

*Presentation
To
Investors*

第 2 4 期
決算説明会

2009年12月16日



ロングライフホールディング株式会社

■ 常務取締役管理本部長 瀧村 明泰

- ① 2009年10月期のまとめ
- ② 決算ハイライト

■ 代表取締役社長 遠藤 正一

- ③ 高齢者マーケットと当社の位置付
- ④ 経営戦略・事業展開

2009年10月期のまとめ

決算ハイライト

高齢者マーケットと当社の位置付

経営戦略・事業展開

事業の選択と集約について



ホーム介護事業と在宅介護事業の両輪で、介護事業に集中

ロングライフホールディング (株)



日本ロングライフ (株)

…ホーム介護事業

エルケア (株)

…在宅介護事業

ロングライフダイニング (株)

…フード事業



左から：
ロングライフホールディング株式会社 常務取締役管理本部長 瀧村 明泰
ロングライフホールディング株式会社 代表取締役社長 遠藤 正一
日本ロングライフ株式会社 代表取締役社長 小嶋 ひろみ
ロングライフホールディング株式会社 代表取締役副社長 北村 政美
エルケア株式会社 代表取締役社長 米澤 孝承

介護業界について



・高齢者市場の拡大は顕著であり、地方都市では高齢化率40%を超える限界集落が多々存在する。しかし、地方では、地域コミュニティーや従来型の社会福祉法人が解決策を取っている。問題は都市部でのニーズに対応できるだけの介護付有料老人ホームの供給がなされているかということ。

・政権が替わり、民主党は介護職員の雇用拡充、処遇改善等の介護サービス業界において追い風となる施策を打ち出している。

☆平成21年度介護報酬改定に関して☆

【介護報酬改定率】在宅分 1.7%、施設分 1.3%

【基本的な視点】

- ◎ 介護従事者の人材確保・処遇改善(15,000円/月一人当たり)
- ◎ 医療との連携や認知症ケアの充実
(医療と介護の機能分化・連携の推進)
(認知症高齢者等の増加を踏まえた認知症ケアの推進)
- ◎ 効率的なサービスの提供や新たなサービスの検証
(サービスの質を確保した上での効率的かつ適正なサービスの提供)
(平成18年度に新たに導入されたサービスの検証及び評価の見直し)

【当社への影響】

- ☆ 日本ロンライフ:ホーム介護事業 約 1.3 %
- ☆ エルケア:在宅介護事業 約 1.2 %

【連結売上に与える影響】

月間 500万円 / 年間 6,000万円

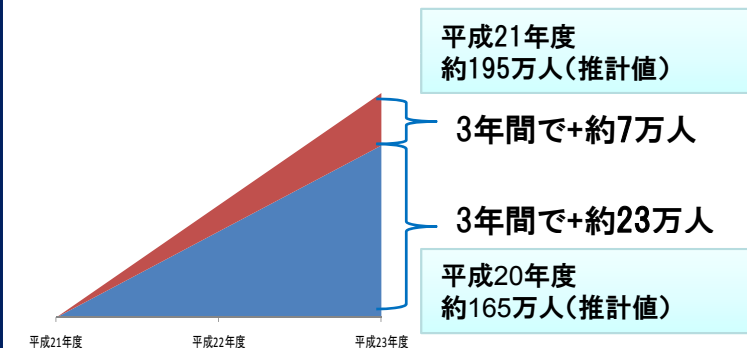
☆平成21年度補正予算について☆

【目的】

来るべき超高齢社会を迎える中で、国民が安心して老後を迎えることができるようにするとともに、現下の厳しい雇用情勢の中で、介護分野における雇用の創出・人材養成等につながるよう、総合的な対策を講じる。

【介護力の向上・雇用創出】

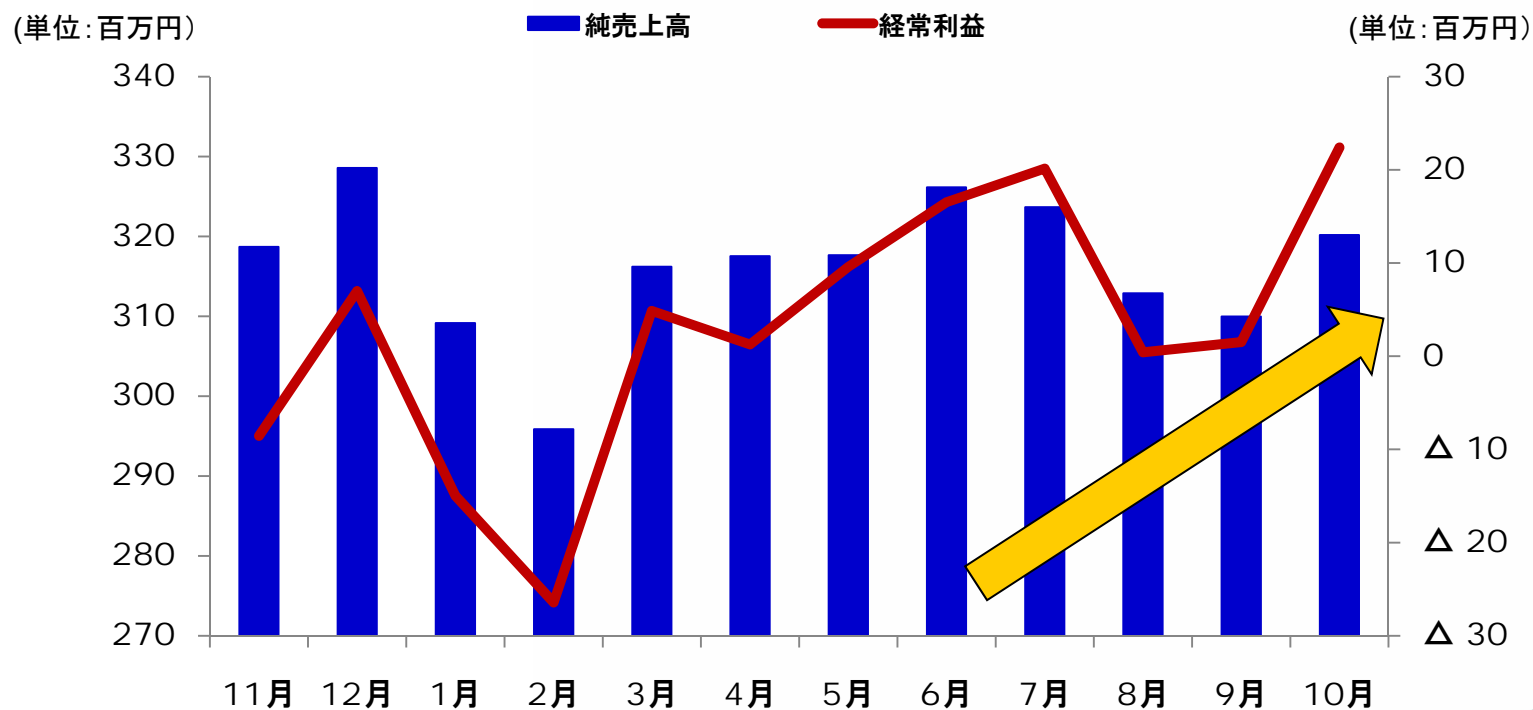
- ◎ 介護拠点等の緊急整備等を通じた老後の安心確保
- ◎ 今後3年間で介護職員等の介護人材約30万人の雇用創出を目指す



在宅介護事業の安定化について



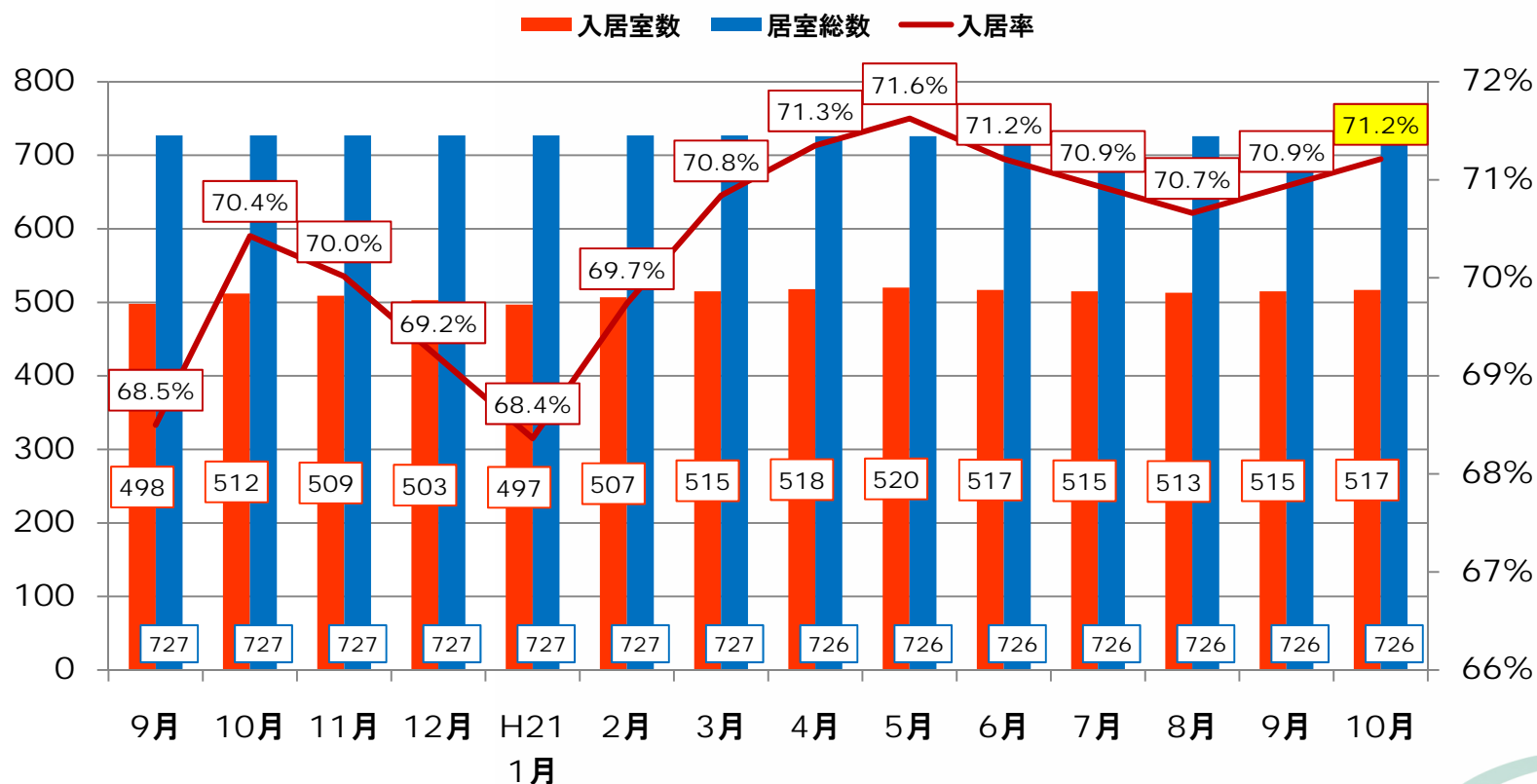
- ・平成19年12月に株式会社コムスンより大阪における在宅介護サービスを事業承継し、エルケア株式会社を設立した。コスト削減や事業所の統廃合等を経て、第24期通期の経常利益ベースで黒字転換。
- ・今後の戦略は、デイサービスの拡充、デンタル部門の強化等を行う。



ホーム介護事業：入居率



- ・第1四半期は、販売が落ち込んだものの、第2四半期以降、営業強化体制が功を奏し、入居率は70%以上を維持した。
- ・目下、新規設備投資を抑制しているが、今後の介護業界の動向を踏まえて計画して行く。



施設概要(2009年10月末)



【ホーム介護事業】

	有料老人ホーム	グループホーム	運営受託 ホーム	合計
2008年10月	14	4	2	20
新設	0	0	0	0
統合・廃止	0	0	0	0
2009年10月	14	4	2	20

※福祉教育事業も経営する。

【在宅介護事業】

	訪問介護	訪問入浴	訪問看護	デイ サービス	小規模 多機能	居宅支援	福祉用具	訪問歯科	合計
2008年10月	46	4	2	8	4	30	2	7	103
新設	0	+1	0	+1	0	0	0	+1	+3
統合・廃止	△6	0	0	△1	0	△3	0	0	△10
2009年10月	40	5	2	8	4	27	2	8	96

2009年10月期のまとめ

決算ハイライト

高齢者マーケットと当社の位置付

経営戦略・事業展開

決算ハイライト

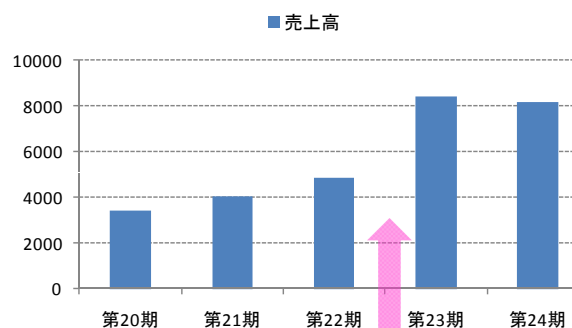


グループ会社の再編により売上は微減であったものの、生産性の向上により営業利益が大幅に伸長

(単位:百万円)

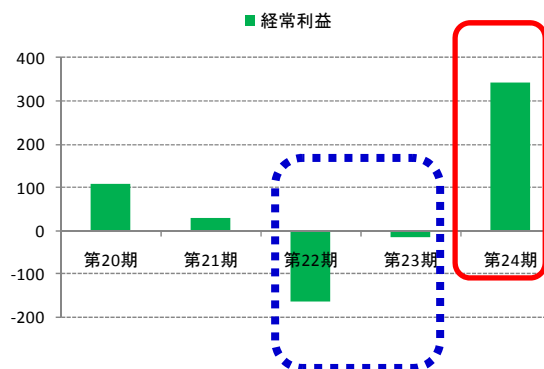
	H20/10	H21/10				
	前期実績	会社計画	実績-累計期間-	(対会社計画比)	(対前年同期比)	(増減)
売上高	8,453	8,300	8,148	-1.8%	-3.6%	△ 305
営業利益	29	200	384	92.0%	-	355
経常利益	△ 15	150	342	128.0%	-	-
当期純利益	△ 56	10	110	-	-	-

売上高

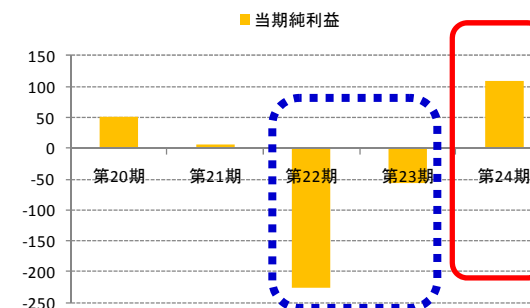


コムスン承継

経常利益



当期純利益



連結損益計算書



売上原価、販管費ともに削減できたことが、売上の微減を吸収

(単位:百万円)

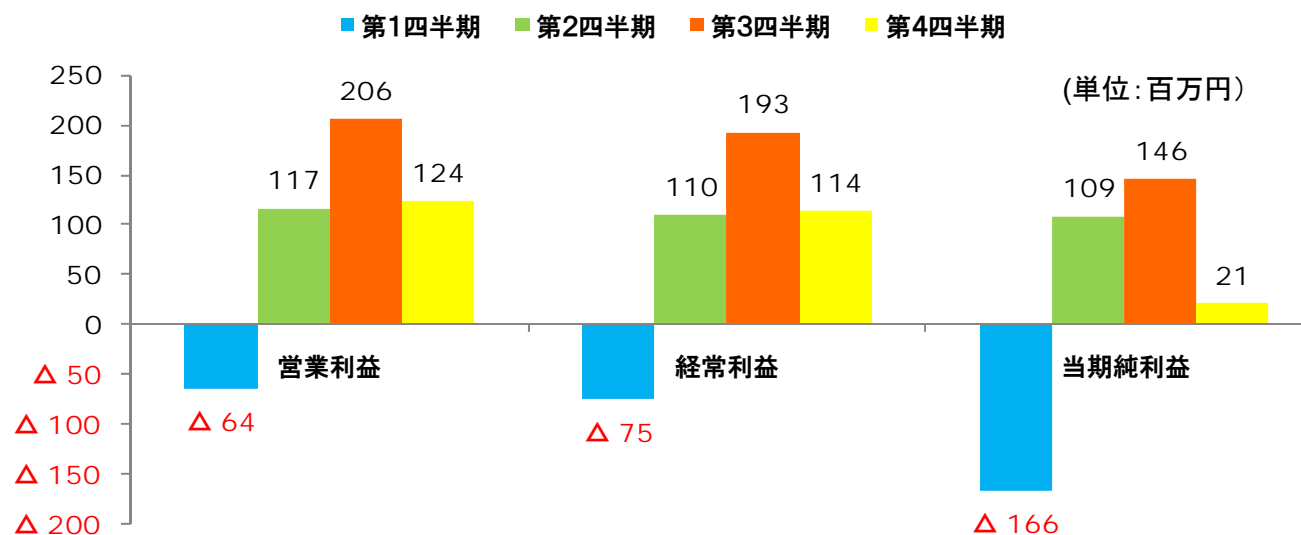
	H20/10	H21/10		
	通期	通期		
	実績	実績	対前年同期比	増減
売上高	8,453	8,148	-3.6%	△ 305
売上原価	6,997	6,362	-9.1%	△ 635
売上総利益	1,456	1,785	22.6%	329
販管費	1,426	1,400	-1.8%	△ 26
営業利益	29	384	-	355
経常利益	△ 15	342	-	-
当期純利益	△ 56	110	-	-

四半期比較(会計期間比較)



(単位:百万円)

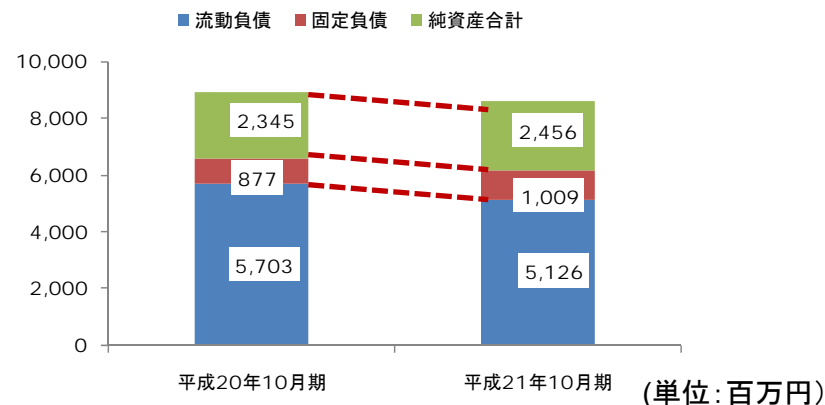
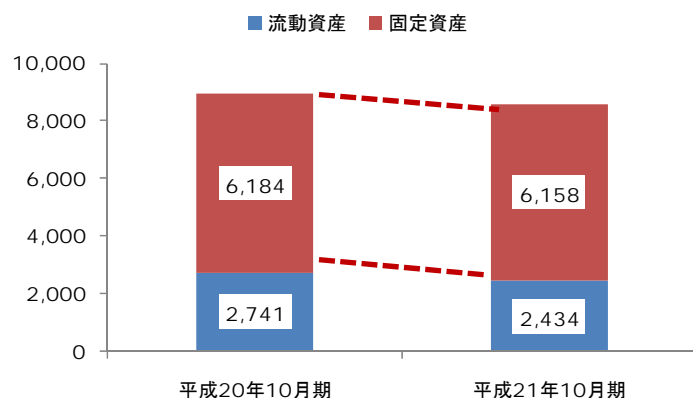
	第1四半期 実績	第2四半期 実績	第3四半期 実績	第4四半期 業績予想の数値
売上高	2,007	2,096	2,044	1,998
売上総利益	316	490	522	455
営業利益	△ 64	117	206	124
経常利益	△ 75	110	193	114
当期純利益	△ 166	109	146	21



連結貸借対照表



借入金の返済が進んだことによる 1年以内返済予定長期借入金の減少



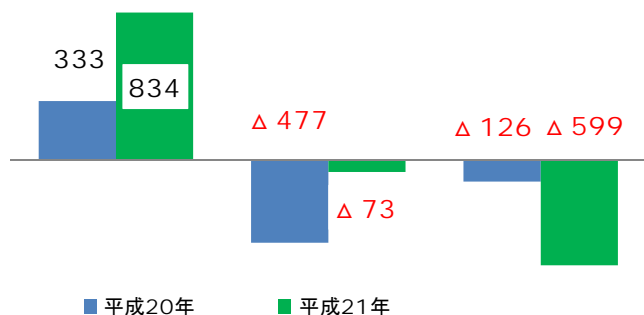
	平成20年10月期	平成21年10月期	増減
	期末	期末	
流動資産	2,741	2,434	△ 307
現金及び預金	697	858	161
受取手形及び売掛金	1,049	865	△ 184
たな卸資産	344	6	△ 338
固定資産	6,184	6,158	△ 26
有形固定資産	5,265	5,327	62
建物及び構築物	3,468	3,283	△ 185
土地	1,664	1,966	302
無形固定資産	366	282	△ 84
のれん	344	260	△ 84
投資その他の資産	552	548	△ 4
資産合計	8,926	8,592	△ 334

	平成20年10月期	平成21年10月期	増減
	期末	期末	
負債合計	6,581	6,135	△ 446
流動負債	5,703	5,126	△ 577
一年以内償還予定社債	100	-	△ 100
短期借入金	487	646	159
一年以内返済予定長期借入金	1,185	398	△ 787
前受金	3,050	3,165	115
固定負債	877	1,009	132
長期借入金	850	979	129
純資産合計	2,345	2,456	111
株主資本	2,342	2,453	111
評価・換算差額等合計	2	3	1
負債純資産合計	8,926	8,592	△ 334

キャッシュ・フロー計算書



営業活動によるCF 投資活動によるCF 財務活動によるCF



(単位:百万円)

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

主に減価償却費2億71百万円、前受金の増加1億14百万円、売上債権の減少1億71百万円などによる資金増加と、預け金の増加1億2百万円による資金減少

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

主に子会社株式の売却による収入24百万円などによる資金増加と、有形固定資産の取得による支出65百万円、差入保証金の差入による支出33百万円などによる資金減少

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

主に長期借入れによる収入8億円による資金増加と、長期借入れの返済による支出10億99百万円、短期借入金純減額1億99百万円、社債の償還による支出1億円などの資金減少が

	平成20年	平成21年	
	実績	実績	増減
営業活動によるCF	333	834	501
投資活動によるCF	Δ477	Δ73	404
財務活動によるCF	Δ126	Δ599	Δ473
現金・現金同等物の増減	Δ269	160	429
現金・現金同等物の期首残高	967	697	Δ270
現金・現金同等物の期末残高	697	858	161

PBRによる当社の魅力



	【4355】	【2400】	【2398】	【2373】	
売上高	8,148	31,000	43,094	6,400	(百万円)
経常利益	342	4,100	1,601	200	(百万円)
当期純利益	110	2,130	754	220	(百万円)
株価	29,100	179,400	545	92,200	(円)
EPS	1,966	10,608	59	8,892	(円)
BPS	41,893	72,425	237	60,226	(円)
PER	14.80	16.91	9.26	10.37	(倍)
PBR	0.69	2.48	2.30	1.53	(倍)

PBRが低い理由として、自社所有物件の資産が多い事が上げられる。
自社物件を所有する事は、初期に多額の設備投資がかかるが、長期
経的には賃貸よりも経費を抑えられる。

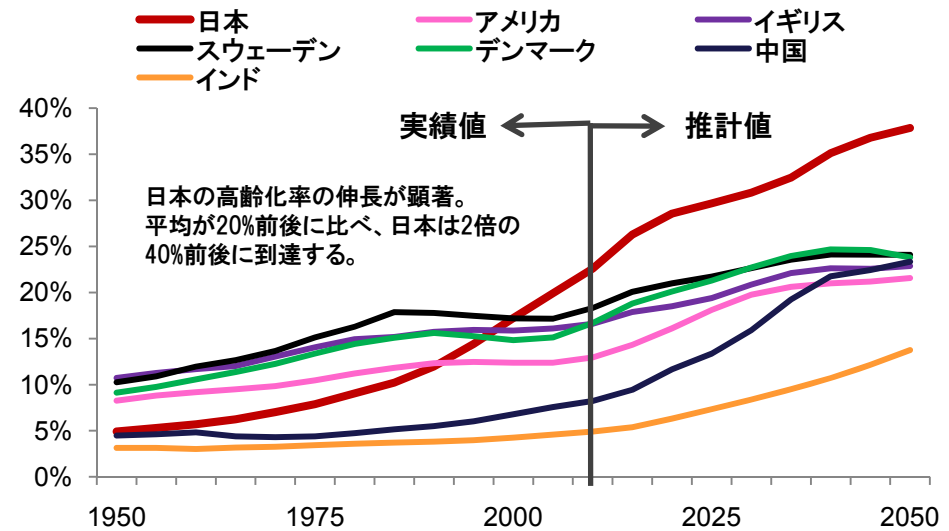
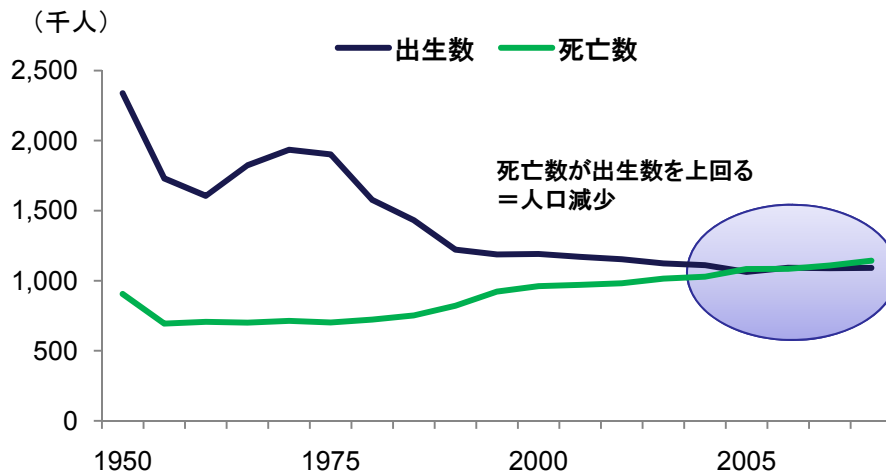
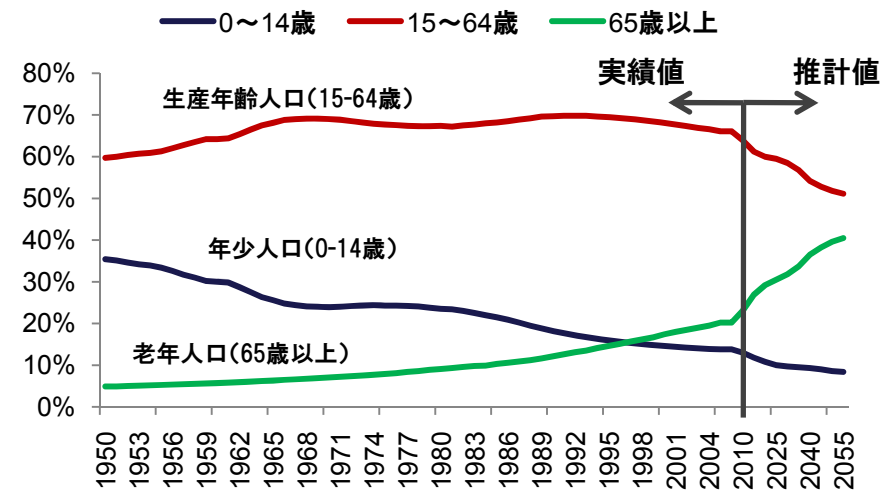
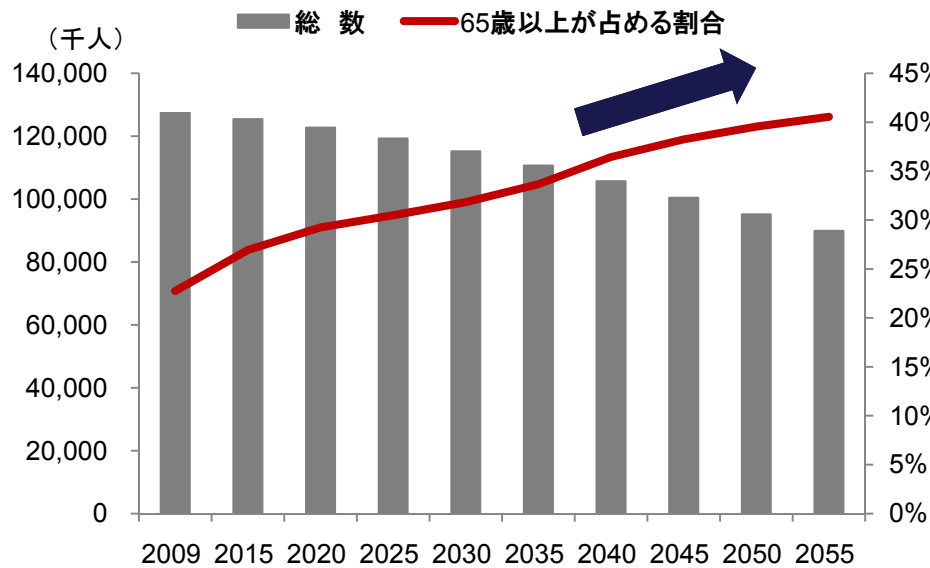
2009年10月期のまとめ

決算ハイライト

高齢者マーケットと当社の位置付

経営戦略・事業展開

人口推移



出所: 国連 world population prospects

都道府県別 高齢化率・高齢者数 (65歳以上対象)



(単位)千人

高齢化トップ5の都道府県

① 島根県	28.83%
② 秋田県	28.34%
③ 高知県	27.81%
④ 山口県	26.93%
⑤ 山形県	26.60%

高齢者数トップ10の都道府県

① 東京都	2,600
② 大阪府	1,867
③ 神奈川県	1,714
④ 愛知県	1,418
⑤ 埼玉県	1,361
⑥ 北海道	1,305
⑦ 千葉県	1,234
⑧ 兵庫県	1,233
⑨ 福岡県	1,084
⑩ 静岡県	859

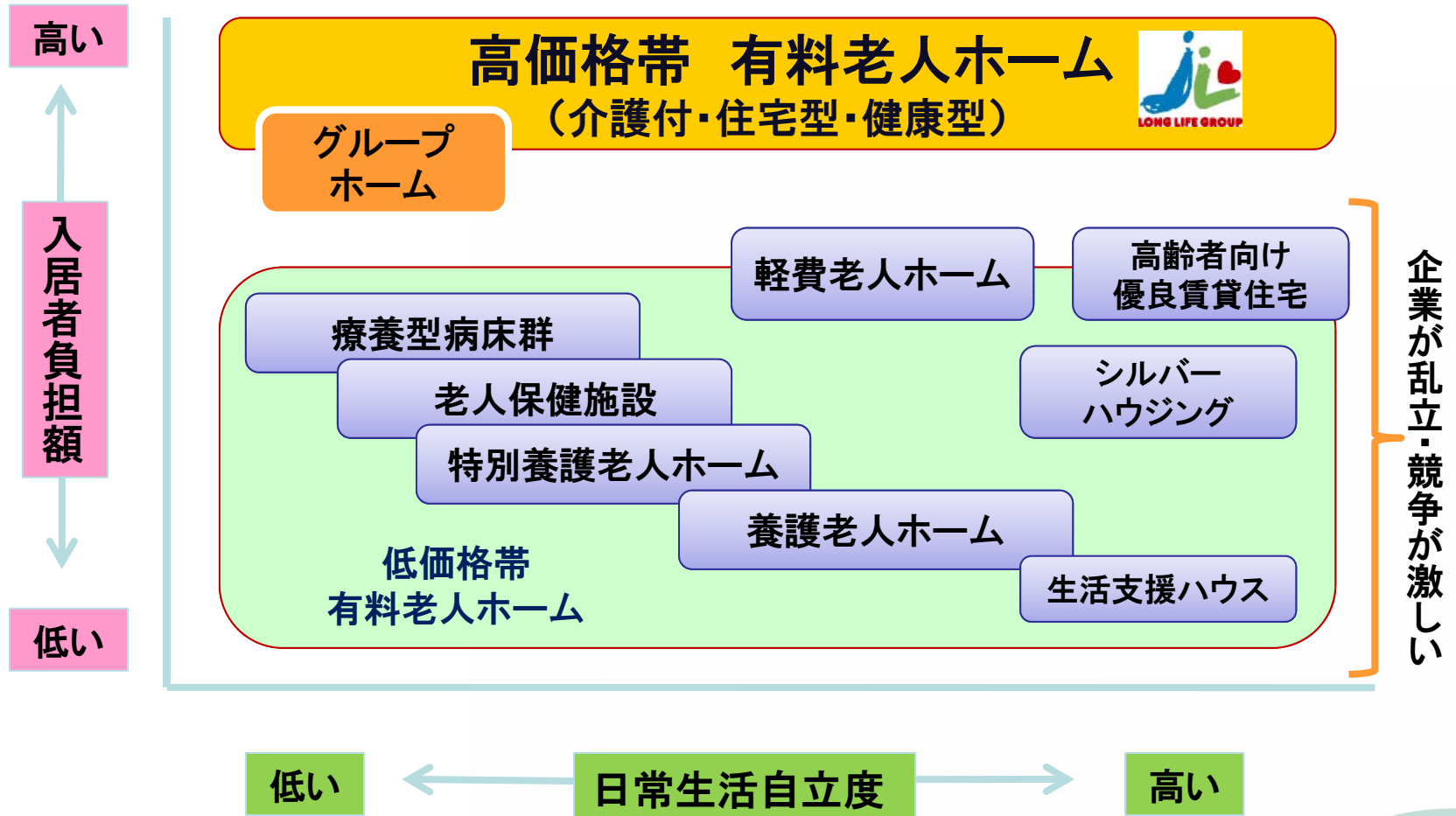
◎ 地方には、**高齢化率が40%を超えている限界集落**という大きな課題がある。

◎ 地方は、高齢化率で大きな問題があるが、**地域コミュニティーや従来型の社会福祉法人が解決を試み、安定をもたらせている。**

◎ 問題は、**都心部での需要に見合う供給があるのか**ということ。

出所:総務省

ホームの種類一覧



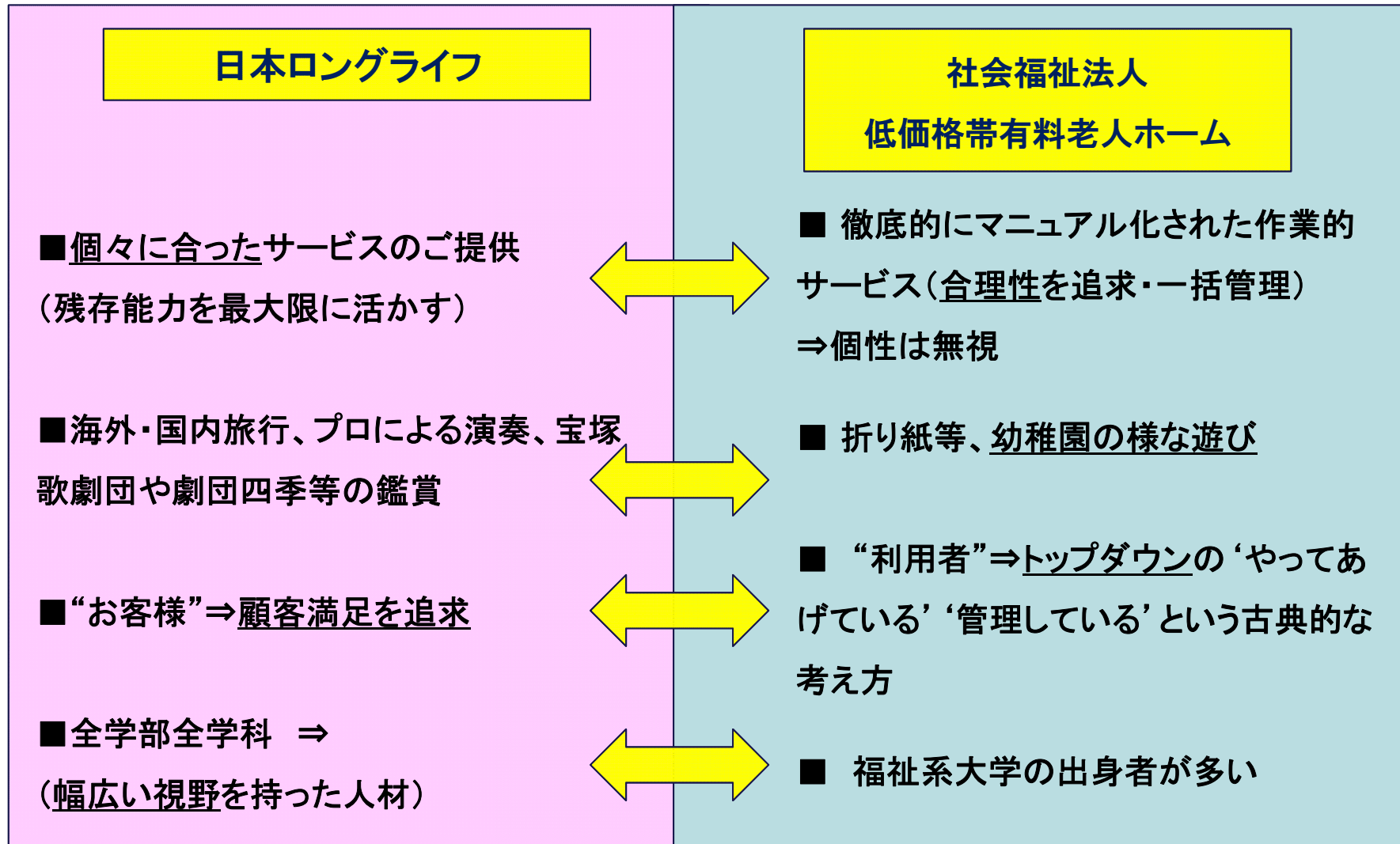
ホーム介護事業の競合企業



	低価格帯	高価格帯
介護専門業者	<p>シダー メッセージ</p> <p>ツクイ ジャパンケア</p> <p>ベストライフ メデカジャパン</p> <p><small>*非上場</small></p>	<p>ロングライフ</p> <p>ハーフセンチュリーモア</p> <p><small>*非上場</small></p>
異業種から	<p>ベネッセ ニチイ学館</p> <p><small>(通信教育系) (医療事務系)</small></p> <p>ワタミ</p> <p><small>(外食系)</small></p>	<p>ベネッセ</p> <p><small>(通信教育系)</small></p> <p>ゼクス セコム</p> <p><small>(不動産系) (警備系)</small></p>

出所：各社資料などより当社作成。各区分けは必ずしも正確ではありません。

ここに差ができる！！【高価格帯と低価格帯の違い】



ロングライフ独自のグッドフィーリング



文化と背景

【お客様側】

- ・趣味を続けたい。
- ・生き甲斐がない。
- ・話下手。
- ・友達が欲しい。

【NLL・スタッフ側】

- ・お客様の趣味を継続していただく為、趣味グループの形成。
- ・生き甲斐を見つけて頂くため、お客様にも役割を持っていただく。(お花のお水やり等)→自立する喜び
- ・趣味グループ等から、お友達やお話相手を作っていただく。

心地よい空間

【お客様側】

- ・今まで、庭の緑のある空間で生活してきた。
- ・季節を味わいたい。
- ・家族に会いたい。

【NLL・スタッフ側】

- ・緑を多様した建物設計
- ・緑や庭があるため、季節感を味わえる。
- ・イベント等で、季節感を味わって頂く。
- ・インテリアも季節に応じて変えている。
- ・家族が来られても、小旅行に来たように感じていただけのヨーロッパ調の洗練された建物

質の高い身体ケア

【お客様側】

- ・介護されることに不安がある。
- ・恥ずかしい。
- ・自分を理解してくれているのか？

【NLL・スタッフ側】

- ・トレーニングを受けた専門集団
- ・トップダウンではない為、お客様の状況、思い、ことば、を十分に理解するように努める。
- ・プライバシーとおお客様の尊厳を守る。

グッドフィーリングの追求 ～GFCチーム～



* おいしんぼ倶楽部

〈企画～下見～当日同行まで担当〉

月に一度、季節感を楽しみ、美味しいものを召し上がって頂き、名所を観光するなど、手軽に行ける日帰り旅行です。

お花見、紅葉狩り、初詣、USJ、クルージング、クリスマスディナーなど



* たび倶楽部

〈企画～当日同行まで担当〉

国内：北海道、沖縄、東京、金沢、岡山

海外：ハワイ（人気の為二回実施）、台湾、

韓国（クルージング）、フランス

安全で快適、さらにロングライフでしか味わえない

楽しい旅を提案させて頂いています。



* 観劇倶楽部

〈企画～下見～当日同行まで担当〉

美味しいお食事と観劇を楽しんでいただきます。これまでに宝塚歌劇や劇団四季などをご鑑賞頂きました。



* MEN' S 倶楽部

〈企画～下見～当日同行まで担当〉

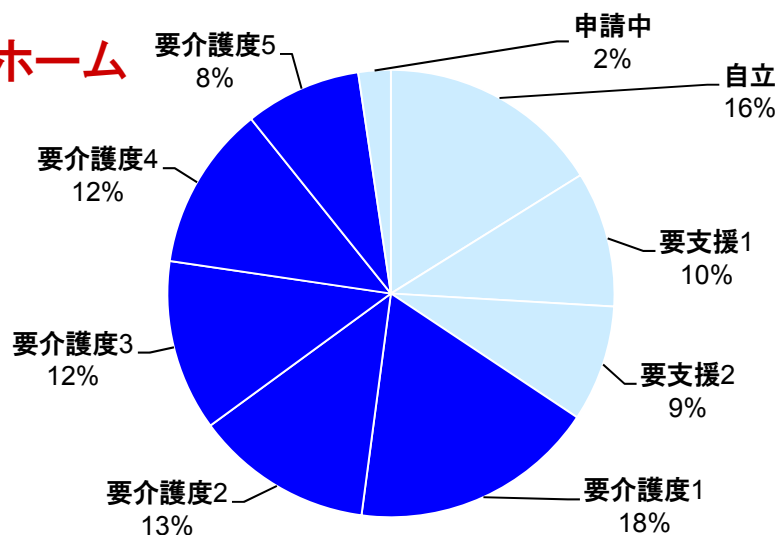
男性のお客様からのご希望で発足。お客様もスタッフも男性限定。居酒屋や料亭などでお酒を飲みながら、おいしんぼ倶楽部



ホーム介護事業 入居者の介護度



☆ 有料老人ホーム

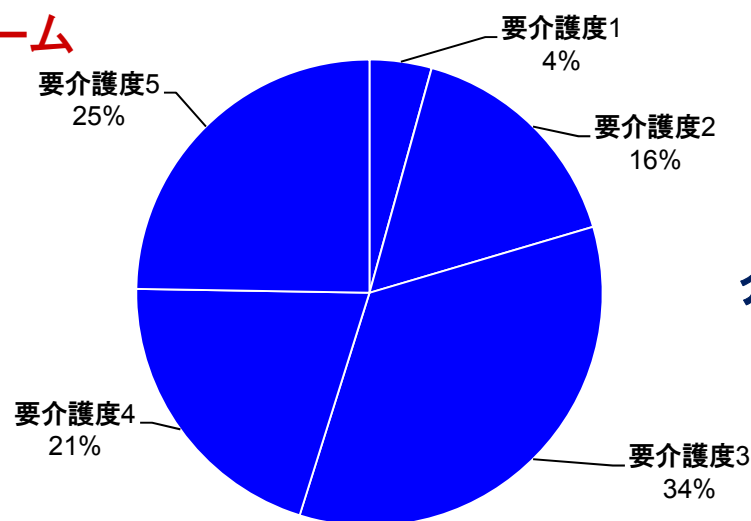


入居時平均年齢 81歳

入居者平均年齢 84歳

介護度の推移に大きな変化はないが、
要介護1以上の入居者が63%を占める。

☆ グループホーム



入居時平均年齢 82歳

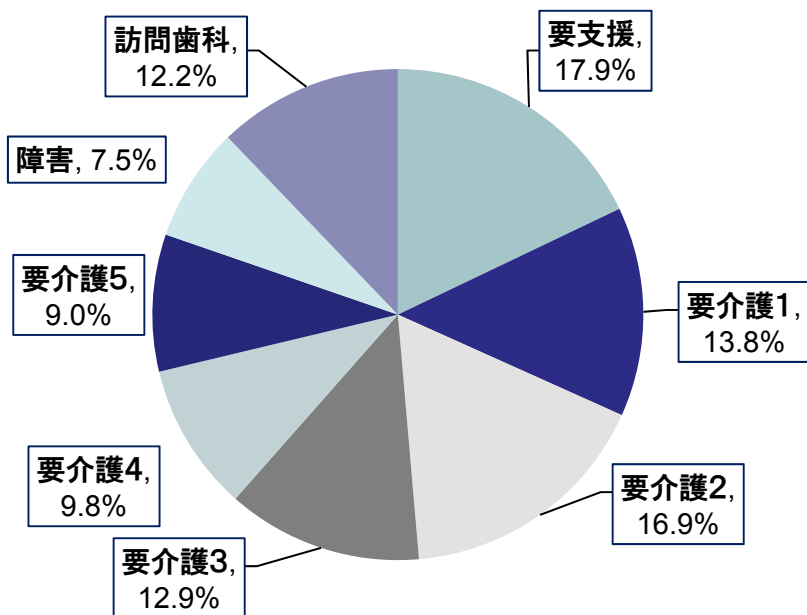
入居者平均年齢 86歳

介護度3以上の入居者が、80%を占める。

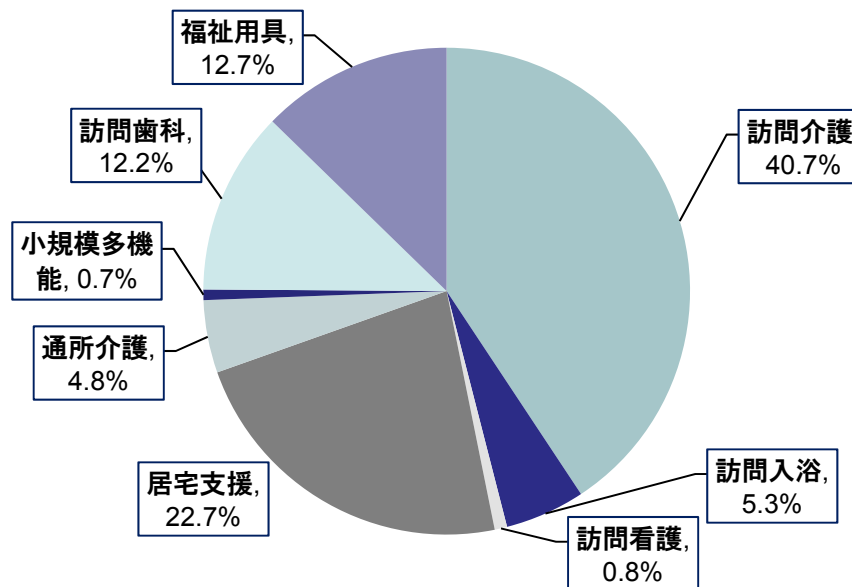
在宅介護事業 サービス別・介護度別顧客比率



在宅介護サービス顧客の介護度



在宅介護サービス別顧客数比率



- ・ サービス別の顧客数は、訪問介護と居宅支援で約65%を占める。
- ・ 介護度が、分散されているのは、幅広い総合サービスの結果である。

料金体系 (例) マンションタイプ LL神戸青谷 705号室



部屋タイプ		マンションタイプ
ご入居者様の類型		自立・要支援・要介護
金額		3,800万円 (入居一時金)
初期償却		入居一時金の30% $3,800 \times 0.3 = 1,140$ 万円
家賃償却		入居一時金の70%を 10年(120ヵ月)で 毎月均等償却 $(3,800 - 1,140) \div 120 = 22$ 万円
償却期間経過後家賃負担		無
月額利用料	管理費	157,500円
	食費	63,000円 (30日換算)
	生活支援サービス料	33,600円 (要介護度3の場合)
介護保険報酬		要介護3の場合、月額 約 220,000円 (本人1割負担)

ご入居時にお支払い頂くお部屋の金額

ご返却しない金額
(お部屋の金額×30%)

お部屋のお値段から、ご返却しない金額(30%)を引いた額を、10年間にわたり月ごとに売上に計上。

途中でご逝去された場合は、残額をご返金。

10年後以降は、家賃無料。

月次でお客様にお支払い頂く金額

介護保険の1割をご負担

当社では、1人
当たり月々45
万円~70万円
の売上が計上
される

介護保険報酬への依存率はとても低い。

ホーム介護事業のみでは、介護保険依存率は22%程度

グループ全体で50%以下

2009年10月期のまとめ

決算ハイライト

高齢者マーケットと当社の位置付

経営戦略・事業展開

平成22年10月期 期末配当金及び利益計画



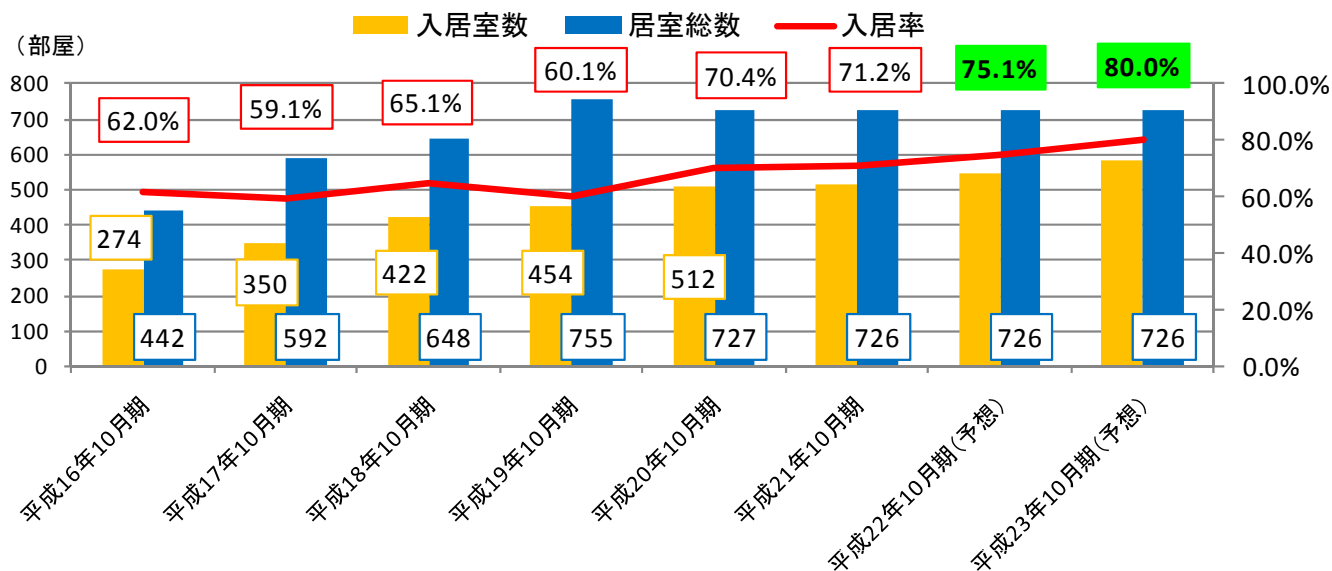
◆ 期末配当金

配当金	平成20年	平成21年	平成22年
	実績	実績	予想
1株当たり配当金(円)	0	300	500
配当金総額(百万円)	-	16	
配当性向(%)	-	14.9	18.3

◆ 会社計画 (平成22年10月期)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
第2四半期 連結累計期間	4,170	1.6	180	238.2	160	364.0	66	-
通期	8,500	4.3	390	1.4	360	5.1	150	35.8

ホーム介護事業の今後の方針（入居率 年次）



【目標】
 (2009) 入居率実績 71.2%
 (2010) 入居率 75%
 (2011) 入居率 80%以上

当面は、新規設備投資を行わず、入居率向上に注力すると共に在宅介護事業の拡大を図る。

売上高 100億円
経常利益率 10%以上
 (平成23年10月期)

■ 北海道・沖縄のホームとの提携

- 気候に合わせて各地のホームに移転できる
- シニアライフに更なる幅を持たせることが可能に
- 社員同士の交流によりサービス向上



今後の戦略および経営方針



■ホーム入居率の向上による利益の確保

- ・最大の目標は、営業強化により既存ホームの入居率を高めることである
- ・新規設備の開設も市場の動向を勘案し、計画中

■在宅介護事業(エルケア株式会社)の事業所拡大

- ・在宅介護事業を軌道に乗せ、次は収益の成長拡大化を図るため、事業所の拡大

■優秀な人材の確保と社員満足度向上

- ・新しい給与体系を導入し、社員が安心して長く働ける環境を作りを行う

■新しいサービスの提供

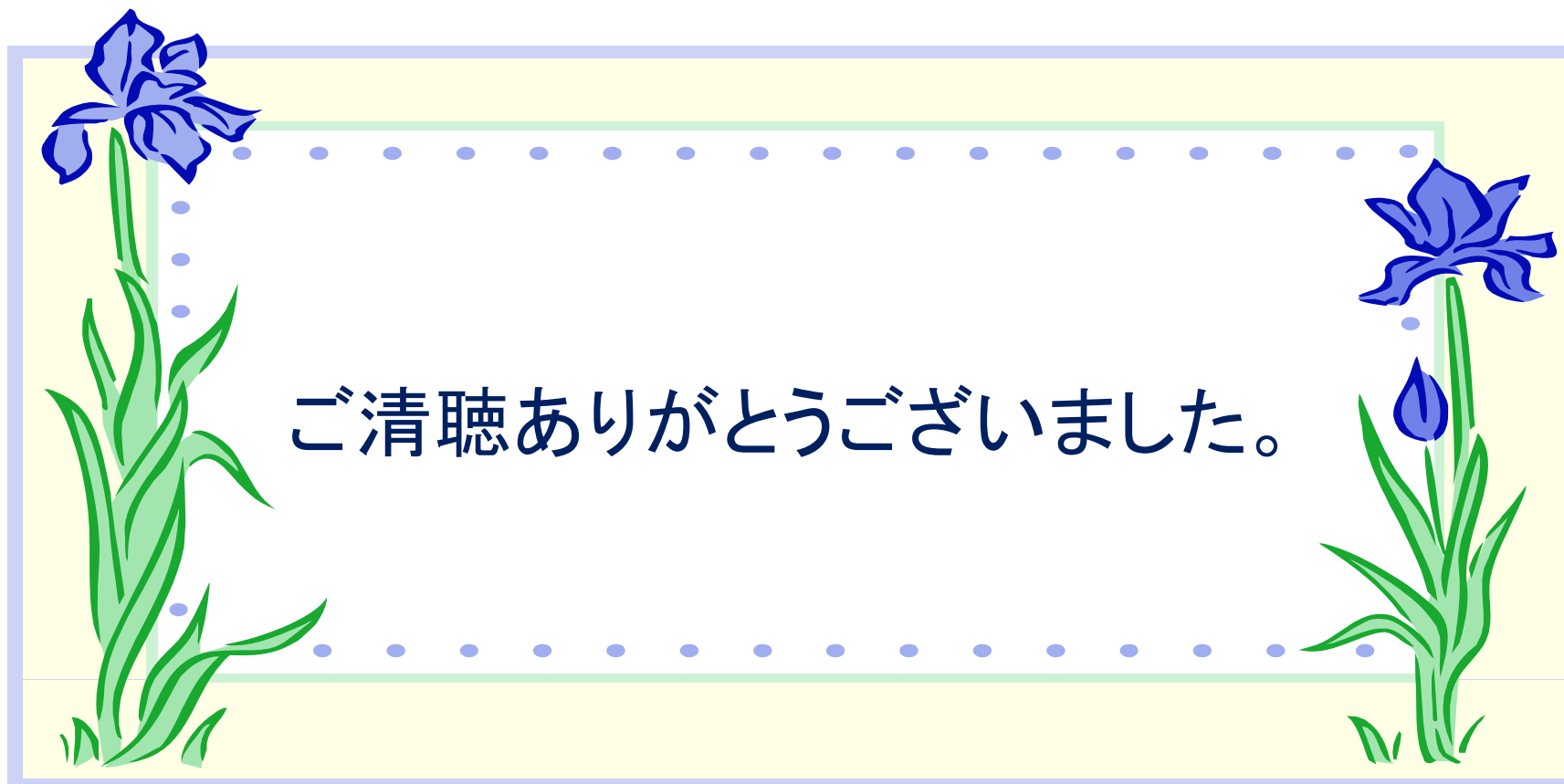
- ・有料老人ホームにご入居されているお客様に、内に秘める前向きなエネルギーを出していただくために、“シニアカレッジ”と名付け、ホーム内で授業を、週3回、1日3時間、各カリキュラムを開催。「文化系」「芸術系」「運動系」「基礎学科」などお客様の関心を元にした“学ぶ”をテーマに日常生活への意欲を引き出すための動機づけが目的。

株価の推移



出所: yahoo as of 15 Dec 09

平成21年12月15日 終値 28,800円



見通しに関する留意事項



本資料における業績見通しは、当社が本資料発表時点で入手可能な情報による判断、仮定および確信に基づくものであり、今後の国内および海外の経済情勢、事業運営における内外の状況変化、あるいは、見通しに内在する不確実な要素や潜在的リスク等、さまざまな要因によって実際の業績は見通しと大きく異なる結果となり得る可能性があります。

なお、リスクや不確実な要素には将来の出来事から発生する予測不可能な影響等も含まれます。