

2026年12月期第1四半期 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年度の診療報酬改定が今後の業績に与える影響を教えてください。

▶ 経営計画の実現について

Q 2026年12月期第1四半期の進捗度合について教えてください。

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 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年度の診療報酬改定が今後の業績に与える影響を教えてください。

A

【売上高】 ご利用者1人当たりの売上単価は約15%下落

【人件費】 包括型訪問看護を選択する事により、これまで請求できなかった短時間訪問が請求することができるようになり、医療スタッフ数／施設が減少 →生産性向上

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、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シフト（保険請求できない訪問）を設けており、当該訪問シフトを設けているがゆえに競合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）。

	超短期（6月以降数か月）	年末まで（2026年）	中期（2027年）
売上高	売上単価は約15%下落	極端に安い住居家賃等（保険外収入）を設定している事業者が多かったが、付加価値に見合った適正水準に →ホスピス事業者が乱立する前の状況に戻る	
損益	売上高と人件費のバランス（＝損益）が大きく崩れる ※改定と同時に施設人員数を適正水準にする事はできないため	年末までに施設人員数を適正化	適正人員配置を継続

Q 2026年12月期第1四半期の進捗度合について教えてください。

A

①売上高について →概ね計画どおりの数値

売上単価：前期下半期だけで8%下落した売上単価は、下げ止まった

稼働数：稼働率は計画どおりに伸長

②損益について →概ね計画どおりの数値

昨年末に開設した4施設の運営赤字が嵩んだものの、これら施設の事業損益は計画どおり。また、上述の売上単価&稼働数も概ね計画どおりの数値となったことで、損益も概ね計画どおりの数値となった

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

2026年の診療報酬改定が公表され、医療保険に与える影響額はクリアになりましたが、事業計画のコアになる施設の開発計画は、報酬改定が事業損益に与える影響（改訂月【6月】以降数か月の状況）を見て作成する予定のため、現時点において、2027年以降の事業計画の公表時期は未定です。

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

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、事業計画のコアになる施設の開発計画は、診療報酬改定が事業損益に与える影響（改訂月【6月】以降数か月の状況）を見て作成する予定のため、現時点において、2027年以降の事業計画は未定です。

そのため、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（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。

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