

 座小田 孝安 社長	株式会社シダー(2435)
	

企業情報

市場	東証スタンダード市場、名証メイン市場
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	
226円	11,221,963株	2,536百万円	34.6%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
8.00円	3.5%	22.41円	10.1倍	163.08円	1.4倍

*株価は3/25終値。発行済株式数は25年12月末の発行済株式数から自己株式を控除。

時価総額は3/25株価×発行済株式数を四捨五入。

ROEは25年3月期実績。DPS、EPSは26年3月期予想。25年3月期決算短信および26年3月期第3四半期決算短信より。

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)	18,157	653	483	493	44.00	8.00

(単位:百万円、円)

シダーの2026年3月期第3四半期決算等について、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. 2026年3月期第3四半期決算](#)
- [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

- 26/3期3Q累計の売上高は前年同期比1.8%増の136億77百万円。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。デイサービス事業が2桁増収で牽引。営業利益は同32.9%減5億12百万円。利益面では、介護職員に係る人件費の増加により売上総利益率は低下した。管理部門の強化等により販管費は増加して営業利益率が低下した。セグメント別にはデイサービス事業が増益。事業譲渡益の計上などにより、親会社株主に帰属する四半期純利益は同19.7%増の4億50百万円となった。
- 通期業績予想は修正され、売上高は前期比1.8%増の181億57百万円、営業利益は同26.8%減の6億53百万円の見通し。デイサービス事業における稼働率上振れや施設サービス事業の利益改善に加え、補助金収入の計上等により、経常利益および当期純利益はそれぞれ上方修正された。特に当期純利益は前期比11.0%増の4億93百万円と大幅な増益見通しとなっている。配当予想も期末8.00円へ引き上げられた。

26/3期3Q累計は営業減益となったものの、概ね会社計画の範囲内で推移した。通期業績予想は修正され、営業利益は減益見通しながら、補助金収入等を背景に経常利益および当期純利益は上方修正され、最終利益は増益見通しへ転じた。配当予想の引き上げも含め、ポジティブな内容といえる。

来期に向けては、千葉県での訪問看護ステーション開設を足掛かりに関東圏での展開拡大が期待される。人材確保は課題ではあるものの、外国人材の活用など対応も進めている。

株価はもみ合いながらもPERは低位にとどまっており、業績上方修正や今後の成長を踏まえると見直し余地があると考ええる。

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。

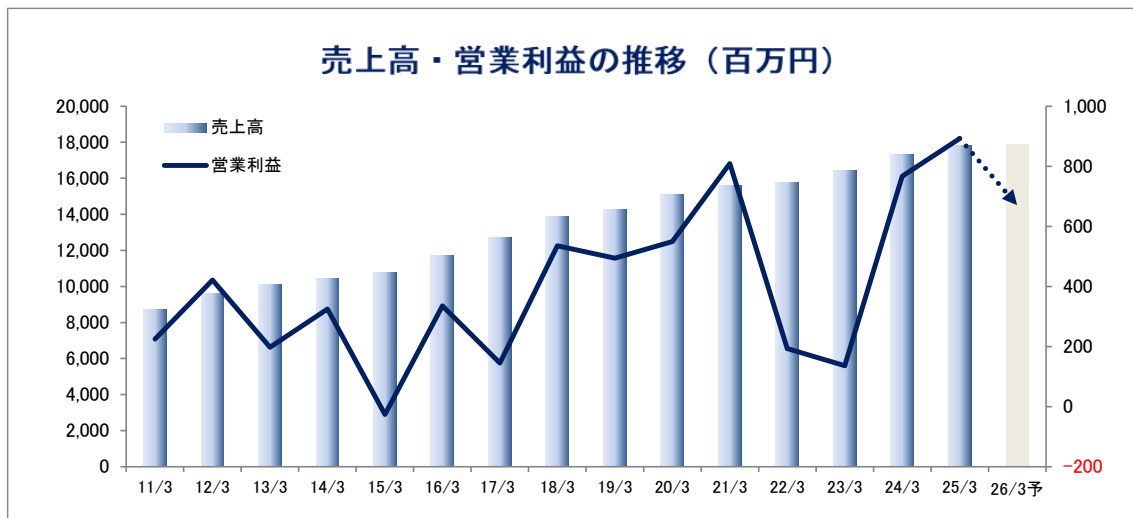
06/3期、07/3期と有料老人ホーム事業の先行投資(新施設の立ち上げ費用)が利益を圧迫したものの、08/3期以降は施設の累積効果(ストック効果による事業規模の拡大)で、新規開設負担を吸収して利益を増やせる体制が整った。11/3期は新卒採用や新規施設開設の増加により利益が減少したものの、12/3期は既存施設の新規利用者獲得やオペレーション効率化により増益に転じた。その後も介護報酬改定の影響を受けつつ事業を拡大してきた。

特にデイサービス事業においては、新型コロナウイルス感染症の影響により22/3期から23/3期にかけて利用控えが発生し業績は低調に推移したが、その後は感染症の収束に伴い利用者数が回復し、既存施設の稼働率も改善。これを背景に業績は回復し、24/3期以降は増益基調で推移している。

また、同社は2025年10月に名古屋証券取引所メイン市場へ上場しており、東証スタンダード市場との重複上場となっている。上場市場の拡充により投資家層の拡大や認知度向上を図り、資本市場との接点強化を通じた企業価値向上を目指し

ている。

さらに、2026年3月には名古屋市を拠点に介護付有料老人ホームおよび訪問看護事業を運営する株式会社ダブルエイチオーの株式取得を決議し、子会社化した。本件により東海エリアにおける事業基盤の強化を図るとともに、グループ全体の中長期的な業績拡大および経営基盤の強化につなげる方針である。



(同社決算短信より)

【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づく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、ケアマネージャー、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・ナシカこうふ」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ができる環境づくりにもつながる。

【1-3 同社の介護事業の考え方】

ミッションに「その人らしい生活を」と掲げる。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、将来元気になれる・・・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プ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期の売上構成比は、(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12月31日時点において、108事業所を展開している。

【全国 108事業所】

事業名	事業所数
デイサービス	28
有料老人ホーム	43
グループホーム	1
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	22
福祉事業部	1
就労支援A型事業所	1
その他	2



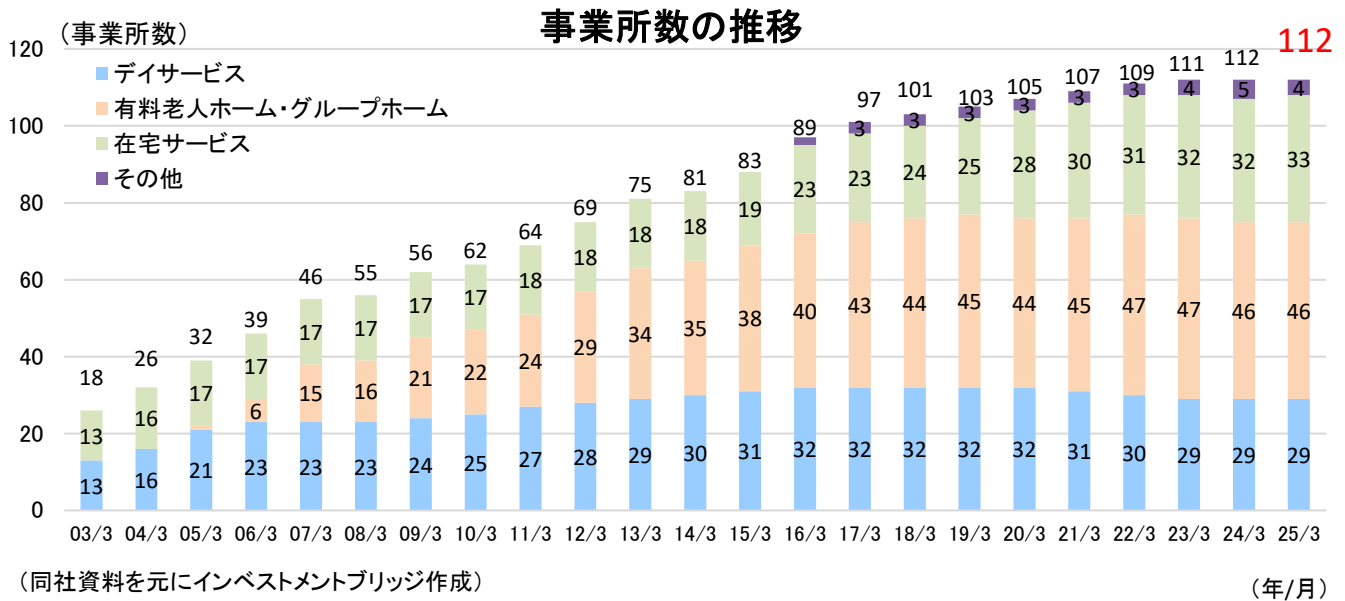
(同社説明資料より)

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や事業譲渡も検討している。

また、東京都江戸川区の老人ホームおよびグループホームを譲渡することを決定した。

経営資源を成長領域に集中させ、運営の効率化と収益基盤の強化を目指す前向きな取り組みであり、選択と集中による事業価値向上を意図している。



デイサービス事業

同社は、全国でデイサービスセンターを展開し、高齢者が安心して日中を過ごせる場を提供している。入浴・食事・機能訓練に加え、専門スタッフによるリハビリテーションを組み合わせることで、心身機能の維持・改善を支援している点が特徴である。

さらに、運動プログラムやカラオケ、手工芸、音楽、フラワーアレンジメントなど、多彩なクラブ活動を導入しており、高齢者が「楽しみながら体を動かす」「趣味を見つける」といった生きがいにつながる環境を整えている。

同社のデイサービスは、単なる介護サービスにとどまらず、「本人のやりたいことを尊重し、生活の質を高める」点に重点を置いていることが強みであり、今後も高齢化の進展を背景に安定した需要が見込まれる。地域包括ケアの一翼を担う存在として、同社の成長を支える事業の一つとなっている。

専門スタッフによる本格的なリハビリテーション

同社のデイサービスセンターでは、トレーニングマシンを活用した本格的な運動プログラムを導入している。特に、自社で開発した「40分リハビリ体操」により、利用者が日々の健康維持や身体機能の改善に取り組める環境を整備している。加えて、資格を有するリハビリスタッフが常駐し、個々の体調や身体機能に応じた最適なメニューを提案する仕組みを構築。標準化されたプログラムと専門的な個別対応を組み合わせることで、継続的な身体づくりと生活の質向上を支えている。

サービスの特徴

○癒しの温泉

月に数回、別府温泉など有名湯元からタンクローリーで温泉を運び、デイサービスで温泉に入ることが可能。

○出来立てのバランス取れた食事

栄養士が栄養バランスの取れた献立を考えて提供している。厨房設備があり、作りたての温かい食事ができる。体の状態に合わせた個別食にも対応している。

○サークル活動

毎日の暮らしに、ちょっとした楽しみを。趣味の集まりや軽運動、創作活動など、入居者同士で交流しながら取り組めるサークル活動を行っている。笑顔が生まれるひとときが、日々の生活に心地よい彩りを添えている。

○特別コンサート開催

プロ・セミプロとして活躍しているミュージシャンたちが、施設で生演奏。

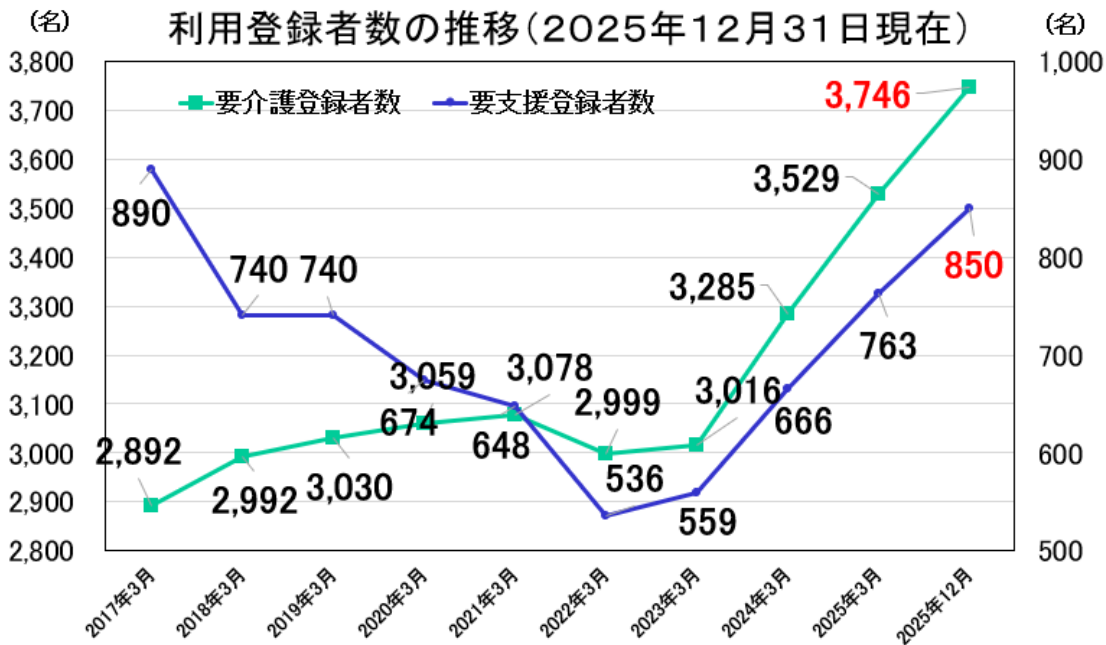
○四季折々の花と野菜の栽培

四季に合わせて様々な花や野菜を植えて栽培している。野菜の収穫時期には利用者と一緒に収穫している。

新型コロナウイルスが流行した当時は利用登録者が大きく減少していた。しかし、収束するに従い回復している。コロナウイルスが2類から5類に移行した当時23年5月の利用登録者数は要介護支援登録者と要支援登録者を合わせて3,601

名であったが、25年12月には4,596名へ、要介護登録者を中心に新型コロナウイルス感染拡大前も大きく上回っている。

【デイサービス利用登録者数の推移】



(同社資料より)

施設サービス事業

介護付き有料老人ホーム「ラ・ナシカ」を主軸に展開している。また、「ラ・ナシカ」施設ではショートステイを併設するほか、グループホーム「あおぞらの里」を2施設展開している。

有料老人ホーム「ラ・ナシカ」における生活支援サービス

株式会社シダーが運営する有料老人ホーム「ラ・ナシカ」では、入居者が心身ともに豊かで快適な日々を過ごせるよう、生活の質向上に直結する多彩なサービスを提供している。

安心の暮らしと元気な身体づくりを提供

介護スタッフが24時間365日常駐し、一人ひとりに寄り添った介護サービスを提供している。食事・入浴・排せつの介助はもちろん、日常生活のサポートや機能訓練、医療機関との連携まで、万全の体制を整えている。気軽に入居できるシステムを導入し、「住み替え」や「暮らし替え」としての利用も可能。気の合う仲間と出会い、レクリエーションや季節のイベントを楽しみながら、生きがいのある日々を届けている。「ここが、もしかすると人生の最終章を過ごす場所になるかもしれない」、だからこそ「その人らしく」そして少しでも居心地の良い暮らしを実現できるように努めている。

本格的なりハビリテーション

体力の維持・向上を目的としたトレーニングルームを完備している。楽しみながら健康を維持できるよう、さまざまな運動プログラムを取り入れている。トレーニングマシンを使った本格的な運動はもちろん、自社開発の40分間の体操プログラムも毎日実施。簡単で無理なく続けられる内容のため、参加者からは「みんなと一緒にだと楽しい」「スタッフと一緒にできて嬉しい」「無理なく続けられる」といった声が多数寄せられている。さらに、資格を持つリハビリスタッフによる個別のアドバイスも受けることが可能。自身の体調や目標に合わせた最適なトレーニングメニューで、より効果的に元気な身体づくりに取り組むことができる。

食事サービス～楽しめる食事を～

1日3食、すべての食事を施設内の厨房で調理し、出来立ての美味しさをそのまま提供している。栄養バランスに配慮したメニューを、陶器の食器や彩り豊かな盛り付けにより目でも楽しめるように工夫している。また、身体の状態に応じた療養食や、さまざまな食事形態にも柔軟に対応。さらには、追加料金なしで季節のイベント食や郷土料理、世界の料理なども用意

しており、日々の食事に彩りと楽しさを添えている。

理美容サービス～おしゃれサロンで、まるで美容室のような時間を～

施設にいながら、カットやパーマ、カラーなど、本格的な美容室サービスが利用できる。訪問理美容のプロが定期的に来訪し、心地よい空間でリラックスしながら、おしゃれを楽しめる時間を提供している。外出が難しくても、いつまでも自分らしく、美しく。見た目も心も晴れやかに過ごせるひとときを提供している。

図書室～静かな時間と新たな出会いを～

落ち着いた空間でゆっくりと本を楽しむ図書室を用意している。小説、エッセイ、写真集、絵本、雑誌などさまざまなジャンルを取り揃え、自身のペースで読書を楽しむことが可能。お気に入りの一冊と過ごす静かな時間は、心を穏やかに整えるひとときとなる。読書を通じて、新たな発見や会話のきっかけが生まれる場所としても好評を得ている。

カラオケルーム～歌って笑って、心も元気に～

懐かしの歌から最新のヒット曲まで、みんなで楽しめるカラオケルームを用意している。歌うことでストレス解消や気分転換にもなり、自然と笑顔が広がるひとときを提供する。一人でじっくり楽しむ、仲間と一緒に盛り上がる利用者も。音楽を通じた交流の場として、入居者様同士のつながりづくりにも好評を得ている。

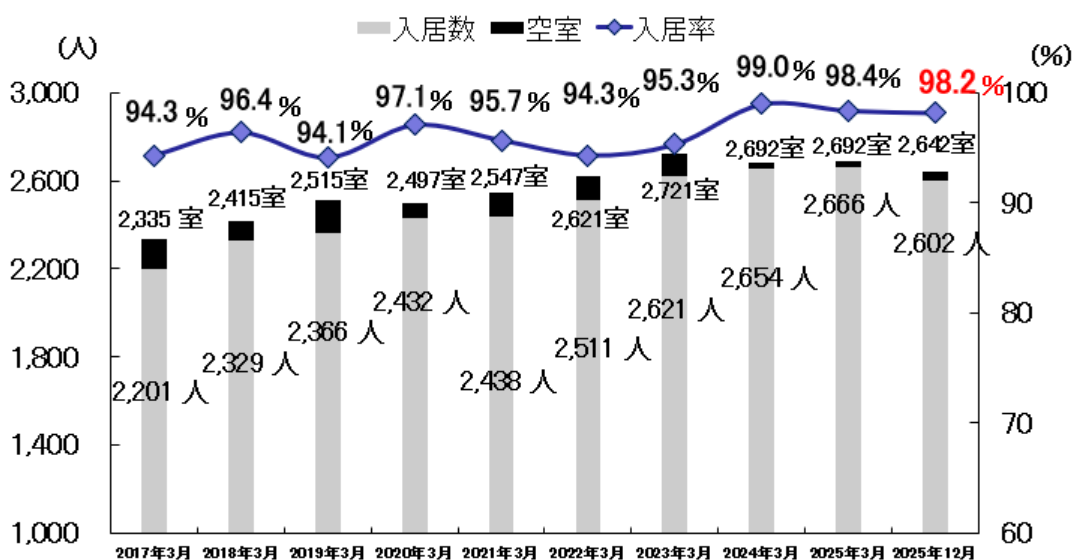
シアタールーム～感動や笑顔、ゆったり楽しむひとときを～

迫力ある映像と音響で映画や音楽を楽しむシアタールームを用意。懐かしい名作や人気の映画、音楽映像などをゆったりと鑑賞できる空間は、心のリフレッシュや話題のきっかけにもなっている。好きな作品をリクエストすることも可能で、個別でも仲間と一緒に楽しむことができる。特別な時間が、日常に小さな感動と彩りを添えている。

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9月現在96.4%と高い稼働率。なお、10月から値上げを実施したことにより24年3月や25年3月の98～99%から一時的に低下しているが、12月には既に98%を超える水準に戻っている模様。

【施設サービス事業の入居者・入居率推移】

入居者数推移(2025年12月31日現在)



※2025年11月 こまつがわ(32室)・GH小松川(18室)計50室事業譲渡

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もと、様々なサービスを提供している。

BRIDGE REPORT



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。

2. 2026年3月期第3四半期決算

(1)連結業績

	25/3期 3Q 累計	構成比	26/3期 3Q 累計	構成比	前年同期比
売上高	13,437	100.0%	13,677	100.0%	+1.8%
売上総利益	1,851	13.8%	1,664	12.2%	-10.1%
販管費	1,087	8.1%	1,151	8.4%	+5.9%
営業利益	763	5.7%	512	3.7%	-32.9%
経常利益	599	4.5%	424	3.1%	-29.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	376	2.8%	450	3.3%	+19.7%

(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)。

前年同期比 1.8%の増収、32.9%営業減益

売上高は前年同期比 1.8%増の 136 億 77 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。在宅サービス事業や施設サービス事業は前年同期と同水準の売上だったが、デイサービス事業が 2 桁増収。

営業利益は同 32.9%減 5 億 12 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総利益率は前年同期 13.8%から 12.2%に低下した。管理部門の強化等により販管費は前年同期比 5.9%増加し、営業利益率は前年同期 5.7%から 3.7%へ低下した。セグメント別にはデイサービス事業が増益となったものの、施設サービス事業が減益、在宅サービス事業は損失が増加した。

営業外収益において助成金収入が増加し経常利益は前年同期比 29.2%減の 4 億 24 百万円。前年同期に特別損失に計上した特別功労金がなくなった半面、特別利益に事業譲渡益を計上し、親会社株主に帰属する四半期純利益は同 19.7%増の 4 億 50 百万円となった。

BRIDGE REPORT



(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)

	25/3期 3Q 累計	構成比/利益率	26/3期 3Q 累計	構成比/利益率	前年同期比
デイサービス事業	2,941	21.9%	3,125	22.8%	+6.2%
施設サービス事業	9,540	71.0%	9,598	70.2%	+0.6%
在宅サービス事業	880	6.5%	877	6.4%	-0.3%
その他	75	0.6%	76	0.6%	+1.3%
内部売上高・振替高	913	-	944	-	-
連結売上高	13,437	100.0%	13,677	100.0%	+1.8%
デイサービス事業	286	9.7%	321	10.3%	+12.4%
施設サービス事業	1,386	14.5%	1,206	12.6%	-12.9%
在宅サービス事業	-34	-	-98	-	-
その他	94	125.3%	91	119.7%	-3.2%
連結調整	-969	-	-1,008	-	-
連結営業利益	763	5.7%	512	3.7%	-32.9%

(単位:百万円)

デイサービス事業

売上高は前年同期比 6.2%増の 31 億 25 百万円、セグメント利益は同 12.4%増の 3 億 21 百万円と増収増益を確保した。既存デイサービス施設においてサービスの質向上による施設稼働率向上に努めたことが寄与した。

施設サービス事業

売上高は前年同期比 0.6%増の 95 億 98 百万円、セグメント利益は同 12.9%減の 12 億 6 百万円。既存の有料老人ホームにおいて入居者獲得に注力し、入居率向上に取り組んだ。

在宅サービス事業

売上高は前年同期比 0.3%減の 8 億 77 百万円、セグメント損失は 98 百万円(前年同期は 34 百万円の損失)。訪問看護ステーションを 1 施設新規開設しており、積極的な施設展開を図った。利益率改善に向け人員配置や業務手順の見直しなど、効率的な運営への取り組みにも注力した。

(3)財政状態

財政状態

	25年3月	25年12月		25年3月	25年12月
現預金	1,481	1,740	仕入債務	280	316
売上債権	2,945	3,114	短期有利子負債	4,506	4,914
流動資産	4,598	5,048	長期有利子負債	9,744	8,968
有形固定資産	12,621	12,395	負債合計	18,507	18,126
無形固定資産	73	53	純資産	1,496	1,830
投資その他の資産合計	2,711	2,459	負債・純資産合計	20,003	19,956
固定資産	15,405	14,907	有利子負債合計	14,250	13,882

※有利子負債=借入金+リース債務

(単位:百万円)

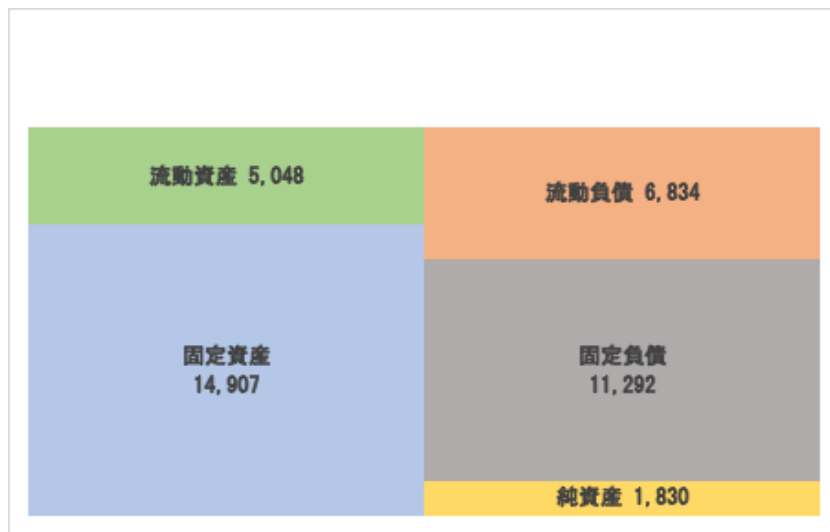
26/3期 3Q末における総資産は、199 億 56 百万円(前期末比 46 百万円減)。建物及び構築物やリース資産の減少が主因、現預金や売掛金は増加した。

負債は、181 億 26 百万円(同 3 億 80 百万円減)。長期借入金やリース債務が減少した。

純資産は、18 億 30 百万円(同 3 億 33 百万円増)、利益剰余金の増加によるもの。

自己資本比率は 9.2%となり、前期末 7.4%から 1.8 ポイントの上昇となった。

BRIDGE REPORT



*インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

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%	18,157	100.0%	+1.8%
営業利益	892	5.0%	653	3.6%	-26.8%
経常利益	668	3.7%	483	2.7%	-27.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	444	2.5%	493	2.7%	+11.0%

(単位: 百万円)

26/3期は前期比1.8%増収、26.8%営業減益最終利益は増益見通し

26/3期の通期業績予想は修正され、売上高は前期比1.8%増の181億57百万円、営業利益は同26.8%減の6億53百万円、経常利益は同27.7%減の4億83百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同11.0%増の4億93百万円を見込む。

期初の段階では、デイサービス事業は前期を上回る稼働率、施設サービス事業は既存施設において前期僅かに下回る稼働率で推移することを前提とした。在宅サービスは増収の見通し。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、デイサービス、施設サービス、在宅サービスがいずれも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、販管費についても増加を見込んでいる。ただし、経常利益については補助金収入の計上、当期純利益については事業譲渡益の計上により、それぞれ上方修正された。特に当期純利益は前期比で増益となる見込みであり、収益面では底堅さがうかがえる。

(2) 配当

配当予想も修正され、1株当たり8.00円の期末配当を予定している。前期は普通配当6.00円に加え記念配当4.00円を実施したため合計10.00円であったが、今期は記念配当がなくなる一方で普通配当は引き上げられており、株主還元強化が図られている。同社は、事業拡大に向けた投資資金および内部留保と利益配分のバランスを重視しつつ、株主への安定的かつ継続的な配当、さらに業績の伸長に応じた配当を基本方針としている。

(3) 取り組み(昨年12月発表)

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、それぞれに掲げた取り組み

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。

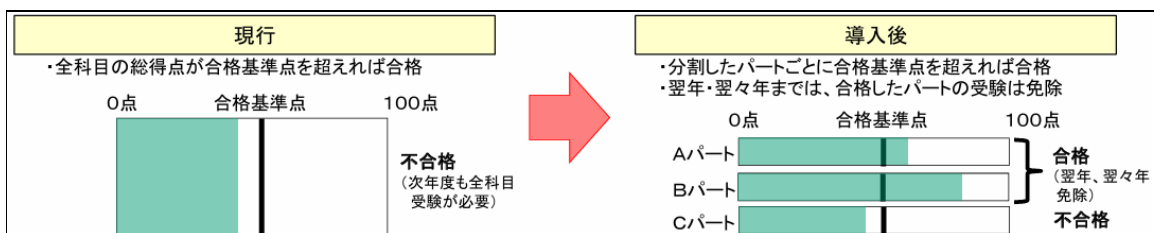
同社ではウェルビーイング向上を目指した体制づくりを推進する。以下、具体策。

- ◆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を両立させていく。
- ◆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。
- ◆高齢者雇用・・・新たにシニア人材を介護助手として採用することを検討する。

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)

高齢化の進展により、介護サービス需要が増加している。医療ニーズの高い高齢者や認知症高齢者、独居高齢者が増加し、ケアマネジャーの役割が重要化している。しかし、従業者数は横這い・減少傾向にある。ケアマネジャーの人材確保が課題となっている。

同社ではこれら課題に向けて以下のような対策を講じる。

- ケアマネ資格取得(受験対策)の推進・・・社内研修・学習支援の強化や外部研修の活用促進
- ケアマネ人材の内製化・・・自社職員から計画的にケアマネを育成、キャリアパスの明確化・資格取得後の配置設計
- 人材定着に向けた勤務環境改善業務・・・ICTを導入し業務負担軽減を図る

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9月末時点で計115名(うち技能実習生32名、特定技能83名)を受入済み、26年3月末までにさらに10~20名を受入予定。

受入地域は、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。

また、外国人留学生(介護福祉学科)を対象とした奨学金貸付制度を導入した。25年9月末現在、10名が利用している。

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・介護知識研修などを、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。デイサービスで必要とされる運転免許の取得も推奨する。

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、公募案件への積極的な応募を継続する。東京など出店コストの高い地域については、収益性も精査したうえで慎重に出店の可否を判断していく考え。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、議事録の自動生成システムを導入する。見守りシステムの導入も検討している。

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

26/3期3Q累計は前年同期比32.9%の営業減益となったものの、概ね会社計画の範囲内で推移した。通期業績予想は修正され、営業利益は引き続き減益見通しである一方、補助金収入の計上や事業譲渡益により経常利益および当期純利益は上方修正され、最終利益は増益見通しへ転じた。配当予想も引き上げられており、業績面・株主還元の両面でポジティブな内容といえる。

来期を見据えると、千葉県での訪問看護ステーション開設を足掛かりに関東圏での展開拡大が期待される。訪問看護ステーションはこれまで主に福岡県での展開であったが、同社では都市部の介護需要の拡大を見込んでおり、公募案件にも積極的に応募していく方針を打ち出している。今後の関東での拡大の足掛かりとなるだろう。

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。

株価はもみ合いで推移しているが、PERは低位にとどまっている。今回の業績予想の上方修正や配当の引き上げ、今後の成長余地を踏まえると、依然として見直し余地があると考えられる。

<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:2025年7月18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、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2025年7月1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)】

[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と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。2025年7月1日時点で、管理職(課長職以上)14名中、8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りる考えであります。

(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、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、持続的な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を努めております。

(7) 株主名簿管理人より、6カ月に1度、情報入手するなど、株主構造の把握に努めております。

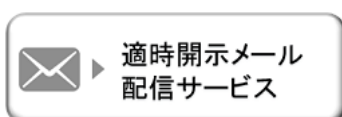
BRIDGE REPORT



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.

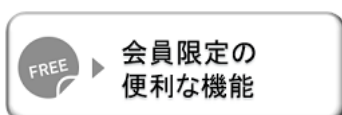
ブリッジレポート(シダー:2435)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、<https://www.bridge-salon.jp/> でご覧になれます。



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。

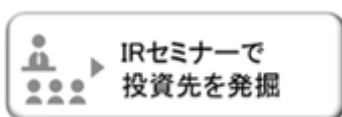
[>> ご登録はこちらから](#)



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](#)