



## ホームページのご紹介

当社グループのホームページでは、会社概要、拠点情報、事業案内、IR情報、採用情報などの最新情報の掲載や食品宅配サービスのオンラインショッピング、教育講座の教室検索・受講申込みなどができるようになっております。特に株主・投資家の皆様向けには、トップメッセージ、財務ハイライト、IRライブラリーなどを掲載しておりますので、ぜひご覧ください。

## 会社概要

商号	株式会社ニチイ学館	
所在地	東京都千代田区神田駿河台2丁目9番地	
	TEL：03(3291)2121（代表）	
	TEL：03(3291)3954（広報室）	
設立	昭和48年8月	
従業員数	5,585名（連結）	5,204名（単独）
事業所	10支社	98支店
	17営業所	887アイリスケアセンター

## 株価の状況

会社が発行する株式の総数	110,000,000株
発行済株式総数	36,508,976株
資本金	11,933,790,500円
株主数	21,982名

## 平成18年度の医療・介護保険制度の改定について

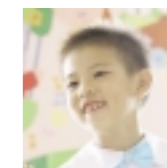
当社グループは、国の社会保障制度にかかわるサービスを行っているため、定期的な制度改定・報酬改定により、業績やサービスの運用が大きく左右されます。

平成18年4月より、介護保険制度自体の改定と、診療報酬・介護報酬の同時改定が施行されました。この機会を、当社ではビジネスチャンスととらえ、「介護予防サービス」などの新たなサービスにチャレンジしております。

### ☆当社グループの今後の使命として

医療関連サービスと在宅介護サービスの分野でNo.1の実績を持つ当社では、今後も「医療と介護の連携」を図ることに注力してまいります。

これからの日本では、病院に入院する期間が短くなり、在宅で療養することが中心となってまいります。当社はそのパイプ役として、信頼関係を構築している病院と連携して、退院から在宅療養への計画を策定し、ニーズの高い良質なサービスを提供していく「医療と介護の連携」を構築する役目を担ってまいります。さらには、「予防サービス」に積極的に取り組むことで、高齢の方が病気や要介護状態にならないためのサポートも行なってまいります。



## CORPORATE BROCHURE

## 社 是

誠意・誇り・情熱



寺田 明彦 代表取締役会長

ニチイ学館は、1968年の創業以来、医療事務の受託を中心とした医療関連サービスと、事業を担う人材を養成する教育サービスを全国展開し、「教育から就業まで」という一貫した独自のビジネスモデルのもと、事業規模を拡大してまいりました。

そして、社会の変化に柔軟に対応し、1996年に介護サービスを立上げ、2000年の介護保険制度のスタート以降、急速に売上成長を果たしてまいりました。

わが国では現在、世界で類を見ない速さで高齢化が進んでおり、2025年から2030年には3人に一人は高齢者という時代を迎え、老人医療費は30兆円、介護給付費は19兆円にのぼると推測されております。

ニチイ学館グループでは、このような社会環境に迅速且つ適切に対応し、力強い成長を実現できる強固な企業体質を確立するための組織改革を進めています。サービスの拡大と高度化を推進するとともに、組織の活性化とマネジメント力の強化、グループ企業再編による経営資源の集中化と効率化に取り組んでおります。

今後も、医療・介護業界のリーディングカンパニーとして、わが国の高齢社会における健康で豊かな生活環境づくりに貢献できる企業を目指すとともに、継続的な企業の発展を実現してまいります。

## 経営理念

私達は誠意を以て社会参加の信条とし、社業の社会的使命を弁え、誇りを持って行動し、若々しい情熱で限りない未来への可能性に挑戦し、社業の発展を通して豊かな人間生活の向上に貢献します。



森 嶺 代表取締役社長

当社グループは、急速に変化するわが国の社会環境の中で、常に医療・介護業界のリーディングカンパニーとして邁進してまいりました。これから10年先も継続的な成長を実現していくために、三つの新経営戦略を掲げて企業価値の最大化を図ってまいります。

同戦略のまず一つめが「組織戦略」です。事業領域の変化に最適な組織形態の実現と収益構造の改善を目指し、積極的にグループの再編を実施し、強固なグループ基盤の実現を進めております。

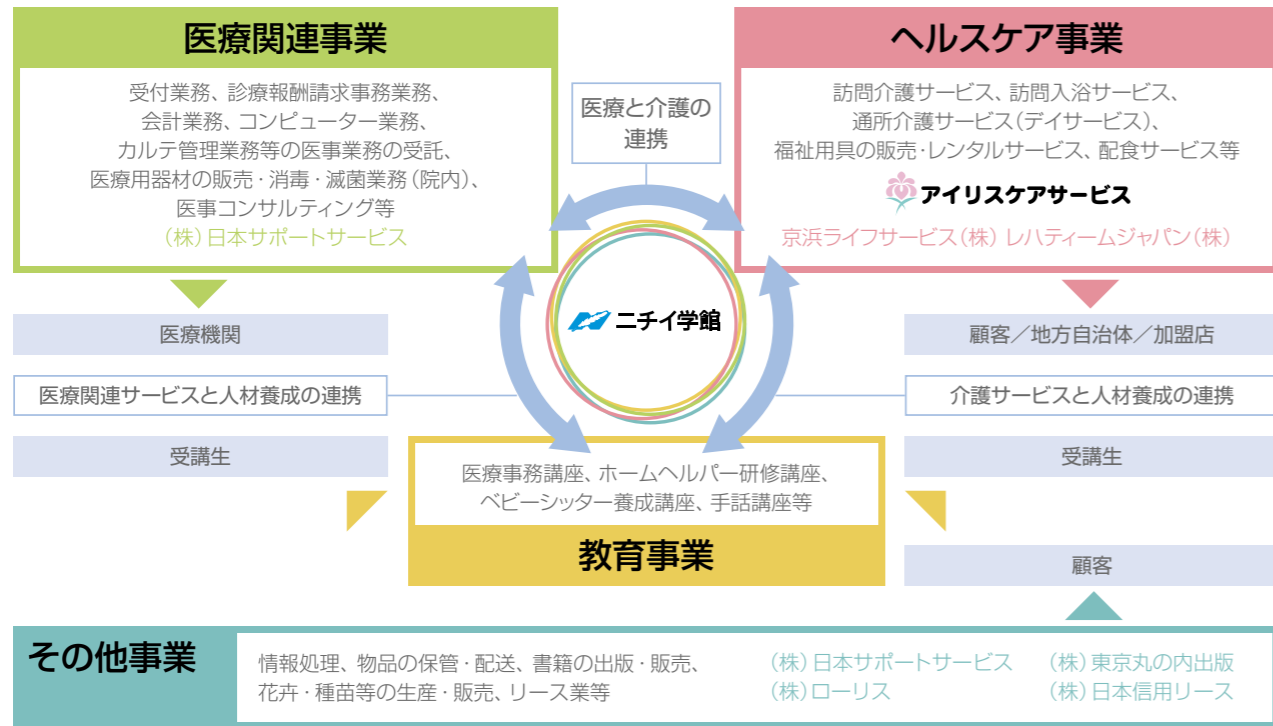
二つめが「人材戦略」です。講座修了生の計画的な確保による人材供給の安定化やキャリアアップ制度の導入により個々人の技能を高め、高付加価値サービスの提供を可能とすることで、当社グループの競争力強化へと繋げてまいります。

三つめが「IT戦略」です。迅速に経営情報やマーケット情報を共有できるナレッジマネジメントシステムを整備し、顧客獲得力の強化や生産性の向上、新商品の開発等に繋げてまいります。

当社グループが展開する医療関連サービス、介護サービス、教育サービスが、この新経営戦略により、一層のシナジーを高め、強い企業力と成長力を発揮できるものと考えております。

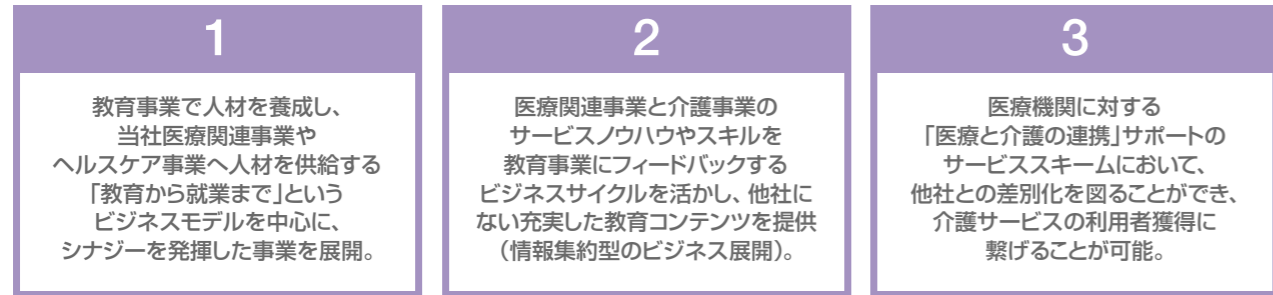
将来のわが国を担う存在感のある企業として社会に貢献し、すべてのステークホルダーの皆様から信頼を得られるよう努めてまいります。

## 事業ドメイン



## 当社グループの強み

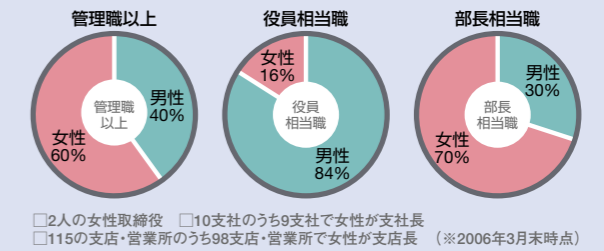
医療関連サービス、介護サービス、教育サービスそれぞれが生み出すシナジー効果



## CSRについて

### 従業員に関する取り組み

- 女性活用の取り組み  
管理職に占める女性の割合が高い
- 若手管理職の積極登用
- 学校行事休暇の導入  
小学校就学児をもつ従業員は、年3日の学校行事休暇が取得可能



### 社会貢献活動

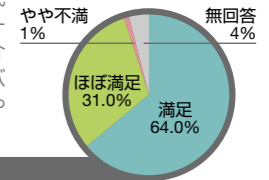
千代田区中学生の当社介護施設(都内)へのインターンシップ受け入れ (2005年7月~8月)



中学生に介護福祉施設等における実習の場を提供し、コミュニケーション力の養成、高齢者の生活体験や価値観の理解などの体験学習の一助とする。

### 顧客満足度調査

2001年度から年1回、当社の在宅介護サービス利用者を対象に無作為抽出法で各サービス毎30%の利用者を抽出し、無記名アンケート調査方式で実施。結果をホームページ上で公開するとともに介護サービス現場にフィードバックし、サービスの質向上や問題改善の一助としている。



平成17年度実施結果【全サービス】

## 2006年3月期の事業活動ポイント

### 医療関連事業

- 利益率2.1%の改善  
2005年3月期利益率8.5%  
2006年3月期10.6%へ
- 医療機関への経営支援サービスの開発着手へ  
医療経営分析支援システムの開発・DPC導入支援セミナー・病院PFI事業の拡大

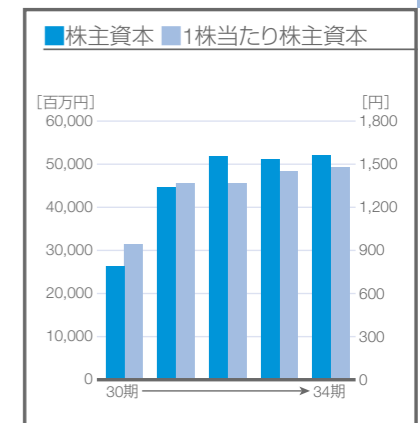
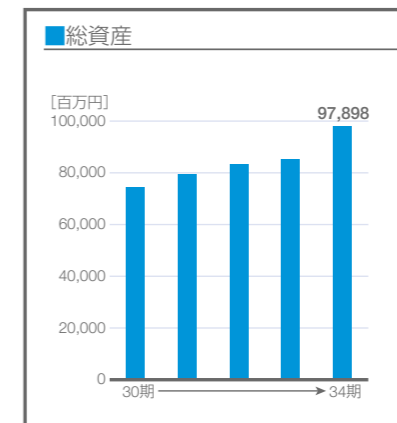
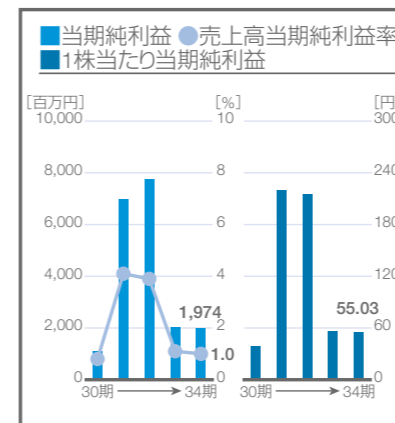
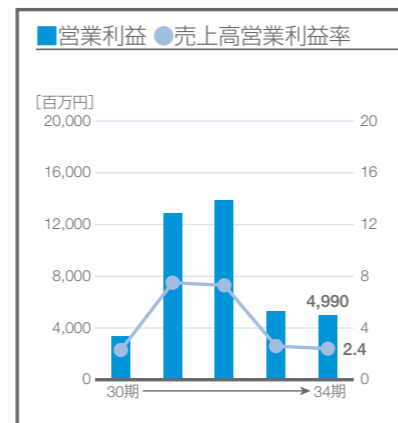
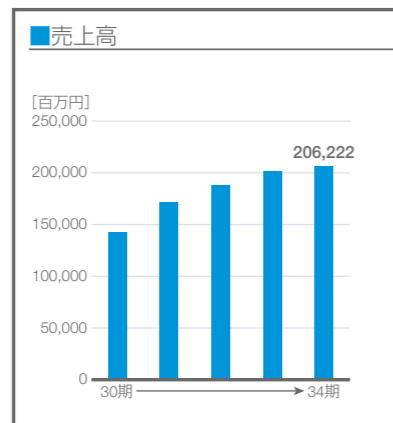
### ヘルスケア事業

- 介護サービス利用件数が16万件を突破  
2006年3月末で延べ160,439件  
※ケアプラン利用者数含む
- 全国規模の介護予防サービスインフラの実現「多機能ケアセンター」  
新規デイ156カ所、既存改修デイ115カ所が2006年4月より稼働

### 教育事業

- 新広告戦略による販売促進の強化
- 新規講座開発プロジェクトの発足・実施  
介護予防運動指導員養成講座 約8,000人を養成

## FINANCIAL HIGHLIGHT





# 当社グループの中長期戦略

## ① 強い企業力を目指した組織戦略

2003年度～2005年度	2006年～
<p><b>ニチイグループの再編</b> ニチイグループを取り巻く事業領域に最適なグループ組織形態の実現</p> <p><b>ニチイ学館(親会社)の組織戦略</b> 本社経営体制の強化/支社・支店体制再編による管理形態の強化/営業体制再編による拡充/社外監査役3名選任、内部監査部門の強化</p> <p><b>各事業の業務戦略</b> 各事業ごとに、現場と経営層の距離を縮めるため「業務改善プロジェクト」を発足し、現場の問題を迅速に改善するスキームを確立</p> <p><b>その他戦略</b> ブランド戦略...ブランド体系の構築 IT戦略.....ITプロジェクトの発足・推進による情報的経営資源の活用 人材・組織.....企業風土の蓄積・向上、若手の登用</p>	<p><b>組織戦略</b> 各事業の組織戦略 ▶各事業ごとに、現場と経営層の距離を縮めるためのプロジェクト、第2段階へ</p> <p><b>人材戦略</b> 人材に積極的な投資を実施し、今後の継続的な企業性長モデルを確立していく ▶各キャリアアップ制度の拡充、正社員登用制度の推進等</p> <p><b>IT戦略</b> コンサルタント会社との共同作業により、08年度本格稼働へ ▶経営情報の最大活用、顧客獲得力の強化、生産性向上、新商品開発等</p>

## ② 各事業における戦略

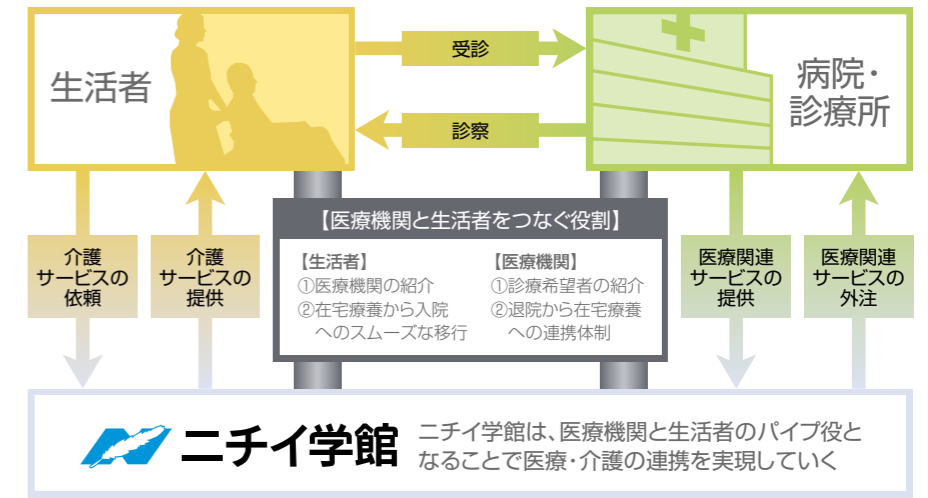
医療関連事業	ヘルスケア事業	教育事業
労働集約型ビジネスから知識集約型ビジネスへの転換による高付加価値ソリューションの提供	市場規模の拡大/サービス提供者の拡大 介護保険サービスを基盤として保険外サービスメニュー・量を拡大	企業ブランドの浸透と顧客ニーズに適した講座メニューの開発・展開による高収益サービスを目指す

2010年度 全社売上高3,000億円を目指す

# 医療・介護連携強化スキーム

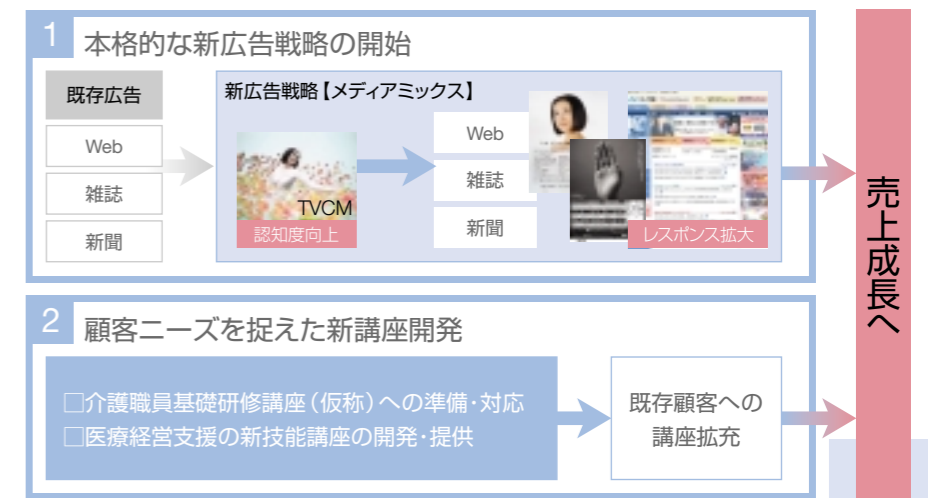
わが国では、高齢化が加速する中、持続可能な社会保障制度を確立するため、抜本的な改革が推し進められております。その中でも、病院での長期入院を減らし、在宅療養を中心とする生活環境へ移行することが求められており、医療と介護の連携強化は喫緊の課題となっています。

当社グループでは、医療関連サービスを通じて培ってきた全国の医療機関との強い信頼関係を活かし、生活者が退院から在宅療養へスムーズに移行できるパイプ役として、サービススキームの構築を推進してまいります。

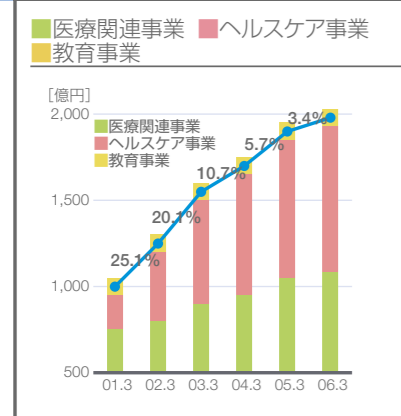


## ブランド戦略

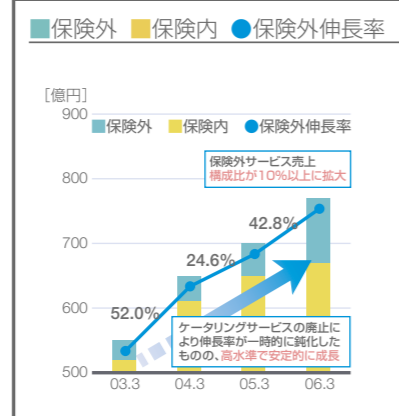
当社グループでは、6月よりブランド戦略の一環として、各メディアをミックスした新広告戦略を開始しております。統一したイメージを訴求することで、更なる企業認知の向上を推進するとともに、各サービスにおける販売促進強化を図っております。また、ニーズに即した新規講座の開発に努め、講座ラインナップを充実させることで、教育サービスの売上拡大を図ってまいります。



## 各事業 売上高・伸長率



## 拡大するヘルスケア保険外サービス



## サービス別介護給付費推移と市場規模

