

株主のみなさまへ

第39期 中間報告書

2010年4月1日から2010年9月30日まで

やさしさを、
私たちの強さにしたい。

特集 事業部門トップインタビュー



お知らせ

広報誌「Tomoniile(ともにーる)」 創刊1周年を機にリニューアル



2009年4月に創刊した当社広報誌「Tomoniile(ともにーる)」を2010年6月、創刊1周年を機に潜在読者層の掘り起こしと媒体コンセプトのさらなる訴求を目指しリニューアルいたしました。

「Tomoniile(ともにーる)」は、医療・介護分野でサービスを提供する事業者としての視点を活かし、同分野の情報を親しみやすいテーマで読者に分かりやすく伝えることで「医療」と「介護」の大切さやそれにかかわる人々を応援することをコンセプトとしています。

媒体テーマである「やさしさ」がより伝わるデザイン・レイアウトとし、どなたにも見やすく読みやすい誌面づくりと、医療・介護分野で活躍する『人』にスポットをあてたインタビューページを新たに設け、輝きながら働くその人物の魅力を通して、この分野の魅力や価値を伝えています。



7・8月号



9・10月号



11・12月号

● 「Tomoniile(ともにーる)」年間購読のご案内 ●

「Tomoniile(ともにーる)」を読んでみたい、興味がある、という方に無料で最新号の見本誌をお送りいたします。当社ホームページ内の「Tomoniile(ともにーる)」情報ページから見本誌のお申し込みができます。

<http://www.nichiigakkan.co.jp/tomoniile/index.html>

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

特別口座管理機関 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)

上場証券取引所 東京証券取引所(証券コード 9792)

公告方法 電子公告
(当社ホームページ「株主・投資家情報」をご覧ください)

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。

特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店においてもお取次ぎいたします。

◎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。



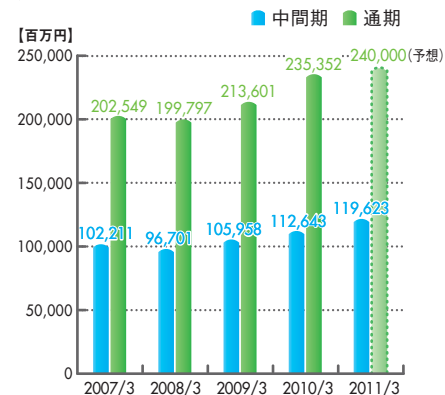
株式会社 ニチイ学館

〒101-8688 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)

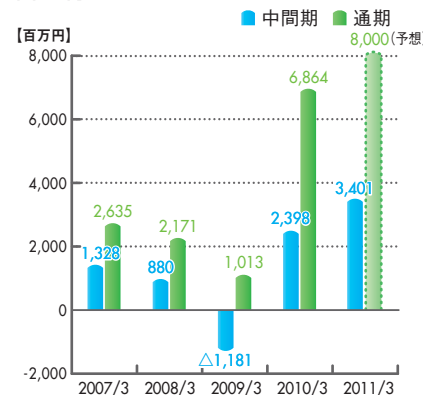
業績ハイライト

売上高	119,623百万円	(前年同期比 6.2%増)
営業利益	3,401百万円	(前年同期比 41.9%増)
四半期純利益	1,329百万円	(前年同期比 96.1%増)

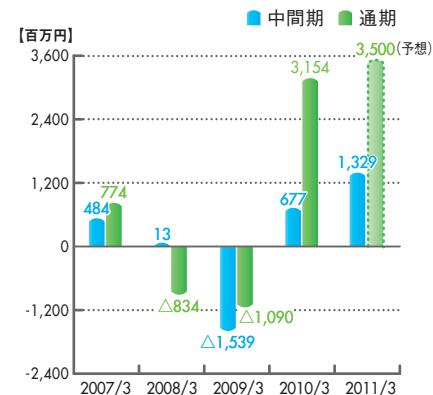
売上高



営業利益(△は営業損失)



四半期(当期)純利益(△は純損失)



1 過去最高の中間売上高更新

過去最高の中間売上高更新・・・119,623百万円(前年同期比6.2%増)

2 2期連続の増益

連結中間営業利益 3,401百万円(前年同期比41.9%増)・・・ヘルスケア事業が牽引
売上高 前年同期比 6.2%増(6,979百万円)に対し、販管費は前年同期比1.0%増(208百万円)に抑制

3 教育事業 介護雇用プログラム関連収益が業績に寄与

政府による緊急雇用対策の一環として各地方自治体が推進する
「『働きながら資格をとる』介護雇用プログラム」の受託等が好調に推移

■業績見直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さまざまな要因によって異なる場合がございます。

会長・社長あいさつ

ニチイグループは、社会保障制度とともに、中長期的な成長に向け、次なるステップを力強く歩んでおります。

株主のみなさまには、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

第39期中間期(2010年4月1日～2010年9月30日)のご報告にあたり、ごあいさつ申し上げます。

少子高齢化の加速により本格的な人口減少が見込まれるなか、元気な日本の復活に向け、需要と雇用の創出を柱とする政府の成長戦略が打ち出されております。

中でも、「医療・介護分野」は、今後の成長性と雇用創出力の高さから日本の成長牽引産業として戦略の中心に位置づけられ、財政・経済・社会保障の一体的な改革が進められようとしております。

このような事業環境の中、当中間期の経営成績につきましては、ヘルスケア事業における利用者数増加による増収効果を中心に、3事業とも安定推移を果たし、全体として増収増益基調をたどりました。

現在、ニチイグループでは、中長期的な成長への次なるステップとして、3つの投資を重点的に実行しております。

1つ目の投資は、お客様との一層の信頼関係構築のための「安全・安心」への投資。

2つ目は当社の資本といえるスタッフの処遇改善等の「人材」への投資。

そして3つ目は社会のニーズに合致する新サービスの展開に向けた「事業」への投資であります。

今後も、これら3つの投資により各事業の「拡大と深化」を推し進めることで強固な事業基盤を構築し、より確かに、より力強く成長ステージを歩んでまいります。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する」という経営理念を実現してまいります。

株主のみなさまにおかれましては、これまでと変わらぬお引き立てを賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

【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。

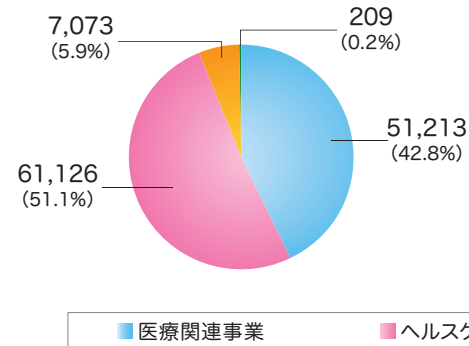
代表取締役会長
寺田 明彦
Akihiko Terada



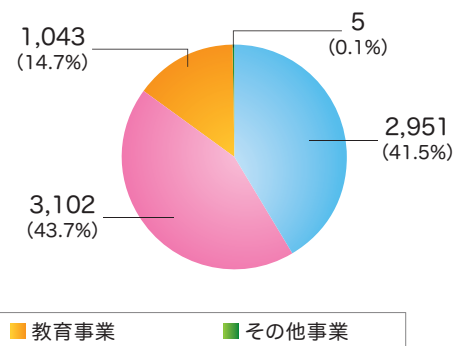
代表取締役社長
寺田 大輔
Daisuke Terada

セグメント情報

セグメント別売上高【百万円】



セグメント別営業利益【百万円】



※1 セグメント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。
 ※2 2011年3月期よりセグメントごとの費用負担額の配賦基準を一部見直しております。

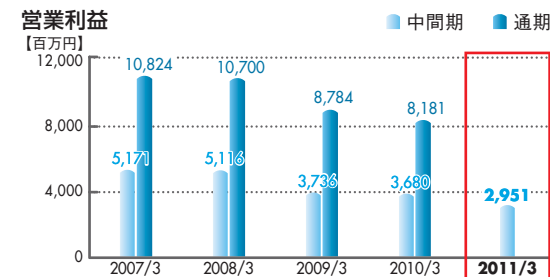
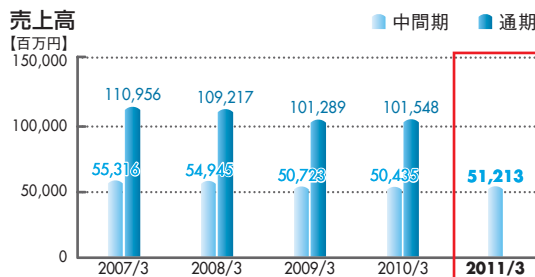
医療関連事業

当中間期の業績について

売上高では、契約適正化の推進による1病院当たりの売上高拡大に加え、病院において新規契約獲得が堅調に推移したことにより、増収となりました。

利益面では、セグメント間での費用配賦率の変更や健康保険料率の引き上げ等による費用増等により前年同期比で減益となりました。

その結果、当中間期における売上高は51,213百万円(前年同期は50,435百万円)、営業利益は2,951百万円(前年同期は3,680百万円)となりました。

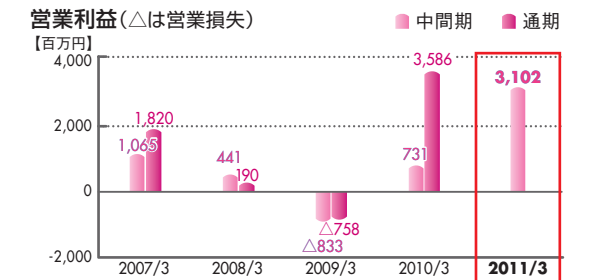
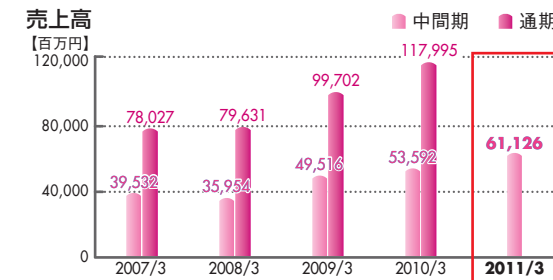


ヘルスケア事業

当中間期の業績について

これまでのサービス基盤の強化や営業活動の推進の成果により、在宅系介護サービス、居住系介護サービス、介護保険外サービス、それぞれの利用者数が順調に増加しました。

その結果、当中間期における売上高は過去最高の61,126百万円(前年同期は53,592百万円)、営業利益は3,102百万円(前年同期は731百万円)となりました。

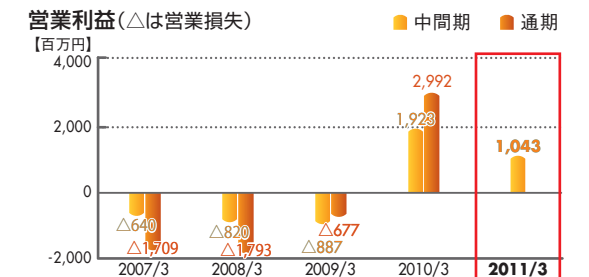
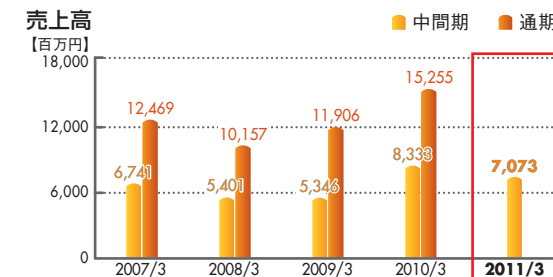


教育事業

当中間期の業績について

昨今の経済状況を受け、資格取得ニーズの高まりは落ち着きを見せはじめしており、主力講座の受講生数は前年対比で減少となったものの、政府による雇用創出に向けた緊急雇用対策事業が実施されており、当社においても、受託を積極的に推進したことで、受講生数は安定して推移いたしました。

その結果、当中間期における売上高は7,073百万円(前年同期は8,333百万円)、営業利益は1,043百万円(前年同期は1,923百万円)となりました。



日本の医業環境の改善に貢献すべく、
時勢に応じたサービスの開発・展開の強化に取り組んでまいります。

Q1. 当中間期における医業環境の状況と主な取り組みについて教えてください。

A1. 医師不足等により医療機関経営は厳しい状況が続いている中、2010年4月に診療報酬がプラス改定となるなど、経営改善を目的とした医業環境の見直しがなされています。当社におきましては、医療機関との良好なパートナーシップを構築し、医療機関の声を反映させた経営支援サービスの拡充を行ってまいりました。ニーズに即応できるサービス展開と積極的な営業活動が功を奏し、病院を中心に契約件数が改善傾向にあります。

また、質の高いサービス提供を推進すべく、医療機関との契約料金の適正化交渉を2008年4月より5カ年計画で実施しており、現在3年目を迎えております。そして、その成果は着実に見えはじめ、適正料金での契約遂行によりスタッフの定着率向上ならびにサービスの質的向上、さらには顧客満足の上昇に至る好循環サイクルを生み出しつつあります。

Q2. 今後の事業展望について教えてください。



A2. 医師の事務負担軽減や地域連携に向けた報酬の見直しが進められるなど、当該事業を取り巻く環境は大きく変化しております。当社といたしましては、医師の事務負担軽減に向けた取り組みとして、医師のサポート役を果たす医師事務作業補助者の配置推進や医療現場の事務作業の効率化に貢献する音声認識技術を活用したサイバークラーク事業の積極的な展開を行ってまいります。これらの取り組みにより、医師が診療行為に専念できる環境作りのみならず、新たな雇用の創出にも貢献できると考えております。

また、医療と介護の両分野でビジネスを展開する強みを活かし、医療と介護のスムーズな連携による包括的な地域ケアサービスの展開を推進し、時勢に応じたサービスの開発・提供に積極的に取り組んでまいります。

取締役医療関連事業統括本部長
兼事業開発本部長
木原佳代子

1978年11月 当社入社
1998年4月 当社大阪支店長
2008年6月 当社取締役(現任)
2009年10月 当社医療関連事業統括本部長
兼事業開発本部長(現任)



医療現場の音声データを自動でテキスト化

新サービス 「サイバークラーク」の提供を開始

当社は、2010年10月より、医療現場の事務作業の効率化や医師の負担軽減を目的として、新サービス「サイバークラーク」の運用を開始しました。「サイバークラーク」は、音声認識技術と当社の医療分野における優れたノウハウや人間力を組み合わせることで実現した、音声データテキスト変換サービスです。

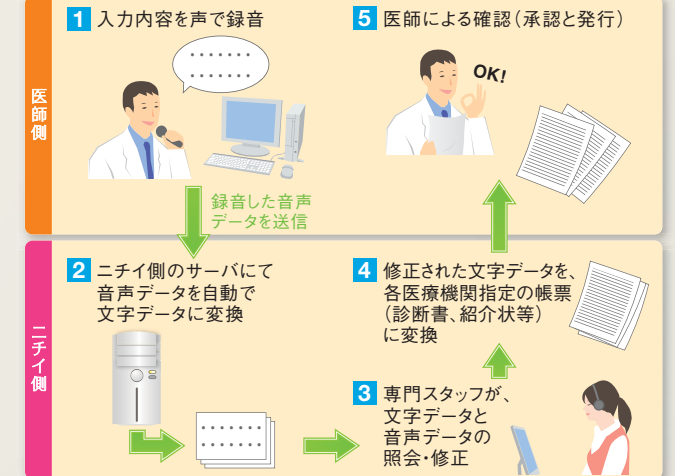
当サービスは、医療機関において医師が発話した音声データを、ネットワークを介し、当社にて自動的に文字データに変換します。そして、医師事務作業補助に関する専門知識を持ったスタッフが記載内容の照会・修正作業を行い、完成した文書を医師に返却するというものです。診断書や紹介状などさまざまな帳票の作成が可能で

「サイバークラーク」の普及によって、医療現場における事務作業の効率化およびデータベース化が実現でき、医師の負担軽減と診療行為に専念できる環境作りに貢献すると同時に、医師事務作業補助業務における新たな職種(サイバークラーク)を創出します。

サイバークラークとは?

医療機関において、医師に音声を録音していただき、その音声データを当社に送信。当社にて音声から修正・変換した帳票を医療機関に返却するインターネットサービスです。

作業フロー



サイバークラーク導入のメリット

医療機関が抱える諸問題

- ・医師の事務作業の煩雑化
- ・患者の長い待ち時間
- ・医事担当者の業務負担の増加

サイバークラークの導入

業務負担の軽減
(労働環境改善)

より多くの患者対応が可能

待ち時間の短縮
(患者満足度向上)

経営改善

増患 増収

ヘルスケア事業

特集 事業部門トップインタビュー

お客様1人ひとりのニーズに対応し、安全・安心重視のサービス展開を進めてまいります。



Q1.ヘルスケア事業の収益改善要因について教えてください。

A1. 当社はこれまで、お客様のライフステージに合わせた最適なサービスの提供を目指し、サービスメニューの拡充を進めるとともに、営業体制の整備やグループ再編など、組織改革も積極的に推進してまいりました。そして、昨年以降、これらの戦略が成果となって現れ、在宅系・居住系介護サービスに加え、障がい福祉サービスや家事代行サービス等の介護保険外サービスの利用者数も堅調に推移し、当中間期の収益改善に大きく貢献いたしました。

また、訪問入浴介護を含む訪問介護サービス拠点が1,000カ所を突破したほか、ニーズの高い認知症対応型のグループホームも6カ所オープンし、居住系介護施設が290カ所となるなど、必要な地域に必要なサービスを提供できる強固なサービス提供基盤の構築も当事業の好調要因であると考えております。

Q2.ニチイのヘルスケア事業の強みはどのようなところですか。今後の事業展望と合わせてお話しください。

A2. 当社のヘルスケア事業の強みは「トータル介護サービス」です。

当事業は、2000年の介護保険制度制定時より社会保障制度の変化とともに成長を続けております。さまざまなライフスタイルに即応できる介護サービスラインナップの展開に加え、医療関連事業による医療機関との良好な連携体制や、教育事業による人材育成機能の充実が、質の高い「トータル介護サービス」を生み出す当社の強みといえます。

今後におきましても、消費者や生活者の視点を第一に考えた安全・安心重視のサービス展開を基本方針に、2012年4月の介護保険制度改正動向を鑑みた施策を打ち出し、お客様1人ひとりのニーズに対応できるサービス体系の確立を目指して、収益基盤のさらなる強化を推し進めてまいります。

専務取締役ヘルスケア事業統括本部長
兼在宅介護事業本部長
斉藤正俊

1993年 4月 当社入社
1997年 5月 当社経営企画室長
2001年 5月 株式会社サンメディック(2005年5月売却)
代表取締役社長
2008年 6月 当社専務取締役(現任)



ヘルスケア
事業

TOPICS

トピックス

▶ 全国6カ所にグループホーム「ニチイのほほえみ」を新たに開設

「ニチイのほほえみ」では、お客様に自分らしく楽しい日常生活を過ごしていただくために、お客様のありのままを受け止め、心にタッチする介護を実践しています。当中間期は、お客様ニーズに対応するため、新たに全国6カ所に開設いたしました。

新規
開設
状況

- ・ほほえみ高知(高知県)
- ・ほほえみ神町(山形県)
- ・ほほえみ咲が丘(千葉県)
- ・ほほえみ龍神(和歌山県)
- ・ほほえみ松江玉造(島根県)
- ・ほほえみ諏訪(長野県)

ほほえみ龍神(和歌山県)



グループホームとは・・・

医師の診断により認知症と診断を受けた方で、要支援2～要介護5までの介護度の方が入居することができる施設です。利用者みなさまは、少人数の家庭的な環境において、地域住民との交流下で、入浴・排せつ・食事などの介護や日常生活上の機能訓練をケアスタッフの支援を受けながら、自立した共同生活を営むことができます。

▶ 全国各地の学校で介護体験教室を開催

当社は、11月11日の『介護の日』に合わせ、全国の小学校、中学校、高校で児童・生徒を対象に、介護体験教室を開催いたしました。「高齢者疑似体験セット」を装着し、高齢者の身体状況を疑似体験した参加者からは、「介護に関する《気づき》の機会が得られた」と、大変、ご好評をいただきました。

今後においても、総合的な生活支援サービスの提供により培ったノウハウを社会と共有すべく、地域交流を通じて、介護についての理解を深め、関心を高める活動に積極的に取り組んでまいります。



▶ 「ニチイの紙おむつ」を販売開始

ニチイ学館初のプライベートブランド商品「ニチイの紙おむつ」の宅配販売を2010年10月1日より開始しました。

当商品は、10万人のお客様の声と、3万人の介護スタッフのノウハウが活かされています。パッケージには、イラストで分かりやすく使用方法を掲載。リーズナブルな価格を実現するとともに、ご自宅まで指定の日時に宅配でお届けするなど、お客様にとって、利便性の高い商品となっています。



特集 事業部門トップインタビュー

「人が豊かに成長できる世界の創造」を目指し、
医療・介護・生活全般といった幅広い分野で講座を展開してまいります。

Q1. 当中間期における主な取り組みについて教えてください。

A1. 日本の医療・介護・保育などの成長分野において、今もなお人材不足が続いている中、政府による雇用創出事業や人材育成等の支援が実施・検討されており、当社では、専門性を活かし、これら雇用創出の一助となるべく人材の育成・供給を推進しております。また、医師の負担軽減として注目されるメディカルドクターズクラーク講座の積極的な開講を行うなど、事業環境に対応した展開を強化しております。

そして、2010年5月より先行スタートしていたニチイのeラーニング「Webカレッジ」が同年9月にグランドオープンを迎え、多様な学習ニーズに対応し得る新たな教育基盤の構築に努めております。

Q2. 当中間期の取り組みでもお話がありましたが、ニチイのeラーニング「Webカレッジ」の導入経緯と教育事業における今後の事業展望について教えてください。



A2. 当社は、創業から約40年、医療・介護分野で就業に結びつく専門性の高い資格講座を全国約500教室にて展開しています。このたび、時代とともに変化する学習形態やニーズの多様化に対応すべく、「Webカレッジ」を開始いたしました。医療・介護分野をはじめとし、IT系、簿記系といった幅広い分野で講座を展開することで、「教育で人が豊かに成長できる世界の創造」を目指してまいります。

今後においても、「Webカレッジ」をはじめとした講座ラインナップの拡充や、医療・介護現場で得たノウハウの講座へのフィードバックによる品質向上を図ります。そして、医療・介護・生活全般といった幅広い分野における教育講座の積極的な開発・提供に取り組んでまいります。

教育事業本部長
福田真弓

1982年 1 月 当社入社
2000年 7 月 当社社長室長
2005年 9 月 株式会社日本サポートサービス取締役
2007年 3 月 当社教育事業本部長(現任)



教育
事業

TOPICS

トピックス

インターネット上で学習できるニチイのeラーニング「Webカレッジ」を開始

当社の各種教育講座をインターネット上で学習できる「Webカレッジ」を、2010年9月1日より本格的に開始いたしました。

▶ 「Webカレッジ」で、すべての人の学ぶ意欲に応えたい

当社が独自に実施した学習に関する意識・実態調査*によると、男性の66.5%、女性の74.9%が「今後学びたい知識がある」と回答。また、「学びたくても時間がない」と回答した女性も多くいることから、当社は、多様化するニーズに対応するため、場所を選ばず、空き時間を活用して効率的に学習ができるインターネットを利用した「Webカレッジ」を開講いたしました。

今後は、高齢者や子供世代などにも受講生の幅を広げ、それぞれのニーズに応じた講座を開講することで、各個人の《学びに対する意欲》を支援する学習環境の提供に取り組んでまいります。

* 2010年7月23日～7月26日に、全国の20代～60代の男女1,600人を対象にインターネットで実施

▶ 教育事業で培ったノウハウを講座に反映

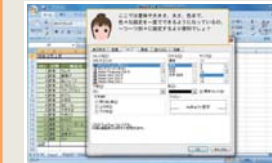
当社は、全国約500教室で展開する「医療事務講座」や「ホームヘルパー2級講座」など、専門的・実務的な資格講座を中心に教育事業を展開しております。これまでに累計で150万人以上の修了生があり、高い評価を受けております。

当社では、教育事業で培ってきたノウハウを活かし、「医療」「介護」分野、そして「心理・メンタル」「語学」「簿記・会計」「IT・パソコン」といった幅広い分野で、35講座を展開してまいります。

■ 介護職のためのストレスマネジメント講座



■ Excel“超”入門講座



■ なりきりトラベル英会話



代表的な講座

無料体験のご案内

当社では、「Webカレッジ」の講座の一部を無料で体験できます。株主のみならず、ぜひ、この機会にニチイの《学び》をご体感ください。

まなびネット

検索

www.e-nichii.net

「Webカレッジ」テレビCM 2010/9/1～
9/20放映



ニチイ学館 テレビCM
「それぞれの動機篇」

連結財務諸表

連結損益計算書(要約)

【単位:百万円】

	第38期中間 (2009年4月1日~2009年9月30日)	第39期中間 (2010年4月1日~2010年9月30日)	増減率
売上高	112,643	119,623	6.2%
売上原価	89,917	95,685	6.4%
売上総利益	22,725	23,937	5.3%
販売費及び一般管理費	20,327	20,535	1.0%
営業利益	2,398	3,401	41.9%
経常利益	2,293	3,727	62.6%
四半期純利益	677	1,329	96.1%

連結貸借対照表(要約)

【単位:百万円】

	第38期末 (2010年3月31日現在)	第39期中間期末 (2010年9月30日現在)	増減額
流動資産	41,130	42,396	1,266
固定資産	77,950	79,831	1,880
流動負債	34,493	37,003	2,509
固定負債	34,858	34,708	△ 150
純資産	49,728	50,516	788
総資産	119,081	122,228	3,147

連結キャッシュ・フロー計算書(要約)

【単位:百万円】

	第38期中間 (2009年4月1日~2009年9月30日)	第39期中間 (2010年4月1日~2010年9月30日)	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,175	4,091	△ 1,084
投資活動によるキャッシュ・フロー	940	△ 2,615	△ 3,555
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 5,040	△ 1,367	3,672
現金及び現金同等物の四半期末残高	5,512	3,978	△ 1,534

>>> 詳細は当社ホームページをご覧ください

(注)記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しています。

株式に関するお知らせ

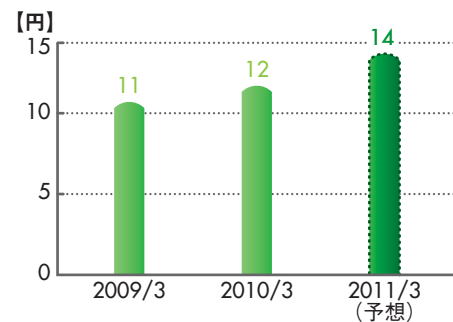
配当に関するお知らせ

株主のみなさまへの安定的かつ継続的な利益還元を基本方針とし、中長期的な視野での業績動向を勘案し、連結をベースとした配当政策を策定しております。

当期の中間配当金につきましては、1株当たり7円とし、期末で14円を予定しております。

今後におきましても、株主のみなさまへの利益配分の一層の充実を図るべく、強固な事業基盤の構築に努めてまいります。

● 配当金



	2009年 3月期		2010年 3月期		2011年 3月期	
年間金額	年間11円		年間12円		年間14円 (予想)	
金額	中間 5.5円	期末 5.5円	中間 6円	期末 6円	中間 7円	期末 7円 (予想)

※2009年4月1日付で1:2の株式分割を実施しており、株式分割の影響を過年度に遡って調整しています。

日頃、株主様からいただくご質問をご紹介します。

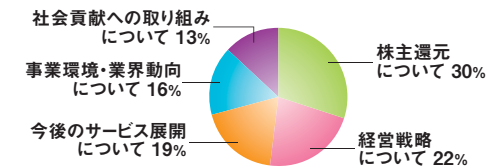
Q1. 株主優待制度はありますか？

A1. 単元株の100株以上を所有している株主様へ、年に一度実施しております。株主優待のご案内は、3月末の株主名簿をもとに送付いたします。

2010年度株主優待についても多くのお申し込みをいただきました。次年度においても、株主のみなさまに感謝を込めて株主優待制度を実施予定でございます。2010年度実施の株主優待アンケートの結果をご報告いたします。ご協力ありがとうございました。

2010年度株主優待アンケートより【抜粋】

当社から情報提供する場合、どのような情報をご希望ですか？



株主のみなさまからいただいたお声を活かし、適切な情報開示を行ってまいります。

Q2. 配当金支払いの株主確定日はいつですか？

A2. 3月31日が確定日です。また、2009年3月期より中間配当も実施しており、確定日は9月30日となっております。

Q3. 単元未満株の買取・買増請求や住所変更の手続きをしたいのですが、どのような手続きが必要ですか？

A3. 株式事務関連については当社で処理をすることができます。当社の株主名簿管理人である三菱UFJ信託銀行証券代行部へご連絡ください。

【お問い合わせ先】
三菱UFJ信託銀行 証券代行部 TEL:0120-244-479

株式・会社情報

● 株式の状況(2010年9月30日現在)

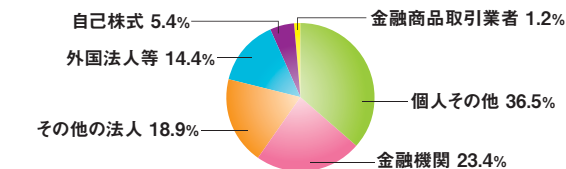
発行可能株式総数	220,000,000株
発行済株式総数	73,017,952株
資本金	11,933,790,500円
株主数	23,703名

● 大株主(2010年9月30日現在)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
有限会社 明和	12,990	18.8
寺田 明彦	9,581	13.8
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社	6,527	9.4
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社	3,028	4.3
株式会社三菱東京UFJ銀行	1,607	2.3
資産管理サービス 信託銀行株式会社	1,584	2.2
日本生命保険相互会社	1,239	1.7
ハイアット	1,150	1.6
野村信託銀行株式会社	1,044	1.5
株式会社ニチイ学館 従業員持株会	1,038	1.5

(注1) 持株比率は自己株式(3,955千株)を控除して計算しています。
(注2) 信託銀行持株数には、信託業務に係るものが含まれています。
(注3) 持株比率については、小数点第2位を切り捨てて表示しています。

● 所有者別株式の状況(2010年9月30日現在)



(注) 株式保有比率については、小数点第2位を切り捨てて表示しています。

● 会社概要(2010年9月30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	15,300名(連結) 13,792名(単独)
事務所数	2 営業推進部 11 営業統括部 97 支店 14 営業所 1,166 介護拠点 (在宅系介護サービスから居住系介護サービスまで、 当社介護事業における拠点の物件数を表示)

● 役員(2010年10月31日現在)

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	寺田 大輔	監査役	大石 豊
代表取締役副社長	谷治 一好		大島 秀二
専務取締役	斉藤 正俊	執行役員	時枝 優
常務取締役	森 信介		伊藤 健三
			池田千恵子
			平岡 靖宏

※常勤監査役 小島啓克は2010年10月12日付で退任しました。