



株式会社ケアサービス

2022年3月期決算説明会

2022年5月20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] | 2022 年 3 月期決算説明会 | | |
| [決算期] | 2021 年度 通期 | | |
| [日程] | 2022 年 5 月 20 日 | | |
| [ページ数] | 28 | | |
| [時間] | 11:00 – 11:29 (合計：29 分、登壇：21 分、質疑応答：8 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 地下 1 階 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] | 20 名 | | |
| [登壇者] | 3 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 050-5212-7790 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



取締役 執行役員

三浦 裕二（以下、三浦）

サポート

日本 050-5212-7790 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決算説明会を開催いたします。

まず最初に、会社からお迎えしている3名の方をご紹介します。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、三浦裕二様。

本日は、福原様からご説明いただくことになっておりますが、ご説明が終わりましたら、質疑応答の時間を設けていただきます。それでは福原様、よろしくお願いいたします。

サマリー



【売上高】

■ 在宅介護事業

● デイサービス

新型コロナウイルス感染症拡大により、利用控えが継続。
また、オミクロン株の影響により第4四半期は大きく減少。

● 訪問系サービス（訪問入浴、訪問介護、訪問看護等）

通所系・施設系の補完需要により堅調に推移し増収。

■ シニア向け総合サービス事業

エンゼルケアは品質向上に努め、ニーズの高まりにより好調。

【営業利益】

在宅介護事業は、デイサービスの売上減少により大幅に減益。
シニア向け総合サービス事業は、エンゼルケアの売上好調により増益、
また、本社部門の統合再編による労務費等の削減等により、営業利益は前年並み。

【市場変更】

2022年1月5日、東京証券取引所市場第二部（現スタンダード市場）へ市場変更

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

2

福原：皆様、おはようございます。代表取締役社長の福原俊晴です。

本日は、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。

サポート

日本 050-5212-7790 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



それでは、2022年3月期の決算概要についてご説明いたします。まず、決算サマリーをご説明いたします。

2ページご覧ください。まず売上高でございます。

後ほどのスライドでもご説明いたしますが、主力事業の一つであるデイサービスでは、年間を通じてお客様の利用控えが継続的に発生いたしました。また、第4四半期にはオミクロン株の影響により、多数の事業所が営業休止となったことによって、売上高は、前期比で減収となりました。

一方、訪問入浴、訪問介護、訪問看護などの訪問系サービスでは、当社を含めた地域のデイサービス、施設系のサービスなどの利用控えによる補完需要もあり、堅調に推移しております。

エンゼルケアサービスでは、私たちのお客様であるご葬家や、ビジネスパートナーの互助会、葬儀社からの需要を、引き続き高い水準で維持したことにより、計画通り、好調に推移いたしました。

営業利益面では、デイサービスの売上減少による減益はあったものの、エンゼルケアの売上増加などの要因によって、シニア向け総合サービス事業が増益し、加えて、本社部門を中心としたコスト見直しを行ったことで、営業利益は前年並みで推移いたしました。

また、2022年1月には、当時のJASDAQ グロースから、東証二部、現在の東証スタンダード市場への市場変更を行いました。次のステージに向かうべく、今後とも成長発展を続けてまいりますので、皆様、これからもご指導ご鞭撻のほどよろしく願いいたします。

サポート

日本 050-5212-7790 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 決算概要

| | | |
|--------------------|------|--------|
| ■ 売上高： | 対前期比 | 3.2%増収 |
| ■ 営業利益： | 同 | 0.4%増益 |
| ■ 経常利益： | 同 | 2.4%増益 |
| ■ 親会社株主に帰属する当期純利益： | 同 | 0.7%増益 |

| (百万円) | 2021年3月期(連結) | | 2022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 | 8,686 | 100.0% | 8,965 | 100.0% | 279 | 3.2% |
| 売上総利益 | 1,141 | 13.1% | 1,165 | 13.0% | 24 | 2.1% |
| 販売費及び一般管理費 | 836 | 9.6% | 859 | 9.6% | 22 | 2.7% |
| 営業利益 | 304 | 3.5% | 306 | 3.4% | 1 | 0.4% |
| 経常利益 | 319 | 3.7% | 327 | 3.6% | 7 | 2.4% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 190 | 2.2% | 192 | 2.1% | 1 | 0.7% |

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

3

3 ページをお願いいたします。業績でございます。

売上高 89 億 6,500 万円、前期比 2 億 7,900 万円、3.2%の増収。営業利益 3 億 600 万円、プラス 100 万円、0.4%の増益。経常利益 3 億 2,700 万円、プラス 700 万円、2.4%の増益。当期純利益 1 億 9,200 万円、プラス 100 万円、0.7%の増益となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 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 事業別業績概要



- 在宅介護サービス : 対前期比 1.3%増収 12.1%減益
- シニア向け総合サービス : 同 8.8%増収 18.4%増益

| (百万円) | 2021年3月期(連結) | | 2022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 | 8,686 | 100.0% | 8,965 | 100.0% | 279 | 3.2% |
| 在宅介護サービス | 6,476 | 74.6% | 6,561 | 73.2% | 85 | 1.3% |
| シニア向け総合サービス | 2,210 | 25.4% | 2,403 | 26.8% | 193 | 8.8% |
| セグメント利益 | 1,041 | 12.0% | 1,057 | 11.8% | 16 | 1.6% |
| 在宅介護サービス | 573 | 8.9% | 503 | 7.7% | △ 69 | -12.1% |
| シニア向け総合サービス | 467 | 21.2% | 554 | 23.1% | 86 | 18.4% |
| 調整額 | △ 736 | -8.5% | △ 751 | -8.4% | △ 15 | — |
| 営業利益 | 304 | 3.5% | 306 | 3.4% | 1 | 0.4% |

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

4

4 ページをお願いいたします。事業別業績の概要です。

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、在宅介護サービスでは売上高 65 億 6,100 万円、前期比プラス 8,500 万円、1.3%の増収。セグメント利益 5 億 300 万円、マイナス 6,900 万円、12.1%の減益。

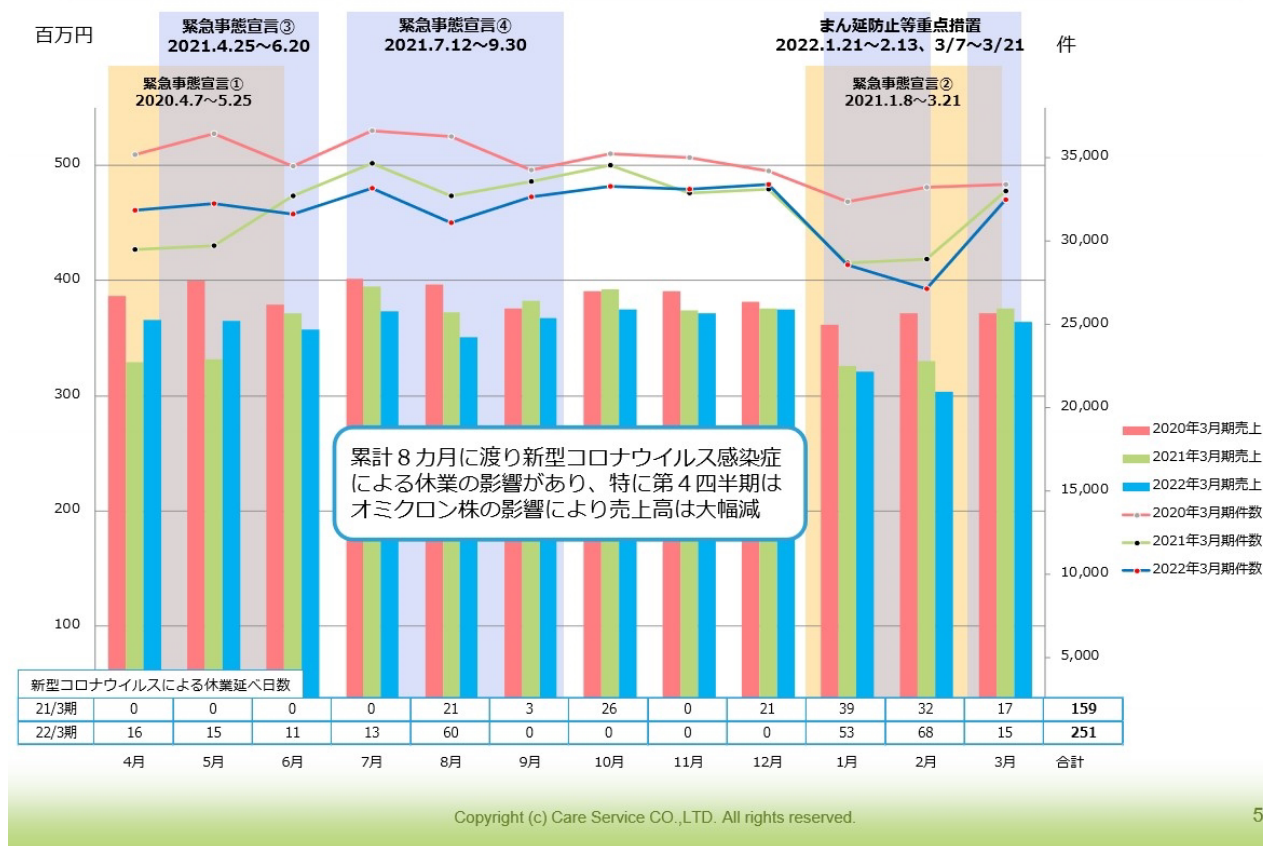
シニア向け総合サービスでは、売上高 24 億 300 万円、プラス 1 億 9,300 万円、8.8%の増収。セグメント利益 5 億 5,400 万円、プラス 8,600 万円、18.4%の増益となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 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



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。ここでは、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させていただきます。

5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、青色が当期2022年3月期を表しております。また、グラフの下の方でございますのが、当社デイサービス全ての事業所の、月別での新型コロナウイルスによって営業休止を行った延べ日数でございます。

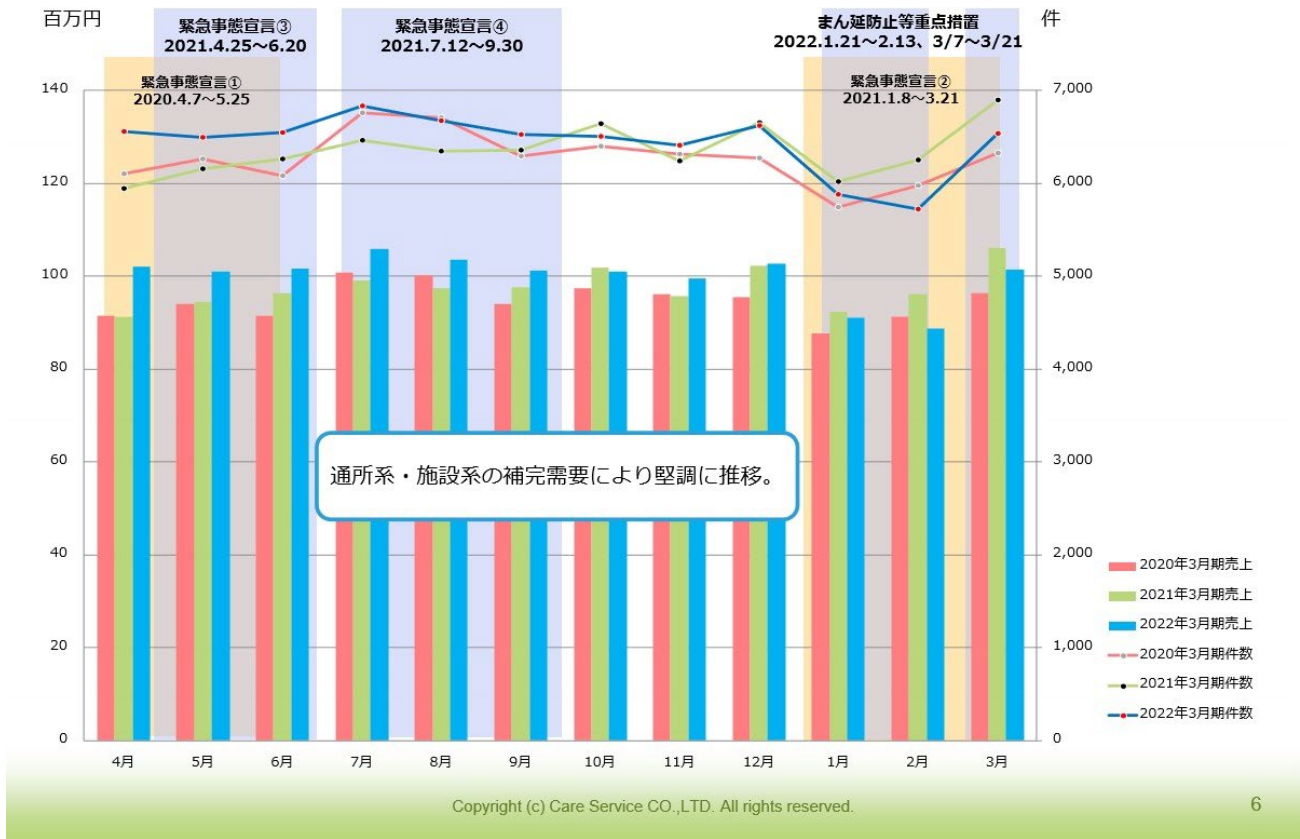
この表の通り、当期では累計8カ月間にわたって、新型コロナによる営業休止の影響を受けております。特に、2022年1月から3月の第4四半期は、オミクロン株によってデイサービス全体で、延べ136日間の営業休止が発生した結果、売上高は前期比で大きく下がりました。

サポート

日本 050-5212-7790 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



6 ページをお願いいたします。

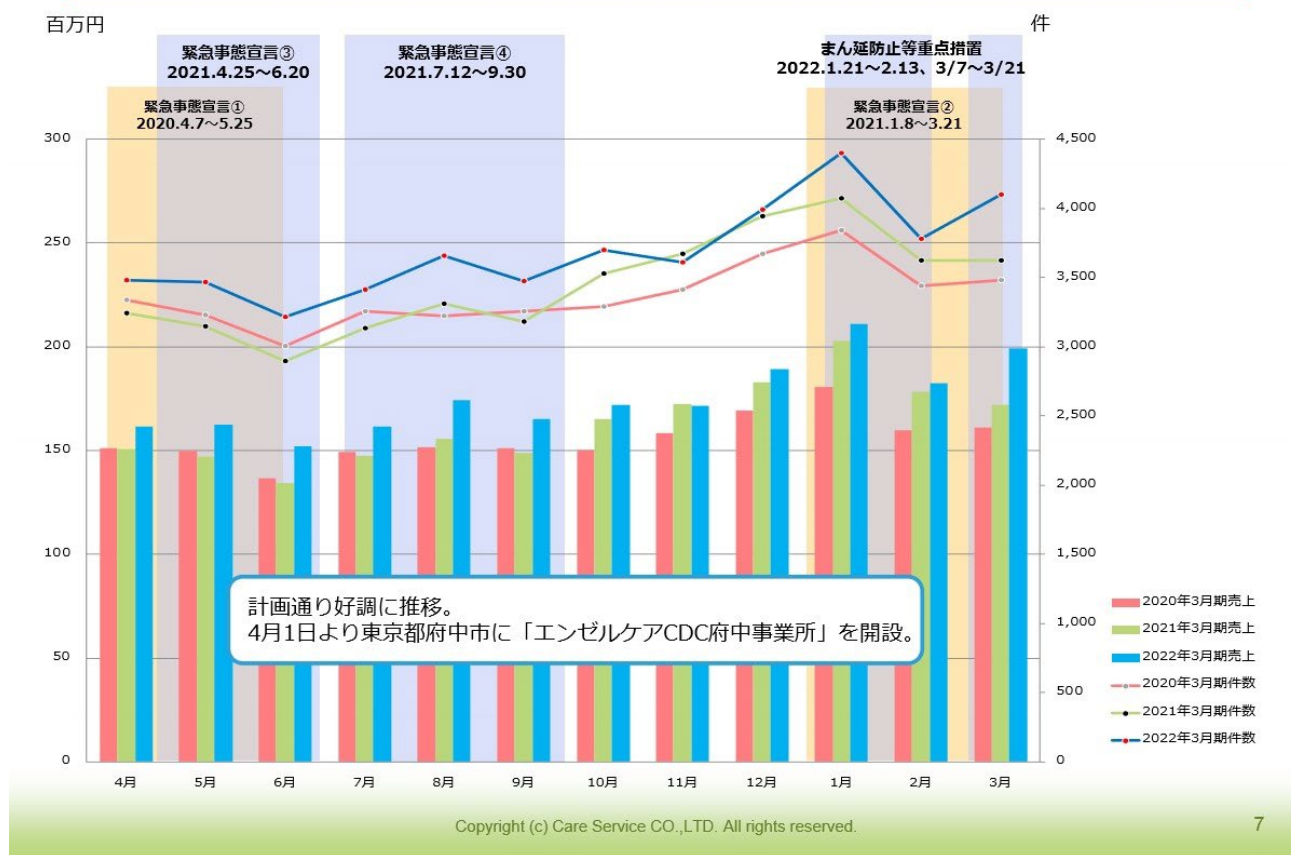
続いて、訪問入浴サービスのデータをもとに、訪問系サービスの推移についてご説明したいと思います。訪問系サービスでは、当期において、売上、件数ともに大きな影響を受けませんでした。

地域のデイサービスや施設系サービスで利用控えが続く中、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安全を確認し、身体機能を維持する在宅介護の大きな受け皿となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

エンゼルケアサービス：売上高、件数の推移



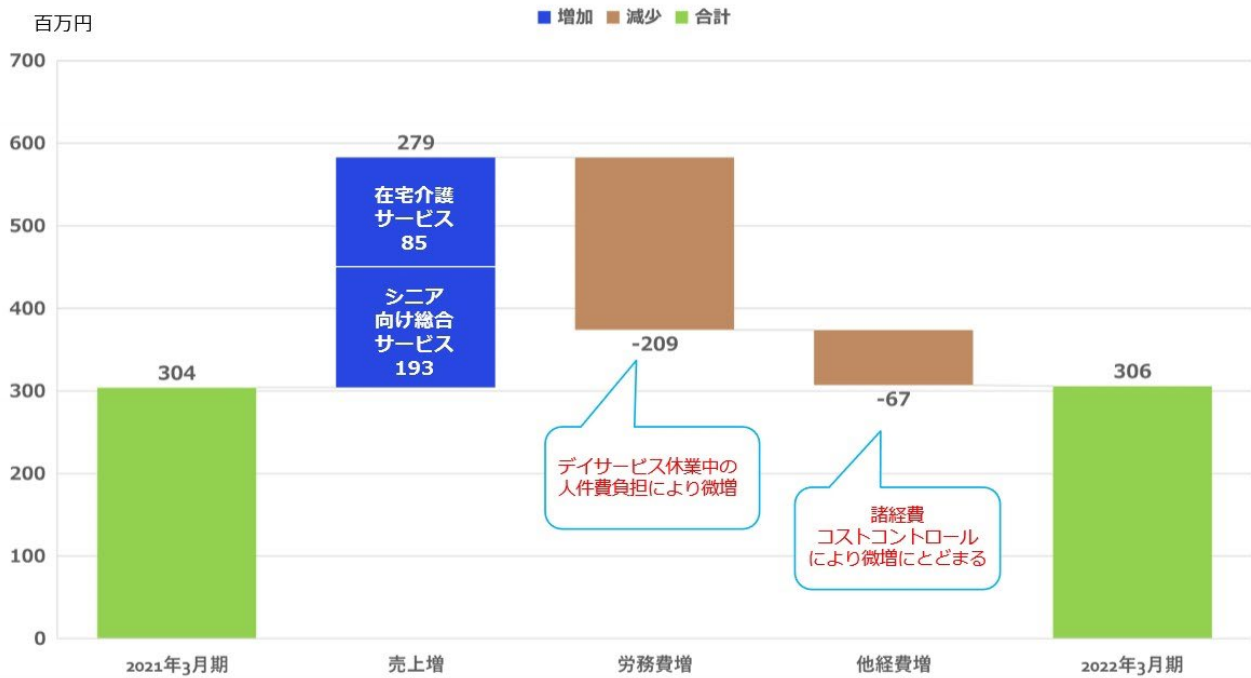
7ページをご覧ください。エンゼルケアサービスです。

当期は計画通り好調に推移いたしました。2021年4月に、1事業所を新規開設しております。葬儀は新型コロナウイルスによって、参列者の数が減少し、よりコンパクトな形式、傾向を迎えつつありますが、当社が手が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、ビジネスパートナーである互助会、葬儀社への新規開拓と連携の強化を進めたことで、売上、件数ともに大きな影響を受けずに乗り切ることができております。

サポート

日本 050-5212-7790 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.

8

8 ページをご覧ください。営業利益の増減分析です。

先ほどのスライドで申し上げた通り、デイサービスの営業休止によって、売上が減少したとともに、労務費を押し上げる要因となりましたが、他の事業の増収および経費コントロールによって、前年比でほぼ横ばいとなりました。

サポート

日本 050-5212-7790 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 貸借対照表概要

| (百万円) | 2021年3月期末 | 2022年3月期末 | 増減額 |
|---------------------|---------------|---------------|--------------|
| | 実績 | 実績 | |
| 流動資産 | 2,404 | 2,354 | △50 |
| 固定資産 | 815 | 885 | 69 |
| 資産合計 | 3,220 | 3,239 | 19 |
| 流動負債 | 1,008 | 926 | △82 |
| 固定負債 | 355 | 295 | △59 |
| 負債合計 | 1,363 | 1,221 | △141 |
| 株主資本 | 1,868 | 2,028 | 159 |
| その他の包括利益累計額 | △11 | △10 | 1 |
| 純資産合計 | 1,857 | 2,018 | 160 |
| 負債・純資産合計 | 3,220 | 3,239 | 19 |
| 自己資本比率 (%) | 57.7 | 62.3 | +4.6 |
| 1株当たり純資産 (円) | 489.58 | 532.03 | 42.45 |

固定資産増加の主な要因
・ 4事業所出店等による増加

流動負債減少の主な要因
・ 1年以内返済予定の長期借入金の減少49百万円

固定負債減少の主な要因
・ 長期借入金の減少62百万円

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

9

9 ページをお願いいたします。貸借対照表の概要です。

当期末での純資産合計は 20 億 1,800 万円と、前期末から 1 億 6,000 万円の増加。負債と純資産の合計は 32 億 3,900 万円、1,900 万円の増加となり、自己資本比率は 62.3%と 4.6 ポイント上がりました。

サポート

日本 050-5212-7790 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 キャッシュ・フロー計算書概要

| (百万円) | 2021年3月期 | 2022年3月期 | 増減額 |
|----------------------|----------|----------|------|
| 営業活動による キャッシュ・フロー | 340 | 337 | △2 |
| 投資活動による キャッシュ・フロー | △48 | △184 | △135 |
| 財務活動による キャッシュ・フロー | △274 | △191 | 83 |
| 現金及び現金同等物の 期末残高 | 969 | 930 | △38 |

4事業所出店

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

10

10 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す。

営業活動によるキャッシュ・フローは、プラス 3 億 3,700 万円、前期比 2,100 万円の減少。投資活動によるキャッシュ・フローは、マイナス 1 億 8,400 万円、1 億 3,500 万円の増加。財務活動によるキャッシュ・フローは、マイナス 1 億 9,100 万円、8,300 万円の増加。現金及び現金同等物の期末残高は 9 億 3,000 万円と、前期比で 3,800 万円の減少となりました。

後ほどのスライドでも触れますが、当期に 4 事業所を開設しておりますので、それらの出店費用などによって、期末での現金残高は減少しております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

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サービス品質向上の取り組みの結果、認知度が高まり、葬儀場パートナーから高評価を受け、依頼件数が増加。
- 2022年3月より上海市において、新型コロナウイルスの感染再拡大による都市封鎖のため、上海福原の事業が停止中。
⇒都市封鎖解除後、速やかに事業を再開できるよう体制を整備。

株式会社ケアサービスヒューマンキャピタル（人材事業）

- 上半期は前期同様、新型コロナウイルス感染症の影響により、事業者、求職者ともに動きが少なく、業績は低調。
- 下半期は感染者数減少により、求職増加を想定し、マーケティング強化および体制強化を実施し成約数は改善。

11 ページをご覧ください。子会社の概況についてお話しいたします。

はじめに、中国の上海福原です。エンゼルケアでは、サービスの品質向上の取り組みを続けてきた結果、現地の葬儀場から高い評価を受け、当期も引き続き、施行件数が増加しております。

しかし、皆様ご存知の通り、上海市では現在も続くロックダウンによって、2022年3月下旬から上海福原の事業が全面停止しております。現在も、常に、上海市行政や各葬儀場と連絡は取れており、ロックダウン解除後、速やかに事業を再開するために、引き続き体制を整備しております。

続きまして、人材会社のケアサービスヒューマンキャピタルです。同業他社に提供している、介護職の人材紹介事業について概況をお伝えいたします。当期の上半期は、2度の緊急事態宣言によって、事業者および求職者の動きが少なく、低調に終わりましたが、下半期から動きが回復することを想定し、マーケティングと体制のテコ入れを図ったことで、成約数が改善しております。

サポート

日本 050-5212-7790 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) | 2021年3月期 期末 | | | | 2022年3月期 期末 | | | | 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 | 0 | 0 | △ 2 | 79 | 3 | △ 1 | 0 | 81 | 2 |
| デイサービス（通所介護サービス） | 0 | 0 | △ 2 | 44 | 2 | 0 | 0 | 46 | 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 | 0 | 0 | 0 | 21 | 1 | △ 1 | 0 | 21 | 0 |
| シニア向け総合サービス事業 | 0 | 0 | △ 1 | 24 | 1 | 0 | 0 | 25 | 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) | 2021年3月期 期末 | 2022年3月期 期末 | 対前期比 増減数 |
|----------------------|----------------|----------------|-------------|
| 在宅介護サービス事業 | 1,103 | 1,110 | 7 |
| シニア向け総合サービス事業 | 291 | 298 | 7 |
| 合計 | 1,394 | 1,408 | 14 |

※数値にはパート従業員を含む

2022年3月期 出店・移転統廃合

新規出店

- エンゼルケアCDC府中【2021年4月】
- デイサービスセンター大泉学園【2021年12月】
- デイサービスセンター調布柴崎【2021年12月】
- 居宅支援亀戸【2022年3月】

移転・統廃合

- 居宅支援ひだまり臨海を居宅支援ひだまり深川 と統合し「居宅支援木場」へ変更【2021年12月】

12 ページをお願いいたします。事業所数、人員数の推移です。

事業所数の推移ですが、当期は新規出店を 4 事業所、移転統廃合を 1 事業所行いました。また、従業員数の推移ですが、14 名の増加となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 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4月 「エンゼルケアCDC府中事業所」 オープン

- ▶ 東京都府中市に、メイクや着付けを中心に行うCDCサービスの3拠点目となる「エンゼルケアCDC府中事業所」を開設。

2021年12月 デイサービスセンター2事業所同時オープン

- ▶ 東京都練馬区内に3事業所目となる「デイサービスセンター大泉学園」を開設。
- ▶ 東京都調布市に初の出店となる「デイサービスセンター調布柴崎」を開設。

2022年3月 「居宅支援 亀戸」 オープン

- ▶ 東京都江東区内に2事業所目となる居宅介護支援事業所「居宅支援 亀戸」を開設。

続きまして、当期のトピックスについてご説明いたします。

14 ページをお願いいたします。まずは、事業所の新規出店でございます。当期は、デイサービスを2事業所、居宅支援を1事業所、エンゼルケアを1事業所出店いたしました。

当社デイサービスセンター、全44カ所において「科学的介護推進体制加算」を取得

- ▶ 当社デイサービスをご利用のお客様情報（ADL値、栄養状態、口腔機能、認知症の状況等）の登録が完了し、10月より、すべてのデイサービスセンターにおいて科学的介護推進体制加算を取得開始。
- ▶ 利用者1名につき、月40単位を算定。



▲厚生労働省 LIFE科学的介護情報システム

科学的介護推進体制加算とは

- ▶ 介護サービス利用者へ実施したケア内容、利用者の状態などを厚生労働省の科学的介護情報システム（LIFE）にデータとして登録（提出）すると、そのデータを分析・評価した結果がフィードバックされるという仕組みで、フィードバックの内容を介護の現場で活用し、ケアの質の向上を図る取り組みを評価する加算。

15 ページ、お願いいたします。今期より始まりました、科学的介護推進体制加算と LIFE システムについてご説明いたします。

LIFE は、厚生労働省が運用を開始した情報システムでございます。ご利用者の介護の内容や身体状況などのデータを、われわれ事業者が LIFE システムに入力して、行政に提供しております。全国から LIFE システムに集まった介護のビッグデータを分析評価して、PDCA を回しながら、介護の質の向上を図る取り組みでございます。

その LIFE システムを積極的に推進している事業者には、科学的介護推進体制加算が与えられますが、当社のデイサービスでは準備が完了し、2021 年 10 月より、全てのデイサービスにおいて、こちらの加算の取得を完了しております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

次の10年間に向けて戦略イメージ

| | 1～2年 | 3～5年 | 6～10年 |
|----|---|--|---|
| 社会 | Withコロナ継続 経済厳しい | 2025年問題 高齢者>若者 明確に | インバウンド中心の経済 外国人労働者、移民の増加 |
| 業界 | 消耗戦 将来を見据え、人材確保が鍵 | 介護報酬の単価変動 競争激化、人材確保ピーク | 高齢者が回塊の世代中心 アジアの介護ニーズが本格化 |
| 当社 | <p>稼ぐ力をつける</p> <p>組織力・事業の再構築</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 既存事業の強化と再点検 ■ 採用・教育・定着 ■ 若手の底上げ・抜擢 ■ 事業所と本社の連携、事業部間の相乗効果 ■ 本社スリム化と育成マルチタスク人材プレイングマネジャー | <p>大きく投資する</p> <p>業界ポジションの確立</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ビジネスモデル確立 ■ M&A、業務提携 ■ 海外展開再開 ■ 既存事業の積極的拡大と再定義(スクラップ&ビルド) ■ 新規事業の模索 既存事業の顧客基盤課題を活かす | <p>シニア向け総合サービス業への進化</p> <p>ビジネスモデルの発展拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 介護保険外事業への展開 ■ 看護、医療、調剤との連携、融合 ■ 葬祭周辺業務多角化 ■ 海外事業比率増(中国・アジア圏) |

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

17

続きまして、今期 2023 年 3 月期の計画についてご説明いたします。17 ページをお願いいたします。

今期の話の前に、はじめに、次の 10 年間、ケアサービスグループとしてどこに向かうのかという話から始めたいと思います。

新型コロナの前の時期から、こちらのスライドにもある通り、社会、業界の環境がこれから大きく変わっていくだろうということは、明確に予測できるようになりました。私たちケアサービスとしても、現状の地位には、甘んじてはいけませんし、私たちも変化していかなければいけない、という必要性を実感しておりました。

そして、このコロナ禍での 2 年間、社会が激しく変化して、日本と世界の関係が動き続ける中で、試行錯誤しながら、日々、ケアサービスの経営をさせていただいた中で、私たちも決心がつきました。この 10 年間で、ケアサービスグループを新たな形態に進化するために、アクセルをさらに踏んで攻め続けたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

次の10年間の目標、ゴールとなるのは、こちらに書かれている通り、シニア向け総合サービス業への進化です。こちらに向けて、期間を三つの段階に分けますが、この直近の2年間では、まず稼ぐ力をつけるために、組織事業の再構築を急ぎたい。

現在展開している既存事業を拡大することは当然ですが、人材と業務効率化に対して重点的に投資を行いたいと考えております。そしてこのコロナ禍で、傷んで、手当が必要な組織や設備もございます。稼ぐ力として、しっかり業績面での結果を残すことと同時に、将来の飛躍のための土台作りも同時に進めてまいります。

その土台をもとに、3年目から5年目で大きく勝負をして業界ポジションの確立を目指します。この期間で、現時点での、われわれの事業ドメインである在宅介護、およびエンゼルケアにおいて絶対的な地位を獲得したい。そのためには、既存事業のオーガニックな事業展開だけでなく、M&Aなども当然選択肢に入るでしょう。

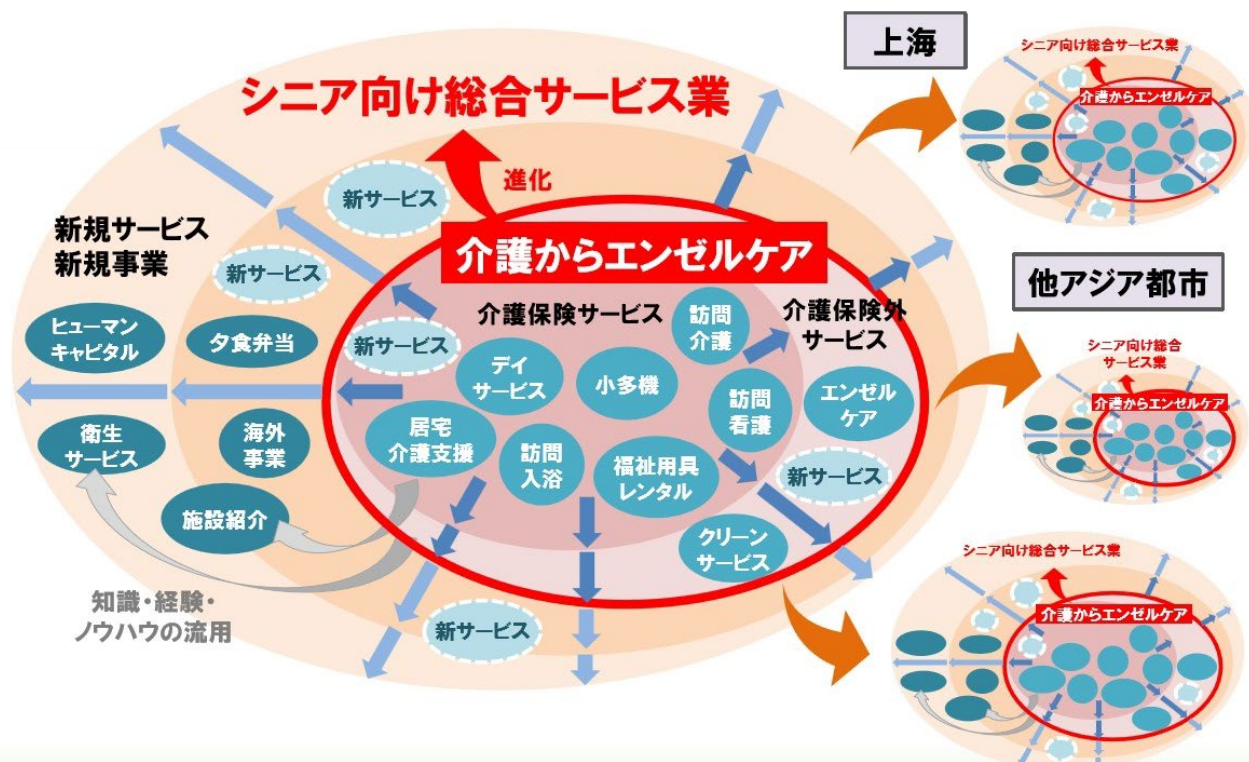
また、現在はコロナ禍で止まっておりますが、アジアを対象とした海外展開の再開も準備したいと思っております。そして、10年以内に私たちが向かう先は、シニア向け総合サービス業です。在宅介護とエンゼルケアにはとどまらず、高齢者に関わるその周辺領域を包括して手がけたいと考えております。

こちらのスライドにある通り、医療、看護、調剤等、連携もあるでしょう。保険外サービスの拡張も当然範疇に入ります。また、ビジネスパートナーである互助会、葬儀社をサポートするための葬儀関連業務の多角化も想定しております。

サポート

日本 050-5212-7790 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





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

18

18 ページに記されておるのが、現時点で、われわれがイメージするシニア向け総合サービス業の絵になりますが、顧客視点で事業を多角化しながら、この円を大きくしていきたいと考えています。そしてこのビジネスモデルをこれから日本と同様に高齢化が始まるアジアの都市部に進出して持っていくことは十分に可能であると考えています。

アジアの大都市は、経済が発展し健康寿命が延びた結果、長寿にはなっていますが、同時に少子化が起り、家族が離れ離れで生活し始めている。日本と全く同じ状況になりつつある中で、介護とエンゼルケアをはじめとした終活に対する需要は、これからも確実に増えていくことを想定しております。

私たちは、この次の 10 年間で、このシニア向け総合サービス業を完成していきます。

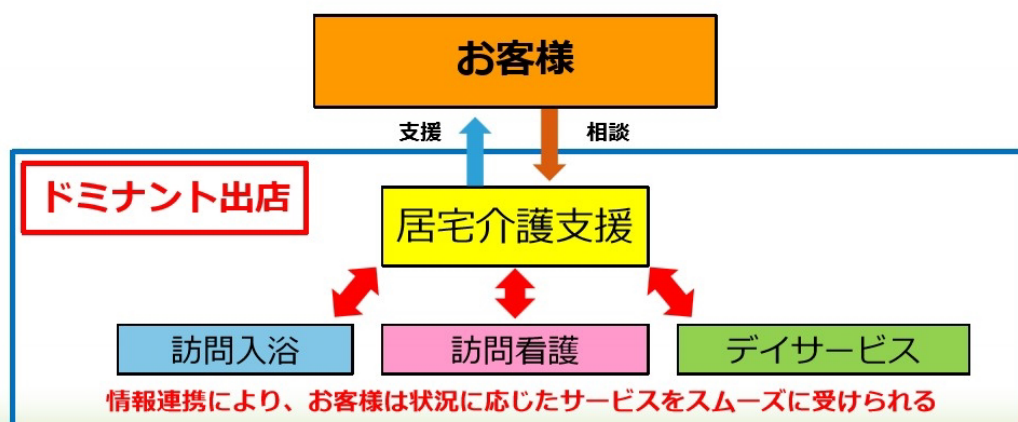
サポート

日本 050-5212-7790 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

介護サービスのドミナント出店

- 居宅介護支援サービスを中心に、訪問型介護サービス、デイサービスを近隣エリアに集中出店
- 2022年4月、城東エリア、亀戸に集中出店

「デイサービスセンター亀戸」「訪問入浴亀戸」を併設事業所として開設。「居宅支援 亀戸(2022年3月開設)」を中心に、デイサービスや訪問入浴、訪問看護（既存店）の各介護サービス連携によるシナジーを確立。



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

19

それでは、単年度、現在の2023年3月期の基本方針についてご説明いたします。19ページ、お願いいたします。

まずは、介護のドミナント出店です。当社はこれまでも、東京都に集中してデイサービスや訪問入浴を展開してまいりましたが、2022年3月から4月の2カ月間で、江東区の亀戸エリアに居宅介護、デイサービス、訪問入浴を集中的に出店いたしました。

既に構えていた近隣の当社の訪問看護と合わせて、一気に当社のドミナントも形成いたしました。居宅支援を中心に、ご自宅での介護、看護、通いと在宅介護の複数のサービス機能を自社で用意したことで、お客様や地域に対する細やかな情報連携と良い信頼関係が構築できました。

結果として、これらの亀戸エリアの各事業所は、これまでの新規出店の中では、かなり早いペースの立ち上げができております。今後も、この亀戸モデルでのドミナント展開を続けてまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 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

エンゼルケアサービスの全国進出

■ 東日本エリアから商圏を拡大⇒全国進出を開始

サービス品質向上とニーズの増加により、エンゼルケアサービスを新規エリアに展開する。

人材の採用・育成

■ 今後のサービス別出店拡大に向けて、人材の採用数を大幅に増加

■ サービス別インストラクターによる人材育成の強化。サービス品質の向上促進

DX推進

■ スタッフの負担軽減、収益向上のためのDX推進

事業拡大への効率化実施のための、電子カルテ等の端末導入、各基幹システムの見直しを行う。

20 ページ、お願いいたします。

主力事業の一つであるエンゼルケアサービスでは、商圏を拡大し、全国の新たなエリアへの進出を開始いたします。

このコロナ禍で改めて再確認できたことは、私たちのエンゼルケアは、社会や経済環境が変わり続けても、葬儀において高い価値があり、ご葬家および互助会、葬儀社の皆様から、引き続き強い要望をいただいているということでした。

そして、それは私たちケアサービスにおいて自信となり、現在と未来の日本の葬儀文化に対して貢献していくための強いモチベーションとなりました。引き続き、既存エリアの開拓と深掘りは続けてまいります。併せて今期からは、当社がこれまで進出してこなかったエリアに対して、サービスの提供を開始したいと思います。

続いて、人材の採用と育成についてお話いたします。先ほどの、次の10年間のイメージの中で、ここからさらに進化していくために攻めていく、この直近の2年間は、会社として稼ぐ力をつける、という話をさせていただきました。

サポート

日本 050-5212-7790 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

当社において、事業を成長していく上で、何よりも一番投資をしなければならないのは、私たちの従業員、人材であります。従業員、人材がエンジンであり、ガソリンであります。ですので、今期以降の出店およびサービス拡大を見据えて、採用人数を大きく増やしてまいります。

また、サービス別のインストラクターを増員し、従業員の人材育成、トレーニングを体系的に行うことで、サービス品質とチームリーディングの向上に磨きをかけてまいります。

また、人材への投資と併せて DX の推進を行います。既に、各基幹システムの見直しや訪問系サービスの電子カルテの導入など、各サービスの事務入力省力化、自動化を進めておりますが、引き続き、従業員の負担軽減と収益向上のための投資を続けてまいります。

2023年3月期 業績予想概要



| (百万円) | 2022年3月期通期 実績 (連結) | 2023年3月期通期 予想 (連結) | 対前期比 | |
|------------------------|-----------------------|-----------------------|------|-------|
| | | | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 8,965 | 9,400 | 434 | 4.8% |
| 在宅介護サービス事業 | 6,561 | | | |
| シニア向け総合サービス事業 | 2,403 | | | |
| 営業利益 | 306 | 430 | 123 | 40.4% |
| 経常利益 | 327 | 480 | 152 | 46.7% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 192 | 290 | 97 | 50.9% |

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 …2022年4月1日「デイサービスセンター亀戸」開設
- ▶ 訪問入浴サービス 1事業所開設 …2022年4月1日「訪問入浴亀戸」開設
- ▶ 居宅介護支援サービス 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

⇒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.

21

最後に、当期 2023 年 3 月期の業績予想概要でございます。21 ページ、お願いいたします。

売上高 94 億円、営業利益 4 億 3,000 万円、経常利益 4 億 8,000 万円、当期純利益 2 億 9,000 万円です。新規出店では、在宅介護サービスで 4 事業所、シニア向け総合サービスで 1 事業所を計画しておりますが、このスライドに記されていない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、積極的に出店を検討いたします。

サポート

日本 050-5212-7790 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



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 050-5212-7790 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 [M]：ご説明ありがとうございました。それでは質疑応答に入ります。ご質問のある方は挙手していただき、係の者がマイクを持ってまいります。

なお、この IR、会社説明会は、質疑応答部分も含め、全文を書き起こして公開する予定です。したがって、質問の際、会社名、氏名を名乗られ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、質問する際、氏名を名乗らないようにしてください。それでは、質問よろしくお願いたします。

質問者 [Q]：すいません。4 点おうかがいしたいのですが、順番にお伺いします。

一つ目は、御社のエンゼルケアサービスというのは結構、歴史もあって、非常にサービスの評価も高いということで、収益性が高いっていうのは、おそらく業界の中でも皆さん知ってらっしゃると思うんです。それでもあまり、御社に対抗してやってこようというところはないのかどうかとか、だとするとなぜ、この参入障壁が高い部分はどういうところにあるのかをおうかがいしたいのが、1 点目でございます。

福原 [A]：一つずつお答えしますか。今のエンゼルケアの当社の強みと参入障壁ですかね、そちらにつきましては担当役員の富澤からお答えいたします。

富澤 [A]：それでは私、富澤から答えさせていただきます。

参入障壁が高いと思われがちなのですが、実は参入してくる小さな中小企業さんは、たくさんございます。ただし、小さな中小企業さんなので、もちろん体力面で、人を確保できないですとか、サービス品質が伴っていないというような評価を下されて、だんだん淘汰されていくというのが、現状になっております。

弊社の強みとしては、常に品質を上げるために、研修も、さまざまなプログラムを組んでやっておりますので、今日より明日、明日より明後日という形で日々成長を進めてまいります。

質問者 [Q]：分かりました。すいません。

2 点目は、今後の中長期的に、シニア向けの総合サービスということで、この中には、例えば直近で結構ニーズが高い、例えばホスピスのサービスみたいなものは入ってくるのでしょうか。あるいは

サポート

日本 050-5212-7790 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



は、ここは何らかの理由があって事業としては関わらないとか、その辺差し支えない範囲で教えていただければと思います。

福原 [A]：そういったサービスも、選択肢に入るか入らないかでいうと、入ります。ただし、現在の弊社の方向性でいうと、その既存の顧客基盤、商圈等でシナジーがあるものから始めたいと思っています。というのが、まずお答えになります。

質問者 [Q]：はい。3点目が、向こう10年間という時間軸の中で、3年から5年後に、もう一回海外展開を再開とあるのですが、これは中国の国内を、さらにドミナント化をしていくイメージなのか、あるいは東南アジアとか他の地域を想定されているのか、このあたりはいかがでしょうか。

福原 [A]：そのご質問でいくと、両方あると思っています。

当然、まず、マーケットの潜在価値というのがあって、あとは、たぶんご心配されているだろう、地政学リスクというのが両方あります。その中で、先ほどのスライドの中でも申し上げましたが、だんだん、アジアの大都市、現在で言うと、われわれは、上海に出ているわけですがけれども、東京と全く状況が似ているのですよね、中に入って見えるのが。でいくと、それは、これから特に、東南アジアの経済成長している国々も全く同様な状況を迎えるだろうと思っています。

ですので、ご質問の回答で申し上げますと、中国も上海だけでとどまるかということ、当然、選択としては考えているし、他の国々への進出も十分あり得るだろうと考えています。

質問者 [Q]：分かりました。最後、4点目は、本日のご説明の中で19ページ目ですね。この、居宅の介護支援サービスを中心に、訪問介護とかデイサービス含めて集中出店とありまして、さっき福原社長から、亀戸モデルというコメントがありましたが、この今後、亀戸モデルみたいなものが、おそらくこれは、ある程度継続して展開されていくのだと思うのですが、この出店の範囲って、だいたいどれぐらいまでの範囲を考えてらっしゃるのでしょうか。

福原 [A]：そちらにつきましては、担当役員の三浦からお答えいたします。

三浦 [A]：ご質問ありがとうございます。

ドミナント出店して、シナジー効果を広げていくというところの、エリアという考え方なのですが、現在当社が既存事業として展開しているのが東京23区を中心に、そのただ23区だけに限るというわけではなくて、人口密度と、家賃の相場、高齢者の人口というところのマップ推移ですね、こちらを分析して出店をしていくという考えでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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



ですので、現在のところだけでとどまるという考えではなく、その時ちゃんと情報収集をして、ニーズがあるところに出店をしていくという考えでございます。

質問者 [M]：分かりました。ありがとうございます。

司会[M]：他にご質問ありますでしょうか。よろしいでしょうか。それでは、質問も終わりましたようなので、これもちまして、決算説明会を終了いたします。

本日は会社の皆様、どうもありがとうございました。

ご出席の皆様、どうもありがとうございました。お忘れ物のなきよう、気をつけてお帰りください。

[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
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 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をしてはなりません。

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 050-5212-7790 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