

株式会社ニチイ学館
2013年3月期

中間決算説明会資料

2012年11月9日

やさしさを、私たちの強さにしたい。



1. 2013年3月期 中間決算概要

- (1) 2013年3月期中間決算 業績実績P3
- (2) 2013年3月期中間決算のポイントP4
- (3) 2013年3月期中間決算 部門別 連結売上高・営業利益P5
- (4) 売上高の増減要因(前年同期比)P6
- (5) 営業利益の増減要因(前年同期比)P7
- (6) 2013年3月期中間 セグメント別ハイライト・事業領域拡大戦略P8~17

2. 2013年3月期通期 業績見通し

- (1) 2013年3月期通期 業績見通しP19
- (2) 2013年3月期通期 部門別 業績見通しP20
- (3) 2013年3月期通期 部門別 業績見通しの修正要因P21

3. 中長期経営戦略

- (1) 市場環境P23
- (2) 2025年までを見据えた中長期戦略の策定P24
- (3) 利益還元P25

2013年3月期 中間決算概要

2013年3月期中間決算 業績実績

(単位:百万円)

	2012年3月期中間	2013年3月期中間		
	金額	金額(期初予想)	金額(実績)	前年同期比(%)
売上高	123,342	134,300	132,132	7.1%
営業利益	4,902	4,000	3,903	▲ 20.4%
%	4.0%	3.0%	3.0%	
経常利益	4,855	3,600	3,491	▲ 28.1%
%	3.9%	2.7%	2.6%	
当期純利益	2,208	1,600	1,432	▲ 35.1%
%	1.8%	1.2%	1.1%	
EBITDA	7,299	—	6,639	▲ 9.0%
%	5.9%	—	5.0%	

2013年3月期中間決算のポイント

1. 5期連続となる過去最高売上高の更新

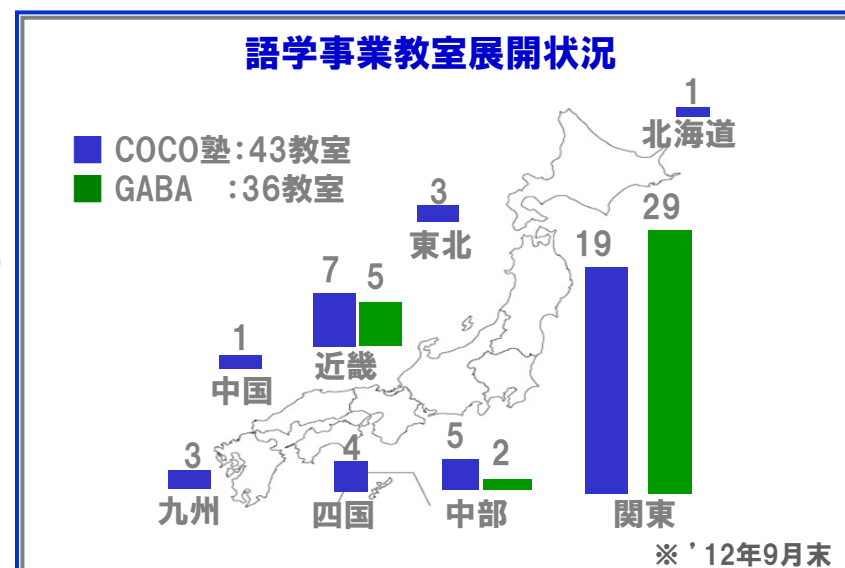
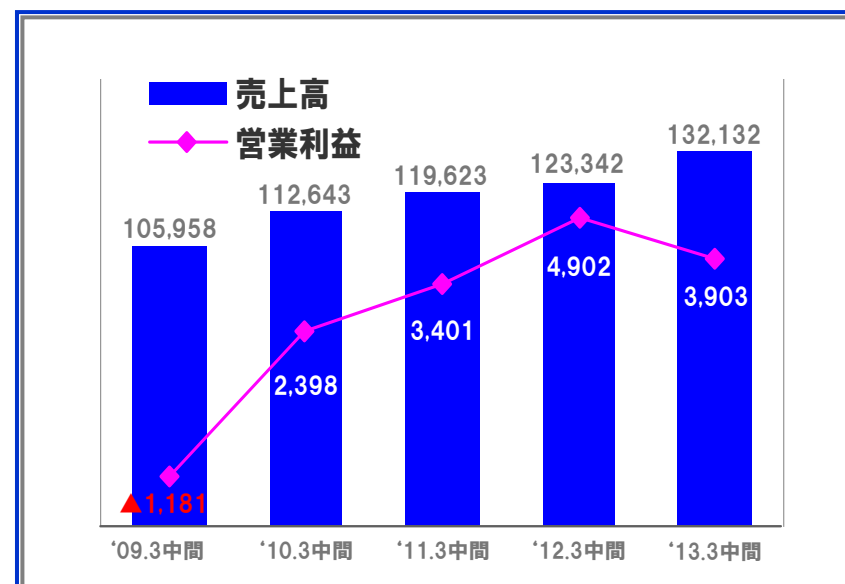
- GABAの子会社化(教育売上高72.1%増)
ニチケアパレスの増収(売上高7.9%増)等、
- ヘルスケア部門の貢献により、5期連続となる過去最高売上高を更新

2. 医療関連・ヘルスケア部門が増収・増益

- 医療関連スタッフの業務効率向上による収益性の改善
営業利益率は過去5年間で最高水準
- 介護サービス利用者数の順調な増加により、介護保険改正、診療・介護報酬改定等の影響を吸収。
営業利益額、利益率ともに過去最高を記録

3. 長期安定成長に向けた戦略投資の実施

- 全国各エリアにおいてCOCO塾43校を開校('12年9月末)
- 全国規模での語学事業基盤構築に伴い減益
- GABAの収益寄与が続く



2013年3月期中間決算 部門別 連結売上高・営業利益

(単位：百万円)

売上高	2012年3月期中間	2013年3月期中間	前年同期比	
			増減	%
医療関連	51,444	51,869	425	0.8%
ヘルスケア	65,914	70,060	4,146	6.3%
教育	5,900	10,152	4,251	72.1%
その他	659	863	204	31.1%
消去または全社	▲ 576	▲ 815	▲ 238	-
合計	123,342	132,132	8,789	7.1%

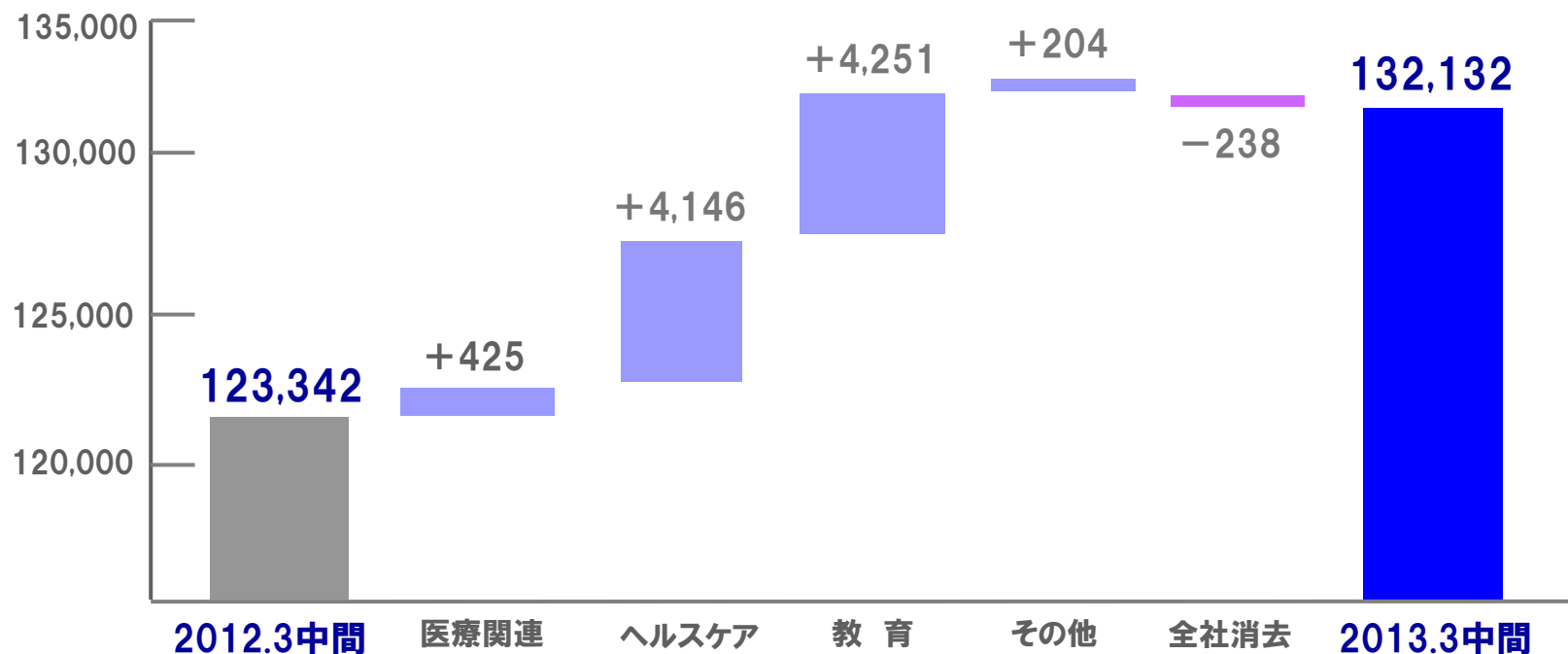
(単位：百万円)

営業利益	2012年3月期中間	2013年3月期中間	前年同期比	
			増減	%
医療関連	3,884	4,100	216	5.6%
ヘルスケア	4,758	5,587	829	17.4%
教育	358	▲ 1,978	▲ 2,337	-
その他	▲ 250	26	276	-
消去または全社	▲ 3,847	▲ 3,831	16	-
合計	4,902	3,903	▲ 998	▲ 20.4%

売上高の増減要因(前年同期比)

売上高

(単位:百万円)

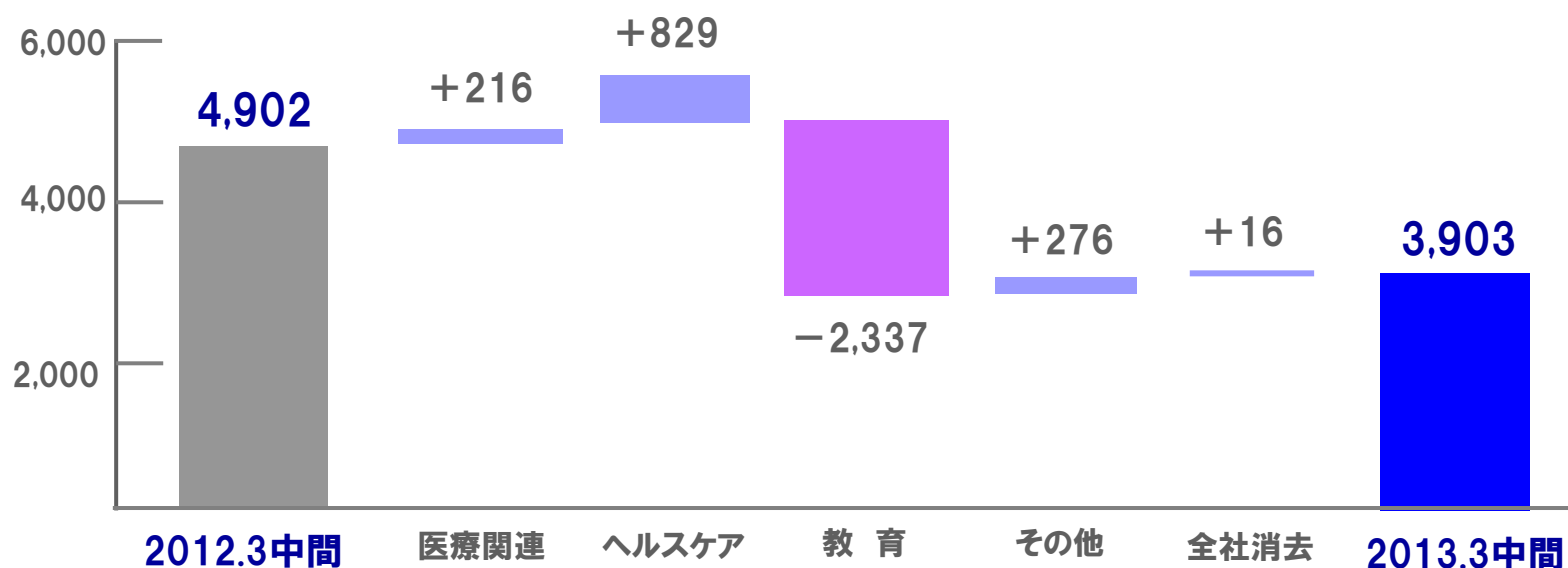


ヘルスケア部門の利用者数の増加、教育部門のGABA子会社化等、各部門増収
前年同期比8,789百万円の増収

営業利益の増減要因(前年同期比)

営業利益

(単位:百万円)



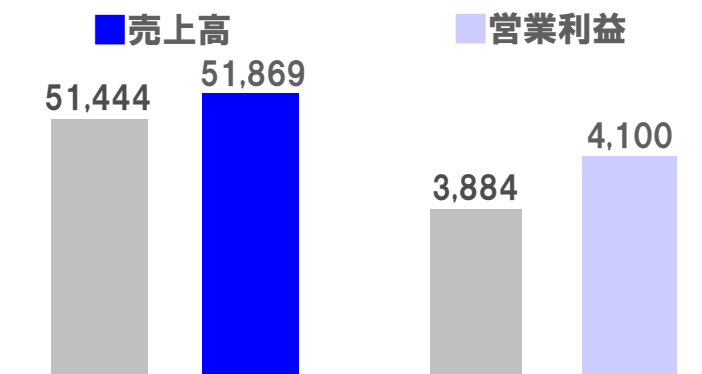
医療関連・ヘルスケア部門では効率化が進み増益基調を継続
教育部門では、語学事業での戦略投資により減益となり、
前年同期比998百万円の減益

2013年3月期中間 セグメント別ハイライト(医療関連部門)

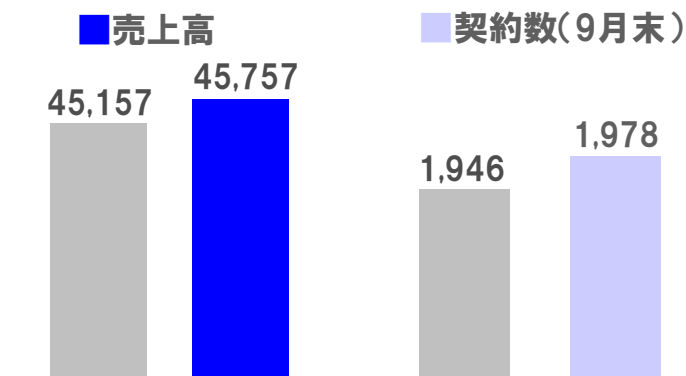
連結 売上高・営業利益(前年同期比)

売上高 : 51,869百万円 (+0.8%)

営業利益 : 4,100百万円 (+5.6%)



病院実績(前年同期比)



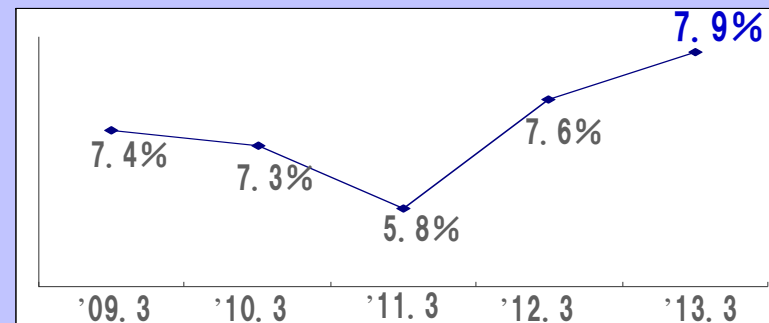
業務効率向上により収益改善が進む

- ▶ 民間病院を中心とした新規獲得等により売上高増加
- ▶ 病院売上高構成比の上昇傾向が続く

売上構成比	2009.3 中間	2013.3 中間
病院	81.4%	88.4%
診療所	18.6%	11.6%

- ▶ スタッフスキルの向上に伴う業務効率向上により収益改善が進む
- ▶ DPC検証システム「DPC革命」特許取得
登録日：平成24年5月11日
内容：最も医療資源を投入した傷病名を導き出す処理方法において取得

契約適正化戦略推進期間における営業利益率(中間期)の推移



経営支援サービスの拡充

10月1日「日本マイクロソフト株式会社」と業務提携契約を締結

～当社の人材力とマイクロソフトのIT技術力を融合した新たな医業環境支援サービスを展開～

提携内容

1. 医業環境支援サービスの提供

①経営支援サービス ②診療支援サービス ③地域連携サービス

2. サービス提供に向けた共同実施・相互活用

①営業・マーケティング ②経験・ノウハウの共有等

サービス内容

◆診療支援サービス「OPECT」(10月1日より提供開始)

手術室向け非接触型画像操作システム
執刀医の手術中の手間やストレスを軽減

◆経営・診療支援サービス「メディクラウド」(12月下旬より提供開始)

クラウド型グループウェア
メールやスケジュール管理、医療機関特有の課題等を解決する
様々な機能を持つ



【合同記者会見】



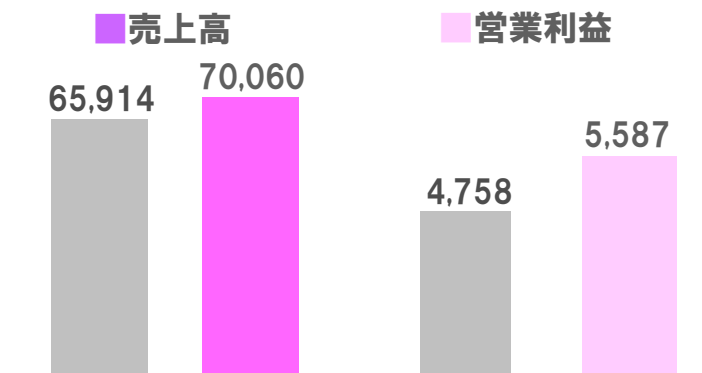
【OPECT操作イメージ】

2013年3月期中間 セグメント別ハイライト(ヘルスケア部門)

連結 売上高・営業利益(前年同期比)

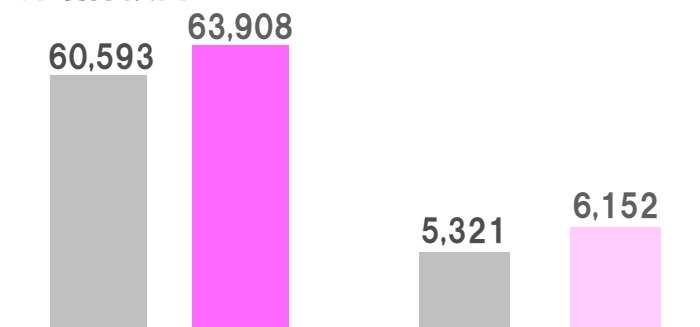
売上高 : 70,060百万円 (+6.3%)

営業利益: 5,587百万円 (+17.4%)



部門別売上高(前年同期比)

■ 介護保険内サービス ■ 介護保険制度外サービス



利用者数の堅調な増加と拠点効率の向上により 増収基調を維持

- ▶ 在宅系、居住系ともに利用者数が好調に推移
- ▶ ニチイケアパレスの収益貢献(営業利益▲83百万円→509百万円)
- ▶ 介護報酬改定等の影響吸収
- ▶ 制度外サービスについても順調に推移(売上高15.6%増)
- ▶ ヘルパー派遣サービスを(株)日本サポートサービスに移管

利用者数の推移

	2011年9月	2012年9月	前年同月比
在宅系介護	133,573	139,649	4.5%
居住系介護	8,780	9,643	9.8%

拠点開設状況

	2012年3月末	2012年9月末	2013年3月末(予)
ケアプラン	737	749 (+12)	791 (+54)
訪問介護	1,062	1,081 (+19)	1,122 (+60)
福祉用具貸与	135	135	135
通所介護	326	337 (+11)	356 (+30)
訪問看護	23	47 (+24)	66 (+43)
ほほえみ	241	243 (+2)	245 (+4)
きらめき	42	50 (+8)	51 (+9)
ニチイホーム	50	50	52 (+2)

*訪問介護には入浴を含む

ヘルスケア部門の事業基盤

『トータル介護サービス』を
全国規模で提供

- ◆在宅系介護サービス
- ◆居住系介護サービス
- ◆介護保険外サービス

ヘルスケア事業の全国展開

介護サービス拠点数 約1,400ヵ所
 介護スタッフ数 約36,000人
 介護サービス利用者数 約13万人



	サービス別施設数ランキング				※2012年8月末現在			
	訪問介護		訪問看護		小規模多機能		グループホーム	
1位	ニチイ学館	971件	ニチイ学館	40件	ニチイ学館	37件	ニチイ学館	243件
2位	A社	276件	C社	34件	G社	25件	I社	170件
3位	B社	228件	E社	31件	A社	22件	J社	103件
4位	C社	223件	A社	18件	C社	21件	K社	74件
5位	D社	135件	F社	16件	H社	19件	G社	57件

*訪問介護は入浴を除く

※高齢者住宅新聞をもとに当社作成

売上高

基盤強化

トータル介護サービスの拡充により

収益の安定化を図る

■ = 保険外
(2013年3月期中間実績)

周辺領域へ

訪問介護 有料老人ホーム 通所介護 グループホーム ケアプラン 障がい福祉 福祉用具 訪問入浴 ヘルパー派遣 小規模多機能 家事代行 フード 訪問看護 PB商品

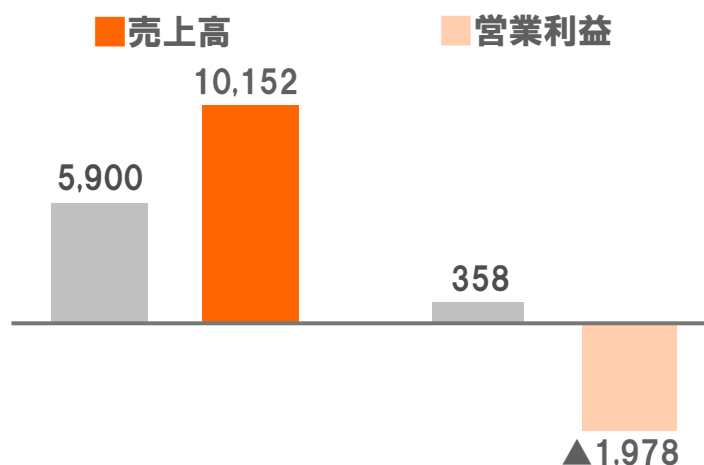
サービス数

2013年3月期中間 セグメント別ハイライト(教育部門)

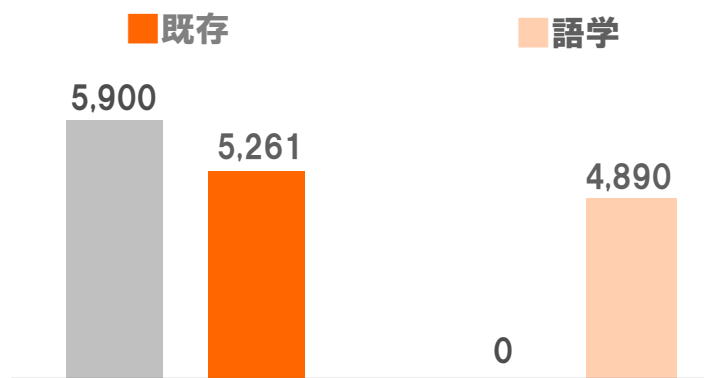
連結 売上高・営業利益(前年同期比)

売上高 : 10,152百万円 (+72.1%)

営業利益 : ▲1,978百万円 前年同期(358百万円)



部門別売上高(前年同期比)



長期的視野での戦略投資を実施

▶ 全国的な語学事業基盤の構築に向けた戦略投資

既存	<p>売上高 5,261百万円 (前年同期比▲10.8%)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 医事教育 2,342百万円 (前年同期比▲13.9%) ・ 社会教育 2,919百万円 (前年同期比▲8.2%減) <p>営業利益 ▲478百万円 (前年同期157百万円)</p>
COCO塾	<p>売上高 48百万円</p> <p>営業利益 ▲2,153百万円</p>
GABA	<p>売上高 4,650百万円</p> <p>営業利益 537百万円</p>

COCO塾の課題と対策

主な課題	今後の対策
認知度の向上	効果的且つ効率的な広告展開
営業力の強化	営業ノウハウの共有による受講誘導率の向上 短期スクールを足掛かりとした商品力の訴求 当社営業基盤の活用による法人営業の強化
事業運営体制の強化	インストラクター確保体制拡充

2013年3月期を起点とした収益基盤の構築を目指す

POINT 1回目プロモーション(6・7月)・2回目プロモーション(9・10月)対比

案内請求数54%増、受講生数60%増

教育事業 収益構造の変革

受講単価
UP

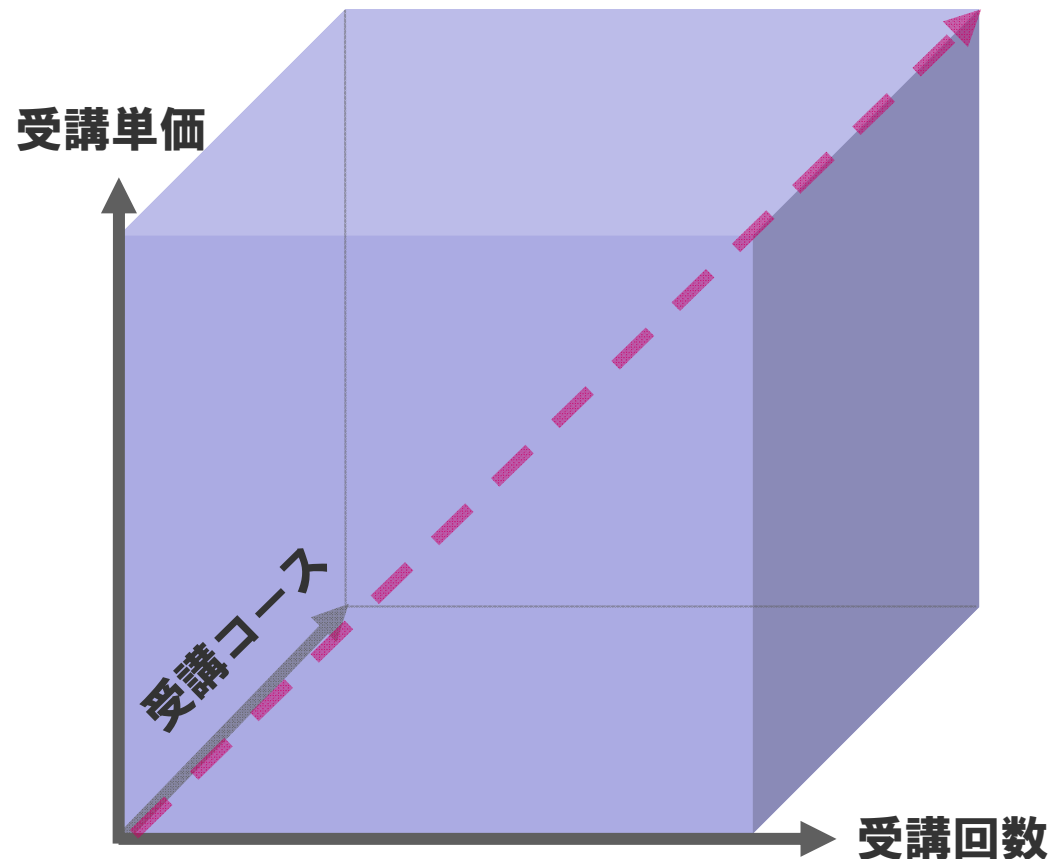
×

受講回数
UP

×

受講コース
UP

ライフタイム・バリュー(顧客生涯価値)
の最大化



語学事業 戦略投資の意義

事業間シナジーの追及

戦略投資が、各事業を有機的に結び、競争優位性を発揮

語学と医療の連携(国際医療交流)



受講生属性の上位に医療関連従事者

語学と保育の連携(幼児英会話)

企業内保育所をはじめ、総合的な保育サービスを全国に展開

COCO塾との連携による幼児向け英会話等の付加価値の高いサービスを提供

ニチイキッズ

ありあけ保育園
ありあけ第二保育園
三軒茶屋

※東京都認証保育所

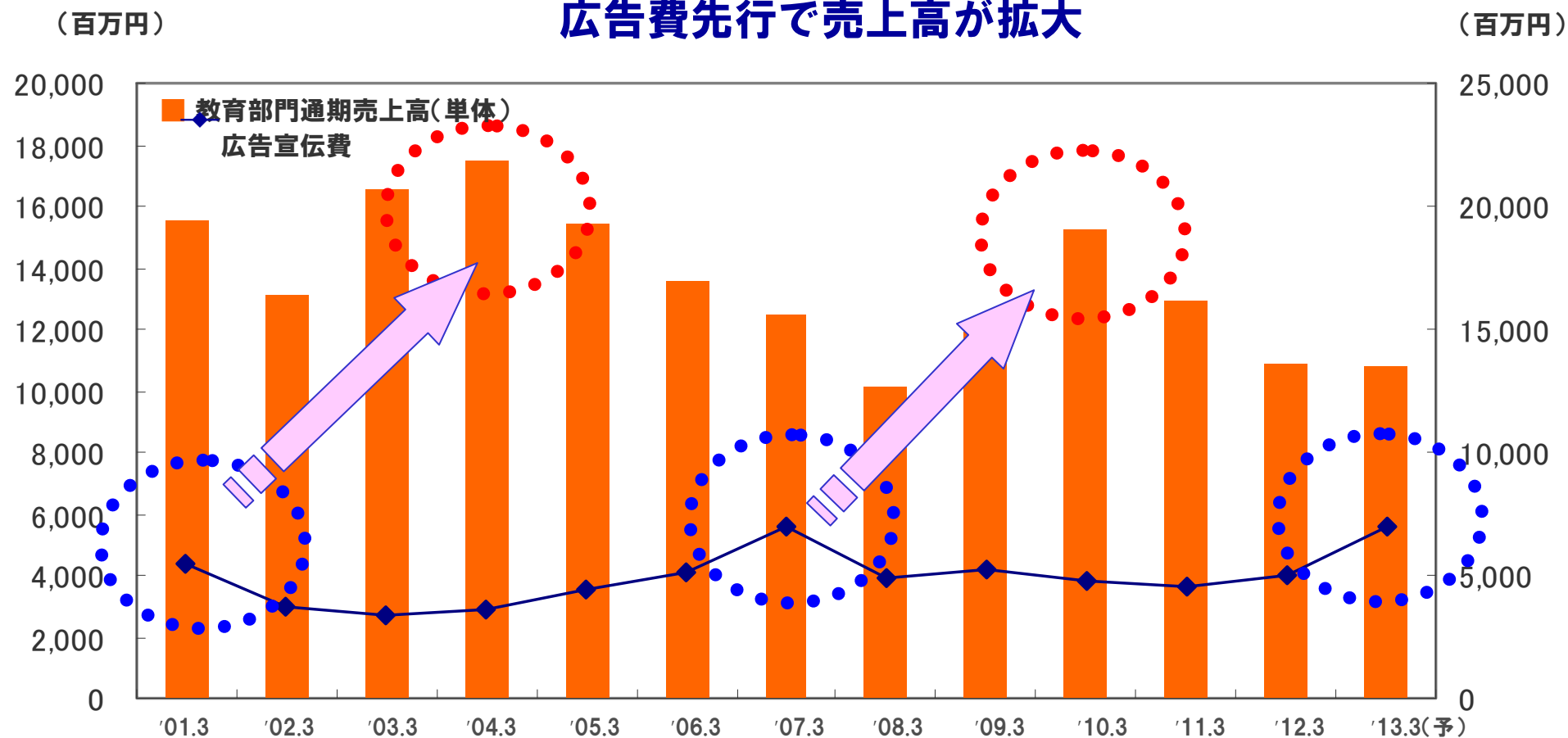


COCO塾との連携による幼児向け英会話 パイロットスタート

子どもたちが楽しく英語を学べるよう、アクティビティや教材、カリキュラム等、COCO塾と連携したシステムを構築

戦略広告宣伝費

5~10年先を見据え戦略広告宣伝費に投資
 広告宣伝は教育部門量的拡大の源泉として機能
 広告費先行で売上高が拡大



2013年3月期 通期業績見通し

2013年3月期通期 業績見通し

(単位：百万円)

	2013年3月期通期		
	期初予想	修正予想	修正額
売上高	274,000	266,800	▲ 7,200
営業利益	11,400	7,200	▲ 4,200
%	4.2%	2.7%	
経常利益	11,000	6,700	▲ 4,300
%	4.0%	2.5%	
当期純利益	5,800	2,900	▲ 2,900
%	2.1%	1.1%	

2013年3月期通期 部門別 業績見通し

(単位：百万円)

部門別 売上高	2013年3月期 期初予想	2013年3月期 修正予想	修正額
医療関連	103,800	104,100	300
ヘルスケア	143,200	142,000	▲ 1,200
教育	26,600	20,400	▲ 6,200
その他	1,400	1,700	300
消去または全社	▲ 1,000	▲ 1,400	▲ 400
合計	274,000	266,800	▲ 7,200

(単位：百万円)

部門別 営業利益	2013年3月期 期初予想	2013年3月期 修正予想	修正額
医療関連	7,900	8,400	500
ヘルスケア	10,000	10,600	600
教育	700	▲ 4,800	▲ 5,500
その他	0	200	200
消去または全社	▲ 7,200	▲ 7,200	0
合計	11,400	7,200	▲ 4,200

2013年3月期通期 部門別 業績見通しの修正要因

売上高	要 因	修正額
医療関連	民間病院を中心とした新規契約の獲得	300百万円
ヘルスケア	サービス利用者計画の見直し等	▲1,200百万円
教育	主力講座の受講生数減少: 990百万円 COCO塾初動期広告計画の遅れ: 5,210百万円	▲6,200百万円
営業利益		
医療関連	スタッフスキルの向上に伴う業務効率の向上	500百万円
ヘルスケア	在宅介護拠点の効率性UP等	600百万円
教育	主力講座の減収: ▲860百万円 COCO塾計画の遅れ: ▲4,540百万円	▲5,500百万円

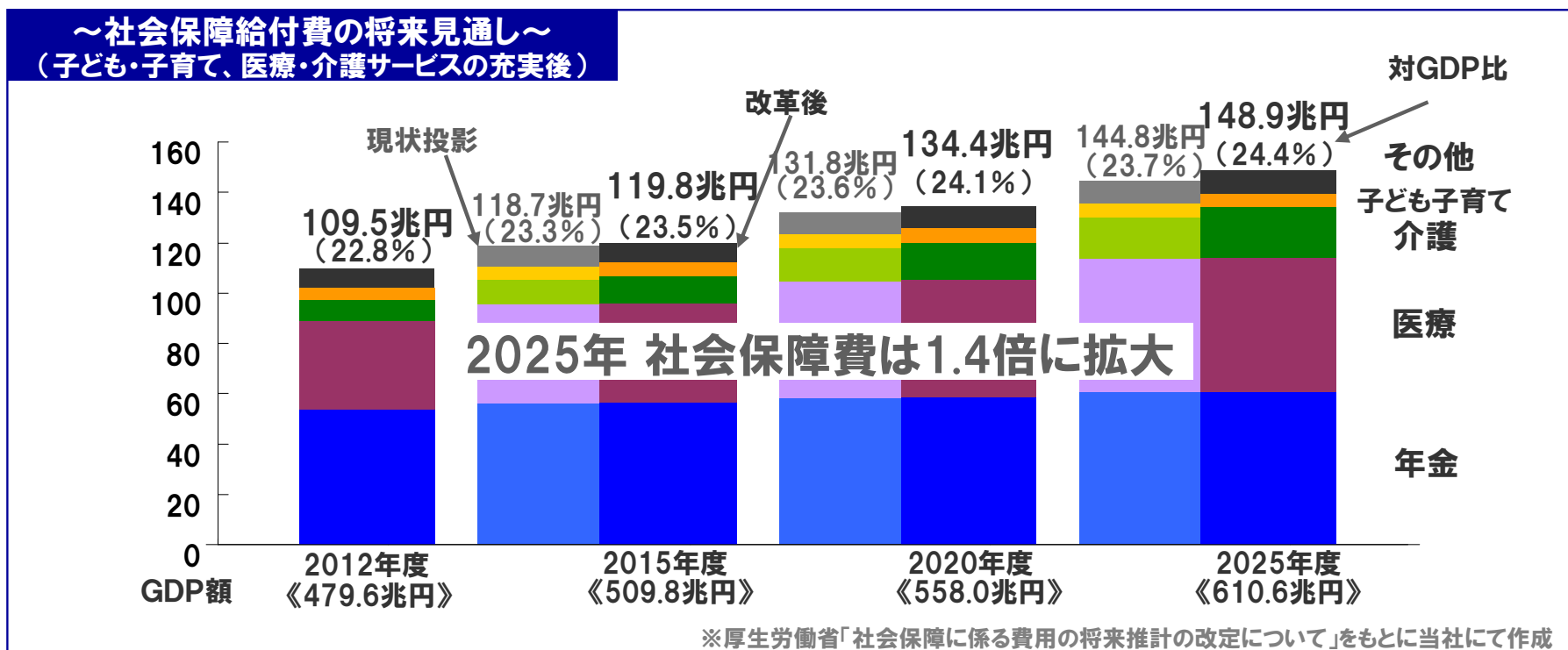
中長期経営戦略

社会保障・税の一体改革

■消費税 消費税の段階的引き上げ(2014年4月 8%、2015年10月 10%) 決定

■社会保障制度 社会保障制度改革推進法等の関連法案が可決

社会保障制度改革国民会議の設置により
給付の重点化・効率化を目指す議論が進められる



2025年までを見据えた中長期戦略の策定

売上高成長率

■ 事業領域の拡大による売上増

■ 事業基盤の強化による売上増

営業利益率

事業構成バランスの改良による 長期安定成長の実現

目標経営指標の達成

- ・ 売上高前年対比2桁成長
- ・ 営業利益率7%以上
- ・ ROE15%以上

事業領域の拡大

- ・ 医療経営支援サービスの展開強化
- ・ 介護保険制度外サービスの拡充
- ・ 保育サービスの拡充
- ・ 語学、生涯学習、ビジネス資格講座等の開発、展開

事業基盤の強化

- ・ 事業間連携の強化
- ・ 人材基盤の強化
- ・ 複合拠点の積極展開
- ・ 就業サポート機能の強化

2013年3月期 : 新たな事業展開に向けた戦略投資の実施

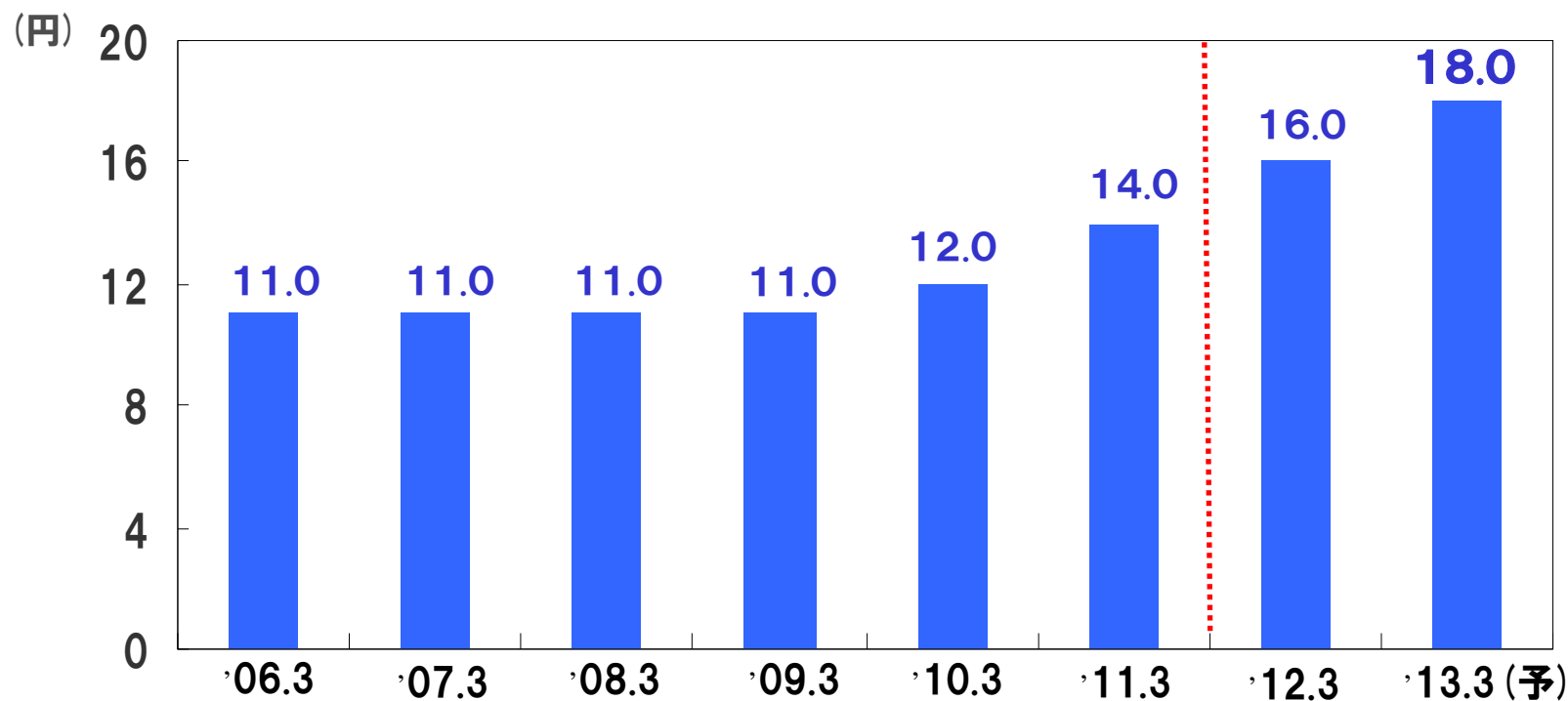
2014年3月期以降 : 既存事業・新規事業への投資・回収による安定成長の実現

2013.3▶ 2017.3

安定且つ継続的な利益還元を基本方針とする

今後の長期安定成長を見据えた、4期連続の増配

2013年3月期 年間配当予想18円(中間期末9円・期末9円)



※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。

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。

<<お問合せ先>>

株式会社ニチイ学館

経営企画本部 広報部 IR課

住所 : 東京都千代田区神田駿河台2-9

TEL : 03-3291-5637(IR課)

MAIL : nichii-ir@nichiigakkan.co.jp

やさしさを、私たちの強さにしたい。

