



## 株式会社ケアサービス

2020年3月期第2四半期アナリスト向け会社説明会

2019年11月21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]	2020年3月期第2四半期アナリスト向け会社説明会
[決算期]	2019年度 第2四半期
[日程]	2019年11月21日
[ページ数]	30
[時間]	13:29- 14:08 (合計: 39分、登壇: 22分、質疑応答: 17分)
[開催場所]	103-0025 東京都中央区日本橋茅場町2-6-1 日経茅場町別館 B1 第1セミナールーム (日本証券アナリスト協会主催)
[会場面積]	238 m <sup>2</sup>
[出席人数]	
[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。それではただ今より、株式会社ケアサービス様の IR ミーティング、2020 年 3 月期第 2 四半期決算説明会を開催いたします。

まずはじめに、会社ご出席の皆様方をご紹介申し上げます。代表取締役社長、福原俊晴様でございます。

**福原：**はい、福原です。よろしくお願いいたします。

**司会：**常務取締役、富澤政信様でございます。

**富澤：**富澤です。よろしくお願いいたします。

**司会：**取締役、渡辺桂様でございます。

**渡辺：**渡辺です。よろしくお願いいたします。

**司会：**取締役、三浦裕二様でございます。

**三浦：**三浦でございます。よろしくお願いいたします。

**司会：**本日は福原社長様からご説明をいただきまして、その後で皆様方のご質問をお受けすることになりますので、ご協力よろしくお願いいたします。それでは福原社長様、ご説明お願いいたします。

**福原：**皆様こんにちは。代表取締役社長の福原俊晴でございます。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まして、誠にありがとうございます。

---

### 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 第2四半期実績（累計） 決算概要（対前年同期比）



- 売上高： 対前年同期比 4.7%増収
- 営業利益： 同 41.8%増益
- 経常利益： 同 55.4%増益
- 親会社株主に帰属する四半期純利益： 同 418.7%増益

(百万円)	2019年3月期2Q（連結）		2020年3月期2Q（連結）		対前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	4,397	100.0%	4,602	100.0%	204	4.7%
売上総利益	547	12.5%	568	12.4%	20	3.8%
販売費及び一般管理費	484	11.0%	478	10.4%	△ 5	-1.2%
営業利益	63	1.4%	89	1.9%	26	41.8%
経常利益	59	1.4%	93	2.0%	33	55.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	10	0.2%	52	1.1%	42	418.7%

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

4

それではまず、2020年3月期第2四半期連結決算の概要をご説明申し上げます。

資料4ページをご覧ください。こちら決算概要となります。売上高46億200万円、前年同期比プラス2億400万円、4.7%の増収。営業利益8,900万円、プラス2,600万円、41.8%の増益。経常利益9,300万円、プラス3,300万円、55.4%の増益。親会社株主に帰属する当期純利益5,200万円、プラス4,200万円、418.7%の増益となりました。

詳細は後ほどお話いたしますが、販売費及び一般管理費の抑制、及びフォーライフ事業において改善が功を奏したことにより、対前年同期比において増収増益となりました。

### 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@scriptsasias.com



## 2020年3月期 第2四半期実績（累計） 事業別業績概要



- 介護事業： 対前年同期比 3.6%増収 0.4%減益
- エンゼルケア事業： 同 5.3%増収 4.4%減益
- フォーライフ事業： 同 14.3%増収 15百万円増益

※ P14で概況をご確認ください

(百万円)	2019年3月期2Q（連結）		2020年3月期2Q（連結）		対前年同期比	
	実績	対売上高比率	実績	対売上高比率	増減額	増減率
<b>売上高</b>	<b>4,397</b>	<b>100.0%</b>	<b>4,602</b>	<b>100.0%</b>	<b>204</b>	<b>4.7%</b>
介護事業	3,178	72.3%	3,292	71.5%	114	3.6%
エンゼルケア事業	932	21.2%	981	21.3%	49	5.3%
フォーライフ事業	286	6.5%	327	7.1%	41	14.3%
<b>セグメント利益</b>	<b>509</b>	<b>11.6%</b>	<b>517</b>	<b>11.2%</b>	<b>7</b>	<b>1.5%</b>
介護事業	353	11.1%	352	10.7%	△ 1	-0.4%
エンゼルケア事業	161	17.4%	154	15.8%	△ 7	-4.4%
フォーライフ事業	△ 5	-2.0%	10	3.1%	15	-
<b>調整額</b>	<b>△ 446</b>	<b>-10.2%</b>	<b>△ 427</b>	<b>-9.3%</b>	<b>19</b>	<b>-</b>
<b>営業利益</b>	<b>63</b>	<b>1.4%</b>	<b>89</b>	<b>1.9%</b>	<b>26</b>	<b>41.8%</b>

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

5

5 ページをご覧ください。事業別の業績の概要となります。売上高と利益を事業セグメント別にご報告いたします。

まず介護事業でございますが、売上高 32 億 9,200 万円、前年同期比プラス 1 億 1,400 万円、3.6%の増収。セグメント利益 3 億 5,200 万円、マイナス 100 万円、0.4%の減益。

次にエンゼルケア事業でございますが、売上高 9 億 8,100 万円、プラス 4,900 万円、5.3%の増収。セグメント利益 1 億 5,400 万円、マイナス 700 万円、4.4%の減益。

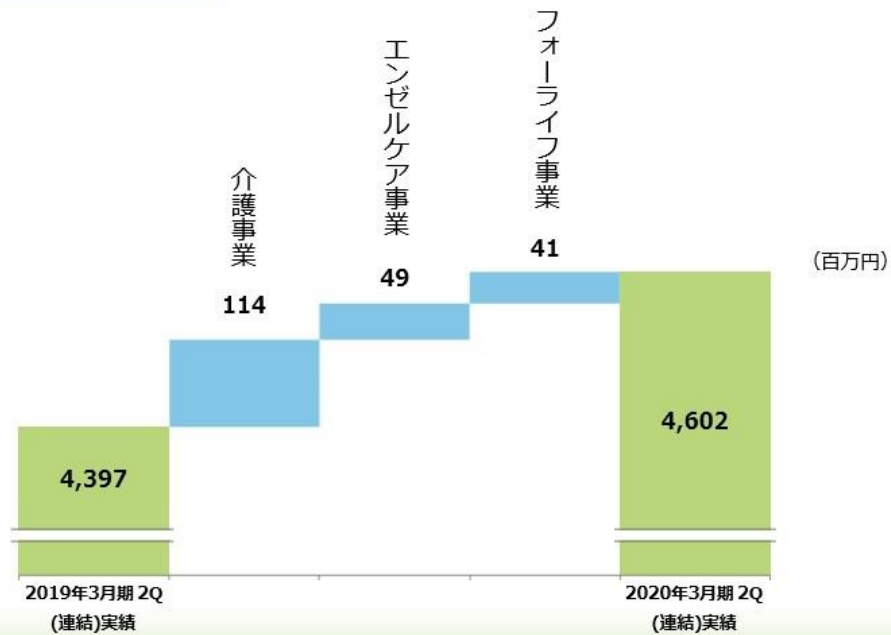
フォーライフ事業でございますが、売上高 3 億 2,700 万円、プラス 4,100 万円、14.3%の増収。セグメント利益 1,000 万円、プラス 1,500 万円の増益となりました。こちら主要サービスの概況につきましては、後ほどご説明いたします。

### 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



介護事業、エンゼルケア事業、  
フォーライフ事業 各事業増収



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

6

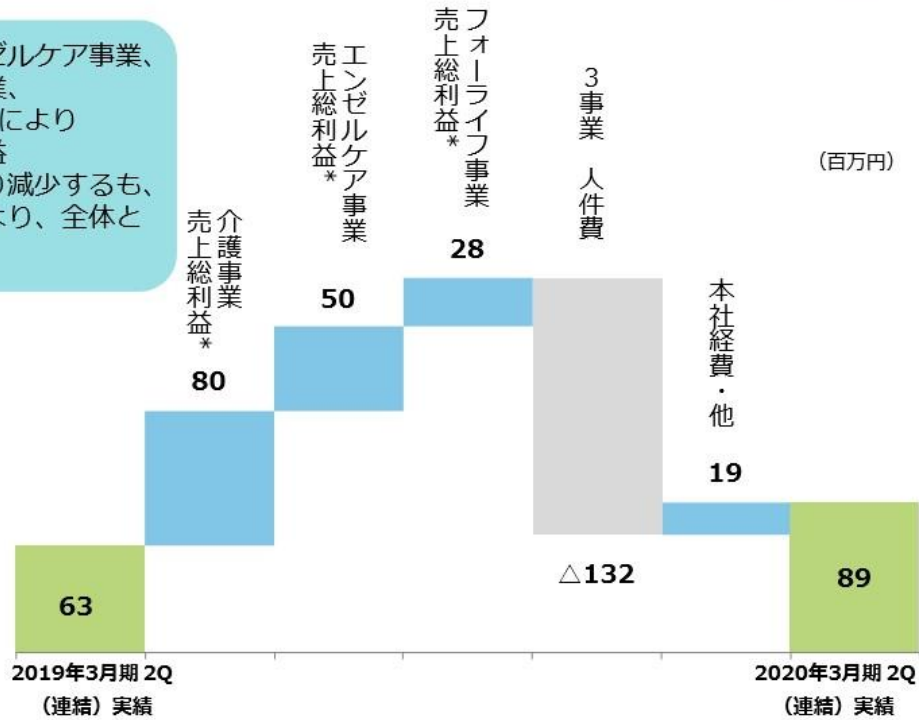
6 ページをお願いいたします。ただ今申し上げた、セグメント別の売上高の増減をチャートにした  
ものでございます。介護事業、エンゼルケア事業、フォーライフ事業の3事業ともにいずれも増収  
となりました。

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

## 2020年3月期 第2四半期実績（累計） 営業利益の増減分析

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  
売上総利益は増益  
人件費増加により減少するも、  
本社経費圧縮により、全体と  
しても増益



\*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.

7

7ページをご覧ください。営業利益の増減でございます。後ほどお話いたしますが、今後の事業拡大を図るために、先行的に採用したことによる人件費の上昇分を、増収分で補いました。

### 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

## 2020年3月期 第2四半期末 貸借対照表概要

(百万円)	2019年3月期末		2020年3月期2Q末		対前期末比 増減額
	実績	構成比	実績	構成比	
流動資産	2,206	71.0%	2,230	71.6%	23
現金・預金	768	24.7%	713	22.9%	△ 55
売掛金	1,337	43.0%	1,417	45.5%	79
固定資産	901	29.0%	882	28.4%	△ 18
有形固定資産	248	8.0%	232	7.5%	△ 16
無形固定資産	185	6.0%	210	6.8%	25
投資その他の資産	467	15.0%	439	14.1%	△ 27
<b>資産合計</b>	<b>3,108</b>	<b>100.0%</b>	<b>3,113</b>	<b>100.0%</b>	<b>4</b>
流動負債	1,148	37.0%	1,081	34.7%	△ 67
買掛金	146	4.7%	161	5.2%	14
1年以内返済予定の 長期借入金	182	5.9%	227	7.3%	44
未払費用	277	8.9%	307	9.9%	30
固定負債	479	15.4%	525	16.9%	46
長期借入金	232	7.5%	281	9.1%	48
<b>負債合計</b>	<b>1,628</b>	<b>52.4%</b>	<b>1,607</b>	<b>51.6%</b>	<b>△ 21</b>
株主資本	1,487	47.9%	1,514	48.6%	26
資本金	205	6.6%	205	6.6%	0
資本剰余金	138	4.4%	138	4.4%	0
利益剰余金	1,292	41.6%	1,319	42.4%	26
自己株式	△ 148	-4.8%	△ 148	-4.8%	0
その他の包括利益累計額	△ 7	-0.2%	△ 8	-0.3%	0
<b>純資産合計</b>	<b>1,480</b>	<b>47.6%</b>	<b>1,506</b>	<b>48.4%</b>	<b>25</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>3,108</b>	<b>100.0%</b>	<b>3,113</b>	<b>100.0%</b>	<b>4</b>

### 【ご参考】自己資本比率の推移

- 2019年3月期末 47.6%
- 2020年3月期2Q末 48.4%

8 ページをお願いいたします。貸借対照表の概要でございます。

資産合計 31 億 1,300 万円、400 万円の増加。売掛金、無形固定資産が増加し、現金・預金、有形固定資産が減少いたしました。負債合計 16 億 700 万円、2,100 万円の減少。その他流動負債が減少しております。純資産合計 15 億 600 万円、2,500 万円の増加。利益剰余金が増加いたしました。なお、自己資本比率は 48.4%となり、対前期末と比較して 0.8 ポイントの増加となりました。

## 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



## 2020年3月期 第2四半期末（累計） キャッシュ・フロー計算書概要



(百万円)	2019年3月期 2Q (連結) 実績	2020年3月期 2Q (連結) 実績	対前年同期比 増減額
税引前四半期純利益	43	93	49
減価償却費	60	51	△ 9
償却放棄損	16	0	△ 16
賞与引当金の増減額 (△は減少)	30	7	△ 22
関係会社整理損失引当金の増減額 (△は減少)	0	△ 4	△ 4
売上債権の増減額 (△は増加)	△ 63	△ 55	7
仕入債務の増減額 (△は減少)	36	14	△ 21
未払金の増減額 (△は減少)	△ 1	△ 104	△ 102
未払費用の増減額 (△は減少)	60	19	△ 41
未払消費税等の増減額 (△は減少)	△ 6	△ 14	△ 8
その他の負債の増減額 (△は減少)	19	0	△ 19
法人税等の支払額	△ 59	△ 66	△ 6
その他	12	13	0
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー合計</b>	<b>148</b>	<b>△ 46</b>	<b>※ △ 195</b>
有形固定資産の取得による支出	△ 47	△ 9	38
無形固定資産の取得による支出	△ 61	△ 1	60
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	0	△ 23	△ 23
その他	△ 5	1	6
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー合計</b>	<b>△ 114</b>	<b>△ 33</b>	<b>81</b>
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	△ 141	△ 134	6
配当金の支払額	△ 25	△ 25	0
リース債務の返済による支出	△ 20	△ 15	5
その他	0	0	0
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー合計</b>	<b>11</b>	<b>24</b>	<b>13</b>
<b>現金及び現金同等物の増減額</b>	<b>49</b>	<b>△ 55</b>	<b>△ 104</b>
<b>現金及び現金同等物の四半期末残高</b>	<b>785</b>	<b>713</b>	<b>△ 71</b>

※営業活動によるキャッシュ・フロー合計のマイナスは、主に前期末が休日のため、支払日に期ずれが発生

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

9

9 ページをご覧ください。キャッシュ・フロー計算書の概要でございます。

営業活動によるキャッシュ・フローはマイナス 4,600 万円、1 億 9,500 万円の減少となりました。こちらは前期末の 2019 年 3 月 31 日が休日だったことにより、前期の社会保険料を当期に支払ったことによるものでございます。投資活動によるキャッシュ・フローはマイナス 3,300 万円、8,100 万円の増加。財務活動によるキャッシュ・フローはプラス 2,400 万円、1,300 万円の増加。現金及び現金同等物の四半期末残高は 7 億 1,300 万円と、前年同期比で 7,100 万円の減少となりました。

### 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



## 事業別事業所数・人員数の推移（国内）

### ■ 事業別事業所数の推移

(事業所数)	2019年3月期				2020年3月期 2Q末				対前期末比 増減数
	新規・ 増店	統合・ 移転	閉店	期末 事業所数	新規・ 増店	統合・ 移転	閉店	期末 事業所数	
介護事業	3	1	3	76	3	0	0	79	3
デイサービス（通所介護サービス）	1	0	3	46	0	0	0	46	0
訪問入浴サービス	1	1	0	14	0	0	0	14	0
その他サービス	1	0	0	16	3	0	0	19	3
エンゼルケア事業	1	0	0	24	1	0	0	25	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)	2019年3月期 2Q末	2020年3月期 2Q末	対前年同期比 増減数
介護事業	961	1,086	125
エンゼルケア事業	234	265	31
フォーライフ事業	74	76	2
合計	1,269	1,427	158

※数値にはパート従業員を含む

#### < 2020年3月期 2Q 新規出店・増店 >

##### 新規出店

- エンゼルケア浦和事業所【2019年4月】

##### 増店

- ひだまり深川（訪問介護）【2019年7月】
- ひだまり深川（居宅介護支援）【2019年7月】
- ひだまり臨海（居宅介護支援）【2019年7月】

※2019年7月に株式会社ひだまりを子会社化いたしました  
(P13をご参照ください)

10 ページをお願いいたします。事業別の事業所数及び人員数の推移です。

事業所数の推移ですが、介護事業は、2019年7月に子会社として加わった株式会社ひだまりの事業所が加わり、前年同期比で3事業所の増加。エンゼルケア事業は、新規出店が1事業所で、前年同期比1事業所の増加。フォーライフ事業は増減がございません。

従業員の推移でございますが、合計で158名の増加となっております。

## 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

## ドミナント戦略の推進（事業所の新規出店）

- 2019年4月「エンゼルケア浦和」開設  
業務拡大により、埼玉県浦和市にエンゼルケア事業所を開設。



### 出店効果

※下記のAとBの比較

【前年同期比】

- ✓ 売上高 : 117%増
- ✓ 施行件数 : 116%増
- ✓ 営業利益率: 2.2Point増

#### A（拠点分割前）

2019年3月期上半期  
①エンゼルケア埼玉（分割母店）  
②エンゼルケア東京（浦和近隣カパー）  
①+②合計

#### B（拠点分割後）

2020年3月期上半期  
①エンゼルケア埼玉  
②エンゼルケア東京  
③エンゼルケア浦和（新規出店）  
①+②+③合計

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

12

続きまして2020年3月期上半期のトピックスをご説明いたします。12ページをご覧ください。

まずはじめに、国内既存事業です。まずは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。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。スライドの図にございます通り、エンゼルケアにおいても、拠点エリアを細分化し、東京と埼玉エリアの開拓深耕を図っております。スライドにございますのが、拠点分割前後の売上高、施行件数の経過でございます。分割したことにより、売上とともに営業効率が上がっております。

### サポート

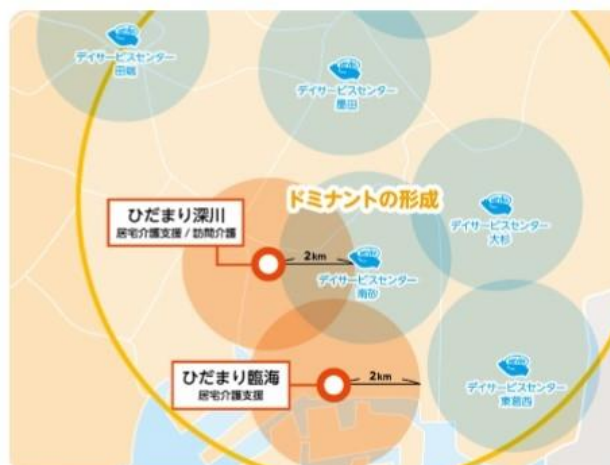
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 2019年7月 株式会社ひだまりを株式取得（完全子会社化）

### ■ 東京都江東区にて、居宅介護支援事業・訪問介護事業を展開

### ■ 期待、発揮される相乗効果

- ・ 近隣の当社デイサービスセンターとの相互補完
- ・ 居宅介護支援事業者との関係構築の深耕と利用者の拡大



## 居宅介護支援と訪問系介護事業を既存エリアに取り込み、多様な在宅介護サービスの提供をさらに拡大

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

13

13 ページをご覧ください。2019年7月に、東京都江東区に居宅介護支援と訪問介護事業を展開する、株式会社ひだまりの株式をすべて取得し、当社の完全子会社となりました。これにより近隣の当社デイサービスとの連携により、サービスの相互補完を図り、江東エリアの売上拡大を図ってまいります。

訪問看護や訪問介護などの訪問系サービスは、将来、介護保険制度の枠組みの変化があったとしても、在宅介護においてかならず多くの需要が存在し続けるサービスでございます。当社としても、すでにご覧いただけます、デイサービスや訪問入浴が築いたドミナントエリアにおいて、訪問系サービスを組み合わせることで売上の拡大を進めてまいります。

### 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

### 主要サービスの概況

- **エンゼルケアサービス**
  - ・新規出店による施行件数増により増収
  - ・繁忙期に向けた人材投資を積極化
- **デイサービス**
  - ・前期末1事業所の廃止、9月の荒天により前年同期比で減収
  - ・既存46事業所の売上高は前年同期比で微増
- **訪問入浴サービス**
  - ・新規顧客の獲得により、利用件数の増加
  - ・採用及びサービス品質向上の取り組みを積極化
  - ・昨年6月に譲受を行った対象事業所の成長が今期も継続

### サービス品質の維持向上のため 人材への先行投資を積極的に実施

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

14

続きまして主要サービスの概況です。14ページをご覧ください。まずエンゼルケアでございますが、先ほど述べました、浦和事業所の新規出店を含めて、施行件数が前年同期比で増えたことにより、売上も増加いたしました。また今後の繁忙期でございます冬や、来期以降の事業成長を見越して、積極的に人材の採用を図り、体制を強化しております。

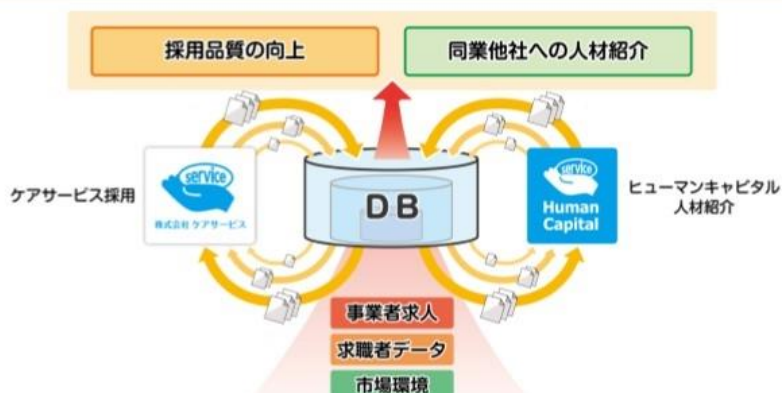
続きましてデイサービスです。既存事業所ベースでは、前年同期比で売上は微増しております。しかし前期2019年3月の1事業所の閉鎖により、デイサービス全体では減収となりました。

続きまして訪問入浴サービスです。前期に、株式会社やさしい手より事業譲渡を受けたことも寄与し、全体的に、ご利用者数及びご利用件数は前期と比べて大きく増加しております。こちらも今後の事業拡大を見越して採用を続け、体制の強化を図っております。

#### 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

## 介護人材の人材紹介事業の拡大



- ・蓄積した採用データを人材紹介事業へ活用し、求職者と介護事業者と高い精度でマッチング
- ・登録者数は前年同期比で203%増と堅調に拡大基調  
2020年3月期第1四半期は営業黒字化
- ・2020年3月期第2四半期は担当スタッフの充実の早期化など体制強化を図り、今後の成長加速に拍車をかける

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

16

続きまして国内新規及び海外事業のトピックスとなります。16 ページをご覧ください。

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おいて、前期より開始いたしました介護事業に特化した人材紹介サービスでございますが、求職者の登録総数は前年同期との比較で倍増し、堅調に拡大基調に向かっております。当期の第1四半期の営業利益は黒字でございました。第2四半期では体制の強化を図り、今後の事業拡大に向けた準備を進めております。

### 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

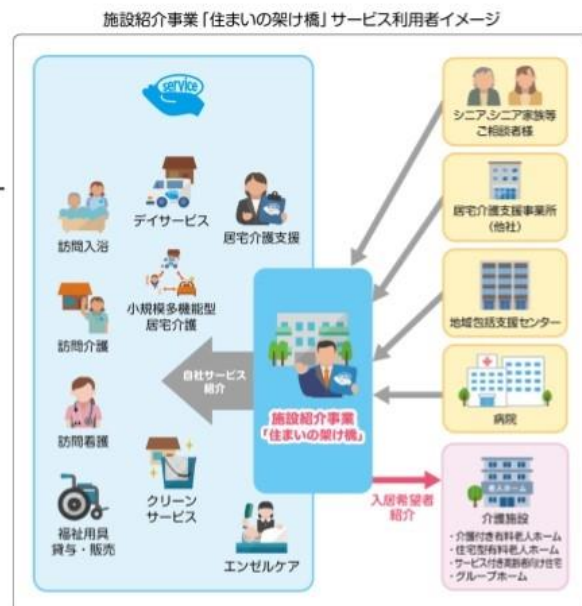
## 既存介護事業を基盤とした周辺領域での新サービスの現況

### ■ シニア向け施設紹介サービス（※）

- ・「住まいの架け橋」サイトをオープン  
⇒介護施設紹介の専門サイト  
オープン
  - ・ケアマネジャー、医療ソーシャルワーカー  
との連携強化  
⇒月30件ペースの相談件数まで伸長
- （※）在宅ケアプランに沿った最適な施設を紹介

### ■ 介護離職抑止のソリューションへの準備

- ・企業が抱える介護離職の課題解決の代行
- ・企業内の従業員に介護サービス、  
介護施設を紹介  
⇒下半期は、ビジネスパートナーに  
アプローチ



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

17

続きまして 17 ページをご覧ください。既存介護事業の周辺領域での新サービスの立ち上げについてお話しします。

まずは当社が今期より新たに開始いたしましたシニア向けの施設紹介サービスについてご説明いたします。これまで当社がつながりを持つケアマネジャー、医療ソーシャルワーカーを中心にお客様を集客し、施設の紹介を行っておりましたが、2019年7月からは、さらにサービスのホームページをオープンしまして、ご相談件数の獲得を強化しております。現時点では、月30件ほどのご相談件数となっておりますが、当社のこれまでのノウハウや信頼をもとに、介護から医療、地域の社会資源、さらに人生の最期を迎える終活のための、高齢者のためのコーディネーターとして推進してまいります。

また新たに法人向けのサービスとして、介護離職の抑止に向けたソリューションへの取り組みも進めております。医療にはすでに産業医という役割がございますが、介護においても、従業員の家族が抱える介護離職のリスクを、産業ケアマネという役割でサポートを行い、適切な介護サービスと施設の紹介など、介護事業者だからできるアドバイスを行っていくサービスの、検討を進めており

## 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

ます。まだマーケティングの段階ではございますが、すでに複数社と接触を図り、ニーズとビジネスモデルの構築を進めております。

## トピックス（海外事業・中国）



### 中国事業 2020年3月期 上半期概要

#### ■ 介護サービス

##### ・訪問入浴

- 9月に上海テレビ放送（上海広播電視台）のニュース番組で訪問入浴サービスの取材映像が放映、紹介
- シードステージだが、訪問入浴サービス認知の広がりを実感

##### ・介護事業コンサルティング

- 認知症や都市圏の小規模多機能などのテーマで行政や民間事業者との連携推進
- 事業規模や事業計画、運営体制等を見極め、収益性の高い案件に取り組む

#### ■ エンゼルケアサービス

##### ・湯灌

- 2つの葬儀場で新メニュー導入及び料金体系の見直しが奏功し、施行件数は前年同期比153%増

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

18

18 ページをご覧ください。中国事業の上半期の概況についてお話いたします。

まずは介護でございます。こちら先ほど説明会前にお越しいただいた方はご覧になったかもしれませんが、当社の中国子会社である上海福原の訪問入浴が、上海市松江区でサービスを提供している様子が、現地の上海テレビ局のニュース番組で特集されております。放映直後に問い合わせが増加するなど、訪問入浴に対する認知とニーズの喚起ができてまいりました。また介護のコンサルティング事業におきましては、認知症や都市圏の小規模多機能などのテーマを軸に、行政や民間事業者と連携を図っております。こちら計画や運営体制などを見極めながら事業化を進めてまいります。

エンゼルケア事業につきましては、現在上海市内の3つの国営葬儀所にて展開しております。こちら、現地のニーズを鑑みてサービスメニューを変更し、料金体系の見直しを図りました。その結果エンゼルケアの施行件数が前年同期比で1.5倍に増加し、稼働率が向上しております。

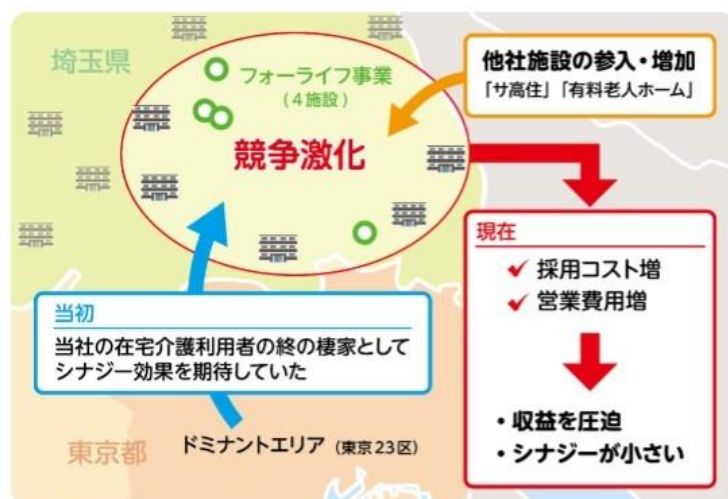
#### サポート

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





フォーライフ事業の譲渡 (譲渡実行日：2019年12月1日)



- ・埼玉県内で施設介護事業において安定した事業基盤を誇る株式会社関東サンガへ譲渡
- ・本事業譲渡に関し、特別利益の計上を見込む (※P26をご参照ください)

中核となる在宅介護への選択と集中  
東京23区を中心にドミナント戦略を加速させる

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

20

続きまして下期の取り組みについてお話しします。20 ページをご覧ください。

まずは先日開示いたしました、当社のサービス付き高齢者向け住宅である、フォーライフ事業の譲渡についてご説明いたします。当社は2019年12月1日をもって株式会社関東サンガに事業譲渡を行います。

2007年よりこちらのフォーライフ事業を開始し、現在は埼玉県さいたま市に3施設、草加市に1施設の計4ヶ所、サービス付き高齢者向け住宅を運営しております。当社が東京で展開している在宅介護のご利用者の中で、どうしてもこのまま在宅介護が難しいという方々に対しての、終の棲家を念頭に始めた事業でございます。

こちらのフォーライフに関しましては、さいたま市の中ではかなり初期の段階から行政から認可を受け、運営をしておりましたが、時間の経過とともに、有料老人ホームや特別養護老人ホームなどの介護施設が参入し、地域の競争が激化することで施設の需給バランスが崩れる状況が、埼玉市、草加市で長らく続いております。また当社が描いておりました入居者のターゲットとなる東京23

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

区からの送客も難しくなっており、スタッフの採用コスト及び営業費用が事業の収益を圧迫しております。

そこで、埼玉県内で13ヶ所の介護施設を運営し、安定した事業基盤を誇る関東サンガより、事業譲渡について打診を受けました。これを機に当社では経営資源を集中し、目下のところ、中核となる在宅介護事業の東京23区を中心としたドミナント戦略を加速したいと考えております。後ほど業績修正の項目でご説明いたしますが、本事業譲渡に関して、今期において特別利益が計上される見込みです。

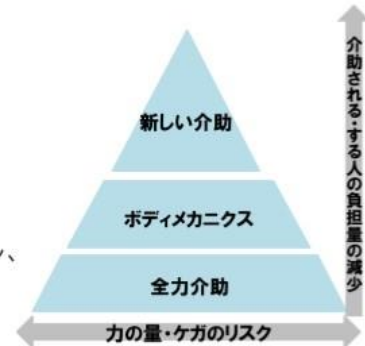
## 「安心・安全」の追求



### お客様と従業員双方の負担軽減に向けた取り組み

#### ■ 新しい介助技術の導入

- ・「抱え上げない介護」で、お客様とスタッフの身体的負担を軽減
  - お客様：緊張や力みによる身体への負担を軽減
  - スタッフ：腰痛予防、腰痛による離職抑止
- ・全スタッフに対し、技術習得のための研修体制を構築し、運用を開始



#### ■ 時代に則した福祉用具の入れ替え

- ・新しい介助技術の導入にあわせ、デイサービス46事業所の介護ベッドと車いすの機能見直しと入れ替え

### 新しい介助技術と福祉用具へ積極投資

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

21

21 ページをご覧ください。時代とともに技術は進化し、当然サービスも変わってまいります。その中で当社のサービスをお客様に安心かつ安全に受けていただくための取り組みについてご説明いたします。

まずは新しい介助技術の導入です。抱えあげない介護をテーマに、お客様と当社の介護スタッフの双方の身体的負担の軽減を図ってまいります。介護に従事する側にとって長年の介護による腰痛や

#### 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



体の痛みによる退職は、これまで一定の確率で存在しております。またお客様にとっても不十分な体制で介助を受けることは不必要な緊張や力みが加わって身体に負担が加わります。

こちらの新しい介助技術ですが、後日改めまして詳細をお知らせする予定です。現在、スタッフ全員の技術習得のための研修を開始しております。それによって速やかな導入を図ってまいります。また福祉用具の入替えについても進めております。時代とともに介護の技術や考え方も大きく変わってまいります。それに対応するかたちで介護ベッド、車いすなどの福祉用具の切り替えを順次進めております。

## I Tシステム、先進技術への設備投資



### ■ 基幹システムの充実

- ・新しい介護系記録請求システムを導入
  - 債権管理、会計システムとの相互連携を強化し業務効率化
  - 顧客データ分析（BIGデータ技術）によるマーケティングへの活用を視野

### ■ 時代に相応しい介護の追求・挑戦

- ・最新の福祉用具、及びIOT、AIなど先進テクノロジーの試験導入
  - 介助ロボットの試験導入やサービス提供時の事務負担の軽減、業務効率化につながるシステムの検討

続きまして、IoT及びAIなどの先進分野での設備投資についてご説明いたします。22ページをご覧ください。

まず1点目ですが、現在新しい介護系の記録請求システムの切り替えを行っております。当社の介護における既存事業、新規事業が今後拡大していくためには、この介護系システムが財務、会計、人事の各システムとの相互連携を図ることは当然必要でございますが、さらに当社は現在約5,000名を超えるお客様のアクティブデータを持っております。このお客様データをマーケティング材料

### 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



としていかに活用していくかということこそが、ケアサービスが今後考えていくべきテーマでございます。

また現在、外部のメーカーやベンダーが研究開発しているIoTやAI、ロボットなどを実験的に導入し、これからの時代の介護に実践的にどのように役立てるのかを模索しております。介助ロボットであったり、サービス提供時の事務負担の軽減や、業務の効率化につながるAIプログラムなどの試験導入を続けております。

現時点におきましてはAI、ロボットを使うことが必ずしも正しいかというと、そうではありません。こちらは是々非々で判断すべきことだと思いますが、労働力の確保、業務の効率化が永遠のテーマとなる介護業界においては、当社ケアサービスは、時代にふさわしい介護を目指すのであれば、このような先進技術とは積極的に関わり合いを持つべきだと考えております。

当社独自で開発することは難しいのですが、幸い、先ほど申しました通り、当社には多くの拠点とお客様、従業員がいます。これから外部のメーカーやベンダーを巻き込んで議論をしながら、実際に現場で導入をはかり、実用的な取り組みを数多く続けてまいります。今後は積極的に、この分野で外部との連携、及び出資を含めた投資を検討してまいりたいと考えております。

---

## 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@scriptasia.com



## 「夕食お持ち帰り弁当」サービスの開始

- 11月1日より当社デイサービスセンター、小規模多機能型居宅介護事業所のお客様向けに「夕食お持ち帰り弁当」サービスを開始
  - ・ 自社管理栄養士が献立作成する調理施設「配食池上センター」による多様な食事形態のお弁当を夕食として提供



実施事業所	・デイサービスセンター大森西 ・デイサービスセンター大岡山 ・デイサービスセンター東矢口 ・デイサービスセンター豊町 ・デイサービスセンター小山 ・デイサービスセンター目黒中町 ・デイサービスセンター東玉川 ・デイサービスセンター池袋 ・小規模多機能型居宅介護 西蒲田
料金	1食 ¥780 (税込) ※食事形態に関わらず価格は一律
食事形態	・常食 ・やわらか食1 (容易に噛めるやわらかさ) ・やわらか食2 (歯茎でつぶせるやわらかさ) ・ミキサー固形食 (ミキサーにかけてからゼリー状に固形化し、べたつかず舌で潰せるやわらかさ)

## 既存サービスの拡充を図り、顧客満足度の向上による利用回数増を促進

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

23

23 ページをお願いいたします。次にデイサービスの付加価値向上につながる、夕食お持ち帰り弁当の開始についてお話いたします。

11月1日より、当社の一部のデイサービスセンター、及び小規模多機能型居宅介護、計9施設をご利用いただいた当日のお客様向けに、夕食お持ち帰り弁当のサービス提供を始めました。昼食同様に自社の管理栄養士がメニューを作成し、当社のセントラルキッチンである配食池上センターで調理を行います。お客様お一人おひとりに合わせて選ぶことができる4つの食事形態で提供し、ご自宅での食事を支えることで、既存のお客様の長期的な利用回数の増加と、地域での当社のサービスの呼び込み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@scriptsasias.com

## 2019年10月に創設された「介護職員等特定処遇改善加算」取得

### ■ 本件に関する当社の特定処遇改善加算

- ・ 当社は、介護福祉士、介護職員をはじめ、事業所に所属する介護職員以外にも「経験年数」と「役割」に応じ、手当として分配
- ・ 事業所に所属する全ての職員に分配することで、介護を担う人材の職業的地位向上の一助とする

※介護職員等特定処遇改善加算の詳細な内容等につきましては、厚生労働省資料「2019年度介護報酬改定について」  
<https://www.mhlw.go.jp/content/12601000/000478355.pdf>  
など、ご参照ください

## 従業員の定着と雇用促進に積極的に取り組み 安定したサービス品質の維持向上を図る

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

24

次に人事部への取り組みです。24 ページをご覧ください。2019 年 10 月に創設された、介護職員等特定処遇改善加算について、当社の取り組みをお話いたします。

ケアサービスでは介護職員だけではなく、事業所に所属するすべての職員に対象を広げ、経験年数と役割に応じた手当を増額し、支給いたします。すべての職員に分配することで、介護の現場を担う人材の職業的地位の向上の一助としたいと考えております。

### 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@scriptasia.com

## 2020年3月期 業績予想の修正について

### 【修正のポイント】

- エンゼルケア事業、介護事業
  - ・ 今秋の台風をはじめとする荒天による影響
- フォーライフ事業
  - ・ 12月1日の事業譲渡により、以降含んでいた業績見込みを除外
  - ・ 譲渡益と円滑な事業引継ぎにかかる費用を合わせ、219百万円の特別利益を計上
- その他
  - ・ 株式会社ひだまりの業績、取得時ののれん償却費、その他M & A関連費用

(百万円)	2019年3月 期通期実績 (連結)	2020年3月期 通期修正予想 (連結)				従来予想	
		上半期実績	下半期予想	通期予想	前期比	通期予想	増減額
売上高	8,906	4,602	4,474	9,076	+1.9%	9,143	-67
介護事業	6,321	3,292	3,249	6,541	+3.5%	6,436	+105
エンゼルケア事業	1,994	981	1,110	2,092	+4.9%	2,076	+15
フォーライフ事業	591	327	114	441	-25.3%	630	-188
営業利益	225	89	136	225	+0.1%	270	-44
経常利益	230	93	138	231	+0.0%	274	-43
親会社株主に帰属する当期純利益	94	52	208	260	+174.9%	157	+103

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

26

26 ページをお願いいたします。最後に、11月5日に開示いたしました、当社の通期業績予想の修正についてご説明いたします。

売上高 90 億 7,600 万円、前期比プラス 1.9%。営業利益 2 億 2,500 万円、前期比プラス 0.1%。経常利益 2 億 3,100 万円、前期比プラス 0.0%。親会社株主に帰属する当期純利益 2 億 6,000 万円、前期比プラス 174.9%を計画しております。

当期におきましては、エンゼルケア及び介護事業では、この秋に発生した台風をはじめとした天候不順による影響、フォーライフ事業では、12月1日の事業譲渡に伴う業績の見直しと譲渡益、及び事業引き継ぎにかかる費用を合わせた特別利益 2 億 1,900 万円の計上。また 2019 年 7 月に子会社化した株式会社ひだまりの売上、利益の計上、及び株式譲受の際に発生したのれん償却費、及びその他 M&A 関連費を考慮したものとなっております。

以上で本日のご説明を終了させていただきます。ご清聴誠に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@scriptasia.com

## 質疑応答

---

**司会**：はい、福原社長様、ご説明ありがとうございました。

それではこれから皆様方のご質問をお受けすることにいたします。

なお本日の IR ミーティングにつきましては、質疑応答も含めまして書き起こし公開する予定でございますので、ご質問にあたりまして、匿名ご希望の方は、所属、お名前なしということでご質問いただけたらと思います。ご質問いかがでしょうか。

はい、お待ちください。

**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 3 点ほどあるので、1 つずつお聞きするかたちでもよろしいですかね。

1 つ目は、国内新規事業ということで、16 ページ目と 17 ページ目に新しいトピックスとして書いてあるんですが、特に 17 ページ目のシニア向け施設紹介サービスと、もう一つ、介護離職抑止ソリューションの準備と。この 2 つのビジネスモデルというか、どんなところでマネタイズできそうと考えてらっしゃるのか、このへんをご解説していただければと思います。

あと合わせてヒューマンキャピタルなんですけども、人材紹介ということで、マネタイズは紹介側が実ったら転職先のほうでの年収の何%かをいただくという、そういうビジネスモデルでいいのかと、このへんの確認も合わせて教えていただければと思います。

これがまず 1 つ目です。

**富澤**：それではシニア向け施設紹介ビジネスのほう、私、富澤よりお答えさせていただきます。

こちらは、今現在行っているのは、自社のケアマネジャー、他社のケアマネジャー、医療関係ですとか地域包括センター、また訪問看護センターに営業をかけて、施設をお探しの方がいる場合には「弊社ですべてコーディネートします」ということで、今営業をかけております。

もう一つ新たに今進めているのが、企業との契約なんですけれども、こちらは 2 パターンで今考えております。1 パターンは先ほどと同じ、企業で働く方の親御さんの介護が必要になった場合、厚労省からもアンケートデータが出ているんですけれども、なかなか会社に、介護のために退職するというのが言えないで退職する方がとても多く、そして家庭という大黒柱の方が主にその対象になってしまうので、そういった方の仕事と生活に影響が出ないように、当社ですべてお客様に合う介

---

### 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





護をコーディネートする役割を担っていこうと思っています。なので、こちらのほうは介護の相談窓口、それと施設紹介、あとは万が一亡くなってしまった場合の葬儀のご紹介、これらを中心にやっていこうと思っています。

大まかなお話ですと、お客様に関して、施設紹介の場合はお客様から料金はいただいておりません。ただ、今後、介護相談を大幅にやっていく場合には、月額の設定額制でやっていこうと思っています。こちらのほうは今、モデルケースを組みながら進めているところですので、金額等はまだ決定していませんけれども、実際にはそういったかたちで今動いております。

**キタミ**：介護相談とおっしゃったのは先ほど言った法人のお客様という？

**富澤**：法人なんで、失礼な話なんですけど、今日ここにいる方々の会社さんもターゲットというか、お客様の一社として、今後は考えさせていただきたいと思います。

**キタミ**：17 ページの下の段にある、介護離職防止のソリューションへの準備と、これもマネタイズできるビジネスという理解でよろしいですか。

**富澤**：はい。

**キタミ**：これはどんなようなビジネスモデルで？

**富澤**：一般的に、まず初期段階のお話からしますと、いきなり親の介護が必要になったという場合に、働いている方は、一体どこにどう相談すればいいのかというのがまず悩むのが一つなんです。もう一つが、介護認定を受けますケアマネジャーから介護のサービスの相談、いろいろ提案されますけれども、実際本当に親の希望にそぐうのか、そういった部分の回答も含めて、当社ですべて網羅してやっていこうと思っています。

**キタミ**：こちらのほうのビジネスが、お客様が法人だという、そういう理解でよろしいですかね。

**富澤**：はい。なので、法人様と契約する際には、先方の法人からすると福利厚生の一環としてみていただいて、そこで介護の相談に関しては会社にするのではなく、当社にしていいただければ離職抑制につながります、ということで、今働きかけております。

**キタミ**：ありがとうございます。

**福原**：ヒューマンキャピタルの部分の答えは簡潔で、紹介先は当社の同業他社の介護事業者になります。というのが答えになるんですが、当初こっちの人材紹介を始めた時の懸念として、当社は介護事業者であるので、同業他社から引き合いがあるかという懸念点がありました。実際にこの人材紹介事業を営業開始してみると、むしろ介護会社だからこそ安心感があるということで、今

---

## 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



関東に関しては、ほぼ名だたるところとアカウントを持っているという状況です。ですので、こちらについては先ほどもご説明しましたが、母集団を集めて、人材紹介のマッチングを、件数増やしていきたいという状況でございます。

以上です。

**キタミ**：ヒューマンキャピタルのビジネスは、競合会社さんというのはあるんですか。

**福原**：人材紹介としてはたくさんあります。たくさんあるんですが、さっきの、なぜ当社とアカウントを開いていただけるかという、やはりニーズのマッチングというところにギャップがあって、それは当社だからわかるどころ、というのがやっぱりあるわけですね。ですので、市場的に見れば劣等者に見えるのかもしれないんですけども、中にいる私たちはプレーヤーなので、そのギャップはつけると考えております。

**キタミ**：じゃあ介護業を営んでいる人材紹介会社さんは、御社以外にはあんまりないか、ほとんどないかという、そういうことで。

**福原**：いや、あります。

**キタミ**：2つ目なんですけど、上海の、中国のビジネスなんですけれども。これは先ほどビデオも見せていただいたんですけど、訪問入浴の、認知度が上がるきっかけになっているようなVTRだったと思うんですが、競合会社さんというの、事前にお聞きしていたのは1社か2社ぐらいというお話だったかと思うんですが、その確認と。合わせてエンゼルケアのほうも、引き続き競合会社さんというの1社か2社、そのような状況、どういう状況なのかというのを改めてご解説いただければと思います。よろしく申し上げます。

**富澤**：それでは上海については、私から答えさせていただきます。

訪問入浴の同業者、これは先ほどテレビにも流れていた通り、もう1社ぐらいです。ただ実働的に入浴を行っているのはほとんど弊社のみになっております。

エンゼルケアのほうなんですけれども、日本の企業としてやっているのは弊社のみです。上海の会社がもともと1社、台湾の会社が1社、それとカウントに入れていいのかというところなんですけれども、見様見真似でやろうとしている会社はいくつかあるんですけれども、ただそれはものが全然違いますので、ほとんどの国営斎場は使っていないのが現状です。

以上となりますけれども、よろしいでしょうか。

---

## 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



**キタミ**：最後なんですけど、23 ページの夕食お持ち帰り弁当のお話があってですね、今は、デイサービスのお昼は池上センターのほうで、ちょっとビジネスの確認なんですけども、池上センターまで出て、今まではお持ち帰りの夕食がなかったところを、配食池上センターの調理によるお弁当をお持ち帰りできるという、そういう理解で、レベニューが上がるという理解でいいのかということ。これは例えば当日予約でも対応できるのかとか、事前予約だとか、そのへんの簡単なビジネス形態みたいなのを教えていただければと思います。

**三浦**：それでは私三浦よりお答えさせていただきます。

現状が大田区の池上にある配食センターから、近隣の配送可能なデイサービス、18ヶ所ほど今展開をさせていただいてるんですが。やはりニーズとしてはお昼は安心してデイサービスで食べれるけれど、夜ご飯難しいよね、という声が多く上がっておりますので、そこの該当事業所からまず夜の食事の提供ということを開始しております。

効果としては、やはり1日2食食べる方、3食食べる方というのが一般的だと思うんですけども、総合的に当社の管理栄養士が監修した食事、ずっと私どもを使っていただくことによって、夜ご飯のカロリーの計算だとか、栄養の改善につながるような取り組みというところが付加価値として。どちらかというとエンドユーザーのお客様にも喜ばれておりますが、現在は仲介して紹介、当社に仕事をいただけるケアマネジャーからも、かなり好評をいただいているような取り組みとなっております。これは、送迎エリアもありますけれども、順次展開をしていく計画を立てております。以上でございます。

**キタミ**：当日予約でも対応できる？

**三浦**：夕食のお持ち帰り弁当に関しましては、リミットが、朝営業開始と同時までの発注ないしキャンセルで対応できるようなシステムを作っております。

**キタミ**：どうもありがとうございました。

**司会**：はい、よろしいでしょうか。続きましてご質問いかがでしょうか。

**質問者**：匿名でお願いいたします。

お時間もあるようなので、御社の事業とちょっと関わりのないことで申し訳ないんですがお伺いしたいんですけど。今介護保険制度の見直しが始まっているかと思うんですが、その中で、利用料金だとか負担まわりはどうするかというような話とは別に、要介護の1、2を介護保険から外そうかという議論もあるような、ないような、そういう話も聞いています。

---

## 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



これは御社と直接関係ない、自治体のほうへ移るものですから、よくわからない部分もおありかと思うんですけど、もし利用者さんのほうから何かお声があって聞いておられるようであればちょっとお伺いしたいんですけど。要支援 1、2 が外れて、その時に利用者さんのほうで何か不便があるとか、従来のケアを受けていないとか、何とかしてほしいとか、いやこれで十分だとか、そういうふうなお話を聞いておられるかどうかというのが一つ。

それからもう一つ、要介護 1 と 2 は、要支援 1 と 2 と違ってやはりちょっと重度であるとか、あるいは認知症の問題とか出てくると思うんですけど。これをいわゆる同じ地域支援事業のほうに移した場合に、これは個人的なご意見で結構なんですけども、何か問題が生じるとか、あまり利用者さんにご都合がよくないとか、これで料金が安くなるからいいんじゃないのとか、そういうふうな、お答えにくい部分もあるかと思うんですけど、個人的見解でも結構ですので教えていただきたいと思います。

最後にそういった状況を想定して、会社さんとして何らかの対応が今の段階でとられつつあるのか、これから検討しますという話なのか、そのあたりも教えていただければ幸いです。

以上でございます。

**福原：**ちょっと今の三つを整理させていただくと、1 つが要支援とか総合事業に関する実態と、それがなくなることをご利用者の方にどういったかたちで影響を受けるか、3 点目が当社としてそこに対して何か施策を打つかということですね。

**三浦：**それでは私よりお答えさせていただきます。

まず要支援 1、2 が、前々回の法改正で外れたというよりは、受け入れが、例えば東京であれば東京都が管轄をしていたものが、各自治体、市区町村レベルに落ちたという認識でございますので、サービスがなくなったという、外れた、という意味ではないと思いますので。おそらく当社、もしくは同業他社さんの中でも、要支援の方で、すべてが困ってしまっているということは起こっていないと認識をしております。

今後要介護 1、2 ということが厚労省さんのほうでは議論が出ているということは私どもも把握はしておりますが、これはまだ決定は、法律がどうなるかというところを待つしかないと思うんですけど。そういった動きがあるのはキャッチしておりますので、現在、取り組んでいる考え方としては、特に私ども主力でやっておりますデイサービスというのが、どちらかという長い時間いただいで、重度化した方の自立支援ということに特色を置いておりますので、現在の平均介護度も約 3 に近い状況になっております。もちろん要介護 1 のお客様もいらっしゃいますが、どちらかという

---

## 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



と平均介護度では高めとなっておりますので、そういったところでは高単価、もしくは法改正でそういった現象が起こっても、影響は少ないということを見込んでおります。

以上でございます。

**質問者：**ありがとうございます。ちょっと追加でよろしいですか。

東京都から、あるいは市区町村におりましたとサービスがですね、それによるサービスの質っていうのは、あまり変わっていないということでよろしいんですか。これは御社が直接やっておられることではないので、周りで聞いたりとか、業界による話ということになるんですけれど。

すみません、よろしく申し上げます。

**三浦：**そうですね、サービス提供側が変わったということではございませんので。その申請の仕方が変わった、あとはそれによって市区町村によっては料金が変わっていたり、時間の概念が変わっていたりというところは、全国の市区町村で違いは発生しておりますので、そういった部分ではいろんな声はあるんじゃないかなということは想像はできますが、現在当社におきましては、先ほど説明させていただいたように、要支援の方の割合というのが非常に少ない現状がございますので、当社としての影響はあまり出ていないというのが、ご回答でよろしいでしょうか。

**司会：**よろしいですか。

それでは残された時間ございますので、直接お尋ねいただくということも踏まえまして、これもちまして株式会社ケアサービス様の IR ミーティングを終了させていただきます。皆様お疲れ様でございました。また会社の皆様、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@scriptsasias.com

