

“メッセージ TOB の決定と介護事業戦略”電話会議(2015年12月18日実施)質疑概要

メッセージ公開買付け(TOB)

Q: 第1回 TOB の買付価格は第2回 TOB の買付価格を下回るため、買付価格に同意済みの応募予定株主(創業家株主)を除き、第1回 TOB に応募する株主がいるとは考えにくい。第1回 TOB に創業家株主が応募し、その他の株主が第2回 TOB に応募すると考えれば良いか。

A: ご認識のとおり。

Q: 公開買付け後も上場は維持する方針とのことだが、第2回 TOB の買付価格にプレミアムを設定しているということは、100%近くの株式を保有することを想定しているのか。

A: 本 TOB には相当程度のお応募が予想されるが、上場を維持する方針である。

介護事業戦略

Q: 介護事業の品質維持といった課題にどのように対処していくか。

A: メッセージでは、ノーマライゼーションという素晴らしい哲学のもと、入居者の方に普段どおり自由に行動いただいている。当社としては、自由な行動が危険につながることはないよう、安心・安全にも同時に拘るべきだと考えている。こうした点について既にメッセージと協議を開始しており、対応策を検討中である。また、メッセージは現場主義を貫いている会社である一方、本社による情報管理や内部統制といった機能に関しては改善の余地がある。当社が経営に参画することでこれらの機能を強化し、課題に対して実効性のある対策を検討していく。

Q: 介護事業の経営管理はどのように行っていくか。

A: 介護のオペレーションについては、SOMPO ケアネクスト、メッセージの強みをそれぞれ活かしていく方針である。同時に内部管理体制を強化していくが、それに加えて諮問会議を設置することにより介護に知見を有する方々から、当社介護戦略や介護マーケット全体に関するアドバイスをいただきながら、より良いものを作っていきたいと考えている。

また、当社はメッセージの現経営陣を高く評価しており、ともにメッセージを運営していくことが当社にとってプラスだと考えている。情報管理や内部統制は当社が貢献できると考えており、取締役を派遣する予定である。

Q: 他の介護事業者に比べると SOMPO ホールディングスは資本余力の点で優位性がある。価格を下げることや他の介護事業者の買収をすることも考えているか。

A: 当面、他の大手介護事業者の買収は考えておらず、まずは、SOMPO ケアネクストとメッセージが持つ課題を解決し、お客さまに安心していただける品質を最優先に作り上げたい。高齢化という日本社会の重要な課題に対して、介護業界全体として品質をより向上させていくべきと考えており、価格競争は考えていない。

Q: 内部管理体制の強化などによりコストが増加し、営業利益率が下がるリスクがあるのではないか。

A: 一定の先行投資は必要だが、規模の拡大、保険業とのシナジー、デジタル技術の活用などにより収益性を確保できると考えている。

Q: SOMPO ケアネクスト、メッセージともに中価格帯以下での展開がメインとなっているが、高価格帯への展開についてはどう考えているか。

A: 我々は保険会社として社会インフラの一部を担ってきたという自負があり、介護事業についてもマス層をターゲットとする戦略を取るべきだと考えている。まずは、低・中価格帯で品質と収益性を確保し、その後高価格帯へ展開するかを検討する。

Q: SOMPO ケアネクストで入居率を高めるための施策は。

A: メッセージは店舗展開や価格設定について優れたノウハウを有している。この仕組みを SOMPO ケアネクストに導入することで入居率を改善していきたい。

Q: メッセージと SOMPO ケアネクストのブランド統一を行う予定はあるか。

A: 「SOMPO ケア」というブランドへの統一を考えている。

以 上