

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社長

上場以来連続増収を継続中、新たな取り組みとしてリゾート事業へ参入

◆グループ体制

当社グループは、ホーム介護事業、在宅介護事業、福祉用具事業、海外事業など、国内外に幅広く事業を展開している。全事業所数は 231、海外に 44 カ所、ホーム介護の居室数は 1,000 室を超えている。

◆2015 年 10 月期第 2 四半期連結業績

売上高 55 億 90 百万円、営業利益 3 億 43 百万円、四半期純利益 1 億 36 百万円となった。営業利益は増収、四半期純利益は減収となった。売上高は上場以来、連続増収である。

連結貸借対照表の状況については、流動資産は 3 億円、流動負債は 4 億 89 百万円減少した。これにより、総資産が前期末比で 1 億 51 百万円減少し、117 億 97 百万円となった。

連結キャッシュフロー計算書の状況については、現金および現金同等物が前期末比で 2 億 23 百万円減少し、14 億 33 百万円となった。

◆2015 年 10 月期第 2 四半期セグメント別業績

セグメント別の売上構成については、ホーム介護事業が 35.7%、在宅介護事業が 49.1%、福祉用具事業が 12.8%となっている。

売上高については、ホーム介護事業が 19 億 95 百万円(前年同期比 2.3%増)、在宅介護事業が 27 億 46 百万円(同 1.1%増)、福祉用具事業が 7 億 12 百万円(同 23.3%増)であった。福祉用具事業は、大幅な増収となった。

セグメント別利益については、ホーム介護事業が 53 百万円(同 68.3%減)、在宅介護事業が 1 億 33 百万円(同 111.5%増)、福祉用具事業が 33 百万円(同 13.5%増)となった。

ホーム介護事業では、全国に 20 カ所の有料老人ホーム、グループホームを運営している。関西エリアに 17 カ所、首都圏エリアに 3 カ所である。セグメント対象外ではあるが、海外では、中国、インドネシアに各 1 ホーム、205 室ある。国内で運営するホームの内、自社所有物件は 8 ホーム、賃借物件が 12 ホームである。当四半期末現在の入居率は 74.2%である。毎年入居者の逝去により 1 割強の退去があるが、月間で平均 10 件を超える新規の入居があり、順調に推移している。入居者の平均年齢は 85.2 歳、介護度別では自立から要介護 5 まで、ほぼ均等の割合である。

在宅介護事業においては、訪問介護を中心に 148 サービスを展開している。セグメント対象外ではあるが、当社が出資している韓国ロングライフグリーンケアは、訪問介護 34 拠点、デイサービス 7 拠点を展開している。サービス別売上構成は、訪問介護 55%、通所介護 14%、訪問入浴 13%、居宅介護 7%などとなっている。顧客の積み増しおよび効率化により増収・増益となった。

福祉用具事業は、関西・関東を中心に営業所・管理センター 13 拠点を展開している。介護ロボットの企画・開発・販売を手がけるロボットマーケティング室も含まれる。中国には子会社として青島長樂護理用品有限公司があ

る。海外グループ会社を通じて海外展開を加速している。個人向けレンタルおよび法人契約の増加を受け、売上・利益とも順調に伸びている。

◆当社の強み

同業他社が中間層以下のボリュームゾーンを中心にしているのに対し、当社は富裕層向けに展開している。富裕層向け市場は容易に参入できる市場ではないが、30年にわたる実績を誇っている。高いサービス力を武器に、海外展開、リゾートなどへ事業を拡大している。

また、介護保険制度に依存しない独自のビジネスモデルを展開しているため、国の政策に左右されることが少ない。

さらに、グループ企業の持つさまざまな専門性を活かし、ワンストップ・サービス体制を構築することで、顧客の要望に直接応えることができる質の高いサービスを提供している。

◆2015年10月期連結業績予想

通期の連結業績については、売上高119億円(前期比8.4%増)、営業利益6億90百万円(同12.4%増)、経常利益6億40百万円(同9.3%増)、当期純利益3億30百万円(同13.6%増)と、最高益更新を計画している。

配当については、1株当たり6.5円の増配を、配当性向は20.9%を予定している。

◆今後の取り組み

リゾート事業に参入する。参入の目的は、アクティブシニア向けに質の高い新しいサービスを創造することにより、将来の高級有料老人ホームの顧客を獲得するためである。個人金融資産のうち約6割は高齢者が保有し、今後もシニアマーケットは拡大することが予想されるので、富裕層向けシニアマーケットにおける新しい顧客を創造するために、会員制リゾート市場に参入する。主なターゲットは50歳から75歳の国内外の富裕層である。

既存リゾートの所有者は高齢になると体が不自由になり利用しない傾向がある。そのような高齢者にも利用できるリゾートを創造する。また、今までにない、富裕層が本当に楽しめるリゾートを創造する。

運営はロングライフリゾート株式会社、本社は東京都中央区日本橋、代表は小嶋ひろみ、資本金は1億円である。

ロングライフリゾートは、豊かな大自然の中で人間本来の感性を研ぎ澄ますことで、日々の暮らしにさらなる癒しと充足をもたらすことをコンセプトとしている。自然と調和した独立性の高いヴィラタイプが中心である。建築資材は地産地消を基本とし地域との共存共生を図る。

「La・湯布院」は、2016年4月開業予定である。敷地内に由布岳が正面に見えるレストランがある。11の居室は独立性を確保した設計となっている。大分空港から車で50分の立地である。

「La・函館」は、2016年5月開業予定である。7万坪を超える敷地にわずか15室しかなく、駒ヶ岳を望む最高の立地である。すべての居室にジャグジーを設置する。従来は日帰りのリゾート施設であったが、すべて解体して造り直している。函館空港から車で50分、北海道新幹線新函館北斗駅からは25分である。

「La・石垣島」は、2016年7月開業予定である。約1万坪の敷地に15室の居室で、すべてにプールが付いており、川平湾を一望できる立地である。新石垣空港から車で15分である。「La・箱根」は、2017年11月開業予定である。

ロングライフリゾートの特徴は、直営施設や提携施設を利用できるほか、日本ロングライフが運営する高級老人ホームへの優先割引制度を利用できることである。

ロングライフリゾートは会員制である。運営方式はチケット制で、年間一定枚数の無料チケットが配布され、利用ごとにチケットを使用する。また、入会保証金制を採り、入会時に保証金をクラブに預ける。保証金は、期間内で定

額償却され期間満了時にはゼロとなる。途中退会時には償却残高が返還される。

会員権の内容については、価格 12 百万円(内、登録料 2 百万円、残金 10 百万円を 10 年均等償却)、年会費 98,000 円、客室利用料 4,800 円(1 泊 1 名)、有効期間 10 年、有効期間終了後のゴールドメンバー特別契約期間 10 年を予定している。ゴールドメンバーには、日本ロングライフ有料老人ホームへの入居費用割引制度が最大 10 百万円適用される。

成長イメージとしては、初年度の売上を 1 億 20 百万円、3 年目で 5 億円を見込んでいる。急激に無理をして会員を集めることは考えていない。広告宣伝など、営業面については、現在検討中である。

国内のリゾート施設および有料老人ホームのゲストルーム、さらには中国、韓国、インドネシアなど海外の施設を含めたケア・ツーリズムのネットワークを構築することを目指す。

◆ 質 疑 応 答 ◆

介護ロボットの進捗状況はどうか。

当社がロボットマーケティングを打ち出したことで、さまざまな商材が持ち込まれるようになった。今回売り出す「ウィル」という未来型の車椅子は当社だけが代理店となっている。また、1 台 18 万円の歩行を助ける補装具は、すでに 100 台以上売れた。これまで流通がなかったものを、当社を通じて販売することで好調な出だしとなった。

「かなえるタッチ」についてはどうか。

登録ヘルパー1,200 名全員に端末を配布し、この春から本格的に稼働している。ヘルパーの行動が瞬時に本部に届くのでケア抜け等の防止に役立っている。またペーパーレスなので事務の効率化をはかることができた。今後は外部への販売を視野に入れている。

介護ロボットや「かなえるタッチ」をセグメント化する予定はないか。

「かなえるタッチ」のようなものは他社も作っているが、当社は実際に使用しながら不具合を修正できるという強みがあるので、セグメント別数字が出せるように売上増加に尽力したい。

リゾート事業はかなり大胆な投資であるが、採算性はあるのか。

何百億円もかけたリゾートが潰れてしまうことも多いが、今回の投資額は全体で 25 億円程度である。投資額としてはそれほど大きなものではなく、今までにない新しいかたちのリゾートなので、採算性はあると考えている。

配当性向が一般より控えめなのはなぜか。

さまざまな考え方があるが、当社は顧客への還元を第一に考えており、サービスをさらに充実させていきたい。配当を多く期待されるよりも、当社の企業理念に賛同していただける方に長期にわたって株を持っていただきたいと考えている。

セグメント利益において、ホーム介護事業が 68%減少し、在宅介護事業が 111%増となった要因は何か。

ホーム介護事業については、介護業界に人が集まらないという現状がある。定着率の問題を考え、パートや契約社員を正社員化しているために費用がかかっている。また、前期には顧客からの寄付があったが、当期にはなかったことも大きな要因である。

在宅介護事業については、「かなえるタッチ」の導入による業務の効率化、管理部門の縮小などが主な要因で

ある。

ホーム介護事業では、どのようにして顧客から料金を得ているのか。

9割以上は、入居一時金をいただいている。

それは退去時には一部返還するのか。

そのとおりである。7年間で償却がゼロになる。入園金の一時償却については法改正により、現在当社ホームでは、25%が限度となっている。75%については既入居期間分を償却し、未償却部分をお返しする。

(平成 27 年 6 月 19 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見ることができます。

http://www.longlife-holding.co.jp/ir/pdf/20150619_setsumei.pdf

本稿は公益社団法人日本証券アナリスト協会のホームページに掲載された会社説明会要旨を同協会の許可を得て転載するものである。