



2025年9月期第1四半期
決算説明資料

株式会社アンビスホールディングス

2025年2月6日

1

今後の成長戦略に関する説明

2

2025年9月期第1四半期決算概況

3

医心館事業の特徴

4

医療支援事業の特徴

5

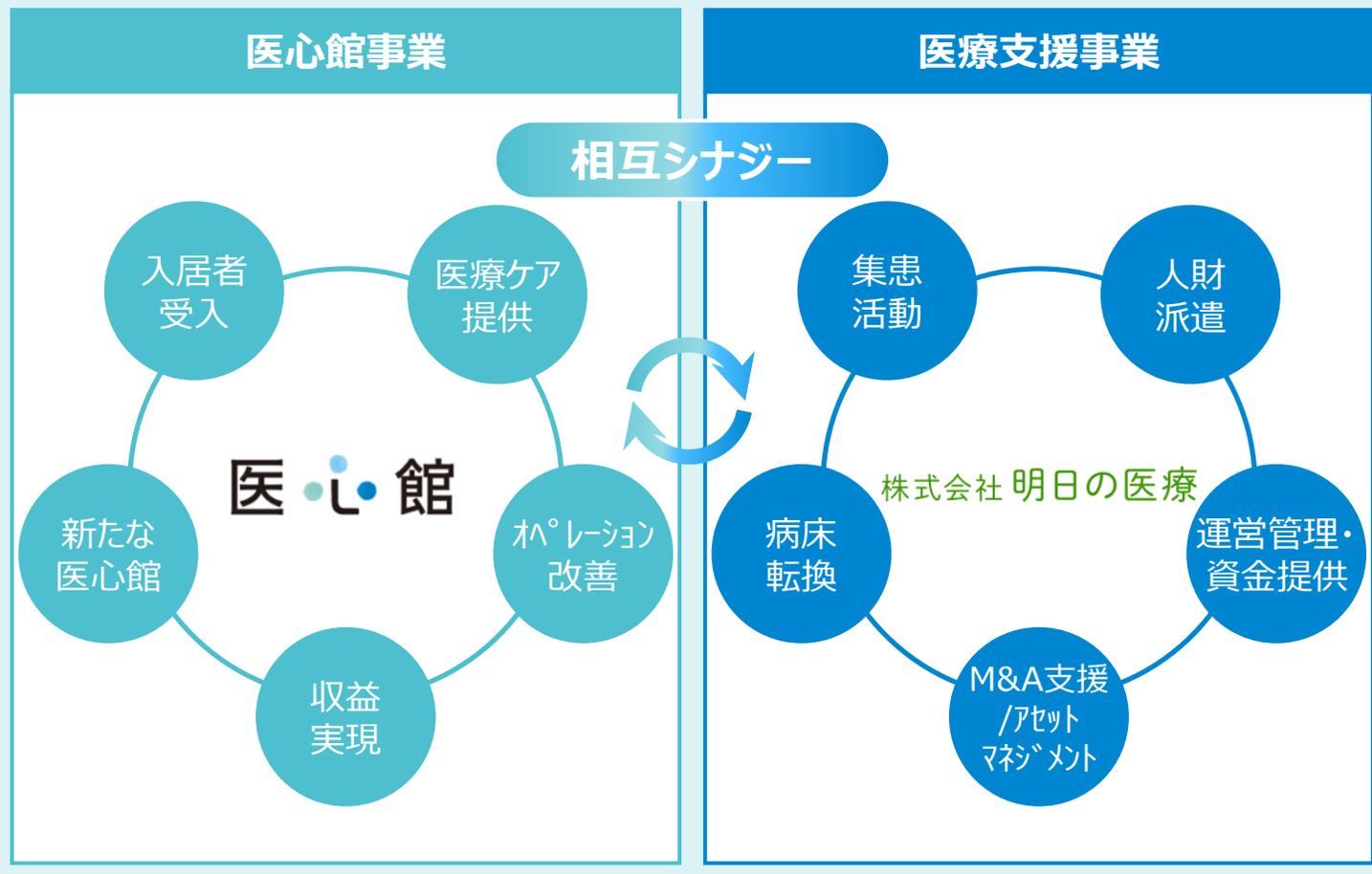
参考資料



1. 今後の成長戦略に関する説明

総合医療カンパニーとしての当社の目指す姿

当社の事業ミッション = 医療課題解決



背景・当社のおもい

- 国の政策により入院日数の短縮と在宅復帰が推し進められているなか、退院後の療養先確保に難渋する末期がん患者、重度の神経難病患者等手厚い医療看護ケアを必要とする方を、医心館は積極的に受け入れてきました。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、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。
- 「医療過疎地の医療課題をビジネスの力で解決すること」を目下の事業ミッションとして、医療機関・病院の活性化を推進することで、本格的に医療支援事業を開始し、3-5年の時間軸で本格的な **総合医療カンパニー** に変貌することを目指します。

24/9期まで

高い社会ニーズを誇るホスピス医心館事業の創出と
高成長・高利益の追求

高参入障壁

参入障壁の高い
がん終末期ケアに
注力

高成長

直近5期で
CAGR46.6%
の売上成長

高利益率

高効率オペレーション
により30%強の
EBITDAマージン

シフト
チェンジ



25/9期以降

社会ニーズに応え、長期的に持続可能な成長を実現
するため、総合医療カンパニーへの進化による
多様で難解な医療課題の解決を志向

医心館事業

より高い顧客満足度と
現場従業員の負担軽減

医療支援事業

医心館事業と連携した
医療機関の支援



2. 2025年9月期第1四半期決算概況

25年9月期第1四半期業績

(第1四半期実績) 売上高

117.7億円

(通期予想) 売上高

536.4億円

(通期予想対比進捗率：21.9%)

(上期予想) 売上高

240.4億円

(上期予想対比進捗率：49.0%)

(第1四半期実績) EBITDA⁽¹⁾

26.2億円

(EBITDAマージン：22.3%)

(通期予想) EBITDA

113.9億円

(通期予想対比進捗率：23.0%)

(上期予想) EBITDA

48.4億円

(上期予想対比進捗率：54.3%)

注：

1. EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額 + 株式報酬費用 (後頁同様)

1

- 既存施設の稼働率は安定稼働の目安である82~85%の水準（84.9%）で推移し、新規施設の立ち上がりも堅調である他、適切なコストコントロールも継続し、業績は上期予想対比/通期予想対比で堅調に推移

2

- 第1四半期は、計画通り10施設の開設を実施し、24年12月末時点で、114施設（定員5,806名）を運営
 - ✓ 25年9月期：既に29施設の開設と1施設の定員増を公表し、25年9月末の目標である133施設（定員6,797名）の到達に向けて、今後も開設確定次第、順次公表予定
 - ✓ 医心館における万全の運営体制維持・強化のため、顧客満足度向上、従業員の負担低減を追求
 - ✓ 教育研修への参加、人員体制の拡充を図り、従業員の採用活動を加速

3

- 医療支援事業については引き続き新規の案件獲得とソリューションの多様化を推進
 - ✓ 医療へき地以外においても医療機関の経営支援の契約を受託
 - ✓ 支援先の経営支援の一環として、施設のM&Aに係るフィナンシャルアドバイザーサービスを提供し、案件を成約

利益面は上期予想対比5割超の進捗

- 1Q実績は売上高、利益ともに上期予想に対して順調な進捗

第1四半期実績及び業績予想との比較

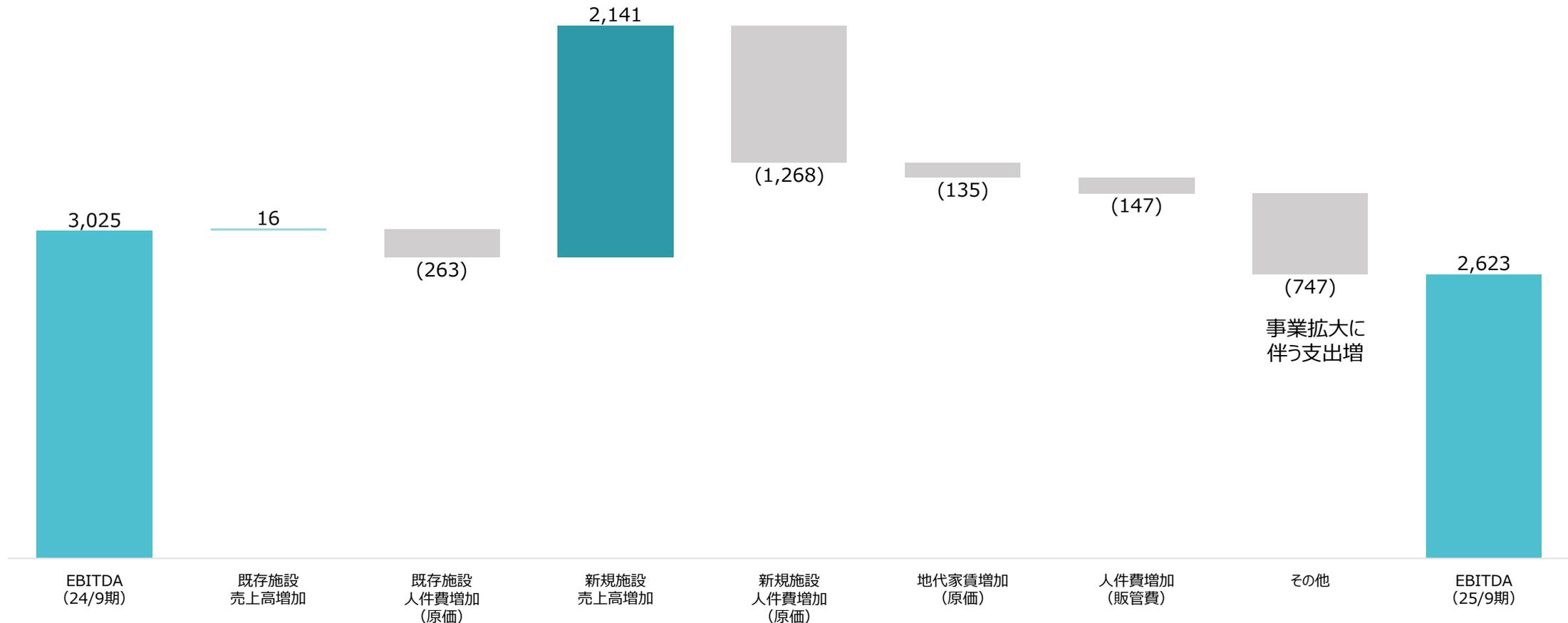
(百万円)	25/9期	25/9期	25/9期	25/9期	進捗率(%)	進捗率(%)
	第1四半期実績	上期予想	下期予想	年度予想	対上期予想	対年度予想
売上高	11,773	24,037	29,610	53,647	49.0%	21.9%
EBITDA	2,623	4,835	6,559	11,394	54.3%	23.0%
EBITDAマージン (%)	22.3%	20.1%	22.2%	21.2%	-	-
営業利益	2,009	3,544	5,083	8,627	56.7%	23.3%
営業利益率 (%)	17.1%	14.7%	17.2%	16.1%	-	-
当期純利益	1,346	2,330	3,474	5,804	57.8%	23.2%
当期純利益率 (%)	11.4%	9.7%	11.7%	10.8%	-	-

新規施設による売上増が成長をけん引

- 既存施設の稼働率（84.9%）、新規施設の稼働率（56.1%）⁽¹⁾ともに順調に推移
- 他方でシフトチェンジの影響で施設における収益性が低下し、2024年9月期第1四半期に比してEBITDAが減少

EBITDA推移（24年9月期第1四半期 – 25年9月期第1四半期）

(百万円)

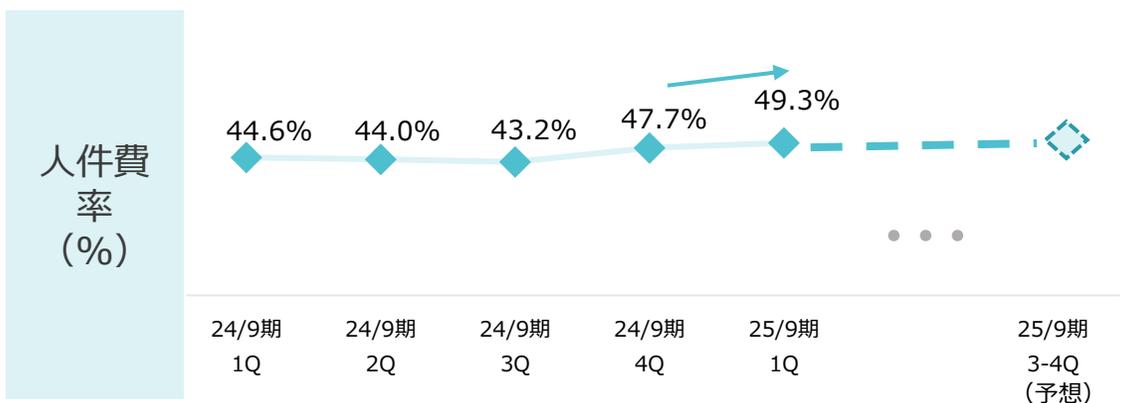
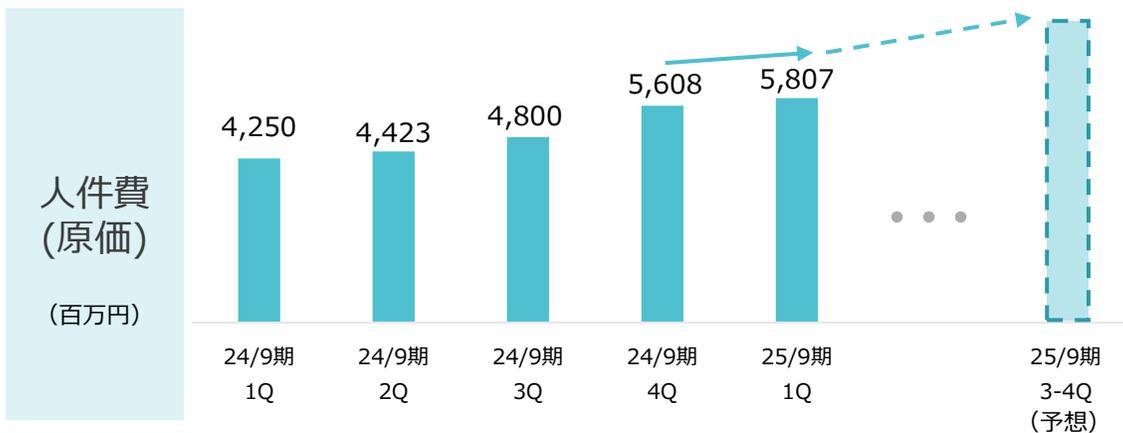


注：

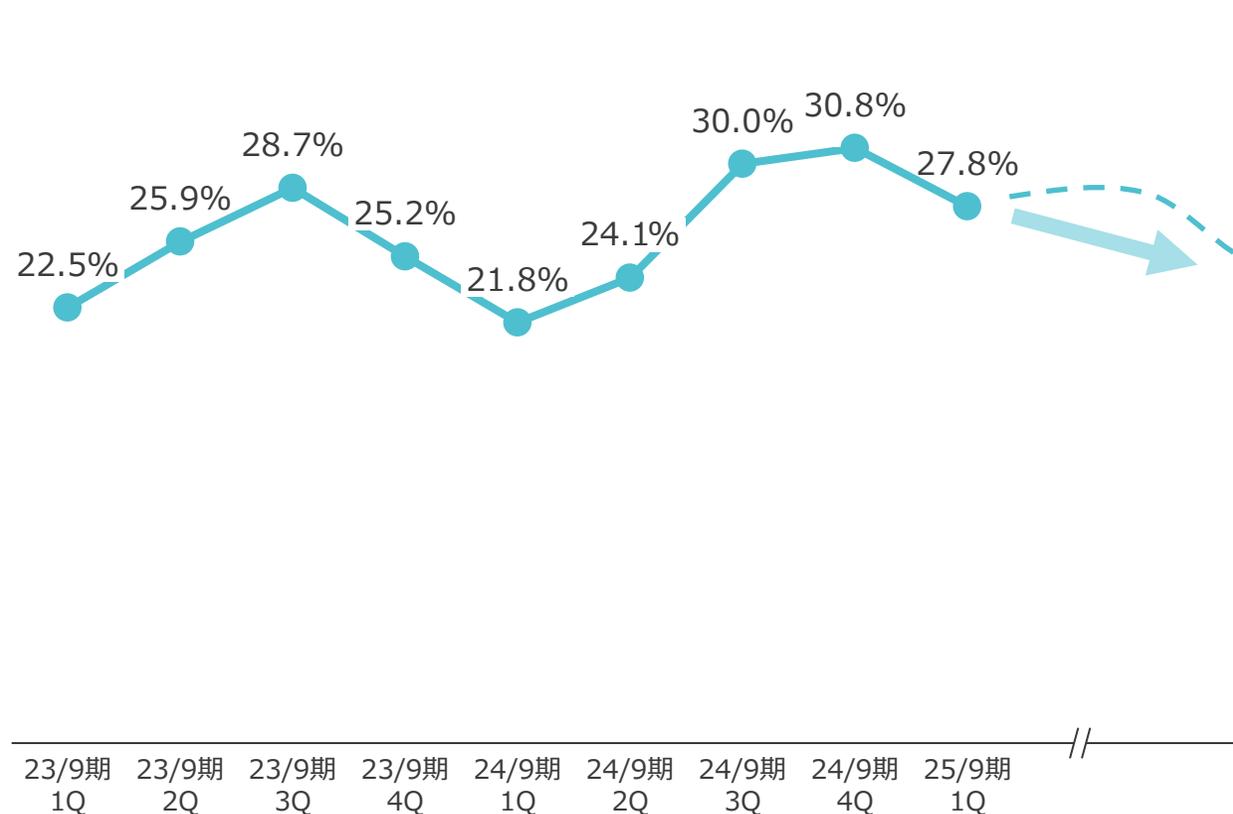
1. 新規施設：24/9期第1四半期末にて未開設の施設（後頁同様） / 稼働率：中央値

- 人件費（原価）はシフトチェンジの影響によって売上比で増加傾向にあり、今後も高止まりを見込
- 現場従業員の業務負荷、心理的な負担の増加によって、24/9期3-4Qの退職率は上昇基調。シフトチェンジによって、医心館における運営体制の維持・強化を図り、季節要因はありつつも退職率の2-3%低減を目標

シフトチェンジによる人件費指標の変化



シフトチェンジによる退職率の変化

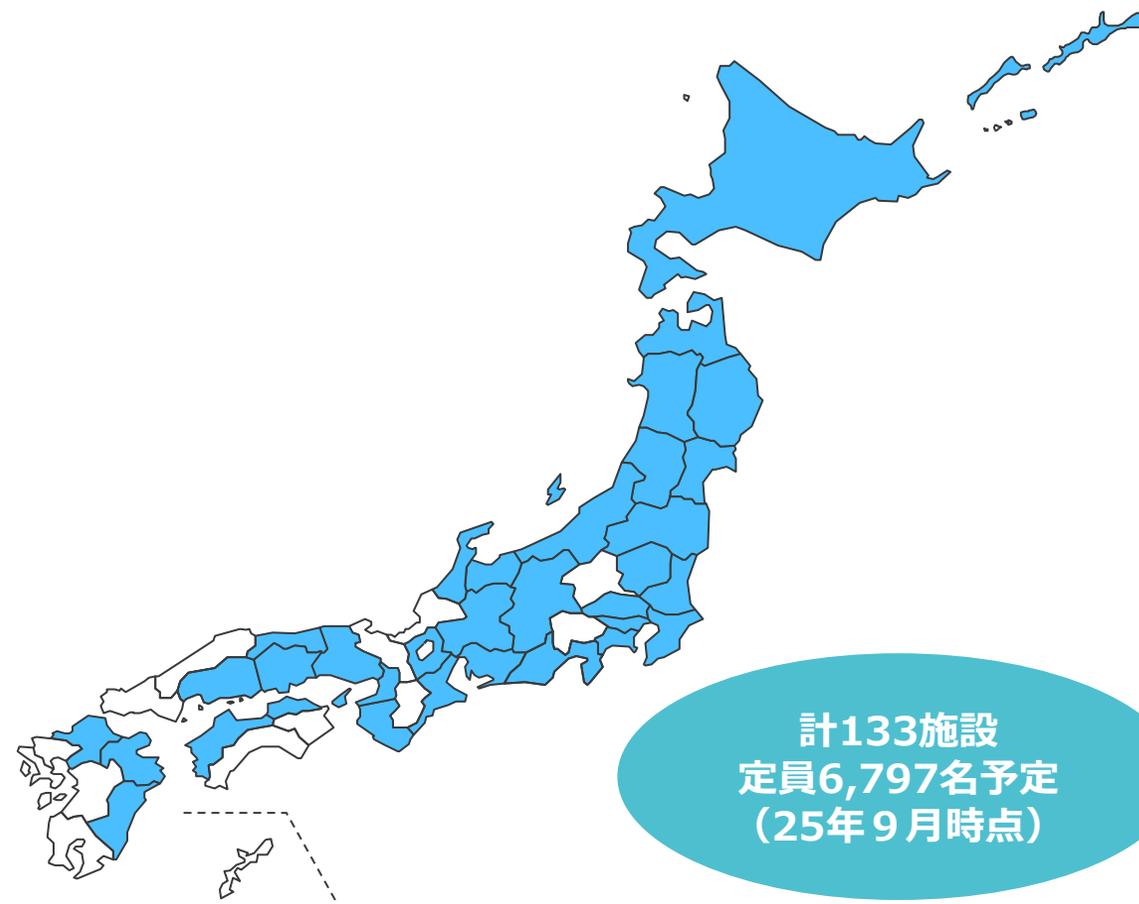


- 25年9月期は、29施設の新規開設及び1施設の定員増（計1,549名）を公表済
- 今後も、首都圏におけるドミナント展開を中心に、西日本を含む日本全国で開設を加速

24年10月以降の開設計画（25年9月期）

開設時期	開設場所	総定員数 (名)
24年10月	高田馬場、豊橋、宮崎、関中央	192
24年11月	大分、祖師谷	108
24年12月	高松、所沢、富山、西城	258
25年2月	加古川、上板橋、六本松	161
25年3月	中村橋、東小金井	97
25年4月	木更津、広島横川、三島、浜松（定員増）	181
25年5月	王子公園、金沢Ⅱ	101
25年6月	岡崎、姫路、米子	135
25年7月	上越Ⅱ、ひたちなか	98
25年8月	鴻巣、松山、平塚	158
25年9月	府中	60

全国の医心館



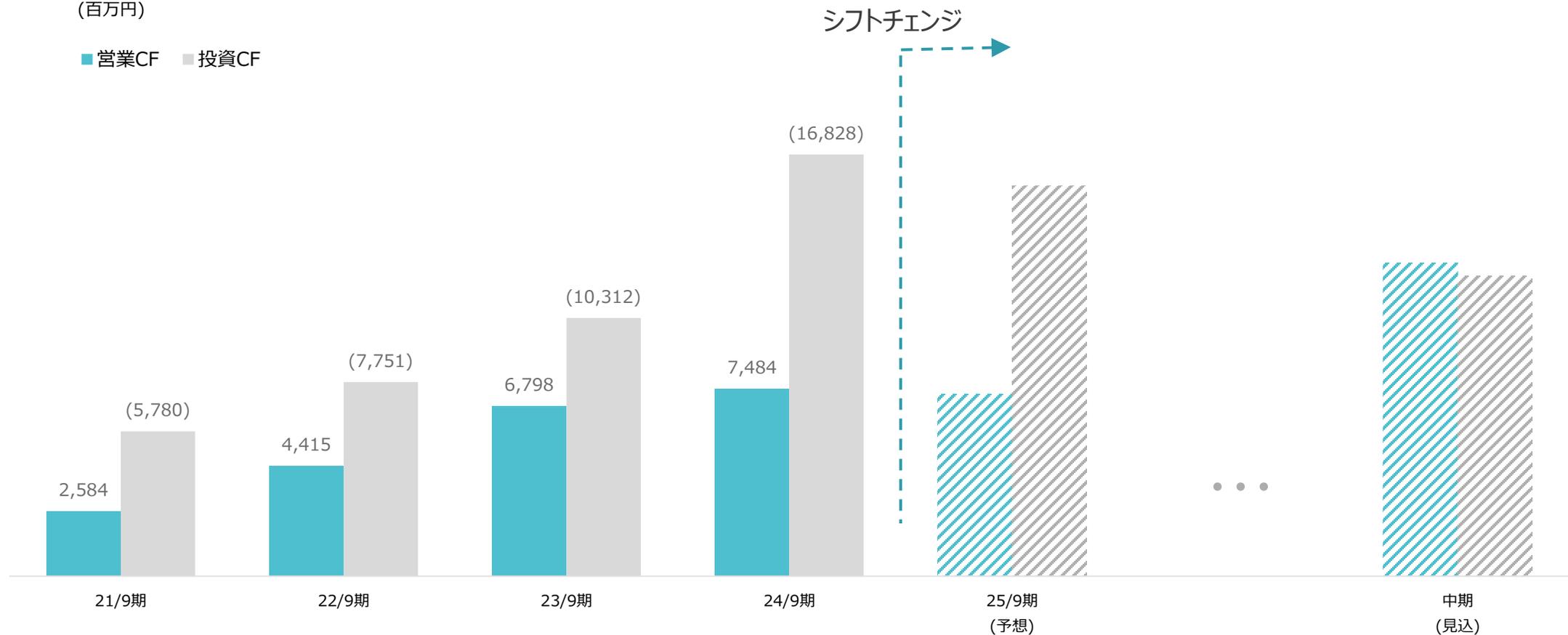
注：
1. 総定員数は、複数施設の定員数を合計したもの

- 投資回収期間の遅れに伴い、投資スタンスをフリー・キャッシュ・フロー（＝営業CF－投資CF）重視に一旦シフトチェンジ。
投資規律の引上げにより、中期でのFCFプラスを見込

営業CF / 投資CF

(百万円)

■ 営業CF ■ 投資CF



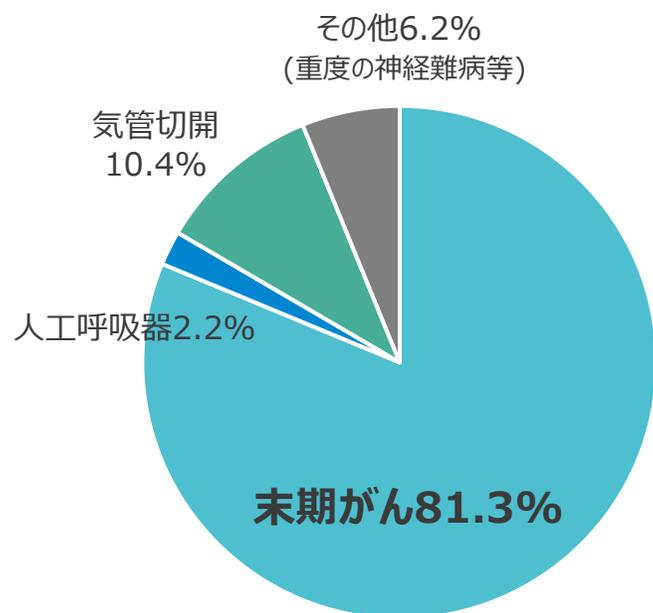


3. 医心館事業の特徴

末期がんを中心とする患者の受入れ

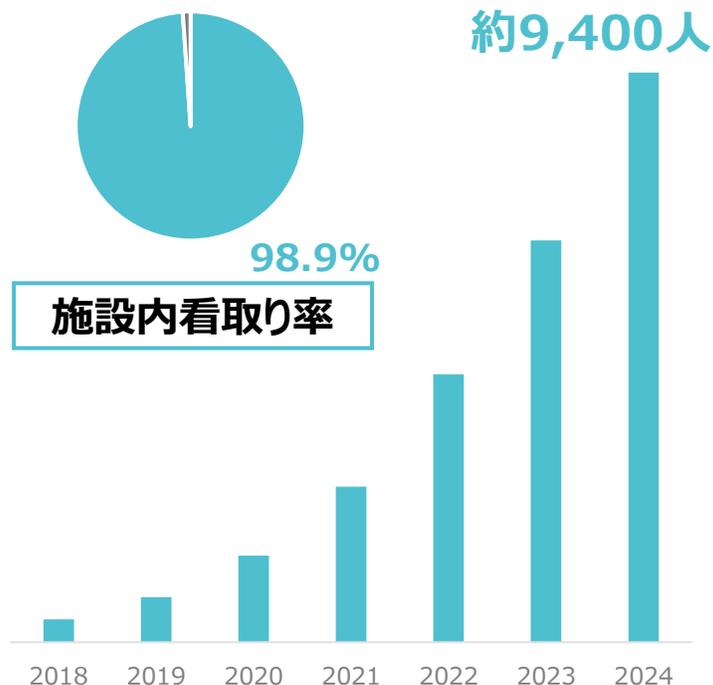
- 医心館は末期がん患者を中心とした終末期の患者に対する看取りのセーフティネットを補完
- 末期がん患者の入居日数は緩和ケア病棟よりも短期間であり、需要の高い終末期のニーズに応えていることから、その社会的な意義は拡大

入居者属性



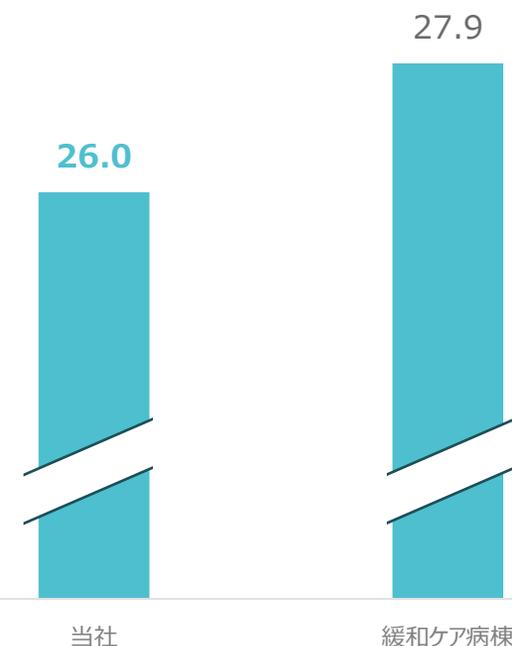
2023年4月から2024年5月までの首都圏の医心館の既存・新規入居者7,248名を疾患別に分類したものの。末期がん、人工呼吸器、気管切開で複数の疾患を持つ入居者は、より前者の疾患にカウント。末期がんの入居者は短期間でご逝去される傾向にあるため、新規入居者に限定する場合、末期がんの入居者比率は8-9割に上昇。

看取り者数の推移



施設内看取り率は、施設の入居者の看取り総数から施設外逝去を除いたものを看取り総数と施設外逝去の合計で除いたもの。上記の看取り率は直近1年間の四半期ごとの調査の平均値。

末期がん患者の入居日数



出所：ホスピス・緩和ケア白書2023
 ※当社の入居日数は都内の2023年10月以降に入居されたご逝去者764名の中央値
 ※緩和ケア病棟はホスピス・緩和ケア白書における平均入院日数

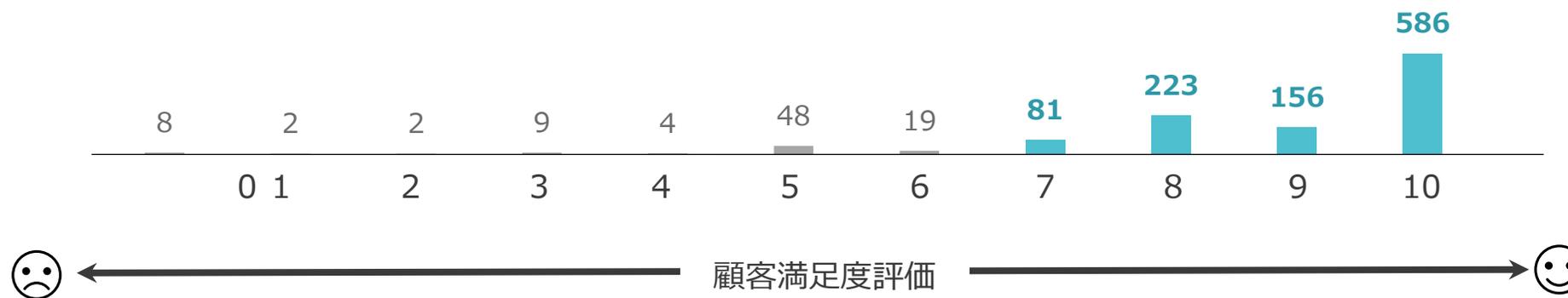
- 医心館は顧客満足度評価において8.80/10点満点と高い評価を獲得

高い顧客満足度

「医心館を親戚や友人、信頼できる方に推奨しますか」(10点満点)

NPS : 57.1

平均値 : 8.80



Source: 2024年の合算。退所後にご家族へのアンケートを実施 (サンプル数1,138)

- 医心館は医療依存度の高い入居者に対して、看護師がその専門性に基づいて看護師だからこそできる看護を提供
- 24時間/365日いつでも入居者の症状や痛みに合わせて臨機応変な対応を実施
- 医療看護ニーズの高度化への対応策として、常勤医師3名が現場教育と医療安全に関与

医心館の看護の特徴

看護師の専門性

- 看護師としての専門性に基づく、看護師だからこそできる手厚いケアを提供
- 経験知ではなく、看護師としての知識・根拠に基づく観察・判断・計画・実践・評価を実施し、入居者の症状や痛みに対応

24時間対応

- 痛みや不安が強くなる夜間も含む24時間を通じた、入居者のご要望や生命活動の維持に向けた臨機応変な対応
 - 「見て・触れて・測定して」身体アセスメントの実施
 - 昼夜変わらない身体介護による、入居者の「動きたい」という思いに寄り添ったケア

医療依存度の高い入居者への適切なケア

がん終末期

- 自立した生活を維持することが困難となる終末期の苦悩に寄り添い、最期まで“どう生きたいか”を支援
- 痛みや不安が強くなる夜間にも、日中と同じような対応
- 看取り時期の予測を行い、適時適切な看護を提供

人工呼吸器・気管カニューレ

- 心電図等のモニタリングの無い環境で、昼夜問わずに訪問して身体アセスメントを実施して、早期に対応
- 入居者の呼吸状態・痰の性状に合わせて対応策を検討

重度の神経難病

- 24時間身体介護が必要な方の生活により沿うことで、その方のニーズを把握して適時適切なケアを提供
- 変化する症状に合わせた対応の実施

チューブ類の管理・創処置

- 医師のいない環境で、状態に即した処置方法を訪問診療医の指示のもと実施
- 昼夜問わず必要なタイミングで訪問して、創部の浸出液、固定状況等を観察して対応することで創傷治癒を促進

- 下記の複合的な取り組みによってコンプライアンスエラーが起こりにくい体制を構築し、透明性の高いサービス提供を志向

1 より手厚いケアが必要な患者の受け入れ

1 入居対象者として末期がん患者および重度の神経難病患者を優先、看護師や介護士による手厚いケアが必要な方に適切なサービスを提供

2 主治医・ケアマネの外部化

2 主治医はすべて外部の訪問診療医であり、ケアマネも原則として外部ケアマネを継続することで、サービスの透明性、公正性を担保

3 一人ひとりの患者に応じたケアの実施

3 医師の指示に基づき個別アセスメントを実施、患者/家族の希望等を踏まえて訪問看護計画を立案。毎月計画の評価と更新をし、個別ケアを重視

4 主治医・ケアマネへの定期報告

4 訪問看護報告書を毎月、主治医やケアマネに送付。外部の目からケア内容の確認を受ける仕組み

5 内部・外部機関による多重チェック体制

5 社内コンプライアンス担当が定期的に記録をチェック、行政の定期的な運営指導による確認と評価

- 医療機関や主治医、或いは患者や家族の要望に応える形で、がん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、重度な医療/看護ケアに対応

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：コロナ感染/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/腸穿孔治療後
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

緩和ケア目的の非がん患者と重度若年者の受入れ

- 緩和ケア目的の非がん患者（別表7対象外）や、重度ケアを必要とする事故後や先天性疾患の若年者（40歳未満の介護保険非対象者）も積極的に受入れ、在宅医療のセーフティガードとなることを志向

非がん緩和ケア目的事例

入居者A (間質性肺炎)

1. 病名：特発性間質性肺炎（GAPステージIII）
2. 入居前状況：HOT導入と抗繊維化薬投与による治療
3. 入居後対応：緩和目的でモルヒネ投与

入居者B (心アミロイドーシス)

1. 病名：心アミロイドーシスによる心不全、AMI
2. 入居前状況：AMI後、心肺蘇生後、冠動脈バイパス術など
3. 入居後対応：緩和目的でモルヒネ投与

入居者C (アスベスト肺)

1. 病名：アスベスト肺、肺繊維症
2. 入居前状況：NPPV導入
3. 入居後対応：緩和目的でモルヒネ投与

40歳未満・介護保険非対象者事例

入居者A (中咽頭がん)

1. 病名/年齢：中咽頭がん末期/37歳
2. 入居前状況：化学・放射線・免疫CHP療法、気管切開
3. 入居後対応：外来での免疫療法、麻薬対応

入居者C (神経膠芽腫)

1. 病名/年齢：神経膠芽腫/37歳
2. 入居前状況：化学療法
3. 入居後対応：通院での化学療法継続

入居者B (溺水)

1. 病名/年齢：海での溺水/14歳
2. 入居前状況：心肺停止蘇生後人工呼吸器、CV
3. 入居後対応：人工呼吸器管理

- 療養場所確保がなかなか進まない中、AIDS中核拠点病院との連携のもと、積極的にAIDS患者を受入れ

症例事例

入居者A

1. 紹介元/拠点：名古屋医療センター/南浦和
2. 病名：AIDS、CRP後脳症、気管切開
3. 困難理由：生活保護で、他県への転居を希望。行政・移管手続きに時間を要し、遠距離の介護タクシーには主治医も同乗

入居者C

1. 紹介元/拠点：横浜市民病院/新横浜
2. 病名：AIDS、進行性多巣性白質脳症
3. 困難理由：離島に住む家族にHIV感染者であることを未告知。成年後見人の選任に時間を要した

入居者B

1. 紹介元/拠点：名古屋医療センター/本陣
2. 病名：AIDS、HIV脳症、B型肝炎、梅毒
3. 困難理由：脳炎による問題行動多い

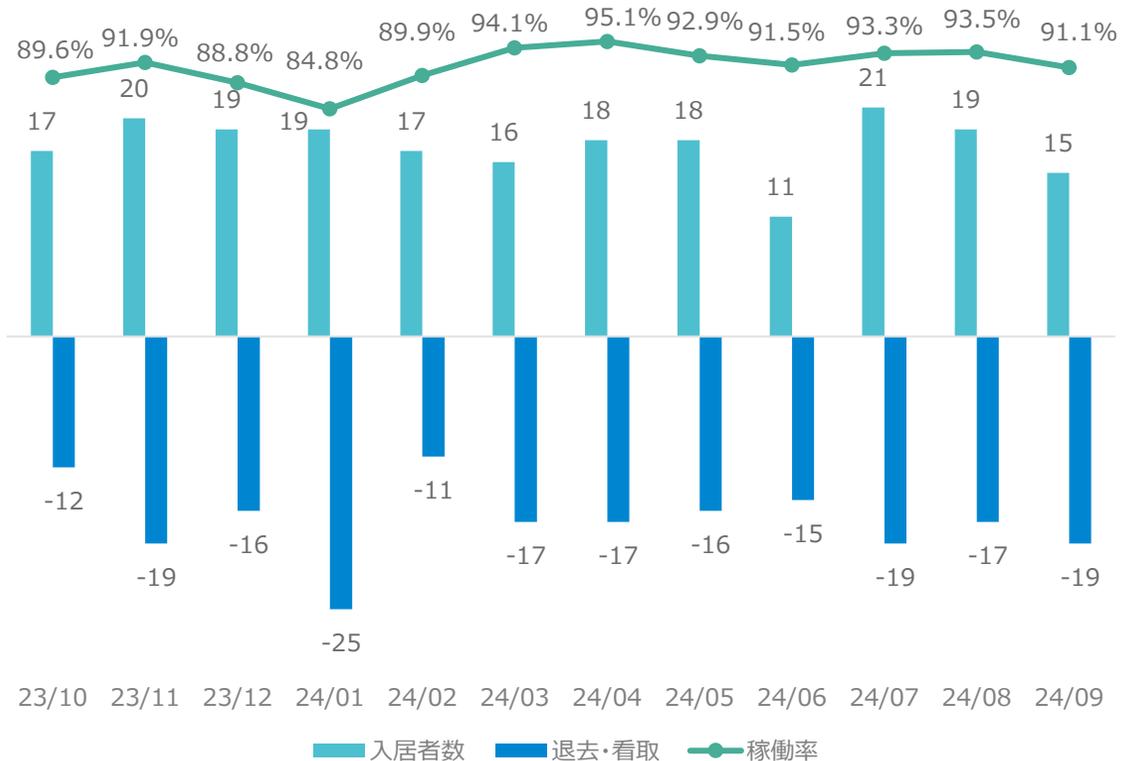
入居者D

1. 紹介元/拠点：AIDS中核拠点病院/つくば
2. 病名：AIDS、片麻痺
3. 困難理由：往診医のAIDSの受入れと診療経験なく、主治医探しに苦労し遠方の医心館にて入居

医師不足の地域におけるターミナルケアの展開

- 人口あたりの病床数が少なく、医師不足が著しい上越市において、責任あるターミナルケアを実践
- 地域の終末期医療の姿を変えたと、医療機関や医療関係者から一定の評価を獲得

医心館上越の入居・看取の推移



主要数値（医心館 上越）

紹介元
医療機関数

~35

外部
ケアマネジャー数

~55

往診
クリニック数

~5

施設内
看取率

98.5%

注：
1. 看取り率は開設以来。その他は24/1~12月実績



4. 医療支援事業の特徴

- 医心館運営を通じて得たノウハウ・リソース等を活用し、医療機関毎にテーラーメイドの経営支援を実施
- 資金面の支援に加え、医師+看護師等の派遣による運営面での超ハンズオン型支援を実施

アンビス独自の支援スキーム

アンビスグループ

株式会社 明日の医療



① 経営陣としての
医師、看護師の
派遣



② 運営管理・
資金提供



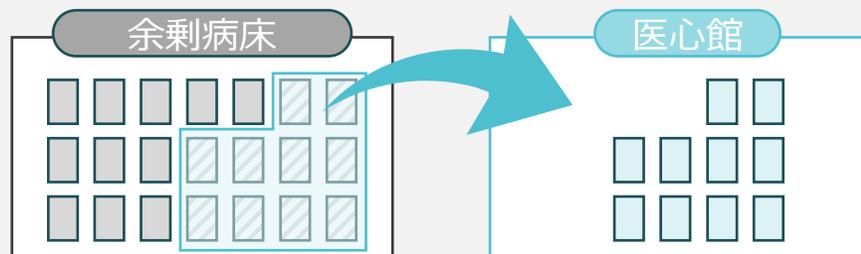
③ 医心館運営
ノウハウ



医療機関



④ 一部の病床を医心館に転換



支援スキームの特徴

1 医師・看護師の派遣による超ハンズオン支援

- 事務方だけでなく、医師・看護師が現場に入り込んでオペレーションを改善
- コストカットやKPI管理だけではない本質的な業務改善を実現

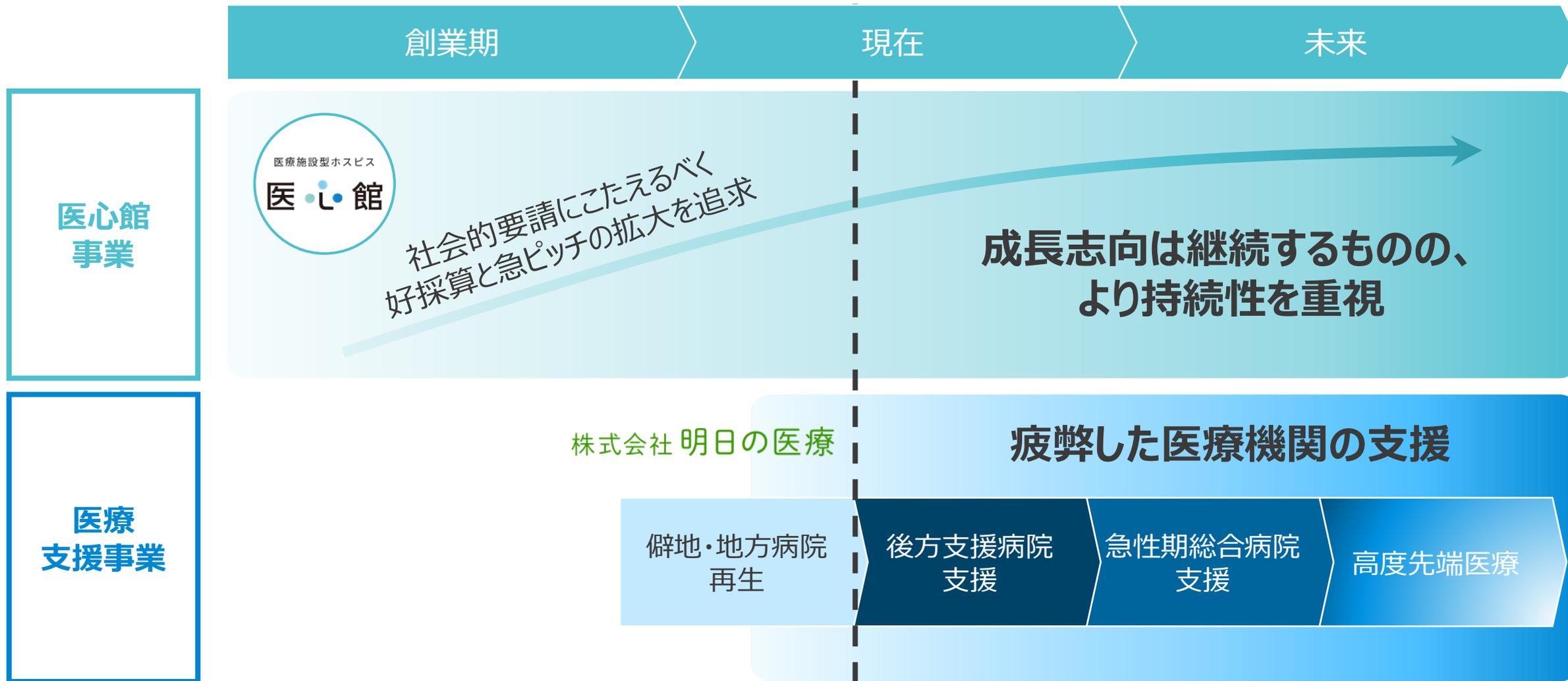
2 運営管理・資金提供

- アンビスHDの本社がバックオフィス業務をサポート
- 資金ニーズがあれば、ファクタリングやメザニン融資で資金提供

3 医心館ノウハウを活用した病床転換

- 医心館のノウハウを活用し、医療機関の余剰病床を医心館に転換
- 退院調整をスムーズに行えることで、入院期間を短縮し、病院事業の一人当たり売上UPかつ医療機関の疲労軽減

シフトチェンジ これまでの成長ステージから次フェーズへの移行



- 医療支援事業においては、①既存支援先の業績は堅調に推移、②新規支援先は医療過疎地以外も含めて地理的な範囲を拡大、③FA業務の提供を開始して案件を成約など、総じて順調

医療過疎地での 経営支援

- 支援先の医療法人において、23年12月に転換したホスピスが順調な立ち上がりであったことから更にホスピスを新設
- 経営支援先の医療法人の経営成績は堅調を持続（2社合計医業収益は、7-9月期は4-6月期に比較して1.6%増収。引き続き稼働が高く推移したこと等が影響）

新たな医療機関 への経営支援

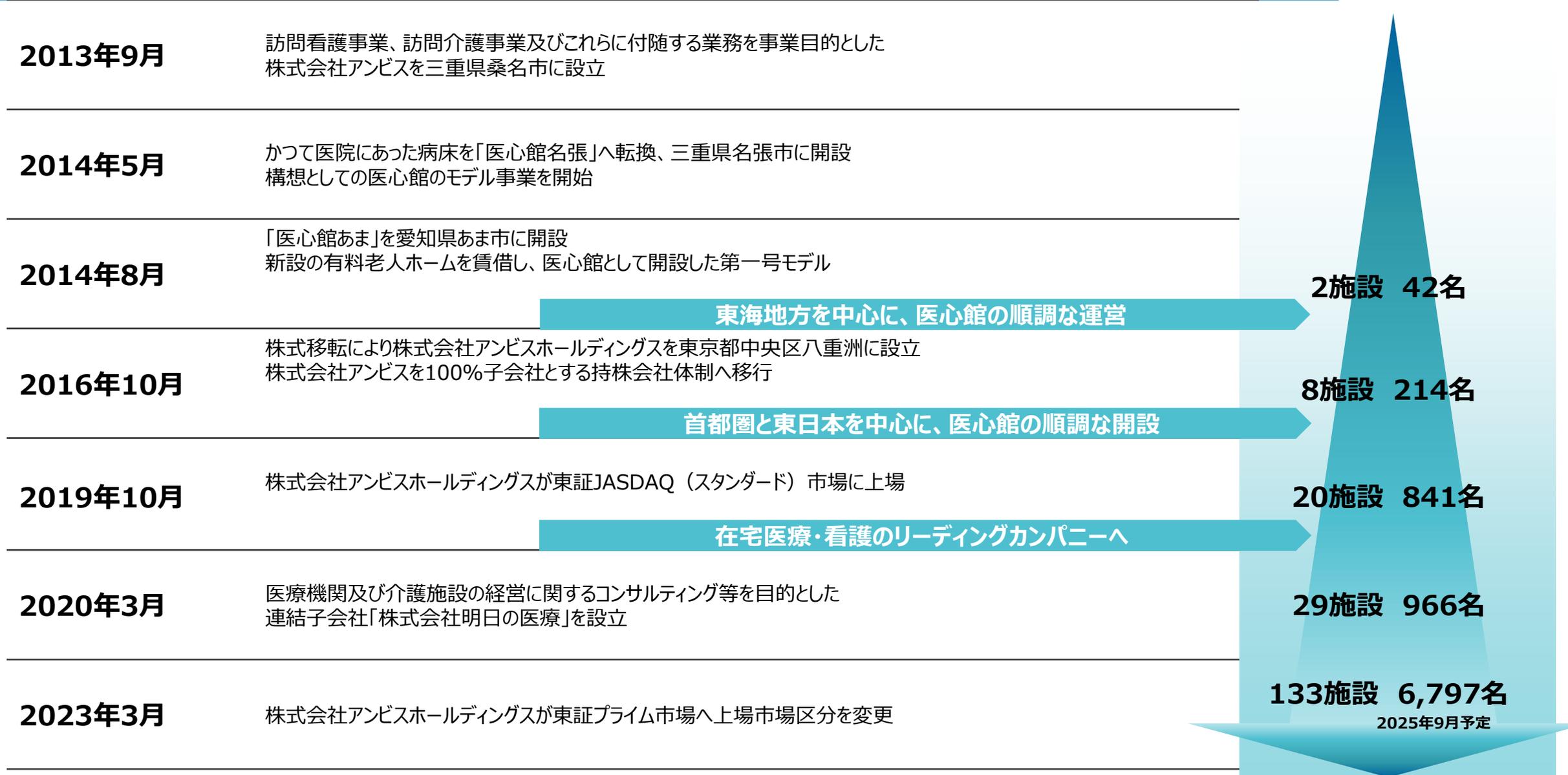
- 新規の医療機関に対する経営支援を1Qに複数開始
- 支援先の医療機関の地理的範囲は、政令指定都市を含む全国規模に及び、株式会社明日の医療は、病院をはじめとした医療機関のオペレーションに加えて、経理・財務といった本部機能のサポートも提供
- 支援先の医療機関は、稼働率の向上やコスト低減などの経営改善効果が如実に発現
- その他新規案件についても複数の引き合いがあり、今後さらなる拡大を展望

FA業務の提供

- 医療課題を抱える医療機関の経営支援に関するソリューションのひとつとして、今回、株式会社明日の医療は新たにM&Aに係る仲介及びFA業務を立ち上げ、医療機関の財務基盤改善・収益性の向上等の支援を企図
- 成約した案件においても、単なるM&A仲介にとどまらず、事業構成の再構築を含む、包括的なFA業務を提供



5. 参考資料



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

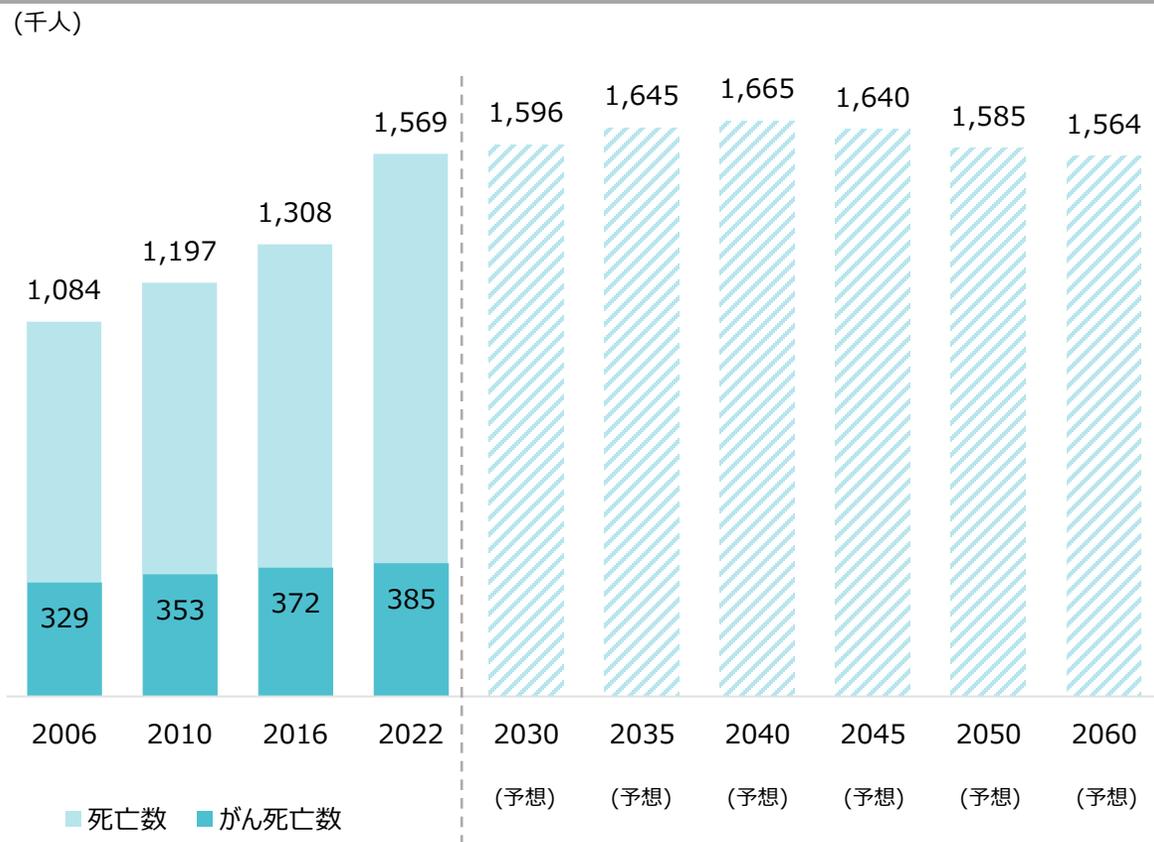
事業ミッション

地域医療の強化・再生

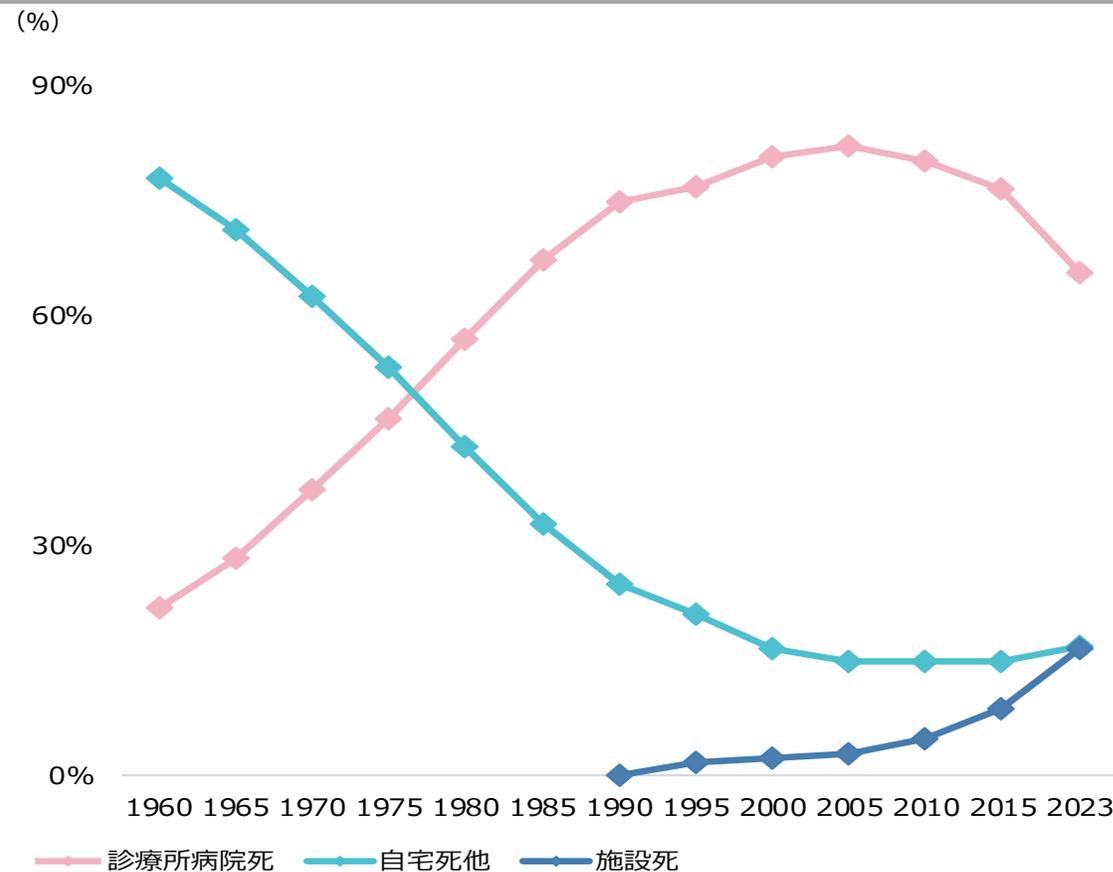
終末期の看護・介護ケアに特化したホスピス「医心館」を運営し、
医療依存度が高い方々の受け皿を提供

- 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
- 医心館で受入ているがん患者は、年間～8,000人⁽¹⁾と国内全体の2.1%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

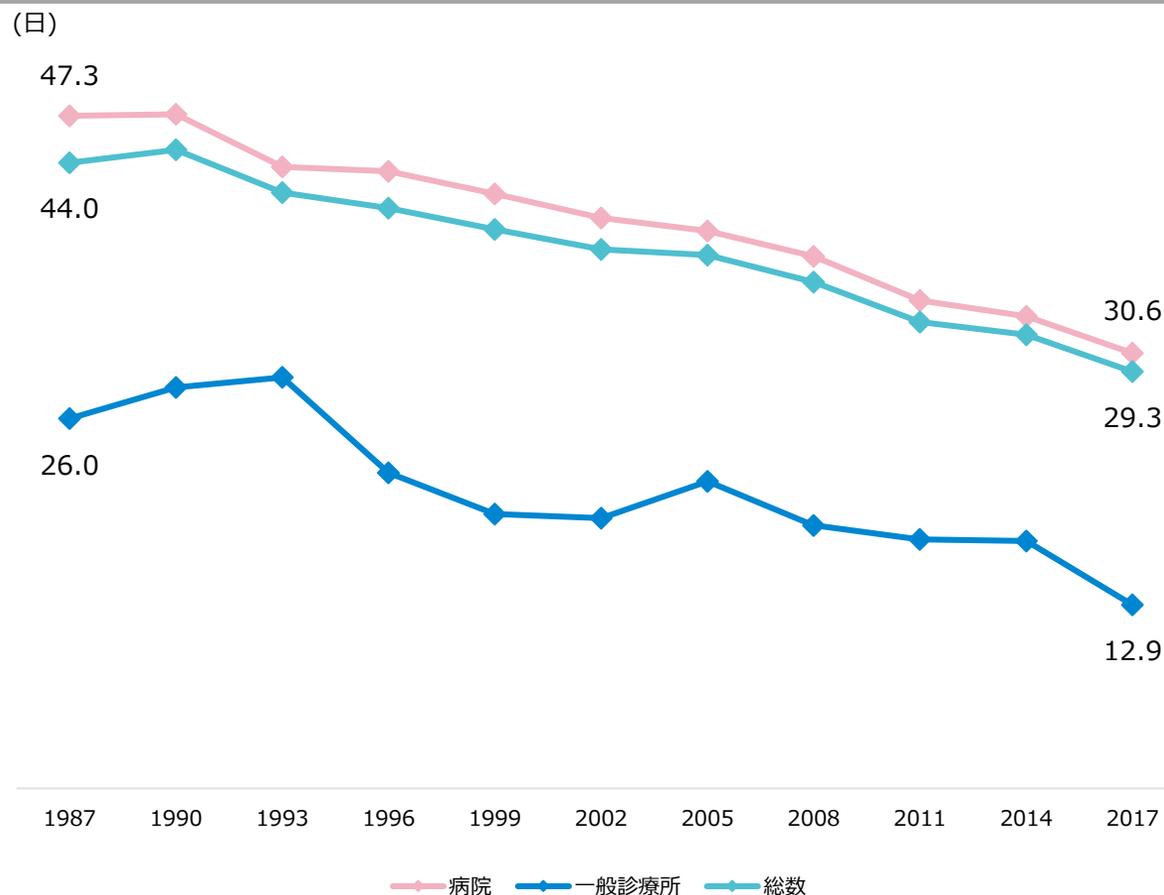


出所：厚生労働省 人口動態統計、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」の出生中位・死亡中位仮定による推計結果（日本における外国人を含む）

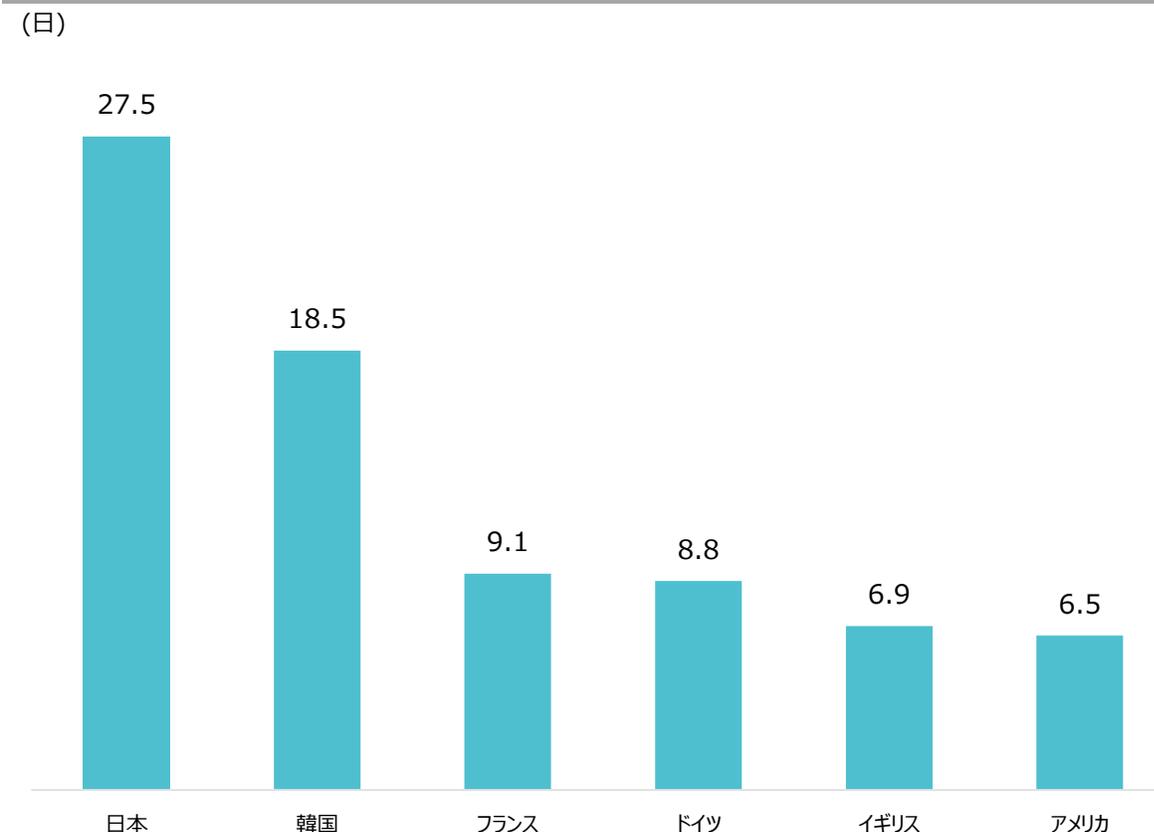
平均在院日数の短縮化

- 最も点数が高い急性期一般入院料1では、平均在院日数の要件が18日以内から16日以内に短縮
- 平均在院日数は、年々減少傾向にあるものの、主要諸外国と比較すると更なる改善の余地あり

平均在院日数の推移



主要国の入院日数

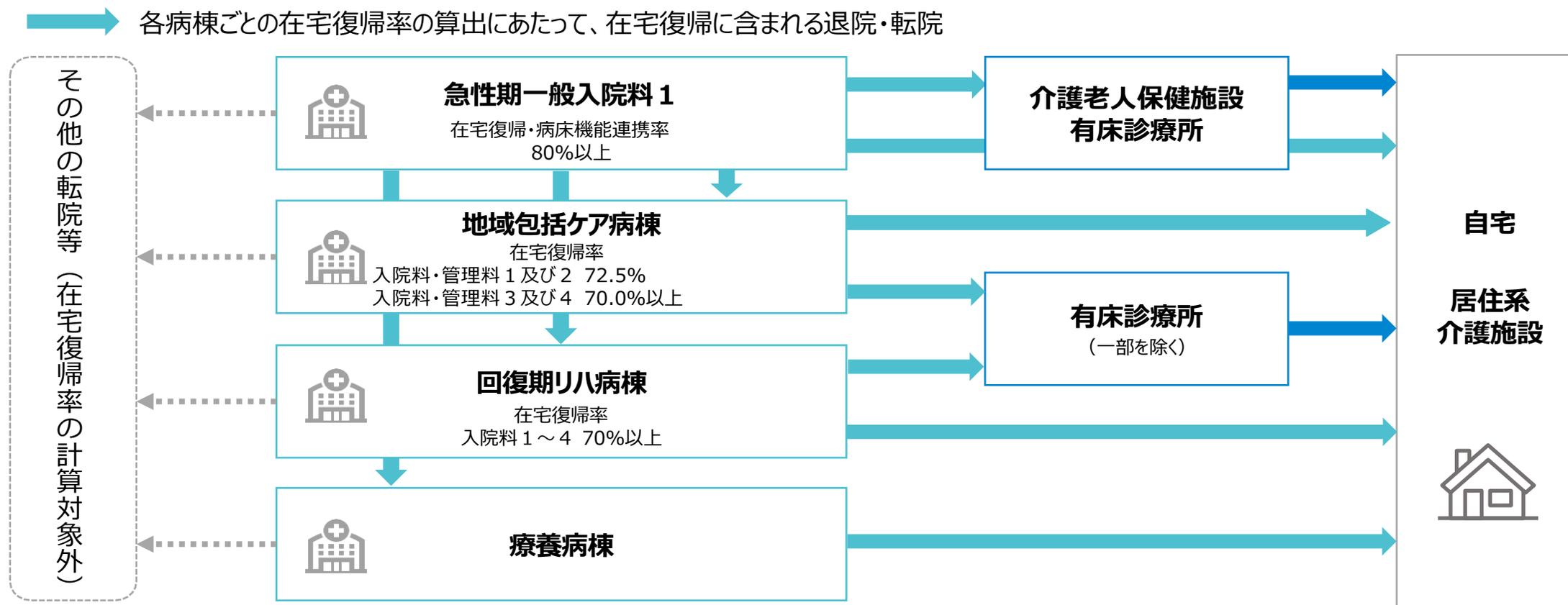


出所：厚生労働省 患者調査、OECD Health Care Utilisation「Inpatient care average length of stay, all hospitals」(2021年)

在宅復帰率の設定

- 医療機関に応じた在宅復帰率が明確に設定された結果、自宅又は施設への流れが加速

「在宅復帰率」の設定



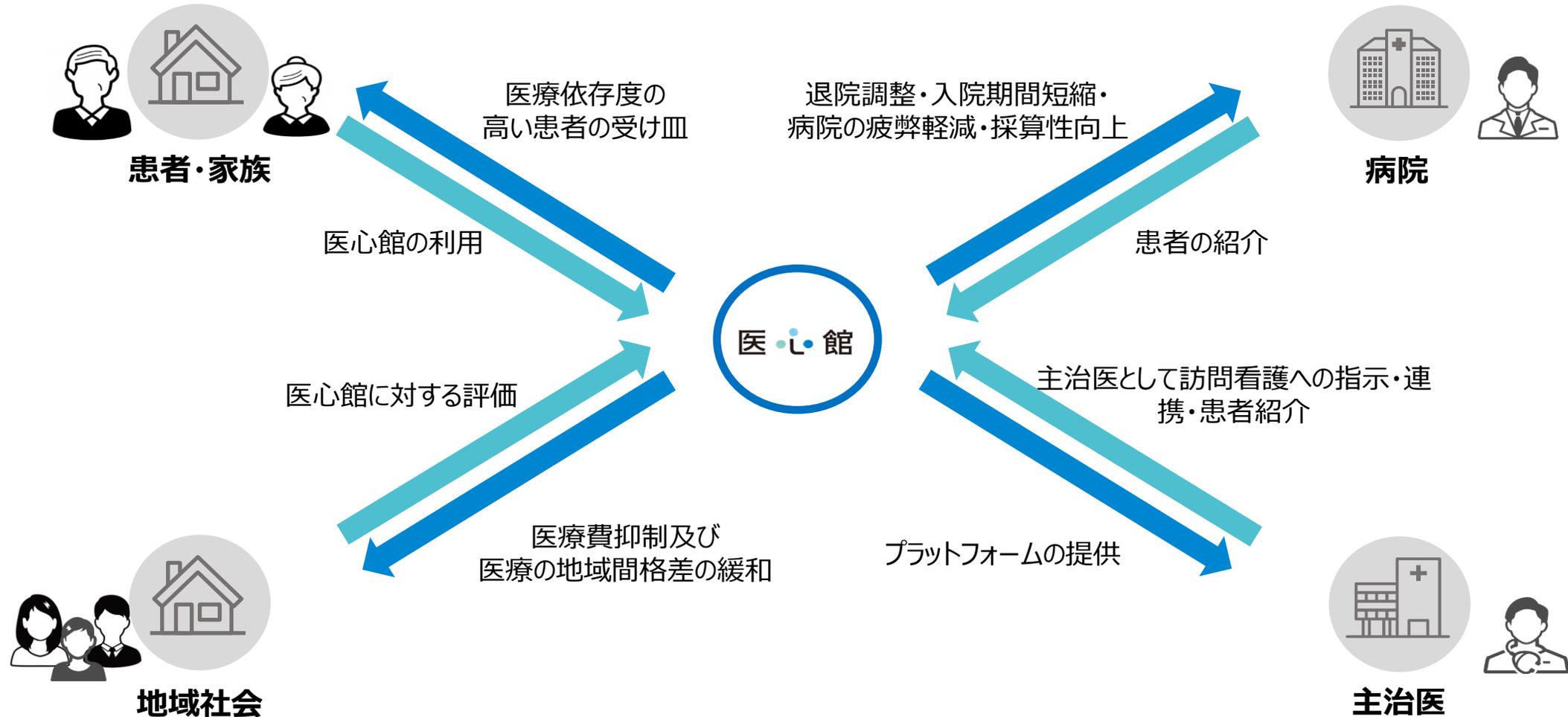
出所：厚生労働省 令和4年度診療報酬改定説明資料

注：

- 転棟患者（自院内の転棟）は除く
- 在宅復帰機能強化加算に関わる記載は省略

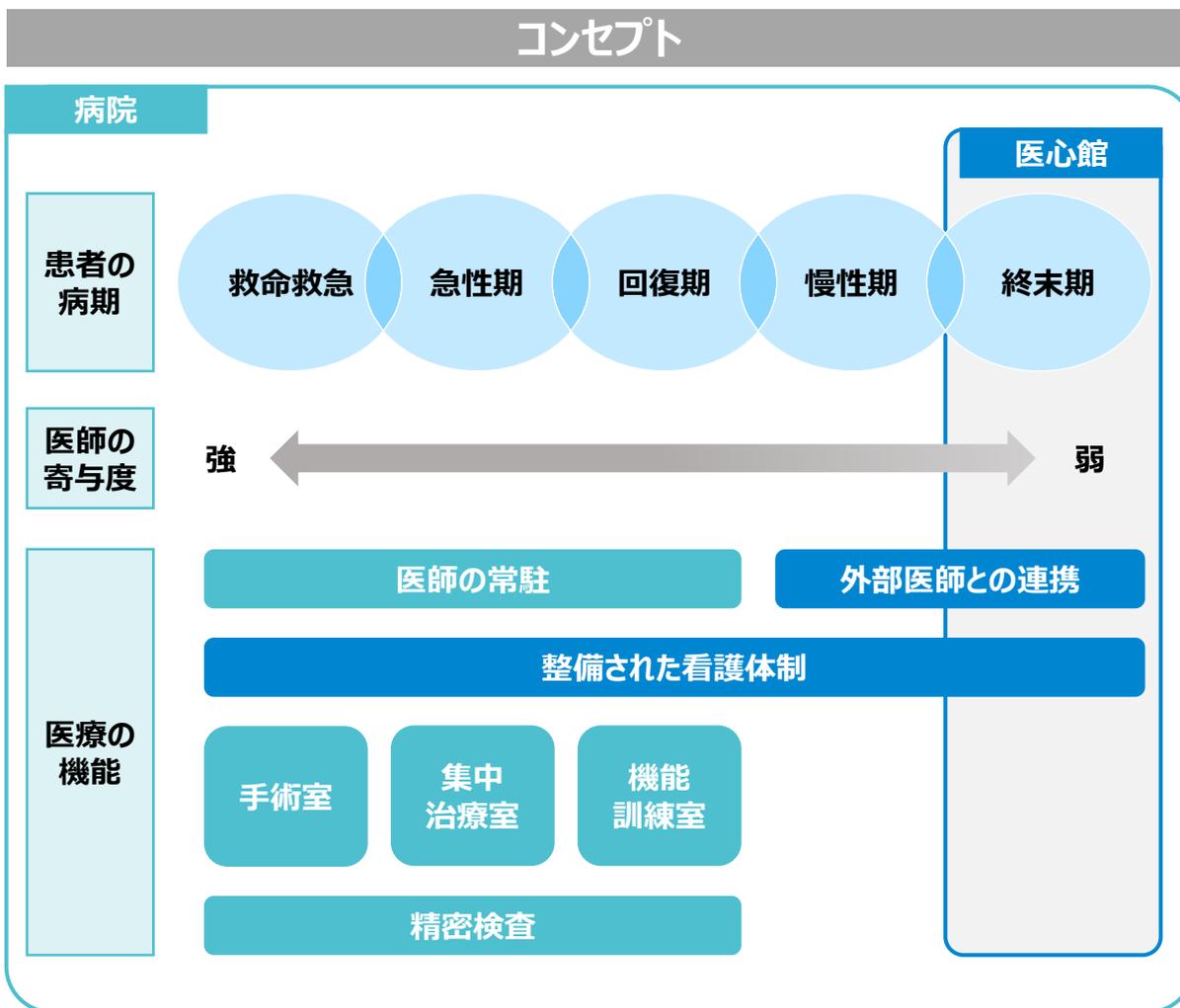
- 患者・地域社会・医療関係者の3者全てに利益をもたらす社会課題解決型事業
- 地域ごとの医療ニーズに対応することで、地域医療に欠かせないプラットフォームになることを企図

地域医療を支えるプラットフォームとしての医心館



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



主な特徴

人員体制	<ul style="list-style-type: none"> • 入居者とほぼ同数の看護師・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"> • 終末期の患者 <ul style="list-style-type: none"> ➢ がん終末期の方、人工呼吸器装着の方 ➢ 気管切開や特定疾患難病の方、等
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

2025年9月期予想

(25年9月末) 施設数 / 定員数

**133施設 /
6,797名**

24年9月末 (実績) : 104施設 / 5,248名

23年9月末 (実績) : 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

536億円
(対前年+26.3%)

24年9月期 (実績) : 424億円
(同 +32.8%)

23年9月期 (実績) : 319億円
(同 +38.6%)

22年9月期 (実績) : 230億円
(同 +50.5%)

(25年9月期) EBITDA

113億円
(EBITDAマージン 21.2%)

24年9月期 (実績) : 124億円
(同 29.4%)

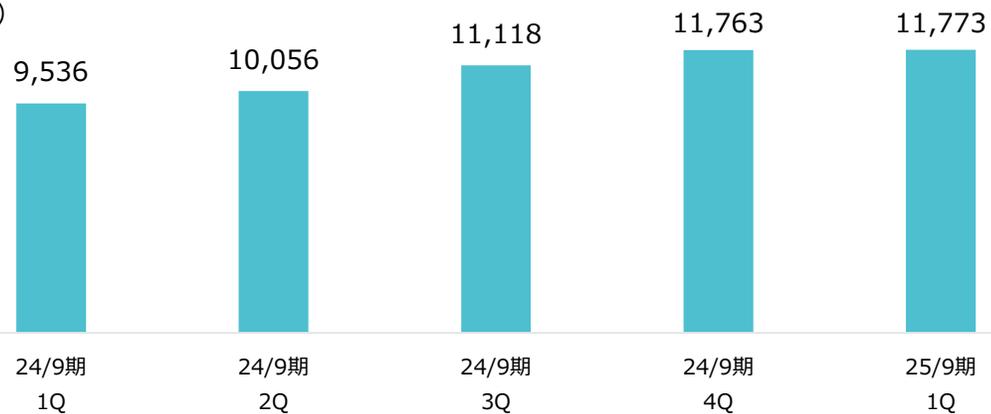
23年9月期 (実績) : 98億円
(同 30.7%)

22年9月期 (実績) : 69億円
(同 30.2%)

直近1年間四半期業績推移

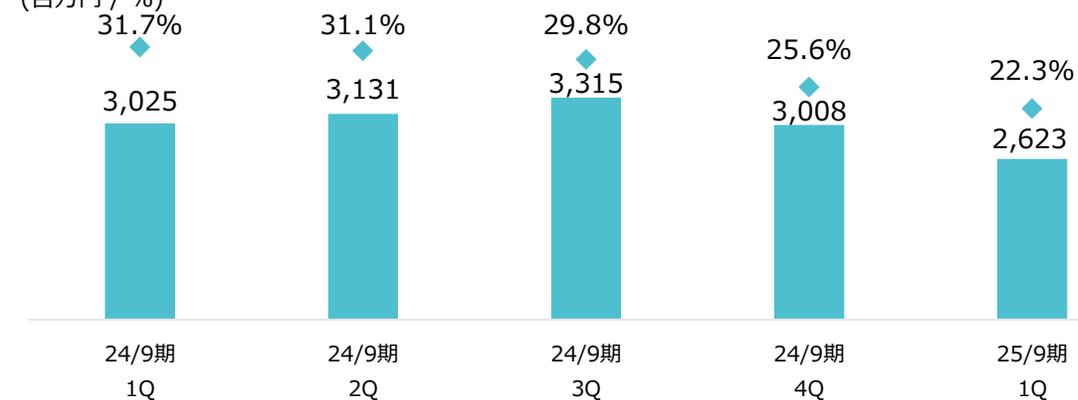
売上高

(百万円)

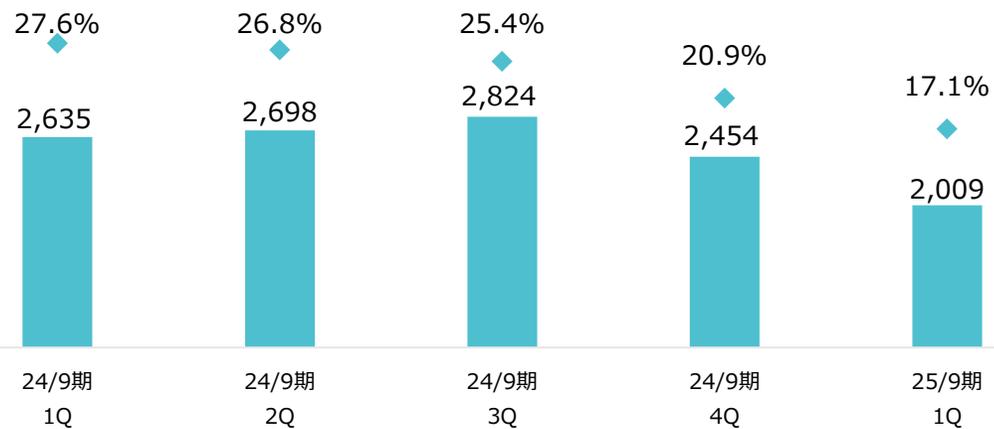


EBITDA

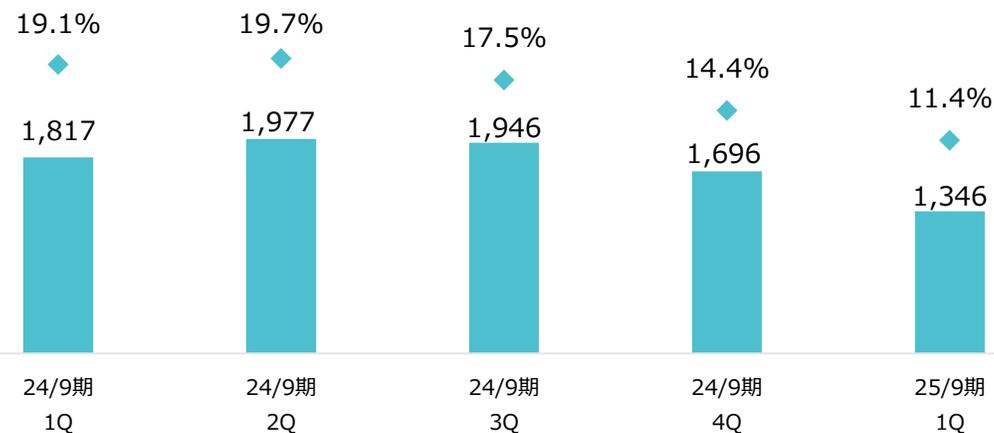
(百万円 / %)



営業利益



親会社株主に帰属する当期純利益

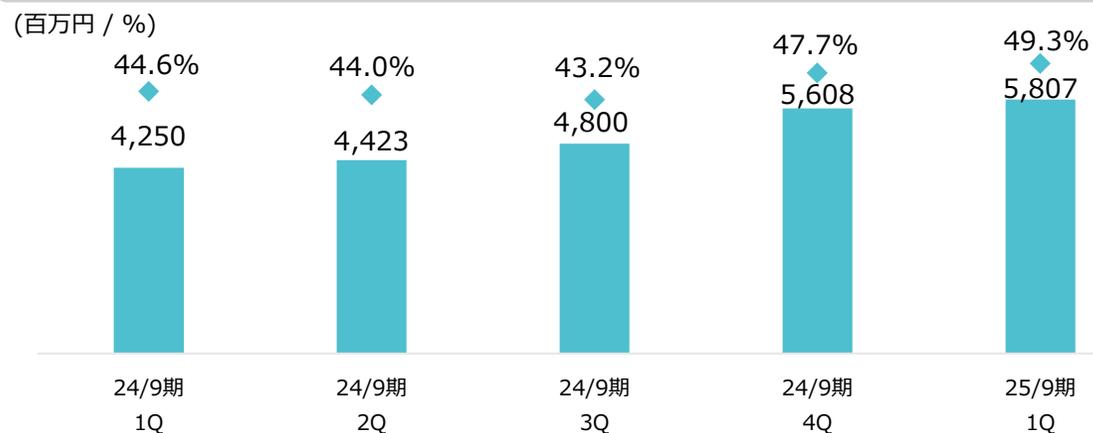


◆: 売上高比

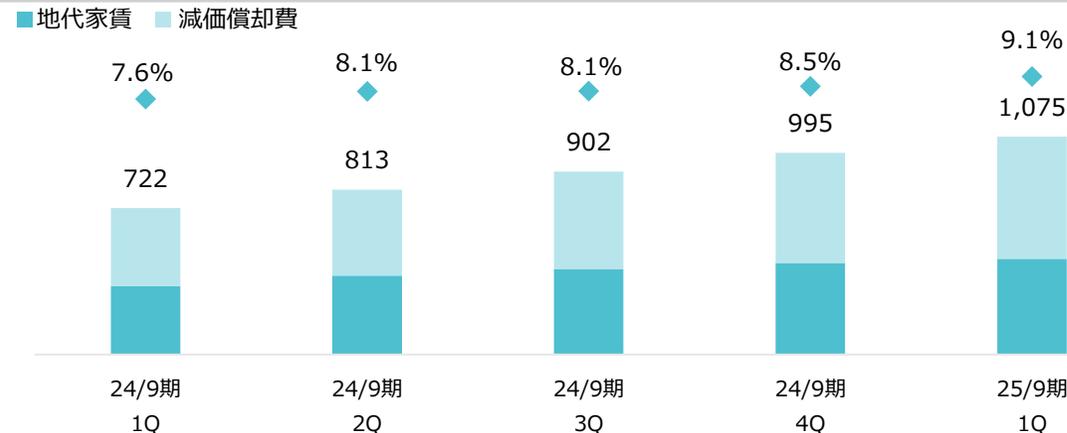
四半期業績推移 – 主要売上原価 / 販管費

直近1年間四半期業績推移

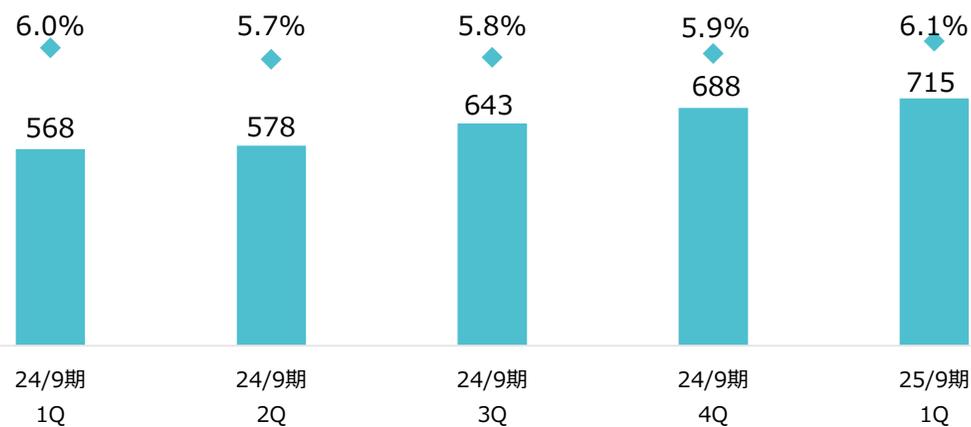
人件費（売上原価）



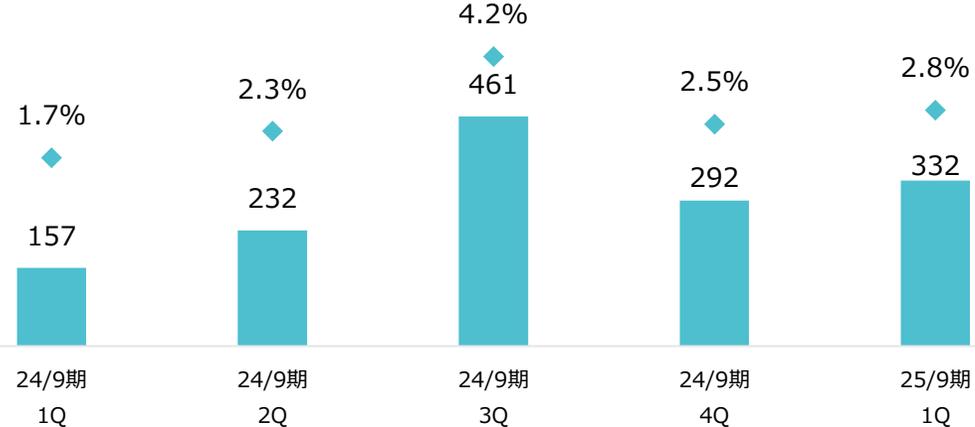
地代家賃及び減価償却費（売上原価）



人件費（販管費）



採用費（販管費）



◆: 売上高比

財政状態概要

(百万円 / %)	23/9末	24/9末	24/12末	対24/9末 増減
資産	55,559	71,799	73,610	+2.5%
現金及び預金	12,128	8,868	7,378	(16.8%)
建物及び構築物（純額）	21,151	35,009	36,804	+5.1%
負債	29,036	38,586	39,829	+3.2%
借入金	17,394	24,380	25,495	+4.6%
純資産	26,523	33,212	33,781	+1.7%
自己資本比率	47.7%	46.3%	45.9%	(0.4pt)

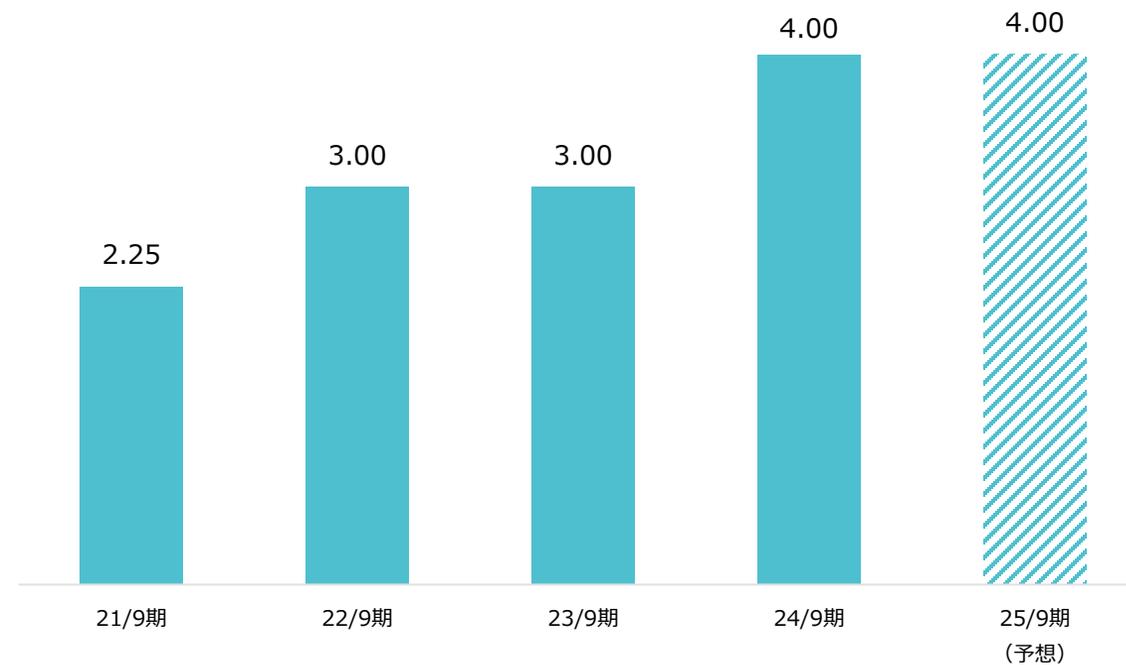
- 25年9月期の1株当たり配当金は、前年度と同じ4円を予想
- 中長期的な配当方針は今後の再成長に伴い改めて検討する方針

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⁽¹⁾の推移

(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

- 当社のESGの取り組み及び開示は、MSCIやFTSE Russellといった外部機関から一定の評価を獲得

MSCI ESGレーティング

- MSCI ESGレーティングは、企業のESGリスクとリスク管理能力を総合的に評価するESG投資の世界的指標
- 23年6月のA評価から1段階格上げされ、AA評価を獲得

MSCI
ESG RATINGS



FTSE Blossom Japan Sector Relative Index

- 環境・社会・ガバナンス（ESG）の対応に優れた日本企業のパフォーマンスを反映するインデックスである、FTSE Blossom Japan Sector Relative Indexの構成銘柄に選定



**FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index**

注：

1. 株式会社アンビホールディングスによる、MSCI ESG リサーチ LLCまたはその関連会社（以下「MSCI」）のデータの使用、およびMSCIのロゴ、商標、サービスマークまたはインデックス名の使用は、MSCIによる株式会社アンビホールディングスの後援、承認、推薦、または宣伝を意味するものではありません。MSCIのサービスおよびデータは、MSCIまたはその情報提供者の所有物であり、「現状のまま」提供され、保証はありません。MSCIの名称およびロゴは、MSCIの商標またはサービスマークです。
2. FTSE Russell（FTSE International LimitedとFrank Russell Companyの登録商標）はここに株式会社アンビホールディングスが第三者調査の結果、FTSE Blossom Japan Sector Relative Index組み入れの要件を満たし、本インデックスの構成銘柄となったことを証します。FTSE Blossom Japan Sector Relative Indexはサステナブル投資のファンドや他の金融商品の作成・評価に広く利用されます。

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