

ケアサービス (2425・JASDAQ グロース)

2021年6月11日

攻めの姿勢を強化、今期は2期連続の営業増益を予想

ベーシックレポート

(株) QUICK
豊田 博幸

会社概要

所在地	東京都大田区
代表者	福原俊晴
設立年月	1970/10
資本金 (2020/3/31 現在)	205 百万円
上場日	2004/11/26
URL	https://www.care.co.jp/
業種	サービス業

主要指標 2021/6/9 現在

株価	804 円
年初来高値	1,210 円 (1/20)
年初来安値	538 円 (1/4)
発行済株式数	4,200,000 株
売買単位	100 株
時価総額	3,377 百万円
予想配当 (会社)	10.00 円
予想EPS (アナリスト)	60.63 円
実績PBR	1.64 倍

介護の始まりから終わりまでの一貫したサービスを提供

ケアサービスの代表的なサービスを挙げると、居宅介護支援、デイサービス、訪問入浴、訪問介護、訪問看護、クリーンサービス、エンゼルケアなど。介護における始まりから終わりまでを手掛けている。顧客からの信頼が高まり、要請を基にサービスを拡充。徐々に業容を拡大してきた。顧客サービスの拡充や、従業員の待遇改善など事業基盤の整備を優先して進めてきたため、同社の売上高営業利益率は同業他社と比べ、決して高い水準ではないが、財務健全性や安全性を示す自己資本比率をみると、同業の中では上位に位置する。

21/3期通期は4%減収、営業利益は2.5倍

21/3期通期の連結業績は、売上高が前期比4.1%減の86億86百万円、営業利益が同2.5倍の3億4百万円。事業別に売上高をみると、主力の在宅介護サービス事業は同0.6%減だったが、シニア向け総合サービス事業は湯灌などの引き合いが強く、同5.6%増と健闘した。利益面では店舗のドミナント化などによる効率性の向上などが寄与し売上総利益率が20/3期12.1%→21/3期13.1%に改善。全社的なコスト低減も奏功し販管費は前期比13.7%減り、営業利益は増加した。

攻めの姿勢を強化し、来期以降も増収増益を予想

QUICK 企業価値研究所による今22/3期の連結業績予想は、売上高が93億円(前期比7%増)、営業利益は3億75百万円(同23%増)とする。営業増益は2期連続の見通し。続く23/3期の連結業績予想は、売上高が前期比4%増の97億円、営業利益が同23%増の4億60百万円とする。主力の在宅介護サービス事業はデイサービスの堅調な回復や、訪問入浴の好調が貢献。総合シニア向け事業は湯灌の引き合いの強さや、中国ビジネスが貢献しよう。

21/3期は新型コロナウイルスによる影響があったものの、財務基盤の構築などが進展。今22/3期以降は攻めの姿勢を強化することを表明。新規事業の創出やM&Aなども視野に入れている。

業績動向	売上高 百万円	前期比 %	営業利益 百万円	前期比 %	経常利益 百万円	前期比 %	当期純利益 百万円	前期比 %	EPS 円
21/3 通 実績	8,686	-4.1	304	148.3	319	156.3	190	-21.2	50.29
22/3 通	会社予想 (21年5月時点未開示)	9,278	6.8	368	20.8	372	229	20.5	60.59
	アナリスト予想	9,300	7.1	375	23.0	375	230	20.6	60.63
23/3 通	アナリスト予想	9,700	4.3	460	22.7	460	280	21.7	73.81

会社概要

●会社概要 ～介護の始まりから終わりまでの一貫したサービスを提供
同社の代表的なサービスを挙げると、居宅介護支援(ケアマネージャーによるケアプランの提供)、デイサービス(顧客状態に合わせた施設・サービスの提供)、訪問入浴(訪問入浴車による入浴介助)、訪問介護(訪問による身体介護・生活援助)、訪問看護(看護師など専門スタッフの派遣による支援・相談)、福祉用具貸与・販売、クリーンサービス(遺品の整理・供養)、エンゼルケア(湯灌、着付け、化粧を行うサービス)など介護における始まりから終わりまでを手掛ける。顧客からの信頼が高まり、要請を基にサービスを拡充し、徐々に業容を拡大してきた。さらに2015年に中国での介護ビジネスを開始。17年には、介護業界向けの人材紹介業を運営する子会社ケアサービスヒューマンキャピタルを設立し、業容はさらに拡大。中国ビジネスは、日本で培ったノウハウを高齢化が急速に進む中国でも生かしたい、人材紹介子会社は介護業界における採用のミスマッチによる離職を防ぎたいとの思いが出発点となっている。

経営者

●経営者

代表取締役社長 福原俊晴氏

同社の創業者である福原敏雄氏(現会長)の長男。2004年11月、レグス入社。10年1月、同社入社。以降、次の役職を歴任。11年7月、経営企画本部マネージャー。13年12月、経営企画部長。14年6月、取締役執行役員経営企画部長。15年11月、取締役執行役員副サポートセンター長。17年4月、ケアサービスヒューマンキャピタル代表取締役社長。19年4月、常務取締役常務執行役員。そして、19年5月に代表取締役社長に就任した。

企業理念

○私たちは、お客様一人ひとりの尊厳に共感したサービスを提供します

→人はそれぞれ異なる人生観や価値観を持っています。私たちは、お客様に対して自分の人生観や価値観を押し付けるのではなく、お客様が大事にしているものや感じていることを大切にし、心を通わせることを目指してサービスを提供してまいります。

○私たちは、全従業員とその家族の幸せを追求します

→ケアサービスは、従業員とご家族にとって人生を託すことのできる会社でありたいと考えています。従業員一人ひとりが仕事に対する誇りを持ち、一緒に働く仲間と共に成長できるよう、また将来にわたってしっかりした生活設計ができるよう職場環境を整え、従業員とご家族の幸せを追求してまいります。

※同社HPの企業理念より

沿革

1970年	10月	寝たきり老人などの布団の消毒乾燥を目的にサンセルフ福原を設立
1974年	3月	事業拡大に伴いサンセルフ商事に組織変更
1983年	10月	高齢者福祉における介護サービスの提供を目的として在宅介護部門を創設
1990年	6月	葬儀におけるエンゼルケアサービスの提供を目的としてエヌ・シー・エスを設立
1991年	5月	訪問介護サービスおよび訪問入浴サービスの提供を目的にケアサービスを設立
1997年	4月	ケアサービス(現商号)を存続会社としてサンセルフ商事とエヌ・シー・エスを吸収合併
2004年	11月	大阪証券取引所ヘラクレス(現東京証券取引所JASDAQ)に株式を上場
2007年	10月	埼玉県さいたま市に高齢者専用賃貸住宅大宮公園を開設
2015年	8月	中国上海市に上海福原護理服務有限公司を設立
2016年	7月	訪問看護事業を開始
2017年	4月	ケアサービスヒューマンキャピタルを設立
2019年	12月	サービス付き高齢者向け住宅事業を譲渡

(有価証券報告書、HP などから当研究所作成)

大株主

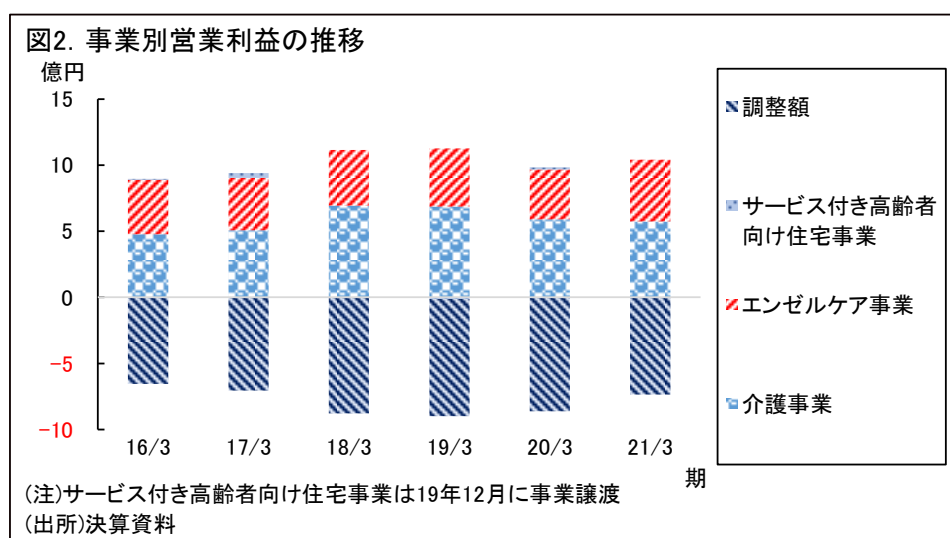
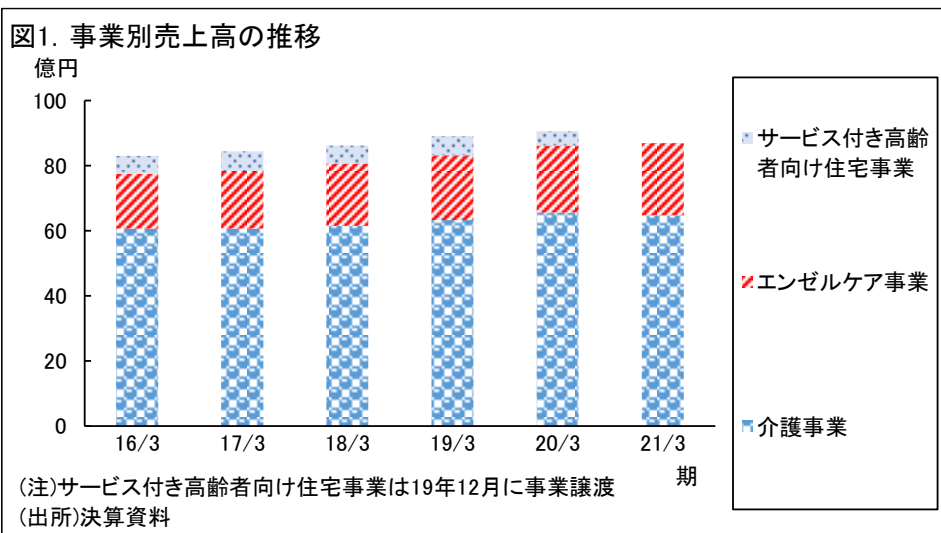
●大株主(21年3月31日現在)

	株主	所有株式数 (株)	所有比率 (%)
1	有限会社友愛	1,662,800	43.83
2	福原 俊晴	542,200	14.29
3	ケアサービス従業員持株会	162,300	4.27
4	東京海上日動火災保険	96,000	2.53
5	SBI証券	63,820	1.68
6	BNYM SA/NV FOR BNYM GCM CLIENT ACCTS M ILM FE	47,900	1.26
7	SMBC日興証券	47,000	1.23
8	楠田 卓	40,000	1.05
9	JPモルガン証券	37,100	0.97
10	砂川 知孝	27,300	0.71

(出所:第30回定時株主総会招集通知)

21/3 期実績の事業別売上高構成比(外部売上高ベース)は在宅介護サービス事業 75%、シニア向け総合サービス事業 25%。事業別に売上高の推移をみると(図 1)、在宅介護サービス事業の貢献が圧倒的に大きいですが、事業別に営業利益は(図 2)、在宅介護サービス事業とシニア向け総合サービス事業の営業利益額はほぼ同水準で推移している。21/3 期の事業別売上高営業利益率は、在宅介護サービス事業が 8.9%、シニア向け総合サービス事業が 21.2%。なお、サービス付き高齢者向け住宅事業は 19 年 12 月に事業譲渡した。

同社の主要顧客は東京都国民健康保険団体連合会。売上高の過半を占める。同社の主力である在宅介護サービス事業は、介護保険サービスのため、国民健康保険団体が利用者の利用料の 7 割から 9 割を負担することや、同社が東京都 23 区を中心に事業所や営業拠点のドミナント化を進めていることが要因。



(1) 在宅介護サービス事業 ～同社グループの主力

主力の介護事業は、介護保険法に基づく通所介護サービス、訪問入浴サービス、訪問介護サービス、訪問看護サービス、居宅介護支援サービス、福祉用具貸与・販売などのサービスを提供する。各サービスの内容を紹介すると、次の通り。

○デイサービス→居宅において介護を受ける利用者が同社グループの送迎車によりデイサービス施設に来所。入浴や食事の提供、生活等に関する相談・助言・健康状態の確認、その他の日常生活上の世話および機能訓練を行う。

○訪問入浴→居宅での入浴が困難な利用者を対象に、特殊入浴車で訪問し、居宅での入浴を提供。通常、特殊入浴車1台に、オペレーター、看護師、ヘルパーの3名体制で運営。

○訪問介護→利用者の居宅を訪問し、入浴・排泄・食事などの介護、衣類の洗濯、住居などの掃除、生活必需品の買物、関係機関などとの連絡、生活・身上・介護に関する相談・助言などを行う。

○訪問看護→病気や障害を抱え居宅で療養中の方に、看護師やセラピストなどが訪問して、療養生活の世話、診療の補助、リハビリテーションなどを行う。

○居宅介護支援サービス→居宅要介護者および家族に対し、ケアマネージャーが適切な計画を提案。居宅において日常生活を営むために必要な保健・医療・福祉サービスなどを利用できるよう、本人や家族の希望を勘案する。また、指定居宅サービス事業者などとの連絡調整などの支援も行う。

○小規模多機能型居宅介護→利用者が可能な限り自立した日常生活を送ることができるよう、施設への「通い」を中心に、「宿泊」や利用者の自宅への「訪問」を組合せることで、住み慣れた自宅を中心とした環境で地域社会とのつながりを持ちながら、日常生活支援や機能訓練を行う。

○配食サービス→同社グループで運営するデイサービスセンターを中心に、健康、栄養に配慮した食事を提供する。

○福祉用具貸与・特定福祉用具販売→利用者の身体状況に合わせた適切な福祉用具のレンタル・販売を行う。

(2) シニア向け総合サービス事業

冠婚葬祭業の互助会および葬儀社と契約を締結し、湯灌サービス、CDC(故人に対する化粧・身支度など)サービスなどを組み合わせたエンゼルケア、クリーンサービス(遺品整理、遺品供養、ハウスクリーニング等)、シニア向け施設紹介などの各種サービスを提供する。

○湯灌サービス→故人の葬儀の際、洗体や化粧を施す。葬儀を行う居宅または、葬祭場に湯灌車でサービスを提供。

事業概要

○CDC サービス→Cosmetic(化粧)、Dressing(装束)、Coffin(納棺)の頭文字をとったサービス。故人に対し、化粧や身支度を整える。

○クリーンサービス→遺品整理に加え、遺品供養を含めたハウスクリーニングなどを行う。

○シニア向け施設紹介→介護施設を探すための相談窓口。高齢者住まいアドバイザーや介護福祉士などの資格を持った専任スタッフが対応する。

介護関連サービスは、高齢化の進展を背景に市場規模が拡大し、参入企業も多い。厚生労働省によれば、わが国の介護サービスの事業所数は(2019年10月1日現在)、訪問介護が3万4825、訪問看護ステーションが1万1580、通所介護が2万4035、定期巡回・随時対応型訪問介護看護が1020、小規模多機能型居宅介護が5502、複合型サービス(看護小規模多機能型居宅介護)が588。訪問介護の従事者数は、訪問介護が50万8256人、通所介護が22万1813人、介護老人福祉施設が28万9271人、介護老人保健施設が12万8897人。施設数や労働人口も多い産業だ。

主な上場企業

介護関連サービスで、株式を上場する主な企業は表1の通り。高齢化の進展に伴い、参入企業は多い一方、介護報酬改定の影響もあり、売上高営業利益率が10%を超える企業は少ない。同社は、顧客サービスの拡充や、従業員の待遇改善など事業基盤の整備を優先して進めてきたため、同社の売上高営業利益率は同業と比べ、決して高い水準ではない。ただ、財務健全性や安全性を示す自己資本比率では上位に位置する。

表1. 介護関連サービスを提供する主な上場企業

企業名(コード)	直近本決算 期(期)	売上高 (億円)	売上高営業 利益率(%)	自己資本額 (億円)	自己資本 比率(%)	セグメント
工藤建設(1764)	20/6	49	7	19	13	介護事業
Hヴェラス(2137)	21/3	31	4	40	53	全社
ケア21(2373)	20/10	340	4	51	14	全社
セントケアHD(2374)	21/3	459	6	122	47	全社
日本ケア(2393)	21/3	210	12	146	72	全社
ツクイHD(2398)	21/3	932	3	265	32	全社
ケアサービス(2425)	21/3	87	3	19	58	全社
シダー(2435)	21/3	156	5	16	8	全社
ロングライフ(4355)	20/10	132	1	26	13	全社
ウチヤマHD(6059)	21/3	200	7	137	46	介護事業
チャームケア(6062)	20/6	196	10	98	41	全社
N・フィールド(6077)	20/12	117	7	25	62	全社
ソラスト(6197)	21/3	447	5	185	31	介護・保育事業
IIF(6545)	21/3	35	5	10	43	全社
揚工舎(6576)	21/3	22	2	4	23	全社
日ホスピス(7061)	20/12	49	7	13	20	全社
SIHD(7070)	21/3	92	7	23	34	全社
アンビス(7071)	20/9	92	20	52	32	全社
AHCG(7083)	20/11	34	12	14	35	福祉事業・介護事業
LPF(7091)	21/3	91	2	11	13	全社
SOMPOHD(8630)	21/3	1,384	1	20,184	15	介護・ヘルスケア事業
レオパレス21(8848)	21/3	145	-5	-85	-5	シルバー事業
セコム(9735)	21/3	716	6	10,822	58	メディカルサービス
ベネッセHD(9783)	21/3	1,238	8	1,698	31	介護・保育事業

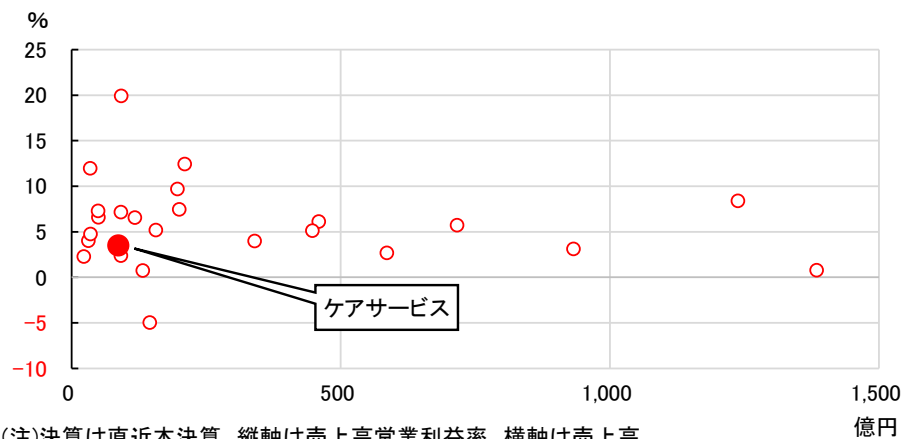
(注1)売上高、売上高営業利益率、自己資本額、自己資本比率は直近本決算の値を基に計算

(注2)売上高および売上高営業利益率はセグメント欄に記載のセグメントデータ、自己資本額および自己資本比率は全社データを基に計算

(出所)決算資料

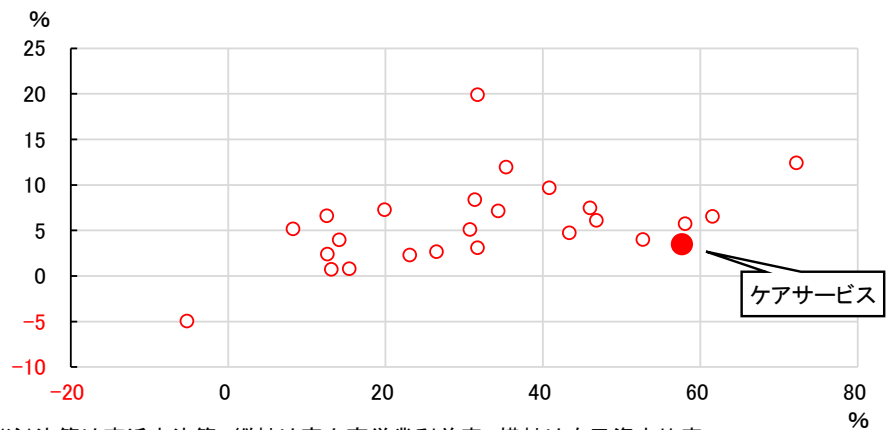
売上高と売上高営業利益率の関係をみると(図3)、売上高の大きさと、売上高営業利益率の相関はあまり高くない。売上高を拡大する方法は多店舗・全国展開だ。全国展開は知名度の点ではプラスになるが、収益性の向上にはつながらないようだ。同社はマーケティング(地域特性の把握、人材確保など)や、財務基盤の構築に取り組んできた。収益性の改善はやや遅れたが、財務基盤の構築は進んだ。今後は攻めの経営に移行していく意向だ。

図3. 上場する主要な介護サービス企業の売上高と売上高営業利益率



(注)決算は直近本決算、縦軸は売上高営業利益率、横軸は売上高
(出所)決算資料

図4. 上場する主要な介護サービス企業の売上高営業利益率と自己資本比率



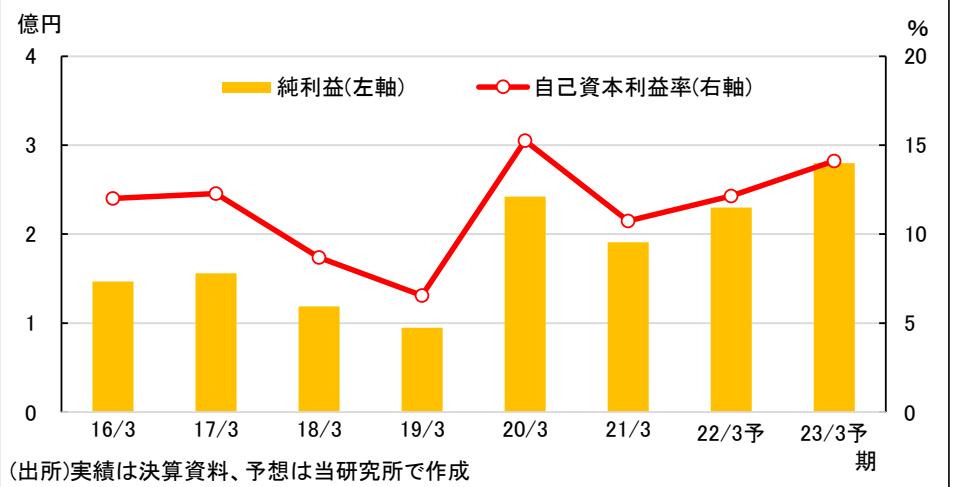
(注)決算は直近本決算、縦軸は売上高営業利益率、横軸は自己資本比率
(出所)決算資料

財務健全性は良好、収益性は緩やかに改善へ

●収益性分析 ～自己資本利益率は緩やかに回復へ

純利益と自己資本利益率(以下 ROE)の推移をみたのが図 5。ROE は 19/3 期に 6.6%まで低下。20/3 期は 15.2%まで回復したが、事業譲渡益の計上の影響が大きく、実質は 19/3 期を下回る水準だった。介護報酬改定で報酬抑制が続き、主力の介護事業の収益性が悪化したことが大きな要因だ。新型コロナウイルスの感染拡大に対し、財務基盤や低コスト体質の構築に注力。今後の ROE は緩やかに改善していくと予想する。

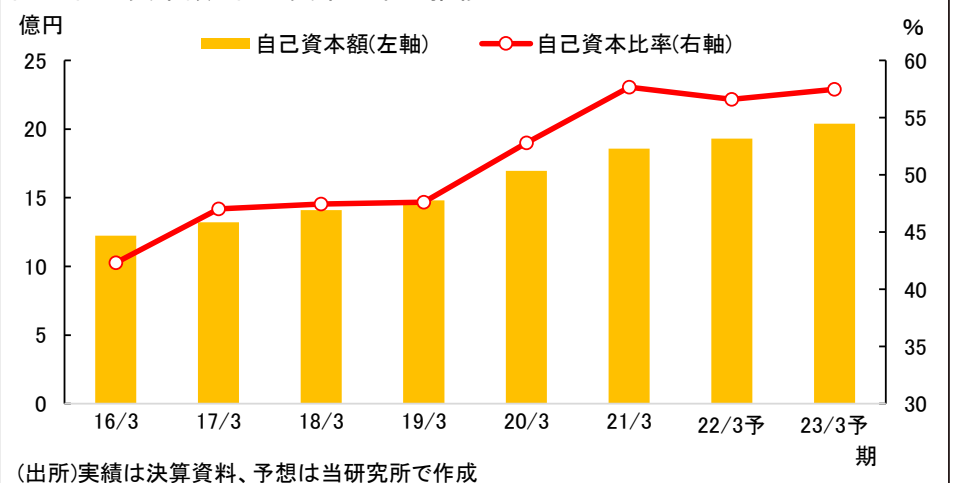
図5. 純利益と自己資本利益率の推移



●財務健全性 ～良好を維持

財務健全性は一貫して改善傾向。12/3 期まで 20%台だった自己資本比率は、直近の 21/3 期末は 57.7%となった。有利子負債を自己資本で割った D/E レシオも 13/3 期に 1 倍を割り、直近の 21/3 期末は 0.10 倍。今後は攻めの姿勢を強化するが、収益性の向上もあり、財務健全性は良好を維持すると予想する。

図6. 自己資本額と自己資本比率の推移



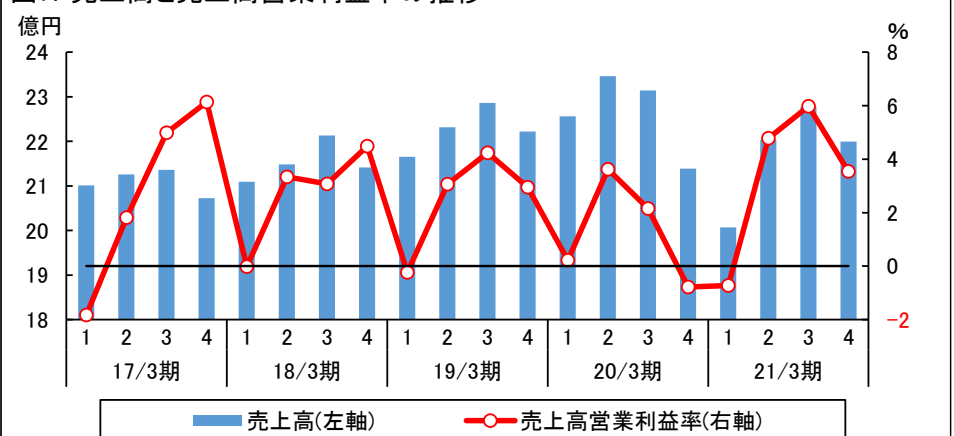
21/3 期 通 期 は
4% 減 収、 営 業 利
益 は 2.5 倍

●低コスト体質の構築で新型コロナ影響吸収し利益は増加

21/3 期通期の連結業績は、売上高が前期比 4.1%減の 86 億 86 百万円、営業利益が同 2.5 倍の 3 億 4 百万円。事業別にみると、主力の在宅介護サービス事業は訪問入浴の好調に加え、新規連結効果があったが、デイサービスが新型コロナウイルスの感染拡大に伴う既存顧客の稼働率低下が響き、同 0.6%減の 64 億 76 百万円。シニア向け総合サービス事業は湯灌などの引き合いが強く、案件獲得も進み同 5.6%増の 22 億 10 百万円。19 年 12 月にサービス付き高齢者向け住宅事業を事業譲渡したため、連結全体の売上高は減収を余儀なくされたが、新型コロナウイルスの影響に対して、在宅介護サービス事業やシニア向け総合サービス事業は健闘したと、当研究所では評価している。利益面では営業拠点のドミナント化などによる効率性の向上などが寄与し売上総利益率が 20/3 期 12.1%→21/3 期 13.1%に改善。全社的なコスト低減も奏功し販管費は前期比 13.7%減り、営業利益は増加した。

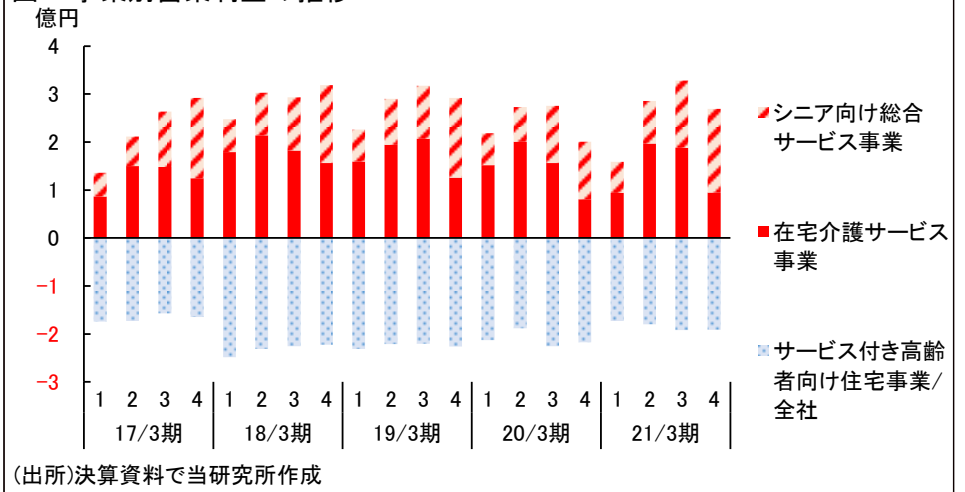
なお、連結売上高の前年同期比増減率を四半期ごとにみると、21/3 期 1Q11%減→同 2Q6%減→同 3Q2%減→同 4Q3%増。サービス付き高齢者向け住宅事業の売却が響き、減収を余儀なくされたが、新型コロナウイルスの影響を徐々に克服。訪問系サービスの好調に加え、湯灌をはじめとしたシニア向け総合サービス事業の好調などから、減収率は徐々に縮小し、直近四半期である 21/3 期 4Q は増収に転じた。

図7. 売上高と売上高営業利益率の推移



(出所)決算資料で当研究所作成

図8. 事業別営業利益の推移



攻めの姿勢もあり、今 22/3 期は 23% 営業増益の見通し

●7%増収、23%営業増益を予想

QUICK 企業価値研究所による今 22/3 期の連結業績予想は、売上高が 93 億円(前期比 7%増)、営業利益は 3 億 75 百万円(同 23%増)とする。会社計画は売上高が 92 億 78 百万円(前期比 7%増)、営業利益が 3 億 68 百万円(同 21%増)。2 期ぶりの増収、2 期連続の営業増益となる見通し。当研究所では、新型コロナウイルスによる感染拡大による影響は 21/3 期に比べ小さくなるとみているが、感染防止に対する対策などが続くため、デイサービスを中心に稼働率の上昇を小幅にみている。ただ、攻めの姿勢に転じ、店舗のドミナント化や、高採算のシニア向け総合サービス事業の店舗増強などが進める。

事業別の業績動向は、在宅介護サービス事業が同 7%増収の 69 億円、営業利益が同 5%増の 6 億円を予想。訪問入浴の強化の継続、デイサービスの回復などから増収に転じよう。労務費など人件費の増加を吸収し増益を確保する見通し。シニア向け総合サービス事業は湯灌などの引き合いが強く、案件獲得も進み、売上高は同 9%増の 24 億円、営業利益は効率化の進展や、ノウハウ蓄積による営業力の強化などで人件費増などを吸収し同 12%増の 5 億 25 百万円を予想する。

来 23/3 期は 4%増収、営業利益は 23%増を予想

●ドミナント化や効率性向上が貢献

23/3 期の連結業績予想は、売上高が前期比 4%増の 97 億円、営業利益が同 23%増の 4 億 60 百万円とする。主力の在宅介護サービス事業はデイサービスの堅調な回復や、訪問入浴の好調が貢献。総合シニア向け事業は湯灌の

引き合いの強さや、中国ビジネスが貢献しよう。利益面では店舗のドミナント化進展による効率性向上や、高採算のシニア向け総合サービス事業の貢献などが見込まれる。人件費をはじめとした費用増を吸収し、売上高営業利益率も改善する見通し。

図9. 部門別売上高の推移

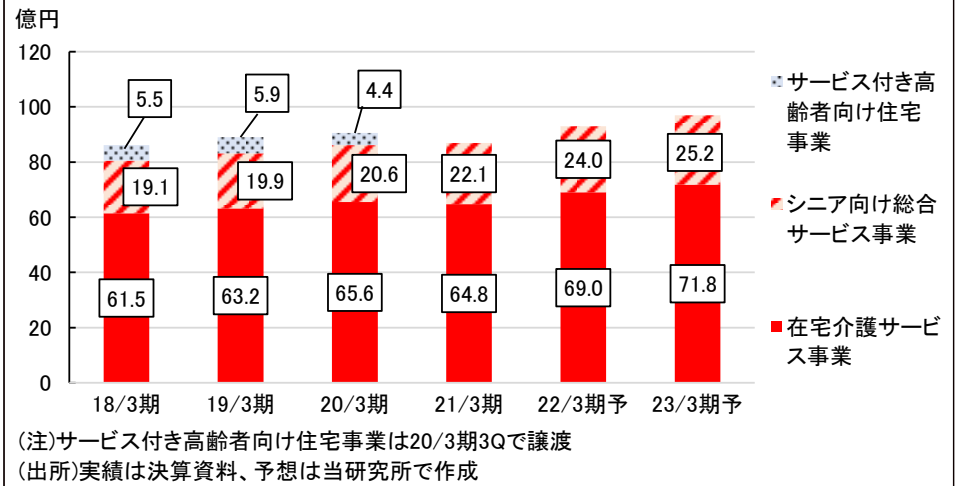


図10. 部門別営業利益の推移

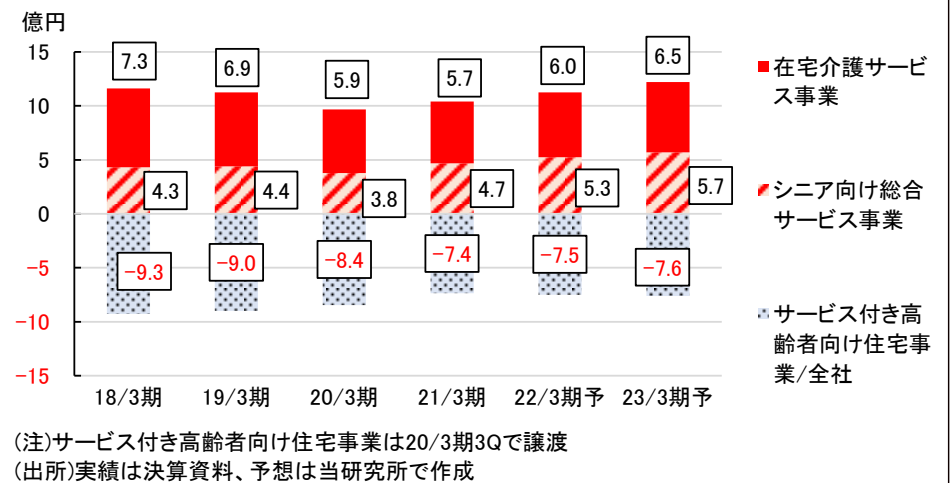
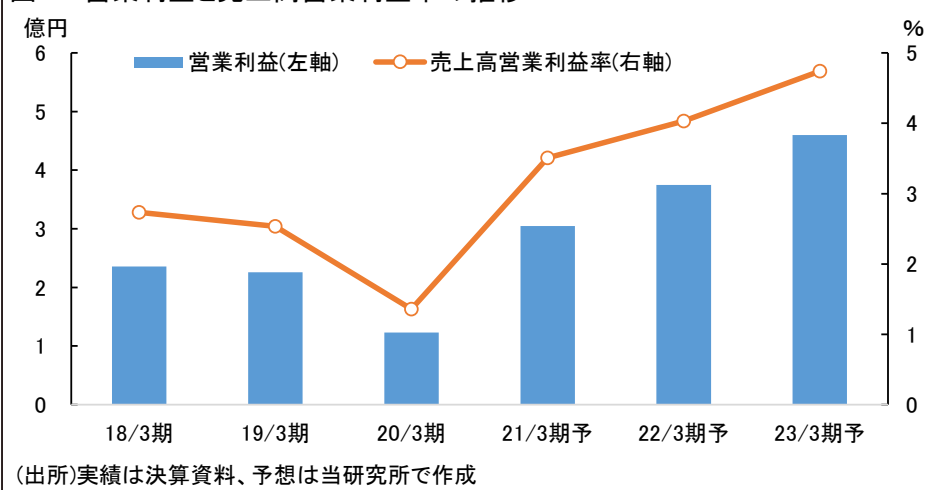


図11. 営業利益と売上高営業利益率の推移



財務基盤の強化が進み、手元資金に厚み。M&A や新規事業への充当も視野に

●手元資金に厚み、攻めの姿勢へ準備は整う

同社では、これまで通期決算発表の期初時点に、中期経営計画(3カ年)をローリング(事業環境の変化を踏まえ、計画の見直しや改訂を行なう手法)してきたが、今回は表2の通り。在宅介護サービス事業の堅調な拡大と、湯灌や中国ビジネスの寄与によるシニア向け総合サービス事業の高伸長により、23/3期には売上高は100億円超になるとしている。当研究所では来23/3期以降の業績計画はややハードルが高いとみているが、財務基盤の強化が着実に進んだことは評価している。今回の計画は、会社が攻めの姿勢を鮮明にしており、その決意表明と考えている。

今後もドミナント出店による効率化と、人材投資が基本施策として続けていくとみている。同社は、人材獲得や、人材定着のため人件費をはじめ人材投資が高水準のため、販管費をはじめとした費用負担が重く売上高営業利益率が低位になる傾向があったが、営業基盤強化や低コスト体質の構築が奏功し、今後は改善する見通しだ。従来より、総資産営業キャッシュフロー率(営業キャッシュフロー÷総資産)は比較的高水準で推移(図12)。キャッシュフロー創出力が高いため、手元資金も厚みを増している。新規事業の創出やM&Aなども視野に入れており、中長期的な成長への準備は整ってきたと、当研究所ではみている。

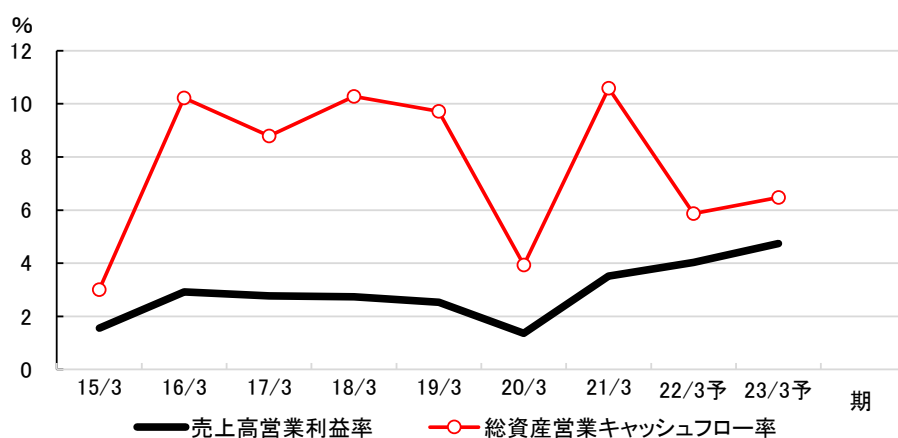
表2. 中期経営計画(22/3期~24/3期)の連結業績目標 (百万円)

	21/3期 実績	22/3期 計画	23/3期 計画	24/3期 計画
売 計	8,686	9,278	10,007	10,781
上 住宅介護サービス	6,476	6,897	7,341	7,788
高 シニア向け総合サービス	2,210	2,380	2,666	2,992
営業利益	304	368	492	628
売上高営業利益率	3.5	4.0	4.9	5.8
経常利益	319	372	501	636
純利益	190	229	318	396

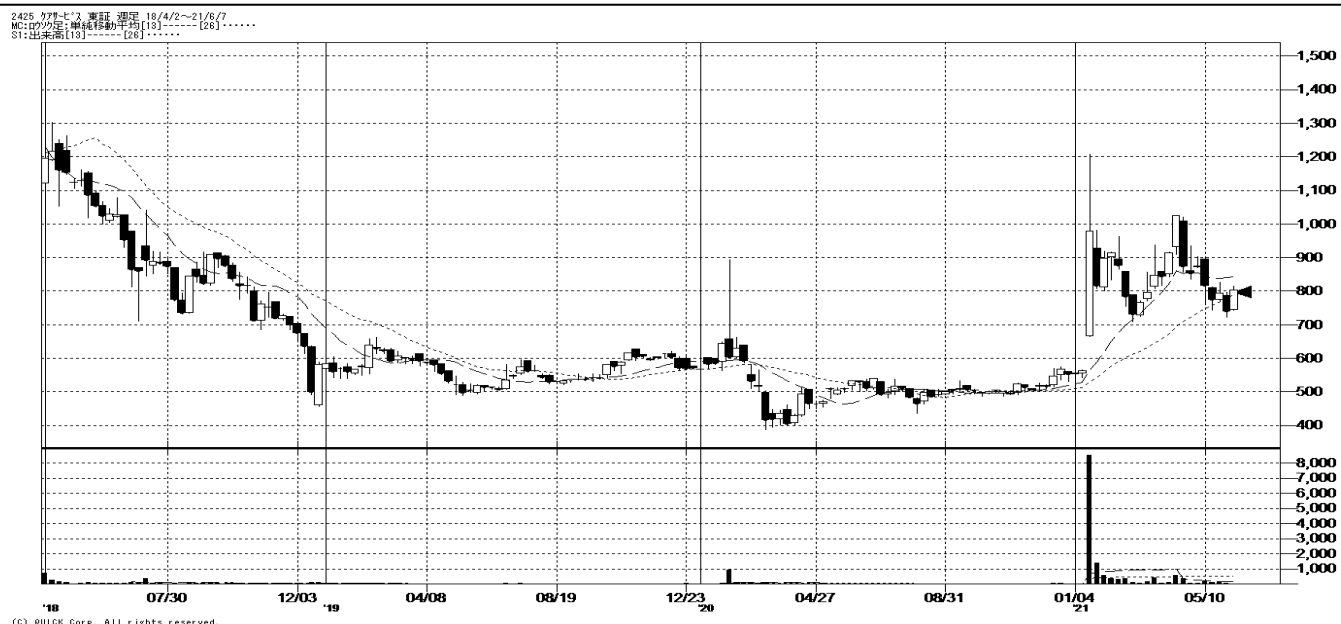
(注)21年5月発表

(出所)会社資料

図12. 売上高営業利益率と総資産営業キャッシュフロー率の推移



(出所)実績は決算資料、予想は当研究所で作成



(出所) 株QUICK

上記チャート図の一部又は全部を、方法の如何を問わず、また、有償・無償に関わらず第三者に配布してはいけません。
上記チャート図に過誤等がある場合でも株QUICK 社及び東京証券取引所は一切責任を負いません。
上記チャート図の複製、改変、第三者への再配布を一切行ってはいけません。

			2019/3(連)	2020/3(連)	2021/3(連)	2022/3 予(連) (アナリスト)
株 価 推 移	株 価 (年 間 高 値)	円	1,487.0	895.0	1210.0	-
	株 価 (年 間 安 値)	円	458.0	387.0	400.0	-
	月 間 平 均 出 来 高	百株	2,961	1,686	10,719	-
業 績 推 移	売 上 高	百万円	8,906	9,055	8,686	9,300
	営 業 利 益	百万円	225	122	304	375
	経 常 利 益	百万円	230	124	319	375
	当 期 純 利 益	百万円	94	242	190	230
	E P S	円	25.00	63.85	50.29	60.63
	R O E	%	6.6	15.2	10.7	12.1
貸 借 対 照 表 主 要 項 目	流 動 資 産 合 計	百万円	2,206	2,359	2,404	-
	固 定 資 産 合 計	百万円	901	853	815	-
	資 産 合 計	百万円	3,108	3,213	3,220	-
	流 動 負 債 合 計	百万円	1,148	1,079	1,008	-
	固 定 負 債 合 計	百万円	479	437	355	-
	負 債 合 計	百万円	1,628	1,516	1,363	-
	株 主 資 本 合 計	百万円	1,487	1,704	1,868	-
	純 資 産 合 計	百万円	1,480	1,696	1,857	-
キ ャ ッ シ ュ フ ロ ー 計 算 書 主 要 項 目	営 業 活 動 に よ る CF	百万円	301	126	340	-
	投 資 活 動 に よ る CF	百万円	-130	165	-48	-
	財 務 活 動 に よ る CF	百万円	-139	-104	-274	-
	現 金 及 び 現 金 同 等 物 の 期 末 残 高	百万円	768	957	969	-

事業に
関するリスク

●法的規制(介護保険制度)について

介護保険法は施行後5年に1度法律全般が改定され、また、3年に1度介護報酬改定が行われることになっている。法令の変更により、同社グループが現在行っている事業活動に支障をきたし、また、採算性等に影響を受ける可能性がある。

●競合について

高齢化社会の進展に伴い要介護認定者数の増加基調が予想されるとともに、社会全般における介護保険制度に対する認識が着実に深まりつつあり、介護関連ビジネスの市場は今後の拡大が予測され、既存事業者の活動の活発化に加え、新規参入が再び激しくなっている。今後の競争の激化に伴い、同社グループの業績に影響を受ける可能性がある。また、エンゼルケア事業においては、湯灌サービスの認知度が高まることにより、他の事業者の参入により、競争が激化する可能性がある。更に葬儀形態の多様化により、湯灌サービスの利用が減少した場合、同社グループの業績に影響を及ぼす可能性がある。

●自然災害や感染症の流行について

地震、台風、大雨、大雪等の自然災害が発生し、やむなく業務を停止せざるを得なくなる場合には同社グループの業績に影響する可能性がある。また、インフルエンザ等の感染症が流行した場合には、利用者が同社グループ施設の利用を控えることが想定されるため、同社グループの業績に影響する可能性がある。

●人材の確保について

同社グループが事業を拡大していくためには、人材の確保が必要。とりわけ介護事業においては、サービス提供にあたり介護支援専門員、看護師、介護福祉士など専門資格取得者の確保が必須。景気の動向次第では、人材確保について同業他社だけでなく異業種を含めた競争となり、万一、十分な人材の確保が困難な場合には、同社グループの業績に影響を及ぼす可能性がある。また、人件費が高騰した際にも同社グループの業績に影響を与える可能性がある。

ディスクレーム

1. 本レポートは、株式会社東京証券取引所（以下「東証」といいます。）が実施する「アナリストレポート・プラットフォーム」を利用して作成されたものであり、東証が作成したものではありません。
2. 本レポートは、本レポートの対象となる企業が、その作成費用を支払うことを約束することにより作成されたものであり、その作成費用は、当該企業が東証に支払った金額すべてが、東証から株式会社 QUICK（以下「レポート作成会社」といいます。）に支払われています。
3. 本レポートは、東証によるレビューや承認を受けておりません（ただし、東証が文面上から明らかに誤りがある場合や適当でない場合にレポート作成会社に対して指摘を行うことを妨げるものではありません）。
4. レポート作成会社及び担当アナリストには、この資料に記載された企業との間に本レポートに表示される重大な利益相反以外の重大な利益相反の関係はありません。
5. 本レポートは、投資判断の参考となる情報の提供を唯一の目的として作成されたもので、有価証券の取引及びその他の取引の勧誘又は誘引を目的とするものではありません。有価証券の取引には、相場変動その他の要因により、損失が生じるおそれがあります。また、本レポートの対象となる企業は、投資の知識・経験、財産の状況及び投資目的が異なるすべての投資者の方々に、投資対象として、一律に適合するとは限りません。銘柄の選択、投資判断の最終決定は、投資者ご自身の判断でなされるようお願いいたします。
6. 本レポート作成にあたり、レポート作成会社は本レポートの対象となる企業との面会等を通じて、当該企業より情報提供を受けておりますが、本レポートに含まれる仮説や結論は当該企業によるものではなく、レポート作成会社の分析及び評価によるものです。また、本レポートの内容はすべて作成時点のものであり、今後予告なく変更されることがある。
7. 本レポートは、レポート作成会社が信頼できると判断した情報に基づき記載されていますが、東証及びレポート作成会社は、本レポートの記載内容が真実かつ正確であり、そのうちに重要な事項の記載が欠けていないことやこの資料に記載された企業の発行する有価証券の価値を保証又は承認するものではありません。本レポート及び本レポートに含まれる情報は、いかなる目的で使用される場合におきましても、投資者の判断と責任において使用されるべきものであり、本レポート及び本レポートに含まれる情報の使用による結果について、東証及びレポート作成会社は何ら責任を負うものではありません。
8. 本レポートの著作権は、レポート作成会社に帰属しますが、レポート作成会社は、本レポートの著作権を東証に独占的に利用許諾しております。そのため本レポートの情報について、東証の承諾を得ずに複製、販売、使用、公表及び配布を行うことは法律で禁じられています。

<指標の説明について>

本レポートに記載の指標に関する説明は、東京証券取引所ウェブサイトに掲載されております。

参照 URL ⇒ <https://www.jpx.co.jp/listing/ir-clips/analyst-report/index.html>