



2027年3月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社ケアサービス(東証スタンダード 2425)

2026年8月5日

目次

01 | 業績の状況(決算概要・事業別業績・営業利益の増減分析)

02 | セグメント別の詳細(在宅介護・シニア向け総合)

03 | 財政状態の状況

04 | 今期の投資計画

05 | 通期見通し(Care2030からの逆算)

06 | 非財務目標の取り組み状況

Appendix | 中期経営計画「Care2030」の概要

2027年3月期 第1四半期 決算概要

売上高は前四半期比でプラスに転換し、中期経営計画に基づく投資も実行。通期予想に対する進捗率は23.7%。

(百万円)	26/3期 1Q	26/3期 4Q	27/3期 1Q	前年同期比 (YoY)	前四半期比 (QoQ)	27/3期 通期予想	進捗率
売上高	2,312	2,249	2,259	△52 (△2.3%)	+10 (+0.5%)	9,527	23.7%
営業利益	△6	58	△27	△20	△85	14	—
経常利益	1	41	△24	△26	△66	136	—
四半期純利益	1	37	△29	△30	△67	77	—

※26/3期1Qは、連結数値を用いた参考値として記載
※26/3期4Qは、期末累計-第3四半期累計値から算出

01 前四半期比で増収に転換

デイサービス +6.9%、訪問入浴 +8.6%と在宅介護サービスが回復。売上高は前四半期比 +10百万円。

02 投資は計画通り実行、更なる投資を2Q以降に計画

新卒28名が入社(エンゼルケア配属数は過去最大)。事業拡大に欠かせない車両購入をはじめ人事制度設計・ICT基盤への投資にも着手。

03 通期予想は据え置き

第1四半期の損失は通期計画に織り込み済み。新卒人材の戦力化により、下期のさらなる増収を見込む。

2027年3月期 第1四半期 事業別業績概要

シニア向け総合が増収増益で全体を牽引し、売上構成比は30.3%へ上昇。在宅介護も持ち直しに転じる。

(百万円)	実績		27/3期1Q	前年同期比(YoY)		前四半期比(QoQ)	
	26/3期1Q	26/3期4Q		増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	2,312	2,249	2,259	△52	△2.3%	+10	+0.5%
在宅介護サービス事業	1,643	1,483	1,575	△68	△4.1%	+92	+6.2%
シニア向け総合サービス事業	668	766	684	+15	+2.3%	△82	△10.7%
セグメント利益	165	234	155	△10	△6.2%	△78	△33.5%
在宅介護サービス事業	57	7	35	△22	△38.6%	+27	+341%
シニア向け総合サービス事業	108	226	120	+11	+10.9%	△105	△46.7%
調整額(全社費用)	△172	△175	△182	△9	—	△7	—
営業利益	△6	58	△27	△20	—	△85	—

在宅介護サービス事業

改革の一環としての拠点統廃合による減収△68百万円が減益の主因。前四半期比では売上+92百万円(+6.2%)と回復した。

シニア向け総合サービス事業

前年同期比で増収増益。クリーンサービスが前年同期比+33.2%増収、エンゼルケアも新規拠点の寄与で拡大。(前四半期比からの下落は季節性によるもの)

調整額(全社費用)

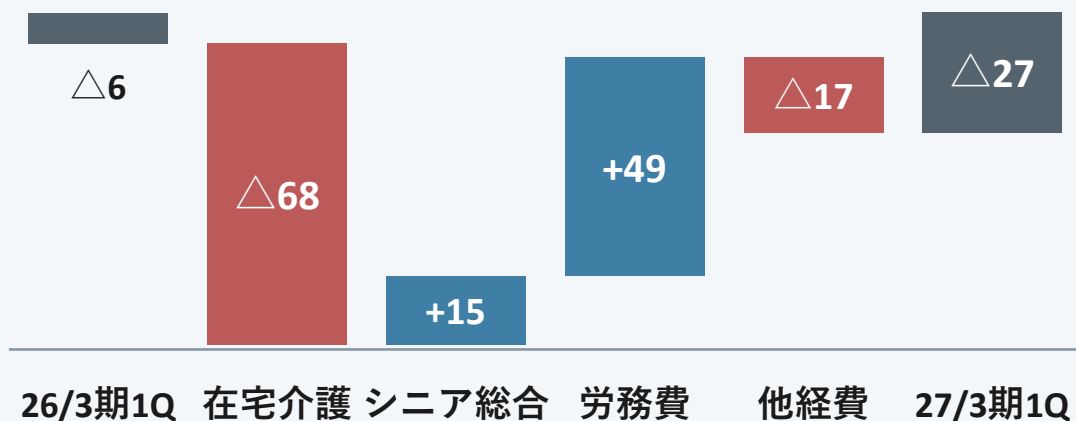
人事評価制度の設計・ICT基盤整備などCare2030投資により△9百万円。通期計画に織り込み済み。(その他投資に関しては本稿p9を参照)

営業利益の増減分析

前年同期比での減少要因は在宅介護の拠点統廃合、前四半期比の減少はシニア向け総合の季節要因によるもの。

前年同期比 営業利益 $\triangle 6 \rightarrow \triangle 27$ ($\triangle 20$)

■ 利益 ■ 増加要因 ■ 減少要因 単位: 百万円



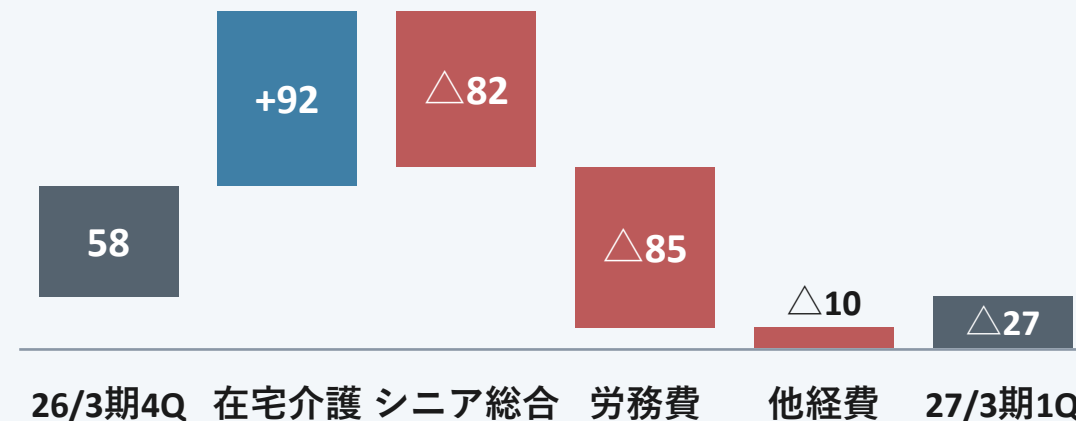
在宅介護 売上 $\triangle 68$ (前期12月の拠点統廃合の影響)

シニア総合 売上+15(エンゼル等が伸長)

費用 労務費(特に派遣費用)+49・他経費 $\triangle 17$

前四半期比 営業利益 58 $\rightarrow \triangle 27$ ($\triangle 85$)

■ 利益 ■ 増加要因 ■ 減少要因 単位: 百万円



在宅介護 売上+92(通所介護が回復)

シニア総合 売上 $\triangle 82$ = 季節要因(エンゼルの4Q繁忙の反動)

費用 労務費 $\triangle 85$ (新卒人件費等)・他経費 $\triangle 10$

前四半期比「季節要因」=シニア向け総合(エンゼル他)の4Q繁忙の反動で売上 $\triangle 82$ 。一方、在宅介護は+92と回復。

セグメント別の詳細 | 在宅介護サービス事業

前期事業所統廃合による減収はあったものの、前四半期比は増収増益に転換し、収益性回復の起点となる四半期。

売上高

前年同期比 △68百万円
前四半期比 +92百万円

1,575 百万円

前年同期比の減収は、前期に実施した事業所統廃合（デイサービス・訪問入浴・訪問介護・福祉用具の閉鎖等）の影響が主因。改革方針に沿った計画内の推移。

前四半期比では売上+92百万円（+6.2%）と回復。デイサービス+6.9%、訪問入浴+8.6%の増収。

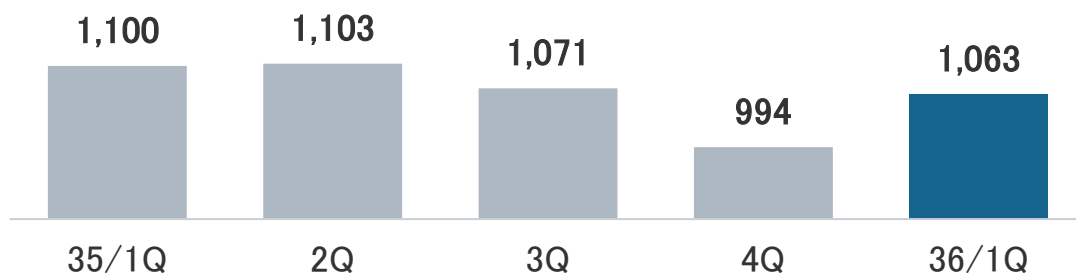
セグメント利益

前年同期比 △22百万円
前四半期比 +27百万円

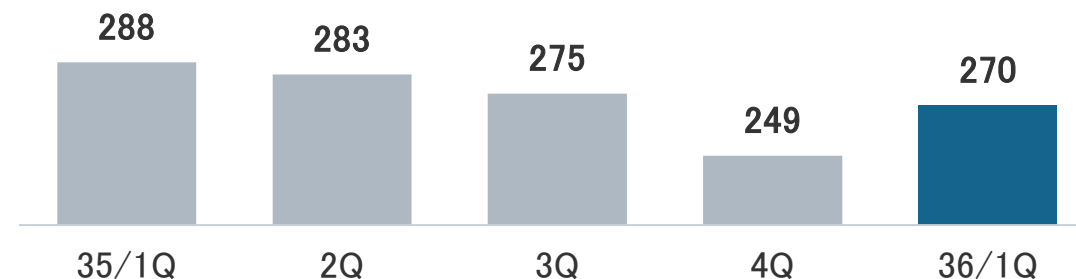
35 百万円

居宅介護支援・訪問看護/介護・小規模多機能型居宅介護は前年同期比で増益を確保。

デイサービス 売上推移(百万円)



訪問入浴 売上推移(百万円)



セグメント別の詳細 | シニア向け総合サービス事業

クリーンサービスが前年同期比+33.2%と成長を加速。エンゼルケアも新規拠点が寄与し、拡大局面が続く。

売上高

前年同期比 +15百万円
前四半期比 △82百万円

684 百万円

セグメント利益

前年同期比 +11百万円
前四半期比 △105百万円

120 百万円

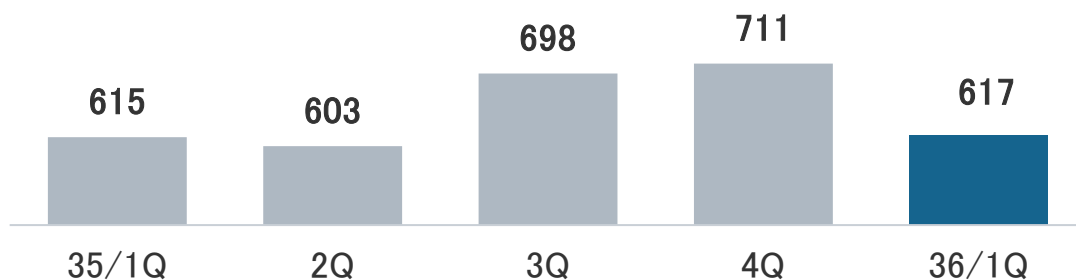
■ エンゼルケア: 前年同期比で増収増益。前期開設した新規拠点が売上に寄与。

■ 前四半期比の減収は季節要因(第4四半期が繁忙期にあたる)によるものであり、想定内の推移。

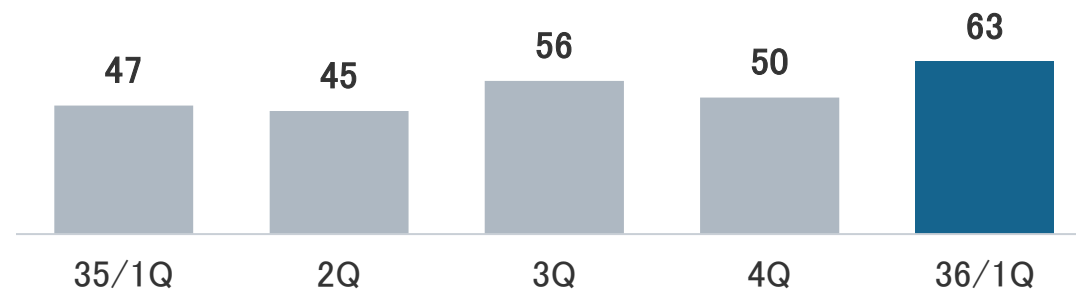
■ クリーンサービス: 前年同期比+33.2%の増収と大幅増益。遺品整理等の需要を捉え成長が加速。

■ 9月以降、研修中の新卒スタッフ(エンゼルケア配属数では過去最大)が段階的に業務対応できる状態となり、施工件数増加の見込み。

エンゼルケア 売上推移(百万円)



クリーンサービス 売上推移(百万円)



財政状態の状況

成長投資を手元資金でまかなえる財務基盤を維持。

(百万円)	26/3期末	26/6月末	増減
総資産	3,866	3,992	+126
純資産	2,953	2,840	△113
自己資本比率	76.4%	71.2%	△5.3pt
現金及び預金	1,674	1,767	+93

総資産は前期末比+126百万円。現金及び預金+93百万円等の増加による。

純資産の減少△113百万円は、期末配当の支払△83百万円と四半期純損失△29百万円によるもの。

自己資本比率71.2%への低下は、夏季賞与関連の未払費用計上と配当支払による季節的なもの。有利子負債はリース債務のみで財務健全性は維持。

有形固定資産は+19百万円増加。業務効率化のためのICT投資が計画どおり資産計上。

今期の投資計画

1Qは事業の整備へ投資。2Q以降はロードマップに沿って人材・事業拡大・経営基盤投資を順次実行する。

1Q 実施済み | 基盤整備への約90百万円の投資

人材: 人員体制の適正化で派遣費用等大幅に削減しながら運営体制を強化。今春に新卒28名採用(エンゼルケアは過去最大)。研修教育費や評価制度設計への投資を実行。

拡大: 今後の事業拡大を見据えた新規車両購入・入替を実施。

基盤: 業務効率化のためのICT投資。

1Qの位置づけ

中期経営計画に沿った事業投資の開始。
1Qは投資総額約90百万円となった。

2Q~ 今後の予定

人材: 教育研修制度設計、新評価・自律型チーム構想のための投資、及び人材採用戦略強化に対しての投資を計画。

拡大: エンゼルケア拠点拡大準備として車両等への追加投資を計画(+26百万円)。同じく順調に事業拡大するその他事業部の拠点拡張のための設備投資も計画。

基盤: ICTによる間接業務の効率化施策(送迎システム他 +12百万円)。情報セキュリティ関連費(+10百万円)などを計画。

2Q以降の計画と狙うリターン

5カ年事業計画のロードマップ(Appendix p18参照)に沿って徐々に投資を拡大。提供体制の基盤整備と拡大、採用・定着率の向上、保険外事業の成長を狙う。

Care2030からの逆算と通期見通し

通期予想の売上高・営業利益共に据え置き。31/3期 営業利益6.4億円への通過点として設計。

(百万円)	27/3期 通期予想	前期比
売上高	9,527	+3.4%
営業利益	14	△88.8%
経常利益	136	△16.1%
当期純利益	77	△33.1%
年間配当	22円	前期と同額

1Q売上進捗率 **23.7** % (対通期予想)



- 31/3期目標(営業利益6.4億円)の達成には、第1フェーズ(～29/3期)での人材・技術・仕組みへの投資が前提。
- 27/3期はその初年度にあたり、通期計画は投資費用を織り込んだ意図的な設計。第1四半期の損失はこの逆算の範囲内。

非財務目標の取り組み状況

マテリアリティを「4つのケア」として再整理。人とサービスの基盤づくりを先行し、地域・地球へ広げる。

01 ひとのケア | 働きがい・人材育成・多様性

進行中

人事評価制度の再設計に着手。教育研修の専任体制を新設し、女性管理職比率20%から40%へ上昇するパイプライン整備も継続。

02 サービスのケア | ケアの品質・お客様の安全

進行中

リスク・コンプライアンス委員会を設置（社外取締役が委員長・隔月開催）。サービス事故への対応体制を強化。

03 地域のケア | ケアラー支援・産学連携・地域共創

計画中

ビジネスケアラー支援や産学連携など、ケアする人・される人がともに暮らしやすい社会に向けた施策を行う。

04 地球のケア | 環境負荷の低減

進行中

経営基盤投資のDX推進によりペーパーレス化を促進。産業廃棄物の適正処理の継続、車両のCO2排出削減にも取り組む。

マテリアリティはCare2030の枠組みを「4つのケア」として再整理したもの。
非財務KPIの進捗は、通期決算および統合的な開示の中で定期的に報告していく方針。

第1四半期のまとめ

1Qは前四半期比で増収に転換し、在宅介護も増収増益へ。Care2030投資を計画どおり開始し、通期計画の達成に向け下期の増収を狙う。

業績

売上高は前四半期比+0.5%で増収に転換、通期予想に対する進捗率は23.7%。営業損失△27百万円は減収・投資費用・季節性によるもの。

事業

在宅介護は拠点再構築により前四半期比で増収増益に転換（売上+92百万円・利益+27百万円）。シニア向け総合は前年同期比で増収増益を維持し、売上構成比は30.3%へ上昇。

投資

人材・事業拡大・基盤構築のための投資を開始。2Q以降も事業と基盤へのさらなる投資を実行。

見通し

通期予想は売上高・営業利益共に据え置き。31/3期 営業利益6.4億円への通過点として、下期に増収を狙う。

非財務

マテリアリティを「4つのケア」に再整理し、経済的価値と社会的価値の両立と持続可能性を追求。1Qでは、人材とサービス品質の基盤づくりを先行して開始。

Care2030ビジョン達成に向けて第1フェーズの投資を計画どおり進め、2Q以降さらに加速する。

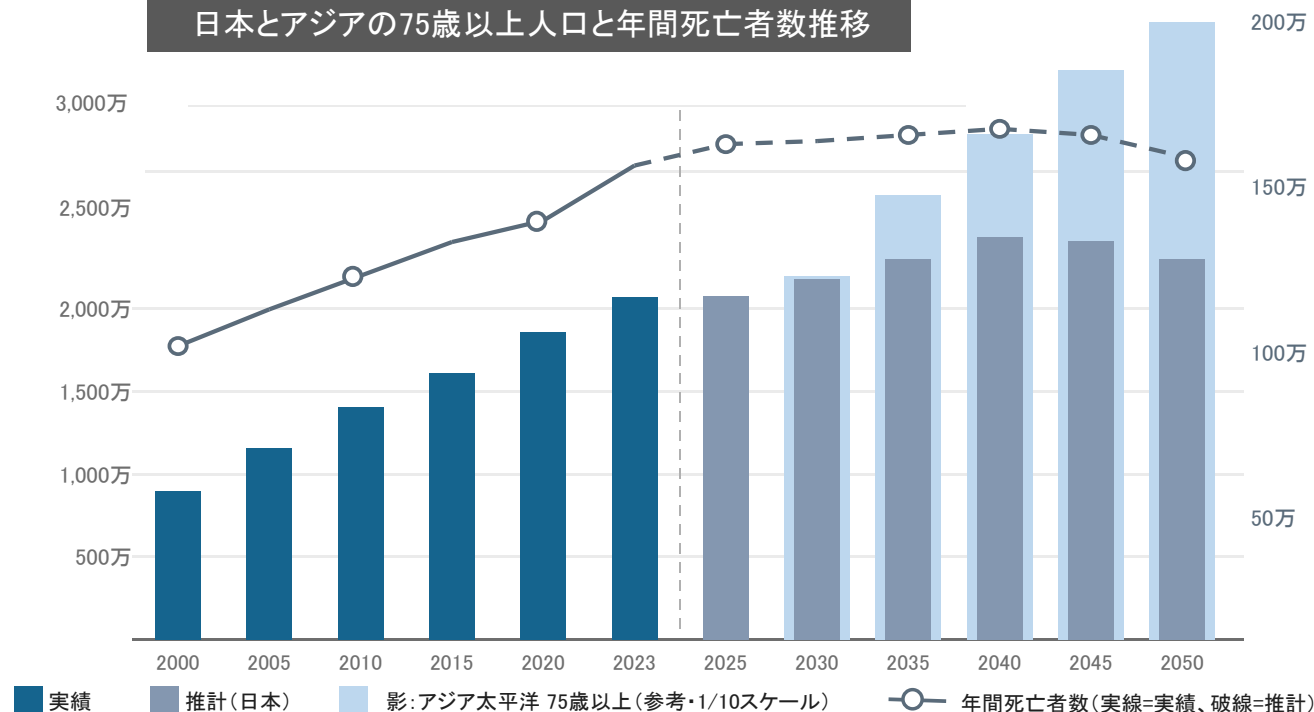
Appendix

中期経営計画「Care2030」の概要（2026年6月公表）

長期的な市場環境

急速に高まるケアの需要に対し、社会のインフラはまだ追いついていない。第二創業期は、この連続したニーズに応え続ける。

日本とアジアの75歳以上人口と年間死亡者数推移



約**2,400**万人

2040年代の後期高齢者数
2025年比 +約200万人 2050年代まで高水準

160万人

今後25年、毎年亡くなる人数
2040年 約167万人ピーク 以降も高止まり

2.3倍

介護給付費の拡大(2040年度推計)
2018年度 10.7兆円 → 2040年度 24.6兆円

3.4億人

アジア太平洋 75歳以上人口(2050年)
2025年比 約2.5倍 日本のノウハウは輸出資産

◎ 追い風

- ・ 在宅看取り政策の推進
- ・ AIによるオペレーション効率化
- ・ 単身高齢者増によるワンストップ需要拡大

△ リスク

- ・ 2027年介護報酬改定の不透明感
- ・ 介護人材不足の深刻化
- ・ 運営コスト(人件費・物価)の上昇

中期経営計画期間(27/3期～31/3期)業績計画

事業への資本配分方針に基づき、第二創業期の持続的成長基盤を確立する。



第1フェーズ | 27/3期-29/3期 基盤・事業投資強化期

第2フェーズ | 30/3期-31/3期 収益化加速期

※ 新リース会計(2027年4月1日以後開始事業年度から適用)の当社適用は28/3期より。本計画の数値は新リース会計基準を適用せずに算出。

事業ポートフォリオ — 全11事業の役割

すべての事業にCare2030における役割があり、11の事業が相乗効果を生みサービスの質を高め拡大できるようにつながる。

01 成長ドライバー

デイサービス

訪問入浴

エンゼルケア

配食サービス

02 次の成長の芽

クリーンサービス

小規模多機能型居宅介護

訪問看護

03 送客・連携のハブ

福祉用具貸与販売

居宅介護支援

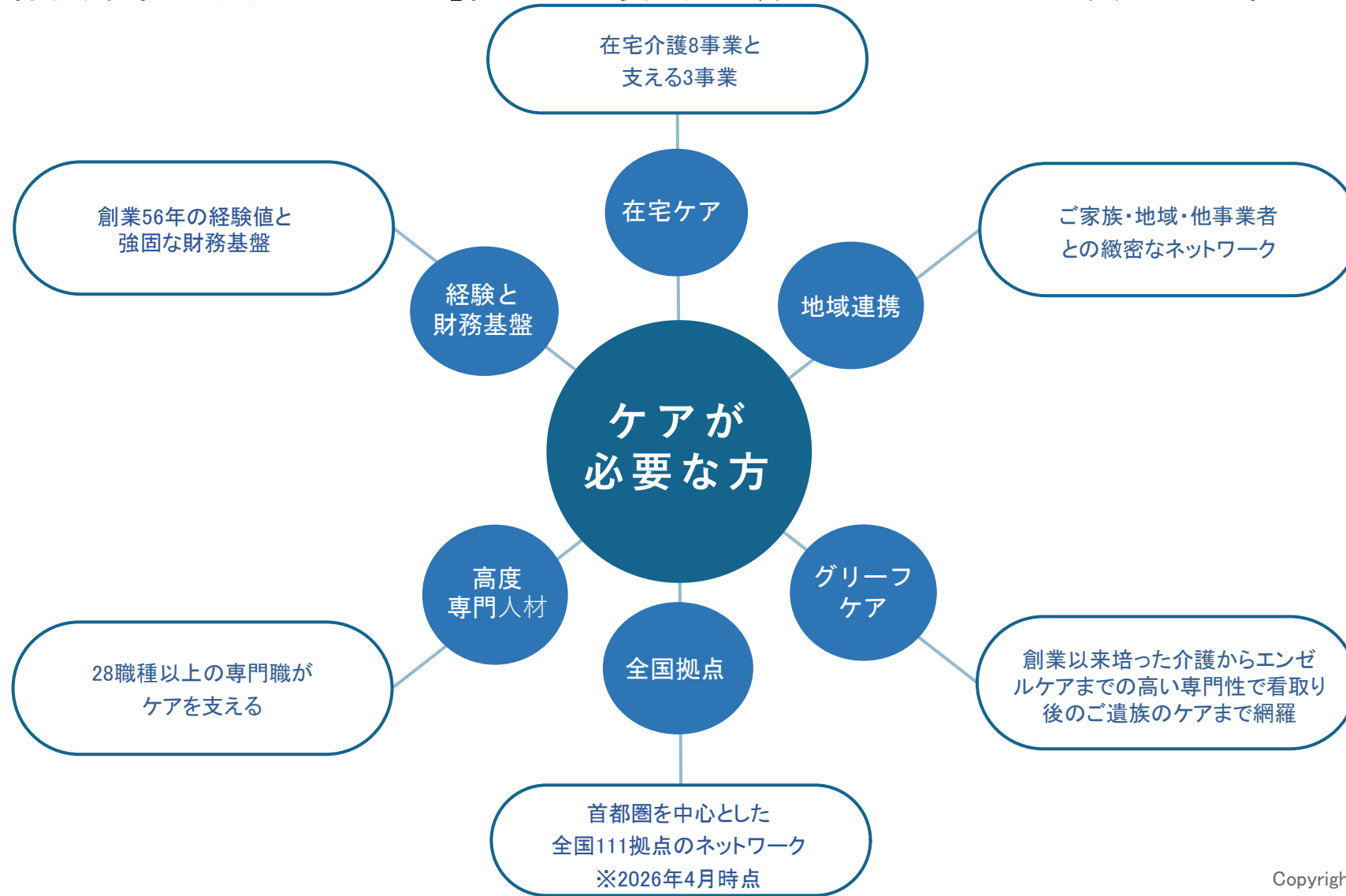
紹介サービス

04 暮らしを支える基盤

訪問介護

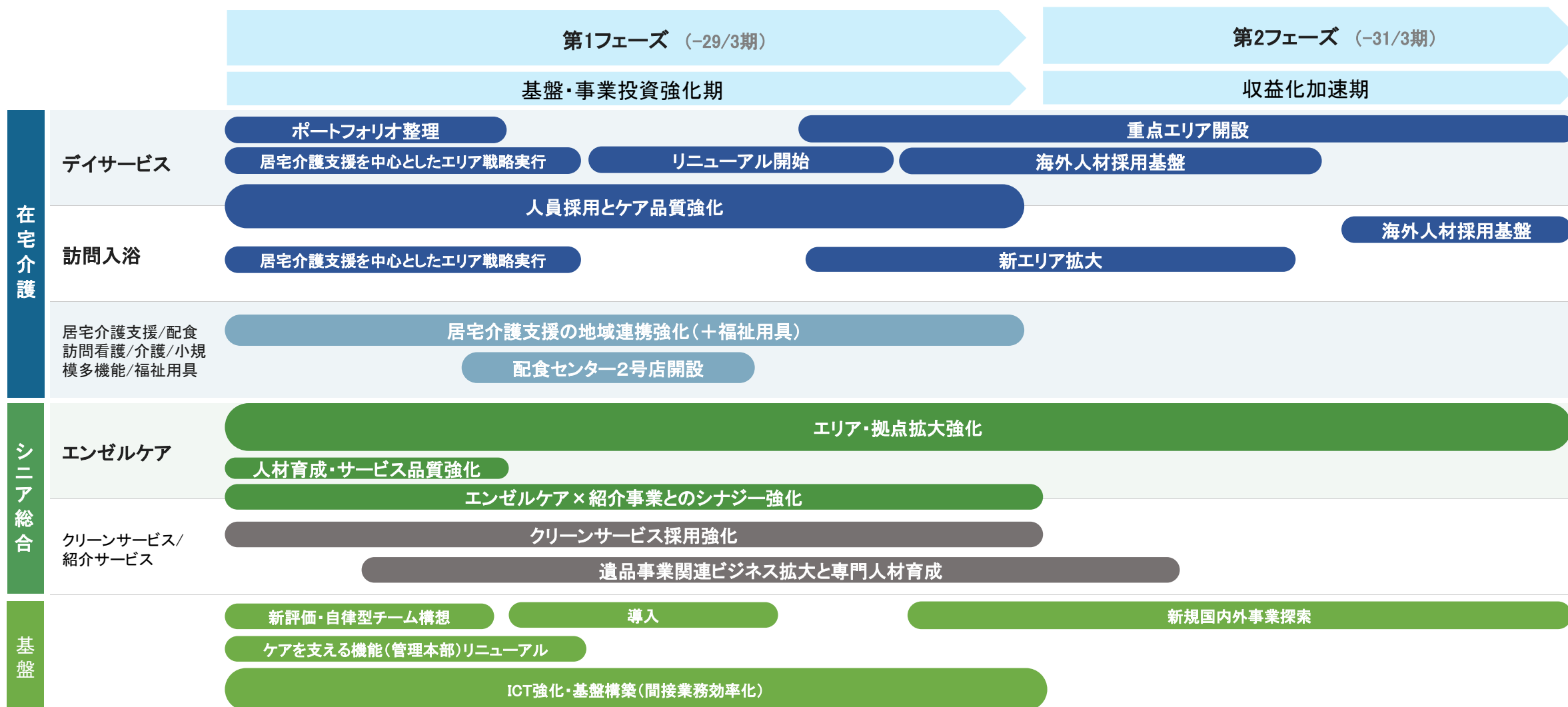
当社の強みと優位性

「在宅介護から看取り、そしてグリーフケアまで」。ケアが必要な方が、安心して生きるための支えとなる唯一無二のアセット



Care2030 実現ロードマップ

2030年KGIを念頭に重点事業を中心とした多様な事業でのシナジーを起こす。



中期経営計画期間の投資方針

保守的投資姿勢からの転換。Care2030 では積極的な事業投資へ。

01

事業投資

自己資本比率76.4%の手元資本を、既存事業・経営基盤の再強化と新規事業開発に積極投資する。

既存・経営基盤投資

守りの再強化

新規事業開発投資

攻めの成長

02

株主還元

事業投資を優先したうえで、安定的で規律ある還元を実施する。

配当性向30%以上

5カ年投資配分方針

既存事業の改革と経営基盤の再構築へ優先的に配分しながら、安定的な株主還元を実施する。

5カ年投資総額(目標)

14 ~ 22 億円



5カ年配分原資※

約 22 億円

※ ①手元キャッシュ+②5カ年利益予想額-③手元必要運転資金(26/3期年間売上高の1か月で概算：7.6億)として算定

既存事業・経営基盤投資

8 ~ 12 億円

- ・ 既存拠点の改修・統廃合・リロケーション
- ・ 配食センター2号店開設
- ・ 新規拠点開設
- ・ 車両購入・送迎車両など入替更新
- ・ ICT・情報セキュリティ基盤整備
- ・ 人材投資・自律型チーム運営の全社展開
- ・ ブランディング 等

新規事業開発投資

2 ~ 4 億円

- ・ 事業開発費
- ・ マーケティング費
- ・ 業務提携関連費

株主還元

4 ~ 6 億円

- ・ 既存・経営基盤投資及び新規事業開発投資を優先
- ・ 規律ある安定的な配当を実施

株式会社ケアサービス

〒143-0016 東京都大田区大森北1丁目2番3号
資料に関するお問い合わせ:IR担当

本資料のいかなる情報も、弊社株式購入や売却などを勧誘するものではありません。

本資料に記載されている業績予想及び将来の予測等に関する記述は、資料作成時点で入手した情報に基づき弊社で判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。

従いまして、実際の業績は様々な要因により、これらの業績予想とは異なることがありますことをご承知おき下さい。

万が一この情報に基づいて被ったいかなる損害についても、弊社及び情報提供者は一切責任を負いませんのでご承知おき下さい。