

4355 ロングライフホールディング

桜井 ひろみ (サクライ ヒロミ)

ロングライフホールディング株式会社専務取締役

3期連続増収増益達成、最高益更新を目指す

◆2015年10月期連結業績

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。現在、全事業所数は178、うち海外は44となっており、ホーム介護事業の居室数は867室である。

2015年10月期の連結業績は、売上高112億88百万円(前期比3億13百万円、2.9%増)、営業利益6億59百万円(同45百万円、7.5%増)、経常利益6億19百万円(同33百万円、5.8%増)となった。連結損益計算書でも順調に増収増益となっている。

過去4期、順調に売上高を伸ばすことができ、上場以来の連続増収となっている。営業利益についても連続増益となり、経常利益は当期6億円を達成した。

連結貸借対照表を見ると、流動資産は前期比6億89百万円増加した。主にホーム介護事業の入居者増に伴う前受金の増加によるものである。総資産は128億14百万円(同8億65百万円増)となった。連結キャッシュフロー計算書を見ると、現金および現金同等物は21億8百万円(同4億51百万円増)となった。

◆セグメント別業績

売上構成は、ホーム介護事業36.6%、在宅介護事業49.1%、福祉用具事業11.7%、フード事業0.4%、その他2.2%となっている。

ホーム介護事業では、全国に21カ所(関西18、首都圏3)の有料老人ホーム、認知症対応型グループホームを運営している。海外には中国・インドネシアに各1ホーム、計205室がある。土地建物の所有状況は、21ホーム中、自社物件8、賃貸物件13である。当期末の居室数は867室、入居率71.7%となっている。10月にオープンしたロングライフ阿倍野の影響で入居率は前期比1.5ポイント減少したが、入居者数は順調に増加している。当期末の入居者数は620人、介護度別では自立から要介護5までほぼ均等となっている。ホーム介護事業の業績については、順調な入居者契約増により、売上高41億36百万円(前期比1億36百万円、3.4%増)となった一方、人件費の増加等によりセグメント利益は1億59百万円(同1億34百万円、45.8%減)となった。

在宅介護事業は、訪問介護を中心に現在139サービスを展開している。当社出資の韓国のロングライフグリーンケアは韓国全土に訪問介護34拠点、デイサービス7拠点を展開している。サービス別売上は、訪問介護、通所介護、訪問入浴の順に構成されている。在宅介護事業の業績については、介護保険報酬の引き下げにより、売上高55億47百万円(同21百万円、0.4%減)となった一方、介護現場においてiPadを使用し介護スタッフの事務作業を効率化したことから、セグメント利益は1億79百万円(同28百万円、18.8%増)で増益となった。

福祉用具事業は、関西と関東を中心に9営業所があり、介護ロボットの企画販売を手がけるロボットマーケティング室、管理センター等、合計13拠点を展開している。中国の青島には、福祉用具の販売拠点として子会社の青島長楽護理用品有限公司がある。現在、海外グループ会社を通して海外市場への販路拡大を強化しているところである。福祉用具事業の業績については、売上高13億23百万円(同1億45百万円、12.4%増)、セグメント利益

85 百万円(同 19 百万円、29%増)で増収増益となった。

◆当社の強み

同業他社が中所得者層以下の比較的ボリュームゾーン中心に展開する中、当社は富裕層向けの展開で 30 年にわたる実績を持つ。多くの参入がみられる市場であるが、それらとは一線を画しており、高いサービス力を武器に、リゾート事業や海外展開等介護サービスのリーディングカンパニーとして事業に取り組んできた。

今年 4 月から介護保険報酬が減収になり、今後も財政圧縮が続く経営環境の中、当社は介護保険導入前の経営当初から培った制度には頼らないビジネスモデルを展開している。顧客の要望にワンストップで応えられる体制を構築しており、グループ企業のさまざまな専門性を生かし、高度な連携による質の高いサービスを提供している。

◆2016 年 10 月期業績予想

2016 年 10 月期の連結業績予想は、売上高 120 億円(前期比 7 億 12 百万円、6.3%増)、営業利益 7 億円(同 41 百万円、6.1%増)、経常利益 6 億 30 百万円(同 11 百万円、1.7%増)、当期純利益 3 億 40 百万円(同 16 百万円、4.8%増)で、増収増益達成に向けて今後もまい進していく。

株主配当については、来期は 1 株当たり 7.5 円を予定している。当期の配当は 30 周年配当として 2 円増配し、8.5 円としている。

◆今後の取り組み

ホーム介護事業において、本年 10 月にオープンしたロングライフ阿倍野は、大阪府中心部に位置する都市型ホームである。今後は早期の販売に向けて販売強化に努めていく。全 70 室の住宅型有料老人ホームで、地下鉄文の里駅から徒歩 1 分の好立地に恵まれ、バリ島の高級リゾートホテルをイメージしたつくりとなっている。2017 年 9 月には、大阪北東部の寝屋川市に敷地面積 2,700 坪を超えるロングライフ寝屋川公園をオープン予定である。緑あふれる寝屋川公園そばに、離れ風の居室 80 室を備えるホームとなる。

在宅介護事業および福祉用具事業において、ロングライフグループでは初めてとなる中部地方の名古屋および関東圏の神奈川・埼玉、関西の奈良に新拠点を計画している。関西以外において当グループをより広く浸透させていくスタートとなる。

新事業としてリゾート事業に参入する目的は 2 つある。1 つ目は、今後も増加が見込まれるアクティブシニアに向けた新サービスを創造し提供することである。2 つ目に、65 歳以上をターゲットとしている当グループの顧客層を拡大することである。50 代以上の富裕層に向けてアピールし、将来の顧客を新しく創造することを狙う。直営施設や提携するリゾート施設の利用とあわせて、日本ロングライフ(株)が運営する高級有料老人ホームへの優先的な入居、割引が利用できる点が最大の特徴である。

最初にオープンする直営ホテルは、大分の由布院である。由布岳を一望できる位置にあり、由布院の旅館街から少し離れた奥座敷のようなたたずまいで、湯布院インターチェンジから車で 1 分の好立地にある。78~155 平米のゆとりある全室ヴィラタイプの居室 11 室とレストラン棟からなり、バリアフリー 2 室を有し、高齢者対応のケアサポートも充実している。2 番目は、2016 年 7 月にオープン予定の石垣島である。石垣空港から車で 15 分の米原ビーチにあり、敷地は 1 万坪で、客室は 74~105 平米、全ヴィラタイプ 15 室がある。3カ所のプライベートビーチを有し、各居室にも 10 メートル超のプライベートプールがある。国内初の 100%オーガニックの薬草を使ったスパも併設予定である。3 番目は、2016 年 9 月オープン予定の函館である。駒ヶ岳を一望でき、函館空港から車で 50 分の位置にあり、客室は 74~107 平米、15 室がある。7 万坪を超える広大な敷地内で、ホーストレッキングも楽しみ、スキーやゴルフ等近くのレジャー施設も充実している。4 番目は、2016 年 11 月オープンの箱根である。芦ノ湖を望め

る自然豊かな立地で、5,000 坪の敷地がある。

リゾート会員権については、1,600 万円から、年会費 98,000 円、客室利用料 1 泊 1 名 5,800 円、チケット制で毎年 30 泊分の宿泊券を利用できる。10 年間有効で、10 年経過後はプレミアム会員として 15 年間の利用権が取得でき、年会費や利用料等を充当し、有料老人ホームへの優先的な入居が最大 25 年間活用できる仕組みである。ターゲットを 50~75 歳(メイン 65~75 歳)の富裕層とし、購入者が生涯にわたりサービスを受けられるものである。当社が 30 年にわたり富裕層向けシニアビジネスで蓄積した顧客情報、販売ノウハウ、人材、ネットワークを最大限に活用し、今後の販売に取り組んでいく。

リゾート事業の収益計画としては、2016 年 10 月期に 1 億 20 百万円、2017 年に 3 億円、2018 年に 5 億円の売上を見込んでいる。

当グループは日本だけでなく、関連事業の中国、韓国、インドネシアとともに、介護およびリゾート事業を世界に広げていく。国内のリゾートは 4 カ所オープン予定であるが、海外の青島、インドネシアや、国内の神戸青谷、京都嵐山のホテル仕様の居室を含め、計 8 カ所のホテルが利用できる仕組みとなっている。

◆ 質 疑 応 答 ◆

介護事業が全般的に厳しくなる中、御社の募集に対する反応はどうか。

新卒採用では入社前から当社の精神や知識、心構え等を徹底的に研修している。中途採用やパートも多く、毎月入社制度を導入しているため、関西や首都圏にある研修センターで毎月 8 日間の研修を行い、当社の理念を徹底して注入している。この研修制度が顧客にも安心感を抱かせていると考えている。

リゾートの販売について手応えはどうか。

既存顧客の範囲で、ある程度計画を達成できる見込みである。会員権の募集は幅広く行っていく予定だが、足元のリサーチでの見積もりでは、保守的に月間 3~4 件、年間 35~40 件で計画している。会員権の中身としては、1,600 万円タイプでは 600 万円の売上から経費を引いた部分が収益となる。残り 1,000 万円については月間償却となるため 10 年間で収益計上される。

ホーム介護事業の介護保険外の収益貢献部分はどういうものがあるのか。

入居一時金が平均 3,000 万円程度で、25%が契約時の売上計上となる。残り 75%は 7 年間で償却するため、月々均等割額を売上に計上する。ランニングの費用は、管理費が月額 15 万円程度、食費が 6 万円、プラス介護保険報酬となり、特定施設であれば、例えば要介護 2 で 20 万円程度の収入を計上できる。全体でいうと、入居一時金の初期償却ならびに月次償却、および管理費、食費は介護保険外の収益となる。

ロングライフ阿倍野の入居状況はどうか。

現在 9 居室が契約済みで、入居はこれからになる人もいる。毎週 3~5 件の見学者があり、順調に入居者数を増やせると確信している。

リゾート事業の資金調達はどう考えているか。

全体の投資額は 25 億円程度で、4 件とも土地建物は自社で調達する。自己資金および金融機関からの借入金である。

今期事業計画の中で、主要セグメントの売上計画はどうなっているか。

ホーム介護事業 45 億円、在宅介護事業 61 億円、福祉用具事業 14 億 60 百万円、フード事業 5 億 80 百万円、リゾート事業 1 億 20 百万円、調剤薬局事業 3 億円である。

海外の潜在的ニーズと、今後の計画を教えてください。

青島が 6 割程度の入居率となり、次のホームは自社での立ち上げとともに、運営受託にも取り組んでいきたい。今後新設するものについては、価格面を見直すことも検討中である。インドネシアはこれから本格的展開となるため、アクティブシニアに対するリタイアメントハウスの方向でじっくり進めていきたい。

運営受託の引き合いは多いのか。

可能性の高いもの、低いものあわせて相当数来ている。

中国について、教育は日本から行っているのか。

オープン前に 7 名の中国採用者が日本に来て 3 カ月の研修を行った。その 7 名が各部署のリーダーとなり、中国でも教育を行っている。今後、研修については日本で受け入れることも考えられる。当社から過去 2 名赴任していたが、現在は 1 名でサービスならびに管理に当たっている。

在宅介護事業の今期の売上計画が高く、ホーム介護事業の伸びが低いのはなぜか。

ホーム介護事業は、今期は新規オープンがなく、阿倍野含め既存のホームを販売するため約 4 億円の伸びを見込んでいる。在宅介護事業については、新規に 15~20 拠点を立ち上げエリアを広げていく予定であり、その分の増収を見込んでいる。

ここ数年稼働率が 70% 台にとどまっていることについてはどう考えているか。

早期に 80% 台へ持っていきたいが、新規入居者は年間 100 超ある一方、亡くなる方も 70 名近くおられる。リゾート事業の展開により有料老人ホームも顧客層が増えると期待しており、安全・快適でほかにはないホームを強調した運営と営業活動を展開していきたい。

(平成 27 年 12 月 11 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/other_reports.html