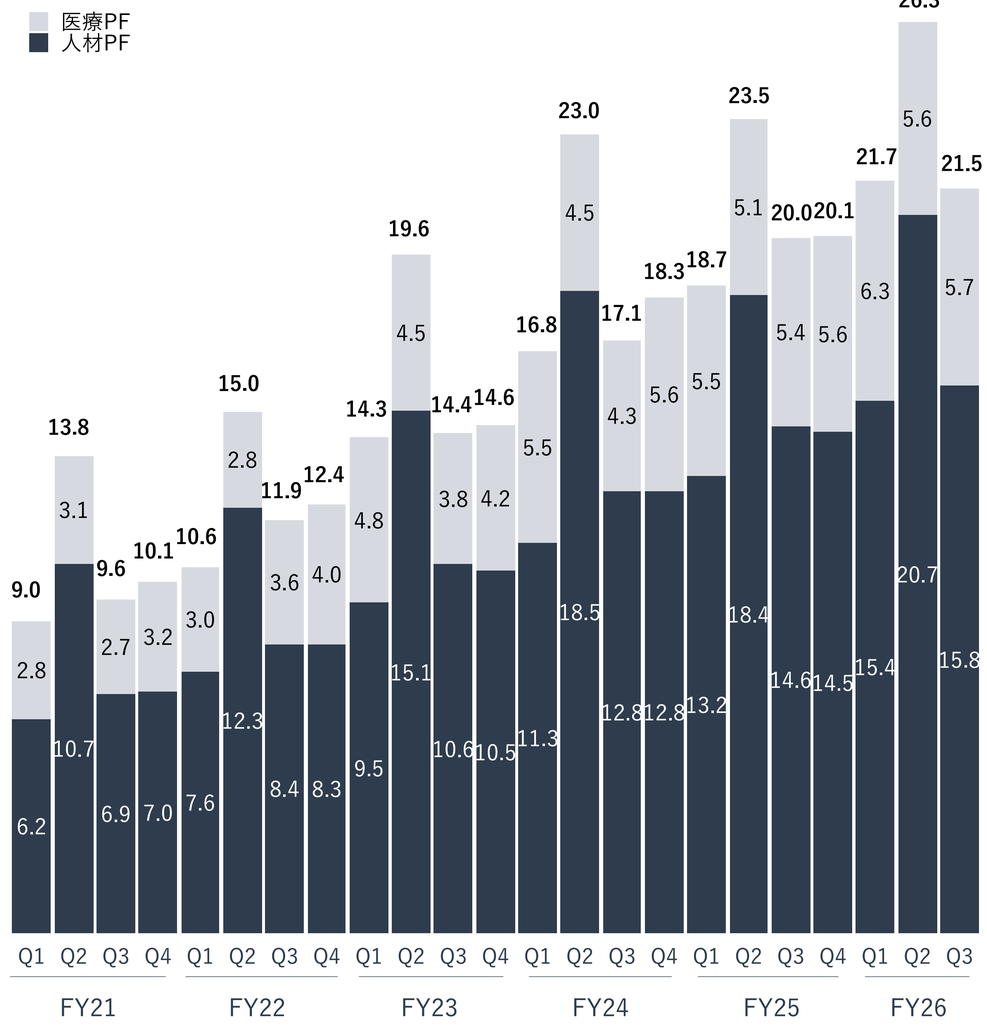
（万件）




×

**ARPU**(2)(3)

（千円）




(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

Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

# 健全な財務基盤を持続し、営業キャッシュ・フローも堅調

のれん純資産倍率はＲＭキャリア社取得により1.51xへ増加し、D/Eレシオは1.16xへと減少しました。今後のれんの償却及び利益の蓄積により改善する見込みです。

**四半期B/S**

| （百万円） | FY23 Q1 | FY23 Q2 | FY23 Q3 | FY23 Q4 | FY24 Q1 | FY24 Q2 | FY24 Q3 | FY24 Q4 | FY25 Q1 | FY25 Q2 | FY25 Q3 | FY25 Q4 | FY26 Q1 | FY26 Q2 | FY26 Q3 | QoQ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 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 | 44,578 | -806 |
| **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** | **10,320** | **-1,722** |
| **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** | **22,949** | **+786** |
| 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 | 11,308 | +130 |
| 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 | 29,330 | -1,093 |
| **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** | **17,687** | **-1,206** |
| 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 | 11,643 | +113 |
| **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** | **15,247** | **+286** |
| 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 | 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% | 34.2% | +1.2%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** | **1.51x** | **+0.02x** |
| **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** | **1.16x** | **-0.10x** |

**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 | -1,716 | Q3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** | **868** | |
| 投資CF | -214 | -591 | -617 | -239 | -3,717 | -4,438 | -380 | -2,183 | -6,094 | -236 | -556 | -241 | -145 | -617 | -1,344 | ＲＭキャリア社取得 -1,000 |
| 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 | -1,240 | 銀行借入返済 -1,200 |

Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

# 参考：四半期P/L推移

## 四半期P/L

| （百万円） | FY23 Q1 | FY23 Q2 | FY23 Q3 | FY23 Q4 | FY24 Q1 | FY24 Q2 | FY24 Q3 | FY24 Q4 | FY25 Q1 | FY25 Q2 | FY25 Q3 | FY25 Q4 | FY26 Q1 | FY26 Q2 | FY26 Q3 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **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** | **10,657** |
| **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** | **4,394** |
| 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 | 3,379 |
| その他 | 644 | 715 | 599 | 600 | 838 | 863 | 824 | 1,012 | 961 | 907 | 734 | 985 | 1,314 | 964 | 1,015 |
| **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** | **6,328** |
| 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 | 3,196 |
| 広告宣伝費 | 211 | 55 | 242 | 159 | 247 | 221 | 255 | 268 | 447 | 180 | 414 | 276 | 428 | 217 | 501 |
| 業務委託料 | 196 | 202 | 289 | 364 | 366 | 305 | 341 | 501 | 450 | 395 | 465 | 527 | 553 | 555 | 661 |
| 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 | 1,969 |
| **営業利益** | **380** | **2,040** | **120** | **117** | **246** | **2,015** | **96** | **-31** | **-121** | **1,582** | **150** | **538** | **-67** | **2,513** | **-64** |
| **経常利益** | **503** | **2,277** | **445** | **525** | **723** | **2,444** | **563** | **347** | **5** | **1,572** | **103** | **520** | **61** | **2,741** | **294** |
| **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** | **282** |

## 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** | **-64** |
| ＋ のれん償却費(1) | 79 | 78 | 86 | 103 | 112 | 339 | 339 | 498 | 433 | 537 | 579 | 539 | 541 | 541 | 565 |
| ＋ その他減価償却費 | 71 | 72 | 76 | 94 | 78 | 80 | 92 | 135 | 90 | 81 | 84 | 89 | 79 | 81 | 85 |
| ＋ 株式報酬 | 14 | 19 | 19 | 19 | 19 | 31 | 31 | 28 | 24 | 69 | 68 | 74 | 77 | 98 | 98 |
| **EBITDA** | **545** | **2,210** | **303** | **334** | **456** | **2,467** | **560** | **630** | **426** | **2,270** | **881** | **1,242** | **631** | **3,235** | **684** |

## 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）** | | **RM キャリア社（8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.49参照

Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

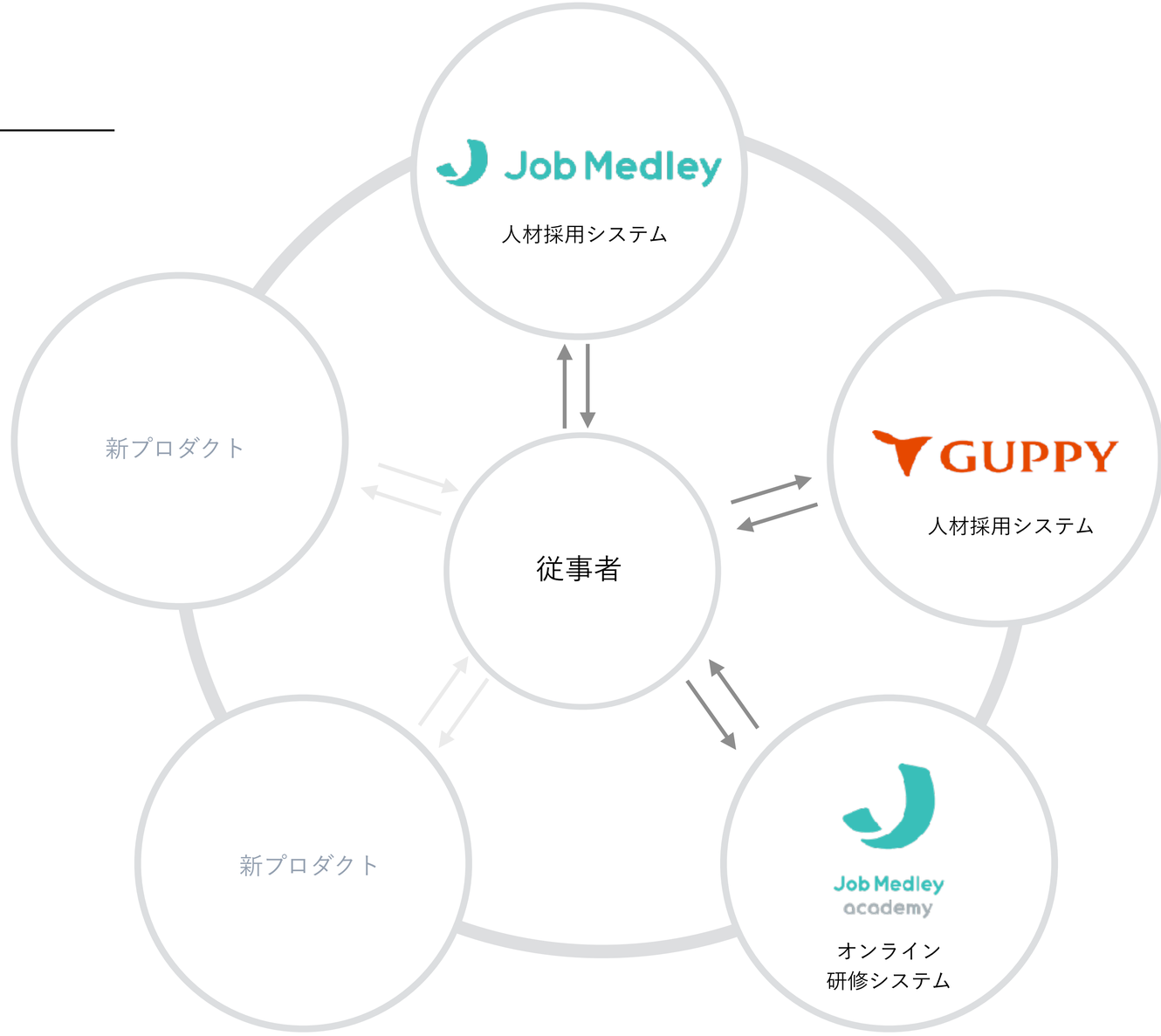
# 人材ＰＦ事業

## 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

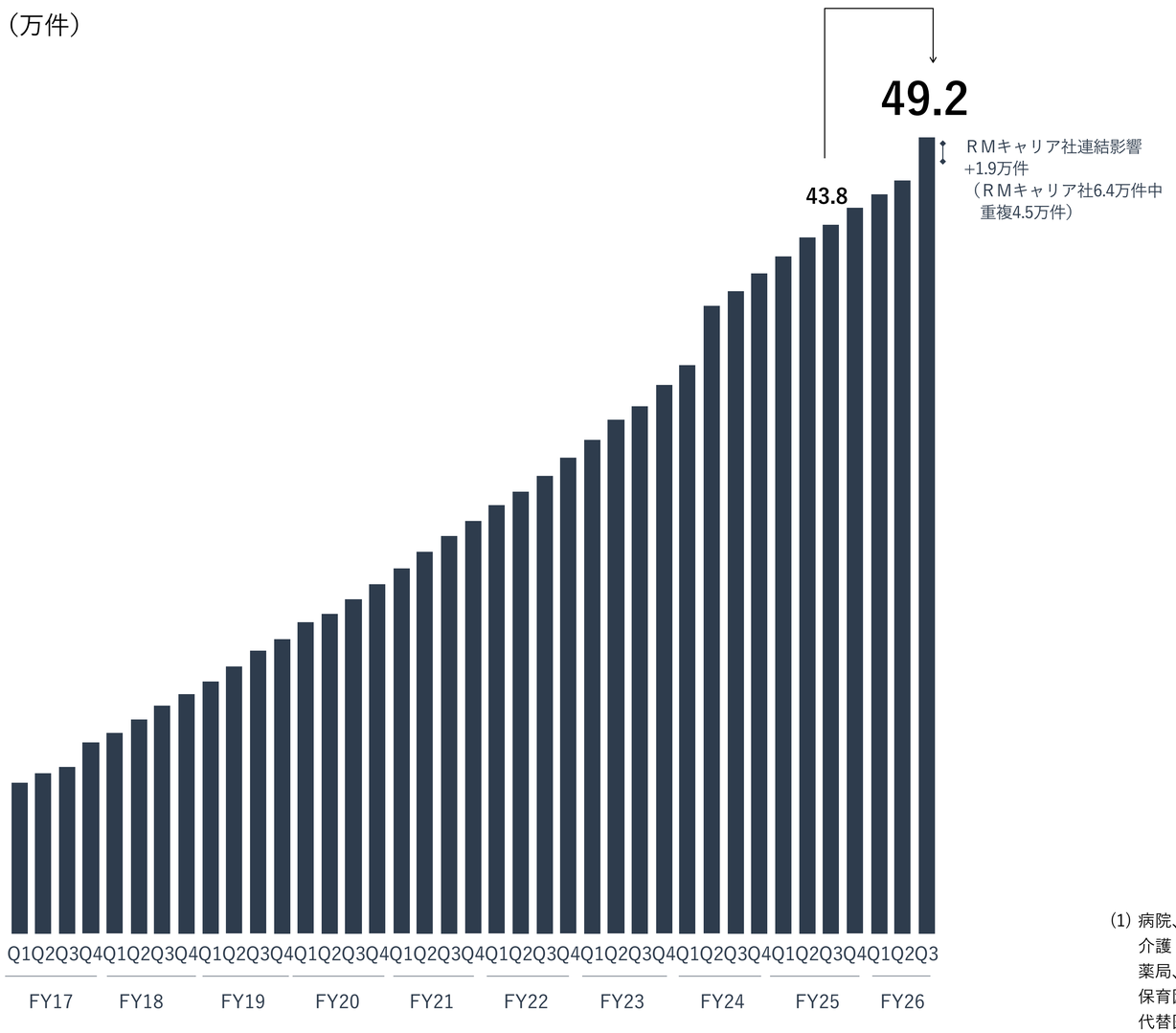


# 顧客事業所数は、計画通り継続成長

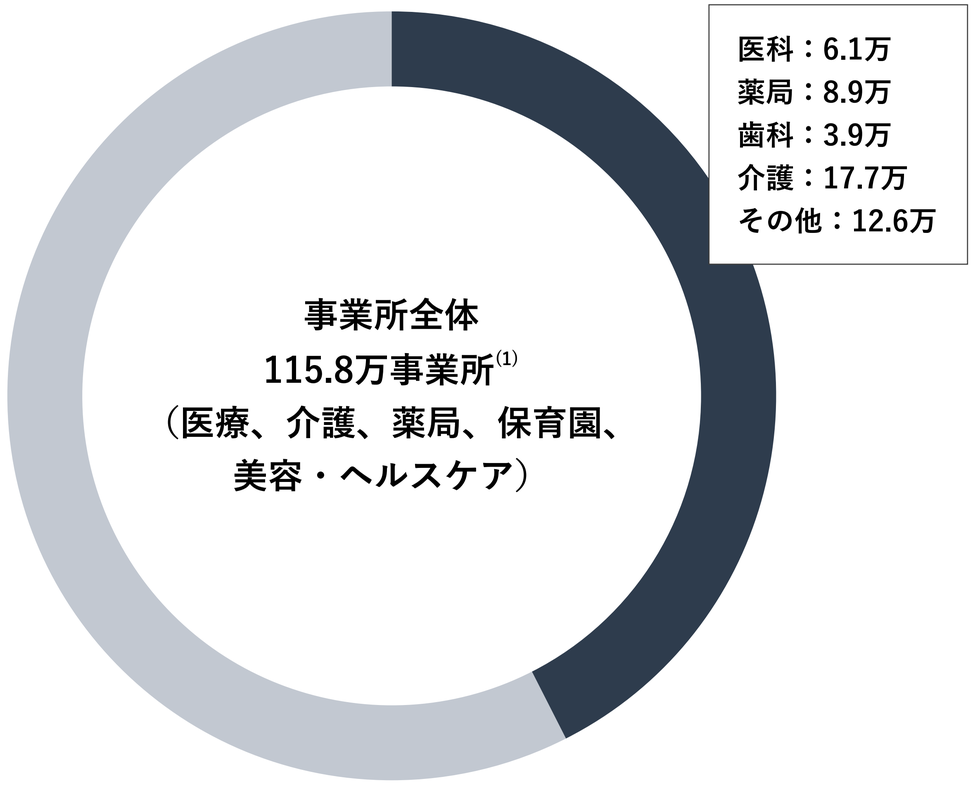
2026年第3四半期においては、引き続き順調に新規顧客事業所を獲得し、現在49.2万事業所と契約しております。

**顧客事業所数**
（万件）

YoY
**+5.4万件（+12%）**




**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（2024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6年度介護サービス施設・事業所調査」より（2024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6年度衛生行政報告例の概況」より（2025年3月時点）
保育園：厚生労働省「平成29~令和4年社会福祉施設等調査」より（2024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6年度社会福祉施設等調査の概況」より（2024年10月時点）
理容所・美容所：厚生労働省「令和6年度衛生行政報告例の概況」より（2025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）

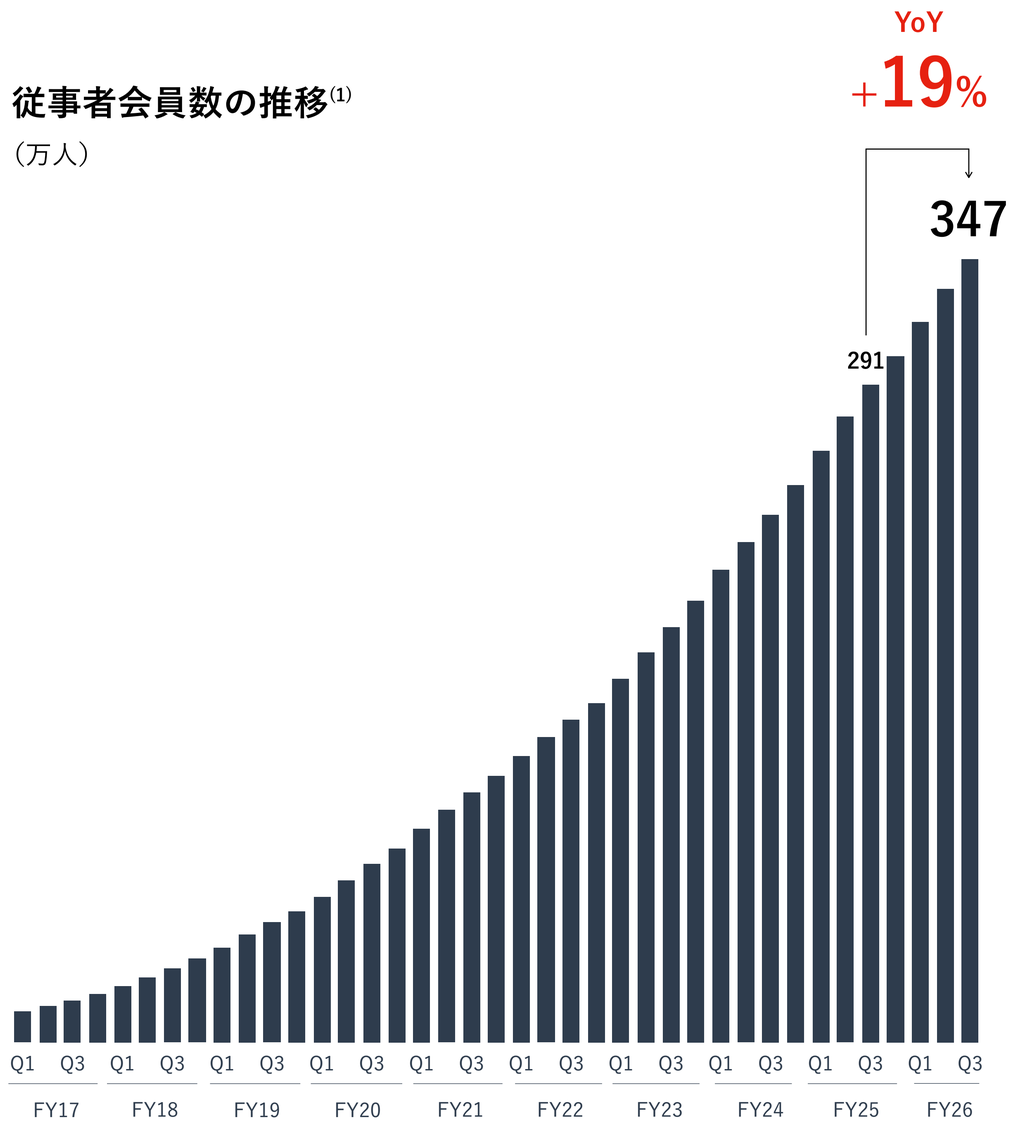
Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

## 人材採用システム：
# 従事者会員基盤は継続拡大し、ダイレクトリクルーティングは伸長

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。

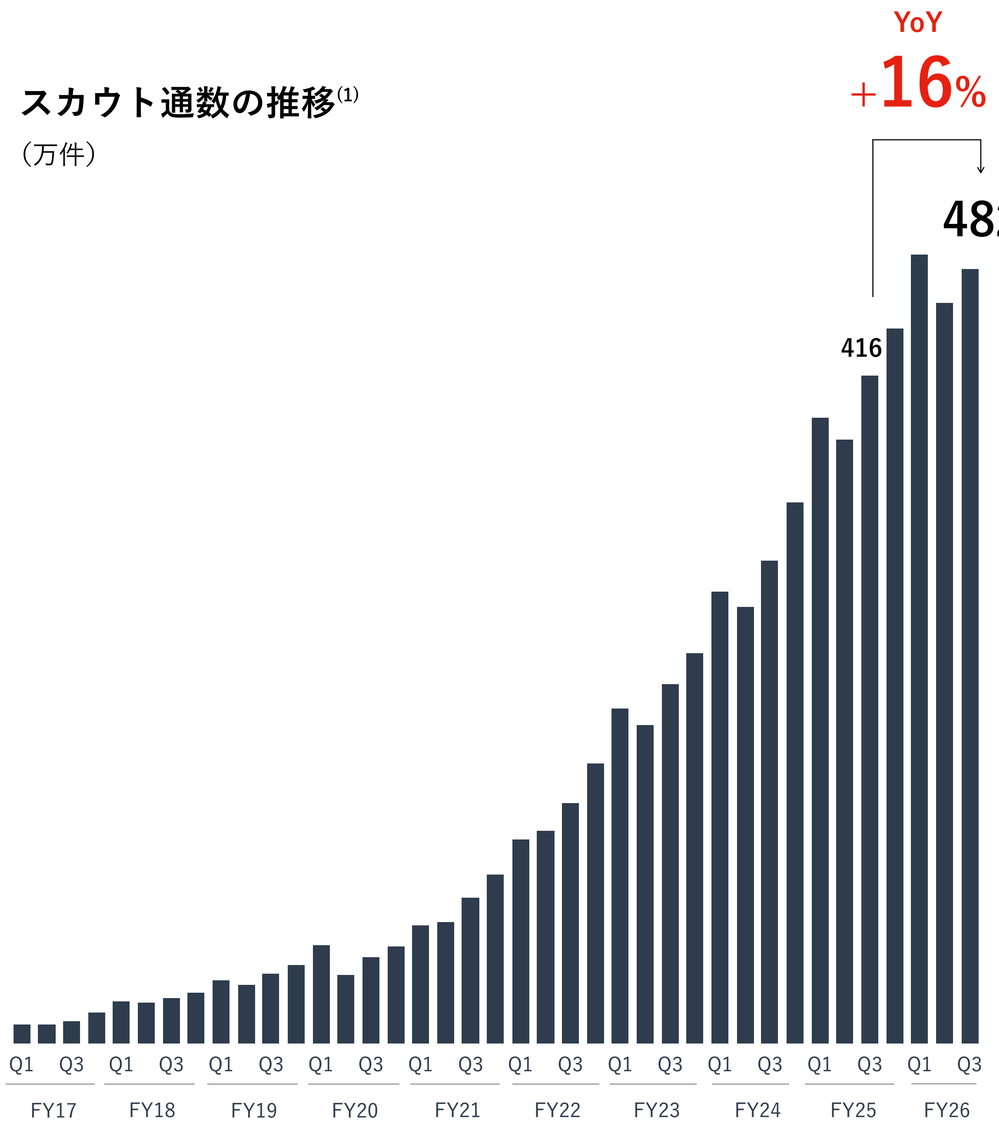
**従事者会員数の推移**(1)

（万人）




**スカウト通数の推移**(1)

（万件）



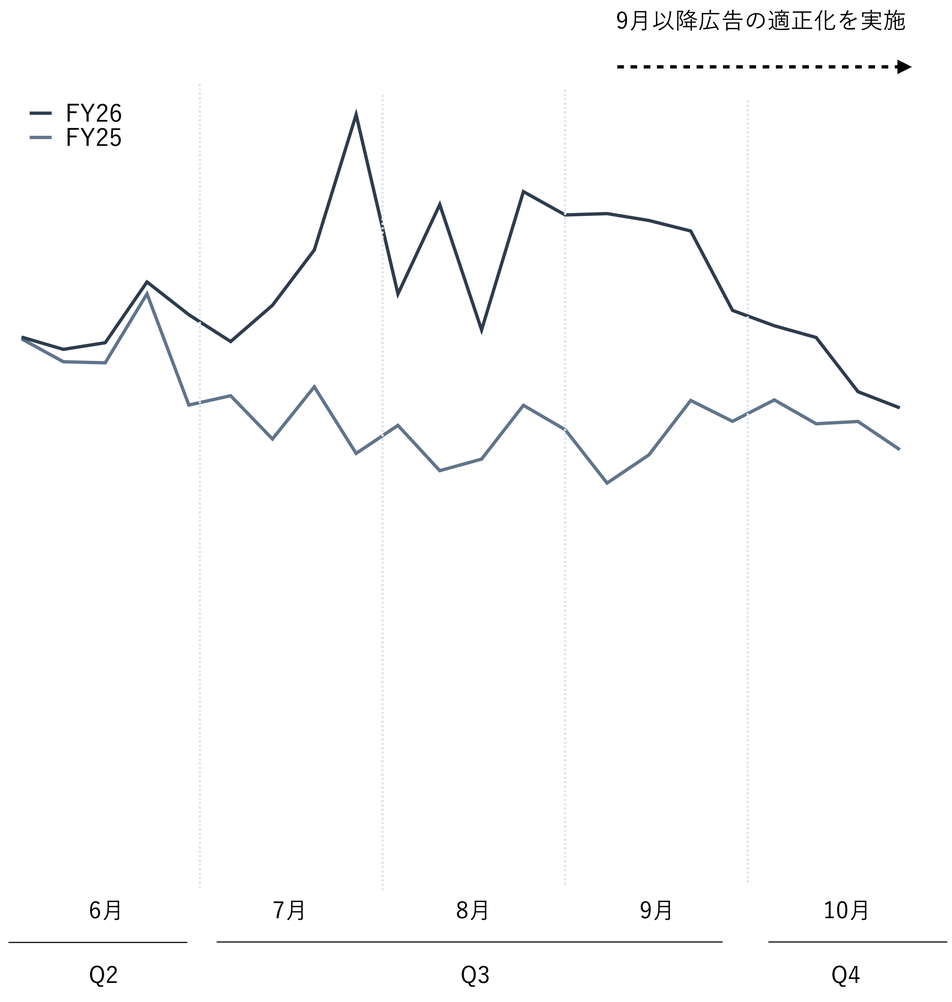

(1) ジョブメドレーにおける会員数及びスカウト通数の推移
(2) 記載の人数に加え、グッピー会員数61万人及びジョブメドレーエージェント医師・薬剤師会員数14万人（重複検証せず）

Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

## 人材採用システム：
# Q3に広告効率が一時悪化、9月以降の適正化により改善

Q3に一部チャネルで応募獲得効率が想定を下回り、応募数及び売上高が未達となりました。9月以降は媒体構成等を見直しており、足元の獲得効率は改善しています。売上高の先行指標である応募数が未達のため、Q4売上高も若干下振れる見込みですが、Q4利益は業績予想と同水準となる見込みです。

### ジョブメドレーの応募獲得単価の推移（週次）(1)




(1) ジョブメドレーの売上原価に計上される広告宣伝費のうち、主要広告媒体の配信費用（週次） ÷ 応募数。FY25は前年同週

### 主要項目毎の状況

| | FY26の状況 |
|---|---|
| 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価格改定の影響は無し |
| 応募 | Q3に一部チャネルの応募獲得単価が上昇。9月以降に広告の適正化を実施し、10月には改善。前年との差も縮小 |
| 採用決定 | 採用決定率はほぼ想定通りの推移 |
| 入職（売上計上） | 概ね例年通りの推移<br>（Q3からQ4にかけて入職時期のズレ込みが1億円程度発生） |
| × | |
| 平均単価 | 8月に実施した価格改定が想定通り影響 |

Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

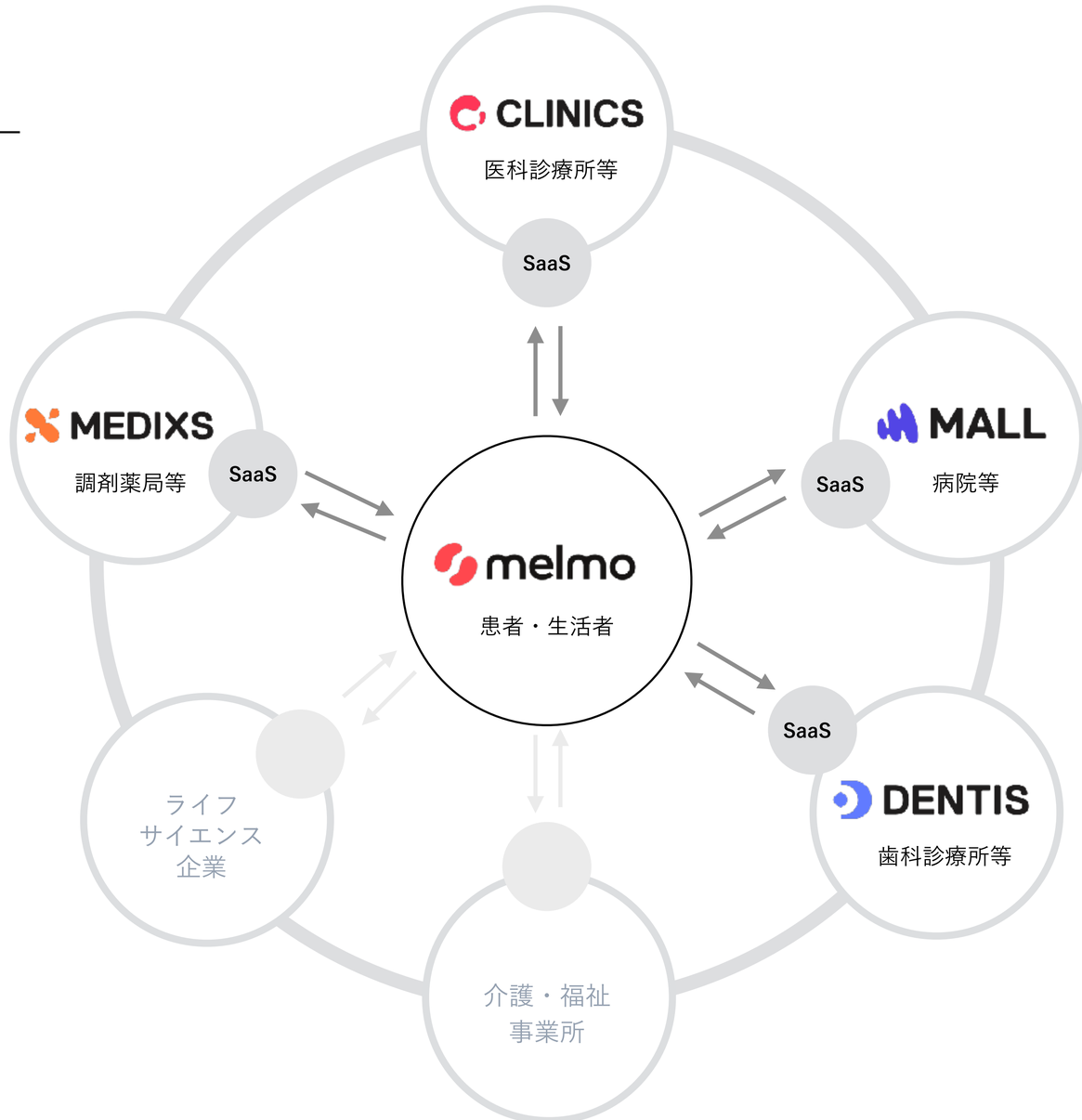
# 医療ＰＦ事業

## 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

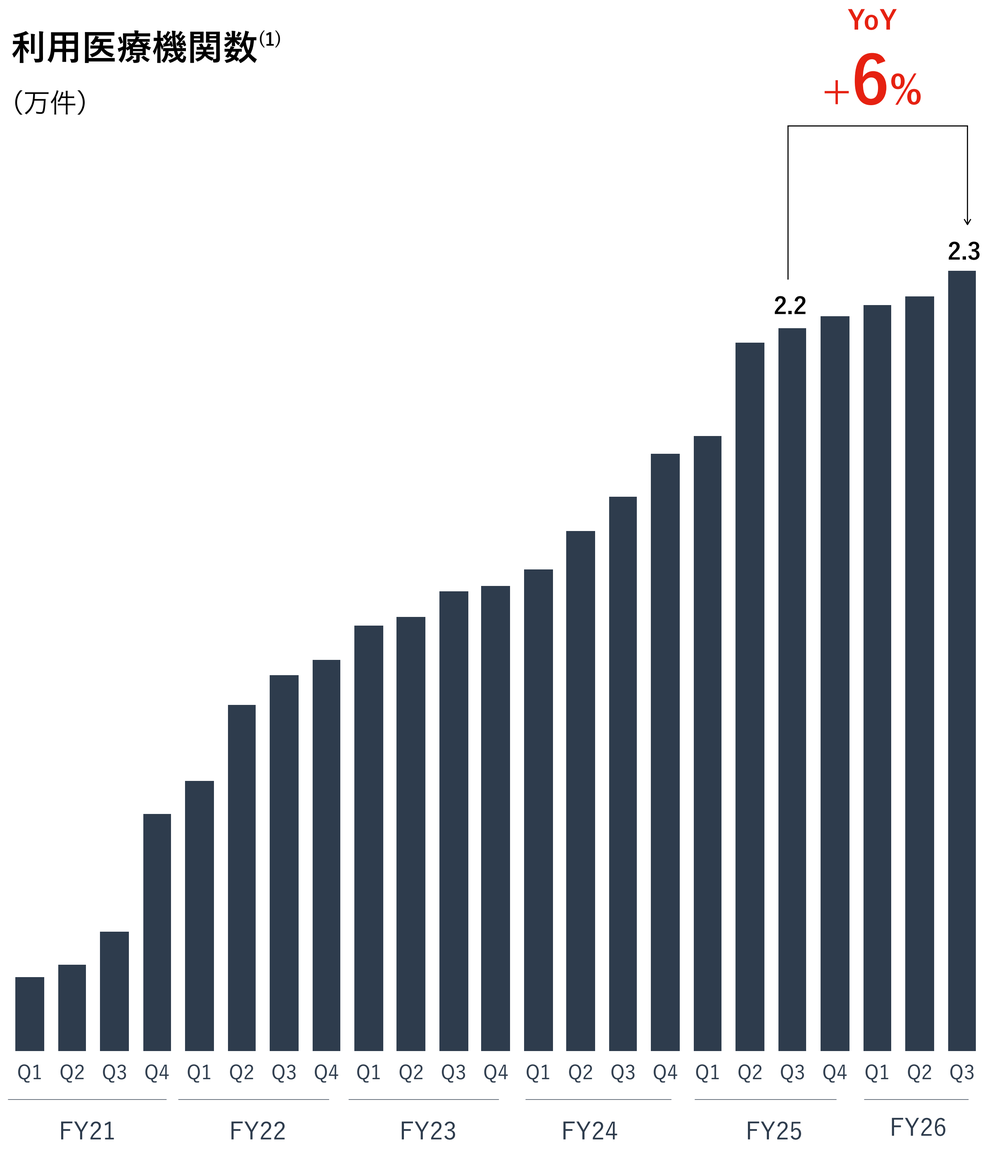


# 導入件数、売上高ともにYoYで増加

2026年第3四半期の売上高成長率はYoY　+16%、利用医療機関数はYoY　+6%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、オンプレ製品の販売を縮小しています。

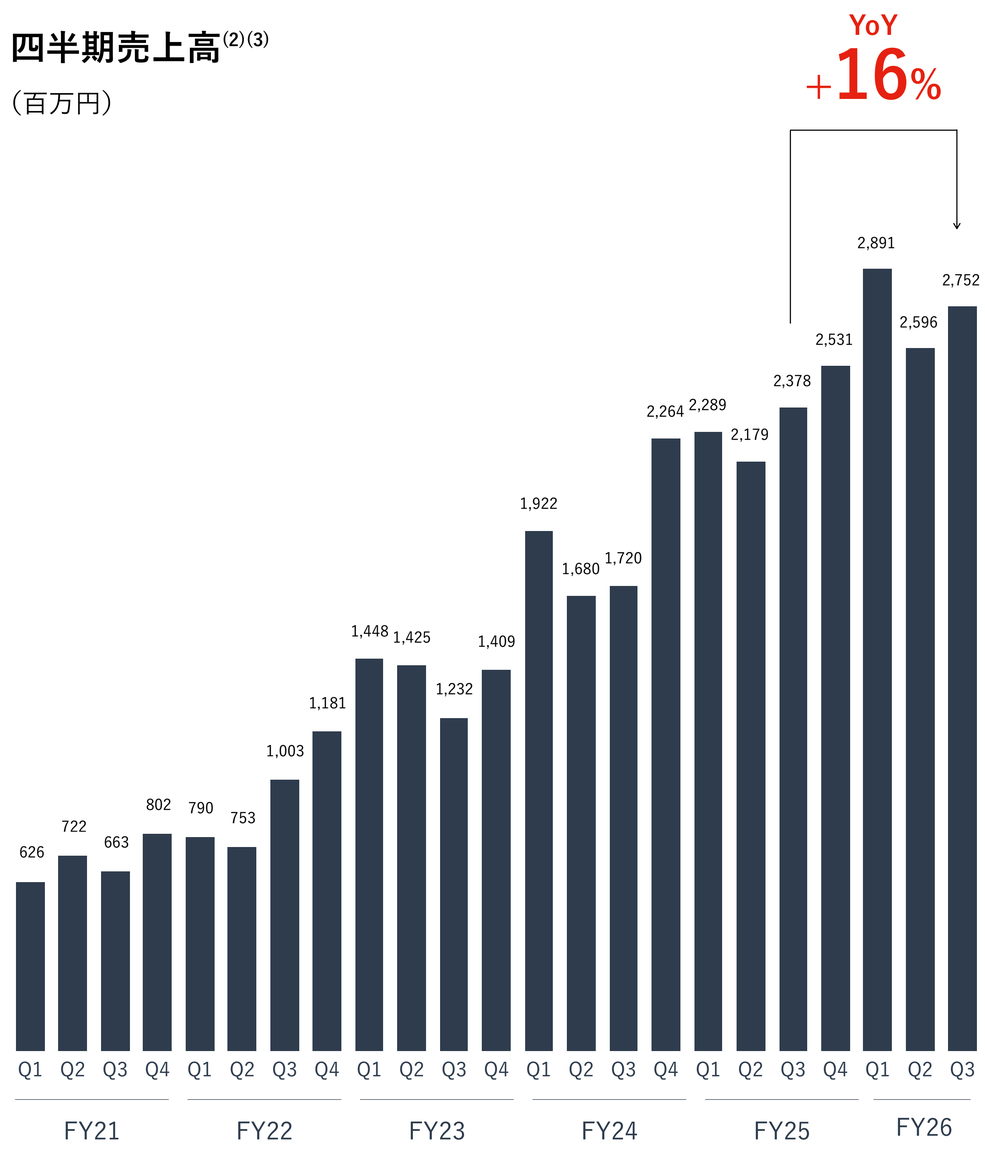
**利用医療機関数**(1)

（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

Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

# 「MEDLEY AI CLOUD」及び「melmo」を軸とした成長方針

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

MEDLEY AI CLOUD

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**

CLINICS
（無床医科診療所領域）

MALL
（病院・有床診療所領域）

MEDIXS
（調剤薬局領域）

DENTIS
（歯科診療所領域）

## 患者の医療体験向上

melmo

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）



Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

# 成長方針に基づく進捗の評価

P.20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逓増を図り、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**

**・短期中期で収益逓増が進んでいるか**

**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**
（利用医療機関数）

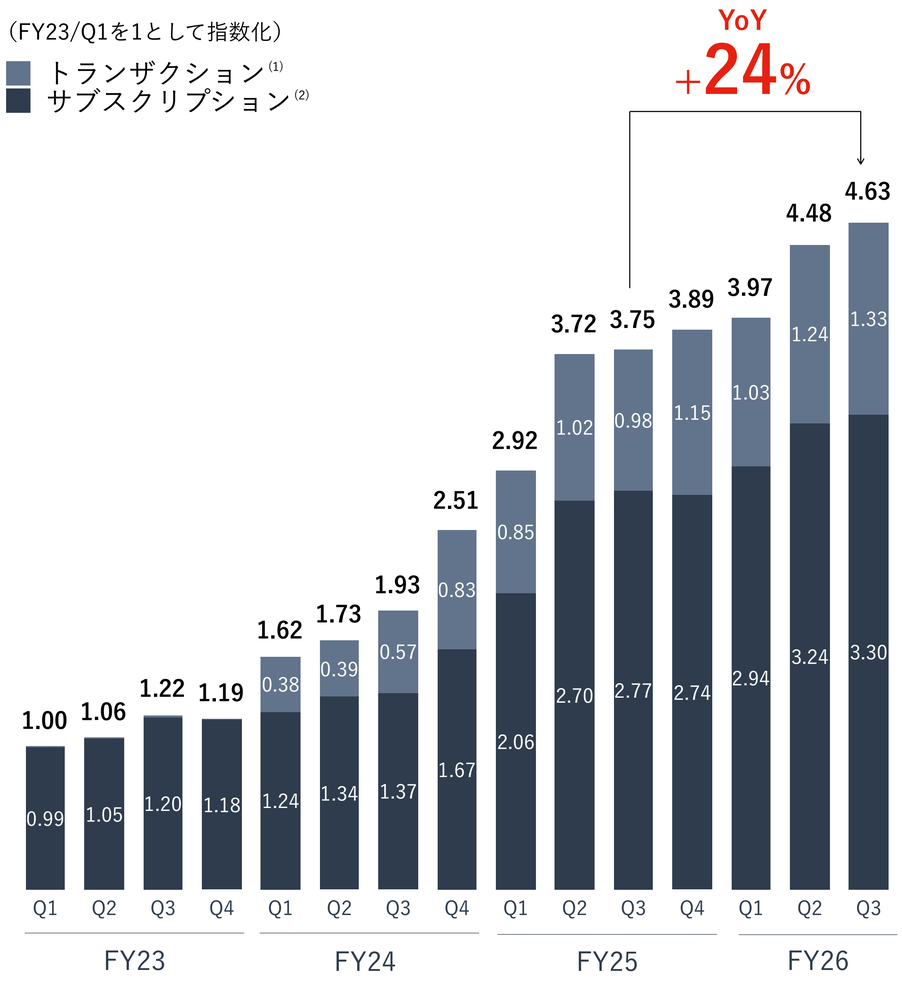
Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

# サブスクリプション・トランザクション売上高はともにYoYで増加

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3四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 +24%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・トランザクション型売上指数

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。




(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

## 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)（26/10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<br>・「MALLクラウド」のAIネイティブ開発 | - |
| 無床診療所 | ・「AIアシスト機能」を25年11月より提供開始<br>・26年8月より提供機能を拡大 | 6.4 |
| 調剤薬局 | ・「AIアシスト機能」を25年9月より提供開始<br>・26年Q3より提供機能を拡大 | 1.2 |
| 歯科 | ・開発中 | - |

(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

Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

# 患者接点を起点としたネットワーク効果の強化

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。2026年第3四半期は、受診ユーザー数が順調に成長し、付随してユーザー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)

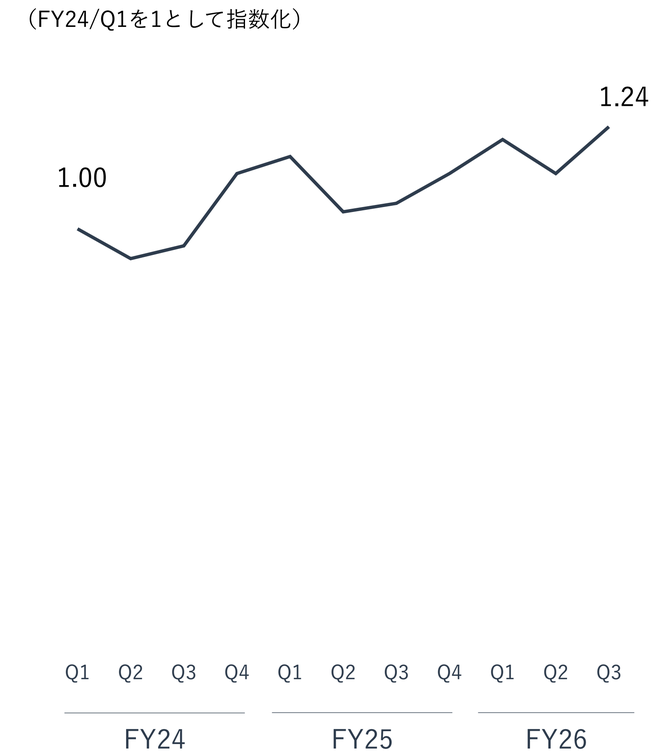



(1) 受診（予約またはオンライン診療）したユーザーが当該月から遡って1年以内に受診した医療機関数

## 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)




(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

### 利用医療機関数




Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

1. 2026年12月期 第3四半期業績

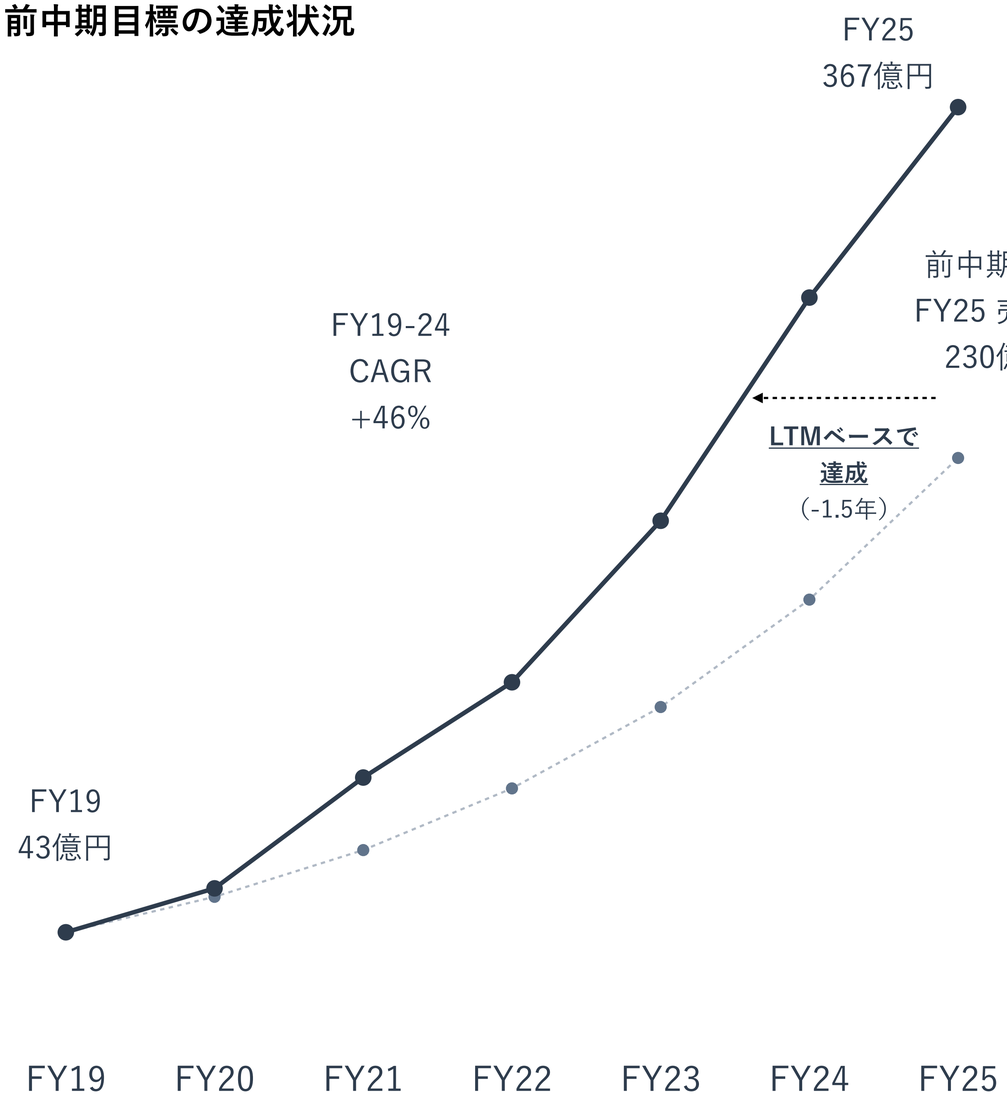
# 2. 2026年12月期 通期業績予想

3. インベストメント・ハイライト

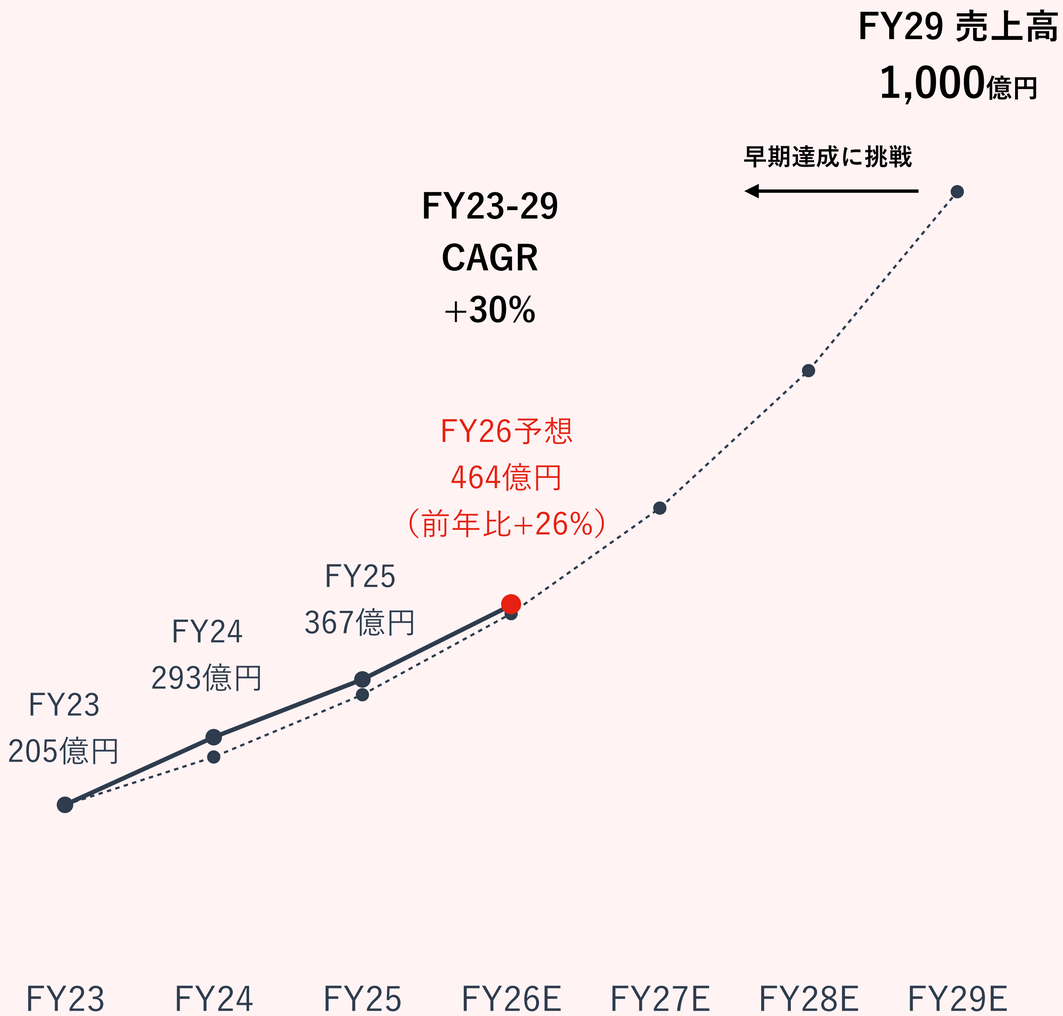
# 参考：新中期目標に対する進捗（売上高）

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**




Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

# 2026年12月期通期業績予想の進捗

通期予想売上高及び売上総利益については、期初予想を下回って着地する想定ですが、広告投資の効率化を含む費用コントロール等により、EBITDA・営業利益は期初予想付近、経常利益・当期利益については期初予想を上回って着地する見込みです。
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Q3累計実績 | 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** | **33,340** | **46,400** | **72%** | 75% | 期初予想を下回って着地する想定 |
| **売上総利益** | **20,082** | **29,000** | **69%** | 75% | |
| **EBITDA** | **4,551** | **5,800** | **78%** | 74% | 期初予想付近で着地する見込み |
| 営業利益 | 2,381 | 2,950 (1) | **81%** | 75% | |
| 経常利益 | 3,097 | 3,250 (2) | **95%** | 76% | 期初予想を上回って着地する見込み |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 1,779 | 1,800 (3) | **99%** | 114% | |

(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

Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

# 参考：2026年12月期通期業績予想の前提及び進捗

※下線は前回からの更新箇所

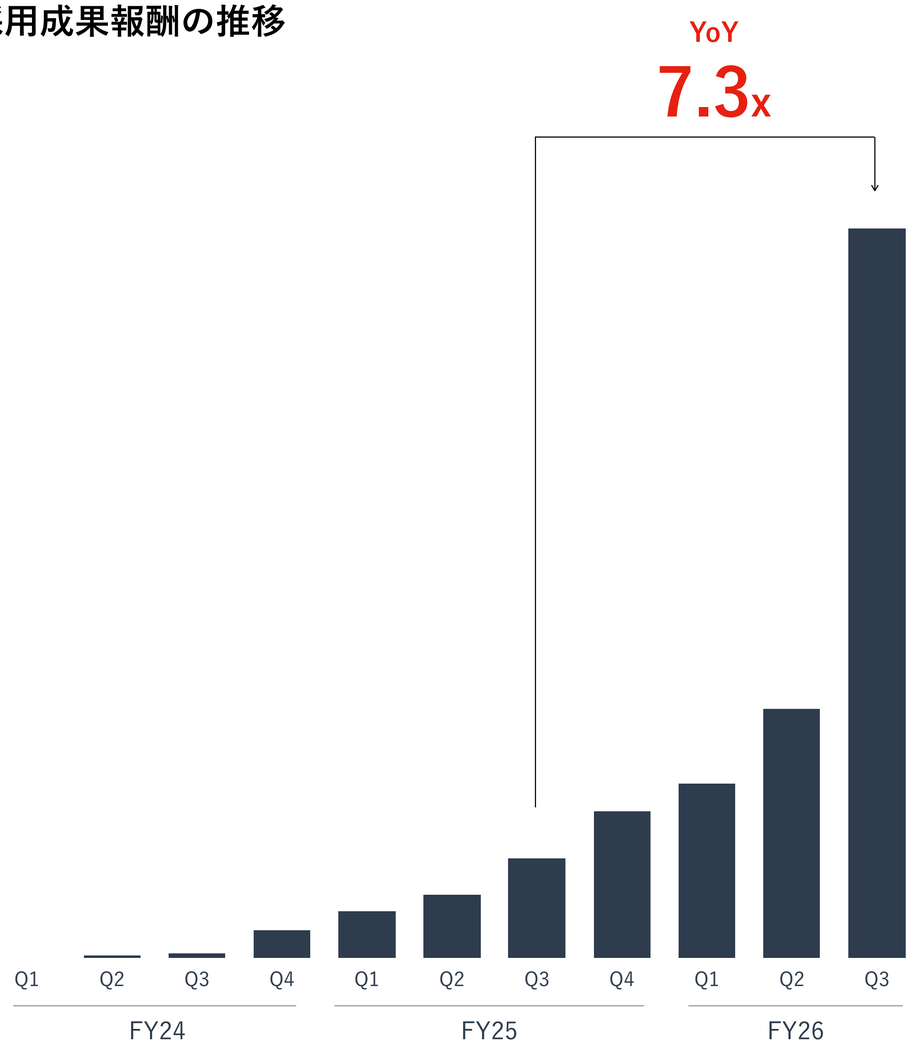
| | 見込み（FY26） | FY26の主な取り組み | 進捗状況 |
|---|---|---|---|
| 人材PF | ・ **売上高：320億円前後**（成長率+22%）<br>・ **EBITDAマージン：37%前後** | ・ 賃上げ相当の価格改定（8月に実施）<br>・ プロダクト間シナジーの強化<br>・ オンライン研修システムの高成長<br>・ AI ATSの市場投入 | ・ **売上高は未達、利益は予想通り（P.17）**<br>・ ジョブメドレーATSをリリース（4月）<br>・ ＲＭキャリア社のグループ化（8月連結） |
| 医療PF | ・ **売上高：110億円前後**（成長率+17%）<br>・ **EBITDAマージン：0～1%前後**<br>- 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<br>・ ネットワーク効果の強化<br>・ 月次販売力の更なる強化（大手法人含む）<br>・ 取得システム負債のAIモダナイゼーション | ・ **業績予想を下回る進捗**<br>- オンプレ製品の販売縮小（MALLクラウドの先行販売は順調）<br>- Q4のインシデント対応費用及びセキュリティ関連費用を織り込み |
| 新規開発サービス | ・ **売上高：11億円前後**<br>・ **EBITDA：-7億円前後**<br>- 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<br>・ スポット事業はリニューアル | ・ **概ね業績予想通りの進捗** |
| 全社共通費用 | ・ **全社売上高に対する比率：12%前後** | ・ AIを前提としたコーポレート効率化<br>・ 中期的成長に向けた積極採用を継続<br>- 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 |

Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

# 参考：US展開の進捗

継続的な顧客及び求人獲得と求職者獲得に加え、応募数の成長率が加速したことで、採用成果報酬がYoYで約7倍に成長しております。創業時のジョブメドレー以上のペースで事業規模は拡大しており、歯科職種以外の職種展開の検討を開始しました。

**採用成果報酬の推移**




**過去経緯及び今後の展開**

- 2023年2月：テスト提供開始
- 2024年4月：フィリピン拠点開設
- 2024年8月：全米への提供地域拡大を開始
- 2026年10月：歯科以外の職種についても開始を検討

**顧客事業所・求人**

- 顧客事業所数は約7,500件（26年10月時点）まで伸長し、歯科専門サイトでは最大級の求人数に成長

**求職者**

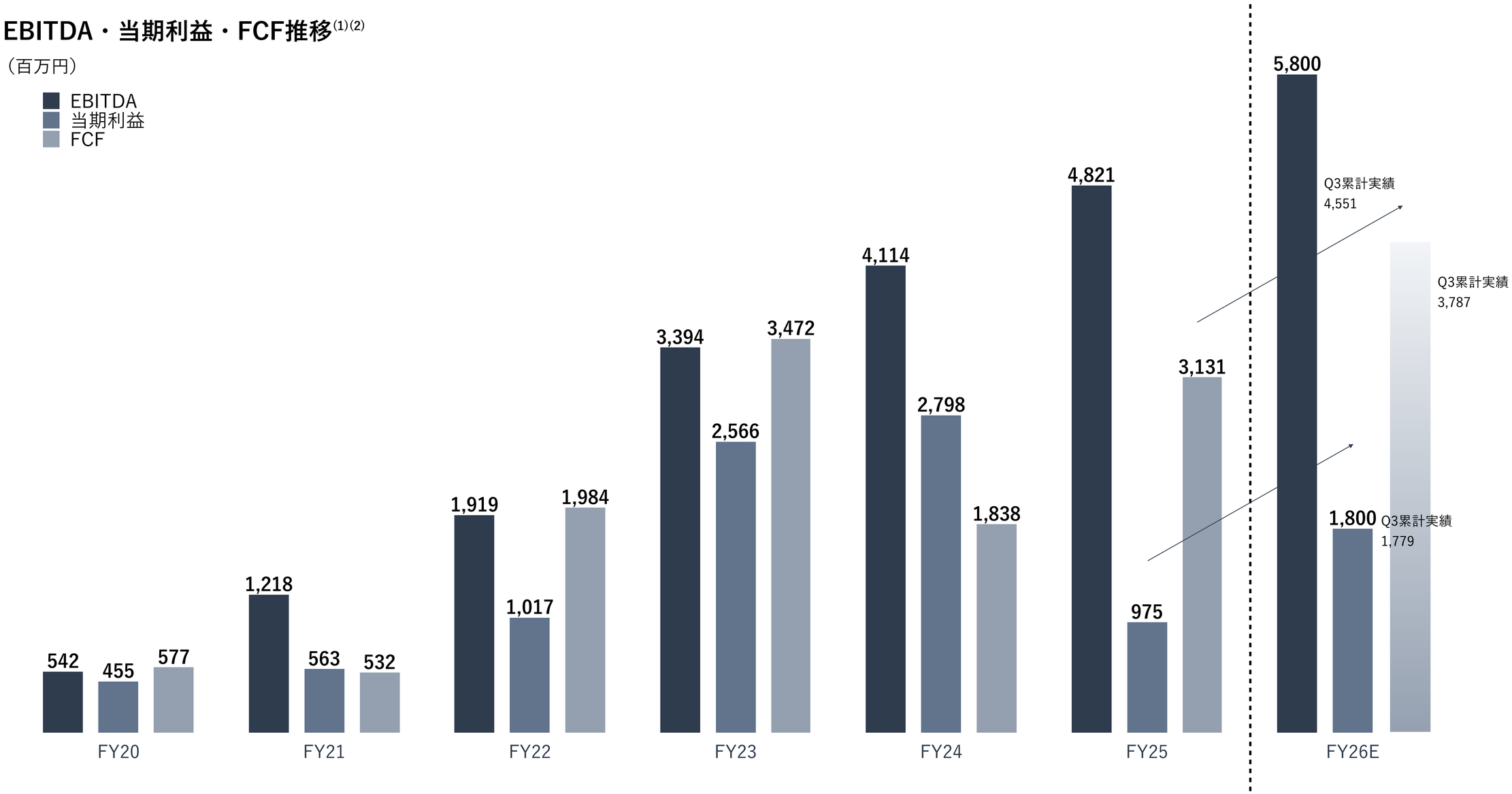
- 求職者数も順調に増加中
- 求人の蓄積に加え、求人媒体への広告出稿や自然検索からの流入拡大により、応募数が増加

Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

# 再掲：FCF及び利益拡大フェーズへ

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。FY27以降もFCF及びEBITDA・当期利益の継続的な拡大を目指します。

**EBITDA・当期利益・FCF推移**(1)(2)




(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

Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

1. 2026年12月期 第3四半期業績

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

Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

# 医療ヘルスケアの未来をつくる会社

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9月末現在

Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

# 医療ヘルスケアにおけるデジタル活用の必然性

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。

医療当事者の課題

医療機関

**提供現場の負担増大**

・人材不足と収支悪化
・複雑化する医療技術

患者

**複雑化する医療**

・適切な医療活用の難しさ
・長い待ち時間、移動時間

行政

**財源の圧迫**

・労働人口の減少
・巨大な社会保障費

技術の進歩

高機能モバイル端末　センサー技術　セキュリティ

業界環境の変化

少子高齢化　医療費増加　規制緩和

**デジタル活用の推進**

当社グループが目指す未来

**医療機関による効率的な経営**

**患者が医療を使いこなす**

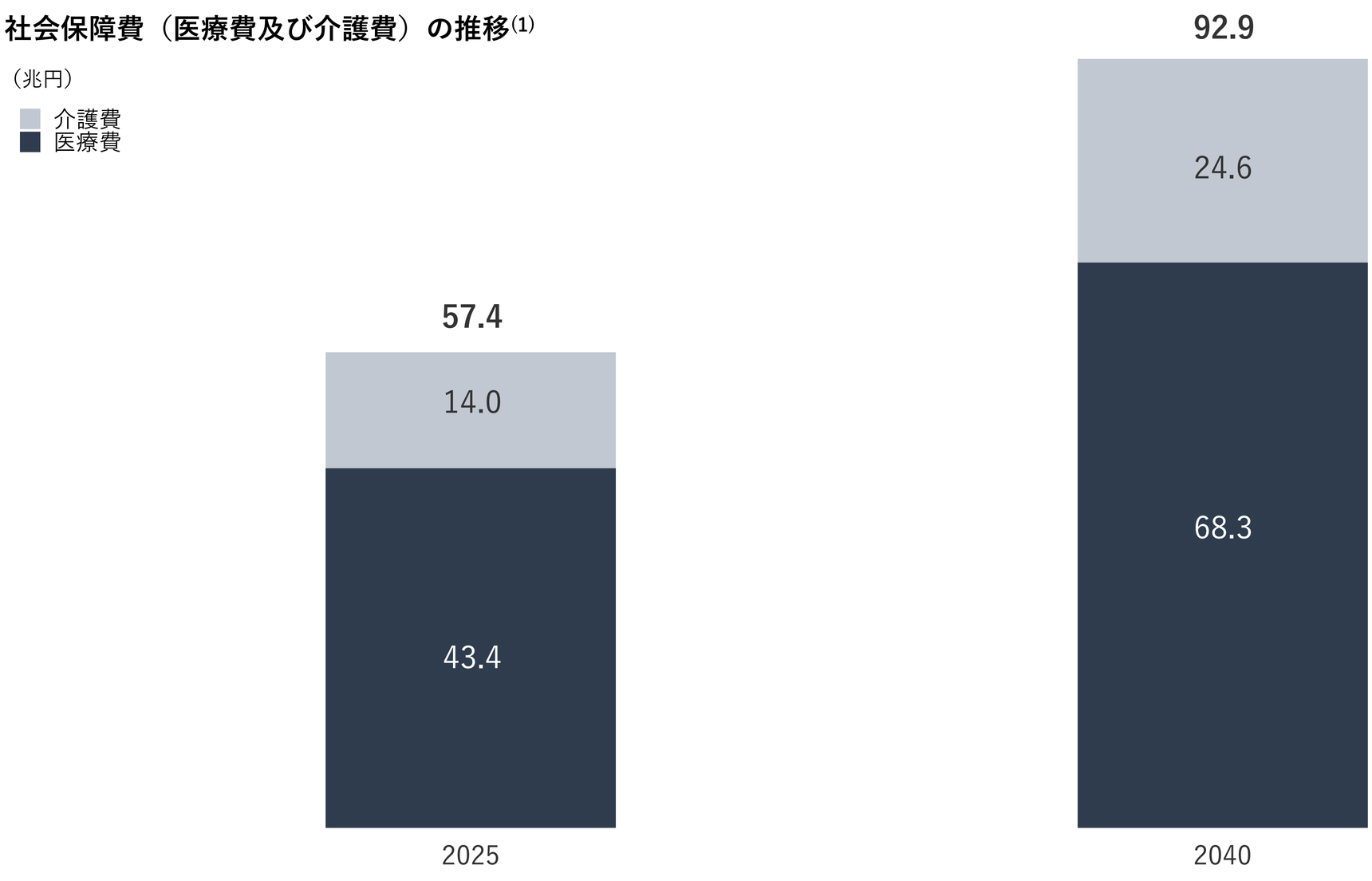
**行政が医療資源を最適配分**

Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

# ディフェンシブな成長領域：景気変動を受けずに増大する社会保障費

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)**



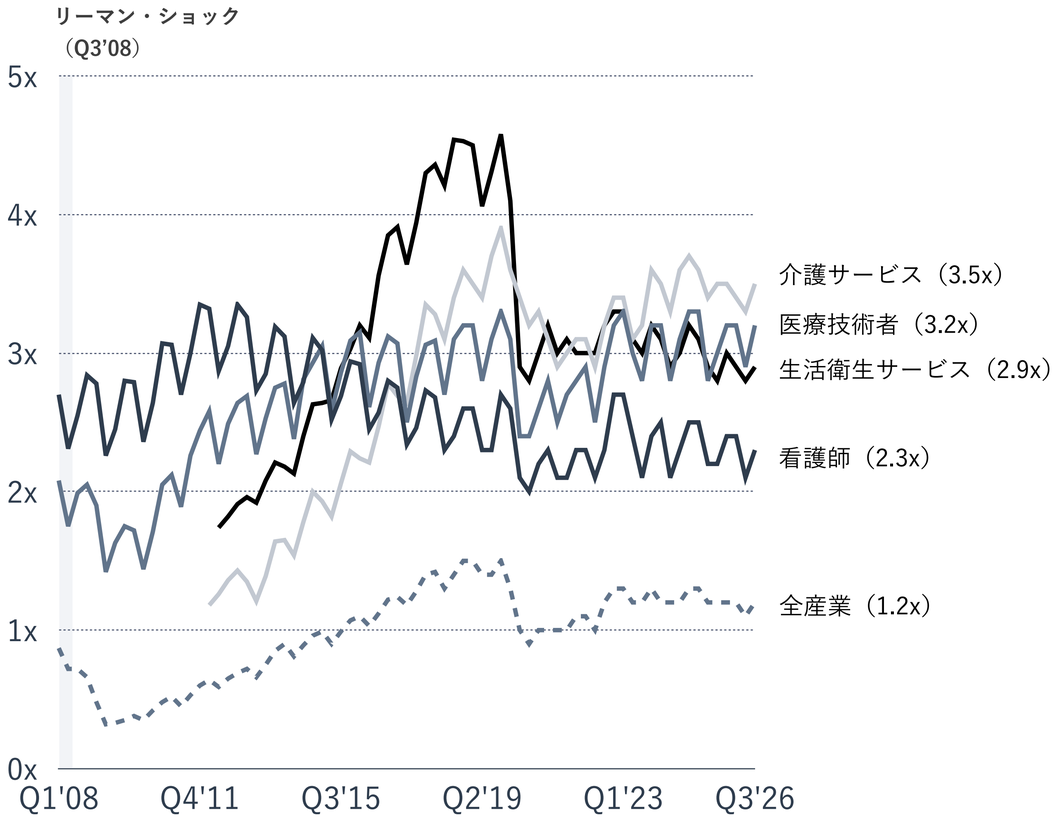

(1) 厚生労働省「令和７年度予算 国の一般歳出における社会保障関係費」「2040年を見据えた社会保障の将来見通し（議論の素材）」より当社作成

Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

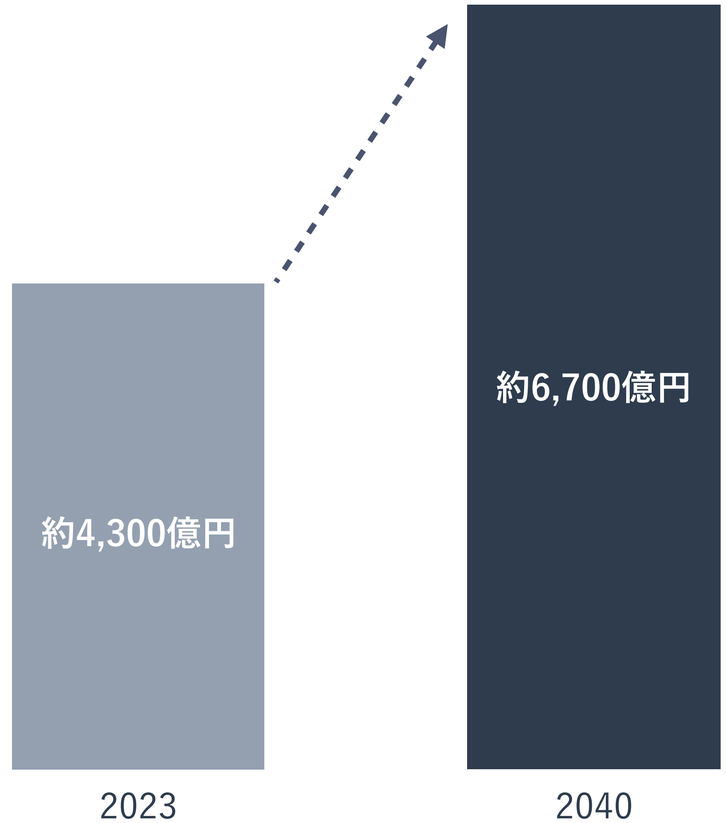
# 安定した高い需要が続く医療ヘルスケア人材市場

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)




**医療ヘルスケア人材市場規模（当社単価換算後）**(2)




(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

(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

Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

# 生成AI技術革新に伴う医療IT市場の成長仮説

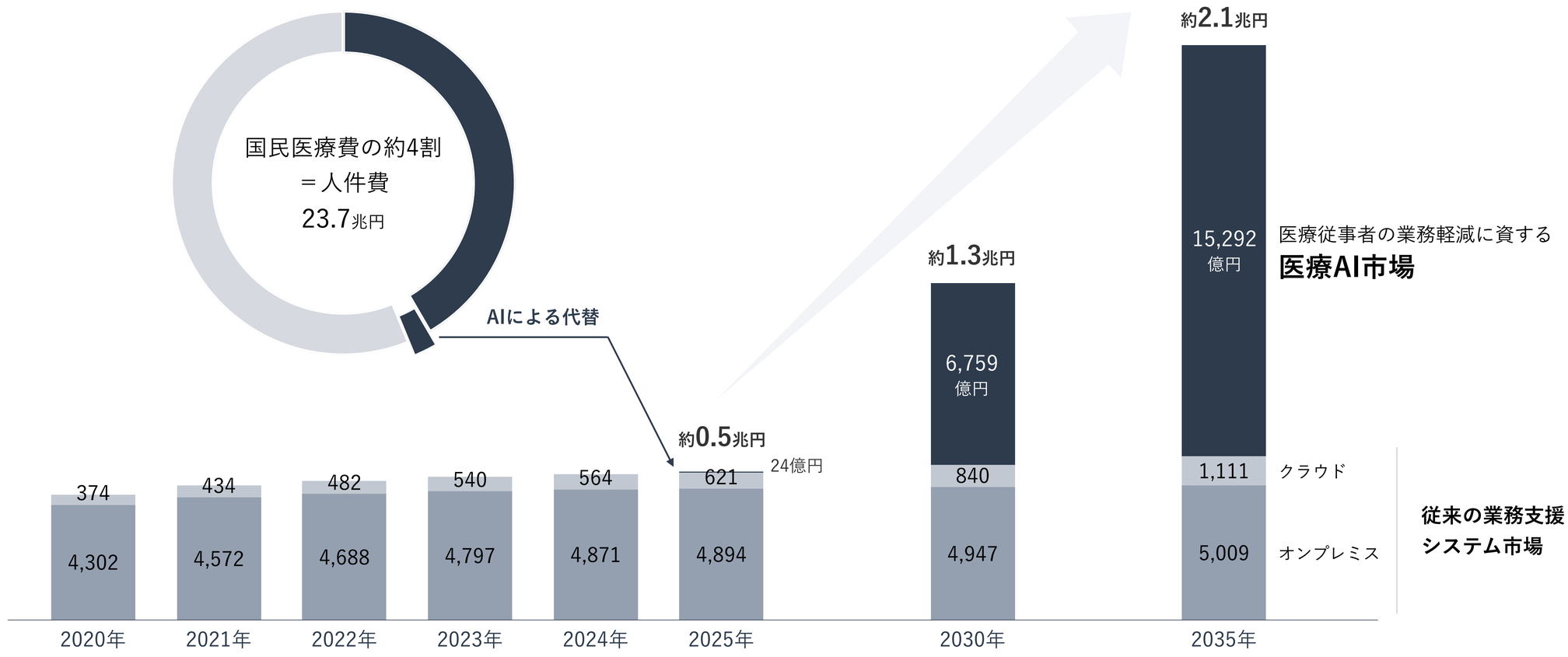
生成AI関連技術の革新により、医療従事者の業務軽減に資する医療AI市場が急拡大することが予想されます。現時点で精度の高い予測は困難なため、人件費のAI置換率を5年で2.5%、10年で5%をベースケースとして仮定しています。今後は、新仮説に基づいて速やかな計画調整・実行・開示項目の再構成を進め、中期目標達成の前倒しを目指していきます。

**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

Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

# デジタル活用を加速させる政府の方針や規制緩和

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 |
|---|---|---|
| **医療DXの<br>推進に関する工程表** | • 2023年6月2日「骨太の方針2022」で発足した医療DX推進本部によって提示 | • 全国医療情報プラットフォームの構築<br>• 標準型電子カルテの整備<br>• 2030年までに概ね全ての医療機関で電子カルテ導入を目指す |
| **新しい資本主義の<br>グランドデザイン<br>及び実行計画2025年<br>改訂版** | • 2025年6月13日：閣議決定 | • 病院情報システムをオンプレ型からクラウドネイティブ型へ移行促進<br>• AI・ICT活用の取り組みを診療報酬の加算対象として新設 |
| **第Ⅱ期<br>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<br>  • 医療・介護等で領域特化型AIの開発・社会実装を促進<br>  • 看護記録等の文書作成や相談業務など、現場の負担軽減のためのAI開発 |
| **骨太の方針2026<br>・日本成長戦略2026** | • 2026年7月21日：閣議決定 | • 「クラウドネイティブ化された医療DX基盤」を戦略分野に<br>• 2030年までに電子カルテ普及率約100%<br>• 官民投資額は2040年度までで5.2兆円と想定 |
| **令和9年度概算要求・<br>電子カルテ普及計画・<br>医療情報化推進方針** | • 2026年9月9日：厚生労働省ヘルスケアAX・DX推進本部で電子カルテ普及計画を提示<br>• 2026年10月1日：医療情報化推進方針を施行 | • 概算要求で医療DXの推進に934億円＋事項要求（うち認証制度創設・認証製品普及支援等 約604億円）<br>• 認証製品の導入・オンプレ型からのデータ移行に1/2補助（上限あり）<br>• 2026年11月に「電子カルテの標準仕様に係る認証制度」の申請を受付開始、2027年4月に認証製品の提供開始を目指す |

Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

# 顧客事業所数とARPUの最大化による高い売上高成長率の継続

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



コストリーダーシップ戦略の継続

×

ARPUの改善



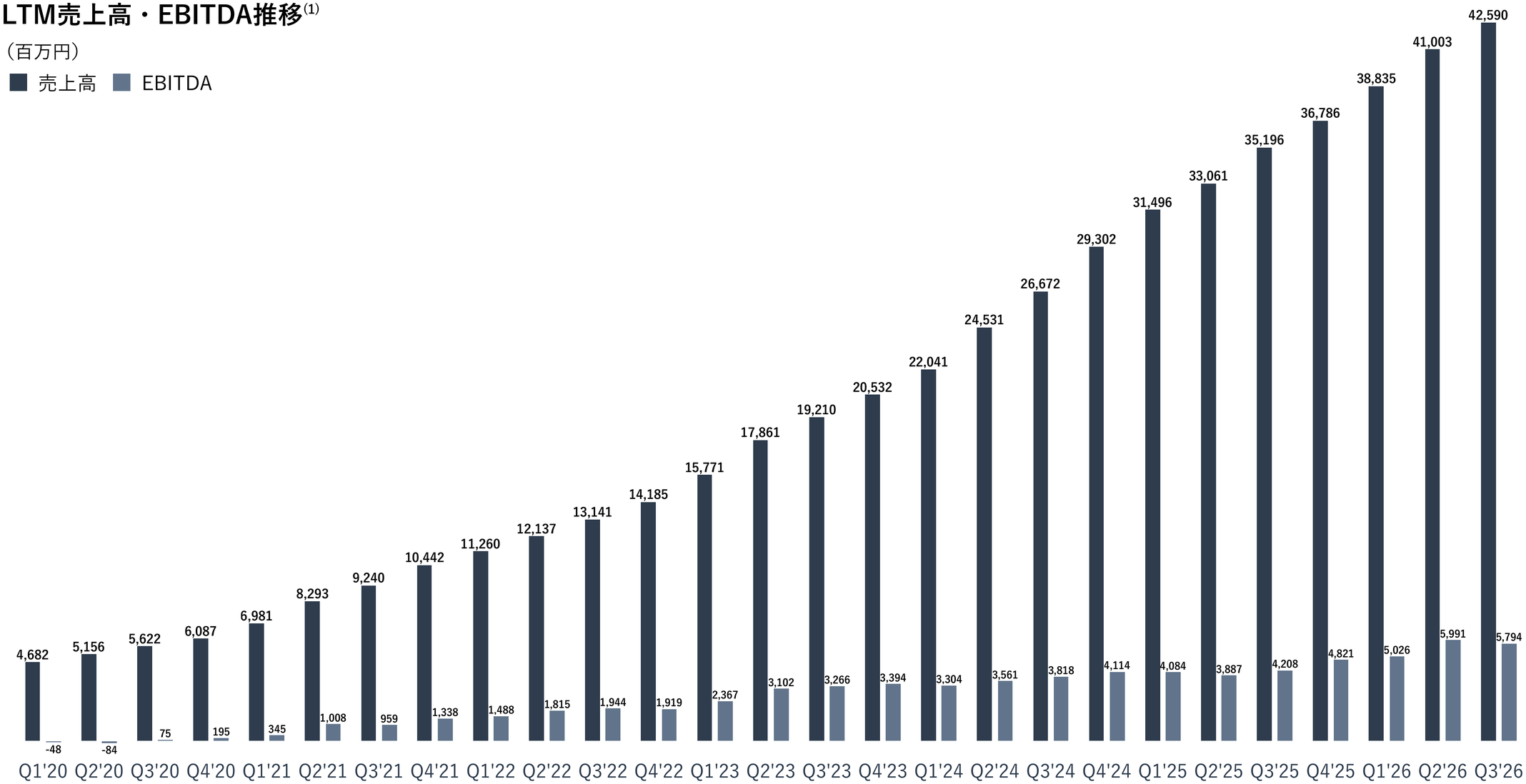
顧客利用率の向上／品揃えの強化

Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

# 全社：LTM売上高・EBITDAの推移

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)




(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

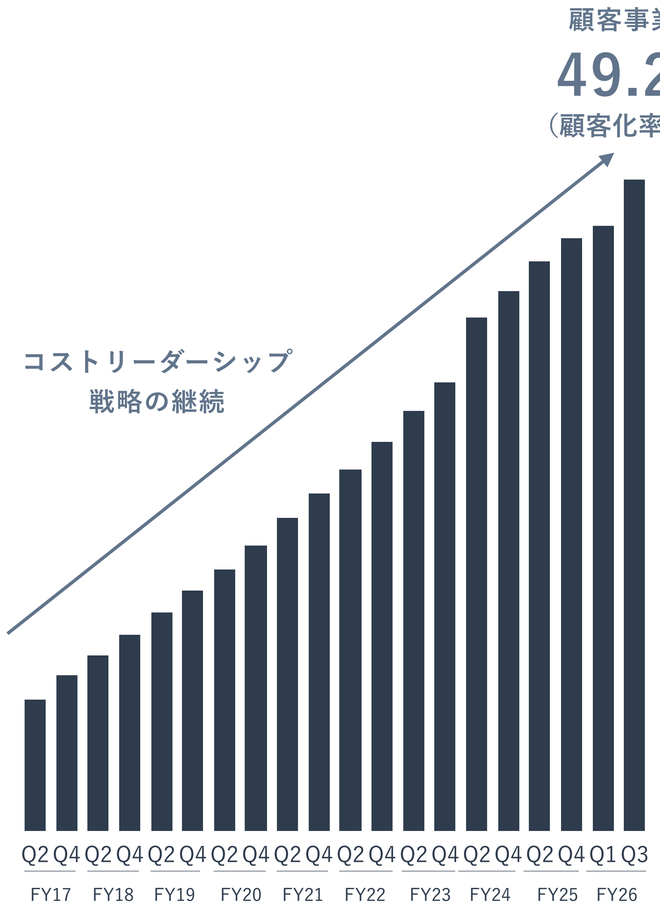
Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

# 人材PF：コストリーダーシップ戦略の継続による顧客基盤の拡大

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。

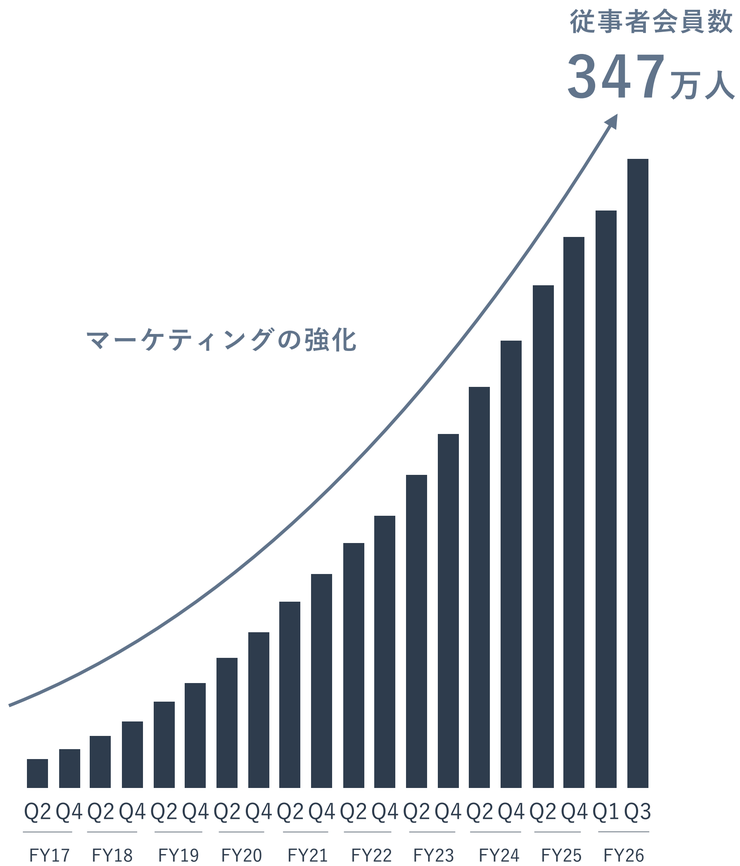
## 顧客事業所数の最大化

- 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

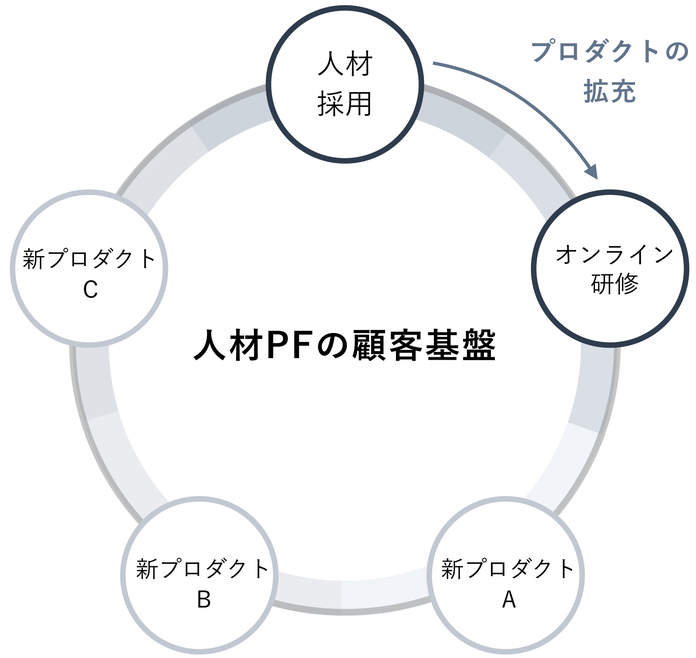



## ARPUの改善

- 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



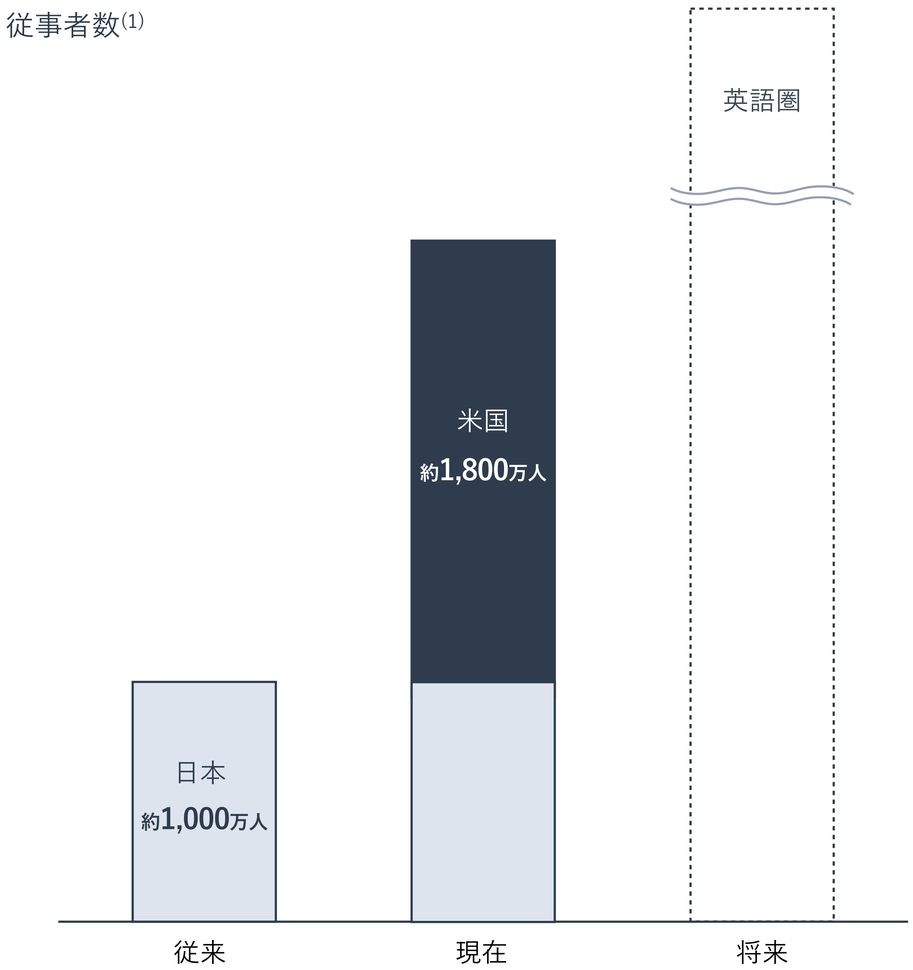

(1) 厚生労働省及び総務省等の統計データを参照

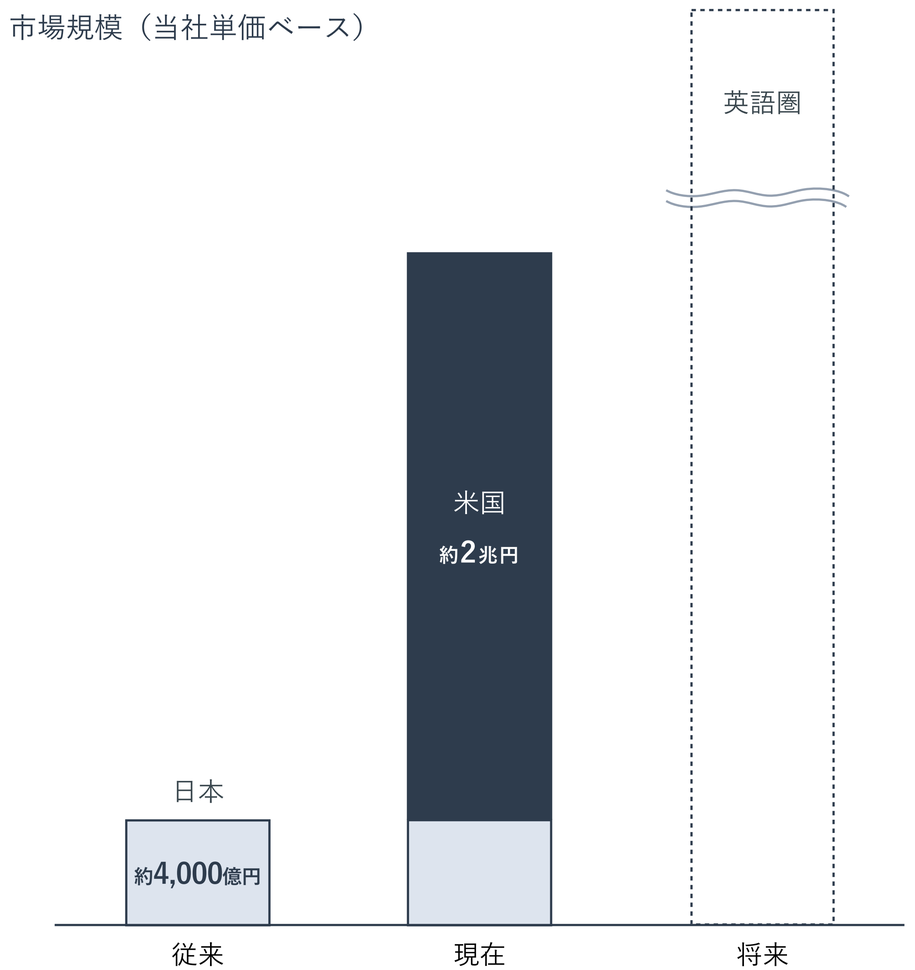
Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

# 人材PF：米国市場へTAMを拡大

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)




(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）

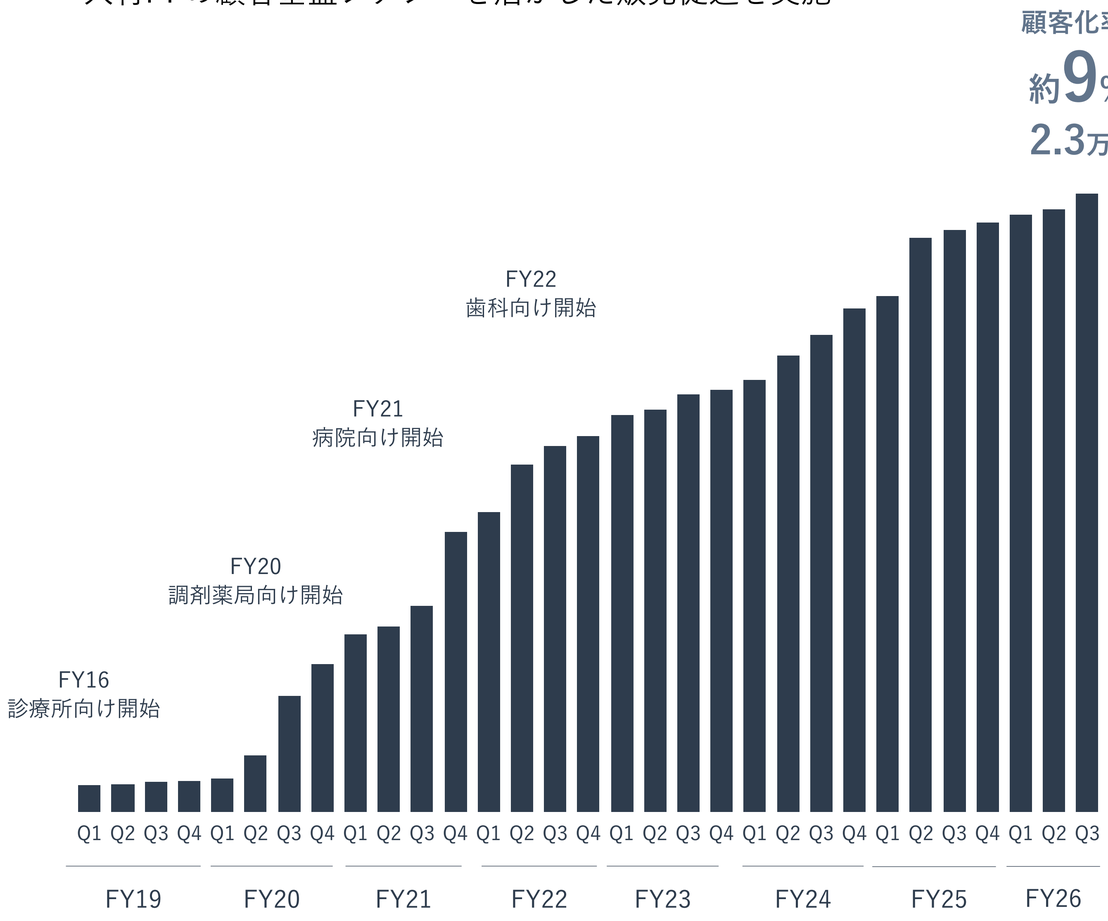
Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

# 医療PF：人材PFの顧客基盤シナジーとARPU改善

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。

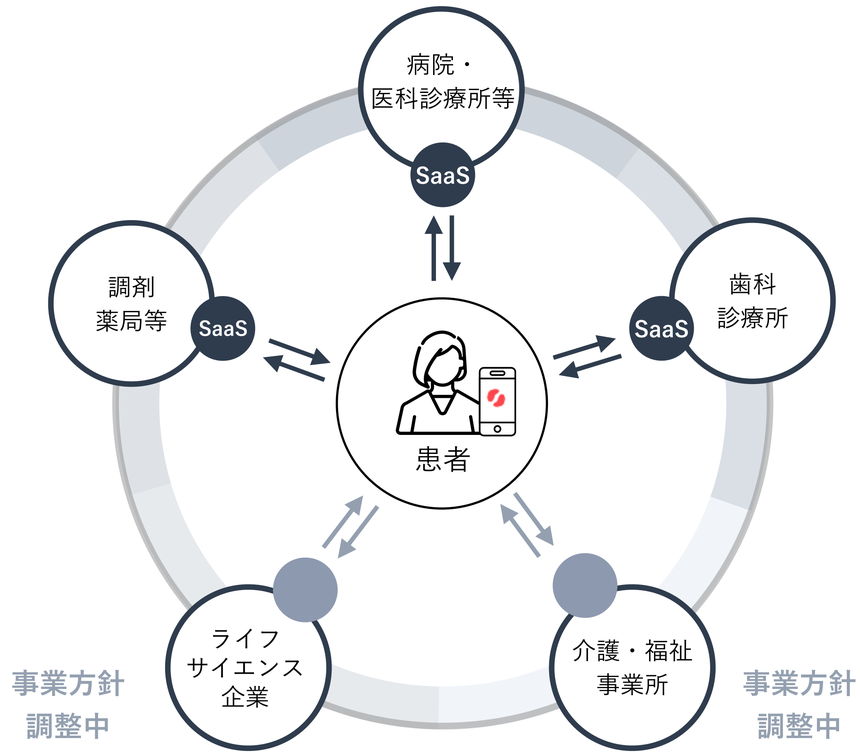
## 顧客事業所数の最大化

- 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




## 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




(1) 厚生労働省の統計データを参照

Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

# 医療PF：患者統合基盤をコアテクノロジーとするプロダクト展開

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。

医療機関 ―― 他社システム・アプリともデータ連携が可能 ―― 患者

MEDLEY AI CLOUD

医科/歯科/薬局向けプロダクト

melmo

（CLINICSと@linkを統合）

データ連携

データ連携

患者統合基盤

他社医療システム

他社アプリ

非構造化データの連携も対応予定

Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

# 医療PF：地域医療情報連携の提供（MINET）

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

| 医療の質向上<br>情報の充実化 | 医療体験向上<br>健康意識向上 | 多職種間コミュニケーション効率化 | 災害対策 | 医療リソース<br>有効活用 |
|---|---|---|---|---|
| 連携情報<br>医療情報連携<br>（電子カルテ<br>医科レセ）<br>調剤情報<br>（調剤レセ）<br>介護情報<br>（介護システム） | PHRアプリ | メール | 避難所での避難者の<br>入退所管理 | オンライン診療／<br>服薬指導 |
| トレーシングレポート<br>作成機能 | 相互連携<br>（はたマイカルテ） | 掲示板 | | 高度医療機器<br>共同利用 |
| | マイナカード連携<br>（情報開示カード） | オンライン<br>カンファレンス | | |
| | マイナカード<br>共通診察券 | グループチャット | | |
| | DICOM画像の<br>患者共有 | | | |

Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

# 規律ある成長投資の継続

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**<br>• **全社の増益を基本とし、投資機会を優先**<br>- 税引前投資のコストメリットを活用<br>- 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<br>• **顧客事業所数の最大化及びARPUの改善**<br>- ジョブメドレーのコストリーダーシップの継続<br>- 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**<br>• **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**<br>- ユニット・エコノミクスの健全性を重視 |
| B | **M&A**<br>• **シナジーを重視**<br>- 豊富な顧客基盤<br>- インターネットプロダクトの開発ノウハウ<br>- デジタルマーケティングノウハウ<br>• **Global Oneを前提としたPMI** | D **有利子負債**<br>• **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**<br>• **配当性向30%を目安とした業績連動** | D **エクイティ**<br>• **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**<br>• **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**<br>• **発行済株式総数の5%超過部分は消却** | |

Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

# A：事業投資は顧客事業所数の最大化とARPUの改善に注力

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

Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

# B：シナジーを重視したM&Aにより、医療ヘルスケアのデジタル活用を推進 MEDLEY

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9月末現在

Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

# B：Medley Open Innovationによる事業開発のレバレッジ

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。




Open Innovation Partnerとともに推進
新中期目標期間：10以上の連結可能な事業を実現

**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ィ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

Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

# B：実施済みのM&A及びオープンイノベーションの振り返り

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 |
| 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 |
|---|---|---|---|---|---|
| ＲＭキャリア社 | 人材PF | 2026年8月 | 11億円 | 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 |
| 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<br>・ 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<br>・ 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 |
| 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を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 |

Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

# C：赤字事業の計画的な黒字化により、営業キャッシュ・フローを増大

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<br>Job Medley academy<br>GUPPY | | |
| 医療PF | CLINICS　MALL<br>MEDIXS　MINET<br>MEDLEY 早期資金サポート<br>FY27黒字化見込み | DENTIS | MEDLEY<br>・将来構想への準備期間<br>・赤字幅は拡大せず |
| 新規開発サービス | FY26黒字化見込み | みんかい | 米国事業<br>急性期病院向け電子カルテ |

Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

# D：機動的な投資が可能な財務基盤

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**）




自己資本比率：35.9%、D/Eレシオ：1.09x

・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**）

Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

人材PF：
# 医療ヘルスケア領域における成果報酬型の人材採用システム

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




Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

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347万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。




(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」

Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

人材PF：
# 低コスト構造による価格優位性

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

Job Medley

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)

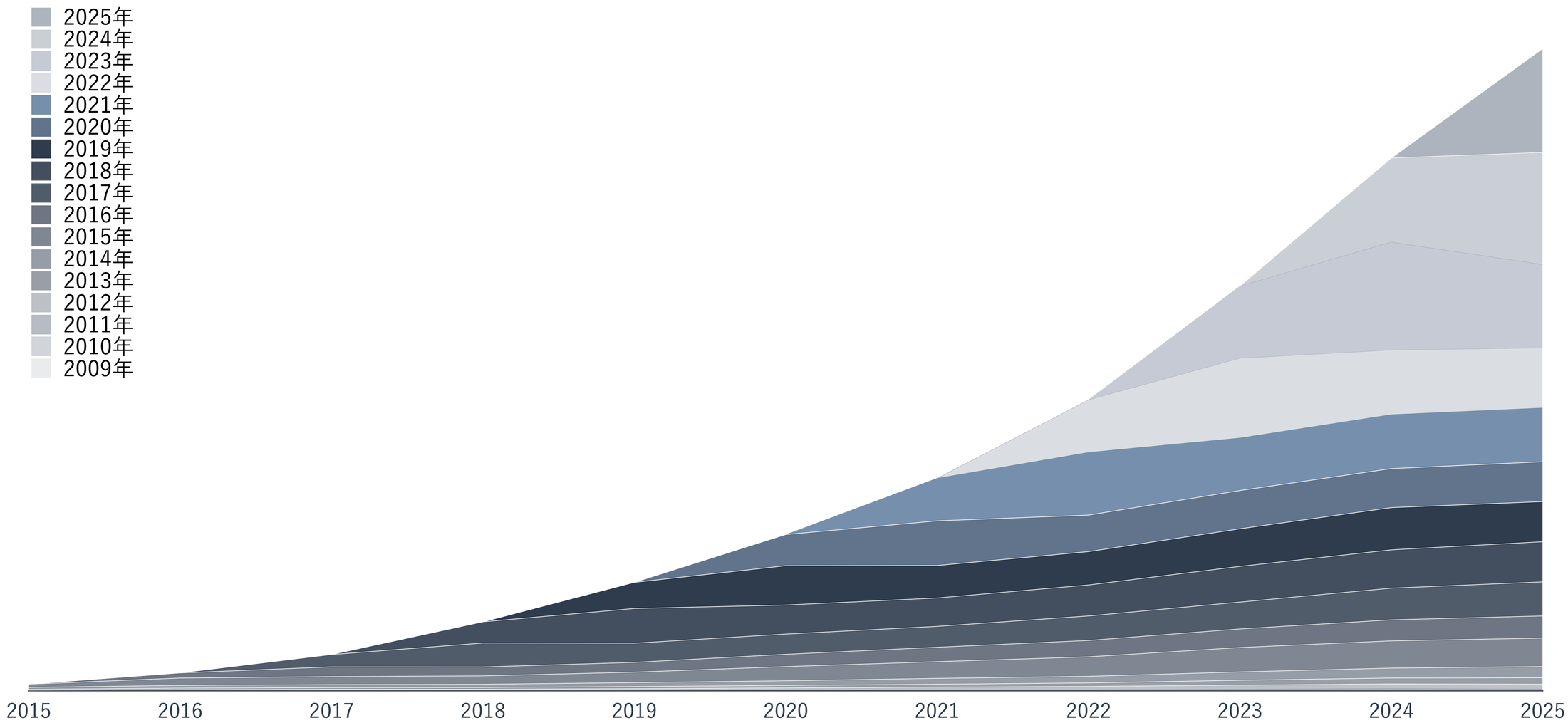
(1) 当社の成果報酬（常勤）の年収比は令和4年賃金構造基本統計調査より算出。
（看護師、保育士、理学療法士、歯科医師、介護職のレンジ）
(2) 一般的な人材紹介報酬については、当社が取り扱う53職種の中で、医師、看護師、保育士、理学療法士、歯科医師、介護職等の職種についての人材紹介業の報酬額として多くみられる一般的な額を記載したもの
（上記とは異なる報酬額設定方法を採用する人材採用サービスも存在します）

Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

人材PF：
# 継続利用による安定した顧客基盤

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)

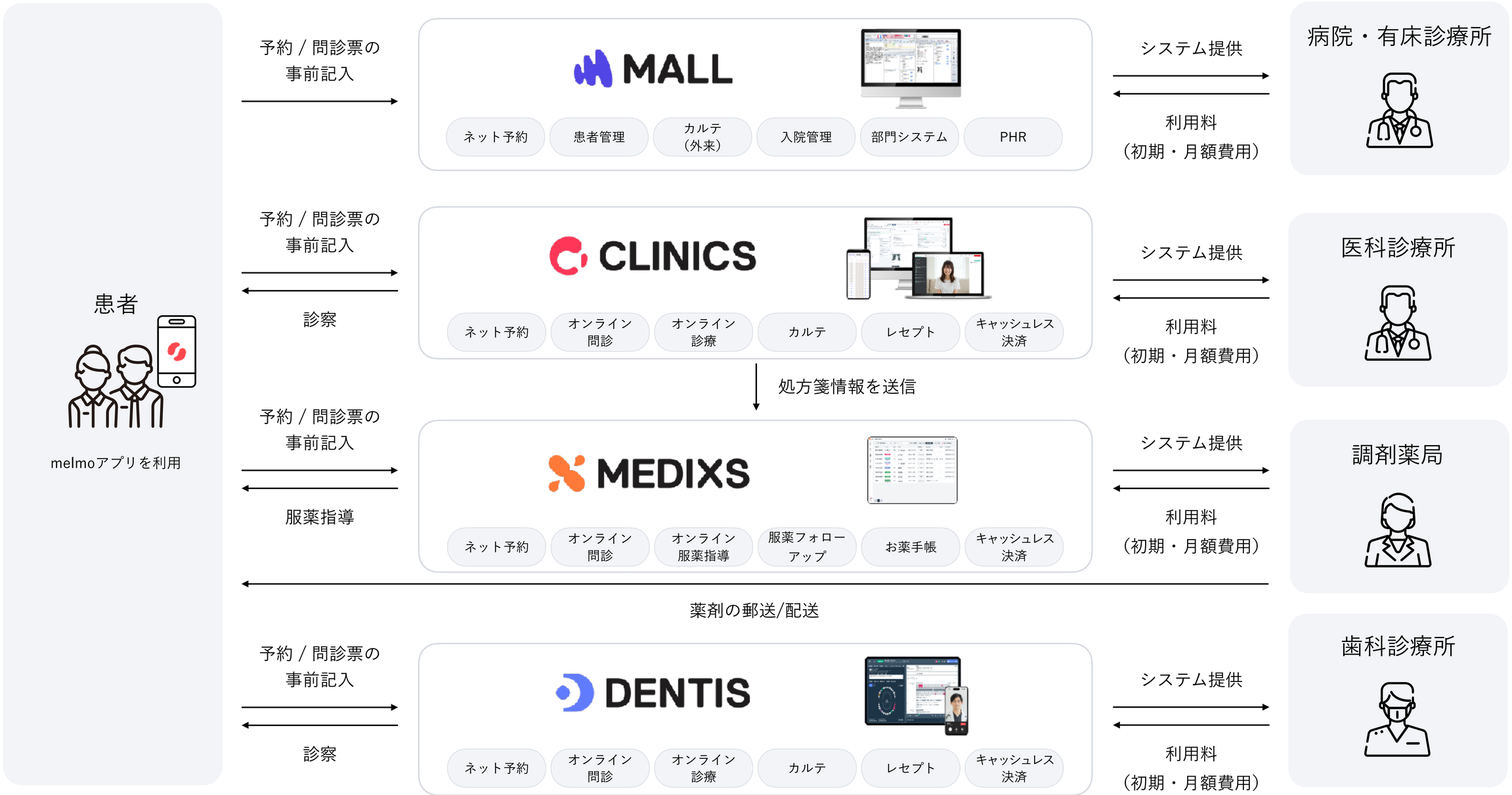



(1) 顧客事業所の年別受注売上高より作成

Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

医療PF：
# 医療機関からシステム利用料を受領する収益モデル

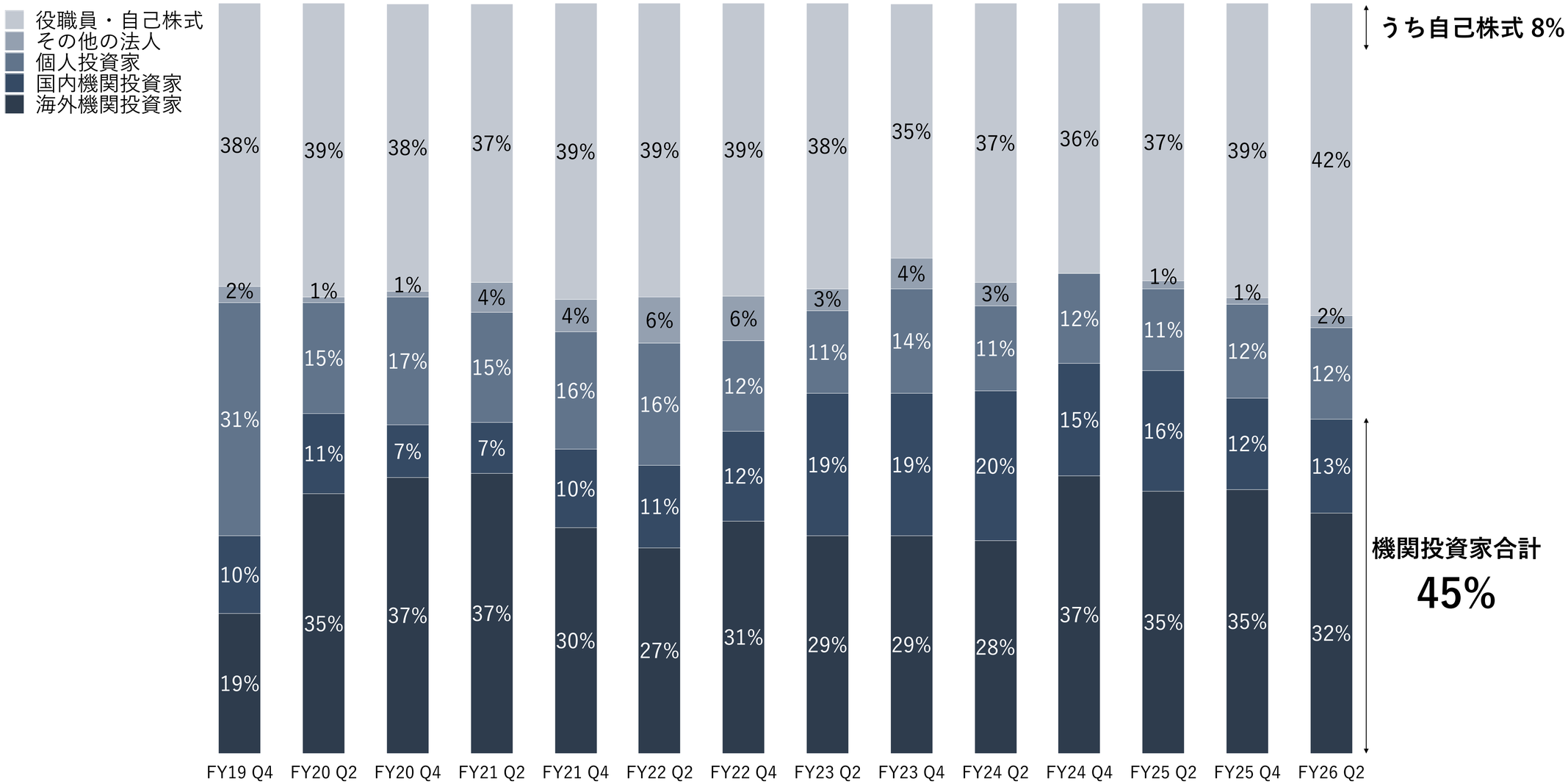
下記の提供システムのビジネスモデルは、病院・診療所、調剤薬局、歯科診療所からシステム利用料を受領する形をとっており、システム導入時の初期費用及び月額費用からなります。各システム及びmelmoにより、患者ユーザーに対して診察からお薬手帳までオンライン/オフライン問わず、スムーズな体験を提供しています。




Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

# 株主構成比率の推移

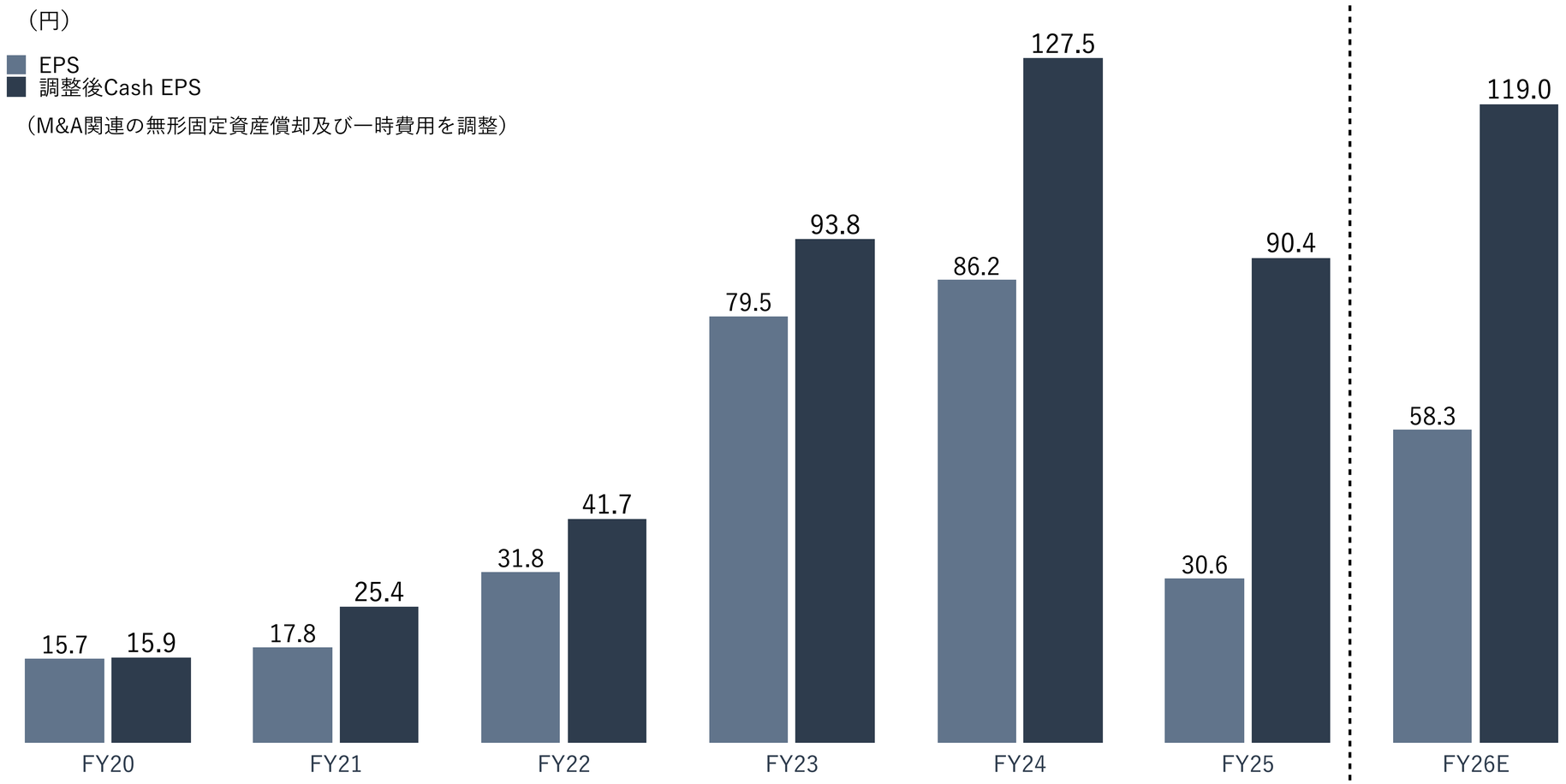
海外機関投資家を中心とした機関投資家比率は2026年6月30日時点で45%を占めています。今後も法人個人問わず、長期投資家の投資判断に資する開示の充実に努めます。




Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

# 再掲：Cash EPS / EPS等の推移と見通し

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。




| （百万円） | FY20 | FY21 | FY22 | FY23 | FY24 | FY25 | FY26E |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **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

Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

# 株価推移




Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

# マテリアリティ

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。

Copyright© Medley, Inc. ALL RIGHTS RESERVED.

MEDLEY

医療ヘルスケアの未来をつくる