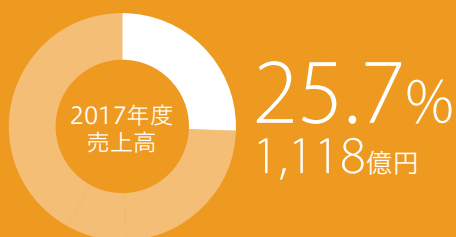


介護・保育

ベネッセグループの第2の柱、介護・保育事業。
品質の向上と地域ドミナント戦略の深耕に
注力しています。



入居・在宅介護サービス事業

有料老人ホーム・高齢者向け住宅の運営
在宅介護・通所介護サービスを提供



介護風景(イメージ)

アリア グラニー&グランダ
くらら まどか
ボンセジュール ここち
リレ

※高齢者ホームおよび住宅として展開する7シリーズ

配食サービス・介護食事業

「ベネッセのおうちごはん」の提供
介護食の開発・提供



配食サービス(イメージ)

保育・学童事業

首都圏を中心とした
保育園・学童施設の運営



保育風景

業績概況と見通し

2017年度実績

売上高 1,118億円
営業利益 88億円

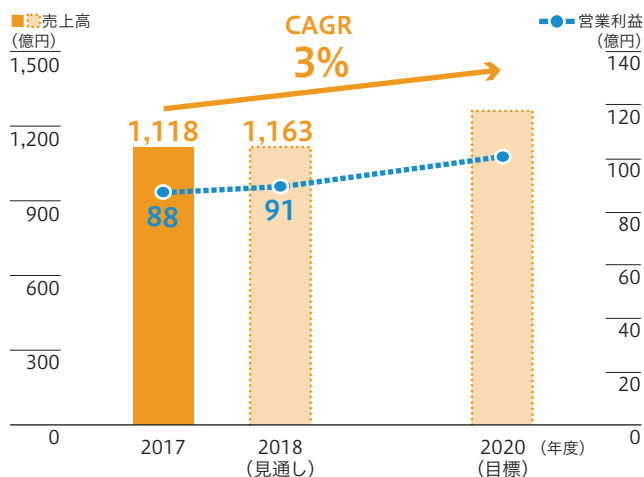
2020年度目標

売上高年平均成長率(CAGR) 3%

- 地域ドミナント戦略の深耕で安定的にホーム数を拡大
- 「ベネッセメソッド」の進化によりサービス品質の差別化を推進

(注) 2018年度よりセグメント区分の変更を行っており、2017年度の実績数値も、変更後のセグメント区分に組み替えています。なお2017年度の数値は未監査の数値であり、今後変動する可能性があります

売上高・営業利益



今後の方針と戦略

介護・保育への科学的アプローチで差別化を推進

2018年3月期のベネッセスタイルケアのホームは、95%という高水準の入居率を達成し、事業全体として堅調に推移しています。各ホームでは、現場の実践知の集大成である「ベネッセメソッド」を活用した高品質なサービスを提供し、ご入居者さまの笑顔が広がっています。また、それによってスタッフがやりがいを感じながら働き、入居率向上にもつながっています。そうしたプラスの回路を好循環させることで、着実な成長を目指しています。

取締役 介護・保育カンパニー長 ベネッセスタイルケア代表取締役社長
滝山 真也



地域ドミナント戦略の深耕で 安定的にホーム数を拡大

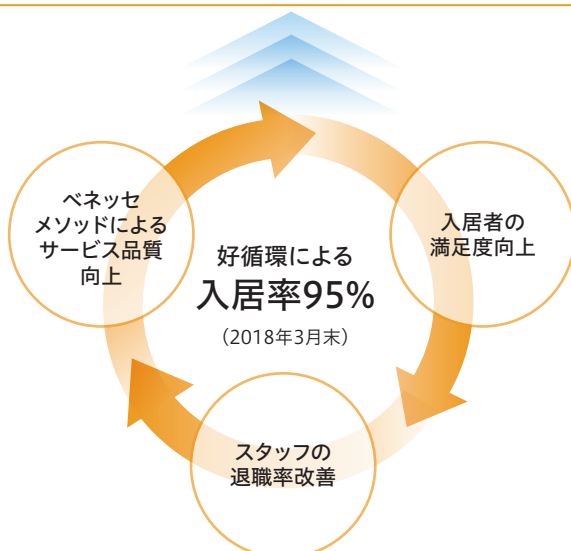
超高齢化社会の進展を背景に業界の競争が厳しさを増すなか、ベネッセの介護事業は業界トップレベルのサービス品質で高い評価を得ています。これをさらにレベルアップしていくために、中期経営計画では「ベネッセメソッドによるサービスの差別化」を戦略方針に掲げています。現場の実践知を言語化・体系化した「ベネッセメソッド」を活用し、いっそうの品質向上を図るとともに、スタッフの継続的確保と育成によって人員体制の拡充を進めていきます。

また、2018年度以降も大都市部を中心に、年間10ホーム程度を新たに開設していく計画です。

介護事業の戦略方針

安定的なホーム数の拡大

- 新規開設数は年間10ホーム程度
- ハイエンドホームを強化



「ベネッセメソッド」の進化により サービス品質の差別化を推進

「ベネッセメソッド」は、サービスの現場における多くの成功事例を科学的なアプローチによって言語化・体系化したものであり、20年にわたる実践に裏打ちされた知恵とノウハウの結晶として、サービス品質の向上に大きく貢献しています。

例えば、2016年から取り組みを強化した「認知症ケアメソッド」は、自立支援・自発支援を行う全国のホームから収集した好事例を分析し、認知症ケアの成功確率を高めるための29のパターンを抽出・体系化することで生まれました。また、高齢者ホームにおける心地よい環境づくりの手掛かりを、ハードの面から65のパターンとしてまとめた「パターン・ランゲージ」を整備。これは2017年度のグッドデザイン賞を受賞し、2018年2月からはWebサイトでも無料公開しています。さらに、2018年度は保育分野における「パターン・ランゲージ」の完成も予定しています。このほか、日々の介護・看護の内容を電子データとして記録に残すとともに、さまざまな機能を駆使してスタッフ一人ひとりに気づきを促すことをも目的とした「サービスナビゲーションシステム」も開発し、各ホームで積極的に運用しています。

「ベネッセメソッド」

