



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 ²
[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

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、そして家庭で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実はありましたが、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ところ、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場所、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が。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が、個人的見解でも結構ですので教えていただきたいと思っています。

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が。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もよろしいんですか。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

