

2024年12月期 決算FAQ

2025年2月13日

日本ホスピスホールディングス株式会社

(証券コード：7061)



▶ 外部環境及び、ホスピス住宅に関する最近の報道について

Q 近年のホスピス事業者の増加による競争環境に変化はありますか？また、ホスピス住宅に関する最近の報道を、どのように捉えていますでしょうか？

▶ 2023年12月期第4四半期から実施している体制変更について

Q 施設主導型からユニットマネジメント制&本部サポート体制へ変更した理由、並びに進捗状況を教えてください。

▶ 株主還元について

Q 2024年12月期（基準日：2024年12月31日）より配当を開始する理由を教えてください。

▶ 中期経営計画について

Q 中期経営計画実現に向けての諸要素が2024年12月期決算説明資料に記載されていますが、達成に向けて会社の考える課題があれば教えてください。

Q 2024年12月期決算説明資料に、営業力の強化との記載がありますが、具体的に教えてください。

Q 利上げが、損益に与える影響はあるのでしょうか？

Q インフレ、賃上げ等の影響はあるのでしょうか？施設利用料への価格転嫁は予定しているのでしょうか？

Q スギホールディングス株式会社との資本業務提携の具体的な成果を教えてください。

▶ 資本政策について

Q 今後の増資についての考え方をお聞かせください。

Q プライム市場への移行はいつ頃を予定しているのでしょうか？

▶ 事業について

Q 看護師、介護士については採用が難しいイメージがありますが、採用の状況について教えてください。

Q 新規出店における賃貸と自社所有の割合はどうなっていますか？

Q 新規開設後、黒字化するまでの期間及び累積黒字にいたるまでの期間はどれくらいでしょうか？

Q

近年のホスピス事業者の増加による競争環境に変化はありますか？
また、ホスピス住宅に関する最近の報道を、どのように捉えていますでしょうか？

A

ホスピス事業者は近年急激に増加しているとみておりますが、需要が供給を大きく上回っている状況には変わりないものと認識しております。

ホスピス事業者の増加は、業種の認知度向上や業界の活性化に不可欠であることから歓迎する一方で、報道にあるとおり、短期的な利益極大化（不必要な訪問や加算を算定）を図る事業者がいることは懸念しております。当社としては、ソフト面（圧倒的な緩和ケア品質）と、ハード面（生活の場としてのホスピス）により他社との差別化を明確にする考えです。

2024年12月期決算説明資料(P23～26)にも記載しておりますので、合わせてご参照ください。

Q

施設主導型からユニットマネジメント制&本部サポート体制へ変更した理由、並びに進捗状況を教えてください。

A

施設主導型の場合、入居決定や採用について機動的に対応できる一方で、施設数が増え、かつドミナント展開が進んできた事により、全体で見ると機会損失・余剰コストが生じやすい規模となってきました。

今後、施設開設やドミナント展開が加速することを考えると、ユニット単位（複数施設で1ユニット）で入居と採用に関する意思決定をし、本部がサポートすることで、グループ全体の業務効率が向上し、機会損失及び余剰コストの削減に寄与すると判断しました。なお、この体制の変更は2024年末で完了しております。

2024年12月期決算説明資料(P19～20)にも記載しておりますので、合わせてご参照ください。

Q

2024年12月期（基準日：2024年12月31日）より配当を開始する理由を教えてください。

A

ホスピス市場の成長は著しく、当社グループも積極的な投資により成長を加速し、企業価値を高めていく方針に変わりはありません。

その中で、事業規模が売上高100億円/年を超え、また安定的に利益を確保できる（継続して配当できる）基盤も整ったと考え、さらには当社グループのホスピス施設は賃貸借方式がメインのため多額の現預金投資を必要としないこと等から総合的に判断し、重要なステークホルダーである株主の皆様への利益還元として、当期より配当を開始することとしました。

Q

中期経営計画実現に向けての諸要素が2024年12月期決算説明資料（P13）に記載されていますが、達成に向けて会社の考える課題があれば教えてください。

A

居室数（施設数）と必要スタッフ数が数値の基礎になります。居室数には開発力、スタッフ数には採用力が必要になりますが、どちらも当社の強みが活かせる要素と考えております。また、品質については当社グループが最も重視している要素であり、品質を損ねる事なく成長する事を前提としています。

課題は、成長に見合った組織を丁寧に構築し、特に営業力を強化していくことだと考えております。2024年に、これまでの施設中心の組織からユニット中心の組織に移行し、現在15を超えるユニットが存在していますが、今後の成長に伴いユニット数も増えるため、そこにエリアやブロックといった機能を加えるなど、成長に合わせた組織体系を作り、加えて、営業力の強化が必要と考えております。

Q

2024年12月期決算説明資料(P21) に営業力の強化との記載がありますが、具体的に教えてください。

A

創業時より、本部・現場問わず、品質を軸に成長してきており、結果的に、品質力に比べて営業力が弱いという課題があります。営業部門が担う主な役割は以下の2要素と考えております。

①適切な緩和ケアについての啓蒙活動（＝当社の特徴を説明）

昨今報道で問題視されているような、業務効率を重視して短期的な利益極大化を図るホスピス事業者が存在する中、あるべきホスピスの姿や緩和ケアの品質について、丁寧な啓蒙活動が必要。

②待機者の数を増やす（＝満床までに要する期間を短縮）

具体的には、立ち上げ期間を現在の3分の2にする事で成長スピードを上げ、ブレークイーブンまでの期間（運営赤字期間）を短縮 →2026年末までに

Q

利上げが、損益に与える影響はあるのでしょうか？

A

当社グループの支払利息の大半は、施設オーナーに対する支払賃借料が、リース会計の適用によりファイナンスリース処理されることで発生する計算上の金額です。

当該支払利息は利上げの影響を受けないので（支払賃借料総額が変わらないため）、利上げが当社グループの損益に与える影響は限定的となります。

Q

インフレ、賃上げ等の影響はあるのでしょうか？
施設利用料への価格転嫁は予定しているのでしょうか？

A

水道光熱費等の高騰については、全体の費用に占める割合が小さく、生産効率の向上で十分補填が可能なものと考えています。また、賃上げについては、会社の成長スピードや業績等を勘案し、処遇改善加算等の制度も利用しながら実施しております（計画数値には織り込み済み）。

利用料等への価格への反映については、短期的には予定しておりません。

Q

スギホールディングス株式会社との資本業務提携の具体的な成果を教えてください。

A

資本業務提携を締結した後、主に①ホスピスの認知度向上 ②施設の共同開発 ③緩和ケア品質の向上 の3点に注力して協業活動を進めております。

②については、共同開発第1号となる「ファミリー・ホスピスさがみ野ハウス」を2024年にオープン。現在検討中の物件も多数あり、2025年には3施設、2026年には5施設以上を計画しております。

2024年12月期決算説明資料(P12,22)にも記載しておりますので、合わせてご参照ください。

Q 今後の増資についての考え方をお聞かせください。

A 当社グループは、基本的に新規開設を賃貸借方式で進めており、開設時に多額の資金を必要としないため、短期的には、成長を持続させるためのエクイティによる資金調達は不要と認識しております。

一方で、自己資本比率等の財務指標を健全化することも必要なことと理解しておりますので、中長期的には、株式市場の環境等の様々な要素も踏まえて総合的に判断してまいります。

Q

プライム市場への移行はいつ頃を予定しているのでしょうか？

A

具体的な移行時期については検討中ですが、ホスピス市場の成長性と将来性からは、プライム市場を選択しない理由はないと考えております。

グロース市場からプライム市場への変更要件に照らすと、中期経営計画を前提にした場合、2025年～2026年には要件（純資産額、利益額基準等）を満たすと考えております。

Q

看護師、介護士については採用が難しいイメージがありますが、採用の状況について教えてください。

A

新規開設時に施設ごとに募集しておりますが、募集枠に対して非常に多くの応募をいただいている状況で、採用がボトルネックで開設が延期された事実等は過去にありません。

採用ルートとしては、自社の採用活動から十分な応募を集めることができしており、人材紹介会社の利用は、主に既存施設における退職人員への補充に活用しております。

Q

新規出店における賃貸と自社所有の割合はどうなっていますか？

A

当社グループでは、賃貸借方式による新規出店を主な方針としております。

土地のオーナー様の意向等により、一旦、自社で所有（固定資産として）している物件もありますが、これらについては将来に渡り流動化（セール&リースバック）していく方針です。過去に自社で所有した物件の大半は、すでに流動化（セール&リースバック）を終えております。

結果として、現時点では全施設の約9割が賃貸借方式となっております。

Q

新規開設後、黒字化するまでの期間及び累積黒字にいたるまでの期間はどれくらいでしょうか？

A

①居室数：30室の場合

新規開設後、単月で黒字化するまで6か月程度を計画しており、累積で黒字化するまで12か月程度となっております。

②居室数：40室の場合（2024年に開設した施設の平均居室数は39室）

新規開設後、単月で黒字化するまで8か月程度を計画しており、累積で黒字化するまで18か月程度となっております。

※居室数が増えると、単月黒字化や累積黒字までの期間は長くなります。

2024年12月期決算説明資料(P16)にも、ホスピス施設の開設前後の流れを記載しておりますので、合わせてご参照下さい。

本資料に記載されている計画や見通し、戦略などは本資料作成時点において取得可能な情報に基づく将来の業績に関する見通しであり、これらにはリスクや不確実性が内在しております。かかるリスク及び不確実性により、実際の業績等はこれらの見通しや予想とは異なる結果となる可能性があります。

また、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。

<お問い合わせ先>
日本ホスピスホールディングス株式会社

電話 : 03-6368-4154

メール : ir@jhospice.co.jp