

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と。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