

株式会社メディックス

Think big.
medix

2026年3月期 第2四半期 決算説明資料

東京証券取引所 スタンダード市場 | 証券コード：331A

2025.11

目次

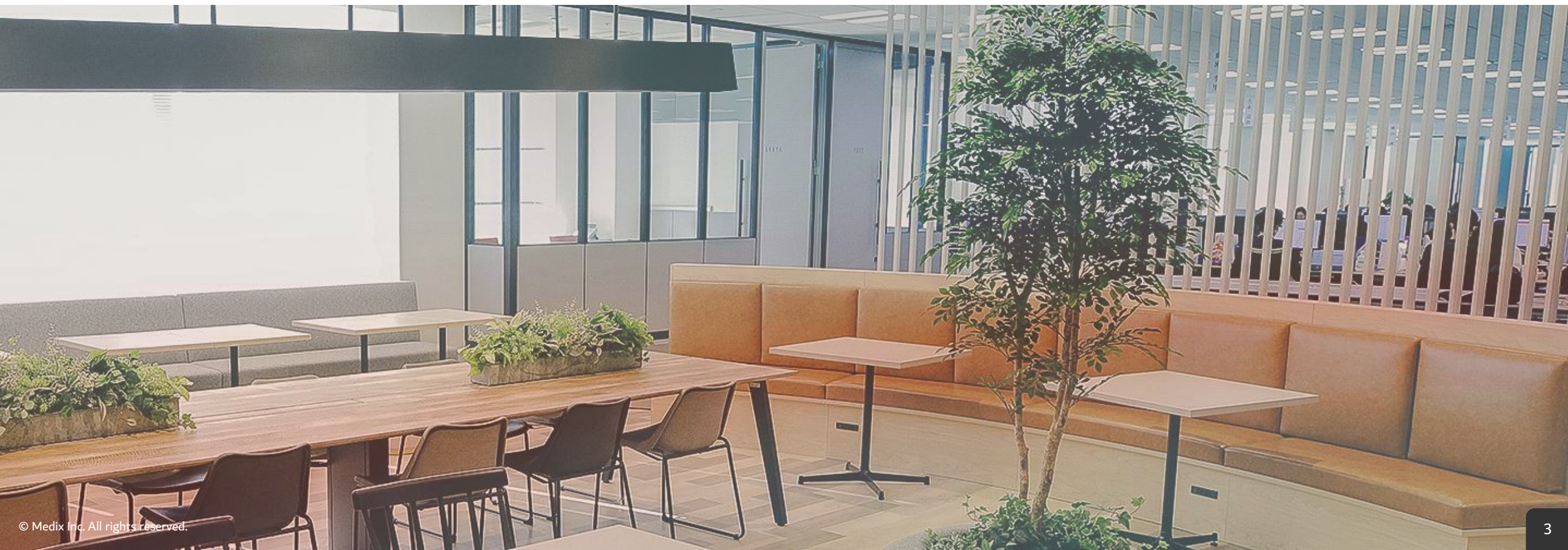


- 01 会社概要
- 02 2026年3月期 第2四半期決算概要
- 03 2026年3月期 業績予想
- 04 当社の強みと成長戦略

01

会社概要

ABOUT COMPANY



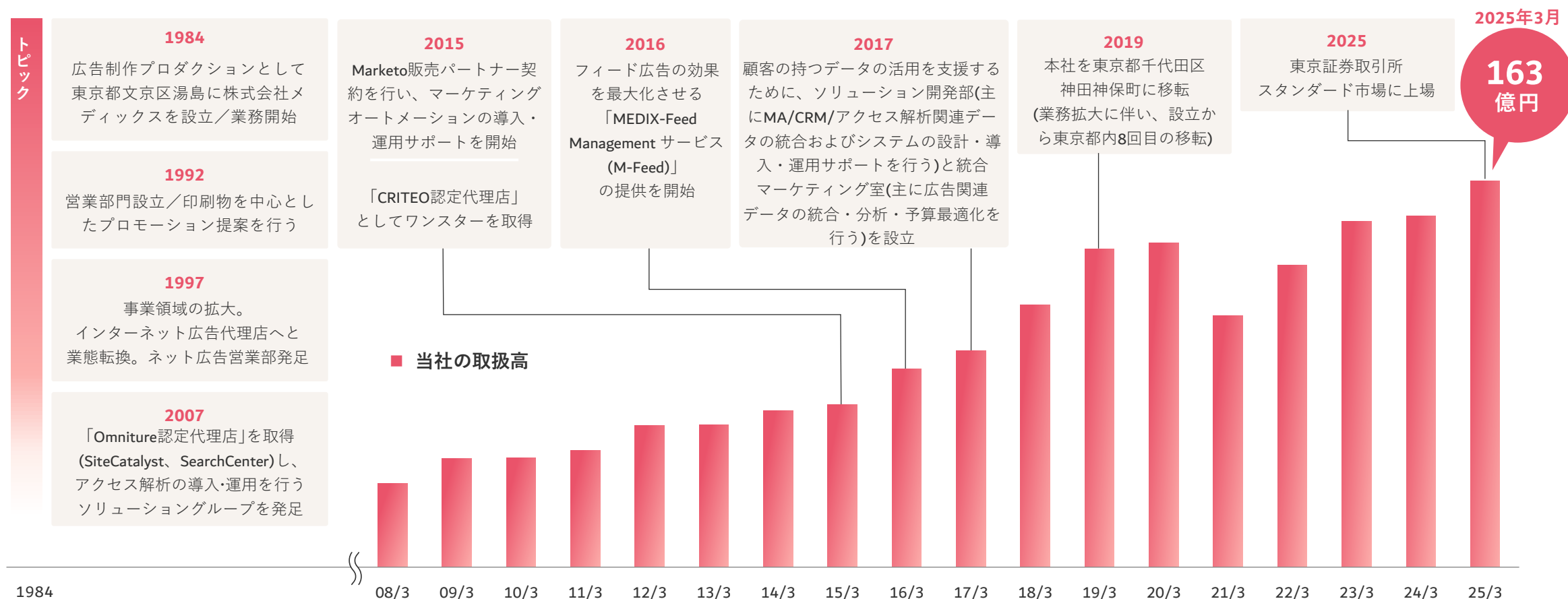
会社概要



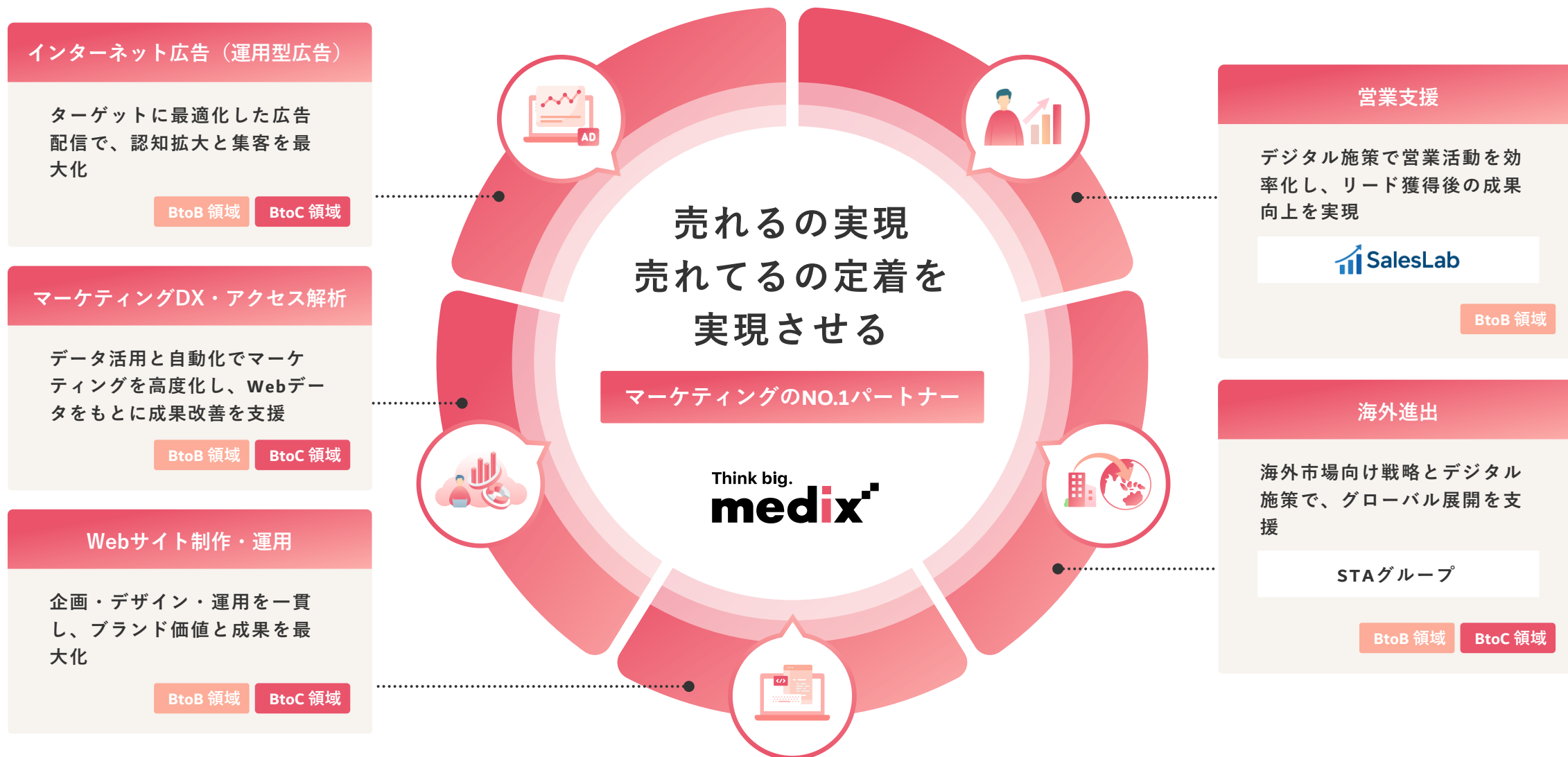
会 社 名	株式会社メディックス
事 業 内 容	デジタルマーケティング支援事業
設 立	1984年3月30日
資 本 金	259百万円（2025年9月末時点）
所 在 地	東京都千代田区神田神保町一丁目105番地
代 表 者	代表取締役社長 田中 正則
従 業 員 数	299名（2025年9月末時点）
決 算 期	3月末



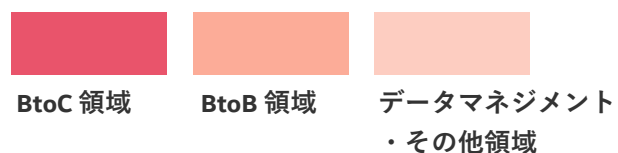
当社は1984年3月に広告制作プロダクションとして創業し、インターネット時代におけるデジタルマーケティング支援領域のパイオニアとして、成長・進化し続けてきました。



メディックスの提供サービス

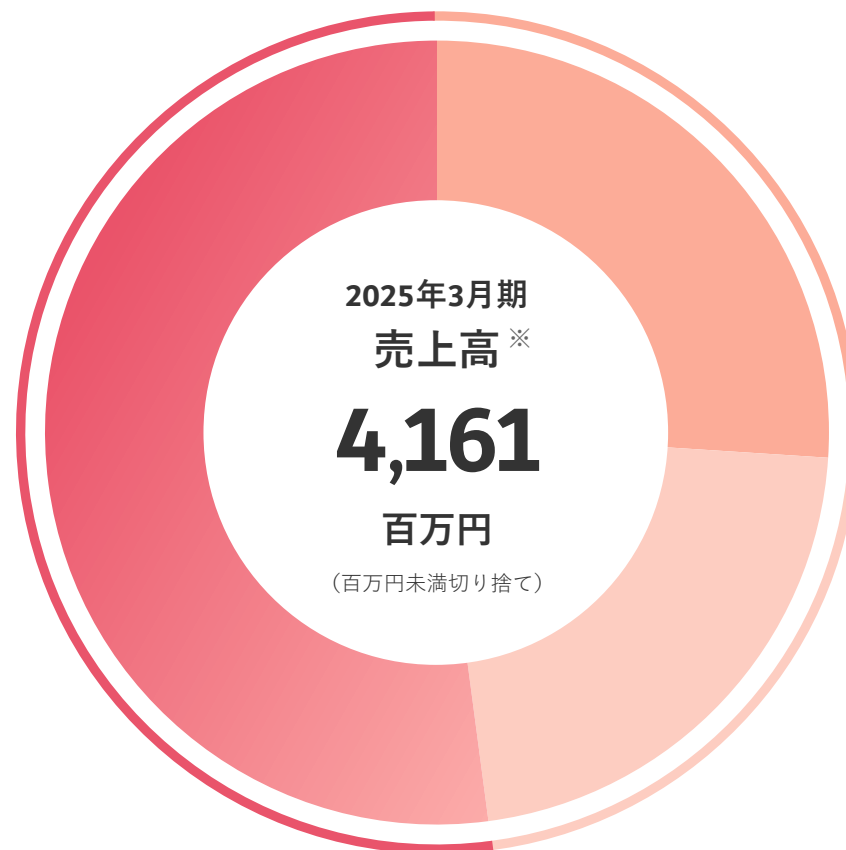


デジタルマーケティング支援事業の売上構成



BtoC 領域 52.1 %

コンシューマー向けにサービスを提供している企業に対してマーケティングを支援する組織の売上



BtoB 領域 26.0 %

法人向けにサービスを提供している企業に対してマーケティング支援をする組織の売上

**データマネジメント
・その他領域 21.9 %**

マーケティングDX・アクセス解析、Webサイト制作等を提供する組織の売上

※ 当社は単一セグメントですが、販売実績ごとに売上分類を記載

02

2026年3月期 第2四半期 決算概要

Financial Results for FY2026



業績ハイライト（1/2）

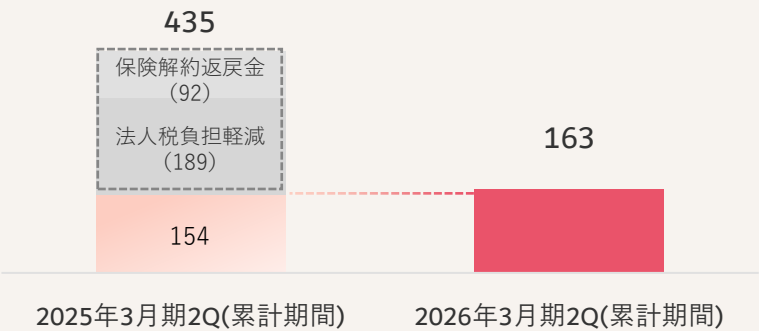


売上高は前期比△0.4%の減収、営業利益は前期比△4.7%の減益、経常利益は前期比△40.0%、中間純利益は△62.3%の減益となりました。

(単位：百万円)	2025/3期 2Q(累計期間)	2026/3期 2Q(累計期間)	前年同期比
売上高	1,944	1,937	△0.4%
営業利益	253	241	△4.7%
経常利益	400	240	△40.0%
中間純利益	435	163	△62.3%

■ 中間純利益増減要因イメージ図

※保険返戻金を除いて税金計算を行っております。また、税効果会計については、変更前の分類により計算しております。



2025年3月期2Q(累計期間)は保険解約による一時的な営業外収益の増加に加えて、税効果会計の分類見直しによる税負担の軽減という特殊要因により大幅な増益となっておりました。

業績ハイライト（2/2）



注力セグメントであるBtoB領域は新規顧客の獲得および既存顧客の取引額増加が順調に進み、前期比＋6.2％増収、データマネジメント・その他領域は、サイト制作案件の受注が順調に進み、前期比＋9.5％増収しました。一方、BtoC領域は既存顧客の予算縮小、一部大型顧客の取引停止等の影響を受け、前期比△7.6％減収となりました。

(百万円)	2Q(累計期間)実績		
	2025年3月期	2026年3月期	増減率
売上高	1,944	1,937	△0.4%
BtoC	1,027	949	△7.6%
BtoB	499	530	+6.2%
データマネジメント・その他	417	456	+9.5%
売上総利益	1,739	1,742	+0.2%
販売管理費	1,486	1,501	+1.0%
営業利益	253	241	△4.7%
経常利益	400	240	△40.0%
中間純利益	435	163	△62.3%

BtoB企業への支援サービスの拡大

■ BtoB領域の売上高について

(百万円)	2025年3月期 2Q(累計期間)	2026年3月期 2Q(累計期間)	増減率
売上高	499	530	+6.2%

BtoB企業のビジネス成長に貢献する戦略的マーケティングパートナーとして、今後も業界・業種問わず支援体制の拡充とサービス品質の向上を図り、BtoB領域における支援をさらに強化してまいります。

BtoB企業向け「AI Overviews対策のためのキーワード分析サービス」をリリース



The graphic features the Medix logo at the top left. The main text reads: '打ち手に迷う BtoB企業のマーケ担当の方へ AI最適化の第一歩として、今やるべきSEO施策を具体化しませんか?' (For BtoB marketing managers who are confused by the competition, as the first step of AI optimization, why not concretize the SEO strategies you should do now?). Below this, it says 'BtoB企業限定 AI Overviews対策のためのキーワード分析サービス' (BtoB company limited AI Overviews countermeasure keyword analysis service). At the bottom, three blue arrows point right, containing the text: 'AI Overviewsの引用状況を分析' (Analyze AI Overviews citation status), '今注力すべきキーワードを選定' (Select keywords to focus on now), and '該当コンテンツの改修ポイントを提示' (Suggest modification points for relevant content).

開発の 背景

生成AIの普及と「AI Overviews」の浸透により検索最適化が転換期を迎える中、ゼロクリックによる流入減などの新たな課題に対応するため、従来のSEOにAI Overviews対策の視点を加えた分析を行う支援サービスとして開発しました

サービスの 特長

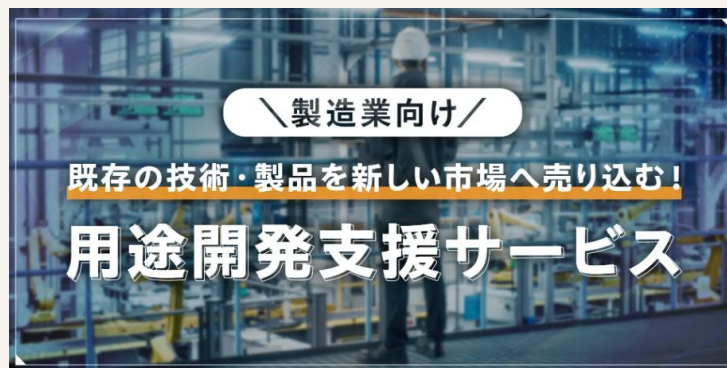
- ① 自社と競合のAI Overviews引用状況を比較分析
- ② ゼロクリックの影響を受けたと思われるキーワードの抽出
- ③ 考察によるキーワードの絞込み
- ④ 該当コンテンツの改修ポイントを提示
- ⑤ 生成AIサービスからの流入状況をレポート

BtoB領域のサービス例

メディックスは、1998年より400社超のBtoB企業を支援する実績豊富なパートナーです。

IT、SaaS、製造業を中心に、最適なソリューションを提供しています。

広告、イベント支援、営業支援、戦略設計支援など、認知から受注に至るマーケティングプロセス全体をワンストップでカバーし、顧客企業の事業成長を力強く支援します。



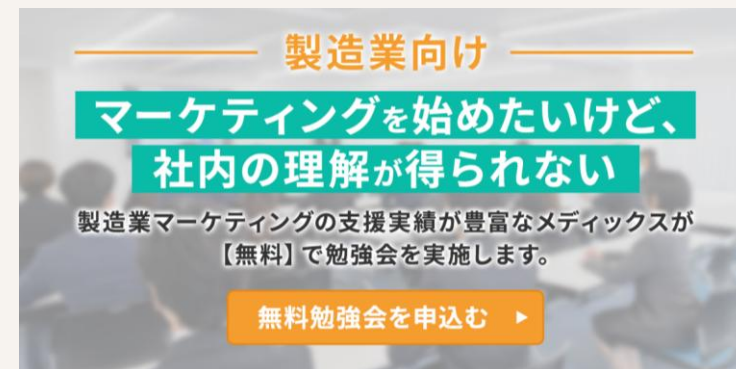
技術転用による、新しいマーケット
開拓を支援する用途開発支援サービス



休眠顧客の掘り起こしサービス
「M-Reactivation」



カスタマーサクセス・カスタマー
マーケティングの重要指標を可視化



顧客企業社内での
マーケティング勉強会実施

データマネジメント領域のサービスと支援実績

今期リリースサービス



GA4※の導入からデータ分析・改善施策の実行までを一貫支援する体系的なサービス



KPIダッシュボード構築と組織マーケティング支援を両立するサービス

※Google Analytics 4

支援事例



NICHINO

日本農薬
株式会社

データ解析

メディックスの支援により
短期間でデータ解析を内製化



Lions
© SEIBU Lions

株式会社
西武ライオンズ

データ解析

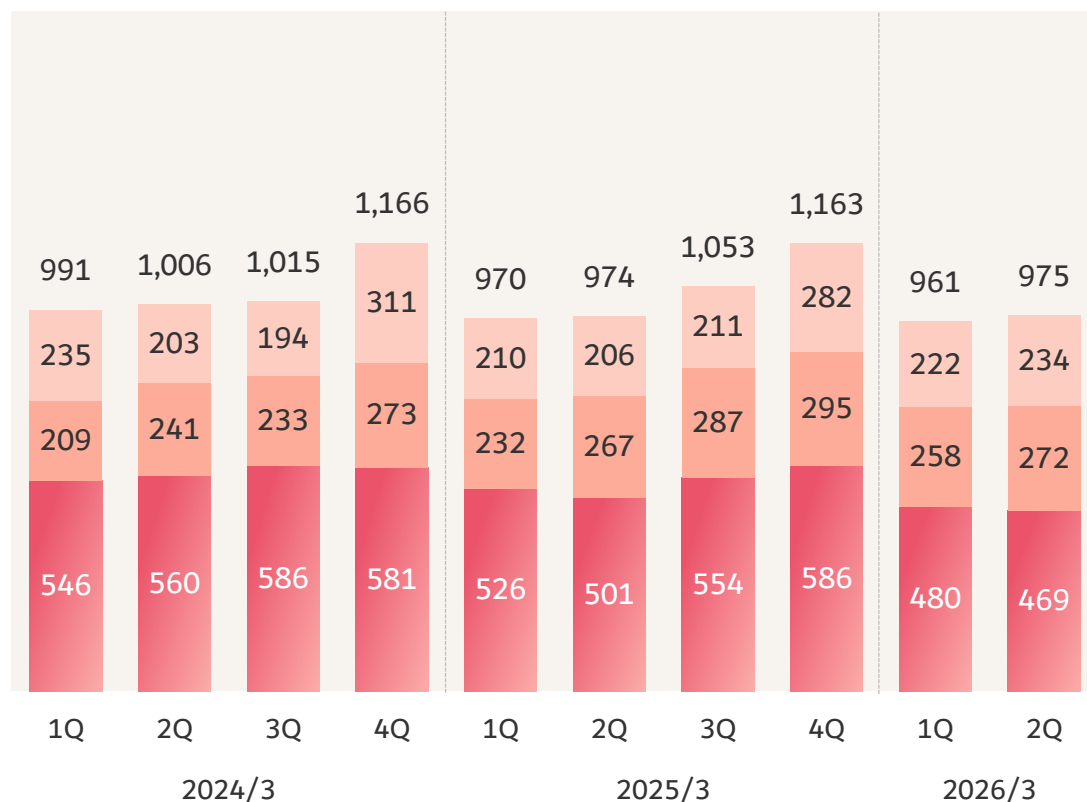
顧客理解によるファン拡大のため
データドリブンマーケティングに挑戦

四半期業績推移

当第2四半期(単体)の業績は増収増益となり、営業利益率は16.8%と前年同期比で上昇いたしました。

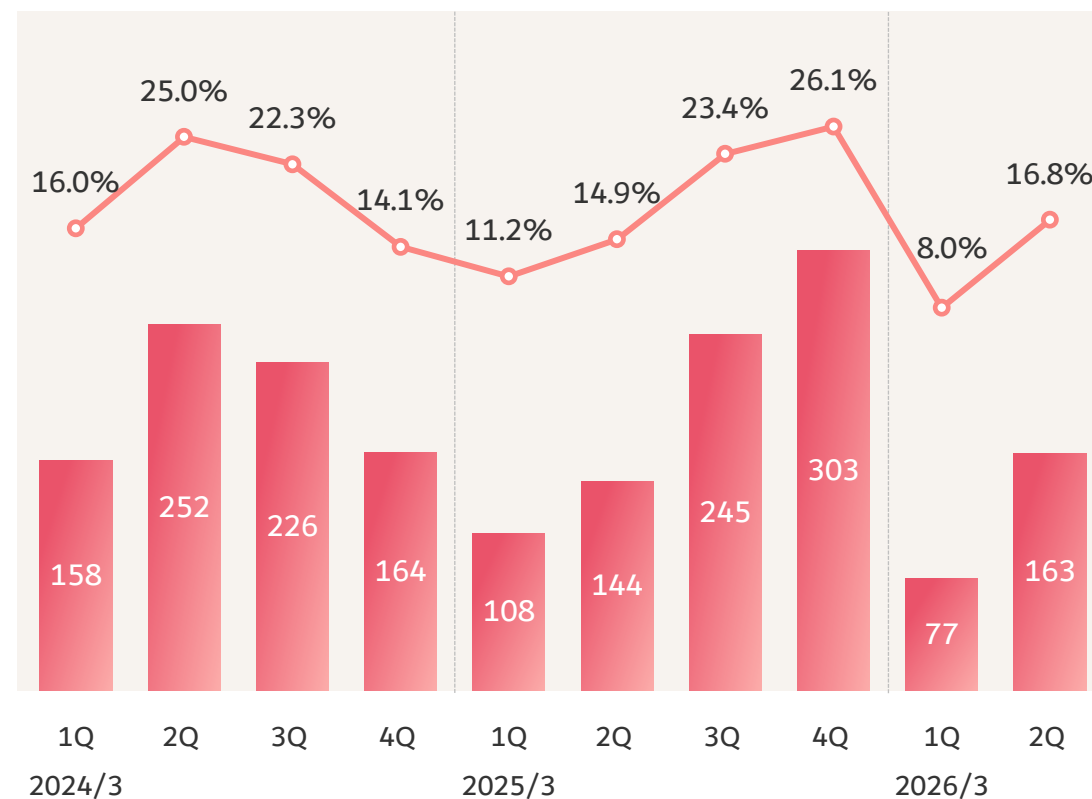
売上高（百万円）

■ BtoC 領域 ■ BtoB 領域 ■ データマネジメント・その他領域



営業利益（百万円）

■ 営業利益 ○ 営業利益率

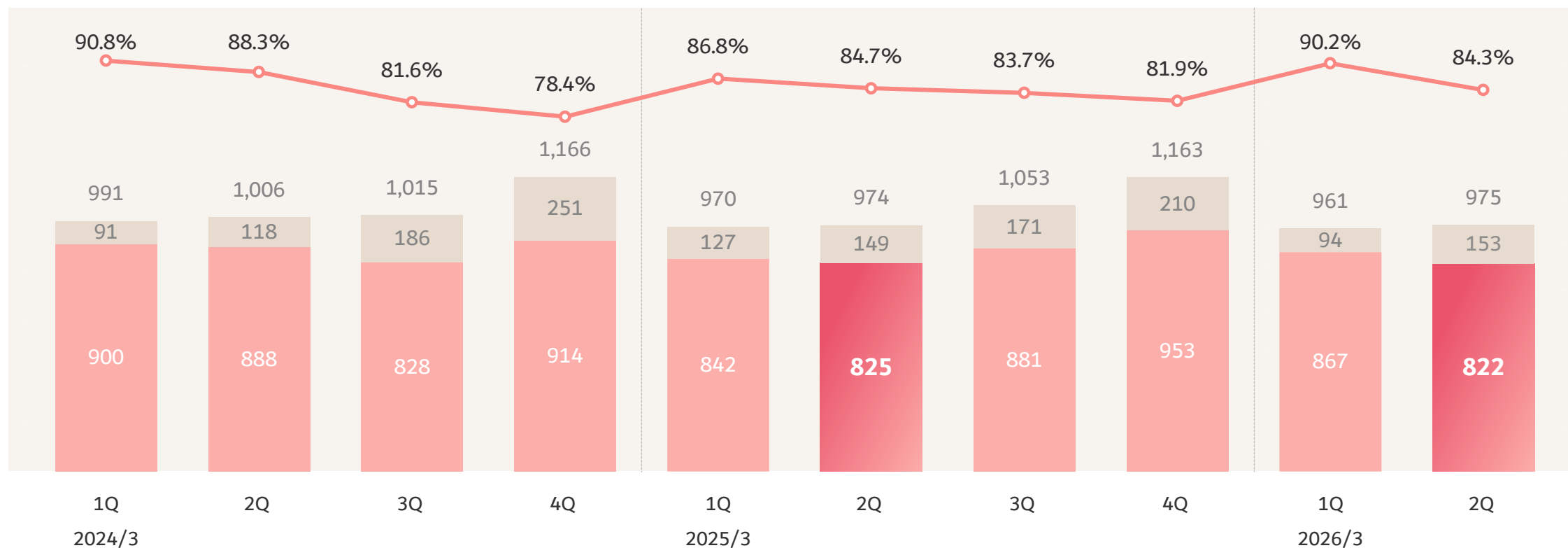


KPI推移（四半期）：3期目以上取引のある顧客の売上高

3期目以上売上高の全体売上高に占める比率は84.3%と高水準で推移し、安定した顧客基盤を維持しました。

売上高分類・四半期（百万円）

■ 3期目以上取引のある顧客の売上高 ○ 上記全体売上高に占める比率



BSサマリー



(百万円)	2025年3月 期末	2026年3月期 2Q末	増減額	増減要因
流動資産	6,102	6,181	+78	預金増411、売掛金減364
固定資産	567	647	+80	投資有価証券増90
資産合計	6,669	6,828	+159	
流動負債	2,832	2,545	△ 287	未払金減299、未払法人税等減91
固定負債	567	1,226	+658	長期借入金増666
負債合計	3,400	3,772	+371	
純資産	3,268	3,056	△ 211	自己株式減257
負債・純資産合計	6,669	6,828	+159	

株式会社Sales Labの株式の取得(子会社化)について



インサイドセールス事業を展開する株式会社Sales Labを子会社化いたしました。
BtoB領域における広告から営業支援まで一貫したサービス提供体制を強化し、事業成長の加速を図ります。

株式会社Sales Lab 概要	
会社名	株式会社Sales Lab 
事業内容	営業DX支援サービス
設立	2020年3月5日
資本金	5,000万円
所在地	東京都江東区豊洲2丁目2番1号 豊洲ベイサイドクロスタワー
代表者	小椋 亮
従業員数	44人 ※2025年3月現在

株式会社Sales Lab 2025年3月期 財務状況		
売上高	営業利益	経常利益
1.73億円	△0.16億円	△0.16億円
純資産	総資産	当期純利益
0.32億円	0.45億円	△0.11億円

2025.09.03リリース (https://www.medix-inc.co.jp/news/detail/release_20250903/)



台湾STAグループの株式の取得(子会社化)について



台湾を拠点にアジア市場への進出支援やマーケティング支援を展開する亞星通股份有限公司を子会社化することを発表しました。海外事業への進出と既存顧客の海外マーケティング支援強化を図り、台湾・アジア市場での売上拡大を目指します。

STAグループ 概要	
会社名	亞星通股份有限公司（STA社）
事業内容	ダイレクトマーケティング事業 日系企業の台湾（海外）進出支援事業
設立	2014年 8月
資本金	5,250千NTD
所在地	台湾 台北市松山区八德路 3 段36號13樓
代表者	董事長 藤原 徹平
株式取得する 孫会社	株式会社スタートアジアジャパン
	日台通販國際股份有限公司（NI社）
	美迪科思行銷股份有限公司（MMT社）

2025.09.04 リリース (https://www.medix-inc.co.jp/news/detail/release_20250904/)

亞星通股份有限公司（STA） 2024年6月期 財務状況		
売上高（取扱高）	営業利益	経常利益
5.64億NTD (約27.15億円※)	△0.22億NTD (約△1.07億円※)	0.17億NTD (約0.82億円※)
純資産	総資産	当期純利益
2.55億NTD (約12.30億円※)	3.36億NTD (約16.16億円※)	0.18億NTD (約0.89億円※)

※為替レートは、1 NTD(ニュー台湾ドル)=4.81 円(株式会社三菱UFJ 銀行が公表する2025年8月29日における市場実勢レート)
※売上高は取扱高としての表示になっており、当社の会計基準とは異なります。連結に際しては基準の統一を行う予定です

台湾STAグループの株式の取得(孫会社化)について

STA社を子会社化することに伴い、STA社の子会社である株式会社スタートアジアジャパン、日台通販國際股份有限公司及び美迪科思行銷股份有限公司が当社の孫会社となります。



※為替レートは、1 NTD(ニュー台湾ドル)=4.81 円(株式会社三菱UFJ銀行が公表する2025年8月29日における市場実勢レート)
※売上高は取扱高としての表示になっており、当社の会計基準とは異なります。連結に際しては基準の統一を行う予定です

BtoC領域：STAグループの提供サービス

台湾・アジア市場への進出を支援するSTAグループ4社のM&Aにより、デジタルマーケティングだけでなく店舗・EC運営、物流・決済まで、EC・物販事業に必要な機能をワンストップで提供可能になります。

STAグループの販売ルートを活用し、

日本企業の台湾・アジア市場進出の支援も可能に

STAグループの支援領域



プロモーション

WEB広告

TV、OOH広告



制作

バナー

LP制作

店舗POP

販促物制作



輸入・卸売り

販売・輸入許可申請取得

輸入・倉庫管理



CRM・カスタマー

コンタクトセンター

フルフィルメント



※上記は提供サービスの一例です。

03

2026年3月期 業績予想

EARNINGS FORECAST FOR FY2026



2026年3月期 業績予想



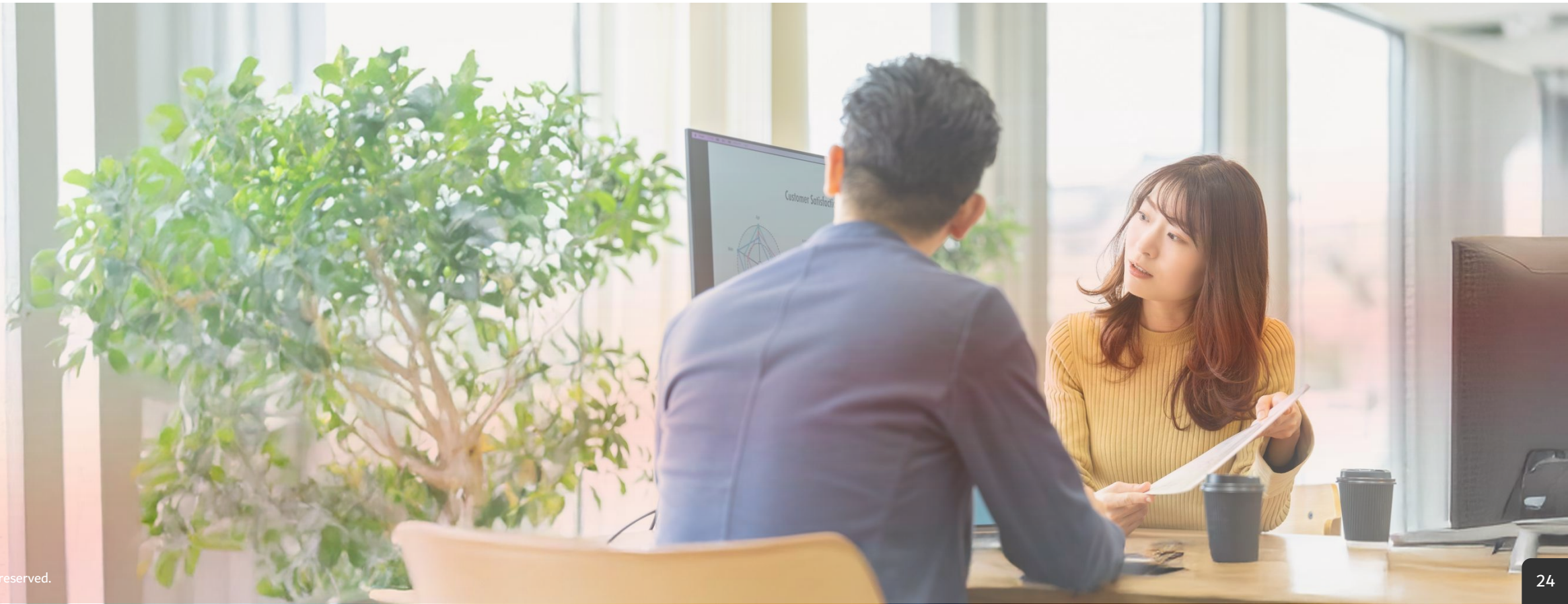
売上高は43億8700万円、営業利益は8億3200万円を見込んでおります。
高い収益性を維持しながら増収・増益を目指します。

(百万円)	2025年3月期 通期実績	2026年3月期 通期計画	増減率
売上高	4,161	4,387	+5.4%
売上総利益	3,728	3,938	+5.6%
販売管理費	2,925	3,105	+6.1%
営業利益	802	832	+3.7%
経常利益	951	832	△12.5%
当期純利益	803	577	△28.1%
1株あたり配当金	14円	15円	+1円
配当性向	13.1%	20.8%	+7.7pt

04

当社の強みと成長戦略

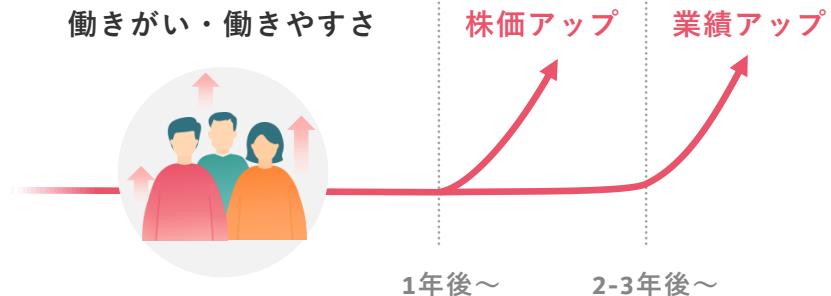
SOURCES OF COMPETITIVENESS & GROWTH STRATEGY



持続的発展を支える人的資本（口コミサイトの評価）

従業員の働きがいと業績には相関関係があるという研究データ※があります。働きがい及び働きやすさスコアの改善は「2~3年程度遅れて企業の成長性や収益性にプラスの影響」を、株式パフォーマンスとの関連性については「両スコアの改善ポートフォリオは 1年程度遅れて統計的に有意な正の超過リターンをもたらす」とされています。

※ 従業員口コミを用いた働きがいと働きやすさの企業業績との関係
ジャフィー・ジャーナル 第19巻79-96 2021年4月

Think big.
medix

当社（インターネット）の業界ランキング

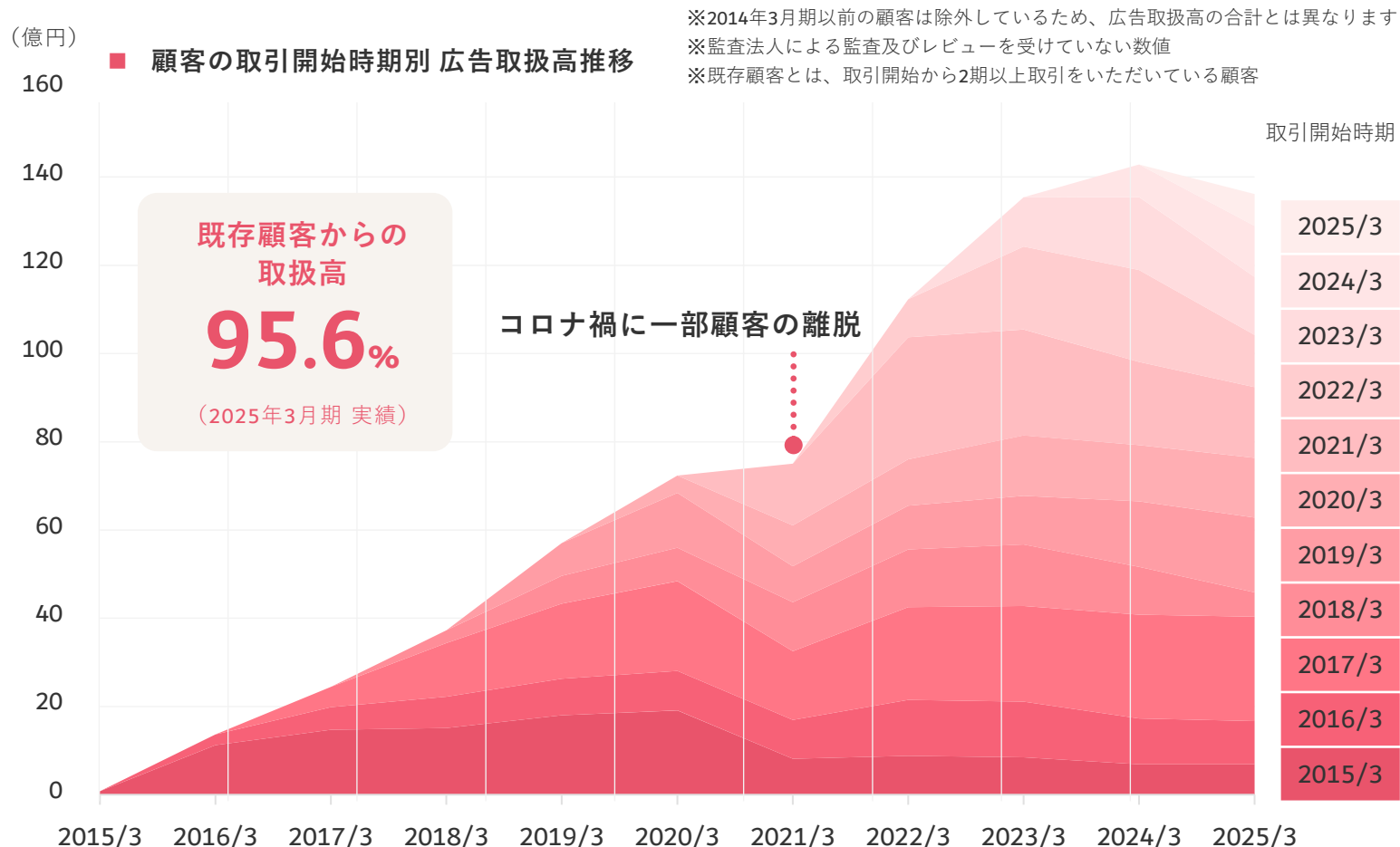
総合
ランキング
48位
/ 2566社
(上位 2%)

20代成長環境
ランキング
10位
/ 2566社
(上位 1%)

※ openwork：社員による会社評価スコア（2025年3月26日現在）

強固な顧客基盤

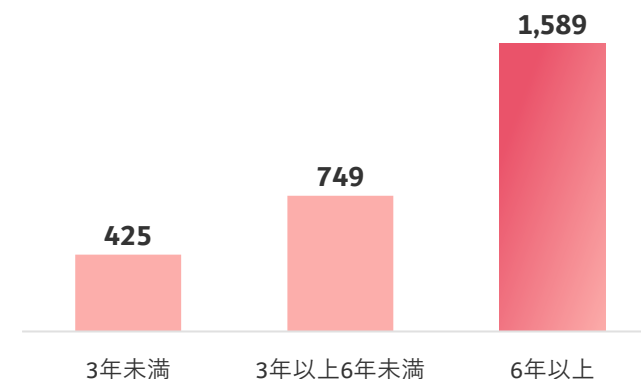
長年の信頼と実績を背景に顧客との深い関係性を築き、安定した取引基盤を確立しています。



顧客と継続的な関係性かつ 単価上昇につながる理由

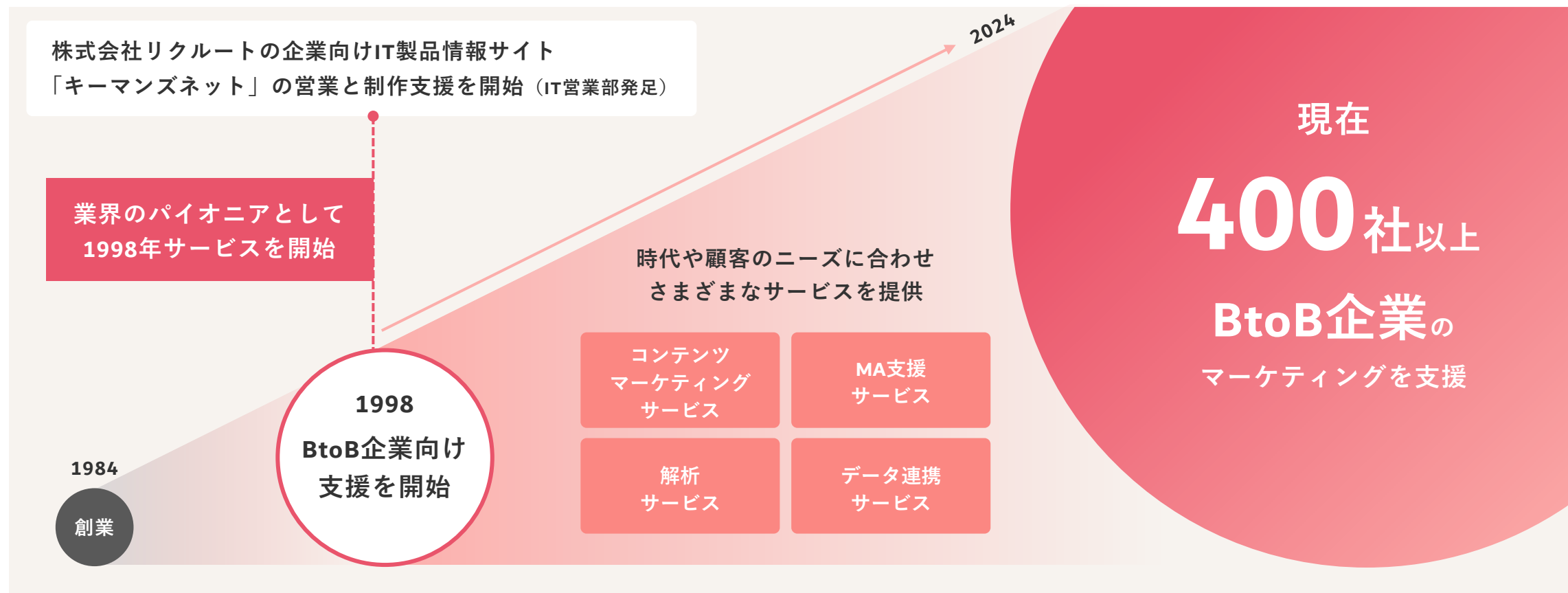
- デジタルマーケティング領域におけるフルファネル化による包括的支援
- 支援内容の部分最適から全体最適への深化
- 顧客対応をアカウントプランナーに一元化
- 顧客の成長に伴う投資規模の拡大

■ 継続年数別 1社あたり売上高 (万円)



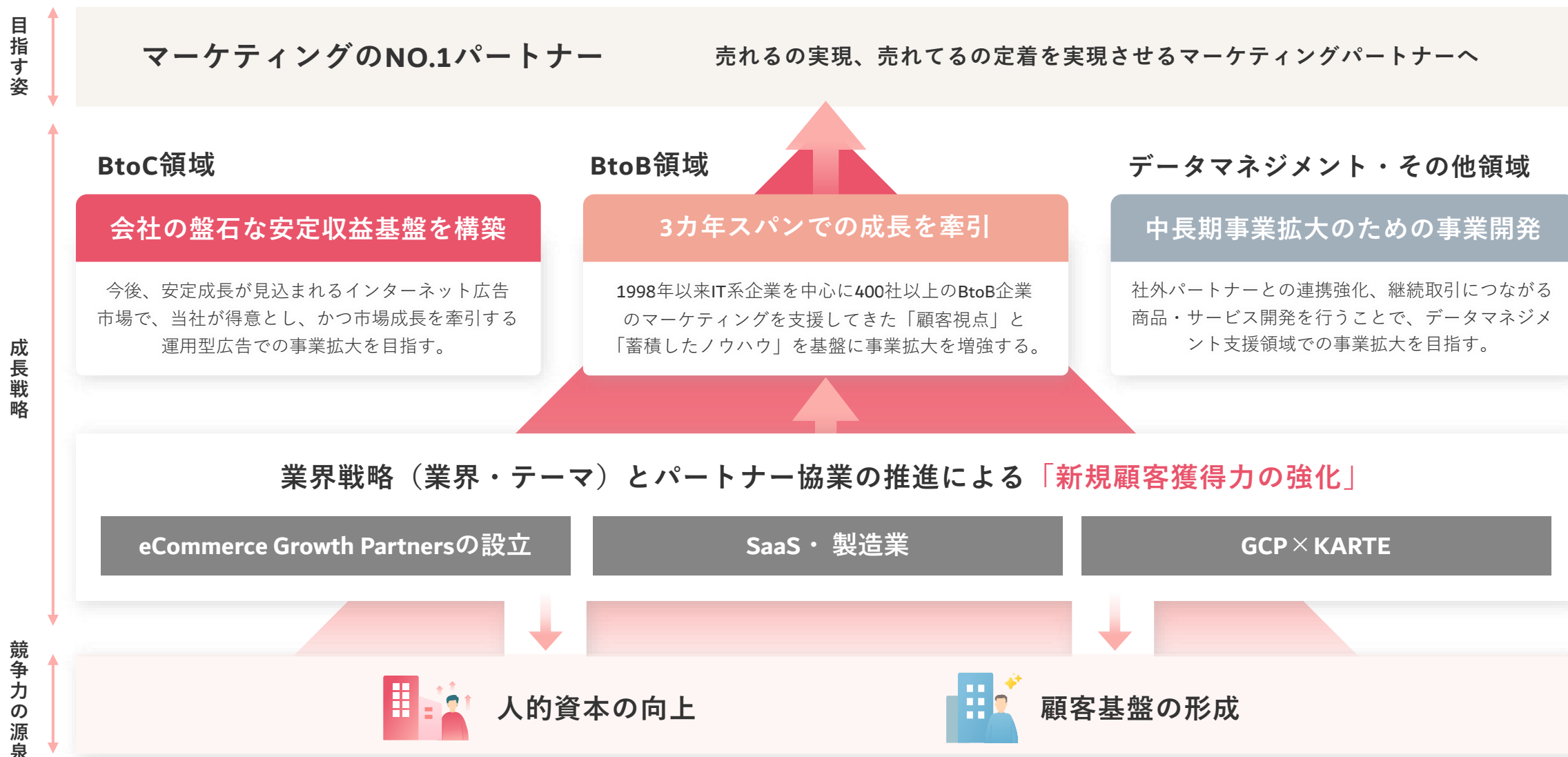
BtoB企業への支援実績

当社は1998年に企業向けIT製品情報サイト「キーマンズネット」の営業と制作支援を開始して以来、IT系企業を中心に400社以上のBtoB企業のマーケティングを支援してきました。





成長戦略 「Beyond 広告」：既存ビジネスの深化・拡大



成長戦略 「Beyond 広告」：新領域へ進出



※子会社化に伴う連結業績への取り込みは、2026年3月期 第3四半期からとなる予定です。

成長投資と株主還元

安定した財務基盤のもと、M&A等の積極的な「成長投資」と 配当や自社株買い等「株主還元」を両立させていきます。

成長投資

オーガニック成長とインオーガニック成長を積極的に推進

Sales Lab



BtoB企業に、
インサイドセールス機能を提供

STAグループ



日系企業の台湾・アジア市場の
進出支援

2025年9月に上記のM&Aを実施し、5社をグループ化。
既存事業とのシナジー創出に加え、
新たな市場の開拓及び成長基盤構築を加速します。

株主還元

年間配当

剰余金の配当については、
●● 配当性向を10%~20%を目安とし、
安定的・持続的に配当することに努めております。

2024年3月期	8 円 ^{※1}
2025年3月期	14 円
2026年3月期	15 円(予想)

自己株式
取得

●● 経営環境の変化に対応した
機動的な資本政策を可能とするため、
自己株式の取得を実施いたしました。

取得株式総数	当社普通株式500,000 株 ^{※2}
株式取得総額	257,000,000円
取得日	2025年9月17日

※1：2025年1月1日付で当社普通株式1株につき50株の割合で株式分割を行っております。2024年3月期については株式分割後の1株当たりの配当金の額を記載しています。

※2：発行済み株式総数（自己株式を除く）に対する割合 6.22%

APPENDIX

APPENDIX



トップメッセージ

変わりつづけること、 これからも変えないこと

メディックスは、1984年にクリエイティブ・プロダクションとして創業し、インターネットの登場とともに事業の中心をデジタルマーケティング支援に転じ、現在に至ります。

不確実な時代において、複雑な変化を捉えながら成長・進化することを生命線とし、歩んできました。

お客様のビジネス理解やユーザとの幸せなストーリーを想像するプロセスを大切にし、効果を生むための観察と実行を繰り返しています。「変わりつづけること、これからも変えないこと」を信条に、成長と進化を求めながらも実直な姿勢を貫き、「お客様の売れる」に貢献する伴走者であり続けたいと考えています。

株式会社メディックス 代表取締役社長 田中 正則



マネジメントメンバー

代表取締役社長



田中 正則 Tanaka Masanori

1980年大手人材サービス会社に入社。通信事業部門の事業部長や新規事業開発、事業経営などに従事。その後、同社のグループ会社他、複数の企業において取締役、代表取締役に歴任。経営領域に関する幅広い知見と豊富な経験を有する。2021年4月当社に入社し取締役副社長に就任。事業ユニット制、収益管理制度、上位職級給与制度設計など、経営管理体制整備に取り組む、2022年4月代表取締役社長に就任。

管理担当取締役



馬場 昭彦 Baba Akihiko

1996年大手人材サービス会社に入社。その後、同社のグループ会社において取締役、代表取締役に歴任。2023年6月当社管理担当取締役就任。経営企画、事業統括、企画統括などに関する豊富な経験と高い知見を有し、当社の長期的な成長戦略の策定及び実行に貢献している。

取締役



水野 昌広 Mizuno Masahiro

1979年大手人材サービス会社に入社し、一貫して中途採用事業に従事。その後、当社の創業者からの要請により、1992年に当社取締役就任。事業戦略の立案と実行に取り組み、デジタルマーケティング事業への転換も主導した。2005年当社代表取締役就任。退任後は、取締役会長を経て2023年3月取締役（常勤監査等委員）就任。



鈴木 さなえ Suzuki Sanae

1997年大手総合電機グループの情報システム会社に入社。その後、複数の企業において監査役、取締役を務める。特に、創業メンバーでもあるシステム開発会社では、取締役としてIPOを牽引した。2023年3月当社社外取締役（監査等委員）就任。当社のガバナンス体制の構築や取締役会、監査等委員会の構築と推進に貢献している。



大久保 修一 Okubo Shuichi

1982年大手人材サービス会社に入社。その後大手通信会社に転職し、複数の関連会社において取締役、代表取締役に歴任。2023年3月当社社外取締役（監査等委員）就任。内部統制やガバナンス体制への指摘、体制構築への助言など、コンプライアンスに基づく業務執行を監督し、当社の透明性のある健全な経営に寄与している。



都 賢治 Miyako Kenji

1983年大手会計事務所に入所。その後、1989年に都会計事務所（現税理士法人アルタス）を設立。現在に至るまで複数の企業において監査役・監事などを務める。2024年6月当社社外取締役（監査等委員）就任。会計・財務・税務、及びIPO分野における長年の経験と専門的な知識を有する。

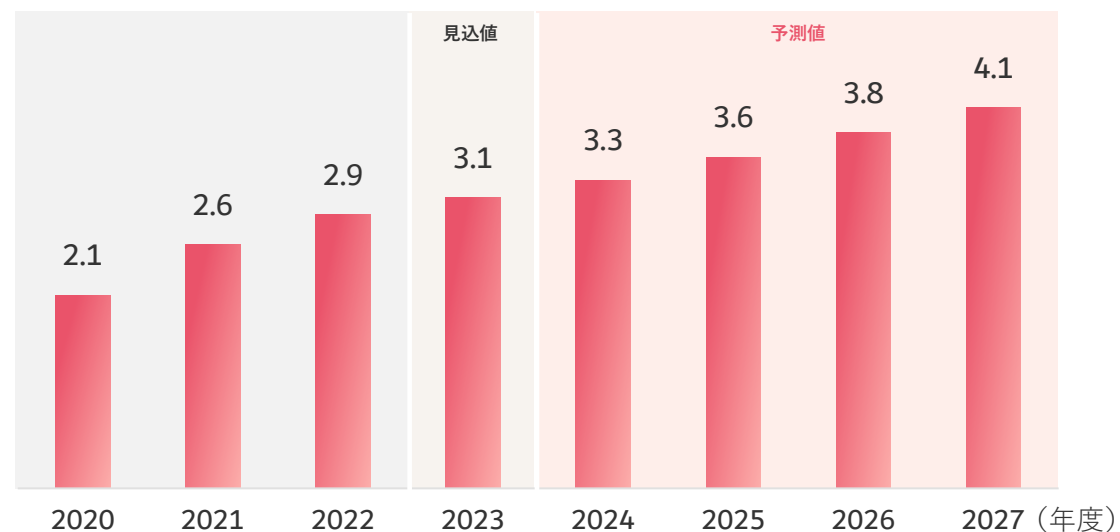
インターネット広告市場は、企業活動の中心的な役割を担う領域へと進化しています。
デジタルマーケティング市場は、年平均成長率13.5%(2023-2027年)で拡大を続ける予測となっています。

当社のサービス領域

運用型広告

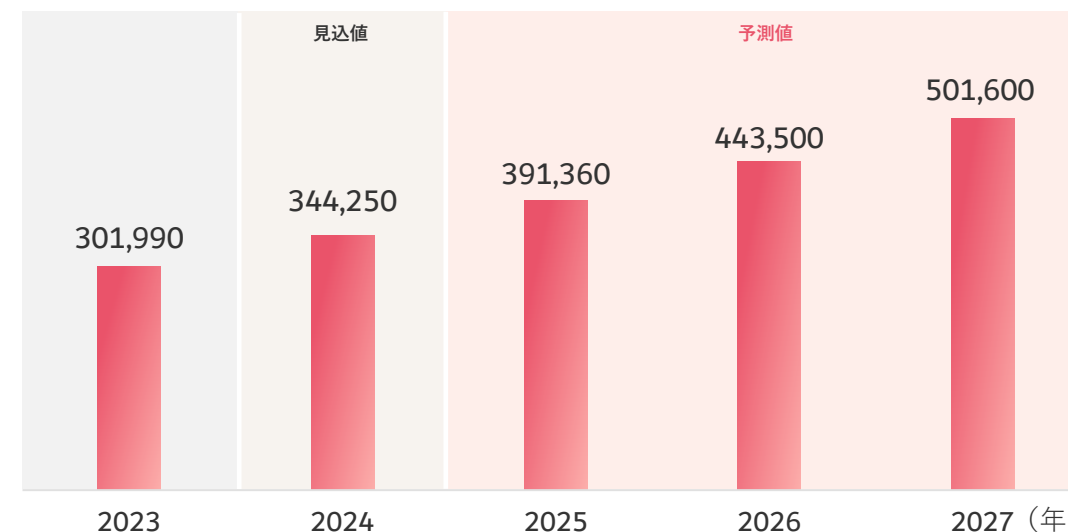
マーケティングDX・アクセス解析

■ インターネット広告市場 市場規模推移（兆円）



※ 矢野経済研究所「2023 インターネット広告市場の実態と展望」2023年11月

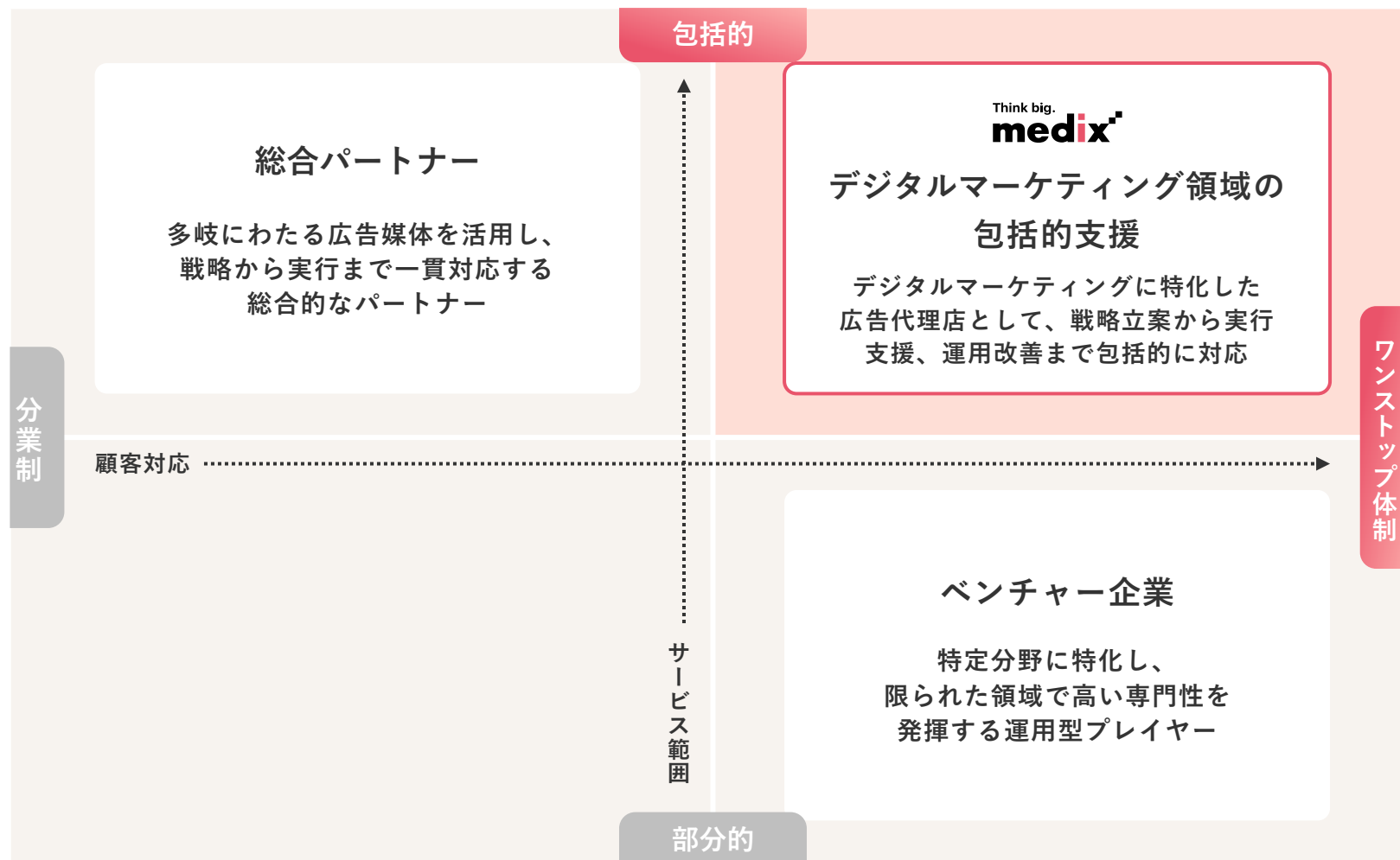
■ デジタルマーケティング市場規模推移・予測（百万円）



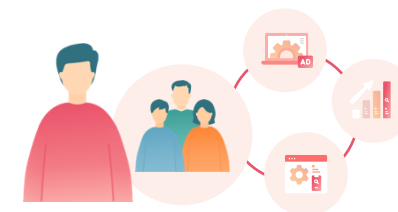
※ 矢野経済研究所「2024年版 デジタルマーケティング市場の実態と展望」2024年7月

競合環境

■ デジタル広告代理店におけるポジショニングマップ



ワンストップ体制



アカウントプランナーを窓口に一元管理を行うことで、施策ごとの部分最適にとどまらず、全体最適を目指したマーケティング支援を可能にしています。

包括的なサービス範囲



当社のサービスは、広告運用だけにとどまらず、マーケティングDX・アクセス解析、Webサイト制作など、デジタルマーケティング全般をカバーしており、クライアントのビジネス成長をトータルで支援します。

※当社推定による作成

当社の強み 長年培ってきた強い組織能力基盤（理念、文化・風土、採用・育成、評価制度）

「自由と責任」「信頼」という企業理念のもと、主体性や当事者意識が根付いています。評価制度がそれを支え、成長感や顧客貢献意識を高め、高い顧客満足と継続率に繋がっており当社の成長の源となっています。



当社の強み BtoB企業への支援実績



大手BtoB企業では一般的にマーケティングに關与する部署や担当者が多岐にわたっているため、会社毎の複雑な組織を理解することが必要です。当社は1998年からBtoB企業向けに支援を行っており、400社以上の実績をベースとした最適なアプローチが可能となっています。



1998年からのBtoB企業支援400社を超える実績・BtoB企業に対して最適な営業活動が可能

ESG・SDGsへの取り組み



Environment 環境	- 在宅ワーク実施や電子化推進などによるエネルギーの削減 - 会議室モニターの導入による、ペーパーレスでの会議環境の整備 - 本社入居ビルのコージェネレーションシステムによる発電機排熱利用	 
Social 社会	- 災害地域やドクターヘリなどへの寄付活動 - 社員の身体的・精神的健康維持を目的とした産業医面談の毎月実施 - 女性の働き方推進プロジェクトの立ち上げ及び実施	   
Governance 企業統治	- リスク・コンプライアンス委員会による管理・報告体制の整備 - 社内外内部通報窓口の設置 - 全役員及び従業員を対象とした、情報セキュリティ教育の実施	

ディスクレーマー



将来見通しに関する注意事項本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward looking statements)を含みます。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。