

2009年1月26日

全国訪問健康指導協会の全株式取得に関する契約書の締結

～我が国トップクラスの保健指導サービス事業者を目指して～

株式会社損害保険ジャパン（社長：佐藤正敏、以下「損保ジャパン」）は、株式会社全国訪問健康指導協会（社長：武田節夫氏、以下「訪問指導協会」）の全株式取得について、関係者との間での協議を経てこのほど武田氏と最終合意に達し、2009年1月23日、株式取得に関する契約書を締結しましたのでお知らせします。

損保ジャパンは訪問指導協会の全株式を1月30日に取得し、子会社化します。その後所定の手続きを経たうえで、4月1日付けで、訪問指導協会と、損保ジャパンのグループ企業である株式会社ヘルスケア・フロンティア・ジャパン（社長：百瀬剛、以下「HFJ」）とを合併させる予定です。

※損保ジャパンによる訪問指導協会の全株式取得に関する基本合意については、2008年12月1日にニュースリリースを実施済みです。

1. 子会社化・合併後の経営体制

所定の手続き※1を経たうえで、社長には百瀬剛（現HFJ社長）が就任し、訪問指導協会の現社長・武田節夫氏は相談役に就任する予定です。

合併効果を最大限に発揮し、保健指導カウンセラー（保健師、看護師、管理栄養士）ネットワークをより高品質なものへと発展させていくため、これまで訪問指導協会において全国約800名のカウンセラーの統括責任者としてその育成・指導を行ってきた取締役副社長吉田久子氏に、引き続き取締役副社長として経営手腕を発揮していただく予定です。

※1 合併する両社の臨時株主総会における決議等

2. 合併のねらいと新会社の概要

看護師を中心とした訪問面接指導を強みとする訪問指導協会と、管理栄養士を中心とした電話カウンセリングを強みとするHFJ、その両社の組織・機能を融合して結集し、国内全域で高品質なサービスを提供できる、規模・質ともに我が国トップクラスの保健指導サービス事業者となることを、合併のねらいとしています。

合併後の新会社の概要は下表のとおりとなる予定です。なお、合併効果を最大限発揮するために、公的医療保険者※2に対する保健指導サービス事業のパイオニアとして、10年にわたる実績があり、お客さまとの信頼関係を構築している「全国訪問健康指導協会」の社名を継続して使用する予定です。

※2 公的医療保険者：健康保険組合、協会けんぽ（旧政府管掌健康保険）、共済組合、国民健康保険を運営する市町村等

| | |
|-----------------------|--|
| 主な事業内容 | ・特定保健指導※3を中心とする健康保健指導サービスの提供 ・疾病予防プログラムおよび各種支援ツールの研究・開発 ・健康、福祉、医療、介護に関するコンサルティング業務 |
| 資本金 | 約20億円（資本準備金を含む） |
| 顧客数 | 健康保険組合等の公的医療保険者 約400 |
| 保健指導カウンセラーネットワーク | 全国に約1,000名（保健師、看護師、管理栄養士） |
| 年間売上規模 （2009年度見込み） | 約20億円 |

※3 特定保健指導：健診結果に応じた生活習慣の改善指導などの事後フォロー

以上