

個人投資家向け説明会未回答質問

・御社の競合企業はどこに認識されておりますでしょうか。またそこでの競争優位性を教えてください。

レコードブックと同じ「リハビリ型デイサービス」としては、「レッツ倶楽部」「ジョイリハ」「コンパスワーク」といった施設(ブランド)が競合となります。しかしながら、当社は、マシンをなるべく使用せず、トレーナーによる対面の運動をメインとすることで、利用者が飽きずに継続して通っていただけるようにするなど、差別化を図っております。

また、当社は、レコードブック等のリアル店舗の運営だけでなく、ケアマネジメントオンラインの運営などテクノロジーを活用して DX ソリューション事業を展開するなど、高齢者社会の課題解決に向け広範囲に取り組んでおり、リアルとテクノロジーを組み合わせる事業展開しているという点では競合企業はなく、それが競争優位性だと考えております。

・FC オーナーはどのように探していますか。

レコードブック HP や独立・開業を検討している個人向けの Web サイト等での募集や随時、説明会・相談会などを開催しております。加えて、フランチャイズビジネスに関する展示会への出展により、新規事業の立ち上げや、FC加盟を計画している法人との接点づくりをしております。なお、現状は、レコードブックの新規出店のほとんどは既存オーナーによる増店となります。

・出店場所はどのようにして決めていますか。大都市が中心でしょうか。

高齢者人口等のデータに基づいて、全国から出店場所を選定しております。しかしながら、送迎範囲が限られているため、高齢者人口が密集するエリアが比較的出店に適しており、結果として、首都圏、近畿などの大都市圏と、地方においては比較的大きな都市での出店が多くなっております。

・セントワークスの子会社化し DX ソリューション事業を伸ばす成長戦略についてもう少し具体的に教えてください。

介護現場では慢性的な人手不足であり、団塊ジュニア世代が 65 歳以上となる 2040 年にかけて、人手不足は深刻化していくといわれております。そのうえ、介護の現場では書類作成業務等の事務業務の負担が大きいのが現状です。そこで、どの介護事業者も使用している介護請求ソフトを有するセントワークス社を当期4月に取得し、介護請求ソフトを中心にバイタル等の記録系ソフトや従業員の給与計算ソフト等のつなぎ合わせを行うことで介護現場の生産性の向上を図ることができると考えています。今後の構想としては、介護請求ソフトの導入提案を起点として、周辺のシステム開発や、ハードウェアの販売、システム保守、ネットワークの導入等を通じて介護現場の DX 化を推進していきます。さらには、当社グループが培ってきた介護現場のノウハウを生かし

たコンサルティングや、ノンコア業務の受託などを通じて中規模介護事業者の経営をトータルでサポートしていく構想です。

・p.15の優位なポジショニングができる理由を教えてください。

レコードブックは要介護認定者の中でも比較的元気な高齢者をターゲットとしております。

そのため、運動に特化したサービスを提供する、施設自体も介護っぽい雰囲気ではなく、フィットネスクラブのような外観、内装とする、働くスタッフも介護専門職ではなく、体育会系の新卒社員やフィットネスのトレーナーなど、明るく活動的なスタッフをそろえる、など、一般的なデイサービスとの徹底的な差別化を図っております。

また、多店舗展開に伴い、介護保険事業における事務業務などの集約により、業務の効率化を図っております。

これらの長年の取り組みにより、大手介護事業者からの参入やスポーツジム等の異業種からの参入を防ぎ、優位なポジショニングを達成できているものと考えております。

・1店舗当たりの稼働率平均は何%くらいですか。

当期1Q(4月～6月)平均で レコードブック直営店は、78.1%、フランチャイズ店舗は、70.5%となっております。フランチャイズ店舗の稼働率が直営店に比べると若干低くなるのは、継続的に新店舗を出店していることによるものです。

各レコードブック店舗の稼働率は順調に伸びており、90%の稼働率を超える店舗も多数あります。現状の平均稼働率を考えると、稼働率向上の余地は十分にあると考えております。

・他の市場への移行を考えていますか？

将来的に検討する可能性はございますが、現時点では他市場への移行の予定はなく、グロース市場の上場維持基準を達成できるよう精進してまいります。