

2012年3月期 決算説明会

2012年5月25日

株式会社 日本ケアサプライ

証券コード: 2393



プログラム

- 「2012年3月期 決算の概要」
取締役管理本部長 小磯 隆久
- 「中期経営計画 2014」と「2012年度見通し」
代表取締役社長 金子 博臣
- 質疑応答



「2012年3月期 決算の概要」

取締役管理本部長 小磯 隆久



2012年3月期 決算のポイント

◆「福祉用具サプライ事業」

福祉用具貸与事業者への販路拡大に向けた各種施策により、前期対比増収となったものの、先行投資的なレンタル資産購入による償却負担の増加や新規拠点開発費用等の発生により、減益となった。

◆「在宅介護サービス事業」

サービスの認知度向上や営業活動強化等に加え、効率経営を推進した結果、前期対比増収増益となった。



①主要指標

(単位:百万円)

	2012年3月期 実績	2012年3月期 業績予想 (2011年5月発表)	差異	2011年3月期 実績
売上高	8,918	8,700	102.5%	8,632
営業利益	992	990	100.2%	1,130
経常利益	1,095	1,060	103.3%	1,216
当期純利益	552	510	108.2%	576
総資産	11,947	—	—	12,021
純資産	9,196	—	—	9,844
EPS(1株当たり純利益)	3,249円	* 3,014円	—	3,251円
BPS(1株当たり純資産)	58,742円	—	—	55,076円
ROE(自己資本利益率)	5.8%	—	—	6.0%
ROA(総資産経常利益率)	9.1%	—	—	10.2%

* 2012年3月期業績予想の「EPS(1株当たり純利益)」につきましては、2012年1月30日付「平成24年3月期 第3四半期決算短信」にて変更しております。



②損益計算書

(単位:百万円)

					2012年3月期 通期	2011年3月期 通期	増減
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期			
売上高	2,198	2,227	2,240	2,253	8,918	8,632	3.3%
福祉用具サプライ事業	1,999	2,019	2,053	2,085	8,156	7,882	3.5%
在宅介護サービス事業	198	209	186	169	762	750	1.7%
売上原価	1,269	1,254	1,273	1,276	5,072	4,568	11.0%
売上総利益	929	973	966	978	3,846	4,064	-5.4%
販売費及び一般管理費	724	725	666	739	2,854	2,933	-2.7%
営業利益	205	247	301	239	992	1,130	-12.2%
経常利益	230	281	325	259	1,095	1,216	-10.0%
税金等調整前当期純利益	230	281	350	260	1,121	1,117	0.4%
当期純利益	117	147	144	144	552	576	-4.2%



③貸借対照表

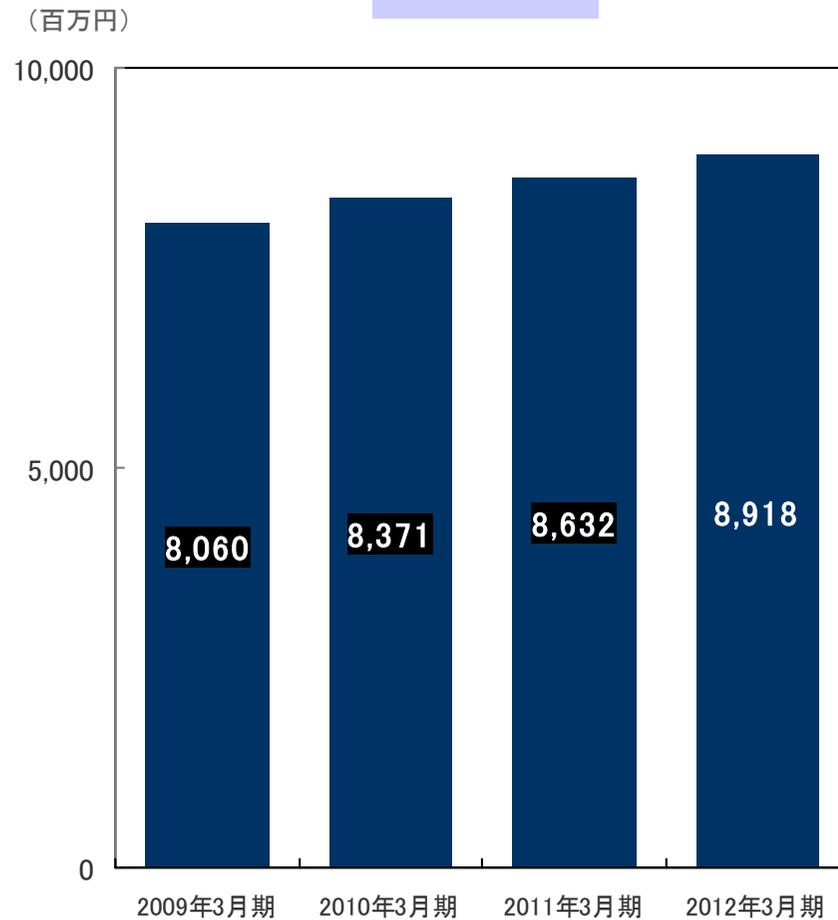
(単位:百万円)

	2012年 3月末	増減	2011年 3月末		2012年 3月末	増減	2011年 3月末
資産の部				負債の部			
流動資産	7,214	▲ 636	7,850	流動負債	2,093	+559	1,534
現金及び預金	1,565	+221	1,344	固定負債	657	+15	642
有価証券	2,099	▲ 900	2,999	負債合計	2,751	+575	2,176
短期貸付金	2,000	—	2,000				
その他	1,550	+43	1,507	純資産の部			
固定資産	4,732	+562	4,170	資本金	2,897	+0	2,897
有形固定資産	4,005	+533	3,472	資本剰余金	1,641	+0	1,641
レンタル資産	3,261	+538	2,723	利益剰余金	5,000	▲ 629	5,629
その他	744	▲ 5	749	自己株式	▲ 414	▲ 13	▲ 401
無形固定資産	162	+25	137	少数株主持分	71	▲ 7	78
投資その他資産	564	+4	560	純資産合計	9,196	▲ 648	9,844
資産合計	11,947	▲ 74	12,021	負債・純資産合計	11,947	▲ 74	12,021

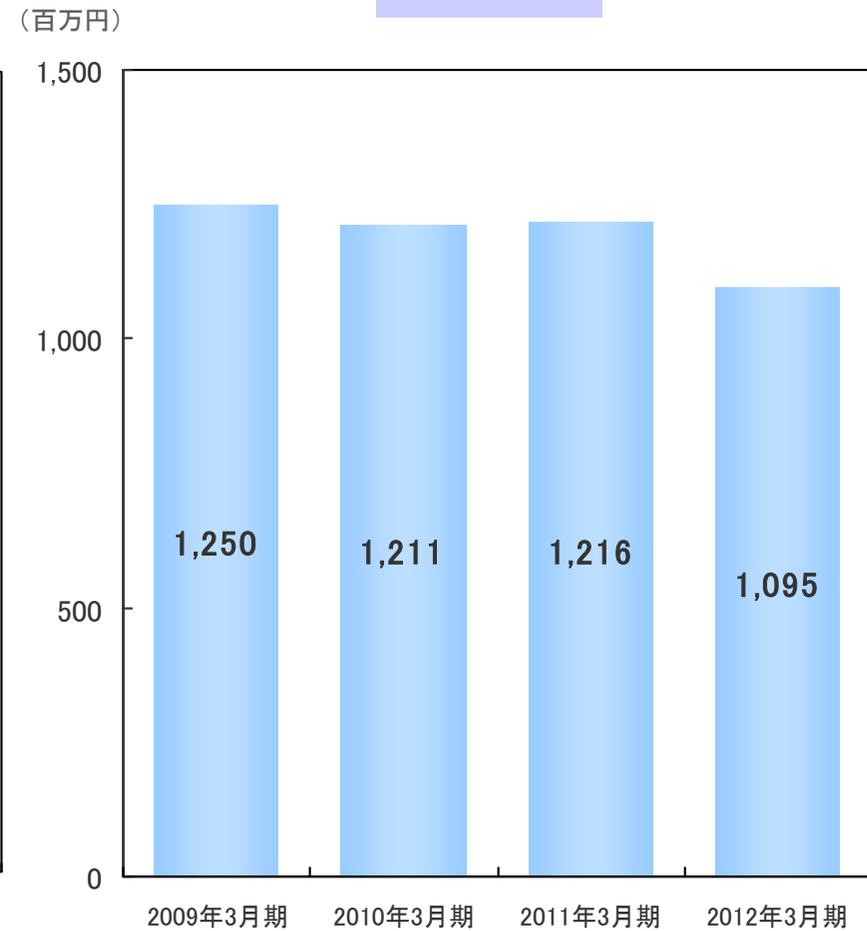


④売上高と経常利益の推移

売上高



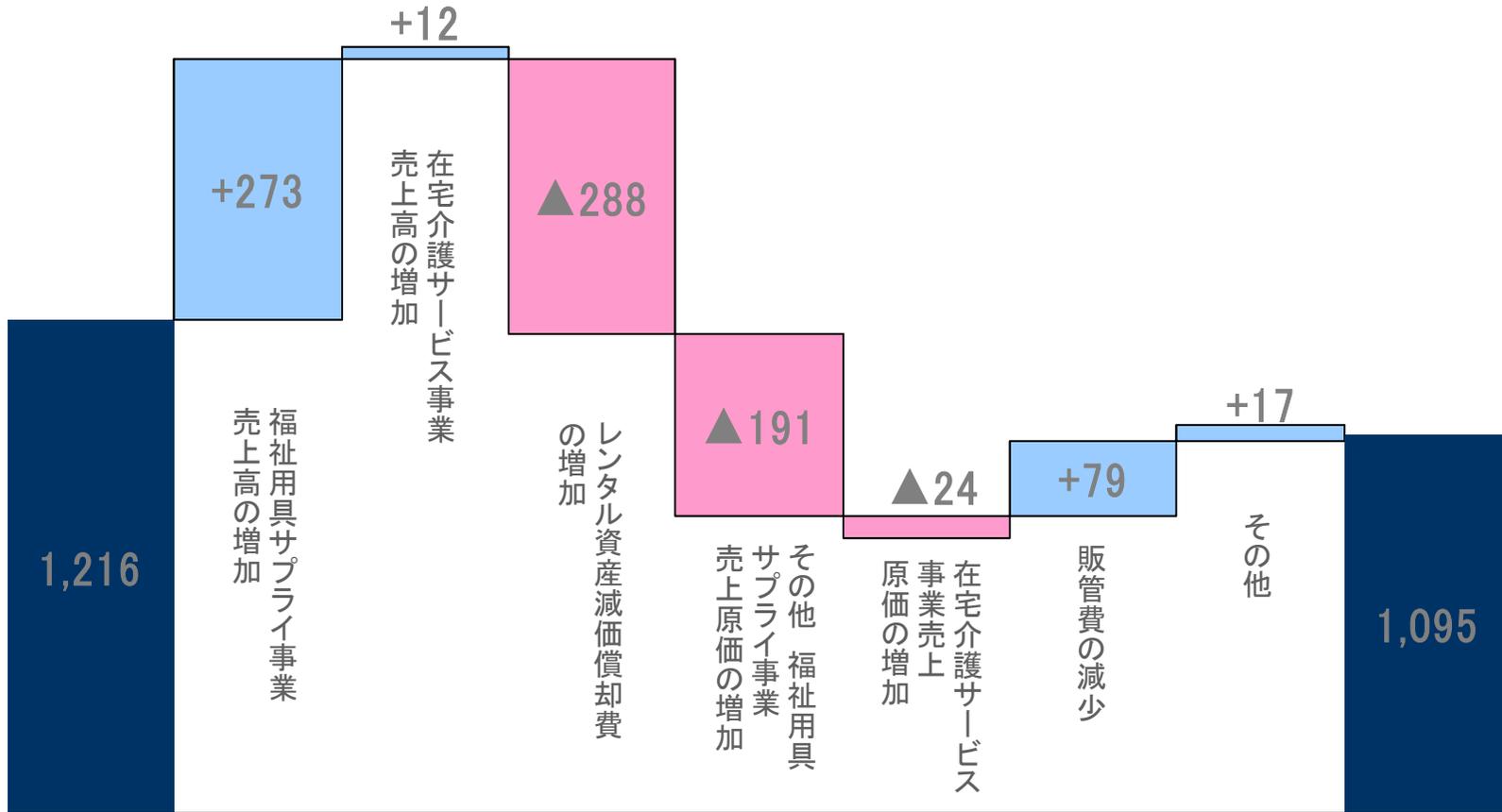
経常利益





⑤ 経常利益の増減分析

(単位:百万円)



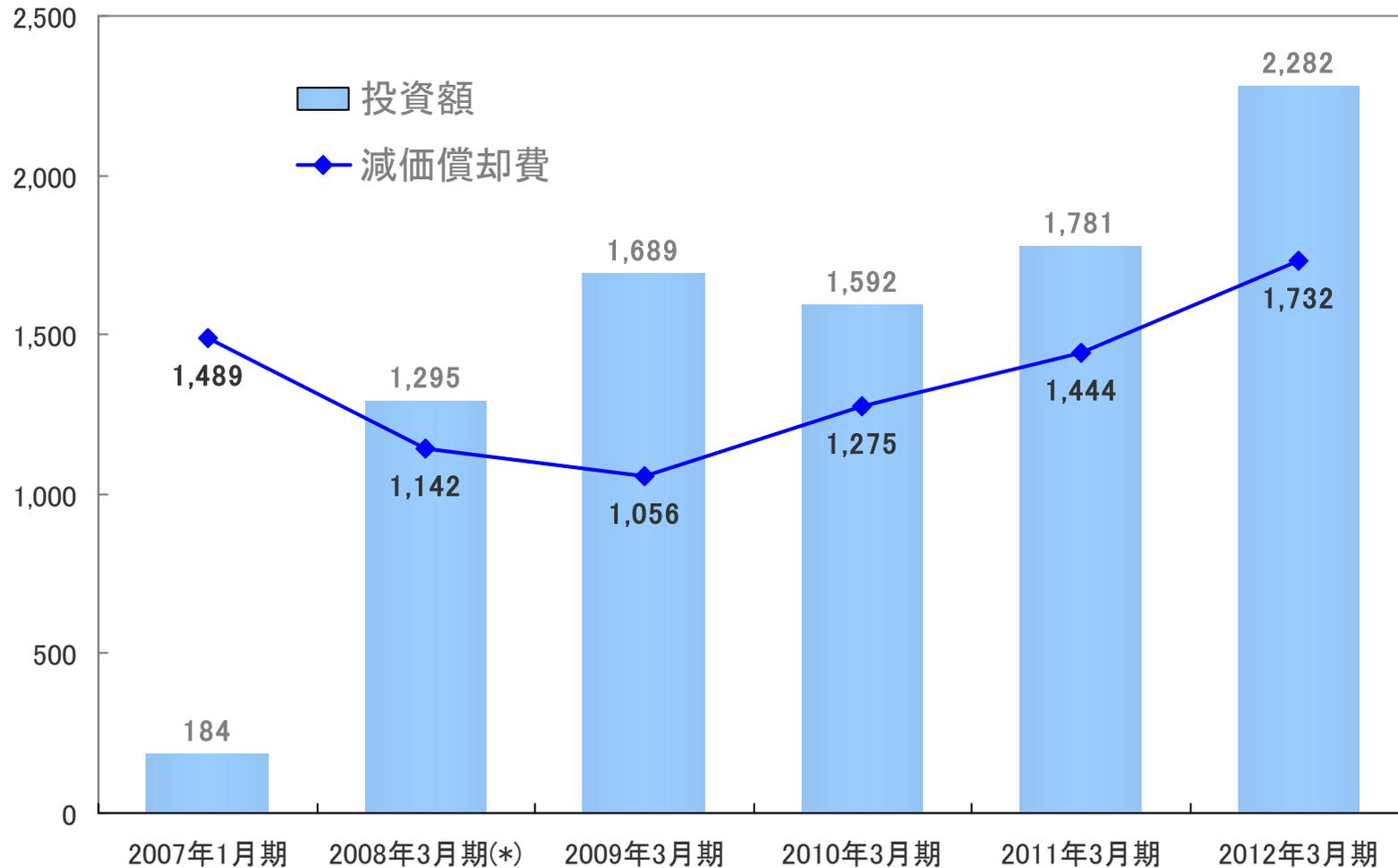
2011年3月期

2012年3月期



⑥ レンタル資産投資額と減価償却費

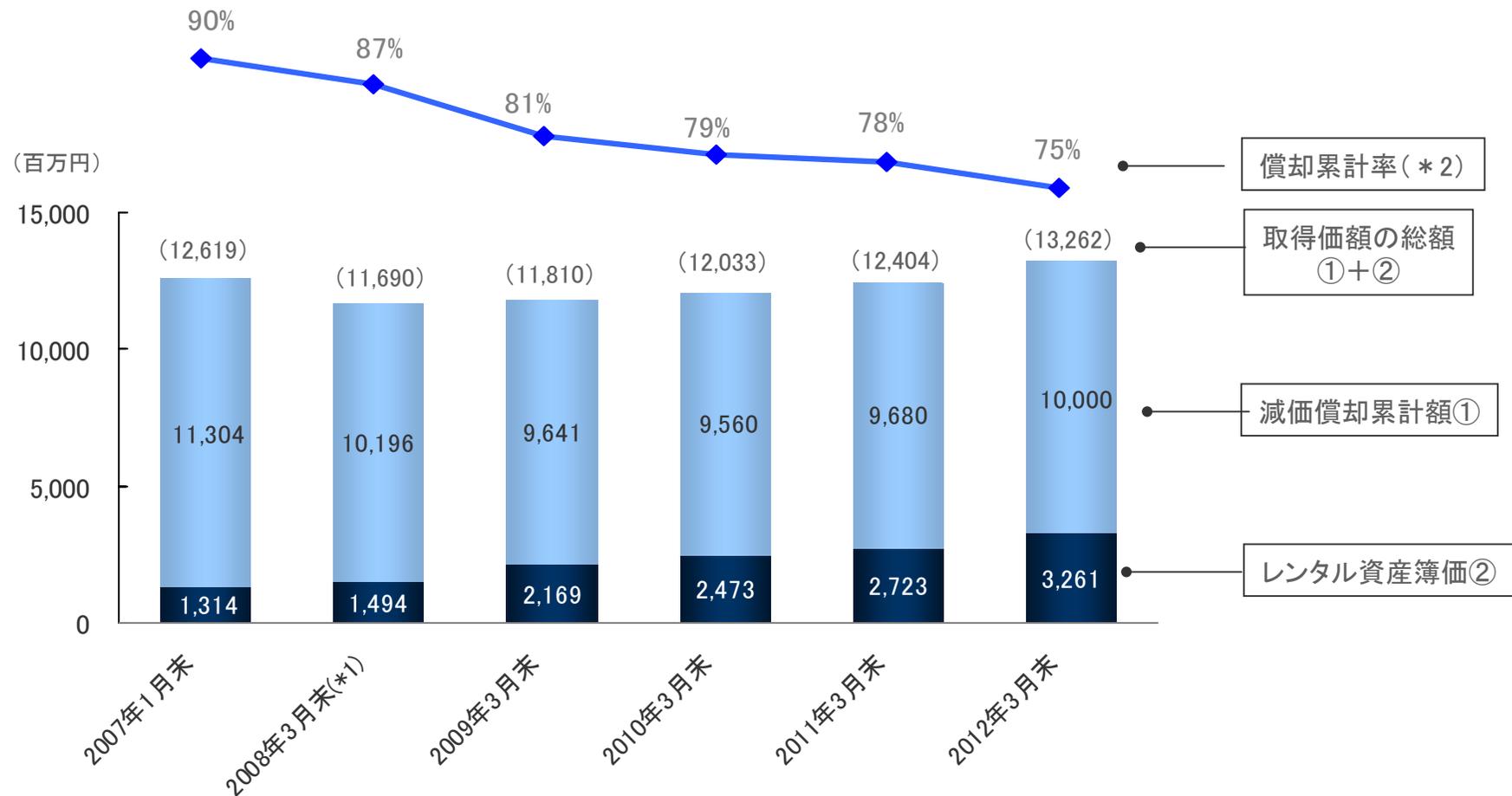
(百万円)



* 2008年3月期は、決算期変更のため14ヶ月決算



⑦ レンタル資産の保有状況



*1 2008年3月期は、決算期変更のため14ヶ月決算

*2 「償却累計率」 = 「減価償却累計額」 ÷ 「取得価額の総額」



「中期経営計画 2014」と「2012年度の見通し」

代表取締役社長 金子 博臣



I 中期経営計画策定の背景

当社は、1998年に「高齢社会への貢献」を社是として設立され、福祉用具のレンタルサービスをコア事業として「高齢者ケア事業のリーディングカンパニー」を実現すべく、事業を展開して参りました。

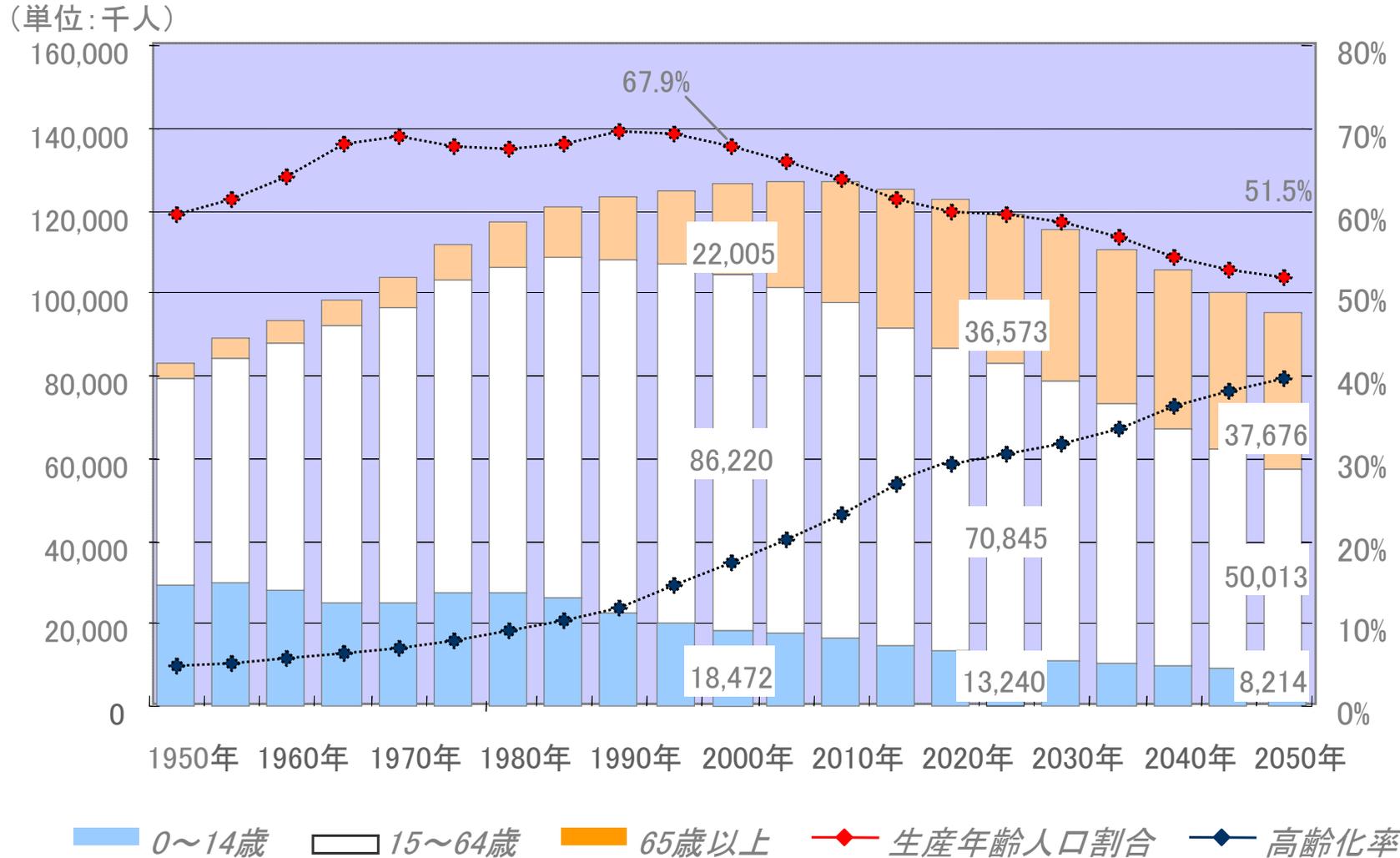
この間、わが国では世界に類を見ない急速な少子高齢化が進み、社会保障制度の見直しといった問題に直面しています。介護保険制度においても、サービスについての量の確保から質の確保への転換に始まり、給付制度の見直し、医療・介護の連携強化等、環境変化に向けての様々な対応が必要になっております。他方、アジア諸国においても、わが国同様に高齢化が急速に進んできています。

こうした中、わが社は2012年の介護保険改正、市場の拡大やアジアの高齢社会進展といった環境をチャンスと捉え、創業第3ステージにあたる本中期経営計画期間（2012年度～2014年度）を新たな拡大期間として位置付け、収益改善を図りつつ、業界のリーディングカンパニーとしての地位を更に固めるべく策定いたしました。



Ⅱ 概観：高齡化の進展

【 年齢別の人口構成変化 】

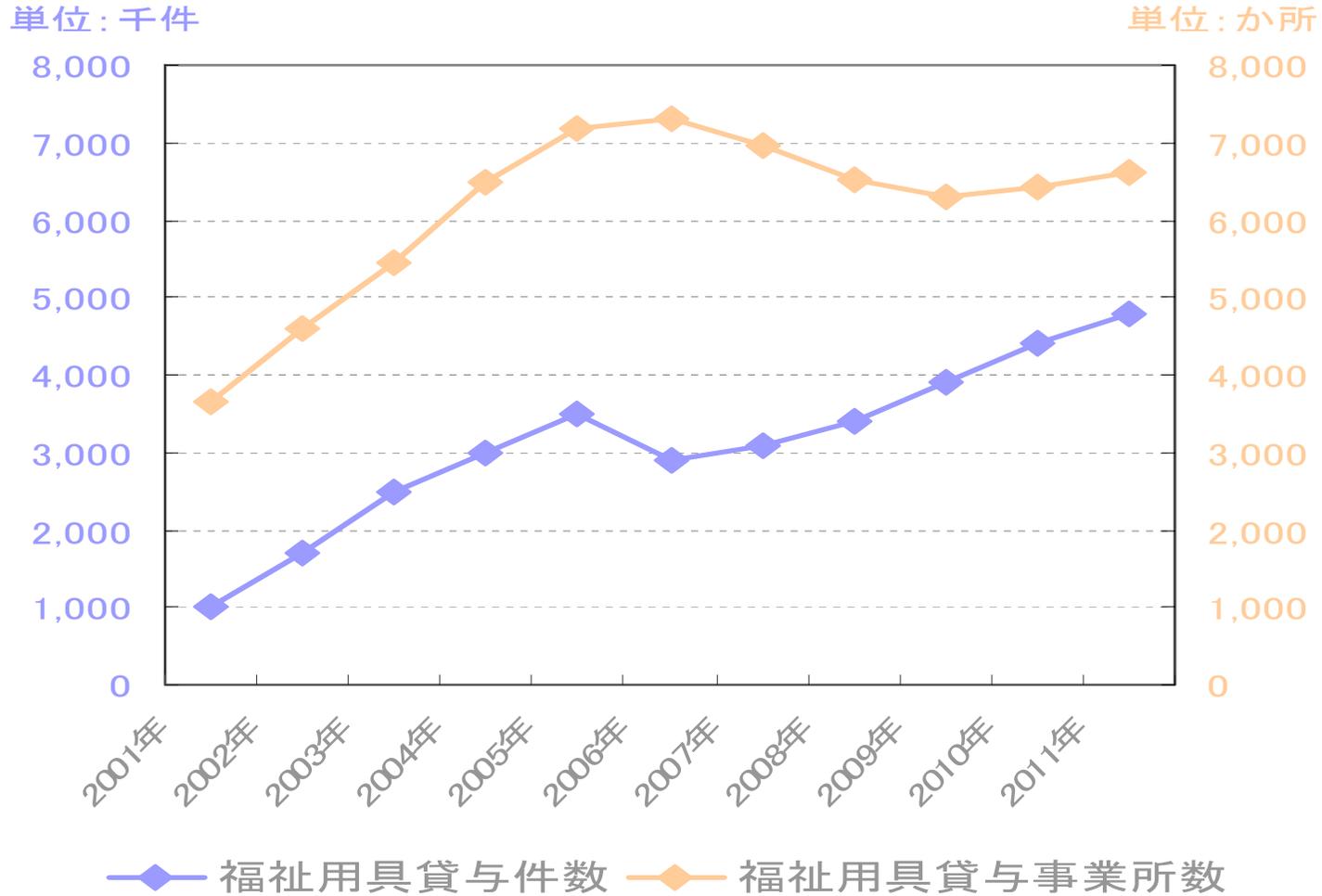


出所: 総務省統計局「国勢調査」及び国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(平成24年1月推計) 中位推計」



Ⅱ 概観：福祉用具貸与市場

【 「福祉用具貸与件数」と「事業所数」の推移 】



出所：厚生労働省老健局振興課資料を元に当社が加工



Ⅲ 第3ステージに向けて : これまでの歩み

第1ステージ 【 創業 ～ 2005年 】

■ 日本ケアサプライ設立

- ・介護保険制度開始に向け福祉用具貸与事業者の後方支援を行なうべく設立

■ 品揃えの充実と設備投資

- ・利用者ニーズに応える「商品の品揃え」
- ・商品の消毒・洗浄・保管システム構築による「信頼あるサービス体制作り」

■ 全国ネットワークの構築

- ・広く全国の事業者を網羅する営業拠点ネットワークの整備



Ⅲ 第3ステージに向けて : これまでの歩み

第2ステージ 【 2006年～2011年 】

■ 介護保険改正の影響(2006年)

- ・「サービスの質の確保と向上」と「新たなサービス体系の確立」
- ・電動ベッド・車椅子等について介護軽度者向けレンタルが原則不可に

■ 競争環境の変化

- ・自社レンタル事業者・他卸事業者の参入

■ 当社の取り組み

- ・福祉用具サプライ事業においては、「オリジナル商品の強化」・「事業者へのレンタル商品・取扱価格の柔軟対応」を実施
- ・返却レンタル資産のリサイクル販売等の「商品管理方法の強化」
- ・新規事業においては「在宅介護事業を展開」



Ⅲ 第3ステージに向けて

第3ステージ 【 2012年～2014年 ～ 新たな拡大ステージ 】

わが社を取り巻く市場環境と課題

- 2012年度介護保険改正 ～ 福祉用具サービス計画書の導入
- レンタル需要の復調



経営課題

- 新たな保険制度・需要の回復を背景とした「強固な収益基盤作り」
- 中長期の成長に対して「次なる成長に向けた事業領域の拡充」



介護保険制度改正 「福祉用具サービス計画書(個別援助計画書)」

【導入の背景】

介護保険制度では、福祉用具を除く多くのサービスで個別援助計画の作成が義務付けられているが、福祉用具の選定時においても、アセスメント・マネジメントを適切に行なう必要があることから、導入を行なうもの

【目的・効果】

- ・情報共有化や共通理解につなげる。
- ・選定理由の明確化により、利用者の状態の変化に応じたモニタリングや機種変更がスムーズに
- ・福祉用具を利用する上での留意事項の共有、事故防止、事故発生時の要因分析
- ・福祉用具専門相談員のスキルアップ

福祉用具サービス計画書 (利用情報 1)						作成日
						作成者
						更新日
フリガナ	性別	生年月日	年齢	要介護度	施設名称	
ご本人氏名						
住 所					TEL	
介護者	続柄				TEL	
支援事業所					担当CM	
所在地					TEL	
必要な理由						
利用日種						
選定福祉用具 (レンタル・販売)						<small>選定されている福祉用具については、ご指定されるケアマネージャー様が作成される要約サービス計画の総合的な援助方針、およびケアプランに反映する必要があります。</small>
サービス内容(品目)		単位数	選定理由		製品名称	
種	種(型式)					

介護保険制度改正 「平成24年度改正その他の福祉用具・住宅改修の変更点一覧」

	内容	概要
福祉用具貸与	介助用ベルト (入浴介助用は対象外)	「特殊寝台付属品」の 対象の拡充
	自動排泄処理装置 (尿と便が自動的に吸引でき、 洗浄機能を有するもの)	「特殊尿器」を福祉用具 の貸与種目に追加
購入	自動排泄処理装置の交換 可能部分	レシーバー・チューブ ・タンクなど
	便座の底上げ部材	「腰掛便座」の対象の拡充
住宅改修	通路等の傾斜の解消	「段差の解消」の対象の拡充
	扉の撤去	「扉の取り替え」の対象の 拡充
	転落防止柵の設置	「段差の解消に付帯して必要 となる工事」の対象の拡充

2011年9月8日 介護保険福祉用具・住宅評価委員会を元に作成

2012年4月より保険給付対象
当社取扱商品

「テイコブ移乗用介助ベルト(AB31)」
(介助用ベルト)

「ヒューマニー」
(自動排泄処理装置)



IV 経営課題と戦略

■ 強固な収益基盤作り

- ✓ 福祉用具サプライ事業の強化

■ 次なる成長に向けた事業領域の拡充

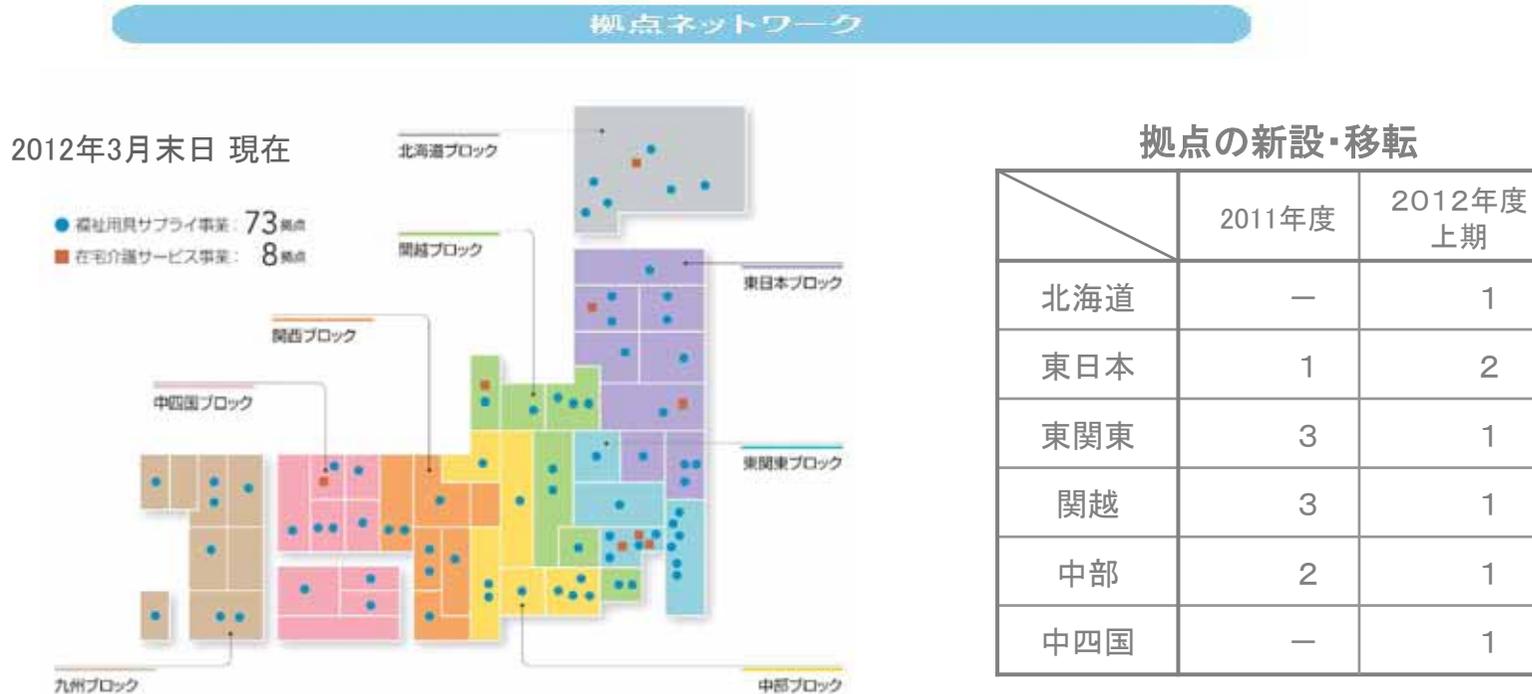
- ✓ 福祉用具サプライ事業の海外進出
- ✓ 新たな介護事業者向け後方支援事業の開発



IV 経営課題と戦略

■ 福祉用具サプライ事業の強化

✓ 売上拡大に向けた「営業拠点の拡充」



※ ブロックにつきましては2012年4月1日付新ブロック体制にて表示しております。

IV 経営課題と戦略

■ 福祉用具サプライ事業の強化

✓ 利用者のニーズに対応する品揃えの強化



ケア優
(ベッド)



ケアデュオ
(マットレス)



トロミダイヤ
(とろみ調整食)

ケアアクティブ
(筋力トレーニングマシン)



IV 経営課題と戦略

■ 福祉用具サプライ事業の強化

✓ 全国展開規模のメリットを最大限に活用したITシステムの拡充

⇒ 受発注システム e-KaigoNet の改善

⇒ 事業者業務支援システム e-KaigoNet Neo の導入

⇒ 販売システム グリーンケアオンラインショップ の活用



事業者様のご意見を
取り入れ、進化した
レンタル受発注システム
「e-KaigoNet」



販売専用の受発注システム
「グリーンケアオンラインショップ」



動画配信サイトを利用した
オリジナル商品の取扱
説明をご案内する仕組み

IV 経営課題と戦略

■ 福祉用具サプライ事業の強化

✓ 福祉用具貸与事業者業務支援の差別化推進

⇒ 事業者別の個別カタログの製作対応

⇒ 福祉用具サービス計画書作成サポート



NCSカタログ
「グリーンケア」

事業者の要望に合わせて、
表紙・掲載商品・
掲載順も変更可能

福祉用具サービス計画書

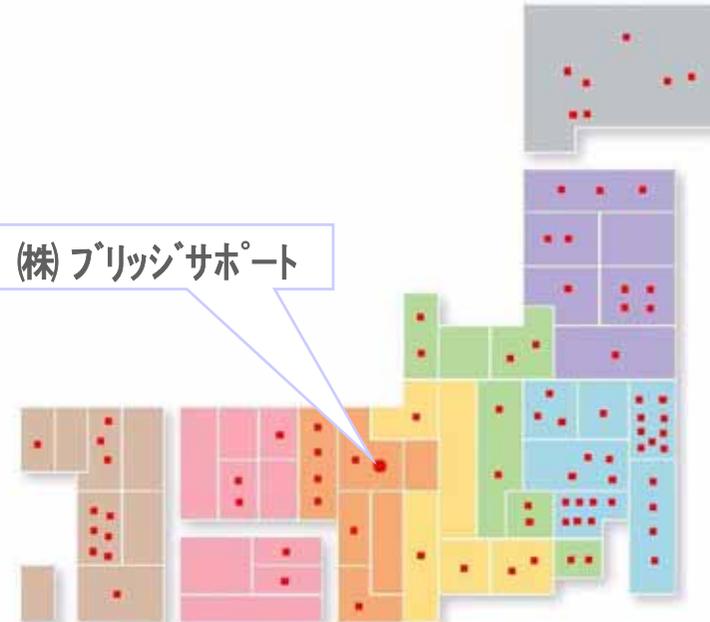
IV 経営課題と戦略

■ 福祉用具サプライ事業の強化

✓「施設から在宅へ」の流れを受け、医療機関との連携強化

【 医療機関関連法人84事業者との取引 】

(株)ブリッジサポート



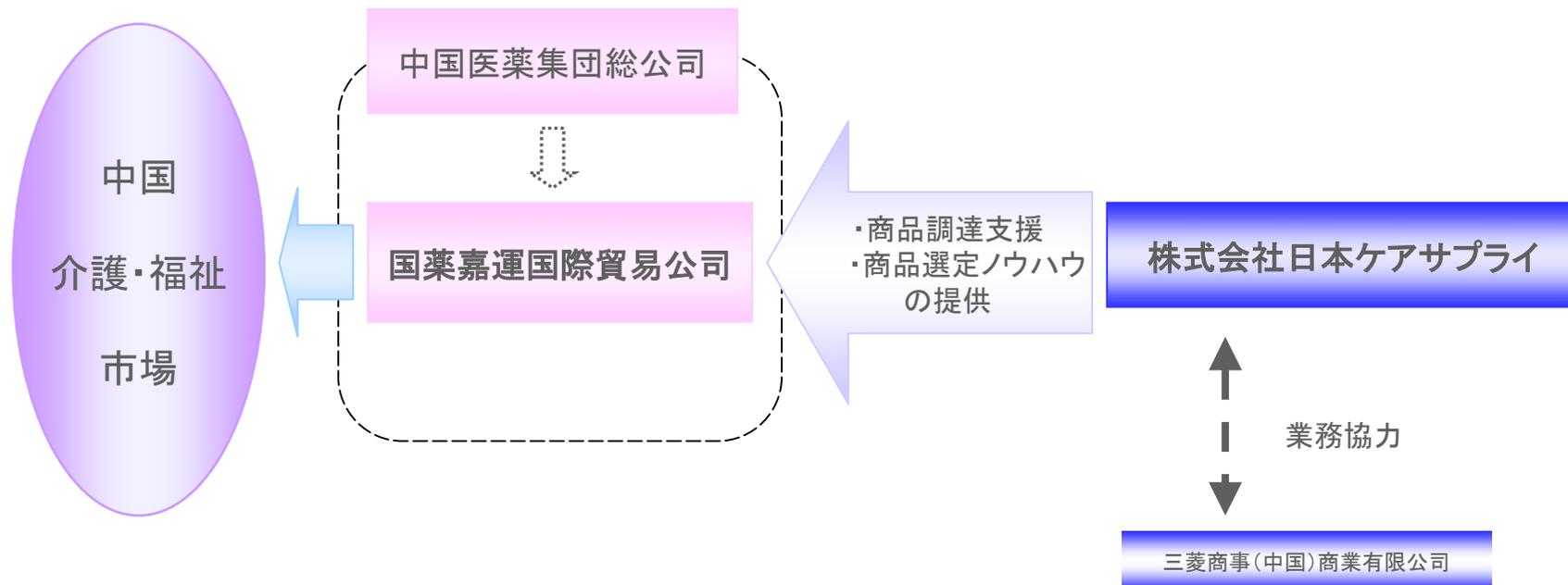


IV 経営課題と戦略

✓アジア地域、とりわけ中国・台湾を中心に事業パートナーを選定し、福祉用具サプライ事業を推進

中国：国薬嘉運国際貿易公司との事業共同推進

「日本製介護用品の中国での販売」と「利用者にあった用品選定ノウハウの提供」



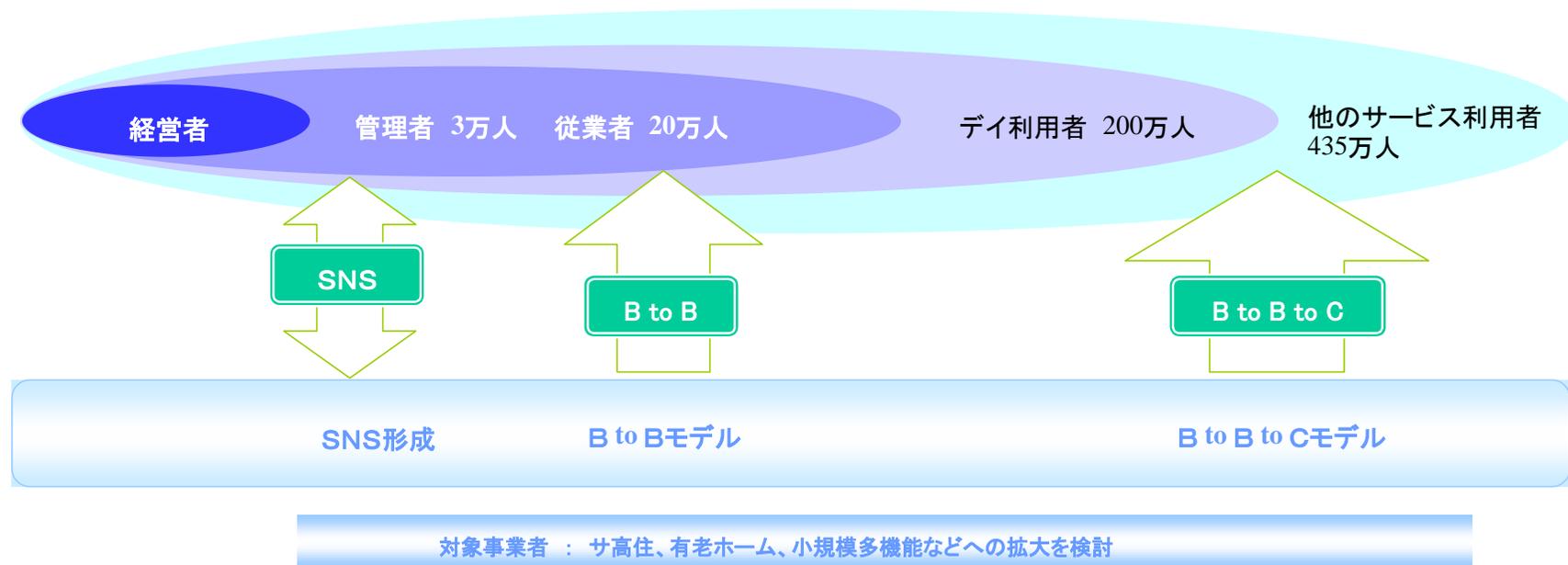


IV 経営課題と戦略

■ 新たな介護事業者向け後方支援事業の開発

✓ “福祉用具貸与事業者”の後方支援から“介護事業者”の後方支援へ

《通所介護事業者向け後方支援のイメージ》

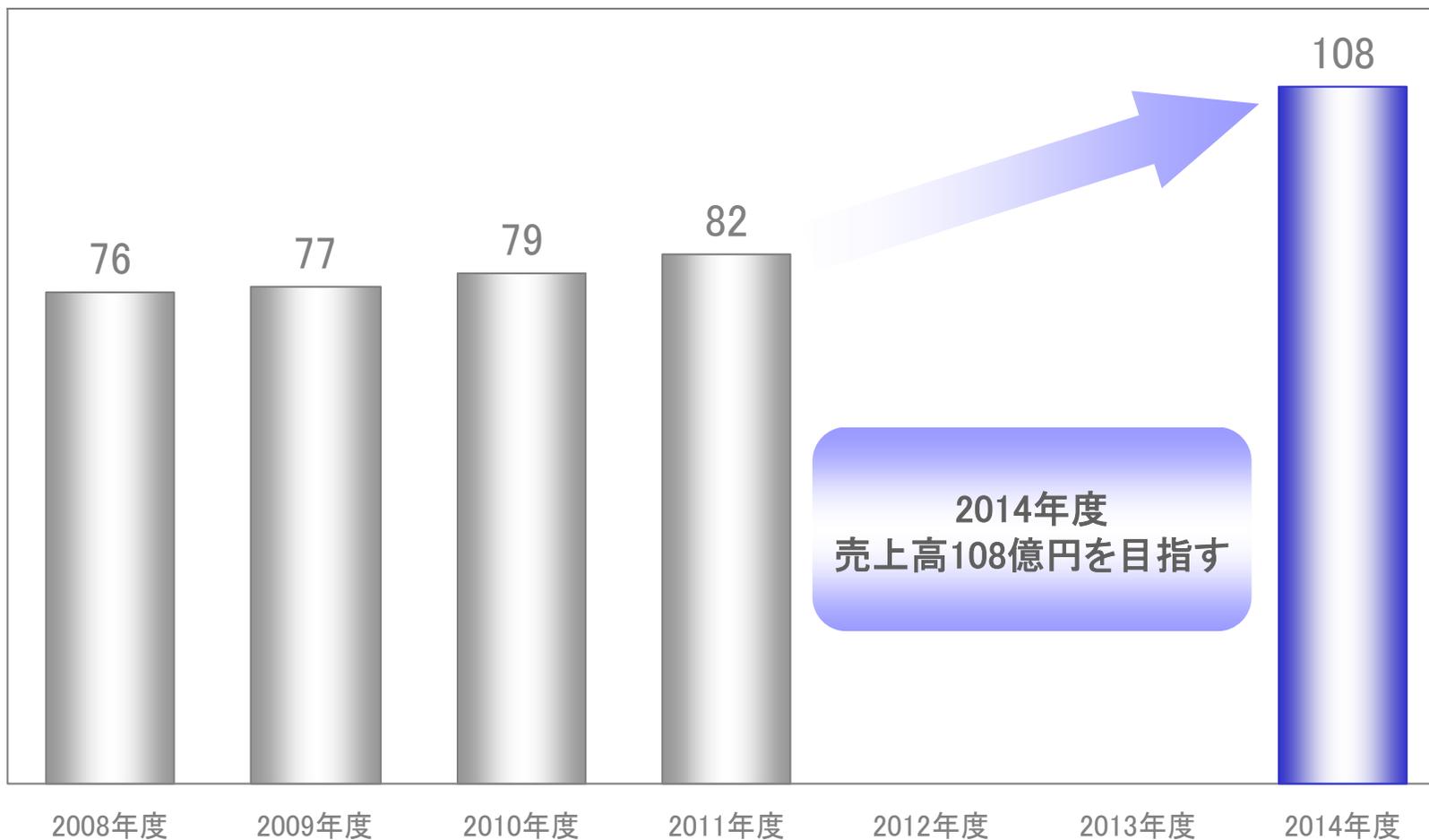




V 経営数値目標

■売上高(単体ベース)

(単位:億円)





2012年度 連結業績予想

(単位:百万円)

	2012年度 計画	2011年度 実績	増減
売上高	9,600	8,918	8%
営業利益	1,130	992	14%
経常利益	1,200	1,095	10%
当期純利益	670	552	21%
EPS(1株当たり当期純利益)	4,313円	3,249円	
BPS(1株当たり純資産)	—	58,742円	
ROE(純資産当期純利益率)	—	5.8%	
ROA(総資産経常利益率)	—	9.1%	

*** 本資料に関する注意事項 ***

本資料に記載されている計画、予測等は、現時点で入手可能な情報に基づいたものであり、リスクや不確定な要因を含んでおります。そのため、さまざまな要因の変化により、実際の業績は、記述されている見通し・計画とは異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。