



2025年9月3日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 メ デ ィ ッ ク ス  
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 田 中 正 則  
(コード番号：331A 東証スタンダード市場)  
問 合 せ 先 取 締 役 馬 場 昭 彦  
(TEL 03-5280-9471)

## 株式会社 Sales Lab の株式の取得（子会社化）に関するお知らせ

株式会社メディックス（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：田中 正則、以下「メディックス」）は、2025年9月3日開催の取締役会において、以下のとおり、株式会社 Sales Lab（本社：東京都江東区、代表者：小椋 亮、以下「Sales Lab 社」）の株式を取得し子会社化することについて決議いたしましたので、お知らせいたします。

### 1. 株式取得の理由

メディックスは、「顧客の売れるの実現と売れてるの定着」を目指し、成長戦略コンセプト【Beyond 広告】を掲げ、現状のインターネット広告・Web サイト制作・マーケティング DX サービスに加え、新たなサービス領域に進出して、事業成長を図ることを重要テーマの1つとしております。

今回、メディックスの成長を牽引している BtoB 領域において、広告領域のみならず、その後工程であるインサイドセールス（注）領域に本格進出をします。顧客のマーケティング領域だけでなく営業支援領域へも進出することで、顧客の「売れる」を実現するためのサポート範囲を拡張し、メディックスの BtoB 領域のトップライン拡大による成長を加速させます。

近年、BtoB 企業のコミュニケーションプロセスにおいては、マーケティング、インサイドセールス、カスタマーサクセスが密に連携し、顧客の LTV（顧客生涯価値）向上に向けた高度な業務変革ニーズが増加しています。この状況に対し、インサイドセールスの黎明期より同事業を展開してきた Sales Lab 社をグループに迎えることで、メディックスの事業成長を加速させていきます。

(注)

インサイドセールスとは、主に電話やメール、ウェブ会議システムなどを活用して顧客

と非対面でコミュニケーションを取り、商談機会の創出や購買意向を高めていく営業手法です。

本件の実施により、メディックスは以下のメリットを得られると考えております。

- 顧客との関係性強化  
集客を目的した広告を中心とするプロモーション領域から、インサイドセールスによる見込み顧客育成や商談化を目的とする営業活動支援領域まで、提供サービス領域を拡張することで、顧客とより密接な関係性を築くことができます。
- 商談機会増加による取引拡大  
顧客の事業 KPI に対して、プロモーション領域と営業支援領域とで改善する機会が増加することで、取引顧客に対する追加の商談機会（クロスセル、アップセル）が増加し、取引拡大が見込めます。
- BtoB マーケティングの精度向上  
広告施策で獲得したリードに対する、インサイドセールスの商談化プロセスで得た情報を収集し、再び広告施策にフィードバック反映するという循環により、集客効果を継続的に高めることが期待できます。
- スtock型売上の向上  
これまで提供してきたコールアプローチサービスは、スポットプロモーションにおけるプレコールやフォローコールに限定されておりましたが、継続的に見込み顧客へアプローチするインサイドセールス領域まで提供サービスを拡張することで、stock型売上が向上します。

Sales Lab 社はメディックスグループへの参画により、以下のメリットを得ることができます。

- 同業他社との差別化  
メディックスのマーケティング領域における戦略や施策と連動したインサイドセールスを実行することで、BPO 戦略の上流からの提案機会が増加し、他社との差別化を図ることができます。
- 顧客関係性の強化  
マーケティングからインサイドセールスまでを一貫して担うことで、受注までのプロセス全体へ伴走しながらサポートする機会が増え、顧客との関係性を強化できます。
- 企業力の向上  
メディックスが持つマーケティングの実績やノウハウを活用し、従業員の育成、提供サービスの拡張、現在のインサイドセールスサービスそのものを進化させる機会を獲得できます。また、インサイドセールス事業の成長エンジンである「顧客ニーズ獲得」と「人材の採用およびマネジメント」をグループ入りすることで強化し、成長を加速させ

ることができます。

## 2. 異動する子会社の概要

(1) 名称	株式会社 Sales Lab		
(2) 所在地	東京都江東区豊洲2丁目2番1号 豊洲ベイサイドクロスタワー		
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役社長 小椋 亮		
(4) 事業内容	営業DX 支援サービス		
(5) 資本金	5,000 万円		
(6) 設立年月日	2020年3月5日		
(7) 大株主及び持株比率	株式会社ネクスウェイ (100%)		
(8) 上場会社と当該会社との間の関係	資本関係	該当事項はありません。	
	人的関係	該当事項はありません。	
	取引関係	営業上の取引	
(9) 当該会社の最近3年間の経営成績及び財政状態			
決 算 期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
純 資 産	43,918 千円	44,492 千円	32,765 千円
総 資 産	74,146 千円	59,994 千円	45,444 千円
1 株当たりの純資産	43,918.33 円	44,492.53 円	32,765.16 円
売 上 高	309,329 千円	221,272 千円	173,814 千円
営 業 利 益	27,540 千円	△ 2,630 千円	△ 16,496 千円
経 常 利 益	27,553 千円	△ 2,242 千円	△ 16,463 千円
当 期 純 利 益	16,201 千円	574 千円	△11,727 千円
1 株当たりの当期純利益	16,201.30 円	574.19 円	△11,727.37 円
1 株当たりの配当金	-	-	-

## 3. 株式取得の相手先の概要

(1) 名 称	株式会社ネクスウェイ
(2) 所 在 地	東京都江東区豊洲2丁目2番1号 豊洲ベイサイドクロスタワー
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役社長 坂本 倫史
(4) 事 業 内 容	情報通信提供サービス事業
(5) 資 本 金	3 億円
(6) 設 立 年 月 日	2004年10月1日
(7) 純 資 産	83 億 75 百万円
(8) 総 資 産	107 億 20 百万円

(9) 大株主及び持株比率	株式会社インテック (100%)	
(10) 上場会社と当該会社の関係	資本関係	該当事項はありません。
	人的関係	該当事項はありません。
	取引関係	該当事項はありません。
	関連当事者への該当状況	該当事項はありません。

#### 4. 取得株式数、取得価額及び取得前後の所有株式の状況

(1) 異動前の所有株式数	0株 (議決権の数：0個) (議決権所有割合：0.0%)
(2) 取得株式数	1,000株 (予定) (議決権の数：1,000個) (議決権所有割合：100.0%)
(3) 取得価額	株式会社 Sales Lab の普通株式 16 百万円 (予定) アドバイザー費用 2 百万円 (概算) 合計 (概算額) 18 百万円
(4) 異動後の所有株式数	1,000株 (予定) (議決権の数：1,000個) (議決権所有割合：100.0%)

#### 5. 日程

(1) 取締役会決議日	2025年9月3日
(2) 契約締結日	2025年9月3日
(3) 株式譲渡実行日	2025年10月10日 (予定)

#### 6. 今後の見通し

本株式取得により、Sales Lab 社はメディックスの連結子会社となる予定であります。同社の子会社化に伴う連結業績への取り込みについては、2026年3月期第3四半期からとなる予定です。なお、同社の子会社化に伴う連結業績への影響につきましては軽微であると判断しておりますが、万一、開示すべき事項が生じた場合には、速やかにお知らせいたします。

以上