



事業計画及び成長可能性に関する事項

2026年8月

株式会社 D & Mカンパニー

東証グロース：189A

目次

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

93名（2026年 8 月20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

「社会課題を解決し、人の願いを叶える」

私たちは、安心できる医療、穏やかな老後を暮らせる福祉に貢献し、
全ての世代が夢を持って生きられる社会・世界の実現に向け、事業を展開します。

Mission

医療・福祉事業のより良い未来に貢献する

日本のより良い未来に貢献する

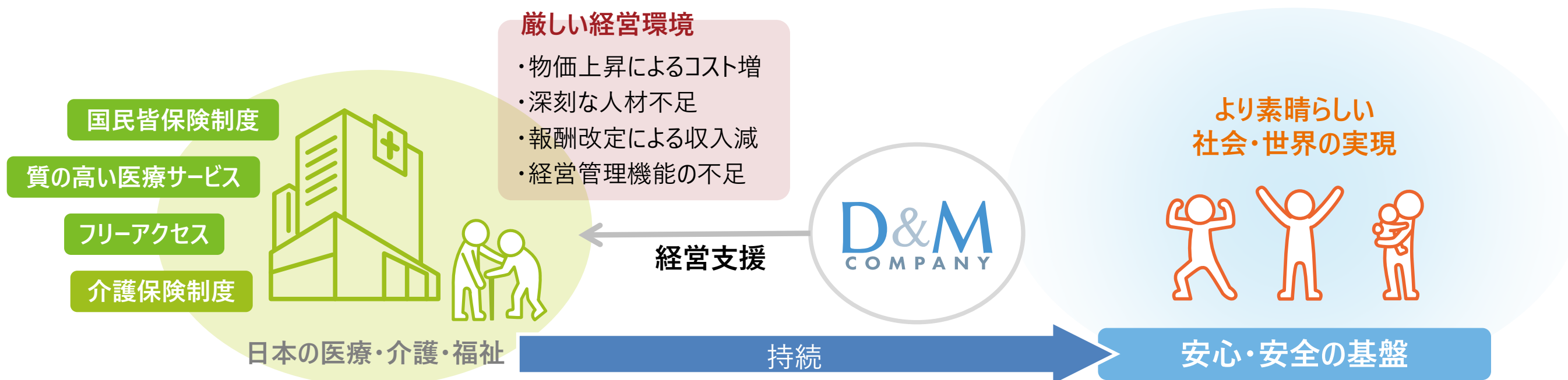
世界のより良い未来に貢献する

1-3. 当社の存在意義と目指す社会

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)

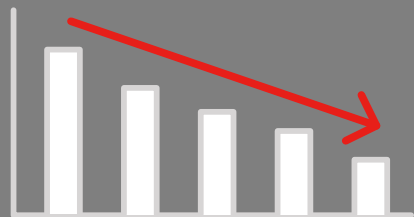
大学卒業後、大和銀行(現りそな銀行)に入社、審査・融資関係業務に従事。2023年2月に当社入社、2025年8月より現職。

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。

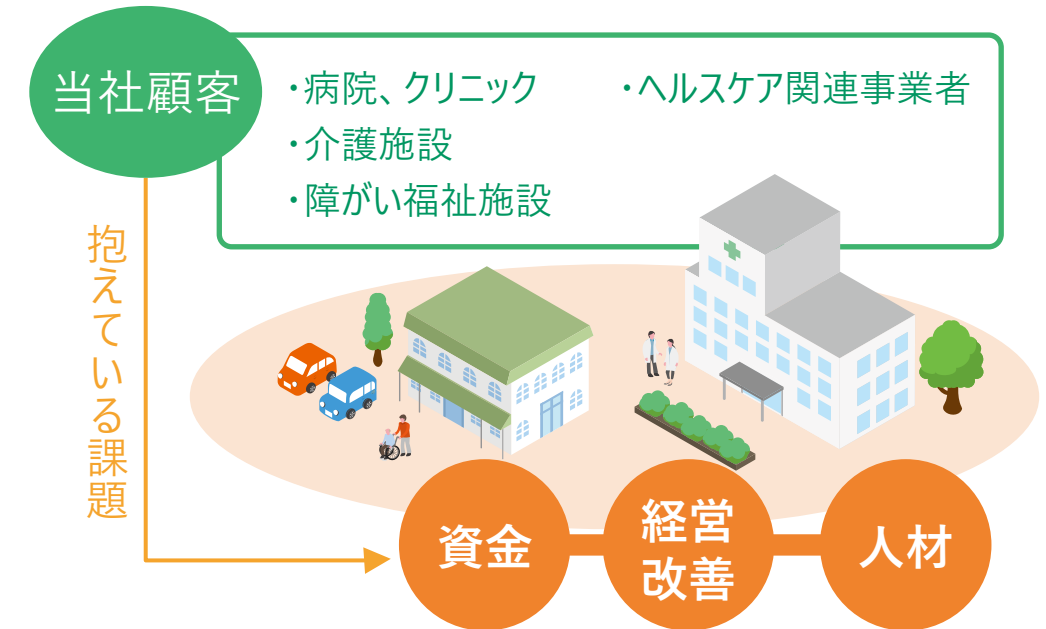
医療・介護・障がい福祉及びヘルスケアサービス関連事業者様への経営サポート

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

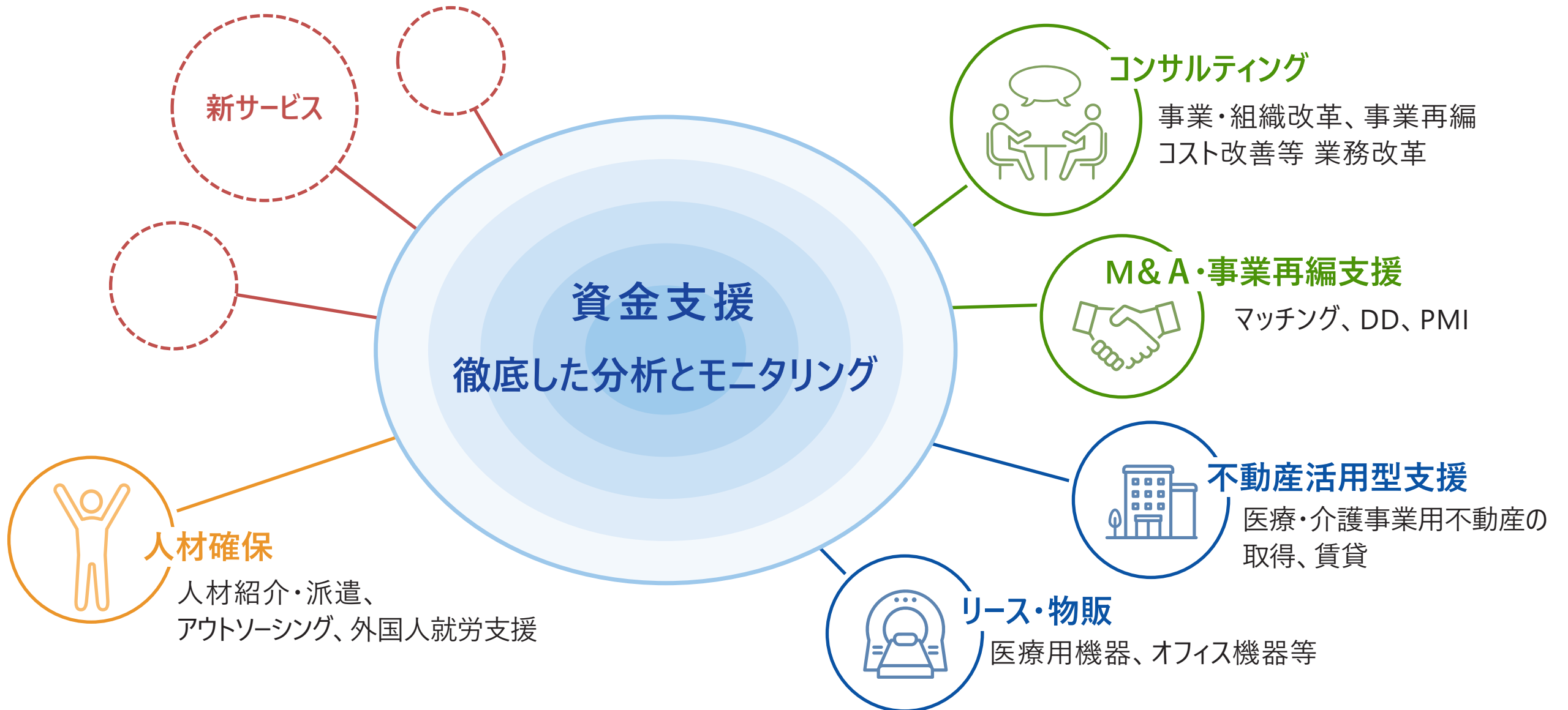
HR & OS サービス

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

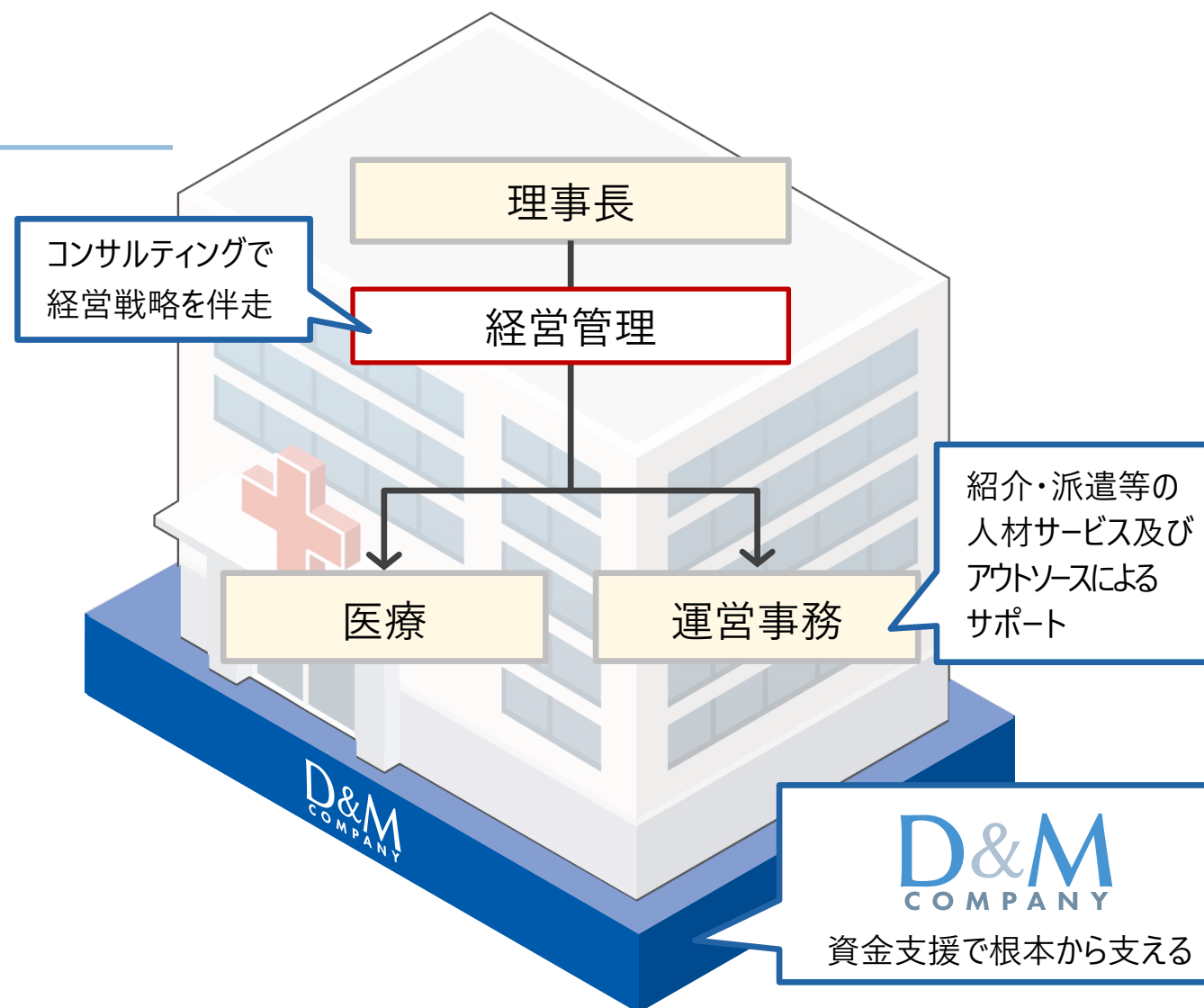


2-3. 当社の強み（資金支援を基盤に複数サービスの提供） 1

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

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

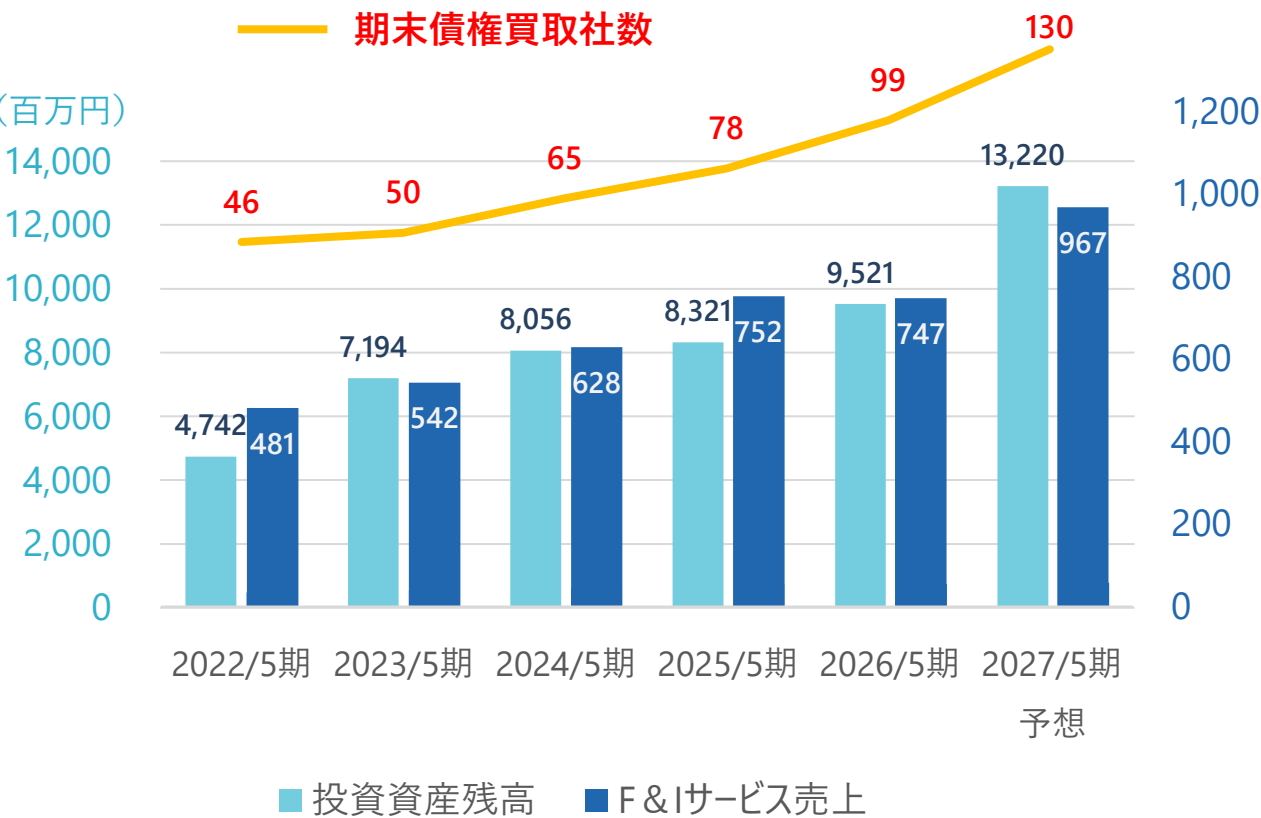
- 確定債権のみならず将来債権の買取を行うことで、より大きな資金需要に対応可能 ⇒ 単なる資金決済早期化サービスとの差別化
- 豊富な審査経験を積んだファイナンスのプロと、医療福祉のプロの分析力により、リスク管理を徹底



※ 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

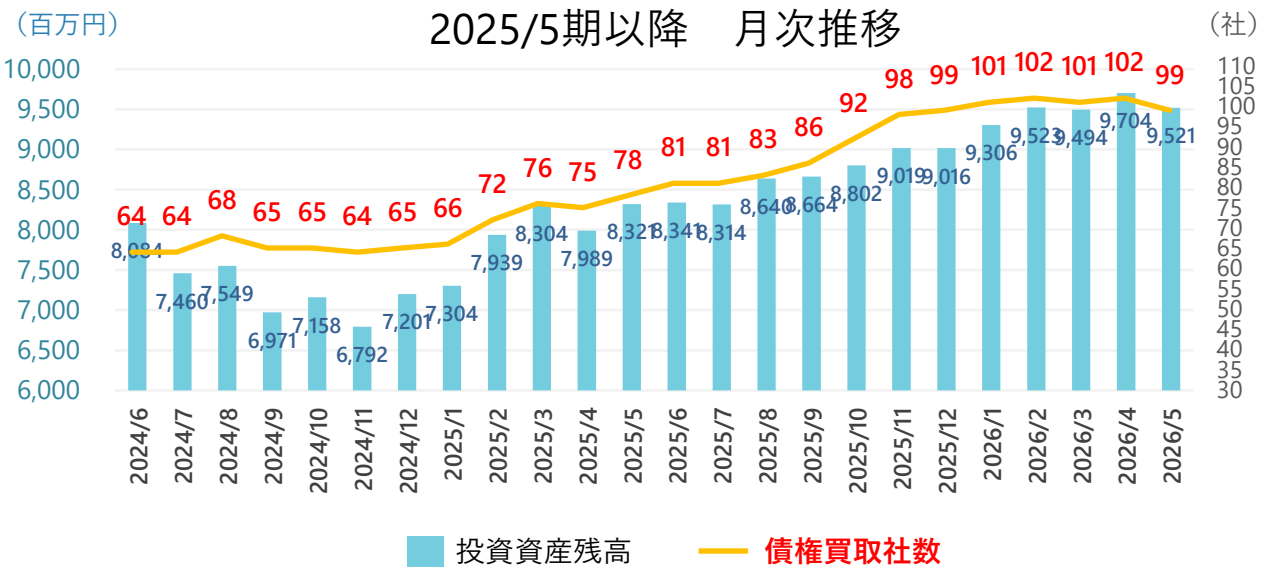
< 参考 >

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」

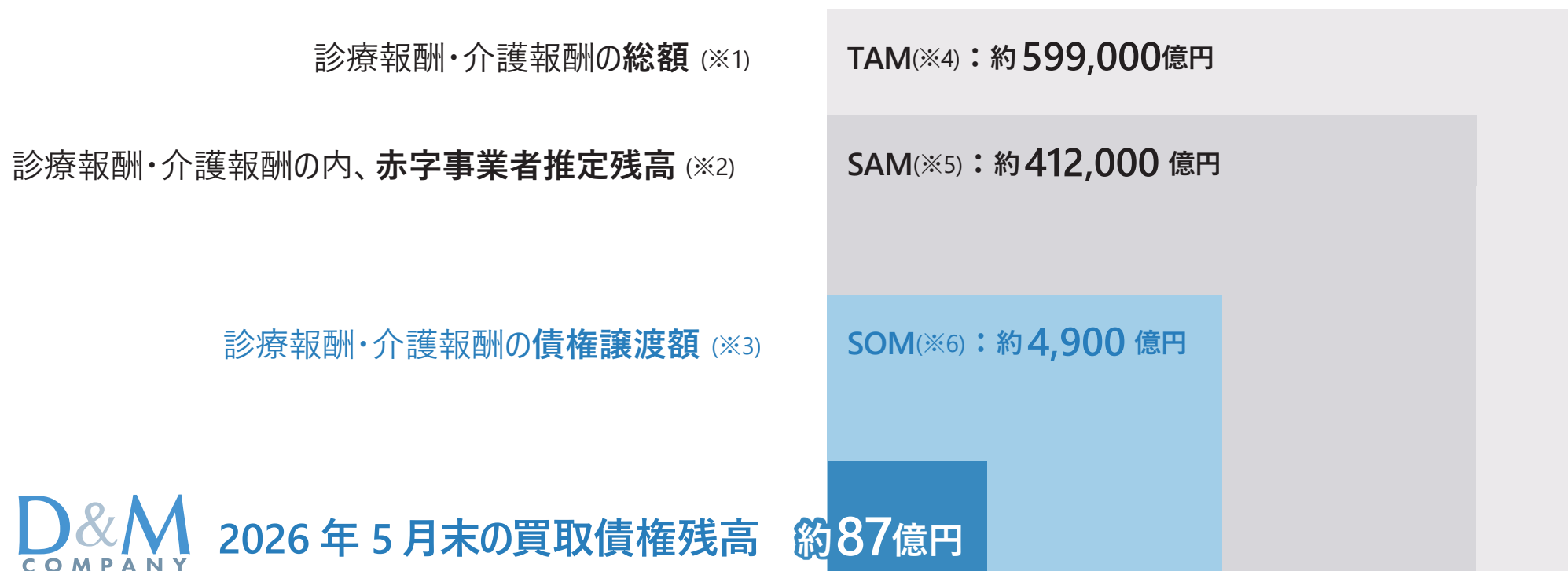
取組案件の見直しは前期で概ね完了



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4,900億円

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 (P8) 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）

3. 2026年5月期 実績

(2026年7月14日開示資料)

3-1. グループ業績（連結）

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

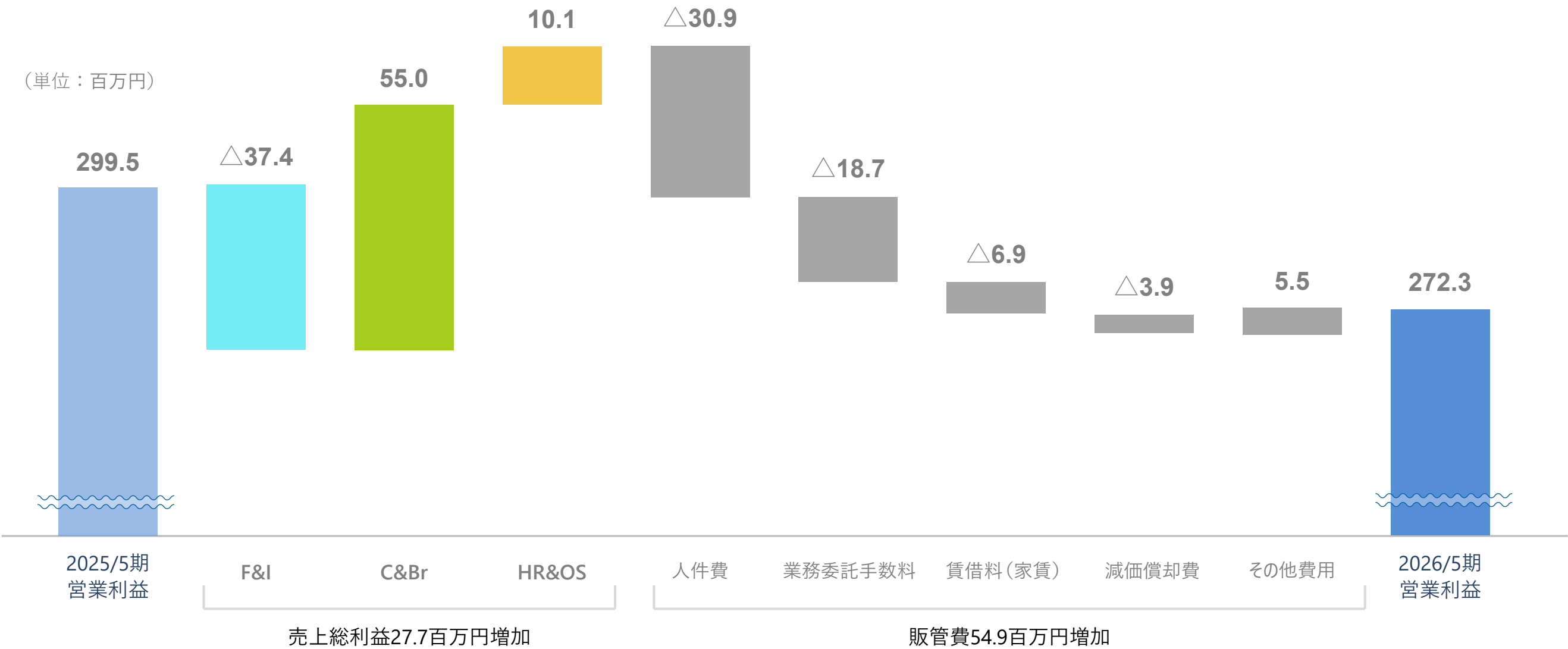
22.1%

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

3-2. 営業利益の増減要因分析

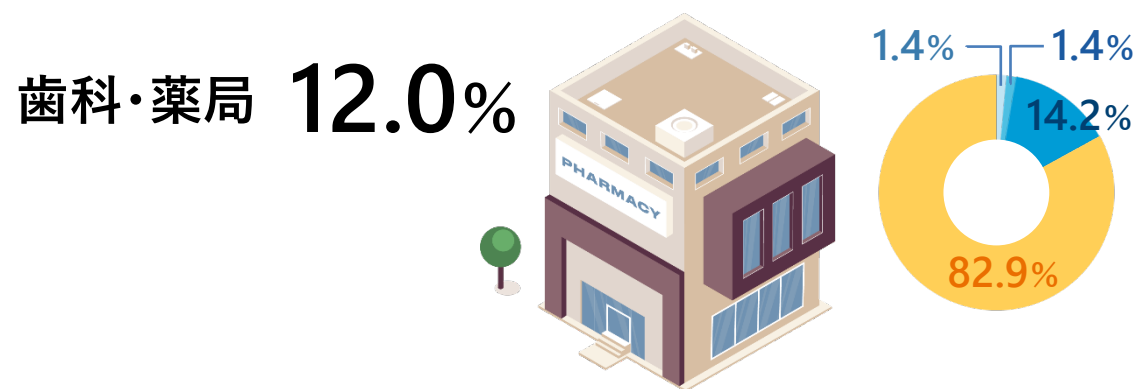
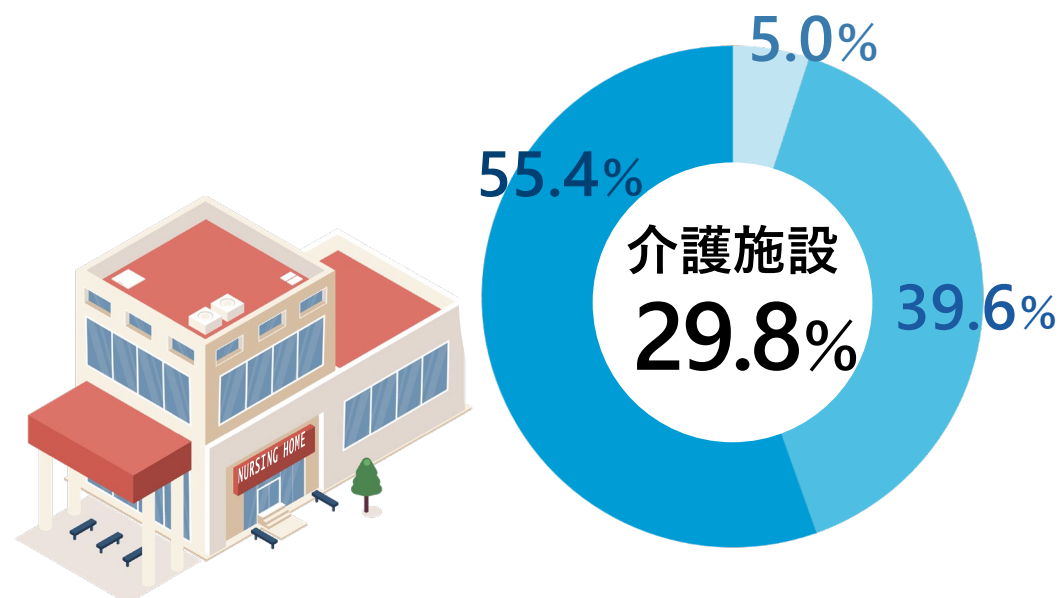
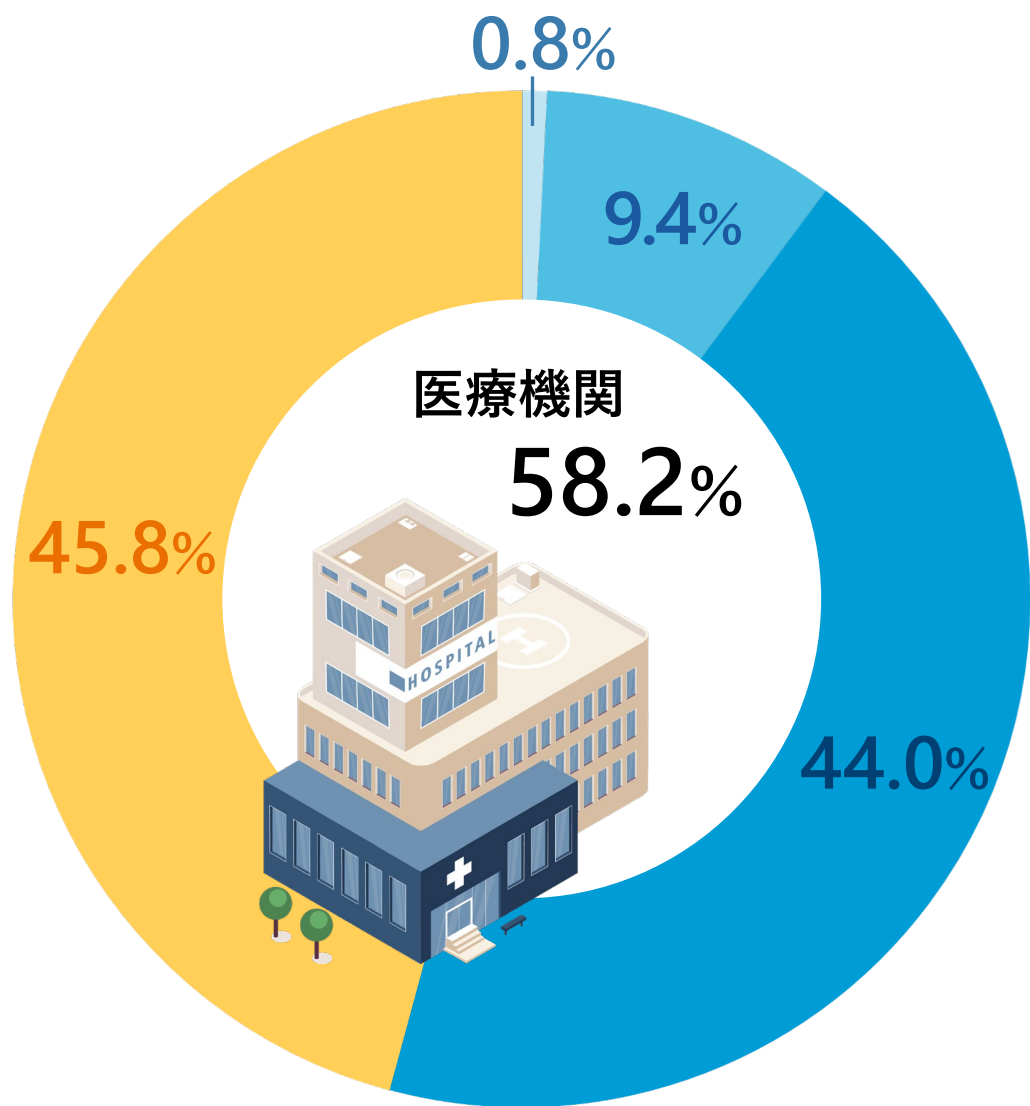
- 2026/5期は業容拡大、人的資源の強化や事業インフラの整備に取り組み、販管費が前年比で54.9百万円の増加
- 営業利益は前年比で27.2百万円の減少



3-3. 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)

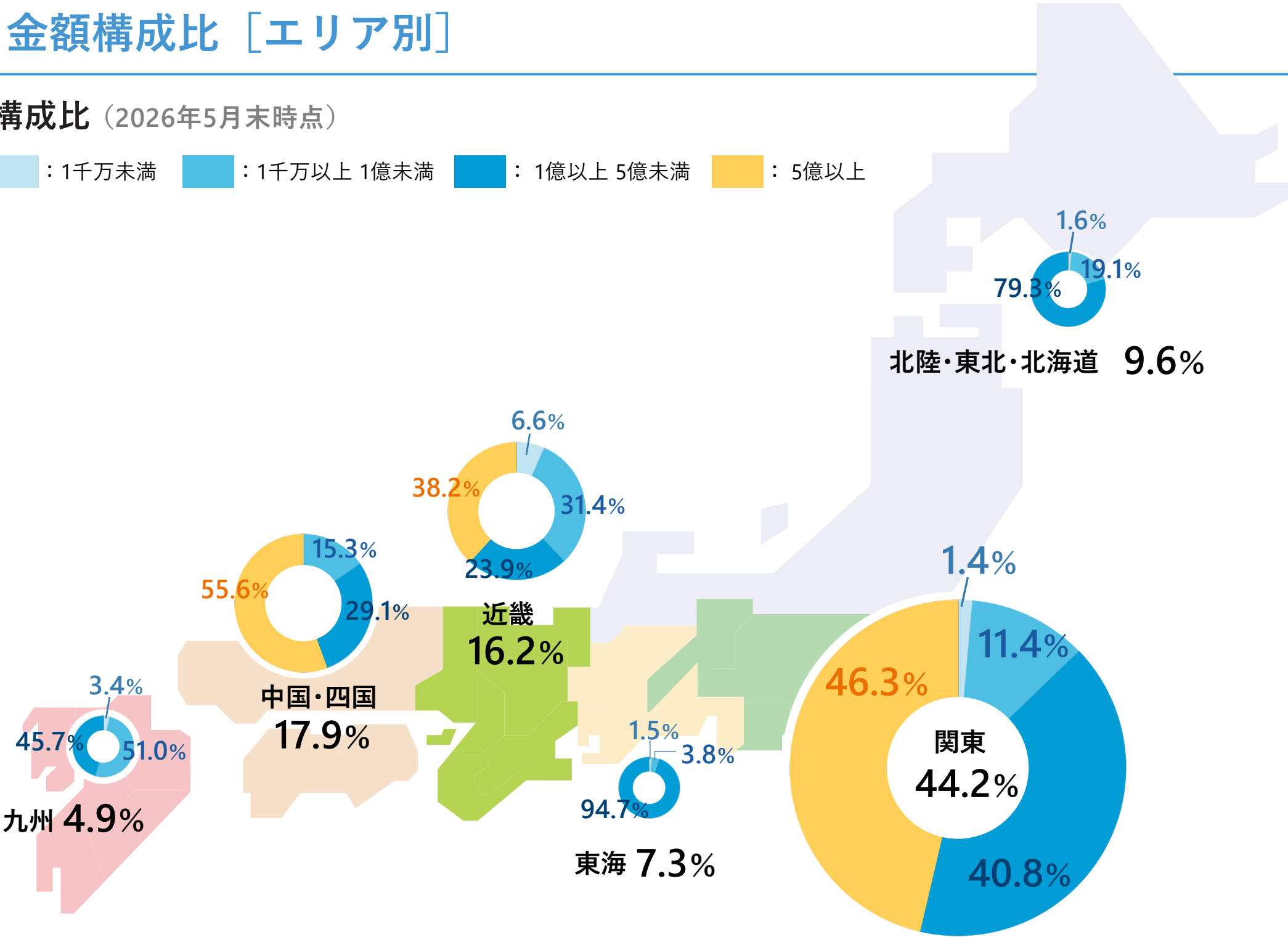
買取額 (円) ■ : 1千万未満 ■ : 1千万以上 1億未満 ■ : 1億以上 5億未満 ■ : 5億以上



3-3. 取引金額構成比 [エリア別]

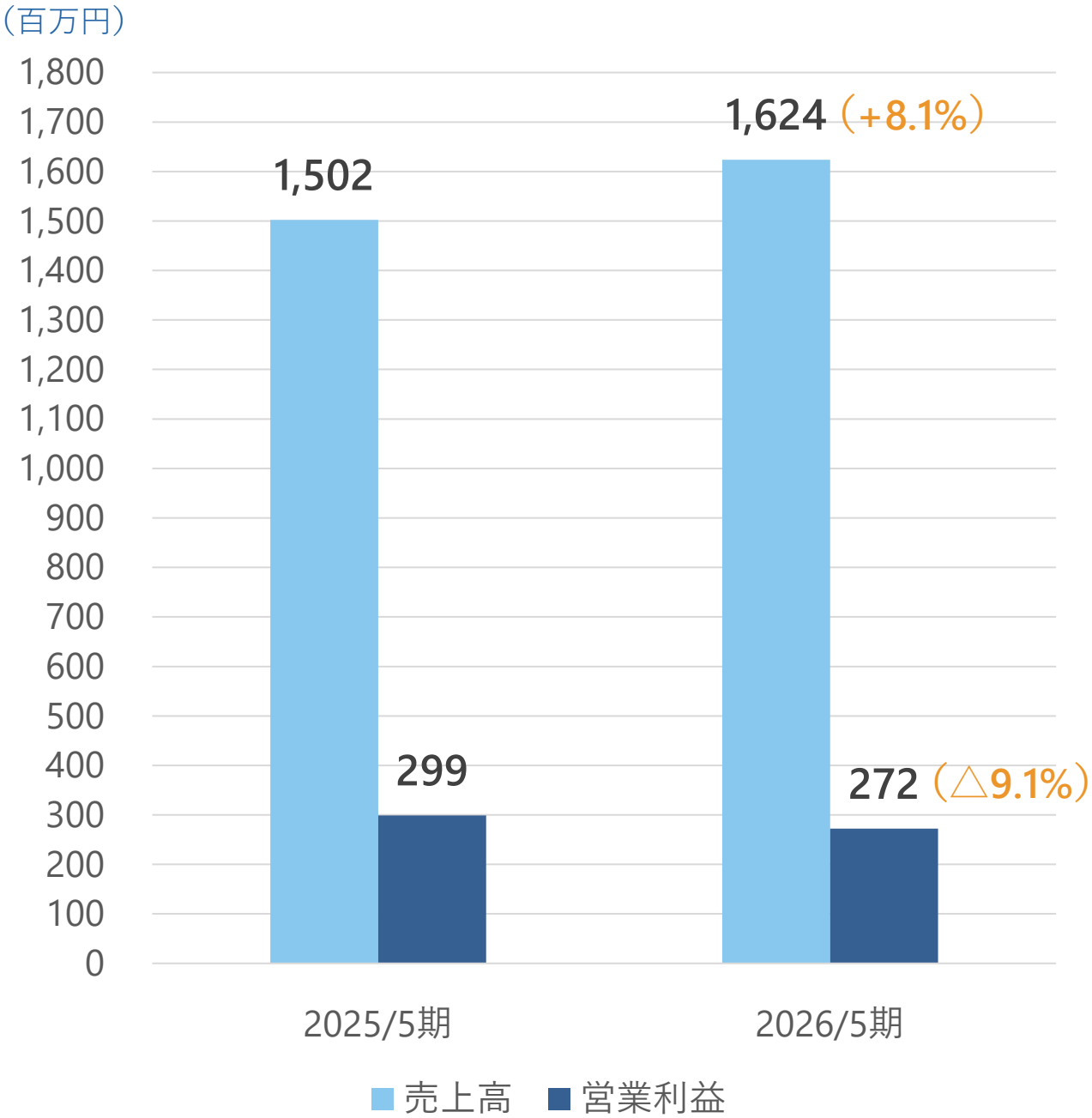
当社取引の構成比（2026年5月末時点）

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



3-4. 決算概要 P/L 1

(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%)。

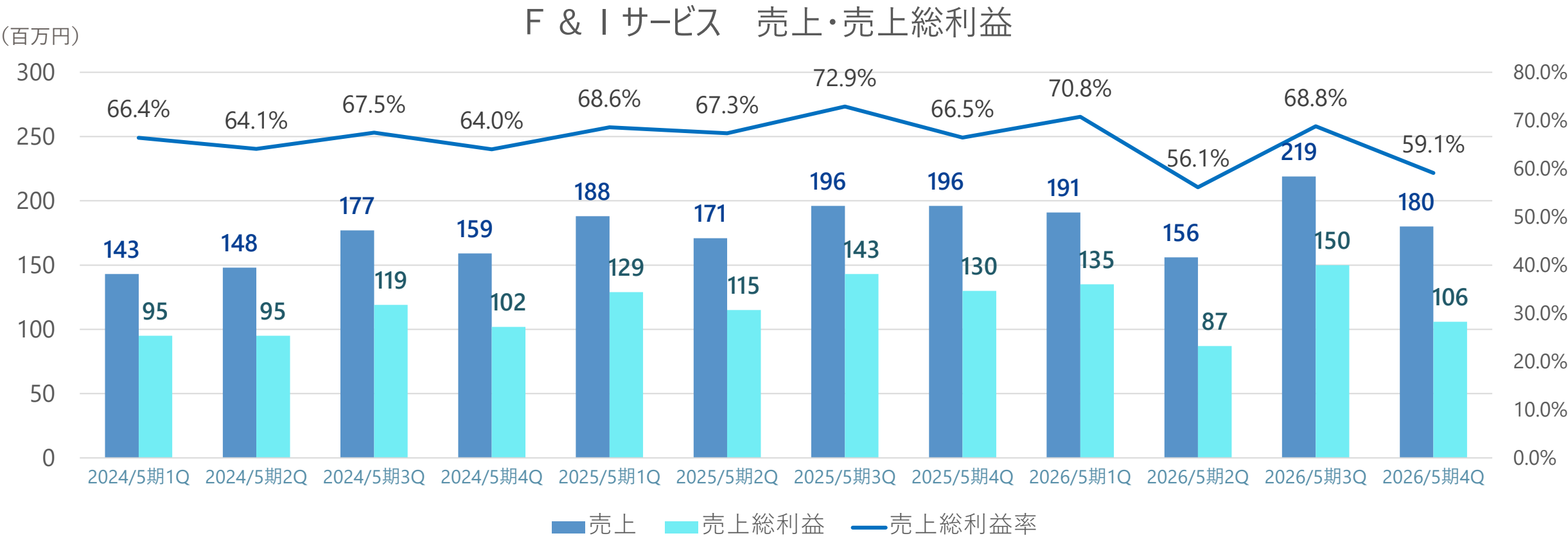
3-5. 売上・売上総利益 1（サービス別）

前年同期比較

P / L				サービス別				
(単位：百万円)						2025/5期 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%

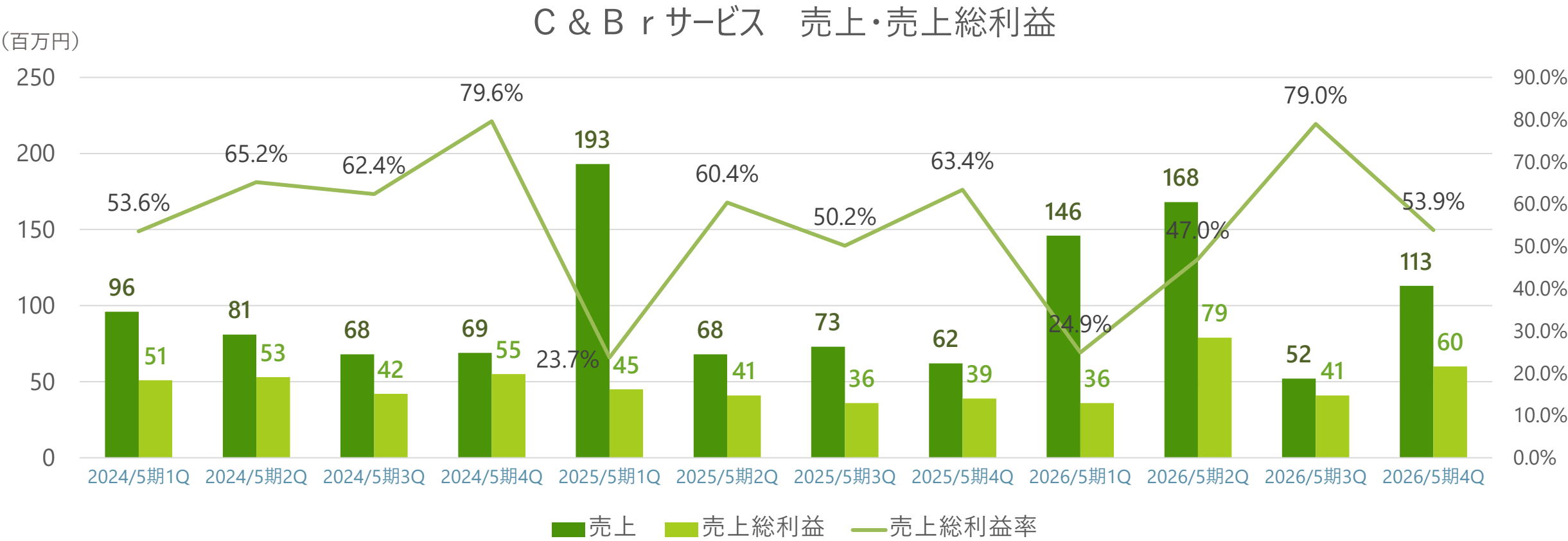
3-5. 売上・売上総利益 2（サービス別_F & I） 四半期推移

- 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。



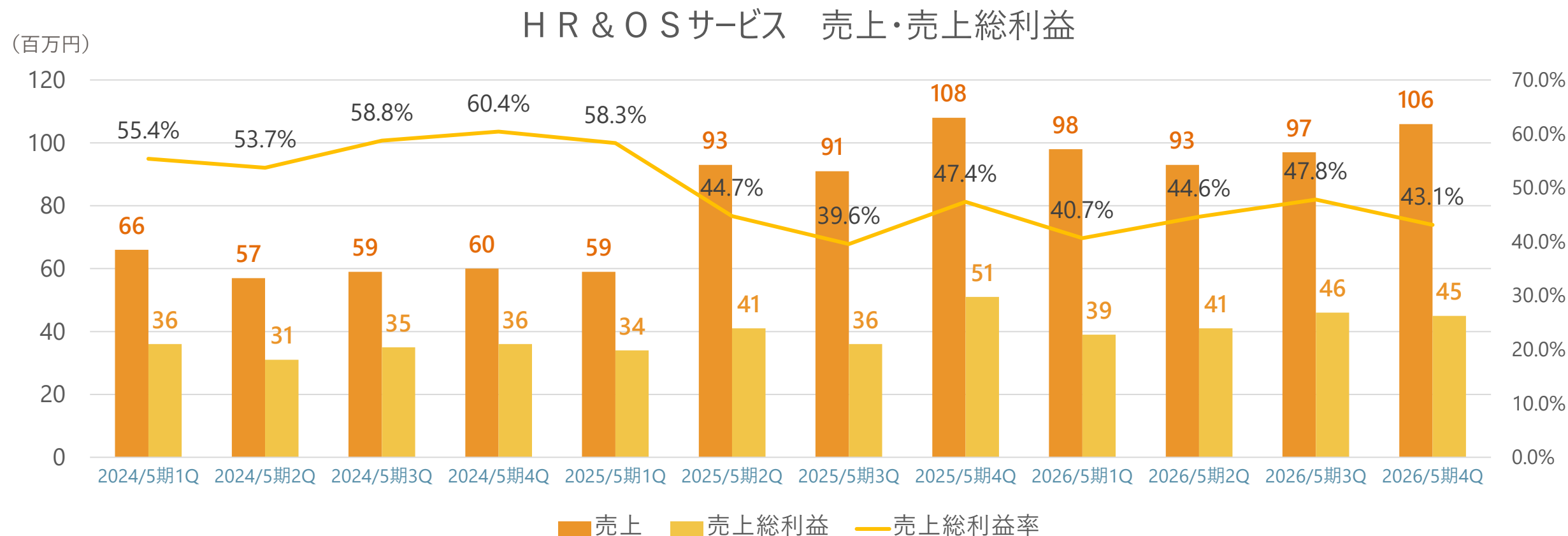
3-5. 売上・売上総利益 3（サービス別_C & B r） 四半期推移

- 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。



3-5. 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。



3-6. 決算概要 B/S

- 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〕

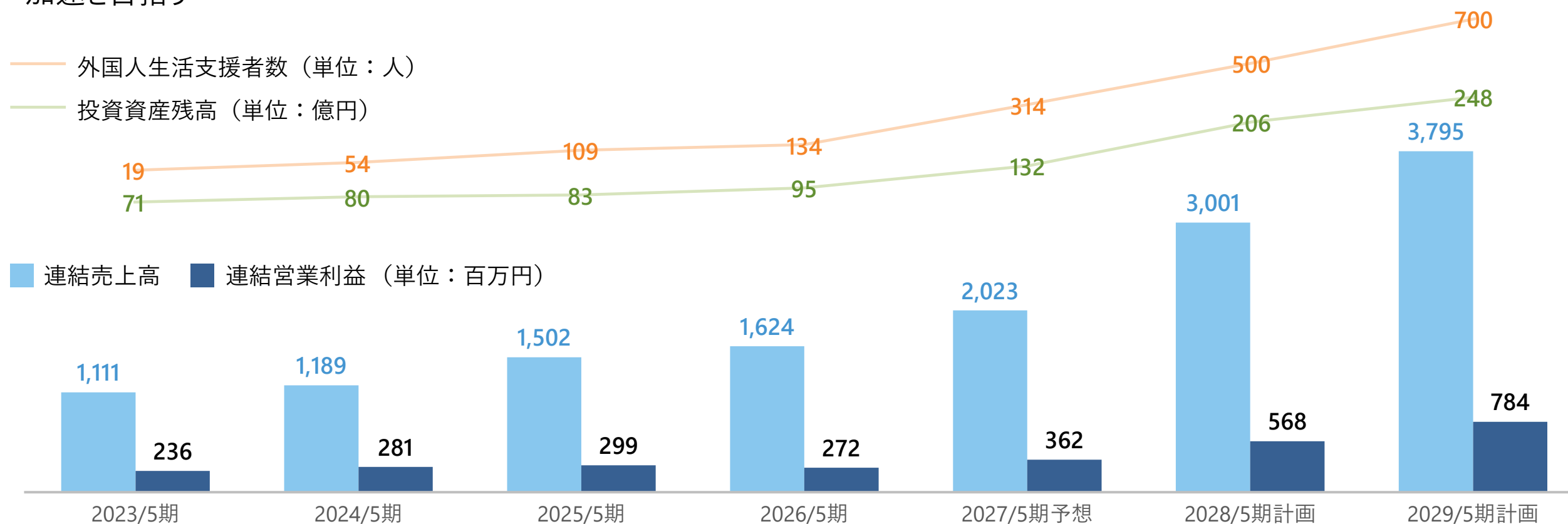
(単位：百万円)

	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	

4. 2027年5月期 業績予想・中期経営計画

4-1. 中長期的な経営目標 1

- 当社は中計を毎期見直すローリング方式で運営。2027/5期予想は、足元の案件進捗、投資資産残高の回復状況及び各サービスの営業状況を踏まえ、成長確度を重視した計画として更新。2028/5期計画は据え置き、2029/5期計画を新たに追加
- 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



4-1. 中長期的な経営目標 1-2 サービス別売上高

F&Iサービス

2026/5期末の投資資産残高は9,521百万円となり、前年中計における計画11,544百万円には届かなかったものの、前期末比14.4%増加し、取扱案件の見直し完了後の回復基調が継続。この実績を踏まえ、2027/5期の売上計画を前回計画1,133百万円から967百万円へ見直し。2028/5期以降は投資資産残高の順調な増加を見込む。

C & Brサービス

2026/5期は顧客の資金調達支援やM&A支援コンサルを積極展開、コンサル売上が伸長。
2027/5期以降は、物販の業容拡大を見込む。

HR & OSサービス

重点成長領域と位置付ける特定技能外国人就労支援、外国人生活支援者数の継続的な増加を見込む。

(単位：百万円)

	2023/5期	2024/5期	2025/5期	2026/5期	2027/5期予想	2028/5期計画	2029/5期計画
売上高	1,111	1,189	1,502	1,624	2,023	3,001	3,795
F&I 構成比	542 48.8%	628 52.8%	752 50.1%	747 46.0%	967 47.8%	1,475 49.1%	1,803 47.5%
C&Br 構成比	313 28.2%	315 26.5%	397 26.4%	480 29.6%	553 27.3%	922 30.7%	1,321 34.8%
HR&OS 構成比	255 23.0%	245 20.6%	352 23.5%	395 24.4%	503 24.9%	604 20.1%	670 17.7%

4-1. 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

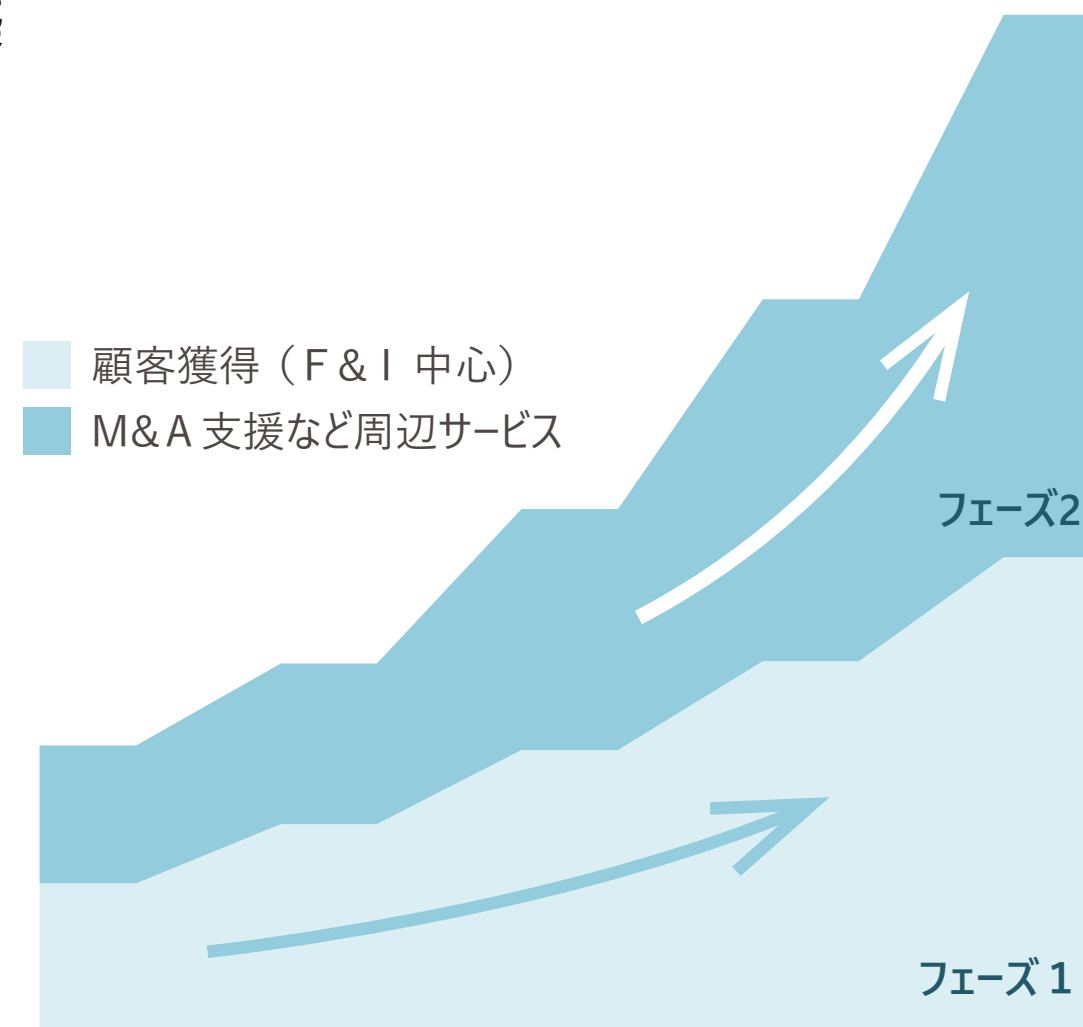
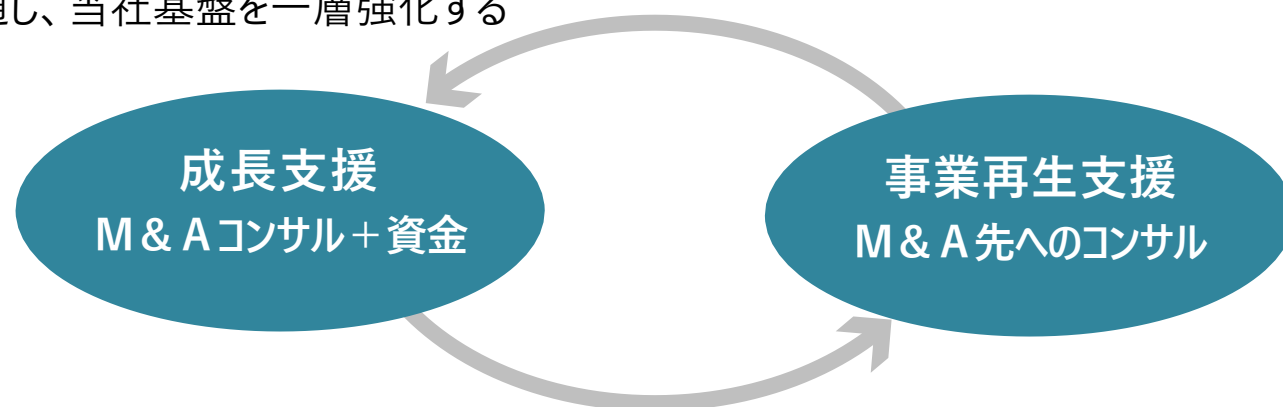


複数サービス提供による
顧客単価の増加

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

4-1. 中長期的な経営目標 3

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、外国人生活支援者数を2026年5月末の134名から700名（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

4-2. D&Mグループの主要数値（連結）

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

4-3. 2027/5期通期業績予想 サマリー

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

4-4. 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%

4-5. 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

前々回公表時（2024年8月20日）
取引行数（融資）： 17行
当座貸越極度額： 5,939百万円

前回公表時2025年8月末
→ 21行
→ 7,024百万円

2026年7月末
→ 20行
→ 7,709百万円

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。

4-5. 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**

【従業員状況】 (取引先への常駐コンサルタント、当社専属の派遣社員を含む)

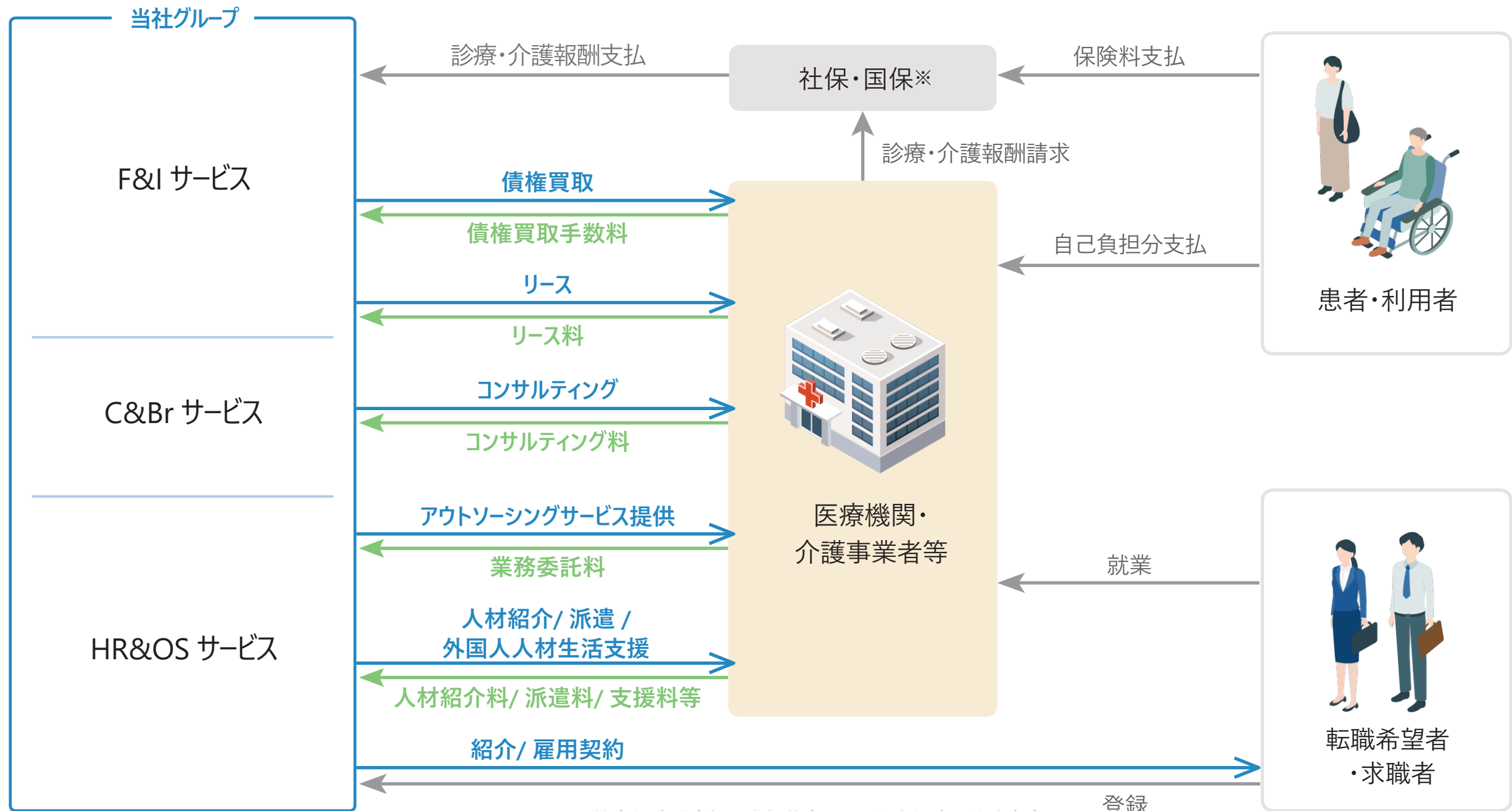
	2024年5月		2024/8月		2025年8月		2026年8月
従業員数	34名	→	36名	→	73名	→	93名
(うちコンサル)	8名	→	11名	→	15名	→	16名※)

当期も積極的に採用を進める。(2027年5月期において14名の新規採用を計画)

※内訳：金融出身7名、医事部門4名、他5名

5. Appendix

5-1. サービス概要図



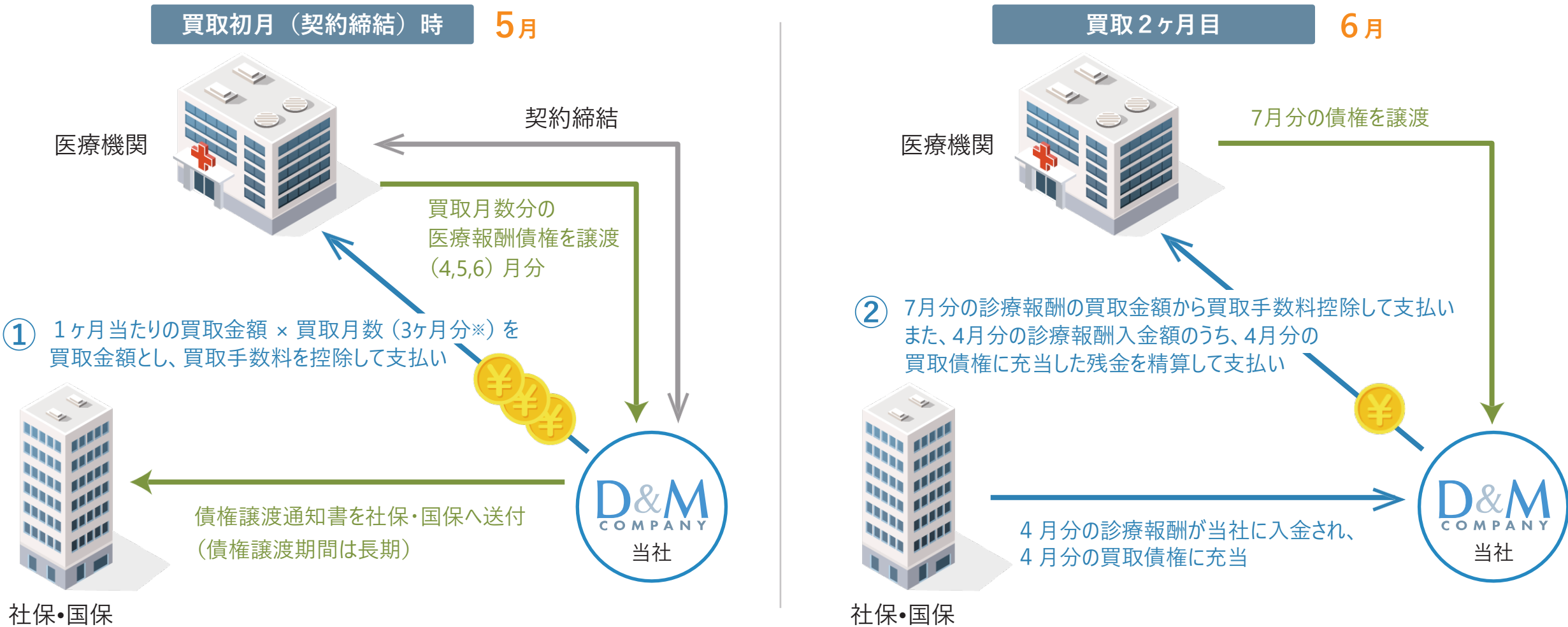
※社会保険診療報酬支払基金、国民健康保険団体連合会

登録

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）



：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	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）100×1.0％×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

5-3. 外国人就労支援

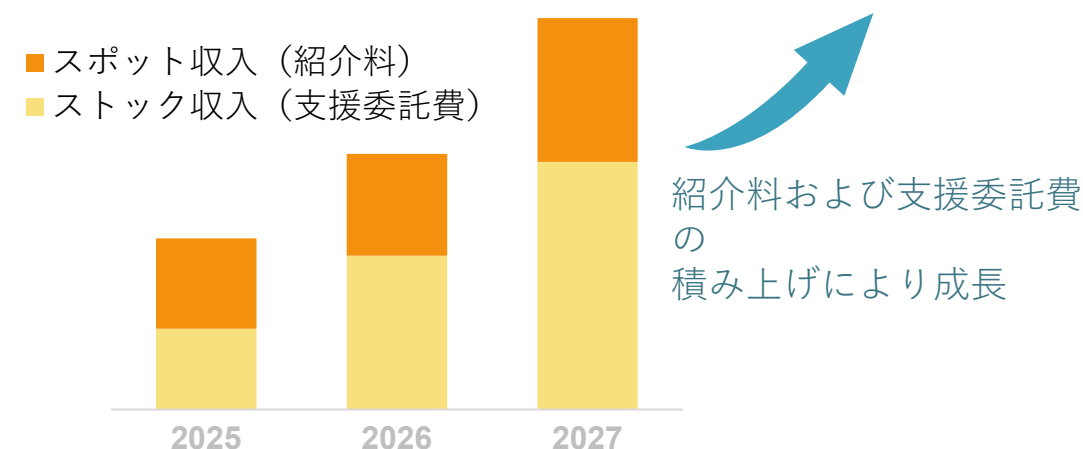
介護施設・医療機関などに、日本での就労を希望する能力の高い外国籍の人材（特定技能1号）を紹介し、生活支援までを代行

- 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の経営成績において、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。併せて、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2027年8月を予定しております。