

株式会社ニチイ学館

2008年3月期中間  
決算説明会資料

2007年11月29日

**2008年3月期中間決算概要  
通期の見通し**

**代表取締役社長 森 嶷**



# 本日の内容

## 1. 2008年3月期中間決算概要

- ①決算概況
- ②セグメント別分析

## 2. 2008年3月期決算修正見通し

- ①決算見通し
- ②セグメント別見通し

## 3. 中期経営計画



# 2008年3月期中間 連結・単独実績

## 連結

単位：百万円

	07年3月期中間	08年3月期中間	08年3月期中間	前年比	
	実績	期初予想	実績	増減	%
売上高	102,211	99,800	96,701	▲ 5,510	▲ 5.4%
営業利益	1,328	▲ 250	880	▲ 448	▲ 33.7%
経常利益	1,371	▲ 180	966	▲ 405	▲ 29.5%
当期純利益	484	▲ 570	13	▲ 471	▲ 97.3%

## 単独

単位：百万円

	07年3月期中間	08年3月期中間	08年3月期中間	前年比	
	実績	期初予想	実績	増減	%
売上高	99,972	96,600	93,865	▲ 6,107	▲ 6.1%
営業利益	1,307	▲ 300	757	▲ 550	▲ 42.1%
経常利益	1,391	▲ 200	888	▲ 503	▲ 36.2%
当期純利益	500	▲ 500	321	▲ 179	▲ 35.8%



# 2008年3月期中間 連結 セグメント別売上高・営業利益

単位：百万円

## 売上高

	07年3月期中間	08年3月期中間	08年3月期中間	前年比
	実績	期初予想	実績	%
医療関連	55,325	55,400	54,945	▲ 0.7%
ヘルスケア	39,695	37,800	35,993	▲ 9.3%
教育	6,750	6,400	5,401	▲ 20.0%
その他	1,696	1,500	965	▲ 43.1%
消去または全社	▲ 1,257	▲ 1,300	▲ 604	-
合計	102,211	99,800	96,701	▲ 5.4%

単位：百万円

## 営業利益

	07年3月期中間	08年3月期中間	08年3月期中間	前年比
	実績	期初予想	実績	%
医療関連	5,171	4,800	5,116	▲ 1.1%
ヘルスケア	1,065	150	441	▲ 58.6%
教育	▲ 640	▲ 550	▲ 820	-
その他	46	150	21	▲ 54.3%
消去または全社	▲ 4,313	▲ 4,800	▲ 3,878	-
合計	1,328	▲ 250	880	▲ 33.7%



# 2008年3月期 中間決算トピックス

## 長期安定成長に向けた抜本的な組織改革への取り組み

### 組織改革の実施

- ・「教育」「医療」「ヘルスケア」に特化した特化型支店体制への移行
- ・18のエリアごとに営業を統括する「営業統括部体制」への移行
- ・グループ内のブランド名称を「ニチイ」に統一
- ・神戸ポートアイランドセンター内の本社組織「情報・戦略本部における新商品、新サービス開発の本格始動

### 介護事業：居住系介護サービスへの参入

- ・高齢者専用賃貸住宅を手掛ける「株式会社ニチイリビング」の設立
- ・株式会社コムスの介護事業承継  
居住系介護サービス（有料老人ホーム、グループホーム）、5府県の在宅介護サービス
- ・グッドウィル・グループより介護施設など譲受け  
「日本シルバーサービス株式会社」（現「ニチイケアパレス」）「株式会社コムス関東」（現「ニチイ関東」）の株式取得（子会社化）



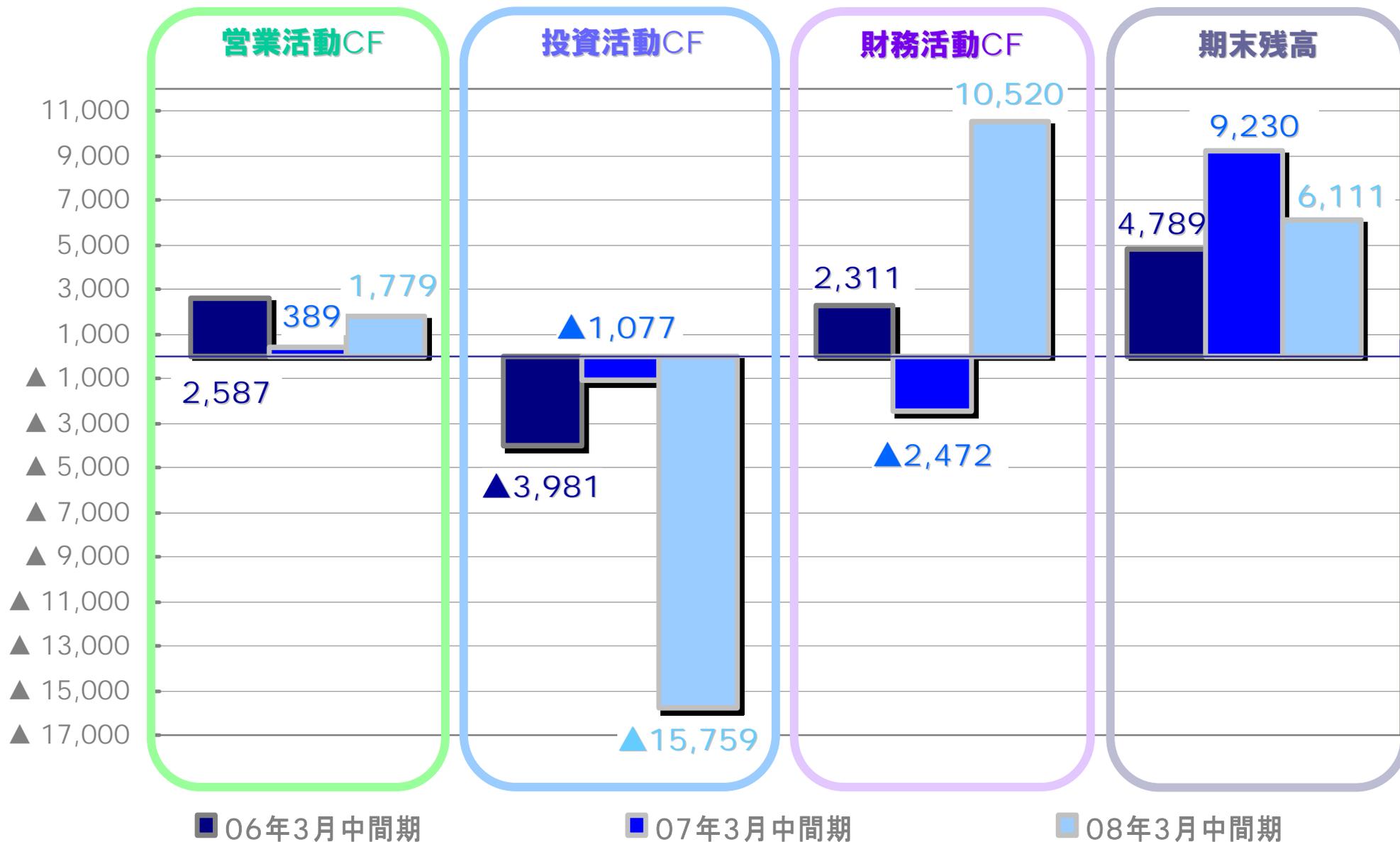
# 連結 貸借対照表（2007年9月末）

単位：百万円

		06年9月末	07年9月末	増減
流動資産		41,850	49,204	7,354
固定資産	有形	35,441	38,355	2,913
	無形	4,011	7,242	3,230
	投資その他	13,202	13,918	716
資産計		94,505	108,721	14,215
流動負債		32,215	45,635	13,419
固定負債		10,335	11,605	1,269
負債計		42,551	57,241	14,689
純資産		51,954	51,480	▲ 473
負債純資産合計		94,505	108,721	14,215



# 連結 キャッシュフローの推移



# セグメント情報



# 医療関連事業 08年3月期 中間実績

## 連結

単位：百万円

	07/3 中間	08/3 中間 期初予想	08/3中間	前年対比
売上	55,325	55,400	54,945	▲ 380
営業利益	5,171	4,800	5,116	▲ 55
営業利益率	9.3%	8.7%	9.3%	-

## 単独

単位：百万円

	07/3 中間	08/3 中間 期初予想	08/3中間	前年対比
売上	55,144	55,200	54,777	▲ 367
営業利益	2,725	2,100	2,797	72
営業利益率	4.9%	3.8%	5.1%	-

## 病院・診療所別売上高

単位：百万円

	07/3 中間	08/3 中間	増減額	伸長率
病院	45,755	45,970	215	0.5%
診療所	9,389	8,806	▲ 583	▲ 6.2%
合計	55,144	54,777	▲ 367	▲ 0.7%

## 契約医療機関数

単位：件

	07/3 中間	08/3 中間	増減数	伸長率
病院	2,393	2,227	▲ 166	▲ 6.9%
診療所	10,840	10,285	▲ 555	▲ 5.1%
合計	13,233	12,512	▲ 721	▲ 5.4%



<p>サービスの 高付加価値化</p>	<p>新サービスの開発・提供</p> <ul style="list-style-type: none"><li>①レセプトチェックアイの販売開始</li><li>②医療・介護マップのパイロット運用の開始</li></ul>	
<p>効率性と 利益の追求</p>	<p>1 医療機関あたり売上の拡大</p> <ul style="list-style-type: none"><li>①業務効率の向上</li><li>②顧客満足度の向上</li></ul>	<p>契約内容の適正化</p> <ul style="list-style-type: none"><li>①契約の見直し</li><li>②契約外業務の有償化</li></ul>
<p>事業基盤の 強化</p>	<p>人材の確保・育成</p> <ul style="list-style-type: none"><li>①キャリアアップ制度の推進</li><li>②就業支援サイトの構築準備</li></ul>	<p>特化型支店体制への移行</p> <ul style="list-style-type: none"><li>①収支管理の徹底</li><li>②人材管理の徹底</li><li>③営業力の強化</li></ul>



# ヘルスケア事業 08年3月期 中間実績

## 連結

単位：百万円

	07/3 中間	08/3 中間 期初予想	08/3 中間	前年対比
売上	39,695	37,800	35,993	▲ 3,702
営業利益	1,065	150	441	▲ 624
営業利益率	2.7%	0.4%	1.2%	-

## 単独

単位：百万円

	07/3 中間	08/3 中間 期初予想	08/3 中間	前年対比
売上	38,077	35,000	33,686	▲ 4,391
営業利益	▲ 485	▲ 1,500	▲ 993	▲ 508
営業利益率	▲ 1.3%	▲ 4.3%	▲ 2.9%	-

## サービス別売上高

単位：百万円

	07/3 中間	08/3 中間	増減額	伸長率
訪問介護	20,712	19,241	▲ 1,471	▲ 7.1%
通所介護	6,998	7,630	632	9.0%
福祉用具貸与・販売	5,689	3,039	▲ 2,650	▲ 46.6%
その他サービス	4,677	3,774	▲ 903	▲ 19.3%
合計	38,077	33,686	▲ 4,391	▲ 11.5%

## サービス別利用件数

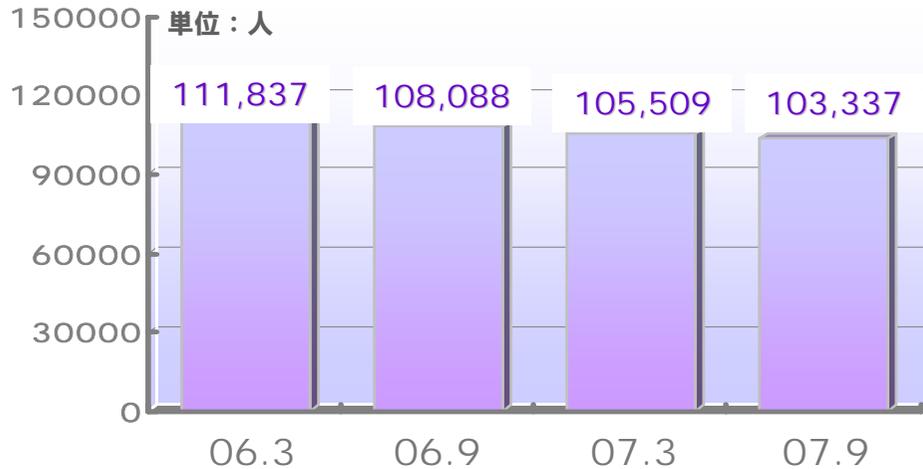
単位：件

	06/9月末	07/9月末	増減額	伸長率
ケアプラン	40,149	33,012	▲ 7,137	▲ 17.8%
訪問介護	62,250	61,072	▲ 1,178	▲ 1.9%
通所介護	17,018	17,585	567	3.3%
福祉用具貸与・販売	28,820	24,680	▲ 4,140	▲ 14.4%
合計	108,088	103,337	▲ 4,751	▲ 4.4%

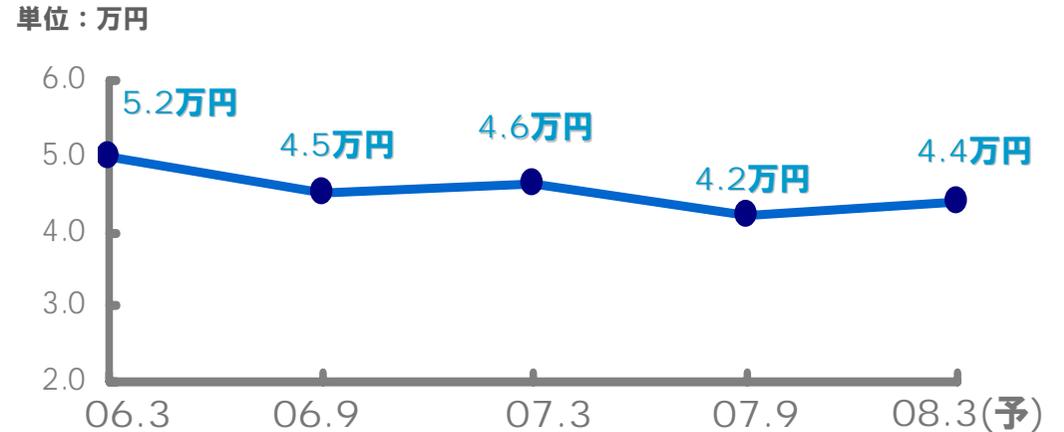


# ヘルスケア事業 介護保険制度改正の影響について

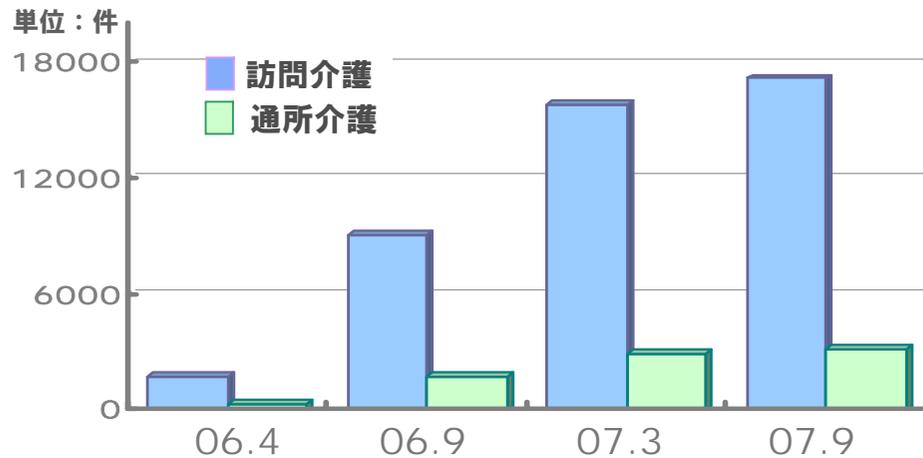
### 介護サービス利用者数の推移



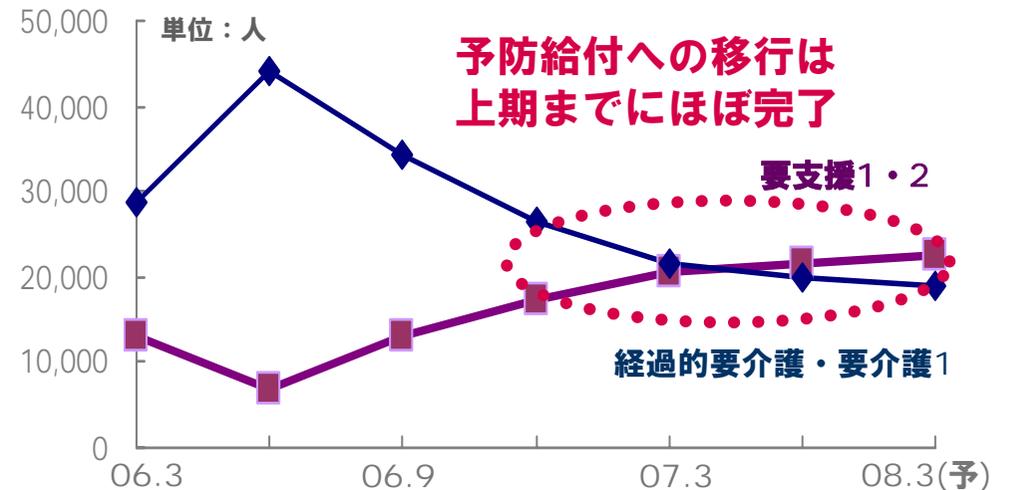
### 訪問介護1人当たり当たり平均利用金額の推移



### 予防サービス利用件数の推移



### 予防給付への移行状況





# 教育事業 08年3月期 中間実績

## 連結

単位：百万円

	07/3 中間	08/3 中間 期初予想	08/3 中間	前年対比
売上	6,750	6,400	5,401	▲ 1349
営業利益	▲ 640	▲ 550	▲ 820	▲ 180
営業利益率	▲ 9.5%	▲ 8.6%	▲ 15.2%	-

## 単独

単位：百万円

	07/3 中間	08/3 中間 期初予想	08/3 中間	前年対比
売上	6,750	6,400	5,401	▲ 1349
営業利益	▲ 932	▲ 900	▲ 1,046	▲ 114
営業利益率	▲ 13.8%	▲ 14.1%	▲ 19.4%	-

## 講座別売上高推移

単位：百万円

	07/3 中間	08/3 中間	増減額	伸長率
医療事務講座	2,821	2,598	▲ 223	▲ 7.9%
ホームヘルパー2級	3,217	2,338	▲ 879	▲ 27.3%
ベビーシッター・その他	712	464	▲ 248	▲ 34.8%
合計	6,750	5,401	▲ 1,349	▲ 20.0%



# 教育事業 市場ニーズと当社の取組み

## <市場・ユーザーのニーズ>

- ・医療機関の看護師不足による、看護師業務専念体制に向けた看護助手人材ニーズの拡大
- ・今後の介護従事者に求められる資格や知識・技能を見据えた人材育成
- ・歯科診療科クリニックからの継続的な歯科助手人材要請
- ・受講生からの就業先の選択肢の多様なニーズ

## <当社の取組み>

### ◆新講座の開発・提供

- ・看護助手講座のスタート
- ・介護職員基礎研修の市場性・地域性を勘案した運用の継続

### ◆事業拡大による就業先 拡充および就業案内開始

- ・案内書などのリニューアル
- ・広告宣伝による受講生獲得の強化

### ◆主力講座以外の強化

- ・ユーザーニーズに沿った  
歯科助手講座の全面  
リニューアル
- ・介護福祉士受験対策  
講座の強化



2008年3月期の  
見通し



# 2008年3月期 通期業績予想（連結・単独）

## 連結

単位：百万円

	08年3月期期初予想	08年3月期修正予想	修正比	
			増減	%
売上高	201,600	200,300	▲ 1,300	▲ 0.6%
営業利益	2,730	1,700	▲ 1,030	▲ 37.7%
経常利益	2,840	1,800	▲ 1,040	▲ 36.6%
当期純利益	970	10	▲ 960	▲ 99.0%

## 単独

単位：百万円

	08年3月期期初予想	08年3月期修正予想	修正比	
			増減	%
売上高	195,000	186,200	▲ 8,800	▲ 4.5%
営業利益	2,600	2,600	0	-
経常利益	2,800	2,800	0	-
当期純利益	1,100	1,100	0	-



# 2008年3月期 通期連結セグメント別売上高・営業利益予想

単位：百万円

## 売上高

	08年3月期期初予想	08年3月期修正予想	修正比 %
医療関連	111,500	109,200	▲ 2.1%
ヘルスケア	77,100	80,100	3.9%
教育	12,500	10,400	▲ 16.8%
その他	2,600	1,900	▲ 26.9%
消去または全社	▲ 2,100	▲ 1,300	-
合計	201,600	200,300	▲ 0.6%

単位：百万円

## 営業利益

	08年3月期期初予想	08年3月期修正予想	修正比 %
医療関連	10,670	10,700	0.3%
ヘルスケア	1,400	330	▲ 76.4%
教育	▲ 970	▲ 1,460	-
その他	250	190	▲ 24.0%
消去または全社	▲ 8,620	8,060	-
合計	2,730	1,700	▲ 37.7%





# 医療関連事業 08年3月期 通期予想（修正後）

## 連結

単位：百万円

	07/3	08/3予想	増減額	伸長率
売上	110,966	109,200	▲ 1,766	▲ 1.6%
営業利益	10,824	10,700	▲ 124	▲ 1.1%
営業利益率	9.8%	9.8%	-	-

## 単独

単位：百万円

	07/3	08/3予想	増減額	伸長率
売上	110,609	108,900	▲ 1,709	▲ 1.5%
営業利益	5,962	6,200	238	4.0%
営業利益率	5.4%	5.7%	-	-

## 病院・診療所別売上高

単位：百万円

	07/3	08/3 予想	増減額	伸長率
病院	91,881	91,400	▲ 481	▲ 0.5%
診療所	18,727	17,500	▲ 1,227	▲ 6.6%
合計	110,609	108,900	▲ 1,709	▲ 1.5%

## 契約医療機関数

単位：件

	07/3	08/3 予想	増減数	伸長率
病院	2,368	2,250	▲ 118	▲ 5.0%
診療所	10,746	10,250	▲ 496	▲ 4.6%
合計	13,114	12,500	▲ 614	▲ 4.7%



医療機関の課題

当社の取組み

看護師不足の深刻化



看護助手派遣の強化

教育講座「看護助手講座」での即戦力育成・確保との連動による医療機関の人材確保を支援

激変する制度動向の把握



『ニチイ クリニック ニュース』  
によるマーケティング強化

診療所をターゲットに、制度関連や診療報酬査定・返戻の地域傾向等に関する情報提供サービスを開始

レセプトオンライン請求の義務化



レセプトチェックアイの販売強化

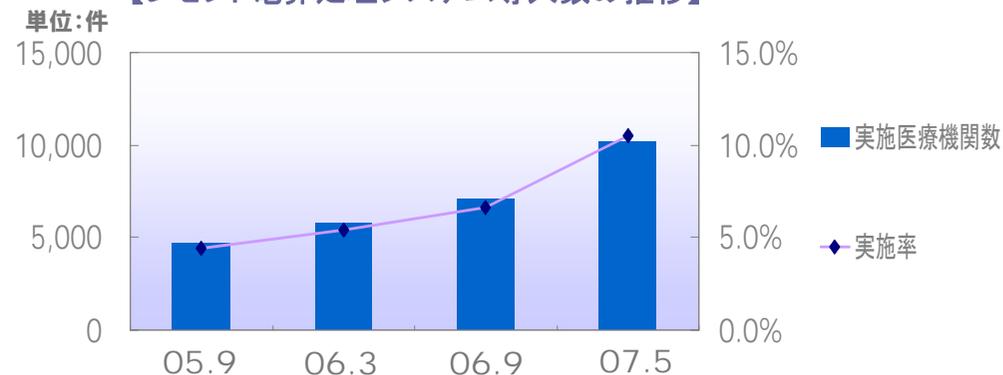
独自のレセプトチェックシステムの開発により、診療報酬請求の精度向上と業務の効率の向上を支援



### 医療事務業界の動向

- ◆レセプト電算処理システム導入機関の増加
- ◆2008年4月から  
保険請求業務のオンライン化開始
- ◆2011年以降  
全医療機関の保険請求でオンライン義務化

【レセプト電算処理システム導入数の推移】



### レセプトチェックアイの概要

#### ■レセプトチェックアイとは

ニチイの30年以上のレセプト請求業務で培ったノウハウを集約したレセプト点検システム

#### ■特長・強み

- ①請求漏れチェックやエラーチェックの基準を病院独自に変更可能  
(無駄なチェックを省き、請求漏れを防止)
- ②病名でのチェックに加え、処置・手術・検査・投薬など診療行為間の整合性のチェックが可能
- ③エラーの傾向や各種統計データを活用した科別請求分析が可能

**IT化への対応と、より高度な医業経営支援サービスの提供を実現**



# ヘルスケア事業 08年3月期 通期予想（修正後）

## 連結

単位：百万円

	07/3	08/3 予想	増減額	伸長率
売上	78,272	80,100	1,828	2.3%
営業利益	1,820	330	▲ 1,490	▲ 81.9%
営業利益率	2.3%	0.4%	-	-

## 単独

単位：百万円

	07/3	08/3 予想	増減額	伸長率
売上	75,011	67,000	▲ 8,011	▲ 10.7%
営業利益	▲ 1,206	▲ 1,700	▲ 494	-
営業利益率	▲ 1.6%	▲ 2.5%	-	-

## サービス別売上高

単位：百万円

	07/3	08/3 予想	増減額	伸長率
訪問介護	40,453	38,200	▲ 2,253	▲ 5.6%
通所介護	14,256	15,400	1,144	8.0%
福祉用具貸与・販売	10,501	5,900	▲ 4,601	▲ 43.8%
その他サービス	9,801	7,500	▲ 2,301	▲ 23.5%
合計	75,011	67,000	▲ 8,011	▲ 10.7%

## サービス別利用件数

単位：件

	07/3	08/3 予想	増減額	伸長率
ケアプラン	34,443	33,700	▲ 743	▲ 2.2%
訪問介護	61,877	60,500	▲ 1,377	▲ 2.2%
通所介護	17,338	18,300	962	5.5%
福祉用具貸与・販売	26,294	25,200	▲ 1,094	▲ 4.2%
合計	105,509	104,000	▲ 1,509	▲ 1.4%



## ■ 家事代行サービス・施設向けヘルパー派遣等の自費サービスの拡充による 混合型介護の促進

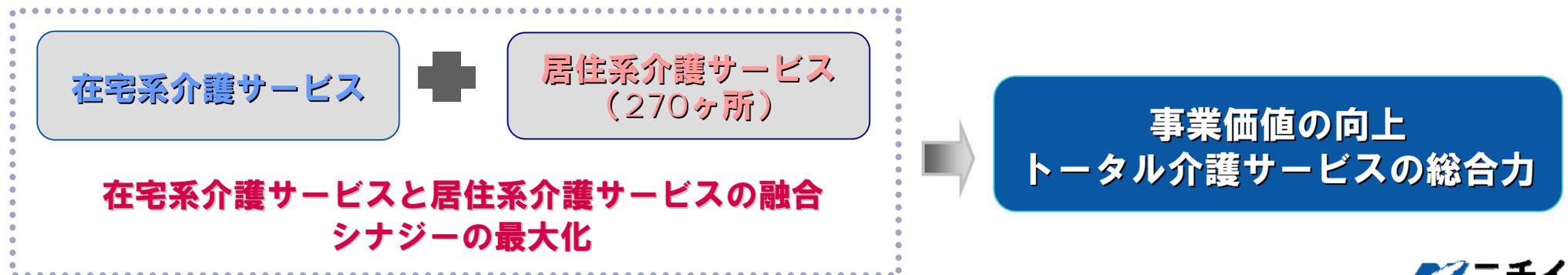
## ■ 障害者福祉サービスの拡充

- ①対応拠点数の拡大
- ②スタッフ研修の強化とサービスの質的向上

## ■ デイサービスセンター（280ヵ所）の効率的運営の強化

- ①予防サービスの積極的な取り組み
- ②地域支援事業の受託促進

## ■ 居住系サービスの本格参入





## インテグレーションプロセス

~2007/11/1	価値の維持 (Preservation)	事業承継準備 人員不足拠点の充足（全て内部登用）、拠点人員基準の点検
2007/11/1		事業承継 居住系介護サービス ~ほほえみ・ホーム・きらめき~ 在宅介護サービス ~長野・愛知・岐阜~
2007/11/1~		事業移行作業 (居住系介護サービス本社機能統合、看板架け替え、パンフ刷り直し)
2007/11/末~	価値の実現 (Realization)	企業文化の変革、組織・制度等の統合作業 ニチイグループ内での融合 経営トップによる承継会社社員との直接対話 承継資産・負債の確定 のれん代の確定
2007/12/1以降 (予定)		PMI (Post Merger Integration) プロジェクトによるシナジー洗い出し 在宅介護サービス (京都・兵庫) 事業承継予定
2008/1~3/末	価値の創造 (Creation)	「ほほえみ」「きらめき」「ホーム」「桜湯園」仕掛物件、順次オープン
2008/4/1~		事業承継 年度を通じフルに業績寄与 シナジーの実現 ニチイグループ総合力を出せる仕組み



# ヘルスケア事業 事業承継について②

## 事業承継及び子会社取得状況と収支予想

2009年3月期から収益に寄与

単位：百万円

	取得価格	08年3月期（予）		09年3月期（予）	
		売上	EBITDA	売上	EBITDA
ニチイのほほえみ	21,000	1,960	1	12,100	440
ニチイのきらめき		460	▲ 117	4,700	▲ 480
ニチイホーム		400	▲ 61	3,800	450
居住系合計		2,820	▲ 177	20,600	410
ニチイケアパレス	6,220	5,480	▲ 228	11,800	410
<b>合計</b>	<b>27,220</b>	<b>8,300</b>	<b>▲ 405</b>	<b>32,400</b>	<b>820</b>

### 2008年3月期

#### 居住系3社（2ヶ月決算）

- ・仕掛り物件の費用負担（25件）
- ・稼働率の低下
- ・信用力低下により稼働低下



### 2009年3月期

（12ヶ月決算）

- ・稼働率上昇
- ・EBITDAベースで「ほほえみ」「ホーム」「ニチイケアパレス」はプラス寄与・稼働率上昇による収支改善





# ヘルスケア事業 事業承継について③

※2007年11月1日現在 当社拠点数にコムスン承継対象拠点・ニチイ関東拠点・平成介護拠点数を合算

## 承継・M&A後の介護サービス事業所数

**介護予防サービス**  
1,352事業所

介護予防居宅介護支援事業所  
5事業所 ⇒ 6事業所

介護予防訪問介護事業所（入浴含む）  
875事業所 ⇒ 956事業所

介護予防通所介護事業所  
252事業所 ⇒ 260事業所

介護予防福祉用具貸与事業所  
127事業所 ⇒ 130事業所

**在宅系介護サービス**  
2,087事業所

居宅介護支援事業所  
678事業所 ⇒ 718事業所

訪問介護事業所（入浴含む）  
876事業所 ⇒ 961事業所

通所介護事業所  
253事業所 ⇒ 273事業所

福祉用具貸与事業所  
128事業所 ⇒ 135事業所

**居住系介護サービス**  
275事業所

グループホーム  
4事業所 ⇒ 191事業所  
（内仕掛り施設数4）

特定施設（ケアハウス・有料老人ホーム）  
1事業所 ⇒ 81事業所  
（内仕掛り施設数18）

高齢者専用賃貸住宅  
0事業所 ⇒ 3事業所  
（内仕掛り施設数2）

## 承継会社・M&A子会社の従業員数

**居住系介護サービス**  
従業員数

約4,150名

**在宅系介護サービス(5府県)**  
従業員数

約1,950名

**ニチイケアパレス・ニチイ関東**  
**平成介護サービス**

約1,400名





# 教育事業 08年3月期 通期予想（修正後）

## 連結

単位：百万円

	07/3	08/3 予想	増減額	伸長率
売上	12,478	10,400	▲ 2,078	▲ 16.7%
営業利益	▲ 1,709	▲ 1,460	249	-
営業利益率	▲ 13.7%	▲ 14.0%	-	-

## 単独

単位：百万円

	07/3	08/3 予想	増減額	伸長率
売上	12,478	10,300	▲ 2,178	▲ 17.5%
営業利益	▲ 2,250	▲ 1,900	350	-
営業利益率	▲ 18.0%	▲ 18.4%	-	-

## 講座別売上高推移

単位：百万円

	07/3	08/3 予想	増減額	伸長率
医療事務講座	5,500	5,200	▲ 300	▲ 5.5%
ホームヘルパー2級	5,754	4,300	▲ 1,454	▲ 25.3%
ベビーシッター・その他	1,224	800	▲ 424	▲ 34.6%
合計	12,478	10,300	▲ 2,178	▲ 17.5%

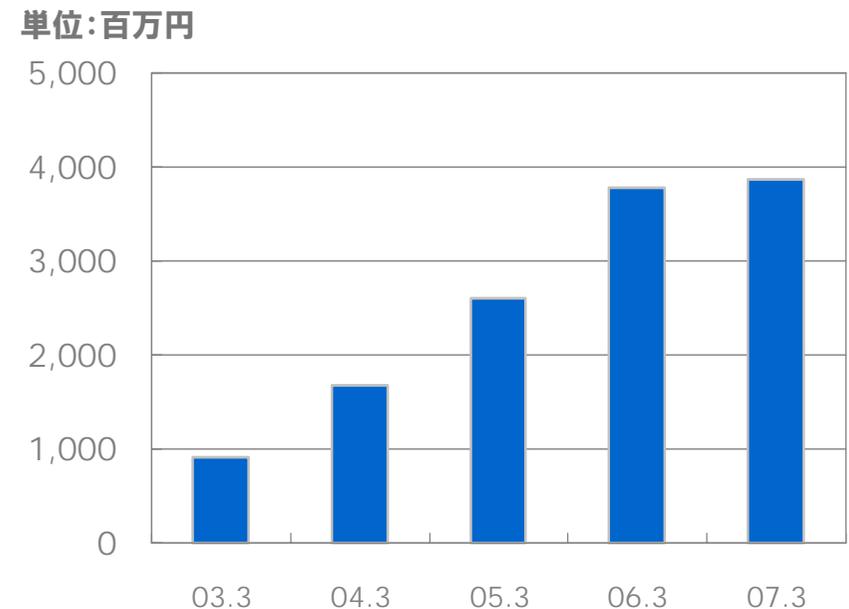


背景：看護師不足の深刻化による正・准看護師のサポート業務のニーズ増加

看護助手講座の注目点

- **医療現場で活躍を目指す受講生数が安定的である**  
医療事務従事者とほぼ同数の看護師補助者が医療機関に従事しており、一定の人材マーケットがある
- **看護師の業務負担を大幅に軽減する**  
看護師が看護業務に専念できる環境整備がますます求められる

【当社看護補助業務売上高推移】



**ホームヘルパー講座のカリキュラムには含まれない病院の組織や医療器具の知識等もカバーし、看護助手業務に特化した人材育成**



# その他事業 08年3月期の見通し

## (全社) 連結

単位：百万円

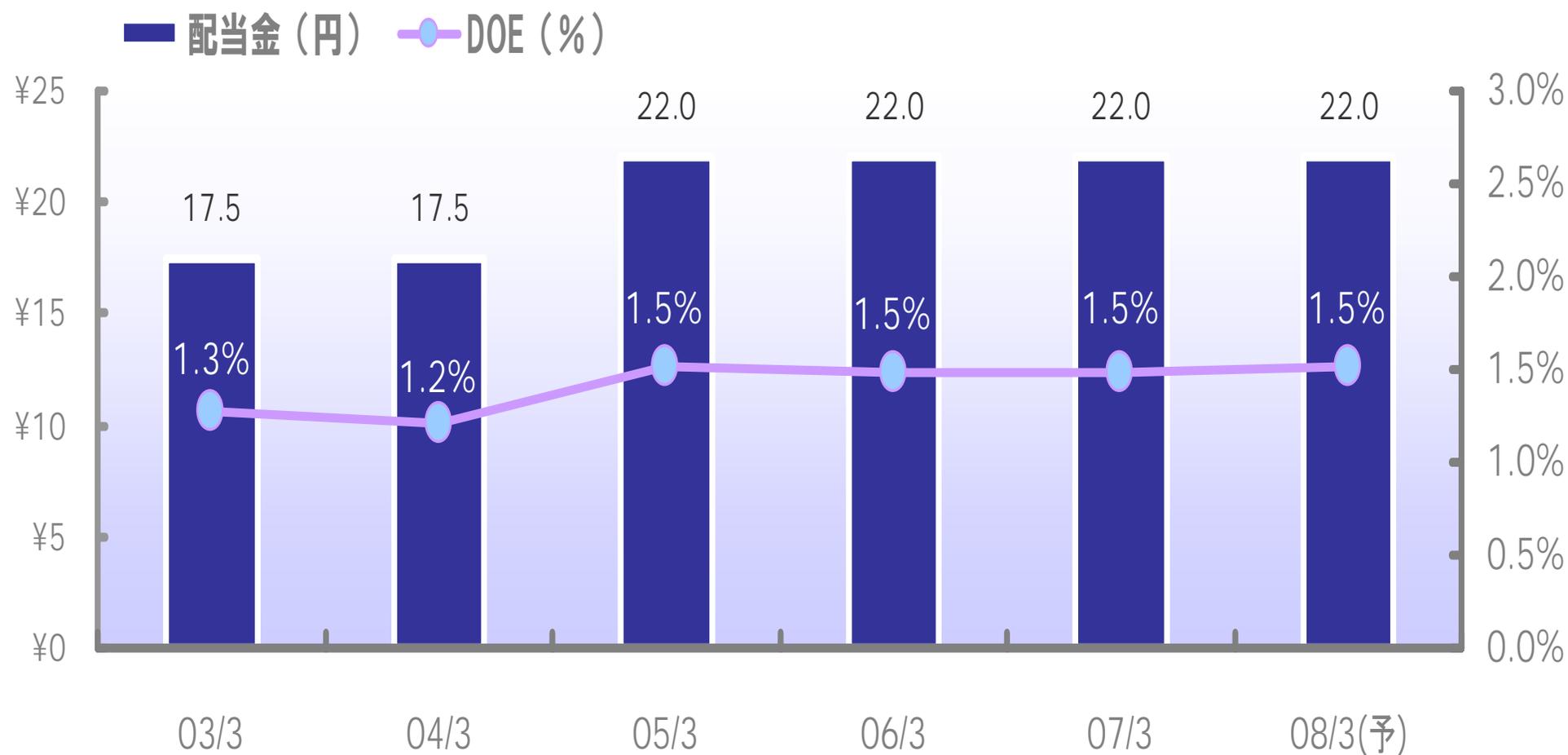
	07/3	08/3 予想	増減額	伸長率
売上	2,793	1,900	▲ 893	▲ 32.0%
営業利益	254	190	▲ 64	▲ 25.2%
営業利益率	9.1%	10.0%	-	-

## (全社) 連結子会社

(株)日本サポートサービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 情報処理</li> <li>・ 物品の保管・配送</li> </ul>	(株)日本信用リース	リース業等
(株)東京丸の内出版	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 書籍の出版・販売</li> <li>・ 教材の出版・販売</li> </ul>	(株)ローリス	花卉、種苗等の生産・販売



# 2008年3月期 配当予想



※DOE・・・株主資本配当率【配当性向×ROE（連結）】





# 資金調達について

## ブリッジローン

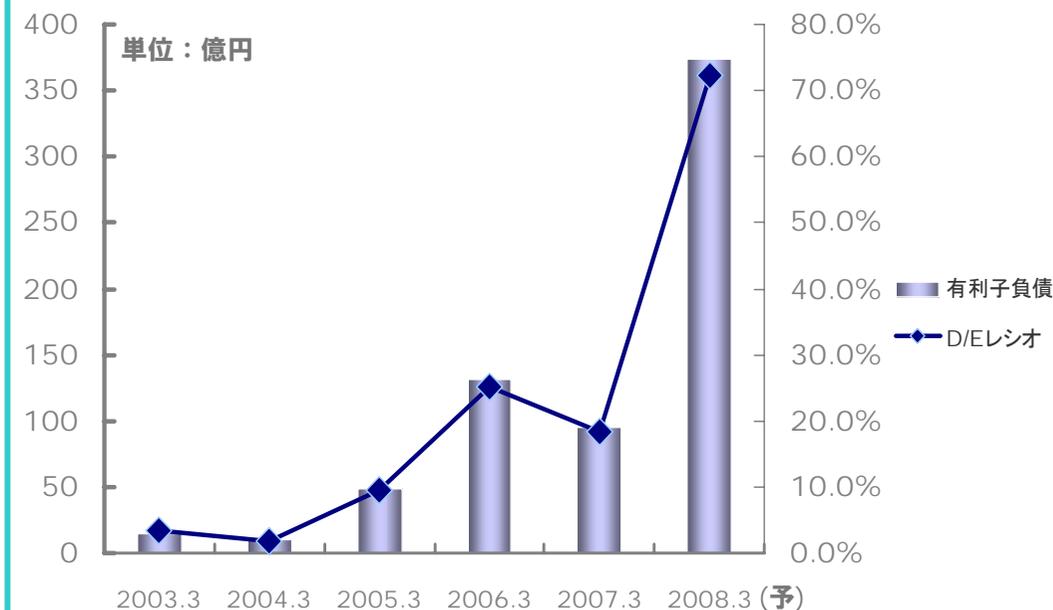
平成19年10月末残高 280.1億円

金融機関3行と当座借越契約を締結

当座借越上限額 320億円

借入期間 6ヵ月

【有利子負債額とD/Eレシオ推移】

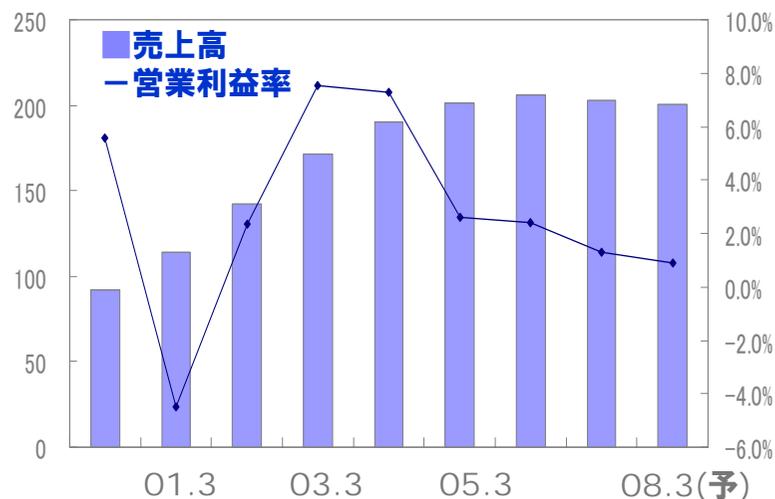


シンジケートローンによるリファイナンスを  
今期中に組成見込

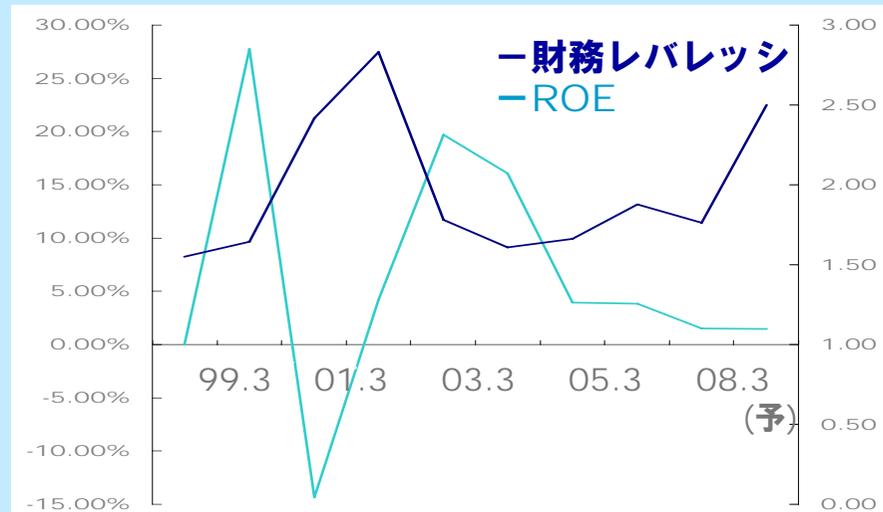


# 事業承継とM&Aによる経営指標への効果

### 売上高と営業利益率の推移



### ROEと財務レバレッジの推移



**事業承継等により売上高の拡大と収益性を向上**

**財務レバレッジを高めROEを改善**

**事業承継効果は2009年3月期から年度を通じてフルに寄与**

**<目標とする経営指標>**

**売上高の2桁伸長、営業利益率7%、ROE 15%の達成**

# 中期経営計画



# 中期経営計画 数値目標

“地域ケア体制を支えるニチイ・ヘルスケア・ネットワークの構築”

<数値目標>

**2011年3月期 売上高 3,000億円 営業利益 175億円**

連結 P / L		(百万円)	
	2008/3	2011/3	
売上高	200,300	300,000	
営業利益	1,700	17,500	

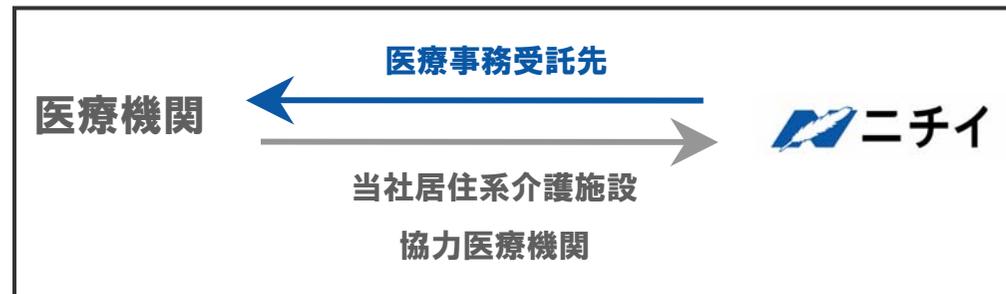
連結セグメント別 P/L		(百万円)	
	2008/3	2011/3	
医療関連事業			
売上高	109,200	130,000	
営業利益	10,700	14,800	
ヘルスケア事業			
売上高	80,100	155,000	
営業利益	330	9,400	
教育事業			
売上高	10,400	15,000	
営業利益	▲1,460	2,300	
消去または全社			
営業利益	▲8,060	▲9,000	





## 1. 医療関連事業 2011年3月期 売上高 1,300億円 営業利益 148億円

- ① 利益創出の中核事業として、契約改善、高付加価値サービスの提供
- ② 2008年医療制度改革を機に経営支援サービスに本格参入
- ③ 医療機関と戦略的提携関係を構築



## 2. ヘルスケア事業 2011年3月期 売上高 1,550億円 営業利益 94億円

- ① 売上成長の牽引役として、保険内・保険外サービスを拡充
- ② 2012年3月期までにグループホーム・有料老人ホーム・高専賃など増設し、体制の拡充を図る

## 3. 教育事業 2011年3月期 売上高 150億円 営業利益 23億円

- ① 医療関連事業及びヘルスケア事業の**人材供給源**としての確立
  - ② 新規講座の投入
  - ③ 既存講座の拡充
- } 医療従事者（勤務医、看護師等）の負担軽減に寄与





## 中期経営計画 中期経営計画を2008年からスタートする意義

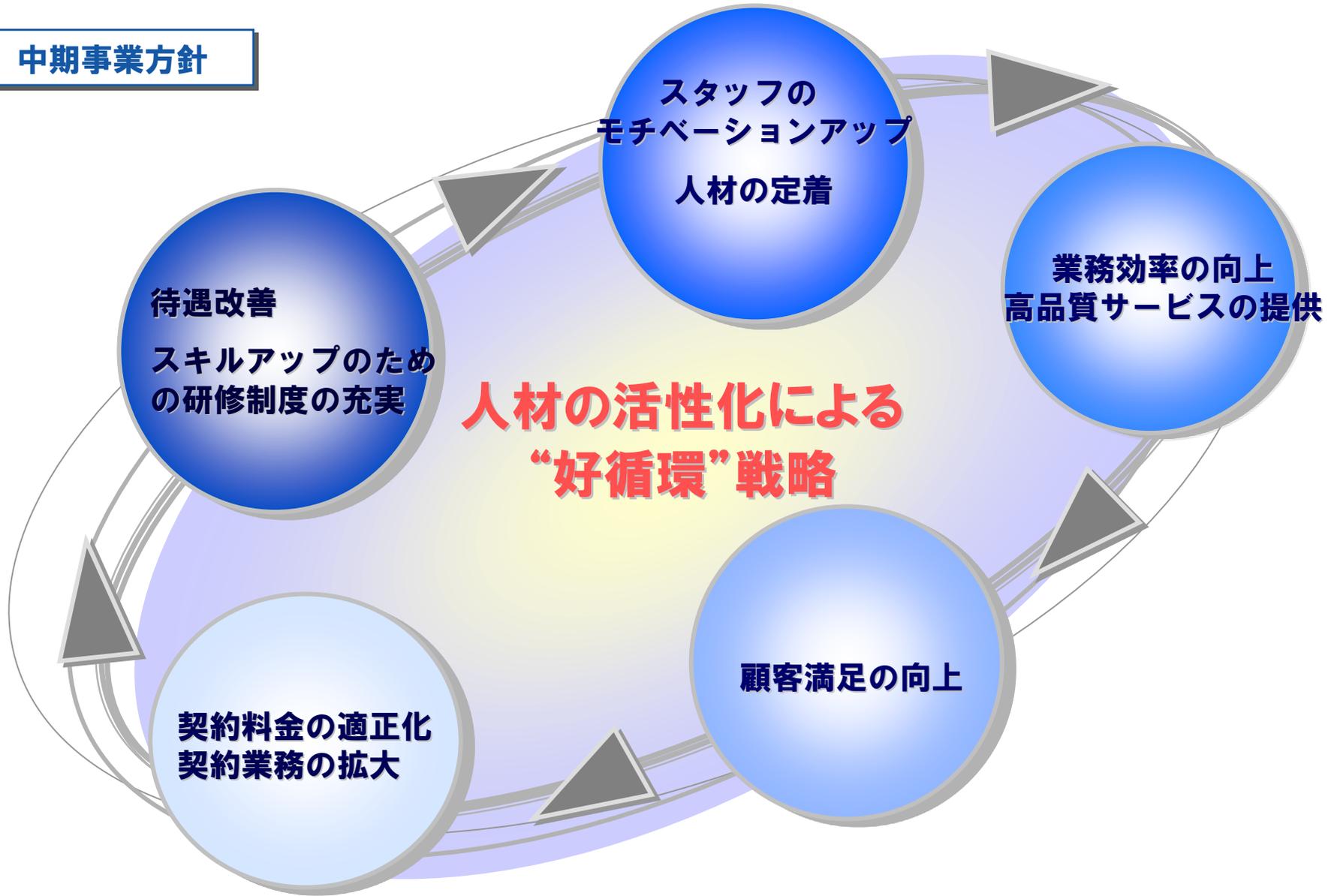
- 2007年4月からスタートした特化型支店体制による量的拡大と質的向上を実現
- 2007年の居住系介護サービス承継のシナジーをフル活用できること  
2007/11 承継事業PMIプロジェクトスタート
- 2008年からスタートする都道府県地域ケア体制整備構想の策定と連動できること  
「地域ケア体制」計画は、都道府県では以下の3つの計画に関連し各分野に渡る横断的・統一的な基本方針となる。
  - ① 介護保険事業支援計画
  - ② 医療計画
  - ③ 医療費適正化計画
- 高齢者人口のピークを迎える2025年まで高い成長を確保する体制を2011年までに整備  
2015年以降は高齢化進展の「速さ」から「高さ」が問題に（＝高齢者数の多さ）

全国各地域において、特化型支店を核とした  
“ニチイ・ヘルスケア・ネットワーク” を構築





中期事業方針





既存契約を維持しながら2011/3期までに21,000百万円の新規・拡大を目指す

＜今後の医療動向を見据えた商品の拡大＞

- 人材派遣業務の拡大  
(代行入力、看護助手(メディケアエイダー)、歯科助手など)
- DPC病院からの業務受託拡大
- 迅速な対応による引き合い案件の確実な取り込み
- レセプト電算化に向けたレセプトチェックシステムの拡販
- 後期高齢者医療制度への対応
- 保育事業の拡大





中期事業方針

- 居住系事業の積極展開による事業拡大と収益性の向上を図る
- 高齢者専用賃貸住宅を含めた居住系事業のラインナップ拡充(機能分化)を推進し、選択性とリレーション向上を図り、競争力の強化を図る
- 在宅系サービス～居住系サービスのリレーションを強化し、ワンストップ化戦略で集客力の向上を図る
- 居住系事業の開発部門及び営業部門の統合による事業推進の効率化を図る
- 在宅系～居住系までの幅広い就業先提供による人材確保力の向上と定着率の向上を図る
- 自費サービス及び障害者自立支援サービスの拡充による事業拡大と収益性向上を図る



中期事業方針

- 医療関連事業、ヘルスケア事業、および保育事業の人材供給源としての確立
  - ① 医療機関のIT化に適合した医療事務関連講座のリニューアル
  - ② 家事代行サービスの展開を視野に入れた人材養成講座の開発
  - ③ メディケアエイダーの販促を視野に入れた看護助手講座の拡販
  
- 健康分野の新規講座開発による団塊世代等新規顧客の取込み
  
- 商品の多様化による教室運営の効率化
  
- 各自治体における介護職員基礎研修推進状況に則した事業展開
  
- セミナー等、サブ講座による売上拡大

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。