

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

◆2009年3月期第2四半期決算の概要

今期より、在宅介護サービスを行う子会社群の重要性の高まりから連結決算を開始した。したがって、前年同期比の係数は参考値として表している。売上高は39億98百万円（計画比95.2%）、経常利益6億14百万円（同93.1%）、四半期純利益3億17百万円（同90.7%）という結果となった。

売上高の内訳は、レンタル売上34億74百万円、商品売上3億26百万円、在宅介護売上1億98百万円である。レンタル卸については、レンタルの数量はおおむね横ばいであるが、単価の高いレンタル資産が戻り、単価の低い新規出荷が増加するため卸単価が下落し、売上高は減少した。商品販売については、レンタル商品のリサイクル販売を抑えたことから前年同期比で減少している。在宅介護サービスについては売上は連結決算開始に伴い、主に子会社群での小規模多機能ケアや通所介護の売上により増加した。レンタル売上原価は、減価償却費において、新規のレンタル資産購入を積極的に行ったにもかかわらず、償却済み資産の増加による負担減が上回ったため、償却費は4億99百万円となり、さらにサービス業務の効率化とこれに伴う人件費削減により、合計で15億20百万円となった。レンタル資産の保有状況を見ると、レンタル資産の総取得額は前年まで減少を続けていたが、オリジナルの車いす、高機能エアマット、軽度者向け歩行器、手すりなどの導入を進めた結果、当上期は119億53百万円と増加に転じた。レンタル資産購入額はほぼ当初計画どおり10億円となった。減価償却累計額を控除した結果、バランスシート上の資産簿価は20億90百万円と引き続き増加している。

以上から、売上総利益は20億49百万円となった。営業外損益には子会社が受領した助成金30百万円の収入が含まれている。以上の結果、当期純利益は3億17百万円となった。

キャッシュフローの状況は、営業活動によるキャッシュフローは2億68百万円の資金増加（レンタル資産取得に伴う支出10億円を含む）、投資活動によるキャッシュフローは1億16百万円の資金減（主に子会社の建物関連への投資）、財務活動によるキャッシュフローは5億64百万円の資金減（配当金の支払い5億32百万円、自己株式の取得32百万円による）となった。以上の結果、現金および現金同等物の残高は42億3百万円、前年同期比で3億3百万円の減少となった。

◆中期経営計画と当社の戦略

今期は2006年度から始まった中期経営計画の最終年度である。定量面では予算に未達となったが、在宅介護サービス事業者との連携・協働を図り、地域に密着した事業運営を基本に、メーカーや医療との連携も図りながら、介護保険対応ビジネスおよび介護保険にとどまらない高齢化対応ビジネスを展開することに今後とも注力する。

主要目標は、①中長期的な売上・利益の成長、②ROAを意識した経営、③在宅介護サービス拠点の本格展開とし、具体的には、福祉用具レンタル卸サービス、在宅介護サービス、アクアティブシニアを含む商品販売を事業の三つの柱として、さらには国内事業で蓄積したノウハウ・資源を生かし、韓国や中国などの東アジア諸国を中心に海外での高齢化対応ビジネスの具体化を進めていく。

また、当社の戦略の核としてチャネル戦略の深化を図っている。これはコアビジネスである福祉用具レンタル卸サービスを核に、在宅介護サービス事業、商品販売事業の3事業を通じて、取引先である、地域にネットワークを持った在宅介護サービス事業者との関係を一層強固にしていく戦略である。これまでは、取引先事業者金融・物流・IT・マーケティング機能を提供することで後方支援を行っていたが、新たに在宅介護サービス事業を担う子会社を取引先事業者と共同で設立、小規模多機能ケアや介護予防サービスを提供することで、ケアマネジャーや診療所といった地域の医療・介護ネットワークとの密着度を増し、地域に強い在宅介護サービス事業者をつくることに注力していく。

◆事業概況

(1) 福祉用具レンタル卸サービス事業

当期より主力の車いす、エアマットレスの資産更新を本格化し、2008年4月から9月までの6カ月間で10億円の投資を行った。下期も高度の専門知識とメンテナンスの技術力が要求される車いす、エアマットレスを中心に資産更新を行っていく。さらに、利用者の増加が見込まれる軽度者、中度者向け商品ラインナップの拡充も引き続き行っていく。また、昨今、福祉用具にかかわる事故のニュースをよく耳にするが、当社では「安全」を強く意識しており、引き続き高品質で安全性の高い商品の拡充を図っていく。

事業環境では、ピーク時には約9,000あった福祉用具レンタル卸の取引先である福祉用具貸与事業者数が、現在は約7,000カ所台に減少しており、事業者の質が問われる淘汰の時代に突入した。反面、福祉用具レンタルの介護費は、制度改正により一時的に大きく減少したが、その過渡期的混乱も収束しつつあり、出荷台数はプラスに転じている。こうした中で、当社としては、取引先事業者に対してケアマネジャー向け営業ツールの提供および同行訪問、ケアマネジャー向け勉強会の実施、福祉用具相談員としての専門性の向上および福祉用具のフィッティングに関するスキル強化など、地域密着で事業展開を行う質の高い事業者に対し、引き続き後方支援を行っていく。

(2) 在宅介護サービス事業

2005年に秋田市に第1号サービス拠点をモデル事業として開設して以来、全国レベルで地域の有力な取引先事業者との共同事業の形で展開を進めている。今年度は4月に福島県郡山市に小規模多機能ケアと訪問看護ステーション、5月に島根県出雲市に小規模多機能ケアと通所介護のサービス提供を開設した。さらに8月には三越グループのデイサービス事業を行う会社に資本参加し、共同事業を行うこととした。現在7拠点で事業を行っている。

小規模多機能ケアは、高度な経営ノウハウ、経験および一定の経営基盤が必要であることや、認定者である市区町村の対応の遅れなどから、その整備速度は緩やかとなっていたが、交付金の活用や市区町村独自の介護報酬加算等により急速に設置数を伸ばしている。しかし、行政の目標である1カ所所には程遠く、今後さらなる伸びが期待できる。当社では、今後も、これらモデル事業で培ったノウハウを基に、まずは地域に応じた複合的なサービスを9ブロックに1カ所展開していく計画である。

◆2009年3月期業績の見通しと介護サービス市場の動向

第2四半期時点では若干の目標未達ではあるが、底を打った市場の動向等にかんがみ、当初見通しは達成できると判断し、通期の予算に変更は行わず、売上高は90億円、営業利益11億70百万円、経常利益13億70百万円、当期純利益7億20百万円としている。

介護サービス市場の動向としては、高齢者人口の増大により、2030年までの市場は順調に拡大していく見込みである。また、2009年に予定されている介護報酬改定では、深刻化する介護スタッフ不足解消に向けて報酬を3%アップさせることだけでなく、福祉用具の品目として、貸与3品目、購入2品目、住宅改修1品目が追加される予定であり、当社の売上にプラスの影響となると考えられる。社会保障国民会議による医療介護費試算においても、2025年時点では少なくとも85兆円になると見込まれており、また、2025年に400万人に上るとみられる認知症の方々の受け皿として小規模多機能ケアの重要性がうたわれているように施設から在宅への方向性が変わらないことから、当社の事業領域は今後も拡大していくと期待している。

(平成20年11月19日・東京)