

# 中期経営計画

Care 2030

# 目次

---

1. 会社概要
2. 前期業績サマリー
3. 中期経営計画
4. 事業戦略
5. 投資方針及び非財務目標

# 目次

---

1. 会社概要
2. 前期業績サマリー
3. 中期経営計画
4. 事業戦略
5. 投資方針及び非財務目標

# 会社概要

商号	株式会社ケアサービス
本社所在地	東京都大田区大森北1丁目2番3号
設立 / 上場	1970年 / 東証スタンダード 2425
代表者	代表取締役社長 福原 俊晴
資本金	2億512.5万円
従業員数	約 1,400 名(正社員・パート含む)
事業所数	111 拠点(2026年4月現在)

## 事業内容

### 在宅介護サービス事業

8事業

**デイサービス**  
通所介護・自立支援

**訪問入浴**  
尊厳ある入浴ケア

**訪問看護**  
医療的ケアと連携

**訪問介護**  
身体介護・生活援助

**居宅介護支援**  
ケアマネジメント

**福祉用具レンタル・販売**  
自立を支える機器

**小規模多機能型居宅介護**  
通所・訪問・宿泊支援

**配食サービス**  
栄養管理

### シニア向け総合サービス事業

3事業

**エンゼルケア**  
グリーフケア・納棺

**クリーンサービス**  
清掃・遺品整理

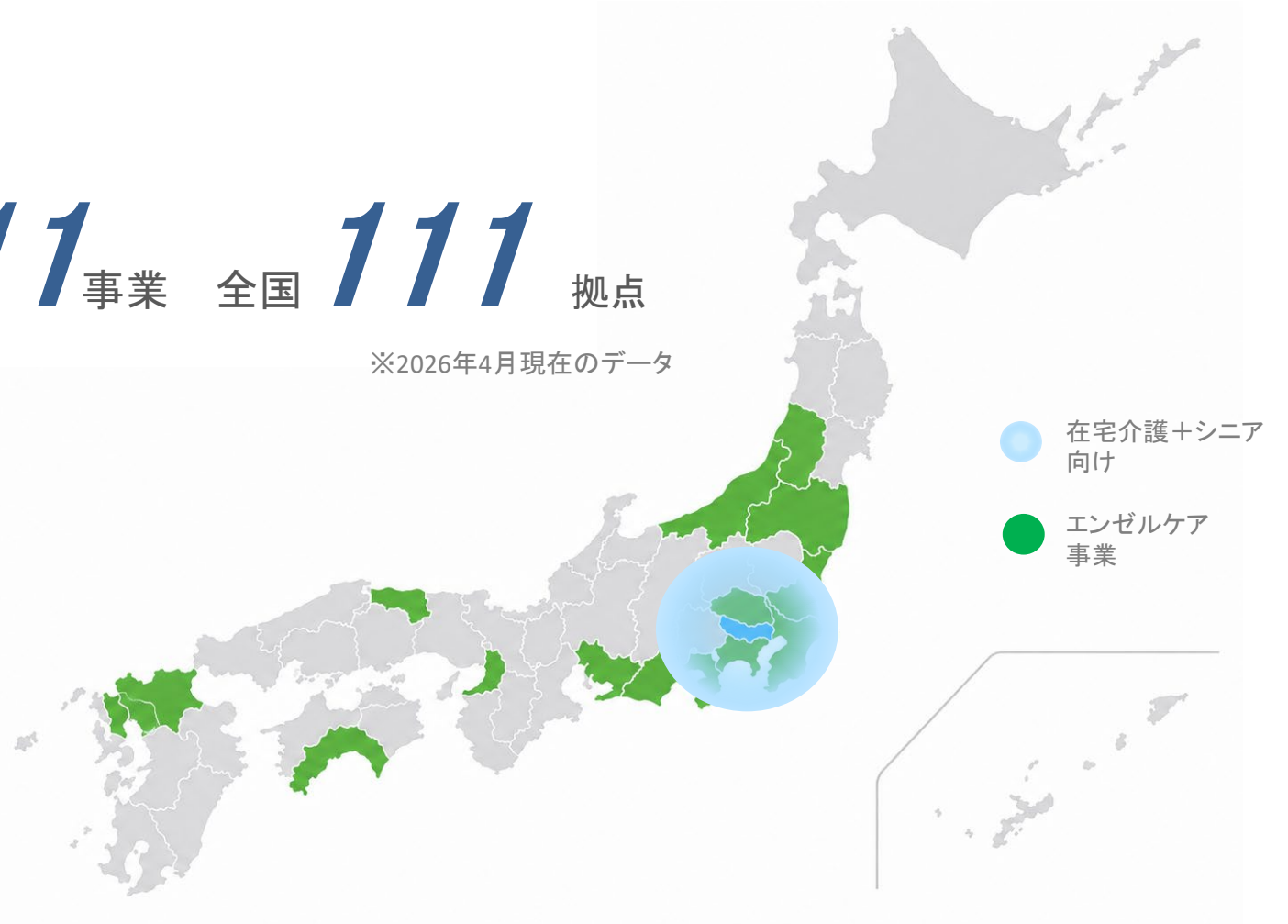
**紹介事業**  
施設・葬儀社紹介

# 沿革

- 1970**  
10月 ● **創業 在宅介護事業開始**  
高齢者向け布団消毒乾燥と  
訪問入浴事業立ち上げ(1980年)
- 1990**  
6月 ● **エンゼルケア事業開始**  
湯灌サービスを業界に先駆けて事業化
- 2000**  
4月 ● **介護保険制度施行**  
在宅介護事業の多角化を開始
- 2004**  
11月 ● **株式上場**  
現・東証スタンダード市場
- 2015**  
8月 ● **海外進出(中国)**  
上海にてエンゼルケア事業を展開  
※2025年10月中国より撤退
- 2026**  
4月 ● **第二創業期スタート**  
長期ビジョン・5か年中計を公表

**11**事業 全国 **111**拠点

※2026年4月現在のデータ



## 企業理念

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。

私たちは、  
全従業員とその家族の幸せを  
追求します。

# 目次

---

1. 会社概要
2. 前期業績サマリー
3. 中期経営計画
4. 事業戦略
5. 投資方針及び非財務目標

# 26/3期決算サマリー

収益は構造課題により低下。財務体力は維持・向上し、転換への余力を確保。

## 収益指標(百万円)

売上高

9,217

△6.3%  
前期末比

営業利益

131

△75.3%  
前期末比

経常利益

162

△71.0%  
前期末比

当期純利益

115

△62.7%  
前期末比

## 財務体力

自己資本比率

76.4 %

対前期

+5.5 pt

財務体力は維持・向上

純資産

2,953

百万円  
+39 前期末比

総資産

3,866

百万円  
△244 前期末比

営業CF

122

百万円

# セグメント別の状況

在宅介護は前年比減収・構成比微減、シニア向け総合は構成比拡大。

## 01 在宅介護サービス事業

重点2事業(デイサービス・訪問入浴)で減収が顕在化

- デイサービス: 拠点運営の標準化不足により収益性低下に
- 訪問入浴: 人員不足で稼働台数が減少
- 居宅介護支援は前期比増収、在宅介護事業の底支え役として機能

## 02 シニア向け総合サービス事業

エンゼルケアのエリア依存リスクが顕在化

- エンゼルケア: 地域ごとの葬儀形態ニーズ変化に対応遅れ
- クリーンサービス: 減収継続、見直し対象として注視
- 構成比は30.9%へ拡大、戦略上の重要度は上昇

26/3期(百万円)	売上高	前期比	構成比
<b>在宅介護サービス事業 計</b>	<b>6,365</b>	<b>△502</b>	<b>69.1%</b>
デイサービス	4,269	△303	46.3%
訪問入浴	1,096	△179	11.9%
居宅介護支援	451	+19	4.9%
訪問看護	61	△5	0.7%
その他	486	△35	5.3%
<b>セグメント利益</b>	<b>188</b>	<b>△249</b>	

26/3期(百万円)	売上高	前期比	構成比
<b>シニア向け総合サービス事業 計</b>	<b>2,851</b>	<b>△143</b>	<b>30.9%</b>
エンゼルケア	2,629	△93	28.5%
クリーンサービス	200	△26	2.2%
その他	21	△25	0.2%
<b>セグメント利益</b>	<b>643</b>	<b>△129</b>	

合計 9,217百万円(前期 9,862 / △645)

※ 25/3期は連結、26/3期は非連結(第2四半期より非連結決算へ移行)  
対前期比は連結範囲の変更をまたぐため参考値です。

# 前期反省と課題認識、第二創業期への布石

在宅介護事業の構造的課題を見逃し、エンゼルケア事業の外部環境依存から脱却できなかったことが原因。反省すべき課題を理解し、市場ニーズに対応するための積極的な改革が必要。

01

## 構造課題の明確化

重点3事業すべてで、対応の遅れが構造課題として顕在化。

- デイサービス: 拠点運営の標準化不足
- 訪問入浴: 採用競争の劣後
- エンゼルケア: エリア集中の偏在

02

## 財務体力という余力

長期の保守的投資の結果、自己資本比率76.4%まで積み上がった。

- 純資産 2,953百万円
- 自己資本比率 +5.5pt
- 投資余力は十分にある

03

## 改革への意思

保守的投資姿勢からの転換。財務体力をCare2030に集中配分。

- 保守 → 積極へ
- 蓄積した資本を積極投資へ
- 「資本配分方針」の実装(P18)

# 目次

---

1. 会社概要
2. 前期業績サマリー
- 3. 中期経営計画**
4. 事業戦略
5. 投資方針及び非財務目標

# Care2030 = 長期ビジョンへの、最初の5年

2050年「ケアを、世界でいちばん幸せな仕事に。」へ向かう最初の基盤となる。

## 2030

Care2030

重点事業の変革で、  
次の時代の土台を築く。

- 成長期を支えるための基盤固め
- 既存事業の構造改革と拡大のための投資
- 非財務課題への取り組みをスタート

## 2040

拡張期

最大需要期に、  
社会の期待に応え抜く。

- 既存事業を最大需要期に向けて社会へ展開
- 新たな柱が、収益の重要な一翼へ
- ケアの射程を、新領域やアジアを含む世界へ

## 2050

到達期

ケアを、  
世界でいちばん幸せな仕事に。

- 国内外へのケアの射程を拡大し続ける
- ケアという仕事の社会的位置が、根本的に変わる世界へ

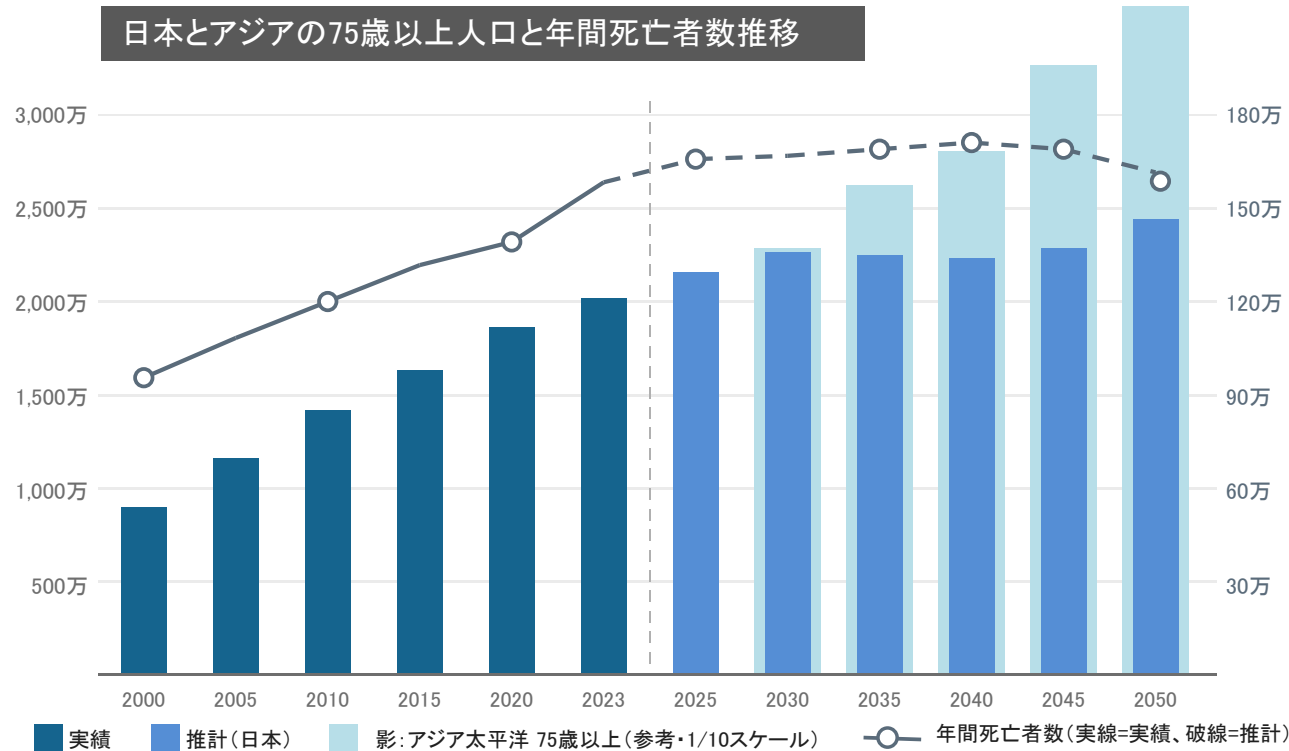
新規事業  
売上規模

基盤事業  
売上規模

# 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

2050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

# 私たちの使命、在宅看取りの願いと現実

「自宅で最期を迎えたい」という願いと、現実の間には、大きな距離がある。

自宅で暮らし続けたい

約 **70** %



VS

実際に自宅で亡くなる

**17** %



**53pt**ものギャップが生じている現実

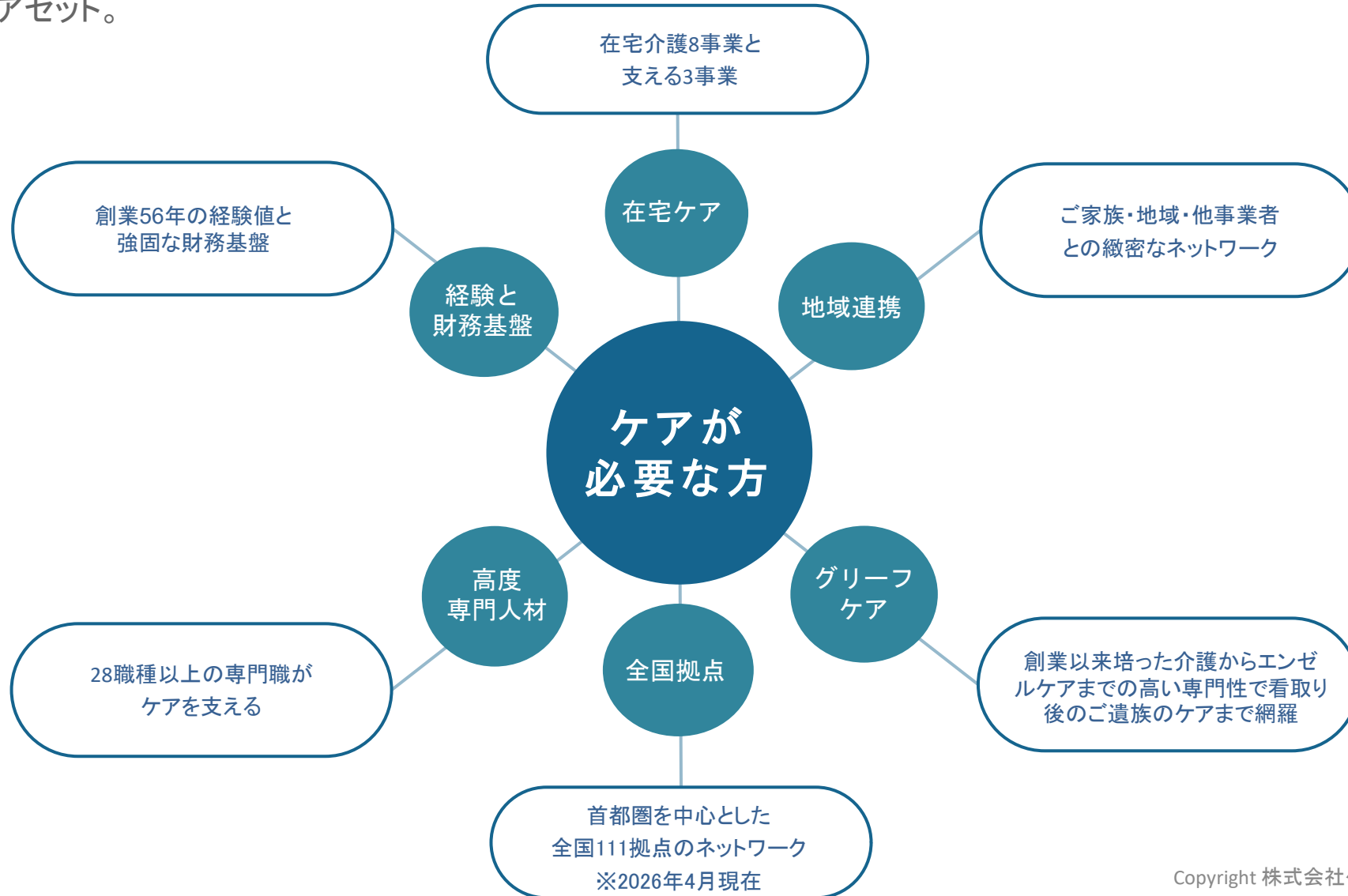
毎年 約130万人が、望む場所での最期を迎えられていない

「暮らし慣れた場所で、ずっと」—— その願いに誠実に応え続けること。それが、ケアサービスの役割。

※ 在宅生活継続希望(約72%)と終末期在宅希望(約60%)の中間値として約70%を使用 / 出典:内閣府「高齢者の健康に関する調査」、厚生労働省「人口動態統計」

# 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。すべてのケアが必要な方が、安心して生きるための支えとなる唯一無二のアセット。



# 私たちが目指すもの

私たちは、56年前に創業者が願った「遺されたひとを、大切に守り続けたい」という切実な思いを、第二創業期にも変わらずに持ち続けます。

そして、大きく変化する社会でさらに、私たちの手を必要とする一人ひとりへ、より確かに、より広く応えられる私たちへと、自らを変えていきます。



## PURPOSE

大切な人を想う力を、社会に実装し続ける。

## MISSION

人生のすべての瞬間にケアを届ける。

## Care2030 | 5年間で実現するビジョン

わたしたちの「手」を、より確かに、より多くの人へ。

# 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(次頁)に基づき、第二創業期の持続的成長基盤を確立する。

26/3期 実績	
現在地	
売上高	92.1 億円
営業利益	1.3 億円



29/3期目標	
第1フェーズ 完了	
売上高	102.5 億円
営業利益	3.7 億円



31/3期目標	
売上高	112.3 億円
営業利益	6.4 億円
営業利益率	5.7%
ROE※	10%

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。

# Care2030事業への資本配分方針

中期経営計画期間の5年間で、ケアサービスは「改革」と「拡大」の2軸で動き、「人と技術の基盤」で全事業を支える。

## 01 改革

既存事業の構造改革

採算性・将来性を基準に拠点ポートフォリオを再構築し、  
運営の標準化で収益基盤を立て直す。

重点事業 — 在宅介護サービス事業(デイサービス・訪問入浴他)

## 02 拡大

既存サービスのエリア展開

確立した運営モデルを、市場ニーズに合った形で新エリアへ広げる。

重点事業 — シニア向け総合サービス事業(エンゼルケア他)

## 03 人と技術の基盤

全社共通の基盤

自律型チーム制への移行・継続的な教育投資・ICT活用による業務標準化・海外人材登用の基盤整備

# 目次

---

1. 会社概要
2. 前期業績サマリー
3. 中期経営計画
4. **事業戦略**
5. 投資方針及び非財務目標

# セグメント別の状況 | サマリー

売上の約85%を占める重点3事業を基盤に、顧客接点・拠点網・人材の3つの強みを掛け合わせ、周辺領域へ事業を拡張。

26/3期(百万円)	売上高	前期比	構成比	重点事業
<b>在宅介護サービス事業計</b>	<b>6,365</b>	<b>△502</b>	<b>69.1%</b>	
デイサービス	4,269	△303	46.3%	✓
訪問入浴	1,096	△179	11.9%	✓
居宅介護支援	451	+19	4.9%	
訪問看護	61	△5	0.7%	
訪問介護・小規模多機能・福祉用具・配食	486	△35	5.3%	
<b>シニア向け総合サービス事業計</b>	<b>2,851</b>	<b>△143</b>	<b>30.9%</b>	
エンゼルケア	2,629	△93	28.5%	✓
クリーンサービス	200	△26	2.2%	
紹介サービス	21	△25	0.2%	
<b>売上高合計</b>	<b>9,217</b>	<b>△645</b>	<b>100%</b>	

## これら重点3事業を支える3つの強み

### 01 全国を網羅する事業所網

首都圏に重点3事業が集積しドミナント展開で網羅、エンゼルケアは全国15エリアに展開

### 02 28以上の高度専門人材の集積

ケアマネジャー・介護福祉士・看護師・エンゼルケア専門スタッフ等の専門人材が質を担保

### 03 介護からグリーフケアまでの専門性

創業以来培った介護からエンゼルケアまでの高い専門性を持ち、看取り後のご遺族のケアまでを網羅

## シナジー方向

重点3事業と周辺サービス(居宅介護支援・訪問看護・クリーンサービス等)の連携シナジーで、全社の収益機会を拡大

# デイサービス事業 現状理解と成長戦略

まず既存事業所を立て直し、確立した運営モデルを新エリアへ広げる。

## 現状認識 — 在宅介護市場は構造的な追い風、一方で当社は足元の課題が山積

- 拠点間で収益性・稼働率のばらつきが拡大し、運営も標準化が進んでいない
- 市場ニーズの変化への対応が遅れている
- 中長期の介護人材不足が、成長の制約になりつつある

## 業績目標のマイルストーン

構造改革に着手

42

売上高 / 億円

現在(26/3期)



収益性の回復

45

売上高 / 億円

29/3期



新エリア収益化  
新チーム浸透目標

49

売上高 / 億円

31/3期

# デイサービス事業 3つの成長戦略

3つの課題に、01 改革・02 拡大・03 人と技術の基盤の打ち手を軸に成長を進める。

01

## 改革

既存事業の構造改革

### 打ち手

- ・ リニューアル投資で施設競争力を回復
- ・ 採算性を考慮したポートフォリオの見直し
- ・ ケア技術・品質・業務プロセスの見直し

### 目指す方向

収益性の回復

02

## 拡大

市場ニーズに合った面的展開

- ・ 市場ニーズに合った形で新エリアに拠点立ち上げ
- ・ モデル拠点の運営ノウハウを定型化し横展開
- ・ 店舗形態・サービスモデルを再設計

事業基盤の面的拡大

03

## 人と技術の基盤

組織・教育・人材

- ・ 中長期の人材不足へ採用強化・海外人材登用の基盤を整備
- ・ 自律型組織への段階的移行で、改善を定着
- ・ 継続的な教育投資で運営ノウハウを横展開
- ・ ケアへの時間を確保するためのICT連動へ

持続可能な運営体制

# 訪問入浴事業 現状理解と成長戦略

担い手と稼働の両立に課題。採用基盤を立て直し、エリアを面的に広げる。

## 現状認識 — 構造的なニーズはあるが、担い手不足が稼働を制約

- オペレーター採用の劣後で稼働台数が減少し、売上に下押し圧力が継続
- 3人体制チームの編成制約により、訪問1件あたりの収益性が悪化
- 担い手不足の構造が長期化すると、サービス供給の継続性に影響

## 業績目標のマイルストーン

採用基盤の立て直しに着手

**10**  
売上高 / 億円  
現在(26/3期)



稼働率の改善・収益性の回復

**13**  
売上高 / 億円  
29/3期



安定供給網と  
拡大エリアの両立

**16**  
売上高 / 億円  
31/3期

# 訪問入浴事業 3つの成長戦略

3つの課題に、01 改革・02 拡大・03 人と技術の基盤の打ち手を軸に成長を進める。

## 01 改革

採用力強化と稼働効率の改善

### 打ち手

- ・ 採用チャンネルの多元化・強化への投資
- ・ 配車・運行効率の最適化で稼働を最大化
- ・ 他事業部と連携、ニーズへの対応力を強化

### 目指す方向

担い手と稼働の両立

## 02 拡大

既存サービスのエリア展開

- ・ 新規エリアに拠点立ち上げ
- ・ 既存エリアの密度向上でドミナント形成
- ・ ケアマネジャーと連携し新エリア拡大を後押し

サービス供給網の  
面的拡大

## 03 人と技術の基盤

採用基盤・教育・ICT

- ・ テクノロジーを活用した負荷軽減策への投資
- ・ 採用基盤の継続強化と教育投資の拡充
- ・ 中長期の人材不足へ海外人材登用の基盤整備

持続可能な担い手基盤

# エンゼルケア事業 現状理解と成長戦略

これまでに確立した強みを土台に、主要都市へ広げる。

## 現状認識 — 首都圏に強み、一方でエリア依存リスクと変化対応が課題

- エリア依存リスクが顕在化している
- 地域ごとの葬儀形態・ニーズの変化への対応が遅れている
- 主要都市での認知拡大は今後の成長に欠かせない

## 業績目標のマイルストーン

エリア依存・  
ビジネスモデル

26

売上高 / 億円

現在(26/3期)

サービスモデル進化・  
主要都市への進出着手

30

売上高 / 億円

29/3期

全国主要都市での  
事業基盤確立

34

売上高 / 億円

31/3期

# エンゼルケア事業 3つの成長戦略

3つの課題に、01 改革・02 拡大・03 人と技術の基盤の打ち手を軸に成長を進める。

## 01 改革

既存事業の進化

### 打ち手

- ・ 事業価値を高めるためのサービス再設計
- ・ パートナーとの取引深耕で関係性を強化
- ・ 業務オペレーションの効率化で収益性を維持

### 目指す方向

既存事業の再強化

## 02 拡大

主要都市への面的展開

- ・ 主要都市エリアへの拠点拡大
- ・ サービスモデルの標準化と展開
- ・ 現地パートナー網の構築と関係性の育成

別エリアでの  
事業基盤確立

## 03 人と技術の基盤

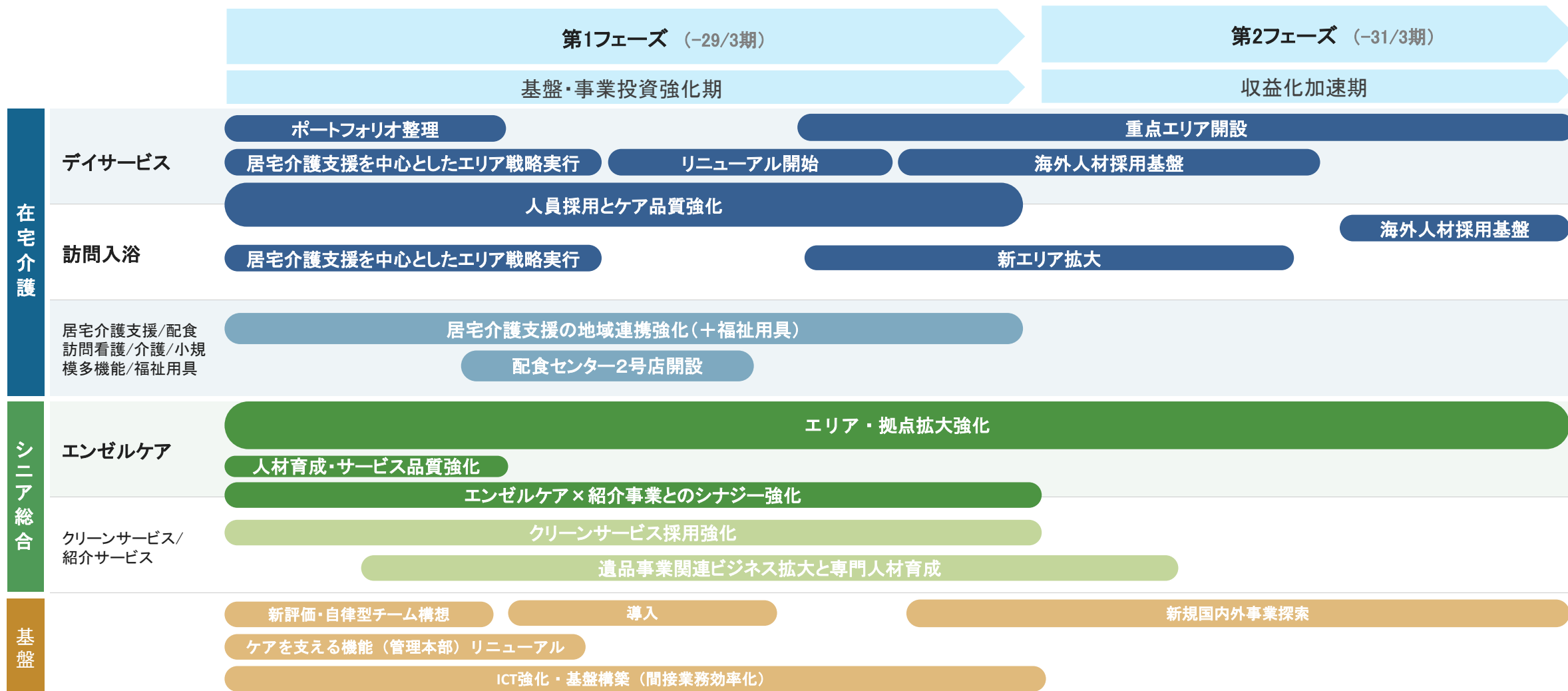
採用・教育・ICT基盤

- ・ 育成・教育プログラムの整備への投資
- ・ 標準化されたサービス品質を全拠点で維持
- ・ 受発注・案件管理のICT化で運営効率を高める

展開を支える共通基盤

# 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。



# セグメント別の売上高及び営業利益の事業計画

重点3事業を軸に、5年で売上+22%を計画。

単位: 億円  
※億円未満切捨

売上高		26/3期 実績	29/3期 3年後	31/3期 5年後
在宅介護 サービス事業	デイサービス事業	42	45	49
	訪問入浴事業	10	13	16
	その他	9	9	9
	<b>小計</b>	<b>63</b>	<b>69</b>	<b>76</b>
シニア向け 総合サービス業	エンゼルケア事業	26	30	34
	その他	2	2	2
	<b>小計</b>	<b>28</b>	<b>32</b>	<b>36</b>
<b>売上高 合計</b>		<b>92</b>	<b>102</b>	<b>112</b>
<b>セグメント利益</b>				
在宅介護サービス事業		1	3	4
シニア向け総合サービス事業		6	7	8
全社費用		△6	△6	△6
<b>営業利益 合計</b>		<b>1</b>	<b>3</b>	<b>6</b>

# 目次

---

1. 会社概要
2. 前期業績サマリー
3. 中期経営計画
4. 事業戦略
5. 投資方針及び非財務目標

# 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
- ・ 訪問入浴車・送迎車両など車両更新
- ・ 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

# 持続可能な価値創造への非財務課題解決に向けて

第二創業期の重点課題を、組織内部と顧客・社会の2軸で構造化。4つの重点課題が、当社の価値創造の中核を成す。

## 組織内部 | 働く人をめぐる課題

### ケアワーカーが誇りを持って働ける環境

コンプライアンス・労務管理の徹底、ハラスメント防止、処遇改善の継続を通じて、ケアの担い手が誇りと尊厳をもって働ける組織基盤を構築する。

### 女性活躍推進

従業員の約60%を占める女性が、管理職・役員のあらゆる階層で意思決定に参画する組織を目指す。介護産業を支えるDEIの本質的な実現。

## 顧客・社会 | 価値提供と産業基盤の課題

### お客様の安心と尊厳を支えるケアの品質

お一人おひとりの尊厳と安心を支える。在宅で最期まで健康に幸福に生きられる社会の実現に直結する、サービス品質の向上に注力する。

### ケア人材の確保と育成

2040年に69万人と試算される介護人材不足という社会課題に、自社の人材確保と業界全体の人材プール拡大の両輪で応える。

# 価値創造 重要施策とKPI

4つの課題それぞれに、2030年に向けた重点施策と主要KPIを設定。

マテリアリティ	主な施策(2026-2030)	主要KPI案(2030年方向性)	計測状況
ケアワーカーが誇りを持って働ける環境	人事評価制度・等級制度の刷新 ハラスメント相談体制の整備 処遇改善加算 最上位区分の継続取得 コンプライアンス研修の受講 eNPS測定基盤の構築	離職率: 業界平均を下回り続ける 介護福祉士比率: 向上 平均勤続年数: 改善傾向の継続 eNPS: 27/3期ベースライン公表	一部 測定基盤を 27/3期に構築
女性活躍推進	女性管理職パイプライン構築 育成・登用プログラムの整備 女性社外取締役の選任検討 男性育休取得促進	女性管理職比率: 20% → 40% 女性役員比率: 拡大 男女賃金格差: 縮小 男性育休取得率: 業界水準以上	現状値 測定済
ケア人材の確保と育成	採用経路の多様化(外国人受け入れ準備・復職者) 自社養成プログラムの強化 地域包括支援センターとの連携深化	採用必要数の充足率: 100%維持 採用後1年定着率: 改善 外国人材受け入れ準備・シニア人材比率: 拡大 自社養成プログラム参加者数: 拡大	実績データ から設定可
お客様の安心と尊厳を支えるケアの品質	サービス品質基準の再定義 事故防止プロトコル整備 苦情対応プロセスの強化 ICT活用による品質可視化 顧客NPS測定基盤の構築	サービス事故件数: 削減 苦情解決率: 向上 お客様継続率: 改善 顧客NPS: 27/3期ベースライン公表	一部 測定基盤を 27/3期構築

# まとめ Care2030全体像

社会の問いに、私たちの強みで応え、5年の打ち手で「約束」に変える。



なぜ—社会の問い

**高まり続ける需要**

70% vs 17%

望む最期とのギャップをどう支えるか？



どこへ—5年で実現する姿

**VISION**

わたしたちの「手」を、より確かに、より多くの人へ。

在宅介護～看取り～グリーフケアの  
56年の経験値と専門人材で支える



どのように—5年の打ち手

**重点3事業 × 3軸**

デイサービス・訪問入浴・エンゼルケアの  
重点3事業と他8事業のシナジー

×  
改革/拡大/人と技術の基盤

数字で約束する到達点(31/3期)

売上高

**112.3** 億円

営業利益

**6.4** 億円

ROE<sub>※</sub>

**10%**

非財務目標

**4** マテリアリティ

※ 新リース会計の当社適用は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。

# 守り続けるために、変わる。

56年前、私たちは一台の小さな布団乾燥車からはじまりました。

「遺されたひとを、大切に守り続けたい」－創業者の母への願いから始まった仕事は、いつしか1400人もの仕事になりました。そして、大切な人への願いは、介護をする「手」にも、故人を送る「手」にも、今日交わす「おはようございます」にも、変わらず流れ続けています。

時代も、事業のかたちも、幾度も移り変わってきました。それでも、変わらないものがあります。

「大切な人を想う力を、社会に実装し続ける」－時代をこえて受け継ぐ、私たちの本質です。

これからの世界は、これまで以上に速く、大きく変わっていきます。需要も、技術も、働き方も。だから私たちは、この本質を守り抜くために、自らを変えていきます。

第二創業期は、今この瞬間、目の前のお一人おひとりに向き合う、尊い「手」から、はじまります。受け継いだ灯を、次の50年へ。

さあ、ここから、一緒に。

株式会社ケアサービス



介護からエンゼルケアまで  
～心豊かな人生を、そして感動の旅立ち～  
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。