

株式会社ニチイ学館 【9792】

2005年3月期 決算説明会資料

2005年5月27日



 **ニチイ学館**
<http://www.nichiigakkan.co.jp>

目次

1. 決算損益計算書	2
損益計算書（連結）	3
損益計算書（単独）	4
部門別セグメント（連結）	5
部門別セグメント（単独）	6
2. 決算ハイライト	7
決算ハイライト	8
決算ハイライト	9
3. 企業革新と経営戦略	10
抜本的構造改革に向けた推進計画	11
抜本的構造改革に向けた推進計画	12
4. 医療関連事業	13
医療関連事業（単独）～売上高内訳・契約医療機関数～	14
就業システムのリニューアル	15
売上拡大施策	16
安定した収益構造の構築	17
5. ヘルスケア事業	18
ヘルスケア事業（単独）～売上高内訳・利用件数～	19
訪問介護サービスの利用者拡大に向けて	20
「多機能型ケアセンター」の計画について	21
「多機能型ケアセンター」の計画について	22
6. 教育事業	23
教育事業（単独）～売上高内訳～	24
収益改善対策について	25
新講座～介護予防運動指導員養成講座～	26
7. 参考資料	27
損益計算書実績推移と今期予測	28
設備投資・減価償却費【単独】	29
介護予防に対する取り組み	30
保育事業について	31
配当政策について	32

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。

1. 決算損益計算書

損益計算書（連結）

連結

(単位 :百万円)

	2004年3月期				2005年3月期					2006年3月期 (予想)			
	中間		通期		中間		通期 (予想)	通期 (実績)		中間		通期	
	金額	伸長率	金額	伸長率	金額	伸長率	金額	金額	伸長率	金額	伸長率	金額	伸長率
売上高	94,085	13.8%	189,987	10.9%	99,927	6.2%	203,000	201,590	6.1%	106,900	7.0%	223,700	11.0%
営業利益	6,645	19.7%	13,869	7.4%	2,057	69.0%	5,730	5,284	61.9%	3,600	75.0%	11,080	109.7%
%	7.1%		7.3%		2.1%		2.8%	2.6%		3.4%		5.0%	
経常利益	6,748	23.1%	14,045	9.0%	2,165	67.9%	5,960	5,472	61.0%	3,680	70.0%	11,230	105.2%
%	7.2%		7.4%		2.2%		2.9%	2.7%		3.4%		5.0%	
当期純利益	3,670	25.3%	7,762	11.1%	347	90.5%	2,620	2,029	73.9%	1,900	447.6%	6,230	207.0%
%	3.9%		4.1%		0.3%		1.3%	1.0%		1.8%		2.8%	

損益計算書（単独）

単 独

(単位 :百万円)

	2004年 3月期				2005年 3月期					2006年 3月期 (予想)			
	中間		通期		中間		通期 (予想)	通期 (実績)		中間		通期	
	金額	伸長率	金額	伸長率	金額	伸長率	金額	金額	伸長率	金額	伸長率	金額	伸長率
売上高	89,532	13.4%	180,608	11.0%	95,189	6.3%	192,100	190,638	5.6%	101,000	6.1%	211,500	10.9%
営業利益	6,551	17.8%	13,510	5.9%	3,045	53.5%	6,840	6,188	54.2%	3,570	17.2%	10,670	72.4%
%	7.3%		7.5%		3.2%		3.6%	3.2%		3.5%		5.0%	
経常利益	6,681	21.1%	13,764	7.4%	3,174	52.5%	7,110	6,438	53.2%	3,670	15.6%	10,870	68.8%
%	7.5%		7.6%		3.3%		3.7%	3.4%		3.6%		5.1%	
当期純利益	3,726	21.9%	7,728	8.8%	1,589	57.4%	3,780	3,407	55.9%	2,040	28.4%	6,190	81.7%
%	4.2%		4.3%		1.7%		2.0%	1.8%		2.0%		2.9%	

部門別セグメント（連結）

連結

(単位:百万円)

	2004年3月期				2005年3月期					2006年3月期(予想)			
	中間		通期		中間		通期(予想)	通期(実績)		中間		通期	
	金額	伸長率	金額	伸長率	金額	伸長率	金額	金額	伸長率	金額	伸長率	金額	伸長率
医療関連事業	47,855	8.5%	96,982	7.3%	52,041	8.7%	105,000	104,678	7.9%	54,800	5.3%	112,500	7.5%
ヘルスケア事業	34,772	18.2%	71,004	17.3%	37,524	7.9%	76,370	75,889	6.9%	41,700	11.1%	89,700	18.2%
教育事業	9,339	15.5%	17,443	5.5%	8,424	9.8%	16,500	15,448	11.4%	7,500	11.0%	15,500	0.3%
その他	4,987	17.3%	9,531	13.7%	16,411	229.1%	34,230	35,211	269.4%	9,100	44.5%	18,400	47.7%
消去または全社	2,868	-	4,973	-	14,475	-	29,100	29,637	-	6,200	-	12,400	-
売上高	94,085	13.8%	189,987	10.9%	99,927	6.2%	203,000	201,590	6.1%	106,900	7.0%	223,700	11.0%
医療関連事業 %	4,059 8.5%	14.5%	10,646 11.0%	9.4%	3,256 6.3%	19.8%	9,000 8.6%	8,876 8.5%	16.6%	5,270 9.6%	61.9%	12,260 10.9%	38.1%
ヘルスケア事業 %	2,728 7.8%	81.4%	4,572 6.4%	42.7%	1,233 3.3%	54.8%	2,500 3.3%	2,213 2.9%	51.6%	1,220 2.9%	1.1%	3,840 4.3%	73.5%
教育事業 %	2,136 22.9%	5.1%	3,093 17.7%	21.2%	493 5.9%	76.9%	550 3.3%	83 0.5%	97.3%	90 1.2%	81.7%	830 5.4%	900.0%
その他 %	71 1.4%	-	307 3.2%	139.8%	110 0.7%	-	320 0.9%	355 1.0%	-	100 1.1%	-	30 0.2%	-
消去または全社	2,350	-	4,750	-	2,816	-	6,000	5,532	-	2,880	-	5,880	-
営業利益 %	6,644 7.1%	19.7%	13,869 7.3%	7.4%	2,057 2.1%	69.0%	5,730 2.8%	5,284 2.6%	61.9%	3,600 3.4%	75.0%	11,080 5.0%	109.7%

P/L

部門別セグメント（単独）

単 独

(単位：百万円)

	2004年3月期				2005年3月期					2006年3月期(予想)			
	中間		通期		中間		通期(予想)			中間		通期	
	金額	伸長率	金額	伸長率	金額	伸長率	金額	金額	伸長率	金額	伸長率	金額	伸長率
医療関連事業	47,709	8.4%	96,682	7.3%	51,867	8.7%	104,500	104,314	7.9%	54,600	5.3%	112,000	7.4%
ヘルスケア事業	32,483	21.0%	66,482	18.4%	34,896	7.4%	71,100	70,875	6.6%	38,900	11.5%	84,000	18.5%
教育事業	9,339	15.5%	17,443	5.5%	8,424	9.8%	16,500	15,448	11.4%	7,500	11.0%	15,500	0.3%
売上高	89,531	13.4%	180,608	11.0%	95,189	6.3%	192,100	190,638	5.6%	101,000	6.1%	211,500	10.9%
医療関連事業	40,359	13.2%	79,643	9.2%	44,378	10.0%	87,950	87,971	10.5%	45,600	2.8%	92,300	4.9%
%	84.6%		82.4%		85.6%		84.2%	84.3%		83.5%		82.4%	
ヘルスケア事業	25,460	17.4%	52,877	17.0%	28,316	11.2%	58,200	58,080	9.8%	31,600	11.6%	68,500	17.9%
%	78.4%		79.5%		81.1%		81.9%	81.9%		81.2%		81.5%	
教育事業	3,399	1.0%	6,716	2.0%	3,651	7.4%	7,400	7,115	5.9%	3,300	9.6%	6,500	8.6%
%	36.4%		38.5%		43.3%		44.8%	46.1%		44.0%		41.9%	
売上原価	69,219	13.9%	139,237	11.7%	76,346	10.3%	153,550	153,167	10.0%	80,500	5.4%	167,300	9.2%
%	77.3%		77.1%		80.2%		79.9%	80.3%		79.7%		79.1%	
医療関連事業	7,349	11.8%	17,039	0.8%	7,488	1.9%	16,550	16,343	4.1%	9,000	20.2%	19,700	20.5%
%	15.4%		17.6%		14.4%		15.8%	15.7%		16.5%		17.6%	
ヘルスケア事業	7,023	36.3%	13,604	24.2%	6,580	6.3%	12,900	12,794	6.0%	7,300	10.9%	15,500	21.2%
%	21.6%		20.5%		18.9%		18.1%	18.1%		18.8%		18.5%	
教育事業	5,939	27.7%	10,726	7.9%	4,772	19.6%	9,100	8,333	22.3%	4,200	12.0%	9,000	8.0%
%	63.6%		61.5%		56.7%		55.2%	53.9%		56.0%		58.1%	
売上総利益	20,311	12.0%	41,370	8.7%	18,842	7.2%	38,550	37,471	9.4%	20,500	8.8%	44,200	18.0%
%	22.7%		22.9%		19.8%		20.1%	19.7%		20.3%		20.9%	
医療関連事業	3,870	20.4%	8,627	6.8%	4,462	15.3%	9,810	9,954	15.4%	5,300	18.8%	10,750	8.0%
%	8.1%		8.9%		8.6%		9.4%	9.5%		9.7%		9.6%	
ヘルスケア事業	4,973	22.9%	9,948	19.5%	6,238	25.4%	12,840	12,627	26.9%	7,250	16.2%	14,180	12.3%
%	15.3%		15.0%		17.9%		18.1%	17.8%		18.6%		16.9%	
教育事業	4,916	34.1%	9,284	19.9%	5,094	3.6%	9,060	8,700	6.3%	4,380	14.0%	8,600	1.1%
%	52.6%		53.2%		60.5%		54.9%	56.3%		58.4%		55.5%	
販管費	13,759	9.5%	27,860	10.0%	15,796	14.8%	31,710	31,282	12.3%	16,930	7.2%	33,530	7.2%
%	15.4%		15.4%		16.6%		16.5%	16.4%		16.8%		15.9%	
医療関連事業	3,478	0.2%	8,411	6.2%	3,026	13.0%	6,740	6,388	24.0%	3,700	22.3%	8,950	40.1%
%	7.3%		8.7%		5.8%		6.4%	6.1%		6.8%		8.0%	
ヘルスケア事業	2,050	85.4%	3,656	38.9%	342	83.3%	60	167	95.4%	50	85.4%	1,320	690.4%
%	6.3%		5.5%		1.0%		0.1%	0.2%		0.1%		1.6%	
教育事業	1,022	4.0%	1,442	34.4%	322	131.5%	40	367	126.4%	180	44.1%	400	-
%	10.9%		8.3%		3.8%		0.2%	2.4%		2.4%		2.6%	
営業利益	6,551	17.8%	13,510	5.9%	3,045	53.5%	6,840	6,188	54.2%	3,570	17.2%	10,670	72.4%
%	7.3%		7.5%		3.2%		3.6%	3.2%		3.5%		5.0%	

P/L

2. 決算ハイライト



決算ハイライト

1. 売上高2,000億円を突破
2. 長期安定成長に向けた抜本的な組織改革への取り組み
3. 「多機能型ケアセンター計画」の現実的展開への着手

決算ハイライト

各事業部門のポイント

医療関連事業

- ・ 医事業務改善プロジェクト活動の継続による現場でのコスト意識の向上
- ・ 医療機関との契約方法の改善に着手し、現場責任者が契約交渉へ参加
- ・ 平成16年5月より八尾市立病院へのPFI事業スタート

ヘルスケア事業

- ・ 介護事業現場拠点を整備し、自律的事業推進体制を構築中
- ・ 訪問介護拠点の設置計画の達成（平成17年3月末 217拠点増加により889拠点へ）
- ・ 「多機能型ケアセンター計画」を平成16年10月より着手し、「介護予防サービス」、「夜間ケアサービス」を順次スタート

教育事業

- ・ ヘルパー資格要件の変更に関するニュース等による講座への影響を克服する対策の検討開始
- ・ Webサイト「まなびネット」の開設など、募集活動の多様性に向けた改善
- ・ 30年間培った教育ノウハウを活用した各教育講座推進手法の見直し

3. 企業革新と経営戦略



抜本的構造改革に向けた推進計画

～ 永続的な成長企業の実現へ～

平成17年度

企業革新と競争優位の確立

本社経営基盤の再構築

- ・ 経営体制の刷新による組織の活性化
- ・ 本社機能発揮による支店業績向上の支援
- ・ 市場拡大に向けた戦略的事業展開の推進

平成18年度～

ニチイグループ全社の企業価値の向上

全社事業基盤の確立

- ・ ニチイグループ全社の自律性実現
- ・ 企業価値最大化への事業基盤の確立
- ・ 業界トップ企業に相応しい存在感のある企業に

抜本的構造改革に向けた推進計画

～ 永続的な成長企業の実現へ～

平成15年度 (設立30年)

平成16年度

平成17年度

現場新体制構築期

現場新体制組織確立期

ヘルスケア事業 平成15年6月～平成17年3月：
「業務改善向上プロジェクト」を発足し、第1フェーズ完了

平成17年4月～：
第2フェーズ実行中

医療関連事業 平成15年8月～平成17年3月：
「業務改善向上プロジェクト」を発足し、第1フェーズ完了

平成17年4月～：
第2フェーズ実行中

教育事業 平成16年6月～：
「業務改善向上プロジェクト」を発足し、改善計画実行中

業務改善プランの目標

社員の自律性向上
現場第一主義の再徹底
営業力の更なる強化
拠点別による業績連動
成果主義の導入

支店・支社・本社体制改革期

平成16年4月：組織改革実施
本社：各事業本部を廃止し、横断的に
売上と利益を管理する組織に再編成
支社：5事業部から11支社に区分けし、
管轄エリアの管理強化
支店：新任責任者の積極的登用

営業体制改革期

平成17年4月：営業部門の拡充と
定期的な営業戦略会議の実施
支店・支社・本社が連動した営業戦略会議を実施することで、目標を共有化し、事業計画の100%必達を目指す



4. 医療関連事業



医療関連事業（単独）～売上高内訳・契約医療機関数～

売上高内訳

(単位:百万円)

		2004年3月期		2005年3月期			2006年3月期(予想)	
		中間	通期	中間	通期(予想)	通期(実績)	中間	通期
病 院		38,772	78,555	43,097	87,000	86,236	45,300	92,500
	診療所 調剤薬局等	8,936	18,126	8,770	17,500	18,078	9,300	19,500
合 計		47,709	96,682	51,867	104,500	104,314	54,600	112,000

契約医療機関数

(単位:件)

		2004年3月期		2005年3月期			2006年3月期(予想)	
		9月末	3月末	9月末	3月末(予想)	3月末(実績)	9月末	3月末
病 院		2,375	2,502	2,437	2,600	2,477	2,520	2,550
	診療所 調剤薬局等	10,998	11,290	11,002	11,300	11,178	11,200	11,350
合 計		13,373	13,792	13,439	13,900	13,655	13,720	13,900

就業システムのリニューアル



NPB・・・ニチイパワーバンクの略称

選択制による就業システムのリニューアル効果

- ・コストコントロールの徹底と費用の大幅削減
- ・両社 (ニチイ学館・NPB)の利益改善とNPBの自立性促進
- ・グループ全体での人材発掘と人材活用の向上



売上拡大施策

2005年度 売上拡大に向けた取り組み

新規ユーザー

支店・支社営業人員を大幅増員

医業コンサルティングサービスの積極展開

診療所向け医療事務技能者の育成推進

病院

当社の営業実績を基に抽出した重要営業ターゲットに対し、営業スタッフが効率的に営業活動を実施
ニーズの高い医療制度改革関連セミナー等を足掛かりとした積極営業を展開

診療所

医療事務技能者の育成を推進し、開拓余地の大きい診療所に対する営業を強化

既存ユーザー

対価無し業務に対する有償化交渉の継続

契約拡大営業の強化

人材基盤の強化

病院

現場の管理スタッフによる、対価無し業務の有償化を含めた契約内容の改善と業務拡大営業の強化

病院・診療所

人材の定着率を高め、技能レベルを強化
顧客満足の向上を図るとともに、支社単位での人材の共有化を推進



安定した収益構造の構築

2005年度 適正利益の確保に向けた取り組み

1. 収益率を重視した契約の見直し

高付加価値商品の導入

対価無し業務の有償化

現場マネジメント能力
の強化

2. 現場コストコントロールの徹底

技能レベルの強化による
業務時間の短縮

適正シフトコントロール
の徹底

契約改定と原価管理の徹底

契約と利益の適正化

5. ヘルスケア事業



ヘルスケア事業（単独）～売上高内訳・利用件数～

売上高内訳

(単位:百万円)

	2004年3月期		2005年3月期			2006年3月期(予想)	
	中間	通期	中間	通期(予想)	通期(実績)	中間	通期
訪問介護サービス	19,279	38,830	20,356	41,200	40,724	21,200	44,300
通所介護サービス(デイサービス)	6,146	12,371	6,592	13,200	13,026	7,200	15,700
福祉用具レンタル・販売サービス/住宅改修サービス	4,924	10,443	5,339	10,800	11,096	6,200	13,200
その他サービス	2,133	4,838	2,608	5,900	6,027	4,300	10,800
売上高	32,483	66,482	34,896	71,100	70,875	38,900	84,000

訪問介護サービス 訪問入浴サービス、ケアプラン含む。その他サービス 配食サービス、その他サービス。

利用件数(契約件数)

(単位:件)

	2004年3月期		2005年3月期			2006年3月期(予想)	
	9月末	3月末	9月末	3月末(予想)	3月末(実績)	9月末	3月末
ケアプラン利用件数	37,409	39,481	42,123	45,800	44,315	49,400	52,700
訪問介護サービス	55,651	57,586	59,430	61,800	60,699	66,300	73,800
通所介護サービス(デイサービス)	15,063	15,147	15,346	15,600	15,159	17,300	19,900
福祉用具レンタルサービス	24,628	26,000	28,315	29,400	29,614	31,400	33,700
合計(サービス利用件数)	95,342	98,733	103,091	106,800	105,472	115,000	127,400

訪問介護サービス 訪問入浴サービス含む。



訪問介護サービスの利用者拡大に向けて

拠点体制の整備強化

2004年度の目標

訪問介護拠点**200カ所**
の設置完了

2005年3月末の
訪問介護拠点数

889カ所

訪問入浴拠点含む

(1年間で217カ所増加)

新規利用者の拡大

拠点単位による評価方法の確立

→ 利用者増の評価を明確化

医療機関との連繋強化による
利用者紹介の強化

→ 全国約13,600件の
契約医療機関との連繋

昨年度の1拠点あたりの月平均純増ペースを
1人ずつ上回る

「プラス1」計画
を達成する

「多機能型ケアセンター」計画について

【平成16年9月27日「多機能型ケアセンター説明会」計画発表分】

(単位：カ所)

設置数	2005年3月期	2006年3月期	2007年3月期	計
既存デイ増設	100	0	0	100
新規デイ	10	82	0	92
新規デイ+グループ	0	8	0	8
有料老人ホーム	0	6	54	60

今後の介護保険法改正の方向性や地方自治体の動向を正確に見据え、より効果的なインフラ整備を図る為、計画を変更。

新設置計画 【平成17年5月27日現在】

(単位：カ所)

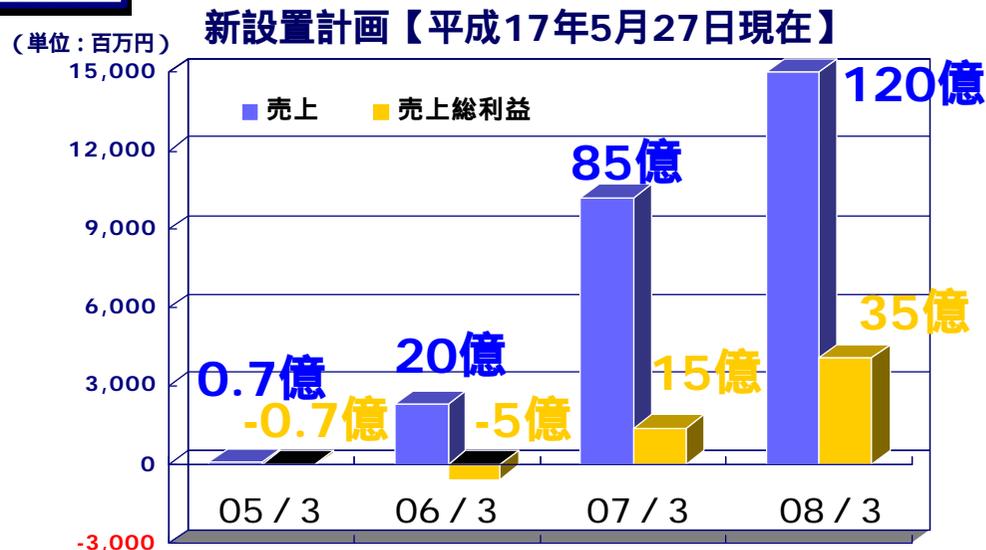
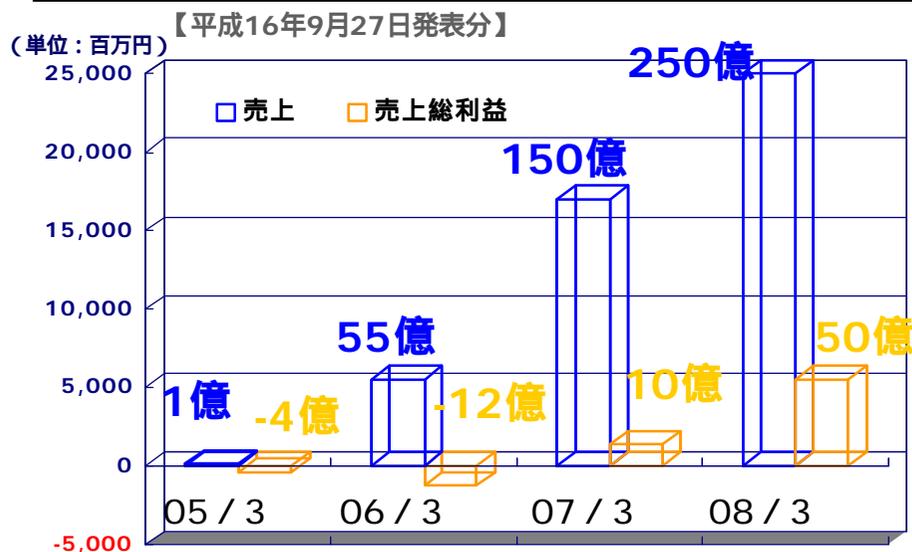
設置数	2005年3月期(実績)	2006年3月期(予想)	2007年3月期(予想)	計
既存デイ増設	2	98	0	100
新規デイ	11	50	0	61
新規デイ+グループ	0	1	1	2
有料老人ホーム	0	1	1	2

有料老人ホームの計画変更については、特定施設入所者生活介護の指定基準見直しに伴い、新たな居住系サービスの構築を検討中。投資リスクを軽減させた方式で展開を目指す。



「多機能型ケアセンター」の計画について

売上・売上総利益の推移【2005年3月期～2008年3月期】



設備投資計画

【平成16年9月27日発表分】

勘定科目	2005年3月期	2006年3月期	2007年3月期	2008年3月期
設備投資額	9,038	9,716	1,726	-
減価償却費	48	614	576	576

新設置計画【平成17年5月27日現在】

(単位: 百万円)

勘定科目	2005年3月期 (実績)	2006年3月期 (予想)	2007年3月期 (予想)	2008年3月期 (予想)
設備投資額	3,000	9,100	150	-
減価償却費	20	320	420	420

計画変更へ

設備投資額を当初計画より約80億円縮小させ、機能性の高い「デイサービスセンター」へ集中投下していく。なお、2008年3月期以降のROI（投資収益率）は14%以上となる見込み。



6. 教育事業



教育事業（単独）～売上高内訳～

売上高内訳

(単位:百万円)

		2004年3月期		2005年3月期			2006年3月期(予想)	
		中間	通期	中間	通期(予想)	通期(実績)	中間	通期
	医療事務講座	3,268	6,242	3,193	6,300	6,081	3,000	6,170
	ホームヘルパー講座	5,795	10,636	4,856	9,300	8,689	4,180	8,700
	ベビーシッター講座・その他	275	564	374	900	678	320	630
合 計		9,339	17,443	8,424	16,500	15,448	7,500	15,500

収益改善対策について

売上

1. 各支店での教育**事業展開**意識の向上による売上増大
2. 差別化対策の徹底による受講促進の強化
3. 新規受講対象者の掘り起こしの推進

広告基本手法の徹底による売上額の増大

利益

1. 効率の良い募集方法の展開
2. 教室別収支管理の徹底
3. 本社指導による開講計画のコントロール

コストコントロールの徹底による利益の回復

新講座～介護予防運動指導員養成講座～

2006年 介護保険制度改正
介護予防の制度化

介護予防運動指導員養成講座

時 期：平成17年5月28日 全国約100教室で順次開講スタート
学習形式：通学（講義・演習など14科目30時間カリキュラム）
対 象：介護支援専門員・看護師・介護福祉士・理学療法士・作業療法士・
実務経験2年以上のホームヘルパー1級または2級資格保持者

当社介護拠点
介護予防事業への人材の供給

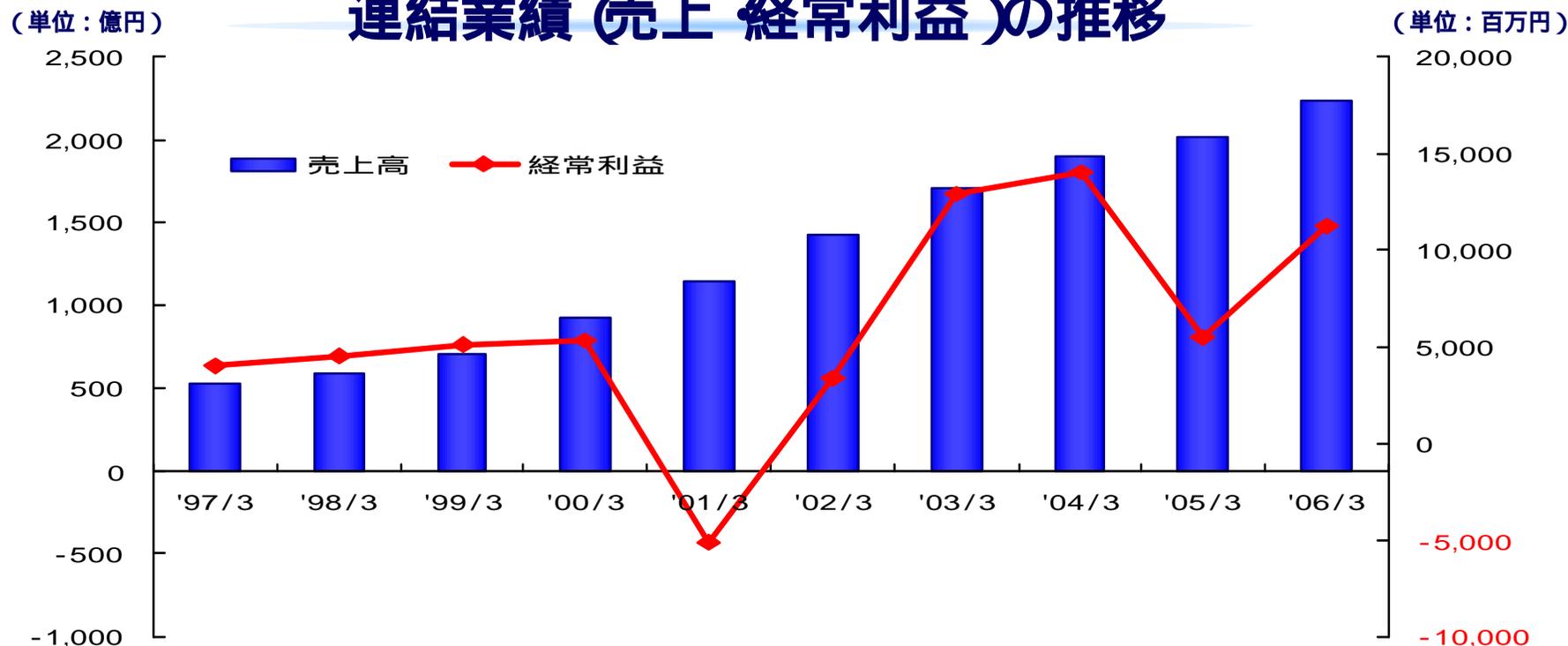
介護予防サービスの導入に伴う人材ニーズに対応

7. 参考資料



損益計算書実績推移と今期予測

連結業績 (売上 経常利益) の推移



	1997年3月期	1998年3月期	1999年3月期	2000年3月期	2001年3月期	2002年3月期	2003年3月期	2004年3月期	2005年3月期	2006年3月期(予)
	平成9年3月期	平成10年3月期	平成11年3月期	平成12年3月期	平成13年3月期	平成14年3月期	平成15年3月期	平成16年3月期	平成17年3月期	平成18年3月期
売上高	52,653	59,475	70,379	92,178	114,226	142,386	171,293	189,987	201,590	223,700
営業利益	3,975	4,376	4,880	5,143	5,135	3,339	12,912	13,869	5,284	11,080
経常利益	3,991	4,552	5,119	5,343	5,074	3,342	12,891	14,045	5,472	11,230
当期純利益	1,794	2,374	2,548	4,186	3,999	1,092	6,988	7,762	2,029	6,230

Data

設備投資・減価償却費【単独】

設備投資・減価償却費の推移

(単位：百万円)

	2005年3月期	2006年3月期 (予想)
	通 期	通 期
設備投資 1)	3,974	9,100
減価償却費 2)	1,251	1,700

1) 設備投資：有形固定資産のみ

2) 減価償却：有形、無形、投資等含む



介護予防に対する取り組み

介護保険制度の改正内容（案）に迅速かつ柔軟に対応するため、
「介護予防事業」へ参入



< 2005年度の取り組み >

介護予防運動指導員
養成講座

2005年5月下旬より全国で順次開講
介護予防サービスを担うスペシャリストを養成

介護予防サービス

筋力向上トレーニングを導入・実施可能なデイ
サービスセンター23カ所設置（2005年5月現在）
2005年度までに約160カ所設置予定

筋力向上トレーニング
機器販売

当社デイサービスや養成講座にて使用する
フィンランド製筋力向上トレーニング機器の販売
他事業所へのトータル提案（人材＋機器）を推進

< 来期以降の取り組み >

資格取得者派遣事業

予防通所介護
予防訪問介護

人材育成・自治体受託・物販等のビジネススキームにより介護予防事業の先駆的存在へ

Data

保育事業について

1. 直営保育所

ニチイ学館保育サービスの新ブランド  **アイリスキッズ** スタート

- ・アイリスキッズ柏保育園（千葉県柏市）
- ・アイリスキッズ高輪保育園（東京都港区）

2. その他

公設民営・・・1カ所

- ・富山県中新川郡上市町「上市町立弓庄保育所」

病院内保育・・・10カ所

～当社独自の取組み～

リトミック教育・英語教育の実施

高齢者と子どもの交流会

給食の充実



リトミック教育・・・
専門の講師による音楽の楽しみ方や人格形成の成長に役立てる教育プログラム

今後の戦略

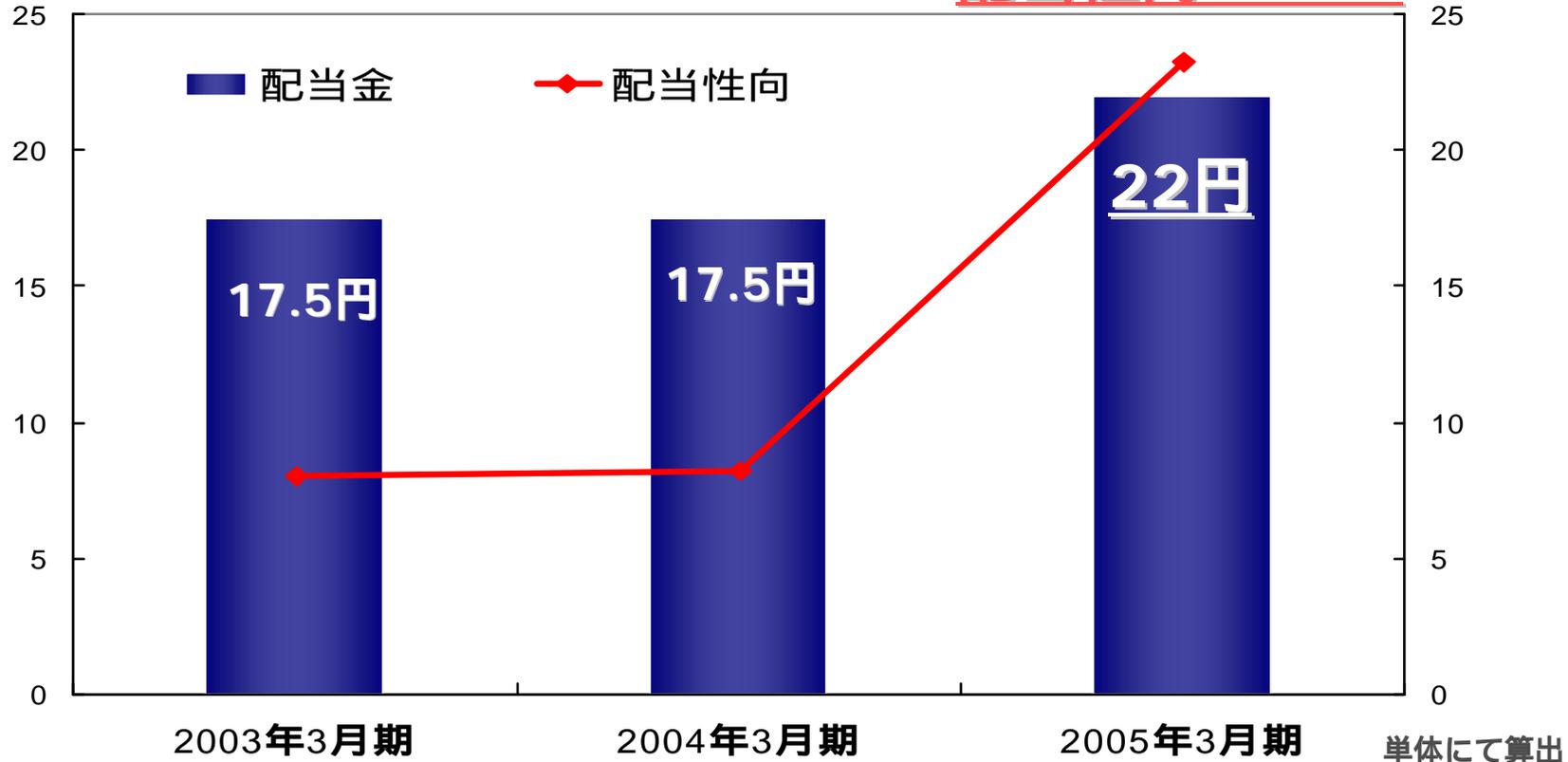
1. 公的助成を受けることのできる自治体を中心とした直営保育所の積極的展開
2. 当社医療関連事業で培ったノウハウを活かした院内保育の推進
3. 育児支援対策推進法に伴い、増加する企業内保育の委託業務の獲得

Data

配当政策について

最近の配当状況について

(単位：円)



2005年3月期は増配をおこない、株主への利益還元の充実を促進する見込み。
今後も株主還元を重視し、一層の企業価値向上を図っていく。

Data