

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

ミッション

医療ヘルスケアの未来をつくる。インターネット技術を活用し、患者と医療従事者の双方にとって納得できる医療を実現する。

売上高
1,000億円

EBITDA
200億円

顧客事業所数
42.2万事業所

② 中長期の経営戦略

1. コストリーダーシップ戦略

低単価な人材採用システム「ジョブメドレー」により、多数の顧客獲得と業界最大級の顧客基盤構築を推進。

3. 双方向アクセス戦略

患者向けサービス「MEDLEY」等で顧客事業所と患者の両者にアクセスを持ち、医療データ利活用を促進。

2. 医療プラットフォーム展開

42.2万事業所の顧客基盤を活用し、クラウド型医療SaaSを病院・診療所・薬局等に提供。

4. 売上高分解と最大化

売上高を「顧客事業所数」×「ARPU」に分解し、顧客数最大化とARPU継続改善に注力。

③ 対処すべき課題

① 規律ある成長投資

- ・既存事業と新規事業への投資を実行、ユニットエコノミクス評価に基づく黒字化タイミング設定。
- ・全社増収増益を基本としつつ、シナジーを活かした成長投資を実施。

② 事業連携とM&A推進

- ・顧客基盤やプロダクトラインナップ活用によるシナジー重視の事業連携・M&A実施で収益力強化。

③ 情報管理・ガバナンス強化

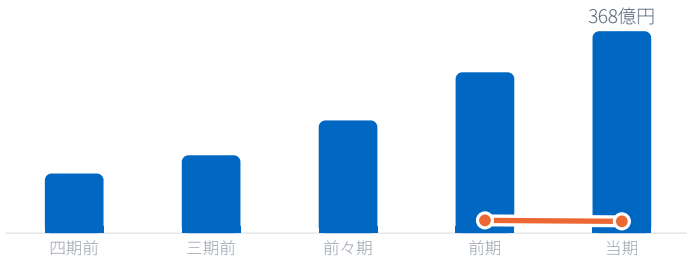
- ・個人情報等の情報資産管理強化、セキュリティ認証取得、社内研修実施。
- ・子会社管理体制強化、財務報告信頼性確保、コンプライアンス体制整備。
- ・リスク管理委員会設置、内部監査充実、リスク管理体制構築。

面接で使えるポイント

- ・医療ヘルスケア領域で42.2万事業所の顧客基盤を持つメドレーが、2029年に売上1,000億円を目指す成長戦略。
- ・「ジョブメドレー」を軸にコストリーダーシップで多数顧客獲得後、クラウド型医療SaaSで収益拡大を推進。
- ・患者と医療従事者の双方にアクセスを持つプラットフォーム構想で、医療データ利活用を通じた納得できる医療実現を目指す。

証券コード 4480

業績の推移（売上＝棒／営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
368億円営業利益率
5.8%財務健康度
32点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 46.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
563万円

情報・通信業内 466位/592社

平均年齢
33.8歳

情報・通信業内 524位/593社

平均勤続
3.6年

情報・通信業内 483位/593社

女性管理職
36.4%

情報・通信業内 29位/373社

男性育休
95.8%

情報・通信業内 114位/297社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: ジョブメドレー、大阪府豊中市における介護人材不足の解決を目指

