



事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社ユカリア | 2024.12

INDEX

- 1 ユカリアグループ概要
- 2 市場環境
- 3 カンパニーハイライト
- 4 認識するリスクと対応策
- 5 Appendix

1 ユカリアグループ概要

1 ユカリアグループ概要

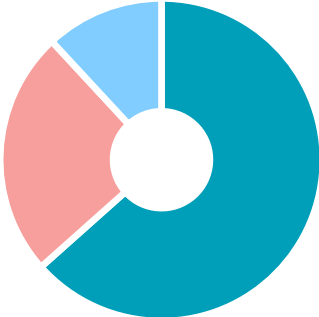
2 市場環境

3 カンパニーハイライト

4 認識するリスクと対応策

5 Appendix

▶ 会社概要

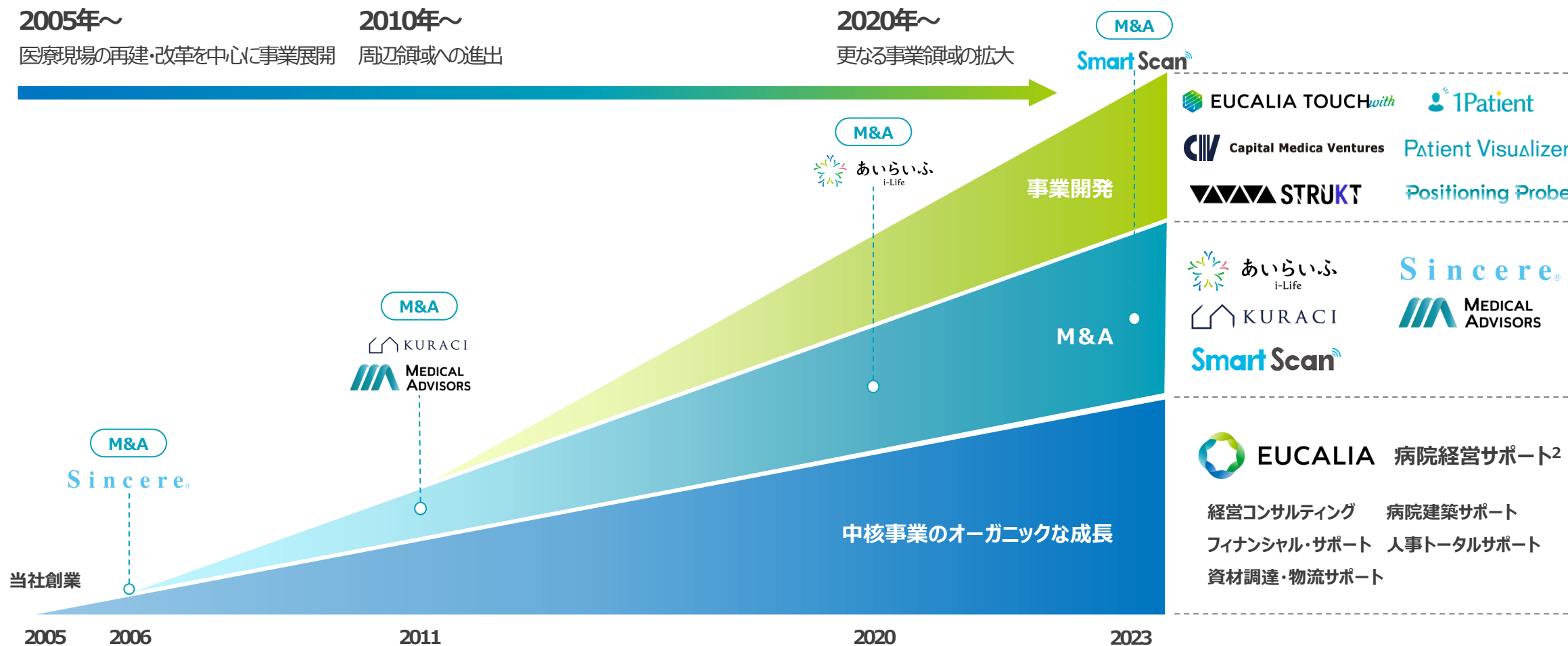
会社名	株式会社ユカリア						
設立	2005年2月14日						
所在地（本社）	東京都千代田区霞が関3-2-5 霞が関ビルディング19階						
資本金等 ¹	8,534百万円（2024/12/12時点）						
事業内容	医療経営総合支援事業 シニア関連事業 高度管理医療機器事業 その他事業						
営業利益 事業別構成比 ² (2023/12期)	 <table><tr><td>医療経営総合支援事業</td><td>66.7%</td></tr><tr><td>シニア関連事業</td><td>20.8%</td></tr><tr><td>高度管理医療機器事業</td><td>12.5%</td></tr></table>	医療経営総合支援事業	66.7%	シニア関連事業	20.8%	高度管理医療機器事業	12.5%
医療経営総合支援事業	66.7%						
シニア関連事業	20.8%						
高度管理医療機器事業	12.5%						



(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
2. 営業利益赤字の「その他事業」を除いた数値で構成比を算出

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

▶ ユカリアグループ事業内容の紹介

当社グループは3つの事業セグメントを中心に事業を展開

医療経営総合支援事業

重要な社会基盤である医療機関を経営コンサルティング、資金融資、不動産賃貸、コンストラクションマネジメント、HR支援、DX化の推進、医材薬剤卸、医療機器販売等、総合的な経営サポートを中心に事業を展開

主な関係会社 | (株)ユカリア、(株)メディカル・アドバイザーズ、(株)ストラクト

シニア関連事業

当社が実施する医療機関への総合的な経営サポートと有機的関連性を有する介護施設の運営、入居相談・紹介サービスを中心に事業を展開

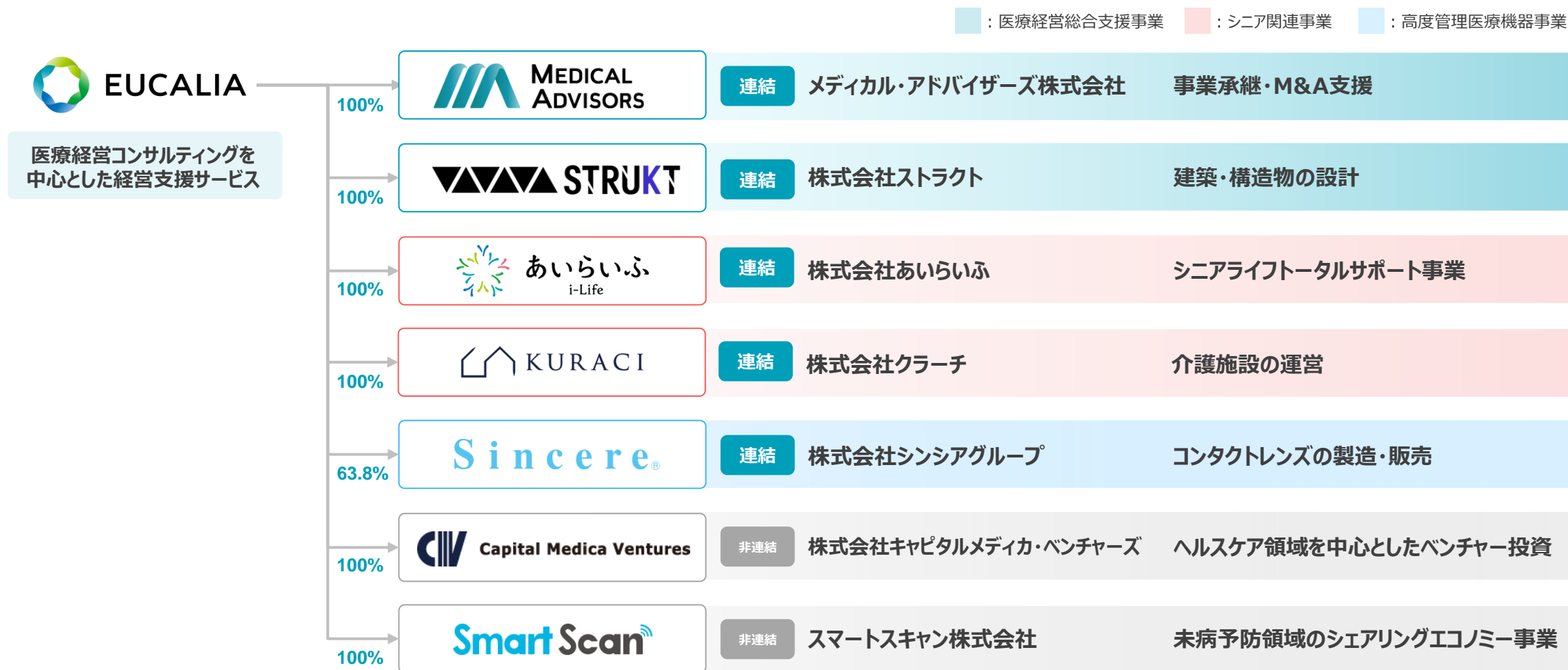
主な関係会社 | (株)あいらいふ、(株)クラーチ

高度管理医療機器事業

長時間の装用でも瞳の酸素不足を防ぎ、目への負担が少ないシリコンハイドロゲル素材を採用したクリアレンズの主力商品である「シンシアSシリーズ」を中心に、高度管理医療機器であるコンタクトレンズの製造・販売事業を展開

主な関係会社 | (株)シンシア（東証スタンダード 7782）

▶ 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5社、非連結子会社3社（投資事業有限責任組合1社含む）、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. 2024年4月時点











▶ Financials

(百万円)	2022/12期	2023/12期	2024/12期	
			第3四半期累計	業績予想値
売上高	16,616	18,054	14,660	19,863
<i>Growth</i>	—	+8.7%	—	+10.0%
売上総利益	5,808	7,106	6,645	8,580
<i>Margin</i>	35.0%	39.4%	45.3%	43.2%
営業利益	865	1,899	1,944	2,018
<i>Margin</i>	5.2%	10.5%	13.3%	10.2%
EBITDA¹	2,198	3,061	2,906	3,313
<i>Margin</i>	13.2%	17.0%	19.8%	16.7%
親会社に帰属する当期純利益	980	1,051	1,594	2,015
<i>Margin</i>	5.9%	5.8%	10.9%	10.1%

(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)

ユカリアグループの事業収益構造¹

2023年12月期実績ハイライト

事業セグメント	収益・キャッシュフロー獲得の方法	主な費用の内容 ⁴	売上高	セグメント利益	主要KPI ⁵	
医療経営総合支援事業  EUCALIA 病院経営サポート ² 経営コンサルティング フィナンシャル・サポート 資材調達・物流サポート  MEDICAL ADVISORS 病院建築サポート 人事トータルサポート  STRUKT	総合支援サービスの提供 ← ¥経営指導料・支援報酬 不動産賃貸 ← ¥賃料 資金融資 ← ¥利息	 提携医療法人 ⁴ その他医療法人	<原価> 減価償却費 固定資産税 貸付に係る利息 <販管費> 人件費	54.0億円	20.1億円	提携病院数 23病院
シニア関連事業³  あいらいふ i-Life  KURACI	入居相談・紹介サービスの提供 ← ¥紹介費用 介護施設運営・サービスの提供 ← ¥入居費用	 介護施設  入居者	<原価※> 施設職員人件費 減価償却費 外注費 ※クラーチのみで発生 <販管費> 人件費（クラーチ 本社管理部門） 人件費（あいらい ふ相談員）	66.5億円	6.2億円	入居斡旋件数 3,606件 入居率 91.6%
高度管理医療機器事業  Sincere®	コンタクトレンズの提供 クリニック 小売店 直販 ← ¥購入費用	 消費者	<原価> 商品仕入原価 <販管費> 人件費 支払手数料 荷造運賃費 販促・広告費	59.6億円	3.7億円	処方施設取扱店件数 2,410件

(注釈) 1. 主要な商流のみを記載しており、一部の付帯サービスに関しては説明を省略しております。
 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支援やストラク社による建築・構造物の企画設計、提携外の医療法人へのコンサルティングサービス提供は含まれておりません。
 3. あいらいふ社の事業概要およびシニア関連事業の成長戦略はP35、クラーチの事業概要はP54にそれぞれ記載しております。
 4. 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
 5. オフィス費用、ミドル・バックオフィスの人件費など全社コストは上記に含まれておりません。

6. それぞれのKPI定義は以下のとおりです。
 ① 提携病院数・・・提携医療法人における病院数
 ② 入居斡旋件数・・・あいらいふ社が仲介し、成約した件数
 ③ 入居率・・・会計年度における総入居戸数を総戸数で割り、その値を百分率で表したのも
 ④ 処方施設取扱店件数・・・シニアSシリーズの処方施設ルートでの取り扱い店舗数

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「三方よし」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。

▶ 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。



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。



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。



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。

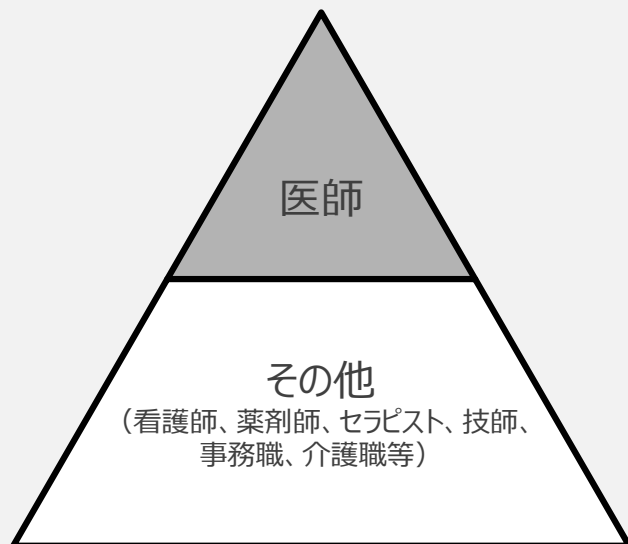


(注釈) 1. Value Based Healthcareの略称。医療行為における評価基準を、従来のように安全性・コスト・効果といった医療従事者目線での評価だけではなく、患者にとっての価値基準を重視するという考え方。

▶ 根幹原因の病院カルチャー変革

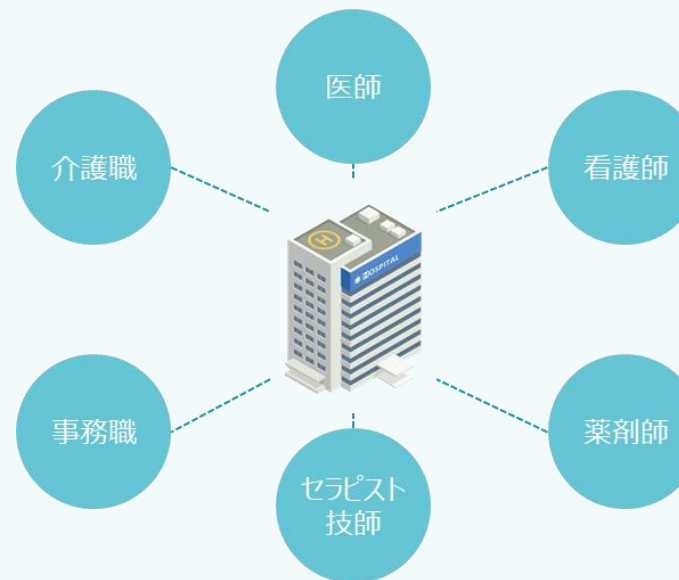
病院やヘルスケア業界が抱える根本的な課題¹である「医師を頂点とするカルチャー」を変革し、「フラットな構造」を持ち込むことで、ヘルスケア業界のイノベーション実現を図る

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

2 市場環境

1 ユカリアグループ概要

2 市場環境

3 カンパニーハイライト

4 認識するリスクと対応策

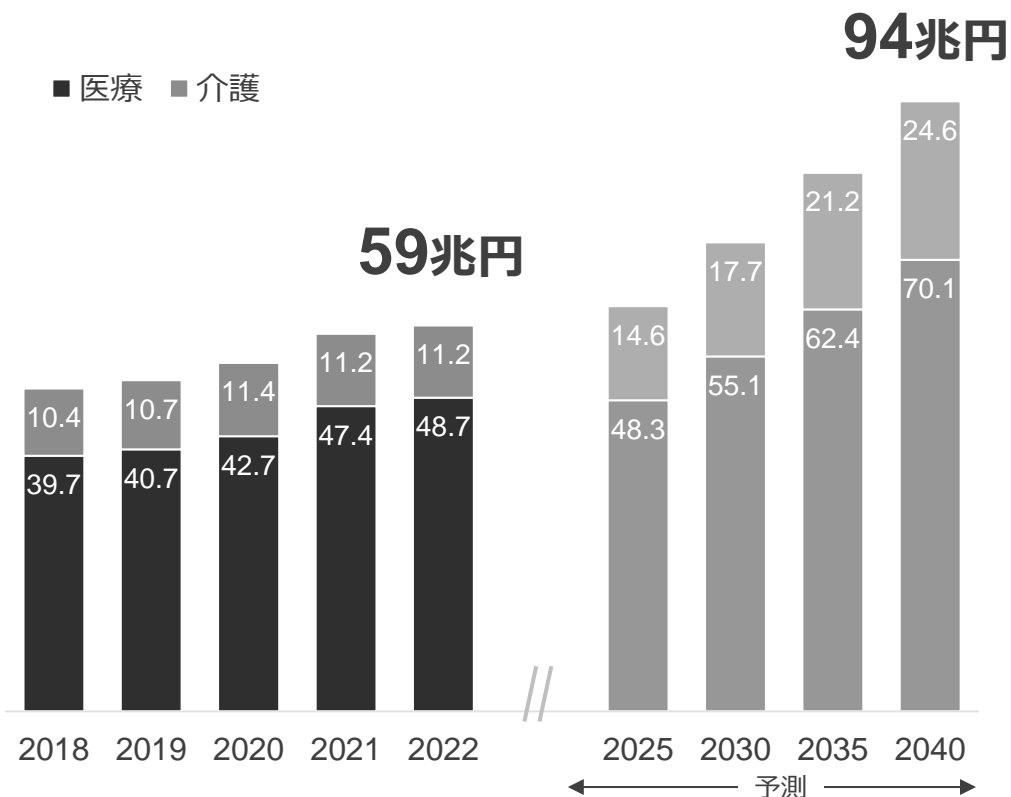
5 Appendix

国内のヘルスケア業界を取り巻く現状と将来見通し

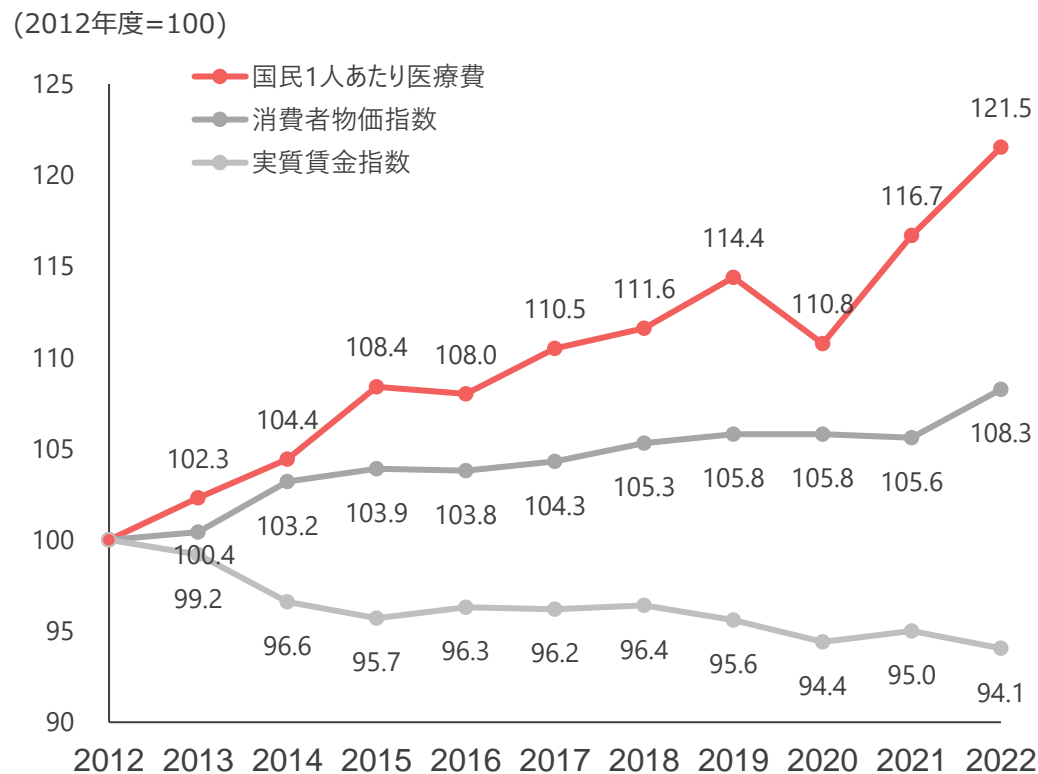
超高齢化社会が進展し、社会保障費は増加の一途

社会インフラである日本の医療・介護を継続していくには社会保障費抑制に向けた動きが重要

社会保障費における医療・介護給付費の状況¹



1人あたり医療費と物価上昇率及び賃金上昇率 (2012-2022)²



(注釈) 1.国立社会保障・人口問題研究所「社会保障費統計」、内閣府「社会保障費・医療費将来予測 (2040)」、日本経済新聞「医療・介護費、2040年に6割増」より作成
 2.厚生労働省「令和4年度国民医療費の概況」、厚生労働省「毎月勤労統計調査」、総務省「消費者物価指数」、内閣府「社会保障費・医療費将来予測 (2040)」より作成
 消費者物価指数及び実質賃金指数は2020年基準の指数を用いており、比較に際して2012年度の指数を100としている

▶ 現場を起点とする広大なヘルスケア業界のTAM

病院経営支援領域のみで5,000億円超。国内ヘルスケア全体では当社の介在可能な市場が十分に存在



(注釈) 1.当社コアターゲットである約5,000施設(中病院4,855施設+大病院388施設=5,243施設(厚生労働省「令和4年(2022)年 医療施設(動態)調査・病院報告の概況」2022/10月時点))×業利益が赤字の病院比率70%×1病院あたりの年間想定売上1.4億円(当社過去実績に基づく想定標準モデル)と想定し、算出
2.厚生労働省「令和4年度国民医療費の概況」における病院区分の医科診療医療費24兆円×「第24回医療経済実態調査(医療機関等調査)」における機能別集計(1)一般病院 加重平均による損益状況の令和4年委託比率7.4%(現在、当社で提供していない委託サービスを含む)より算出
3.経済産業省「第4回新事業創出WG事務局説明資料」より、「健康保持・増進に働きかけるもの」の2020年時点推計値を引用。当社は未病予防領域やベンチャー投資、データビジネスなどヘルスケア領域で幅広い事業を展開している為、公的保険外部分までをターゲットとして認識
4.経済産業省「第4回新事業創出WG事務局説明資料」より、「患者/要支援・要介護者の生活を支援するもの」の2020年時点推計値を引用
5.一般社団法人日本コンタクトレンズ協会「マーケットサイズ」より、2023年度のコンタクトレンズ出荷額を引用

3 カンパニーハイライト

1 ユカリアグループ概要

2 市場環境

3 カンパニーハイライト

4 認識するリスクと対応策

5 Appendix

▶ カンパニー・ハイライト



1 長期安定的な成長を下支えする医療経営総合支援事業

2 医療・介護現場を起点とした独自の成長戦略

3 バランスの取れた事業ポートフォリオ

4 豊富な経験と高い専門性を有するマネジメントチーム

▶ カンパニー・ハイライト



1 長期安定的な成長を下支えする医療経営総合支援事業

2 医療・介護現場を起点とした独自の成長戦略

3 バランスの取れた事業ポートフォリオ

4 豊富な経験と高い専門性を有するマネジメントチーム

▶ 市場機会 | 当社ターゲット先の事業環境

対応する
5大変革テーマ

医経分離

病院運営の
最適化

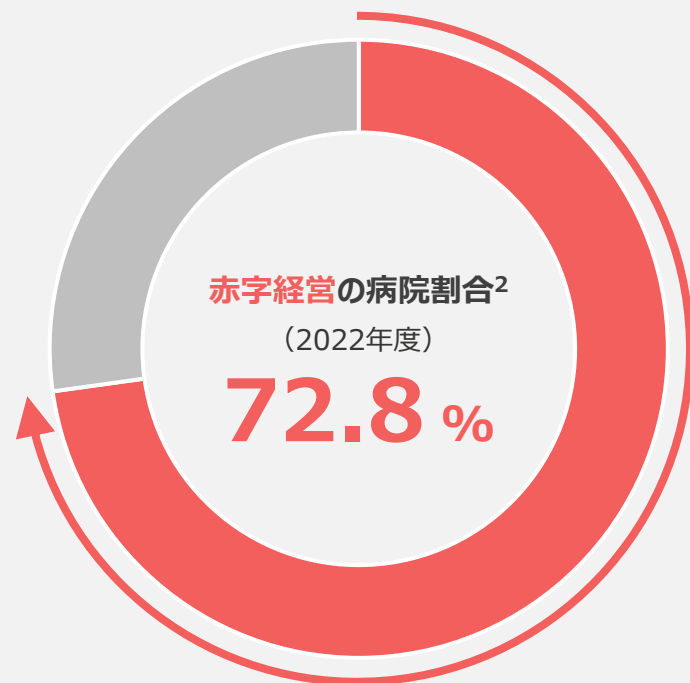
現場に適した
DX化

患者起点の
VBHCの追求

地域包括モデル

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: **8,156**



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 (2023年度) 経営者が60歳以上の病院割合⁷ (2022年度)

65.3%

68.7%

(注釈) 1. 2022/10月初時点。出所：厚生労働省「令和4年(2022)年 医療施設(動態)調査・病院報告の概況」
2. 医業利益が赤字の病院 (n= 1,116)。
出所：日本病院会・全日本病院協会・日本医療法人協会「2023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「全国後継者不在率動向調査(2023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」

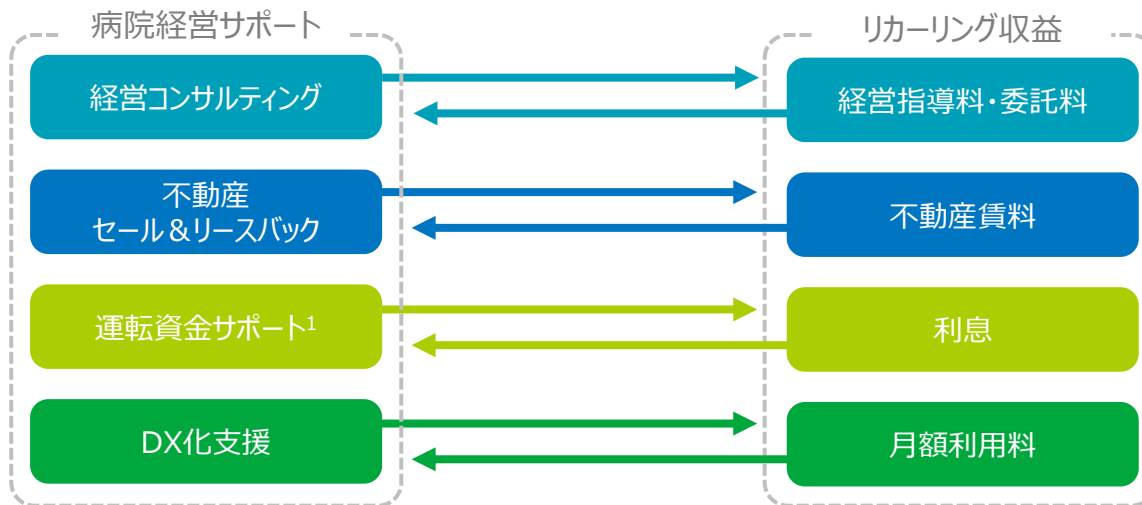
▶ ビジネスモデル | 医療機関に対する支援体制

対応する
5大変革テーマ

- 医経分離
- 病院運営の最適化
- 現場に適したDX化
- 患者起点のVBHCの追求
- 地域包括モデル

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

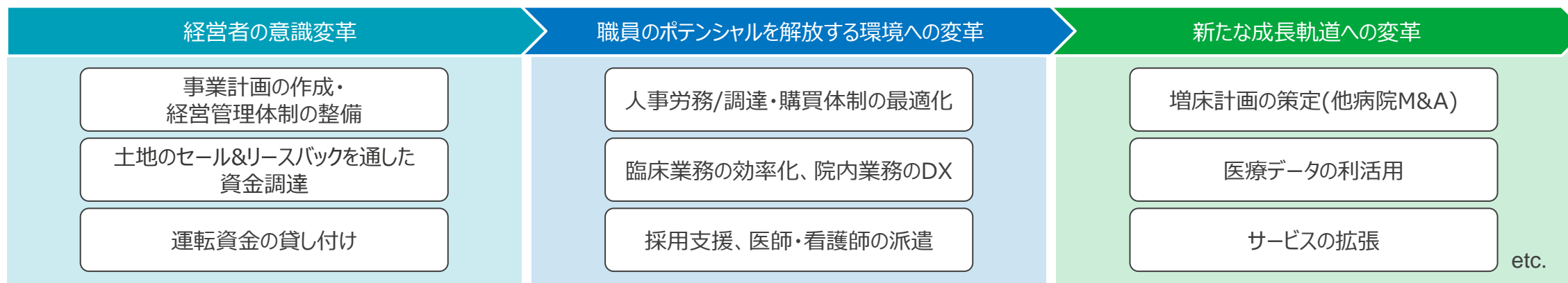
ビジネスモデル



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)

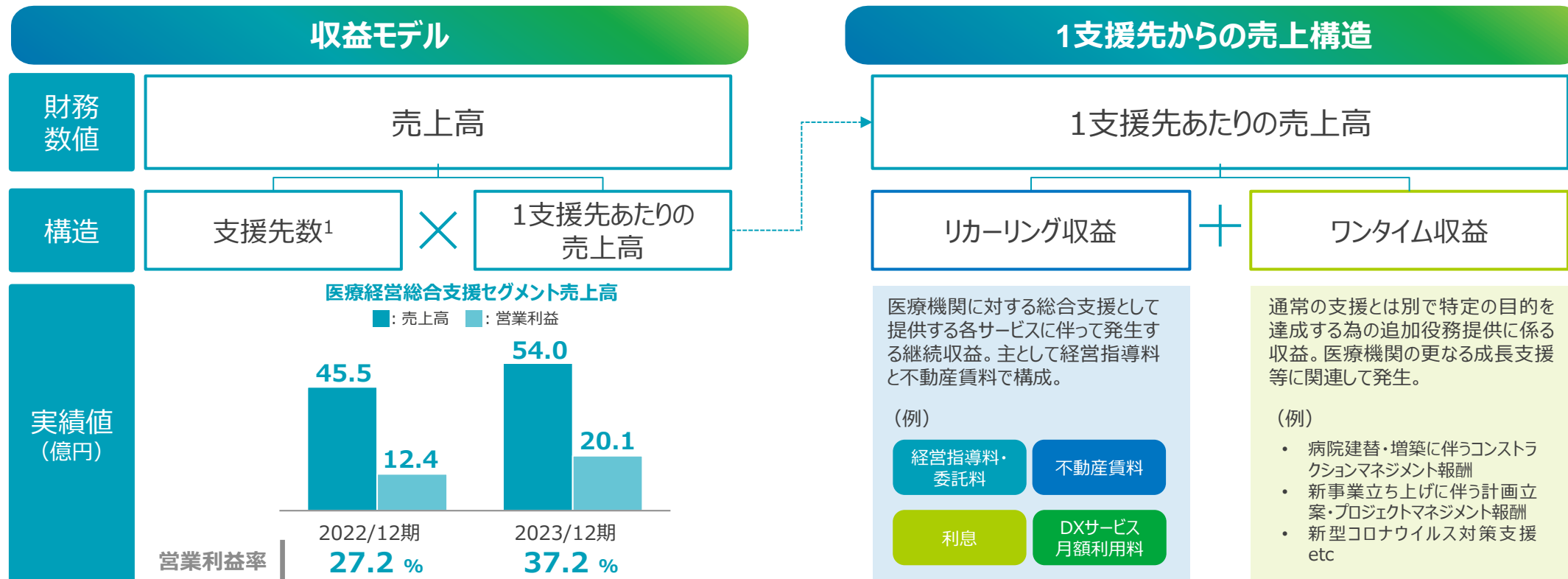


業務最適化によるコスト削減 (タスクシフト等) etc.

(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 | 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。

▶ ビジネスモデル | 競合企業との比較

対応する
5大変革テーマ

医経分離


病院運営の
最適化

現場に適した
DX化

患者起点の
VBHCの追求

地域包括モデル

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

対応する
5大変革テーマ

医経分離

病院運営の
最適化

現場に適した
DX化

患者起点の
VBHCの追求

地域包括モデル

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

6名¹



戦略立案 計画策定

医療現場経験者

32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

9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

15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

6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

13名¹



DX・データ活用

データサイエンティスト

8名¹

(注釈) 1. 2024年4月時点。役員を含む合計値

▶ カンパニー・ハイライト



1 長期安定的な成長を下支えする医療経営総合支援事業

2 医療・介護現場を起点とした独自の成長戦略

3 バランスの取れた事業ポートフォリオ

4 豊富な経験と高い専門性を有するマネジメントチーム

▶ 医療・介護現場を起点とした独自の成長戦略

対応する
5大変革テーマ

医経分離

病院運営の
最適化

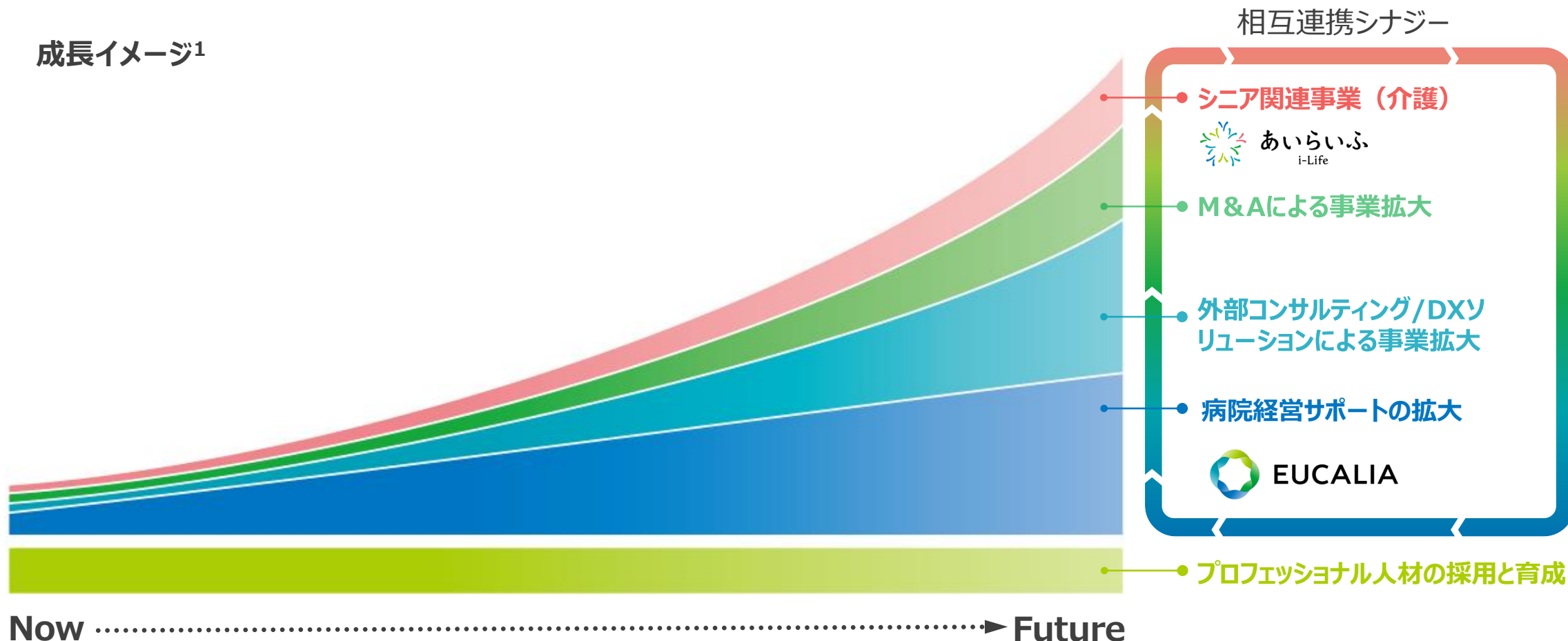
現場に適した
DX化

患者起点の
VBHCの追求

地域包括モデル

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

▶ 病院経営サポートの拡大 | 支援先数

対応する5大変革テーマ

- 医経分離
- 病院運営の最適化
- 現場に適したDX化
- 患者起点のVBHCの追求
- 地域包括モデル

金融機関を中心とする強固な連携関係を活用することで、支援先グループを拡大させており、今後も更なるパイプラインの増加を目指す

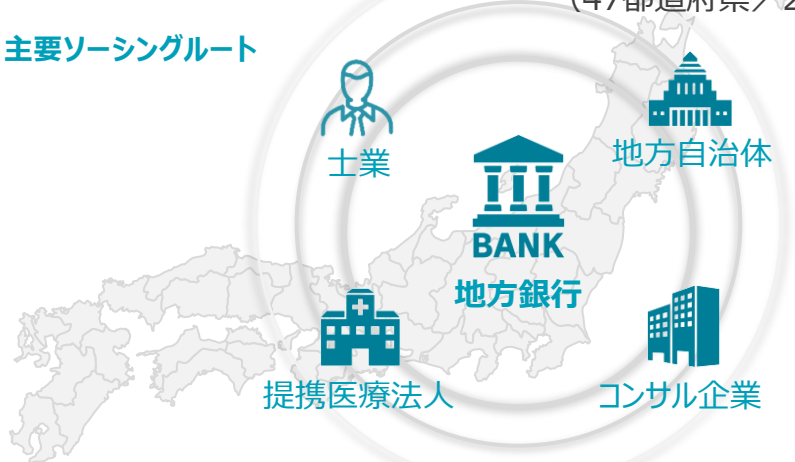
主要ソーシングルートのカバーエリア／取引数

日本全国にネットワークを拡大

連携地方銀行数¹ **64 行** (全国99行² / 2024年9月時点)

国内カバー範囲³ **40 都道府県**
(47都道府県 / 2024年9月時点)

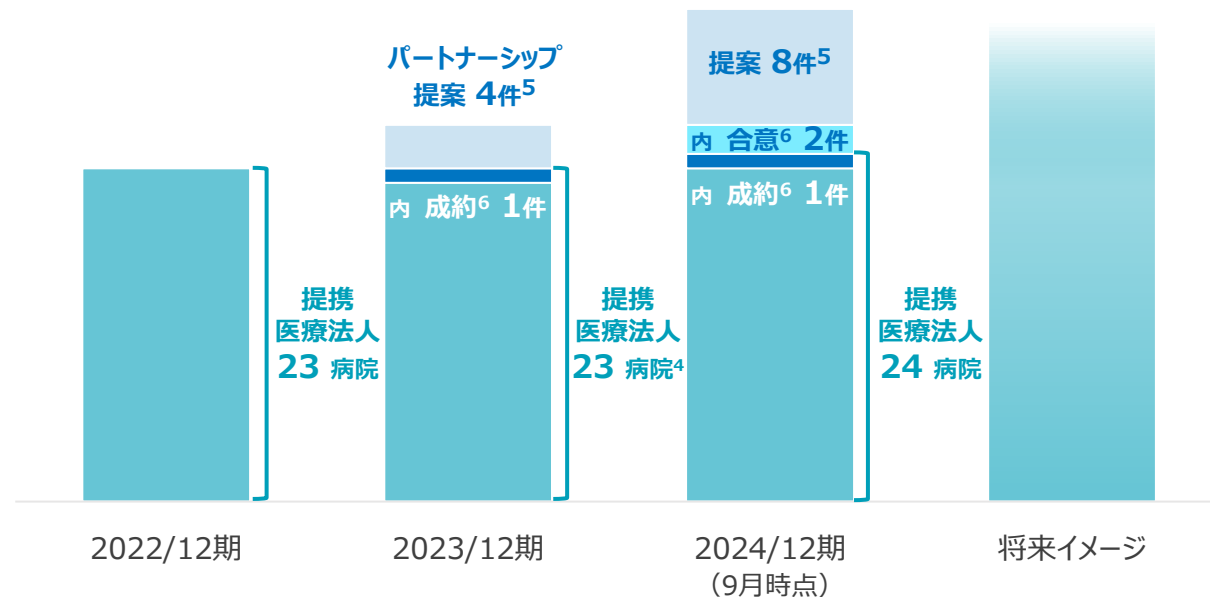
主要ソーシングルート



(注釈) 1. 地方銀行、第二地方銀行の合計
2. 2024/8/26時点。出所：金融庁「銀行免許一覧」
3. 連携地方銀行の本店所在地
4. 期中に1件提携医療法人のパートナーシップ終了

提携医療法人の拡大

ソーシングルートからの1st Call先としての認知および継続的な案件積上げを推進



5. 医療法人とのパートナーシップに係る提案件数
6. 成約はパートナーシップ契約を締結している状態、合意はパートナーシップ契約に係る提案が行われ、方向性について双方で合意しているものの、最終合意であるパートナーシップ契約締結には至っていない状態

▶ 病院経営サポートの拡大 | 1支援先あたりの売上高向上¹

対応する
5大変革テーマ

医経分離

病院運営の
最適化

現場に適した
DX化

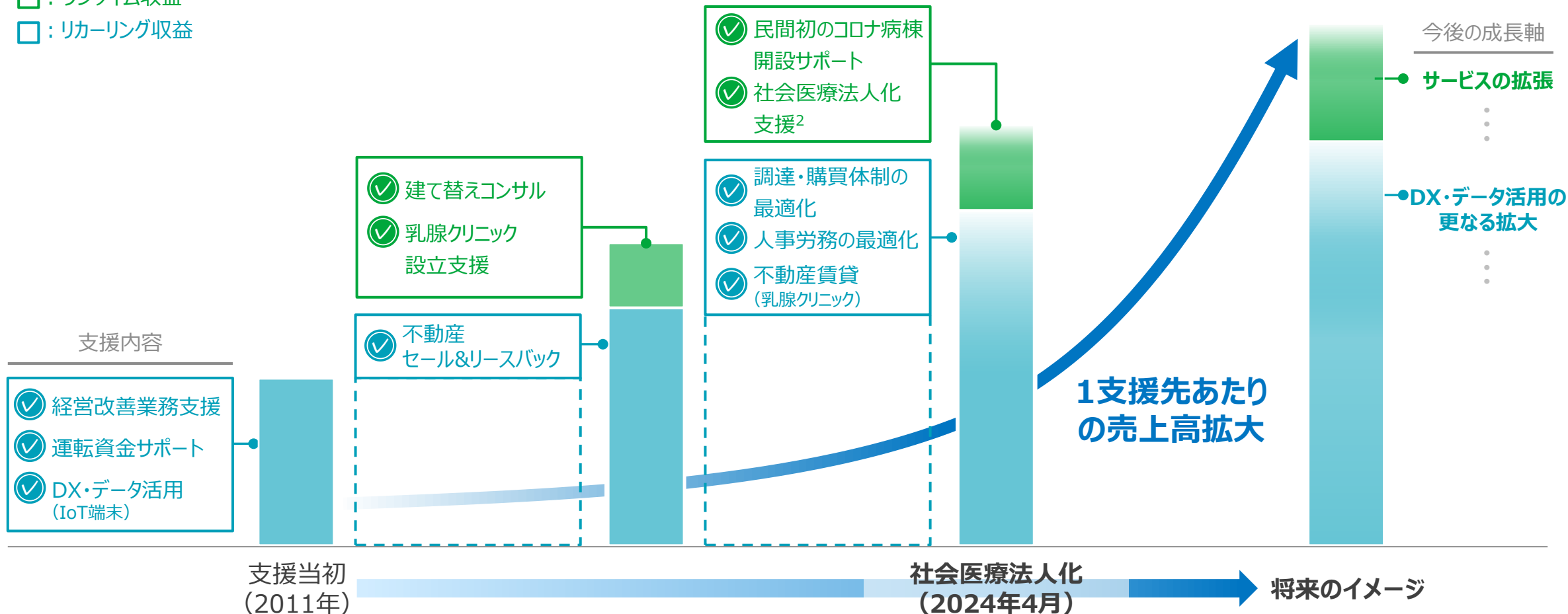
患者起点の
VBHCの追求

地域包括モデル

提携医療法人に幅広いソリューションを提供することで1支援先あたりの売上高の向上を促進

病院経営支援事例：  **川口工業総合病院¹**
社会医療法人新青会

- : ワンタイム収益
- : リカリング収益

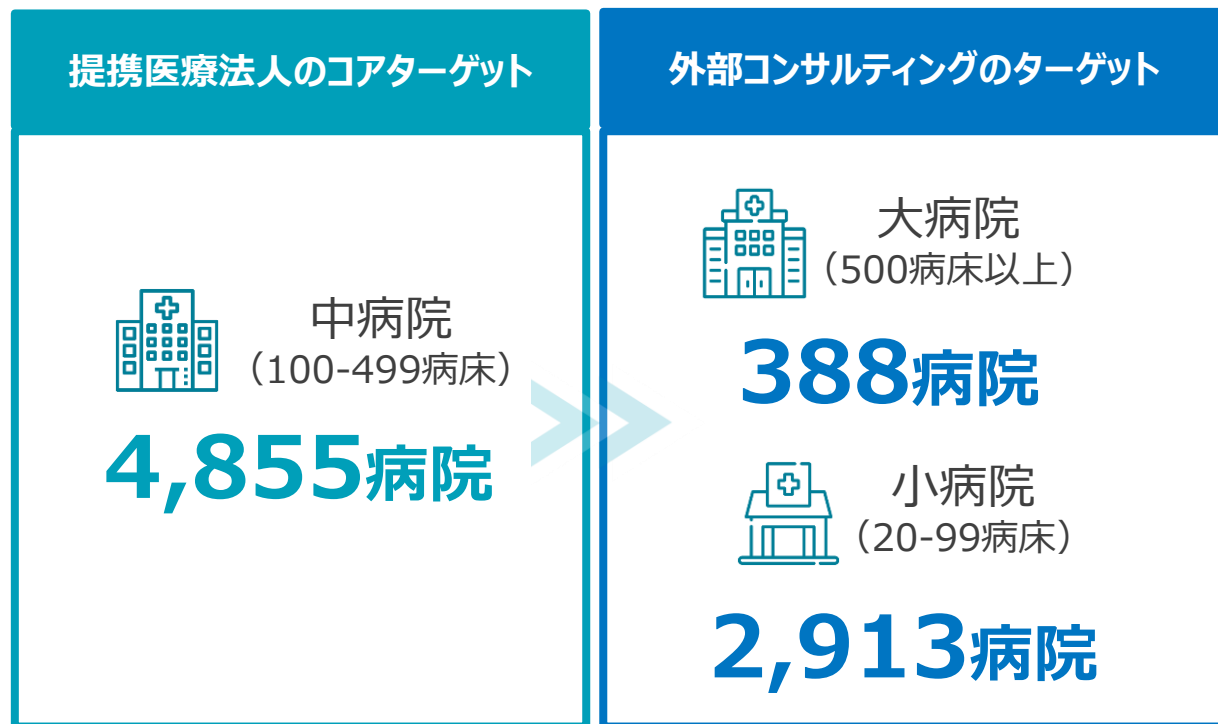


(注釈) 1. 本スライドはイメージ図であり、記載通りに売上高が推移することを保証するものではありません

▶ 外部コンサルティングニーズの増加

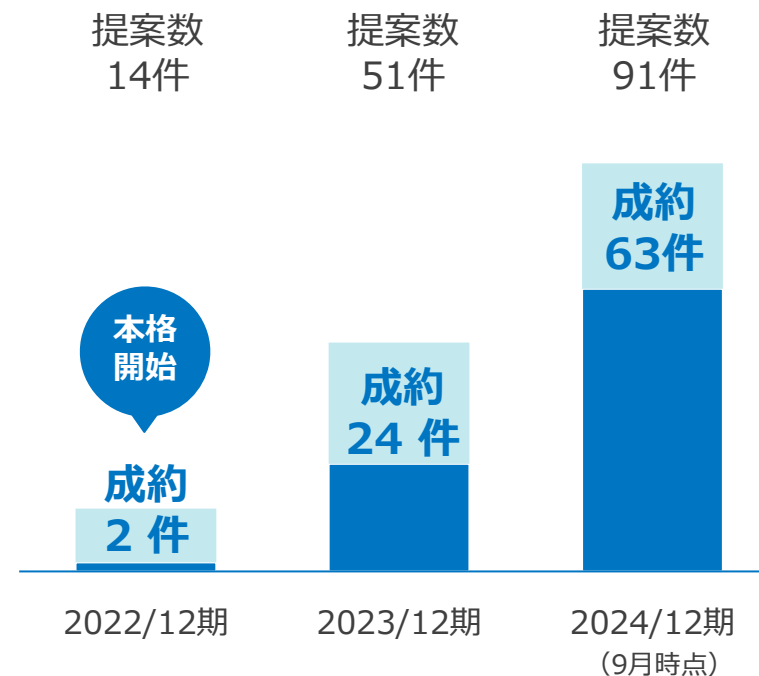
これまでの経営支援実績と幅広いソリューションメニューから、病院経営サポートのコアターゲット以外からのコンサルティング依頼が増加中

クライアントカバー範囲の拡大



コンサルティングニーズの増加

外部コンサルティング件数実績¹



(注釈) 1. 外部コンサルティングでは当社提携外の医療法人に対して、病院経営サポートで提供している一部サービス（事業計画策定や経営分析などの経営改善サービスや建替え支援、人事制度構築支援等）を切り出して提供しております。

外部コンサルティングへの注力


対応する
5大変革テーマ

- 医経分離
- 病院運営の最適化
- 現場に適したDX化
- 患者起点のVBHCの追求
- 地域包括モデル


病院経営サポートで培ったケイパビリティとネットワークを活かし、提携医療法人以外へのコンサルティングサービスの成長を目指す

外部コンサルティング


現場ニーズに合致したコンサルメニュー



経営改善



人事サポート





建替えサポート

支援実績と知名度の確立

外部コンサルティング件数

期	提案数	成約
2022/12期	14件	2件
2023/12期	51件	24件
2024/12期 (9月時点)	91件	63件


強固な紹介ネットワーク


地方銀行

地方自治体
...

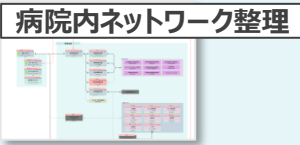
ケイパビリティ

即戦力化に向け体系化されたメソッド


課題診断




病院内ネットワーク整理



確かな採用戦略



新卒採用



リファラル

Visionへの共感

外部コンサルティング
担当コンサルタント数

2022/12期	1名
2023/12期	3名
2024/12期 (9月時点)	9名

豊富な支援メニューによる成長環境

コンサルタントの成長機会となるプロジェクトが多数存在



EUCALIA

▶ DXソリューション・アライアンス・M&Aによる事業拡大

対応する5大変革テーマ

- 医経分離
- 病院運営の最適化
- 現場に適したDX化
- 患者起点のVBHCの追求
- 地域包括モデル

提携医療法人とその他医療法人に対して、自社プロダクトやM&Aで取得したDXソリューションをクロスセルすることで、クライアントあたりの売上高向上に取り組む

1支援先あたりの売上高



▶ ターゲットセグメントとソリューション概観

対応する
5大変革テーマ

医経分離

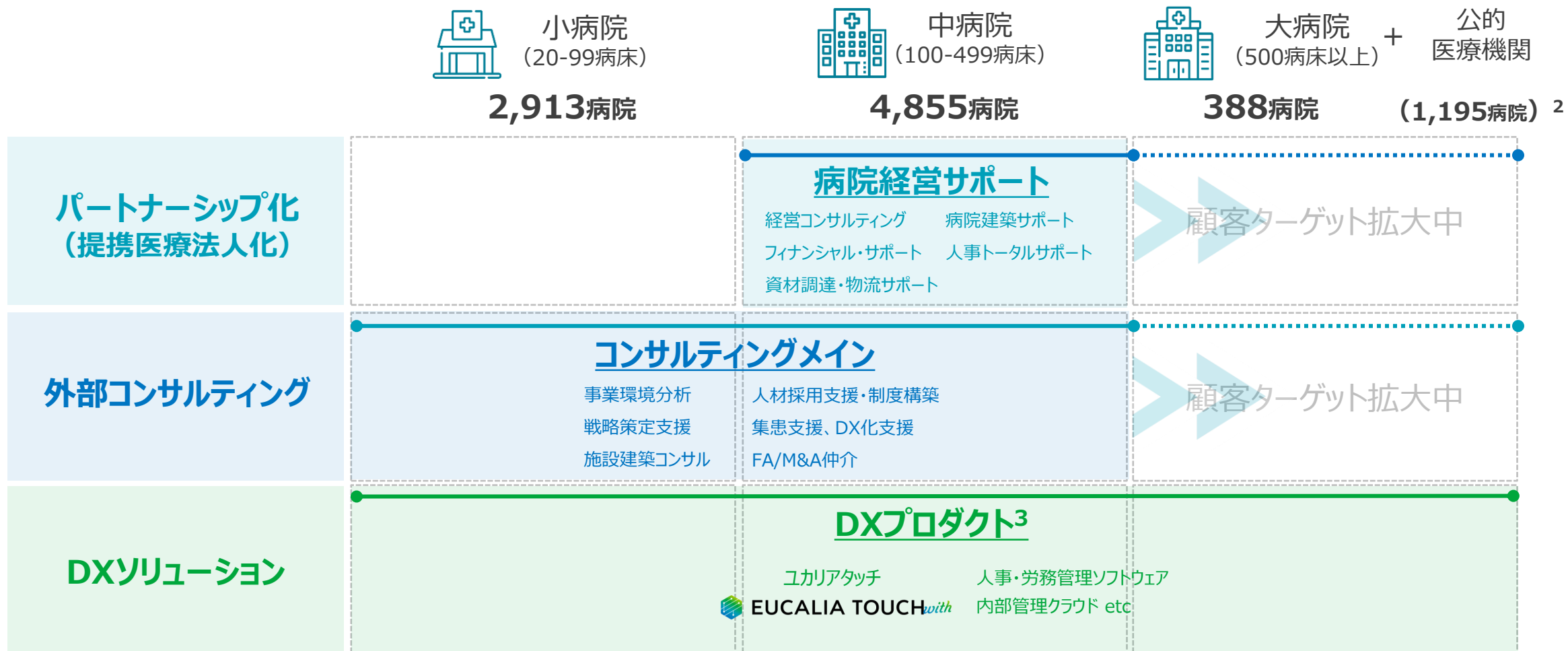
病院運営の最適化

現場に適したDX化

患者起点のVBHCの追求

地域包括モデル

顧客ターゲット¹毎に的確なソリューションを提供することで、更なるクライアントカバレッジの拡大を図る



(注釈) 1. 2022/10月初時点。出所：厚生労働省「令和4年（2022）年 医療施設（動態）調査・病院報告の概況」
 2. 公的病院は小病院から大病院の件数に含まれている為、括弧書きとしております。
 3. 自社開発プロダクトのほか、アライアンス先企業の提供サービスを含みます。

DXソリューションによる事業拡大 | 医療ビッグデータビジネスの展開

対応する
5大変革テーマ

医経分離

病院運営の
最適化

現場に適した
DX化

患者起点の
VBHCの追求

地域包括モデル

提携医療法人とのリレーションに基づき展開可能な医療ビッグデータ事業は、将来の成長ドライバー

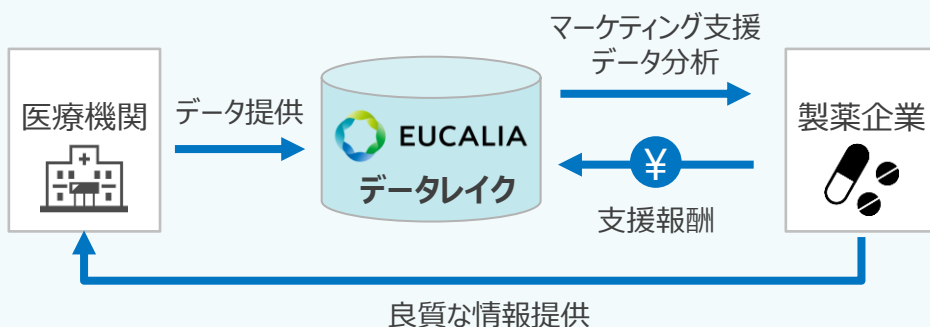
事業特徴

- 100万件以上の定量データと希少性の高い**医療現場の定性データ**に基づく電子カルテデータベース
- 10年に及ぶ傾向データにより、製薬企業の新製品開発・製品の浸透促進をサポート
- 経験豊富なデータサイエンティストが研究活動をサポート

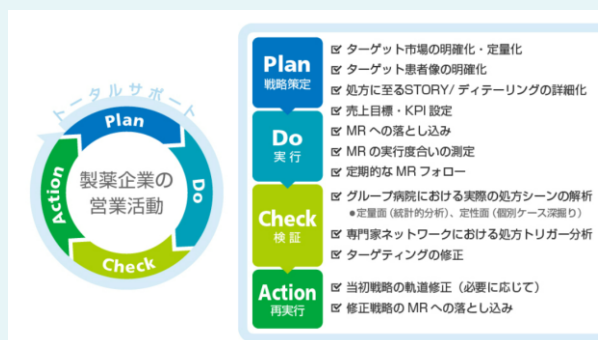
競合他社との比較

	EUCALIA	JMDC ¹
保有データ	<ul style="list-style-type: none"> ● 定量データ+定性データ 	<ul style="list-style-type: none"> ● 定量データが中心
特徴	<ul style="list-style-type: none"> ● 電子カルテ内の医師所見・看護記録・薬剤師記録等の“質”の高いデータベースを保有 	<ul style="list-style-type: none"> ● 診療・処方情報等の統計データが中心

事業モデル



支援イメージ



アウトプット例

処方開示時の検査値分析

処方患者における検査値の推移分析

特定症例の治療変遷の深掘り

(注釈) 1. JMDCの開示資料に基づく当社の理解を示したものです

▶ シニア関連事業（介護）

対応する
5大変革テーマ

医経分離

病院運営の
最適化

現場に適した
DX化

患者起点の
VBHCの追求

地域包括モデル

医療業界で展開する現場起点の事業開発・成長戦略を、介護業界でも(株)あいらいふを軸に横展開することを想定

介護領域における成長モデル

社内アセット/アライアンス/M&Aによる新規展開



フランチャイズ展開¹

資産運用¹

相続¹

他介護施設へのコンサルティング¹

介護施設向けDX¹

入居相談・施設紹介



あいらいふ
i-Life

- 年間相談件数15,000件超（2023年1月時点）
- シニアライフの困り事を解決するトータルサポートを展開

介護施設の運営



一都二県で12ホームを運営

現場運営で培ってきたノウハウ

施設紹介の品質向上

顧客接点を活用した新規展開

競合他社との比較



事業範囲	施設運営	○	○	-
		施設紹介	○	-
集客チャンネル	対面・自社サイト	○	○	○
	検索媒体	○ さがしっくす	-	-

➡ 現場視点と高齢者視点の双方の目線からニーズをいち早く察知し、サービス品質の向上・サービスラインナップの拡充へ活かすことが可能

(注釈) 1. 将来展開する可能性のある事業を記載
2. 各社開示情報に基づく当社分析

▶ 新規上場の目的と上場時調達資金の使途

上場により社会的信用度を向上させることで、公益性が求められる医療・介護業界における更なる事業成長と社会課題の解決を目指す

上場の目的	社会的信用度の向上と 資金調達力の強化	<p>当社は、地域や社会全体の健康と福祉に寄与する医療機関の経営支援事業を営んでおります。少子高齢化が進み人口構造の変化が顕在化する中で、社会基盤としての医療機関の重要性はますます増しております。そのため、地域社会で重要な役割を担う医療機関を継続的かつ力強く支えるために、当社の信用力向上や事業基盤の強化が課題であると認識しております。</p> <p>また、2020年2月頃からの新型コロナウイルスのパンデミックは、医療機関の経営に深刻な打撃を与え、医療従事者は混乱の中心に置かれることになりました。当社が支援する提携医療法人も例外ではなく、経営を維持するために多額の資金支援を必要としました。国や地方自治体も、医療機関に対する優先的な補助金給付や低金利融資などの支援を長期にわたって実施しており、その状況を目の当たりにしてきました。</p> <p>このような社会的混乱の中で、当社は医療機関の経営支援の重要性を再認識いたしました。今後は、株式上場を通じて社会的信用を高め、経営の透明性を確保することで資金調達力（経営基盤）を強化し、さらなる成長を目指してまいります。</p>
	優秀人材の確保	<p>医療業界では、赤字経営が常態化している医療機関が多く存在し、経営コンサルティングの潜在的なニーズは広く存在しております。また、医療従事者等の不足解消や業務効率性の向上のため、政府は医療・介護業界のデジタル化を推進しており、医療・介護のDX市場が拡大しています。</p> <p>こうした高成長が期待される環境下において、当社が支援できている医療機関はまだ限られており、少数精鋭の人員体制で運営している中小企業です。当社は今後、企業の発展に不可欠な要素として、高度な専門性を有する優秀な人材の確保や管理体制の強化に取り組むことで、さらなる成長を目指しており、その一環として、株式上場を成長戦略の重要な手段と位置付け、経営基盤の強化と事業拡大を図ってまいります。</p>
資金使途	不動産取得費用	<p>当社がパートナーシップ契約を結んで経営支援する提携医療法人の獲得を図ることを目的に、医療法人支援の一環として病院不動産をセール&リースバックするための不動産取得費用として3,600,000千円（2025年12月期：1,500,000千円、2026年12月期：2,100,000千円）を充当する予定</p>
	人件費及び採用費	<p>収益拡大に寄与するフロント部門の強化（上記提携医療法人の増加に伴う経営サポート部門の人員、また提携外の医療法人に対するコンサルティングサービスを実行するコンサルタント及び案件獲得のための営業人員）及び事業成長を支えるミドル・バックオフィス部門の体制整備（経理、労務、人事、経営企画）を目的とした人件費及び採用費等として198,116千円（2025年12月期：198,116千円）を充当する予定</p>

▶ カンパニー・ハイライト



1 長期安定的な成長を下支えする医療経営総合支援事業

2 医療・介護現場を起点とした独自の成長戦略

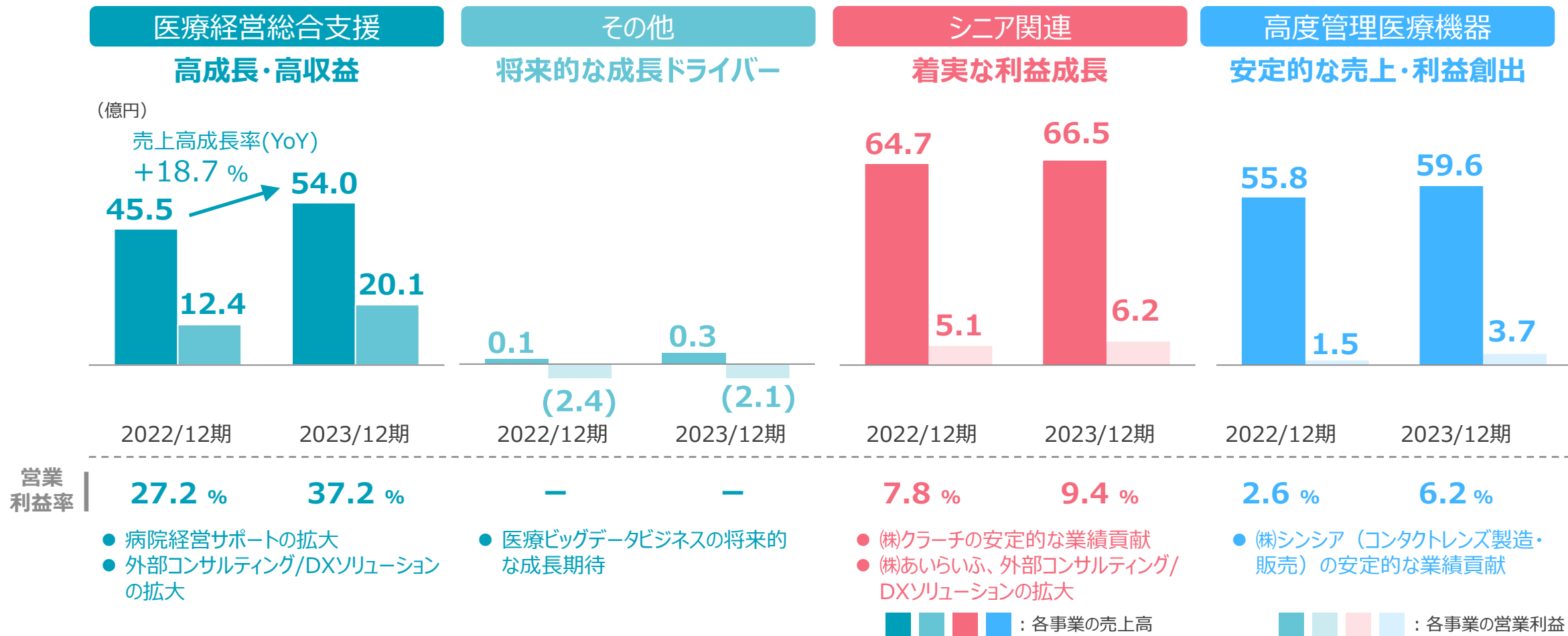
3 バランスの取れた事業ポートフォリオ

4 豊富な経験と高い専門性を有するマネジメントチーム

▶ バランスの取れた事業ポートフォリオ

直近2期比較において各事業で利益成長を実現。特に、医療経営総合支援では成長性・収益性ともに高い水準

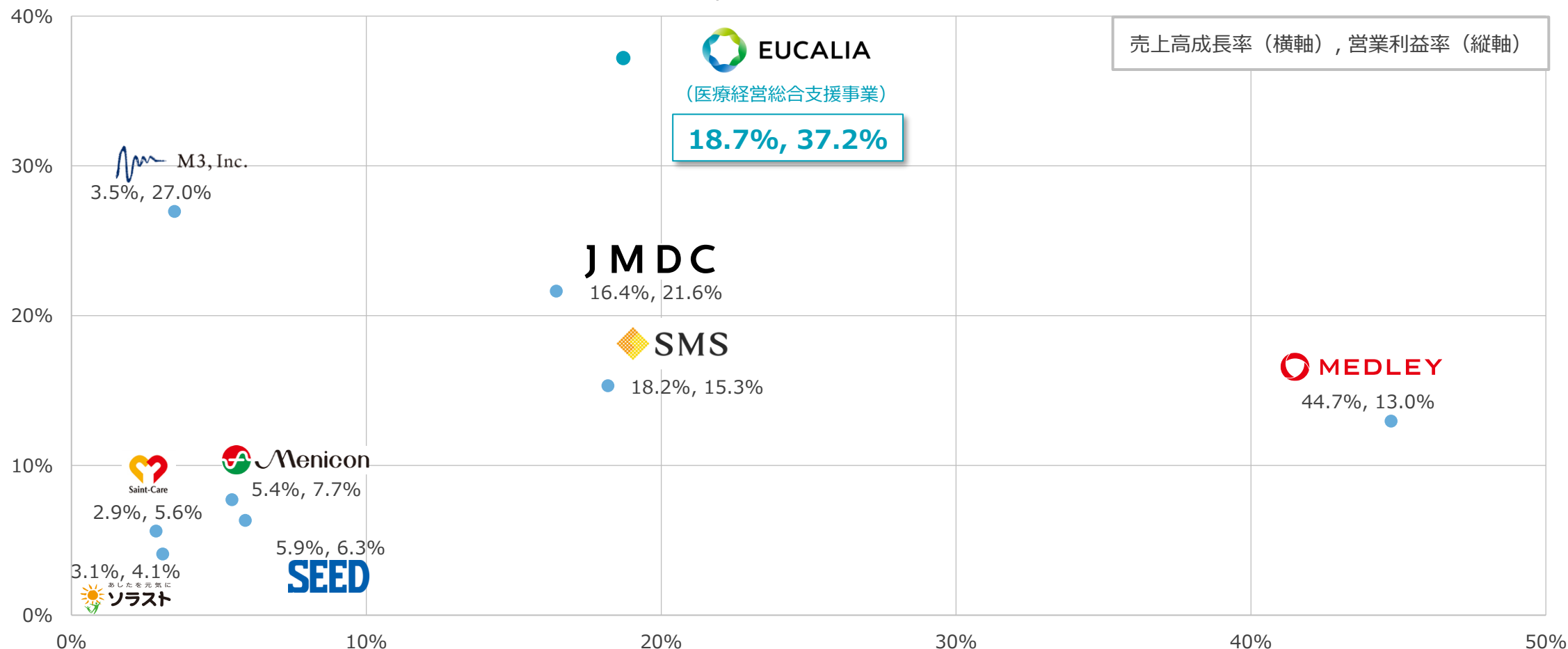
売上高・営業利益率（直近2期比較）



▶ バランスの取れた事業ポートフォリオ | 当社とヘルスケア企業との比較

当社の医療経営総合支援事業は、ヘルスケア業界においてもベストインクラスの成長性・収益性を実現

ヘルスケア企業のベンチマーク比較^{1,2,3}



(注釈) 1. 売上高成長率、営業利益率は各社の直近決算期の数値を使用
 2. 当社の売上高成長率、営業利益率は、医療経営総合支援事業の数値を使用
 3. エムスリーは、COVID関連売上高の剥落の影響を受け、売上高成長率が一時的に低下

▶ カンパニー・ハイライト



1 長期安定的な成長を下支えする医療経営総合支援事業

2 医療・介護現場を起点とした独自の成長戦略

3 バランスの取れた事業ポートフォリオ

4 豊富な経験と高い専門性を有するマネジメントチーム

▶ 豊富な経験と高い専門性を有する強固なマネジメントチーム



代表取締役会長
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
南江 恭一
NANYE Kyoichi

1960年に株式会社三和銀行(現 三菱UFJ銀行) 入行後、取締役、常務取締役を歴任。



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。



執行役員
山根 直樹
YAMANE Naoki

1988年に株式会社東海銀行(現三菱UFJ銀行)に入社。2006年に当社入社。以降、子会社代表取締役、資金管理本部長、プラットフォーム事業本部長等を歴任。



執行役員
阿部 克巳
ABE Katsumi

公認会計士。1997年に中央監査法人に入所。株式会社ダイヤモンドダイニング(現DDグループ) 取締役、共栄セキュリティーサービス取締役を経て、当社入社。



執行役員
高橋 典久
TAKAHASHI Norihisa

国際証券(現三菱UFJモルガン・スタンレー証券)株式会社、メリルリンチ日本証券ディレクター、株式会社ドーム社長室 Head of Strategyを経て、当社入社。



執行役員
山田 和宏
YAMADA Kazuhiro

トランスコスモス株式会社 常務執行役員 CX事業総括 DX 推進本部 本部長 兼 デジタルカスタマーコミュニケーション総括 副責任者、株式会社Jストリーム取締役を経て、当社入社。

▶ マネジメントチームのスキルマトリクス

	企業経営	ヘルスケア マネジメント	マーケティング・ 営業	金融・財務・会計	M&A	人材育成・ 組織開発	ガバナンス・ リスクマネジメント	IT・DX	サステナビリティ
代表取締役会長 古川 淳 ¹	○	○		○	○				○
代表取締役社長 三沢 英生	○		○	○		○			○
取締役 西村 祥一 ²	○	○							
社外取締役/監査等委員 須藤 修司 ¹	○			○			○		
社外取締役/監査等委員 南江 恭一	○			○			○		
社外取締役/監査等委員 杉山 文野	○					○			○
執行役員 山根 直樹	○	○		○	○				
執行役員 阿部 克巳 ¹	○		○	○	○		○		
執行役員 高橋 典久	○			○	○				
執行役員 山田 和宏	○		○			○		○	

(注釈) 1. 公認会計士資格を有しております
2. 医師資格を有しております

4 認識するリスクと対応策

1 ユカリアグループ概要

2 市場環境

3 カンパニーハイライト

4 認識するリスクと対応策

5 Appendix

▶ 認識するリスク及び対応策

項目	主要なリスク	可能性	影響度	顕在化時期	リスク対応策
各種法的規制等	当社グループが事業活動を行うには、「貸金業法」、「医薬品医療機器等法」、「介護保険法」、「労働者派遣法」、「職業安定法」、「建設業法」、「建築士法」、及び関連する各種法令による規制と、それぞれの監督官庁による許認可等を受けております。将来、何らかの理由により、当該免許及び許認可等が取消され又はそれらの更新が認められない場合、もしくは、これらの法律等の改廃又は新たな法的規制が今後制定された場合等には当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	低	小	特定時期なし	法務部門によるリーガルチェックや各部門による自主点検及び内部監査、子会社との情報連携により法令遵守に努めております。また、コンプライアンス・リスク管理委員会を設置し、四半期毎にモニタリングを実施しております。
人材の確保・育成	当社グループの競争力を維持するためには、事業遂行に必要な優秀かつ多様な人材を採用し、維持し続ける必要があります。当社が高い能力を有する人材を採用し、維持することができなかった場合、今後のサービス・製品の提供や持続的な成長に影響を及ぼす可能性があります。	低	中	特定時期なし	人事戦略部と各事業本部が一体となり、全社的な採用活動に取り組んでおります。また、ダイバーシティ、エクイティ、インクルージョンや人権尊重に関する取り組みの推進等、一人ひとりがベストな状態でパフォーマンスを発揮できる健やかな組織文化の構築に努めております。
支援先病院との契約	当社は支援先病院に対する経営支援、金融支援、コンストラクションマネジメント支援、人事制度構築支援など様々な契約を締結しております。支援先病院との関係が悪化した場合や支援先病院の経営方針の転換が生じた場合には、契約が解除または更新がされない可能性があり、また、支援先病院の経営状態が悪化した場合、契約金額を引き下げるまたは回収できない可能性があります。そのような事象が重なるようなことがあれば、当社グループの経営成績又は財政状態に影響を及ぼす可能性があります。なお、弁護士等の専門家との連携により、支援先病院との契約により発生する報酬等については医療法の剰余金配当の禁止に抵触していないと認識しております。	低	中	特定時期なし	経営会議にて、定期的に支援先医療法人の経営状況に関するモニタリング報告を行うことで、リスクが発生する懸念が生じた場合に早期に対処可能な体制を構築しております。
M&A	当社グループでは、同業もしくは異業種の他社に対するM&A(子会社化や事業譲受等)や提携等を実施することにより、当社グループの事業を補完もしくは強化すること、又は新規事業の展開が可能であると考えています。しかしながら、M&A等の実施後に当社グループが事前に認識し得なかった問題が明らかになった場合や、取得した企業等や事業の経営が計画どおりに進まない場合、許認可を要する事業を事業譲渡等により譲り受け、譲受後に許認可を得られない場合、又は期待していたシナジー効果を生み出さず戦略目的が達成できない場合には、当社グループの事業、経営成績又は財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。	低	中	特定時期なし	実施にあたっては、対象企業や対象事業について各種デューデリジェンスを行う等、慎重な検討の上で意思決定をし、可能な限りリスクの低減に努めています。

(注釈) 成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクを記載しております。その他のリスクについては、有価証券届出書の「事業等のリスク」に記載しております

5 Appendix

1 ユカリアグループ概要

2 市場環境

3 カンパニーハイライト

4 認識するリスクと対応策

5 Appendix

Appendix. A -病院経営サポートに関する補足資料-

▶ ユカリアによる経営支援実績例

単位：百万円

	当社支援前 ¹ (支援開始時点 ¹)		当社支援後 ² (コロナ直前期実績 ²)		増減	
	医業収益	経常利益	医業収益	経常利益	医業収益	経常利益
北海道エリア 医療法人A (2007年～)	4,097	▲56	4,663	56	566↑	112↑
北海道エリア 医療法人B (2011年～)	1,136	▲78	2,501	29	1,365↑	117↑
関東エリア 医療法人C (2016年～)	2,782	▲214	3,607	2	825↑	216↑
関東エリア 医療法人D (2010年～)	942	▲78	1,429	55	487↑	133↑
中四国エリア 医療法人E (2015年～)	2,066	▲102	2,150	6	84↑	108↑
九州・沖縄エリア 医療法人F (2016年～)	1,577	▲25	1,808	3	231↑	28↑

(注釈) 1. 当社が経営支援を開始した初年度実績
2. 当社が経営支援を開始した初年度実績から一定年数が経過した2020/3期実績

▶ ユカリアによる経営支援実績_提供メニュー例¹

単位：百万円

	事業計画 の策定	コスト構造 の改善	経営人材 の派遣	運転資金 の融資	不動産の セール&リー スバック	施設の 建替対応	医療物品 調達支援	医療収益 ²	経常利益 ²
北海道エリア 医療法人A	○	○	○	○	○	○	○	+566	+112
北海道エリア 医療法人B	○	○	○	○	○	○	○	+1,365	+117
関東エリア 医療法人C	○	○	○	○	○	-	○	+825	+216
関東エリア 医療法人D	○	○	○	○	○	-	○	+487	+133
中四国エリア 医療法人E	○	○	○	○	○	○	○	+84	+108
九州・沖縄エリア 医療法人F	○	○	○	○	-	○	○	+231	+28

(注釈) 1. 提供メニューは一部であり、上記に記載のない領域での支援も適宜実施
2. 当社が経営支援を開始した初年度実績から一定年数が経過した2020/3期実績までの増加分

Appendix. B - 会社概要・事業概要 -

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



▶ 提携医療法人¹一覧 (2024年9月末時点)

近畿・中国地方

【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】

- 医療法人正清会 久田病院
- 医療法人ユカリア沖縄 かな病院

※・・・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

【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
- 医療法人新青会 川口工業病院 乳腺外科診療所 ※
- 医療法人ユーカー 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

【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】

- 医療法人ユーカー さがみ林間病院
- 医療法人社団南浜会 鈴木病院

▶ 当社独自の新規事業開発モデル

「現場」を運営支援する中で得られるリアルなニーズを起点に事業/プロダクトを開発

「現場」の協力があることで仮説検証サイクルを回し、事業/プロダクトをブラッシュアップし続けることが可能

ユカリアの事業開発モデル

ユカリアでは現場運営を実際に行う中で得られたニーズを元に事業を開発
実証フィールドとして現場の協力があることで仮説検証サイクルを回し、事業/プロダクトをブラッシュアップし続けることが可能



他社の事業開発モデルとの違い¹



➔ 現場運営を起点に数多くのサービス/プロダクトが誕生

(注釈) 1. 当社の事業開発モデルを説明したものであり、他社様を否定するものではありません

▶ その他個別事業内容

連結

- ① シニア関連事業 株式会社クラーチ（高齢者向け施設運営）
- ② 医療経営総合支援事業 EUCALIA TOUCH（病院向けIoT端末）
- ③ 医療経営総合支援事業 株式会社ストラクト（設計施工）

非連結

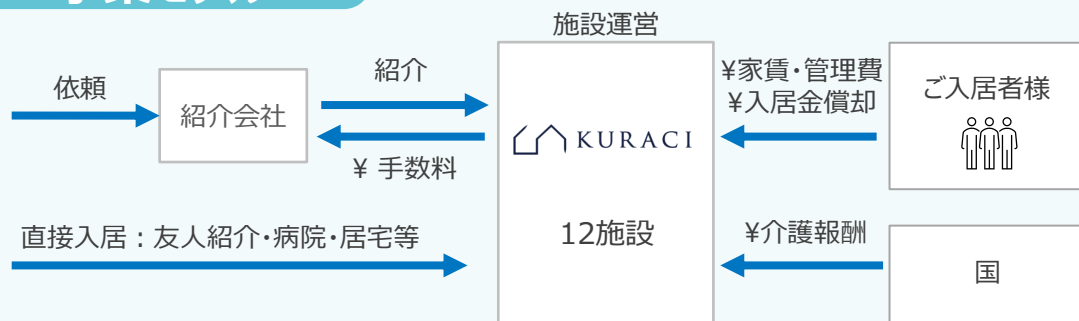
- ④ 株式会社キャピタルメディカ・ベンチャーズ（ベンチャーキャピタル）
- ⑤ スマートスキャン株式会社（シェアリングエコノミー）

▶ 株式会社クラチ（高齢者向け施設運営）



先進的な取り組みを実施する介護施設オペレーター

事業モデル



事業特徴

- 首都圏で12ホームを展開（2024年9月末時点）
- 認知症リスク逓減運動プログラム「アタマカラダ！ジム」など、入居者体験を向上させる独自プロダクトを生み出す開発力
- グローバルアワード受賞の優れた空間デザイン



アジア・パシフィック最大のシニアビジネスアワード受賞

20か国以上がエントリーするグローバルフォーラム「AAIF Ageing Asia Inovation Forum」にて「Facility of the year - residential aged care -」を受賞。優れた空間デザインに加え、サービスが高いホスピタリティをもって提供されている事に高い評価を頂きました。



オリジナルサービスの開発・提供

認知症リスク逓減運動プログラム「アタマカラダ！ジム」、食事を楽しみながら健康リスクを予防する食事プログラム「MOG」、ホームの情報をご家族が閲覧できる電子記録閲覧システム「LOOKぱっと」などを開発・提供しています。

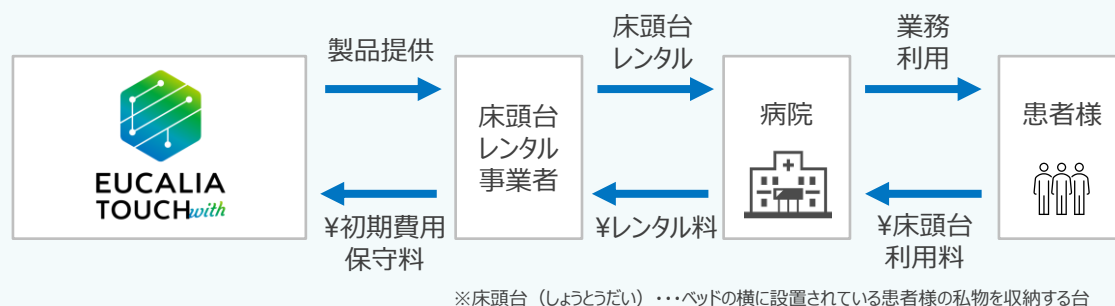


▶ EUCALIA TOUCH (病院向けIoT端末)



医療事故の防止と現場の働き方改革を推進する業務DXプロダクト

事業モデル



事業特徴

- 累計導入台数 **22,000**台突破 (2024年9月末時点)
- 電子カルテやバイタル機器と連携することで情報の誤入力・共有漏れを防止
- 医療事故のリスク逡減と現場の業務効率化を推進



大学病院・有名病院への導入事例多数



新築移転とともに多職種で取り組む医療DX。京都済生会病院の挑戦

2023.09.02

- 社会福祉法人 恩賜財団 京都済生会病院
- ◆ 26科
- 288床 (ICU12床、急性期233床、地域包括ケア43床)



電子カルテと連携したタイムリーな情報表示で、高度急性期医療の安心・安全な療養環境づくりに貢献しています

2023.07.31

- 社会医療法人財団 石心会 川崎幸病院
- ◆ 25科
- 326床 (うちICU24床、ICU25床)

導入事例 | <https://et.eucalia.jp/case-study/>

▶ 株式会社ストラクト（設計施工）



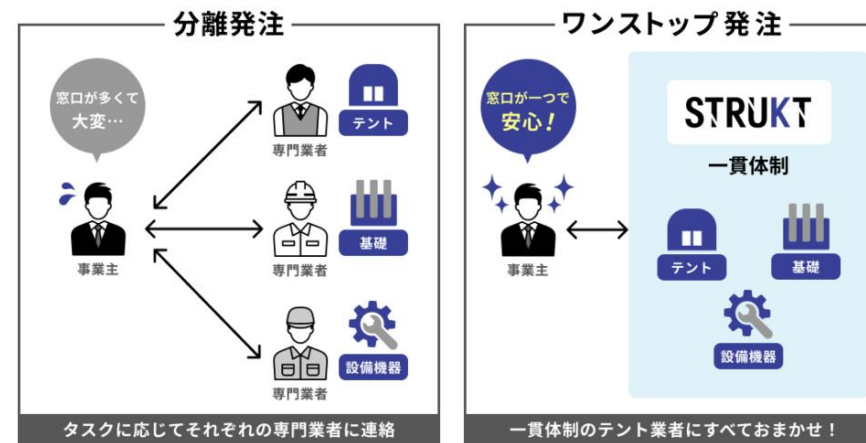
企画から施工までをワンストップで対応する総合力と高い専門性でヘルスケアの“場づくり”に貢献

事業モデル



事業特徴

- 企画から施工までをワンストップで対応するゼネコンlikeな総合力。各分野のプロフェッショナル人材が集う。
- コスト削減・納期短縮で注目が集まる膜／テント領域で模倣困難性の高い設計・施工ノウハウを保有。
- 医療施設だけでなく、工場やスポーツ施設、商業用施設など多様なバリエーションに対応。



取引実績

- 医療機関
- 大手機械メーカー
- 大手光学機器メーカー
- 国際空港
- 自治体 etc

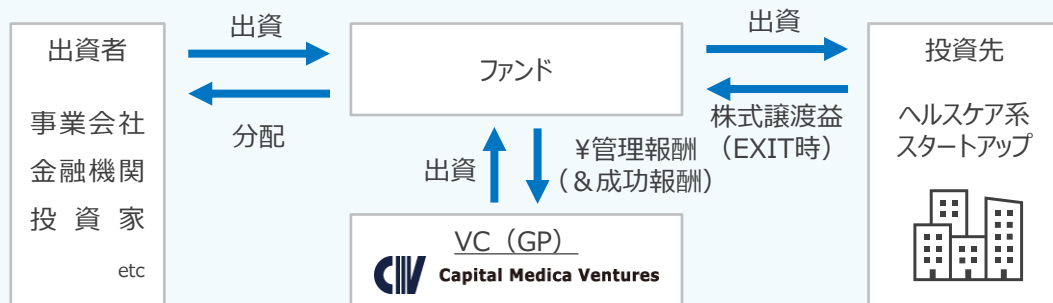


▶ 株式会社キャピタルメディカ・ベンチャーズ（ベンチャーキャピタル）



ヘルスケア・ウェルネス領域におけるインパクト投資を通じて、ヘルスケアスタートアップの成長を支援

事業モデル



事業特徴

- **ヘルスケア・ウェルネス領域に特化。当該領域における業界リーディングVCとしての存在感を発揮**
- **3ファンドを運営中。東京都ソーシャルインパクト投資ファンド事業の運営事業者として採択され、最大100億円規模のファンドを組成**
- **注目が集まるインパクト投資¹を実践。投資先において、国内初インパクトIPO実現を支援**

運営ファンド①

**ヘルスケア・
ニューフロンティア・
ファンド**

運用額12.5億円²

シード・アーリー期におけるヘルスケア領域のスタートアップを育成支援することを目的としたファンド。神奈川県から当社がGPとして採択。日本を代表するヘルスケア系スタートアップの投資支援中。ファンド組成以来、投資先の社会的なアウトカムを明示したインパクトレポートを発刊している。

運営ファンド②

**東京ウェルネスイ
ンパクトファンド**

運用額40億円²

東京都の採択を受けて虎ノ門インパクトキャピタル合同会社が運用（マネックスベンチャーズとの合弁）。ウェルネス領域の社会課題の解決を目的とした社会インパクトファンド。ウェルネス領域を社会経済・健康・介護・医療の4つの領域と定義し、当領域に対しての課題を解決するスタートアップに対してインパクト投資を行う。

運営ファンド③

**やまと社会インパ
クトファンド**

運用額10億円²

南都銀行及びそのCVCである南都キャピタルパートナーズと共に奈良及びその周辺地域（やまと地域）における社会課題の解決を図る社会インパクトファンド。当社はIMMを実践支援。①ヘルスケア領域である『健康資本』、②農業や林業といった『自然資本』、③教育や文化財、観光、スポーツといった『文化資本』の3領域が投資対象。

EXIT実績例



株式会社笑美面
東証グロース市場上場（9237）
国内初のインパクトIPO事例



ノックオンザドア株式会社
2022年10月にシミックグループIN



毎年インパクトレポートを発行中

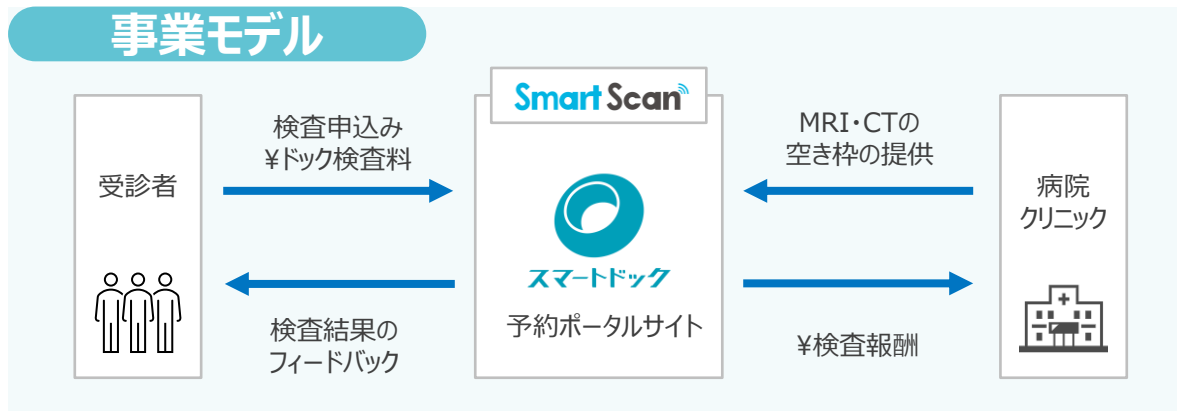
<https://capitalmedicaventures.com/report>

(注釈) 1. 財務的リターンと並行して、ポジティブで測定可能な社会的及び環境的インパクトを同時に生み出すことを意図する投資行動
2. 2024年7月時点

▶ スマートスキャン株式会社 (シェアリングエコノミー)



スマートドックを中心に、受診者と医療機関を繋ぐ医療プラットフォームサービスを展開



事業特徴

- 受付からお帰りまで僅か**30分**
ITの力で、“早い・リーズナブル・正確”な健診を実現
- 累計**14.5万人**が受診 (2024年9月時点)
国内TOPクラスの健診データを保有
- 全国に広がるネットワーク
国内**237施設**で受診可能 (2024年9月時点)

従来までのドック検査と一線を画すUX

Web予約 ▶ クリニック受付 ▶ 検査実施 ▶ 結果確認

10分 Web予約 | 30分で完了 クリニック受付 | 7日以内 検査実施 | 結果確認

従来は…

施設ごとに予約方法がバラバラで探すだけでも一苦労。検査を受けに行っても待ち時間など含め、1時間以上かかることも。結果確認も病院に行かねばならず、データはCD-ROM形式…。

MRI・CT 画像検査
メディカルチェック
スタジオ

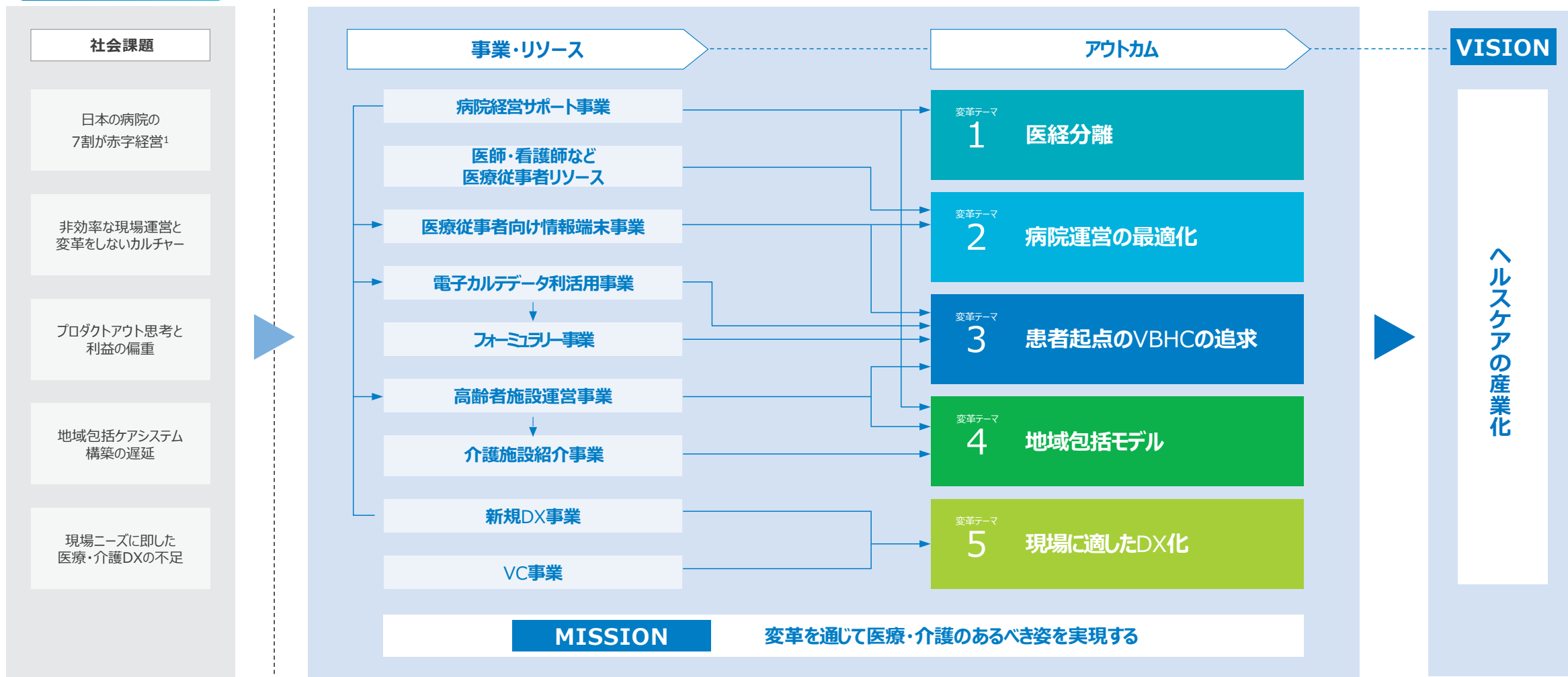
銀座にある「メディカルチェックスタジオ東京銀座クリニック」の運営を支援。スマートドックの仕組みをフル活用した脳ドック体験をご提供。

Appendix. C -社会課題解決に向けたロジックツリー-

▶ 5つの社会課題解決に向けたロジックツリー

5つの社会課題に対して各事業活動に基づくアウトカムを設定し、ロジックツリーとして体系化

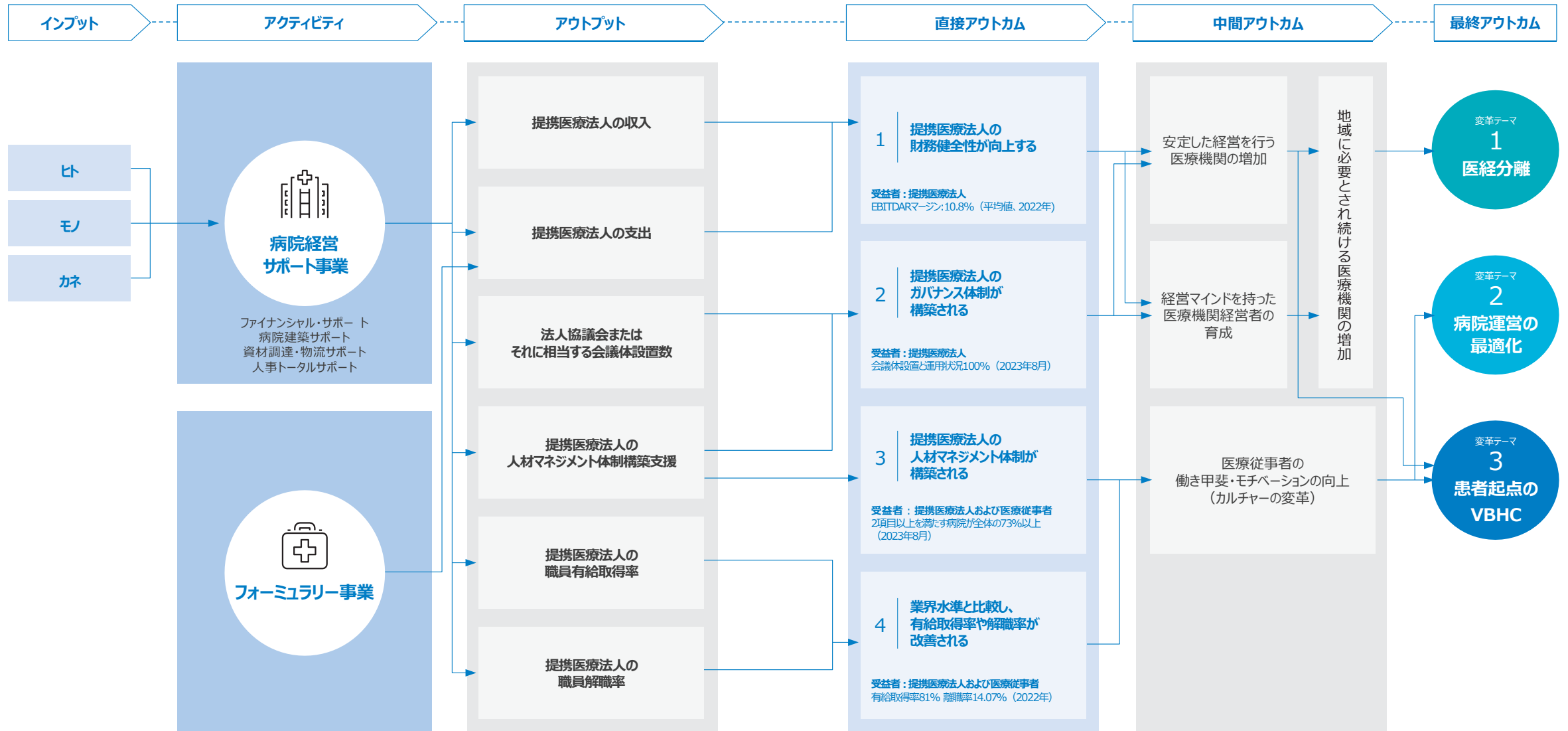
全社ロジックツリー



(注釈) 1. コロナ関連補助金を除く医療利益が赤字の病院。出所：日本病院会・全日本病院協会・日本医療法人協会 「2023年度 病院経営定期調査」

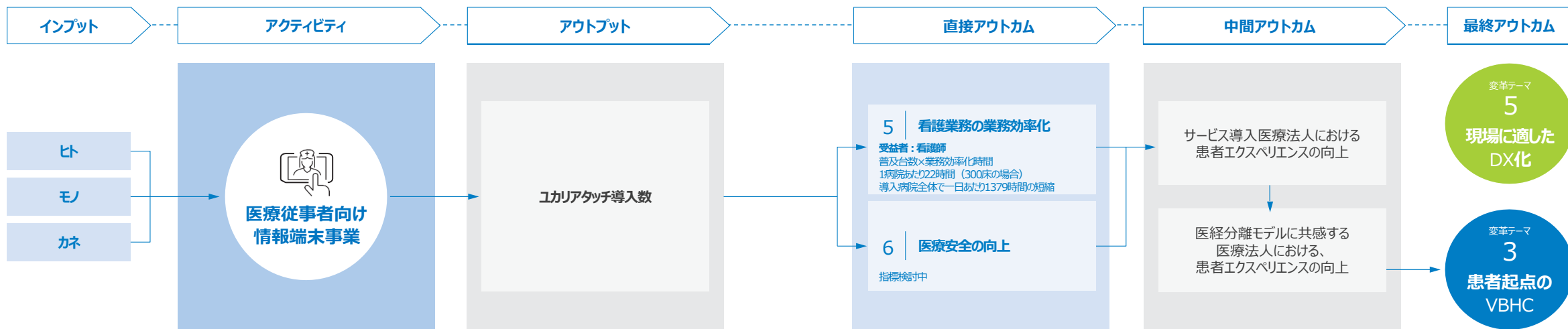
▶ 5つの社会課題解決に向けたロジックツリー（プラットフォーム事業）

プラットフォーム事業

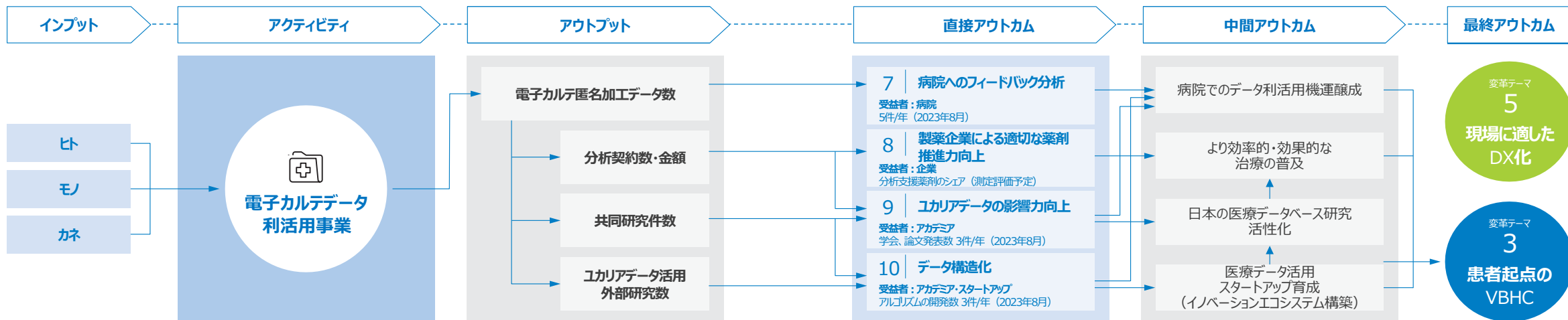


5つの社会課題解決に向けたロジックツリー（デバイス事業 / データ事業）

デバイス事業

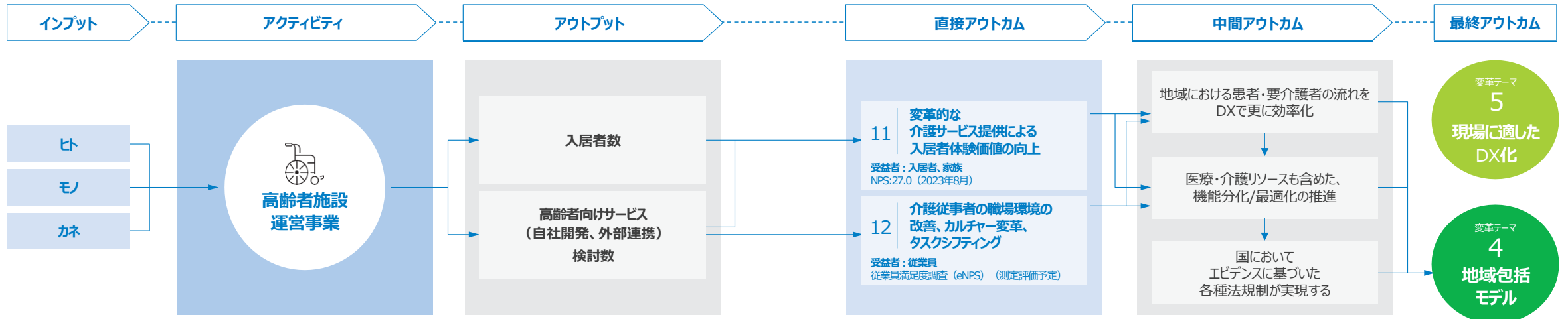


データ事業

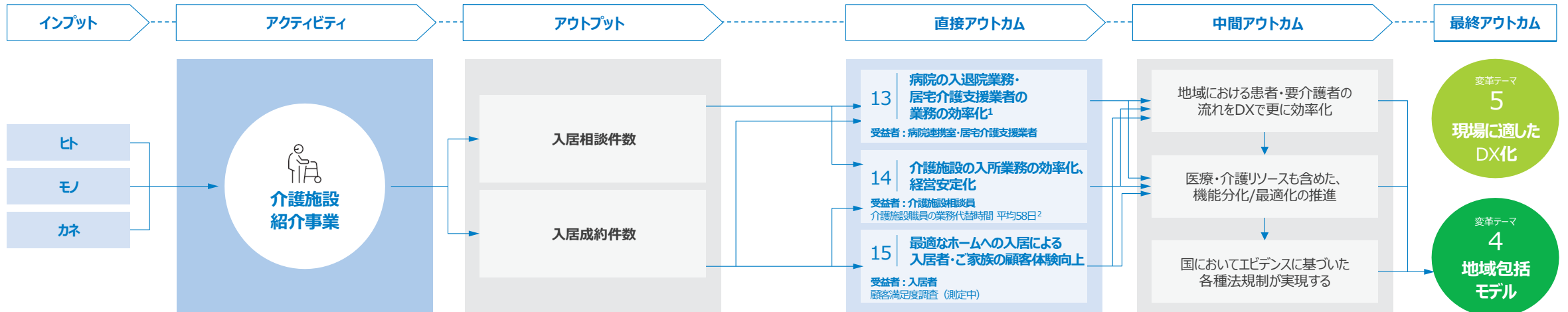


5つの社会課題解決に向けたロジックツリー（シニア事業 / あいらいふ事業）

シニア事業



あいらいふ事業



(注釈) 1. 病院経由の紹介案件の成約件数×病院地域連携室の業務代替時間 月942時間 年11,305時間 (2022年)
2. 初回相談から成約までの期間 (2023年9月時点)

▶ 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。

本資料のアップデートについて、2025年2月中を目途として開示を行う予定です。