



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
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	<a href="http://www.cedar-web.com/">http://www.cedar-web.com/</a>

## 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	
214円	11,221,963株	2,402百万円	20.6%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
6.00円	2.8%	24.84円	8.6倍	96.68円	2.2倍

\*株価は9/2終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。ROE、BPSは24年3月期実績、DPS、EPSは25年3月期予想。24年3月期決算短信および25年3月期第1四半期決算短信より。

## 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
2021年3月(実)	15,613	809	674	387	33.77	6.00
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(予)	17,493	770	545	278	24.84	6.00

(単位:百万円、円)

シダーの2025年3月期第1四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. 2025年3月期第1四半期決算](#)

#### [3. 2025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

- 24/3期1Qは前年同期比3.7%増収、33.0%営業増益。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。利益面では売上総利益率が改善、販管費率については横ばいとなり2桁営業増益となった。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2桁増益。
- 通期予想に修正はなく、25/3期予想は前期比1.1%増収、0.4%営業増益。期初にはデイサービス事業で施設稼働率が前期を3%上回り、施設サービス事業では、既存施設が前年と同水準(98%程度)の稼働率で推移することを前提としている。売上原価は微増、販管費も僅かに増加する計画。配当は1株当たり、6.00円/株の期末配当を予定。
- 1Q実績の上期予想に対する進捗率は売上高で50.9%、営業利益で84.1%。経常利益や親会社株主に帰属する当期純利益については既に上期予想を上回っており、順調なスタートを切った。かつて同社の業績を厳しくさせた電気代を含む物価の急激な高騰は引き続き緩和されている。デイサービス事業におけるコロナ禍からの戻りや施設サービスにおける高稼働率の継続が2Q以降も業績を支えていこう。在宅サービス事業においては、中核となる訪問看護ステーションからサテライト事業所を展開する準備に入り、今後の取り組みに注目。人材不足はより深刻化しており、外国人雇用などの有効活用をさらに進めたいところである。また、引き続きM&Aを通じた事業拡大にも注目したい。1Qの好業績にもかかわらずPERは低位にとどまっており、バリュエーションには見直し余地があると見ている。

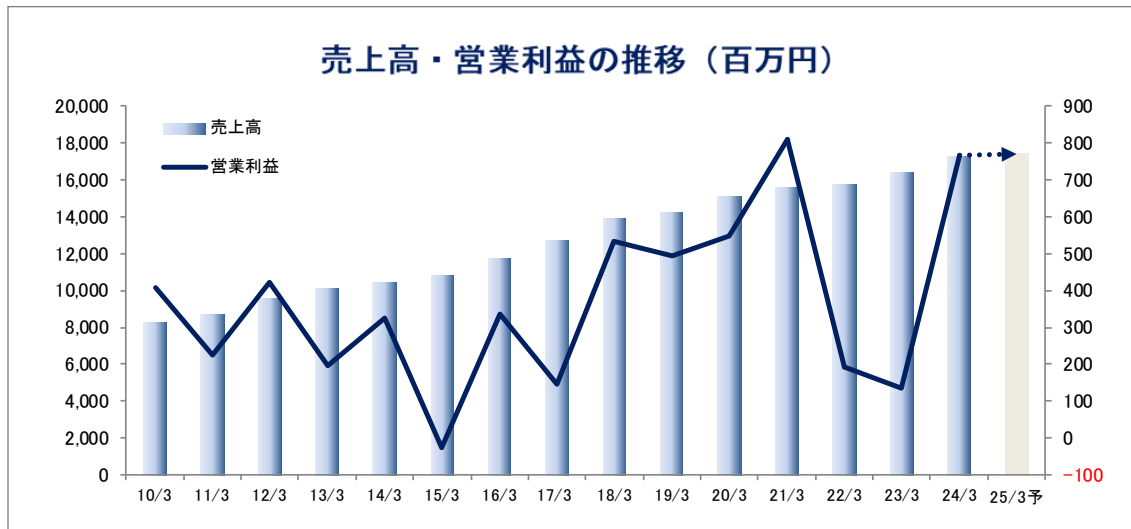
## 1. 会社概要

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。総勢600名近くに及ぶ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事が可能となった。

また、施設を集積させる事は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為の準備を行うという事を目的としている。

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。

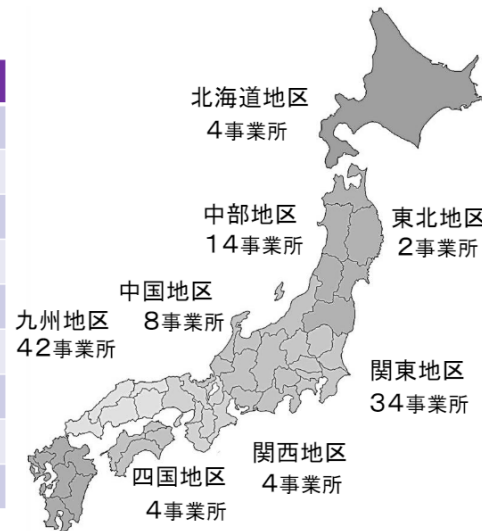
### 【1-4 事業セグメント】

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。24/3期の売上構成比は、それぞれ 19.8%、67.3%、6.1%。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(24/3期の売上構成比は 6.8%)。

2024年3月31日時点において、112事業所を展開している。

## 【全国 112事業所】

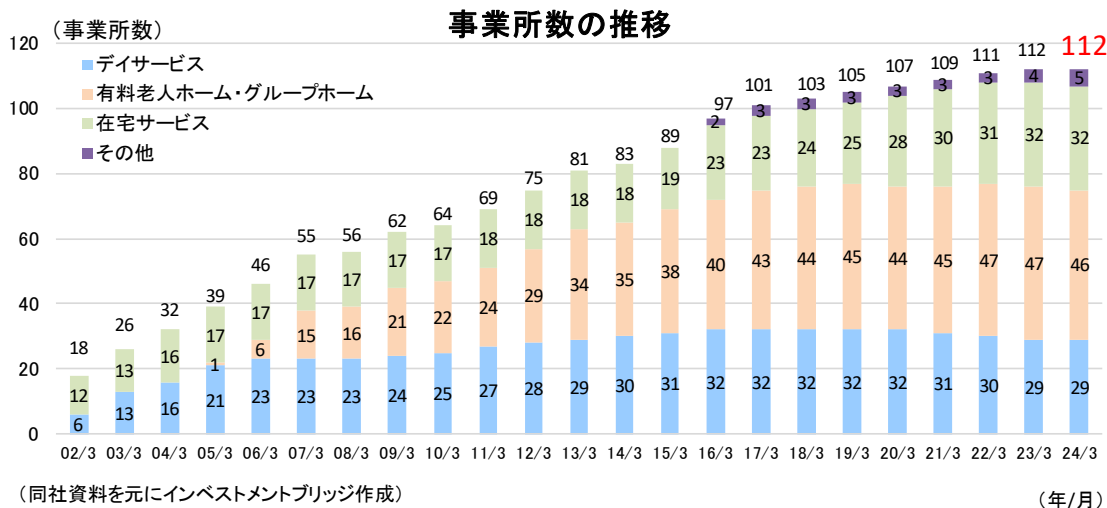
事業名	事業所数
デイサービス	29
有料老人ホーム	44
グループホーム	2
訪問看護ステーション	6
ヘルパーステーション	3
ケアプランセンター	23
福祉事業部	1
就労支援A型事業所	1
その他	3



(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上昇。

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。24年3月期の実績として山梨県の事業所を譲渡した。



### 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。

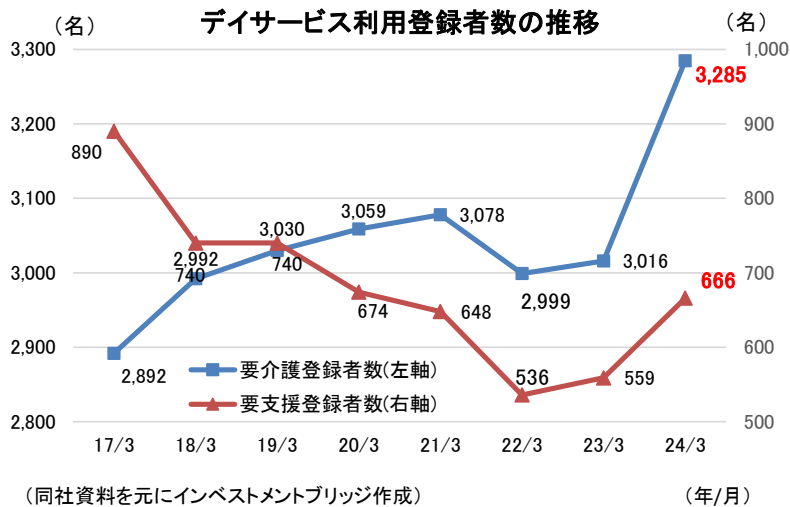
### 専門スタッフによるリハビリテーション

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持った専門家が、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為に様々なサービスを選べるのもシダールの特徴。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。



### 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、居室では自宅に居る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が、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。

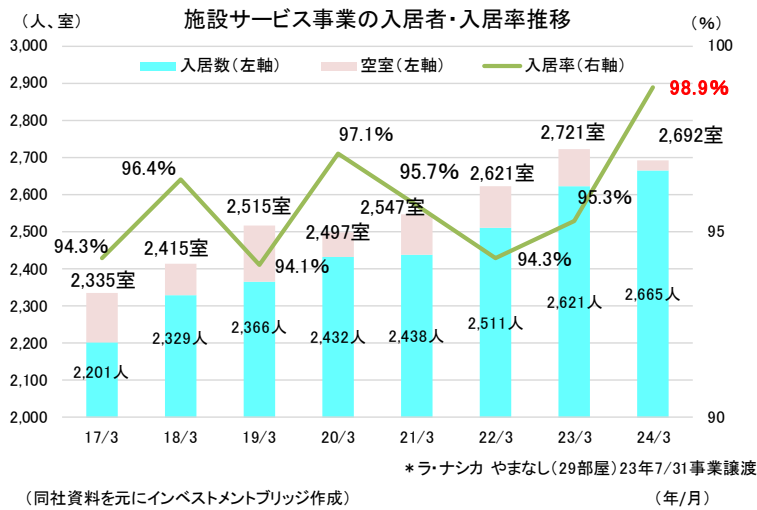
### 季節の催し

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24年3月現在98.9%と高い稼働率。

## BRIDGE REPORT



## 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。

### 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のに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。

## 2. 2025年3月期第1四半期決算

### (1) 連結業績

	24/3期 1Q	構成比	24/3期 1Q	構成比	前年同期比
売上高	4,280	100.0%	4,440	100.0%	+3.7%
売上総利益	587	13.7%	676	15.2%	+15.2%
販管費	360	8.4%	374	8.4%	+3.9%
営業利益	227	5.3%	301	6.8%	+33.0%
経常利益	188	4.4%	256	5.8%	+36.4%
親会社株主に帰属する四半期純利益	124	2.9%	75	1.7%	-39.8%

(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 3.7%の増収、33.0%営業増益

売上高は前年同期比 3.7%増の 44 億 40 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 33.0%増の 3 億 1 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は増加したものの、売上総利益率が前年同期 13.7%から 15.2%に改善。販管費は管理部門の強化等により増加したものの、販管費率は横ばいにとどめ 2 桁営業増益となった。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 2 桁増益。

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となっている。とりわけ、有資格者の確保は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、経常利益は前年同期比 36.4%増の 2 億 56 百万円。特別利益に保険解約金返戻金を計上した半面、特別損失に特別功労金を計上したことにより、親会社株主に帰属する四半期純利益は同 39.8%減の 75 百万円。

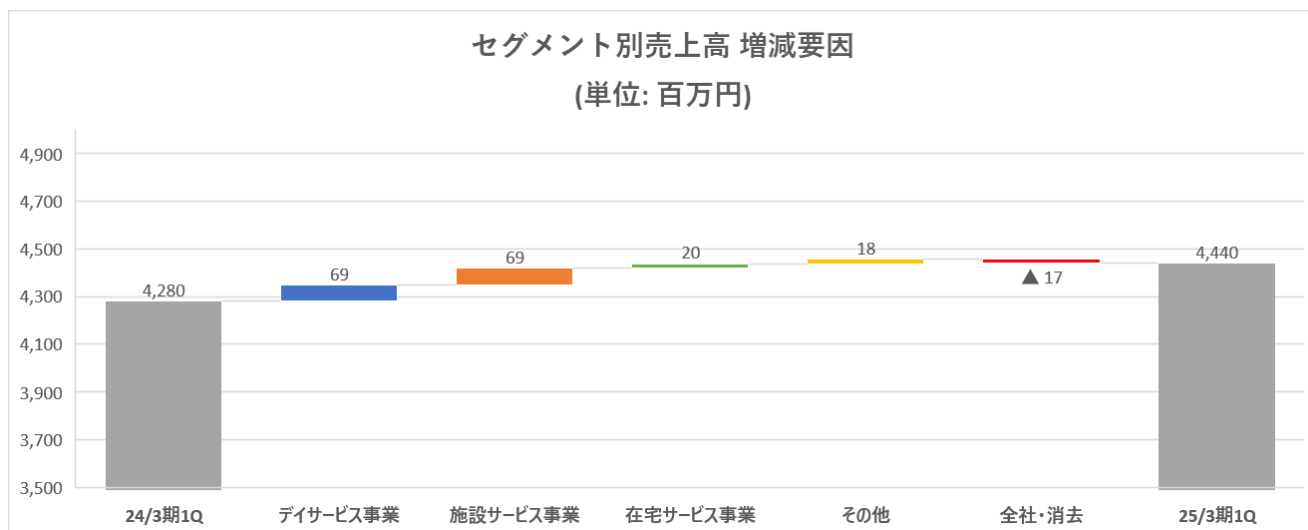
### (2) セグメント別動向

#### セグメント別売上高・利益

	24/3期 1Q	構成比/利益率	25/3期 1Q	構成比/利益率	前年同期比
デイサービス事業	893	19.6%	962	20.3%	+7.7%
施設サービス事業	3,088	67.7%	3,157	66.6%	+2.2%
在宅サービス事業	275	6.0%	295	6.2%	+7.6%
その他	305	6.7%	323	6.8%	+5.9%
全社・消去	-281	-	-298	-	-
連結売上高	4,280	100.0%	4,440	100.0%	+3.7%
デイサービス事業	83	9.3%	113	11.7%	+36.9%
施設サービス事業	438	14.2%	499	15.8%	+13.8%
在宅サービス事業	-7	-	-7	-	-
その他	32	10.5%	31	9.6%	-3.1%
連結調整	-319	-	-335	-	-
連結営業利益	227	5.3%	301	6.8%	+33.0%

(単位: 百万円)

## BRIDGE REPORT



\*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**

売上高は前年同期比 7.7%増の 9 億 62 百万円、セグメント利益は同 36.9%増の 1 億 13 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。

**施設サービス事業**

売上高は前年同期比 2.2%増の 31 億 57 百万円、セグメント利益は同 13.8%増の 4 億 99 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。

**在宅サービス事業**

売上高は前年同期比 7.6%増の 2 億 95 百万円、セグメント損失は 7 百万円(前年同期は 7 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てきた。

**(3) 財政状態****財政状態**

	24年3月	24年6月		24年3月	24年6月
現預金	1,637	2,326	仕入債務	263	294
売上債権	2,911	3,021	短期有利子負債	4,233	4,578
流動資産	4,718	5,517	長期有利子負債	10,774	10,524
有形固定資産	12,580	12,480	負債	19,236	19,771
無形固定資産	80	75	純資産	1,094	1,125
投資その他	2,951	2,823	負債・純資産合計	20,330	20,897
固定資産	15,612	15,380	有利子負債合計	15,007	15,102

※有利子負債＝借入金＋リース債務(長期のみ)

(単位: 百万円)

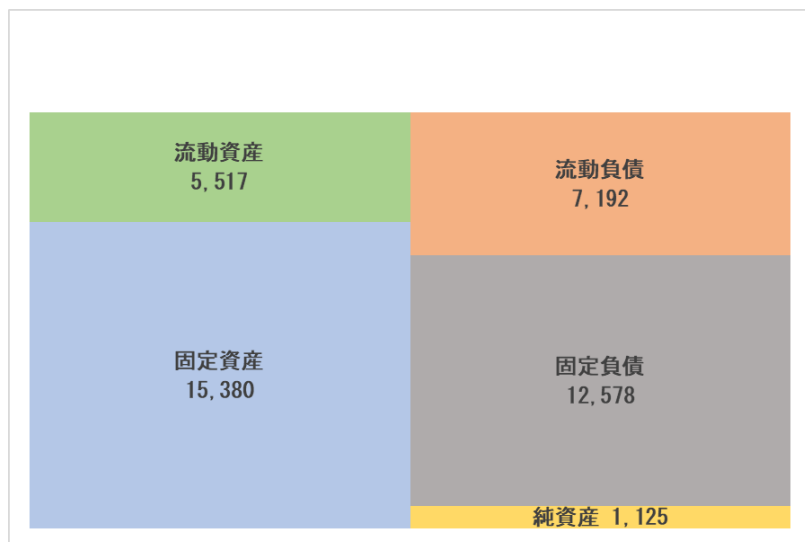
1Q末における総資産は、現預金が増加したことなどにより前期末比 5 億 66 百万円増加して 208 億 97 百万円となった。

負債は、短期借入金や未払費用の増加などにより前期末比 5 億 35 百万円増加して 197 億 71 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 31 百万円増加して 11 億 25 百万円となった。

自己資本比率は 5.3%(前期末 5.3%)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。

### 3. 2025年3月期業績予想

#### (1) 連結業績

	24/3期 実績	構成比	25/3期 予想	構成比	前期比
売上高	17,304	100.0%	17,493	100.0%	+1.1%
営業利益	767	4.4%	770	4.4%	+0.4%
経常利益	646	3.7%	545	2.9%	-15.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	203	1.2%	278	1.8%	+37.1%

(単位: 百万円)

#### 25/3期は前期比 1.1%増収、0.4%営業増益を計画

通期予想に修正はなく、25/3期は、売上高が前期比 1.1%増の 174 億 93 百万円、営業利益は同 0.4%増の 7 億 70 百万円、経常利益は同 15.6%減の 5 億 45 万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 37.1%増の 2 億 78 百万円を計画する。

以下の前提、見通しについても期初に想定したものだが、大きな変動はないと思われる。

売上高は介護報酬の改定を踏まえた。デイサービス事業では施設稼働率が前期を 3%上回り、施設サービス事業では、既存施設において前年と同水準(98%程度)の稼働率で推移することを前提とした。利益面では入居獲得に係る経費等は軽減されるも、老朽化した施設のリニューアル等の修繕費の増加要因も加味して売上原価は微増を想定。販管費は僅かに増加する計画。営業外収益で前期に 1 億 52 百万円計上した補助金収入を見込んでいないため、経常利益については減益の見通し。特別損失で役員の退職に伴う特別功労金の発生がある反面、特別利益で保険解約返戻金を計上する見込みであり親会社株主に帰属する当期純利益は増益となる見通し。

#### (2) 上期連結業績

上期予想も修正なく、下表の通り。

	24/3期 上期実績	構成比	25/3期 上期 予想	構成比	前年同期比
売上高	8,602	100.0%	8,731	100.0%	+1.5%
営業利益	426	5.0%	358	4.1%	-16.0%
経常利益	337	3.9%	245	2.8%	-27.4%
親会社株主に帰属する四半期純利益	226	2.6%	50	0.6%	-77.5%

(単位: 百万円)

## (2)配当

予想配当も修正なく、前期から2.00円増配の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)期初に掲げた取り組み

### 24年介護保険・報酬改定について

#### 介護報酬改定率

##### ◆改定率 +1.59%

・内訳 介護職員の処遇改善分 +0.98%(24年6月施行)

その他の改定率(賃上げ税制を活用しつつ、介護職員以外の処遇改善を実現できる水準) +0.61%

また、改定率の外枠として、処遇改善加算の一本化による賃上げ効果や、光熱水費の基準費用額の増額による介護施設の増収効果として+0.45%相当の改定が見込まれ、合計すると+2.04%相当の改定となる。

#### 給付と負担について

■高齢者が支払う介護保険料 ⇒24~26年度基準額全国平均6,225円、**前回から3.5%増**

### 新規事業について

今後、都市部を中心に85歳以上人口が急増し、施設・在宅を含め介護サービスに対するニーズも増加する事が見込まれる。一方、地方では介護ニーズがピークアウトしているところもある。都市部を中心に事業所を拡大させる見通し。

### 介護DXや科学的介護の推進について

介護現場におけるテクノロジーの導入は早急に推進する必要がある。現在も、地域医療介護総合確保基金を活用した介護ロボット・ICTの導入支援事業が実施され、テクノロジーを導入する際の経費の一部の補助が行われているが、こうした支援を引き続き行う事が重要である。

出典:社会保障審議会介護部会 介護保険制度の見直しに関する意見(22年12月20日)

◆補助金を活用し、iPadを利用した介護記録システム導入。

◆AIを利用し、介護記録の簡素化を行えないか検討。

◆特定施設において見守り機器等を活用することで、人員基準緩和が行われる案がある為、費用対効果により導入を検討。⇒**生産性向上推進体制加算**

◆科学的介護「LIFE」に利用し、介護データを集積することにより効率の良い介護を行えるように準備し、併せて加算の取得を行っていく。

### 介護職員対策について

#### 介護職員の確保と定着

◆ウェルビーイング向上を目指した体制づくりを推進。

①生産性上昇:前項でもあるように介護DXや見守りシステム、ロボット等の最新技術への投資を行い業務負担軽減と効率化を図る。

②労働参加の拡大:女性の管理・役職者増員へ。男性職員の育児休業が取りやすい体制構築。

③定年年齢引上:24年度より60歳から65歳へ。

◆職員のスキルアップ支援(介護福祉士等の資格取得支援)

・介護福祉士資格:23年度日本人従業員受験者数70名、内合格者数64名

シダー合格率:91.4% 全国平均:82.8% ⇒サービス体制強化加算取得率上昇へ

・初任者研修受講:23年度:22名修了

・実務者研修受講:23年度:91名受講(前期:54名、後期:37名)

## 外国人雇用

- ◆国内の労働力減少を見据えて、外国人技能・特定技能実習生受入開始  
⇒24年3月末現在62名受入(北海道、千葉県、埼玉県、神奈川県、静岡県、長野県、大阪府、山口県、福岡県)  
(25年3月末までに更に20名受入予定、最終受入目標100名)
- ◆技能実習生の介護福祉士取得支援(23年度3名受験/1名合格)
- ◆日本語習得への教育支援
- ◆特定技能制度の登録支援機関に関する手続を自社で行えるように体制構築
- ◆技能実習生制度から育成就労制度への移行に対応

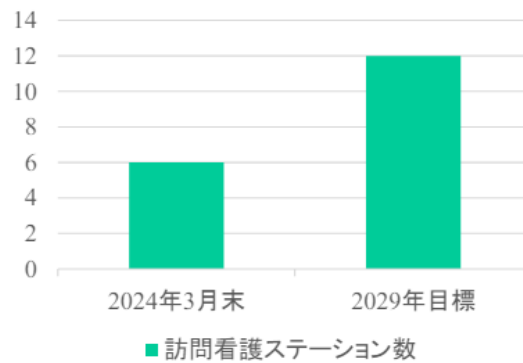
## 在宅サービス事業計画

## 訪問看護ステーションサテライト事業所展開準備

中核となる訪問看護ステーションからサテライト事業所展開。サテライト事業所規模を拡大させ、訪問看護ステーションとして分離、更に展開をおこなっていく。



(同社資料より)



目標達成には専門職(看護師等)確保が最大の課題。

## 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

同社では株価を意識した経営の実現に向け、現状の評価・分析を行い、改善に向けた方針を決議し開示している。

## 直近5期の業績・ROE・PBR・PER・期末株価の推移(単位:百万円)

決算期	2020/3月期	2021/3月期	2022/3月期	2023/3月期	2024/3月期
売上高	15,132	15,613	15,749	16,442	17,304
経常利益	257	674	△51	24	646
当期純利益	209	387	△319	△276	203
PBR(倍)	1.51	2.32	1.56	2.15	2.59
POE(%)	17.9	26.9	-	-	20.6
PER(倍)	9.14	9.62	-	-	13.80
期末株価(円)	167	325	161	171	250

同社では継続的な事業拡大とスケールメリットの追求が収益性・投資効率の観点から重要と考えている。

PBR・ROEの水準は低くないものの株価の評価については無配の時期が続いたことから厳しい評価と認識しており、改善に向けた取り組みとして以下3つを掲げた。

## 1. 利益計画の着実な実行

営業活動の強化ならびに顧客満足度を高めることにより、施設稼働率のUPと収益力を確保する。

人材育成・確保のためのスキルアップ支援や職場環境の整備の実行。

## 2. 株主還元策

将来の成長のための投資と事業展開の状況、経営成績、財務状態等のバランスを考慮しながら、利益計画の実現と共に、安定的且つ継続的な配当の実施に努める。

## 3. IR活動の強化

積極的な情報開示を進め、その他様々な施策の検討を行う。

## 4. 今後の注目点

1Q実績の上期予想に対する進捗率は売上高で50.9%、営業利益で84.1%。経常利益や親会社株主に帰属する当期純利益については上期予想を上回っており、順調なスタートを切った。かつて同社の業績を厳しくさせた電気代を含む物価の急激な高騰は引き続き緩和されている。デイサービス事業における施設稼働率のコロナ禍からの戻りや施設サービスにおける高稼働率の継続が2Q以降も業績を支えていこう。在宅サービス事業においては、中核となる訪問看護ステーションからサテライト事業所を展開する準備に入り、2029年には12カ所の事業所展開を計画しており、今後の取り組みに注目したい。

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」となる。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をさらに進めたいところである。また、引き続きM&Aを通じた事業拡大にも注目したい。

1Qの好業績にもかかわらずPERは低位にとどまっており、バリュエーションには見直し余地があると見ている。

## <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: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、整備していません。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、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。

## BRIDGE REPORT

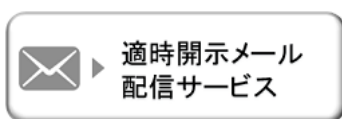


- (3) 株主総会のほか個別面談等の機会を通じて、合理的な範囲で株主との対話の一層の充実に取り組んでおります。
- (4) 株主との対話の場を通じて寄せられた株主の意見は、取締役会等で情報共有し、経営戦略に反映するよう努めております。
- (5) 対話に際しては、社内規程に基づき未公表のインサイダー情報の管理を徹底しております。
- (6) 株主・投資家の当社の事業内容に対する理解が促進されるように、ホームページを通じてタイムリーな情報還元を努めております。
- (7) 株主名簿管理人より、6ヵ月に1度、情報を入手するなど、株主構造の把握に努めております。

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。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.

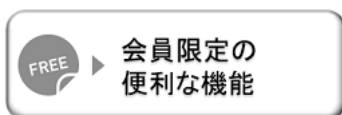
ブリッジレポート(シダー:2435)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、<https://www.bridge-salon.jp/> でご覧になれます。



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。

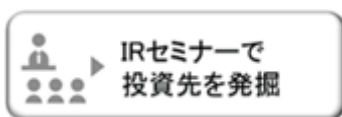
[>> ご登録はこちらから](#)



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](#)