

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



## さらなる成長を目指し、 在宅介護サービス事業に注力

### ◆はじめに—会社概要

当社は1998年（平成10年）設立、2000年介護保険制度開始と同時に在宅介護サービス事業者（以下、事業者）に対する福祉用具レンタル卸サービス事業、福祉用具を中心とした商品販売事業を本格開始、2005年には介護保険制度改正に先立って在宅介護サービス事業にも進出した。

現在、当社では、福祉用具レンタル卸サービス事業および商品販売事業で自営拠点62カ所、物流拠点5カ所、合計67カ所の拠点ネットワークを構築して事業者のニーズに対応している。また、在宅介護サービス事業のサービス拠点は、2007年1月期に2拠点増設し、3拠点体制となった。

本日は2007年1月期決算の概要、今後の展望、今期（2008年3月期）業績予想を中心に説明することとしたい。

### ◆2007年1月期決算の概要

2006年4月に介護保険制度の抜本改正が行われ、介護保険第2ステージがスタートした。制度改正の骨子は、サービスの質の確保と向上、予防重視型システムへの転換、新たなサービス体系の確立である。こうした事業環境の大きな変化を迎えた2007年1月期決算の概要は、以下のとおりである。

売上高は前期比14%減の102億94百万円で、計画比（2006年11月発表）では97.5%の達成率となった。

売上高の内訳については、4月の制度改正で、9月末までの経過措置が設けられたものの、軽度者（要支援1・2および要介護1）のベッド、車いす、床ずれ防止用具等のレンタルが原則制限を受けたことが大きく影響し、当社コアビジネスである福祉用具レンタル卸サービス事業のレンタル売上高は、前期比22億69百万円減の90億78百万円となった。一方、商品販売事業の商品売上高は、オリジナル商品も含め介護予防関連を中心に商品ラインナップを拡充するとともに、施設向け償却済み資産のリサイクル販売もあり、同5億94百万円増の12億15百万円となった。

売上原価については、償却済み資産が増加している一方で、保守サービスにより物理的レンタル可能期間が長期化していることに加え、市場動向、商品動向が不透明な中で新規レンタル資産の購入を慎重に行ったことで、レンタル売上原価中の減価償却費が減少し、また、商品販売で利益率の高い商品の販売が増加した結果、前期比19%減の44億82百万円となった。

以上により、売上総利益は、前期比10%減の58億11百万円となった。

販売費および一般管理費は、予算全般を見直し、経費の効率運用、効率的な業務遂行に努めた結果、前期比5.2%減の31億47百万円となった。

以上の結果、経常利益は前期比14%減の27億42百万円、当期純利益はIT投資減税の終了もあって同18%減の15億12百万円となった。なお、計画比では、経常利益は101%、当期純利益は99%の達成率である。

レンタル資産の状況については、当期末の取得価額の総額は126億19百万円で、前期末から39億78百万円減少した。レンタル資産の購入を慎重に行うとともに、経年劣化によってサービスの質を維持できなくなった商品や陳腐化が始まった商品を中心に、廃棄や売却、寄贈などの処分を行ったためである。貸借対照表上の簿価は、減価償却が進んで前期末から14億98百万円減少し、13億14百万円（減価償却累計額113億4百万円）である。減価償却累計額を取得価額の総額で除した償却累計率は、前期末から6.5ポイント上昇し、89.6%となった。

### ◆中長期的な経営戦略

現在、当社は、中期経営計画（2006年3月策定）で「高齢者の健康で安心な暮らしを支援する『高齢者ケア事業』のリーディングカンパニーを目指す」ことを中期経営ビジョンとして掲げ、コアビジネスの福祉用具レンタル卸サービス事業、アクティブシニアも視野に入れた商品販売事業、そして介護保険制度改正を契機とした

---

在宅介護サービス事業を事業の三つの柱として、中長期的な売上・利益の成長を目指している。

これら事業3本柱を確立する過程で当社が狙っていくのが、チャンネル戦略の再構築である。従来の福祉用具レンタル卸サービス事業、商品販売事業に、新たに在宅介護サービス事業を加え、この3事業が一体となって当社の持つ事業者チャンネルの一層の強化を目指す。ケアマネジャー、地域包括支援センター（市区町村が設置する地域の高齢者を支援するための相談窓口）、病院・クリニックを含め、当社在宅介護サービス事業を起点とした地域ネットワークを通じて、3事業が互いに相乗効果を発揮し、良い循環をつくっていけば、当社の事業者後方支援機能が高まり、事業者チャンネルの可能性が一層広がると考えている。

#### ◆在宅介護サービス事業への取組み

在宅介護サービス事業については、地域ごとに有力事業者との連携・協働を通じて、サービス拠点の本格展開を図るとともに、医療との連携も図りながら、質の高い介護サービス、介護予防サービスを推進する。サービス拠点については、通所介護と組み合わせて規模感を増した小規模多機能ケアモデルとして、既に秋田市と千葉県東金市でサービス提供を始めている。医療連携ということでは、杉並区で、通所介護とクリニックを併設しつつ、訪問看護・リハビリテーションを開始している。今後は、この二つのモデルに加えて、居住系サービスとの組み合わせなど、地域に応じたさまざまなモデルづくりに取り組む予定である。

また、当社では、在宅介護サービス事業の一環として、新たな予防・健康支援サービスの発掘、提供に取り組んでいる。昨年、当社の「生活習慣病在宅予防管理支援システム」が横浜市モデル事業に採用されているが、その経験に基づき、本年2月からはNTTドコモ・iモード公式サイト「メタボリック・ダイエット」をスタートさせた。

#### ◆組織改正と内部統制

企業にコーポレートガバナンスの強化・充実が求められているが、当社では内部統制の充実の面から、監査役会、監査室に加えて、危機管理委員会、コンプライアンス委員会、報酬諮問委員会を設け、透明性の高い経営を推進している。昨年11月には、会社法および金融商品取引法で求められる内部統制システムの整備・充実を図るため、内部統制システム推進室を設置し、全社レベルでの取り組みを進めている。

また、この2月には、在宅介護サービス事業の推進本部として事業開発本部を設置し、サービス拠点の機動的な展開、関連サービスの発掘、検討を行っている。

なお、当社事業が大きな影響を受ける介護保険制度が行政年度単位で運営されることから、また、親会社の三菱商事（議決権所有割合65.2%）との連結決算の関係から、経営計画の策定や業績管理など、経営および事業運営全般にわたって効率化を図るため、決算期を1月末から3月末に変更する。決算期変更の経過期間となる今期は2008年3月期となり、2007年2月から2008年3月までの1年2カ月決算となる。

#### ◆2008年3月期業績予想（単体）について

2008年3月期は1年2カ月の変則決算期であるが、売上高で107億89百万円を計画している。介護保険制度改正の影響で厳しい事業環境にあるが、営業組織の強化や事業者インセンティブの見直し、事業者に対する後方支援サービスの強化など、売上増のための諸施策をスピード感をもって打ち出していく予定で、下期（2007年8月～2008年3月）あたりからその効果が表れてくると考える。

在宅介護サービス事業の強化で、人件費を中心にコスト増が見込まれ、また、レンタル資産の購入も下期を中心としつつ通期で10億円ほどになると想定しているが、拠点運営の効率化や経費の効率運用を通じて、経常利益で24億31百万円、当期純利益で14億10百万円は確保したい。

2008年3月期は、当社にとって、介護保険第2ステージでのさらなる成長を遂げるための足場固めの期間と考え、福祉用具レンタル卸サービス事業、在宅介護サービス事業、商品販売事業と、三つの事業領域で着実な事業運営を図る所存である。

（平成19年3月22日・東京）