日本時間：2026 年 11 月 5 日
東京都港区台場二丁目３番１号
株式会社メディロム

株式会社メディロム、2026 年第 3 四半期レポート

本資料は、2026 年第 3 四半期（2026Q3：7 月～9 月）の実績 KPI を中心に、当社事業の状況を詳細に開示する投資家向け四半期レポートです。投資家の皆様に各事業部の動向をご理解いただくため、主に直近半期推移（2026Q2-2026Q3）を掲載しております。

※掲載データは、財務データおよび顧客データの比較が可能な全サロンを対象として集計しておりますが、一部、必要な情報が取得できないサロンについては集計対象から除外しております。

1. 店舗運営事業

2026 年第 3 四半期（2026Q3）の店舗事業においては、平均単価は 7,546 円／回（前年同期比+1.0%）となり、日本のリラクゼーション業界平均である女性 5,222 円、男性 4,948 円（*1）をそれぞれ約 2,324 円、約 2,598 円上回る水準となりました。

この高い平均単価は、お客様から当社サービスの品質や提供価値をご評価いただいている結果であると認識しております。当社では、業界最大級の研修施設と、25 年にわたり蓄積してきた独自の教育・育成制度を基盤として、セラピスト一人ひとりの技術力・接客力の向上に継続的に取り組んでおり、こうした人材育成への投資が、高品質なサービスの提供と高い顧客満足度の実現につながっていると考えております。

さらに、当社は 2025 年 9 月より「World ID」の普及促進に向けた取り組みを開始し、全国の Re.Ra.Ku®店舗への認証デバイス「Orb（オーブ）」の設置に加え、各種イベントでの特設ブース開設や代理店・パートナーを通じた案内活動を展開してまいりました。店舗運営で培った接客力や顧客エンゲージメントを生かした積極的なアプローチにより、Orb による累計認証件数は 2026 年 7 月時点で 5 万件を突破いたしました。この節目をもって初期の積極的な普及促進イベント等は一区切りとし、今後は参画パートナーとして、店舗における Orb の継続設置を中心に安定的な認証環境を維持してまいります。なお、当四半期の施術稼働率は前年同期比+0.6pt と改善しており、本取り組みに伴う報酬も店舗事業の純利益に寄与しております。

指標	2026Q2	2026Q3
店舗数 /店(*2)	282	281
総来店者数/千人(*3)	192	202
客単価/円(*4)	7,597	7,546
リピート率/%(*5)	77.2%	76.5%
稼働率/%(*6)	44.2%	46.8%

*(*1) 業界平均:(株)リクルート ホットペッパービューティーアカデミー「美容センサス 2026 年上期≪リラク ゼーションサロン編≫報告書」より加重平均を算出。*

*(*2) 店舗数:四半期末時点の直営およびフランチャイズ 店舗の合計*

*(*3) 総来店者数:店舗への来店顧客数。*

*(*4) 客単価:総売上を来店者数で割った金額。（集計精度向上のため、前回開示（2026 年 4 月）の単純平均から加重平均に変更しています。過去数値も遡及修正済み。）*

*(*5) リピート率:総来店者数に占めるリピート顧客の比率。*

*(*6) 稼働率:セラピストの実働時間（休憩時間を除く）に占める施術時間の比率。*

※データの集計対象店舗数（各四半期平均）は、26Q2：264 店舗、26Q3：259 店舗となっております。

また当社は、持続的な店舗事業の成長とサービス品質の更なる向上を目的として、2025 年より店舗スタッフ（セラピスト）の働き方に関する戦略的なアップデートを推進しております。従来の時給制・固定給制を中心とした雇用モデルに加え、新たに業務委託（プロ契約）モデルの導入・拡大を図ってまいりました。「業務委託契約への切り替え」および「業務委託での新規採用」を順調に進捗した結果、全従業員に占める業務委託者の割合は当第 3 四半期時点で 51.8%となり、前年同期の 35.4%(*7)から大幅に上昇しております。　この「雇用契約」と「業務委託契約」を併用するハイブリッドな人員体制の構築により、高い意欲を持つ人材が長期的に活躍できる強固な組織基盤が整備され、高水準な KPI の維持・向上へとつながっております。

今後も同体制の最適化を推進することで、セラピストの所得向上を実現するとともに、当社の強みである高単価・高収益体制をさらに強化し、中長期的な企業価値の向上に努めてまいります。

このハイブリッドな人員体制（雇用契約と業務委託契約の併用）により、意欲ある人材が長期的に活躍できる強固な基盤を整備し、高水準の KPI 維持・向上を図ってまいります。

今後も、ハイブリッドな人員体制の最適化を推進することで、セラピストの所得向上を実現するとともに、当社の高単価・高収益体制をさらに強化し、中長期的な企業価値の向上に努めてまいります。

*(*7) メディロム・ウェルネスおよびサワンにおいて、2025 年 9 月・2026 年 9 月時点で月内稼働実績のあった人数*

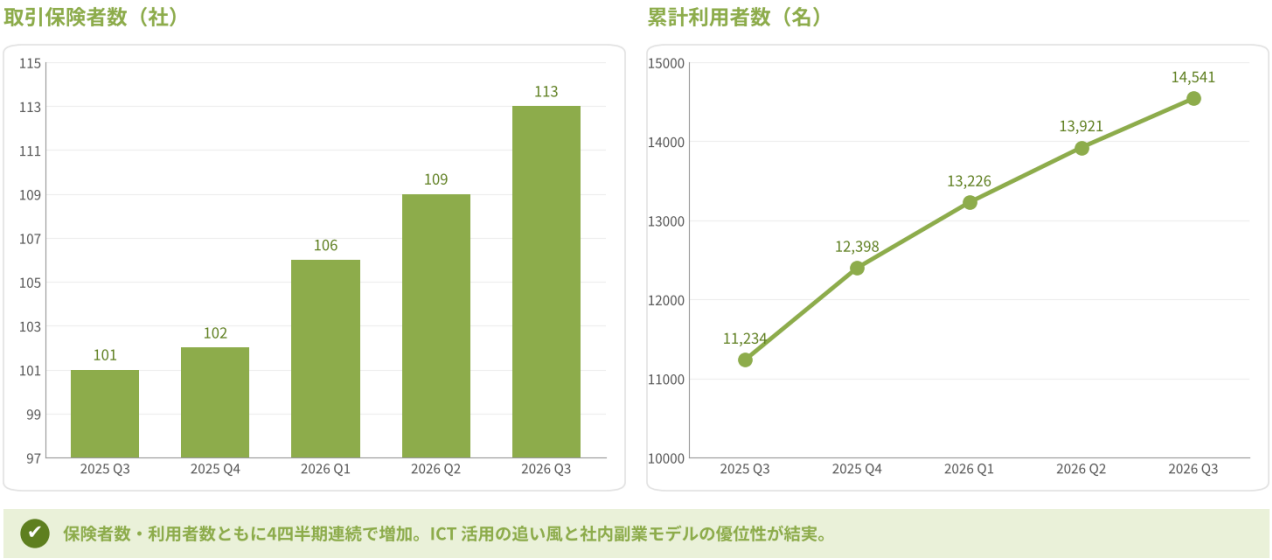




2. ヘルステック事業（Lav®）

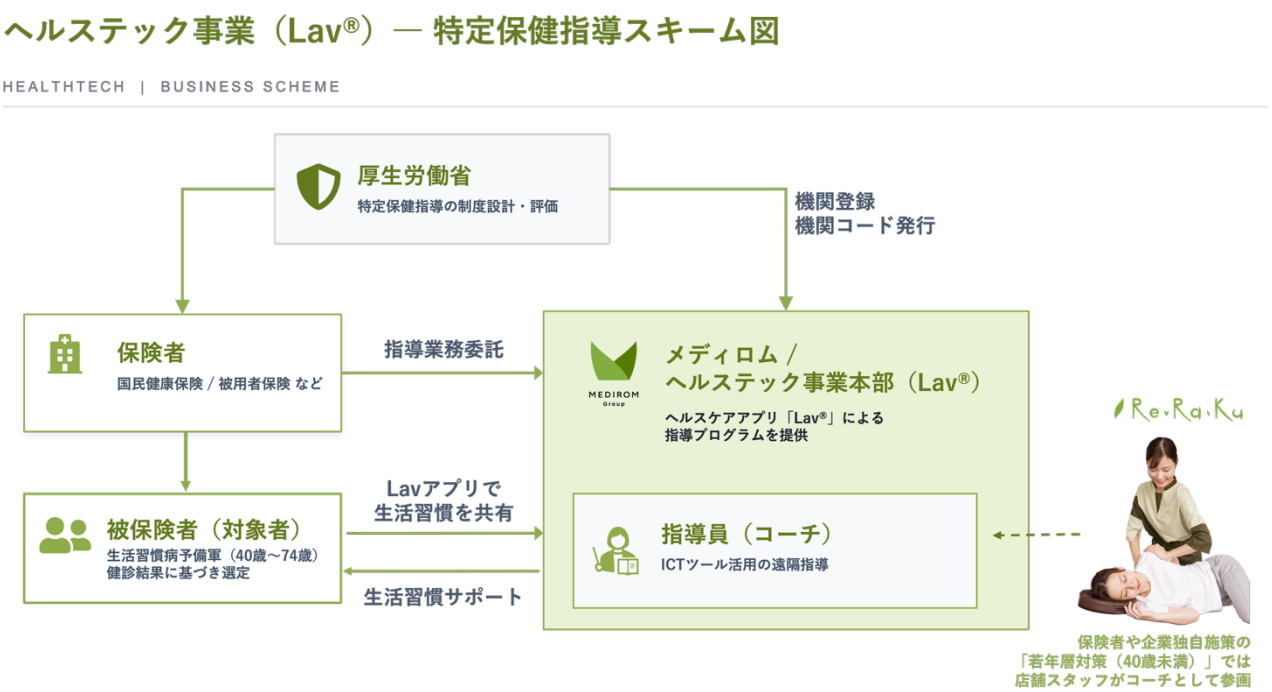
ヘルステック事業（Lav®）においては、WEB による遠隔面接と専用アプリのチャット機能を活用した「完全遠隔支援型」の特定保健指導サービスを提供しております。対象者の負担を大幅に軽減し、継続しやすい運用体制を構築することで、従来の特定保健指導における課題であった実施率・改善率の向上、および離脱（脱落）率の低減を同時に実現する強固な仕組みを確立しております。

当社は 2019 年度から ICT を活用した特定保健指導事業に参入しており、当第 3 四半期末（2026 年 9 月末）現在における取引保険者数は 113 社に拡大いたしました。また、累計利用者数は 14,541 名を記録し、14,000 名の大台を順調に突破して拡大を続けております。



指標	2025Q3	2025Q4	2026Q1	2026Q2	2026Q3	前年同期比／増減（Q3）
取引保険者数/社	101	102	106	109	113	+11.9%
累計利用者数/名(*8)	11,234	12,398	13,226	13,921	14,541	+3,307 名

*(*8) 累計利用者数:特定保健指導を利用開始した対象者数の累計。前年同期比／増減は 2025Q3 時点との累計差分*



さらに当社は、特定保健指導の法定対象である 40 歳以上に留まらず、40 歳未満の若年層を対象とした自由契約型の生活習慣改善プログラムの新規開拓を強化しており、順調に契約数を拡大しております。これにより、健康保険組合における多様化する健康増進ニーズを的確に捉えた、機動的な事業展開を推進しております。

本事業における最大の強みは、基盤事業との強固なシナジーにあります。「Lav®」のプログラム指導を担うコーチ陣は、主に「Re.Ra.Ku®」グループの店舗で活躍する現役セラピストによって構成されています。この独自のグループ内リソース活用モデルにより、新規のコーチ採用・育成コストを極小化し、高い収益性を実現しております。

また、本コーチ業務に従事するセラピストに対しては高水準の報酬分配を行っており、セラピスト全体の所得向上（エンゲージメント強化）に直接寄与しております。さらに、この高収益なコーチ業務への参画権をグループ在籍セラピストに限定することで、優秀な人材の長期在籍・リテンションを促進する好循環モデルを確立いたしました。　このように、基盤事業である店舗運営事業と、成長事業であるヘルステック事業が相互に補完し合う独自のビジネスモデル全体の構造こそが、他社には模倣困難な当社の重要かつ持続的な競争優位性であると確信しております。



特定保健指導について

特定保健指導は、生活習慣病の発症・重症化を予防するための公的な制度です。40 歳～74 歳を対象とする「特定健康診査（特定健診）」の結果に基づき、生活習慣病の発症リスクが高く、生活習慣の改善による予防効果が期待される方に対して、保健師や管理栄養士などの専門スタッフが生活習慣の改善を支援します。本制度は、2008 年 4 月より医療保険者（国民健康保険・被用者保険）に対して実施が義務付けられております。

厚生労働省は、2029 年度までに特定健診の実施率 70%以上、特定保健指導の実施率 45%以上を全国目標として掲げております。一方で、直近の全国実績（2024 年度）における実施率は、特定健診が 61.5%、特定保健指導が 28.9%にとどまっております。いずれも前年度から改善しているものの、政府目標との間には依然として大きな乖離があり、今後も実施率向上に向けた取り組みが求められることから、市場の拡大余地が残されていると考えられます。

さらに、効率的かつ継続的な保健指導を実現するため、ICT を活用した遠隔支援やデジタルツールの導入が進められております。厚生労働省も、特定健診・特定保健指導の実施率向上に向け、ICT 活用の推進を掲げております。このような市場環境の変化を背景に、当社の強みである遠隔支援（ICT 活用）モデルへの需要は今後も拡大が期待され、安定的な事業成長につながるものと考えております。

3. 第 3 四半期（3Q）の主な事業トピック

・「脳梗塞リハビリセンター柏」を 10 月 1 日に開設、フランチャイズ（FC）店舗展開を通じてサービス提供エリアの拡大を推進

「脳梗塞リハビリセンター柏」を 2026 年 10 月に開設しました。今後は、直営施設の運営に加え、フ

ランチャイズ（FC）施設の展開を強化することで、サービス提供エリアの拡大を図り、より多くの方が継続的にリハビリに取り組める環境づくりを推進してまいります。

プレスリリース：https://medirom.co.jp/news/20260928

・吸収合併に関するお知らせ

メディロムグループの経営統合に伴い、2026 年 11 月 1 日付で株式会社メディロム・ウェルネスが株式会社メディロム・シェアードサービスを吸収合併し、新体制のもと、グループ全体でサービスの向上と企業価値の向上に努めてまいります。

プレスリリース：https://medirom.co.jp/news/20260929

■メディロムグループについて

MEDIROM

メディロムグループは健康管理サービスを目的とした「Re.Ra.Ku®」を中心に、全国 281 店舗（2026 年 9 月末現在）のリラクゼーションスタジオを展開しています。2015 年よりヘルステックビジネスに参入し、オンデマンドトレーニングアプリ「Lav®」を利用した「特定保健指導」やカラダ改善プログラムを実施しております。また 2020 年には、世界初の無充電スマートトラッカー「MOTHER Bracelet®」を開発・製造し、2023 年よりデバイスを活用した見守りシステム「REMONY®」を BtoB 向けに展開しており、介護・運送・建築・製造など幅広い業界で受注を獲得しております。今後は、創業以来蓄積した生活習慣データを基にしたデータ解析事業へも事業領域を広げて参ります。

URL：https://medirom.co.jp/

■お問い合わせ

株式会社メディロム IR チーム
E-MAIL：ir@medirom.co.jp

将来の見通しに関する記述

本リリースに記載されている情報には、1995 年米国私的証券訴訟改革法のセーフハーバー規定に基づく将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述には、当社が達成しうる、あるいは想定する経営成績、財政状態、事業戦略および計画、市場機会、競争的地位、業界環境および将来的成長機会に関する予想や期待が含まれる場合があります。また、将来の見通しに関する記述は、「見通し」、「見込み」、「予想」、「予測」、「計画」、「目標」、「期待」、「可能性」、「意図」、「想定」等の将来の出来事や結果の不確実性を示す用語によって示されることがあります。これらの記述は、将来の事象や当社の将来の財務状況に関するものであり、既知および未知のリスク、不確実性、その他の要因が含まれており、これらは場合によっては当社がコントロールできないものであり、実際の結果、活動水準、業績、成果に重大な影響を与える可能性があるため、過度に信頼しないようにお願いします。

将来の見通しに関する記述は、将来の事象に関する当社の現在の見解を反映したものであり、当社の事業、経営成績、成長戦略、流動性に関するこれらおよびその他のリスク、不確実性、前提事実の影響を受けます。本プレスリリースに記載されている将来の見通しに関する記述によって明示的または黙示的に示された内容と実際の結果が大きく異なる可能性のある要因には、以下のようなものが該当します：

- 当社の開発目標の達成、成長戦略の実行、優先課題の解決
- 当社が所有する店舗の一部を投資家に売却し、その店舗から運営委託報酬を許容可能な条件で受領すること
- 日本および世界の経済状況および金融市場の変化（日本および特定の海外市場における当社の事業拡大への影響を含む）
- ヘルステック事業における収益性の確保、維持
- 外貨で支払われる費用および負債に影響を及ぼす外国為替レートの変動
- 当社が十分な数のセラピストを雇用、教育し、増員を必要とする店舗に配属する能力
- 当社のリラクゼーション店舗拠点が集中している首都圏エリアに影響を及ぼす人口動態、失業率、経済、規制、天候の変化

- 当社のブランド価値を維持・向上させ、商標権を行使・維持し、その他の知的財産を保護する能力
- フランチャイジーの財務実績、およびフランチャイジー経営に関する当社の限定的な管理
- 当社が許容可能な条件で追加資本を調達する能力
- 当社の負債水準、および当社の負債類に基づく当社に対する潜在的な制限
- 消費者の嗜好および当社の競争環境の変化
- 地震や津波などの自然災害やCOVID-19などの世界的流行病に対する当社の対応能力
- 当社を取り巻く規制環境

これらのリスクおよび当社の事業、評判、経営成績、財務状況、株価に影響を及ぼす可能性のあるその他の潜在的要因に関する詳細は、当社が米国証券取引委員会（以下「SEC」）に提出した書類に記載されています。SECのウェブサイト（www.sec.gov）で入手可能な、当社の直近に提出されたForm 20-Fによる定期報告書およびその後の提出書類の「リスク要因」および「営業および財務の概況と見通し」のセクションをご覧ください。当社は、理由の如何を問わず、これらの将来の見通しに関する記述を公に更新または修正する義務を負うものではなく、また、将来新たな情報が入手可能になったとしても、実際の結果がこれらの将来の見通しに関する記述で予想されたものと大きく異なる可能性がある理由を更新する義務を負うものではありません。

市場および業界データについて

本資料には、市場および業界に関する情報が含まれており、これらは公開情報、市場調査レポート、業界関連の出版物および調査等から取得または引用しています。これらの業界出版物や第三者による調査・研究・分析は、一般的に信頼できる情報源から得られたとされていますが、その正確性および完全性について保証されているものではありません。

当社は、これらの情報が正確であると考えておりますが、独自に検証を行ったものではありません。

注）本プレスリリースの原文は英語であり、本文は原文に基づき日本語意訳を行った参考資料となります。