

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



## 変化をチャンスとし次なる成長ステージへ

### ◆会社概況と事業環境

当社は、電動ベッドや車いすなど介護保険のレンタル対象商品を都道府県知事が指定した福祉用具レンタル事業者に貸し出す「福祉用具レンタル卸サービス」を中心に事業を展開している。事業の推進に当たっては、全国を網羅する拠点ネットワーク、ITネットワーク、消毒・補修等のサービス体制をいち早く構築し、取引先事業者の後方支援に努め、順調に売上高を伸ばしてきた。

介護保険制度の下、福祉用具レンタルは、在宅介護の場で介護保険利用者の自立を支援するサービスとして、認知度の向上とともに利用率が上昇し、その市場規模も、2000年度の335億円から2003年度は1,442億円と、順調に拡大してきた。介護保険の総費用（保険給付費と利用者の自己負担額の合計）が、2000年度の3兆6,000億円から2003年度の5兆7,000億円へと、約1.6倍となったのに対して、福祉用具レンタルは4.3倍へと成長し、介護保険総費用の2.5%を占めるまでになった。

このような福祉用具レンタル市場の急成長は、制度導入初期ならでのことと考えられるが、団塊の世代の高齢化も控えており、高齢者人口は今後も長期的な増加傾向が続くことから、今後も一定の成長・水準を維持するであろう。

### ◆2005年1月期中間決算の概要と当期見通し

当中間期、売上高は前年同期比8.5%増の63億6百万円で、ほぼ予算どおりであった（予算達成率101.5%）。一方、レンタル資産の維持・修繕のため売上原価中のサービス原価が増加したが、大規模投資は済んでおり、既存レンタル資産の劣化対応も進んで買い替え時期を見直した結果、売上原価が減少し、売上総利益は31億46百万円となった（同102.8%）。

内部管理体制の強化による人件費や、システム関連経費の増加があったが、経費の効率的運用に努めたことにより、販売費および一般管理費はほぼ予算どおりに収まり、営業利益は16億24百万円（同105.4%）、経常利益は16億51百万円（同103.9%）となった。

以上の結果、当中間期、税引後純利益として9億10百万円を確保した（同105.6%）。また、収益性の面でも、売上高営業利益率が2004年1月期決算の23.6%から当中間期は25.8%、売上高経常利益率が24.6%から26.2%へと向上している。

レンタル資産の買い替え時期を見直したことに伴い、償却累計率も向上した。レンタル資産の減価償却期間について、当社では、レンタル品であることによる劣化、新商品による既存商品の陳腐化も考慮に入れて、ベッドは4年、車いすやエアーマットは3年としているが、当中間期末、保有レンタル資産の取得価格総額173億30百万円のうち減価償却累計額が118億38百万円で、償却累計率は、前期末の64%から68%となった。

また、レンタル資産の直接購入によって、割賦未払い金が前期末の59億85百万円から当中間期末で40億円へと減少した結果、負債も98億16百万円から75億26百万円へと減少している。なお、割賦未払い金は、2007年中に解消する予定である。

2005年1月期の通期業績については、要介護認定者数の増加を見込むとともに、レンタル資産購入時期の見極めや競争環境、行政の動向など不確定な要因も盛り込んだ上で、当初予想どおり、売上高126億44百万円、営業利益29億30百万円、経常利益30億19百万円、純利益16億39百万円を見込んでいる。レンタル資産の購入については、当初、通期で36億60百万円を見込んでいたが、購入時期見直しにより30億円ほどとなる。拠点展開については、当中間期に3拠点を開設し58拠点体制としたが、更に5拠点を開設する予定である。

### ◆介護保険制度改正の動向

介護保険がスタートしてから4年がたち、2005年の通常国会に介護保険制度改正の法案が提出され、2006年に運営開始の予定となっている。現在、制度見直しに向けて、行政や審議会でさまざまな検討がなされてい

---

る。まだ大枠しか示されておらず、詳細は今後詰めていくことになるが、改正の大きな軸となっているのが「サービスの質の確保と向上」であり、その上で、「新・予防給付」の創設など給付の効率化・重点化、小規模・多機能型サービスといった地域密着型サービスなど新たなサービス体系の確立が議論されている。

サービスの質の確保と向上ということでは、制度改正に先立って、本年2月にシルバーサービス振興会「福祉用具の消毒工程管理認定制度」が発足し、5月には『利用者による介護サービス（事業者）の適切な選択に資する情報開示の標準化について』中間報告が発表された。また、6月には、福祉用具支給対象の適正化の観点から『介護保険における福祉用具の選定の判断基準』が発表されている。

#### ◆サービス体制の充実

こうした制度改正の方向性は、常に質を重視し、また、取引先事業者の後方支援に徹してきた当社戦略と合致したものとみている。介護保険制度改正は、短期的に当社ばかりでなく介護関連業界全体に大きな影響を及ぼすであろうが、当社としては、福祉用具レンタルのノウハウ、厳格な品質管理、適正な市場開拓の歩みが評価され、かえって市場プレゼンスを高めていくことになるかと確信している。

品質管理ということでは、上記「消毒工程管理認定制度」の発足に当たって積極参加し、3月に3拠点が発足認定を取得したのを皮切りに、6月に42拠点、10月に13拠点と、約半年間で当社全拠点が認定を取得（2004年10月現在）、福祉用具へ適合シールを貼付することとなった。当社では、業界に先駆けて2001年にサービスセンター、2003年にサービス本部を設置し、福祉用具のメンテナンスサービスの質の向上、マニュアル化・標準化、人材育成に取り組んできたが、認定取得により、こうした目に見えないサービスを利用者、ケアマネジャーに対して直接アピール可能になり、取引先事業者に対する大きな後方支援となろう。

また、メンテナンスサービスの高度化は、レンタル資産の劣化防止、レンタル可能期間の長期化につながっており、サービス効率だけでなく、資産の有効活用にもつながっている。

さらに、取引先事業者やケアマネジャーに対する情報提供として、当社では全国9ブロックに専門職（理学療法士等）やスーパーバイザーを配置し、福祉用具のアセスメント・フィッティング研修会を定期開催するなど、行政のガイドラインに対する適切な対応を支援している。また、季刊誌『グリーンケアプレス』を発行し、福祉用具に関するさまざまな情報を、取引先事業者にダイレクトに提供している。

なお、当社では、基幹システムと自動連携する、インターネットを利用した電子商取引システムe-KaigoNetで、取引先事業者の業務効率向上や事務負担の軽減を図り、利用者へのサービス向上をサポートしている。現在、2005年の稼働開始を目指し、基幹システムの再構築を進めている。新基幹システムでは、市場動向を含めて統計情報・営業情報の収集・分析能力がアップ、レンタル資産の管理、各拠点の適正在庫コントロールの精度が向上する。また、当社メンテナンスサービスの精緻化により、事業者への後方支援にも寄与することになる。

#### ◆次なるステージに向けて

設立以来、福祉用具レンタル卸サービスの事業拡大、サービスの質の向上に努めてきたが、介護保険制度の改正を前に、制度リスクを軽減し、また、将来に向けて当社の持続的成長を確保できる新規事業分野、すなわち第二、第三の収益源の開拓が課題となっている。同時に、制度改正によって新しいサービスが創設されることになれば、当社にとって、大きなチャンスとなる。

当社としては、後方支援という事業スタイルで構築した事業者とのリレーションシップ、福祉用具レンタル卸サービス事業で蓄積したさまざまなノウハウを活用していく。事業者と連携した小規模多機能ケアハウスへの取り組み、新・予防給付創設に対応した介護予防用機器の開発・取り扱い、既存事業・新規事業のプラットフォームとしての人材派遣業など、行政の動向をにらみながら、機動的に新規事業を打ち出していきたい。

加えて、中国での医療ビジネス・高齢化対応ビジネスの拡大を目指していく。既に、医療用ベッドや介護関連商品の輸出によりビジネス基盤の構築を進めてきたが、今後は、メーカーとの連携を密にし、商圏・取引高の拡大を目指すとともに、高齢化対応ビジネスについて、現地関係者と積極的に情報交換を行い、具体化に向けて進んでいきたい。

（平成16年9月29日・東京）