

株主メモ

事業年度 9月1日から翌年8月31日まで
定時株主総会 毎年11月
期末配当金受領株主確定日 8月31日

株主名簿管理人
特別口座の口座管理機関 三菱UFJ信託銀行株式会社


(同連絡先) 〒137-8081
東京都江東区東砂七丁目10番11号
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
電話 0120-232-711 (通話料無料)

公告の方法 電子公告により、当社ウェブサイト (<http://www.mcsg.co.jp/>) に掲載いたします。なお、やむを得ない事由により電子公告によることのできない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。

(ご注意)
株主様の住所変更、買取請求その他各種手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。

特別口座に登録された株式に関する各種手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問い合わせください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取り扱いいたします。

IRサイト <http://www.mcsg.co.jp/gaiyo/ir.html>



Medical Care Service
Business Report
2010



成長の礎となった 創業以来変わらぬ「想い」

代表取締役会長 高橋 誠一

1999年、メディカル・ケア・サービスは三光ソフラン株式会社のオフィスの一角から始まりました。そして、今ではグループホームが126棟、介護付有料老人ホームを4棟運営する会社にまで成長しました。

創業当時、日本は既に深刻な高齢化の時代を迎えていました。「高齢化で苦しむ社会の役に立ちたい」「地域社会に貢献できることをしていきたい」。このような二つの想いが重なり、私は介護施設の運営を決意しました。

介護施設を開設するにあたり調査を進めると、日本中に認知症の方を抱えているご家族がたくさんいること、またその方たちを支えるための施設が圧倒的に不足していること、認知症の介護が通常の介護の何倍も負担がかかることも知りました。



認知症のケアは専門性が高く、ノウハウの標準化が難しいことなどから、敬遠する事業者も多い中、私は2000年の介護保険法改正（民間事業者による介護業界への参入が可能に）と同時にこの業界に参入しました。

会社設立後、1年半にわたり様々な準備を整え、2001年6月、埼玉県桶川市に念願の1棟目のグループホームをオープンさせることができました。あれから10年、規模が大きくなった今も私の想いは変わりません。

認知症に苦しむご本人様とご家族様を全力で支え、そして介護施設の運営をサポートして下さっている地域社会の皆様とともに、高齢化社会と真剣に向き合う企業としての責任を果たしていきます。

また、今後は日本にとどまることなく、グローバルな視点でその輪を広げ、積み重ねたノウハウをもとに、より多くの方々へ私たちの「想い」と「サービス」を届けていきたいと思えます。

名実ともに 「認知症分野のリーディングカンパニーを目指す」

代表取締役社長 山崎 千里

メディカル・ケア・サービスは、1999年11月の設立より、2006年8月に名証セントレックスへの上場を経て、一貫して「認知症ケア」にこだわり続け、国内屈指の介護サービス提供企業へと成長しました。そして、2010年8月期には3期連続の増収増益かつ過去最高益を達成しました。こうした発展は、皆様方のご理解、ご支援によるものと深く感謝いたします。

介護保険制度の施行より10年、現在日本では490万人の方が要介護認定を受けており、そのうち200万人超が認知症の方と言われています。そして15年後には要介護認定を受ける方が750万人を超え、認知症の方は320万人以上になると予想されています。とりわけ、認知症介護はその介護の難しさから、多くのご家族が悩み、今なお適切なケアを受けられる医療機関や介護施設は限られているのが現状です。

認知症への正しい理解を求める「情報提供」や未然に防ぐ「予防活動」。心に寄り添う、そして心の通った適切かつ専門的な「ケアの提供」。医療分野との連携強化による認知症緩和の取り組みなど。認知症高齢者が明るく、安心できる社会を作るために、取り組まねばならないことは、まだまだたくさんあります。

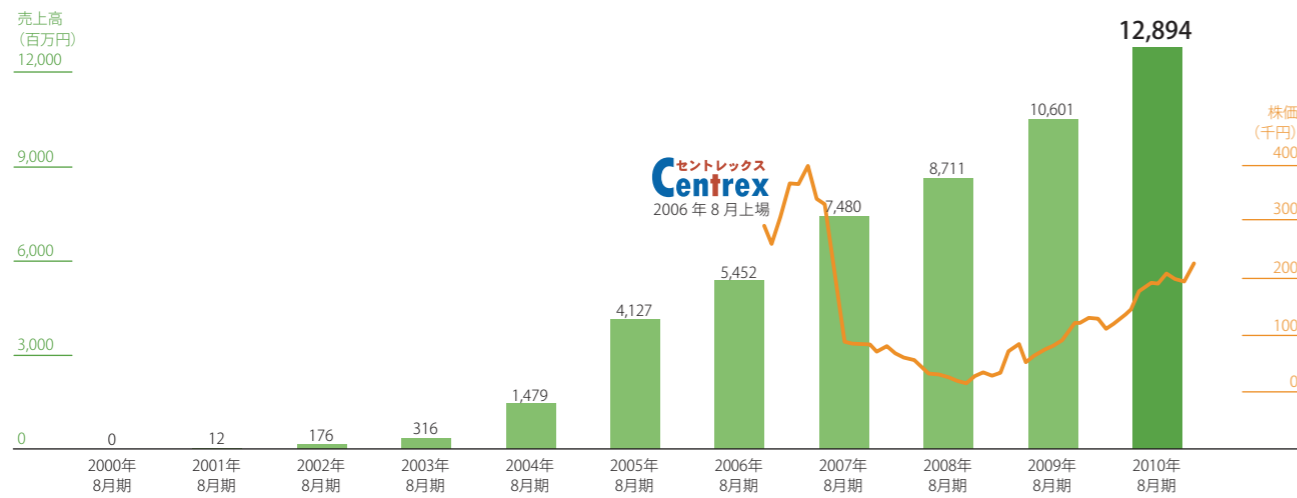
当社は、「認知症ケア」と真正面から向き合い、認知症に関する先駆的な活動を通じ、信頼性、専門性を備えた企業として、名実ともに「認知症分野のリーディングカンパニー」を目指します。

そして私たちの全国での取り組みが「発信源」となることで、地域と共鳴し、社会全体の共感を生み、「安心して住みやすい社会」創りにつながるよう、使命感を根底に持ち、全力で取り組んでいきます。

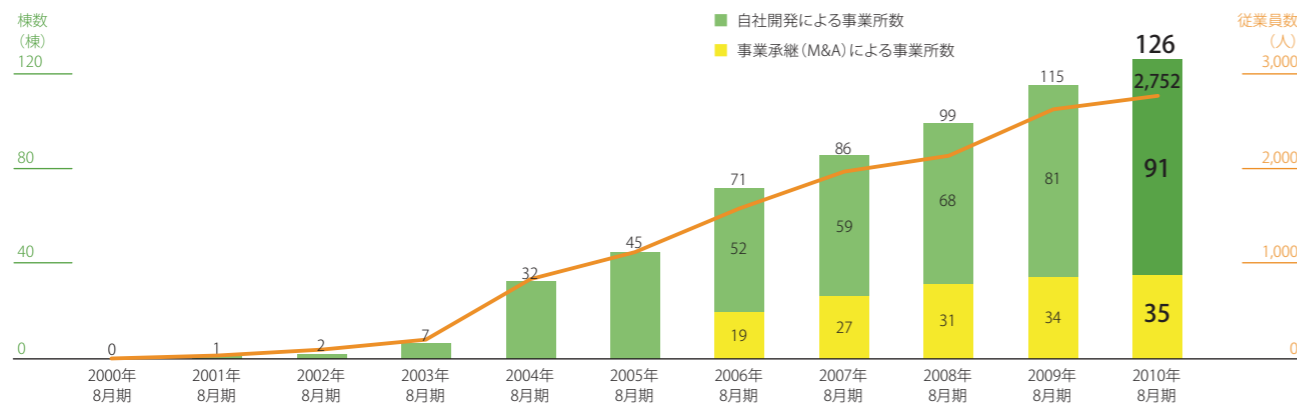


数値で見る当社の歩み

売上高と株価の推移



グループホーム棟数と従業員数の推移



2010年8月期決算概況

当期におけるわが国の経済は、緩やかながら回復の兆しが見られるものの、多分に外需に支えられただけに自律性は弱く、しかも雇用情勢の一層の悪化とデフレの持続から回復実感の乏しいものとなり、一貫して下振れリスクを伴い推移しています。

このような経済状況のもとで、当社グループ(当社及び連結子会社)は主力事業である認知症対応型共同生活介護事業(グループホーム)に注力した事業展開を行い、スケールメリットを活かした経営基盤を構築してきました。

グループホームにおいては、新規開設10棟に加え、1棟の事業承継を行い、前期比11棟増の126棟体制となったほか、介護付有料老

人ホーム(特定施設入居者生活介護)事業においては前期同様の全4棟の運営体制で推移しています。

既存施設の高入居率をベースに、新規開設も順調に寄与した結果、売上高12,894百万円(前期比21.6%増)、営業利益830百万円(前期比76.4%増)、経常利益845百万円(前期比93.9%増)、当期純利益498百万円(前期比98.5%増)と3期連続の増収増益となり、前期に引き続き、創業来過去最高益を更新することができました。

連結損益計算書(要旨)・各種指標

単位：百万円

	2008年8月期	2009年8月期	2010年8月期
売上高	8,711	10,601	12,894
売上原価	7,429	8,927	10,624
売上総利益	1,281	1,674	2,269
販売管理費	1,022	1,203	1,439
営業利益	258	471	830
経常利益	241	436	845
当期純利益	97	251	498
発行株数	14,300株	14,300株	14,300株
ROE(自己資本利益率・平残ベース)	11.3%	23.9%	35.0%
EPS(1株当たり当期純利益・期末ベース)	6,831.1円	17,557.9円	34,848.9円
ROA(総資産利益率・平残ベース)	3.0%	6.5%	10.6%
BPS(1株当たり純資産額・期末ベース)	64,573.0円	82,178.5円	116,792.7円
従業員数(正社員)	2,147人	2,665人	2,759人

2010年8月期事業概況

当期はグループホーム事業において、年間11棟の純増、入居率の向上及び処遇改善交付金の支給による報酬増加等が寄与し、大幅な増収となりました。また、離職率の低下による採用経費の低減及び広告宣伝費の圧縮などによる原価・販売管理費のコストダウンも着実に成果をあげ、増益に大きく結びつきました。

単なる業容拡大にとどまることなく、拡大均衡を目指し、より強固な経営管理体制を構築することにより、一層効率的な運営モデルを構築されつつあります。

具体的な取り組みとして、エリアマネジメント制による管理・統制機能を体制面より増強し、入居率からコストコントロールまで総合的に管理を行う基盤を強化しました。また、これら管理業務の効率化を図るべく、ワークフローの電子決済システムを導入し、意思決定の迅速化を図るなど、総合的な経営管理体制の基盤構築を進めました。このような取り組みを通じ、規模の拡大と同時に、マネジメント体制の強化を図り、「攻・走・守」のバランスを取りながら、事業を推進しました。

ケアの品質向上については、前期に引き続き「事例発表全国大会」を開催し、全国の事業所からケアの成功事例を募り、スケールメリットを活かしたケアの経験・ノウハウの情報集約と共有を図りました。

また、当期で3回目となる全ご家族様に対する満足度アンケートを実施し、ご家族様の声を基にサービスの改善を進め、ご入居者様とご家族様の満足度向上（CS）の向上に努めてきました。一方、従業員満足度（ES）向上の取り組みとしては、処遇改善交付金受給による特別手当の支給や各種社内表彰制度の導入、その他、新しい人事評価制度の導入など、職員のやりがいと働く意欲を向上させるための施策を実施し、職員満足度も前期に比べ大幅に改善しました。

加えて、創立10周年の記念企画として、介護現場における感動事例の作文コンクールを実施し、優秀作品を編成した小冊子を無料配布するなど、介護という仕事の素晴らしさを社会に発信するための対外的な広報活動も推進しました。



2011年8月期業績見通し

2010年9月現在、65歳以上の高齢者が2,944万人と過去最高を更新し、総人口に占める割合（高齢化率）も23.1%となるなど、超高齢社会が本格化の一途をたどっています。介護サービスの需要は今後も拡大傾向が続き、市場へのサービス供給はさらに加速するものと思われます。

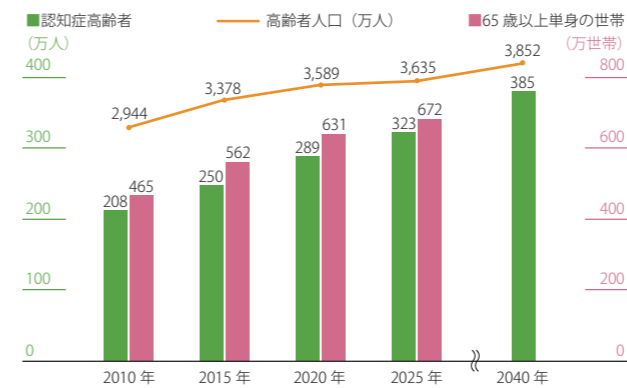
また、グループホームの新規開設や職員雇用に対する助成金をはじめ、介護職員への処遇改善を目的とした交付金の支給など、事業の後押しとなるような施策が展開され始め、介護を取り巻く環境は徐々に好転し始めています。このような環境下、当社は、引き続き主幹事業であるグループホーム事業を積極的に展開し、年間15～20棟の新規開設を計画しています。

また、重度化した際の移り住みや、待機者の確保を目的に、グループホーム密集地域に認知症ケアに特化した介護付有料老人ホームを計画的に開発することを見据え、居住系介護サービスを中心に事業を展開していきます。

また、介護サービスの提供においては、「認知症ケア」における当社の基本指針を確立するとともに、体制、制度、仕組みのあらゆる面からケアサービスの質の向上と専門化を図り、他社との差別化を一層推し進めていきます。

これらにより、次期の連結業績は、売上高14,100百万円（前期比9.3%増）、営業利益900百万円（前期比8.3%増）、経常利益1,000百万円（前期比18.2%増）、当期純利益550百万円（前期比10.3%増）を見込んでいます。

認知症高齢者と高齢化社会の環境の推移



2011年8月期の業績見通し

売上高	141 億円	前期比 9.3% 増
営業利益	9 億円	前期比 8.3% 増
経常利益	10 億円	前期比 18.2% 増
当期純利益	5.5 億円	前期比 10.3% 増

- ◆ 認知症高齢者数約 200 万人に対してグループホーム利用者はわずか約 14 万人（7%）しかいません。
- ◆ 認知症高齢者は今後 30 年で 385 万人とほぼ倍増。2025 年までに約 20 万人分の施設が必要とされています。
- ◆ 認知症介護は 365 日 24 時間体制が必要。世帯構造の変化から在宅での介護はますます困難に！

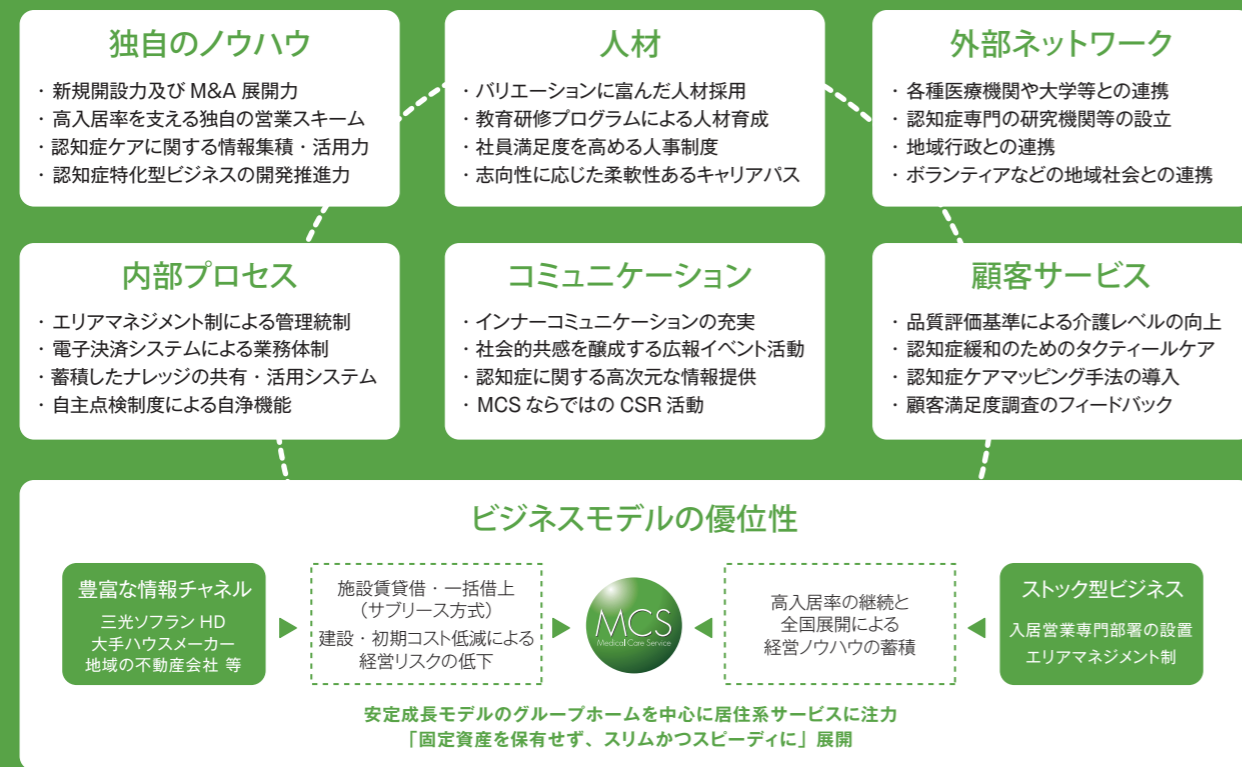
出所 総務省統計局「人口推計月報（2009年9月推計）」／厚生労働省「2015年の高齢者介護」・「介護給付費実態調査月報（2009年6月審査分）」／国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計—2008年3月推計—」

ビジョン実現に向けての価値創造戦略

当社では、ビジョンを実現するために欠かすことのできない要素を体系的に捉え、企業価値を相対的に向上させていく様々な施策を実践しています。ここでは、財務諸表では伝えきれない企業価値向上に向けた当社の魅力や取り組みをご紹介します。

中期経営ビジョン 「認知症分野のリーディングカンパニー」の実現

持続発展可能な「認知症分野のプロフェッショナル集団」を形成



1 MCSのグループホーム「愛の家」～愛があふれる家～

当社のビジョンを実現する上で、その中核を担っているのがグループホームの存在です。収益軸の中心であると同時に、ここを舞台に人を介して日々繰り広げられる様々な活動や経験こそが、当社の企業価値向上の礎となっています。

グループホームでは、認知症の方が1ユニット5～9人の少人数で生活をしています。

集団生活ではありませんが、プライベートな時間や好み、家族や友人とのつながりを大切に、認知症を患っていても、いつまでも個人を尊重した時間を過ごすことができるのがグループホームの特長です。当社が運営するグループホームは、「愛の家」という名称で親しまれており、介護福祉士や看護師、ケアマネージャー、ホームヘルパー等の有資格者をはじめ、ケアスタッフ・事務スタッフ・調理スタッフなどが一丸となってより良いケアに日々努めています。



「愛の家」には認知症ケアの専門家がいます。

「愛の家」では、大規模な老人ホームとは違い、ご入居者様一人ひとりに寄り添った介護を提供しています。認知症ケア専門の介護スタッフがいることで、家族のような環境をつくるのが可能となります。また、他のご入居者様やスタッフと顔なじみになり、個人の尊厳が軽視されがちな集団生活とは違う「安心できる場所」を提供しています。



自分でできることはなるべく自分で！認知症への効果も明らかになっています。

「愛の家」では、自分でできることはなるべく自分でしていただきます。ご自身のことはもちろん、ホームのお掃除などを皆さんで手分けしていただくこともあります。このような生活を続けることで、認知症の症状が和らいだり、進行が遅れることが明らかになっています。一人ひとりの人生に必要な「居場所」であること。それが、何よりのケアになると私たちは考えています。



私たちは、「認知症介護のプロフェッショナル」として、日々たゆまぬ努力を続けています。



ケアサービスの品質向上を実現するスタッフ

MCSのケア品質を向上させているのは、紛れもなく現場で活躍するスタッフです。機械的な介護をしている大規模施設が多数存在するのも現実ですが、MCSが設立当初から買ってきたことは、「その人らしい介護」です。前回の介護が正しくても、今回も正しいとは限らない。全国各地で生まれている「ケアの事例」は、スタッフ間でしっかりと共有され、一人ひとりと向き合う私たちに大きな気づきや希望を与えてくれます。

一緒に笑って、一緒に悩んで、一緒に泣いて、一緒に季節の移ろいを感じたり、一緒に毎日の食事を味わったり、一緒に空を見上げたり。

「家族として」互いに支え合いながら、笑顔を携え、より質の高いケアを追求しています。

2 将来キャッシュフローの源泉は「人」

経営資源の例として「ヒト・モノ・カネ」と称されますが、介護事業に携わる当社にとって、「ヒト」こそが重要なファクターであり、企業価値を向上させる最たるものであると認識しています。

機械的で事務的な介護を余儀なくされる施設が多数存在する中、当社は創業当初から「その人らしい介護」にこだわりを持ち続けてきました。家庭のようなホームを運営することは、お金をかけた設備の整った施設をつくることではありません。ご利用者様に必要なことは、ケアをする私たちのハートです。

「介護」は、「大変」「辛い仕事」というイメージが残念ながら根付いていますが、しかし現実とは違います。実は介護の現場にはたくさんの「感動」が溢れ、心の底からのありがとうという「感謝」で溢れています。そして目の前の方の人生に真剣に向き合う高い志を持った「素敵」な人たちが溢れています。

当社には他の仕事にはない、人と人との温かさがあります。心と心の触れ合う喜びを感じることができます。「介護」とは「心で感じ、心で見て、心で動く」。そんな仕事です。

なぜなら、あるご利用者様に対して正しかった介護が、他のご利用者様にもそのまま当てはまるとは限らないのです。人それぞれ生きてきた歴史も環境も違いますから、同じ言葉でも同じように届くはずがありません。

一人ひとりと真剣に向き合うこと。この積み重ねが当社のケア品質を向上させています。そしてケアの質を向上させるということは、自らの心(ハート)を磨き続けることに他なりません。

当社では、ハートと人間力を磨き続けるために必要な施策を数多く実施しています。そして認知症介護のプロフェッショナルとしての誇りをもって、日々たゆまぬ努力をしています。

当社の社員は「介護に対する熱い想い」を抱き、志を共有しています。時に心が折れそうになっても、それを支える素晴らしい仲間がたくさんいます。そして、ご入居者様のみならず、そのご家族様からたくさんの幸せの報酬をいただきます。支えているようで、逆に支えられていることに常に感謝し続ける集団です。

「想いが実現できているホームを日本全国に広げていきたい」

ケア推進課ケアトレーナー 沖山 一孝



僕たち自身が「人生を楽しむ」「生きている実感を得る」ことって非常に重要です。そしてそれが実感できるのは「人と接する仕事以外ないのではないか」と思います。介護の仕事では、今までこの日本を守ってくれた人々と話していくことで、働いているうちに「なぜ自分はここにいるのだろう?」「生きているのだろうか?」と自分の存在価値を見出していくことができます。ご入居者様が僕に向かって「あなたが必要です」と僕の存在価値を伝えなくても、必要とされているということが十分に実感できます。支えることが仕事かもしれないですけど、実際は僕がすごく支えられていて、それに気づいたときには僕はこの仕事をやっていて本当に良かったと感じました。介護って「きつい!」「汚い!」というイメージが強く、そういう業界に見られがちですが、是非MCSのホームを見て欲しいですね。イメージが変わりますよ。

「楽しく、笑顔の絶えない施設づくりを目指して」

介護スタッフ 稲葉龍太郎



在宅で介護を受けていた祖父に「介護の仕事に就いて勉強したい」と伝え、「お前には絶対に無理だ」と言われ、その言葉が逆に僕を奮い立たせ、介護業界に飛び込みました。今では日常的な業務の他に、行事計画やイベントの開催なども企画しています。ご利用者様を楽しませるためには、まずは自分たちがワクワクして楽しむことが必要です。夜遅くまで何度も打ち合わせを重ねたり、意見が合わず話し合いをすることもありますが、自分の考えたイベントでみんなが一つになり、楽しんでいる姿を見ると、その苦労なんて吹き飛んでしまいます。僕の目標は30歳までに、福祉先進国スウェーデンに行き、介護を学ぶこと。学生時代、北欧諸国の進んだ介護を知り驚きを受けました。それを日本にも広め福祉先進国にしていきたい。そこまでできれば祖父も認めてくれるのではないのでしょうか。

3 ハートを磨き続けるための取り組み

介護の仕事は決してキレイごとばかりではありません。しかし私たちは介護が好きです。MCSには溢れんばかりの『笑顔』と『感謝』と『感動』があります。



「社長講話会」

社長の山崎自らが熱い想いを語り、1人ひとりの職員に勇気と元気を与える講話会。当期は全45回開催し、延べ2,517名もの社員が参加しました。MCSの「夢やロマン」を語るだけでなく、「生きる上での本質」や「人生の道標」についてなど、人間力を高めるための講話を中心に、全国で熱弁を奮っています。



「はーとふる Café」

こちらは現場のスタッフが社長の山崎と自由闊達な意見交換ができるカフェタイム。事業に関する奇抜なアイデアからプライベートの悩みまで、何でも話せます。当期は全13回、延べ104名もの社員が参加しました。

参加者の声

介護業界にありがちな「現場まかせ」の体制ではなく、社長自らがご入居者様と触れあい、スタッフと密にコミュニケーションをとることによって、私たちに大きな希望と勇気を与えてくれています。

本部が主催する様々なイベントなどを通して、普段なかなか接触できない他の事業所の方と想いを共有できる機会が増えました。

企業として歩むべき道筋を社長から直接聴くことによって、私がやらなければならないことが明確になりました。

ハートを磨き続けることができる環境を整備すること

全国の仲間と共有すること

「事業計画会議」

毎期、期首に開催される事業計画会議。事業所の責任者が一堂に集い、全社一丸となって価値創造のプロセスを確認する重要な会議です。MCSらしく成長への道のりを歩むために、心をひとつにして一年間のスタートをきります。また、ここでの新たな出会いは、複数事業所間のコミュニケーションをより一層深め、互いに刺激し合える良い連携づくりに役立てられています。



努力を称え賞賛すること

豊富な「表彰・インセンティブ」制度

MCSならではの豊富な褒賞制度を設けることにより、お互いに切磋琢磨しながら質の向上を図る努力を続けています。毎回明らかにレベルが上がってきており、甲乙付けがたい競争が繰り広げられています。「一歩を踏み出す勇気」「続ける努力」をテーマにしながら、より高みを目指す「人」そして「チーム」が夢に向かって着実に歩み続けています。



マネジメント表彰		
エリアマネジメント賞	介護事業所を経営・運営するにあたり、必要とされる評価指標において総合最高のエリアを表彰。	
スタッフ表彰		
ケアプロ賞	職制と業務実態に応じ、職種別にその貢献を表彰。貢献の内容として、サービス品質向上の継続的活動・地域交流の模範的活動・家族からの信頼感を深める活動・業務改善の実施活動などが挙げられる。	
ケア表彰		
ご家族満足度賞	ご家族様からのケアをはじめとするサービス全般の満足度についての評価が最も高い事業所を表彰。	
事例研究優秀賞	事例研究を通じてチームの協力を育み、その成果が全社のケア品質向上へ資すると評価されたもの。	
特別表彰		
社長賞	チームワーキング賞	ワーキングメイト賞

4 日々の積み重ねから生まれた知恵と経験の結晶

当社の強みは、全国130箇所以上の事業所で24時間365日にわたって絶えず認知症介護と向き合っているという事実です。ケア品質といっても、より高品質を求めれば求めるほど、一人ひとりの状況・状態に応じた適切なケアが求められます。そこで鍵を握るのが、全国各事業所において実践されてきたケア事例の情報共有です。

当社にとって、このノウハウの蓄積こそが最大の財産であり、日々の介護現場の出来事一つひとつが知恵となり、形となり、現場を支えています。これまで事業所内で悩んでいたことも、他の事業所での同じような事例を共有することにより、新たな対応策を講じられる可能性もでてきました。

心で感じ、耳を傾け、想いの理解に全力投球。

大切なことはチャレンジをすること。
そして、知恵と経験を多くの人に届けること。

全国大会の事例発表を小冊子として全事業所に配布。
全員で情報を共有しています。



全国ケア事例研究の情報共有「第11期 事例発表全国大会」
今回は全国212のユニット(または事業所)から事例研究の応募があり、27の事例が全国大会にて発表されました。この取り組みは、「ケアの成功事例を伝えて実践する」仕組みをつくることを目的としています。ケアの質の向上に、正解やゴールはありませんが、この繰り返しこそが、当社の「介護の子カラ」に大きく実を結び始めています。

事例研究を通じて得たもの

ひとつの事業所内の限られたリソースではなかなか突破できなかった壁。ご入居者様一人ひとりにとっての良いケアを実現するには、やはり多彩なアイデアと挑戦が必要不可欠です。毎日のケアを通じて得てきた成功体験。初めはたったひとつの事業所で行われてきた事例が、やがて全国に広がり浸透していく。そこで他の事業所が実践し、また新たな課題が発見され、新たな改善が加えられていく。この繰り返しこそが、MCSのパワーの源となり、明日の介護に光を灯していることを私たちは知っています。



MCSの認知症ケアにおける事例研究とは・・・ 不可能を可能にし、毎日どこかで奇跡を起こしています。

入居当初より入浴拒否が続いているA様。
入浴していただけるようになるまでの奇跡のストーリー。

どんなに小さなつづきでも「夢」や「希望」と捉えてみよう。
ドリームシートに隠された「みんなの夢」。

ご入居者様の心理状態のみならずスタッフにまで影響を及ぼした
回想レクリエーションによる不安感・喪失感の削減効果の検証。

最近元気がないI様。
必要とされていることを再認識させた「やき鳥や臨時開店」。

「触れる」「よく聞く」「ほめる」という臨床美術の3大要素を活かし、
意図的に右脳に働きかけた実践事例。

事故撲滅のために立ち上がった「プロジェクトZ」。
事故発生の分析から改善へ至る絶妙なチームプレー。

足マッサージから介護の本質を知ること。
指先から感じる肌質やぬくもりが、お互いの心と心を通わせた。

ご入居者様とスタッフの絆を深めたHAPPY DINING。
ユニット調理がもたらしたコミュニケーションの変化を検証。

5 認知症分野のプロフェッショナルとして

当社では、認知症に関する膨大な経験則を内部にとどまることなく、認知症や介護の課題に直面した多くの方への情報発信をすることや、一般社会に広く理解を求める啓蒙活動等も促進していくことが必要だと考えています。そして、社会的な共感を醸成し、地域の中で共に育み、育まれながら共生していくことが必要です。

今後、当社の培った経験をどのように活用し、どう活動していくことが認知症介護の発展、社会に対する貢献につながるのかは、まだまだ未知数です。果たすべき役割があり、その重責を担っていることは確かなことですが、大切なことは「プロとしての自覚と誇りをもって、行動を起こすこと」だと考えています。

常に考えています。私たちにできること。そして社会に貢献できること。

「コミュニケーションの充実」

当社では、「介護」に対する負のイメージを払拭し、「介護の素晴らしさ」をより多くの方に伝えていくための活動を始めています。イベントやボランティアなど、事業所を起点とした地域社会との交流をはじめ、書籍やウェブサイトを通じてのコミュニケーション活動にも注力していきます。

もっと知ってもらいたい



「MCSハートフル設立」

当社は障害者雇用の促進を目的として、2010年9月1日にMCSハートフル株式会社を子会社として設立しました。そして、同9月30日に上尾事業所を開所し、同10月12日に特例子会社の認定を受けました。現在進めている介護と医療の連携と同時に、障害者福祉も含めたサービスを提供していきたいという想いから、実現の運びとなりました。

障害者の方に働く喜びを



「地域福祉活動への寄付」

福祉の輪を地域に広げていくための活動として、2009年12月に本社のある埼玉県さいたま市の福祉活動へ100万円を寄付しました。また、社会福祉事業の発展に功績のあった企業として、さいたま市社会福祉大会にて感謝状を授与されました。今後も、全国の地域社会に貢献していくための様々な取り組みを推進していきます。

地域とともに成長したい



「MCSルサイ愛の家学校」

「その人らしく快適で穏やかな生活をサポートしたい」というMCSの想いをカンボジアの子供たちに届けたいと考え、ルサイ村に学校建設費用の寄付を行い、無料で通える学校をつくりました。2010年10月1日より約180名の子供たちが学校に通い始めています。

世界の子供たちへ夢を



タクティール。ケアの普及活動

タクティールケアとは、スウェーデンで認知症緩和ケアの補完的手法として行われているケアのひとつです。手のひらを使って相手の手足や背中を柔らかく包みこむように触れていくという手法で、必要以上の会話は行いません。必要以上に話さないのは、ケアを受ける側がその感触から回想される「想い」を壊さないためです。皆さんも、ご両親や恋人など手をつないだとき、そのぬくもりからほっと安心感に包まれたことはないでしょうか？タクティールケアも触れている部分が良いというより、触れている感触や手のぬくもりがリラックス効果をもたらすといえます。タクティールケアは認知症の方々が持っている不安感を取り除き、そっと安心できる、「想い」を届けてくれる効果があるのかもしれない。肌と肌のふれあいから生まれるコミュニケーション。認知症の方との信頼関係づくりとして、とても注目されているケアです。当社では、グループホームへの導入はもちろん、実践してもらうための講座を開講するなど、その普及活動に取り組んでいます。

多くの人に実践してほしい

※タクティール®は、日本スウェーデン福祉研究所の登録商標です。

今後の事業展開

当社はグループホーム（認知症対応型共同生活介護）事業を主幹事業に位置づけ、創立以来、「認知症ケア」に特化した介護サービスを提供してきました。今後はより一層「認知症ケア」の質の向上及び専門化に取り組み、介護付有料老人ホームとともに、居住系サービスを主軸とし、各種認知症ケアにかかるサービスの拡充に努めていきます。

「業界における認知症分野のリーディングカンパニーへ」を中期経営方針として掲げ、認知症ケアにおけるプロフェッショナルとして、蓄積されたノウハウによる一層の差別化を図り、事業を推進していきます。

目標とする経営指標

少子高齢化の急速な進展に伴いシルバー産業の事業領域は広がっており、介護サービス市場においても収益拡大が今後も期待できる状況となっています。

当社は主幹事業であるグループホーム運営を軸に、認知症ケアの特色を活かした介護付有料老人ホームの運営にも注力し、「居住系介護サービス」において安定的な収益を確保していきます。そのためには安定的な運営棟数の増加と既存施設において、継続的に高い入居率を確保することが重要な課題となります。

かかる観点から、規模の拡大を図るとともに運営効率を高め、総部屋数に対して常時95%以上の入居水準を維持し、中期的には売上高において前期比10~15%以上の増収、売上高営業利益率において5%以上の水準を維持し、安定的かつ持続的な成長を目指します。

中長期的な会社の経営戦略

当社は今後とも拡大が予想される介護サービス市場において、「認知症」を軸に据えた事業の深耕及び拡充を図ります。高い専門性が必要とされ、公募制による事業者指定等、同業他社の参入が容易ではないグループホームを事業の中心に据え、介護付

有料老人ホーム事業を計画的に拡充し、居住系介護サービス事業を主軸とした戦略を継続します。

今後は「認知症分野のリーディングカンパニー」に向けて、サービス面において本質的な質の向上に取り組み、医療との連携をはじめとする認知症ケアの専門性及び信頼性を高めるための体制を構築。特に介護の局面においては軽度者から重度者への対応が求められる中、医療と介護の連携は極めて重要であり、医療面のサポート強化が求められています。

当社は協力医療機関や往診医との連携を強化するとともに、当社グループホーム密集地に認知症ケア・看護体制の充実した介護付有料老人ホームを計画的に開設し、重度化した際の受け皿として、当社において一貫したサービスを提供できる体制を構築します。

また、政府構想による、住み慣れた地域や自宅で暮らし続けるための地域包括ケアシステムの構築を受け、小規模多機能事業所とグループホームの複合施設の展開をはじめ、認知症ケアをキーワードとした在宅サービスの展開も視野に入れています。




あわせて、総合福祉の観点から、障害者の雇用を積極的に促進し、障害者の自立支援と活躍の場を提供するなど、地域社会への貢献に努め、社会的責任を果たしていきます。

長期的には、サービスの向上はもとより、各種医療機関、大学等と連携し、「認知症専門の研究機関」を設立するなど、認知症分野のリーディングカンパニーとして、社会的課題の解決に向けての活動を進め、当社の展開する事業を通じて、行政機関・医療機関・他の介護事業者・自治体・地域住民等と一層の連携を図り、高齢者及びそれを取り巻く人々が安心・充実して暮らすための各種サービスを提供していきます。

事業展開イメージ

グループホームの事業展開

年間15~20棟ペースの拡大


-  既存地域とのシナジーが図れる
既存施設展開地域とのエリア形成
-  首都圏をはじめとした
需給ギャップの大きい大都市への展開強化
-  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

M&Aの積極推進

- ① 公募の「量的・地理的制約」による事業展開の制限
- ② 密集エリア形成による事業シナジーの強化

特定施設の事業展開

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

背景と目的

- ① 医療行為・重度化への対応
- ② 待機者の取り込みによる収益化
- ③ グループホーム偏重の事業モデルの是正

-  今後の成長戦略として海外進出を含む
他市場を開拓

認知症ケアにおける卓越した経験

潜在顧客・地域社会のニーズに応える事業展開へ

グループシナジーを活かした医療・介護との連携推進

メディカル・ホットライン（訪問診療）、薬配（調剤）、
ナースステーション（訪問看護）との連携・・・三光ソフラングループで展開

福祉用具の販売

内部に特化していたオムツ等の福祉用具販売を
インターネットを通じて販売・・・在宅の潜在顧客へのアプローチ

小規模多機能・デイサービス等の複合サービス

地域包括ケア、在宅介護の流れを受け、認知症ケアの中核的拠点として、
複合施設を展開・・・認知症ケアのバリエーション追加

認知症ポータルサイトの運営

認知症に関する総合情報サイト、病状・介護に関する情報で悩みを解決
・・・認知症高齢者を抱えるご家族様（潜在顧客）と早期に接触

安心して暮らせる「高齢化社会」の実現

連結貸借対照表

	2009年8月期	2010年8月期
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	464,498	857,844
売掛金	1,632,118	1,778,187
たな卸資産	212,257	29,989
繰延税金資産	54,678	69,708
その他	248,691	195,098
貸倒引当金	△3,404	△4,739
流動資産合計	2,608,841	2,926,089
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	116,599	220,669
車輛運搬具	162	13,518
土地	15,000	25,000
建設仮勘定	81,561	—
その他	24,146	48,270
有形固定資産合計	237,470	307,458
無形固定資産		
のれん	622,813	482,623
リース資産	43,933	83,429
その他	3,860	3,670
無形固定資産合計	670,607	569,723
投資その他の資産		
投資有価証券	9,876	6,520
長期前払費用	1,841	2,353
差入保証金	696,365	811,811
その他	61,790	72,820
貸倒引当金	△9,008	△10,215
投資その他の資産合計	760,866	883,290
固定資産合計	1,668,944	1,760,472
資産合計	4,277,786	4,686,561

単位：千円

	2009年8月期	2010年8月期
負債の部		
流動負債		
買掛金	19,350	22,341
短期借入金	1,080,368	405,336
1年内返済予定の長期借入金	250,650	283,910
未払金	602,146	673,875
未払法人税等	166,893	294,828
未払費用	89,770	85,995
賞与引当金	30,023	94,858
その他	65,001	122,222
流動負債合計	2,304,203	1,983,368
固定負債		
長期借入金	483,218	630,598
リース債務	44,171	91,375
退職給付引当金	50,593	87,210
長期預り金	171,470	179,045
その他	2,591	11,512
固定負債合計	752,044	999,742
負債合計	3,056,247	2,983,111
純資産の部		
株主資本		
資本金	869,750	869,750
資本剰余金	389,750	389,750
利益剰余金	△85,026	413,313
株主資本合計	1,174,473	1,672,813
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	679	△2,676
評価・換算差額等合計	679	△2,676
少数株主持分	46,385	33,313
純資産合計	1,221,538	1,703,450
負債純資産合計	4,277,786	4,686,561

連結キャッシュ・フロー計算書

	2009年8月期	2010年8月期
現金及び現金同等物の期首残高	577,358	464,498
営業活動によるキャッシュ・フロー	△60,261	1,254,627
投資活動によるキャッシュ・フロー	△485,417	△364,002
財務活動によるキャッシュ・フロー	432,819	△521,270
現金及び現金同等物に係る増減額（△は減少）	△112,859	369,346
現金及び現金同等物の期末残高	464,498	833,844

連結株主資本等変動計算書

（第11期 / 2009年9月1日から2010年8月31日まで）

単位：千円

	株主資本				評価・換算差額等 その他有価証券評価差額金	少数株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	株主資本合計			
2009年8月31日残高	869,750	389,750	△85,026	1,174,473	679	46,385	1,221,538
連結会計年度中の変動額							
当期純利益			498,339	498,339			498,339
株主資本以外の項目の連結会計年度中の変動額（純額）					△3,355	△13,071	△16,427
連結会計年度中の変動額合計	—	—	498,339	498,339	△3,355	△13,071	481,912
2010年8月31日残高	869,750	389,750	413,313	1,672,813	△2,676	33,313	1,703,450

株主還元策

当社は持続的な利益成長を図るため、企業体質の強化や事業拡大、成長分野・収益分野への投資に要する内部留保の充実に努めることを念頭に置きながら、株主利益を尊重し、利益に応じた配当を実施することを基本方針といたします。また、内部留保資金については、今後の成長分野に投資するなど、各種事業基盤の拡充等に活用することで、さらなる利益成長の実現を目指してまいります。

上記の方針のもと、当期の期末配当金につきましては、1株当たり3,500円の配当に加え、初配の記念配当として1株当たり500円の配当を実施いたします。尚、次期の配当につきましては、上記の方針を基本とし、次期の業績予想を踏まえ、1株当たり3,500円の配当を予定しております。

配当

単位：円

		1株当たり配当
2010年8月期	配当実績	4,000
2011年8月期	配当	3,500

株式状況

2010年8月31日現在

株式概要

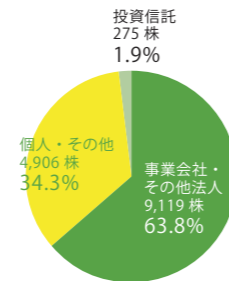
発行可能株式総数	38,400株
発行済株式総数	14,300株
株主数	377名
単元株式数	1株

大株主の状況

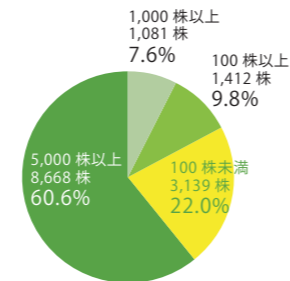
株主名	持株数(株)	持株比率(%)
三光ソフランホールディングス株式会社	8,668	60.6
高橋 誠一	1,081	7.6
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	274	1.9
西園 仁	220	1.5
パイン株式会社	200	1.4

株式分布状況

【所有者別】



【所有株数別】



会社概要

会社概要 2010年8月31日現在

会社名	メディカル・ケア・サービス株式会社
設立	1999年11月
代表取締役社長	山崎 千里
従業員数	2,752人
事業所数	全国137箇所 (グループホーム 126箇所・介護付有料老人ホーム 4箇所・その他 7箇所)
資本金	8億6,975万円
株主	三光ソフランホールディングス株式会社 (60.6%) 他
本社	〒330-0852 埼玉県さいたま市大宮区大成町 1-246
電話/ファックス	048-651-6700 / 048-651-3210

役員 2010年11月26日現在

代表取締役会長	高橋 誠一
取締役副会長	小林 光司
代表取締役社長	山崎 千里
常務取締役	石塚 明
取締役	山本 教雄
監査役(常勤)	湊見 博篤
監査役	岩淵 正紀
監査役	片柳 吉太郎

都道府県別事業所数 ~ 全国22都道府県で展開 ~

2010年8月31日現在

《グループホーム》

- 【北海道】⑩ 札幌市豊平区・南区・清田区・手稲区・根室市・石狩市・帯広市・標津郡中標津町
- 【宮城県】② 仙台市宮城野区・泉区
- 【福島県】④ 福島市・郡山市
- 【新潟県】⑦ 新潟市・上越市・長岡市
- 【埼玉県】⑳ さいたま市大宮区・北区・南区・西区・中央区・緑区・岩槻区・八潮市・越谷市・桶川市・上尾市・北本市・川口市・新座市・和光市・川越市・久喜市・鴻巣市・狭山市・児玉郡上里町・南埼玉郡白岡町
- 【神奈川県】③ 横浜市神奈川区・瀬谷区・藤沢市
- 【東京都】⑤ 世田谷区・練馬区・荒川区・小平市
- 【千葉県】⑩ 千葉市若葉区・船橋市・市川市・松戸市・流山市・市原市
- 【山梨県】⑤ 甲府市・山梨市・韮崎市
- 【静岡県】⑦ 静岡市清水区・浜松市北区・沼津市・富士宮市・袋井市・菊川市・湖西市
- 【岐阜県】㉒ 岐阜市・多治見市・羽島市・大垣市・瑞穂市・各務原市・美濃市・羽島郡岐南町・加茂郡坂祝町・不破郡垂井町・可児郡御嵩町
- 【愛知県】⑩ 名古屋市北区・中川区・港区・常滑市・弥富市・豊田市・海部郡大治町
- 【福井県】② 勝山市
- 【大阪府】③ 東大阪市・泉大津市
- 【奈良県】② 奈良市・香芝市
- 【兵庫県】③ 尼崎市・加東市・加古川市
- 【岡山県】① 玉野市
- 【山口県】① 岩国市
- 【高知県】② 土佐市・香南市
- 【香川県】① 高松市
- 【福岡県】① 福岡市
- 【熊本県】① 熊本市

《有料老人ホーム》

- 【埼玉県】① さいたま市大宮区
- 【東京都】③ 練馬区・大田区・墨田区

《デイサービス》

- 【埼玉県】① さいたま市西区

※上記○内の数字は、介護施設の運営事業所数になります。(関連会社等の事業所は含まれていません)

