



今後の成長戦略について（補足資料）

株式会社アンビスホールディングス

2026年9月28日

©Amvis Holdings, Inc.



本案件の目的と概要

1 医心館事業の選択と集中

- ✓ 医療重症度の高い方、終末度の高い方を受け入れる医心館の運営に一層注力
- ✓ 地域ごとの入居者ニーズや受入れ状況を踏まえ、首都圏・東日本へ経営資源を重点配分し、収益性を改善

2 成長投資余力の拡充

- ✓ 譲渡対価により財務基盤を強化し、総合医療支援事業等の成長領域への機動的な投資を可能に

本案件の概要

- 西日本を中心とした医心館47施設を譲渡価格174億円で株式会社日本産業推進機構（NSSK）に売却
- 臨時株主総会を経て11月16日にクロージング予定

本案件の概要

譲渡対象	西日本を中心とした医心館47施設
譲渡価額	174億円
譲渡実施	11月16日 (臨時株主総会での決議が前提)
業績影響	未定 2027/9期に譲渡益が発生する見込み

スケジュール

9 / 28 (本日)	株式譲渡契約締結
10 / 13	臨時株主総会基準日
11 / 13	臨時株主総会
11 / 16	譲渡実施

※ 取引条件等の詳細については、本日公表の「子会社の設立及び当該子会社における吸収分割、当該子会社の株式譲渡に関するお知らせ」をご参照ください

- ・ 医療重症度の高い方、終末度の高い方を受け入れる医心館の運営に一層注力
- ・ 首都圏・東日本エリアへ経営資源を集中し、収益構造を筋肉質化

本案件のポイント

強みへの注力

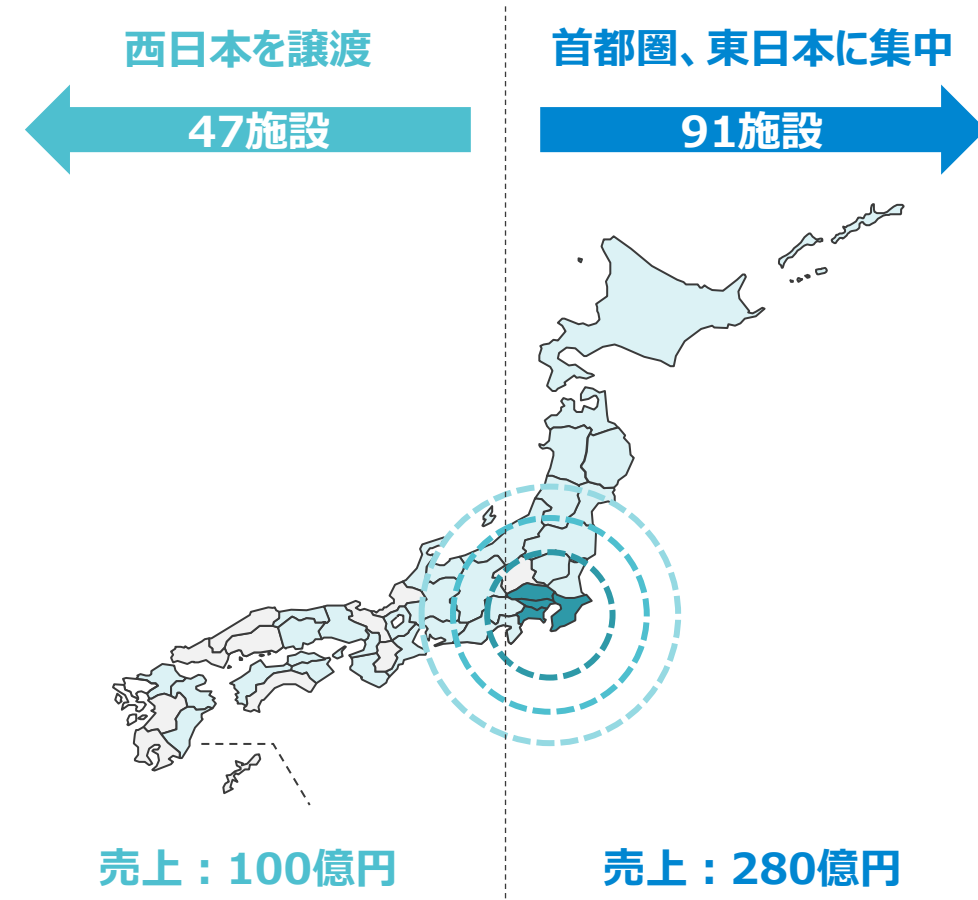
- ✓ 医療重症度の高い方、終末度の高い方の受け入れに注力し、医心館モデルの強みを発揮

選択と集中

- ✓ 地域ごとの入居者ニーズや受入れ状況を踏まえて首都圏・東日本へ経営資源を重点配分

収益改善

- ✓ 経営資源の重点配分と運営効率の向上により、医心館事業の収益性を改善

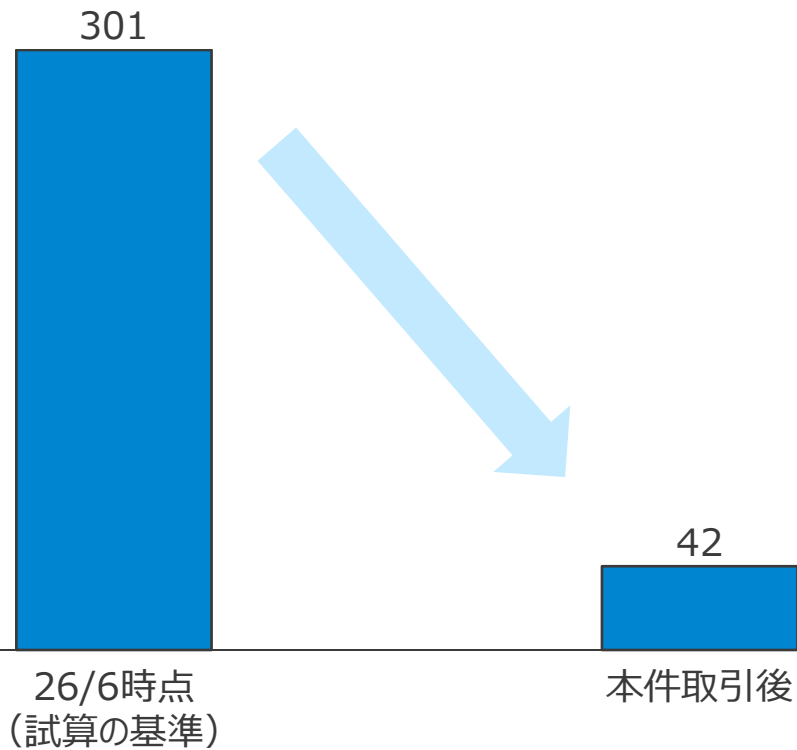


(2026/9期1Q-3Q実績)

- ・ 譲渡に伴う有利子負債の減少と譲渡対価の受領等により、ネットデットを圧縮
- ・ 財務基盤を強化し、成長領域への投資余力を拡充

ネットデットの改善（試算）

（単位：億円）



改善の内訳

■ 借入金の減少

- 譲渡先への承継に伴う借入金の減少
- 88億円

■ リース負債の減少

- 譲渡対象施設に係るリース負債の減少
- 1億円

■ 現金の増加

- 譲渡対価の受領等による現金の増加
- 170億円

※ ネットデット = 有利子負債 + リース負債 - 現預金



成長戦略

1 医心館事業を安定収益基盤として着実に運営

- ✓ 新規開設エリアを厳選

2 総合医療支援事業を次の成長ドライバーに

- ✓ 経営人材と投資余力を総合医療支援事業へ重点配分

3 病院周辺領域で新たな事業を創出

- ✓ 支援先病院を起点に、医療介護用品、DX／AIなどへ展開
- ✓ 病院経営支援との相乗効果により、資本効率の高い収益基盤を構築

- 従来は医心館事業の単一セグメントであったが、当期より総合医療支援事業を別セグメントとして切り出し
- これまでどおり社会基盤としての医心館事業で着実な成長を実現するとともに、総合医療支援事業を新たな成長ドライバーと位置付ける

事業内容

市場規模

収益性

診療報酬への依存度

基盤領域

医心館事業

がん末期等の重症度が
高い方を対象とした
ホスピス運営

中規模
日本のがん死40万人
が主な対象

低ROIC
資本集約型

高

成長領域

総合医療支援事業

医療機関等の
経営支援

大規模
日本の病院150万床が対象

高ROIC
ノウハウ集約型

低

- 医心館事業は安定的に運営し、成長領域である総合医療支援事業へ経営資源を重点配分

これまで

医心館事業

展開エリア	日本全国
開設戦略	積極、大量
開設手法	自社建設中心

総合医療支援事業

支援規模	年間数施設の案件獲得
支援チーム	数名の医師中心
支援内容	診療現場の改善が中心

これから

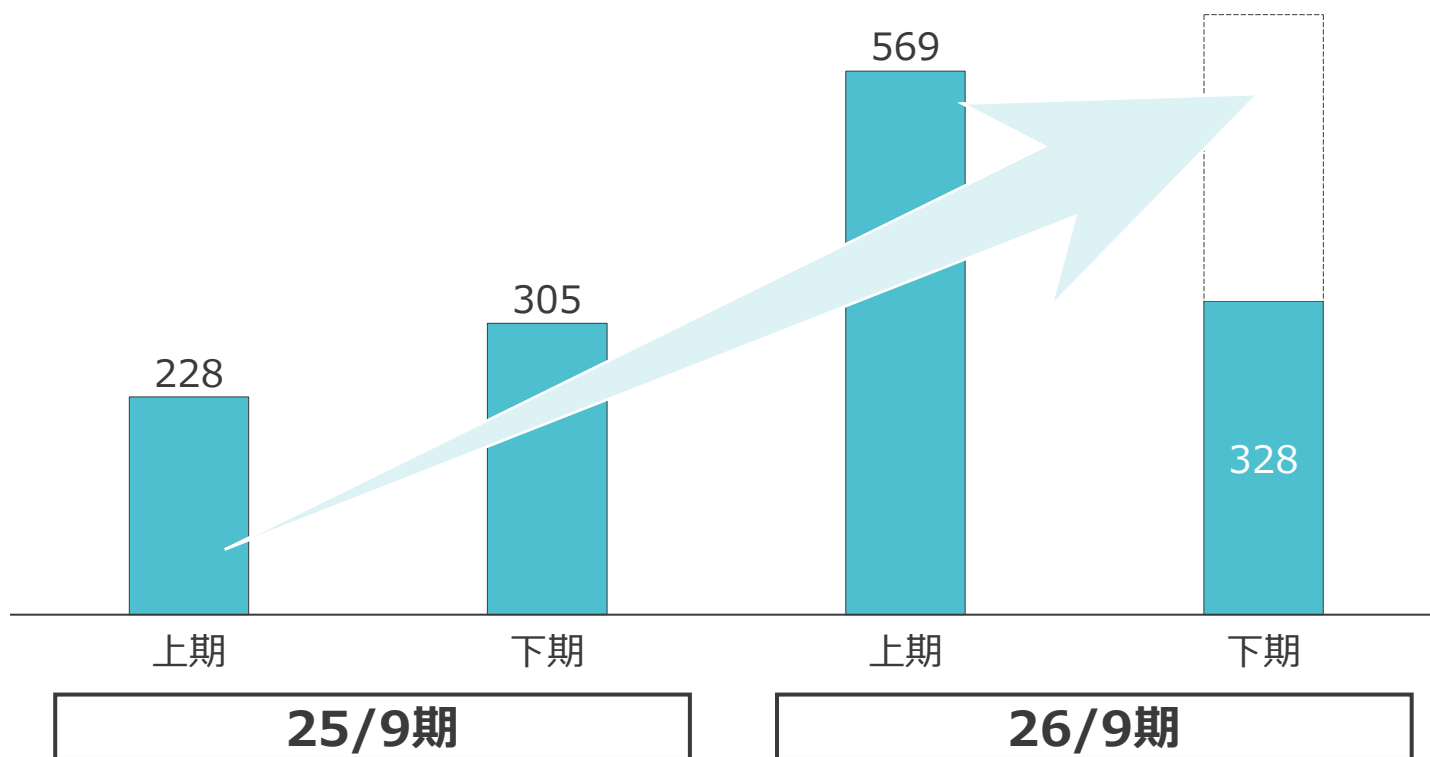
展開エリア	東日本中心、支援病院周辺
開設戦略	厳選、少量
開設手法	M&A中心

支援規模	年間10施設以上の案件獲得
支援チーム	医師 + コンサル + エンジニア
支援内容	消耗品卸、DX/AIと徐々に追加



- 今年度、4つの医療機関への支援を開始（上半期：2、下半期：2）
- 今後、支援先の獲得ペースは加速する見込み

売上高推移(百万円)



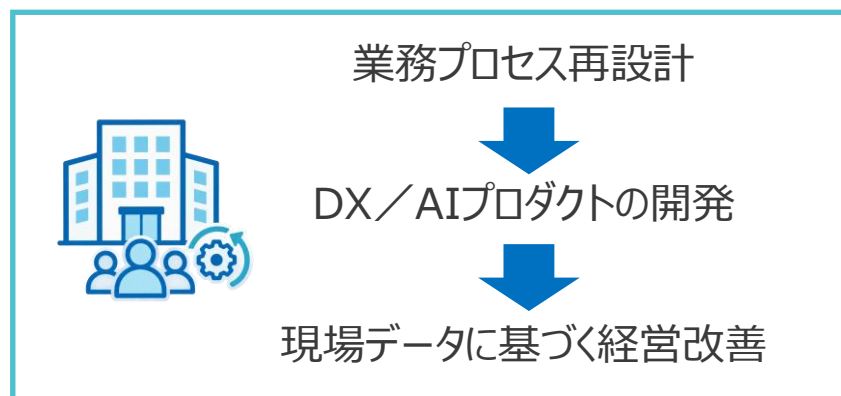
事業の状況

- ✓ 上半期に2つの医療機関を支援先に追加
- ✓ 下半期に入り、7月に1件、9月に1件の合計2つの医療機関への支援を開始
- ✓ 案件パイプラインは引き続き充実しており、支援先の獲得ペースは加速する見込み
- ✓ 病院周辺商流の事業収益も増加傾向

- 医療・介護・福祉の領域は、経営・運営の効率が低く、DX/AI化による業務改善が大きく遅れている分野
- アンビスグループではAIを活用して社内システム開発を進めており、段階的にローンチ中
- その経験を活かし、DX/AIシステムの開発・販売から業務プロセスの変革、経営・運営改善まで一体で手掛ける子会社「AIZIA（アイジア）」を設立
- 大きな投資を避け、スモールスタート。まずは支援先病院への販売を目指す

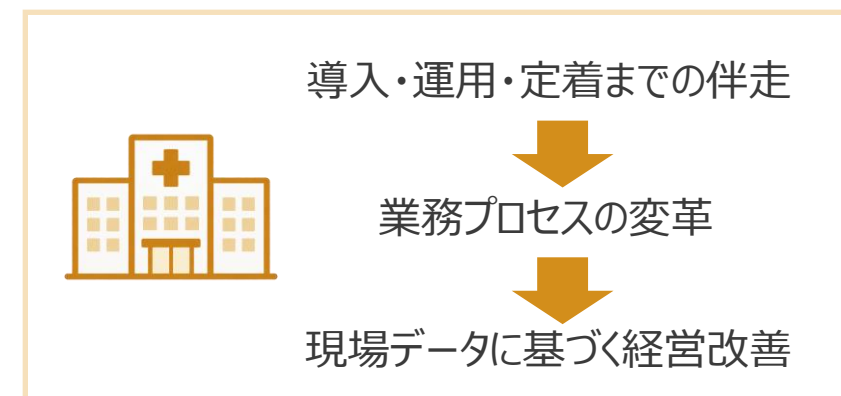
想定する事業内容

自社現場で開発・実証



ノウハウ・プロダクト
の提供

病院・ホスピスへ展開



▶ 自社の業務改善で実証したDX/AIを、医療業界全体の生産性向上へ展開する

将来的な事業成長のイメージ

- 当社はこれまで病院でも自宅でもない末期がんの方のための第三の療養の場としての「医心館事業」を確立してきた
- 今後は疲弊する医療機関の経営支援を含め、日本社会が抱える様々な医療課題の解決を担う総合事業体を目指す

Phase1

医心館事業の確立

終末期のプラットフォームとしての医心館を確立し、自宅・病院に替わる第三の療養の場を社会に提供

Phase2

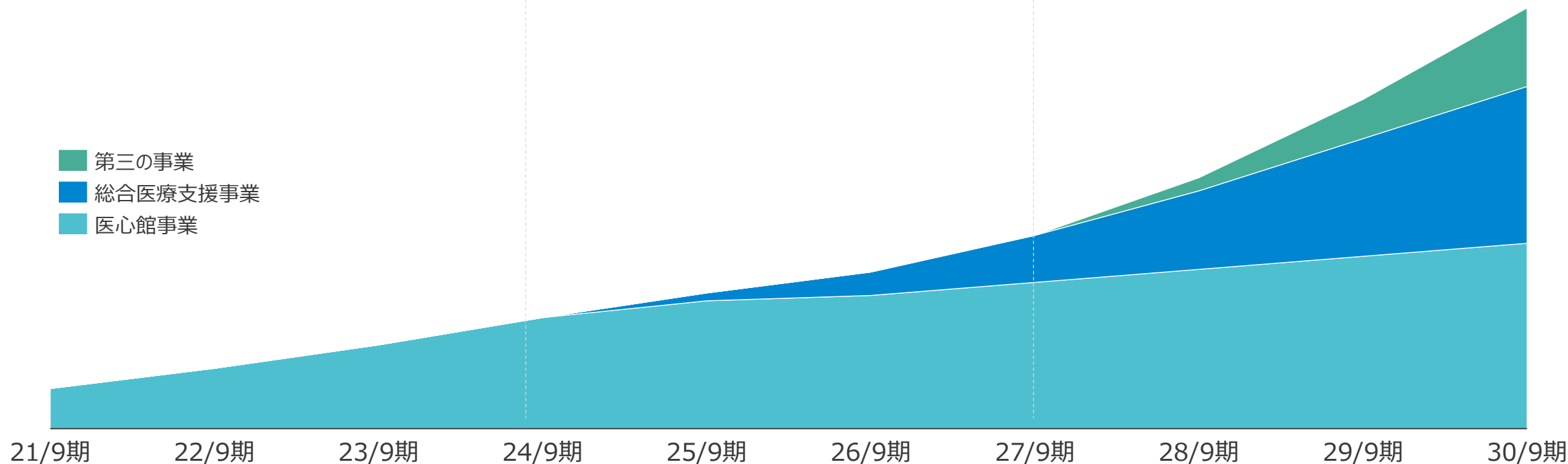
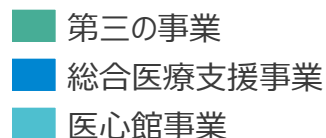
総合医療支援事業の創出と拡大

経営難に陥った医療機関を様々なアプローチで支援しノウハウを確立

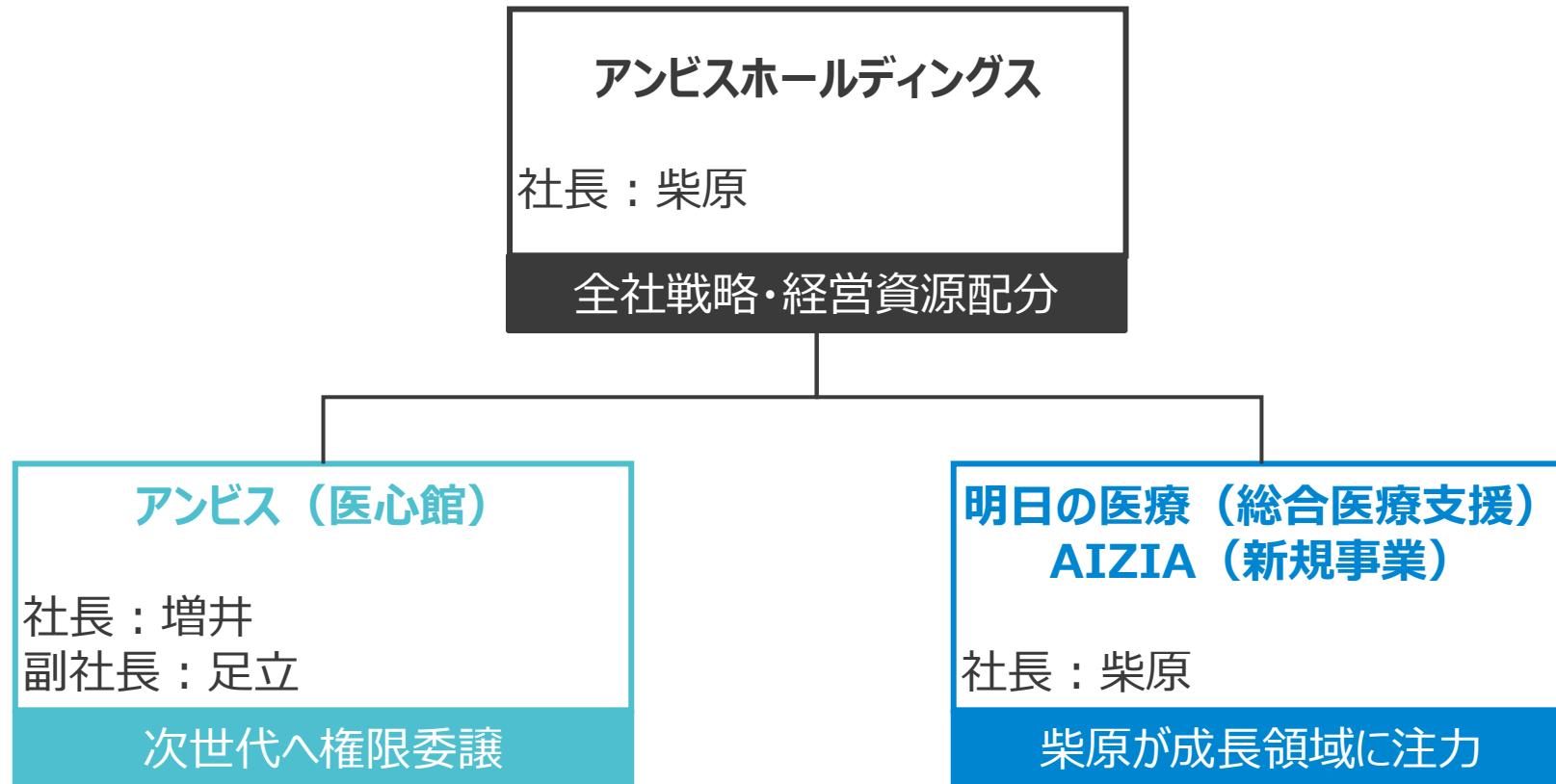
Phase3

新たな医療課題の解決

日本の優れた医療制度を持続させ、多くの人が質の高い医療を享受できる社会の実現



- ・ 医心館事業を次世代に委ね、柴原は全社戦略と成長領域の拡大に注力



- ▶ 次世代への権限委譲により、意思決定の迅速化と事業展開の加速を図る

本資料には、当社に関連する予想、見通し、目標、計画等の将来に関する記述が含まれています。これらは、当社が現在入手している情報に基づく、本資料の作成時点における予測等を基礎として記載されています。また、当該記述のために、一定の前提を使用しています。当該記述または前提は主観的なものであり、将来において不正確であることが判明したり、実現しない可能性があります。このような事態の原因となりうる不確実性やリスクは多数ございますが、詳細は、当社の決算短信、有価証券報告書をご参照下さい。なお、本資料における将来情報に関する記述は、上記のとおり本資料の日付時点のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有しておりません。

【お問い合わせ先】
株式会社アンビスホールディングス IR担当
Email : ir_contact@amvis.co.jp