

2023 年 1 月 27 日

第 37 期定時株主総会 事前質問へのご回答

株主の皆様におかれましては、平素は格別のお引き立てをいただき、厚く御礼申しあげます。

2023 年 1 月 27 日（金）の当社株主総会の開催にあたり、株主様より事前にご質問を頂き、誠にありがとうございました。

頂きましたご質問につきまして、以下の通りご回答申し上げます。

Q1. 最終利益が赤字であるが、その理由と今後の対策は？

A. ご回答

当期につきましても最終損失ということで、ご心配をおかけしておりますとともに、経営陣一同重く受け止めております。

主力のホーム介護事業、リゾート事業において経常損失となりました。

ホーム介護事業においては、オミクロン株の影響により、見学者数が大きく減少いたしました。その結果、新規契約数が減少し、入居率が低下したことが主な要因です。また、厳しい環境下であっても、なんとか見学お越しいただくため、営業費用を増加させたことも一因です。

また、リゾート事業はコロナ禍の影響を大きく受ける業種です。ビジターの確保、新規会員確保を中心とした営業に注力しましたが、経常損失となりました。これらの経常損失を、在宅介護事業及び他の事業でカバーできませんでした。

今後、有料老人ホームにおける入居率の向上、在宅介護事業の新規事業所の新設による規模拡大に努め、利益確保に取り組んでいく所存です。コロナ禍の中、試行錯誤してきたサービスのブラッシュアップ、新たなマーケティングによる営業力強化策が、大きく寄与してくると見込んでおります。

Q2. 配当金が無配となった理由は何か？

A. ご回答

当社は株主の皆様に対する利益還元を経営上の重要課題の一つとして位置付けています。

しかしながら、前期決算より誠に遺憾ながら無配とさせていただいております。これは、当期から適用になった『新たな収益認識に関する会計基準』のルールに則り、当期の期首に利益剰余金 約 22 億円を減ずる措置を行った結果、配当原資の確保が困難となってしまったことが理由です。

配当原資確保のために入居率向上をはじめ、様々な施策を講じておりますが、新しい会計基準下では、同じ契約件数を成約しても売上に収益として計上できる額が制限されるため、配当原資の確保に時間を要している状況にあります。可能な限り早期に復配いたしたい所存であります。

Q3. 株価が低迷しているが、経営陣はどう受け止めているのか。何か対策はしているのか？

A. ご回答

経営陣として今の株価には納得しておりません。株主価値の拡大は経営陣として非常に重要なことであると認識しております。

株価低迷の原因は、コロナ禍の中、新規契約の獲得が困難な状況であり、単年度決算が厳しい内容にあること、また、会計基準の変更により、純資産残高を大きく減少させざるを得なかったこと、それにより無配になっていること等が主な要因であると分析しております。

一方で、AI や新しい充電技術を利用した見守りシステムの導入見込について、ニュースリリースをした際に、意に諮らず株価が大きく上昇する局面があったことも事実です。これは、市場関係者の私どもに対する期待感の表れであると言えます。

株価については複合要因により変動するものですが、私どもとしては、ホームの入居率向上をベースとした業績向上に注力するのみならず、新しい企画やサービスを導入し、発信することで株価上昇につなげていきたい所存です。また、テクニカルな方法として、Web サイト上でニュースルームを新設し、ロングライフの認知度を上げる取組を行っております。

Q4. 株主優待（カレー）の復活はしないのか？

A. ご回答

弊社は株主の皆様に対する利益還元を経営上の重要な課題と位置付けており、業績に応じた安定的な配当を行うことを基本方針としております。今般、株主様から優待カレーの復活について多くの問い合わせを頂いており、株主様の優待カレーに対する想いについて、改めて深く認識をいたしました。

とはいえ、まず復配することが喫緊の課題と考えておりますので、株主の皆様にはたいへん申し訳ありませんが、株主優待（カレー）については、復配後にあらためて検討させていただきたい所存です。

Q5. リゾート事業の今後は？

A. ご回答

4つのホテル全てが開業後、4期が経過しましたが、うち3期がコロナ禍の中での運営となっております。結果、3期連続で経常赤字になったことを経営陣一同、重く受け止めております。会員契約の獲得および、利用による稼働率の向上に苦慮しており、さらに当期からの新会計基準適用により、単年度での財務諸表の改善も困難な状況にあります。

「事業譲渡すべし。」というご指摘も受けておりますが、介護業界初の取組であること、ホームのお客様にこれまではなかったサービスが提供できることは、他にない大きな価値です。対策として新しいチャネルや地域での取組み、ウェディングパーティの受託、ランチ営業等のビジター獲得、Webでのデジタルマーケティング、金融機関をはじめとした他社との協業にも取り組んでおり、新規会員の獲得および利用率の向上を見込んでいます。

株主の皆様にはご心配をおかけして申し訳ありませんが、ご期待に沿える結果を出していきたい所存です。

Q6. 純資産の大幅な減少の理由は？

A. ご回答

純資産の大幅な減少の要因は、当期から適用された「収益認識会計基準」によるものであります。従来は有料老人ホームの入居一時金の初期償却部分やリゾート会員権の入会金部分について契約時に全額を売上に計上しておりましたが、これからは一定期間(5年から10年)にわたって売上として計上することとなりました

また、これまでの契約すべてに遡及適用することが定められており、その結果、期首の利益剰余金を約22億円減少させる処理を行いました。

以 上