



## 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

## 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りとかして、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。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ついては[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