

2014年3月期 会社説明会資料


2014年6月5日




ウチヤマホールディングス
UCHIYAMA HOLDINGS

東証2部 証券コード 6059





I. 2014年3月期の実績	P2～
II. 2015年3月期の予想	P12～
III. 当社の成長戦略	P15～
IV. 株主還元	P27～
【参考資料】	P30～



I . 2014年3月期の実績

1. 2014年3月期 連結決算概要

(単位:百万円)

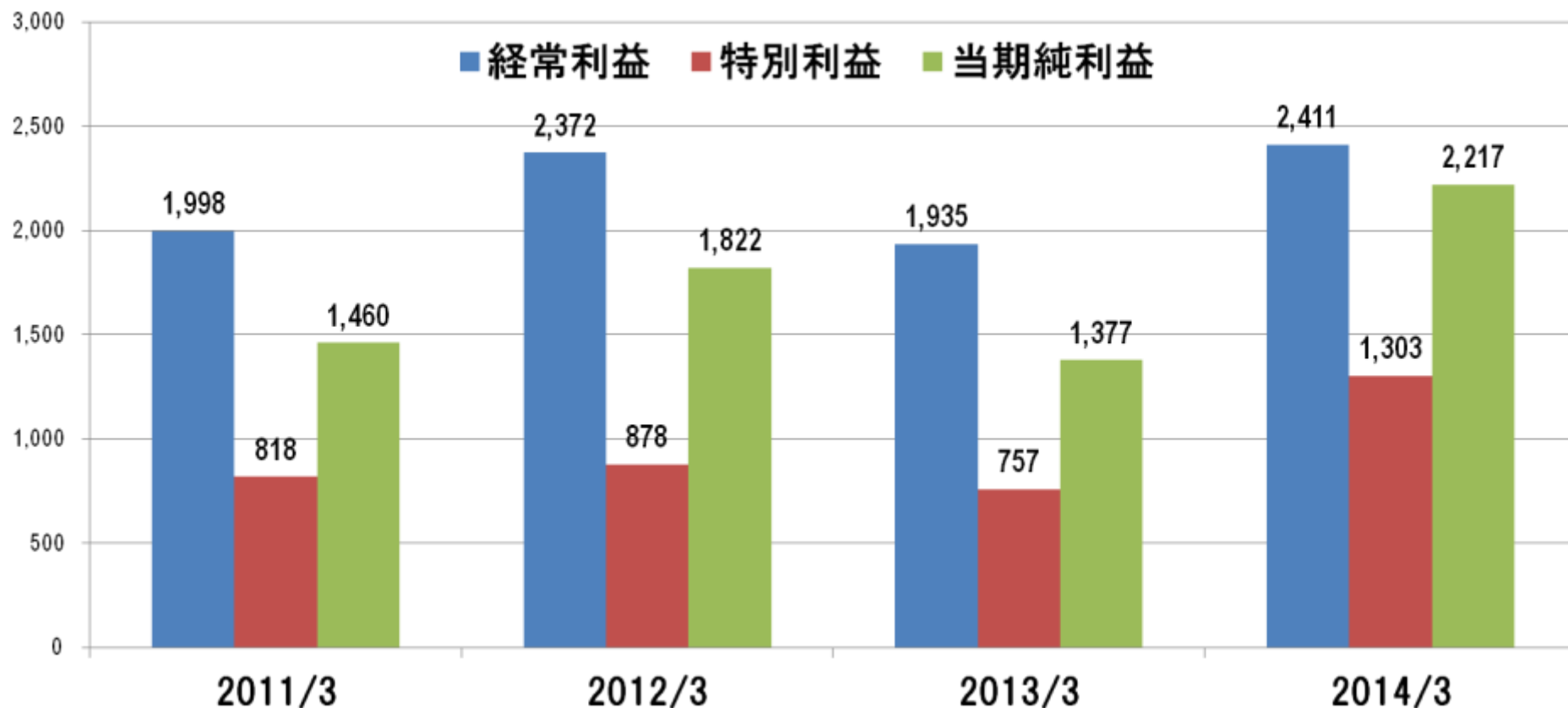
	2013/3期		2014/3期		前期比
	金額	百分比(%)	金額	百分比(%)	伸び率(%)
売上高	19,968	100	21,758	100	9.0
営業利益	1,938	9.7	2,120	9.7	9.4
経常利益	1,935	9.7	2,411	11.1	24.6
当期純利益	1,377	6.9	2,217	10.2	61.0
1株当たり純利益(円)	75.83	-	114.10	-	-
1株当たり配当金(円)	10	-	10	-	-
施設・店舗数					
介護施設(カ所)	52	-	59	-	7
カラオケ店舗(店舗)	85	-	89	-	4
飲食店舗(店舗)	26	-	26	-	-

- 介護施設・カラオケ店舗ともに順調に増加し、売上高は9.0%の増収
- 利益面では、前期に新設した介護施設への入居が順調に進んだことなどから、営業利益は9.4%の増益
- 当期純利益は、営業増益に加え、特別利益として固定資産売却益1,298百万円の計上もあり、61.0%の増益

注: 当社は、2014年1月1日付で普通株式1株につき4株の割合で株式分割を行っております。
上記表では、これら株式分割を遡及し、調整しております。

介護施設のオフバランススキームによる特別利益が毎年一定額加わり、これが当期純利益を嵩上げ

*業績予想の算出において特別利益は考慮されないことから、当期純利益は毎年、予想と大きく乖離しがち



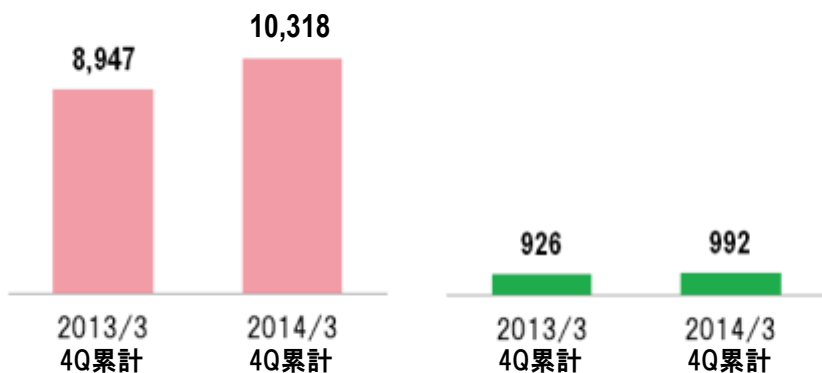
2. セグメント別の動向 ① 介護事業

(単位:百万円)

	2013/3 4Q累計	2014/3 4Q累計	増減
売上高	8,947	10,318	15.3%
セグメント利益	926	992	7.2%
セグメント利益率	10.4%	9.6%	-0.7 point

売上高(百万円)

セグメント利益(百万円)



- 7拠点増加し、営業拠点は59カ所117事業所に拡大
- 既存施設は入居率90.0%を確保(2014年3月末時点)
- 前期に開設した施設の入居進捗等により売上高及びセグメント利益は増加

※入居率=入居人数÷ベット数、開設1年以上経過した施設のみで計算



さわやか成田館
(千葉県成田市 2014年2月開設)



さわやかいわつき館
(埼玉県さいたま市 2014年3月開設)

2013年 6月開設	さわやか 清納館 (福岡県北九州市)	グループホーム 小規模多機能型	18床 5床
2013年 6月開設	さわやか 中原館 (福岡県北九州市)	グループホーム 小規模多機能型	18床 5床
2013年 11月開設	さわやか立花式番館 (福岡県福岡市博多区)	サービス付高齢者向住宅 住宅型有料老人ホーム	103床 20床
2013年 12月開設	リハビリデイサービスセンター木町 (福岡県北九州市)	デイサービス	10名
2014年 2月開設	さわやかなんよう館 (愛知県名古屋市港区)	介護付有料老人ホーム ショートステイ	80床 20床
2014年 2月開設	さわやか成田館 (千葉県成田市)	介護付有料老人ホーム	70床
2014年 3月開設	さわやかいわつき館 (埼玉県さいたま市)	介護付有料老人ホーム	47床

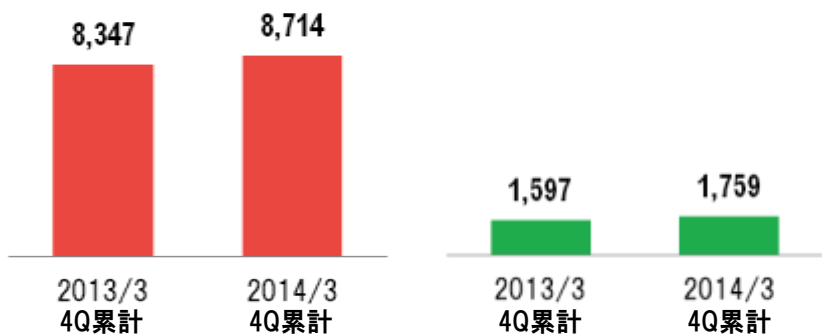
2. セグメント別の動向 ② カラオケ事業

(単位:百万円)

	2013/3 4Q累計	2014/3 4Q累計	増減
売上高	8,347	8,714	4.4%
セグメント利益	1,597	1,759	10.1%
セグメント利益率	19.1%	20.2%	1.1 point

売上高(百万円)

セグメント利益(百万円)



- 6店舗出店、このうち1店舗は東京都へ出店であり、同地域の店舗数は5店舗
- また、新たな顧客層の拡大、宴会需要に対する積極的な営業を実施した結果、増収増益



コロッケ倶楽部 浦添店
(沖縄県 浦添市 2013年8月オープン)



コロッケ倶楽部 新橋店
(東京都 港区 2013年3月オープン)

2013年 4月オープン	コロッケ倶楽部 九大学研究都市店 (福岡県 福岡市)	27室
2013年 6月オープン	コロッケ倶楽部 大分駅前店 (大分県 大分市)	30室
2013年 8月オープン	コロッケ倶楽部 浦添店 (沖縄県 浦添市)	45室
2013年 12月オープン	コロッケ倶楽部 佐世保店 (長崎県 佐世保市)	28室
2014年 1月オープン	コロッケ倶楽部 あつけらかん大名店 (福岡県 福岡市)	22室
2014年 3月オープン	コロッケ倶楽部 新橋本店 (東京都 港区)	35室

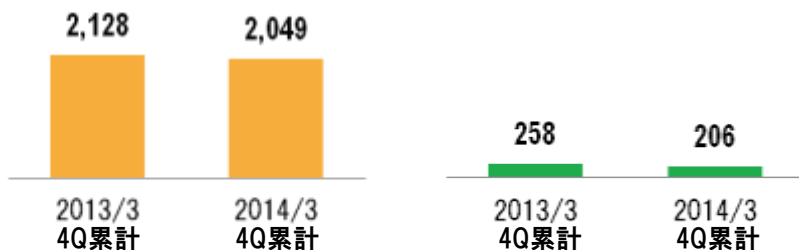
2. セグメント別の動向 ③ 飲食事業

(単位:百万円)

	2013/3 4Q累計	2014/3 4Q累計	増減
売上高	2,128	2,049	-3.7%
セグメント利益	258	206	-20.2%
セグメント利益率	12.1%	10.1%	-2.1 point

売上高(百万円)

セグメント利益(百万円)



- 既存店2店舗のリニューアルを実施
リニューアル工事期間中は店舗営業を休止したため、
売上高及び利益の減少となった



かんできや 黒崎本店
(福岡県 北九州市)



黒崎再生酒場
(福岡県 北九州市)

【リニューアル期間】 2013年5月6日～ 2013年6月25日	【オープン日】 2013年6月26日	かんできや 黒崎本店 (福岡県 北九州市)	173席
【リニューアル期間】 2014年3月2日～ 2014年4月10日	【オープン日】 2014年4月11日	黒崎再生酒場 (福岡県 北九州市)	60席

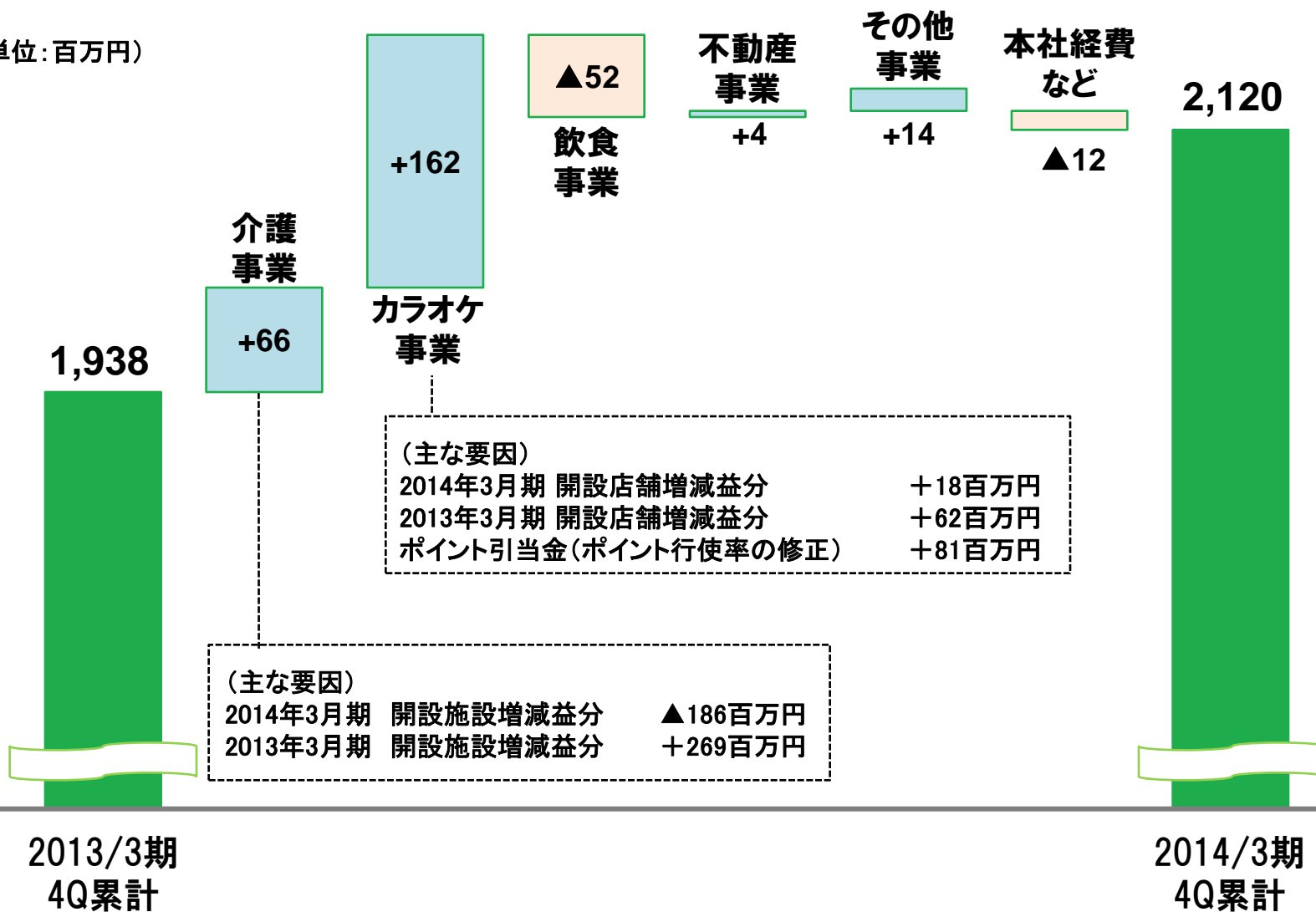
3. 要約損益計算書（連結）

（単位：百万円）

	前期 (2013/3)	構成比 (%)	当期 (2014/3)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	19,968	100	21,758	100	9.0
売上原価	16,784	84.1	18,414	84.6	9.7
売上総利益	3,183	15.9	3,344	15.4	5.0
販売費及び一般管理費	1,245	6.2	1,224	5.6	-1.7
営業利益	1,938	9.7	2,120	9.7	9.4
営業外収益	250	1.3	494	2.3	97.5
営業外費用	252	1.3	203	0.9	-19.6
経常利益	1,935	9.7	2,411	11.1	24.6
特別利益	757	3.8	1,303	6.0	72.0
特別損失	126	0.6	138	0.6	9.2
税金等調整前当期純利益	2,566	12.9	3,576	16.4	39.3
法人税等	1,189	6.0	1,359	6.2	14.3
当期純利益	1,377	6.9	2,217	10.2	61.0

4. 営業利益 増減分析（連結）

(単位:百万円)



5. 要約貸借対照表（連結）

（単位：百万円）

資産の部			
	2013/3 4Q末	2014/3 4Q末	増減額 (百万円)
流動資産	10,837	14,886	4,049
現金及び預金	8,806	11,442	2,636
たな卸資産	77	1,267	1,190
固定資産	14,685	15,756	1,071
有形固定資産	11,290	11,928	638
建物及び構築物(純額)	6,603	6,956	353
土地	3,540	3,476	△ 64
無形固定資産	41	41	0
投資その他の資産	3,353	3,786	433
資産合計	25,522	30,642	5,120

負債/純資産の部			
	2013/3 4Q末	2014/3 4Q末	増減額 (百万円)
流動負債	6,438	7,280	842
短期借入金	1,303	1,463	160
1年以内返済予定の 長期借入金	1,889	2,495	606
固定負債	8,544	9,053	509
長期借入金	6,740	7,257	517
負債合計	14,982	16,333	1,351
(有利子負債)	11,569	12,871	1,302
純資産合計	10,540	14,309	3,769
(自己資本比率)	41.3 %	46.7 %	5.4 pt
(ネットD/Eレシオ)	0.26 倍	0.10 倍	△ 0.16pt
負債純資産合計	25,522	30,642	5,120

※1 有利子負債＝短期借入金+1年内返済予定の長期借入金+設備未払金+1年内償還予定の社債+リース債務+長期借入金+長期設備未払金+社債


※2 自己資本比率＝(株主資本+その他の包括利益累計額)／負債純資産合計

※3 ネットD/Eレシオ＝(有利子負債－現金及び預金)／純資産合計

6. 要約キャッシュ・フロー計算書（連結）

（単位：百万円）

	2013/3 4Q累計	2014/3 4Q累計	増減額 (百万円)
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,230	776	△ 1,454
税金等調整前当期純利益	2,566	3,576	1,010
減価償却費	1,233	1,159	△ 74
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,633	△ 590	1,043
有形固定資産の取得による支出	△ 3,434	△ 4,587	△ 1,153
有形固定資産の売却による収入	2,028	4,608	2,580
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,508	2,215	707
配当金の支払額	△ 164	△ 185	△ 21
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	2,104	2,400	296
現金及び現金同等物の期首残高	5,154	7,258	2,104
現金及び現金同等物の期末残高	7,258	9,659	2,401



II. 2015年3月期の予想

1. 2015年3月期 連結業績予想

(単位:百万円)

	前期(2014/3)		通期予想(2015/3)		前期比	
	金額	百分比(%)	金額	百分比(%)	増減額	伸び率(%)
売上高	21,758	100	24,550	100	2,792	12.8
営業利益	2,120	9.7	2,391	9.7	271	12.8
経常利益	2,411	11.1	2,313	9.4	▲ 98	▲ 4.1
当期純利益	2,217	10.2	1,241	5.1	▲ 976	▲ 44.0
1株当たり純利益(円)	114.1	-	57.44	-	▲ 57	-
1株当たり配当金(円)	10	-	10	-	0	-

注: 当社は、2014年1月1日付で普通株式1株につき4株の割合で株式分割を行っております。
上記表では、これら株式分割を遡及し、調整しております。

2. セグメント別 予想の前提条件

介護事業

介護部門の売上高 前年同期比	115.2%
介護部門のセグメント利益 前年同期比	106.9%
新規開設数	5ヶ所・409床
撤退数	—
期末施設数	63ヶ所・3,861 床

カラオケ事業

カラオケ部門の売上高 前年同期比	110.4%
カラオケ部門のセグメント利益 前年同期比	110.9%
新規出店数	10店舗
退店数	—
期末店舗数	99店舗

飲食事業

飲食部門の売上高 前年同期比	102.2%
飲食部門のセグメント利益 前年同期比	97.9%
新規出店数	1店舗
退店数	—
移転・改装・業態変更	1店舗
期末店舗数	27店舗



III. 当社の成長戦略

1. 成長戦略 基本方針

成長事業と安定収益事業のベストバランス

介護事業

成長の原動力

介護事業に経営資源を集中し、
全国への積極的な施設展開を継続



カラオケ事業・飲食事業

安定収益力

選別出店により既存エリアにおける
競争力を維持・向上するとともに、
積極的な全国展開を推進

2. 収益力最大化戦略

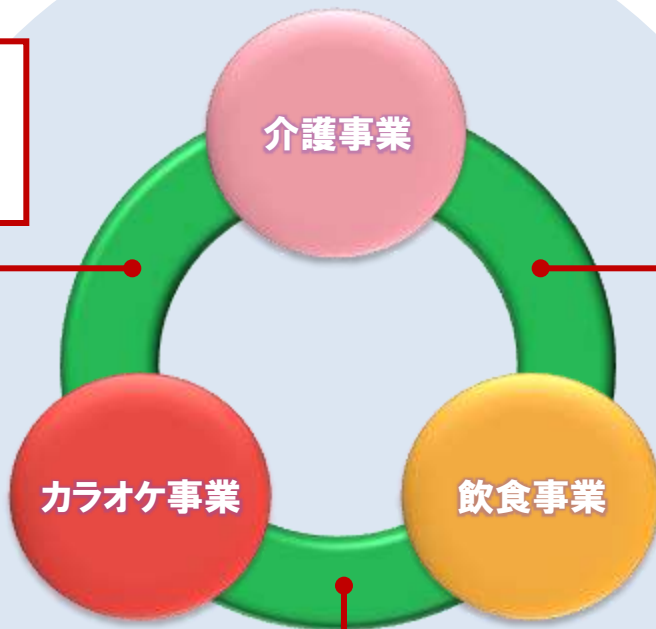
事業間シナジーの創出

【介護とカラオケのシナジー】

入居者様の
「心身のリフレッシュ」、「食欲の増進」、
認知症予防と進行の防止

【介護と飲食のシナジー】

食材の共同仕入れに加え、
ケータリングを通じて入居者様に
「食べる楽しみ」を提供



【カラオケと飲食のシナジー】

繁華街で飲食後にカラオケ
という顧客の回流が生じ、
「集客力の向上」が可能

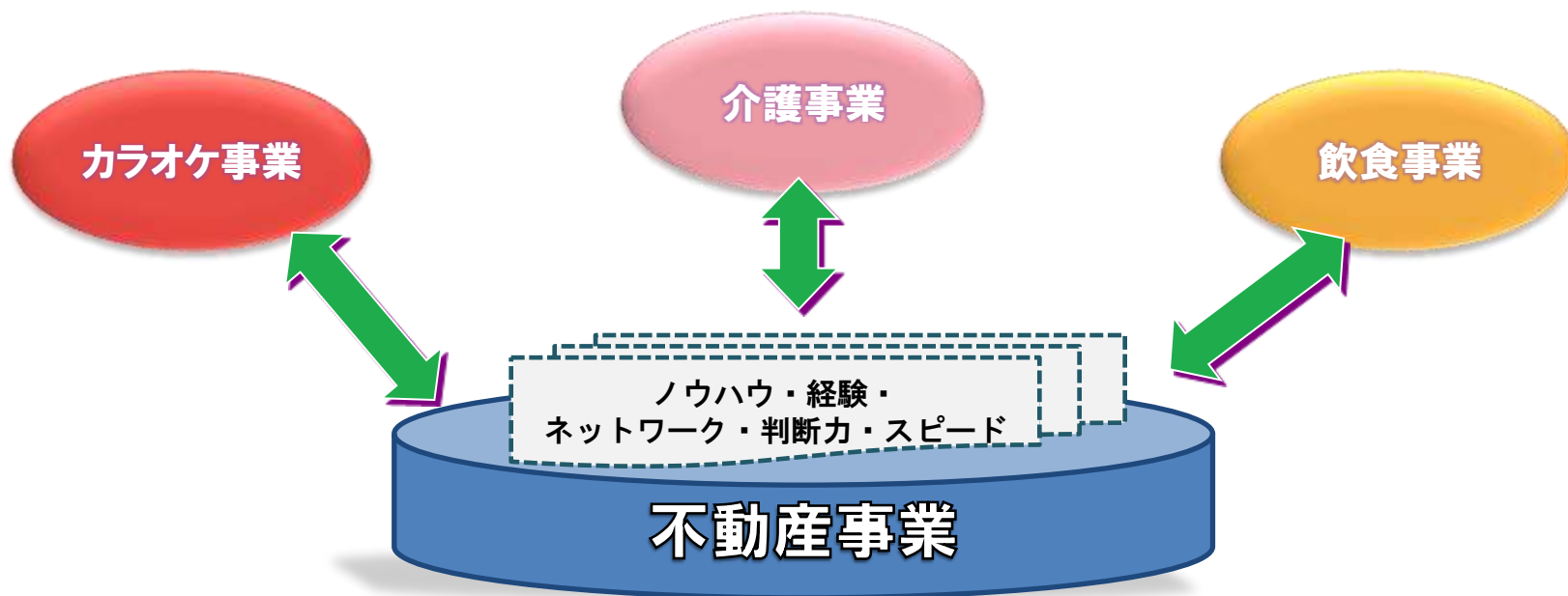
食材の共同仕入れ、
料理人の有効活用などにより
「低コスト化」を実現



ケータリングサービス

2. 収益力最大化戦略

不動産ノウハウを活用したローコストオペレーション



【3事業と不動産のシナジー】

- (1) 好立地の物件情報を迅速に入手できる
- (2) 物件の良し悪しを即座に判断できる
- (3) 施設や店舗を低コストにて出店できる

2. 収益力最大化戦略

「人間力」の育成・向上に重きを置いた教育

「人間力」の高さ



効率重視の施設設計

高いオペレーション効率

独自の人財育成システムによる
ホスピタリティの高い人財

【人財育成システム】

- 年間500時間程の研修・勉強会
- 認定制度
 - ・独自の社内資格制度を確立
 - ・インセンティブによる取得促進

働きやすい施設構造

【低層の施設・広い共用部】

- 低層の施設で効率運営
- 広い共用部で見渡しやすい構造

3. 人財教育

トップ自らが定期的にも実施する研修会 『さわやかアカデミー』



管理者研修風景



社員研修風景

【研修内容事例】

- ① 新人研修
 - ② 確認研修
 - ③ 管理者研修
 - ④ 現任者研修
 - ⑤ 新人トレーナー制度
 - ⑥ 各介護サービス別勉強会
 - ⑦ コンプライアンス推進会
- 等々 **延べ500時間程度**

* 吉岡取締役運営部長(元 塾経営者)を中心に
教育・研修を推進

4. 当社のターゲット

独自の哲学に基づく事業の全国化を目指す

介護施設、カラオケ・飲食店舗のあり方

コンセプトは・・・

『地産・地消・地役』 & 『社会貢献』

単なる利用価値(余生・余暇を過ごす場)だけではなく、
1施設・1店舗ごとに期待を超えた付加価値を提供

- 地域コミュニティとの交流やふれあいの場づくり
- 地元における雇用機会の創出
- 地域の社会インフラとしての役割
- 職業体験学習の受入れ(地元の学校との連携)

九州地区での
ドミナント確立



全国化



5. 各事業の戦略 ① 介護事業

戦略 ①	戦略 ②	戦略 ③	戦略 ④
特定施設の積極展開	グループホームの展開	住宅型施設等の強化	リハビリ特化型 デイサービスの強化

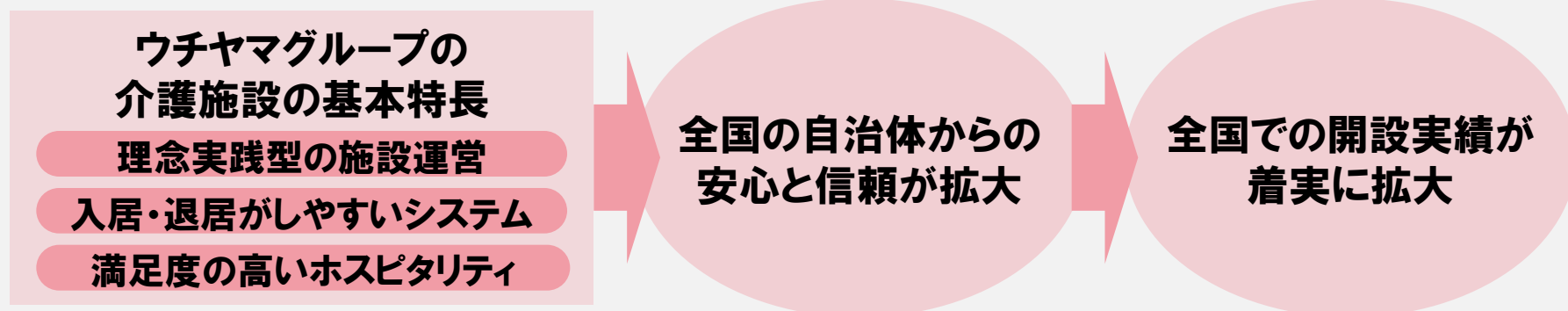
2015年3月期 以降の開設計画

2014年 4月開設	さわやか行橋式番館 (福岡県行橋市)	介護付有料老人ホーム ショートステイ	50床 10床	2015年 4月開設予定	(仮称)さわやか那須塩原館 (栃木県那須塩原市)	介護付有料老人ホーム ショートステイ	50床 14床
2014年 8月開設予定	さわやかリバーサイド西脇 (兵庫県西脇市)	介護付有料老人ホーム ショートステイ	68床 12床	2015年 4月開設予定	(仮称)さわやか 佐野館 (栃木県佐野市)	介護付有料老人ホーム ショートステイ	50床 15床
2014年 10月増設予定	グループホームみどりのき (福岡県北九州市)	グループホーム	9床	2015年 4月開設予定	(仮称)さわやかグループ ホームなすまち (栃木県那須町)	グループホーム	18床
2014年 12月開設予定	(仮称)さわやか室蘭館 (北海道室蘭市)	介護付有料老人ホーム ショートステイ	100床 10床	2015年 4月開設予定	(仮称)さわやか鹿沼館 (栃木県鹿沼市)	介護付有料老人ホーム ショートステイ	50床 13床
2015年 3月開設予定	(仮称)さわやか内野本郷館 (埼玉県 さいたま市)	介護付有料老人ホーム	50床	2015年 8月開設予定	(仮称)さわやか笠寺館 (愛知県名古屋市区)	介護付有料老人ホーム	80床
2015年 3月開設予定	(仮称)さわやか柏館 (千葉県 柏市)	介護付有料老人ホーム	100床				

5. 各事業の戦略 ① 介護事業

今後の全国拡大における戦略ポイント

① 理念実践型経営に基づき、全国の地域ニーズに合わせた介護施設の開設を展開



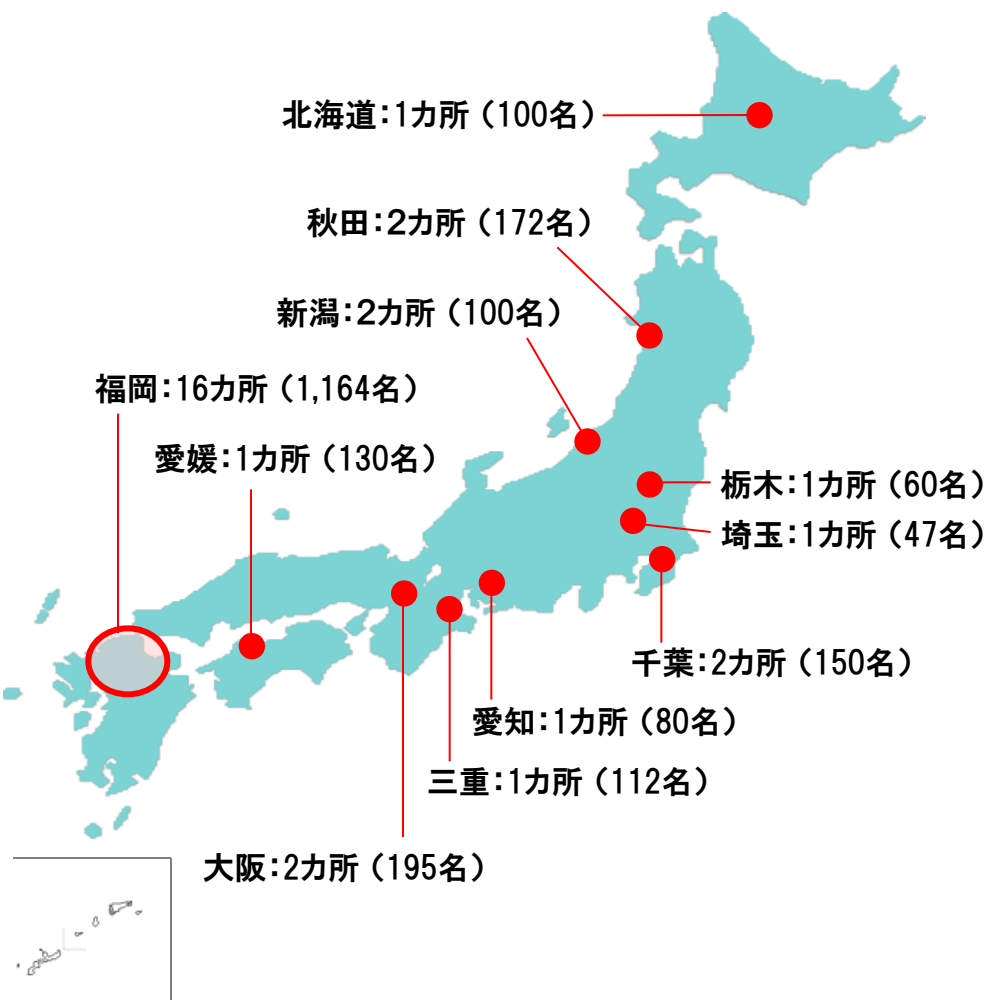
- 介護付有料老人ホーム「すずめのみや」(宇都宮市) : 「入居一時金ゼロという入居しやすい環境を作ってくれてありがたい」と高評価
- グループホーム「あおいうみ」(福岡県) : 激戦りの中で獲得。選定理由は、同市内の既存施設のスタッフが毎日近隣清掃をしている姿を選定委員が見ていたことが高く評価されたとのこと
- 介護付有料老人ホーム「さわやか東神楽館」(北海道) : 民間企業として日本で初めて自治体からの誘致を受けて進出

② 供給不足の状況が目立つ4大都市圏に集中して開設を積極化

- 介護サービスの供給量が不足しており、ニーズが高い
- 土地の仕入れの難しさ、地価の高さなどがあるものの、長い目で見れば豊富な需要により安定経営が見込める

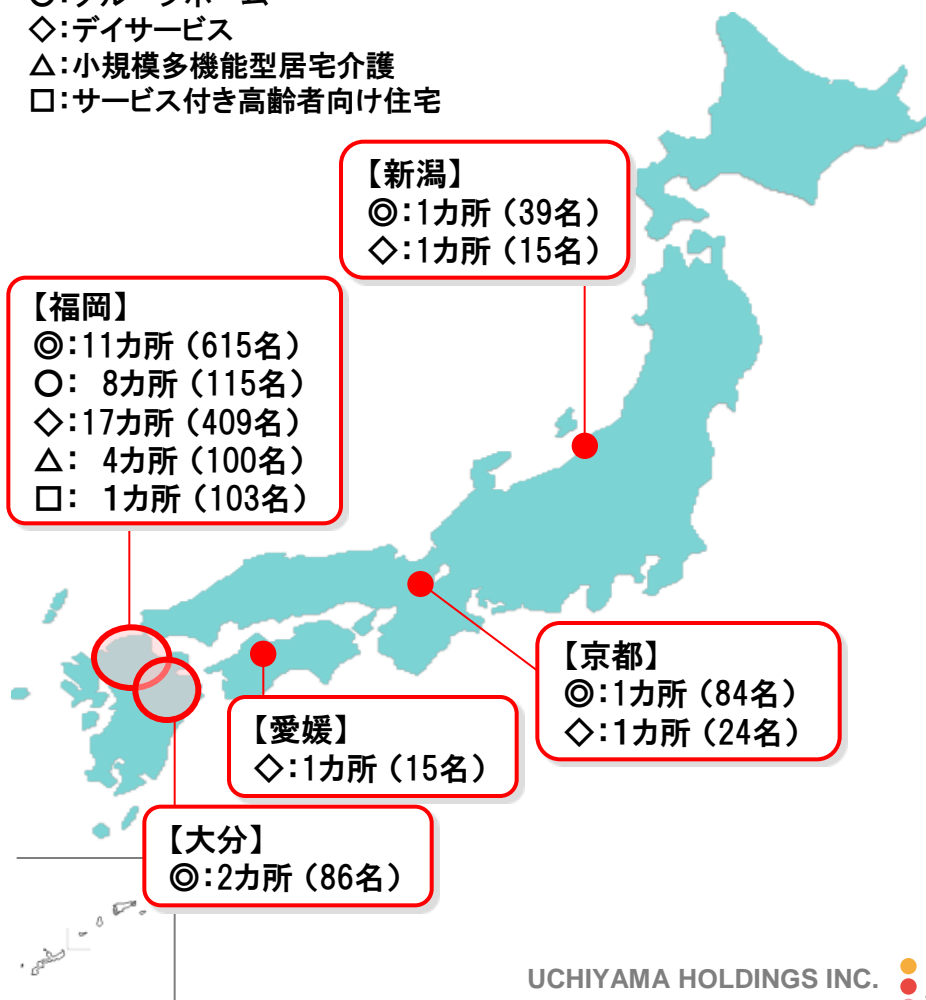
5. 各事業の戦略 ① 介護事業

介護付有料老人ホームの展開状況（2014年3月末現在）



非特定施設の展開状況（2014年3月末現在）

- ◎: 住宅型有料老人ホーム
- : グループホーム
- ◇: デイサービス
- △: 小規模多機能型居宅介護
- : サービス付き高齢者向け住宅



5. 各事業の戦略 ① 介護事業

新たな取り組みとして、“**リハビリ特化型**” デイサービスの開設に注力
～高齢者の、健やかで生きがいのある人生のお手伝いを目指して～

リハビリ特化型のデイサービスセンター“第1号”「さわやかリハビリデイサービス清田」



レッドコード



ノルディックウォーク



リハビリ用トレーニング機器

ニーズ拡大を受け、
順次開設へ…

2013年10月14日 1施設を開設

●「さわやかリハビリデイサービスむなかた」(定員10名)

2013年12月1日 2施設を同時開設

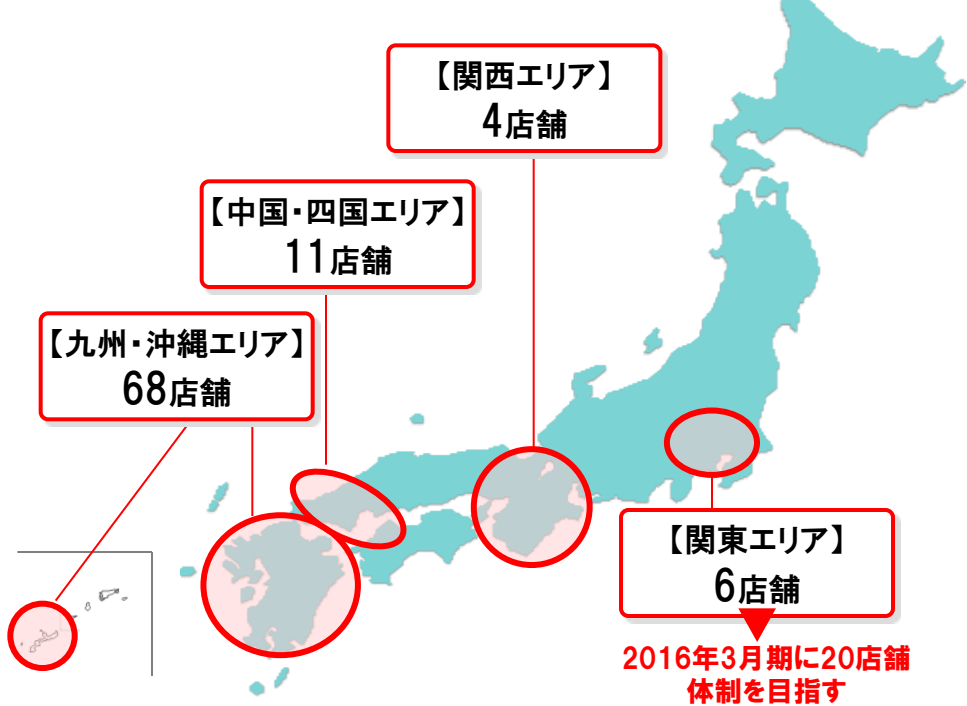
●「さわやかリハビリデイサービス木町」(定員10名)

●「さわやかリハビリデイサービス大畠式番館」(定員10名)

5. 各事業の戦略 ② カラオケ事業



カラオケ店舗の展開状況 (2014年3月末現在)



計画における契約済み店舗

2014年 4月オープン	コロッケ倶楽部 静岡清水店 (静岡県 清水市)	30
2014年 6月オープン予定	コロッケ倶楽部 あるあるCity店 (福岡県 北九州市)	22
2014年 6月オープン予定	コロッケ倶楽部 大和駅前店 (神奈川県 大和市)	30
2014年 7月オープン予定	コロッケ倶楽部 中城店 (沖縄県 中頭郡)	24
2015年 2月オープン予定	コロッケ倶楽部 浜松町店 (東京都 港区)	45



IV. 株主還元

1. 株主還元

配当金について

	第2四半期末	期末	合計	連結配当性向
2011年3月期（実績）	5円	5円	10円	9.5%
2012年3月期（実績）	5円	5円	10円	8.0%
2013年3月期（実績）	5円	5円	10円	13.2%
2014年3月期（実績）	5円	5円	10円	8.8%
2015年3月期（予想）	5円	5円	10円	17.1%

注：当社は、2011年12月7日付で普通株式1株につき5株の割合、2014年1月1日付で普通株式1株につき4株の割合で株式分割を行っております。
上記表では、これら株式分割を遡及し、調整しております。

株主優待について

ご対象株主様	ご所有株式数	ご優待内容
毎年3月31日の株主様	400株以上	お米券 5kg分（1kg券×5枚）

ご清聴ありがとうございました





【参考資料】

社名	株式会社ウチヤマホールディングス
本社	福岡県北九州市小倉北区熊本2-10-10
設立	2006年10月（前身は1971年6月）
代表者	代表取締役社長 内山 文治
連結従業員数	正社員1,618名、パート・アルバイト等2,129名 合計3,741名（2014年3月末）
事業内容	<ul style="list-style-type: none">● 介護事業● カラオケ事業● 飲食事業● その他（不動産、通信、ホテル）

●●●▶ 当社グループの歩み

Foundation: 不動産事業の開始

1971年 6月 不動産の販売、賃貸管理を目的として福岡県北九州市小倉北区に内山ビル株式会社を設立

カラオケ事業スタート

1991年 4月 福岡県北九州市八幡西区にカラオケボックス1号店『コロッケ倶楽部黒崎店』を開店

飲食事業スタート

1995年 11月 福岡県北九州市小倉北区に飲食事業1号店の居酒屋『酒膳房然』を開店

介護事業スタート

2003年 4月 介護付有料老人ホーム及びデイサービスの併設施設「さわやかパークサイド新川」を福岡県北九州市戸畑区に開所

2004年 12月 介護部門を新設分割し、福岡県北九州市小倉南区に株式会社さわやか倶楽部を設立

2005年 11月 株式会社コウノを存続会社として関連会社6社を吸収合併し、株式会社ボナー（現 株式会社ボナー）に商号変更

Constitution: ウチヤマホールディングス設立

2006年 10月 福岡県北九州市小倉北区に株式移転により、株式会社さわやか倶楽部、株式会社ボナーの持株会社として株式会社ウチヤマホールディングスを設立(資本金285百万円)

2008年 7月 株式会社さわやか倶楽部にて、ホテルと住宅型有料老人ホームの併設施設『さわやかハートピア明馨』を開所

2010年 5月 株式会社さわやか天の川にて、大阪府枚方市に介護付有料老人ホーム『さわやか枚方館』を開所

Further growth: 上場

2012年 4月 大阪証券取引所（現 東京証券取引所）JASDAQ市場（スタンダード）に株式を上場

2012年 12月 株式会社さわやか倶楽部が株式会社さわやか天の川を吸収合併

2013年 12月 東京証券取引所市場第2部へ市場変更

ウチヤマグループ 基本理念

慈愛の心
尊厳を守る
お客様第一主義

ウチヤマグループ スローガン

幼青老の共生

幼年～青年～老年、共に楽しく過ごせる
社会作りを目指します。

「日本一の接遇とオペレーション」
を目指す

常に「社会貢献」を重視した経営を推進

- 地震被災者の施設での受入れ
(福岡西方沖地震、東日本大震災)

- 世界の子どもたちの支援
(チャイルドスポンサーシップ、
ラオスでの小学校建設)

- ホームレスへの炊き出し

- 緊急雇用支援対策

- 著名人による特別講演会の主催
(1999年より過去20回実施)

⇒ 林覚乗氏、茂木健一郎氏、安倍晋三氏、神渡良平氏、水谷もりひと氏、
乙武洋匡氏、五木寛之氏、日野原重明氏、船井幸雄氏、石原結實氏、
渡辺淳一氏、鎌田實氏、安田瑛胤氏、村上和雄氏ら



子供たちからの
手紙



福岡西方沖地震被災者の施設受入

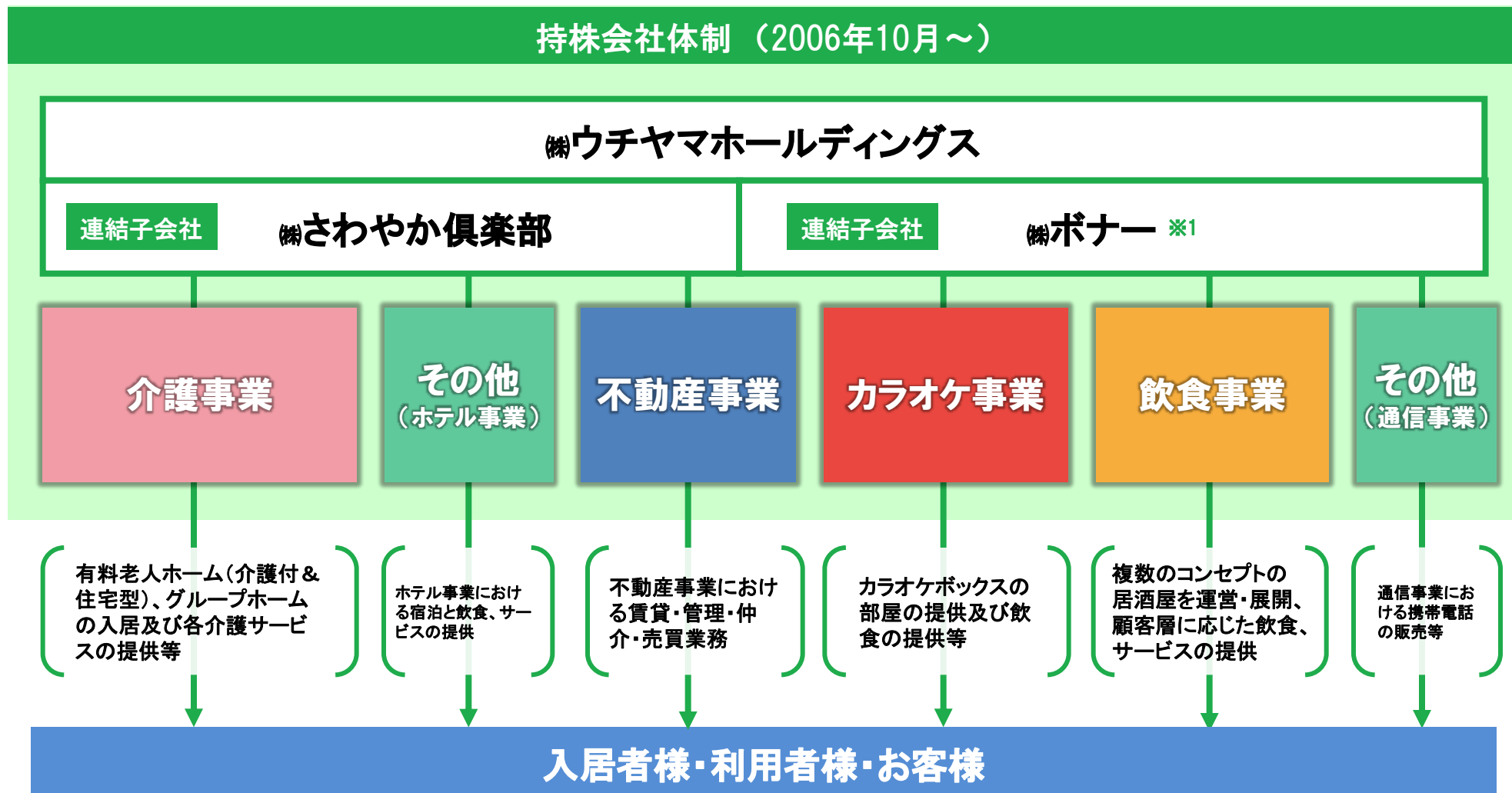


ラオスでの小学校建設



特別講演会の主催

ウチヤマグループの概要

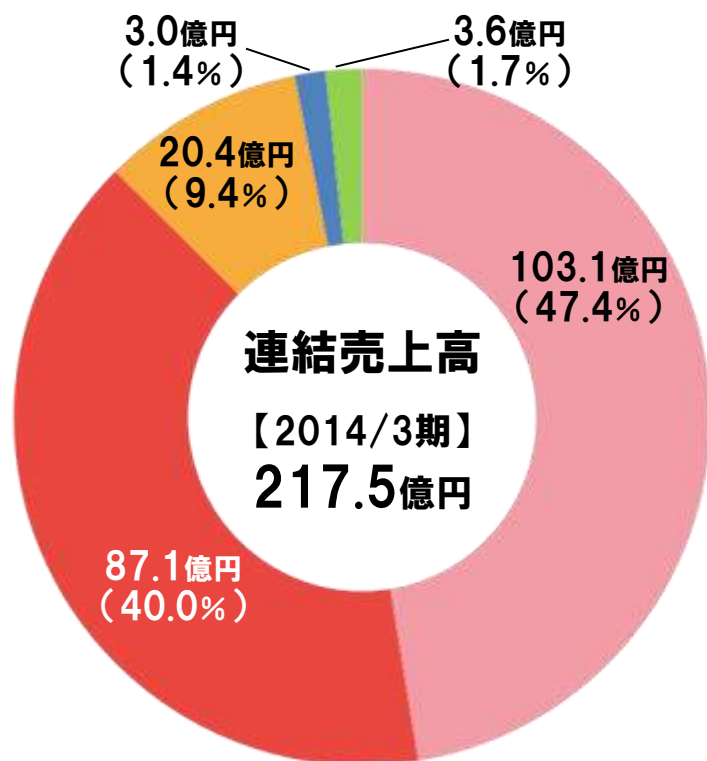


※1: ㈱ボナーの社名の由来は、フランス語で「幸せ」です。

介護事業とカラオケ事業が収益力の両輪

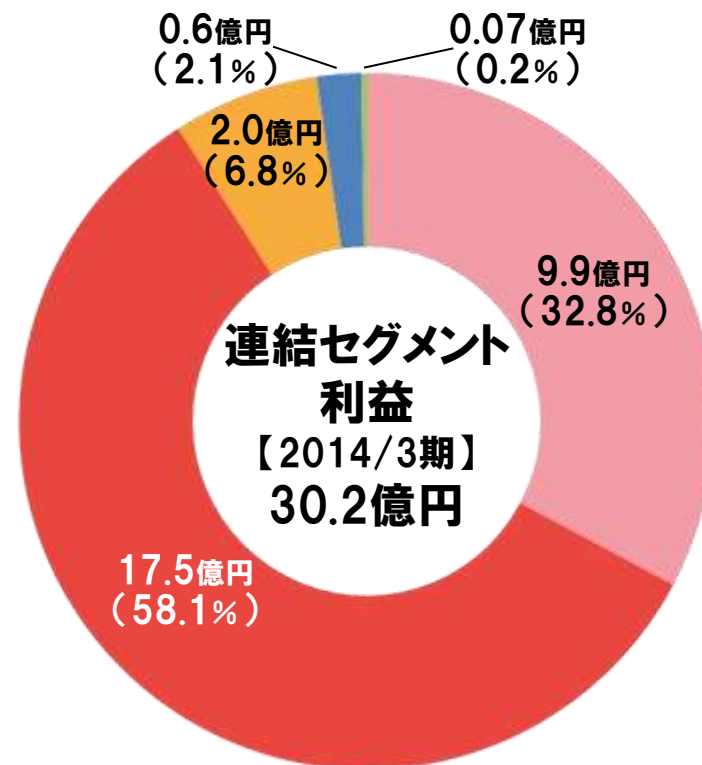
セグメント別売上構成

■ 介護事業 ■ カラオケ事業 ■ 飲食事業 ■ 不動産事業 ■ その他



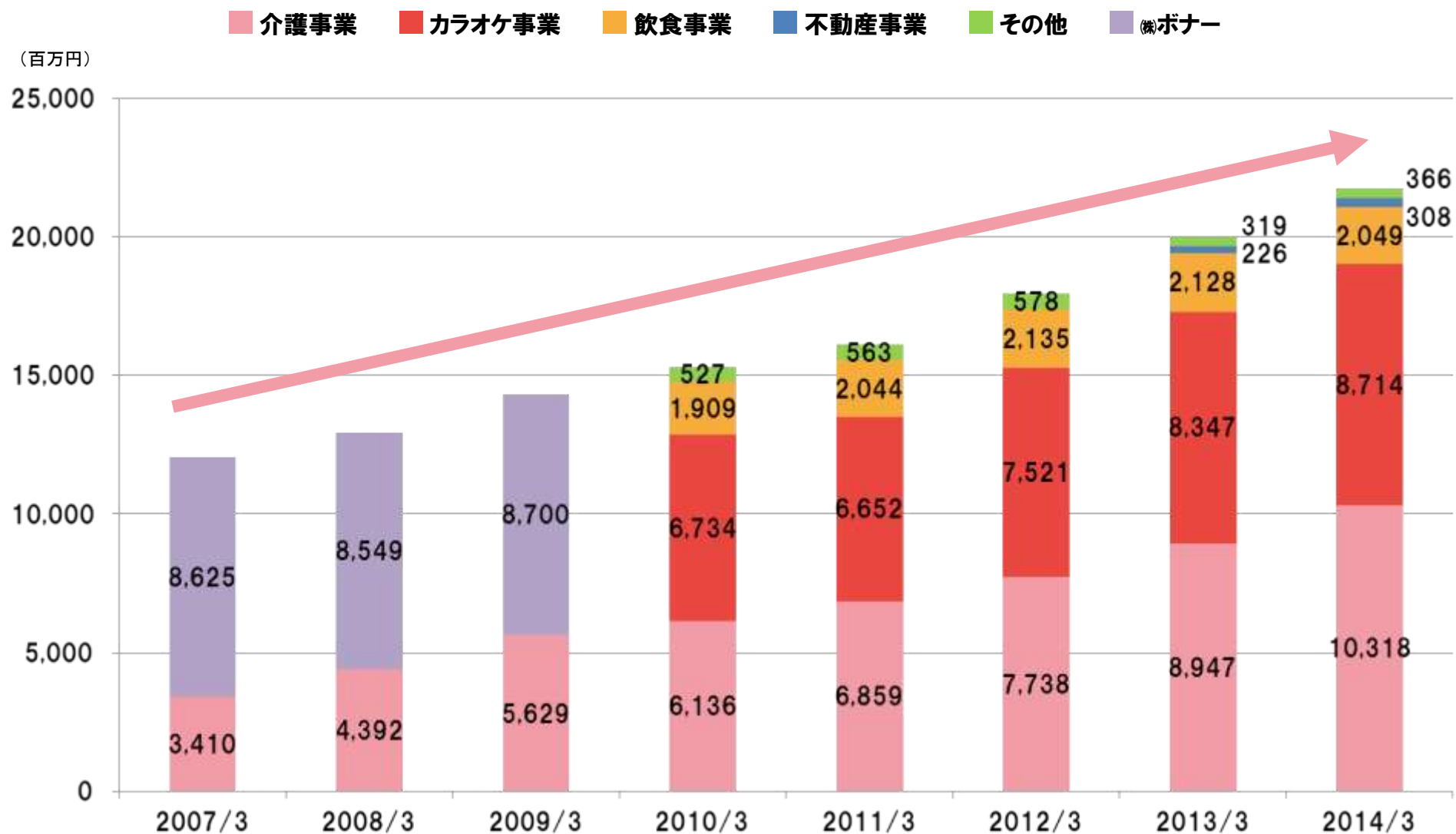
セグメント別利益構成

■ 介護事業 ■ カラオケ事業 ■ 飲食事業 ■ 不動産事業 ■ その他



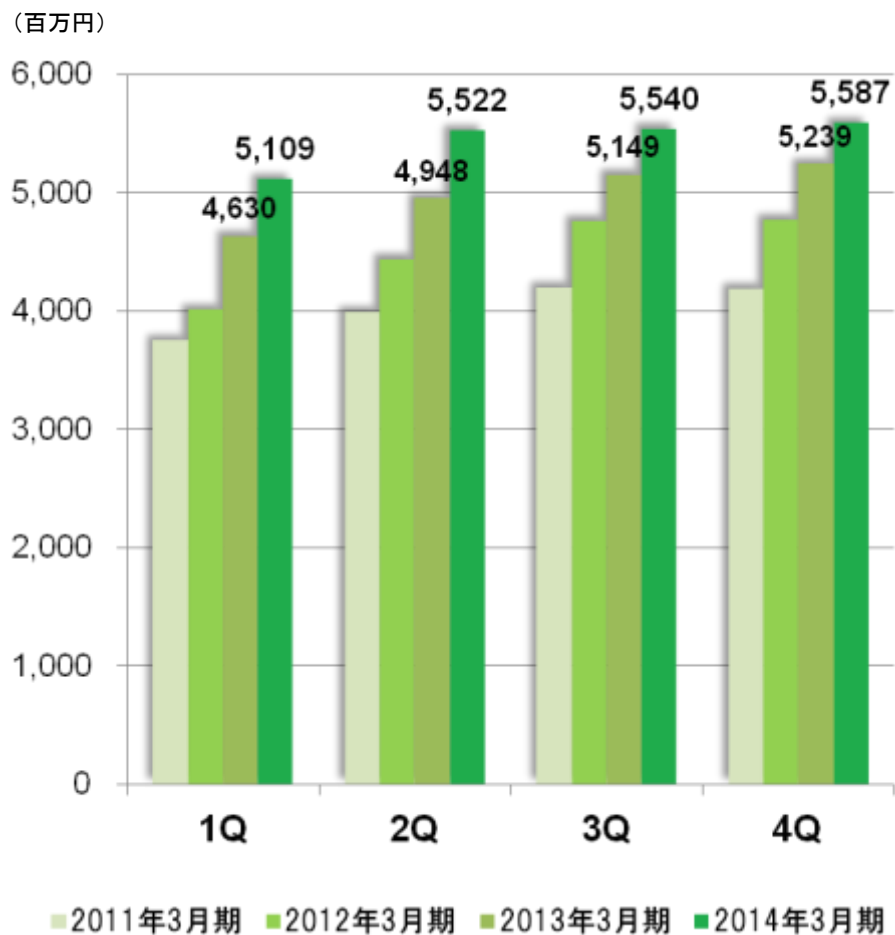
(注) 各セグメント利益は本社経費等賦活前であり、
連結営業利益は21.2億円

●●●▶ 事業別の売上高推移（連結）

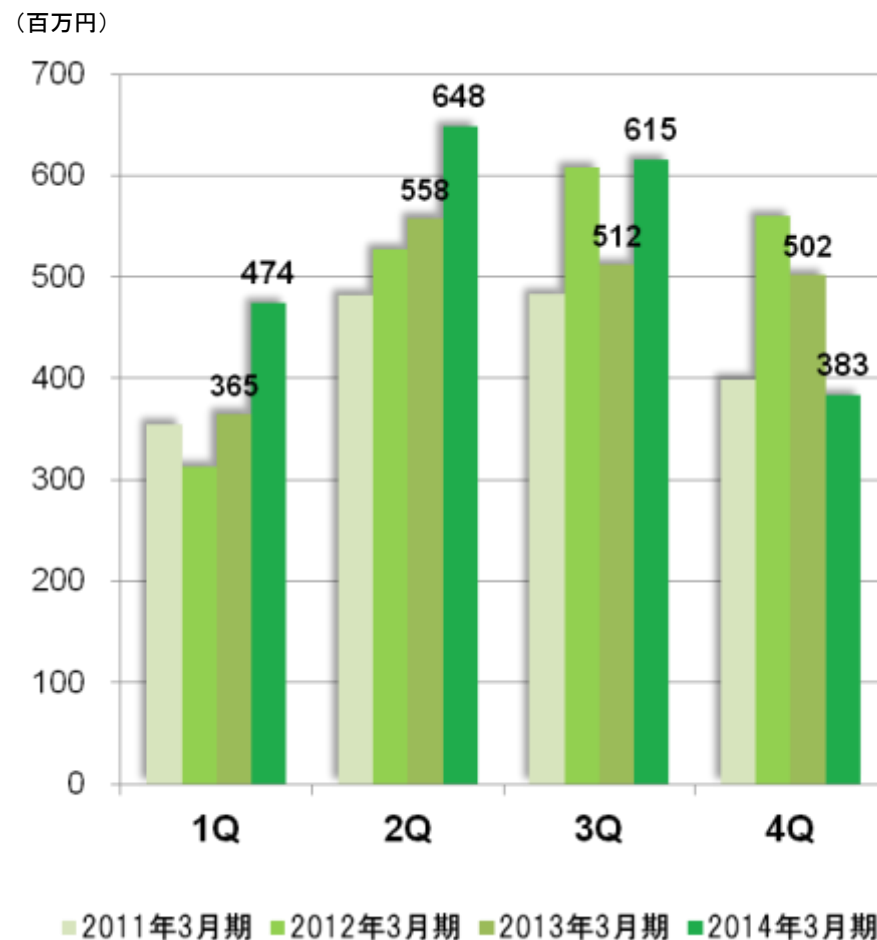


四半期業績推移

四半期別 売上高 推移



四半期別 営業利益 推移



※ 2012/3期以前の四半期数値については、正式な監査を受けておりません。

業界トップクラスの高オペレーション(運営)効率

高いオペレーション効率

【看護・介護職員1人当たり利用者数】

- **当社** 2.5～2.7人
- **特定施設事業者平均** 1.9人

(出所) 厚生労働省「平成23年介護事業経営概況調査」

堅調な入居率

【入居率】

- **当社(2014年3月末)** 90.0%
- **当社(2014年度既存施設平均)** 88.8%

働きやすい
施設構造

満足度の高い
ホスピタリティ

入居・退居が
しやすいシステム

* 施設への入居一時金不要

入居者様・家族の
口コミによる
さわやかブランドの
浸透

●●●▶ 事業の特長 ②カラオケ事業

独自のオペレーションノウハウにより、業界随一の高収益性を実現

基本的な 特長

- 1店舗当たりのボックス数は30室程度
- 多くの店舗が「24時間営業年中無休」
- カラオケは常に最新機種を装備
- 明るい雰囲気、安心感、安全性
- 豊富な食事メニュー
- シニア層向けの割引サービスを実施

高齢者向けのサービスを更に拡充

● さわやかゴールドメンバーカード

(65才以上のシニア層を対象に
プレミアム特典付きのカードを発行)

一般会員
718,096名

ゴールド会員
23,983名

2014年3月末現在

● さわやかモーニングパック

午前6時～12時の
最大6時間カラオケ
歌い放題の朝食セット
平日690円



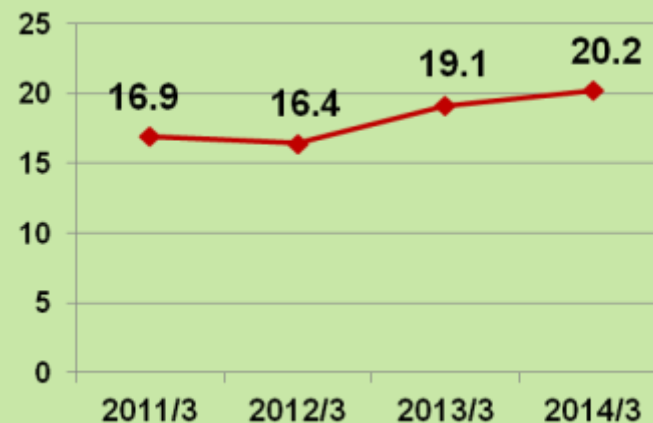
高い集客力を実現

子供からお年寄りまで
幅広い顧客層の取り込みに成功



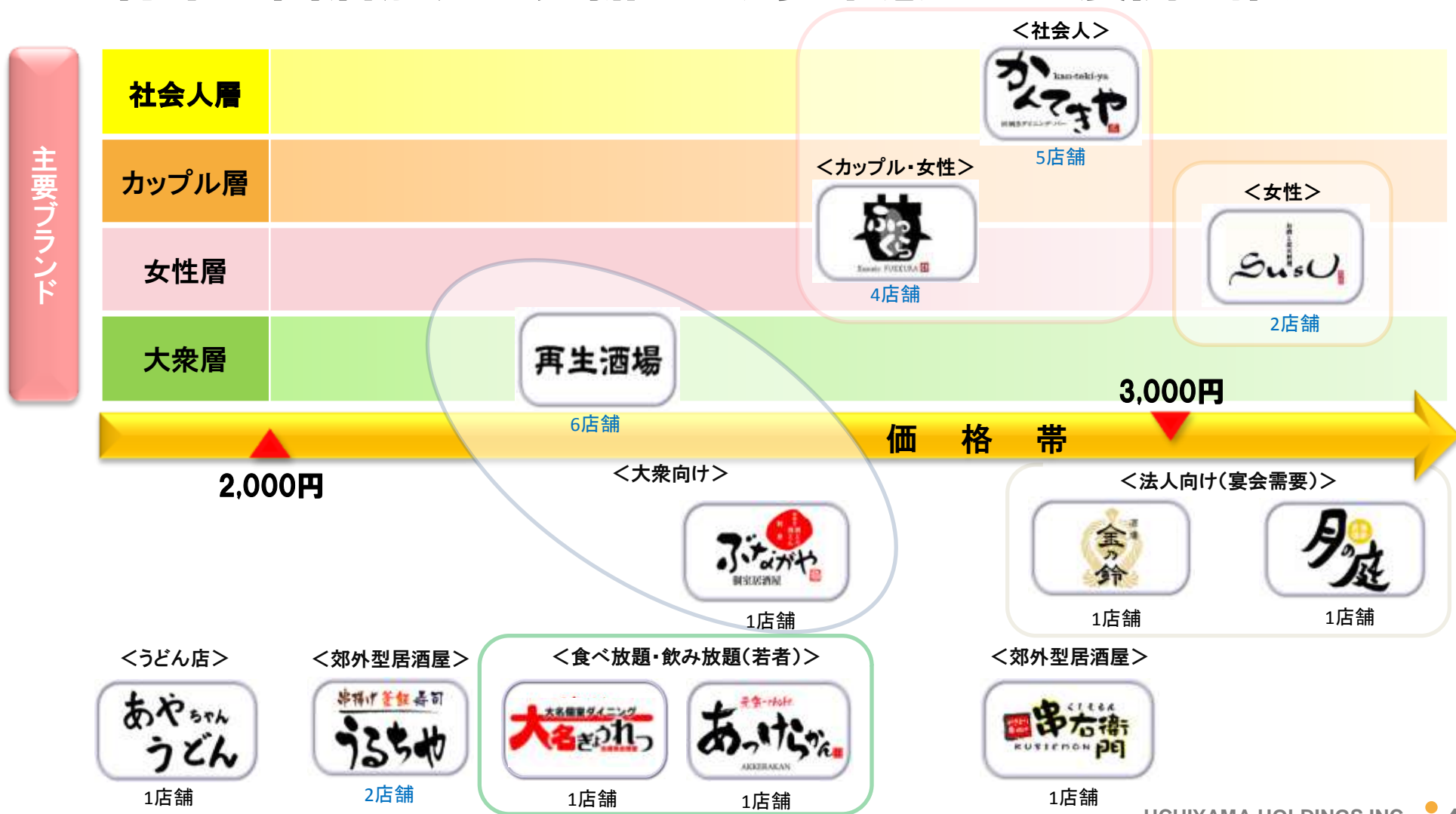
高収益性

【当社「カラオケ事業」のセグメント利益率の推移】



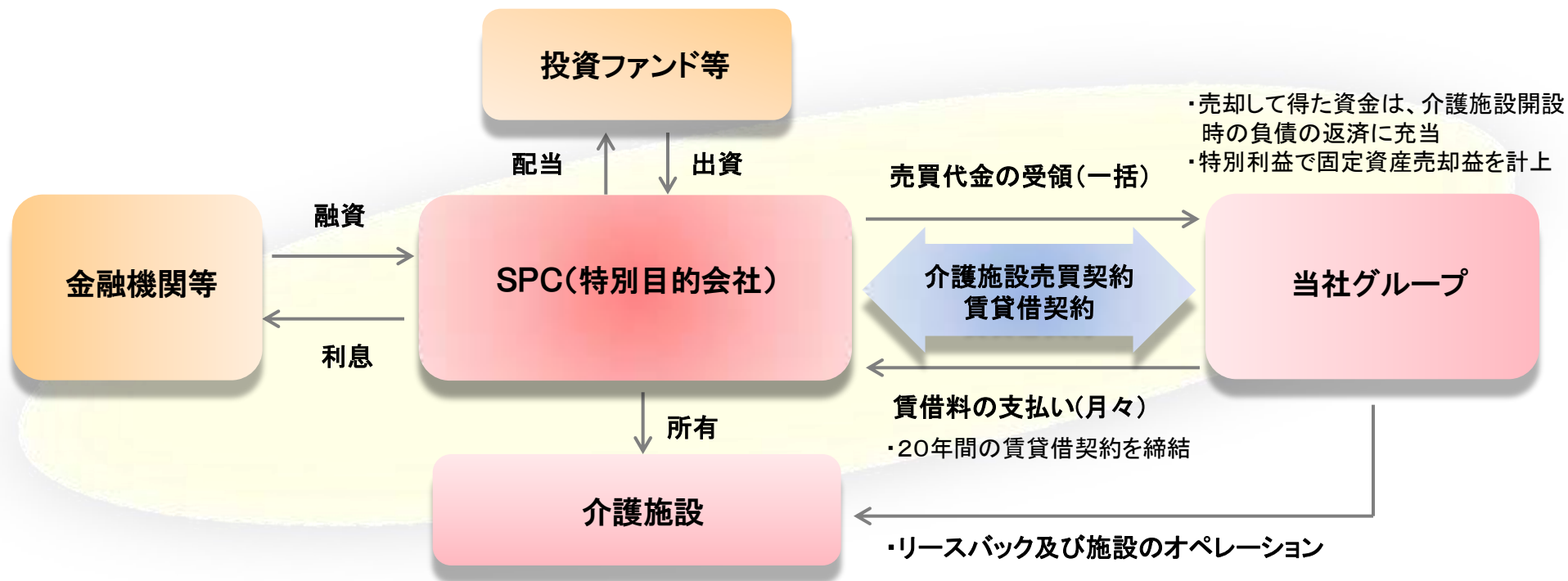
●●●▶ 事業の特長 ③ 飲食事業

将来の出店加速を見据えて、多業態による展開を推進



SPCスキーム

【セール&リースバック 取引スキーム例】



メリット①

売却で得た資金で当該介護施設設立時の金融機関からの借入等を返済するため、バランスシートが身軽になり、次回以降の設備投資資金の需要に対する調達が可能となる。

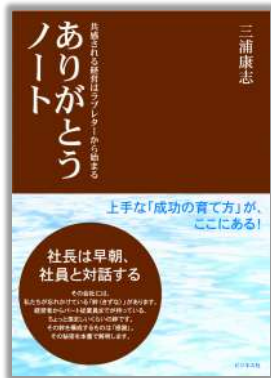
メリット②

賃借型の施設、自社所有型の施設の2つのタイプでの新規開設が可能となり、施設の開設スピードが上がる。

●●●▶ 理念実践型経営 ①人財教育

「人間力」の育成・向上に重きを置いた教育を行っています。

日報による報告



サンクスカード



- 報告・連絡・相談の徹底
- 社長をはじめ役員、エリアマネージャー全員、毎朝日報を確認し、即座に対応
- 上司が部下の悩みに気付き、親身に相談に乗る

- ご入居者様や周囲の仲間に対する感謝の気持ちを手書きの文字で表現し、披露する

理念実践型経営 ②雇用政策

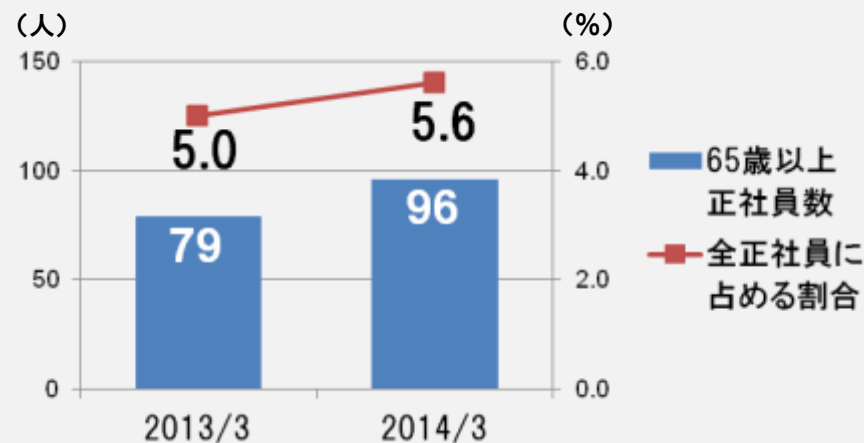
当社が介護事業に求める人物像

- 入居者様を家族と捉え、入居者様の立場に立って考えることができる
- 入居者様との信頼関係・絆を大切に考え、行動することができる
- 入居者様の喜びが自分の喜びだと心から感じる事ができる

雇用に関する当社のポリシー

- 当社が理想とする介護サービスに適した人材に制限はない
- 入居者様のために働き続けたいと願う社員は積極的に雇用を継続していく

介護事業における65歳以上正社員比率



介護施設における女性管理職の状況

	女性管理職数	割合
施設長	4名	13.3%
副施設長	2名	9.5%
ホーム長	6名	75.0%
センター長	21名	61.8%
合計	33名	35.5%

●●●▶ 理念実践型経営 ③事業運営（介護事業の事例）

高齢者を高齢者として扱うのではなく、「生きがいづくり」をポイントに
「入居者様・お客様が主役」の考え方に立ち
入居者様が積極的に運営やイベントに参加するスタイルを追求



活力朝礼



毎月のお誕生日会



ハンドベル演奏会



笑顔コンテスト



見学者のご案内



ファッションショー

こうした理念実践型の事業運営姿勢が
評価されて・・・

**第3回「グレートカンパニーアワード」
“大賞”受賞（2012年）**

（株）船井総合研究所が、独特のビジネスモデルで持続的成長を
続ける会社を称えることを趣旨に創設したアワード（2010年2月）

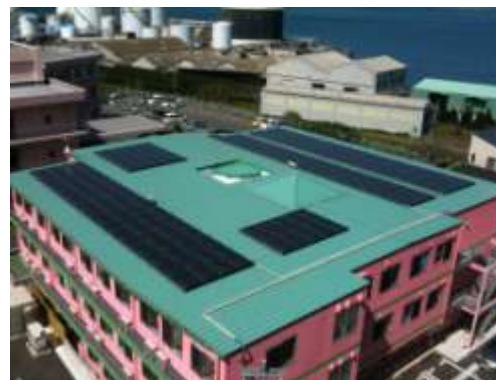
理念実践型経営 ④新しい取り組み

地球環境保全活動

カラオケ全店舗と介護施設36ヶ所にLED導入



介護施設には、太陽光発電設備を随時導入中



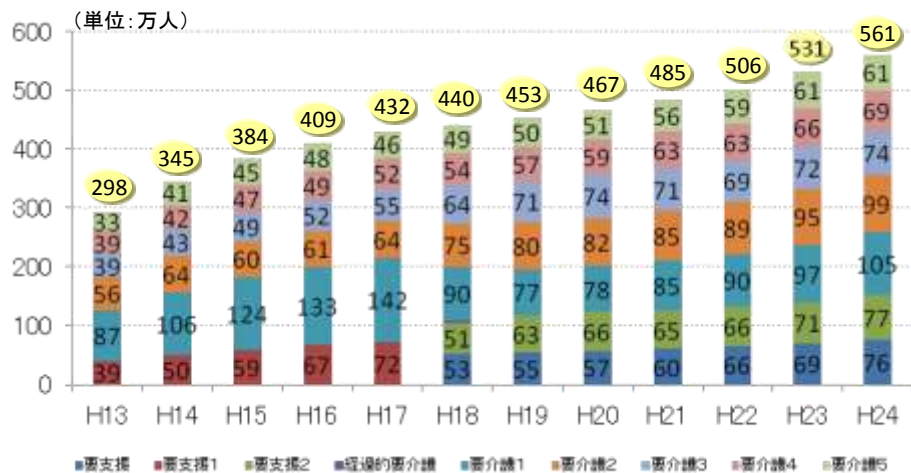
通信販売

楽天市場にて「満笑餃子工房」を出店。セントラルキッチンで製造した餃子や唐揚げを販売

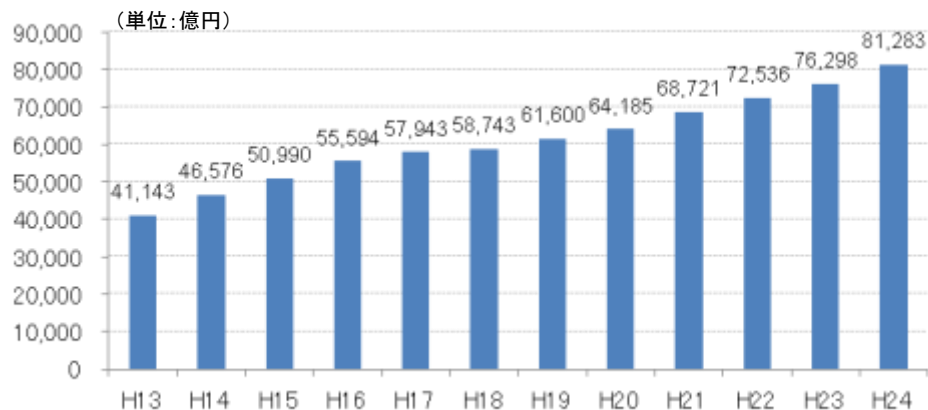


介護市場の動向

要介護(要支援)認定者数

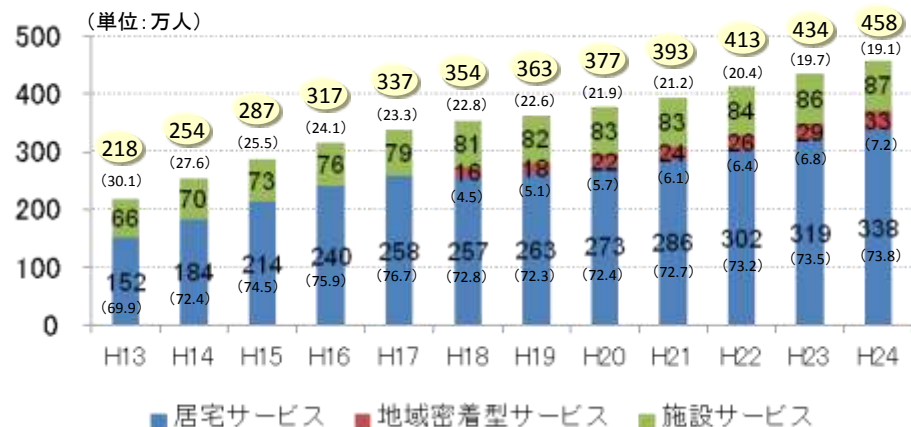


(参考1)年度別介護サービス給付費の推移

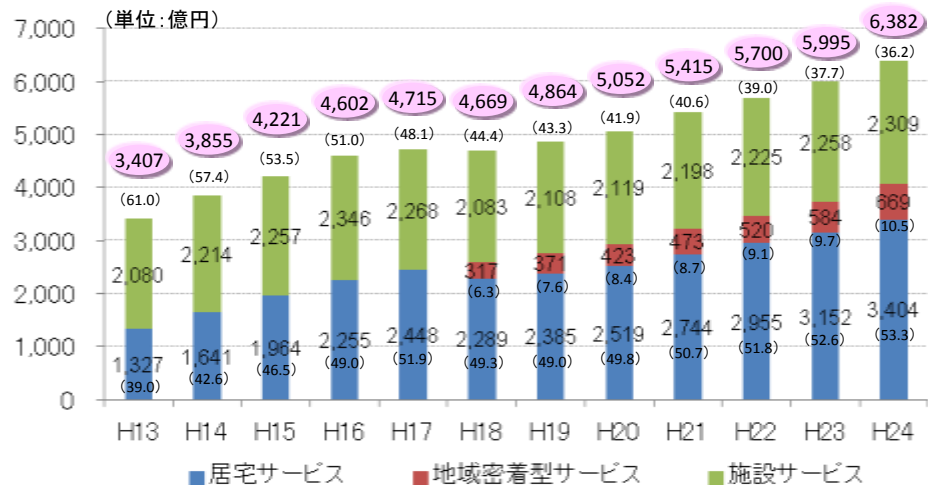


(注1) 特定入所者介護サービス費、高額介護サービス費、高額医療合算介護サービス費を含む。

介護サービス受給者数(1ヶ月平均)



(参考2)年度別(居宅、地域密着、施設別)介護サービス給付費の推移



(注1) グラフの数値は各年度における月平均値。()は各年度の構成比。

(注2) 特定入所者介護サービス費、高額介護サービス費、高額医療合算介護サービス費を含まない。

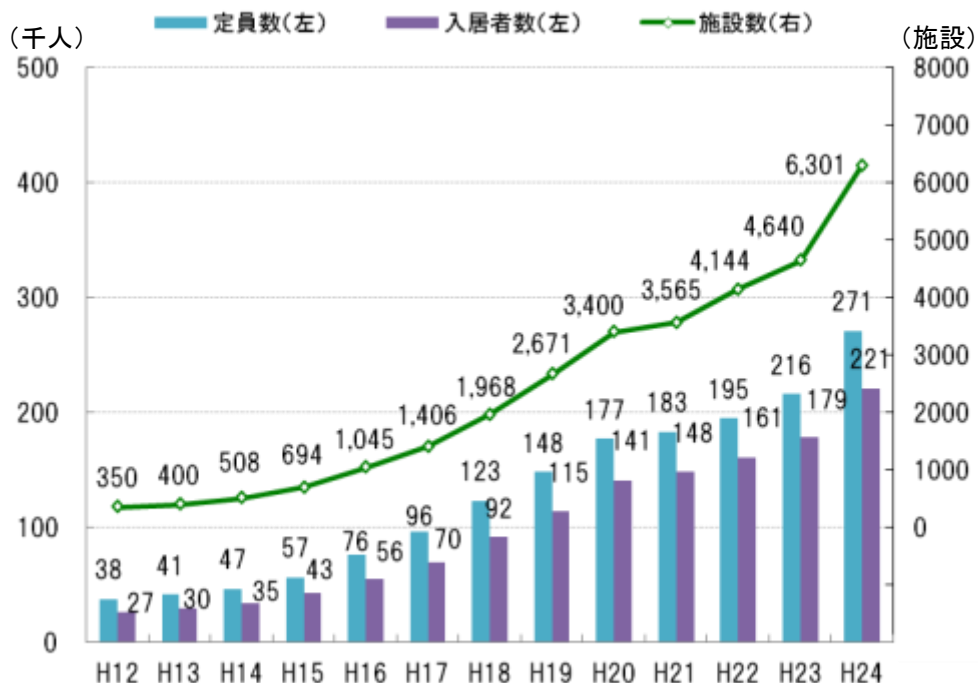
(注1) 各年度とも3月から2月サービス分の平均。ただし平成12年度は、4月から2月サービス分の平均。

(注2) 平成18年度の地域密着型サービスについては、4月から2月サービス分の平均。

介護市場の動向

介護保険法施行(2000年)後、急拡大を続けてきた有料老人ホーム市場も、足元の伸びは緩やかに

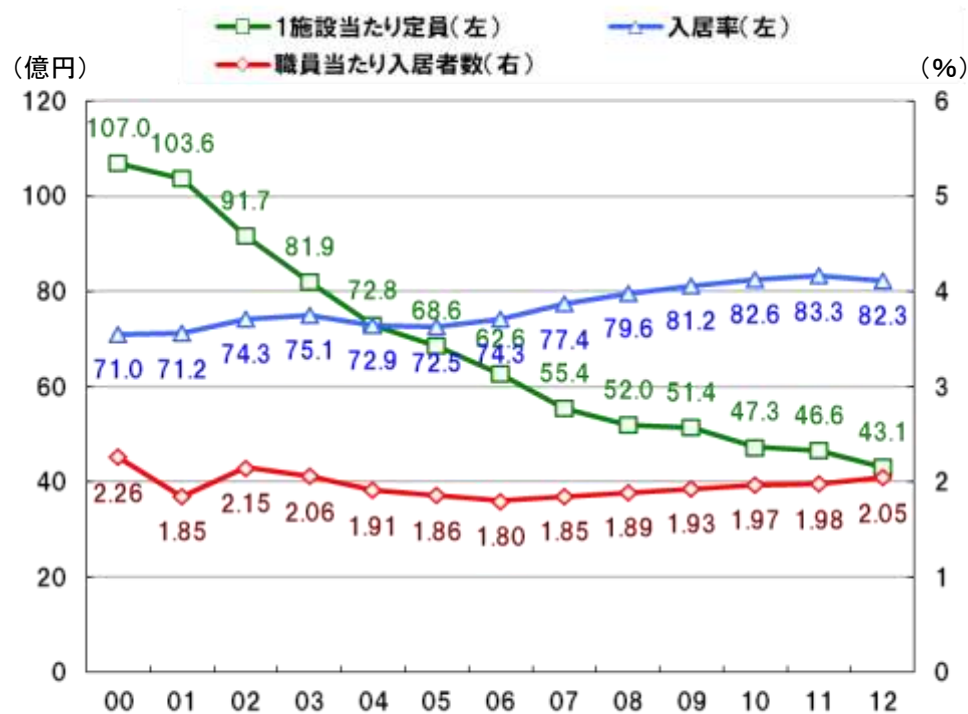
有料老人ホーム市場の推移①



※各年10月1日現在 ※職員数は常勤換算
(出所) 厚生労働省「平成24年度社会福祉施設等調査」

施設規模は縮小傾向にある一方、人員効率は緩やかに改善

有料老人ホーム市場の推移②



※職員当たり入居者数=入居者数/常勤換算職員数
(出所) 厚生労働省「平成24年度社会福祉施設等調査」

介護市場の動向

- 参酌標準が撤廃され、各地域の自治体での介護施設策定計画の自由度が増加
- 各地域の自治体の実情に応じた基盤整備が進んでいくと想定

平成18年4月 介護保険法の改正

- ⇒ 各自治体が**特定施設の新規開設を制限**することが可能に
- ⇒ 新規開設を制限する際の根拠として、**参酌標準**が使用される

平成22年 行政刷新会議

- ⇒ **参酌標準の平成24年度からの撤廃を決定**

各地域の自治体が地域の実情に応じて**特別養護老人ホーム等**の介護施設を整備可能

- ⇒ **各地域の実情に応じた基盤整備が進んでいくと想定**
- ⇒ **市町村との繋がりを密にし、公募等情報の適時把握が肝要**

(特定施設とは)

都道府県から「特定施設入居者生活介護」の指定を受けて、以下に入居された利用者に介護サービスを提供する事業所を指す。

1. 有料老人ホーム
2. 養護老人ホーム
3. 軽費老人ホーム(ケアハウス)
4. サービス付き高齢者向け住宅

(参酌標準とは)

各市町村が介護保険事業計画を策定する際に、各種サービス見込み量を定めるに当たり参酌すべきものとして、厚生労働大臣が示す目安。

具体的には、「介護保険三施設、グループホーム、介護専用型特定施設の利用者数を、要介護2~5の高齢者数の37%以下とする」というもの。

第5期介護保険事業計画期間(平成24~26年度)から撤廃される。

介護市場の動向

※青字は当社の事業領域

	対象	都道府県が指定・監督	市町村が指定・監督
介護給付サービス	要介護1・5	<p>◆居宅サービス</p> <p>【訪問サービス】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○訪問介護(ホームヘルプサービス) ○訪問入浴介護 ○訪問看護 ○訪問リハビリテーション ○居宅療養管理指導 <p>○特定施設入居者生活介護</p> <p>○特定福祉用具販売</p> <p>◆居宅介護支援</p> <p>◆施設サービス</p> <ul style="list-style-type: none"> ○介護老人福祉施設(特養) ○介護老人保健施設 ○介護療養型医療施設 <p>【通所サービス】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○通所介護(デイサービス) ○通所リハビリテーション <p>【短期入所サービス】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○短期入居生活介護(ショートステイ) ○短期入所療養介護 <p>○福祉用具貸与</p>	<p>◆地域密着型サービス</p> <ul style="list-style-type: none"> ○夜間対応型訪問介護 ○認知症対応型通所介護 ○小規模多機能型居宅介護 ○認知症対応型共同生活介護(グループホーム) ○地域密着型特定施設入居者生活介護 ○地域密着型介護老人福祉施設入所者生活介護
予防給付サービス	要支援1・2	<p>◆介護予防サービス</p> <p>【訪問サービス】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○介護予防訪問介護(ホームヘルプサービス) ○介護予防訪問入浴介護 ○介護予防訪問看護 ○介護予防訪問リハビリテーション ○介護予防居宅療養管理指導 <p>○介護予防特定施設入居者生活介護</p> <p>○介護予防特定福祉用具販売</p> <p>【通所サービス】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○介護予防通所介護(デイサービス) ○介護予防通所リハビリテーション <p>【短期入所サービス】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○介護予防短期入居生活介護(ショートステイ) ○介護予防短期入所療養介護 <p>○介護予防福祉用具貸与</p>	<p>◆地域密着型介護予防サービス</p> <ul style="list-style-type: none"> ○介護予防認知症対応型通所介護 ○介護予防小規模多機能型居宅介護 ○介護予防認知症対応型共同生活介護(グループホーム) <p>◆介護予防支援</p>

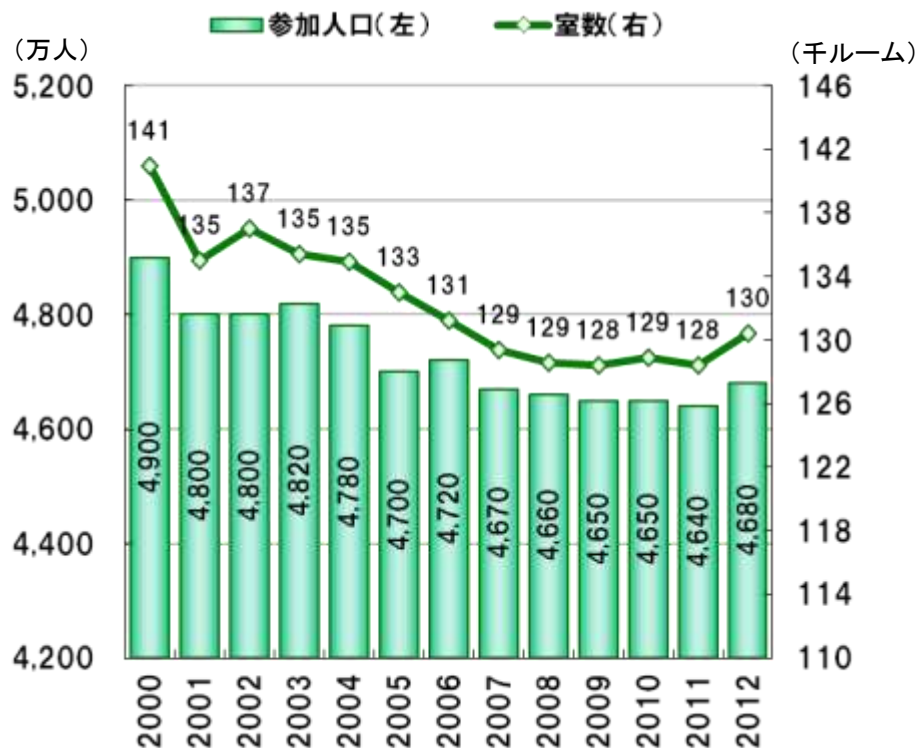
介護市場の動向

	施設・事業所の概要	特定施設の指定の有無
		介護サービス提供主体
介護付 有料老人ホーム	介護が必要になっても、入居施設が提供する介護サービス等を利用しながら居住継続が可能。	○(特定施設) 施設内の職員
住宅型 有料老人ホーム	生活支援等のサービスが付いた高齢者向けの居住施設。施設内に介護提供体制を整備する義務はない。	×(特定施設でない) 外部の介護サービスを自身で選択
認知症対応型共同生活介護 (グループホーム)	認知症など的高齢者が一般の住宅で地域社会に溶け込みながら生活することを目的とする。	
短期入所生活介護 (ショートステイ)	介護を受ける高齢者が短期間入所し、食事や入浴といった日常生活全般の介護、機能訓練などを提供。	
通所介護 (デイサービス)	在宅での介護を必要とされる高齢者を対象に入浴や体操・レクリエーションなどの各種サービスを提供し、自立を支援する。	
訪問介護 (ヘルパーサービス)	ホームヘルパーが自宅に伺って、介護を必要とされる方の日常生活の手伝いを行う。	
居宅介護支援 (ケアプラン作成)	どのような介護サービスをいつ、どのくらい利用するのが良いか、高齢者にとって最適となるケアプランを作成。	
小規模多機能型 居宅介護	「通い」を中心に、要介護者の様態や希望に応じて「訪問」や「泊まり」を柔軟に組み合わせ、介護度が中重度となっても在宅での生活が継続できるように支援していくサービス。	
福祉用具サービス	高齢者の身体状況や住宅環境に合わせ、自立支援をサポートするための福祉用具をレンタルおよび販売にて提供。	

カラオケ・飲食市場の動向

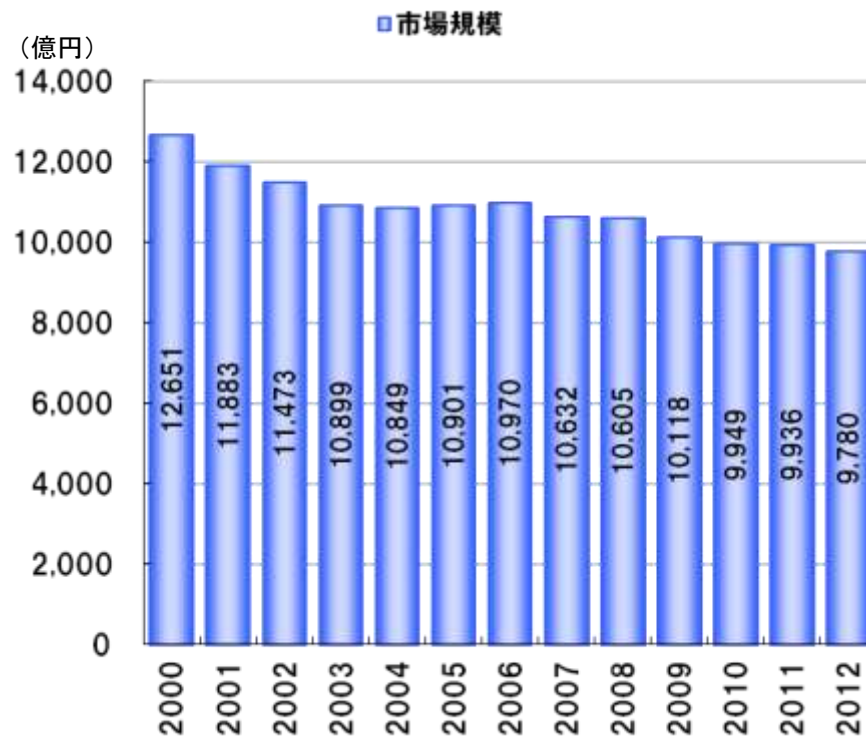
カラオケ市場・飲食市場ともに、市場規模の拡大は期待できない
⇒既存エリアでのドミナント化を推進

カラオケ市場の推移



(出所) 全国カラオケ事業者協会「カラオケ白書2013」

居酒屋・ビヤホール等市場の推移



(出所) 外食産業総合調査研究センター
「平成24年外食産業市場規模推計について」