

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



**次期目標は、有料老人ホームの入居率90%、  
連結売上高100億円**

#### ◆2009年10月期第2四半期決算ハイライト

常務取締役管理本部長 瀧村明泰

当第2四半期のトピックスとして、介護事業に経営資源を集中するため、グループ会社を再編した。これまでロングライフホールディング(株)の下に6社のグループ会社があったが、そのうち2社を統合、1社を売却して3社となった。すなわち、広告代理店事業のロングライフエージェンシー(株)を4月1日付、建築事業のロングライフプランニング(株)を5月1日付で日本ロングライフ(株)に合併吸収し、介護士を主とした派遣事業のロングライフサポート(株)を4月末に(株)ナイチンゲールに売却した。これにより、ホーム介護事業を行う日本ロングライフ(株)、在宅介護を行うエルケア(株)の2社がグループの中核となり、フード事業のロングライフダイニング(株)と合わせて4社体制でホールディングとして下期から事業を行っていくことになる。

4月末時点の施設数は、関西圏では有料老人ホームが11施設、グループホームが4施設、公益事業受託運営(兵庫県住宅供給公社が経営の有料老人ホーム)が2施設、福祉教育事業が1校、在宅介護事業の拠点数が59拠点、首都圏では有料老人ホームが3施設である。在宅介護事業は訪問介護から訪問歯科まで8種類のサービスを行っている。

2009年10月期第2四半期連結累計期間の実績は、売上高41億4百万円(前年同期は39億52百万円)、営業利益53百万円(前年同期は76百万円の損失)、経常利益34百万円(前年同期は99百万円の損失)となった。営業利益、経常利益は前年の大きな赤字から黒字転換し、当期の利益面では計画を若干上回って着地している。これは、第2四半期連結会計期間において、ホームの販売が堅調に推移し、在宅介護事業のエルケア(株)の収益も安定してきたことが主な要因である。当四半期純損失57百万円となっているのは、グループの再編費用、土地の評価損を合わせて50百万円強を計上しているためである。

第1四半期はグループの再編が道半ばであったこと、季節要因もあり入居率が低迷したために業績が厳しかったが、第2四半期に入り有料老人ホームの新規入居が順調に推移し、在宅介護も収益を出せる体質に改善された。

セグメント別売上・営業利益については、介護事業が売上高46億73百万円(前年同期は38億97百万円)となり、今回の売上伸長の要因は介護事業が大きく伸びたことによる。建築事業、広告代理事業は第2四半期で整理している。介護事業は営業利益も前年同期比1億30百万円の増益となり、今後は介護事業に注力し、さらなる増益を図る。

介護事業の会社別売上高内訳は、有料老人ホームの日本ロングライフ(株)、在宅介護のエルケア(株)の2社がほとんどを占めている。介護職派遣のロングライフサポート(株)は4月末に売却したため、ホーム介護事業と在宅介護事業の2本柱でバランスよく運営している。

連結貸借対照表については、借入金でホームを建設してきたが、借入金返済が予定どおり進んだため、現金および預金が減少している。また、ホームの入居者が増加し、前受金が増加した。

キャッシュフローについては、営業活動によるキャッシュフローは、売掛債権の減少、預け金の増加により2億16百万円増加した。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差し入れによる支出があったため、42百万円の減少となった。財務活動によるキャッシュフローは、借入金返済を進めた結果、5億49百万円の減少となっている。

ホーム介護事業の入居率については、前年の第1四半期は入居率が66%台であったが、営業強化により大幅に伸びた結果、当第2四半期では71.3%となっている。

2009年10月期通期の決算予想値は、売上高83億円、営業利益2億円、経常利益1億50百万円、当期純利益10百万円を見込んでいる。1株当たり配当は300円を予定している。

## ◆経営方針・業界環境

代表取締役社長 遠藤正一

前期、前々期と2期連続赤字が続いたので、当期は利益確保を最重要課題としている。昨年の期末は有料老人ホームの販売が勢いよく進んだが、11～1月は入居の進捗が止まったことと、入居者が通常より多く亡くなったため、この3カ月間で退去が25室となり、危機感を持って、残りの2～4月は全力を挙げて入居の促進に取り組んできた。

これまでは「セカンドライフの総合プロデュース」を掲げ、いろいろな分野をやってきたが、もともとの介護事業に集中特化しようということで、本来ではない広告、建築、人材派遣などの事業を整理した。

もう一つは在宅介護事業の社長が交代した。元関西アーバン銀行執行役員の米澤をエルケア(株)の社長に迎え、銀行の管理ノウハウ、計数管理、職員のモチベーション等を含めて、米澤新社長のもと、エルケア(株)が黒字基調となった。この半年間、会社を整理したり新しい社長を迎えたり、最善と思えることをやってきた。業界環境については、(1)平成21年度介護報酬改定が平成21年4月より施行された。介護報酬保険改定率は、在宅分1.7%、施設分1.3%であり、当社への影響は、ホームケア事業の日本ロングライフが約1.3%、在宅介護事業のエルケアが約1.2%である。連結売上高に与える影響は、月間5百万円、年間60百万円と軽微である。いつも申し上げているが、介護保険だけに頼っていると国の政策に振り回される制度リスクも出てくる。介護や高齢者ケアは非常に大きな政治的課題なので制度を大幅に変更することはないだろうが、当社は創業当時から国の制度に期待せず、介護保険に頼らないビジネスモデルを構築してきた。

(2)人材確保は、ここ数年苦労したが、景気後退を追い風に、介護の世界に人がたくさん来てくれており、応募者数は増加基調にある。

介護従事者の待遇改善等を目的として、厚生労働省が平成21年度補正予算を付けている。

(3)人材確保と並行して離職率を低下させることが重要な課題である。

(4)有料老人ホーム等の施設サービス事業は、潜在的な需要が大きいにもかかわらず、供給が限られているため、今後の成長余地は大きい。群馬での老人福祉施設の火災事故など、最近、無認可の老人ホーム等での事故がいくつか報道され、当社のように基準を満たしている有料老人ホームはそれらと違うのだということが世間で認識・理解されるようになった。高齢者市場は確実に成長しており、わが国の産業の中で今後20年成長が見込める産業は高齢者産業のみである。今までは高齢者イコール貧しい人と思われていたが、高齢者の中でも非常に所得が高く、しかも資産を持っている人たちも多い。

総務省のデータを見ると、持ち家率は60～69歳で87.4%、70歳を超えると86.7%と90%近くの人が家を持っている。預貯金は60歳を超えると平均25百万円ということであり、当社が設定している価格帯のお客様は十分いらっしゃると思っている。

さまざまな上場企業が有料老人ホームを展開しているが、専門事業者の中で高価格帯を運営している企業は当社だけで、ほとんどは低価格帯あるいは従来型の社会福祉法人がやっている特別養護老人ホームに代わるようなホームをやっている。特別養護老人ホームと同じ低価格帯では、介護保険の依存率がぐんと上がると同時に制度リスクもあり、社会福祉法人との競争もある。当社では、低価格帯には参入するべきではないという結論を社内に出している。今後の経営方針は、まず第1はホーム入居率を向上させ利益を確保する。そして介護保険に依存しないということである。第2は在宅介護事業エルケア(株)の安定化を図る。第3は公益事業の受託により、安定収入基盤を拡大する。第4は介護事業に集中し、グループ経営の効率化を図る。以上4点である。

成長戦略としては、当社が自社で投資をして新しいホームを建て、市場を開拓していく方法のほかに、業界の再編成の中でM&Aを考えることも一つの選択肢である。介護保険が始まる前後に異業種からこの業界に参入してきた企業がたくさんあるが、現在、本業で苦戦しており、本業以外の介護事業が本当に必要なのかということで見直しがされているようである。異業種からの企業は、介護分野は、マーケットが拡大しているので参入してみたが、思っていたような利益を確保できない上、行政の厳しい監督の中で本業に影響するようなりリスクも出てきている。

ホーム介護事業の方針は、入居率は2010年に83%、2011年に90%で、当期は新規設備投資を行わず、入居率向上に注力する。2011年10月期には連結売上高100億円、経常利益率10%以上を目標としている。

当期はロングライフホールディング全体で着実に黒字を出すことと、成長戦略は、業界全体の再編成の中で当社が受け皿となり、当社の経験とノウハウ、経営資源をしっかり注入すれば、行き詰まっている企業を助けることができるのではないかと考えている。

(平成21年6月12日・東京)