

ホームページのご紹介

当社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を掲載。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・受講申込みなども可能です。さらに講座受講生、修了生向けの会員制サイトでの情報提供も行っております。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。



オフィシャルホームページ
<http://www.nichiigakkan.co.jp>



IRページ
<http://nichii-ir.irbridge.com>



ご家庭向け調理済み食品宅配サービス
<http://www.nichiigakkan.co.jp/food>



介護・医療のまなびネット
<http://www.e-nichii.net>

●受講生専用学習サポートサイト



まなびネットぶらす
<http://plus.e-nichii.net>

●修了生向け求人情報サイト



きやりあネット
<http://www.c-nichii.net>

株主メモ

事業年度 4月1日～翌年3月31日
期末配当基準日 3月31日
中間配当基準日 9月30日
定時株主総会 毎年6月
株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社
同 連 絡 先 〒137-8081 東京都江東区東砂7丁目10番11号
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
TEL 0120-232-711 (通話料無料)
同 取 次 所 三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店
上場証券取引所 東京証券取引所
公 告 方 法 電子公告

【お知らせ】

○株式に関するお手続き用紙のご請求について
株式に関するお手続き用紙(届出住所・印鑑・姓名等の変更届、配当金振込指定書、単元未満株式買取請求書、名義書換請求書等)のご請求につきましては、上記株主名簿管理人にてお電話ならびにインターネットにより24時間受け付けておりますので、ご利用ください。

◎0120-244-479(三菱UFJ信託銀行本店証券代行部) 通話料無料

◎0120-684-479(三菱UFJ信託銀行大阪証券代行部) 通話料無料

◎インターネットアドレス<http://www.tr.mufg.jp/daikou/>

なお、株券保管振替制度をご利用の株主様は、お取引口座のある証券会社にご照会ください。



株式会社 ニチイ学館
東京都千代田区神田駿河台2丁目9番地
TEL:03-3291-2121(代表) 03-3291-3954(広報部)

株主のみなさまへ

第36期 期末報告書

平成19年4月1日から平成20年3月31日まで



株主のみなさまへ

ニチイでは、医療関連・介護・教育という生活に密着した分野において、豊かな人間生活の向上と社会の進歩・発展に貢献できる企業、信頼され選ばれる企業となることを目指しています。



【社是】

誠意・誇り・情熱

【経営理念】

私たち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、誇りをもって行動し、若々しい情熱で限りない未来への可能性に挑戦します。そして、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。

会長あいさつ

医療関連事業、介護関連事業のトップ企業として、
収益を安定的に確保できる持続的成長を実現いたします。

株主の皆様には、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

第36期通期(平成19年4月1日～平成20年3月31日)のご報告にあたり、ご挨拶申し上げます。

当期は当社にとって、大きな転換点となりました。居住系介護事業を増強し、トータル介護体制の構築を果たしたことにより、医療関連・教育・在宅系介護の既存事業と併せた、当社の事業シナジーをさらに発揮できる基盤を整備いたしました。

この事業基盤をさらに強固なものとし、今後どのような市場環境においても安定収益を確保できる体制を確立するため、当社では、今後3カ年の中期経営計画を策定しております。多様化するご利用者

のニーズに対応し、サービスの質を高め、各事業において収益を伴った着実な成長を続けてまいります。

株主の皆様におかれましては、今後とも一層のご支援、ご指導を賜りますよう、お願い申し上げます。



代表取締役会長
寺田 明彦
Akihiko Terada

【ニチイグループのブランドスローガン】

やさしさを、
私たちの強さにしたい。



人はやさしい、そう思いませんか。困っている人がいれば、声をかけずにはいられない。倒れている人がいれば、手をさしのべずにはいられないし、悲しむ人がいれば、胸を痛めずにはいられない。人のそんなやさしさを、強さにすること。それがニチイの仕事です。人が本来持っている、人を心から想うやさしさ。それを、社会を支える、誠意をもった強さに育てること。それが、もう30年以上も前から進めてきた、私たちニチイの誇りとしている仕事なのです。介護と、医療と、そしてその人材育成のための教育。かつてない高齢社会を迎えるこの国の、その将来を思う時、何にも増してこの分野にこそ、多くの人材が育たなければいけない。そう信じているのです。人のために働く幸福。これからも、この仕事に変わらぬ情熱を注ぎたい、私たちニチイです。

社会保障制度改革の動向とニーズにあわせたサービスの拡充を進め、医療・介護・教育におけるリーディングカンパニーを目指してまいります。



代表取締役社長
森 嶺
Takashi Mori

Q 第36期の概要についてお聞かせください。

A 当社の業績は、当期上期を底に回復の兆しを見せております。

第36期(平成20年3月期)を総括いたしますと、まず、居住系介護事業の承継およびM&Aと、それによる介護のフルラインナップ構築、また、特化型支店体制への移行、ブランドの統一といった4点が挙げられます。業績につきましては、市場不透明感や公的諸制度の影響、居住系施設の承継費用が膨らんだことなどにより、連結業績では減収減益と非常に厳しい結果となりましたが、個別業績については全体で4期ぶりの増益、連結ヘルスケア事業での2期ぶりの増収という結果からみられるように、当社の業績は当期上期を底に回復する手ごたえが感じられております。

Q 第37期の見通しについてお聞かせください。

A 業績回復の足掛かりとして事業基盤の整備を進め、収益力の強化をはかってまいります。

第37期(平成21年3月期)は、収益力の強化を最重要課題と位置付けております。

医療関連事業においては、医事受託業務の原価率削減による利益率重視の戦略を引き続き進めるとともに、経営支援サービスの拡充を進め、新商品の開発・販売促進に取り組んでまいります。

ヘルスケア事業においては、営業力をフルに活用した在宅系介護サービスの一層の展開と、居住系介護サービスと在宅系介護サービス、そして、高齢者専用賃貸住宅をはじめとする保険外サービスを拡充し、ご利用者様の多様なニーズに応えられるラインナップ構築とサービスの質をさらに高める取り組みを行ってまいります。

ヘルスケア事業については、連結売上高1,000億円突破を計画しており、業績の牽引役となる見込みです。

教育事業については、当社サービスの人材供給部門として、従来の医療・介護に関連した資格講座の展開だけでなく、メンタルヘルスや食に関する講座など、健康に広く関わる新たな講座展開を進め、事業領域の拡大を図ってまいります。併せて、経費削減を引き続き進めてまいります。

第37期の業績は、居住系介護事業承継会社の業績改善に時間を要すると見込んでおり足踏み状態を辿ります

が、第38期(平成22年3月期)には事業基盤が整い、回復に向けた道を駆け上ることができると考えております。

Q どのような中期展望を描かれているのでしょうか？

A 医療・介護保険制度の動向や「地域ケア体制整備構想」と連動したサービス拡充により、当社の優位性を更に発揮できる事業環境を整えてまいります。

当社の各事業は医療・介護保険制度の動向と非常に関係が深い領域であるため、制度動向を見据えた事業戦略の策定が重要となります。最近の社会保障制度改革においては、さまざまな局面で注目すべき動向がみられております。

4月の診療報酬改定では、勤務医負担軽減策としてのメディカルクラーク配置加算が盛り込まれましたが、この

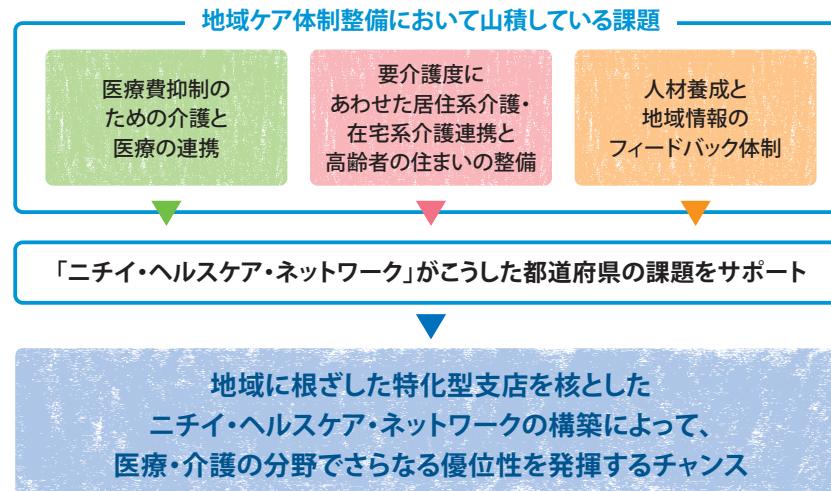
点において、当社が長年積み上げてきた医事業務が強みを発揮できるものと考えております。また、介護労働者の人材確保に関する特別措置法案の可決をはじめとする介護保険制度改正への動きは、介護に従事するスタッフの待遇改善や、医療と介護の連携を図る「地域ケア体制整備構想」の動きと連動したサービスラインナップの拡充を進める動きとなることが予想されます。これら社会保障制度改革全体の動向が、医療・介護・教育を統合的に展開している当社の優位性を更に発揮できる事業環境となると考えております。

当社では、今後も社会保障全体での改革動向を見極め、医療、介護、保育、教育などの生活に直結した産業におけるリーディングカンパニーを目指してまいります。

地域ケア体制整備における課題とニチイの優位性

地域ケア体制整備構想とは

増大する医療費の抑制に向け進められている療養病床の削減。その受け皿作りと今後の超高齢社会の到来に備えた、医療・介護・住まい等の横断的な整備推進構想です。医療の必要性の高い方に医療サービスを重点化し、医療の必要性の低い方に対しては適切な介護サービス等が提供できるように、基本的な考え方・具体的な手順を示した計画を都道府県ごとで策定しているものです。



全体概況

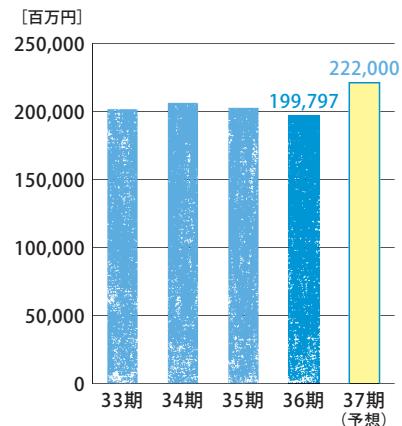
■特別損失計上などの要素が響き減収減益の結果に

中長期的な事業成長に向け、各事業のサービスメニューの拡大、特に介護のトータルラインナップの構築を推進しました。一方、福祉用具商品の評価損、ブランド変更費用の計上、居住系介護事業承継に伴うのれん償却の税効果会計の適用などがあり、今期の連結決算は、売上高199,797百万円(前年同期比1.4%減)、営業利益2,171百万円(前年同期比17.6%減)、当期純損失は834百万円(前期は当期純利益774百万円)と大変厳しい決算となりました。

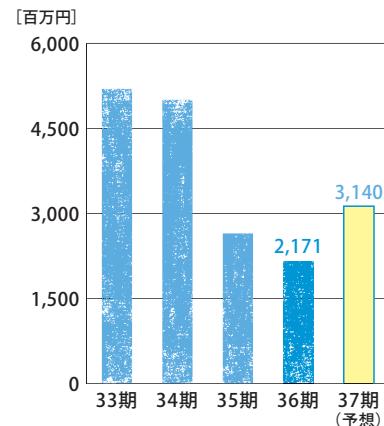
■中長期経営計画の確実な遂行で売上高2桁成長、営業利益率7%を目指す

次期(平成21年3月期)は介護事業の承継子会社における整備も進み、医療関連事業・教育事業とのシナジー効果が現れ始める期と位置づけております。居住系介護施設の新規オープン物件の稼働率向上、在宅系介護サービスの収益改善をきっかけとして、当社の中長期的な持続成長に向けた体制の構築を実現してまいります。次期の連結業績見通しといたしましては、売上高222,000百万円、営業利益3,140百万円を予想しております。

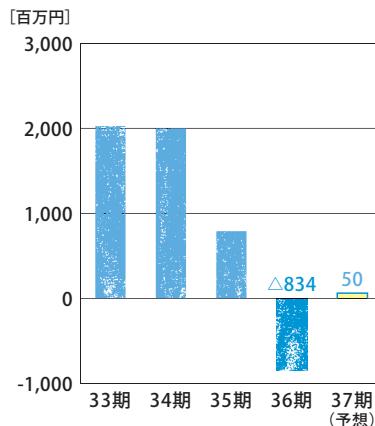
【売上高】



【営業利益】



【当期純利益】



業績見通しに関する注意事項

業績予想につきましては、現在において入手可能な情報に基づいて作成したものであり、実際の業績は今後の様々な要因によって異なる場合がございます。

部門概況



院内業務の効率化で顧客満足度向上と利益率向上を目指す

契約の適正化を進め、利益確保に取り組みましたが、管理コストが響き、減収減益となりました。



新講座開発による新市場への拡大と経費削減を推進

主力の医療事務講座・ホームヘルパー講座の厳しい状況が続くなか、効率的な広告展開による販促活動と、新講座開発を推進しました。



介護予防サービスの質的向上を図り収益性の回復に努める

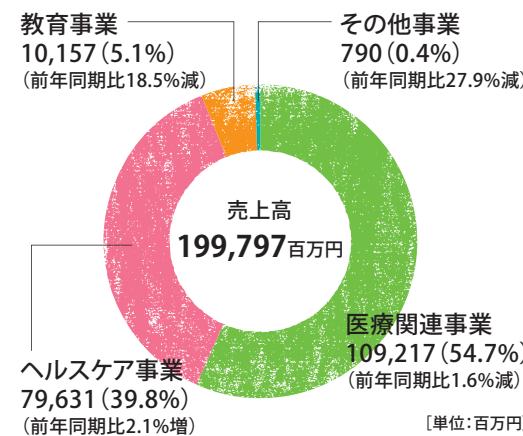
居住系介護事業の本格参入を果たし、承継会社の売上が増収に寄与したものの、利用者数の伸び悩みなどの要素が重なり、減益となりました。



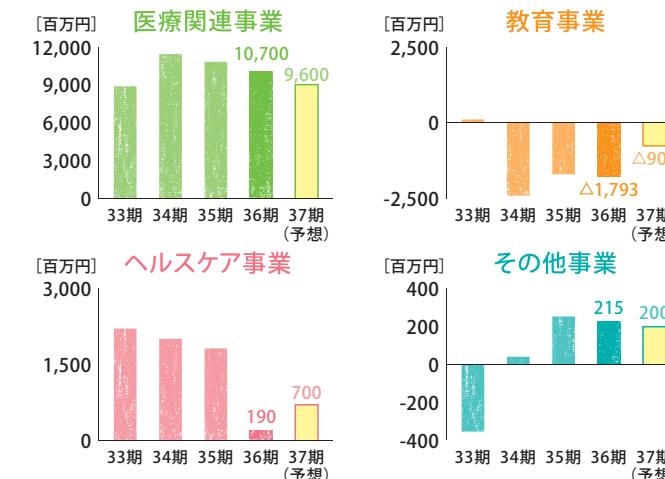
グループカの強化に向けた事業展開を推進

グループ内の経営資源を活かした事業展開に取り組み、最適な組織形態によるグループ戦略を進めました。

【部門別売上高および構成比】



【部門別営業損益】



※部門別売上高につきましては、外部顧客に対する売上高になります。
※詳細な決算報告につきましては、当社IRサイト (<http://nichii-ir.irbridge.com/>) もご覧ください。

第36期(平成20年3月期)の二チイのあゆみ

■ 超高齢社会を見据え、新たなビジネスモデルを創出し続けていきます。

わが国の急速な少子高齢化の進行に伴う人口減少社会を迎えるにあたり、当社は、経営環境の変化に迅速かつ適切に対応できる強固な企業

体質を確立するため、事業成長戦略および組織改革に取り組んでいます。

■ 第36期(平成20年3月期)の取り組み

<p>医療関連事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ○1医療機関あたり契約の拡大 ○医療機関との契約交渉の強化 ○レセプトチェックシステム「レセプトチェックアイ」の開発 	<p>医療関連サービスのアウトソーシングニーズに応え、人材サービスにとどまらず高付加価値サービスを組合せて医療機関へ提供。契約業務の拡大、収益の安定化を図り、事業基盤の強化を推進しました。</p>
---	--

<p>ヘルスケア事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ○居住系施設(グループホーム、有料老人ホーム、高齢者専用賃貸住宅)の本格展開 ○介護予防サービスの強化 ○介護保険外サービスの拡充(ヘルパー派遣、障がい福祉サービス、地域支援事業) 	<p>グループホーム、有料老人ホーム、高齢者専用賃貸住宅の本格参入を果たしたことで、介護予防・在宅系介護から居住系介護まで、真のトータル介護サービス提供体制の構築を推進。事業価値向上の礎を築きました。</p>
--	--

<p>教育事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ○新聞・雑誌・WEBサイトでのイメージを連動させた、販促活動の強化 ○講座修了生専用の求人情報サイトを開設 ○看護助手講座、メンタル・トレーニング講座の開発 	<p>看護師不足の深刻化、心の健康に対する意識の高まりなど、市場のニーズにあわせた新講座を展開。また、WEBを活用した講座受講生・修了生へのフォローアップ施策を打ち出すなど、サポート体制の充実も図りました。</p>
---	---

第37期(平成21年3月期)の事業計画

■ 持続成長の実現に向けた事業計画を実施してまいります。

第37期(平成21年3月期)では、激変する市場環境のなかで持続的成長を実現するため、新サービスの開発や提供、顧客満足度の向上に取

り組むなど、制度改革動向や顧客ニーズに沿った事業戦略を積極的に推進し、企業価値の最大化を図ってまいります。

■ 第37期(平成21年3月期)の事業計画

<p>医療関連事業</p> <p>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に努める</p> <ul style="list-style-type: none"> ○契約交渉・契約見直しの更なる強化 ○レセプト電算化に対応するレセプトチェックシステム等の経営支援サービスの拡充 	<p>平成21年3月期予想</p> <p>売上高 104,400百万円 (前年同期比4.4%減)</p> <p>営業利益 9,600百万円 (前年同期比10.3%減)</p>
---	--

<p>ヘルスケア事業</p> <p>売上成長の牽引役として、介護ニーズにあわせてワンストップでサービス提供</p> <ul style="list-style-type: none"> ○在宅～居住系サービスのリレーション強化・集客力向上 ○高齢者専用賃貸住宅・承継した居住系事業の早期稼働 	<p>平成21年3月期予想</p> <p>売上高 105,400百万円 (前年同期比32.2%増)</p> <p>営業利益 700百万円 (前年同期比268.4%増)</p>
---	--

<p>教育事業</p> <p>医療関連およびヘルスケア事業の人的供給源としての確立</p> <ul style="list-style-type: none"> ○少子高齢社会の進展による、介護知識習得ニーズに応える全国組織による、業務フォローアップの継続 ○医療・介護分野の実践的な講座の開発・提供 ○社会的ニーズの高い健康関連講座の開発・提供 	<p>平成21年3月期予想</p> <p>売上高 11,500百万円 (前年同期比13.2%増)</p> <p>営業損失 900百万円</p>
--	--

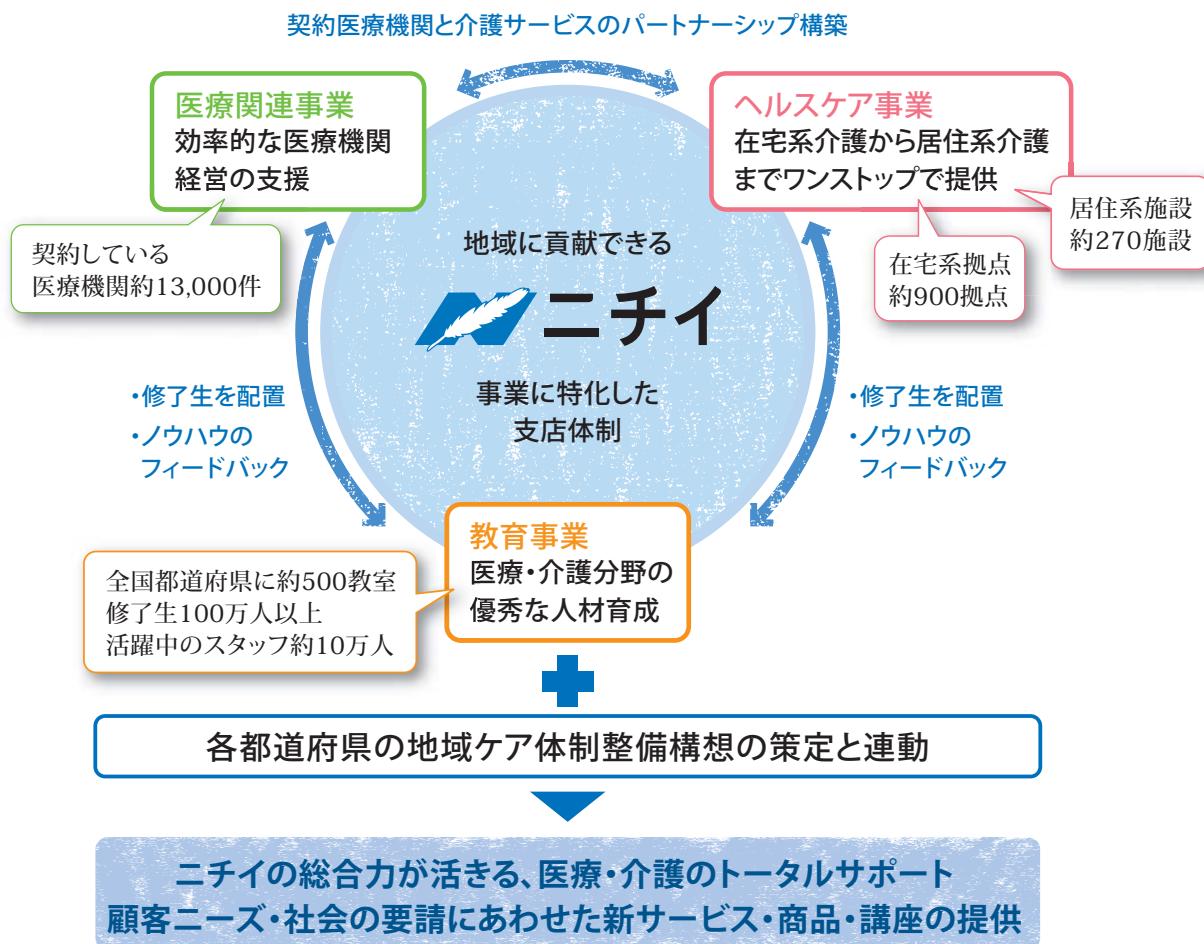
業績見通しに関する注意事項

業績予想につきましては、現在において入手可能な情報に基づいて作成したものであり、実際の業績は今後の様々な要因によって異なる場合がございます。

■3事業を有機的に連携させ、市場環境の変化にいち早く対応できるニチイの総合力

当社では、教育事業において養成した専門知識とスキルを持つ修了生を採用し、当社の受託した医療事務業務やヘルスケア業務に配置することで、専門技能者としての活躍の場を提供でき、

かつ顧客に対して質の高いサービスを安定的に提供しています。また、各事業で連携することで、ワンストップで高度な福祉サービスを提供できることが当社の強みです。



	事業環境	ニチイのビジネスチャンス
医療関連事業	<ul style="list-style-type: none"> ○後期高齢者医療制度などの医療制度改革への対応 ○医療と介護の連携の促進 ○メディカルクラーク配置への診療報酬加算 ○保険請求業務のオンライン化義務付け 	<p>後期高齢者医療制度の導入など、平成20年度は抜本的な医療制度改革が実施されています。この改革で特に進められている点が、『医療と介護の連携』と『医師・看護師不足対策』です。</p> <p>医療と介護の両方でビジネス展開する当社にとって、こうした背景は大きな市場機会となります。また、医師不足を補うための医師事務作業補助者(メディカルクラーク)配置加算などについても、当社が30年以上培ってきた医療事務ノウハウと全国ネットワークによる新たな事業展開が可能な市場といえます。</p>
ヘルスケア事業	<ul style="list-style-type: none"> ○高齢社会に伴う介護保険受給者の増加 ○療養病床の削減 ○有料老人ホームの総量規制・特養老人ホームの待機者増加 	<p>日本は65歳以上の被保険者、要介護認定者、介護保険受給者が増加し続ける、高齢社会に突入しています。グループホーム・有料老人ホームといった居住系サービスの需要が伸びており、今後も一層の伸びが予想されています。</p> <p>総量規制で新規参入が難しくなった中、居住系介護事業を承継したことで、介護業界における競争優位性をさらに強固なものにすることができるのです。</p>
教育事業	<ul style="list-style-type: none"> ○介護や医療に携わる人材ニーズの高まり ○高齢者の雇用促進の流れ ○働き方の多様化 	<p>本格的な高齢社会を前に、介護職員については今後10年間で46万~60万人の増員が必要といわれています。また、高齢者や主婦層の雇用機会を高める流れの中、各種資格講座の受講生層が多様化することも見込まれます。</p> <p>医療関連事業・ヘルスケア事業から吸い上げられた現場ニーズやノウハウを、教育講座にフィードバックできる事業ドメインは当社の大きな強みとなっています。</p>

要約財務諸表

■ 連結貸借対照表(要約)

[単位:百万円]

	第36期 (平成20年3月31日現在)	第35期 (平成19年3月31日現在)
【資産の部】		
流動資産	38,850	42,464
固定資産	82,434	49,650
有形固定資産	37,420	34,473
無形固定資産	22,580	3,804
投資その他の資産	22,432	11,372
資産合計	121,284	92,115
【負債の部】		
流動負債	31,008	31,375
固定負債	39,666	8,492
負債合計	70,675	39,867
【純資産の部】		
資本金	11,933	11,933
資本剰余金	17,354	17,354
利益剰余金	27,075	28,686
自己株式	△5,935	△5,934
株主資本合計	50,427	52,039
その他有価証券評価差額金	26	56
評価・換算差額等合計	26	56
少数株主持分	154	150
純資産合計	50,609	52,247
負債純資産合計	121,284	92,115

■ 連結損益計算書(要約)

[単位:百万円]

	第36期 (平成19年4月1日から 平成20年3月31日まで)	第35期 (平成18年4月1日から 平成19年3月31日まで)
売上高	199,797	202,549
売上原価	163,719	163,310
売上総利益	36,077	39,238
販売費及び一般管理費	33,905	36,602
営業利益	2,171	2,635
営業外収益	349	298
営業外費用	478	224
経常利益	2,042	2,709
特別利益	327	32
特別損失	1,275	512
税金等調整前当期純利益	1,093	2,230
法人税、住民税及び事業税	491	510
法人税等調整額	1,406	912
少数株主利益	30	32
当期純利益又は当期純損失	△834	774

■ 連結キャッシュ・フロー計算書(要約)

[単位:百万円]

	第36期 (平成19年4月1日から 平成20年3月31日まで)	第35期 (平成18年4月1日から 平成19年3月31日まで)
営業活動によるキャッシュ・フロー	△289	2,656
投資活動によるキャッシュ・フロー	△29,162	△1,090
財務活動によるキャッシュ・フロー	23,316	△4,386
現金及び現金同等物に係る換算差額	—	△1
現金及び現金同等物の増減額	△6,135	△2,820
現金及び現金同等物の期首残高	9,570	12,391
現金及び現金同等物の期末残高	3,434	9,570

■ 連結株主資本等変動計算書

第36期(平成19年4月1日から平成20年3月31日)

[単位:百万円]

	株主資本					評価・換算差額等		少数株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	評価・換算差額等合計		
平成19年3月31日 残高	11,933	17,354	28,686	△5,934	52,039	56	56	150	52,247
連結会計年度中の変動額									
剰余金の配当			△774		△774				△774
当期純損失			△834		△834				△834
自己株式の取得				△3	△3				△3
自己株式の処分			△1	2	0				0
株主資本以外の項目の 連結会計年度中の 変動額(純額)						△30	△30	3	△26
連結会計年度中の変動額合計	—	—	△1,610	△1	△1,611	△30	△30	3	△1,637
平成20年3月31日 残高	11,933	17,354	27,075	△5,935	50,427	26	26	154	50,609

(注)記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

株主優待のお知らせ

今年度も、1単元(100株)以上お持ちの株主様を対象に株主優待を実施いたします。
お申込み方法など、詳細は同封の「平成20年度 株主優待のご案内」をご覧ください。

■プレゼント商品

Aコース、Bコースいずれかおひとつお選びください。

【Aコース】

ジャーマンアイリス球根セット【3球セット】

様々な花形と色が楽しめることで人気の「虹の花」ジャーマンアイリスの球根セットです。



【お申込み期限】平成20年8月15日

【Bコース】

元気な畑 青汁シリーズセット【約1ヵ月分】

大分県国東半島で化学肥料・農薬を使用せずに栽培したケールと大麦若葉を使用した青汁セットです。



提供: キリンヤクルトネクストステージ株式会社

【お申込み期限】平成20年10月末日



※写真はイメージです。

※各コースにはお申込み期限がございますので、ご注意ください。

■教育講座優待割引

ホームヘルパー講座や医療事務講座といった人気の15講座を株主様とご家族の方に限り、10,000円～3,000円割引にて受講いただけます。

【お申込み期限】平成21年3月末日

■施設入居金割引

在宅系介護で培った介護ノウハウを活かしたケアを行うニチイグループの居住系サービスを、株主様とご家族の方に限り入居金が10万円～3万円割引になります。

有料老人ホーム

ニチイホーム・桜湯園:10万円割引
ニチイのきらめき:3万円割引



グループホーム

ニチイのほほえみ:3万円割引



【お申込み期限】
平成21年3月末日

株主総会の議決権行使電子化および機関投資家向け「議決権電子行使プラットフォーム」参加に関するお知らせ

当社は、個人株主の皆様をはじめ非居住者や機関投資家の皆様に、より議決権を行使しやすい環境を整備するため、本年6月開催の第36回定時株主総会より、新たにインターネット使用による株主総会の議決権行使の電子化と、東京証券取引所等が導入する機関投資家向け「議決権電子行使プラットフォーム」へ参加いたしました。

■インターネットを利用した議決権行使の導入について
詳細は本年6月開催の第36回定時株主総会の招集通知にてご案内しております。

■機関投資家向け「議決権電子行使プラットフォーム」への参加について
本年6月開催の第36回定時株主総会から参加しております。

株式・会社情報

■株式の状況(平成20年3月31日現在)

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	21,284名

■大株主(平成20年3月31日現在)

大株主	持株数(千株)	持株比率(%)
有限会社 明和	6,495	17.79
寺田 明彦	4,781	13.09
ノーザントラストカンパニー AVFCサブアカウント アメリカンクライアント	3,469	9.50
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社	2,331	6.38
ジェーピーモルガン チェースバンク	1,160	3.17
ザチェースマンハッタン バンクエヌエイロンドン	903	2.47
資産管理サービス信託銀行株式会社	809	2.21
株式会社三菱東京UFJ銀行	803	2.20
日本生命保険相互会社	619	1.69
サジャツブ	506	1.38

(注)上記のほか、自己株式(1,288千株)があります。

■会社概要(平成20年3月31日現在)

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(広報部)
設立	昭和48年8月
従業員数	8,703名(連結) 5,152名(単独)
事業所数	18営業統括部 96支店 16営業所 840ニチイケアセンター 261施設(介護付有料老人ホーム・グループホーム・ 高齢者専用賃貸住宅等 計)

■役員(平成20年6月26日決議承認)

代表取締役会長	寺田 明彦	常勤監査役	山下 吉三
代表取締役社長	森 嶺		小島 啓克
代表取締役副社長	谷治 一好	監査役	大石 豊
専務取締役	寺田 大輔		大島 秀二
常務取締役	金井 進	執行役員	時枝 優
取締役	寺田 孝一		小原ツヤ子
	海瀬 光雄		伊藤 健三
	寺田 勇		池田千恵子
	荒井 尚美		平岡 靖宏
	森 信介		
	木原佳代子		
	斉藤 正俊		
	北村 俊幸		
	増田 崇之		