



**第43期
中間報告書**

株主のみなさまへ

平成 26年 4月 1日～平成 26年 9月 30日

やさしさを、
私たちの
強さにしたい。

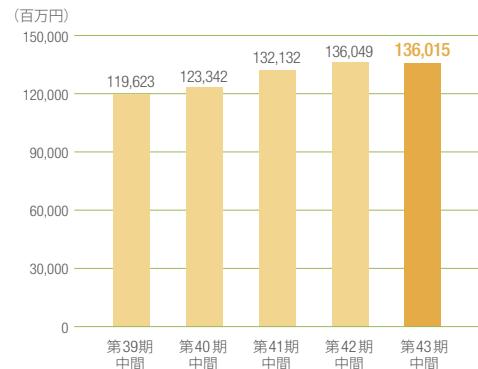
介護の悩みや不安ご質問。お気軽にご相談ください。

フリーダイヤル | **0120-605-025**

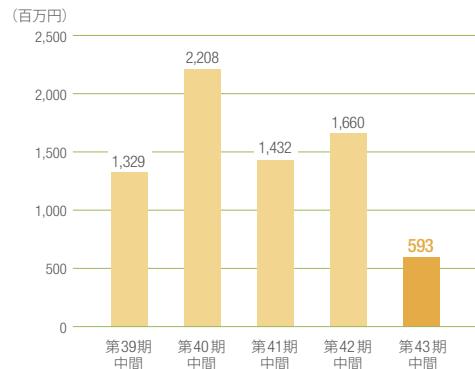
教育講座の資料請求はこちらまでご連絡ください。

フリーダイヤル | **0120-555-212**

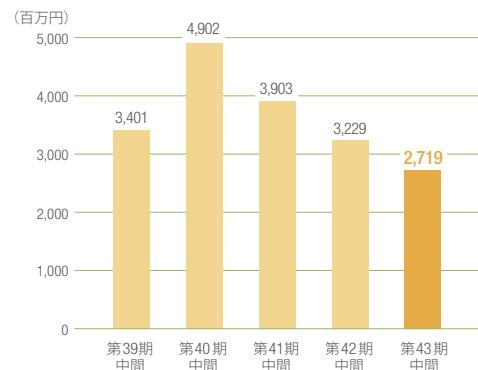
売上高



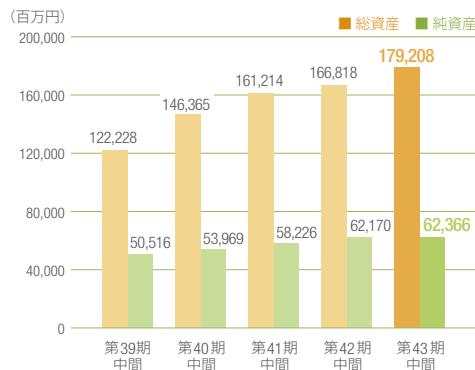
四半期純利益



営業利益



総資産・純資産



株主のみなさまには、平素より格別のご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。平成26年10月1日、代表取締役会長兼社長に就任した寺田明彦でございます。第43期中間(平成26年4月1日～平成26年9月30日)のご報告にあたり、ご挨拶申し上げます。

当中間期においては、4月から消費税の3%引上げと介護報酬の0.63%引上げが同時に実施され、社会保障分野においては、急速な高齢化に伴う社会保障費の増加や介護人材の不足、認知症問題等の山積する課題を解決するべく、「地域包括ケアシステム」の構築を柱とする一体的な議論が進められました。

このような事業変化に対応し、事業運営の安定が保てるよう、ニチイグループでは、事業の多角化戦略として語学、医業経営支援、ヘルスケア(介護保険外)、保育等の戦略事業の展開を強化してまいりました。

厳しい状況が続く語学事業は、昨年4月より開始したCOCO塾ジュニアの受講生数が着実に増加を続けるなど、黒字化の手応えをつかむところとなり、主力事業においても、各サービスのコンビネーションにより、顧客の利便性と事業運営効率の向上が図られました。

ニチイグループでは現在、「グローバル化」を軸とした新たな経営戦略を推し進めております。人口13億6,000万人を有する中国は、急速な少子高齢化が見込まれるなか、更なる経済発展を目指し、政府主導による内需産業の拡大が進められようとしております。私たちは、この類まれな巨大マーケットにおいて、平成23年から3年間、経営戦略をじっくりと練り上げ、準備を進めてまいりました。



代表取締役会長兼社長 寺田 明彦

10月1日からは、日本・中国における多様なオペレーションを迅速かつ的確に実行するため、新経営執行体制、新組織へと移行いたしました。中国での人材養成事業も11月よりスタートし、順次サービスをスタートいたします。

創業以来積み上げてきた経営資源、事業ノウハウを最大限に発揮し、将来にわたる安定成長を確固たるものにしてまいります。そして、日本、中国、そしてアジアの国々のサービス産業の発展に寄与してまいります。

株主のみなさまにおかれましては、今後のニチイにご期待いただき、より一層のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

新経営執行体制による経営方針

中国事業への参入の目的を教えてください。

中期経営戦略3年目を迎えた今、成長力と収益力を高め、さらに大きな企業成長を遂げるべく「グローバルイノベーション」を軸とした新たな経営戦略を推し進めております。そのファーストステージとなるのが中国における事業展開です。

中国では近年急速な少子高齢化により、介護を要する高齢者の急増や労働者人口の減少など多くの課題が顕在

化しており、介護や医療をはじめ雇用創出、子育て支援の推進等、社会インフラの整備が急務とされております。

ニチイは人材養成を軸としたトータルケアサービスの展開により、高齢化先進国である日本において医療・介護業界のリーディングカンパニーとしての地位を確立してまいりました。そのなかで培ってきたサービスノウハウをもって中国事業を展開することは、中国の抱える課題解決への一助となるものであると同時に、ニチイにとって国内事業の抱える制度リスクからの脱却、そして長期安定成長を実現するものであると確信し、このたびの本格参入を決意いたしました。

ニチイが展開する圧倒的スケールの中国マーケット

平成27年から始動する主要地域

ニチイ北京 華北・東北地域	ニチイ上海 華中・北西地域	ニチイ広州 華南・南西地域
<ul style="list-style-type: none"> 北京市 ハルビン市 (黒龍江省) 長春市 (吉林省) 瀋陽市 (遼寧省) 大連市 (遼寧省) 天津市 済南市 (山東省) 青島市 (山東省) 鄭州市 (河南省) 	<ul style="list-style-type: none"> 上海市 常州市 (江蘇省) 杭州市 (浙江省) 合肥市 (安徽省) 武漢市 (湖北省) 南昌市 (江西省) 重慶市 西安市 (陝西省) 	<ul style="list-style-type: none"> 広州市 (広東省) 深セン市 (広東省) 成都市 (四川省) 長沙市 (湖南省) 福州市 (福建省) 南寧市 (広西チワン族自治区) 昆明市 (雲南省)



中国という巨大なマーケットにおいて、どのような地域戦略で進めていくのか教えてください。

広大な中国全土で展開するため、中国を大きく3つの地域に分け、それぞれの地域を管轄する現地法人を設置いたしました。華北・東北地域を管轄する「ニチイ北京」、華中・北西地域を管轄する「ニチイ上海」、華南・南西地域を管轄する「ニチイ広州」です。この3社が中国各地域における事業を展開し、着実に成果を上げていくことで、巨大なマーケットでのサービス展開を成功させてまいります。

ニチイの中国事業戦略の強みについて教えてください。

ニチイの中国事業には、他社との差別化を図る3つの強みがあると考えております。

1つ目は、ニチイの強みを発揮する事業展開です。

ここでキーワードとなるのは「人材養成」「業務オペレーション」「顧客戦略」です。

まず「人材養成」ですが、私たちが行うサービスは人材を軸としております。つまり、人こそが商品と言えるのです。そのため、サービスの要となる優れた人材の養成が非常に重要となります。優れた人材を養成するため、ニチイとグループ会社からなる至護研修指導部と中民養老企画院、大学等の専門機関との連携により、サービス



提供を行うスタッフを指導する指導員を養成し、その指導員が各地域にてスタッフを養成していくという独自の研修システムの構築を進めております。指導員の研修には、経験豊富な日本人の介護職員や看護師等が中国現地へ赴き、養成にあたることで日本式のサービスノウハウを伝えてまいります。

次に「業務オペレーション」です。優れた人材を養成した後、その人材がいかに活躍できるか、そこにもニチイが約40年間にわたり築いてきた「教育から就業まで」というビジネスモデル・ノウハウを最大限に活かしてまいります。ここで気をつけなければいけないのは、日本式をただ持ち込むだけでは私たちが目指す事業展開は成し得ないということです。国が異なれば言語はもちろん、文化や考え方も異なります。そのため、経営執行そして従業員の指揮については中国現地の経営者に任せるという方法を取りながら業務オペレーションを組み立ててまいります。

そして「顧客戦略」ですが、中国で展開する各サービスは対象を中間層以上に絞って展開いたします。顧客層

を絞ることにより、ブランド化や良質なサービスの普及、収益性の向上を確実なものにできるからです。

「人材養成」「業務オペレーション」「顧客戦略」をニチイの強みを活かしながら徹底していくことにより強固な事業基盤を築いてまいります。

2つ目は、官民連携による事業スキームの構築です。

まず、政府系機関とのパートナーシップとして、平成26年7月に中国政府直轄機関である「中民養老企画院」との戦略的提携契約を締結いたしました。政府系機関との提携は、まだ制度が確立していない中国での円滑な事業展開に非常に有益なものであります。この戦略的提携により築いた強固な協力体制により、介護人材養成訓練の体系化等、健全な介護市場を形成してまいります。

また、現地事業者とのパートナーシップとして、中国

現地法人による現地事業者のグループ会社化を進め、「至護グループ」を形成しております。現地事業者との協力体制を構築することにより、ニチイのサービスノウハウと中国各地の文化・風習を融合した地域密着型のサービス展開が可能となります。現在、12社の現地事業者をグループ会社化しており、今後も中国各地域の事業者とのパートナーシップを築いてまいります。

官民それぞれのパートナーシップを融合することで、安定的且つスピーディーに各地域のカルチャーを取り入れた展開を実現してまいります。

そして3つ目は、国内強力提携企業との連携強化です。

ニチイが中国で展開しようとしているサービスは介護をはじめ医療関連事業、保育事業、ヘルスケア事業そして教育事業と日本国内で行っている全ての事業です。ニチイ

のトータルケアサービスと優れたメーカーがパートナーシップを結ぶことで、サービスから得たニーズを反映させた商品の開発・生産から提供までを一体的に行うことが可能になります。これまでに高齢者用・乳幼児用のサニタリー用品の展開を目的に王子ホールディングス社、日本製紙クレシア社と戦略的提携を締結いたしました。今後もパートナー企業との連携を図ることで、中国市場での地位を確実なものとしていきたいと考えております。

中国事業のコンセプトについて教えてください。

中国事業のコンセプトは「優れた人材」「優れたサービス」「優れた用品」の3つの優れたものを提供していくという意味を含め、「三優」といたしました。

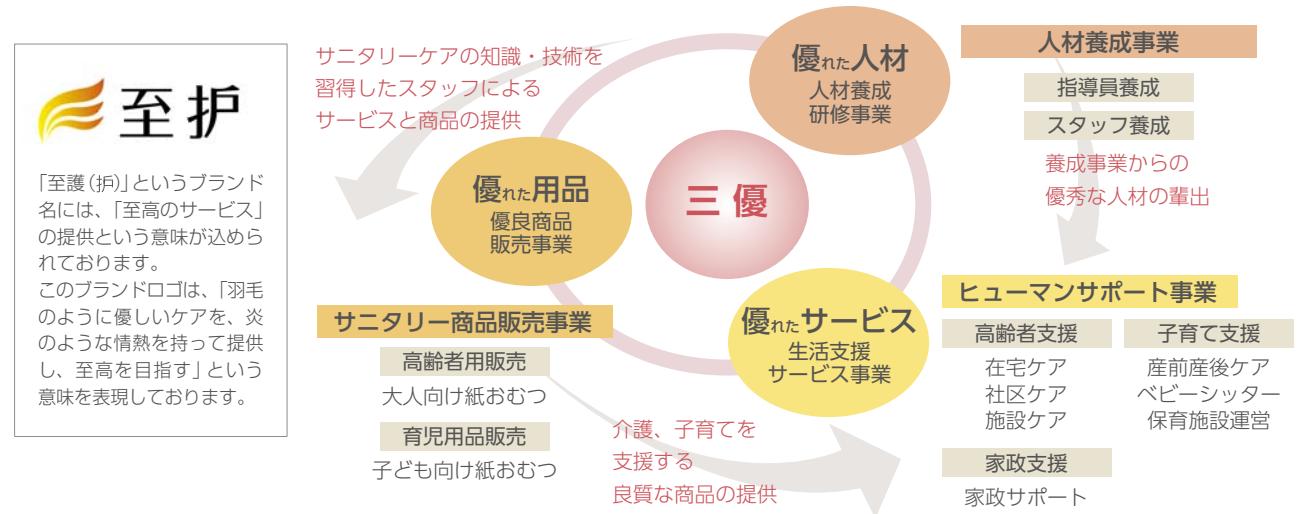
この「三優」のもと、「教育から就業まで」というビジネスモデルにより築き上げてきたサービスノウハウを活用

し、人材の養成から介護サービス、福祉用品販売、子育て支援までを中国全土でトータルに提供してまいります。

最後に株主のみなさまに一言お願いします。

日本と中国では言語はもちろん、文化や習慣も異なります。しかし、他人を思いやる優しさという根底は共通しています。私たちは、社である「誠意・誇り・情熱」という基本的価値観のもと、中国が掲げる課題解決に貢献するというミッションを持って事業を展開してまいります。

そして、セカンドステージであるアジア太平洋地域への展開を視野に入れながらグローバル化を進めてまいります。国内事業が抱える制度リスクから脱却し、成長性と収益性を高めていくことで長期利益の安定成長へつなげ、株主のみなさまの期待に応えてまいります。



「至護(护)」というブランド名には、「至高のサービス」の提供という意味が込められております。このブランドロゴは、「羽毛のように優しいケアを、炎のような情熱を持って提供し、至高を目指す」という意味を表現しております。

Topics

「ベストプラクティスアワード 2014」最優秀企業賞を受賞しました

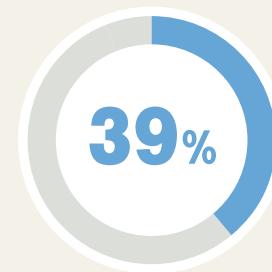
ニチイは本年10月に、FROST & SULLIVAN社(米)主催の「アジア・太平洋地域 ベストプラクティスアワード 2014」ヘルスケア部門における最優秀企業賞を受賞いたしました。

介護先進国の日本でリーディングカンパニーとしての地位を築き、社会ニーズに沿ったサービスの提供を行っている点などが評価されての受賞となりました。今後は国内のみではなく、世界でニチイのサービスを展開してまいります。

医療関連部門

医療機関の経営を
トータルにサポート。

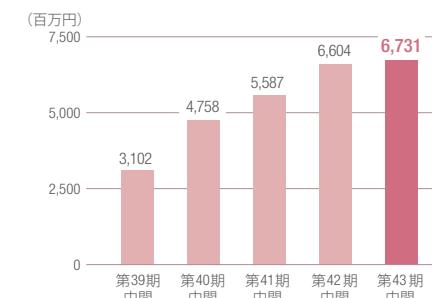
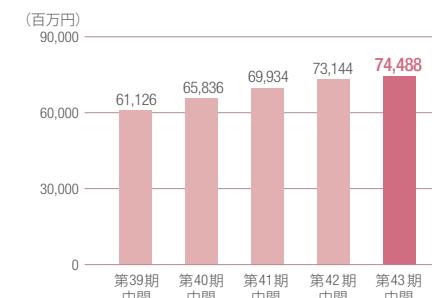
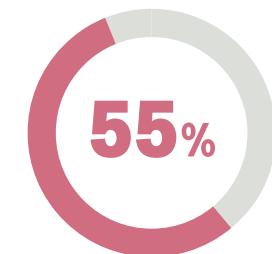
- 既受託病院における契約拡大、スタッフの定着による業務効率の向上により増収・増益
- 経営支援サービスの新規開発・営業に注力
- キャリアアップ支援体制の充実等による人材基盤を強化



介護・ヘルスケア部門

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を
トータルに提供。

- 地域の介護ニーズを踏まえたサービス展開による利用者数の増加、介護拠点の稼働率向上により増収・増益
- 認知症ケアや訪問看護等、地域包括ケア体制構築へ向けたサービス拡充に注力
- 家事代行等の生活支援サービスをニチイライフにリニューアル、介護保険外サービスの拡大に注力



教育部門

医療・介護分野の
優秀な人材の育成・輩出。
グローバル人材の育成。

- 雇用環境の改善による資格取得ニーズの低迷の影響により、減収・減益
- より実践的な講座カリキュラムへの改訂、事業部門との連携による人材供給力を強化
- COCO 塾事業の活性化に向けた法人営業、フランチャイズによる COCO 塾ジュニアの展開強化

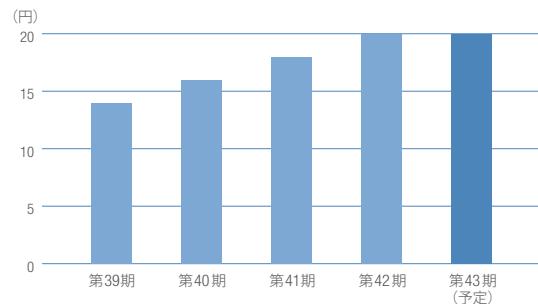


※セグメント別売上高につきましては、外部顧客に対する売上高になります。

配当について

当社では、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、連結業績をベースとした配当政策を策定しております。

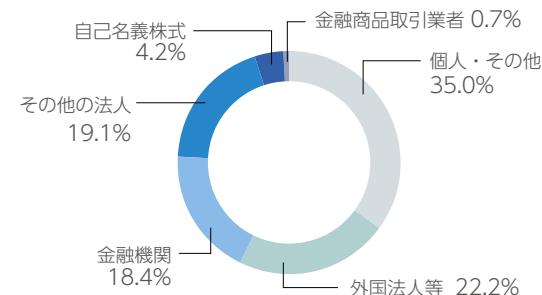
当期の中間配当につきましては、1株あたり10円の配当とし、年間で20円の配当を予定しております。



株式の状況 (平成26年9月30日現在)

会社が発行する株式の総数	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	24,528名

所有者別株式の状況 (平成26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。

大株主 (平成26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	13,434	19.2
寺田 明彦	9,979	14.2
ロイヤルバンクオブカナダトラストカンパニー (ケイマン) リミテッド	5,057	7.2
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	4,994	7.1
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	2,743	3.9
株式会社三菱東京UFJ銀行	1,607	2.2
HSBC BANK PLC-MARATHON VERTEX JAPAN FUND LIMITED	1,480	2.1
日本生命保険相互会社	1,239	1.7
エバーグリーン	1,222	1.7
ニチイ学館従業員持株会	1,152	1.6

(注1) 持株比率は自己株式(3,134千株)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。

会社概要 (平成26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) 5637 (広報部 IR 課)	
設立	昭和48年8月	
従業員数	16,802名 (連結)	14,370名 (単独)
事業所数	1 営業本部	※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しています。
※営業本部・営業部数は10月1日現在	12 営業部	
	98 支店	
	12 営業所	
	1,376 介護拠点	

役員 (平成26年10月1日現在)

代表取締役会長兼社長	寺田 明彦	常勤監査役	乙丸 秀次
代表取締役副社長	谷治 一好	監査役	大石 豊
代表取締役副社長	寺田 大輔	監査役	大島 秀二
専務取締役	森 信介	執行役員	伊藤 健三
常務取締役	寺田 剛	執行役員	池田千恵子
取締役	寺田 孝一	執行役員	平岡 靖宏
取締役	海瀬 光雄	執行役員	山中 和彦
取締役	木原佳代子	執行役員	鈴木 恵
取締役	井出 真子	執行役員	新鞍 健智
取締役	黒木 悦子		
取締役	辻本 裕昭		
取締役	星野 清美		
取締役	種元 崇子		
取締役	日下部智哉		
社外取締役	森脇 啓太		

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 (証券コード 9792)
公告方法	電子公告 (http://www.nichiigakkan.co.jp/ir/notification.html)

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。

三菱UFJ信託銀行本店証券代行部	0120-244-479	通話料 無料
三菱UFJ信託銀行大阪証券代行部	0120-684-479	
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。