



## 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 <sup>2</sup>
[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



## 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