



2010年8月期 決算報告資料

セントレックス
Centrex 2494

メディカル・ケア・サービス株式会社



Corporate Presentation

2010年8月期 決算説明資料



<http://www.mcsg.co.jp>



1 決算概況および主要経営指標の推移



決算ハイライト (P/Lおよび各種指標)

(百万円)

	第9期 08/8期	第10期 09/8期	第11期 10/8期	増減額	前期比
売上高 (100%)	8,711	10,601	12,894	2,293	21.63%
売上原価	7,429	8,927	10,624	1,697	19.01%
売上高原価率 (%)	85.3%	84.2%	82.4%		-1.8ポイント
売上総利益	1,281	1,674	2,269	595	35.54%
売上高総利益率 (%)	14.7%	15.8%	17.6%		1.8ポイント
販売管理費	1,022	1,203	1,439	236	19.62%
売上高販管比率 (%)	11.7%	11.4%	11.2%		-0.2ポイント
実質販売管理費	963	1,073	1,273	200	18.64%
売上高実質販管比率 (%)	11.1%	10.1%	9.9%		-0.2ポイント
営業利益	258	471	830	359	76.35%
売上高営業利益率 (%)	2.9%	4.4%	6.4%		2.0ポイント
経常利益	241	436	845	409	93.93%
売上高経常利益率 (%)	2.7%	4.1%	6.6%		2.5ポイント
当期純利益	97	251	498	247	98.47%
売上高純利益率 (%)	1.1%	2.4%	3.9%		1.5ポイント

実質販売管理費：販売管理費から「連結調整勘定償却」および「営業権償却」を控除したものと

(円)

発行株数(株)	14,300	14,300	14,300		
ROE(%) 平残ベース	11.3%	23.9%	35.0%		11.1%
EPS(円) 期末ベース	6,831.12	17,557.99	34,848.92		17,290.93
ROA(%) 平残ベース	3.0%	6.5%	10.6%		4.1ポイント
BPS(円) 期末ベース	64,573.02	82,178.54	116,792.78		34,614.24
従業員(正社員)	2,147	2,665	2,759		94

3期連続の増収増益、かつ過去最高益

増収については、GHの増加11棟(新規10棟・M&A1棟)と入居率の向上および処遇改善交付金の3つが主因

増益については、入居率・在所率の向上と原価・販売管理費のコストコントロールの2つが主因

離職率の低減による採用経費の低下や広告宣伝費の圧縮など



決算ハイライト (B/SおよびC/S)

単位:百万円

資産の部			負債の部				
09/8期	10/8期	増減額	09/8期	10/8期	増減額		
売掛金	1,632	1,778	146	短期借入金	1,080	405	675
たな卸資産	212	30	182	流動負債合計	2,304	1,983	321
流動資産合計	2,609	2,926	317	長期借入金	483	631	147
建物及び構築物	117	221	104	長期預かり金	171	179	8
のれん	623	483	140	固定負債合計	752	1,000	248
固定資産合計	1,669	1,760	92	純資産の部			
資産合計	4,278	4,687	409	利益剰余金	85	413	498
				株主資本合計	1,174	1,673	498
				純資産合計	1,221	1,703	482
				負債・純資産合計	4,278	4,686	408

10/8期にて累損を解消
(利益剰余金 **85** **413**)

流動比率が**34.3%**改善
(113.2% 147.5%)

有利子負債依存度が**14.2%**減少
(42.4% 28.2%)

「たな卸資産」の減少分約180百万円は、販売用不動産として売却

「建物及び構築物」の増加分(約100百万円)は前期「建設仮勘定」で計上分を、今期「建物」に振り替え(GH豊田高岡)

単位:百万円

	09/8期	10/8期
営業活動によるCF	60	1,255
投資活動によるCF	485	364
財務活動によるCF	433	521
現金及び現金同等物に係る換算差額	0	0
現金及び現金同等物の増減額	113	369
現金及び現金同等物期首残高	577	464
現金及び現金同等物期末残高	464	834

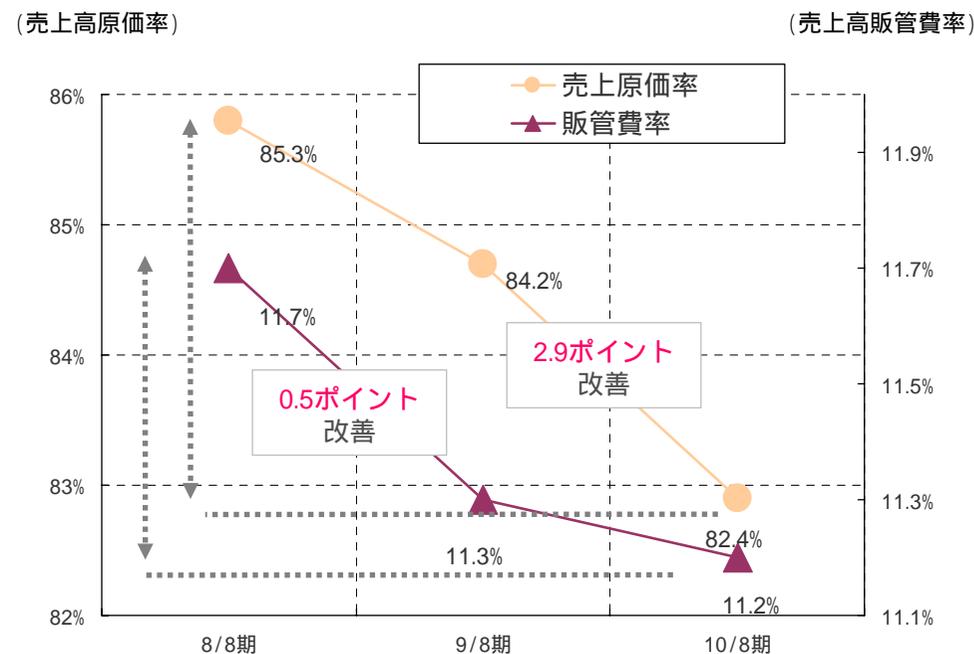
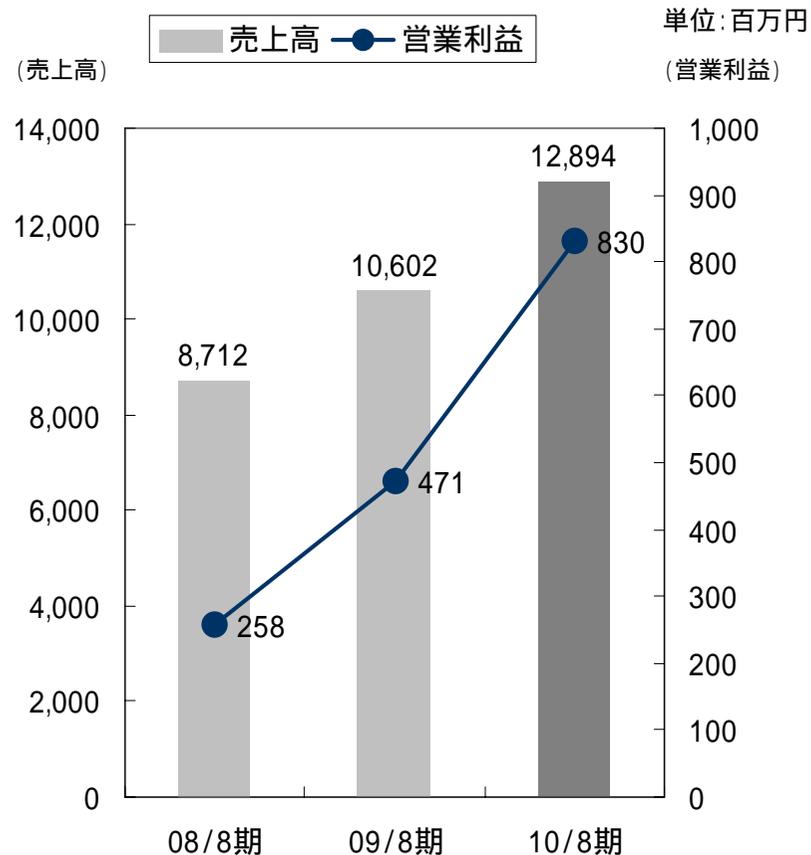
営業CFが大幅に改善

(60 1,255)

規模の拡大と既存施設の入居率向上、およびコストの圧縮により、本業のCashを産み出す力が強化された

短期借入金の返済を進め、一部を長期借入金に借換
財務体質を強化

売上高および販売管理費の推移 (過去3年間)



売上高は毎期**約20%ずつ増加**

営業利益は、2期連続で**約70%ずつ増 (約2.4倍)**

営業利益率、昨年度から**1.2ポイント増加し、6%の大台へ**

売上、利益の増加と対照的に原価、販管費は

08/8期 10/8期にて減少(スリム化が促進)

売上原価率は08/8期 10/8期で**2.9ポイント超改善**

販管費率は08/8期 10/8期で**0.5ポイント改善**

実質販管費率は、08/8期 10/8期で、**1.2ポイント改善**

グループホーム・介護付有料老人ホームの棟数および入居の推移

【グループホーム(GH)】

GH棟数は前年度比で**11棟**増設

GH入居率は前年度比で**1.7ポイント**増

(既存施設 期中平均の入居率: 96.1% **97.8%**)

10/8期末の既存月末入居率は**98.9%**で創業来最高水準

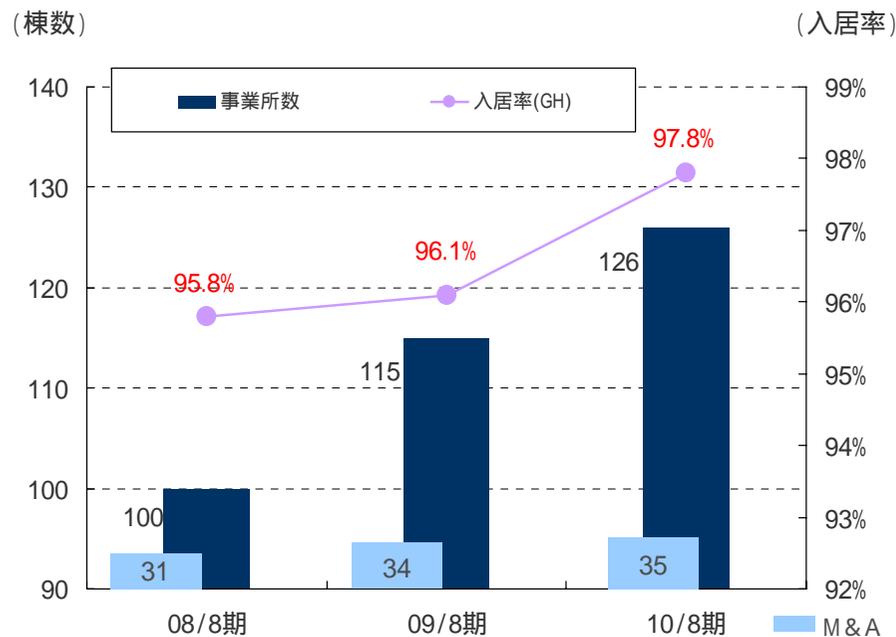
既存施設: 開設後5ヶ月以上経過した施設

【介護付有料老人ホーム】

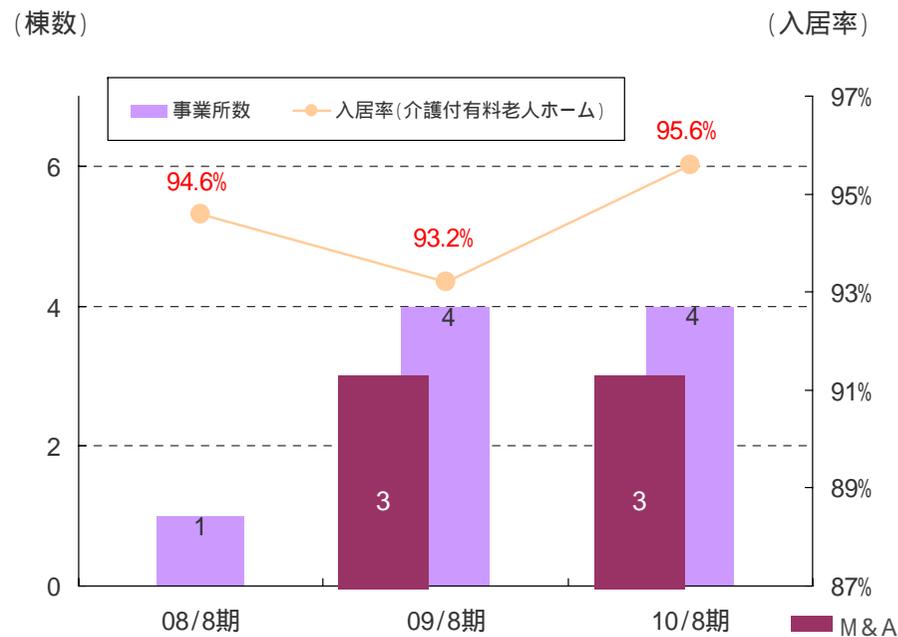
09/8期より**4棟**体制へ(ファミニュー3棟事業継承)

既存施設期中平均の入居率は昨年度比で**2.4ポイント**増

今期8月末の最新の入居率は、**96.5%**



グループホームの棟数と入居率の推移

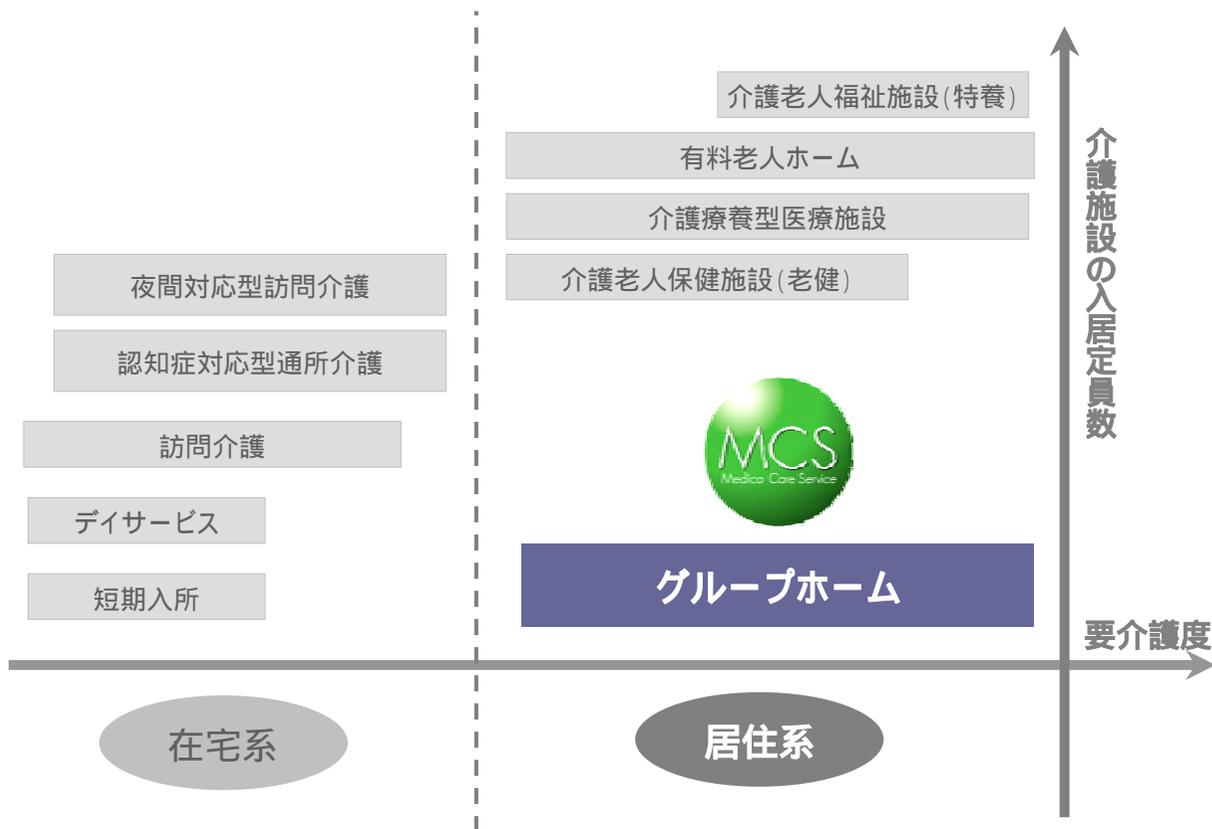


介護付有料老人ホームの棟数と入居率の推移



2 市場・業界動向

当社のポジショニング



グループホームの特徴

在宅系と比較し、一旦入居があると、その後、**安定的な収益**が見込める。

小さな資本投下で事業拡大が可能なため、**新規展開スピードが早い。**
(年間15~20棟ペースでの新規開設を継続)

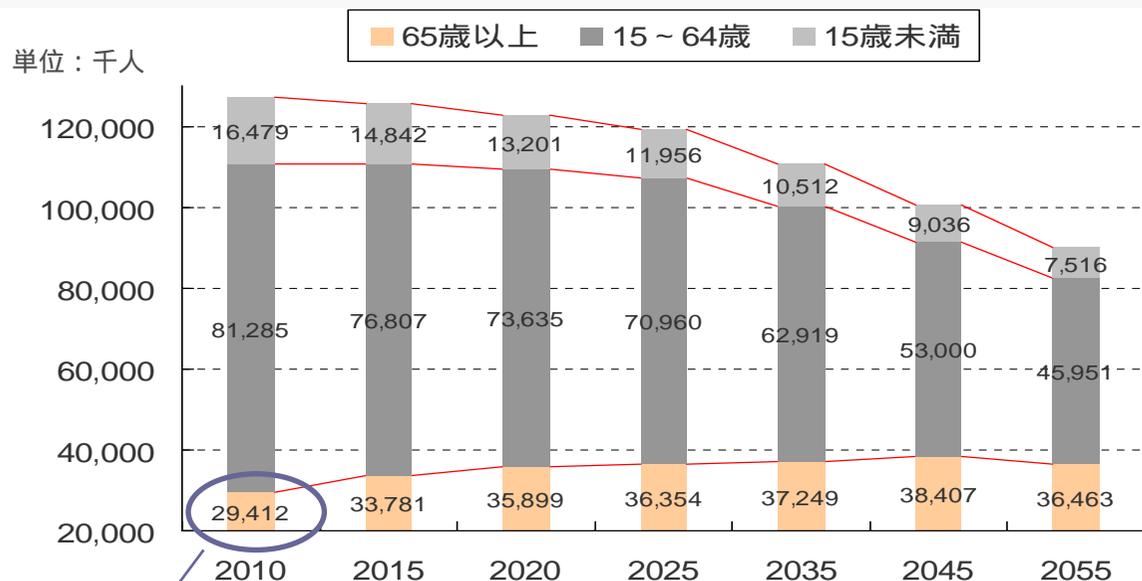
一つの施設を小さな資本投下で立ち上げ、運営を行う事ができる為、**事業リスクが小さい。**

入居者様の介護度・状態・ご家族のご要望に応じた、**きめ細やかな対応**が可能。

少人数のスタッフで運営が可能な為、**低コスト(広告費等)**で必要なスタッフ数を確保できる。

サブリース方式を取り入れることで、さらに**高い資本効率性**を実現。

市場動向と人口動態



高齢者人口は過去最高

要介護認定者



2010年

15年後

要介護認定者



2025年

要介護認定者は275万人増加 認知症高齢者は115万人増加

生産人口は1030万 ↓

出所：国立社会保障・人口問題研究「日本の将来推計人口(2002年1月推計)」、厚生労働省「2015年の高齢者介護」
厚生労働省「介護給付費実態調査月報(2008年2月審査分)」、要介護認定者数は、各種資料より当社試算
但し、介護予防を実施しない自然体(制度改正前)
社会保障国民会議における検討に資するために行う医療・介護費用のシミュレーション

介護需要は引き続き拡大

65歳以上高齢者・要介護認定者・認知症の高齢者は年々増加



居宅・在宅サービスのインフラ拡大

労働人口(介護従事者)の減少

65歳未満の生産人口は徐々に減少
介護従業者の必要人数は、
2010年、140万人【1.7%】
2025年は250万人【約4%】

介護職員の採用が激化

大規模<小規模が安定
(少人数によるケアサービス)



グループホーム等小規模サービスの
事業環境は優位に拡大

介護保険制度 政策動向

人材・雇用

介護雇用プログラム

養成機関での受講時間も含め、給与を得て、働きながら介護資格を取得するプログラム。
(就業中の**人件費等を助成**)

介護未経験者確保等助成金

介護関係業務の未経験者を雇用保険一般被保険者として雇い入れ、1年以上継続して雇用することが確実であると認められる場合、事業者への支援を行うもの
(1人あたり**50～100万円**を助成)

開発・オーナー

施設開設準備経費補助金

高齢者福祉施設における開設時から安定した質の高いサービスを提供するための体制整備の支援を目的とし、ホームの開設準備に要する経費及び用地確保のための経費を補助する
(定員数×**60万円**を助成)

グループホーム整備事業助成金

東京都において、建設(創設)にともなう費用を助成。
(1ユニットあたり**2,000万円**、
重点地域は**3,000万円**)

報酬・制度

2009年度介護報酬3%UP

新規の加算として、サービス提供体制強化加算、認知症ケア加算などが追加

2009年10月より

介護職員処遇改善交付金支給
長妻厚生労働大臣より平成24年度以降も介護職員の処遇改善に取り組む旨の言及あり(平成21年10月14日)
(国庫にて**4000億円超**の財源投入)

2012年度

介護保険・報酬改定

医療との連携、重度化に対する加算評価の流れ (2012年度は診療報酬同時改定)

介護施設の総量規制の根拠となる**参酌基準**の緩和を検討 (規制緩和による施設整備の拡大)

現行の政策に加え、介護事業環境に対しては、追い風が見込める

政府のサービス提供構想

地域包括ケアシステム

地域住民は住居の種別(特定有料、グループホーム、自宅など)にかかわらず、概ね30分以内(日常生活圏域)に生活上の多様なサービスを24時間365日通じて受けられる状態

- ・住まいとケアの分離
- ・地域完結型
- ・地域住民による
- ・互助活用
- ・なじみの人間関係維持

居宅介護の限界点を高める

整備バランス

施設介護

- ・住まいとケアがパッケージ
- ・内部完結型
- ・24時間安心のケア(重度対応)



- 介護老人福祉施設等
- ・24時間ケアの提供
 - ・介護・入浴・食事提供・ベッドコール
 - ・生活支援 等
 - ・専門職の配置
 - ・バリアフリー空間の提供

しかし

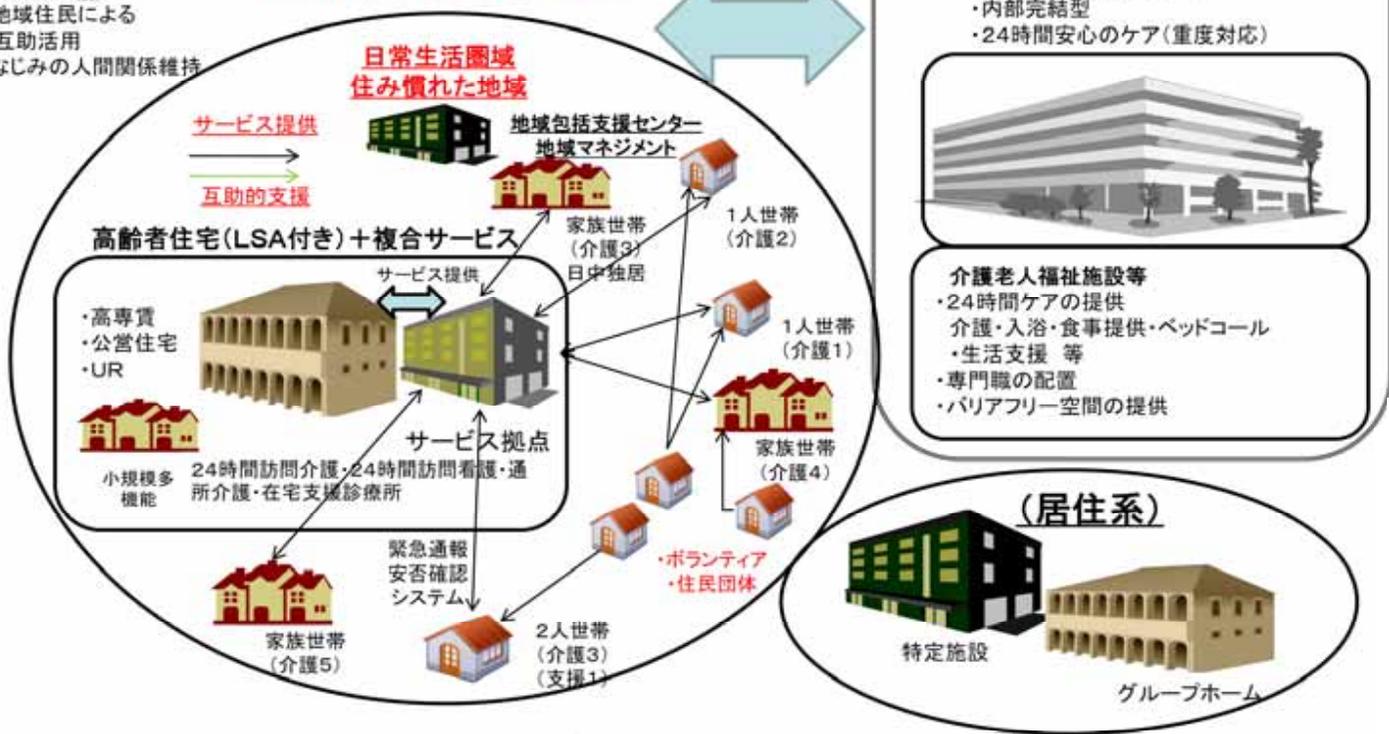
喫緊の課題として、特養待機者42万人への対応・受入れが迫られている

特養・老健等施設は、財源難で整備が足踏み

地域分散の考えにより、大規模施設の整備には一定の制限が予想



当面は、中小規模の居住系施設の需要向上と整備が継続



※施設において提供される各種生活支援サービスは地域においても不可欠。介護サービスに加えて見守り・配食・安否確認ITシステム・地域送迎等をシステム化して、地域包括ケア体制へ。



3 今後の事業展開

グループホーム事業戦略

基本方針

認知症分野のリーディングカンパニーへ
ケア品質の向上
職員満足度の向上



年間15～20棟ペースの拡大戦略

既存地域とのシナジーが図れる、既存施設展開地域でのエリア形成

首都圏(東京都・埼玉県)及び愛知県を中心とした、需給ギャップの大きい大都市への展開を強化

グループホームが散在し、マネジメント効率が悪い西日本地区の開発体制強化

重点戦略 【複合・併設事業展開】

PFI(Private Finance Initiative)事業、整備助成金等の活用により、首都圏(東京・埼玉)、**主要密集地域**への展開を強化

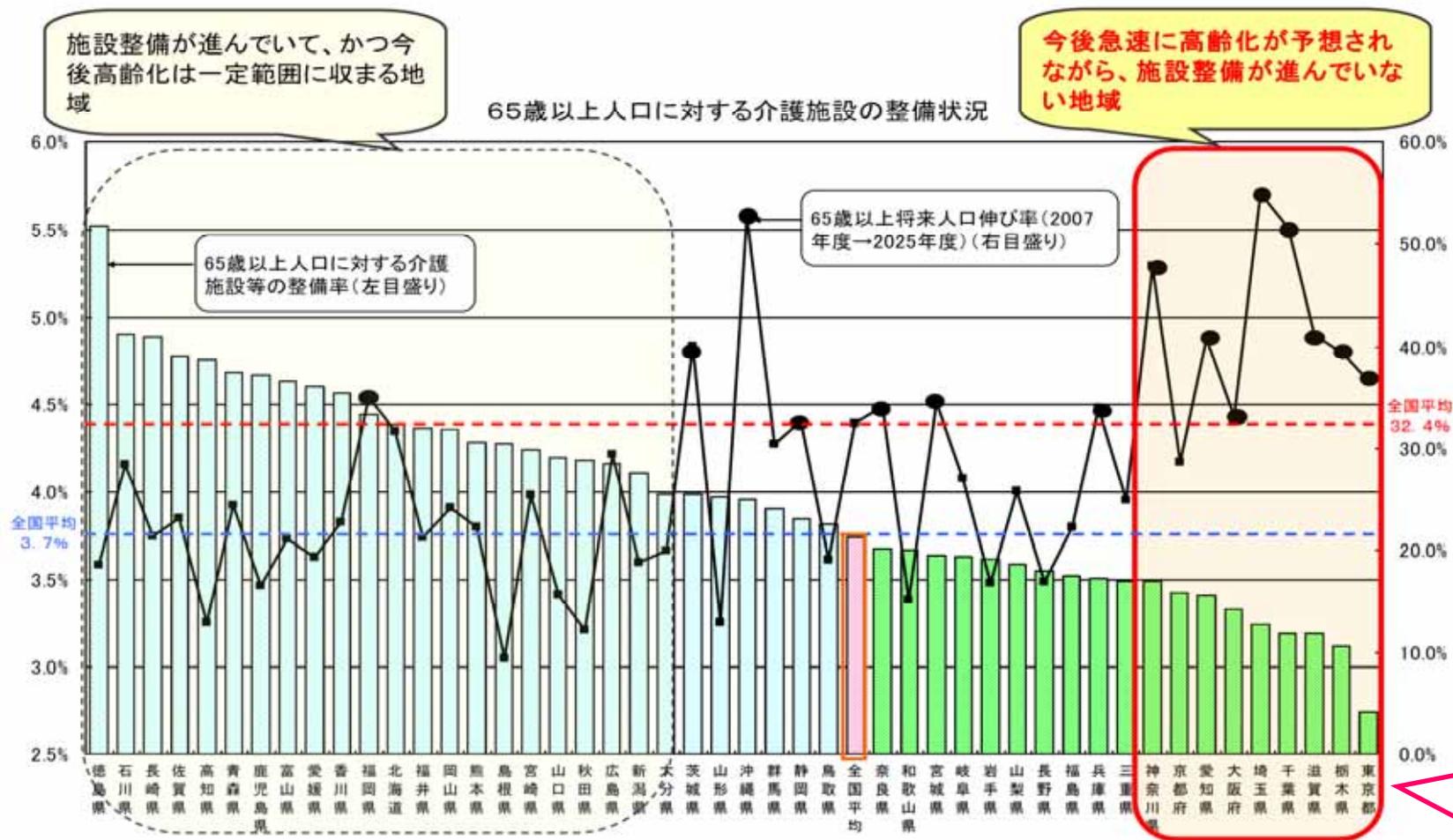
小規模多機能との併設を視野に(地域包括ケアの流れの中で、複合機能への需要が高まっている、行政のニーズも高い)

重点戦略 【M&A戦略】

- 背景 : 1) 公募の「**量的・地理的制約**」による事業展開の制限
2) **密集エリア形成**を進める事による事業シナジーの強化

戦術 : 案件の大小を問わず、積極的な情報収集を展開
(M&Aコンサル会社、金融機関、証券会社等との情報ネットワークを強化)

地域別介護施設の整備状況 (参考)



※棒グラフについては、次の数値を平成19年10月時点の高齢者人口(総務省「人口推計」)で除して合算した率。
 ・介護保険3施設については、平成19年10月時点の定員数(平成19年介護サービス施設・事業所調査(概況))
 ・居住系サービス(認知症高齢者グループホーム、特定施設)については、平成18年10月時点のサービス利用者数(平成18年介護サービス施設・事業所調査)
 ※平成19年度(2007)から平成37年度(2025)までの65歳以上人口の伸び率は、総務省「人口推計」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の都道府県別将来推計人口(平成19年5月推計)」を基に作成

介護付有料老人ホーム事業戦略

基本方針

年間1～2棟ペースの安定拡大



グループホームで培った認知症ケアを活かし、**認知症高齢者に特化した介護付有料老人ホームをグループホーム密集地域に展開**

今後の成長戦略として他市場を開拓、**アジア進出**を展望

重点戦略 【海外展開】

グループホームが7～10箇所程度密集している地域に、**認知症特化型の介護付有料老人ホーム**を計画的に展開
海外展開を視野に入れ、**アジア圏**を中心とした市場リサーチを開始

今後の成長戦略として、介護先進国の優位性を活かし、**ノウハウを海外輸出**

重点戦略 【認知症特化型有料老人ホームの展開】

ポイントは、**GHと同水準の利用料金設定**であること

医療行為、重度化への対応 ……**医療行為**が必要な入居者、入居希望者を受け入れ、**GHからの移り住みが可能に**
待機者取り込みによる収益化……既存GHの待機者を効率的に取り込み、他社施設に対しても、**価格優位性**により顧客獲得
GH偏向型の事業構造の是正……GHとのシナジーにより、安定収益化、**第2の柱**として事業を強化・育成

在宅・その他サービスの事業戦略

小規模多機能・デイサービス 併設サービス

地域包括ケアの流れから、認知症ケアの中核的拠点として、行政の整備意向は強い
GHとの併設事業所を展開し、行政ニーズに対応するとともに、複合施設をモデル化

- ・行政サイドの整備ニーズが高い(公募参加機会の増加)
- ・小規模ゆえ、開設ハードルは低く、マネジメントも容易、**収益性**の観点からもメリット大
- ・職員の**キャリアパス**の選択肢が増える
- ・居住系サービスとの相乗効果が見込める(在宅 居住の導線構築)

食の品質向上による他社との差別化

グリーンフード(子会社)による全施設へ訪問指導の実施
 調理職表彰制度の導入
 各種イベント・コンテストの開催

統括調理主任制度の推進
 全国調理職向け研修の実施

福祉用具インターネット(外部)販売

内部に特化していたオムツ等の福祉用具販売を、

外部の個人顧客(在宅サービス利用者等)へ、インターネットを通じて販売

- ・**介護保険外サービス**の収益源確保による、事業バランスの安定化
- ・居住系サービスの**潜在顧客(準待機者)**に直接的にアプローチ

認知症ポータルサイト

認知症に関する総合情報サイト、病状や介護に関する情報で悩みを解決

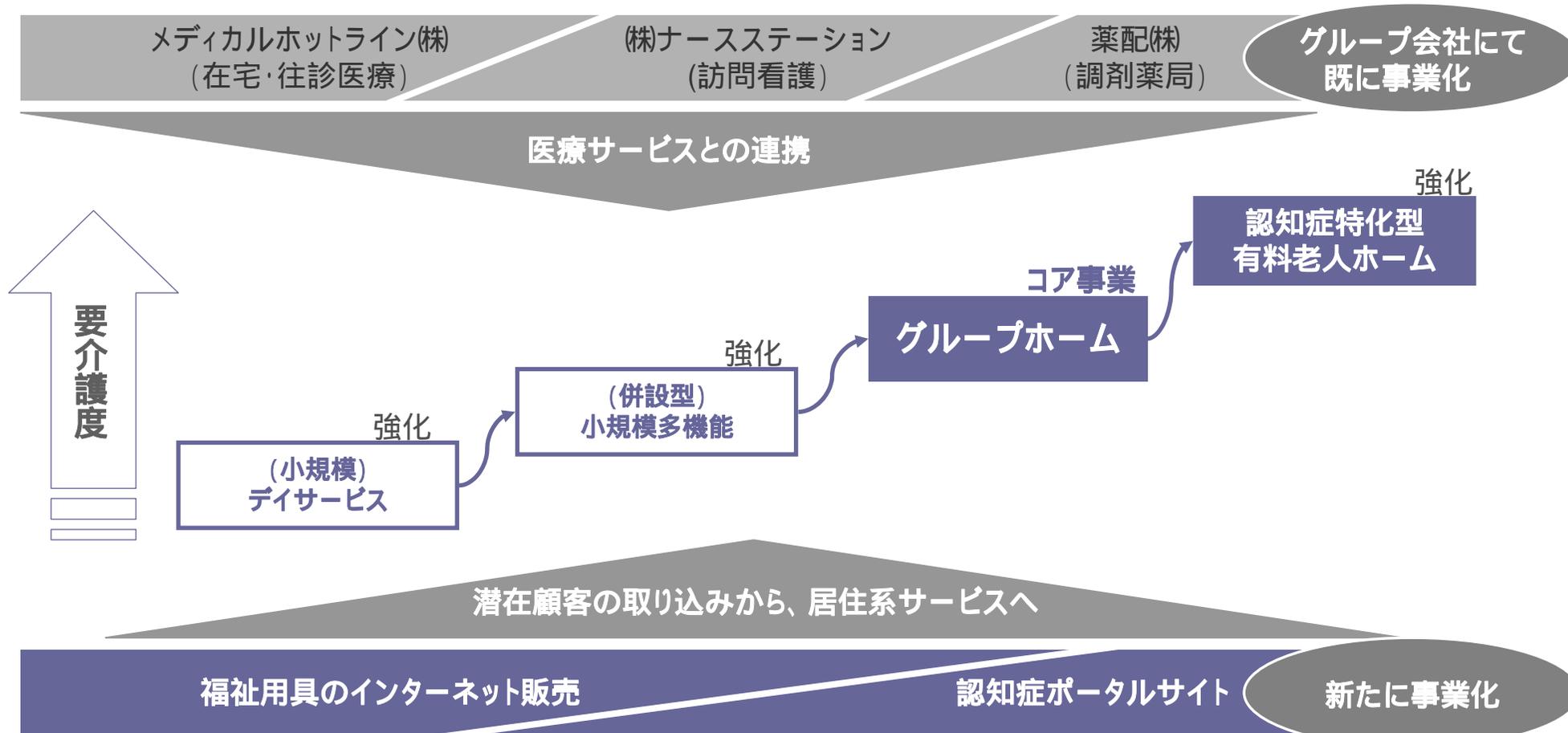
- ・(認知症等の)インターネット上のキーワード検索から、**ニーズの上流をキャッチ**
- ・潜在顧客を早期に囲い込み、主力の居住系サービスや在宅サービスとのシナジーを図る

居宅系サービス
 (GH・特定施設)
 とのシナジー強化

収益源と
 多様化と強化

サービスインフラ構築による展開イメージ ~キーワードは「認知症」~

在宅サービス等のインフラによって取り込んだ顧客を、主力の居住系サービスへ
医療・看護・調剤サービス等を加え、包括的なサービスを提供



今期の重点方針

今期の5大方針

ケアサービスの骨格形成と育成体制の構築

…リーディングカンパニーにふさわしい良質なケアサービスを提供する為に、その根底にあるケアの基本体系(考え方・理念・基準)を構築する

人材力強化の為に基盤構築

…人材を採用・育成・評価するための基盤を構築し、成長とケアの質の根幹を支える

自社の強みを活かした既存事業の拡充と新規事業の並列展開

…既存事業の強化・拡大戦略の推進、自社の強みを活かした新たな事業展開による収益力向上と事業バランスの安定化

広報基盤の構築と強化

…情報発信の質の向上と量の拡大によるブランディング及び社内外利害関係者との関係強化

経営と運営を支える仕組み作りと支援機能の強化

…成長を支える為の支援を主眼とした、各種管理機能の強化

組織体制の強化～3大機能の充実

ケア推進課の強化

…ケア品質の向上に向け、現場のプロフェッショナルを集結し、ケアトレーナーとして配置

ケア品質の向上

+

事業推進部の新設

…新規事業立ち上げ・育成業務サポート課新設による現場サポートの体制・支援強化

現場支援機能の強化

+

開発企画課の新設

…プレマーケティング、公募対応力強化による戦略的開発を展開

施設展開力の強化



4 中期利益計画



今期以降の利益計画

今期利益計画

(百万円)

	第11期 10/8期	第12期 11/8期	増減額	前期比
売上高 (100%)	12,894	14,100	1,206	9.4%
営業利益	830	900	70	8.4%
売上高営業利益率 (%)	6.4%	6.4%		0ポイント
経常利益	845	1,000	155	18.3%
売上高経常利益率 (%)	6.6%	7.1%		0.5ポイント
当期純利益	498	550	52	10.4%
売上高純利益率 (%)	3.9%	3.9%		0ポイント

(円)

EPS(円) 期末ベース	34,848.92	38,461.54		3,612.62
グループホーム棟数	126棟	146棟		20棟
介護付有料老人ホーム棟数	4棟	4棟		0棟

中期利益計画

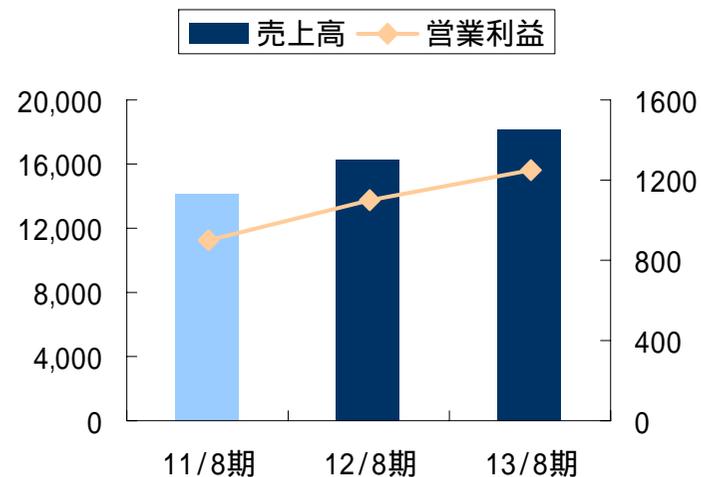
(百万円)

	11/8期	12/8期	13/8期
売上高	14,100	16,300	18,100
営業利益	900	1,100	1,250
営業利益率	6.4%	6.7%	6.9%

営業利益率は、6%台を死守

GH棟数(新規)	146(20)	161(15)	176(15)
特定施設(新規)	4(0)	5(1)	6(1)

(百万円)





【お問い合わせ先】
メディカル・ケア・サービス株式会社
経営企画室 IR担当
TEL 048-661-2260
FAX 048-661-2266
E-mail info@mcs.co.jp
URL <http://www.mcs.co.jp>