



株式会社ケアサービス

2019年3月期 決算説明会

2019年5月30日

イベント概要

[企業名]	株式会社ケアサービス
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2019年3月期 決算説明会
[決算期]	2019年度 通期
[日程]	2019年5月30日
[ページ数]	33
[時間]	13:30 - 14:04 (合計：34分、登壇：24分、質疑応答：10分)
[開催場所]	103-0026 東京都中央区日本橋兜町3-3 兜町平和ビル3階 第3セミナールーム (日本証券アナリスト協会主催)
[会場面積]	
[出席人数]	40名
[登壇者]	4名 代表取締役社長 福原 俊晴 (以下、福原) 常務取締役 富澤 政信 (以下、富澤) 取締役 渡辺 桂 (以下、渡辺) 取締役 三浦 裕二 (以下、三浦)

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

登壇

司会：皆様、お待たせいたしました。それでは定刻となりましたので、ただ今より株式会社ケアサービス様の2019年3月期決算説明会を開催させていただきたいと思っております。

まず最初に、会社からお迎えしております4名の皆様をご紹介します。代表取締役社長、福原俊晴様。

福原：福原です。よろしくお願いいたします。

司会：ありがとうございます。常務取締役、富澤政信様。

富澤：富澤です。よろしくお願いいたします。

司会：ありがとうございます。取締役、渡辺桂様。

渡辺：渡辺です。よろしくお願いいたします。

司会：ありがとうございます。取締役、三浦裕二様。

三浦：三浦でございます。よろしくお願いいたします。

司会：ありがとうございます。本日は福原様よりご説明をいただくことになっておりますが、ご説明が終わられました後、質疑応答の時間とさせていただきたいと思っております。

それでは、福原様、よろしくお願いいたします。

福原：皆様、こんにちは。本日はご多用中にもかかわらず、当社の決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。ただ今ご紹介いただきました、代表取締役社長の福原俊晴でございます。

まず初めにご報告をいたします。4月1日に代表取締役社長に就任した石崎利生が、健康上の理由により代表取締役社長の職務を果たせないことから、5月15日付で私、福原俊晴が代表取締役社長となりました。本件に際し、ご心配をお掛けいたしましたことをおわび申し上げます。

また、今後とも社業の発展に努めてまいりますので、ご支援ご鞭撻のほどをよろしくお願い申し上げます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2019年3月期 実績（2018年5月15日付 対予想比）

- 売上高： 対予想比 0.0%未達
- 営業利益： 同 11.9%未達
- 経常利益： 同 11.6%未達
- 親会社株主に帰属する当期純利益： 同 39.1%未達

※ 2019年3月15日に「業績予想の修正に関するお知らせ」をリリースしており、その予想数値と実績との大きな差異はございません。

(百万円)	2019年3月期 (連結)		2019年3月期 (連結)		対予想比 (5/15付)	
	予想	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	8,910	100.0%	8,906	100.0%	△ 3	-0.0%
介護事業	6,381	71.6%	6,321	71.0%	△ 60	-1.0%
エンゼルケア事業	1,980	22.2%	1,994	22.4%	13	0.7%
フォーライフ事業	547	6.1%	591	6.6%	43	8.0%
営業利益	256	2.9%	225	2.5%	△ 30	-11.9%
経常利益	261	2.9%	230	2.6%	△ 30	-11.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	155	1.7%	94	1.1%	△ 60	-39.1%

それでは、まず2019年3月期連結決算概要をご説明申し上げます。お手元の資料4ページをご覧ください。

2019年3月期の実績を2018年5月15日付の期初予想との比較にて、ご説明申し上げます。

売上高89億600万円、予想比マイナス300万円、0.0%の未達。営業利益2億2,500万円、予想比マイナス3,000万円、11.9%の未達。経常利益2億3,000万円、予想比マイナス3,000万円、11.6%の未達。親会社株主に帰属する当期純利益9,400万円、予想比マイナス6,000万円、39.1%の未達となりました。

2019年3月15日に業績予想の修正に関するお知らせをリリースしており、その予想数値と実績との大きな差異はございません。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

2019年3月期 決算サマリ (対前期比)

- 売上高： 対前期比 3.4%増収
- 営業利益： 同 4.1%減益
- 経常利益： 同 0.6%減益
- 親会社株主に帰属する当期純利益： 同 20.2%減益

(百万円)	2018年3月期 (連結)		2019年3月期 (連結)		対前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	8,611	100.0%	8,906	100.0%	294	3.4%
売上総利益	1,154	13.4%	1,175	13.2%	21	1.8%
販売費及び一般管理費	919	10.7%	950	10.7%	30	3.3%
営業利益	235	2.7%	225	2.5%	△ 9	-4.1%
経常利益	232	2.7%	230	2.6%	△ 1	-0.6%
特別利益	0	0.0%	0	0.0%	0	-
特別損失	12	0.1%	59	0.7%	47	379.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	118	1.4%	94	1.1%	△ 23	-20.2%

5 ページをご覧ください。対前期比での決算サマリです。

売上高、前期比プラス 2 億 9,400 万円、3.4%の増収。営業利益、前期比マイナス 900 万円、4.1%の減益。経常利益、前期比マイナス 100 万円、0.6%の減益。親会社株主に帰属する当期純利益、前期比マイナス 2,300 万円、20.2%の減益となり、対前期比において増収減益となりました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2019年3月期 事業別業績概要

- 介護事業： 対前期比 2.8%増収 0.9%減益
- エンゼルケア事業： 同 4.5%増収 4.1%増益
- フォーライフ事業： 同 6.7%増収 13百万円減益

(百万円)	2018年3月期 (連結)		2019年3月期 (連結)		対前期比	
	実績	対売上高 比率	実績	対売上高 比率	増減額	増減率
売上高	8,611	100.0%	8,906	100.0%	294	3.4%
介護事業	6,149	71.4%	6,321	71.0%	171	2.8%
エンゼルケア事業	1,908	22.2%	1,994	22.4%	85	4.5%
フォーライフ事業	554	6.4%	591	6.6%	37	6.7%
セグメント利益	1,113	12.9%	1,111	12.5%	△ 2	-0.2%
介護事業	692	11.3%	686	10.9%	△ 6	-0.9%
エンゼルケア事業	421	22.1%	438	22.0%	17	4.1%
フォーライフ事業	△ 0	-0.1%	△ 13	-2.4%	△ 13	-
調整額	△ 877	-10.2%	△ 885	-9.9%	△ 7	-0.9%
営業利益	235	2.7%	225	2.5%	△ 9	-4.1%

Copyright (c) Care Service CO.,LTD. All rights reserved.

6

6ページをご覧ください。事業別の業績概要です。売上高と利益を合わせて、セグメント別でご報告申し上げます。

まず、介護事業ですが、売上高 63 億 2,100 万円、対前期比 1 億 7,100 万円、2.8%の増収。セグメント利益 6 億 8,600 万円、対前期比マイナス 600 万円、0.9%の減益となりました。

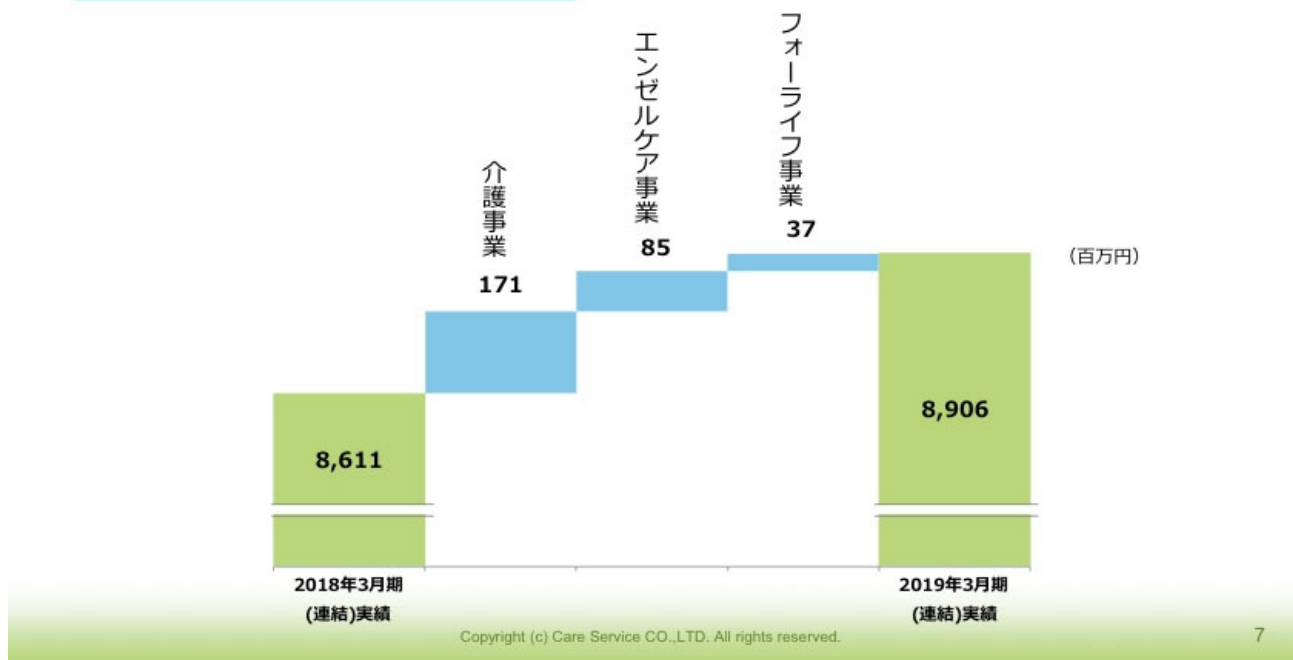
次に、エンゼルケア事業ですが、売上高 19 億 9,400 万円、対前期比プラス 8,500 万円、4.5%の増収。セグメント利益 4 億 3,800 万円、対前期比プラス 1,700 万円、4.1%の増益となりました。

フォーライフ事業ですが、売上 5 億 9,100 万円、対前期比プラス 3,700 万円、6.7%の増収。セグメント利益、マイナス 1,300 万円、対前期比マイナス 1,300 万円となりました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

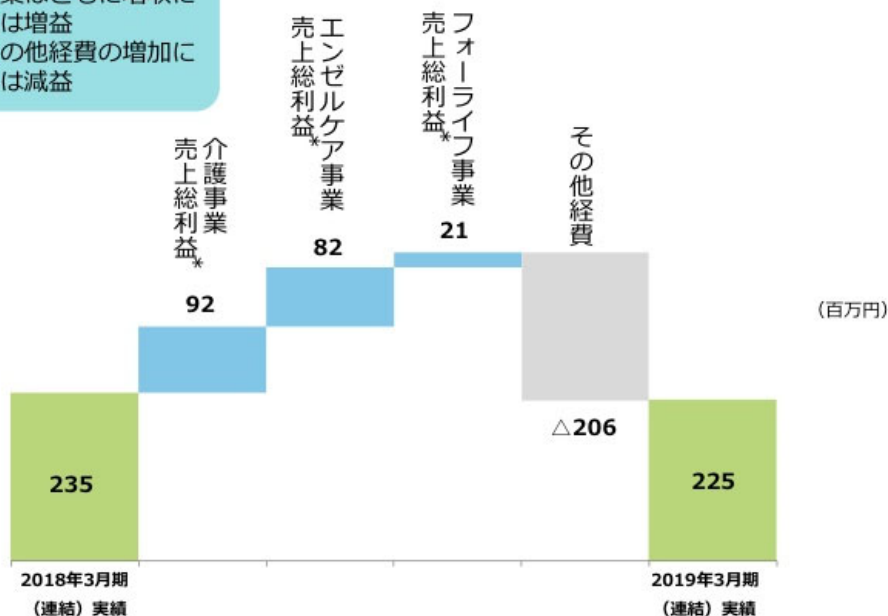
介護事業、エンゼルケア事業ともに増収
フォーライフ事業も前期減収から増収へ



7ページをご覧ください。売上高の増減分析です。

介護事業、エンゼルケア事業は好調に推移し、増収。フォーライフ事業も前期減収から増収となり、全ての事業で増収に転じております。

介護事業、エンゼルケア事業、
フォーライフ事業はともに増収に
より売上総利益は増益
人件費を含むその他経費の増加に
より、営業利益は減益



*注意：人件費を除いた売上総利益額です

Copyright (c) Care Service CO.,LTD. All rights reserved.

8

8 ページをご覧ください。営業利益の増減分析になります。

介護事業、エンゼルケア事業、フォーライフ事業の3事業ともに、売上増により人件費を除いた売上総利益ベースでは増益となりましたが、全体としては人件費の増加によって減益となりました。

2019年3月期末 貸借対照表サマリ

(百万円)	2018年3月期末 (連結)		2019年3月期末 (連結)		対前期末比 増減額
	実績	構成比	実績	構成比	
流動資産	2,153	72.4%	2,206	71.0%	52
現金・預金	736	24.8%	768	24.7%	32
売掛金	1,295	43.6%	1,337	43.0%	42
固定資産	819	27.6%	901	29.0%	81
有形固定資産	294	9.9%	248	8.0%	△ 45
無形固定資産	96	3.2%	185	6.0%	88
投資その他の資産	428	14.4%	467	15.0%	39
資産合計	2,973	100.0%	3,108	100.0%	134
流動負債	1,191	40.1%	1,148	37.0%	△ 42
買掛金	125	4.2%	146	4.7%	20
1年以内返済予定の 長期借入金	234	7.9%	182	5.9%	△ 51
未払金	181	6.1%	115	3.7%	△ 65
固定負債	383	12.9%	479	15.4%	95
長期借入金	252	8.5%	232	7.5%	△ 19
負債合計	1,574	53.0%	1,628	52.4%	53
株主資本	1,418	47.7%	1,487	47.9%	69
資本金	205	6.9%	205	6.6%	0
資本剰余金	138	4.6%	138	4.4%	0
利益剰余金	1,223	41.1%	1,292	41.6%	69
自己株式	△ 148	-5.0%	△ 148	-4.8%	0
その他の包括利益累計額	△ 7	-0.2%	△ 7	-0.2%	0
純資産合計	1,398	47.0%	1,480	47.6%	81
負債・純資産合計	2,973	100.0%	3,108	100.0%	134

【ご参考】自己資本比率の推移

- 2018年3月期末 47.5%
- 2019年3月期末 47.6%

9 ページをご覧ください。貸借対照表サマリです。

資産合計は 31 億 800 万円、1 億 3,400 万円の増加。現金・預金、売掛金、無形固定資産が増加し、有形固定資産が減少いたしました。

負債合計は 16 億 2,800 万円、5,300 万円の増加。流動負債の 1 年以内返済予定の長期借入金と未払金が減少いたしました。

純資産合計は 14 億 8,000 万円、8,100 万円の増加。利益剰余金が増加したものでございます。

なお、自己資本比率は 47.6% となり、対前期比 0.1 ポイントの増加となりました。

2019年3月期 キャッシュ・フロー計算書サマリ

(百万円)	2018年3月期 (連結) 実績	2019年3月期 (連結) 実績	対前期比 増減額
税引前当期純利益	219	171	△ 48
減価償却費	116	124	8
売上債権の増減額 (△は増加)	△ 26	△ 42	△ 15
仕入債務の増減額 (△は減少)	0	20	20
債権放棄損	0	27	27
関係会社整理損	0	10	10
未払費用の増減額 (△は減少)	9	23	13
法人税等の支払額	△ 113	△ 116	△ 2
その他	99	82	△ 16
営業活動によるキャッシュ・フロー合計	305	301	△ 3
有形固定資産の取得による支出	△ 31	△ 56	△ 24
無形固定資産の取得による支出	△ 19	△ 62	△ 42
その他	△ 12	△ 12	0
投資活動によるキャッシュ・フロー合計	△ 63	△ 130	△ 67
長期借入れによる収入	200	200	0
長期借入金の返済による支出	△ 275	△ 271	3
配当金の支払額	△ 25	△ 25	0
その他	△ 45	△ 41	4
財務活動によるキャッシュ・フロー合計	△ 146	△ 139	7
現金及び現金同等物の増減額	90	32	△ 57
現金及び現金同等物の期末残高	736	768	32

Copyright (c) Care Service CO.,LTD. All rights reserved.

10

10 ページをご覧ください。キャッシュ・フロー計算書サマリでございます。

営業活動によるキャッシュ・フローは3億100万円と、300万円の減少。投資活動によるキャッシュ・フローはマイナス1億3,000万円と、6,700万円の減少。こちらは有形固定資産、無形固定資産の取得によるものです。財務活動によるキャッシュ・フローはマイナス1億3,900万円と700万円の増加。

以上の結果、現金および現金同等物の期末残高は3,200万円増加となり、7億6,800万円となりました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

■ 事業別事業所数の推移

(事業所数)	2018年3月期				2019年3月期				対前期末比 増減数
	新規	統合・ 移転	閉店	期末 事業所数	新規	統合・ 移転	閉店	期末 事業所数	
介護事業	3	2	2	76	3	1	3	76	0
デイサービス（通所介護サービス）	1	2	0	48	1	0	3	46	△ 2
訪問入浴サービス	1	0	0	13	1	1	0	14	1
その他サービス	1	0	2	15	1	0	0	16	1
エンゼルケア事業	2	0	0	23	1	0	0	24	1
フォーライフ事業	0	0	0	4	0	0	0	4	0

■ 事業別従業員数の推移

(人員数)	2018年3月期	2019年3月期	対前期末比 増減数
介護事業	942	985	43
エンゼルケア事業	225	235	10
フォーライフ事業	70	71	1
合計	1,237	1,291	54

※数値にはパート従業員を含む

< 2019年3月期 新規出店・統廃合事業所 >

新規出店

- デイサービスセンター島根【2018年5月】
- 訪問入浴 川口【2018年6月】
- レンタル杉並【2018年10月】
- エンゼルケア小田原事業所【2018年10月】

移転

- 訪問入浴下井草を上井草に移転【2018年5月】

閉店・休止・廃止

- デイサービスセンター目黒本町【2018年4月閉店】
- デイサービスセンター文京千石【2018年5月閉店】
- デイサービスセンター水元【2019年3月閉店】

11 ページをご覧ください。事業別事業所数・人員数の推移です。

事業所数の推移ですが、介護事業は新規出店が3事業所、移転1事業所、閉店3事業所で、前期比で増減はございません。エンゼルケア事業は新規出店が1事業所で、前期比1事業所増加いたしました。フォーライフ事業は4事業所と増減はございません。

従業員数の推移ですが、前期比で合計54名の増加となりました。

ドミナント戦略の推進（事業所の新規出店）

■ 2018年5月「デイサービスセンター島根」開設

東京都足立区では4拠点目。当社の居宅介護支援事業所が隣接。
機械浴や機能訓練の最新設備を設置。



■ 2018年6月「訪問入浴 川口」事業所開設

株式会社やさしい手の訪問入浴事業を譲受したことに伴い、埼玉県に進出。
(関連：P.15)

2019年3月期のトピックスをご説明いたします。13ページをご覧ください。

まず初めに、国内既存事業です。ドミナント戦略の推進として、事業所の新規出店についてご説明いたします。2018年5月に東京都足立区では、4拠点目となるデイサービスセンター島根を新たに開設いたしました。機械浴や機能訓練の最新設備を設置し、当社の居宅介護支援事業所が隣接した事業所として、オープン当初は定員25名でスタートいたしましたが、現在は定員40名まで拡張しております。

また、2018年6月には埼玉県川口市に訪問入浴 川口事業所を開設いたしました。こちらは6月1日に株式会社やさしい手から訪問入浴事業を譲受したことにより、事業所の再編成を行い、当社では初めてとなる埼玉県川口市に事業を展開したものでございます。

ドミナント戦略の推進（事業所の新規出店）

- **2018年10月「エンゼルケア小田原事業所」開設**
業務拡大により、神奈川県小田原市にエンゼルケア事業所を開設。



▲エンゼルケアサービスイメージ

- **2018年10月「レンタル杉並」事業所開設**
東京都杉並区に、福祉用具貸与・販売事業所を開設。東京都23区城西地域の業務拡大および業務効率化を目指す。



▲レンタルサービスイメージ 14

Copyright (c) Care Service CO.,LTD. All rights reserved.

14 ページをご覧ください。2018年10月には神奈川県小田原市にエンゼルケア小田原事業所、同じく10月に東京都杉並区にレンタル杉並事業所を新たに開設いたしました。こちらは、いずれも既存事業所のエリア分割によって新設された事業所になります。事業所の分割によってエリアにさらに密着を図りながら営業を深掘りし、当社スタッフのオペレーションの効率化を図りながら、そのエリアのシェアを上げて、さらなる売上増につなげてまいります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2018年6月 株式会社やさしい手より訪問入浴事業の譲受

- 東京（杉並、練馬、世田谷）と埼玉（川口）エリアの事業と従業員の譲受
- 訪問入浴部門売上 対前期108百万円増収
- 引き継いだお客様の新規居宅介護支援事業所88事業所の相乗効果で依頼数増加

訪問入浴は、一定以上の規模を保持することにより、残存者利益が期待できる。

15 ページをお願いいたします。2018年6月1日に株式会社やさしい手の訪問入浴事業を譲受いたしました。これにより、既にドミナント戦略を進めてきた東京エリアのシェアをさらに高め、これまでフォーライフを展開してきた埼玉エリアに、初めて在宅介護の事業所を構えることになりました。

譲受したことにより、当社の訪問入浴の売上は前期比で1億800万円の増収となりました。株式会社やさしい手から引き継いだお客様の居宅介護支援事業所との相乗効果によって、訪問入浴を含めた他のサービスへの波及ができるものと考えております。

訪問入浴は、在宅介護サービスの中でも比較的利益率が高いサービスでございます。設備投資や人材育成など、参入障壁が高い事業でございますので、一定以上の規模を保持することで残存者利益の確保を進めてまいります。

介護人材の人材紹介事業本格化

- **人材紹介事業の本格スタート**
2018年4月より、人材子会社『ケアサービスヒューマンキャピタル』にて介護業界に特化した人材紹介サービスを開始。
- **母集団形成、求人データ収集の為の先行投資を進め、事業基盤を強化**



【株式会社ケアサービスヒューマンキャピタル】
人材紹介登録サイト『かigoの架け橋』
(<https://kaigo-kakehashi.com/>)

Copyright (c) Care Service CO.,LTD. All rights reserved.

17

国内新規・海外事業のトピックスでございます。17 ページをお願いいたします。

まずは国内の新規事業です。人材事業子会社のケアサービスヒューマンキャピタルにて、2018年4月より介護業界に特化した人材紹介サービスを開始いたしました。求職者の母集団形成や、データベースの構築など先行投資を進め、事業基盤を強化いたしました。

中国事業 2019年3月期 サマリー

■ 上海エリア

（介護）

- ・ 訪問入浴 — 上海市行政から業績を評価され、1,000件のサービス提供実施。高齢者の自宅や施設等でサービス展開を実施。
- ・ サービス開発 — 上海市行政、現地事業者へのヒアリングを通じた市場調査実施。

（エンゼルケア：湯灌）

- ・ 上海市の国営葬儀場3拠点内での湯灌サービスの提供を継続。
- ・ 訪問エンゼルケア（自宅など葬儀場外での湯灌）の開始。

■ 北京エリア

- ・ 北京福原の法人解散および清算を決定。（2018年10月19日付開示）
今後は上海福原が中国全体の事業を担当。

Copyright (c) Care Service CO.,LTD. All rights reserved.

18

18 ページをご覧ください。中国事業のご説明をいたします。

まずは上海エリアでございますが、当社の独資子会社である上海福原を中心に展開しております。介護においては訪問入浴サービスでは上海市の行政から実績を評価いただき、高齢者のご自宅や施設などで年間1,000件の入浴サービスを提供いたしました。

また、サービスの実施と同時に、上海市の行政や現地の事業者、企業に対して面談を重ね、今後のサービス開発を目的とした市場調査を進めてまいりました。

エンゼルケア事業に関しましては、引き続き契約を結んでいる上海市内の国営葬儀場3カ所に湯灌専用の部屋を設置し、独占的にサービスを展開しております。

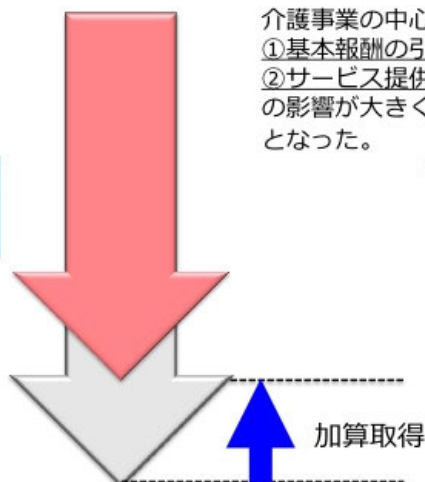
故人様が葬儀場にお送りされる前に、自宅などの場所でエンゼルケアを提供する訪問エンゼルケアサービスの提供も始めました。

北京エリアでございますが、スライドで示されておりますとおり、現地企業との合併で設立しました子会社の北京福原を2018年10月19日付で、解散および清算することを決議いたしました。今後は上海福原が中国全体の事業を担当いたします。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

2019年3月期実績
- 1%



介護事業の中心であるデイサービスにて
①基本報酬の引下げ
②サービス提供時間区分の見直し
の影響が大きく、当社にはマイナス改定
となった。

(例) 要介護3 通常規模デイ利用の場合

	利用時間	単位数
改定前	7～9時間	898単位
		▼ - 1.7%
改定後	7～8時間	883単位 (参照：P.50)

介護報酬改定の影響はあるものの、加算の取得により、
期初想定の-1%程度にとどめる

2019年3月期の振り返りの最後といたしまして、2018年4月の報酬改定の当社への影響度についてご説明いたします。20ページをご覧ください。

今回の報酬改定では、主に当社の介護事業の基幹でありますデイサービスにおいて、基本報酬の引き下げやサービス提供時間区分の見直しによる影響が大きく、大幅な単価減を想定しておりました。しかし、新たな加算の取得や、重度の要介護度のご利用者を積極的に受け入れたことによって、2019年3月期の実績ではマイナス1%の単価減となり、期初の計画の範囲内にとどまることができました。

2020年3月期 業績予想サマリ

- 介護事業
 - ・ デイサービス1事業所開設、既存46事業所の稼働率向上を推進。
 - ・ デイサービス14事業所で展開している日曜営業の一層の稼働率向上を推進
 - ・ 中国子会社における介護事業本格化
- エンゼルケア事業
 - ・ エンゼルケア1事業所開設、既存24事業所の稼働率向上を推進
 - ・ 中国国営の3殯儀館（葬儀場）における稼働率向上を推進
- フォーライフ事業・・・既存施設4施設の入居率向上を推進

	(単位)	2019年3月期 通期実績 (連結)	2020年3月期 通期予想 (連結)	対前期比	
				増減額	増減率
売上高	(百万円)	8,906	9,143	237	2.7%
介護事業	(百万円)	6,321	6,436	115	1.8%
エンゼルケア事業	(百万円)	1,994	2,076	82	4.2%
フォーライフ事業	(百万円)	591	630	39	6.7%
営業利益	(百万円)	225	270	44	19.7%
経常利益	(百万円)	230	274	43	18.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	94	157	62	66.1%
主要拠点数 ※1					
介護事業	(拠点)	76	77	1	1.3%
エンゼルケア事業	(拠点)	24	25	1	4.2%
フォーライフ事業 ※2	(拠点)	4	4	0	0.0%

※1 主要拠点数は国内のみ記載しております

※2 特定施設入居者生活介護の認可を受けております

Copyright (c) Care Service CO.,LTD. All rights reserved.

22

2020年3月期の通期の連結業績予想の概要についてご説明いたします。22ページをご覧ください。
こちらが2020年3月期の業績予想サマリです。

売上高91億4,300万円、対前期比2億3,700万円、2.7%の増収。営業利益2億7,000万円、対前期比4,400万円、19.7%の増益。経常利益2億7,400万円、対前期比プラス4,300万円、18.7%の増益。親会社株主に帰属する当期純利益1億5,700万円、対前期比プラス6,200万円、66.1%の増益を予想しております。

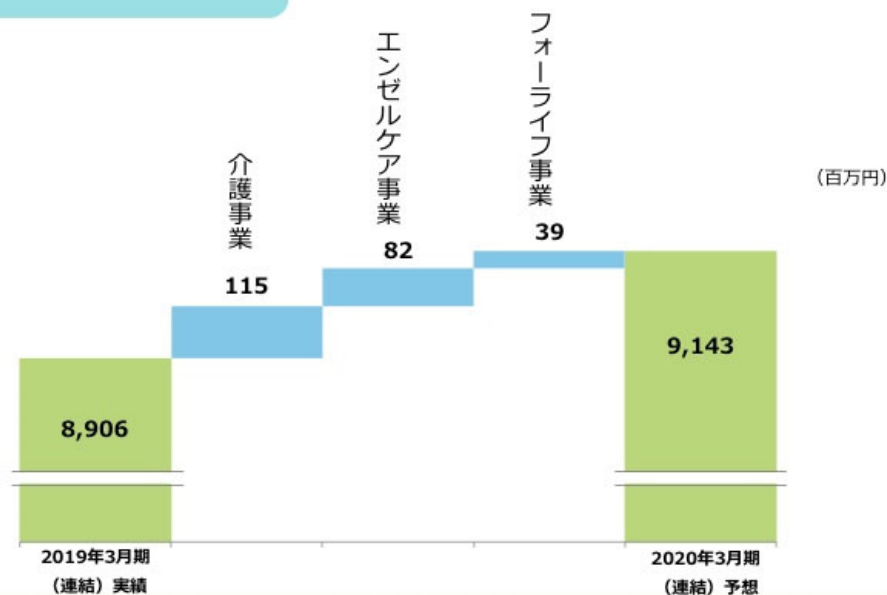
介護事業において既存事業所の稼働率の向上と、1事業所の出店。エンゼルケア事業におきましては、既存事業所の稼働率向上とともに、1事業所の出店を計画しております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

2020年3月期 売上高予想の増減分析

介護事業、エンゼルケア事業における
既存事業所の稼働向上、事業深耕により
237百万円の増収を予定



Copyright (c) Care Service CO.,LTD. All rights reserved.

23

23 ページをご覧ください。20 年 3 月期売上高予想の増減分析です。

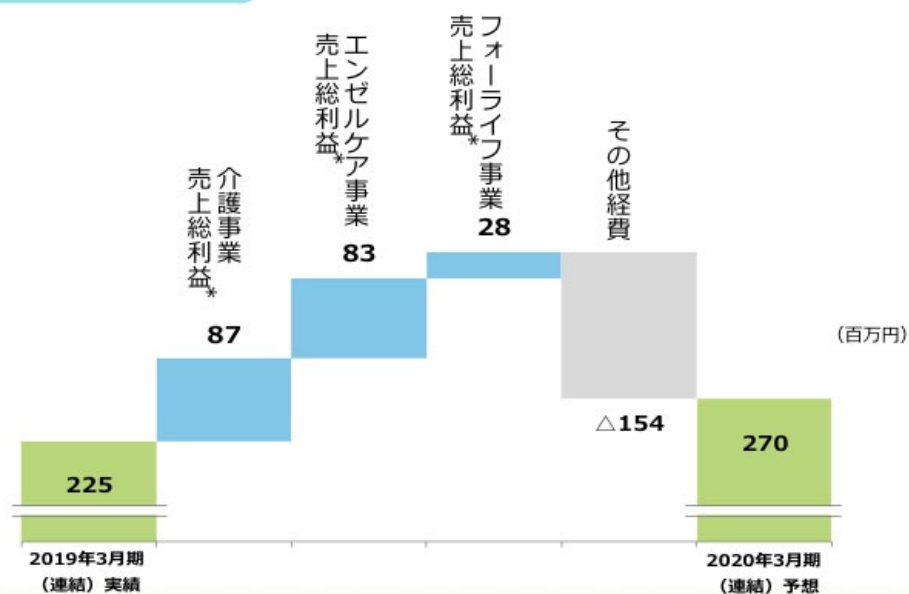
既存事業所の稼働率向上、事業の深掘りとともに、介護事業、エンゼルケア事業での新規出店により、3 事業全てにおいて増収し、2 億 3,700 万円の増収を予定しております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

2020年3月期 営業利益予想の増減分析

介護事業、エンゼルケア事業、
フォーライフ事業、3事業ともに
増収により44百万円の増益を予定



*注意：人件費を除いた売上総利益額です

Copyright (c) Care Service CO.,LTD. All rights reserved.

24

24 ページをご覧ください。2020年3月期営業利益予想の増減分析です。

各事業の増収により、人件費の上昇を吸収し、4,400万円の増益を予定しております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

中核事業の着実な拡大と成長領域のさらなる拡大

- **デイサービス事業の稼働率アップと、高稼働事業所の地続きでの出店によるドミナントの展開**

⇒出店の強化と低稼働率事業所のゼロ化に向け、営業力強化のための人員調整を図る。



- **成長領域のさらなる拡大**

⇒好調なレンタルサービスの営業強化による売上の底上げと、新規エリアの開拓、出店を行い、東京23区全域をさらに効率的にカバーできる体制を目指す。



Copyright (c) Care Service CO.,LTD. All rights reserved.

28

中期成長戦略および今後の取り組みについてご説明いたします。28 ページをお願いいたします。

一つ目は国内介護事業のドミナント戦略の推進でございます。デイサービス事業の稼働率アップと、地続きでの出店によるドミナントの展開ということで、28 ページの図は現在当社が東京で展開しているデイサービス事業所のマップになります。

地域の要介護者の分布と、家賃、建設コストとの見合いになりますが、東京 23 区においては、まだまだ出店余地があると考えており、引き続き出店戦略を強化いたします。また、ドミナントによってエリアを面で押さえることで、当社の営業力強化と採用や人員調整はより容易になると考えております。

次に、成長領域のさらなる拡大です。好調なレンタルサービスの強化により、売上拡大とエリアの開拓、そしてさらなる出店を図り、東京 23 区全域をさらに効率的にカバーできる体制を目指してまいります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

中核事業の着実な拡大と次の成長領域の創出

■ エンゼルケア事業の拠点分割と首都圏エリアの深耕

- ⇒2019年4月「エンゼルケア浦和事業所」を開設。
- 引き続き首都圏の有望エリアでの事業拡大に向けた営業力強化。
- ⇒新規出店を見据えた人材育成の強化。



■ 事業の選択と集中

- ・訪問系の在宅介護サービス（訪問入浴、訪問介護、訪問看護）の拡大を図る。

Copyright (c) Care Service CO.,LTD. All rights reserved.

30

国内既存事業の強化についてお話しいたします。30 ページをお願いいたします。

まずは、エンゼルケア事業の拠点分割と首都圏エリアの開拓深耕です。2019年4月に埼玉県さいたま市にエンゼルケア浦和事業所を開設いたしました。スライドの図にありますとおり、エンゼルケアにおいてもエリアを細分化し、それぞれの有望なエリアの深掘りを進めていくことで事業の拡大を図ってまいります。

また、東京23区の在宅介護事業の特化を図るために、事業の選択と集中を図り、訪問系の在宅介護サービスの拡大を進めてまいります。

デイサービス事業の収益拡大に向けた取り組み

- 「ADL維持等加算」取得に向け、すべてのデイサービスセンターで、お客様一人一人のBI(バーセルインデックス※)の測定を開始。

⇒ADL（日常生活動作）の維持・改善につながったお客様が多い事業所を評価する加算。

※バーセルインデックス

…国際的にADLを評価する指標として用いられ、一人一人の自立度を測定することができる。

⇒2019年4月から、4事業所で加算を取得。今後、加算を取得できる事業所の拡大を目指す。

バーセルインデックス評価項目
1) 食事
2) 車いすとベッド間の移乗
3) 整容
4) トイレ動作
5) 入浴
6) 歩行
7) 階段昇降
8) 更衣
9) 排便コントロール
10) 排尿コントロール

1～10の項目について、「できるADL」を2～4段階で評価する。

31 ページ、お願いいたします。デイサービスにおける収益拡大に向けた取り組みです。

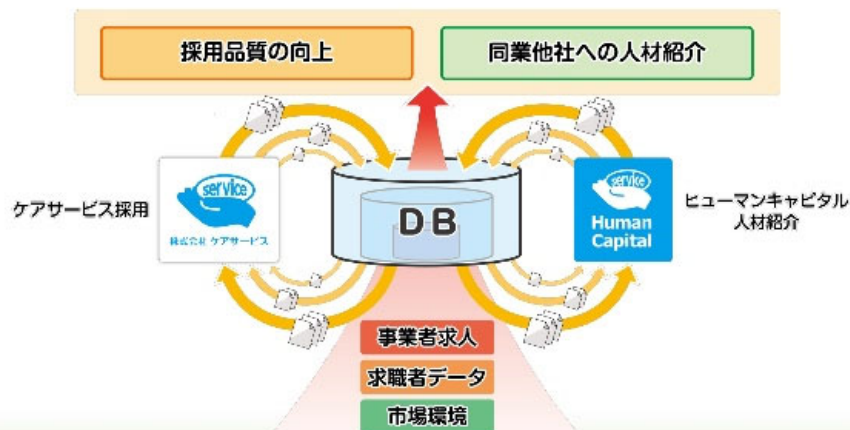
ADL 維持等加算の取得に向け、当社の全てのデイサービスにて、お客様お一人お一人のバーセルインデックスの測定を開始いたしました。

ADL 維持等加算というのは、日常生活動作を示す ADL の維持・改善につながったご利用者が多い事業所を評価する加算ではございますが、当社では国際的な ADL の評価指標である、こちらのバーセルインデックスのデータを取ることで加算の取得を進めてまいります。既に 2019 年 4 月から四つのデイサービスにて加算の取得を行っており、今後も速やかに全ての事業所への拡大を進めてまいります。

既存介護事業を基盤とした周辺領域での事業展開への取り組み

■ 人材紹介事業

- ⇒蓄積した採用データを人材紹介事業へ活用し、求職者と同業他社を高い精度でマッチングさせる。
- ⇒2期目である2020年3月期は、2カ月連続黒字化でスタート。



Copyright (c) Care Service CO.,LTD. All rights reserved.

33

33 ページ。当社の新しい事業への取り組みについてお話しいたします。

今後、当社ではこれまでの介護実務で蓄積したノウハウや顧客データを活かし、既存事業の周辺にある領域に対して新規事業の開拓を進めてまいります。

本日は二つの事例についてお話しいたします。まず一つ目が、2018年4月より開始いたしました介護業界向けの人材紹介事業でございます。これまで、ケアサービスの採用で蓄積した経験と、採用データを活かし、求職者と介護事業者を高い精度のマッチングで進めてまいります。

2期目である2020年3月期は、いよいよ収益化を図ります。これまで4月、5月と2カ月連続の黒字で着地しております。今期は事業規模の拡大に向けて体制の強化や、その他の投資を同時に進めるため、通期で大きな黒字となりませんが、来期以降の着実な収益貢献に向けて基盤を構築する1年となります。

サポート

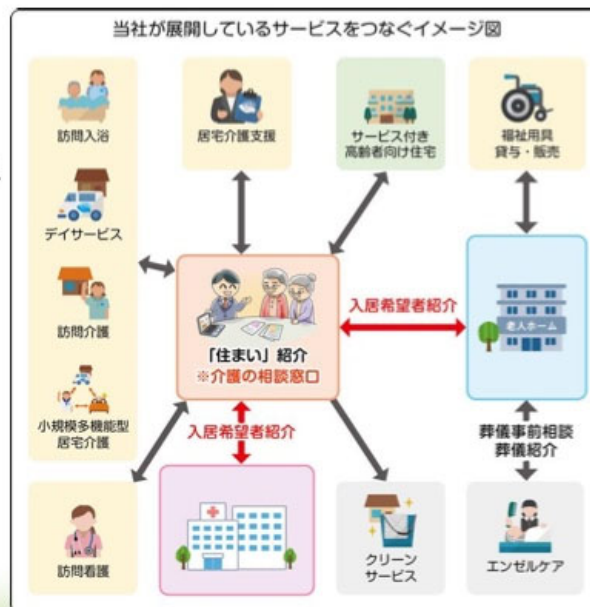
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

既存介護事業を基盤とした周辺領域での事業展開への取り組み

■ 介護全体のコーディネーターとして「介護からエンゼルケアまで」の橋渡しを強化

⇒介護関連事業のコーディネーターとして、お客様やケアマネジャーからの要望に沿って、社内外の介護サービスを紹介する。

⇒ケアマネジャー、医療ソーシャルワーカーとの接点を一層強化し、在宅ケアプランから施設入居者対応、施設紹介を強力に推進する。



Copyright (c) Care Service CO.,LTD. All rights reserved.

34

34 ページをお願いいたします。二つ目が介護のコーディネーターとしての施設紹介サービスの立ち上げです。当社は、これまで都市部の在宅介護の事業者として、介護だけではなく医療や地域の社会資源、そして人生の最期を迎える終活をつなぐ高齢者のためのコーディネーターとして、新たなサービスの開発を進めてまいります。

まずは、2019年4月より高齢者の方々に対する施設紹介サービスを開始いたしました。人材紹介と施設紹介、介護事業者だから理解できるニーズやお悩みに対して、速やかにサポートしていくことで新しいビジネスの創造を図ってまいります。

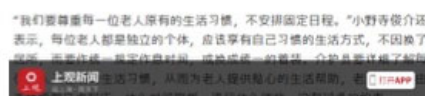
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com

中国事業 今後の展開

■ 介護

- ・ 認知症対応のコンサルティング
⇒上海市行政の取り組みにより、認知症介護の需要が高まり、都市圏の小規模多機能や養老院に向け、認知症対応の運営コンサルティング、人材育成研修を実施。
- ・ 訪問入浴の体制強化と人材育成の実施。
⇒利用件数の増加により、2チーム体制での稼働に向けた人材育成を実施。



▲「上観新聞」の掲載面 … 認知症介護の研修は、現地のテレビや新聞、WEBメディアに報道、掲載されました。

■ エンゼルケア：湯灌

- ・ 上海市内の既存3施設に加え、新規葬儀場の開拓。
- ・ 訪問エンゼルケアの本格的な稼働に向け、人員と設備を強化。

Copyright (c) Care Service CO.,LTD. All rights reserved.

36

中国での今後の事業展開についてご説明いたします。36ページをお願いいたします。

まず初めに、中国の介護サービスに対する当社の見方をお話いたします。既に上海、北京のような大都市圏の都市部においては、施設介護ではなく在宅介護、日本における小規模多機能のような小型で複合的な介護拠点が求められるようになっております。

不動産価格が引き続き上昇している都市部におきましては、もはや利便性の良いところに介護施設を建てられないという事情がございます。従いまして、行政はやはり日本と同様に在宅介護へのシフトを急速に進めております。

また、当社が市場調査をしている中で、今後さらに増えるであろうニーズというのは認知症です。行政は認知症の対応に強い危機感を持っており、介護事業者は認知症を軸とした職員の研修や実務の運営ノウハウを学びたいという意識を、われわれは強く感じます。そこで、当社は都市圏の介護事業者に対して、認知症の対応を含めた運営コンサルティングや人材育成研修を引き続き手掛けてまいります。

上海市で展開する訪問入浴に関しましては、近い将来での利用件数の増加を見越して体制の強化を図るとともに、熟練した中国人スタッフを中心とした現地化を推し進めてまいります。

当社は在宅介護の会社として創業し、間もなく50年目を迎えます。東京においても創業後20年近くたって、介護事業としてようやくめどが立ったという話を創業者であります会長からよく聞きます。じっと我慢して高齢化社会とともに、いずれやってくるビジネスチャンスを一気につかむ。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

われわれも中国に足を運びますと、中国の高齢化社会というのは、一昔前の日本とよく似ています。中国の在宅介護ビジネスというのは、どの事業者もまだ投資段階で、当社もようやく芽が出始めるというところがございますが、間違いなく言えるのは、今のうちから現地に拠点を置いて、小さくても活動を続けていかないと、いつか必ずやってくるビジネスの機会をつかむことはできない。現地にいないと行政や地域のお客様から認めてもらえませんし、市場が確実に大きくなってから中国に進出しても遅過ぎて、もはや仲間に入れてもらうことはできません。

あらゆるデータや情報を見ても、間違いなく中国にも高齢者の在宅介護のニーズというのは一気に拡大していきます。中国はビジネスの成長が早いので、日本よりも早く市場が出来上がると見ておりますが、それまでは当社は中国で地道に実績を積み上げ、いずれビジネスが本格化していく上で確固たる足掛かりを構築してまいりたいと考えております。

中期成長戦略－3か年計画数値目標



2022年3月期に売上高100億円突破想定

(単位：百万円)

	2019年3月期 (実績)	2020年3月期 (予想)	2021年3月期 (目標)	2022年3月期 (目標)
売上高	8,906	9,143	9,837	10,666
営業利益	225	270	378	480
経常利益	230	274	381	484
親会社株主に帰属する 当期純利益	94	157	228	298

Copyright (c) Care Service CO.,LTD. All rights reserved.

38

最後に、当社の3か年計画の数値についてご説明いたします。38ページをお願いいたします。

本日ご説明いたしました国内介護事業のドミナント戦略の推進、国内既存事業の強化、新たなサービス開発、中国での事業展開を軸に当社グループは2022年3月期に売上高106億6,600万円、営業利益4億8,000万円、経常利益4億8,400万円、親会社株主に帰属する当期純利益2億9,800万円を計画しております。

以上で、ご説明を終了させていただきます。ご静聴、誠にありがとうございました。

司会：福原さん、ご説明ありがとうございました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質疑応答

司会：それでは、ただ今から質疑応答の時間に移りたいと思いますが。

本日の会社説明会でございますが、質疑応答部分を含めまして全文を書き起こして公開する予定になっております。従いまして、ご質問の際、会社名、お名前を名乗られた場合はそのまま公開されますので、もし匿名をご希望される方は、質問の際に会社名とかお名前をおっしゃらないようにしてください。

キタミ：ご説明ありがとうございました。SMBC 日興証券のキタミと申します。質問、三問ほどあるんですけども、一問一答みたいな形式でもよろしいですか。

福原：はい。

キタミ：最初の一つ目は、いただいた資料の 8 ページ目と 24 ページ目にウォーターフォールチャートをいただいているんですけども。ここで、営業利益のほうでその他経費ということで。終わった決算でいえば人件費を含め、その他経費ということと。あと、今期計画であれば全体で 1 億 5,400 万となっているんですけど。主な内訳でいうと、どんなコストが多いのかということと。

御社の場合、新規事業もスタートしているので、そういった関連のコストなのか。それとも既存の人員の方のベースアップであったり、そういったところから増えているのか。もしくはシステムコストなんかもあろうかと思えます。もしどんなコストが内訳として増えてくるみたいなのがあれば、ご開示いただければ大変ありがたいと思えます。一つ目です。よろしくお願ひします。

福原：ご質問ありがとうございます。今おっしゃっていただいた答えが全てです。人件費というのと、あとはシステムに関しましても人事周りのシステムの投資を行いまして、そちらの費用が加わっていると考えていただければと思います。

キタミ：例えば終わった決算でいうと、過半は人件費増というか、そんなイメージの持ち方でよろしいですか。

福原：そうです。

キタミ：セグメントでいうと、どこのビジネスだとか、新規事業だとかは何かございますか。特に増えたとか。

福原：人件費増です。そちらについては既存の事業になります。

キタミ：今期のご計画も主に既存事業での人員増であったりだとか、システムコストで過半を占めるという、そんな理解の仕方よろしいですか。

福原：そうです。

キタミ：分かりました。ありがとうございます。

二つ目は、御社の特長であるエンゼルケア事業のところで理解を深めたいなと思っております。いただいた 30 ページ目ですね、資料で拠点の分割のお話があるんですけども。これは、例えば今回エンゼルケア小田原ができたとかして、これは神奈川のほうから分割してできたと、こうい

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



う理解をさせてもらっているんですけども。これを分割することによって、どういう営業上のプラスがあるのかというところで。

例えば、基本は多分、葬儀会社さん等々に営業をされるようなのが主になろうかと思うんですけど。そういったきめ細かい営業ができることによって、売上獲得につながりやすいという面という理解でいいのかということと。

あと、当然、地域地域でなかなか競合さんはどんな会社があるのか分からないですけども、競合会社さんがあろうかと思えますけれども。そういったところとの御社の差別化ポイントみたいなものは、どんなところをアピールポイントとして営業していくようなこと、これの営業のほうで理解を深めさせていただければと思いますけど。何かご解説お願いします。

富澤：それでは、私から説明させていただきます。

まず、分割に関しましてのメリットですけども。もともとエンゼルケアで新規出店をする場合には、約1年以上前から、今回の小田原もそうなんですけれども、神奈川から営業をかけながら業務をいただいて、徐々に拡大して、ある程度に移行したときに小田原につくったというような形でやっています。

ですので、分割したメリットとしては二つ。市場のエリアの拡大と、あとは効率化ですね。どうしても神奈川から小田原に行くまでの高速代、人件費、もろもろの経費がかかりますので。そうすると、ある程度事業が見えたうちにつくったほうが事業拡大も図れるし、コストも格安になって利益につながりやすいという部分です。

また、その地域の競合との差ですけども、あくまでもうちは他社をあまり競合と気にしないで、品質をさらに上げて進むことで、競合との品質の差が生まれると思っています。出店する場合にも、独自の路線で品質を高めているのが今の現状でございます。一応、今のが回答になっていれと思います。

キタミ：まだまだ理解が浅くて恐縮なんです。これは品質の良さを、サービスを利用される方々に認知してもらうためにやる営業努力みたいな、これはどういうことなんですか。

富澤：営業の段階で、実際にデモンストレーション的なものを見ていただいて、例えば競合がそこに入っていたとしても、まずうちと競合との違いを見ていただく。それはもう礼儀作法から所作、全てにおいて徹底的に教育しています。

また、違う側面で見たとときの技術の部分ですけども、これは現実のお話になっちゃうんであれなんですけれども。例えば事故で亡くなった方。顔の損傷が激しい方、半分ない方、それもわが社では復顔して直すことをやっています。他社さんの場合では包帯を巻いて終わらせたりしていますんで。そこでのまた品質の差が生まれるんで。お客さん満足につながるということで、葬儀社様から選んでいただいております。

キタミ：ありがとうございました。

最後なんですけども、先ほどお話しいただいた中国事業のところなんですけれども。従前の説明会なんかでもお聞きしているところ、特にエンゼルケアのところは特段現地の競合会社さんなんかはなくて、以前日本でトレーニングをしたことがあるような方がやっている会社さんがあるかなみたいなお話をお聞きしているんですけど。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



今いまのエンゼルケアのほうの競合条件、変わらずという状況でいいのか。エンゼルケアの競合状況と今後のポテンシャルについてご解説いただければと思います。

富澤：競合に関しましては、やはり中国特有というか、一度何かで見た方が、見よう見まねで事業を開始しようとしたりはしているんですけども。やはり中国のほうも、こちら国営との契約になっていますので。国営も一番大事にしているのが品質になるので。その部分でやはり品質のきちんと担保されている会社。そして、また見よう見まねで、ぽっと出したような会社とは契約ができないというような形もありますので、あまり競合は中国も気にしておりません。

キタミ：ありがとうございました。

司会：ありがとうございます。その他、ご質問のございます方はいらっしゃいますでしょうか。

質問者：33 ページ目のところなんですけど。既存の介護事業を基盤とした周辺領域での事業展開への取り組みというのがあって。今後、御社が出ていかれる周辺領域というのは、これは広くいうと介護の事業、ビジネスに収まるのか。場合によってはチャンスがあれば、もうちょっと出ていかれるとか、この辺はどう、その境界線といいますか。お伺いできればと思います。

福原：この33 ページ以降の、この2枚のスライドでいいたかったことは、先ほど弊社は創業して50年という話をしましたけれども。50年間介護とエンゼルケアを丁寧に行ってきました。

こちらに関しての顧客基盤および地域のマーケットデータは十分に持っているとなったときに、われわれの既存領域の立ち位置を変えると、その隙間にビジネスニーズというのはあると思っています。それが介護保険内かもしれないし、介護保険外かもしれない。ですので、そちらの事業ポートフォリオというのを、これからは組み直していきたい。

そこで、シナジーというのが当然生まれる。それによって新規事業もそうだし、既存事業も大きくなるチャンスはあるだろうというのが、こちらの二つのスライドでいいたかったことです。

質問者：分かりました。ありがとうございました。

司会：ありがとうございます。その他に、ご質問のございます方はいらっしゃいますでしょうか。よろしいですか。

それでは、追加のご質問がないようでございますので、これをもちまして、株式会社ケアサービス様の2019年3月期決算説明会を終了とさせていただきます。

福原：ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptasia.com