



2026年3月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社シーユーシー
2025年11月10日

連結業績

連結業績概要（累計期間）

今期は期初より下期偏重の見通し。前年同期比では売上収益が21.7%増、EBITDAは10.9%減。通期計画に対する進捗率は売上収益、利益ともに計画を下回るものの四半期業績の改善傾向を踏まえ通期計画を据え置き

(単位：百万円)	25/3 Q2 (YTD)	26/3 Q2 (YTD)	増減率	26/3 (計画)	進捗率
売上収益	21,611	26,291	+21.7%	58,250	45.1%
EBITDA ⁽¹⁾	4,169	3,713	(10.9%)	10,230	36.3%
営業利益	3,047	1,711	(43.9%)	5,500	31.1%
親会社の所有者に帰属する当期利益	2,009	612	(69.5%)	2,880	21.3%

前期に発生した米国子会社への貸付の回収に係る為替差益による影響（法人所得税費用等控除後）285百万円が剥落













ホスピス新規施設の初期赤字、今上期の先行投資費用発生等により、今期は例年以上に下期偏重

1. EBITDA = 営業利益 + 減価償却費及び償却費 ± その他の収益・費用の合計（以降同様）。

上期実績及び下期見通し

各セグメントの営業利益は計画通り下期に向けて改善の見通し（下期に採用強化等の先行投資を予定している居宅訪問看護セグメントを除く）。ホスピスは上期に一部の既存施設の単価下振れがあったものの、改善施策の推進により、計画との乖離は段階的に縮小する見込み

営業利益の下期見通し

セグメント	上期実績	下期見通し		下期見通し
	(計画対比)	(上期対比)	(計画対比)	
医療機関				支援先医療機関の月額報酬は計画通り下期以降に段階的な回復を見込む
ホスピス				新規施設の稼働向上を見込む。既存施設の単価改善は継続的に推進中
居宅訪問看護				10月に4拠点の新規ステーション開設、下期に採用強化等の先行投資が発生する見込
メディカルケアレジデンス				稼働率向上に向けた採用活動は上期に計画通り実施。下期に集患に向けた営業活動を更に強化

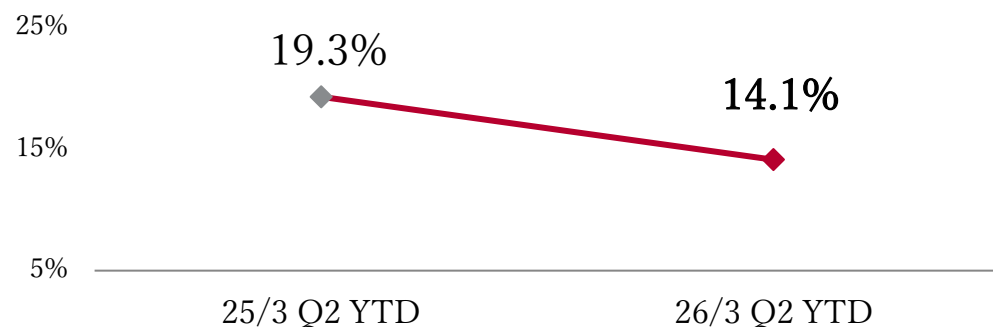
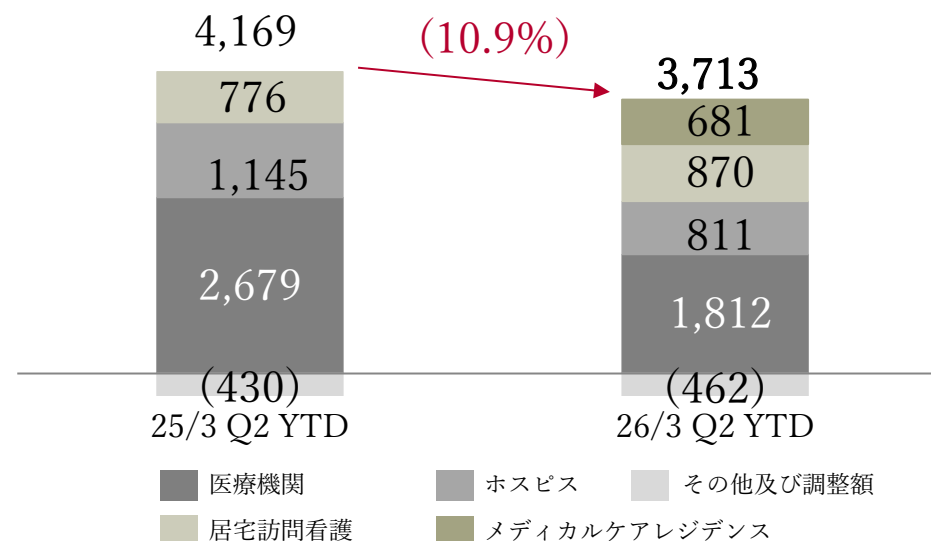
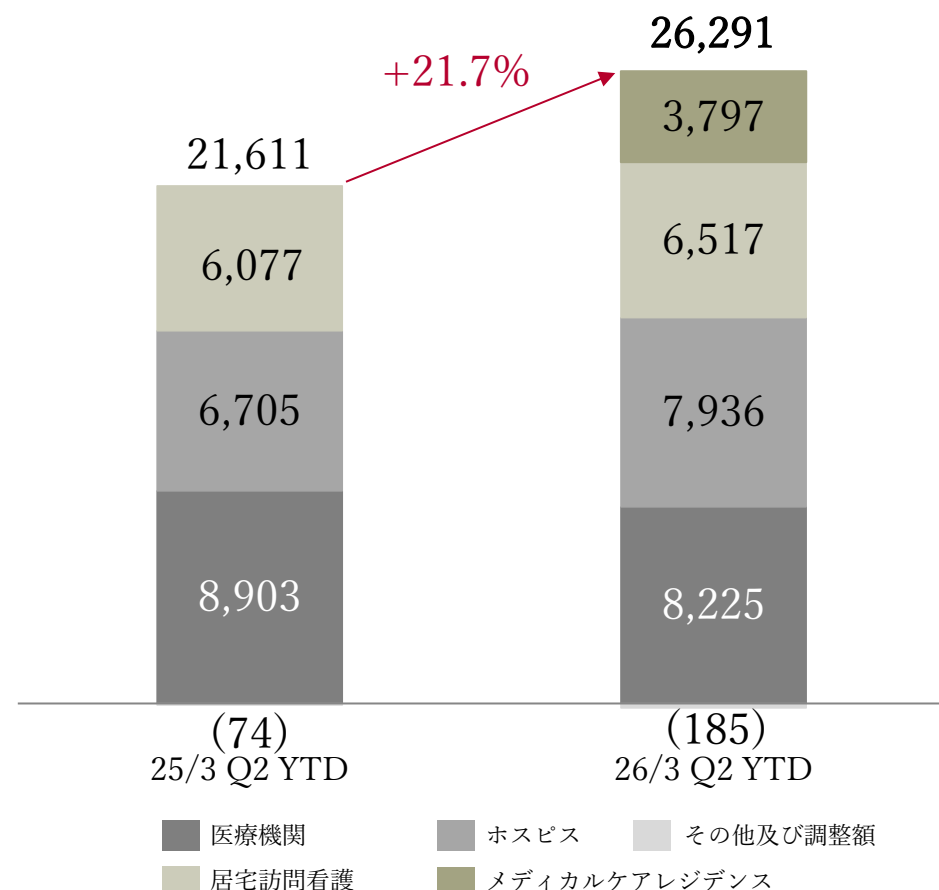
連結業績概要（累計期間）

売上収益は医療機関セグメントを除き堅調に拡大。医療機関セグメントの減収要因である一部支援先医療機関に対する月額報酬の減額は下期以降徐々に改善する見通し。EBITDAはホスピスセグメントにおける新規施設の初期赤字を主因に減少

売上収益

EBITDA及びEBITDAマージン

(単位:百万円)



連結業績概要（四半期推移）

売上収益及びEBITDAは前四半期比で増加し、EBITDAマージンも前四半期を1.5pt改善。

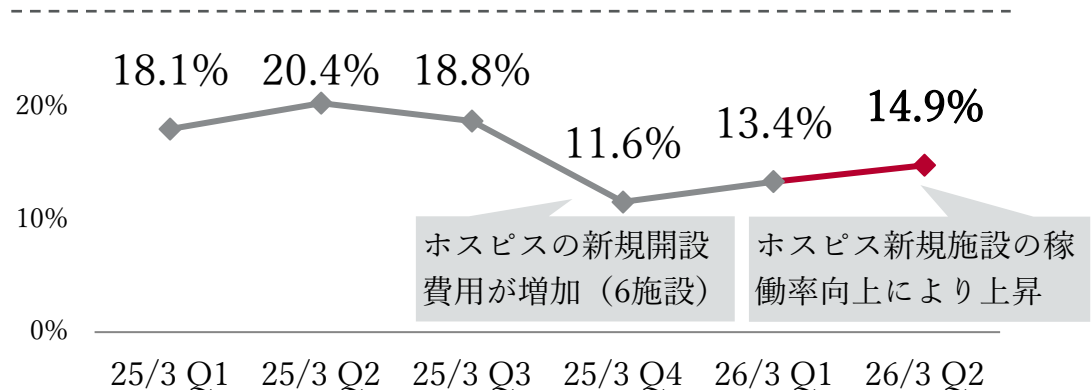
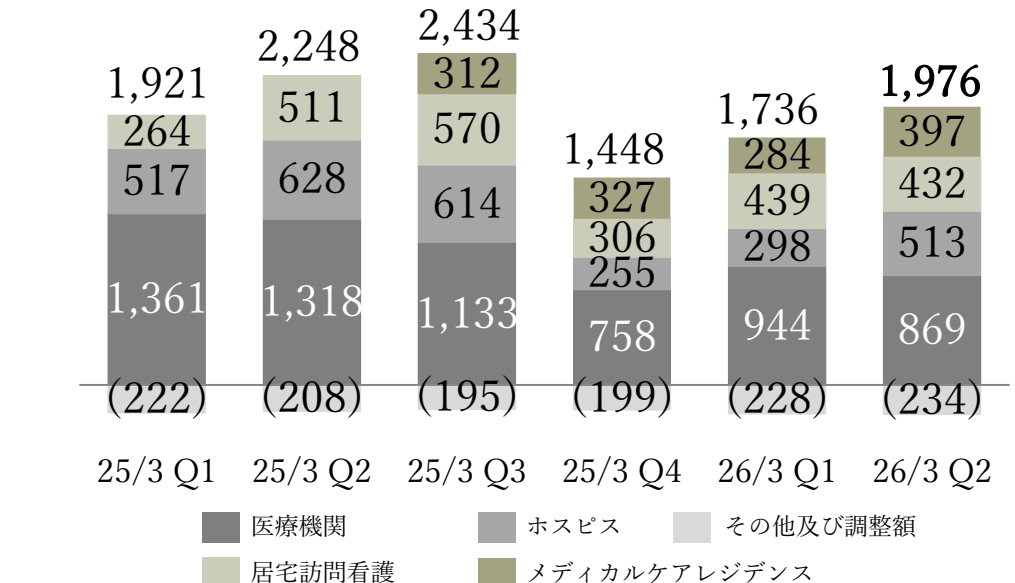
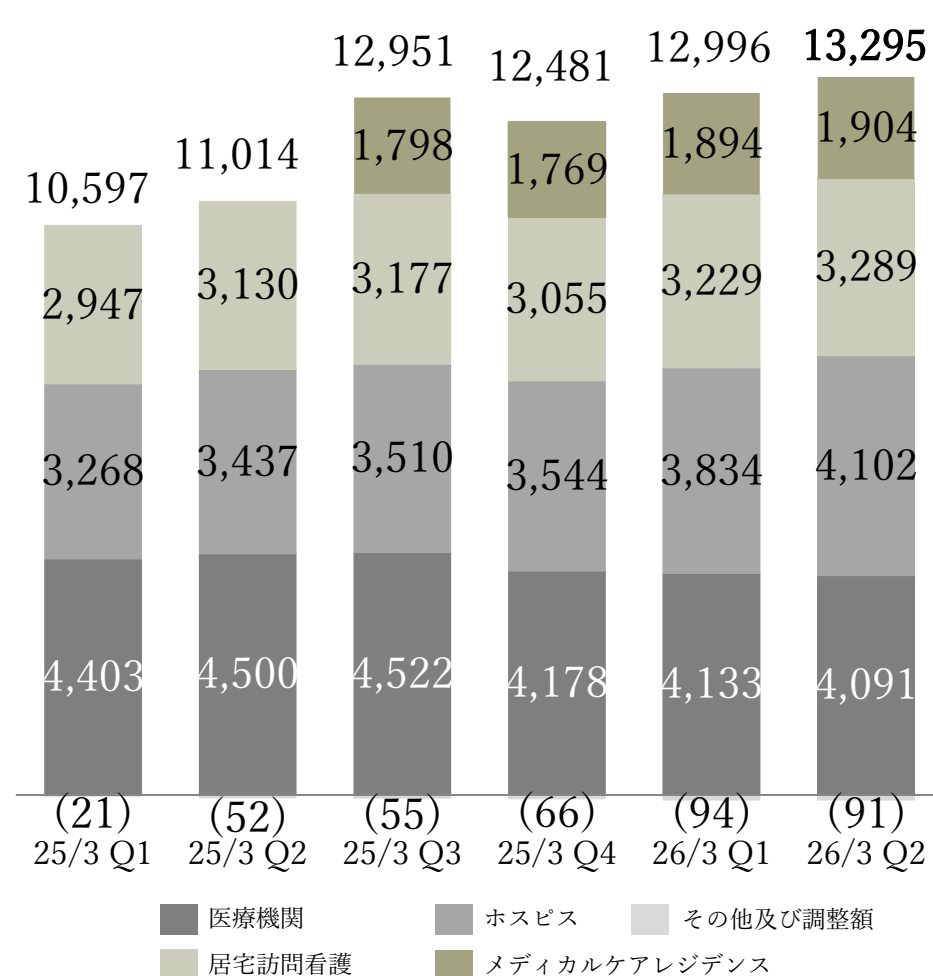
四半期売上収益は過去最高を更新

売上収益

(単位:百万円)

EBITDA及びEBITDAマージン

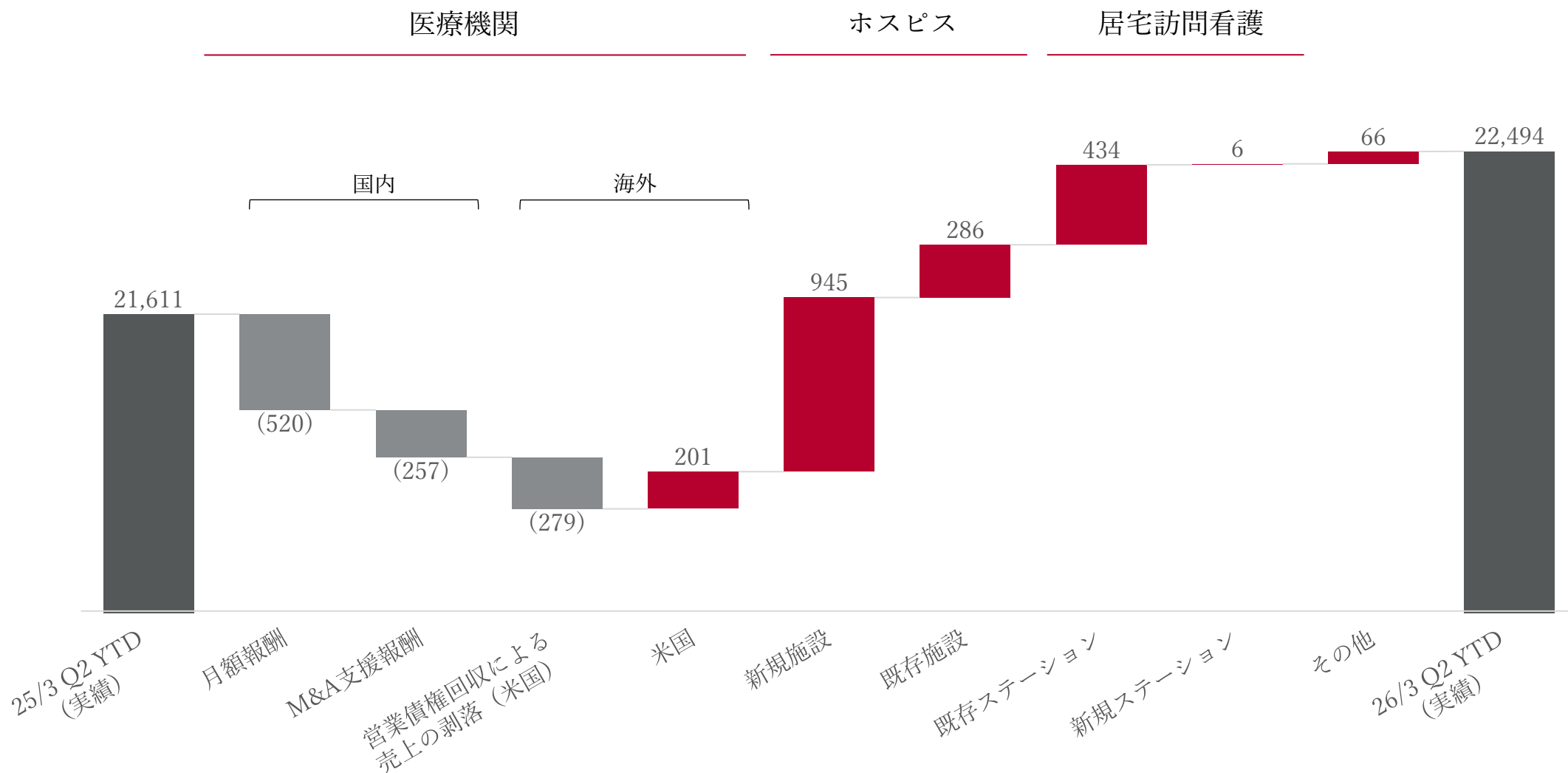
(単位:百万円)



（ご参考）売上収益の増減分析 （前年同期比、メディカルケアレジデンスを除く）

売上収益は医療機関セグメントを除き堅調に拡大。医療機関セグメントの減収要因である一部支援先医療機関に対する月額報酬の減額は下期以降徐々に改善する見通し

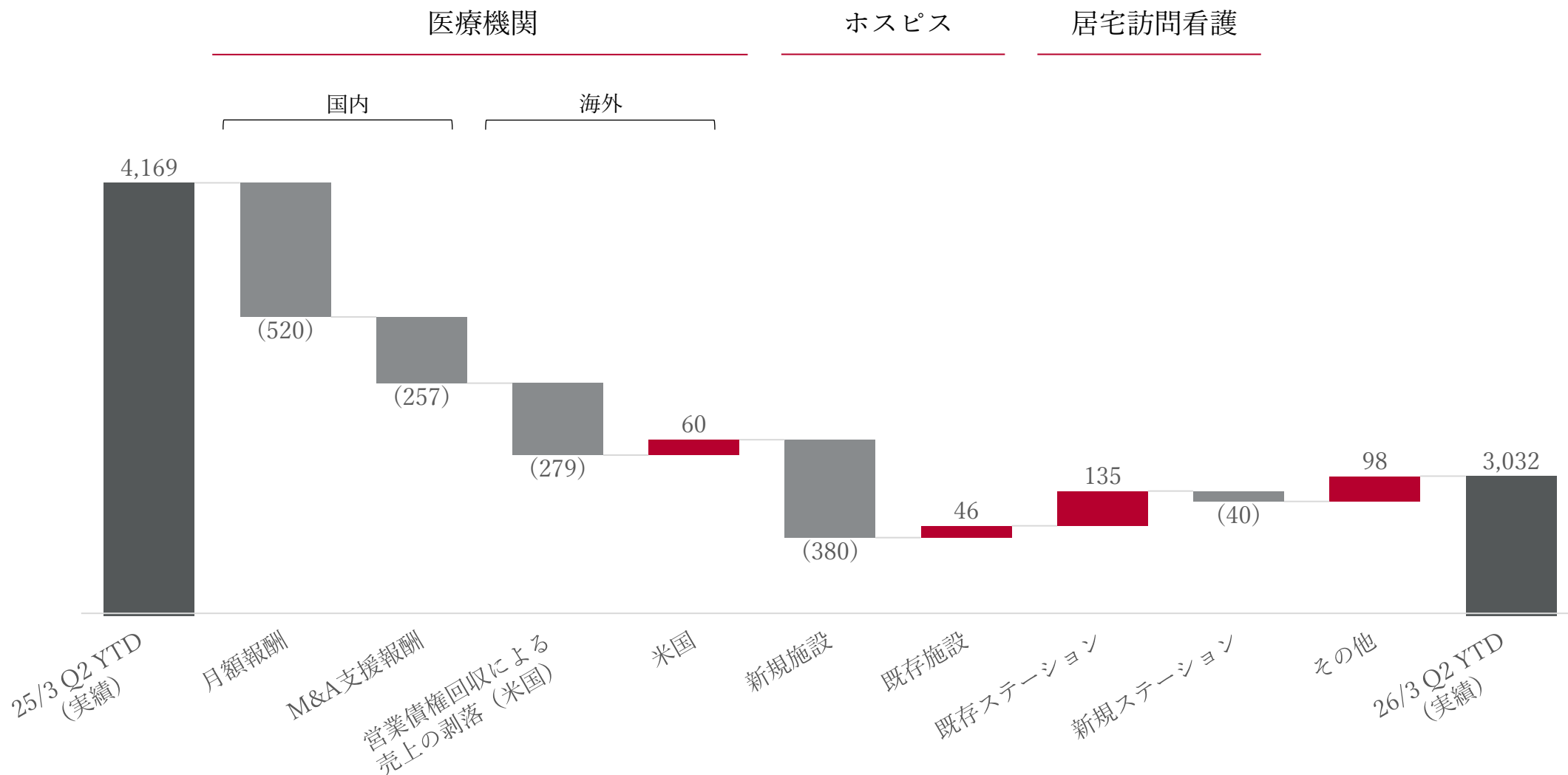
（単位:百万円）



（ご参考） EBITDAの増減分析 （前年同期比、メディカルケアレジデンスを除く）

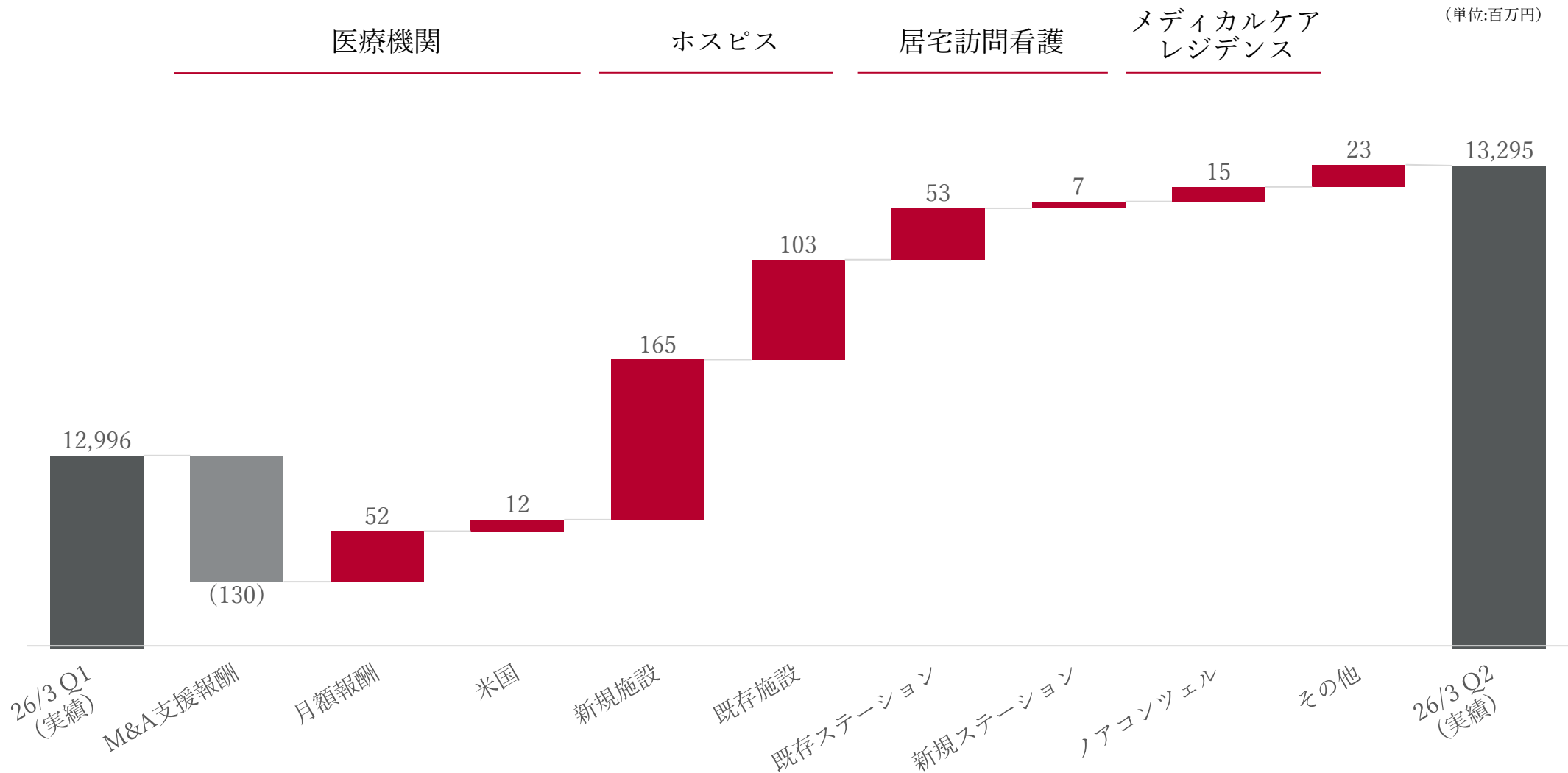
売上収益の増減要因に加え、ホスピスセグメントにおける新規施設の初期赤字が増加。初期赤字は下期にかけて段階的な解消を見込む

（単位:百万円）



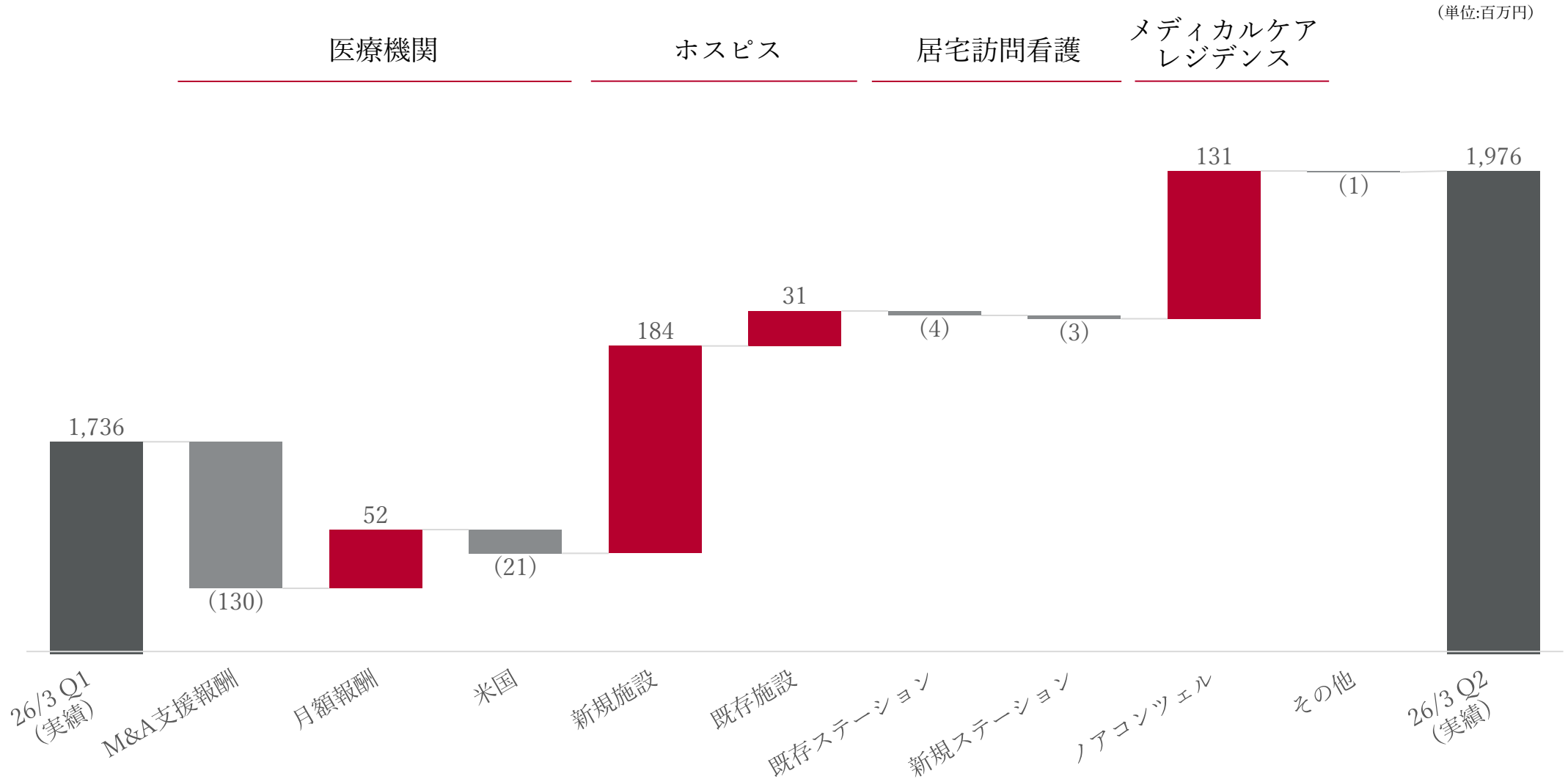
(ご参考) 売上収益の増減分析 (前四半期比)

売上収益はQ1比増加し、**四半期売上収益は過去最高を更新**



(ご参考) EBITDAの増減分析 (前四半期比)

売上収益の増減要因に加え、ホスピスセグメントにおける新規施設の初期赤字が改善



連結財政状態計算書の概要

(単位：百万円)	25/3	25/6	25/9
流動資産	20,520	20,470	27,261
現金及び現金同等物	7,533	7,041	13,324
営業債権及びその他の債権	12,151	12,395	12,946
非流動資産	64,647	65,703	66,878
有形固定資産	18,830	20,318	21,216
使用権資産	19,401	19,408	20,027
のれん	13,665	13,357	13,624
無形資産	4,306	4,167	4,141
資産合計	85,167	86,173	94,140

① 国内ホスピス建設資金使途で97億円の借入を実行

② 運転資金使途の25億円の借入を返済

	25/3	25/6	25/9
流動負債	13,446	15,223	12,897
営業債務及びその他の債務	4,314	4,016	3,550
借入金	2,812	5,312	2,812
リース負債	2,769	2,802	2,948
非流動負債	41,435	40,849	50,520
借入金	20,653	19,956	28,843
リース負債	17,310	17,293	17,796
負債合計	54,881	56,072	63,417
資本合計	30,286	30,101	30,723
親会社の所有者に帰属する持分合計	29,678	29,542	30,161
非支配持分	608	559	562
負債及び資本合計	85,167	86,173	94,140

セグメント別業績

医療機関セグメント業績概要（累計期間）

今上期は国内医療機関に対する月額報酬の減額等の影響で売上収益、EBITDAともに減少。
海外は米国足病領域におけるロールアップ型M&Aが堅調に推移

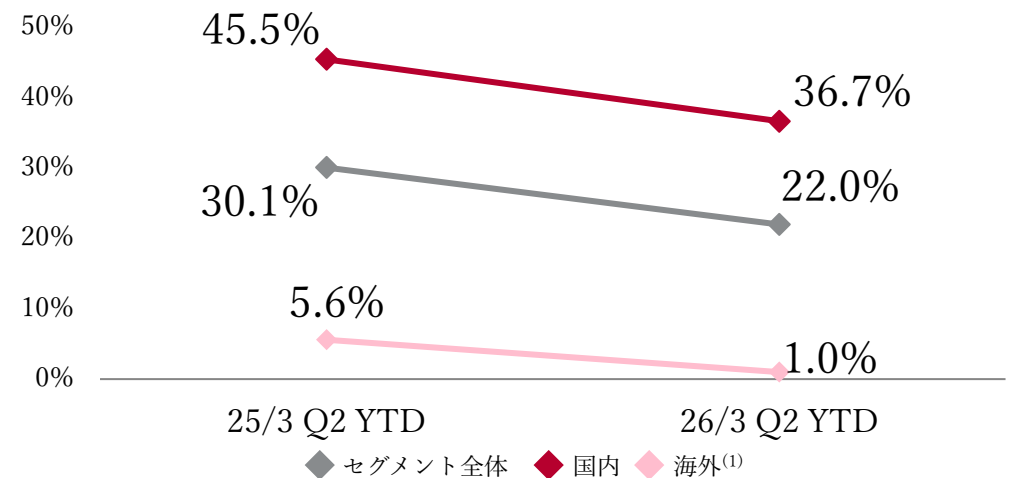
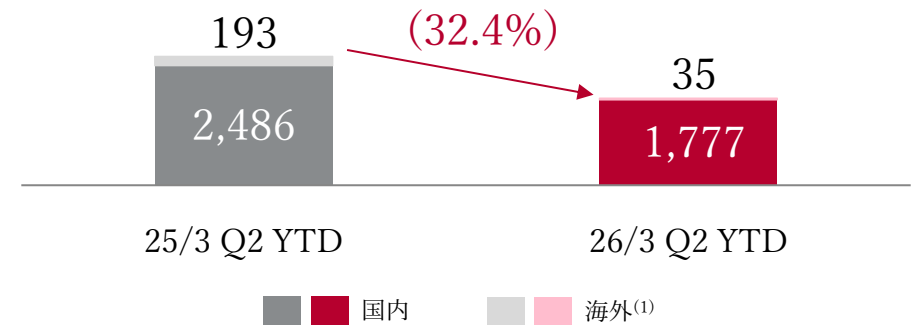
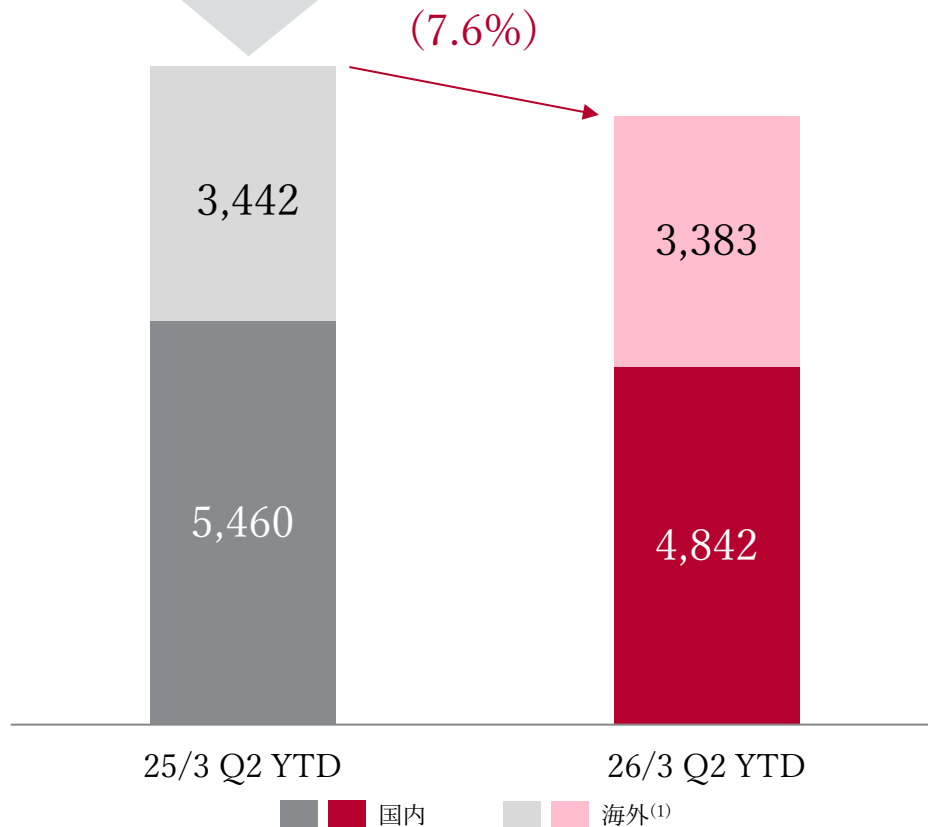
売上収益

(単位:百万円)

EBITDA及びEBITDAマージン

(単位:百万円)

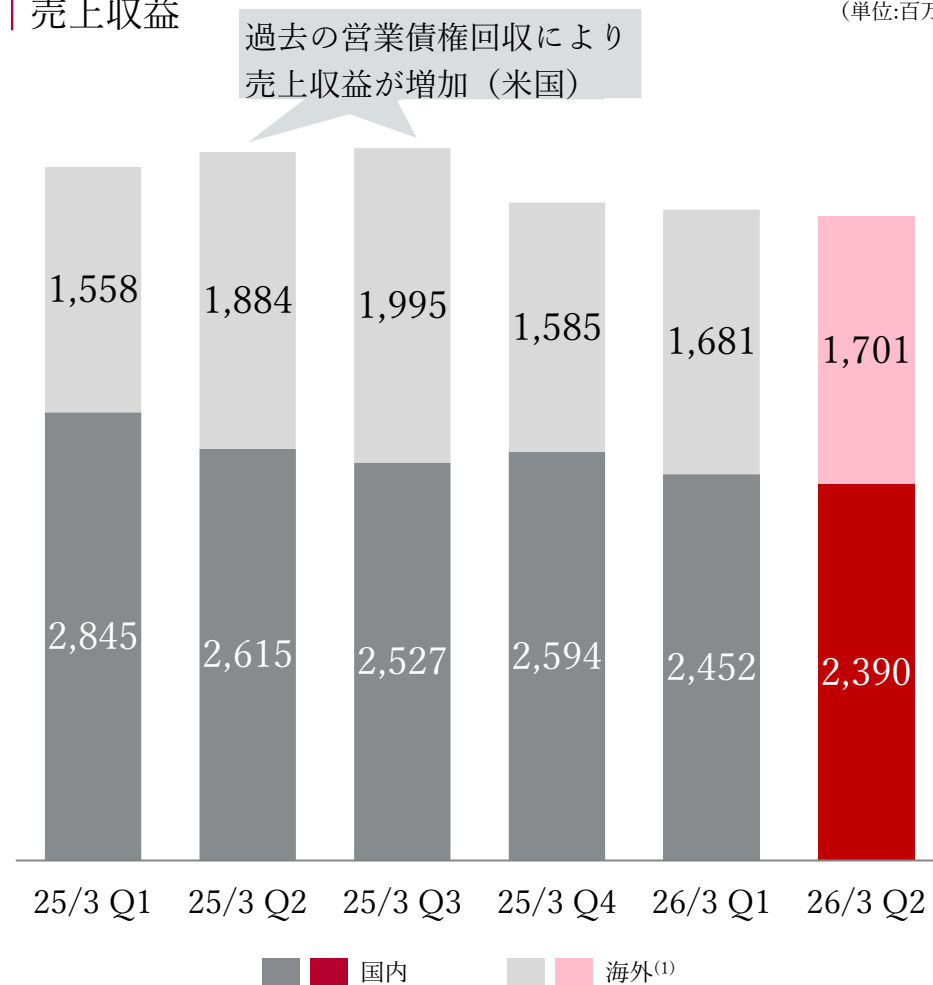
- 国内：M&A支援案件が上期に偏重
- 米国：買収以前の営業債権の回収
(279百万円)



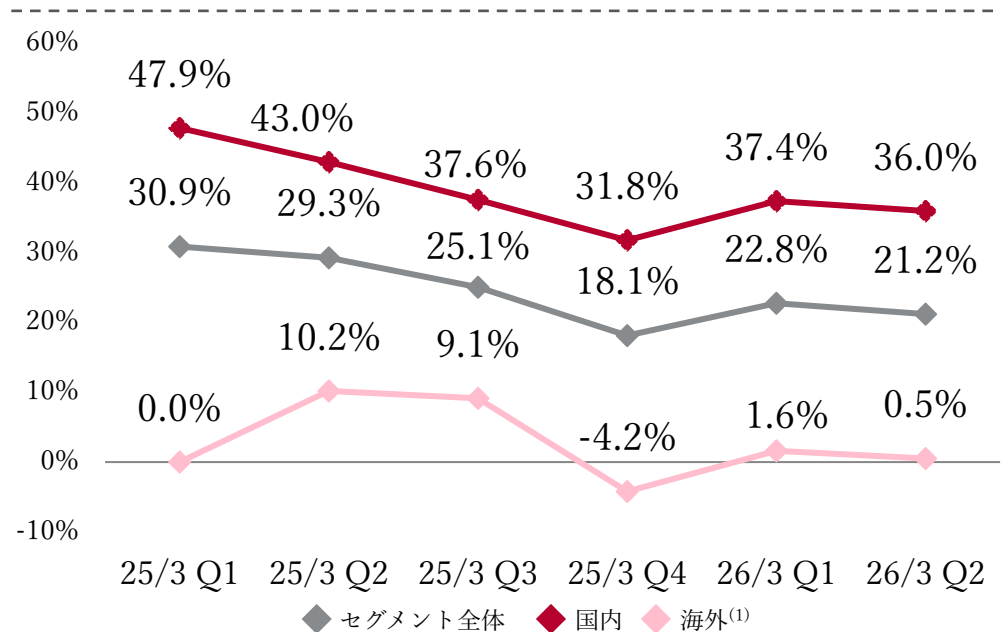
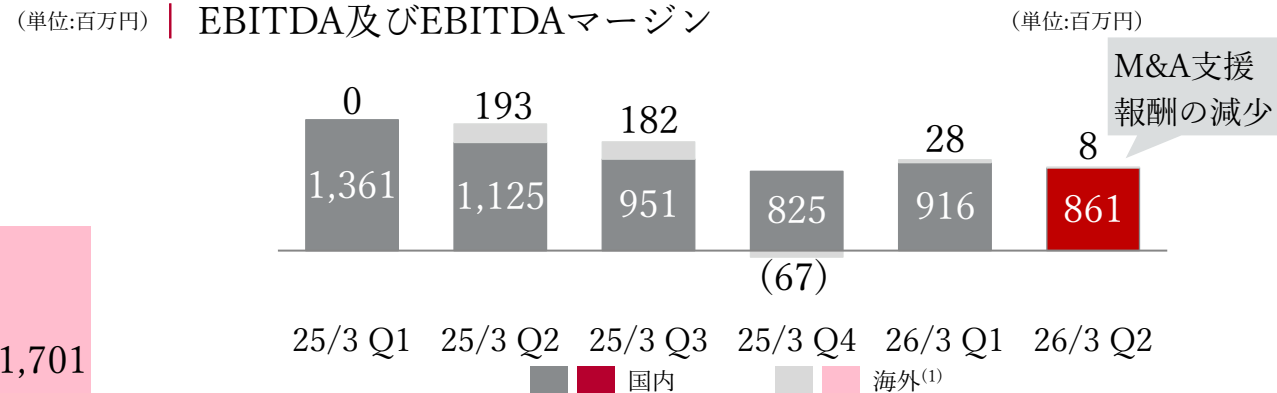
医療機関セグメント業績概要（四半期推移）

国内の売上収益及びEBITDAは26/3 Q1対比ほぼ横ばい。海外は米国足病領域におけるロールアップ型M&Aが堅調に推移し、売上収益、EBITDAともに安定的に推移。下期以降は米国OBL新規開設など新たな取り組みを実施予定（詳細はP32ページご参照）

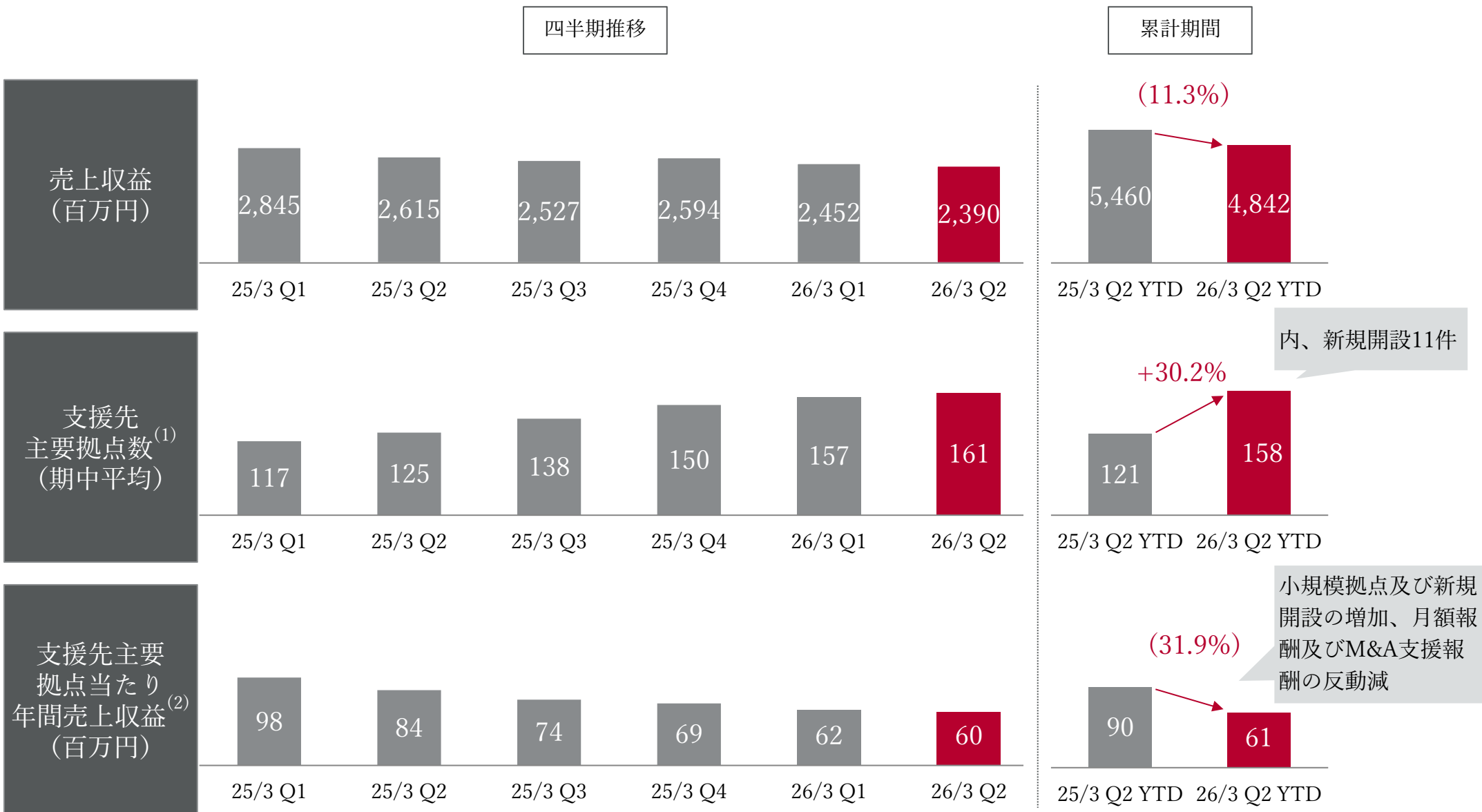
売上収益



EBITDA及びEBITDAマージン

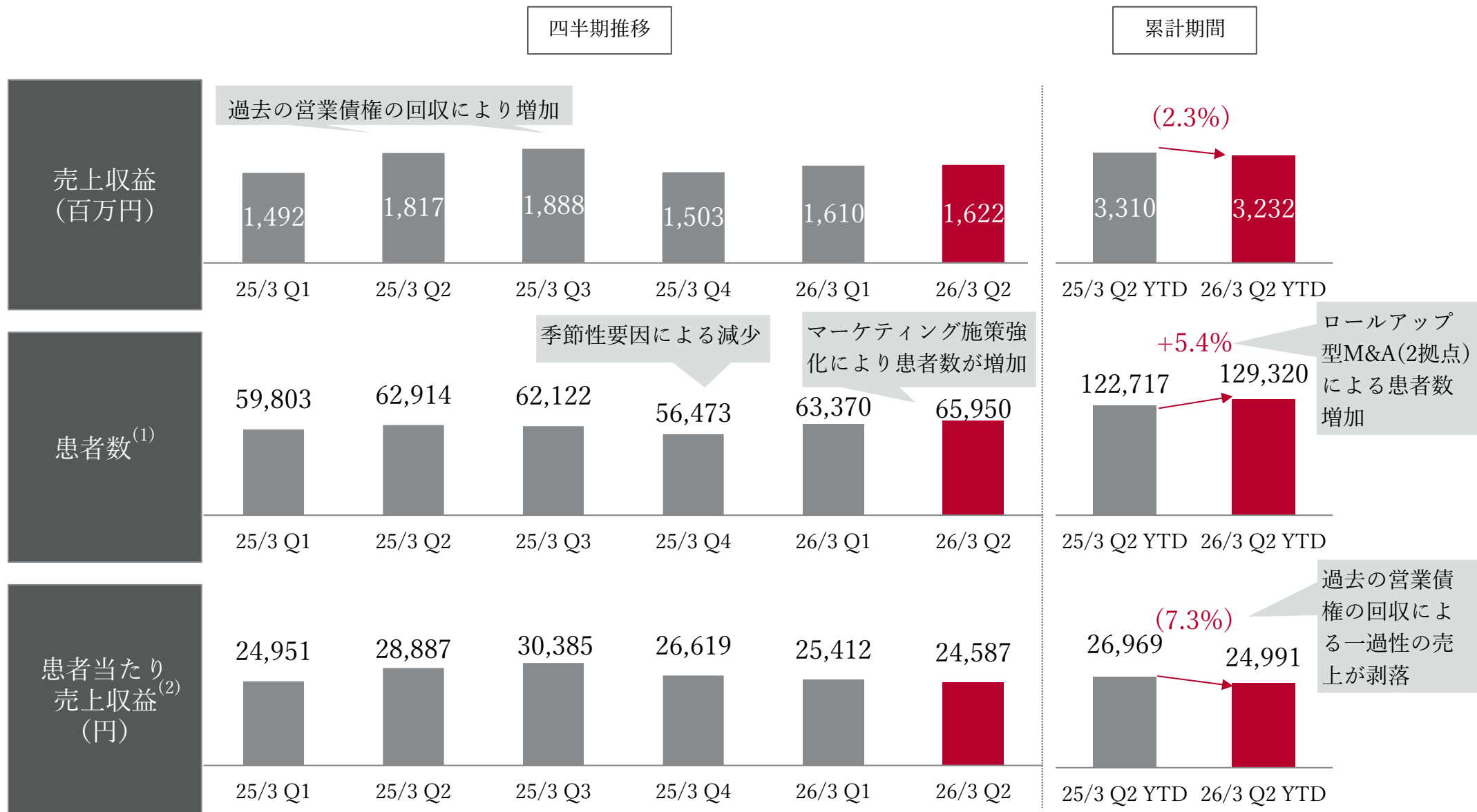


医療機関セグメント（国内）の重要経営指標



1. 当社が経営支援を提供する病院、介護老人保健施設、訪問診療クリニック、透析クリニック、外来クリニックの合計数。各期間における期首時点の支援先主要拠点数と期末時点の支援先主要拠点数の平均値。
2. 国内における売上収益を年額換算し、各期間中の平均支援先主要拠点数で除して算出。

医療機関セグメント（米国）の重要経営指標



1. 2025年10月現在でレセプトデータに基づき集計した、当社が運営する足病及び下肢静脈疾患クリニックの各期間における延べ患者数。

2. 米国における四半期ごとの売上収益を各期間中の患者数で除して算出。

ホスピスセグメント業績概要（累計期間）

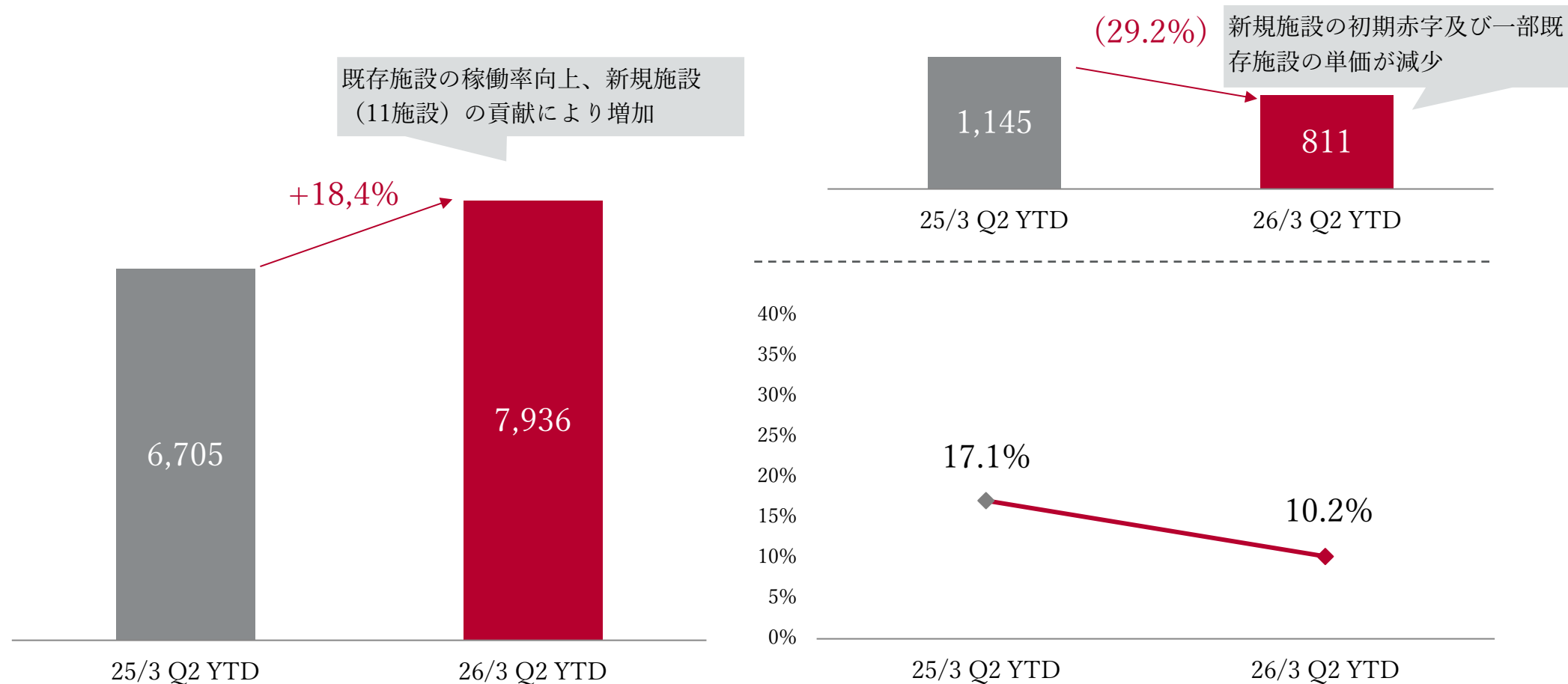
事業拡大に伴い売上収益は堅調に拡大。新規施設の初期赤字等によりEBITDA及びEBITDAマージンは低下

売上収益

(単位:百万円)

EBITDA及びEBITDAマージン

(単位:百万円)



ホスピスセグメント業績概要（四半期推移）

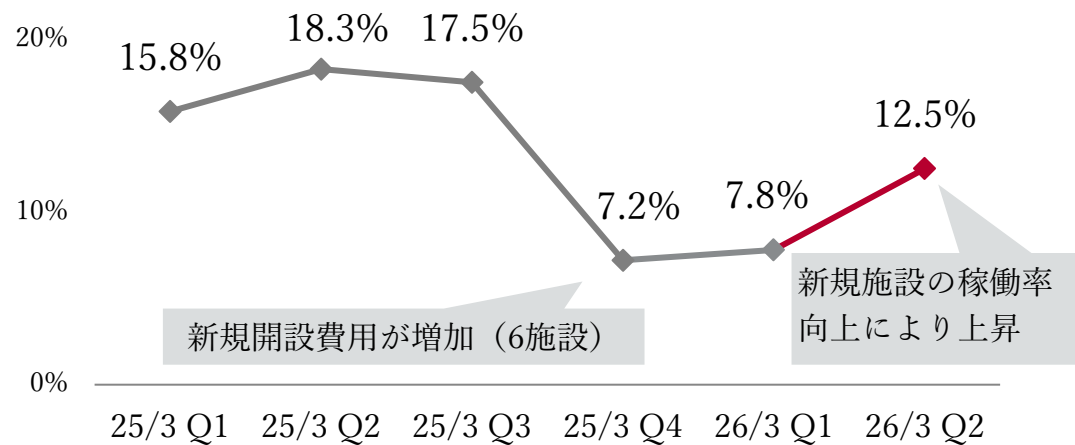
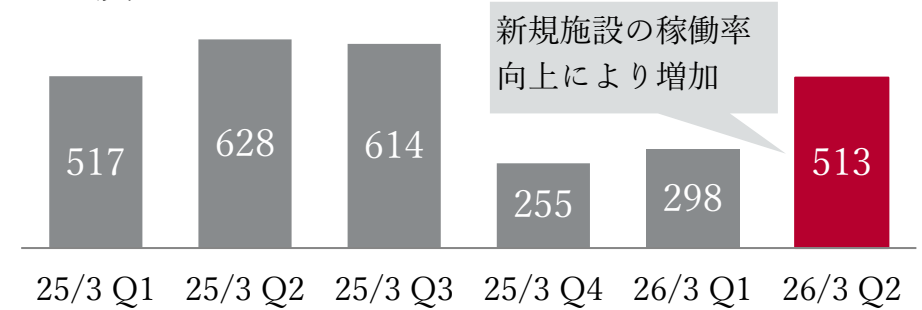
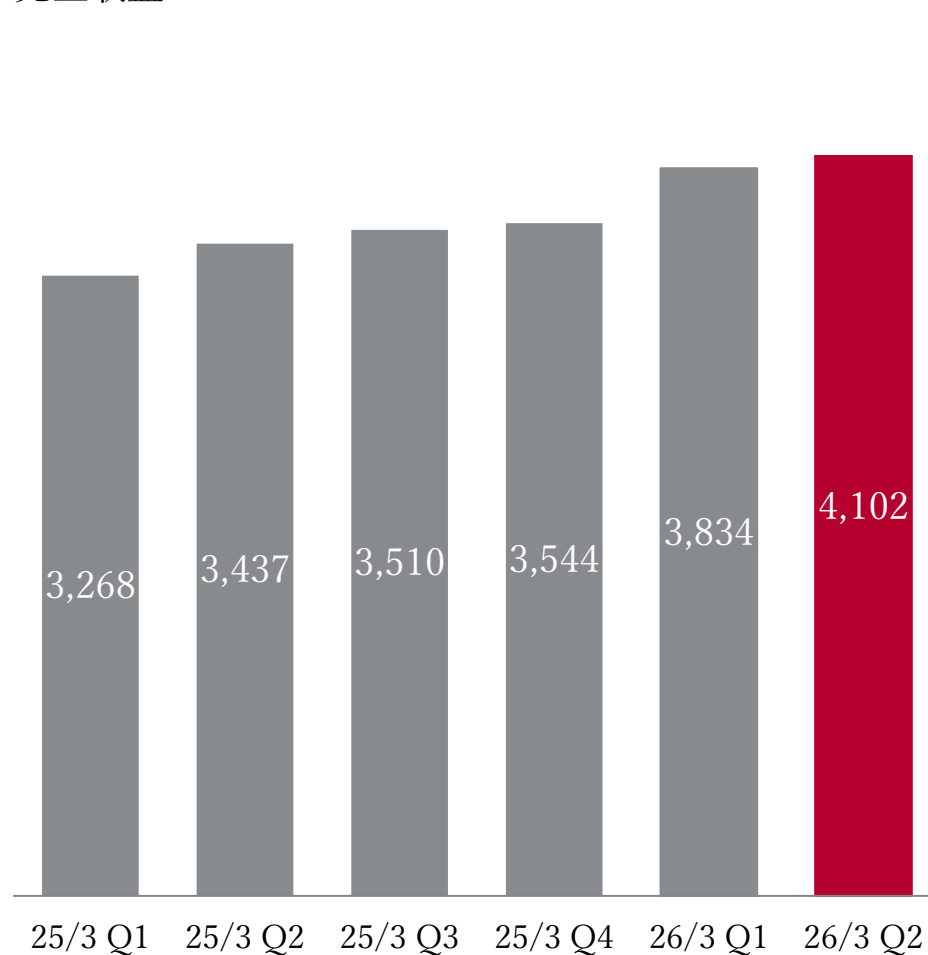
売上収益、EBITDA、EBITDAマージンともに堅調

売上収益

(単位:百万円)

EBITDA及びEBITDAマージン

(単位:百万円)



ホスピスセグメントの重要経営指標 (1/2)

四半期推移

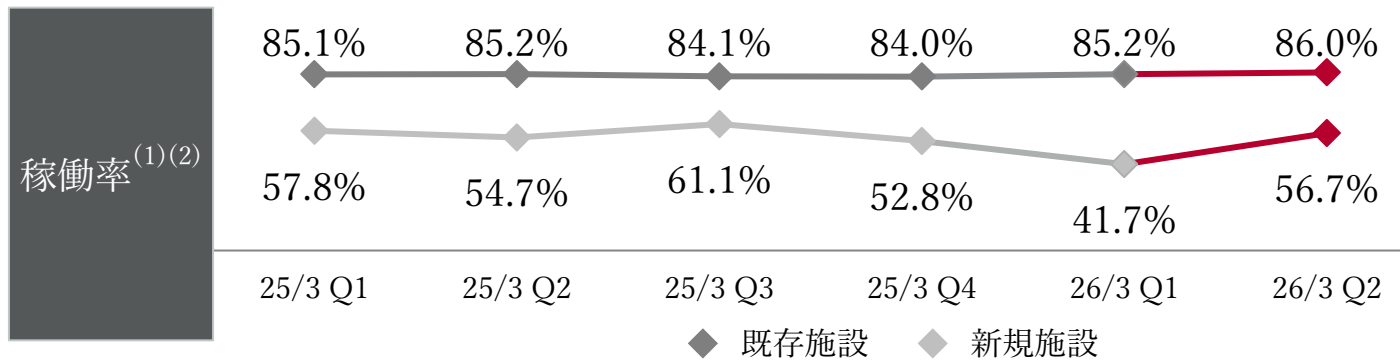
累計期間



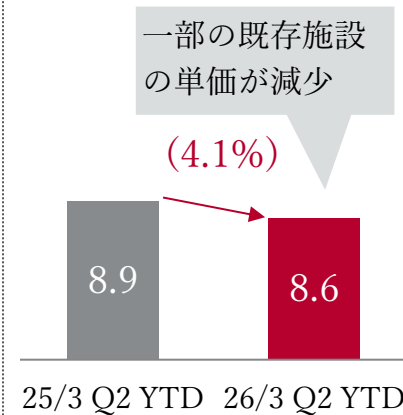
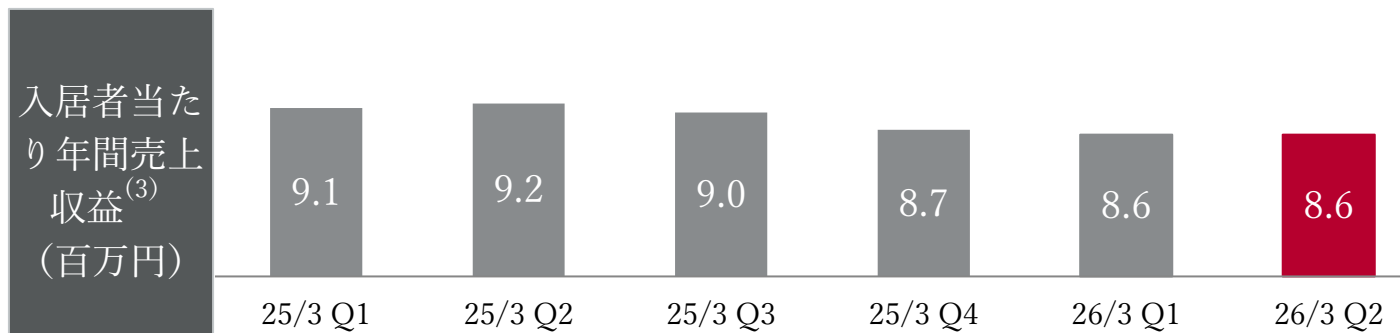
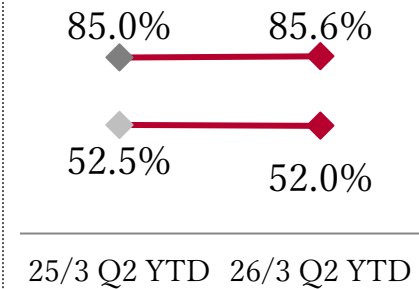
1. 各期間末時点における当社グループがサービスを提供しているホスピス施設の施設数及び定員数。各期間末時点において開設後12か月超経過又は M&A により取得した施設を既存施設、それ以外を新規施設とする。

ホスピスセグメントの重要経営指標 (2/2)

四半期推移



累計期間



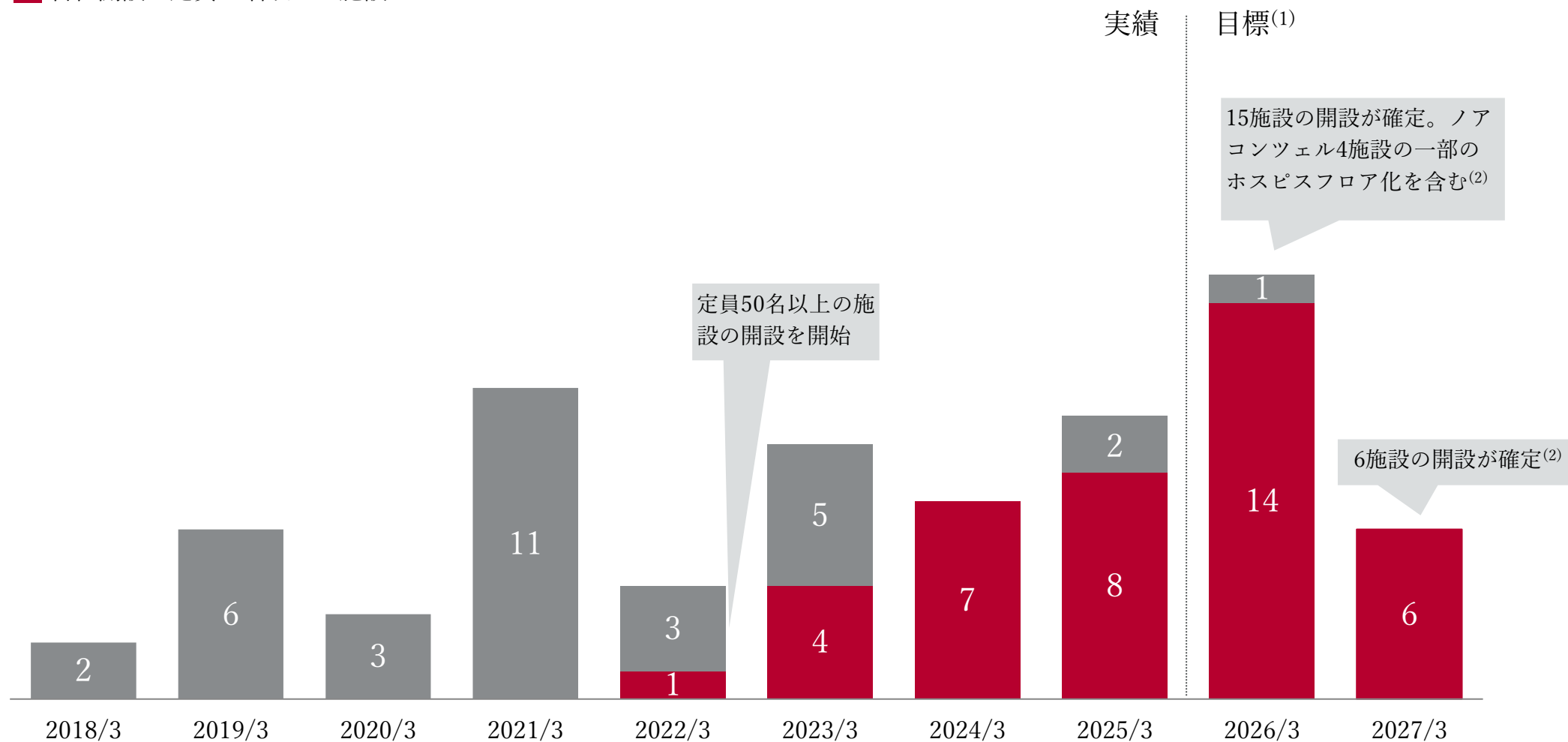
1. 各期間におけるのべ提供可能定員数に対する、のべ入居者数の割合。各期間末時点において開設後12か月超経過又はM&Aにより取得した施設を既存施設、それ以外を新規施設とする。
2. 新規施設が開設後1年超経過した日の属する四半期もしくは累積期間において既存施設に分類されるため、累計期間の稼働率は各会計期間の稼働率の加重平均と一致しない。
3. 各期間のホスピスセグメントの売上収益を年額換算し、期中平均入居者数で除した金額。

今後開設予定のホスピス施設数と規模

過去に開設又は取得したホスピス施設数及び今後の目標の推移

■ 定員50名未満の施設及びM&Aにより取得した施設

■ 自社開設で定員50名以上の施設



1. マクロ環境や規制動向など、本書日時点において入手可能な情報に基づき、一定の仮定や前提の下で当社グループが設定した目標値であり、将来の目標数値の実現を保証するものではない。

2. 不動産の賃貸借契約または売買契約が締結済みの案件を集計しているが、将来の目標数値の実現を保証するものではない。

2025年10月以降に開設予定のホスピス施設⁽¹⁾⁽²⁾

開設時期		所在地	定員数	投資金額（百万円）
2026/3 Q3	2025/11	福島県郡山市	50	488
	2025/11	三重県津市	50	477
	2025/12	千葉県成田市	50	498
2026/3 Q4	2026/1	栃木県小山市	50	427
	2026/2	東京都足立区	50	642
	2026/2	兵庫県神戸市	50	511
	2026/3	広島県広島市	50	500
	2026/3	福岡県久留米市	50	477
2027/3 Q1	2026/4	福岡県北九州市	50	495
	2026/5	東京都西東京市	50	526
	2026/6	兵庫県尼崎市	50	526
2027/3 Q2	2026/9	神奈川県茅ヶ崎市	50	445

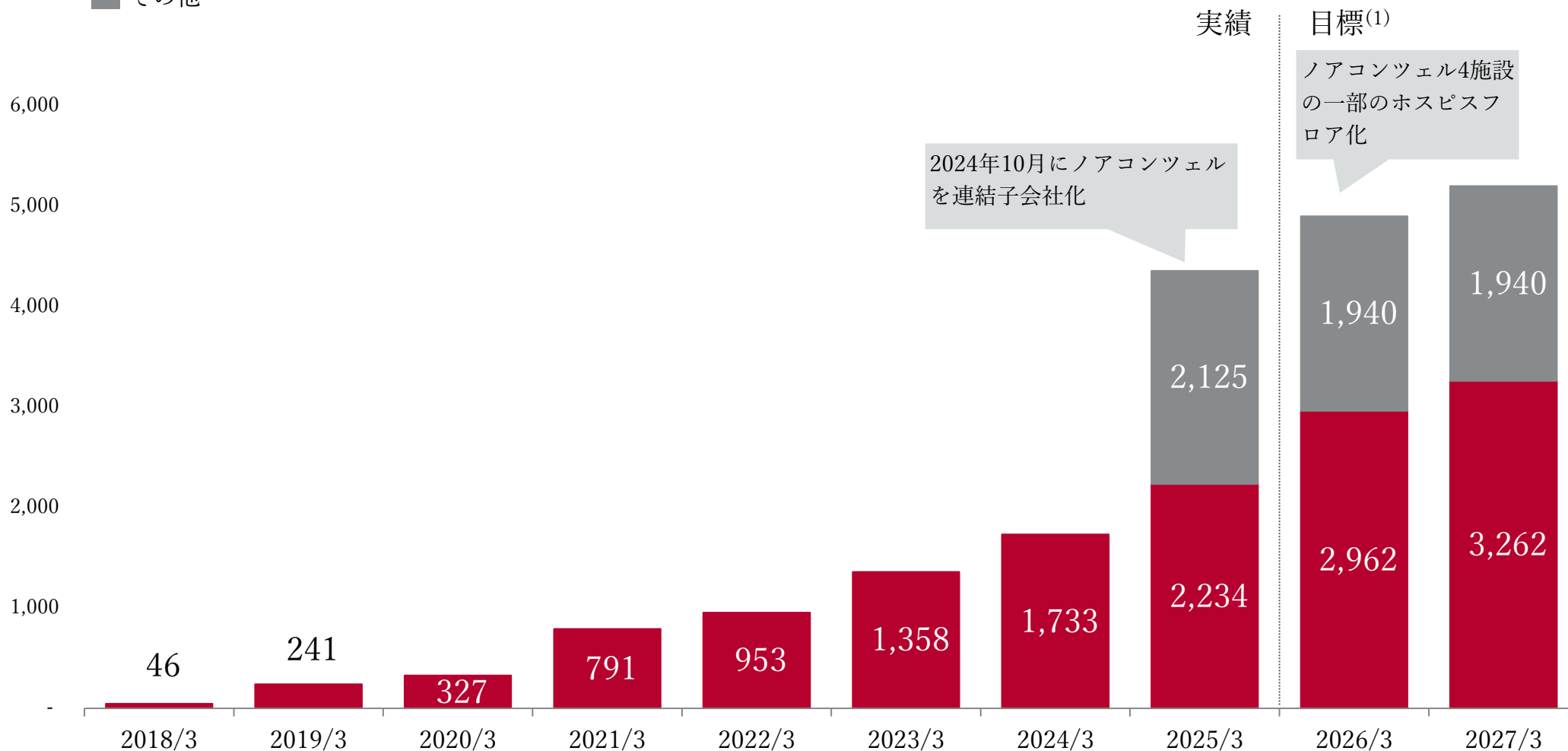
上記に加えてノアコンツェル4施設の一部のホスピスフロア化を2026年3月期に実施予定
（既に1施設の一部のホスピスフロア化を2025年7月に実施済）

1. 不動産の賃貸借契約または売買契約が締結済みの案件を集計しているが、将来の開設の実現を保証するものではない。2. 本書開示日時点での予定であり、様々な事情により、定員数、投資金額及び開設時期は今後変更となる可能性あり。投資金額は税抜。3. 既に建築済みの物件を賃借または取得する想定。賃借の場合、投資金額は改修に要する支出額を集計し、取得の場合、投資金額は土地または建物またはその両方の取得額と改修に要する支出額を集計。

業態別定員数の見通し

過去に開設又は取得したホスピス施設数及び今後の目標の推移

■ ホスピス
■ その他



1. マクロ環境や規制動向など、本書日時点において入手可能な情報に基づき、一定の仮定や前提の下で当社グループが設定した目標値であり、将来の目標数値の実現を保証するものではない。
2. 不動産の賃貸借契約または売買契約が締結済みの案件を集計しているが、将来の目標数値の実現を保証するものではない。

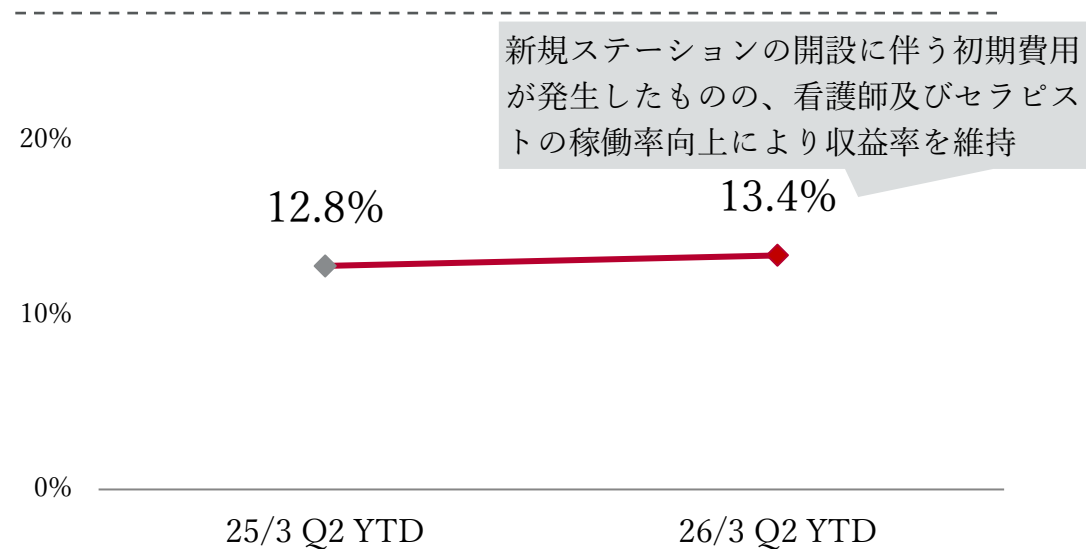
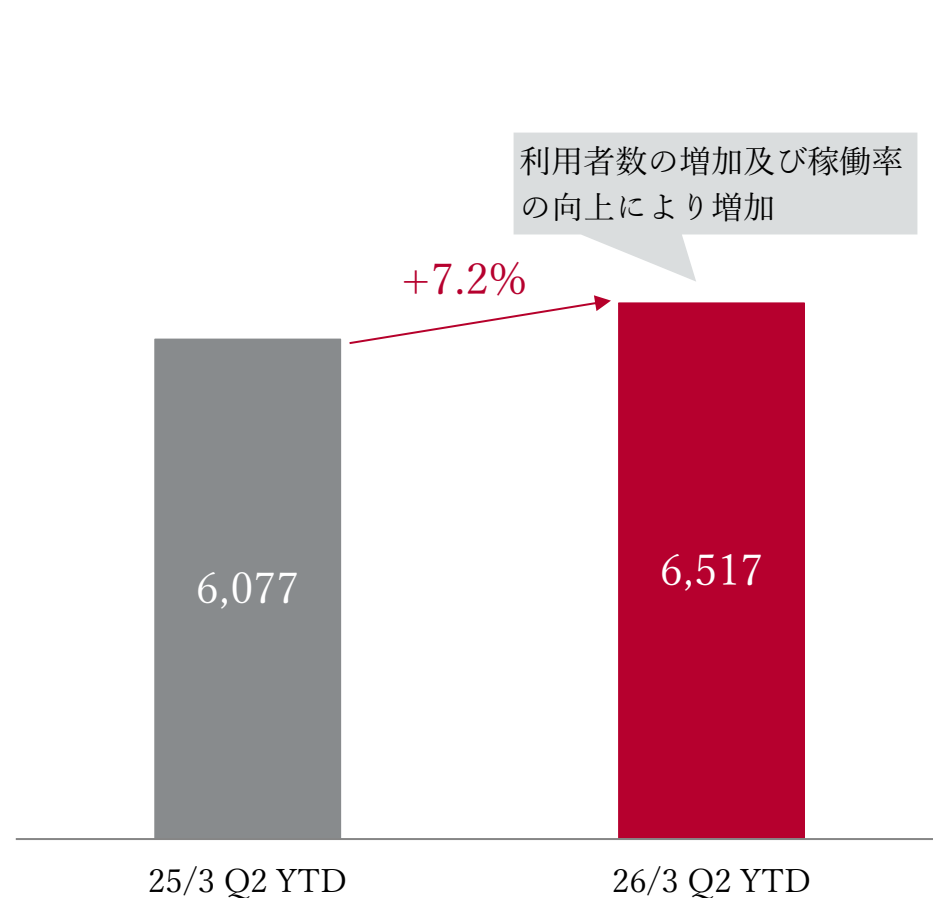
居宅訪問看護セグメント業績概要（累計期間）

売上収益、利益ともに堅調に拡大。新規ステーションの開設（4月に2拠点、10月に4拠点）に伴う初期費用が発生したものの、看護師及びセラピストの稼働率向上により収益性を確保

売上収益

（単位:百万円） | EBITDA及びEBITDAマージン

（単位:百万円）



居宅訪問看護セグメント業績概要（四半期推移）

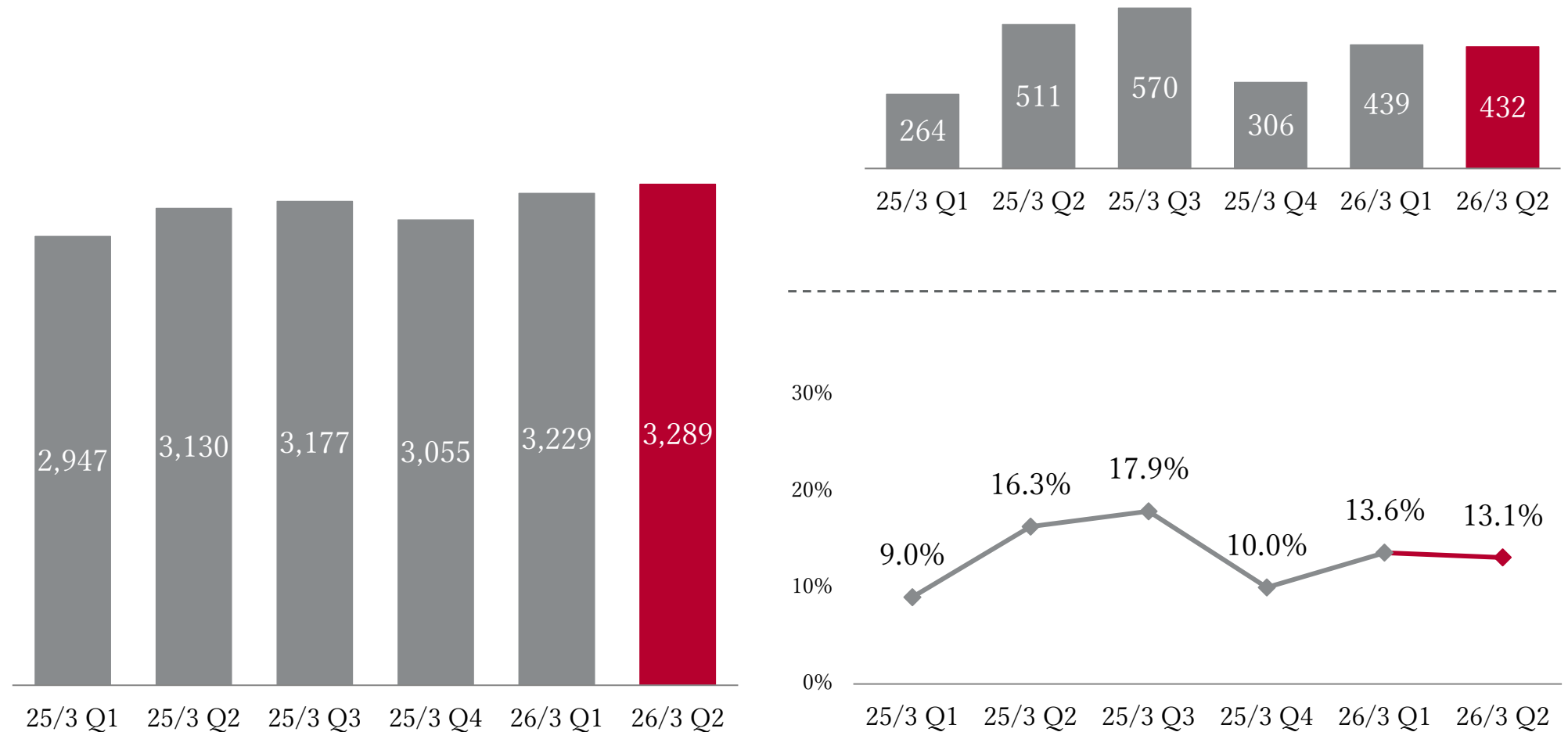
利用者数の増加により売上収益は26/3 Q1対比で増加。新規ステーションの開設に伴う初期費用が発生したものの、EBITDA及びEBITDAマージンは堅調に推移

売上収益

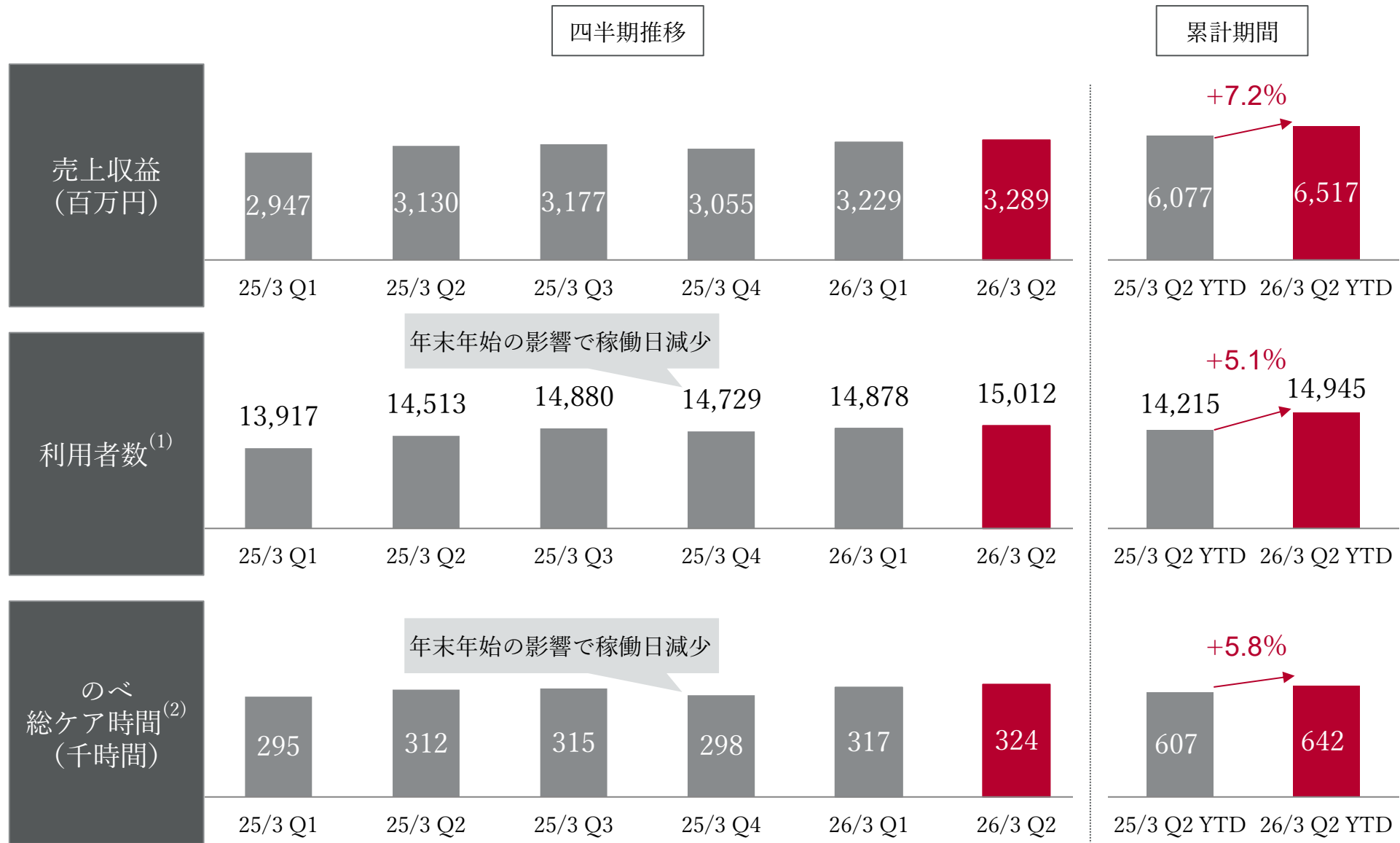
(単位:百万円)

EBITDA及びEBITDAマージン

(単位:百万円)

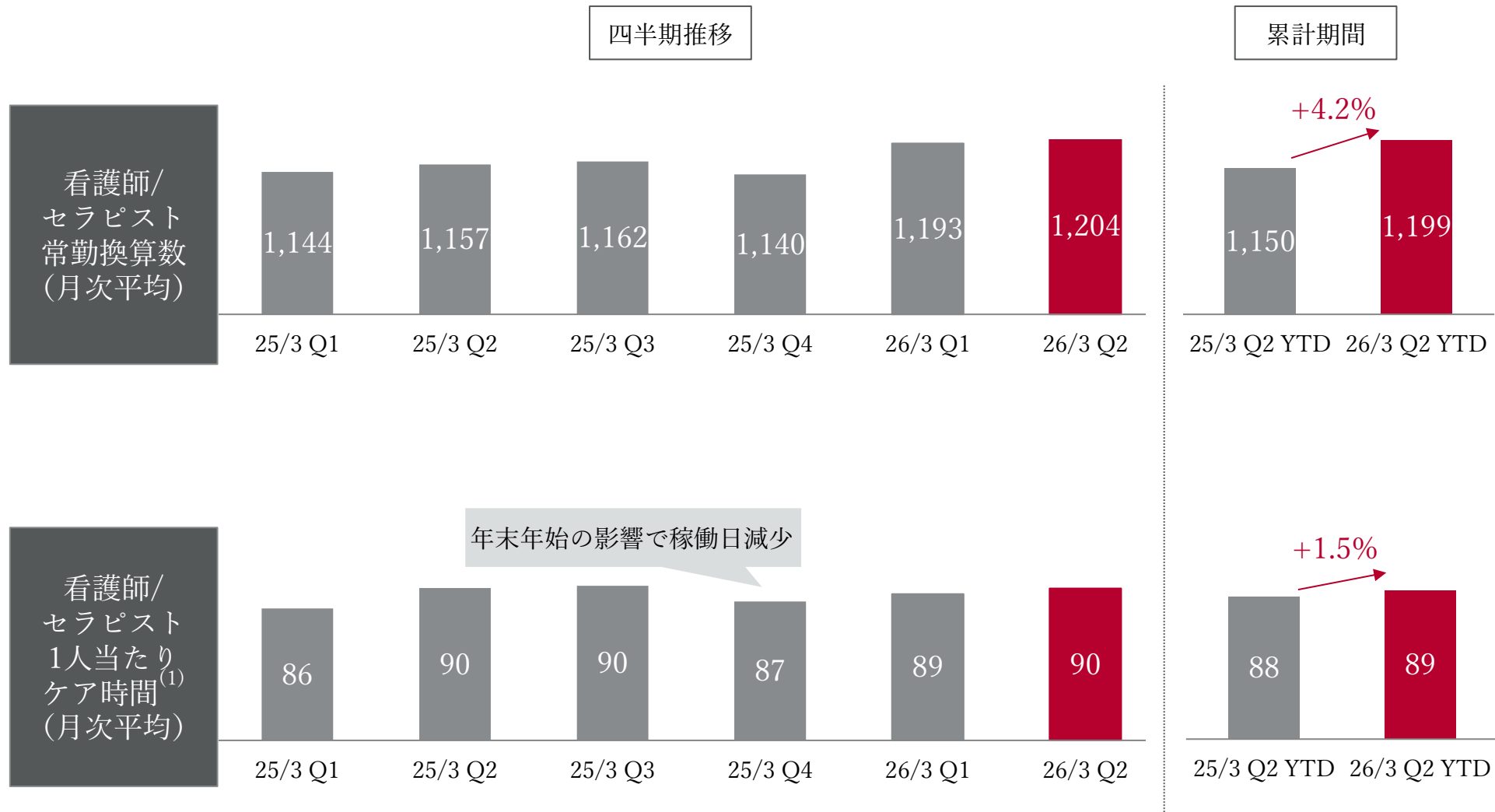


居宅訪問看護セグメントの重要経営指標 (1/2)



1. 各期間内の各月末時点で訪問実績がある利用者の平均値。
2. 看護師及びセラピストが利用者にサービスを提供した時間の合計。

居宅訪問看護セグメントの重要経営指標 (2/2)



1. のべ総ケア時間を常勤換算数で除したもの。

メディカルケアレジデンスセグメント業績概要（四半期推移）

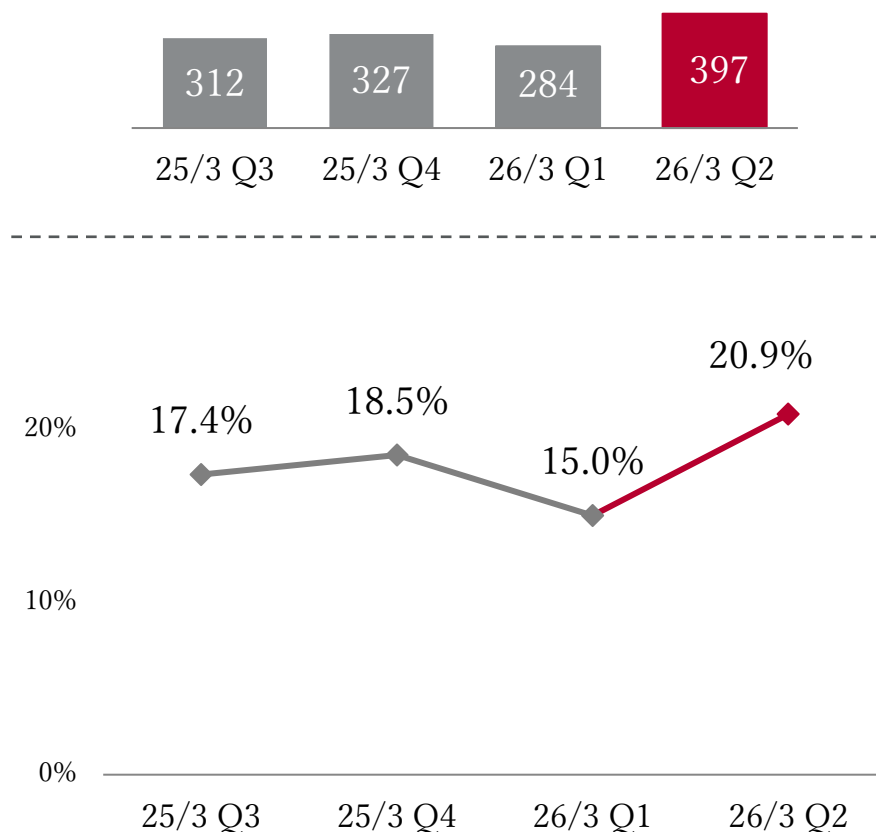
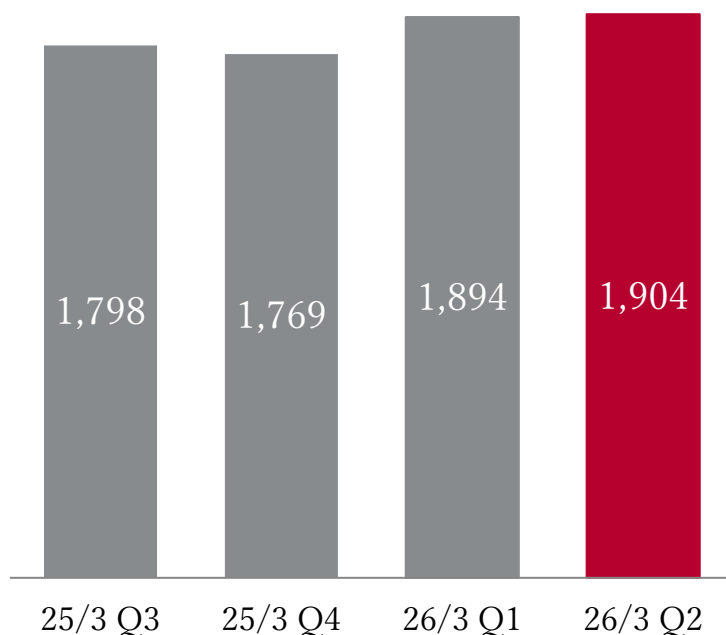
売上収益は堅調に推移。介護士及び看護師の採用等、稼働率向上に向けた先行投資費用が26/3 Q1対比で減少したことによりEBITDA及びEBITDAマージンは改善

売上収益

(単位:百万円)

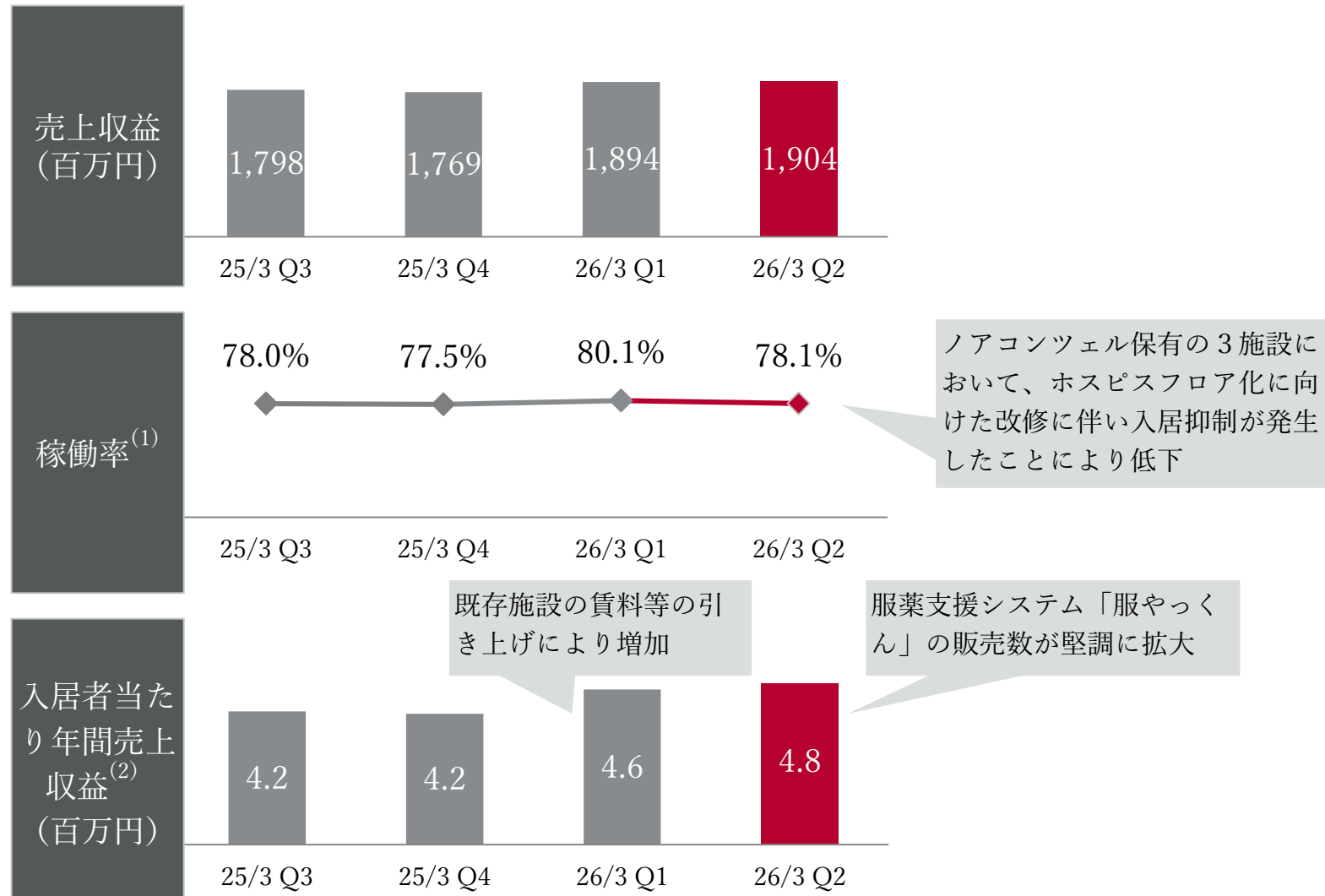
EBITDA及びEBITDAマージン

(単位:百万円)



メディカルケアレジデンスセグメントの重要経営指標

四半期推移



1. 各期間におけるのべ提供可能定員数に対する、のべ入居者数の割合。

2. 各期間のメディカルケアレジデンスセグメントの売上収益を年額換算し、期中平均入居者数で除した金額。

当第2四半期のトピック

当第2四半期のトピック

1 シンジケートローンの実行

- 国内ホスピス建設資金に加えて、米国におけるロールアップ型M&A等、海外事業資金を用途にシンジケートローン契約を締結し、2025年7月に借入を実行。借入形態は97億円のタームローン及び70億円のコミットメント期間付タームローン。契約期間は10年間。本借入による影響は当期業績予想に織込済

2 米国の足病クリニックDM Foot and Ankle Associatesの買収

- 2025年10月、当社の米国子会社を通じて、足病クリニックを運営するDM Foot and Ankle AssociatesのロールアップM&Aを実施し、同社を連結子会社化。当買収による影響は当期業績予想に織込済
- 同社は当社グループが運営する米国の足病及び下肢静脈疾患クリニックのプラットフォーム「Beyond Podiatry」に参画

3 ホスピス型住宅「ReHOPE」施設の開設

- 2025年7月にReHOPE 草加松原（定員数50）を開設
- 埼玉県では3施設目のホスピス型住宅の開設

米国OBL⁽¹⁾拡大に向けて始動。痛みの専門医である奥野祐次医師との戦略的業務提携に関する基本合意書を締結

米国足病領域における事業基盤を活かし、慢性疼痛治療及び末梢動脈疾患（PAD）等を対象とした低侵襲カテーテル治療を提供するOBLの展開を開始。事業ポートフォリオの更なる拡大を目指す

米国OBL市場への参入

- ✓OBL市場は技術進歩に伴うクリニックの治療能力の向上や高齢化に伴う様々な血管疾患の罹患率の上昇などを背景に底堅い成長が見込まれる
- ✓米国OBLの市場規模は2024年に約2兆円、2033年には約5兆円に到達する見込み⁽²⁾

従来米国足病領域における事業基盤を活かし、より高単価・高収益性な事業ポートフォリオを拡大

- ✓今後3年間で約20拠点のOBL新規開設を目指す
- ✓慢性疼痛治療をはじめ、末梢動脈疾患（PAD）や静脈疾患、慢性疼痛など、幅広い医療領域を対象に低侵襲カテーテル治療を提供予定
- ✓足病領域と相関の高い疾患も多く、既存の足病プラットフォームからの患者連携を図る

日本発・奥野医師の低侵襲カテーテル治療を、CUCの米国OBLにて提供予定

- ✓肩こりや変形性膝関節症等、多岐に渡る慢性疼痛に対する根本治療
- ✓拠点開設と並行し、米国内の臨床医や看護師の採用・教育プログラムを実施

（ご参考）2025年11月5日付プレスリリース

「株式会社シーユーシー、運動器カテーテル治療の世界的権威・奥野祐次医師と戦略的業務提携に関する基本合意書（MOU）を締結」

通期業績予想に対する進捗

通期業績予想に対する進捗 (1/2)

(単位：百万円)	26/3 (計画)	26/3 Q2 (実績)	進捗率
売上収益	58,250	26,291	45.1%
医療機関	17,510	8,225	47.0%
- 国内	9,780	4,842	49.5%
- 海外 ⁽¹⁾	7,730	3,383	43.8%
ホスピス	19,200	7,936	41.3%
居宅訪問看護	12,900	6,517	50.5%
メディカルケアレジデンス	8,970	3,797	42.3%
その他及び調整額	(330)	(185)	-
EBITDA	10,230	3,713	36.3%
医療機関	3,930	1,812	46.1%
- 国内	3,100	1,777	57.3%
- 海外 ⁽¹⁾	830	35	4.2%
ホスピス	3,270	811	24.8%
居宅訪問看護	1,550	870	56.1%
メディカルケアレジデンス	2,300	681	29.6%
その他及び調整額	(820)	(462)	-

進捗状況

連結

- 今期は期初より下期偏重の見通しではあるものの、通期計画に対する進捗率は売上、利益ともに計画を下回る水準

医療機関

- M&A支援報酬の上振れ及び費用抑制により、国内の売上及び利益の進捗は想定以上
- 海外の売上及び利益の進捗は想定を下回る

ホスピス

- 四半期ごとに改善する想定ではあるが、単価の下振れにより売上及び利益は想定を下回る

居宅訪問看護

- 売上及び利益の進捗は概ね想定通り

メディカルケアレジデンス

- 四半期ごとに改善する想定ではあるが、単価の下振れにより売上の進捗は計画を若干下回る。人員適正化に伴う費用抑制により利益は概ね想定通り

1. 2026/3期業績予想の為替レート（期中平均）は1ドル約145円、2026/3期 Q2YTDの為替レート（期中平均）は1ドル約146円、（以降同様）

通期業績予想に対する進捗 (2/2)

(単位：百万円)	26/3 (計画)	26/3 Q2 (実績)	進捗率
営業利益	5,500	1,711	31.1%
医療機関	3,000	1,475	49.2%
- 国内	2,730	1,644	60.2%
- 海外	270	(169)	-
ホスピス	1,815	139	7.7%
居宅訪問看護	1,020	657	64.4%
メディカルケアレジデンス	490	(96)	-
その他及び調整額	(825)	(464)	-
親会社の所有者に帰属する当期利益	2,880	612	21.3%

中期経営方針

当社を取り巻く経営環境と構造改革の必要性

構造的逆風を克服し、高成長を実現するための戦略的転換が不可欠

規制環境

- ✓ 国の財政悪化に伴う、診療報酬・介護報酬の引き下げや施設基準の厳格化が恒常化

- ✓ 診療・介護報酬に依存しない新規事業の創出

経済環境

- ✓ 物価上昇の継続、建築コストの高止まり
- ✓ 医療・介護職員の人件費高騰

- ✓ コスト増を吸収し、収益性を確保するため、医療DX・AI活用による抜本的な生産性向上が必須

社会環境

- ✓ 国内の高齢者数は2040年頃にピーク。国内ヘルスケア市場は成熟期に移行

- ✓ 持続的な成長を実現するため、海外市場への事業展開が不可欠

技術革新

- ✓ 国内における医療・介護の現場では、生産性向上に向けた医療DX・AI活用が限定的

- ✓ 医療DX・AI活用が進展する米国スタートアップとの協業を検討

中長期成長に向けた考え方

2025年度

2027年度

① 既存事業の安定成長

1. 国内外既存事業のオーガニック成長に加え、米国のロールアップ型M&Aで成長を加速
2. 垂直統合されたプラットフォームにおける事業間の協働・連携の強化

医療機関(国内)

医療機関(海外)

ホスピス

居宅訪問看護

メディカルケア

CUC

BEYOND
PODIATRY

CUC
HOSPICE

Sophiamedi

NOAH KONZER CO. LTD

② 新規事業の立ち上げ

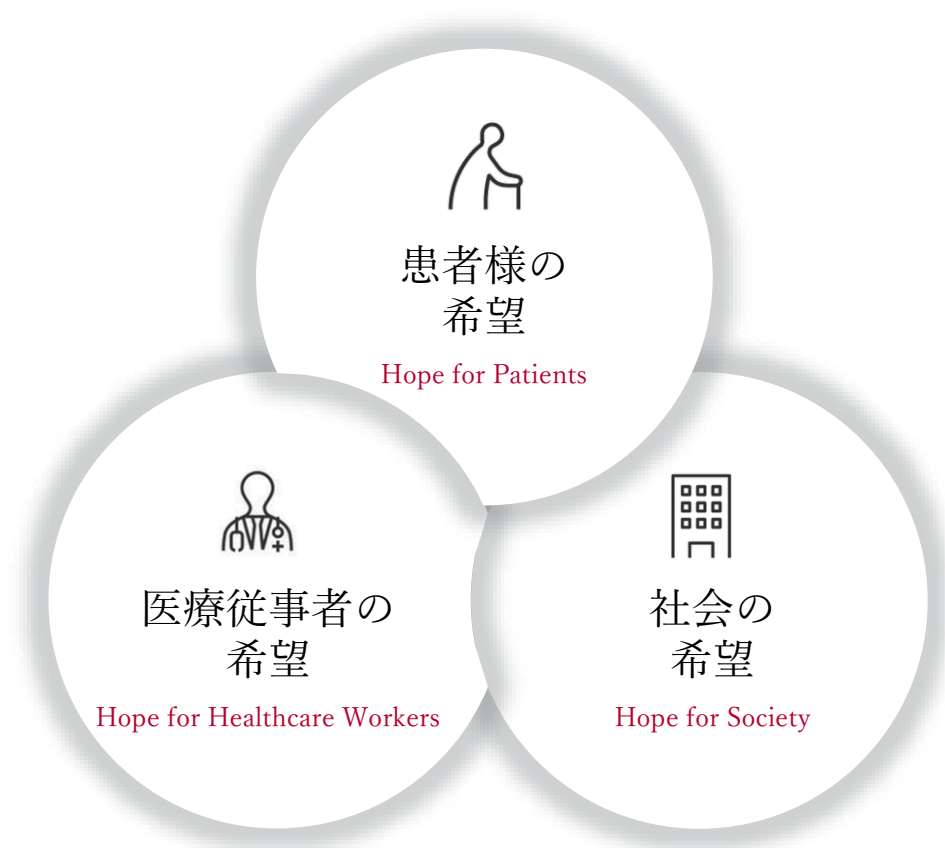
1. 報酬外の新たな収益源として、国内外のスタートアップ企業との戦略的アライアンスにより、外販用のソリューションの共同開発、拡販を推進
2. 米国をはじめとする海外で、M&Aや資本・業務提携により、高単価・高収益性な事業ポートフォリオを拡大

Appendix

会社概要

Mission (私たちの使命)

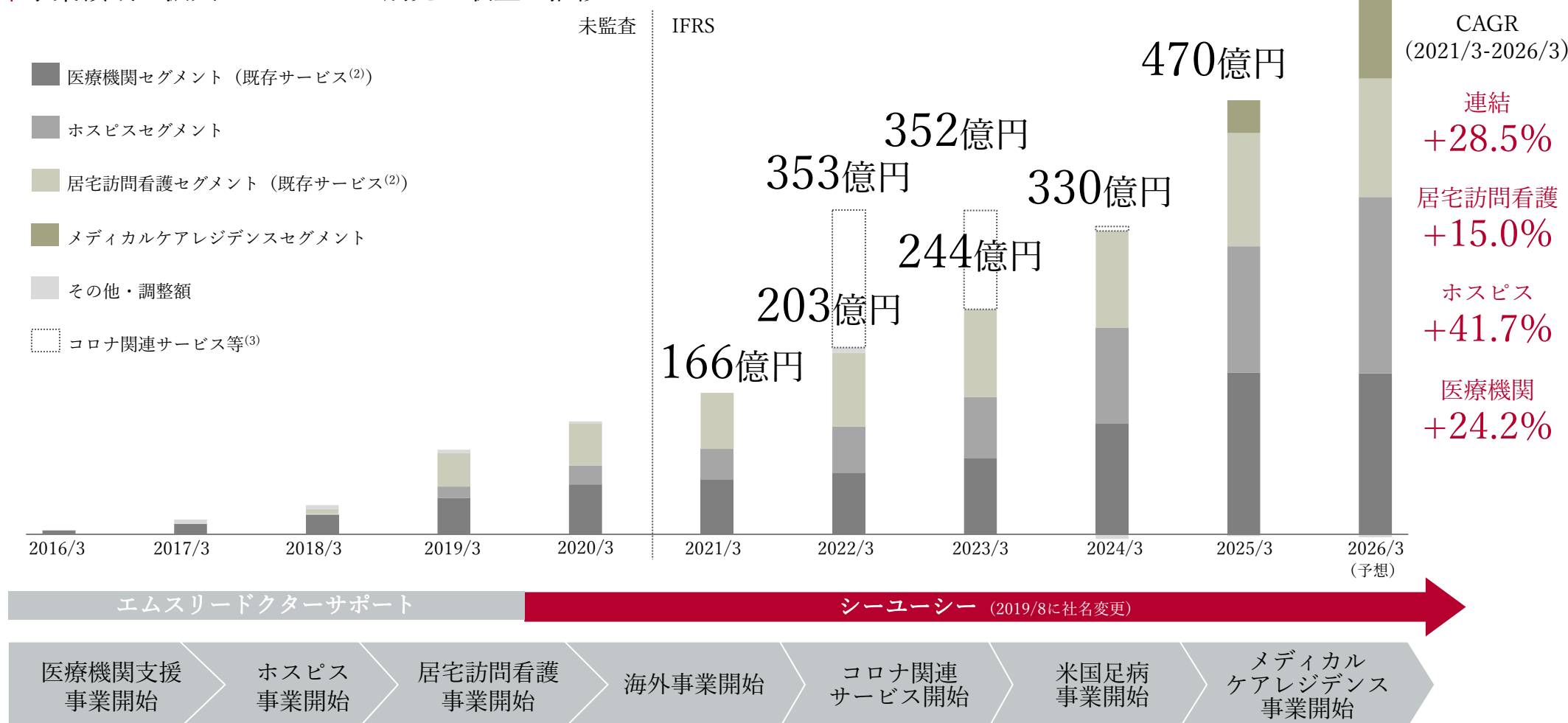
医療という希望を創る。



高成長を実現してきたトラックレコード

事業領域の拡大と共に売上収益の継続的な高成長を達成

事業領域の拡大とセグメント別売上収益⁽¹⁾推移



1. 2021/3期から2026/3期の連結売上収益は国際会計基準（IFRS）に基づく。2020/3期以前の数値は連結調整を行っておらず未監査。2022/3期の353億円、2023/3期の352億円、2024/3期の330億円、2025/3期の470億円は連結の数値。

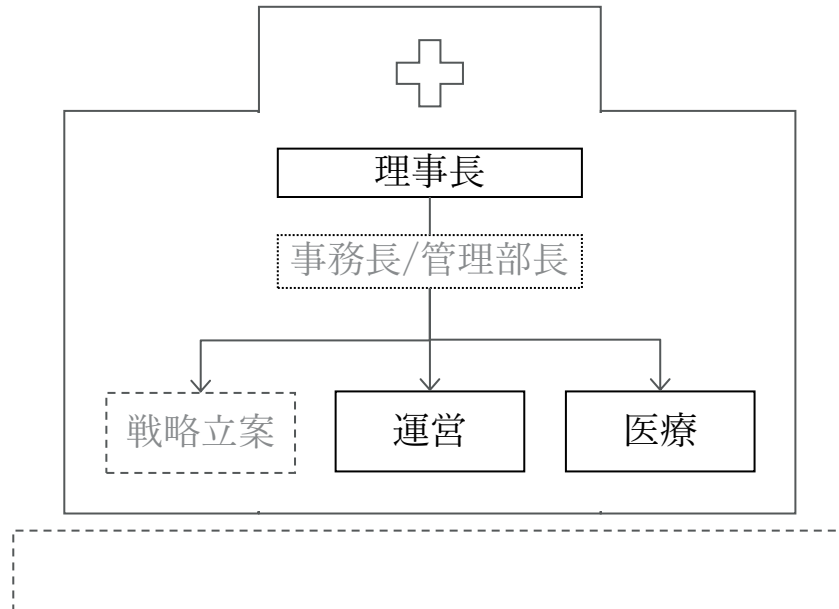
2022/3期の203億円及び2023/3期の244億円は連結（既存サービス）の数値。

2. コロナ関連サービス等以外のサービス。3. 新型コロナウイルスワクチン接種支援サービス、在宅治療及び健康観察支援サービスの総称。

医療機関セグメント（国内）の概要（1/2）

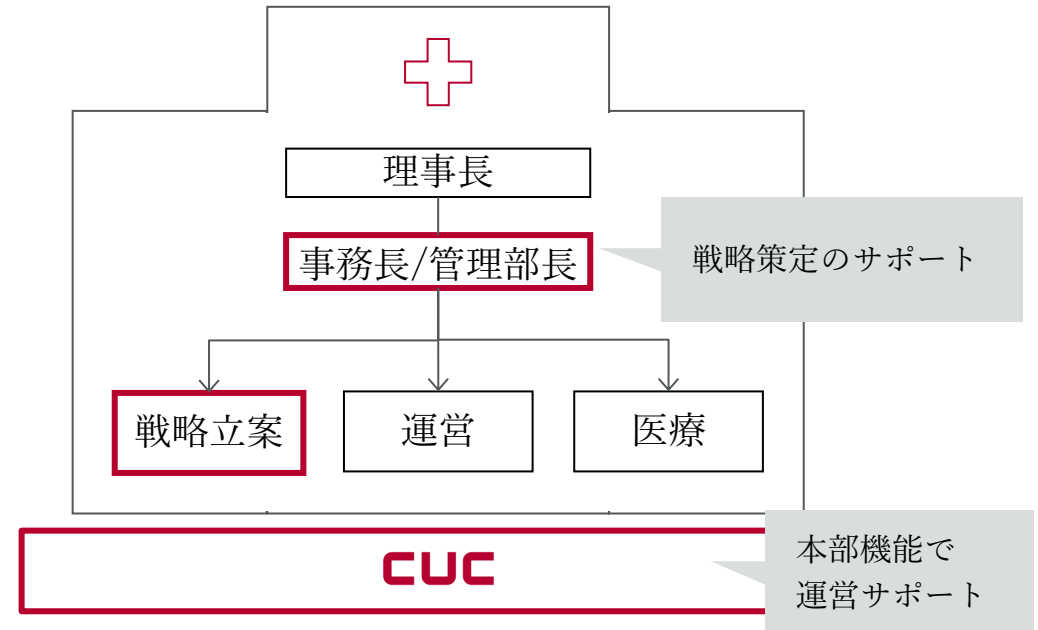
経営支援人材が常駐することで医療機関の規模拡大及び効率的な運営を実現

一般的な医療機関



- 医師の負担大
- M&A・病床転換等の収益成長に係るノウハウの欠如
- 非効率的な運営
- マーケティング等の経営戦略機能の欠如

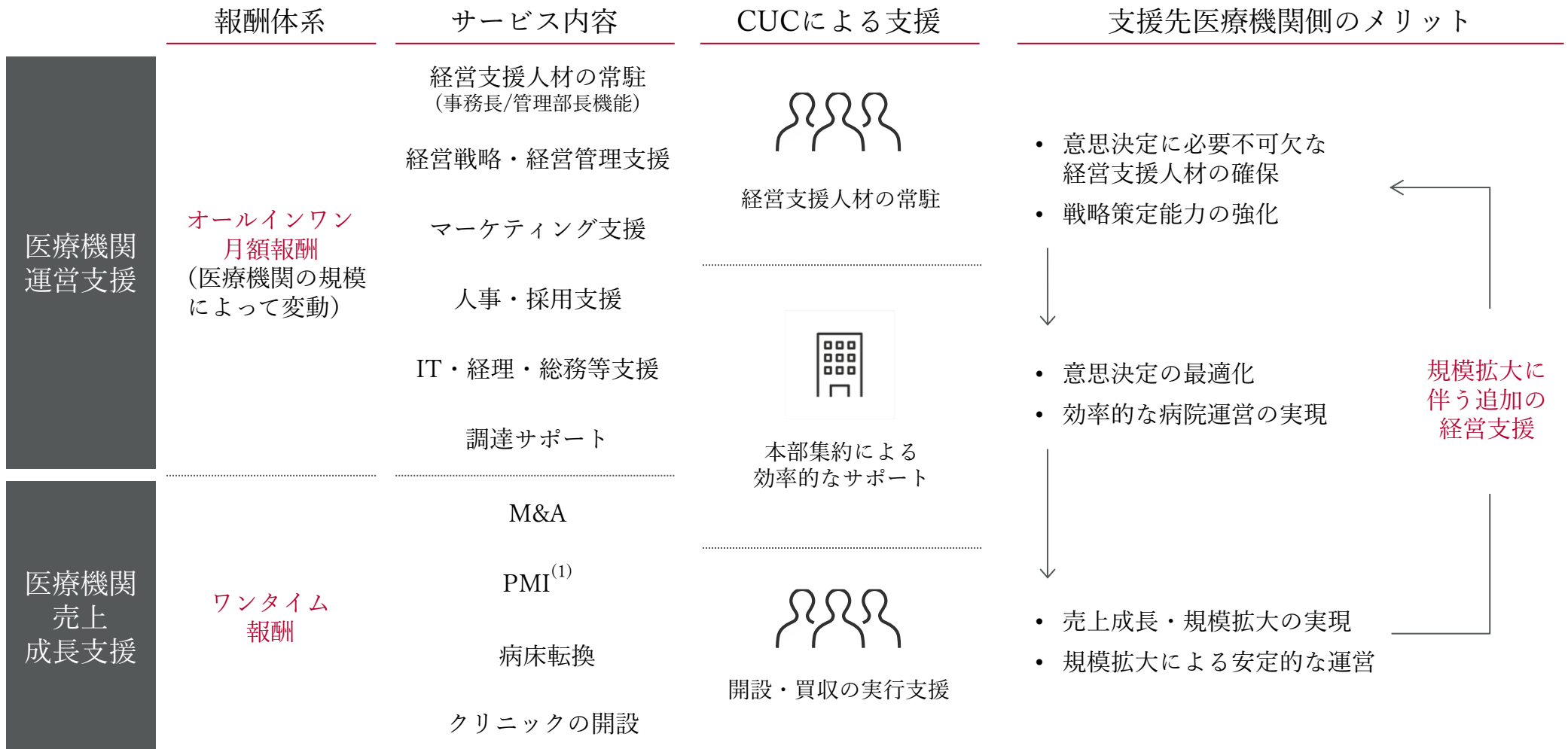
支援先医療機関



- 経営支援人材の常駐を通じ医療機関の規模拡大・戦略立案を支援（→顧客との継続的な関係を構築）
- CUCが有する効率化ノウハウを生かした安定的な運営（→効率的な医療機関運営）
- CUCが医療機関の運営をサポートすることで、医師は更に医療へフォーカス（→医療の質向上）

医療機関セグメント（国内）の概要（2/2）

高いリテンション率を誇る医療機関運営支援サービスと、顧客の規模拡大に寄与する医療機関売上成長支援サービスの両輪によって安定的な高成長を実現



1. Post Merger Integration：事業承継後の統合プロセス。

医療機関セグメント（米国）の概要（1/2）

米国には膝より下の部位の疾患に対応する専門家である足病医が存在し、日本においては整形外科や皮膚科等で診療される領域に対応

診療例⁽¹⁾

疾患

- ✓アキレス腱の損傷、交通事故による外傷
- ✓関節炎
- ✓外反母趾
- ✓深部静脈血栓症
- ✓神経腫
- ✓糖尿病性足潰瘍
- ✓痛風
- ✓下肢静脈瘤 等

治療

- ✓外科手術
- ✓矯正器具や補助具の活用
- ✓抗炎症薬や抗凝固薬といった薬剤の処方
- ✓生活習慣に関するカウンセリング
- ✓下肢静脈不全の診断と治療 等

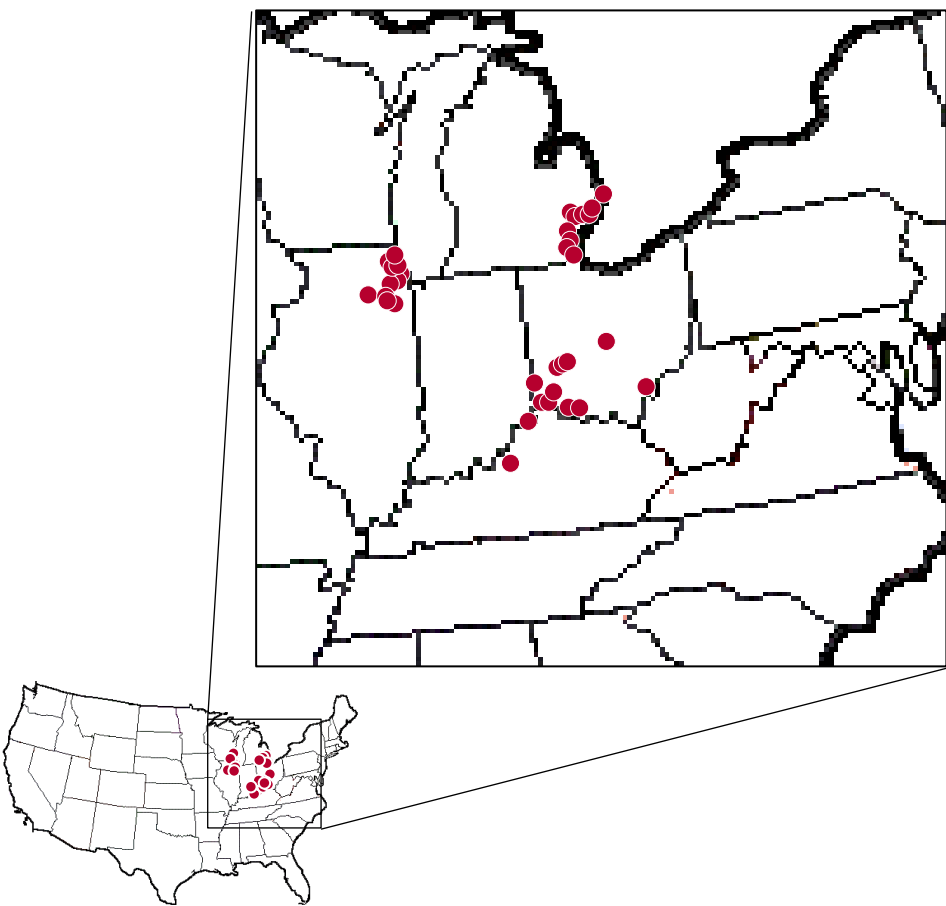


1. <https://beyond-podiatry.com/>より引用。

医療機関セグメント（米国）の概要（2/2）

複数の地域ブランドを通じて足病・下肢静脈疾患のクリニックを運営するアメリカ中西部地域最大級の足病サービスプラットフォーム。主に買収を通じて事業を拡大

展開地域



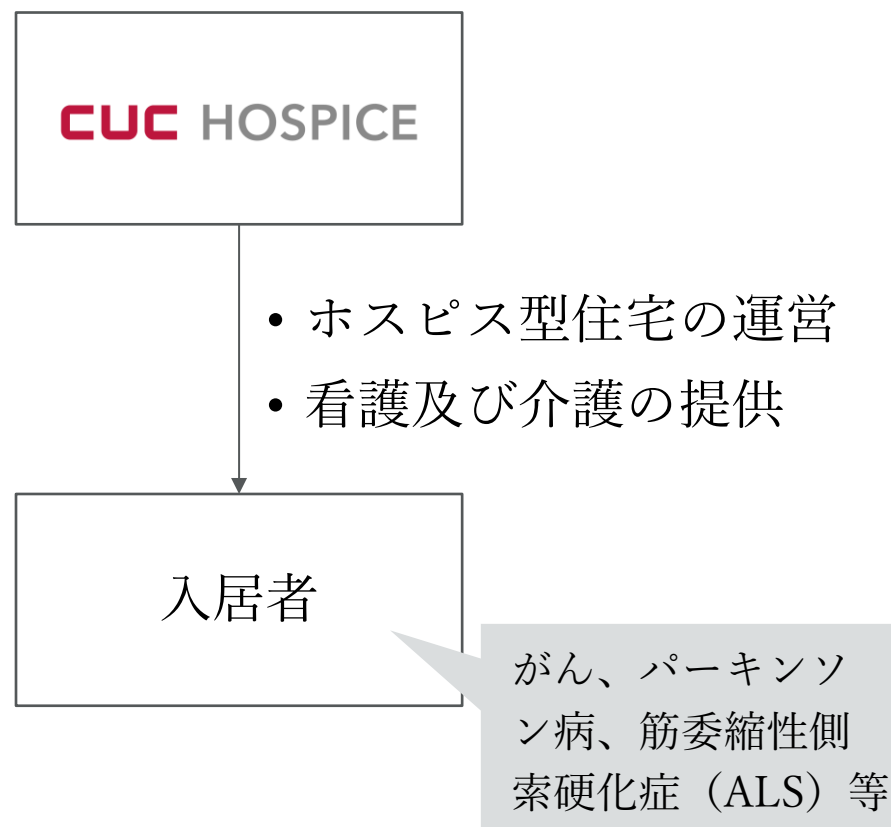
地域ブランド名称	州	拠点数 ⁽¹⁾
Great Lakes Foot & Ankle Institute	Michigan	5
Foot & Ankle Associates	Illinois	3
Commonwealth Foot & Ankle	Kentucky	1
First Step Foot Care	Illinois	3
Columbus Vascular Vein & Aesthetics	Ohio, Illinois, Michigan	5
Cincinnati Foot & Ankle Care	Ohio, Indiana	11
North Shore Foot & Ankle	Illinois	2
Michigan Foot & Ankle Center	Michigan	2
Ankle and Foot Surgery	Illinois	1
Central DuPage Foot & Ankle Associates	Illinois	1
合計		34

1. 2025年9月末時点の拠点数。

ホスピスセグメントの概要

終末期の患者が入居するホスピス型住宅を運営し、24時間365日体制で看護/介護サービスを入居者に提供

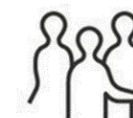
事業概要



主要指標（2025年9月末時点）⁽¹⁾



ホスピス
54施設



定員数
2,412人



看護師/介護士
1,583人



既存施設の稼働率⁽²⁾
85.6%

1. 当社グループがサービスを提供するホスピス施設に関する主要指標。

2. 2026/3期 Q2YTDにおける既存施設（2025年9月末時点において開設後12ヶ月超経過又はM&Aにより新規取得した施設）の稼働率。

ホスピス業界を巡る動向

足元の事業環境は堅調な一方、昨年以降続く競合他社の動向等もあり業界全体に対する社会的信用が毀損、2026年に予定される次期診療報酬改定は楽観視できない状況

● 2024年9月

一部報道機関において、ホスピス上場大手A社の過剰訪問看護及び保険の不正請求に関する報道。A社は報道の内容を否定した上で特別調査委員会を設置

● 2024年11月

A社が決算発表の延期及び半期報告書の提出期限延長申請に関する適時開示を公表

● 2025年2月

A社において、特別調査委員会の調査報告書を受領。過年度決算の修正、取締役の降格、通期業績予想の下方修正及び中期経営計画の取り下げを公表

● 2025年3月

一部報道機関において、ホスピス上場大手B社の診療報酬の不正請求に関する報道。B社は特別調査委員会を設置

● 2025年8月

B社において、特別調査委員会の調査報告書を受領。調査結果について「組織的な不正および不正請求の実態がないことが事実認定されました」と発表

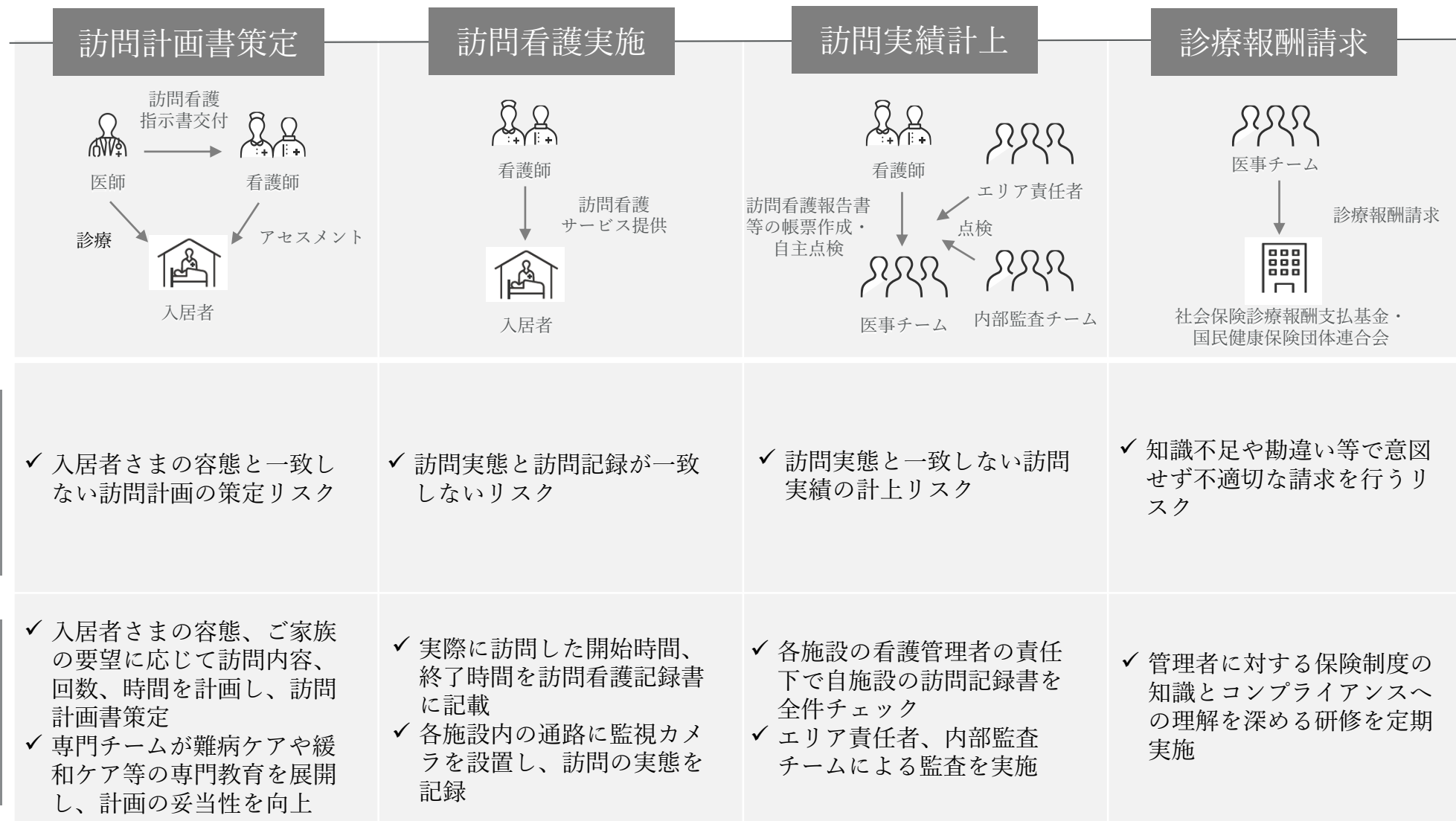
● 2026年3月（予定）

厚生労働省より、診療報酬改定の告示

当社の訪問看護サービスにおける管理体制

当社ホスピス事業では不正又は過剰な請求の未然防止策を徹底

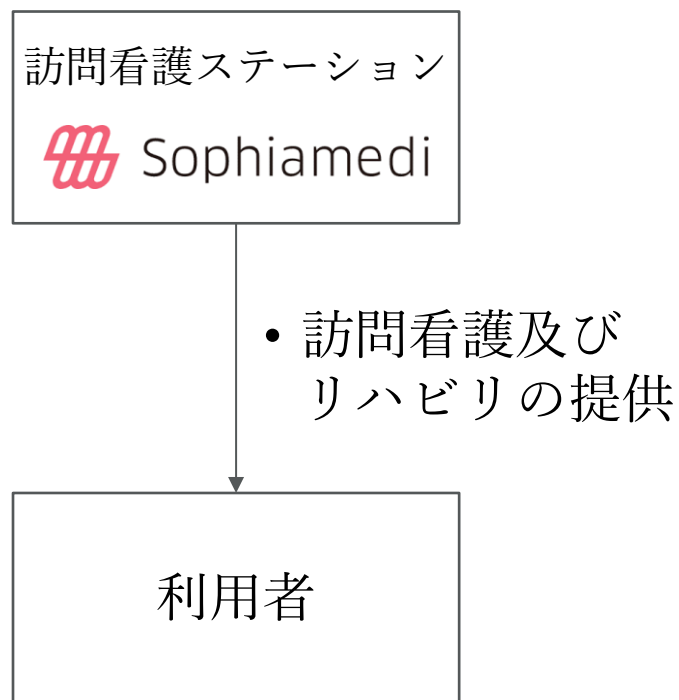
診療報酬請求までの流れ



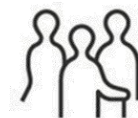
居宅訪問看護セグメントの概要

看護師及びセラピストが利用者の自宅に訪問し、看護及びリハビリサービスを提供

事業概要



主要指標（2025年9月末時点）



利用者数⁽¹⁾
14,974人



のべ総ケア時間⁽²⁾
1,255千時間
(2025/9 LTM)



看護師/
セラピスト⁽³⁾
1,288人



訪問看護
ステーション⁽⁴⁾
91拠点

1. 訪問実績がある利用者数。
2. 看護師及びセラピストが利用者にサービスを提供した時間の合計。
3. セラピストは理学療法士、作業療法士、言語聴覚士の総称。
4. 当社グループがサービスを提供する訪問看護ステーションの数。

メディカルケアレジデンスセグメントの概要

要介護の患者が入居する住宅型有料老人ホーム及びサービス付き高齢者向け住宅（サ高住）を運営し、定期巡回・随時対応型訪問介護看護サービス、デイサービスを提供

｜ 事業概要

｜ 主要指標（2025年9月末時点）

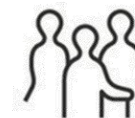


- 住宅型有料老人ホーム及びサ高住の運営
- 看護及び介護の提供

入居者



施設数
27施設



定員数
2,051人



看護師/介護士
655人



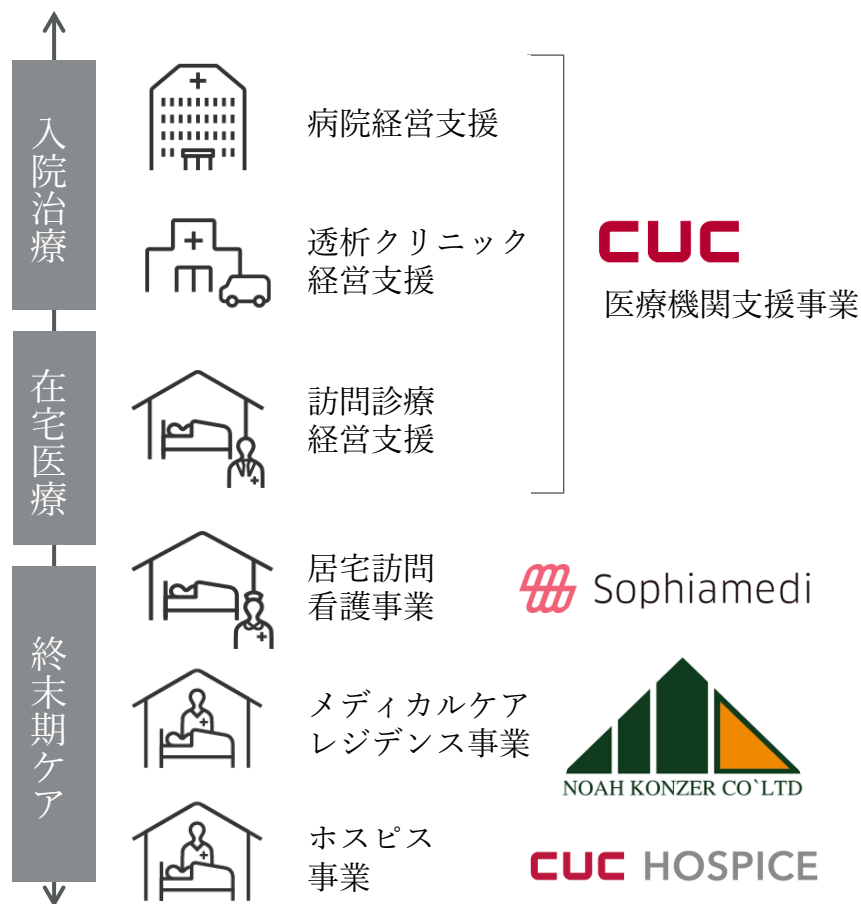
稼働率⁽¹⁾
78.8%

1. 2026/3期 Q2YTDにおけるノアコンツェル施設の稼働率。

垂直統合されたプラットフォーム (1/2)

4セグメントを通じて垂直的なプラットフォームを構築し患者、医療従事者、社会の全てに大きな価値を提供。結果的に1事業に限定されない幅広いTAM⁽¹⁾にアドレス可能

垂直統合された当社グループの主要事業



垂直統合されたプラットフォームのメリット



医療ネットワーク

高度急性期病院の幅広いネットワーク (KOL⁽²⁾及び患者へのアクセス)



患者紹介

当社グループ及び支援先医療機関内での患者紹介の増加



採用と人材確保

当社グループの採用能力とグループ内異動の強化、従業員に多様なキャリア機会を提供



キャピタル・アロケーション

医療機関支援で創出したキャッシュ・フローをホスピスの設備投資に充当可能

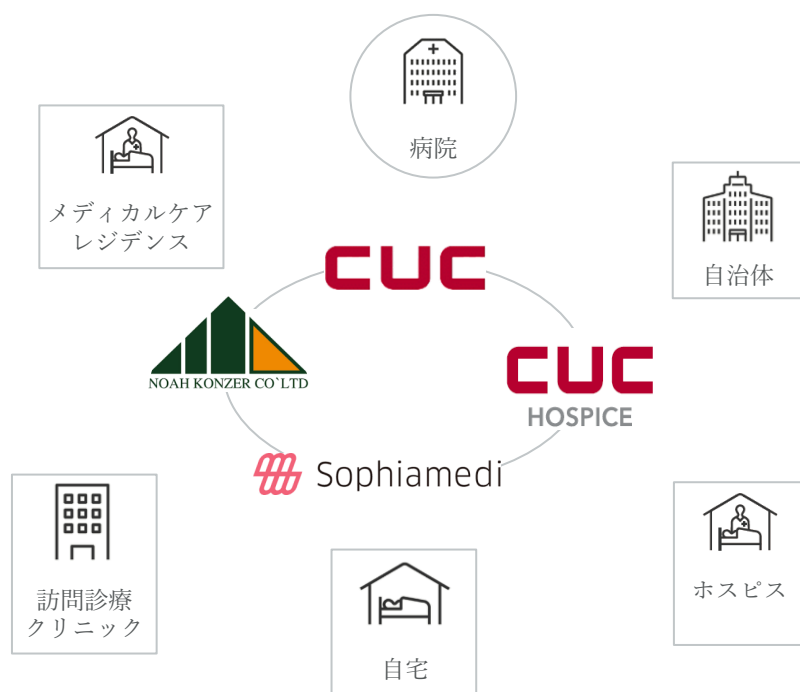
1. "Total Addressable Market"の略。ある事業が獲得できる可能性のある全体の市場規模を意味する。

2. "Key Opinion Leader"の略。医療業界において多方面に大きな影響力を持つ人物の略。

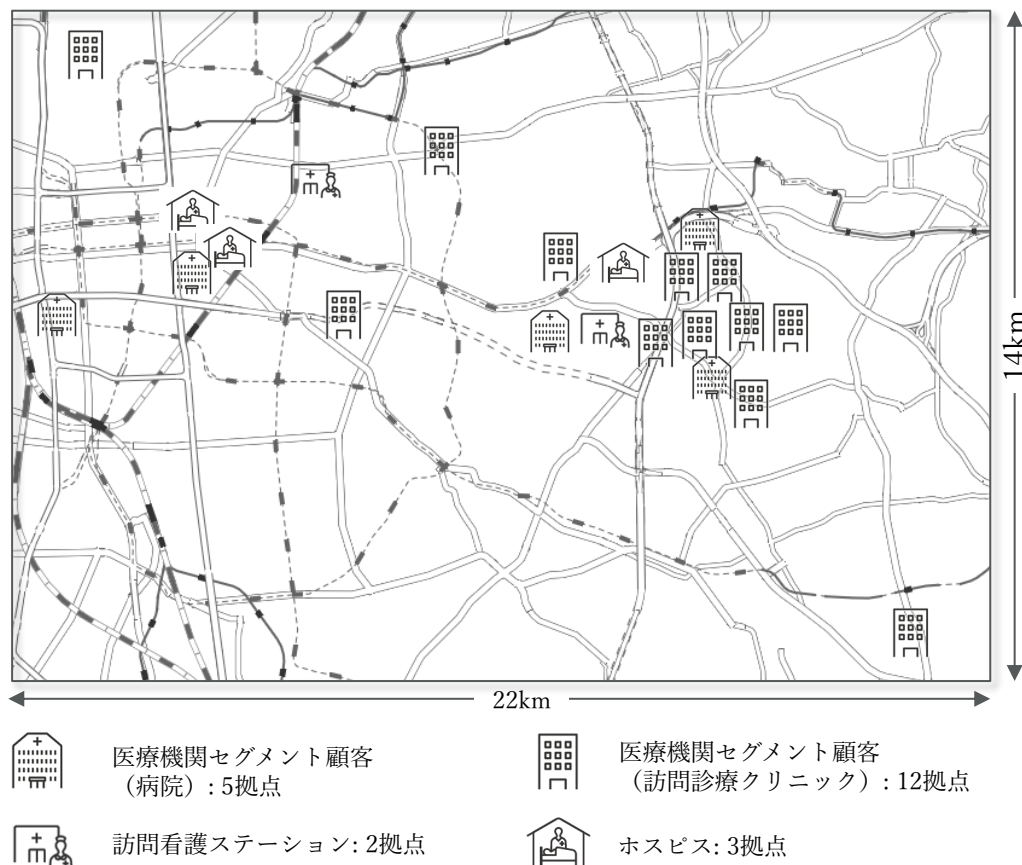
垂直統合されたプラットフォーム (2/2)

病院から在宅まで垂直的に医療機関をカバーする独自のプラットフォームにより、支援先医療機関、ホスピス及び訪問看護ステーションの密な連携が可能に

| CUCグループ内及び支援先医療機関等との連携



| ケーススタディ：エリアドミナント⁽¹⁾



1. 当社グループが展開する主要都市の一つにおける、実際の各拠点の進出状況をプロットした図。

当社グループの採用実績と離職率推移

採用力の高さと、離職率の改善施策が、各事業の加速度的成長を支える

採用実績（2025年3月期）⁽¹⁾

医療機関セグメント



支援先医療機関に対する
医師採用支援数

270人

コメディカル⁽²⁾

採用支援数

1,130人

ホスピスセグメント



看護師・介護士
採用数

660人

居宅訪問看護セグメント

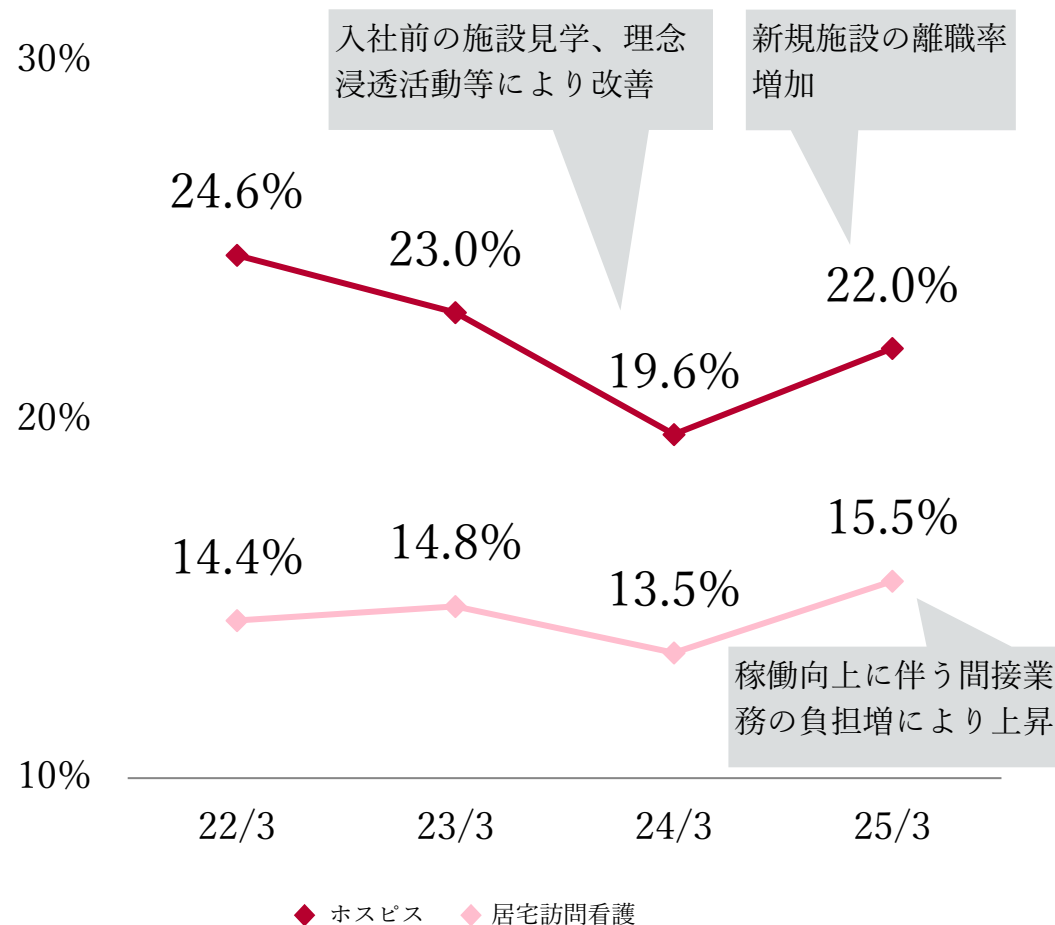


看護師・
セラピスト
採用数

297人

1. 非正規社員含む。
2. 医師を除く医療従事者。

離職率（2025年3月期）



人材獲得を可能にする当社の差別化されたプラットフォーム

医療従事者は経済的な要素だけでなく医療というミッションを非常に重要視しており、医療従事者が職場に求める事項を提供することで必要な人材の確保を実現

| 当社独自のプラットフォーム

| 職場環境に関連する主な受賞歴

医療従事者が求める環境

当社の提供するプラットフォーム



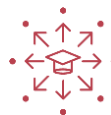
達成感・やりがい

- 徹底したミッション主導の社風
- 雑務の最小化による患者ケアへの集中



スキル向上

- 人材への継続的な投資、充実した教育制度
- 平等かつ協力的な現場でのベストプラクティスの共有



柔軟なキャリア機会

- 独自の統合型プラットフォームでの多様なキャリア機会の提供
- 出産、育児向けの柔軟な雇用体系と補助制度
- LGBTQの従業員の婚姻、育児、就業支援



海外事業における取り組み

現時点でベトナム、インドネシア及び米国に進出しており、各国における状況は以下の通り

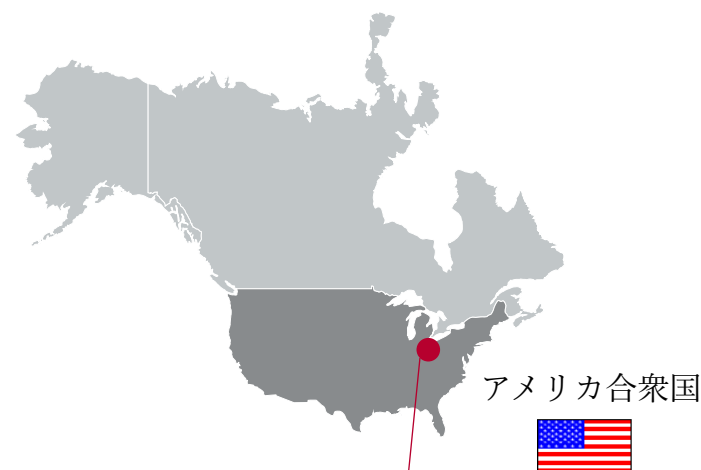
東南アジア

- 病院及びクリニックへ経営支援を提供
- 2023年10月、CUCグループが運営するクリニックであるTokyo Family Clinicの1号店を開設



- 2023年9月、医療機関の経営支援をおこなうPT CUC HEALTHCARE INDONESIAを設立⁽¹⁾、医療機器リース事業を開始

北米

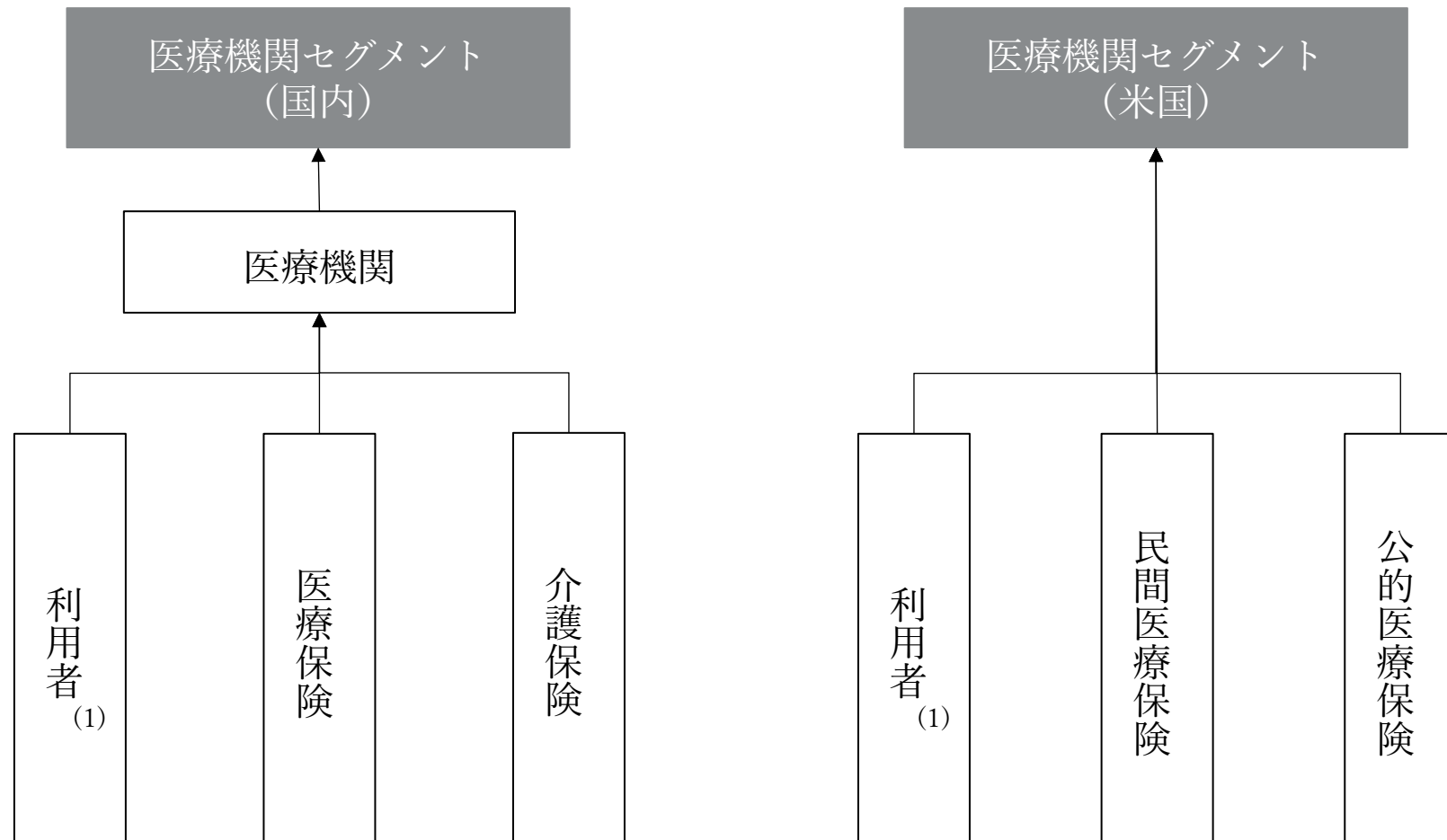


- 2023年7月、米国における市場調査や事業開発を行うことを目的としてCUC America Inc.を設立⁽¹⁾
- 2024年1月、足病クリニック運営プラットフォームを運営するAlbaron Podiatry Holdingsの持分の79.35%を取得し、CUC Podiatry Holdingsに社名変更

1. 当社の完全子会社。

当社グループの多様な収入源（1/2）

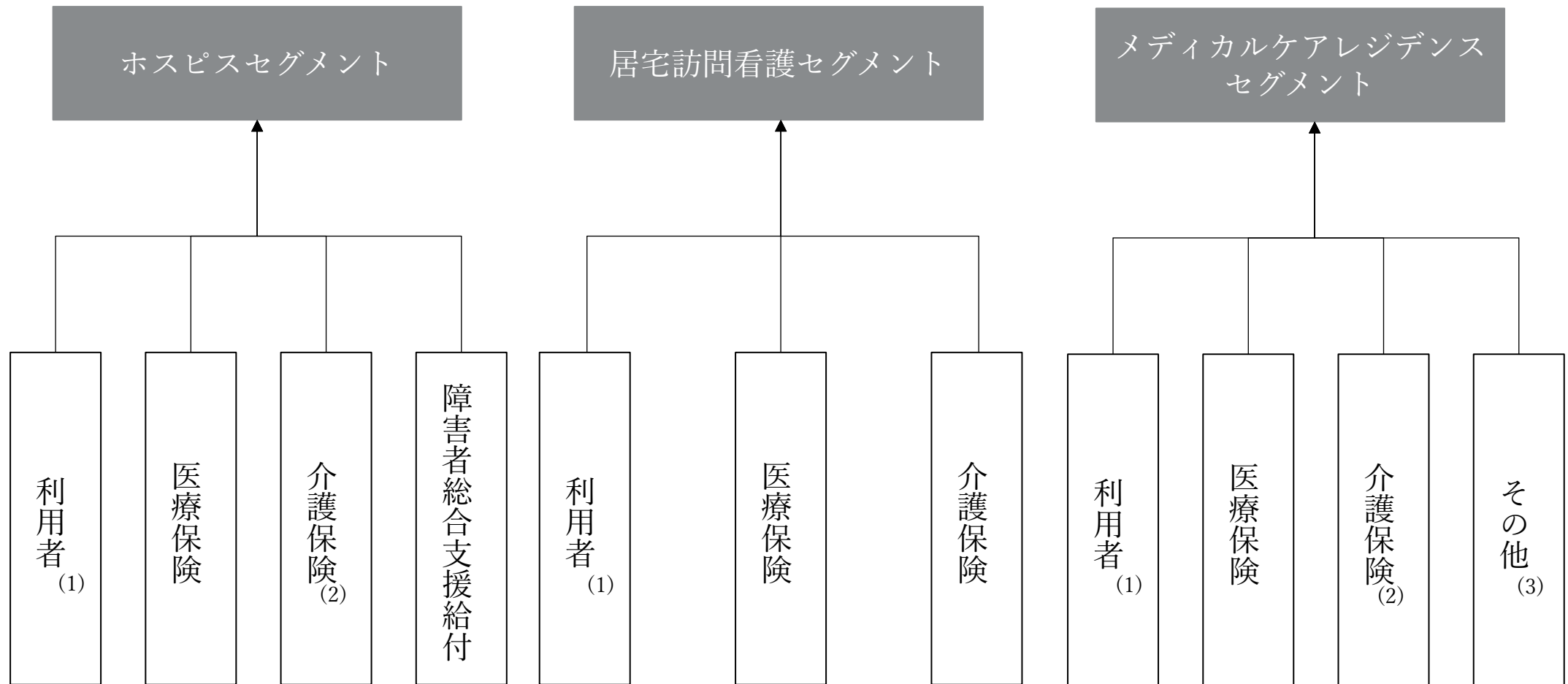
国内では医療機関から業務受託収入を受領する一方、米国では利用者、民間・公的医療保険から収益を得ている



1. 利用者の自己負担額は、国内は収入や年齢により変動し、米国は加入保険や収入、年齢により変動する。

当社グループの多様な収入源（2/2）

利用者や医療保険、介護保険からの報酬等に加えて、ホスピスセグメントは障害者総合支援給付による収益を得ている



1. 利用者の自己負担額は、収入や年齢により変動する。

2. 障害者総合支援法による給付。3. 服薬支援システム「ふくやっくん」の利用料等。

市場環境

医療機関セグメント（国内）の市場環境

急速な高齢化や医療費の増大、労働力の減少、複雑化する診療報酬改定、医療機関の後継者問題等を背景に、医療機関に対する経営支援へのニーズは堅調に拡大する想定

日本の医療機関数⁽¹⁾

病院

約8,000

一般診療所

約105,000

医療機関の外部環境

- 急速な高齢化（65歳以上の占める割合は2020年の29%から2040年に**35%**に上昇⁽²⁾）
- 医療費の増大（2022年の47兆円から2040年に**78兆円**に上昇⁽³⁾）
- 労働人口の減少（2020年の69.0百万人から2040年に**65.4百万人**に減少⁽⁴⁾）
- 2年に1回実施される**診療報酬改定**
- 後継者不在の病院の割合は**68.4%**⁽⁵⁾、経営者が60歳以上の病院の割合は**68.7%**⁽⁶⁾

経営支援の事業機会

診療報酬改定を踏まえた経営戦略の検討

高齢化社会に適合するための病床転換
（急性期医療から回復期医療）

訪問診療クリニックの新規開設

後継者が不在である医療機関を
M&Aにより事業承継

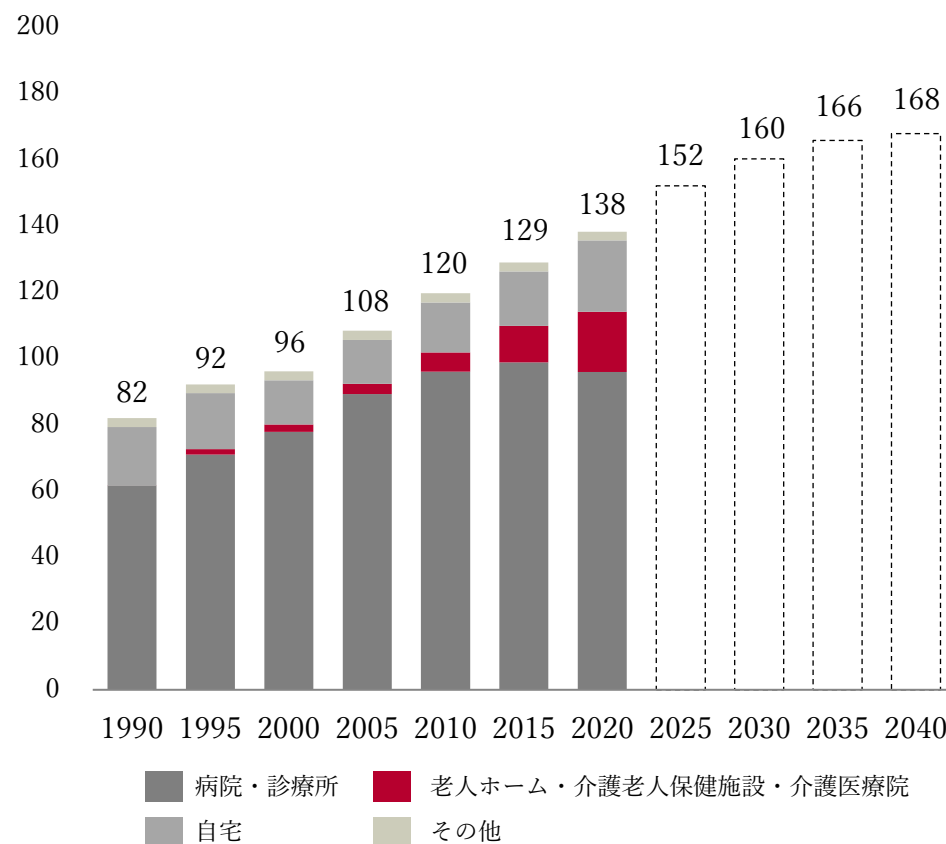
医療従事者の採用力及び定着率向上

1. 2023年10月1日現在。「令和5年医療施設調査・病院報告の概況」（厚生労働省、2024年）。2. 「日本の将来推計人口」（国立社会保障・人口問題研究所）。
3. 「国民医療費の概況」（厚生労働省）、「2040年を見据えた社会保障の将来見通し」（内閣府、財務省、厚生労働省）。4. 「2023年度版労働力需給の推計」（独立行政法人 労働政策研究・研修機構、2024年）。
5. 2017年時点。「医業承継の現状と課題」（日本医師会総合政策研究機構、2019年）。6. 2022年時点。「令和4年医師、歯科医師、薬剤師統計の概況」（厚生労働省、2024年）。

ホスピスセグメントの市場環境

2040年に適切な終末期医療を受けられない高齢者の数は約49万人に達すると予想されている一方、がんや難病患者に対して十分なケアを提供できるホスピスの定員数は現時点で不足している状況

国内死亡者数及び死亡場所別の推移⁽¹⁾ (単位：万人)



ホスピス型住宅へのニーズ

- 近年は医療機関における死亡者の増加数は減少傾向にあり、老人ホーム等における死亡者が増加傾向
- 死亡者数は年々増加傾向にあり、2040年における死亡者数は約168万人⁽¹⁾、適切な終末期医療を受けられない高齢者の数は約49万人⁽²⁾に達すると予想されている一方、がん末期や難病患者へのケアが可能なホスピス型住宅の定員数は現時点で不足している状況
- 2023年時点のパーキンソン病や筋萎縮性側索硬化症等の指定難病患者は約109万人⁽³⁾。また、がんによる死亡者は年間約40万人⁽⁴⁾。

1. 「令和5年人口動態統計」、「令和5年版厚生労働白書」（厚生労働省）。2. 「わが国の医療についての基本資料」（厚生労働省、2011年）。
3. 「令和5年度衛生行政報告例」（厚生労働省）。4. 「令和5年人口動態統計」（厚生労働省）。

居宅訪問看護セグメントの市場環境

高齢者及び医療費の増加を背景に訪問看護費は年平均13.4%で増加。また、5人未満の訪問看護師により運営される小規模ステーションが57%を占めており、安定的な運営が可能な事業所へのニーズが高まっている状況

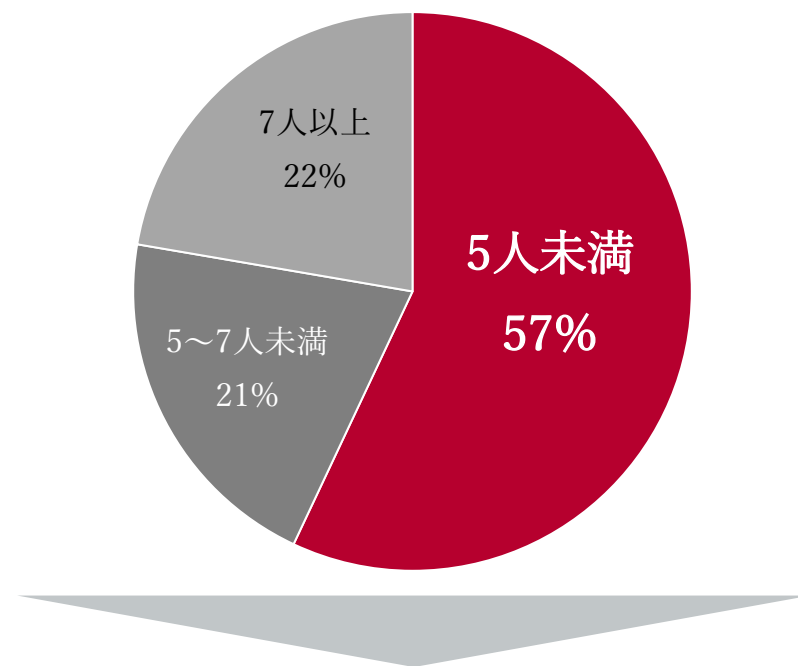
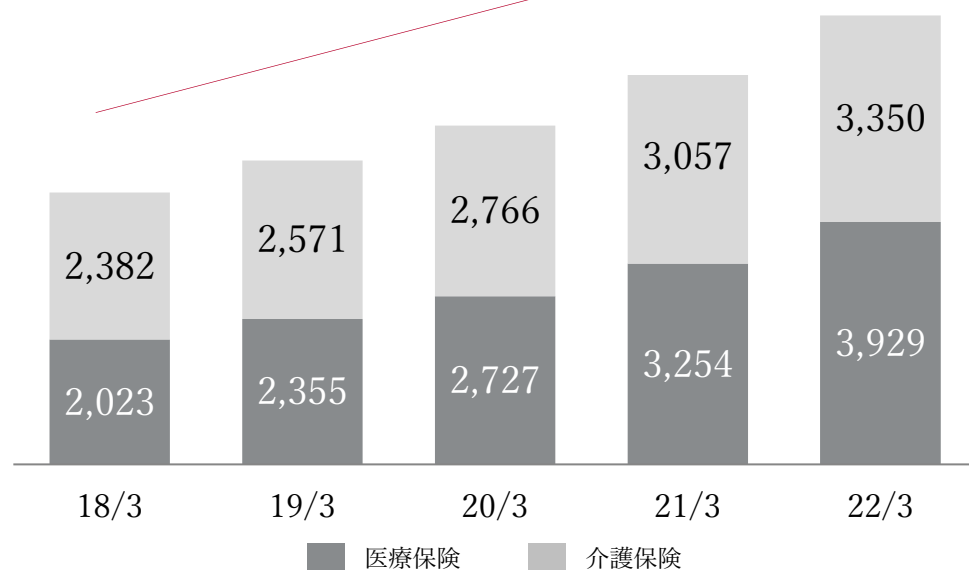
訪問看護費の推移⁽¹⁾

(単位：億円)

看護職員規模別の訪問看護ステーション構成比⁽²⁾

高齢化の進行に伴う医療費の増加を抑制するため在宅医療が拡大

CAGR
+13.4%



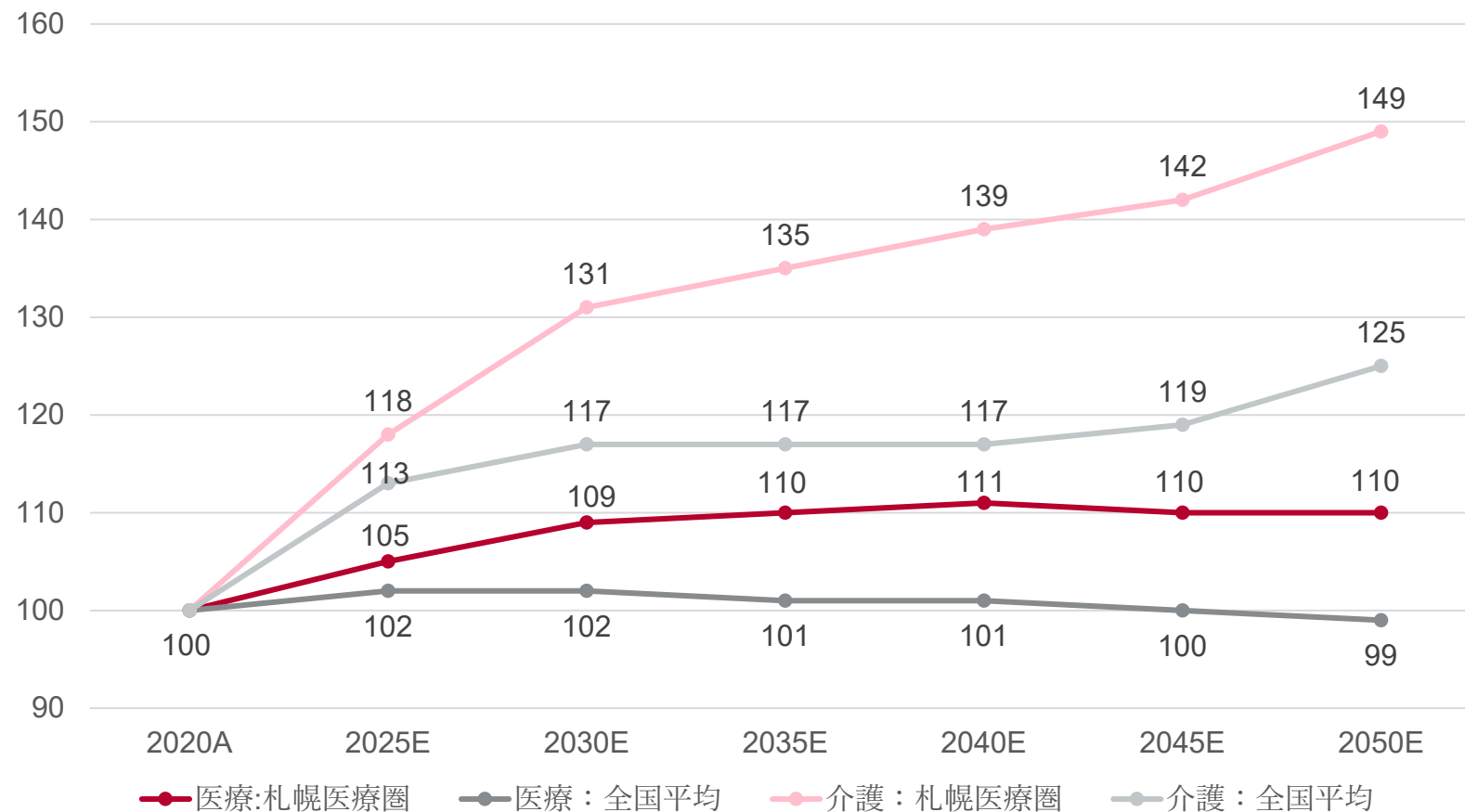
24時間365日体制で安定的な運営が可能な大規模事業所へのニーズが高い状況

1. 「国民医療費の概況」、「介護給付費実態調査」(厚生労働省)。
2. 「第220回社会保障審議会介護給付費分科会 資料3」(厚生労働省)。

メディカルケアレジデンスセグメントの市場環境

ノアコンツェルが施設を展開する札幌医療圏は、2050年に向けて医療介護の需要が高まっていく地域であり、全国平均と比較しても高い需要を見込む

札幌医療圏の医療介護需要予測（2020年実績=100）⁽¹⁾



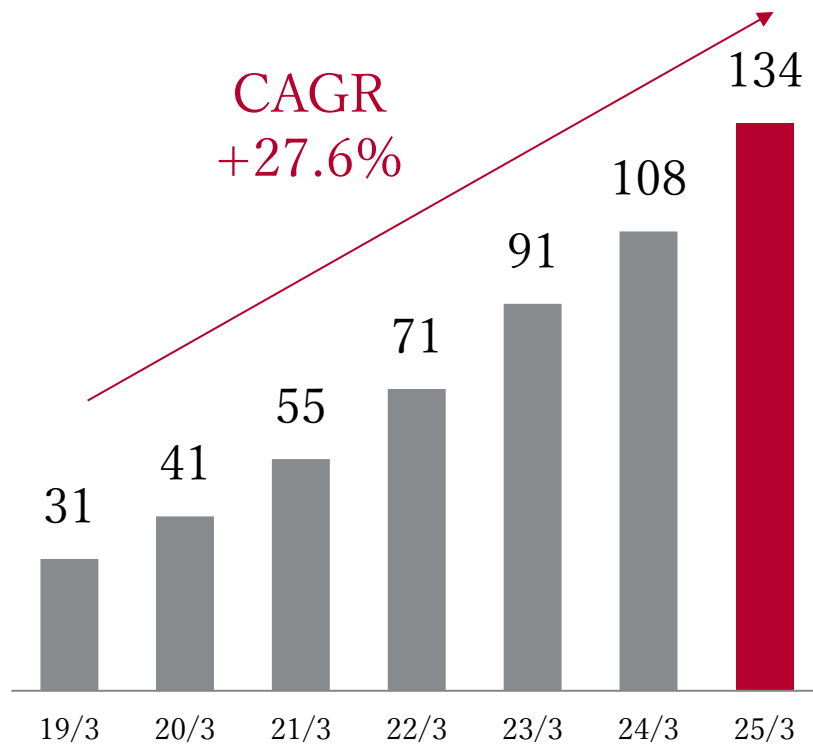
1. 出典：地域医療情報システム（日本医師会）

成長戦略

医療機関セグメント（国内）の成長戦略

既存顧客の継続性及び着実な新規顧客の獲得により支援先主要拠点数は順調に増加。医療機関運営ノウハウの標準化により生産性を向上し、さらなる拠点数増加を目指す

支援先主要拠点数⁽¹⁾



成長戦略

A 支援先主要拠点数の増加

- 支援先医療法人がM&Aを実施する際にCUCが案件の執行を支援し、PMI完了後は買収対象法人に対して継続的な運営支援を提供。病院及びクリニックに係るM&A案件を獲得するため、金融機関・M&A仲介会社・税理士法人等との提携を強化
- クリニックの新規開設を検討する医療法人に対し、開設場所の選定及び人材採用等の開設支援を行い、開設後は新設クリニックに対し継続支援を提供

B 医療機関運営ノウハウの標準化

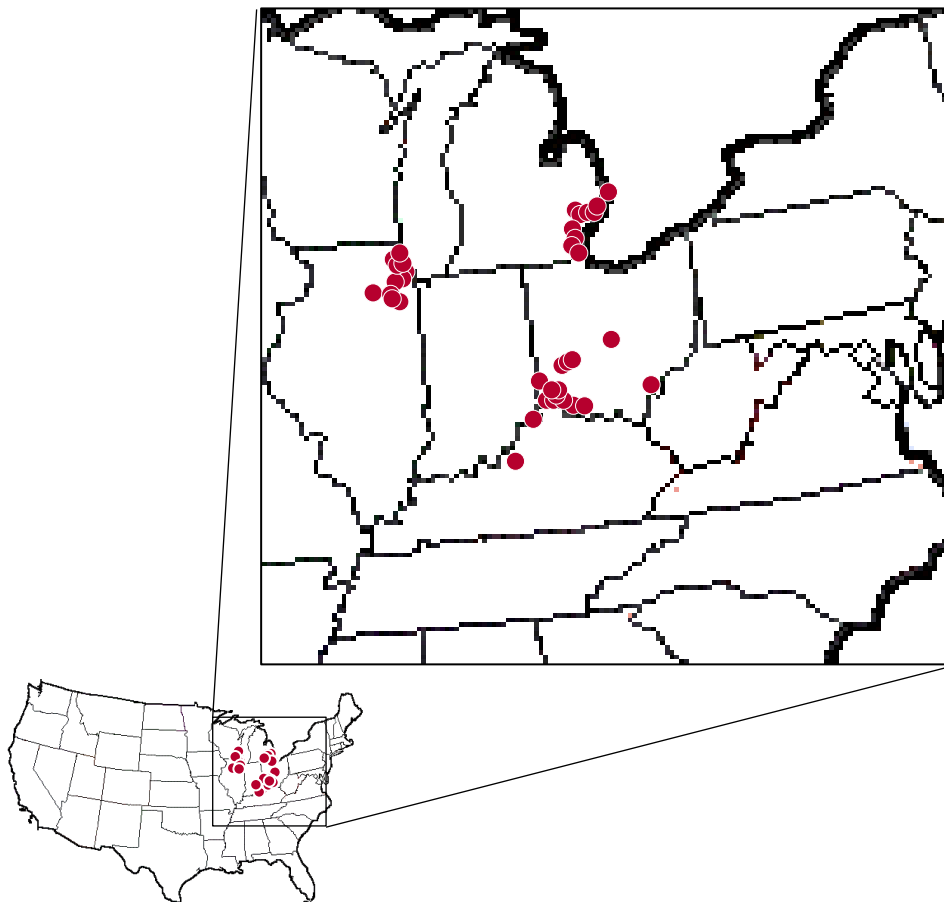
- 運営ノウハウが蓄積・共有されにくいという医療機関における課題に対応するため、医療機関運営の幅広いオペレーションを詳細にマニュアル化
- 属人化を解消することにより、特定の個人に依存しない事業成長が可能となる環境を構築。医療機関における生産性を向上することで高いリテンション率を維持

1. 当社が経営支援を提供する病院、介護老人保健施設、訪問診療クリニック、透析クリニック、外来クリニックの合計数。各期間における期首時点の支援先主要拠点数と期末時点の支援先主要拠点数の平均値。

医療機関セグメント（米国）の成長戦略

既存クリニックの売上拡大及び小規模クリニックの買収を通じて、現在の主要エリアであるミシガン、オハイオ、イリノイを中心に、米国内での更なるシェア拡大を目指す

展開地域



成長戦略

A 医師1人当たり売上の拡大

- デジタルマーケティングやオペレーション効率化等による診察数増加を図り、医師1人当たり売上を増加
- 患者様のニーズに応じた適切な診察及び治療サービスを提供する体制を強化

B ロールアップによる足病クリニック獲得

- 米国の足病科は約70億ドル程度の市場である一方、堅調なニーズの拡大が見込まれる。また、フラグメントな市場であるため、買収を通じた効率化が可能
- 主要展開エリアであるミシガン、オハイオ及びイリノイを中心に、米国内における小規模クリニックの追加買収を通じて医師数増加を実現
- 同エリア内のプラットフォームの強化によりバックオフィスの合理化、現場オペレーションの効率化を図る

C 下肢静脈瘤等、関連疾患への対応力強化

- 近時に取り組みを開始した下肢静脈瘤治療等、足病の周辺領域における診療サービスの提供体制を確保

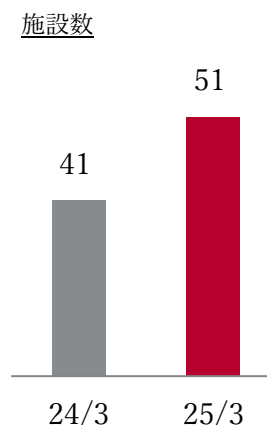
ホスピスセグメントの成長戦略

これまでの新規開設中心の事業モデルから大規模施設でフロア別に複数機能を提供する『多機能併設モデル』へ転換する方針（詳細はP68ご参照）

振り返り

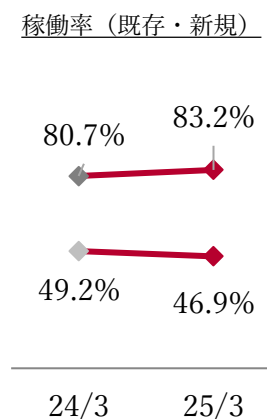
ホスピス施設の展開

- 過去に開設した中小規模施設より高い利益率が見込まれる50床規模施設⁽¹⁾を開設（25/3期に8施設）
- 当期に契約を締結した施設の投資金額は4～6.5億円程度を予定しており、直近開設施設と比較し概ね同水準



集患活動の強化

- 集患担当看護師の採用も進め、既存施設の稼働率も2.5pt改善
- 新規開設の施設数増加により、新規施設の稼働率は2.3pt減少



来期以降の取り組み

- 26/3期は15施設、27/3期は6施設の新規開設が確定⁽²⁾
- 次期診療報酬改定の影響が明確になるまでは、新規開設の検討を一時的に停止し、リノベーション案件を中心に投資効率に優れた案件のみを精査

- 集患担当看護師による医療機関との連携強化
- 集患活動における本社及び各施設の役割分担の標準化
- 地域に応じた適切な家賃設定

1. 自社開設で定員50名以上の施設。

2. 不動産の賃貸借契約または売買契約が締結済みの案件を集計しているが、将来の目標数値の実現を保証するものではない。

ホスピス事業における投資方針の変更

- 物価上昇の継続や建築コストの高止まりに加えて、次期診療報酬改定による売上収益の減少リスクを踏まえ、これまでの新規開設中心の事業モデルから大規模施設でフロア別に複数機能を提供する『多機能併設モデル』への転換を決定
- 次期診療報酬改定の影響が明確になるまでは、新規開設の検討を一時的に停止し、リノベーション案件を中心に投資効率に優れた案件のみを精査する方針

	新規開設	多機能併設モデル
定員数 (内、ホスピス)	50床 (50床)	120床 (50床)
目標稼働率	85%	ホスピス：85% その他：90%
医療依存度	高	中-高
一棟当たり売上規模	約4億円	約8億円
想定利益率	25%	20%

(事例) あむらいふ虹ヶ丘フィールド (老健転換型)

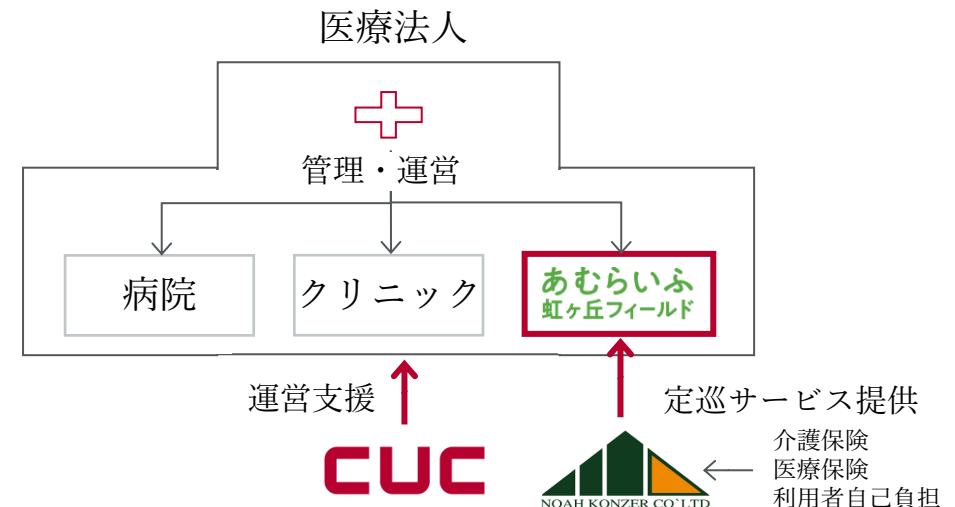
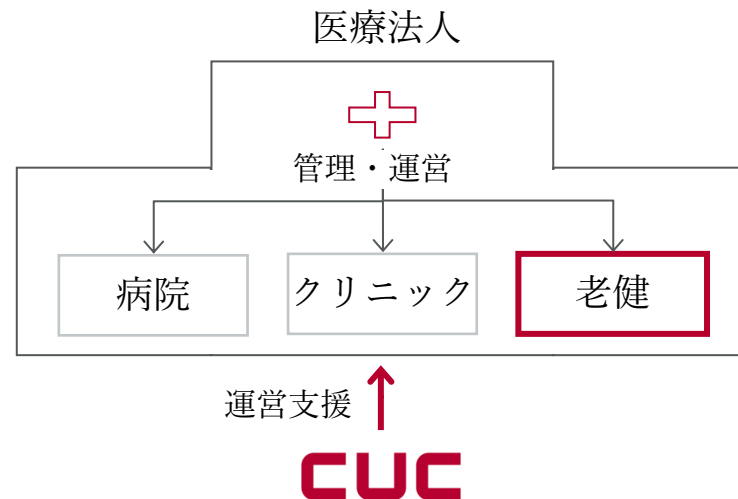
- 2025年4月開設。医療法人が保有する採算性の低い大規模な介護サービス施設（老人保健施設、他）を長期居住型施設に機能転換し、定期巡回等、入居者のニーズに合わせた医療サービスを提供。DXによる省人化と高品質なケアの両立を目指す

背景

- 短期滞在型で在宅復帰を目指す老人保健施設（老健）は全国に4,000施設以上あるものの、利用者の需要も限定的なため、半数以上が業績不振。運営母体である医療法人にとっては収益改善に向けた対応が課題

概要

- 建物の保有及び管理は医療法人に残したまま、CUCは運営を受託
- 施設の一部フロアを「透析」、「リハビリ」、加えてがん末期や神経難病などの医療依存度が高い方に特化した「メディカル」に機能転換



(ご参考) あむらいふ虹ヶ丘フィールドHP <https://amulife.jp/>

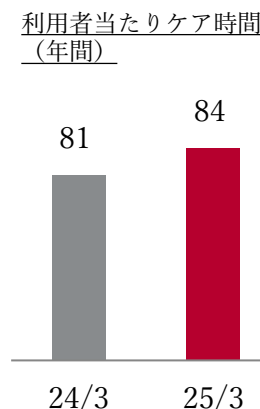
居宅訪問看護セグメントの成長戦略

中重度の疾患を抱える利用者への対応力を強化する方針。また、既存拠点における利用者数増加及び訪問効率向上により利益率の改善を図る

振り返り

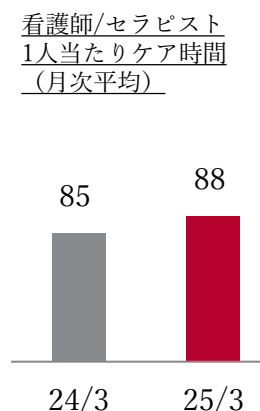
中重度疾患の利用者への対応力強化

- 適切なアセスメントの横断的实施、中重度疾患の利用者を紹介する医療機関との連携及び看護師の採用強化により、利用者当たりケア時間（年間）は81時間から84時間に増加



増客活動強化及び訪問効率改善

- 25/3期は新規開設を実施せず、既存拠点の利用者数増加及び訪問効率の改善に注力した結果、看護師/セラピスト1人当たりケア時間（月次平均）は85時間から88時間に上昇



来期以降の取り組み

- 医療機関との連携強化、従業員の育成強化等の実践及びアセスメント力の更なる向上により中重度疾患を抱える利用者への対応力を高める

- 26/3期は新規開設を実施予定、売上成長に再度注力する方針
- 既存拠点における評価体系の見直しや営業管理の徹底により稼働率向上を目指す想定

メディカルケアレジデンスセグメントの成長戦略

既存介護施設にホスピスフロアを2026年3月期に4件新設予定。また、医療・介護依存度の高い入居者様の受入れやDXによる効率化等により収益性を向上

ノアコンサル施設と当社ホスピス施設の比較

	ノアコンサル施設 (現状)	ノアコンサル施設 (展望)	ホスピス施設 (現状)
1拠点当たり平均部屋数 ⁽¹⁾	129部屋	120-150部屋	44部屋
入居者属性	要介護度1-2程度の方	要介護度3-4程度の方	がん末期や神経難病の患者
既存施設稼働率 ⁽²⁾ (2025年3月時点)	77.8%	95%程度	83.2%
医療依存度	低い	やや高い	非常に高い
介護依存度	低い	やや高い	高い
訪問診療医との連携	半数未満	ほぼ全員	ほぼ全員
デイサービスの有無	あり	あり	なし

将来の展望・シナジー

- ・ 既存介護施設にホスピスフロアを4件程度新設（1件あたり40－50床規模）
- ・ 医療・介護依存度の高い入居者様の受入れ
- ・ DXによる効率化（ロボット、機械浴等）
- ・ 服薬支援システム「服やっくん」を全国の介護施設、医療施設に更に展開
- ・ バックオフィスの効率化、採用力強化

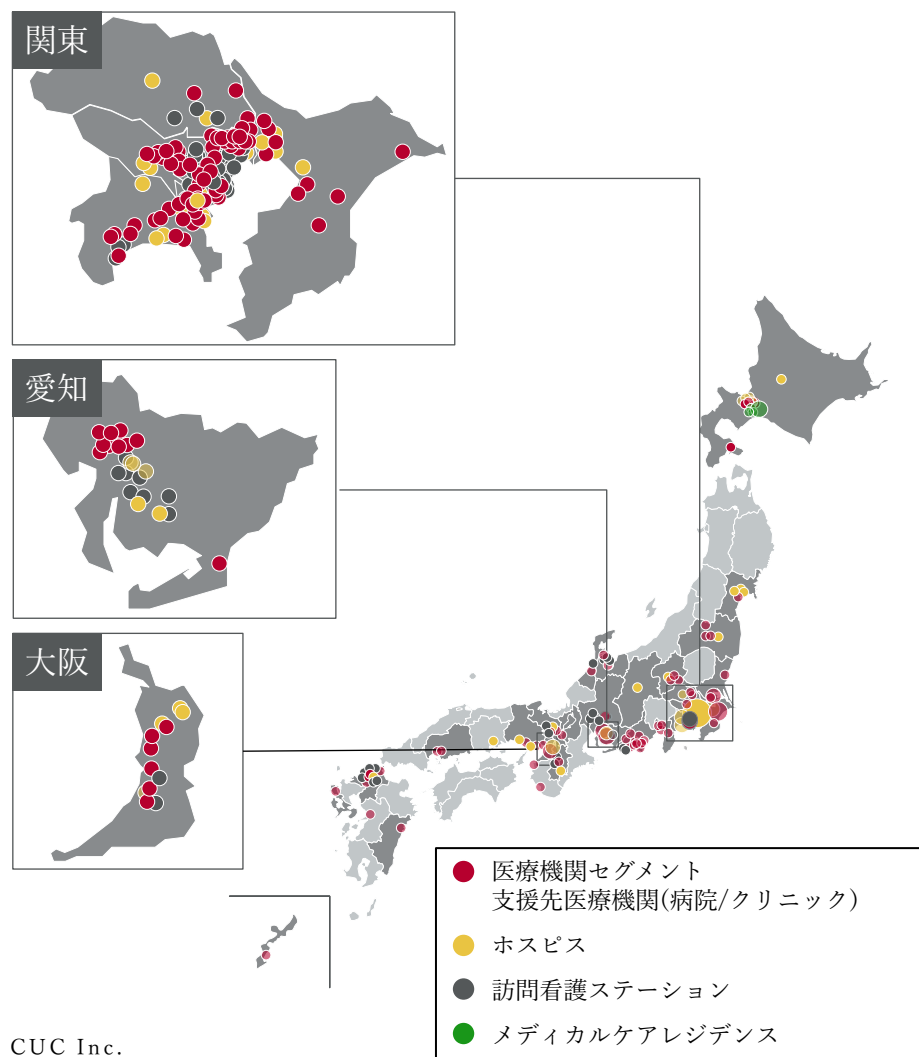
1. 同一敷地内の複数施設を1拠点とする。

2. 2025年3月期における既存施設（2025年3月末時点において開設後12ヶ月超経過又はM&Aにより新規取得した施設）の稼働率。

垂直統合されたプラットフォームによる成長戦略

国内主要都市を中心に拠点を拡大し、今後もエリアドミナンス戦略とグループシナジーにより加速度的に成長を継続

現在の拠点分布 (2025年9月末時点)



4事業の拠点展開戦略

A 既展開地域におけるエリアドミナンスの向上

- 医療機関事業では、支援先病院及び支援先訪問診療クリニックの連携強化を目的としたクリニック開設支援及びM&A支援を推進
- ホスピス事業、居宅訪問看護事業及びメディカルケアレジデンス事業では、集客効率化、採用力強化、拠点の相互補完等のシナジーを発揮し、高水準の安定稼働を達成することを目的に、以下の範囲内で複数拠点を開設
 - ホスピス: 半径10～15km圏内
 - 訪問看護ステーション: 半径2～5km圏内

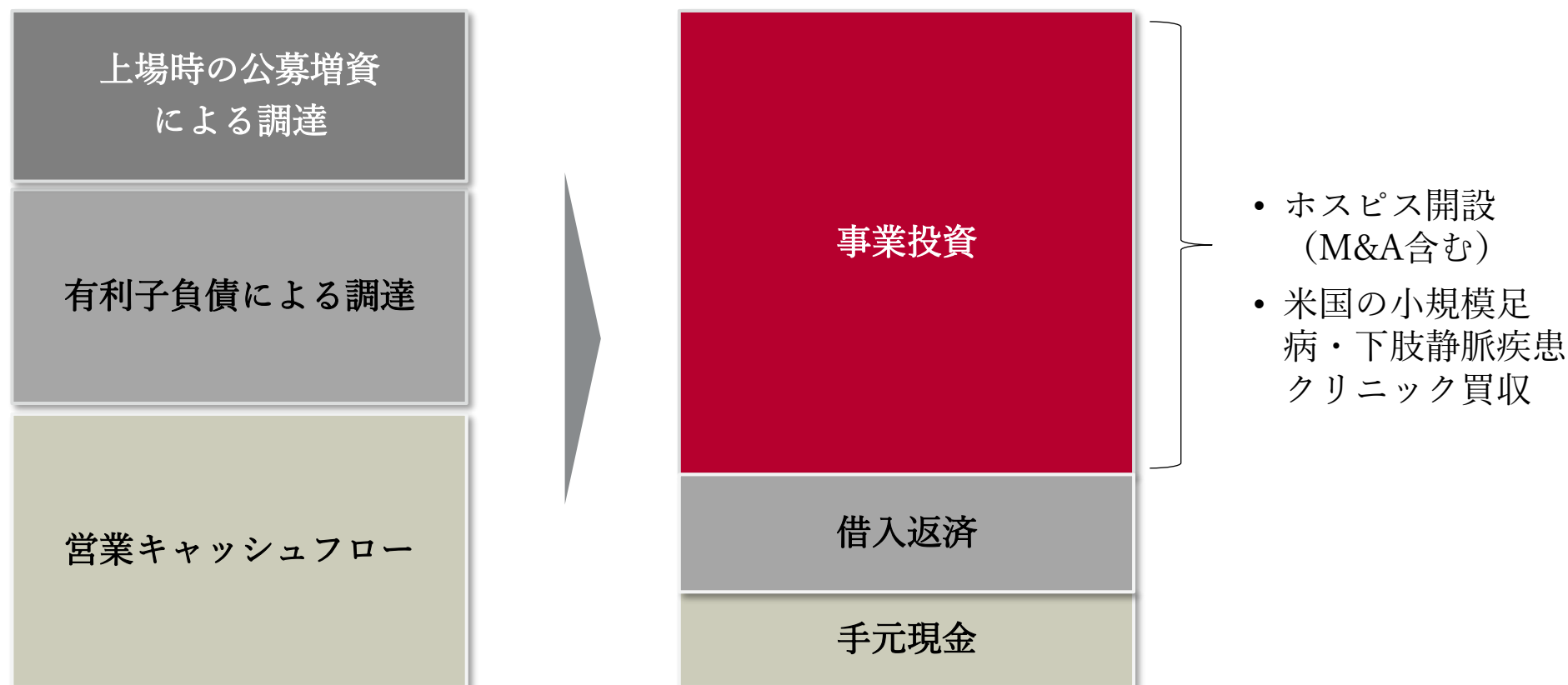
B グループシナジーの創出

- 支援先訪問診療クリニックと同地域にホスピス及び訪問看護ステーションを開設することで、立ち上げ期から連携先となる訪問診療医を確保。医療従事者の確保や各事業間での患者の紹介等のシナジーによって、より早いスピードでの開設を実現
- また、ホスピス、訪問看護ステーション及びメディカルケアレジデンスが位置する地域における支援先医療機関の増加を目指す

財務情報

財務方針の考え方

当社は現在、事業投資が必要なフェーズであるため、現時点では配当や自己株取得は行わず、主にホスピス開設資金やM&A等の事業投資に資金を充当する方針。レバレッジはEBITDA有利子負債倍率や親会社所有者帰属持分比率等を勘案して活用予定



免責事項

本資料は、当社グループの企業情報等の提供のために作成されたものであり、国内外を問わず、当社の発行する株式及びその他有価証券の勧誘を構成するものではありません。

本資料に含まれる計画、見通し、戦略及びその他の将来に関する記述は、本資料作成日時点において当社が入手している情報及び合理的であると判断している一定の仮定や前提に基づいており、様々なリスク及び不確実性を内在しています。実際の業績等は、経営環境の変動等により、当該記述と異なる可能性があります。

本資料には、当社グループが事業を行っている市場に関する情報を含む、外部の情報源に由来し又はそれに基づく情報が記述されています。これらの記述は、本資料に引用されている外部の情報源から得られた統計又はその他の情報に基づいており、それらの情報については当社は独自に検証を行っておらず、その正確性又は完全性を保証することはできません。