

渡邊勝利 (ワタナベ カツシ)

株式会社日本ケアサプライ社長



## 高齢者ケア事業のリーディングカンパニーを 目指して新中期経営計画を策定

### ◆2009年3月期決算の概要

まず当期決算の概要を説明すると、当期より子会社群の重要性の高まりから連結決算を開始している。

ポイントとしては、①主力の福祉用具レンタル卸サービス事業では2006年の介護保険制度改正の過渡期的混乱が収束し、月次での売上高・出荷台数が共に増加傾向となっていること②オリジナルの車いすや高機能のエアマットなどレンタル商品の買い替えとラインナップの拡充を行い、レンタル資産残高が増加に転じたこと③在宅介護サービス事業は新規営業開始と買収による子会社化を含め、4拠点増の計7拠点となったことなどが挙げられる。

当期の連結売上高は80億60百万円、経常利益12億50百万円、当期純利益6億57百万円となりROE、ROAなどの財務指標は利益の減少に伴い悪化している。前期（2008年3月期）は決算期変更による14カ月ベースの非連結決算であったため、単純な前期比較はできないが、便宜的に第4四半期までの12カ月分の計数で比較する。経常利益の前期比での減少を分析すると、利幅の大きいレンタル商品のリサイクル販売の原則休止の影響が大きく、続いてレンタル売上の減少、レンタル資産購入による償却負担増加による減益が、大きな要因となっている。来期以降もレンタル商品への投資は継続するため償却負担の増加は続くが、EBITDA（金利・税金・償却前の利益）は売上の回復などにより当期を境に増加に転じる見込みであるなど、基礎的な収益力は回復してきているとみている。

貸借対照表を見ると、レンタル資産の前期比6億円の増加を主因に、総資産は前期比5億円強増加の116億円となっているが、すべて自己資金で賄い、借入金は引き続きゼロとなっている。レンタル資産の取得総額も118億円と数年ぶりに増加に転じており、新しい商品の力で売上の回復を目指す。

### ◆新しい中期経営計画の概要と前中期経営計画の（2006年1月期から2009年3月期の3カ年）のレビュー

当社グループが属している高齢者ケア事業は皆様もご存知のとおり、引き続き拡大していく見込みである。その基礎となる高齢者人口は、団塊の世代の高齢者入りに伴い2030年ごろまでは増加を続け、高齢化率も少子化の影響も相まって30%を超え、3人に1人が高齢者という時代が近づいている。市場規模の目安となる介護保険制度下での介護費も順調に拡大しており、2009年度は7兆円に近づいてくると予想している。

前中期経営計画について振り返ると、計画策定が2006年の制度改正前であったことから、軽度者向けのレンタル原則禁止の影響を読み切れず売上・利益共に目標に大きく届かなかった。在宅介護サービス事業は主力としている小規模多機能ケアの市場認知度が低く拠点開設数は未達であったものの、先行しているモデル事業では小規模多機能ケアに幾つかの介護事業を併設し固定費を抑えることで一定の収益性は確認できた。海外での事業展開も東アジア諸国において市場調査を継続したが、収益への貢献は限定的であった。

今般、さらなる成長に向けて新たな中期経営計画（2010年3月期～2011年3月期の2年間）を策定した。引き続き、「高齢者ケア事業のリーディングカンパニーを目指す」ことをビジョンに掲げ、福祉用具レンタル卸サービスと介護保険関連の商品販売を加えた「福祉用具サプライ事業」、「在宅介護サービス事業」を軸に海外事業や大きなポテンシャルを持つアクティブシニア層を対象とした健康・予防支援事業などの「新たな事業への取り組み」を事業領域とし、地域の事業者との連携を軸に医療との連携も図りながら高品質なサービスを提供していくこととする。また、これを支える人材の育成と活用を図り、さらに環境やCSRを意識した経営も実践していく。

福祉用具サプライ事業は、6月にレンタル開始予定の当社初の電動ベッドのオリジナルモデルを中心にレンタル商品の買替えを積極化し、商品力アップでの売上回復を目指すと同時に洗浄・消毒などのサービス業務の効率化も図り、淘汰の時代にあるレンタル業界での競争力向上を目指す。

在宅介護サービス事業では、まずは1ブロック1拠点を早期に実現し、モデル事業の横展開を目指す。また医

---

療との連携を軸にニーズの高まっている居住系のサービスを併設するなど新たな事業モデルへの挑戦も行っていく。2年間で10億円程度の投資を見込んでいる。

◆2010年3月期予想（連結）

2010年3月期の業績見通しについては、福祉用具サプライ事業、在宅介護サービス事業共に売上の増加を見込んでいるが、主力の福祉用具サプライ事業のレンタル資産の買替えを前期比3億円増の20億円と見込んでおり、償却費負担の増加は一時的な利益圧迫要因となる。これらを踏まえ、売上高が前期比7%増の86億円、経常利益は前期比13%減の10億90百万円、当期利益は前期比16%減の5億80百万円とみている。

（平成21年5月27日・東京）