

2393 日本ケアサプライ

金子 博臣 (カネコ ヒロオミ)

株式会社日本ケアサプライ社長

オリジナル商品を軸としたレンタル促進で売上拡大を図る

◆2012年3月期上期決算の概要(連結)

売上高についてはコア事業である福祉用具サプライ事業は、レンタル開始以来順調に稼働を伸ばしている当社オリジナル電動ベッド「ケア優」などの新商品投入効果などにより、売上高は前年同期比で増加している。在宅介護サービス事業は、当上期に(株)ライフタイムとグリーンメディ(株)を合併し、経営の効率化を進め、また既存事業所の稼働率も順調に改善し、前年同期比で増収となった。この結果、当上期の売上高は44億25百万円(前年同期比1億13百万円増)となった。売上原価は、売上高の増加に合わせてレンタル資産の調達を積極的に進めた結果、若干減価償却費が増加し、売上総利益は19億2百万円(同1億6百万円減)となった。販売費及び一般管理費の圧縮に努め、営業利益は4億52百万円(同7百万円減)、経常利益は5億11百万円(同9百万円増)、四半期純利益は2億64百万円(同29百万円増)となった。

当上期末の総資産は120億27百万円と前期末並みである。現預金は11億47百万円で、前期末比1億97百万円減であるが、これは配当金の支払等によるものである。レンタル資産は同1億59百万円増の28億82百万円となった。

経常利益の実績増減分析であるが、福祉用具サプライ事業の売上高の増加76百万円、在宅介護サービス事業の売上高の増加36百万円、販売費および一般管理費の減少99百万円が増加要因で、レンタル資産減価償却費の増加1億7百万円、福祉用具サプライ事業の売上原価の増加78百万円、在宅介護サービス事業の売上原価の増加34百万円が減少要因で、結果5億11百万円の経常利益となった。

◆介護サービス市場の概況と当社の戦略

全体の市場環境である。全国の福祉用具貸与費の推移を見ると、福祉用具については在宅高齢者の自立支援、介護者の負担軽減という当初のサービス目的が着実に評価され浸透している。特に2007年以降緩やかな右肩上がりであり、ここ3年は前年比約8%程度成長しており、本年度も同程度伸びると予測している。全国のサービス種類別受給者数の推移を見ると、福祉用具貸与は120万人程度の方が今期に使うと予測され、これは在宅サービスの代表的な通所介護、訪問介護と比べ利用者数で上回っている。介護保険の改正が行われ、大きな抑制が見られるときもあるが、高齢者の増加に伴って、基本的にはこのトレンドは維持されていくとみている。

当社の福祉用具サプライ事業の売上高推移を見ると、当社はレンタル卸で、このレンタル卸業者間の競争は激化し、卸価格も下落傾向にある。これは利用者価格、つまり小売価格の下落と比べてもかなりの下落率で、当社もレンタル数量は伸びているが、金額は市場の伸びには至っていない。結果として、当上期の福祉用具サプライ事業の実績は、前年同期比で2%増の40億20百万円となっている。当社のコアビジネスである福祉用具サプライ事業を伸ばすうえで、さまざまなことを実施してきたが、特に拠点戦略ということで、全国の管轄ブロックを9ブロックから7ブロック体制に再編成してきた。さらに当上期では東京都内、東京近隣の拠点2ブロックを東関東ブロックに集約し、今後高齢者人口が急増する首都圏への営業強化を行った。首都圏を中心に事業者、利用者への物流

のスピードアップを目的とした在庫基地であるステーションの開設を急テンポで進め、松戸、世田谷、上越、日立、横浜、市原と今期(11月現在)に新設した。このステーション展開は、関西、名古屋等でも引き続き積極的に展開していきたい。

次に商品ラインナップであるが、従来から積極的に推進しているオリジナル福祉用具のレンタル比率を大きく伸ばしている。特に当社オリジナルベッド「ケア優」、これはサイドに緊急対応スイッチが付いており、利用中に背中が上がった状態で停電が起きても手動で下げられる。これが3月の東日本大震災の時、背中が上がった状態で止まるケースが多発して困った利用者も多かったが、当社の緊急対応スイッチ付ベッドである「ケア優」は、利用者、ケアマネジャーの評価が高まり、レンタル台数も順調に伸びている。

利用者ニーズに応える商品ということで、高齢者が食事をする時に誤飲しないように、嚥下の促進としてのとりみ調整食品「トロミダイヤ」は、主に事業所を通じて特養・老健・デイサービスといった施設向けに販売し好評である。引き続きオリジナル商品を軸にレンタル促進、販売促進を加速していきたい。

事業者支援であるが、福祉用具レンタルについて当社と取引のある事業者とケアマネジャーとの間で何を借りるかという話をするが、その時にベースとなるものがカタログである。事業者は自分たちのレンタルしたい商品、その価格といったものを掲載したカタログで、ケアマネジャーと選定協議を行うので、それをサポートすべく、当社は当上期に、表紙、内容も事業者独自の商品を掲載する事業者オリジナルカタログの作成促進を強力に行ってきた。

在宅介護サービス事業については、現在全国に在宅介護サービスを実施する拠点は7社9拠点である。さらに人材サービス業を運営する(株)グリーンケアサービスを加え計8社で展開している。当社は地域に応じたサービスを地域の有力医療・介護サービス事業者との合併、有力福祉用具貸与事業で取引のある事業者との合併という運営形態を採っており、コア事業の福祉用具サプライ事業との各種シナジーを第一に展開してきた。提供サービスも画一的でない組み合わせたサービスを行っている。今年4月、ともに東京都内で事業展開している(株)ライフタイムとグリーンメディ(株)を合併し、同時に従来提供していた通所介護、訪問看護に、居宅介護支援、福祉用具貸与を付加したワンストップサービスを行うことで、福祉用具サプライ事業との連携を図り、首都圏での福祉用具レンタル拡大の橋頭堡としての役割も果たしている。

その他の取り組みとして、海外事業であるが、高齢者人口の増加が著しい中国、台湾から、従来と違って筋のいい有力企業から当社との協業を図りたいというアプローチがいくつかきている。私も含めて当社の担当者が既に現地に何度か入って、複数社と本格的に意見交換、協議を行っている。まだ具体化しているものはないが、単に福祉用具の輸出入にとどまらない、その当地に合った事業モデルの構築を視野にいれながら引き続き積極的に進めていきたい。また日本の福祉用具メーカーも、中国等への進出に関心が高まっており、メーカーの輸出・現地販売支援についても積極的にかかわってビジネスにつなげていきたい。

来年介護保険の改正がある。福祉用具についてどのような改正があるか注視している。今現在の当社の認識では、福祉用具貸与については大きな変化はないだろうと認識している。唯一あるのは福祉用具貸与事業者が個別援助計画(個別サービス計画)の作成を義務化されることである。訪問介護、通所介護のサービスでは既に義務化されており、当社はそれによって事業者の業務が増えるので、特にIT等を中心に、この作成にかかわる事業者の効率化等を支援していきたい。福祉用具貸与は貸与対象となる品目が定められているが、若干の追加がなされるのではないかと予想される。レンタル品目としては、介助者が使う介助用のベルト、自動排泄処理装置、これは従来介護保険で購入の方の品目だったが、もう少し普及を促すべきだろうということでレンタルになる可能性が高い。それから購入関係では住宅改修系の品目がいくつか追加されることになっている。当社としては、介護保険で使われる品目については、すべて取り扱うことが基本であるので、これについても最適な品目を追加していく。それによってレンタル、販売の売上の拡大に努める。

◆2012年3月期通期業績予想(連結)

本年5月に発表した業績予想は今回変更せず、売上高87億円、営業利益9億90百万円、経常利益10億60百万円、当期純利益5億10百万円を目標とする。

上期は福祉用具サプライ事業、在宅介護サービス事業ともに売上高は順調であるが、今後レンタル資産購入の増加による減価償却費負担増があり、下期はより一層のサービスコストの効率化を進め、通期目標の達成に向けて頑張りたい。なお、配当は、期初予定どおり配当性向50%を目標とし、1,500円を予定している。

(平成23年11月25日・東京)