EUCALIA

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）
2026.11.25

スピーカーのご紹介



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
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
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
2014年2月	株式会社ドーム[1]　執行役員
2016年2月	同　取締役CFO
2017年1月 （現任）	東京大学アメリカンフットボール部　監督
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	株式会社ユカリア　入社　社長室室長
2020年5月	同執行役員　社長室室長
2020年6月	同執行役員　経営企画本部長
2021年3月	同取締役　経営企画本部長
2024年3月	同代表取締役社長

2020年4月㈱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㈱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年に東大アメフト部監督、2018年に筑波大学客員教授に就任し、中央省庁、自民党や議員連盟など数々の会議では有識者の立場から提言。

好きな食べ物はカレーとハンバーグ。190㎝150㎏。

（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


自動運転へ、技術の日産。
東京大学
WARRIORS
日本体育大学
TRIUMPHANT LION
0
TIMEOUT 3
日本体育大学
東京大学
1Q 2Q 3Q 4Q
0 0
0
TIMEOUT 3
TIME 12:00
DOWN
TOGO
BALL ON
Coca-Cola
TOKYO


UNIVERSITY OF TSUKUBA
筑波大学
University of Tsukuba
UNDER ARMOUR

INDEX

1 ユカリアグループ概要

2 2026年12月期 3四半期累計実績と年間業績予想

1 ユカリアグループ概要

1 ユカリアグループ概要

2 2026年12月期 3四半期累計実績と年間業績予想

Vision/Mission



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

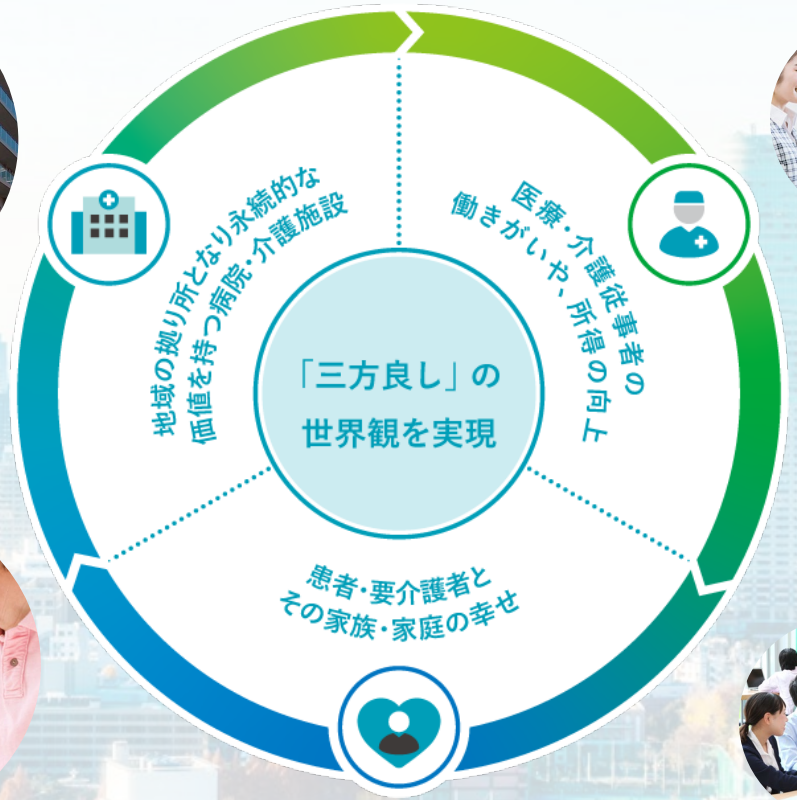
当社グループは各事業の展開を通じ、「医療機関/介護施設の経営安定化→医療/介護現場の生産性向上・最適化→患者/要介護者のQOL[1]向上」という三方良しの実現を目指す

当社が社会に与える「三方良し」の世界観













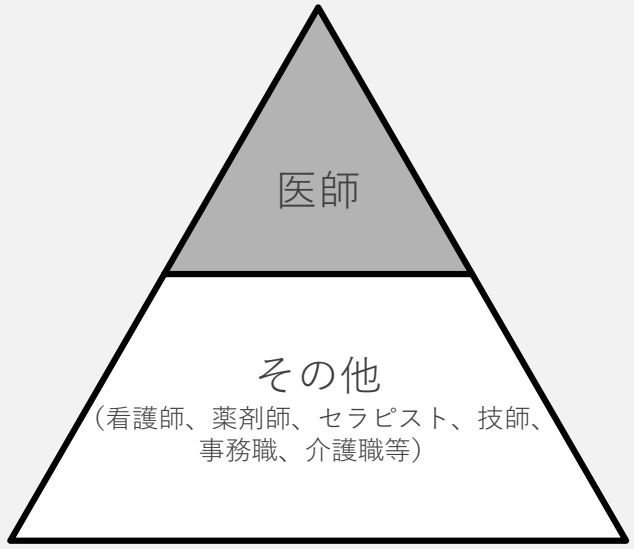


（注釈）1. Quality of lifeの略称。ひとりひとりの人生の内容の質や社会的にみた『生活の質』のことを指し、ある人がどれだけ人間らしい生活や自分らしい生活を送り、人生に幸福を見出しているか、ということを尺度としてとらえる考え方。

根幹原因の病院カルチャー変革

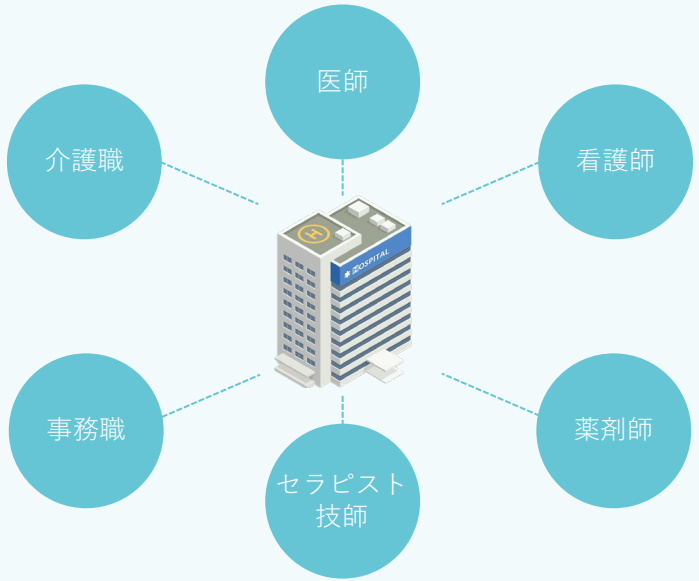
病院やヘルスケア業界が抱える根本的な課題[1]である「医師を頂点とするカルチャー」を変革し、「フラットな構造」を持ち込むことで、ヘルスケア業界のイノベーション実現を図る

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

1 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。



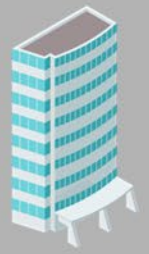
2 FIVE ISSUES 非効率な現場運営と変革しないカルチャー

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 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。



4 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 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。



（出所） 日本病院会・全日本病院協会・日本医療法人協会「2025年度 病院経営定期調査」より作成
（注釈） 1. 医業利益が赤字の病院

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

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。



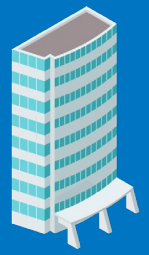
2/FIVE THEMES 病院運営の最適化

業務の標準化・最適化を実現。医療従事者が活き活きと働ける環境を構築。



3/FIVE THEMES 患者起点のVBHC[1]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。



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。



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。

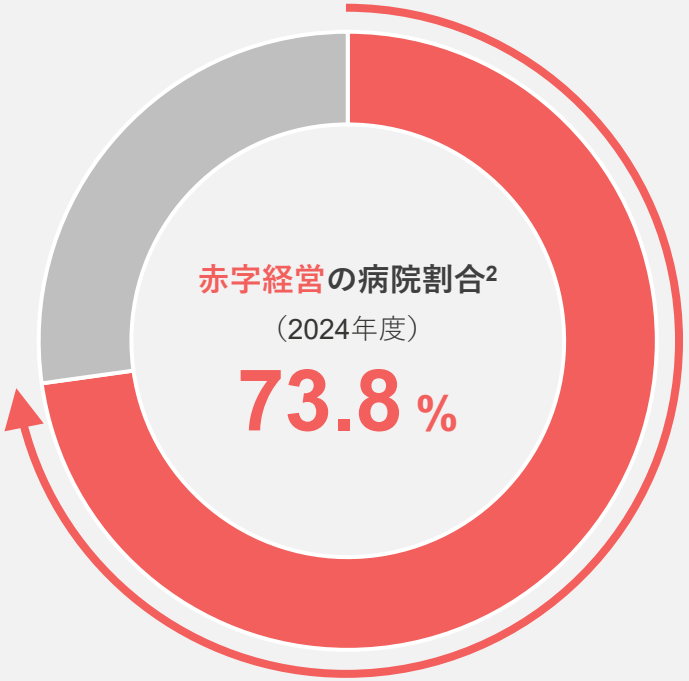


（注釈）1. Value Based Healthcareの略称。医療行為における評価基準を、従来のように安全性・コスト・効果といった医療従事者目線での評価だけではなく、患者にとっての価値基準を重視するという考え方。

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]：**8,060**



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]（2023年度）

1,591 施設／19.5 %

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]
（2025年度）
59.0 %

経営者が60歳以上の病院割合[7]
（2024年度）
61.5 %

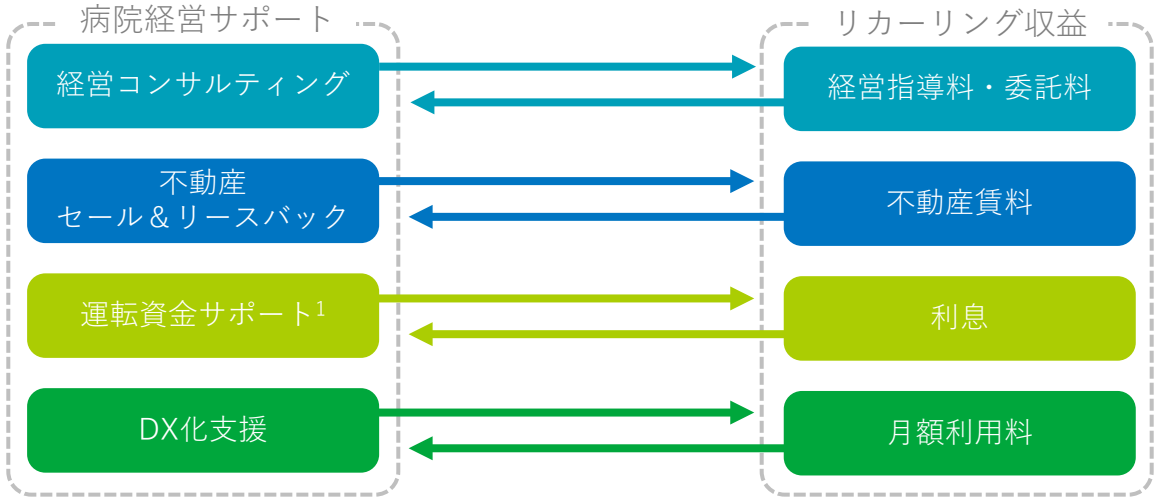
（注釈）
1. 2025/10月初時点。出所：厚生労働省「令和6年（2024）年　医療施設（静態・動態）調査・病院報告の概況」
2. 医業利益が赤字の病院（n= 1,147）。
   出所：日本病院会・全日本病院協会・日本医療法人協会　「2025年度 病院経営定期調査」
3. 福祉医療機構（WAM）が2020年のCOVID-19拡大時に実施した緊急融資
4. 出所：独立行政法人福祉医療機構
5. 厚生労働省「病院の耐震改修状況調査」における「一部の建物に耐震性のある病院数」「全ての建物に耐震性がない病院数」「建物の耐震性が不明である病院数」の合計。出所：厚生労働省「病院の耐震改修状況調査」
6. 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

EUCALIA





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

経営者の意識変革	職員のポテンシャルを解放する環境への変革	新たな成長軌道への変革
事業計画の作成・経営管理体制の整備	人事労務/調達・購買体制の最適化	増床計画の策定(他病院M&A)
土地のセール&リースバックを通した資金調達	臨床業務の効率化、院内業務のDX	医療データの利活用
運転資金の貸し付け	医師・看護師の採用支援	サービスの拡張

etc.

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在宅医療を含む医療現場のポテンシャルを引き出し、顧客ニーズに合わせ、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 100名以上[1]

戦略立案 計画策定

医療現場経験者 50名以上[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 10名以上[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名以上[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 20名以上[1]

DX・データ活用

エンジニア データサイエンティスト 10名以上[1]

（注釈） 1. 2025年12月時点。役員を含む合計値

提携医療法人支援モデル[1]

経営フェーズ

導入期
経営危機・キャッシュ流出状態

ビルドアップ期
経営黒字化・資金繰り改善

安定期
収益性向上・成長投資

（利益改善イメージ）



支援内容（収益）

経営改善支援

発展性・持続性のある医療法人経営を実現すべく、理事長・院長を中心とした経営層と伴走。

経営コンサルタントチーム
事業計画作成・経営管理体制の整備、コスト構造最適化等、計画実現に向けた継続支援

メディカルアシスタンスチーム
医療専門職チームによる医療専門職への経営意識の浸透推進、タスクシフト等を継続支援

ファイナンスチーム
不動産のセール＆リースバックや運転資金のサポート等含め、資金繰り改善を継続支援

再建計画策定後、段階的に支援を開始

現場改善支援

医療従事者が活き活きと働ける環境を構築すべく、業務の標準化・最適化を推進。

ソリューションチーム
①建物設備の保守・メンテナンス計画策定（プロパティチーム）
②医薬品・医療材料の購買体制の最適化（サプライチーム）
③人材の採用支援、各種労務体制の整備（HRチーム）
④院内DXの推進支援（DXチーム）

プロジェクト型で追加支援を実施

プロジェクト支援

通常支援とは別で提携医療法人の更なる成長に向けた追加支援をプロジェクト型で推進。



社会医療法人化プロジェクト
提携先の社会医療法人化に向けた計画整備や行政交渉等を支援



新病院建替プロジェクト
新病院の将来構想策定から建築資金調達などを一気通貫で支援

リカーリング収益

ワンタイム収益

（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

病院提携医療法人に対する支援事例｜なかま病院

ユカリアによる10年の伴走支援が結実し、市民病院の機能も受け継ぎ、地域医療の拠点へ



GRAND OPENING

2026.4.12

新病院開院

10年間に及ぶ多角的な支援により、新病院開院

築38年の老朽化課題を解消し、地域医療の中核としての持続的提供体制を確立

10年間の経営支援に加え、3つのプロジェクトが、新病院開院という形で結実

2016 — *2026*

PHASE 01 - 経営改善支援（2016～）

経営支援
CONTINUOUS BASE

事業計画策定 / 資金調達 / 採用支援 / 病院内DX / 組織開発

＋

PHASE 02 - 更なる成長に向けた追加支援（2020～）

地域医療再編
PROJECT 01

市民病院との統合検討・協議 / 患者受入支援

新病院建替
PROJECT 02

建替計画策定 / 建替資金調達支援

ブランディング
PROJECT 03

ブランド戦略構築・浸透支援

病院提携医療法人に対する支援事例｜石橋病院

ユカリアによる20年の伴走支援を通じ、自律的成長し地域医療へ貢献する病院へ

GRAND NEW

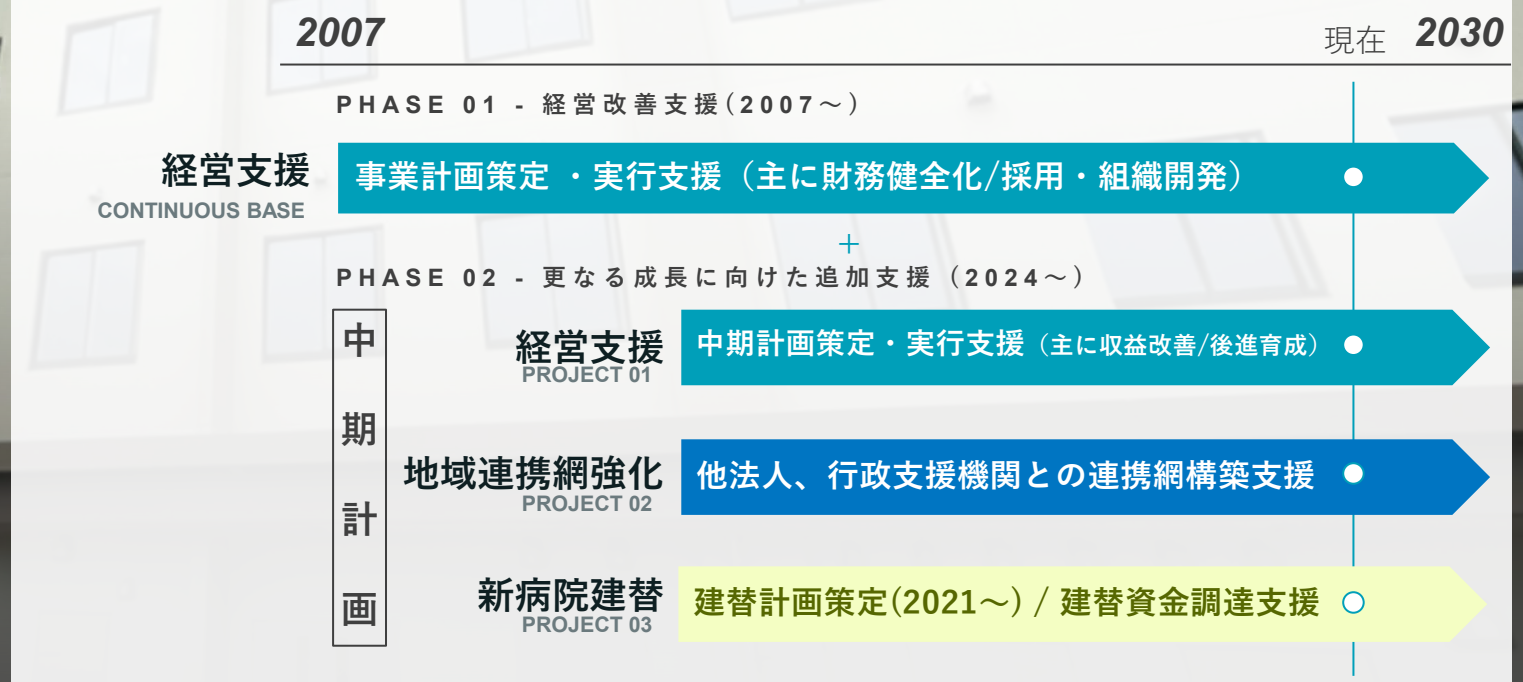
2026.6.23

新病院竣工式

20年間に及ぶ多角的な支援により、新病院を竣工

アフターコロナ期からのさらなる成長を掲げ、2030年に向けた中期計画を共創し実行。

新病院開院も一つのマイルストンに、地域医療への貢献と自律的成長の軌道を確立。



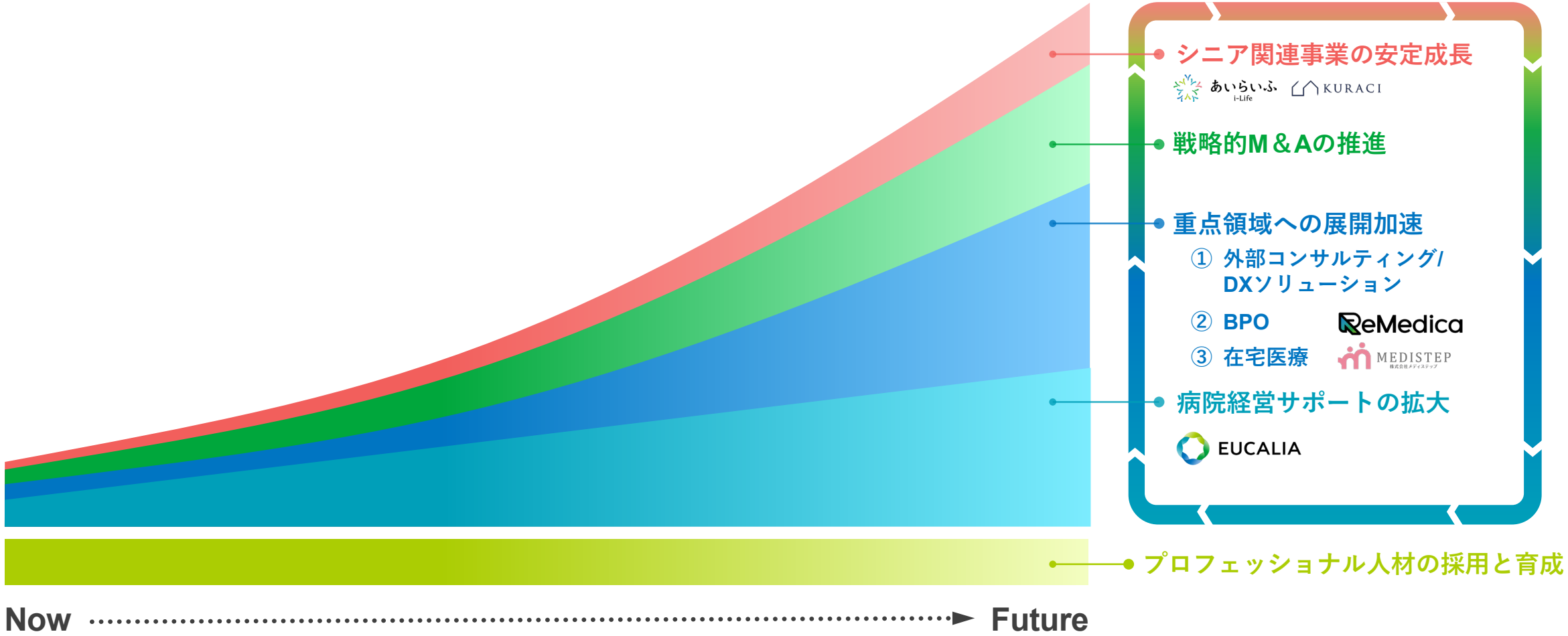
ユカリアグループの事業領域

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[1]

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、新領域へのビジネスの展開とM&Aによる持続的な成長を成し遂げる



（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[1]一覧（2026年7月時点）

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

【兵庫県】
- 医療法人浩生会 舞子台病院

【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

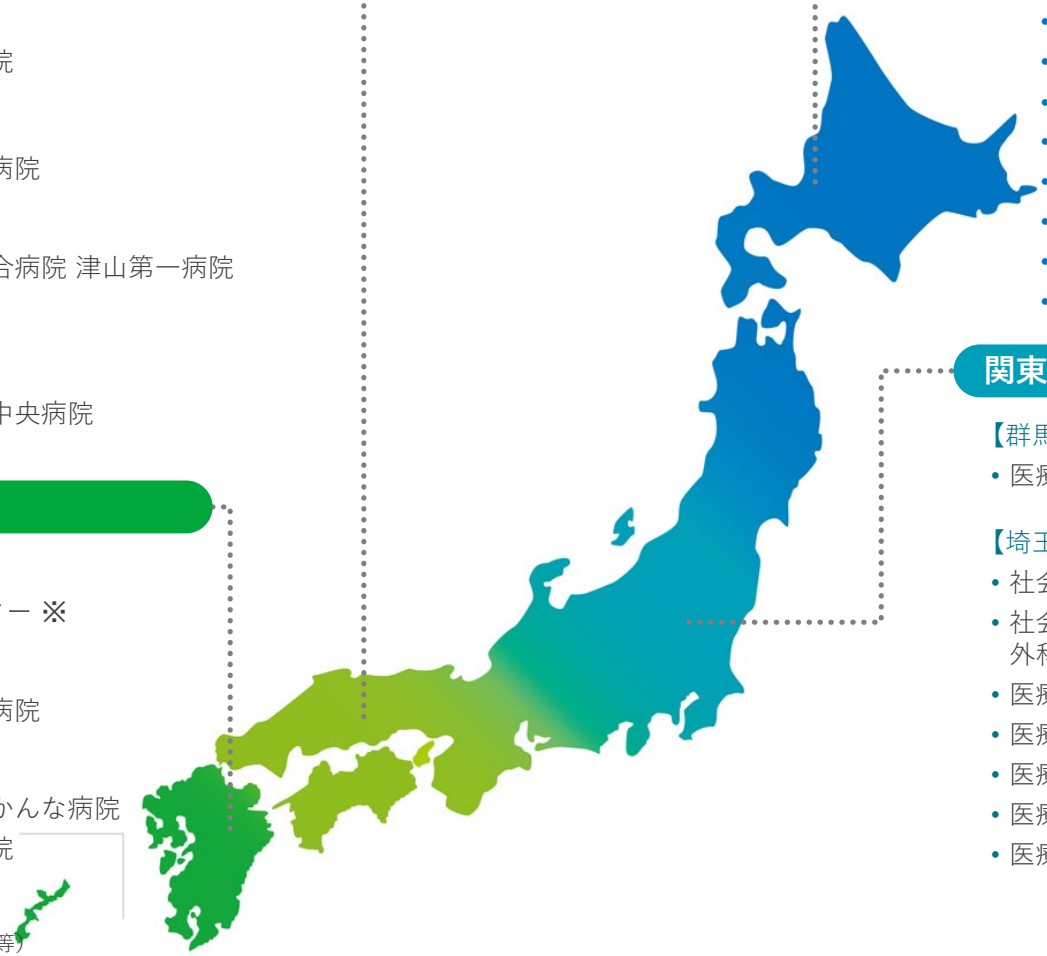
【山口県】
- 医療法人社団陽光会 光中央病院

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 かんな病院
- 医療法人正清会 久田病院



北海道・東北地方

【北海道】
- 医療法人北仁会 石橋病院
- 医療法人北仁会 旭山病院
- 医療法人北仁会 幹メンタルクリニック ※
- 医療法人社団 札幌道都病院
- 医療法人 東札幌病院
- 医療法人豊和会 新札幌豊和会病院
- 医療法人社団図南会 あしりべつ病院
- 社会医療法人博友会 平岸病院
- 社会医療法人博友会 北の峰病院
- 社会医療法人博友会 滝川メンタルクリニック ※

【宮城県】
- 医療法人総志会 宗像靖彦クリニック ※

関東地方

【群馬県】
- 医療法人社団善衆会 善衆会病院

【埼玉県】
- 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 ※
- 医療法人ユーカリ 武蔵野総合病院
- 医療法人刀圭会 本川越病院
- 医療法人社団白桜会 新しらおか病院
- 医療法人 安東病院
- 医療法人一晃会 小林病院

【千葉県】
- 医療法人社団愛信会 佐倉中央病院

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

【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

※・・・病院以外の施設（診療所等）

（注釈） 1. 当社と医療法人の間でパートナーシップ契約または類する契約を締結している医療法人

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・派遣サービス、
各種BPOや外部委託事業者などにより人材を補完

mitsucari
SUPER NURSE
Epigno
Ci PARTNERS
Challenged Innovation

プロダクト/DX

現場を持つユカリアだからこそわかる
「使えるプロダクト」と「使えるDX」を提供

スマートドック
D Free
Boston Medical Sciences
ZERO MEDICAL
Hippocratic AI
Do No Harm



地域包括ケア（施設系）

提携医療法人周辺エリアの介護施設を取得
他社にはない医療と介護の連携という
ユカリアならではの付加価値を追求

KURACI
Solcias
Welforce Inc.
Alone we can do so little;
together we can do so much.

地域包括ケア（シニアサービス）

介護の悩みのない社会を創出する為に必要な機能を取得
現状白地になっている在宅市場や高齢化に伴う
あらゆる課題の解決をトータルサポート

あいらいふ i-Life
老人ホーム・介護施設検索サイト さがしっくす
Gplus
MEDISTEP 株式会社メディステップ
訪問看護・介護の Reliefull リリフル

戦略的業務提携

多様な共創パートナーと連携し、新たな価値を創出

（2025年12月期）

事業会社

9

富士通株式会社、日本航空株式会社・JALUX、オープン株式会社　等

パブリック（病院、地方自治体）

4

武蔵野市、多可赤十字病院、広島県済生会、島根県立中央病院

アカデミア

4

東京大学、熊本大学、昭和医科大学、日本医科大学

主な提携内容		
	富士通株式会社	ヘルスケア事業領域における協業についてのMOUを締結
	日本航空株式会社・株式会社JALUX	「スマート脳ドック」の利用促進で提携 JMB会員の皆様に新サービスの提供を開始
	オープン株式会社	リメディカ、リモートサポート及びRPA×生成AIによるオートメーションで医療業務業務の効率化を目的に協業を開始
	東京大学	同大学大学院 柳川範之研究室と共同研究を開始
	武蔵野市	あいらいふ、高齢者の健康増進に関する連携協定を締結

2 2026年12月期 3四半期累計実績と年間業績予想

1 ユカリアグループ概要

2 2026年12月期 3四半期累計実績と年間業績予想

2026年の位置づけ

ビジョン達成に向けた基盤構築は未だ道半ばであると認識
人材の獲得・アライアンスの構築に向けて、引き続き戦略投資を行う年と位置付ける
新たな医療体制に対し、医療経営総合支援事業を在宅医療にも拡張し既存事業との両輪で支える

取り巻く外部環境・今後の変化

病院の経営再建、統廃合が加速

物価高騰の流れに加え、2026年度の診療報酬改定では「効率化」ができない病院の赤字転落が鮮明になった。単独での経営維持が難しく、経営再建や病院同士の統合が全国的な潮流となる見込み。（**＝当社支援のニーズ増大**）

人材不足による現場の崩壊

医師や看護師に加え、医療事務などのスタッフも含め、慢性的な人材不足が続く。「募集しても集まらない」段階から「限られた人数で回す仕組みがないと崩壊する」段階へ移行している。（**＝コスト削減・業務効率化のニーズ増大**）

「病院から家へ」の流れが加速

いわゆる「2025年問題（団塊の世代が75歳以上になる）」を越え、高齢者は増加する一方、受け皿となる入院ベッドは削減傾向。国は「入院ではなく、住み慣れた自宅や施設で治す」体制への転換を強力に促している。
（**＝在宅医療のニーズ増大**）

重点取り組みテーマ

提携医療法人の拡大

現場ニーズに応じ、既存の経営再建や承継のサービスラインナップに、統合/閉院ソリューションを加え、拡充し、推進。
（**KPI｜提携医療法人病院数　＋5（累計36）**）

BPO[1]領域の成長加速

提携医療法人で確立したBPOの型（コスト削減支援、DXソリューション等）を提携医療法人のみならず提携医療法人以外にも必要なプログラムを提供。
（**KPI｜受託件数　＋8（累計 9）**）

在宅医療領域の強化

地域の方々が医療機関、介護施設、自宅をシームレスに移動しながら快適に日常生活を送り、住み慣れた地域で多様なサービスを受けられるよう、メディステップを軸として在宅と医療機関との繋がりを強化し、地域包括ケアシステムの構築を推進。
（**KPI｜利用者数（年間の延べ人数）+6,000人以上（年間累計26,000人以上）**）

（注釈） 1.BPO・・・ビジネス・プロセス・アウトソーシングの略称

2026年12月期 重点取り組みテーマの進捗

提携医療法人の新規獲得はゼロ。BPO及び在宅医療は着実に伸長

重点取り組みテーマ	進捗
提携医療法人の拡大 現場ニーズに応じ、既存の経営再建や承継のサービスラインナップに、統合/閉院ソリューションを加え、拡充し、推進 （**KPI｜新規提携病院数　＋5（累計36）**）	**0** 提携病院の新規獲得はなく、引き続き、複数の医療法人との対話を継続
BPO[1]領域の成長加速 提携医療法人で確立したBPOの型（コスト削減支援、DXソリューション等）を提携医療法人のみならず提携医療法人以外にも必要なプログラムを提供 （**KPI｜受託件数　＋8（累計 9）**）	**＋8**　**（第3四半期 ＋2）** 引き合いは堅調に推移しており、2026年9月末時点で8病院への導入を完了し、期初計画8件導入を前倒しで達成。期初想定を上回るペースで進捗
在宅医療領域の強化 地域の方々が医療機関、介護施設、自宅をシームレスに移動しながら快適に日常生活を送り、住み慣れた地域で多様なサービスを受けられるよう、メディステップを軸として在宅と医療機関との繋がりを強化し、地域包括ケアシステムの構築を推進 （**KPI｜利用者数（年間の延べ人数）+6,000人以上（年間累計26,000人以上）**）	**＋約4,700**　**（第3四半期 ＋約1,600）** 利用者数も計画通りに増加しており、在宅医療と医療機関との連携強化に向けた取り組みについても、計画通りに進捗

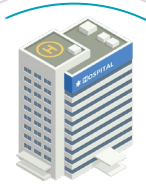
（注釈） 1.BPO =ビジネス・プロセス・アウトソーシングの略称

トピックス｜新たな成長軸として、金融サービスの本格拡大へ

病院経営サポートで培ってきた金融サービスの市場ニーズを確認し、外部展開に着手

当社金融支援メニュー	解決する資金課題
01 診療報酬債権ファクタリング	診療報酬の入金タイムラグ
02 運転資金貸付	人件費などの運営コスト高騰
03 信用保証	医材・薬剤の仕入れ負担増
04 不動産のS＆LB[1]	施設保有・更新負担の増大

当社は病院経営サポートで培ってきた目利き力を活かし、
他には無い多彩な金融サービスを提供し、資金課題を解決



提携医療法人
29病院
2026年7月時点

現在 ⋯⋯ 今後

外部へ本格展開

約11.4万施設[2]

約8,000病院＋約106,000診療所[2]

2025年秋より、外部向けにトライアル開始
当社金融サービスの提供ニーズを確認済み

周辺領域・
他業界へも展開

（注釈） 1. セール＆リースバックの略称。
2. 出所：厚生労働省「医療施設動態調査（令和８(2026)年５月末概数）」

2026年12月期 3四半期累計実績と年間業績予想

従前から見込む案件[1]を4Q収益に計上し、期初計画達成を見込む

（百万円）	2025/12期 実績	2026/12期 業績予想	2026/12期 3Q累計実績	2026/12期 4Q見通し	前期比	
売上高	24,734	33,035	21,215	11,819	+8,301	+34%
売上総利益	10,537	13,509	8,205	5,304	+2,972	+28%
Margin	*42.6%*	*40.9%*	*38.6%*	*44.8%*	-	-
営業利益	2,365	2,864	917	1,946[1]	+499	+21%
Margin	*9.6%*	*8.7%*	*4.3%*	*16.4%*	-	-
経常利益	2,138	2,648	883	1,774[1]	+520	+24%
Margin	*8.6%*	*8.0%*	*4.1%*	*15.0%*	-	-
EBITDA[2]	3,845	4,502	2,167	2,334	+657	+17%
Margin	*15.5%*	*13.6%*	*10.2%*	*19.7%*	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	2,776	1,658	778	879	▲1,118	▲40%
Margin	*11.2%*	*5.0%*	*3.6%*	*7.4%*	-	-

（注釈） 1. 2026年11月4日公表「販売用不動産の譲渡に関するお知らせ」に記載の販売用不動産譲渡益2,072百万円を含む
2. 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）

株主還元方針

当社は、成長基盤を構築する投資フェーズにあることに鑑み、以下の３点を設定

① EPS（1株当たり利益）を意識し親会社株主に帰属する当期純利益をKPIに設定

② ユカリアの認知度の向上とサービス拡大に向け、株主優待制度を運用

③ 配当金は、投資フェーズに一定の目途が立った際に、再設計

株主優待制度

当社グループの事業内容へのご理解を深めていただくこと、当社株式への投資の魅力を向上させ、より多くの皆様に中期的に当社株式を保有いただくことを目的として、株主優待制度を導入

1

10単元（1,000株以上）で
「スマート脳ドック」無料ご招待
通常価格 24,750円（税抜22,500円）➡ 無料

2

6単元（600株以上）で
「スマート脳ドック」50%OFF
通常価格 24,750円（税抜22,500円）➡ 優待価格 12,375円（税抜11,250円）

3

1単元（100株以上）で
「スマート脳ドック」5,000円割引
通常価格 24,750円（税抜22,500円）➡ 優待価格 19,250円（税抜17,500円）

基準日…2025年12月末日を初回基準日とし、以降毎年12月末日を基準日といたします。
対象株主様…毎年12月末日現在の当社株主名簿に記録された株式100株（1単元）以上の株式を保有されている株主様を対象とします。
進呈時期及び方法…株主名簿に記載された住所宛に３月中旬頃「株主優待のご案内」を発送いたします。

スマート脳ドックとは



スマート脳ドック　または https://smartdock.jp/ へアクセス


EUCALIA