

株式会社ニチイ学館

2006年3月期通期
決算説明会資料

2006年5月24日

目次

◆ 決算ハイライト	
決算ハイライト① P2
決算ハイライト② P3
◆ 事業戦略	
強い企業力を目指した組織戦略の進捗状況 P4
◆ 医療関連事業	
売上成長戦略① ～経営支援サービスの強化～ P5
売上成長戦略② ～地域連携支援サービスの強化～ P6
人材への投資戦略 P7
◆ ヘルスケア事業	
介護保険制度改定に伴う対応① P8
介護保険制度改定に伴う対応② P9
◆ 教育事業	
売上戦略 P10
利益改善戦略 P11
◆ 今後の事業戦略	
各事業の重視する経営目標 P12
ニチイ学館が目指す地域連携スキーム P13
◆ 参考資料	
ニチイ学館のCSR活動について P14
当社各事業 売上高・伸長率推移（連結） P15
拡大するヘルスケア保険外サービス（単独） P16
設備投資および減価償却費の推移（単独） P17
キャッシュフローの推移（連結） P18
ROE/EPSの推移（連結） P19
株主還元の状態 P20
サービス別介護給付費推移と市場規模 P21

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。

決算ハイライト ①

1

1995年の株式公開時
より11期連続増収の達成

(2006年3月期
売上伸長率 2.3%増)

2

当社グループ再編の
本格化

選択と集中による
最適な組織形態の実現

3

全国で
介護予防サービスの
提供可能な
インフラ体制を構築

(全国171カ所:
2006年4月より稼動)

決算ハイライト②

..... 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 ~多機能型ケアセンター~
（新規デイ56カ所、既存改修デイ115カ所が2006年4月より稼動）

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）

強い企業力を目指した組織戦略の進捗状況

平成18年度のキーワードは「人材」への投資。更なる発展の基盤とする。

2003度～2005年度

ニチイグループの再編

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

ニチイ学館(親会社)の組織戦略

本社経営体制の強化
支社・支店体制再編による管理態勢の強化
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

各事業の業務戦略

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

その他戦略

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

2006年度(今年度)

組織戦略

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

人材戦略

人材に積極的な投資を実施し、今後の継続的な企業成長モデルを確立していく。
→キャリアアップ制度の拡充、正社員登用制度の推進等

IT戦略

コンサルタント会社との共同作業により、08年度本格稼動へ
→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

【医療関連事業】売上成長戦略① ～経営支援サービスの強化～

市場環境

1. 診療報酬のマイナス改定

(過去最大のマイナス幅▲3.16%)

2. 医療機関のIT化の加速

レセプト請求の電子化 2013年までに義務化(案)

3. DPC適用病院の拡大

(新たに216病院が06年度中に開始予定)



**医療機関は、
様々な環境変化に対応できる
効率的な医業経営が求められている**

当社戦略

1. 経営支援事業の強化

- PFI事業の拡充(様々なPFI案件への参画)
- 商社や建設会社等とのコンソーシアムによる病院経営支援の推進

2. 経営情報分析支援サービス

- コスト分析等の医業情報分析サービスの拡充
- ベンチマーク分析データベースの構築

3. DPC関連サービス

- DPC導入支援業務の推進
- DPC関連セミナーの開催

【医療関連事業】売上成長戦略② ～地域連携支援サービスの強化～

市場環境

1. 療養病床削減案の閣議決定
約35万床 (2004年) ▶ 約12万床 (2012年)

2. 診療報酬における医療機能の
分化・連携の推進



**地域における医療施設と在宅療養の
連携が求められる**

当社戦略

1. **病院地域医療連携室業務の受託促進**
(2005年度受託実績 約150病院)

2. **在宅療養支援診療所の受託促進**

3. **エリアニーズに応じた訪問看護等の提供**

4. **当社資源である在宅介護サービス
との連携強化**



**ヘルスケア事業との
シナジー効果の最大化**

【医療関連事業】人材への投資戦略

FY2006～

FY2007～

講座修了生の
計画的な確保

開講計画と連動した採用計画の推進
広域エリアでの人材活用促進
就業ガイダンス担当者への研修

キャリアアップ制度
の段階的導入

スタッフ評価の拡充
給与体系の拡充
キャリアアッププランの明確化

人材供給の安定化

人材活性化の向上

専門職の育成
研修担当者の育成

各研修制度の強化
診療情報管理士の育成
医業経営情報が分析可能な上級専門職の配置
専門資格取得の推奨

スタッフ技能の
高度化による
高付加価値商品の提供

【ヘルスケア事業】 介護保険制度改定に伴う対応①

多機能型ケアセンターによる複合サービスの拡充

市場環境

新予防給付の創設

介護給付の改定

多機能型ケアセンターの設置

介護予防サービス拠点【2006年9月末(予定)】

全国206カ所体制へ

介護予防を含むトータル介護サービスを展開し
様々な角度からのサービスアプローチを行う

アウトソーシングサービスの拡大

市場環境

地域支援事業の創設

【対象：特定高齢者125万人 一般高齢者1,900万人】

施設における労働力不足

特定施設における各介護サービス
外部事業者への一部委託認可

地域支援事業への積極的参入【自治体からの委託】

施設向け派遣サービスの拡大

外部サービス利用型特定施設事業への取組み

※今回の改定において認められた「特定施設における介護サービスの一部委託」に関する事業

【ヘルスケア事業】 介護保険制度改定に伴う対応②

<介護保険制度改定に伴う市場環境の変化>

中重度者への支援強化
サービスの質の向上
医療と介護の機能分担・連携の明確化

業界再編の本格化

単独サービスのみを提供する事業者や、投資余力のない事業者にとっては
厳しい経営環境が予測される

二チイ学館 の優位性

総合力

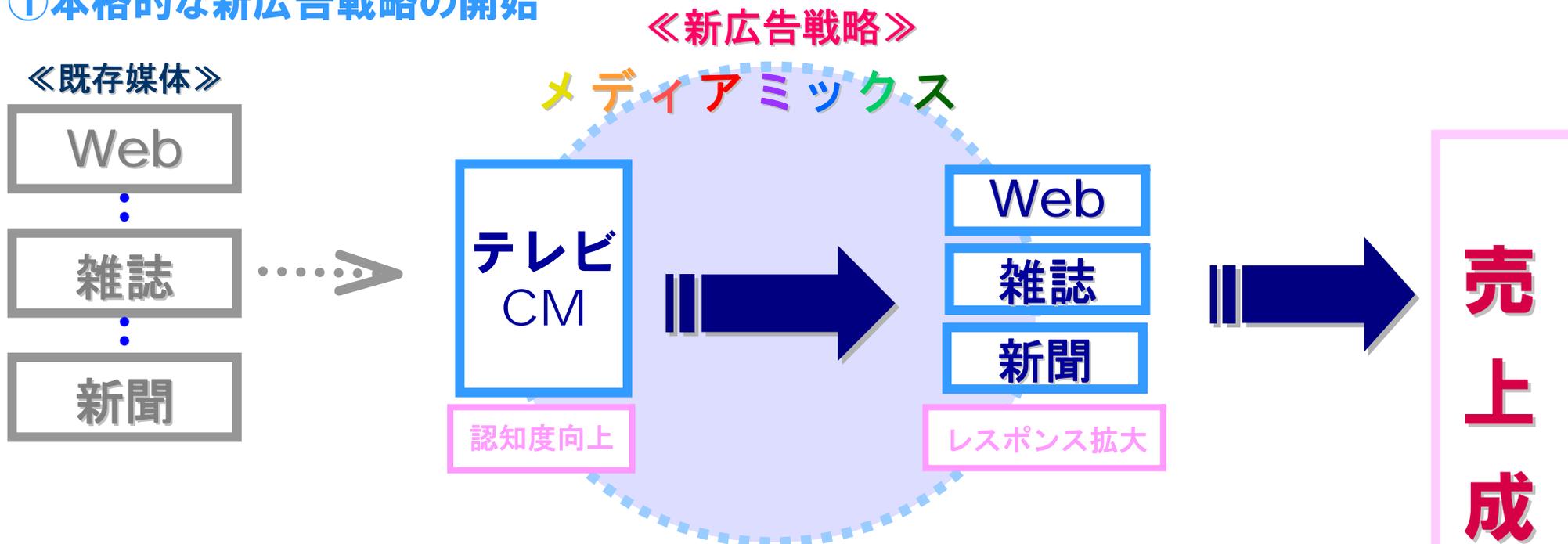
- 投資負担を補完し得る収益基盤
- 医療機関との信頼関係・サービス提供実績
- 教育事業を基盤とした人材獲得スキーム

包括的サービス提供体制

予防から介護まで包括的にサポートできる
トータル介護サービス体制の確立

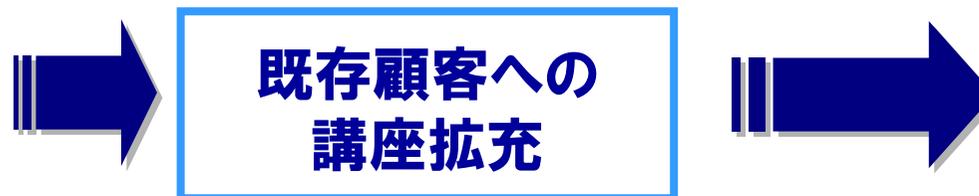
【教育事業】売上戦略

①本格的な新広告戦略の開始



②顧客ニーズを捉えた新講座開発

- ◆ 介護職員基礎研修講座（仮称）への準備・対応
- ◆ 医療経営支援の新技能講座の開発・提供



【教育事業】利益改善戦略

教室運営の 効率化

- ◆需給バランスに見合う教室展開
- ◆時間的有效活用による稼働率のアップ

講座 カリキュラムの 改定

医療事務講座（医科・歯科コース）

- ◆受講生ニーズに応じた新学習システム*の導入による開講計画の効率化

*コース設定の導入により、各コースで合同講義を実施

効率的運営により原価率を抑制

早期の利益改善を目指す

【今後の事業戦略】各事業の重視する経営目標

..... 2006年度～2010年度

＜2010年度全社連結売上高3,000億円を目指す＞

医療関連事業

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

ヘルスケア事業

市場規模の拡大

サービス提供者の拡大



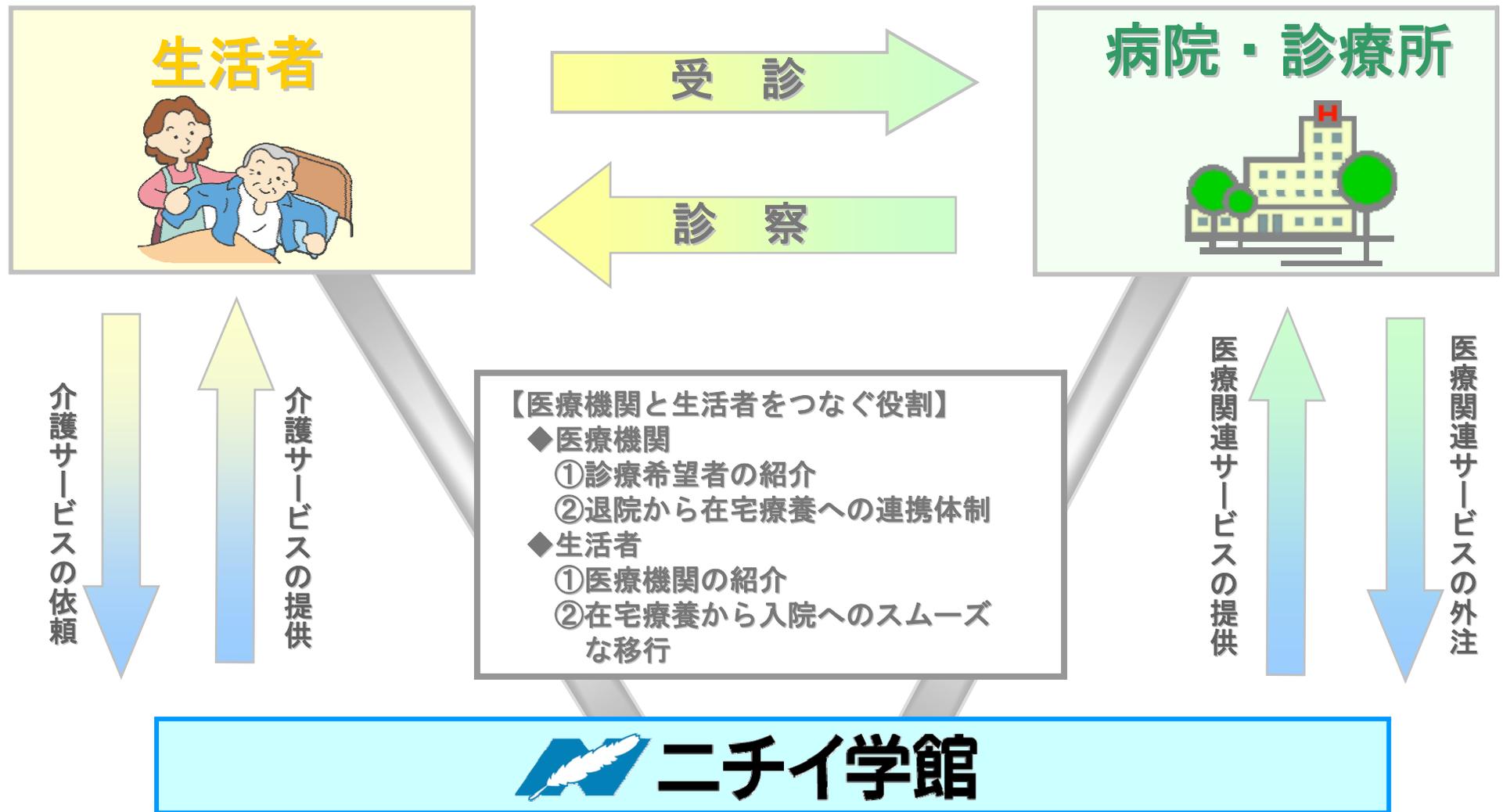
介護保険サービスを基盤として保険外
サービスメニュー・量を拡大

教育事業

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

【今後の事業戦略】ニチイ学館が目指す地域連携スキーム

【ニチイの医療・介護連携強化スキーム】



ニチイ学館は、医療機関と生活者のパイプ役となることで医療・介護の連携を実現していく

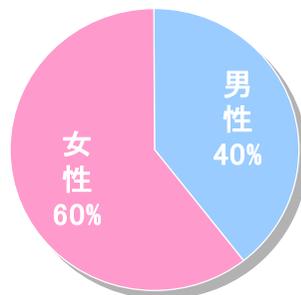
【参考資料】ニチイ学館のCSR活動について

従業員に関する取り組み

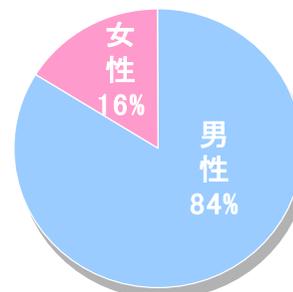
- ◆女性活用の取り組み
管理職に占める女性の割合が高い
- ◆若手管理職の積極登用
- ◆学校行事休暇の導入
小学校就学児をもつ従業員に対し、
年3日の学校行事休暇が取得可能



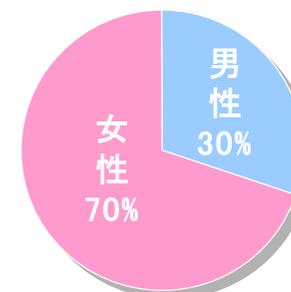
管理職以上



役員相当職



部長相当職



- ・2人の女性取締役
 - ・10支社のうち9支社で女性が支社長
 - ・116の支店・営業所のうち98支店・営業所で女性が支店長
- (※2006年3月末時点)

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)

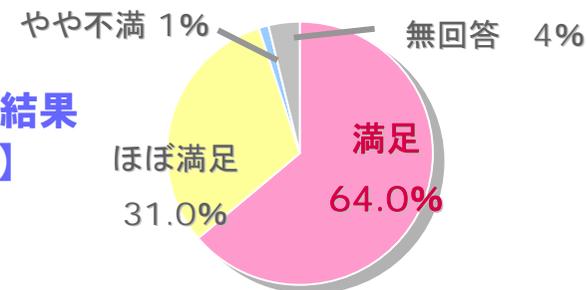


中学生に介護福祉施設等における実習の場を提供し、コミュニケーション力の養成、高齢者の生活体験や価値観の理解などの体験学習の一助とする。

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。

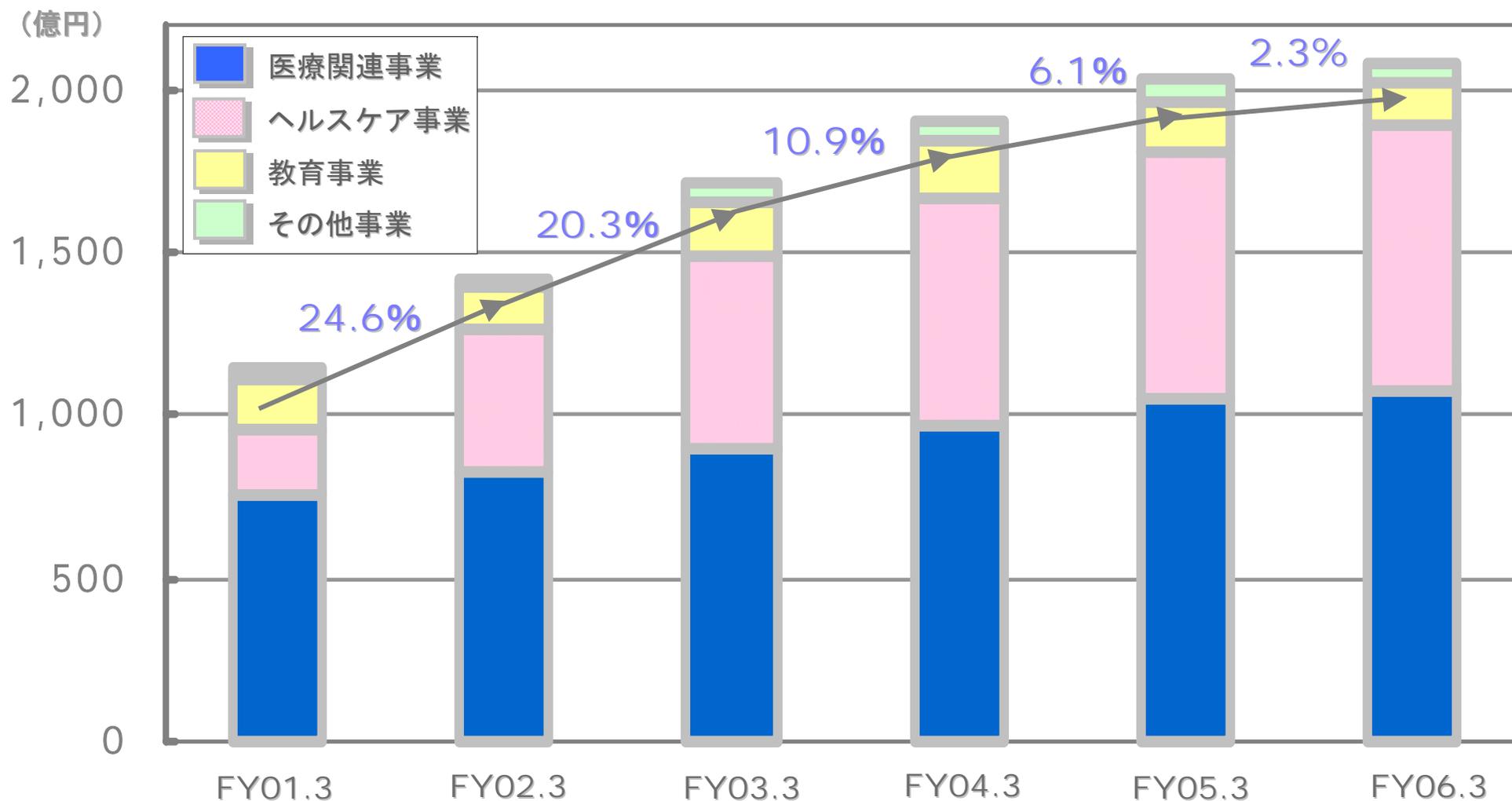
平成17年度実施結果 【全サービス】



【参考資料】 当社各事業 売上高・伸長率推移（連結）

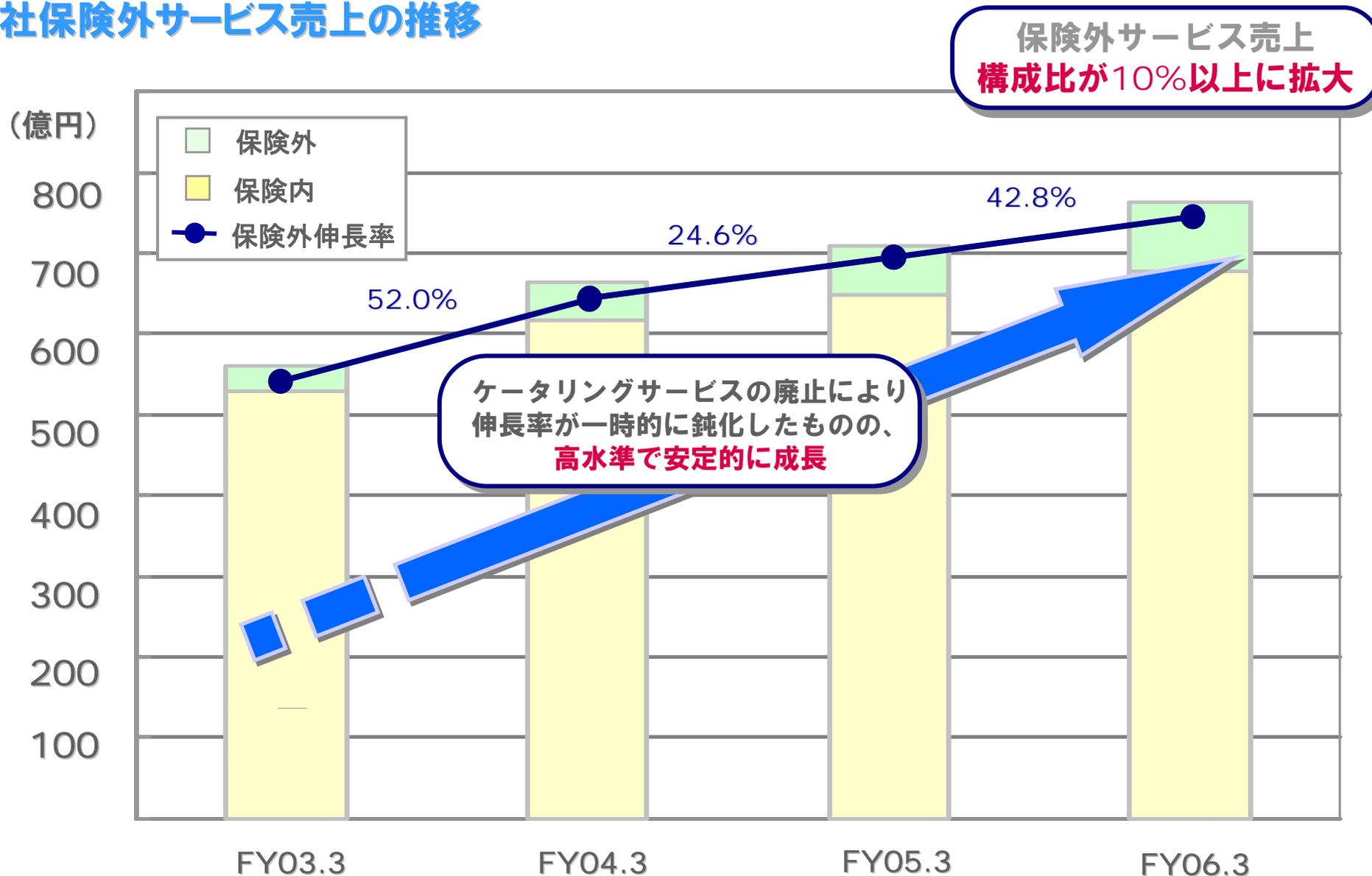
売上高・伸長率推移

売上高伸長率



【参考資料】 拡大するヘルスケア保険外サービス（単独）

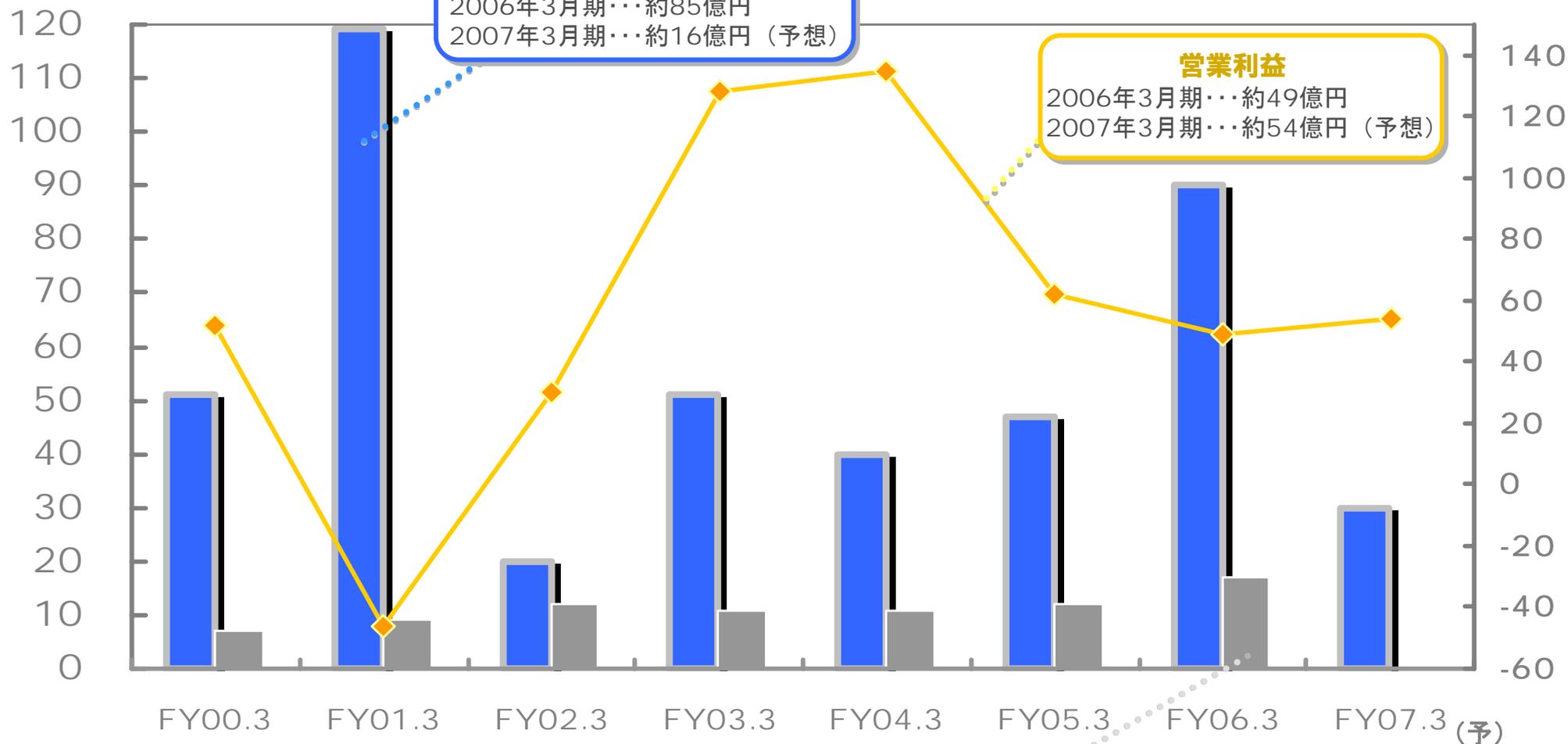
当社保険外サービス売上の推移



【参考資料】設備投資および減価償却費の推移（単独）

設備投資・
減価償却費：(億円)

営業利益：(億円)

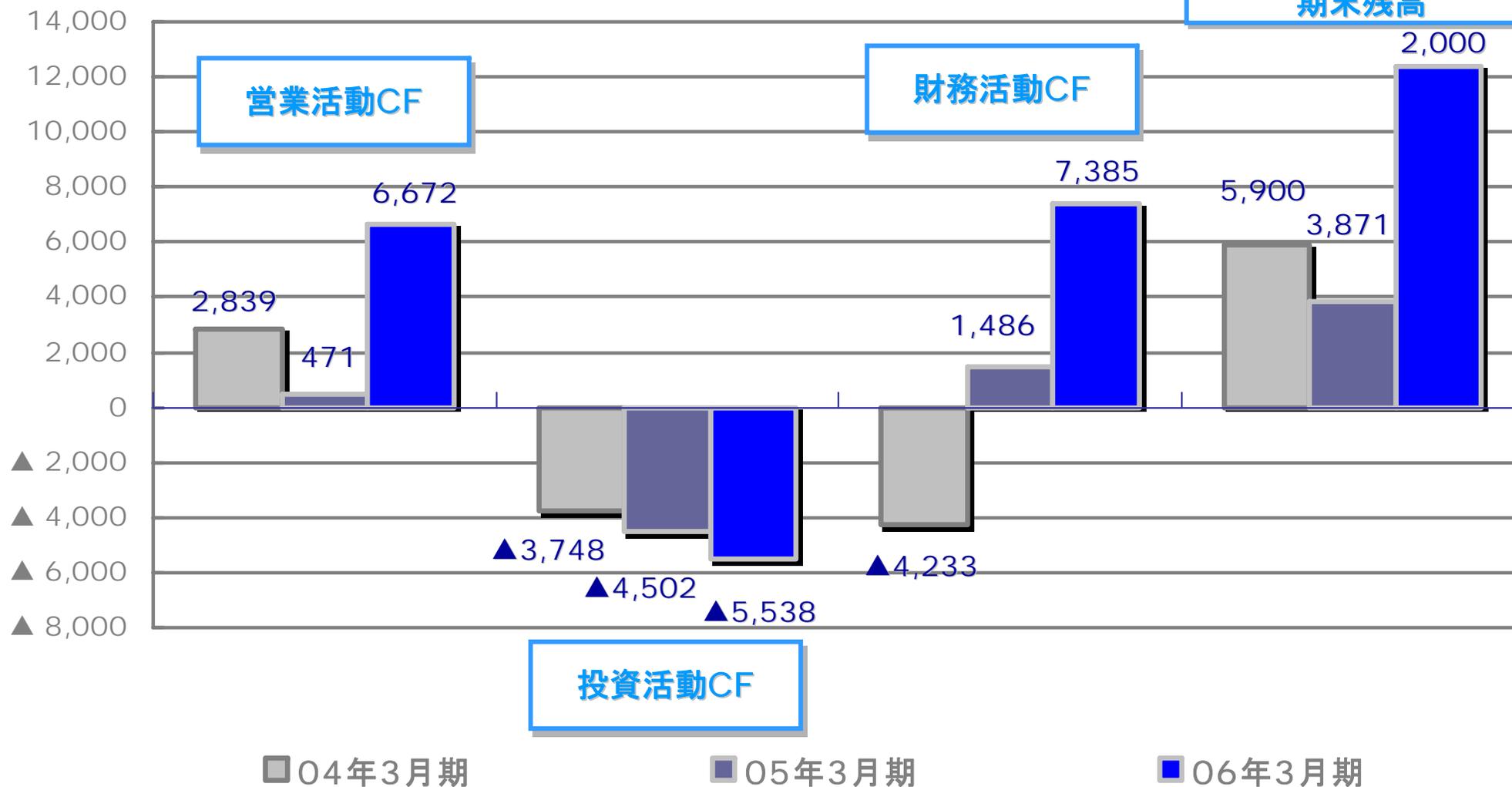


減価償却費
(有形・無形・その他含む)
2006年3月期・・・約17億円
2007年3月期・・・約19億円 (予想)

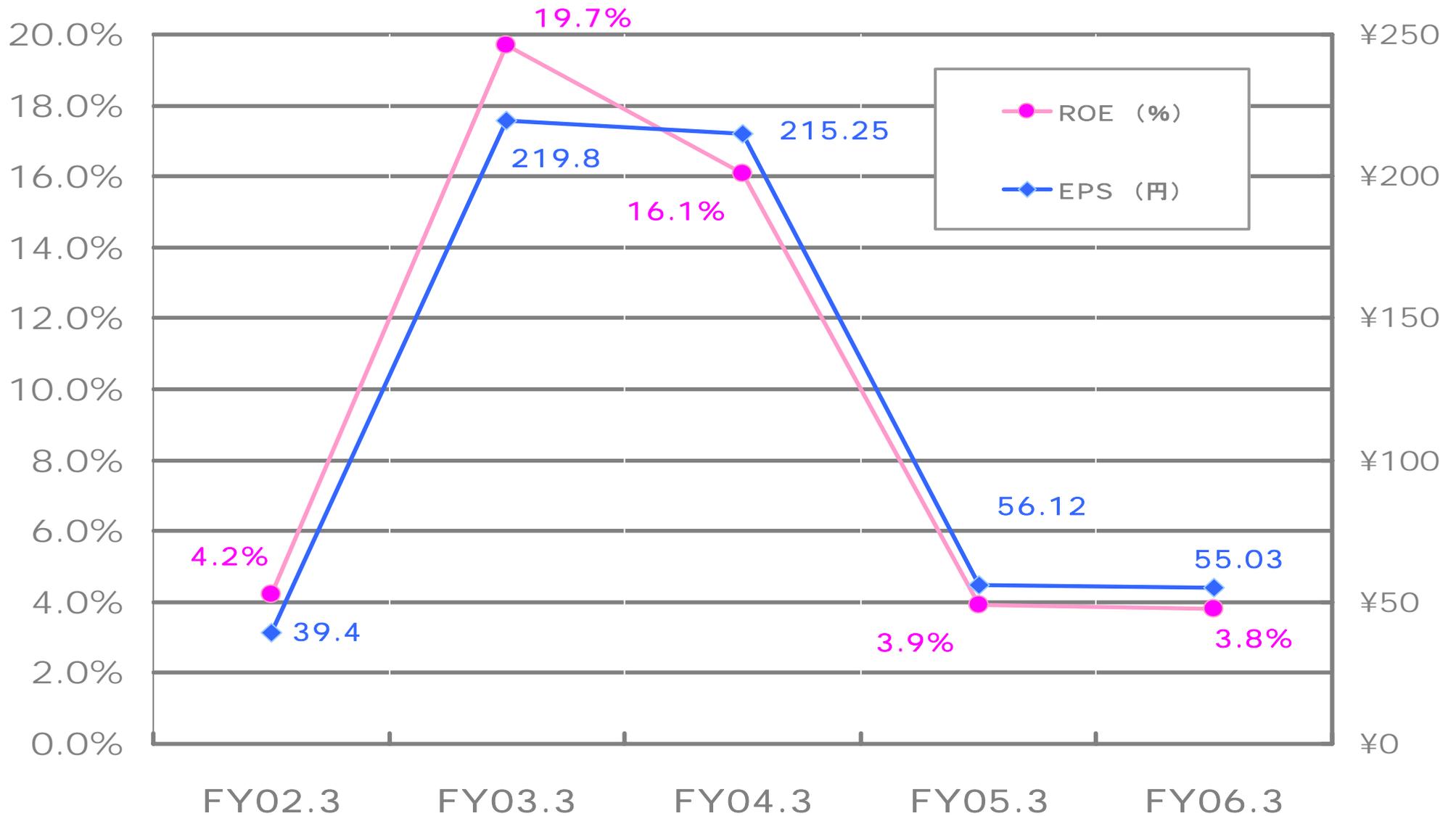
【参考資料】 キャッシュフローの推移 (連結)

(単位：百万円)

現金及び現金同等物
期末残高

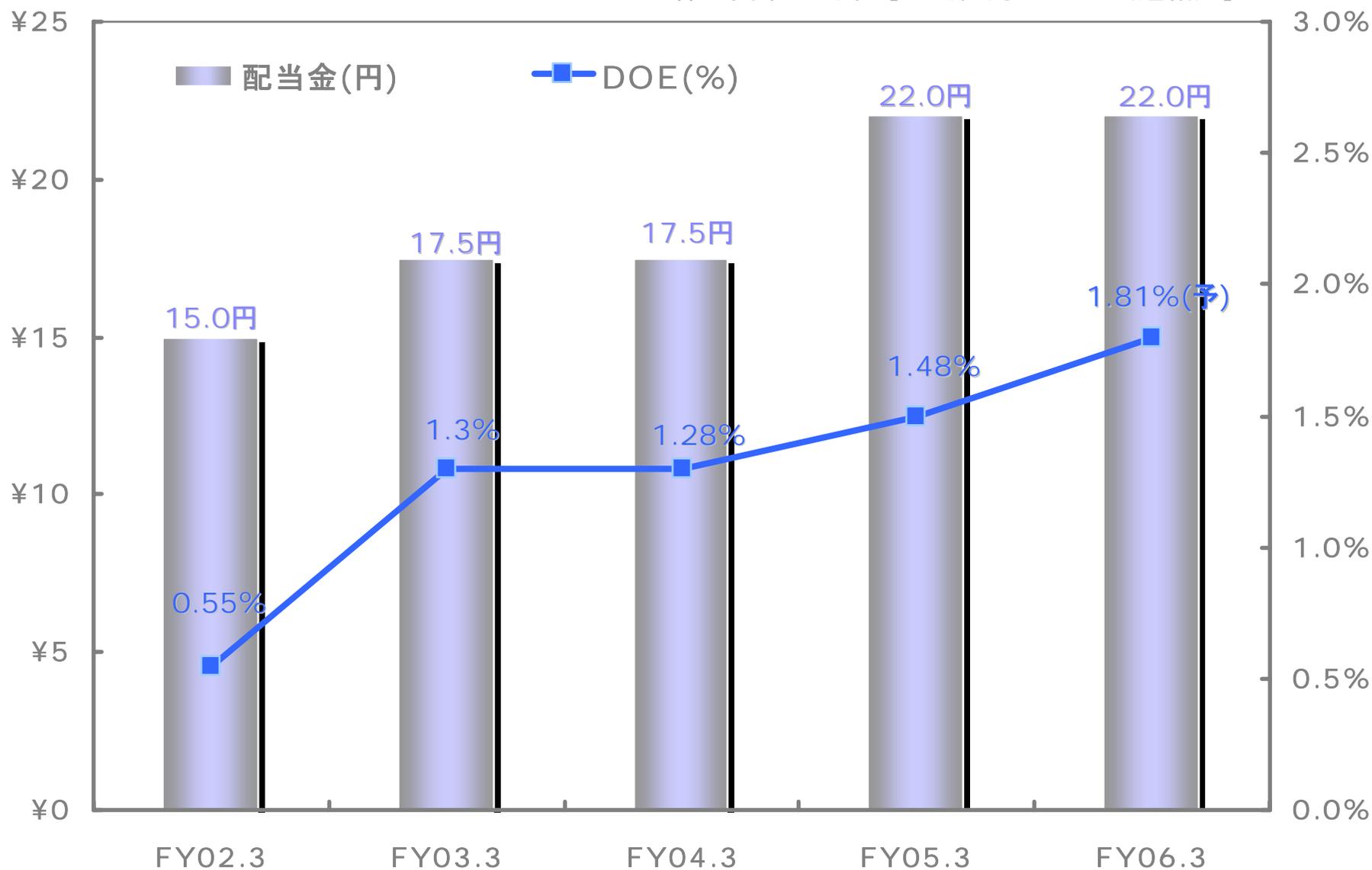


【参考資料】 ROE/EPSの推移 (連結)



【参考資料】株主還元の様況

※DOE…株主資本配当率 [配当性向×ROE (連結)]



【参考資料】 サービス別介護給付費推移と市場規模

(出所：厚生労働省介護給付費実態調査月報)

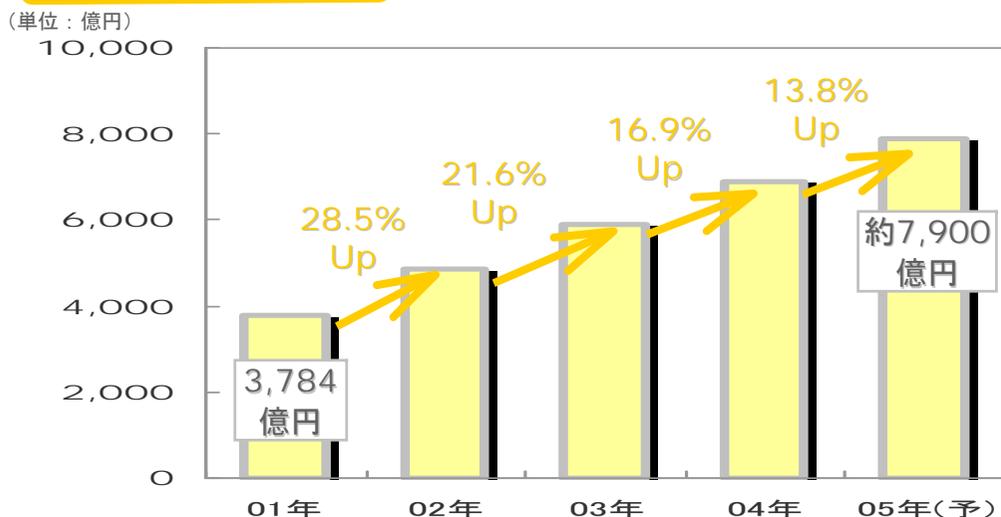
訪問介護市場



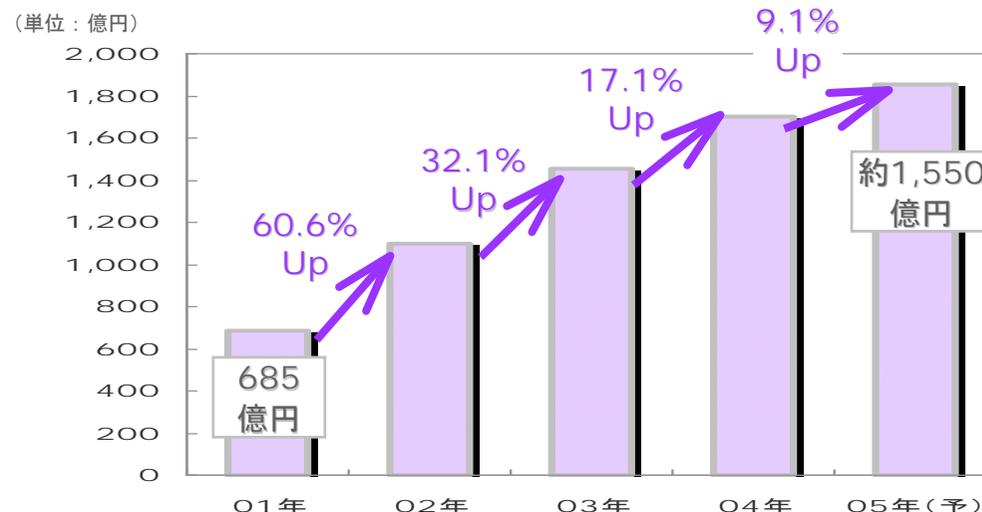
訪問入浴市場



通所介護市場



福祉用具貸与市場



※予想数値は「厚生労働省介護給付費実態調査月報」を基に当社にて算出