

セントケア株式会社

～在宅介護サービスのパイオニア～



2004年3月期 決算説明会

2004年5月24日

目 次

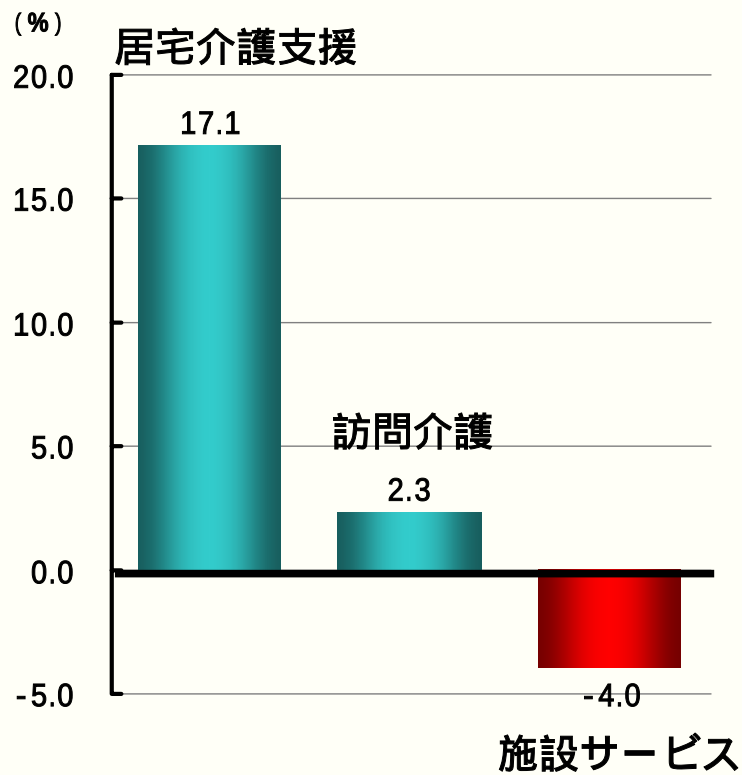
・ 2004年3月期の実績

・ 2005年3月期の見通し

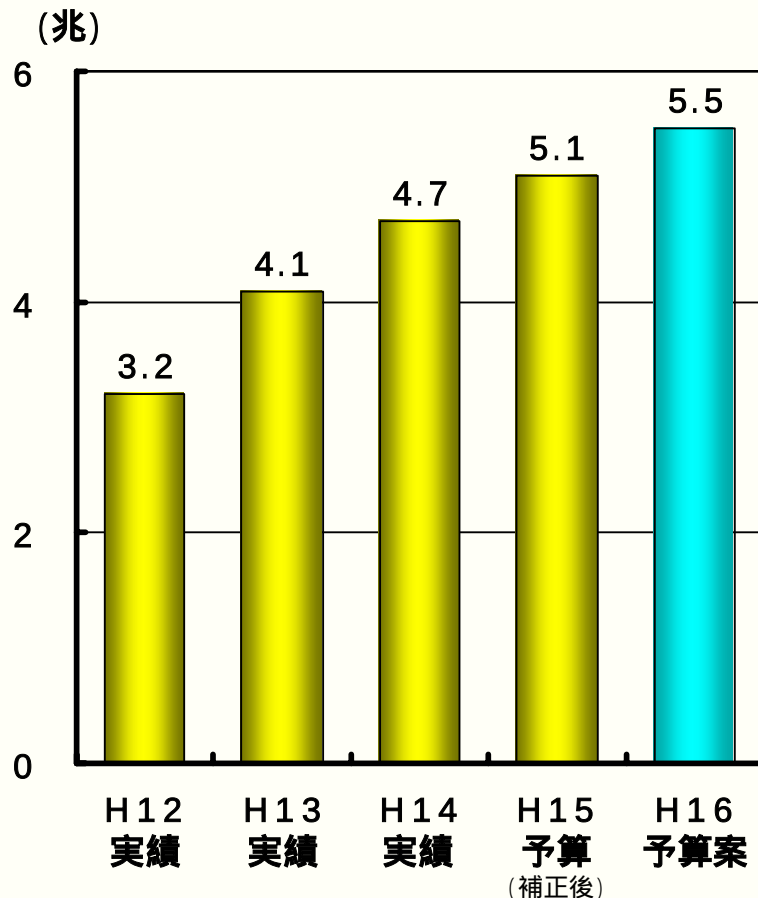
・ 中期計画（3カ年計画）

1. 業界環境

2003年4月 介護報酬改定 (旧介護報酬との比較)

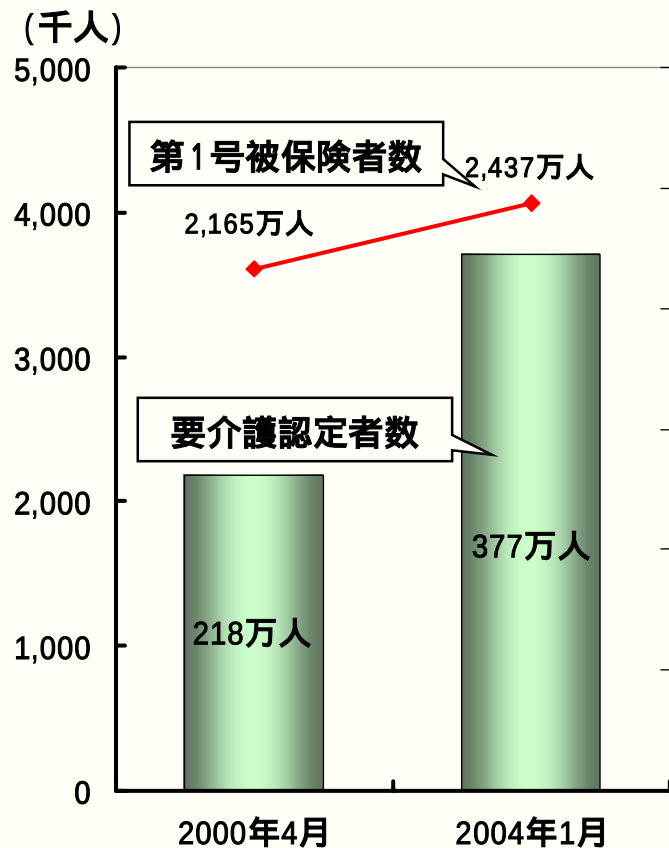


保険給付額の推移

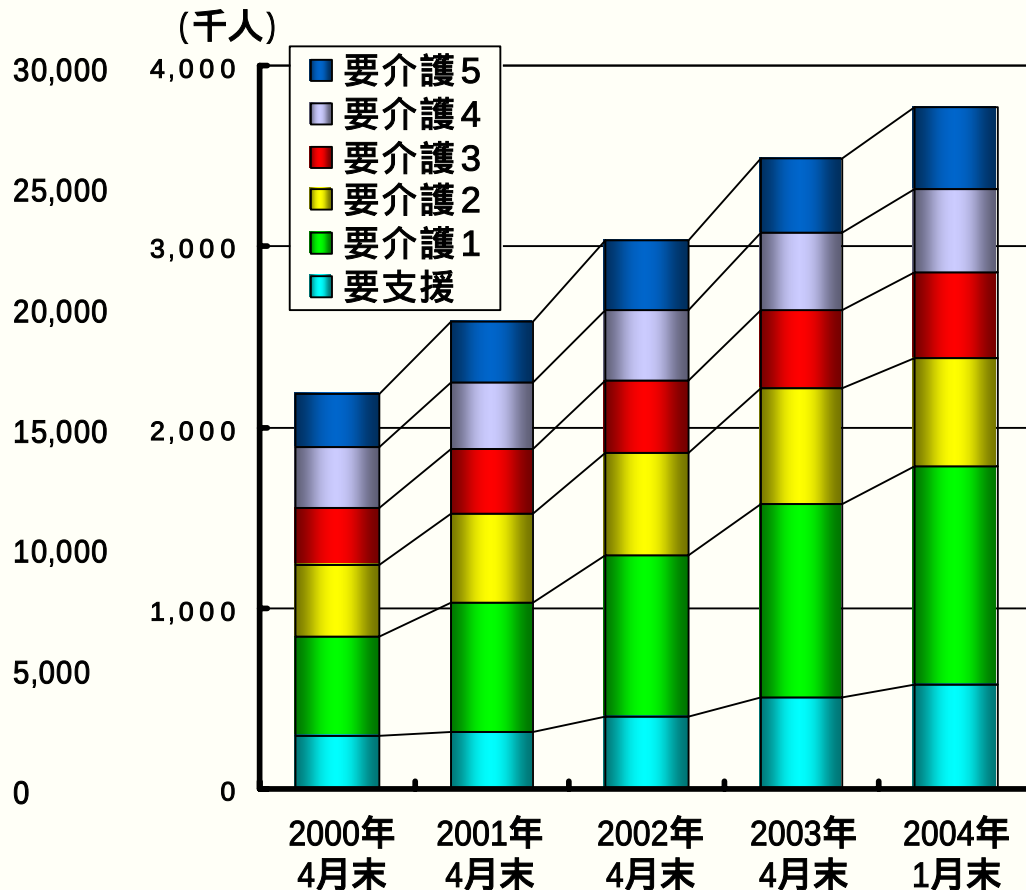


業界環境

● 想定を上回る認定者数



● 要介護認定者数の推移



2 . 当社グループの対応

● 出店はほぼ計画通り

- － 通期新設営業所数 29ヶ所
- － 子会社設立 1ヶ所

● 新規サービスの開始

- － グループホームの開設 2ヶ所
 - ・ セントケアホーム君津 千葉県君津市
 - ・ セントケアホーム蘇我 千葉市中央区
- － デイサービスの新設 2ヶ所
 - ・ セントケア名南 愛知県名古屋市
 - ・ 北中山デイサービスセンター 宮城県仙台市

● 採算及びサービス改善への取組み

- － 営業部による新店立上げサポート（開設4ヶ月での黒字転換）
- － 入浴営業の強化（週1回 週2回）
- － 米国ミレニア社との業務提携
- － 経営環境変化に即応する組織作り



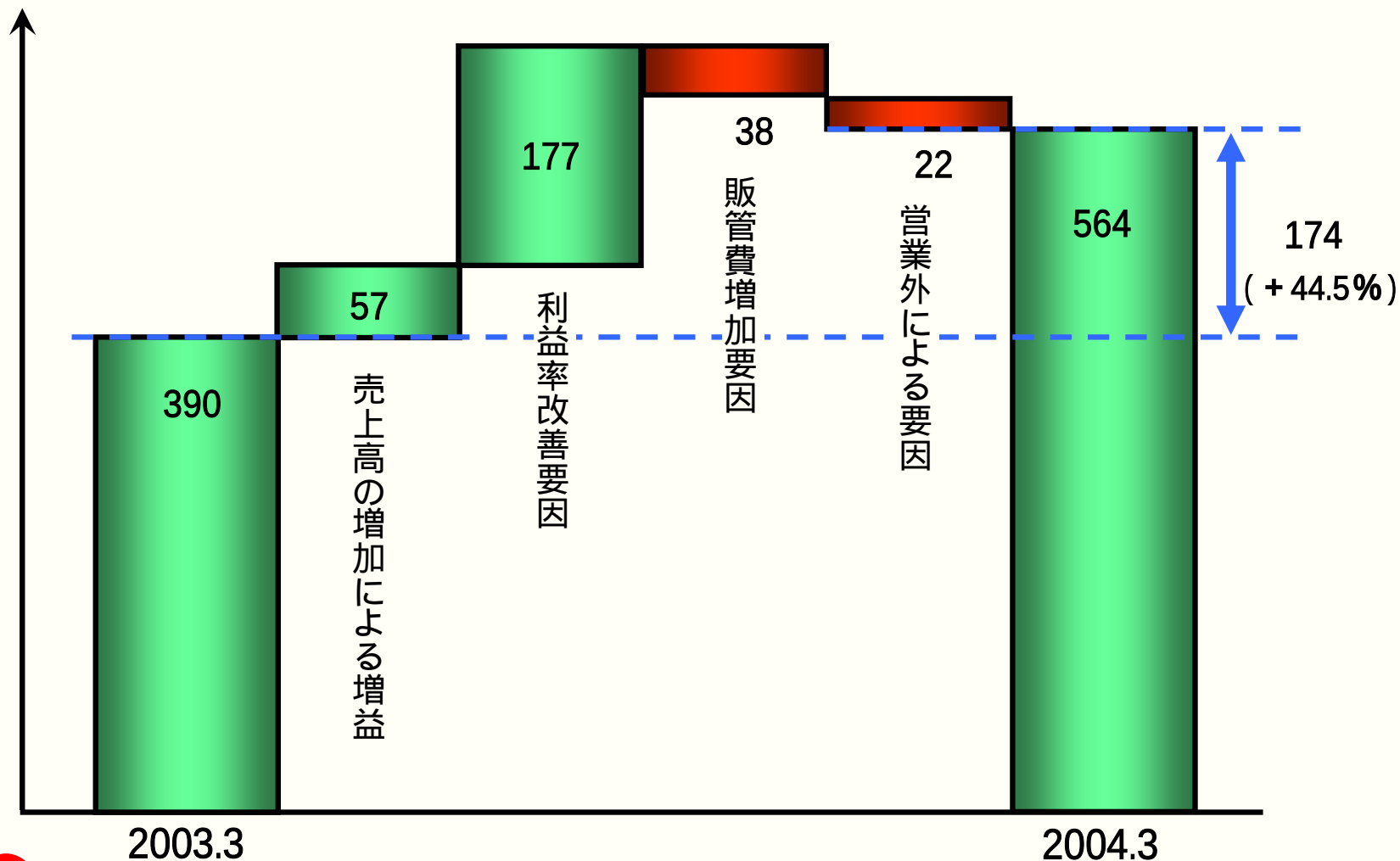
3 . 業績（連結実績）

（単位：百万円、％）

	2003.3期			2004.3期		
		構成比	前年比		構成比	前年比
売上高	9,458	100.0	118.0	10,851	100.0	114.7
営業利益	398	4.2	119.1	596	5.5	149.5
経常利益	390	4.1	108.7	564	5.2	144.5
当期利益	161	1.7	162.4	254	2.3	157.7



経常利益増減要因分析



4 . 前期のトピックス

～ 更なる質の改善及び効率化への取組み ～

米国ミレニア社との業務提携

経営環境変化に即応する組織作り



米国ミレニア社との業務提携

● ミレニア・ホールディングス社

社名：Millennia Holdings, Inc.

設立：1999年

本社：米国カリフォルニア州

代表：垂井 博紀

主な事業内容：

医療経営コンサルティング業務

臨床治験に関わるコンサルティング業務

臨床データ収集並びに分析に関わる業務

疾病別管理プログラムの開発並びに提供業務

医療情報提供業務 他



米国ミレニア社との業務提携

● 訪問看護事業での業務提携



〔ATCヘルスケア社〕

フランチャイズシステムのノウハウ

米国における訪問看護システムのノウハウ



セントケア・グループ
セントケア株式会社



MILLENNIA

〔ミレニア社〕

ミレニア・ホームケア・アライアンス・プログラム
による業務支援(具体的な実務指導)

「褥瘡ケア」「創傷ケア」の実務指導

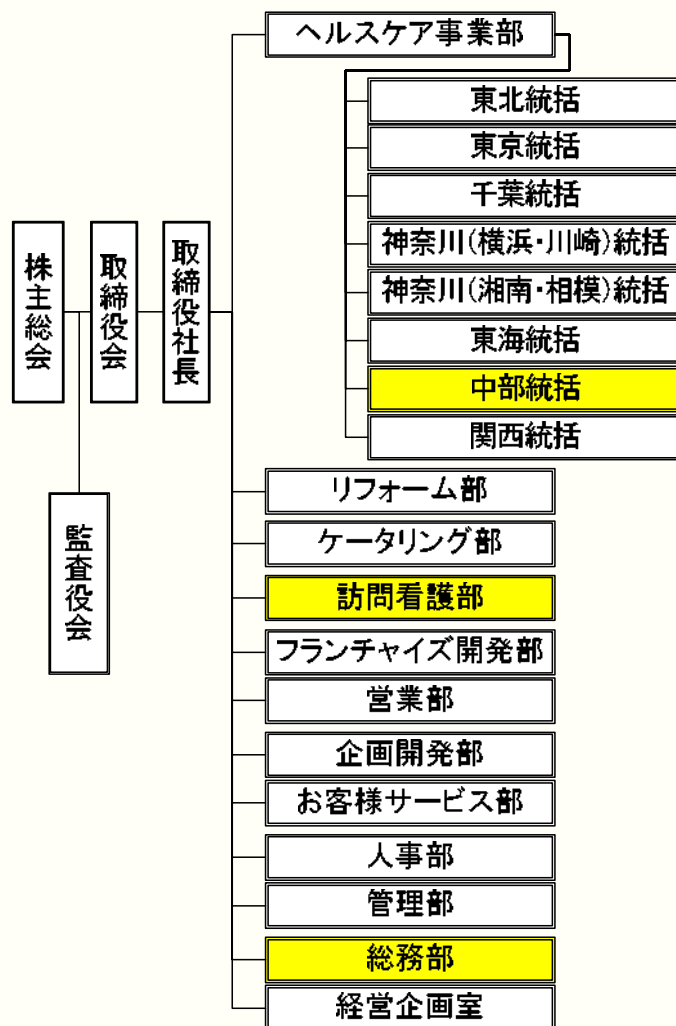


セントケア株式会社

経営環境変化に

即応する組織作り

- ヘルスケア事業部訪問看護担当を部として分離独立
- ヘルスケア事業部中部統括を新設
- 管理部総務課を部として独立



目 次

- ・ 2004年3月期の実績
- ・ 2005年3月期の見通し
- ・ 中期計画（3カ年計画）

1 . 業績予想（連結）

（単位：百万円）

	2004.3期			2005.3期		
	(実績)	構成比	前年比	(予想)	構成比	前年比
売上高	10,851	100.0	114.7	13,144	100.0	121.1
営業利益	596	5.5	149.5	707	5.4	118.7
経常利益	564	5.2	144.5	720	5.5	127.6
当期利益	254	2.3	157.7	314	2.4	124.0



2 . 2005.3期のポイント

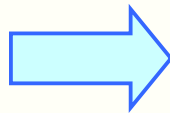
● 出店計画（純増50ヶ所）

- － 訪問介護・看護拠点の新設（38ヶ所）
- － 住宅リフォーム拠点の新設（3ヶ所）
- － グループホームの新設（3ヶ所）
- － デイサービスの新設（6ヶ所）

・ 兵庫県西宮市で個人宅を改造した新しいタイプのデイサービス

● 新たな『付加価値』の創造

- － 介護予防メニューの検討
 - ・ フットケア
 - ・ 口腔ケア



既存サービスの
付加価値として



2005.3期のポイント

● 医療機関との連携強化による更なる地域展開

- － お客様退院時における連携、協力
 - ・ 介護保険認定申請代行
 - ・ ケアプラン作成
 - ・ 事業者紹介

等

● 採算改善への取り組み

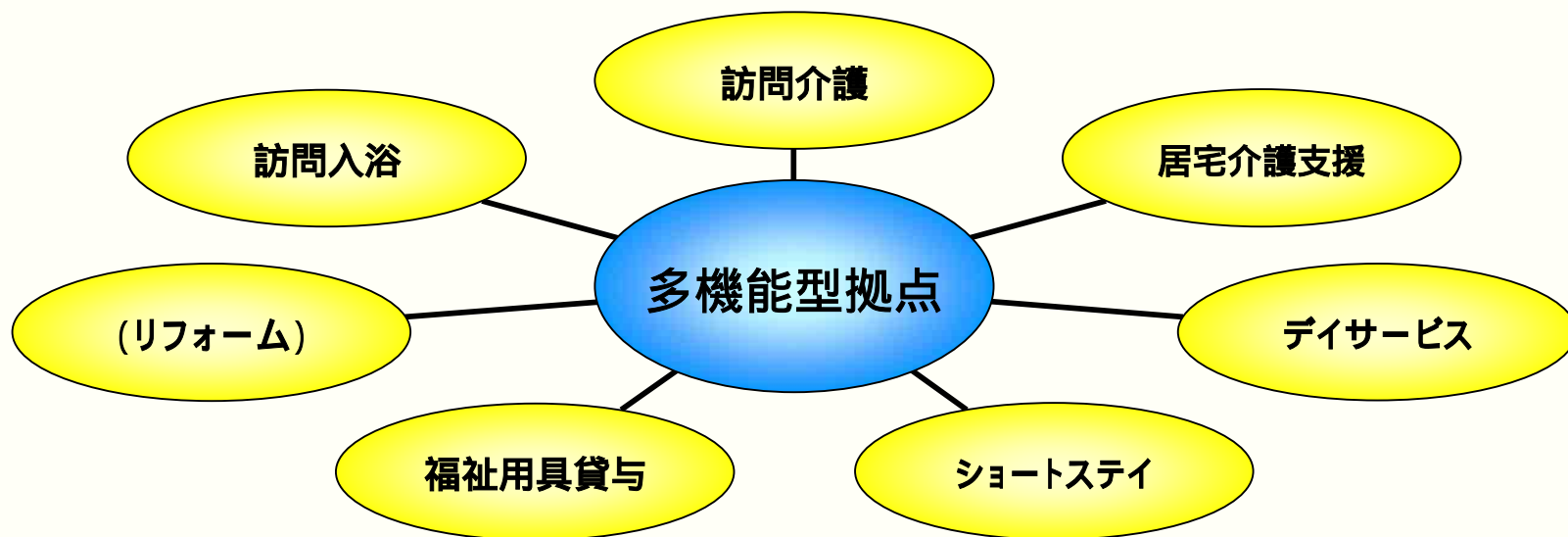
- － 土、日、祝日稼働の強化（利用の多頻度傾向 増大）



2005.3期のポイント

● 多機能型拠点への取り組み

- 千葉県館山市、神奈川県横須賀市でモデルケースをスタート予定
(基幹型営業所としての機能)



目 次

- ・ 2004年3月期の実績
- ・ 2005年3月期の見通し
- ・ 中期計画（3カ年計画）

1 . 業界環境見通し

● 2006年介護保険制度改革

《主な論点（抜粋）》 - 持続可能性を基本的視点として

給付のあり方

- 重点化・効率化（介護予防）
- 生活圏域単位のサービス基盤（小規模多機能ホーム）
- サービスの質の確保（第3者評価）

負担のあり方

- 被保険者の範囲（40歳 20歳、支援費制度統合）
- 在宅と施設の負担の公平性（ホテルコスト、食費等）

制度運営のあり方

- 保険者のあり方（規模、機能、権限）



2 . 今後の経営方針

世界に通用する
ヘルスケア企業をめざす

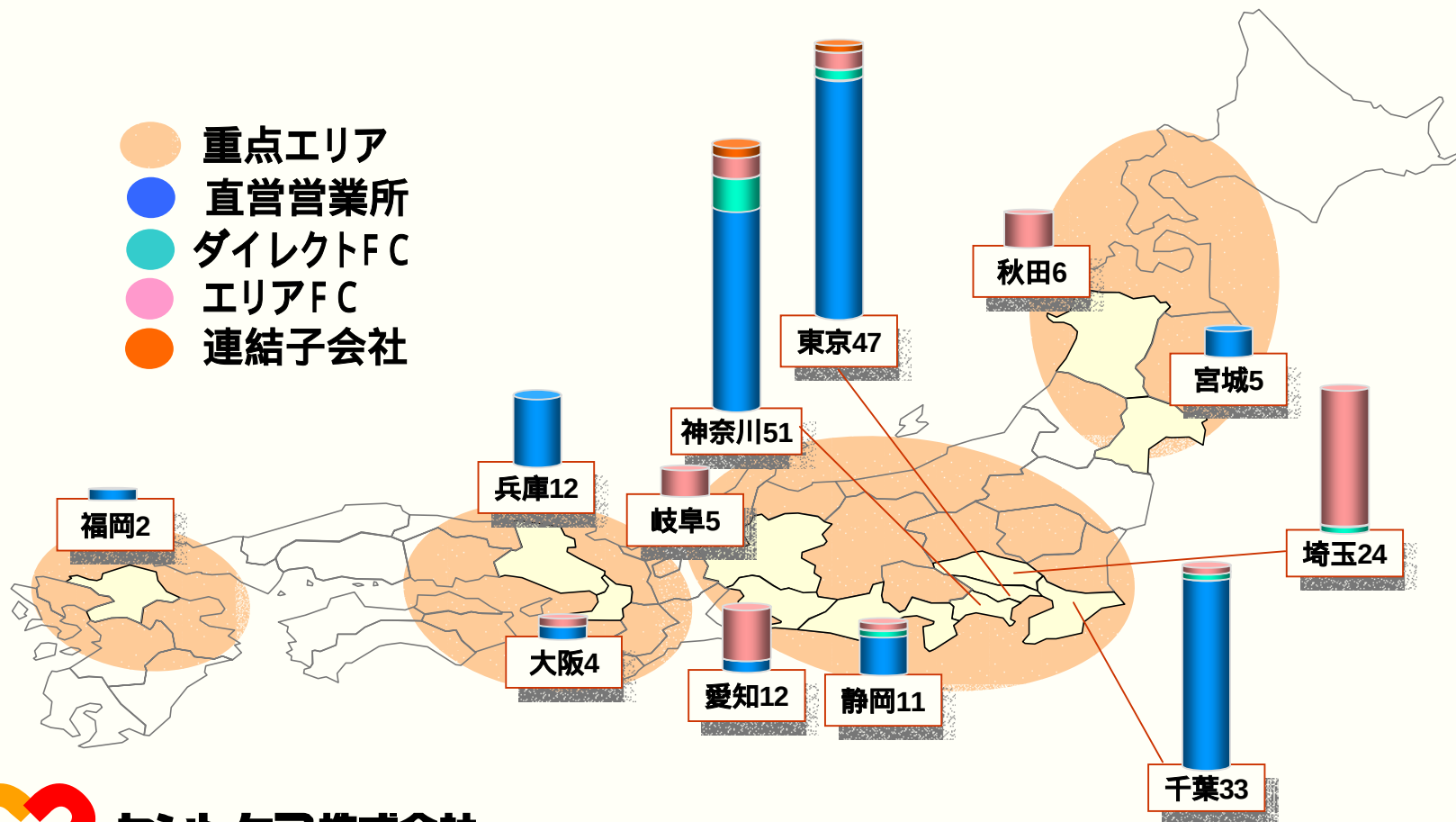
【具体策】

- (1) 質を伴った安定的成長
- (2) 新規サービス分野の拡大



(1) 質の伴った安定的成長

ドミナント方式による地域戦略



(2) 新規サービス分野の拡大

通所介護サービス（デイサービス）



- デイサービスとショートステイとの併設により、在宅サービスの周辺サービスとして拡大
- 小規模・多機能サービス拠点の制度化を視野に入れた展開



新規サービス分野の拡大

痴呆対応型共同生活介護サービス (グループホーム)



- 介護保険制度導入後、急拡大を続けている。
ゴールドプラン21を
超える勢い
- 当社における地域地盤が
整っているエリアを中心に
出店する。



新規サービス分野の拡大

その他

● 有料老人ホームへの参入

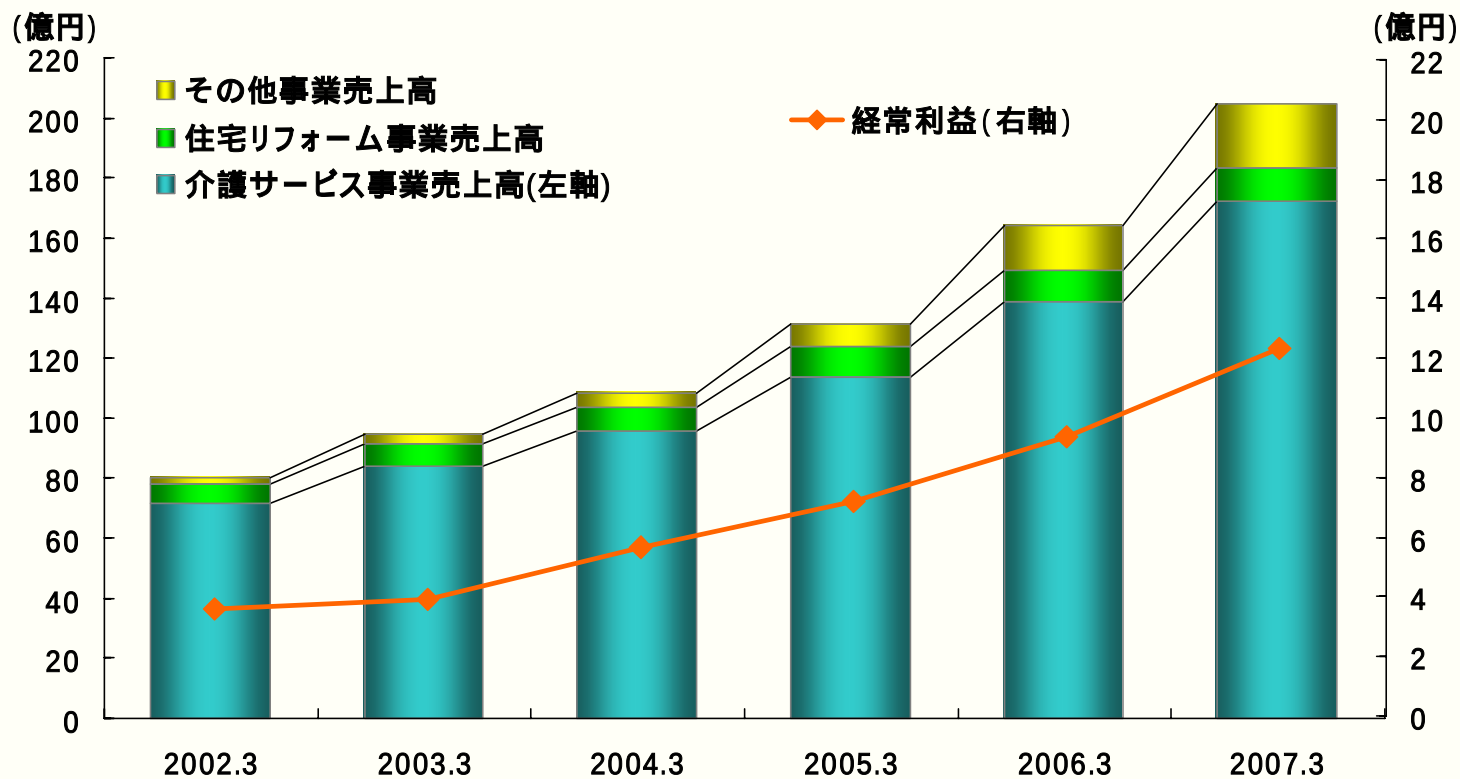
● 調剤薬局事業への進出

－ 調剤薬局のフランチャイズ展開（子会社設立）

- 資本金 1 億円
- 米国メディスンショップ・インターナショナル社 との
マスターフランチャイズ契約を締結、日本国内での事業



3 . 中期売上利益計画



(計画)	2002.3	2003.3	2004.3	2005.3	2006.3	2007.3
売上高(百万)	8,015	9,458	10,851	13,144	16,434	20,438
経常利益(百万)	359	390	564	720	938	1,234
拠点数	118	135	157	214	283	358



4 . わが社の未来像



世界に通用するヘルスケア企業を目指す

自信と誇りを持って仕事のできる強い会社を目指す

全国に500営業所を展開

10年後、介護保険制度外の売上比率30%を目指す



セントケア株式会社

～在宅介護サービスのパイオニア～



2004年3月期 決算説明会

2004年5月24日