

ケアサービス (2425・JASDAQ グロース)

2016年9月28日

介護からエンゼルケアまで一貫したサービスを提供

ベーシックレポート

(株) QUICK
細谷 雅弘

会社概要

所在地	東京都大田区
代表者	福原敏雄
設立年月	1970/10
資本金 (2016/6/30 現在)	205 百万円
上場日	2004/11/26
URL	http://www.care.co.jp/
業種	サービス業

主要指標 2016/09/27 現在

株 価	640 円
年初来高値	718 円 (07/20)
年初来安値	530 円 (02/12)
発行済株式数	2,100,000 株
売買単位	100 株
時価総額	1,344 百万円
予想配当 (会社)	13.50 円
予想EPS (アナリスト)	81.39 円
実績PBR	1.07 倍

東京 23 区を中心としたドミナント戦略を展開

「介護からエンゼルケアまで」一貫したサービスを提供。同社グループの事業は、(1) 介護事業、(2) エンゼルケア事業、(3) サービス付き高齢者向け住宅事業からなる。(1) 介護事業では、デイサービスが主力。デイサービスとは、高齢者を自宅からデイサービスセンターまで同社の乗用車で送迎し、時間を過ごしてもらうサービスのこと。同社では、東京 23 区を主な対象領域としたドミナント戦略を展開している。また、(2) エンゼルケア事業は、湯灌（ゆかん）サービス、CDC サービスなどで構成される。湯灌サービスとは、故人の葬儀においてお通夜の前に故人の洗体を行い、お化粧をし、旅路の身支度を整えるサービスのこと。CDC サービスとは、湯灌サービスを簡易化したもので、故人のお化粧、着替え、納棺などを行うサービスのこと。(3) サービス付き高齢者向け住宅事業は、主に「フォーライフ」のサービス名で施設を運営している。



稼働率の向上、施設運営の効率化に注力、増収増益へ

17/3 期通期の連結業績に関して QUICK 企業価値研究所は、売上高 85.8 億円（前期比 3% 増）、営業利益 2.8 億円（同 17% 増）を予想。会社計画と同額とした。売り上げ面では、介護事業がけん引、サービス付き高齢者向け住宅事業も順調に推移する見通し。連結全体の利益面では、人材採用コストの上昇、訪問看護サービス立ち上げに伴う費用増などが響くものの、営業活動の強化などによる増収、稼働率の向上、施設運営の効率化による効果などでカバーし、営業増益を予想する。続く 18/3 期も、稼働率の向上、施設運営の効率化の効果などが引き続き見込まれることから、増収、営業増益基調が続くと予想する。

業績動向	売上高 百万円	前期比 %	営業利益 百万円	前期比 %	経常利益 百万円	前期比 %	当期純利益 百万円	前期比 %	EPS 円
2016/03 実績	8,299	-	242	-	255	-	146	-	75.18
2017/03	会社予想 (2016年5月発表)	8,581	3.4	283	16.8	278	158	8.1	81.65
	アナリスト予想	8,581	3.4	283	16.7	278	158	7.7	81.39
2018/03	アナリスト予想	8,978	4.6	310	9.5	304	176	11.4	90.66

会社概要

会社概要

●会社概要

「介護からエンゼルケアまで」一貫したサービスを提供。同社グループの事業は、(1) 介護事業、(2) エンゼルケア事業、(3) サービス付き高齢者向け住宅事業からなる。(1) 介護事業では、デイサービスが主力。デイサービスとは、高齢者を自宅からデイサービスセンターまで同社の乗用車で送迎し、時間を過ごしてもらうサービスのことである。また、(2) エンゼルケア事業は、湯灌（ゆかん）サービスや、CDC サービスなどで構成される。湯灌サービスとは、故人の葬儀においてお通夜の前に故人の洗体を行い、お化粧をし、旅路の身支度を整えるサービスのこと。CDC サービスとは、湯灌サービスを簡易化したもので、故人のお化粧、着替え、納棺などを行うサービスのこと。(3) サービス付き高齢者向け住宅事業は、「フォーライフ」のサービス名で施設を運営している。

経営者

●経営者

代表取締役社長 福原敏雄氏

1970年、サンセルフ福原創業、寝たきり老人等寝具消毒乾燥事業を開始。74年、サンセルフ商事設立、代表取締役社長就任。90年、エヌ・シー・エス設立、代表取締役社長就任。91年、ケアサービス設立、代表取締役社長就任（現任）。97年、社会福祉法人響会理事長就任。2004年、同法人理事長および理事退任、評議員就任（現任）。15年、上海福原護理服務有限公司董事長就任（現任）。

経営理念

・私たちは、お客様一人ひとりの尊厳に共感したサービスを提供します

人はそれぞれ異なる人生観や価値観を持っています。私たちは、お客様に対して自分の価値観を押し付けるのではなく、お客様が大事にしているものや感じていることを大切に、心を通わせるサービスを提供してまいります。

・私たちは、全従業員とその家族の幸せを追求します

ケアサービスは、従業員とご家族にとって人生を託すことのできる会社でありたいと考えています。従業員一人ひとりが仕事に対する誇りを持ち、一緒に働く仲間と共に成長できるよう、また将来にわたってしっかりした生活設計ができるよう職場環境を整え、従業員とご家族の幸せを追求してまいります。

沿革

1970年	10月	「サンセルフ福原」を創業、寝たきり老人等寝具消毒乾燥事業を開始
1974年	3月	事業拡大に伴い、「サンセルフ商事株式会社」に組織変更
1983年	10月	在宅入浴サービス事業開始、在宅介護部門を開設
1990年	6月	エンゼルケアサービスの提供を目的として「株式会社エヌ・シー・エス」を設立
1991年	5月	在宅介護部門を独立（「株式会社ケアサービス」を設立）
1997年	4月	関連会社3社を合併統合し、名称を「株式会社ケアサービス」として、事業規模の拡大と経営効率化を図る
2001年	2月	デイサービス首都圏ドミナント化開始
2004年	11月	株式会社大阪証券取引所ニッポン・ニュー・マーケット「ヘラクレス（現：東証 JASDAQ）グロース」に株式を上場
2007年	10月	高齢者専用賃貸住宅（現：サービス（介護）付き高齢者向け住宅）事業を開始
2014年	6月	配食センター開設
2015年	1月	ショートステイ事業開始
	6月	デイサービス一部事業所にて日曜営業開始
	8月	中国上海市に中国国内における介護サービスを提供する子会社設立

出所）有価証券報告書、会社ホームページ、会社公表資料

大株主

●大株主

	株主	所有株式数 (株)	所有比率 (%)
1	友愛	831,400	39.59
2	福原俊晴	271,100	12.90
3	ケアサービス	158,700	7.55
4	ケアサービス従業員持株会	91,700	4.36
5	渡辺栄治	51,400	2.44
6	東京海上日動火災保険	48,000	2.28
7	楠田卓	20,000	0.95
8	楠本秀作	19,200	0.91
9	野村証券 野村ネット&コール	17,200	0.81
10	埼玉スポーツセンター	11,900	0.56

(出所:2016年3月31日現在 有価証券報告書から当研究所作成)

事業概要

事業の内容

デイサービス
施設を展開

同社グループの事業は、(1) 介護事業、(2) エンゼルケア事業、(3) サービス付き高齢者向け住宅事業に分類される。以下、各事業について解説する。

(1) 介護事業

同社グループは、日本国内において、介護保険法に基づく通所介護サービス、訪問入浴サービス、訪問介護サービス、居宅介護支援サービス、福祉用具貸与及び特定福祉用具販売を提供。また、中国上海市において、介護サービス及び介護関連サービスを提供している。

介護事業におけるそれぞれのサービスの概要は下記の通り。同社グループは主として、通所介護サービスのためのデイサービス施設の出店を行い、首都圏エリアを中心にその施設を運営している。多くの需要が見込まれる地域をドミナントエリアとし、当該地域にデイサービス施設を複数出店することによって、地域に密着した通所介護サービスの提供を目指している。

1. 通所介護サービスとは、居宅において介護を受ける利用者が同社グループの送迎車によりデイサービス施設に来所し、入浴や食事の提供、生活等に関する相談・助言・健康状態の確認、その他の日常生活上の世話および機能訓練を行うサービスのこと。同社グループでは、通所介護サービスを介護事業の中心事業に位置付けており、不足する施設介護を補う重要なサービスと考えている。又、通所介護サービスと他の介護サービスとの複合化を進め、利便性の高い施設を目指している。

2. 訪問入浴サービスとは、一般家庭での入浴が困難な利用者を対象に、特殊入浴車で利用者の自宅へ訪問し、介護者の手を煩わせることなく、部屋で入浴するというサービス。同社グループでは通常特殊入浴車1台に、オペレーター、看護師、ヘルパーの3名体制でサービスを提供している。

3. 訪問介護サービスとは、利用者の家庭を訪問し、入浴・排泄・食事等の介護、衣類の洗濯、住居等の掃除、生活必需品の買物、関係機関等との連絡、生活・身上・介護に関する相談・助言等を行うサービス。

4. 居宅介護支援サービスとは、介護支援専門員(ケアマネージャー)が、利用者(居宅要介護者)に対し介護保険の給付サービス等、居宅において日常生活を営むために必要な保健・医療・福祉サービスなどを適切に利用できるよう、高齢者本人や家族の希望を勘案して居宅サービス計画(ケアプラン)(注)を作成するとともに、その計画に基づいて指定居宅サービス事業者などとの連絡調整等の支援を行うサービス。

5. 短期入所生活介護サービスとは、居宅要介護者について施設に短期間入所させ、当該施設において、入浴、排泄、食事等の介護その他の日常生活上の世話及び機能訓練を行うサービス。
6. 福祉用具貸与とは、利用者の身体状況に合わせた適切な福祉用具のレンタルを行うサービス。
7. 特定福祉用具販売とは、利用者の身体状況に合わせた適切な福祉用具の販売を行うサービス。
8. 配食サービスとは、同社グループで運営するデイサービスセンターを中心に、健康、栄養に配慮した食事を提供するサービス。

(注) 居宅サービス計画(ケアプラン)

介護保険における要介護状態には五つの区分(要支援を除く)があり、要介護1は最も軽く、要介護5は最も重い区分となっている。区分によって介護給付の限度額が定められている。居宅サービス計画とは、介護支援専門員が個々の要支援・要介護状態に合わせた適切な保健・医療・福祉サービスが提供されるように作成したものをいい、①利用者のニーズの把握、②援助目的の明確化、③具体的なサービスの種類と役割分担の決定といった段階を経て作成される。なお、この居宅サービス計画は1カ月単位の計画であり、利用者の生活ニーズ等に変化がある場合には新たな援助目標を設定し、再度作成することになる。

(2) エンゼルケア事業

同社グループのエンゼルケア事業では、冠婚葬祭業の互助会および葬儀社と契約を結び、主に湯灌サービス、CDCサービスを提供しており、さらに遺品整理、遺品供養、ハウスクリーニング等を行うクリーンサービスも提供している。

① 湯灌サービス

湯灌サービスとは、故人の葬儀においてお通夜の前に故人の洗体を行い、お化粧をし、旅路の身支度を整えるサービス。なお、同社グループでは、葬家の自宅又は葬祭場に湯灌車と呼ばれる特殊車両で訪問し、サービスを提供している。

② CDCサービス

CDCサービスとは、Cosmetic(化粧)、Dressing(装束)、Coffin(納棺)の略称。湯灌サービスを簡易化したもので、お化粧、着替え、納棺など、主に故人のお化粧と旅路の身支度を整えるサービス。

故人の洗体、
お化粧など

高齢者向け
住宅を運営

③ クリーンサービス

クリーンサービスとは、遺品整理、遺品供養を含めたハウスクリーニング等を行うサービス。

(3) サービス付き高齢者向け住宅事業

通常高額となる入居一時金もなく、比較的 low 料金で生活できるよう、高齢者に優しいバリアフリーの住居に同社グループが行う住宅サービス（食事・見守り等）と特定施設入居者生活介護サービス（介護保険適用）（注）を併せもつサービス付き高齢者向け住宅を運営。入居者に個室を用意し、一人の時間を確保しつつ、食事や団欒は他の入居者と一緒にいる。

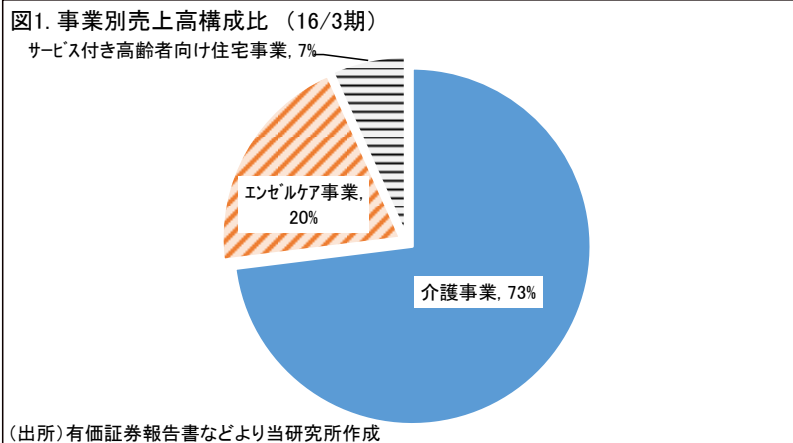
2011 年 1 月に、特定施設入居者生活介護の指定を受け、医療機関との提携も実現、日中は看護師が常駐、スタッフは 24 時間常駐しており、夜間の救急対応体制も整っている。

（注）特定施設入居者生活介護サービスとは、特定施設（サービス付き高齢者向け住宅等）において、入浴や食事の介護、生活等に関する相談・助言・健康状態の確認、その他の日常生活上の世話及び機能訓練を行うサービス。

売上構成

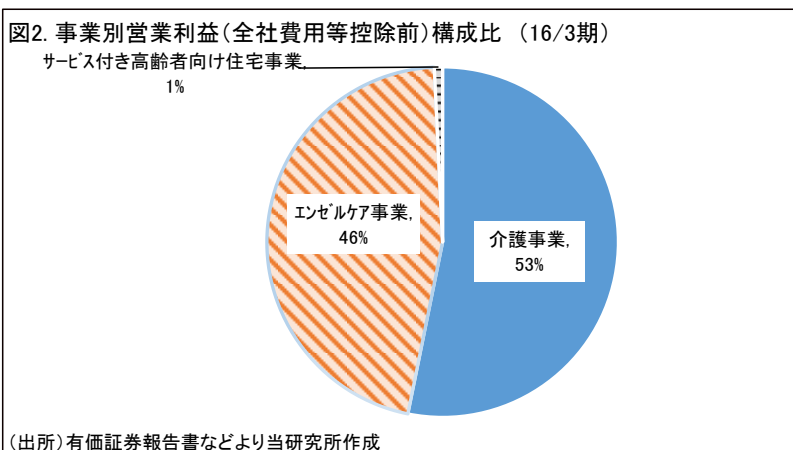
・介護事業の売上構成比が大きい

図1には、同社の前16/3期の連結売上高の構成比を示した。内訳は、介護事業73%、エンゼルケア事業20%、サービス付き高齢者向け住宅事業7%となっている。介護事業では、デイサービスを主力サービスとしている。同社は、東京都を中心に109（16/3期末時点）の事業所を展開している。



・利益面ではエンゼルケア事業の貢献も大きい

図2には、同社の前16/3期の連結営業利益（全社費用等控除前）の構成比を示した。内訳は、介護事業53%、エンゼルケア事業46%、サービス付き高齢者向け住宅事業1%となっている。利益面では、エンゼルケア事業の貢献も大きい。同事業の利益率は高い（16/3期の同事業の売上高営業利益率は24.5%、介護事業は7.9%）。故人の洗体、お化粧品など、あまり一般的でない技術が求められることや、葬儀社などとの継続的な取引が必要となるなどやや特殊な市場となっていることなどが、その背景。新規参入の動きなども徐々に出てきていることから、近年、低下傾向となっているが、現在の利益率の水準は他の事業と比べて依然として高い。



中期成長戦略

・中期成長戦略

中期の成長戦略の柱として、(1) ドミナント戦略の推進、(2) 既存事業の強化、(3) 新たな取り組み、(4) 採用、教育・研修の強化、を掲げる。最終年度となる 19/3 期には、売上高 91 億円(16/3 期実績比 10%増)、営業利益 2.7 億円(同 13%増)の達成を目指している。なお、各施策の概要は下記の通りである。

(1) ドミナント戦略の推進

同社グループでは、強みである東京 23 区を中心としたドミナント戦略の推進により生み出される各サービス間のシナジー効果の活用を目指している。人口密度が高く、移動効率性の良い東京 23 区は、介護保険法において、全国で最も高い地域区分単価が適用されている。同社グループは、今後も引き続き東京 23 区を中心としたドミナントエリアでの拠点の展開を継続する方針。ただ、賃料の高騰などもあり、今後の新規出店においては、次期介護保険法改正の動向に加えて、地域の顧客データやテナント賃料、建設コストなどを慎重に見極めたうえで進める意向である。

(2) 既存事業の強化

介護業界においては、既存介護事業者の台頭に加え、他業種からの新規参入が増加するなど、競争が激化している。このため、同社グループでも、既存事業では、収益性の改善のために効率的な事業所運営と経費削減に取り組むことが重要な課題と認識。事業所の統廃合や移転により、不採算事業所の合理化、人員配置の最適化、事業所スペースや定員の最適化を図る方針。

(3) 新たな取り組みとして中国に子会社設立、訪問看護サービスを開始

15 年 8 月、中国での日本式介護の提供を目指し、上海に子会社を設立。介護施設向けの介護研修講座の受託に続き、訪問入浴介護事業を開始した。日本および中国で、同社子会社の訪問入浴介護事業が新聞・雑誌・ウェブなどで紹介されたこともあり、徐々に認知度が高まってきているようだ。

また、16 年 7 月、日本において、訪問看護事業を開始した。医療と介護の連携強化を目指すことで、既存介護事業のレベルアップをけん引したい考えだ。また、在宅での看取りに取り組むことになることから、エンゼルケア事業の拡大にもつなげたい考え。

(4) 採用、教育・研修の強化

介護サービスの需要が高まっていく一方で、サービスを提供するために必要な有資格者をはじめとした人材の確保が重要な経営課題となっている。

同社では、2014年12月に東京都大田区のJR大森駅前へ本社移転をしたことによって、随時、採用及び研修ができるスペースを確保。専門職採用に加え、新卒採用では大学生だけではなく、高校生、専門学校生を対象とした採用活動を実施。介護サービスに適性がある若い人材に対し、長期的な視点で実務能力の向上を目的とした育成を進めている。

1Qは
38百万円の
営業赤字

・人材採用、新サービス立ち上げなどの費用増が響く

今 17/3 期 1Q の連結業績は、売上高が 21.0 億円、営業損益が 38 百万円の損失。前 16/3 期 1Q まで単体決算だったため、単体決算だった前 16/3 期 1Q 実績と比較すると売上高は 5%増、営業損益は前年同期の 36 百万円の利益から 75 百万円悪化し、赤字に転落した（以下の文中の 17/3 期 1Q の前年同期比増減率は 16/3 期 1Q 単体決算との比較によるもの）。事業別にみると次の通り。

介護事業の売上高は前年同期比 4%増の 15.6 億円、営業利益は同 28%減の 86 百万円。稼働率が向上し、増収に。ただ、人材採用コストの上昇、16 年 7 月に開始した訪問看護サービスの立ち上げ準備に伴う費用増などが響き、減益。エンゼルケア事業は、売上高が同 5%増の 4.0 億円、営業利益は同 37%減の 49 百万円。積極的な営業活動の成果などにより増収だったが、一部大口取引の減少による効率悪化などが響き、減益。サービス付き高齢者向け住宅事業は、売上高が同 15%増の 1.5 億円、営業損益が 2 百万円の損失（前年同期は 4 百万円の損失）。稼働率の向上により、増収、営業損益は赤字が縮小した。

会社は
通期 17%
営業増益を計画

・稼働率の向上、施設運営の効率化に注力

会社側は、今 17/3 期通期の連結業績について、売上高で前期比 3%増の 85.8 億円、営業利益で同 17%増の 2.8 億円を計画。期初公表値を据え置いた。1Q は一過性の費用増などが響き、営業赤字だったが、2Q 以降、稼働率の向上、施設運営の効率化に努めると説明している。

通期計画における売上高の事業別内訳をみると、介護事業は同 4%増の 63.1 億円、エンゼルケア事業は同横ばいの 16.9 億円、サービス付き高齢者向け住宅事業で同 5%増の 5.8 億円。なお、営業利益の事業別内訳は開示されていない。

介護事業では、デイサービス 53 店舗の稼働率改善を推進。デイサービス 14 店舗で展開している日曜営業の一層の稼働率推進にも取り組む方針。このほか、訪問入浴サービス 12 店舗、訪問介護サービス 3 店舗の稼働率向上を推進する意向である。エンゼルケア事業では、葬儀社や互助会など主要取引先との連携強化などの営業活動に引き続き注力する意向。サービス付き高齢者向け住宅事業では、入居率の向上などに努める。

利益面では、人材採用コストの上昇、訪問看護サービス立ち上げに伴う費用増などが響くものの、増収、稼働率の向上、施設運営の効率化による効果などでカバーし、営業増益を計画している。

当研究所では
業績拡大を予想

・当研究所では、今期、来期ともに増収、営業増益を予想する

QUICK 企業価値研究所では、今 17/3 期通期の連結業績について、売上高で前期比 3%増の 85.8 億円、営業利益で同 17%増の 2.8 億円を予想する。会社側の今 17/3 期通期の業績計画と同額を見込む。会社側が、一層の稼働率の向上、施設運営の効率化などを推進する方針を示しており、概ね計画通りに進むとみている。

事業セグメント別にみると、介護事業は、売上高で同 4%増の 63.1 億円、営業利益で同 9%増の 5.2 億円の予想。エンゼルケア事業は、売上高で同横ばいの 16.9 億円、営業利益で同 3%減の 4.0 億円の予想。サービス付き高齢者向け住宅事業は、売上高で同 5%増の 5.8 億円、営業利益で同 2.2 倍の 15 百万円を予想する。各事業の売上高予想は、会社側の計画と同額である。介護事業では、デイサービスの稼働率が向上、また、日曜営業の一層の稼働率の向上も寄与する見通し。エンゼルケア事業については、緩やかながらも競争激化の影響を反映し、小幅減益予想とした。サービス付き高齢者向け住宅事業では、入居率の向上などの施策が貢献する見込み。

続く 18/3 期については、売上高で前期比 5%増の 89.8 億円、営業利益で同 10%増の 3.1 億円を予想する。稼働率の向上、施設運営の効率化の推進の効果などが継続するとみている。会社側の中期経営計画で掲げる中間目標の業績値と同額とした。事業別では、介護事業は、売上高で同 5%増の 66.2 億円、営業利益で同 6%増の 5.5 億円の予想。エンゼルケア事業は、売上高で同 4%増の 17.6 億円、営業利益で同 3%減の 3.9 億円の予想。サービス付き高齢者向け住宅事業は、売上高で同 4%増の 6.1 億円、営業利益で同 33%増の 20 百万円を予想する。

なお、中期経営計画の最終年度にあたる 19/3 期については、当研究所では予想を行っていないが、会社の中期経営計画では、売上高で前期比 2%増の 91.4 億円、営業利益で同 12%減の 2.7 億円を見込む。施設の稼働率の向上などで売上高は増加する見通し。ただ、利益面では、18 年 4 月に予定されている、介護報酬改定に伴う報酬単価の引き下げなどの影響を考慮し、減少する見通しとしている。

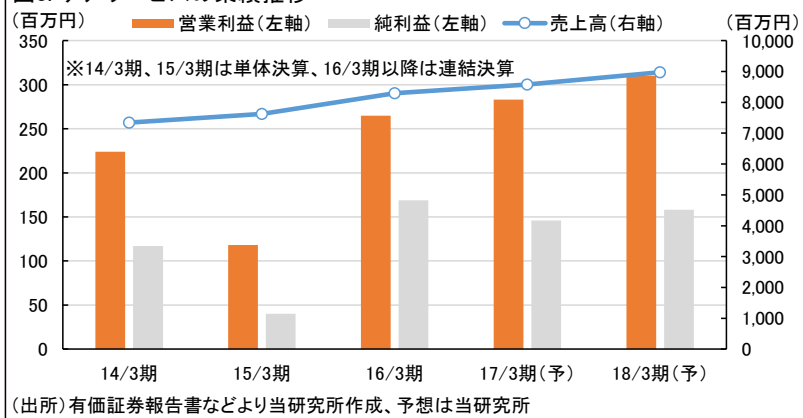
表1. 事業セグメント別の業績推移

単位: 百万円、%

	16/3期		17/3期				18/3期	
	実績	増減率	会社計画		当研究所予想		当研究所予想	
			実績	増減率	実績	増減率	実績	増減率
○売上高								
介護事業	6,060	8	6,312	4	6,312	4	6,615	5
エンゼルケア事業	1,684	4	1,686	0	1,686	0	1,756	4
サービス付き高齢者向け住宅	555	36	583	5	583	5	606	4
合計	8,299	9	8,581	3	8,581	3	8,978	5
○営業利益								
介護事業	476	5			518	9	550	6
エンゼルケア事業	413	-1			400	-3	390	-3
サービス付き高齢者向け住宅	6	黒転			15	150	20	33
小計	896	8			933	4	960	3
調整額	-654	-			-650	-	-650	-
合計	242	104	283	17	283	17	310	10

※16/3期の前期比増減率は15/3期単独決算との比較
(出所) 有価証券報告書などより当研究所作成

図3. ケアサービスの業績推移



企業価値研究所

2425 377-717 資料 決定 19/4/1~16/3/28
 MC:移動平均:単純移動平均(18)-----[28]-----
 S1:出来高(18)-----[28]-----



(C) QUICK Corp. All rights reserved.

(出所) 株QUICK

上記チャート図の一部又は全部を、方法の如何を問わず、また、有償・無償に関わらず第三者に配布してはいけません。

上記チャート図に過誤等がある場合でも株QUICK 社及び東京証券取引所は一切責任を負いません。

上記チャート図の複製、改変、第三者への再配布を一切行ってはいけません。

			2014/3 (単)	2015/3 (単)	2016/3 (連)	2017/3 予 (連) (アナリスト)
株 価 推 移	株 価 (年 間 高 値)	円	1,424	886	777	-
	株 価 (年 間 安 値)	円	746	611	530	-
	月 間 平 均 出 来 高	千株	101.1	85.2	47.5	-
業 績 推 移	売 上 高	百万円	7,342	7,623	8,299	8,581
	営 業 利 益	百万円	224	118	242	283
	経 常 利 益	百万円	219	116	255	278
	当 期 純 利 益	百万円	117	40	146	158
	E P S	円	56.90	20.42	75.18	81.39
	R O E	%	10.7	3.6	12.0	12.3
貸 借 対 照 表 主 要 項 目	流 動 資 産 合 計	百万円	2,319	1,904	2,057	-
	固 定 資 産 合 計	百万円	874	934	829	-
	資 産 合 計	百万円	3,193	2,839	2,887	-
	流 動 負 債 合 計	百万円	1,314	1,033	1,060	-
	固 定 負 債 合 計	百万円	761	680	604	-
	負 債 合 計	百万円	2,076	1,713	1,665	-
	株 主 資 本 合 計	百万円	1,116	1,125	1,223	-
キ ャ ッ シ ュ フ ロ ー 計 算 書 主 要 項 目	純 資 産 合 計	百万円	1,116	1,125	1,221	-
	営 業 活 動 に よ る CF	百万円	14	85	295	-
	投 資 活 動 に よ る CF	百万円	-87	-184	-70	-
	財 務 活 動 に よ る CF	百万円	-0	-400	-164	-
	現 金 及 び 現 金 同 等 物 の 期 末 残 高	百万円	1,092	592	650	-

事業に関するリスク

●法的規制（介護保険制度）

介護保険法は施行後5年に一度法律全般が改定され、又、3年に一度介護報酬改定が行われることになっている。法令の変更により、同社グループが現在行っている事業活動に支障をきたし、又、採算性等に影響を受ける可能性がある。

●競合

2000年4月の介護保険法施行を契機に介護保険制度に基づく地方自治体単位での介護サービスが開始され、医療法人等の公的非営利主体及び異業種を含めたさまざまな企業が参入した。高齢化社会の進展に伴い要介護認定者数の増加基調が予想されるとともに、介護保険法の施行から15年以上が経過し、社会全般における介護保険制度に対する認識が着実に深まりつつある。このため、介護関連ビジネスの市場は今後の拡大が予測され、既存事業者の活動の活発化に加え、新規参入が再び激しくなっている。したがって、今後の競争の激化に伴い同社グループの業績に影響を受ける可能性がある。エンゼルケア事業においては、湯灌サービスの認知度が高まることにより、他の事業者の参入により、競争が激化する可能性がある。更に葬儀形態の多様化により、湯灌サービスの利用が減少した場合、同社グループの業績に影響を及ぼす可能性がある。

●自然災害や感染症の流行

地震、台風、大雨、大雪等の自然災害が発生し、やむなく業務を停止せざるを得なくなる場合には同社グループの業績に影響する可能性がある。また、インフルエンザ等の感染症が流行した場合には、利用者が当社グループ施設の利用を控えることが想定されるため、当社グループの業績に影響する可能性がある。

●人材の確保

同社グループが事業を拡大していくためには、人材の確保が必要となる。とりわけ介護事業においては、サービス提供にあたり介護支援専門員、看護師、介護福祉士など専門資格取得者の確保が必須である。景気の動向次第では、人材確保について同業他社だけでなく異業種を含めた競争となり、万一、十分な人材の確保が困難な場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性がある。また、人件費が高騰した際にも当社グループの業績に影響を与える可能性がある。

ディスクレーム

1. 本レポートは、株式会社東京証券取引所（以下「東証」といいます。）が実施する「アナリストレポート・プラットフォーム」を利用して作成されたものであり、東証が作成したものではありません。
2. 本レポートは、本レポートの対象となる企業が、その作成費用を支払うことを約束することにより作成されたものであり、その作成費用は、当該企業が東証に支払った金額すべてが、東証から株式会社 QUICK（以下「レポート作成会社」といいます。）に支払われています。
3. 本レポートは、東証によるレビューや承認を受けておりません（ただし、東証が文面上から明らかに誤りがある場合や適当でない場合にレポート作成会社に対して指摘を行うことを妨げるものではありません）。
4. レポート作成会社及び担当アナリストには、この資料に記載された企業との間に本レポートに表示される重大な利益相反以外の重大な利益相反の関係はありません。
5. 本レポートは、投資判断の参考となる情報の提供を唯一の目的として作成されたもので、有価証券の取引及びその他の取引の勧誘又は誘引を目的とするものではありません。有価証券の取引には、相場変動その他の要因により、損失が生じるおそれがあります。また、本レポートの対象となる企業は、投資の知識・経験、財産の状況及び投資目的が異なるすべての投資者の方々に、投資対象として、一律に適合するとは限りません。銘柄の選択、投資判断の最終決定は、投資者ご自身の判断でなされるようお願いいたします。
6. 本レポート作成にあたり、レポート作成会社は本レポートの対象となる企業との面会等を通じて、当該企業より情報提供を受けておりますが、本レポートに含まれる仮説や結論は当該企業によるものではなく、レポート作成会社の分析及び評価によるものです。また、本レポートの内容はすべて作成時点のものであり、今後予告なく変更されることがあります。
7. 本レポートは、レポート作成会社が信頼できると判断した情報に基づき記載されていますが、東証及びレポート作成会社は、本レポートの記載内容が真実かつ正確であり、そのうちに重要な事項の記載が欠けていないことやこの資料に記載された企業の発行する有価証券の価値を保証又は承認するものではありません。本レポート及び本レポートに含まれる情報は、いかなる目的で使用される場合におきましても、投資者の判断と責任において使用されるべきものであり、本レポート及び本レポートに含まれる情報の使用による結果について、東証及びレポート作成会社は何ら責任を負うものではありません。
8. 本レポートの著作権は、レポート作成会社に帰属しますが、レポート作成会社は、本レポートの著作権を東証に独占的に利用許諾しております。そのため本レポートの情報について、東証の承諾を得ずに複製、販売、使用、公表及び配布を行うことは法律で禁じられています。

<指標の説明について>

本レポートに記載の指標に関する説明は、東京証券取引所ウェブサイトに掲載されております。

参照 URL ⇒ <http://www.jpx.co.jp/listing/ir-clips/analyst-report/02.html>