

2025年5月期 第3四半期 決算説明資料

2025年4月

株式会社D&Mカンパニー | 東証グロース：189A

目次

1. 会社概要
2. 2025年5月期 第3四半期決算報告
3. 2025年5月期 業績予想 進捗状況

1. 会社概要

1-1. 会社概要



社 名

株式会社 D & Mカンパニー
(英語表記：D&M COMPANY CO.,LTD)

設 立

2015 年 11 月

所在地

大阪オフィス（本店）
大阪府大阪市北区梅田2-5-25 ハービスOSAKA11F

東京オフィス
東京都千代田区霞が関 1-4-2 大同生命霞が関ビル 4F

代 表

松下 明義

従業員数

68名（2025 年2 月末現在）
取引先への常駐コンサルタント含む

事業内容

医療・福祉事業者等に対する
経営サポート事業

グループ
会社

株式会社D&Mパートナーズ（連結子会社）
株式会社D&Mキャリア（連結子会社）

Vision

「人の願いを叶える会社たる」

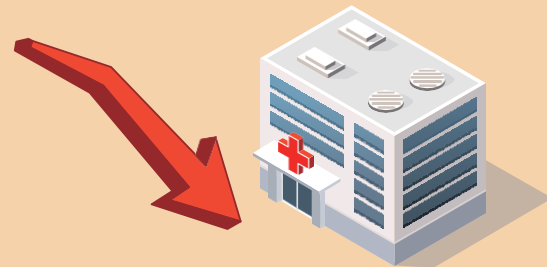
私たちは事業を通して、安心できる医療、穏やかな老後を暮らせる福祉、
子供から老人まで全ての世代が夢を持って生きられる仕組みを創り、
より素晴らしい社会・世界の実現に貢献します。

Mission

医療・福祉事業者の方々の経営の安定と発展に貢献する
人の営みに関する課題や問題の解決に貢献する
世界の医療・福祉の発展に貢献する

業績の悪化

病院の約 8 割 (77%) が赤字 (※1)
介護施設の約 4 割 (43%) が赤字 (※2)



- 医療・介護報酬の見直し
- コストの上昇

後継者問題・ 経営者の高齢化



人材の不足



業績悪化は、さらに深刻化していくことが想定される

資金支援者である金融機関において、
課題を解決するための経営サポート機能が失われつつある

※1 「医療機関経営状況調査」 (一般社団法人日本病院会、公益社団法人全日本病院協会、一般社団法人日本医療法人協会)

※2 「2022 年度(介護事業別)経営状況」 (独立行政法人福祉医療機構) 介護事業部のデータを集計

医療機関等に対する経営サポート事業セグメントの各サービス

F & I サービス

ファイナンス&インベストメント

- 診療・介護報酬債権等買取
(ファクタリング)
- リース
- その他金融支援 等



C & B r サービス

コンサルティング&ビジネスリノベーション

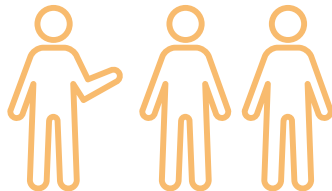
- 事業・組織改革
コンサルティング
- 業務改革コンサルティング
- M & A 支援 等



H R & O S サービス

人材&アウトソーシング

- 人材紹介・人材派遣
- 外国人就労支援
- 各種アウトソーシング 等



サービス別売上 / 構成比

2025/5期
3Q累計 **556** 百万円 / **49.0%**

2024/5期 628百万円 / 52.8%

334 百万円 / **29.5%**

315 百万円 / 26.5%

244 百万円 / **21.6%**

245 百万円 / 20.6%

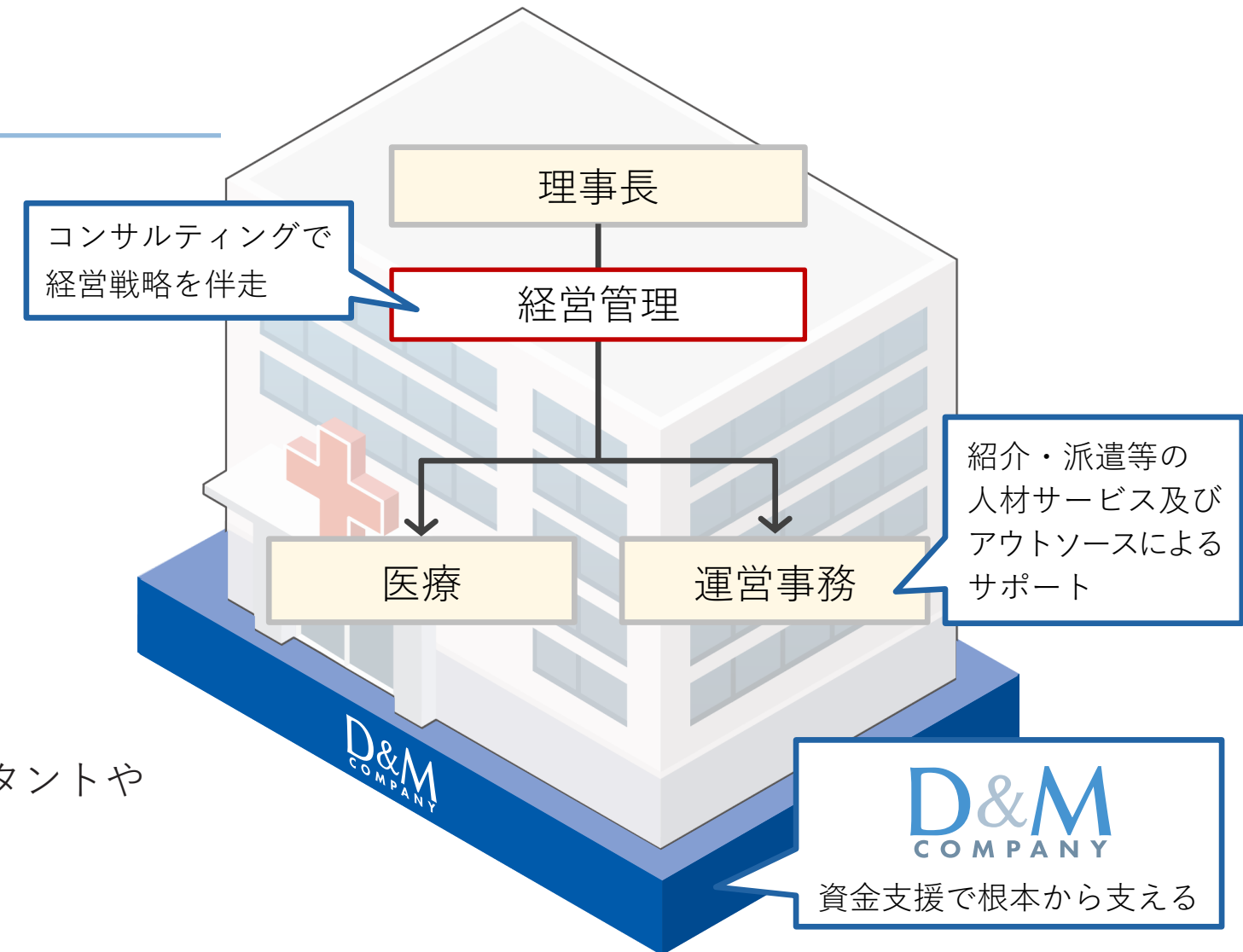
グループ全体売上 2025/5期3Q累計（連結） **1,135**百万円 | 2024/5期（連結） 1,189百万円

1-5(1). 当社の強み（資金支援を基盤に複数サービスの提供）

経営状況を徹底的に分析し経営層と一体となり最適なソリューションを提供

経営層と伴走できる現在の支援体制

- 診療報酬債権を継続的に買取することで、経営を根本から支える「疑似的な資本」ともいえる経営者にとって信頼できる安定的な資金を提供する
- 買取資金を保全するため、当社にとっても取引先の経営改善は極めて重要
⇒ 「同じ船に乗って」経営改善を支援
- 取引先の現場で対処できない課題には、当社コンサルタントや外部提携人材がハンズオンで支援に入る



資金支援時の分析とモニタリング継続力

- 当社事業を医療に例えると、初診から治療の実施、快復後の定期健診までの各段階において支援の内容は変化するものの、どの段階であっても強みを発揮できる

資金支援開始

- **初診・治療方針の決定**

医療・介護業界では、事業者の立地や所有施設、事業内容によって、改善ポイントは全く異なる

【重点審査ポイント】

- 資金不足の原因、改善策の検討
- 経営改善に必要な資金ボリューム（一時しのぎとはしない）
- 当社リスクと保全策の検討

ファクタリングを行うことの強み

取引先の診療・介護報酬が当社に入金されるため、取引先の売上情報という、経営改善指導の面でも、債権保全の面でも極めて有益な情報を、即時・正確に入手できる

資金支援時の分析とモニタリング継続力

経営改善実施

● 投薬、手術など治療の実施

経営改善までの過程では、コスト削減などの基本的な施策や組織再編、M&Aなどの大掛かりな改革などが必要

当社の優位性：経営に必要な資源をワンストップで提供できる体制

一般的なコンサルティングでは、改善提案はなされるが、取引先に対応する余力がないことも多い

当社は、特に不足しがちなリソースである「資金」「人材（紹介、コンサルタント派遣やアウトソーシング）」等をワンストップ提供できる

成長支援・モニタリング継続

● 快復期、定期健診の実施

経営改善が進捗した後も、債権保全のためのモニタリングによるサポートの継続と、M & A など成長支援（資金・コンサルティング）の提供を行う

「今後の診療」により発生する見込みの診療報酬債権（将来債権）を買い取る

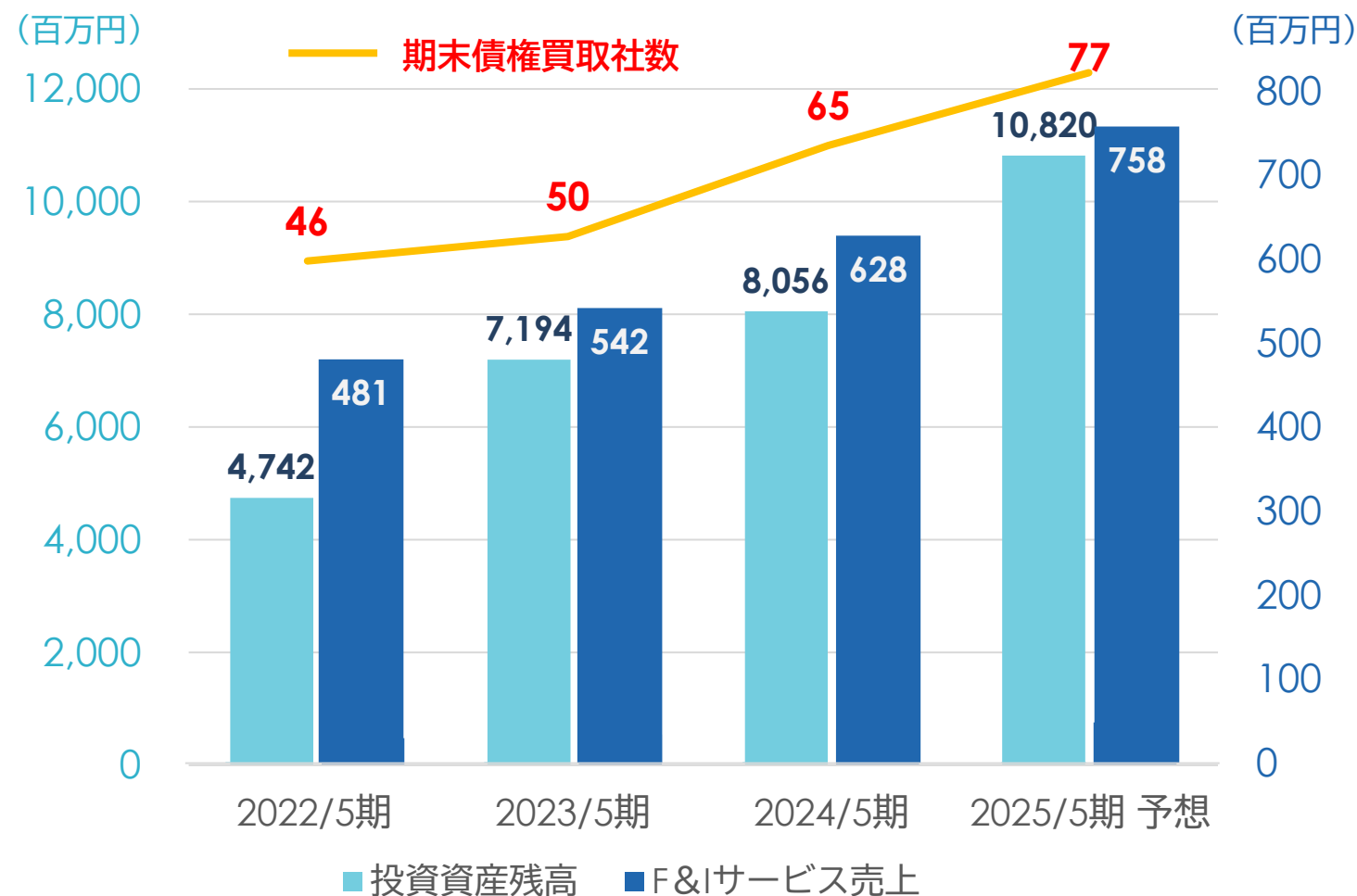
- 確定債権のみならず将来債権の買取を行うことで、より大きな資金需要に対応可能
⇒ 資金決済早期化サービスとの差別化
- 豊富な審査経験を積んだファイナンスのプロと、医療福祉のプロの分析力によるリスク管理により将来債権を買い取ることが可能（創業以来、買い取った診療報酬債権の貸倒れは無い）



1-5(5). 当社の強み（ファクタリング）

F & I サービスで展開するファクタリングサービス

- 債権買取社数を増やし買取債権残高を積み上げる
- 買取債権残高に比例し、毎月、安定的な買取手数料が発生



2025年以降、コロナ特別融資の返済が始まり、資金需要が急速に拡大すると想定

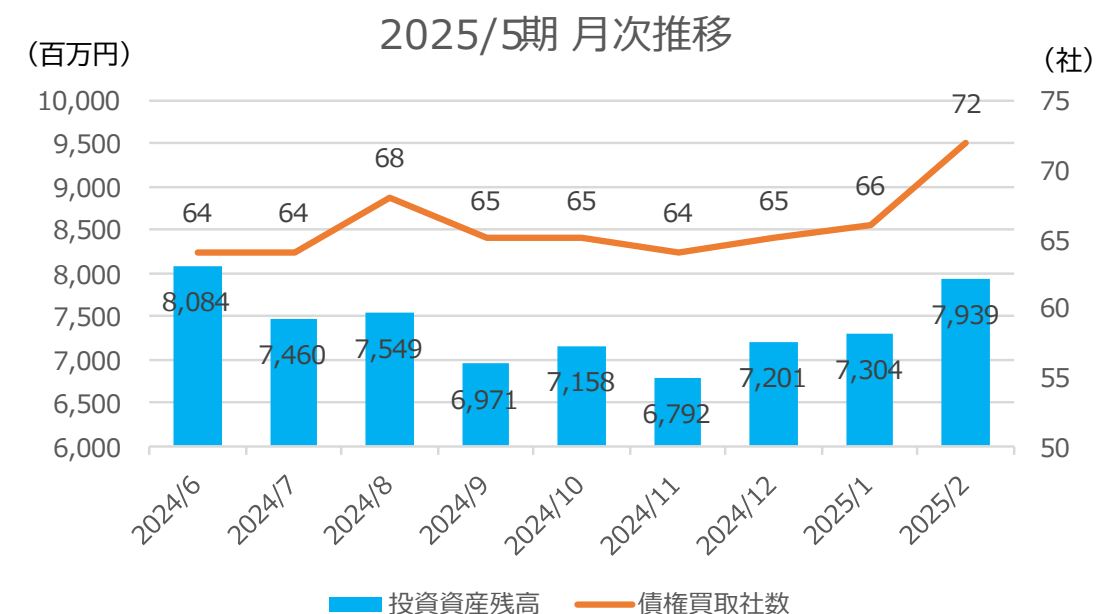
<参考>

独立行政法人福祉医療機構(WAM)によるコロナ特別融資

- ・ 2020年から2023年にかけて 2兆円超実行
- ・ 最長 5 年間元金返済猶予、償還期間 15 年以内
- ・ 2025年から毎年約2,000億円の返済が開始すると試算

出所：独立行政法人福祉医療機構(WAM)「令和5年度業務実績説明資料」

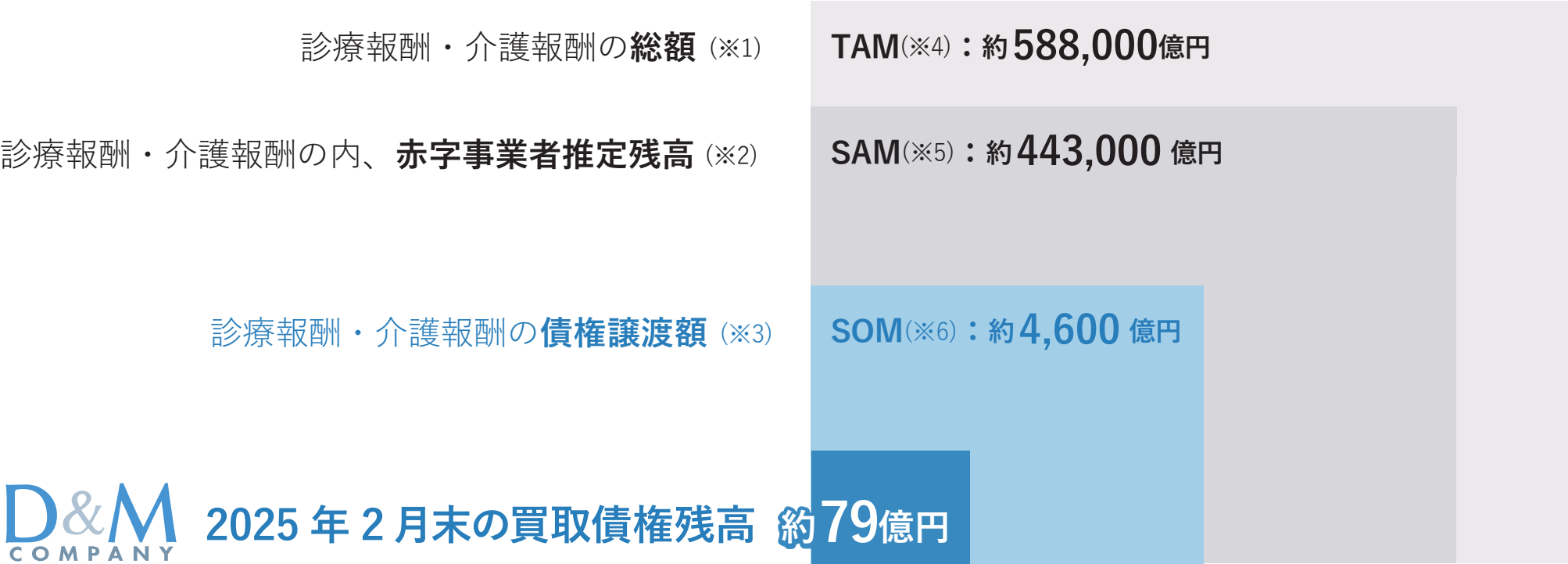
取組案件の見直しは上期で一旦完了、3Q以降急回復



1-5(6). 当社の強み（ファクタリング）

診療報酬・介護報酬の債権譲渡額（既存ファクタリング市場）は約4,600億円

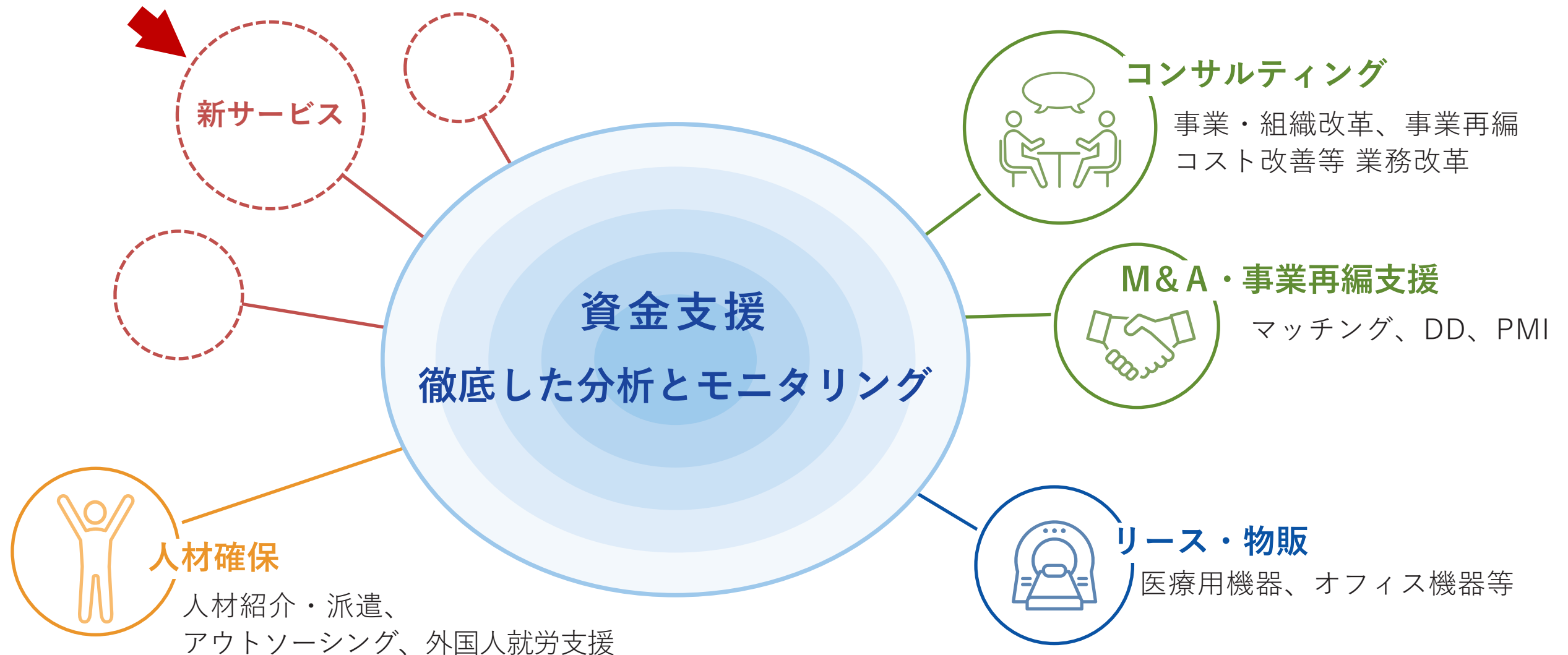
2025年以降、コロナ特別融資の返済が本格化し、資金需要が急速に拡大すると想定
他社のファクタリングでは資金需要を満たせない案件が、当社のメインターゲットとなる



※1 「令和5年度医療費の動向 ～概算医療費の集計結果～」 (厚生労働省)、「令和5年度 介護給付費等実態統計の概況」 (厚生労働省) より算出
※2 「2024 年度病院経営定期調査 概要版 -最終報告 (集計結果)-」 (一般社団法人日本病院会、公益社団法人全日本病院協会、一般社団法人日本医療法人協会)、「医療機関経営状況調査」 (一般社団法人日本病院会、公益社団法人全日本病院協会、一般社団法人日本医療法人協会)、「2022 年度 (介護事業別) 経営状況」 (独立行政法人福祉医療機構) 介護事業部のデータを集計した赤字事業者割合をそれぞれ※1の診療報酬、介護報酬額に乗じて算出
※3 社会保険診療報酬支払基金の「令和5年度統計」より社会保険診療報酬額の総額を、「令和5年度診療報酬等債権譲渡・差押等処理状況」 (社会保険診療報酬支払基金) より月平均債権譲渡額に回収サイトの2か月を乗じて債権譲渡額を算出、それらの割合より債権譲渡割合を算出
算出した債権譲渡割合を※1の診療報酬・介護報酬の総額に乗じて算出
※4 TAM : Total Addressable Market ※5 SAM : Serviceable Available Market ※6 SOM : Serviceable Obtainable Market

各種サービスを有機的に組み合わせ、ワンストップで顧客の課題解決を支援

サービスメニューの拡充が、当社の成長ドライバーのひとつである（M & A等の方針策定後、速やかに開示する）



ファクタリングにより顧客数を増加させ、事業プラットフォームを構築

事業プラットフォームの構築・活用（フェーズ1）

顧客数の増加

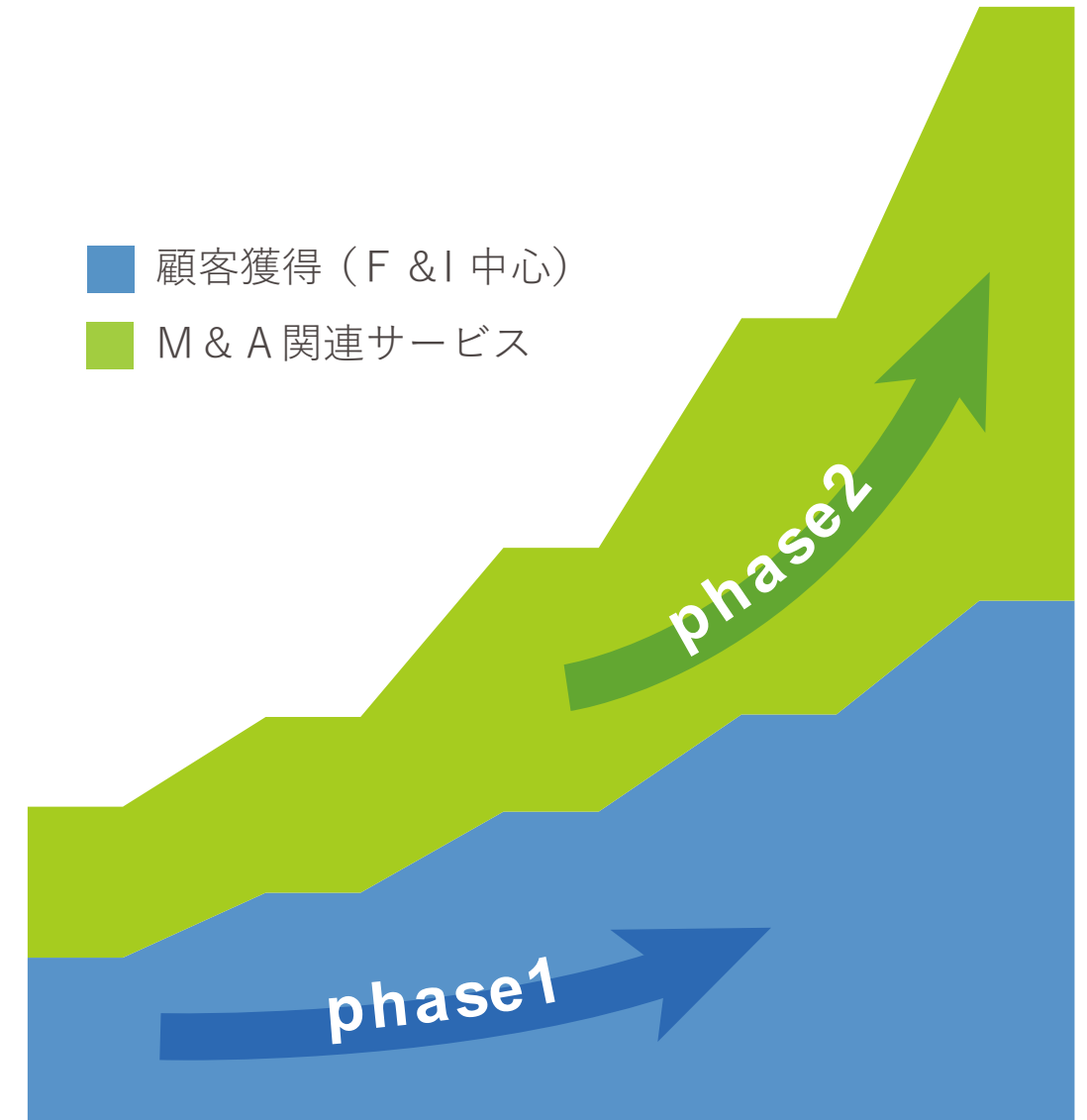
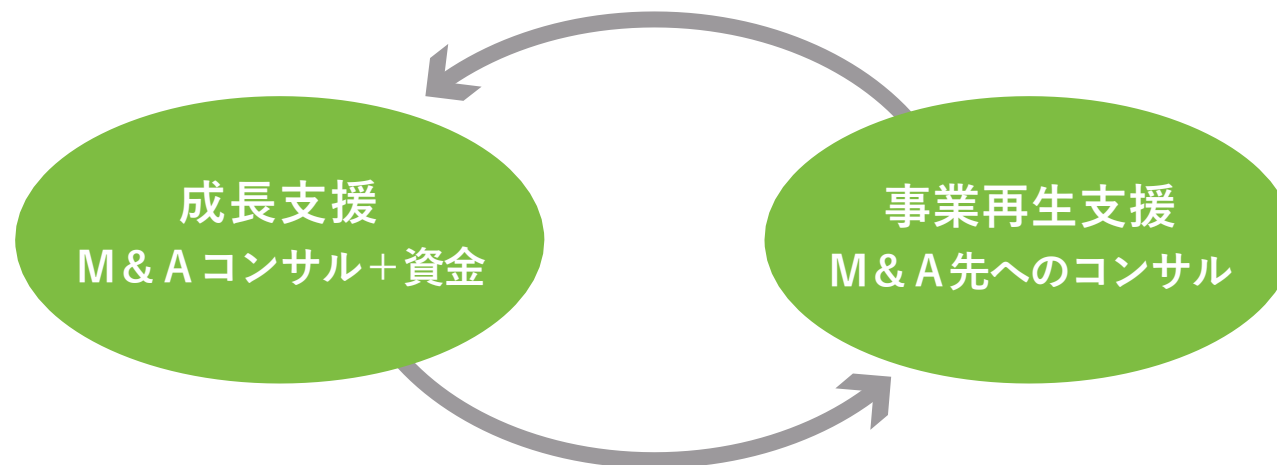


複数サービス提供による
顧客単価の増加

成長戦略（フェーズ2）

医療機関の淘汰・合従連衡の流れに向け、M&Aに必要な資金を提供し、取引先の成長を加速させ、当社基盤を強固なものとする

■ 顧客獲得（F & I 中心）
■ M & A 関連サービス



2. 2025年5月期 第3四半期決算報告

売上高（連結）

1,135百万円
(2025/5 期3Q累計 実績)

前年同期比成長率 **26.2%**

取引社数（連結）

2024/6 ~ 2025/2

152社 内債権買取社数 **72社**
(前期末比7社増)

(2025/5 期3Q累計 実績)

営業利益率（連結）

20.4%
(2025/5 期3Q累計 実績)

経常利益（連結）

231 百万円
(2025/5 期3Q累計 実績)

前年同期比成長率 **2.1%**

投資資産残高（連結）※

7,939百万円
(2025/5 期3Q末時点 実績)

前期末比成長率 **△ 1.5%**

純資産額（連結）

2,063百万円
(2025/5 期3Q末時点 実績)

※ 流動資産の「買取債権」、「リース債権及びリース投資資産」、「営業貸付金」の合計値

売上高（連結）

1,189 百万円

(2024/5 期通期 実績)

前年同期比成長率 7.1%

取引社数（連結）

152社 内債権買取社数 65社

(2024/5 期通期 実績)

営業利益率（連結）

23.6 %

(2024/5 期通期 実績)

経常利益（連結）

274 百万円

(2024/5 期通期 実績)

前年同期比成長率 9.7%

投資資産残高（連結）※

8,056 百万円

(2024/5 期末時点 実績)

前年同期比成長率 12.0%

純資産額（連結）

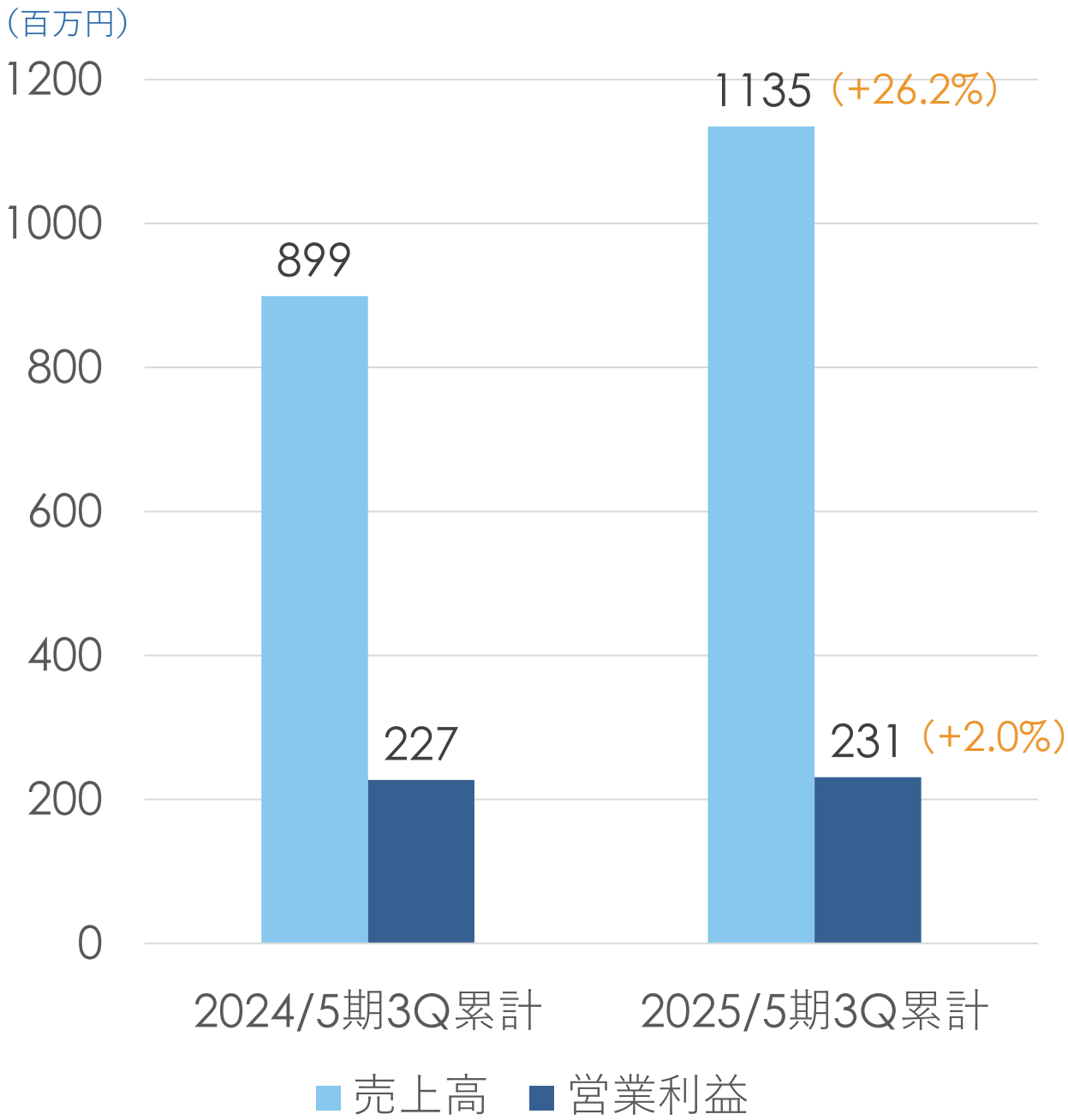
1,271 百万円

(2024/5 期末時点 実績)

※ 流動資産の「買取債権」、「リース債権及びリース投資資産」、「営業貸付金」の合計値

2-2(1). 決算概要 P/L

(単位：百万円)	2024/5期 3Q累計実績	2025/5期 3Q累計実績	前年同期比
売上高	899	1,135	+26.2%
売上総利益	560	624	+11.4%
利益率	62.3%	55.0%	
営業利益	227	231	+2.0%
利益率	25.2%	20.4%	
経常利益	226	231	+2.1%
利益率	25.2%	20.4%	
当期(四半期) 純利益	148	164	+10.5%
利益率	16.5%	14.5%	



通期予算に対する3Q末進捗率は、売上高81.7%、売上総利益73.2%、営業利益76.7%、経常利益77.1%、当期(四半期)純利益83.0%と概ね順調なペースで進捗。

- 売上高は前年同期比236百万円、26.2%の増収
- 売上総利益は前年同期比63百万円、11.4%の増益
医療機器の販売等が堅調（前年同期比+111百万円）であったため、結果的に売上総利益率は低下
- 営業利益は前年同期比4.5百万円、2.0%の増益
- 上場に伴う一時的な費用増加等もあり、販管費が59.2百万円増加
- 経常利益は前年同期比4.7百万円、2.1%の増益
- 四半期純利益は前年同期比15百万円、10.5%の増益

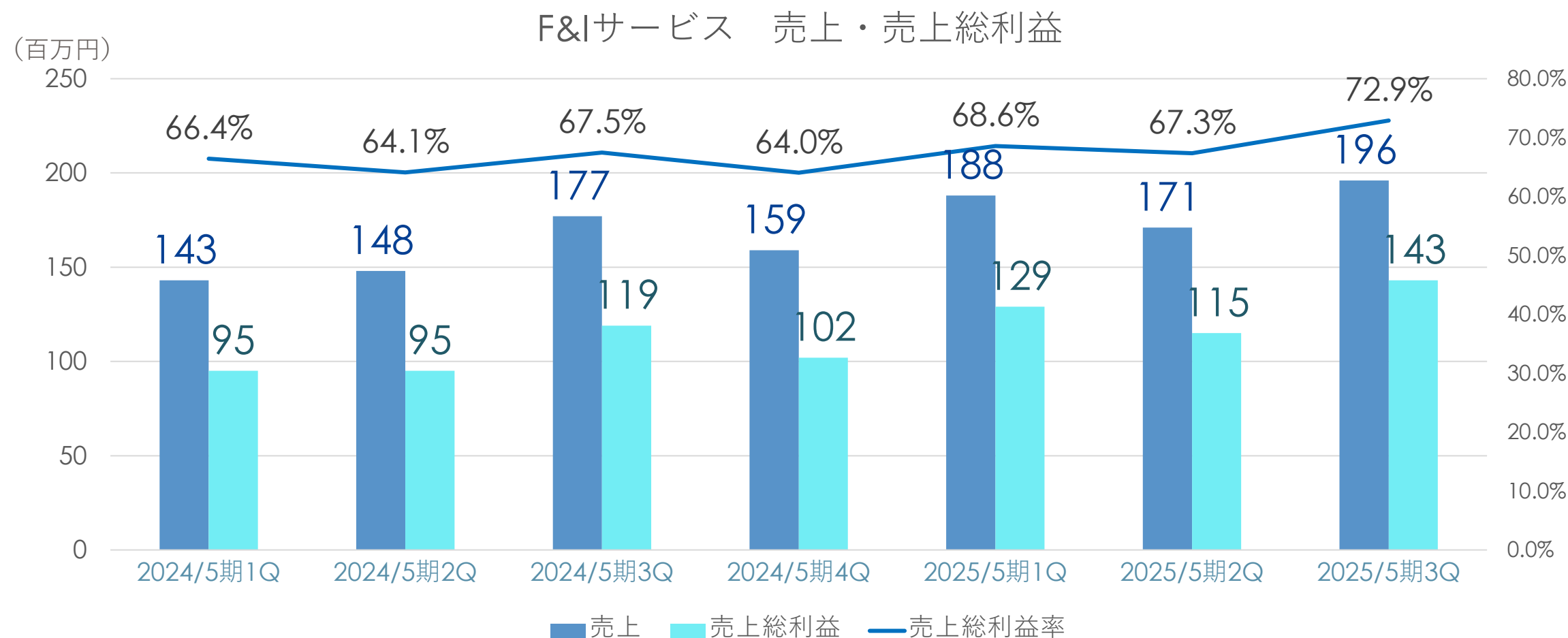
2-3(1). 売上・売上総利益（サービス別） 前年同期比較



P / L				サービス別				
単位：百万円)	2024/5期 3Q累計	2025/5期 3Q累計	前年同期比			2024/5期 3Q累計	2025/5期 3Q累計	前年同期比
売上高	899	1,135	+26.2%		F&I 構成比	468 52.1%	556 49.0%	+18.6%
売上総利益	560	624	+11.4%		C&Br 構成比	246 27.4%	334 29.5%	+35.8%
利益率	62.3%	55.0%			HR&OS 構成比	184 20.5%	244 21.6%	+32.8%
					F&I 利益率	309 66.1%	387 69.7%	+25.2%
					C&Br 利益率	147 59.9%	123 37.0%	△16.2%
					HR&OS 利益率	103 56.0%	112 46.1%	+9.5%

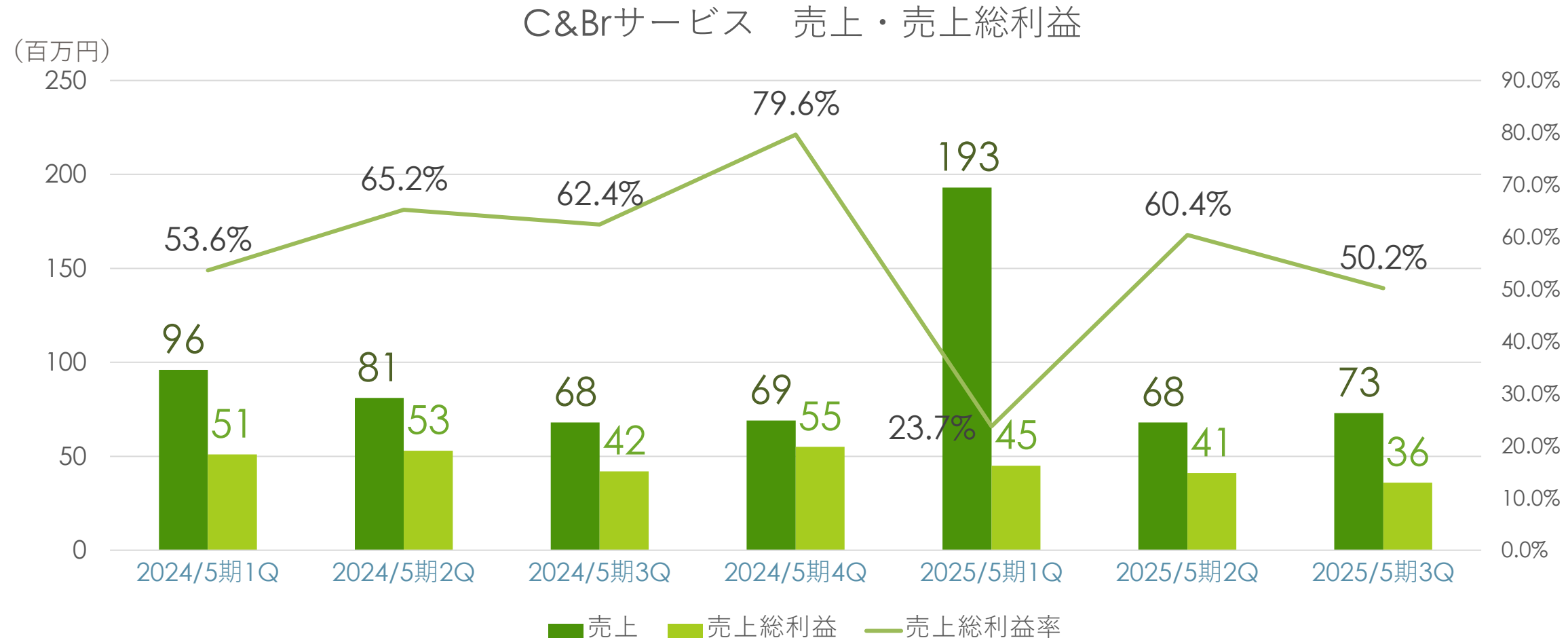
2-3(2). 売上・売上総利益（サービス別_F&I） 四半期推移

- 利回り向上、リスク低減等に向けた取組案件の見直しにより、2025/5期2Q末の投資資産残高は一時的に前期末の8,056百万円から6,792百万円へ減少したが、3Q末時点では7,939百万円まで回復。
- 売上総利益率は、引き続き高い水準を維持
- 2025/5期3Q累計の全体売上高に占めるF&Iサービス売上高の構成比は49.0%、売上総利益の構成比は62.1%



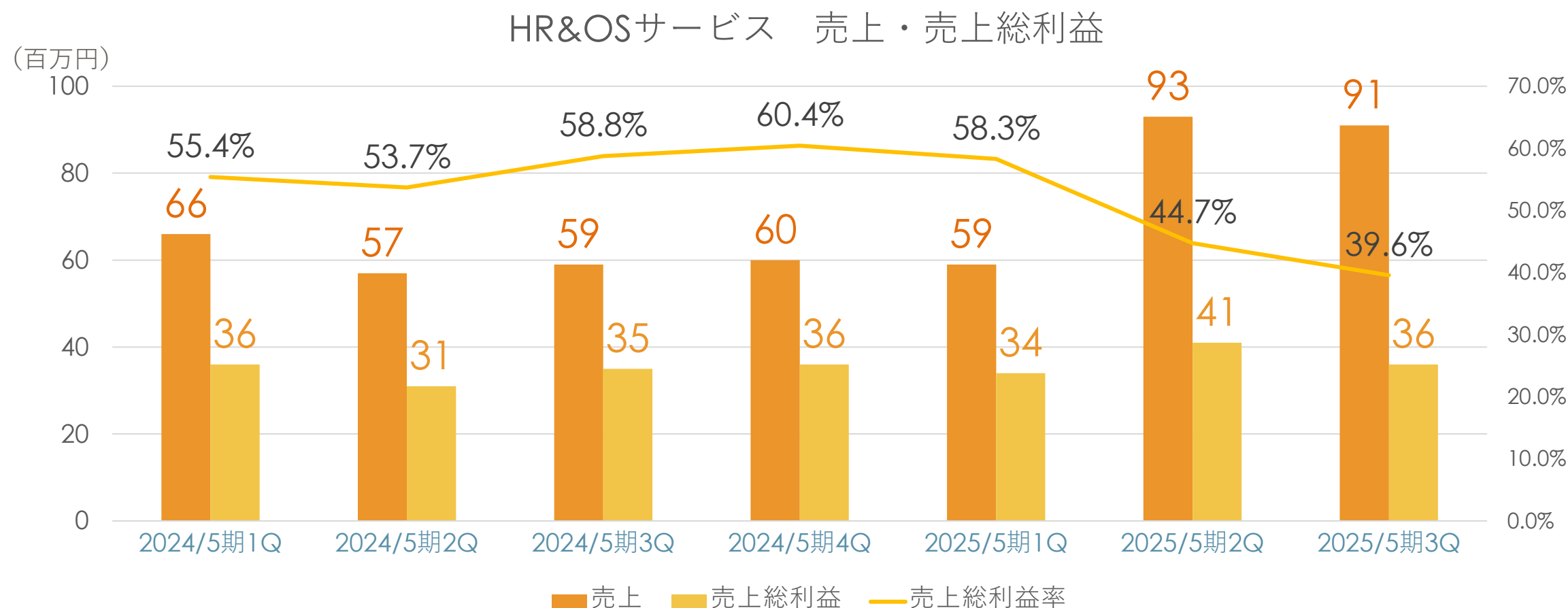
2-3(3). 売上・売上総利益（サービス別_C&Br） 四半期推移

- C & Brサービス売上は、3Q累計では物販で1Qに1億円超の大型案件の売上計上により増収、2Q以降は横ばい
- 3Q累計では物販売上の割合が上がり、C&Brサービス全体の売上総利益率は低下
- 2025/5期3Q累計の全体売上高に占めるC & Brサービス売上高の構成比は29.5%



2-3(4). 売上・売上総利益（サービス別_HR&OS） 四半期推移

- 2Q以降、アウトソーシングの体制強化による業容拡大が牽引、他サービスも堅調に推移
- 2025/5期3Q累計の全体売上高に占めるHR & OSサービス売上の構成比は21.6%
- マネジメント層人材の紹介への特化、特定技能外国人就労支援については4月より解禁された特定技能外国人による「訪問介護サービス」に注力し、4Q以降も着実な増収を見込む



2-4. 決算概要 B/S

- 上場に伴う627百万円の資金調達により、期末自己資本比率は7.9ポイント上昇(前期末14.5%→当3Q末22.3%)
- 当期に入り買取債権の見直しにより、当2Q末まで一時的に減少していた投資資産残高は、当3Q末で前期末近くまで回復

貸借対照表〔簡略版〕

(単位：百万円)

	2025/5期 3Q末	対前期増 減	主な増減要因		2025/5期 3Q末	対前期増 減	主な増減要因
流動資産	9,059	397		流動負債	6,289	△ 689	
現金及び預金	929	449		短期借入金 (1年内返済予定長期借入金含む)	6,102	△ 634	上場による資金調達（627百万円） で返済充当、一時的な投資資産残高 減（△117百万円）
投資資産残高	7,939	△ 117	債権買取残高、リース債権及びリース 投資資産、営業貸付金の合計	その他	186	△ 55	
その他	190	65		固定負債	894	351	
固定資産	187	57		長期借入金	848	353	
有形・無形固定資 産	63	36		その他	45	△ 1	
投資その他の資産	124	21		負債合計	7,183	△ 337	
総資産	9,247	454		純資産	2,063	792	上場に伴い2024年6月に533百万円、 7月に93百万円、計627百万円を調達
				負債・純資産合計	9,247	454	

3. 2025年5月期(通期) 業績予想 進捗状況

3-1. 2025/5期通期業績予想 進捗状況

P / L

	2025/5期 通期予想	2025/5期 3Q累計実績	進捗率
売上高	1,390	1,135	81.7%
売上総利益 利益率	853 61.4%	624 55.0%	73.2%
営業利益 利益率	301 21.7%	231 20.4%	76.7%
経常利益 利益率	300 21.6%	231 20.4%	77.1%
当期(四半期) 純利益 利益率	197 14.2%	164 14.5%	83.0%

サービス別

	2025/5期 通期予想	2025/5期 3Q累計実績	進捗率
F&I 構成比	758 54.6%	556 49.0%	73.3%
C&Br 構成比	396 28.5%	334 29.5%	84.5%
HR&OS 構成比	235 16.9%	244 21.6%	103.9%
F&I 利益率	510 67.2%	387 69.7%	76.0%
C&Br 利益率	194 49.0%	123 37.0%	63.8%
HR&OS 利益率	149 63.4%	112 46.1%	75.7%

3-2. 2025/5期通期業績予想 進捗状況サマリー

- ・ 通期予算に対する3Q末進捗率は、売上高81.7%、売上総利益73.2%、営業利益76.7%、経常利益77.2%、当期（四半期）純利益83.0%と概ね順調なペースで進捗
- ・ 財務面では、株式上場により627百万円を資本調達。3Q末の自己資本比率は22.3%。

F&Iサービス

- ・ 取組案件の見直しを行った結果、債権買取社数は前期末比7社増（新規取引開始23社）となった取引見直しの動きは2Qで概ね完了し、3Q以降は順調に増加している
- ・ 3Q末債権買取残高は7,342百万円と前期末水準近くまで回復。4Qは当期末計画10,205百万円に近づけるべく、残高を積み上げる

C & Brサービス

- ・ 3Q累計は1Qの大型医療機器の販売により、大幅増収で通期売上予算進捗率84.5%

HR & OSサービス

- ・ 医療・介護事業者の経理・人事業務、調剤薬局事務業務等のシェアードサービス化に向けアウトソーシングサービスを拡充、通期売上予算進捗率103.9%と3Q末で超過
- ・ マネジメント層人材の紹介への特化、特定技能外国人就労支援においては、4月より解禁された訪問介護サービスに注力し、今後益々の成長を目指す



本資料の取り扱いについて

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。