

4355 ロングライフホールディング

遠藤 正一 (エンドウ マサカズ)

ロングライフホールディング株式会社代表取締役社長

質の高いケアを武器に高収益を実現

◆2010年第2四半期決算のまとめ

常務取締役管理本部長 瀧村明泰

当第2四半期累計期間の実績は、売上高は39億69百万円(前年同期比1億35百万円減)、営業利益は1億85百万円(同1億32百万円増)、経常利益は1億70百万円(同1億36百万円増)、純利益は38百万円となった。ホーム介護事業における入居率は上期を通じて横ばいとなっており、約70%で安定的に推移している。

貸借対照表の状況については、総資産は85億47百万円(前期末対比45百万円減)、自己資本比率は同0.1ポイント上昇して28.7%となり、1株当たりの純資産は45,442.91円となった。

営業活動によるキャッシュフローは、主に法人税等の支払および前受金の減少等により90百万円の支出となった。投資活動によるキャッシュフローは、敷金および保証金の回収による収入を有形固定資産取得等による支出が上回ったため、30百万円の支出となった。財務活動によるキャッシュフローは、前期までの借入金返済による支出が大きく減少したため32百万円と増加した。この結果、現金および同等物の四半期末残高は前四半期末より4億47百万円増加して7億69百万円となった。

期末配当金については、前期の1株当たり300円の実績に対して当期は1株当たり500円を計画しており、この結果、配当性向は18%となる見込みである。

通期の業績は売上高85億円、営業利益3億90百万円、経常利益3億60百万円、当期純利益1億50百万円を見込んでいる。

◆経営方針、業界環境

代表取締役社長 遠藤正一

介護保険制度の導入以来、有料老人ホーム事業にはさまざまな業種の企業が参入し、価格帯の二極分化が進んでいる。最近の動きとして、高価格帯において当社の競合であった企業が次々と低価格帯へ移行する動きを見せているが、介護保険に依存した低価格帯のビジネスモデルには先行きに大きな不安がある。コムスンに代表されるような事件や最近の上場廃止といった例を見ても、しっかりとした理念をもち、地に足をつけた経営を続ける企業が生き残ると当社は考えている。

当社は1986年の創業から介護をサービス業ととらえ、「文化と背景」、「心地よい空間」、「質の高い身体ケア」を掲げ、介護一筋にサービスを提供してきた。このような経営理念の下に、こつこつとお年寄り側に立ったサービスを変わずに展開してきた歴史が当社の強みである。業界全体の低迷期を逆にチャンスととらえ、これまで同様に着実に事業を継続していく。

総務省のデータでは60歳以上の世帯の平均貯蓄高(不動産を除く)は24百万円で、40百万円以上の貯蓄がある世帯は17.5%を占めていることから、当社の提供する高価格サービスへの需要は十分にあると考えられる。一層の営業強化を図り、高貯蓄層の取り込みという課題に果敢に取り組んでいく。

◆今後の経営戦略と事業展開

当グループは、有料老人ホームを展開する日本ロングライフ(株)、在宅介護事業のエルケア(株)、給食事業のロングライフダイニング(株)の3社をロングライフホールディング(株)が集約する構成となっている。

2010年4月末現在、ホーム介護事業では有料老人ホーム14施設、グループホーム4施設、運営受託ホーム2施設の計20施設を運営している。在宅介護事業は、98拠点で訪問介護、訪問入浴、デイサービス、訪問歯科などのサービスを提供している。

当期からスタートした5カ年の中期経営計画においては、顧客満足度の向上と既存事業の収益性向上を図るとともに、積極的に攻めの営業活動を展開していくことを課題として掲げた。

ホーム介護事業では営業を強化し、既存ホームの入居率アップに努める。在宅介護事業は、コムスンから事業を承継して以降ようやく収益基盤が安定してきており、今後は新規施設・拠点の増設を進めて収益拡大を図る。この2事業を合わせて2014年10月期には売上高180億円、経常利益16億円を達成したい。

グループ全体としては、M&Aも視野に入れた事業拡大により売上高500億円を目指したい。

2011年度中に開設予定のホームはロングライフ苦楽園芦屋別邸、I号館の横の敷地に増設するラビアンローズ千里山II号館の2施設である。2012年度にはラビアンローズ敷地内に緑地公園II号館とその他1ホーム、2013年度にその他3ホームの新設に向けて現在開発を進めている。

在宅介護事業では今後5年間で80拠点を増設し、計140以上の拠点を展開していく計画である。新拠点開設にあたって必要な先行投資は開設後6カ月～1年での回収を考慮しており、収支バランスを考えながら株分け方式で展開していく。給食事業では、ホーム、デイサービス以外の運営受託事業の展開を推進していく。

成長戦略としては、営業体制の再構築と社員教育に注力していく。お客様に選ばれる高価格帯のホームを運営する上で、また営業体制を強化する上でも、まず課題となるのは人材の確保である。当社は、介護保険のみに頼る経営では不可能な40歳まで毎年ベースアップする新しい給与体系を構築しており、全社的に優秀な人材の確保と社員満足度の向上に力を入れている。こうした体系が社員のモチベーションを支え、他社との質的差を生み出す潜在要素となると確信している。

また、研修制度の充実により職員一人ひとりのスキル向上に努める。これから重要性を増してくるのは、お客様とのコミュニケーション能力に加え、介護技術を有する外国人雇用者をマネジメントする能力をもつ人材である。というのは、日本国内の少子高齢化の現状を見ても、介護現場で働く外国人は増加していくと考えられるからである。当社は人材の充実を図る観点から、福祉系にとらわれず法学部や経済学部などの幅広い分野から新規採用を進めており、2010年度は80人を採用し、2011年度には150人の採用を予定している。

今後は介護保険制度の全面見直しも控えており、介護保険頼みの経営では今以上に経営のリスクは大きくなることが予想される。当社はいち早く介護保険に依存しない経営を確立しており、本当にお客様に喜ばれるサービスを追求し続けて中期目標を達成すべく邁進していく。

◆質疑応答◆

セグメント別の業績を教えてください。

介護事業が売上高の9割を超えるため、当期からセグメント別業績は開示していない。ホーム介護事業は売上高21億円、経常利益73百万円、在宅介護事業は売上高18億80百万円、経常利益6百万円、ダイニングは売上高2億48百万円、経常利益8百万円となっている。

当社単体では売上高2億50百万円、経常利益80百万円となっており、売上の内容は主に経営指導料である。

当期の通期での入居率はどのくらいを見込んでいるのか。

通期では 73%と見込んでいるが、営業に注力することはもちろん、若干の料金改定なども行っており、売上計画は達成できると考えている。当上期の実績にもあるとおり収益力は改善しており、仮に売上計画は未達であっても、増益は達成できる見込みである。

「質の高い介護」と収益力向上のための経費削減は矛盾するのではないか。

当社の考える「質の高い介護」は、ケアする人数が増えれば達成されるというものではない。日本では過剰介護によって介護を受ける人の自立度が低下する問題も起きており、当社では研修の充実と、職員一人ひとりが長く経験を積めるような給与体系を整備し、ケアの質を高めることに注力している。

低価格帯を取り入れたコンポジット経営は考えていないのか。

価格帯については時代の変化とともに柔軟に考えていく必要があると認識しており、独自の価格帯設定について研究中である。

入居率が 70%前後にとどまっている要因と、それに対する具体的な対応を教えてください。

消費マインドの低下や顧客層の貯蓄傾向が反映され、高価格帯のホームはどこも苦戦を強いられている。営業面では、インターネットの活用などを強化していく。

入居金の償却期間を超えた長期入居が増加すると、入居金収入は減少するのではないか。

入居者の退去は年間およそ 70 件で、ここ 5 年間は同じ水準で推移している。一方で、入居者の平均年齢にも大きな変動は見られないことから、当分は同様の傾向が続くものとみている。

10 年の償却期間を迎えるまでにはまだ数年あることから、当面は入居率を高めるために年間 120~150 室の新規契約獲得に向けた営業に注力していきたい。

(平成 22 年 6 月 18 日・東京)