



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

2021年11月30日

1 2021年9月期決算概況

2 2022年9月期予想及び3ヶ年計画の上方修正

3 参考資料

4 会社概要

1

徹底した新型コロナウイルス感染症対策による3次感染の防止

- ✓ 1,548人の入居者に対し、1,639人の医療従事者を確保し、強固な医療体制を整備
- ✓ 標準感染予防策（スタンダード・プリコーション）に基づく医療・ケアサービスの提供
- ✓ 疑わしい事例は全例リスク評価した上で隔離対策（N95マスク使用、自主的な抗原検査など）を実施

2

首都圏を中心とする東日本の潜在需要の掘り起こし

- ✓ 医療機関との長期的かつ強固な信頼関係及び医心館ブランドの向上による安定稼働水準の向上
- ✓ 東北地方全県含む東日本の大宗の地域に展開し、今後は既進出地域へのドミナント展開が中心
- ✓ 人口10万人程度の中小都市での展開や入居対象者が異なる新しいコンセプトの施設展開を検討

3

本社集約型管理体制のもと、本社と施設の密な連携による運営体制強化による収益性向上

- ✓ 安定稼働拠点増加による新規開設時の初期赤字負担軽減
- ✓ 大型施設の開設及びドミナント展開による経営の効率化の推進
- ✓ 精度の高い稼働率予測及び当該見通しに基づいた適時・適切な採用体制の構築

Amvis 2023目標の上方修正

施設数 / 定員数

70施設 / 3,411名
(中長期目標 : 100施設 / 5,000名)

22年9月末 (予想) : 57施設 / 2,764名
21年9月末 (実績) : 42施設 / 1,977名
20年9月末 (実績) : 29施設 / 1,270名

営業利益

67億円
(中長期目標 : 100億円)

22年9月期 (予想) : 49億円
21年9月期 (実績) : 37億円
20年9月期 (実績) : 18億円

売上高

292億円
(中長期目標 : 450億円)

22年9月期 (予想) : 216億円
21年9月期 (実績) : 153億円
20年9月期 (実績) : 91億円

当期純利益 年平均成長率

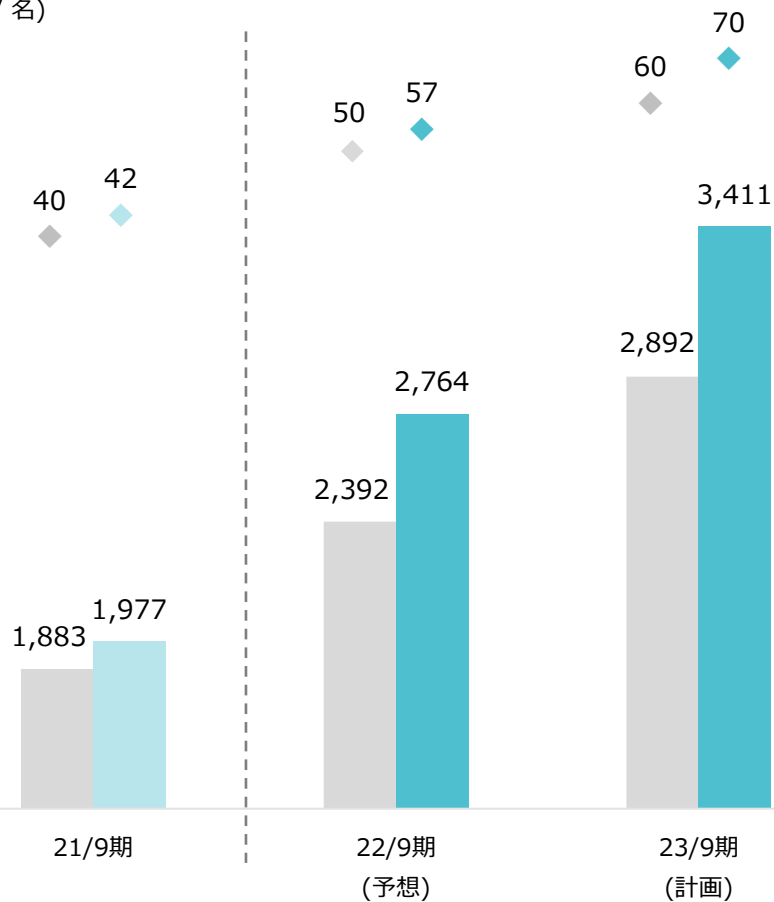
30%台後半
(中長期目標 : 20%台)

20年9月期 - 23年9月期 (予想) : 53%

Amvis 2023目標の上方修正

施設数 / 定員数

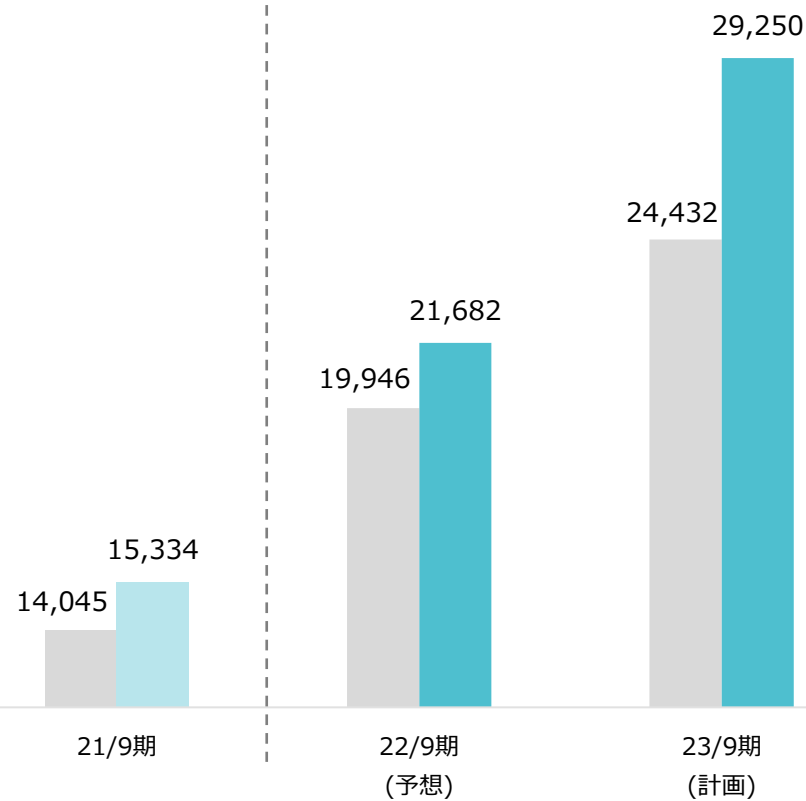
(施設 / 名)



■実績 ■旧中計 ■修正中計

売上高

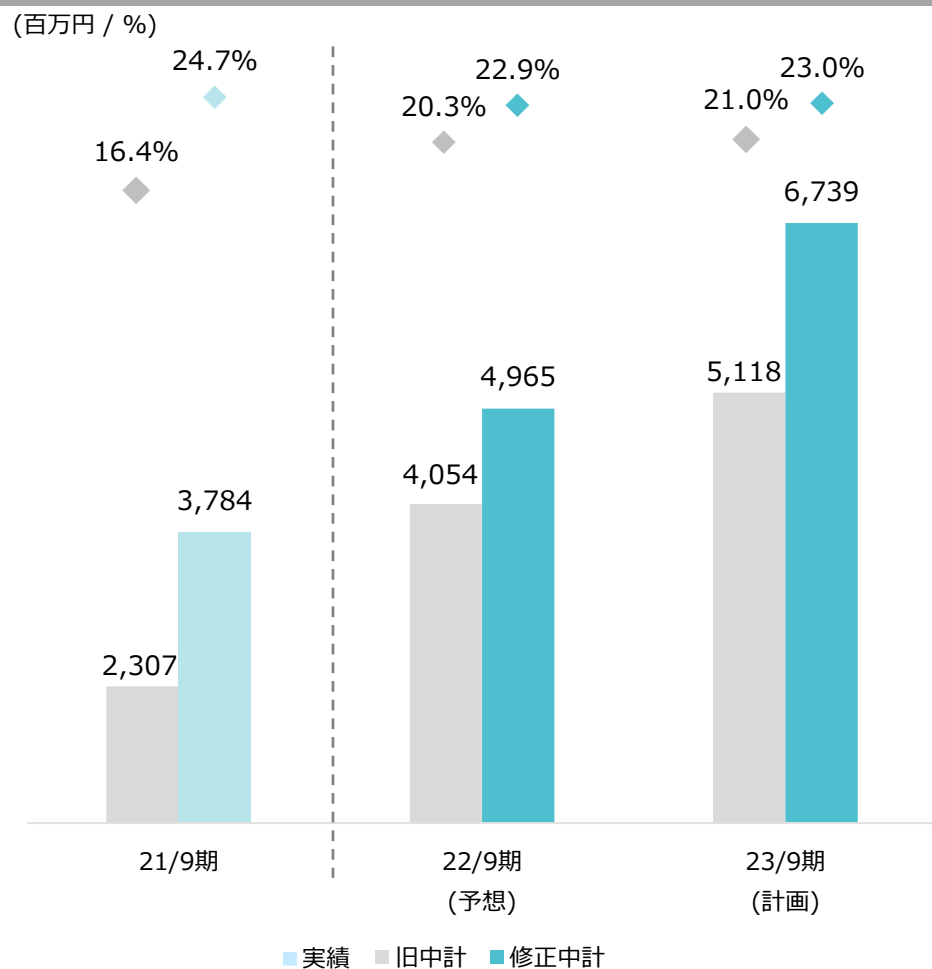
(百万円)



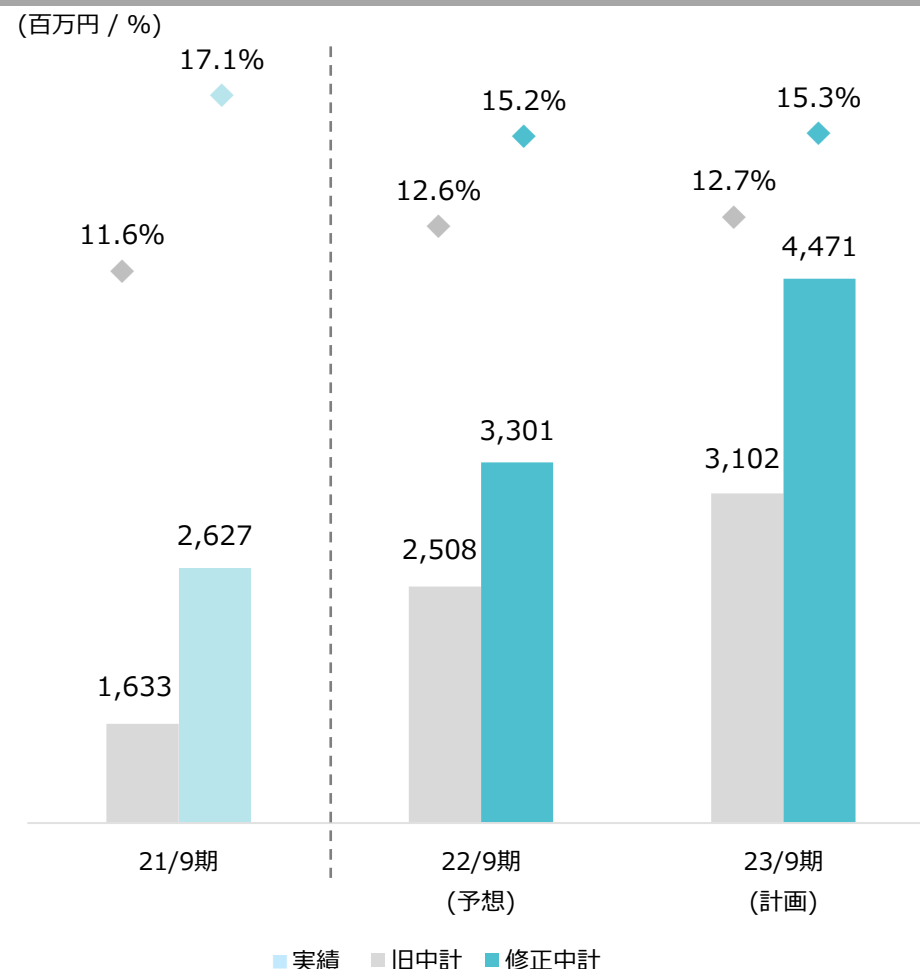
■実績 ■旧中計 ■修正中計

Amvis 2023目標の上方修正

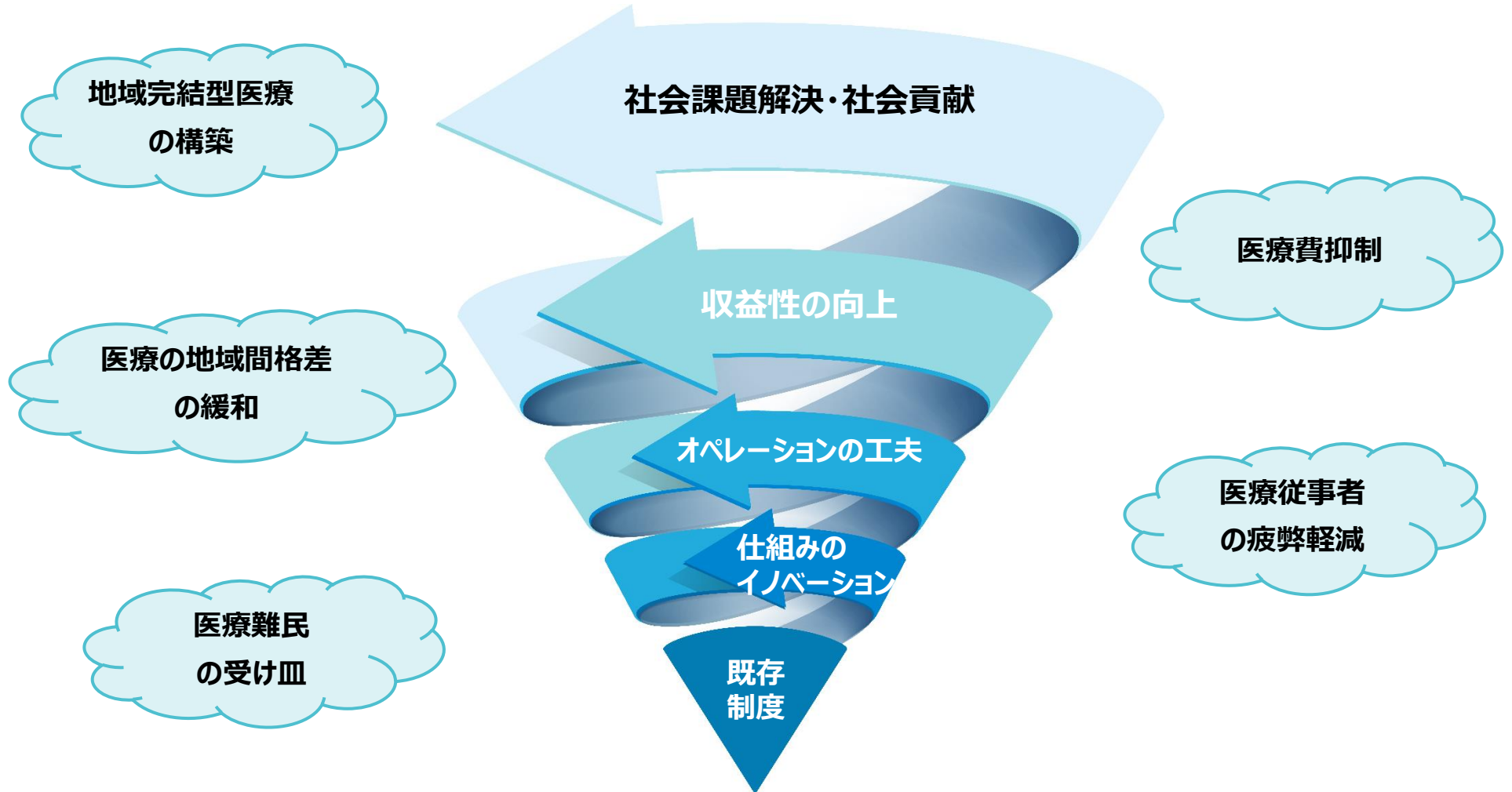
営業利益 / 営業利益率



当期純利益 / 当期純利益率



社会課題解決型事業



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、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ごくわずか
- コロナ禍においても、稼働率を維持・改善



1. 2021年9月期決算概況

施設数増加による売上増加とともに、営業利益率は改善

- 新型コロナ禍においても、既存施設は安定稼働水準を維持し、新規施設は当初計画を上回る13施設を開設
- 本社集約型管理体制のもと、これまでに蓄積されたノウハウを生かしオペレーションを磨くことで営業利益率は改善

| 今期業績 ⁽¹⁾ | | | | | |
|-----------------------|---------------|---------------------|---------------|---------------|-------------|
| (百万円) | 20/9期 | 21/9期 | 21/9期 | 対前年 増減 | 対修正予想 増減 |
| | 実績 | 修正予想 ⁽²⁾ | 実績 | | |
| 施設数 (施設) (定員数 (人)) | 29 (1,270) | 42 (1,977) | 42 (1,977) | +13 (+707) | +0 (+0) |
| 売上高 | 9,174 | 14,967 | 15,334 | +67.1% | +2.5% |
| 営業利益 | 1,876 | 3,350 | 3,784 | +101.7% | +13.0% |
| 営業利益率 (%) | 20.5% | 22.4% | 24.7% | +4.2pt | +2.3pt |
| 当期純利益 | 1,239 | 2,394 | 2,627 | +112.0% | +9.7% |
| 当期純利益率 (%) | 13.5% | 16.0% | 17.1% | +3.6pt | +1.1pt |

注：

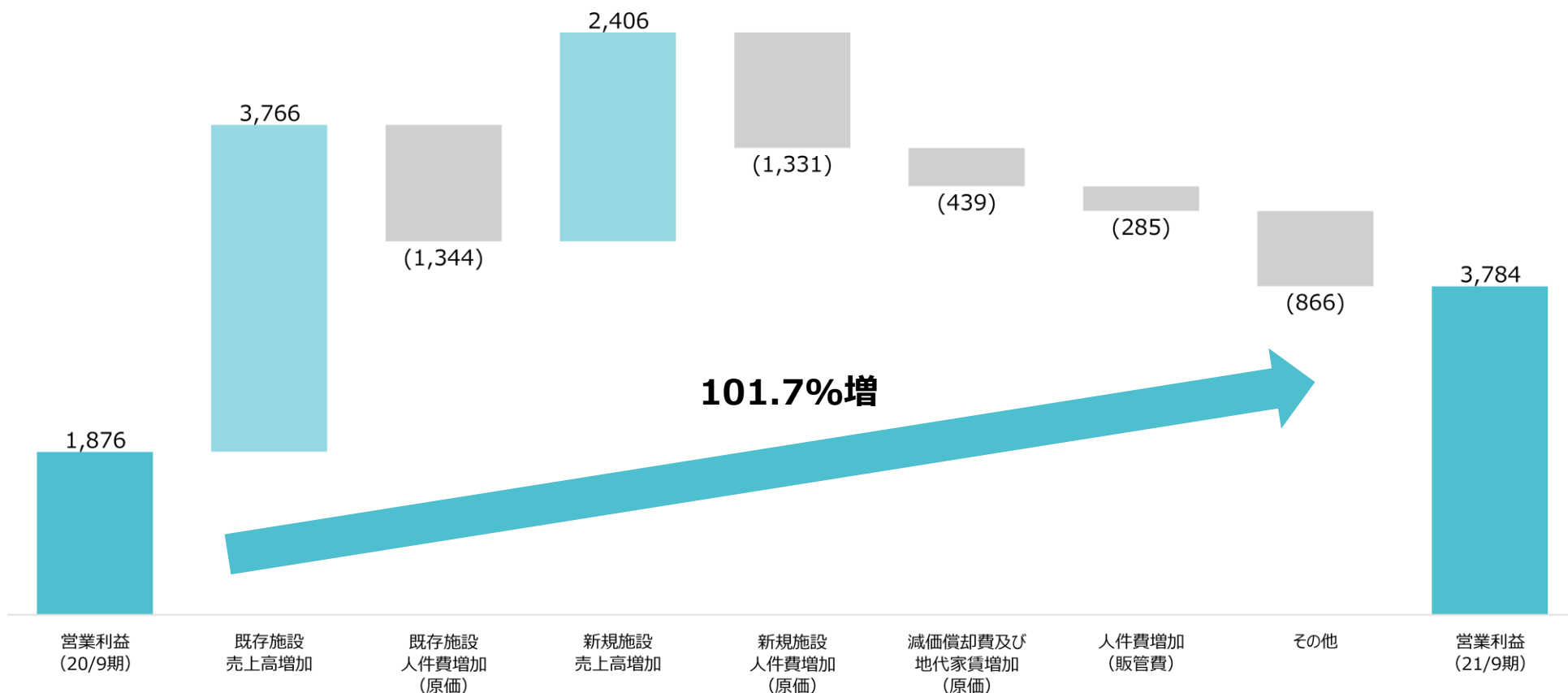
1. 2021年9月期第1四半期より会計処理の方法を変更したことに伴う当該変更の遡及適用により、2020年9月期については当該遡及適用後の数値を記載（後項同様）
2. 2021年8月2日公表の修正予想

新型コロナ禍においても、高稼働率で推移

- 既存施設の稼働率（87.8%）、新規施設の稼働率（47.3%）⁽¹⁾ともに順調に推移
- 施設数・定員数の増加に伴い、営業利益は比例して増加（20年9月末：29施設、21年9月末：42施設）

営業利益推移（20年9月期－21年9月期）

(百万円)



注：

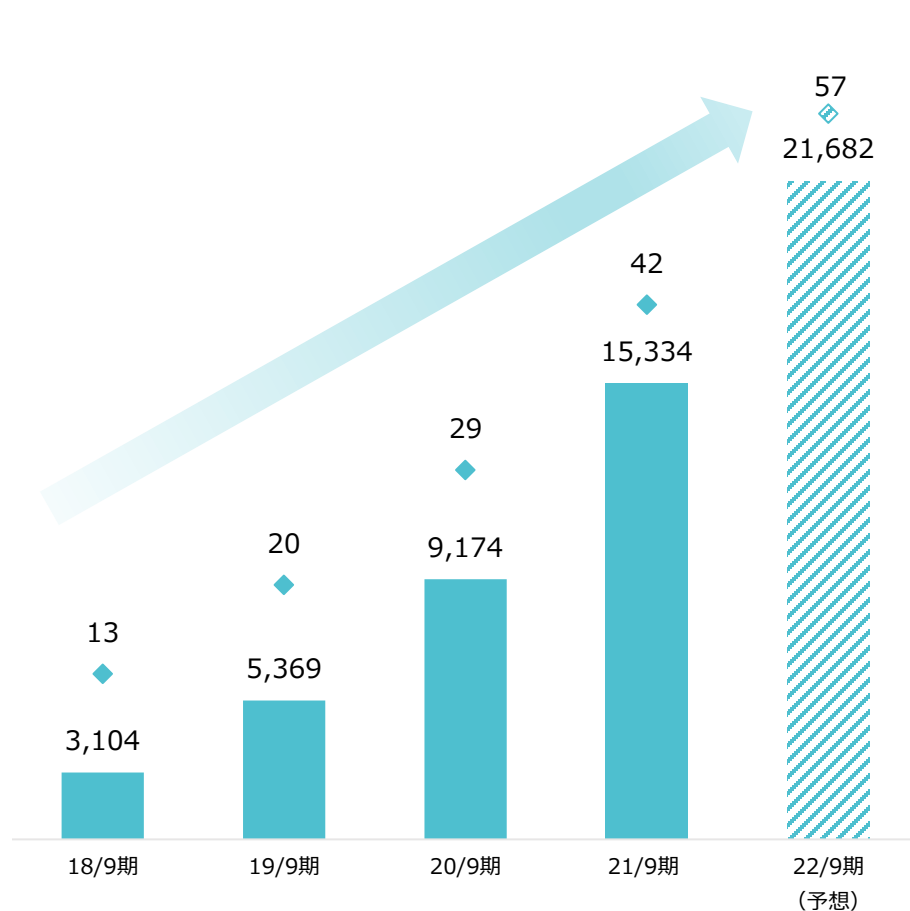
1. 新規施設：21/9期に開設した施設（後頁同様） / 稼働率：中央値

施設数を順調に拡大し、高成長を維持・加速

- 売上高 / 営業利益は、過年度同様、順調に推移し、今後も高成長を維持・加速方針
- 新型コロナ禍においても、運営体制の強化充実に注力した結果、高い営業利益率を達成

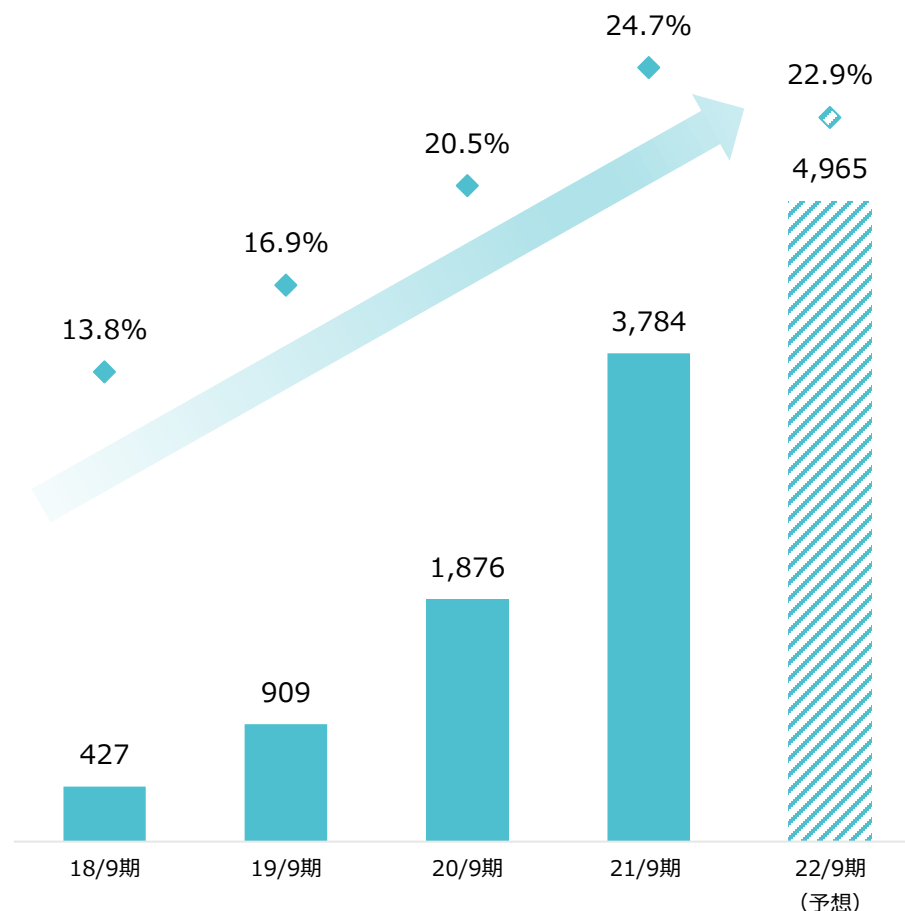
売上高 / 施設数の推移

(百万円 / 施設)



営業利益 / 営業利益率の推移

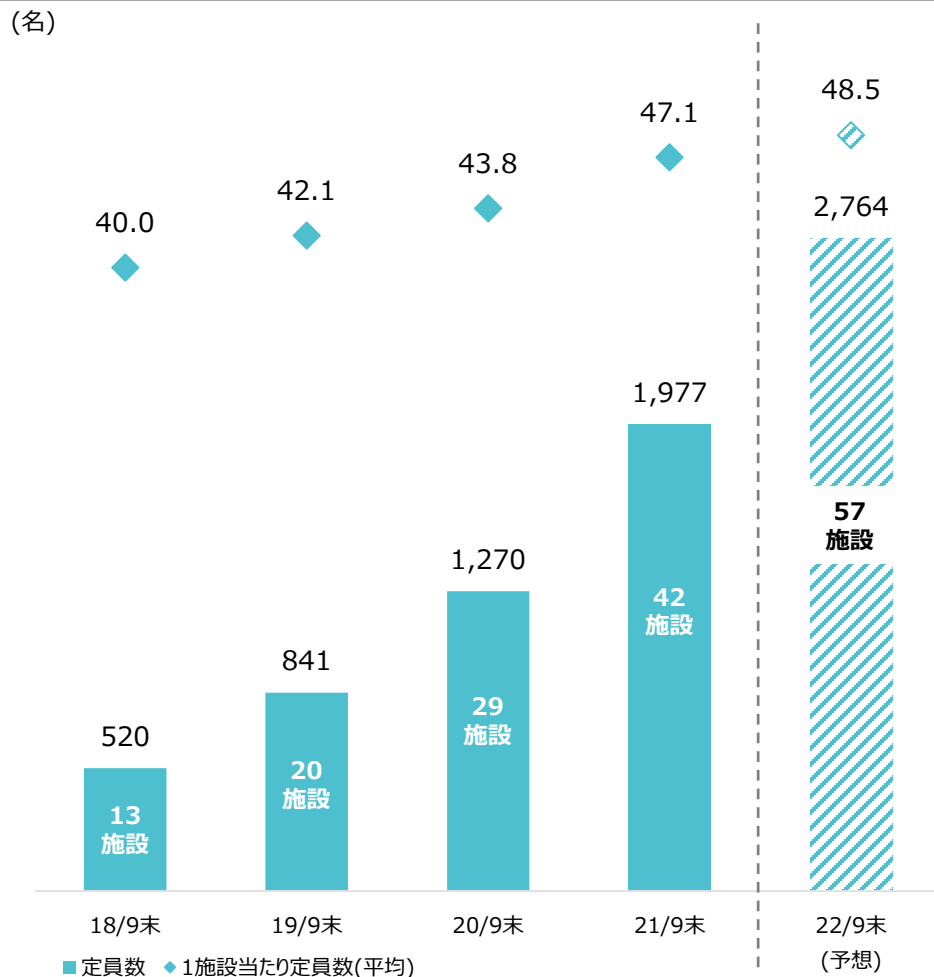
(百万円 / %)



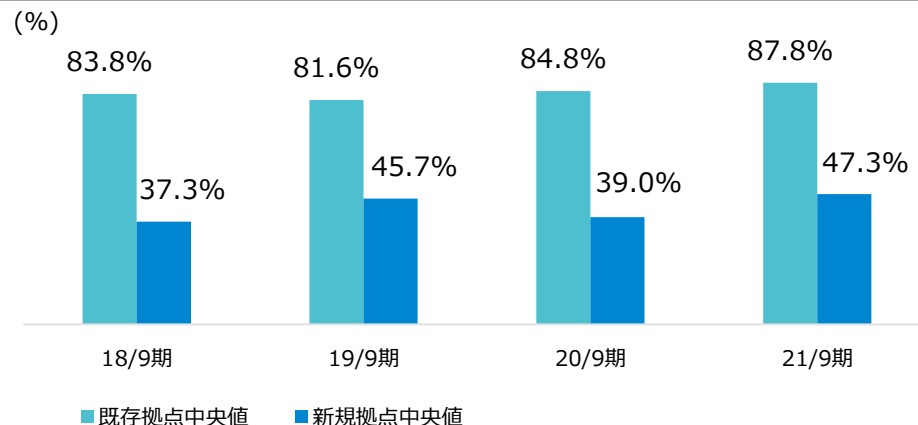
施設の大型化及び既存施設の稼働率向上による入居者増加

- 営業力・運営力の向上により、1施設当たりの定員数の拡大を実現。今後、40～50名程度の施設を展開予定
- 首都圏を中心に末期がんの入居者が7～8割程度を占めるため、安定稼働目安は稼働率80～85%で据置き

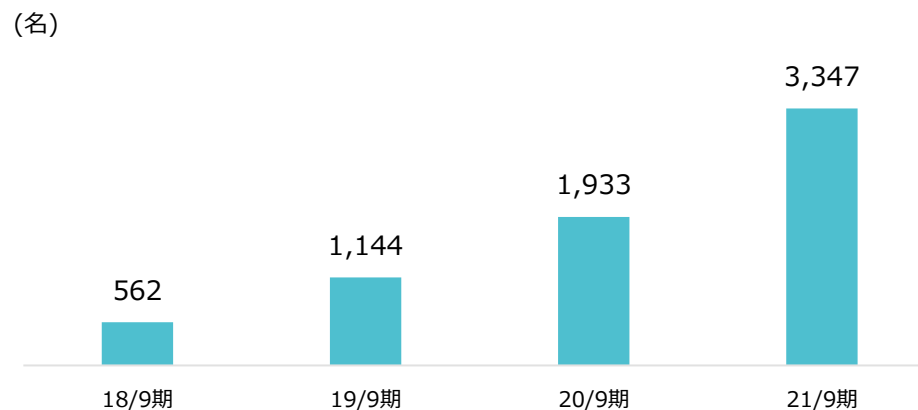
施設数・定員数の推移



(既存・新規拠点) 稼働率の推移



新規入居者数の推移



1株当たり配当金を増額する方針を継続

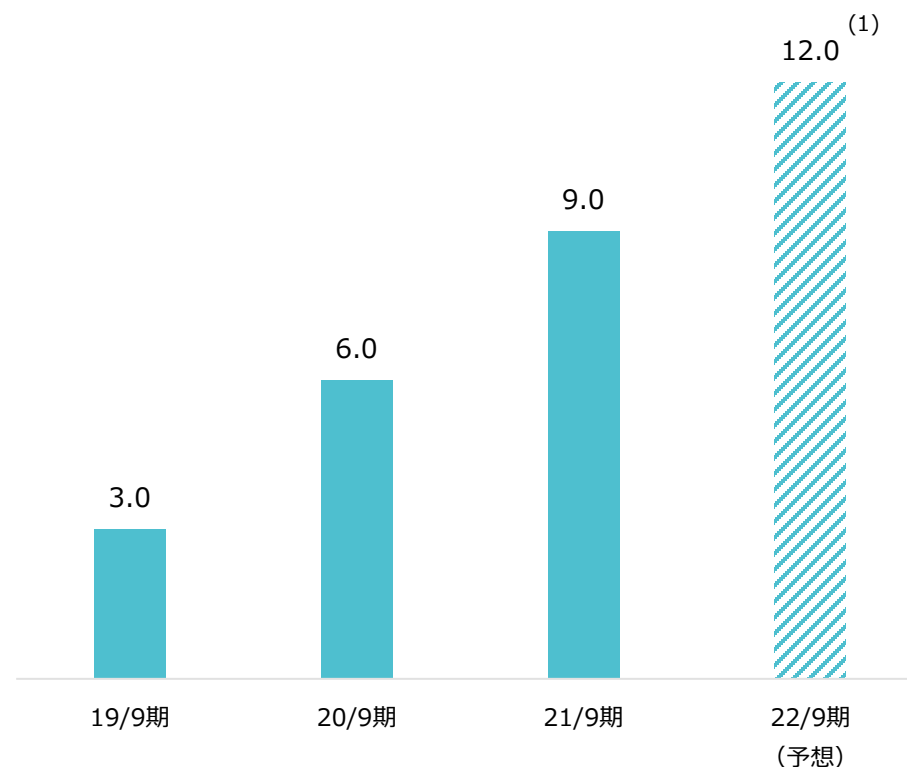
- 22年9期の1株当たり配当金は前年度対比3円増配の12円を予想。今後も1株当たり配当金を増額方針
- 引き続き成長の加速と株主還元のバランスを考慮し、企業価値の向上を企図

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

(円)



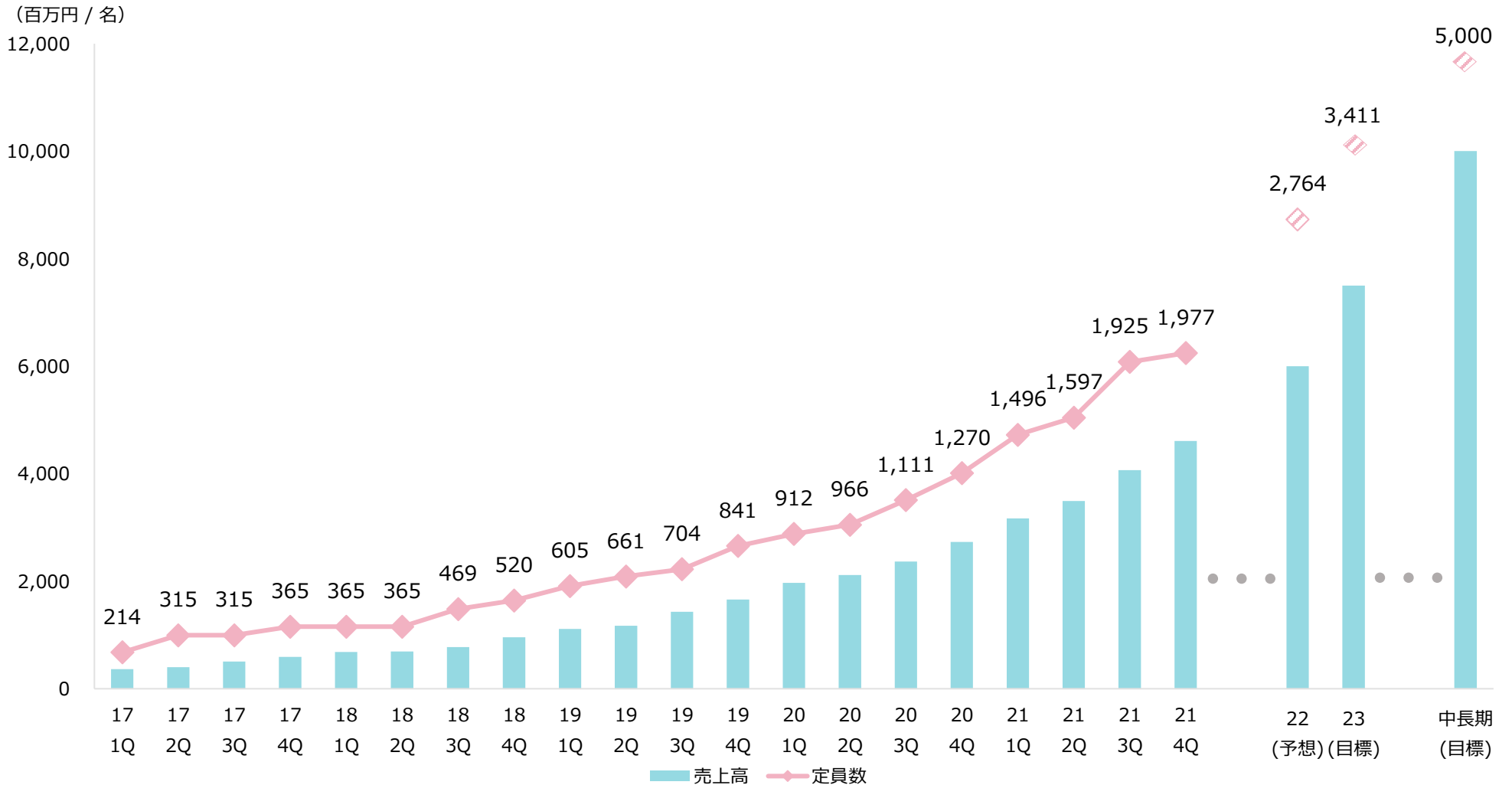
注：

1. 21年11月11日公表の「株式分割及び定款の一部変更に関するお知らせ」の通り、22年1月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施するため、当該分割を考慮した場合の配当金（予想）は6.0円



2. 2022年9月期予想及び3ヶ年計画の上方修正

アンビスHD成長の軌跡



今期業績 / 3ヶ年計画

| (億円) | 19/9期 | 20/9期 | 21/9期 | 22/9期 | 23/9期 |
|----------------|-------|---------|---------|--------|--------|
| | 通期 | 通期 | 通期 | 予想 | 目標 |
| 売上高 | 53.6 | 91.7 | 153.3 | 216.8 | 292.5 |
| (対前年比) | — | +70.9% | +67.1% | +41.4% | +34.9% |
| 営業利益 | 9.0 | 18.7 | 37.8 | 49.6 | 67.3 |
| (営業利益率) | 16.9% | 20.5% | 24.7% | 22.9% | 23.0% |
| 当期純利益 | 6.0 | 12.3 | 26.2 | 33.0 | 44.7 |
| (対前年比) | — | +105.6% | +112.0% | +25.7% | +35.4% |

施設・本社の人員体制を強化し、新規開設数を上方修正

- 年間開設数目安を10施設から13施設に上方修正し、23年度末の目標を70施設（3,411名）に上方修正
- 東日本に広がる施設の運営に関する本社集約体制を維持するため、本社人件費（販管費）の増加を想定

主要前提

施設数・定員数

- 今後2年間、年間13施設程度の開設を想定（42施設（21年9月末）⇒ 70施設（23年9月末））
 - ✓ 22年9月期は、引き続き開設は1Qから3Qに集中させ、4Qは運営体制の強化充実に注力する方針
 - ✓ 東日本の大宗の地域に進出したため、既に進出している地域にてドミナント展開を加速

入居者数

- 施設数・定員数の増加によって入居者数の増加を想定
 - ✓ 21年3月以前開設（35施設）：安定稼働時の稼働率（80%～85%）の維持
 - ✓ 21年4月以降開設（35施設）：安定稼働時の稼働率到達に向けて稼働率の向上

人員数

- 施設数・定員数の増加に伴い、看護師・介護士等の医療従事者を含めた人員数の増加を想定
 - ✓ 精度の高い稼働率予測及び適時・適切な採用体制の構築により入居者数に即した人員体制を実現
 - ✓ 新型コロナ感染の拡大を踏まえ、引き続き、入居者数以上の従業員数を配置

その他

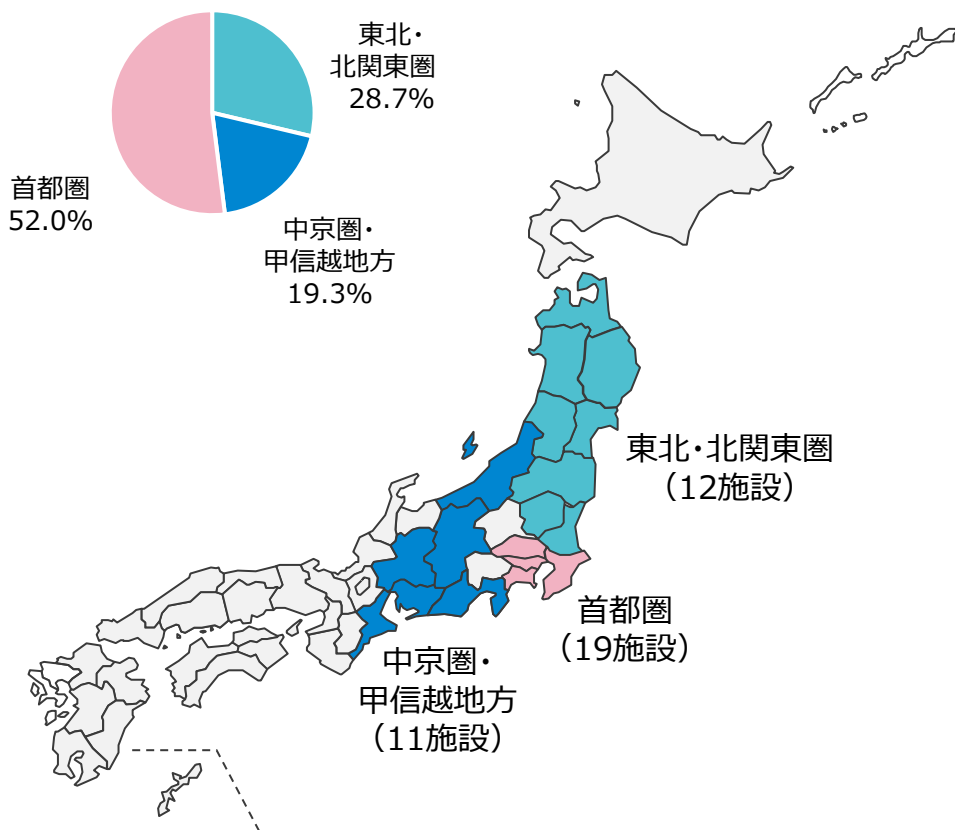
- 新型コロナ対策目的の消耗品等のその他経費は今後も通常時より多く発生することを想定
- 1人当たり採用単価は維持・改善方針である一方、採用人員数の増加に併せて採用費の増加を想定
- 本社機能の強化を踏まえ、人件費（販管費）の増加を想定

東日本、特に首都圏におけるドミナント展開の加速

- 21年9月期は、長野県、千葉県、秋田県、静岡県、福島県に新規進出し、東日本の大半の地域に展開
- 22年9月期は、首都圏においてドミナント展開を加速

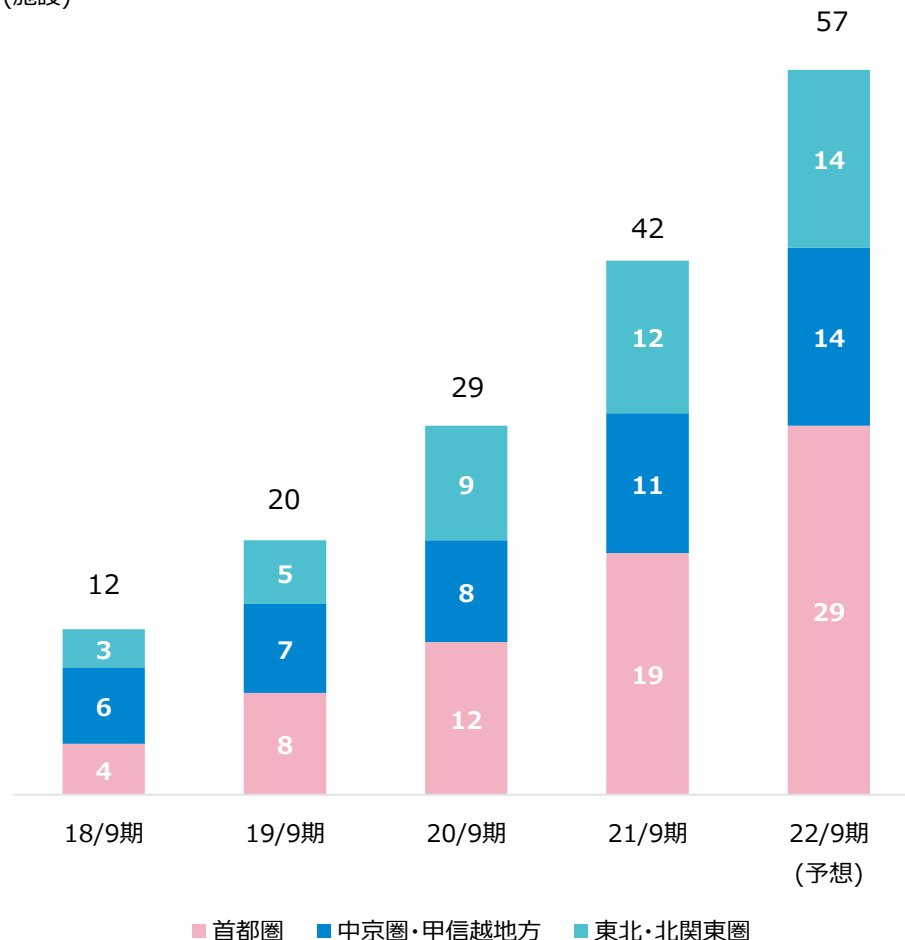
展開地域の拡大

売上高（21年9月期）



地域別施設数

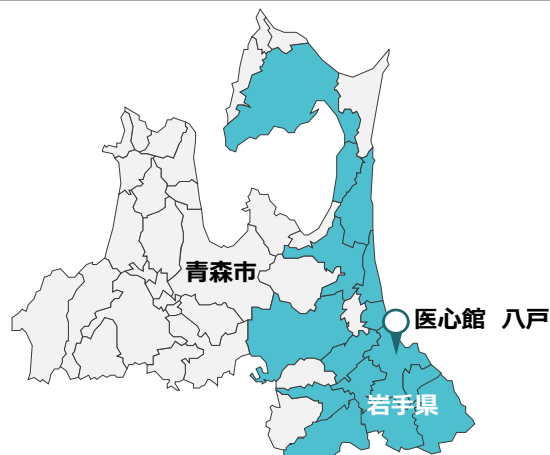
(施設)



在宅医療が乏しい地域にも積極的に開設し、在宅医療の基盤作りに貢献

- 20年4月に開設した医心館 八戸では、県外を含む幅広い地域から入居あり。21年11月には青森市にも開設
- 首都圏よりは低いものの、がん患者が6割程度を占め、数多くの医療機関と連携することで高稼働率を維持

県外を含む周辺地域からの入居実績



主要指標

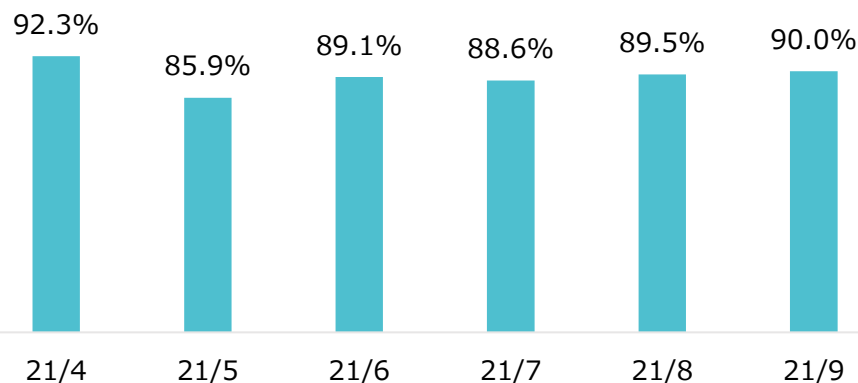
がん患者
割合

~60%

紹介元
医療機関

~40施設

稼働率推移 (直近半年間)



主治医数

~10人

外部ケア
マネ割合

~60%

注：
1. 直近時点での数値を参照

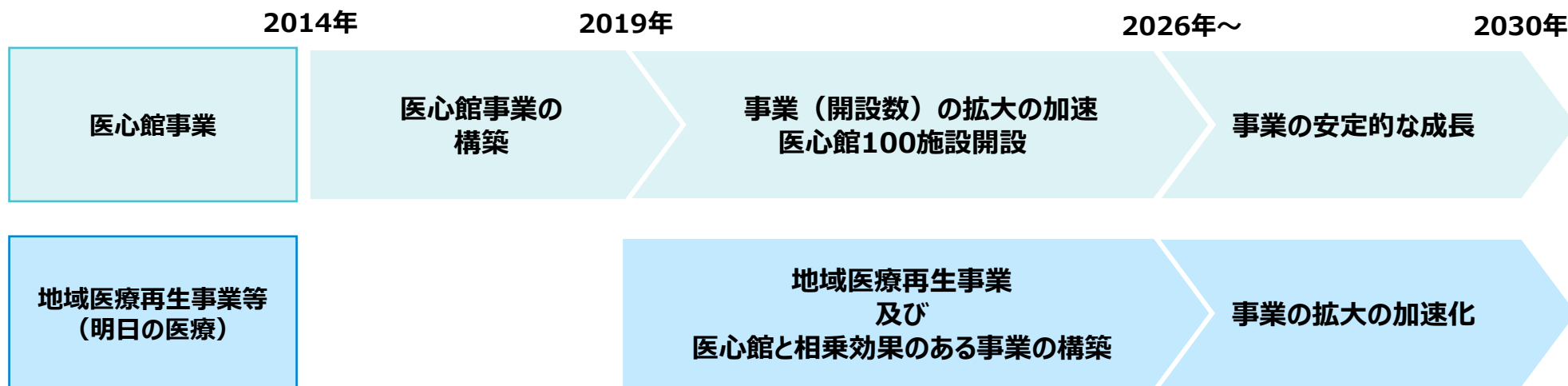
当面は医心館事業の展開を優先させる方針

- 第一のプラン：ホスピス事業のパイオニアとして、医心館事業の展開を加速し、先駆者利益による長期安定的な収益基盤を確立
- 第二のプラン：医心館事業と相乗効果のある事業の立ち上げ。但し、新型コロナの影響により事業の進捗が遅れているため、収益化の時期の目途を2026年以降に後ろ倒し

中長期ビジョン

- 1 ホスピス事業（医心館事業）を長期安定的な収益基盤として確立
- 2 在宅医療・看護のリーディングカンパニーになり、医療・福祉分野で新たな潮流を創生
- 3 世界で最もエキサイティングな医療・ヘルスケアカンパニーとなり、人々の幸せを実現

アクションプラン





3. 参考資料

1

社会課題に支えられた成長市場

- ✓ 病院完結型から地域完結型医療へと変わりゆく時代の、民間発の慢性期・終末期医療のインフラ
- ✓ 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

蓄積された運営ノウハウ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型の“病床”のような医療施設の運営体制を確立
- ✓ 大きな需要がある首都圏だけではなく、参入障壁が高い地方都市への展開に成功

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

- 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、稼働率に応じた人員管理を行うことで4~6ヶ月で単月黒字化、10~12ヶ月で累積黒字化を実現

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

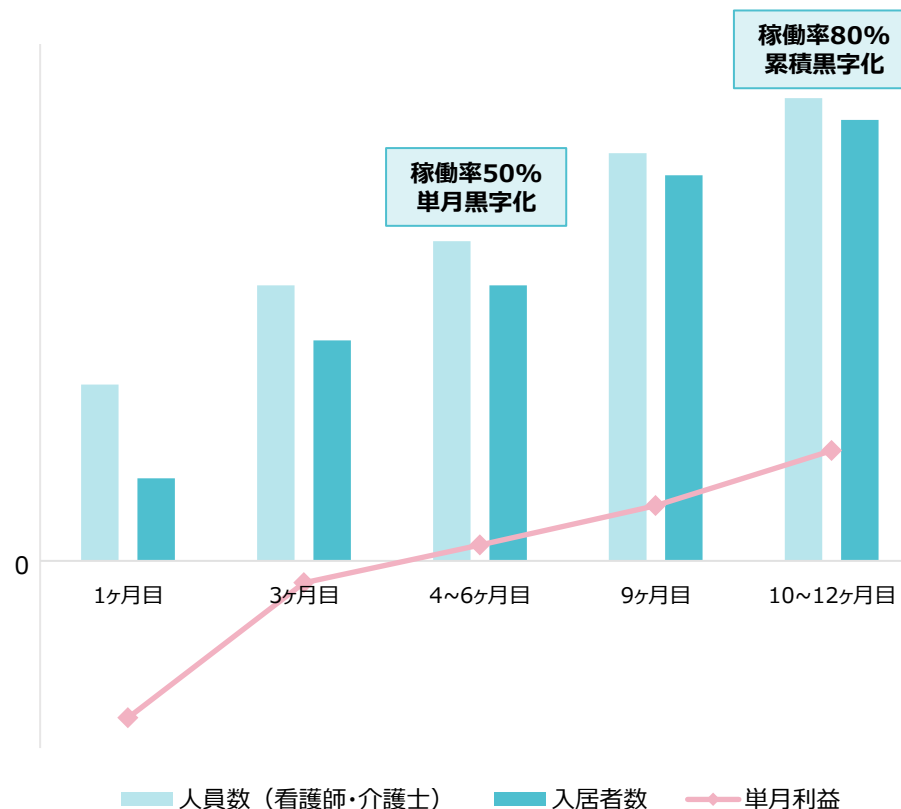
1年前～6ヶ月前：開設リリース / 建築工事開始

- 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

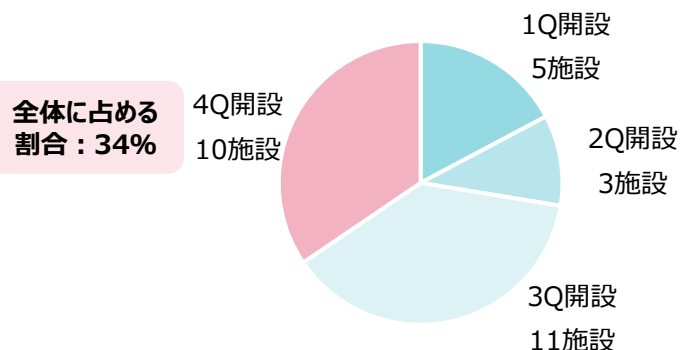
開設～安定稼働（ベースケース）



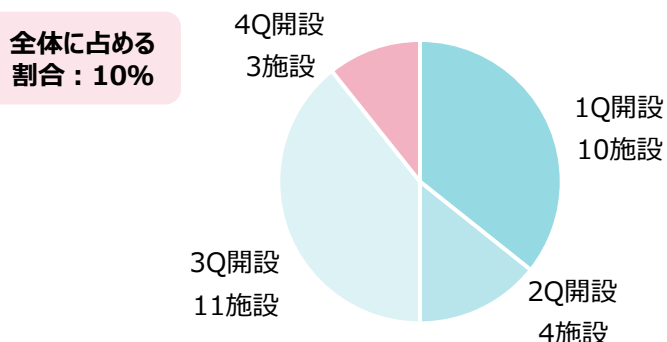
- 22年9月期も、第4四半期の新規開設を限定し、運営体制の強化充実に注力する方針
- 各施設に施設長は置かず、本社に看護介護部を設置し本社集約体制を敷くことでケアの質を維持・改善

開設時期の変更

20年9月期以前（開設数：29施設）



21年9月期及び22年9月期（予想） （開設数：28施設）



運営体制の強化充実にに関する具体的施策

本社集約体制

- 各施設において、看護師・介護士が入居者に対するケアに専念できる体制を構築
- 主なコーポレート機能である、営業、売上管理、採用、人財管理、物品管理等は全て本社に集約し、各施設に施設長は置かない方針で運営

看護介護部設置

- 本社に設置された看護介護部が、各施設が確り運営できるように指示・教育・調整を実施
- 訪問看護のリーダーの業務支援、運営マニュアル作成、新規入職者のオリエンテーション、新規開設支援、シフト管理等、幅広い分野で各施設をサポート

新型コロナ対策

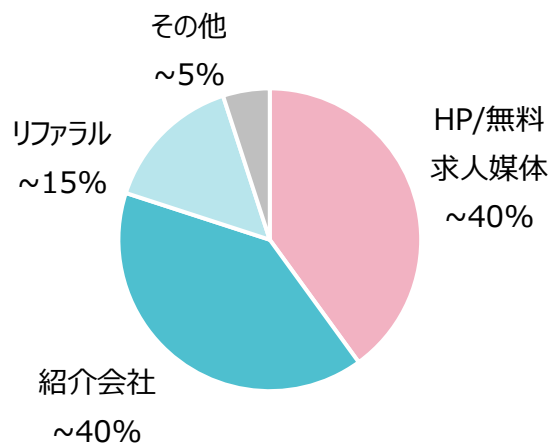
- 新型コロナ対策に詳しい看護師からなる「感染対策本部」のリーダーシップのもと、全施設の職員・入居者に対して、一括して指示・教育し、標準感染予防策（スタンダード・プリコーション）を徹底

採用戦略 – 看護師・介護士の厳選採用

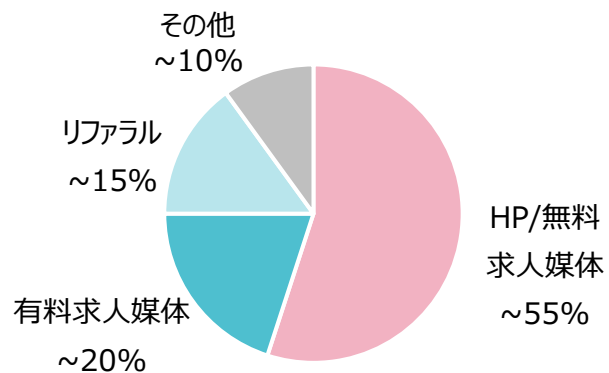
- 看護師及び介護士ともに派遣会社は利用せず。看護師は地方都市中心に紹介会社を利用するが、介護士は紹介会社を利用しない採用体制を構築
- 特に、看護師は即戦力となる拠点病院での勤務経験者を中心に、内定率は25%程度と厳選採用を実施

職種別採用経路

看護師

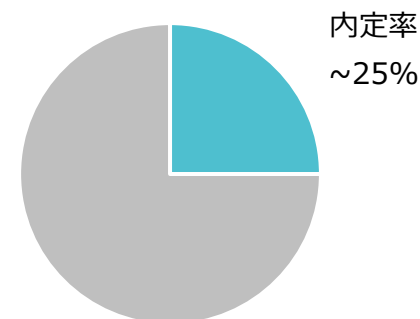


介護士

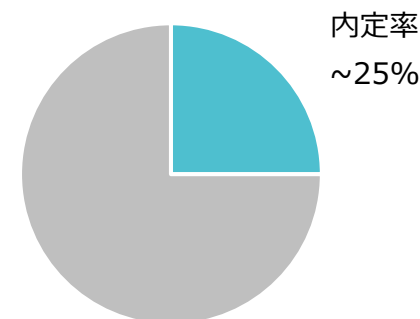


職種別内定率

看護師



介護士



注：
1. 直近時点での数値を参照

- 21年9月期は、金沢文庫（大型施設）を中心とした首都圏の入居促進が過年度比較、順調に推移
- 22年9月期は、過去最多の15施設の開設を予定しており、首都圏比率を高め、ドミナント形成を加速する方針

直近のトピック

| | |
|------|-----------------------|
| 福島 | 県内初開設 |
| 本郷 | 他の介護事業者との初の共同運営 |
| 金沢文庫 | 定員80名の大型施設（全体で2番目の規模） |

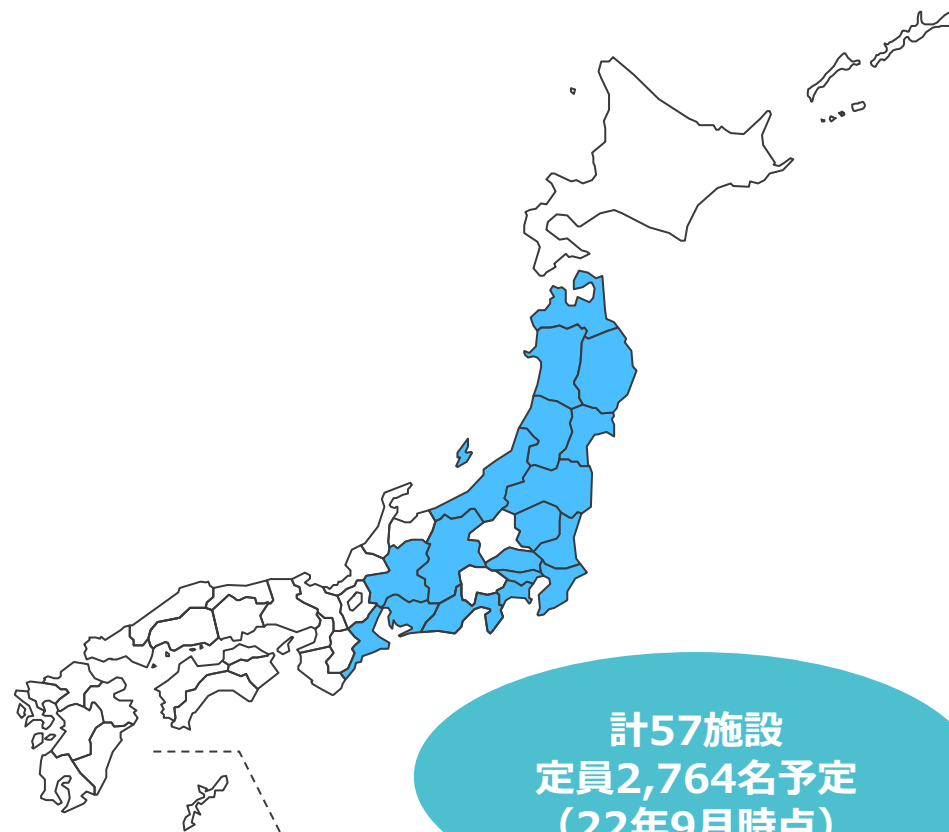
21年7月以降の開設計画

| 開設時期 | 開設場所 | 総定員数 (名) |
|--------|------------|-------------|
| 21年7月 | 福島 | 52 |
| 21年10月 | 瑞江、越谷、柏 | 158 |
| 21年11月 | 上尾、青森、東大宮 | 154 |
| 22年2月 | 大和、平和台 | 101 |
| 22年4月 | つくば、上越、南流山 | 157 |
| 22年6月 | 静岡、新潟Ⅲ | 98 |
| 22年8月 | 稲毛 | 50 |
| 22年9月 | 千葉駅前 | 69 |

注：

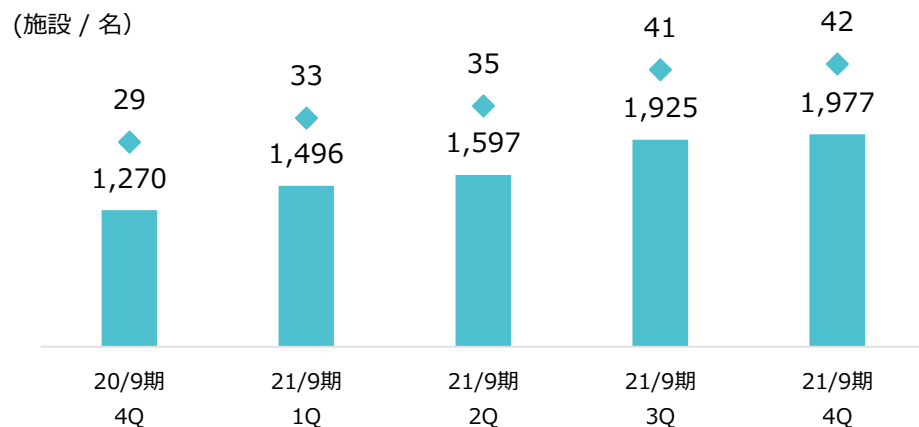
1. 総定員数は、複数施設の定員数を合計したもの

全国の医心館

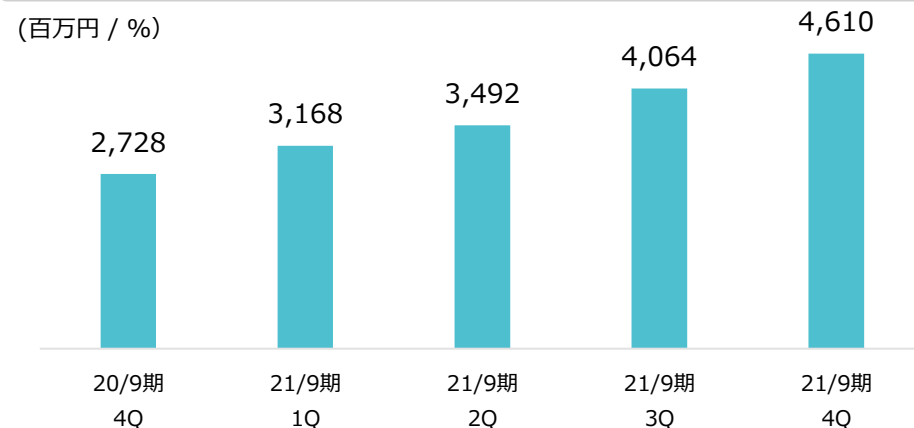


直近1年間四半期業績推移

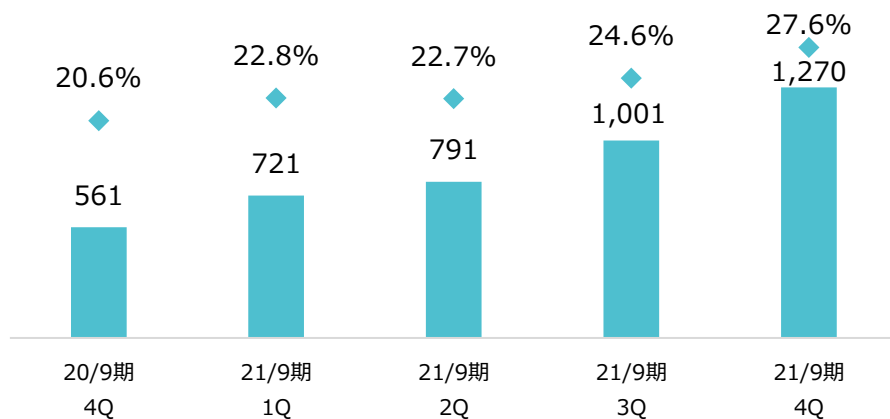
施設数 / 定員数



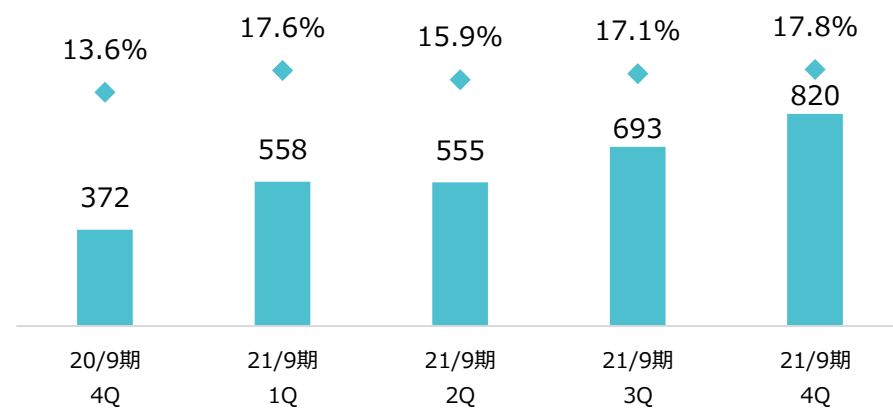
売上高



営業利益



親会社株主に帰属する当期純利益

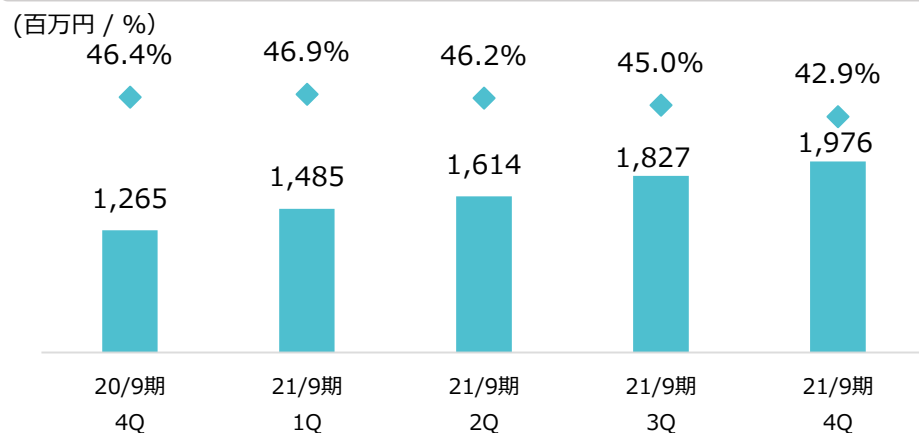


◆ : 売上高比

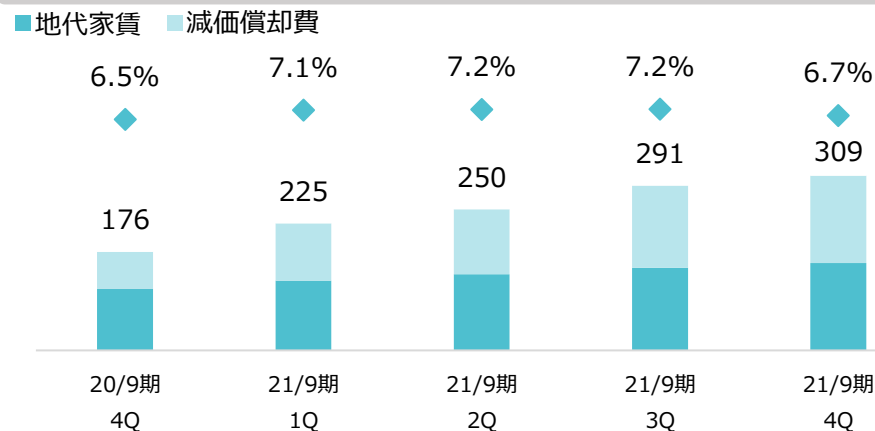
四半期業績推移 – 主要売上原価 / 販管費

直近1年間四半期業績推移

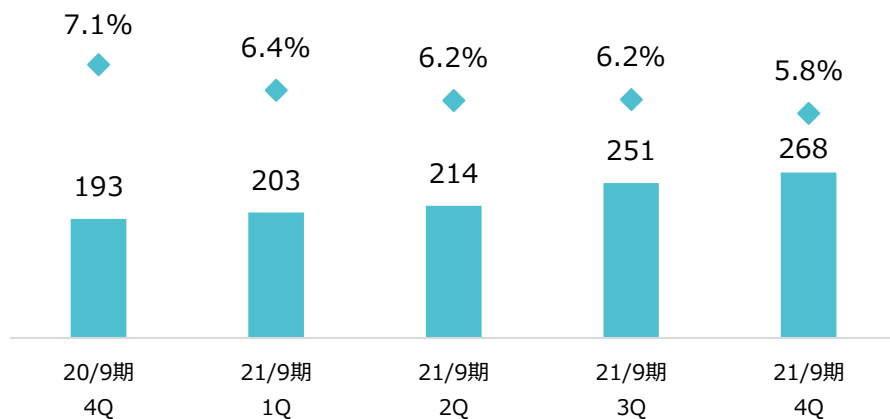
人件費（売上原価）



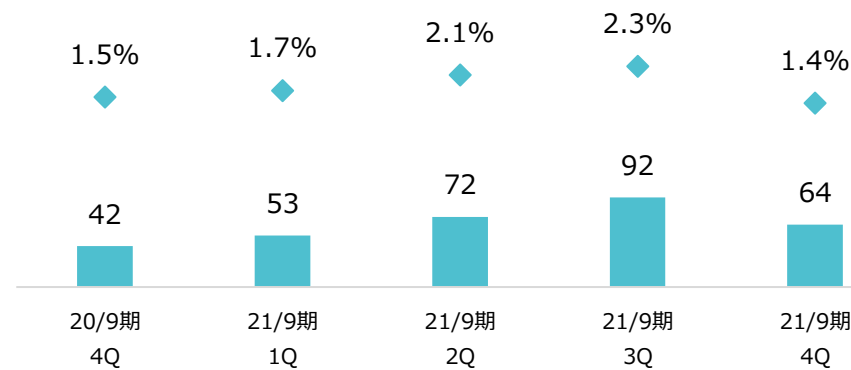
地代家賃及び減価償却費（売上原価）



人件費（販管費）



採用費（販管費）

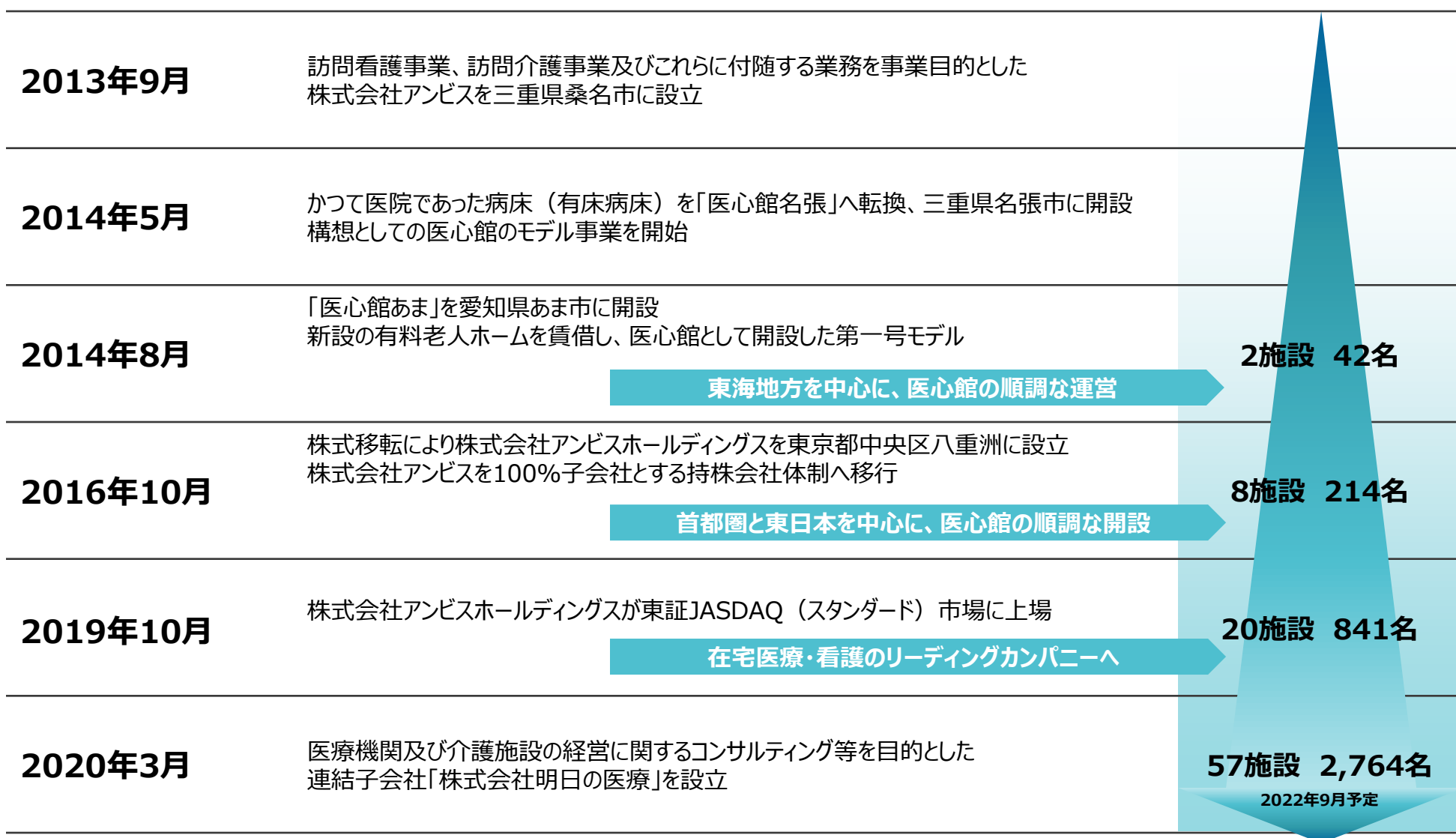


◆ : 売上高比

| 財政状態及びキャッシュ・フロー概要 | | | | | | | | |
|-------------------|-------|--------|--------|--------------|----------------|---------|---------|---------|
| (百万円 / %) | 19/9末 | 20/9末 | 21/9末 | 対20/9末 増減 | (百万円) | 19/9期 | 20/9期 | 21/9期 |
| 資産 | 6,997 | 16,519 | 31,922 | +93.2% | 営業キャッシュ・フロー | 445 | 1,165 | 2,584 |
| 現金及び預金 | 452 | 3,335 | 11,192 | +235.5% | 投資キャッシュ・フロー | (1,139) | (5,304) | (5,780) |
| 建物及び構築物（純額） | 753 | 3,548 | 8,963 | +152.6% | 有形固定資産の取得による支出 | (1,184) | (4,947) | (5,362) |
| 負債 | 5,926 | 11,264 | 15,580 | +38.3% | 財務キャッシュ・フロー | 660 | 7,021 | 11,052 |
| 借入金 | 2,080 | 6,250 | 8,967 | +43.5% | 借入金の純増減額 | 702 | 4,169 | 2,717 |
| 純資産 | 1,070 | 5,255 | 16,341 | +210.9% | 現金及び現金同等物の増減額 | (33) | 2,882 | 7,856 |
| 自己資本比率 | 15.3% | 31.8% | 51.2% | +19.4pt | 現金及び現金同等物の期末残高 | 452 | 3,335 | 11,192 |



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

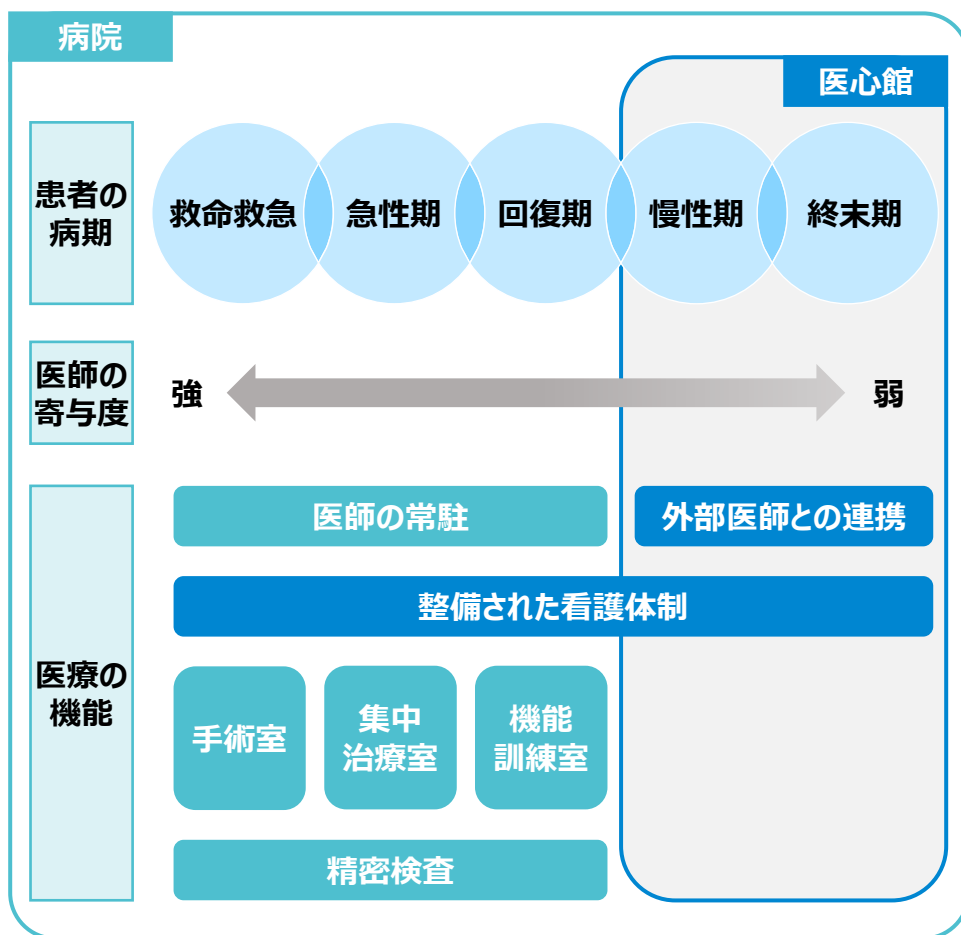
地域医療の強化・再生

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

医心館事業概要 - 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型の“病床”のような新奇的な医療施設
- 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

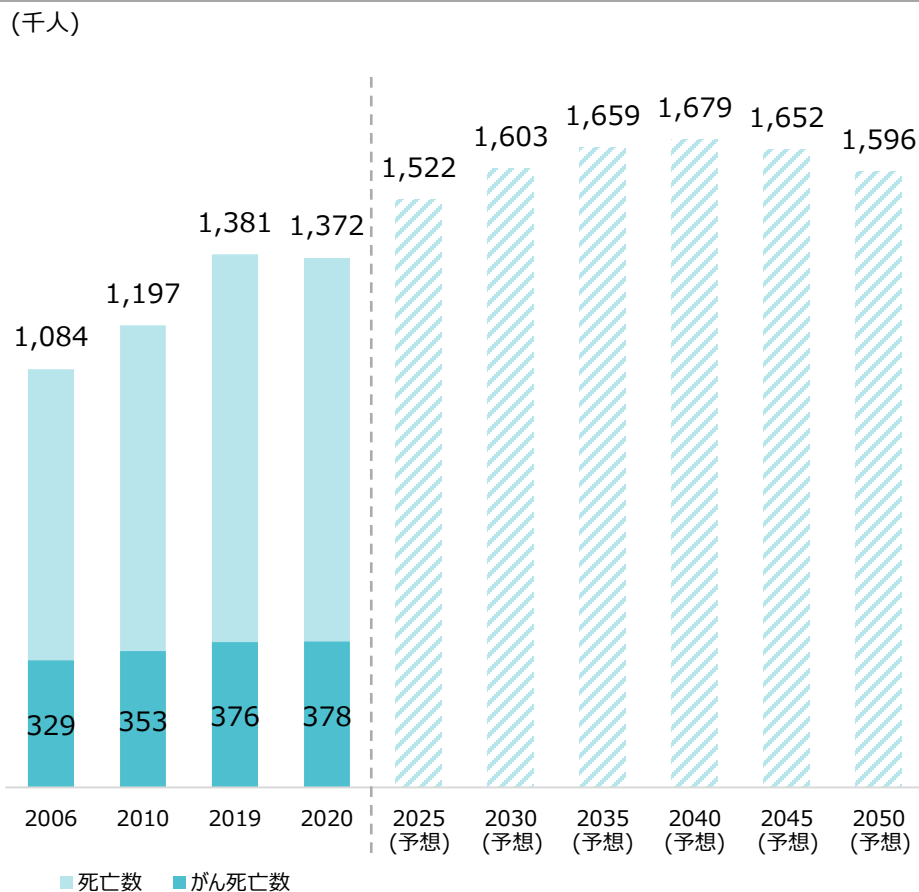
| | |
|-----------------------|--|
| 人員体制 | <ul style="list-style-type: none"> • 入居者とはほぼ同数の看護師・介護士を配置し、手厚い看護・介護体制を構築 • 医師等はアウトソーシング |
| 主な入居対象者 | <ul style="list-style-type: none"> • 慢性期・終末期の患者 <ul style="list-style-type: none"> ➢ がん終末期の方、人工呼吸器装着・気管切開や特定疾患難病の方 ➢ 入退院を繰り返す方、看取り対応の方 |
| 医療関係者との信頼・協力関係 | <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）

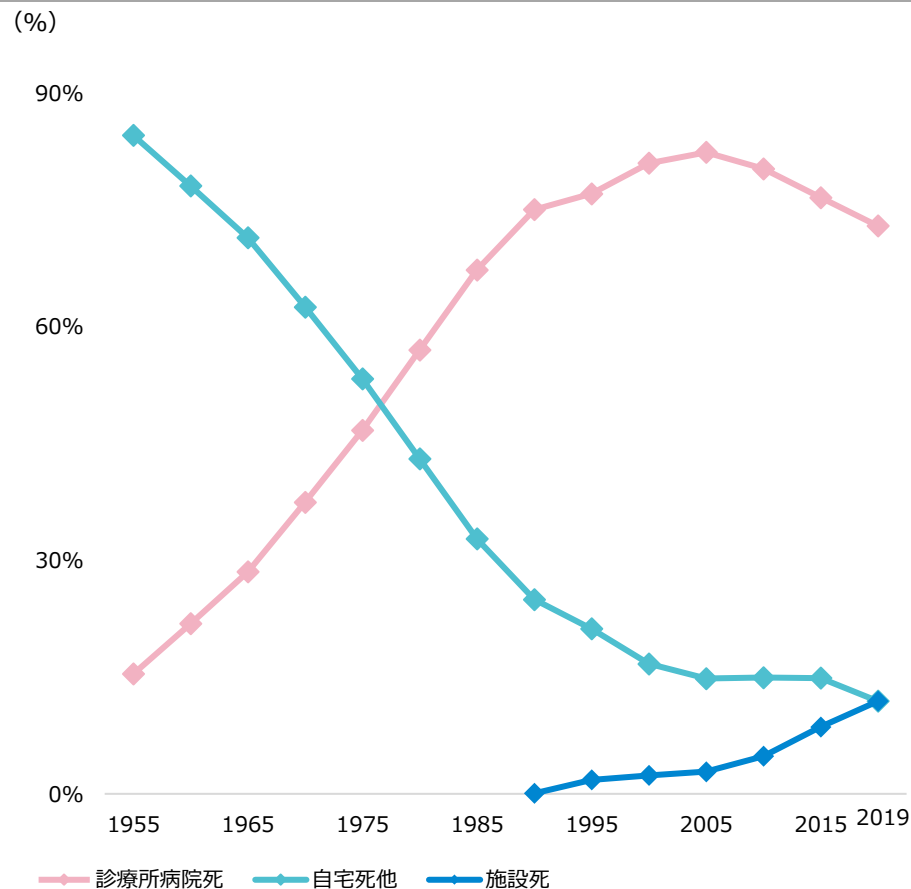
| | |
|-------------------------|--|
| 医療保険売上高 | <ul style="list-style-type: none"> • 医療保険による訪問看護サービス • 売上高の約6割を占める |
| 介護保険売上高 | <ul style="list-style-type: none"> • 要介護度・地域区分により単位数が異なる • 売上高の約3割を占める |
| 家賃・管理費 実費売上高 | <ul style="list-style-type: none"> • 入居一時金なし • 食費、医療用消耗品等含む |

- 少子高齢多死社会が到来し、年間140万人（がんは40万人）が亡くなる時代に入
- 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

死亡数（全体・がん）の推移



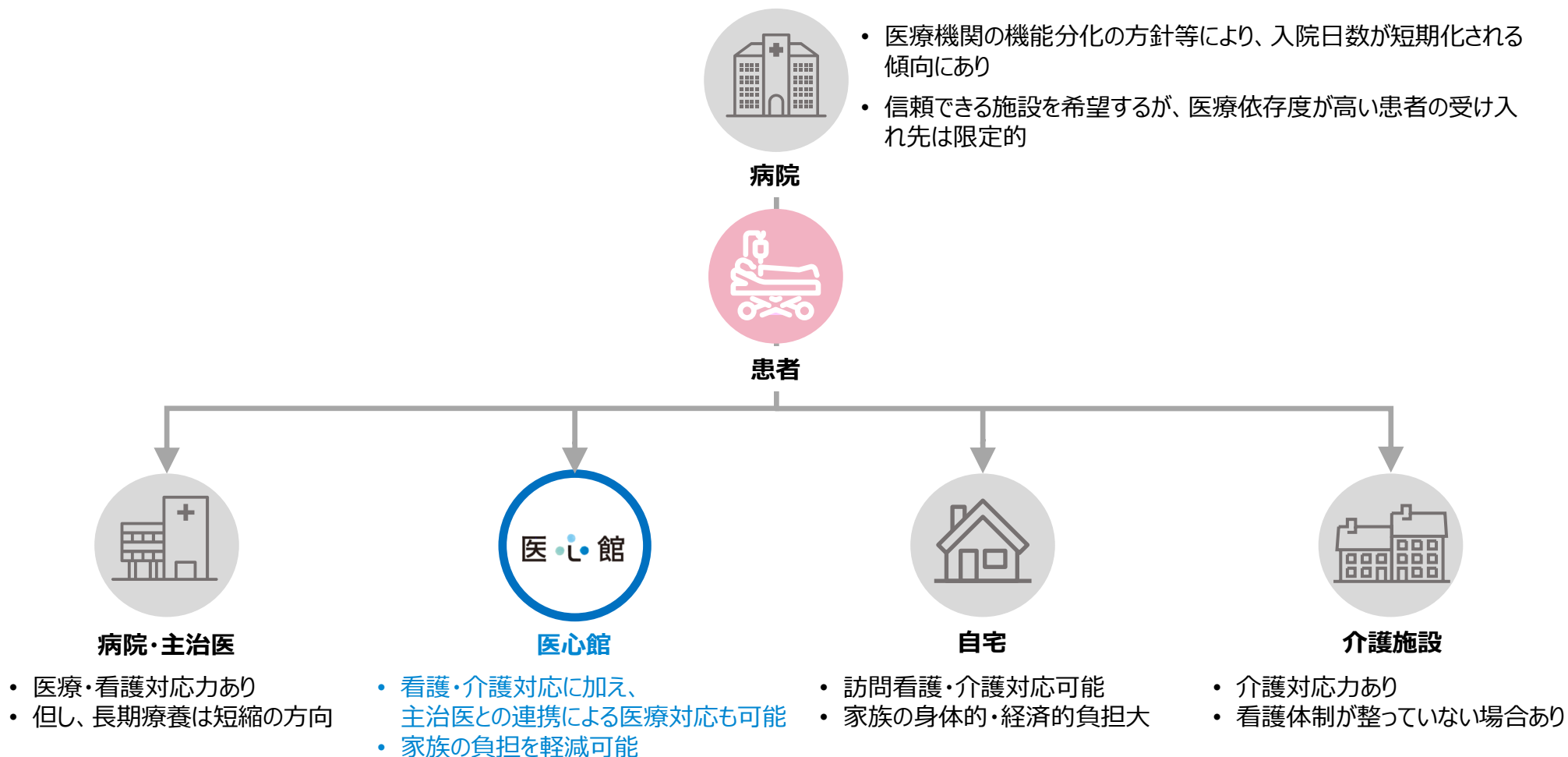
死亡場所（構成比）の推移



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）

- 病院の入院日数短縮と在宅復帰政策が進むなか、医療依存度が高く受入先のない慢性期・終末期の方々の受皿として機能することで、地域医療・地域社会に大きく貢献

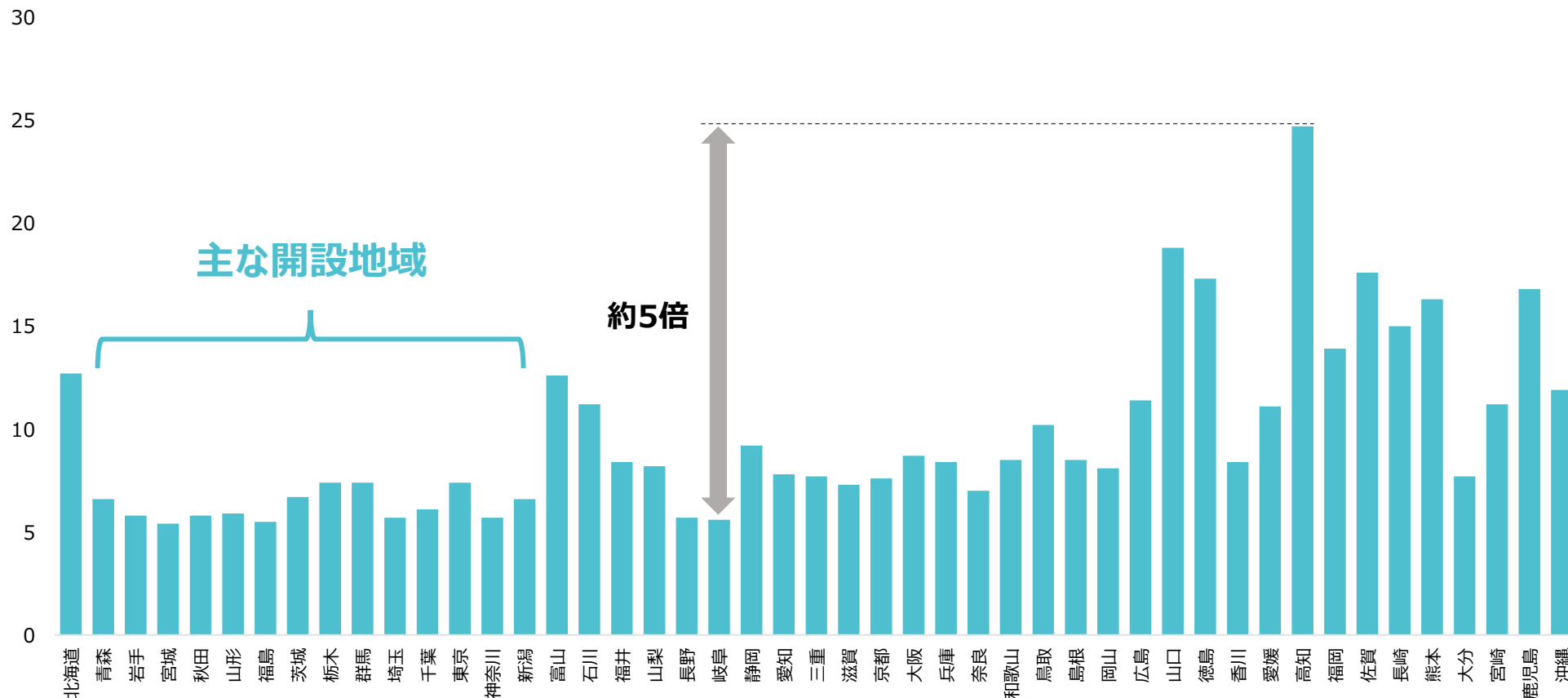
退院後の患者の受け入れ先



- 高齢者人口当たりの療養病床は、医師数や他の病床数同様、西高東低の傾向であることを踏まえ、医療資源が相対的に少ない首都圏・東日本中心に展開
- 入念な現地調査を行い、地域の医療ニーズの穴を探り当て、必要とされる場所に必要な役割の医心館を開設

65歳以上人口当たりの地域別療養病床分布

(病床/千人)

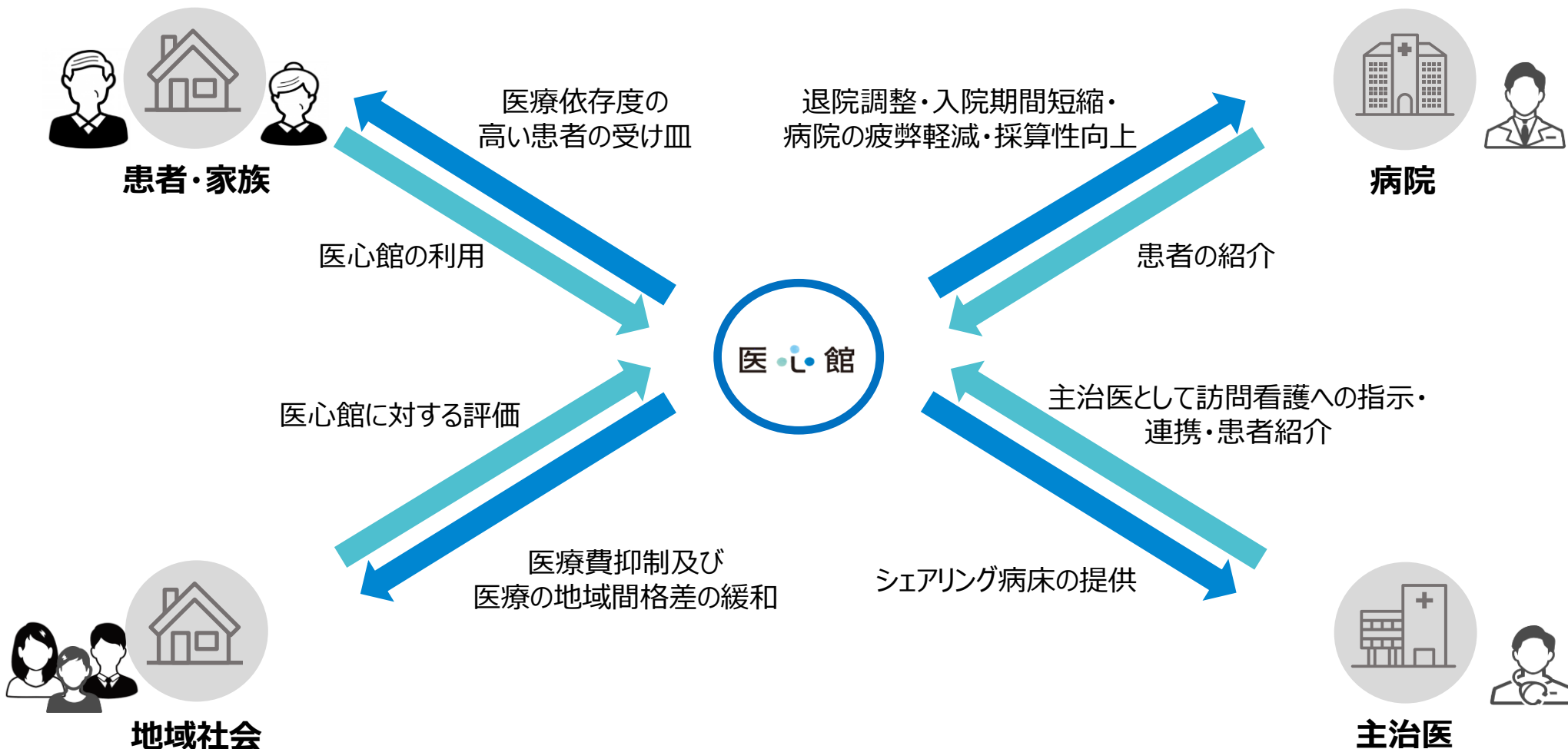


出所：総務省「人口推計」、厚生労働省「医療施設調査」2019年10月

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



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10施設以上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、21年改定の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 |

| 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%/～33%（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、コロナ禍での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">• 入職者/看護管理者研修を実施、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">✓ 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（約1か月）、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 |
|--------------|--|
| コンプライアンス推進体制 | <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">✓ 全職員に対して虐待や身体拘束等に関する理解を問うテストを定期的実施✓ 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課職員から直接説明を実施 |
| ホットライン・システム | <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 |
| その他 | <ul style="list-style-type: none">• 個人情報の開示制度を整備• 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• 公正取引の徹底のため、贈答または接待を行う場合は、金額の多少にかかわらず、稟議承認が必要 |

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 IR課

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