

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

有料老人ホームの入居率アップ・ 在宅介護の顧客数増加で売上高が増加

◆当社のグループ体制・各事業の概要

純粋持株会社ロングライフホールディング(株)の下に7社のグループ会社がある。ホーム介護事業の日本ロングライフ(株)、在宅介護事業のエルケア(株)は、当社グループの中核を担う。昨年2月に当社100%子会社となった(株)日本ビコーは、首都圏で在宅介護事業を営んでいる。同じく昨年2月に設立したカシダス(株)は、エルケアの福祉用具事業を分社化し、事業の強化を図っている。また、本年6月1日に兵庫県下で調剤薬局を運営する会社をグループ化し、保険調剤事業を開始した。ロングライフ国際事業投資(株)を通じて、中国、青島市における有料老人ホーム事業のために設立した合弁会社に34%を出資し、昨年11月から事業を開始している。

ホーム介護事業の日本ロングライフは、当第2四半期末現在、大阪エリア10カ所、兵庫エリア5カ所、首都圏エリア3カ所、計18カ所の有料老人ホーム・グループホームを運営している。本年、新たに2つのホームが兵庫県西宮市と京都市でオープンする。日本ロングライフが運営しているホームの入居率は前期末から0.7%上昇し、当第2四半期末では75.1%となった。在宅介護事業は、当第2四半期末現在で全国129サービスを展開、関西圏ではエルケアが105、首都圏では日本ビコーが24を運営している。本年5月にデイサービス中崎を大阪市北区にオープンした。これはエルケアのデイサービスの中でもフラッグシップ的な存在である。福祉用具事業は、昨年2月に設立し4月から事業を開始したカシダスが、貸与商品の消毒・修理・保全・配送の一連の業務を自社工場で行うことにより、業務の効率化と収益性の向上を図っている。福祉用具貸与事業者向けの福祉用具貸出であるレンタル卸も行っている。フード事業のロングライフダイニング(株)では、グループ内外に食事の提供を行っている。下期より百貨店とのタイアップにより通信販売も開始する。保険調剤事業のロングライフファーマシー(株)は、兵庫県で調剤薬局を運営する(有)碧コーポレーションの発行済全株式を取得し、当社の子会社とすると同時に社名変更し、訪問薬剤管理指導業務のノウハウを生かして、在宅における調剤事業の拡大を図る。

◆2012年10月期第2四半期決算の概要

2012年10月期第2四半期の損益計算書は、売上高50億30百万円(前年同期比13.3%増)、営業利益2億30百万円(同146.9%増)、経常利益2億3百万円(同135.5%増)、四半期純利益1億10百万円だった。売上高は、ホーム介護事業の入居率アップ、在宅介護事業における顧客数の増加、日本ビコーの売上が上期にフルに寄与し、前年同期比13.3%増加した。利益面は、コストの削減、業務の効率化による経費の抑制により、営業利益、経常利益、純利益とも昨年を大きく上回った。売上高増加の主要因は、在宅介護事業では、エルケアが地域に密着した営業活動により着実に売上を積み重ねた結果、29百万円増加し、昨年2月に当社グループに入った日本ビコーの売上高が昨年の3ヵ月から当上期フルに6ヵ月分寄与し、3億22百万円増加した。また、昨年2月に設立した福祉用具事業のカシダスが上期売上寄与し、1億70百万円の増加となっている。日本ロングライフは、徹底したコストの見直し、業務の効率化によって営業利益が前年同期比73百万円の増加となっている。

総資産は97億円となった。営業活動によるキャッシュ・フローは2億96百万円の収入、投資活動によるキャッ

シュ・フローは 2 億 17 百万円の支出、財務活動によるキャッシュ・フローは 1 億 31 百万円の支出、現金及び現金同等物の第 2 四半期末残高は 8 億 51 百万円となった。

◆2012 年 10 月期と今後の取り組み

ホーム介護事業の今後の方針は、1 つ目は、本年オープンするロングライフ苦楽園芦屋別邸およびロングライフ京都嵐山の入居促進に注力することにより、早期の満室を目指していく。2 つ目は、ホーム介護事業の売上拡大により、介護保険報酬に過度に依存しないビジネスモデルをさらに強化していく。3 つ目は、都市部に居住する富裕層向けサービスに磨きをかけることにより、他社との差別化を推進していく。当社グループの売上高に占める介護保険報酬の割合は、当第 2 四半期末で 52.3%、ホーム介護事業を行う日本ロングライフでは 24%である。当社グループは制度改定による影響を抑えるため、過度に介護保険に頼らないビジネスモデルの構築を進めている。5 年ぶりの新規開設となるロングライフ苦楽園芦屋別邸が 7 月 14 日オープンする。芦屋の高級住宅街「六麓荘」の東側に位置し、兵庫県西宮市苦楽園五番町の高台の閑静な住宅地に立地する全 35 室の有料老人ホームで、ロングライフ芦屋の 2 号館的な位置づけになっている。敷地面積は 1,438 平米、延べ床面積は 1,435 平米、居室専有面積は 25～42 平米である。建物や造園は箱根の「ガラスの森美術館」をモチーフにしている。当社グループとして初めて京都で展開するロングライフ京都嵐山が 11 月にオープンする。京都の代表的な観光地嵐山に近い立地にあり、独立行政法人国立宇多野病院に隣接した、全 51 室の住宅型有料老人ホームで、敷地面積は 3,864 平米、延べ床面積は 3,473 平米、居室専有面積は 25～87 平米である。当ホームは京都の風致地区に所在するため、外観は瓦葺の大屋根をかけた和風様式とした。

在宅介護事業の今後の方針は、1 つ目は、ドミナント戦略による出店を推進し、新規事業立ち上げから黒字化までの時間を短縮していく。2 つ目は、デイサービスや小規模多機能型居宅介護事業など、集客・集合型のサービスを拡充していく。3 つ目は、訪問歯科や訪問マッサージなど非介護保険系のサービス拡充に努めていく。「夏は涼しい北海道、冬は暖かい沖縄で」と季節に合わせて首都圏・関西圏から「ホテルステイ」として長期滞在がしたいというニーズに応えるための提携を推進している。その第 1 弾として、昨年 10 月、沖縄の「カシータ」ブランドで有料老人ホームの運営を行う(株)トータルライフサポート研究所と資本提携を実施した。海外展開については、中国法人の新華錦集団(シンファージン・グループ)との合併事業を開始し、昨年 11 月にオープンした青島の有料老人ホームにおいて、本年 3 月末より入居が始まっている。中国における介護事業は新華錦集団と歩調を合わせて行っていく。中国以外の海外展開は、当社がこれまでに培ったノウハウにより、インドネシア等の東南アジア各国を初め、世界各国に向けて事業を展開していく。

◆2012 年 10 月期の業績予想

2012 年 10 月期通期連結業績予想は、売上高 105 億円(前期比 11.2%増)、営業利益 4 億円(同 97.7%増)、経常利益 3 億 80 百万円(同 89.8%増)、当期純利益は 1 億 40 百万円を見込んでいる。設備投資額は 6 億 20 百万円、減価償却費は 3 億 50 百万円の予定である。予想配当額は、1 株当たり 3.50 円、配当性向は 27%となる。

◆質 疑 応 答◆

ホーム介護事業は、すべて保有か。

京都・苦楽園を含めると 9 棟が自社所有、11 棟が賃貸である。今後はバランスを見ながら所有か賃貸かを判断していく。やはり立地がすごく大事なので、いいところは自社で探すしかない。

フード事業は今後、栄養食・流動食等もやっている食品会社系の企業と提携、買収というのは考えられるか。

今はロングライフダイニングがせっかくあるので、そのノウハウをどんどん展開していく。セントラルキッチンを作り、順次供給体制ができています。

今後の展開は、東南アジアから世界へと、予想以上に早く進んでいく可能性があるのか。

中国は3月から有料老人ホームの運営が始まり、インドネシアにおいても、事業を検討していく。日本の介護保険制度を含めたケアのノウハウはすごく高い評価を得ているので、アメリカの企業と仕事を始める可能性がある。どんどん速いスピードで進むと思う。

ホーム事業の今後の入居促進策と、苦楽園と京都のオープン前の手応えは何かあるか。

ホームは、全体の数字だけを見るのではなく、集客の高そうなところをどんどん積極的に進めていく。苦楽園は、ロングライフ芦屋が常に満室なので、そこから車で5〜7分の苦楽園で十分できるだろうと考えている。京都は、病院の敷地の中に作った初めてのホームで、有料老人ホームの数が兵庫県や大阪府に比べて非常に少ないので、かなり手応えを感じている。

調剤事業の子会社化は、既存どれくらいの薬局数か。買収前の売上や利益の水準はどうか。

今回買収したあおぞら薬局は、売上の大部分が当社の有料老人ホーム入居の顧客に薬を宅配するという事業である。私どものホームは現状では4カ所のみであるが他のホームにも拡充していく。月間売上が現在概ね600万円近くで推移している。

経営効率を考えると、入居率60%のホームについて改善の見通しがなかなかつかないようであれば、グループから何らかの形で外していくことを検討されるべきではないか。

私どもはあくまでも介護保険に頼らない、高価格帯の有料老人ホームを維持する。この価格帯で今のところ赤字はほとんどないので、有料老人ホームを売却したり、切り離すということは考えていない。

調剤薬局を、今後さらに広げていこうというイメージはないか。

あおぞら薬局は、社内のホームに限定するのであれば買収する必要もなかったが、今後調剤事業を広げていきたいという気持ちはある。

エルケアのデイサービス中崎について、フラッグシップ的存在のバリューをどのように考えてこのような投資をされたのか。今後、ほかの施設もグレードアップのための投資を順次やっていくということも想定されているか。

顧客だけでなくケアマネジャーへのアピールという面でもこういうものが必要なのではと考えた。立地ももちろんよかったのだが、損益分岐点をオープンから半年ぐらいで超える勢いであるので、これは営業面で非常に役に立っていると思っている。現在デイサービスは13カ所あるが、こだわりを持って作ってきたので、次に作っていくのもやはりそれなりのものを作るということである。

青島市の物件の今の入居率はどれぐらいか。今後入居率を上げていくに当たって、どういう営業戦略をとっていくのか。

相当問い合わせや見学等多いが、このビジネスモデルはなかなか理解がされていない部分があるので、入居率は10%前後である。今後は、私も青島に行ってセミナーをやるなどいろいろなことを計画しているが、パートナー企業である新華錦が大きな会社なので、新華錦集団で具体的に保険会社とのコラボや、新華錦の不動産部門の

責任者をそこに配置するなどの対応策を講じているようである。

出資比率 34%ということで、マジョリティー、運営の主導権は向こうにあるのか。

不動産、土地建物は中国側のパートナーである新華錦集団が持っている。「長楽」という新華錦集団とわれわれが日本円で約2億40百万円を出資した会社で運営をしているが、新華錦集団から社長が出ているし、運営面においても相手側が主導権を持ってやっている。ただし、日本のロングライフの運営のやり方等を彼らはすごく大事にしているし、実際に現場で運営に携わっている7人のスタッフはわれわれのところで3カ月間研修したものである。

国内と海外展開の比重の置き方はどうか。その中でM&Aに対しての考えを教えてください。

日本の高齢者人口は30年後、2045年になると極端に少なくなり、介護業界が斜陽産業になってしまう。日本の企業が初めて中国やインドネシアにサービスを輸出することによって、今ならすごく評価が高いし、われわれのペースで仕事を進められるので、今のうちにしっかりと海外に拠点を作っておくということである。政府はどんどん基準を厳しくするから、小さい会社ではその基準をクリアすることはできない。そういう面ではM&Aはこれからますますやっていきたいと思っている。

(平成24年6月14日・東京)

* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見るができます。

http://www.longlife-holding.co.jp/ir/other_reports.html