



株式会社ケアサービス

2021年3月期アナリスト向け決算説明会

2021年5月25日

イベント概要

[企業名]	株式会社ケアサービス
[企業 ID]	2425
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2021 年 3 月期アナリスト向け決算説明会
[決算期]	2020 年度 通期
[日程]	2021 年 5 月 25 日
[ページ数]	35
[時間]	13:30 – 14:11 (合計：41 分、登壇：27 分、質疑応答：14 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]	145 m ²
[出席人数]	12 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 常務執行役員 富澤 政信 (以下、富澤)

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

取締役 執行役員

渡辺 桂（以下、渡辺）

取締役 執行役員 第2 事業本部長

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@scriptasia.com



登壇

司会：それでは定刻となりましたので、ただ今から、株式会社ケアサービス様の2021年3月期決算説明会を開催いたします。

まず最初に、同社からお迎えしております4名様をご紹介します。代表取締役社長、福原俊晴様。常務取締役、富澤政信様。取締役、渡辺桂様。取締役、三浦裕二様。

本日は、代表取締役社長、福原様からご説明をいただきます。ご説明いただいたあと、質疑応答の時間を取らせていただきます。

それでは、どうぞよろしくお願いいたします。

福原：皆様、こんにちは。代表取締役社長の福原俊晴です。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。

本日は、会場での感染対策を行った上でお話しさせていただきますので、よろしくお願いいたします。

それでは、2021年3月期の連結決算の概要について、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



【売上高】**■ 新型コロナウイルス感染症による影響**

- 主力のデイサービスは、東京都の2度の緊急事態宣言により減収
- 他の訪問系サービス（訪問入浴、訪問介護、訪問看護、居宅介護支援等）は、通所系・施設系サービスの補完需要により堅調に推移し増収
- エンゼルケアはビジネスパートナーからのニーズが高まり増収
- 前期フォーライフ事業売却による4.4億円減収（前期売上高5%相当）

【営業利益】**■ 労務費を含めたコスト見直しにより大幅増益**

- コストコントロール（材料費、消耗品、水道光熱費）の徹底
- 本社共通部門の効率化による労務費削減

4 ページをお願いいたします。はじめに、決算サマリーについてご説明いたします。

まずは売上高です。新型コロナウイルスによる影響に触れながら、お話しいたします。

主力事業の一つであるデイサービスでは、前期の期間内における東京都の2度の緊急事態宣言の影響により、減収となりました。

訪問入浴や訪問介護、訪問看護などの訪問系サービスでは、自社や他社のデイサービス、施設系サービスの利用控えによる補完需要もあり、堅調に推移し、増収となりました。

エンゼルケアは、葬儀業界自体は新型コロナウイルスの影響を強く受けたものの、私たちのお客様でありますご葬家様、ビジネスパートナーの互助会、葬儀社からの需要は引き続き、高い水準で維持することができましたため、増収となりました。

また、2019年12月に、サービス付き高齢者向け住宅のフォーライフ事業を事業譲渡したことにより、前期比で売上約5%の4.4億円相当の減収がございました。

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

経費面では、新型コロナウイルスの発生前から、会社全体のコスト見直しを手掛けておりました。事業所の材料費、消耗品、水道光熱費などの営業費用から、本社共通部門の効率化による労務費など、現在もコスト削減の活動を続けております。

以上の結果、前期比で減収増益となりました。詳細は、これからご説明するスライドにてお話しいたします。

2021年3月期 決算概要



- 売上高： 対前期比 4.1%減収
- 営業利益： 同 148.3%増益
- 経常利益： 同 156.3%増益
- 親会社株主に帰属する当期純利益： 同 21.2%減益

(百万円)	2020年3月期 (連結)		2021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	9,055	100.0%	8,686	100.0%	△ 368	-4.1%
※フォーライフ除く売上高	8,611		8,686		75	0.9%
売上総利益	1,091	12.1%	1,141	13.1%	49	4.5%
販売費及び一般管理費	969	10.7%	836	9.6%	△ 132	-13.7%
営業利益	122	1.4%	304	3.5%	182	148.3%
経常利益	124	1.4%	319	3.7%	194	156.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	242	2.7%	190	2.2%	△ 51	-21.2%

※2019年12月事業譲渡

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

5

5 ページをお願いいたします。決算概要でございます。

売上高 86 億 8,600 万円、前期比マイナス 3 億 6,800 万円、4.1%の減収。営業利益 3 億 400 万円、プラス 1 億 8,200 万円、148.3%の増益。経常利益 3 億 1,900 万円、プラス 1 億 9,400 万円、156.3%の増益。親会社株主に帰属する当期純利益、1 億 9,000 万円、マイナス 5,100 万円、21.2%の減益となりました。

参考までに、このスライドでハイライトしている箇所が、先ほど申し上げました 2019 年 12 月のフォーライフ事業売却分を除いた業績となります。フォーライフ事業を除いた比較では、前期比で増収となりました。

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@scriptasia.com



- 在宅介護サービス : 対前期比 0.6%減収 4.0%減益
- シニア向け総合サービス : 対前期比 5.6%増収 38.3%増益

(百万円)	2020年3月期 (連結)		2021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	9,055	100.0%	8,686	100.0%	△ 368	-4.1%
在宅介護サービス	6,518	72.0%	6,476	74.6%	△ 41	-0.6%
シニア向け総合サービス	2,093	23.1%	2,210	25.4%	117	5.6%
フォーライフ	444	4.9%	0	0.0%	△ 444	-100.0%
セグメント利益	952	10.5%	1,041	12.0%	88	9.3%
在宅介護サービス	597	9.2%	573	8.9%	△ 23	-4.0%
シニア向け総合サービス	338	16.2%	467	21.2%	129	38.3%
フォーライフ	17	3.9%	0	-	△ 17	-
調整額	△ 829	-9.2%	△ 736	-8.5%	93	-
営業利益	122	1.4%	304	3.5%	182	148.3%

※2020年4月1日よりセグメント区分を変更、変更後のセグメント区分で比較

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

6

6 ページをお願いいたします。事業別の業績です。売上と利益を事業セグメント別にご報告いたします。

まず在宅介護サービスでは、売上高 64 億 7,600 万円、前年比マイナス 4,100 万円、0.6%の減収。セグメント利益、5 億 7,300 万円、マイナス 2,300 万円、4.0%の減益。

シニア向け総合サービスでは、売上高 22 億 1,000 万円、プラス 1 億 1,700 万円、5.6%の増収。セグメント利益、4 億 6,700 万円、プラス 1 億 2,900 万円、38.3%の増益となりました。

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@scriptasia.com

【売 上 高】

■ **在宅介護サービス事業** 売上高6,476百万円 前期比 0.6%減収

▶ デイサービス：緊急事態宣言下では、お客様の利用控えと新規利用の停滞
(※P8参照)

▶ 訪問（入浴、介護、看護）：重度の方の受け皿、通所の補完需要など
(※P9参照) 堅調に推移

■ **シニア向け総合サービス事業** 売上高2,210百万円 前期比 5.6%増収

▶ エンゼルケア、クリーンサービスは単価・件数に影響なく、好調に推移
(※P10参照)

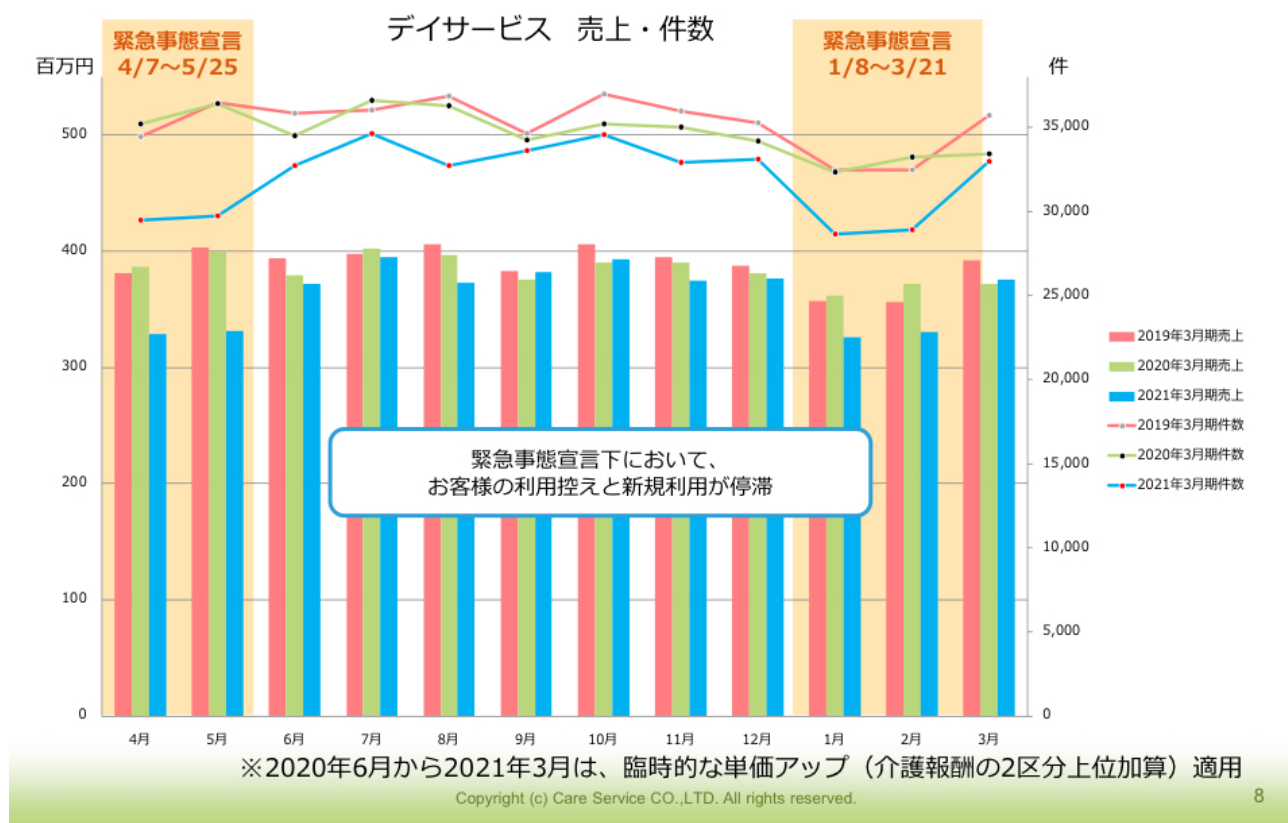
続きまして、前期における売上高と件数の概況についてご説明いたします。

こちらでは、主要サービスであるデイサービス、訪問入浴、エンゼルケアサービスの月別の推移についてご説明いたします。

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@scriptasia.com

デイサービス（通所介護サービス）：売上高、件数の推移



8 ページをお願いいたします。こちらがデイサービスの、直近3年間の月別の売上と件数の推移でございます。

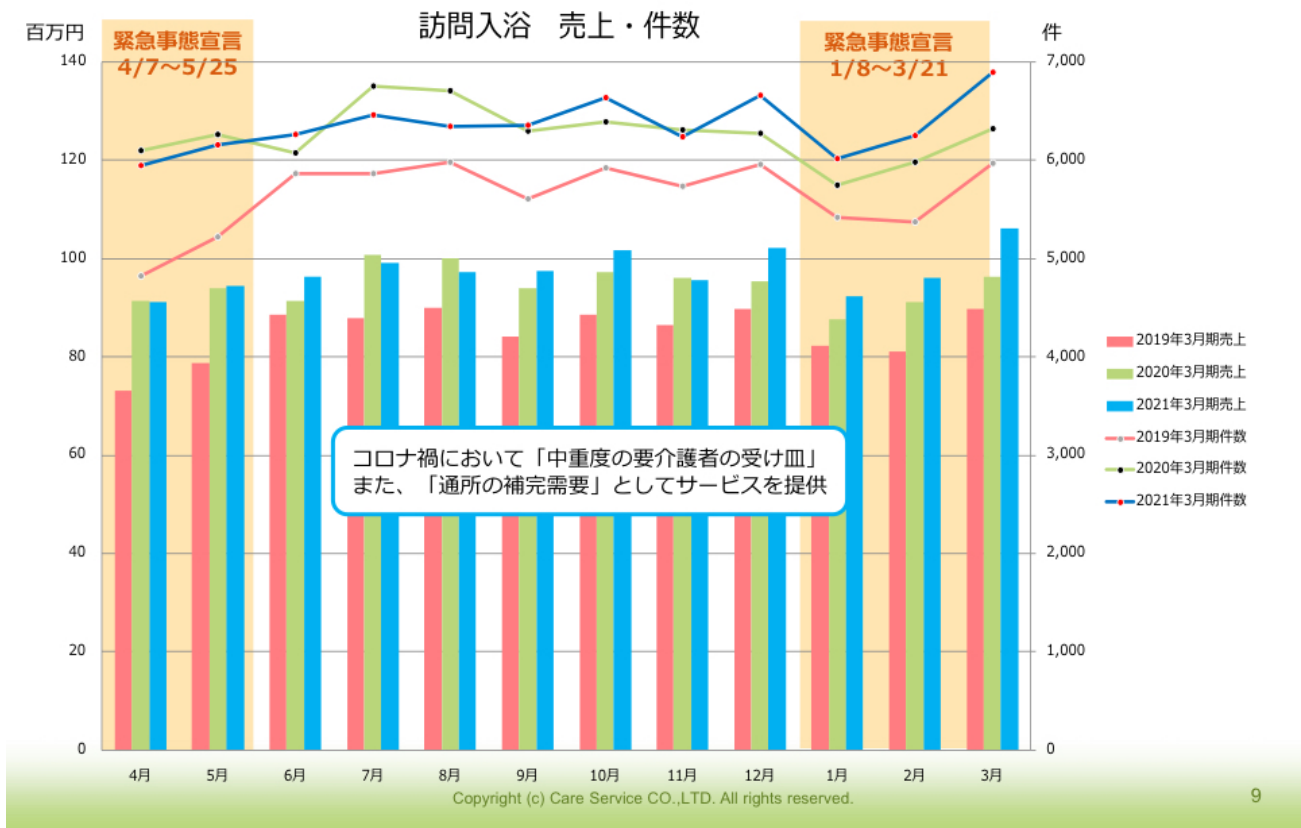
棒グラフが売上高、折れ線グラフが件数、青色が2021年3月期、前期の数字でございます。また、黄色くハイライトされている期間が、東京都による緊急事態宣言の期中となります。

こちらのスライドのとおり、緊急事態宣言が発令された期間においてデイサービスの売上、件数は停滞しております。既存のご利用者の利用控えとともに、ケアマネジャーへの営業に制限がかかることで、新規のご利用者の契約数が停滞いたしますが、宣言解除以降は売上、件数ともに回復しているのが、こちらのスライドから読み取ることができます。

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

訪問入浴サービス：売上高、件数の推移



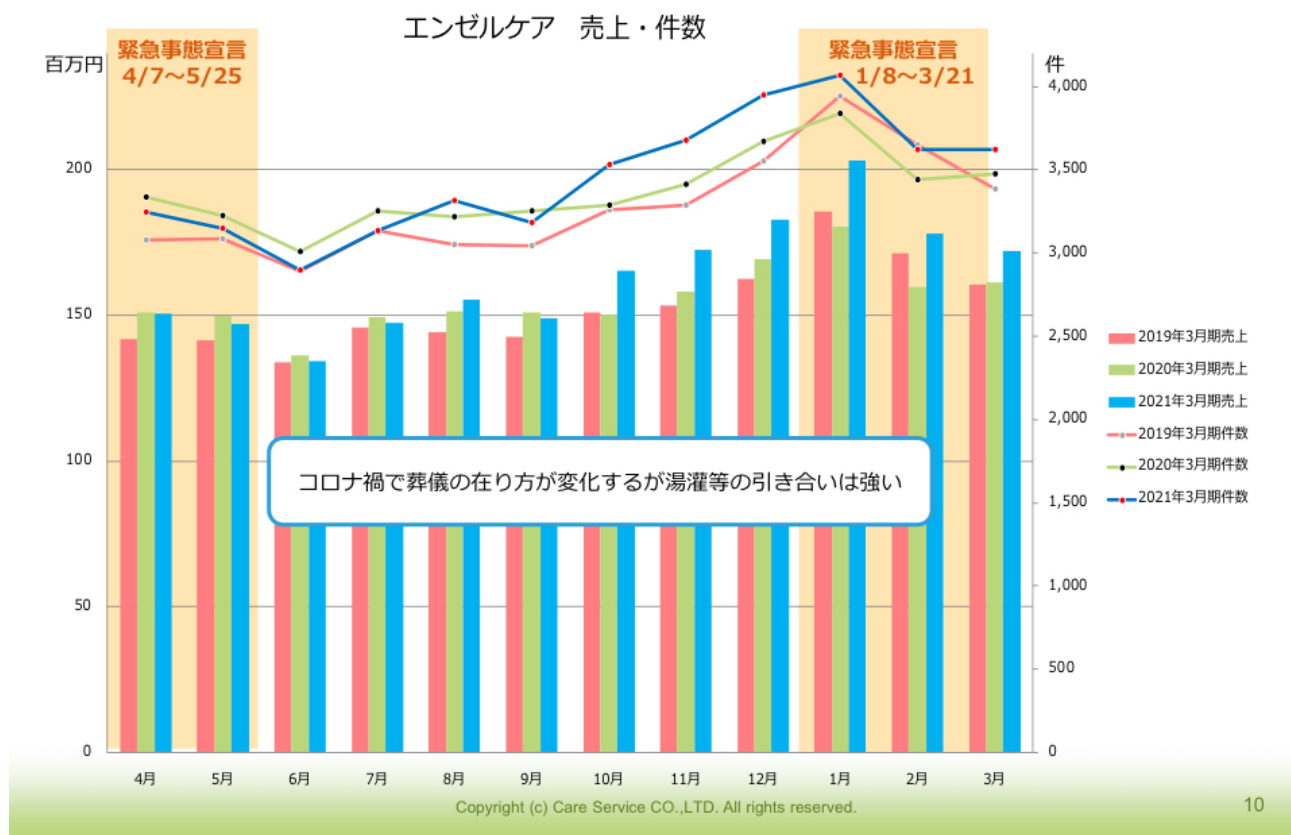
続いて9ページをお願いいたします。

こちらは訪問入浴サービスになります。こちらデータをもとに、訪問系サービスの推移についてご説明したいと思います。

訪問系サービスでは、緊急事態宣言の期間で売上、件数ともに大きな影響を受けませんでした。先ほど触れましたが、当社だけではなく他社も含めたデイサービスや、施設系サービスにおいて利用控えが続く中で、特に在宅で生活されている中重度の要介護者の方々に対して、訪問系サービスはご利用者の生活のための、身体機能を大きく低下させないための在宅介護の受け皿となりました。

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



10 ページをお願いいたします。続いて、エンゼルケアサービスです。

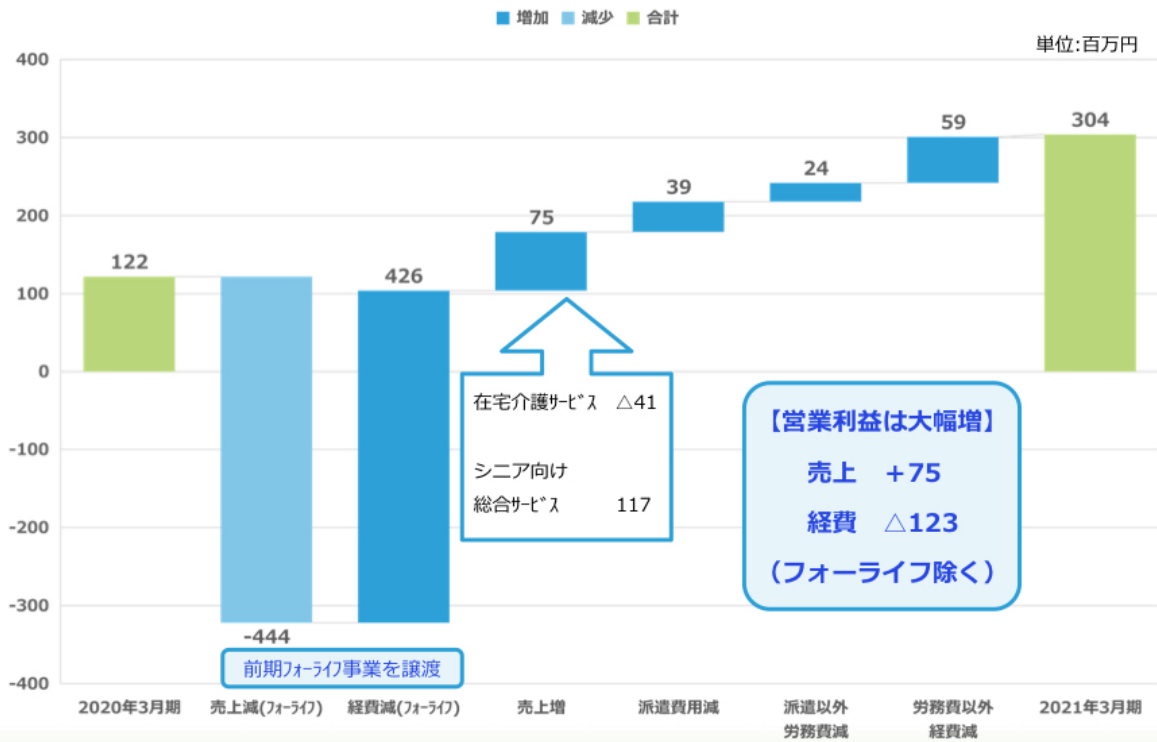
冒頭の決算サマリーでも申し上げましたが、新型コロナウイルスによって葬儀のあり方や環境も大きく変わっております。参列者の数が減少し、通夜、告別式と2日に分けられていた葬儀形態も1日葬が増え、よりコンパクトな葬儀へと傾向が向かいつつあります。

しかし、当社が手掛けるエンゼルケアは、エンドユーザーであるご葬家からの需要が非常に高く、われわれのビジネスパートナーである葬儀社、互助会との連携をさらに強化したことで、売上、件数ともに大きな影響を受けず、乗り切ることができています。

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@scriptasia.com

営業利益の増減分析



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

11

11 ページをご覧ください。営業利益の増減分析です。

在宅介護サービスの売上減少分をシニア向け総合サービスの売上の増加、および派遣費用やその他の営業費用、そして販売管理費などのコストコントロールで補い、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@scriptasia.com

2021年3月期末 貸借対照表概要

(百万円)	2020年3月期末	2021年3月期末	増減額
	実績	実績	
流動資産	2,359	2,404	45
固定資産	853	815	△37
資産合計	3,213	3,220	7
流動負債	1,079	1,008	△71
固定負債	437	355	△82
負債合計	1,516	1,363	△153
株主資本	1,704	1,868	164
その他の包括利益累計額	△7	△11	△3
純資産合計	1,696	1,857	160
負債・純資産合計	3,213	3,220	7
自己資本比率 (%)	52.8	57.7	4.9
1株当たり純資産 (円)	447.24	489.58	42.34

20'4月に実行した
短期借入金8億円は
21'3月期末までに
返済完了

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

12

12 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。

2021年3月期末での純資産は18億5,700万円、1億6,000万円の増加。負債と純資産の合計は32億2,000万円、700万円の増加となり、自己資本比率は57.7%と4.9ポイント上がりました。

なお、2020年4月に、新型コロナに備え手元資金を厚くすることを目的に銀行から8億円の短期借入を行いました。こちらは全て返済いたしましたことを併せてご報告いたします。

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@scriptasia.com

2021年3月期 キャッシュ・フロー計算書概要

(百万円)	2020年3月期末	2021年3月期末	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	126	340	214
投資活動による キャッシュ・フロー	165	△48	△214
財務活動による キャッシュ・フロー	△104	△274	△170
現金及び現金同等物の 期末残高	957	969	11

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

13

13 ページをお願いいたします。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・フローはプラス 3 億 4,000 万円、前期比 2 億 1,400 万円の増加。投資活動によるキャッシュ・フローはマイナス 4,800 万円、2 億 1,400 万円の減少。財務活動によるキャッシュ・フローはマイナス 2 億 7,400 万円、1 億 7,000 万円の減少。

現金及び現金同等物の期末残高は 9 億 6,900 万円と、前期比で 1,100 万円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

事業別事業所数・人員数の推移（連結）



■ 事業別事業所数の推移

(事業所数)	2020年3月期				2021年3月期				対前期比 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	
在宅介護サービス事業	5	0	0	81	0	0	△ 2	79	△ 2
デイサービス（通所介護サービス）	0	0	0	46	0	0	△ 2	44	△ 2
訪問入浴サービス	0	0	0	14	0	0	0	14	0
その他サービス	5	0	0	21	0	0	0	21	0
シニア向け総合サービス事業	1	0	0	25	0	0	△ 1	24	△ 1
子会社 - ヒューマンキャピタル	0	0	0	1	0	0	0	1	0
子会社 - 上海福原	0	0	0	4	0	0	0	4	0

■ 事業別従業員数の推移

(人員数)	2020年3月期 期末	2021年3月期 期末	対前期比 増減数
在宅介護サービス事業	1,089	1,103	14
シニア向け総合サービス事業	293	291	△ 2
合計	1,382	1,394	12

※数値にはパート従業員を含む

2021年3月期	
閉店	
□	デイサービスセンター西荻窪【2020年4月】
□	エンゼルケア米沢【2020年9月】
□	デイサービスセンター羽田【2021年3月】

※閉店事業所のお客様と従業員は、近隣事業所へ引継ぎ、継続利用、継続雇用を基本としております

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

14

14 ページをお願いいたします。連結での事業所数・人員数の推移です。

事業所数の推移ですが、前期はデイサービス 2 事業所、エンゼルケア 1 事業所を閉鎖しました。なお、閉鎖に伴い、デイサービスの 2 事業所のお客様と従業員は、近隣の当社デイサービスに移動しております。また、従業員の推移でございますが、12 名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



在宅介護サービスのドミナント化の推進

- **2020年10月 株式会社ひだまりを吸収合併**
 - 営業・管理体制の一元化による事業運営の効率化と管理体制強化のため、子会社株式会社ひだまりを吸収合併し、城東エリアのドミナント強化を図る
- **2020年11月 株式会社広域社会福祉会の訪問介護事業を譲受**
 - 東京都大田区における訪問介護サービスの利用者拡大

続きまして、2021年3月期のトピックスをご説明いたします。16ページをお願いいたします。

まずは、在宅介護サービスのドミナント化の推進です。直近年度にM&Aで取得した案件を弊社のドミナントエリアに組み込んでいる事例でございます。

2019年7月に株式の譲受を行いました江東区で、居宅支援と訪問介護を行う株式会社ひだまりを2020年10月にケアサービスに吸収合併いたしました。

また、2020年11月には、東京都大田区の株式会社広域社会福祉会の、訪問介護事業を事業譲受いたしました。

それぞれ保有している顧客基盤、ノウハウをケアサービスの既存のサービスやドミナントエリアに組み入れることで、営業・管理体制の一元化により運営の効率化とともに、さらなるエリア内の売上とシェアアップを図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

既存サービスの品質向上と利用件数の拡大

■ エンゼルケアサービス

- 社内インストラクター制度を導入し、サービス品質の向上を推進
- コロナ禍において葬儀縮小傾向の中でも、故人への感謝を示すことができるエンゼルケアサービスによる付加価値が認められ、需要が増加
- サービス品質の向上とニーズの増加により、葬儀社・互助会などのパートナー数が増加し、利用件数が拡大

17 ページをお願いいたします。

シニア向け総合サービス事業のトピックスとして、エンゼルケアサービスの前期の取り組みについてお話しいたします。

当社、ケアサービスのエンゼルケアでは、サービスとともに、お亡くなりになった故人様への尊厳と感謝といった無形の価値を、天国に旅立つ前の最後の時間として、ご葬家の皆様に提供しております。

そのためには、サービス品質に対する絶対的な追求が必要であり、前期では社内資格としてインストラクター制度を整備し、接遇や技術に関する教育をさらに高めてまいりました。

本日の冒頭の決算サマリーでも申し上げましたが、この新型コロナ禍において、葬儀はよりコンパクトな傾向へと向かいつつあります。しかし、そのような状況におきましても、エンゼルケアサービスは売上件数ともに増加することができました。

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

これらは、当社のエンゼルケアの本質的な価値、およびサービス品質をご葬家様から認めていただき、その需要を通じてビジネスパートナーである互助会・葬儀社に対して関係の強化、および新規取引先の拡大を図ることができた結果だと考えております。

新型コロナによって、葬儀業界は引き続き、厳しい状況が続きますが、サービス品質とともにエンゼルケアの価値を向上する取り組みを継続してまいります。

トピックス（子会社関連）



上海福原護理服務有限公司（中国事業）

- ▶ エンゼルケアサービスの認知度の高まりによる需要増を取り込み、順調に成長
- ▶ 2022年3月期は、当社グループへの利益貢献となる予定
- ▶ パートナーを増やし、拡大を図る

株式会社ケアサービスヒューマンキャピタル（人材事業）

■ 人材紹介事業

- ▶ 1回目の緊急事態宣言以降、選考プロセスの遅延と一部採用側のニーズに変化が生じたことに伴い、マーケティング強化、人員体制の再構築を推進
- ▶ 将来において、介護人材に対する需要は引き続き高く、早期に収益化を図る

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

18

18 ページをお願いいたします。子会社のトピックスについてお話しいたします。

まずは中国、上海市の上海福原についてご説明いたします。

上海福原のエンゼルケアサービスにおいて、需要の増加を取り込み、順調に成長を続けております。現在は、上海市の三つの国営葬儀場においてサービスを提供しておりますが、葬儀場を運営する上海市の行政や地域住民への認知度が高まっており、種まきから事業拡大のフェーズへと切り替わってまいりました。

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



まだ上海市内には、われわれが契約を締結できていない中大型の国営葬儀場が複数ございますので、さらに開拓を進めてまいりたいと考えております。

今期 2022 年 3 月期より、上海福原はケアサービスグループへの利益貢献が期待できる状況を迎えたと考えております。

続きまして、人材事業子会社のケアサービスヒューマンキャピタルです。

こちらでは、新型コロナウイルスの影響を受けた、介護職の人材紹介事業についてお話しいたします。

新型コロナによって、介護職の採用環境は大きく変化いたしました。求職者が増加していること、採用コストが下がったことなど、ポジティブな変化もあるのですが、一方でコロナ禍によって選考プロセスの遅延などが明確に傾向として見られるようになり、介護職の採用、および転職市場の環境は大きな変化が起きております。それに対応するために、WEB マーケティング手法や人員体制の再構築を続けた 1 年でございます。

しかし介護業界において、介護人材が長期的な経営課題となることは疑いのないことでございますので、再び採用環境が激しさを取り戻したときに攻勢を打てるように準備してまいります。

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@scriptasia.com

2022年3月期 業績予想概要



(百万円)	2021年3月期通期 実績 (連結)	2022年3月期通期 予想 (連結)	対前期比	
			増減額	増減率
売上高	8,686	9,278	591	6.8%
在宅介護サービス事業	6,476	6,897	421	6.5%
シニア向け総合サービス事業	2,210	2,380	170	7.7%
営業利益	304	368	63	20.8%
経常利益	319	372	52	16.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	190	229	39	20.5%

新規事業所

【在宅介護サービス事業】

- ▶ デイサービス 2事業所開設
- ▶ 訪問入浴サービス 1事業所開設

【シニア向け総合サービス事業】

- ▶ エンゼルケアサービス 1事業所開設 …2021年4月1日「CDC府中事業所」開設

⇒その他サービスにおいても、出店エリアとコストの条件が合えば出店を検討

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

20

20 ページをお願いいたします。当社の 2022 年 3 月期の通期連結業績予想についてお話しいたします。

売上高 92 億 7,800 万円、前期比プラス 5 億 9,100 万円、6.8%の増収。営業利益 3 億 6,800 万円、プラス 6,300 万円、20.8%の増益。経常利益 3 億 7,200 万円、プラス 5,200 万円、16.5%の増益。親会社株主に帰属する当期純利益、2 億 2,900 万円、プラス 3,900 万円、20.5%の増益でございます。

事業所の新設計画といたしましては、在宅介護サービスではデイサービス 2 事業所、訪問入浴 1 事業所。シニア向け総合サービスでは、今期計画ではエンゼルケア 1 事業所となっておりますが、既に 2021 年 4 月に CDC 府中事業所を開設しており、こちらは達成しております。

今後の当社の新規出店の考え方といたしましては、新型コロナ禍における東京の不動産、およびテナント賃料の変化について、いまだ不透明な部分はございますが、当社といたしましては、継続的な新規出店を続けるだけの力が備わっていると判断しており、エリアの市場環境とテナント賃料が見合うのであれば今期以降、積極的に出店を進め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@scriptsasias.com



2021年度介護報酬改定 +0.7%



さらに

- **介護報酬単価増加に向けての当社の取り組み**
 - 自立支援に資するサービスへの加算の拡大
⇒ 栄養、口腔、機能訓練、認知症など
 - 新設された加算の取得推進
⇒ 科学的介護推進に関する取り組みの加算取得を推進



当社介護サービス事業においては、単価約1%上昇を見込む

21 ページをお願いいたします。

この春に実施されました 2021 年度の介護報酬改定に関する、当社グループへの影響についてお話しいたします。

今回の介護報酬改定では、介護サービス全体でプラス 0.7%の予算増となりました。当社の影響といたしましては、サービス単価ベースで約 1%上がるのが現時点での見立てでございます。

今回の報酬改定で単価を上げていくには、スライドにございますように栄養、口腔、機能訓練、認知症などの自立支援に資する各サービスの加算を拡大していくことや、今回新設されました科学的介護の推進に関する取り組みの加算について、さらなる取得を目指してまいります。

続いて、当社グループの中期成長戦略についてご説明いたします。23 ページをお願いいたします。

今回の中期成長戦略を策定するにあたり、やはり新型コロナによる社会の変化が、当社グループにどのような影響を与えるかについて考えるところからスタートしています。

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@scriptasia.com

守りから攻めへの転換期

守る時間は終わった

今後は、コロナ禍でもアクセルを踏み大きく成長する

- 「成長拡大」と「品質向上」の両立（両輪とも拡大）
- 従業員が希望を抱き、将来や人生を託せる会社へ
- 将来にわたり、自律的に成長継続ができる経営体制基盤の強化

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

23

23 ページのスライドですが、こちらは手前味噌でございますが、今期が始まる前に当社グループの全従業員に対して会社から伝えたメッセージになります。

今期は守りから攻めへの転換期となる。守る時間は終わった。コロナ禍でもアクセルを踏んで大きく成長していかなければいけない。あらゆる企業が私たちと同じように、生き延びるために必死で変わろうとしている。社会の急速な変化に恐れることなく、その競争に打ち勝っていこう。

新型コロナが発生した以降の、いわゆるニューノーマルと呼ばれる新しい日常において、人々の価値観、生活様式はコロナ前には戻らないと思います。したがって、それは当社グループの介護、葬儀の業界にも非常に大きく影響していくことになります。

外から見れば、われわれの業界はイノベーションの乏しい業界に見えるかもしれませんが、実はそんなことはないと考えています。まだまだ、伸びしろや変革できる余地が大きく存在しています。

ここで、新型コロナという非常に大きな外的環境の変化は、当社グループを変えるポジティブな刺激であり、この変化の波に対して自発的に乗り越えることができれば、まだまだ私たちは進化し、成長することができます。

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

このスライドで、私から当社グループの従業員に伝えたのは、このようなメッセージとなっています。

基本骨子



介護からエンゼルケア ↓ シニア向け総合サービス業

アジア圏の大都市における シニア向け総合サービス事業者を目指す

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

24

24 ページをお願いいたします。

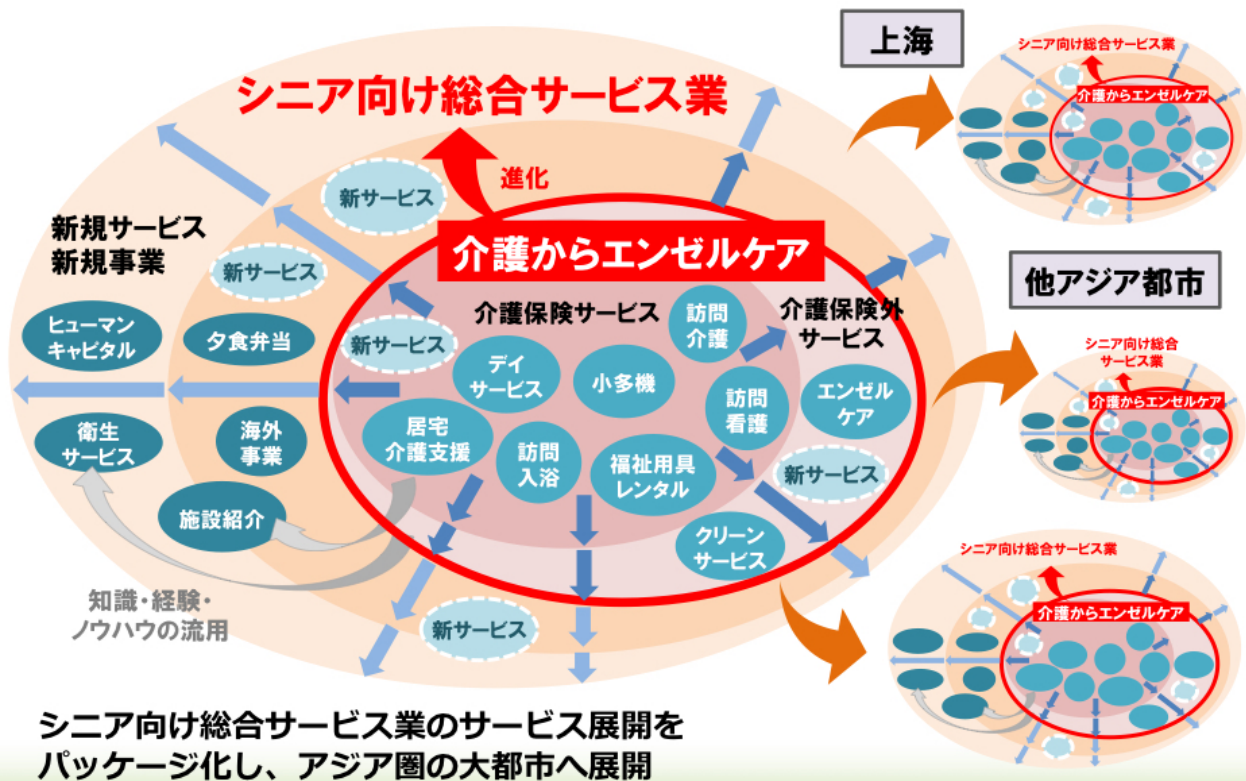
その上で、ケアサービスグループとして中期成長戦略を策定する際の二つのキーメッセージを掲げました。

一つは、これまでケアサービスが掲げてきた、介護からエンゼルケアから、シニア向け総合サービス業への進化。そして二つ目が、アジア圏の大都市における、シニア向け総合サービス事業者を目指すことでございます。

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





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

25

25 ページをご覧ください。今、お話しした二つのキーメッセージをイメージしたのが、こちらのスライドです。

これまで当社は、この赤い円の中にある介護保険内のサービスと、1990年に訪問入浴から派生して誕生したエンゼルケアサービスを中心に、お客様の生前から天国までの旅立ちに寄り添う、介護からエンゼルケアまでを事業領域として定めてまいりました。

しかし、少子高齢化がさらに進んだ現在の社会において、ふと、お客様を注意深く観察すると、私たちの介護、エンゼルケアのサービスの周りには、高齢者の皆様の生活をより豊かにさせて、お困りごとを解決できるかもしれない、様々なニーズが存在することが分かっています。

それであれば、私たちケアサービスグループのサービス定義を、1人の高齢者のお客様、ご家族様を起点に、どんなサービスを提供できるかを考え、サービスラインナップを放射線状に広げていく。これまでの介護からエンゼルケアまでを、シニア向け総合サービス業と進化させたほうが、今後のケアサービスグループの方向性を、分かりやすく指し示すことができるのではないかと考えました。

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

そして現在は、中国の上海福原で介護とエンゼルケアを展開していますが、アジアの国々も経済が発展するにつれ少子高齢化となり、日本と同様に親の介護の悩みや、天国にきちんと送り届けたいという願望が明確に存在することを実感しております。

それであれば、私たちケアサービスグループが、日本の首都圏で都市型のシニア向け総合サービス事業者として確立していくことによって、中国や他のアジア圏の大都市において展開できる余地は、十分にあるのではないかと考えております。

日本で、介護とエンゼルケアの両方を大きく育てることができた会社は、私たちケアサービスだけです。年月をかけて、丁寧に努力と経験を積み重ねたことで、介護とエンゼルケアを持ち、大都市に特化した介護サービス事業者という日本でも稀有なポジションをとることができました。

この方向性をアジアでも展開していきたいと思いき、それが推進できる事業者は現時点では世界でも非常に数少な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@scriptsasias.com

■ ケアマネジャーを起点とした利用者目線での事業の連携

エリア
マーケティング

- 自社ケアマネの視点を活かし、地域自社連携によるサービスの充実、品質向上により、エリアにおけるケアサービスのお客様数を最大化する
- 顧客視点による情報集積・分析

■ 顧客データベース有効活用により、お客様のニーズを追求

■ 介護保険外サービスの新規事業開拓

次の柱となる
事業の創出

- いくつもの新規事業、新サービスをローンチし、介護保険外の事業を高成長させ、高収益を上げる
- 既存事業にシナジーを生み出す事業開発

26 ページをご覧ください。

その中期成長戦略を進めていく上で、今期実行していく基本方針についてお話しいたします。

シニア向け総合サービス業へのシフトをしていく上で、1人のお客様とそこにご家族様に向けた幅広いサービスを提供することを考えた場合に、事業やサービスを超えた組織の横連携、同一エリア内での事業所との情報共有、介護保険内と保険外のビジネスシナジーなど、何よりもご利用者目線で、どのようなサービスラインナップと高い品質を提供できるかということを追求していかなければいけません。

そのためには、まず自社で抱えるケアマネジャーを起点に、エリア内の事業所による情報共有、交流を深めていくことで、自社エリアのケアサービスのお客様数を最大化するところから、今期は始めていきたいと思えます。

当社では、実際に月 5,000 名以上のご利用者が、当社の介護サービスを利用されています。したがって、リアルタイムで大量の顧客データを集計し分析することができます。そのお客様情報やエリアの他社情報から、サービス開発と満足度の向上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

また、シニア向け総合サービス業として進化していくためには、介護、エンゼルケアに続く次の時代の柱となる、介護保険外の新規事業の開拓も必要となります。今まで挙げた現場の連携によるお客様ニーズの把握とデータの活用で、新規事業を生み出すためのサポート環境をつくってまいりたいと考えております。

27 ページのイメージが、今お話しした内容をイラスト化したものでございますので、ご確認をお願いいたします。

基本方針② 体制の強化



■ 人材育成

➢ チームビルディングに注力、教育の徹底による離職率の改善

■ 各組織の生産性と効率性の最大化のためのサポート

➢ 購買業務の強化

- ・ 価格の市場調査
- ・ 仕入先の見直しおよび価格競争による購買コスト低減

➢ データ化による効率性の最大化

- ・ 労働時間、人件費、光熱費、消耗品費等をデータ化し、各事業所でコスト削減ができる仕組みを作る

28 ページをお願いいたします。基本方針の二つ目として、体制の強化になります。

まず人材育成では、チームビルディングと離職率の改善を重要テーマといたします。

特に、現在の新型コロナ禍において、当社従業員をはじめとした日々現場の最前線で働く従事者にとって、社会の先行きが見えないことによる不安や、行き場のないストレスを抱えやすい状況であることは私たちも理解しております。

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@scriptasia.com



したがって、現場と本社、管理職とスタッフ、そしてスタッフ同士の相互理解が進み、強いチームをつくり上げる環境を最優先で進めてまいります。

また教育、研修は本社に集まって研修をすること、WEBでのeラーニングが全てではございません。現場業務中でのOJTでの学びのほうが多いこともあるでしょう。

そういった、あらゆる局面で、従業員同士がチームとして支え合い、学び合う環境が構築できれば、それが働きがいにつながり、職場環境の改善へと向かうことができると考えております。

また、各組織の生産性と効率性の最大化のためのサポートということで、本社側は会社全体の生産性と効率性をどのように追求していくかという課題を、徹底的に磨かないといけません。

当社グループには、事業所が使用する車両などの資産や消耗品など、多くの物品を購入しており、コスト削減が可能な項目が多く存在すると考えます。

また、データ化による効率性の最大化。売上、経費面でデータを細かく分析して事業所に提供することで、生産性と効率性を改善する仕組みをつくり上げてまいります。

収支計画



(単位:百万円)

(%表示は対前期増減率)

	30期 2021年3月期 (実績)		31期 2022年3月期 (予想)		32期 2023年3月期 (目標)		33期 2024年3月期 (目標)		
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%	
売上高	在宅介護サービス事業	6,476	▲0.6%	6,897	+6.5%	7,341	+6.4%	7,788	+6.1%
	シニア向け総合サービス事業	2,210	+5.6%	2,380	+7.7%	2,666	+12.0%	2,992	+12.3%
	合計	8,686	▲4.1%	9,278	+6.8%	10,007	+7.9%	10,781	+7.7%
営業利益	304	+148.3%	368	+20.8%	492	+33.8%	628	+27.5%	
経常利益	319	+156.3%	372	+16.5%	501	+34.8%	636	+26.7%	
親会社株主に帰属する当期純利益	190	▲21.2%	229	+20.5%	318	+38.6%	396	+24.3%	

30

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



30 ページをお願いいたします。最後に 3 カ年の数値目標をお話いたします。

3 年後、2024 年 3 月期の目標は、売上高 107 億 8,100 万円、営業利益 6 億 2,800 万円、経常利益 6 億 3,600 万円、親会社株主に帰属する当期純利益は 3 億 9,600 万円となります。

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：ありがとうございました。それでは、質疑応答に入らせていただきます。ご質問される方は挙手をお願いいたします。

なお、この IR ミーティングは質疑応答も含め、全文を書き起こして公開する予定です。したがって質問される際、会社名、氏名を名乗っていただいた場合は、そのまま公開されます。もし匿名を希望される場合は、氏名は省略していただいても結構です。

それでは、どうぞよろしくをお願いいたします。

質問者：ご説明ありがとうございます。質問 3 点ございます。

まず、中期成長戦略についてご質問がございます。基本方針についてなのですが、先ほど 5,000 名程度の利用者さんがいらっしゃるということなのですが、その方々のアンケート等を聞いていらっしゃるって、その保険の新サービスについてのご要望等を実施されていけば、もしそういう状況なのか。

その辺のニーズというか、新サービスに向けての何かアンケート等を実施されていけば、もし分かる範囲でこういう新サービス、ご要望があれば、その辺などを具体的にもしあれば教えていただければと思います。

2 点目です。OJT について、離職者についての改善のお話があったのですが、今現在の離職率等を、おっしゃられる範囲で教えていただければ。そしてまた、離職についての理由とか、その辺等のアンケート等を実施されていて、それについての改善策が、この教育の徹底ということであれば、その辺を教えていただければと思います。

あと 3 点目です。2022 年の 3 月期、予想についてのご質問なのですが、今期は一応、緊急事態宣言中以外のときもデイサービスについては前年を少し、緊急事態宣言外でも落ちているように見受けられるのですが、ただ 2022 年売上高については 6.5% で、高い成長が出ているのですが、今後、今も緊急事態宣言中なのですが、なぜ高い、こうなっているのか。その辺の状況等を分かる範囲で教えていただければと思います。以上です。

福原：ありがとうございます。すみません、質問確認させていただきます。

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



まずは中期基本方針の戦略の中で、新規事業についてお客様とのアンケートとか、そういったことをしているかと。二つ目が人材のところでは離職率とか、そこについてまず現状の離職率と、あとどのような理由でというところですね。三つ目が業績の発表している今後の業績の中で、利益率が上がっていると。そちらについて、どのような施策、前提があった上でというところがございます。

3点とも私が答えさせていただきます。

まず、新規事業のアンケートにつきましては、もちろんご利用者からも取っているのですが、われわれのお客様、エンドユーザーは実は三つあると思っています。

一つがご利用者ご本人、いわゆる高齢者の方。二つ目のご家族の方。三つ目がケアマネジャーなんですね、介護においては。それぞれ、その三つの方々に対してアンケートを取るのがあります。

もう一つあるとすると、実はわれわれの従業員です。なぜかという、一番最初に挙げた高齢者の方は、やはりいわゆる介護状態を迎えている方ですので、自分の思いをなかなか言葉とか文字にすることが難しい方もいらっしゃいますので。やはりそこは、われわれの従業員、スタッフがそばで見えていますので、こういったニーズがあるかは汲み取れます。

そちらについては、随時情報を把握できる体制がありますので、アンケートはそうですけれども、日々の訪問ですとか、そういったところからニーズを汲み上げています。

二つ目の離職率なのですが、こちらは手元では具体的な数字はないのですが、この3カ年に関していいますと、6%から8%弱落ちていると思います、3年前と比べて。

昨年がある意味、コロナで例外的な年ではございました。まず、今日のスライドで申し上げましたけれども、非常に求職者が多いと。データありました。離職率は3年前が16%で昨年は10%、ということは6%落ちています。

まず、いろいろ施策は打ってまして。まず従業員に関しては、対応を変えることもそうですが、実は給与だけでなく、職場環境の改善も非常に大きなテーマとなっていますので、そちらについては変えています。

あとは、採用のミスマッチですね。やはり介護は、非常にお客様に対しての心の通い合いみたいなのが大切なので、正直誰でもいいから働ける環境ではない。なので、その見きわめは、やっぱり採用時でしっかりやっていかないと離職につながります。

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



あとは、長くいていただけることは、やはり介護は女性が多い職場ですので、特に若い女性が長く働いてもらうためには、これはホームページで挙げているのですが、お帰りなさい制度みたいなものがありました。

例えば新卒で入ると、大体 20 歳から入られてといったときに、10 年以内にたいがいの方は結婚して、子供が生まれてということになります。そのときに、これまでは家庭の状況において、やむなく退職につながるケースが多かったんです。そこに対して、数年前からですけれども、その制度をつくりまして、もし戻れる環境があれば、それまでと同じ待遇、条件、役職で迎え入れますのでお願いしますということをやっています。

そういったことも、一つずつ細かな施策を組み合わせることで、先ほど 3 年前は 16% ありましたが、今期は 6% 減らして 10% となっています。

三つ目の利益率につきましては、これも実はデイだけではないと思っています。

まずデイに関していうと、これからデイサービスの役割は引き続き、高い需要があると思っています。特に東京におきましては、まだまだ老人ホームとかは不動産の問題もあって、なかなか建たないと思います。そういった中で、デイサービスの価値は、多くのお客様に対して介護サービスを提供する意味では、引き続き、高い需要を持っていると思います。

今は新型コロナの中で確かに影響は受けておりますが、こちらの感染が収束したときには、また再び高い稼働率に戻るだろうと思っています。

またそれ以外にも、今日のスライドで申し上げました訪問系、およびエンゼルケア等では、前年と比べて高い稼働率をしているということ。

あとは経費につきましては、今日のスライドでも申し上げましたが、昨年から経費の低減についての施策を数多く打っています。ですので、そこは先ほど申し上げました利益率は、決して不可能な数字ではないと考えております。

私からは以上です。

司会：ありがとうございました。続いてご質問、どうぞ。

北見：ご説明ありがとうございました。SMBC 日興証券の北見と申します。2 点、教えてください。

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@scriptasia.com



一つ目は18ページ、スライドの上海福原のお話で。今期から利益貢献となる予定と、こういうこととお話しされたんですけれども、これはいわゆる利用者数が増えてきて、損益分岐点を超えるような売上になってきたという理解でいいのかということと。

あと今後、安定的に利益が残るのか。それとも場合によってはユーザーを増やすことによって、マーケティングコストというのが正しいかどうか分かりませんが、そういうのがかかって、多少黒字になったり赤字になったりが続くのか。どういうステージに入りつつあるのかを教えてください、というのが一つ目です。

あと二つ目は聞き損じていたら申し訳ないんですけれども、21ページ目のところで介護報酬の改定のお話があって。新しく新設された加算のところで、科学的介護推進のお話があったのですが、これは御社の業務の中でいうとどんなところが、そこら辺とフィットしてくるところであるとか、この辺をご解説いただければと思います。よろしくお願いします。

富澤：それでは上海福原のほうを、富澤から説明させていただきます。

本当に今おっしゃるとおりで、損益分岐点を超えて成長しているところです。今まではエンゼルケアは大分成長してきたんですけれども、今回は訪問入浴も成長しまして、損益分岐点に入ってきました。

これも、ご存じの方がいるかもしれないんですけれども、随分上海で訪問入浴がメディアに乗っかっていまして、大分今までなかったサービスということで、クローズアップされ出してから依頼件数も増えていっていますので、それが成長の今の要因になっていると思います。

今後も引き続き、拡大路線を走っていくために、エンゼルケアは新たな齋場を新規開拓。そして訪問入浴は従業員と稼働できる台数。台数というか、人員を増やしてより多くの案件をこなして、拡大成長に入っていこうと思っています。以上です。

三浦：2点目のご質問に対しましては、私、三浦よりご回答させていただきます。

2021年度の介護報酬改定についてということで、科学的推進介護等についてでございますが、当社のサービスの中では一番こちらの影響が上がると思っているのが、通所介護、デイサービスでございます。

ほかのサービスでも同様のものは付いたのですが、今回の介護保険の改正は一つ大きなテーマとして、自立支援、重度化防止の取り組み、こちらを高く評価していく改定内容になっております。

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



こちらは、各個人個人の様々なデータを事業者側、われわれが国のデータベースにデータを提供する。それで、効率的な介護を全国でやっていくという趣旨のものなのですが、こちらが特にデイサービスではこの準備を今、進めている段階でございます。以上、ご回答申し上げます。

北見：ありがとうございます。補足で上海福原のお話なんですけれども、今後エンゼルケアも訪問入浴も積極的に拡大を図っていくということで、成長投資をしながらも黒字は定着しそうだ、そういう理解でよろしいですか。[音声不明瞭]分かりました、ありがとうございます。

司会：ありがとうございました。ほかにご質問、よろしいですか。

それでは以上をもちまして、本日の説明会は終了いたします。

どうも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

