



LIVING PLATFORM

ステークホルダーの皆様への手紙

FY 2022:インフレーションと企業の成長

今年の5月下旬スイスのダボスにおいて「世界経済フォーラム」通称ダボス会議が催されました。昨年は新型コロナウイルスの影響により中止となり、今年も例年の1月ではなく5月に延期しての開催となりました。

その最大の論点の1つは、インフレーションについてだったと認識しております。インフレーションは、陽気な悪魔とも言われ、デフレーションよりは印象が良いイメージがありますが、悪魔には違いなく、各国は、インフレファイトに注力しています。

現在のインフレ圧力は、米国では特に顕著ですが、米国のバイデン大統領が昨年の就任直後に膨大な財政支出を決定した時点で、ある程度米国内では予想できていたはずですが、しかし、米国連邦準備理事会つまりFRBは、利上げに動きませんでした。FRBは、他国と異なり物価の安定のみならず、2つの責務（dual mandate）つまり雇用の最大化も課されているとはいえ、失業率も歴史的に低い水準にある中においては、言い訳はきかないでしょう。

これが直近でパウエル議長が批判されている理由の1つにもなりますが、その後ロシアのウクライナ侵攻があり、従前からの新型コロナウイルスの蔓延による生産活動や物流の停滞等も手伝い、インフレ懸念は現実のものとなり、もはや各国は景気を犠牲にしてでもインフレを抑制させるために、利上げ等金融の引き締めを奔走しております。

しかし、各国政府及び中央銀行の努力にもかかわらず、このインフレ圧力は世界レベルで長期化すると共に、長らくデフレに慣れていた日本も直撃するでしょう。

それは、ウクライナ侵攻によって、地政学リスクが高まり、経済安全保障の観点から各国が自国で優位性のある産業のみに注力できなることから、いわゆるイギリスの経済学者デイヴィッド・リカードが提唱した比較優位の原則が機能しなくなることが大きな要因として考えられるでしょう。

また、軍事的安全保障の観点からも自立性（Self-Sustaining）を重視せざるを得なくなり、軍事費への財政支出が産業育成への支出を圧迫する可能性も高いと考えております。

上記の様な要因により、我々は今まさに世界的な長期の構造的成長鈍化時代の入口にあるなかで、企業はどの様な戦略を目指すべきか、そして弊社としてはどの様な経営方針を取るべきと考えているかについて、今回の「ステークホルダーの皆様への手紙」ではお伝えしたいと思います。

まず、弊社の2022年3月期において、売上は昨年度の「ステークホルダーの皆様への手紙」で記載させて頂きましたように、お約束したM&Aの再始動という形で、新型コロナウイルスのパンデミックの影響による自社開発の停滞を補い、前年度対比27.3%という伸びをみせることができ、これもお約束した年商100億円を大きく超過する水準まで成長することができました。

一方、各段階の利益については、特殊要因により大幅に伸びたものの、地力を見せつけるという段階にはなく、ゆえに新たに昨年度公開させて頂きましたように、4つのKPIを提示し、収益率という観点からは、営業利益率と税引前当期純利益の中期ターゲットを示すと共に、決算説明資料の補足として、その目標年度を2025年3月期と明示させて頂きました。今年度2023年3月期は、特に売上と営業利益の伸張に注力してゆきたいと考えております。

今後、出来るだけ早いタイミングで、今期の業績予想と3年の中期経営計画を公開させて頂き、どの様に2025年3月期においてKPIを達成するかについて、説明いたしたく考えておりますが、今期の業績予想について、未だ公表を控えている理由の1つがインフレーションの進展の予測の難しさです。

弊社においては、水道光熱費、食材費、建築費の3点が、インフレの影響を大きく受ける部分だと現時点では認識しておりますが、1点目の水道光熱費は、元々夏場の影響は比較的限定的である一方、弊社の営業地域に北海道を中心とした寒冷地があり、連結ベースで冬季の光熱費は夏季の約2倍となるため、影響が大きくなります。

通常業績予想には、ある程度のバッファを設けてありますが、2022年前半の冬季だけでもかなりの高騰がみられ、例年であれば、電力小売事業者のご協力も得ながら、電気代の抑制を図っておりましたが、帝国データバンクが2022年3月30日に発表した「新電力会社」倒産動向調査によると、2021年度には電力小売事業者14社が倒産し、過去1年で累計31社が事業撤退とのことで、抑制の施策が非常に限定化されてきております。

弊社においては、売上対比で3-4%程度が水道光熱費であり、電気料金の値上げが東京電力では過去1年間で3割とも言われる中で、特に電気料金に大きく影響を及ぼす原発政策の行方を含めたエネルギー政策の方針が、7月の参議院選挙後に提示されるのかどうかを見極めたいと考えております。

皆様もご存知の通り今回の参議院選挙後は衆議院の解散がなかりせば、約3年間選挙がない状況となり、国民に不人気の政策も決断できる環境が整います。東日本大震災の影響は確かに国民感情としては大きいでしょう。しかし、財務省が6月16日に発表した2022年5月の貿易統計速報による

と、1979年以降過去2番目の貿易収支の赤字であり、その1つの要因は、エネルギーの高騰となっていることから、もはや物価の高騰を取るか、原発を取るかの議論にさえなっているのではないかと考えております。

2点目は食材費です。元々農林水産省の発表している2019年のカロリーベースでの日本の食料自給率は38%であるところ、ウクライナ侵攻によって、小麦等の穀物を中心とした生産及び輸出が停滞し、更に足元の円安で輸入インフレが進んだことにより、今まで弊社内では食材の変更等によって対応してきた食材費の高騰が、利用者様への転嫁を迫られる水準にまで達してきており、売上対比で5%程度を占める食材費の動向を注視せざるを得ない状況となっております。

そして3点目は建築費です。建築価格は、木材を除いて昨年まではなんとか代替的な方策を検討することにより、上昇を抑えつつ建築を進めて参りましたが、今年に入り弊社が主力とする重量鉄骨及び鉄筋コンクリート構造の建築単価が、雑感ながら、年初に比べ10%程度は高騰しております。

各事業の本社費を除く営業利益率は、公表資料の通り高水準となっておりますので、事業の構造を大きく変えるものではないと現時点では認識しておりますが、家賃は売上対比で約20%を占めるため、全体的な影響を継続的に配慮すべき環境になってきていると考えております。

以上の様な、インフレ圧力が顕在化するなかで、企業としてはどの様な戦略を取るべきなのでしょう。

日本の労働生産性は、先進国の中ではとても低く、しかも改善の傾向があまり見られないことは世界的にも有名な話ですが、インフレに対抗する手段は生産性を上げることに尽きると考えております。

我々は、ひたすら事業を拡大させ、規模の経済性を一層発揮できるよう、まずは売上1,000億円を10年程度で実現しようとしております。72の法則というものがありますが、2倍になるために何%成長で何年かかるかをおおよそ示してくれる便利な法則です。弊社の目標とするKPIで提示した売上成長率20%を達成できる場合、4年弱で2倍となります。そして、1年の成長率を26%にした場合、10年で規模が10倍となります。

また、今期上半期を目処に、4月に刷新した教育制度を更にDX等により進化させ、領収書、請求書、契約書等の電子化も進め、業務効率を上げて参ります。

そして、このように生産性を上げることにより生み出される資金を職員の処遇改善に振り向けます。個人の観点からみると、元来インフレは賃金が同率で上がっていれば、実質賃金は同等であり恐れるものではないのです。問題は企業が賃金を上げられるかにかかっております。企業は当然予算制約があり、成長のための他の分野の投資も必要です。

しかし、生産性を上げれば両立が可能となります。

当社の事業分野である、介護、障がい者支援、そして保育事業は、公的資金を一部得て運営をしておりますが、今後それらは削減されていくでしょう。しかし、その問題に対しても、生産性を上げるという方策が有効のはずです。その為には、制度として必要とされる人員体制が、生産性の高低に関わらず画一的に決められている、現在の報酬体系を改革する必要もありますが・・・

弊社の株価は、昨年秋に大きく上昇した後、新興市場のトレンドにも押され、大きく下落致しました。しかし、膨大な需要が国内市場のみでもあるなかで、介護市場はまだ20年程度は拡大を続けます。また、国内で既にピークアウトしつつある保育市場も、アジアの周辺国も勘案すると、暫くは伸長を続けます。

その様な環境の中で、着実に成長してゆけば、以前「ステークホルダーの皆様への手紙」において言及させて頂いた IHH 社の双壁となる企業になれると信じて、弊社の経営を担わせて頂いておりますので、引き続きご支援ご鞭撻のほど宜しくお願い申し上げます。

株式会社リビングプラットフォーム

代表取締役 金子洋文

金子洋文