

登壇

司会：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決算説明会を開催いたします。

最初に会社からお迎えしております、2 名の方をご紹介します。代表取締役社長、福原俊晴様です。

福原：福原です。よろしくお願いします。

司会：常務執行役員、富澤政信様です。

富澤：富澤政信です。よろしくお願いします。

司会：本日は社長の福原様からご説明いただくことになっております。ご説明後、会場からの質疑応答の時間といたします。それではよろしくお願いいたします。

福原：皆様こんにちは。代表取締役社長の福原俊晴です。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 2025 年 3 月期の決算概要についてご説明いたします。

まず 2 ページをお願いいたします。損益計算書でございます。

売上高 98 億 6,200 万円、前期比 2 億 2,400 万円、2.3%の増収。営業利益 5 億 2,000 万円、プラス 200 万円、0.5%の増益。経常利益 5 億 8,100 万円、プラス 2,400 万円、4.4%の増益。親会社株主に帰属する当期純利益が 3 億 7,400 万円、マイナス 300 万円、1.0%の減益となりました。なお、2025 年 2 月 5 日付で海外子会社の上海福原の解散、および清算について開示を行いました。特別損失にてそちらの閉鎖費用を計上しております。

続きまして 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 68 億 6,700 万円、前期比でマイナス 7,300 万円、1.1%の減収。セグメント利益が 4 億 3,700 万円、マイナス 8,500 万円、16.3%の減益。シニア向け総合サービスは売上高 29 億 9,400 万円、プラス 2 億 9,800 万円、11.1%の増収。セグメント利益 7 億 7,300 万円、プラス 1 億 3,600 万円、21.4%の増益となりました。

4 ページをお願いいたします。こちらがサービス別の売上の推移になります。

主力のデイサービスは前年比で微減、訪問入浴は微増、エンゼルケアは前年比で 112.8%となりました。

5 ページをお願いいたします。こちらが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、29 億 2,500 万円と、前期末から 2 億 8,200 万円の増加。負債と純資産の合計は 41 億 2,100 万円と 2 億 6,400 万円の増加となり、自己資本比率は 71.0%と 2.5 ポイント上がりました。

6 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 5 億 8,800 万円、前期比で 4 億 2,000 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 4,300 万円で 4,100 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 9,100 万円で 2,800 万円の増加となりました。現金および現金同等物の期末残高は 18 億 4,300 万円と前期比で 3 億 2,000 万円の増加でございます。

続きまして、当期の事業概要についてご説明いたします。お手元のスライドの 7 ページから 9 ページでは主要サービスでございますデイサービス、訪問入浴、エンゼルケアの月別の売上と件数の推移を示しております。

オレンジが当期の 2025 年 3 月期になります。デイサービスは後ほどご説明いたしますが、従業員の働き方改革の観点から 2024 年 9 月をもって日曜日の営業を終了しております。

10 ページをお願いいたします。営業利益の増減分析です。

後ほど、こちらは詳しくお話ししたいと思います。この数年間、戦略的に推し進めている給与のベースアップ、並びに賞与の引き上げを当期も継続しております。それに伴い人件費が増加いたしました。

加えて、老朽化した事業所の改修・改装に加え、設備の入替を積極的に進めております。物価高騰の昨今ではございますが、作業の内製化や的確な購買を駆使しまして経費負担を極力抑えながら投資を進めております。

11 ページをご覧ください。この 1 年間、そして現在、当社が何に取り組んでいるかということについて少しお時間いただいております。

まず当社がいます介護業界や葬儀業界だけではなく、日本のあらゆる産業の外部環境が劇的に変化しております。このスライドにもございます通り、物価の高騰、労働人口の減少による賃金の上昇

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

や労働力不足が進行する一方で、われわれの業界の話になりますが介護保険の報酬はこれらの負担増に対応できずに相対的には上がっていないという現状です。

昨今、報道等もされておりますが、今の介護業界で起こっている経営状況の悪化、倒産や経営統合というのはこれらの背景で起こっております。当社ケアサービスでは、正確に言うと今の物価高騰がニュースになる以前のタイミングから、こちらのスライドにある三つのポイントの注力を行っておりました。

一つがコスト管理による財務力の向上です。先ほども申し上げましたが、購買の判断力を高めました。外注に頼るのではなく、自分たちで作れるもの、できることは自分たちでやる。そのことによってキャッシュアウトを極力減らしました。また、リース契約から現金での購入というのも、この数年で随時切り替えております。

二つ目です。的確な出店や移転戦略と、事業の選択と集中です。

事業の成長のためには事業所の出店というのはもちろん不可欠でございます。ただ、この激しい変化の中でテナントの賃料や人件費、物価などが高騰しております。そこで出店計画を再度シミュレーションする必要があります。私達は過去のデータに頼らず、実際に今、現地に足を運び、目で見て判断をしております。

三つ目が、事業の鍵となる人材の確保です。この部分は重要ですので、少し深掘りして次のスライドでより具体的にお話いたします。私達は従業員を守るというテーマで、三つの大きな施策を行っています。

一つは先ほど申し上げましたが、継続的な賃金のベースアップの実施です。当社の従業員の年収は私達がいるこの在宅介護の業界ではおそらく高水準です。しかしこれで十分だとは全く思っておりません。介護は安いというイメージを変えていきたいと思っています。

二つ目が労働環境の改善です。こちらは次のスライドにて詳しくご説明いたします。

最後に採用手法の改良です。先ほどもありましたが労働力不足が叫ばれている中で、労働市場もどんどんどんどん変わっています。当社の採用でも私達役員が総動員で、常に動き回って改善し続けています。採用でも極力外注は使わずに、成功も失敗も全て自分たちのノウハウとして内製化して、強化を図っております。

このスライドにある三つの注力、打ち手によってこの1年間の結果として明らかに見えたこと。それが、ここに書かれています採用人数の増加と、従業員定着率の向上です。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

現在、新卒・中途とも弊社に応募していただける人数は過去に比べて明らかに増えています。また、ケアサービスで働いている今の従業員の定着率も向上いたしました。退職率は過去の半分以下です。

それでは 12 ページです。先ほどのページで働き方改革というお話をさせていただきました。これはケアサービスでは何かというと、すなわち従業員を守ることを最重要視するということでありま

す。言葉として述べると当たり前じゃないかと思われるかもしれませんが。私達ケアサービスの仕事というのは労働集約型産業です。在宅介護においても、エンゼルケアのような仕事においても、従業員こそがサービスのほぼ全てです。ほぼ全てと言い切ってしまうてもいいと思います。また、私達の仕事というのはお客様の人生をお預かりしています。お客様やご家族の信頼関係のもとに成り立っている仕事でございます。であるならば、何よりも私達の従業員の満足度、働きがいを高めなければいけないと考えております。

もちろん、われわれは成長のために売上と利益は追い求めております。しかし、従業員を守ることと同じく重要です。ここを絶対おろそかにしてはいけません。当社はこれから従業員を守ることをさらに実践し続けていきたいと思

います。私達のような仕事では事業が成長し、売上と利益を伸ばすことが一過性のものであってはいけません。事業の成長を焼畑農業ではなく、木の年輪のように積み重ねていきたいと考えております。そのためにも私達経営陣は、日々事業所に足を運び、従業員と対話をし、現場で日々起

っている課題を見つけて対応しています。実際、現場に回っているとつくづく感じますが、データだけでは判断できないことは実はたくさんあるんだなと気付かされます。現場に行くと、人員が確かに不足しているところもある。ただ一方で偏りがあって、体制の最適化が必要じゃないかと思うところも実はある。人員不足と言われている介護の現場でもそうなんですね。データだけではなかなか判断できないです。

そういった中で、私達は現場の課題・問題を解決していくためにも、組織の形態を従来の縦型の多い組織から、よりフラットな組織へと移行を始めております。

今いろいろ申し上げておりますが、つまるところ、これはわれわれ経営者として思うところでありますが、私達の仕事は規模が大きくなればなるほど中央集権型で統率を取る、いわゆるトップダウンと言われる体制がなかなか適していないんじゃないかと思

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



私達の最終的な目標は、自立したプロフェッショナルな従業員がたくさん現場にいることです。その従業員が、自分たちでお客様に対してベストと考えたサービスを行う集団になることであります。そのための組織作り、学びと成長の機会、サービス開発、業務負担の軽減を会社として取り組んでまいります。これが現在、まだ道半ばではございますが、われわれが目指している働き方改革です。

13 ページです。事業所の開設状況についてご説明いたします。

2025 年 3 月期は 3 事業所を新規で開設いたしました。また、スライドには記載しておりませんが、同時に既存事業所を、良い所があれば、好立地への移転というのを随時進めております。

今期 2026 年 3 月期の話になりますが、4 月に高知県高知市へ、5 月に神奈川県横須賀市へエンゼルケアの新規事業所を開設いたしました。

14 ページ、お願いいたします。エンゼルケアについて、もう少しお話をさせていただきます。

スライド 9 ページの売上件数等の進捗でもご覧いただけますが、このエンゼルケア事業というのは非常に全国的にニーズが高く、売上・施工件数とも順調に伸びております。

当社ではそれまで主に東日本でやっていたのですが、2022 年からこちらのスライドにもあります通り、西日本への進出を開始いたしました。いずれの地域でも、ここまで順調な立ち上がりで進んでおります。

特にこの高齢化が進む地域では、しばらく葬儀件数の増加傾向というのは続きます。われわれのいる葬儀業界、いわゆる冠婚葬祭業界とも言われておりますが、この業界は必ずしも東京圏などの都市圏になると単価が高い、地方が安いという業界ではございません。

葬儀の参列者数や葬儀形態というのも地域差があります。その中で現在、われわれは地域のニーズを見ながら進出しているわけですが、こちらの地図をご覧の通り、まだまだ白いところがございます。まだまだ進出できていないエリアが数多くございます。当社では各地域に足を運び、ニーズを鑑みながら、この新たな進出エリアを広げていきたいと思っております。

また、こちらのエンゼルケアも先ほどの人材確保・働き方改革と関連いたしますが、特に新卒・中途採用に関しては全国から多くの応募がいただけるサービスです。今は追い風が吹いておりますので、当社としても体制をさらに厚くしてスピーディーに事業展開を図っていきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

15 ページです。最後に、今期 2026 年 3 月期の業績配当予想についてご説明いたします。まず初めにお断りいたします。今日のこの説明で申し上げた通り、昨今の外部環境の変化によって前提が大きく変わっております。従いまして、これまでの決算資料に記載していました 2033 年 3 月期までの中長期戦略を停止します。今後どのように当社が進んでいくのかに関しましては、このような決算説明会や決算説明資料で私から随時ご説明をしたいと考えております。

今期 2026 年 3 月期の業績は、売上高 103 億 7,000 万円、営業利益 6 億 900 万円、経常利益 6 億 2,400 万円、当期純利益 4 億 1,100 万円を計画いたします。また年間配当は前期比 2 円増配の 1 株当たり 22 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。ご清聴ありがとうございました。

司会：ご説明ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質疑応答

司会 [M]：それではご案内の通り、質疑応答に移りたいと思います。ご質問のある方は挙手していただければ係の者がマイクを持ってまいります。なおこの IR ミーティングですけれども、質疑応答部分を含めまして全文を書き起こして公開する予定です。匿名を希望される場合は、質問する際に氏名を名乗らないようにしていただければと思います。ご質問いかがでしょうか。ありがとうございます。

質問者 [Q]：説明どうもありがとうございました。2 点ほどお聞かせください。14 ページのところで今後の新規出店のところのご説明があったんですけれども、ニーズを鑑みて今後エリアを検討していくということでした。差し支えない範囲で、どのエリアを中心に出店を進めていくかという出店戦略のところをご説明お願いします。それが 1 点目です。

2 点目は採用を今後拡大していくということで、なかなか人材採用が難しいかなと思うんですけれども、例えば M&A を活用した人員の採用だとか、そういった戦略オプションはあるのかどうかというところを、差し支えない範囲でお聞かせください。

福原 [A]：ご質問ありがとうございます。1 点目が、14 ページの件ですね。こちらのエリアなのですが、まずわれわれの在宅介護とエンゼルケアの違いを言いますと、在宅介護に関してはやはり人口密度というのを重要視しておりまして、基本的にわれわれはメインのドミナント戦略を意識しております。ですので、基本的に東京首都圏を重要視しております。

ただエンゼルケアに関しては、われわれのビジネスパートナーさんは実は葬儀社・互助会になります。そちらが BtoBtoC でするので、各地域のそういったところと連携をとらせていただいて行うビジネスになります。

出店エリア、地域ということなのですが、先ほどのスライドでも申し上げた通り、都市部だからビジネスとして有望だ、都市部ではないとそうではないというものでは実は一概では言えないんですね。

一つは単価や葬儀件数というのが各地域によって、まずこれからピークを迎えるところというのはあると思います。そういったところというのは、われわれはデータを持っているのですが、さっき足で通うというのがありましたけれども、実は行かないとわからないこともあります。その中でわれ

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

われ、エンゼルケアはいわゆる湯灌と言われるサービスなのですが、湯灌というサービスを非常に所望される方が多いエリアであれば有望であると判断して出店を進めていきます。

ですので、まずわれわれとしては白い地図のところをどんどん埋めたいというのが一つです。もう一つが今回、5月に横須賀に出しますが、こちらは今あるエリアの分店です。皆さん関東に住まれているので、ある程度の地理勘があると思うのですが、この横須賀というのは三浦半島、逗子、横須賀とかあちらの方なんですよ。われわれ神奈川では横浜、相模原、小田原に今は事業所があるんですけど、そこからやはり交通の事情とかがあって、三浦半島が実はあまりカバーできづらかったんです。でも非常にニーズが高い。ですので、われわれとしてはそういった既存のエリアの中で非常に件数があるけどまだシェア度が低いところに分店をしていくという考えもあります。というのがまず一つ、前半です。

二つ目が採用の話、M&A でしたか。まず採用のお話ですが、さっきのスライドですね。この採用人数が増加しているというのと、従業員の定着率が向上しているというのはここにも書いてある通り本当の話でして、非常に今は来ています。

まず、われわれの同業界のところから中途採用で来る方の人数も増えました。あとは未経験者で介護をやるという方も増えました。これはわれわれ肌感覚としてあるんですけども、実は新卒でも介護をやるという人が年々増えています。

一つは、いろいろな事情があるんですけど、ただ確かに傾向としてあるなと思っているのが、実はご家族の方が介護をやっていて、その息子さんや娘さんも介護を希望されている、という形で採用も少しずつ傾向が変わってきているんですね。その中でわれわれが今日お話したような人を大切にするんだ、守るんだということを言い続けていく中で、われわれの Key Success Factor となる人をどう抑えていくかというのがここで言いたかったスライドなんですけど、まず採用をかけています。

次に M&A の話をします。M&A に関しては選択肢としてわれわれはカードは常に持ち続けています。ただ、M&A というものというのは、決して簡単ではないと思っています。その理由としては今申し上げた通り、私達のビジネスは労働集約のビジネスですという話を今日はしました。それでいくと、M&A のいわゆる財務諸表のデューデリジェンスでは見えてこない要素がたくさんあるんです。そこをどう考えるかですので、なかなか足し算や掛け算にならないというのがわれわれの業界の、M&A の現状だと思っています。

ただ、今ご質問いただきました通り、M&A というのはやはりわれわれの企業価値を上げていく選択肢になり得ると思います。ですので、その選択肢をわれわれは常に持ち続けています。実際に私

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

もそうですし、CFOのもとにもたくさんいろんな案件は来るのですが、そういった観点からじっくり考えたいと思っています。

質問者 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ご質問ありがとうございました。

質問者 [Q]：今日はありがとうございました。2025 年 3 月期の終わった期の決算が増収増益で、最終の利益のところは上海の特損があったので減益になっているんですけども、期初の業績予想と比べるとだいぶ売上とか利益が予想と比べると減っています。外部環境の激しい変化というのがあったんですけども、セグメントとかを見ると特に在宅介護サービス、デイサービス系が少し減っている感じがあります。具体的に 1 年前に想定していたことと、1 年過ぎたこの決算でいうと、若干違った部分というのは何があったのでしょうか。

福原 [A]：今のお話で言うと、今日のスライドの骨子で、実はさっきのスライドにあった働き方改革というところなんです。これが、今ご質問いただいた売上の期初の予想と何が違ったかという話で言いますと、当然われわれは事業会社として売上利益というのは追い求めます。ただ一方で、この部分をないがしろにするとボロボロになるというのがわかってはいました。わかってはいたけども、そこの決断に迫られたというのが 2025 年 3 月期なんです。

なので、期初は実はこれまでのような計画を作っていました。その中で外部環境の変化があった。実際、例えばデイサービスに関して言うとわれわれはたくさんの車両を持っていますので、ガソリン代、あとは食材をたくさん出しますので食材料費、いろんなお金が高騰化していく中で同じやり方をすると当然利益率は下がる。ということは、利益を確保するためには同じやり方をすると、売上を上げていかないといけない。でも、われわれ経営者、会社が考え方を変えていかないとどうするかというと、売上の追求だけになる。そのときにスタッフはどうなるか。疲弊してしまうのではないかな。われわれはスタッフを守らないといけないという反省がこの期中になったと。

質問者 [Q]：それは例えば、途中でここに書いてあるような、定着率が急に下がってしまったとか、そういうようなことが起こって急に換えられる必要に迫られたということなんですか。

福原 [A]：その傾向が見えていたけど、私の決断がちゃんとしていなかったというのがあります。それをこの期中にしました。

質問者 [Q]：基本的にはこの働き方改革というのは 2026 年 3 月期、今の走っている期もずっと続いていて、この 2026 年 3 月期の業績予想を拝見すると、御社の 1 年前の例の期初予想よりも売上

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

は増えるんですけど、利益は少し少なめの数字になっていて、それはやはりこういう形を取られるとおそらくこのくらいの利益水準になるみたいな、そういうことなんですか。

福原 [A]：そうですね。実は慎重に書いているところもありますが、ただやはり外部要因でいうと、われわれの場合は経費のほとんど、費用のほとんどが人件費です。ですので、そこはやはり 1 年前 2 年前と違うじゃないかという、正直言うと外部環境の変化は大きいと思います。

質問者 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ご質問ありがとうございました。他にご質問いかがでしょうか。ありがとうございます、お願いします。

質問者 [Q]：いつもご丁寧なご説明ありがとうございます。2 点お伺いしたいんですけども、今後の賃上げはどの程度、来年以降は想定されているのか。その原資は何なのかというのが 1 点目です。

2 点目が、中計は一旦キャンセルということだったんですが、今お話しいただける範囲で結構なんですけども、どんな方向感でお考えなのかですね。大田区の会社だと思っていたら全国的に広がってきているんですけども、全国の子会社としてさらにやっていかれるのか、そこら辺の方向感をお話できる範囲で教えていただければと思います。よろしくお願いします。

福原 [A]：ありがとうございます。賃上げですが、細かい数値に関してはすみません。こちら非常にセンシティブな話になりますので明言は控えさせていただきますが、決して微々たる数字ではございません。一定の比率、数%の比率でこちらを上げています。

ですので、利益の結構な部分を回しているというのが現状としてございます。これは先ほどの質問にもあります通り利益率がなぜ減るかという、人に、弊社の従業員に回しているからです。

一方で介護に関して言うと、処遇改善交付金という形で、これはうちとしては実はいただいている比率は一定の比率になるんですが、国から介護職員の年収を補助していただけるお金というのがあります。そちらも一部回しながら、このベースアップを行っているというのがまず一つ目です。

二つ目の中計なのですが、こちらは先ほどのスライドで私が口頭で述べましたが、また今後の説明会等で具体的に絵は示したいと思います。今期に関してはこの外部環境の大きな変化によってまずは足元の体制で業員、人を守るという宣言をいたしました。これは今年度だけじゃありません。この 10 年 20 年、当社で私が経営陣でいる限りこれは言い続けます。ですので、ある意味これも中計です。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

ただご質問の趣旨はここから事業の成長をどうしていくんだという話になると思うのですが、こちらについてはまた後日の説明資料の中でお伝えしたいと思います。当然あります。あるのですが、今のこの社会環境の中ではなかなか 10 年後 20 年後の姿というのは正直絵に描いた餅になりがちです。ですので、もう少し見極めを行ってから皆さんにお見せしたいと思います。

司会 [M]：ご質問ありがとうございました。他にご質問いかがでしょうか。せっかくの機会ですので、ご質問があれば。

それではご質問の方も出尽くしたようでございますので、これをもちまして、決算説明会を終了させていただきます。

福原様、ご説明ありがとうございました。ご参加の皆様、ありがとうございました。

[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
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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com