



2024年9月期第1四半期

決算FAQ

株式会社アンビスホールディングス

2024年2月8日



施設数/定員数



稼働率



売上高



EBITDA



キャッシュ・フロー



自己資本比率



開設戦略



採用



入居促進



本社集約体制



賃上げ



競合



マクロ環境



地域医療再生事業



株主還元



サステナビリティ



IR活動



施設写真（外観/内観）

Q

今後、施設数/定員数はどのようなペースで拡大する予定でしょうか。

A

Amvis 2025目標として掲げている131施設/6,621名の到達に向けて、今後も新規開設ペースを加速します。

24年9月期は、28施設/1,453名の新規開設及び増床を公表しておりますが、25年9月期末にむけて新規開設を更に加速させることを予定しております。

また、定員数については1施設当たりの定員数は50名程度を基本としておりますが、70名規模の大型施設も年間1~2施設程度を目安に進めます。

Q

稼働率について、現状と今後の見通しを教えてください。

A

第1四半期は、既存施設が安定稼働の状態に推移したことに加え、新たに開設した6施設が想定通りの立ち上がりとなるなど、稼働率は全体として安定稼働の目安に近い水準となりました。

第2四半期以降の見通しとしては、引き続き、安定稼働の目安である82~85%の水準での推移を想定しております。

医心館は、がん末期の方を中心に受け入れているため、各施設において10~15名/月の退去や逝去が発生し、90%台の稼働率を維持することが難しくなっております。

Q

第1四半期の売上高についてはどのように分析されていますでしょうか。

A

先述の通り稼働率が堅調であったため、売上高も想定通りの水準となりました。なお、通期予想対比の進捗率は22.4%であり、通期の売上高については、当初予想からの重要な乖離は生じないと考えております。

木材、エネルギー資源、施設で使用する物品等のインフレの影響を踏まえ、23年9月期に～7千円/月、23年10月に～4千円/月の1人当たり入居費の値上げを実施いたしました。

Q

第1四半期の売上高についてはどのように分析されていますでしょうか。

A

また、2024年度介護報酬改定、診療報酬改定について、改定後の介護報酬は24年4月以降、診療報酬は24年6月の算定から反映となりますが、当社の業績への影響は、両制度の改定の詳細が判明次第、公表予定です。

今後も、定員数の増加と稼働率の維持、また、必要に応じた入居費の値上げにより、増収傾向を継続することを目指します。

Q

EBITDAについて、第1四半期の見解及び今期の見通しを教えてください。

A

EBITDAは、事業の拡大に伴い、基本的には継続して増加する見込みです。一方で、稼働率予測に基づく人員管理による人件費・採用費率のコントロールがどの程度奏功するかにより、四半期毎のマージンの水準は数%程度変動します。

第1四半期については、賃上げの取組みを進める中でも人件費率等を適切にコントロールできたため、業績としては堅調に推移したものと考えております。

第2四半期以降については、首都圏での開設増加やインフレの影響を踏まえ、EBITDAマージンはやや低下するものの、EBITDAは着実に増加することを想定しております。

Q

フリー・キャッシュ・フロー（＝営業CF－投資CF）がマイナスとなっていることについて見解を教えてください。

A

当社は、成長性を維持しながら事業拡大を進めるステージにあると認識しており、自社建築を中心に積極的な開設を進めていることから、多額の投資支出が発生しております。

自社建築の場合には1施設当たり5億円程度の投資支出が発生するため、現状、フリー・キャッシュ・フローがマイナスとなることはやむを得ないものと考えておりますが、医心館事業の高収益性を踏まえ、フリー・キャッシュ・フローは着実に改善しております。

(次頁へ続く)

Q

フリー・キャッシュ・フロー（＝営業CF－投資CF）がマイナスとなっていることについて見解を教えてください。

A

また、23年12月末時点における82施設のうち、～65%が自社建築の施設ですが、施設の維持費用等は、全体の投資額に対しては軽微な金額となっております。

今後も、長期でのフリー・キャッシュ・フローの最大化を目指して、積極的に開設を進めていく方針です。

Q

自己資本比率の目安を教えてください。また、財務基盤の安定度を表す指標として、その他参照されている指標があれば、教えてください。

A

当社は、自己資本比率の目安を30%と定めておりますが、23年12月末時点において、48.2%と目安を十分に上回る強固な財務基盤を維持しております。

また、自己資本比率以外にNet Debt/EBITDA倍率を参照しております。

現在、Amvis 2025で掲げた開設方針に基づき、自社建築での開設を進めておりますが、上記指標を踏まえ、手許資金及び銀行借り入れで対応可能と考えております。

Q

施設の開設状況及び今後の開設戦略について展望を教えてください。

A

当社は建築会社、金融機関、地場の不動産会社等から～300件/月程度の案件紹介を受けた上で、各案件を精査し、2～3件/月程度を開設に向けて進めております。

現在、首都圏や中京圏でのドミナント展開を含む東日本の既進出地域での開設を進めております。また、24年9月期には関西・中国地方に、25年9月期には九州・四国地方にも進出予定となっており、今後は西日本での拡大も本格的に進めていきます。

(次頁へ続く)

Q

施設の開設状況及び今後の開設戦略について展望を教えてください。

A

首都圏の新規施設は立ち上がり早い一方で、地代家賃、人件費等は高いため、EBITDAマージンは地方対比3~5%程度低いものの、EBITDAは大きく変わらない傾向にあります。

しかしながら、全国の末期がん患者の~9%が集中する東京都を含め、需要が多く見込まれる首都圏にも積極的に進出することで、展開スピードを加速する方針です。

また、当社で施設内の運営導線、開設スケジュール等をコントロールしたいため、今後も自社建築を中心に開設を進めていきたいと考えております。

Q

採用状況について、現状と今後についてどのようにお考えでしょうか。

A

現状、職員の募集に対して多数のご応募をいただいております。内定率は10～15%程度と、厳選採用を行うことができいております。さらに、派遣会社を利用していない点も、高い採用力の証左と考えております。

よって、業界全体として人手不足の状況ではあるものの、施設数の拡大に応じた一般看護師、介護士の人員確保は可能であると考えております。

(次頁へ続く)

Q

採用状況について、現状と今後についてどのようにお考えでしょうか。

A

なお、臨床経験以外のスキルも求められる営業担当及び豊富な経験を求められる看護リーダー（看護管理者）の採用は今後も継続して強化する必要があると考えております。

今後も施設数の拡大/高稼働の継続を実現するために採用体制を強化していきます。

Q

入居促進状況について教えてください。

A

当社は、入居者の主な紹介元である地域の病院に対して、ビジネスモデルを含めた社会的意義を周知することを通じ、入居者獲得のための営業活動を行っております。

実際に、医心館の入居者の大半は、病院等の医療機関からのご紹介であり、月間850名程度の新規入居者のうち、いわゆる紹介会社経由のご入居は2名程度と、ごくわずかです。このことは、当社が地域医療のニーズを的確にとらえ、効果的な営業活動を実践していることの表れであると考えております。

高水準の稼働率を維持するために、今後も営業活動を継続して強化いたします。

Q

現状の管理体制と今後の方針はどのようにお考えでしょうか。

A

本社集約型管理体制の下、各部署の職員がそれぞれの地域・担当を持ち、各施設の業務を綿密にサポートしております。

営業・売上・採用・人財管理・物品管理に加え、サービス品質管理の面においても、看護師を中心とした本社職員によるモニタリング、インシデント管理/分析、各種研修の実施、外部講習の受講促進等の様々な施策により、品質向上や重大事故回避に取り組んでおります。

(次頁へ続く)

Q

現状の管理体制と今後の方針はどのようにお考えでしょうか。

A

現状の管理体制は、今期予定している年間28施設の新規開設/全国104施設の運営を担う本社機能として、質量ともに問題ない水準にあると認識しております。

しかしながら、25年9月末には131施設まで施設を増加する方針であることを踏まえ、今後も本社機能を継続して強化する方針です。

Q

医心館で働く職員の賃上げについて、取組み状況を教えてください。

A

今期においても、前期同様、賃上げ促進税制の要件である継続雇用者給与等支給額の前事業年度対比3%以上の増加を充足するよう、処遇改善加算等の制度も活用し、賃上げを実施いたします。

なお、人件費の増加及び賃上げに伴う税制メリットは通期予想においても考慮済みです。

今後も、優秀な職員を惹きつけるため、業界トップレベルの給与を維持する方針です。

Q

直近でホスピス事業への新規参入が増加しているようだが、新規参入事業者と異なり、医心館では、がん末期状態にある方を中心に受け入れ、かつ、大規模な施設運営や地方都市での運営をなぜできるかを教えてください。

A

医心館は、終末期医療に特化した看護体制を備えた在宅医療のプラットフォームとして機能しており、入居者の過半数ががん末期状態にある方です。その他、特定疾患等の難病を患う方、人工呼吸器の装着や気管切開で呼吸管理が必要な方など、医療依存度が高い方についてもお受けしております。

また、入居者のうち、病院に搬送することなく医心館で最期を迎える方の割合は～98%と他社対比非常に高く、最後まで責任ある医療的ケアを行っております。

(次頁へ続く)

Q

直近でホスピス事業への新規参入が増加しているようだが、新規参入事業者と異なり、医心館では、がん末期状態にある方を中心に受け入れ、かつ、大規模な施設運営や地方都市での運営をなぜできるかを教えてください。

A

そのため、各施設では10~15名/月の退去や逝去が発生し、施設の規模が大きくなればなるほど、その数は更に増加します。そのような中で、目まぐるしく入れ替わる入居者に臨機応変に対応できる優秀な看護師や、入居者を継続して獲得する営業を担う職員の存在が不可欠となっております。

また、地方都市での運営についても、地域社会や医療関係者からの信頼を確固たるものとするためには、営業含め、優秀な看護師や職員が質の高いオペレーションを遂行する必要があり、当社にはそのような人財やオペレーションのノウハウがあるからこそ、運営ができていていると考えております。

Q

木材、エネルギー資源、金融政策を取り巻くマクロ環境の医心館事業への影響について教えてください。

A

昨今の不安定な国際情勢の影響を受け、木材、エネルギー資源の供給不足、価格高騰が長期化する可能性が生じております。

当社の施設は、重量鉄骨造、RC造の他、木造の施設もあり、建築中または開設予定の施設の建築価額について影響を受ける見込みです。但し、建物は個々の耐用年数（20～47年）にわたり減価償却を通じて費用配分するため、業績への影響は軽減され则认为しております。

(次頁へ続く)

Q

木材、エネルギー資源、金融政策を取り巻くマクロ環境の医心館事業への影響について教えてください。

A

また、木材、エネルギー資源、施設で使用する物品等のインフレの影響を踏まえ、23年9月期の～7千円/月、23年10月の～4千円/月の1人当たり入居費の値上げを実施いたしました。

なお、金融政策の影響については、現状の借入金残高（～190億円）や利率（～0.44%）を踏まえ、軽微であると見込んでおります。

Q

地域医療再生事業について動きはございますか。

A

地域医療再生事業については、2020年設立の子会社「株式会社 明日の医療」を主体として、医療機関や介護施設との連携により、地域医療の強化・再生に貢献したいと考えており、そのために、医心館の運営で獲得したノウハウを活用します。

25年9月期までは医心館事業の展開を優先するものの、地域医療再生事業の構築にも取り組む方針です。

(次頁へ続く)

Q

地域医療再生事業について動きはございますか。

A

その1例として、23年10月には、同一地方都市内の2つの医療法人に対する経営支援を開始いたしました。23年12月には、当社のサポートのもとで、医療法人によるホスピスの運営も開始しており、順調に立ち上がっております。地域マーケティング、病院や施設機能の明確化、コスト管理、組織づくり、多職種連携などのノウハウを活かし、医療法人の経営をサポートすることで、医療法人の経営再建だけでなく、在宅医療を含めた地域医療全体の活性化にも寄与できるものと考えております。

今後も、当社のノウハウを活かすことのできる医療機関への積極的な支援を通じて、地域医療の強化・再生へ一層貢献していく方針です。

Q

株主還元についての方針を教えてください。

A

当社は、株主に対する利益配分を重要な経営課題として捉え、医心館事業及びその周辺領域への事業展開と経営基盤の強化を図るための内部留保資金を確保しつつ、安定的な株主配当を基本とし、市場環境、規制動向、財務健全性等を総合的に勘案し、年1回の期末配当を行うことを基本方針としております。

24年9月期は成長の加速を優先させる一方で、1株当たり配当金は23年9月期末配当対比1円増配の4円を予想しております。中長期的には株主総利回りを重視し、成長ステージの変化に関わらず安定した利回り提供を企図しております。

Q

サステナビリティに関する取り組み状況について教えてください。

A

当社は、企業価値の向上と持続可能な社会の構築への貢献を両立させるため、サステナビリティ基本方針のもとで、優先的に取り組むべき重要課題を特定し、CSR担当役員やESG推進委員会を中心に当該課題に取り組んでおります。

環境・社会・ガバナンスの各観点での具体的な取り組みや、各種ESGデータ及び定量的目標については、当社ホームページでも紹介しております。

なお、MSCI ESGレーティングにおいてA評価を獲得しており、当社の取り組みは外部機関からも一定の評価を得ております。

Q

IR活動の状況について教えてください。

A

個人投資家に対しては、説明会を年に2回以上の頻度で開催する等の取り組みを実施しておりますが、今後、対面での説明会の実施も検討したいと考えております。

アナリスト・機関投資家に対しては、カンファレンスの開催のほか、四半期毎に～100件の個別面談も行っております。なお、面談をしている機関投資家のうち半数以上を海外投資家が占めており、対面式の海外IRも適宜実施しております。

今後も、株主・投資家の皆様との対話を強化していく方針です。



参考資料

施設外観



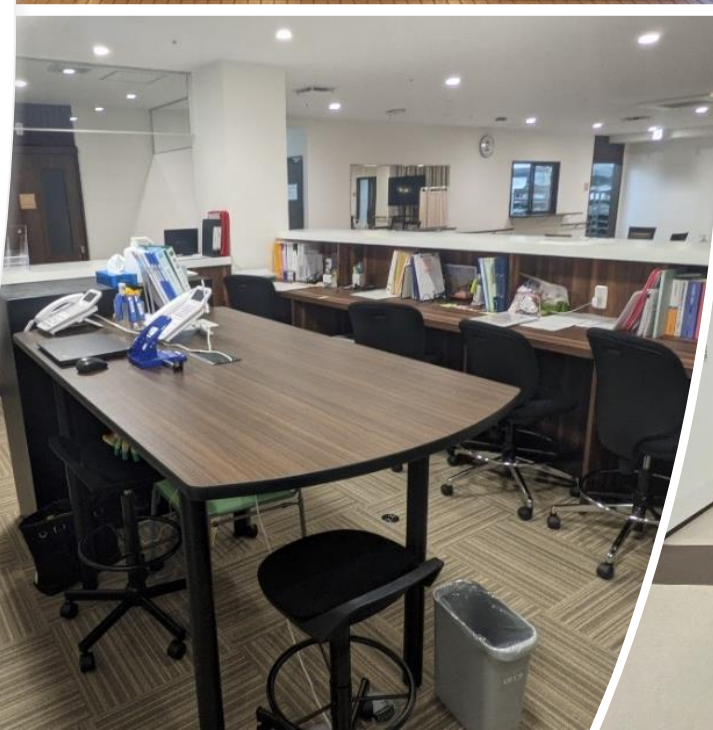


玄関/食堂



厨房/居室

ステーション/浴室



本資料には、当社に関連する予想、見通し、目標、計画等の将来に関する記述が含まれています。これらは、当社が現在入手している情報に基づく、本資料の作成時点における予測等を基礎として記載されています。また、当該記述のために、一定の前提を使用しています。当該記述または前提は主観的なものであり、将来において不正確であることが判明したり、実現しない可能性があります。このような事態の原因となりうる不確実性やリスクは多数ございますが、詳細は、当社の決算短信、有価証券報告書をご参照下さい。なお、本資料における将来情報に関する記述は、上記のとおり本資料の日付時点のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有しておりません。

【お問い合わせ先】

株式会社アンビスホールディングス 財務部（IR担当）

電話：03-6262-5085 / Email：ir_contact@amvis.co.jp