

BRIDGE REPORT



	株式会社シダー(2435)
	

座小田 孝安 社長

企業情報

市場	東証スタンダード市場
業種	サービス業
代表者	代表取締役社長 座小田 孝安
所在地	福岡県北九州市小倉北区足立 2-1-1
決算月	3 月
HP	http://www.cedar-web.com/

株式情報

株価	発行済株式数(自己株式を控除)		時価総額	ROE(実)	売買単位
211 円	11,221,963 株		2,368 百万円	34.6%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
6.00 円	2.8%	22.41 円	9.4 倍	132.34 円	1.6 倍

*株価は 6/30 終値。発行済株式数は 25 年 3 月期末の発行済株式数から自己株式を控除。

時価総額は 6/30 株価 × 発行済株式数を四捨五入。

ROE、BPS は 25 年 3 月期実績。DPS、EPS は 26 年 3 月期予想。25 年 3 月期決算短信より。

連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主帰属利益	EPS	DPS
2022 年 3 月(実)	15,749	193	-51	-319	-28.36	0.00
2023 年 3 月(実)	16,422	136	24	-276	-24.66	0.00
2024 年 3 月(実)	17,304	767	646	203	18.12	4.00
2025 年 3 月(実)	17,829	892	668	444	39.65	10.00
2026 年 3 月(予)	17,898	670	396	251	22.41	6.00

(単位:百万円、円)

シダーの 2025 年 3 月期決算等について、ブリッジレポートにてご報告致します。

目次

[今回のポイント](#)

[1. 会社概要](#)

[2. 2025 年 3 月期決算](#)

[3. 2026 年 3 月期業績予想](#)

[4. 今後の注目点](#)

[＜参考:コーポレート・ガバナンスについて＞](#)

今回のポイント

- 25/3 期は前期比 3.0%増収、16.2%営業増益。新規利用者の獲得とサービス向上に努め、デイサービス事業、施設サービス事業、在宅サービス事業がいずれも増収。利益面では、人件費の増加はあったものの売上総利益率は向上、販管費増加も抑えて営業利益率が前期 4.4%から 5.0%へ向上して 2 桁営業増益を確保した。3 月に期初予想を上方修正したが各利益は修正後の予想も大きく上回った。期末配当は予想通り 10.00 円/株を実施する。
- 26/3 期は前期比 0.4%増収 24.8%営業減益を計画する。デイサービス事業は前期を 2%上回る稼働率、施設サービス事業は、既存施設において前年を僅かに下回る稼働率で推移することを前提とした。利益面では、人件費や修繕費・設備費が増加するほか販管費も増加を見込んでいる。配当は 6.00 円/株の期末配当を予定
- 25/3 期は利益率を向上させ、会社予想も上回り 2 桁営業増益とコロナ禍の反動からしっかりと実績を残せたといえよう。26/3 期予想は人件費や修繕費・設備費の増加により 2 桁減益だが、稼働率の引き上げや効率化で減益幅を抑えたいところ。また、コロナ禍からの業績の回復に伴う利益計上により自己資本比率が 23/3 期末 4.4%、24/3 期末 5.3%から 25/3 期末には 7.4%となり大きく財務体質が改善している。積極展開も図りやすくなったといえる。25/3 期の事業所数は 112 で前期末比横這いであったが、今後都市部では公募案件に積極的に応募していく方針。その他の地域では M&A も視野に入れている。また、訪問看護ステーションを積極展開する計画であり、事業所数も増加するだろう。25/3 期予想は微増収だが、売上は拡大へ向かいそうである。通期予想は減益ながらも保守的と見ている。PER は低位にとどまっており、株価には見直し余地がありそうだ。

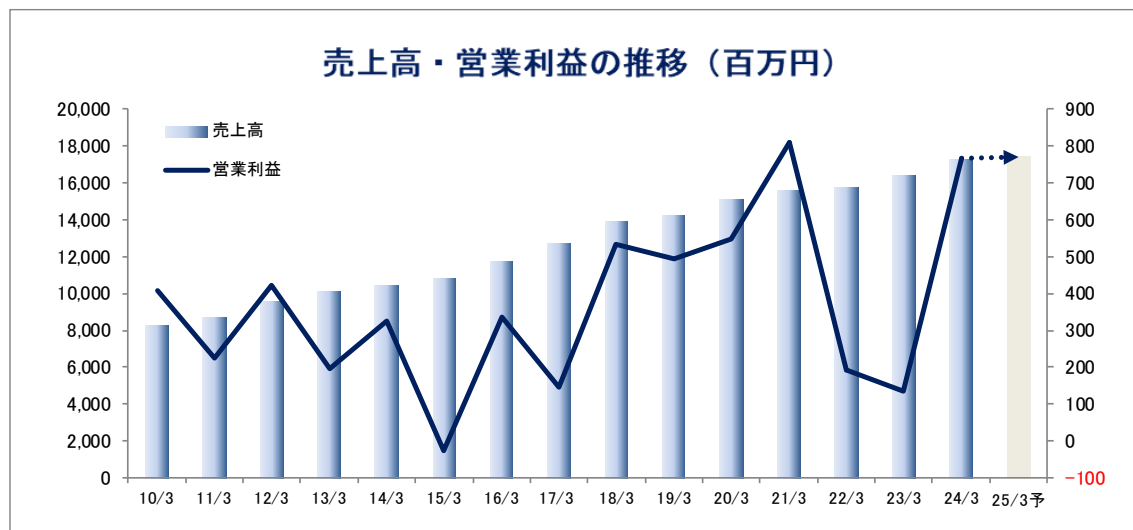
1. 会社概要

デイサービス及び有料老人ホーム「ラ・ナシカ」を中心とした介護サービスを、本社のある福岡県を中心に全国展開。リハビリテーションに重点を置き、より人間らしく生きるための生活支援を行う事を経営方針とする。従業員は 2,300 名超、多くの職員資格者を有しており、介護サービス事業者の中では出色。

【1-1 沿革】

前身は医療機器の販売会社であった(株)福岡メディカル販売。2000 年 10 月に社会医療法人池友会系列の医療機関でリハビリ業務に従事していた山崎嘉忠氏(現会長)等が中心となり(株)シダーに商号を変更し介護事業へ参入。01 年 1 月にデイサービス施設 4 施設を開設した。デイサービス事業が順調に拡大し、05 年 3 月にジャスダック証券取引所に上場、同年 9 月には有料老人ホーム事業(現在の施設サービス事業)に参入した。

06/3 期、07/3 期と有料老人ホーム事業の先行投資(新施設の立ち上げ費用)が利益を圧迫したものの、08/3 期以降は施設の累積効果(ストック効果による事業規模の拡大)で、新規開設負担を吸収して利益を増やせる体制が整った。11/3 期は新卒 40 名の入社による人員の増加や新規開設施設の増加(3 事業合計で 10/3 期:3 施設→11/3 期:5 施設)、更には既存施設のリニューアルもあり利益が減少したものの、12/3 期は既存施設の新規利用者獲得が順調に進んだ事に加え、施設オペレーションの効率化で増益に転じた。しかし、13/3 期は 12 年に行われた介護保険法改定の影響を受けた。同社の場合は、デイサービス事業における介護報酬改定の影響が大きく減益となった。14/3 期は、その影響を解消する 1 年であった。尚、16/3 期、19/3 期にも介護報酬改定の影響を受けた。また、特にデイサービス事業においては、22/3 期、23/3 期に新型コロナウイルス感染症の影響を大きく受けた。



(同社決算説明資料より)

【1-2 事業戦略 ―地域のリハビリセンターを目指して―】

介護サービス業界では、引き続き超高齢化社会への移行に伴い、介護サービスの利用者数は増加し需要は更に高まっている。その一方で、様々な業種にて人材不足が叫ばれている中、介護サービス業界においても、海外の人材も含め、人材確保に取り組むことは急務であり、有資格者の確保はとりわけ困難な状況となっている。それらを改善するために、業界では、介護事業従事者にとって魅力があり、生きがいを持てる環境造りが求められている。

そうした中、同社はデイサービスセンターや有料老人ホームにおいて近隣の一般・健康な高齢者向け健康教室等を開催し、地域の病院、ケアマネジャー、老人会等とネットワークを構築すると共に地域に溶け込む事で、施設の稼働率や入居率の向上を図っていく考え。また、このネットワークを活用して訪問介護ステーションやリハビリステーション(在宅サービス事業)とのシナジーも高めていく。

その成功例ともいえるのが山梨県甲府市での取り組み。09 年 5 月にラ・ナシカ甲府を開設、10 年には甲府デイサービスを開設した。好評を得て、13 年には甲府南デイサービスを開設することとなった。

尚、06 年度の介護保険の改定の際に、「訪問看護計画において、理学療法士等の訪問が保健士又は看護師による訪問の回数を上回るような設定がなされることは適切ではない」との規制が盛り込まれたため、在宅リハビリには大きな逆風が吹いた。この影響で同社も在宅サービス事業の積極的な活動を控えたが、09 年度の改定でこの規制が緩和されたため、積極的に在宅リハビリのニーズに応えることが可能となった。

また、施設を集積させることは 3 事業のシナジーを高めるだけでなく、理学療法士等の職員が地元で安定して働く事のできる環境造づくりにもつながる。

【1-3 同社の介護事業の考え方】

リハビリテーションを重視して、永く、元気でその人らしく、健康に暮らすためのお手伝いをしている。

同社におけるリハビリテーションとは、リハビリを頑張れば、将来元気になる...だから頑張るというものではない。今日自分らしく、明日も自分らしく過ごしながら、来月、来年もっと自分自身の力で、自分らしく毎日を過ごすための準備を行うということを目的としている。

こうした考えから、社会参加などを重視しクラブ活動や外出イベントなどを積極的に行っている。

【1-4 事業セグメント】

事業は、同社の施設の来場者にサービスを提供するデイサービス事業、有料老人ホーム等の施設の入居者を対象にサービスを提供する施設サービス事業、及び利用者の自宅を訪問して日常生活訓練や機能訓練等を行うリハビリサービスや日常生活の手伝いを行うホームヘルパーサービス等の介護サービスを提供する在宅サービス事業に分かれる。25/3 期の売上構成比(内部売上高を除く)は、それぞれ 21.9%、71.1%、6.5%。また、その他事業として、福祉用具事業、障害支援事業及び給食事業を展開する(25/3 期の売上構成比は 0.5%)。

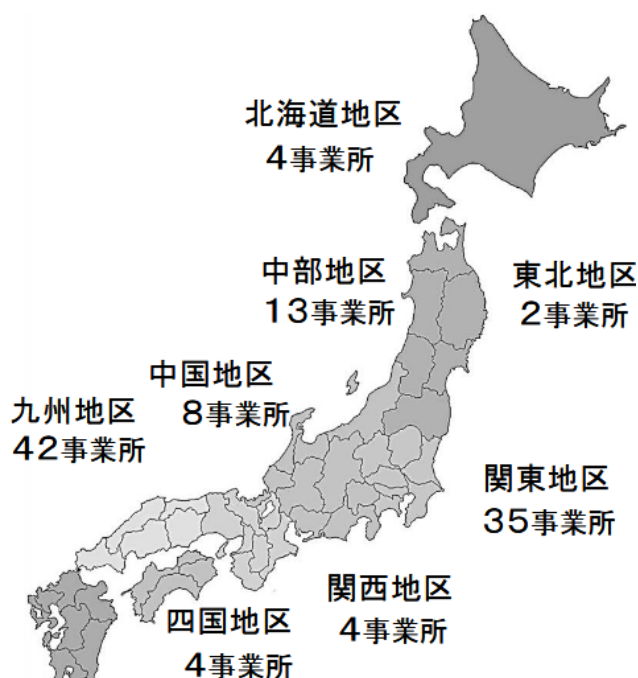
2025 年 3 月 31 日時点において、112 事業所を展開している。

BRIDGE REPORT



【全国 112事業所】

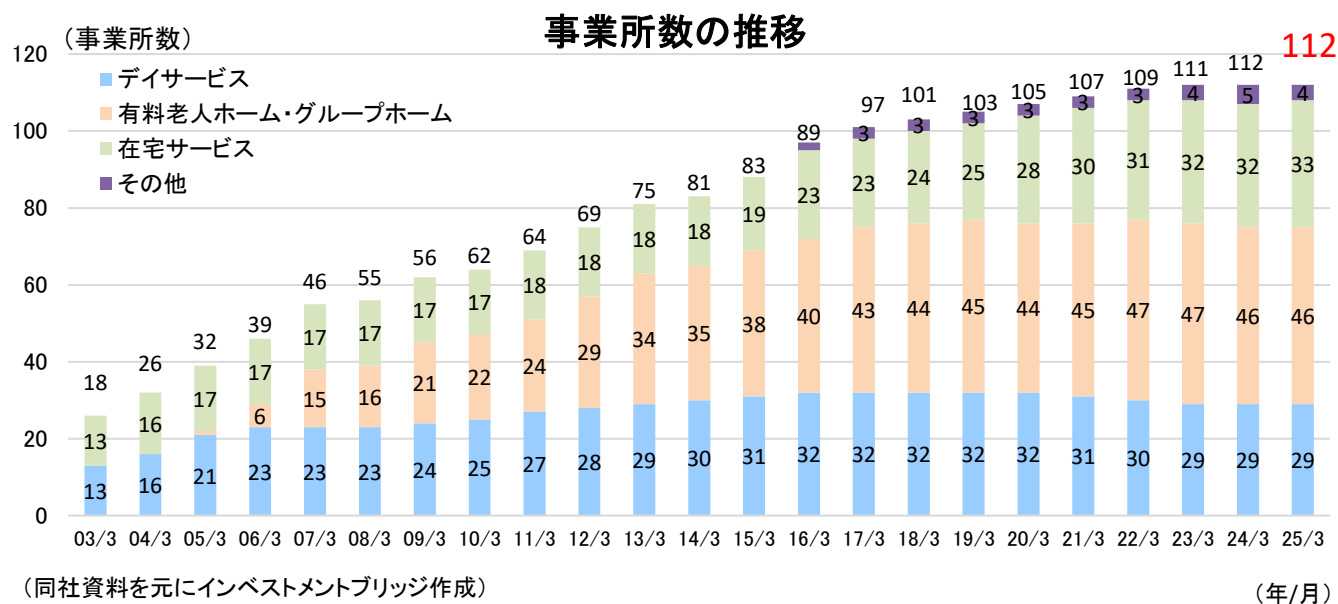
事業名	事業所数
デイサービス	29
有料老人ホーム	44
グループホーム	2
訪問看護ステーション	7
ヘルパーステーション	3
ケアプランセンター	23
福祉事業部	1
就労支援A型事業所	1
その他	2



(同社決算説明資料より)

介護ニーズの高まりに応え、事業所数はゆるやかに増加。

今後は高齢者人口が急増する都市部、関東圏を中心に積極的な事業計画を推進する一方で介護ニーズがピークアウトをむかえた地方については M&A や事業譲渡も検討。



デイサービス事業

デイサービス施設では 60～80 人規模の大型デイサービスを中心に展開している。トレーニングルーム・カラオケ・シアター・大浴場・マッサージ・喫煙ルームなど各個人にあった活動を楽しめるゆとりある空間造りが可能となる。小規模施設では実現が難しい専門スタッフの配置や、充実した設備がある施設を可能にしている。

デイサービスの施設基準は利用者 1 人当たり 3 平方メートル以上となっており、リハビリテーションに軸足を置いた施設運営が同社の特色。午前、午後にそれぞれ上級・中級・初心者にコース分けされた 80 分の個別プログラムのリハビリテーションを行う。

BRIDGE REPORT



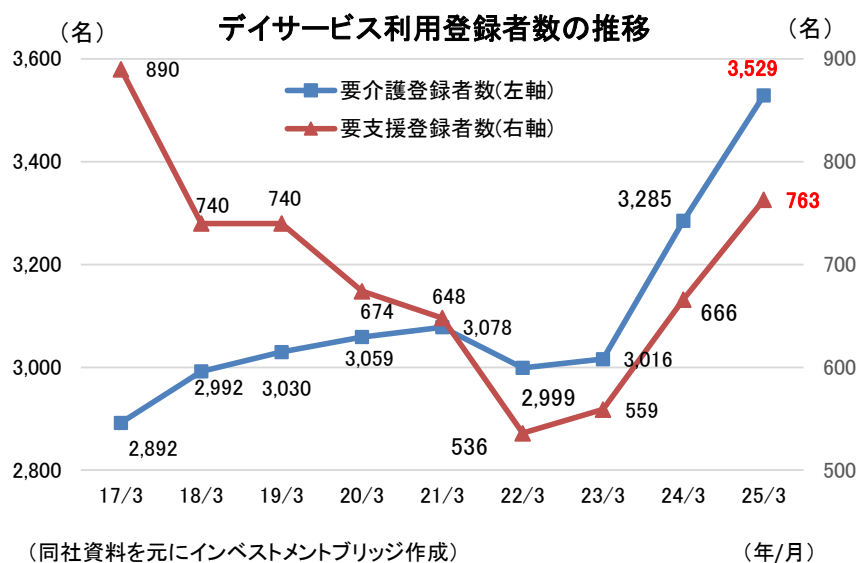
専門スタッフによるリハビリテーション

同社のデイサービスでは、本格的なリハビリテーションを積極的に取り入れている。様々なトレーニングマシンを使用し、日常生活では使うことの少ない筋肉を動かすことをはじめ、理学療法士や作業療法士など資格をもった専門家が、利用者ひとりひとりの体調に合わせたプログラムを作成し、様々な角度から元気な体づくりをサポートする。

選択できる多彩なサービス

豊かな毎日を過ごすために様々なサービスを選べるのもシダーの特徴。カラオケ・シアター等の設備に加え、外出レクリエーションや各種イベントを随時開催している。施設内にある季節に合わせたディスプレイは、心地よく五感を刺激し、アクティブな時間を演出する。利用者が施設に来ることが楽しみになる環境づくりを行っている。

コロナウイルスが5類に移行したのは23年5月だった。その後は月を追うごとに利用登録者数は増加し、特に要介護登録者数はコロナ感染拡大前も大きく上回っている。



施設サービス事業

有料老人ホーム「ラ・ナシカ」は24時間・365日体制で介護スタッフが常駐している。近隣の医療機関との万全の連携・協力体制に加えて、看護師も8時30分から21時30分(一部施設では異なる場合あり)まで勤務しているため、緊急を要する場合でも安心して預けられる体制が整っている。

1階フロアではスタッフがデイサービスと同等のサービスやリハビリテーションを提供、居室では自宅に居のと同様に訪問リハビリ、訪問看護・ヘルパーのサービスを提供する。

充実のリハビリテーション

「ラ・ナシカ」では全ての施設でリハビリテーションを積極的に取り入れている。充実の施設に加え、専門のリハビリスタッフ、ひとりひとりの体調に合わせた最適なトレーニングメニューをアドバイス。健康な体づくりをサポートする。

自分好みに部屋をコーディネート

「ラ・ナシカ」の居室は、全て個室。プライバシーを考慮し、マンションのような構造になっている。部屋のアレンジはもちろん自由。自分好みの快適な空間で毎日をくつろぐことができる。

仲間との楽しいひと時

フロアへ出て積極的に運動に参加したくなるような環境づくりを行っている。中でも、カラオケルーム・シアタールームは入居者が自由に利用できる大人気の施設。

美味しく栄養豊富な食事

看護師による健康チェック項目に基づいた食事を提供している。また、嗜好やアレルギー、好みのご飯の柔らかさまで個別

BRIDGE REPORT



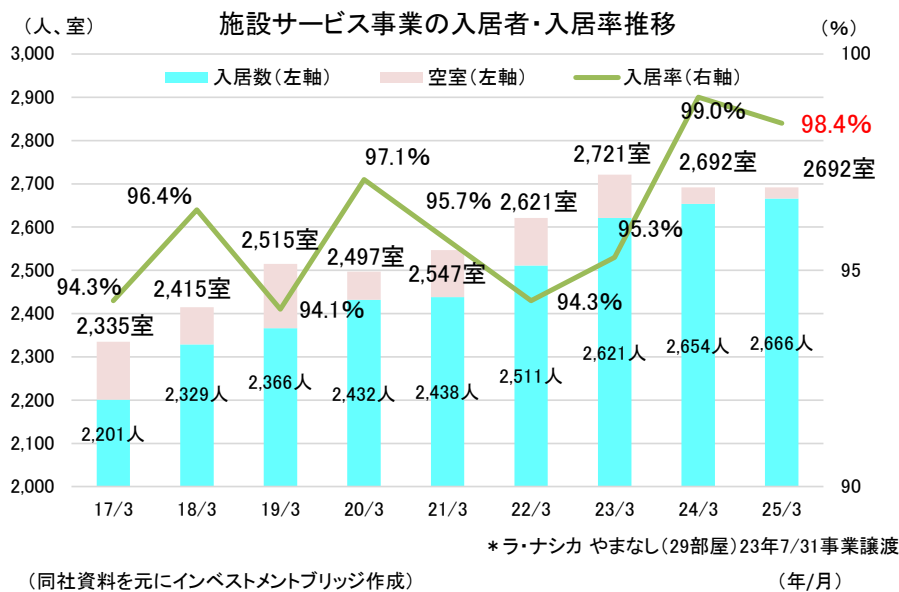
にオーダーすることが可能。

季節の催し

季節の移ろいを楽しむことも忘れていない。四季を彩るディスプレイは、毎回スタッフの力作。その他にも入居者が楽しめるようたくさんのイベントを企画している。

また、11 年には施設サービス事業を展開する株式会社パインを子会社化した。

施設サービス事業は同社の収益を支える屋台骨となっている。入居率は 25 年 3 月現在 98.4%と高い稼働率。



在宅サービス事業

「住み慣れた自宅が一番安心できる」そんな声に応える在宅サービス。介護や療養の必要な人が自宅で安心して生活できるよう、理学療法士や作業療法士をはじめとする国家資格者の指導の下、様々なサービスを提供している。

自宅療養を支える訪問看護・リハビリテーション

医師の指示のもと、看護師が自宅で療養している人の世話や診療補助などのケアサービスを行い、在宅療養を続けられるようサポート。ひとりひとりの身体の状態に合わせてリハビリテーション計画を作成。リハビリの専門スタッフが、日常生活訓練や身体機能訓練などを行う。

また、25 年 3 月には千葉市に訪問看護ステーションを開設。訪問看護ステーションからサテライト事業所を展開し、規模を拡大させて訪問看護ステーションとして分離して展開する計画。

日常生活を支えるホームヘルプサービス

ホームヘルパーが身体介助サービスや生活援助サービスを提供し、日常生活をお手伝いする。また、全てのヘルパーステーションが訪問看護ステーションと併設されており、緊急時は看護師と連携して対応する。

最適なケアプラン作成

介護サービスを利用するうえで必要不可欠となるのがケアプラン。同社では、専門知識はもちろん豊かな人間性を備えたケアマネージャーが、利用者やその家族の意向を伺いながら、最適なケアプランを作成する。AI の活用による介護記録の簡素化も検討中。

BRIDGE REPORT



2. 2025 年 3 月期決算

(1) 連結業績

	24/3 期	構成比	25/3 期	構成比	前期比	25 年 3 月 6 日修正予想	予想比
売上高	17,304	100.0%	17,829	100.0%	+3.0%	17,835	-0.0%
売上総利益	2,212	12.8%	2,344	13.1%	+6.0%	-	-
販管費	1,445	8.4%	1,452	8.1%	+0.5%	-	-
営業利益	767	4.4%	892	5.0%	+16.2%	809	+10.3%
経常利益	646	3.7%	668	3.7%	+3.4%	581	+15.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	203	1.2%	444	2.5%	+118.8%	365	+21.6%

(単位: 百万円)

※数値にはインベストメントブリッジが参考値として算出した数値が含まれており、実際の数値と誤差が生じている場合があります(以下同じ)。

前期比 3.0%の増収、16.2%営業増益

売上高は前期比 3.0%増の 178 億 29 百万円。既存施設において施設稼働率を上昇させるため、新規利用者の獲得とサービス向上に努めた。デイサービス事業、施設サービス事業、在宅サービス事業がいずれも増収。

営業利益は同 16.2%増の 8 億 92 百万円。利益面では、介護職員に係る人件費の増加により売上原価が増加したものの、売上総利益率は前期 12.8%から 13.1%へ向上した。管理部門の強化により販管費は前期比 0.5%増加したが販管費率は低下し、営業利益率が前期 4.4%から 5.0%へ向上して 2 桁増益を確保した。セグメント別には、売上構成比の高いデイサービス事業及び施設サービス事業がいずれも増益。在宅サービス事業は損失が増加した。

介護サービス業界においては、引き続き超高齢化社会への移行に伴い、介護サービスの利用者数は増加し、需要はさらに高まっている。一方で、様々な業種にて人材不足が叫ばれている中、海外の人材も含め、人材確保に取り組むことは急務となっている。有資格者の確保はとりわけ困難な状況。それらを改善するために、業界では介護事業に従事することが社会において魅力があり、生きがいを持てる環境造りが求められている。

営業外収益において助成金収入が減少、営業外費用では支払利息が増加し経常利益は前期比 3.4%増の 6 億 68 百万円。特別利益に保険解約金返戻金を、特別損失に特別功労金を計上しており、親会社株主に帰属する当期純利益は同 118.8%増の 4 億 44 百万円となった。

なお、25 年 3 月 6 日に期初予想売上高 174 億 93 百万円、営業利益 7 億 70 百万円から上記予想へ上方修正したが各利益は修正後の予想も大きく上回った。

期末配当は予想(期初予想は 6.00 円/株、3 月に増額修正)通り 10.00 円/株を実施する。

(2) セグメント別動向

セグメント別売上高・利益(売上高構成比は内部売上高を除く構成比)

	24/3 期	構成比/利益率	25/3 期	構成比/利益率	前期比
デイサービス事業	3,658	21.1%	3,899	21.9%	+6.6%
施設サービス事業	12,427	71.8%	12,674	71.1%	+2.0%
在宅サービス事業	1,119	6.5%	1,158	6.5%	+3.6%
その他	99	0.6%	96	0.5%	+3.6%
内部売上高・振替高	1,164	-	1,213	-	-
連結売上高	17,304	100.0%	17,829	100.0%	+3.0%
デイサービス事業	328	9.0%	350	9.0%	+6.7%
施設サービス事業	1,663	13.4%	1,773	14.0%	+6.6%
在宅サービス事業	-55	-	-62	-	-
その他	122	9.7%	124	9.5%	+1.6%
連結調整	-1,291	-	-1,293	-	-
連結営業利益	767	4.4%	892	5.0%	+16.2%

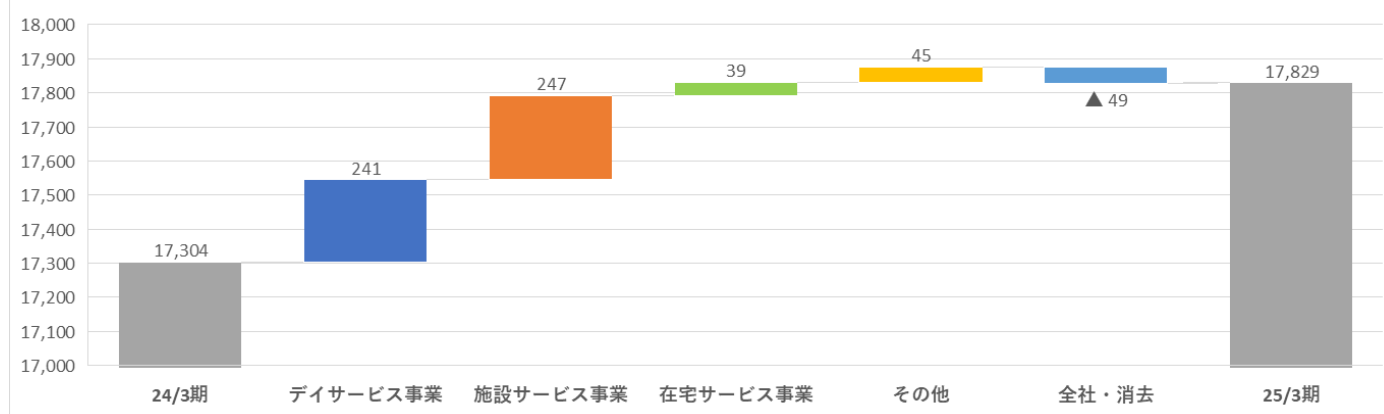
(単位: 百万円)

BRIDGE REPORT



セグメント別売上高 増減要因

(単位: 百万円)



*インベストメントブリッジが開示資料を基に作成(数値は四捨五入)。

デイサービス事業

売上高は前期比 6.6%増の 38 億 99 百万円、セグメント利益は同 6.7%増の 3 億 50 百万円。既存デイサービス施設のサービスの質の向上により施設稼働率の向上に努めた。一部の施設を除き、コロナ前の稼働率を上回り堅調に推移したことにより増収増益となった。

施設サービス事業

売上高は前期比 2.0%増の 126 億 74 百万円、セグメント利益は同 6.6%増の 17 億 73 百万円。既存の有料老人ホームの入居者獲得に注力し、入居率の向上に努めた。既存施設の稼働率は 98%超の高水準を維持できたことにより増収増益となった。

在宅サービス事業

売上高は前期比 3.6%増の 11 億 58 百万円、セグメント損失は 62 百万円(前期は 55 百万円の損失)。利益率の改善のため人員配置や業務手順の見直し等、効率的な運営に取り組むことに注力した。ケアプランが牽引して増収だが、損失は若干の増加となった。

(3)財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

財政状態

	24 年 3 月	25 年 3 月		24 年 3 月	25 年 3 月
現預金	1,637	1,481	仕入債務	263	280
売上債権	2,911	2,945	短期有利子負債	4,443	4,727
流動資産	4,718	4,598	長期有利子負債	10,774	9,744
有形固定資産	12,580	12,621	負債合計	19,236	18,507
無形固定資産	80	73	純資産	1,094	1,496
投資その他の資産合計	2,951	2,711	負債・純資産合計	20,330	20,003
固定資産	15,612	15,405	有利子負債合計	15,217	14,471

※有利子負債＝借入金＋リース債務

(単位: 百万円)

25/3 期末における総資産は、現預金の減少などにより前期末比 3 億 27 百万円減少して 200 億 3 百万円となった。

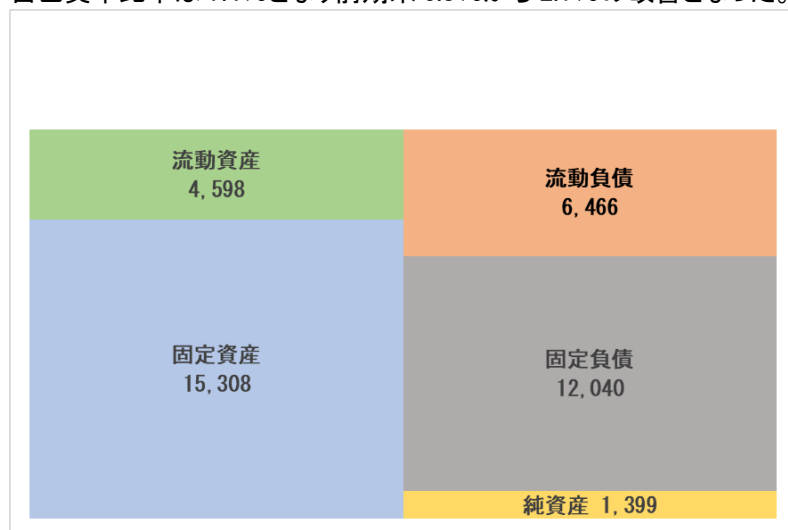
負債は、長期有利子負債の減少などにより前期末比 7 億 29 百万円減少して 185 億 7 百万円となった。

純資産は、利益剰余金の増加を主因に前期末比 4 億 2 百万円増加して 14 億 96 百万円となった。

BRIDGE REPORT



自己資本比率は 7.4%となり前期末 5.3%から 2.1%の改善となった。



*インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

キャッシュ・フロー(CF)

	24/3 期	25/3 期	前期比	
営業キャッシュ・フロー	1474	777	-697	-47.3%
投資キャッシュ・フロー	-446	-142	+304	-
フリー・キャッシュ・フロー	1,028	635	-393	-38.2%
財務キャッシュ・フロー	-418	-791	-373	-
現金及び現金同等物中間期末残高	1,637	1,481	-156	-9.5%

* 単位: 百万円

営業 CF が減少したことによりフリーCF のプラス幅は減少。

財務 CF のマイナス幅は拡大。

25/3 期末における現金及び現金同等物は、前期末比 1 億 56 百万円減少して 14 億 81 百万円となった。

3. 2026 年 3 月期業績予想

(1)連結業績

	25/3 期 実績	構成比	26/3 期 予想	構成比	前期比
売上高	17,829	100.0%	17,898	100.0%	+0.4%
営業利益	892	5.0%	670	3.7%	-24.8%
経常利益	668	3.7%	396	2.2%	-40.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	444	2.5%	251	1.4%	-43.5%

(単位: 百万円)

26/3 期は前期比 0.4%増収、24.8%営業減益を計画

26/3 期は、売上高が前期比 0.4%増の 178 億 98 百万円、営業利益は同 24.8%減の 6 億 70 百万円、経常利益は同 40.7%減の 3 億 96 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 43.5%減の 2 億 51 百万円を計画する。

デイサービス事業は前期を 2%上回る稼働率を前提とし、売上高は 82 百万円増加の見通し。施設サービス事業は、既存施設において前年を僅かに下回る稼働率(98%程度)で推移することを前提とし、売上高は 75 百万円減を計画。在宅サービスの売上高は 61 百万円増を見込んでいる。利益面では、介護職員の処遇改善や、間接部門の給与見直し等を実施しデ

BRIDGE REPORT



イサービスで 43 百万円、施設サービスで 67 百万円、在宅サービスで 60 百万円の人件費増加を見込む。また、老朽化した施設のリニューアル等の修繕費・設備費の増加も加味するなど売上原価は増加する見通し。また、事業規模の拡大に合わせ、販管費についても 30 百万円の増加を見込んでいる。営業外では前期に 60 百万円計上した補助金収入を 26/3 期は見込んでいない。

(2) 配当

配当は、前期に実施した記念配当がなくなることにより、4.00 円減配の 1 株当たり 6.00 円を予定している。同社では、事業拡大による成長のための投資資金及び内部留保と利益配分とのバランスを念頭に、株主への安定継続した配当に加え業績の伸長に応じた配当を実施することを基本方針としている。

(3) 取り組み

介護サービスの 2040 年問題を見据えた今後の課題として、同社では以下①～⑤を取り上げている。

- ① 人材確保と定着
- ② 外国人材活用の制度的・運用的ハードル
- ③ 地域別の需要変動と供給ミスマッチ
- ④ 生産性向上とICT導入の検討
- ⑤ 単身世帯の認知症増加への対応

以下、それぞれの同社の取り組み

① 人材確保と定着

国内の介護人材は年々減少し、地域間・業種間の人材獲得競争が激化。働き方改革や処遇改善を進めても、供給量の絶対的不足は解消されていない。

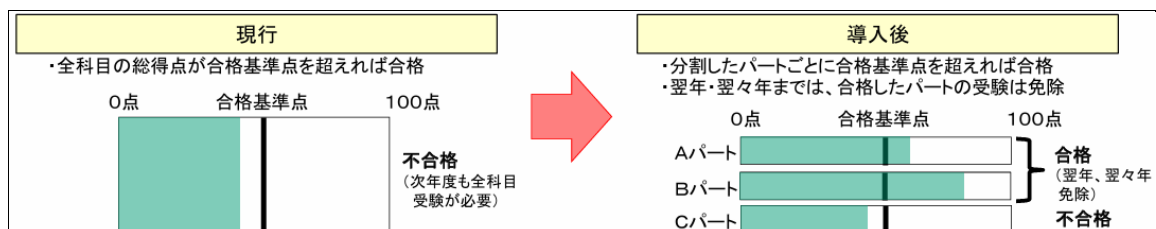
同社ではウェルビーイング向上を目指した体制づくりを推進する。以下、具体策。

- ◆生産性向上…介護DX(ICTシステム、電子記録)の導入を検討する。また、見守りセンサーや介護ロボットにより業務を省力化させ、職員 1 人あたりの業務効率向上と負担軽減を図る。
- ◆労働参加の拡大…女性のリーダー・管理職登用を積極的に推進する。また、男性職員が育児休業を取りやすい職場体制を整備していく。ダイバーシティ推進と柔軟な働き方の両立させていく。
- ◆定年年齢引上…25/3 期から定年を 60 歳から 65 歳へ移行する。また、希望者にはその後も再雇用制度を提供し、経験豊富な人材の継続活用により現場力を維持させる方針。

また職員のスキルアップを支援、資格取得支援や内部研修制度の整備充実も図る。

24 年度の介護福祉士資格では日本人従業員受験者は 60 名のうち 47 名が合格。合格率 78.3%は全国平均並み。サービス体制を強化させることにより、加算取得率を上昇させていく考え。

下図のように、25 年度からパート合格が導入されるため、合わせた支援も実施する。



(同社決算説明資料より)

25 年度は、初任者研修受講を 28 名が修了、実務者研修受講は 63 名(前期 35 名、後期 29 名)が受講。

国内人材不足を見据えた対応として、外国人技能実習生・特定技能人材の受入を推進している。25 年 3 月末時点で計 87 名(うち技能実習生 33 名、特定技能 54 名)を受入済み、26 年 3 月末までにさらに 50 名を受入予定(25 年 4 月に 20 名受入済)。受け入れた地域は、北海道、千葉、埼玉、神奈川、静岡、長野、大阪、山口、福岡。

また、人材育成や教育支援にも取り組んでいる。24 年度は、介護福祉士試験を 8 名が受験し、3 名が合格。介護職員初任者研修 28 名が受講。

日本語教育支援も行っており、日常会話・介護用語に特化した日本語学習支援を継続実施している。外国人材は入社から 1 年目は日本語学習支援や介護用語・介護知識研修を、2 年目以降は介護福祉士を目指す職員や日本語能力向上を目指す職員など、各人の希望に沿った柔軟な支援を実施する。

受入体制の社内構築と制度対応も進める。特定技能・技能実習生に対する支援業務を自社で対応可能な体制へ整備する。また、外部業者と提携し入国前研修の実施体制を構築させる。技能実習制度から育成就労制度への移行に対応して、継続雇用とキャリア支援を重視する。

都市部では、2040 年に向けて特に三大都市圏(東京・大阪・名古屋)で在宅・施設を問わず介護需要が拡大する。一方、一部の地方・中山間地域ではすでに介護ニーズが減少傾向にあり、利用者数が減少、採算性が悪化して事業所の撤退が進行中である。多機能拠点化や事業者連携による再構築が求められる。高齢者人口に対する高齢者向け住まい・施設の定員数の割合は特に 1 都 3 県で低い。

同社ではこうした介護需給の変動に対応していく考え。都市部では、公募案件が発生した際には積極的に応募して事業機会の確保を図る。その他の地域では介護ニーズの動向を踏まえ、M&A や事業提携も視野に入れた柔軟な事業展開を検討する。

訪問看護ステーションの拡大戦略

また、訪問看護ステーションは、介護ニーズに応じた多拠点展開が可能であることから、都市部も含めた広域的なサービスネットワークの構築を見据え、サテライト拠点の活用を推進していく方針。千葉市に訪問看護ステーションを開設し、福岡市ではサテライト事業所展開を準備している。

現在 7 拠点を展開しており、2029 年までに 12 拠点への拡大を計画。目標達成には専門職(看護師等)確保が最大の課題としている。

ICT 企業との連携を検討している。記録業務を簡素化・標準化させ、電子記録や音声入力の導入を通じて介護記録の入力負担軽減と品質向上を図る。また、介護記録システムと連携、記録情報や写真を自動配信できる仕組みを構築して利用者家族との情報共有の効率化を図る。音声認識 AI を活用し、家族会等の議事録の自動生成も検討している。

これらにより、職員の業務負担軽減や情報伝達の正確性向上(ミス・抜け漏れの防止)が見込まれる。

認知機能低下のある単身世帯高齢者が、男性は 25 年 75 万人から 40 年には 112 万人へ、女性は 175 万人から 219 万人へ増加すると推測されている。

同社では、単身高齢者の増加に伴い、サービス選択に関する意思決定を支援するため、成年後見人や弁護士などの法的支援者との連携を検討する。

4. 今後の注目点

25/3 期は利益率を向上させ、会社予想も上回り 2 桁営業増益とコロナ禍の反動からしっかりと実績を残せたといえよう。26/3 期予想は人件費や修繕費・設備費の増加により 2 桁減益だが、稼働率の引き上げや効率化で減益幅を抑えたいところ。

また、コロナ禍からの業績の回復に伴う利益計上により自己資本比率が 23/3 期末 4.4%、24/3 期末 5.3%から 25/3 期末

BRIDGE REPORT



には 7.4%となり大きく財務体質が改善している。積極展開も図りやすくなったといえる。25/3 期の事業所数は 112 で前期末比横這いであったが今後、都市部では公募案件に積極的に応募していく方針。その他の地域では M&A も視野に入れている。また、訪問看護ステーションを積極展開する計画であり、事業所数も増加するだろう。25/3 期予想は微増収だが、売上は拡大へ向かいそうである。

これまで中長期的な課題の一つとして人材不足を挙げていたが、状況はより深刻化している。在宅サービス事業におけるサテライト事業所の展開についても専門職の看護師等の確保が「最大の課題」としている。業界大手に属していることもあり、これまではスケールメリットを活かしながら職員のスキルアップ支援などを通じて人材を確保してきたが、外国人雇用などの有効活用はさらに進めたいところである。

通期予想は減益ながらも保守的と見ている。PER は低位にとどまっており、株価には見直し余地がありそうだ。

<参考:コーポレート・ガバナンスについて>

◎組織形態、取締役、監査役の構成

組織形態	監査役会設置会社
取締役	5 名、うち社外 2 名
監査役	3 名、うち社外 2 名

◎コーポレート・ガバナンス報告書

最終更新日: 2024 年 6 月 28 日

<基本的な考え方>

当社は、社会的ニーズである介護サービスを中心として、リハビリテーションを中心としたサービスを積極的に行い、より人間らしく生きるために積極的な生活支援を行うことにより、社会に貢献することであります。当社は、これらの企業理念の実現のため、コーポレート・ガバナンスについて、当社の利害関係者と良好な関係を構築するに当たっての重要事項と考えております。当社の意思決定や行動が法令や市場のルールに反していないかという適法性を重視するだけでなく、社会に貢献しているか、社会の要請に反していないかという企業の社会性も重視しております。そして、コーポレート・ガバナンスが適確に機能するためには、徹底した透明性が必要であると考えております。法令等で義務付けられた範囲に限定することなく、株主や投資家をはじめ、従業員、地域社会や顧客に対して積極的に情報開示を行っていく考えです。当社のコーポレート・ガバナンス体制の概要は以下のとおりであります。取締役会においては、中長期的な企業価値の向上を図り、独立・客観的立場での審議、監督を適切に行うため、取締役5名のうち社外取締役(非常勤)を2名選任し、業務執行の迅速な意思決定や透明性を維持する組織を構築しております。また、取締役及び監査役の指名報酬等に係る取締役会の機能の公正性・透明性・独立性・客観性を高めるとともに説明責任を強化し、更なるコーポレート・ガバナンスの充実を図るため、任意の指名報酬委員会を設置しております。当社は 2024 年 6 月 28 日現在、監査役会設置会社であります。監査役の独立性と客観性を確保するため、監査役3名のうち社外監査役(非常勤)を2名選任し、取締役会の業務執行の監督・監視機能を強化しております。内部監査につきましては、社長の直轄組織として内部監査室(7名)を設置しており、当社各事業部門が関係法令や社内規程を順守し、適切な運営がなされているか監査・指摘・検証を行っております。

【コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由(抜粋)】

[補充原則 2-4 ①]

当社は、女性従業員や中途採用者の比率が高いことから、女性社員等の活躍が会社の持続的な成長を確保する上での必要事項と認識しております。2024 年 5 月 31 日時点で、管理職(課長職以上)13 名中、7 名に女性を登用しております。当社は、女性・外国人・中途採用者の管理職への登用等で特に制限は設けておらず、多様性の確保にも取り組んでおります。今後、中長期的な人材育成方針と社内環境整備方針については検討を進めてまいります。

[原則 1-3]

当社は、現時点において資本政策の基本的な方針について定めておりませんが、株主価値の中長期的な向上を目指す上で、事業の成長にあわせ機動的な資金調達を行うことを基本としております。剰余金の配当に関しては、当社が将来行う事業拡張や財務体質強化のための内部留保の確保と株主への利益還元のバランスを総合的に勘案し、持続的な成長へと

繋げることを資本政策の基本と考えております。

[補充原則 2-4 ①]

当社は、女性従業員や中途採用者の比率が高いことから、女性社員等の活躍が会社の持続的な成長を確保する上での必要事項と認識しております。2023 年 5 月 31 日時点で、管理職(課長職以上)11 名中、7 名に女性を登用しております。当社は、女性・外国人・中途採用者の管理職への登用等で特に制限は設けておらず、多様性の確保にも取り組んでおります。今後、中長期的な人材育成方針と社内環境整備方針については検討を進めてまいります。

[補充原則 3-1 ②]

当社は、直近決算期の外国人投資家等の比率を踏まえ、英語版の会社案内やホームページ等は、現時点において、整備しておりません。今後は海外投資家の構成比率等の推移を勘案したうえで、英語での情報の開示・提供の充実について検討してまいります。

[補充原則 4-1 ②]

当社は、介護付きの有料老人ホームを主力事業の一つとして、事業展開を図っておりますが、中期経営計画を策定するにあたり、介護付き有料老人ホームの出店については、自治体毎に運営事業者の公募で選定されることが前提となっており、極めて不確実な要素を含んでおります。当社の取締役等の経営幹部は、中長期の経営計画の策定において、これらの不確実な要素を前提にすべきでないとの考えから、中期経営計画の策定は見送っております。

[原則 4-2]

当社は、指名報酬委員会を設置しており、客観性・透明性ある手続に従い、報酬制度を設計し、具体的な報酬額を決定しております。中長期的な業績と連動する報酬につきましては、持続的な成長に向けた健全なインセンティブとして機能するように必要に応じて検討してまいります。

[補充原則 5-2 ①]

当社は、事業ポートフォリオに関する基本的方針についての開示を準備し、準備ができ次第開示いたします。

【コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示(抜粋)】

[原則 1-4 政策保有株式]

当社は、当社の中長期的な企業価値向上に向け、業務提携や取引強化に必要と認められる場合を除き、原則として政策保有株式を保有いたしません。

[補充原則 3-1 ③]

(1) 自社のサステナビリティについての取り組み

当社の取締役会は、様々なサステナビリティを巡る課題への対応は、リスクの減少のみならず収益機会にもつながる重要な経営課題であると認識しております。中長期的な企業価値の向上の観点から、これらの課題に積極的・能動的に取り組むよう努めてまいる考えであります。

(2) 人的資本や知的財産への投資等

当社は、介護サービスにおける人的資本や知的財産への投資について重要課題と位置づけております。介護に関する正しい知識と技術を身につけるための教育・研修に投資することは、より良い介護サービスを提供し、顧客満足度の向上に資すると考えております。

(3) 気候変動に係るリスク及び収益機会が自社の事業活動や収益等に与える影響について

当社は、気候変動に係るリスク及び収益機会を巡る課題への取り組みが重要であると考えております。

脱炭素社会実現への責務を果たすべく、消費電力を削減のため、運営する老人ホームやデイサービスでの照明設備の LED 化、空調等設備の更新等、省電力設備の導入等、適宜、更新していく考えであります。今後も更なるサステナビリティを巡る様々な課題への取り組みを実施してまいります。

[補充原則 4-11 ①]

当社の取締役会においては、各取締役がもつ主たるスキル・キャリア・専門性を一覧化したマトリックスを作成しております。会社の組織体制に応じた人数と専門分野の組合せを考慮して、取締役候補を決定しております。社内取締役については、

BRIDGE REPORT



任意の諮問機関として設置した指名報酬委員会の審議結果を踏まえ、営業、財務・経理、リスク管理等に精通した役員を選任することで、知識、経験、能力のバランスに配慮しております。社外取締役については、その経験、出身分野も含む多様性を意識し、選定しております。また、当該スキルマトリックスにつきましては、招集通知の役員改選議案において開示しております。

[原則 5-1 株主との建設的な対話に関する方針]

当社は、株主との建設的な対話を通じて、持続的成長と中長期的な企業価値向上を実現すべく、以下の対応を実施しております。

- (1) IRについては総務部が担当しており、IR活動全般について統括しております。
- (2) 株主との対話については、社長を筆頭とする幹部および関連各部とその内容を検討し、説明者の選定も含め、適切な対応を行うように努めております。
- (3) 株主総会のほか個別面談等の機会を通じて、合理的な範囲で株主との対話の一層の充実に取り組んでおります。
- (4) 株主との対話の場を通じて寄せられた株主の意見は、取締役会等で情報共有し、経営戦略に反映するよう努めております。
- (5) 対話に際しては、社内規程に基づき未公表のインサイダー情報の管理を徹底しております。
- (6) 株主・投資家の当社の事業内容に対する理解が促進されるように、ホームページを通じてタイムリーな情報還元に努めております。
- (7) 株主名簿管理人より、6ヵ月に1度、情報を入手するなど、株主構造の把握に努めております。

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は、当社に帰属します。なお、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) Investment Bridge Co., Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(シダー:2435)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、<https://www.bridge-salon.jp/> でご覧になれます。



適時開示メール
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> ご登録はこちらから](#)



会員限定の
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



IRセミナーで
投資先を発掘

投資家向けIRセミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)