



JASDAQ

平成 25 年 2 月 19 日

各 位

会 社 名 セントケア・ホールディング株式会社
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 森 猛
(J A S D A Q ・ コード番号 2 3 7 4)
問 合 せ 先 常 務 取 締 役 管 理 本 部 長 関 根 竜 哉
(TEL. 0 3 - 3 5 3 8 - 2 9 4 3)

中期経営計画策定のお知らせ

当社は、平成25年2月19日開催の臨時取締役会にて中期経営計画の策定について決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 背景

当社グループをとりまく事業環境は、超高齢社会における介護サービス需要の増加を背景に、平成 24 年 4 月に施行された改正介護保険法では、地域包括ケアシステムの推進の下、「定期巡回・随時対応型訪問介護看護」や「複合型サービス」といった新サービスが創設され、介護サービス事業のさらなる展開が想定されております。

そのような中、当社グループにおいては平成 26 年 3 月期から平成 28 年 3 月期までを、地域包括ケアシステムの本格導入に向けた対応期間として、新たな展開に挑戦すべく、中期経営計画を策定いたしました。

2. 中期経営計画の概要

① 基本方針

創業以来、注力してきた在宅介護サービスを基盤とし、地域包括ケアシステムに対応していく。

② 平成 28 年 3 月期数値目標

・売上高	42,600 百万円
・売上総利益	6,250 百万円
・営業利益	2,780 百万円

3. その他

詳細につきましては、添付の資料をご参照ください。

以 上

中期経営計画2016



Saint-Care

セントケア・ホールディング株式会社

2013年2月19日

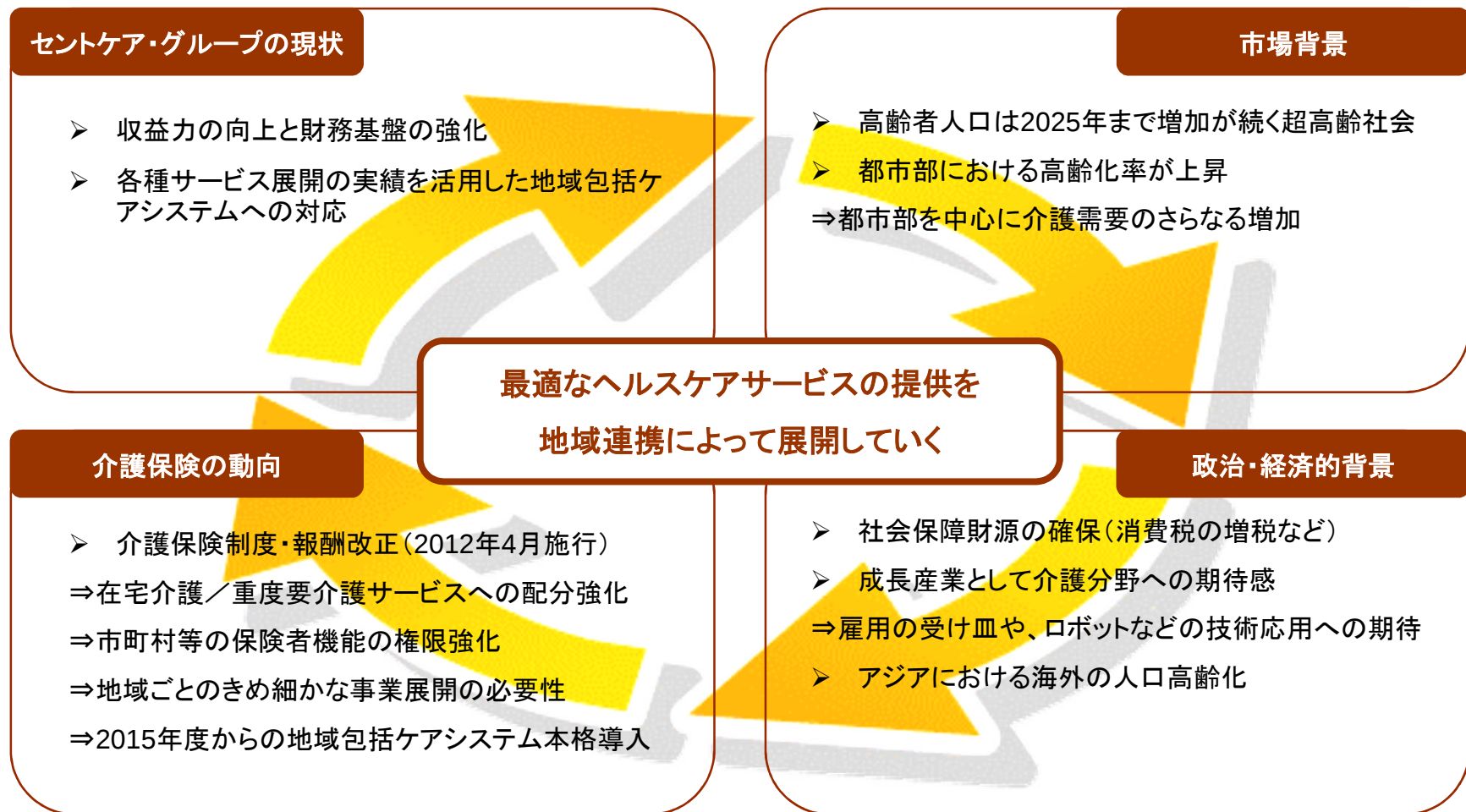
これまでの実績

- 27期～30期まで4期連続の増収増益トレンド
成長機会への着実な投資により事業規模が拡大し、増収増益につながった。
- 在宅介護分野におけるサービスの拡充
訪問介護などの在宅介護サービスをメインに、認知症対応型デイサービス、小規模多機能型居宅介護などの地域密着型サービスや、訪問看護におけるリハビリテーション・緩和ケア・看取りケアといった専門的なサービスなど、将来の地域包括ケアシステムの構築に必要なノウハウを蓄積することができた。

創業以来、在宅介護分野でのサービスを拡充してきた当社グループの経営方針が、結果として、介護保険制度が推進する地域包括ケアシステムの方向性と合致してきた。

成長に向けた課題

- 地域包括ケアシステムに対応する体制の整備
2015年度以降の地域包括ケアシステムの本格展開に向けた体制を整備する。
- 人材育成と採用の強化
リーダーの育成と地域No.1戦略による計画達成を図る。
- 新規事業への取り組み
定期巡回・随時対応型訪問介護看護や小規模多機能型居宅介護サービスと訪問看護における複合型サービスなど新サービスの展開
訪問診療や調剤薬局など医療関連サービスとの連携強化



2010年3月期～2012年3月期の期間を「飛躍期間」と位置づけ増収増益を達成いたしました。

2016年3月期までを地域包括ケアシステムの本格導入に向けた対応期間として、新たな展開に挑戦して参ります。

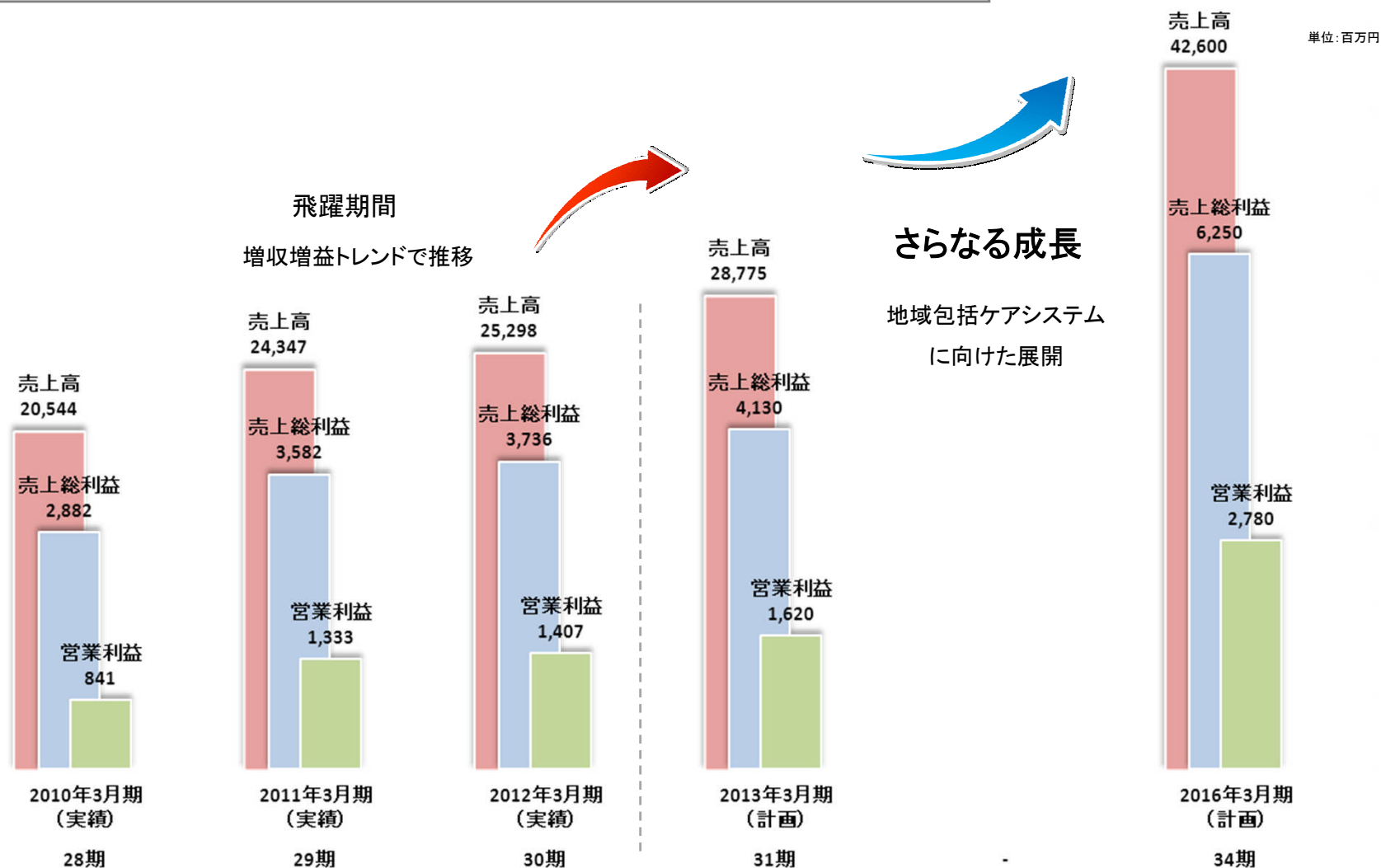
基本方針 数値目標

中期経営計画2016

実績: 2010年3月期～2012年3月期: 増収増益トレンドを形成した「飛躍期間」

計画: 2013年3月期～2016年3月期: 地域包括ケアシステムの本格導入に向けた対応期間

地域包括ケアシステムの
本格導入



基本方針 全体戦略

中期経営計画2016

全体戦略の方向性

創業以来、注力してきた在宅介護サービスを基盤とし、地域包括ケアシステムに対応していく。

施策方針および期間

日常生活圏域における在宅介護機能の強化(単身・重度の要介護者でも在宅で生活できる、いわば「在宅の施設化」)を2013年3月期~2016年3月期で推進していく。

収益目標の基本方針

継続的な事業投資を可能とする安定した財務基盤を維持しつつ、着実な成長を目指す。

成長戦略

【事業戦略】

➢ 「在宅の施設化」に対応するサービスの充実

- ・ 新サービスの展開: 定期巡回・随時対応型訪問介護看護や、小規模多機能型居宅介護と訪問看護の複合型サービスなど、重度要介護者に対応できるよう、医療的サポートを含む専門性の高いサービスを強化する。
- ・ 包括単位型事業のノウハウ活用: 小規模多機能型居宅介護において蓄積してきた包括単位サービスの運営ノウハウを新サービスにおいても展開していく。
- ・ 地域の中核となるサービスの充実: ショートステイなど、より広範囲の地域に不可欠な社会資源となるサービスの充実を図る。

【エリア戦略】

- 地域包括ケアシステムにおいて、必要に応じて他のサービス事業者との連携を図り、お客様に対してパッケージ化したサービスを提供できるスタンスを確立する。

改善戦略

【組織体制】

➢ 「在宅の施設化」に対応した体制を整備する。

「医療支援部」、「地域包括ケアシステム推進室」を設置し、専門性の高いサービスを提供する体制を整備する。

【収益性】

- 地域No.1戦略による地域での信頼向上に基づいた収益を確保する。
- 効率化による販管費の抑制、売上高販売管理費比率8.0%程度を目標とする。

【人材とサービス】

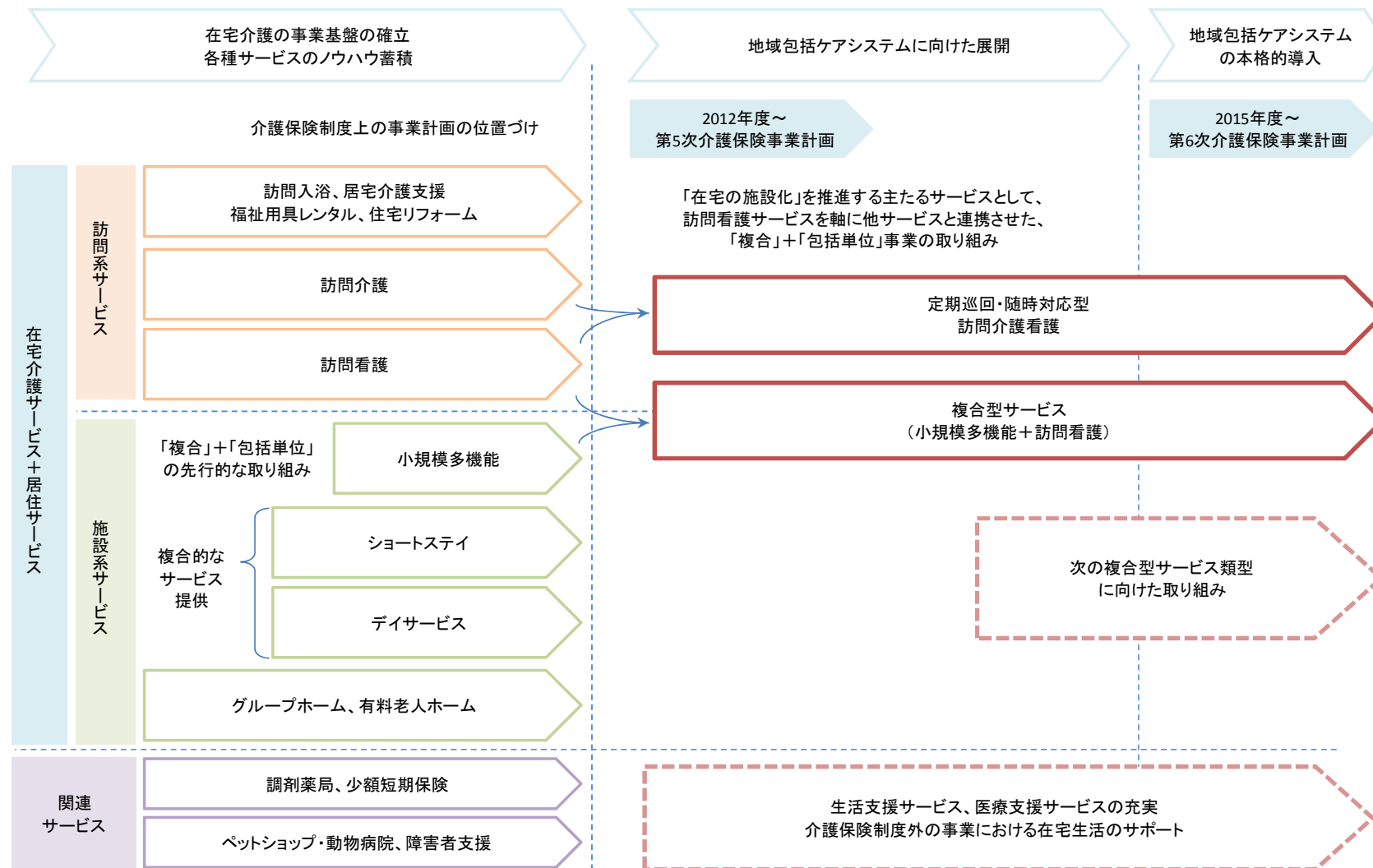
- 教育・研修は引き続き充実させ、質の高いサービスを確保する。
- 労働環境や待遇改善による従業員満足度の向上を目指す。

地域包括ケアシステムと当社のサービス展開①

中期経営計画2016

「在宅の施設化」への対応

- 入所施設から在宅介護へのシフト(いわば「在宅の施設化」)に向けたサービスの機能・連携強化を図る。
- 日常生活圏域で在宅介護サービスを提供するため、多様なニーズに対応できるサービスメニューを構築する。

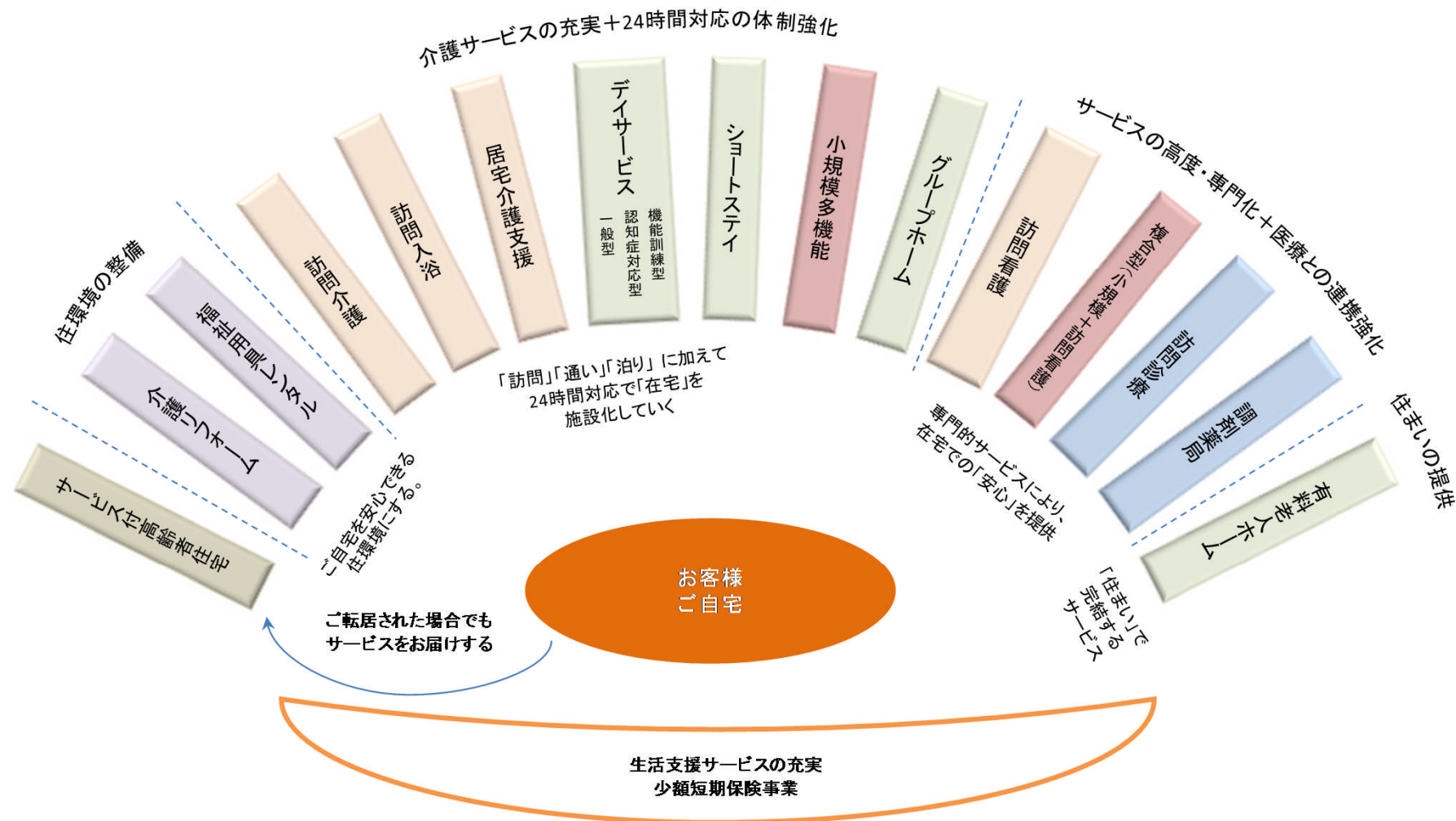


地域包括ケアシステムと当社のサービス展開②

中期経営計画2016

「在宅の施設化」の方向性

- 重度要介護のお客様も在宅で生活ができるよう、泊りを含めた24時間サービスに加えて、医療連携を推進していく。
- 生活支援サービスについても、少額短期保険によってバックアップしていく。



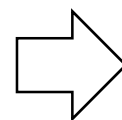
事業別方針① 目標《訪問系サービス》

中期経営計画2016

売上高

2012年3月期（実績）

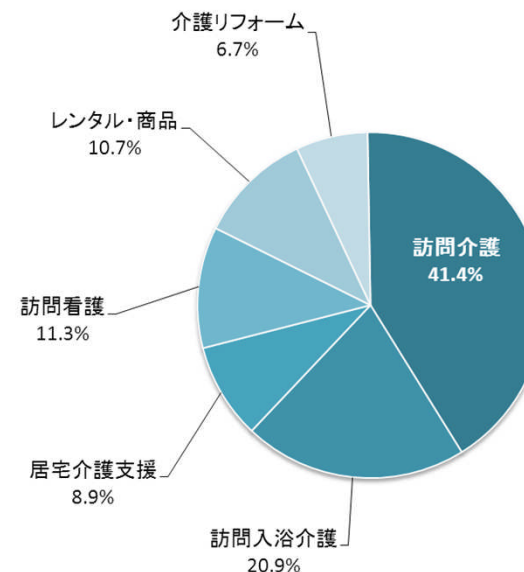
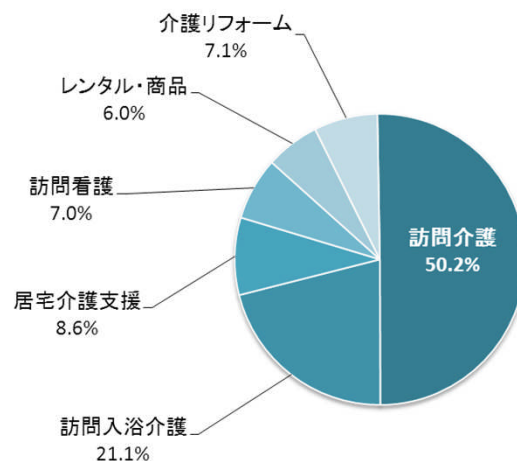
17,710百万円



2016年3月期（計画）

24,380百万円

売上構成比



事業所数

訪問介護	211
訪問入浴介護	82
居宅介護支援	107
訪問看護	33
レンタル・商品	25
リフォーム	18
合計	476

248
120
140
77
34
27
646

※定期巡回・随時対応型訪問介護
看護28拠点を含む

事業別方針① 課題と施策《訪問系サービス》

中期経営計画2016

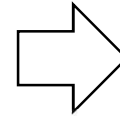
事業	現状認識／課題など	戦略／施策など
訪問介護	➤ 在宅介護における中心的な役割をもつ事業 ➤ 採用環境は改善するも人材確保は課題	➤ 訪問看護とともに定期巡回・随時対応型訪問介護看護を推進 ➤ 単身・重度の要介護者にも在宅で生活を継続できるような、いわゆる「在宅の施設化」に対応していく
訪問入浴介護	➤ 創業からの事業として高いシェアをもつ ➤ 新規参入が少なく、淘汰・寡占化が進む	➤ 天然温泉浴・炭酸泉浴などサービスアイテムを強化する。 ➤ ドミナント戦略により地域シェアを高める。
居宅介護支援	➤ ケアマネジャーの育成および採用に注力 ➤ 規模の小さい事業所の規模拡大が課題	➤ 主任ケアマネなどの資格取得を推進する。 ➤ 採用面で「ケアマネ資格が取れる会社」をアピールしていく。
訪問看護	➤ 既存展開エリアでの新規開設、人材の採用を推進 ➤ 他サービスとの連携の強化が課題	➤ 「在宅の施設化」の主軸となるサービスとして強化していく。 ➤ 定期巡回・随時対応型訪問介護看護は、お客様により安心を提供できる「一体型」の運営を確保する。
レンタル・商品	➤ 介護生活の比較的初期の段階から必要とされるサービスとして重要性が高い。 ➤ 事業規模の拡大とともに商材の取引量が増え、仕入価格の抑制に貢献する。	➤ 事業拡大にむけて、さらに人的投資を積極的に注力する。
リフォーム	➤ 都市部の高齢化により、引き続き成長が見込まれる。 ➤ 介護リフォーム事業会社として市場における優位性拡大	➤ 事業拡大にむけて、さらに人的投資を積極的に注力する。

事業別方針② 目標《施設系サービス》

中期経営計画2016

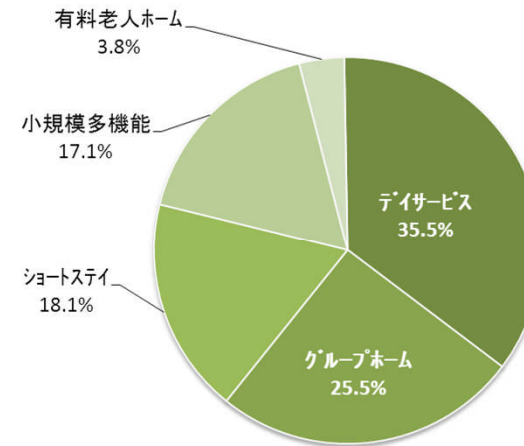
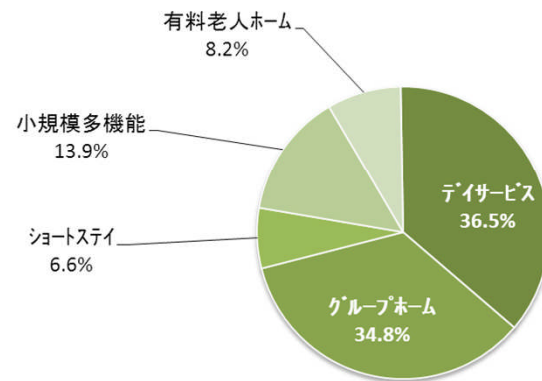
売上高

2012年3月期（実績）
7,390百万円



2016年3月期（計画）
15,950百万円

売上構成比



営業所数

デイサービス	44
グループホーム	29
ショートステイ	5
小規模多機能	19
有料老人ホーム	2
合計	99

97	※リハビリ対応型、認知症対応型などの46拠点を含む
52	
31	
44	※複合型Ⅰの10拠点を含む
2	
226	

事業別方針② 課題と施策《施設系サービス》

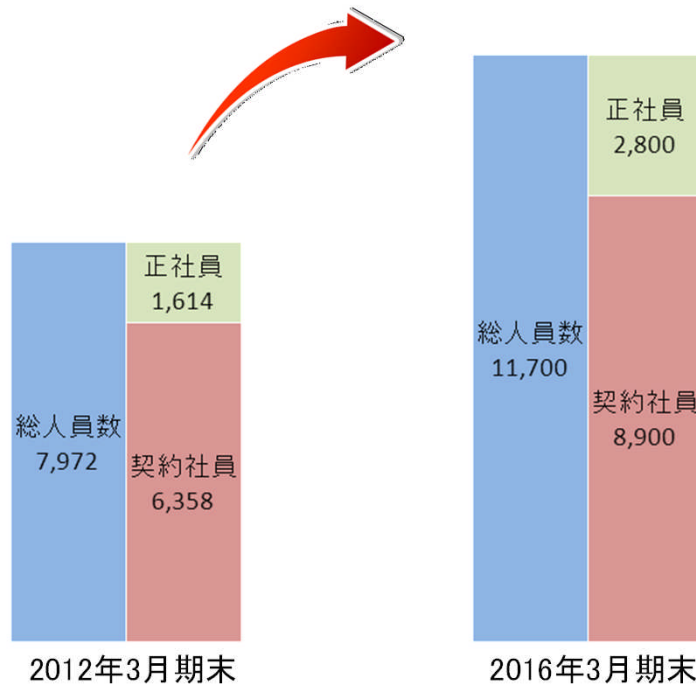
中期経営計画2016

事業	現状認識／課題など	戦略・施策など
デイサービス (通常型)	➢ 激しい競争環境のうえ、報酬改正の影響もあり収益性は低下傾向にあるが、引き続き市場規模は大きい。	➢ お客様に選ばれるデイサービスになるため、イベントやサービスの充実を図る。 ➢ 新規開設はショートステイとの併設を中心として、複合サービスとしてのメリットを出していく。
デイサービス (認知症対応型) (リハビリ対応型)	➢ 認知症対応型デイサービスの収益性は高く、都市部におけるニーズは高い。 ➢ リハビリテーションに特化した短時間サービスへのニーズも高い。	➢ 認知症ケアやリハビリなど、小規模ながら専門性の高いデイサービスを主要都市部にて展開する。
グループホーム	➢ ニーズは高く、収益の確保は比較的容易。 ➢ 設置許認可は市町村指定によるため、スピードと規模をともなった展開は見込めない。	➢ 引き続き、地域のニーズに合わせた展開を行う。
ショートステイ	➢ 介護者のレスパイトケアの観点からニーズが高い。 ➢ 事業運営は難しいが、収益性は高く、広範囲をカバーできることから、地域におけるブランド向上にも貢献する。 ➢ 人材採用と採用後の定着が課題。	➢ デイサービスとの併設を基本として、将来的な複合型サービスへの対応を図る。 ➢ 正社員比率を高め、人員の安定化を図る。
小規模多機能	➢ 比較的、事業難易度が高いとされているが、当社では、運営ノウハウの蓄積が進み、収益性は安定している。	➢ 訪問看護との複合化による複合型サービスに取り組み、より医療的な高度専門的サービスに対応できるようにする。
有料老人ホーム	➢ 入居一時金および月額利用料を低額に抑えたホームの集客力が高い。 ➢ 当社施設は収益安定しているが、継続的な集客が課題。	➢ 在宅介護分野への投資を優先し、新規開発は控え、既存施設の質の向上に努める。 ➢ サービス付き高齢者住宅については、他の運営事業者と連携を検討し、介護サービスの提供に努める。

人事・採用計画

中期経営計画2016

総人員数にしめる正社員・契約社員の推移



2012年3月期末⇒ 2016年3月期末 増加人員数と構成割合

		2012年3月 期末	2016年3月 期末
正社員	増数	1,186	
	割合	20.2%	23.9%
契約社員	増数	2,542	
	割合	79.8%	76.1%

【人員・採用計画】「在宅介護の分野で働くなラセントケア」というブランドを作る。

- 包括単位型事業の展開を踏まえ、正社員・固定給社員の採用を図る。
- 看護師や理学療法士・作業療法士など専門職採用を強化する。
- 高等学校卒業者を含め、新規学卒者の採用を強化し、教育・研修を通じて雇用の安定化を図る。

本資料に関する注意事項

中期経営計画2016

- 本資料は情報の提供を目的としており、本資料における将来の予測・計画に関する記載は、当社グループが現時点において入手可能な情報に基づき分析・判断したものです。これらは経済環境や介護保険法を含む法制度の改正、規制や雇用情勢等のリスクや不確実な要因の影響を受けます。
- したがって、諸要因の変化により、記載内容とは異なる結果となる可能性があります。
- 本資料の著作権はセントケア・ホールディング株式会社に帰属します。いかなる理由によっても当社に許可なく資料を複製・配布することを禁じます。