

決算短信補足資料

2017年12月期通期決算

株式会社N・フィールド

1. 企業情報と沿革

1. 会社概要と提供サービス
2. 沿革と医療改革の歴史

2. 外部環境

少子高齢化に伴う精神科訪問看護ビジネスへの期待

3. 精神科訪問看護サービス

1. 訪問介護と訪問看護の違い
2. 専門知識と豊富な経験が必要な精神科訪問看護師
3. 精神科訪問看護師の一日
4. 精神科訪問看護サービスの体系図

4. 2017年12月期通期決算

1. 損益計算書〔計画対比と前年対比〕
2. 貸借対照表〔計画対比と前年対比〕
3. 事業所の推移と看護師数

5. 2018年12月期の計画

2018年度経営ポリシーと計画

6. 参考資料

介護保険と医療保険の比較

「会社概要」

名称 株式会社N・フィールド
設立 平成15年2月6日
代表者 代表取締役社長 又吉 弘章
本社 〒530-0004
大阪府大阪市北区堂島浜1-4-4
アクア堂島東館4F
TEL 06-6343-0600
WEB <http://www.nfield.co.jp/>



医療

訪問看護
サービス

生活

住宅療養支援
サービス

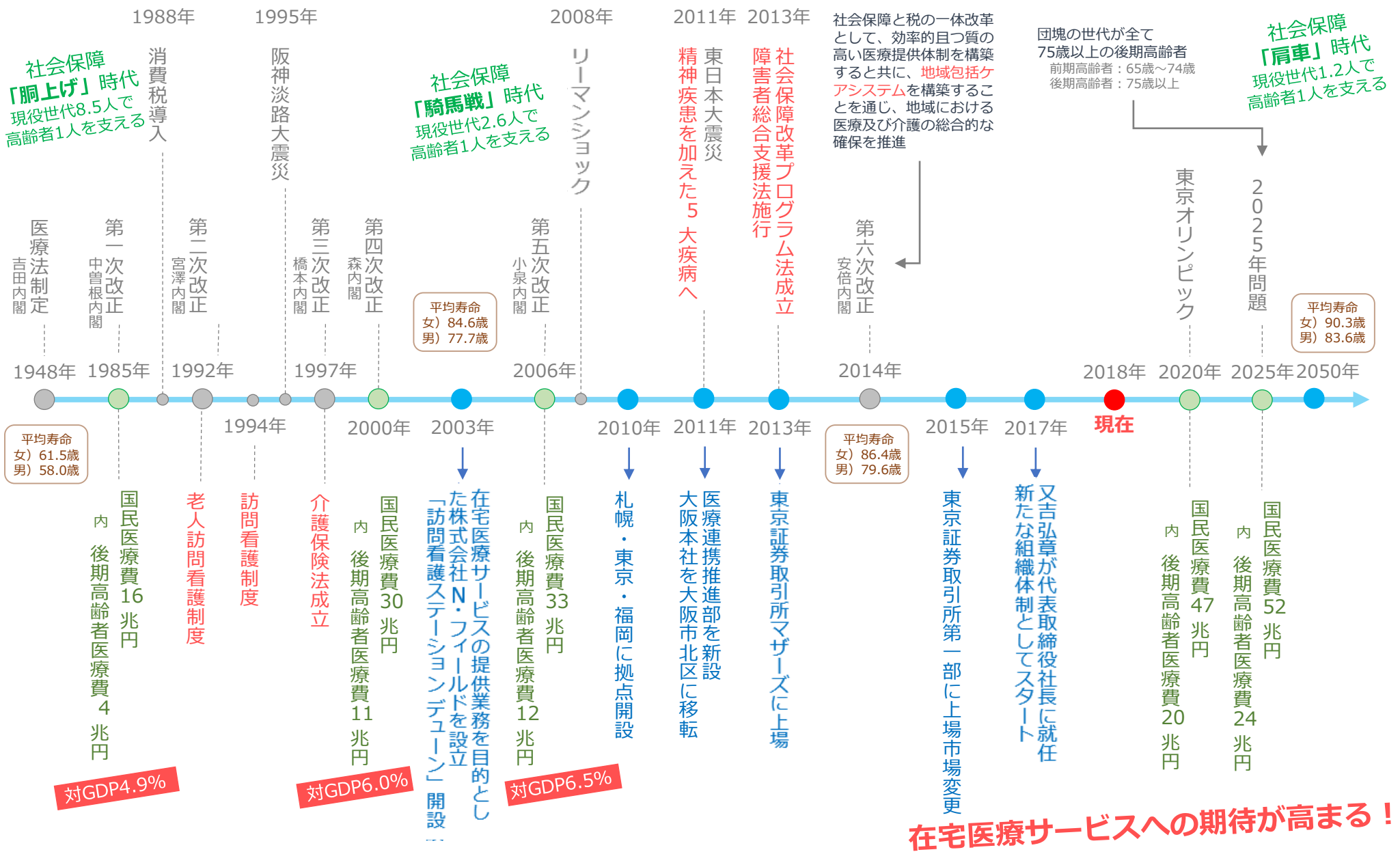
住居

退院支援
サービス

85%
看護師

企業理念

私たちは、地域社会における在宅医療サービスを通じて、安全・安心・快適な生活環境を創造し、人々のライフプランに貢献します。



2. 外部環境



* 平均寿命は死亡率が今後も変わらないと仮定し、その年に生まれた0歳児があと何年生きられるかを表す

* 情報：「患者調査」厚生労働省_2014年

訪問介護と訪問看護の違い

内容	訪問介護	訪問看護
行為	<p>患者様のご自宅にホームヘルパーが訪問し、生活援助や身体介護を行う。</p> <ul style="list-style-type: none"> * 生活援助 <ul style="list-style-type: none"> ・掃除・洗濯・調理・買い物 * 身体介護 <ul style="list-style-type: none"> ・食事・排泄・入浴の介助 * その他 <ul style="list-style-type: none"> ・介助付き送迎サービス <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 20px;"> <div style="background-color: #ccc; border-radius: 50%; padding: 10px; text-align: center;">生活 援助</div> <div style="background-color: #ccc; border-radius: 50%; padding: 10px; text-align: center;">身体 介護</div> </div>	<p>患者様のご自宅に医師から指示を受けた看護師が訪問し、医療行為を行う。</p> <ul style="list-style-type: none"> * 患者様主体の目標設定 * 傾聴と会話（治療的コミュニケーション） * 精神症状・健康状態の観察 <ul style="list-style-type: none"> ・ 動作・言動・表情の変化 ・バイタルチェック ・点滴・採血・注射・消毒 ・専門医療機器管理 * 服薬確認・服薬管理 * 飲酒の有無確認 * 環境整備 * 清潔保持 * 安否確認 * 緊急時対応 * 関連機関との情報共有 <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 20px;"> <div style="background-color: #ffc107; border-radius: 50%; padding: 10px; text-align: center;">医療 行為</div> <div style="text-align: left; padding-left: 20px;"> <p>患者様の症状が比較的重く、医療処置を必要とするケースや、より身体機能の改善につながる医療サービスの提供が必要。</p> </div> </div> <div style="position: absolute; top: 20px; right: 20px; background-color: #e91e63; color: white; border-radius: 50%; padding: 20px; text-align: center; width: 150px; height: 150px; display: flex; flex-direction: column; justify-content: center; align-items: center;"> <p style="font-size: 24px; margin: 0;">精神科 訪問看護</p> </div>
資格	<ul style="list-style-type: none"> ・介護福祉士 ・訪問介護員 ・介護職員初任者研修修了者 ・介護職員実務者研修修了者 ・介護職員基礎研修修了者 	<ul style="list-style-type: none"> ・看護師または准看護師 ・作業療法士 ・理学療法士 ・言語聴覚士 ・保健師 ・助産師
保険	<ul style="list-style-type: none"> ・介護保険 	<ul style="list-style-type: none"> ・介護保険 ・医療保険

精神科
訪問看護

専門知識と豊富な経験が必要！

精神科訪問看護は、一般的な訪問看護に比べて、患者様の動作・言動・表情などの変化を的確に読み取り、それを基に治療的コミュニケーションを取る必要があります。高度な「専門知識」はさることながら長期にわたる豊富な「経験」が必要となる。



精神科訪問看護の例
氏名：Aさん（27歳）

【疾患】

大学浪人中の20歳で統合失調症を発病。発病当時は病気であることの自覚や家族の理解が得られず、適切な治療を受けることが難しかった。「テレビで自分の悪口が言われている」「誰かに監視・盗撮されている」という妄想が強くなり、23歳の時に精神科病院に入院となる。入院中の適切な治療により、少しずつだが病気と向き合えるようになったが、対人面での恐怖や不安感が強く残っている。

【看護】

退院後より訪問看護を開始。本人の辛い気持ちに寄り添い、好きな物・興味のある事を共有しながら信頼関係を構築する。また、他者との付き合い方についても、訪問看護師との関わりの中で成功体験を重ねてもらえるよう、良い点のフィードバックを積極的に行う。治療（服薬）については、適切に行うことで不安な気持ちが軽減することや、「監視されている」という感覚が軽減することを共有する。現在は、将来就職したいという本人の夢をもとに、就労支援センターに通所できることを目標にしている。

〔1〕
訪問看護〔2〕
関連機関への
情報提供〔3〕
利用者への対応
* 新規利用者獲得
* 面談/契約/集金〔4〕
会議への参加
* ケア会議
* 担当者会議〔5〕
電話対応
* 利用者
* 医療機関
* 家族など〔6〕
ネットワーク構築
* 挨拶回り
* 地域研修会参加

09:00 出社 / ミーティング

10:00 訪問看護①

11:00 訪問看護②

12:00 昼食

14:00 訪問看護③

15:00 ケア会議

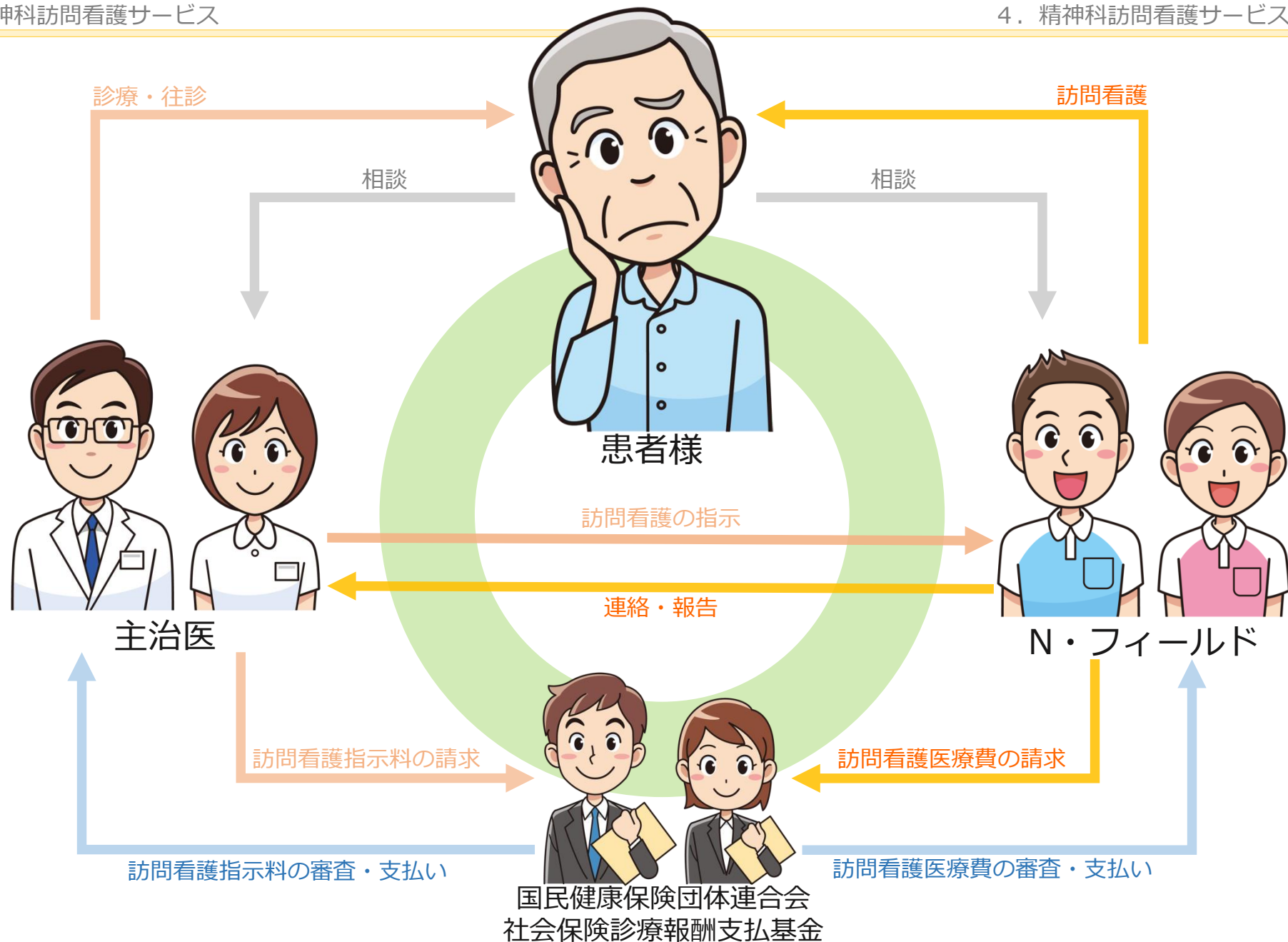
17:00 帰社 PC作業

18:00 業務終了

精神科訪問看護師の必要要件

- ① 精神科を標榜する保険医療機関において、
精神病棟または**精神科外来勤務**した経験を1年有する者
- ② 精神障害者に対する**訪問看護**の経験を1年有する者
- ③ **精神保健福祉センター**または**保健所等**における精神保健に関する業務の経験を1年有する者
- ④ 専門機関が主催する精神保健に関する**研修**を修了している者

要件を満たす看護師のみ
実施可能！



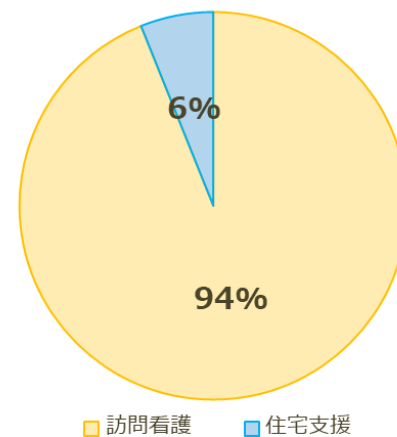
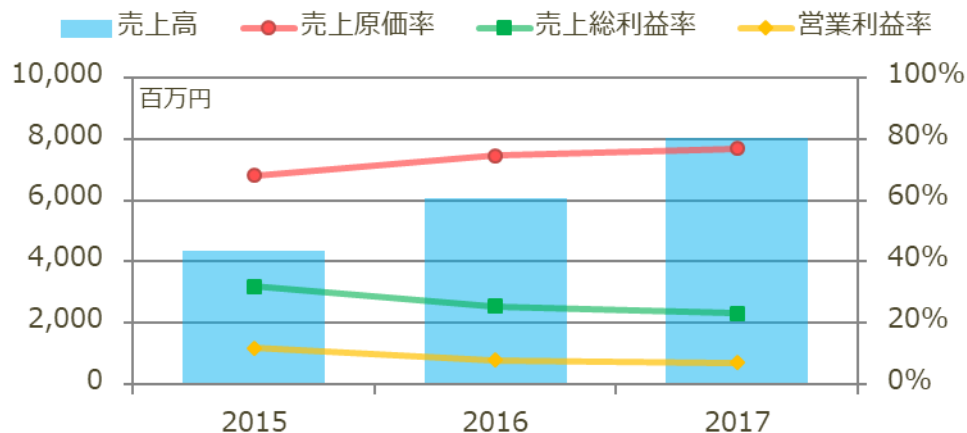
単位：百万円

科目	2015年		2016年		2017年		C.A.G.R. 3か年	計画			前年		
		比率*1		比率*1		比率*1			差額	比率*2	2016年	差額	比率*2
売上高	4,351	100%	6,089	100%	8,024	100%	136%	8,027	▲3	100%	6,089	1,935	132%
売上原価	2,965	68%	4,538	75%	6,166	77%	144%	6,176	▲10	100%	4,538	1,628	136%
労務費	2,129	49%	3,333	55%	4,635	58%	148%	4,632	3	100%	3,333	1,302	139%
経費	835	19%	1,204	20%	1,530	19%	135%	1,544	▲14	99%	1,204	326	127%
売上総利益	1,386	32%	1,551	25%	1,858	23%	116%	1,850	8	100%	1,551	307	120%
販管費	870	20%	1,064	17%	1,294	16%	122%	1,330	▲36	97%	1,064	230	122%
営業利益	515	12%	486	8%	563	7%	105%	520	43	108%	486	77	116%
経常利益	486	11%	488	8%	561	7%	107%	515	46	109%	488	73	115%
当期純利益	264	6%	250	4%	315	4%	109%	260	55	121%	250	65	126%

* 「比率*1」 売上高に対する比率 * 「差額」「比率*2」 はいずれも実績値との比較 * 「C.A.G.R.」 年平均成長率

2015年から2017年の売上高に対するCAGRは136%。一方、売上高に対する経常利益率は2015年度より12%・8%・7%と毎年減少傾向を示す。これは労務費が2015年より49%・55%・58%と上昇していることが主要因。

喫緊の課題は、拠点別必要人員の確保と退職率の引き下げ。



単位：百万円

科目	2015年12月	2016年12月	2017年12月	C.A.G.R. 3か年	前年	増減要因	
						差額	比率
資産	2,484	2,778	2,976	109%	2,778	198	107%
流動資産	1,423	1,676	2,450	131%	1,676	774	146%
固定資産	1,060	1,102	526	70%	1,102	▲576	48%
負債	774	1,080	1,022	115%	1,080	▲58	95%
流動負債	587	904	960	128%	904	56	106%
固定負債	186	176	62	58%	176	▲114	35%
純資産	1,709	1,697	1,954	107%	1,697	257	115%
利益剰余金	278	463	714	160%	463	251	154%
1株当たり純資産	129.63	130.65	150.32	108%	130.65	19.67	115%
自己資本比率	68.8%	61.1%	65.6%	98%	61.1%	4.5%	107%

* 「差額」「比率」はいずれも実績値との比較

* 「C.A.G.R.」年平均成長率

* 現預金の増加：415百万円
 * 売上増加に伴う売掛金の増加：310百万円
 * 前払費用の増加：36百万円
 * ソフトウェアの構築：43百万円
 * 自社物件売却による建物・土地の減少：▲679百万円
 * 短期借入金の減少：▲100百万円
 * 長期借入金の減少：▲130百万円
 * 未払金の増加：51百万円
 * 預り金増加：83百万円
 * 当期純利益の計上：315百万円
 * 自己株式の取得：99百万円
 * 配当金の支払：64百万円

全国	TOTAL		
	事業所	サテライト	
	179	147	32

東日本	TOTAL		
	事業所	サテライト	
	79	57	22
北海道	3	3	0
青森	1	1	0
岩手	2	2	0
宮城	3	2	1
秋田	1	1	0
山形	1	1	0
福島	1	1	0
茨城	1	1	0
栃木	3	3	0
群馬	1	1	0
埼玉	11	11	0
千葉	7	6	1
東京	37	17	20
神奈川	4	4	0
山梨	1	1	0
長野	1	1	0
新潟	1	1	0

西日本	TOTAL		
	事業所	サテライト	
	100	90	10
富山	1	1	0
石川	1	1	0
福井	1	1	0
岐阜	1	1	0
静岡	1	1	0
愛知	6	5	1
三重	1	1	0
滋賀	1	1	0
京都	4	4	0
大阪	31	22	9
兵庫	4	4	0
奈良	3	3	0
和歌山	1	1	0
鳥取	1	1	0
島根	1	1	0
岡山	5	5	0
広島	4	4	0
山口	2	2	0
徳島	1	1	0
香川	1	1	0
愛媛	1	1	0
高知	1	1	0
福岡	11	11	0
佐賀	2	2	0
長崎	1	1	0
熊本	4	4	0
大分	3	3	0
宮崎	3	3	0
鹿児島	2	2	0
沖縄	1	1	0

TOTAL	2017年9月	2017年10月	2017年11月	2017年12月	2018年1月	2018年2月
全国	181	181	182	177	177	179
事業所	139	140	144	145	145	147
サテライト	42	41	38	32	32	32
東日本	82	82	83	78	78	79
事業所	55	55	56	56	56	57
サテライト	27	27	27	22	22	22
西日本	99	99	99	99	99	100
事業所	84	85	88	89	89	90
サテライト	15	14	11	10	10	10

第一四半期の開設拠点

2018年第一四半期			
東海エリア	デューン中村	愛知県名古屋市守山区	2018年2月
北関東エリア	デューン那須塩原	栃木県那須塩原市	2018年2月
広島エリア	デューン東広島	広島県東広島市	2018年3月

看護師数の計画対比

単位：人

項目	2017年											
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
計画	708	726	732	764	780	798	808	808	808	834	834	834
実績	713	725	724	769	790	806	795	819	829	835	834	834
差異	5	▲1	▲8	5	10	8	▲13	11	21	1	0	0

* 数値は2018年2月時点の拠点数

単位：百万円

通期	2015		2016		2017		CAGR ①3か年	2018 予算		CAGR ②4か年
	実績	比率	実績	比率	実績	比率		比率		
売上高	4,351	100%	6,089	100%	8,024	100%	136%	9,842	100%	131%
売上原価	2,965	68%	4,538	75%	6,166	77%	144%	7,797	79%	138%
労務費	2,129	49%	3,333	55%	4,635	58%	148%	5,967	61%	141%
製造経費	835	19%	1,204	20%	1,530	19%	135%	1,830	19%	130%
売上総利益	1,386	32%	1,551	25%	1,858	23%	116%	2,044	21%	114%
販売費及び一般管理費計	870	20%	1,064	17%	1,294	16%	122%	1,344	14%	116%
営業利益	515	12%	486	8%	563	7%	105%	700	7%	111%
営業外収益	7		6		4		—	0		—
営業外費用	36		3		7		—	13		—
経常利益	486	11%	488	8%	561	7%	107%	686	7%	112%

経営計画策定ポリシー

« 全ては患者様のために »

- 〔1〕 日本全国における**サービス拠点**の拡充
- 〔2〕 在宅医療に係わる**教育制度**の充実化と**質**の向上
- 〔3〕 **地域医療**への貢献と**看護師**の**地位**向上

売上高9,842百万円と2015年からのCAGRは130%以上を維持すると共に、教育・職場環境改善・MEDIA戦略などへの取り組みを強化。継続して安定的に成長するべく、次年度については経常利益率7%を維持し、全社的な“体質改善”を進める予定。

	介護保険	医療保険	精神科特有
サービス利用者の条件	主治医により訪問看護が必要と判断された方で、 1. 65歳以上で要支援・要介護と認定された方 2. 40歳以上65歳未満は16特定疾患の方で、要介護と認定された方	患者様本人の意思があり、主治医により訪問看護が必要と判断された患者様であって、医師から訪問看護指示書が出された場合	精神科を標榜する保険医療機関の精神科担当医師の指示書が出された場合
保険料の納付	40歳以上の方全員 収入に応じた保険料を給与天引きで納付。 (65歳以上は年金天引きもしくは口座振替)	収入に応じた保険料を給与天引きで納付。 (国民健康保険の場合は口座振替等で納付)	
保険からの支給限度額	あり 要介護度によって支給限度額が設定	なし	
サービス利用時の自己負担	原則、利用額の1割 (支給限度額を超える分は自己負担)	年齢によって利用額の1割～3割 自立支援医療制度適用により、 1. 健保・後期高齢・国保は一律1割負担 2. 生活保護は負担なし	
保険給付対象利用時間及び回数	支給限度額で収まる回数 (他のサービスの利用料によって使える回数は変動) 一回の訪問で30分から最大90分まで	通常は週に1～3回 一回の訪問で30分から最大90分 (医療依存度の高い者は週1回のみ90分を超える長時間訪問看護可)	退院後3ヶ月以内の期間は週5回可 30分未満の短時間訪問可
利用手続き	①市区町村に利用を申請 ②認定調査や審査・判定を経て要介護認定を受ける ③医師の判断の上、訪問看護指示書を交付 ④サービス事業者と個別契約	①医師の判断に上、(精神科)訪問看護指示書を交付 ②サービス事業者と個別契約	



株式会社N・フィールド

(証券コード6077)

経営企画室

T E L : 06-6343-0600

F A X : 06-6343-0601

W E B : <http://www.nfield.co.jp/>

本資料お取り扱い上のご注意

本資料で記述されている将来予測等は、当社が現在得ている情報を基になされた当社の判断に基づくものであり、既知あるいは未知のリスクや不確実な要素が含まれています。実際の結果は、様々な要因により、これら将来に関する記述内容とは大きく異なる可能性がございます。