株式会社メディックス

2027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



2026.11

© Medix Inc. All rights reserved.

成長戦略　「Beyond 広告」

Think big. medix



© Medix Inc. All rights reserved.

エグゼクティブサマリー

業績サマリー（上期累計）

売上高
2,347百万円
（前年同期比 +21.2%）

営業利益
159百万円
（前年同期比 △34.1%）

経常利益
152百万円
（前年同期比 △36.4%）

親会社株主に帰属する中間純利益
92百万円
（前年同期比 △43.8%）

領域別業績（上期累計）

BtoC 売上高
907百万円
（前年同期比 △4.4%）

前年の大型顧客との取引停止等の影響が残るものの、減収幅は着実に縮小

BtoB 売上高
689百万円
（前年同期比 +30.0%）

SaaS・IT領域での新規顧客の獲得・既存顧客との取引拡大に加え、広告以外のマーケティング支援も伸長

データマネジメントその他 売上高
750百万円
（前年同期比 +64.2%）

連結子会社化したSTAグループ（台湾）が業績を大きく牽引

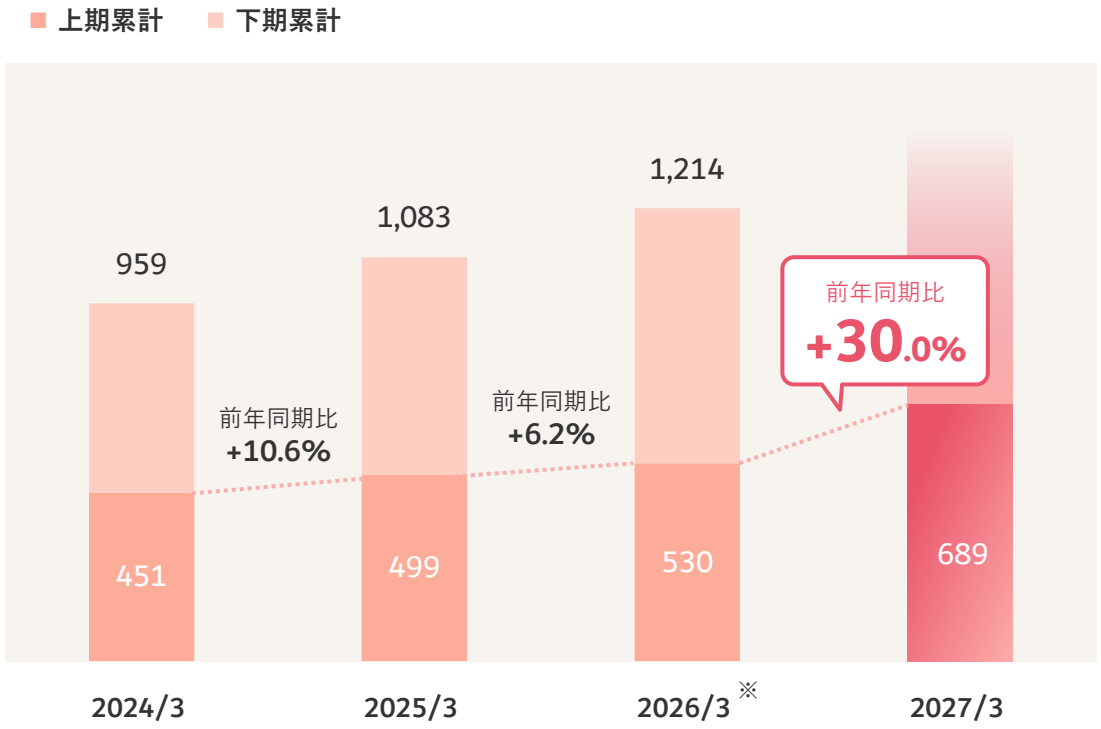
※当期は子会社の連結寄与を含む。前年同期は子会社の連結前。

© Medix Inc. All rights reserved.

注力（BtoB）領域売上推移

BtoB領域の売上は右肩上がりで成長、当上期も前年同期比+30.0%と好調に推移しました。
SaaS・IT領域を中心に取引が拡大、専門支援力の強化と、広告効果の先へ踏み込む支援で成長を継続しています。

BtoB領域売上（百万円）



注力業界での取引が順調に拡大

SaaS・IT全般・製造業を注力業界に設定。なかでもSaaS・IT領域が順調に拡大

専門支援力の強化

専門組織化による業界での認知向上

- 専門組織を組成し、支援力を強化
- BtoBカンファレンス協賛やメディア共催セミナーで認知を拡大

広告を越えた支援

マーケティング領域を超えた支援の拡大

- 収益最大化支援サービスの立ち上げ
- セールス支援領域では子会社化したSales Lab社との共同案件で10件以上の案件化

※ 26/3月期以降は株式会社Sales Labの売上高を含む。

© Medix Inc. All rights reserved.

注力（BtoB）領域の成長戦略：事業グロースパートナーへ

新たな市場への展開による
成長機会の拡大

マーケティングから
セールス、カスタマーサクセスへ進出し、さらなる成長を実現

これまでの知見と豊富な顧客資本を活かし、
広告サービス領域を超えた新たな市場にチャレンジし、
BtoB企業の販売プロセスを一気通貫で支援、成長を加速させます

	マーケティング			セールス				カスタマーサクセス
	戦略設計	認知獲得	リード獲得	リード育成	営業活動	商談化	受注	顧客価値最大化
提供サービス	• 市場/競合調査 • ターゲット設計 • KPI設計 etc.	• ペイドメディア（広告等） • イベント企画 • リードジェネレーション etc.		• メールマーケティング • セミナー開催 • インサイドセールス etc.		• フィールドセールス • 利活用促進施策 etc.		
データ活用支援	アクセスデータ 広告データ etc.			営業データ （Salesforce、HubSpotなど）		顧客データ サービス利用データ etc.		

提供領域の拡充によって顧客のさらなる事業成長に貢献

© Medix Inc. All rights reserved.

ノウハウ×AIで、顧客支援の質とスピードを高める

Think big. medix

プランニングノウハウ×AI　クリエイティブ企画の高度化

広告クリエイティブの企画ノウハウを独自ツール群に実装。ペルソナ設計・広告テキスト・LP改善案・クリエイティブ審査をAIが支援し、企画の質とスピードを両立

ペルソナ作成時間
△90%

運用ノウハウ×AI　広告運用の自動化

入稿チェック、レポート・ダッシュボード作成、異常検知アラート、在庫連動の配信切り替えなどを仕組み化。運用担当者は分析と改善提案に注力

運用領域の削減時間
6,100h/年

案件データ×AI　提案業務の高度化

案件データをAIで分析し、予算拡大の余地がある案件を検知。問い合わせ時点で企業分析と初回提案のアイディアを自動生成し、提案の数と質を高める。

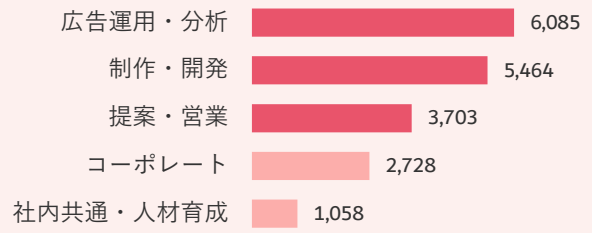
※
提案業務の時間削減率
△67%

AI活用による効果

約19,000h

人件費換算	平均削減率	AI活用施策
6,650万円	64%	508件

領域別の削減時間（h/年）



顧客向け業務（上位3領域）が削減時間の約8割

※ 社内各部門の自己申告をもとにした年間換算の試算値(26/9月末時点の集計)。人件費は1時間あたり3,493円で算出
※ 提案業務の時間削減率は、AIによって業務改善された営業・提案業務をベースに算出

© Medix Inc. All rights reserved.

広告支援の全工程にAIを実装

広告支援のワークフロー

提案	企画・クリエイティブ制作	審査・入稿	配信・運用最適化	効果検証・レポート
年間削減時間 3,810 h/年	年間削減時間 5,290 h/年	年間削減時間 950 h/年	年間削減時間 1,580 h/年	年間削減時間 3,620 h/年
企業分析・3C分析	M-AI Plan（ペルソナ・広告テキスト生成）	クリエイティブ審査ツール	広告自動最適化	レポート・ダッシュボード自動化
提案資料作成	LP改善提案ツール	入稿依頼～入稿チェックの自動化	パフォーマンスの自動チェック	定例会資料の作成・分析支援
増額提案余地の自動検知	動画素材の生成アプリ	広告表記の自動補正	異常検知・アラート	考察自動生成
商談議事録自動化	自動コーディング		広告文・キーワード案の生成	



※ 数値は各工程の年間削減時間。（社内申告ベースの試算）

© Medix Inc. All rights reserved.

SHAREHOLDER RETURN POLICY

株主還元方針

株主還元方針

配当	累進配当　DOE（株主資本配当率）4.0%程度を目安
	配当回数　年2回（中間・期末）
自己株式取得	株価水準に応じて機動的に実行

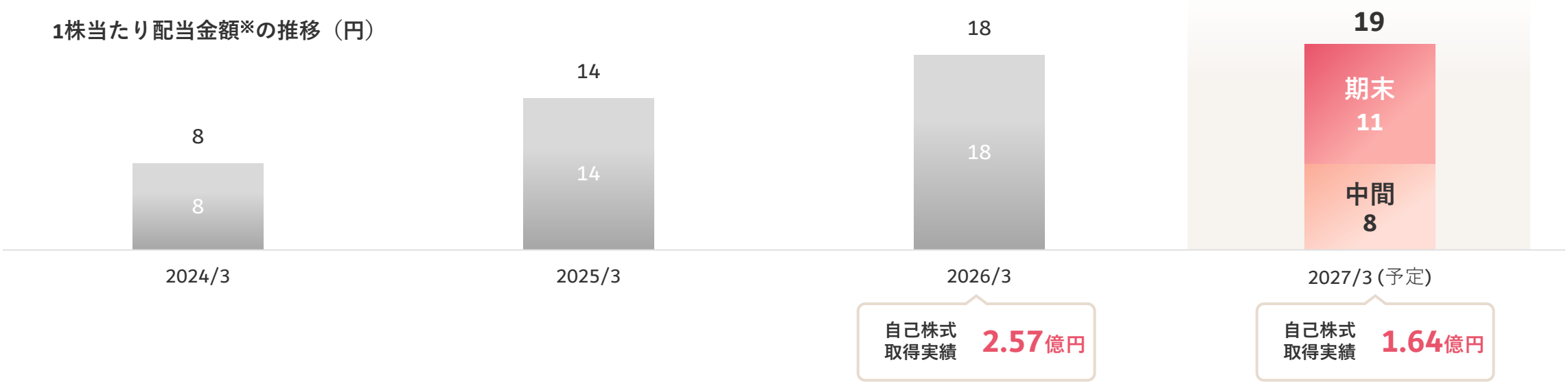
2027年3月期 配当予定

配当（予定）

19円

中間 8円 ＋ 期末 11円

1株当たり配当金額※の推移（円）



※ 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

© Medix Inc. All rights reserved.

CONTENTS

目次

Think big.
medix

01 会社概要

02 2027年3月期 第2四半期決算概要

03 2027年3月期 業績予想

© Medix Inc. All rights reserved.

01

会社概要 ABOUT COMPANY



© Medix Inc. All rights reserved.

COMPANY OVERVIEW

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（2026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19F
代表者	代表取締役会長　田中　正則 代表取締役社長　馬場　昭彦
連結従業員数	396名（2026年9月末時点）
決算期	3月末



© Medix Inc. All rights reserved.

SALES COMPOSITION

売上高構成

デジタルマーケティング支援事業の売上構成

BtoC 領域　BtoB 領域　データマネジメント・その他領域



BtoC 領域 45.3%

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 28.5%

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 26.2%

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
※ 2026年3月期第3四半期より連結決算に移行しております

© Medix Inc. All rights reserved.

02

2027年3月期 第2四半期決算概要

FINANCIAL RESULTS FOR FY2027



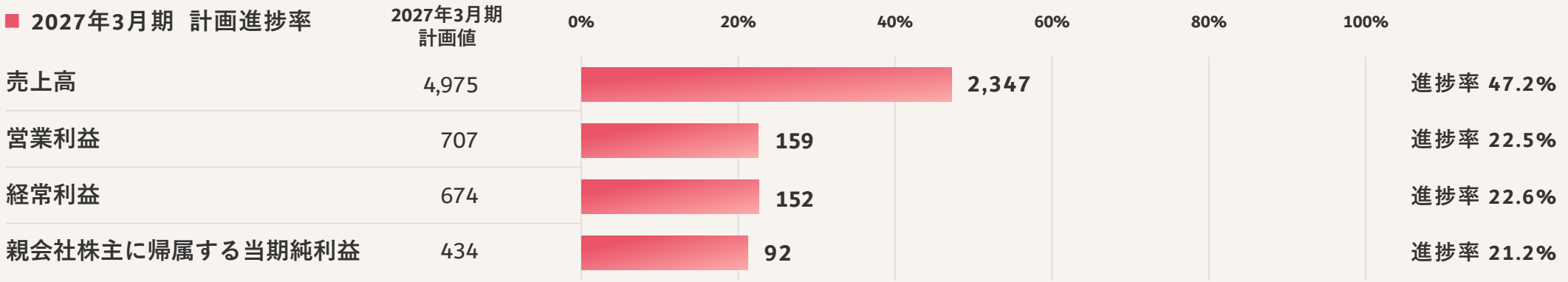
© Medix Inc. All rights reserved.

業績ハイライト（1/2）

売上高は2,347百万円（前年同期比21.2%増）と増収となりました。メディックス単体は売上・利益ともに計画通りに推移しています。一方、営業利益は、台湾のSTAグループにおいて売上が下期に偏る事業構造であることに加え、将来の収益基盤確立に向けた体質改善を進めていることから、159百万円（同34.1%減）と減益となりました。

（単位：百万円）	2026年3月期 2Q(累計期間)	2027年3月期 2Q(累計期間)	前年同期比
売上高	1,937	2,347	+21.2%
営業利益	241	159	△34.1%
経常利益	240	152	△36.4%
親会社株主に帰属する中間純利益	163	92	△43.8%

■ 2027年3月期 計画進捗率



※当期は子会社の連結寄与を含む。前年同期は子会社の連結前。

© Medix Inc. All rights reserved.

業績ハイライト（2/2）

BtoC領域は、前期に発生した大型顧客との取引停止等の影響が残り、前年同期比△4.4%の減収となりましたが、注力するBtoB領域は既存顧客との取引拡大等により同+30.0%と伸長しました。
また、データマネジメント・その他領域はSTAグループの業績寄与により、同+64.2%の増収となりました。

（百万円）	2Q(累計期間)実績		
	2026年3月期	2027年3月期	増減率
売上高	1,937	2,347	+21.2%
BtoC	949	907	△4.4%
BtoB	530	689	+30.0%
データマネジメント・その他	456	750	+64.2%
売上総利益	1,742	1,946	+11.7%
販売費及び一般管理費	1,501	1,787	+19.1%
営業利益	241	159	△34.1%
経常利益	240	152	△36.4%
親会社株主に帰属する中間純利益	163	92	△43.8%

※当期は子会社の連結寄与を含む。前年同期は子会社の連結前。
※ 株式会社Sales Labの売上高はBtoB領域、STAグループの売上高はデータマネジメント・その他領域の売上高に含まれております

© Medix Inc. All rights reserved.

2027年3月期第2四半期の各領域における取り組み

Think big. medix

Beyond広告

既存ビジネスの深化・拡大

メインサービスの広告販売をさらに深掘りし、マーケティングDX領域の成長と競争力を高め、成長を加速。

新領域へ進出

広告サービスにとどまらない新たなサービスへの進出。顧客の「売れる」の実現に応えられる真のマーケティングパートナーを目指す。

RTB House Japan主催2026年度「Top Agency Award」で「Bronze」を受賞

BtoC 領域

ECをはじめとするBtoC支援における、前年度のRTB House製品の販売実績、製品・サービスへの理解度、広告主への提案力などが総合評価され、2024年から3年連続でBronzeを受賞。

SaaS企業向け共同プログラム「SaaS Growth Program」を開始

BtoB 領域

メディックスとYoiiが連携しSaaS企業向けプログラムを開始。売上改善診断・伴走支援と、売上予測・RBFによる資金提供を組み合わせ、成長課題の特定から資金調達、施策実行までを一貫して支援。

ワコム　データの標準化とマーケティング活用

データマネジメント・その他領域

ワコムのGA4計測環境の整備とダッシュボード導入を支援。データ取得の信頼性向上に加え、共通指標による意思決定のスピードと精度の向上を実現。

※ GA4（グーグルアナリティクス）

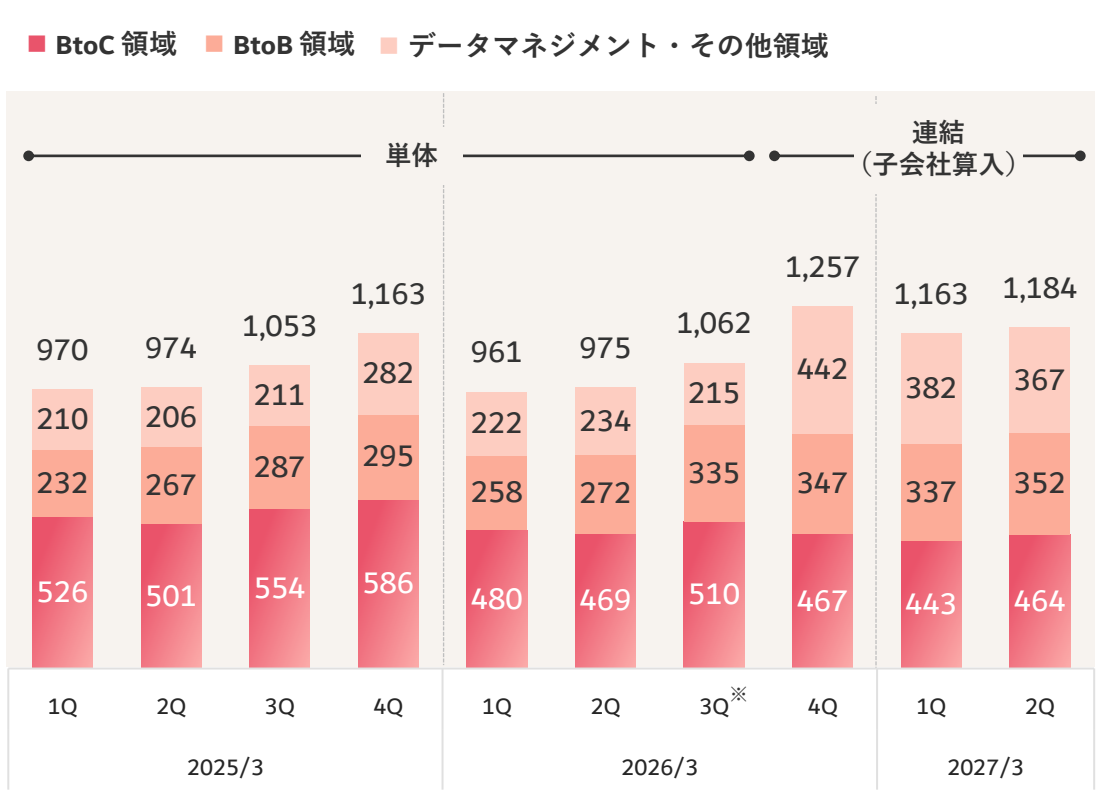
© Medix Inc. All rights reserved.

四半期業績推移

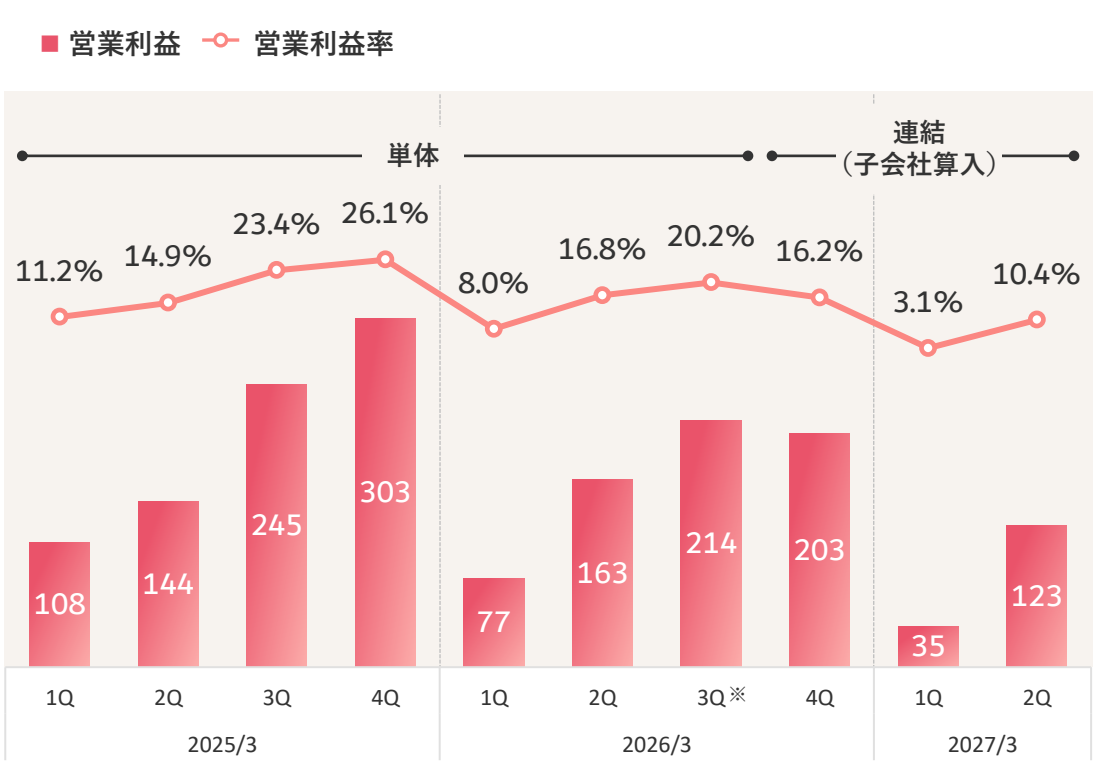
Think big. medix

売上高はSales Lab・STAグループの業績寄与等により、前年同期を大きく上回る水準で推移しております。
営業利益率はSTAグループの収益性向上が進み、第1四半期から大きく改善しました。
本来の下期偏重の傾向と合わせ、各種施策の推進により、下期は収益性の回復を見込んでおります。

売上高（百万円）



営業利益（百万円）



※ 株式会社Sales Labの売上高はBtoB領域、STAグループの売上高はデータマネジメント・その他領域の売上高に含まれております
※ 2026年3月期第3四半期は、株式会社Sales Labのみを連結対象としております

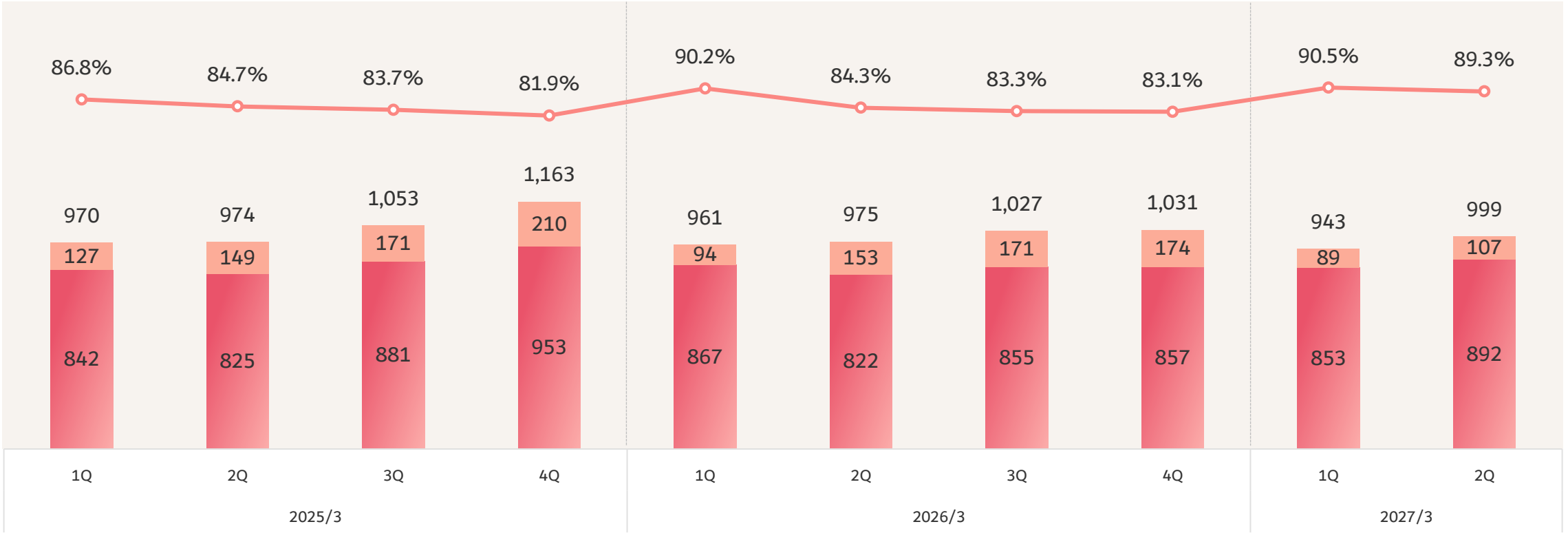
© Medix Inc. All rights reserved.

KPI推移｜3期以上取引のある顧客の売上高（単体）【安定した顧客基盤】

Think big. medix

3期以上売上高の全体売上高に占める比率は89.3%と高水準で推移し、安定した顧客基盤を維持しました。
なお、3期以上取引のある顧客売上高は単体ベースでの集計となっております。

売上高分類・四半期（百万円）



© Medix Inc. All rights reserved.

SUMMARY OF BALANCE SHEET

BSサマリー

（百万円）	2026年3月期末（連結）	2027年3月期2Q末	増減額	増減要因
流動資産	6,746	6,227	△518	売掛金減595
固定資産	985	982	△2	
資産合計	7,732	7,210	△521	
流動負債	3,077	2,827	△249	未払金減365
固定負債	1,091	1,034	△57	長期借入金減83
負債合計	4,168	3,861	△306	
純資産	3,563	3,348	△214	自己株式取得164、43期配当金138
負債・純資産合計	7,732	7,210	△521	

© Medix Inc. All rights reserved.

03

2027年3月期 業績予想

EARNINGS FORECAST FOR FY2027



© Medix Inc. All rights reserved.

EARNINGS FORECAST FOR FY2027

2027年3月期 業績予想

売上高は4,975百万円（前年比＋16.9%）、営業利益は707百万円（前年比＋7.3%）を見込んでおります。

（百万円）	2026年3月期（連結） 通期実績	2027年3月期（連結） 通期計画	増減率
売上高	4,256	4,975	+16.9%
営業利益	659	707	+7.3%
経常利益	661	674	+2.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	436	434	△0.5%
1株当たり配当金	18円	19円	+1円
配当性向	32.1%	34.0%	+1.9pt

© Medix Inc. All rights reserved.

DIVIDEND POLICY

配当方針について

2027年3月期は中間8円・期末11円、年間19円の配当を予定しております。
累進配当・DOE（株主資本配当率）4.0%程度を目安とする方針のもと、株主還元の強化を継続してまいります。

配当方針

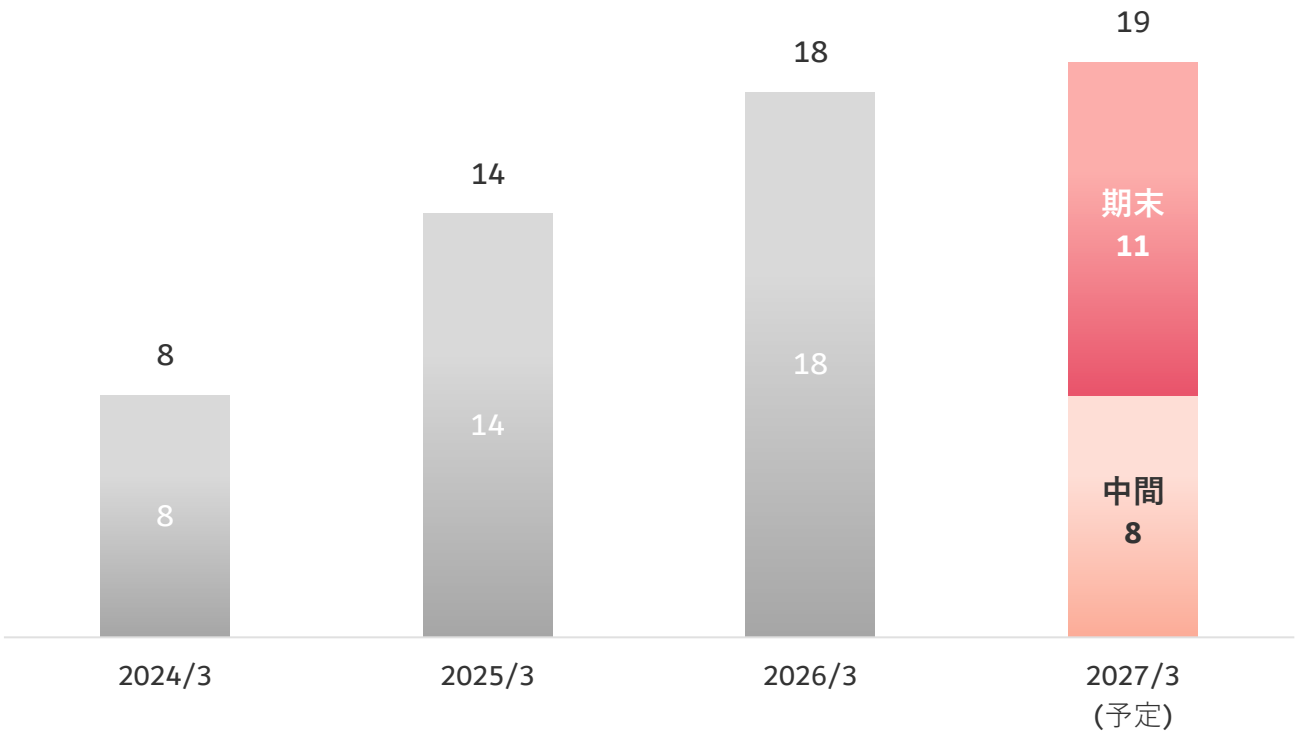
改定前

配当性向10%～20%を目安とし
安定的・持続的に配当

改定後

- 累進配当
- DOE（株主資本配当率）4.0%程度を目安
- 中間・期末の年2回配当

1株当たり配当金額※の推移（円）



※ 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

© Medix Inc. All rights reserved.