



2026年5月期 決算説明資料

2026年7月

株式会社 D & Mカンパニー

東証グロース：189A

目次

1. 2026年5月期 実績
2. 2027年5月期 業績予想・中期経営計画
3. 会社概要
4. 事業内容と当社の強み

2026年5月期 実績

売上高

3事業全体の業容拡大指標

1,624百万円

前年同期比 +8.1%

取引社数

事業プラットフォームの成長指標

内 債権買取社数

195社 99社

前年同期比 +9.6% +26.9%

営業利益率

収益性水準指標

16.8%

前年同期比 -3.2pt

経常利益

3事業全体の利益成長指標

310百万円

前年同期比 +3.5%

投資資産残高※

投資ビジネス成長指標

9,521百万円

前年同期比 +14.4%

自己資本比率

資金調達力確保のための対外的信用力指標

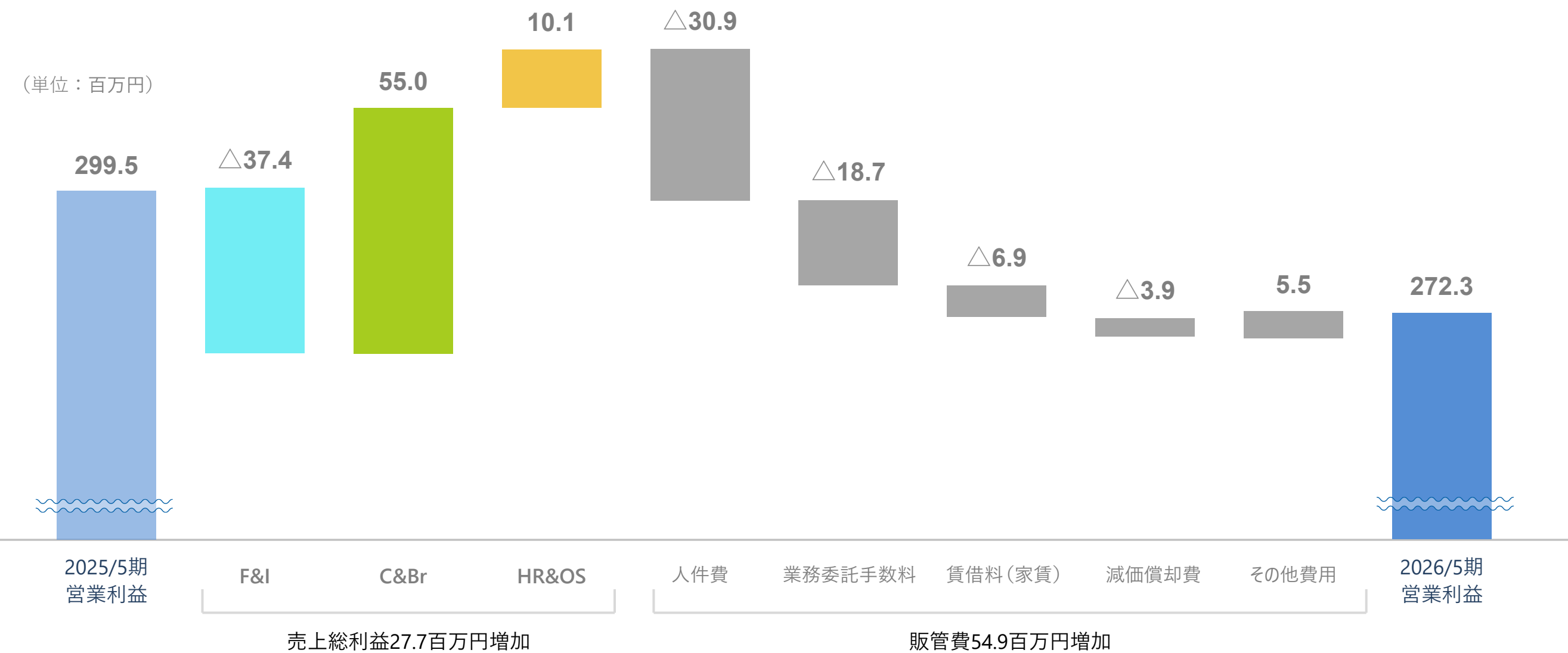
22.1%

前年同期比 -0.7pt

※ 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」と固定資産の「土地」の合計値

営業利益の増減要因分析

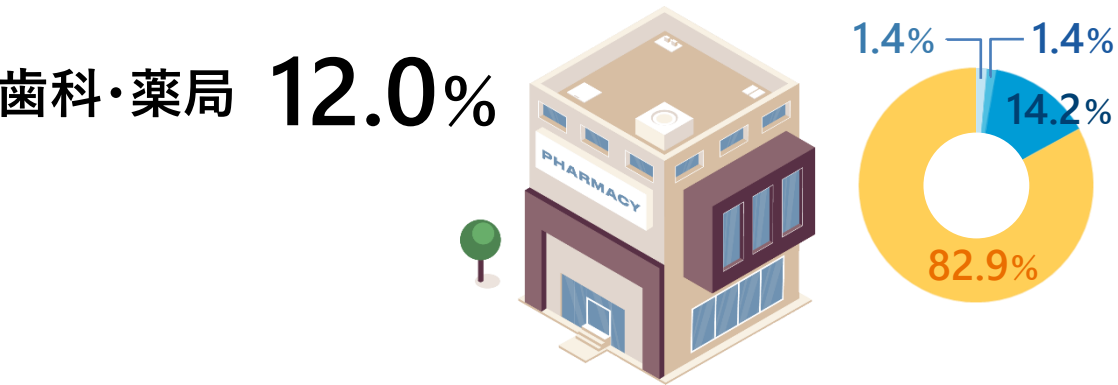
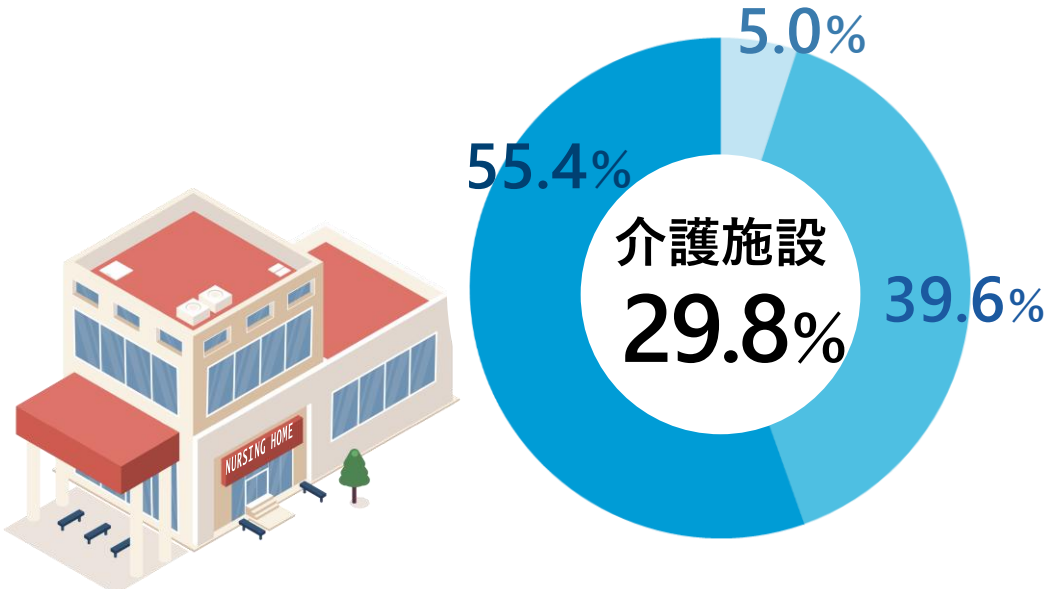
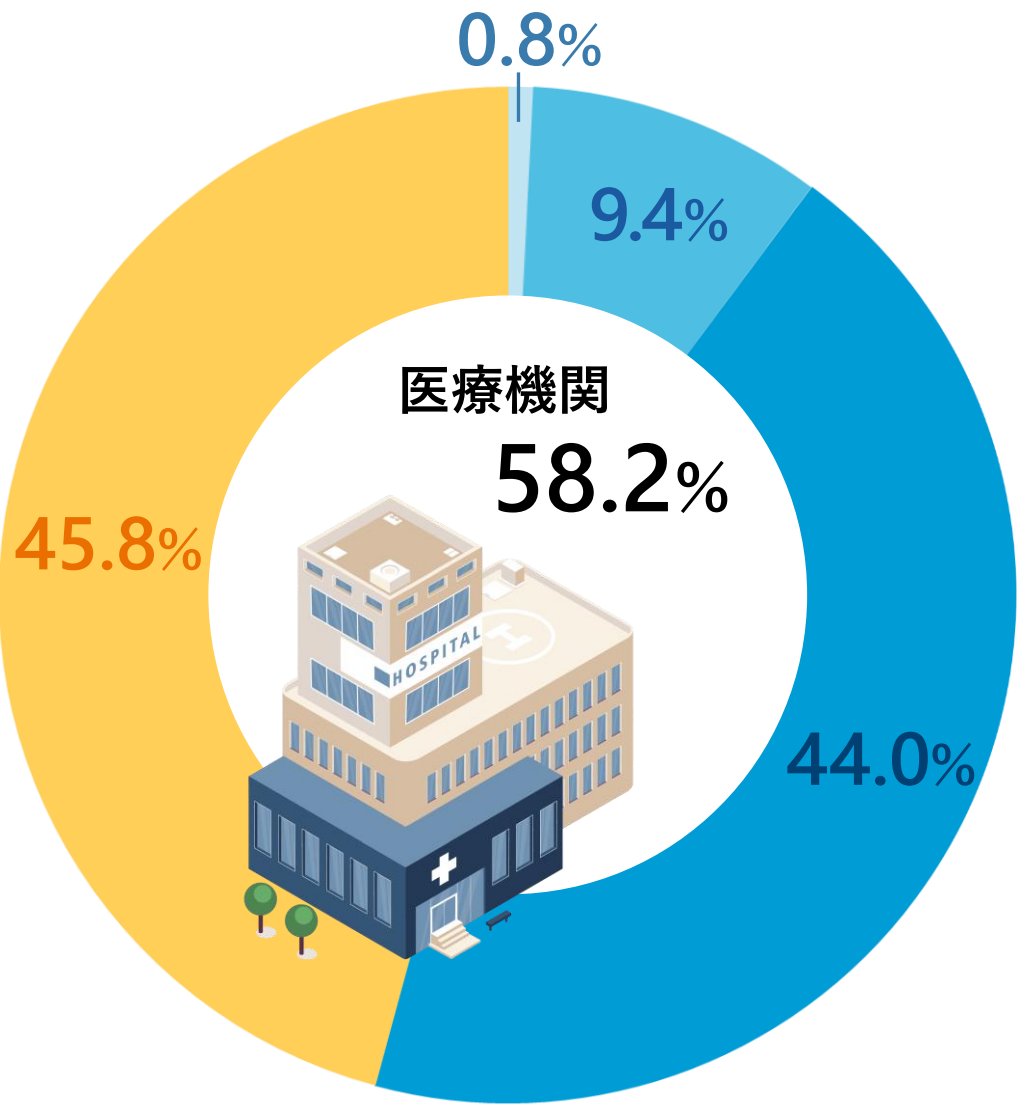
- 2026/5期は業容拡大、人的資源の強化や事業インフラの整備に取り組み、販管費が前年比で54.9百万円の増加
- 営業利益は前年比で27.2百万円の減少



取引金額構成比 [業態別]

当社取引の構成比 (2026年5月末時点)

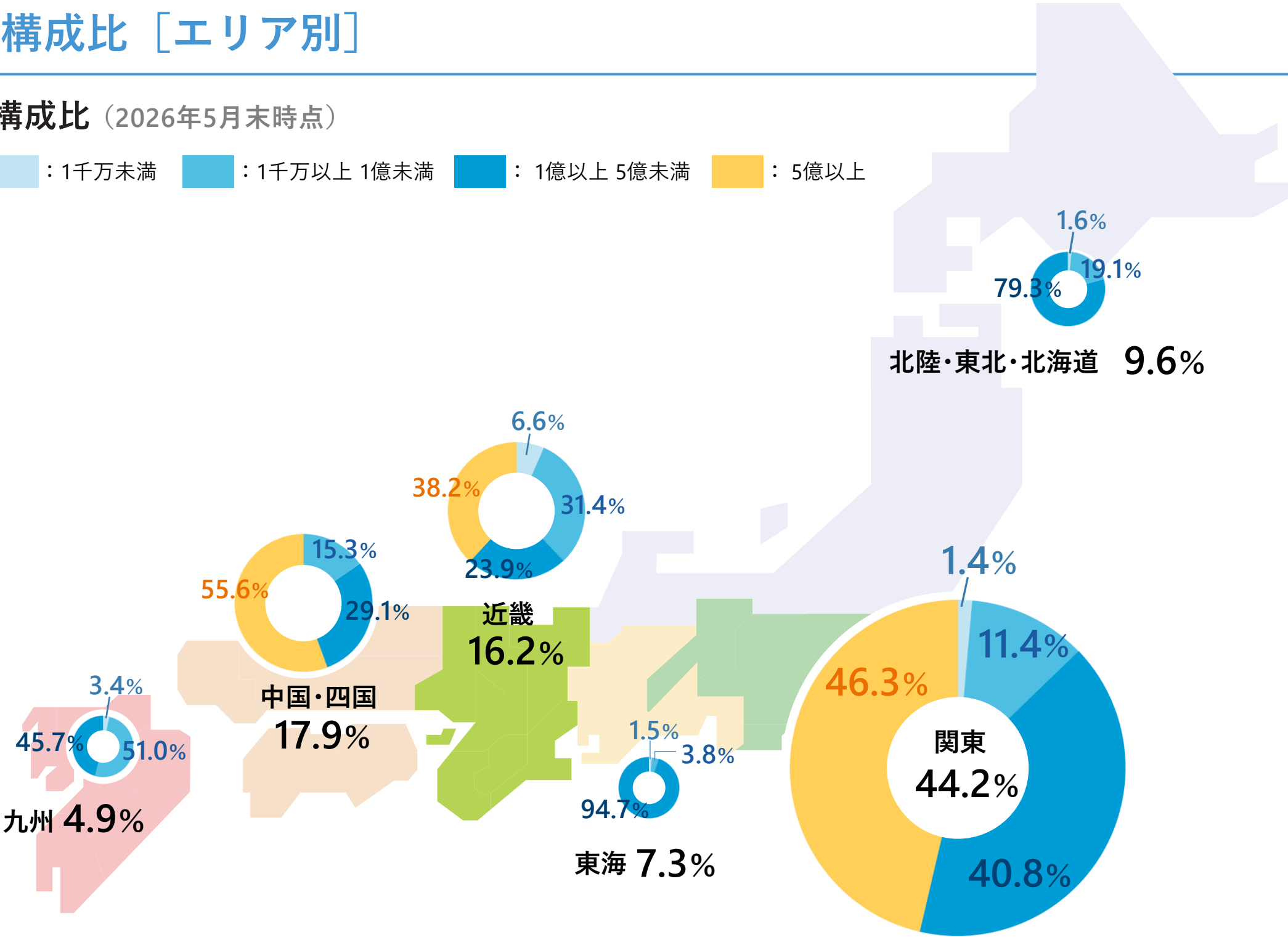
買取額 (円) : 1千万未満 : 1千万以上 1億未満 : 1億以上 5億未満 : 5億以上



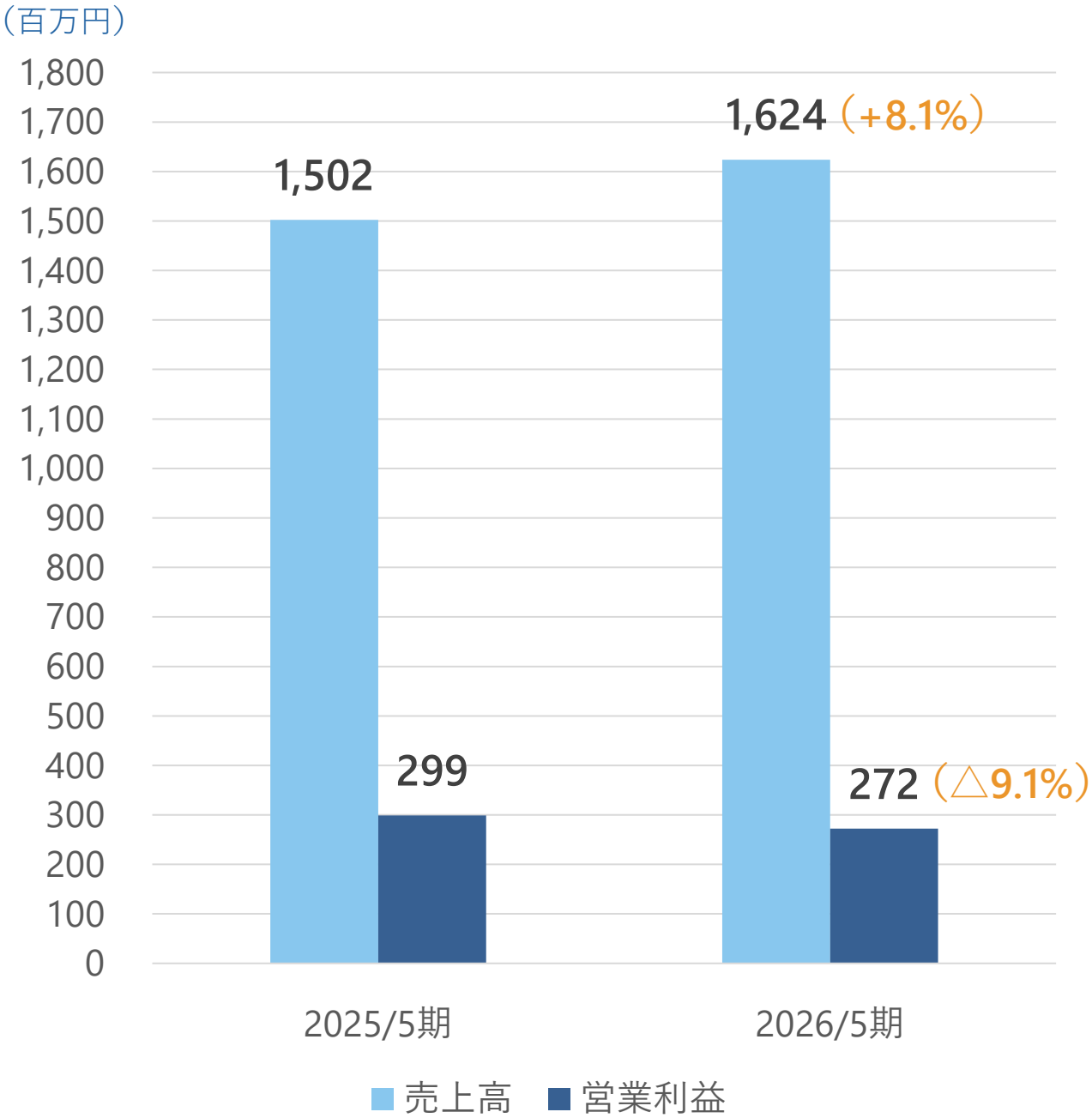
取引金額構成比 [エリア別]

当社取引の構成比（2026年5月末時点）

買取額（円） ■：1千万未満 ■：1千万以上 1億未満 ■：1億以上 5億未満 ■：5億以上



(単位：百万円)	2025/5期 実績	2026/5期 実績	前年同相比
売上高	1,502	1,624	+8.1%
売上総利益	845	873	+3.3%
利益率	56.3%	53.8%	
営業利益	299	272	△9.1%
利益率	19.9%	16.8%	
経常利益	300	310	+3.5%
利益率	20.0%	19.1%	
当期純利益	220	221	+0.5%
利益率	14.7%	13.7%	



期初の業績予想に対する達成率は、売上高95.4%、売上総利益97.3%、営業利益136.2%、経常利益135.7%、当期純利益146.9%と堅調に推移。

●当期の売上高は1,624百万円(前期比+8.1%)、売上総利益は873百万円(前期比+3.3%)と増収増益。

●販管費が前期比54百万円増加(対売上比で0.7ポイント上昇)。

主な増加要因は以下のとおり。

- ・人的資源の強化のための株式報酬費用4.6百万円を含めた人件費の増加 (+30.9百万円)
- ・本社移転(2024/12)による賃借料・設備減価償却費の増加(+10.8百万円)
- ・上場に伴う情報開示・リスク管理体制強化のための業務委託費用の増加(+18.7百万円)

●営業利益は販管費の増加により272百万円(前年同期比△9.1%)と減益。

●経常利益は、営業外収益で保険解約返戻金34百万円等の計上により、310百万円(前年同期比+3.5%)。

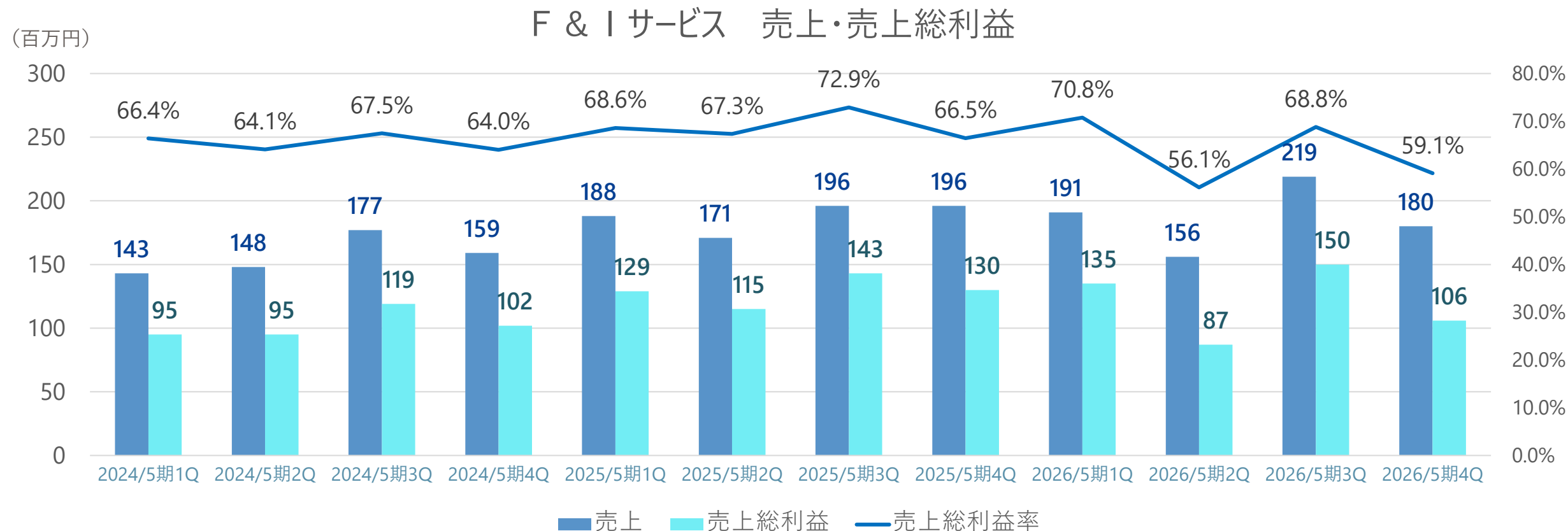
売上・売上総利益 1（サービス別）

前年同期比較

P / L				サービス別				
(単位：百万円)	2025/5期 実績	2026/5期 実績	前年同期比			2025/5期 通期実績	2026/5期 通期実績	前年同期比
売上高	1,502	1,624	+8.1%		F&I 構成比	752 50.1%	747 46.0%	△0.6%
売上総利益	845	873	+3.3%		C&Br 構成比	397 26.4%	480 29.6%	+21.0%
利益率	56.3%	53.8%			HR&OS 構成比	352 23.5%	395 24.4%	+12.2%
					F&I 利益率	518 68.9%	480 64.3%	△7.2%
					C&Br 利益率	163 41.1%	218 45.4%	+33.7%
					HR&OS 利益率	164 46.5%	174 44.0%	+6.2%

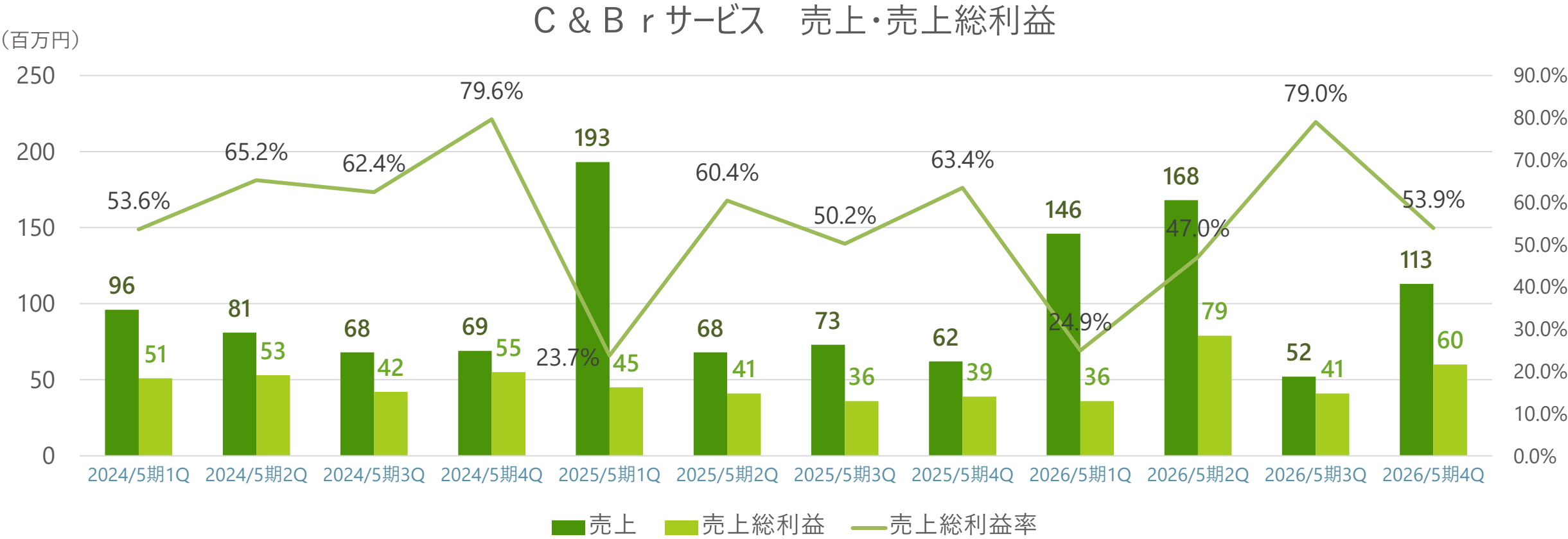
売上・売上総利益 2（サービス別_F & I） 四半期推移

- 取組案件の見直しは前期(2025/5期)で概ね完了。当期(2026/5期)は債権買取社数が前期末の78社から21社増加（新規顧客33件、解約12件）し99社へ。
- 不動産活用型支援を開始し、介護・障がい福祉事業施設用地 213 百万円を取得。投資資産残高は前期末の8,321百万円から9,521百万円へ1,200百万円増加。
- 当期のF & I サービス売上高は747百万円、前期比0.6%減収、売上総利益は480百万円、前年同期比7.2%減益。前期は解約に伴う手数料収入が相対的に高水準で利益率が高めに推移し、その反動もあり減益となった。



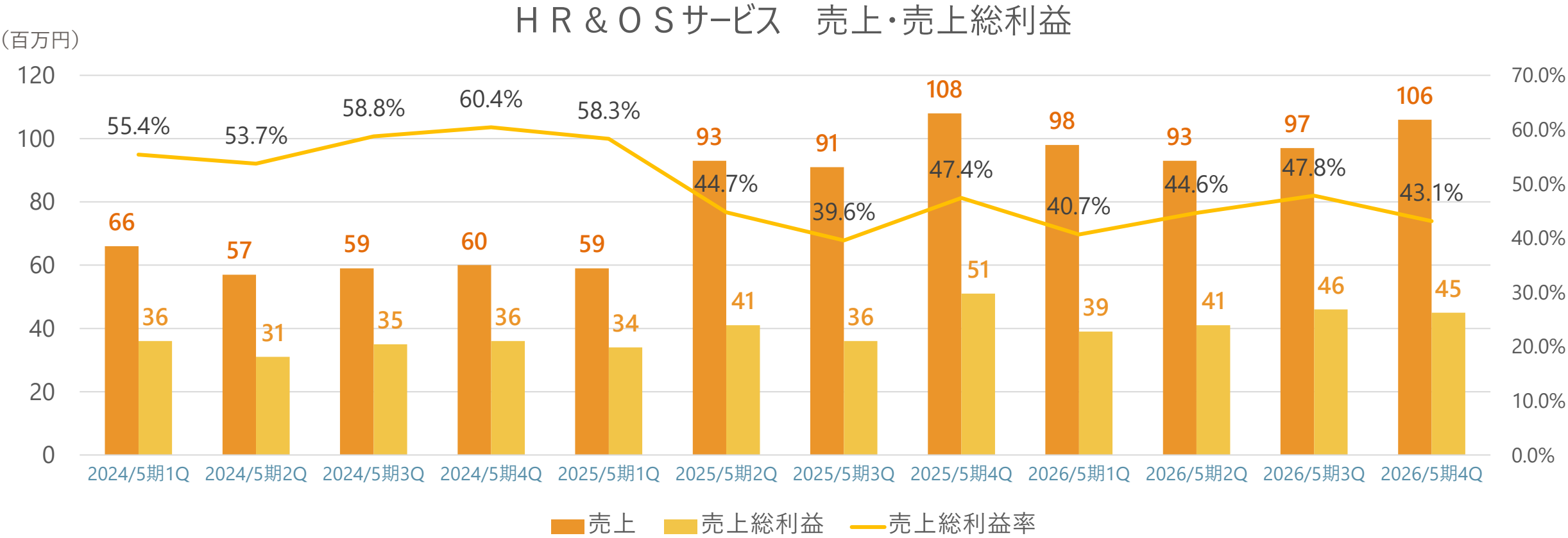
売上・売上総利益 3（サービス別_C & B r）四半期推移

- 当期(2026/5期)は、従来の経営改善・再建コンサルティングに加え、顧客の資金調達支援やM & A 支援等を積極的に展開したことにより、C & B r サービスの売上高は480百万円と前期比21.0%増収。
- 物販と比べ相対的に利益率の高いコンサルティング売上の増加により、当期のC & B r サービスの売上総利益率は45.4%と前期比4.3ポイント改善。



売上・売上総利益 4（サービス別_H R & O S）四半期推移

- マネジメント層に特化した人材紹介・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堅調に推移。
- 当期(2026/5期)の売上高は395百万円(前期比12.2%増)、売上総利益は174百万円(前期比6.2%増)と増収増益。



- ファクタリングの取組見直しが前期で概ね完了。投資資産残高は新規取得の土地を含め当期中に1,200百万円増加し、9,521百万円に
- 第三者割当による転換社債発行、借入による資金調達で負債が増加、期末自己資本比率は0.7ポイント低下(22.8%→22.1%)

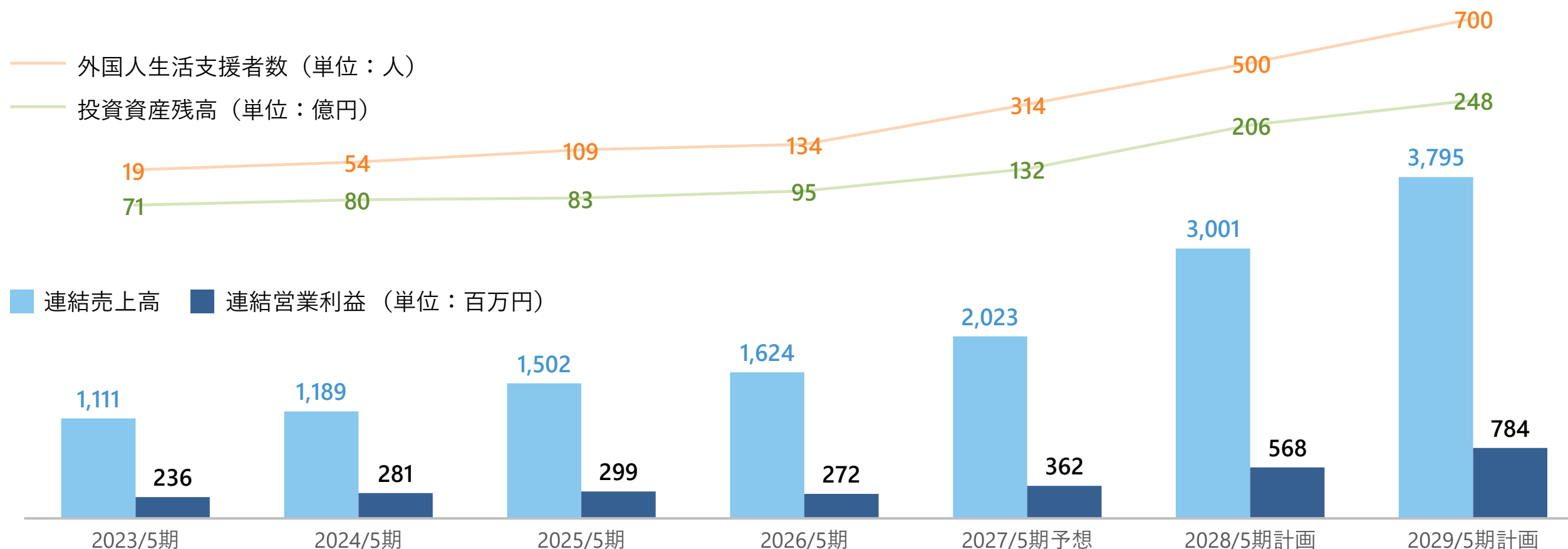
貸借対照表〔簡略版〕 (単位：百万円)

	2026/5期 末	対前期末 増減	主な増減要因		2026/5期 末	対前期末 増減	主な増減要因
流動資産	10,189	1,097		流動負債	7,308	973	
現金及び預金	636	52		短期借入金 (1年内返済予定長期借入金含む)	7,084	994	投資資産残高増加に伴う資金調達
投資資産残高 (土地除く)	9,307	986	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	224	△ 21	
その他	245	58		固定負債	966	141	
固定資産	428	239		長期借入金	762	△ 23	
有形・無形固定資産	281	219	介護・障がい福祉事業施設用地213百万円取得 添乗員派遣事業譲受に伴うのれん残3.9百万円	その他	204	164	転換社債型新株予約権付社債162.5百 万円等
投資その他の資産	147	19	医療専用プライベート AI 基盤の開発・事業化を 進めるMedTech Group(株)30百万円取得	負債合計	8,275	1,114	
繰延資産	5	5	新株予約権発行費3.9百万円 転換社債型新株予約権付社債発行費1.9百 万円	純資産	2,348	228	利益剰余金の増加176百万円、 SO行使、CB転換に伴う資本金・資本剰 余金の増加各23.4百万円、 有償SO等発行に伴う新株予約権計上5 百万円
総資産	10,624	1,342		負債・純資産合計	10,624	1,342	

2027年5月期 業績予想・中期経営計画

中長期的な経営目標 1

- 2026/5期は、成長基盤構築に向けた先行費用を計上したものの、投資資産残高の回復、C & B r サービス及びH R & O Sサービスの拡大により、次期以降の成長に向けた事業基盤を強化
- 2027/5期は、既存事業の伸長によるオーガニック成長を基本としながら、周辺サービス領域におけるM & A・事業提携等の外部成長機会についても機動的に検討・着手し、資金・経営・人材支援を組み合わせた事業プラットフォームの拡大を通じて、2028/5期以降の成長加速を目指す



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

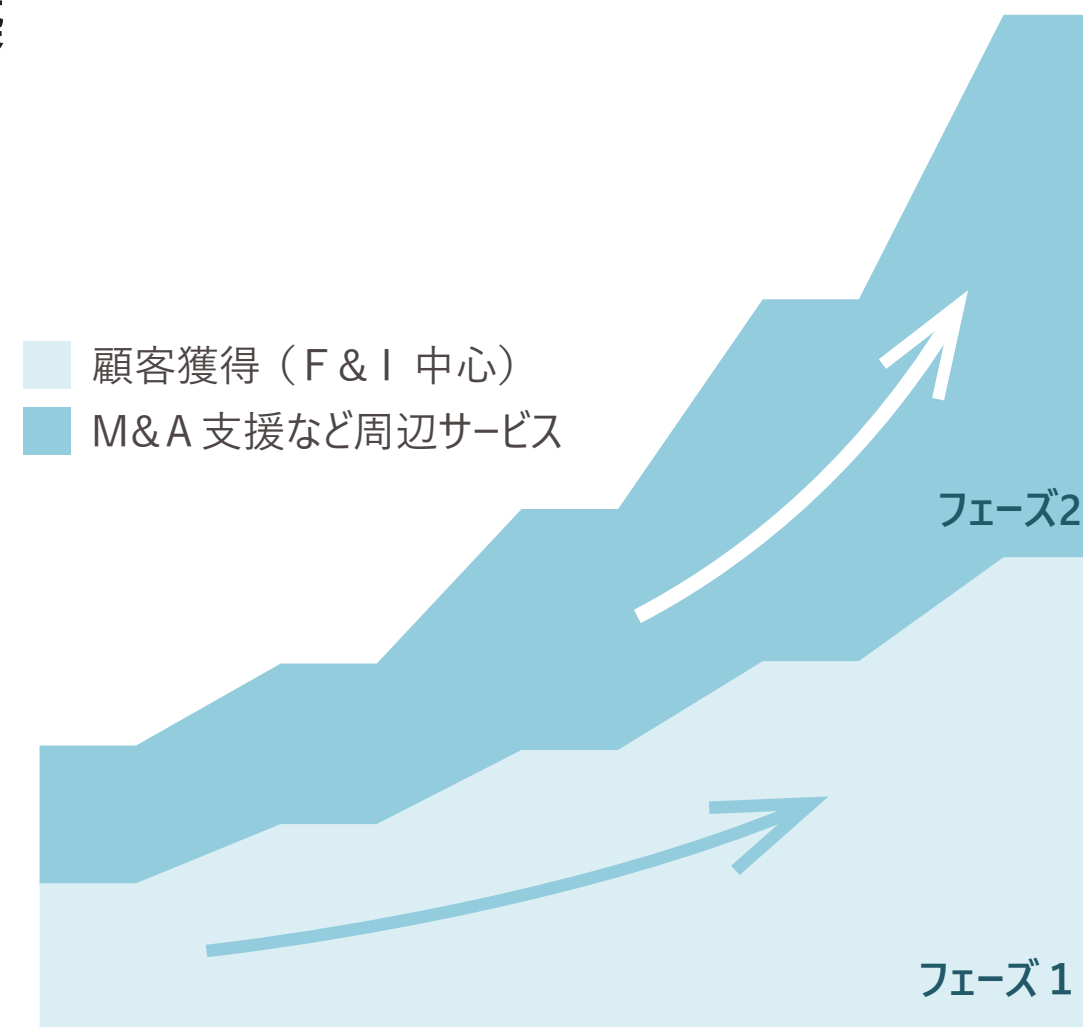
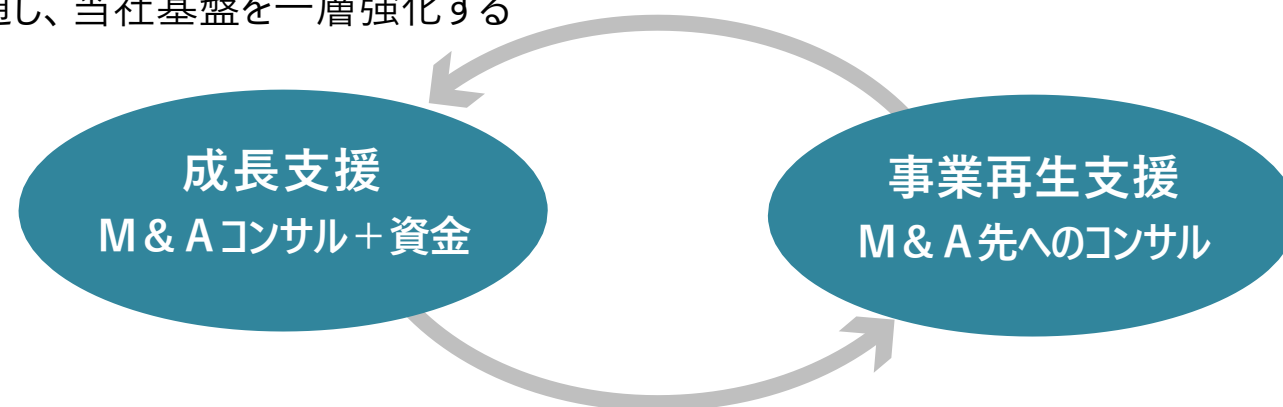


複数サービス提供による
顧客単価の増加

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

事業環境

医療・介護・福祉業界の経営課題が深刻化する中、当社は「資金・経営・人材」の支援を通じて業界の持続的発展に貢献し、事業機会の拡大を図る

当中期経営計画期間での注力項目

F&Iサービス

将来債権を含むファクタリングを基盤に、
M&A資金、設備投資、不動産活用支援など、医療・介護事業者の成長と再生を支える金融サービスを拡充

C & Brサービス

経営課題を抱える法人の再生支援と、安定法人によるM&Aを支援し、地域医療・介護の持続性向上に貢献

HR & OSサービス

介護分野の特定技能外国人支援を重点成長領域と位置付け、支援者数700名体制（2029年5月末）を目指す

業績拡大に向けた経営基盤づくり

人的資源強化やシステム化などを推進し、事業インフラの整備を行うとともに、
周辺サービスを拡充し、医療・介護・福祉事業者をワンストップで支援する事業プラットフォームを構築

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

成長性指標

売上高

3事業全体の業容拡大指標

2025/5期	2026/5期	2027/5期 予想
1,502百万円	1,624百万円	2,023百万円
前年同期比	+8.1%	+24.6%

取引社数

(内 債権買取社数)

事業プラットフォームの成長指標

2025/5期	2026/5期	2027/5期 予想
178社 (78社)	195社 (99社)	250社 (130社)
前年同期比	+9.6% (+26.9%)	+28.2% (+31.3%)

経常利益

3事業全体の利益成長指標

2025/5期	2026/5期	2027/5期 予想
300百万円	310百万円	362百万円
前年同期比	+3.5%	+16.5%

投資資産残高※

投資ビジネス成長指標

2025/5期末時点	2026/5期末時点	2027/5期末時点 予想
8,321百万円	9,521百万円	13,220百万円
前年同期比	+14.4%	+38.8%

収益性指標

営業利益率

収益性水準指標

2025/5期	2026/5期	2027/5期 予想
19.9%	16.8%	17.9%
前年同期比	-3.2pt	+1.1pt

安全性指標

自己資本比率

資金調達力確保のための対外的信用力指標

2025/5期末 時点	2026/5期末 時点	2027/5期末 時点 予想
22.8%	22.1%	19.1%
前年同期比	-0.7pt	-3.0pt

※ 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」と固定資産の「土地」の合計値

2027/5期は、2026/5期に第2・第3の収益の柱へと成長した C & B r サービスおよび H R & O S サービスの継続的な拡大に加え、2025/5期の案件入替えと、2026/5期の投資資産残高の回復を経て F & I サービスの成長が再加速することにより、売上高2,023百万円（前期比24.6%増）、営業利益362百万円（同32.9%増）、経常利益362百万円（同16.5%増）、当期純利益247百万円（同11.3%増）を見込む。

F&Iサービス

- ・ 投資資産残高は期初9,521百万円から期末13,220百万円へ増加、成長の再加速を見込む

C & Brサービス

- ・ 物販では大型医療機器の他、顧客のニーズに合わせ取扱商品を拡充し増収を見込む
- ・ コンサルティングは前年活況であった資金調達コンサルに代わるM&Aコンサル等への取り組みを強化

HR & OSサービス

- ・ 特定技能外国人就労支援を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

- ・ 営業部門、日本人・外国人材紹介を中心に14名の増員を計画、販管費720百万円（前期比19.7%増）を見込む

2027/5期通期業績予想

P / L

	2027/5期 予想	2026/5期 実績	前期比
売上高	2,023	1,624	124.6%
売上総利益 利益率	1,082 53.5%	873 53.8%	123.8%
営業利益 利益率	362 17.9%	272 16.8%	132.9%
経常利益 利益率	362 17.9%	310 19.1%	116.5%
当期純利益 利益率	247 12.2%	221 13.7%	111.3%

サービス別

	2027/5期 予想	2026/5期 実績	前期比
F&I 構成比	967 47.8%	747 46.0%	129.3%
C&Br 構成比	553 27.3%	480 29.6%	115.1%
HR&OS 構成比	503 24.9%	395 24.4%	127.1%
F&I 利益率	596 61.6%	480 64.3%	123.9%
C&Br 利益率	206 37.3%	218 45.4%	94.3%
HR&OS 利益率	280 55.7%	174 44.0%	160.6%

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

94名（当資料提出日現在）

取引先への常駐コンサルタント

及び当社専属の派遣社員含む

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

世界に誇れる日本の医療・福祉を持続可能なものとし、
すべての人の安心・安全を支え、挑戦を応援する社会を実現する

日本には、「誰もが」「いつでも」良質で安価な医療・介護サービスを受けることができる、世界に誇るべき制度と現場がある一方で、医療・介護・福祉事業の経営環境は、診療と経営を兼務する体制が多く、経営管理の専門機能が十分に整備されにくいことや、人口構造の変化などを背景に年々厳しさを増している。

当社は医療・介護・福祉事業者の経営を支えることで、持続可能性を高め、社会全体の安心・安全を支える基盤の維持に貢献し、その実現を通じて、人々が多様な生き方や挑戦を選択できる社会を目指す。



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・特命担当)

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・経営企画担当)

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、経理・財務業務に従事。2023年6月より現職。

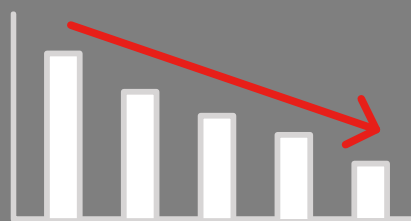
衣川 雄明
取締役
(営業・審査担当)

大学卒業後、大和銀行(現りそな銀行)に入社、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。

事業内容と当社の強み

業績の悪化

病院の7割以上 (74.9%) が赤字(※1)
介護施設の4割以上(44.5%)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「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）

※2「2024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から推計

事業経営におけるマネジメントの欠如

公共性が高く、公的制度に大きく支えられてきた業界であることから、経営判断や組織運営において、マネジメントの重要性が十分に意識されにくい構造が形成されてきた。

医療・福祉の現場では、計数管理や組織体制といった経営基盤の整備が後回しになりがちなケースも見られ、それらが経営悪化の要因へつながっている。



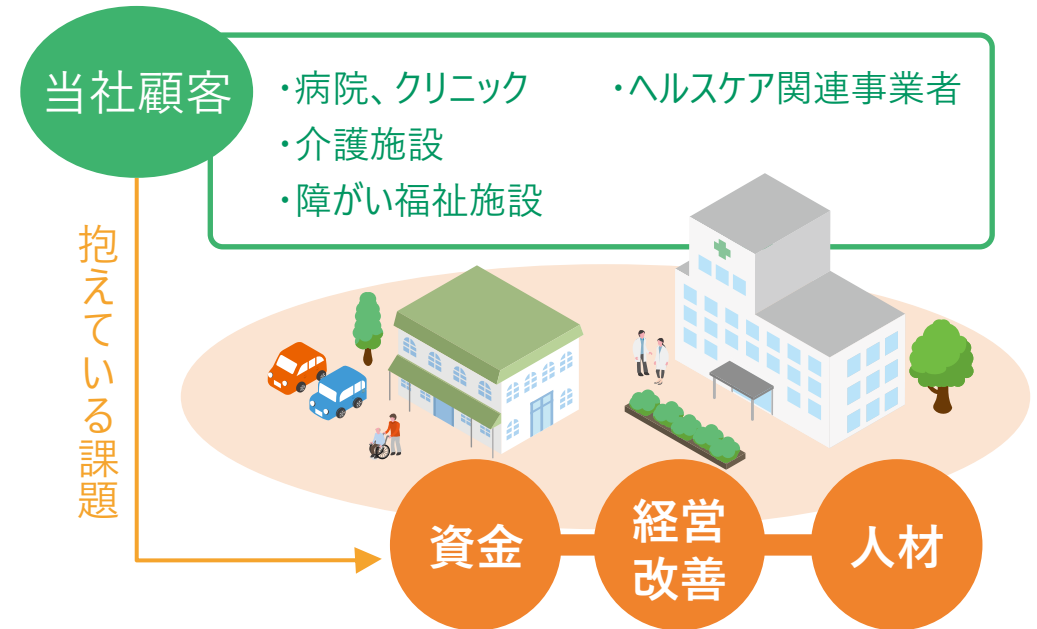
当社は、「マネジメントの正常化」こそが医療・福祉業界の重要課題であると考えており、金融機関では対応しづらい資金ニーズに対し、必要性、改善可能性、当社リスクを見極めながら資金を過不足なく投入し、経営および組織の立て直しを支援する。

医療・介護・障がい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

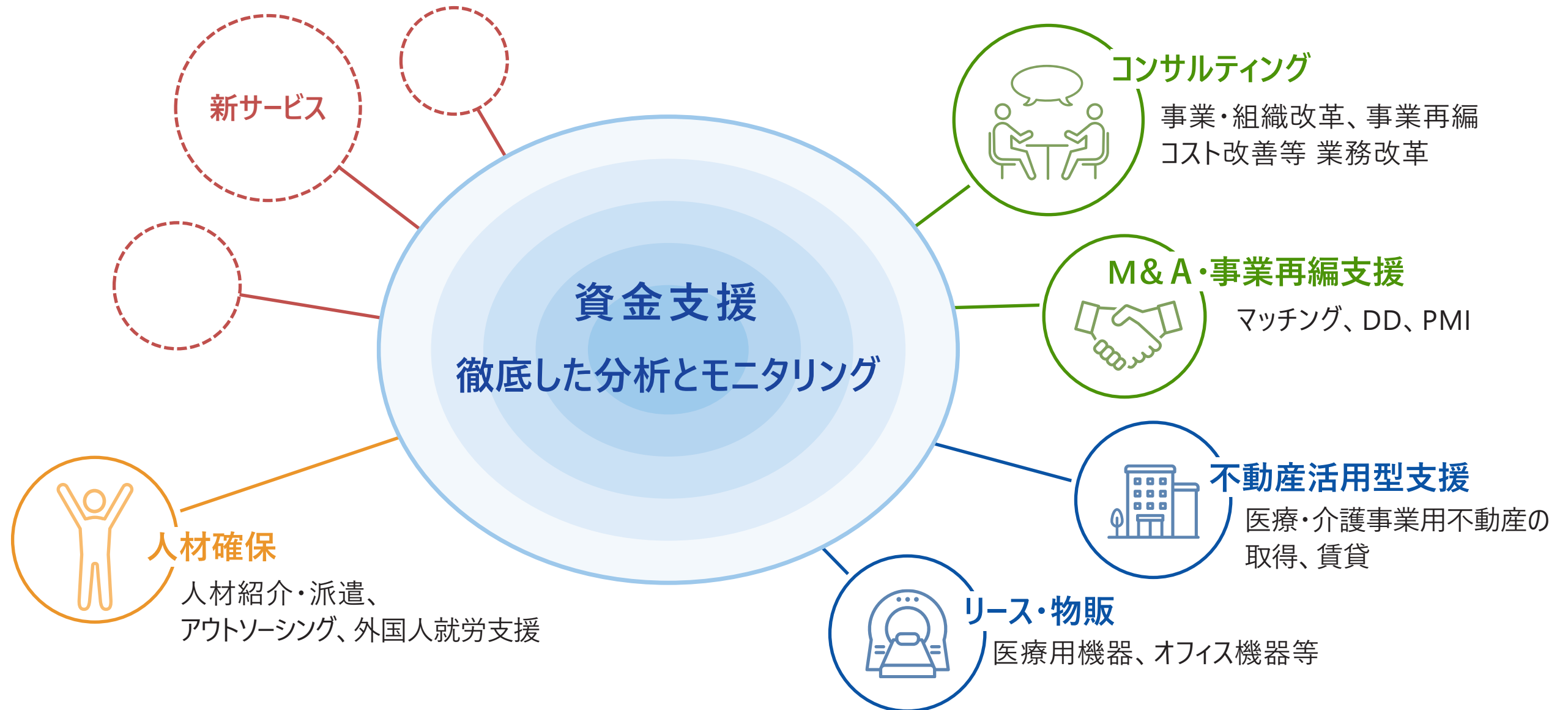
HR & OS サービス

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

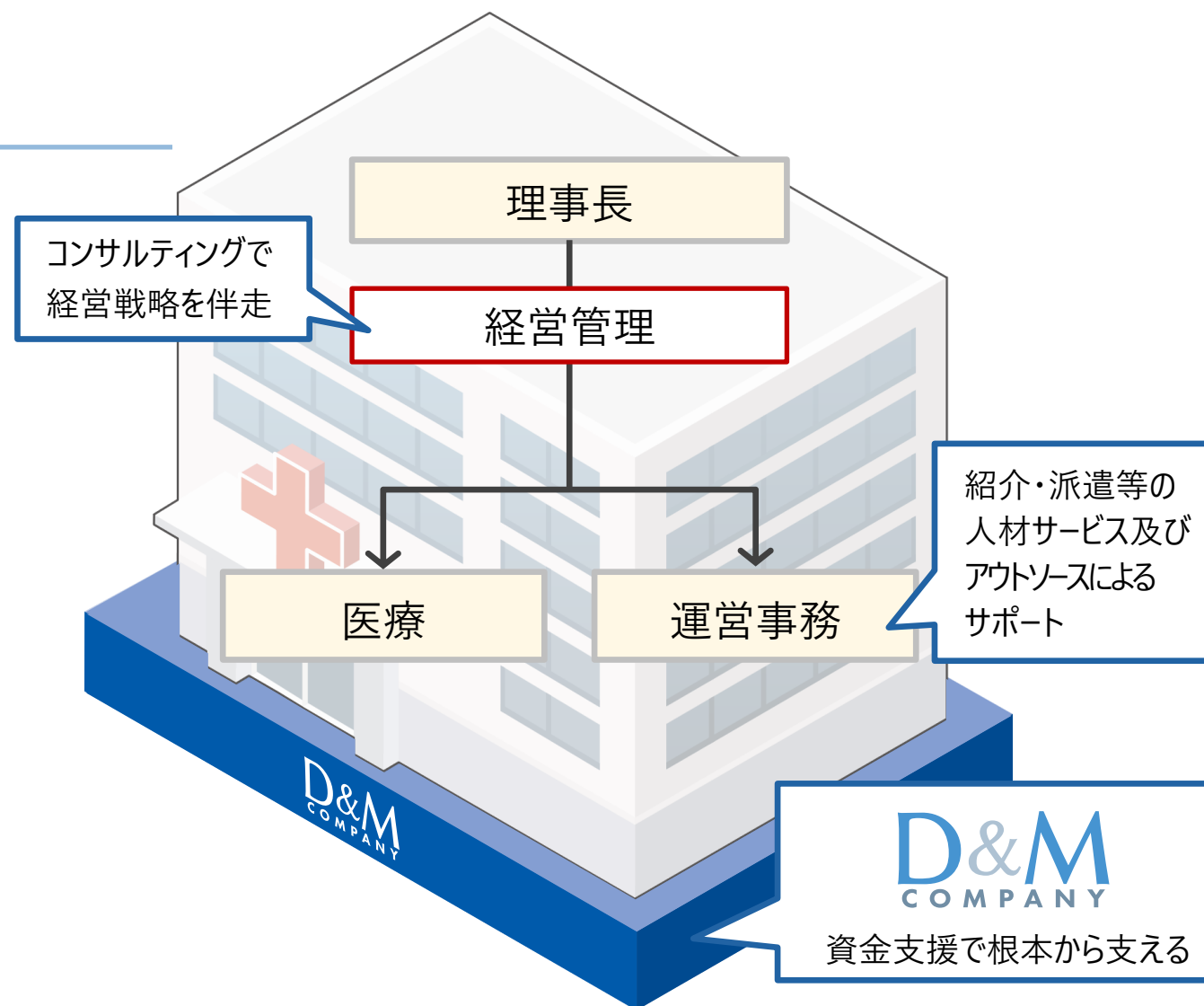
現行サービスで効果は出ているが、対応力を高めるべく、IT活用や施設改修など多くの課題に応じたサービス拡充を図る



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

将来債権まで含めて買い取る仕組みが、競争優位性を生み出す

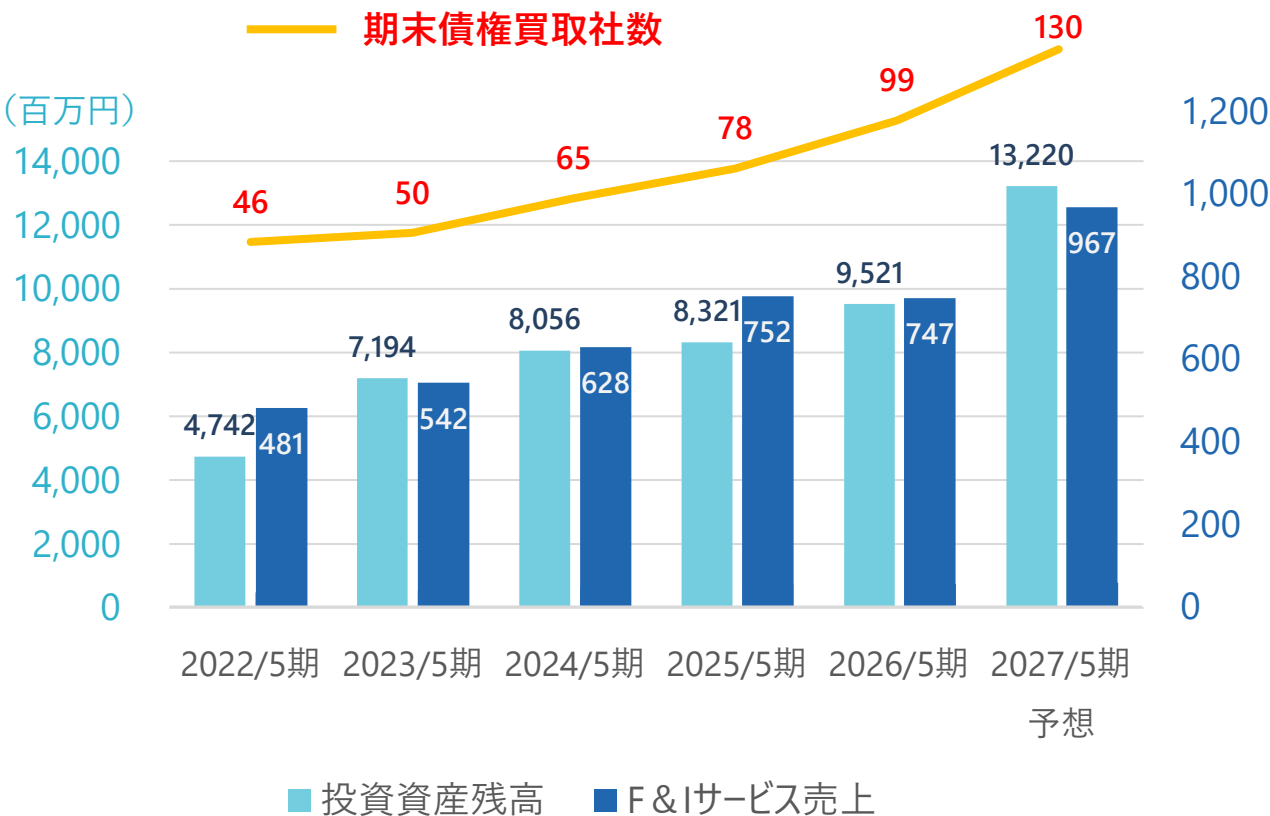
- 確定債権のみならず将来債権の買取を行うことで、より大きな資金需要に対応可能 ⇒ 単なる資金決済早期化サービスとの差別化
- 豊富な審査経験を積んだファイナンスのプロと、医療福祉のプロの分析力により、リスク管理を徹底



※ 医療系ファクタリング事業者、各社 HP から推計

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

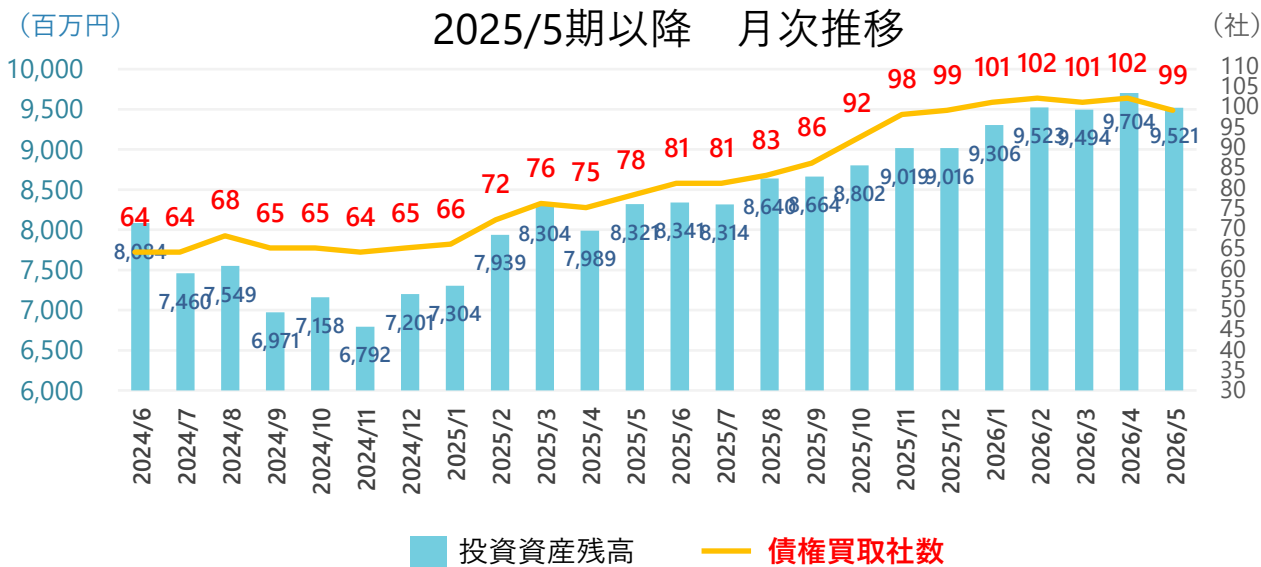
< 参考 >

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

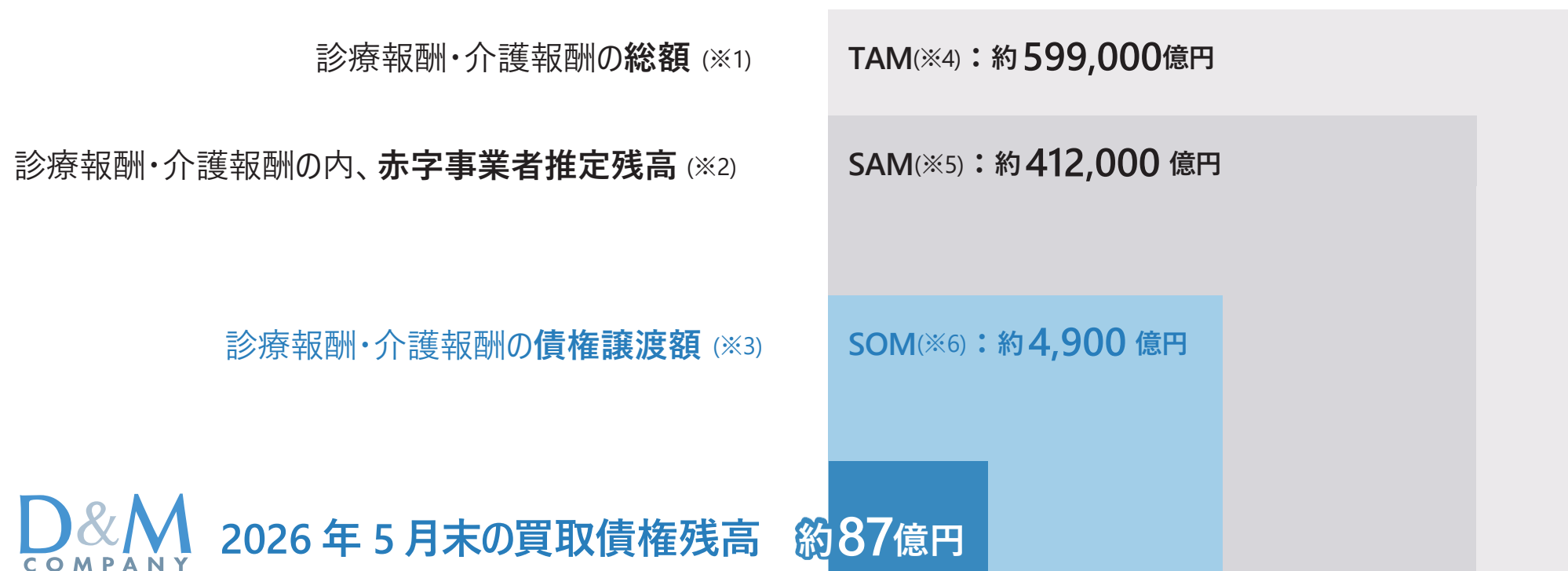
出所：独立行政法人福祉医療機構(WAM)「令和 5 年度業務実績説明資料」

取組案件の見直しは前期で概ね完了



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4,900億円

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6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6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 前掲 (P27) の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「令和6年度統計」より社会保険診療報酬額の総額を取得。「令和6年度診療報酬等債権譲渡・差押等処理状況」(同)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。
その比率から債権譲渡割合を求め※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

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

期末配当

2026年 5 月期 1 株当たり20円00銭の期末配当を予定（2026年8月開催予定の定時株主総会で付議予定）

2027年 5 月期 1 株当たり20円00銭の期末配当を予定（2026年7月14日公表）

株主優待制度について

投資家層の拡大、中長期保有の促進及び当社に対する認知度の向上を目的に配当に加えて株主優待制度を導入

初回の株主優待の権利確定日は2026年11月末

1. 2026年11月末（初回権利確定日）

300株以上保有株主に対し1,000万円を原資とするシェア型優待（電子ギフトを予定）

2026年5月末300株以上保有株主が継続保有している場合は、2 倍の額を贈呈

2. 2027年5月以降（権利確定日：5月末、11月末の年2回）

300株以上保有株主に対し1,000万円を原資とするシェア型優待（電子ギフトを予定）



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。