

EUCALIA

20



YEARS

CORPORATE
HISTORY

2005–2025

WE BUILD ON
20 YEARS OF
LEGACY &
CHALLENGE

02

株式会社ユカリアは設立20年を迎えました。このような節目を迎えることができたのも、日頃ご支援、ご鞭撻をいただいております皆様方と、ここまで会社を成長させた役員・社員のおかげです。心から感謝申し上げます。誠にありがとうございます。

私がユカリアに参画したのは2020年4月のことです。創業者であり、取締役会長を務める古川淳と出会い、ヘルスケア業界が抱える課題について対話を続ける中で、「日本の医療・介護を変革しなければならない」という強い使命感が芽生えたことがきっかけです。その後、社内为数多くの仲間たちとの侃々諤々の議論を経て「ヘルスケアの産業化」というビジョン、「変革を通じて医療・介護のあるべき姿を実現する」というミッションを策定し、その実現に向けて事業を拡大しながら奮闘してまいりました。

社名である「ユカリア」には、乾燥地でもよく育つくましさを持ち、大地を緑で被う「ユカリ」だけでなく、人と人をつなぐ「縁（ゆかり）」という意味も込められています。私たちは医療・介護の現場と企業や金融機関、行政、アカデミア、多くの仲間、そして皆様方をつなぎ、その連携も深めながらこの「縁」の輪を広げることで、「ヘルスケアの産業化」というビジョン、「変革を通じて医療・介護のあるべき姿を実現する」というミッションを必ず実現します。

幅広いヘルスケアバリューチェーンにおいて事業を拡大すると同時に、社会課題の解決し、社会的価値の創造するため、ユカリア一同、全身全霊で邁進してまいります。日本の医療・介護のあるべき姿を実現し、より良い社会を築くため、今後とも皆様のお力添えをいただけますよう、何卒よろしく願いいたします。



Dr. Shiro Kikuchi is a Japanese physician and researcher. He is a member of the Japanese Society for the Study of Atherosclerosis (JASA) and the Japanese Society for the Study of Atherosclerosis (JASA). He is also a member of the Japanese Society for the Study of Atherosclerosis (JASA).



藤井輝夫様

東京大学
第31代総長

この度は、会社設立20年ということで、誠におめでとうございます。

ユカリアの古川淳会長、三沢英生社長は本学とも深いつながりがあり、古川会長は私が現在チェアを務める社会人向け講座「東京大学エグゼクティブ・マネジメント・プログラム」を2014年に修了されました。また、三沢社長は工学部を卒業、工学系研究科を修了されただけでなく、2017年より運動会アメリカンフットボール部監督として活躍しておられ、私がスポーツ担当の副学長だった頃よりお付き合いさせていただいています。

お二人が経営されているユカリアは、日本のヘルスケアにおける社会課題をビジネスを通じて解決することを目指しています。ヘルスケアは日本最大の社会課題の1つであり、本学も2021年に発表した「U Tokyo Compass」において、高齢化社会など社会

課題に取り組む研究拠点の活動を強化することを示しています。

社会課題は1つの専門性では解決できないものがほとんどです。そのため、専門性と専門性をつなぐことが求められます。中でもアカデミアと企業の連携は非常に重要なものであり、ユカリアは大学院薬学系研究科の富田泰輔教授や、大学院経済学研究科の柳川範之教授との共同研究に取り組まれるなど、本学の数々の研究者と継続的にコミュニケーションを取ってこられたとお聞きしています。

テクノロジーの発達が進むなど社会は大きく変化し続けていますが、本学との相互連携を一層深めながら、人類のウェルビーイングを実現できるような成果が共同研究から生まれることを期待しています。そして、ヘルスケアにおける社会課題の解決にユカリアが大きく貢献されることを願っています。

弘兼憲史様

漫画家

古川さん、ユカリアの皆さん、設立20年おめでとうございます。

古川さんとは4年ほど前、共通の友人を通じて出会って以来、親しくお付き合いさせていただいています。昨年の私の画業50周年パーティーにもご出席くださり、大変うれしく思いました。

私が漫画家に転身する前、松下電器（現パナソニック）で過ごした約3年間のサラリーマン生活が、「島耕作シリーズ」の原点となっています。創業者・松下幸之助氏の教えの1つに、「利益は求めるものではなく、社会奉仕の結果として生まれるもの」という言葉があります。これは、現在の創作活動においても私の大切なモットーです。社会に迎合するのではなく、自分が本当に届けたいメッセージを

込めて作品を描く。そして、その思いが読者に届いたときに初めて、利益という形で返ってくる——そう信じて漫画を描き続けています。

ユカリアも、同じ志を持っていると感じます。医療・介護の「あるべき姿」の実現を目指し、社会にとって正しいことをビジネスとして推進する。そしてその結果が収益となり、さらなる活動へとつながっている。その取り組みは、非常に素晴らしいものだと思います。

「島耕作」は連載40年を超えて、まだまだ現役です。ユカリアの皆さんも、これからの30年、40年を見据えて活躍され、ロングライフカンパニーとしてさらなるご発展を遂げられることを心より願っております。





高尾 美穂様

産婦人科専門医・婦人科スポーツドクター

この度は設立20年、誠におめでとうございます。

私は三沢社長とは株式会社ドーム在籍時から親しくさせていただいており、そのオープンマインドな人柄とリーダーシップに尊敬の念を抱いています。まず、その体格からしても型破り。そして多くの人は彼に「自分にはできない何かを成し遂げてくれるはず」という魅力を感じていることでしょう。

スポーツの世界で出会った私は、「この方はなぜ、スポーツの世界にいられたのだろう」と疑問に思いましたが、金融、政治、スポーツとすべてを経験してこられ、今ヘルスケアの産業化を目指して奮闘している様子を見ると、「これまでに必要なステップだったのだ」と納得がいきます。

今後の日本を考えると、先を暗く

見る向きもあります。医療の世界の真ん中にいる医師としても、未来が心配になることがあります。そんな時、三沢社長の天性の明るさや、そこにつながるポジティブな考え方に力をもらっています。その背景には自信があり、経験や人脈に裏付けられたものがある。だからこそ期待ができます。

そして、現代においては多様性を重んじるべきであり、誰にでもいろいろな可能性があることをヘルスケア企業の社長が理解してくれていることをうれしく、そしてありがたく思いますし、そんなユカリアには可能性しかありません。ユカリアが無限大の力を発揮することを期待しています。

医療の世界、そして日本の社会をよりよくするため、引き続き一緒に頑張っていきましょう！

塩沼亮潤大阿闍梨

福聚山 慈眼寺 住職

会社設立20年、おめでとうございます。

私が古川さんに出会ってからずいぶん経ちますが、新型コロナウイルス感染症の拡大、AIの進化など、時代は常に変化し続けてきました。その間、同じことをやっていたらその変化や進化に乗り遅れてしまったでしょう。その点、古川さんは絶対にあきらめない姿勢を貫いて「だめなら次」を繰り返してきました。そして、時代が変わっていても変わらない根本として、本当の意味での気遣いや優しさを兼ね備えている。そこが魅力だと思います。また、ユカリアの経営陣はお客様を大事にし、本当に会社を良くしたいと考えています。非常に理想的で魅力的な会社であり、ヘルスケア

業界のトップリーダーとして様々なことに挑戦していることに深く感銘を受けています。

2024年12月には株式上場をついに果たされました。仲間を増やすための上場とのことで、今後の飛躍を期待しております。しかし、今まで誰もやってこなかったような新しいことに挑戦し、自らの思いを多方面に訴えていくと、どうしてもいろいろな意見、提言を受けることもあると思います。そんな時は、本当に信じている、間違いない道をただただ進んでください。正しいことを2年も続ければ、誤解は必ず解け、誰もが理解し、仲間になってくれるはずです。芯を通せば必ず評価されます。

今後のますますのご発展、期待しております。



CORPORATE TIMELINE



- 2月 病院および介護施設に対する経営コンサルティング事業への参入を目的として、(株)メディカルマネジメント研究所(現 ユカリア)を東京都港区に設立
- 8月 (株)メディカルマネジメントに商号変更
- 11月 (株)虎ノ門キャピタルメディカに商号変更

2005

- 6月 米国でiPhoneが発売
- 10月 第1回フレンドシップミーティング開催



2007

2006

- 6月 医療制度の改革法2案が成立。医療費削減のため患者負担増、診療報酬の大幅な引き下げ実施
- 11月 (株)キャピタルメディカに商号変更

CM
CAPITAL MEDICA

2008

- 4月 医薬品・医療材料および高額医療機器の調達・卸売サービスへの新規参入を目的として、(株)ライラックメディカル(2022年6月吸収合併、現 ヘルスケア事業本部メディカル事業部ソリューション部サプライユニット)を設立
- 8月 コンタクトレンズ関連事業への新規参入を目的として、医療機器・コンタクトレンズ関連事業を譲受(現 シンシア)
- 9月 リーマンショック

LM Lilac Medical

Sincere®

- 2月 ヘルスケア領域を中心とした投資事業を開始するため、(株)フォーカスキャピタルマネジメント(現 フォーカス、2016年12月に独立)を設立

Focus

2009

2010

- 7月 ブランドマークとしてのEUCALIA 誕生

EUCALIA

2011

- 3月 東日本大震災グループによる緊急支援を実施
- 7月 画像診断センターの運営支援および遠隔画像診断サービスへの新規参入を目的として、(株)DICを設立
- 9月 ユカリア提携医療法人間の緊急時の協力・支援に関する「EUCALIA共同宣言」に15病院が署名
- 12月 医療経営総合支援事業の業容拡大を目的として、ユナイテッド・ヘルスケア(株)(現 メディカル・アドバイザーズ)の株式譲受

DIC Diagnostic Imaging Center

Medical Advisors

2012

- 3月 サービス付き高齢者住宅事業への新規参入を目的として、(株)NCM(現 ウェルフォース)を設立
- 8月 社会保障と税の一体改革関連法案が成立。医療機関にとってさらなる負担増に
- 9月 ユカリアタッチ誕生
- 12月 京都大学 山中伸弥教授がiPS細胞の開発によりノーベル医学・生理学賞を受賞

EUCALIA TOUCH

CORPORATE TIMELINE

2025

2月 設立20年

2月 病院向け不動産サービス事業への新規参入を目的として、(株)メディカルプロパティ(2020年にモダンエイジングに商号変更、2022年9月吸収合併)を設立

Medical Property



10月 治験DX事業への新規参入を目的として、(株)ビーグル(2022年6月吸収合併)を設立

beagle

2015

8月 医療従事者向けベッドサイド情報端末サービスへの新規参入を目的として、(株)レイズ(2022年6月吸収合併、現 ヘルスケア事業本部プロダクト事業部)を設立

01s

2018

2016

4月 熊本地震発生グループによる緊急支援を実施

11月 スタートアップ投資育成サービスへの新規参入を目的として、(株)キャピタルメディカ・ベンチャーズを設立

Capital Medica Ventures

12月 連結子会社の(株)シンシアが東京証券取引所マザーズ市場へ新規上場



2020

4月 新型コロナウイルス感染症による緊急事態宣言

5月 新型コロナトータルサポートを開始

6月 医療法人(現 社会医療法人)新青会 川口工業総合病院が民間初の新型コロナ病床を開設



入居相談・施設紹介サービスへの新規参入を目的として、(株)ザップ(現 あいらいふ)の株式譲受

株式会社 あいらいふ

6月 企業の新型コロナワクチン職域接種サポートサービスを開始



2021

1月 医療施設に対するコンストラクション・マネジメント強化を目的として、(株)ストラクトを設立

STRUKT

12月 スマートスキャン(株)を完全子会社化

Smart Scan

2023

5月 (株)キャピタルメディカから(株)ユカリアに商号変更し、本社を東京都千代田区へ移転



6月 連結子会社の(株)ライラックメディカルおよび(株)レイズ並びに同社の子会社である(株)ビーグルを吸収合併

9月 連結子会社の(株)モダンエイジングを吸収合併

2024

3月 代表取締役社長に三沢英生が就任
代表取締役会長に古川淳が就任
(現 取締役会長)

4月 大阪に梅田オフィス開設



12月 東京証券取引所グロース市場に上場



おかげさまで、2025年2月14日にユカリアは設立20年を迎えることができました。今日までの歩みを支えてくださったすべての方々に、まずは厚く御礼を申し上げます。

日本は今、本格的な超高齢社会に突入しています。社会保障費は増加の一途をたどり、医療・介護給付費は、2022年に59兆円に達し、2040年には94兆円にまで膨らむと予測されています。私たちがビジョンとして掲げている「ヘルスケアの産業化」の実現を通じて、社会保障費の適正化と生活の質の向上を実現することは、もはや我々の社会的責務であると考えています。

これまでの20年間、ユカリアは病院の再建・変革に力を注ぎ、医療現場の活性化を推し進めてきました。現在までに、ヒト・モノ・カネを投入し、徹底的な伴走型支援により再建した病院数は40を超えています。決して平坦な道のりではありませんでしたが、ここであらためて、ユカリア20年の軌跡を振り返ってみたいと思います。

振り出しは「ファンド事業」

ユカリアの出発点は、ファンド事業でした。27歳で起業するまで、私は大手監査法人に勤務し、公認会計士として流通・小売業界の監査業務を担当していました。しかし、「過去の終わった数字ではなく、未来の数字を創りたい」という想いが強まり、2002年に「虎ノ門キャピタル」を創業しました。

「儲かりそうな事業には何でも投資する」「面白そうなことは何でもやる」—— そんなスタンスで始めたプロフェッショナルファームは、やがてファンド事業に本格的に乗り出し、運用資産は1,000億円を超えるまでに成長しました。

ところが、当時すでに1兆円規模のファンドが多数存在していて、「何でもやる」という方針では勝負にならないと痛感しました。我々が「これなら本気で勝てる」と思えるフィールドを探るべく、複数の分野を研究した結果、最終的に「ヘルスケア」を選ぶに至ったのです。

その決断の背景には、強い使命感がありました。

病院の不良債権処理に関わる中で医療の現場に触れ、多くの解決すべき課題を目の当たりにしました。私が以前担当していた流通の大手企業には明快な経営戦略と現実的な事業計画がありましたが、病院にはそれが見られず、旧態依然とした非効率な構造が残っていました。

その一方で、医師や看護師たちは高い専門性、倫理観、そして志を持って懸命に働いていました。その姿に触れたとき、公認会計士という立場から経営を見てきた自分の知見を持って、医療従事者の力になりたいと心から思ったのです。

キャピタルメディカ設立

こうして、ヘルスケア分野に特化するため、2005年にキャピタルメディカ（現在のユカリア）を設立しました。医療は規制業種でもあるため、最初から虎ノ門キャピタルとは別法人として運営することにしました。

最初の案件は、メガバンクから不良債権として引き取った3つの病院の再建でした。中でも、最初に経営支援に入った病院は今でも忘れられません。不透明な

会計処理の是正に着手したところ、従来のやり方を変えたくない事務長から猛烈な抵抗を受けました。

今となっては笑い話ですが、ある日その病院を訪れると、病棟の柱が壊されていたのです。目撃した

ふるかわ じゅん

監査法人で公認会計士として急成長する流通・小売企業を担当。2002年に経営コンサルティング企業の虎ノ門キャピタルを設立して病院事業に関わり、職業意識の高さや熱量、優秀さに驚く一方、旧態依然とした経営システムに危機感を覚えキャピタルメディカ（現ユカリア）を設立。ミッション「変革を通じて医療・介護のあるべき姿を実現する」ために様々なステークホルダーとともに取り組み、ビジョン「ヘルスケアの産業化」を目指します。

FOUNDING STORY

創業ストーリー

古川 淳

取締役会長

20年間の経験により
病院経営の
あらゆる課題を
解決するユカリアは
唯一無二の存在です。

職員の証言から、その事務長の仕業だとわかりました。重機で柱を破壊し、我々を撤退させるために病院の資産価値を意図的に落とそうとしたのです。

しかし、我々は一步も引きませんでした。悪戦苦闘の末、最終的には事務長に退任いただき、その病院を地域有数の精神病院として再生させることに成功しました。現在では、自治体から優良指定を受けるまでになっています。

このように、再生にまつわる物語はどの病院にも存在します。そして20年間の経験により積み重ねられてきた、「選ばれる病院」に生まれ変わるためのノウハウは、ユカリアの大きな財産となっています。単なるコンサルティングにとどまらず、運転資金の貸し付けから、地域連携支援、建て替え支援まで、病院経営のあらゆる課題を総合的に解決するユカリアのビジネスモデルは、唯一無二であると自負しています。

「運」の後押しもあり

乗り越えた2度の経営危機

ユカリアが今の姿に成長するまでに、順風満帆だったわけではありません。これまで2度、大きな経営危機に直面しました。2008年のリーマンショックと、2020年のコロナ禍です。

リーマンショック以前、ユカリアは投資ファンドの資金で病院ヘリスクキャピタルを提供していました。しかし、リーマンショックが起きると、その余波で機関投資家から「病院を売って、資金を返してほしい」という要請が相次ぎました。経営再建中の病院をすぐに売却できるはずありません。追加出資のない病院の資金繰りは急激に悪化し、ユカリアの経営会議では30分間誰も発言できず沈黙が続くほど、再生ファンド事業は追い詰められていました。

そのような状況の中、幸運にも長い付き合いのあるメガバンクが資金支援を決断。これによりファンドの持ち分をすべて買い取り、「病院のために働くユカリア」へと本当の意味で生まれ変わる転機となりました。あの出来事がなければ、今のユカリアは存在していなかったかもしれません。

2020年には、コロナ禍によって全国の病院が機能不全に陥りました。ユカリアの提携医療法人も例外ではなく、収益は激減。そんな中、国内初の緊急事

態宣言が発出された同年4月に、提携医療法人の1つである埼玉県川口市の川口工業総合病院が、民間病院として初となるコロナ専門病棟の開設を決断しました。

川口市内には、3つの基幹病院がありますが、川口工業総合病院がロックダウンし、済生会川口総合病院もその10日前にロックダウン。そこで、川口工業総合病院がコロナ患者を、その他の患者は残る川口市立医療センターが受け持つという役割分担で、川口市民60万人を守ることが決まりました。

ユカリアに在籍する医師や看護師も現場に赴き、医療従事者に対しても粘り強く説明を重ね、コロナ患者の受け入れに踏み切りました。経営状況は厳しかったものの、「国難に立ち向かい、地域住民に奉仕する」という病院とユカリアの覚悟が幸運を引き寄せたのかもしれません。結果として6月の補正予算で病院への緊急融資が決定し、9月からはコロナ病床を持つ病院に対する補助金が始まったことは、全国の提携医療法人が地域で活躍する後押しとなりました。この経験を通じて、ユカリアは社会の公器としての自覚をより一層強め、会社として一回りも二回りも大きく成長できたと感じています。

三沢英生との出会い

この時期、もう1つ大きな転機がありました。2020年4月、三沢英生がユカリアに加わったのです。外資系金融やスポーツの世界で活躍してきた彼が入社早々、「ユカリアはこれだけ社会に貢献する良いことをしているのだから、もっと堂々と社会に発信していきましょう」と力強く背中を押してくれました。その言葉には私自身、大いに勇気づけられました。嬉しかったですね。

彼は今、私のビジョンを具現化する推進力として、代表取締役社長を務めてくれています。

実兄の死

事業領域が広がり、成長するにつれて、「変革を通じて医療・介護のあるべき姿を実現する」というミッションをより強く意識するようになりました。そうした変化の根底には、実兄の死も大きく影響しています。厳格な父のもとから兄は10代で家を出て行きました。再会したのは、キャピタルメディカ設立時で

コロナ禍を通じて 社会の公器としての 自覚を強め、 大きく成長できた



す。社員が10名にも満たなかった頃、IT業務全般を兄が担ってくれました。いわば陰の功労者でした。

そんな兄が癌に罹患し、2017年に世を去った。兄の「ペイシエントジャーニー」（患者が病気を認知し、診断・治療を進める際に、どのように感じ、考え、行動するのかの道筋）を見届ける中、多くの医療従事者に助けられ、深い感謝の念を抱くと同時に、「正しい医療が現場に届いていない」現実にも気づかされました。このとき私は、医療現場の変革とは、単なる「ビジネス」ではなく「社会的使命」そのものであると痛感するとともに、過酷なペイシエントジャーニーをよりよいものにしなければならないと決意したのです。

未来のヘルスケアに向けて

この「社会的使命」を果たすために、私はユカリアをさらに成長させたいと考えています。

そして今、ヘルスケアのさらなる進化を私は感じています。これからの時代に向けて大切にしたいのが、「セルフメンテナンスの重要性」です。今後、ヘルスケア産業においては「病院や医師に頼るだけでなく、自分自身で健康を管理する力」がより重視されるようになって考えています。

特に注目しているのが、米国で進展している「エピゲノム解析」です。これは“後天的に変化するゲノム”という意味で、つまり“変えられる遺伝情報”。これを解析することで、かなり高精度に寿命の予測が可能になりつつあります。私も実際にエピゲノム解析を受けたのですが、現在の身体が何歳相当なのか、推定寿命はどれくらいかを知る体験に、ワクワクした自分がいました。こうした取り組みが当たり前になれば、人々は癌をはじめとする重篤な病気に罹患する前から、健康な未来への備えができるかもしれません。遺伝情報をもとに、誰もが正しい医療にまっすぐにとどり着ける時代が、きっと訪れる。ヘルスケアの未来には、確かな希望があると私は信じています。

今年3月に私は代表の座を退き、取締役会長となりました。これからは代表取締役社長の三沢に舵を託しつつ、創業者としてビジョン・ミッション、そして「三方良し」の世界観を実現するために、引き続き積極的に貢献してまいります。

ユカリアが今後30年、50年、100年と、社会に必要とされる存在であり続けるために、私自身も歩みを止めることなく、前進を続けていく所存です。

今後とも、皆様の変わらぬご支援を心よりお願い申し上げます。

16

KEYWORDS

A bronze statue of a roaring tiger, a symbol of the University of Tokyo, set against a blurred background of a modern building and a street.

KEYWORDS

17

03.
医経分離



70%
中・小規模病院

このうちの
さらに7割が
赤字経営

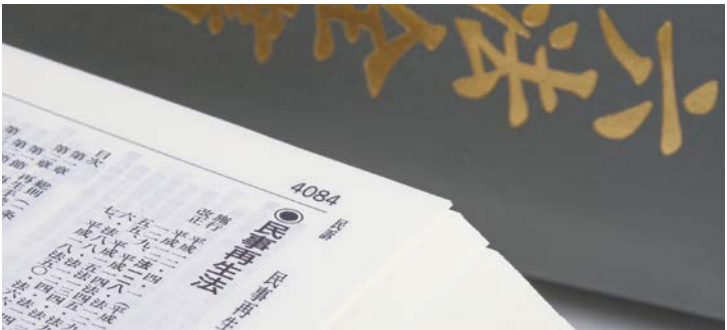
2020年に「変革を通じて医療・介護のあるべき姿を実現する」というミッションを掲げたユカリアは、その「あるべき姿」をより具体化するために「5つの変革テーマ」を2022年に決めました。その中の1つが「医経分離」であり、「日本の病院の7割が赤字経営」という課題を解決するための鍵になると考えています。

日本では医療法の定めにより、病院を経営するのは基本的に医師に限られています。日本の医療従事者の職業倫理の高さ、技術や知識、献身的な働きぶりは世界でも誇るべきですし、その医師に経営の才覚も備わっていれば理想的です。しかし、そもそも医師は医療のプロフェSSIONナルであり、患者の治療およびケア、日々の研究に多くの時間を割かざるを得ない中、経営のノウハウを身に付けるのは困難です。そこでユカリアは、医師は医療行為に専念し、経営マインドを備えた人材が経営を担うという分業体制の構築、すなわち「医経分離」を提唱しています。

医療と経営を分離することによって、病院の経営が改善されれば、医療費を含む社会保障費の削減につながります。日本中の病院の経営が安定し、持続的に成長できるよう、ユカリアは支援を続けています。



04.
再生支援



ユカリアは創業以来、数々の病院の再生支援を手掛けてきました。民事再生手続はそのうちの1つの手段であり、病院を存続させるために法的手続を経て債務の圧縮を図るものです。

地域住民の健康を守るという使命を負う、重要なインフラである病院の閉院は地域にとっての一大事です。それは融資を行っている金融機関、特に地方銀行にとっても他人事ではありません。

大口債権者である金融機関においては、民事再生手続により多大なご負担が生じますが、地域医療の存続が最優先であることをご理解の上、ユカリアと協力して病院の存続と再建を支援いただいています。

05.
病院経営サポート



ユカリアの病院経営サポートの最大の特徴は、病院経営のあらゆる課題に自社単独で対応できることです。コンサルティングで入る場合もありますが、資金調達から、購買、地域連携、病院の建て替え、修繕まで、病院の様々な課題を解決し、病院を再建、持続的な成長を可能とする独自のモデルになっています。

病院の運転資金が足りない場合には貸し付けを行ったり、不動産のセール&リースバックを行うこともあります。

また、事業計画の作成、経営管理体制や人事・労務体制の整備、必要なら採用のお手伝いもします。ユカリアには、医師、看護師が社員として在籍しており、病院の現場を直接サポートすることが可能です。

さらに、医材・薬剤、医療機器などの調達が難しい、あるいは調達できたとしても取引条件が悪いケースも多く、ユカリアはこれらの問題を共同購買を通じて解決しています。病院施設の保守修繕、建て替えニーズへの対応もします。加えて、DX・データ活用など、病院経営に関わるありとあらゆるアドバイスやサポートを通じて病院経営を伴走支援しています。

また、支援する中で得たノウハウを起点として、数多くのサービス、プロダクトを生み出してきました。実際の病院の現場で支援するからこそ実現可能な取り組みです。

06.

提携医療法人

ユカリアでは、医療法人とパートナーシップ契約・協定を結び、病院経営の効率化など、病院における経営改善に向けたシナリオの策定から実行までのコンサルティングを一気通貫で提供しています。

多くの人員を惜しまず病院の現場に投入し、包括的にサポートする現在のスタイルができあがったのは2000年代後半でした。きっかけは西日本のある病院の再生支援案件です。



この病院の経営改善には多くのリソースが必要とされていました。当時のユカリアでは多様なスキル、経験を有する人材が揃いつつあったことから、本格的な再建チームを組成し、現場に送り込んだ結果、この病院はV字回復を果たすことができました。

この支援モデルが成功を収めたことから、ユカリアはその経験、知見を持って提携医療法人への支援を拡大してきました。

08.

EUCALIA誕生

2009年頃、キャピタルメディカの提携医療法人の数は着々と増え続けていました。そのサービス価値が高く評価されていくにつれて、社内に「医療法人との提携関係はどうあるべきか?」「キャピタルメディカはファンドと何が違うのか?」と自らの価値を定義しようという気風が生まれました。また提携医療法人の方々からも、「キャピタルメディカの良さを職員や世間に説明できるようにしてほしい」との要望の声が上がっていました。

そこで私たちは2009年7月の第4回フレンドシップミーティングにて、より良い病院経営、病院運営を目指して互いの知見を共有し、変革するために提携や協定を結ぶことをサービスとして捉え、ブランド化することを表明しました。検討に検討を重ね、翌2010年9月の第5回フレンドシップミーティングで17の提携医療法人の皆様に、ブランドマーク「EUCALIA (ユカリア)」のロゴと、それをもって目指す世界観を発表しました。

ブランド名は植物のユーカリに由来。花言葉は「新生」であり、人と人をつなぐ「縁：ゆかり」にもちなんでいます。乾燥地でもよく育ち、大地を緑で覆うユーカリのように、厳しい環境下でも仲間同士を結びつけ、医療現場で培われたノウハウを共有し、提携医療法人の価値が向上するように对外発信にも努めました。

そして2022年5月。「EUCALIA (ユカリア)」は当社の新社名となったのです。



07.

リーマンショック

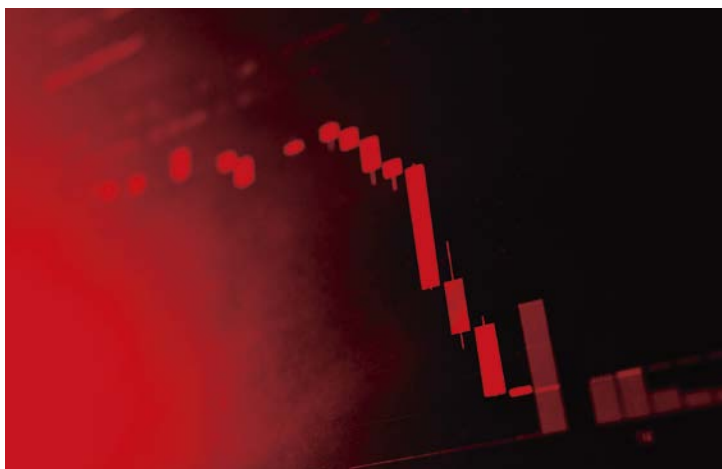
2008年9月のリーマンショックはユカリアの経営や、病院の経営支援のあり方に影響を与えました。

当時、ユカリアと提携して病院投資を行っていたファンドにも大きな影響がおよび、多くのファンドは経営悪化により、投資を回収する必要に迫られることになったのです。

その結果、それらのファンドは病院投資から撤退。ユカリアは単独で病院を支えざるを得ない状況になりました。

しかし、このピンチはユカリアにとってはチャンスにもなりました。それまではファンドの意向も踏まえつつ病院の支援を行っていましたが、リーマンショック以降はユカリアの思い描く未来像を見据えながら支援にあたるのが可能となったのです。

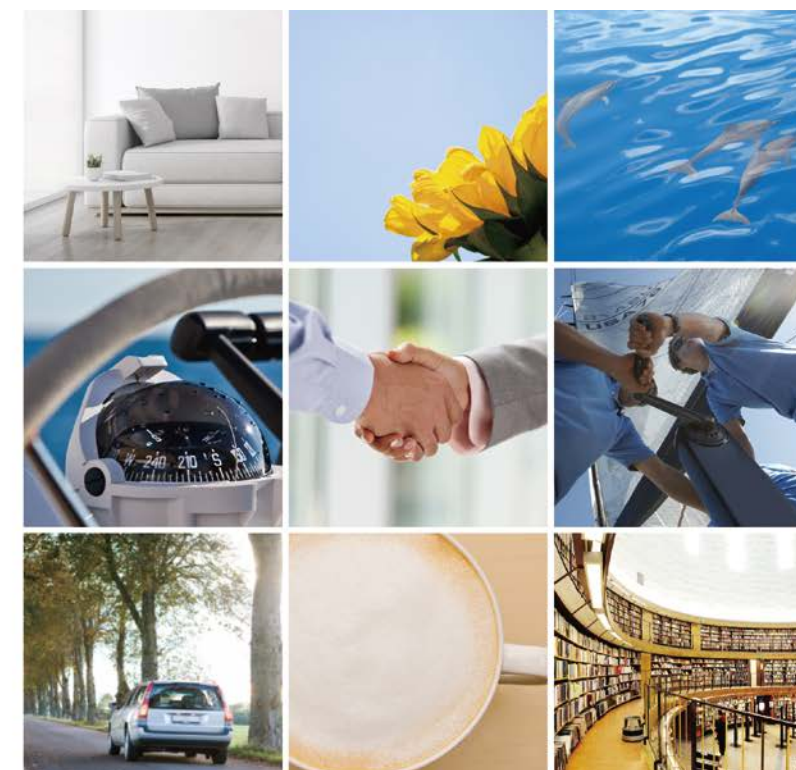
創業者の古川は「リーマンショックをきっかけに、自分たちの意思に基づいて純粋に病院のために働けるようになった」と振り返っています。



We are on.
正しい医療の現場をつくる。

キャピタルメディカが提供する病院経営プラットフォームは、医療の現場にふさわしい環境を整備するものです。患者に信頼と安心を届けるため、そして臨床の専門家が優れた医療の追求・提供するために、永続的な基盤を創造します。これは経営の専門家による医療のための経営プラットフォームです。

専門性に支えられた (Expertise)
持続性のある (Sustainable)
考え抜かれた (Organized)
人を大切にする (Human)



ブランドのテーマとそのイメージを定義したもの

09. 東日本大震災



2011年3月11日に発生した東日本大震災。当時ユカリアが入居していた虎ノ門清和ビルも大きく揺れ、オフィス内は大混乱となりました。すべての公共交通機関が止まり、帰宅困難者が続出しました。

一方、震源地となった東北地方の被害はその比ではありませんでした。当時の提携医療法人であり、ユカリアが経営改善を支援していた仙台市の病院にも大きな被害が出たのです。

折しも、ユカリアの提携医療法人の連帯を目的に「ユカリア」というブランド名と世界観をその前年に発表したばかりのタイミングです。私たちは関東近郊の提携医療法人などから水やおむつ、乾電池などを「かき集め」、社用車に積んで仙台まで運ぶことに。道路事情も悪く、道中には大変な苦労もありましたが、無事に病院まで届けることができ、非常に感謝されました。

なお、この病院は現在も地元の重要なインフラとして機能しています。東日本大震災の発生はユカリアにとってもつらいものでしたが、提携医療法人との協力により乗り越えることで一体感が醸成される貴重な機会となりました。

10. クラッチ



キャピタルメディカ時代を含め、私たちは設立以来、医療法人の経営支援を手掛ける中で、病院のみならず退院先である介護施設や自宅が一体となって連携し、地域に根差したシームレスなサービスを提供する「地域包括ケアシステム」が重要であると考えていました。

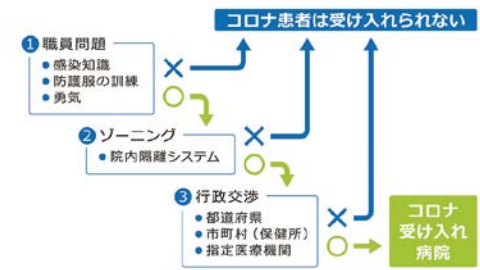
地域包括ケアシステムの構築を実現すべく、介護施設運営事業に参入する機会をうかがう中で、キャピタルメディカは

2011年3月に株式会社チャミング・エイジ研究所の株式を100%譲り受けました。これが現在のクラッチであり、クラッチ・エレガント本郷とクラッチ溝の口の2施設から介護施設の運営事業が始まりました。

2020年には入居相談・施設紹介サービスへの新規参入を目的として株式会社ザップ（現 株式会社あいらいふ）の株式を譲り受け、ユカリアの現在のシニア関連事業ができあがりしました。

クラッチブランドの介護施設数は12となり、2025年4月には株式会社JALUXから事業取得したソルシアスブランドの施設運営がスタート。提携医療法人との連携により、ユカリア流の地域包括ケアシステムの構築が進んでいます。

11. 新型コロナウイルス感染症



2020年4月、新型コロナウイルス感染症の流行に伴い第1回緊急事態宣言が発出されました。行政すら明確な指針がない中で、ユカリアの提携医療法人である川口工業総合病院は、新型コロナ患者の受け入れを決断しました。

ユカリアはこの決断を全面的にサポート。院内ゾーニングの設計や感染防護用具の調達、行政交渉などを支援することで、医療従事者が医療行為に注力する体制が整い、同年6月には民間病院として国内初となる新型コロナ専門病棟が開設されました。その際に構築した新型コロナ患者の受け入れフローがベースとなり、全国の10の民間病院が新型コロナ専門病棟となりました。

ユカリアは川口工業総合病院への支援と並行して、同年5月より、感染症対策アドバイザーサービス「新型コロナトータルサポート」の提供を開始しました。医療ライセンス所持者からなるメディカルアシスタンスチームが、ガイドラインの策定から緊急時の初動対応までのワンストップサービスを企業・スポーツ団体などに提供し、ガイドラインを遵守した企業・団体に「BBB認定証」（Build Back Better: 「より良い社会の再建」を表す頭文字）を贈呈しました。また、2021年6月には政府がワクチン職域接種の方針を発表したことを受け、民間企業の職域接種サポートも実施しました。

未曾有のパンデミックによる混乱の中、民間病院による献身的な医療提供活動は「日本の病院」に対する信頼を大きく高め、ユカリアが提唱する「医経分離」の成果が実感できる出来事となりました。



コロナ病棟開設の様子を発信したユカリア公式note



「かなん病院」のPCR検査の様子



(左) BBB認定証
(右) 2021年11月、株式会社コーセーにご協力いただき、提携医療法人職員とユカリアグループ社員に化粧品セットを贈呈する「You are my HERO」プロジェクトを展開

12. ポロシャツ



ユカリアの役員・社員はポロシャツを好んで着用しており、新しいサービスや事業を立ち上げる度にオリジナルのポロシャツを作っています。関係するメンバー皆でお揃いのポロシャツに袖を通してイベントや展示会に出席する——。その時の一体感と高揚感がクセになります。これはただのポロシャツではなく、会社へのロイヤリティを高めるためのユニフォームであり、仲間である証なのです。

ちなみに、ブランドはすべてアンダーアーマー。吸汗速乾性と縦横無尽のストレッチ性に優れたアイテムです。洗濯してもすぐ乾き、着ていてもノンストレス。夏場にはオフィス内がこれらのポロシャツをまとう社員であふれています。

私たちはこれからもポロシャツを作り続けるでしょう、きっと。クローゼットがポロシャツだらけになる日も遠くはありません。

13. ビジョン、ミッションと「三方良し」



2020年の初頭、当代表取締役社長の古川が、スポーツビジネスを手掛ける株式会社ドームの三沢英生常務取締役（当時）と出会ったことがすべての始まりです。ビジョン、ミッションへの共感が力となり、全社が同じ方向に進むことで大きな成果となる——。古川と三沢は意気投合し、三沢がリードする形でビジョン、ミッションが策定されることになりました。

2020年4月にキャピタルメディカに加わった三沢は、まずヘルスケア産業が抱える課題の研究に取り掛かりました。そこで見てきたのは、三沢が長年身を投じていたスポーツ界の課題そのものだったのです。その課題とは、縦割り構造や既得権益化が

残り、全体最適が遅々として進んでいないということ。補助金頼みで現状維持を良しとし、収益を上げることが二次とするカルチャーが根付いていること。

「グローバルスタンダードの視点からすれば、完全に遅れている」と感じた三沢は、古川や経営陣と何十時間も議論を重ねました。そして導き出したのが「ヘルスケアの産業化」というビジョンと、「変革を通じて医療・介護のあるべき姿を実現する」というミッション。この2つは以後、すべての取り組みの原動力となり、ユカリアが掲げる「三方良し」の世界観のベースとなっています。

14. ヘルスケアバリューチェーン



ユカリアは病院経営サポートを軸に、事業開発とM&Aをパランスよく推進することで周辺領域に事業を広げ、医療・介護DX推進、医療ビッグデータ活用など、未病・予防から終末期まで極めて幅広いヘルスケアバリューチェーンを構築してきました。また、病院経営サポートを軸とする医療総合支援事業のほか、シニア関連事業、シンシアの高度管理医療機器事業、データビジネスを軸とするその他事業を展開しています。

なぜこれほど広範囲な領域において事業を展開しているかというと、ユカリアが掲げている「5つの変革テーマ」に対応し、それぞれの社会課題を解決するためです。これにより、病院経営という真ん中からヘルスケア領域全体に変革を起こすことを目指しています。

15. 霞が関



官公庁街として有名な「霞が関」ですが、民間のオフィスビルも多数あります。2021年にキャピタルメディカが移転を決定した「霞が関ビルディング」もその1つで、日本初の超高層ビル（1968年竣工）として有名です。

当時、オフィスのスペース不足が深刻な問題となっていました。そこで移転先として虎ノ門一丁目交差点を挟んだ隣にある、創業者の古川が大学卒業後に最初に勤務した、思い出の「霞が関ビルディング」に白羽の矢が立ったのです。

近隣とはいえ港区から千代田区へ、規模が拡大しつつあるユカリアの移転には苦労も伴いましたが、2022年3月19日から3日間かけて完了しました。今振り返ってみれば、その約2年後に成し遂げることとなるIPOを前にして、この時点で社内体制を整えることができていたのは僥倖でした。ちなみに、東京メトロの最寄り駅の1つは「霞ヶ関」となりますのでご注意ください（「霞が関」は地名、「霞ヶ関」は埼玉県川越市にある東武鉄道東上本線の駅となります）。

16. 全社イベント



キャピタルメディカ時代より、「仲間づくり」の一環として、年間を通して様々なイベントを開催してきました。代表的なものを以下の通りご紹介します。

ユカリア フレンドシップミーティング

第1回のフレンドシップミーティングは2007年に開催されました。キャピタルメディカが掲げた理念、病院の「あるべき姿を実現する」ためには、提携医療法人の皆様の意見を拝聴し、議論を深めることが不可欠であると考えてのことでした。

当時の提携医療法人は8法人でしたが、以来、年に1度（2008年は2度）有識者をお招きしての基調講演、パネルディスカッションといったプログラムを開催しつつ、規模を拡大していきました。

新型コロナウイルス感染症の拡大により2020年から2023年までは開催することができませんでしたが、2024年にはユカリアの「今」を広く発信し、より多くの方と対話するため、提携医療法人に限らず様々なお客さまをお招きしたステーキホルダー・ダイアログという形に生まれ変わりました。



2024年のユカリア フレンドシップミーティングの様子

夏の「EBIZ」と冬の「MVP」

「EBIZ (EUCALIA Business Contest の略。エビス)」は2022年、ユカリアグループ全体に新規事業を創出するカルチャーを醸成するために企画されました。以降4回の開催を通して、グループ社員全体の具体的なビジネスモデルを思考する力や、プレゼンテーション能力が向上しました。

その年度で最も活躍したチーム、個人を全社投票により選出、表彰する「MVP」は、かつては忘年会恒例のコンテンツの1つでした。現在は年明けの全体会議の中で開催されており、高度なプレゼンテーションやパフォーマンスが繰り広げられるイベントへと成長を遂げています。

ユカリア大納涼祭

もともとは、日頃社員を支えてくれているご家族を会社に招待する「ファミリー・デイ」というイベントが2016年から毎年開催されていました。コロナ禍後の2023年からは、お取引先などのステーキホルダーもお招きする「ユカリア大納涼祭」に生まれ変わり、温かな交流の場となっています。



2023年のユカリア大納涼祭の様子

17. ヘルスケア領域のDX

ユカリアのヘルスケアDX構想はITやデジタルテクノロジーにより「三方良し」の実現を目指すもので、その中心にはユカリアが独自に開発を進めているAIエージェントがあります。そしてヘルスケアに携わる方々、そして利用者は、AIエージェントのサポートを受けながら共通のIDによりシームレスに様々なサービスの提供を受けることが可能となります。

ユカリアは2025年5月現在、「スマートドック」「ユカリアタッチ ウィズ」「ユカリアメルジュ」のほか、病院向けBPO事業やデータビジネスなど様々なサービスの提供を行っており、今後は米国のHippocratic AI社の対話型生成AIヘルスケアエージェントを活用したサービスの提供を予定しています。

ヘルスケア領域のあらゆる課題に対応できるよう、病院経営サポートを通じて蓄積してきた豊富な知見や、独自に保有する電子カルテ由来の医療データなどを活用し、また多様なステーキホルダーと連携することで様々なサービスの開発を進めてまいります。



18.

人的資本経営



ユカリアでは、人材を「資本」と捉え、その価値を最大限に引き出すことで企業価値を向上させる人的資本経営に取り組んでいます。

社員を含むステークホルダーの幸福度や満足度を高めるウェルビーイングを重視しており、より高い社会的価値を創出する組織、企業になるためDEI（Diversity: 多様性、Equity: 公平性、Inclusion: 包括性）に係る取り組みを推進しています。この場合の多様性とは、性別、年齢、国籍、人種、民族、宗教、障がい

の有無、性的指向・性自認、性表現、文化、価値観、働き方などの違いを含みます。2023年からは全役員・社員が「D&I検定」を取得しています。

また、年齢や社歴に関わらず誰もが活躍できる職場づくりを進めており、意欲的で優秀な人材は若くても要職に抜擢するなど、活躍の機会を積極的に与える仕組みを構築しています。実際に、入社数年で子会社の取締役として辣腕を振るうケースや、入社1年目で全社プロジェクトのリーダーを担うといったケースがあります。

19.

IPO



創業者の古川に上場への思いは5年以上前からあったものの、大きな動きはありませんでした。

その思いが具体化したきっかけを1つ挙げるとすれば、それは新型コロナウイルス感染症の感染拡大です。川口工業総合病院が民間病院初の新型コロナ専門病棟を開設する際には全面的に支援するなど、コロナ禍における取り組みを経て、経営陣は公器としての病院の重要性を改めて自覚。それと同時に、ビジョン、ミッション、「三方良し」を達成するためにはビジネスをさらに拡大

することが重要であり、社会から信頼を得て、仲間を増やす必要があるとの思いから、上場という手段が適切であると考えました。

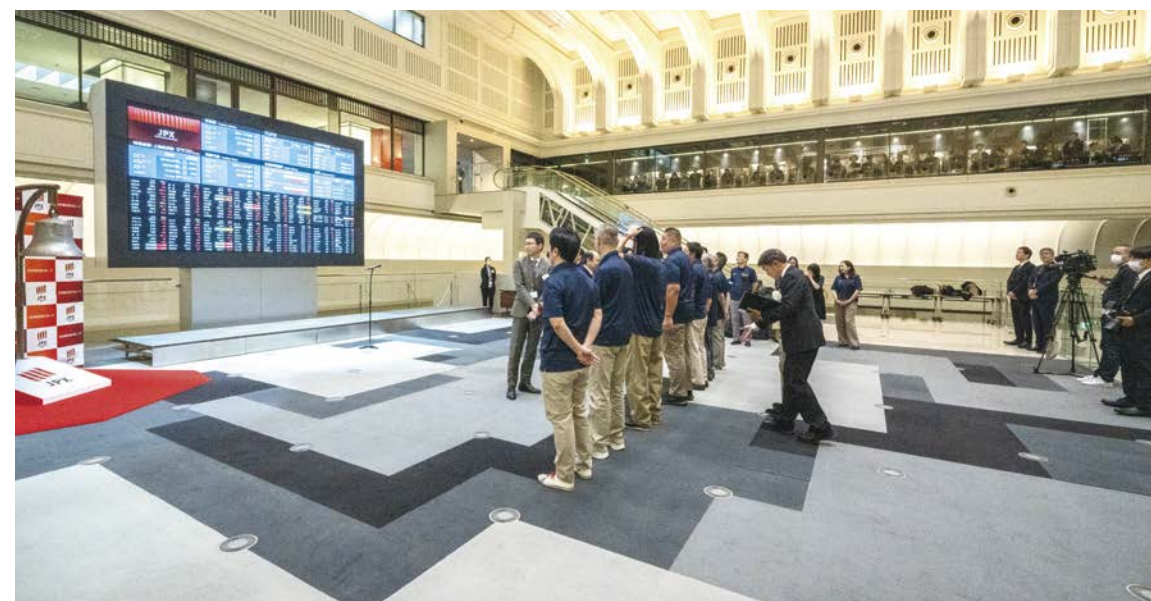
2024年に代表取締役社長に就任した三沢がIPOに向けて掲げたテーマは「規模と仲間」。会社の規模を大きくし、仲間を増やす。それがIPOの目的です。

上場準備室が中心となり1つずつ手続きを踏み、課題を乗り越えることで、2024年12月12日にユカリアは東京証券取引所のグロース市場に無事上場を



チェッカーボードを指す南江取締役(監査等委員)※当時

果たしました。ユカリア草創期より会社を支えてきた監査等委員（当時）の南江恭一が「いろいろな役職をやってきたけど、上場の鐘を鳴らすことだけではできていなかったんですね。古川さんに『いつ打鐘させてくれるんだ』って言い続けてきたけど、こういう日を迎えられて本当にうれしいね」と感慨深げに語ってくれたのが印象的でした。



20. プロフェッショナル人材

臨床	P.30	ヒューマンリソース	P.32
戦略立案・計画策定	P.31	保守・修繕・建て替え	P.33
購買・調達	P.31	DX・データ活用	P.33
ファイナンス	P.32		

〔臨床〕 経営マインドを兼ね備えた現役医師、看護師資格の保有者

医師や看護師などの医療ライセンス所持者が医療現場の運営改善や効率化、新規事業開発に携わることで、より良い変革や開発をスムーズに実現します。



ヘルスケア領域におけるあらゆる課題に一气通貫で対応するため、ユカリアには多種多様なプロフェッショナルが揃っています。

その筆頭であり最大の強みが、医師として現場経験が豊富な取締役の西村祥一を筆頭に、経営マインドを兼ね備えた医師が社員として在籍していることです。医療現場を熟知し、経営にも精通する医師が病院経営をサポートし、根本的な立て直しにつなげています。また、看護師資格保有者、薬剤師、医療現場経験者、医療材料・医療機器メーカーの出身者といったヘルスケア領域のプロフェッショナルだけでなく、公認会計士、社労士、一級建築士といったエキスパートや、金融、財務、人事・労務、DXの専門家、データサイエンティストが病院経営をサポートします。

※各プロフェッショナルの説明の右側にある数字は2025年4月時点の該当役員・社員の合計です

〔戦略立案・計画策定〕 医療現場経験者

医療現場での経験をもとに病院経営者や医療従事者の要望を詳細にヒアリング。それぞれの地域・病院特性に合った戦略の立案、実現可能な計画の策定を行い、実行までサポートします。



〔購買・調達〕 大手医療材料・医療機器メーカー出身者、薬剤師

医薬品はもとより、医療材料・医療機器の調達・購入には専門の知識が必要です。ユカリアでは各分野のプロフェッショナルが専門知識を生かし、病院の購買・調達交渉をサポートします。



20

〔ファイナンス〕 公認会計士、外資系投資銀行、メガバンク出身者

ユカリアには経験豊富なファイナンスのプロフェッショナルが多数在籍し、提携医療法人の財務リストラチャリングや、金融機関との資金調達交渉などを全面的にサポートしています。



8

〔ヒューマンリソース〕 社労士、人材紹介・採用支援経験者

資格や経験を生かして、ユカリアのヒューマンリソース・マネジメントや病院の採用支援を行っています。病院は必要人数が法律で決まっており、人事採用や人材育成は重要な課題です。



18

〔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、建築現場経験者

病院運営を十分に理解したスペシャリストが、修繕や建て替えの計画に関わるすべての業務(将来構想の立案から設計、施工、開院準備まで)を施主代行としてトータルでサポートしています。



11

〔DX・データ活用〕 データサイエンティスト、エンジニア

病院の現場運営に対する深い理解に基き、現代の病院が抱える構造的課題を解決するためにDXソリューションの提供や、医療ビッグデータの利活用を進めています。





「EUCALIA 20 YEARS CORPORATE HISTORY 2005-2025」
は、ユカリアの公式サイトからもWebページ、PDF版にて
ご覧いただけます。
公式サイトの「EUCALIA 20 YEARS」バナー、
下記URLまたは二次元コードからアクセスしてください。
<https://eucalia.jp/20years/>

公開予定：2025年7月下旬



	EUCALIA 20 YEARS CORPORATE HISTORY 2005-2025 2025年7月12日 発行
発行元	株式会社ユカリア 〒100-6019 東京都千代田区霞が関3-2-5 霞が関ビルディング19階 TEL: 03-5501-2271
編集	ユカリア コーポレートヒストリー製作委員会
デザイン	EoM.llc(よしざきまさはる、nonaka kenta)



EUCALIA

株式会社ユカリア

〒100-6019

東京都千代田区霞が関 3-2-5 霞が関ビルディング 19 階

TEL: 03-5501-2271 URL: <https://eucalia.jp/>