

株式会社ニチイ学館

2008年3月期通期
決算説明会資料

2008年5月28日

2008年3月期 総括
中期事業展望

代表取締役社長 森 巖



2008年3月期 連結・単独実績

連結

(単位：百万円)

	07年3月期実績	08年3月期実績	前年比	
			増減	%
売上高	202,549	199,797	▲ 2,752	▲ 1.4%
営業利益	2,635	2,171	▲ 464	▲ 17.6%
経常利益	2,709	2,042	▲ 667	▲ 24.6%
当期純利益	774	▲834	▲1,608	-

単独

(単位：百万円)

	07年3月期実績	08年3月期実績	前年比	
			増減	%
売上高	198,099	185,557	▲ 12,542	▲ 6.3%
営業利益	2,506	2,660	154	6.2%
経常利益	2,682	2,983	301	11.2%
当期純利益	856	954	98	11.5%



08年3月期

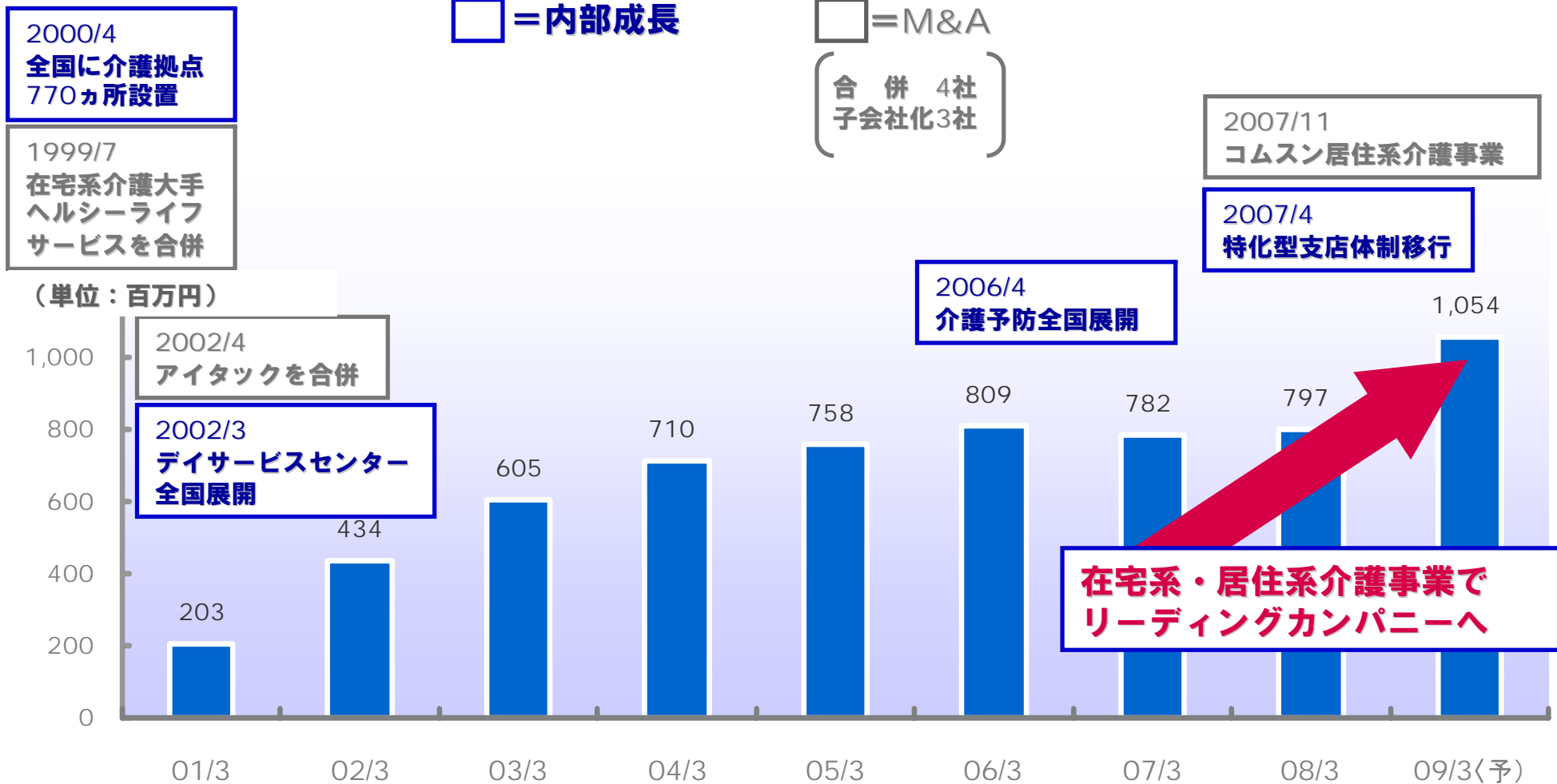
- ・ コムスンからの介護事業の承継、M&A
介護事業におけるワンストップサービスの確立
(予防サービス ~ 居住系サービス)
- ・ 特化型支店体制への移行
- ・ ブランドの統一
- ・ 中期経営計画（2009年3月期～2011年3月期）の策定



ヘルスケア事業の沿革

内部成長とM&Aを組み合わせた成長戦略を実施

在宅系介護・居住系介護のリーディングカンパニーへ

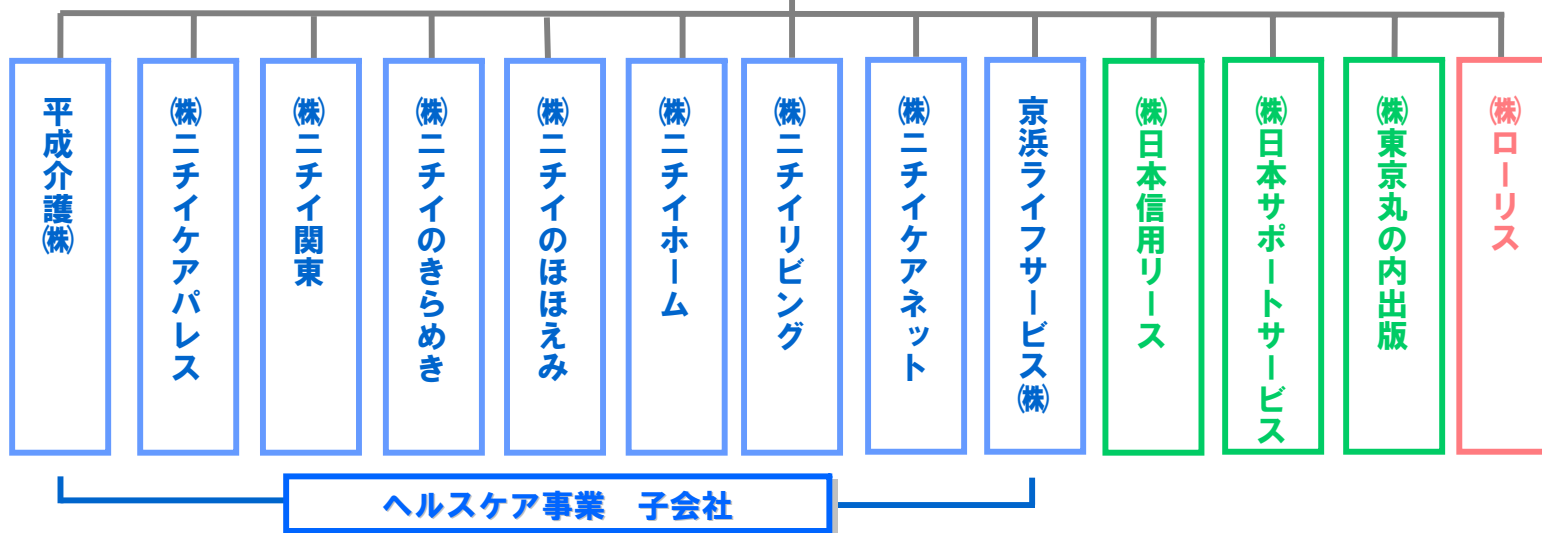




ニチイグループ体制



株式会社 ニチイ学館



<新規子会社概要>

【株式会社ニチイのほほえみ】

代表者：大場 健介 資本金：100百万円

【株式会社ニチイホーム】

代表者：常盤 道弘 資本金：60百万円

【株式会社ニチイケアパレス】

代表者：建部 悠 資本金：80百万円

【株式会社ニチイのきらめき】

代表者：河瀬 葉子 資本金：40百万円

【株式会社ニチイ関東】（非連結）

代表者：田口 雅男 資本金：10百万円

【平成介護株式会社】（非連結）

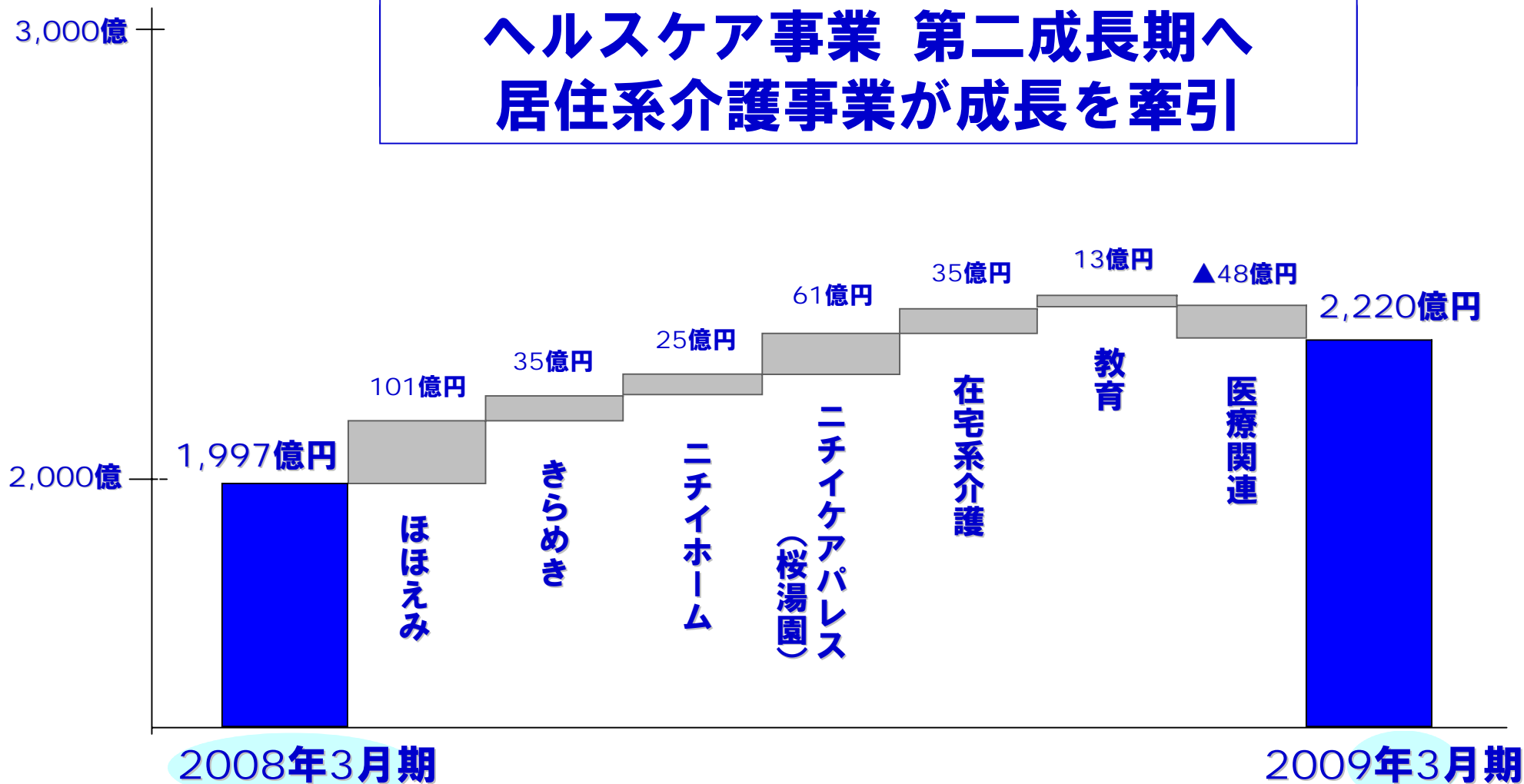
代表者：建部 悠 資本金：52百万円



2009年3月期 事業別売上高成長（前年比）

売上高

ヘルスケア事業 第二成長期へ
居住系介護事業が成長を牽引





各事業のキーポイント

◆ヘルスケア事業

2009年4月の介護報酬改定動向

◆医療関連事業

医療制度改革・診療報酬改定の動向

◆教育事業

介護・医療両制度の改革動向
景気動向

※社会保障全体での改革動向



■「介護労働者の人材確保に関する特別措置法案」

5月21日、参議院本会議にて全会一致で可決

- ①2009年4月1日までに、必要な措置を講じる
- ②賃金水準その他の事情を勘案し、労働条件の改善に資するための施策を検討

■「改正介護保険法」

5月21日 参議院本会議にて全会一致で可決・成立

(1) 事業者への業務管理体制の義務付け

事業者本部への以下の判断を自治体単位とする

- ・立ち入り検査や是正勧告・改善命令
- ・廃止届の事前届け出制への変更
- ・「連座」の判断

(2) 事業廃止時の利用者のサービス確保を事業者の義務とする

付帯決議内容

- ①業務管理体制の整備の義務付けにあたっては、指導監督体制の充実強化に努めるとともに介護サービス事業者にとって過度の負担増が生じないように配慮する
- ②次期介護報酬改定では介護従事者の処遇改善を行う
- ③保険料の算定では、税制等の制度改正が高齢者世帯へ与える影響を十分踏まえ対応する



■介護給付見直しについて

5月13日、財務省 介護保険給付費の抑制に向け、試算を財政審議会に提示

- ・ 軽度の要介護者を制度給付対象外とするケース
- ・ 軽度の要介護者の生活援助給付をなくすケース
- ・ 軽度の要介護者の自己負担を1割から2割に引き上げるケース

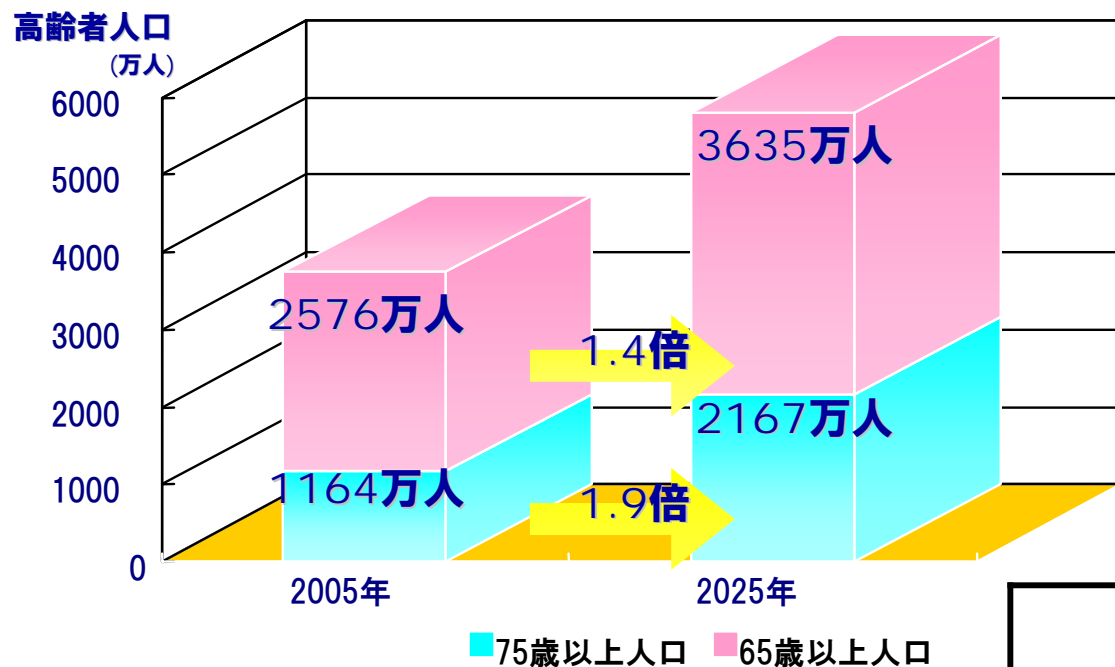
■介護報酬改定

平成19年12月 社会保障審議会 介護給付費分科会
介護サービス事業の実態把握のためのワーキングチームでの論点

- ①従業員のキャリアアップに繋がる取り組みの評価方法
- ②業務量
- ③賃金水準について
- ④人員配置基準や介護報酬上の評価について 他.



トータル介護で今後の社会変化に対応



75歳以上高齢者の増加スピード加速

要介護4・5の認定者に占める75歳以上高齢者の割合

年齢別要介護認定率(平成20年1月)

	人口	要介護認定者	要介護認定率
65～74歳の 高齢者	1,476万人	65.8万人	4.5%
75歳以上の 高齢者	1,270万人	377.9万人	29.8%

	要介護4	要介護5	要介護4・5の合計
認定者総数 ①	58.5万人	52.4万人	110.9万人
うち75歳以上の 高齢者数 ②	49.0万人	43.6万人	92.6万人
認定者総数に占める75歳以上 高齢者の割合 (②/①)	83.9%	83.1%	83.5%

トータル介護サービスで今後の社会の変化に対応



ニチイのトータル介護サービス

<自立から中・重度の要介護者までのサービスインフラを完全に網羅>

当社在宅系介護サービス



居宅介護支援



訪問介護



訪問入浴介護



通所介護

ヘルプステーション
テナント入居

当社グループ居住系介護サービス



「アイリスガーデン」
(高齢者専用賃貸住宅)



ニチイケアハウス



当社グループホーム
(ニチイケアガーデン)



ニチイのほほえみ
(グループホーム)



ニチイホーム
(介護付有料老人ホーム)



ニチイのきらめき
(介護付有料老人ホーム)



桜湯園
(介護付有料老人ホーム)

他社連携施設系サービス

アントケアホールディングス

特別養護老人ホーム

老人保健施設

軽

介護度

重

介護予防

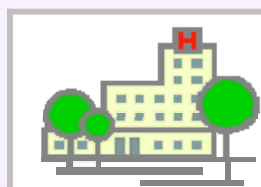


介護予防

地域連携

訪問看護ステーション

緊急
往診



連携病院

緊急
入院



在宅療養支援
診療所

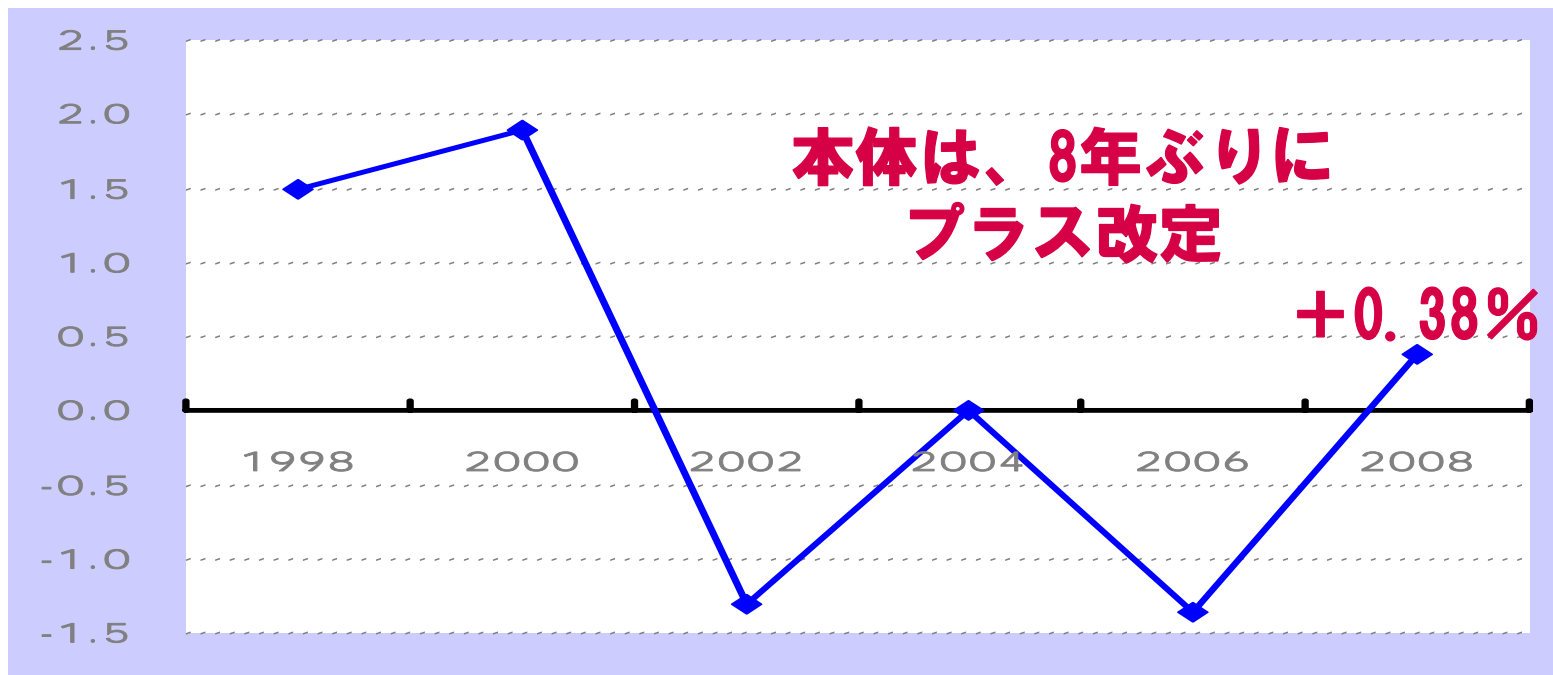
定期訪問
診療

※当社医療事務受託ユーザーを最優先として連携



診療報酬改定の概要

診療報酬改定率推移(本体)

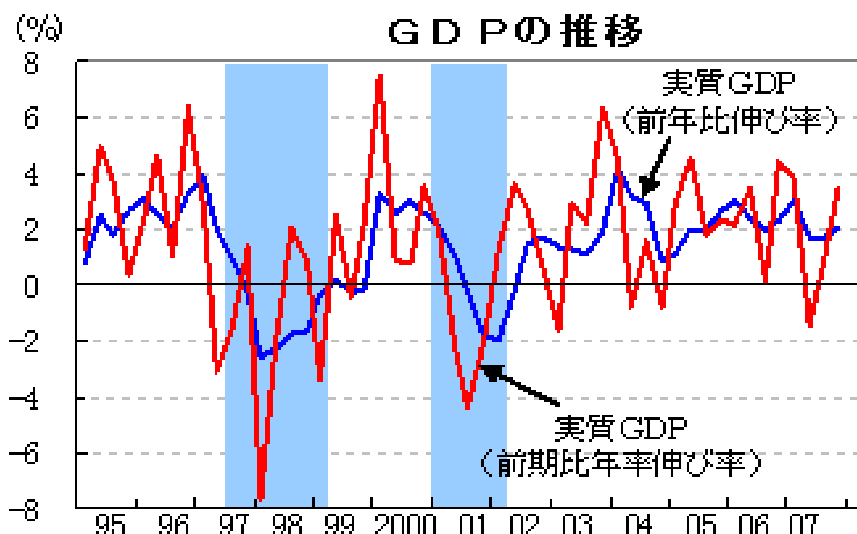


2008年改定の6つのキーワード

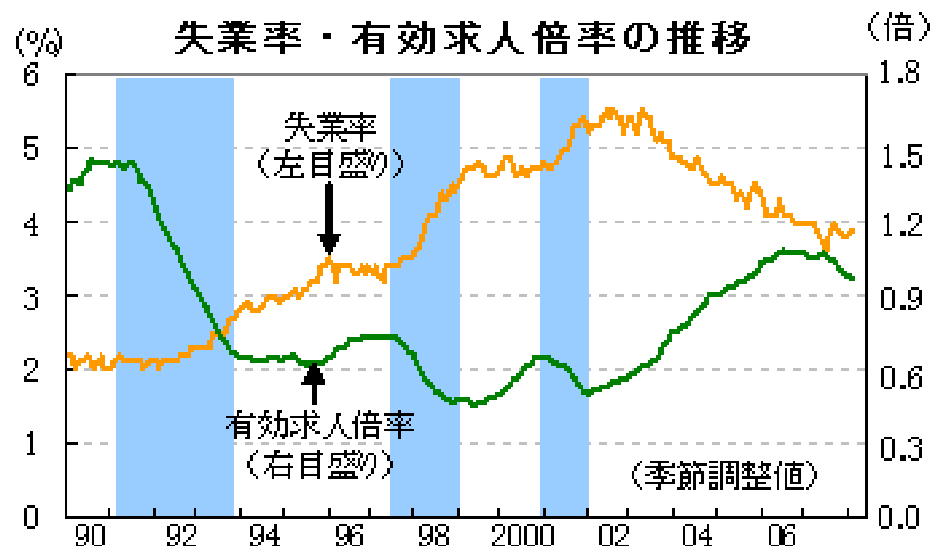
- ◆ 病院勤務医の負担軽減
- ◆ 前回改定のアフターケア
- ◆ 連携ルートの整理と早期退院の促進
- ◆ 診療所・中小病院財源の削減
- ◆ 後期高齢者向け報酬の創設
- ◆ 急性期後へのアウトカム評価



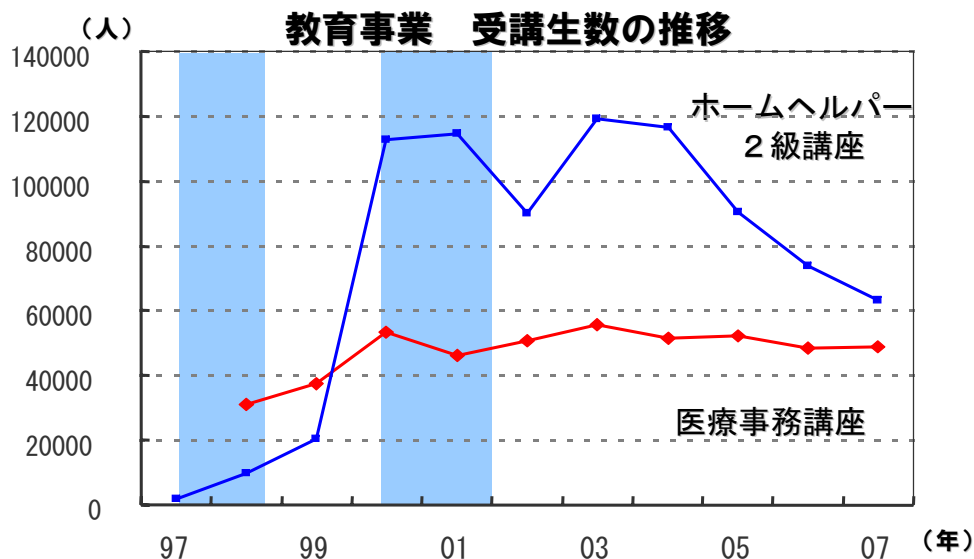
景気動向と受講生数の推移



(出典) 内閣府 (グラフ=4月28日更新)
 (注) 水色の期間は景気後退期。【出典：日経NET】



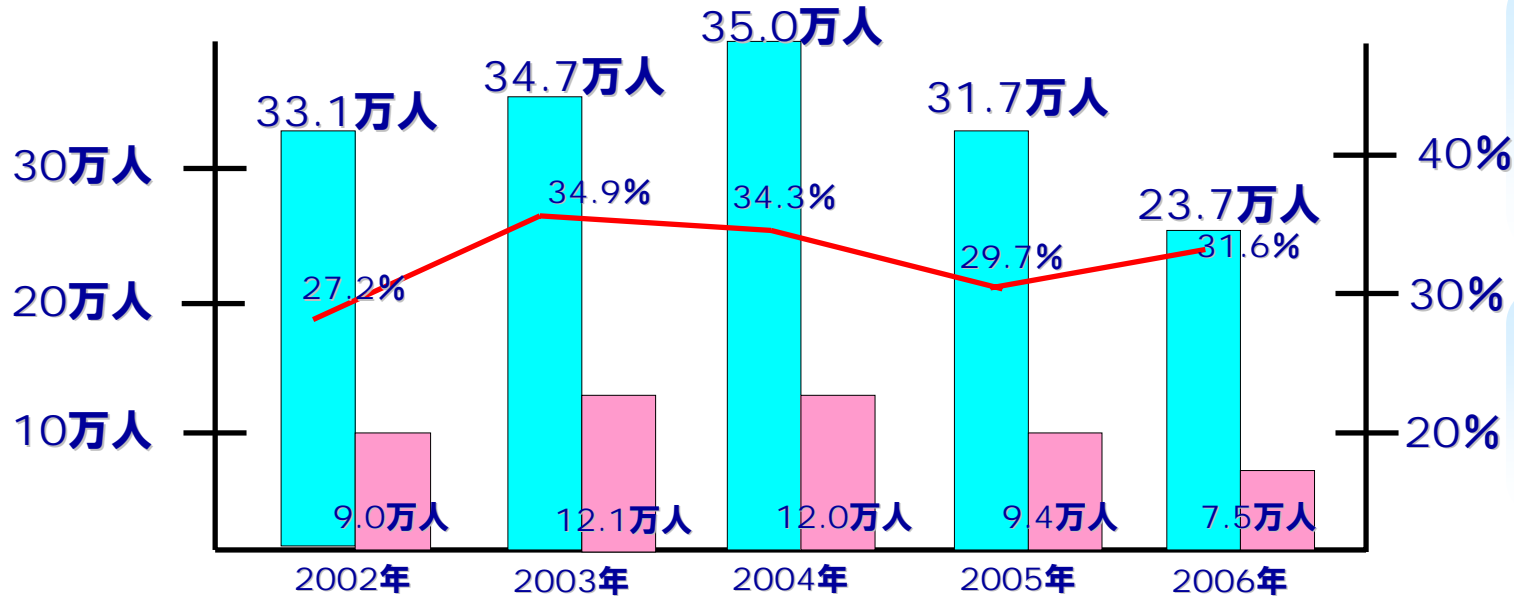
(出典) 失業率は総務省 有効求人倍率は厚生労働省 (グラフ=4月28日更新)
 (注) 水色の期間は景気後退期。【出典：日経NET】





日本の介護の担い手の養成を支えるニチイ

ホームヘルパー養成シェア推移



■ ホームヘルパー年間養成者数1～3級累計 (国民社会保障会議資料)
 ■ 当社ヘルパー講座受講生数1・2級累計

業界のリーディングカンパニーとしての責任

人材は長期的に継続して養成

介護保険従事者 推計

2005年 101.2万人 (うち介護福祉士25.9万人)

2014年 146～156万人

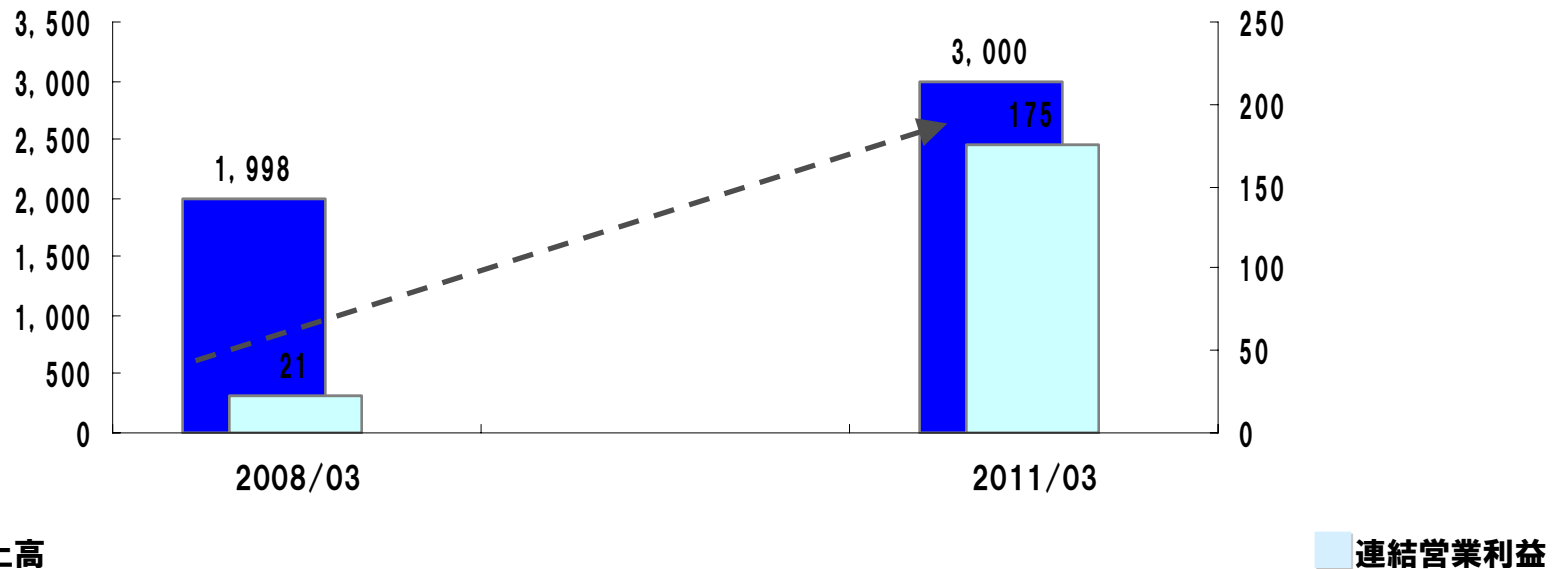
※介護保険利用者数の伸び率等により推計 (厚労省資料より)



中期経営計画（2008/03～2011/03）

（単位：億円）

再び売上・利益の2桁成長トレンドへ



成長戦略のポイント

2011年3月期の売上利益目標の確度向上に全力



中期経営計画

日本のセーフティネットを支えるニチイ

- ・医療関連事業 国民皆保険制度を担う医療機関をサポート
- ・ヘルスケア事業 介護保険サービスを全国においてトータルで提供
(介護予防・在宅系介護・居住系介護)
- ・教育事業 国民皆保険制度、介護保険制度を担う人材の育成



生活直結型産業のリーディングカンパニーへ

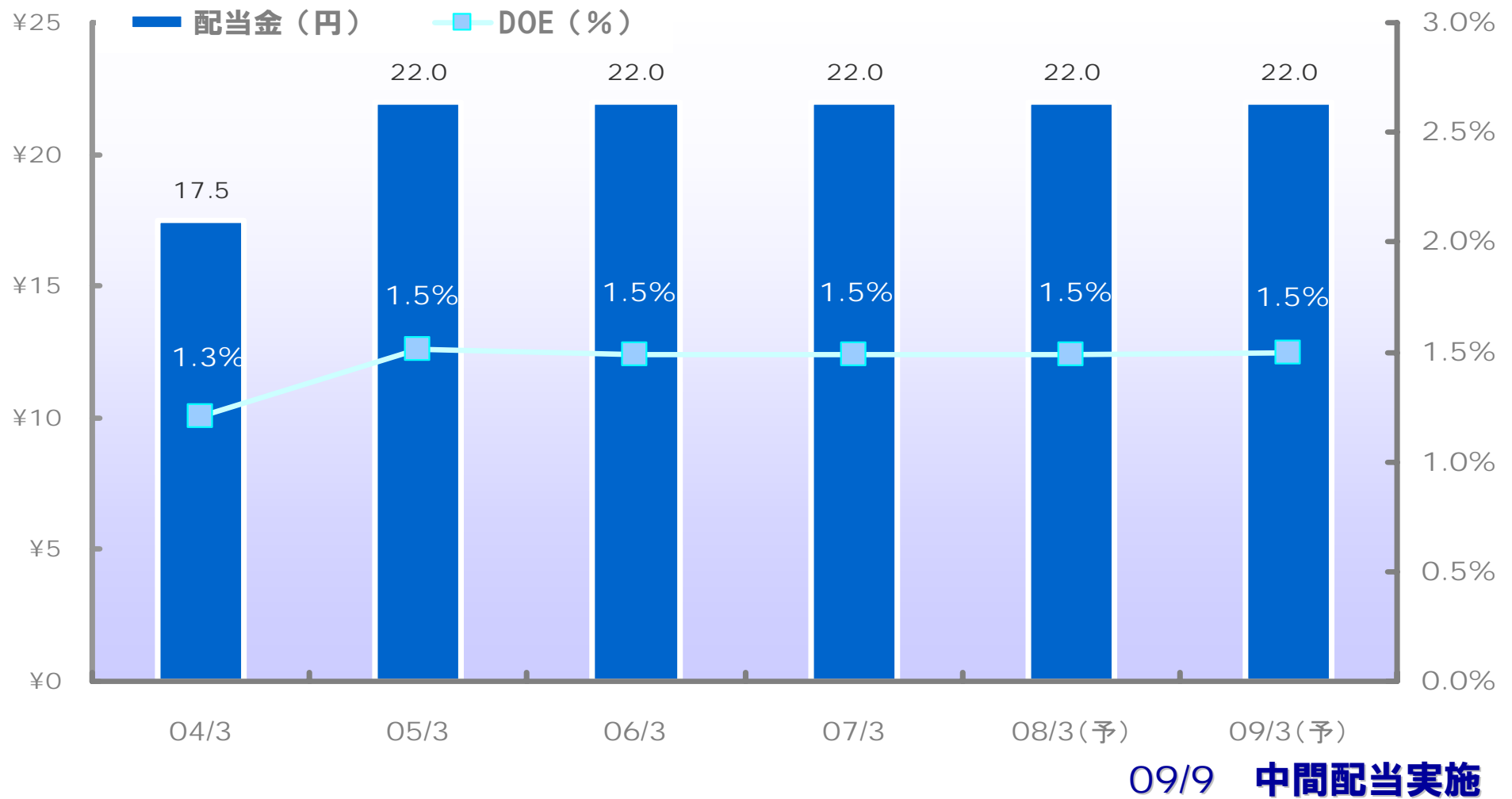
医療関連事業・ヘルスケア事業・教育事業においてサービスメニューを拡充
国民の新たなニーズに対応

※生活直結型産業とは～ 政府経済財政諮問会議で議論されているテーマ
生活直結型産業は、医療・健康支援・保育・介護生活支援・教育・移動・コミュニティ
ビジネスなどのサービス分野が該当し、国民の潜在的ニーズが高く、今後の成長分野である
と定義されている。医療・介護分野だけでも、2010年の市場規模約75兆円、雇用規模約
750万人と見込まれている。

ニチイはこれからも日本のセーフティネットを支え、新たなニーズに対応し、
リーディングカンパニーとして
「売上高」「利益額」「商品力」「社員待遇」「コンプライアンス」業界NO.1を目指します。



2008年3月期 株主還元



※DOE・・・株主資本配当率【配当性向×ROE（連結）】

**2008年3月期通期決算概要
2009年3月期業績見通し**

**専務取締役
事業推進担当 寺田 大輔**



ヘルスケア事業において居住系介護サービスを承継し、
中期的な成長基盤を構築

POINT① ◆ヘルスケア事業 2期ぶりの増収

売上高 前年対比1,429百万円増の79,702百万円

POINT② ◆コスト削減（販管費）

前年対比7.4%減

POINT③ ◆個別決算 4期ぶりの増益

営業利益 前年対比154百万円増の2,660百万円



2008年3月期 連結・単独実績

連結

(単位：百万円)

	07年3月期実績	08年3月期実績	前年比	
			増減	%
売上高	202,549	199,797	▲ 2,752	▲ 1.4%
営業利益	2,635	2,171	▲ 464	▲ 17.6%
経常利益	2,709	2,042	▲ 667	▲ 24.6%
当期純利益	774	▲834	▲1,608	-

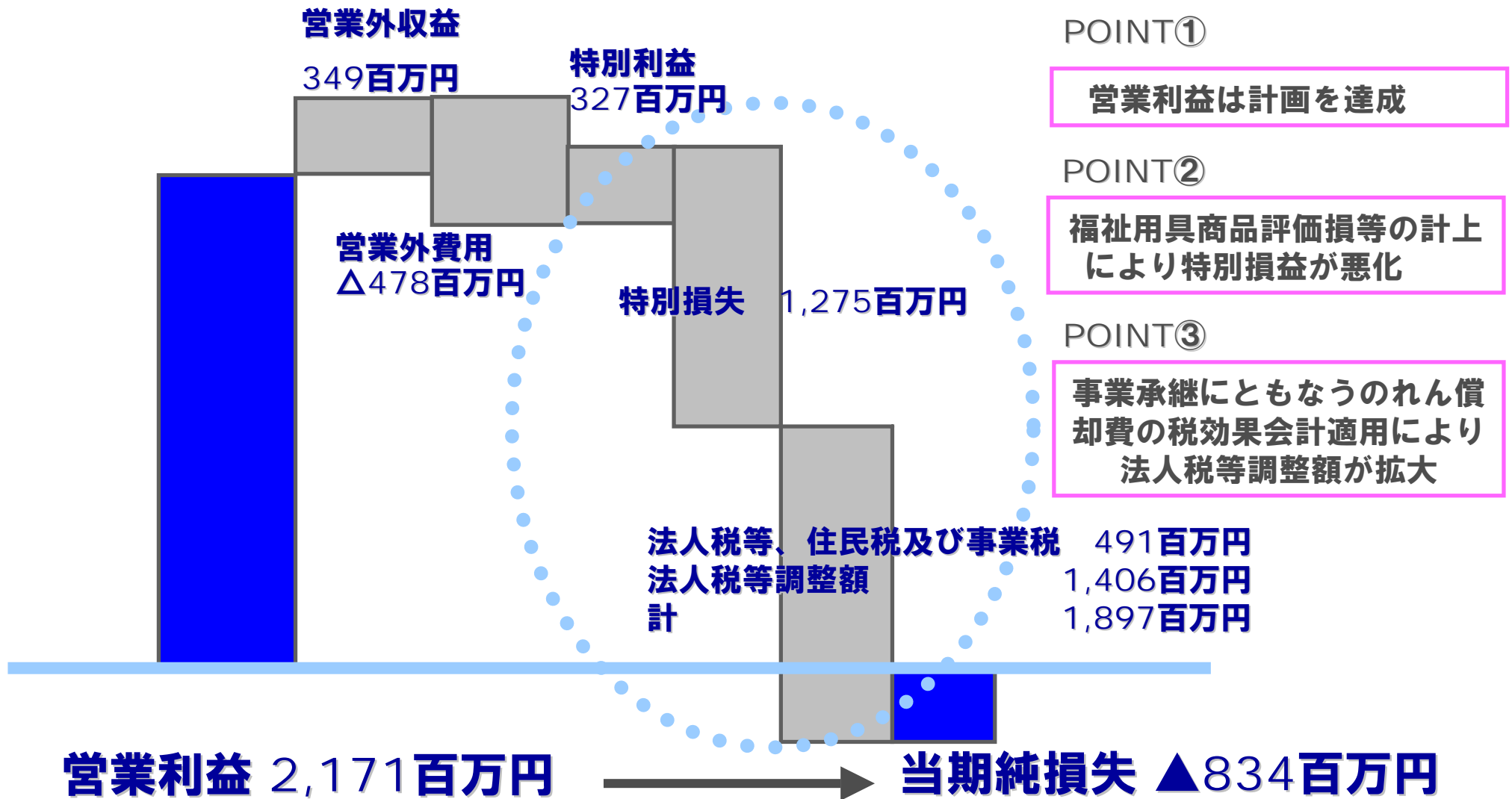
単独

(単位：百万円)

	07年3月期実績	08年3月期実績	前年比	
			増減	%
売上高	198,099	185,557	▲ 12,542	▲ 6.3%
営業利益	2,506	2,660	154	6.2%
経常利益	2,682	2,983	301	11.2%
当期純利益	856	954	98	11.5%



08年3月期 業績要因



特別損失と法人税等調整額の計上によりボトムラインが低下



連結 セグメント別売上高・営業利益

売上高

(単位：百万円)

	07年3月期実績	08年3月期実績	前年比
			%
医療関連	110,966	109,217	▲ 1.6%
ヘルスケア	78,272	79,702	1.8%
教育	12,478	10,158	▲ 18.6%
その他	2,793	1,970	▲ 29.4%
消去または全社	▲ 1,962	▲ 1,251	-
合計	202,549	199,797	▲ 1.4%

営業利益

(単位：百万円)

	07年3月期実績	08年3月期実績	前年比
			%
医療関連	10,824	10,700	▲ 1.1%
ヘルスケア	1,820	190	▲ 89.5%
教育	▲ 1,709	▲ 1,793	-
その他	254	215	▲ 15.4%
消去または全社	▲ 8,555	▲ 7,139	▲ 16.5%
合計	2,635	2,171	▲ 17.6%



2008年3月期 四半期状況（全社）

連結

売上高は第2四半期を底に増収トレンド

	2007年3月期				2008年3月期			
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
売上高	51,096	51,115	50,954	49,384	48,624	48,077	50,622	52,377
営業利益	260	1,068	763	544	229	651	916	304
経常利益	308	1,063	788	550	262	704	965	69
当期純利益	49	435	417	△ 127	2	11	263	△ 1,126

<連結対象会社数推移>

08年3月期 第2四半期 6社
第3四半期 7社
第4四半期 10社



連結 セグメント別四半期状況

(単位:百万円)

	2007年3月期				2008年3月期			
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額
医療関連事業	27,623	27,702	27,942	27,699	27,475	27,470	27,382	26,890
ヘルスケア事業	19,778	19,917	19,783	18,794	18,131	17,862	20,622	23,087
教育事業	3,471	3,279	2,992	2,736	2,856	2,545	2,432	2,325
その他	1,029	667	621	476	463	502	560	445
消去または全社	▲806	▲451	▲384	▲321	▲301	▲303	▲375	▲272
売上高	51,096	51,115	50,954	49,384	48,624	48,077	50,622	52,474
医療関連事業	2,424	2,747	2,656	2,997	2,405	2,711	2,625	2,959
%	8.8%	9.9%	9.5%	10.8%	8.8%	9.9%	9.6%	11.0%
ヘルスケア事業	265	800	532	223	238	203	1	▲252
%	1.3%	4.0%	2.7%	1.2%	1.3%	▲1.1%	▲0.0%	▲1.1%
教育事業	▲315	▲325	▲605	▲464	▲351	▲469	▲372	▲601
%	▲9.1%	▲9.9%	▲20.2%	▲17.0%	▲12.3%	▲18.4%	▲15.3%	▲25.8%
その他	39	7	169	39	43	▲22	164	30
%	3.8%	1.0%	27.2%	8.2%	9.3%	▲7.3%	▲29.3%	▲6.7%
消去または全社	▲2,153	▲2,160	▲1,990	▲2,252	▲2,107	▲1,771	▲1,501	▲1,760
営業利益	260	1,068	763	544	229	651	916	375
%	0.5%	2.1%	1.5%	1.1%	0.5%	1.4%	1.8%	0.7%

POINT

- ① 医療関連事業 契約を絞りこむなか、利益額は維持
- ② ヘルスケア事業 売上は第2四半期、利益は第4四半期末打ち
- ③ 教育事業 減収トレンドが続くなか、コスト抑制



医療関連事業 08年3月期 通期実績

連結

単位：百万円

	07/3	08/3	前年対比	伸長率
売上	110,966	109,217	▲ 1,749	▲ 1.6%
営業利益	10,824	10,700	▲ 124	▲ 1.1%
営業利益率	9.8%	9.8%	-	-

単独

単位：百万円

	07/3	08/3	前年対比	伸長率
売上	110,609	108,879	▲ 1,730	▲ 1.6%
営業利益	5,962	6,417	455	7.6%
営業利益率	5.4%	5.9%	-	-

病院・診療所別売上高

単位：百万円

	07/3	08/3	増減額	伸長率
病院	91,881	91,351	▲ 530	▲ 0.6%
診療所	18,727	17,527	▲ 1,200	▲ 6.4%
合計	110,609	108,879	▲ 1,730	▲ 1.6%

契約医療機関数

単位：件

	07/3末	08/3末	増減数	伸長率
病院	2,368	2,204	▲ 164	▲ 6.9%
診療所	10,746	10,232	▲ 514	▲ 4.8%
合計	13,114	12,436	▲ 678	▲ 5.2%

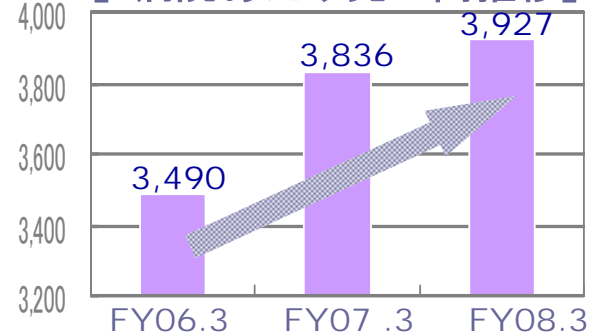


利益重視戦略の推進

1 医療機関あたり契約の拡大

- ・ 新規業務案件の獲得
- ・ スポット業務の獲得

(単位：千円) 【1病院あたり売上高推移】



経営支援サービスの拡充

レセプト電子媒体請求の義務化

医療機関の増患対策

都道府県別「地域ケア体制整備構想」による医療・介護の連携強化

レセプトチェック・アイの開発・提供
(レセプトチェックシステム)

マーケティング・アイの開発・提供
(マーケティングサービス)

『医療・介護・福祉マップ』の開発





ヘルスケア事業 08年3月期 通期実績

連結

単位：百万円

	07/3	08/3	増減額	伸長率
売上	78,272	79,702	1,430	1.8%
営業利益	1,820	190	▲ 1,630	▲ 89.6%
営業利益率	2.3%	0.2%	-	-

単独

単位：百万円

	07/3	08/3	増減額	伸長率
売上	75,011	66,519	▲ 8,492	▲ 11.3%
営業利益	▲ 1,206	▲ 1,569	▲ 363	-
営業利益率	▲ 1.6%	▲ 2.4%	-	-

(単独) 在宅系介護 サービス別売上高

単位：百万円

	07/3	08/3	増減額	伸長率
訪問介護	40,453	37,849	▲ 2,604	▲ 6.4%
通所介護	14,256	15,301	1,045	7.3%
福祉用具貸与・販売	10,501	6,032	▲ 4,469	▲ 42.6%
その他サービス	9,801	7,337	▲ 2,464	▲ 25.1%
合計	75,011	66,519	▲ 8,492	▲ 11.3%

(単独) 在宅系介護 サービス別利用者数

単位：件

	07/3末	08/3末	増減額	伸長率
ケアプラン	34,443	32,916	▲ 1,527	▲ 4.4%
訪問介護	61,877	61,193	▲ 684	▲ 1.1%
通所介護	17,338	17,600	262	1.5%
福祉用具貸与・販売	26,294	23,999	▲ 2,295	▲ 8.7%
合計	105,509	102,792	▲ 2,717	▲ 2.6%



ヘルスケア事業 在宅系介護事業の取組み

①介護予防サービスの強化

- ・ 予防効果の実績データを活用したプログラムに改定
- ・ サービス拠点数（839拠点 08年3月末）

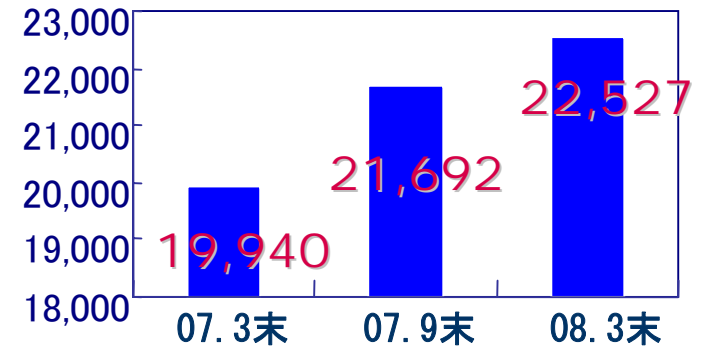
②障害福祉サービスの強化

- ・ 拠点網を全国に拡大（約730拠点）
- ・ 今後も積極的なサービス展開を推進

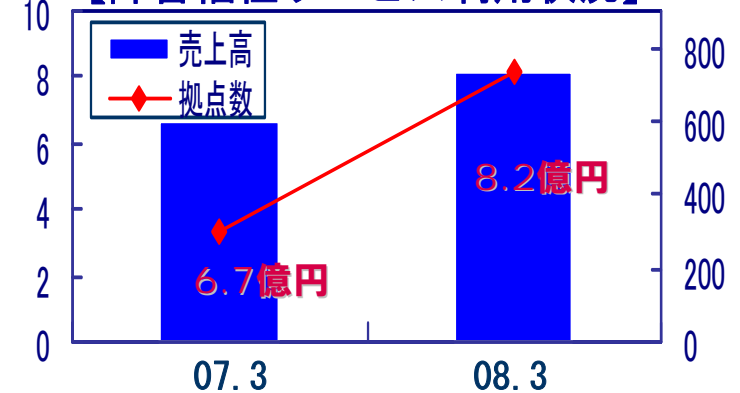
③地域支援事業の受託促進

- ・ 平成19年度の受託件数124件

【介護予防サービス利用件数推移】



【障害福祉サービス利用状況】



介護保険給付サービス等の潜在的ユーザーの早期獲得
（お客様に長期的なサービス提供を展開）



ヘルスケア事業 居住系介護事業の状況

各承継会社PL（07年12月期）

	ニチイのほほえみ グループホーム	ニチイのきらめき 有料老人ホーム	ニチイホーム 有料老人ホーム	ニチイケアパレス 有料老人ホーム	居住系合計
売上高	1,966	458	394	5,528	8,383
営業利益	△ 11	△ 199	△ 94	△ 377	△ 682
営業利益率	△0.6%	△43.4%	△23.9%	△6.8%	△8.1%

承継会社各社：11月～12月の2ヵ月間、ニチイケアパレス：7月～12月の6ヵ月

営業損失の要因

①のれん償却費の発生

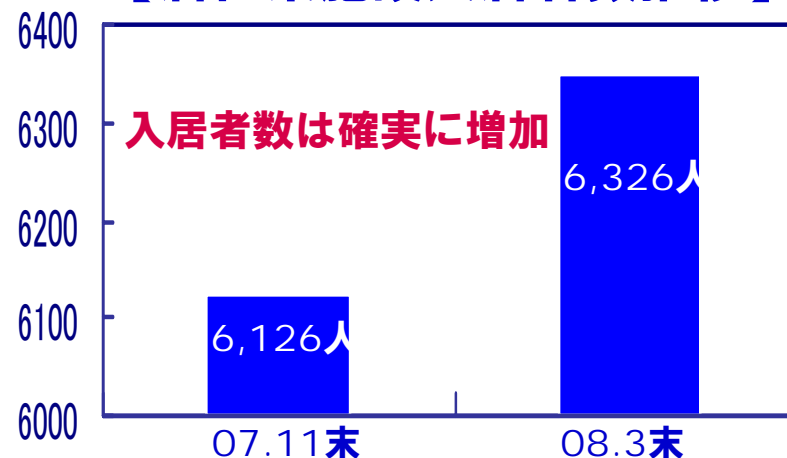
上記4社の当期「のれん」償却額：214百万円

②仕掛物件17拠点の賃借料等の費用発生

7月1日までに全仕掛拠点がオープン
(5月1日までに16拠点がオープン)

③承継作業に伴う営業力の一時的な低下

【居住系施設入居者数推移】





教育事業 08年3月期実績

連結

単位：百万円

	07/3	08/3	増減額	伸長率
売上	12,478	10,158	▲ 2,320	▲ 18.6%
営業利益	▲ 1,709	▲ 1,793	▲ 84	-
営業利益率	▲ 13.7%	▲ 17.7%	-	-

単独

単位：百万円

	07/3	08/3	増減額	伸長率
売上	12,478	10,158	▲ 2,320	▲ 18.6%
営業利益	▲ 2,250	▲ 2,187	63	-
営業利益率	▲ 18.0%	▲ 21.5%	-	-

講座別売上高推移

単位：百万円

	07/3	08/3	増減額	伸長率
医療事務講座	5,500	5,022	▲ 478	▲ 8.7%
ホームヘルパー2級	5,754	4,292	▲ 1,462	▲ 25.4%
ベビーシッター・その他	1,224	844	▲ 380	▲ 31.0%
合計	12,478	10,158	▲ 2,320	▲ 18.6%

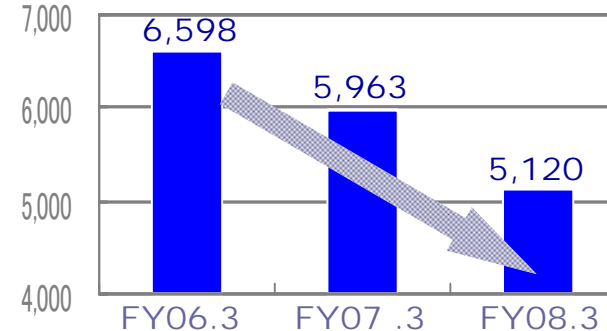


教育事業 08年3月期の取組み

① 効率的な教室開講の推進

- ・1クラスあたり受講生数の拡大
- ・特化型支店体制下での効率的なクラス展開

(単位：百万円) 【教育原価額の推移】



② 広告展開の効率化

- ・レスポンスの高い広告媒体への広告出稿
- ・受講率の高い開講月への重点出稿
- ・レスポンスを重視したTVCMの展開

(単位：%) 【ニチイ認知率推移】



③ 新講座の開発

- ・医療・介護現場ニーズに即した講座の開発 → 「看護助手講座の開講」(9月開講)
- ・生活支援関連講座の開発 → 「メンタル・トレーニング講座」(2月開講)



介護保険制度における介護従事者の資格

<国家資格>

介護福祉士

介護職員基礎研修

訪問介護員(ホームヘルパー)
養成研修1級課程

訪問介護員(ホームヘルパー)
養成研修2級課程

訪問介護員(ホームヘルパー)
養成研修3級課程

平成24年度を目途に
介護職員基礎研修に
一元化される予定

**ホームヘルパー2級は
介護員確保の必要性
から存続**

平成21年度から
介護報酬算定外

(出典：厚生労働省資料より)



**2009年3月期の
見通し**



2009年3月期 連結・単独見通し

連結

(単位：百万円)

	08年3月期実績	09年3月期予想	前年比	
			増減	%
売上高	199,797	222,000	22,203	11.1%
営業利益	2,171	3,140	969	44.6%
経常利益	2,042	2,720	678	33.2%
当期純利益	▲ 834	50	884	-

単独

(単位：百万円)

	08年3月期実績	09年3月期予想	前年比	
			増減	%
売上高	185,557	185,500	▲ 57	0.0%
営業利益	2,660	4,700	2,040	76.6%
経常利益	2,983	5,140	2,157	72.3%
当期純利益	954	2,730	1,776	186.0%



連結 セグメント別売上高・営業利益の見通し

売上高

(単位：百万円)

	08年3月期実績	09年3月期予想	前年比
			%
医療関連	109,217	104,400	▲ 4.4%
ヘルスケア	79,702	105,400	32.2%
教育	10,158	11,500	13.2%
その他	1,970	2,000	1.5%
消去または全社	▲ 1,251	▲ 1,300	-
合計	199,797	222,000	11.1%

営業利益

(単位：百万円)

	08年3月期実績	09年3月期予想	前年比
			%
医療関連	10,700	9,600	▲ 10.3%
ヘルスケア	190	700	268.4%
教育	▲ 1,793	▲ 900	-
その他	215	200	▲ 7.0%
消去または全社	▲ 7,139	▲ 6,460	-
合計	2,171	3,140	44.6%



医療関連事業 09年3月期の取組み

中長期的な収益力の強化に向けた強固な事業基盤を構築

①利益重視戦略の継続

- ・1病院あたり売上高成長の促進
- ・契約内容見直しの更なる強化（選択と集中）

②人材への投資

- ・待遇改善策を含めた人材定着率の向上
- ・就業支援サイトによる就業希望者の獲得
- ・高度スキルを有するスタッフの育成

③経営支援サービスの拡充

制度に対応する高付加価値サービスの展開

<医師事務作業補助体制加算>

対象：特定機能病院を除く一般病院（約7,700機関）

- 条件：① 派遣契約
② 専従のみ、兼務不可（常勤・非常勤問わず）

派遣業務の強化

スタッフ育成支援サービスの展開

<2008年4月 医療制度改革の実施>

地域ケア体制整備構想

- ・療養病床の削減／受け皿対策
- ・医療機関と介護施設の連携

レセプトオンライン請求義務化（2011年まで）

新制度に対応した新商品の開発・拡販

- ・レセプトチェックアイの販売強化
- ・マーケティングアイの開発・販売



～収益の安定化～

在宅系サービス

- ・スタッフ1人あたりのサービス稼働のUP
- ・地域支援事業・障害者自立支援サービスの拡充
- ・顧客満足度の向上
- ・収支管理の強化

居住系サービス

- ・新規オープン拠点の稼働率向上
- ・グループ内施設の機能分化推進
- ・顧客満足度の向上
- ・収支管理の強化

生活支援サービスの推進

- ・高齢者層を中心に「家事代行サービス」の提供を推進
(介護サービスの潜在利用者の獲得)

在宅・居住系の連携強化

- ①人材確保力・定着率の向上
- ②サービスのワンストップ化による集客力のUP
- ③自費サービスの拡充

競争力の強化

【生活支援サービスマーケット・ポジション】





教育事業の量的拡大

- ・ 介護職員資格動向に合わせた関連講座の積極展開
- ・ 団体受講の促進
- ・ 新講座の開発の促進（現場ニーズに即した講座の開発、健康関連講座の開発）

人材供給力の強化

- ・ 医療関連事業支店、ヘルスケア事業支店との連携強化
- ・ ヘルパー内部講師促進、医療事務講師の定期業務研修の推進
- ・ 就業説明会の積極開催

利益改善

- ・ 1クラス人数のUPに向けた教室開講の推進
- ・ 団体受講の促進
- ・ 実習施設の早期切り替え（他社施設→当社施設）