

登壇

司会：お待たせいたしました。定刻となりましたので、ただいまより、株式会社ケアサービス様の2024年3月期の決算説明会を開催いたします。

まず初めに、会社からお迎えしている3名様をご紹介します。

まず、代表取締役社長の福原俊晴様。

福原：よろしくお願いいたします。

司会：ありがとうございます。常務取締役の富澤政信様。

富澤：よろしくお願いいたします。

司会：常務取締役の三浦裕二様。

三浦：よろしくお願いいたします。

司会：どうもありがとうございます。

本日のご説明は福原様からいただくことになっております。ご説明の後、質疑応答の時間を設けていただきたいと思っております。それでは早速よろしくお願いいたします。

福原：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。それでは2024年3月期の決算概要についてご説明申し上げます。

まず初めに決算概要についてご説明いたします。2ページをご覧ください。

こちら業績になります。売上高96億3,700万円、前期比プラス4億円、4.3%の増収。営業利益5億1,800万円、プラス8,700万円、20.2%の増益。経常利益5億5,600万円、プラス8,000万円、17.0%の増益。親会社株主に帰属する当期純利益3億7,700万円、プラス5,300万円、16.6%の増益となり、増収増益となりました。

3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、在宅介護サービスは売上高69億4,000万円、前期比プラス2億6,000万円、3.9%の増収。セグメント利益5億2,200万円、マイナス700万円、1.4%の減益。シニア向け総合サービスは、売上高26億9,600万円、プラス1億4,000万円、5.5%の増収。セグメント利益6億3,600万円、プラス2,600万円、4.4%の増益となりました。

4 ページをご覧ください。四半期ごとの業績推移です。利益面では第3四半期において苦戦いたしました。当社の繁忙期となります第4四半期でしっかりと売上を伸ばしたことで、第4四半期単体で前年同期比 157.7%と高い利益を上げることができました。

5 ページをお願いいたします。こちらはサービス別の売上構成の推移になります。在宅介護サービス事業は、売上高 69 億 4,000 万円と前期比 103.9%で着地いたしました。個別ではデイサービス 105.7%、訪問入浴 103.4%、訪問看護は前期比で 82.9%となっておりますが、こちらは看護師の確保が順調に進まなかったことが要因です。一方、シニア向け総合サービス事業は、売上高 26 億 9,600 万円、前期比 105.5%、エンゼルケアは 107.0%でした。

続きまして、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いたします。6 ページをご覧ください。

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す。棒グラフが売上高、折れ線グラフが件数、オレンジ色が当期 2024 年 3 月期を示しております。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過去3年間での月別の新型コロナウイルスによって営業を休止した延べ日数になります。

先ほど5ページのサービス別の売上推移のスライドにて、デイサービスは前期比で5.7%の増収と申し上げました。当期におきまして、営業休止はなく、売上、件数ともコロナ前の水準に回復いたしました。

7 ページをお願いいたします。続きまして、訪問入浴サービスについてご説明いたします。売上、件数とも前期より増加いたしました。今後、われわれの商圏であります首都圏において、終末期のお客様の増加が見込まれます。それによって、訪問入浴に対する需要がさらに高まることを見据えて、人員体制の強化と新規出店の加速など、継続的な投資を進めております。

8 ページをご覧ください。続いてエンゼルケアサービスです。当期も全国的に売上、施行件数とも順調に増加しております。前期より展開を始めました西日本エリアでも、計画通り立ち上げることができました。こちらのエンゼルケアでもさらなる人員体制の強化と新規出店など、投資を進めてスピーディーに事業拡大を図ってまいります。

9 ページをお願いいたします。こちらが営業利益の増減分析になります。次のスライドにて詳しく触れますが、当期では人員体制の強化や従業員の給与水準の引き上げによって人件費が増加いたし

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



ました。一方で、全体的なコストコントロールや本社部門の DX の推進を継続いたしまして、物価高騰に伴うコスト増加の要因を吸収いたしました。その結果、増益とすることができました。

10 ページをお願いいたします。こちらが今申し上げましたコストに関する要因のご説明になります。先ほど人件費の増加と申しました。今後の中長期的な成長に向けて、人材の確保とサービス品質の向上に対して、現在、積極的な投資を進めております。人員体制の強化に加え、優秀な人員の確保と定着のために、前期に続いて当期も給与水準の引き上げをサービス別を実施いたしました。

また、教育研修体制を拡充し、将来を担う管理職の育成、サービス別のマネジメント、専門知識の教育にこれまで以上に焦点を当て、人材育成を実施しております。一方で、人員の部分以外の費用につきましては、引き続き徹底的に見直して削減を進めております。

後ほどご説明いたしますが、今期新たに開設した事業所では、設備の設置や内装の施工など、これまで外注化していた工程を内製化して出店を行いました。内製化することによって、外注費の削減など開設のコストが大幅に削減するだけでなく、事業所開設までの準備期間も大きく短縮することができ、機動的な出店が可能となります。

当期は、これらの経験やノウハウを既存の事業所の修繕や設備の切り替えなどに積極的に応用したことで、全体的に大きくコストを圧縮できております。また、前期に引き続き、本社を中心に事務作業の DX 化を推進し、業務改善を進めております。本社のオフィス面積を半減し、コスト削減とともに効率的な本社運営を行っております。

11 ページ、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 26 億 4,200 万円、前期末から 3 億 2,600 万円の増加。負債と純資産の合計は 38 億 5,700 万円、3 億 4,600 万円の増加となり、自己資本比率は 68.5%と 2.5 ポイント上がりました。なお、当期末において借入金 はゼロとなり完全無借金となりました。

12 ページ、こちらがキャッシュ・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 5 億 4,500 万円、前期比で 1 億 200 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 1 億 100 万円、6,500 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 1,900 万円、3,100 万円の増加。現金および現金同等物の期末残高は 15 億 2,200 万円と、前期比で 3 億 2,500 万円の増加となり、フリーキャッシュ・フローを拡大することができました。

13 ページ、続きまして、当期の事業所の開設状況についてご説明いたします。当期は在宅介護で 5 事業所、シニア向け総合サービス事業で 2 事業所の計 7 事業所を新規開設いたしました。在宅介

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



護では既存事業のエリアとシェア拡大により、出店を加速してまいりました。また、これまでよりも早期の収益化を実現できるように、新店のモデルを作り変えました。

また、シニア向け総合事業サービスのエンゼルケアでも、前期の福岡に続き、米子と大阪に出店いたしました。西日本エリアでも、私たちの湯かんとメイクに対するサービスの需要は非常に高いことが確認できております。こちらも引き続き、西日本エリアの新規出店を加速させるとともに、首都圏エリアのシェア向上に向けてさらなる事業所展開を図ってまいります。

続きまして、今後の当社の方向性と、当期 2025 年 3 月期の計画についてご説明いたします。14 ページをご覧ください。

このスライド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。顧客視点で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。

これまでのスライドで申し上げたように、当社の既存事業にはまだまだ十分に成長の可能性があります。在宅介護では首都圏、エンゼルケアでは全国で出店を加速させることによって、まずは重心を置きたいと考えております。

そして、このビジネスモデルを、いずれは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、持っていくことが十分に可能であると考えております。アジアの大都市では経済が発展し、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、日本と同様に家族が離れ離れで生活し始めるという、全く日本と同じ状況が起こっております。

その中で、介護とエンゼルケアを初めとした終活サービスに対する需要がこれからも国内外で確実に増えていくことを私たちは想定しています。ケアサービスではこのシニア向け総合サービス業の完成を目指し、事業の拡大と展開を進めてまいります。

15 ページに記されているのが、当社が 2 年前に掲げた 10 年計画のロードマップです。2033 年 3 月期までの目標となるシニア向け総合サービス業への進化に向けて、このスライドに書かれた三つの期間に分けて戦略を推進しております。

前期、2024 年 3 月期までで、一つ目の「稼ぐ力をつける」段階を計画通りに完了したと考えております。今期からは、二つ目、真ん中の、「大きく投資をする」という段階に移行いたします。先ほどの新規出店のスライドで申し上げましたが、当社のこれまでのドミナントを活用し、お客様の囲い込みと、業務の生産性・効率性を追求した事業展開へと、さらに発展していきながら成長を拡大していきたいというのがまず一つ。

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



加えて、この4月で介護保険の報酬改定がございました。今後の介護保険の見通しを考えると、私たちは今の既存のビジネスを拡大しながら、先回りしてこの事業を再定義する必要があります。

それには介護保険下のサービスであれば、報酬単価の影響だけではなく、これからお客様になる高齢者層のライフスタイルを見据えたサービス内容の書き換えも必要でしょうし、先ほどのシニア向け総合サービス業のスライドにもあったように、介護保険外サービスや終活関連、そして、お客様への衣食住にもっと関わる事業への展開が必須なのだろうと考えております。

スライドには「絶対的な業界ポジション確立」と書いていますが、規模ももちろん必要であります。私たちケアサービスが、今いる業界の中で唯一無二のビジネスモデルと利益率を生み出せる存在へと進化していくのがこの次の3年間になります。

最後に当期2025年3月期の業績予想について申し上げます。16ページ、先ほどのスライドにもありましたが、今期は攻める1年です。合計10カ所の新規開設を計画いたします。エンゼルケアでは西日本エリアの出店、そして首都圏の既存エリアのシェア拡大に向けてさらなる出店を行います。

また、在宅介護では当期同様に訪問入浴の出店の他、これからの時代に沿ったお客様のニーズ、私たちスタッフの働き方、そして、出店しやすいビジネスモデルなどを検討し、これまでとは異なる新しいタイプのデイサービスの開発・出店を現在計画しております。また、こちらのスライドに書かれていないサービスに関しましても、立地とコストが折り合えば積極的に出店を行います。

今期、2025年3月期の業績でございますが、売上高101億4,900万円、5.3%の増収。営業利益6億4,000万円、23.5%の増益。経常利益6億5,300万円、17.4%の増益。当期純利益4億3,700万円、15.8%の増益。また、配当でございますが、2円増配の1株当たり18円を計画しております。

以上で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]：どうもありがとうございました。

それでは質疑応答の時間にまいります。ご質問のある方、挙手していただければマイクを持ってまいります。いかがでしょうか。

ご質問ございませんでしょうか。はい、ちょっとお待ちください。お願いします。

キタミ [Q]：ご説明ありがとうございます。アクロポリス・アドバイザーズのキタミと申します。数年ぶりの参加なので、基本的なことをお聞きするかもしれないんですけども。

先ほどお話にあったスライドで言うところの 16 ページ目、今期のご計画のところ、新タイプのデイサービスということで、黄色い線が張られていたんですけど。ご説明に少しあったなと思っているんですけども、差し支えない範囲で、どんなタイプの新サービスなのか、ご説明いただければありがたいです。というのが一つ。

もう一つは、上海、中国でのビジネスのお話ですけども、私の記憶が正しければ、上海でもエンゼルケアのビジネスを展開されていたと思うんですけども。こちらは、今、中国景気後退などと言われてはいますが、マクロ環境がそういう環境であってもニーズは非常に堅調に伸びているのか。それとも少し変化があるのかを、今の中国でのビジネス状況とあわせてご説明いただければ大変ありがたいです。以上です。

福原 [A]：お久しぶりです。まず 1 問目の新タイプのデイサービスにつきましてですが、まず、既存と何が異なるかという話ですが、現在、当社が得意としているのは中規模のデイサービスとされているものです。35 名から 40 名ぐらいの定員で、お客様、7 時間から 8 時間お預かりする。お食事、お風呂、機能訓練等を行うサービスになるんですが、それよりも小型で地域密着のデイを今検討しています。

それとともに、先ほど説明で申し上げましたが、これからのお客様のニーズに沿ったコンテンツ・サービスをつける。それによってまず地域に密着をしたいと。あともう一つは小型化をすることによって、出店のしやすい立地で、出店コストもこれまで 35 名から 40 名のデイとなると、非常にスペースが必要になりました。それはもちろん家賃もそうなんですけど、先ほど出店の立地と言いましたけども、なかなか見つかりづらいという状況もありました。それを小型化することで、出店しやすくなるというところで、まず考えております。

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



こちらどういったものかということにつきましては、始まりましたらまたこのような機会があると思いますので、そこで詳しく説明をさせていただきます。これが1点目。

2点目が上海について、今日は子会社の報告はスライド入れておりませんでした。ご説明いたします。まず中国の状況につきましても、われわれが展開している上海につきましてもコロナは終了いたしました。社会が平常化していると。エンゼルケアにつきましても、基本的にはBtoBtoCです。ですので、最終的にはご葬家からわれわれは料金をいただいているという形になりますので、ニーズに関しては、こちらコロナ前に戻りつつあると考えております。以上、お答え申し上げます。

キタミ [Q]：景気が悪い云々というマクロ要因はあまり関係なくて、コロナが一段落したことによってコロナ前のベースに戻ってきていると、そんな理解をしておけばよろしいですかね。

福原 [A]：BtoBの業界と比べれば、そこはそれほど影響はないと考えています。

キタミ [M]：分かりました。ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。

他にご質問ございますでしょうか。どうでしょう。ございませんでしょうか。よろしいですか。

ではないようですので、もしありましたら個別にお尋ねいただくということで、説明会は以上にしたと思います。どうも皆様、お疲れ様でした。会社の皆様、ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所については[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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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@scriptsasias.com

