

事業計画及び成長可能性に関する事項

2025年8月

株式会社D&Mカンパニー

東証グロス：189A

目次

1. 会社概要
2. 事業内容と当社の強み
3. 2025年5月期 決算報告
4. 2026年5月期 業績予想・中長期的な経営目標
5. Appendix

1. 会社概要

1-1. 会社概要



Doctors' & Medical Industry's company

社 名

株式会社D&Mカンパニー
(英語表記：D&M COMPANY CO.,LTD)

設 立

2015 年 11 月

所在地

大阪オフィス（本店）
大阪府大阪市北区梅田2-5-25 ハービスOSAKA11F

東京オフィス
東京都千代田区霞が関 1-4-2 大同生命霞が関ビル 4F

代 表

松下 明義

従業員数

70名（2025 年 5 月末現在）
取引先への常駐コンサルタント含む

事業内容

医療・福祉事業者等に対する
経営サポート事業

グループ会社

株式会社D&Mパートナーズ（連結子会社）
株式会社D&Mキャリア（連結子会社）

Vision

「人の願いを叶える会社たる」

私たちは事業を通して、安心できる医療、穏やかな老後を暮らせる福祉、
子供から老人まで全ての世代が夢を持って生きられる仕組みを創り、
より素晴らしい社会・世界の実現に貢献します。

Mission

医療・福祉事業者の方々の経営の安定と発展に貢献する

人の営みに関する課題や問題の解決に貢献する

世界の医療・福祉の発展に貢献する

松下 明義
代表取締役社長

大学卒業後、住友銀行(現三井住友銀行)に入行。その後、米国にてMPA(公共経営学修士)を取得。国連機関、海外NGOでの経験、外資系銀行の勤務を経て大手人材会社子会社創業、経営に10年従事(代表取締役としては7年半)。2015年11月当社設立時より現職。

藤井 幹正
専務取締役
営業本部長

高校卒業後、住友銀行(現三井住友銀行)に入行後、支店長、本店部長などを経験。退職後、医療債権流動化サービスを行うファイナンス会社代表取締役として約6年間従事。創業と同時に当社顧問、2020年8月より現職。

南浦 佳孝
取締役
管理部長 兼
経営企画部長

大学卒業後、近畿日本鉄道(現近鉄グループホールディングス)に入社、24年にわたり経理・財務業務に従事。2023年6月より現職。

衣川 雄明
取締役
営業本部 審査部長

大学卒業後、大和銀行(現りそな銀行)に入行、審査・融資関係業務に従事。2023年2月に当社入社、2025年8月より現職。

1-4. D&Mグループの主要数値

事業拡大を図り4つの「成長性指標」を、投資効率の向上・変事抵抗力のバランスを図り「収益性指標」、「安全性指標」を設定

成長性指標

売上高（連結）		
指標の意味：3事業全体の業容拡大指標		
2024/5期	2025/5期	2026/5期 予想
1,189 百万円	1,502 百万円	1,703 百万円
前年同期比成長率	26.3%	13.3%

経常利益（連結）		
指標の意味：3事業全体の利益成長指標		
2024/5期	2025/5期	2026/5期 予想
274 百万円	300 百万円	229 百万円
前年同期比成長率	9.4%	△ 23.7%

取引社数（連結）		
指標の意味：事業プラットフォームの成長指標		
2024/5期	2025/5期	2026/5期 予想
152 社	178 社	216 社
内 債権買取社数		
65 社	78 社	116 社
前年同期比成長率 (内 債権買取社数)	17.1% (20.0%)	21.3% (48.7%)

投資資産残高（連結）※		
指標の意味：投資ビジネス成長指標		
2024/5期末時点	2025/5期末時点	2026/5期末時点予想
8,056 百万円	8,321 百万円	11,544 百万円
前年同期比成長率	3.3%	38.7%

収益性指標

営業利益率（連結）		
指標の意味：収益性水準指標		
2024/5期	2025/5期	2026/5期 予想
23.6%	19.9%	11.7%

安全性指標

自己資本比率（連結）		
指標の意味：資金調達力確保のための対外的信用力指標		
2024/5期末時点	2025/5期末時点	2026/5期末時点予想
14.5%	22.8%	17.3%

前回公表(2024年8月20日)との主な差異

投資資産残高（前回予想値10,820百万円）：下期に投資資産残高を大幅に積み上げたものの、上期に投資先の選別等もあり残高が減少したため未達

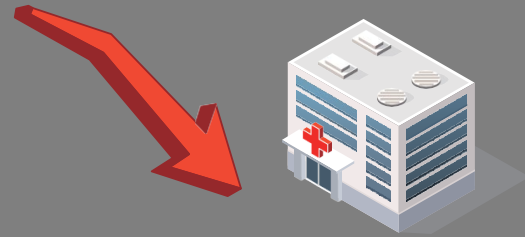
※ 流動資産の「買取債権」、「リース債権及びリース投資資産」、「営業貸付金」の合計値

2. 事業内容と当社の強み

2-1. 医療・福祉業界を取り巻く課題

業績の悪化

病院の約 8 割 (77%) が赤字 (※1)
介護施設の約 4 割 (43%) が赤字 (※2)



- 医療・介護報酬の見直し
- コストの上昇

後継者問題・ 経営者の高齢化



人材の不足



業績悪化は、さらに深刻化していくことが想定される

資金支援者である金融機関において、
課題を解決するための経営サポート機能が失われつつある

※1「医療機関経営状況調査」（一般社団法人日本病院会、公益社団法人全日本病院協会、一般社団法人日本医療法人協会）

※2「2022 年度(介護事業別) 経営状況」（独立行政法人福祉医療機構）介護事業部のデータを集計

医療・介護・障害福祉及びヘルスケアサービス関連事業者様への経営サポート

医療・福祉業界の多くの事業者にとって、経営改善は喫緊の課題でありながらそれを支える外部機能は極めて弱い

また金融機関等の資金提供者とコンサルタントが個々に関与した場合、それぞれの思惑が働き、経営改善は実現しにくい

当社は、事業者の方々とともに船に乗り込み、資金という土台で組織運営を守りながら、経営改善に向けてあらゆる手段を講じ、経営の健全化を目指す



経営サポート事業セグメントの各サービス

F & I サービス

ファイナンス & インベストメント

- 診療・介護報酬債権等買取 (ファクタリング)
- リース
- その他金融支援 等

C & B r サービス

コンサルティング & ビジネスリノベーション

- 事業・組織改革 コンサルティング
- 業務改革コンサルティング
- M & A 支援 等

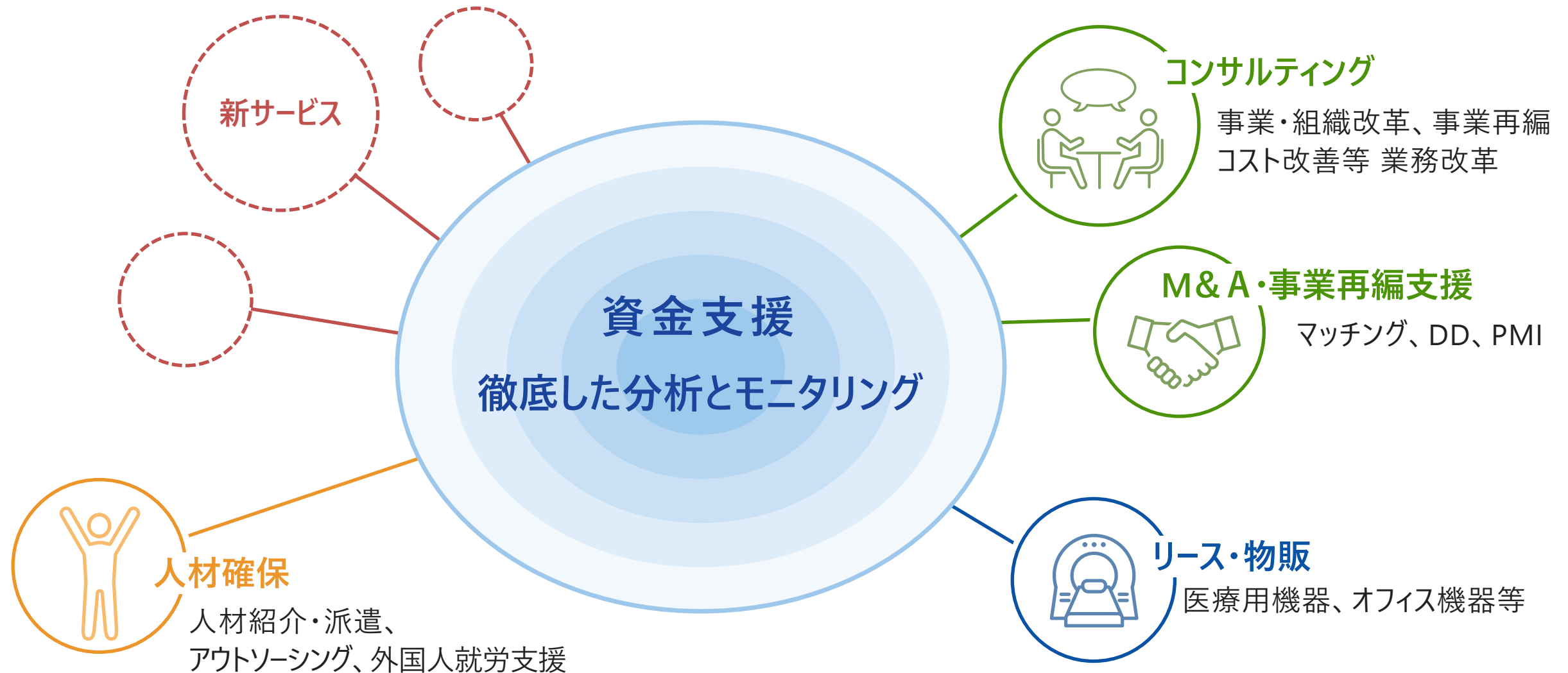
H R & O S サービス

人材 & アウトソーシング

- 人材紹介・人材派遣
- 外国人就労支援
- 各種アウトソーシング 等

各種サービスを有機的に組み合わせ、ワンストップで顧客の課題解決を支援

現行サービスで効果は出ているが、対応力を高めるべく、IT活用や施設改修など多くの課題に応じたサービス拡充を図る

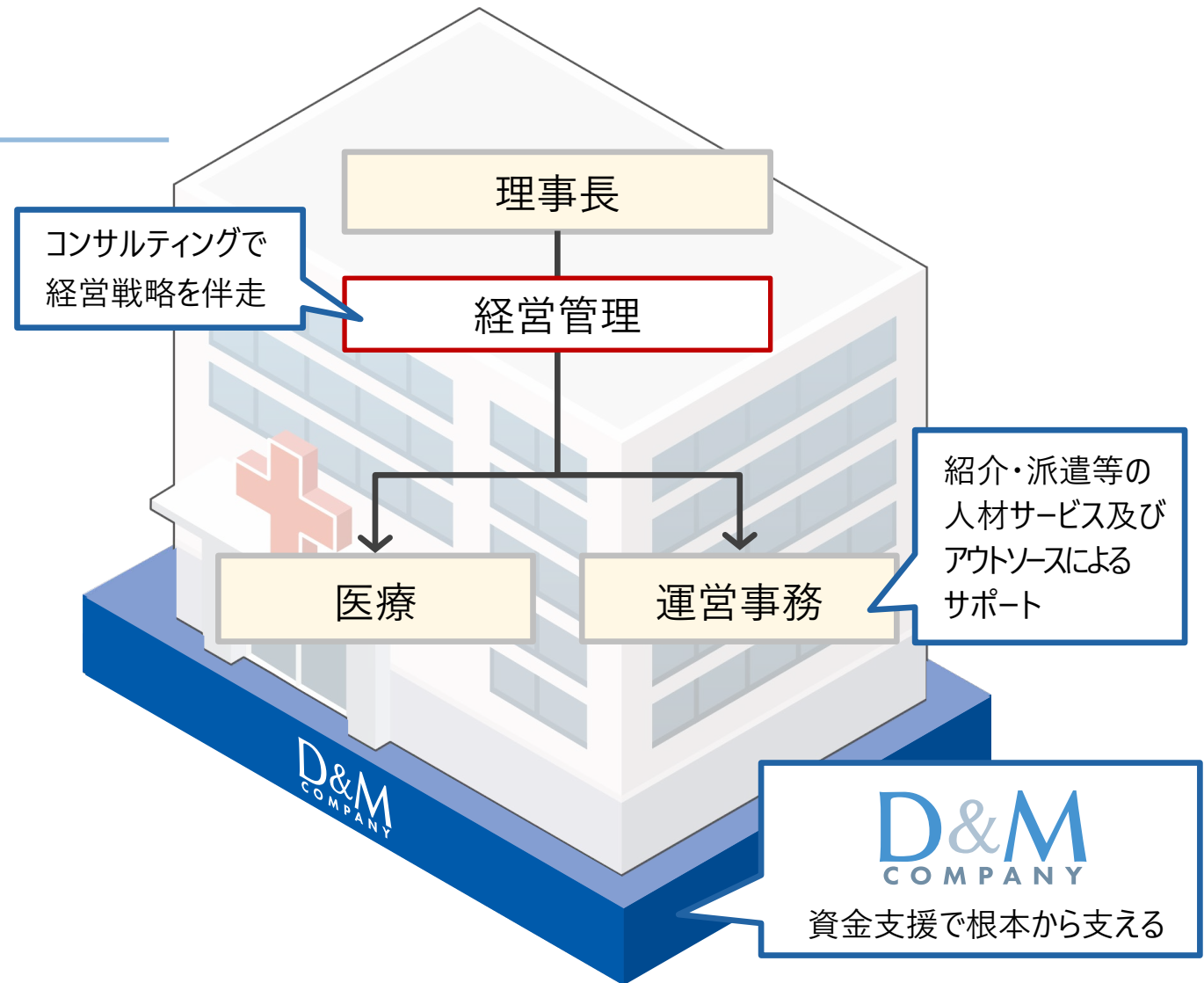


2-3. 当社の強み（資金支援を基盤に複数サービスの提供） 1

経営状況を徹底的に分析し経営層と一体となり最適なソリューションを提供

経営層と伴走できる現在の支援体制

- 診療報酬債権を継続的に買取することで、経営を根本から支える「疑似的な資本」ともいえる経営者にとって信頼できる安定的な資金を提供する
- 買取資金を保全するため、当社にとっても取引先の経営改善は極めて重要
⇒「同じ船に乗って」経営改善を支援
- 取引先の現場で対処できない課題には、当社コンサルタントや外部提携人材がハンズオンで支援に入る



資金支援時の分析とモニタリング継続力

- 当社事業を医療に例えると、初診から治療の実施、快復後の定期健診までの各段階において支援の内容は変化するものの、どの段階であっても強みを発揮できる

資金支援開始

- 初診・治療方針の決定

医療・介護業界では、事業者の立地や所有施設、事業内容によって、改善ポイントは全く異なる

【重点審査ポイント】

- 資金不足の原因、改善策の検討
- 経営改善に必要な資金ボリューム（一時しのぎとはしない）
- 当社リスクと保全策の検討

ファクタリングを行うことの強み

取引先の診療・介護報酬が当社に入金されるため、取引先の売上情報という、経営改善指導の面でも、債権保全の面でも極めて有益な情報を、即時・正確に入手できる

資金支援時の分析とモニタリング継続力

経営改善実施

- 投薬、手術など治療の実施

経営改善までの過程では、コスト削減などの基本的な施策や組織再編、M&Aなどの大掛かりな改革などが必要

当社の優位性：経営に必要な資源をワンストップで提供できる体制

一般的なコンサルティングでは、改善提案はなされるが、取引先に対応する余力がないことも多い

当社は、特に不足しがちなリソースである「資金」「人材（紹介、コンサルタント派遣やアウトソーシング）」等をワンストップ提供できる

成長支援・モニタリング継続

- 快復期、定期健診の実施

経営改善が進捗した後も、債権保全のためのモニタリングによるサポートの継続と、M & A など成長支援（資金・コンサルティング）の提供を行う

2-4. 当社の強み（競合優位性）

「今後の診療」により発生する見込みの診療報酬債権（将来債権）を買い取る

- 確定債権のみならず将来債権の買取を行うことで、より大きな資金需要に対応可能 ⇒ 資金決済早期化サービスとの差別化
- 豊富な審査経験を積んだファイナンスのプロと、医療福祉のプロの分析力によるリスク管理により将来債権を買い取ることが可能（創業以来、買い取った診療報酬債権の貸倒れは無い）

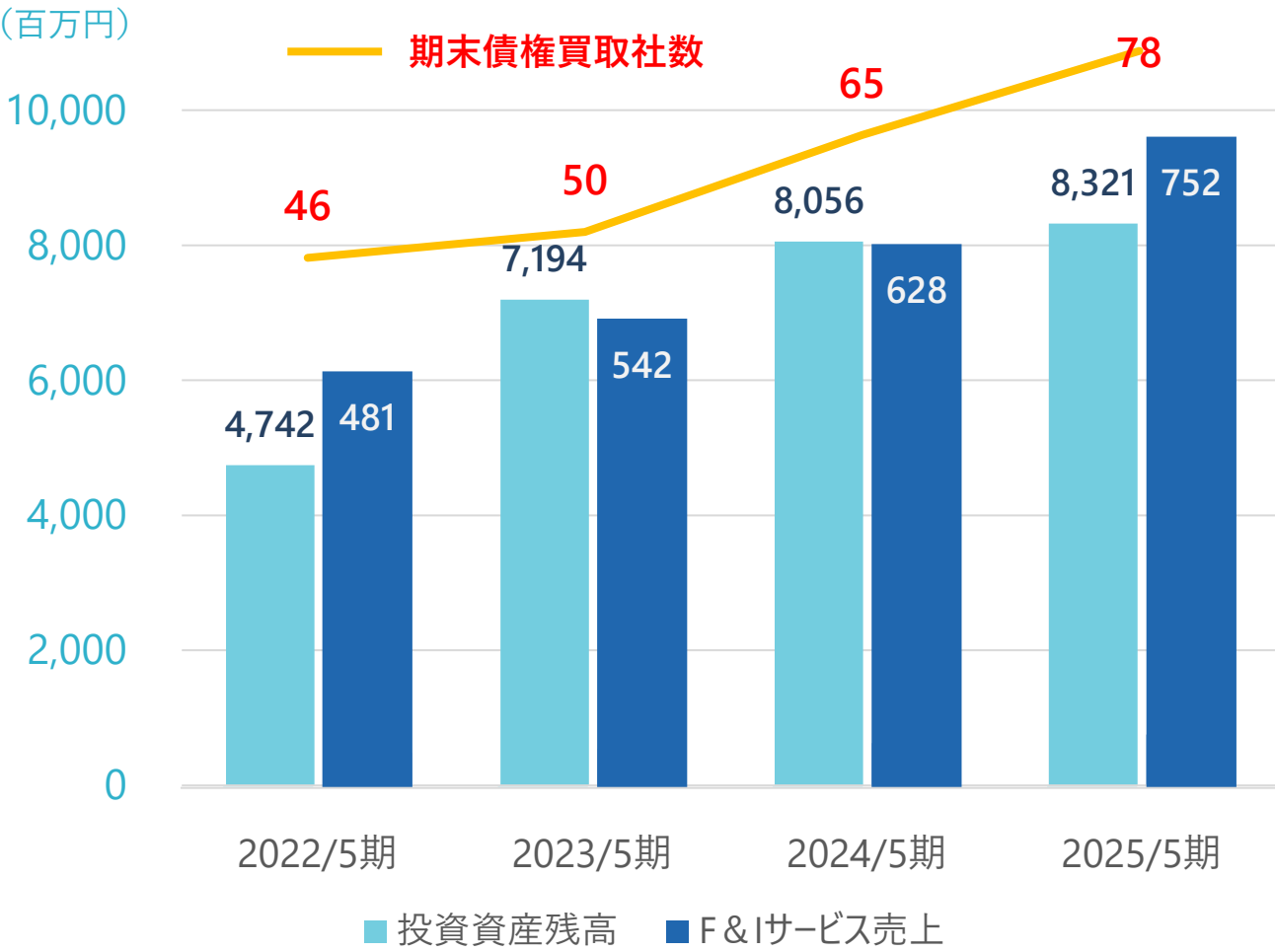


※ 医療系ファクタリング事業者、各社 HP から推計

2-5. 当社の強み（ファクタリング | 市場環境）

F & I サービスで展開するファクタリングサービス

- 債権買取社数を増やし買取債権残高を積み上げる
- 買取債権残高に比例し、毎月、安定的な買取手数料が発生



2025年以降、コロナ特別融資の返済が始まり、資金需要が急速に拡大すると想定

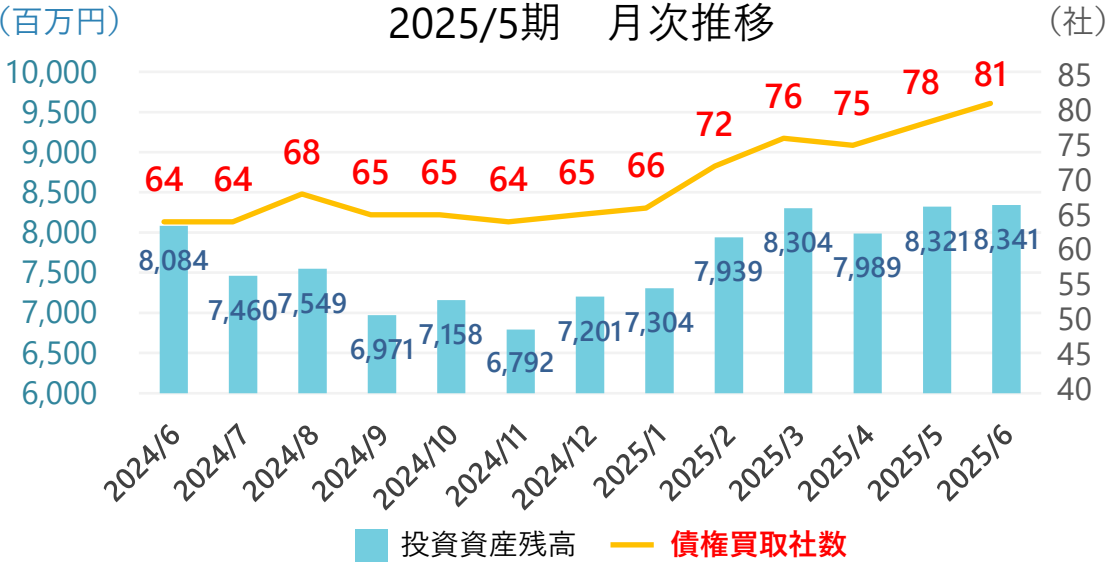
< 参考 >

独立行政法人福祉医療機構(WAM)によるコロナ特別融資

- ・2020年から2023年にかけて 2 兆円超実行
- ・最長 5 年間元金返済猶予、償還期間 1 5 年以内
- ・2025年から毎年約2,000億円の返済が開始すると試算

出所：独立行政法人福祉医療機構(WAM)「令和 5 年度業務実績説明資料」

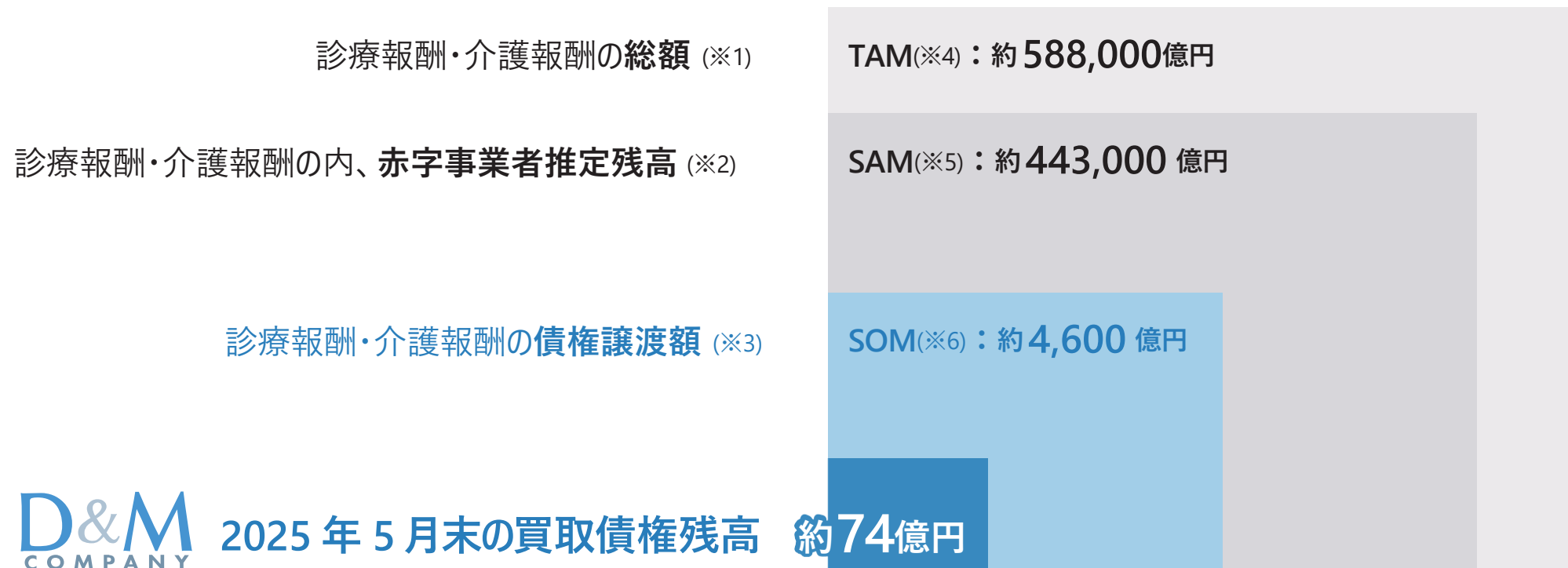
取組案件の見直しは上期で一旦完了、3Q以降急回復



2-6. 当社の強み（ファクタリング | 市場規模）

診療報酬・介護報酬の債権譲渡額（既存ファクタリング市場）は約4,600億円

2025年以降、コロナ特別融資の返済が本格化し、資金需要が急速に拡大すると想定
他社のファクタリングでは資金需要を満たせない案件が、当社のメインターゲットとなる



※1「令和5年度医療費の動向～概算医療費の集計結果～」(厚生労働省)、「令和5年度介護給付費等実態統計の概況」(厚生労働省)より算出

※2「2024年度病院経営定期調査 概要版－最終報告(集計結果)－」(一般社団法人日本病院会、公益社団法人全日本病院協会、一般社団法人日本医療法人協会)、「医療機関経営状況調査」(一般社団法人日本病院会、公益社団法人全日本病院協会、一般社団法人日本医療法人協会)、「2022年度(介護事業別)経営状況」(独立行政法人福祉医療機構)介護事業部のデータを集計した赤字事業者割合をそれぞれ※1の診療報酬、介護報酬額に乗じて算出

※3 社会保険診療報酬支払基金の「令和5年度統計」より社会保険診療報酬額の総額を、「令和5年度診療報酬等債権譲渡・差押等処理状況」(社会保険診療報酬支払基金)より月平均債権譲渡額に回収サイトの2か月を乗じて債権譲渡額を算出、それらの割合より債権譲渡割合を算出
算出した債権譲渡割合を※1の診療報酬・介護報酬の総額に乗じて算出

※4 TAM：Total Addressable Market

※5 SAM：Serviceable Available Market

※6 SOM：Serviceable Obtainable Market

3. 2025年5月期 決算報告

(2025年7月14日開示資料)

3-1. D&Mグループの主要数値 | 2025/5期末

売上高（連結）

1,502 百万円

（2025/5 期実績）

前年同期比成長率 **26.3%**

取引社数（連結）

178 社 内債権買取社数 **78** 社
（前期末比13社増）

（2025/5 期実績）

営業利益率（連結）

19.9 %

（2025/5 期 実績）

経常利益（連結）

300 百万円

（2025/5 期 実績）

前年同期比成長率 **9.4%**

投資資産残高（連結）※

8,321 百万円

（2025/5 期末時点 実績）

前期末比成長率 **3.3%**

自己資本比率（連結）

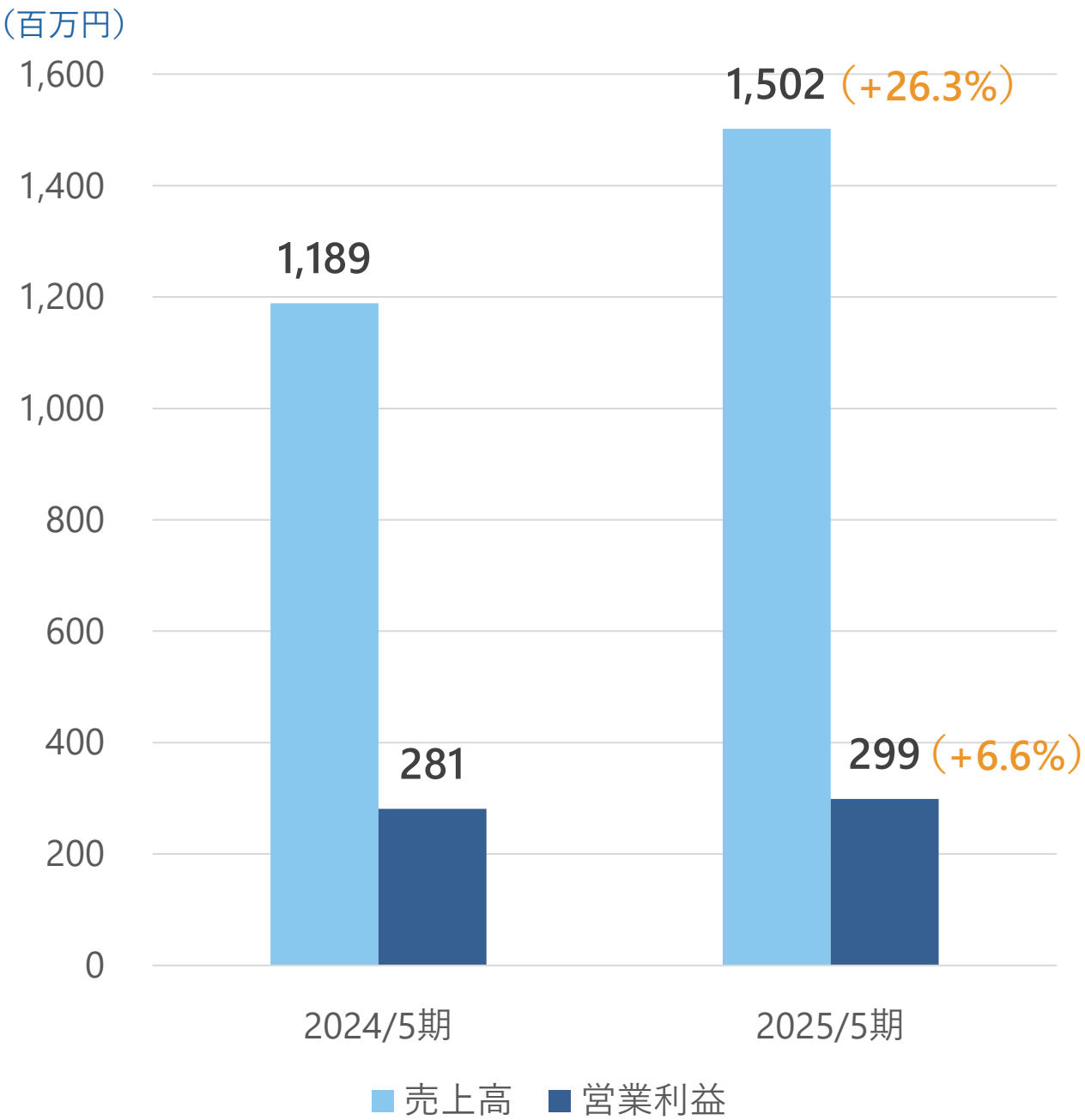
22.8 %

（2025/5 期末時点 実績）

※ 流動資産の「買取債権」、「リース債権及びリース投資資産」、「営業貸付金」の合計値

3-2. 決算概要 P/L 1

(単位：百万円)	2024/5期 実績	2025/5期 実績	前年同相比
売上高	1,189	1,502	+26.3%
売上総利益	754	845	+12.1%
利益率	63.5%	56.3%	
営業利益	281	299	+6.6%
利益率	23.6%	19.9%	
経常利益	274	300	+9.4%
利益率	23.1%	20.0%	
当期純利益	177	220	+24.4%
利益率	14.9%	14.7%	



売上高1,502百万円と前期比26.3%の増収

上場に伴う一時的な費用増加等を吸収し、経常利益300百万円、当期純利益220百万円と増益

F&Iサービス

- ・ 取組案件の見直しを行った結果、債権買取社数は前期末比13社増（新規取引開始33社）となった取引見直しの動きは2Qで概ね完了し、3Q以降は順調に増加している
- ・ 投資資産残高は8,321百万円（3Q・4Qでの増加額 1,529百万円）

C & Brサービス

- ・ 1Qの大型医療機器の販売等、物販売上の増加により大幅増収

HR & OSサービス

- ・ 医療・介護事業者の経理・人事業務、調剤薬局事務業務等のシェアードサービス化に向けアウトソーシングサービスを拡充
- ・ マネジメント層の人材紹介・派遣と、成長が見込まれる特定技能外国人就労支援に注力し着実に推移

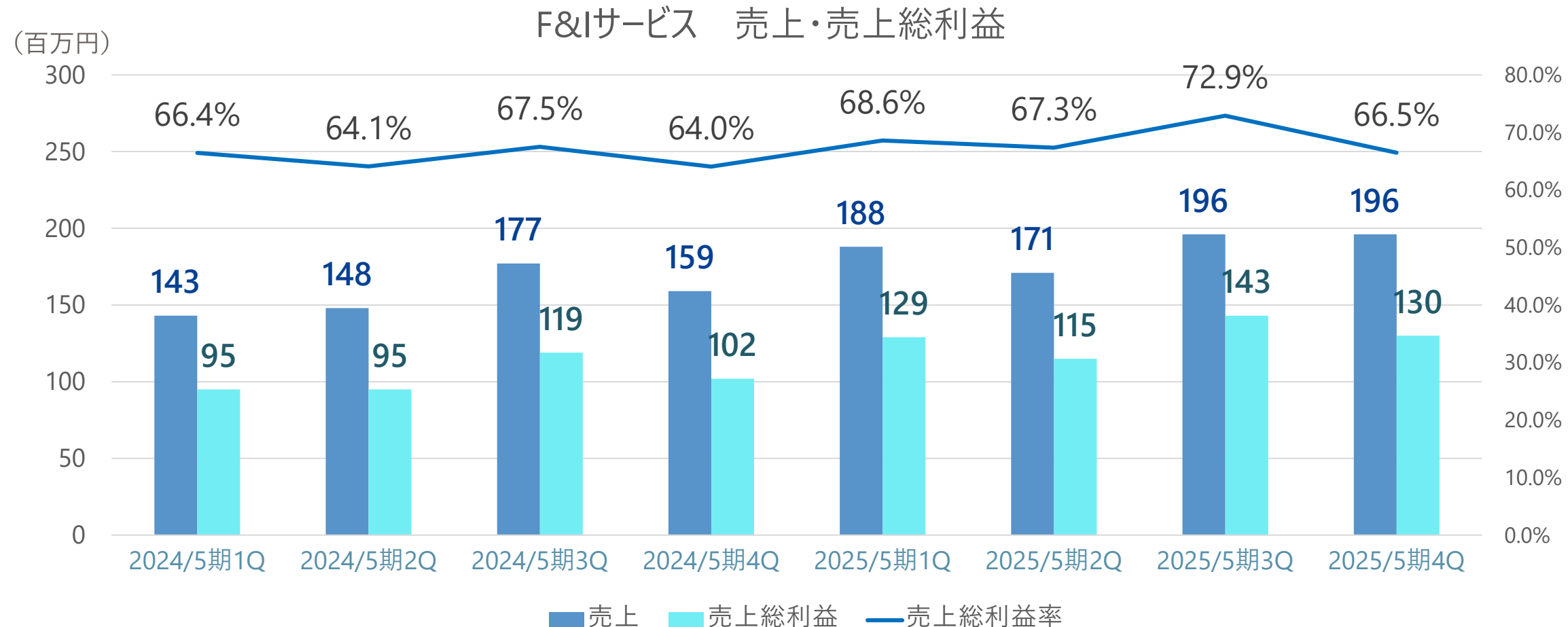
3-3. 売上・売上総利益 1（サービス別） 前年同期比較



P / L				サービス別				
(単位：百万円)	2024/5期 実績	2025/5期 実績	前年同期比			2024/5期 通期実績	2025/5期 通期実績	前年同期比
売上高	1,189	1,502	+26.3%		F&I 構成比	628 52.8%	752 50.1%	+19.8%
売上総利益	754	845	+12.1%		C&Br 構成比	315 26.5%	397 26.4%	+25.8%
利益率	63.5%	56.3%			HR&OS 構成比	245 20.6%	352 23.5%	+43.9%
					F&I 利益率	412 65.6%	518 68.9%	+25.8%
					C&Br 利益率	202 64.2%	163 41.1%	△19.5%
					HR&OS 利益率	139 57.1%	164 46.5%	+17.3%

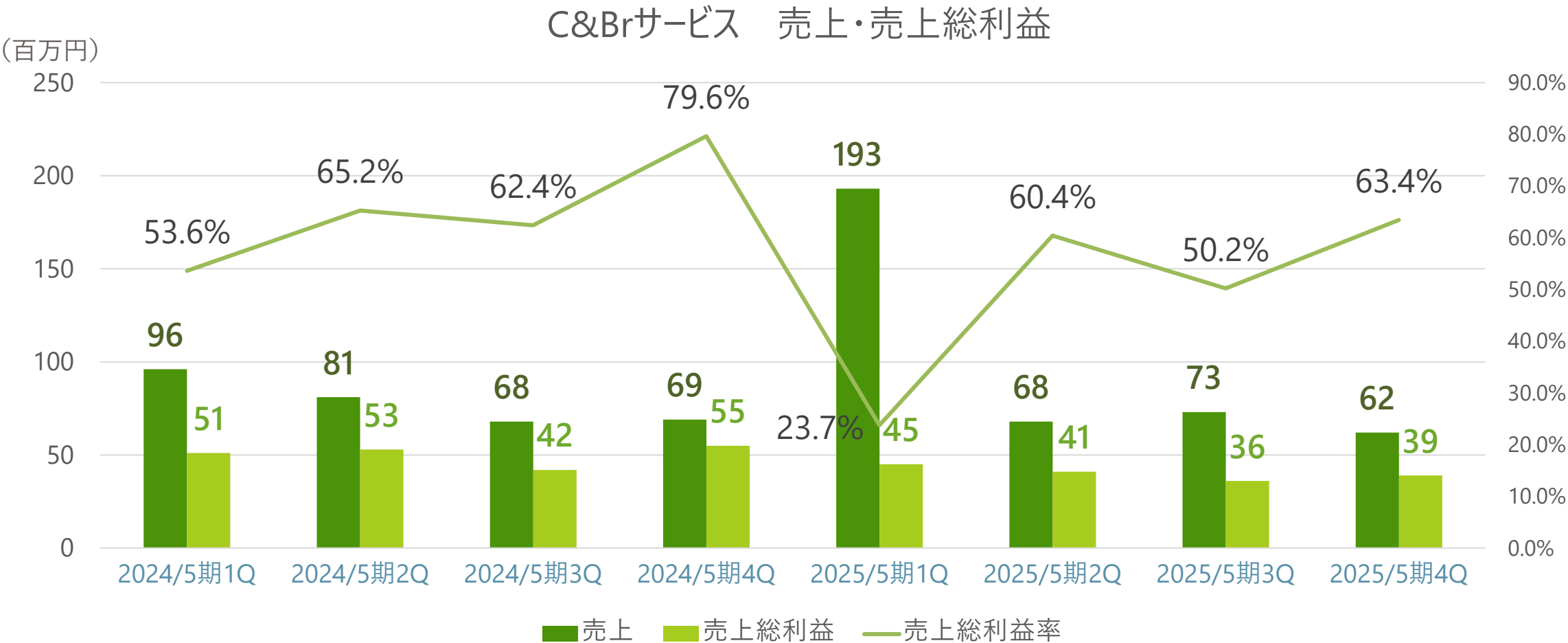
3-3. 売上・売上総利益 2（サービス別_F&I） 四半期推移

- 利回り向上、リスク低減等に向けた取組案件の見直しにより、2Q末の投資資産残高は一時的に前期末の8,056百万円から6,792百万円へ減少したが、期末時点では8,321百万円まで増加。
- 売上総利益率は、引き続き高い水準を維持
- 2025/5期の全体売上高に占めるF&Iサービス売上高の構成比は50.1%、売上総利益の構成比は61.3%



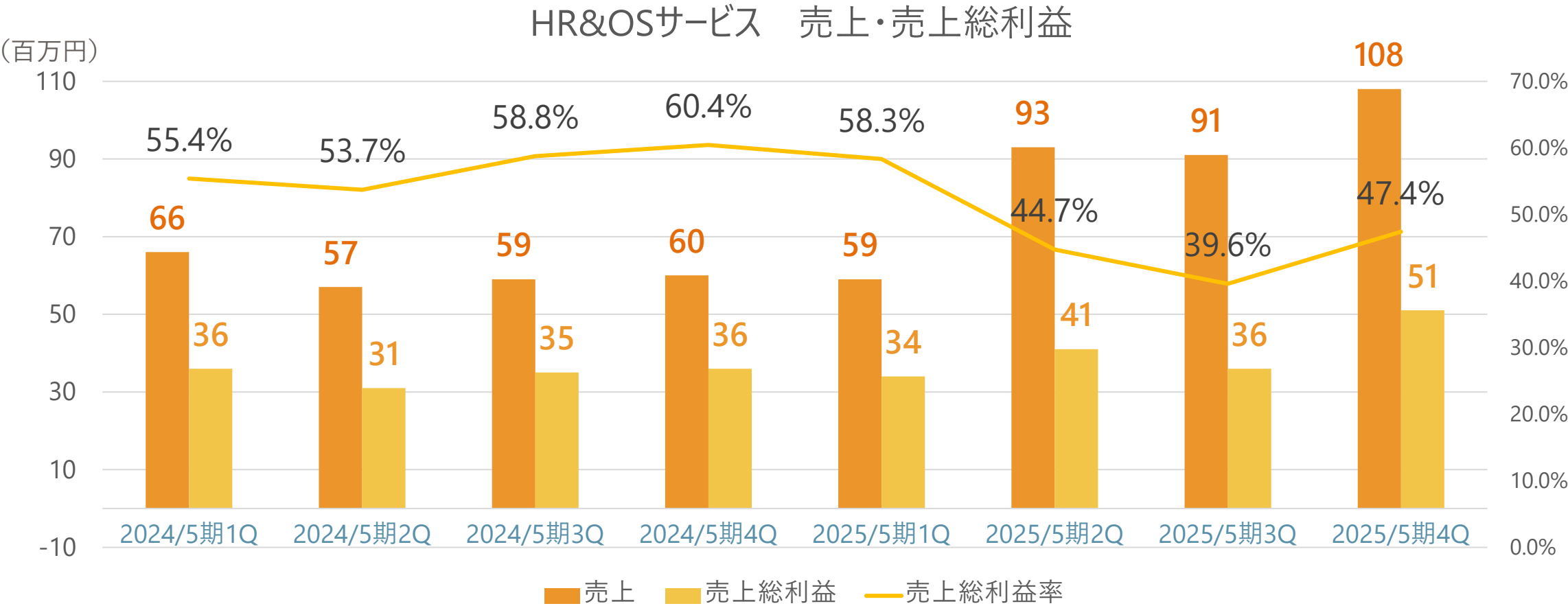
3-3. 売上・売上総利益 3（サービス別_C&Br） 四半期推移

- C & Brサービス売上は、物販で1Qに 1 億円超の大型案件、通期計で2.1億円の売上計上により25.8%増収
- 通期では物販売上の割合が上がり、C&Brサービス全体の売上総利益率は低下
- 2025/5期の全体売上高に占めるC & Brサービス売上高の構成比は26.4%



3-3. 売上・売上総利益 4（サービス別_HR&OS） 四半期推移

- 2Q以降、アウトソーシングの体制強化による業容拡大が牽引、他サービスも堅調に推移
- マネジメント層人材の紹介・派遣と、成長が見込まれる特定技能外国人就労支援に注力し着実に推移
- 2025/5期の全体売上高に占めるHR & OSサービス売上の構成比は23.5%



3-4. 決算概要 B/S

- 上場に伴う627百万円の資金調達等により、期末自己資本比率は8.3ポイント上昇(14.5%→22.8%)
- 投資資産残高は、取組見直しにより2Qまで減少していたが、3Q以降堅調に増加し前期比265百万円増の8,321百万円まで増加

貸借対照表〔簡略版〕(単位：百万円)

	2025/5 期末	対前期末 増減	主な増減要因		2025/5 期末	対前期末 増減	主な増減要因
流動資産	9,092	429		流動負債	6,335	△ 642	
現金及び預金	583	102		短期借入金 (1年内返済予定長期借入金含む)	6,089	△ 647	上場による調達資金を一時的に充当
投資資産残高	8,321	265	債権買取残高、リース債権及びリース投資資産、営業貸付金の合計	その他	246	4	
その他	187	61		固定負債	825	282	
固定資産	188	58		長期借入金	785	290	
有形・無形固定資産	61	34		その他	39	△ 7	
投資その他の資産	127	24		負債合計	7,160	△ 359	
				純資産	2,120	848	上場に伴い2024年6月に533百万円、7月に93百万円、計627百万円を調達
総資産	9,281	488		負債・純資産合計	9,281	488	

4. 2026年5月期 業績予想・ 中長期的な経営目標

4-1. 2026/5期通期業績予想 1

P / L

	2026/5期 予想	2025/5期 実績	前年同期比
売上高	1,703	1,502	113.3%
売上総利益 利益率	898 52.7%	845 56.3%	106.2%
営業利益 利益率	200 11.7%	299 19.9%	66.8%
経常利益 利益率	229 13.4%	300 20.0%	76.3%
当期純利益 利益率	151 8.9%	220 14.7%	68.4%

サービス別

	2026/5期 予想	2025/5期 実績	前年同期比
F&I 構成比	783 46.0%	752 50.1%	104.0%
C&Br 構成比	492 28.9%	397 26.4%	123.9%
HR&OS 構成比	428 25.1%	352 23.5%	121.3%
F&I 利益率	510 65.1%	518 68.9%	98.4%
C&Br 利益率	186 37.8%	163 41.1%	113.9%
HR&OS 利益率	202 47.2%	164 46.5%	123.0%

4-1. 2026/5期通期業績予想 2

2026/5期は当社グループの飛躍的な業容拡大と持続的成長に向けた重要な転換点と位置づけ、人的資源の強化や事業インフラの整備に取り組むため、一時的に先行費用が増加

売上高1,703百万円（前期比13.3%増）、営業利益200百万円（同33.2%減）、経常利益229百万円（同23.7%減）、当期純利益151百万円（同31.6%減）を見込む

F&Iサービス

- ・ 投資資産残高は期初8,321百万円から期末11,544百万円へ増加を見込む
- ・ 前期は新規取引の開始や解約等による一時的な収益寄与があったため、概ね前期並みの売上高、売上総利益を見込む

C & Brサービス

- ・ 物販では大型医療機器の販売や、新期のコンサルティング案件受注も進んでおり、増収増益を見込む

HR & OSサービス

- ・ 特定技能外国人就労支援を今後の成長領域と位置づけ、積極的な事業拡大を図る

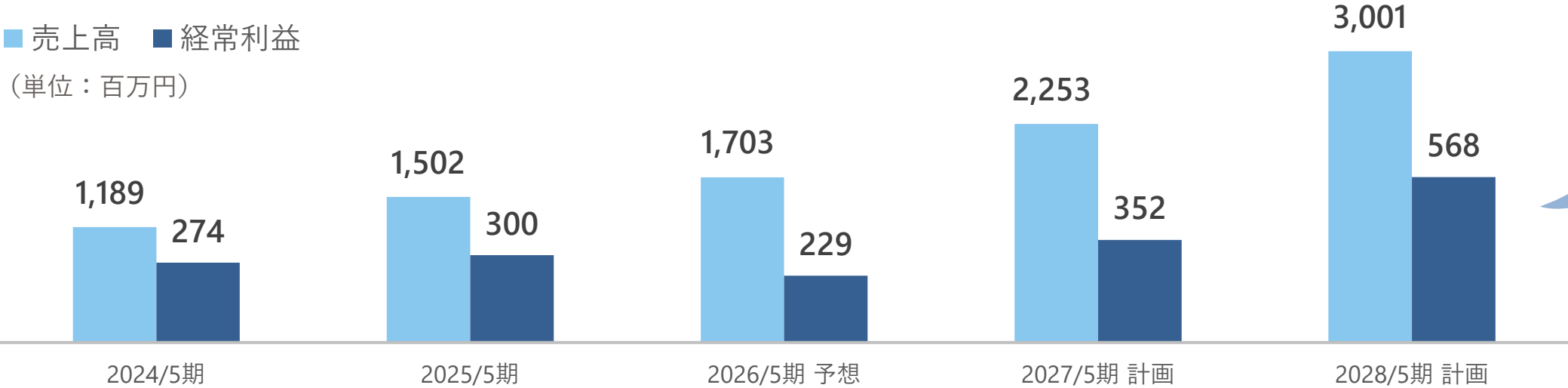
人的資源の強化等による販管費の増加

- ・ 積極的な人材採用やAI活用を含むシステム構築等により、販管費698百万円（前期比27.8%増）を見込む

※2026/5期はグループ社員15名程度採用予定であり、現時点で4名増の74名（取引先常駐のコンサルタントを含む）

4-2. 中長期的な経営目標 1

- 医療・福祉事業者向けサービスの拡充と、当社自身のM&A戦略を推進し、収益基盤を強化する期間と位置づける
- 2026/5期は3か年中期経営計画を確実なものとするため、①資金調達手段の多様化、②M & A・コンサルティング機能の強化、③外国人就労支援ビジネスの強化等を目的とした体制整備を進め、コスト増加による減益に耐える1年とする



売上高	1,189	1,502	1,703	2,253	3,001
F&I	628	752	783	1,133	1,475
構成比	52.8%	50.1%	46.0%	50.3%	49.1%
C&Br	315	397	492	636	922
構成比	26.5%	26.4%	28.9%	28.2%	30.7%
HR&OS	245	352	428	482	604
構成比	20.6%	23.5%	25.1%	21.4%	20.1%

4-2. 中長期的な経営目標 2

ファクタリングにより顧客数を増加させ、事業プラットフォームを構築

事業プラットフォームの構築・活用（フェーズ1）

顧客数の増加

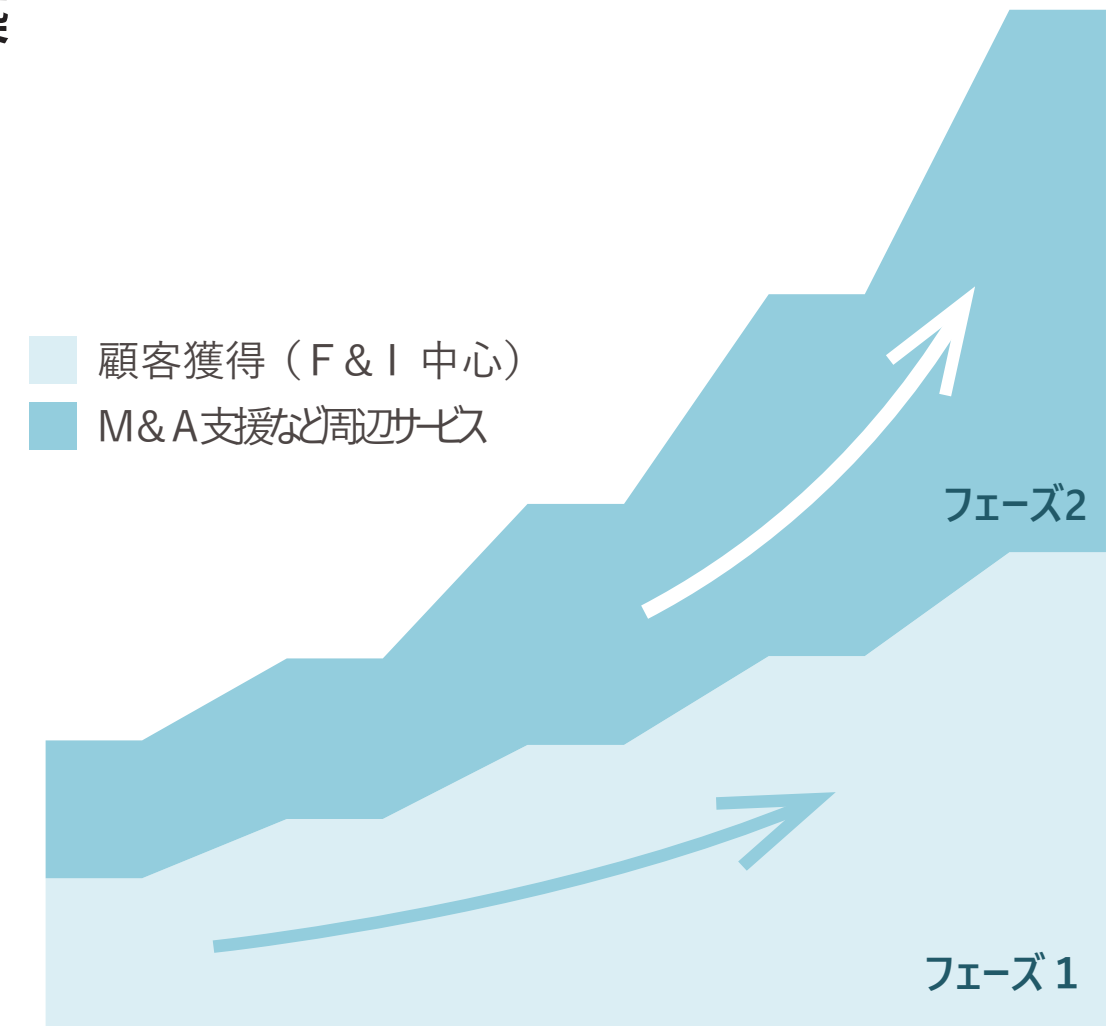
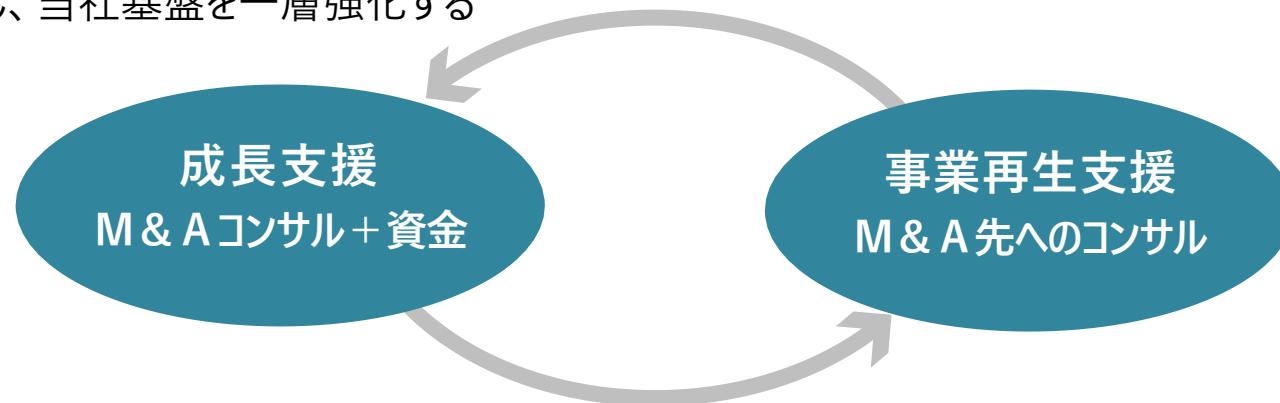


複数サービス提供による
顧客単価の増加

成長戦略（フェーズ2）

医療機関の淘汰・合従連衡が進む中、当社はM&Aに必要な資金提供に加え、実務面での支援も一体的に行うことで、他社にはない一貫支援体制を構築

M&A支援による収益機会を創出するとともに、取引先の成長に応じたサービス展開を通じ、当社基盤を一層強化する



経営が困難な医療法人等に対しては、当社の支援により再建を図るとともに、安定経営の法人によるM&Aを支援することで、地域医療の安定に貢献しつつ、当社としての収益機会の獲得を目指す

4-2. 中長期的な経営目標 3

事業環境

上場後、金融機関（主に地方銀行や信用金庫等）を中心に、経営に課題のある医療・介護事業者への資金支援や経営改善に向けた関与依頼が増加

当中期経営計画期間での注力項目

F&Iサービス

資金調達の多様化

モニタリング体制の強化（人員強化、システム化）

C & Brサービス

M & A 支援の推進

経営基盤の安定した医療法人等によるM & Aは、地域の医療・介護サービスの持続において不可欠であり、当社による経営支援と平行して行う

HR & OSサービス

特定技能外国人の紹介・支援

介護領域における特定技能外国人支援規模を現状の約5倍程度まで成長させる（2028年5月_目標支援者数：500人）

業績拡大に向けた役職員の意欲向上策

役職員向け有償ストック・オプションの活用

業績拡大及び企業価値の増大を目指すにあたり、業績目標の達成を行使条件とすることで役職員の意欲及び士気を一層向上させ、株主・投資家の皆様と同じ方向を目指す

4-3. 今後の成長に必要なファクター 1

財務体質の強化（資金調達力の向上）

金融機関等からの借入により、ファクタリング及び貸付等のF&I サービスを提供しているが、更なるビジネス拡大には、資金調達力の向上が必要



上場による**資本の増強、財務体質の強化**、信用力向上により、**金融機関からの融資枠拡大**を推進

金融機関との融資枠拡大に関する進捗

前回公表時（2024年8月20日）

2025年8月末

取引行数（融資）：	17行	→	21行
当座貸越極度額	： 5,939百万円	→	7,024百万円

1 件あたりの買取債権額が大きな案件を検討する場合には、個別取引先の債権買取にのみ使用可能な当座貸越極度額の設定について、主力取引銀行と協議している。（なお、2025年5月期において、取引先医療法人との合意に達しなかったため、極度額の設定には至らなかったが、1件9億円の極度額の内諾を得た）

4-3. 今後の成長に必要なファクター 2

人材の獲得

社内リソース及び外部リソースを活用しながら、
現在までは、顧客のニーズへの対応はできている。
一方で、企業規模の拡大や高度化に対して
(専門性のある) 人材の確保が今後必要になってくる。

上場による当社知名度、信用力の向上により
**優秀な(金融・医療に明るい、コンサルティング
経験豊富な) 人材の確保に努める**

【従業員の状況】(取引先への常駐コンサルタント含む)

	2024年5月		2024年8月		2025年8月
従業員数	34名	→	36名	→	73名
(うちコンサル	8名	→	11名	→	15名※)

前回公表後 OS業務に従事するスタッフを26名採用したため、大幅な人員増
当期も積極的に採用を進める。(2025年度において15名の新規採用を計画)

※内訳：金融出身8名、事務長経験者3名、医事部門2名、他2名

基本方針

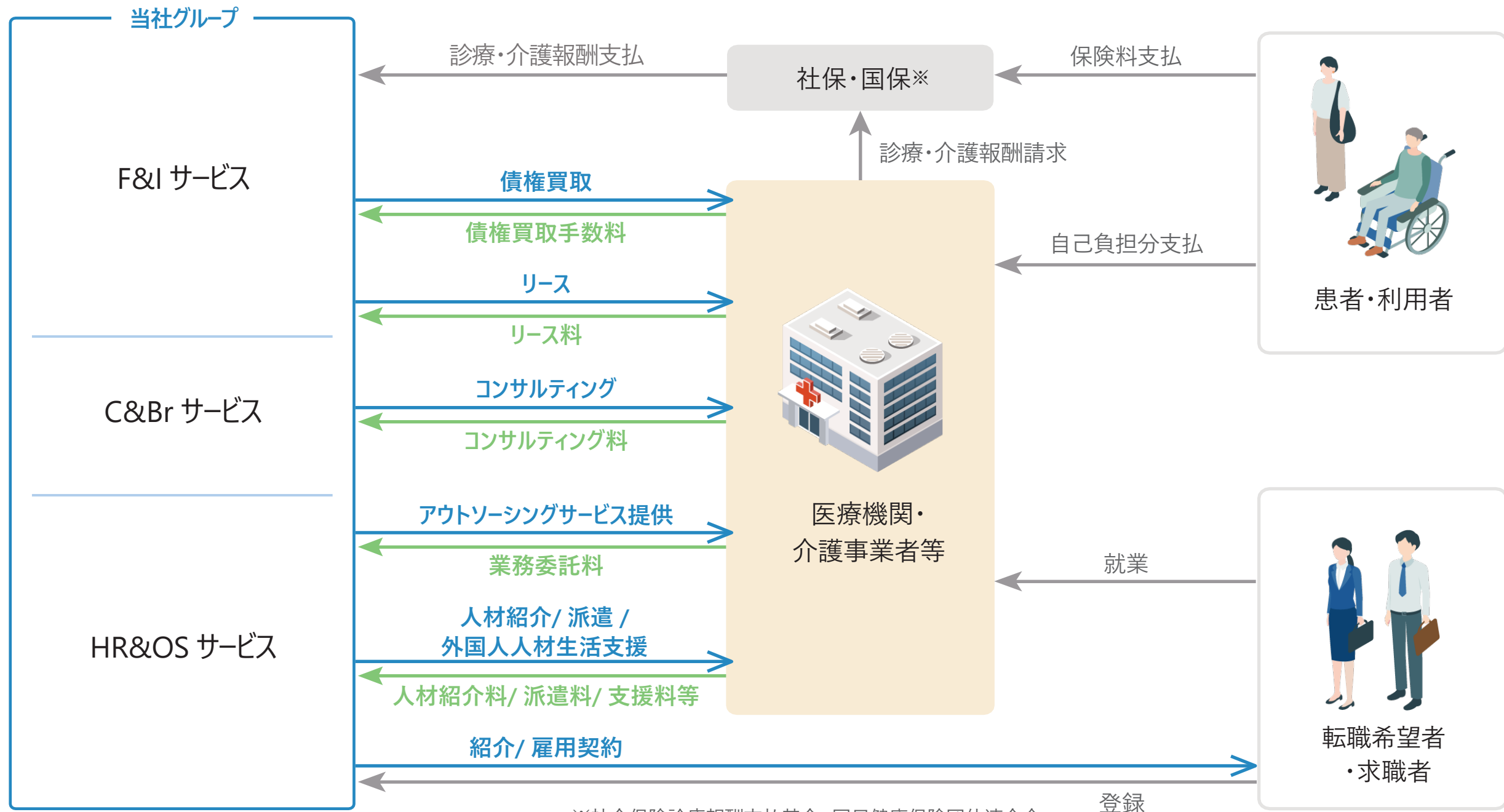
- ・成長することで投資家に報いていくことを第一と考え、当面は成長戦略投資に向けた内部留保を優先する
- ・営業基盤・財務基盤を強固なものにすることによって市場の平均的な配当性向を目指す

2025年 5 月31日を基準日とする期末配当

業績が期初の業績予想に対し順調に推移していることを踏まえ、1 株当たり20円00銭とする

5. Appendix

5-1. サービス概要図

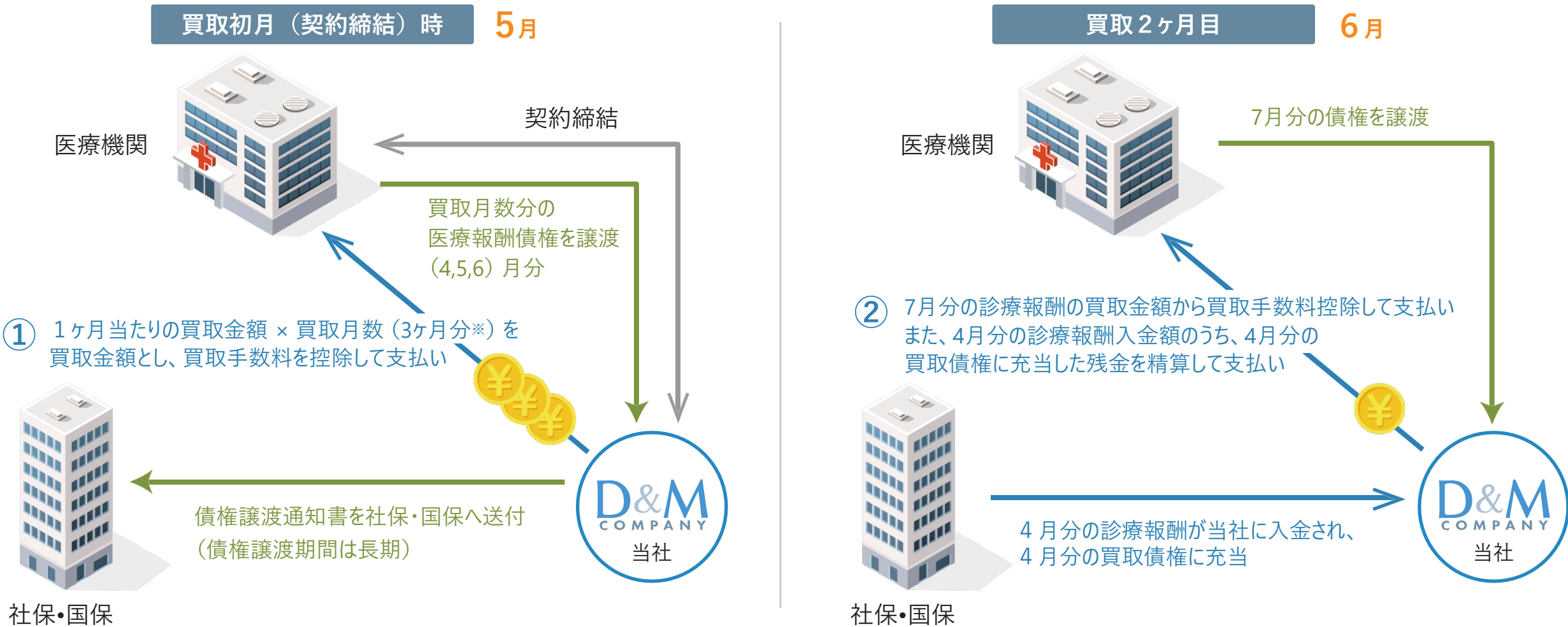


※社会保険診療報酬支払基金、国民健康保険団体連合会

5-2. ファクタリングの仕組み 1

医療機関が診療サービスを提供した後、通常であれば保険負担分の診療報酬を社保又は国保へ請求し、入金まで2～3ヶ月程度かかる
ところ、診療報酬債権を当社へ譲渡することにより診療報酬（売掛金）を早期に現金化する仕組み。

スキーム図：5月末に、3ヶ月分の医療報酬債権を買取る契約の場合



※ 5月末に買取る3ヶ月分は、確定債権（4月～5月分）及び将来債権（6月分）



：1ヶ月分買取額（買取手数料控除後）

①②

：次ページの表中の番号に一致

5-2. ファクタリングの仕組み 2 | 具体的な資金の動き

スキーム図：5月末に、3ヶ月分の医療報酬債権を買取する契約の場合

サンプルとする条件
(単位：百万円)

買取開始月：5月末
買取月数：3ヶ月 確定債権（4月～5月分）、将来債権（6月分） 1ヶ月当たりの買取金額：100（※1）
1ヶ月当たりの買取手数料率：1.0％
4月診療分の社保・国保からの入金額：120 5月診療分の社保・国保からの入金額：130
6月診療分の社保・国保からの入金額：125

買取月	買取額 A	買取手数料 B	社保・国保からの入金額 C	回収額 D	精算額 E：C－D	事業者への支払額 A－B+E	買取債権残高 前月残高＋A－D
5月 (契約月)	300 確定債権（4～5月分） 将来債権（6月分）	6（※2）	—	—	—	294 ①	300
6月 (2回目買取)	100 将来債権（7月分）	3	120	100 確定債権（4月分）	20	177 ②	300
7月 (3回目買取)	100 将来債権（8月分）	3	130	100 確定債権（5月分）	30	127	300
8月 (4回目買取)	100 将来債権（9月分）	3	125	100 確定債権（6月分）	25	122	300

※1 1ヶ月当たりの買取金額：医療機関が診療報酬として請求する実際の金額ではなく、過去の請求実績等から取引先ごとに決定した金額になります。
なお、上記モデルは、当社の一般的な買取方法を示しており、各月の診療報酬の請求額が不安定である場合など、上記モデルとならない場合があります。

※2 買取手数料の計算：（4月分）100×1.0％×1＋（5月分）100×1.0％×2＋（6月分）100×1.0％×3 なお、2回目以降は 100×1.0％×3

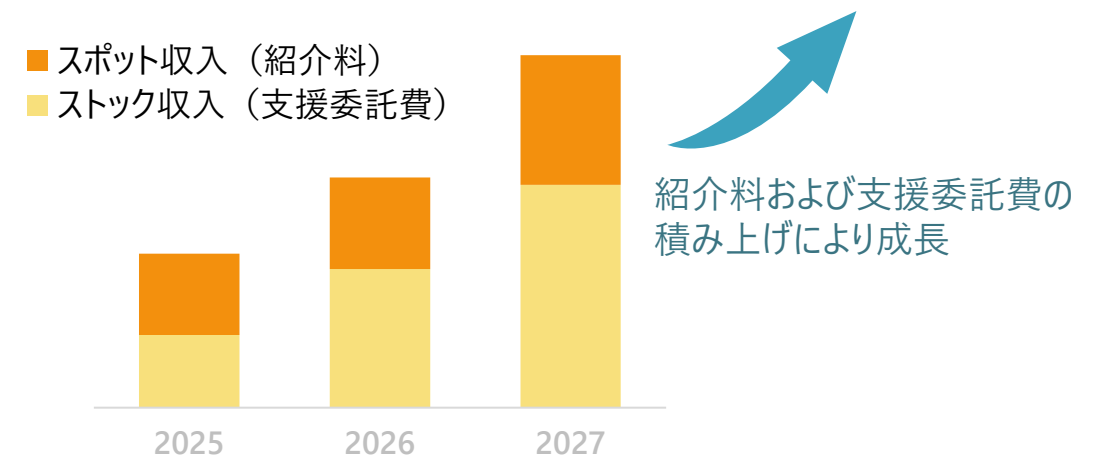
介護施設・医療機関などに、日本での就労を希望する能力の高い外国籍の人材（特定技能1号）を紹介し、生活支援までを代行

- 日本における介護人材の不足は深刻化しており、外国人材の活用は不可欠である
- 2025年4月、特定技能外国人による訪問介護サービス提供が解禁されたことにより需要拡大が見込まれ、成長余地は大きい
- これらの現場において、外国人材は安価な労働力としてではなく同一労働同一賃金の原則に基づく公正な雇用が進んでおり、持続的成長が期待できる



当事業の収益は、採用時に発生する紹介料によるスポット収入と、就労後の生活支援など継続サービスによるストック収入の両面で構成される。

今後は取引先への営業担当および支援員を増員することで事業を拡大させ、紹介料の増収を図るとともに、支援対象となる外国人材の増加に比例して、継続的な収入源である支援委託費の伸長を目指す。



5-4. 認識するリスクと対応策 1

認識するリスク： **厚生行政の変化に伴う既存取引先の業績悪化**

顕在化する可能性： 中

顕在化可能性のある時期： 特定時期なし

影響度： 大

リスク内容

国家予算に占める社会保障費比率上昇抑制を目的として、報酬制度を中心に定期的な厚生行政の見直しが行われておりますが、その内容によっては、当社グループの取引先の多くに、大きな影響を与える可能性があります。そのため、取引先において十分に対処できなければ、多くの取引先の業績が悪化するなどの事態も否定できません。

対応策

取引先へのモニタリングと経営指導を通じ事態深刻化の前に業績改善、事業再編等を図っております。

認識するリスク： **金融マーケットの逼迫と金利水準の上昇**

顕在化する可能性： 中

顕在化可能性のある時期： 数年以内

影響度： 大

リスク内容

当社グループの連結貸借対照表は、金融機関との類似性が高く、有利子負債比率が高水準にあります。このことから、金融マーケットの逼迫やマーケット金利水準が上昇すると調達そのものが難しくなることに加え、調達コストの上昇に繋がります。

対応策

金融マーケットの逼迫に備え、直接金融の導入、コミットメントラインの設定等、資金調達の多様化を図っております。金利水準の上昇については、買取手数料が、市中金利水準上昇と連動して上昇しないものの、買取手数料引き上げ等の変更交渉により一定の転嫁は可能です。また、経営指導、各種コンサルティング等、資金調達を伴わないサービスの拡充にも注力しております。

認識するリスク： **金融行政の変化等に伴う金融機関の貸出姿勢の変化**

顕在化する可能性： 中

顕在化可能性のある時期： 特定時期なし

影響度： 中

リスク内容

当社グループは、医療機関等に対する経営サポートを主要な目的としており、資金的なサポートを含みます。そのため、当社グループは金融機関等からの資金を調達する必要があり、金融機関等の方針の転換により、金融機関が当社グループへの与信を縮小する場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

対応策

金融機関等との緊密なコミュニケーションを通じて、当社グループの事業に対する理解を促進し対応しているほか、今後は間接金融以外の調達手法も検討してまいります。

5-4. 認識するリスクと対応策 2

認識するリスク： **人材の確保と育成について**

顕在化する可能性： 中

顕在化可能性のある時期： 数年以内

影響度： 中

リスク内容

今後の事業拡大及び提供するサービス多様化に見合う人材確保と育成ができない場合、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

対応策

当社グループは、各分野で経験を積んだ役職員が役割分担と補完体制を充実させ、安定的な事業運営を行っております。合わせて、今後の事業拡大及び提供するサービス多様化に対応するため、経験豊富な人材確保と多役化を一層進めてまいります。

認識するリスク： **大規模な感染症流行による影響について**

顕在化する可能性： 中

顕在化可能性のある時期： 特定時期なし

影響度： 中

リスク内容

2019年12月に報告された新型コロナウイルス感染症のパンデミックは当社グループの事業活動に影響を与えました。同様の大規模な感染症が流行した場合には、医療・介護事業者の資金需要の変化のみならず、取引先の大幅な業績悪化等、当社グループの事業活動及び業績に影響を与える可能性があります。

対応策

大規模感染症流行時の国や地方自治体による医療・介護事業者への支援に関する指針を注視し、医療・介護事業者の経営への影響を予測し事前に対処するほか、社内的には、社員の安全確保とともに徹底した衛生管理を呼びかけ、時差出勤・在宅勤務・情報収集等を実施し、同感染症の感染拡大を抑え、企業活動の継続を維持することとしております。

有価証券報告書において記載している「事業等のリスク」のうち、当社グループの成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識している主要リスクの抜粋です。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。



本資料の取り扱いについて

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

なお、次回の本資料のアップデートは、本決算の発表時期を目途に開示を行う予定であり、次回の開示時期は2026年8月を予定しております。