

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



福祉用具レンタル卸サービス事業の パイオニア

◆会社概況

当社は、2000年4月の介護保険法施行に先立ち1998年3月に設立して以来、福祉用具レンタル卸サービス事業のパイオニアとして、新しいビジネスモデルを構築してきた。福祉用具レンタル卸サービスとは、電動ベッドや車いすなど介護保険の給付対象商品を福祉用具レンタル事業者に貸し出し、さらに事業者から利用者に貸し出すビジネスモデルである。

現在、介護保険制度下で福祉用具レンタルの指定を受けている事業者は全国で7,800社あり、そのうち当社は3,200社を取引先としている。これら事業者を後方支援するために、全国を網羅する拠点ネットワーク、ITネットワーク、消毒・保守等のサービス体制を作り上げ、介護保険関連市場の拡大とともに順調に売上高を伸ばしてきた。保有するレンタル品の総数量も45万点に達している。

福祉用具レンタル市場を見ると、認知度・利用率の向上で、これまでは介護給付費全体の伸びを上回る成長を遂げてきた。人口統計によると今後15年ほど高齢者は増え続けるので、全体的な基調としては、要介護者の増加につれて福祉用具レンタル卸サービス事業も持続的成長が期待できる。

◆2004年1月期の業績とトピックス

売上高は介護保険制度スタート後の2001年1月期の21億90百万円から年々拡大し、当期は前期比25.0%増の119億20百万円を達成した。また、レンタル資産の取得、営業・サービス網の整備など大規模先行投資が一段し、加えてレンタル資産の高稼働率を維持したため、売上総利益は前期比54.6%増の53億50百万円となった。売上総利益の拡大に対して経費の効率的運用に努め、営業利益は前期比116.8%増の28億12百万円、経常利益は前期比107.7%増の29億32百万円となった。税引前当期純利益は前期比113.0%増の29億33百万円、当期純利益は法人税負担の影響で前期より2億37百万円減少し16億15百万円となったが、設立6年目にして累積損失を一掃した。

業容の拡大につれてレンタル資産も急激に増加した。レンタル資産簿価と減価償却累計額の合計額は、前期の136億45百万円から当期は163億96百万円と27億51百万円の増加となった。減価償却累計額は前期の70億46百万円から当期は105億61百万円と35億14百万円増加し、償却累計率も51.6%から64.4%と12.8ポイント増加した。

レンタル資産の購入については、従来は三菱商事から4年割賦購入をしていたが、2003年12月取得分より福祉用具メーカーとの直接取引にすべて移行し、手元資金の適正化、負債の圧縮を推進した。一年以内支払予定割賦未払金を含む割賦未払金は前期80億79百万円から当期59億85百万円となり、20億94百万円減少した。

なお、当期に6拠点を新設し全国55拠点体制とした。来期にも8拠点を増設し63拠点とする計画であり、これにより当社の全国ネットワークはほぼ完成する予定である。また、厳密な品質管理と商品の個別履歴管理は、当社の大きな強みとなっているが、これを進めて、2003年5月にサービス本部を設置し、レンタル資産の補修サービス強化、洗浄、消毒、保管工程におけるより一層のレベルアップ、作業の標準化に努めた。レンタル資産の保守にかかわる費用も更に効率化されている。2004年1月期末の従業員数は345名で、そのうちサービス業務担当者として137名を配置している。

◆介護保険制度改正に向けた対応

介護保険スタートから4年がたち、2005年に予定されている制度見直しに向けて、審議会や行政等で、介護サービスの質の確保・向上と適正化を中心にさまざまな検討がなされている。

福祉用具レンタル分野でのサービスの質の向上ということでは、常に質を重視し、洗浄・消毒体制に大きな先行投資をしてきた当社にとり、戦略に合致した動きであるとみている。また、要支援など要介護度の低い利用者への福祉用具レンタルについて、給付適正化に向けた判断基準が示される予定であり、内容と運用方法に

よっては、短期的に当社事業に影響を及ぼす可能性があるが、中長期的には、当社のノウハウ、厳格な品質管理、適正な市場開拓の歩みが評価され、市場でのプレゼンスを高めていくことになることを確信している。

折から、社団法人シルバーサービス振興会による「福祉用具の消毒工程管理認定制度」が開始された。当社の洗浄・消毒体制は、既に高い評価を得ており、それがこの制度によって生かされることになる。3月1日に3拠点が他社に先駆け第1号認定を取得し、さらに、全拠点での早期取得を目指している。

福祉用具の適正活用については、2001年から全国主要拠点にスーパーバイザーを配置し、事業者やケアマネジャーを対象に、用具の選び方・活用法の啓発・普及に努めてきた。また、4月新設の拠点には、フィッティング・アセスメント・コーナーを併設し、事業者の用具選定のノウハウ向上にも活用していく。なお、「利用者に合わせる」発想でオリジナル商品の開発にも取り組んでおり、この3月には軽量の自走式車いす「ケアスリム」、チルト機能で体圧分散効果に優れた車いす「ケアスイング」を上市した。

行政から事業者の第三者評価の方針が示されているが、以上で述べた取り組みは当社取引先である福祉用具レンタル事業者にとり、大きな後方支援となろう。一方、介護保険制度見直しにより、要介護状態の改善のみならず、介護予防の強化等、これまでにないコンセプトが導入されれば、新しいビジネスチャンスが生まれてくるものと考えられる。

◆今後の展望

当社では、中期事業計画（2005年1月期～2007年1月期）を策定し、当社経営理念である「安心できる商品の供給と真心のこもったサービスの提供による高齢社会への貢献」の実現に取り組んでいる。中期経営ビジョンとしては、高齢社会のニーズに応える最適商品の調達と効率的運用による業績の安定化、IT化促進による経営の効率化と透明性の確保、財務構造・体質の強化と資本の効率的運用を掲げた。主要な経営目標としては、増収増益の達成、レンタル資産の劣化対応策実施による高稼働率の維持、新規事業計画の具体的企画と立案・推進としている。2005年1月期の目標は、基本的に要介護認定者の増加に比例した業績拡大を考え、また、レンタル資産買い替え時期の見極めや新規参入など不確定な要因も盛り込んだ上で、売上高126億44百万円、経常利益30億19百万円、当期純利益16億39百万円とした。

中長期的には、引き続き福祉用具レンタル卸サービスをコアビジネスとしつつ、元気な高齢者を対象としたビジネスや、小規模多機能ケア施設への対応も検討していきたい。また、全国を網羅する営業拠点ネットワークとITネットワークを活用し、介護保険対象外の一般商品の販売・レンタルも視野に入れていきたいと考えている。

中国ビジネスへの取り組みとしては、2008年の北京オリンピックに向けて約5万床の医療用ベッドを入れ替えるという政府構想があるとの情報から、当社はパラマウントベッドの輸出代理店として医療用ベッドの市場開拓を進めている。また、介護関連ビジネスとしては、介護を担う地域医療専門の病院と提携し、日本において蓄積したノウハウが中国に適用できるか、先行調査を行った。今後は事業性について検討する段階へと進んでいくところである。

(平成16年3月31日・東京)