

2010年3月期
通期決算説明会資料

2010年5月26日

2010年3月期通期決算説明会

株式会社ニチイ学館

代表取締役社長 寺田 大輔



本日の内容

1. 2010年3月期通期 決算概要

- ① 2010年3月期通期 業績実績 P 3
- ② 2010年3月期通期 業績ハイライト P 4
- ③ 2010年3月期通期 四半期別売上高・営業利益 P 5
- ④ セグメント別 売上高・営業利益 P 6
- ⑤ セグメント別 業績概況 医療関連事業 P 7
 - ヘルスケア事業 P 8～P 9
 - 教育事業 P 10
- ⑥ キャッシュフローの四半期ベース推移 P 11

2. 2011年3月期 業績見通し

- ① 2011年3月期 業績見通し P 13
- ② 2011年3月期 業績見通のポイント P 14
- ③ 2011年3月期 セグメント別 業績見通し P 15
 - 医療関連事業 P 16～P 18
 - ヘルスケア事業 P 19～P 21
 - 教育事業 P 22～P 23
- ④ 配当政策 P 24

3. 今後の事業展望

- ① 事業環境 P 26～P 27
- ② ニチイの事業展望 P 28



2010年3月期通期 業績実績

連結

(単位：百万円)

	2009年3月期通期	2010年3月期通期		
	金額	金額 (2月9日修正予想)	金額(実績)	前年比
売上高	213,601	235,000	235,352	10.2%
営業利益	1,013	6,400	6,864	577.1%
%	0.5%	2.7%	2.9%	
経常利益	800	6,300	6,877	759.2%
%	0.4%	2.7%	2.9%	
当期純利益	▲ 1,090	2,700	3,154	—
%	▲0.5%	1.1%	1.3%	



1 過去最高の売上高を更新

ヘルスケア事業・過去最高の売上高 118,074百万円（前年対比18.3%増）

教育事業・・・・2期連続の増収 15,255百万円（前年対比28.0%増）

医療関連事業・・・・3期ぶりの増収 101,553百万円（前年対比0.3%増）

2 6期ぶりの全事業黒字化

教育事業・・・・2005年3月期以来の通期営業利益黒字化

2,992百万円（利益率19.6%）

3 キャッシュフローの大幅改善

営業キャッシュフロー・・・・11,726百万円（前期 2,337百万円）

フリーキャッシュフロー・・・・10,988百万円（前期 ▲1,802百万円）

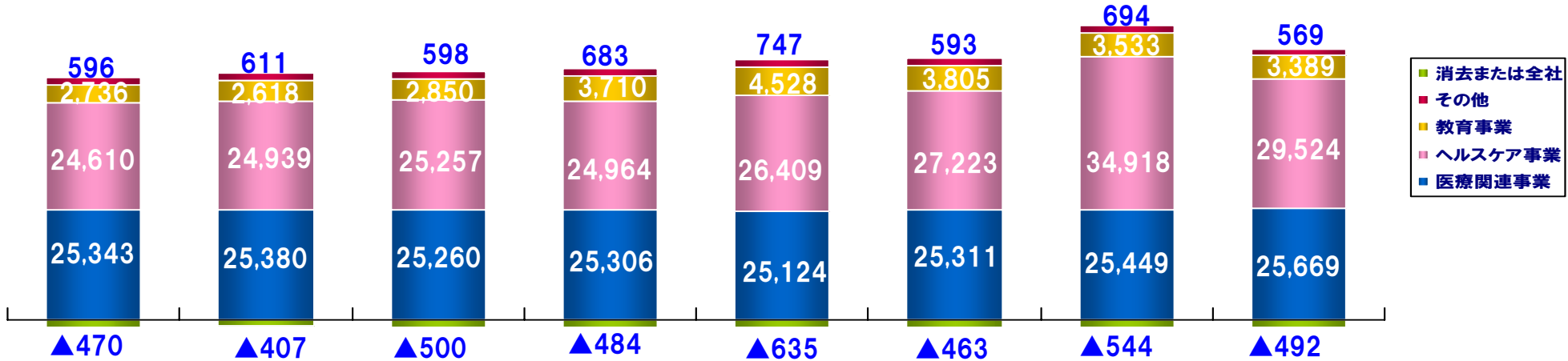


セグメント四半期別 売上高・営業利益

連結売上高

(単位：百万円)

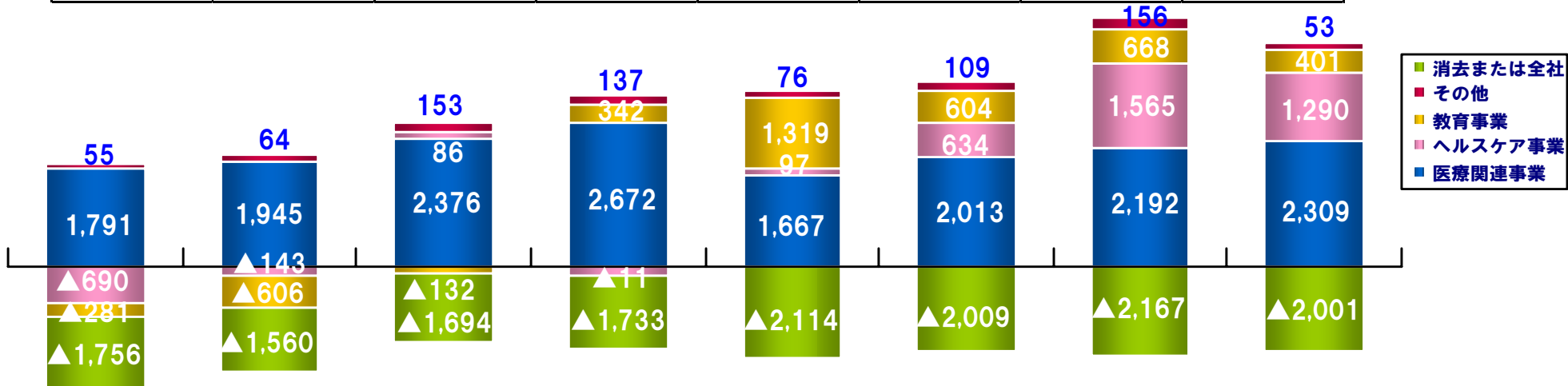
2009年3月期				2010年3月期			
第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
52,815	53,143	53,464	54,179	56,174	56,469	64,050	58,659



連結営業利益

(単位：百万円)

2009年3月期				2010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
▲881	▲300	789	1,405	1,046	1,352	2,412	2,054





セグメント別 売上高・営業利益

連結売上高

(単位：百万円)

	2009年3月期通期	2010年3月期通期	前年比
	実績	実績	%
医療関連	101,289	101,553	0.3%
ヘルスケア	99,770	118,074	18.3%
教育	11,914	15,255	28.0%
その他	2,488	2,603	4.6%
消去または全社	▲ 1,861	▲ 2,134	—
合計	213,601	235,352	10.2%

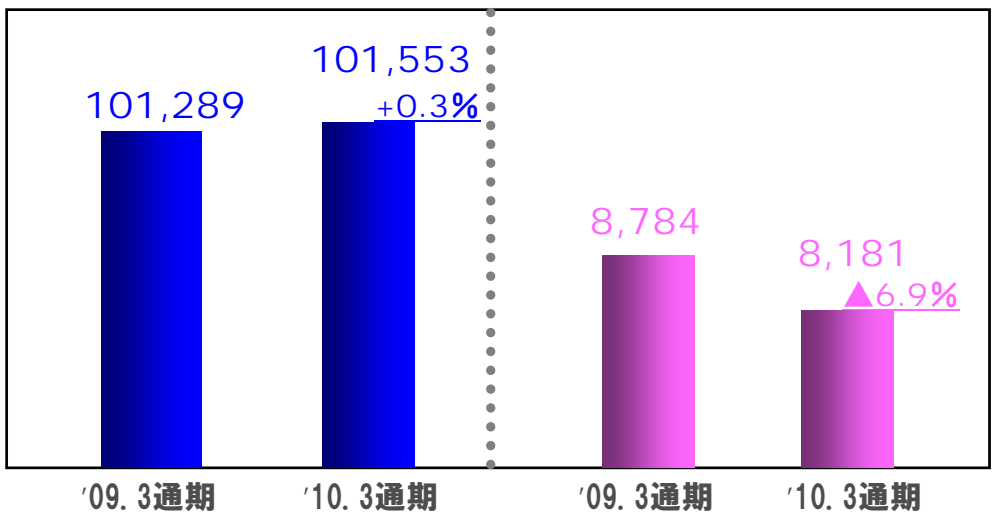
連結営業利益

(単位：百万円)

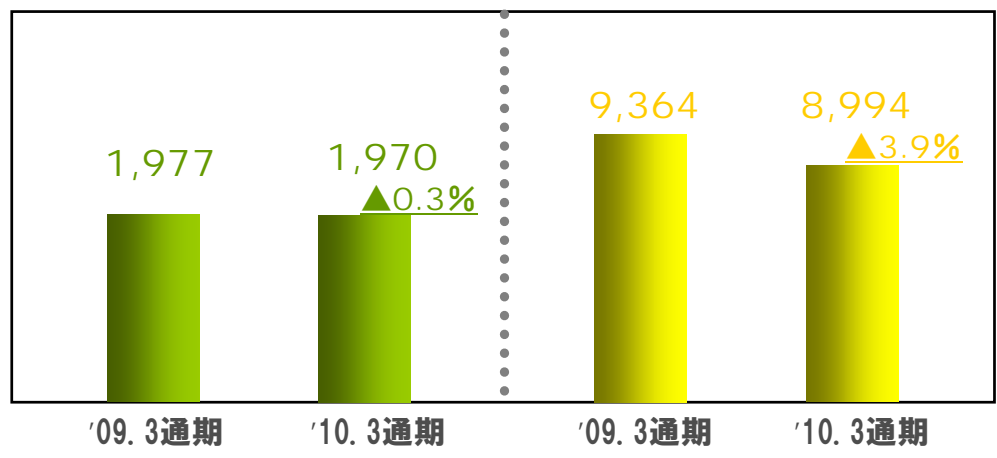
	2009年3月期通期	2010年3月期通期	前年比
	実績	実績	%
医療関連	8,784	8,181	▲ 6.9%
ヘルスケア	▲ 758	3,586	—
教育	▲ 677	2,992	—
その他	409	394	▲ 3.7%
消去または全社	▲ 6,743	▲ 8,291	—
合計	1,013	6,864	577.1%



連結業績 ■ 売上高 ■ 営業利益 (単位：百万円)



契約医療機関数 ■ 病院 ■ 診療所 (単位：件)



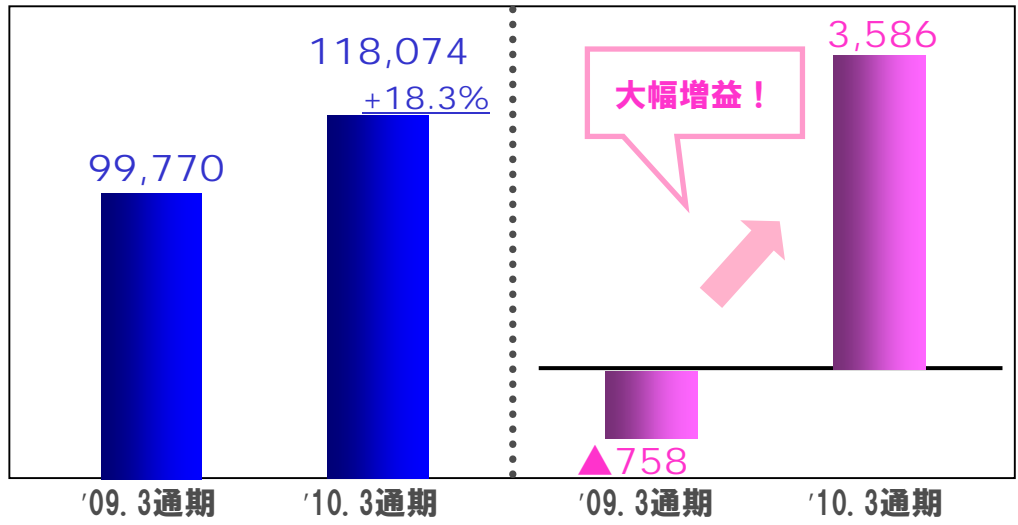
2010年3月期通期
売上高 101,553百万円
営業利益 8,181百万円

2010年3月期通期の概況

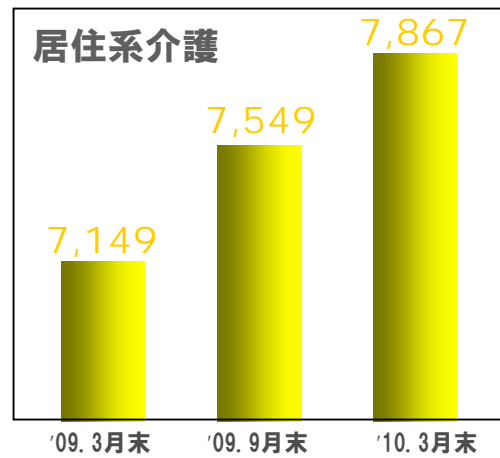
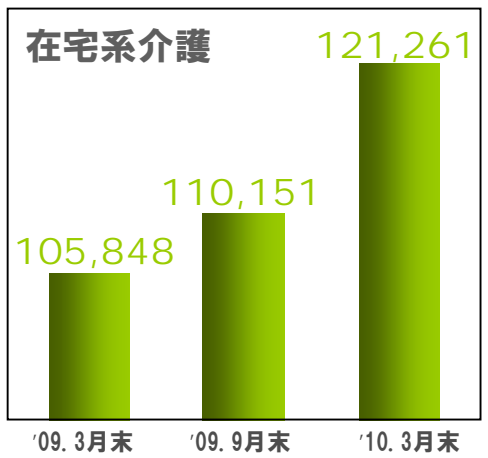
- ◆ **3期ぶりの増収**
 - ・ 契約適正化により1医療機関あたりの売上増加
 - ・ 契約医療機関数も増加基調
 2009年 6月末・・・10,787件
 2009年12月末・・・10,861件
 2010年 3月末・・・10,964件
- ◆ **スタッフの処遇改善**
 - ・ 契約適正化で得られた改善効果スタッフの給与に充当
- ◆ **経営支援サービスの拡充**
 - ・ 音声認識技術を活かした新たなサービス(サイバークラーク事業)のプロジェクト始動
 - ・ 医業経営コンサルティングの強化に向け、(株)ニチイ総合研究所を設立
- ◆ **保育事業の展開強化**
 - ・ 院内保育の展開拡大
 - ・ 2010年1月に新規直営保育所のオープン



連結 ■ 売上高 ■ 営業利益 (単位：百万円)



サービス別利用者数 (単位：人)



2010年3月期通期

売上高 118,074百万円
営業利益 3,586百万円

2010年3月期通期の概況

◆在宅系サービス・介護保険外サービス実績

- ・サービス利用者数12万人突破
- ・ケアプラン利用者数の増加
〔年間で約5,000件増加、3年ぶりの40,000件突破〕

・訪問介護、通所介護サービスの利用者増加

◆居住系サービス実績

- ・施設稼働率の上昇
前期末:85.5% ⇒今期末:91.9%
- ・グループホーム新規開設(5施設オープン)

◆スタッフの処遇改善実施

- ・収益力向上、介護報酬3%アップ、処遇改善交付金支給等による還元



(単位:百万円)

		2009年3月期					2010年3月期				
		第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	通 期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	通 期
		金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額	金額(実績)	金額(実績)
	ほほえみ	3,031	3,041	3,137	3,337	12,548	3,675	3,764	7,776	3,903	19,120
	きらめき	743	816	942	1,101	3,605	1,176	1,316	2,831	1,483	6,808
	ホーム	3,424	3,464	3,453	3,613	13,957	3,558	3,592	3,682	3,773	14,606
売上高		7,200	7,323	7,535	8,052	30,111	8,410	8,673	14,290	9,160	40,535
	ほほえみ	329	315	409	483	1,537	483	421	1,062	473	2,440
	%	10.9%	10.4%	13.0%	14.5%	12.2%	13.1%	11.2%	13.7%	12.1%	12.8%
	きらめき	▲264	▲300	▲246	▲129	▲940	▲93	▲20	109	95	90
	%	▲35.5%	▲36.8%	▲26.1%	▲11.7%	▲26.1%	▲7.9%	▲1.5%	3.9%	6.4%	1.3%
	ホーム	67	52	97	320	538	126	111	188	239	665
	%	2.0%	1.5%	2.8%	8.9%	3.9%	3.5%	3.1%	5.1%	6.3%	4.6%
売上総利益		133	67	261	673	1,135	515	511	1,359	809	3,196
%		1.8%	0.9%	3.5%	8.4%	3.8%	6.1%	5.9%	9.5%	8.8%	7.9%

※ニチイのほほえみ、ニチイのきらめきの今期業績は、2009年10月1日実施のニチイ学館への吸収合併（決算期変更）により2009年1月～2010年3月までの15ヵ月分の業績を計上。

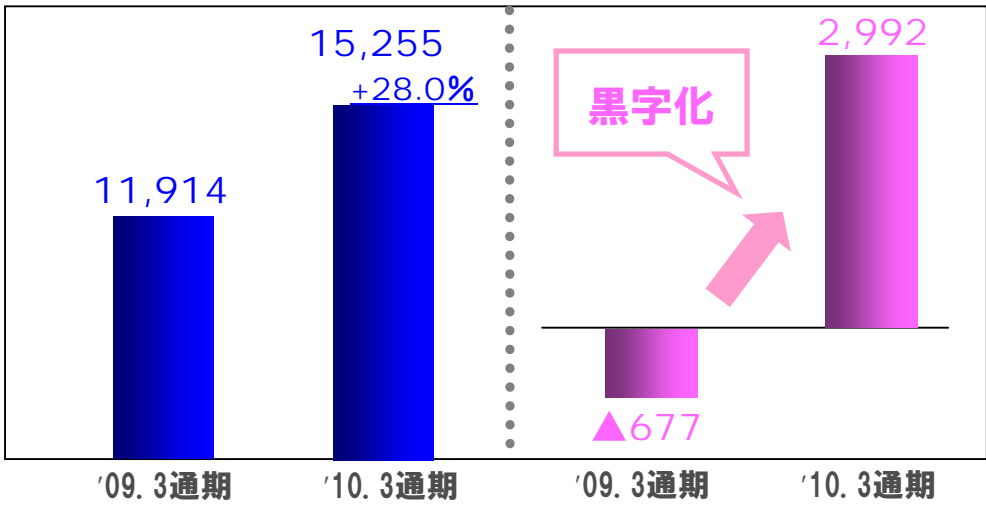
※ニチイケアパレスが運営していた「桜湯園」については、2010年1月よりブランド名を「ニチイホーム」に統一しております。

※承継会社の合併、再編に伴い、売上総利益までの記載となっております。



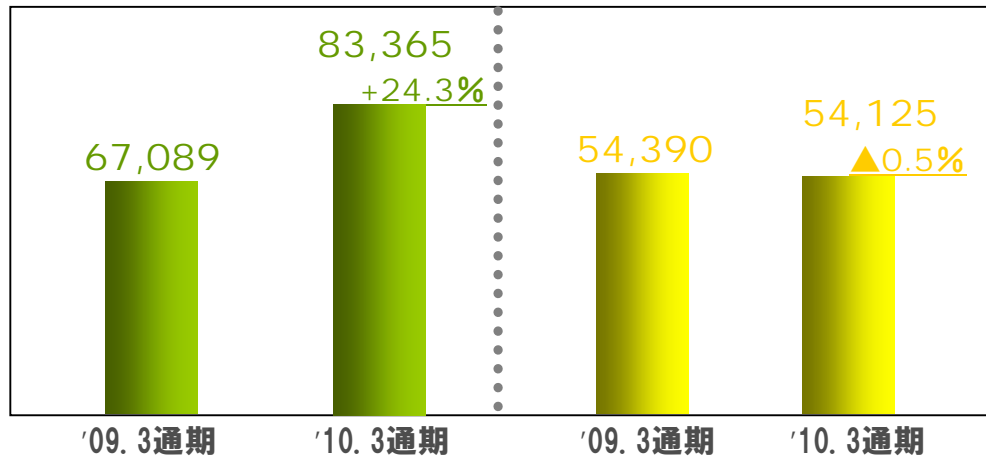
連結 ■ 売上高

■ 営業利益 (単位：百万円)



講座別受講生数の推移 (単位：人)

■ ホームヘルパー講座 ■ 医療事務講座



2010年3月期通期

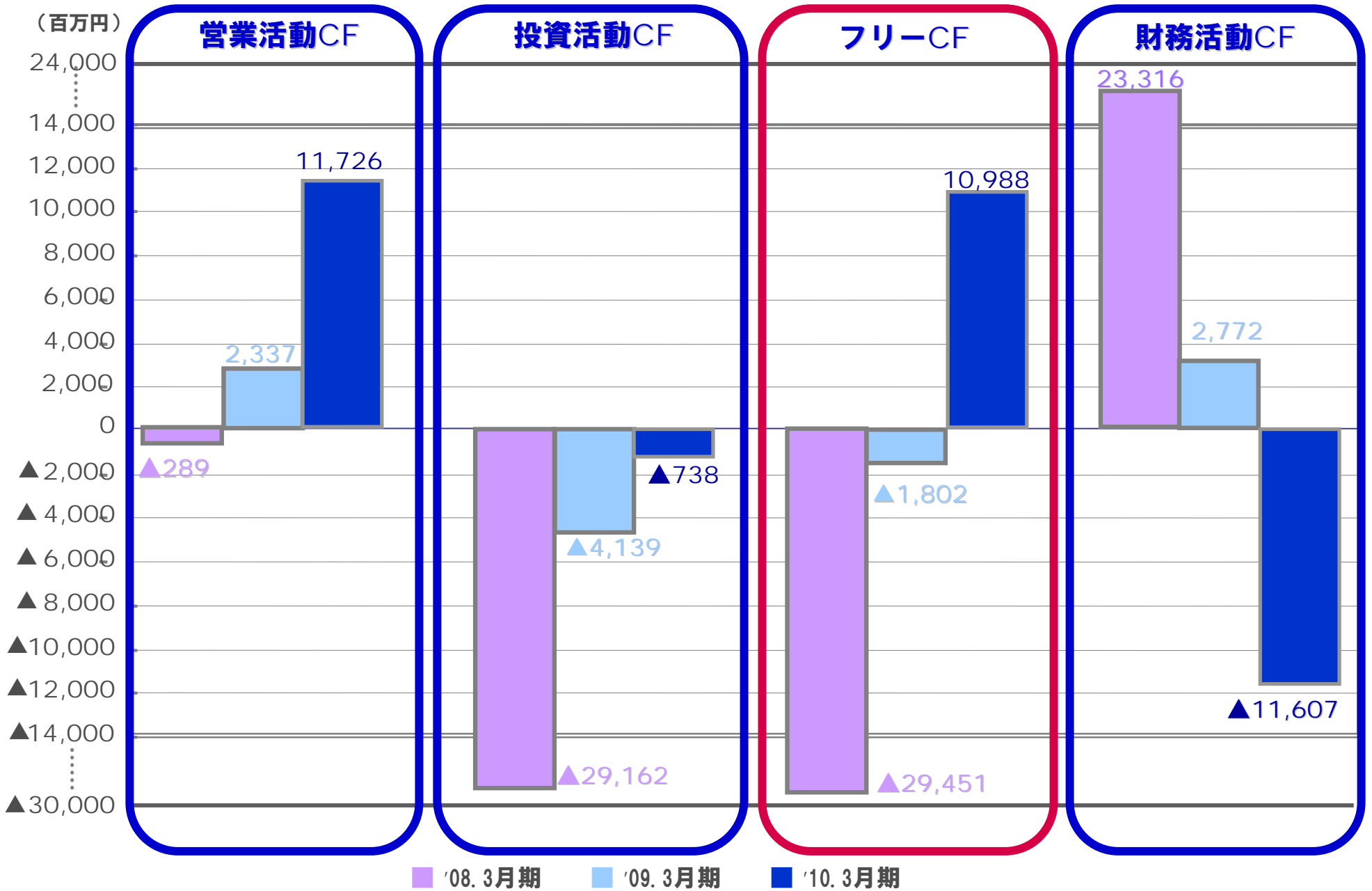
売上高 15,255百万円
 営業利益 2,992百万円

2010年3月期通期の概況

- ◆主力2講座を中心に受講生数好調に推移
 - ・ホームヘルパー講座：前年同期比24%増
 - 医療事務講座：前年同期並みを維持
- ◆効率的な広告展開
 - ・レスポンスを重視した広告展開による、1人あたりの受講生獲得宣伝費の改善
- ◆緊急雇用対策の積極的推進
 - ・緊急人材育成支援事業(基金訓練)、「働きながら資格をとる」介護雇用プログラムの受託推進
- ◆メディカルドクターズスクラーク講座の展開強化
 - ・積極的な講座開講
- ◆eラーニングの開発
 - ・中長期的な成長戦略としてeラーニングのプロジェクトを立ち上げ、講座開発



キャッシュフローの推移（連結）



2011年3月期通期 業績見通し



連結

(単位：百万円)

	10年3月期通期	11年3月期通期	
	金額(実績)	金額(予想)	前年比
売上高	235,352	240,000	2.0%
営業利益	6,864	8,000	16.5%
%	2.9%	3.3%	
経常利益	6,877	8,300	20.7%
%	2.9%	3.5%	
当期純利益	3,154	3,500	10.9%
%	1.3%	1.5%	



1 過去最高の売上高を更新

○3期連続増収

○ヘルスケア事業、医療関連事業が増収基調を維持

2 2期連続の増益

○ヘルスケア事業収益改善が寄与

3 既存事業の拡充と新事業分野への取り組み

○顧客ニーズに応える既存事業の拡充・強化

○サービスの更なる質の向上

(研修強化、コールセンター24時間体制、「安心・安全」なサービスの徹底等)

※ 2010年3月期は(株)ニチイのほほえみ、(株)ニチイのきらめきの吸収合併に伴う特殊要因により、約52億円多く売上が計上されたため、前年対比伸長率は2.0%に留まるものの、ヘルスケアを中心に増収基調にあり、過去最高の売上高を更新する見通し。

※ マネジメントアプローチの導入等による配賦基準の変更

○基幹システム費用の配賦

昨年導入した人事システムの費用について、これまでは全社費用としていたが、システム稼動も落ち着いてきたため、医療関連、ヘルスケア、教育にそれぞれ配賦。

○広告宣伝費用の配賦

新聞・WEB等については、教育事業の費用としていたが、マネジメントアプローチに基づき、医療関連、ヘルスケアにそれぞれ配賦。

連結売上高

(単位：百万円)

	10年3月期実績	11年3月期予想	前年比
			%
医療関連	101,553	102,500	0.9%
ヘルスケア	118,074	122,300	3.6%
教育	15,255	14,400	▲5.6%
その他	2,603	2,700	3.7%
消去または全社	▲2,134	▲1,900	-
合計	235,352	240,000	2.0%

連結営業利益

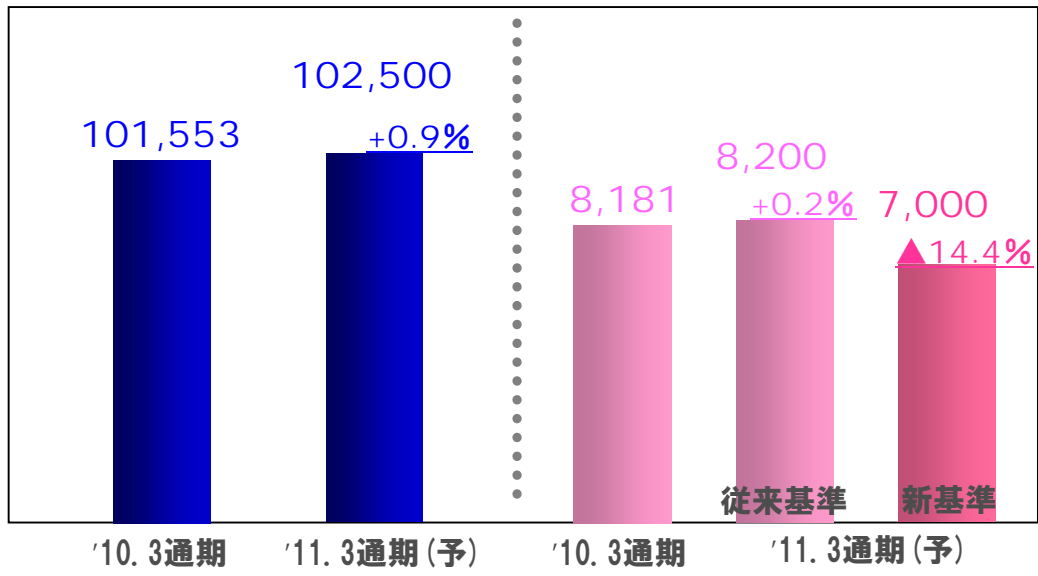
(単位：百万円)

	10年3月期実績	11年3月期予想		前年比 (新基準)
		(従来基準)	(新基準)	%
医療関連	8,181	8,200	7,000	▲14.4%
ヘルスケア	3,586	6,200	5,300	47.8%
教育	2,992	2,000	2,700	▲9.8%
その他	394	200	200	▲49.2%
消去または全社	▲8,291	▲8,600	▲7,200	-
合計	6,864	8,000	8,000	16.5%

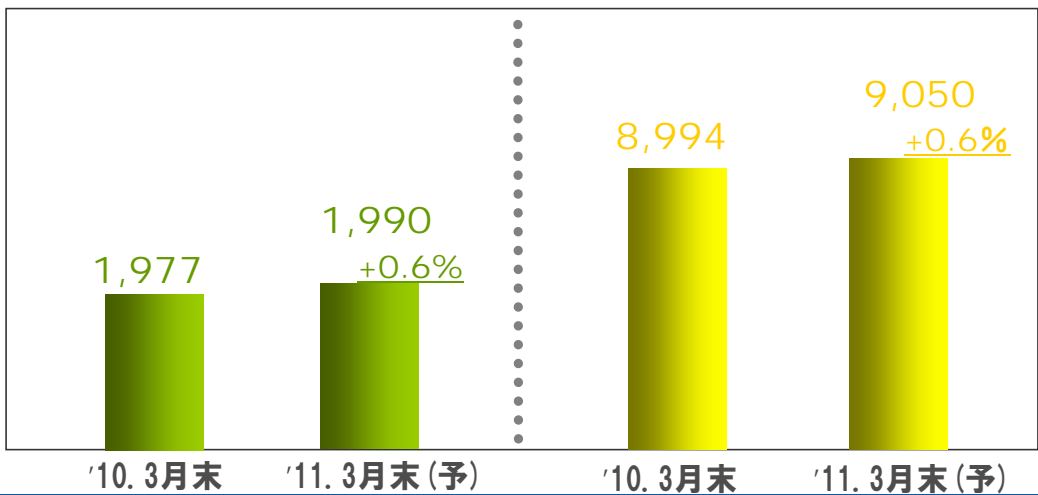
2011年3月期よりセグメント別営業利益算出における配賦基準を変更しております。



連結 ■ 売上高 ■ 営業利益 (単位：百万円)



契約医療機関数 ■ 病院 ■ 診療所 (単位：件)



2011年3月期の重点課題

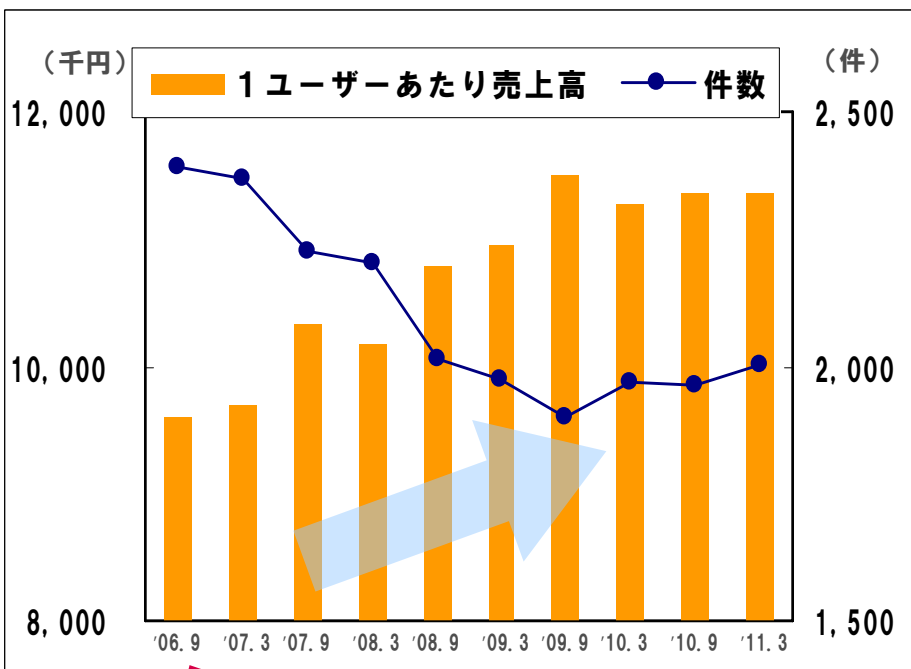
- ◆ **契約の適正化3年目**
 - ・ 1医療機関あたりの売上UP
- ◆ **現場スタッフの処遇改善**
 - ・ 契約適正化の効果を給与改善に充当
 - ・ eラーニングを活用した研修の強化
- ◆ **新規契約獲得の推進**
 - ・ 各種経営支援サービスの商品力を活かし、医療機関のニーズに即した付加価値の提供
- ◆ **保育事業の拡大**
 - ・ 院内保育の積極的推進
- ◆ **医師の事務負担軽減**
 - ・ サイバークラーク事業の展開
 - ・ 医師事務作業補助者の配置促進
- ◆ **医療と介護の地域連携の強化**
 - ・ 地域連携に関する診療報酬加算の取得提案



契約適正化について

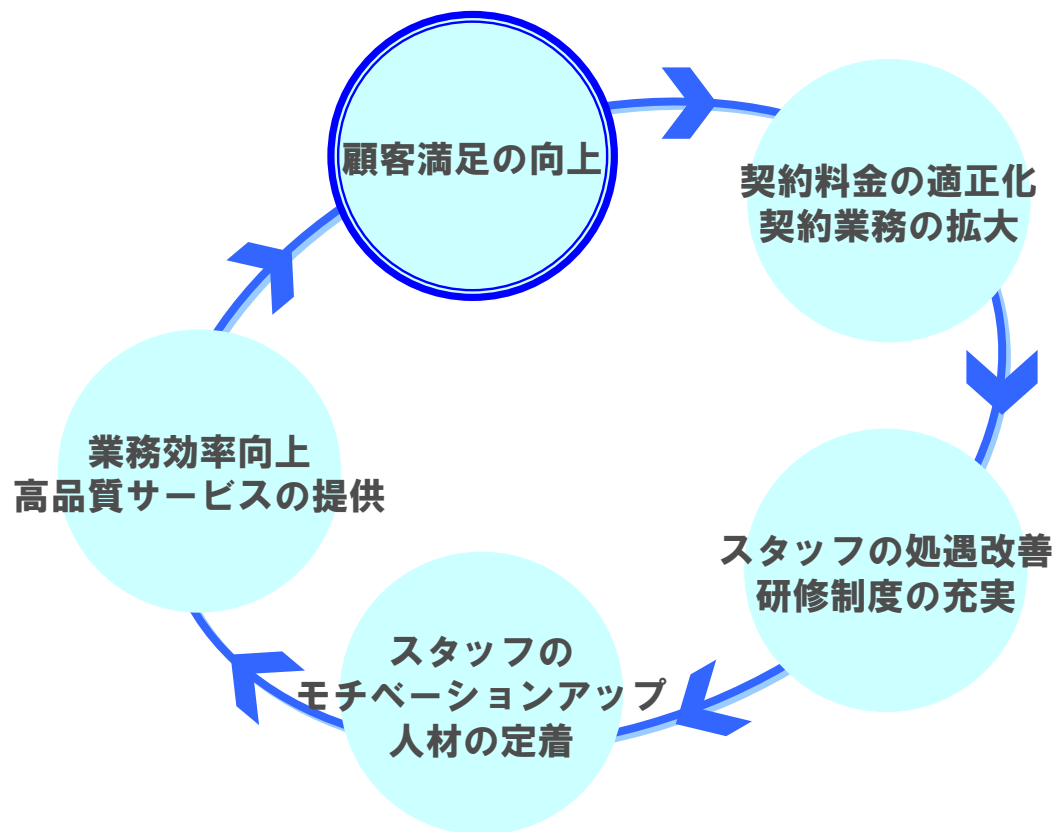
質の高いサービス提供を推進すべく、適正契約料金への見直しに取り組む5ヵ年計画。対価をスタッフに還元することで、安定的に優秀な人材の供給を図り、医療機関に対して、より質の高い経営支援サービスを提供する。2011年3月期は5ヵ年計画の3年目に当たる。

1病院あたりの売上高と契約件数の推移



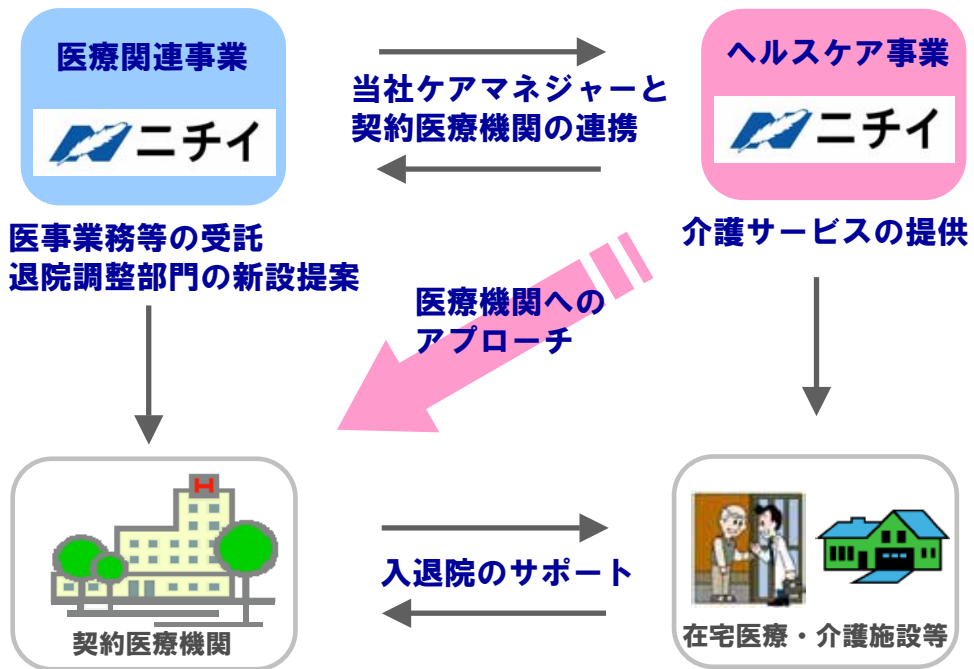
契約件数、1病院あたりの売上高がともに増加基調にある。

好循環サイクルの形成



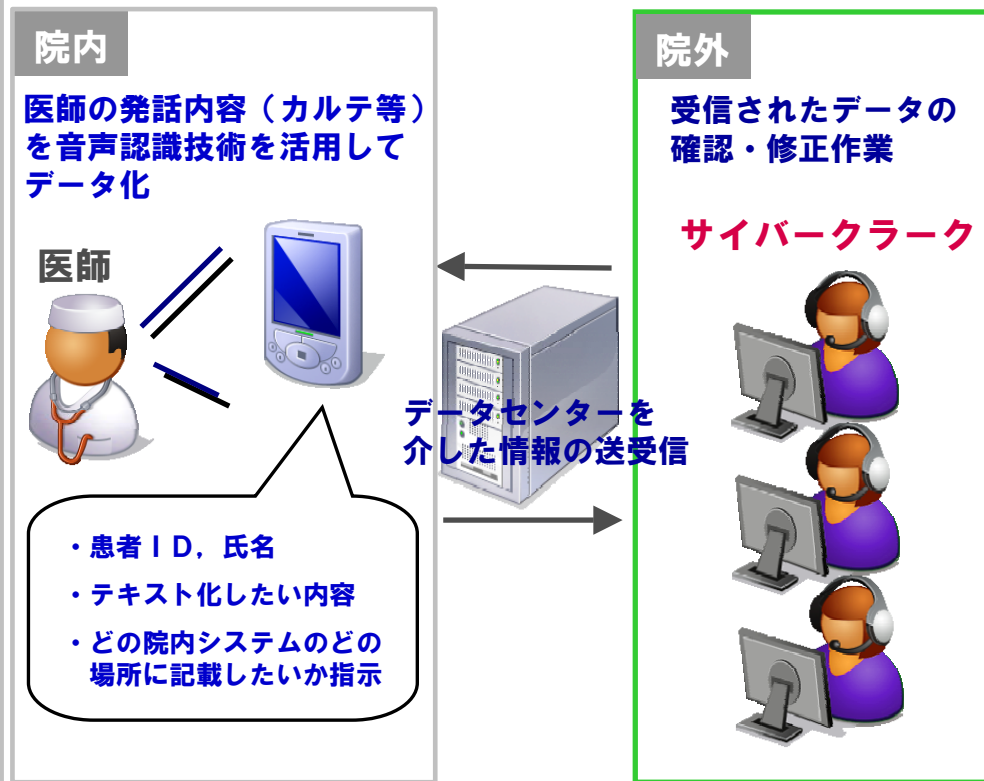
医療機関の経営支援に向けた新サービスの展開

医療と介護の地域連携に関する提案の推進



医療と介護の両事業を展開する当社の強みを活かし、地域医療の現場において、より包括的なサービス体制を構築し、更なる社会貢献を目指す。

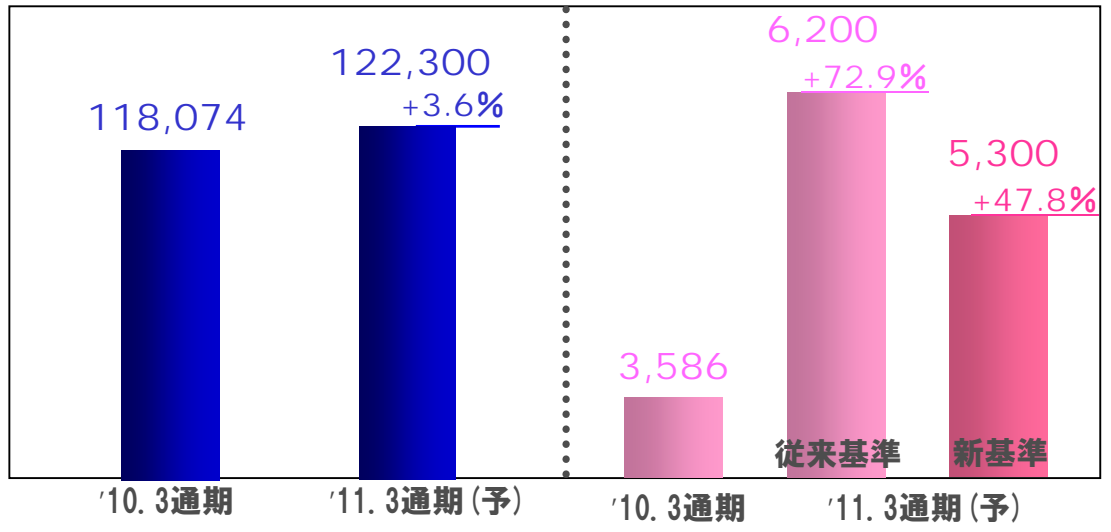
サイバークラーク事業の展開



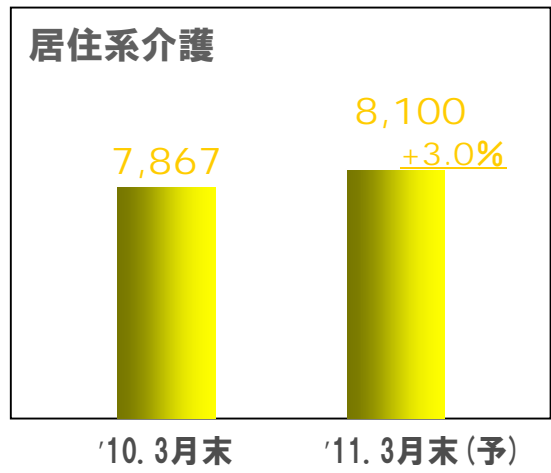
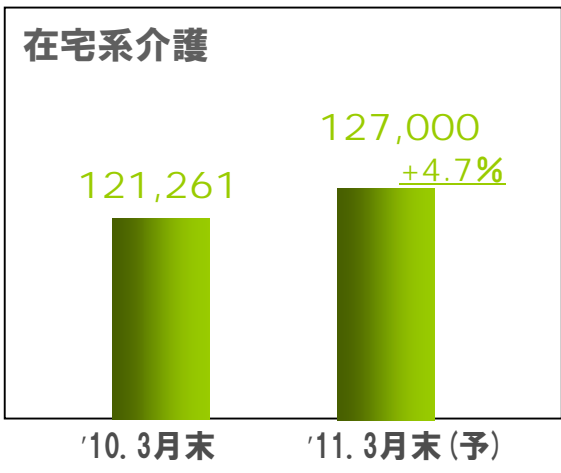
音声認識技術を活用した医師の事務負担軽減等、医療現場のIT化を促進し、医療機関の幅広いニーズに対応可能なサービスを展開。



連結 ■ 売上高 ■ 営業利益 (単位: 百万円)



サービス別利用者数 (単位: 人)



2011年3月期の重点課題

- ◆在宅系介護サービスの更なる強化
 - ・ケアマネジャー1人当たりの担当件数アップ
 - ・通所介護サービス稼働率アップ
 - ・訪問入浴介護サービスの展開強化
未展開である48支店での拠点開設へ
 - ・既存拠点の稼働率アップ
 - ・新規拠点の積極展開
- ◆居住系介護サービスの更なる強化
 - ・新規施設を積極的に開設
 - ・ケアパレス「ニチイホーム」の施設稼働率アップ
- ◆介護保険外サービスの展開強化
 - ・障がい福祉サービス、家事代行サービスの積極展開
- ◆介護と医療の連携強化
 - ・医療機関との連携による、介護報酬加算（医療連携加算等）の取得推進
- ◆スタッフの処遇改善の継続
 - ・適正還元を継続し、スタッフの定着率向上とサービスの質的向上を図る



(単位：百万円)

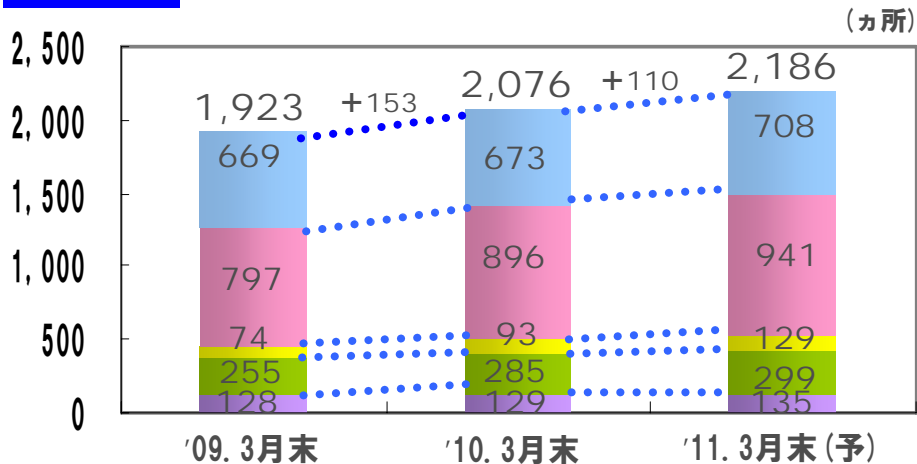
		2010年3月期					2011年3月期(予想)	
		第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	通期	第2四半期累計	通期
		金額	金額	金額	金額(実績)	金額(実績)	金額	金額
ほほえみ	ほほえみ	3,675	3,764	7,776	3,903	19,120	8,500	17,200
	きらめき	1,176	1,316	2,831	1,483	6,808	3,200	6,600
	ホーム	3,558	3,592	3,682	3,773	14,606	7,500	15,400
売上高		8,410	8,673	14,290	9,160	40,535	19,200	39,200
ほほえみ	ほほえみ	483	421	1,062	473	2,440	1,140	2,240
	%	13.1%	11.2%	13.7%	12.1%	12.8%	13.4%	13.0%
	きらめき	▲93	▲20	109	95	90	300	600
%	▲7.9%	▲1.5%	3.9%	6.4%	1.3%	9.4%	9.1%	
ホーム	ホーム	126	111	188	239	665	270	960
	%	3.5%	3.1%	5.1%	6.3%	4.6%	3.6%	6.2%
売上総利益		515	511	1,359	809	3,196	1,710	3,800
%		6.1%	5.9%	9.5%	8.8%	7.9%	8.9%	9.7%

※承継会社の合併、再編に伴い、売上総利益までの記載となっております。



■サービス別拠点数

在宅系



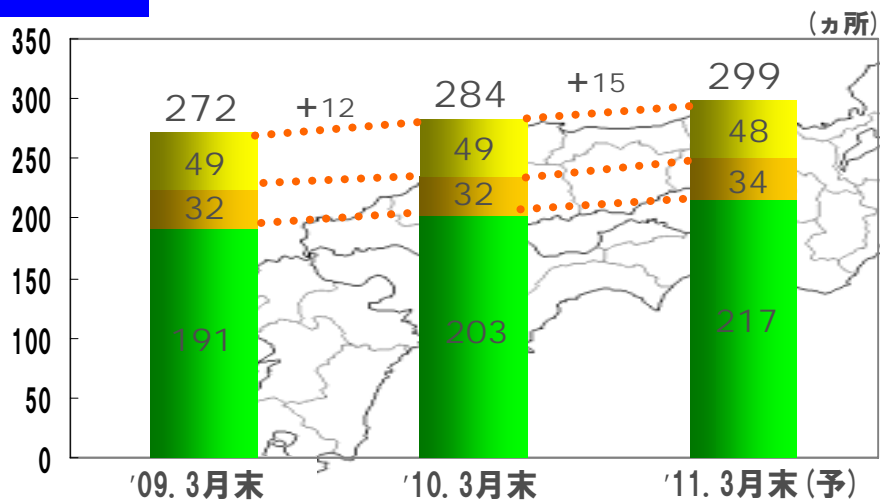
- ケアプラン作成
- 訪問介護サービス
- 訪問入浴サービス
- 通所介護サービス
- 福祉用具貸与




サービス利用者数
127,000人
('11. 3月末(予))



地域に根ざした拠点・施設展開によるトータル介護サービスの更なる強化

居住系



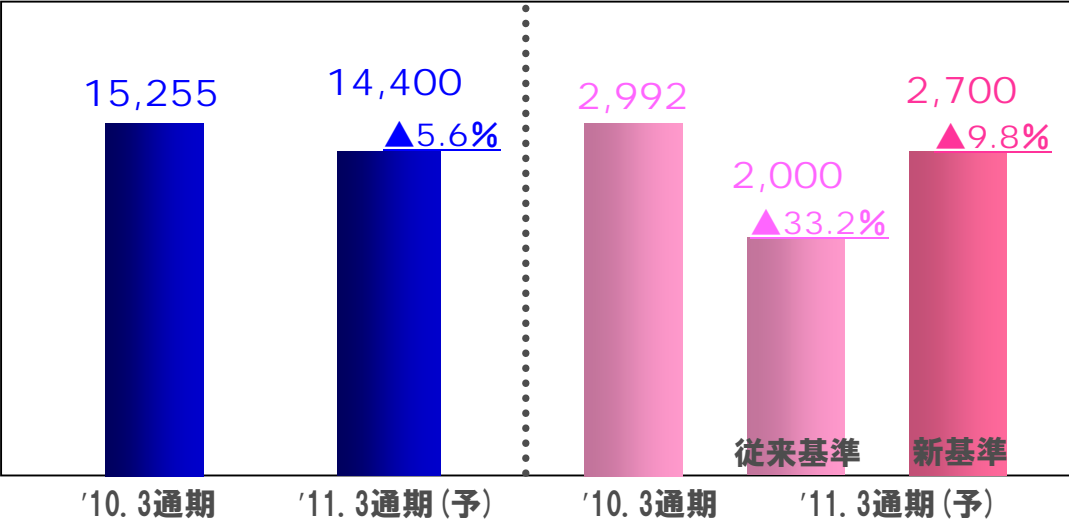
- 有料老人ホームニチイホーム 
- 有料老人ホームニチイのきらめき 
- グループホームニチイのほほえみ 

全国で
約300カ所

利用者数
8,100人
('11. 3月末(予))

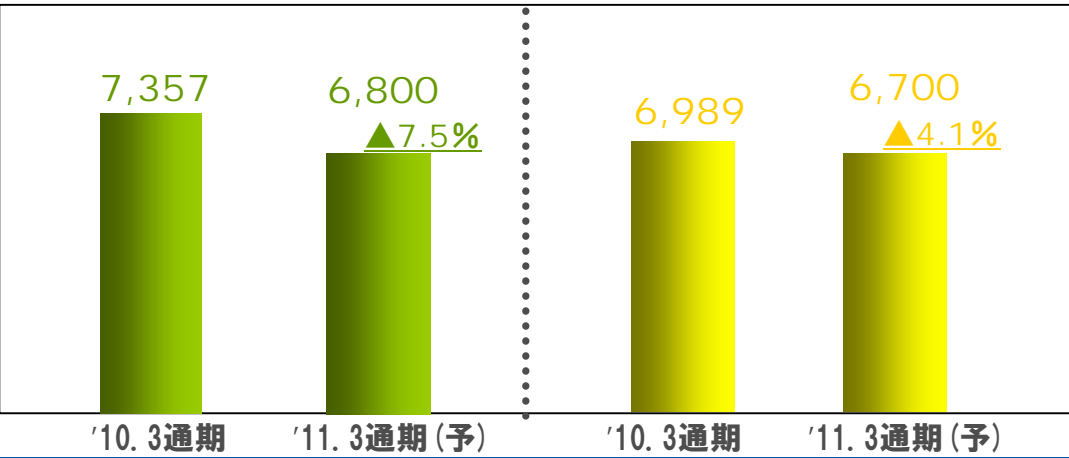


連結 ■ 売上高 ■ 営業利益 (単位：百万円)



講座別売上高推移 (単位：百万円)

■ ホームヘルパー講座 ■ 医療事務講座



2011年3月期の重点課題

- ◆既存講座の展開強化
 - ・医療事務講座：eラーニングとの「ハイブリッドラーニング」による集客強化
 - ・メディカルドクターズクラブ講座の展開強化
 - ・効率的かつ効果的な広告展開
- ◆新講座の展開～新たな顧客層の獲得～
 - ・景気に左右されにくい生涯教育市場の開拓
 - ・eラーニングによる新講座の開発・提供
- ◆緊急雇用創出事業の受託推進
 - ・緊急人材支援育成事業（基金訓練）の積極的な受託促進
 - ・「『働きながら資格をとる』介護雇用プログラム」からの受講生受入強化
 - ・重点分野雇用創造事業の推進

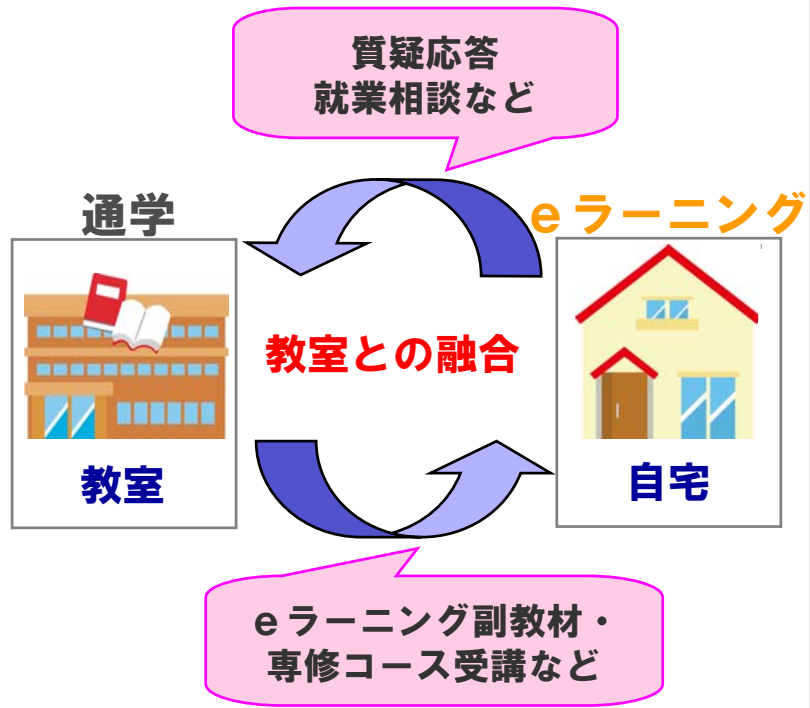


◆既存講座との「ハイブリッドラーニング」

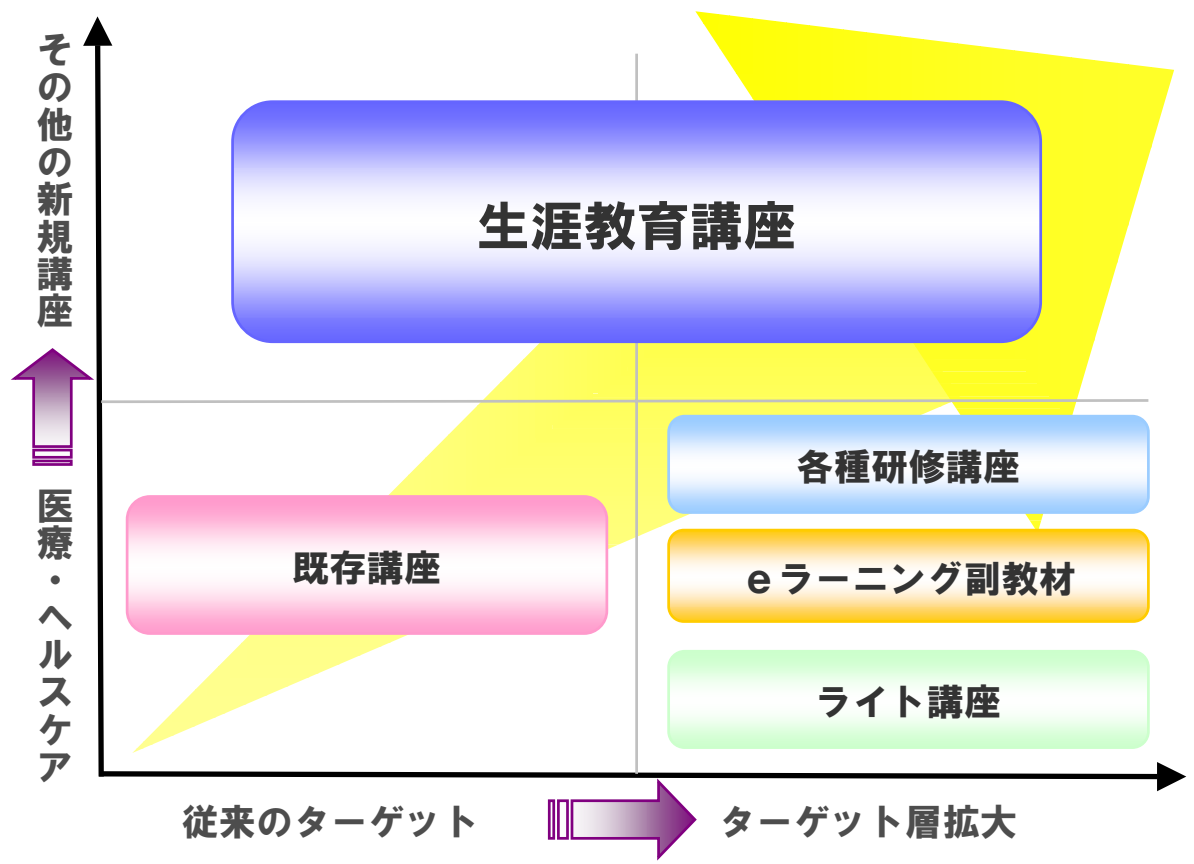
当社の強みを活かし、既存講座とeラーニングとの「ハイブリッドラーニング」を推進し、相乗効果による集客強化を図る

eラーニングの展開

当社の全国500教室を活かし、「ハイブリッドラーニング」を推進。

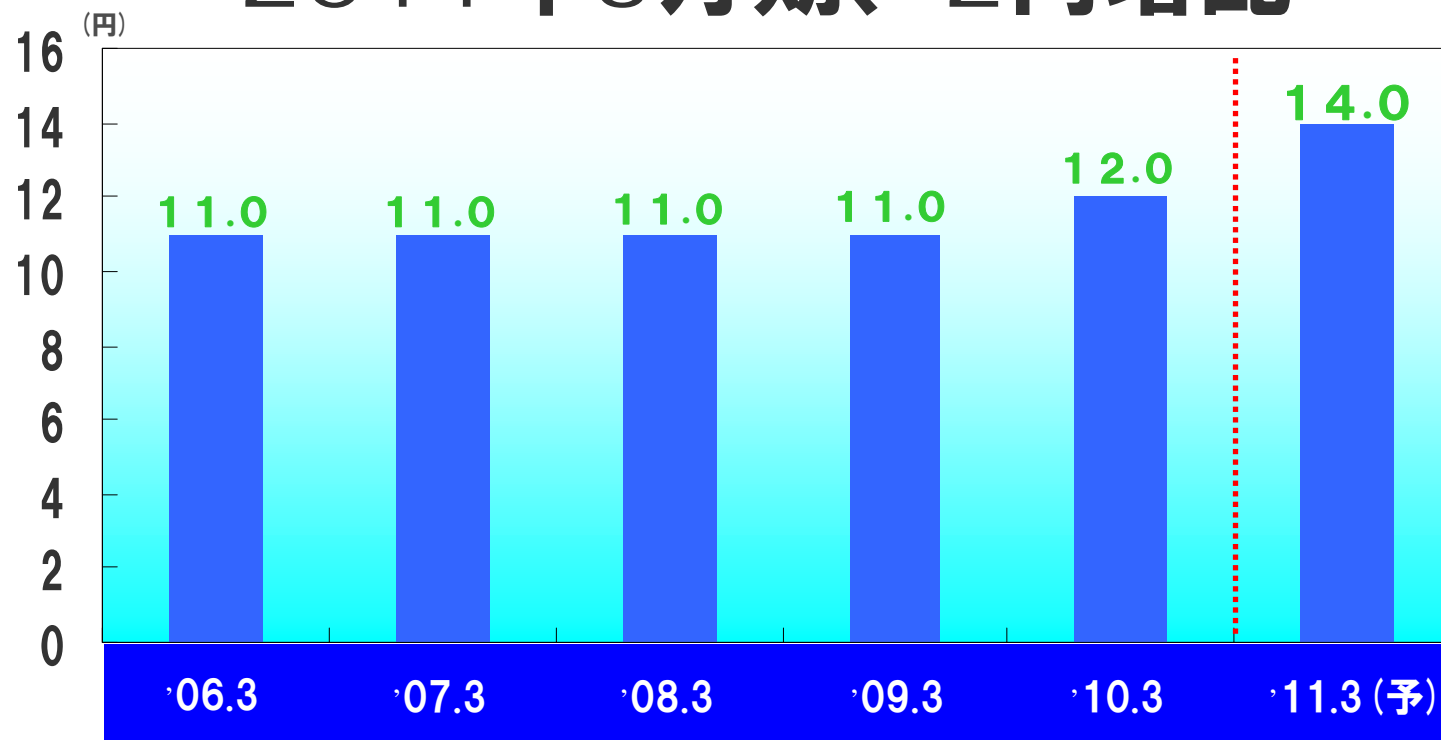


今後の教育講座の展開



2011年3月期 年間配当14円（中間期末7円・期末7円）

2011年3月期、2円増配



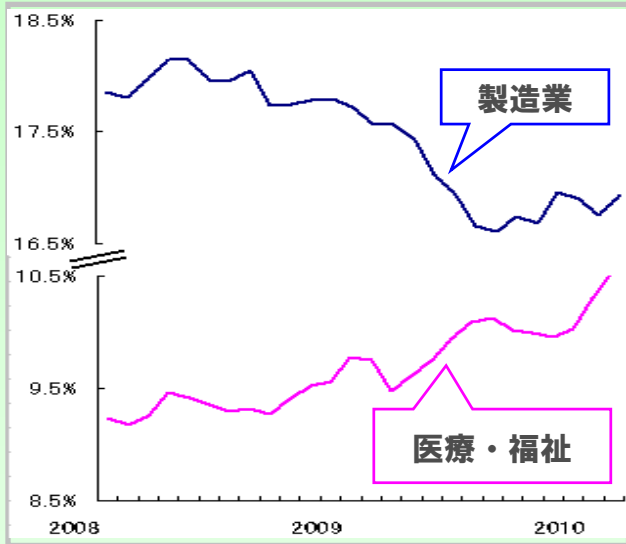
※2009年4月1日付で1：2の株式分割を実施しており、
株式分割の影響を過年度に遡及して調整しております。

今後の事業展望



事業環境 (1) 雇用状況

◆産業別就業者数の推移



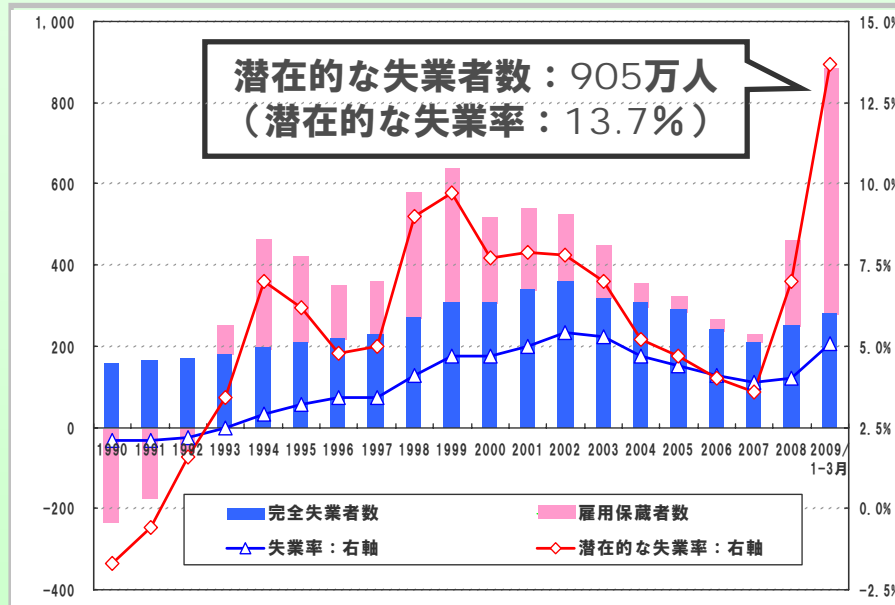
(出典) 総務省 労働力調査

◆主な産業別就業者数 (2010年2月現在)

産業名	就業者数	前月との増減数
全体	6,278	▲25
製造業	1,063	7
卸売・小売業	1,060	▲7
医療・福祉	663	13
建設業	511	▲15
その他サービス	473	▲3
宿泊・飲食サービス	380	8

(出典) 総務省 労働力調査 (単位: 万人)

◆失業率の推移



(出典) 経済産業省「日本の産業を巡る現状と課題」

(注1) 「雇用保蔵者数」は、「実際の雇用者数」と「生産に見合った最適な雇用者数」の差により算出。また、「最適な雇用者数」は適正な労働生産性を平均的な労働時間で達成できるような雇用者数をいう(ここでは、稼働率が最も高いときの労働生産性を使用)

(注2) 「潜在的な失業者数」は、完全失業者数と雇用保蔵者数の合計により便宜的に算出。また、「潜在的な失業率」は、「潜在的な失業者数÷労働力人口」により算出。



事業環境 (2)

1. 2009年12月30日 閣議決定「新成長戦略～輝きのある日本へ～」

(抜粋)

○2020年度までの実質GDP成長率2%超を目指す

強みを活かす成長6分野 (環境・エネルギー、**健康**、アジア、観光・地域活性化、科学・技術、**雇用・人材**)

	【2020年までの目標】	【主な施策】
健康 (医療・介護)	<ul style="list-style-type: none"> ・需要に見合った産業育成と雇用の創出 ・新規市場約45兆円、新規雇用約280万人 	<ul style="list-style-type: none"> ・医療・介護・健康関連産業の成長産業化 (民間事業者等の参入促進など) ・アジア等の海外市場への展開促進
雇用・人材	<ul style="list-style-type: none"> ・若者フリーター約半減、ニート減少、高齢者就労促進、女性Mカーブ解消等 	<ul style="list-style-type: none"> ・若者・女性・高齢者障がい者の就業率向上 ・「トランポリン型社会」の構築

2. 2010年5月18日 経済産業省「産業構造ビジョン」骨子案

○今後の5つの戦略産業分野 (インフラ関連産業、次世代エネルギーソリューション、文化産業立国、**医療・介護・健康・子育てサービス**、先端分野)

医療・介護・健康・子育てサービス

- (1) 公的保険外の健康関連産業の創出 (医療機関と民間サービス事業者との連携促進)
- (2) 子育てサービスの産業化 他



ニチイの事業展望

産業構造の変化

- ・高い成長と雇用創出が見込める医療・介護・健康関連産業が日本の成長牽引産業に
- ・高齡社会の進展 (2030年まで高齡化が加速) で市場は拡大する

市場の成長性拡大

サービス需要の拡張

量的・質的に拡大するニーズ消費力のある潜在的市場

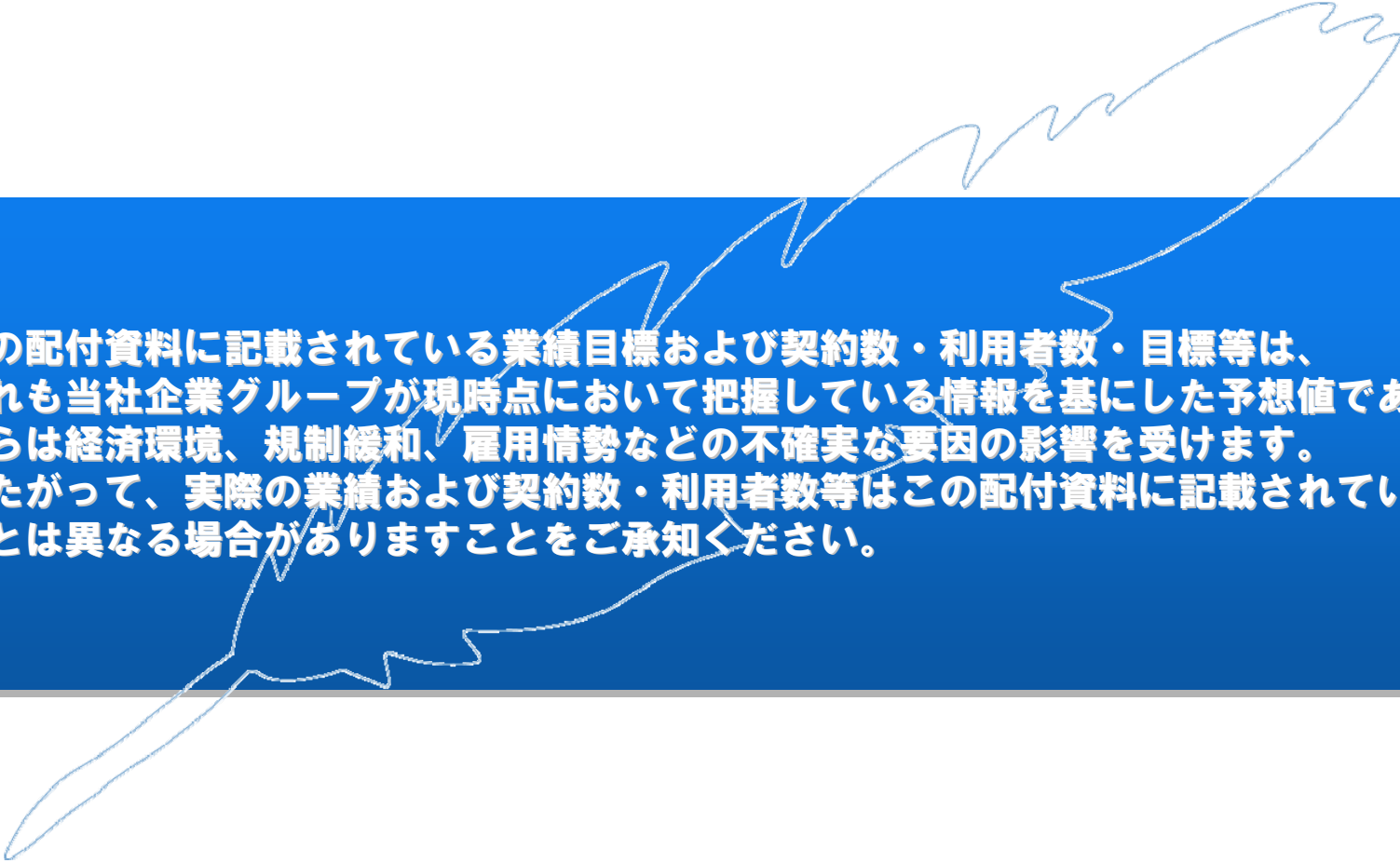
- 新たなニーズの発生
- 周辺サービスへの拡張

人材育成のニーズ増大

医療・介護・健康分野での人材育成ニーズは増大し続ける

ニチイの成長持続性と競争力優位性

- 産業構造の変化が進み、ニチイグループの事業領域拡大
- 医事関連・介護のリーディングカンパニーである当社は、
更なる成長を実現：《コアビジネスの成長持続》
- 人材育成部門を持つ強み：《競争力の優位性を更に確実なものとする》



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。