

社会保険・社会福祉・介護事業

産業分類コード 85

社会保険・社会福祉・介護事業（産業分類コード85）

（1）市場概要

① 営業種目

- ▶ 社会保険事業団体 ▶ 保育所 ▶ その他の児童福祉事業
- ▶ 特別養護老人ホーム ▶ 介護老人保健施設 ▶ 通所・短期入所介護事業 ▶ 訪問介護事業
- ▶ 認知症老人グループホーム ▶ 有料老人ホーム ▶ その他の老人福祉・介護事業
- ▶ 障がい者福祉事業 ▶ 更生保護事業 ▶ その他の社会保険・社会福祉・介護事業

② 業界規模

総売上高（※） 148兆705億円

上場企業数 10社

非上場企業数 72,279社

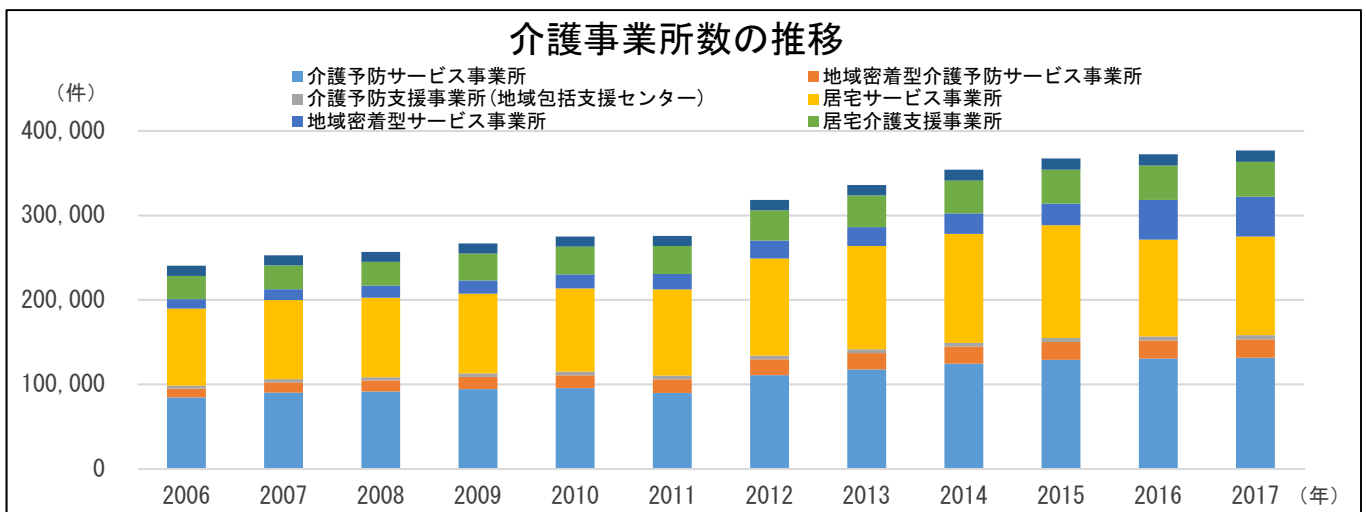
※ 社会保険・社会福祉・介護事業においては、「事業活動収入」として表されるが、本書では便宜上「売上高」として表現する。

③ 業界サマリー

社会保険・社会福祉・介護事業は、公的年金や医療保険、介護保険事業を行う「社会保険事業団体」、保育所や託児所、児童相談所などを運営する「児童福祉事業」、老人ホーム、デイサービス、訪問介護などを運営する「老人福祉・介護事業」に分けられる。

2000年に社会福祉基礎構造改革および介護保険制度が施行され、従来は公立と社会福祉法人しか認められていなかった保育所や介護施設の運営が民間にも開放された。それに伴い、事業者数は増加基調で推移し、合わせて倒産件数も増加している。

社会保険・社会福祉・介護事業に所属しているのは、多くが社会福祉法人である。社会福祉法人とは、「社会福祉事業を行うことを目的として設立された法人」である。しかし、事業者数の増加と共に競争が激化し、社会福祉法人であっても倒産は発生している。倒産が発生しにくいイメージがある業種だからこそ、与信管理が重要であるといえよう。



(出所) 厚生労働省「介護サービス施設・事業所調査」

(2) ビジネスモデル

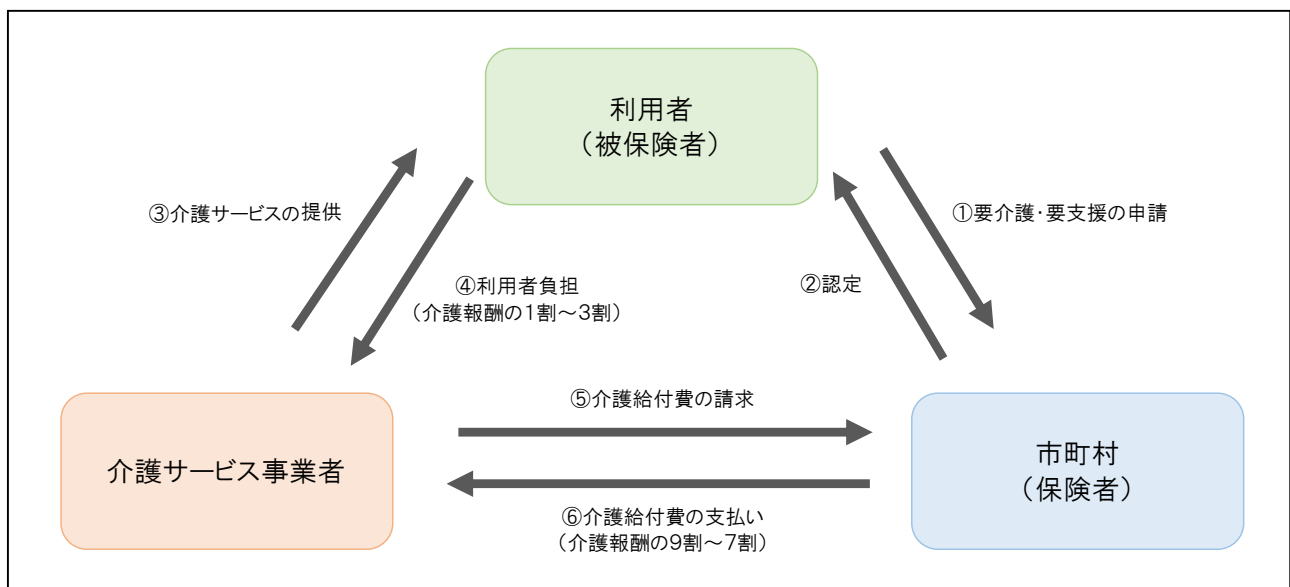
児童福祉事業と老人福祉・介護事業は、「保育」や「介護」といったサービスを提供し、その対価を受け取るサービス業である。ただし、通常のサービス業と異なる点は、社会保険・社会福祉・介護事業が「社会福祉」という社会の発展に寄与する事業であり、本質的には利益の追求を目指す事業会社ではないということである。

実際に、収益面からみると、保育事業者の主な収益源は、顧客からの保育料収入ではなく国からの補助金であり、介護事業者の主な収益源は介護報酬となっている。介護報酬とは、介護サービス提供の対価として介護サービス事業者を支払われる報酬であり、利用者の所得金額に応じて1割～3割が利用者負担となり、残りの9割～7割が公的機関の介護保険から支払われる。

一方、支出面では人件費が費用の大半を占め、コスト全体の80%に達するケースもある。これは、保育所や介護サービスの職員数には、国が定める「配置基準」が存在しており、法定以下の人員基準にすることができないためである。仮に、収益を最大化しようとする、基準を満たす人員を配置しつつ人件費を抑えなければならない。これが、近年の介護職や保育士の低賃金問題につながっている。

また、2000年に始まった介護保険制度においては、3年ごとに収益源である介護報酬の見直しを実施される。介護報酬額は、介護内容によって細かく分類されており、政府はより重点的なケアを必要とするサービスの報酬を引き上げ、他のサービスの報酬を引き下げている。介護報酬の額が引き上げられるサービスを運営していれば収益が拡大し、そうでなければ業績の悪化にもつながることとなるため、3年ごとの改定には、各事業者が注目している。

介護報酬支払いの流れ



(3) 業界動向

仕事をする女性の割合は増加の一途であり、保育事業は拡大が続いている。また、高齢化が進む日本において、介護需要は拡大が続いており、厚生労働省によると、公的介護保険制度の被保険者は2000年4月末時点の2,165万人から、2017年4月末時点で3,446万人にまで膨らんでいる。

社会保険・社会福祉・介護事業は、上記のような社会的な背景から、業界全体として拡大基調にあり、今後も拡大が見込まれている。こうした状況において、参入が容易な介護事業には異業種から民間事業会社の参入が相次ぎ、競争が激化している。

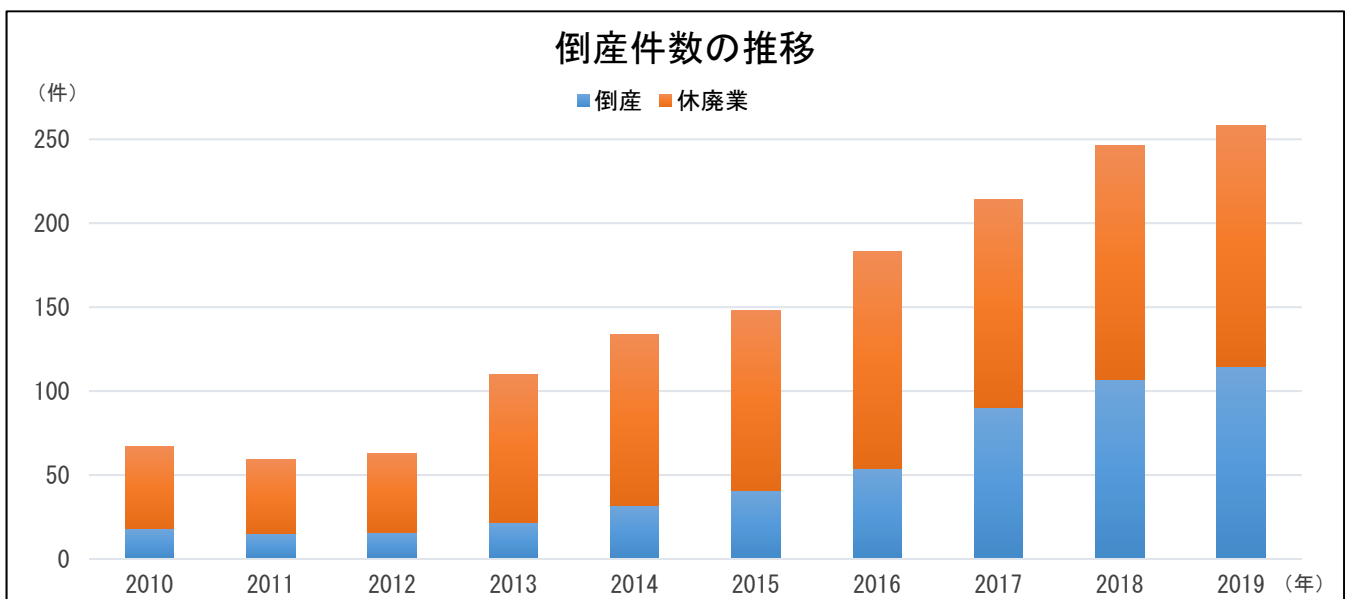
社会保険・社会福祉・介護事業が抱える問題点としては、深刻な人手不足が挙げられる。要因としては、「低賃金」、「同業者との人材獲得競争」、「業務の大変さ」、「離職率の高さ」などが挙げられる。

前述のように、社会保険・社会福祉・介護事業においてはコストの大半が人件費であり、基準人員が決められているため、給与の引き上げは業績の悪化に直結することから、保育士や介護士の給与を引き上げることは容易ではない。さらに、重労働かつ人の命を扱う責任の重い仕事である（にもかかわらず給料が安い）ということが挙げられよう。

労働力不足を補うため、政府は外国人の介護従事者の受入れ増加を目指している。2008年、EPA（経済連携協定）により、東南アジアを中心とした外国人介護士の受入れが開始された。しかし、語学力や資格取得など、受入れ条件が厳しいことから、増加は限定的であり、引き続き労働力不足が継続するとみられている。

業界全体として拡大基調にある社会保険・社会福祉・介護事業であるが、近年は倒産件数も増加している。以下のグラフは直近10年の社会保険・社会福祉・介護事業における倒産件数の推移であり、右肩上がり増加していることが分かる。

背景には、競争激化により大手の事業者顧客である要介護者や介護従事者が集中し、その結果、資金力に乏しい小規模事業者が倒産しているとみられる。また、2015年の介護報酬引き下げも大きな要因になっているといえそうだ。



(出所) リスクモンスターデータベースより作成

(4) 財務指標分析

社会保険・社会福祉・介護事業独自の財務指標が存在しないため、社会福祉法人の財務指標について記載する。

(安全性分析)

社会福祉法人設立の基礎となる資産は、原則として寄附を原資とし、純資産の部の基本金に計上される。この基本金は社会福祉事業を存続させていく限り、維持していかなければならないものである。また、企業会計では圧縮記帳される補助金についても、積立金として純資産の部に計上されるため、純資産比率は高くなる。

(収益性分析)

社会福祉法人の主目的は利益獲得ではないが、継続的なサービス提供のためには、安定した収益を確保することが重要である。売上高総利益率にあたるサービス活動増減差額率*、経常利益率にあたる経常増減差額率は共に低水準であり、補助金等により収益は安定しているとはいえ、事業環境に変化があった際には赤字に転落する可能性もあることを考慮しておかなければならないだろう。

$$\text{※ サービス活動増減差額率} = \frac{\text{サービス活動収益} - \text{サービス活動費用}}{\text{サービス活動収益}}$$

(効率性分析)

事業会社の売掛債権回転期間にあたる事業未収金回転期間は、1.3 か月と短い。社会福祉法人は、個人を対象としたサービス業であり、売掛取引はほとんど発生しないと推察される。一方、介護や保育に要する設備は恒常的な仕入れが発生することから、買掛債務回転期間にあたる事業未払金回転期間は、2.5 か月と他の事業会社とそれほど変わらない水準となっている。

【財務指標 (2018 年度)】

		社会福祉法人
安全性	純資産比率(%)	72.6
	流動比率(%)	302.4
	当座比率(%)	195.9
	固定比率(%)	108.4
	借入依存度(%)	16.7
収益性	サービス活動増減差額率(%)	2.7
	経常増減差額率(%)	2.9
効率性	事業未収金回転期間(か月)	1.3
	事業未払金回転期間(か月)	2.5

(出所) 独立行政法人福祉医療機構「社会福祉法人の現況報告書等の集約結果」

(5) 与信限度額の考え方

■与信限度額の設定方法

与信限度額とは、取引において自社が許容する信用供与の最大額であり、いかなる時点でも超過してはならないものである。与信限度額は、「必要かつ安全な範囲内」で設定する必要がある。必要な限度額は、取引実態を基に算出し、安全な限度額は、自社の財務体力や取引先の信用力（格付）を基に算出する。

●与信金額（必要な限度額）

実際の取引において、必要となる与信金額。社会福祉法人に対して発生する与信取引としては、設備の販売や継続的なサービス提供での「売買取引」が挙げられ、継続取引における必要な与信金額は、以下のとおり算出される。

$$\text{与信金額} = \text{月間の取引金額} \times \text{回収サイト}$$

取引を行う際には、自社の取引条件が斯業界の平均水準から大きく乖離していないか、確認すべきである。買掛債務回転期間の業界標準値が「斯業界の平均的な支払サイト」を表しているため、「月間の取引金額×買掛債務回転期間の業界標準値」によって、与信金額の基準とすることができる。

$$\text{社会福祉法人に対する平均的な与信金額} = \text{月間の取引金額} \times 2.5 \text{ か月}$$

●基本許容金額（安全な限度額）

基本許容金額は、自社の財政がどの程度の貸倒れまで耐えうるかを予め計ることで、自社の体力を超える取引に対する牽制機能を働かせるものであり、自社の財務体力と取引先の信用力を考慮して算出する。一例として、自社の自己資本額に対して、取引先の信用力（格付）に応じた割合を安全な限度額とする方法がある。

$$\text{基本許容金額} = \text{自社の自己資本額} \times \text{信用力に応じた割合}$$

（例：A格10%、B格5%、C格3%、D格0.5%、E格0.3%、F格0%）

●売込限度額（安全な限度額）

販売先において、自社との取引シェアが高くなり過ぎると、自社が取引から撤退することが困難となる恐れがある。そのため、取引先の信用力（格付）に応じて取引シェアに上限を設けるべく、取引先が抱える買掛債務額の一定割合を売込限度額として設定する方法が考えられる。

$$\text{売込限度額} = \text{買掛債務額} \times \text{信用力に応じた割合}$$

（例：A格30%、B格20%、C格15%、D格10%、E格6%、F格0%）

仮に、取引先の売上高情報しかなく、買掛債務額が不明な場合であっても、業界標準値を用いて売上高総利益率（2.7%*）と買掛債務回転期間（2.5か月*）から、以下のように買掛債務額を推定することができる。

$$\begin{aligned} \text{買掛債務額} &= \text{売上高}/12[\text{月商}] \times (1-0.027)[\text{原価率}] \times 2.5(\text{か月})[\text{買掛債務回転期間}] \\ &= \text{売上高} \times 0.203 \end{aligned}$$

※ 社会福祉法人においては、サービス活動増減差額率を売上高総利益率、事業未払金回転期間を買掛債務回転期間と仮定して算出。

（例：売上高100億円・A格の場合：100億円×0.203[買掛債務額]×30%[信用力に応じた割合]=6.09億円）

(6) 与信管理のポイント

社会保険・社会福祉・介護事業は、公共性が高く政府からの支援があることから、倒産が発生することが想像しにくいかもしれないが、業界動向で述べた通り近年は倒産件数が急拡大している。まずは、介護や保育事業者であっても他の事業会社と同様に、与信管理を行う必要があるということを認識しなければならない。

その上で、まずは運営母体の確認が必要となる。斯業種には社会福祉法人のほかにも民間事業者が多数参入している。特に、メイン事業が保育や介護事業でない場合、参入する理由が収益拡大である可能性がある。メイン事業の業績が悪化すれば、斯業種の事業にも影響が出てくる可能性が高いことから、主要な事業の確認が必要である。

社会福祉法人であっても、人件費等のコストを削減したり、補助金支給要件の対象とならない設備への投資を抑制するなどして、収益最大化を図る事業者も存在する。また、社会福祉法人であっても「収益事業」として貸ビルや駐車場の経営などを行うことができるとされており、収益事業に注力していないかも確認要素であろう。

介護事業者の場合、注目すべきは3年に一度の介護報酬改定であろう。2015年4月の改定時、介護報酬が9年ぶりに引き下げられたことを受けて、以降の老人福祉・介護事業者の倒産が急増する事態となった。2018年4月の改定では、介護報酬が引き上げられているが、倒産が減少するかは不透明である。

元々利益率の低い事業であることから、収益源となる介護報酬の減少は死活問題である。元々低い人件費は下げられないどころか、同業者の競争激化によって、平均賃金は上昇傾向にある。前述のように、介護報酬は細かく分類されていることから、取引先の介護事業者が対象となる介護報酬は何なのかを確認しておく必要があるだろう。

過去に社会福祉法人が利益を水増しした手口として、産業廃棄物処理や備品の購入先を、理事長と関わりのある業者を使って、通常以上の料金設定をした上で理事長個人に還元するという手法があったため、与信管理をよりしっかり行うのであれば、取引先との関係性も確認しておく必要があるだろう。

【参考資料】

厚生労働省：「介護サービス施設・事業所調査」

総務省統計局：「平成28年経済センサス」

独立行政法人福祉医療機構：「社会福祉法人の現況報告書等の集約結果」