



事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社 D&M カンパニー

2024.08

ドクターと

医療・介護・福祉サービスに携わる方々の
課題を共有する仲間として

Doctors' & Medical Industry's company



INDEX

01 会社概要

02 事業内容と当社の強み

03 市場環境

04 成長戦略

05 Appendix

01 会社概要

会社概要 | D&M カンパニーについて

社名	株式会社 D&M カンパニー
英文表記	D&M COMPANY CO.,LTD
所在地	大阪オフィス 〒541-0046 大阪府大阪市中央区平野町 3-1-2 キューアス平野町ビル 6F 東京オフィス 〒100-0013 東京都千代田区霞が関 1-4-2 大同生命霞が関ビル 4F
連結従業員数	31 名（2024 年 5 月末現在）
代表取締役	松下 明義
設立	2015 年 11 月
事業内容	医療機関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 キャリア（連結子会社） 株式会社 D&M パートナース（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

- 一、医療・福祉事業者の方々の経営の安定と発展に貢献する
- 二、人の営みに関する課題や問題の解決に貢献する
- 三、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。

野曾原 浩治 常務取締役 経営企画部長

大学卒業後、住友銀行（現三井住友銀行）に入行。その後、外資系銀行勤務を経て、東証一部上場企業の関西営業本部長、常務取締役財務経理部長・経営企画室長を歴任。日本証券アナリスト協会検定会員。2023 年 8 月より現職。

南浦 佳孝 取締役 管理部長

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。

会社概要 | 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
2024/5 期通期実績は、前回公表（2024 年 6 月 11 日）時の予想値と大きな差異はなく、順調に推移

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		
2023/5 期通期	2024/5 期通期	2025/5 期通期 予想
1,111 百万円	1,189 百万円	1,390 百万円
前年同期比 成長率	7.1%	16.9%

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		
2023/5 期通期	2024/5 期通期	2025/5 期通期 予想
139 社	152 社	158 社
内 債権買取社数		
50 社	65 社	77 社
前年同期比 成長率 (内 債権買取社数)	9.4% (30.0%)	3.9% (18.5%)

収益性指標

営業利益率（連結）		
指標の意味：収益性水準指標		
2023/5 期通期	2024/5 期通期	2025/5 期通期 予想
21.3%	23.6%	21.7%

経常利益（連結）		
指標の意味：3事業全体の利益成長指標		
2023/5 期通期	2024/5 期通期	2025/5 期通期 予想
250 百万円	274 百万円	300 百万円
前年同期比 成長率	9.7%	9.3%

投資資産残高（連結）※		
指標の意味：投資ビジネス成長指標		
2023/5 期末時点	2024/5 期末時点	2025/5 期末時点 予想
7,194 百万円	8,056 百万円	10,820 百万円
前年同期比 成長率	12.0%	34.3%

安全性指標

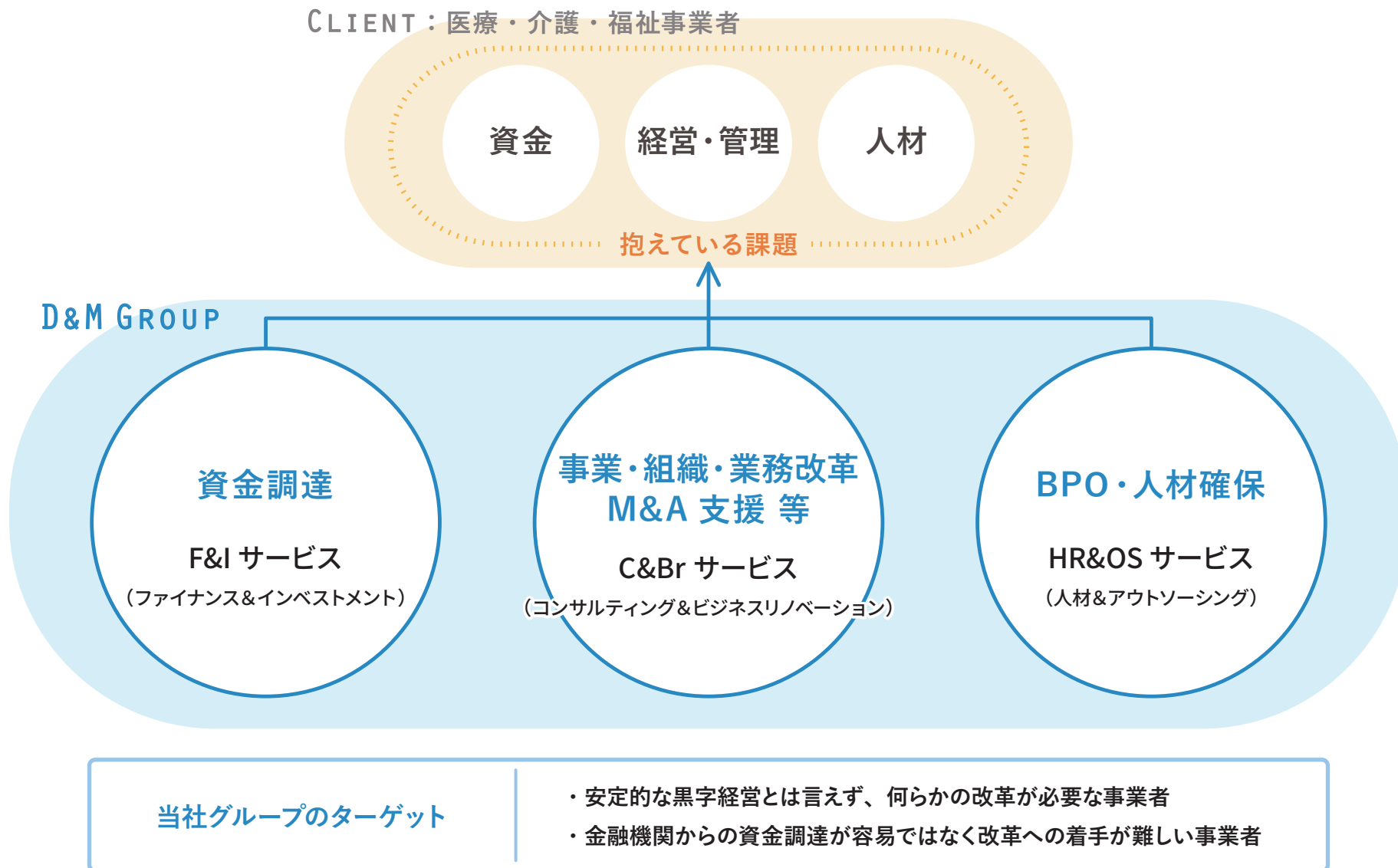
自己資本比率（連結）		
選定理由：資金調達力確保のための 対外的信用力指標		
2023/5 期末 時点	2024/5 期末 時点	2025/5 期末 時点予想
13.6%	14.5%	17.5%

※ 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

02 事業内容と当社の強み

事業内容

医療・介護・福祉事業者への経営サポートを行うため、
資金調達支援、経営改善を目的としたコンサルティング、人材支援等のサービスを提供する。



事業内容 | 収益構造

2024/5期 通期

グループ全体売上（連結）1,189 百万円

F&I サービス
ファイナンス&インベストメント

C&Br サービス
コンサルティング&ビジネスリノベーション

HR&OS サービス
人材&アウトソーシング

サービス別売上
（連結）

628 百万円

315 百万円

245 百万円

前年同期比成長率
（連結）

15.9 %

0.8 %

△3.9 %

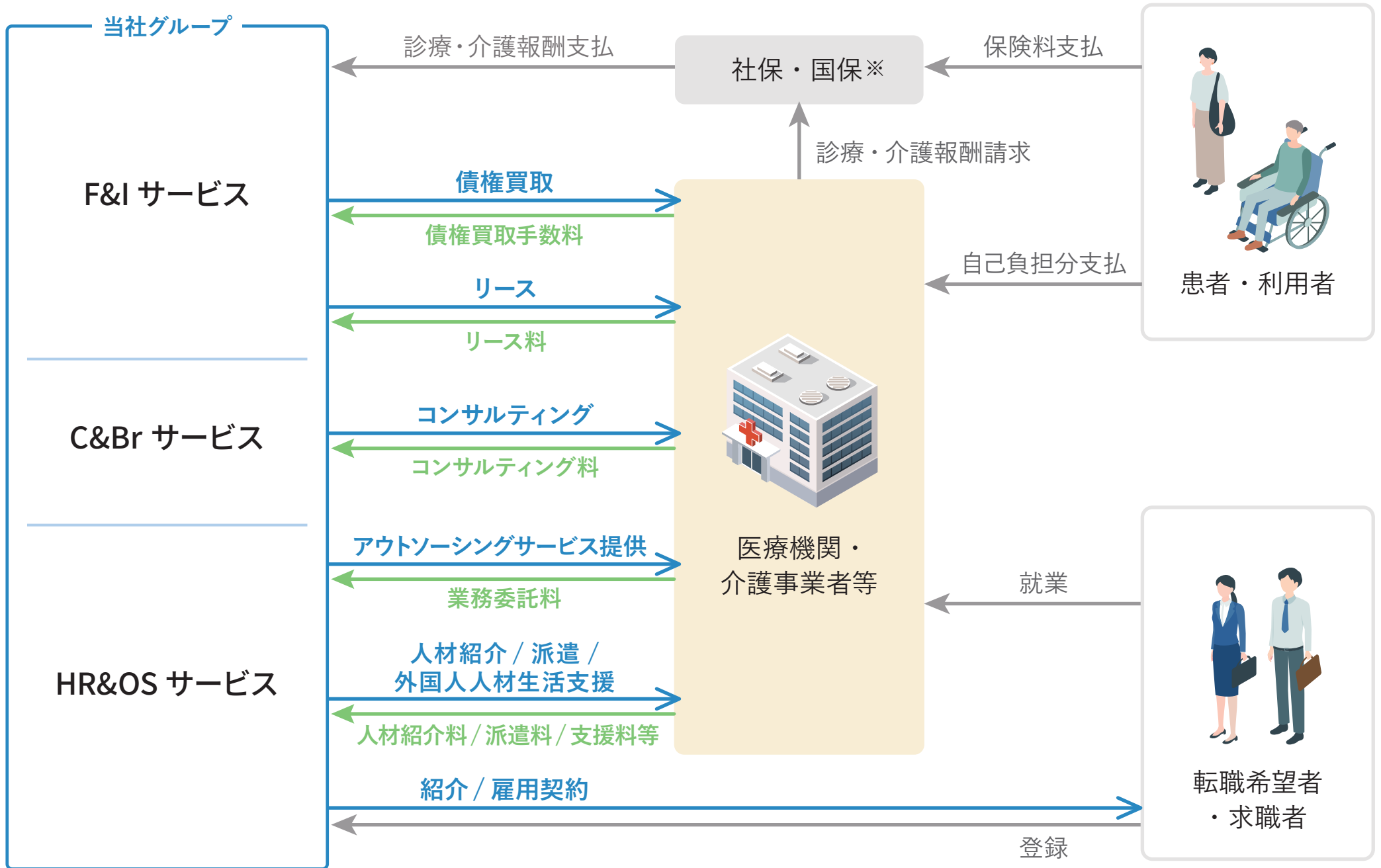
サービス概要

- 診療・介護報酬債権等買取
- リース
- その他金融支援 等

- 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

- 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

事業内容 | 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

事業内容 | F&I サービス

ファイナンス&インベストメントサービス

診療・介護報酬債権買取（ファクタリング）をはじめとし、ローンやリースなどを通して事業者等の必要な資金を継続的に支援する。

2024/5 末残高

診療・介護報酬債権等買取
(ファクタリング)

7,484 百万円

医療機関・介護施設等の事業者が保険者に対して有する確定債権(※1)及び将来債権(※2)を当社が買い取り

収益構造：買取手数料が売上高となり、回収期間にわたり前受収益から取り崩し収益計上する。

ローン

427 百万円

医療機関・介護施設等の事業者の資金ニーズに応じて、資金の貸付を実施

収益構造：貸付金にかかる受取利息が売上高となる。

リース

145 百万円

医療機関・介護施設等の事業者が医療用機器等を導入するに際し、リースサービスを提供

収益構造：リース料を受取時に売上高計上。

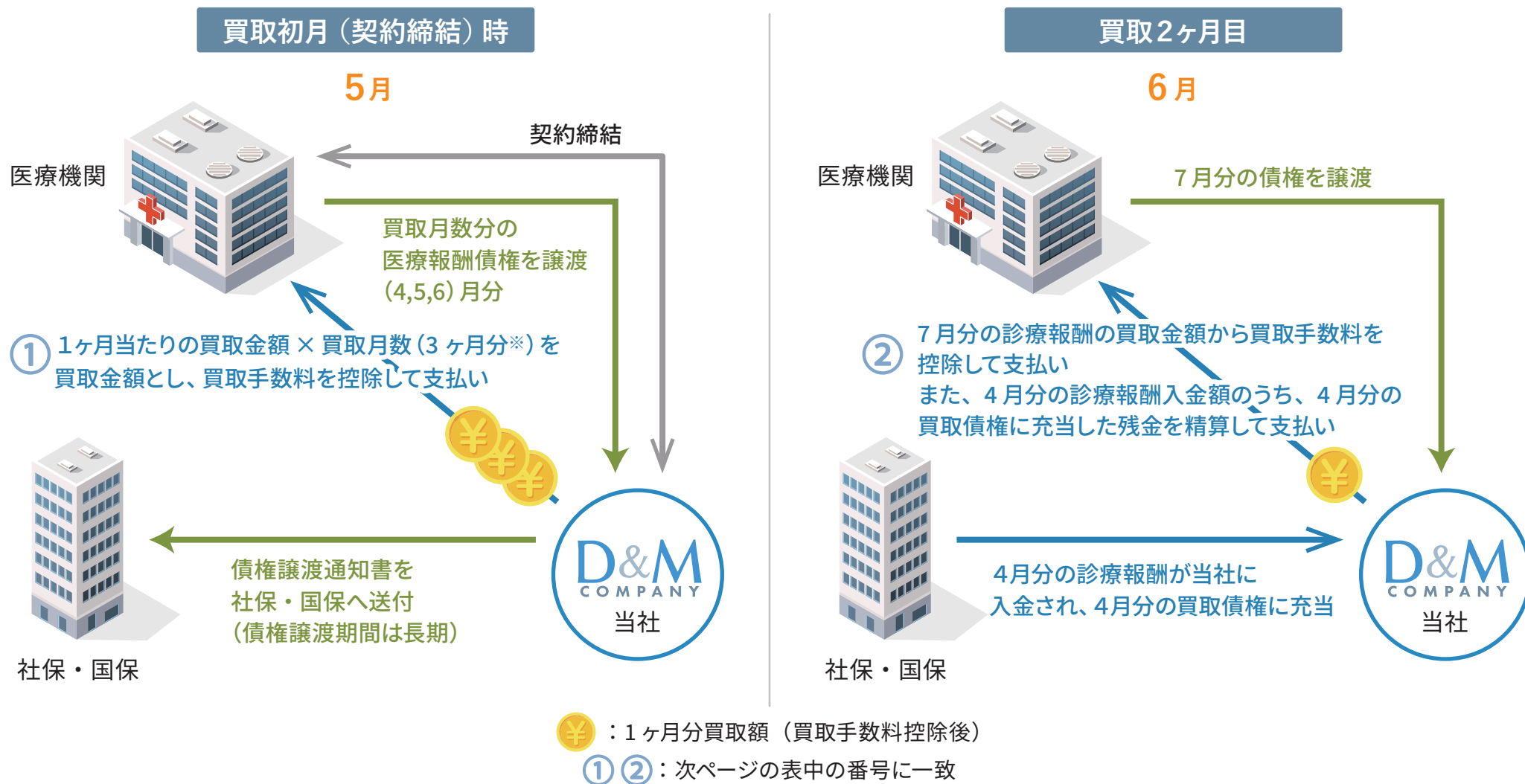
※1 確定債権：既に医療・介護サービスの提供及び診療・介護報酬請求行為が完了した債権、又は医療・介護サービスの提供は完了しているものの診療・介護報酬請求行為が未了の債権。

※2 将来債権：医療機関・介護施設が事業を継続することで将来発生する見込みの診療・介護報酬債権。

事業内容 | F&I サービス | 債権買取（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）

事業内容 | F&I サービス | 債権買取（ファクタリング）の仕組み（2）

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

具体的な資金の動き

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	117 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。

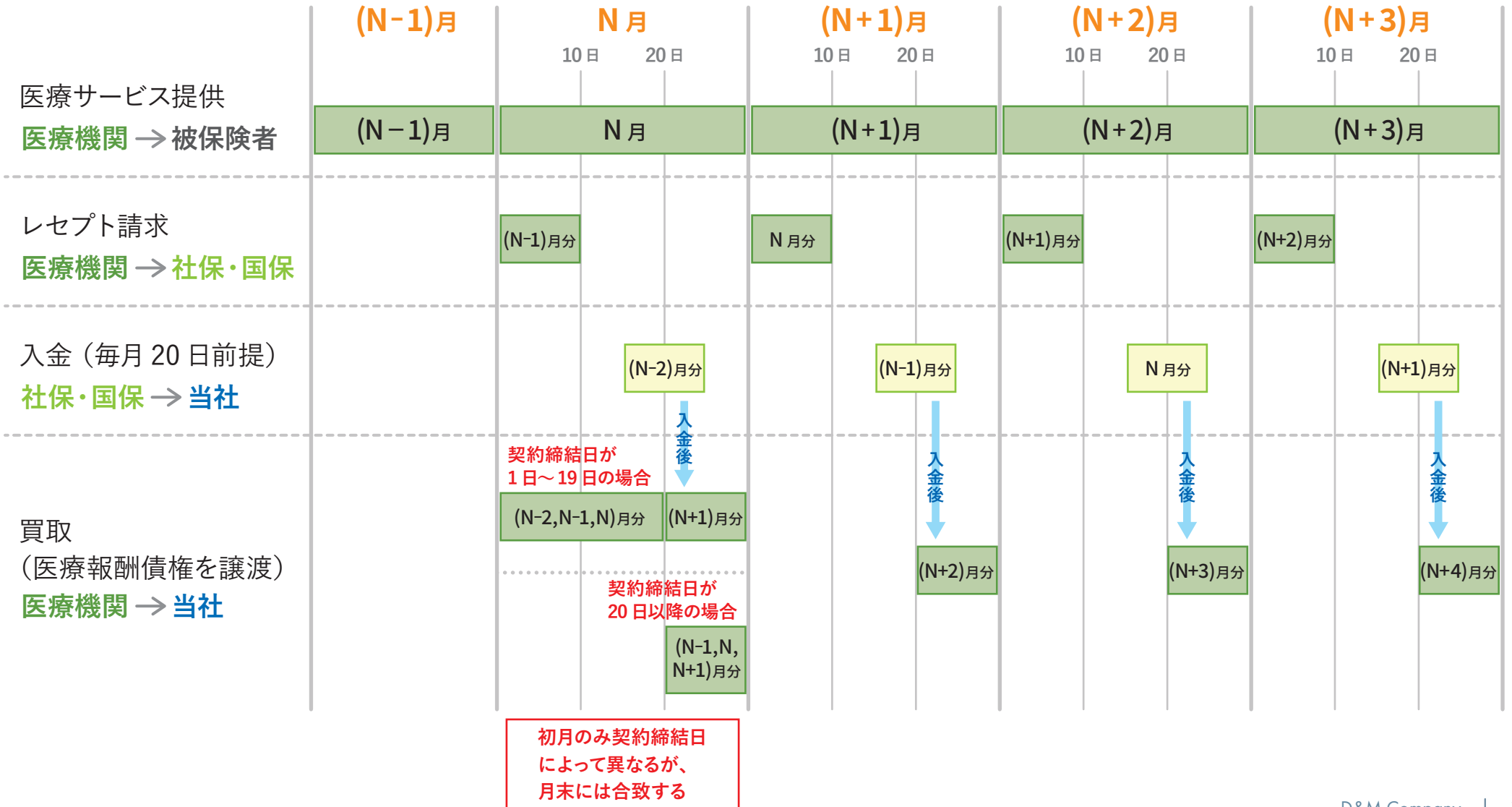
なお、上記モデルは、当社の一般的な買取方法を示しており、各月の診療報酬の請求額が不安定である場合など、上記モデルとならない場合があります。

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

事業内容 | F&I サービス | 債権買取（ファクタリング）の仕組み（3）

スキーム図：3ヶ月分の医療報酬債権を買取る契約の場合
医療サービス提供・レセプト請求・入金・買取の時間フロー図（循環図）

※レセプト請求は、医療サービス提供月の翌月10日まで。入金は、レセプト請求の翌月20日頃。



事業内容 | C&Br サービス

コンサルティング&ビジネスリノベーションサービス

医療・介護業界に特化しノウハウを蓄積したコンサルタントが、下記様々な課題解決を支援。

事業・組織改革コンサルティング

事業・組織改革

新規事業支援・事業承継

M&A

後継者問題の解決と地域の医療・福祉
事業継続に向けた一手となる支援

当社グループ

D&M
GROUP

コンサルタントが支援

業務改革コンサルティング

売上改善策

請求業務適正化

コスト削減

マッチングサービス

POINT 再生への取り組み

当社グループが抱える大手金融機関出身者や
医療コンサルタントらの目利きと経験による個人スキル。

融合

創業以来、医療・福祉に特化し培ってきた
組織としてのノウハウ。

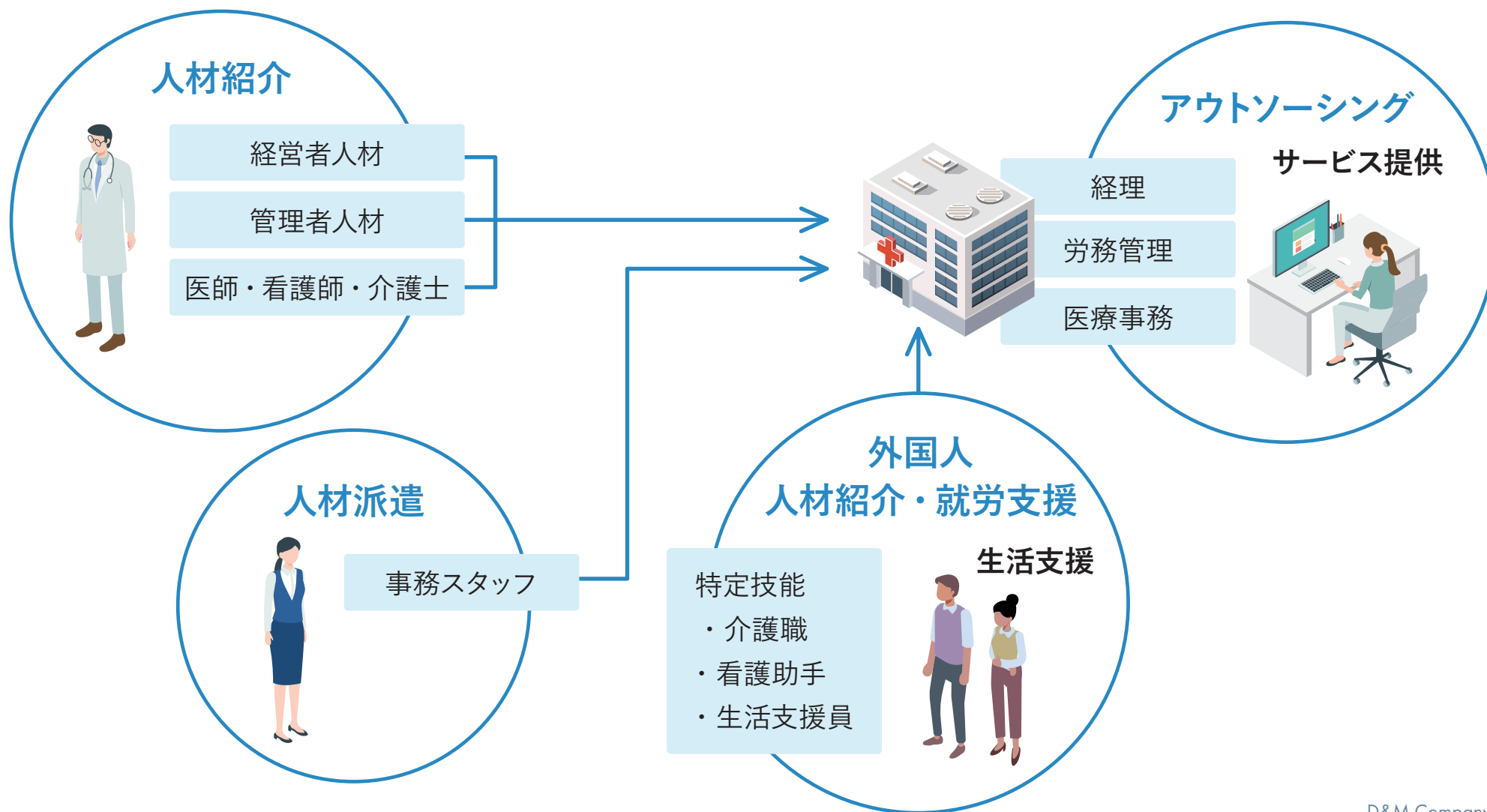


医療機関・介護事業者等

人材&アウトソーシングサービス

医療・介護業界に特化。加えて経営・管理者人材紹介に注力し経営を支援。

また、外国人紹介・アウトソーシングによる人材不足面の支援に注力していることが特徴。



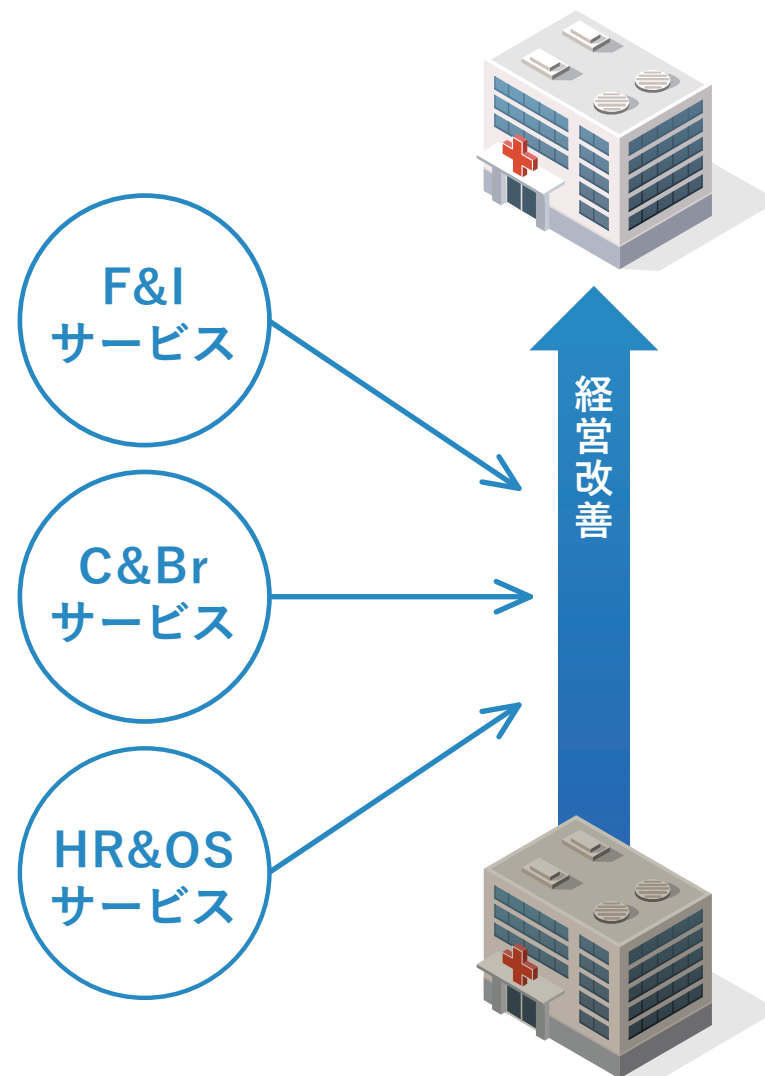
当社の強み | ビジネスの優位性 (1)

3つのサービスを有機的に組み合わせ、同時に提供することで早期の経営改善を図る。

経営診断により改善に向けたアクションプランを策定し、

- ・アクションプランの実行に必要なリソースも適時にワンストップで提供できる
- ・資金、コンサルティング、人材といった各サービス単体の提供では実現が困難な全体最適を意識したサポートを経営層と伴走しながら実施できる

上記の強みを活かし、マーケットのニーズに基づいたサービスの拡充を行い、優位性をさらに高めていく。



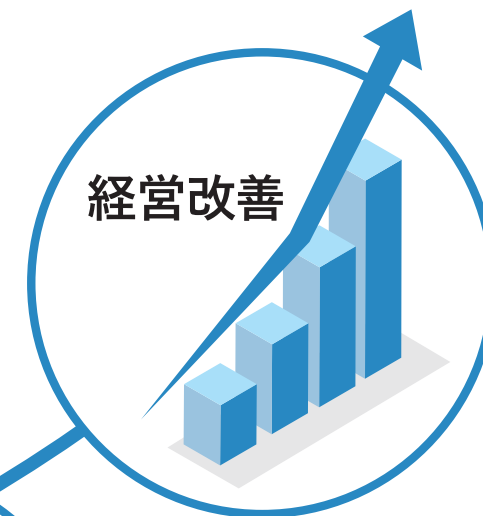
当社の強み | ビジネスの優位性 (2)

ワンストップで3つのサービスを提供できることの強み

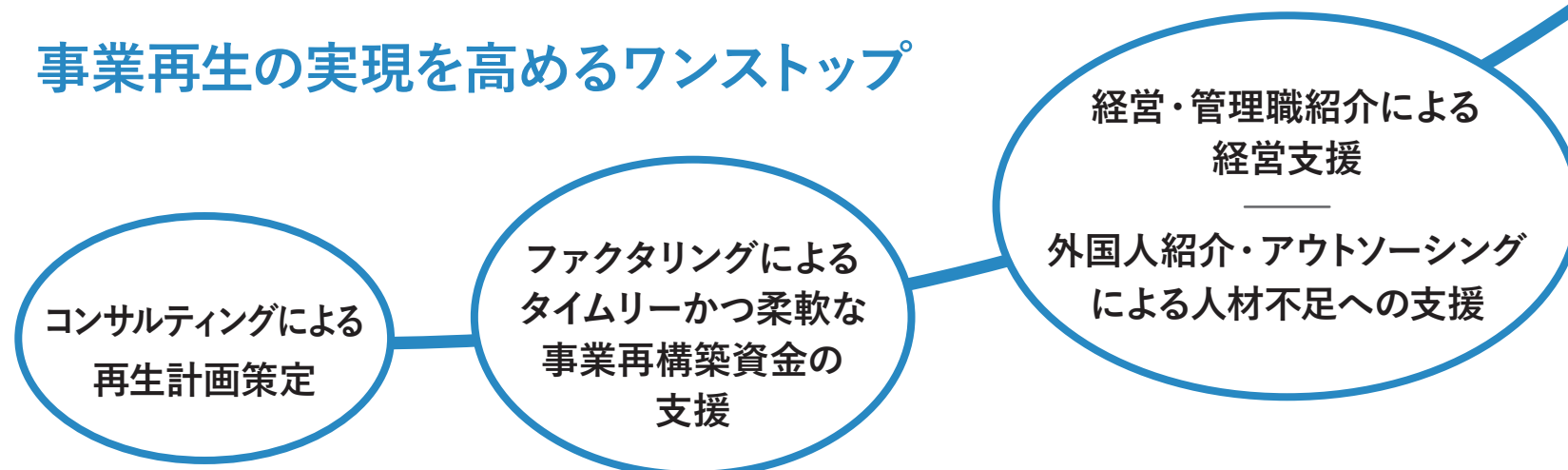
当社のビジネスモデルは、医療機関等に対する経営サポート業。類似する事業を行っている企業3社(※)と比較。

	ファクタリング期間			経営 コンサルティング	人材支援
	3ヶ月	6ヶ月以内	6ヶ月超		
当社	○	○	○	○	○
A社	○	—	—	—	—
B社	○	○	—	○	—
C社	○	○	—	○	△

△：人材紹介・人材派遣に留まる（アウトソーシング、外国人就労支援等の人材支援までは行っていない）



事業再生の実現を高めるワンストップ



※ 医療系ファクタリング事業者、各社HPから推計

POINT

ファクタリングは、独自の審査ノウハウ・期中モニタリング・ハンズオンによるコンサルティングを行うことで、確定債権だけでなく、**将来債権の買取まで行う。**

医療系ファクタリング比較



当社が独自の審査ノウハウを有している理由

- ・ 経営層、営業担当のほとんどが大手金融機関出身者であり、金融に関し高いスキルを有する。
- ・ 創業以来、医療・介護事業に特化し培ってきた組織としてのノウハウの蓄積がある。
- ・ 取組案件の検討時、担当者以外も参加し徹底的に議論を重ねており、審査ポイントのノウハウが共有されている。
- ・ 買取後も定期的にモニタリング会議を行い、経営状況等を管理している。

03 市場環境

病院の **7割以上** が赤字 (※1) 介護施設の **約4割** が赤字 (※2)

人材の不足

2040年度には、
医療・福祉就業者 **96万人** が不足 (※3)

医療・介護報酬の見直し

少子高齢化：65歳以上 **28.9%** → **33.3%**
(2021年→2036年) (※4)
医療・介護報酬 定期的な見直しの影響

後継者問題

医療経営者の平均年齢 **約61歳** (2020年) (※5)

人件費の上昇

病院の賃金引上げ率 **1.9%** (2023年) (※6)

以上のような課題を克服し、変化に対応することができなければ、
地域医療に貢献してきた医療機関等も経営状態の悪化がさらに見込まれる。

※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「2021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

※3「令和4年版厚生労働白書」(厚生労働省) ※4「日本の将来推計人口」(国立社会保障・人口問題研究所)

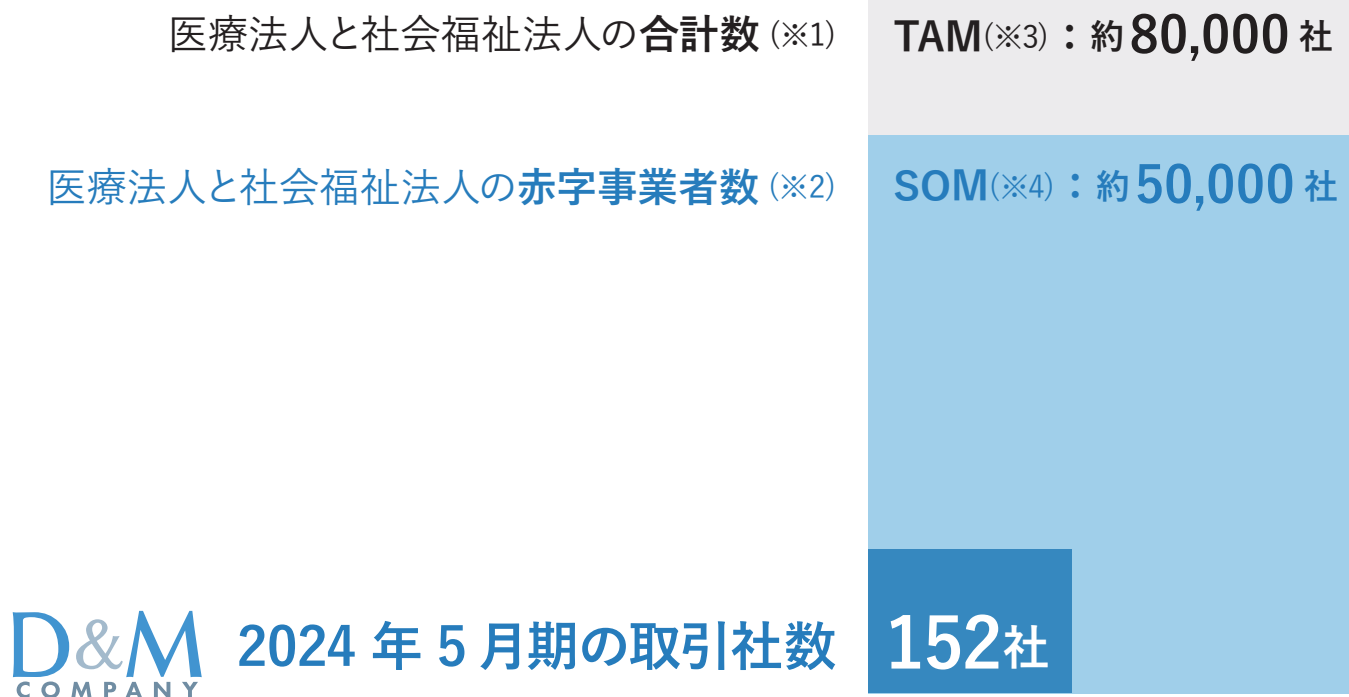
※5「令和2(2020)年医師・歯科医師・薬剤師統計の概況」(厚生労働省)

※6「医療分野における物価・賃金高騰対策に関する要望」「医療機関における賃金引上げの状況に関する調査」(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)

市場環境 | 潜在市場

医療法人と社会福祉法人の赤字事業者数は約 50,000 社存在。

D&M グループの各サービスが必要とされる潜在市場規模は大きい。



※1 「医療法人数の年次推移」 「令和4年版厚生労働白書」 (厚生労働省)

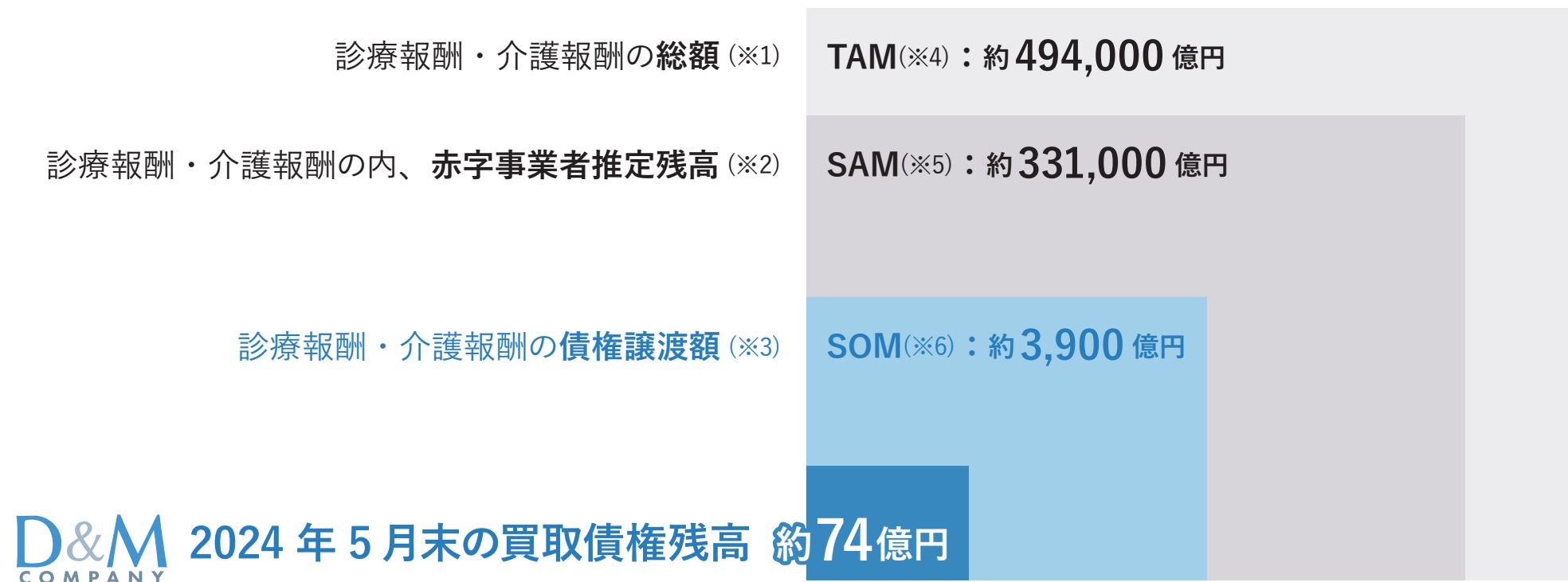
※2 「医療機関経営状況調査」 (一般社団法人日本病院会、公益社団法人全日本病院協会、一般社団法人日本医療法人協会) 「2021年度(介護事業別)経営状況」 (独立行政法人福祉医療機構) 介護事業部のデータを集計した赤字事業者割合を※1の法人数を掛け合わせて算出。

※3 TAM : Total Addressable Market

※4 SOM : Serviceable Obtainable Market

市場環境 | 医療等の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3,900億円と、拡大する余地は十分。



※1 社会保険：令和4年度の支払基金の取扱状況（社会保険診療報酬支払基金）より144,023億円（2022年度）、国民保険：「令和2年度国民医療費の概況」（厚生労働省）より240,496億円（2020年度）、介護報酬：「令和3年度介護給付費等実態統計の概況」（厚生労働省）より110,291億円（2022年度）

※2 前項※2の赤字事業者割合をそれぞれ※1の社会保険、国民保険及び介護報酬に乗じて算出

※3 社会保険：「令和4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566億円に回収サイトの2か月を乗じて算出1,133億円（2022年度）。

国民保険：社会保険の債権譲渡割合を※1の国民保険の報酬額に乗じて算出1,915億円（2020年度）。介護報酬：社会保険の債権譲渡割合を※1の介護報酬残高に乗じて算出868億円（2022年度）

※4 TAM：Total Addressable Market

※5 SAM：Serviceable Available Market

※6 SOM：Serviceable Obtainable Market

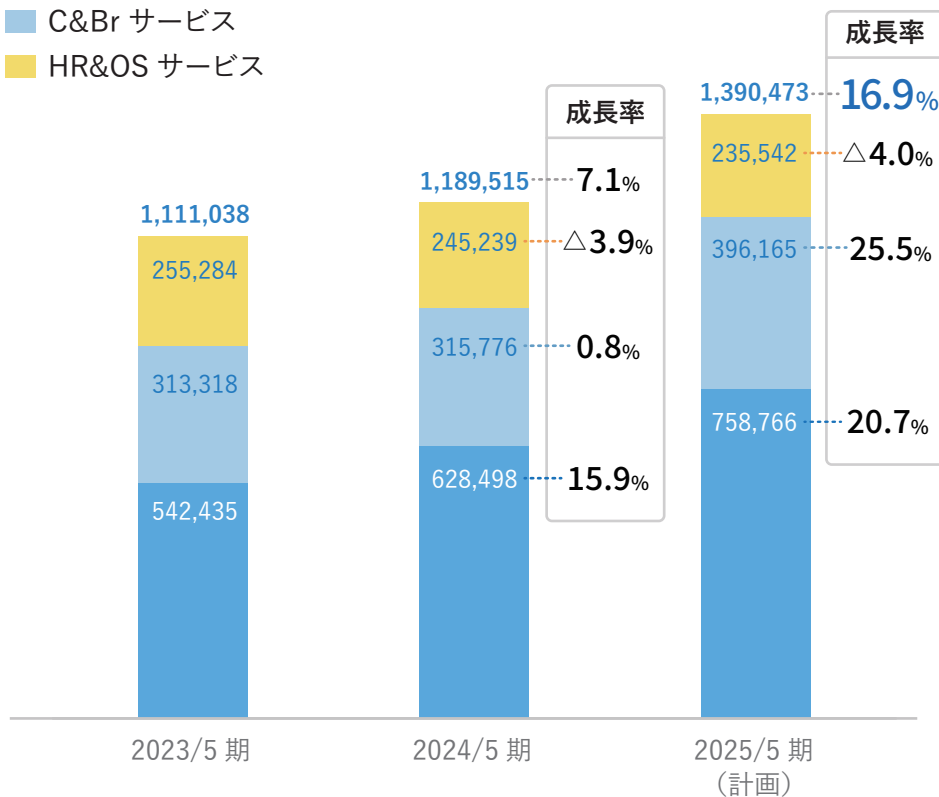
04 成長戦略

成長戦略 | 連結業績推移

サービス別売上高（連結）

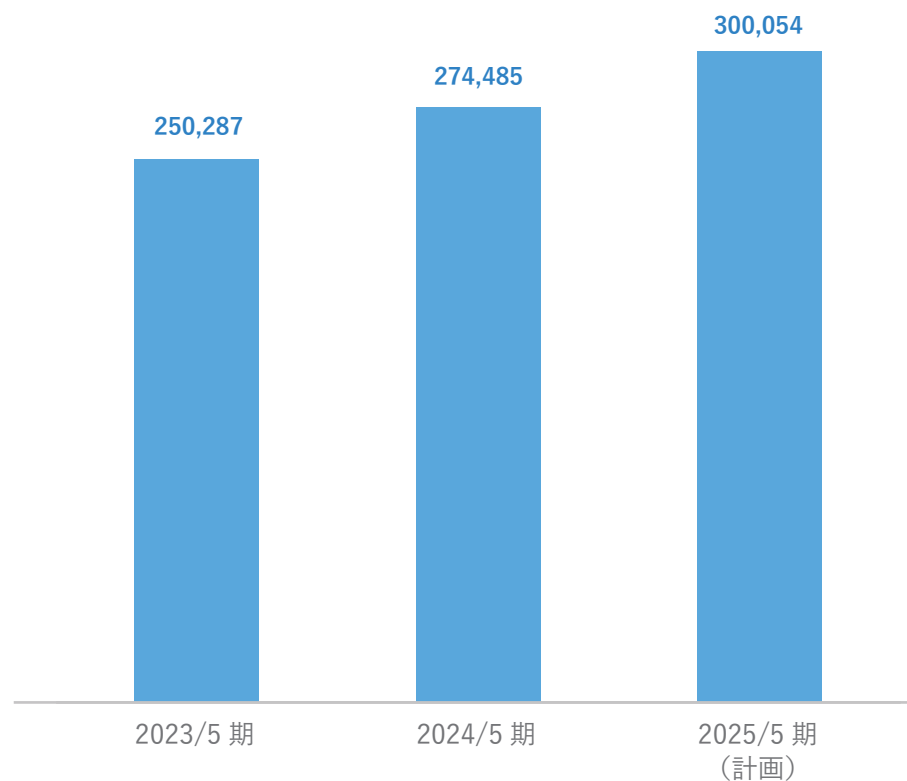
（単位：千円）

- F&I サービス
- C&Br サービス
- HR&OS サービス



経常利益（連結）

（単位：千円）



- ・ F&I サービス（ファクタリング等）及び C&Br サービス（コンサルティング等）といったベース収益基盤の拡大を、今後の HR&OS サービス（人材紹介等）のフロー収益に繋げる。

今後も 3 つのサービスをワンストップで提供する事で、それぞれのサービスを伸ばして行く

成長戦略 | 事業プラットフォーム

当社グループでは、経営再建が必要な当社顧客の資金ニーズに応えるため、ファクタリングによる資金供給がまず必要であり、供給先群を当社グループの事業プラットフォームと位置づける。

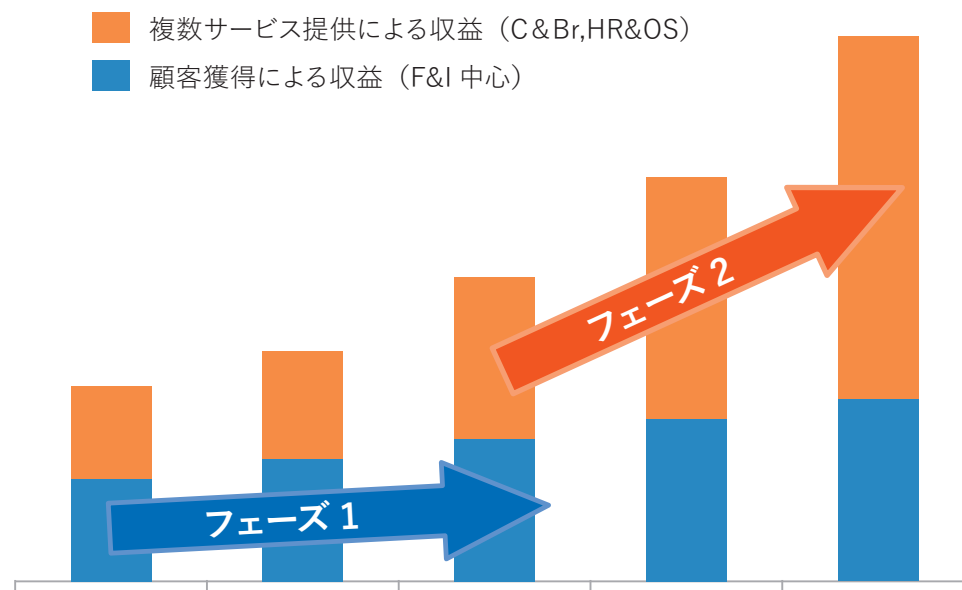
当社グループの成長戦略

フェーズ 1

短期的にはファクタリングを中心とした顧客数の増加（プラットフォームの構築）にフォーカスする。

フェーズ 2

中長期的には顧客基盤（プラットフォーム）でのコンサルティング活動で深掘りした新たなニーズを新メニューとして提供すること（1顧客への複数サービスの提供）で、顧客単価の増加に繋げる。



顧客数の増加



複数サービス提供による
顧客単価の増加

顧客数の増加に向けた施策

財務体質の強化

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より強固な財務体質が必要。



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
目指す

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**
(コンサルタント増員 8 名→10 名)

● 連携先からの顧客紹介増加策

- ・ 連携先の新規開拓
- ・ 既存連携先(67社)の深堀り

医療業界に強みを持つコンサル事業者、税理士法人・会計事務所、金融機関

● 既存顧客(2024/5末 152社)からの新規顧客紹介

- ・ 連携先の新規開拓

取引社数の増加

	2023/5 月期	2024/5 月期	2025/5 月期計画
取引社数	139 社	152 社 (+9.4%)	158 社
うち債権買取社数	50 社	65 社 (+30.0%)	77 社

成長戦略 | 今後の成長に必要なファクター：フェーズ2

顧客単価 UP に向けた施策

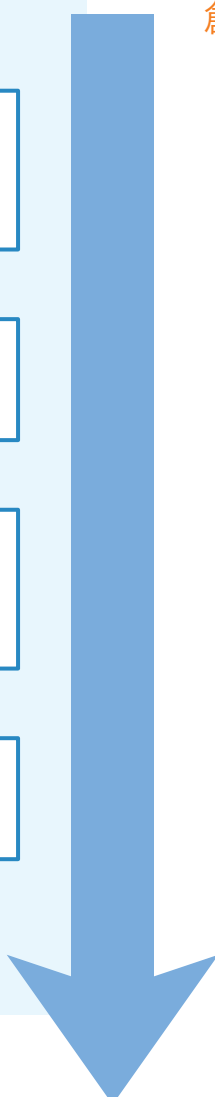
フェーズ1で確立した顧客基盤

～プラットフォーム～

既存顧客ニーズの深掘り

新たな医療機器のリース提供等、
ニーズに応じた **サービスメニューの拡充**

同一取引先への複数サービス提供



創業

サービスメニュー拡充の沿革

- 2015年11月：ファクタリングサービス開始 **F&I サービス**
- 2017年8月：貸金業を開始 **F&I サービス**
- 2019年12月：有料職業紹介事業を開始 **HR&OSサービス**
- 2020年12月：リースサービス開始 **F&I サービス**
物販を開始 **F&I サービス**
- 2021年1月：労働者派遣事業を開始 **HR&OSサービス**
- 2021年6月：高度管理医療機器等販売・貸与業
を開始 **C&Brサービス**
- 2021年10月：特定技能外国人の生活支援事業
を開始 **HR&OSサービス**
- 2022年10月：東京オフィスを開設、
首都圏での人材事業を本格展開 **HR&OSサービス**
- ⋮
- ⋮
- ⋮

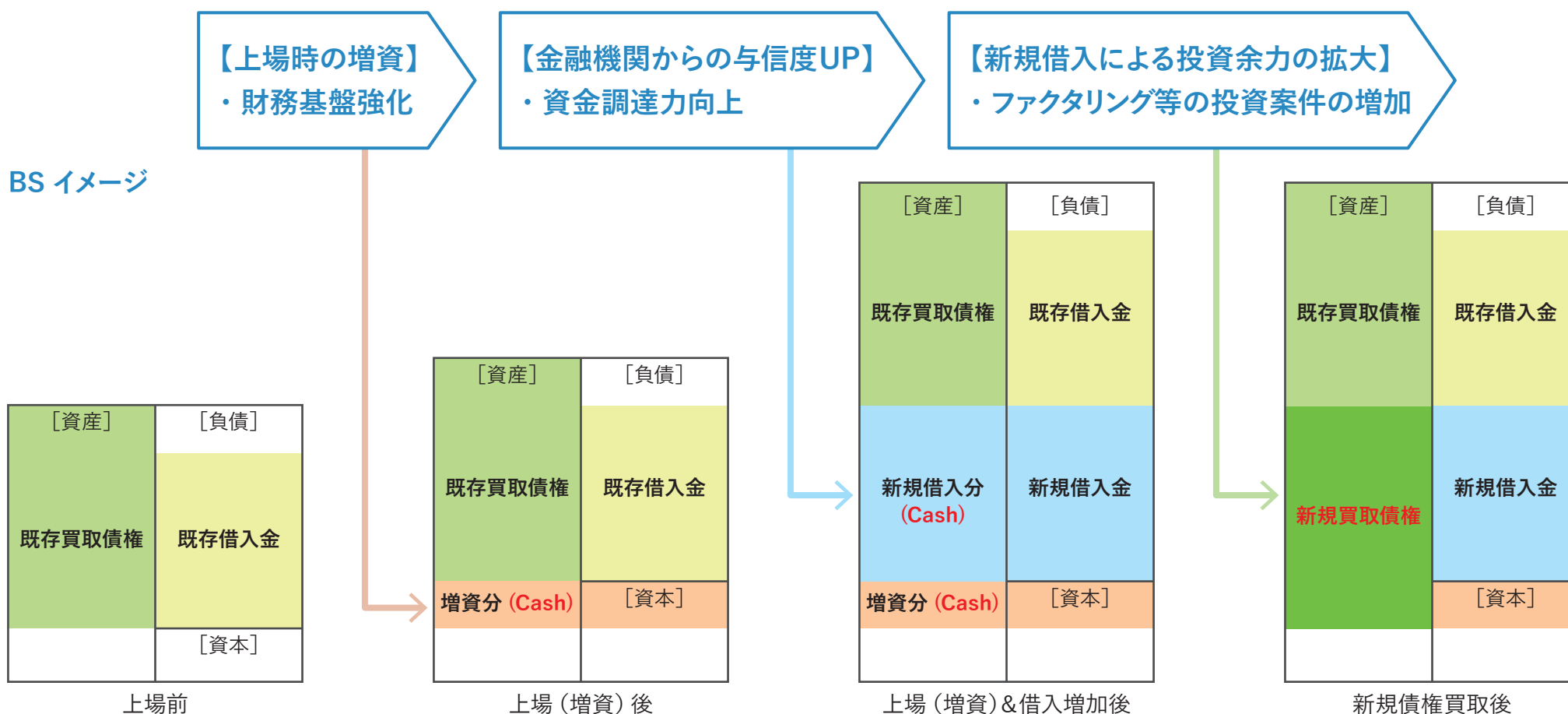
サービスメニューの拡充で顧客ニーズに漏れなく応える

成長戦略 | 今後の施策

上場により資本、負債両面での資金調達力を向上。債権買取をはじめとする投資資産残高を積み上げる。

投資資産残高の増加

2023/5月末	2024/5月末	2025/5月末計画
7,194 百万円	(+12.0%) 8,056 百万円	10,820 百万円



※ 上場時の調達資金は、債権買取時における新規借入余力を確保することを目的とし、一時的に金融機関への返済に充当いたしました。

05 Appendix

Appendix | 業績ハイライト

F&I サービスが順調に売上を伸ばし全体で **7.1%増収**。各サービスとも利益率が改善し、**売上総利益は 15.1%増益**。販管費は人件費、上場に伴う監査報酬、各種コンサル料等で前期比 54 百万円増加、営業利益は前期比 **18.9%増益**。営業利益率は 23.6%と前期比 **2.3 ポイント改善**。営業外収益は、上場関連費用 8 百万円の計上、前期計上の投資有価証券売却益 14 百万円がなくなり悪化するも、経常利益は前期比 **9.7%の増益**。当期純利益は、前期比 **3.3%の増益**。

	2023/5 期		2024/5 期		
	対売上 構成比		対売上 構成比	対前期 増減率	
単位：百万円					
売上高	1,111	100.0%	1,189	100.0%	7.1%
F&I サービス	542	48.8%	628	52.8%	15.9%
C&Br サービス	313	28.2%	315	26.5%	0.8%
HR&OS サービス	255	23.0%	245	20.6%	△3.9%
売上原価	455	41.0%	434	36.5%	△4.5%
売上総利益	655	59.0%	754	63.5%	15.1%
営業利益	236	21.3%	281	23.6%	18.9%
経常利益	250	22.5%	274	23.1%	9.7%
当期純利益	171	15.5%	177	14.9%	3.3%

各サービスの実績

F&I サービス

売上高 **628 百万円**（対前期比 **15.9%増**）

債権買取社数が増加（前期比 30.0%増）、既存債権買取先の増額ニーズも取り込み増収。

C&Br サービス

売上高 **315 百万円**（対前期比 **0.8%増**）

前期計上した物販大型案件の減少により、当サービス全体では微増収に留まる。

HR&OS サービス

売上高 **245 百万円**（対前期比 **3.9%減**）

人材派遣形態が減少。アウトソーシングの提供、人材紹介での外国人就労支援を伸ばすも当サービス全体で 3.9% の減収。

Appendix | 業績予想

債権買取を中心に F&I サービス（対前期比 20.7%増収）が牽引、C&Br サービス（対前期比 25.5%増収）で物販大型案件もあり、全体で 16.9%増収を見込む。売上総利益は 13.1%の増益、利益率は 61.4%と前期比 2.1 ポイントの低下を見込む。販管費は人件費、上場に伴う管理費用の増加で 78 百万円の増加を見込み、営業利益は 7.4%増益、経常利益は 9.3%増益を見込む。

	2024/5 期		2025/5 期 (通期予想)	対売上 構成比	対前期 増減率
	売上高	対売上 構成比			
単位：百万円					
売上高	1,189	100.0%	1,390	100.0%	16.9%
F&I サービス	628	52.8%	758	54.6%	20.7%
C&Br サービス	315	26.5%	396	28.5%	25.5%
HR&OS サービス	245	20.6%	235	16.9%	△4.0%
売上原価	434	36.5%	536	38.6%	23.5%
売上総利益	754	63.5%	853	61.4%	13.1%
営業利益	281	23.6%	301	21.7%	7.4%
経常利益	274	23.1%	300	21.6%	9.3%
当期純利益	177	14.9%	197	14.2%	11.6%

各サービスの見込

F&I サービス

売上高 **758 百万円 (対前期比 20.7%増)** を計画
債権買取社数が増加（対前期比 18.5%増）、既存買取先の増額ニーズも取り込み 20.7%の増収を見込む。

C&Br サービス

売上高 **396 百万円 (対前期比 25.5%増)** を計画
大型医療機器の販売計画があり、増収を見込む。

HR&OS サービス

売上高 **235 百万円 (対前期比 4.0%減)** を計画
利益率の高い外国人就労支援人材紹介に注力、収益性の改善を図る。人材派遣の減少で当サービス全体の売上は 4.0%の減収を見込む。

Appendix | 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： **金融市場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、金融市場の逼迫や市場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

金融市場の逼迫に備え、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。

Appendix | 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。		

有価証券届出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ものと認識している主要リスクの抜粋です。その他のリスクは、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

Appendix | 本資料の取扱について

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。

これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。

さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。

実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

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2025年8月を予定しております。