

2025年12月期 決算FAQ



日本ホスピスホールディングス株式会社
(証券コード: 7061)

▶ ホスピス住宅事業を取り巻く環境について

- Q 2026年度の報酬改定が今後の会社業績に与える影響を教えてください。
- Q 「日本ホスピス住宅推進協会」を設立するに至った経緯を教えてください。

▶ 経営計画の実現について

- Q 2025年12月は計画数値未達に終わりましたが、その理由を教えてください。
- Q 2027年以降の事業計画については、いつ頃公表されるのでしょうか？
- Q 1Qで稼働が低下した以降、稼働回復に向けた施策の効果は、通期でどうだったのでしょうか？
- Q 利上げが、損益に与える影響はあるのでしょうか？
- 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

2026年度の報酬改定が今後の会社業績に与える影響を教えてください。

A

資料作成時点では2026年の診療報酬改定の内容が確定しておりませんが、以下の影響があると考えています。

①2026年の診療報酬改定により訪問時間の合算が認められることとなり、保険請求できない訪問ラインが無くなることで生産性が向上（1.2～1.3倍）

現行制度下では、1回30分～90分の訪問看護時間にあわせ、スタッフのシフトを組み（訪問ラインを構築）、別途、臨時・短時間の訪問ニーズに応じるためにフリーで訪問できるライン（保険請求できないライン＝マネタイズできないライン）を設けており、当該訪問ラインを設けているがゆえに他社に比べて生産性が低かった（同じ売上高を作るための医療スタッフ数が多くなる＝売上高対比人件費率が高くなる）が、これは現制度下におけるコンプライアンス順守の観点からは不可欠だった。

②医療保険で相当の収益を得る事を前提とし、極端に安い入居費用（家賃等）を設定している事業者が多かったが、入居費用やライフプラン費などの保険外収入について、付加価値に見合った金額を徴収できる環境になる

→ホスピス事業者が乱立する前の状況に戻る

Q 日本ホスピス住宅推進協会を設立するに至った経緯を教えてください。

A 社会インフラとしてのホスピス住宅へのニーズは年々高まっている一方で、一部のホスピス事業者による保険制度の趣旨にそぐわない活用や過度に収益を重視する運営により、ホスピス事業全体の信頼性が問われる場面も見られるようになりました。本来、ホスピス事業者には、専門的なホスピスケアサービスの提供が求められ、高い倫理観の元、現場医療スタッフによるご利用者の症状アセスメントが尊重される環境とその仕組みを作る使命感がとても重要になりますが、それらを実現しているホスピス事業者が大変少ないのが現状です。

これらの事実を踏まえ、ホスピス住宅の在り方を協議し、ホスピス事業者の健全な運営を促し、ホスピス事業者が提供するホスピスケアの質を向上させるために、業界団体の設立が急務だと考えました。

Q

2025年12月は計画数値未達に終わりましたが、その理由を教えてください。

A

①売上高について

第1四半期に新たな事業責任者のもとで新体制を発足しましたが、当社の課題である営業力の改善には至らなかったため、第2四半期より責任者を交代し、経営視点を持ち、かつマネジメント能力に優れたエリアマネージャー・副エリアマネージャーを中心とする事業運営へ切り替え、あわせて営業組織を強化しました。その結果、第2四半期以降、稼働数については当初計画の前提となる目標値に近似する水準まで回復することができましたが、一方で、ご利用者1人当たりの売上単価が業績予想公表時に比べて約8%低下した結果、売上高は予想を下回る結果となりました。

②損益について

売上高の増減に応じて、施設スタッフ数を調整（採用等も含め調整）しておりますが、人件費は準固定費であるため売上高の減少に合わせて同時・完全に連動させる事は難しく、仮に売上高の減少に人件費を完全に連動させることができたとしても、売上高の減少額の方が人件費の減少額よりも多額になるため、売上高の未達が損益にマイナスの影響を与えました。また、現場スタッフのモチベーション維持を目的に臨時特別賞与を支給したこと等により、損益についても予想を下回る結果となりました。

2025年12月期決算説明資料(P11)にも記載しておりますので、合わせてご参照ください。

Q

2027年以降の事業計画については、いつ頃公表されるのでしょうか。

A

資料作成時点では2026年の診療報酬改定の内容が確定しておりませんので、診療報酬改定の内容が確定した後、速やかに事業計画及び開発計画を策定し、公表する考えです。

<参考：2026年12月期の事業計画について>

ご利用者1人あたり医療保険請求単価が25%下がるという仮定のもと事業計画を策定しております。また、資料作成時点では2026年の診療報酬改定の内容が確定していないため、2026年の新規開設につき既に賃貸借契約を締結している7施設・255室に留めていますが、今後変更する場合には速やかにその旨開示いたします。

2025年12月期決算説明資料(P18)にも記載しておりますので、合わせてご参照ください。

Q

1Qで稼働が低下した以降、稼働回復に向けた施策の効果は、通期でどうだったのでしょうか。

A

1Qの決算説明資料に記載した3つの施策（①事業責任者の交代、②エリアマネージャー・副エリアマネージャーの配置、③営業力の強化）により、2Q以降稼働が大幅に改善しました。

具体的には、1Q期間の入居者数は横ばい（1,087名→1,090名）だったのに対し、2Q期間は145名の増加（1,090名→1,235名）、3Q期間は112名の増加（1,235名→1,347名）、4Qは108名※の増加（1,346名→1,455名）となり、ご利用者獲得力については昨年比で約1.5倍に向上。

※クリスマス以降正月明けまでは病院からの退院調整が止まり、「入居ゼロご逝去のみ」という状況になるので、4Qは3Qに比べ計算上の増加数が減っていますが、実態（平日の新規入居者数）は増加しています。

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

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、これまでに、ホスピス×在宅調剤センターの形で5施設、ホスピス×在宅調剤センター×通常店舗の形で1施設、ホスピス×通常店舗の形で1施設、合計7施設の共同開発を実現しており、2026年以降に開設する（現時点において協議している施設）は約10施設となっております。

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

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、従来の中期経営計画を前提にした場合、2026年～2027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したが、2026年度の報酬改定の全容（単価情報）が明らかになるまで事業計画への影響が不明確であるため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。

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ます。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（2025年に開設した施設の平均居室数は38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。

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