

FY2025 第3四半期 決算説明資料

2026年 2月 10日

株式会社 ソラスト

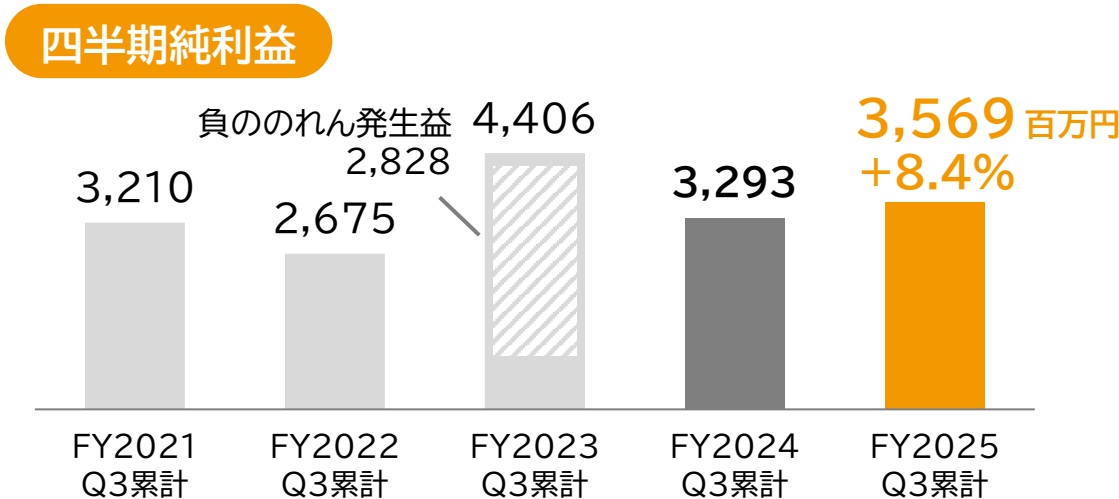
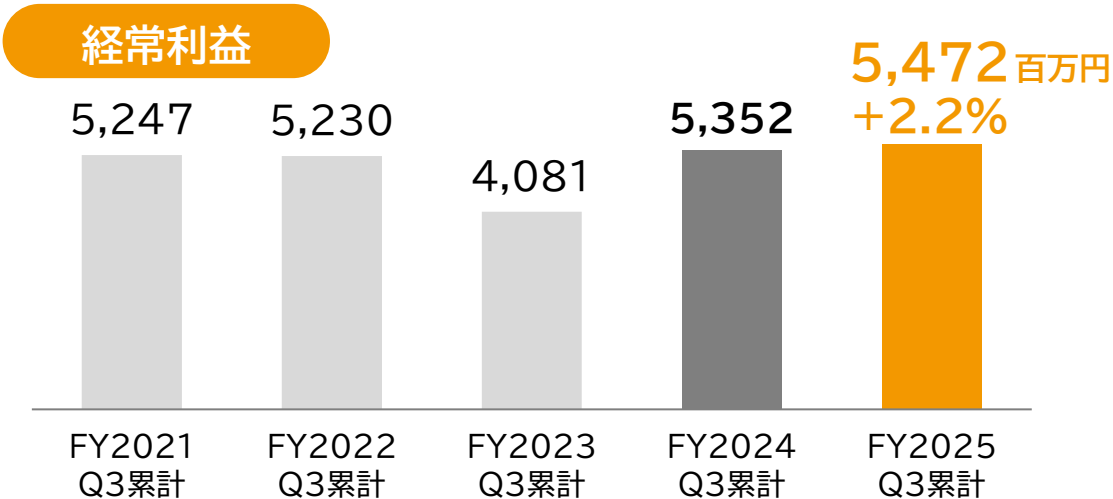
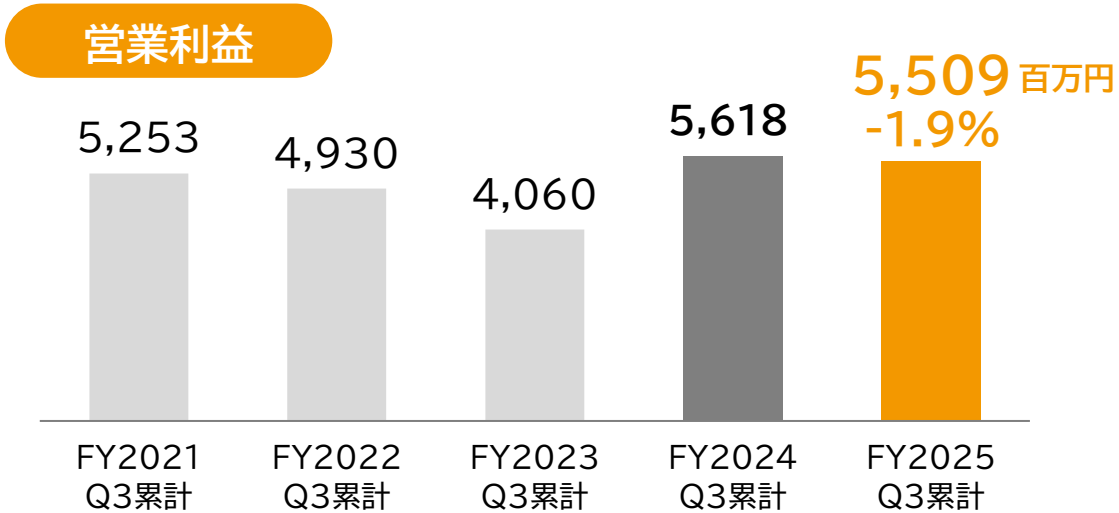
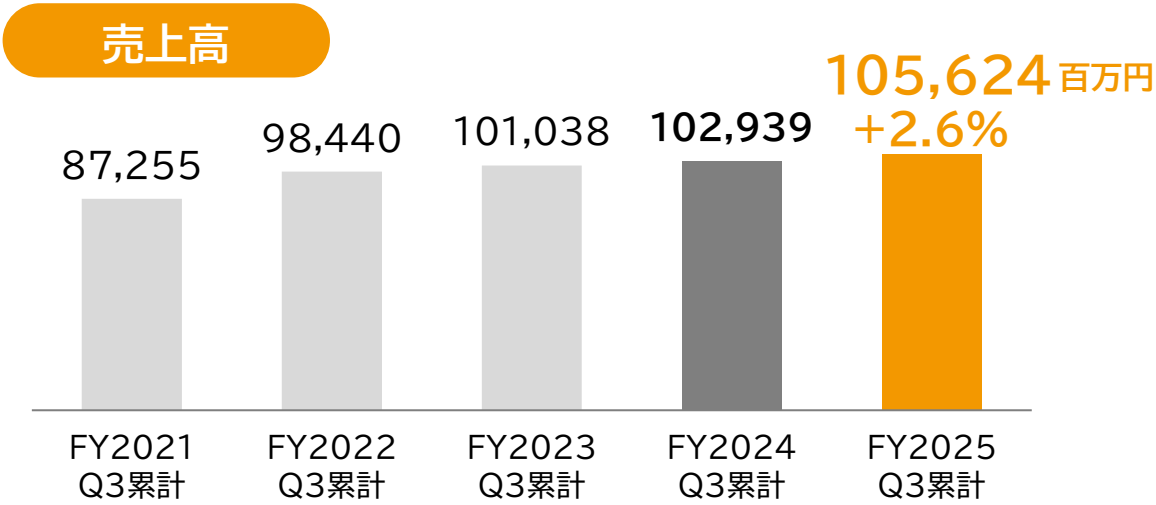
01

FY2025 第3四半期 決算概要

業績ハイライト



- 売上高は第3四半期累計で過去最高を更新し2.6%増
- 営業利益は処遇改善の戦略的強化と新規IT投資により1.9%減



セグメント別 業績ハイライト



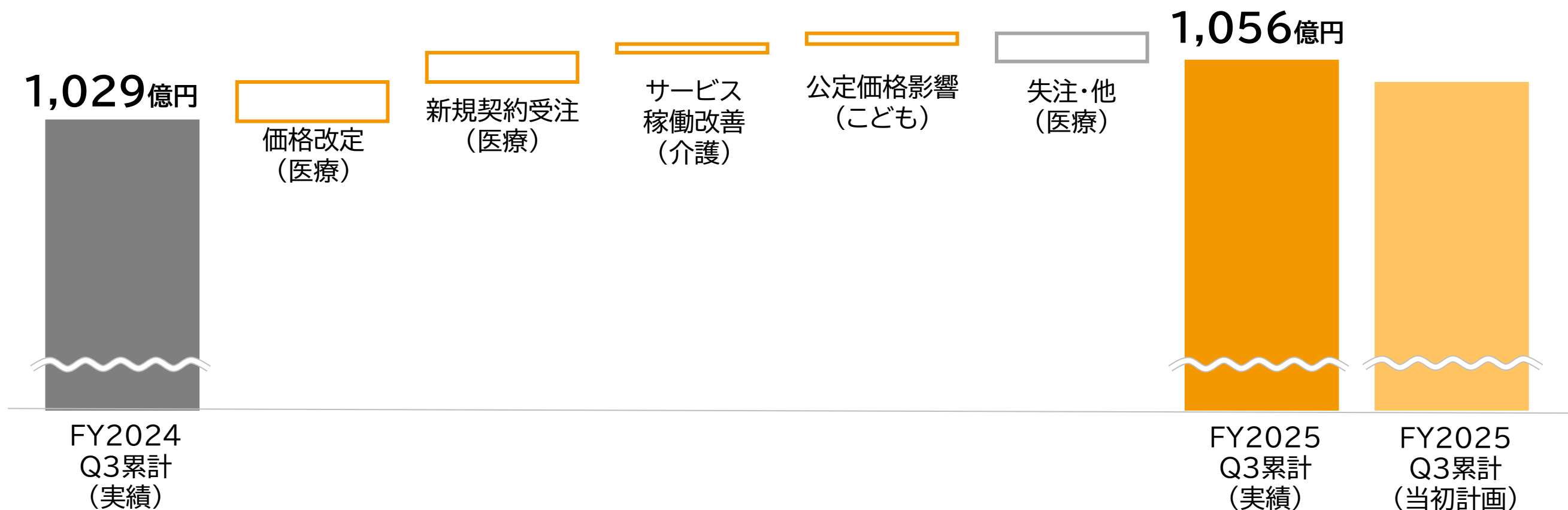
- 全事業で増収を達成し、医療・介護・こどもの各領域で堅調な成長を維持した
- 11月公表の上方修正予想に対し、第3四半期経過時点で営業利益進捗率82%と極めて順調に進捗した
- 第4四半期は季節要因や追加の処遇改善、ITの先行投資等を織り込み済みであり、通期見通しに変更なし

百万円	売上高				EBITDA ()はEBITDAマージン				営業利益 ()は営業利益率			
	FY24 Q3累計	FY25 Q3累計	YoY	YoY (%)	FY24 Q3累計	FY25 Q3累計	YoY	YoY (%)	FY24 Q3累計	FY25 Q3累計	YoY	YoY (%)
医療事業*	53,390	55,208	+1,818	+3.4%	3,657 (6.9%)	3,388 (6.1%)	-268 (-0.7p)	-7.3%	3,377 (6.3%)	3,092 (5.6%)	-284 (-0.7p)	-8.4%
介護事業	41,875	42,268	+393	+0.9%	3,719 (8.9%)	3,938 (9.3%)	+218 (+0.4p)	+5.9%	2,049 (4.9%)	2,286 (5.4%)	+237 (+0.5p)	+11.6%
こども事業	7,638	8,114	+475	+6.2%	556 (7.3%)	497 (6.1%)	-58 (-1.2p)	-10.6%	185 (2.4%)	126 (1.6%)	-59 (-0.9p)	-32.1%

*2025年度より「スマートホスピタル事業」を「その他」から「医療事業」に変更。2024年度の実績に2025年度のセグメント変更を反映した参考値を用いて前年比較を実施。

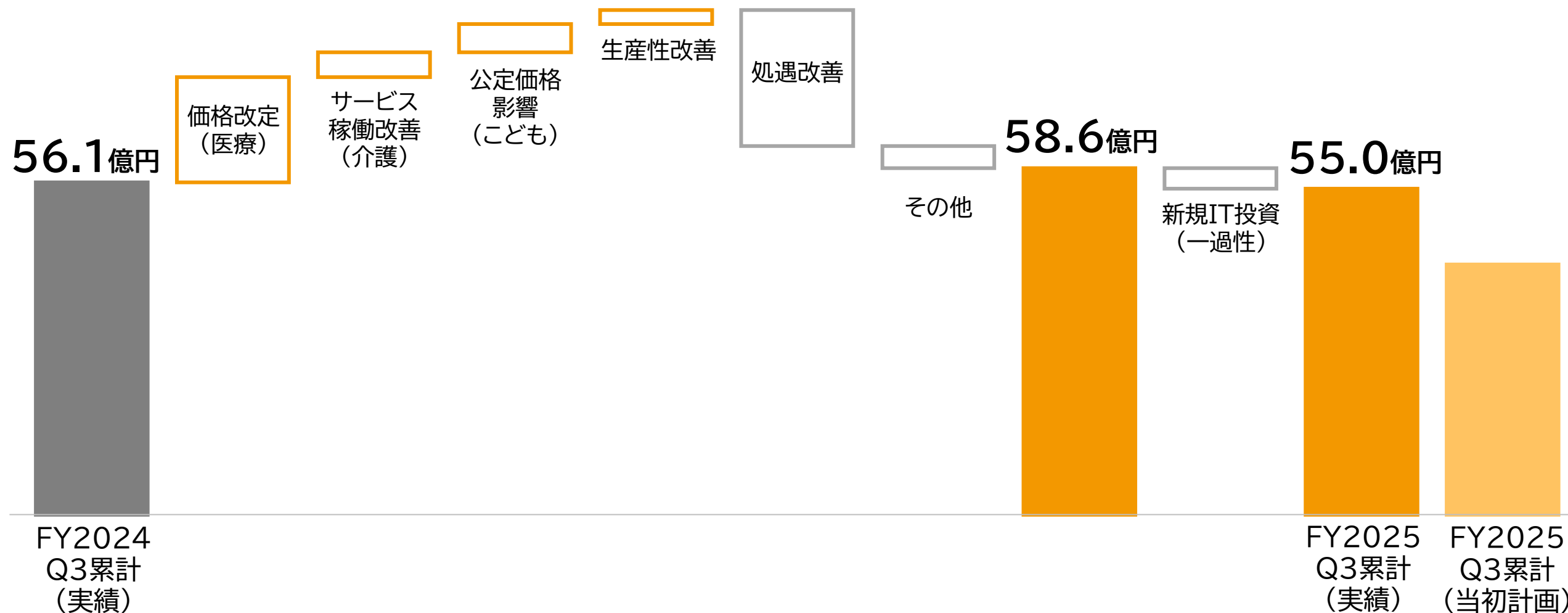
売上高 増減分析

- 増収要因：主に医療事業の計画以上の価格改定と新規契約受注
- 減収要因：医療事業で積極的な価格交渉を推進したことにより一部契約失注が発生



営業利益 増減分析

- 増益要因：医療事業の計画以上の価格改定を中心とした増収効果等
- 減益要因：処遇改善の戦略的強化、新規IT投資(一過性)等

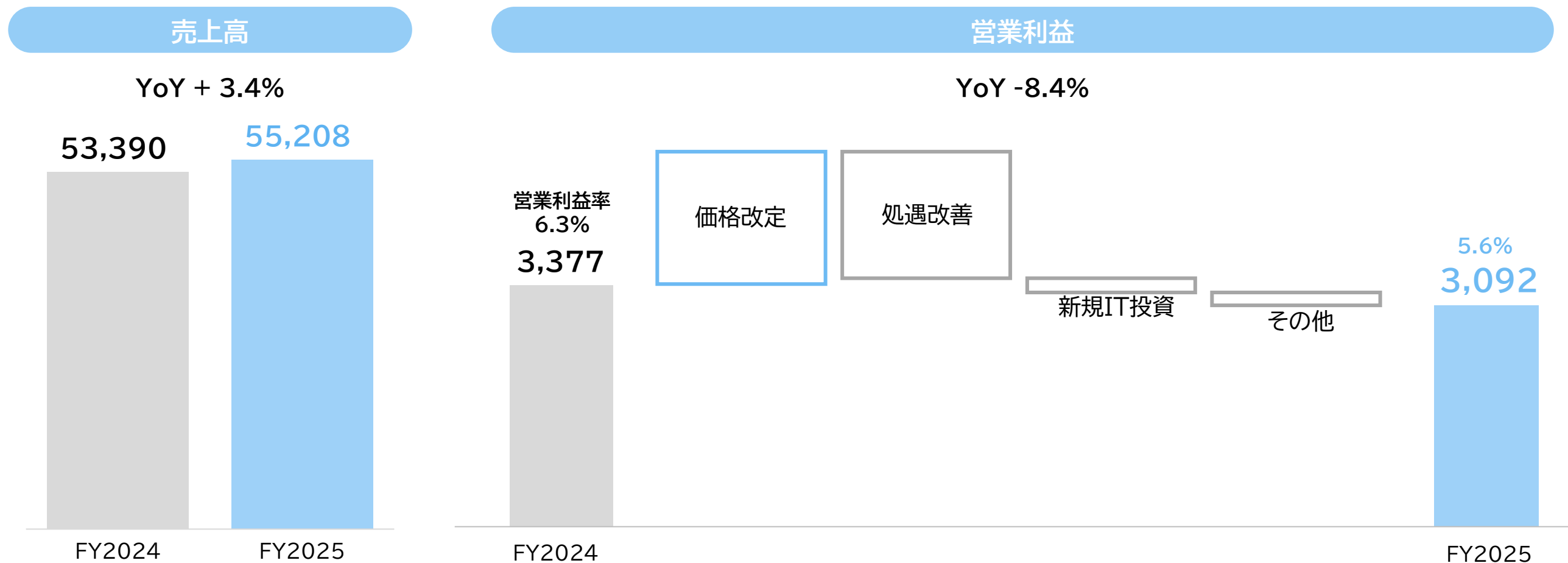


医療事業 セグメント別業績(前年同期比)

売上高: 好調な価格改定を背景に3.4%増

営業利益: 処遇改善の戦略的強化と新規IT投資により8.4%減
第3四半期には最低賃金上昇に伴い追加の処遇改善を実行

百万円

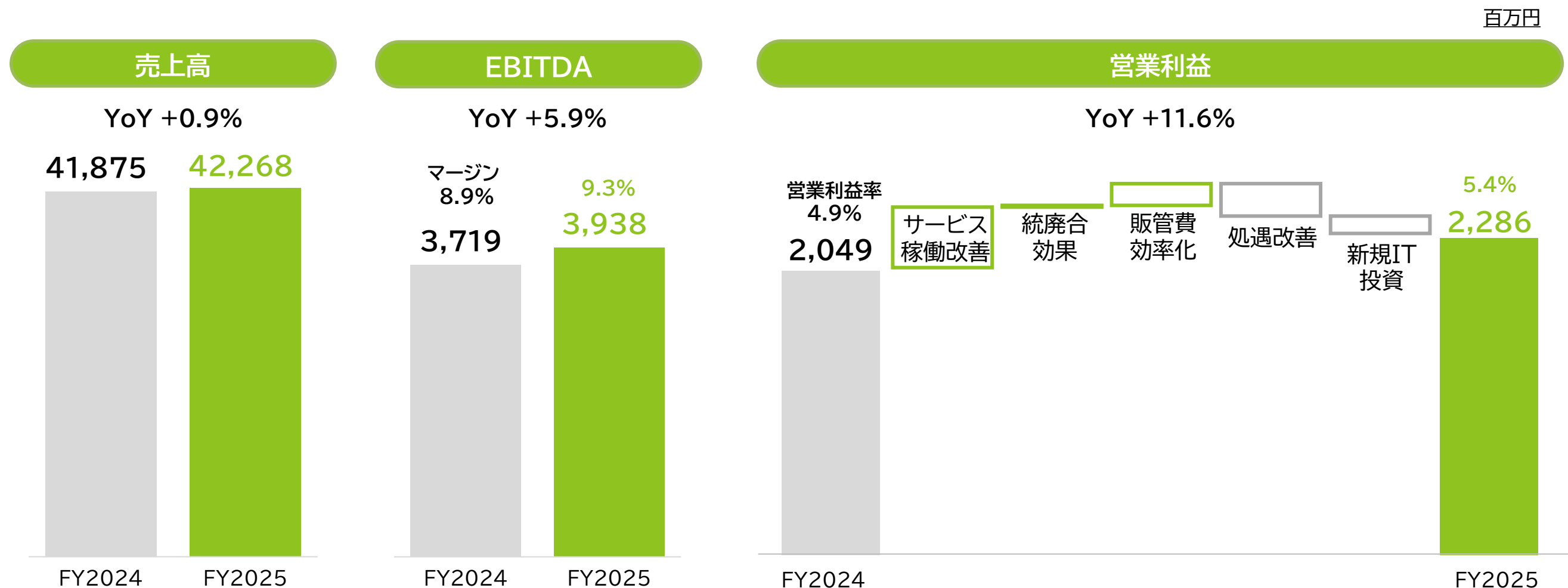


*2025年度より「スマートホスピタル事業」を「その他」から「医療事業」に変更。2024年度の実績に2025年度のセグメント変更を反映した参考値を用いて前年比較を実施。

介護事業 セグメント別業績(前年同期比)

売上高: デイサービスの稼働・施設系サービスの入居増により0.9%増

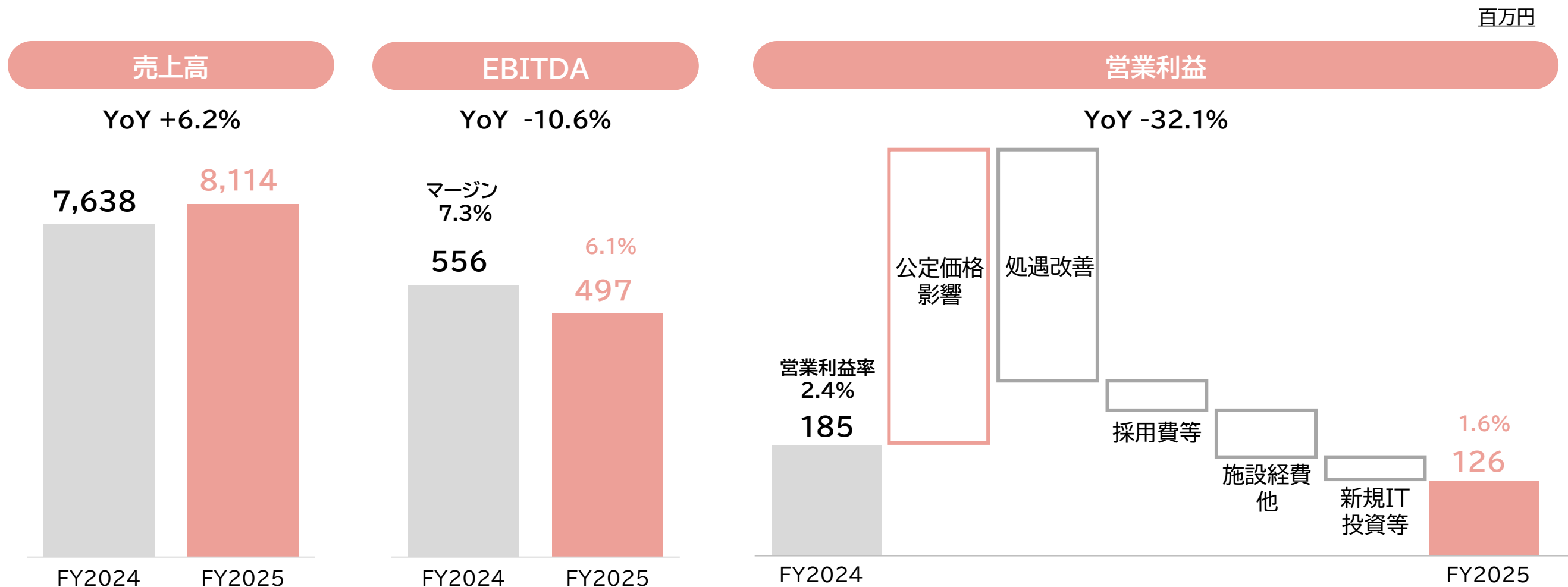
営業利益: 増収による増益や販管費効率化等により11.6%増、物価高騰影響の価格転嫁も進捗している



こども事業 セグメント別業績(前年同期比)

売上高: 公定価格の改定に伴う単価の上昇に加え、東京都の第一子保育料無償化制度も追い風となり6.2%増

営業利益: 処遇改善、保育士補充強化のための採用費増(Q1)、施設経費増等により32.1%減



- FY2025は中期経営計画の実現と大きな環境の変化に対応するための“**改革の1年**”として位置付ける
- 人とテクノロジーの融合を目指すための投資フェーズとして、FY2025は人材・IT投資を行う
- 医療・介護・全社にわたる確かな施策により将来の投資原資を確保し、FY2026以降は増益基盤を構築する

①人材投資

定着率向上に向けた積極的な処遇改善

②IT投資

次世代IT基盤の刷新による働き方改革の実現

持続的な成長を確保するための施策

1

医療事業の施策

- ・ 前年度以上の価格改定の実行により増収を実現する
- ・ 積極的な処遇改善による社員定着向上で採用コストを抑制する

2

介護事業の施策

- ・ 介護BPR推進による生産性改善で利益率を飛躍的に向上させる

3

全社の施策

- ・ BPR推進により全社コストを削減する*
ダイバーシティに関する投資・新規IT投資を除く

人的資本投資の成果

- 当初減益要因と見込んだ処遇改善強化は、計画を上回る価格改定の結果、経費増の大部分を補填し、当初想定を上回る投資効率を実現した
- 処遇改善強化が社員の人材育成・エンゲージメント向上に直結し、全事業で過去最高水準の定着率を実現した
- 定着改善に伴う採用・教育コストの抑制を通じて、人的資本を競争優位の源泉とした強固な経営基盤を構築した

処遇改善強化

処遇改善強化
約28億円

価格改定効果
約26億円

当初計画

社員エンゲージメントサーベイ

継続勤務意向は+2%UP
過去最高を記録

FY22 23 24 25

定着率（各年度第3四半期末時点）

医療事業

介護事業

こども事業

FY21 25 21 25 21 25

次世代IT基盤の刷新による働き方改革の成果

- 定着率向上で強化された現場の力をITで最大化し、サービス品質と生産性の向上を両立した
- Google基盤への移行を完遂しAI活用の土台を築くとともに、医療DX・介護BPRも計画通り進捗させることで、本業に集中できるスマートな運営体制の構築を本格化させた

次世代IT基盤への刷新効果

1



業務を集約し効率最大化
BPRでムダと属人化を排除

2



チームでつながる働き方
クラウド×ゼロトラストで改革

3



AIで業務効率を加速
自社LLM*で現場に展開

4



現場主導の開発体制
内製力強化でコスト削減

医療ITソリューションの開発と活用

- 診療報酬算定ナレッジアプリ「solabell」の外販を開始、ノウハウの収益化を推進
- 接遇向上アプリ「solaheart」・社員アプリ「solaLink」を導入、現場の接遇品質向上と円滑な情報共有をサポート

介護BPRの推進による生産性改善

- FY2026の運用開始に向け、最適なシステム選定と現場でのトライアルを計画通り遂行
- 記録・請求・勤怠のシステムを集約・自動連係することで、現場がケアに専念できる環境作りを加速

Google Workspaceの導入による全社DXの推進

- 2026年3月の全面稼働に向け、Google基盤への移行を計画通り完遂
- Geminiを活用した事務AI代行をトライアル、販管費抑制を図る

02

中期経営計画FY2025-2029の進捗

重点戦略

人口減少社会を見据えた「人的資本経営強化×テクノロジー」

医療事業

- ・ 次世代アウトソーシング事業育成
- ・ ソリューションビジネスの進化
- ・ 品質向上のための人材育成強化
- ・ 価格適正化と積極的な処遇改善

介護事業

- ・ 介護BPRによる収益性改善
- ・ サービス稼働率及び入居率改善
- ・ 厳選したM&Aの実行

こども事業

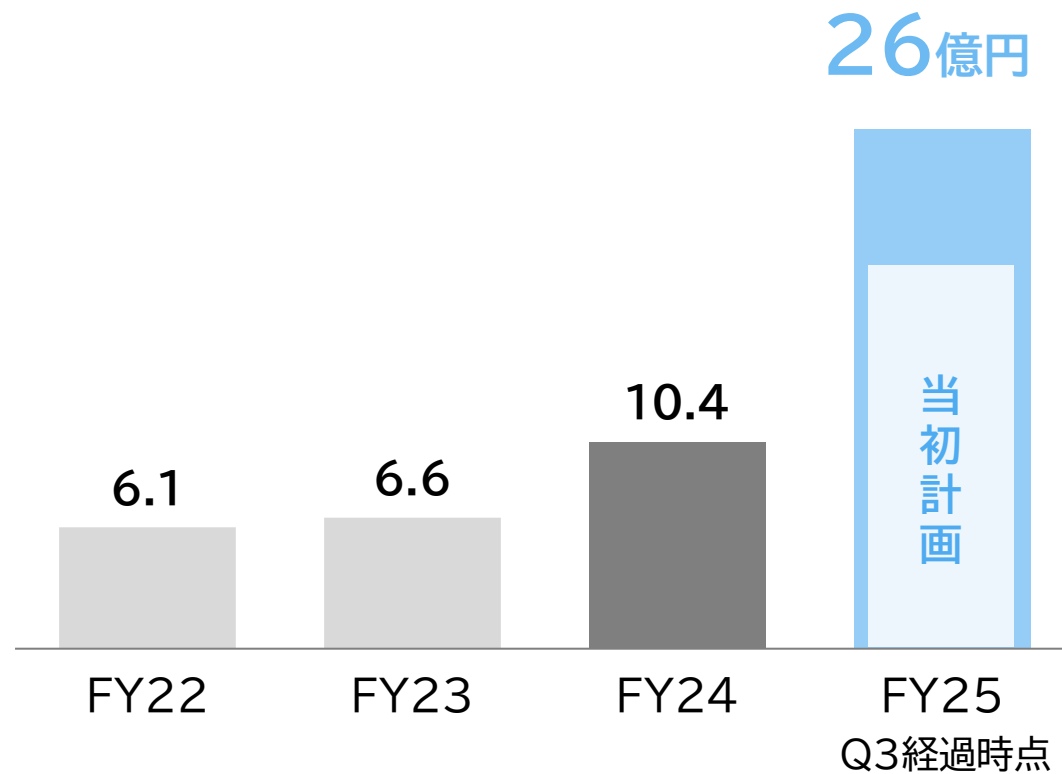
- ・ 保育の質の向上と差別化戦略
- ・ 社員定着・生産性向上の取り組み

全社施策

- ・ 次世代IT基盤刷新を含む新規IT投資
- ・ ESGの取り組みの深化
- ・ 健全な財務基盤の構築
- ・ 積極的な事業投資の推進

- 今年度の増益効果を26億円まで積み上げ、当初の計画を大幅に超過した
- 2026年4月の診療報酬改定を見据え、次年度に向けた価格改定交渉を進める

営業利益インパクト(通期)



顧客満足と社員満足を向上させる好循環

サービス品質向上

- 顧客満足度向上
- 持続可能な関係構築

処遇改善原資の確保

- 価格戦略ガイドラインに沿った契約交渉
- DX・カイゼン活動による生産性向上

競争優位性の確立

- 定着率向上による人員充足と残業減少
- リソースマネジメント施策による労働生産性向上効果の最大化

処遇・働き方改善

- 処遇改善、ワークライフバランスを実現する職場環境の提供により社員満足度を向上
- 採用時賃金アップにより良質な人材を確保

- 価格適正化により確保した原資を独自のIT戦略に投資し、現場の「質」と「働きやすさ」をさらに高める
- AI音声解析を活用した『solaheart』で接遇品質を可視化・標準化し、医療機関への提供価値を最大化する
- 社員アプリ『solaLink』で情報伝達を円滑化し、現場管理職の負荷軽減と定着改善による収益向上を実現する



- 音声解析技術を活用した「接遇力」向上のための専用アプリ
- 接遇力をデータで可視化し、改善ポイントを本人にフィードバック、結果に応じて適切な教育を行うことで接遇力を向上させる



- 勤怠・人事・学習・マニュアルをワンストップ化した社員用スマホアプリ
- 本社から約2.5万人の社員へダイレクトに情報を届け現場管理職の伝達負荷を軽減、社員満足向上に伴う定着改善で収益性改善を創出する



- 医療機関のニーズに合わせたソリューション提供が奏功し、契約件数等が順調に増加した
- 『solabell』は有償プランの継続率が92%と極めて好調に推移した
- 引き続き病院経営の課題に即した提案型営業を強化する



経営支援

新規受注は引き続き好調に推移し、契約単価も上昇
高付加価値な「伴走型支援」の導入も好調

新規契約件数	契約単価(百万円)
48件 (+19件)	2.3M (+0.5M)



リモート医事

ソリューション連携強化により、契約数は前年同期比1.4倍
売上・利益ともに増加、8月より価格改定を実施

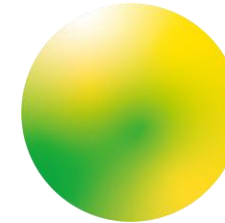
総契約件数	売上高(百万円)	営業利益(百万円)
166件 (+50件)	217M (+48M)	62M (+92M)



solabell (診療報酬算定ナレッジアプリ)

有償プランの継続率は92%と極めて好調に推移
無償キャンペーンから有償プランへの移行も順調に進捗

総契約件数	総ID数
166件 (-)	373ID (-)



terrace studio (学習支援サービス)

4月より料金プランをサブスクリプション形式に刷新
総契約件数は順調に増加

総契約件数	総ID数
95件 (-)	791ID (-)

*()は前年同期比

介護事業戦略：事業の戦略的拡大

- 赤字事業所やサービス重複事業所の整理が一巡し、収益性は大幅に改善した
- 厳選したM&Aと統廃合を継続しながら、新規施設開設と撤退事業者の受け入れも積極的に推進する



介護事業戦略： 撤退事業者の受け入れ・事業所の統廃合



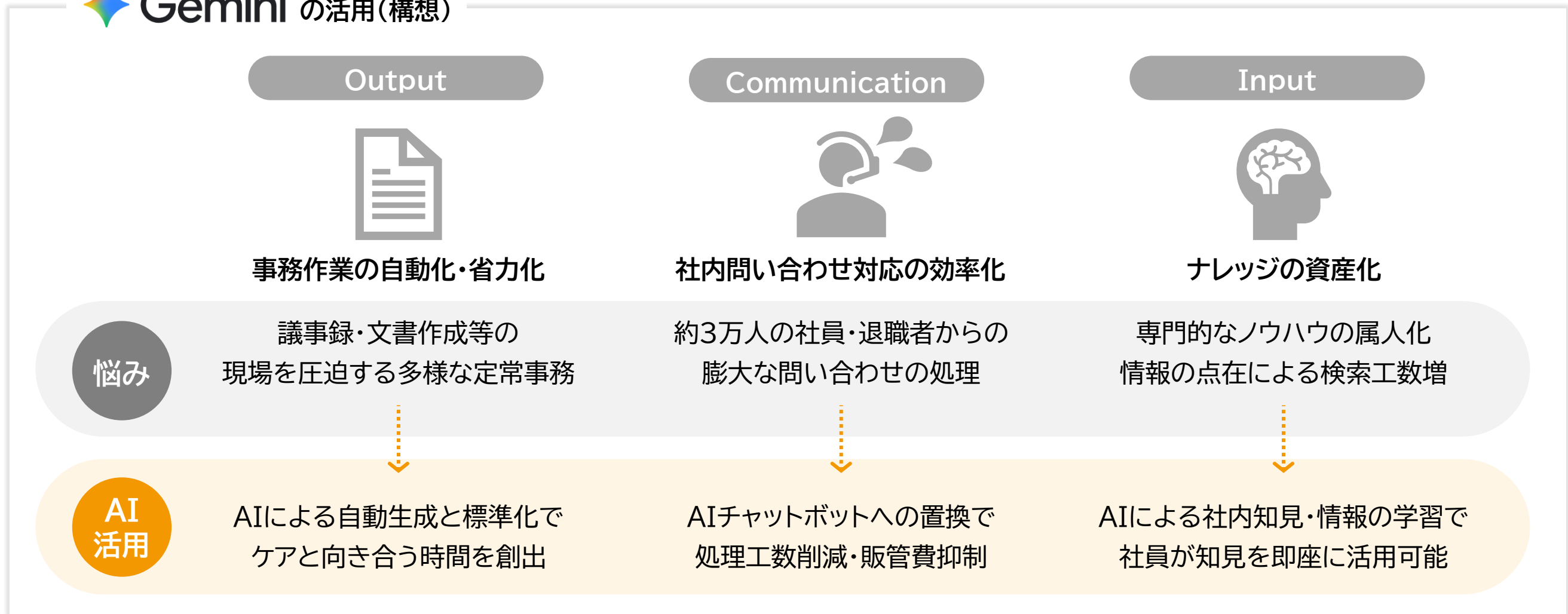
撤退事業者の受け入れ： FY2020M&Aのグループ会社で撤退する訪問介護事業者6ヶ所を受け入れ
今後は撤退情報の早期捕捉を仕組み化しながら、成功モデルをグループ全体に横展開する

事業所の統廃合： 過去2年間で合計21ヶ所の統廃合を実施し1.5億円の収益性改善効果を創出した
今後はサービス併設による加算取得や運営効率化を目的とした戦略的統廃合を進展する

戦略的対応の成果(2025年12月末時点)		今後の展開	
撤退事業者の 受け入れ	受け入れた事業者数	訪問 6ヶ所	→
	受け入れたスタッフ数	25名	
	受け入れた顧客数	115名	
		情報のアンテナ化 <ul style="list-style-type: none">地域密着の従業員網で撤退情報を早期捕捉成功報酬としてインセンティブを付与	
		迅速な受け入れと範囲の拡大 <ul style="list-style-type: none">訪問以外のサービスも受け入れを実施プロセスを定型化し、スムーズな顧客移管を実現	
事業所の 統廃合	統廃合事業所数(累計)	21ヶ所	→
	年間の収益性改善効果	1.5億円	
		FY2026の統廃合計画	既に4件が確定
		想定される年間の収益性改善効果	0.5億円

- Google基盤×Geminiの全職員展開が完了。労働集約型ビジネスからの構造改革を推進する
- 各種事務のAI代行をトライアル中。効率化により創出した時間でサービス品質とエンゲージメントの向上を図る
- FY2026に「ビジネスオペレーション本部」を新設。事務集約・AI代行で本社業務の抜本的生産性向上を実現する

Gemini の活用(構想)



Appendix

	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025 Q3累計	FY2025 通期予想
ROE	15.2%	10.7%	18.4%	—	17.1%
ROIC	9.1%	7.9%	10.3%	—	10.5%
WACC*1	6.1%	5.1%	5.9%	—	—
Net debt/EBITDA倍率*2（倍）	1.5	1.5	0.9	0.8	—
D/Eレシオ*3（倍）	1.2	1.4	1.0	0.8	—
フリーキャッシュフロー(百万円)	6,840	5,096	6,224	4,681	—
1株当たり当期(四半期)純利益(円)	33.53	24.11	42.94	38.83	44.23
1株当たり配当額(円)	20.00	20.00	20.00	11.00	22.00
配当性向(連結)	59.6%	83.0%	46.6%	—	49.7%

*1 各年度3月末時点の推計値
*2 Net debt=有利子負債(リース債務含む)－現金及び預金
*3 D/Eレシオ=有利子負債(リース債務含む)/純資産

百万円	FY2022 Q3累計	FY2023 Q3累計	FY2024 Q3累計	FY2025 Q3累計	YoY(%)	FY2025 通期予想
売上高	98,440	101,038	102,939	105,624	+2.6%	140,740
EBITDA EBITDAマージン	7,278 (7.4%)	6,539 <u>6.5%</u>	7,939 <u>7.7%</u>	7,828 <u>7.4%</u>	-1.4%	9,720 <u>6.9%</u>
営業利益 営業利益率	4,930 (5.0%)	4,060 <u>4.0%</u>	5,618 <u>5.5%</u>	5,509 <u>5.2%</u>	-1.9%	6,720 <u>4.8%</u>
経常利益	5,230	4,081	5,352	5,472	+2.2%	6,670
四半期(当期)純利益	2,675	4,406	3,293	3,569	+8.4%	4,050

連結貸借対照表



百万円	2025年 3月末	2025年 12月末
流動資産		
現金及び預金	14,004	12,400
売掛金	14,983	15,992
その他	2,178	3,173
流動資産合計	31,166	31,566
固定資産		
建物及び構築物	8,881	8,502
土地	5,672	5,672
のれん	13,625	12,393
その他	10,751	10,616
固定資産合計	38,930	37,184
資産合計	70,097	68,750

	2025年 3月末	2025年 12月末
流動負債		
短期借入金	—	500
1年内返済予定の長期借入金	4,782	4,782
未払金(社員給与)	9,942	11,263
その他	7,637	7,396
流動負債合計	22,362	23,942
固定負債		
長期借入金	15,160	11,448
その他	9,890	9,717
固定負債合計	25,050	21,166
負債合計	47,412	45,108
純資産	22,684	23,642
負債純資産合計	70,097	68,750
(借入金)	19,942	16,731

連結キャッシュ・フロー計算書

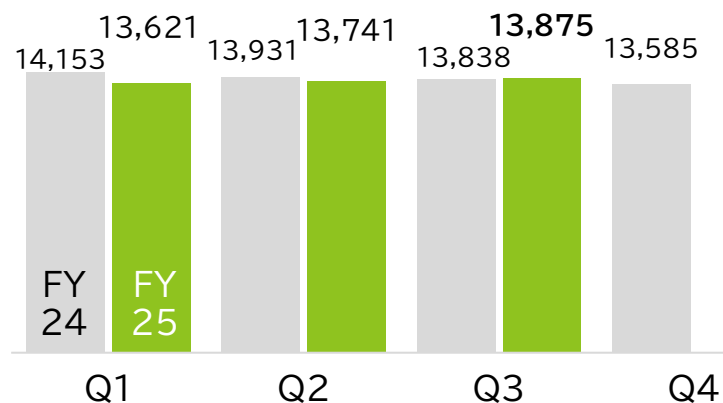


百万円	FY2024 Q3累計	FY2025 Q3累計
税金等調整前四半期純利益	5,352	5,782
減価償却費	1,077	1,086
のれん償却額	1,242	1,232
法人税等の支払額	-2,106	-2,455
その他	-1,713	-239
営業CF	3,852	5,406
有形固定資産の取得による支出	-305	-219
無形固定資産の取得による支出	-372	-392
金銭の信託の解約による収入	1,107	—
投資有価証券の償還による収入	—	310
その他	101	-422
投資CF	531	-724

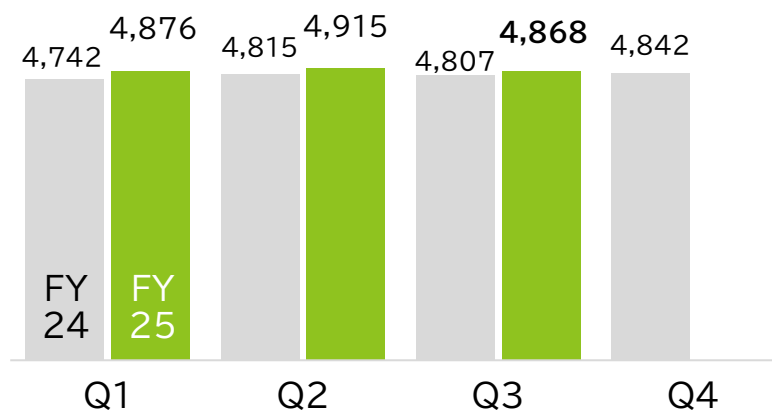
	FY2024 Q3累計	FY2025 Q3累計
短期借入金(借入-返済)	-500	500
長期借入金(借入-返済)	-3,711	-3,711
配当金の支払額	-1,841	-1,932
自己株式の取得による支出	-0	-693
その他	-152	-447
財務CF	-6,206	-6,285
現金及び現金同等物の増減額	-1,822	-1,603
現金及び現金同等物の期首残高	15,115	14,004
現金及び現金同等物の期末残高	13,293	12,400
フリーキャッシュフロー	4,383	4,681
(償却合計)	2,320	2,318
(設備投資)	604	601
(M&A投資)	—	—
(投資合計)	604	601

介護事業 サービス利用状況(12月末時点)

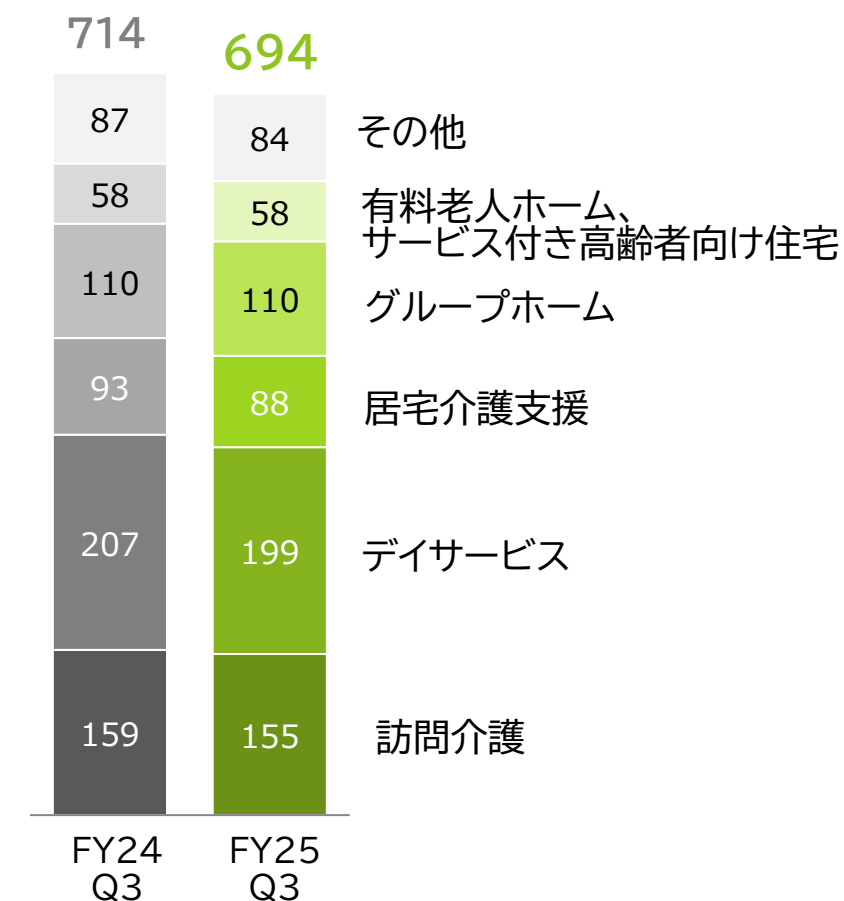
訪問介護利用者数(人)



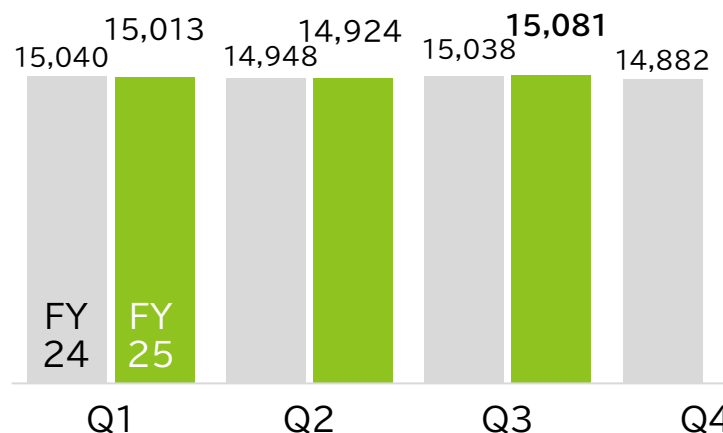
施設系サービス*1入居者数(人)



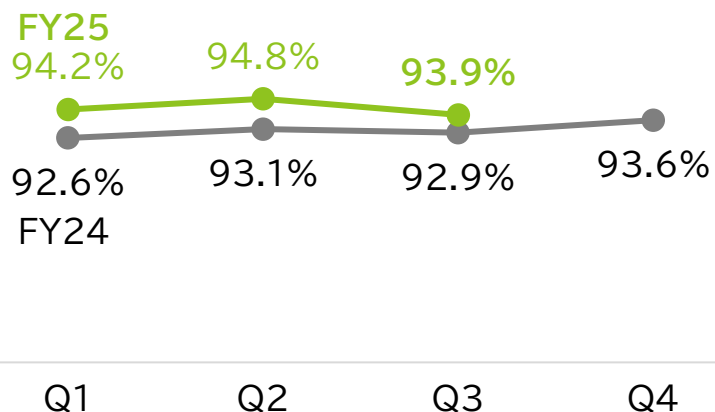
施設数(ヶ所) *2



デイサービス利用者数(人)



施設系サービス月末入居率



*1 グループホーム、有料老人ホーム、サービス付き高齢者向け住宅

*2 上記のほかフランチャイズが24ヶ所

－ 免責事項

本資料に含まれる将来に関する記述は本資料の発表日現在において入手可能な情報及び将来の業績に影響を与える不確実な要因に係る本資料発表日現在における仮定を前提としており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は、今後様々な要因によって大きく異なる結果となる可能性があります。

－ お問い合わせ先

株式会社ソラスト(証券コード:6197) 管理本部 経営企画部 IR広報グループ
〒108-8210 東京都港区港南2丁目15番3号 メール:ir@solasto.co.jp

－ ホームページ: <https://www.solasto.co.jp/>



IRメールマガジン

最新の適時開示等の当社IRに関する情報を配信しています。

✉ ご登録はこちらから

