



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 ²
[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



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を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ませんが、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こと、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こと、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@scriptasia.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