



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

2022年5月24日

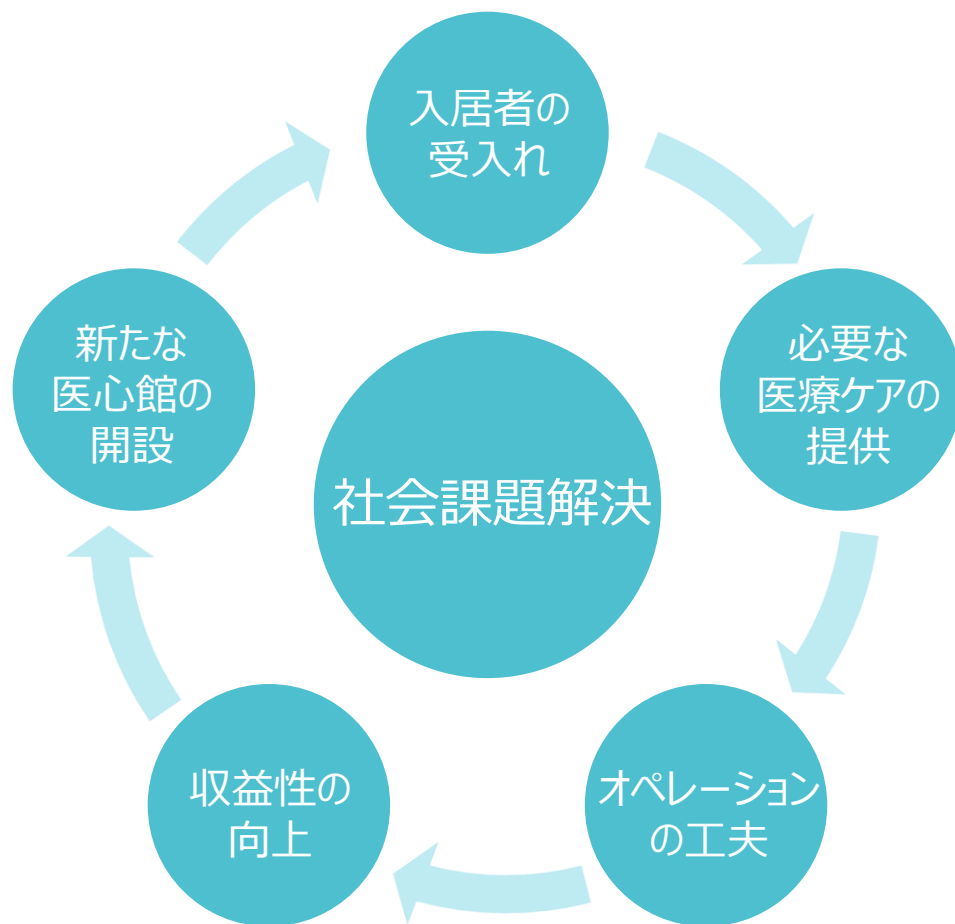
1 2022年9月期上半期決算概況

2 中長期目標の実現に向けて

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、他の病院や施設ではお断りされることが多かった、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。

私たちは退院後の行き先にお困りの方々が大切な時間を少しでも幸せな気持ちにできるよう、また地域医療の一翼となれるよう医心館を運営することを愚直に取り組んでいきたいと考えています。

医心館が、地域医療の活性化、コロナ対策で疲弊する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れば幸いです。

1

徹底した新型コロナウイルス感染症対策の継続

- ✓ 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
- ✓ 毒性は低いものの感染力が高いオミクロン株のまん延により、職員、入居者含め多数の感染者や濃厚接触者が出たことで、一部施設において新規の入居受け入れを数日間停止する等の対応を実施
- ✓ 近隣施設での受入を行う等の対策を講じたものの、稼働率にマイナスの影響あり

2

首都圏を中心とするドミナント展開の加速

- ✓ 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維持
- ✓ 首都圏を中心にブランド力向上及びドミナント効果による立ち上がりの早期化
- ✓ これまでドミナント展開を進めてきた埼玉・神奈川に加え、千葉・東京にてドミナント展開を加速

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を強化

- ✓ 当初計画通り、3月、4月で、看護師の一括採用をすることで拠点の運営体制強化を実施
- ✓ 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

22年9月期上半期業績 / 通期業績予想

(上半期実績) 売上高

103.9億円

(上半期実績) 営業利益

28.8億円
(営業利益率 : 27.8%)

(通期予想) 売上高

216.8億円
(通期予想対比進捗率 : 47.9%)

(通期予想) 営業利益

49.6億円
(通期予想対比進捗率 : 58.1%)



1. 2022年9月期上半期決算概況

- 既存施設の稼働率が、安定稼働の目安である80~85%とほぼ同水準（85.1%）で推移し、首都圏を中心とした新規施設の立ち上がりが順調であることを踏まえ、上半期の業績は通期予想対比順調に推移
 - ✓ 売上高：103.9億円（通期予想対比進捗率：47.9%）
 - ✓ 営業利益：28.8億円（通期予想対比進捗率：58.1%）
 - ✓ 当期純利益：19.8億円（通期予想対比進捗率：60.2%）
- 上半期の新規開設は、計画通り8施設の開設を実施し、22年3月末時点において、50施設（定員2,390名）を運営
 - ✓ 22年9月期：21年11月公表時の計画を上回る16施設の開設を予定
 - ✓ 23年9月期：中京圏の旗艦施設となる医心館 八事南山を含め、既に10施設の開設を公表しており、3ヶ年計画で掲げている年間13施設程度の開設目安を超えるべく、今後も開設確定次第、順次公表予定
- 21年12月に厚生労働省より公表された22年2月~9月における介護職員処遇改善支援補助金（約1億円）は営業外収益として計上し、当該補助金に対応する人件費を同額計上予定
 - ✓ 22年9月期：営業利益に約1億円のマイナス影響が発生するが、当期純利益には影響せず
 - ✓ 23年9月期：22年10月以降は、補助金ではなく介護報酬の一部として支払われるので、売上及び人件費に同額計上され、営業利益・当期純利益ともに影響せず

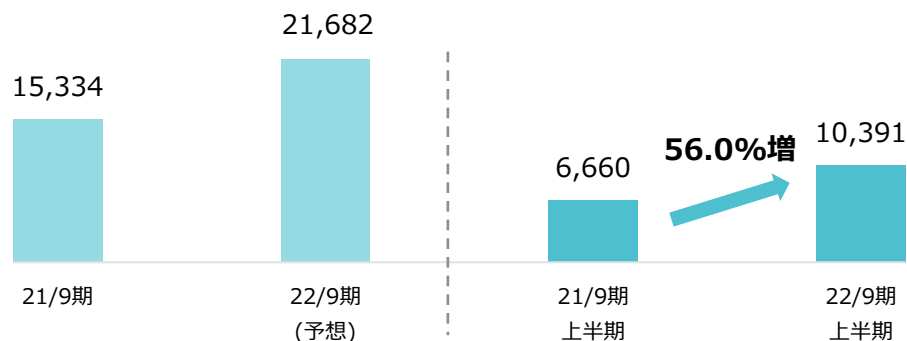
施設数・定員数の増加に伴い、売上・利益も着実に増加

- 前年同期末以降、施設数は15施設増加、定員数は約1.5倍増加し、売上高も比例して大幅に増加
- 増員体制を継続しつつも、オペレーションの工夫により高収益性を維持

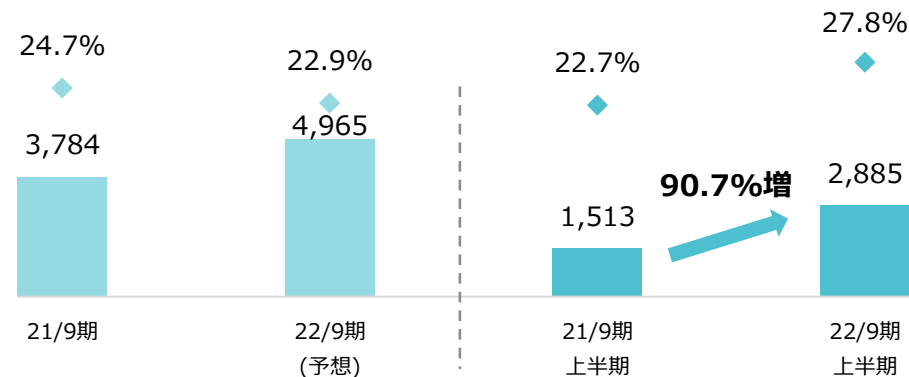
上半期実績及び通期予想に対する進捗

売上高

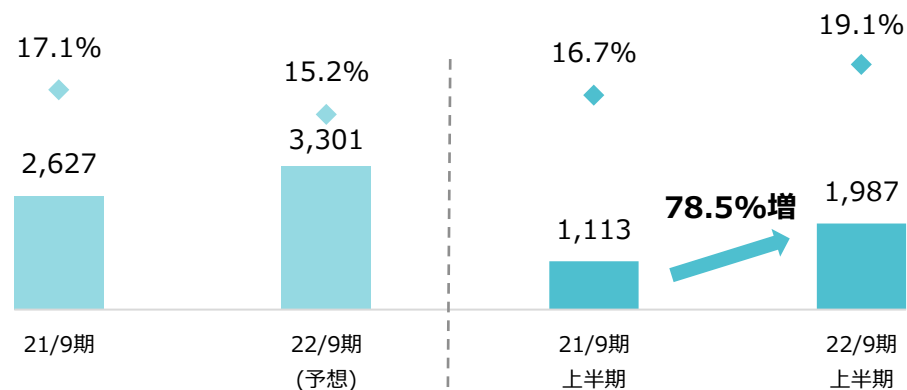
(百万円 / %)



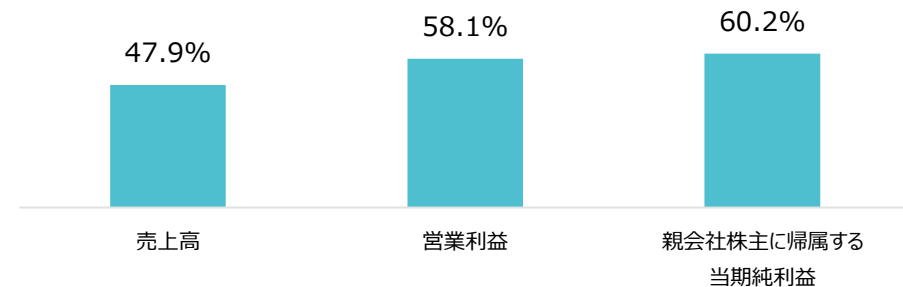
営業利益



親会社株主に帰属する当期純利益



通期予想対比進捗率



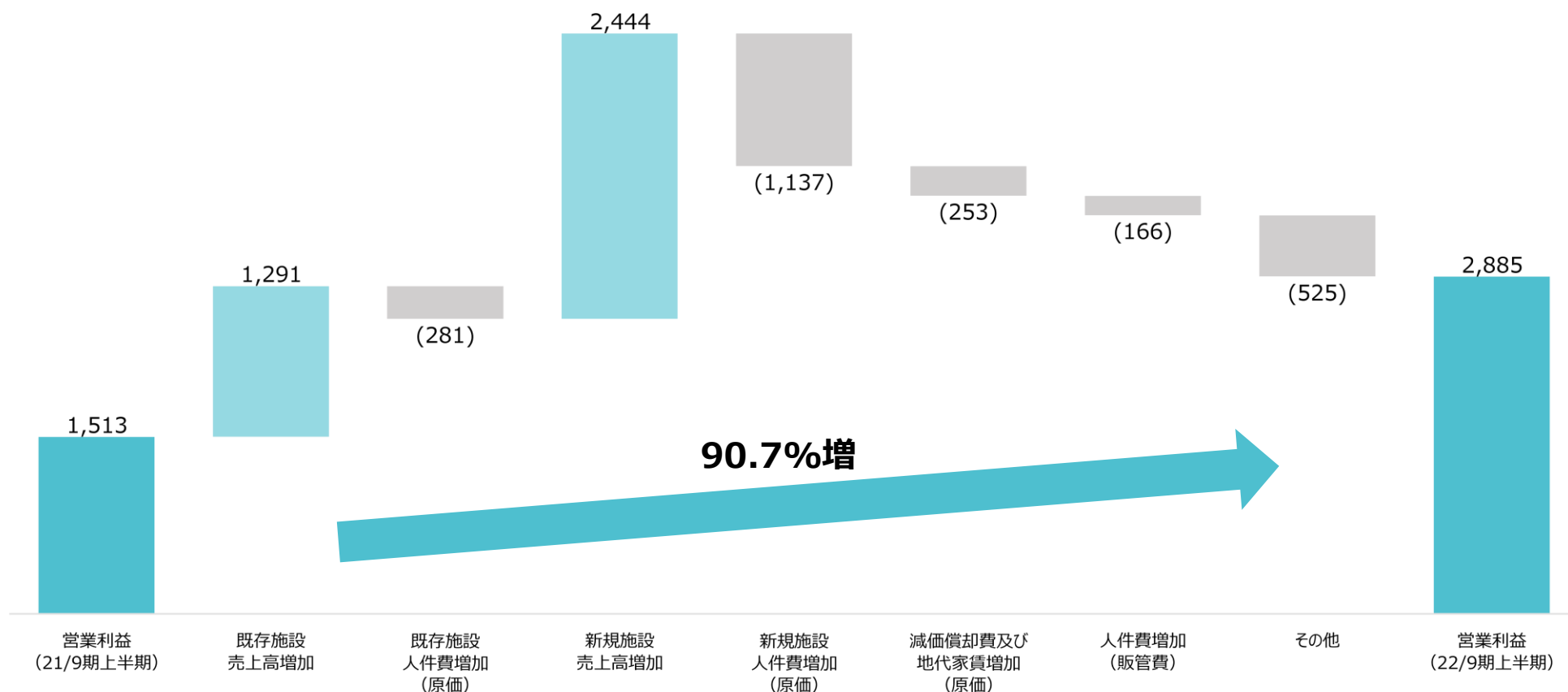
◆ : 売上高比

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（85.1%）、新規施設の稼働率（53.6%）⁽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（21年3月末：35施設、22年3月末：50施設）

営業利益推移（21年9月期上半期 – 22年9月期上半期）

（百万円）



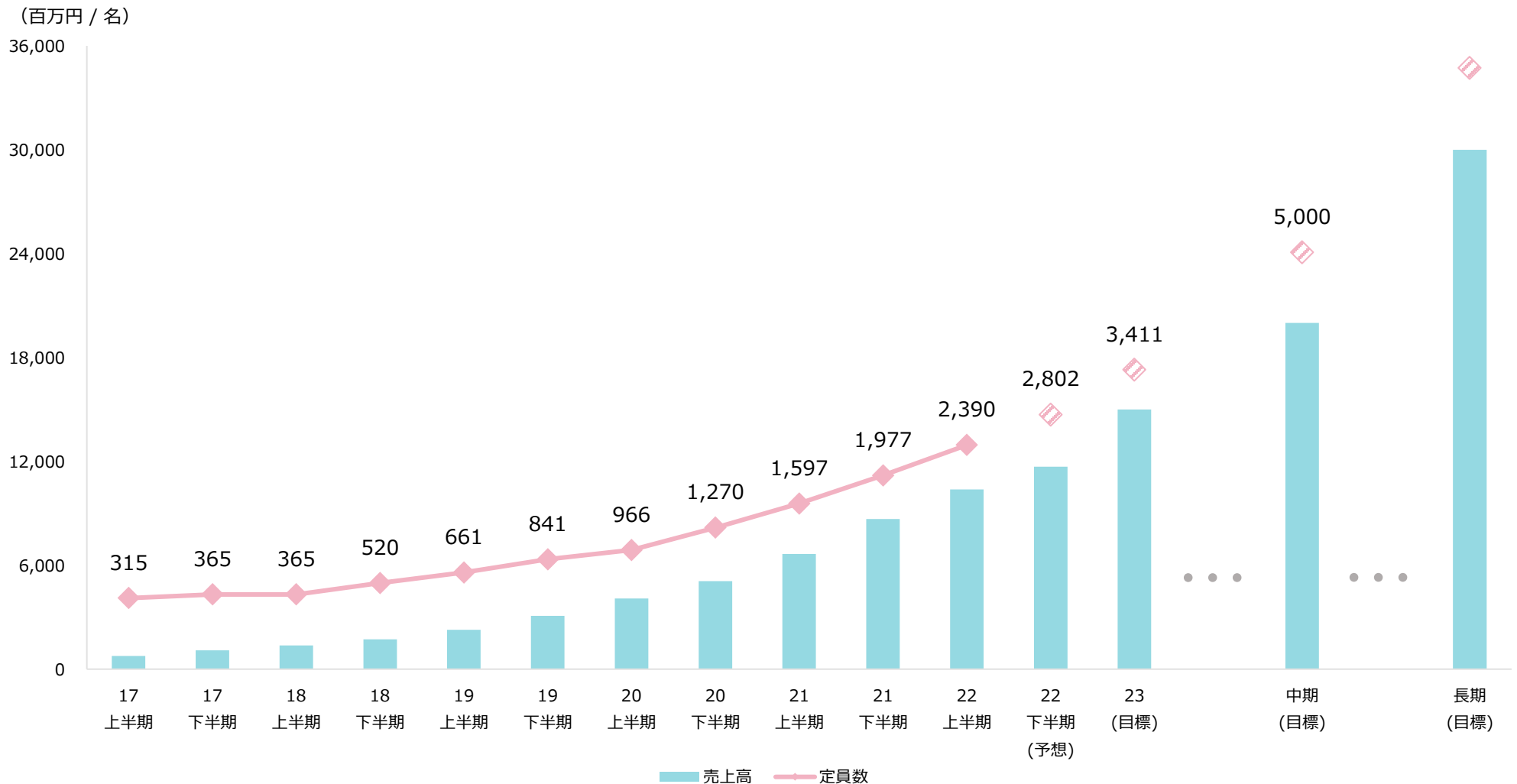
注：

1. 新規施設：21/9期上半期末にて未開設の施設（後頁同様） / 稼働率：中央値



2. 中長期目標の実現に向けて

アンビスHD成長の軌跡



Amvis 2023目標

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）：58施設 / 2,802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

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

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

当期純利益 年平均成長率

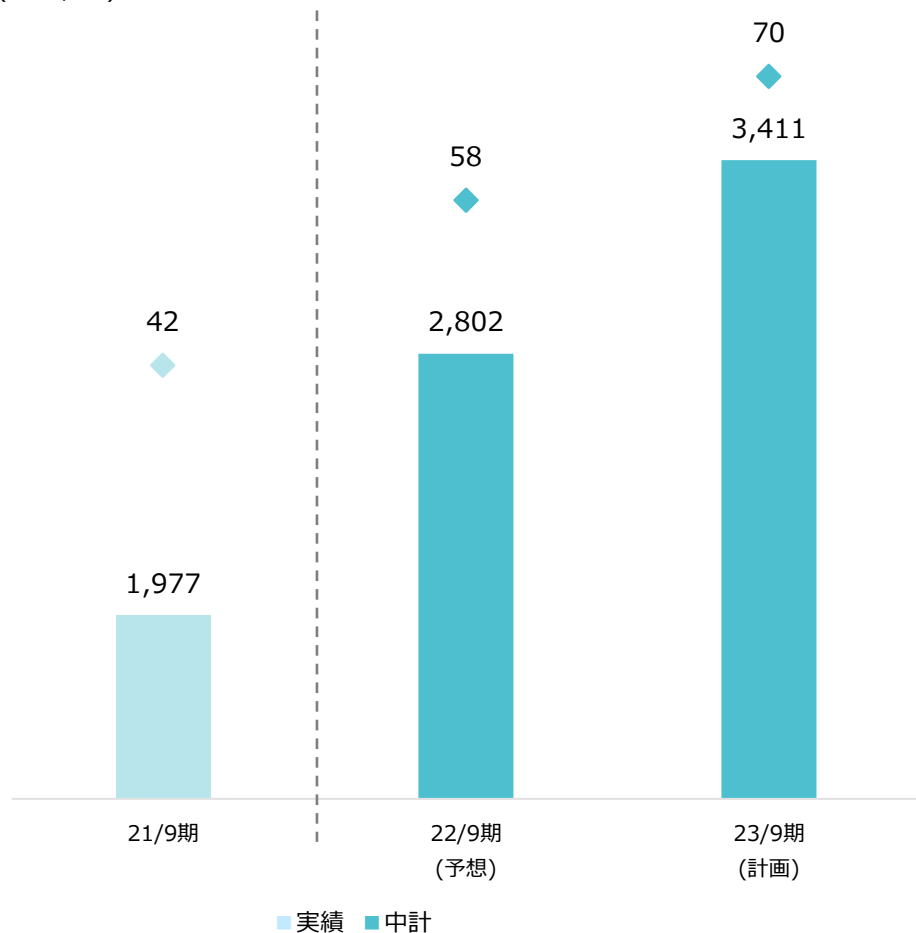
30%台後半
(中長期目標：20%台)

20年9月期－23年9月期（予想）：53%

Amvis 2023目標

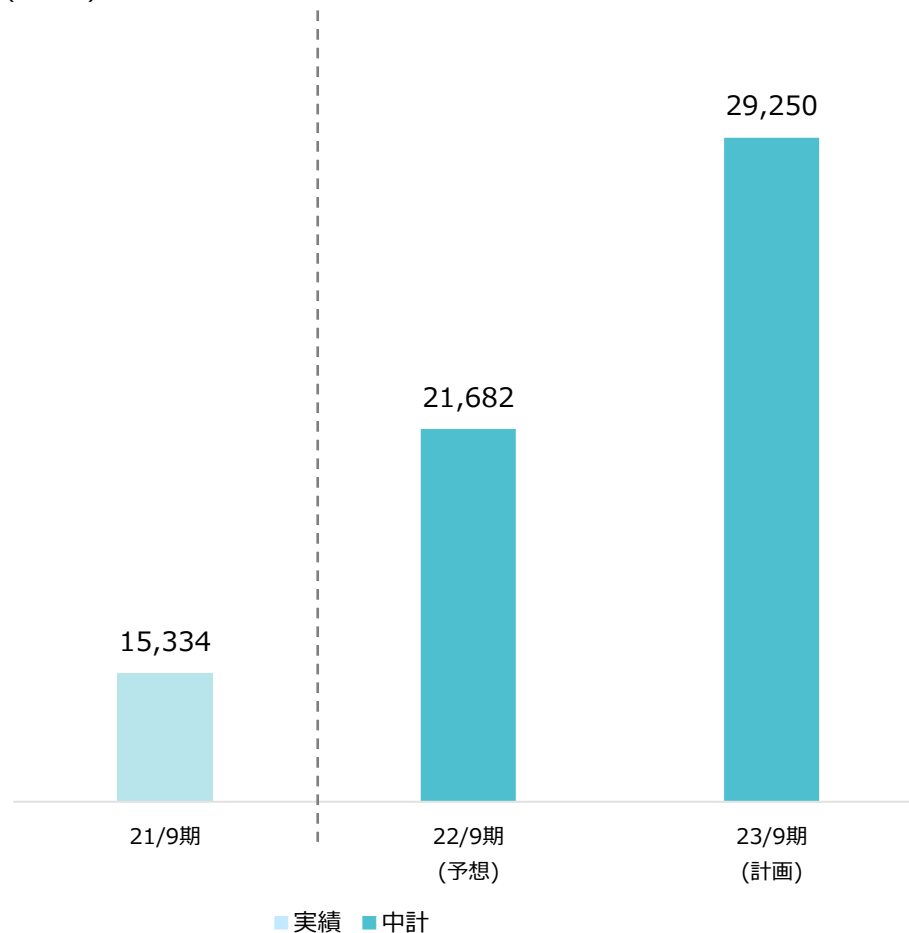
施設数 / 定員数

(施設 / 名)



売上高

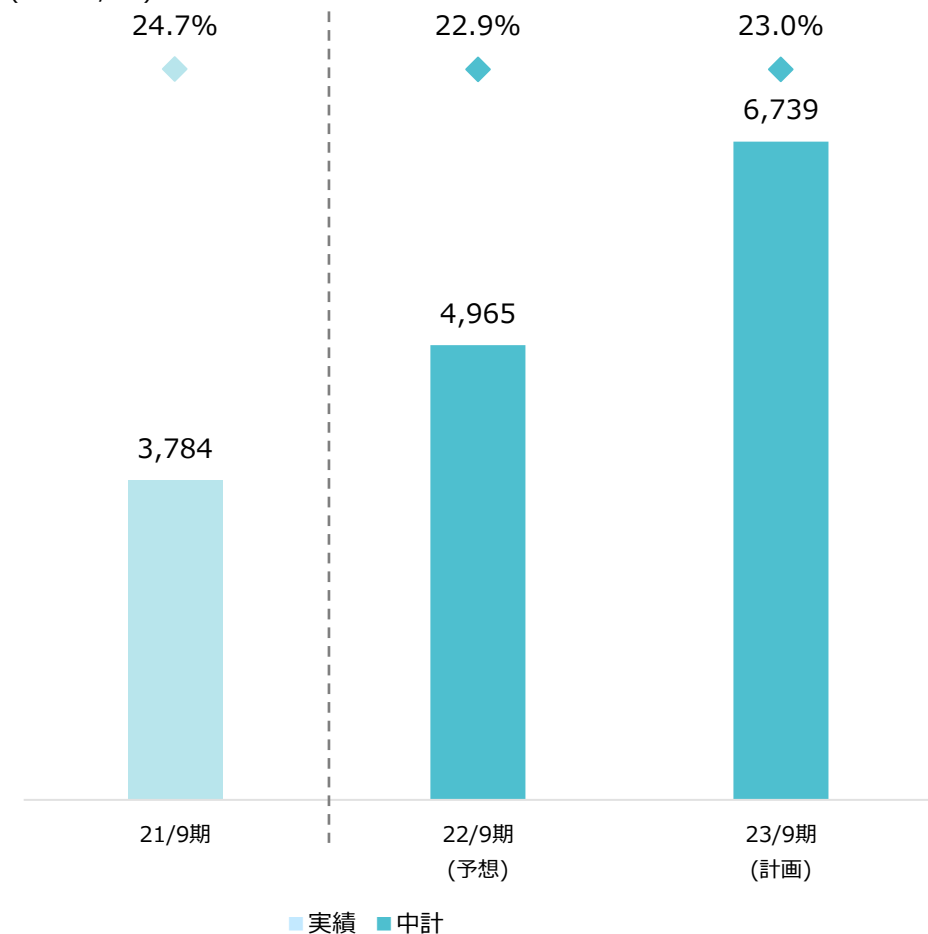
(百万円)



Amvis 2023目標

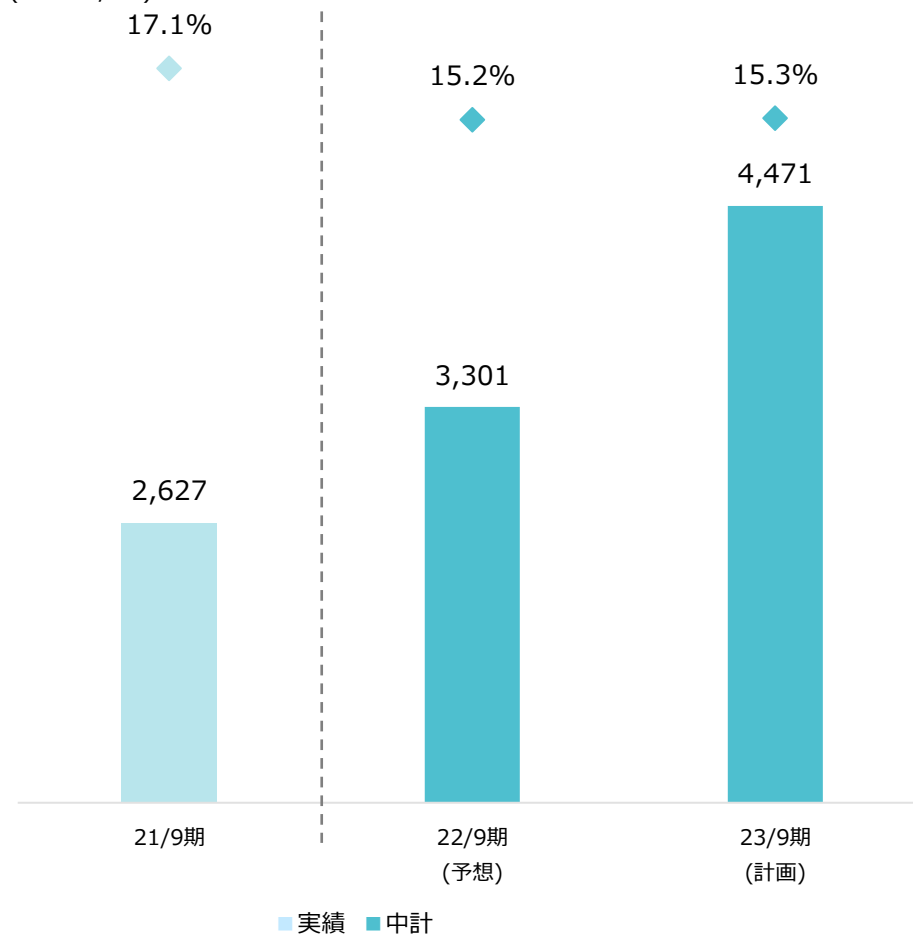
営業利益 / 営業利益率

(百万円 / %)



当期純利益 / 当期純利益率

(百万円 / %)

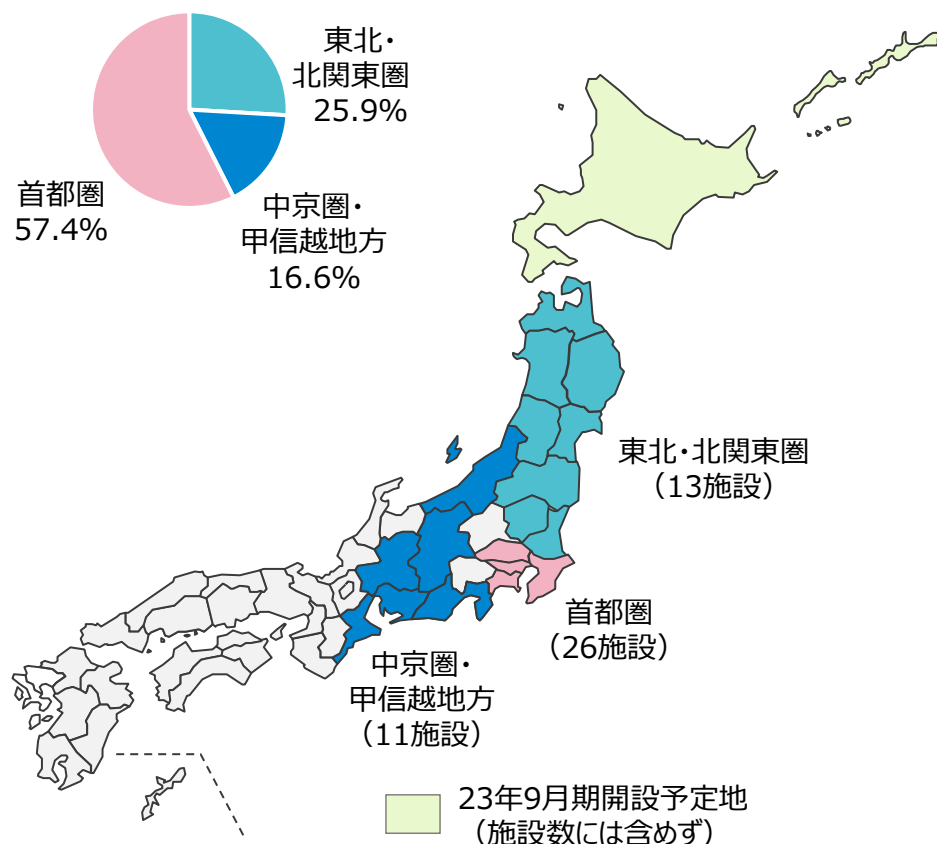


東日本、特に首都圏におけるドミナント展開の加速

- 22年9月期は、首都圏においてドミナント展開を加速
- 23年9月期は、ドミナント展開を継続しつつ、北海道への初進出も予定

展開地域の拡大

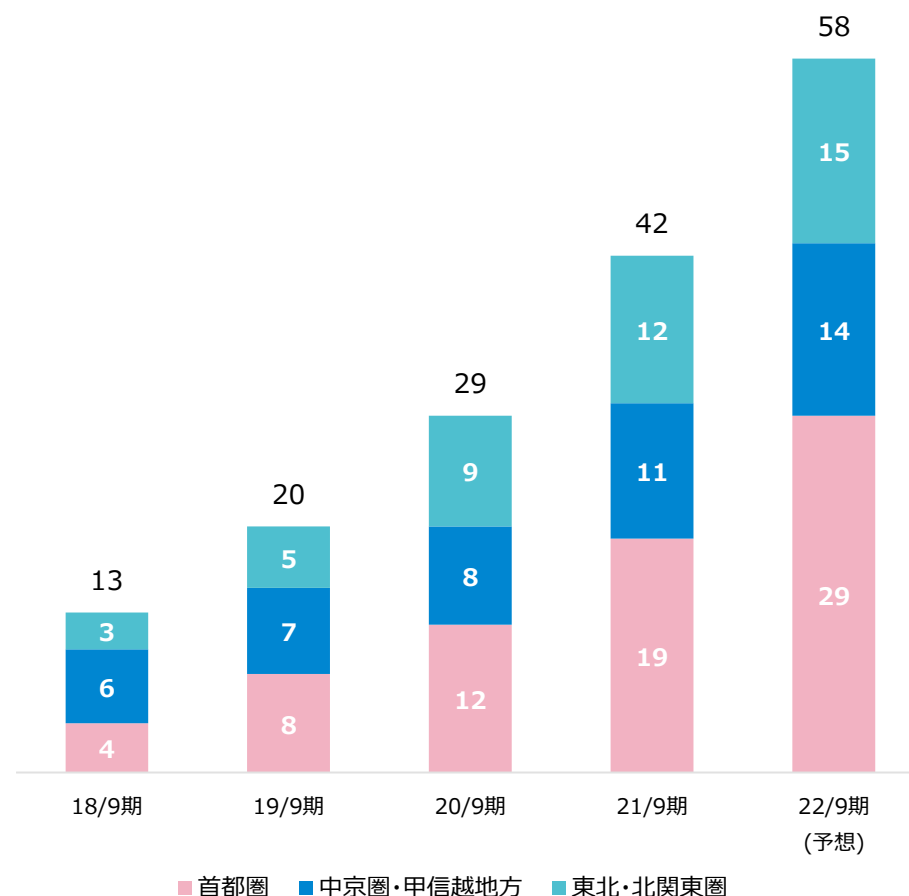
売上高（22年9月期上半期）



注：
1. 施設数は、22年3月末時点（計50施設）

地域別施設数

(施設)

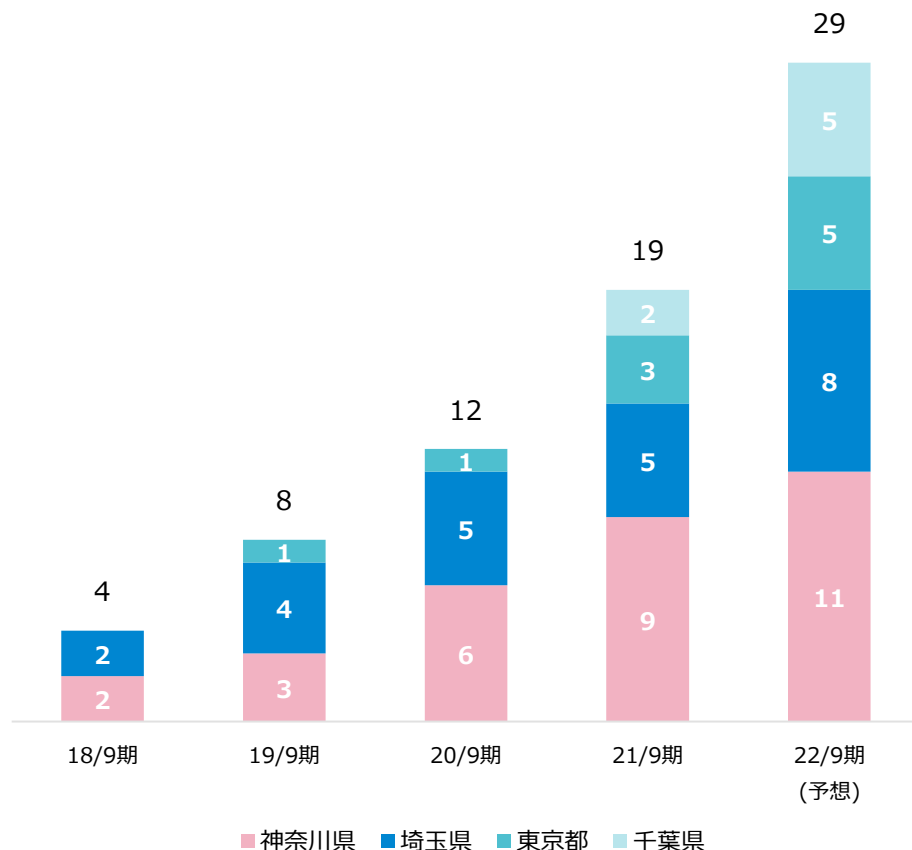


首都圏における好調な立ち上がり

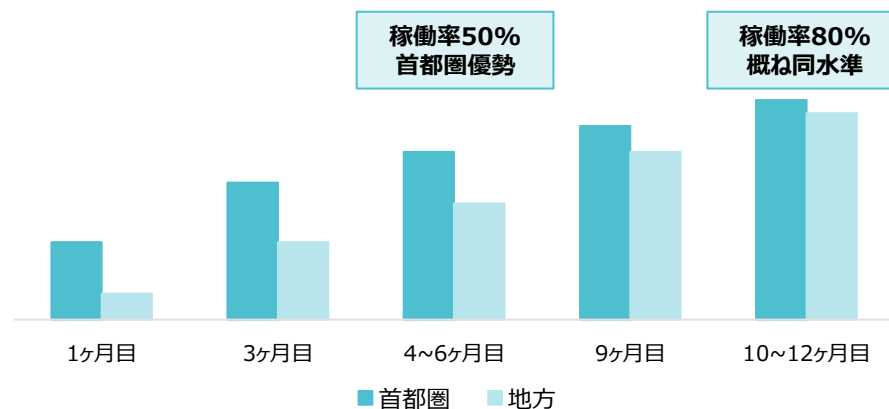
- 22年9月期は首都圏に10施設の開設を予定、今後は東京都・千葉県のカドミナント展開も加速する方針
- 首都圏はカドミナント展開の効果もあり、新規開設時の立ち上げが早い傾向

首都圏施設数

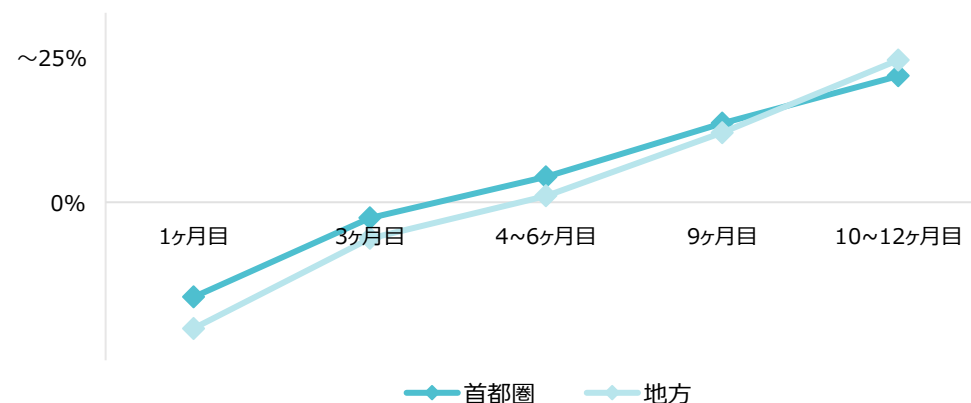
(施設)



開設以降の稼働率（首都圏 vs. 地方）



開設以降の営業利益率（首都圏 vs. 地方）

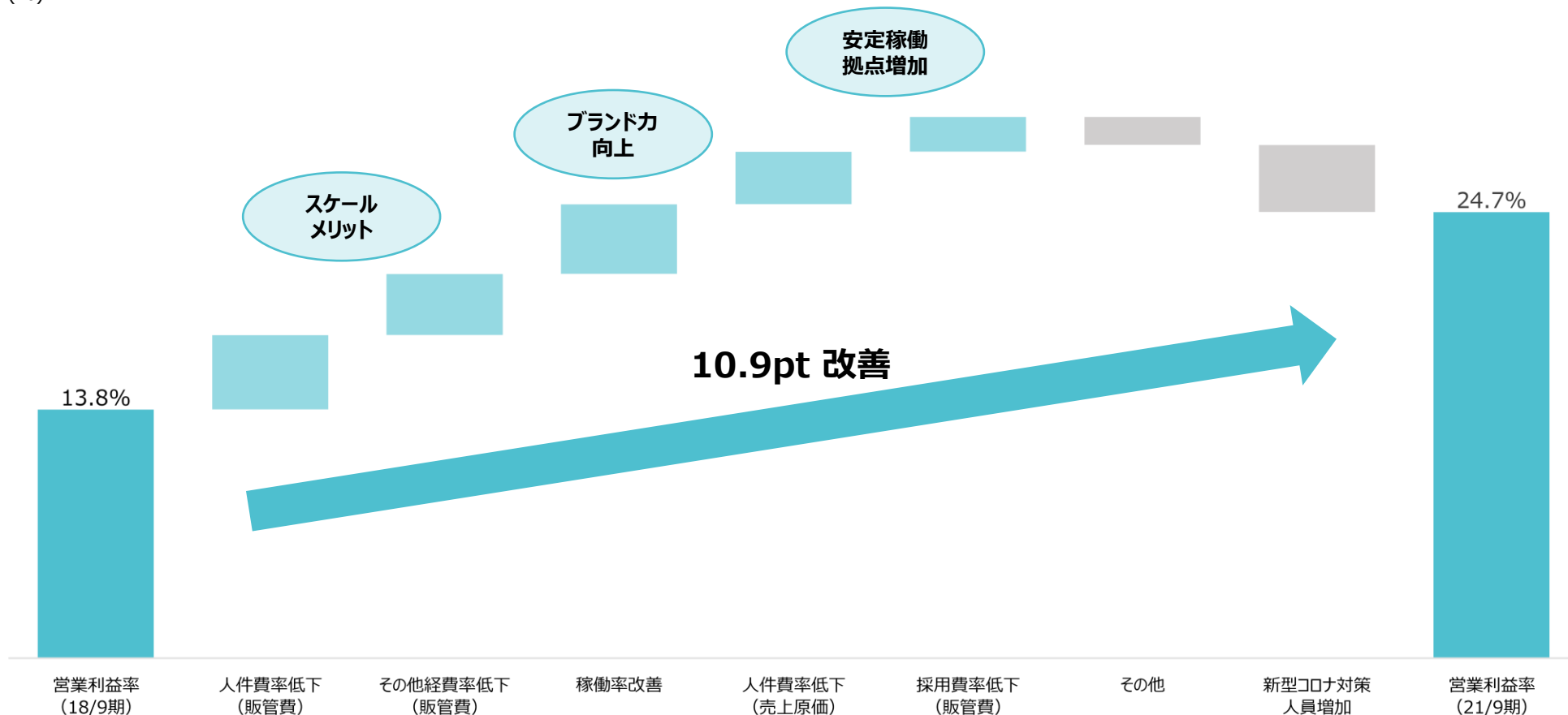


高い運営力及び事業拡大の加速による収益性の向上

- 本社集約型管理体制のもと、規模拡大によるスケールメリットを生かし、利益率の改善に成功
- ドミナント展開の効果もあり、稼働率も維持・改善傾向にあり

営業利益率推移（18年9月期 – 21年9月期）

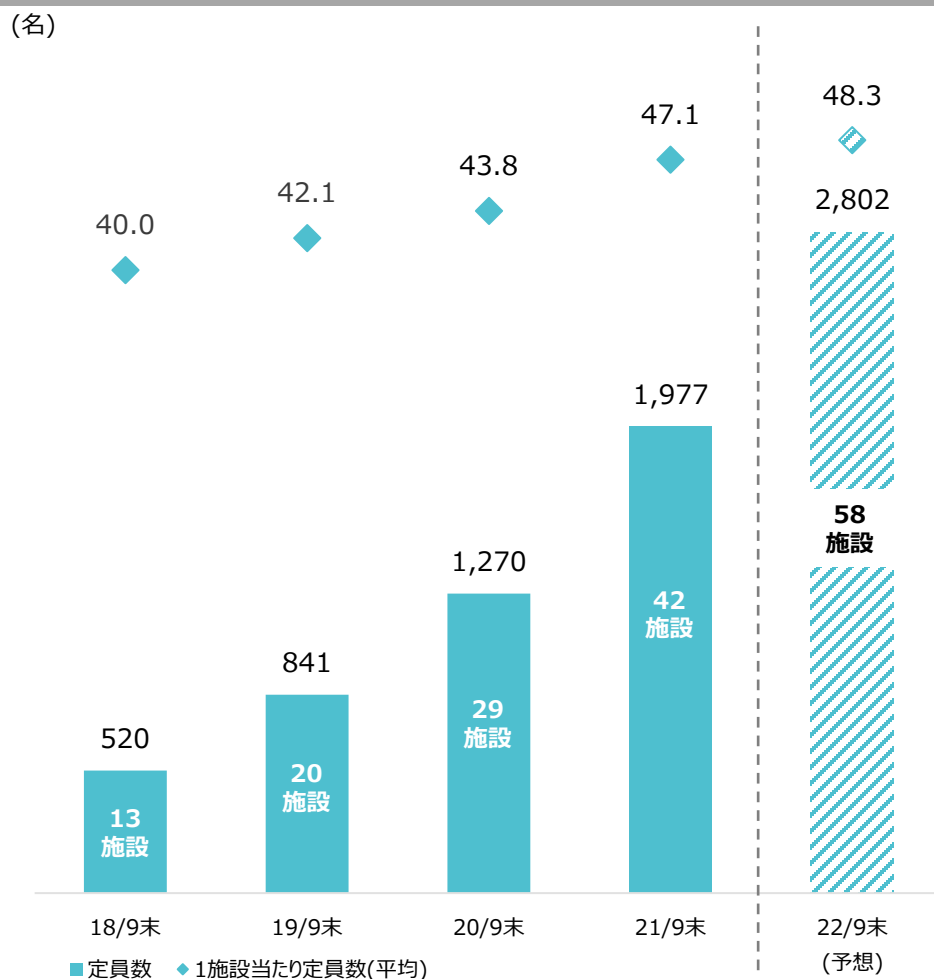
(%)



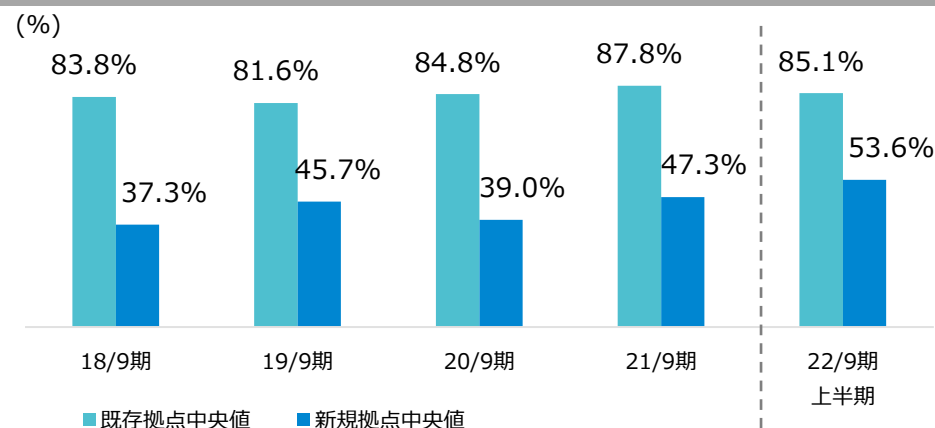
開設・運営戦略 – 営業力・運営力の向上

- 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、50名程度の施設を展開予定
- 首都圏の開設数の増加及び立ち上がりが順調であることを踏まえ、新規拠点の稼働率が改善

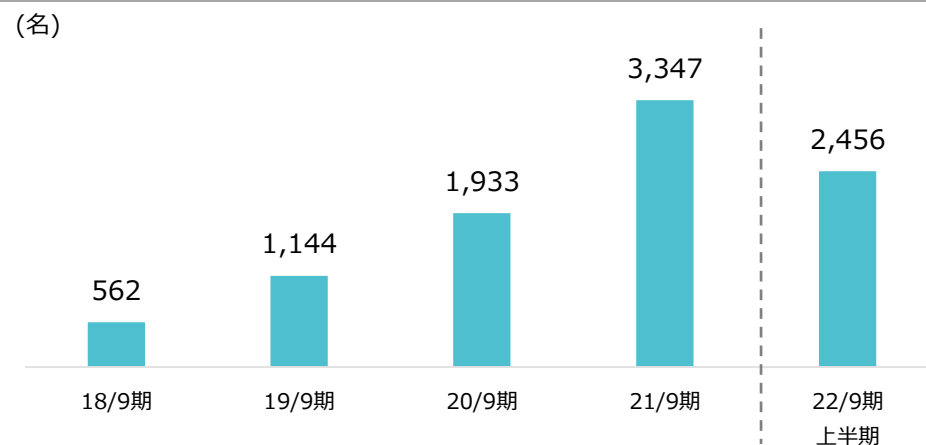
施設数・定員数の推移



(既存・新規拠点) 稼働率の推移



新規入居者数の推移



開設・運営戦略 – 案件発掘から安定稼働に至るまで

- 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

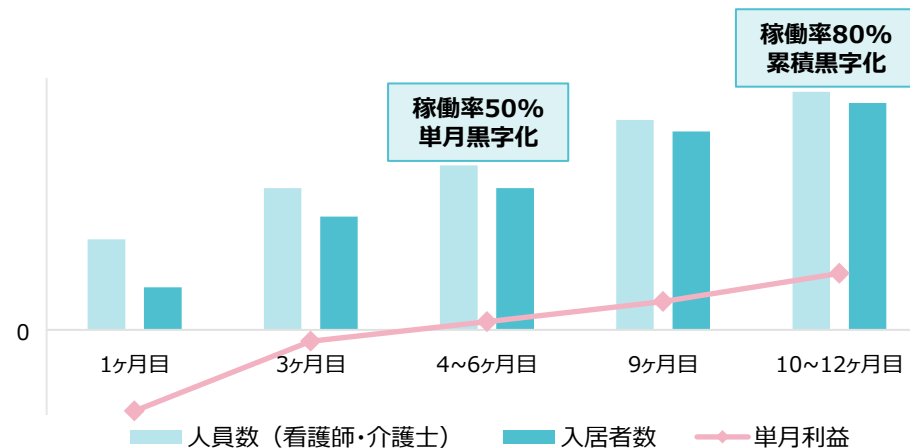
- 開設の確度が高まった段階で開設の決定をリリース
- リリース後、開設に向けて採用開始

3ヶ月前～：開設前営業活動開始

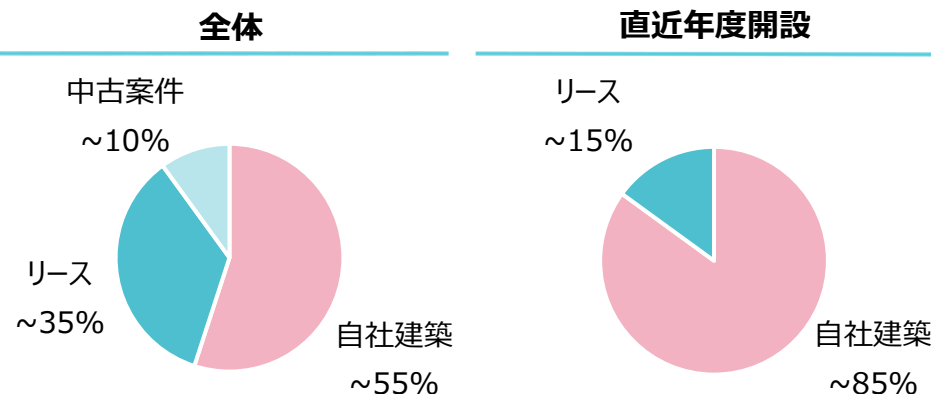
- 地域病院への本格的な営業を強化し、入居促進を開始
- 本社・他施設からの応援要員と連携し、開設に向けて準備

開設

開設～安定稼働（ベースケース）



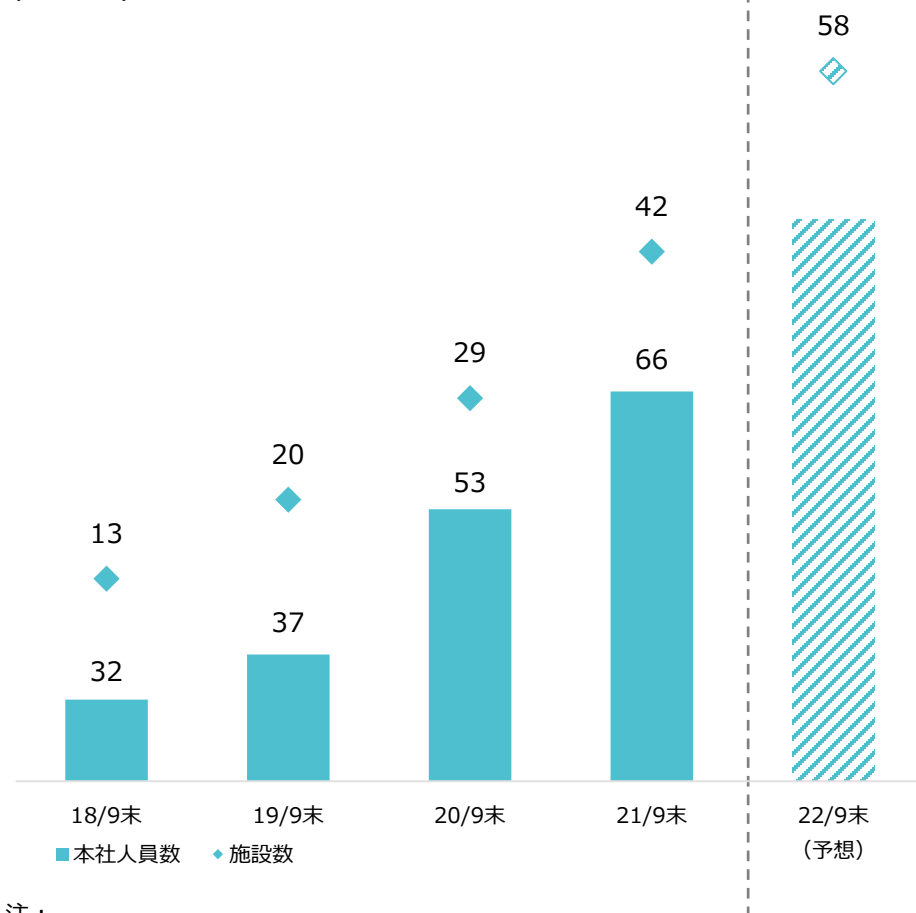
開設方式



- 施設数の増加に合わせて本社人員数も増加し、強固な運営体制を維持
- 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

本社人員数の推移

(名 / 施設)



注：
1. 本社人員数は本社所属看護師数を除く

運営体制の強化充実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、人材管理、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

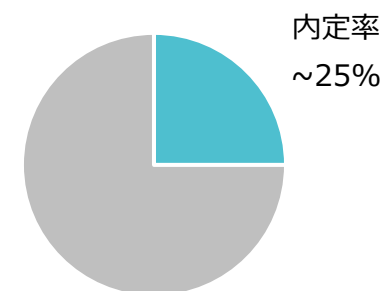
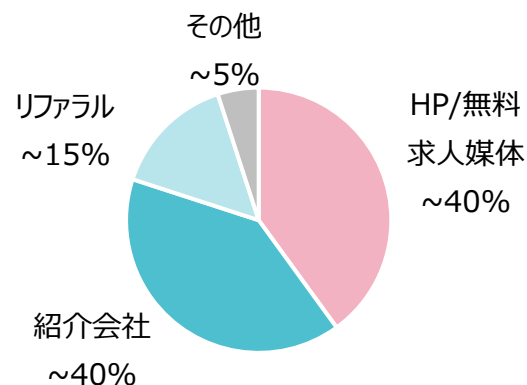
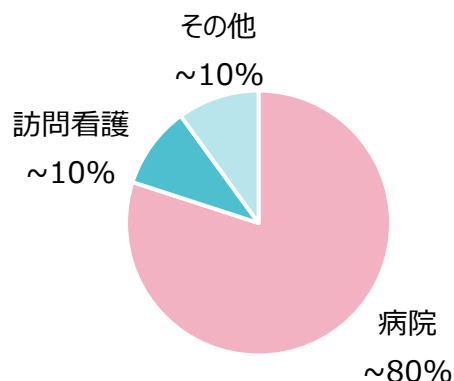
- 看護師及び介護士ともに派遣会社は利用せず。看護師は地方都市中心に紹介会社を利用するが、介護士は紹介会社を利用しない採用体制を構築
- 特に、看護師は即戦力となる拠点病院での勤務経験者を中心に、内定率は25%程度と厳選採用を実施

職種別前職場

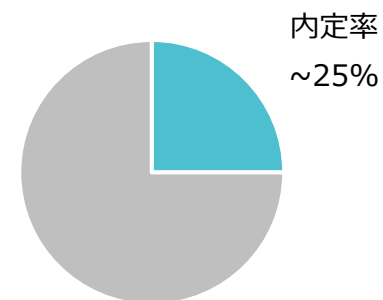
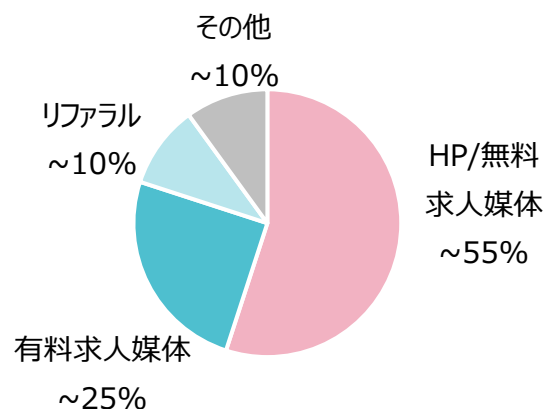
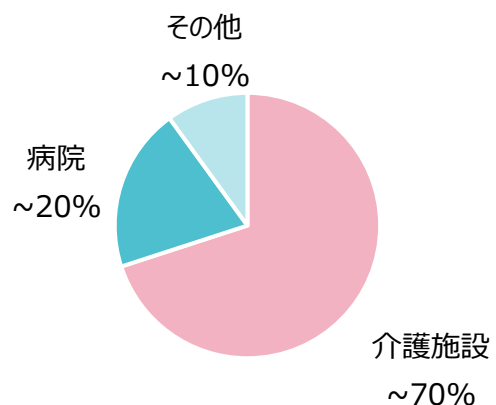
職種別採用経路

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

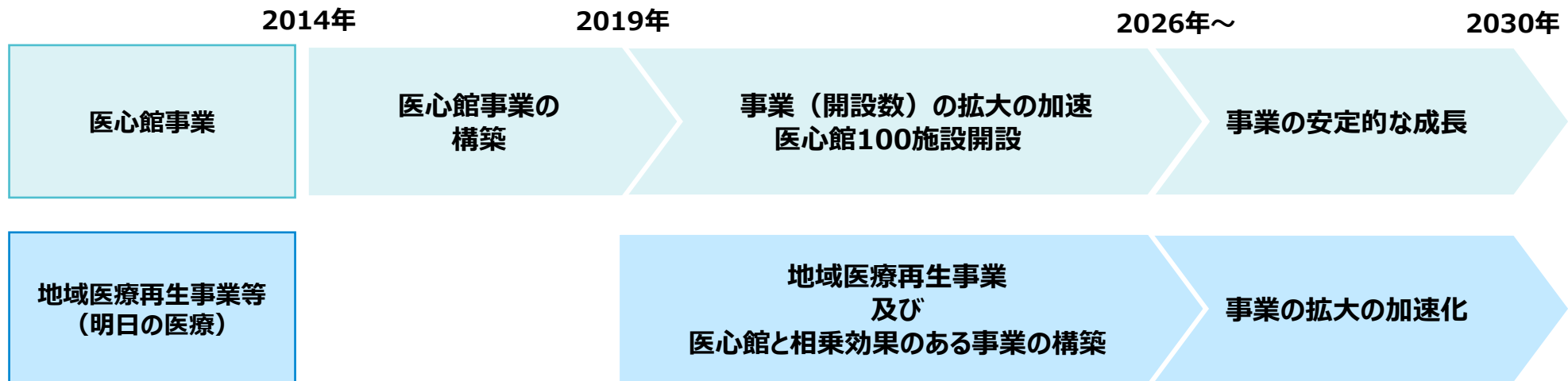
当面は医心館事業の展開を優先させる方針

- 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

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宗で、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

- 22年9月期の開設数は当初予想を上回る16施設（825名）となる予定
- 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

直近のトピック

静岡、その他施設	静岡県における展開加速（計4施設）
八事南山	中京圏の旗艦施設

22年1月以降の開設計画

開設時期	開設場所	総定員数 (名)
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、菊名、新潟Ⅲ	153
22年8月	稲毛	50
22年9月	弘前	52
22年10月	東札幌、横浜中山、千葉駅前	171
22年11月	仙川、富士	99
22年12月	沼津、春日部	104
23年2月	鶴ヶ島、佐倉	97
23年4月	八事南山	54

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

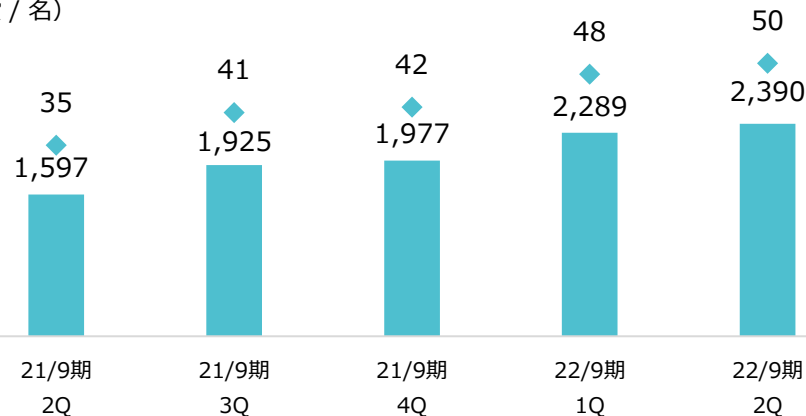


四半期業績推移 – 主要財務指標

直近1年間四半期業績推移

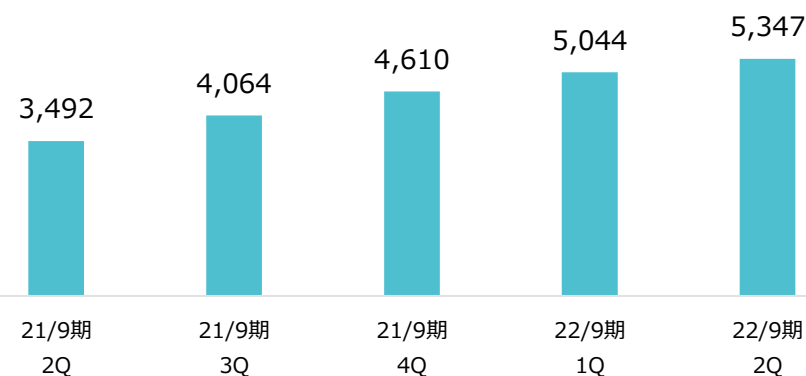
施設数 / 定員数

(施設 / 名)

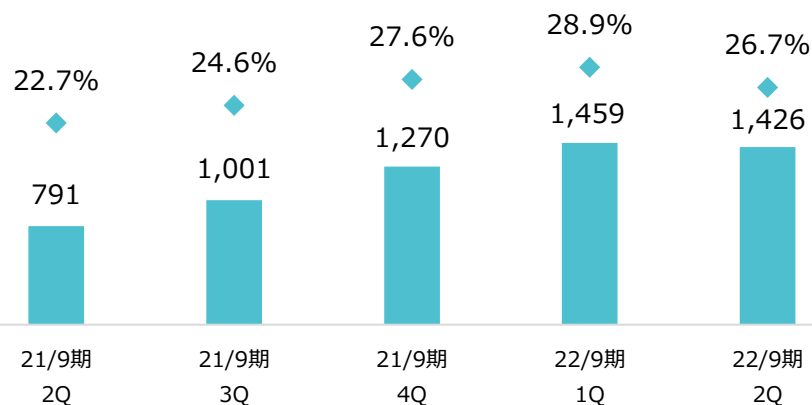


売上高

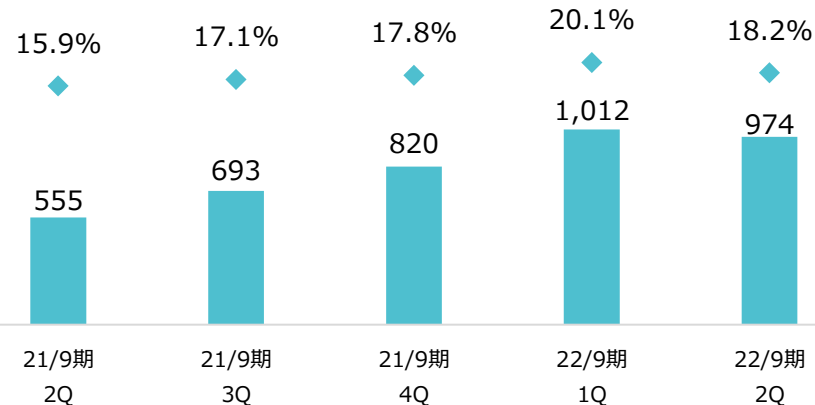
(百万円 / %)



営業利益



親会社株主に帰属する当期純利益



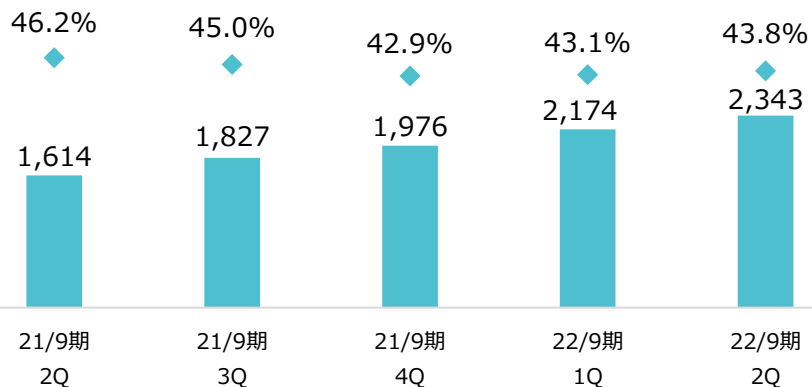
◆ : 売上高比

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

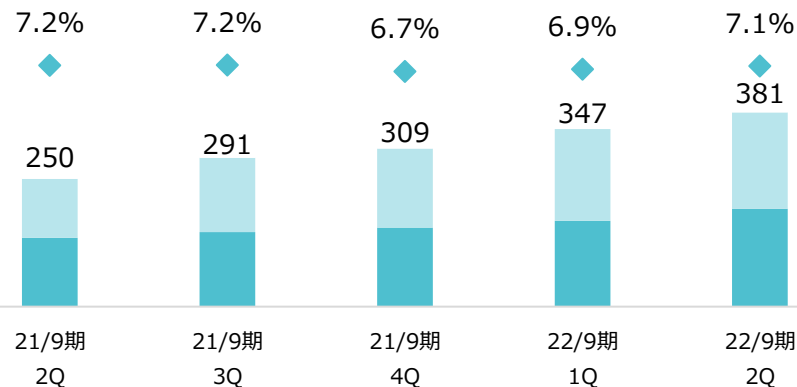
人件費（売上原価）

(百万円 / %)

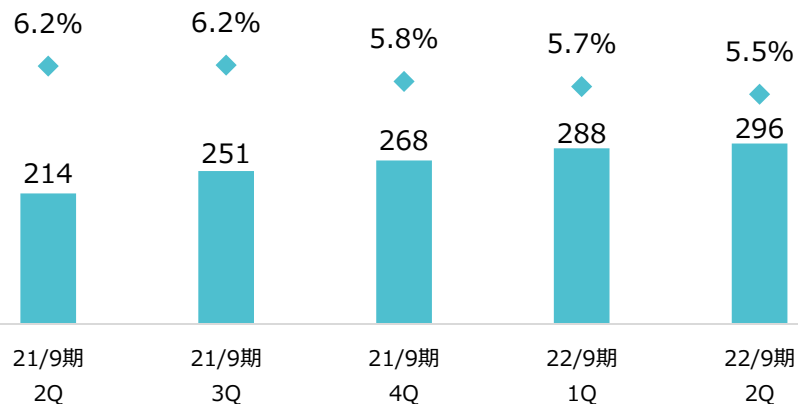


地代家賃及び減価償却費（売上原価）

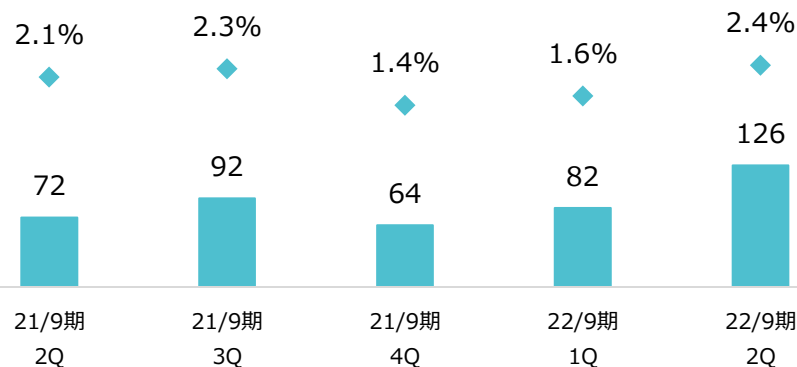
■地代家賃 ■減価償却費



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

財政状態及びキャッシュ・フロー概要

(百万円 / %)	20/9末	21/9末	22/3末	対21/9末 増減	(百万円)	20/9期	21/9期	22/9期 上半期
資産	16,519	31,922	36,842	+15.4%	営業キャッシュ・フロー	1,165	2,584	1,857
現金及び預金	3,335	11,192	10,784	(3.6%)	投資キャッシュ・フロー	(5,304)	(5,780)	(4,021)
建物及び構築物（純額）	3,548	8,963	11,105	+23.9%	有形固定資産の取得による支出	(4,947)	(5,362)	(3,645)
負債	11,264	15,580	18,732	+20.2%	財務キャッシュ・フロー	7,021	11,052	1,755
借入金	6,250	8,967	10,986	+22.5%	借入金の純増減額	4,169	2,717	2,019
純資産	5,255	16,341	18,109	+10.8%	現金及び現金同等物の増減額	2,882	7,856	(407)
自己資本比率	31.8%	51.2%	49.2%	(2.0pt)	現金及び現金同等物の期末残高	3,335	11,192	10,784

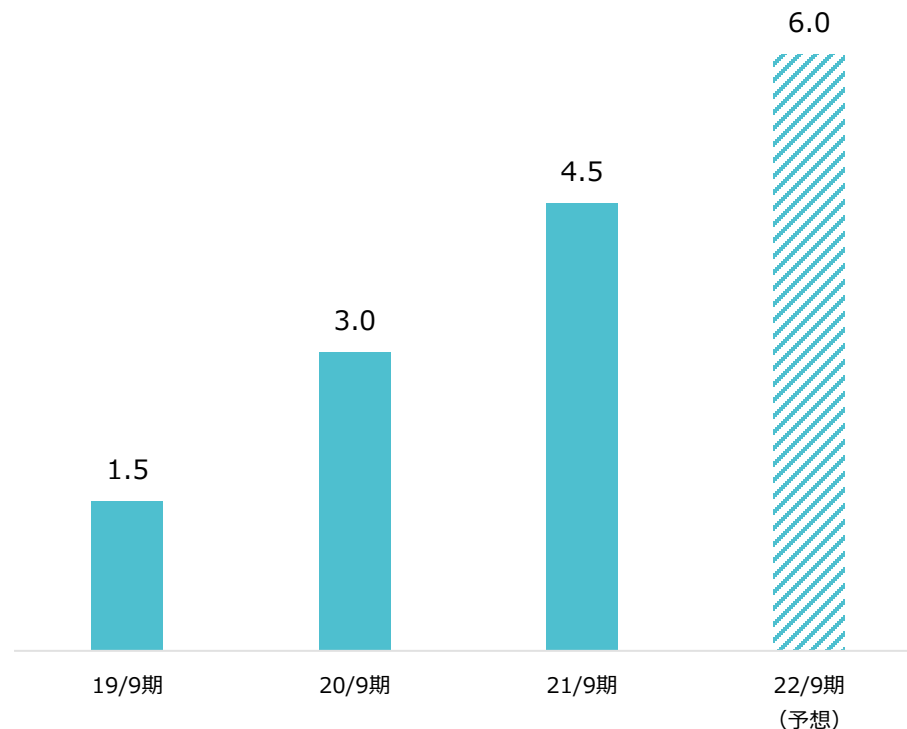
- 22年9期の1株当たり配当金は前年度対比1.5円増配の6円を予想。今後も1株当たり配当金を増額方針
- 引き続き成長の加速と株主還元のバランスを考慮し、企業価値の向上を企図

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⁽¹⁾

(円)

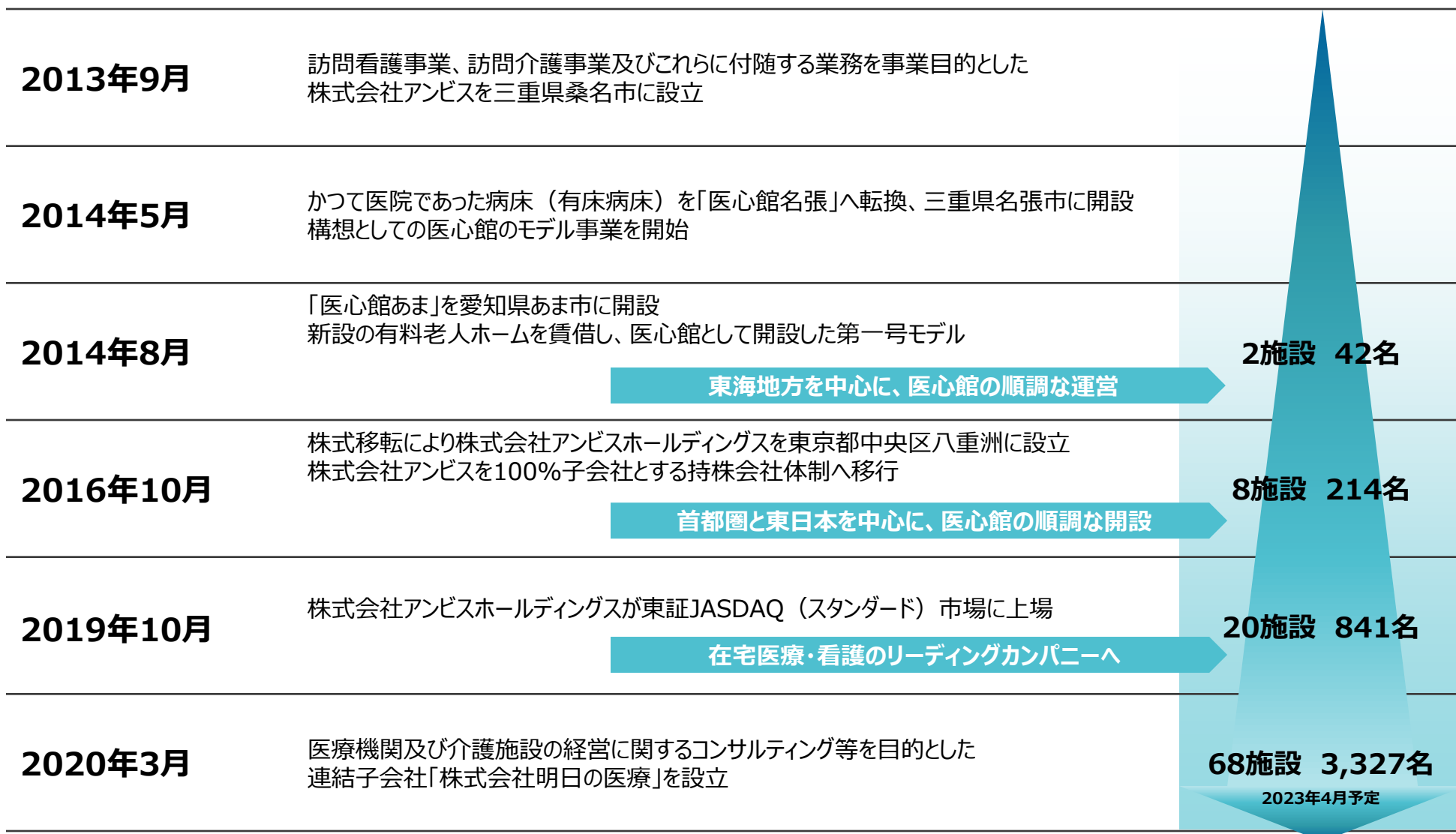


注：

- 20年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合での株式分割、22年1月1日付で普通株式1株につき2株の割合での株式分割を行っているため、19/9期の期首に当該株式分割が行われたと仮定した場合の1株当たり配当金の金額を記載



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

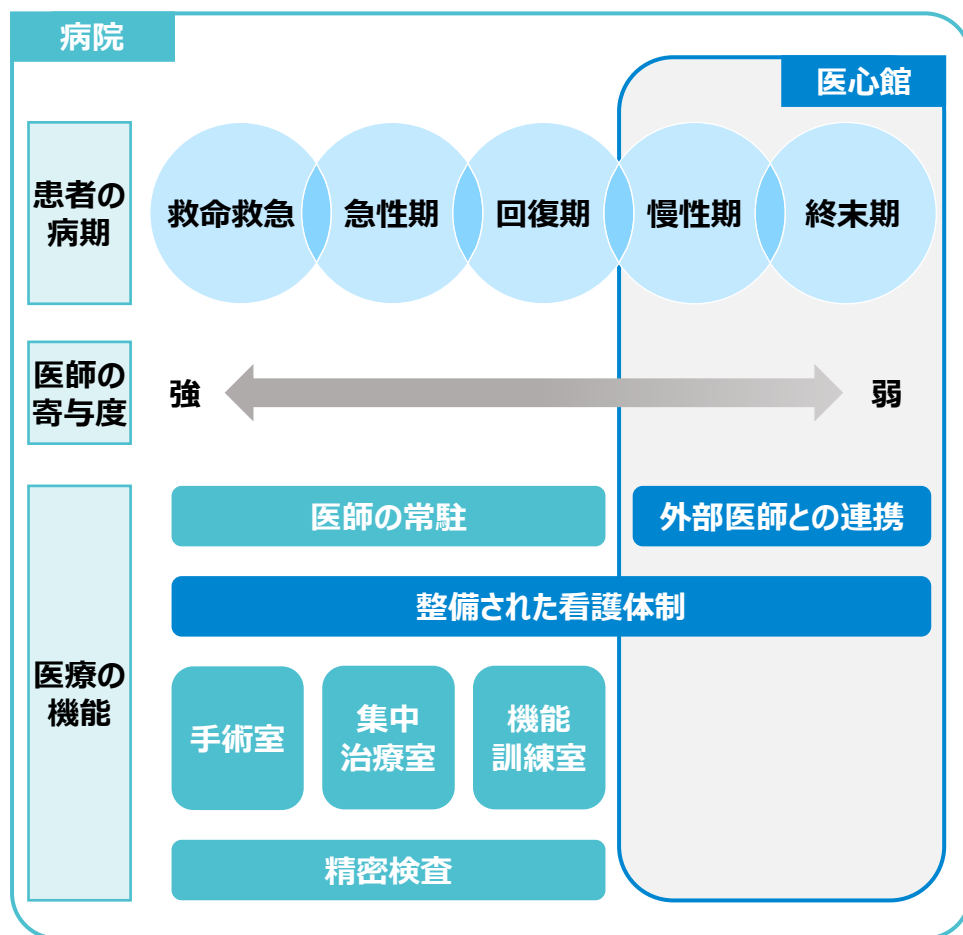
地域医療の強化・再生

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	- 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	- 慢性期・終末期の患者 - 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	- 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）

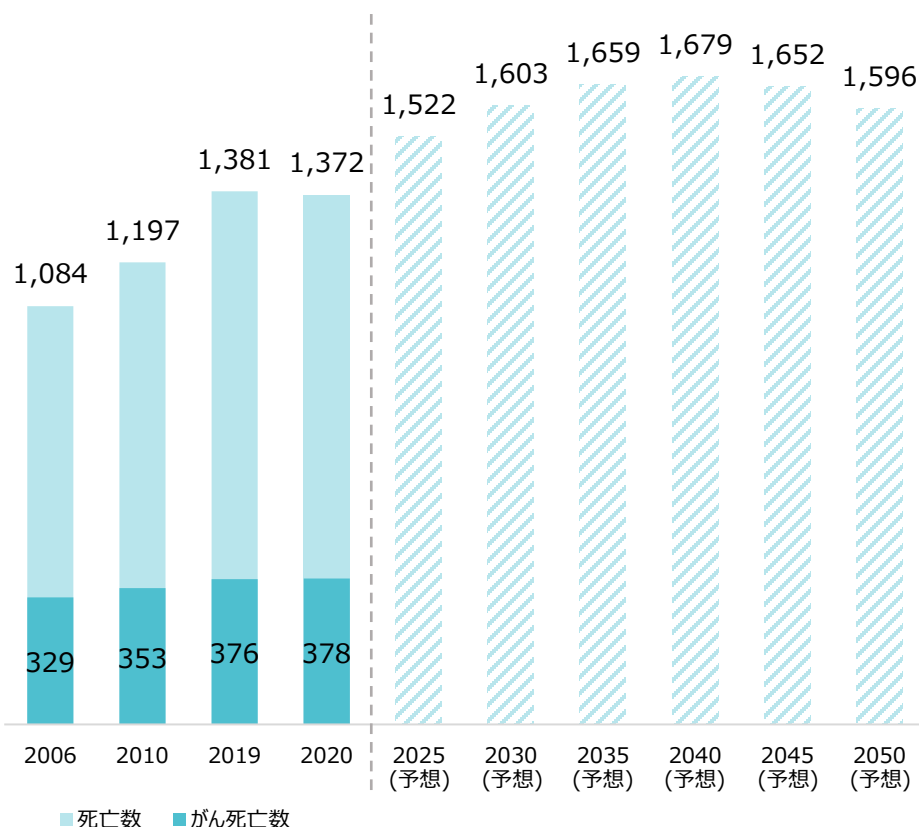
収益構造（三階建構造）

医療保険売上高	- 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	- 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	- 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、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

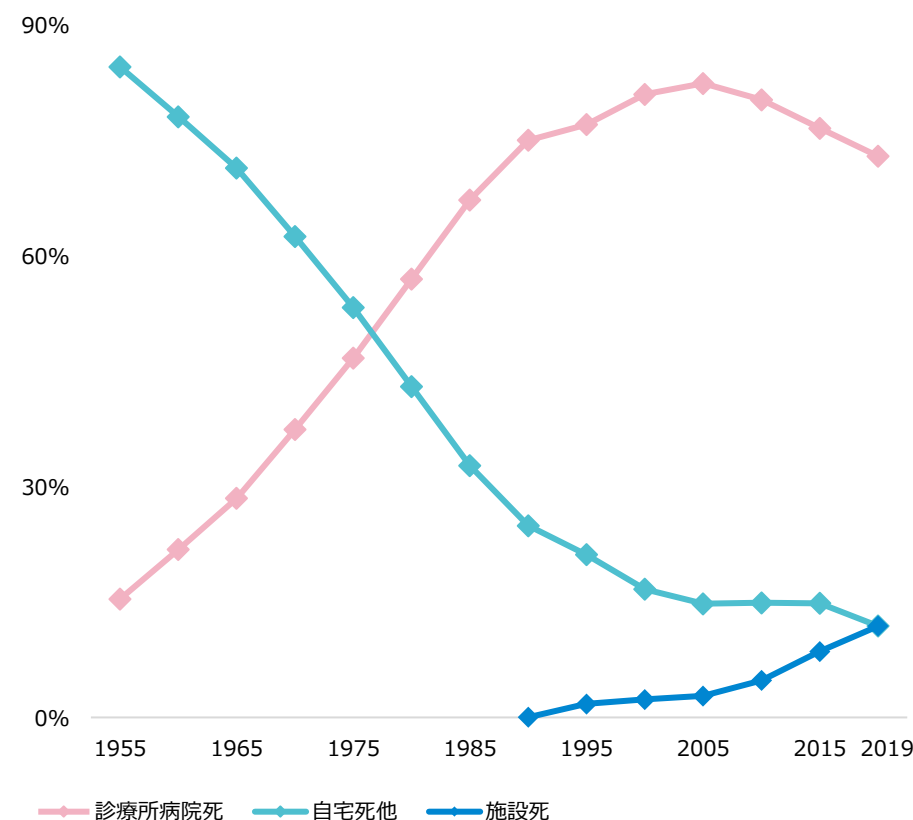
死亡数（全体・がん）の推移

(千人)



死亡場所（構成比）の推移

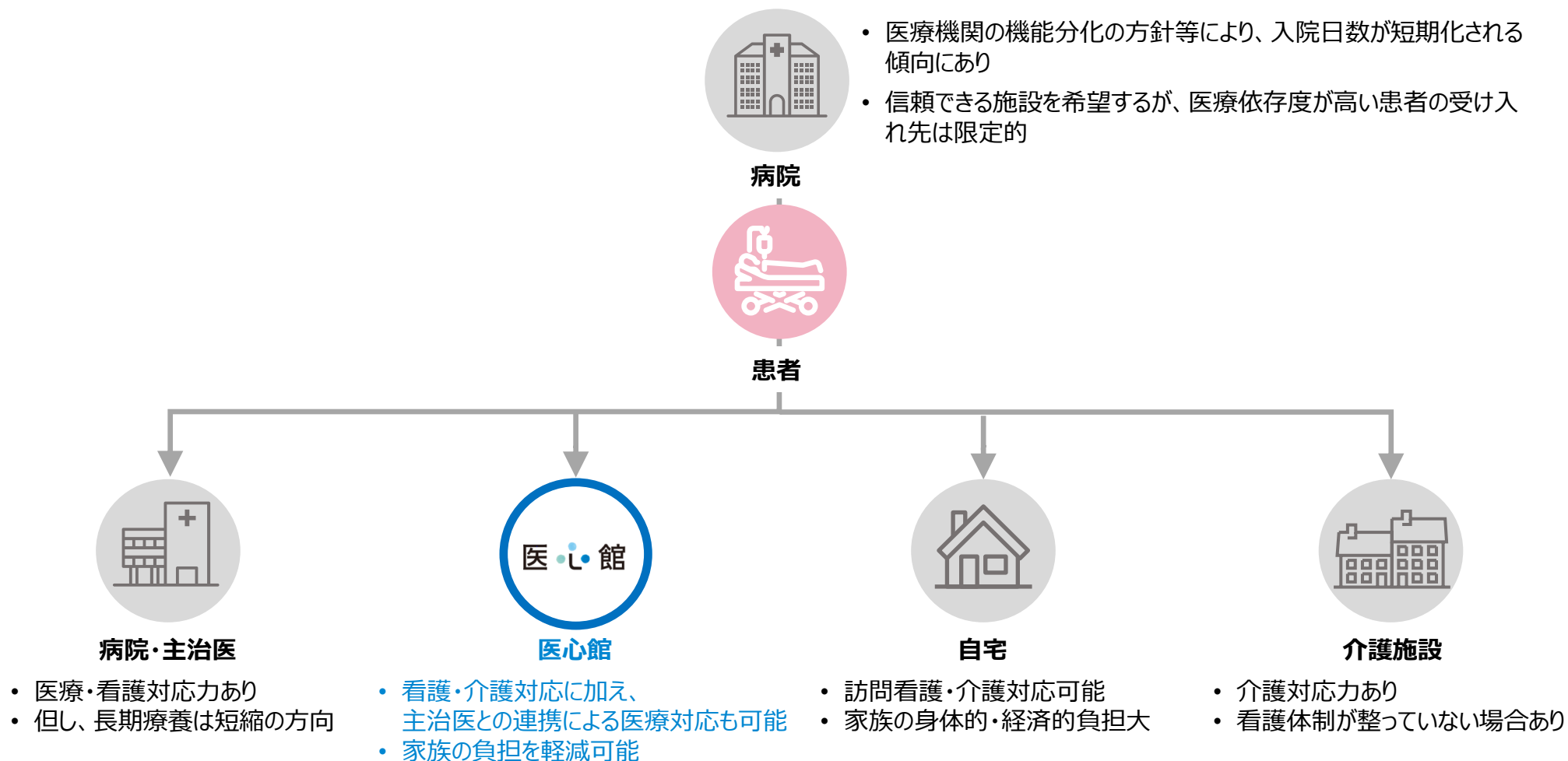
(%)



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）

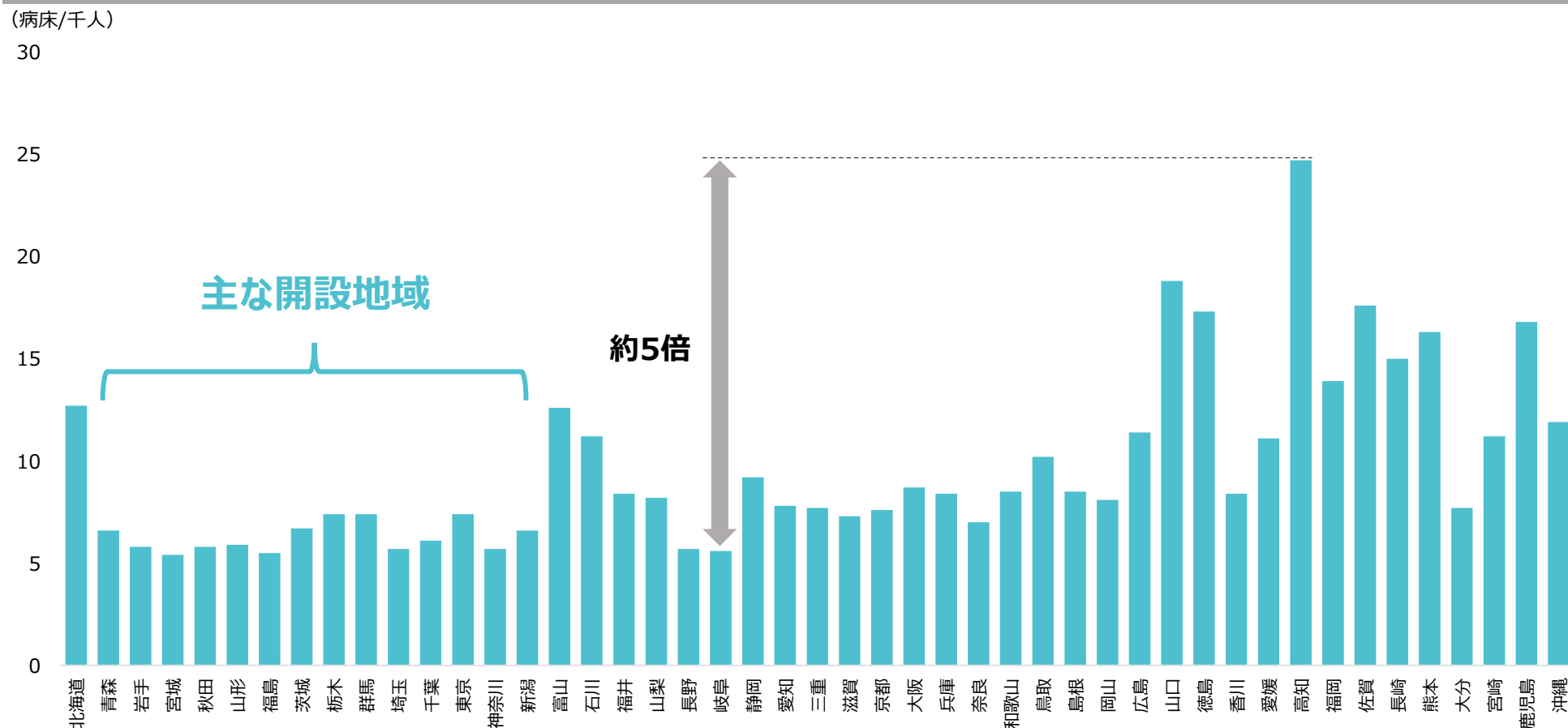
- 病院の入院日数短縮と在宅復帰政策が進むなか、医療依存度が高く受入先のない慢性期・終末期の方々の受皿として機能することで、地域医療・地域社会に大きく貢献

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

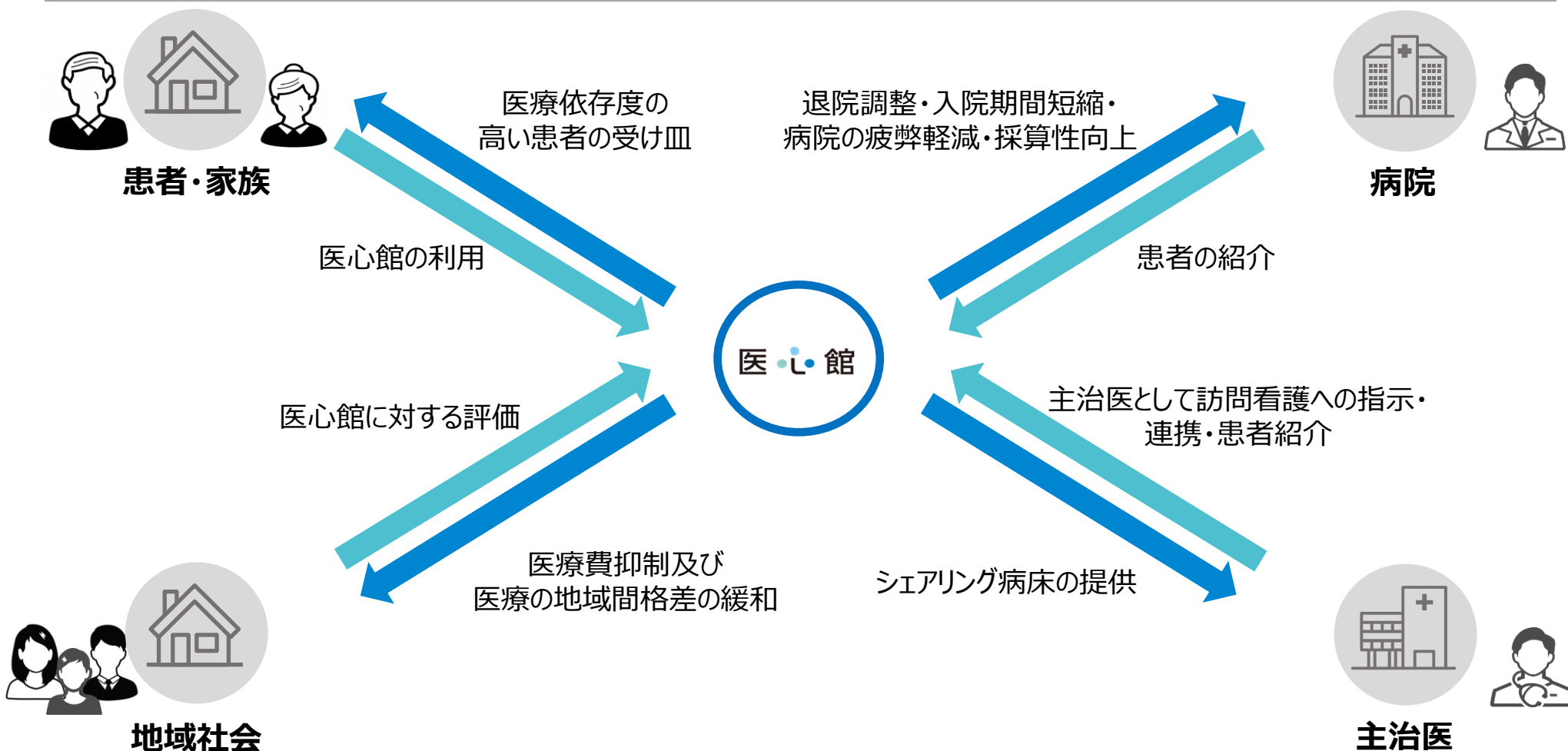
65歳以上人口当たりの地域別療養病床分布



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

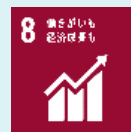


2 人材

多様性



ワーク・ライフ・バランス



能力開発

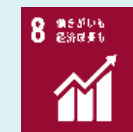


3 コンプライアンス・ガバナンス

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	• 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 ✓ 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 ✓ 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	• 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 ✓ 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 ✓ 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 ✓ 22年9月期上半期は1,841人の看取りに対応
資源への配慮	• ペーパーレス化を推進 ✓ 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 ✓ 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	• 女性が活躍できる組織体制を構築 ✓ 女性割合：～85%/～80%/～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	• 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	• 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 ✓ 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	• 法令解釈及びインサイダーに関する内容の周知・徹底 ✓ 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担当職員から直接説明を実施 • 医師機能を外部化することにより、事業の透明性と公正性を担保
ホットライン・システム	• 拠点から社内外に対して相談できる体制を構築 ✓ 社内：本社看護介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	• 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 財務部（IR担当）

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