

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



有料老人ホームの入居率が向上し70%を突破、 在宅介護事業も単月黒字化を実現

◆会社の概要

常務取締役管理本部長 瀧村明泰

当社は2007年12月に大阪におけるコムスンの在宅介護事業(当時48カ所)を譲り受け、「ホーム介護事業」と「在宅介護事業」の2大主力事業を核として展開している。また、グループの競争力と効率性をより一層追求するため、2008年5月1日付をもって従前の日本ロングライフ(株)の純粋持株会社化を実施し、社名を「ロングライフホールディング(株)」に改め、その傘下に次の6社を有している。

有料老人ホームおよびグループホームのホーム介護事業を展開している「日本ロングライフ(株)」、ならびにコムスンから承継した事業を含めて在宅介護事業を展開している「エルケア(株)」の2社を核として、人材派遣事業の「ロングライフサポート(株)」、建築事業の「ロングライフプランニング(株)」、広告代理事業の「ロングライフエージェンシー(株)」、給食事業の「ロングライフダイニング(株)」の6社である。

施設としては、10月末時点で首都圏に有料老人ホーム3施設、近畿圏に有料老人ホーム11施設、グループホーム4施設、兵庫県住宅供給公社から運営受託している有料老人ホーム2施設を有している。また在宅介護事業では、コムスンからの承継分を合わせて61拠点を運営しており、この拠点数が前期比大幅に増加している。そのほか、福祉教育事業としてヘルパー2級の取得を中心とした医療福祉専門学校1校を運営している。

◆2008年10月期決算の概要

当期において新設したホームはなく、入居率の向上を図るべく事業活動を行ってきた。また、コムスンから承継した在宅介護事業の立て直しに特に注力してきたが、有料老人ホームは10月末で入居率70%を達成し、一つの目標を超えたところである。在宅介護事業では承継分の初期費用が想定より増大したが、7月以降は単月黒字化を実現し、事業として収益性の基礎を確立したと考えている。

期末の売上高は84億53百万円となり、前期比36億円(74%)増と大幅な伸長をみたが、これは在宅介護事業の承継分が大部分を占めている。営業利益は29百万円となり、前期の損失1億12百万円に比べて1億41百万円の改善となった。ただ、経常利益と当期純利益については、前期比好転をみたものの、それぞれ15百万円、56百万円の損失となっている。なお、販管費が前期比4億17百万円(41%)の大幅増加となっているが、これには事業承継に伴うのれん償却費の増加83百万円、給与・役員報酬の増加1億52百万円が含まれている。

セグメント別の売上高・営業利益については、コムスンの事業承継により介護事業の伸長が顕著である。売上高は介護事業が前期比75%増の81億7百万円となり、全体の売上高増加の大部分を占めている。また、給食事業は3億96百万円(前期比55%増)、建築事業は3億50百万円(同20%増)、広告代理店事業は2億97百万円(同21%増)という状況である。営業利益についても介護事業が大きく伸長し、前期比113%増の2億58百万円となっている。

連結貸借対照表については、資産の部では事業承継に伴う受取手形・売掛金の増加5億49百万円およびのれんの増加3億44百万円が主たる変動である。一方、負債では、有料老人ホームの入居進捗に伴う一時金等の前受金の増加3億31百万円が主な動きである。

キャッシュフロー計算書については、営業活動によるキャッシュフローが有料老人ホーム等の空室の販売が計画どおりに進んだ結果、3億33百万円のプラスとなった。投資活動によるキャッシュフローは事業承継を主因に4億77百万円のマイナス、財務活動によるキャッシュフローは、事業承継に伴う借入金が増加したものの、長期借入金や社債の返済が進んだため、1億26百万円のマイナスとなった。

事業別の状況をやや詳しく見ると、ホーム介護事業については、新規の設備投資を行わずに入居率の向上を図った。その結果、入居率は期首の60%が9月、10月に新規入居が特に進捗し、期末時点では70.4%(727室の部屋数に対して入居室数512室)と70%の大台に乗せることができた。

有料老人ホームは介護度を問わず幅広いニーズに対応が可能であり、入居時平均年齢は81歳、入居者平均

年齢は83歳で、入居者の構成は自立16%、要支援21%、要介護63%となっている。要介護の要介護度別は「1」が18%、「2」が14%、「3」が12%、「4」が10%、「5」が8%となっている。また、グループホームは入居時平均年齢82歳、入居者平均年齢86歳で、すべて要介護であり、要介護度別は「1」が9%、「2」が17%、「3」が30%、「4」が28%、「5」が16%という状況である。

在宅介護事業については、エルケア(株)が承継後、当初は初期コストや効率の悪さからマイナスで推移してきたが、事業所の統廃合や本社管理部門の縮小、不採算部門の廃止などを実施した結果、7月ごろから浮上して単月黒字化の体質となり、稼働日の関係で増減はあるものの経常利益ベースで利益を出せるようになってきた。サービス別売上比率は、訪問介護が65.8%、次いで訪問入浴8.9%、デイサービス7.8%、福祉用具7.8%、居宅支援6.3%となっている。また比較的重度の方のお世話が多く、要介護度「5」が11%、「4」が13%、「3」が15%という状況にある。

2009年10月期決算の予想数値は、売上高90億円（前期比5億47百万円増）、営業利益2億円（同1億71百万円増）、経常利益1億50百万円（同1億65百万円増）、当期純利益60百万円（同1億16百万円増）を見込んでおり、経常・最終利益での黒字化を図っていく所存である。

◆経営方針・成長戦略

代表取締役社長 遠藤正一

業界環境は世界不況が到来しても、高齢者市場はその影響を受けない状況にある。この9月、10月を見ても東京、大阪とも有料老人ホームの販売が好調で、2カ月で40室を販売したが、これはかつてないペースである。なお、2008年10月期の新規販売は120室であるが、60名の死亡等による退去があったため、期中での純増は60室である。

世界的不況の中にあってこの業界だけが唯一マーケットを拡大しており、しかも当社の有料老人ホームは高価格帯であり、不況の影響を受けない客層を対象にしている。

2009年の介護報酬改定については、全体として3%の引き上げは決定しているものの割り振りなどの細部が明確になっていないが、在宅介護に関しては当然引き上げに該当するものと思っている。また、世の中が不況により非正規雇用の問題等が発生している中で、私どもは人材の確保が容易になるなど、業界はフォローの風が吹いていると思う。

このような環境の下、当社の運営方針は、都会で暮らしたい富裕層をターゲットとして関西・首都圏の富裕層エリアに絞り込んで展開するとともに、多様化する個別ニーズに応え、介護以外のサービスメニューの拡大を図り、「ロングライフに入居したことでより楽しい人生が送れる。元気になれる」老人ホームを目指している。

介護保険の依存率については、今後、一段と引き下げようと考えている。コムスンの事業を継承する前は依存率が30%台まで低下していたが、現状は約50%になっている。高価格帯の有料老人ホームの展開によって依存率の低下を図り、制度変更のリスクを少なくしていきたい。

ホーム介護事業の今後の方針については、ストック型の事業であることから、過去数年、国が制度による参入障壁をつくる前に、そして不動産が安い間にホームを建設しておこうと相当急いで展開してきたので、当面は新規開設を手控え入居率の向上に注力していく方針である。なお、中期的には「住宅型」の有料老人ホームに取り組む予定であり、現在検討中の西宮市におけるホームも住宅型を想定している。

在宅介護事業の今後の方針については、地域密着型に特化し、大阪府下に絞ってドミナント戦略を展開していく考えである。コムスンからの事業承継後、異なる土壌で育ってきた社員の研修のやり直しなどに費用をかけてきたが、今後は前向きな施策も進める。訪問介護を通じて当社の知名度・信頼度のアップ、有料老人ホームへの誘致など、ホーム介護事業との相乗効果も期待できると考えている。

人材の確保・育成については、大卒の新卒社員の採用を積極的に展開していくこととしており、昨年は50名採用し、本年も100名採用の予定であり、これで9年間連続して定期採用を実施することになり、人材もそろってきた。また、研修センターを立ち上げ、手厚い研修を実施しているほか、デイリーニュース、ウィークリーニュースを携帯メールで全社員に配信し、毎日出勤できない訪問介護に従事する登録ヘルパーにも情報を適時伝えることによりモチベーションの向上を図るなど、さまざまな企画を実施している。

国内戦略としては北海道・沖縄のホーム2社と提携し、ゲスト扱いで気候に合わせて各地のホームに移動できる構想などを練っている。また、この3社がグループ化すると約4,000室の規模になり、そのすべてが高価格帯であるため、ゴルフ場を持つリゾート会社などとも提携して、40～50代の若いうちからセカンドライフに興味を持つ方の囲い込みに注力していきたい。

今後の戦略および経営方針は、第一にホーム入居率の向上・安定化であり80%以上に引き上げることを目指している。第二は在宅介護事業の安定化であり、旧コムスンの社員の意識のずれを修正して、ロングライフの思想に順応させて事業を軌道に乗せ、収益の安定化を図りたい。第三は公益事業の運営受託による安定収益基盤の拡大である。兵庫県住宅供給公社の有料老人ホーム2施設の運営を受託して1年以上が経過し、ノウハウが蓄積されてきたので、兵庫県以外の住宅供給公社や第三セクターで運営しているホームの運営受託を獲得していきたい。

経営ビジョンとしては、持株会社化によって事業展開の迅速化が図れたことからM&Aも選択肢の一つと考えている。また、「サービスカスタマーズグループ」による教育・研修で人材基盤の強化を図り、顧客満足度の一層の追求に努めたい。2010年10月期の目標として、ホーム入居率85%、経常利益率10%を目指したい。

(平成20年12月17日・東京)