

セントケア株式会社

～在宅介護サービスのパイオニア～



2005年3月期 中間決算説明会

2004年11月26日

目次

・ 2005年3月期中間実績

・ 通期の見通し

・ 今後の展望

2005年3月期 連結中間実績

(単位：百万円、%)

	2003.9期			2004.9期		
	(実績)	構成比	前年比	(実績)	構成比	前年比
売上高	5,267	100.0	+12.4	6,112	100.0	+16.0
営業利益	311	5.9	+75.4	124	2.0	59.9
経常利益	302	5.8	+77.1	134	2.2	55.5
当期利益	122	2.3	+94.5	48	0.8	60.8

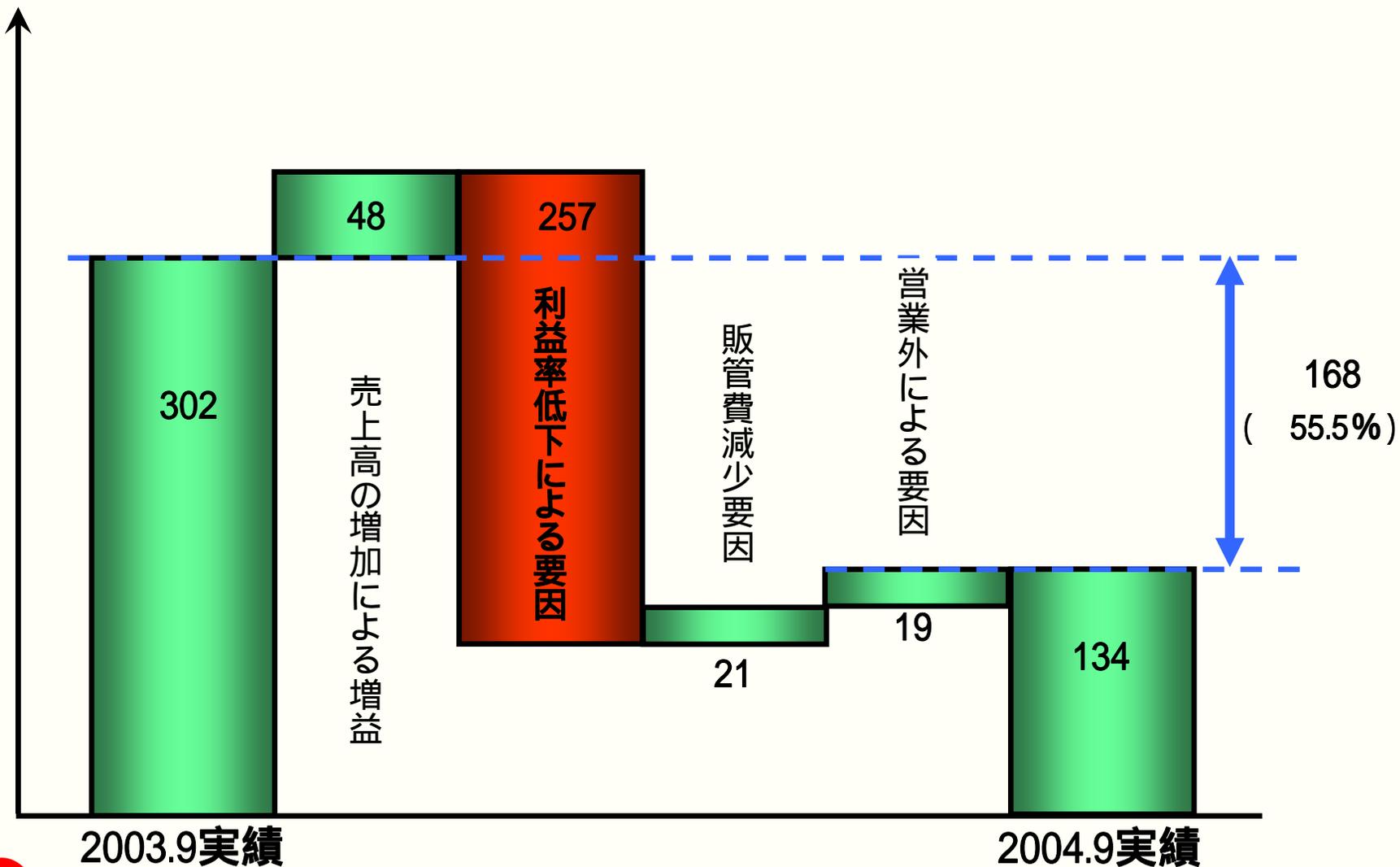


出店状況

		2004.3	2004.9	前期末比 増減	2005.3 (予)
東北	宮城県	5	6	+ 1	7
関東	東京都	43	54	+ 11	56
	神奈川県	46	57	+ 11	62
	千葉県	32	37	+ 5	41
	埼玉県	2	3	+ 1	3
東海	静岡県	9	10	+ 1	11
	愛知県	3	4	+ 1	5
関西	兵庫県	12	16	+ 4	18
	大阪府	3	5	+ 2	5
九州	福岡県	2	2	-	2
合計		157	194	+ 37	210



経常利益増減要因分析（実績比）



2005年3月期 上期のポイント

● 既存営業所の売上が新規営業所の売上計画未達部分を補完し、売上はほぼ計画通り

- 新規出店エリアにおけるお客様の獲得が、営業不足により計画通り進まず、黒字化が遅れる

対策として8月末より従来の営業部員を4名から26名体制へ移行し、足元では既に改善傾向が見られている

● 新規出店に伴う開設費用の増加による原価率の上昇

- 訪問介護・看護拠点の増設（前通期19ヶ所 今上期27ヶ所）
- 住宅リフォーム拠点の増設（前通期5ヶ所 今上期3ヶ所）
- デイサービスの新設・買収（前通期2ヶ所 今上期4ヶ所）
- グループホームの買収（1ヶ所）
- ケアマネジャーを前倒しで採用（前下期15名 今上期47名）



目次

・ 2005年3月期中間実績

・ 通期の見通し

・ 今後の展望

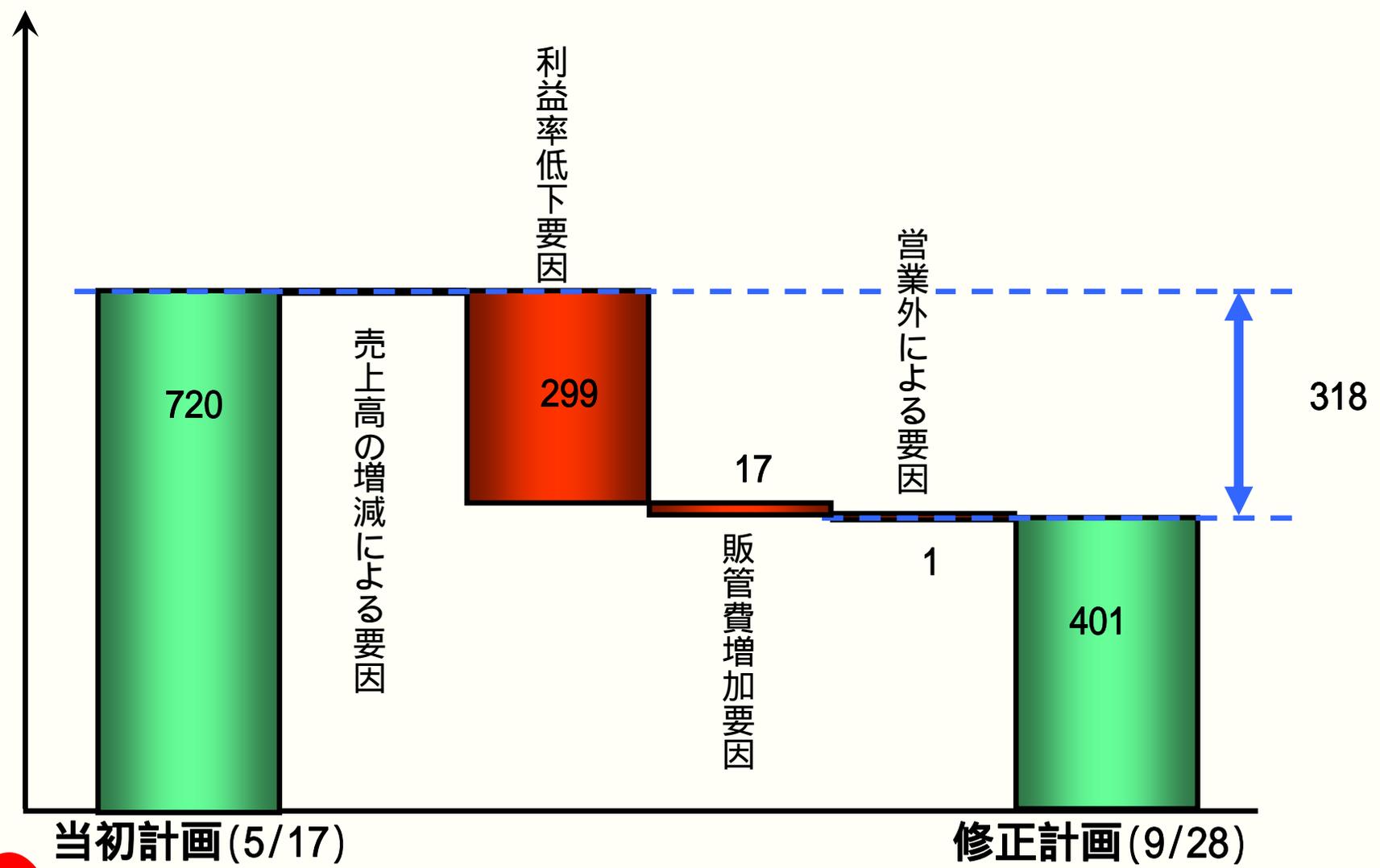
業績予想（連結）

（単位：百万円、％）

	2004.3期			2005.3期		
		構成比	前年比		構成比	前年比
売上高	10,851	100.0	+14.7	13,144	100.0	+21.1
営業利益	596	5.5	+49.5	391	2.9	34.4
経常利益	564	5.2	+44.5	401	3.0	28.9
当期利益	254	2.3	+57.7	137	1.0	46.0



経常利益増減要因分析（当初計画比）



2005年3月期 下期のポイント

● 通期の出店は概ね計画通り（50ヶ所開設（単体））

- － 訪問介護・看護拠点の新設（37ヶ所、下期10ヶ所開設予定）
- － 住宅リフォーム拠点の新設（4ヶ所、下期1ヶ所開設予定）
- － グループホームの新設（3ヶ所、下期2ヶ所開設予定）
- － デイサービスの開設（6ヶ所、下期2ヶ所開設予定）

● 増強した営業人員による営業強化

- － 新規開設営業所の早期黒字化の達成

● 介護予防サービスの開発

- － 介護予防メニューの検討（フットケア、口腔ケア等）

● 新規サービス分野の拡大

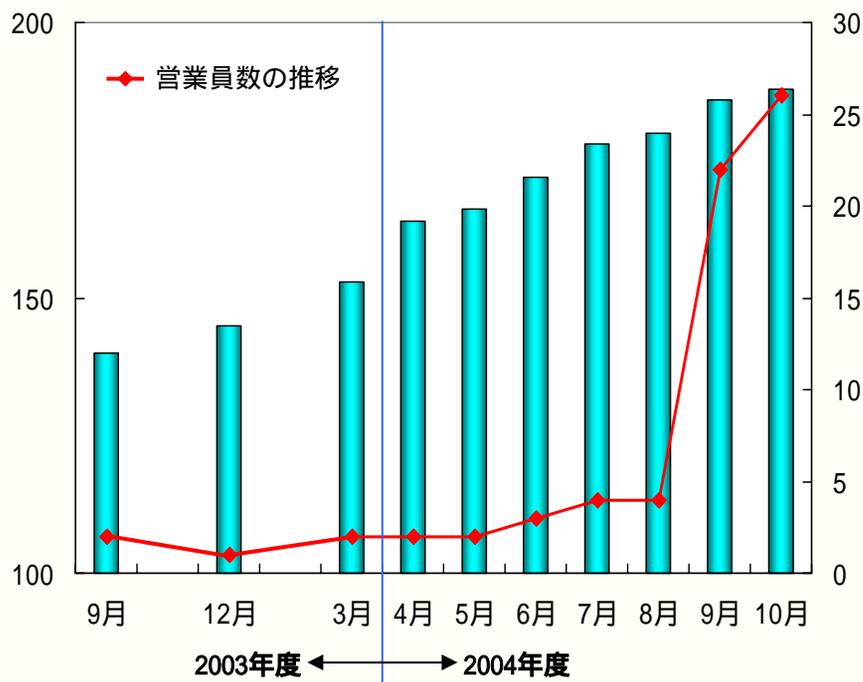
- － 多機能型拠点への取組み継続



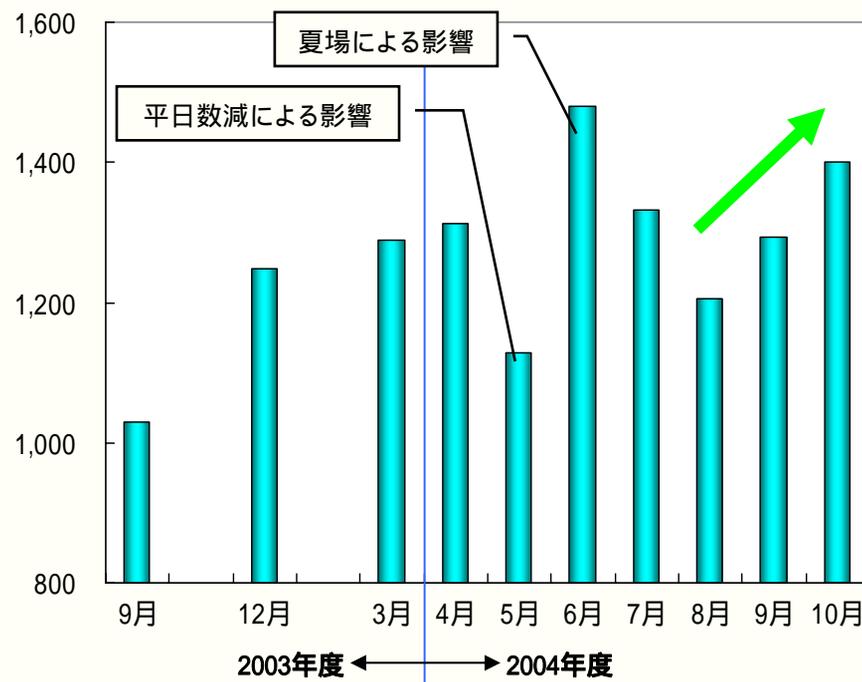
営業体制強化について

足元では新規獲得顧客数が増加傾向

営業所数と営業員数の推移(単体)



月次新規獲得顧客数の推移



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)

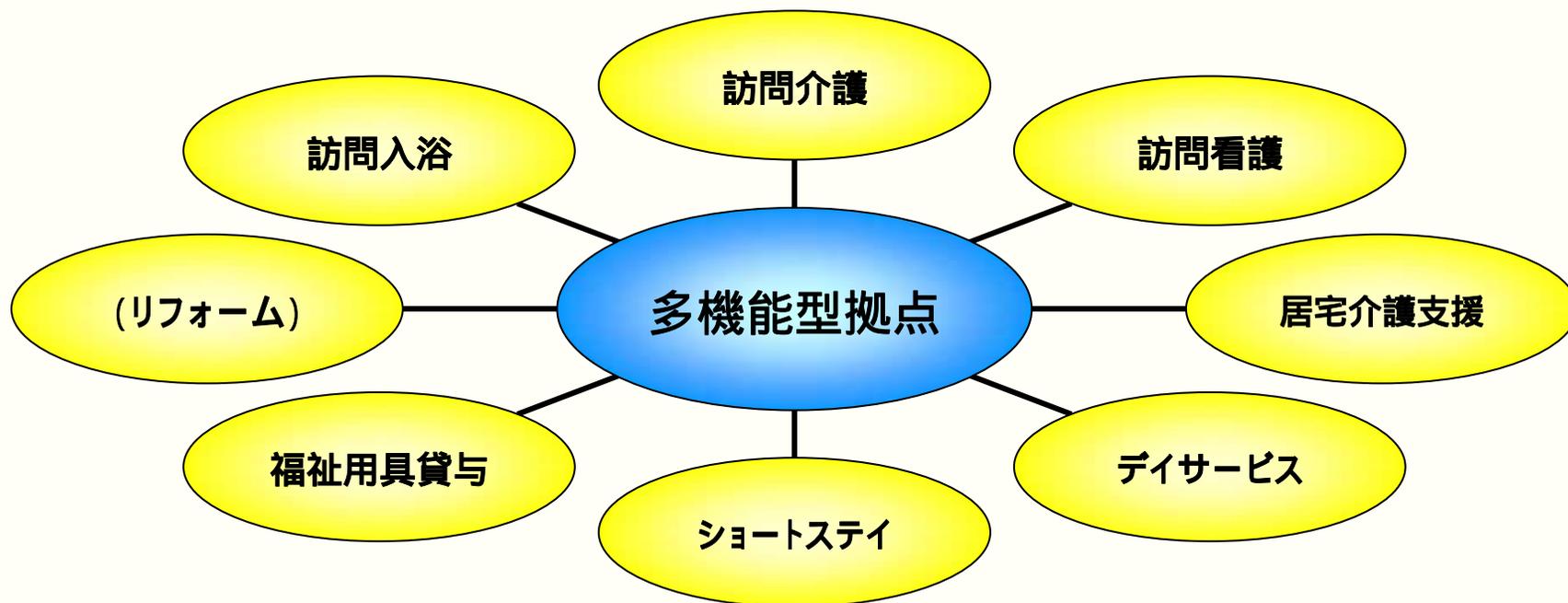


- 介護保険制度導入後、急拡大を続けている。
ゴールドプラン21を
超える勢い
- 当社における地域地盤が
整っているエリアを中心に
出店する。



多機能型拠点への取組みの継続

- 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

・ 2005年3月期中間実績

・ 通期の見通し

・ 今後の展望

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（介護予防事業・新予防給付）
- 生活圏域単位のサービス基盤（小規模多機能型拠点等）
- サービスの質の確保（第三者評価等）

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）



今後の経営基本方針

世界に通用する
ヘルスケア企業をめざす

【具体策】

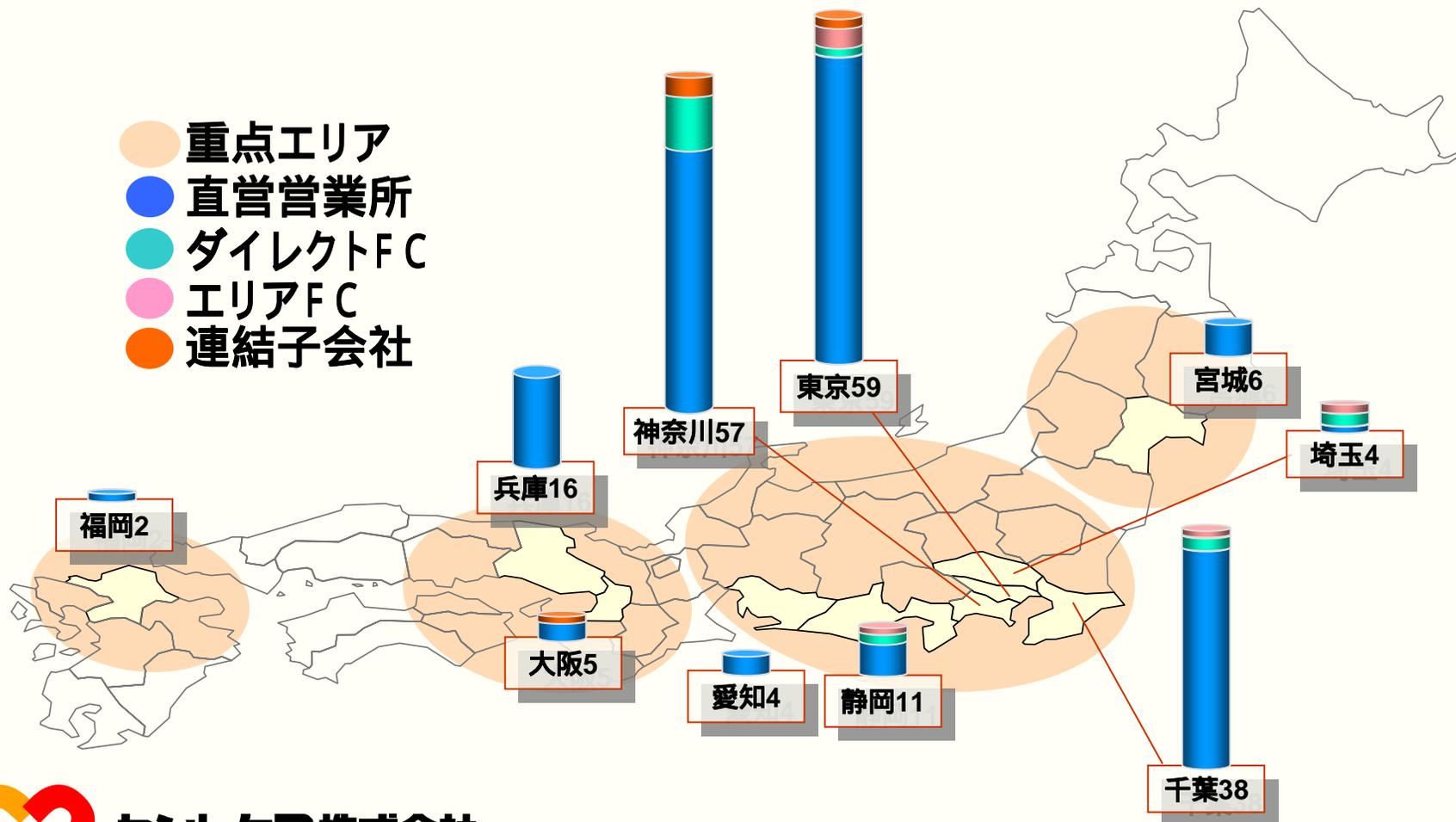
質を伴った安定的成長

新規サービス分野の拡大



質の伴った安定的成長

● ドミナント方式による地域戦略



新規サービス分野の拡大

● 調剤薬局事業への進出

－ 調剤薬局のフランチャイズ展開

- メディソンショップ・ジャパン株式会社設立（6月）
- 資本金1億円
- 米国メディソンショップ・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

● 有料老人ホームへの参入の検討

● 介護保険制度以外のサービスの充実の検討



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～



2005年3月期 中間決算説明会

2004年11月26日