

医療従事者派遣・紹介事業

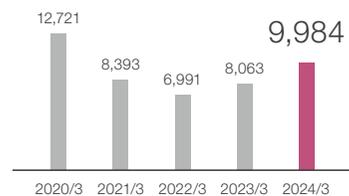
株式会社メディカルリソース

メディカルリソースは『何事も誠実に。私たちは「人」に向き合います。』を基本姿勢として、求職者や求人者と「会う」ことを大切にしています。

実際に会うことで、電話や書面だけでは伝わりにくい細かなニーズをくみ取り、求職者・求人者双方の要望にマッチした提案を行っています。

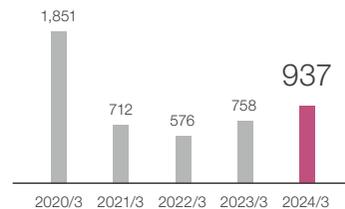
売上高

■ 事業別売上高(百万円)



営業利益

■ 営業利益(百万円)



事業トップメッセージ



株式会社メディカルリソース
代表取締役社長
小林 信幸

Q 2024年3月期を振り返って

新型コロナワクチン接種関連業務の需要が減少に転じましたが、主力である薬剤師の派遣・紹介事業および医師紹介事業・産業医事業が好調で、当社の業績は順調に推移しています。

個別に見ると、薬剤師派遣事業は中小薬局を中心として底堅く推移し、薬剤師紹介事業についても外部環境の好転もあり、増収を確保しています。

医師紹介事業は、新型コロナワクチン関連業務は大幅に減少しましたが、常勤・非常勤医師およびスポット需要を着実に捉えた結果、成約額が大幅に増加しました。産業医事業は、企業において重要性を増す健康経営への要請に応えるべく、ヘルスケア領域でのサービスを展開し、事業は順調に拡大しています。

Q 2025年3月期の取り組みおよび、長期ビジョンを見据えた中期的な取り組み・課題認識について

当社の事業の安定的な成長のためには、当社の大黒柱である薬剤師事業において他社比競争優位に立つための戦略が不可欠で、集客やブランディングの強化によりシェアを上げていきます。既存事業における成長エンジンは医師紹介事業と看護師紹介事業と見ており、医師紹介事業については、現在最も力を注いでおり、営業力ならびに集客力を格段に引き上げていきます。看護師紹介事業は、マーケット規模が大きい分、競合も多い分野になりますが、当社の良さをブランド化して認知度を高めて、共感・体験しファン化してもらう道筋は見えてきており、勝機は十分あると見ています。

ヘルスケア領域における成長の余地は大いにあると見ています。出生数低下による就業人口の減少を受け、企業側の人的資本経営やエンゲージメント向上への取り組みがこれから本格化してくると予想しており、ヘルスケア領域におけるイノベーション投資とM&A増強に向けて総力を挙げて取り組んでいきます。

また、顧客起点でのUI・UXといったユーザビリティの改善ならびにデータベースの利活用を主軸としたDX推進は極めて重要な課題と考えており、AI活用によるマッチング精度向上と併せ、劇的なトップライン増強を目指していきます。

4つの強み

医療業界に特化した豊富な知見とノウハウ

医療業界に特化することで優秀な人材を育成し、幅広い情報を蓄積することで、求職者、求人者双方に高い付加価値を提供しています。

求職者・求人者への一貫したサービス提供

求職者と求人者の双方とお会いすること、お話しすることを大切に、求職者と求人者のニーズを的確に把握し、リアルな情報を提供することができます。この結果、高いマッチングクオリティを実現しています。

医療人材に関する母集団形成と関係性構築

最新の転職市場に関する詳細な情報、学びや業務に必要なコンテンツを提供することで医療人材の母集団を形成しています。ネットとリアルを融合した施策により関係性を構築し、エントリーの増加につなげています。

何事にも誠実に、「人」に向き合う姿勢

「人」が資本、「人」が主役の当事業においては、従業員が「人」に誠実に向き合い、日々、チャレンジ・協働・期待を超えることをバリューにして、絶えず成長を続けています。

メディカルリソースの理念 <https://www.medical-res.co.jp/company/philosophy/>

成長戦略

他社との差別化

P.53

次世代ヘルスケア
モデルへの進化

P.54

他社との差別化

メディカルリソースの提供価値

競争優位性確立に向けたブランディング向上

医療業界に特化することで専門性の高い優秀なコンサルタントを育成し、求職者・求人者双方に高い付加価値を提供しています。当社だからこそ提供できるサービスとその質を体験・共感していただくため、社内外のブランディングを強化していきます。「顧客起点」「介入価値」を念頭に、顧客から信頼され選ばれ続ける存在を目指しています。

医療従事者の集客力強化

医療業界においても働き方の多様性・医療の地域格差是正などを背景に医療人材マーケットのニーズは多様化しており、引き続き転職市場は活況です。こうした中、当社はコロナ禍以降Webマーケティング戦略を大幅刷新し、母集団形成と関係性構築により当社独自の顧客との接点を創り上げています。面談や商談の質の強化に力を入れることにより求職者・求人者との信頼関係を強めていきます。認知度とブランド力を上げることで当社サービスの利用価値を広く周知し、他社競合のない求職者の集客により成約率の向上につなげ、当社の業績に反映させていきます。

教育・付加価値の提供

10年前とは薬局・薬剤師の在り方が大きく変わろうとしている中、多くの経営者はこれまでと何か変えなくてはいけないという危機感や焦燥感を覚えています。この変革に付いていくためには、従業員を育てていく必要がありますが、当社では、人を採用するだけでは解決できない経営者の抱えるさまざまな課題を“教育”で解決し、リスキリングによる人材の資産化を実現します。



「eプラクティス」薬局特化の研修プラットフォーム

eプラクティスとは、薬局に特化した従業員の研修プラットフォームです。薬剤師に必要な薬事や病態といったテクニカルな内容と、フレームワーク・マネジメントといった組織人として成長していくために必要なノンテクニカルな知識をe-ラーニングで従業員に学習させることができます。

eプラクティス学習領域

- 15ステップアップ研修(日本調剤作成の薬剤師教育e-ラーニング)
- マネジメント(マネージャー概論/コーチング/薬事マネジメント/労務)
- コミュニケーション(薬局接遇/クレーム/チームワーク)
- 業界行政(診療報酬/省令規則/薬機法)
- 組織人事(採用面接/組織教育)
- 薬局実務(企業理念/薬局計数/調剤事務/DX)
- マーケティング(地域包括ケア/販売促進/マーケティングフレームワーク)



次世代ヘルスケアモデルへの進化

メディカルリソースの各事業の特徴

薬剤師事業

薬剤師・薬学生の採用支援

対象 調剤薬局・病院・ドラッグストア等



全国12拠点で、調剤薬局・病院・ドラッグストア等の薬剤師採用を支援する「ファルマスタッフ」を運営。事業開始より求人者と求職者の双方に「お会いする姿勢」を重視している当社では、詳細なヒアリング情報と、書面や電話だけでは分からない情報に基づいて人材をご紹介することが強みです。

医師事業

医師の採用支援

対象 病院・クリニック・老人保健施設・企業等



東京・札幌・名古屋・大阪・福岡を中心に都市部から地方圏まで展開。多様化する医療機関のニーズに応えるべく、医療業界専任の担当者が採用活動を支援します。

看護師事業

看護師の採用支援

対象 病院・クリニック・訪問看護ステーション・高齢者施設・企業



エリア特化だからこそスピーディーな紹介で看護師採用を支援しています。豊富な実績と経験をもとに、看護師の転職市場を的確に分析し、転職を成功に導くノウハウを蓄積。さらに、医療業界専任の担当者を配置しており、各エリアの特性や求職者の傾向を把握しています。

ヘルスケア事業

産業保健と健康経営の業務委託支援

対象 企業・官公庁・健保組合等



産業保健業界で10年以上の実績があり、全国規模で産業医・産業保健師の運用を支援します。その他支援プランとして、健康経営優良認定サポート・オンライン相談窓口・企業向けセミナーの開催・ストレスチェックや健康管理システム・セルフケア関連ツール(運動・睡眠・栄養)ご提供など、健康経営やヘルスケアの課題にワンストップで対応いたします。

登録販売者事業

登録販売者の採用支援

対象 ドラッグストア・調剤薬局・量販店・ホームセンター等



一貫した対応で、マッチング精度の高い登録販売者採用を支援しています。医療業界専任担当者が、企業さまの対応から求職者の対応まで首尾一貫して取り組むことが強みです。

将来の構想

ヘルスケア領域での新規ビジネス創出

企業の健康経営推進、国の医療費抑制、個人の健康寿命延伸と、国民の健康に対する意識は今まで以上に高まってきています。医療人材を幅広く有した当社の強みを生かし、現在展開している産業医・産業保健師ビジネスだけでなく、ヘルスケア事業領域全般において、パートナー企業との協働やM&Aによって質と量の充実を図ります。また、日本調剤との連携により、ヘルスケアにおける一気通貫の新たなサービス創出につなげていきます。

AI活用・DX化によるトップラインの増加

「人」が資本であり「人」が主役の当事業においてはたゆまぬ業務改善・改革が特に重要です。顧客の利便性を上げていくためにも、AI導入やシステム刷新など積極的にDXに投資をします。従業員は「人」だからこそできる業務に集中し、顧客サービス向上によるトップラインを増加させます。

TOPIC ヘルスケア事業部を新規設立

2024年4月にヘルスケア事業部を新設しました。「人」と「医療」そして「ヘルスケア」の未来を創るパートナーへというビジョンの実現に向けて、今後、産業医事業・産業保健事業・重症化予防事業を柱として、ターゲットを主に企業に絞ってヘルスケア事業を推進していきます。

医師や産業保健に関わる「人」を事業基盤にして、既存事業における他社へのキャッチアップから新たなサービスにもトライしていきます。