



中期経営計画

Vision2030 Phase I

2021年4月1日

※2022年11月 新型コロナウイルス蔓延に伴う経営への影響を考慮した改訂と中間報告を含む。

ART Financial Service co.,ltd.

アート・フィナンシャルサービス株式会社

長期ビジョン・ミッション・中期経営計画の位置付け

長期
ビジョン

医療・介護・障がいに係わる全ての人にとって、
不安のない安心な社会を実現させる。

Vision2030 PhaseⅢ : 長期ビジョンの実現

Vision2030 PhaseⅡ : 成長への投資

中期経営計画

Vision2030 PhaseⅠ : 基盤の強化

ミッション

フィナンシャルサービスの提供を通じて、
事業者様の継続的な成長発展を支援する。

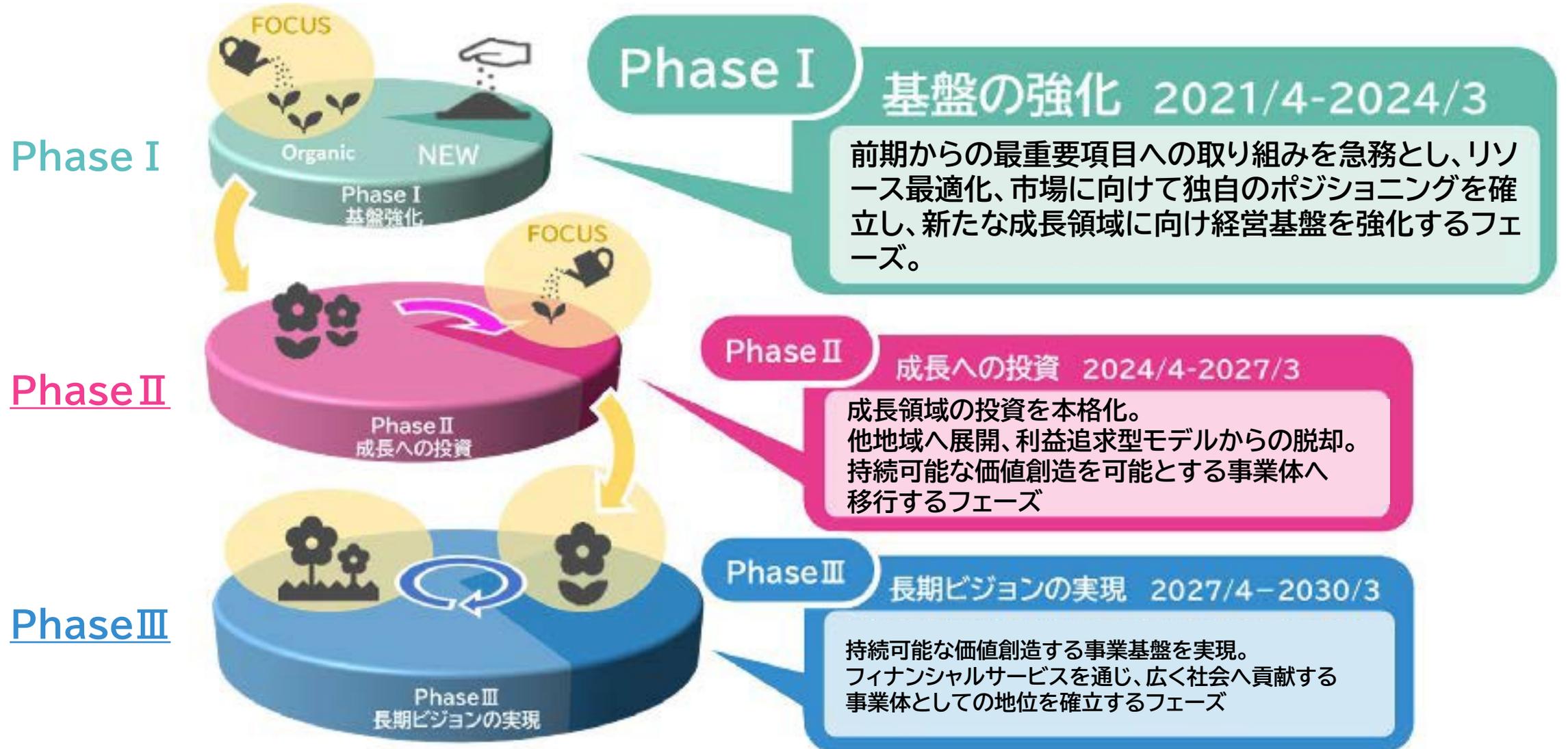
バリュー

長期ビジョン・ミッション・中期経営計画の推進に必要な
アート・フィナンシャルサービス共通の価値観

～私たちの6つの約束～ 安心と信頼・コンプライアンス・お客様視点・環境・雇用と労働環境・地域社会

長期ビジョン実現に向けた3つのフェーズ

2030年3月までに設定した3つのフェーズのテーマを達成することで長期ビジョンを実現します。



長期ビジョン実現に向けた経営指標

持続可能な高付加価値企業を目指し
営業利益率とファクタリング外売上高を経営指標とします

2030年3月期 目標水準

営業利益率

15%

ファクタリング外
売上高比率

80%



中期経営計画

Vision2030Phase I
2021/4-2024/3

- 1.創業(2017)～2021/3までの振り返り
- 2.2021/4～2022/10までの取り組み
- 3.環境認識
- 4.中期経営計画Vision2030 Phase I
 - 基本方針
 - 重要施策
 - (1)経営の視点
 - (2)事業の視点
 - (3)組織の視点
 - 経営目標値
 - 利益分配の基本方針

1.創業(2017)~2021/3までの振り返り

1.創業(2017)~2021/3までの振り返り

■財務指標の推移(4期比較)

	2017年 (2018年4月期決算)	2018年 (2019年4月期決算)	2019年 (2020年4月期決算)	2020年 (2021年4月期決算)
買取債権残高	1.5億円	2.2億円	3.0億円	1.4億円
(未回収債権残高)				14,000千円
売上高	47,000千円	87,500千円	132,000千円	57,700千円

■概略

2017年の創業後 業績は順調に推移し2020年4月期決算時点において、買取債権の残高が3億円に到達し過去最高の売上高を計上した。しかしながら、同時期より世界的な新型コロナウイルスの蔓延が影響したことで、ファクタリングサービスのユーザーである医療・介護・障がい事業者様を取り巻く経営環境が激変し、従来から弊社サービスを利用してきた事業者様がコロナ禍においてコロナ特別融資の利用により一時的に需要が大きく減少し、50~60件程度で推移していた契約件数が1/5程度まで落ち込んだ。

■創業(2017)～2021/3で残った課題

改正民法に準拠した各種整備

2020年4月施行の改正民法に準拠したファクタリングサービスの仕様や帳票を整備。

未回収債権の処理

事業所の閉鎖や大幅な減収などによる債権の回収リスク懸念先への対応と未回収債権の処理。

市場変化への対応

COVID-19感染拡大により市場環境が変化、ファクタリングサービスのユーザー減少への対応。

収益構造の変革

現業のファクタリングサービスに頼らない収益構造への変革。

上記を中期経営計画Vision2030 Phase Iにおける最重要項目とする。

2.2021/4~2022/10までの取り組み

2021年実績(2022年4月期決算)

【課題への対応】

改正民法に準拠した各種整備

各種整備の対応を完了。

未回収債権の処理

4,000千円減少し、
残高については引き続き対応。

	2021年 (2022年4月期決算)
買取債権残高	0.84億円
(未回収債権残高)	10,000千円
売上高	46,000千円
営業利益	20,000千円
経常利益	4,500千円

■概略 コロナ禍によりファクタリング業界全体が低迷している状況のなかユーザー数は横ばい推移。新規契約と解約がほぼ同数となるも買取債権の残高は微減。売上高が低迷するも販売管理費や調達金利の抑制などにより経常利益については増加した。

業界全体が低迷している状況を考慮した結果、新規ユーザーを獲得する販促活動よりも、運用面の改善・コンプライアンスの強化・新規事業の開発など今後に向けた内製強化に重点をおいた経営となった。

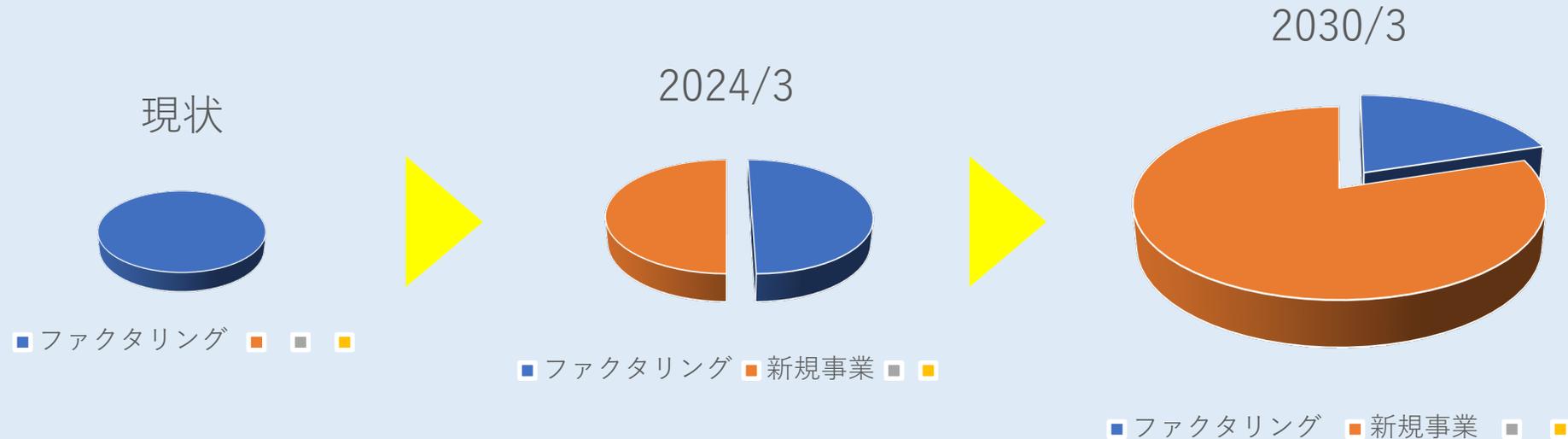
2021/4～2022/10までの取り組み

【課題への対応】

市場変化への対応

収益構造の変革

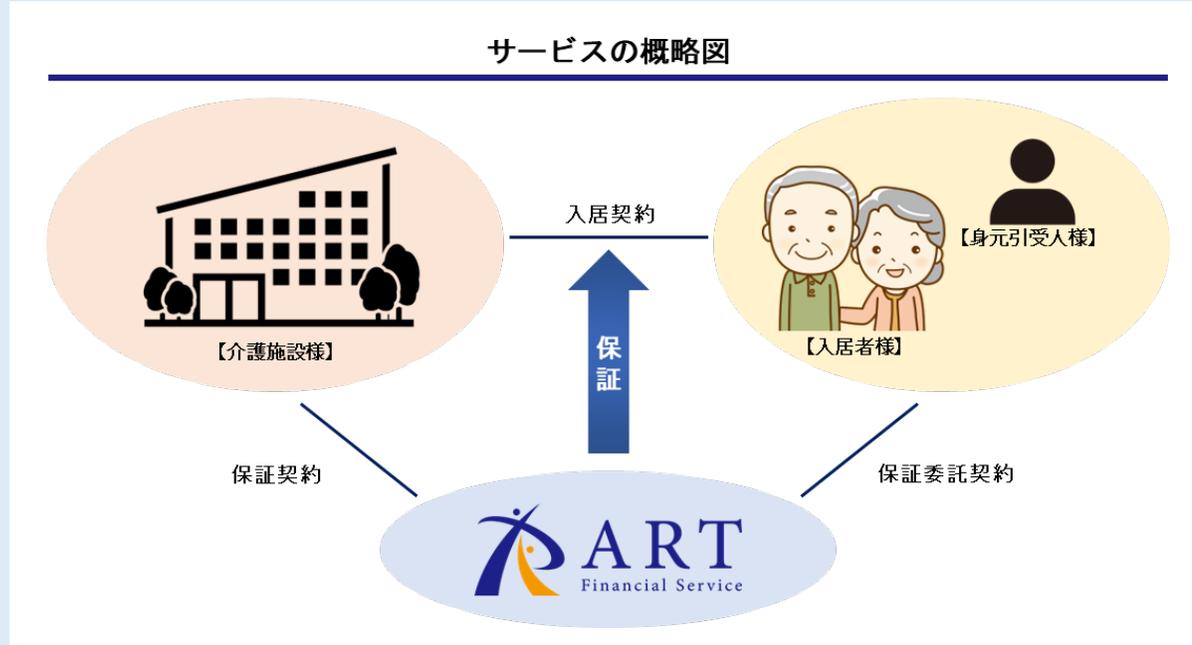
新規事業の展開と事業ポートフォリオの構築により
収益源の分散化と事業間の相乗効果を図る。



■ ファクタリング以外の収益事業を創出し、収益全体の80%構成比を目指す。（2030年3月を目標）

新規事業への取り組み

【居住系介護施設向け】施設料保証サービス



■2022年4月リリース

介護施設をターゲットに入居者の連帯保証人の役割を果たすことでその対価（保証料）を受け取る収益構造である。なにかしらの理由により入居者が施設料の支払が出来ない場合、入居者に代わり弊社が施設料の支払いを行う。これにより介護施設では、一定数発生する未収や不払いの督促・回収業務から解放される。施設の負担を軽減し健全経営をサポートする。

また、介護施設と提携関係を築く事ができるので、長期にわたり継続性のあるストック型ビジネスモデルである。それと同時にファクタリングサービスと同一ユーザー層である為、相乗効果も見込んでいる。

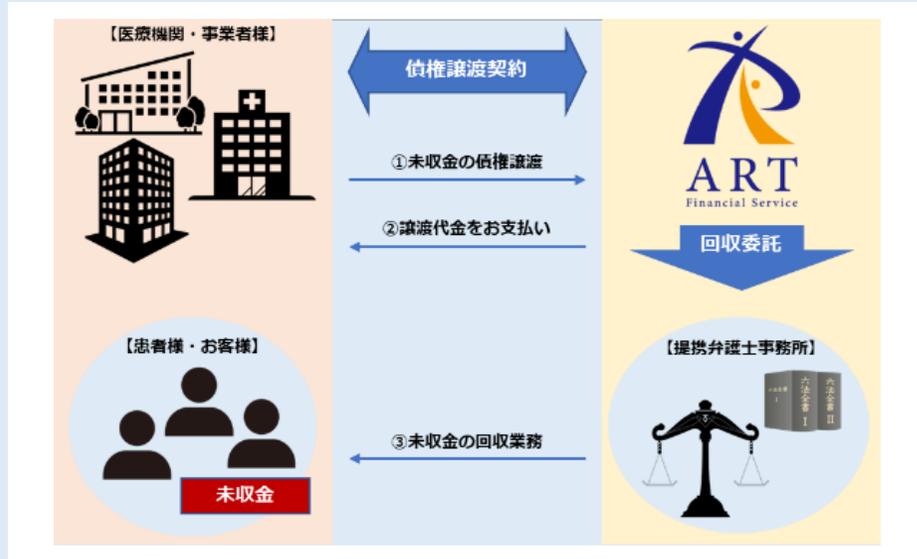
■リリース後、1年間は試験運用とし本格稼働は2023年4月以降を予定。

2022年11月時点において、主だった販促活動は行っていないものの中規模事業者様からの申込みがあり、直近で700～1000件の新規契約を予定。

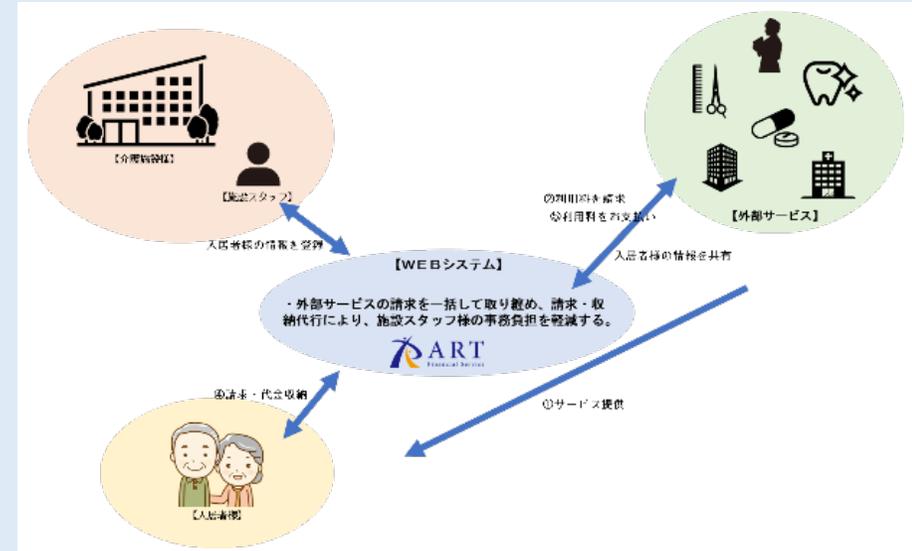
今後、障がい者支援グループホームや医療機関向けに派生を計画。

企画・準備中の新規事業

【医療機関・介護施設向け】 未収金買取サービス



【介護施設向け】 往診等請求代行サービス



■企画・準備中のためリリース時期は未定。

そのほかの新規事業の企画・開発については、マーケティングに重点をおきユーザーの「不」を解消するサービスの提供とビジネスとしての収益性の両立を目指す。また、補助金や助成金などの活用も積極的に取り組む。

3.環境認識

経営環境

COVID-19の
感染拡大



【ファクタリング市場】

- ・コロナ特例融資による資金需要の減少
- ・新規参入の激化
- ・コロナ禍+債務過多による与信リスクの増加

※市場の好転には相当の期間を要すると予測※

競合他社が少ない新規市場への進出に取り組む

4.中期経営計画Vision2030 Phase I

基本方針

経営基盤の強化を推進

経営

前期からの**最重要項目への取り組み**を急務とし、リソース最適化、市場に向けて**独自のポジショニング**を確立し、新たな成長領域に向け経営基盤を強化する。

事業

既存のファクタリング事業から得た収益を**新規事業の開発**へ投資する。**オペレーションや業務フローの徹底**により、再現性のある事業体制を構築する。

組織

新規人材の**採用・育成**を行い、主要機能の強化を図る。**BPOの活用を視野に長期ビジョンの実現**に向けた成長基盤の礎を築く。

重要施策:(1)経営の視点

基本方針

前期からの最重要項目への取り組みを急務とし、リソースの最適化、市場に向けて独自のポジショニングを確立し、新たな成長領域に向け経営基盤を強化する。

最重要項目・リソース最適化

前期からの課題へ積極的に取り組む。

- ・改正民法に準拠した各種整備
- ・未回収債権の処理
- ・市場変化への対応
- ・収益構造の変革



独自のポジショニング

債務保証
×
債権買取
×
決済代行



経営基盤を強化

市場において独自のポジショニング確立を目指す。

- 施設料保証サービス
- 医療費保証サービス



債務保証
事業

決済代行
事業

債権買取
事業

- ファクタリングサービス (既存事業)
- 未収金買取サービス

- 往診等請求代行サービス

■ 金融サービスは特性として差別化が難しいことを考慮し、各サービス単体ではなく複合的な展開によって、市場において独自のポジショニング確立を目指す。

重要施策:(2)事業の視点

基本方針

既存のファクタリング事業から得た収益を新規事業の開発へ投資する。オペレーションや業務フローの徹底により、再現性のある事業体制を構築する。

新規事業の開発

- ・事業ポートフォリオを構築し「収益分散」を図る。
- ・事業間における「相乗効果」「相互補完」を図る。

オペレーションや業務フローの徹底

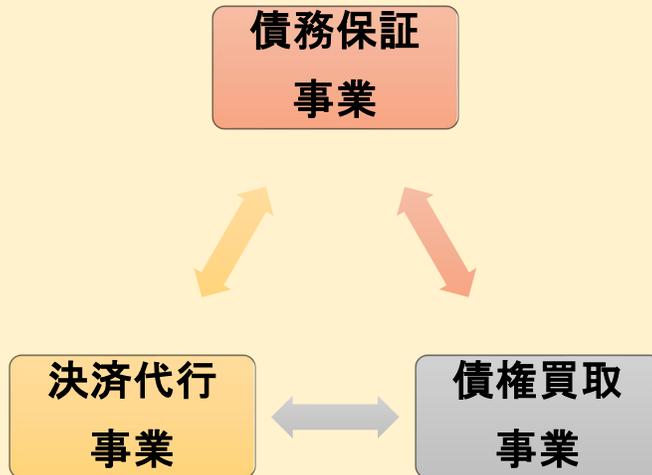
- ・スタッフ固有の運用基準から組織としての運用基準へ移行。
- ・業務体制を標準化する。

再現性のある事業体の構築

事業間の「相乗効果」と「相互補完」

【顧客循環】

【共通のユーザー層】
医療・介護・障がい事業者



【収益循環】



重要施策:(3)組織の視点

基本方針

新規人材の採用・育成を行い、主要機能の強化を図る。
BPOの活用を視野に長期ビジョンの実現に向けた成長基盤の礎を築く。

主要機能の強化

・本部・事業部門の主要機能を強化する趣旨にて、新規人材の採用・育成を積極的に行う。

BPOの活用

・定例化が可能な業務については、積極的にBPOを活用し、合理的かつ機動的な組織づくりを行う。



長期ビジョンの実現に向けた成長基盤

組織構築のイメージ

マネジメントレイヤー

取締役会・代表取締役

- 経営推進
- リスク・コンプライアンス
- 企業法務

マーケティング

- マーケティング
- 営業・CS
- 新規事業企画

- 営業チーム
- カスタマーサクセス

事業運営

- 債務保証事業
- 債権買取事業
- 決済代行事業
- オペレーションセンター

- お客様センター
- 事務センター

経営管理

- 財務経理
- 総務
- 債権管理

- バックオフィス

本部レイヤー

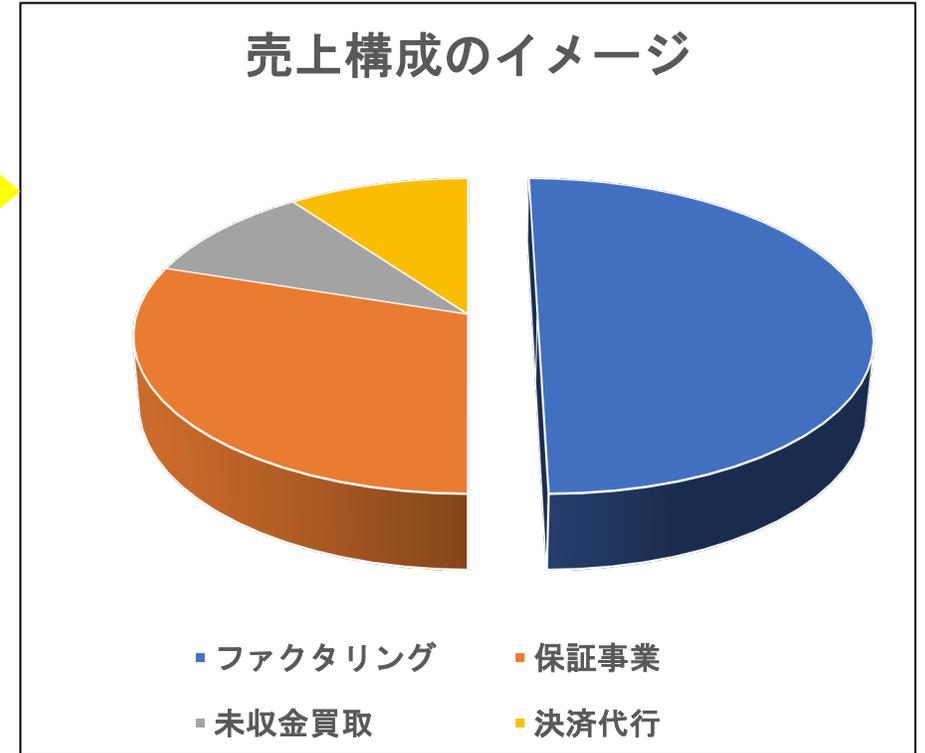
BPOレイヤー

※BPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）

■ 取締役会・代表取締役のマネジメントレイヤーのもと、主要機能を「マーケティング」「事業運営」「経営管理」に集約し機能強化を図る。定例化が可能な業務については積極的にBPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）を活用することで本部レイヤーはコア業務に集中し合理的かつ機動的な組織構築を行う。

経営目標値(2024年3月)

売上高	85,000千円
(ファクタリング売上高)	42,500千円
(ファクタリング外売上高)	42,500千円
売上総利益率	60%以上
営業利益 (営業利益率)	8,500千円 (10%)
当期純利益	6,400千円



利益分配の基本方針

利益分配の優先順位は、

①将来の企業成長に向けた投資、②貸倒れ債権の補充、③株主分配、④内部留保とする

将来の企業成長に
に向けた投資

- ・新規採用、人財育成を急務とし主要機能の強化へ積極投資
- ・新規事業開発とマーケティングへ積極投資

新規
採用

人財
育成



新規事業の
開発



マーケ
ティング



貸倒れ債権の補充

未回収債権:残高 1,000万円

株主分配

長期安定の実現

内部留保

今後の事業展開、投資計画を総合的に考慮し、機動的に検討