



2025年12月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社ユカリア | 2025.11

INDEX

- 1** ユカリアグループ概要
- 2** 2025年12月期 第3四半期実績
- 3** 2025年12月期 業績予想
- 4** Appendix

1 ユカリアグループ概要

1 ユカリアグループ概要

2 2025年12月期 第3四半期実績

3 2025年12月期 業績予想

4 Appendix

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

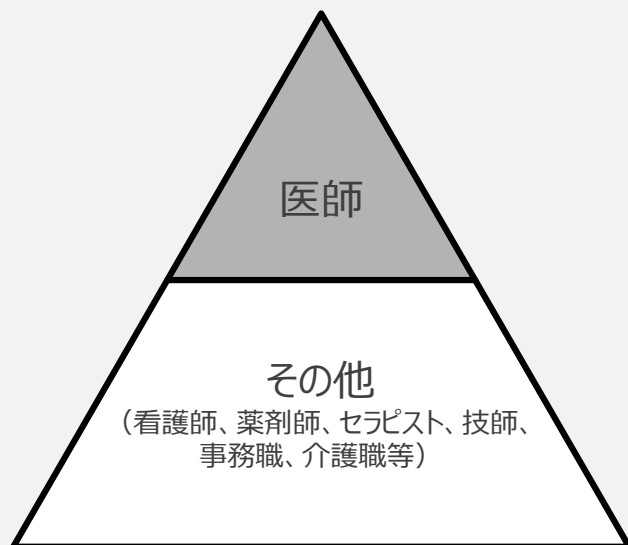


(注釈) 1. Quality of lifeの略称。ひとりひとりの人生の内容の質や社会的にみた『生活の質』のことを指し、ある人がどれだけ人間らしい生活や自分らしい生活を送り、人生に幸福を見出しているか、ということをも尺度としてとらえる考え方。

▶ 根幹原因の病院カルチャー変革

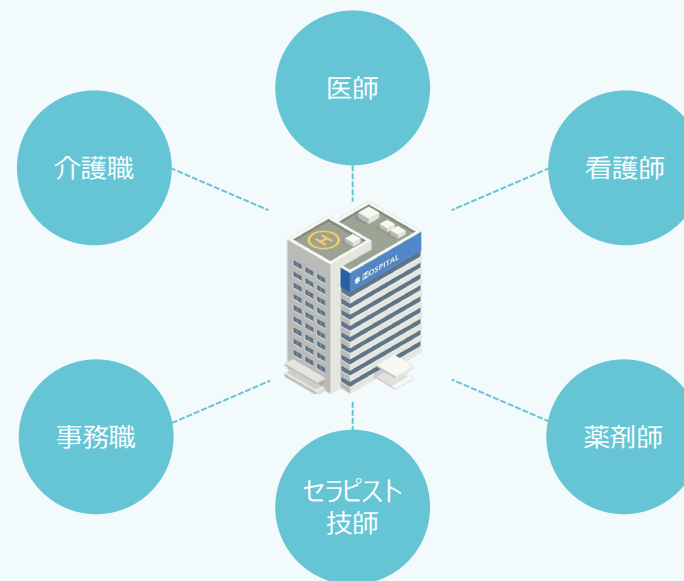
病院やヘルスケア業界が抱える根本的な課題¹である「医師を頂点とするカルチャー」を変革し、「フラットな構造」を持ち込むことで、ヘルスケア業界のイノベーション実現を図る

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 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。



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。



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。



▶ 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。



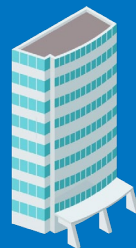
4 FIVE THEMES 地域包括モデル

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。

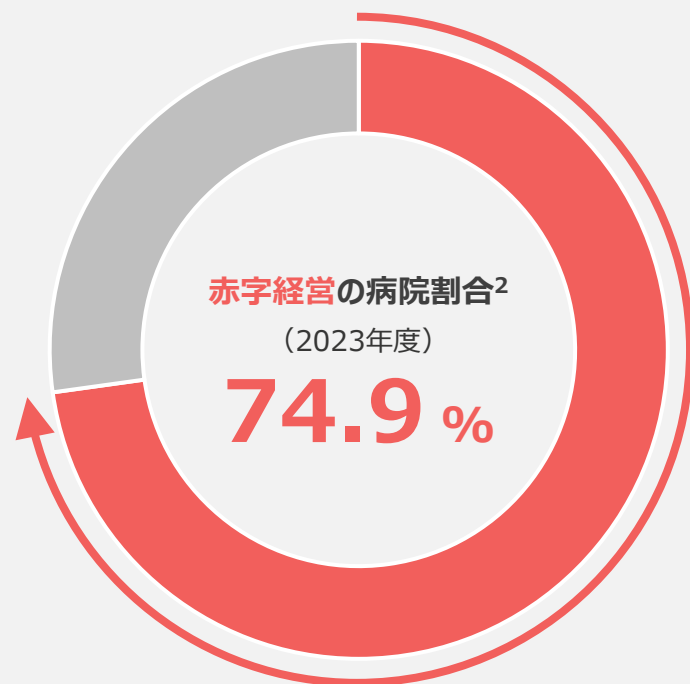


(注釈) 1. Value Based Healthcareの略称。医療行為における評価基準を、従来のように安全性・コスト・効果といった医療従事者目線での評価だけではなく、患者にとっての価値基準を重視するという考え方。

▶ 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 %

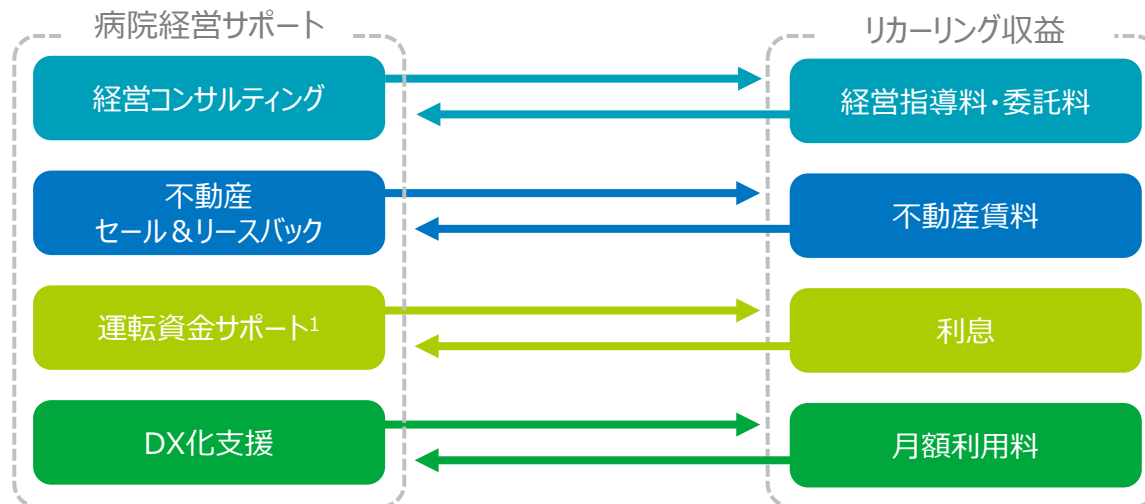
(注釈) 1. 2023/10月初時点。出所：厚生労働省「令和6年（2024）年 医療施設（静態・動態）調査・病院報告の概況」
2. 医業利益が赤字の病院（n= 967）。
出所：日本病院会・全日本病院協会・日本医療法人協会「2024年度 病院経営定期調査」
3. 福祉医療機構（WAM）が2020年のCOVID-19拡大時に実施した緊急融資
4. 出所：独立行政法人福祉医療機構

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

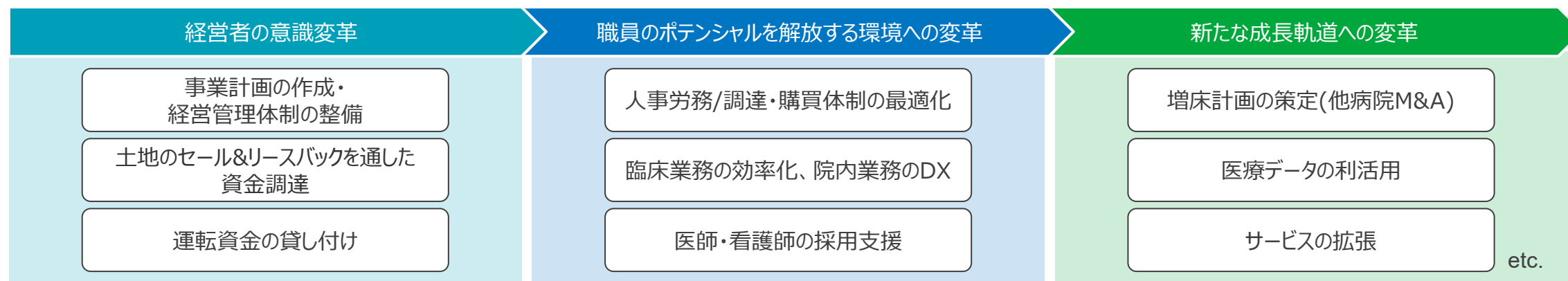
ビジネスモデル



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

ユカリアグループの事業領域

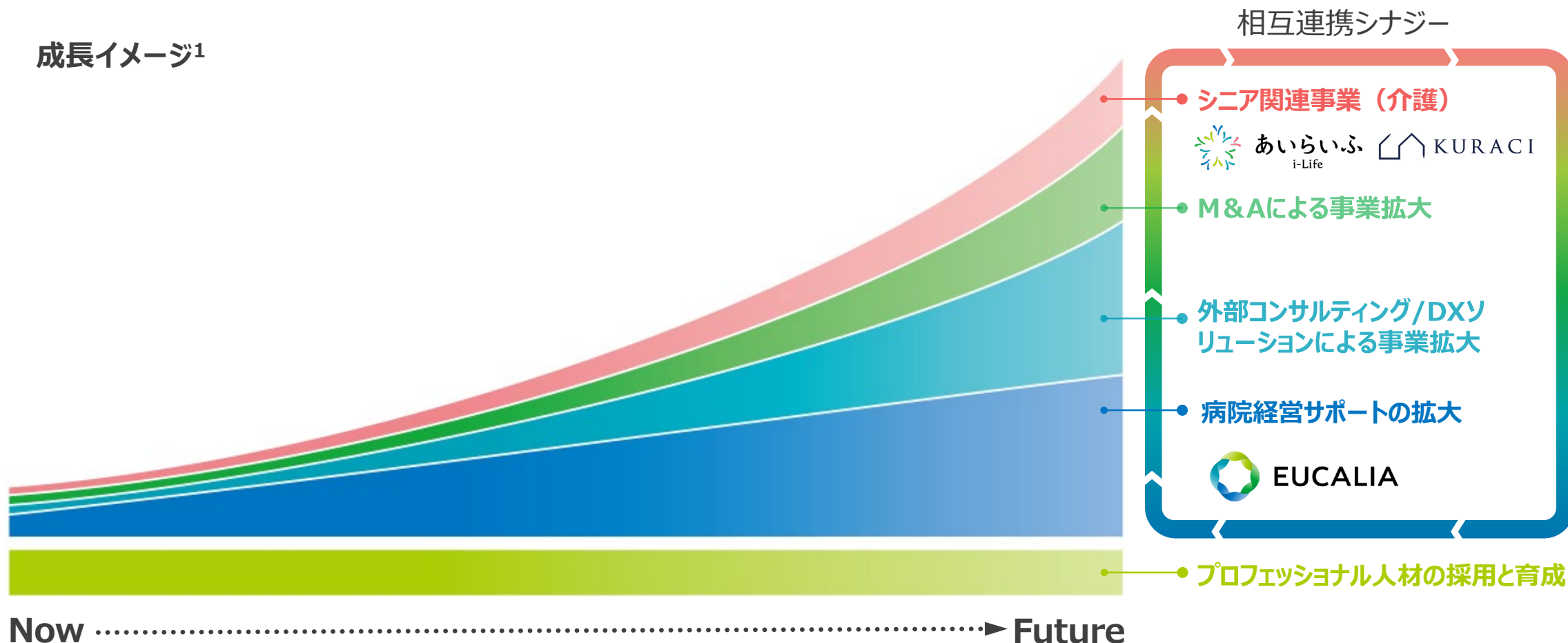
病院経営サポートを中核事業としつつ、ヘルスケアバリューチェーン上で広範に事業を展開



▶ 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

2 2025年12月期 第3四半期実績

1 ユカリアグループ概要

2 2025年12月期 第3四半期実績

3 2025年12月期 業績予想

4 Appendix

▶ エグゼクティブサマリー

重要指標の売上高と当期純利益は想定レンジで推移。収益改善に着手中

- 医療機関を取り巻く外部環境の一時的変化を受け、第3四半期より事業運営方針を一部変更し、収益改善に着手。提携医療法人の提携時期遅延による影響を外部コンサルティングを含む他サービスで吸収し、期初計画の達成を目指す。
- 将来の業績基盤拡大に向けた先行投資（人材採用、新規事業への投資、M&A等）は継続。

コア事業の目標達成に加え、M&A先の業績貢献が始まる

- 医療経営総合支援事業で新たに3病院の提携を開始。期初目標である5-8件に対し、ベースライン5件達成。
- 第3四半期より、今期グループインしたゼロメディカル社、メディステップ社の連結が開始。PMIフェーズの為、先行投資要素はあるものの、既存事業とのシナジー（例：ゼロメディカル社によるファクタリングサービス¹開始）が生まれており、顧客提供価値の拡大が進む。

PMIを推進しつつ、新規M&A/資本業務提携の積極的検討を推進

- 既に実施した計11件のM&A・資本業務提携については、引き続きシナジー効果の創出を推進中。
- 第3四半期は第2四半期時点までのM&A先のPMIを優先した為、新たなM&A/資本業務提携は発生せず。M&A/資本業務提携の積極的な検討は継続しており、複数案件が進行中。

（注釈） 1.ファクタリング・・・診療報酬や介護報酬などの売掛債権を早期に現金化できる資金調達の仕組み。医療機関や介護・福祉施設にとって、診療報酬や介護報酬の入金までのタイムラグを埋め、資金繰り改善や設備投資の即時実行を可能にする手段

▶ 2025年12月期 第3四半期 連結業績

(百万円)	2024/12期 第3四半期 累計	2025/12期					
		第3四半期 累計				前期比	
			1Q	2Q	3Q		
売上高	14,660	16,758	4,677	5,843	6,237	+2,098	+14.3%
売上総利益	6,645	7,282	2,061	2,689	2,531	+636	+9.6%
Margin	45.3%	43.5%	44.1%	46.0%	40.6%	-	-
営業利益	1,942	1,339	356	778	205	△602	△31.0%
Margin	13.2%	8.0%	7.6%	13.3%	3.3%	-	-
EBITDA ¹	2,199	2,422	706	1,127	588	+223	+10.2%
Margin	15.0%	14.5%	15.1%	19.3%	9.4%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,614	1,668	411	411	845	+54	+3.4%
Margin	11.0%	10.0%	8.8%	7.0%	13.5%	-	-

(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 第3四半期 連結業績（セグメント別構成）

	2024/12期 第3四半期 累計 (百万円)	2025/12期					
		第3四半期 累計				前期比	
			1Q	2Q	3Q		
売上高	■ 医療経営総合支援	4,695	4,927	1,284	1,775	1,867	+231 +4.9%
	■ シニア関連	5,082	6,053	1,734	1,956	2,362	+971 +19.1%
	■ 高度管理医療機器	4,845	5,419	1,560	1,991	1,867	+573 +11.8%
	■ その他	37	358	99	120	139	+321 +855.2%
営業利益	■ 医療経営総合支援	2,045	1,620	400	899	320	△424 △20.8%
	■ シニア関連	470	307	87	99	119	△163 △34.7%
	■ 高度管理医療機器	380	395	153	122	119	+14 +3.9%
	■ その他	△127	75	12	28	34	+202 -

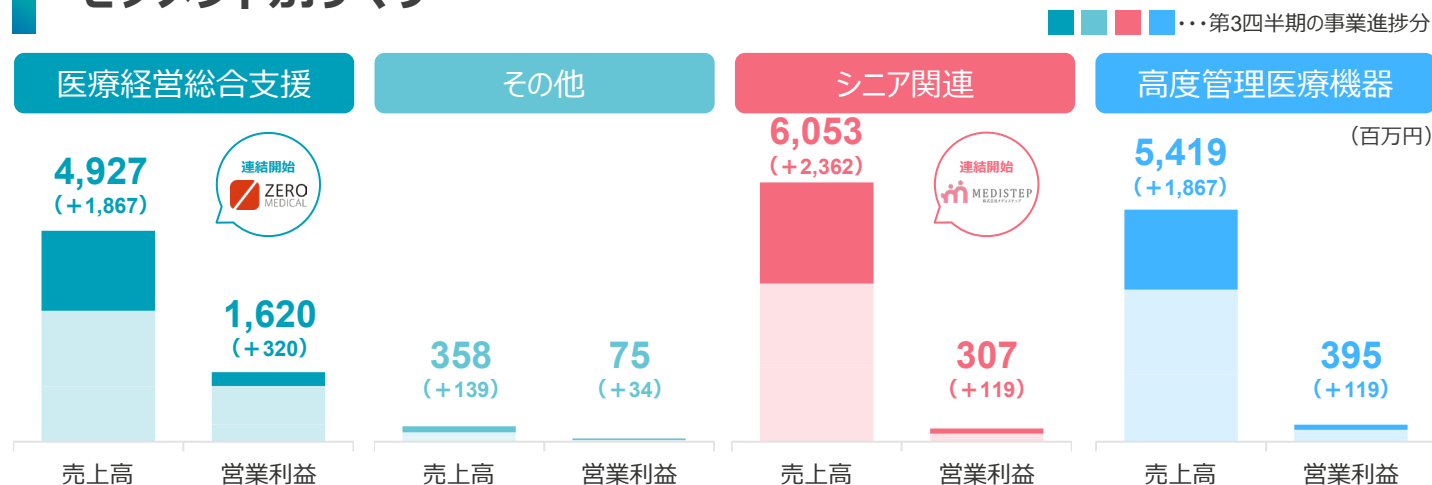
▶ 2025年12月期 第3四半期 連結業績補足

連結業績

(百万円)	2025/12期			
	第3四半期 累計	1Q	2Q	3Q
売上高	16,758	4,677	5,843	6,237
売上総利益	7,282	2,061	2,689	2,531
Margin	43.5%	44.1%	46.0%	40.6%
営業利益	1,339	356	778	205
Margin	8.0%	7.6%	13.3%	3.3%
EBITDA ¹	2,422	706	1,127	588
Margin	14.5%	15.1%	19.3%	9.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,668	411	411	845
Margin	10.0%	8.8%	7.0%	13.5%

(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)

セグメント別サマリー



A 新たにM&Aした2社の連結を開始

今期グループインしたゼロメディカル社、メディステップ社の連結が開始。

ゼロメディカル社は医療経営総合支援セグメント、メディステップ社はシニア関連セグメントへ業績反映。2社の連結のほか、第3四半期より事業リソースを集中させている外部コンサルティングサービスの成長や前四半期の期ズレ分の回収などが進んだことで、各セグメントの売上高および連結売上高は増加。他方、営業利益ベースでは、第1四半期より継続している先行投資（人材採用、新規事業投資等）に加え、第3四半期からはM&Aに伴って発生するのれん償却およびゼロメディカル社の営業損失により、全体の営業利益水準を押し下げる要因となった。

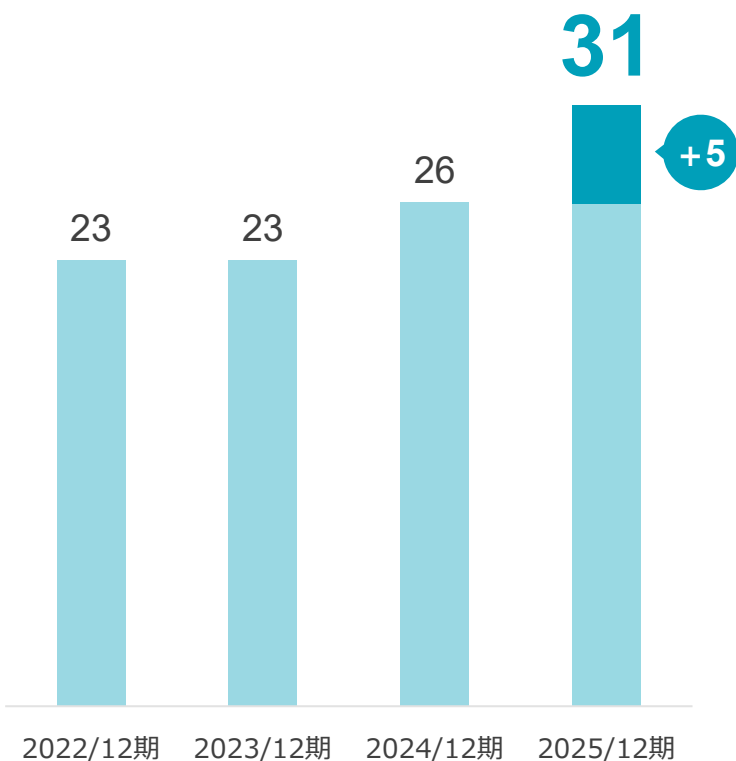
B 連結子会社の合併に伴う税効果を反映

連結子会社のスマートスキャン株式会社を合併したことに伴う税効果（繰越欠損金の影響）が第3四半期に発生した為、当期純利益を押し上げる結果となった。本件は今年2月の業績予想公表時のとおり、計画に織り込んでいる為、期初計画に対する影響は発生しない。

▶ 主要セグメントハイライト（第3四半期時点） - 医療経営総合支援事業 -

KPI | 提携病院数

（件）

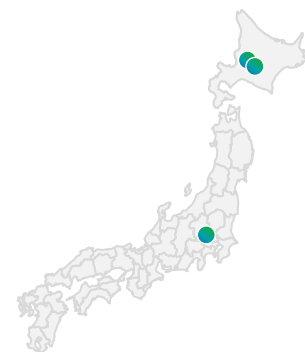


今期トピックス

提携医療法人として、新たに3病院との提携を開始

2025/12期 第3四半期は新たに2法人（3病院）との提携を開始し、今期の提携は合計5件となる。
期初計画（5-8件）に対してベースラインは達成。現在も提携に向けた交渉が複数進行中。

			
法人・病院名	社会医療法人博友会 北の峰病院	社会医療法人博友会 平岸病院	医療法人一晃会 小林病院
所在地	北海道富良野市	北海道赤平市	埼玉県入間市
提携時期	2025年9月	2025年9月	2025年9月



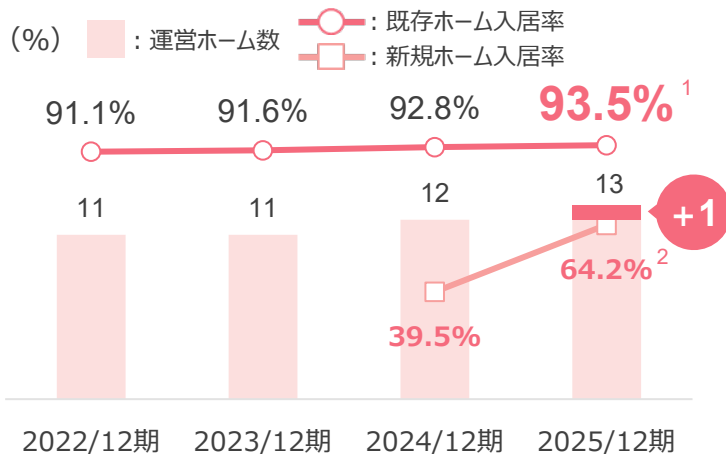
外部コンサルティングサービスの大型案件およびM&A先の業績寄与が開始

第2四半期に受注した複数の大規模案件（例：国家公務員共済組合連合会 虎の門病院の病院DX推進に係る支援業務、松戸市立総合医療センターの経営改善支援業務）は業績に一部貢献を開始。今後、プロジェクトの進捗に応じて段階的に業績への反映を予定。
また、今期グループ入りしたゼロメディカル社が第3四半期より連結開始。当該期から連結損益へ計上。ゼロメディカル社についてはPMI実施中であり、のれん償却に加えて営業損失が発生している為、今期の利益寄与はマイナス想定。

▶ 主要セグメントハイライト（第3四半期時点） - シニア関連事業 -

KPI | 入居率

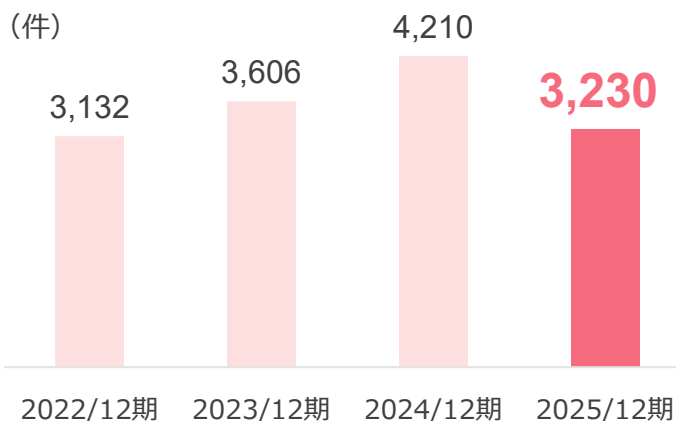
KURACI



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

KURACI



既存ホームの入居率は最高水準を維持し、新規ホームの再建も進む

既存ホーム11施設における入居率は93.5%と第2四半期時点より更に向上。

新規ホーム2施設（2024年4月に事業譲受した「クラチ・ファミリア西新宿」と2025年4月に事業譲受した「ソルシアス佐倉」）は事業譲受後の再建段階。引き続き、クラチ・ファミリア西新宿は事業譲受前の低入居率を回復させることに注力しており、**今期での損益分岐点到達に向けて順調に入居率が回復中**。ソルシアス佐倉についても、引き続きPMIを推進中だが入居率は回復傾向にある。

入居相談・施設紹介



あいらいふ
i-Life

入居斡旋件数は目標目線への到達に向けて体制整備を推進中

第3四半期経過時点の入居斡旋件数の伸びは、前年度対比で+3.8%の伸びに留まり、依然として期初に想定していた+10～15%程度の伸びには届かず。

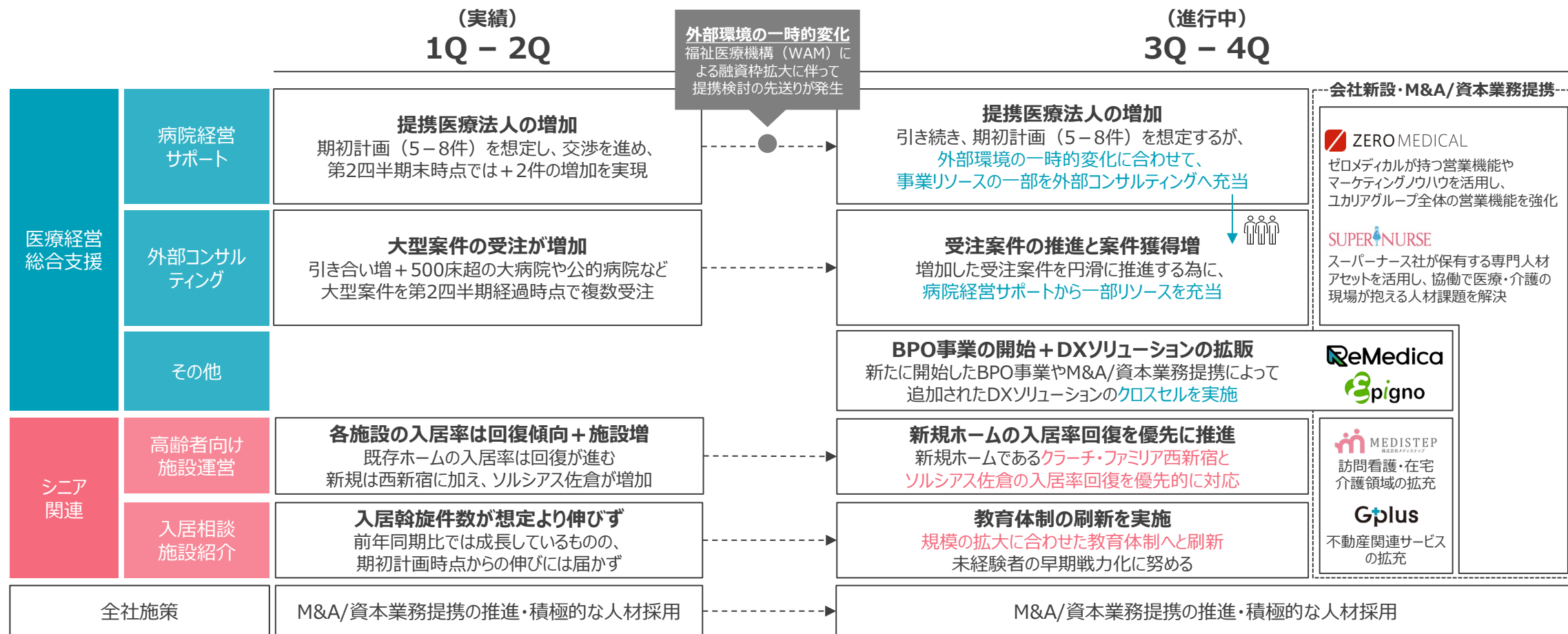
昨年来、採用した新規人員（業界未経験者）の育成に想定よりも時間を要しており、戦力化までのリードタイムにギャップが発生している点については社内の育成体制の再整備を実施し、早期戦力化にむけた内部改善に取り組み中。

また、不動産関連サービスは第2四半期までに仕入れが進んだ物件の販売を開始し、第3四半期より段階的に業績貢献。第4四半期での本格的な貢献を予定。

(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））および2025/12期に事業譲受した新規ホーム（ソルシアス佐倉）を除く既存11ホームのみの入居率
2. 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））および2025/12期に事業譲受した新規ホーム（ソルシアス佐倉）を合算した入居率

▶ 業績達成に向けた下半期の事業運営方針¹

外部環境の一時的な変化を受け、下半期は事業運営方針を一部修正し、業績達成に向けた活動を継続中



（注釈） 1.高度管理医療機器はシンシア（TYO:7782）の開示内容をご参照ください。また、その他事業セグメントについては期初の方針から大きな変更はない為、記載を省略しております。

▶ 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

2024年12月期末時点

単位：百万円

流動資産	負債
現預金 11,168	有利子負債 ¹ 27,217
固定資産	リース債務 7,023
土地・建物 26,039	純資産
リース資産 5,779	18,951
のれん 841	

総資産 **60,148**

自己資本比率² **29.9%**

▶
M&A/資本業務提携
11件
2025.1~2025.9

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

2025年12月期 第3四半期時点

単位：百万円

流動資産	負債
現預金 7,285	有利子負債 ¹ 28,598
固定資産	リース債務 6,853
土地・建物 26,664	純資産
リース資産 5,585	20,682
のれん 2,415	

総資産 **62,814**

自己資本比率² **30.9%**

(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 + 社債
2. (純資産-非支配株主持分) ÷ 総資産

3 2025年12月期 業績予想

1 ユカリアグループ概要

2 2025年12月期 第3四半期実績

3 2025年12月期 業績予想

4 Appendix

▶ 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の合併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

▶ 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

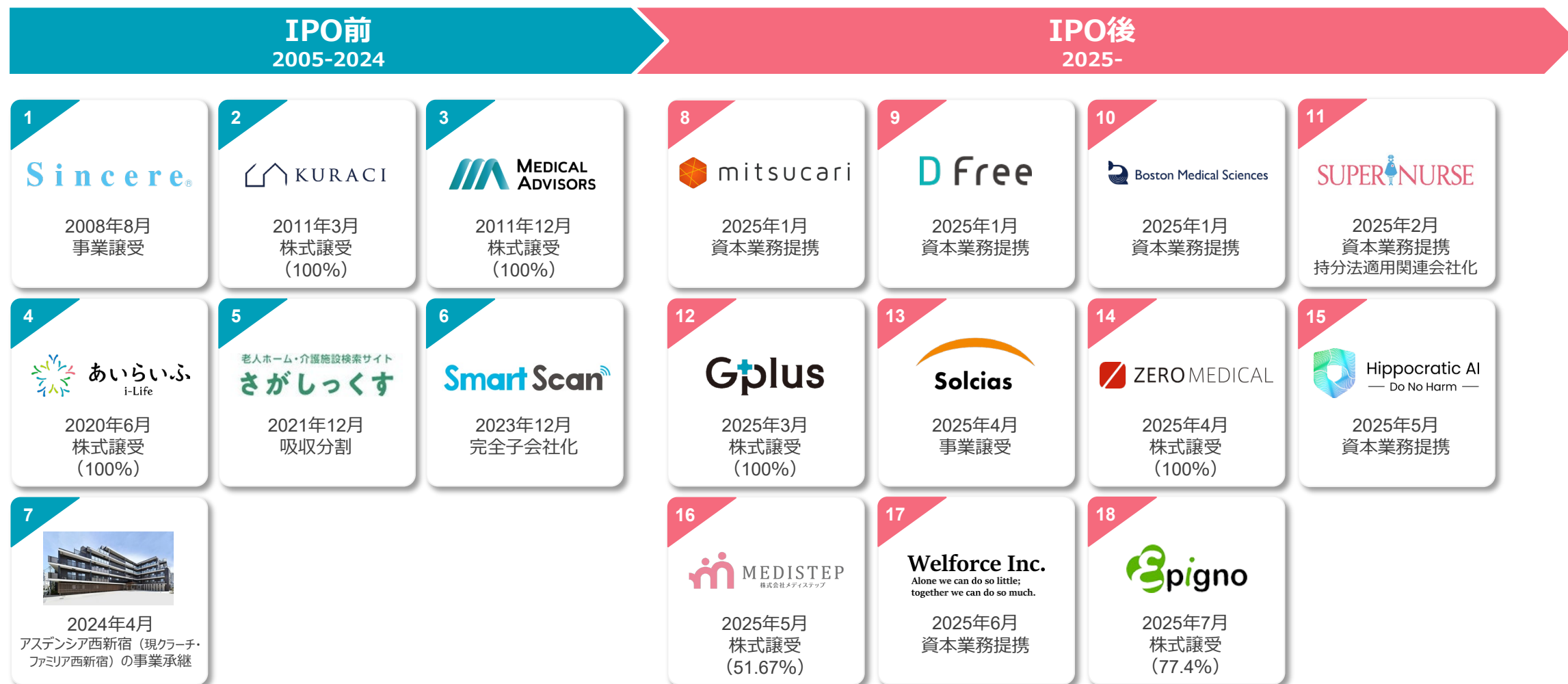
2025/12期よりスマートスキャン(株)の連結を開始。

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。

▶ M&A/資本業務提携における取組状況

今期（2025年1月以降）、11社とのM&A/資本業務提携を公表¹



（注釈） 1. 2025/12期 第3四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

 spigno

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

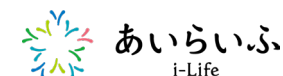
 Solcias

 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

 G+plus

 MEDISTEP
株式会社メディステップ

▶ 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「うちのカンゴ」の運営、 居宅介護支援事業所「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
株式会社ウェルフォース Welforce Inc. Alone we can do so little; together we can do so much.	医療的ケアが必要な高齢者でも受け入れ可能な介護福祉施設の運営 等	資本業務提携（2025/6/5公表） 発行済み株式総数の19.7%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するとともに、医療・介護従事者の負担軽減とサービス品質の向上を実現
株式会社エピグノ 	医療・介護機関向けマネジメントシステム事業、コンサルティング事業	株式譲受（2025/6/5公表） 発行済み株式総数の77.4%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	医療現場が抱える人材課題の解決に向け、DXソリューションを医療現場に導入し、スキル見える化や人材配置の最適化を推進

▶ M&A/資本業務提携に伴う新規子会社のご紹介（1/2）

プロダクト/DX



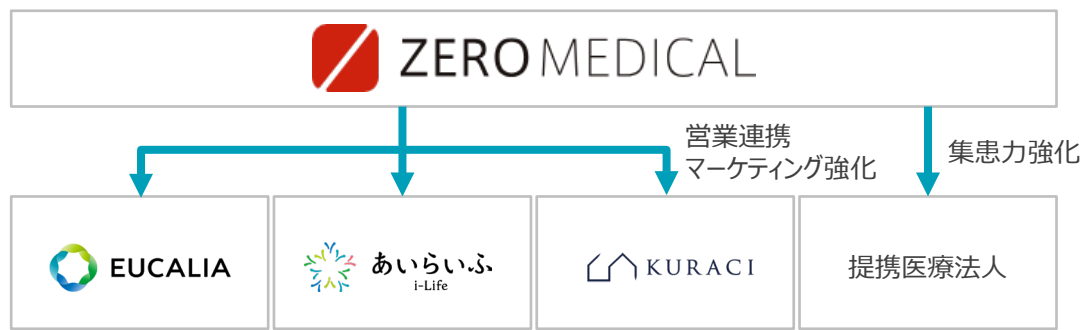
株式会社ゼロメディカル

ウェブマーケティング事業、医療コンサルティング事業、福祉関連事業

想定される事業シナジー

ユカリアグループ全体の営業機能を強化

ユカリアで推進する医療経営総合支援事業や、高齢者施設の入居相談・施設紹介、高齢者向け施設運営を行うシニア関連事業に対し、ゼロメディカルが持つ営業機能やマーケティングノウハウを活用することでユカリアグループ全体の営業機能を強化。



人的資本経営



株式会社エピグノ

医療・介護機関向けマネジメントシステム事業、コンサルティング事業

想定される事業シナジー

医療現場の人材不足に対するソリューションを拡充

医療現場が抱える人材に関する課題の解決に向け、より実効性の高い支援を提供できる体制を構築。エピグノ社のプロダクトでスキルの見える化や人材配置の最適化を進め、人材不足や業務過多といった構造的課題の解決に貢献。また、エピグノ社においても、ユカリアの病院経営支援にかかる知見を、プロダクトへフィードバックし、提供価値を向上させる。



▶ M&A/資本業務提携に伴う新規子会社のご紹介（2/2）

地域包括ケア（施設系）

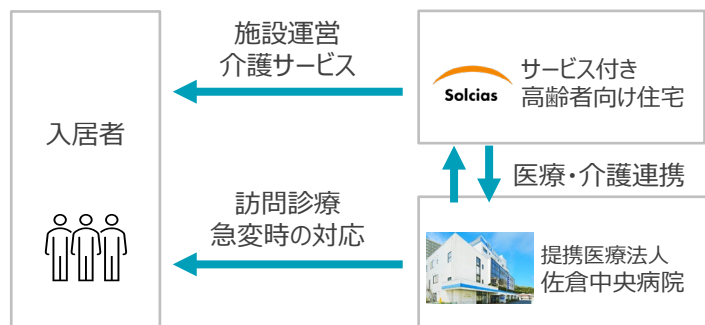


サービス付き高齢者向け住宅及びデイサービス事業

想定される事業シナジー

地域包括ケアシステムのモデルケース構築を推進

近接する提携医療法人の佐倉中央病院との医療・介護連携し、施設入居者への良質なケア体制を構築するほか、介護DXについても積極的に推進し、サービスの品質向上と医療・介護の情報連携をよりシームレスにする体制を構築



地域包括ケア（シニアサービス）

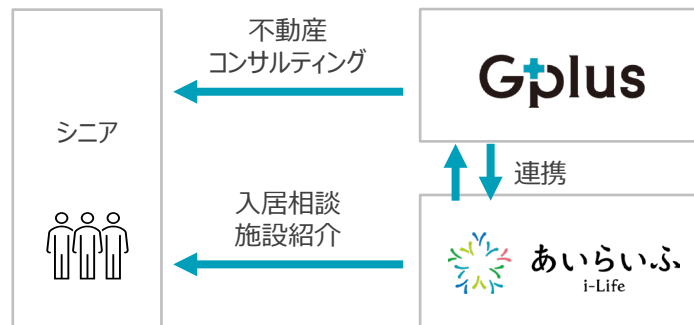


不動産事業（相続、売買仲介、買取・再販）

想定される事業シナジー

シニア向け不動産サポートサービスの拡充

不動産に係る専門知識やネットワークを有するGplusと幅広いシニアネットワークを有するあいらいふが連携。不動産や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。



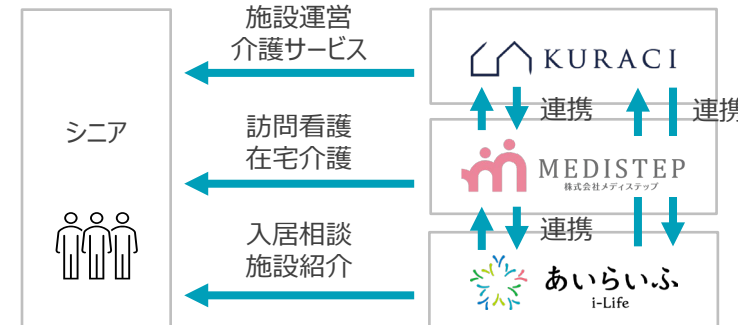
株式会社メディステップ

訪問看護事業所、居宅介護支援事業所等の運営

想定される事業シナジー

シニアの暮らしに関するサポートサービスの拡充

訪問看護や在宅介護サービスを展開するメディステップと、高齢者向け施設を運営するクラッチ、入居相談・施設紹介サービスを提供するあいらいふが相互に連携することで施設から在宅までシニアのニーズに応えるサービスを提供。



▶ 米Hippocratic AI社との資本業務提携 プロダクト/DX

生成AIヘルスケアエージェントのパイオニア・グローバルリーダー企業との戦略的パートナーシップにより、患者の治療成果向上と医師不足への対応を目的に、診断を伴わない患者対応業務に特化した対話型生成AIヘルスケアエージェントを全国の病院に提供



日本語で対話可能な生成 AIヘルスケアエージェントを共同開発

▶ 戦略子会社として、株式会社リメディカ（ReMedica）を設立

ヘルスケアの現場における慢性的な人材不足に対応すべく、医療・介護領域に特化したBPO事業を開始



Slogan
ヘルスケア業界の常識を覆す

Mission
テクノロジーを駆使して病院経営を最適化する

会社名	株式会社リメディカ（ReMedica Inc.）
設立	2025年4月7日
役員構成	高田 裕正（代表取締役） 白谷 嶺旺（取締役） 宮下 暁子（取締役）





業務効率の向上や省人化を通じて、医療機関・介護施設の経営負担を軽減し、限られた人材がより重要で本質的な業務に集中できる環境の実現に貢献することで、現場で働くすべての人がイキイキと働ける社会を目指す。

**経営ノウハウを活かした
高品質なサービス提供**

**BPO事業¹**
レセプト（診療報酬請求）業務をはじめ、受付対応、予約調整、文書作成、会計処理など、幅広い事務業務を代行。これにより、現場スタッフが本来のケアや診療業務に専念できる体制づくりをサポート

**テクノロジーによる
省人化・効率化**

- ・ コンサルティング事業
- ・ 業務支援システム事業
- ・ 教育・研修及び人材育成事業
- ・ コンタクトセンター事業

▶ 株主優待制度の導入

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」を送付いたします。

スマート脳ドックとは

たったの
**30分で
脳ドック**

スマート脳ドックとは

- 受付からお帰りまで**30分**！
- 継続しやすい価格 **24,750円(税込)**
- 検査結果は **2人の専門医** がチェック！

脳の異常を
早期発見 できる検査です！

検査のご予約はコチラ
最速当日 検査エリアが全国拡大中！

累計
受診者数
16.1万人
達成*

脳の異常を早期発見に役立つ検査
スマート脳ドック

こんな方におすすめです

人間ドックのように、丸1日時間をとるのが難しい方
発症事例の多い重大疾病を優先的にチェックしたい方

自分に合った費用で気になる検査を組み合わせ受診したい方
大切なご家族やパートナーの健康も一緒にケアしたい方

スマート脳ドックの **4** つのポイント

最短30分で検査完了
ネットで予約。受付からお帰りまで30分で済むため、仕事や家事で忙しい方にもおすすめです。

継続しやすい価格
脳ドック1回の費用は24,750円(税込)。継続しやすい料金で、定期的な検査をサポートします。

ダブルチェックの実施
検査結果は2人の専門医がダブルチェック。万が一異常があった場合も、専門の医療機関へご紹介いたします。

豊富な検査メニュー
重大疾病の早期発見や健康維持のための様々な検査を同じ日にまとめて検査可能です。

*2018年1月～2025年7月

4 Appendix

1 ユカリアグループ概要

2 2025年12月期 第3四半期実績

3 2025年12月期 業績予想

4 Appendix

▶ 会社概要

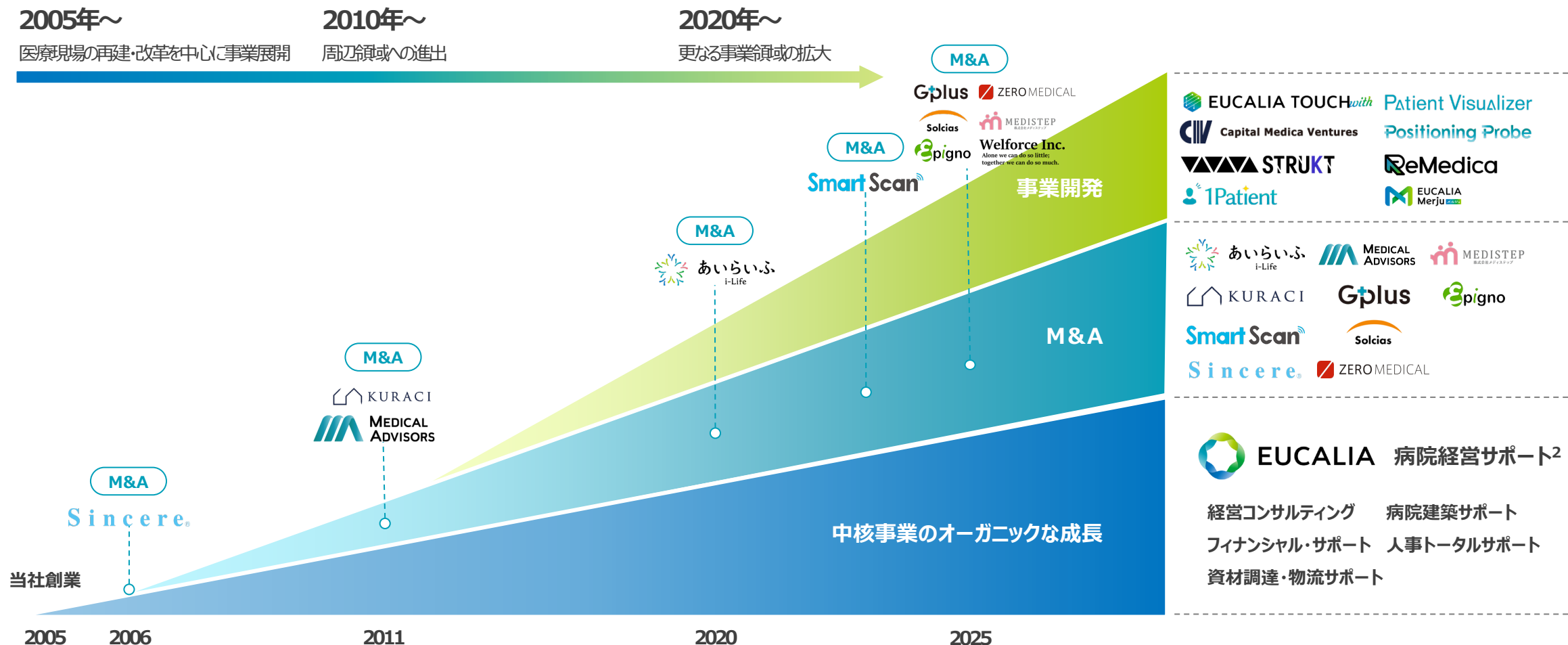
会社名	株式会社ユカリア（証券コード：286A）
設立	2005年2月14日
所在地（本社）	東京都千代田区霞が関3-2-5 霞が関ビルディング19階
資本金等 ¹	8,534百万円（2025/3/31時点）
事業内容	医療経営総合支援事業 シニア関連事業 高度管理医療機器事業 その他事業
認定・認証	    



（注釈） 1. 資本金のほか、資本準備金と資本剰余金を含む金額

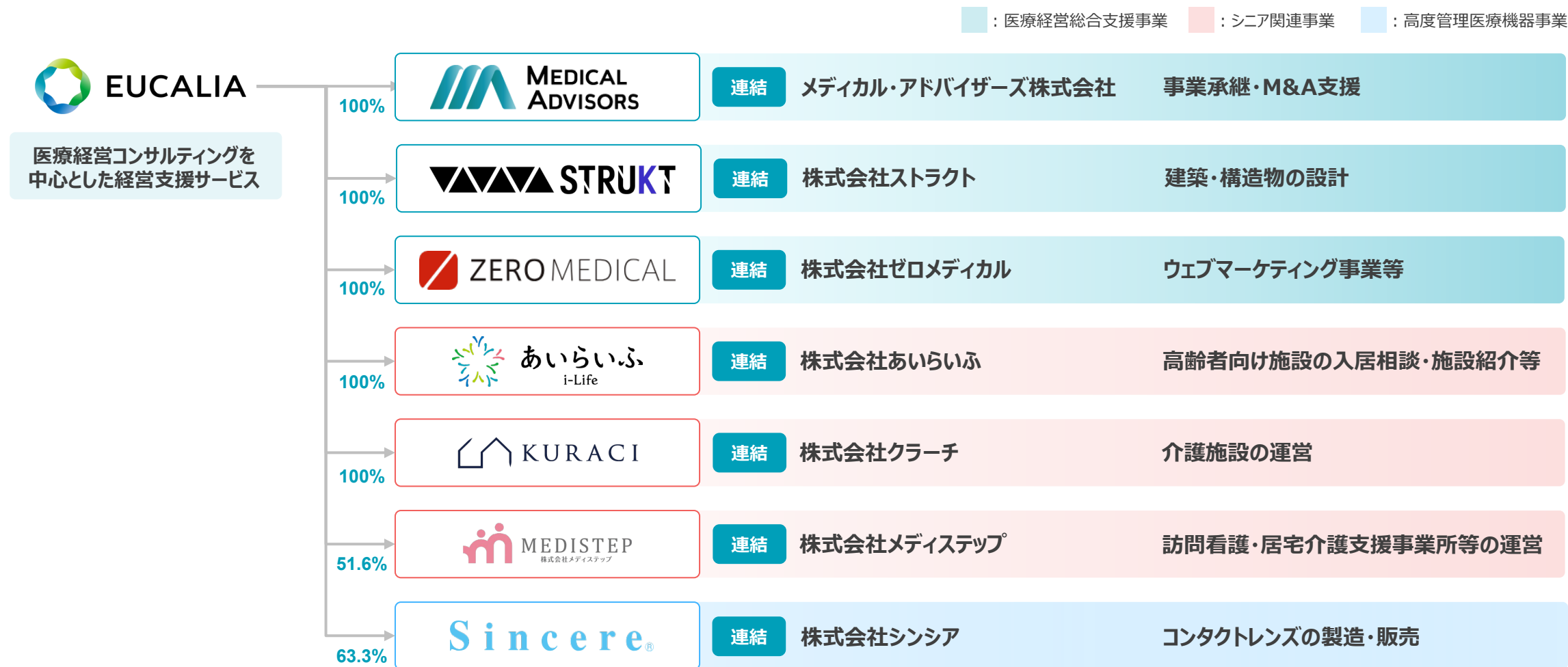
▶ ユカリアグループ沿革¹

祖業である病院経営サポート事業を軸に、新規事業開発やM&Aを組み合わせることで成長を実現



(注釈) 1. 沿革をイメージいただきやすくする為、一部割愛しているサービスがございます。
2. 病院経営サポートは提携医療法人に対する提供サービスの総称となります。メディカルアドバイザーズ社による事業承継・M&A支援やストラクト社による建築・構造物の企画設計、提携外の医療法人へのサービス提供は含まれておりません。
3. 本スライドグラフは売上高を示すものではなく、業容の拡大をイメージとして表現したものです

▶ 主要なグループ会社一覧^{1,2}



(注釈) 1. 主要な関係会社のみを記載しております。記載以外に連結子会社10社、非連結子会社2社（投資事業有限責任組合1社含む）、持分法適用関連会社1社、持分法非適用関連会社5社（関連会社3社、投資事業有限責任組合2社）を保有
 2. 2025年9月時点

▶ 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



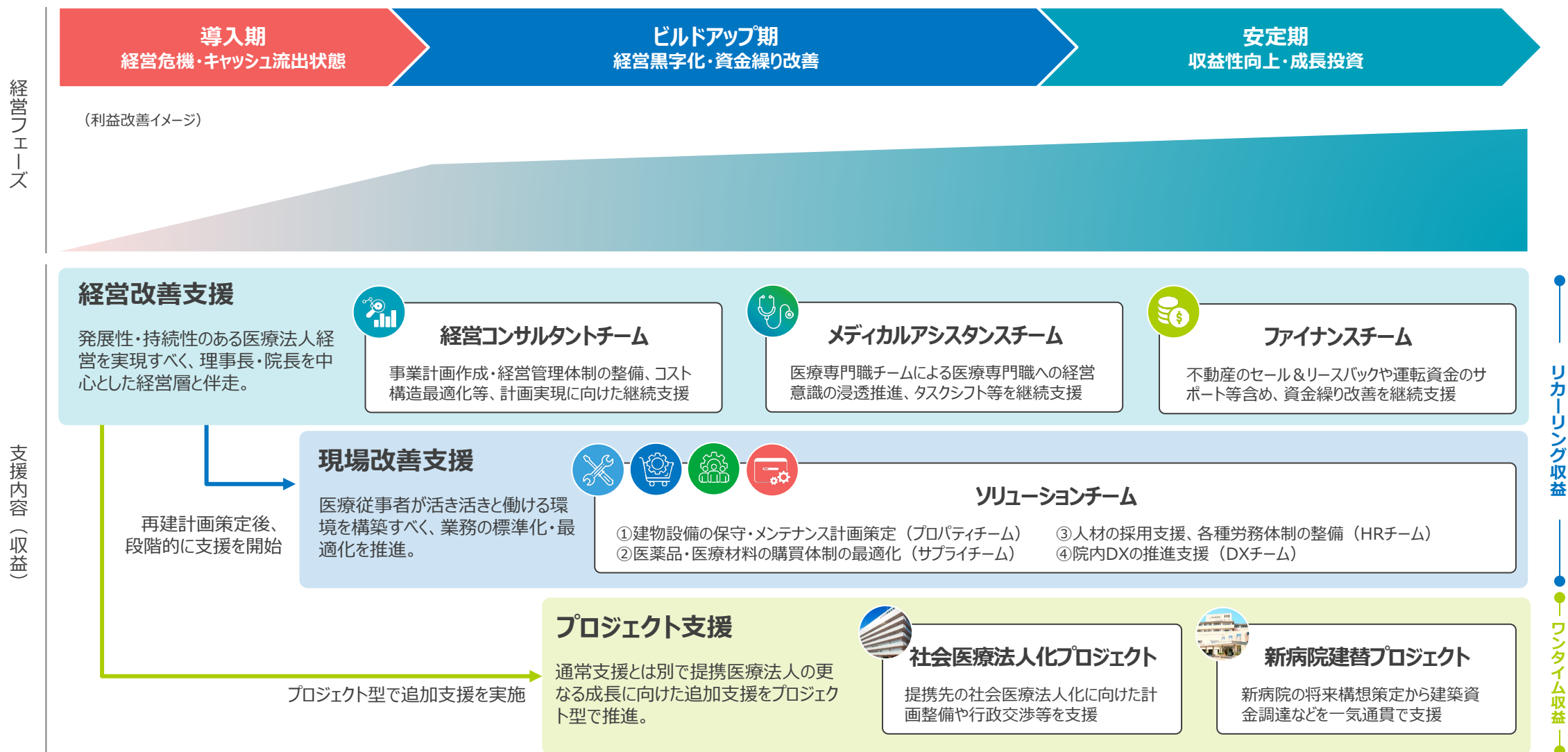
DX・データ活用

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

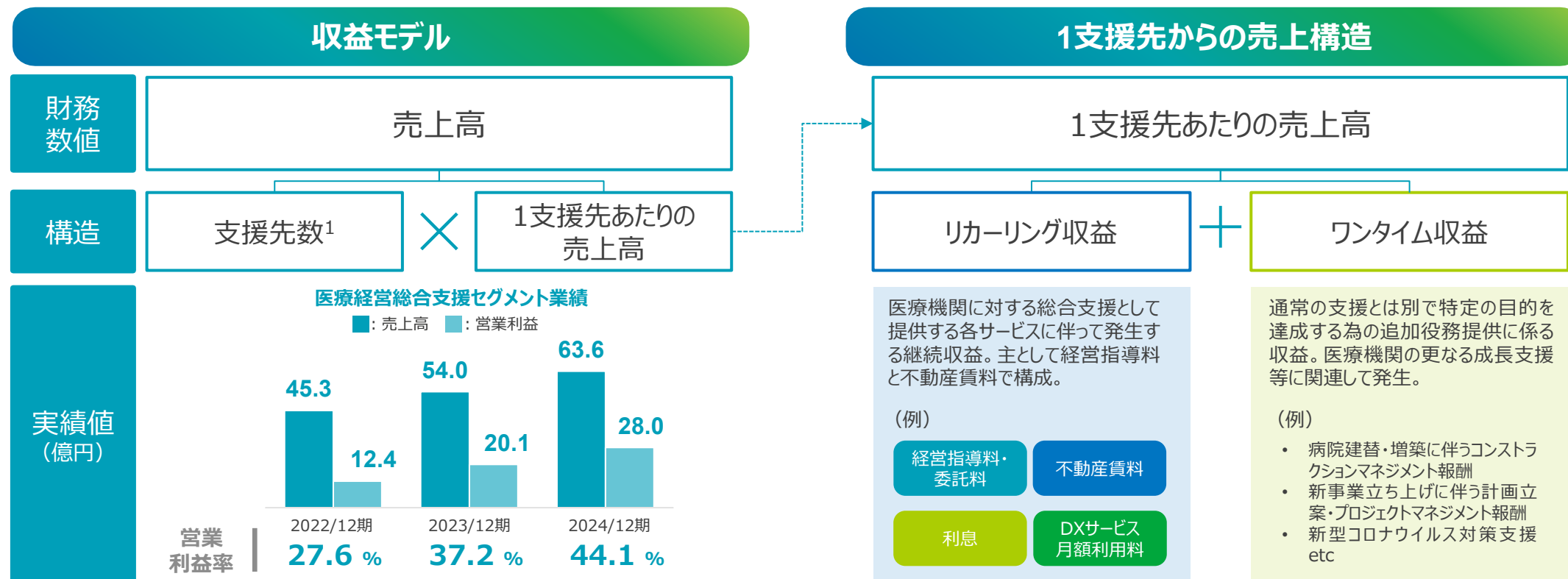
▶ 提携医療法人支援モデル¹



(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

▶ 提携医療法人支援の収益モデル

支援先の経営改善に取り組み支援内容が拡大する中、1支援先あたりの売上高が拡大する構造
収益の大部分はリカーリング収益で構成される



i 医療法上、医療法人は非営利法人とされ（医療法54条参照）、営利を目的として開設されてはならないなど（医療法7条7項）、医療法人及び医療機関には非営利性が要求されております。そのため、外部の営利法人である当社が医療法人の医療機関経営に対する支援を実施するにあたっては、「医療機関の開設者の確認及び非営利性の確認について」（平成24年3月30日・医政指発0330第4号）に定める非営利性の確認基準（例：営利法人の役員が医療法人の社員・理事を兼務していないこと、営利法人に対する配当その他その潜脱と評価され得る利益の分配）に抵触しないことを確認の上で各種支援を実施し、対価を頂いております。

▶ 提携医療法人¹一覧 (2025年9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 かなな病院
- ・医療法人正清会 久田病院

※・・・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

北海道・東北地方

【北海道】

- ・社会医療法人鳩仁会 札幌中央病院
- ・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
- ・医療法人社団函南会 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

【栃木県】

- ・社団医療法人弘全会 芳賀中央病院

【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】

- ・医療法人ユカリ さがみ林間病院
- ・医療法人社団南浜会 鈴木病院

▶ ユカリアグループ経営体制



取締役会長
古川 淳
FURUKAWA Jun

株式会社ユカリア創業者。公認会計士。
1997年に中央監査法人に入所。
2005年に当社設立。



代表取締役社長
三沢 英生
MISAWA Hideo

1998年にゴールドマン・サックス証券株式会社に入社。株式会社ドーム常務取締役を経て、2020年に当社入社。
東京大学アメリカンフットボール部 監督



取締役
西村 祥一
NISHIMURA Yoshikazu

救急科専門医、麻酔科指導医、日本DMAT隊員。千葉大学医学部附属病院医員、横浜市立大学附属病院助教を経て、2018年に当社入社。



社外取締役/監査等委員
須藤 修司
SUTO Shuji

公認会計士。新日本有限責任監査法人(現 EY新日本有限責任監査法人)にてシニアパートナー、子会社代表取締役を歴任。



社外取締役/監査等委員
杉山 文野
SUGIYAMA Fumino

NPO法人東京レインボープライド理事。LGBTQ+をはじめ多様性に関する様々な啓発活動を実施。渋谷区の同性パートナーシップ制度制定にも携わる。

社外取締役/監査等委員
池尻 志保
IKEJIRI Shiho

弁護士。
早稲田大学大学院法務研究科を修了後、三井法律事務所へ入所。



執行役員
山田 和宏
YAMADA Kazuhiro



執行役員
阿部 克巳
ABE Katsumi



執行役員
小川 一誠
OGAWA Kazunari



執行役員
山根 直樹
YAMANE Naoki



執行役員
荒木 大矢
ARAKI Daiya



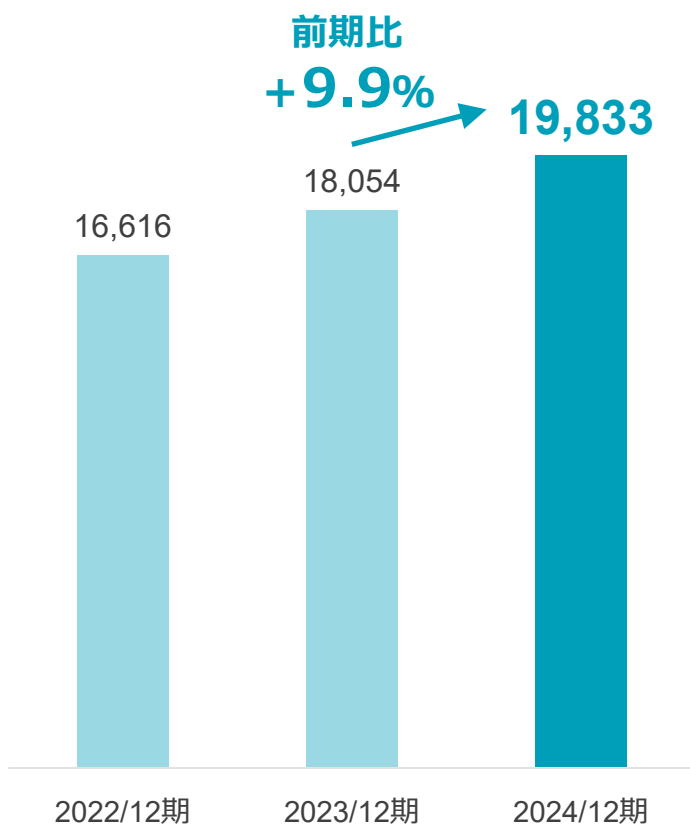
執行役員
高橋 典久
TAKAHASHI Norihisa

▶ 連結業績推移（通期）



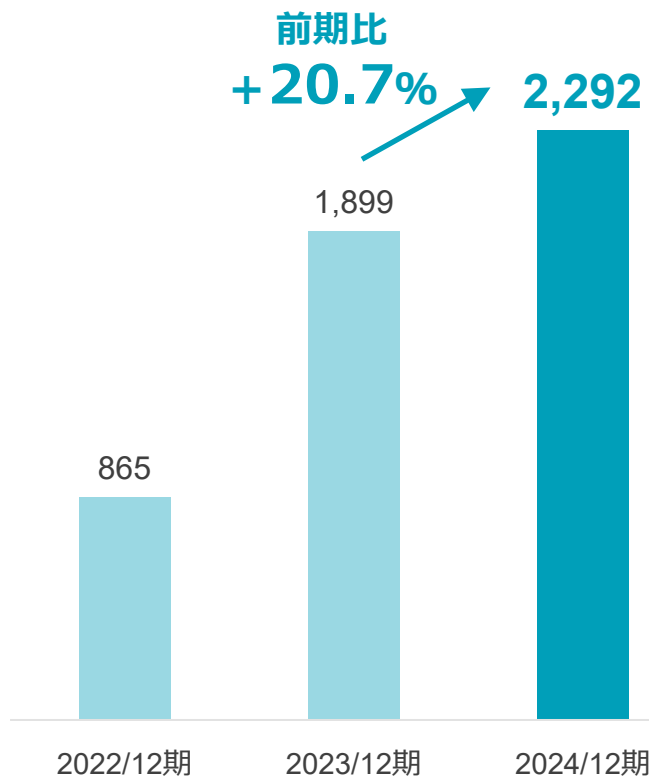
売上高

（百万円）



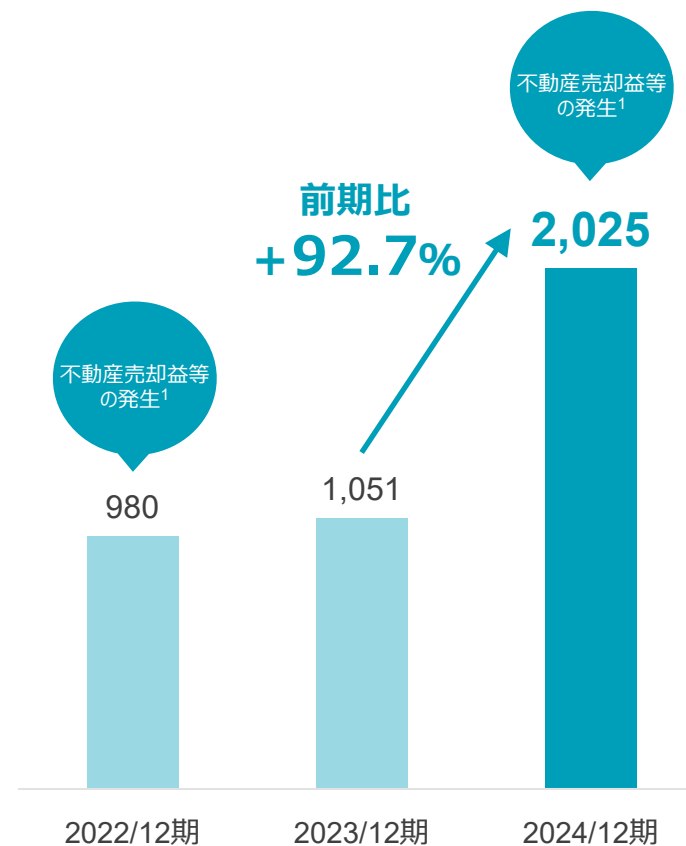
営業利益

（百万円）



親会社株主に帰属する当期純利益

（百万円）

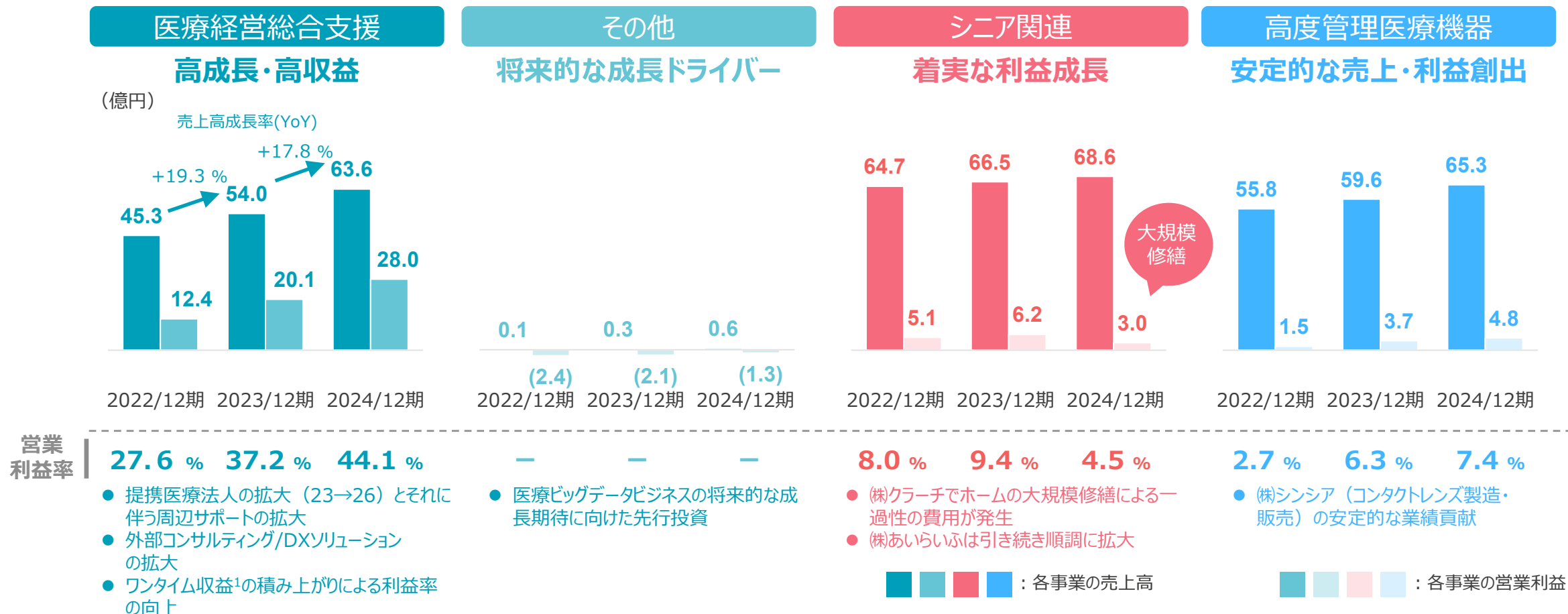


（注釈） 1. 当社とのパートナーシップ終了や提携先の経営状態の改善に伴い、当社が所有する土地や建物といった不動産等の売却（提携先による買戻し含む）が発生した為、特別利益として計上

▶ セグメント別業績推移（直近3期）

医療経営総合支援が成長性・収益性ともに高い水準を維持し、全社業績を牽引。

売上高・営業利益率（直近3期推移）



(注釈) 1. 例：提携先である川口工業総合病院の社会医療法人化に伴う追加報酬、新中間病院の建替えに伴うコンストラクションマネジメント報酬等

▶ 本資料の取り扱いについて

本プレゼンテーション資料は、株式会社ユカリア（以下「当社」といいます。）の会社情報の説明のみを目的として当社が作成したものであり、日本国、米国その他の一切の法域における有価証券の買付け又は売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。日本国、米国その他の法域において、適用法令に基づく登録若しくは届出又はこれらの免除を受けずに、当社の有価証券の募集又は販売を行うことはできません。

将来の事業内容や業績等に関して本プレゼンテーション資料に記載された記述は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、「目指す」、「予測する」、「想定する」、「確信する」、「継続する」、「試みる」、「見積もる」、「予期する」、「施策」、「意図する」、「企図する」、「可能性がある」、「計画」、「潜在的な」、「蓋然性」、「企画」、「リスク」、「追求する」、「はずである」、「努力する」、「目標とする」、「予定である」又は将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他の類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、本プレゼンテーション資料作成時点において入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいて作成しており、これらの記述の中には、様々なリスクや不確定要素が内在します。そのため、これらの将来に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の将来における事業内容や業績等が、将来に関する記述に明示又は黙示された予想とは大幅に異なることとなる可能性があります。したがって、将来予想に関する記述に依拠することのないようご注意ください。

当社以外の会社又は当事者に関連する情報又はそれらにより作成された情報は、一般的に入手可能な情報及び本プレゼンテーション資料で引用されているその他の情報に基づいており、当社は、当該情報の正確性及び適切性を独自に検証しておらず、また、当該情報に関して何らの保証もするものではありません。



EUCALIA