

株式会社ニチイ学館【9792】  
2006年3月期中間  
決算説明会資料

---

Group  
Strategy

Medical

Health  
care

Education

Reference  
Data

2005年11月22日

ニチイ学館

# 目次

## 2006年3月期 中間決算説明会資料

<b>1.グループ戦略について</b>	
ニチイ学館グループの経営戦略	2
<b>2.医療関連事業</b>	
今期事業戦略	3
医療関連事業の成長戦略	4
<b>3.ヘルスケア事業</b>	
訪問介護サービス戦略	5
介護保険制度改正に伴う当社の取り組み	6
介護保険制度改正に伴う当社の取り組み	7
<b>4.教育事業</b>	
教育事業の抜本的な見直し	8
<b>5.参考資料</b>	
介護保険制度の改正ポイント	9
介護保険制度の改正ポイント	10
設備投資・減価償却費（単体）	11

この配付資料に記載されている業績目標および契約数・利用者数・目標等は、いずれも当社企業グループが現時点において把握している情報を基にした予想値であり、これらは経済環境、規制緩和、雇用情勢などの不確実な要因の影響を受けます。したがって、実際の業績および契約数・利用者数等はこの配付資料に記載されている予想とは異なる場合がありますことをご承知ください。

# 【グループ戦略】ニチイ学館グループの経営戦略

## 事業成長戦略

### <コア事業強化と新事業・サービスへの取り組み>

- 【医療関連事業】 経営支援サービスの開発・提供  
ビジネスソリューションへの取り組み
- 【ヘルスケア事業】 介護予防への取り組みとアクティブシニアへのアプローチ戦略
- 【教育事業】 良質な人材養成と現場へのスムーズな人材供給  
新・販売促進戦略の実行と新講座の開発・提供
- 【神戸ポータルアイランドセンター】 現業サービスの高度化と新サービスの研究・開発

### 【2003年度～】

各事業の業務改善プロジェクト実施による業務効率の徹底とスタッフの自律性向上

### 【2004年度～】

本社・支社・支店の新経営管理体制による組織の活性化とマネジメント力の強化  
新就業システムの導入

### 【2005年度～】

新経営執行体制による、本社経営基盤の再構築  
ニチイ学館グループの再編による経営資源の効率化と集中  
営業体制改革による営業人員強化と営業ノウハウの共有化

## 組織改革

- 【ブランド戦略】 ニチイブランドとアイリスブランドのシナジーを発揮できる  
ブランド体系の構築

- 【ビジネスモデル】 独自ビジネスモデルの戦略的な活用と進化

- 【人材・組織】 企業風土の蓄積・向上、若手の登用

- 【IT戦略】 「ITプロジェクト」の推進による情動的経営資源の活用

- 【業容変革戦略】 ソリューションビジネス・教育事業などの拡大による全社業容の変化・推進

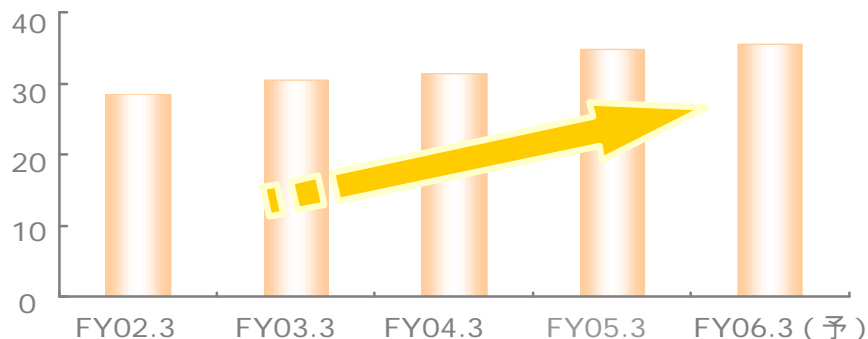
## その他戦略

# 【医療関連事業】今期事業戦略

## 売上拡大営業の継続・強化

### 既ユーザーへの拡大営業

(百万円) (1ユーザーあたりの売上高推移) 【病院】



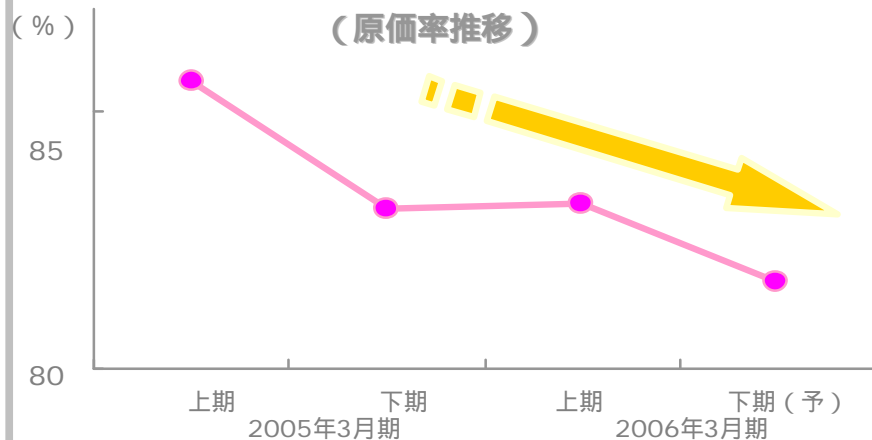
### 変化に対する積極的営業

2006年4月 診療報酬改定  
医療制度改革による医業経営環境の変化  
報酬改定関連業務・制度改正サポート業務需要の増加

改正関連業務を足掛かりにした新規ユーザーの獲得  
既存ユーザーに対する売上拡大営業の強化

改正関連業務：報酬改定関連業務・制度改革関連セミナー等

## 原価改善策の継続・強化

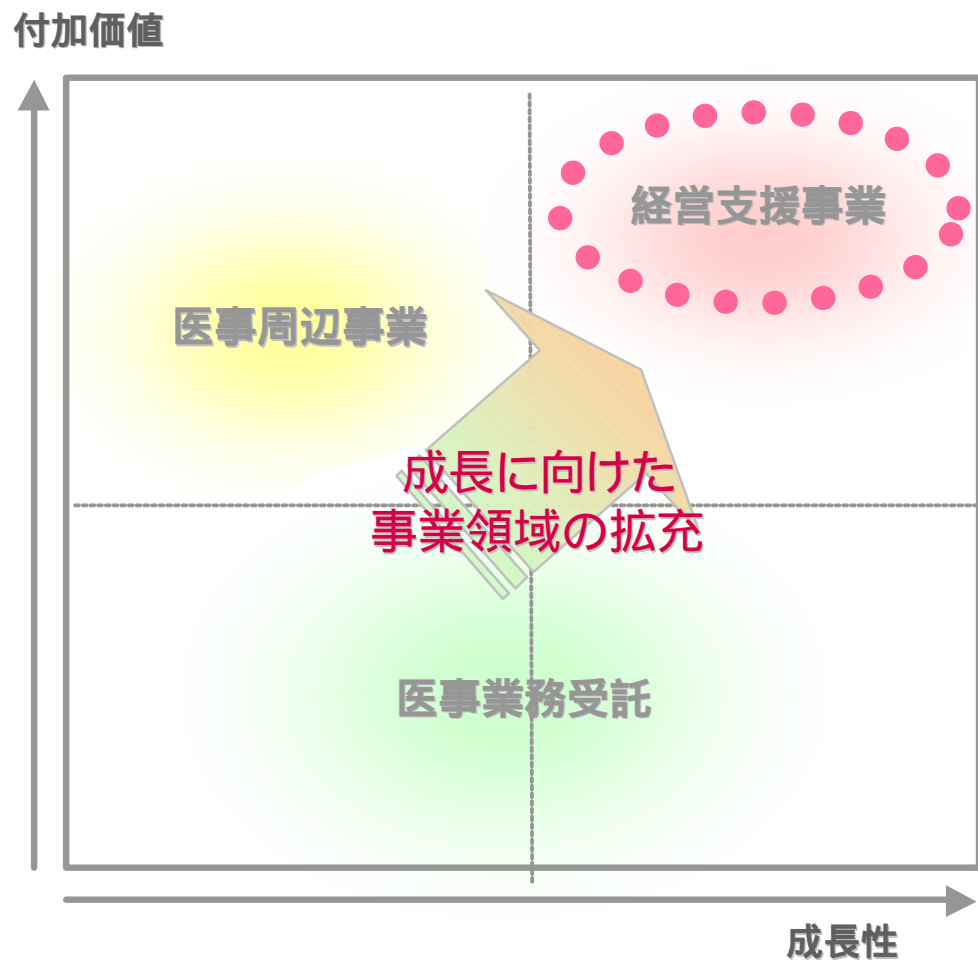


### 具体的な取り組み

1. マネジメント強化による業務効率の追求
2. 契約内容の適正化の継続
3. 新就業システムのリニューアル

# 【医療関連事業】医療関連事業の成長戦略

## 成長戦略のフォーカス領域は「経営支援事業」



### 経営支援事業戦略

1. 医療経営分析支援サービスの拡充
2. PF事業への積極参入
3. 医療 介護の連繋支援サービスの拡充
4. ビジネスソリューションへの取り組み

# 【ヘルスケア事業】訪問介護サービス戦略

## 上期（3月末～9月末）の利用者伸長率の前期比較

訪問介護は訪問入浴サービス含む

### 2004年

	3月末	9月末	伸長率
訪問介護：利用者数 ：拠点数	57,586人 (672カ所)	59,430人 (764カ所)	3.2% (13.7%)
通所介護：利用者数 ：拠点数	15,147人 (184カ所)	15,346人 (185カ所)	1.3% (0.5%)
福祉用具レンタル ：利用者数 ：拠点数	26,000人 (163カ所)	28,315人 (212カ所)	8.9% (29.3%)

### 2005年

	3月末	9月末	伸長率
訪問介護：利用者数 ：拠点数	60,699人 (889カ所)	63,045人 (892カ所)	3.9% (0.3%)
通所介護：利用者数 ：拠点数	15,159人 (191カ所)	15,889人 (213カ所)	4.8% (11.5%)
福祉用具レンタル ：利用者数 ：拠点数	29,614人 (223カ所)	31,660人 (211カ所)	6.9% (-5.4%)

## 上期実績

各サービスともに新規利用者獲得を図り、利用者数の拡大に努めた

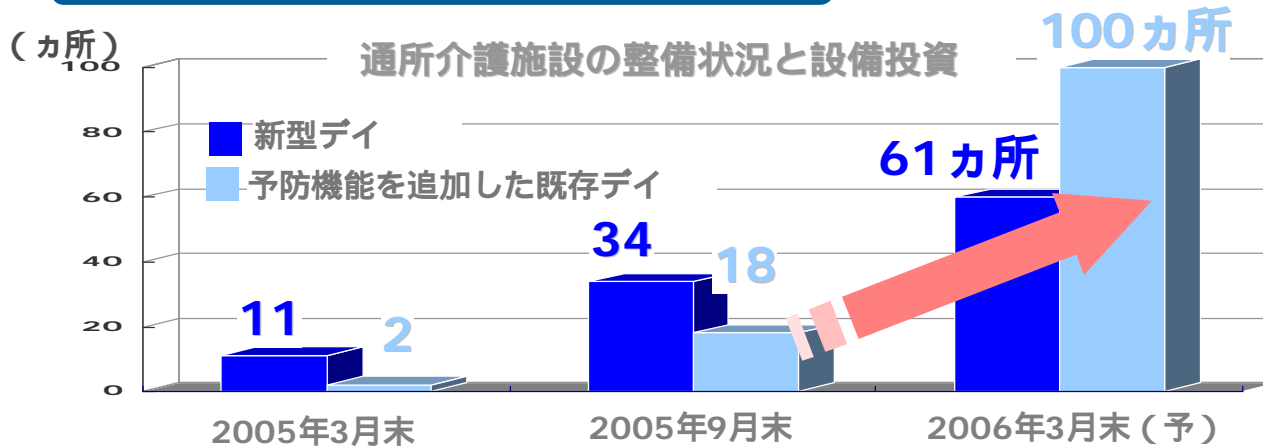
## 下期の戦略

1. 拠点のセンター長・サービスリーダーのマネジメント能力の更なる養成
2. 拠点ごとの情報共有システムの構築
3. 引き続き「プラス1計画」を推進

# 【ヘルスケア事業】介護保険改正に伴う当社の取り組み

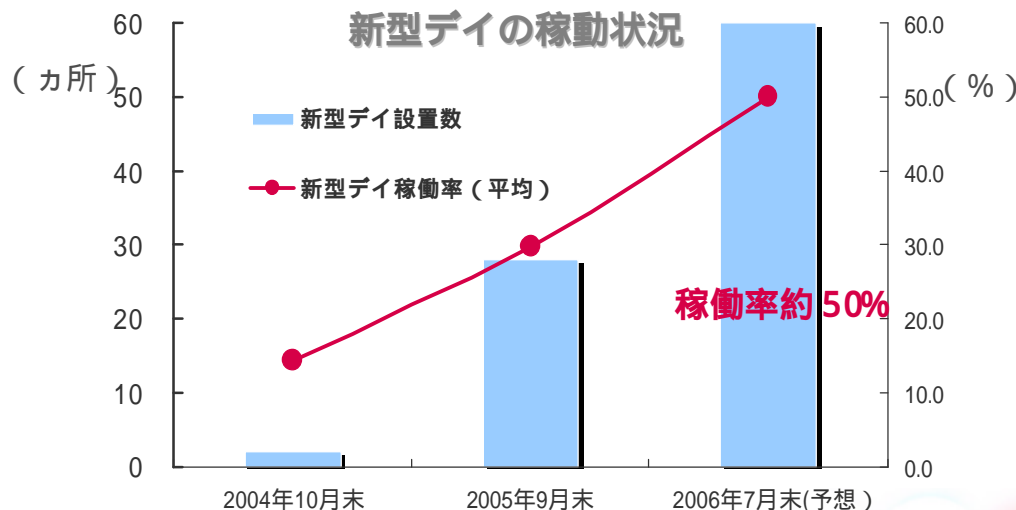
## 「多機能型ケアセンター」の進捗状況

【2005年9月末現在】



勘定科目	2006年3月期中間(実績)	2007年3月期(予想)
設備投資額	3,223百万円	9,100百万円

通所介護施設の整備状況は順調に推移している。  
**2006年3月末には、介護予防サービスを提供できる拠点数を161カ所とする。**  
 (通所介護施設合計は244カ所)



新型デイの新規利用者は拡大しており、**新型デイ稼働率(平均)は順調に推移している。**  
**2006年7月末には、採算分岐ラインである約50%に達する。**

# 【ヘルスケア事業】介護保険改正に伴う当社の取り組み

## トータルな介護予防サービスの提供体制

### 【当社のトータル介護予防サービス】

#### 運動器の機能向上

ハード面（トレーニング機器を導入するデイ161カ所）とソフト面（当社介護予防運動指導員2,500人）両方からのサービス提供（2006年3月に体制構築予定）

#### 栄養改善

管理栄養士等の確保による栄養指導サービスの提供と当社商品の「フローズンミール」を利用した栄養管理。

#### 口腔機能の向上

医療機関とのネットワークを活かした歯科衛生士や歯科医との連繋による口腔ケアサービスの提供

### 圧倒的なサービスインフラの確立

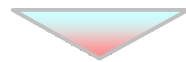
当社は「新予防給付」や「地域支援事業」の体制スタートに向けた各市区町村の取り組みに、迅速に対応できることで、**先行優位性**を発揮していく



# 【教育事業】教育事業の抜本的な見直し

## 教育事業

…… 当社企業グループの「ビジネスモデル」を支える基幹事業であり、  
またグループ企業成長の源泉である。



事業拡大の原点、抜本的な見直しに着手

### 【今期】

#### 1. エリア戦略の強化

地域ごとに連繋したエリア販売の強化

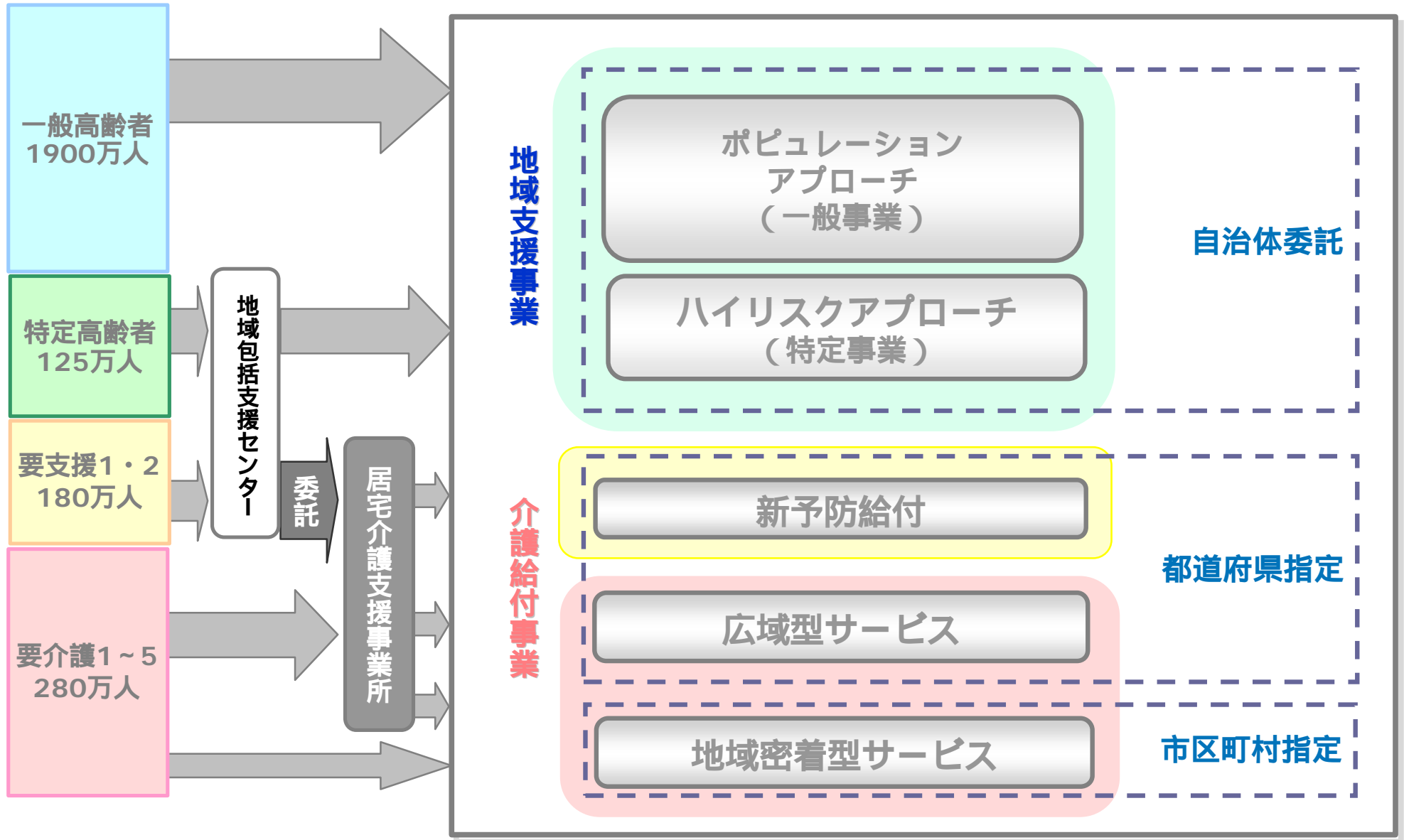
#### 2. 販売促進活動の抜本的な見直し ~新広告戦略~

販売強化・拡大とチャネルの多様化による受講希望者への接触率の最大化  
斬新且つ訴求力の高い広告内容への刷新  
WEBやモバイルを活用した受講手続きの効率化

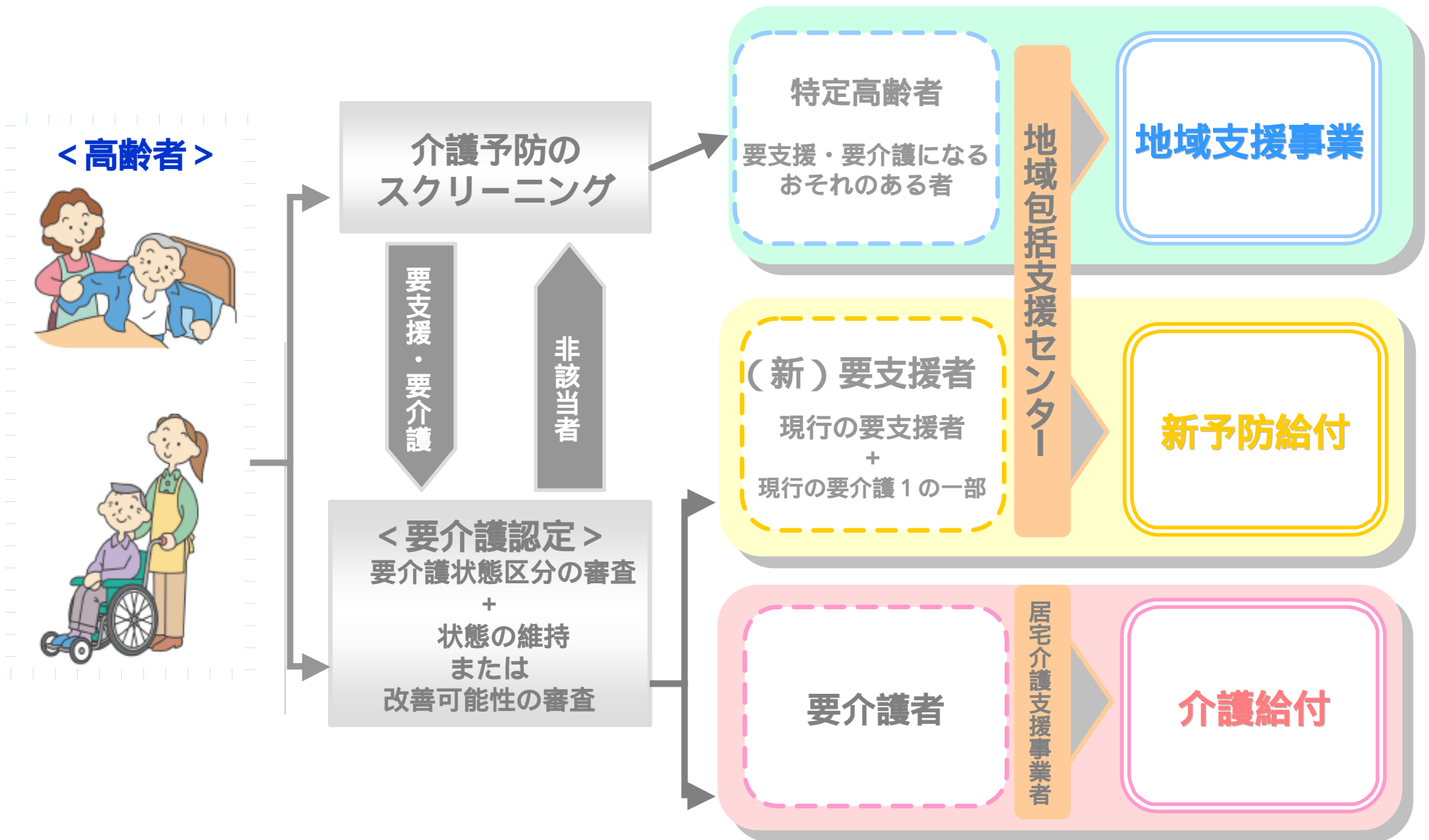
#### 3. 教育事業の推進部署を強化

開講計画から受講生募集活動、広告戦略、人材供給まで一貫した戦略の策定・実行を行える  
体制の更なる推進

# 【参考資料】介護保険制度の改正ポイント

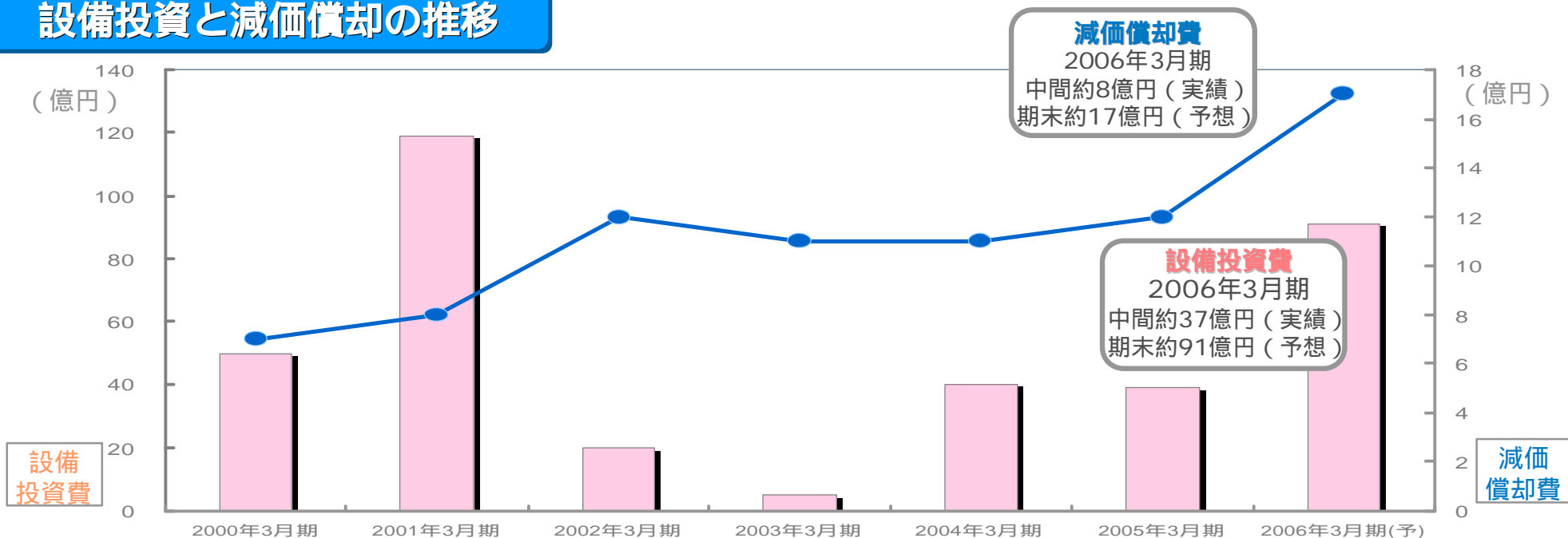


# 【参考資料】介護保険制度の改正ポイント



# 【参考資料】設備投資・減価償却費（単体）

## 設備投資と減価償却の推移



設備投資費・・・有形固定資産のみ  
減価償却費・・・有形・無形・その他含む

### 2000年3月期～2001年3月期

介護保険施行に伴い、一気に設備投資を行い、通所介護サービスの圧倒的なトップシェアを獲得。

### 2002年3月期～2004年3月期

積極的な設備投資分の回収期間として、投資を控え業績向上に注力。

### 2005年3月期～2006年3月期

介護保険改正に伴い、「多機能型ケアセンター計画」を掲げ、先行投資を推進中。