



2025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

2025年2月6日

- | | | | | | |
|---|------------|---|--------|----|-------------|
| Q | 医心館事業の直近動向 | Q | 開設戦略 | Q | 医療支援事業 |
| Q | 成長戦略 | Q | 採用 | Q | サステナビリティ |
| Q | 施設数/定員数 | Q | 入居促進 | Q | 株主還元 |
| Q | 稼働率 | Q | 本社集約体制 | Q | IR活動 |
| Q | EBITDA | Q | マクロ環境 | 参考 | 施設写真（外観/内観） |
| Q | キャッシュ・フロー | Q | 賃上げ | | |
| Q | 自己資本比率 | Q | 競合 | | |

Q

緩和ケア型のホスピスである医心館事業の足元の運営状況についてご教示頂けますと幸甚です。

A

国の政策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、退院後の療養先確保に難渋するがん末期の患者、神経難病患者等の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。

直近においては末期がんの入居者の比率が増加し、入居者のうち概ね8割以上が末期がんの疾患を抱えていらっしゃいます。また、看取りの数は2024/9期には約9,400名に達し、施設内看取り率⁽¹⁾は98.9%となっています。

(次頁へ続く)

1. 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したもの。上記の看取り率は直近一年間の四半期ごとの調査の平均値。

Q

緩和ケア型のホスピスである医心館事業の足元の運営状況についてご教示頂けますと幸甚です。

A

そのため、末期がんを患う入居者の平均的な入居日数は30日未満となっており、終末期の入居者に対する責任あるケアの提供及び看取りのセーフティネットとして、地域で不足しがちな緩和ケア病棟の補完的な機能を果たしているものと考えております。

このように医心館事業の社会的な意義はますます高まっており、当社としては、引き続き重大な役割を果たしてまいるとともに、その盤石化を進めていきます。

Q

緩和ケア型のホスピスとしての医心館の各施設における現場での課題についてご教示頂けますと幸甚です。

A

先述のように医心館において末期がんを中心とした終末期の入居者を数多く受入れ、看取りまでの責任をもった良質なケアを提供しております。

万一にも医療事故を発生させないように、医心館の現場は細心の注意を払いながら看護・介護ケアにあたっており、現場の従業員はいずれも強い責任感をもって日々の職務を遂行していることから、従業員に対する業務負担は日に日に増加しております。

(次頁に続く)



緩和ケア型のホスピスとしての医心館の各施設における現場での課題についてご教示頂けますと幸甚です。



また、終末期の入居者の比率が増加し、ご逝去までの日数の短期化にともなって、緩和ケアを通じて心を通わせた、或いはその間もなく入居者が多くご逝去されることは、従業員にとっての心理的な負担の増加にもつながっています。

斯かる状況から、シフトチェンジを進め、医心館の従業員に対して、施設における人員の拡充、教育研修の強化を行い、従業員にとって働きやすい就労環境を実現する所存です。



医心館の各施設におけるケアの特徴はどのようなものでしょうか。また、入居者・家族からの評判はいかがでしょうか。



医心館では、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しております。また、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できる点も大きな特徴です。

末期がんの入居者については、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”を支援するとともに、痛みや不安が強くなる夜間にも、日中と同じような対応を提供しております。

(次頁に続く)



医心館の各施設におけるケアの特徴はどのようなものでしょうか。また、入居者・家族からの評判はいかがでしょうか。



結果、当社のサービスに対する顧客満足度⁽¹⁾は10点満点中平均8.80と非常に高い評価を頂戴しております。今後は顧客満足度の更なる向上を追求したいと考えております。

1. 医心館のご退所後にご家族へのアンケートを実施し、「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)にご回答頂いた結果(2024年通年)となります。(サンプル数1138)

Q

足元の医心館の社会的意義の変化、利用者からの評価向上、従業員への負担増を踏まえて、今後どのような施策を検討されていますか。

A

医心館の社会的な意義の高まり、今後もより良質なケアを提供する上で、従業員の確保・維持が不可欠である中で、日本全体において多くの事業所において看護師、介護士が数多く不足し、今後も高齢化社会の到来で、その不足は深刻化する見込みです。

斯かる社会情勢において、当社の事業を持続的に成長させていくにあたり、先述の通り、従業員に対する業務の負担、心理的負担が高まっていることから、その負担を軽減する施策の実行が不可欠です。

(次頁に続く)

Q

そのような足元の医心館の社会的意義の変化、従業員への負担増に対して、どのような施策を検討されていますか。

A

そのため、この度、シフトチェンジとして、医心館において各施設における人員の拡充、教育研修の強化を進めることと致しました。

それによって、従業員にとって働きやすい就労環境を整備し、より良いサービスの提供によりさらなる顧客満足度の向上を図ることで、医心館事業の持続的な成長につなげてまいりたいと考えております。

上記の施策によって、採用の強化と従業員の負担軽減に取り組んでまいりたいと存じます。

Q

医心館のコンプライアンスに係る取り組みについてご教示ください。

A

弊社は、医師及びケアマネジャーを外部化することによって、外部の目線による客観的な判断に基づいてケアを提供する仕組みを構築し、上記の仕組みを創業当時から導入することで、ホスピス業界における透明性の高いビジネスモデルを推進してまいりました。

また、個々の患者の病状や病歴を把握した上で、真に手厚い医療ケアを必要とする医療依存度の高い方の受け入れを行い、その方に合った適時適切なケアの提供につとめております。
(特に末期がんの患者を中心に受入れております。)

各入居者に提供する医療ケアについて医師や関係者の腹落ち感・納得度を重視し、社会保険制度の趣旨にのっとった事業運営の在り方を志向しております。

Q

医心館の施設の社会的な貢献の内容についてご教示ください。

A

医心館事業は、その高い運営能力と、医療ケアに関する専門性を活かして、社会に貢献しているものと自負しております。

例えば、医師の少ないエリアにおいて、医心館を運営し、当該地域におけるターミナルケア提供体制の一翼を担ってまいりました。

また、医療機関との連携によって末期がん患者、緩和ケア目的の非がん患者、AIDS患者等の様々な属性の患者も積極的に受け入れ、療養先確保の難しい在宅患者を受け入れるセーフティネットとして機能しております。

Q

決算説明資料において今後の成長戦略について言及が見られますが、この内容についてご教示ください。

A

先ほどの回答のように、医心館事業については、地域から信頼されるホスピス事業者としての堅い信頼を築き、全国的な展開に成功した今となっては、より持続性を重視しつつ、成長志向を維持する方向への移行を行っていきます。具体的には、各施設における従業員の拡充、教育研修の強化を進めていくことによって、より高い顧客満足度の獲得、従業員の負担軽減を進めていきます。

また、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・再生に対して貢献するべく、医療支援事業の本格的な立上げを行います。

(次頁に続く)



決算説明資料において今後の成長戦略について言及が見られますが、この内容についてご教示ください。



医療支援事業については、「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してまいります。その実現に向けてはこれまでの医心館事業で培ったノウハウの活用に加えて、医心館事業との連携/シナジー発現にも努めてまいります。

これらによって、当社は社会ニーズに応え、長期的にサステナブル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な医療課題の解決を志向してまいります。

Q

医療支援事業の特徴及び中期的な展望をご教示ください。

A

医療支援事業については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してまいります。

当社の医療機関への支援の特徴として、資金面の支援や本社機能のバックアップによる運営管理支援に加えまして、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する点が挙げられます。

(次頁に続く)

Q

医療支援事業の特徴及び中期的な展望をご教示ください。

A

また、医心館事業で培ったノウハウを活用し、医療機関の余剰の病床を医心館に転換することも検討してまいります。

それによって医療機関からすると、退院調整をスムーズに行えることで、入院期間の短縮を短縮し、採算性が向上するとともに、医療従事者の疲弊軽減にも資すると存じます。

現在は、僻地・地方病院の再生を中心に医療支援事業に取り組んでおりますが、3-5年後においては、後方支援病院、急性期総合病院の支援にも取り組みを広げてまいりたいと存じます。

Q

医療支援事業に取り組む市場環境とその事業の特徴についてご教示ください。

A

地域には多数の疲弊した医療機関が存在し、その多くが後継者不在、代表者の高齢化、福祉医療機構からの返済義務の発生という問題が発生しております。

それらの病院では過密な労働環境で医師が疲弊し、不足するために、病床の廃止や外来閉鎖、サービスの削減に踏み切らざるを得ず、結果、患者が減少する等の悪循環がみられます。

そのような医療機関に対して、明日の医療では、医師や看護師の超ハンズオン型の経営支援を通じて、他の投資会社やファンドでは実現できない実質的で迅速なオペレーション改善が可能であると考えております。

Q

今後、施設数/定員数はどのような推移となる予定でしょうか。

A

25年9月期は、29施設/1,549名の新規開設及び増床を公表しており、Amvis 2025目標として掲げている131施設/6,621名を超える133施設/6,797名となる見込みです。

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施設程度を目安に開設を進めます。

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10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は元々困難です。

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

23/9期から、会計影響の排除、戦略投資効果も勘案した評価へと移行することを企図し、経営指標の1つとしてEBITDAを重視しております。

第一四半期は、新規開設ペースの加速に伴い規模拡大がみられたものの、前期末からの医心館のシフトチェンジによって、マージンは前年比低下しました。



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。



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。

他方で、足元では投資スタンスをフリー・キャッシュ・フロー（＝営業CF－投資CF）重視にシフトチェンジしており、投資規律の引上げにより、中期でのFCFプラスを見込んでおります。



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。



当社は、自己資本比率の目安を30%と定めておりますが、24年12月末時点において、45.9%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、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入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・中国地方で運営を開始した他、25年9月期には九州・四国地方にも進出を予定しており、西日本での拡大も積極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。

今後も西日本含め、需要が見込まれる地域に出店を続けていく方針です。

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。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、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1,000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1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・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、西日本での展開を踏まえても、当期予定している年間29施設の新規開設/全国133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、26年9月期以降も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。



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。



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ると考えております。

(次頁へ続く)



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。



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。

なお、日銀の金融政策による影響については、現状の借入金残高（～255億円）や直近のTIBORレートの変動を踏まえ、業績に重要な影響はないと見込んでおります。

Q

医心館で働く職員の賃上げについて、取り組み状況を教えてください。

A

25/9期においても、24/9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、処遇改善加算やベースアップ評価料等の制度も活用し、賃上げを実施しております。

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8割以上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約98.9%⁽¹⁾と他社対比非常に高く、最期まで責任ある医療的ケアを行っております。

(次頁へ続く)

1. 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一年間の四半期ごとの調査の平均値。

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、運営ができていると考えております。

Q

医療支援事業についての実績をご教示ください。

A

医療支援事業については、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の支援に取り組んでおります。

23年10月に開始した、同一地方都市内の2つの医療法人に対する経営支援については、医療法人の運営するホスピスも順調に稼働しており、両法人の経営状態は着実に改善し、2024年9月には新たにホスピス施設も新設致しました。

足元では経営支援の対象の病院の地理的範囲も広がり、また、フィナンシャルアドバイザー業務も達成する等、大きな進捗を実感しております。

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。

(次頁へ続く)

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

24年6月には、MSCI ESGレーティングにて昨年のA評価から1段階格上げとなるAA評価を獲得いたしました。また、24年7月には、FTSE Blossom Japan Sector Relative Indexの構成銘柄にも選定されました。このように、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。

今後も、ステークホルダーの皆さまとの信頼関係の構築に努め、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ていきます。

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。

25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24年9月期末配当対比同額の4円を予想しております。

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程度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。

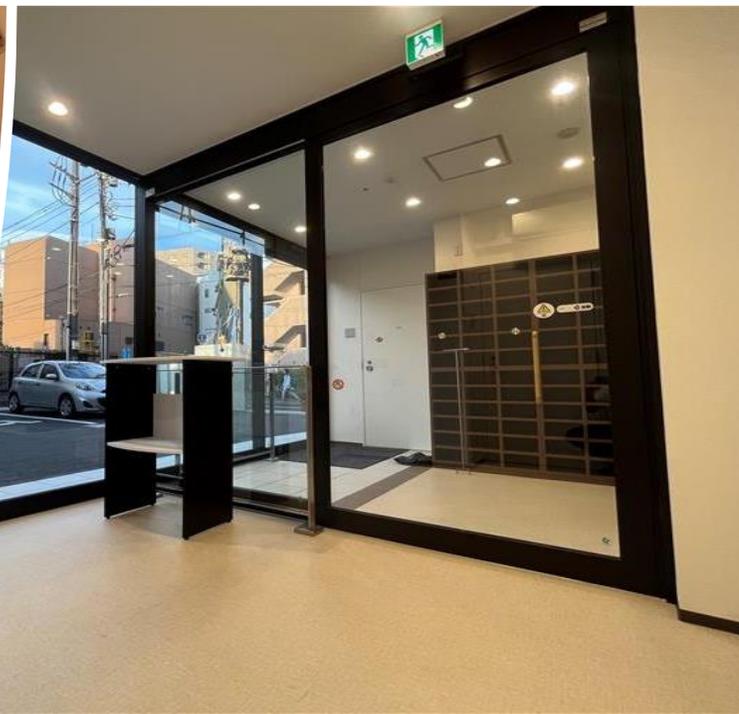


參考資料

施設外観



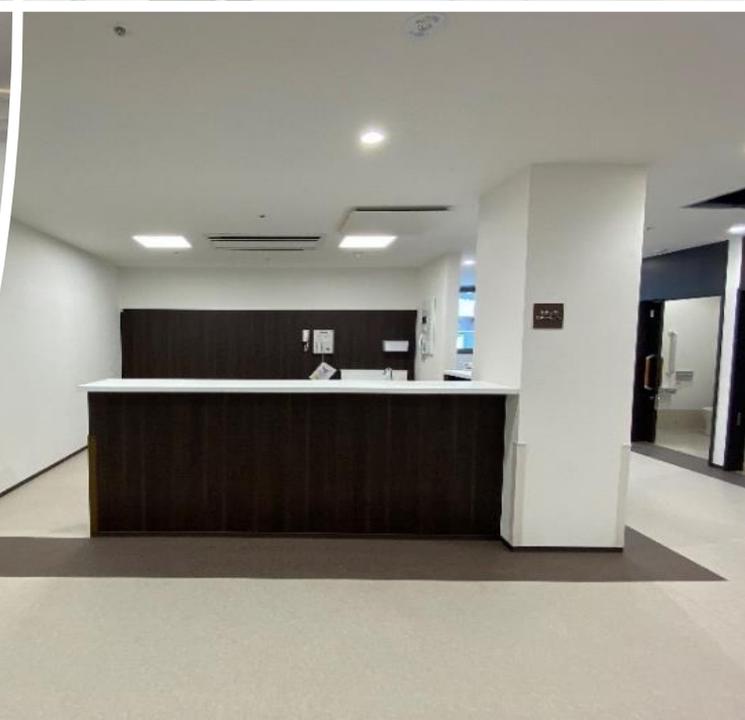
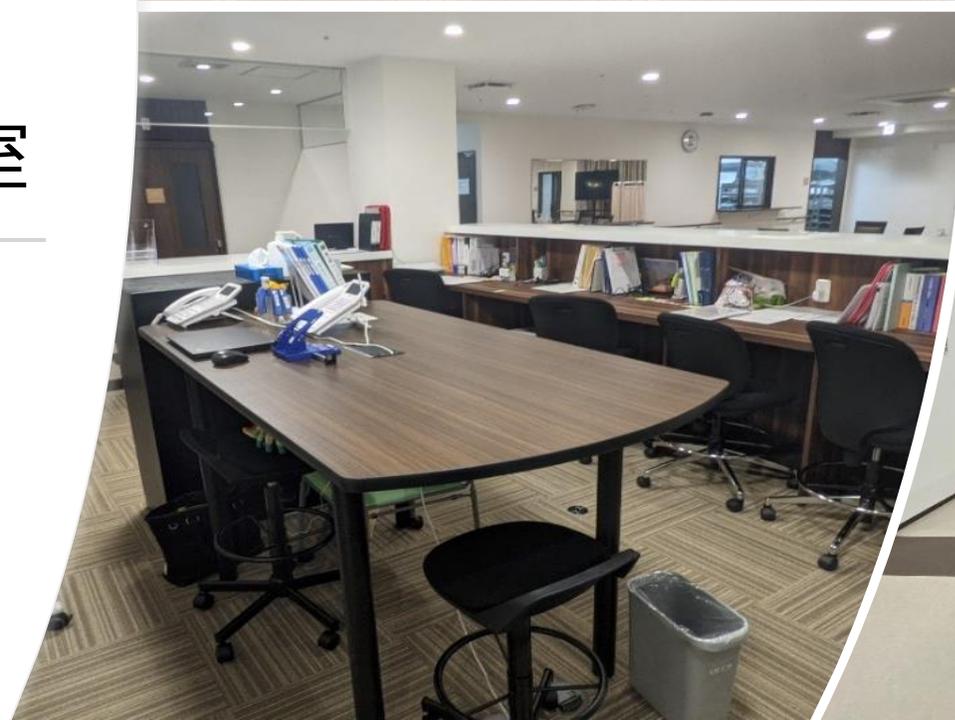
玄関/食堂



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