



中期経営計画

Vision2030

Phase II

2024年6月1日

ART Financial Service co.,ltd.

アート・フィナンシャルサービス株式会社

中期経営計画 Vision2030 Phase II

当資料は、2021年4月から取り組みを行っている
中期経営計画Vision2030の第2フェーズに該当する内容です。

第1フェーズ(2021年4月～2024年3月)に関しては、
[「中期経営計画 Vision2030 Phase I」](#)をご覧ください。

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。

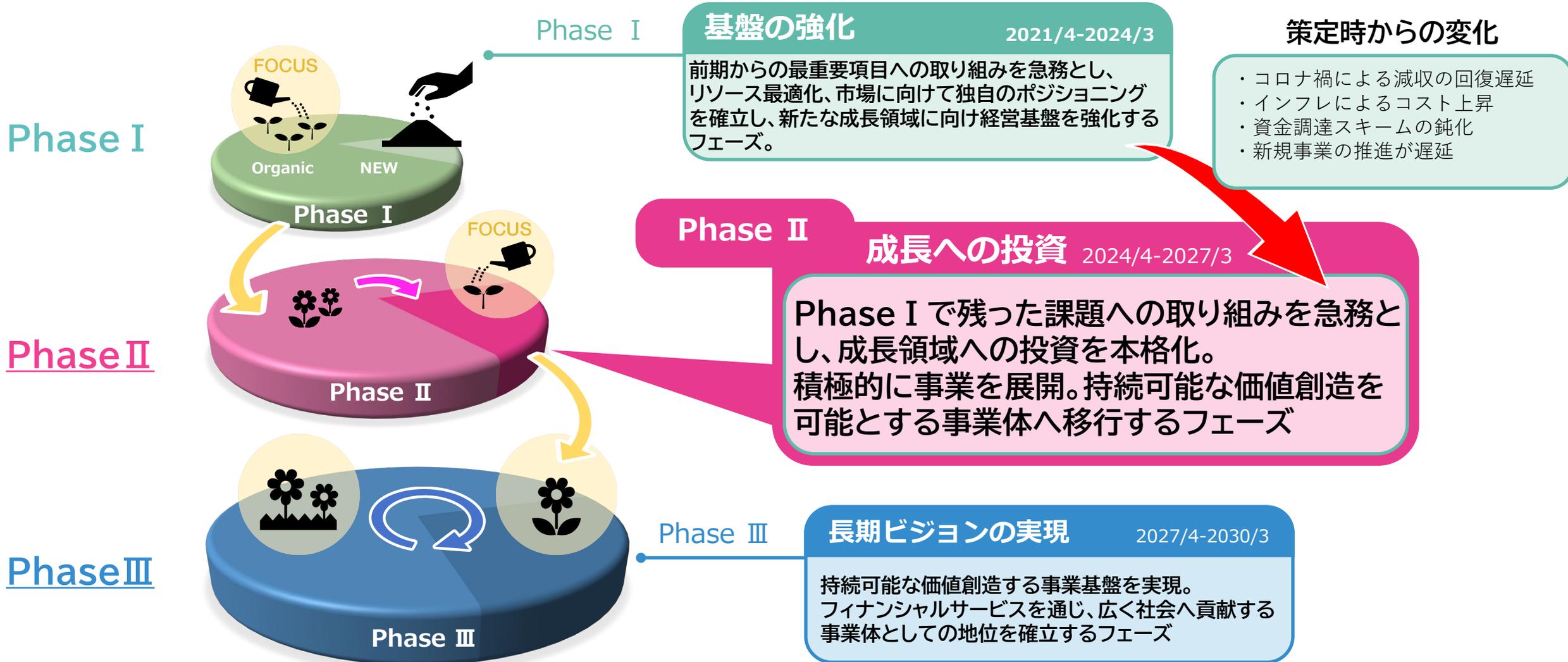
バリュー

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 II
2024/4-2027/3

- 1.中期経営計画Vision2030 Phase I 振り返り
- 2.環境認識
- 3.中期経営計画Vision2030 Phase II
 - 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.中期経営計画Vision2030 Phase I 振り返り

1.実績

■財務指標の推移(3期比較)

	2021年 (2022年4月期決算)	2022年 (2023年4月期決算)	2023年 (2024年4月期決算)
買取債権残高	0.84億円	1.02億円	1.7億円
(未回収債権残高)	(10,000千円)	(7,800千円)	(3,960千円)
売上高	46,000千円	45,000千円	60,970千円
経常利益	4,500千円	4,100千円	1,000千円

■概略 2021・2022年については、コロナ禍によりファクタリング業界全体が低迷するなか、新規契約と解約がほぼ同数となりユーザー数は横ばいに推移した。それにより買取債権残高・売上高についても横ばいに推移。経営面については、業界全体が低迷している状況を考慮し、販促活動よりも運用改善・コンプライアンス強化・新規事業の開発といった内製強化に重点をおいた運営を行った。

2023年に入り、8月頃からファクタリング需要に回復がみられ新規契約数が増加した。それに伴い買取債権残高・売上高ともに増加し、創業初年度の経営水準に回帰した。経営面では、新規事業（債務保証事業）に関連する先行投資を行ったことで経常利益は低調な結果となっている。

■2024年4月期に残った課題

【ファクタリング事業】

資金調達スキームの再編

現在の資金調達スキームにおける限界点に到達。スケール化を念頭に再編する必要がある。

調達金利の抑制

機動性を優先した資金調達の結果、調達金利が高く利益率が低下傾向にある。改善の必要がある。

【介護施設料保証事業】

新規契約数の増加対策

顧客企業へ導入後の浸透速度が鈍い。契約数が計画値に到達していないため改善が必要。

事業単体で収益化

既存のファクタリング事業での利益から先行投資する状況である。事業単体での収益化が必要である。

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

3.環境認識

経営環境

【ファクタリング事業】



- ・ コロナ融資の元金返済が始まり資金需要が増加
- ・ 租税債権のコロナ猶予が無くなり資金需要が増加
- ・ 金融機関から資金調達が出来ない事業者が増加



- ・ コロナ禍の損失+債務過多などによる与信リスクが増加



需要は高い

【介護施設料保証事業】



- ・ 競合他社が不存在であり先行者利益が見込める
- ・ ニーズ喚起をすることで市場を創出する



- ・ マーケットが成熟していないため需要が潜在的
- ・ 先行サービスが無いために浸透する時間が必要



新市場を獲得

4.中期経営計画Vision2030 PhaseⅡ

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積極的に投資をする。

事業

既存のファクタリング事業から得た収益を**新規事業の推進**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、主要機能の強化を継続。BPOの活用を視野に**長期ビジョンの実現**に向けた成長基盤へ積極的に投資する。

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積極的に投資をする。

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。

- ・資金調達スキームの再編
- ・調達金利の抑制
- ・新規事業の推進と事業単体収益化



独自のポジショニング

債務保証
×
債権買取
×
決済代行



成長領域に積極投資

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

- 往診等請求代行サービス

- ファクタリングサービス (既存事業)
- 未収金買取サービス

■ 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推進へ投資する。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。

新規事業の推進

- 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

債務保証
事業

決済代行
事業

債権買取
事業



【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、主要機能の強化を継続。
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へ積極的に投資する。

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

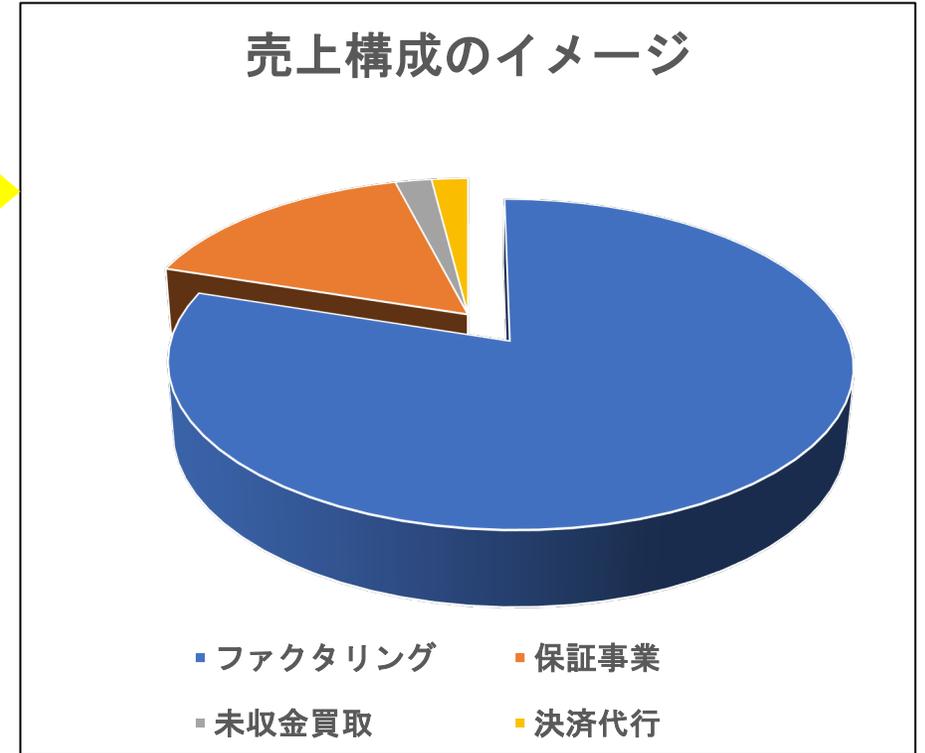
BPOレイヤー

※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(2027年3月)

売上高	170,000千円
(ファクタリング売上高)	136,000千円
(ファクタリング外売上高)	34,000千円
売上総利益率	60%以上
営業利益 (営業利益率)	17,000千円 (10%)
経常利益	10,000千円



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
- ・新規事業の推進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
推進



マーケ
ティング



貸倒れ債権の補充

未回収債権:残高 300万円

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