



## 株式会社ケアサービス

2023 年 3 月期決算説明会

2023 年 5 月 23 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]	2023 年 3 月期決算説明会
[決算期]	2023 年度 通期
[日程]	2023 年 5 月 23 日
[ページ数]	25
[時間]	11:00 – 11:30 (合計：30 分、登壇：17 分、質疑応答：13 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]	16 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@scriptsasias.com



常務取締役 常務執行役員

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、ただいまから、株式会社ケアサービス様の 2023 年 3 月期決算説明会を開催いたします。

最初に同社からお迎えしております 3 名様をご紹介します。

代表取締役社長、福原俊晴様。

**福原**：福原です。よろしくお願いいたします。

**司会**：常務取締役、富澤政信様。

**富澤**：富澤です。よろしくお願いいたします。

**司会**：常務取締役、三浦裕二様。

**三浦**：三浦でございます。よろしくお願いいたします。

**司会**：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。ご説明いただいた後、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**：皆様おはようございます。本日はお足元の悪い中お越しいただきまして、ありがとうございます。

こちらの場で説明をさせていただくのも 1 年ぶりになります。よろしくお願いいたします。

それでは 2023 年 3 月期の決算概要をご説明いたします。

---

### 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@scriptsasias.com



## 2023年3月期 決算概要



■ 売上高：	対前期比	3.0%増収
■ 営業利益：	同	40.8%増益
■ 経常利益：	同	45.3%増益
■ 親会社株主に帰属する当期純利益：	同	68.5%増益

(百万円)	2022年3月期(連結)		2023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
<b>売上高</b>	<b>8,965</b>	<b>100.0%</b>	<b>9,237</b>	<b>100.0%</b>	<b>271</b>	<b>3.0%</b>
売上総利益	1,165	13.0%	1,254	13.6%	88	7.6%
販売費及び一般管理費	859	9.6%	823	8.9%	△ 36	-4.2%
<b>営業利益</b>	<b>306</b>	<b>3.4%</b>	<b>431</b>	<b>4.7%</b>	<b>124</b>	<b>40.8%</b>
<b>経常利益</b>	<b>327</b>	<b>3.7%</b>	<b>475</b>	<b>5.1%</b>	<b>148</b>	<b>45.3%</b>
特別利益 *	0	0.0%	61	0.7%	61	-
特別損失	0	0.0%	32	0.4%	32	-
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>192</b>	<b>2.1%</b>	<b>323</b>	<b>3.5%</b>	<b>131</b>	<b>68.5%</b>

\*事業所閉鎖による

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

2

初めに、決算概要 2 ページをご覧ください。

当期の業績となります。売上高 92 億 3,700 万円、前期比プラス 2 億 7,100 万円、3.0%の増収。営業利益 4 億 3,100 万円、プラス 1 億 2,400 万円、40.8%の増益。経常利益 4 億 7,500 万円、プラス 1 億 4,800 万円、45.3%の増益。親会社株主に帰属する当期純利益 3 億 2,300 万円、プラス 1 億 3,100 万円、68.5%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



## 2023年3月期 事業別業績概要



- 在宅介護サービス : 対前期比 1.8%増収 5.2%増益
- シニア向け総合サービス: 同 6.4%増収 10.1%増益

(百万円)	2022年3月期(連結)		2023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
<b>売上高</b>	<b>8,965</b>	<b>100.0%</b>	<b>9,237</b>	<b>100.0%</b>	<b>271</b>	<b>3.0%</b>
在宅介護サービス	6,561	73.2%	6,680	72.3%	118	1.8%
シニア向け総合サービス	2,403	26.8%	2,556	27.7%	152	6.4%
<b>セグメント利益</b>	<b>1,057</b>	<b>11.8%</b>	<b>1,140</b>	<b>12.3%</b>	<b>82</b>	<b>7.8%</b>
在宅介護サービス	503	7.7%	530	7.9%	26	5.2%
シニア向け総合サービス	554	23.1%	610	23.9%	56	10.1%
<b>調整額</b>	<b>△ 751</b>	<b>-8.4%</b>	<b>△ 709</b>	<b>-7.7%</b>	<b>42</b>	<b>—</b>
<b>営業利益</b>	<b>306</b>	<b>3.4%</b>	<b>431</b>	<b>4.7%</b>	<b>124</b>	<b>40.8%</b>

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

3

3 ページをお願いいたします。こちらが事業別の業績となります。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、在宅介護サービスは、売上高 66 億 8,000 万円、前期比プラス 1 億 1,800 万円、1.8%の増収。セグメント利益 5 億 3,000 万円、プラス 2,600 万円、5.2%の増益。

シニア向け総合サービスは、売上高 25 億 5,600 万円、プラス 1 億 5,200 万円、6.4%の増収。セグメント利益 6 億 1,000 万円、プラス 5,600 万円、10.1%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



## 2023年3月期 業績（前期比 期間）



(単位:百万円)

	1Q			2Q			3Q			4Q		
	実績	前年同期比 (%)	前年同期	実績	前年同期比 (%)	前年同期	実績	前年同期比 (%)	前年同期	実績	前年同期比 (%)	前年同期
売上高	2,257	102.3	2,207	2,257	100.7	2,242	2,383	103.2	2,309	2,339	106	2,207
構成比(%)	100.0		100.0	100.0		100.0	100.0		100.0	100		100.0
在宅介護サービス	1,680	101.7	1,652	1,659	99.3	1,671	1,707	100.6	1,698	1,632	106.1	1,538
構成比(%)	74.5		74.9	73.5		74.6	71.7		73.5	69.8		69.7
シニア向け総合サービス	576	104.0	554	597	104.8	570	675	110.5	611	707	105.8	668
構成比(%)	25.5		25.1	26.5		25.4	28.3		26.5	30.2		30.3
売上総利益	245	92.9	264	297	87.9	338	395	131.6	300	315	120.3	262
構成比(%)	10.9		12.0	13.2		15.1	16.6		13.0	13.5		11.9
販売費及び一般管理費	208	101.6	205	206	94.3	218	195	91.2	214	212	96.4	220
構成比(%)	9.2		9.3	9.1		9.8	8.2		9.3	9.1		10.0
営業利益	36	62.5	58	91	76.2	119	199	233.1	85	103	245.1	42
構成比(%)	1.6		2.7	4.0		5.3	8.4		3.7	4.4		1.9
経常利益	37	56.8	65	87	69.5	126	215	231.6	93	134	318.1	42
構成比(%)	1.6		3.0	3.9		5.6	9.1		4.0	5.8		1.9
親会社株主に帰属する四半期純利益	53	130.3	40	50	63.8	78	146	257.5	57	73	469.2	15
構成比(%)	2.4		1.9	2.2		3.5	6.2		2.5	3.1		0.7

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

4

4ページをお願いいたします。こちらが四半期ごとの売上と利益を示した表でございます。

後ほど詳細はご説明いたしますが、当期は第2四半期まで主に在宅介護サービスで新型コロナの影響を受けておりましたが、第3四半期以降から徐々に売上げが回復いたしました。

また、本社費用や購買機能を見直した効果により、同じく第3四半期以降は前年同期比を増益で終えることができました。

### 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



## サービス別売上推移



(百万円)	2021年3月期 期末		2022年3月期 期末		2023年3月期 期末	
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比
<b>在宅介護サービス事業</b>	6,476	74.6%	6,561	73.2%	6,680	72.3%
デイサービス	4,356	50.1%	4,287	47.8%	4,378	47.4%
訪問入浴	1,169	13.5%	1,199	13.4%	1,201	13.0%
居宅介護支援	317	3.6%	399	4.5%	422	4.6%
訪問看護	113	1.3%	150	1.7%	123	1.3%
その他	519	6.0%	524	5.8%	555	6.0%
<b>シニア向け総合サービス事業</b>	2,210	25.4%	2,403	26.8%	2,556	27.7%
エンゼルケア	1,953	22.5%	2,097	23.4%	2,256	24.4%
クリーンサービス	178	2.0%	197	2.2%	197	2.1%
その他	78	0.9%	108	1.2%	102	1.1%
<b>合計</b>	<b>8,686</b>	<b>100.0%</b>	<b>8,964</b>	<b>100.0%</b>	<b>9,236</b>	<b>100.0%</b>

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

5

5 ページをお願いいたします。こちらが主要サービス別の売上の推移となります。

先ほど触れさせていただきましたが、在宅介護サービスは、新型コロナの影響を受けたことによって、多少ではございますが、構成比が変化いたしました。

続いて当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りますデイサービス、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 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



6 ページをお願いいたします。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。こちら、オレンジ色で示しているのが当期 2023 年 3 月期を表しております。

また、グラフの下に記載しておりますのが、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した延べ日数となります。

まず、当期は新型コロナウイルスにより、第 3 四半期までは売上、件数とも影響を受けておりましたが、第 4 四半期からお客様とスタッフの感染者数が大きく減少したことにより、売上、件数とも復調いたしました。今期 2024 年 3 月期もこの流れは継続するものと考えております。

### 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@scriptasia.com



## 訪問入浴サービス：売上高、件数の推移



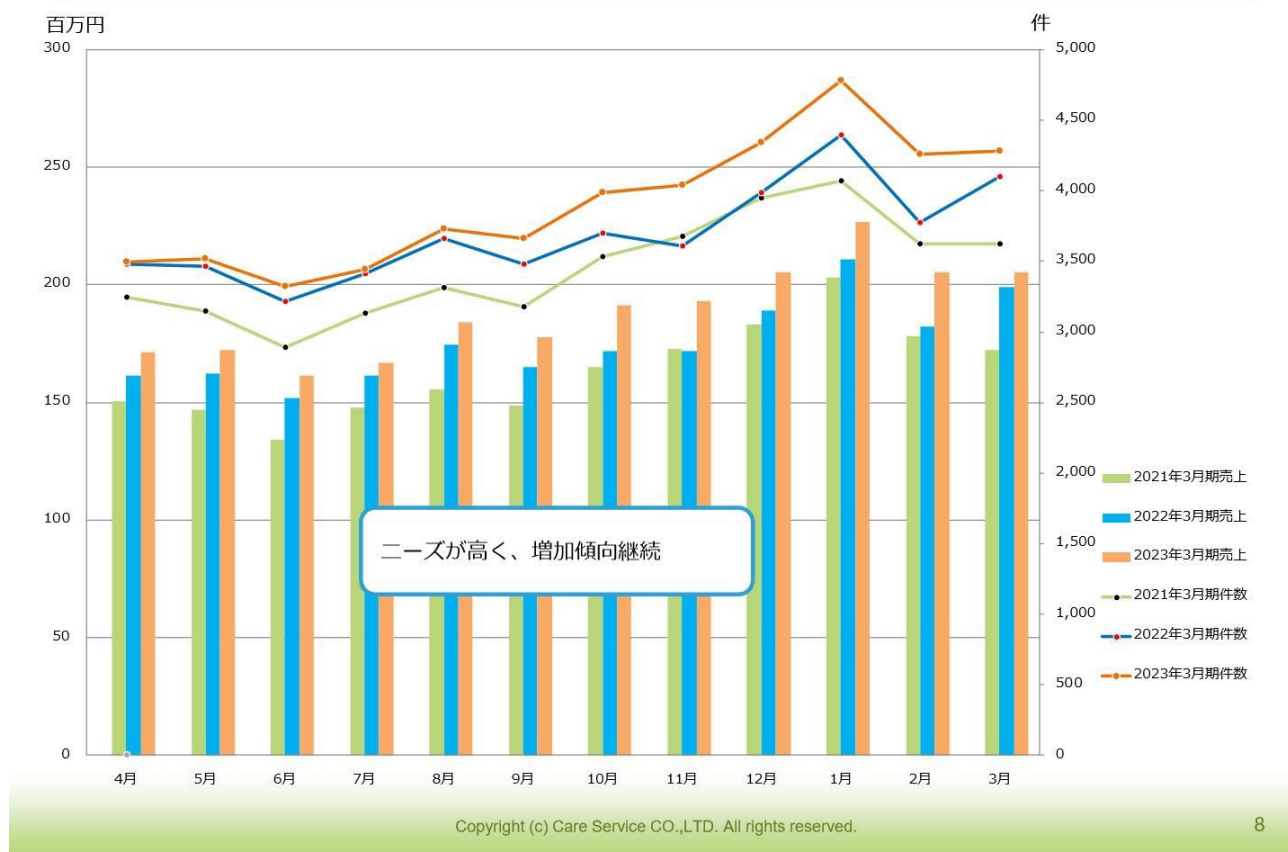
7 ページをお願いいたします。続いて、訪問入浴サービスです。

第2四半期ではデイサービス同様、お客様、当社スタッフの新型コロナウイルスの感染により一時的に件数は減少いたしましたが、第3四半期以降はスタッフの採用増加による体制強化を図り、売上件数は前年を上回りました。

### 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

## エンゼルケアサービス：売上高、件数の推移

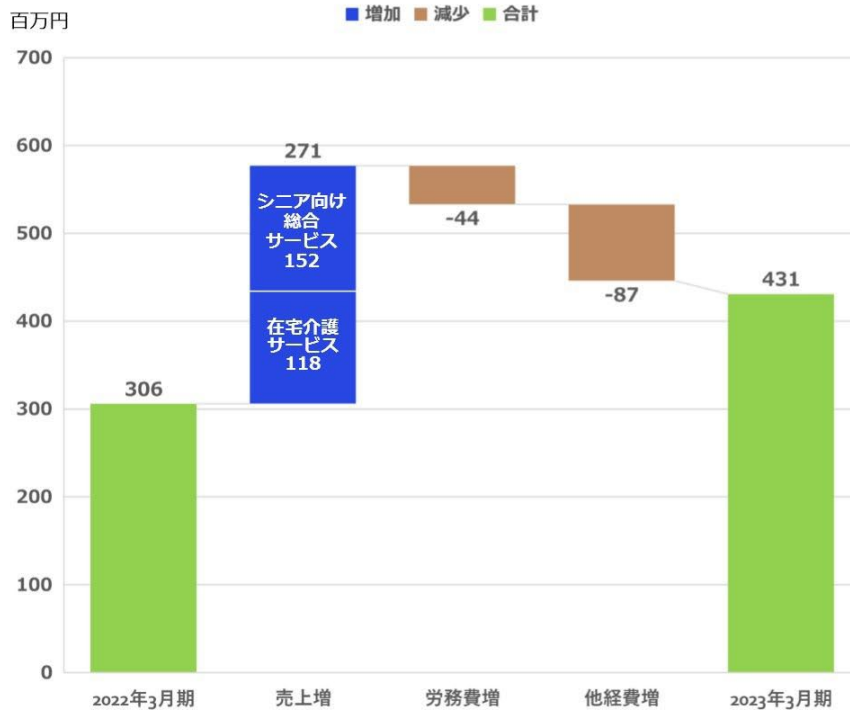


8 ページをお願いいたします。続いて、エンゼルケアサービスになります。

当期は計画通り好調に推移いたしました。施行件数の増加が続いております。こちらスタッフの採用を強化し、今後の更なる成長拡大へと繋げてまいります。

### 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@scriptasia.com



**POINT**

売上高 3.0%増収  
営業利益40.8%増益

**[増加要因]**

- ・シニア向け総合サービスの売上アップ
- ・本社コストの圧縮
- ・購買の見直し

**[減少要因]**

- ・従業員の給与水準の引き上げ
- ・採用関連費の増加
- ・物価高騰による水道光熱費等の増加

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

9

9 ページをお願いいたします。こちらが当期の営業利益の増減分析となります。

まず、営業利益の主な増加要因といたしまして、シニア向け総合サービス事業を主とした売上増加とともに、本社費用の圧縮と購買の見直しをさらに推し進めました。

当期では、従業員の給与水準の引き上げや採用関連費の増額、物価高騰に伴い水道光熱費の増加など、コスト増となる要因もございましたが、これらを吸収し、増益とすることができました。

**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

### ■ コロナ禍での経費コントロールにより、財務基盤を強化。

#### 【労務費の最適化】

- ・ 本社間接業務のマルチタスク化、DX化による事務効率改善で労務費を圧縮
- ・ 年間実績にて、従業員全体の給与水準引き上げ（平均4.1%）を実施。

#### 【採用関連費用】

- ・ 成長・拡大に向けた採用活動を大幅に強化

#### 【修繕費削減及び出店、移転建築コストの削減】

- ・ 事業所修繕を一部内製化、修繕費は前年同期比約4割減少
- ・ 出店時の床材、壁紙等の資材について大手メーカーの廃盤品を利用し、購入価格を従来の約3割と大幅に抑制。

#### 【サステナブル】

**廃盤品購入（床材、壁材）した、当商品が廃棄処分されていた時に発生する**

**CO2排出量は【約1,400Kg】を抑制しました ⇒ 今後も継続して実施**

10 ページをお願いいたします。先ほどのコストに関する要因について、もう少しご説明いたします。

この3年間、当社は全体的に経費を見直し、より筋肉質な財務基盤作りを進めておりました。まず、労務費の最適化ですが、本社スタッフの役割を見直しました。縦割りではなく、複数の業務を行う多能工へと本社の体制、意識を変えたこと、それとともに、DXを進めて事業効率を大きく改善したことにより事業を拡大しながらも、同時に本社の労務費を圧縮いたしました。

一方で、中長期的な観点での人材への投資は進めております。従業員全体の給与水準を年間実績で平均4.1%引き上げるとともに、今後の成長に向けて採用機能を大幅に拡充しております。

また、今後、当社がさらに成長を迎える中で、事業所の出店や設備の修繕に関する費用をどのようにコントロールしていくかというのが大きなポイントとなります。当期に関しましては、事業所の修繕等に関しまして、これまでの施工が、業者への外注から一部内製化を進めました。その結果、修繕費は前年同期比で約4割を削減いたしました。

## 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

さらに、事業所で使う床材、壁紙など、これまで大手メーカーがそれまではそのまま廃棄をせざるを得なかった新品同様の廃番品を、当社が購入させていただいております。その結果、資材の購入価格を従来の約3割に抑えることができました。

これらの廃番品の当社の施設への再生利用については、当期ではこれまで廃棄処分されていたときに排出するCO2二酸化炭素を、約1,400キロ抑制しております。こちらの試みについては、今後の事業所出店へ移転の際も引き続き進めてまいりたいと思います。

## 2023年3月期 貸借対照表概要



(百万円)	2022年3月期末		増減額
	実績	実績	
流動資産	2,354	2,705	350
固定資産	885	805	△79
<b>資産合計</b>	<b>3,239</b>	<b>3,510</b>	<b>270</b>
流動負債	926	906	△19
固定負債	295	287	△7
<b>負債合計</b>	<b>1,221</b>	<b>1,194</b>	<b>△27</b>
株主資本	2,028	2,314	285
その他の包括利益累計額	△10	2	12
<b>純資産合計</b>	<b>2,018</b>	<b>2,316</b>	<b>298</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>3,239</b>	<b>3,510</b>	<b>270</b>
<b>自己資本比率 (%)</b>	<b>62.3</b>	<b>66.0</b>	<b>+3.7</b>
<b>1株当たり純資産 (円)</b>	<b>532.03</b>	<b>610.61</b>	<b>78.58</b>

資産増減の主な要因  
 ・現預金売掛金 +341百万円  
 ・有、無形固定資産△96百万円

負債増減の主な要因  
 ・借入金の減少61百万円  
 ・未払法人税の増加64百万円

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

11

11 ページ、お願いいたします。貸借対照表の概要でございます。

当期末での純資産合計は23億1,600万円と、前期から2億9,800万円の増加。負債と純資産の合計は35億1,000万円。こちらは2億7,000万円の増加となり、自己資本比率は66.0%と、前期から3.7ポイント上がりました。なお、負債の項目の中で借入金が6,100万円の減少となっております。

こちら当社の借入金の残債は、今期2024年3月期の第1四半期の中で完済する予定です。その結果、無借金となる予定でございます。

### 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





## 2023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	338	443	105	受取和解金+61百万円
投資活動による キャッシュ・フロー	△184	△36	148	
財務活動による キャッシュ・フロー	△191	△151	39	
現金及び現金同等物の 期末残高	930	1,197	267	

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

12

12 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 4 億 4,300 万円、前期比 1 億 500 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 3,600 万円、1 億 4,800 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 1 億 5,100 万円、3,900 万円の減少。現金及び現金同等物の期末残高は 11 億 9,700 万円と、前期比で 2 億 6,700 万円の増加となりました。

### 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4月

**デイサービスセンター亀戸**（東京都江東区）開設  
**訪問入浴亀戸**（東京都江東区）開設

2022年7月

**エンゼルケア川崎**（神奈川県川崎市）移転

2022年8月

**居宅支援亀戸**（東京都江東区）移転  
**訪問看護亀戸**（東京都江東区）2事業所の統合移転

2022年10月

**訪問入浴川口**（埼玉県川口市）移転

2022年11月

**エンゼルケア福岡**（福岡県福岡市）開設

2023年3月

**エンゼルケア茨城**（茨城県牛久市）移転

※期末時点の事業数：107

### 今後のエンゼルケアの出店について

東日本を中心とした事業を西日本へ出店、今後も拡大を計画。

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

13

13 ページ、お願いいたします。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。

まず、事業所の新規出店でございます。当期は、3事業所の開設と、5事業所の移転を行いました。

なお、この中で2022年11月に九州地区では当社で初めての出店となる、エンゼルケア福岡事業所を開設いたしました。これまでエンゼルケアでは、東日本を中心に事業を展開してまいりましたが、当社の湯灌、メイクに関する需要は、日本全国でも十分にあると判断し、今後は西日本への拡大を推進してまいります。

### 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@scriptasia.com



### ■ 上海福原護理服務有限公司（中国事業）

- 第1Q、3月よりコロナ感染症により都市封鎖、当社の事業も停止。
- 第2Q、6月より再開するが厳しい状況続く、9月末封鎖前ベースの70%。
- 第3Q、11月より件数増加、コロナ前ベース100%まで回復し、黒字化。
- 第4Q、引き続き件数増加、売上、収益拡大へ。

### ■ 株式会社ケアサービスヒューマンキャピタル（人材事業）

- 第1Q、コロナ感染症影響により、事業者、求職者ともに動き少なく業績低調。
- 第2Q、感染者数減少により、求職は徐々に回復。業績は改善。
- 第3Q、積極的な採用求人再開、求職者増加し、業績は引き続き改善へ。
- 第4Q、単月での黒字化へ、引き続き採用活動拡大し業績改善へ。

14 ページ、子会社の概況についてお話いたします。

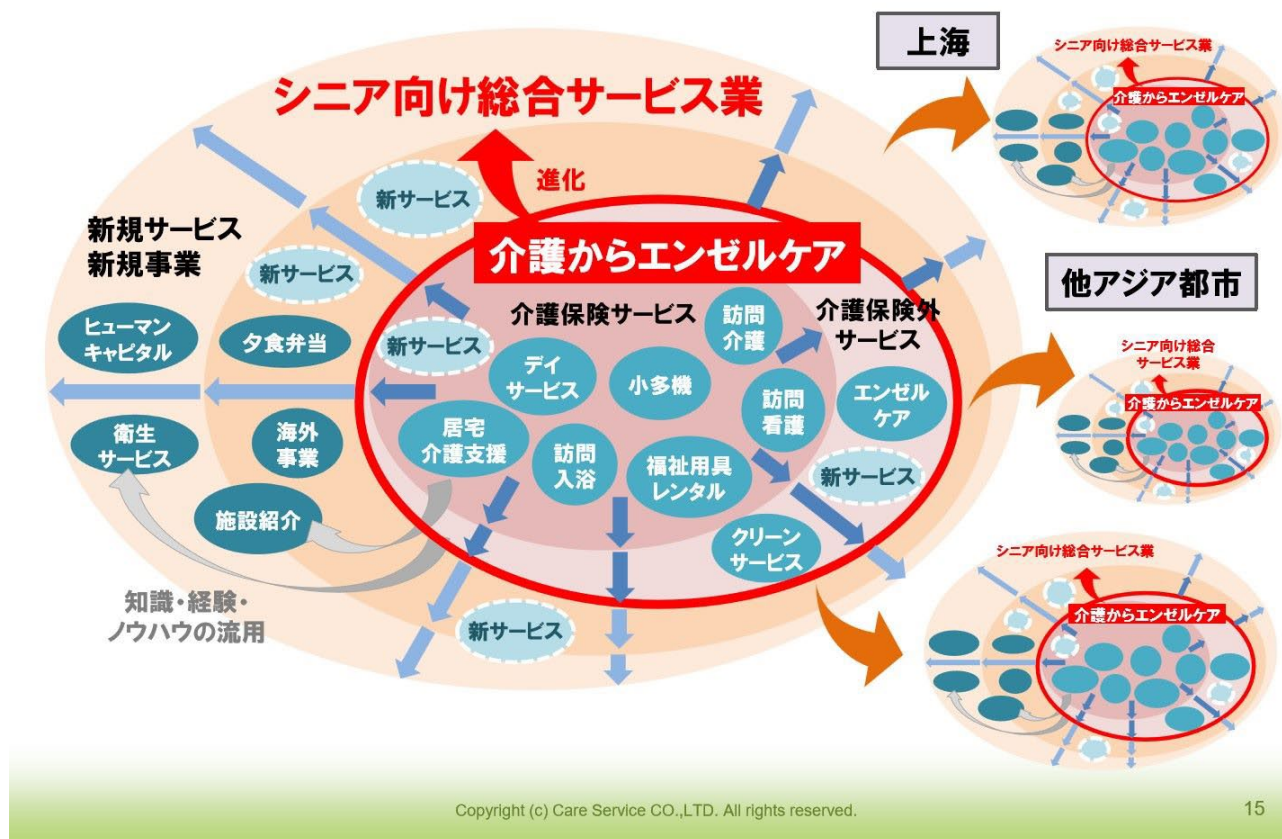
初めに、中国の上海福原でございます。皆さんもご存じの通り、中国、そして上海市では、2022年秋まで続いたロックダウンによって、上海市の葬儀場の運営は大きな影響を受けておりました。しかし、以降はコロナ前の状況に戻っております。現在では、売上収益とも再び拡大基調に戻っております。

続いて人材会社の、ケアサービスヒューマンキャピタルです。こちらも下半期から、売り手となる求職者、買い手となる介護事業者の活動が再び活発となり、業績は改善へと向かっております。

今期、上海福原、ヒューマンキャピタルともに利益貢献を期待しております。

#### 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



続きまして、当社の今後の方向性と、当期 2024 年 3 月期の計画についてご説明いたします。

15 ページをご覧ください。こちらが、今スライドに映されているのが、当社の長期的な構想となる「シニア向け総合サービス業」のイメージとなります。

これは、すみません、われわれが作った造語です。当社は、この赤い円、これが現在事業として抱えているものです。主に在宅介護とエンゼルケアを中心とした介護保険外のサービスを進めております。こちらを顧客視点で、この今申し上げた介護保険と介護保険外の双方の事業を多角化しながら、この赤い円を大きくしていきたいと考えております。

そして、このビジネスモデルを、これから日本同様に高齢化が始まるアジアの都市部に進出して、持っていくことが十分に可能であると判断しております。

先ほどわれわれは中国、上海市に子会社を持っているとお話させていただきました。上海同様にアジアの大都市圏では、経済が発展し、健康寿命が延びた結果、高齢者の増加とともに、同時に少子化が起こり、家族が離れ離れで生活し始めるという、日本と全く同じ状況になりつつあります。

## 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@scriptsasias.com

その中で、われわれが手がけている介護とエンゼルケアを初めとした終活に関するサービスに対する需要が、これからアジアにおいても確実に増えていくことをわれわれは想定しております。

当社ではこのシニア向け総合サービス業、こちらを次の10年以内に完成させたいと考えております。

## 長期の戦略・投資イメージ（～2033/3）



	稼ぐ力をつける	大きく投資する	シニア向け 総合サービス業への進化
	～2024/3	～2027/3	～2033/3
テーマ	組織力・事業の再構築	絶対的な業界ポジション確立	新しい事業形態への進化
戦略・投資ポイント	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 競争を勝ち切るビジネスモデル構築</li> <li>② フリーCF最大化に向けた財務体質強化</li> <li>③ 将来の成長に向けた従業員への投資・還元</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 「規模×効率性」ドミナント活用によるビジネスモデル構築</li> <li>② 介護報酬改定を見据えた既存事業の再定義と積極的拡大</li> <li>■ 既存事業の顧客基盤を活かした新規事業開発</li> <li>■ 海外展開展開</li> <li>■ 業務提携、M&amp;A等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 介護保険外事業への発展と既存事業との連携</li> <li>■ 看護、医療、調剤との連携、融合</li> <li>■ 葬祭周辺業務多角化</li> <li>■ 海外事業拡大（東アジア圏、その他）</li> </ul>

確実に進捗。今期は次の「大きく投資する」を前倒しで実行。

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

16

16 ページ。こちらに示されているのが、当社が昨年 2022 年の春に掲げた 10 ヶ年計画のロードマップです。ですので、今年が 2 年目になります。

次の 10 年、2033 年の 3 月期に、今申し上げたシニア向け総合サービス業を完成させると申し上げました。こちらに向けて、このスライドに書かれているように、三つの期間に分けて戦略を推進していきたいと考えておりますが、現時点では、この一つ目の段階である「稼ぐ力をつける」という段階です。

今申し上げたとおり、こちらは今確実に今進捗していると判断しております。ですので、今期はこの二つ目の段階である、「大きく投資する」という段階を、前倒しして移行し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@scriptasia.com



■ 第33期（2024年3月期）

- ・デイサービス、エンゼルケア、訪問入浴、レンタルサービス等、  
合計10事業所の出店を計画

(百万円)	第33期 2024年3月期				第32期 2023年3月期	
	金額	売上比	前年増減額	増減率	金額	売上比
売上高	10,010	100.0%	773	8.4%	9,237	100.0%
営業利益	541	5.4%	110	25.5%	431	4.7%
経常利益	539	5.4%	64	13.3%	475	5.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	341	3.4%	18	5.5%	323	3.5%

- ・年間配当 14円 ⇒ 16円（予想）

最後、当期 2023 年 3 月期の業績予想概要をお話させていただきます

17 ページをご覧ください。今申し上げた通りです。今期は攻める 1 年としたいと思います。攻めます。

新規出店はこちらにある通り、在宅介護サービス、シニア向け総合サービスともにアクセルを踏んで、合計 10 事業所を計画いたします。今、スライドに一部サービスが書かれておりますが、こちらに書か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折り合えば積極的に出店を検討いたします。

2024 年 3 月期、今期の業績は売上高 100 億 1,000 万円、営業利益 5 億 4,100 万円、経常利益 5 億 3,900 万円、当期純利益 3 億 4,100 万円を計画いたします。

また、配当でございますが、前期比 2 円増配の 1 株当たり 16 円を計画しております。

以上で本日の説明を終了させていただきます。誠にありがとうございました。

司会：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]**：それでは質疑応答に入らせていただきます。

なお、この IR ミーティング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。

したがいまして、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を省略していただいて結構です。

それではどうぞよろしく願いいたします。はい、ではこちらの方から。少しお待ちください。

**質問者 [Q]**：ご説明ありがとうございました。私から 2 点ご質問を差し上げたいと思います。

まず 1 点目、先ほど子会社関連のところ、中国の事業のお話をされたと思いますが、こちらの件数や売上収益拡大については、全体でどれほどの売上や収益を今後見込んでいるのかというところを具体的にお話いただけたらというのが 1 点目でお伺いしたいところです。

2 点目が、今後の業界の課題や見通しなのかと思いますが、2024 年度に介護保障が改定される予定かと思うのですが、これに対する御社の対策や、どのように考えられているのかをお聞かせ願えたらと思います。よろしく願いいたします。

**福原 [M]**：ありがとうございます。それでは、まず 1 点目の、中国の事業の現状や進捗については担当役員の富澤から、2 点目に関しましては同じく担当の三浦からご回答します。

**富澤 [A]**：それでは中国に関して回答させていただきます。

細かい売上に関しましては公表していないのですが、弊社の一つの目標としまして、各斎場の死亡者数に対するサービス提供率に関しましては、平均 8 割を目標にして今設定して動いております。

ですので、三斎場ある中で、もちろん達成しているところもあれば、していないところもあり、またもう一つ壁になっているのが、各省庁による民生局さんの方針もありますので、それに沿った形で、8 割というところを目標に進めていこうと思っております。

以上、中国についての回答です。

**三浦 [A]**：はい。それでは 2 点目のご質問の、2024 年度の介護保険法改正についての考え方というところがございます。三浦より回答させていただきます。

---

### 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



現在、国のほうでも、社会保障審議会等でまだまだ議論がなされている状況でございます。何が議論されているかというのは厚労省のページで公表されますので、これをウォッチしている状況です。実際に確定するのがおそらく今年の12月や、もしくは年明けに具体的になると思いますので、今いろいろな話は出ていますが、確定していないところであまり右往左往してもというのが正直なところです。

ご存知の通り、介護保険は3年に一度必ず改正があるという中で、2000年度から動いておりますので、基本的には大きくプラスになるかというところを甘く見込んでいるということはありません。逆に言えば、必ず価値があるサービスを提供する仕組みを持っているところには、加算や、単価が下がらないということを必ずやっていただけます。

当社はその地域地域で、必ず価値がある加算、これをブラッシュアップし続けるということが、既に介護保険法改正で右往左往しないという体制だと考えていますので、そのような情報収集をしながらも、日々のサービスの品質を上げていくという取り組みで考えております。以上でございます。

**質問者 [M] :** ご回答いただきありがとうございました。

**司会 [M] :** はい、ありがとうございました。続いてご質問をどうぞ。

**質問者 [Q] :** 恐縮ですが、この賃金のアップに関するご対応について、どういうふうこれからなさっていくかを教えていただけないでしょうか。

**話者 [A] :** 会社としての。はい。10ページで一度ご説明しましたが、当社はまず会社として、全体4.1%の賃金を上げました。これはやはりわれわれの会社において、人というリソース、人材というリソースが全てであると考えているからです。

ここはまず、社会としてどうかという以前に、この賃金を上げるということは、必ず会社として、ケアサービスとして、やり続けなければいけないことだと考えております。

ここからやはり考えないといけないのは、まず、当社が今期行っていた利益を確実に稼ぎ出す、それをどう従業員に配分するかということ、従業員と各自約束、コミットメントをしながら、その制度、その賃金、賞与の仕組みをより良い形に改善し続けることが全てだと思っています。

それをやはり、こういった場でもそうですし、採用のマーケットでも、情報を即時に出しながら採用にも訴えかけるということをしてしながら、より良い人材を定着させ、採用を強化していくという循環を続けることが全てになると思います。答えになっていないかもしれませんが。

---

## 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



**質問者 [Q]**：もう一点お伺いしたいのですが。これは多分、ご説明をされていない部分かと思えます。

御社に関しては、まず税金で公的な部分の支援がかなりある業界で、今後も増えていくという形で、税金の負担としては増えていくと言われているかと思うのですが。

いろいろな業界を見てみると、例えば国土強靱化は、国の負担が増えなくてはいけないとか、防衛周りは増えなくてはいけないとか、子育て周りも増えなくてはいけないとか、国の負担としては、何でもかんでも増えなくてはいけないという中で、介護周りの負担される優先度は、これからどうなっていくとお考えですか。

税金で出てくる額というものは、この5年、10年、20年ぐらいのスパンで見たときに、どんなふうに変わっていくと見ていかれますか。

お金が無尽蔵に刷ればどこにでも配れると思うのですが、米とお金は有限かなというところからすると、どうやって取ってもらう形になると適切なのか、来なかったら、どういう形で生き延びるのだと思いますか。

社長の代になって、あと二、三十年は就任されるのではないかとお見受けしますので、この長いスパンで見たときに、どういうふうになっていくと、事業環境の前提が変わっていくとお考えなのかを教えてくださいませんか？

**福原 [A]**：はい。ご質問の趣旨はわかります。

まず、私は政府、先ほど三浦の話もありましたとおり、日々、この社会保障費に関する議論がなされているので、不確かなことは申し上げられないのですが、社会保障費が増大していく中で、それでは高齢者1人当たりの予算が増えていくかというのと、それほど楽観的ではない。むしろ減っていくという前提で戦略を組み立てなければいけないのだろうと思います。

それは今ご質問がありました通り、例えば子供の問題や、いろいろな国の諸問題は当然ありますので、そこの優先順位によって決められるものだろうと思います。ですので、まず社会保障、介護に関する費用というものは、決して楽観はしてはいけないと考えています。

その中で、先ほどスライドの15ページ、16ページ、シニア向け総合サービスになぜわれわれが行くんだという話をさせていただきましたが、今の視点にかかることかなと思っています。いわゆる介護保険にわれわれが。私が二、三十年いるかというのは置いておいて。やはり介護保険とエンゼルケアという二本足で、この会社は進むのかというのと、やっぱりそれはかなりリスクが高いだろうと思います。

---

## 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



ですので、少なくとも介護保険外、今 15 ページに載っていますが、そのエンゼルケアとクリーンサービス、これが今当社の掲げている主な介護保険外のサービスなのです。こちらはやはり、介護保険というのを広げていながら、この介護保険外の部分も拡張していかなければいけないという、事業ポートフォリオを早急に。まずそちらの事業ポートフォリオというのも、その三つ目の柱、四つ目の柱を作らないと、今ご質問いただいたようなところで、当社が二、三十年後も生き続けるということは難しいだろうと思っております。

ただ、決して悲観的な話だけではなくて、当社は実は、介護においては 75 歳以上のお客様がメインなのですが、逆に 75 歳以上のお客様が日々どういった暮らしをしているかということのをわれわれはつかんでいるわけですね。そういった顧客視点で言えば、介護保険以外のサービス、これから日本は高齢化がさらに進んでいくわけですが、何ができるかというのは、実は生のデータをわれわれが一番持っている。サービスの開発のしがいには実はあると思っています。

ですので、当社からすれば必然の成り行きの中で、このシニア向け総合サービス業を突き進んでいきたいと思っています。以上です。

**司会 [M]**：はい、ありがとうございます。続いてご質問をどうぞ。よろしいですか。

特に無いようでございます。会社様からもし何か追加事項がございましたらいかがでしょうか。よろしいですか。はい、わかりました。

それでは、以上をもちまして本日の説明会を終了いたします。どうもありがとうございました。

この後、名刺交換をしていただくときに、説明会の内容に関係のないお話につきましてはご遠慮願いたいという、会社様からの要請がありましたので、どうぞよろしく願いいたします。

[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@scriptasia.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 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