



個人投資家の皆様へ

会社説明資料

株式会社アンビスホールディングス

2023年5月23日

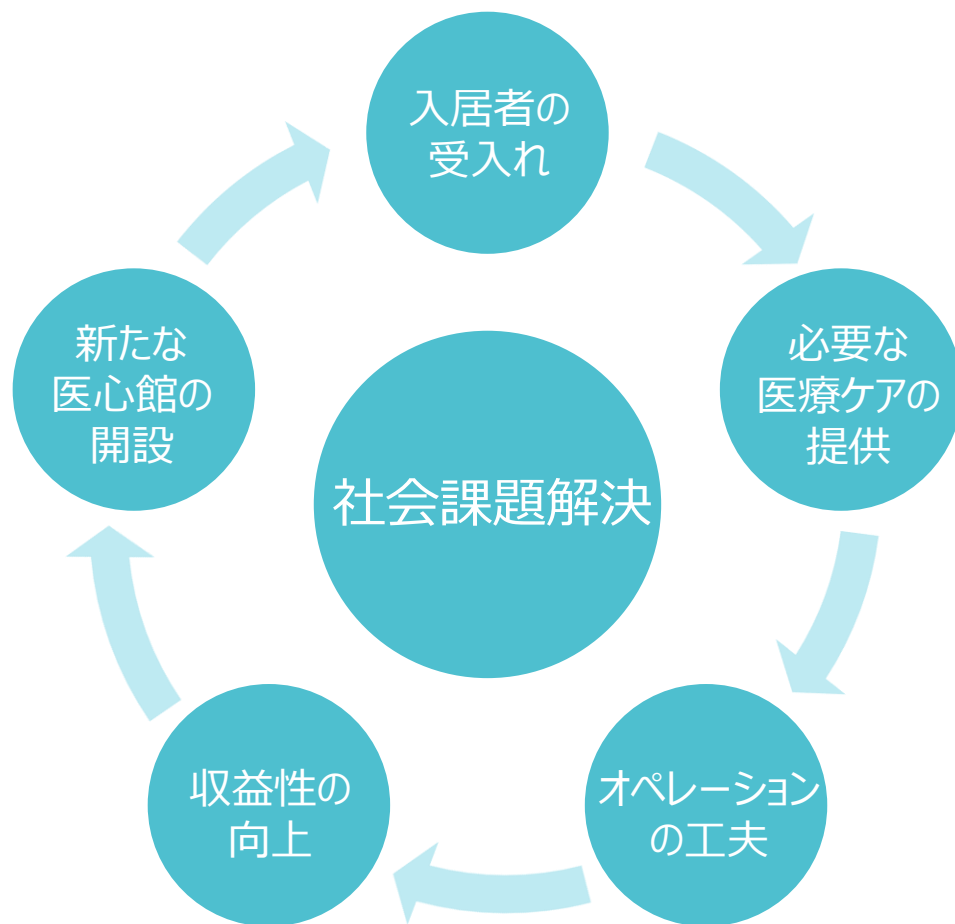
1 2023年9月期上半期決算概況

2 中長期的な成長に向けて

3 参考資料

4 会社概要

社会課題解決型事業



国により入院日数の短縮と在宅への復帰が推し進められているなか、退院後の行き先にお困りのことが多い、がん末期の方、人工呼吸器の装着や気管切開で呼吸管理が必要な方、そして神経変性疾患を患う方などを、医心館は積極的に受け入れてきました。そして、これまで担当されてきた主治医やケアマネジャーの継続を原則とするなど、地域医療がよりうまく機能するためのサポーターであることを意識してきました。

私たちは、地域医療の一翼となるべく、医心館事業の更なる拡大を目指すとともに、医心館事業で得たノウハウや人財を活かし、疲弊した医療機関や介護事業者を様々な形でサポートすることにより、地域医療の強化・再生へ一層貢献していきたいと考えています。

私たちの事業が、地域医療の活性化、医療従事者の疲弊軽減、医療の地域間格差の緩和の医療課題解決の一助になり、国の目指す医療介護制度の充実に寄与することを目指します。

1

東証プライム市場への上場市場区分の変更

- ✓ 23年3月14日付で東証の最上位市場であるプライム市場に上場し、国内外の投資家層拡大を企図
- ✓ 上場市場区分変更時に実施した大株主による株式売出しにより、株式流動性は大幅に改善し、日次売買代金は10億円を超える水準で推移

2

首都圏を中心とした東日本の展開に加え、関西圏への初進出を決定

- ✓ 23年9月期及び24年9月期上半期に、東京都で計7施設を新規開設することが既に決定しており、東京都を含む首都圏におけるドミナント展開を加速
- ✓ 旺盛な需要を背景に、既存施設の増床（医心館 八戸、医心館 水戸）に加え、24年7月に関西圏への初進出となる医心館 豊中（大阪府豊中市、定員75名）を開設決定

3

末期がん患者を中心とする医心館の展開を加速

- ✓ 23年3月1日付で慢性期の入居者中心の医心館 四日市を他の事業者へ譲渡
- ✓ 末期がん患者などの終末期や医療ケア度の高い入居者など、他の在宅施設での受け入れが困難な方を中心に受け入れ、最期まで責任あるケアを提供する医心館を積極的に展開

23年9月期上半期業績

(上半期実績) 売上高

147.4億円

(上半期実績) 営業利益

39.3億円
(営業利益率 : 26.7%)

(通期予想) 売上高

306.8億円
(通期予想対比進捗率 : 48.0%)

(通期予想) 営業利益

78.7億円
(通期予想対比進捗率 : 50.0%)



1. 2023年9月期上半期決算概況

- 既存施設の稼働率は安定稼働の目安である82~85%を上回る水準（87.5%）で推移し、新規施設の立ち上がりも順調であることを踏まえ、通期予想対比進捗率は順調に推移
 - ✓ 売上高：147.4億円（通期予想対比進捗率：48.0%）
 - ✓ 営業利益：39.3億円（通期予想対比進捗率：50.0%）
 - ✓ 当期純利益：30.6億円（通期予想対比進捗率：56.7%）
- 木材、エネルギー資源、施設で使用する物品等、インフレの影響を受けているものの、前年上半期と同水準の利益率で推移。また、勤続年数が長い従業員に対し、前年対比3%程度の賃上げを実施決定
 - ✓ 賃上げの原資の一部は処遇改善加算制度を活用する方針。人件費の増加及び賃上げに伴う税制メリットは、上半期実績及び通期予想に反映済みのため、通期予想への影響はなし
 - ✓ 営業利益に影響はないが、23年3月の医心館 四日市の譲渡に伴う特別利益4.0億円を計上
- 第2四半期は2月に医心館 鶴ヶ島を開設したものの、3月に医心館 四日市を譲渡したため、施設数は12月末時点から変更なし。上半期の新規開設数は計画通り8施設で、23年3月末時点において、65施設（定員3,193名）を運営
 - ✓ 23年9月期：下半期に11施設の開設を予定しており、年間19施設の開設及び1施設の増床を予定
 - ✓ 24年9月期：関西初進出となる医心館 豊中を含め、既に16施設の開設を公表しており、3ヶ年計画で掲げている23施設の開設目安に向けて順調な進捗状況

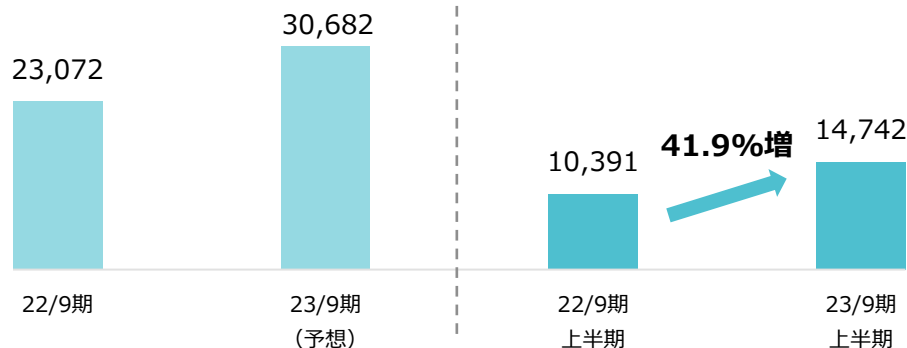
施設数・定員数の増加に伴い、売上・利益も着実に増加

- 前年同期末対比、定員数は約33%増加し、売上高・営業利益も比例して増加
- 通期予想対比進捗率は売上高（48.0%）、営業利益（50.0%）と、順調に推移。当期純利益は、特別利益の影響により、高い進捗率で推移（56.7%）

上半期実績及び通期予想に対する進捗

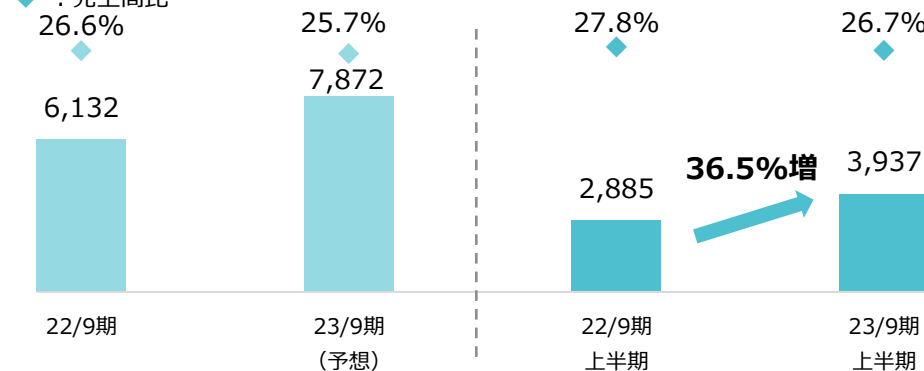
売上高

(百万円 / %)

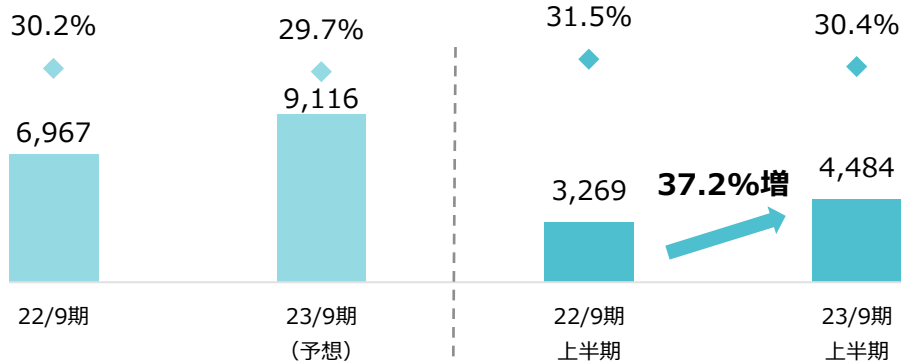


営業利益

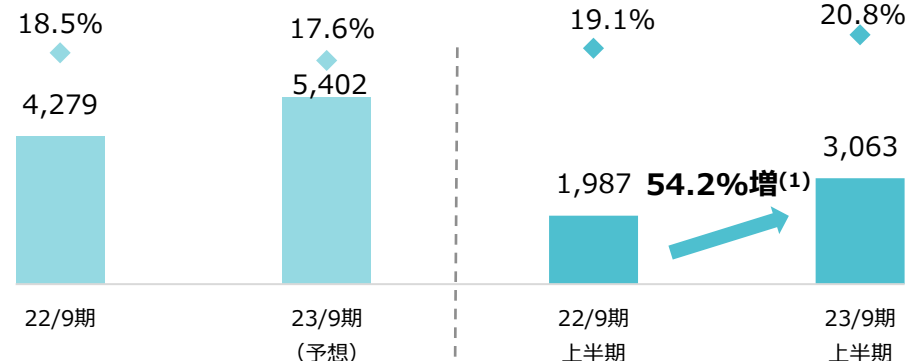
◆ : 売上高比



EBITDA



親会社株主に帰属する当期純利益



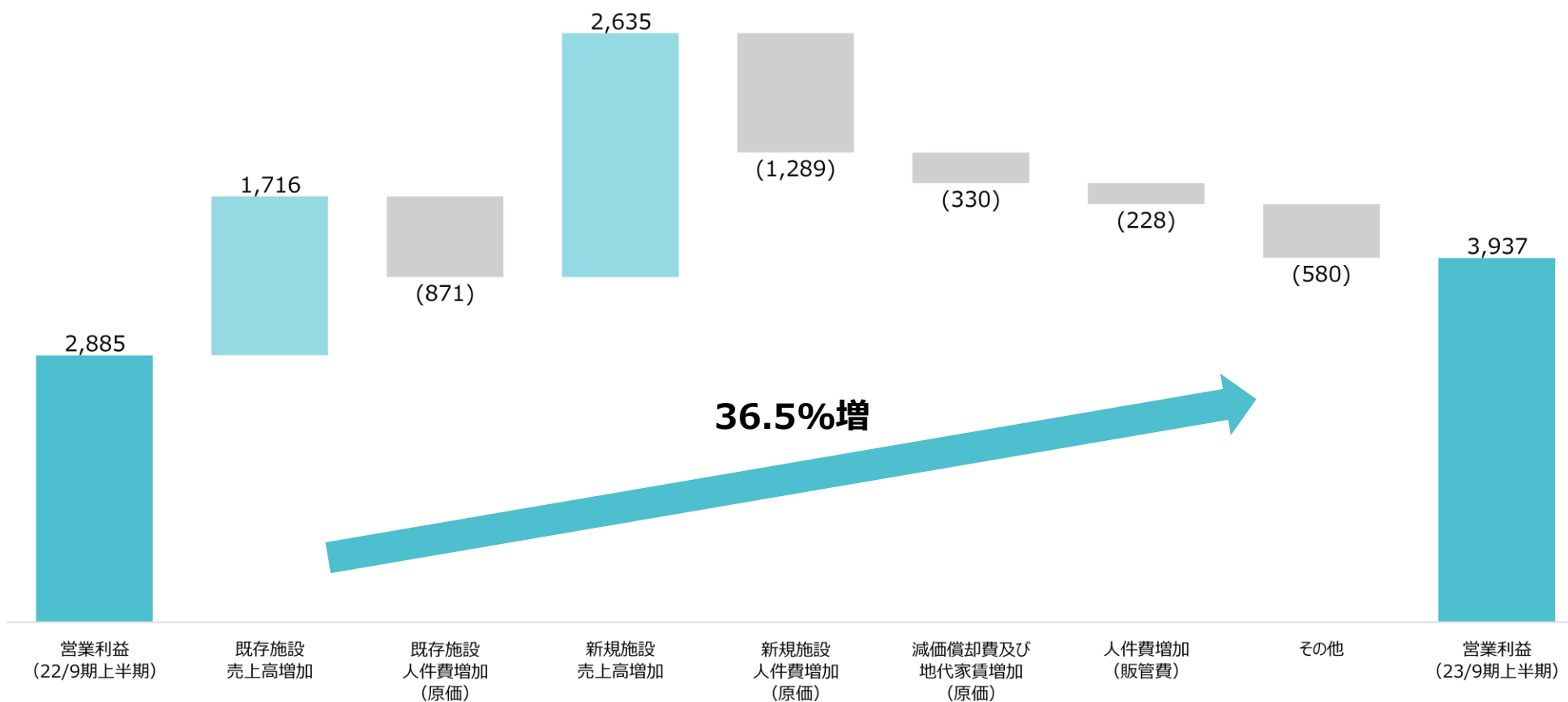
注：
1. 特別損益を除く増益率は、40.0%

既存施設・新規施設共に稼働率は安定して推移

- 既存施設の稼働率（87.5%）、新規施設の稼働率（61.7%）⁽¹⁾ともに順調に推移

営業利益推移（22年9月期上半期 – 23年9月期上半期）

(百万円)



注：

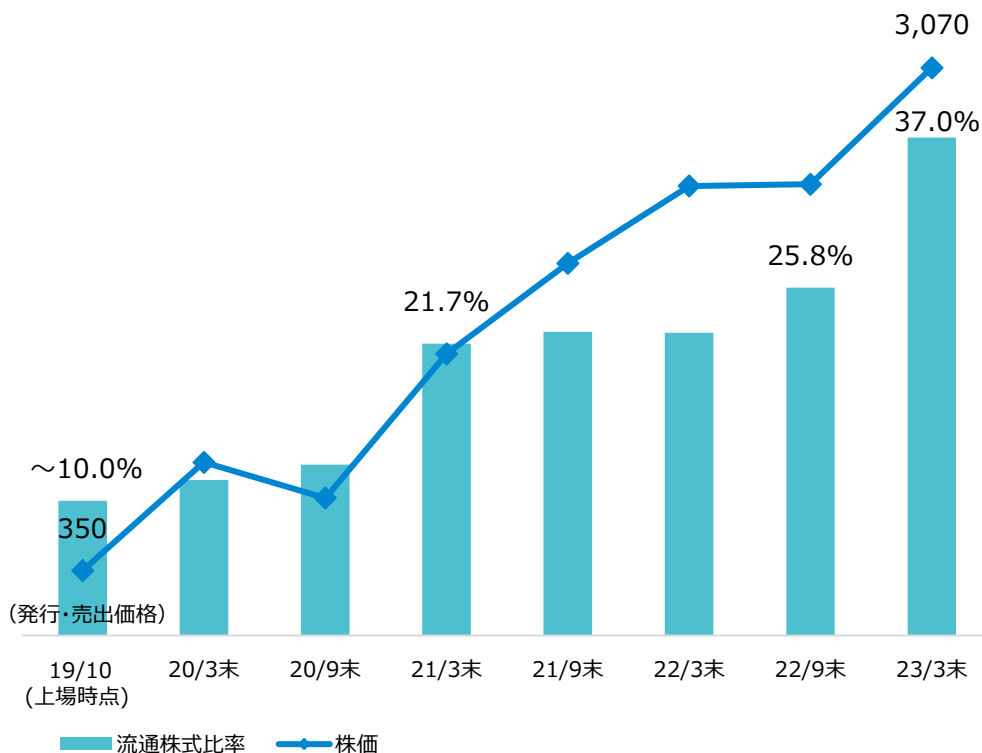
1. 新規施設：22/9期上半期末にて未開設の施設（後頁同様） / 稼働率：中央値

株式売出しによる株式流動性の改善

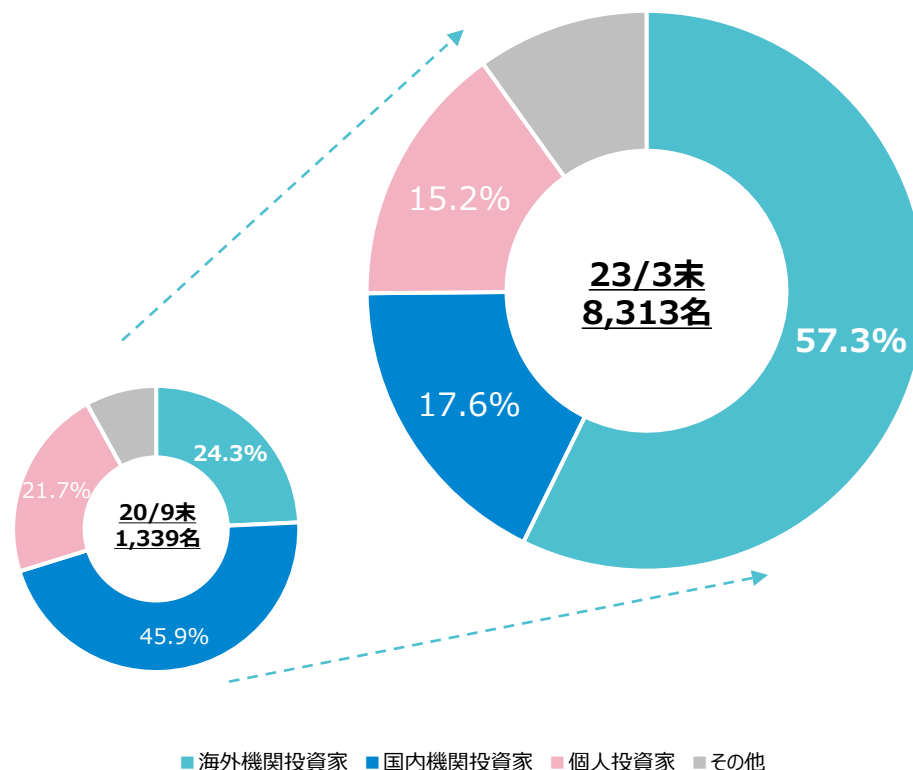
- 23年3月に、プライム市場へ上場市場区分を変更するにあたり、株式売出しを実施
- 流通株式比率は大幅に改善し、個人投資家及び海外機関投資家を中心に、株主数も大幅に増加

流通株式比率の推移(1)

(円 / %)



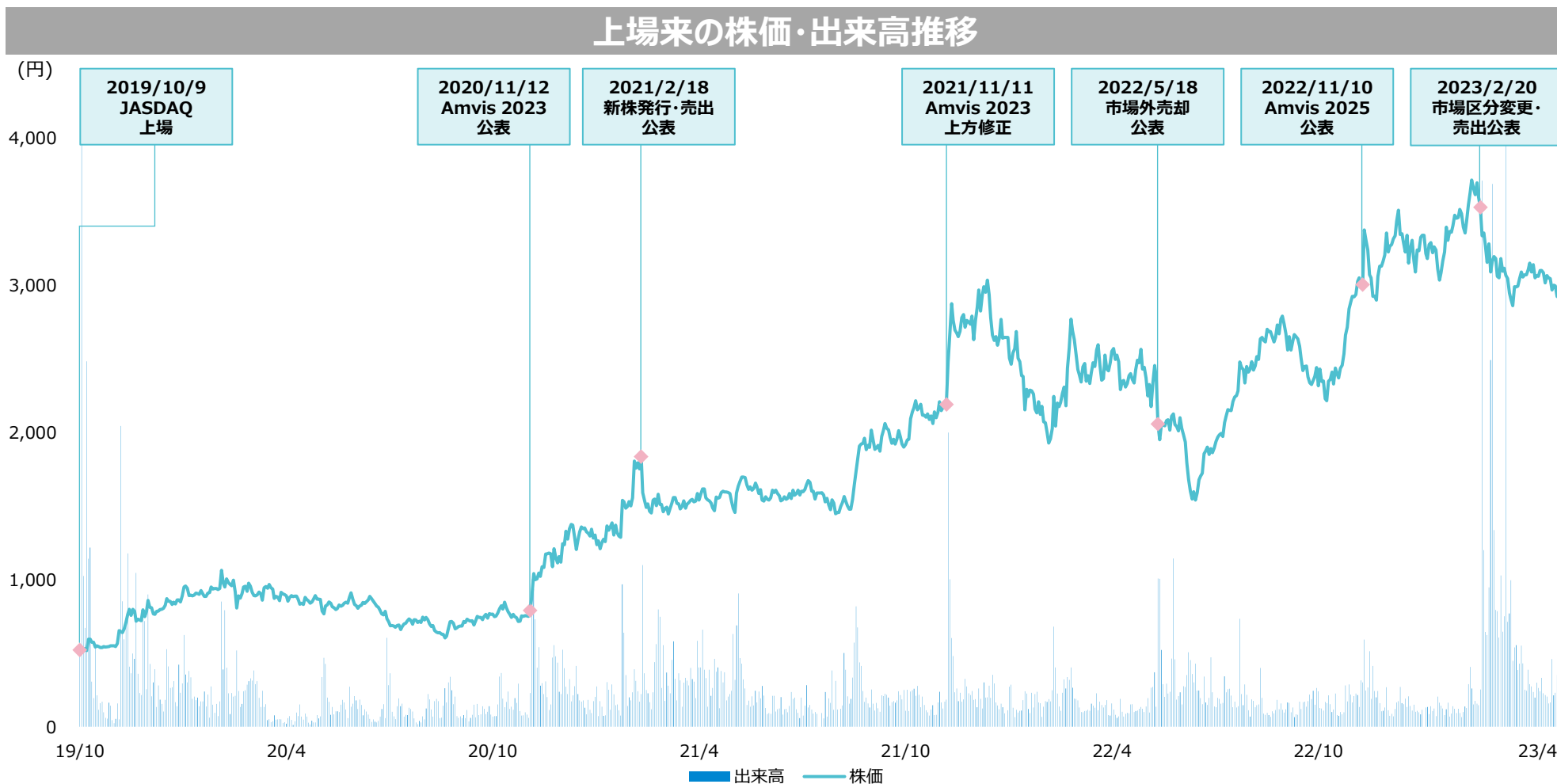
(取締役等を除く) 株主構成の推移(2)



注：
 1. 各四半期末時点で最新の株主名簿の情報をもとに、当社の把握している株式売買の情報を反映し算出した値
 2. 各時点の株主数及び保有株式割合。但し、取締役等（取締役、株式会社IDEA Capital）及び自己株式を除く

上場来の株価・出来高推移

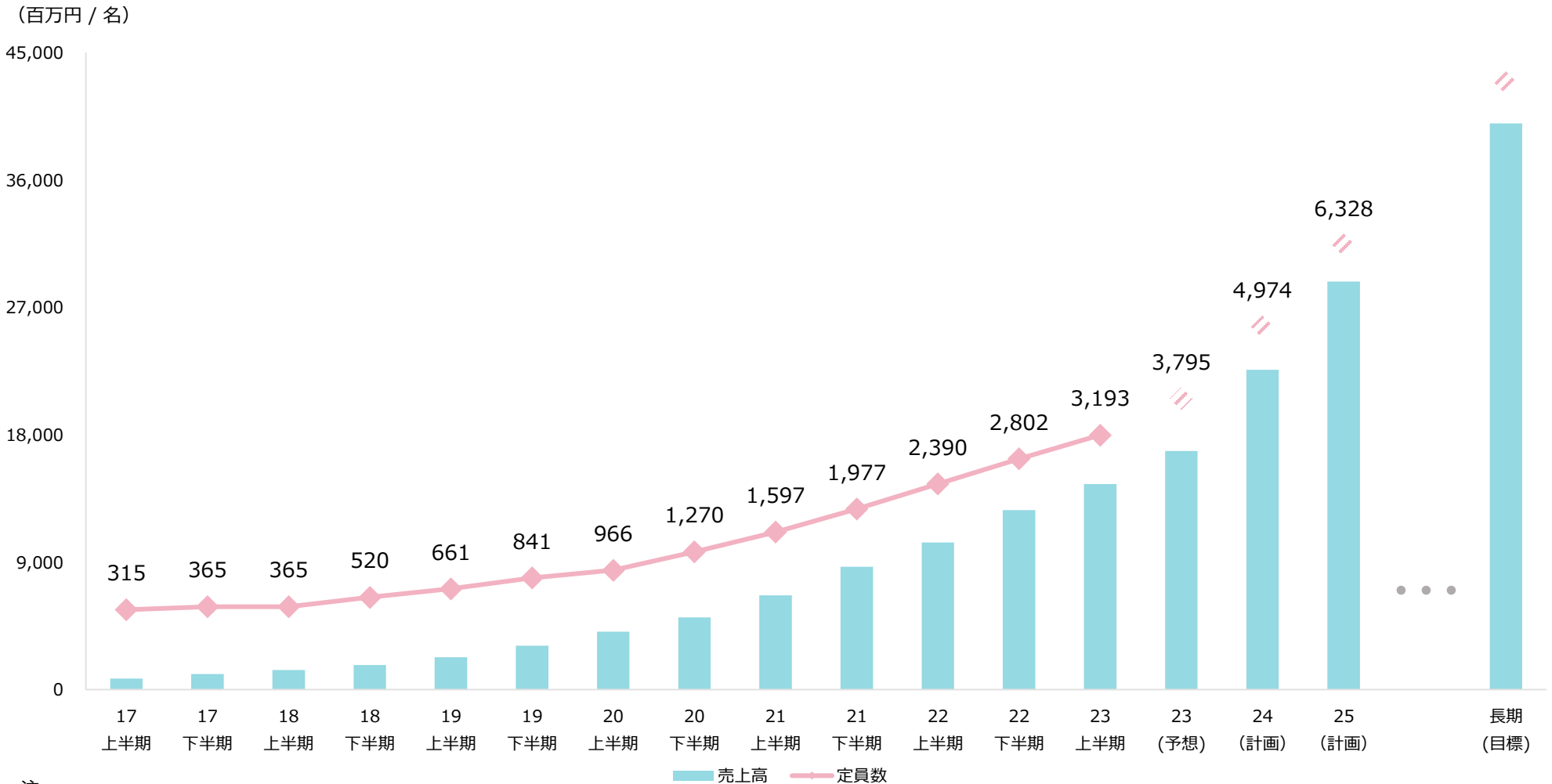
- 22年9月の通期決算及び3ヶ年計画「Amvis 2025」の発表を経て、株価は堅調に推移





2. 中長期的な成長に向けて

アンビスHD成長の軌跡



注：

- 23年3月に、医心館 四日市（定員28名）を他事業者に譲渡

Amvis 2025目標

(25年9月末) 施設数 / 定員数

127施設 / 6,328名

23年9月末 (予想) : 76施設 / 3,795名
22年9月末 (実績) : 58施設 / 2,802名

(25年9月期) 売上高

523億円

23年9月期 (予想) : 306億円
22年9月期 (実績) : 230億円

(25年9月期) 営業利益

122億円

23年9月期 (予想) : 78億円
22年9月期 (実績) : 61億円

(22-25年) 当期純利益 年平均成長率

25%以上

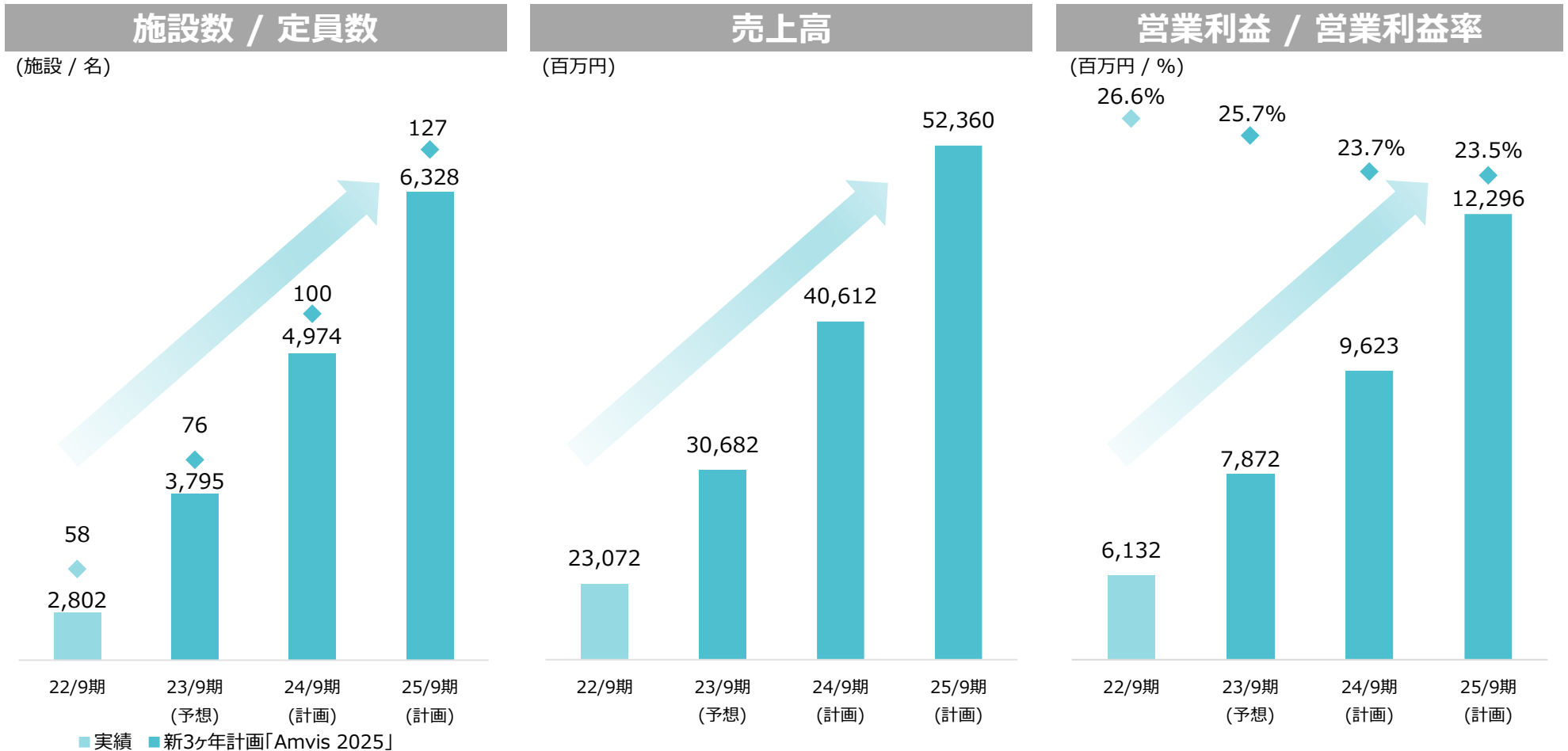
20年9月期-23年9月期 (予想) : 63%

注 :

1. 23年3月に、医心館 四日市 (定員28名) を他事業者に譲渡したが、Amvis 2025目標は2022年11月に公表した数値から変更なし

Amvis 2025 – 主要財務指標

- 東京都における新規開設数の増加及びインフレの影響を踏まえ、利益率はやや低下することを想定
- 23年9月期は、3月に医心館 四日市の譲渡をしたものの、計画通り19施設の新規開設を予定



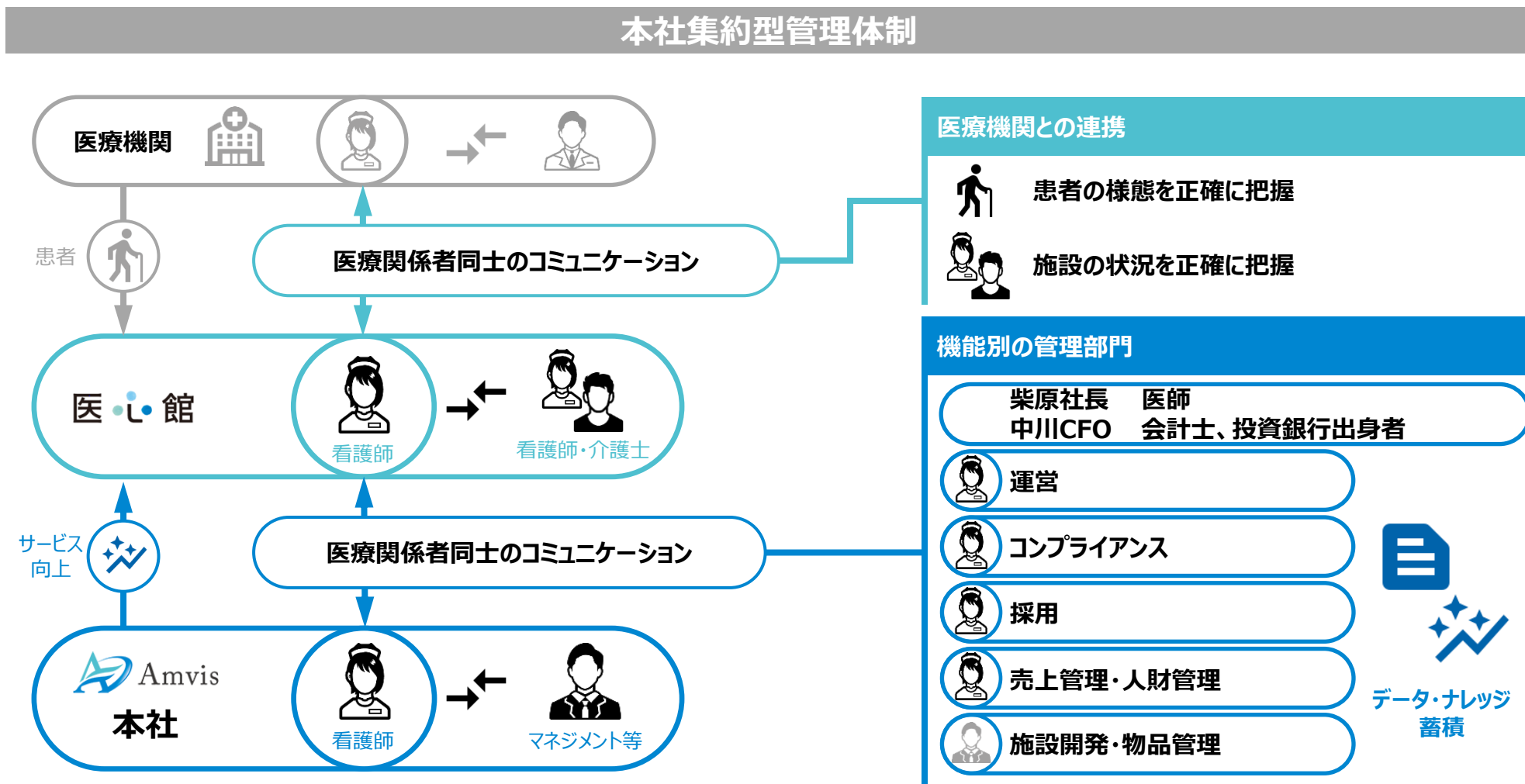
注：
 1. 23年3月に、医心館 四日市（定員28名）を他事業者に譲渡したが、Amvis 2025目標は2022年11月に公表した数値から変更なし

3ヶ年計画「Amvis 2025」

(億円)	21/9期	22/9期	23/9期	24/9期	25/9期
	通期	通期	予想	目標	目標
売上高	153.3	230.7	306.8	406.1	523.6
(対前年比)	+67.1%	+50.5%	+33.0%	+32.4%	+28.9%
営業利益	37.8	61.3	78.7	96.2	122.9
(営業利益率)	24.7%	26.6%	25.7%	23.7%	23.5%
当期純利益	26.2	42.7	54.0	65.2	83.3
(対前年比)	+112.0%	+62.9%	+26.2%	+20.8%	+27.8%

本社集約型管理体制の構築による競争優位性の向上

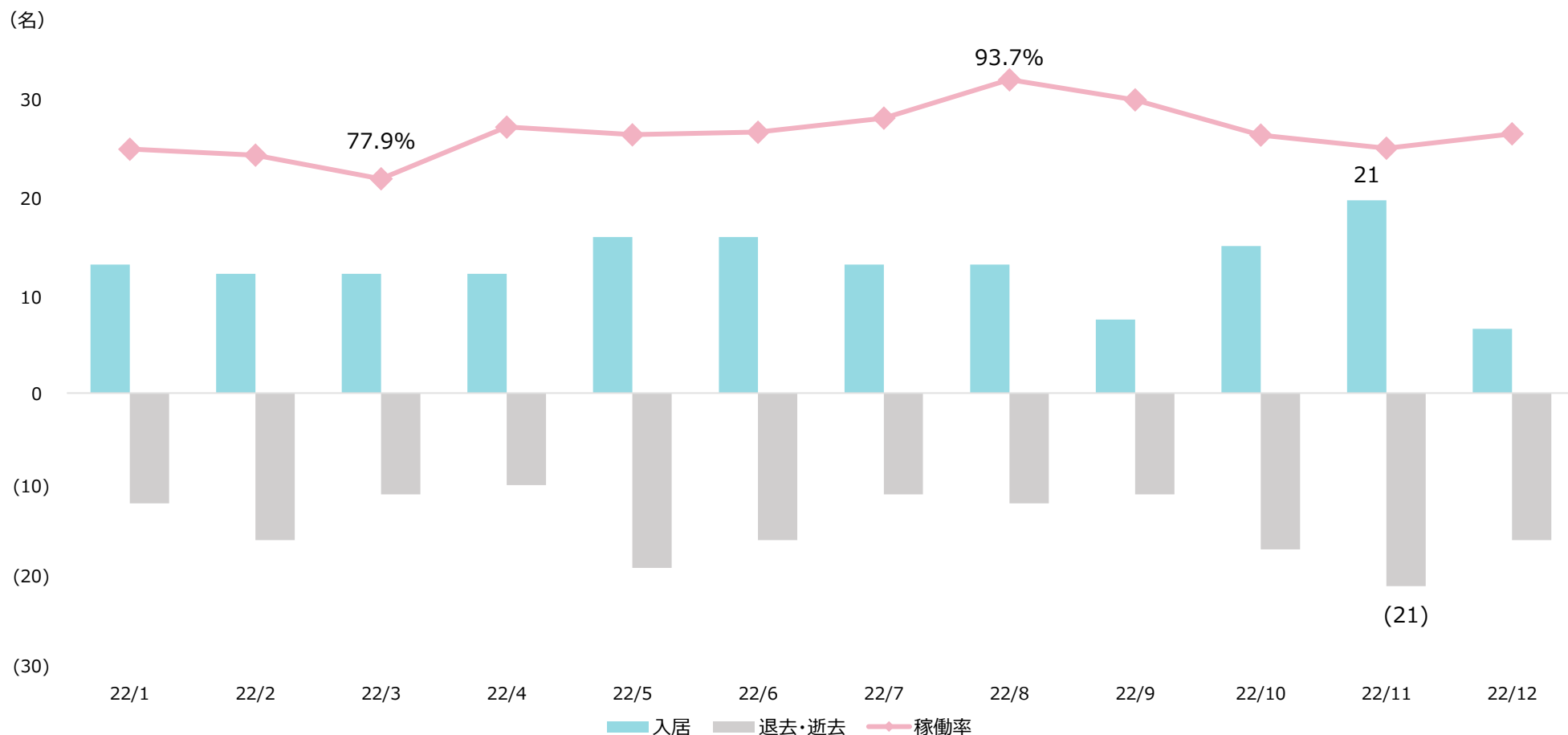
- 看護師を中心とした本社集約型管理体制を構築することで、サービスの質を担保しつつ、成長の加速を実現



難易度の高い施設運営を可能にする強固な看護体制

- 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看護師や、入居者を継続して獲得可能な職員が不可欠
- 医心館本厚木を含む神奈川県内の施設において、新規入居者に占める末期がん患者割合は9割程度

入退きの月次推移（医心館 本厚木）

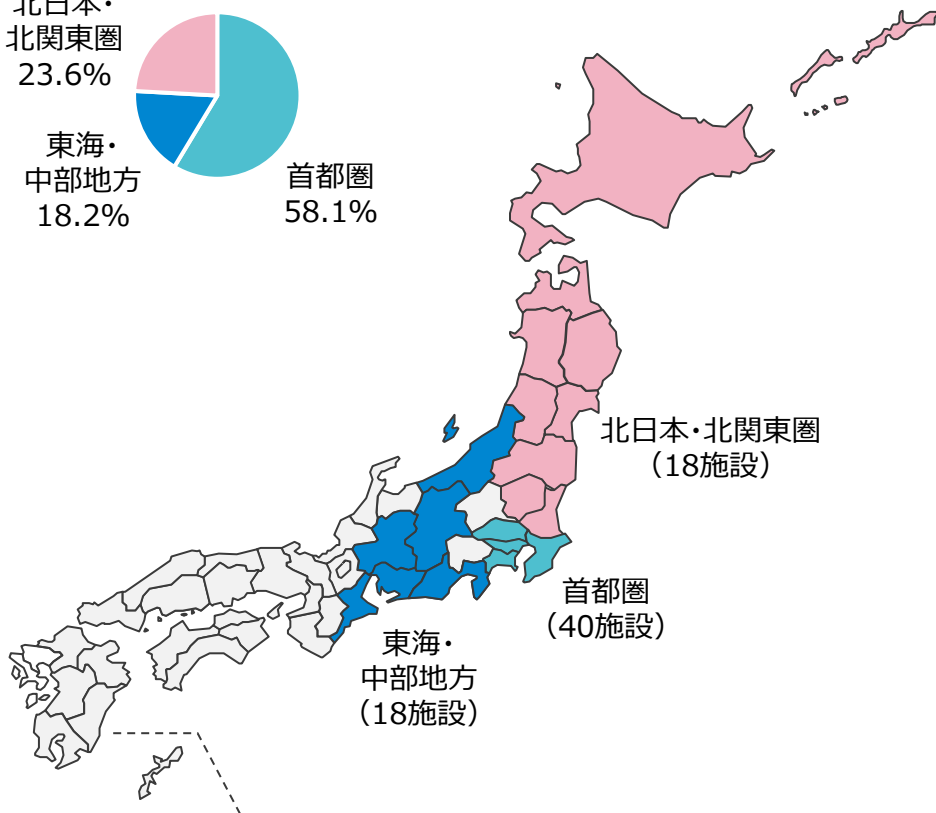
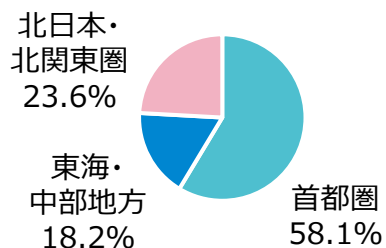


開設戦略 – 東京都を含む首都圏のドミナント展開を加速

- 東京都を含む首都圏のドミナント展開を継続し、25年9月末には、6割程度を首都圏が占める想定

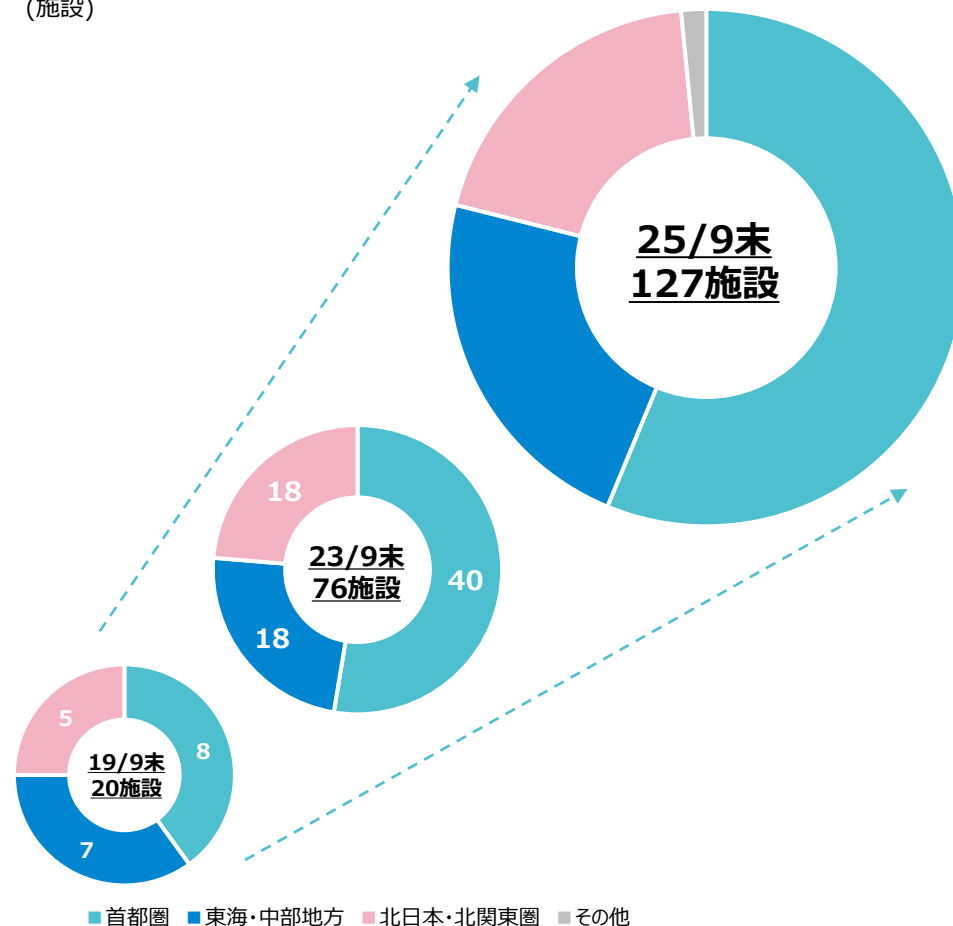
展開地域の拡大

売上高 (23年9月期上半期)



地域別施設数

(施設)



注：
1. 施設数は、23年9月末時点の見込み（計76施設）

開設戦略 – 首都圏、中京圏でのドミナント展開を経て関西進出

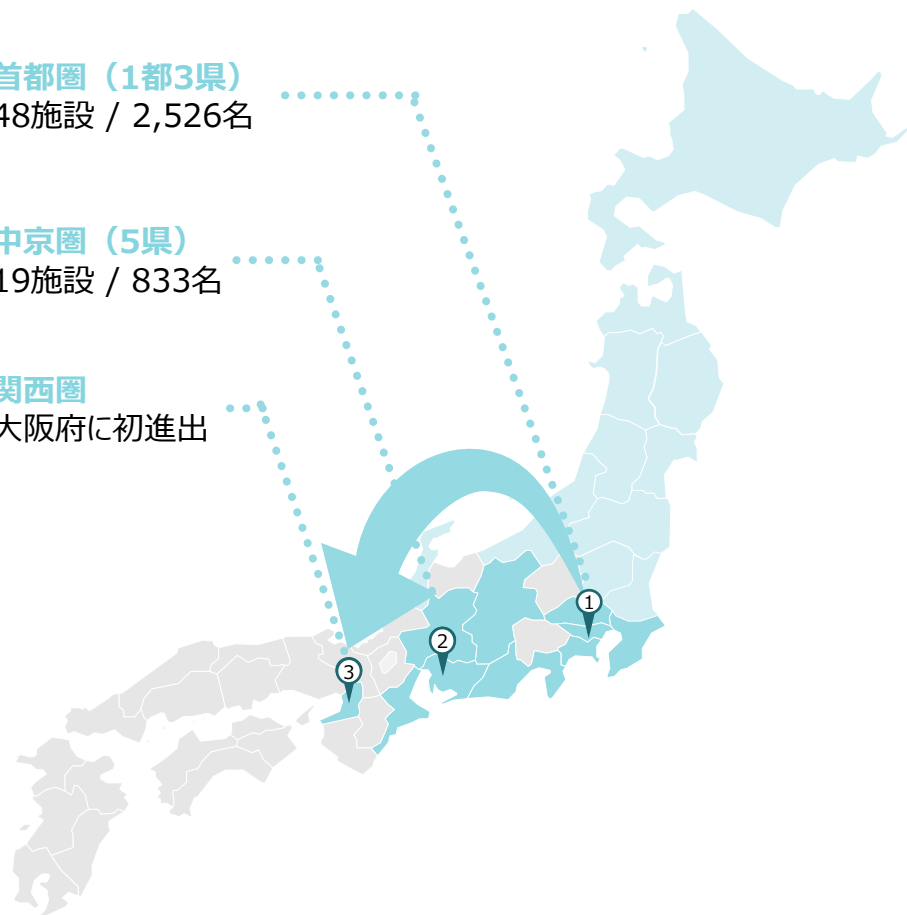
- 東京都を含む首都圏でのドミナント展開に加え、愛知、静岡を中心とした中京圏でのドミナント展開を加速
- 24年7月に関西圏への初進出となる医心館 豊中（大阪府豊中市）の開設を決定

関西進出に至るまで

首都圏（1都3県）
48施設 / 2,526名

中京圏（5県）
19施設 / 833名

関西圏
大阪府に初進出



1

首都圏でのドミナント展開

- 先行してドミナントを形成していた神奈川県・埼玉県に加え、東京都・千葉県でも着実に新規開設を継続
- 上記に加え、東北地方の全県及び北海道にも進出しており、東日本の大宗の地域に展開

2

中京圏でのドミナント展開



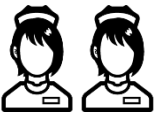








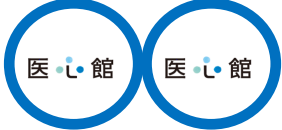
- 愛知は、23年4月の八事南山、23年9月～11月の安城・大曾根・豊田と、23年中に4施設の開設を実施済/予定
- 静岡は、21年5月に浜松に進出し、22年6月以降、静岡・富士・沼津・静岡Ⅱ・藤枝の6施設の開設を実施済/予定

3

関西圏への進出

- 関西初の医心館を大阪府豊中市にて開設することを決定
- 豊中を足掛かりに、今後は関西を含む西日本で展開する方針

注：
1. 施設数 / 定員数は、23年5月15日時点で開設決定を公表済の施設について集計したもの

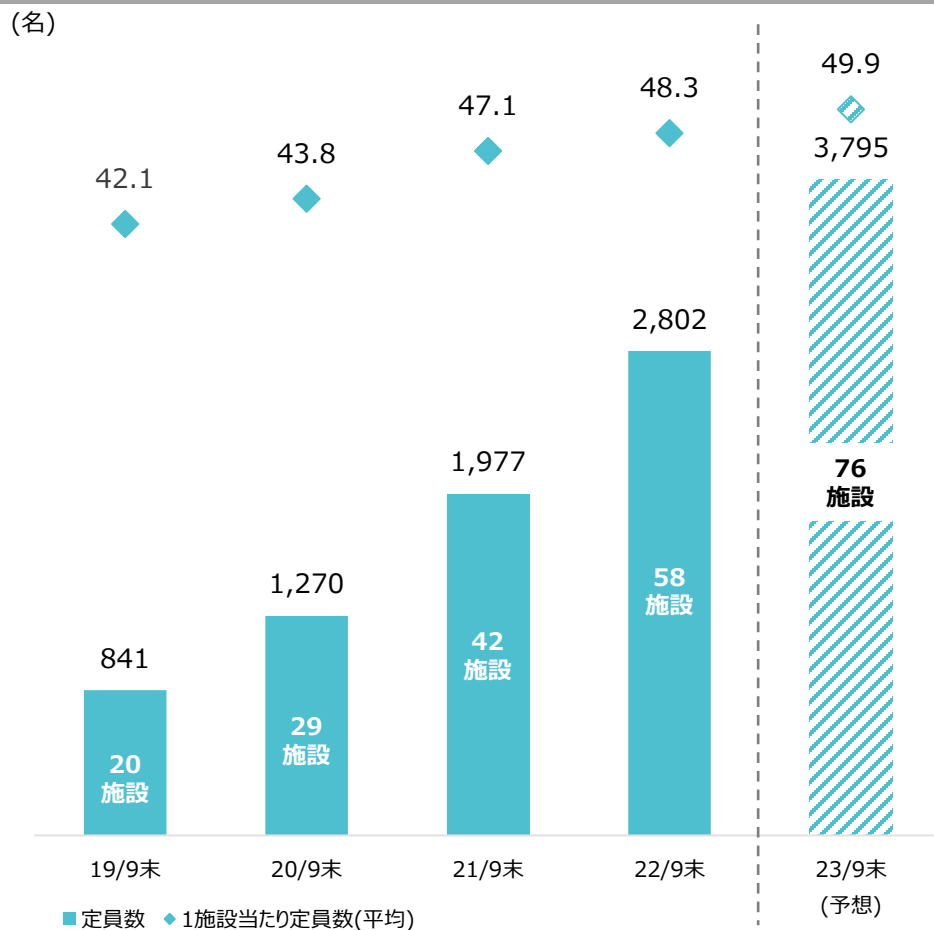
参考指標	市場規模 一都道府県あたりの 平均年間がん死亡者数 ⁽²⁾	開発費用/賃料 当社施設の 賃料・管理費 ⁽³⁾	看護師採用 一都道府県あたりの 平均就業看護師数 ⁽⁴⁾	施設数 22年9月期末時点の 医心館施設数	Amvis 2025
東京都	 34,341人	 118,330円/部屋	 106,911人	 5施設	シェア拡大を優先し 開設を加速 (15~20施設/3年)
大都市圏 ⁽¹⁾	 19,208人	 71,834円/部屋	 55,436人	 26施設	従来同様のペースで 開設を継続 (50~55施設/3年)
地方 ⁽¹⁾	 5,454人	 48,076円/部屋	 21,039人	 27施設	

注：

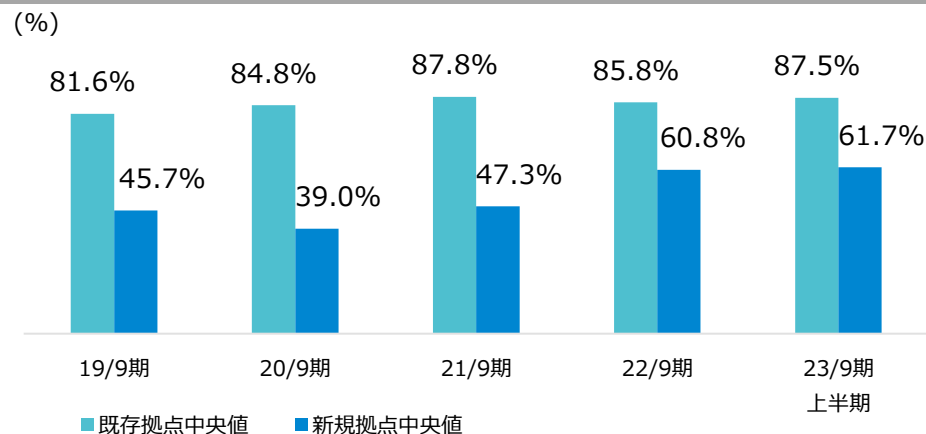
1. 大都市圏：埼玉県、千葉県、神奈川県、愛知県、京都府、大阪府、兵庫県 / 地方：東京都と大都市圏を除く都道府県
2. 厚生労働省「人口動態調査 令和3年度」をベースに、各地域の死亡者数合計を都道府県数で除した数値
3. 当社HPに開示している各地域に所在する各施設の賃料・管理費の平均値（22/9期末時点）
4. 日本看護協会「看護統計資料」のI.就業状況 1.就業者数 (6)都道府県別看護職員、人口対比（2021年）を基に、各地域の登録看護師・准看護師数合計を都道府県数で除した数値

- 平均定員数は50名程度、安定稼働率は82~85%を想定
- 年間40万人のがん患者のうち、医心館にて年間~5,000人を受入れている状況(1)

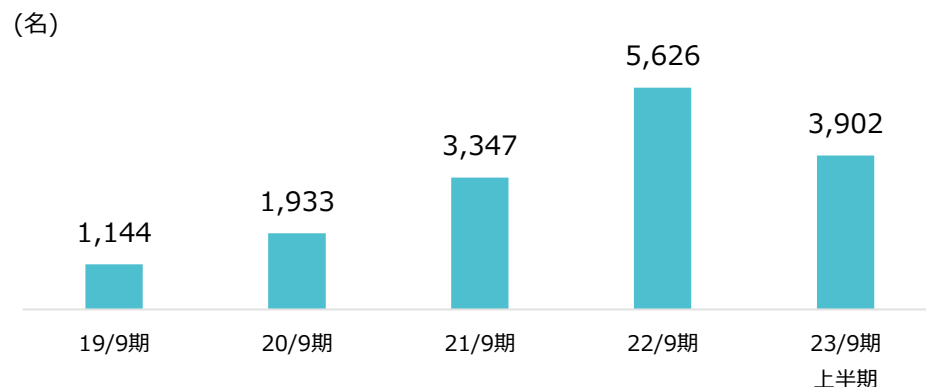
施設数・定員数の推移



(既存・新規拠点) 稼働率の推移



新規入居者数の推移



注：
1. 新規入居者に占めるがん患者の割合を70%と仮定し算出（後頁同様）

- 新規開設の約2年前から市場調査、案件調査含め入念に検討した上で開設を決定
- 開設後、4~6ヶ月で単月黒字化、10~12ヶ月で累積黒字化、5年以内で投資回収を実現

案件発掘～開設

～2年前：開設候補地域の市場調査開始

- 医療圏、人口動態、医療資源を踏まえたホスピスの需要調査
- 地域病院、往診医との信頼関係を構築

2年前～1年前：土地・建物の案件調査

- 立地・面積・運営動線・開設方式・投資額等の条件をもとに判断
- 入居・採用調査を踏まえ、開設地を決定

1年前～6ヶ月前：開設リリース / 建築工事開始

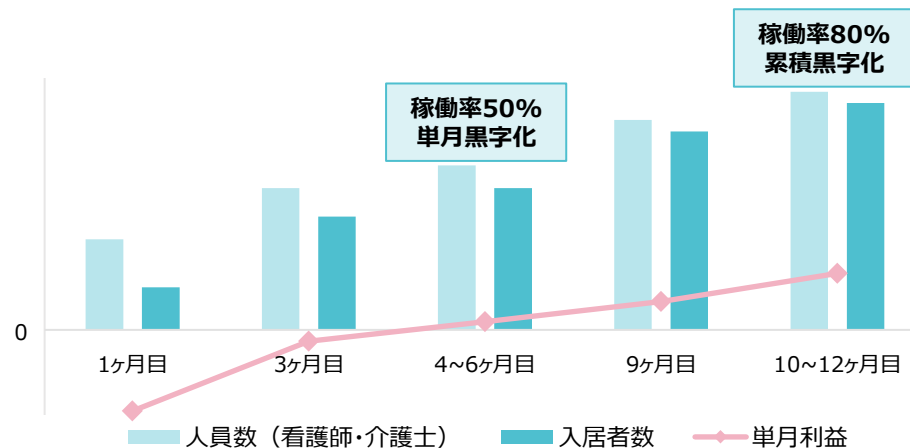
- 開設の確度が高まった段階で開設の決定をリリース
- リリース後、開設に向けて採用開始

3ヶ月前～：開設前営業活動開始

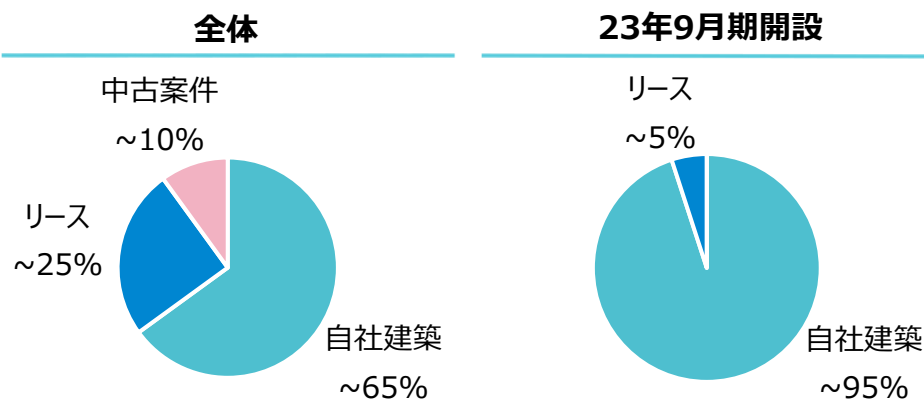
- 地域病院への本格的な営業を強化し、入居促進を開始
- 本社・他施設からの応援要員と連携し、開設に向けて準備

開設

開設～安定稼働（ベースケース）



開設方式



採用戦略 – 看護師・介護士の厳選採用の継続

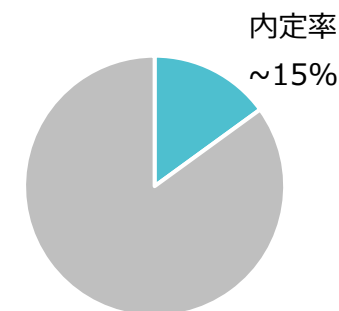
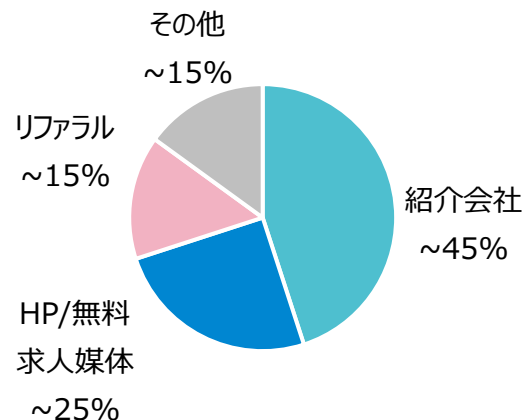
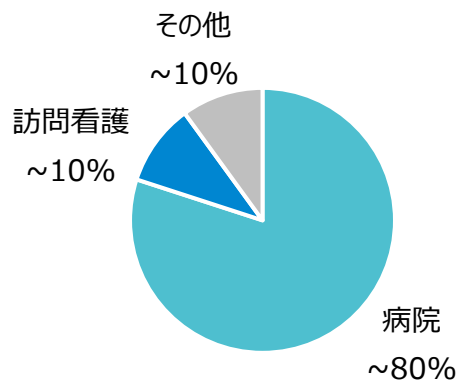
- 業界最高水準の待遇と病院や他の介護施設にない働き甲斐の訴求により、優秀で主体的な人材採用に成功
- 看護師及び介護士ともに派遣会社は利用せず。介護士は紹介会社を利用せず

職種別前職場

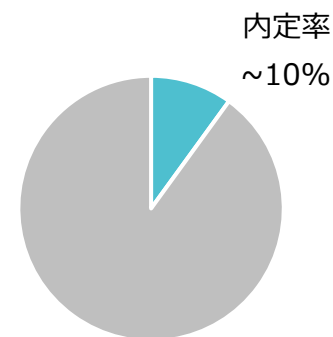
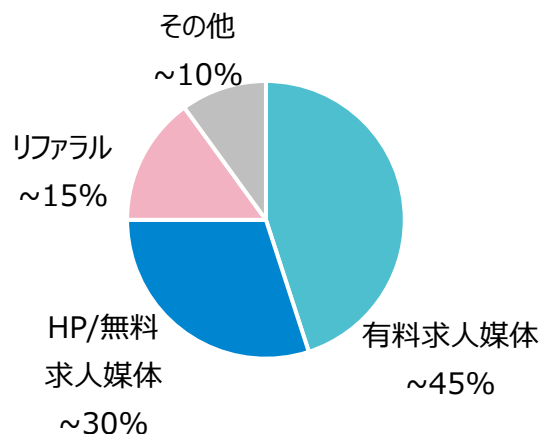
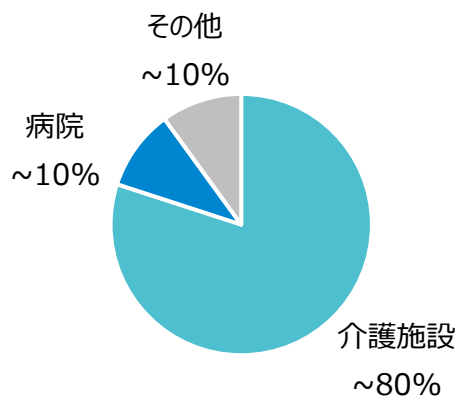
職種別採用経路

職種別内定率

看護師



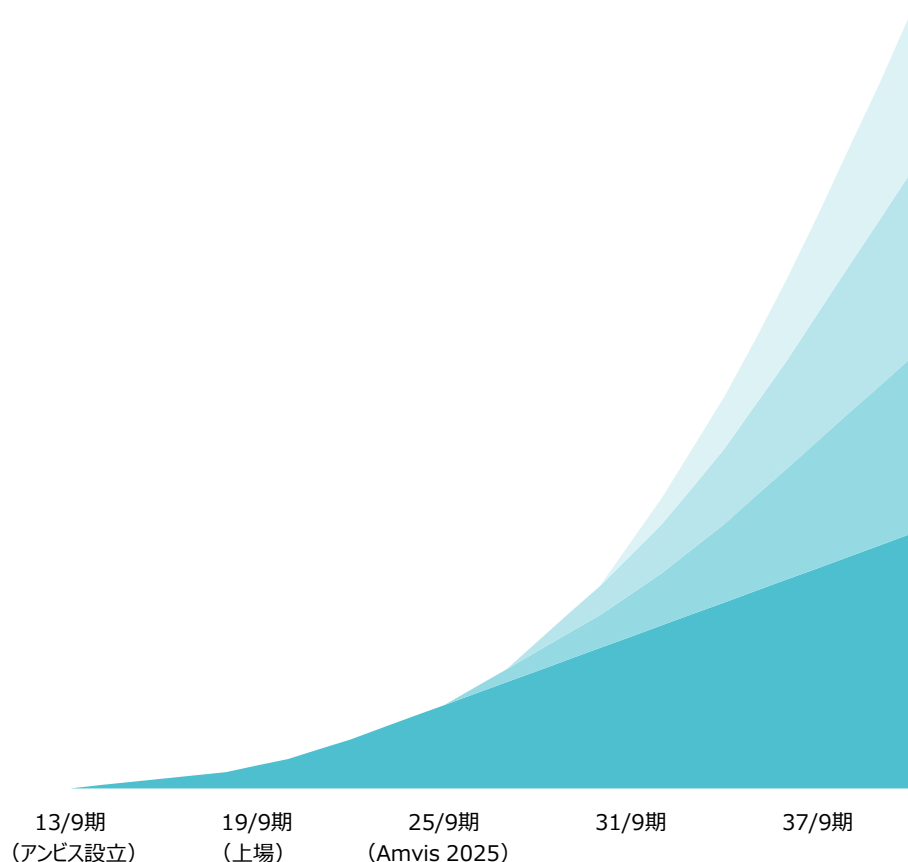
介護士



注：
1. 直近時点での数値を参照。内定率は、全応募者に占める内定者の割合を示す

- 展開地域及び対象入居者層の拡大（M&Aを含む）を通じて、医心館事業の規模の拡大を企図
- 医心館の運営等で獲得したノウハウを活用し、医療機関の総合的支援等含めた、周辺事業への展開を企図

中長期の成長戦略



保険報酬に依存しない事業の構築

地域医療再生事業の構築

展開地域及び対象入居者層の拡大（M&Aを含む）

既存医心館事業の拡大



3. 参考資料

1

社会課題に支えられた成長市場

- ✓ 緩和ケア病床が全国的に不足している中、医心館が補完的役割を担う
- ✓ 患者・地域社会・医療関係者の3者全てに利益をもたらす社会課題解決型事業

2

難易度の高い施設の運営ノウハウの蓄積を背景とした高い参入障壁

- ✓ 医師機能のアウトソーシングによる看護師中心の在宅医療のプラットフォームとしての運営体制を確立
- ✓ 1施設につき、1ヶ月に10～15人が逝去される、きわめて難易度の高い施設を運営

3

強靱なキャッシュ創出力に裏打ちされた高成長・高収益型ビジネスモデル

- ✓ 厳選された開設計画及び高い営業力に基づいた開設後の早期稼働率上昇及び早期黒字化
- ✓ 高い採用力、運営力に基づいた既存施設の高水準の稼働率維持及び稼働率に応じた人員管理

徹底した運営体制の強化充実

- エリアマネージャー・施設長を置かない本社集約体制の確立
- 営業統括、売上管理、採用、人財管理、物品管理等は全て本社にて対応

本社集約型
管理体制

採用力

- 看護師・介護士ともに、派遣会社を利用せず
- 介護士は、紹介会社を利用せず直接採用のみ

開設力

営業力

- 開設2年前から市場調査等を踏まえ厳選し、開設地を決定
- ニーズ、地域病院、往診医、採用の難易度を徹底的に確認

- 医療関係者からの紹介が大半で、紹介会社経由の入居者は数名/月
- コロナ禍においても、稼働率を維持・改善

- 23年9月期は19施設の新規開設及び1施設の増床（計1,021名）を予定
- 今後も、首都圏を中心とする既進出地域でのドミナント形成を加速する方針

23年9月期の開設計画（23年1月以降）

開設時期	開設場所	総定員数 (名)
23年2月	鶴ヶ島	45
23年4月	藤沢、八事南山、つくばⅡ	154
23年6月	久喜、相模原	99
23年8月	大森、西船橋、八戸（増床）	147
23年9月	静岡Ⅱ、仙台八乙女、八王子、安城	202

24年9月期の開設計画

開設時期	開設場所	総定員数 (名)
23年10月	大井町	59
23年11月	大曽根、金沢、豊田、水戸（増床）	173
23年12月	琴似、多治見	101
24年2月	西永福、西荻窪、南越谷	158
24年3月	佐倉、目白	93
24年4月	熊谷、藤枝	98
24年5月	大垣、両国	101
24年7月	豊中	75

注：

1. 総定員数は、複数施設の定員数を合計したもの
2. 23年9月時点の施設数 / 定員数は、2023年3月に実施した、医心館 四日市（定員数：28名）の事業譲渡を考慮後の数値

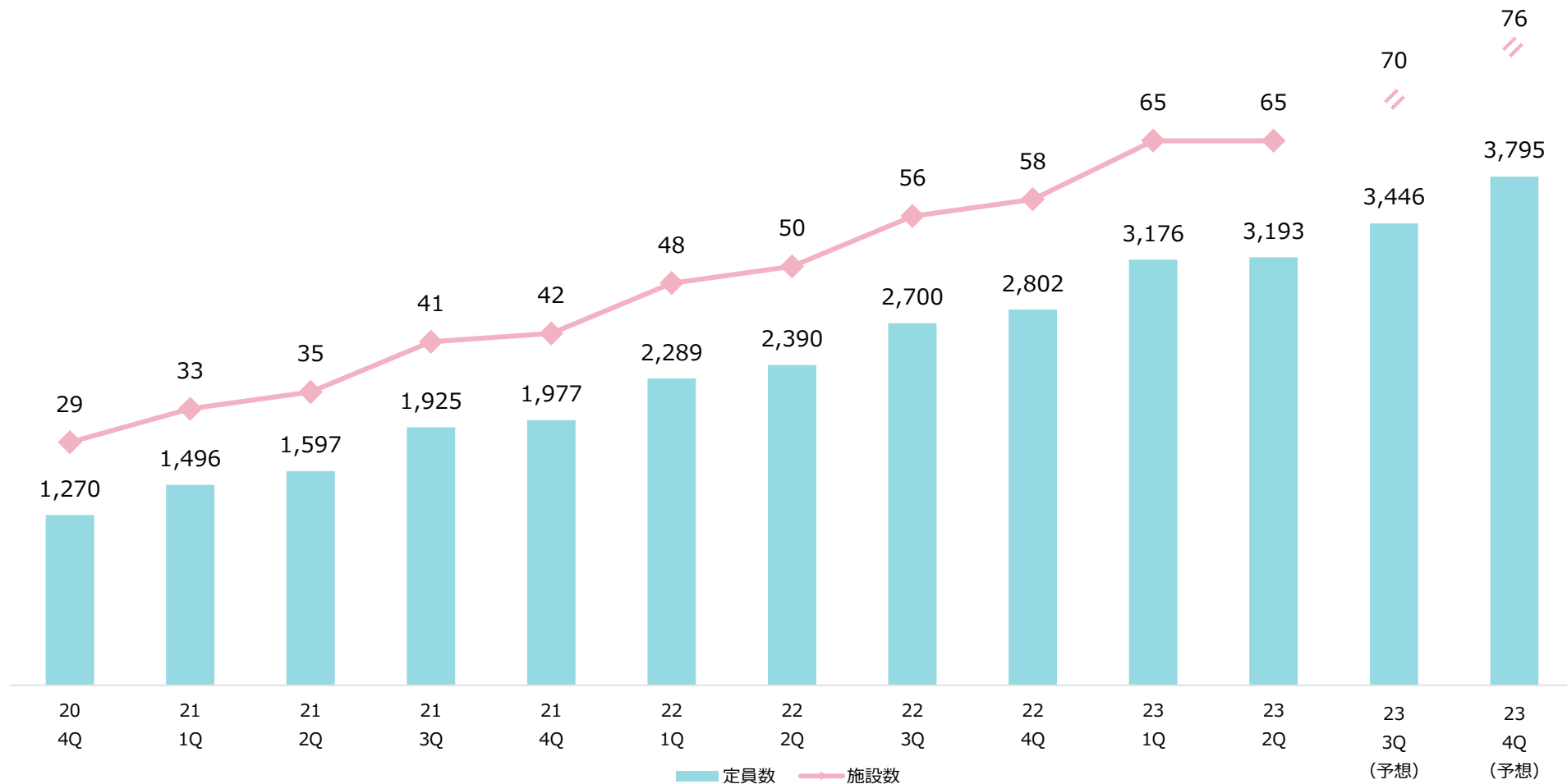
全国の医心館



四半期業績推移 – 施設数 / 定員数

施設数 / 定員数の推移(1)

(施設 / 名)



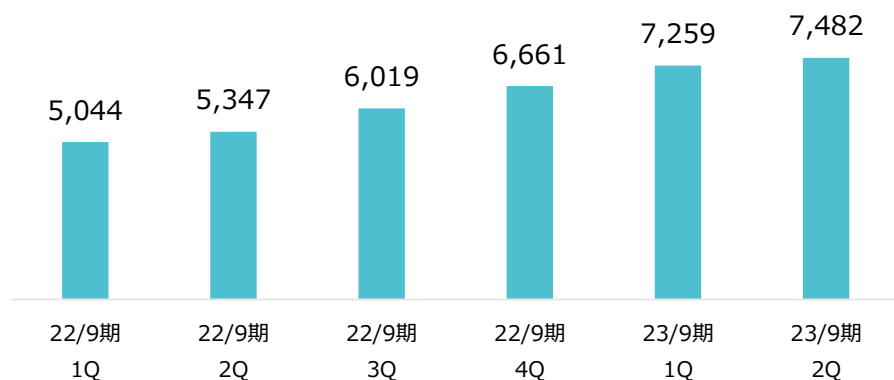
注：

1. 23年9月期の施設数 / 定員数について、詳細は29頁参照

直近1年間四半期業績推移

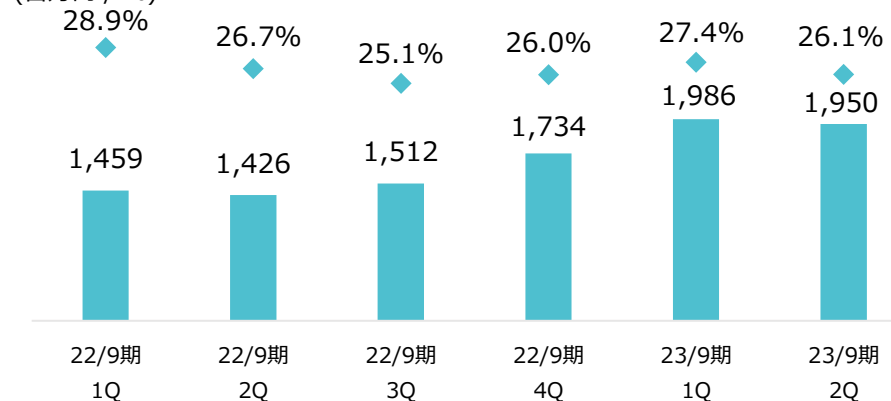
売上高

(百万円)

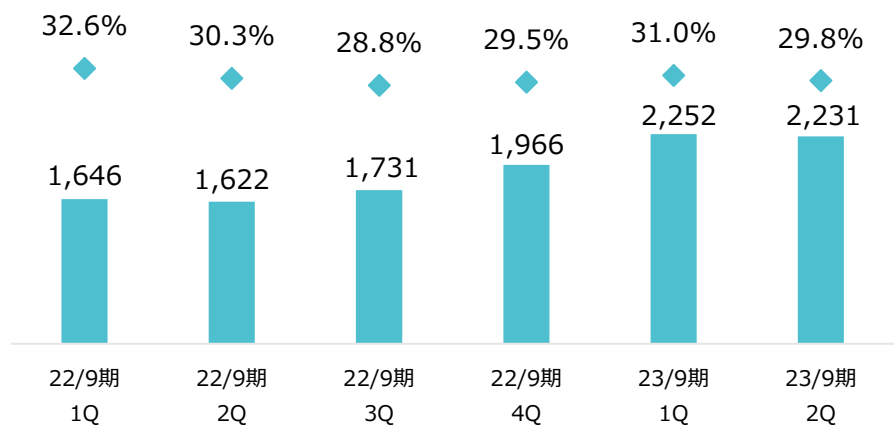


営業利益

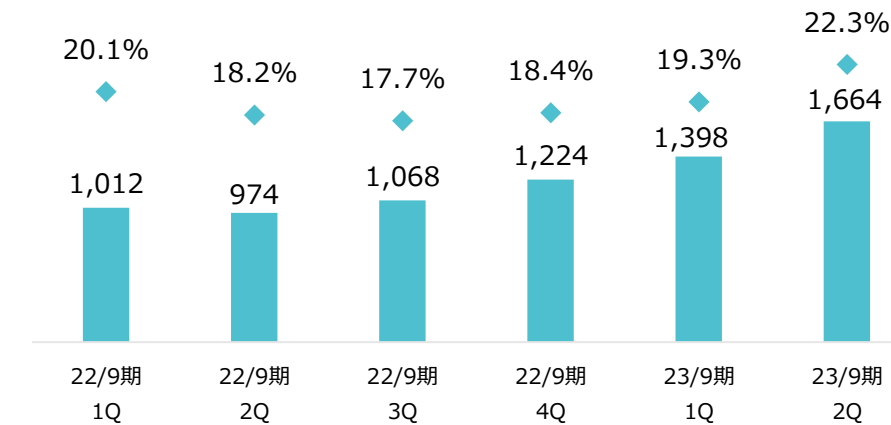
(百万円 / %)



EBITDA



親会社株主に帰属する当期純利益

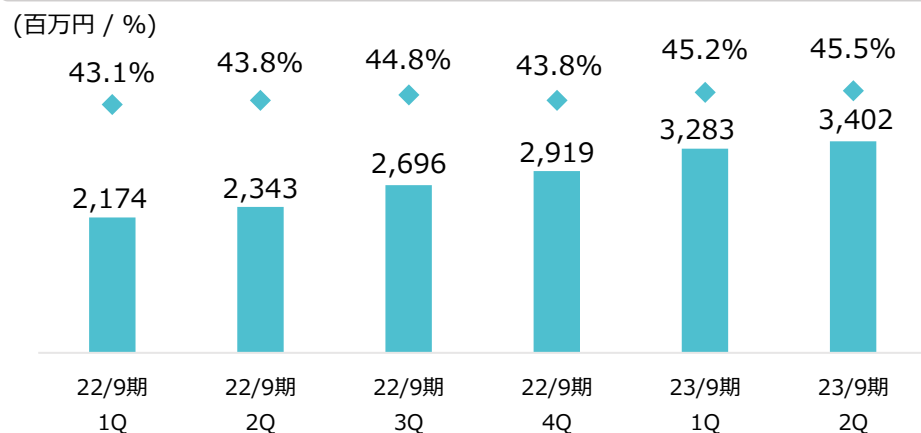


◆ : 売上高比

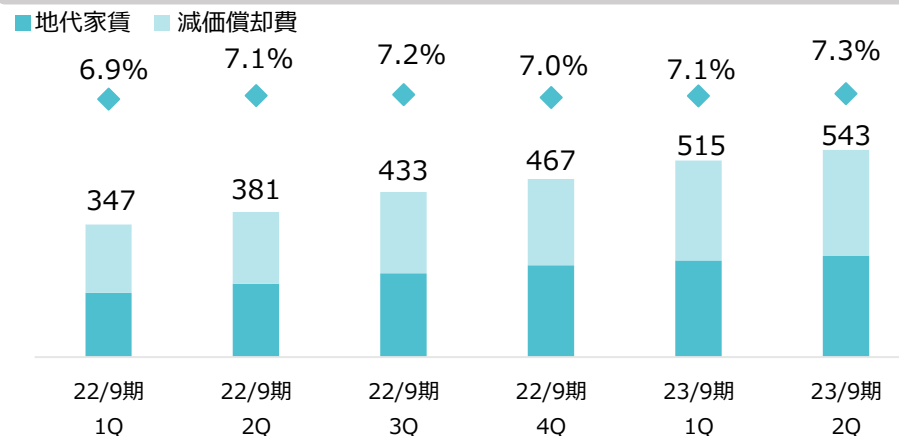
四半期業績推移 – 主要売上原価 / 販管費

直近1年間四半期業績推移

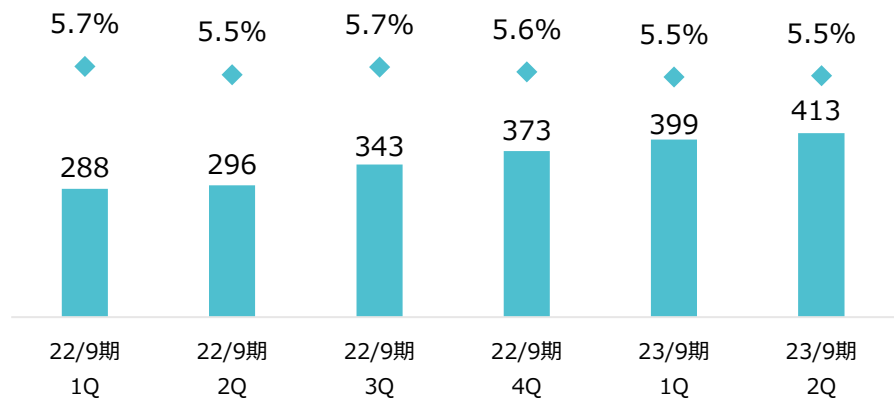
人件費（売上原価）



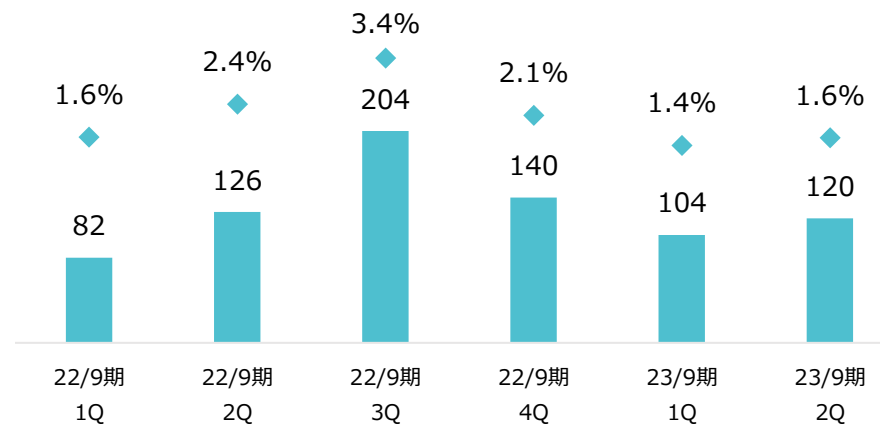
地代家賃及び減価償却費（売上原価）



人件費（販管費）



採用費（販管費）



◆ : 売上高比

財政状態及びキャッシュ・フロー概要

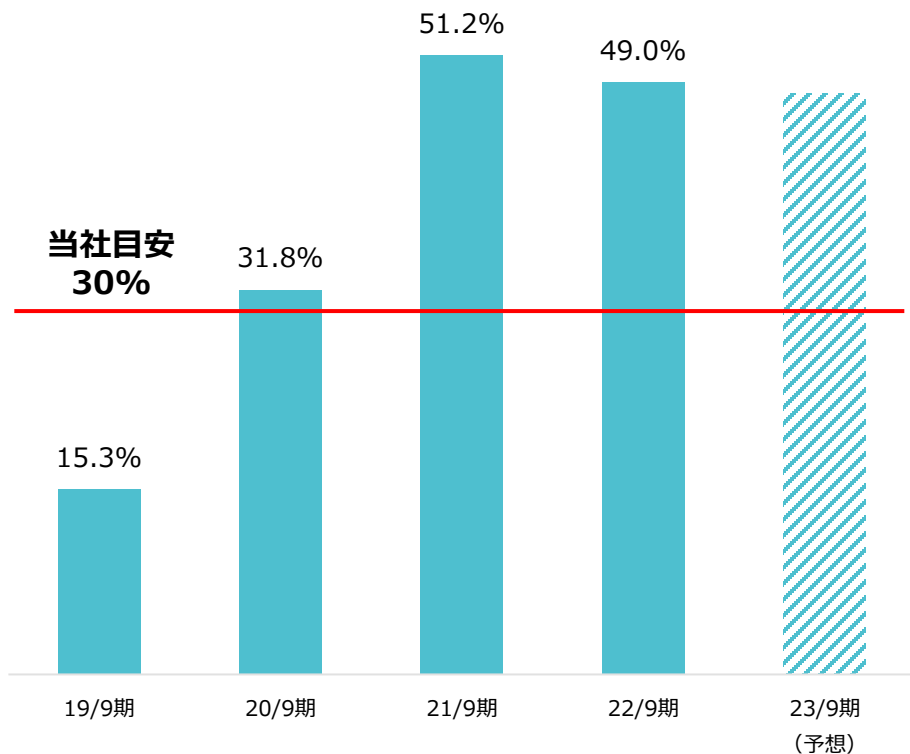
(百万円 / %)	21/9末	22/9末	23/3末	対22/9末 増減	(百万円)	21/9期	22/9期	23/9期 上半期
資産	31,922	41,767	47,740	+14.3%	営業キャッシュ・フロー	2,584	4,415	3,132
現金及び預金	11,192	11,342	11,661	+2.8%	投資キャッシュ・フロー	(5,780)	(7,751)	(5,290)
建物及び構築物（純額）	8,963	14,322	17,656	+23.3%	有形固定資産の取得による支出	(5,362)	(7,118)	(5,310)
負債	15,580	21,308	24,503	+15.0%	財務キャッシュ・フロー	11,052	3,486	2,476
借入金	8,967	12,711	15,524	+22.1%	借入金の純増減額	2,717	3,743	2,813
純資産	16,341	20,458	23,237	+13.6%	現金及び現金同等物の増減額	7,856	150	318
自己資本比率	51.2%	49.0%	48.7%	(0.3pt)	現金及び現金同等物の期末残高	11,192	11,342	11,661

積極的な開設戦略を支える強固な財務基盤

- 当社の自己資本比率の目安である30%を十分に上回る強固な財務基盤を維持
- Amvis 2025で掲げた積極的な開設方針に基づき、1株当たり当期純利益（EPS）の増加を企図

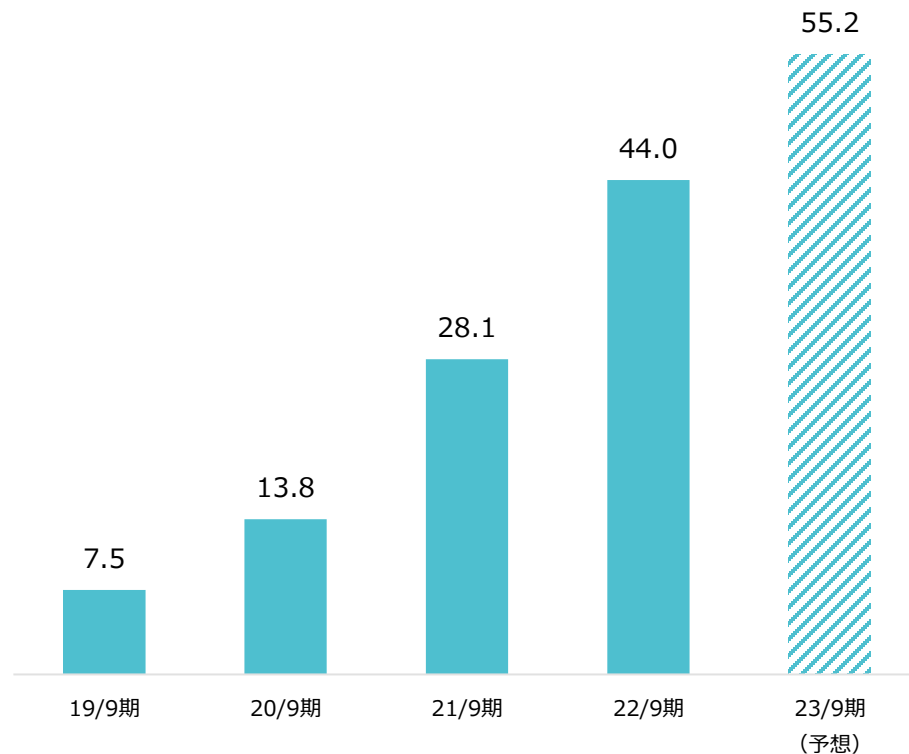
自己資本比率

(%)



EPS⁽¹⁾

(円)



注：

1. 20年4月1日付、22年1月1日付、22年10月1日付の株式分割考慮後のEPSを記載

TSR（株主総利回り）を重視した株主還元方針

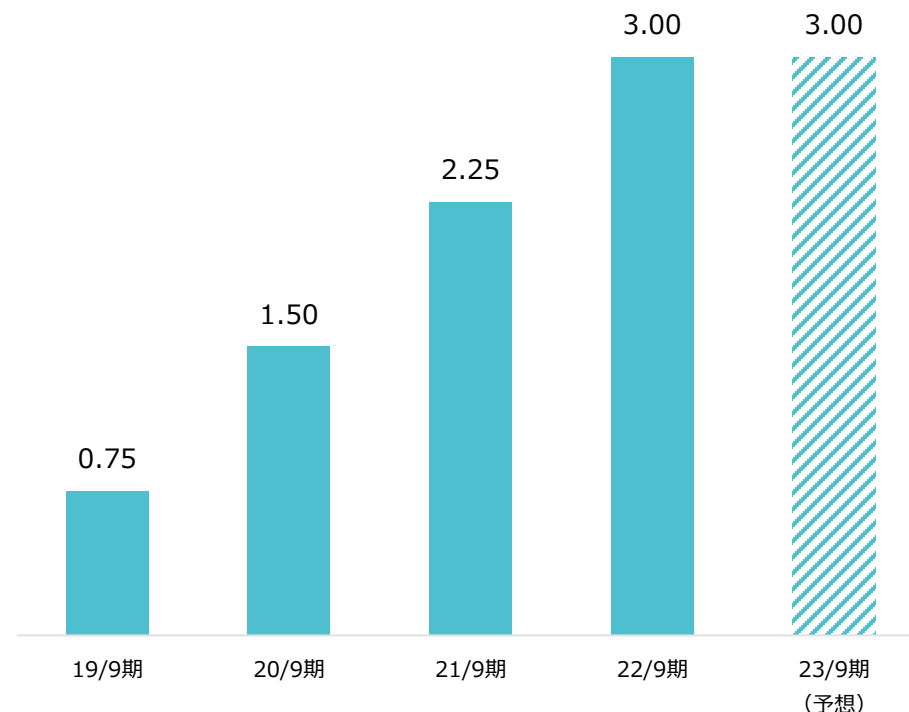
- 23年9月期は成長の加速を優先させるため、1株当たり配当金は現状維持を予想
- 中長期的に、TSR（株主総利回り）を重視し、成長ステージの変化に関わらず安定した利回り提供を企図

株主還元基本方針

- 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、株主還元を実施し、企業価値の向上を企図
 - 株主配当：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、総合的に勘案し、年1回の期末配当を実施

1株当たり配当金の推移(1)

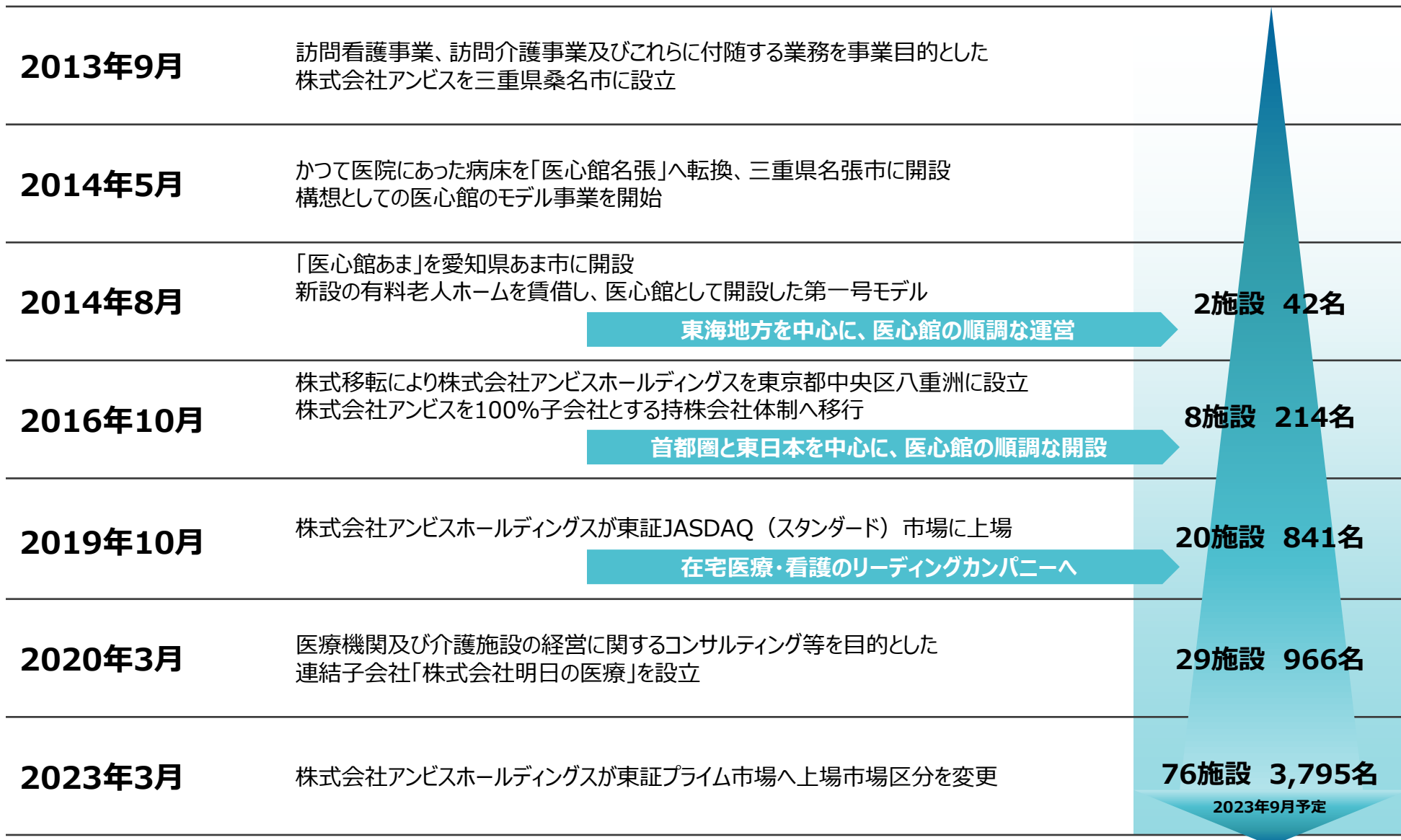
(円)



注：
1. 20年4月1日付、22年1月1日付、22年10月1日付の株式分割考慮後の1株当たり配当金を記載



4. 会社概要



経営ミッション

志とビジョンある医療・ヘルスケアで社会を元気に幸せに

仕組みのイノベーションにより、直面する社会（医療）課題を解決

事業ミッション

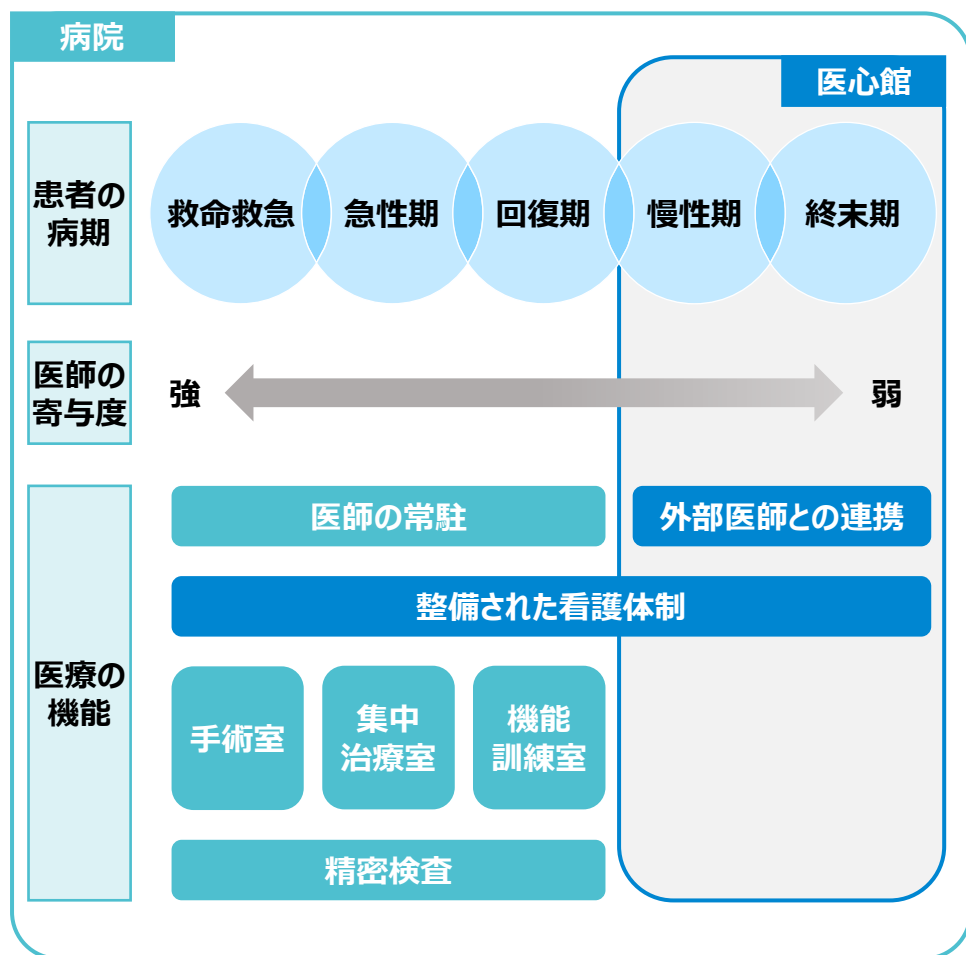
地域医療の強化・再生

慢性期・終末期の看護・介護ケアに特化したホスピス「医心館」を運営し、
医療依存度が高い方々の受け皿を提供

医心館事業のコンセプト・特徴 / 収益構造

- 医師の機能を外部の主治医にアウトソーシングすることで、高度な看護ケアに注力した在宅医療のプラットフォームとして機能
- 既存の制度（有料老人ホーム事業、訪問看護・介護事業、居宅介護支援事業）に基づいた事業

コンセプト



主な特徴

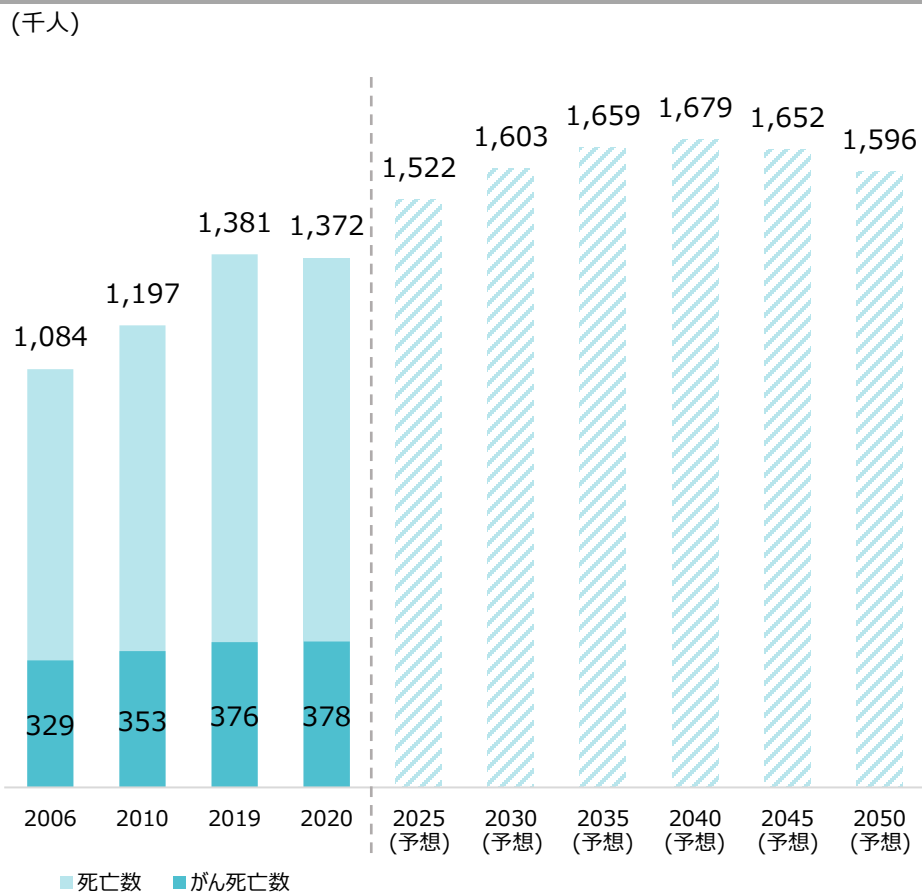
人員体制	<ul style="list-style-type: none"> • 入居者とはほぼ同数の看護師・介護士を配置し、手厚い看護・介護体制を構築 • 医師等はアウトソーシング
主な入居対象者	<ul style="list-style-type: none"> • 慢性期・終末期の患者 <ul style="list-style-type: none"> ➢ がん終末期の方、人工呼吸器装着・気管切開や特定疾患難病の方 ➢ 入退院を繰り返す方、看取り対応の方
医療関係者との信頼・協力関係	<ul style="list-style-type: none"> • 医療依存度の高い患者の受入先となり、複数の医療機関からの信頼を獲得 • 主治医とは、資本関係なしに協力関係を構築（医療やケアの透明性の担保）

収益構造（三階建構造）

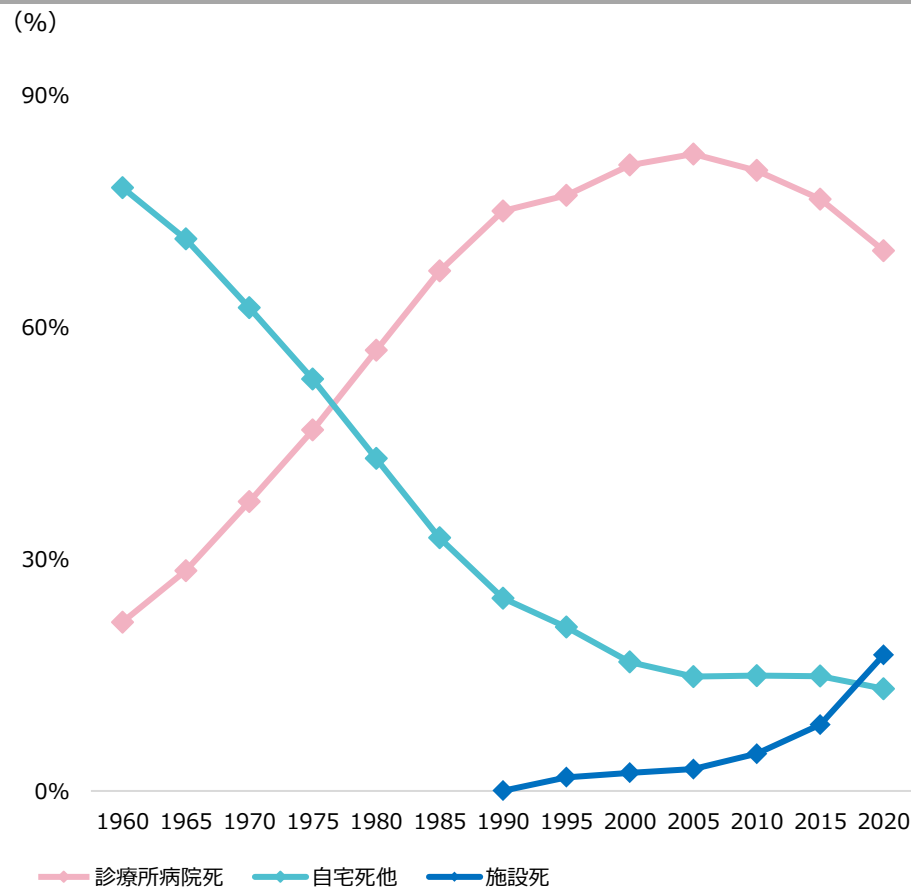
医療保険売上高	<ul style="list-style-type: none"> • 医療保険による訪問看護サービス • 自己負担割合は原則1割~3割 • 売上高の約6割を占める
介護保険売上高	<ul style="list-style-type: none"> • 要介護度・地域区分により単位数が異なる • 自己負担割合は原則1割~3割 • 売上高の約3割を占める
家賃・管理費実費売上高	<ul style="list-style-type: none"> • 入居一時金なし • 全額、自己負担 • 食費、医療用消耗品等含む

- 少子高齢多死社会が到来し、病院完結型から地域完結型医療へと政策転換が進むなか、病院死数は2005年頃をピークに低下し施設死シフトが進行
- 医心館で受入れているがん患者は、年間～5,000人と、国内全体の1%程度に過ぎず、更なる受入れ余地あり

死亡数（全体・がん）の推移



死亡場所（構成比）の推移



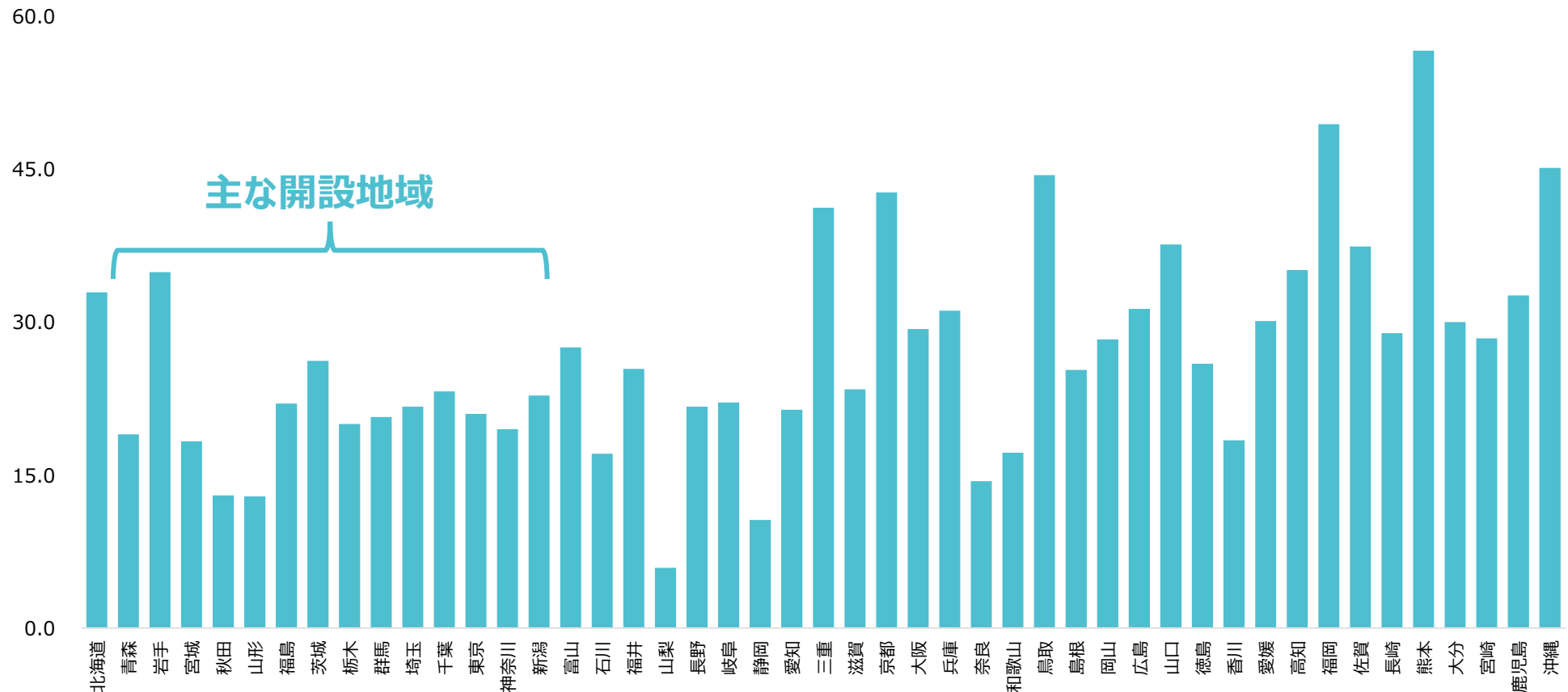
出所：厚生労働省 人口動態統計、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」の出生中位・死亡中位仮定による推計結果（日本における外国人を含む）

緩和ケア病床の地域間格差

- 緩和ケア病床数は、三次医療圏別で見た場合でも地域間格差あり
- 緩和ケア病床が比較的多い北海道、岩手県、茨城県でも、末期がん患者中心の医心館の運営に成功

65歳以上人口当たりの地域別緩和ケア病床分布

(病床/十万人)

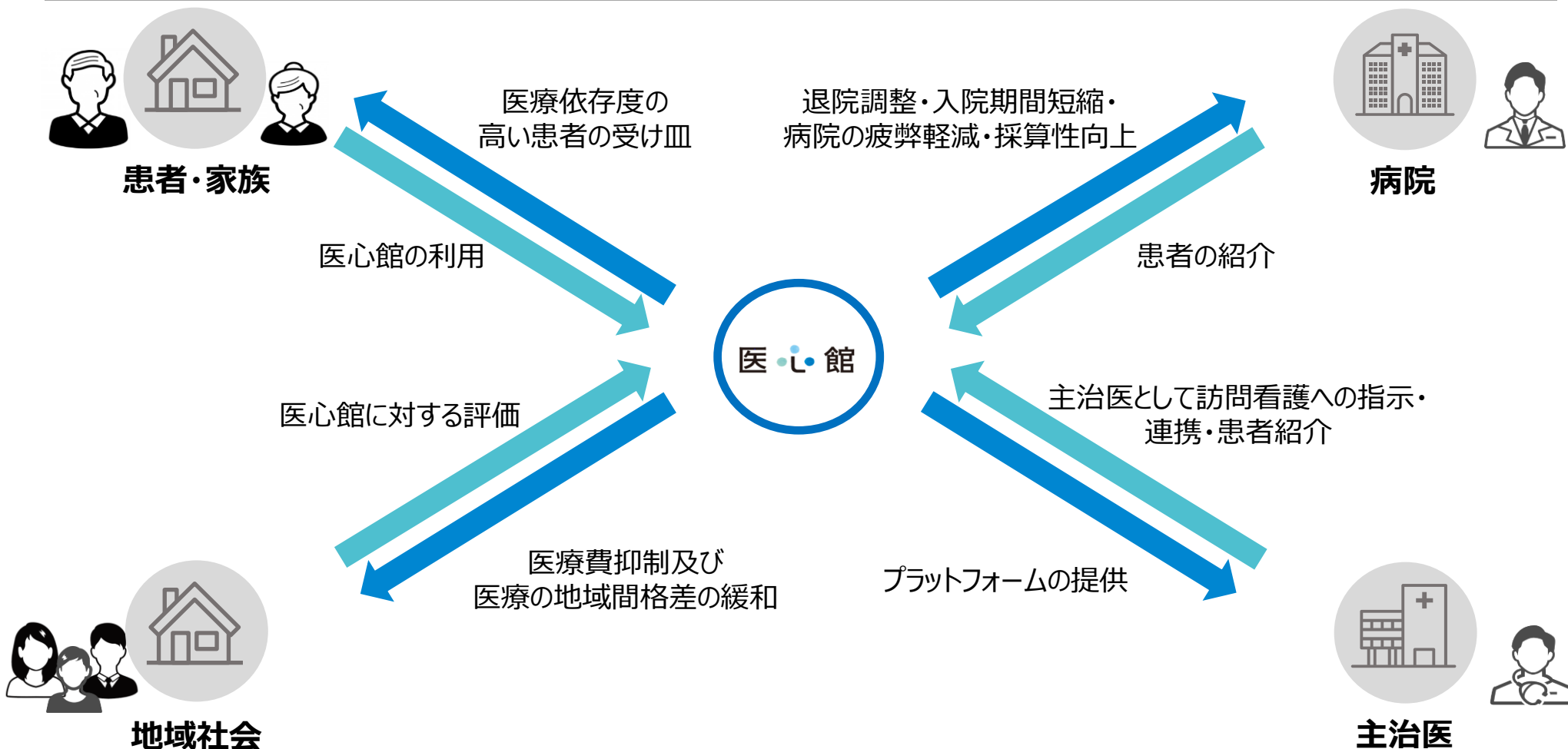


出所：日本ホスピス緩和ケア協会「緩和ケア病棟入院科の届出受理施設数・病床数（2022年6月15日時点）」、総務省「人口推計（2021年10月1日時点）」

プラットフォームとしての医心館

- 患者・地域社会・医療関係者の3者全てに利益をもたらす社会課題解決型事業
- 地域ごとの医療ニーズに対応することで、地域医療に欠かせないプラットフォームになることを企図

地域医療を支えるプラットフォームとしての医心館



- がん患者や神経難病患者に対する、麻薬管理、輸血、人工呼吸器管理、ドレーン管理等の医療処置や外来での抗がん剤治療・放射線治療、症状マネジメント、意思決定支援等、患者、医療機関、主治医の要望に対応

治療中の入居者（例）

入居者A (抗がん剤)

1. 病名：腎細胞がん肺転移
2. 入居前状況：通院にて免疫チェックポイント阻害薬投与
3. 入居後対応：入居後も通院が難しくなるまでは定期的な通院にてオプジーボの投与を継続

入居者B (抗がん剤)

1. 病名：膵臓がん
2. 入居前状況：抗がん剤治療、麻薬内服
3. 入居後対応：麻薬持続注入に切り替え、レスキュードーズを使用しながらコントロール

入居者C (放射線)

1. 病名：前立腺癌骨転移
2. 入居前状況：通院にて緩和照射
3. 入居後対応：通院して緩和照射を継続

医療処置が必要な入居者（例）

入居者D (輸血)

1. 病名：多発性骨髄腫
2. 入居前状況：輸血治療
3. 入居後対応：輸血治療の継続

入居者E (人工呼吸器)

1. 病名：肺がん
2. 入居前状況：コロナ感染により、重症呼吸不全となり、気管切開、人工呼吸器管理開始
3. 入居後対応：在宅用の人工呼吸器、吸引、気管切開後管理

入居者F (ドレーン管理)

1. 病名：大腸がん
2. 入居前状況：腫瘍穿孔のため人工肛門造設、膿瘍ドレナージ、抗生物質投与
3. 入居後対応：ドレーン管理、麻薬の持続投与による疼痛コントロール

1 社会課題への対応 / 環境保全

社会への貢献



地域医療への貢献



資源への配慮



2 人材

多様性



ワーク・ライフ・バランス



能力開発

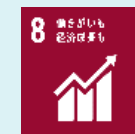


3 コンプライアンス・ガバナンス

コンプライアンス推進体制



ホットラインシステム



その他



項目	主な取り組み
社会への貢献	<ul style="list-style-type: none">• 医心館のビジネスモデルの周知による入居者数・入居者層の拡大<ul style="list-style-type: none">✓ 医療機関、居宅事業所、地域包括支援センター向けの個別見学会を実施• 毎年20施設程度を新規開設することによる地域雇用の創出<ul style="list-style-type: none">✓ 各拠点の従業員は原則、各地域の居住者を採用✓ 看護師・介護士については派遣会社を利用せず、直接雇用
地域医療への貢献	<ul style="list-style-type: none">• 医療機関の在院日数短縮化に貢献し、地域医療の負担を軽減<ul style="list-style-type: none">✓ 地域ケア会議、地域在宅医療システムの勉強会に参加し、各地域の問題点を把握・解消• 医療ケア難民の受け皿として機能<ul style="list-style-type: none">✓ 病院退院後に医療的ケアを提供できる施設として、地域包括ケア実現に向けて貢献
資源への配慮	<ul style="list-style-type: none">• ペーパーレス化を推進<ul style="list-style-type: none">✓ クラウド会計システム、電子契約の導入、電子帳簿保存法の対応促進• 食品ロスの削減を推進<ul style="list-style-type: none">✓ 施設で提供する食事はクックチル方式を導入• CO2排出量の可視化とともに、排出量削減を推進

項目	主な取り組み
多様性	<ul style="list-style-type: none">• 女性が活躍できる組織体制を構築<ul style="list-style-type: none">✓ 女性割合：～85%/～75%/～40%（全従業員/管理職/本社経営会議）• 幅広い世代の看護師が働ける環境を整備し、潜在看護師予備軍の受け皿として機能• 障害者雇用を促進し、ダイバーシティ推進を実施
ワーク・ライフ・バランス	<ul style="list-style-type: none">• 本社にて、拠点含めた全従業員の残業時間を管理し、定期的に残業時間が多い従業員に対して上長含め、対応策についてヒアリングを実施• （本社のみ）リモートワーク制、フレックスタイム制を整備し、多様な働き方に柔軟に対応• 入職者/開設前オリエンテーション、拠点従業員との（対面/オンライン）面談、入職後/退職前アンケートを実施し、働きやすく、働き甲斐のある職場づくりを推進
能力開発	<ul style="list-style-type: none">• 年度ごとの計画に沿った研修の実施の他、必要な資格取得に向けた受講料や受験料の補助<ul style="list-style-type: none">✓ 全体：倫理/品質に関する研修や勉強会、担当業務/職階に応じた各種研修を実施✓ 入職者：入職者/開設オリエンテーション、拠点OJT、拠点研修を実施✓ 看護管理者：拠点研修、管理者教育プログラム、多職種教育研修（コンプライアンス/感染対策）、管理者ミーティング、電話/webによるフォロー体制を実施

項目	主な取り組み
<h2>コンプライアンス推進体制</h2>	<ul style="list-style-type: none"> • 法令解釈及びインサイダーに関する内容の周知・徹底 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 法令基準の順守や業務の質向上等を目的とした研修を実施 ✓ 入職時にインサイダーに関する研修を実施。新規開設時にはIR担当職員から直接説明を実施 • 外部医師及び外部ケアマネジャーと連携し、入居者にサービスを提供することで、サービスの客観性及び透明性を確保
<h2>ホットライン・システム</h2>	<ul style="list-style-type: none"> • 拠点から社内外に対して相談できる体制を構築 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 社内：本社看護部に社内ホットライン（相談窓口）を設置し、聴取状況により拠点指導、管理者への連絡、面談の実施、改善対応を実施 ✓ 社外：外部弁護士に直通の内部通報制度を整備
<h2>その他</h2>	<ul style="list-style-type: none"> • 情報セキュリティ基本方針および個人情報保護方針のもと、情報セキュリティリスクを抑制 • 反社会的勢力への対応として、取引の未然防止策及び即時契約解消できる体制を構築 • 法令や汚職・腐敗防止基本方針等の規程を遵守することにより、公正取引を徹底 • CSR担当役員、ESG推進委員会を設置

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