

2022年9月期
決算説明会資料

株式会社アンビスホールディングス

2022年11月14日

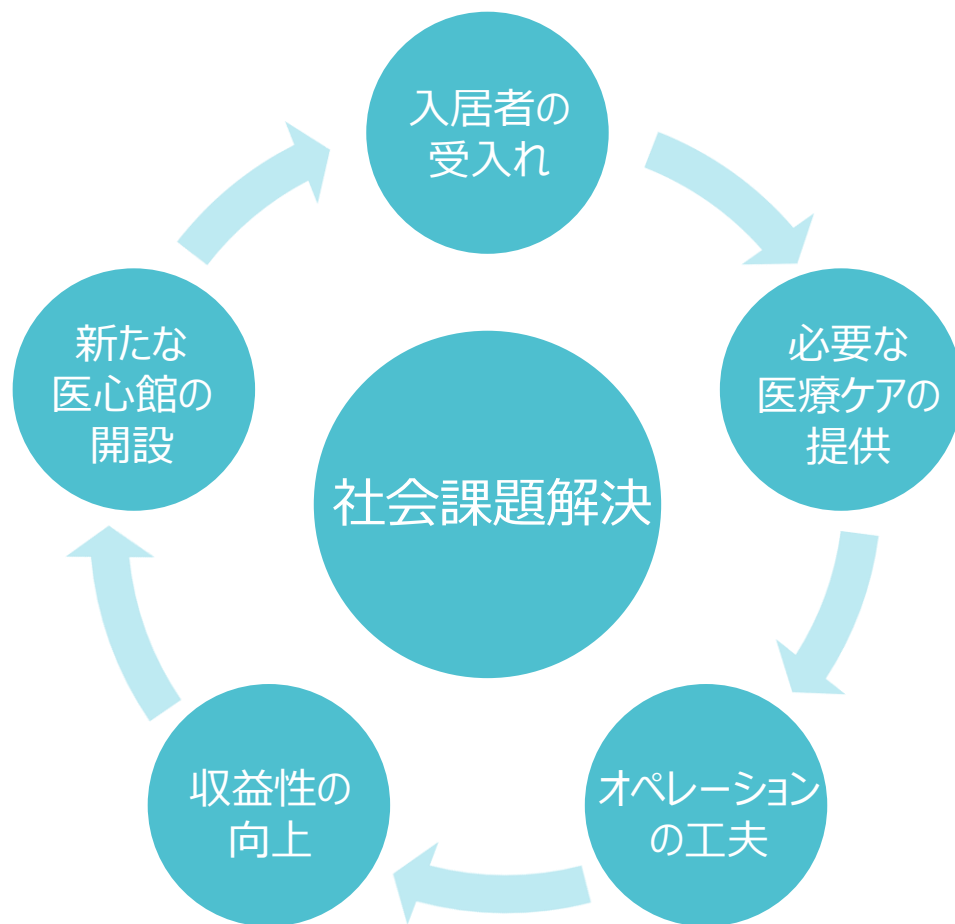
1 2022年9月期決算概況

2 2023年9月期予想及び3ヶ年計画

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、退院後の行き先にお困りのことが多い、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、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、疲弊した医療機関や介護事業者を様々な形でサポートすることにより、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。

私たちの事業が、地域医療の活性化、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

新型コロナ禍において、高度な医療的ケアを受ける場所としての医心館が浸透・定着

- ✓ 病院がコロナ患者の病床確保のために入院患者を退院させなければならなくなり、「医療依存度が高い患者を病院から受け入れる」という医心館のコアバリューが、地域社会の中で広く認知
- ✓ 新型コロナが徐々に収束に向かう中においても、自宅や施設で最期を迎えるという意識の変化は続いており、地域医療のプラットフォームとしての医心館が浸透

2

強固な看護体制及び規模の拡大に応じた本社集約型管理体制の構築

- ✓ がん患者・神経難病患者に対する、麻薬管理、輸血、人工呼吸器管理等の医療処置や症状マネジメント、意思決定支援等に対応可能な強固な看護体制を構築。その結果、病院に搬送することなく医心館で最期を迎える入居者割合は～98%と他施設対比非常に高い水準を維持
- ✓ 各施設に施設長は置かず、本社所属の看護師が中心となり一括管理することで、運営、コンプライアンス、採用等、開設加速に対応可能な強固な管理体制を構築

3

3ヶ年計画「Amvis 2023」における高い進捗率を踏まえ、“新”3ヶ年計画「Amvis 2025」を策定

- ✓ 20年9月末から22年9月末にかけて29施設から58施設まで拡大し、今後3年で「Amvis 2023」で掲げた中長期目標の100施設を超える127施設（25年9月末）を目指し医心館の開設を加速
- ✓ 強固な看護体制及び本社集約型管理体制をもとに、東京を中心とした首都圏展開を加速させると同時に、地方を含む東日本全般に積極的に展開

Amvis 2025目標

(25年9月末) 施設数 / 定員数

127施設 / 6,328名

22年9月末 (実績) : 58施設 / 2,802名

(25年9月期) 売上高

523億円

22年9月期 (実績) : 230億円

(25年9月期) 営業利益

122億円

22年9月期 (実績) : 61億円

(22-25年) 当期純利益 年平均成長率

25%以上

19年9月期-22年9月期 (実績) : 92%



1. 2022年9月期決算概況

規模拡大とともにデータ経営の実践により、高収益性を維持

- 既存施設は安定稼働水準を維持し、新規施設は首都圏を中心に立ち上がりが早期化
- 蓄積されたデータに基づく売上・コスト管理を実践し、高収益性を維持。一例として、過去の稼働率・入退職数に基づいたダイナミック採用モデルを運用することで、今後数ヶ月の予想稼働率に基づいた採用計画を立案

今期業績

(百万円)	21/9期	22/9期	22/9期	対前年 増減	対修正予想 増減
	実績	修正予想 ⁽¹⁾	実績		
施設数 (施設) (定員数 (人))	42 (1,977)	58 (2,802)	58 (2,802)	+16 (+825)	+0 (+0)
売上高	15,334	22,487	23,072	+50.5%	+2.6%
営業利益	3,784	5,800	6,132	+62.0%	+5.7%
営業利益率 (%)	24.7%	25.8%	26.6%	+1.9pt	+0.8pt
当期純利益	2,627	3,975	4,279	+62.9%	+7.7%
当期純利益率 (%)	17.1%	17.7%	18.5%	+1.4pt	+0.9pt

注：

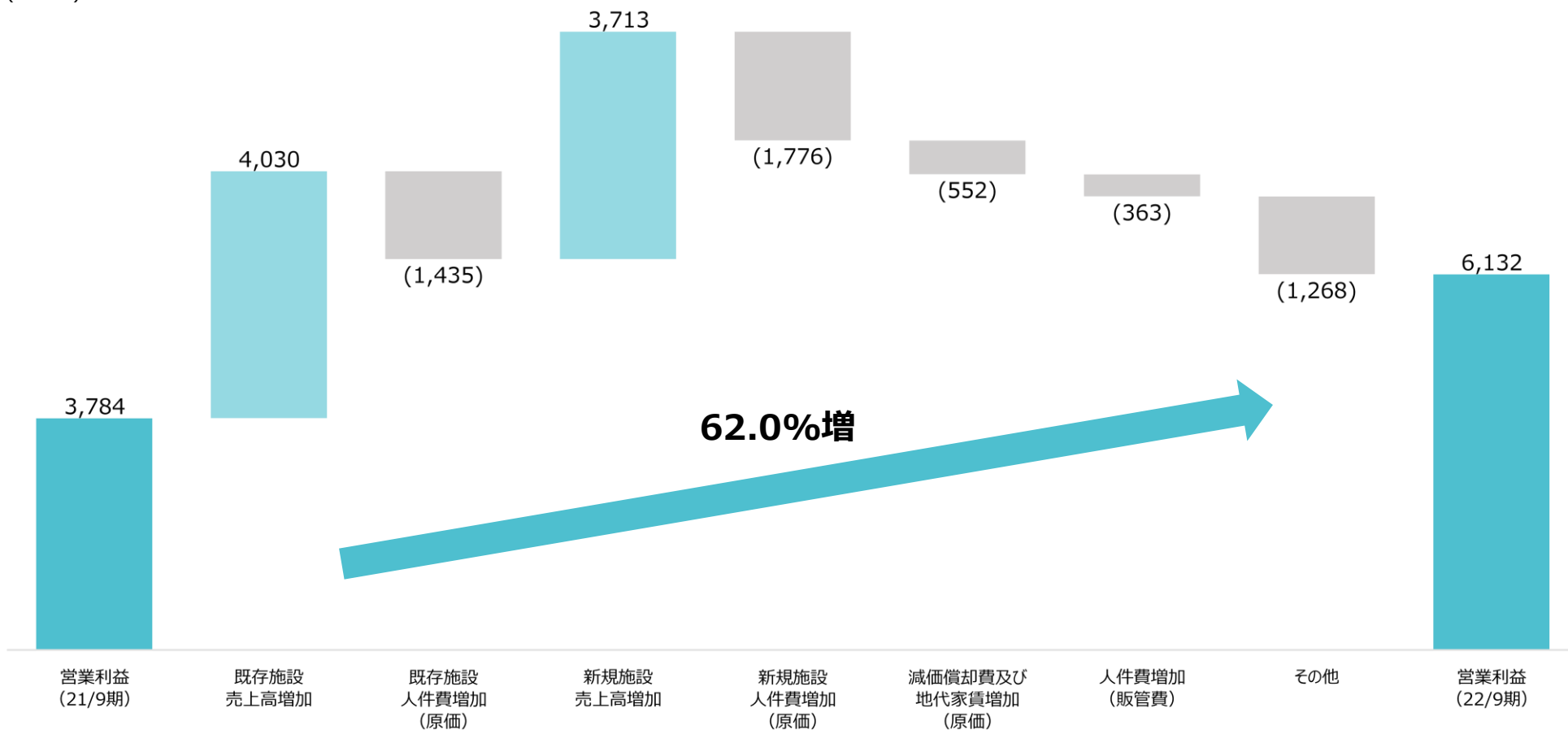
1. 2022年7月25日公表の修正予想

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（85.8%）、新規施設の稼働率（60.8%）⁽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9月末：42施設、22年9月末：58施設）

営業利益推移（21年9月期 – 22年9月期）

(百万円)



注：

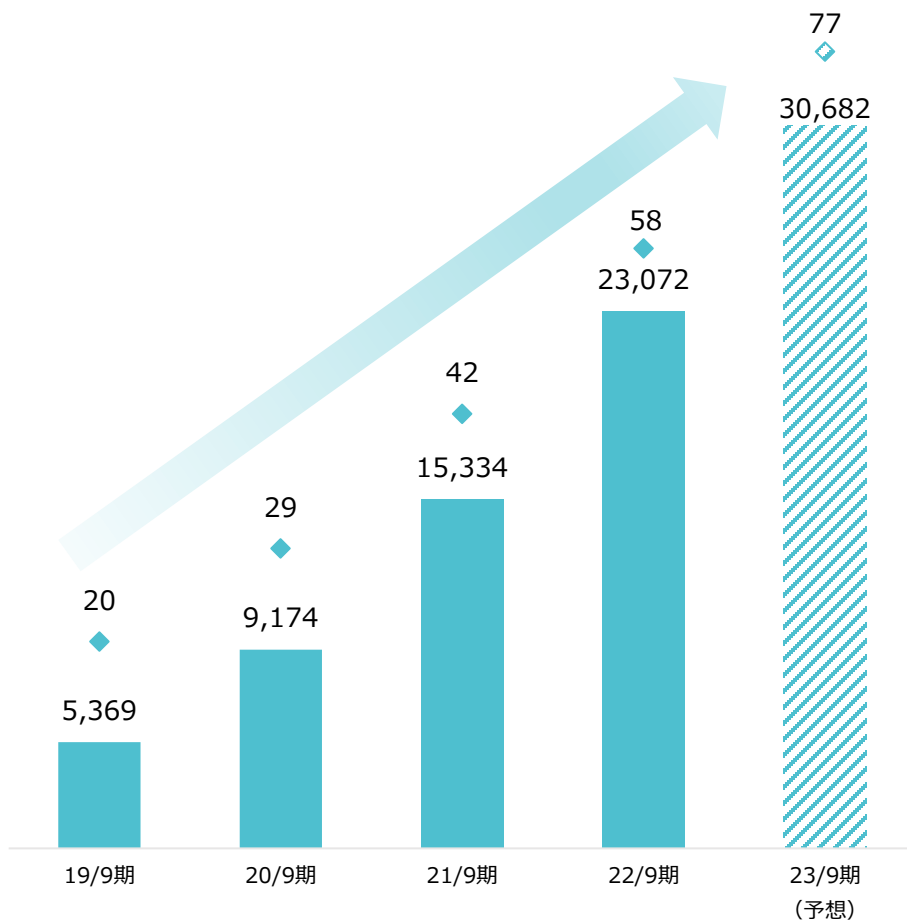
1. 新規施設：22/9期に開設した施設（後頁同様） / 稼働率：中央値

首都圏を中心に施設数を拡大し、高成長及び高収益性を維持

- 1施設当たり定員数の拡大によるスケールメリットを生かし、売上の増加に加え、利益率の改善に成功
- 23年9月期は、首都圏の施設数の増加及びインフレの影響を踏まえ、利益率はやや低下することを想定

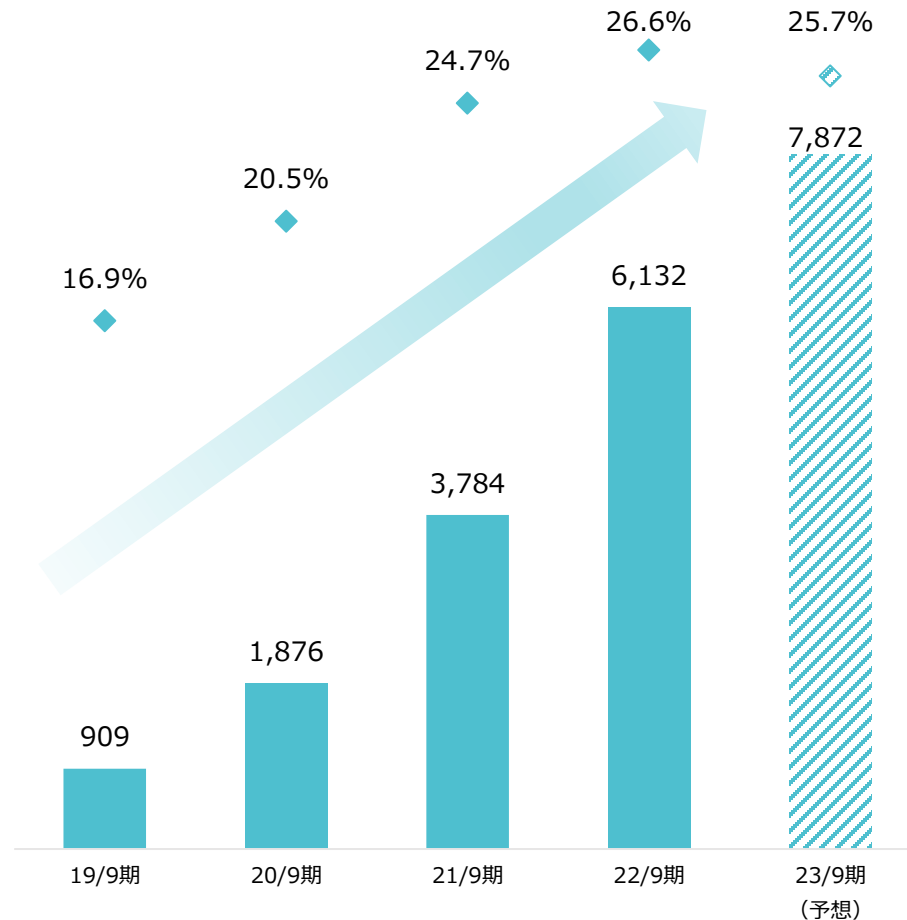
売上高 / 施設数の推移

(百万円 / 施設)



営業利益 / 営業利益率の推移

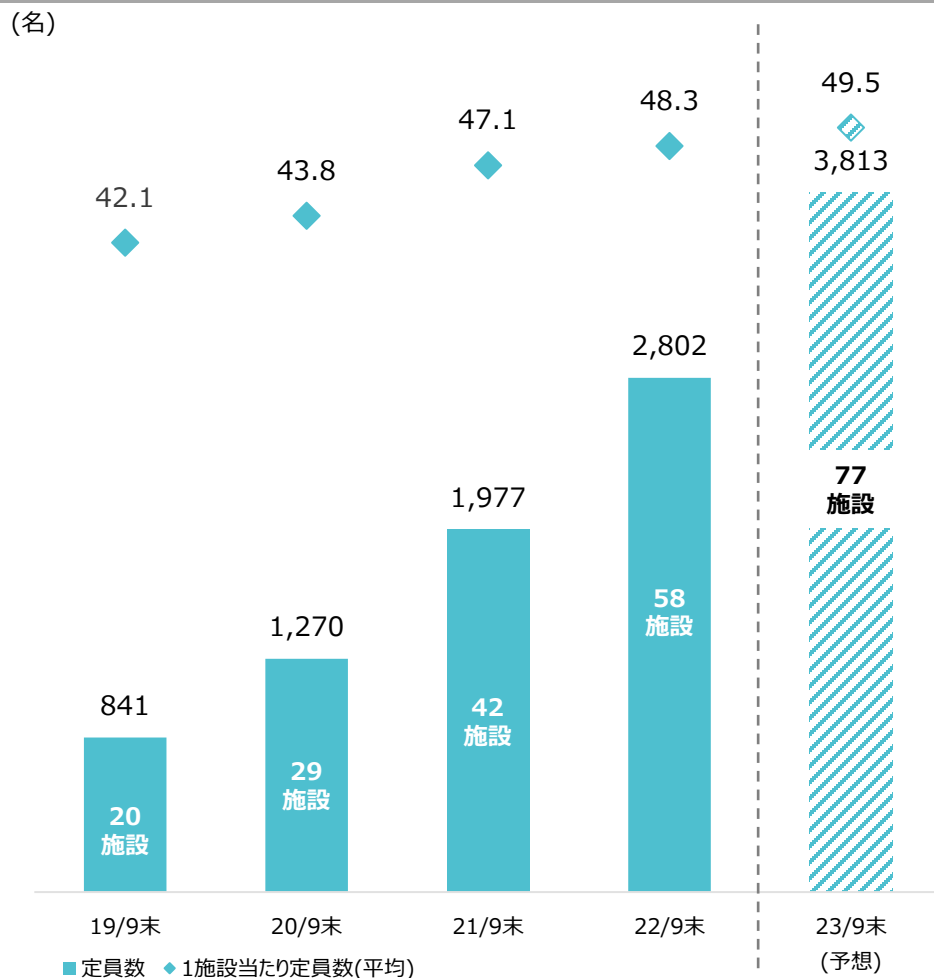
(百万円 / %)



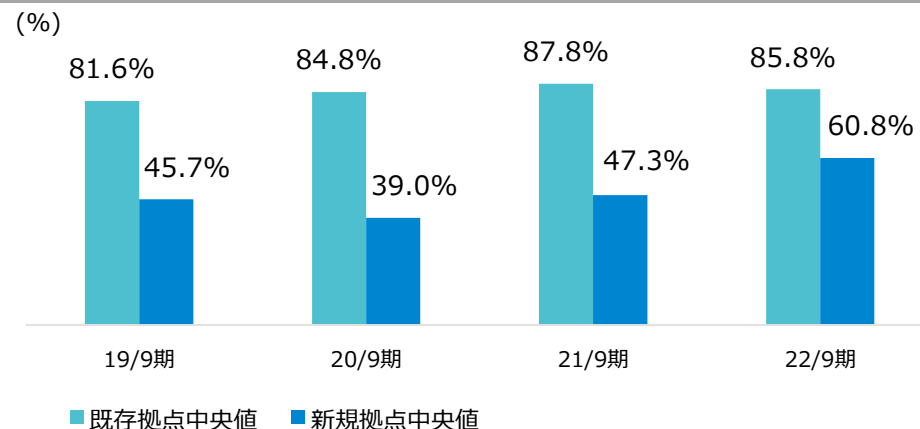
足許の状況を踏まえ、安定稼働率目安を引き上げ

- 年間1-2施設は大型施設の開設を目指すものの、平均定員数は50名程度を維持する想定
- 足許の状況を踏まえ、安定稼働率目安は従前の80~85%から82~85%に引き上げ

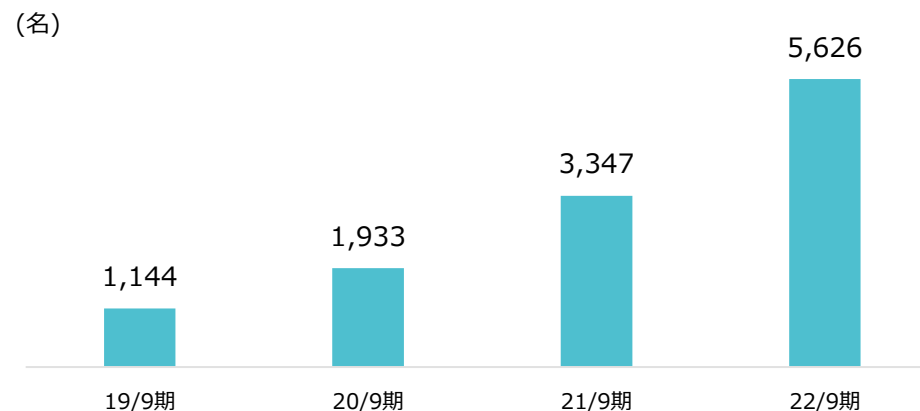
施設数・定員数の推移



(既存・新規拠点) 稼働率の推移



新規入居者数の推移



TSR（株主総利回り）を重視した株主還元方針

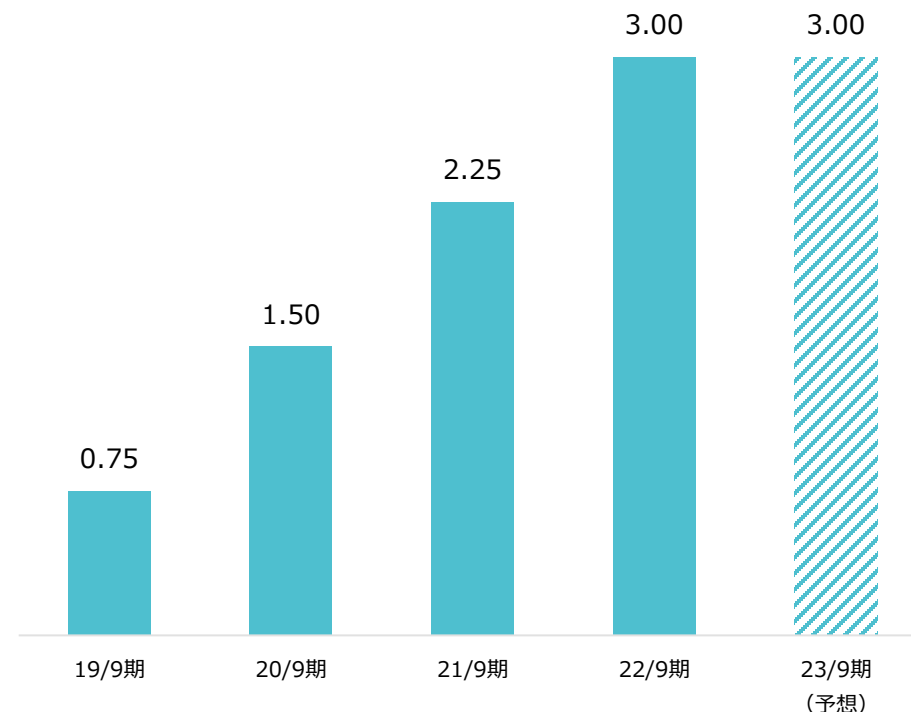
- 23年9月期は成長の加速を優先させるため、1株当たり配当金は現状維持を予想
- 中長期的に、TSR（株主総利回り）を重視し、成長ステージの変化に関わらず安定した利回り提供を企図

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)



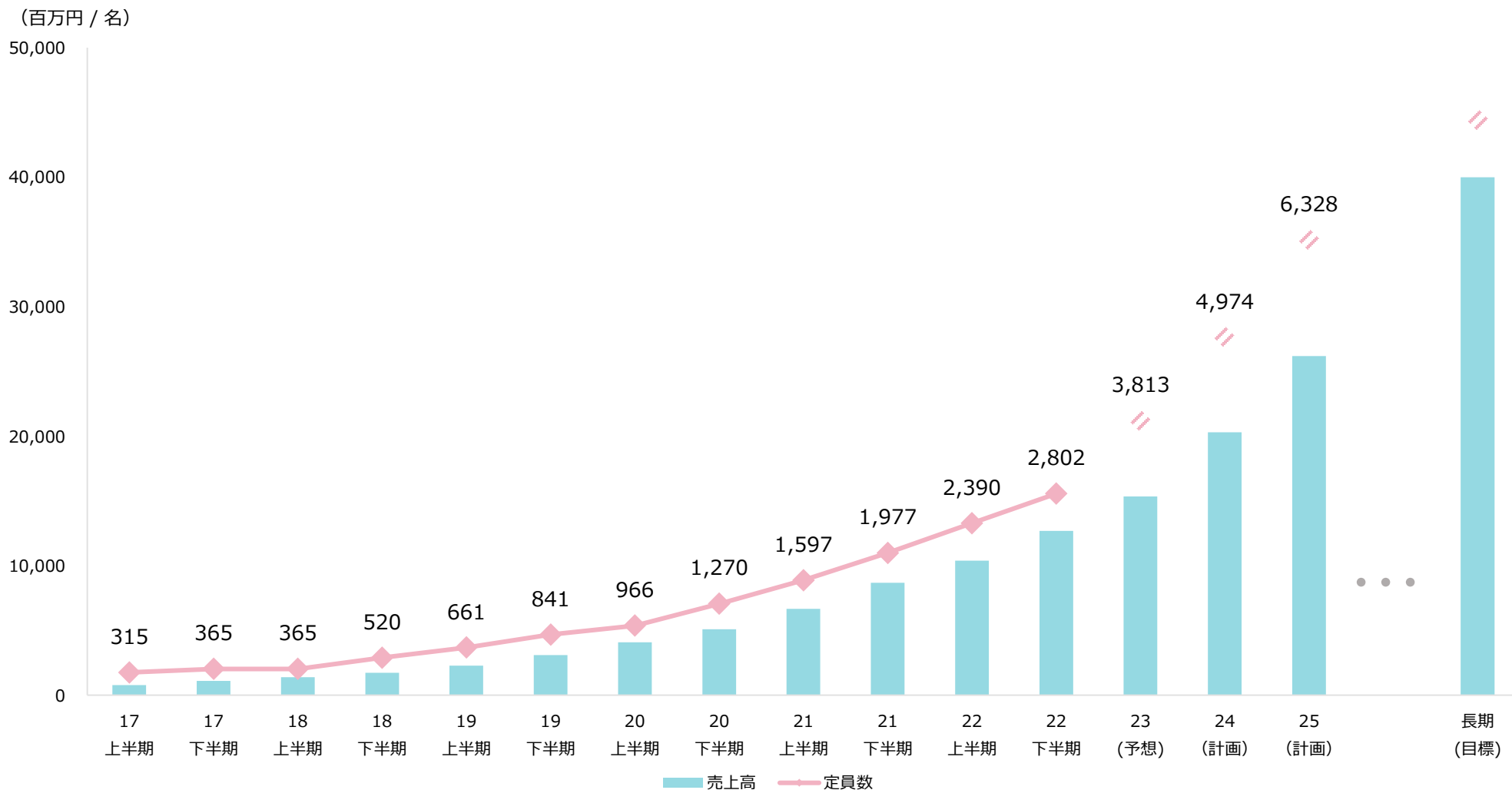
注：

1. 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、22年10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



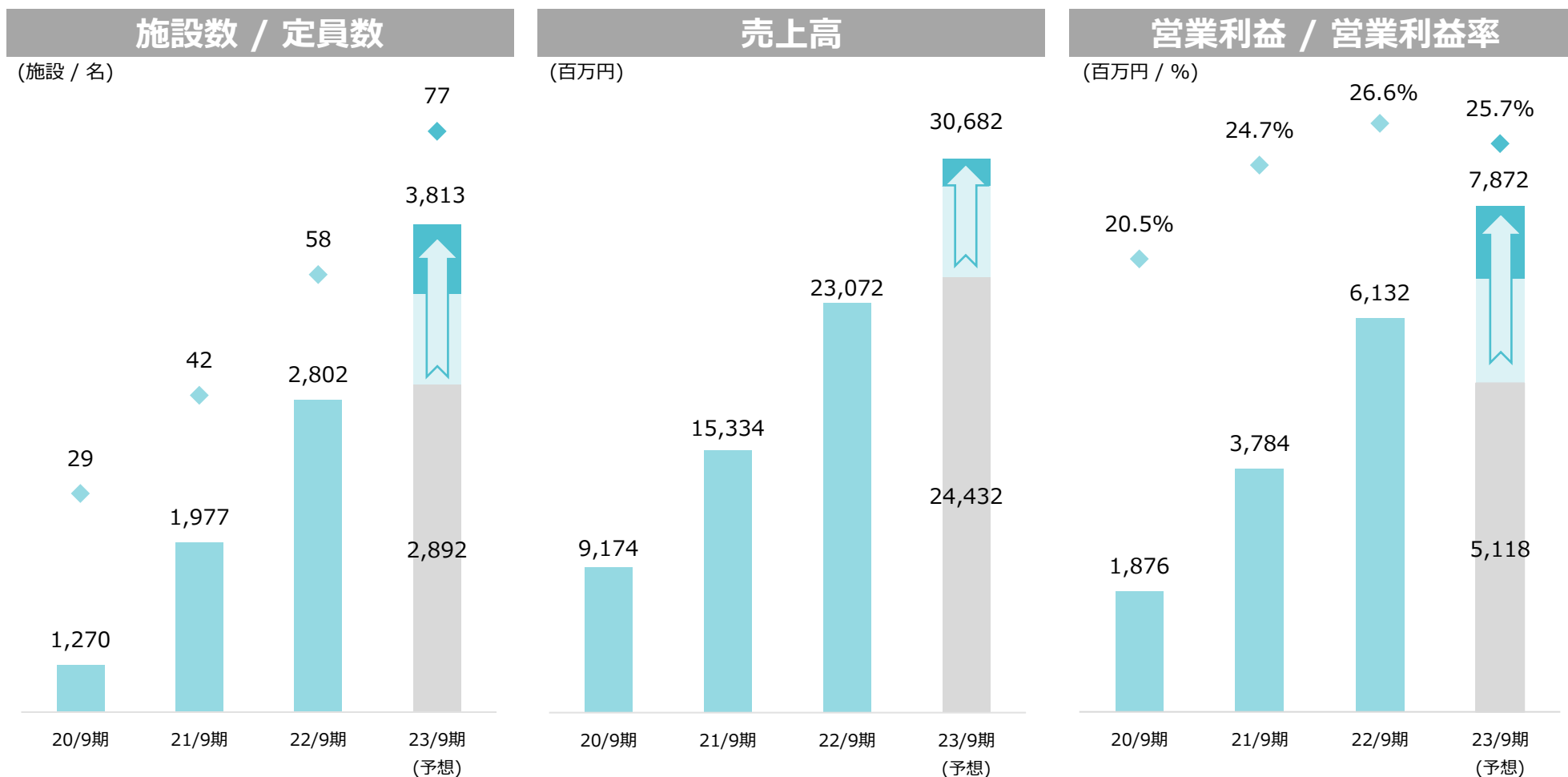
2. 2023年9月期予想及び3ヶ年計画

アンビスHD成長の軌跡



3ヶ年計画「Amvis 2023」目標を順調に達成見込み

- 当初想定を大幅に上回るスピードで成長し、20年11月に公表した23年9月期目標を大幅に上回る進捗状況
- 採用力、営業力、開設力、本社集約型管理等、徹底した運営体制の強化により収益性も改善

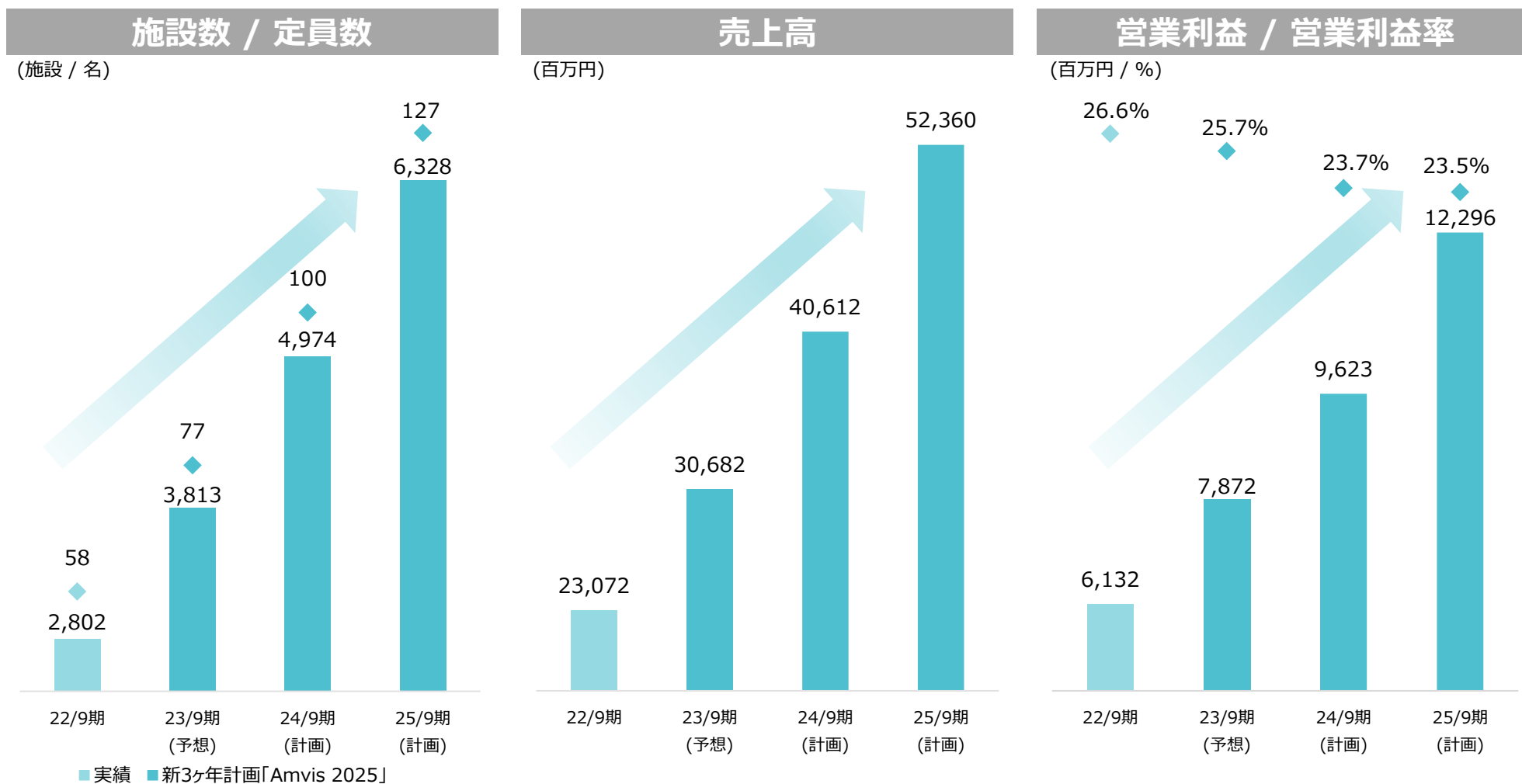


注：

1. 23/9期目標は、20年11月に公表後、21年11月、22年11月に2度にわたり上方修正を実施

“新”3ヶ年計画「Amvis 2025」のもと、新たな成長ステージに

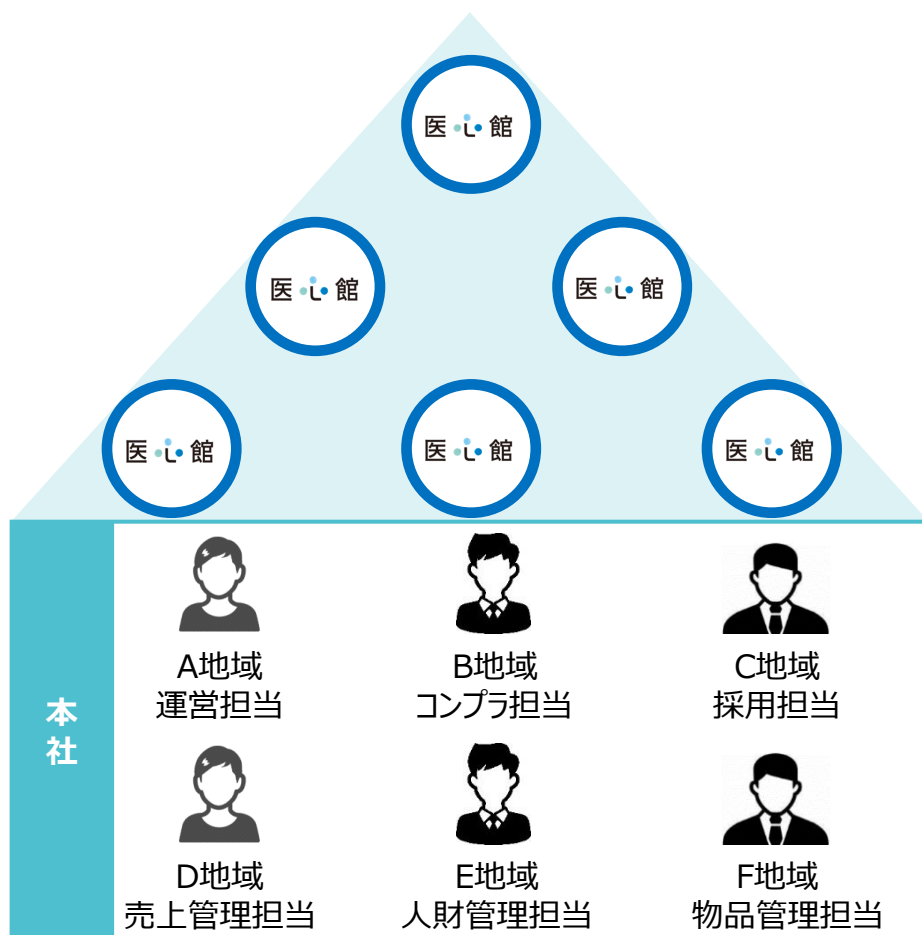
- 首都圏のみならず、地方含め東日本全般に積極的に開設を進める方針
- 一方、首都圏の施設数の増加及びインフレの影響を踏まえ、利益率はやや低下することを想定



規模の拡大に応じた本社集約型管理体制の構築

- 各施設に施設長は置かず、本社所属の看護師を中心として運営、コンプライアンス、採用等、運営面を一括管理することで、規模の拡大が可能な強固な管理体制を構築
- 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実現

本社集約型管理体制

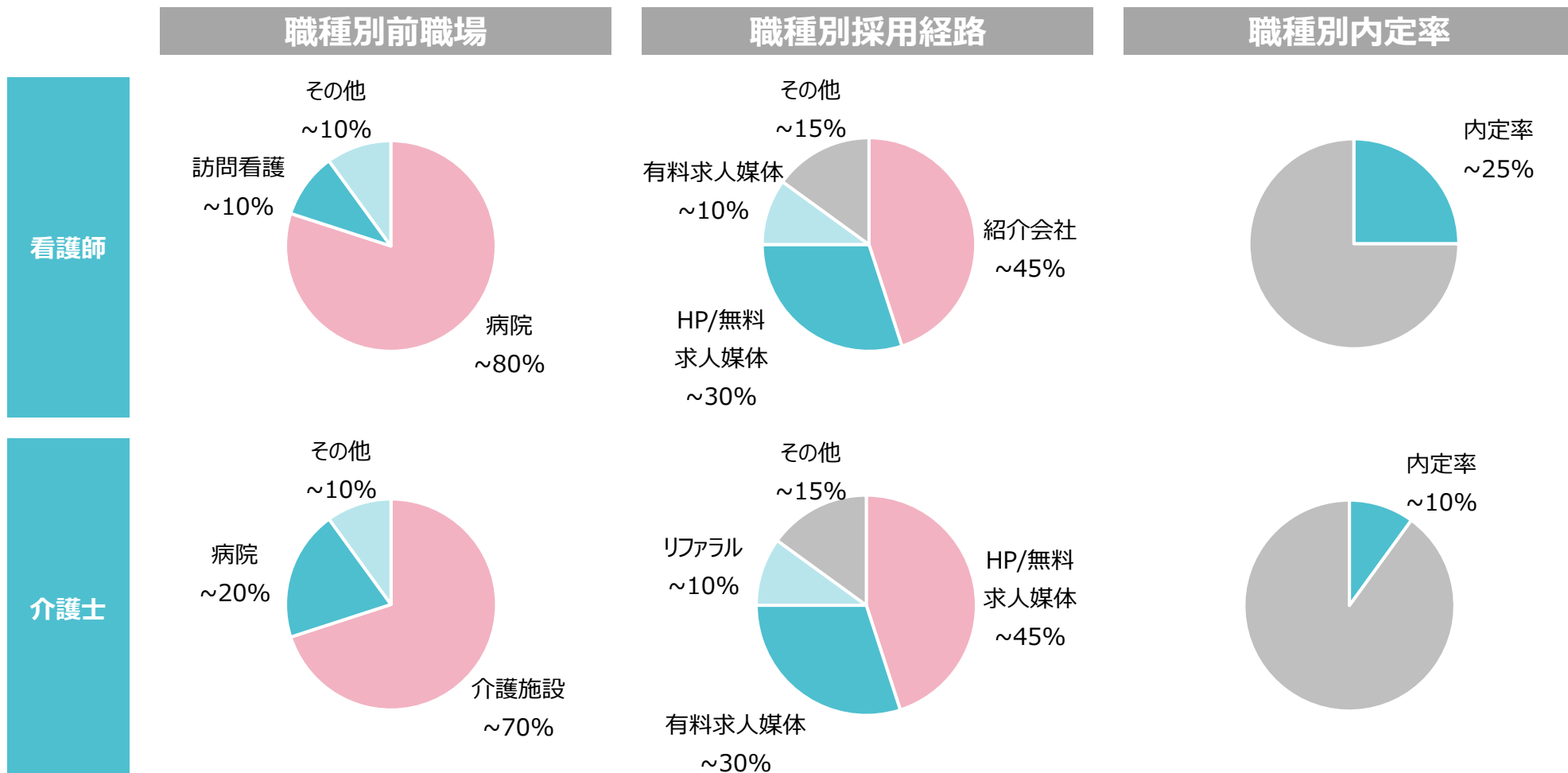


本社・施設を支える看護師を中心とした本社職員

- 施設で働く看護師・介護士への指示・教育を、本社の運営本部（看護介護部）に所属する看護師を中心とした職員が担当
- 施設の運営、人員、入居者記録の確認を、本社のコンプライアンス部に所属する看護師を中心とした職員が担当
- 施設で働く看護師、介護士の採用（1,000名/月以上の応募対応含む）を、本社の採用部に所属する看護師を中心とした職員が担当
- 営業統括、売上管理、人財管理、物品管理等のコーポレート機能は、本社の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する体制を構築
- 今後の施設数の拡大に向けては、本社各部署の人員採用を継続的に推進することで、会社としての方針を統一しながらも、強固な運営体制を維持することが可能

看護師・介護士の厳選採用の継続

- 業界最高水準の待遇と病院や他の介護施設にない働き甲斐の訴求により、優秀で主体的な人材採用に成功
- 看護師及び介護士ともに派遣会社は利用せず。介護士は紹介会社を利用せず



注：
1. 直近時点での数値を参照。内定率は、全応募者に占める内定者の割合を示す

強固な看護体制の構築により受け入れ可能な入居者例

- がん患者や神経難病患者に対する、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、患者、医療機関、主治医の要望に対応

治療中の入居者（例）		医療処置が必要な入居者（例）	
入居者A (抗がん剤)	<ol style="list-style-type: none">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D (輸血)	<ol style="list-style-type: none">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B (抗がん剤)	<ol style="list-style-type: none">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E (人工呼吸器)	<ol style="list-style-type: none">1. 病名：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C (放射線)	<ol style="list-style-type: none">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	入居者F (ドレーン管理)	<ol style="list-style-type: none">1. 病名：大腸がん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

不足する緩和ケア病床の補完的役割を担う

- がん末期の患者を中心に受け入れるものの、その他の疾患の患者についても柔軟に対応可能
- 緩和ケア病床とは異なり入居期間の制限がないので、積極的治療又は緩和目的の治療等、入居者の意思に応じて柔軟に対応し、病院に搬送することなく最後まで責任ある医療的ケアを実施

具体的事例（22年9月実績）

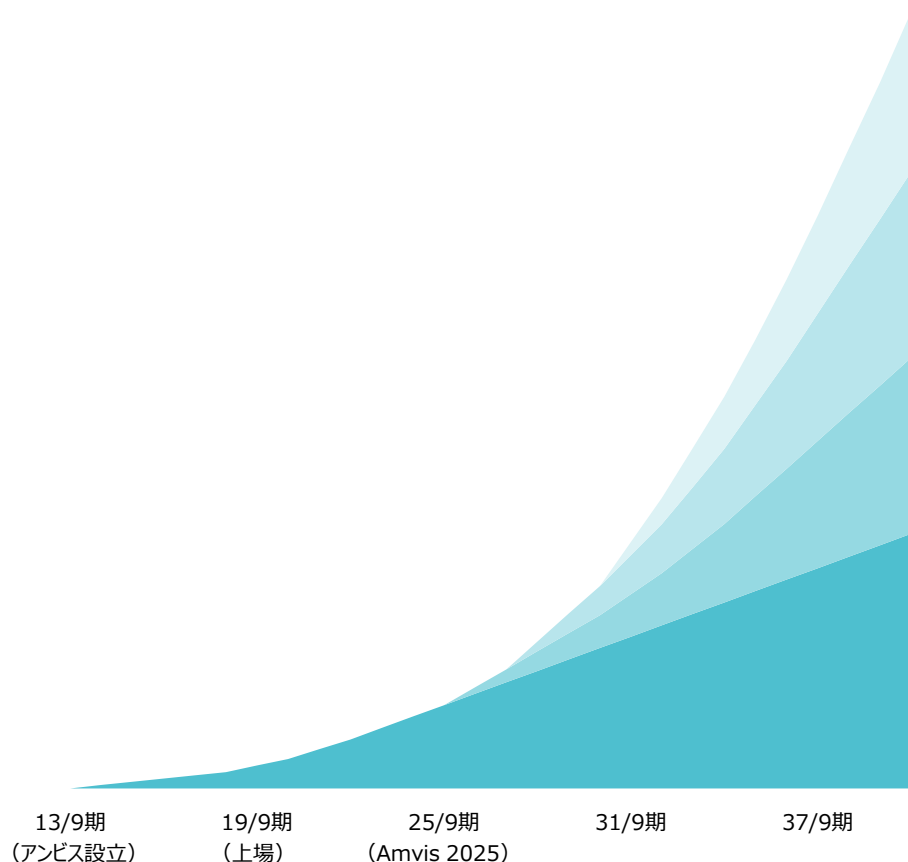
施設名 (開設月 / 定員数)	医心館 金沢文庫 (21年4月開設 / 80名)	医心館 浜松 (21年5月開設 / 51名)
1ヶ月当たり入退去数 (入居数+退去・逝去数)	43名 (26名+17名)	24名 (15名+9名)
がん患者割合	68%	76%
施設内看取り率 ⁽¹⁾	100%	100%

注：

1. 病院に搬送することなく医心館で最期を迎える入居者の割合

- 展開地域及び対象入居者層の拡大（M&Aを含む）を通じて、医心館事業の規模の拡大を企図
- 医心館の運営等で獲得したノウハウを活用し、医療機関の総合的支援等含めた、周辺事業への展開を企図

中長期の成長戦略



保険報酬に依存しない事業の構築

地域医療再生事業の構築

展開地域及び対象入居者層の拡大（M&Aを含む）

既存医心館事業の拡大

今期業績 / 3ヶ年計画「Amvis 2025」

(億円)	21/9期	22/9期	23/9期	24/9期	25/9期
	通期	通期	予想	目標	目標
売上高	153.3	230.7	306.8	406.1	523.6
(対前年比)	+67.1%	+50.5%	+33.0%	+32.4%	+28.9%
営業利益	37.8	61.3	78.7	96.2	122.9
(営業利益率)	24.7%	26.6%	25.7%	23.7%	23.5%
当期純利益	26.2	42.7	54.0	65.2	83.3
(対前年比)	+112.0%	+62.9%	+26.2%	+20.8%	+27.8%

- 首都圏の施設数の増加、木材、エネルギー資源含むマクロ環境の悪化を踏まえ、利益率はやや低下する想定
- 成長の加速と並行して、本社所属看護師を中心に運営及びコンプライアンスを継続して強化することを企図

主要前提

施設数・定員数・稼働率

- 施設数（19-27施設/年）：開設スピードを着実に加速
- 定員数（50名）：定員数50名程度の施設を継続して開設
- 稼働率（82-85%）：安定稼働水準の下限値を80%から82%に引き上げ

施設人員・採用

- 人員管理：これまでに蓄積されたデータに基づき、想定稼働率に応じた適切な人員体制を構築
- 看護師採用：優秀で主体的な看護師（看護リーダー含む）を採用するべく、引き続き積極的に資本を投下

本社機能

- 本社人員：本社集約型管理体制を維持・強化していくため、積極的に本社人員の採用を継続
- 運営体制：運営及びコンプライアンス強化のため、看護介護部、コンプライアンス部、採用部を中心に、本社所属看護師を積極的に採用を継続

その他

- 首都圏の施設数増加、木材、エネルギー資源を取り巻くマクロ環境の影響を踏まえ、人件費、建築費、光熱費等のコスト負担が増加し、営業利益率はやや低下することを想定
- 一方、1施設当たりの定員数は維持するため、スケールメリットによる利益率へのプラス影響は限定的



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
- 営業統括、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半で、紹介会社経由の入居者は数名/月
- コロナ禍においても、稼働率を維持・改善

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

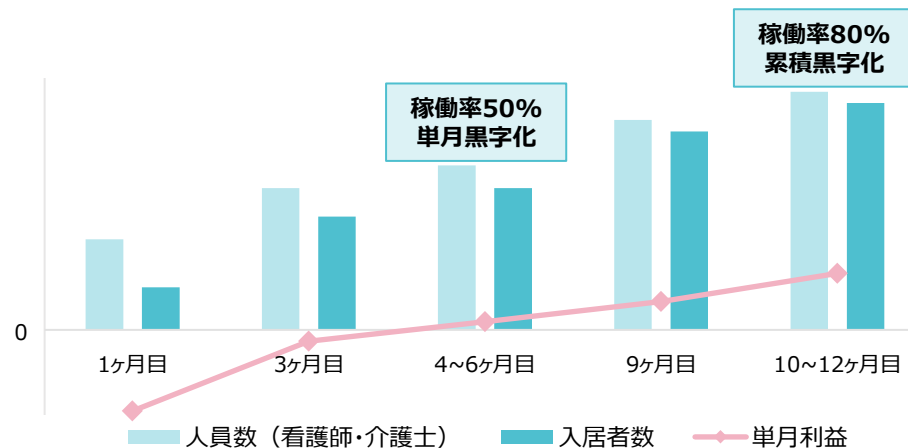
- 開設の確度が高まった段階で開設の決定をリリース
- リリース後、開設に向けて採用開始

3ヶ月前～：開設前営業活動開始

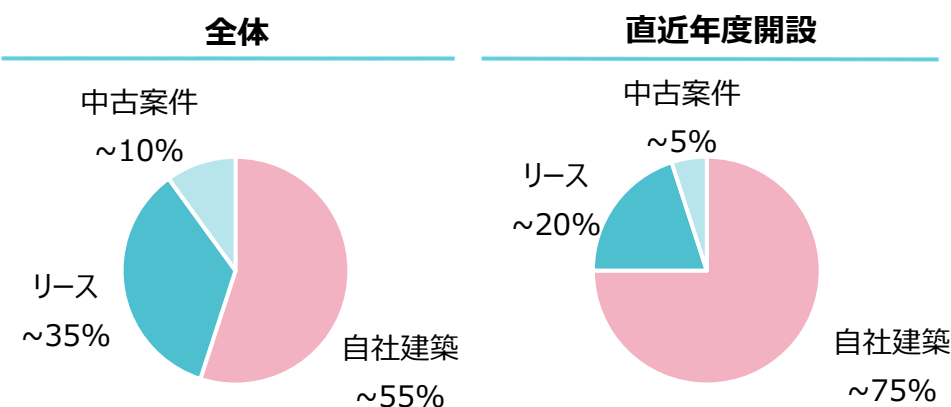
- 地域病院への本格的な営業を強化し、入居促進を開始
- 本社・他施設からの応援要員と連携し、開設に向けて準備

開設

開設～安定稼働（ベースケース）



開設方式

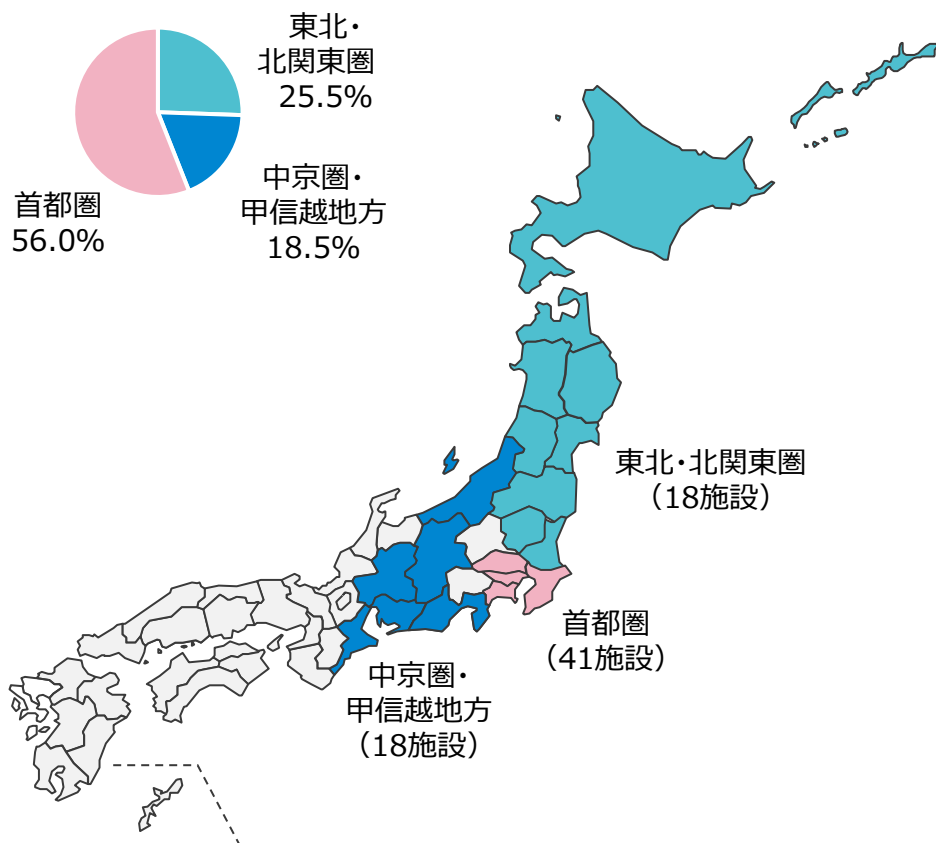


開設戦略 – 首都圏のドミナント展開を加速

- 23年9月期は、首都圏のドミナント展開を継続しつつ、北海道へも初進出
- 今後3年間は、東日本の施設数を大幅に増加させる一方、西日本に進出する足掛かりを作る方針

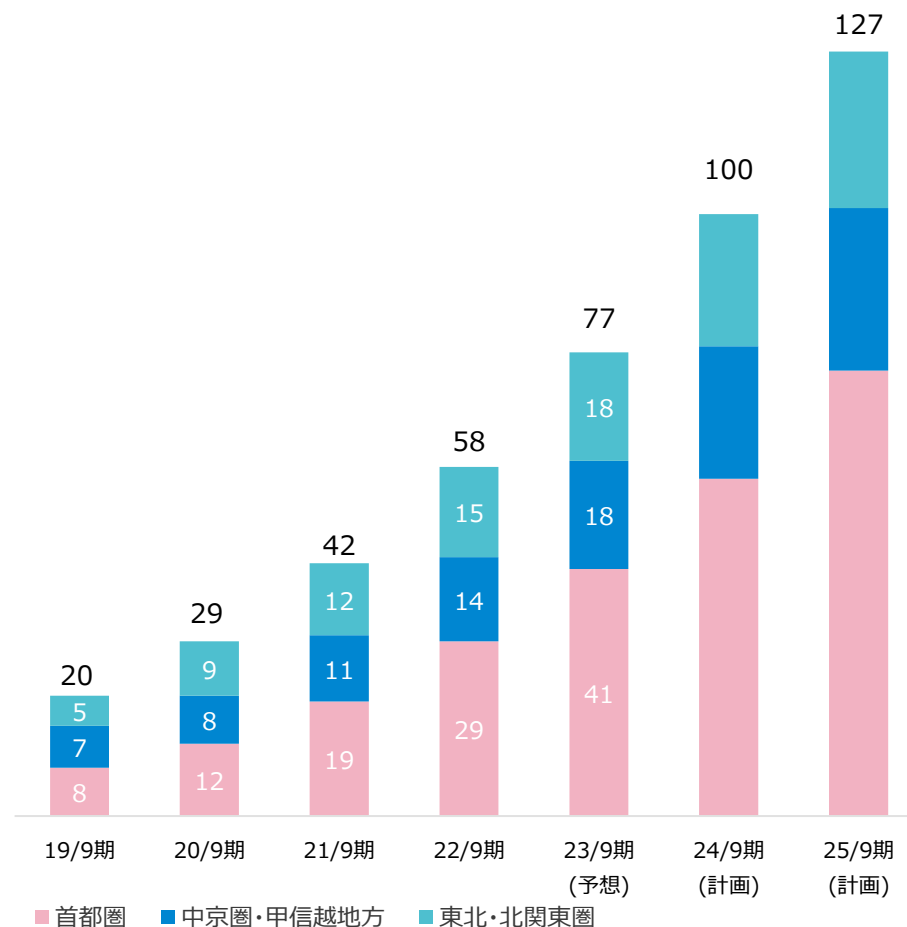
展開地域の拡大

売上高（22年9月期）



地域別施設数

(施設)



注：
1. 施設数は、23年9月末時点の見込み（計77施設）

- 23年9月期の開設数は19施設（1,011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

25年9月期 Amvis 2025目標として、127施設を設定

22年7月以降の開設計画（～23年9月期）

開設時期	開設場所	総定員数 (名)
22年8月	稲毛	50
22年9月	弘前	52
22年10月	千葉駅前、東札幌、横浜中山	171
22年11月	仙川、富士	99
22年12月	春日部、沼津	104
23年2月	鶴ヶ島	45
23年4月	つくばⅡ、藤沢、八事南山	154
23年5月	佐倉	52
23年6月	久喜、相模原	99
23年8月	大森、西船橋	131
23年9月	静岡Ⅱ、仙台八乙女、八王子	156

全国の医心館



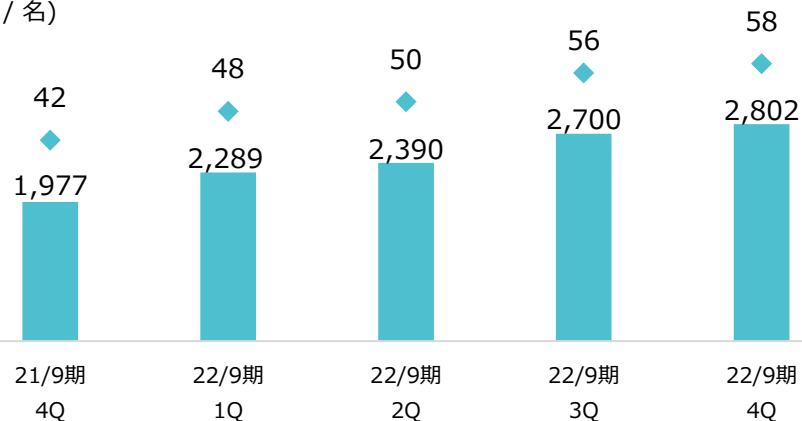
注：
1. 総定員数は、複数施設の定員数を合計したもの

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

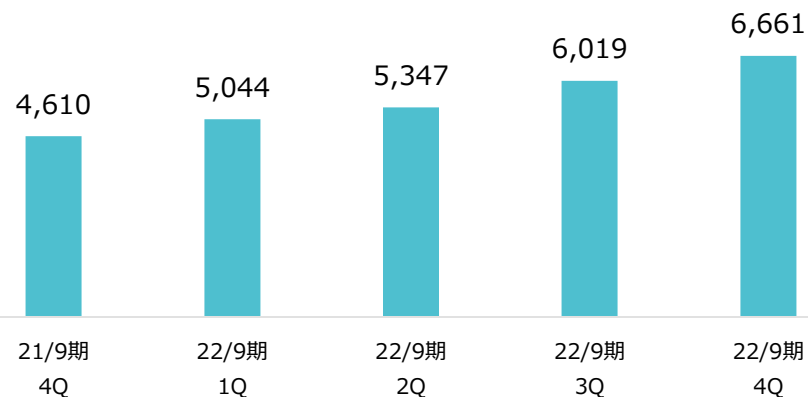
施設数 / 定員数

(施設 / 名)

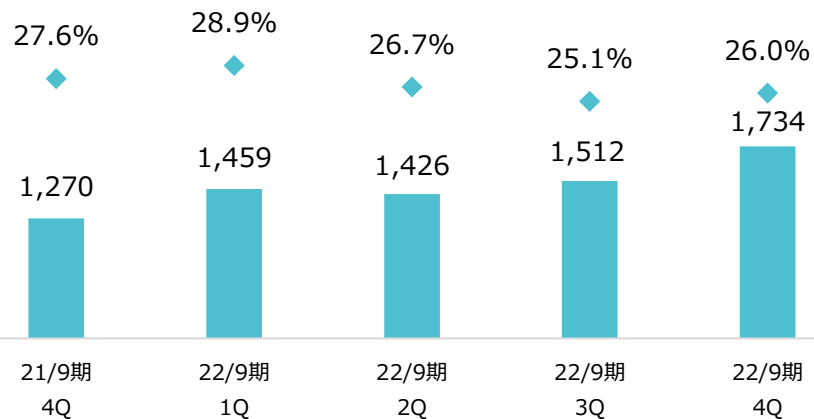


売上高

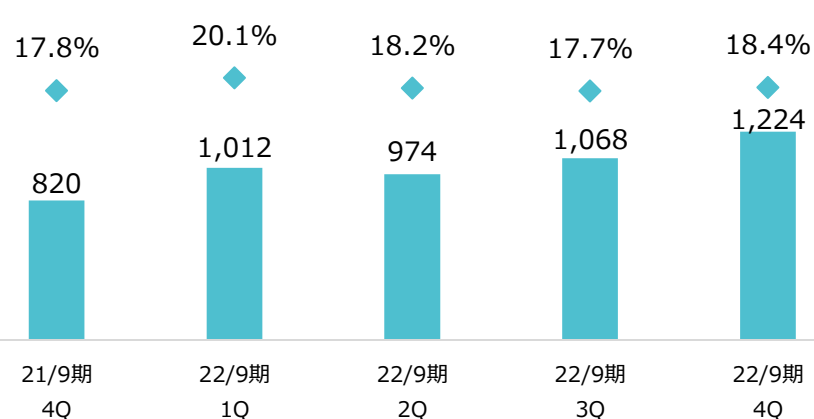
(百万円 / %)



営業利益



親会社株主に帰属する当期純利益

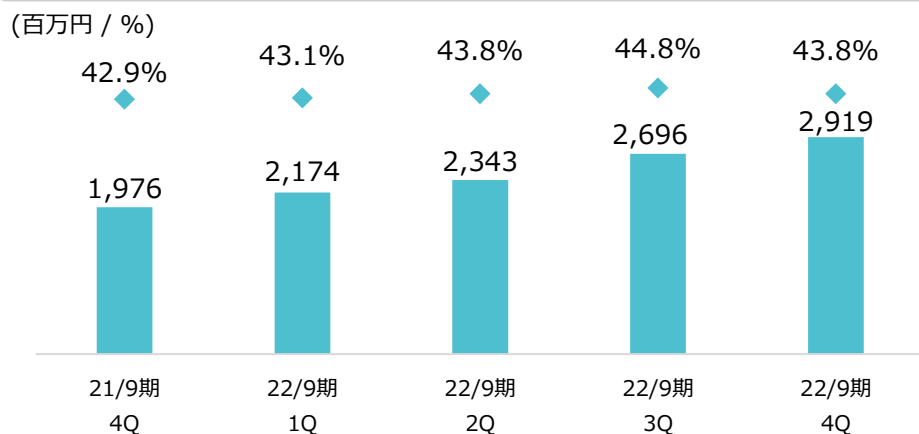


◆ : 売上高比

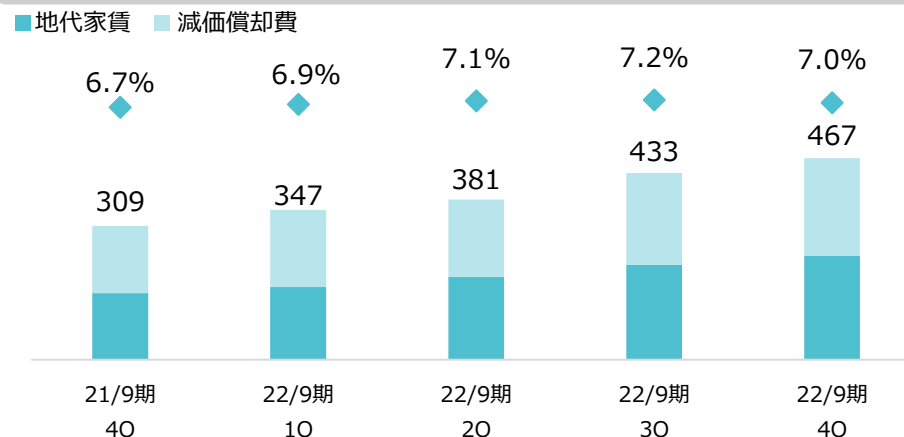
四半期業績推移 – 主要売上原価 / 販管費

直近1年間四半期業績推移

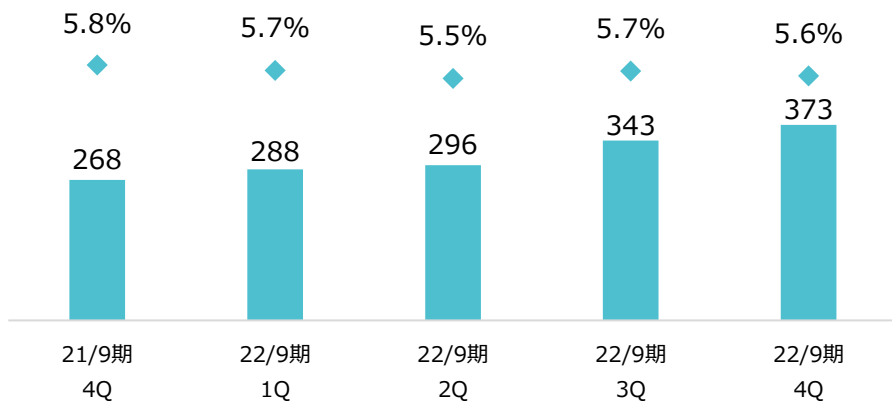
人件費（売上原価）



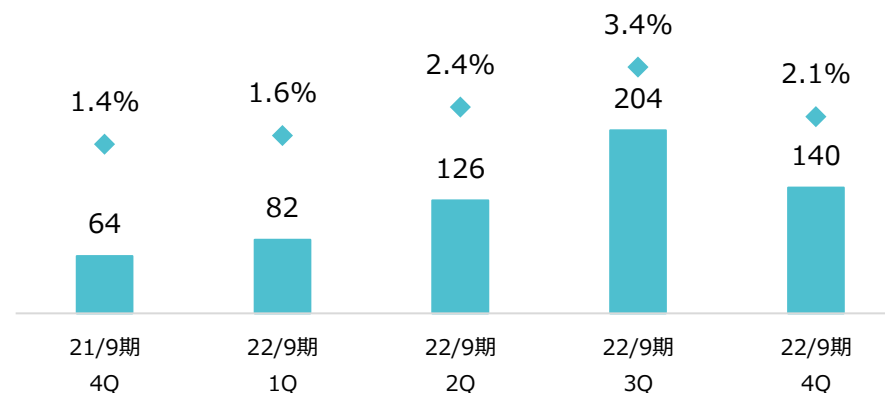
地代家賃及び減価償却費（売上原価）



人件費（販管費）



採用費（販管費）



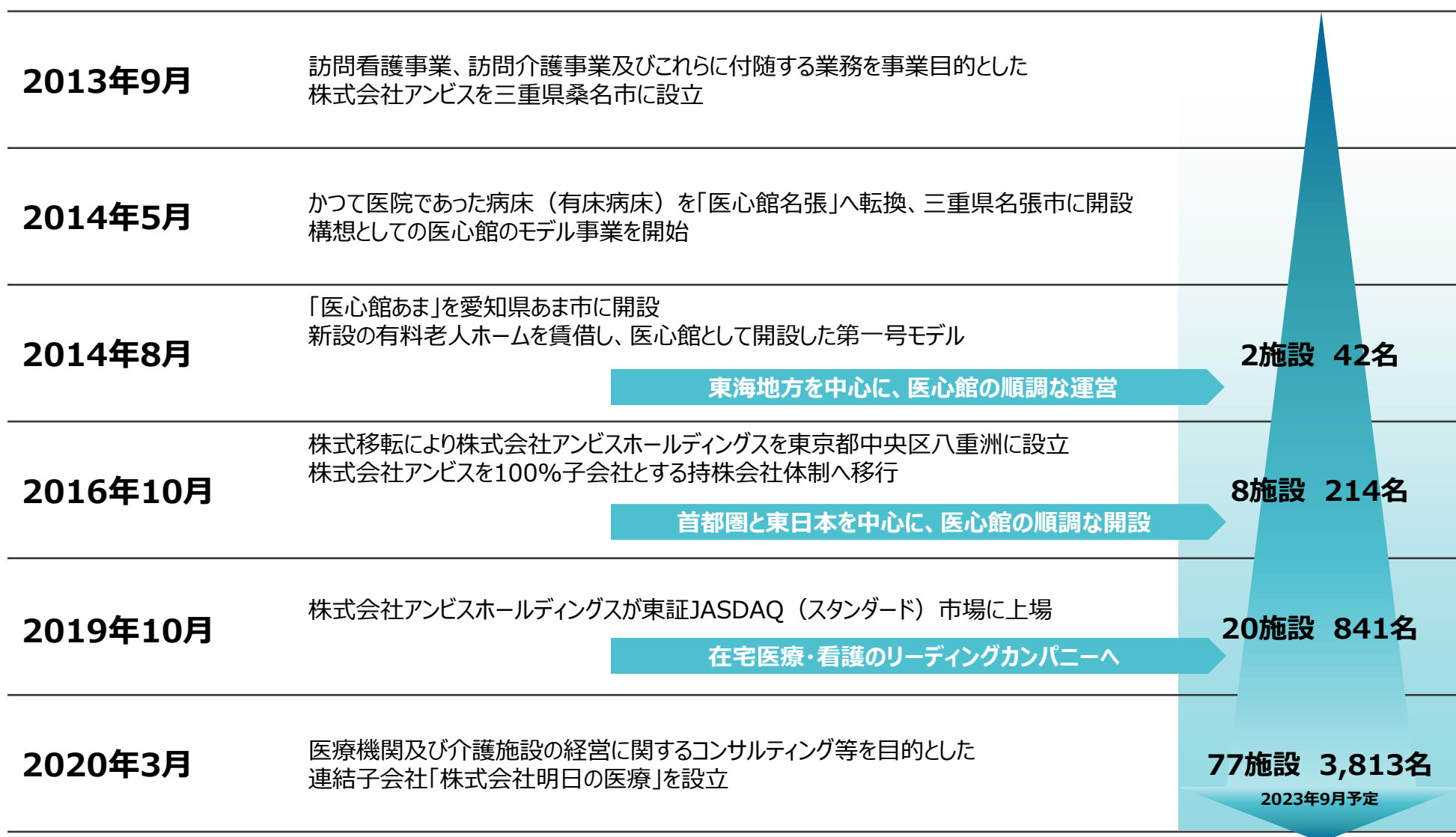
◆ : 売上高比

財政状態及びキャッシュ・フロー概要

(百万円 / %)	20/9末	21/9末	22/9末	対21/9末 増減	(百万円)	20/9期	21/9期	22/9期
資産	16,519	31,922	41,767	+30.8%	営業キャッシュ・フロー	1,165	2,584	4,415
現金及び預金	3,335	11,192	11,342	+1.3%	投資キャッシュ・フロー	(5,304)	(5,780)	(7,751)
建物及び構築物（純額）	3,548	8,963	14,322	+59.8%	有形固定資産の取得による支出	(4,947)	(5,362)	(7,118)
負債	11,264	15,580	21,308	+36.8%	財務キャッシュ・フロー	7,021	11,052	3,486
借入金	6,250	8,967	12,711	+41.7%	借入金の純増減額	4,169	2,717	3,743
純資産	5,255	16,341	20,458	+25.2%	現金及び現金同等物の増減額	2,882	7,856	150
自己資本比率	31.8%	51.2%	49.0%	(2.2pt)	現金及び現金同等物の期末残高	3,335	11,192	11,342



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

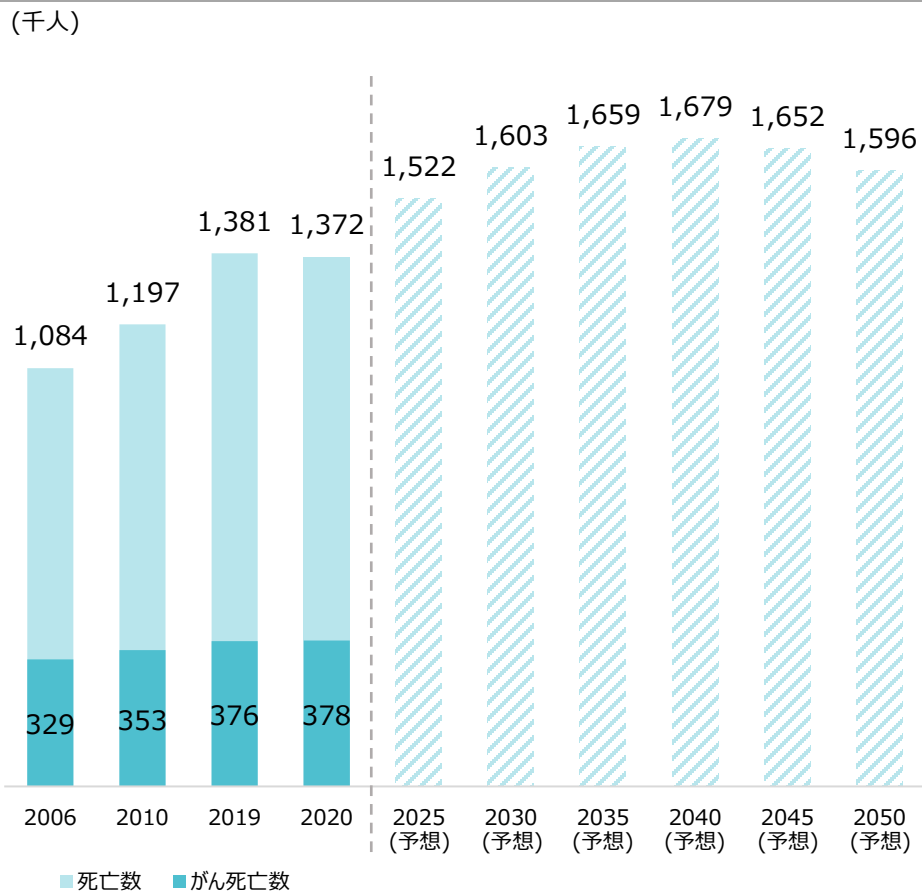
事業ミッション

地域医療の強化・再生

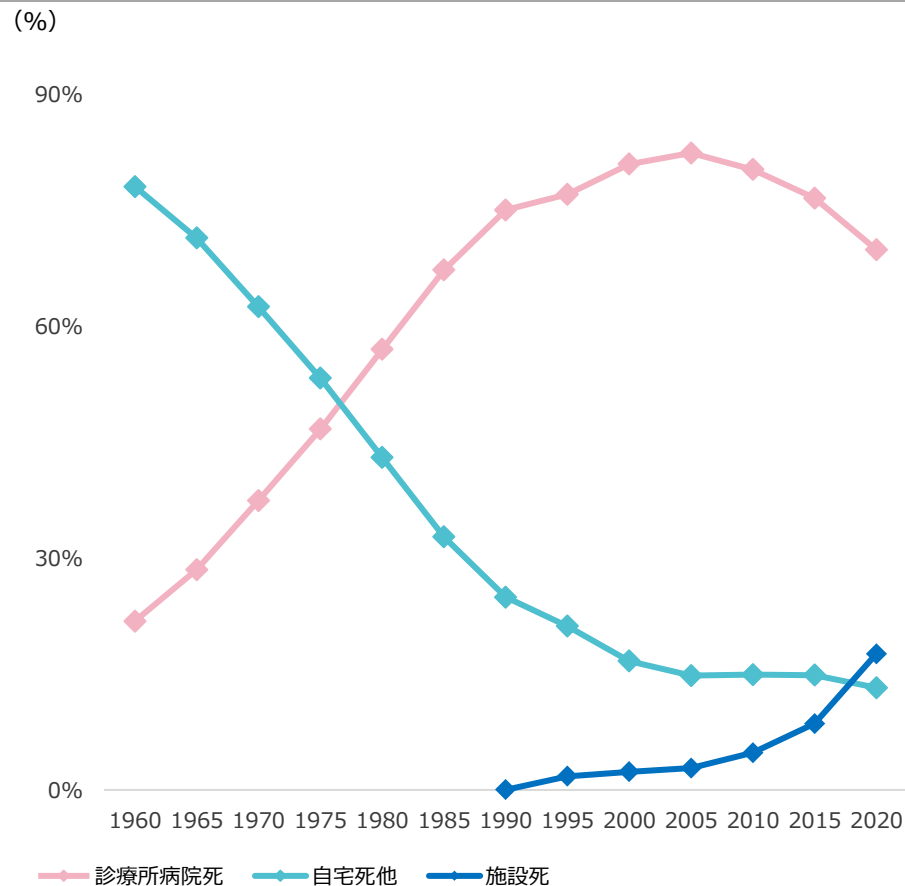
慢性期・終末期の看護・介護ケアに特化したホスピス「医心館」を運営し、
医療依存度が高い方々の受け皿を提供

- 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



死亡場所（構成比）の推移

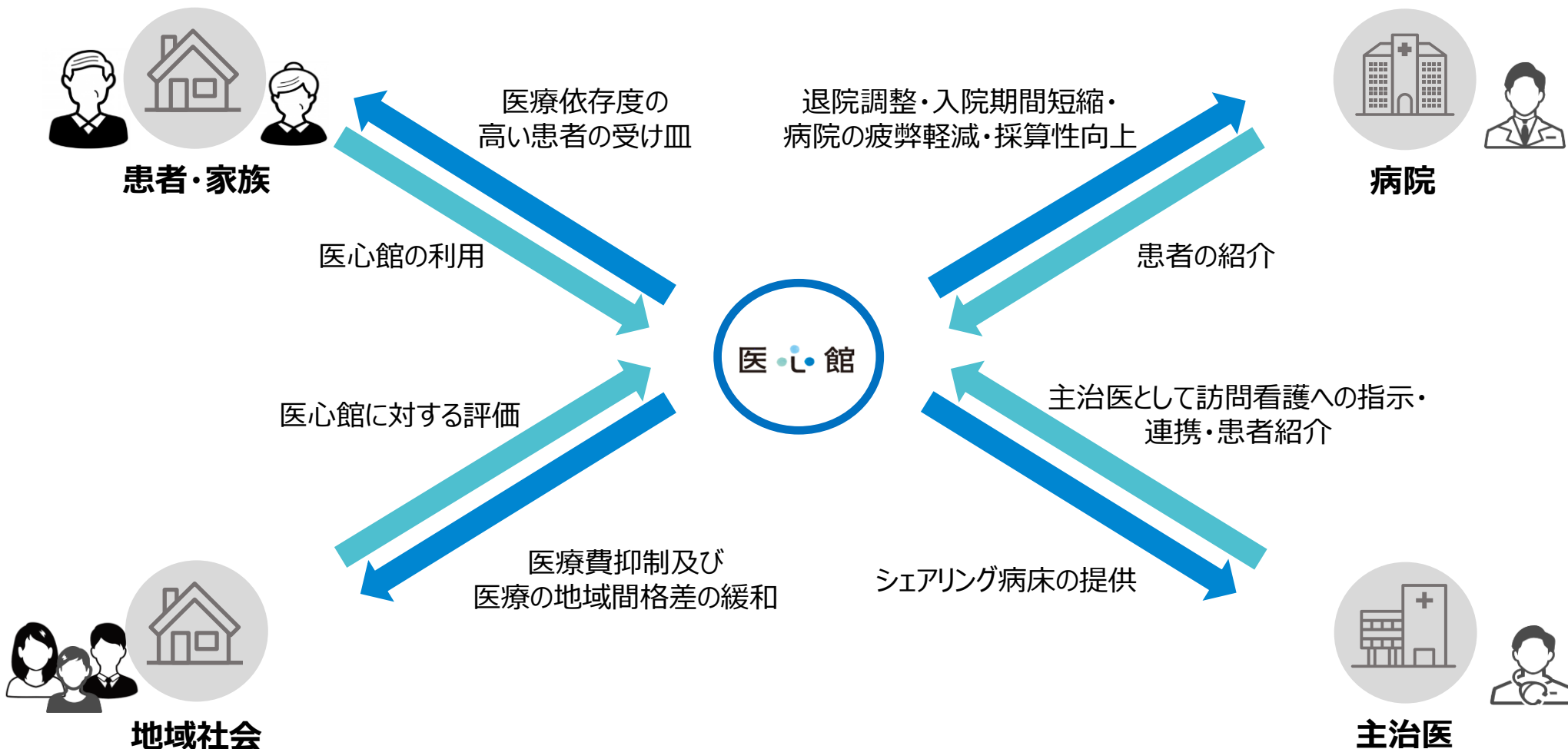


出所：厚生労働省 人口動態統計、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」の出生中位・死亡中位仮定による推計結果（日本における外国人を含む）

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

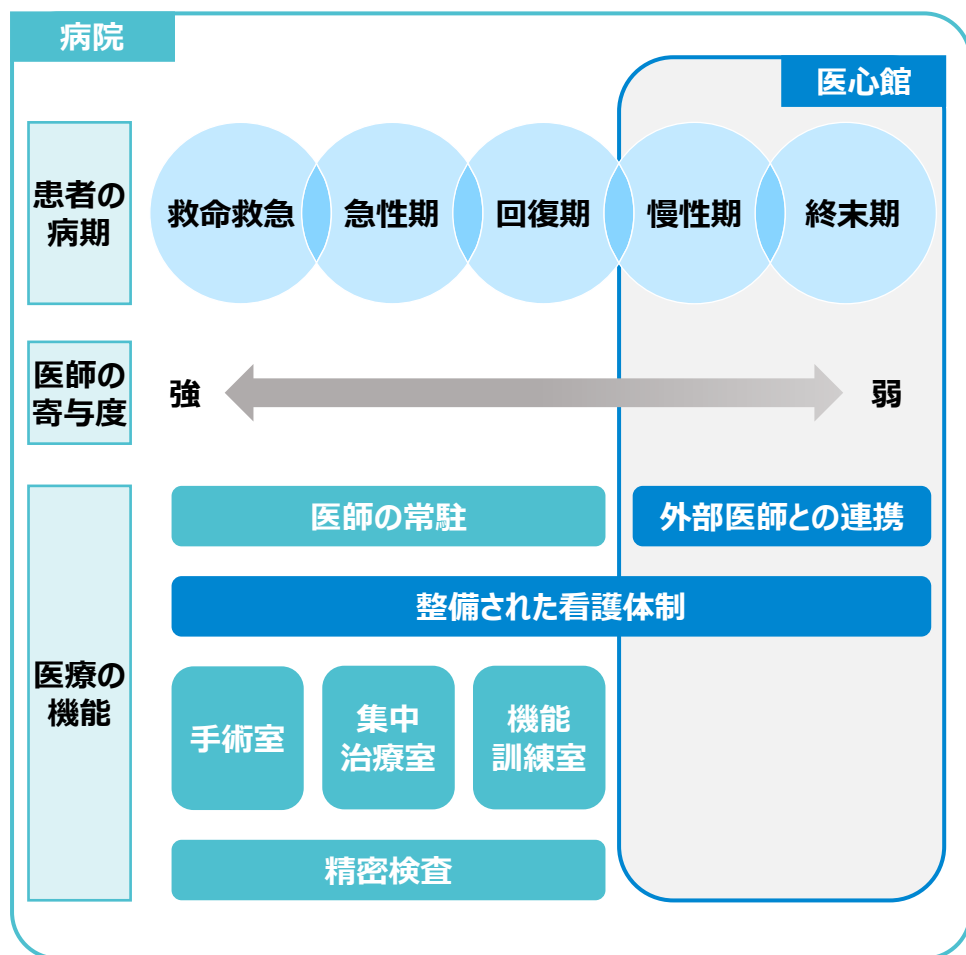
地域医療を支えるプラットフォームとしての医心館



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”のような新たな医療施設
- 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	<ul style="list-style-type: none"> • 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	<ul style="list-style-type: none"> • 慢性期・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・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	<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）

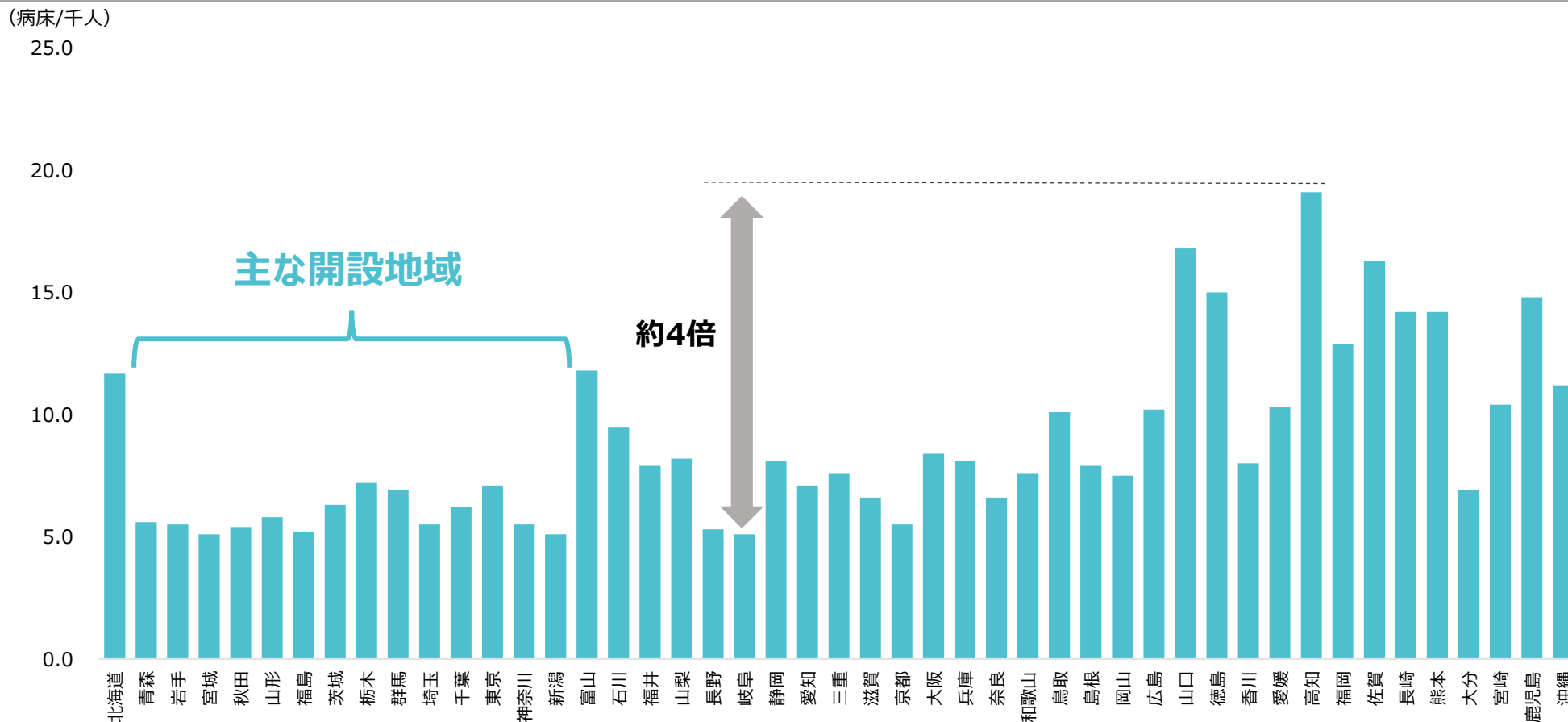
収益構造（三階建構造）

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

病床の地域間格差

- 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

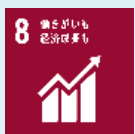
65歳以上人口当たりの地域別療養病床分布



出所：総務省「人口推計」2021年10月、厚生労働省「医療施設調査」2021年6月

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

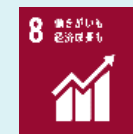


3 コンプライアンス・ガバナンス

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	<ul style="list-style-type: none">• 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<ul style="list-style-type: none">✓ 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20施設程度を新規開設することによる地域雇用の創出<ul style="list-style-type: none">✓ 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	<ul style="list-style-type: none">• 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<ul style="list-style-type: none">✓ 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<ul style="list-style-type: none">✓ 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
資源への配慮	<ul style="list-style-type: none">• ペーパーレス化を推進<ul style="list-style-type: none">✓ クラウド会計システム、電子契約の導入、電子帳簿保存法の対応促進• 食品ロスの削減を推進<ul style="list-style-type: none">✓ 施設で提供する食事はクックチル方式を導入• CO2排出量の可視化とともに、排出量削減を推進

項目	主な取り組み
多様性	<ul style="list-style-type: none">• 女性が活躍できる組織体制を構築<ul style="list-style-type: none">✓ 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	<ul style="list-style-type: none">• 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	<ul style="list-style-type: none">• 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<ul style="list-style-type: none">✓ 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、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	<ul style="list-style-type: none">• 法令解釈及びインサイダーに関する内容の周知・徹底<ul style="list-style-type: none">✓ 法令基準の順守や業務の質向上等を目的とした研修を実施✓ 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課職員から直接説明を実施
ホットライン・システム	<ul style="list-style-type: none">• 拠点から社内外に対して相談できる体制を構築<ul style="list-style-type: none">✓ 社内：本社看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	<ul style="list-style-type: none">• 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• CSR担当役員、ESG推進委員会を設置

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