



札証IR個人投資家向け会社説明会

株式会社ユカリア（コード：286A、東証グロース市場）

2025.5.26

▶ 三沢 英生 MISAWA Hideo



代表取締役社長 / Representative Director, President, Member of the Board of Directors

1998年4月	ゴールドマン・サックス証券株式会社 入社	2020年4月	当社 入社 社長室室長
2007年6月	モルガン・スタンレー証券株式会社 マネージングディレクター	2020年5月	同社 執行役員 社長室室長
2008年8月	メリルリンチ日本証券株式会社 マネージングディレクター 債券営業本部長	2020年6月	同社 執行役員 経営企画本部長
2014年2月	株式会社ドーム ¹ 執行役員	2021年3月	同社 取締役 経営企画本部長
2016年2月	同社 取締役CFO	2024年3月	同社 代表取締役社長
2017年1月	東京大学アメリカンフットボール部 監督（現任）		
2018年3月	株式会社ドーム 取締役 常務執行役員CSO		
2018年4月	筑波大学 客員教授（現任）		

2020年4月(株)ユカリア（旧社名：キャピタルメディカ）に参画。2021年3月取締役に就任後、2024年3月より代表取締役に就任。

「医療・介護のあるべき姿」を追求し、医療機関の経営支援、高齢者施設運営、高齢者施設紹介、医療DX推進、医療ビッグデータ利活用といった事業活動を通して社会課題の解決に取り組んでいる。「ヘルスケアの産業化」を掲げ、業界に更なるイノベーションを起こし、社会的インパクトを創出すべく奮闘中。

1973年8月30日生まれ。神奈川県相模原市出身。聖光学院高校ではテニス部に所属。1992年東京大学入学と同時にアメリカンフットボール部WARRIORSに入部し、初の関東4強入りに貢献する。東京大学大学院修了後はゴールドマン・サックス証券を皮切りにモルガン・スタンレー証券マネージング・ディレクター、メリルリンチ日本証券マネージング・ディレクター債券営業本部長を歴任する。2013年(株)ドームに入社。常務取締役としてスポーツの産業化を推進する傍ら、2017年にWARRIORS監督、2018年に筑波大学客員教授に就任し、中央省庁、自民党や議員連盟の各種会議では有識者として提言を続ける。好きな食べ物はカレーとハンバーグ。190cm 150kg。

（注釈） 1. 株式会社ドームは、アンダーアーマーの日本総代理店

▶ スポーツの産業化



NewsPicksにて半生インタビューを掲載いただきました

前編【ユカリア三沢英生】東大・アメフト・ゴールドマン・IPO

後編【ヘルスケア三沢英生】人生120年、時価総額1兆円の完全燃焼



VISION

ヘルスケアの産業化

Industrialization of Health Care.

MISSION

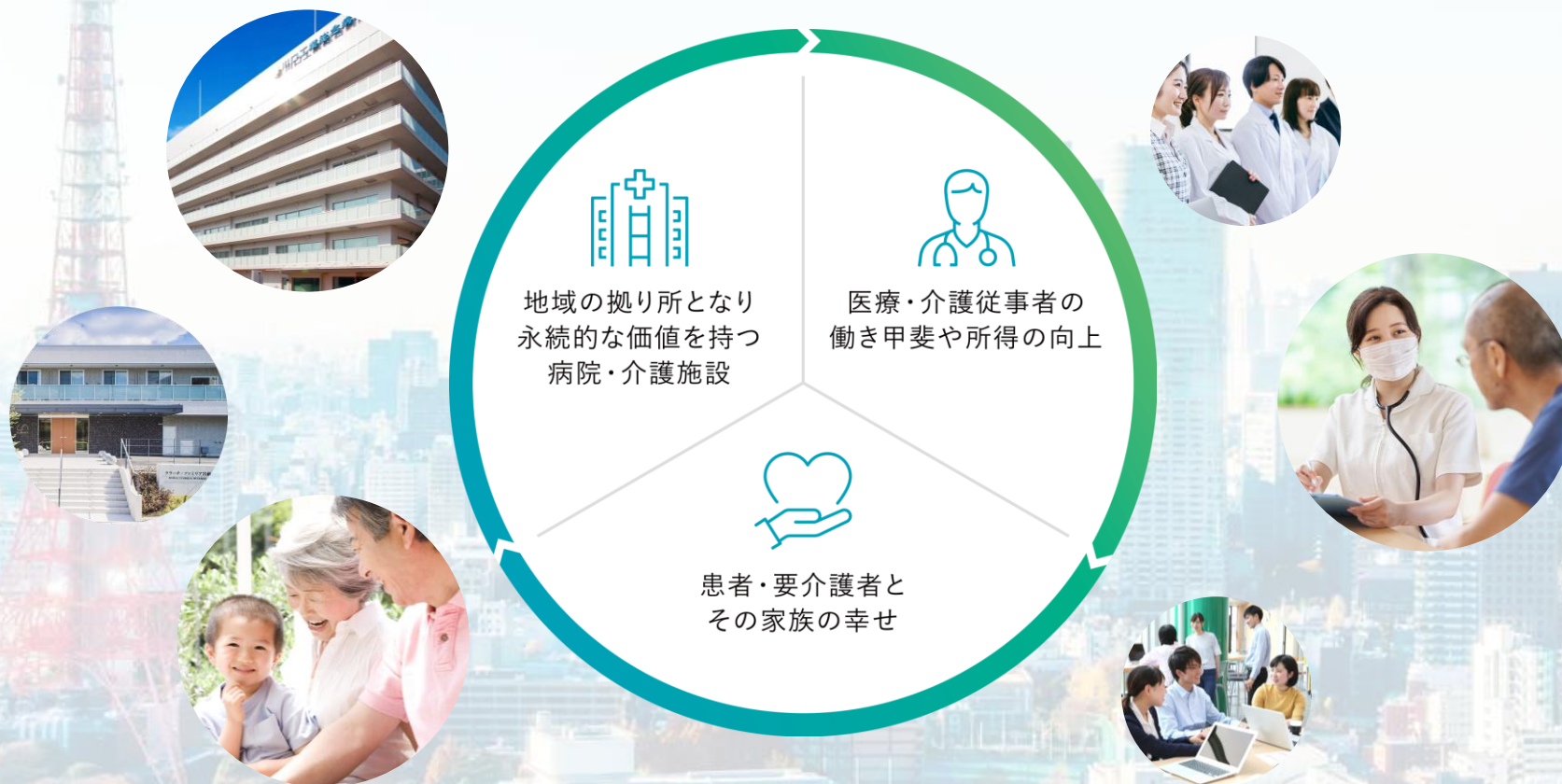
変革を通じて医療・介護のあるべき姿を実現する

Realize Ideal State of Medical and Nursing care through Transformation.

▶ ユカリアが目指す世界観

当社グループは各事業の展開を通じ、「医療/介護現場の生産性向上・最適化→医療機関/介護施設の経営安定化→患者/要介護者のQOL¹向上」という三方良しの実現を目指す

当社が社会に与える「三方良し」の世界観

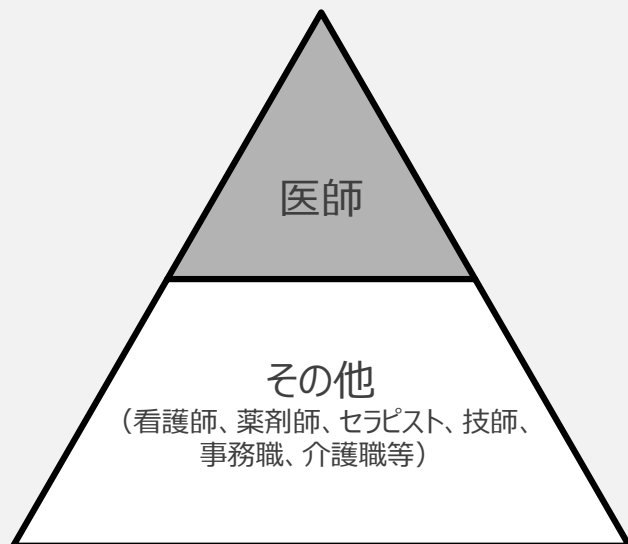


(注釈) 1. Quality of lifeの略称。ひとりひとりの人生の内容の質や社会的にみた『生活の質』のことを指し、ある人がどれだけ人間らしい生活や自分らしい生活を送り、人生に幸福を見出しているか、ということをも尺度としてとらえる考え方。

▶ 根幹原因の病院カルチャー変革

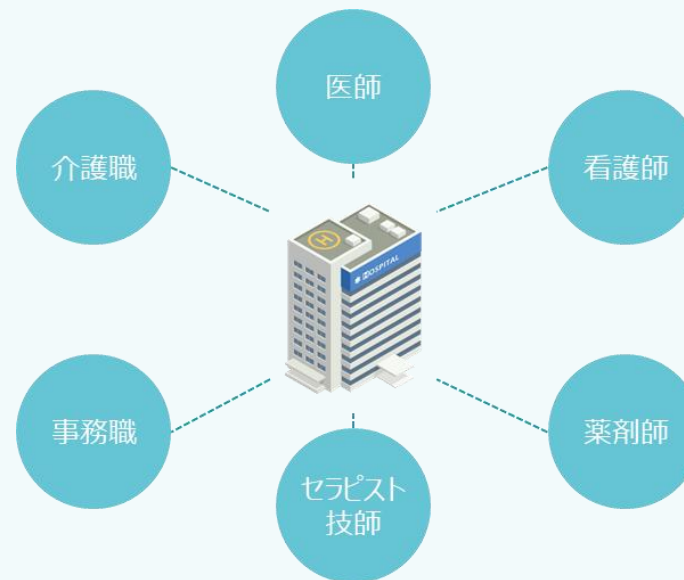
病院やヘルスケア業界が抱える根本的な課題¹である「医師を頂点とするカルチャー」を変革し、「フラットな構造」を持ち込むことで、ヘルスケア業界のイノベーション実現を図る

従来の病院内ヒエラルキー



医師を頂点とする上意下達の組織構造
経営に精通していない医師に意思決定権が一極集中するケースも

ユカリアが目指す病院組織のあるべき姿



役割の違いはあれど、フラットな関係の組織構造
組織構造のフラット化により最適な意思決定体制を構築

(注釈) 1. これまでの経営支援実績に基づく当社見解

▶ 日本のヘルスケア業界が抱える5つの課題

病院が正しく経営されないことが起点となり、社会インフラとしての機能を毀損
社会保障費増大の要因に

2/5 FIVE ISSUES 非効率な現場運営と 変革しないカルチャー

個別最適化・属人化が進む医療現場。医師の顔色を伺う内向き指向のカルチャー。



3/5 FIVE ISSUES プロダクトアウト思考と 利益の偏重

患者起点の思考や商流に至りづらい。また、製薬企業のような「川上プレイヤー」に利益が偏重し、現場へ還元されない。



1/5 FIVE ISSUES 日本の病院の 7割超が赤字経営¹

国や自治体からの補助金を除くと7割の病院が赤字経営。継続的な運営を行う体制構築が不可欠。



4/5 FIVE ISSUES 地域包括ケアシステム 構築の遅延

病床再編は進まず、超高齢社会に対応した地域連携体制の構築は不十分。医療資源の最適配置には程遠い。



5/5 FIVE ISSUES 現場ニーズに即した 医療・介護 DXの不足

現場のITリテラシー不足に加え、現場で必要とされるサービスを開発できる会社も不足。



▶ イノベーションに向けた5大変革テーマ

ユカリアグループは業界を変革するべく、ヘルスケア業界の中核を担う病院が抱える課題の解決を起点に5つテーマを設定し、各種事業を展開

2 FIVE THEMES 病院運営の最適化

業務の標準化・最適化を実現。医療従事者が生き生きと働ける環境を構築。



1 FIVE THEMES 医経分離

医療と経営の分離によって、現状維持ではなく発展性・持続性のある医療法人経営を実現。



4 FIVE THEMES 地域包括モデル

医療から介護までがシームレスに繋がる連携モデルを構築。地域で最後まで高齢者を支えきる環境を整備。



3 FIVE THEMES 患者起点のVBHC¹の追求

患者への付加価値を追及し、医療の質を向上。医療の質向上に尽力する病院が正当に評価される産業へ。



5 FIVE THEMES 現場に適したDX化

医療・介護業界のデジタル化を促進。医療従事者の就業体験・患者の受診体験の革新的向上を実現。

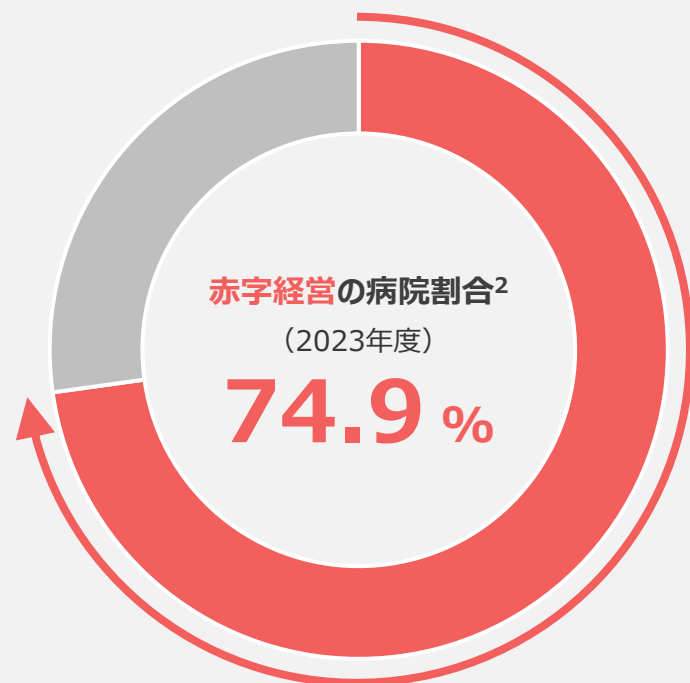


(注釈) 1. Value Based Healthcareの略称。医療行為における評価基準を、従来のように安全性・コスト・効果といった医療従事者目線での評価だけではなく、患者にとっての価値基準を重視するという考え方。

▶ 市場機会 | 当社ターゲット先の事業環境

緊急融資の返済や耐震化・改修対応の進展により、当社のターゲット先である赤字先・資金繰り難の病院は今後も増加していく見込み

赤字経営の病院が過半



病院
(1施設あたり20床以上)
施設数¹ : **8,122**



病院経営を取り巻く環境

緊急融資³の据置期間が終了し、返済開始

2025年以降の返済が進行⁴

COVID-19拡大時に実施された緊急融資の据置期間は5年以内であり、返済開始となる2025年以降は病院経営が圧迫されると予想される

耐震化・改修への対応が必要

耐震化未済の病院数／割合⁵ (2022年度)

1,660 施設／20.5 %

地域毎の病床数を定める1985年医療法改正前に駆け込みで建設された病院多数

後継者不在

後継者不在の病院割合⁶ (2024年度) 経営者が60歳以上の病院割合⁷ (2022年度)

61.8 %

68.7 %

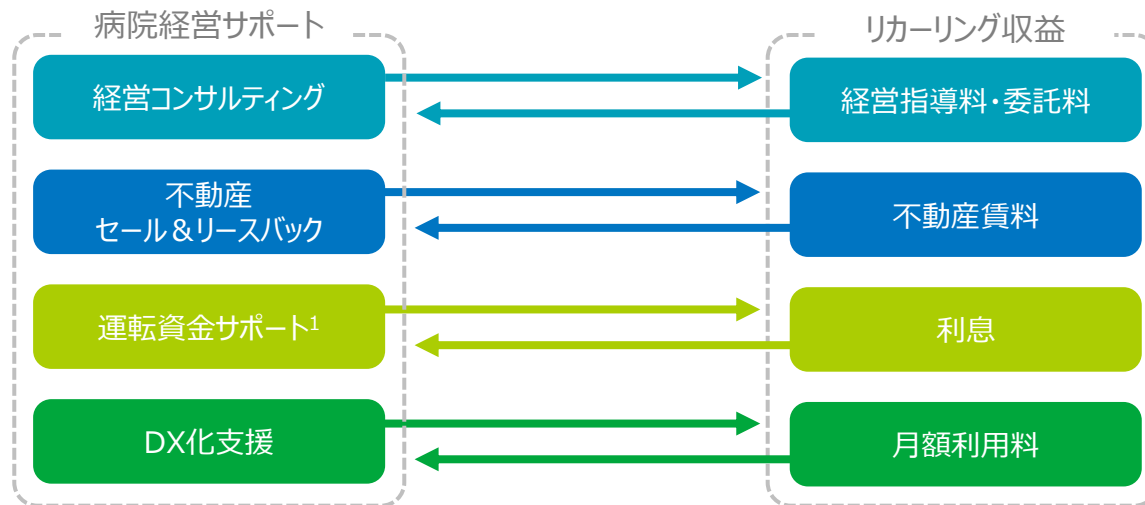
(注釈) 1. 2023/10月初時点。出所：厚生労働省「令和6年（2024）年 医療施設（静態・動態）調査・病院報告の概況」
2. 医業利益が赤字の病院（n= 967）。
出所：日本病院会・全日本病院協会・日本医療法人協会「2024年度 病院経営定期調査」
3. 福祉医療機構（WAM）が2020年のCOVID-19拡大時に実施した緊急融資
4. 出所：独立行政法人福祉医療機構

5. 厚生労働省「病院の耐震改修状況調査」における「一部の建物に耐震性のある病院数」「全ての建物に耐震性がない病院数」「建物の耐震性が不明である病院数」の合計。出所：厚生労働省「病院の耐震改修状況調査」
6. 出所：帝国データバンク『全国「後継者不在企業」動向調査（2024年）』
7. 出所：厚生労働省「令和4年医師・歯科医師・薬剤師統計の概況」

▶ ビジネスモデル | 医療機関に対する支援体制

赤字先、資金繰り難の病院を自社単独で支援可能な当社独自のビジネスモデルを確立

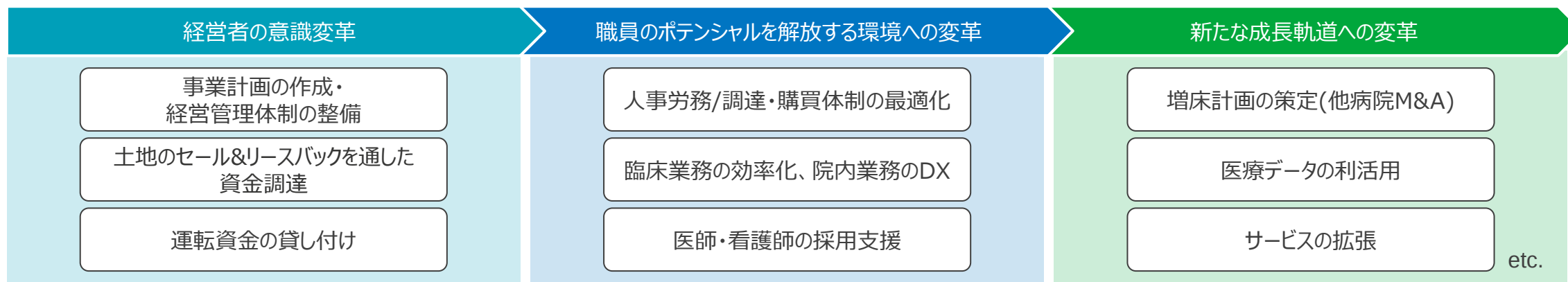
ビジネスモデル



提携医療法人

提携医療法人・・・当社とパートナーシップ契約またはそれに類する契約を締結し、経営コンサルティングや運転資金支援等の各サービスをパッケージとして提供している先

サポートラインナップ



黒字化実現を支える経営支援ノウハウ



戦略策定支援（マーケットインに基づく分析）



業務最適化によるコスト削減（タスクシフト等） etc.

(注釈) 1. 運転資金サポートでは資金貸付のほか、診療報酬債権の買い取りによるファクタリング等を実施

▶ ビジネスモデル | 競合企業との比較

病院の多様な経営課題にソリューション提供が可能な柔軟性と、10年以上の超長期にわたって顧客の業績改善にコミットし続けることで得られる高いキャッシュフロー創出力が特徴

		 EUCALIA	コンサルティング企業 ¹	BPO企業 ¹	ファンド ¹
支援範囲 (例)	事業計画	●	●	—	●
	経営管理	●	●	—	●
	ファイナンス支援	●	—	—	●
	調達・購買の適正化	●	—	●	—
	人事・労務体制整備	●	—	●	—
	地域連携支援	●	—	—	—
	建築・建替支援	●	—	—	—
収益モデル		長期伴走型	スポット型	固定報酬型	EXIT型
CF創出力		10年以上の超長期 ²	1年未満	1年単位	数年単位

(注釈) 1. 一般的なコンサルティング企業、BPO企業及びファンドについての当社の分析を示したもの

2. 一部10年未満の案件も存在

▶ 現場を知り尽くしたプロフェッショナルチーム¹による実行力

プロフェッショナルチームが病院のポテンシャルを引き出し、顧客ニーズに合わせて伴走することで医療機関・自社双方の継続的な成長を実現



臨床

経営マインドを兼ね備えた
現役医師

6名¹

看護師資格の
保有者

8名¹



戦略立案 計画策定

医療現場経験者

47名¹



購買・調達

大手医療材料・医療
機器メーカー出身者、
薬剤師

16名¹



資金調達

公認会計士、
外資系投資銀行・
メガバンク出身者

20名¹



ヒューマンリソース

社労士、人材紹介・
採用支援経験者

8名¹



保守・修繕・ 建て替え

一級建築士、
一級建築施工管理技士
一級土木施工管理技士

18名¹



DX・データ活用

エンジニア
データサイエンティスト

11名¹

(注釈) 1. 2025年4月時点。役員を含む合計値

▶ 提携医療法人支援モデル¹



（注釈） 1. 当社の提携医療法人に対する支援の広がりとして基本的なパターンを示したもので、イメージ図であり、実際の業績を示唆するものではありません

ユカリアグループの事業領域

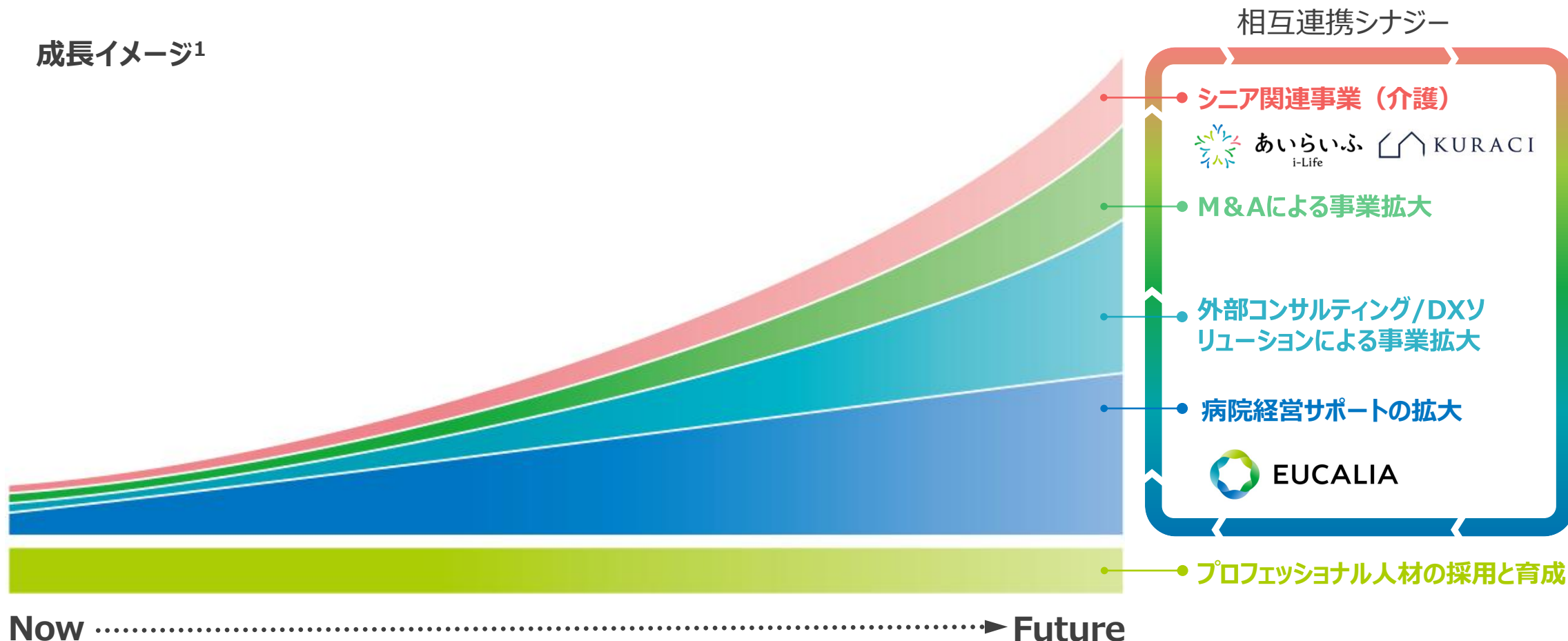
病院経営サポートを中核事業としつつ、ヘルスケアバリューチェーン上で広範に事業を展開



▶ 医療・介護現場を起点とした独自の成長戦略

医療経営総合支援事業とシニア関連事業が持つ医療・介護現場アセットをレバレッジさせることで、アセットライトなビジネスの成長や連続的なM&Aを実現し、持続的な成長を成し遂げる

成長イメージ¹



(注釈) 1. 本スライドはイメージ図であり、記載通りに売上高が推移することを保証するものではありません

▶ 提携医療法人、介護施設一覧 (2025年3月末時点)

関東地方

【栃木県】

- ・ 社団医療法人弘全会 芳賀中央病院

【群馬県】

- ・ 医療法人社団善衆会 善衆会病院

【埼玉県】

- ・ 医療法人社団白桜会 新しらおか病院
- ・ 医療法人刀圭会 本川越病院
- ・ 医療法人ユーカリ 武蔵野総合病院
- ・ 医療法人 安東病院
- ・ 社会医療法人新青会 川口工業総合病院
- ・ 社会医療法人新青会 川口工業病院乳腺外科診療所

【千葉県】

- ・ 医療法人社団愛信会 佐倉中央病院

-----介護施設

- ・ クラージュ・ファミリア船橋
- ・ ソルシアス佐倉
- ・ クラージュ・ファミリア佐倉

【東京都】

- ・ 医療法人社団玲瓏会 金町中央病院
- ・ メディカルチェックスタジオ
東京銀座クリニック
- ・ 医療法人社団天紀会
こころのホスピタル 町田

-----介護施設

- ・ クラージュ・ファミリア光が丘公園
- ・ クラージュ・ファミリア小竹向原
- ・ クラージュ・フィエラ鷺ノ宮
- ・ クラージュ・エレガント本郷
- ・ クラージュ・ファミリア西新宿

【神奈川県】

- ・ 医療法人ユーカリ さがみ林間病院
- ・ 医療法人社団南浜会 鈴木病院

-----介護施設

- ・ クラージュ・メディーナ稲田堤
- ・ クラージュ・メディーナ千葉
- ・ クラージュ溝の口
- ・ クラージュ・ファミリア宮前
- ・ クラージュ・ファミリア古淵

北海道・東北地方

【北海道】

- ・ 社会医療法人鳩仁会 あつた中央クリニック
- ・ 医療法人北仁会 石橋病院
- ・ 医療法人社団 札幌道都病院
- ・ 医療法人北仁会 幹メンタルクリニック
- ・ 医療法人 東札幌病院
- ・ 社会医療法人鳩仁会 札幌中央病院
- ・ 医療法人北仁会 旭山病院
- ・ 医療法人豊和会 新札幌豊和会病院
- ・ 医療法人社団回南会 あしりべつ病院

-----介護施設

- ・ 厚別老人保健施設 ディ・グリュエネン

【宮城県】

- ・ 医療法人総志会 宗像靖彦クリニック

近畿・中国地方

【大阪府】

- ・ 医療法人穂仁会 原病院
- ・ 医療法人穂仁会 聖祐病院

-----介護施設

- ・ 介護老人保健施設 アザリア
- ・ 住宅型有料老人ホーム アザリアの森

【兵庫県】

- ・ 医療法人渚生会 舞子台病院

-----介護施設

- ・ 老人保健施設舞子台

【岡山県】

- ・ 医療法人平野同仁会 総合病院 津山第一病院
- ・ 医療法人 平病院

【山口県】

- ・ 医療法人社団陽光会 光中央病院

九州・沖縄地方

【大分県】

- ・ 大分先端画像診断センター

【福岡県】

- ・ 医療法人秋桜会 新中間病院

【沖縄県】

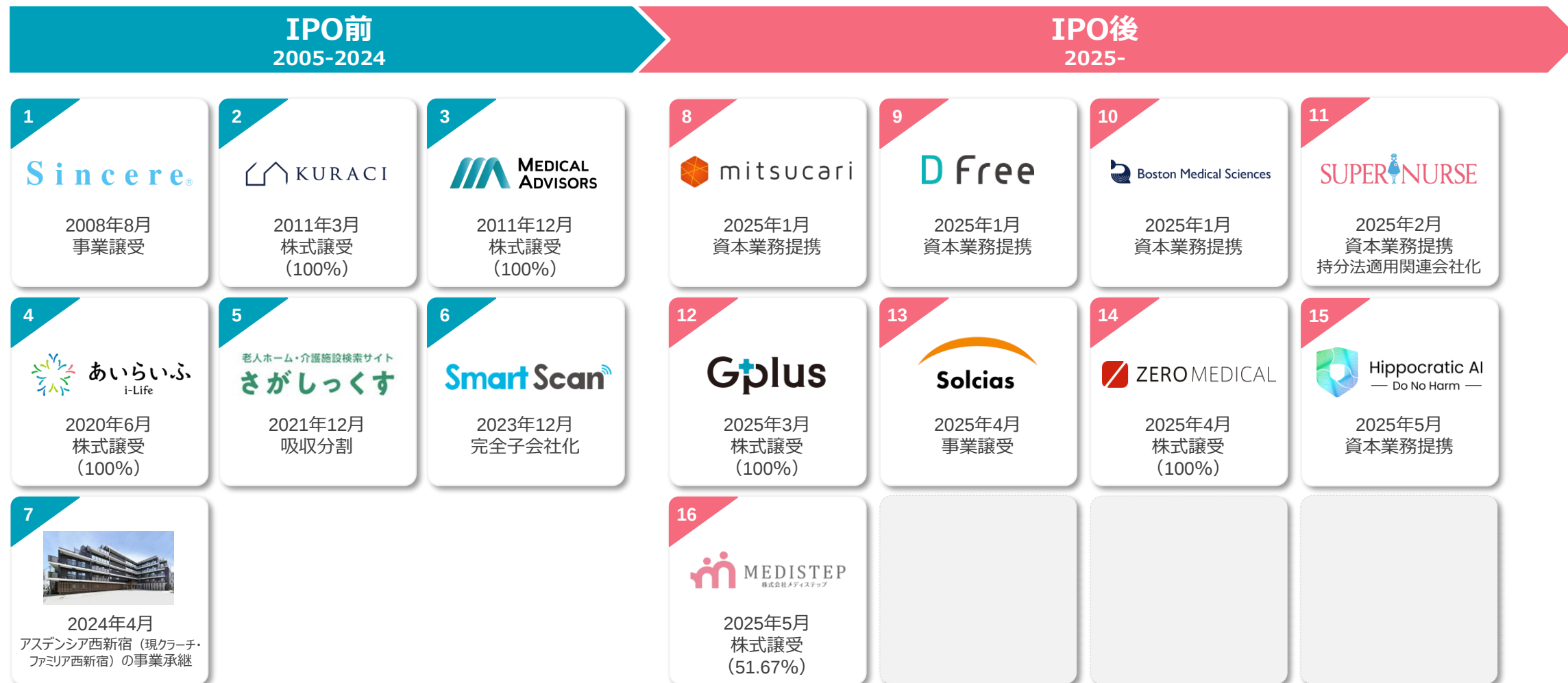
- ・ 医療法人ユカリア沖縄 かな病院
- ・ 医療法人正清会 久田病院

-----介護施設

- ・ 住宅型有料老人ホーム かなの里
- ・ 介護老人保健施設 うりずん

▶ M&A/資本業務提携における取組状況

今期（2025年1月以降）、9社とのM&A/資本業務提携を公表¹



（注釈） 1. 2025/12期 第1四半期決算発表時点までに公表したもの

▶ 成長戦略におけるM&A/資本業務提携の方向性

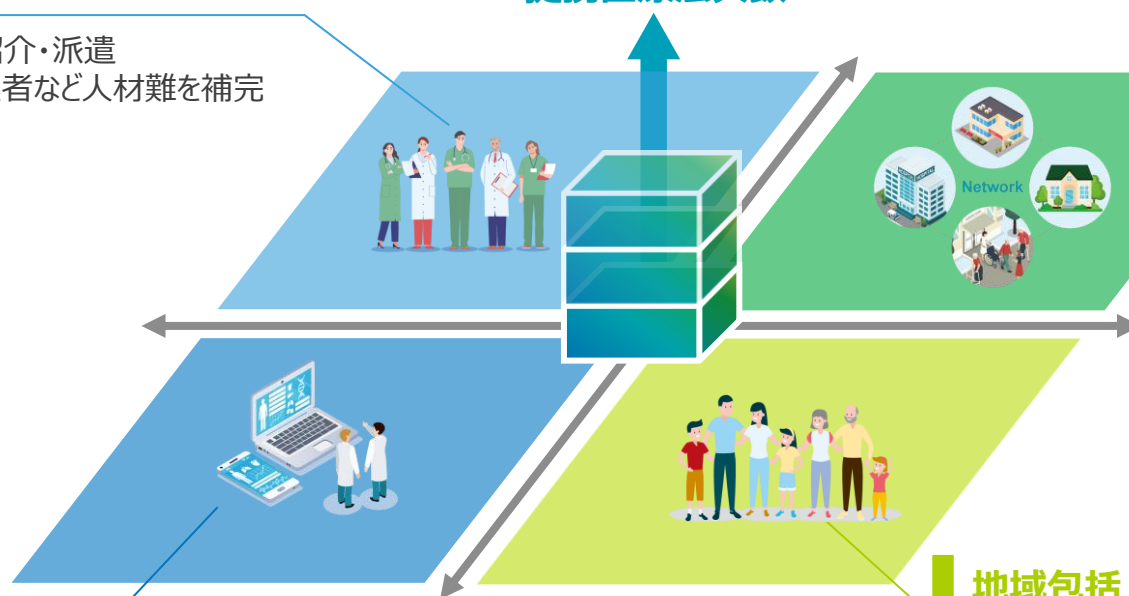
提携医療法人を軸に、ヒト・プロダクト/DX・地域包括（施設＋シニアサービス）のサービスラインナップを拡充させていくことで、当社ならではの付加価値を追求

人的資本経営

HR系ソリューション、人材紹介・派遣
各種BPOや外部委託事業者など人材難を補完



提携医療法人数



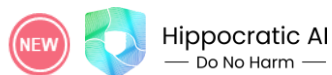
地域包括（施設系）

提携医療法人周辺エリアの介護系施設の取得
他社にはない医療・介護の連携というユカリアならではの付加価値を追求



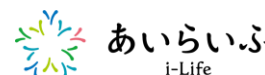
プロダクト/DX

現場を持つユカリアだからこそ分かる「使えるプロダクト」
「使えるDX」に資するプロダクト/DXの自社化



地域包括（シニアサービス）

介護の悩みのない社会を創出するために必要な機能をボルトオン。現状白地になっている在宅市場や高齢化に伴うあらゆるお悩みの受皿としてトータルサポート



▶ 新規M&A/資本業務提携における既存事業とのシナジー

会社名	事業内容	進捗状況	シナジー領域	目指すもの
株式会社ミツカリ 	ひとりひとりの性格や相性を理解・分析して個と組織の力を最大化するHRTech「ミツカリ」の開発・運営	資本業務提携（2025/1/8公表） 発行済み株式総数の9.2%取得	医療経営総合支援 シニア関連 高度管理医療機器 その他	同社の提供する人事ソリューション「適正検査サービス」を活用し、医療・介護施設の職場環境・サービスの質向上
DFree株式会社 	排泄の悩みや負担を軽減するソリューション「Dfree」の企画・開発・販売	資本業務提携（2025/1/8公表） 発行済み株式総数の4.1%取得	医療経営総合支援 シニア関連 高度管理医療機器 その他	同社の提供する排尿予測デバイス「Dfree」を活用し、医療・介護施設の業務負担軽減・サービスの質向上
Boston Medical Sciences株式会社 	非侵襲的大腸がんスクリーニングAIシステムの開発と臨床展開	資本業務提携（2025/1/31公表） 発行済み株式総数の1.1%取得	医療経営総合支援 シニア関連 高度管理医療機器 その他	- 医師及び看護師の業務効率化 - 誰もが気軽に大腸がん検診を受診でき、早期発見、早期治療を可能とする体制の構築
株式会社スーパース 	看護師紹介・派遣業務、訪問看護（在宅看護）サービス業務、健康管理・疾病管理およびその支援事業、外国人患者受入業務	資本業務提携（2025/2/14公表） 持分法適用関連会社化 発行済み株式総数の28.4%取得	医療経営総合支援 シニア関連 高度管理医療機器 その他	看護師派遣専門サービスとユカリアの病院運営ノウハウを融合させ、医療・介護の現場が抱える課題の解決に寄与する新たな仕組みの構築

▶ 新規M&A/資本業務提携における既存事業とのシナジー

会社名	事業内容	進捗状況	シナジー領域	目指すもの
Gplus株式会社 	不動産相続コンサルティング、不動産売買仲介、不動産買取、再販売、収益不動産の賃貸管理、損害保険代理業務	株式譲受（2025/3/17公表） 発行済み株式総数の100%取得	医療経営総合支援 シニア関連 高度管理医療機器 その他	同社と連携し、高齢者やそのご家族が所有する不動産に関する課題に対して、包括的で手厚いサポート体制を構築
株式会社JALUX トラスト （ソルシアスシリーズ） 	サービス付き高齢者向け住宅及びデイサービス事業（計5事業所を運営）	事業譲受（2025/4/1公表） 簡易吸収分割による株式会社JALUXトラストのシニア関連事業を取得	医療経営総合支援 シニア関連 高度管理医療機器 その他	提携医療法人である佐倉中央病院との協力医療体制を強化（施設入居者へのケア体制の構築、病院入院患者へのリハビリ運動プログラムの提供）
株式会社ゼロメディカル 	医療・福祉・介護に関して、SDGsの実現とCSV経営を推進した経営コンサルティング、インターネットを利用したメディアの企画・運用、及びそれに伴う制作業務等	株式譲受（2025/4/25公表） 発行済み株式総数の100%取得	医療経営総合支援 シニア関連 高度管理医療機器 その他	医療・介護業界におけるインサイドセールス体制、ウェブマーケティング体制の構築、強化
Hippocratic AI Inc. 	医療分野における安全性を重視した大規模言語モデル（LLM）の開発・医療向け生成AIエージェントの販売事業	資本業務提携（2025/5/7公表） 発行済み株式総数の0.069%取得	医療経営総合支援 シニア関連 高度管理医療機器 その他	同社と日本語に対応したLLMを共同開発し、それを基にした医療向け生成AIエージェントを通じて医療従事者にかかる負荷の軽減、業務効率化

▶ 新規M&A/資本業務提携における既存事業とのシナジー

会社名	事業内容	進捗状況	シナジー領域	目指すもの
株式会社メディステップ 	訪問看護事業所「おうちのカンゴ」の運営、 居宅介護支援事業所「おうちのケアプラン」の運営 等	株式譲受（2025/5/15公表） 発行済み株式総数の51.67%取得	医療経営総合支援 シニア関連 高度管理医療機器 その他	同社を含むグループ企業内の連携を通じて、高齢者が安心して生活できる環境を整備し、シニアの住環境サポートを行うことで、都市型高齢社会の課題を解決



インパクト企業としての矜持

▶ IMMの成果 | インパクトレポート

企業としての成長と社会的インパクトの創出を同時に実現するため、2023年よりIMMに取り組む。

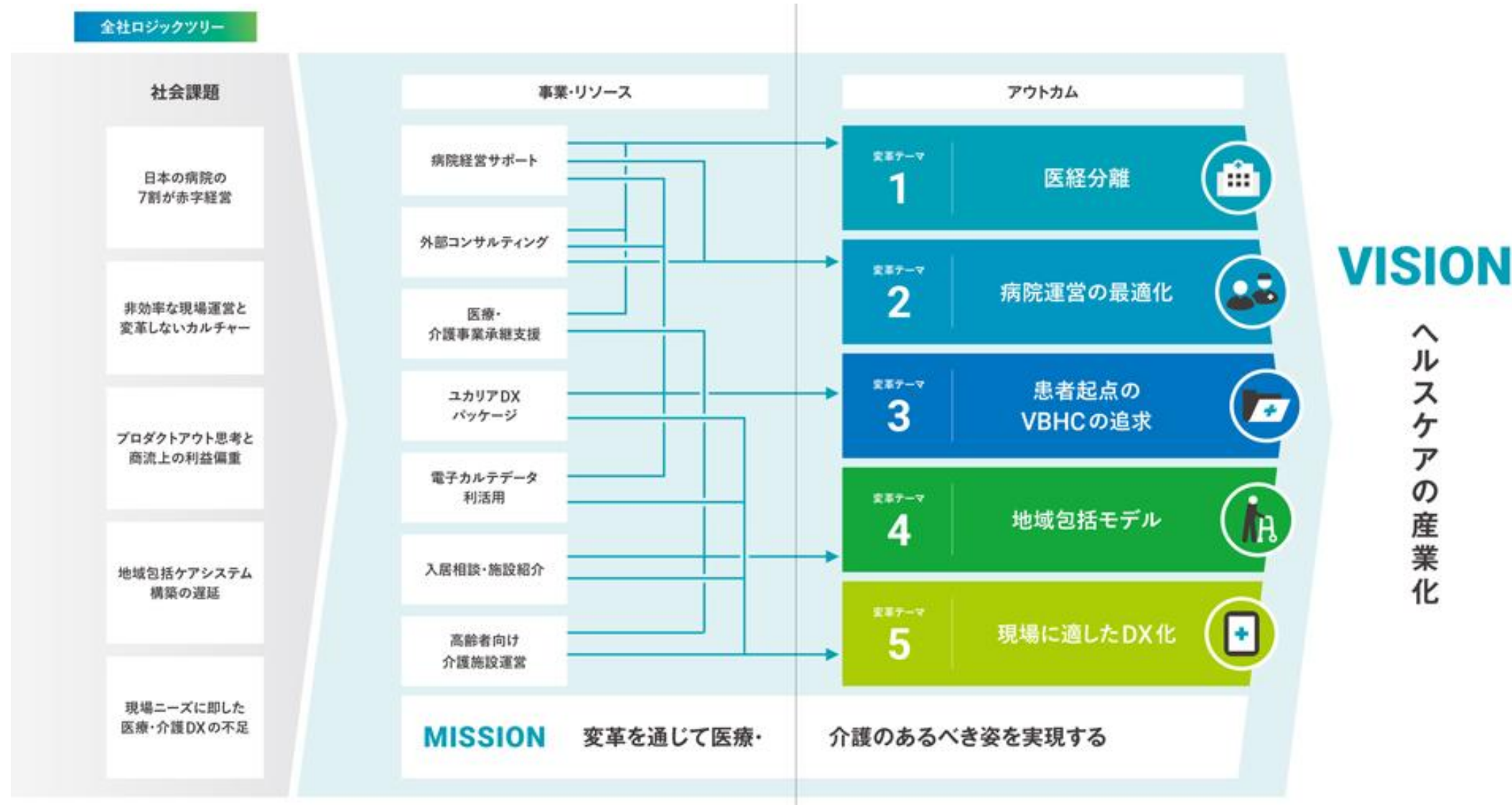
医療・介護領域で創出する社会的価値を可視化した「インパクトレポート」を2024年より公表。

2024年5月に、GSG Impact JAPANが公表した、「インパクト企業の資本市場における情報開示及び対話のためのガイダンス第1版」に沿った形で情報開示・整理を進める。

**2025年版は7月上旬発行予定
(コーポレートサイトでも公開)**



▶ IMMの成果 | 社内の変化



▶ 今後の取り組み | 東京大学 柳川範之教授との共同研究

ユカリアの医療経営総合支援事業が病院経営にもたらす変革を定量的に測定し、ひいては社会保障費への影響を試算することを目指す。

PRESS RELEASE



2025 年 2 月 3 日
株式会社ユカリア

東京大学大学院 柳川範之研究室と共同研究を開始

医療経営総合支援事業が社会保障費に与える影響を試算、
日本のあるべき医療・介護の姿を提言

株式会社ユカリア（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：三沢 英生）は、東京大学大学院経済学研究科柳川範之研究室との共同研究を 2025 年 2 月より開始します。本共同研究は、ユカリアの医療経営総合支援事業が病院経営にもたらす変革を定量的に測定し、ひいては社会保障費への影響を試算することを目指します。



柳川教授は企業活動が社会に与えるインパクトに関して豊富な学識経験を有しており、ユカリアは今回の共同研究の結果を踏まえ、ビジョン「ヘルスケアの産業化」の実現に向けて日本のあるべき医療・介護の姿を積極的に提言・発信する予定です。

■柳川 範之教授のコメント

今後の日本の複雑な社会課題解決には、政府と共にあるべき未来を描き、共に実現を目指す民間企業や組織が求められます。そのため、そのような企業が創出する本質的なインパクトを定義、測定していく試みは非常に重要です。

ヘルスケアにおいては、政府は新たな地域医療構想を通じて目指すべき医療を提示しています。医療経営総合支援事業を通じてあるべき医療の実現をするユカリアの試みをアカデミックな観点で分析することができればと考えています。



東京大学大学院 経済学研究科
柳川範之研究室 教授

柳川 範之

株式会社ユカリア
代表取締役社長

三沢 英生

Appendix

▶ エグゼクティブサマリー

全体の業績は期初計画に対して堅調に推移

- 経営支援体制のより一層の強化を目的として、積極的な人材採用を継続しており、その結果、人件費を中心とした先行投資的な費用が増加
- 提携医療法人に対する追加支援（ワンタイム収益）は発生していないが、期初計画に対しては堅調に推移

コア事業における成長基盤の拡充が進む

- 医療経営総合支援事業は、2病院との提携開始に加え、スーパース社の持分法適用関連会社化とゼロメディカル社の完全子会社化により、支援機能の更なる拡充を実現
- シニア関連事業では、Gplus社を子会社化。不動産関連サービスの機能を拡充し、提供範囲を拡大

持続的成長に向けた投資も順調に推移

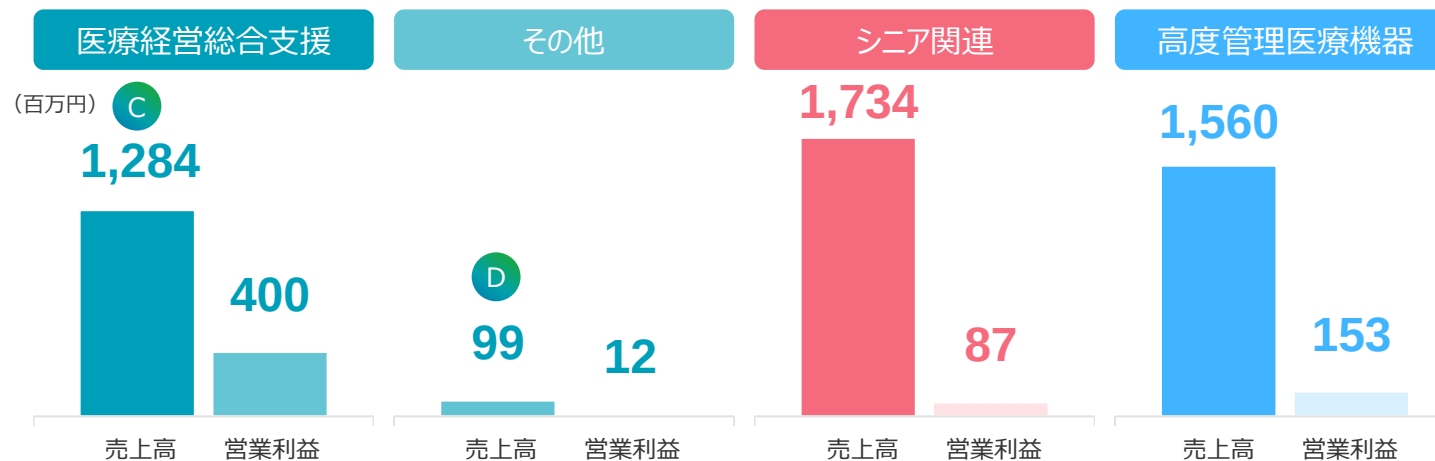
- 将来にわたる事業成長を支える基盤として、積極的な人材採用による体制強化は順調に進捗
- 医療現場の業務効率化に資するシステム開発と企業価値の最大化を目的とした戦略的M&Aも継続的に推進
- グローバルでヘルスケア分野の生成AI事業を展開するHippocratic AI, Inc.と資本業務提携。日本語で対話可能な生成 AI ヘルスケアエージェントの開発支援を開始

▶ 2025年12月期 第1四半期 連結業績

連結業績

(百万円)	2025/12期 1Q実績
売上高	4,677
売上総利益	2,061
Margin	44.1%
営業利益	356
Margin	7.6%
EBITDA ¹	706
Margin	15.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	411
Margin	8.8%

セグメント別構成



A トップラインは堅調に推移

一部、売上計上の期ズレが発生するも、それらを吸収して全体の売上高は**期初計画に対して堅調に推移**。
また、**積極的な人材採用を中心とした先行投資を継続中**。
各領域のプロフェッショナル人材の採用は順調に進捗。

B 子会社の民事再生手続きの終結に伴う利益計上

連結子会社であるスマートスキャン社の民事再生手続きの終結に伴い、一過性の特別利益が発生。

C 新規提携の影響は翌四半期以降

2025年3月末に発表した2病院との提携に伴う影響は翌四半期以降の寄与を見込む。なお、25/12期 第1四半期においては提携医療法人に対する追加支援（ワンタイム収益）は発生していない。

D スマートスキャン株式会社の連結

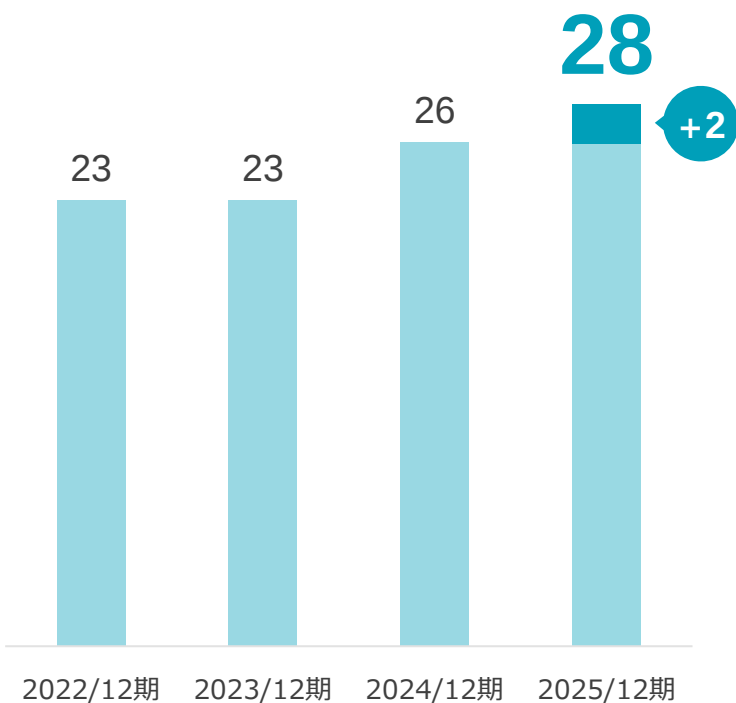
医療ビッグデータビジネス加え、今期より連結の範囲に含まれたスマートスキャン株式会社等の業績が寄与（スマートスキャン社は脳ドックを中心とした予防医療分野のサービスを展開しており、24/12期に子会社化）

(注釈) 1. EBITDA=営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 利息（売上原価） + リース料（売上原価）

▶ 主要セグメントハイライト（第1四半期時点） - 医療経営総合支援事業 -

KPI | 提携病院数

（件）



今期トピックス

提携医療法人として、新たに2病院との提携を開始

2025/12期 第1四半期は新たに1法人（2病院）との提携を開始。
期初計画（5-8件）に対して、順調に提携先は増加。

		
法人・病院名	医療法人穂仁会 原病院	医療法人穂仁会 聖祐病院
所在地	大阪府泉大津市	大阪府泉北郡
提携時期	2025年3月	2025年3月



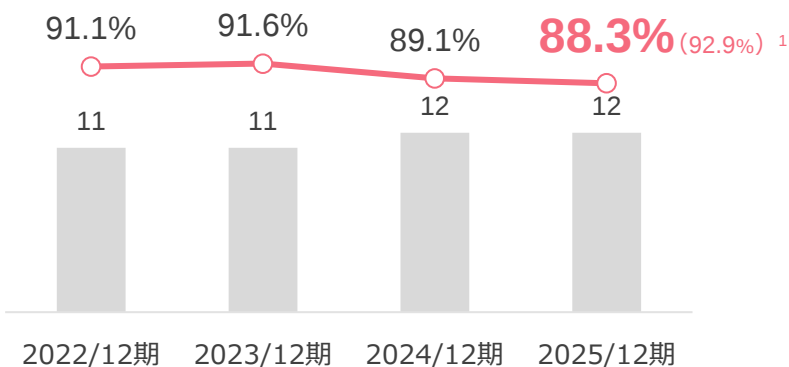
M&A/資本業務提携により、支援機能の拡充を推進

2025年2月に看護師紹介・派遣事業を展開する**株式会社スーパーナースの株式を取得し、持分法適用関連会社化**。医療・介護現場の人材不足に対して、柔軟かつ機動的な人員供給体制を構築し、支援機能の一層の充実を企図。
また、2025年4月には、**株式会社ゼロメディカルの全株式を取得し、完全子会社化**することを公表。同社の医療・介護領域を中心としたマーケティング支援・営業支援に強みを活かし、提携医療法人の集患力の向上、高齢者施設における入居者数の増加等を推進。

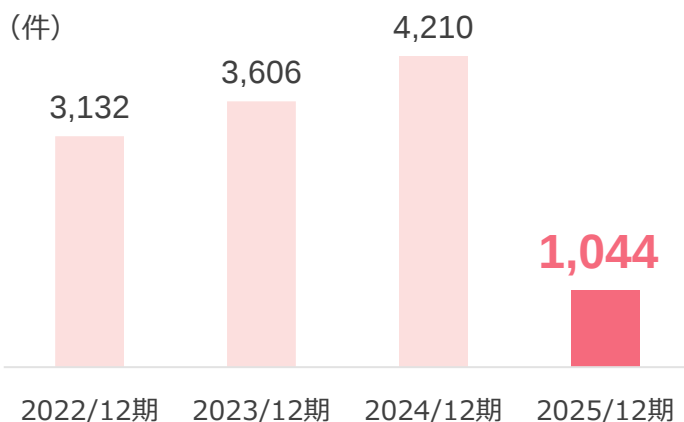
▶ 主要セグメントハイライト（第1四半期時点） - シニア関連事業 -

KPI | 入居率 KURACI

(%)  : 運営ホーム数



KPI | 入居斡旋件数 あいらいふ i-Life



今期トピックス

介護施設の運営



株式会社JALUXトラストよりシニア関連事業を譲受

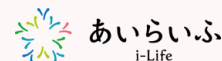
2025年4月に子会社である株式会社クラチが株式会社JALUXトラストよりシニア関連事業を譲受。事業譲受により、**株式会社クラチが運営する施設は5施設増加**。提携医療法人の「佐倉中央病院」と近接しており、相互連携によるケア体制の構築を推進。



ソルシアスシリーズ

サービス付き高齢者向け住宅「ソルシアス佐倉」ほか、東京都・千葉県でデイリハ・デイサービス施設を運営。

入居相談・施設紹介



Gplus株式会社の完全子会社化により不動産関連サービスを拡充

2025年3月に相続の分野に強みを持つ不動産会社である**Gplus株式会社を完全子会社化**。住宅・施設の選定から介護相談、資産売却・運用までをワンストップで支援しているあいらいふ及び不動産に係る専門知識やネットワークを有する Gplusが連携することで、相続など高齢者の方々が抱える多様な課題をより迅速かつ的確に解決できる体制を構築。

(注釈) 1. 2024/12期に事業譲受した新規ホーム（クラチ・ファミリア西新宿（旧：アスデンシア西新宿））を除く既存11ホームのみの入居率

▶ 連結貸借対照表

引き続き、高い財務健全性を維持しつつ、事業成長に向けた投資を継続

単位：百万円

流動資産	負債
現預金 8,150	有利子負債 ¹ 26,813
固定資産	リース債務 6,972
土地・建物 26,489	純資産
リース資産 5,714	19,125

総資産 **58,036** 自己資本比率² **31.3%**

医療経営総合支援事業が創出する
長期安定的なキャッシュフローを基に
レバレッジ水準を適切にコントロール

主な投資領域

- ① 医療経営総合支援事業の拡大に伴う
病院の土地・建物の取得
- ② 中長期の成長へ向けた新規事業投資

(注釈) 1. 有利子負債=短期借入金 + 1年以内返済予定の長期借入金 + 長期借入金 + リース債務
2. (純資産-非支配株主持分) ÷ 総資産

▶ 2025年12月期 連結業績予想

(百万円)	2024/12期	2025/12期		
		業績予想	前期比	
売上高	19,833	23,721	+3,888	+19.6%
売上総利益	8,691	10,571	+1,879	+21.6%
Margin	43.8%	44.6%	-	-
営業利益	2,292	2,925	+632	+27.6%
Margin	11.6%	12.3%	-	-
EBITDA ¹	3,599	4,443	+844	+23.5%
Margin	18.1%	18.7%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,025	2,608	+582	+28.7%
Margin	10.2%	11.0%	-	-

(注釈) 1. EBITDA=営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 利息(売上原価) + リース料(売上原価)

2025年12月期 事業方針

事業のオーガニックグロースを継続

医療経営総合支援事業、特に提携医療法人数の拡大を中心とした事業成長を継続。シニア関連では、(株)あいらいふにて不動産関連サービスの本格展開を開始。

プロ人材への先行投資を加速

営業利益率は維持しつつ、当社グループの強みである高度プロフェッショナル人材の採用・育成を中心に将来の成長に向けた積極的な先行投資を加速。

非連続成長にむけたM&Aを開始

非連続な成長に向けて、M&A／資本業務提携による事業ポートフォリオの積極的な拡大を開始

本業績予想に関する補足事項

- 2023/12期にグループインしたスマートスキャン株式会社を2025/12期より連結子会社化することに伴って発生する繰越欠損金の影響を織り込んでおります
- 当社が保有する提携医療法人の不動産取引における特別利益の計上やM&A（発表済みの資本業務提携4件を含む）による影響は織り込んでおりません

▶ 2025年12月期 連結業績予想（セグメント別構成）

	(百万円)	2024/12期	2025/12期	
			業績予想	前期比
売上高	■ 医療経営総合支援	6,364	8,479	+2,115 +33.2%
	■ シニア関連	6,867	8,131	+1,264 +18.4%
	■ 高度管理医療機器	6,539	6,652	+113 +1.7%
	■ その他	63	459	+396 +624.5%
セグメント利益	■ 医療経営総合支援	2,803	3,263	+459 +16.4%
	■ シニア関連	308	619	+311 +100.6%
	■ 高度管理医療機器	484	268	-217 -44.7%
	■ その他	-139	86	+226 -

提携医療法人を中心とした拡大

提携医療法人数および外部コンサルティングサービスの増加ペースを加速

- ・ 新規提携における増加病院数は5～8件を想定
- ・ 外部コンサルティングサービスは+100%を想定

(株)あいらいふの成長と新ホームの収益寄与

- ・ (株)あいらいふは中核である入居相談・施設紹介サービスの成長に加え、不動産関連サービスなどの付帯事業の成長を想定
- ・ (株)クラーチでは2024/12期に事業譲受した新ホームが通期で収益寄与するほか、入居率の向上を想定

スマートスキャン株式会社の連結

非連結子会社であったスマートスキャン(株)の連結を2025/12期より開始

一過性費用の消失

2024/12期に発生した(株)クラーチが運営するホームの大規模修繕工事の影響が消失



EUCALIA