

2016年3月期 決算説明会資料


2016年5月24日



ウチヤマホールディングス
UCHIYAMA HOLDINGS

東証1部 証券コード 6059





【ハイライト】 当期の業績と今後の戦略	P2
Ⅰ. 2016年3月期の実績	P3～
Ⅱ. 2017年3月期の予想	P16～
Ⅲ. 中期経営計画	P20～
【参考資料】	P35～

●●●▶【ハイライト】 当期の業績と今後の戦略

当期の業績

当期は、増収を堅持したものの、大幅な減益となりました。

⇒【次期の見通し】 個人消費意欲への多くの下押し圧力が懸念されるなか、熊本地震による一時休業店舗もあり、厳しい事業環境となっているものの、事業間シナジーの最大化に努め、増収および営業利益の大幅な回復を目指します

今後の戦略

2016年度より、新中期経営計画をスタートいたしました。

- これからの3カ年を、「長期ビジョン」を実現するための基盤整備の期間と位置づけて、経営を推進

【長期ビジョン】 ・連結売上高1,000億円・連結営業利益100億円を目指す
・介護・カラオケ事業で業界シェア5位以内を目指す

- 今後も「介護事業」を「成長の原動力」と位置づけて、積極的な拡大を図る
 - ① 特定施設と放課後等デイサービス事業所の安定的な開設による拡大戦略
 - ② M&Aによる成長加速
 - ③ 新規事業開発の推進 ⇒ 「さわやか愛の家」の社会的評価とニーズの高まり





I . 2016年3月期の実績

1. 2016年3月期 連結決算概要

	2015/3期		2016/3期		前期比 (%)
	金額	百分比(%)	金額	百分比(%)	
売上高(百万円)	23,628	100	23,897	100	101.1
営業利益(百万円)	1,432	6.1	128	0.5	8.9
経常利益(百万円)	1,554	6.6	324	1.4	20.8
親会社株主に帰属する 当期純利益(百万円)	1,289	5.5	983	4.1	76.3
1株当たり純利益(円)	59.66	-	46.11	-	-
1株当たり配当金(円)	11	-	10	-	-
ROE(%)	8.7	-	6.4	-	-
施設・店舗数					
介護施設(カ所)	61	-	71	-	10
カラオケ店舗(店舗)	99	-	97	-	△2
飲食店舗(店舗)	29	-	28	-	△1

- 介護施設が順調に増加し、売上高は1.1%の増収
- 利益面では、全事業を通じて原材料並びに労務費等のコスト低減策を講じて参りましたが、売上高減少及び原価の増加分を補うまでには至らず営業利益は△91.1%の減益

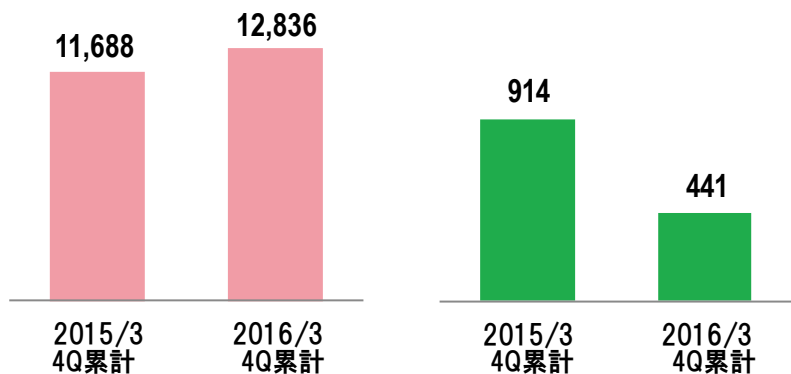
2. 介護事業 ① サマリー

(単位: 百万円)

	2015/3 4Q累計	2016/3 4Q累計	前期比
売上高	11,688	12,836	109.8%
セグメント利益	914	441	48.3%
セグメント利益率	7.8%	3.4%	△4.4 point

売上高(百万円)

セグメント利益(百万円)



- 介護付有料老人ホーム5カ所、サービス付き高齢者向け住宅1カ所、グループホーム2カ所、ショートステイ3事業所、障がい者通所支援事業放課後等デイサービス1事業所を新規開設し、さらに介護付有料老人ホーム1カ所を買収により取得。営業拠点は営業拠点は71カ所136事業所に拡大し、売上高は増加

- 介護付有料老人ホームの既存施設は入居率92.0%を確保(2016年3月末時点)

※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



さわやか柏館
(千葉県 柏市)

【2015年10月以降の開設施設】

2015年 10月開設	さわやかさかのいち館 (大分県大分市)	【M&A】 介護付有料老人ホーム	48床
2015年 11月開設	さわやか愛の家 (福岡県北九州市)	放課後等デイサービス (障がい者通所支援事業)	10名
2015年 11月開設	さわやか笠寺館 (愛知県名古屋市南区)	【公募】 介護付有料老人ホーム	80床
2016年 3月開設	さわやか柏館 (千葉県柏市)	【公募】 サービス付高齢者向け住宅	100床
2016年 3月開設	さわやかグループホームいいくら (福岡県福岡市早良区)	【公募】 グループホーム	18床

2. 介護事業 ② オペレーションと入居率

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 2.1人

(出所) 厚生労働省「平成25年介護事業経営概況調査」

堅調な入居率

【特定施設入居率】

- 当社(2015年度既存施設平均) 91.8%
- 当社(2014年度既存施設平均) 89.8%

働きやすい
施設構造

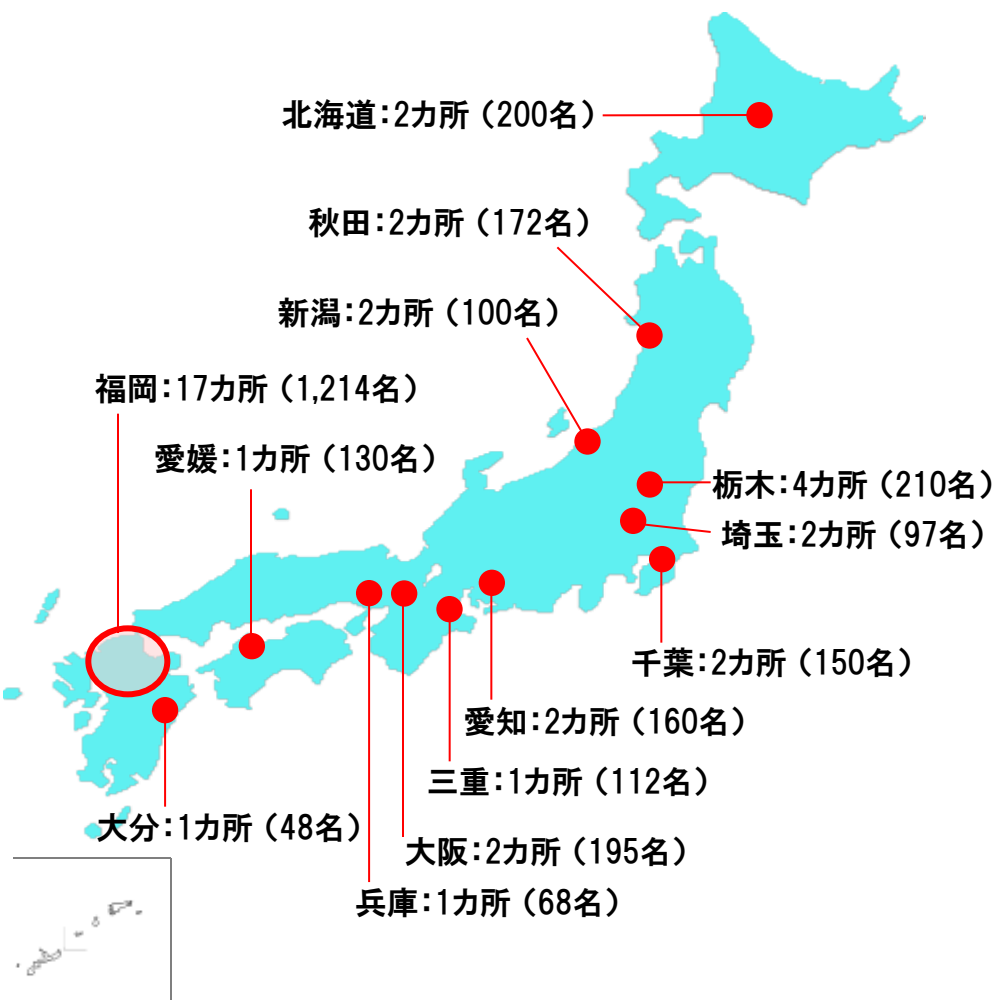
満足度の高い
ホスピタリティ

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

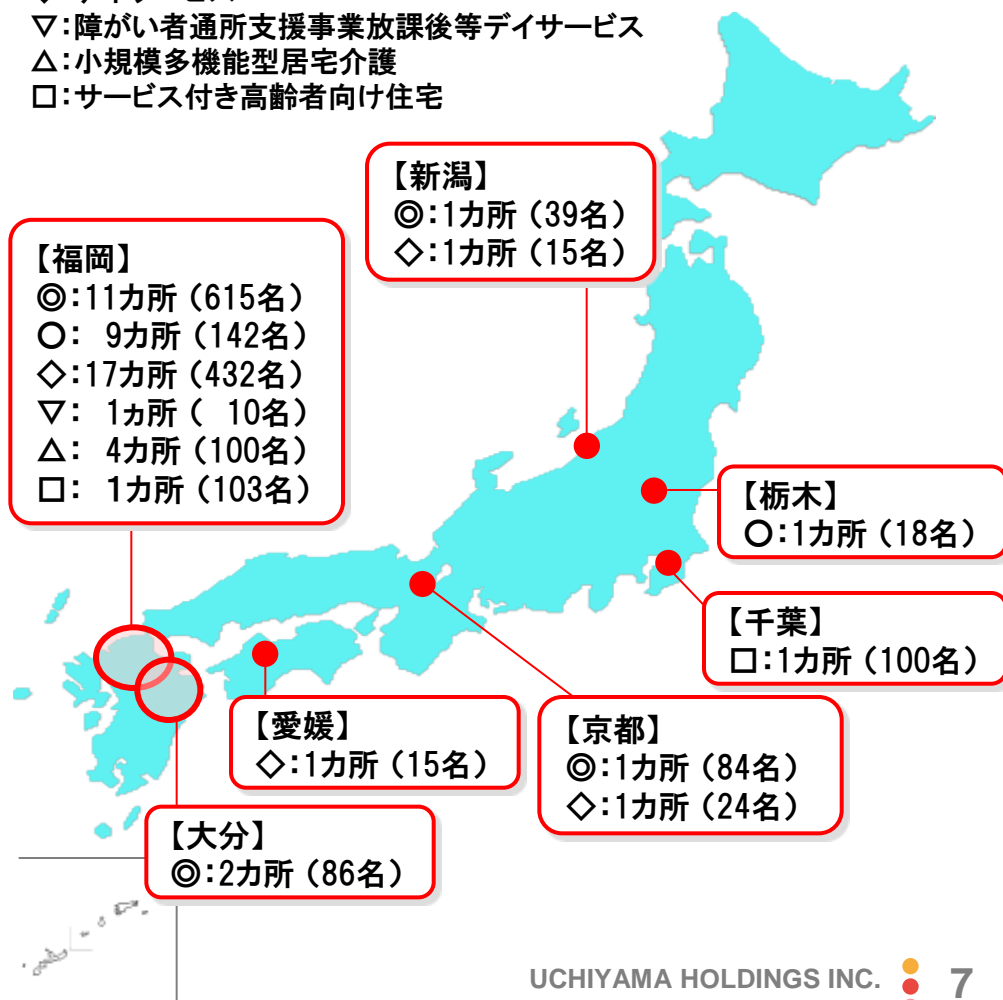
2. 介護事業 ③ 展開状況

介護付有料老人ホームの展開状況（2016年3月末現在）



介護付有料老人ホーム以外の展開状況（2016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
- ▽: 障がい者通所支援事業放課後等デイサービス
- △: 小規模多機能型居宅介護
- : サービス付き高齢者向け住宅



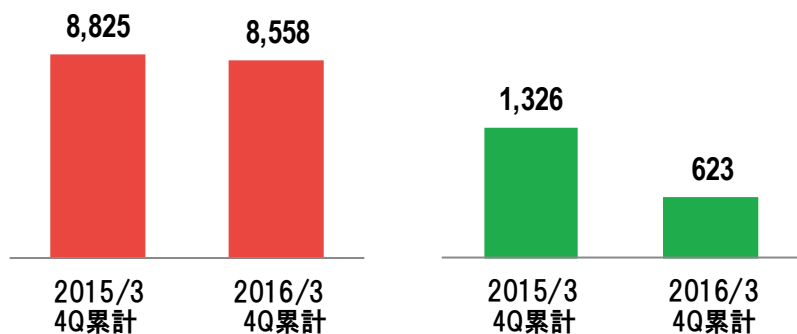
3. カラオケ事業 ① サマリー

(単位: 百万円)

	2015/3 4Q累計	2016/3 4Q累計	前期比
売上高	8,825	8,558	97.0%
セグメント利益	1,326	623	47.0%
セグメント利益率	15.0%	7.3%	△7.7point

売上高(百万円)

セグメント利益(百万円)



- 既存店のリニューアルを29店舗行うなどして集客の回復に努めました。しかしながら、消費税の増税以来顧客の消費意欲の低下が長期化しており、回復の兆しが見られず
- 長崎県に1店舗の新規開店、福岡県で居酒屋からの業態変更を1店舗した一方で退店を3店舗、居酒屋店舗への業態変更を1店舗



コロッセ倶楽部 西新本店
(福岡県 福岡市)

【2015年10月以降のオープンした店舗】

2015年 10月オープン	コロッセ倶楽部 西新本店 (福岡県 福岡市)	16室
------------------	---------------------------	-----

※2015年10月以降

3. カラオケ事業 ② 展開状況

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+アプリ会員
1,519,781名

ゴールド会員
46,439名

2016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

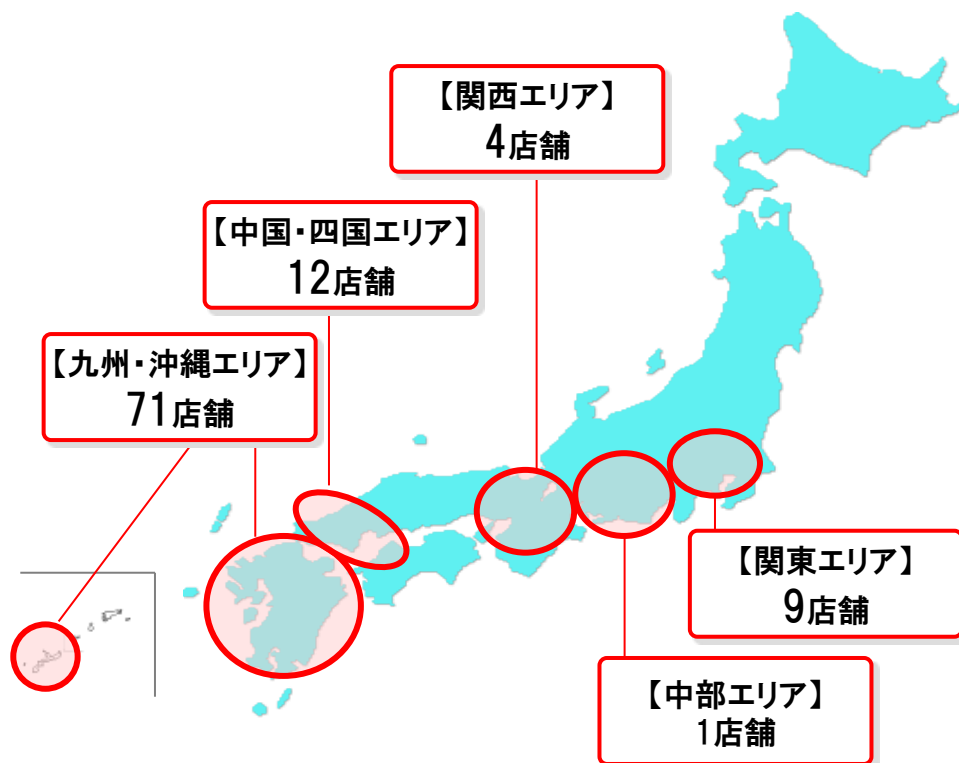


和定食



洋定食

カラオケ事業の展開状況 (2016年3月末現在)



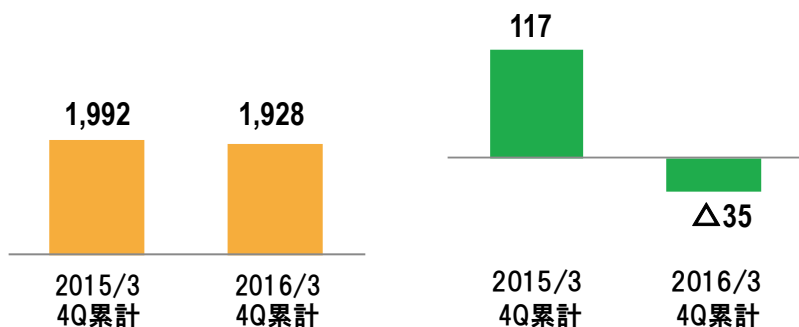
4. 飲食事業 ① サマリー

(単位: 百万円)

	2015/3 4Q累計	2016/3 4Q累計	前期比
売上高	1,992	1,928	96.8%
セグメント利益	117	△35	—
セグメント利益率	5.9%	—	—

売上高(百万円)

セグメント利益(百万円)



- 国内は既存店のリニューアルを4店舗、新規出店を1店舗、退店を3店舗、カラオケへの業態変更を1店舗行いました
- 海外は、3月にタイバンコクに海外2店舗目となる「かんできや トンロー店」、12月に3店舗目となる「かんできや プロンポン店」を新規出店



ふっくら 熊本下通り店
(熊本県熊本市)



業態変更



熊本再生酒場
(熊本県熊本市)



かんできや かじ町店
(福岡県北九州市)



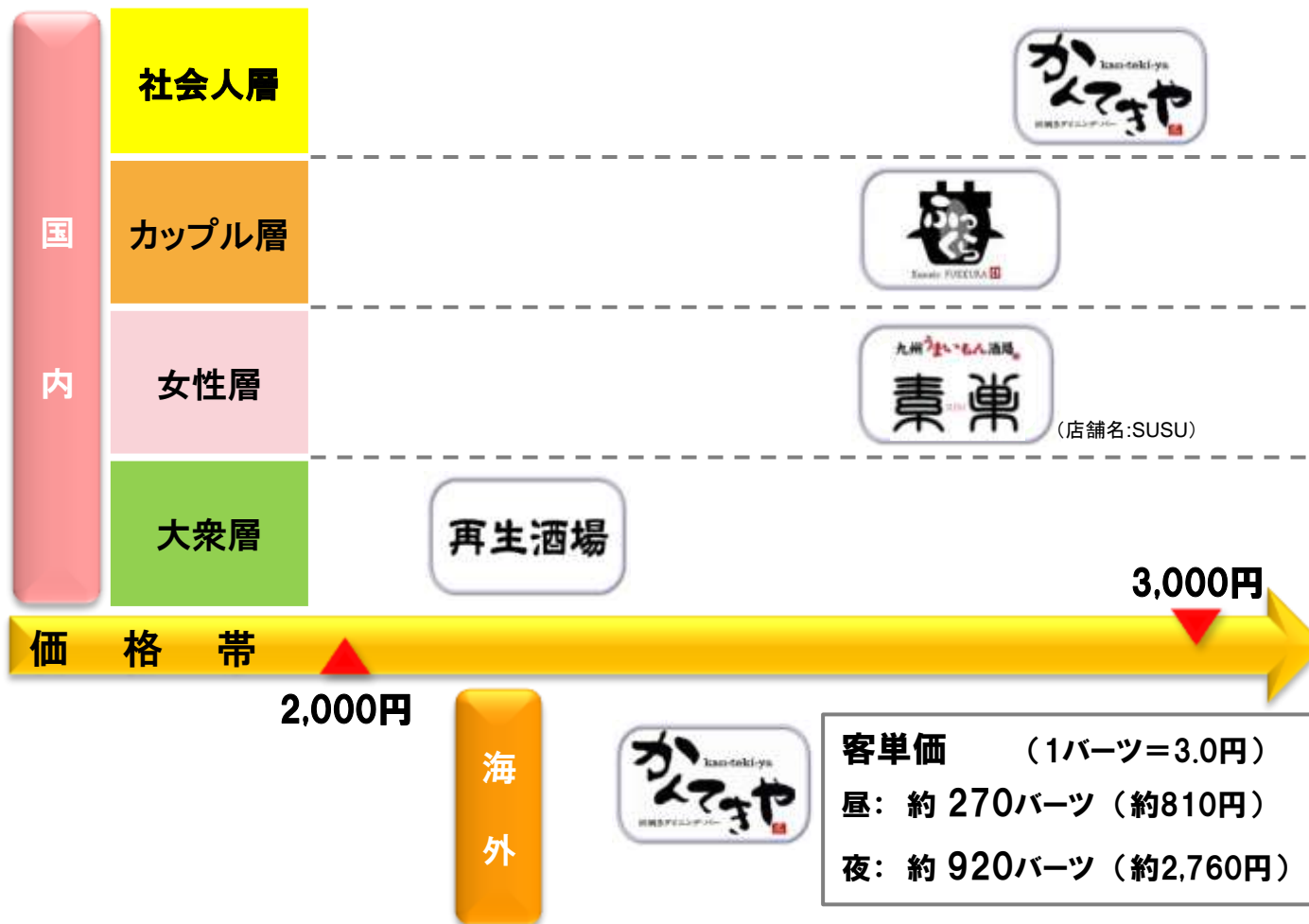
かんできや プロンポン店
(タイ王国)

【2015年10月以降のオープンした店舗】

【業態変更】 2015年11月6日	熊本再生酒場 (熊本県熊本市)	72席
【海外・新規出店】 2015年12月22日	かんできや プロンポン店 (タイ王国)	130席
【新規出店】 2016年2月10日	かんできや かじ町店 (福岡県北九州市)	63席

4. 飲食事業 ② 展開状況

主要ブランド



その他のブランド



5. 要約損益計算書（連結）

（単位：百万円）

	前期 (2015/3)	構成比 (%)	当期 (2016/3)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	23,628	100	23,897	100	101.1
売上原価	20,713	87.7	22,197	92.9	107.2
売上総利益	2,914	12.3	1,699	7.1	58.3
販売費及び一般管理費	1,481	6.3	1,570	6.6	106.0
営業利益	1,432	6.1	128	0.5	8.9
営業外収益	284	1.2	340	1.4	119.7
営業外費用	162	0.7	144	0.6	88.9
経常利益	1,554	6.6	324	1.4	20.8
特別利益	814	3.4	1,469	6.1	180.5
特別損失	313	1.3	272	1.1	86.9
税金等調整前当期純利益	2,055	8.7	1,522	6.4	74.1
法人税等	769	3.3	545	2.3	70.9
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,289	5.5	983	4.1	76.3

6. 営業利益 増減分析（連結）

(単位:百万円)

1,432

△472
介護事業

(主な要因)	
既存施設減益分	△241百万円
2015年3月期 新規施設増益分	127百万円
2016年3月期 新規施設減益分	△301百万円

△702
カラオケ事業

(主な要因)	
既存店舗減益分	△521百万円
2015年3月期 新規店舗減益分	△88万円
2016年3月期 新規店舗減益分	△36万円

飲食事業
△154

(主な要因)	
既存店舗減益分	△138百万円
2015年3月期 新規店舗減益分	△6百万円
2016年3月期 新規店舗減益分	△3百万円

不動産事業
37

その他事業
△2

本社経費など
△12

128

2015/3期
4Q累計

2016/3期
4Q累計

7. 要約貸借対照表（連結）

（単位：百万円）

資産の部			
	2015/3 4Q末	2016/3 4Q末	増減額 (百万円)
流動資産	16,201	14,098	△ 2,103
現金及び預金	11,925	9,771	△ 2,154
たな卸資産	792	1,013	221
固定資産	16,491	16,813	322
有形固定資産	12,306	11,955	△ 351
建物及び構築物(純額)	7,129	7,494	365
土地	3,729	3,346	△ 383
無形固定資産	61	55	△ 6
投資その他の資産	4,124	4,802	678
資産合計	32,693	30,912	△ 1,781

負債/純資産の部			
	2015/3 4Q末	2016/3 4Q末	増減額 (百万円)
流動負債	7,080	6,432	△ 648
短期借入金	1,489	819	△ 670
1年以内返済予定の 長期借入金	2,589	2,371	△ 218
固定負債	10,227	9,194	△ 1,033
長期借入金	8,281	7,032	△ 1,249
負債合計	17,307	15,626	△ 1,681
(有利子負債)	13,951	11,834	△ 2,117
純資産合計	15,386	15,285	△ 101
(自己資本比率)	47.0 %	49.4 %	2.4 pt
(ネットD/Eレシオ)	0.13 倍	0.13 倍	0.00pt
負債純資産合計	32,693	30,912	△ 1,781

※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

8. 要約キャッシュ・フロー計算書（連結）

（単位：百万円）

	2015/3 4Q累計	2016/3 4Q累計
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,010	888
税金等調整前当期純利益	2,055	1,522
減価償却費	1,312	1,284
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 911	1,901
有形固定資産の取得による支出	△ 3,547	△3,092
有形固定資産の売却による収入	2,999	4,379
財務活動によるキャッシュ・フロー	249	△4,491
配当金の支払額	△ 237	△216
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	1,348	△1,705
現金及び現金同等物の期首残高	9,659	11,007
現金及び現金同等物の期末残高	11,007	9,301



II. 2017年3月期の予想

1. 2017年3月期 連結業績予想

(単位:百万円)

	前期(2016/3)		通期予想(2017/3)		前期比	
	金額	百分比(%)	金額	百分比(%)	増減額	率(%)
売上高	23,897	100	25,618	100	1,721	107.2
営業利益	128	0.5	898	3.5	770	701.6
経常利益	324	1.4	907	3.5	583	279.9
親会社株主に帰属する 当期純利益	983	4.1	614	2.4	△ 369	62.5
1株当たり純利益(円) *	46.11	-	30.77	-	△ 15.34	-
1株当たり配当金(円)	10	-	10	-	0	-

2. セグメント別 予想の前提条件

	セグメント売上高 (前期比)	セグメント利益 (前期比)	
介護事業	14,599百万円 (113.7%)	953百万円 (215.9%)	新規開設 4カ所188床 (うち愛の家1施設) 期末施設数 75カ所4,669床 (うち、愛の家2施設)
カラオケ事業	8,506百万円 (99.4%)	723百万円 (116.0%)	新規出店 1店舗 退店 2店舗 期末店舗数 96店舗
飲食事業	2,095百万円 (108.6%)	171百万円 (一)	新規出店 1店舗 退店 2店舗 期末店舗数 27店舗 (国内24店舗、タイ3店舗)

3. 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
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（実績）	6円	5円	11円	18.4%
2016年3月期（計画）	5円	5円	10円	21.7%
2017年3月期（予想）	5円	5円	10円	32.5%

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。

自己株式の取得

取得期間：2015年11月20日～2016年5月19日

取得株式総数：2,287,400株

株式の取得価額の総額：1,165,769,700円

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)



III. 中期経営計画

1. 経営方針 ①経営理念と哲学

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」

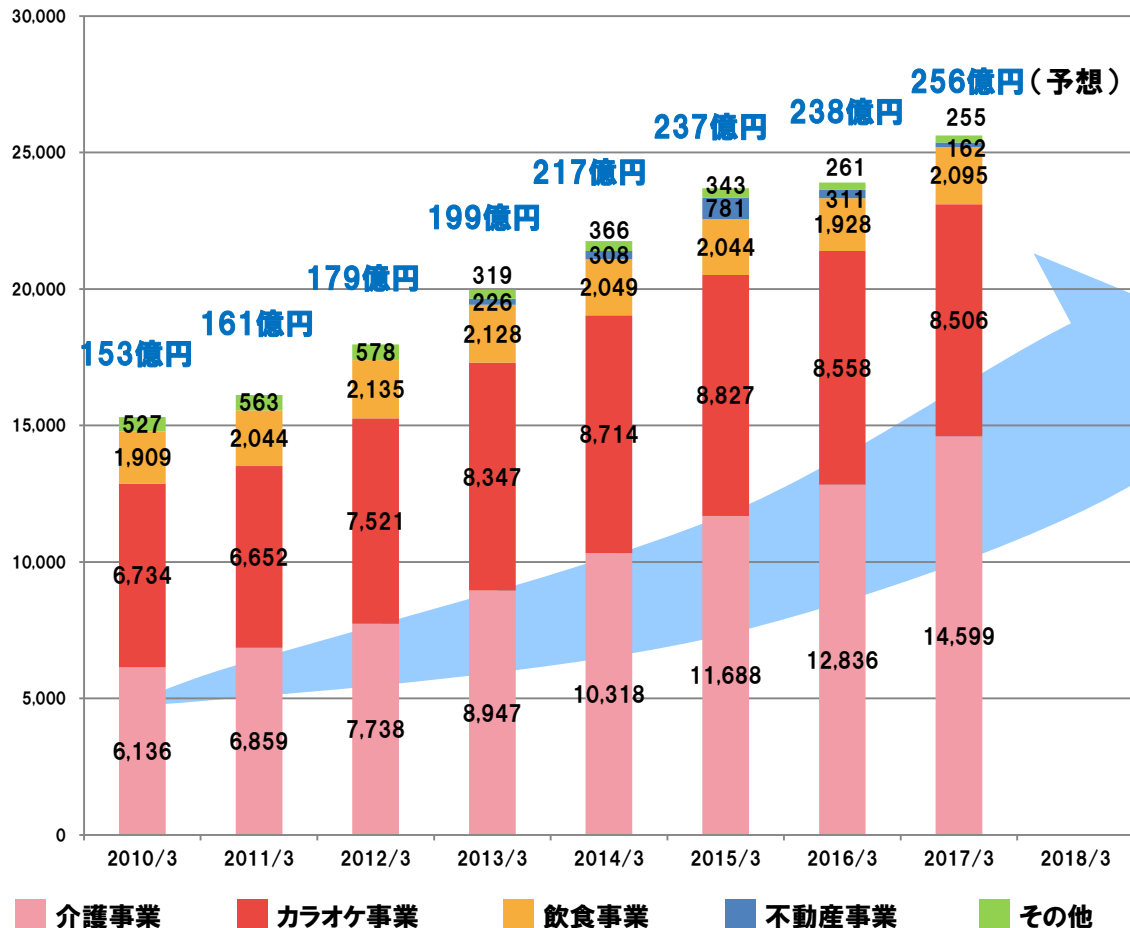
を目指す
～Give and Give～

「理念と哲学の実践型経営」を推進することで、
継続的な企業価値の向上と社会への貢献をはかる

1. 経営方針 ②ビジョン

長期ビジョン

～介護・カラオケ事業で業界シェア5位以内の事業規模の創出へ～

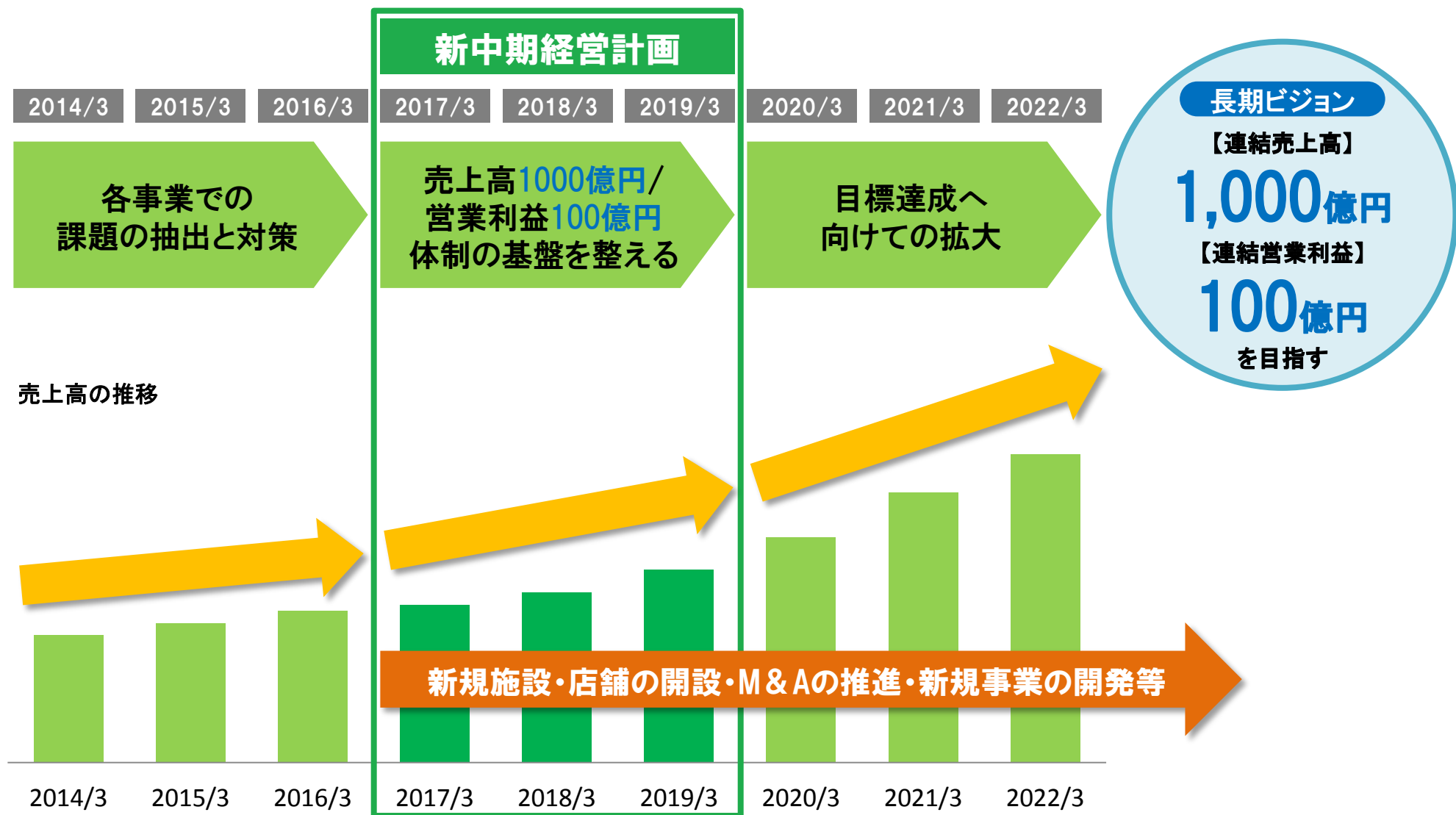


長期ビジョン

【連結売上高】
1,000億円

【連結営業利益】
100億円
を目指す

1. 経営方針 ③新中期経営計画の位置づけ



1. 経営方針 ④戦略基本方針

主要事業のバランスを重視した成長戦略の推進 ～成長事業と安定収益事業のベストバランス～

成長の原動力

介護事業

【基本戦略】

- 全国の特定施設・グループホームの 公募への応募
- M&Aの推進

【具体的施策】

- 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
- シナジーの見込まれる新規事業の開発

安定収益力

カラオケ事業 ・飲食事業

【基本戦略】

- ドミナント出店の推進
- 既存店舗のリニューアル 等

【具体的施策】

- 選別出店により既存エリアにおける競争力を維持・向上
- 国内主要都市を中心に全国展開を推進

2. 新中期経営計画の概要 ①事業環境予測

■事業環境の予測の前提となる要因(2017年～)

国内経済

- ・ 為替・原油価格等の不透明感
- ・ 不安定な海外情勢の影響
- ・ 国内金融政策の影響(マイナス金利)

介護業界

- ・ 高齢化の進展による需要の増加
- ・ 介護報酬改定に伴う経営環境の変化
- ・ 人材確保の困難化

カラオケ・ 飲食業界

- ・ 消費税増税による消費マインドの低下
- ・ 団塊世代の余暇需要増加
- ・ 少子化に伴う客数減少
- ・ 人材確保の困難化

2. 新中期経営計画の概要 ②取り組みテーマ

■今後取り組むべきテーマ

- ・人財の育成により、これまで以上に高いレベルでの社会貢献を目指す
- ・企業の成長を通じてステークホルダーの幸せを追求し、様々な課題にチャレンジをする

【成長戦略】

- ・介護事業を中心にM&A等の情報収集に努め、積極的に取り組む
- ・既存事業に親和性のある新規事業の開発に努める
- ・3つの事業の柱を中心に、よりハイレベルなサービス提供を実現し、差別化をはかる

【人財教育】

- ・社内教育システムを充実させ、より社会性の高い人財の育成をはかる
- ・成長をフォローする環境を整え、定着率向上をはかる

【ガバナンス体制の強化】

- ・経営に対するチェック機能の充実・意思決定の迅速化による経営効率の向上をはかる
- ・コンプライアンス委員会を中心として、更なるコンプライアンス管理体制の強化をはかる

2. 新中期経営計画の概要 ③ 定量目標

定量目標

連結	2016/3期 実績	2017/3期 計画	2019/3期 計画
売上高 (百万円)	23,897	25,618	29,178
営業利益 (百万円)	128	898	1,160
親会社株主に帰属する 当期純利益(百万円)	983	614 [※]	698 [※]
親会社株主に帰属する 当期純利益率(%)	4.1	2.4	2.4
総資産回転率	0.8	0.9	1回 以上
財務レバレッジ	2.1	2.0	2倍 程度
R O E (%)	6.4	4.0	5.0以上
配当の方針	安定配当 10円/年	安定配当 10円/年	安定配当 10円/年

※総資産回転率＝売上高/総資産、財務レバレッジ＝総資産/自己資本

増収の要因

・3年間で13カ所の高齢者介護施設の新規開設を計画

M&A

・情報収集に努め、柔軟に進める方針であり本計画には織り込まず

介護施設のセール&リースバック

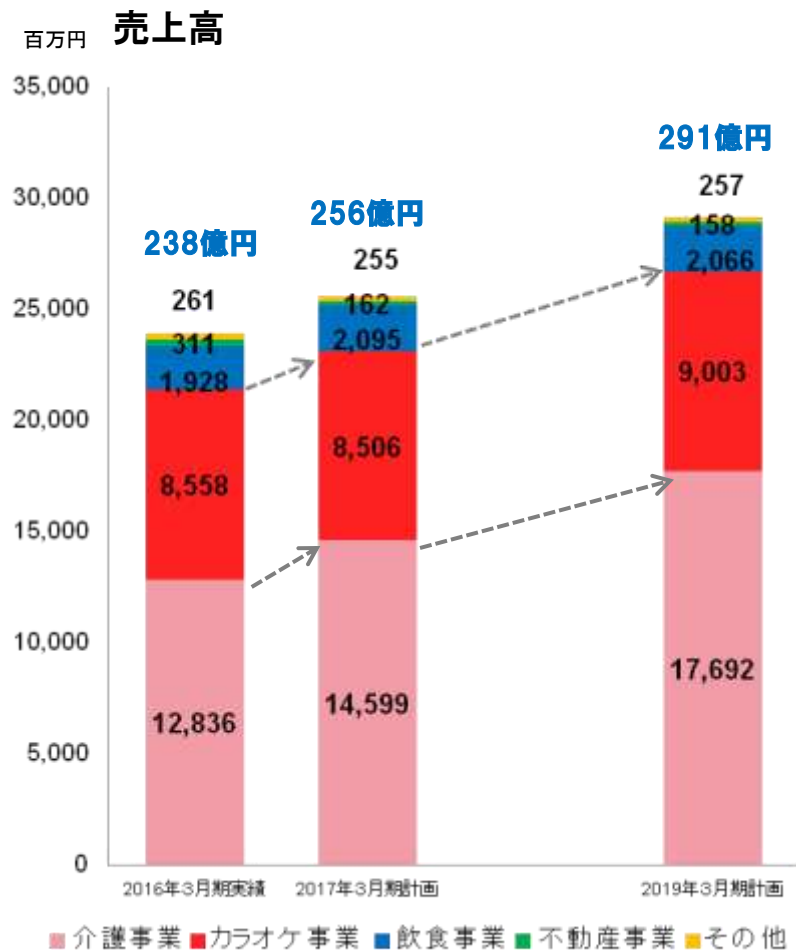
・定期的に実施→市場動向を見て柔軟に実施に方針転換しており、本計画には織り込まず

※計画の親会社株主に帰属する当期純利益額には、介護施設のセールアンドリースバック取引に伴い発生する固定資産売却益は考慮しておりません。

2. 新中期経営計画の概要 ④セグメント別の成長イメージ

■セグメント別の成長イメージ

(単位:百万円)



セグメント別		2016/3期実績	2017/3期計画	2019/3期計画
介護事業	売上高	12,836	14,599	17,692
	セグメント利益又は損失(△)	441	953	1,259
カラオケ事業	売上高	8,558	8,506	9,003
	セグメント利益又は損失(△)	623	723	753
飲食事業	売上高	1,928	2,095	2,066
	セグメント利益又は損失(△)	△35	171	86

介護事業は3年間で
37.8%の成長

既存施設入居率90%以上
新規開設13施設

カラオケ事業は3年間で
5.2%の成長

3年間の新規開店15店舗
ドミナントによる展開強化

2. 新中期経営計画の概要 ⑤成長戦略 基本方針

成長戦略 1 M&A・新規事業展開による成長

① M&Aによる拡大（介護事業中心）

競争激化、優秀な人材の確保の困難化等により
経営不振に陥る介護施設が全国的に増加する傾向へ

施設が持つ潜在力を的確に見極め、当社グループの
運営・管理ノウハウによって改善が見込まれる施設を
M&Aにより取得

② 新規事業開発

「幼青老の共生」のコンセプトに基づくもの
既存事業とのシナジーのある事業の開発を進めていく

障がい者通所支援事業放課後等デイサービスでは年間10事業所の開設を目指し中心事業の1つとなるよう成長を見込む

成長戦略 2 オーガニック・グロース（既存事業の成長）

① 新規開設・出店を継続

- 介護事業では、特定施設を中心に年間5～10施設の新規開設を目指す。
- 放課後等デイサービス年間10事業所の新規開設を目指す。
- カラオケ事業では、大都市圏を中心に年間5店舗程度の出店を目指す。

② 既存施設・店舗の充実

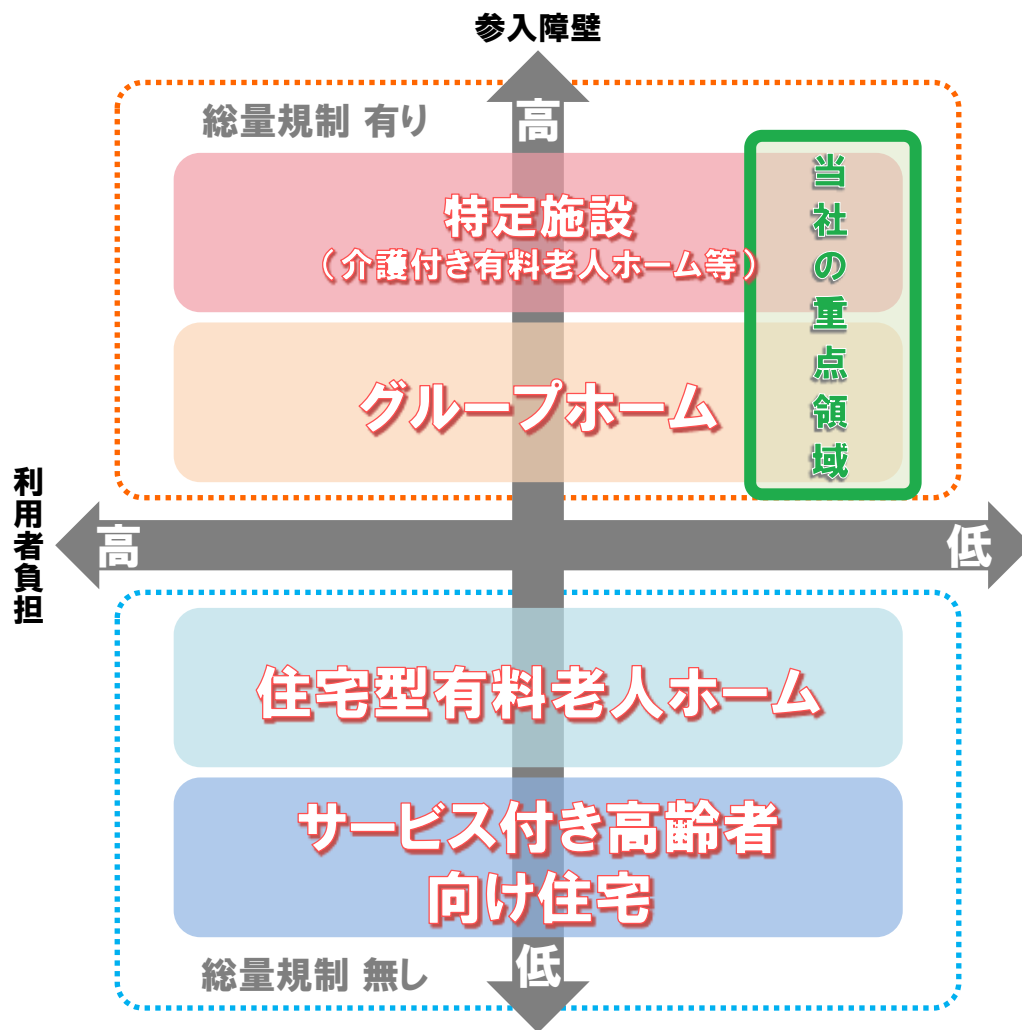
- 産学官連携を通じて、生きがいづくり、口腔ケア、ITやロボット技術の活用などの各分野でQOL(生活の質)向上に繋がる取り組みを更に推進
- 店舗でのサービス、品質、クリーンネスの安定的提供を実現し、顧客満足度を高める

3. 各事業の戦略 ①介護事業

今後の事業展開の方向性

- 「特定施設」と「グループホーム」を当社の重点領域と見定める
- 次の4つの施策展開による事業拡大を推進
 1. 新規施設の開設強化
 2. M&Aの推進
 3. 産学官連携によるサービス品質の向上
 4. 新規事業開発の推進

■ 入居型における当社の重点領域



3. 各事業の戦略 ①介護事業

■介護事業における新規事業の推進

障がい者通所支援事業 「さわやか愛の家」 放課後等デイサービス

- 障がいのある子どもたち（6～18歳）に対し、放課後や長期休暇中において療育の場を提供
⇒ 日常生活動作の指導、集団生活への適応訓練等
- レスパイトケア：ご家族に代わり一時的にケアを代替することで、日々の疲れ等をリフレッシュしていただく家族支援サービス



【事業参入の背景】

- 少子化に反して、障がい児童生徒数は増加している
- 障がい児童生徒数は最大**144万人**と推計され、特養待機者52万人や待機児童数80万人よりも大きくなっており、早期の対応が望まれている

6～18歳の人口	約1,474万人	(2014年10月総務省発表)
特別支援を受けている幼児・児童・生徒	約3.3%	(平成27年版障害者白書)
発達障がいの可能性のある児童・生徒	約6.5%	(文部科学省調査)
$1,474万人 \times (3.3\% + 6.5\%) = 144万人$		

年間10事業所の開設を進め、展開のスピード化をはかる

3. 各事業の戦略 ②カラオケ事業

今後の事業展開の方向性

- **安定成長事業として、次の施策を推進**

1. 出店戦略

- **大都市圏を中心に年5店舗程度の出店を持続**

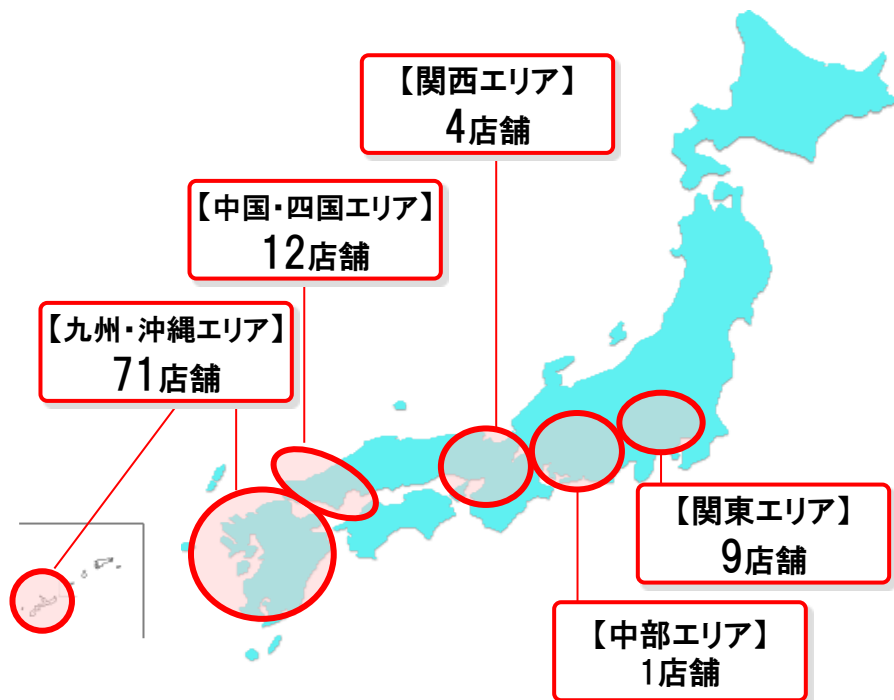
2. 顧客の維持・拡大戦略

- **QSCAの強化による顧客満足度の向上**
- **キャンペーンの充実**
- **新規会員獲得の強化**

■カラオケ事業における店舗展開状況（2016年3月末現在）

ドミナント化による地域一番戦略

- 4大都市圏での出店
- 不採算店のスクラップ
- 既存店のリニューアル



3. 各事業の戦略 ③ 飲食事業

今後の事業展開の方向性

1. 既存店舗の強化

味・品質・コスト管理・手づくり商品

- ・専門の料理人による味・品質管理、コスト管理
- ・ドミナント展開による人員・仕入両面での合理化
- ・業態変更・リニューアルによる収益性の改善と向上

2. 海外展開の強化

「飲食事業」における海外事業拡大の可能性を模索

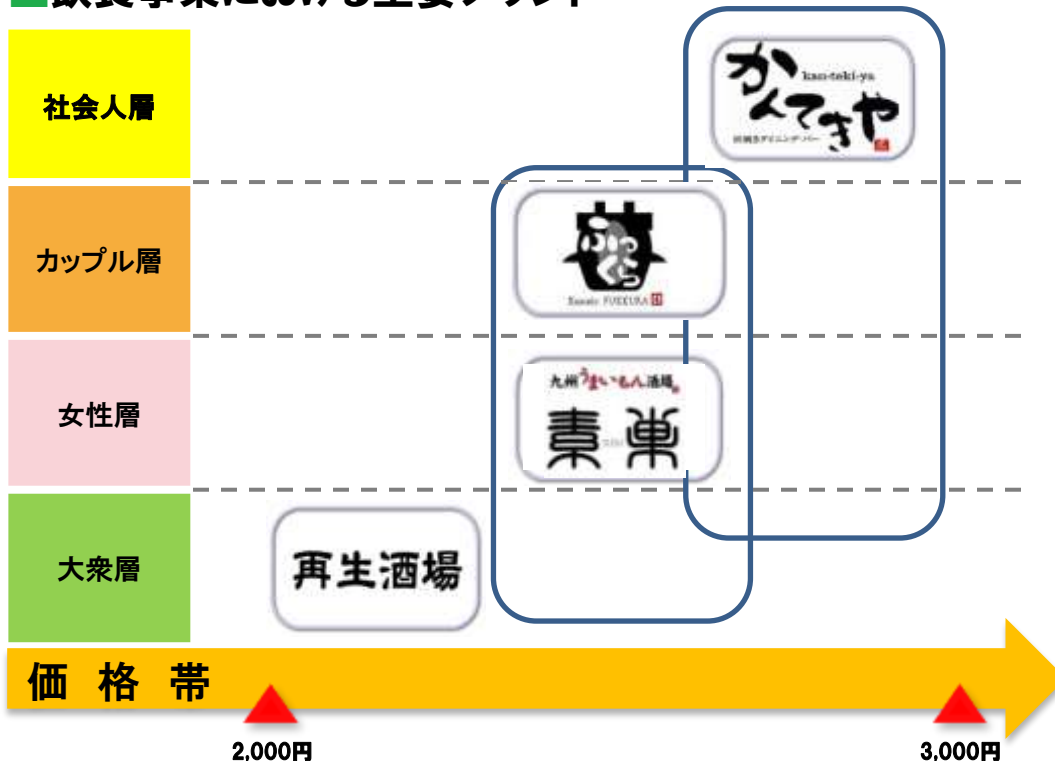
- ・当面は、「アジア諸国」に絞った海外展開を推進
- ・健康的で味が良いと評価される和食・日本食の店舗が中心

3. 国内新規出店の検討

国内需要リサーチによる適切な出店

- ・ドミナント展開によるメリットが見込まれる立地
- ・こだわりの商材による差別化
- ・新業態の開発

飲食事業における主要ブランド



海外（タイ）への進出状況（2016年3月末現在）

2014年11月 (1号店) かんてきや スクンビット店	2015年3月 (2号店) かんてきや トンロー店	2015年12月 (3号店) かんてきや pronpon店
---------------------------------------	------------------------------------	--

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1,911名、パート・アルバイト等2,349名 合計4,260名（2016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● 不動産事業● その他（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礬』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

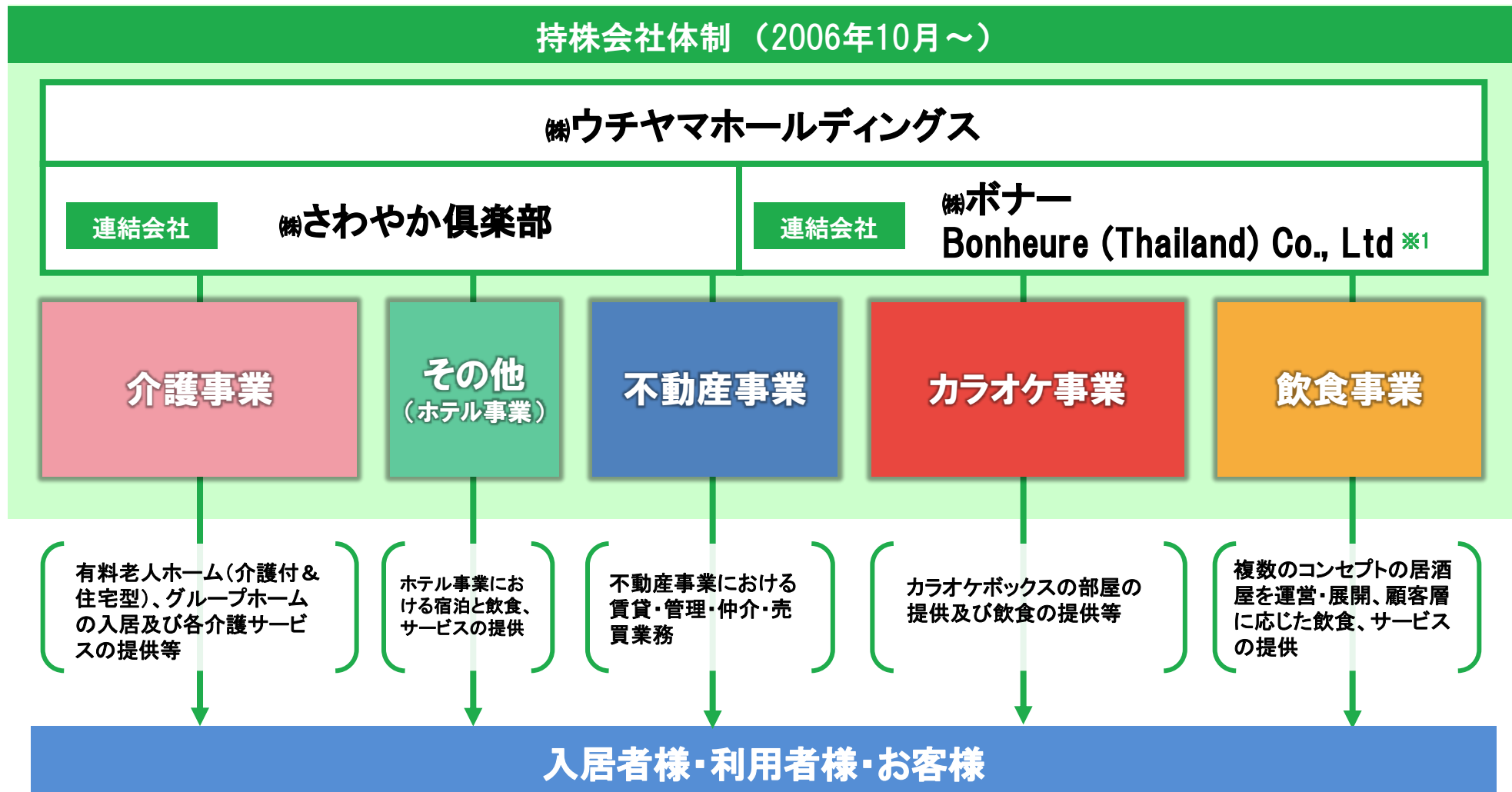
2014年 8月 タイ王国にボナータイランドを設立

2014年 9月 東京証券取引所市場第1部指定

2014年 11月 タイ1号店「かんてきやスクンビット店」オープン

2015年 11月 障がい者通所支援事業 放課後等デイサービス「さわやか愛の家」を開所

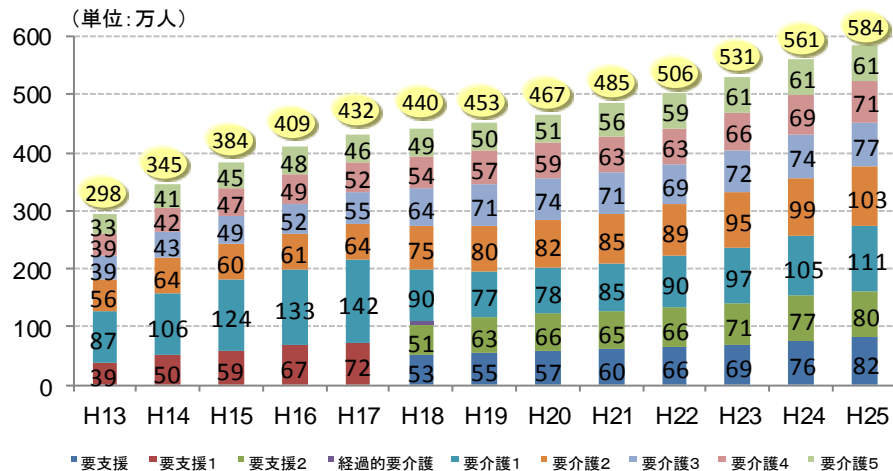
ウチヤマグループの概要



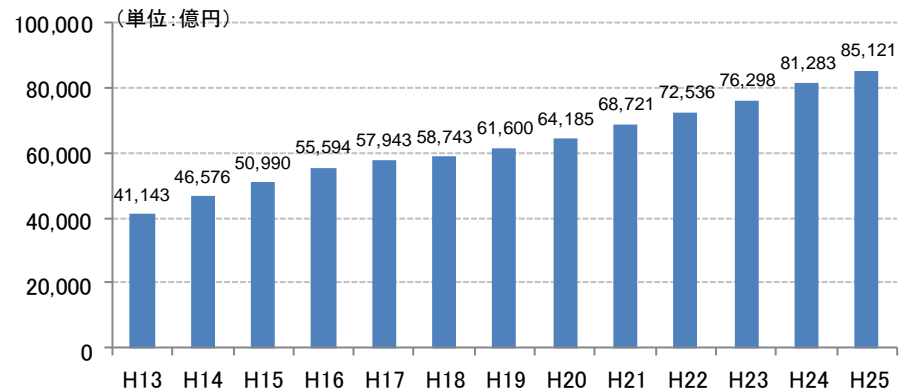
※1: Bonheure (Thailand) Co., Ltdは、当社連結子会社の株式会社ボナー出資(49%)のタイにおける合併会社。

介護市場の動向

要介護(要支援)認定者数

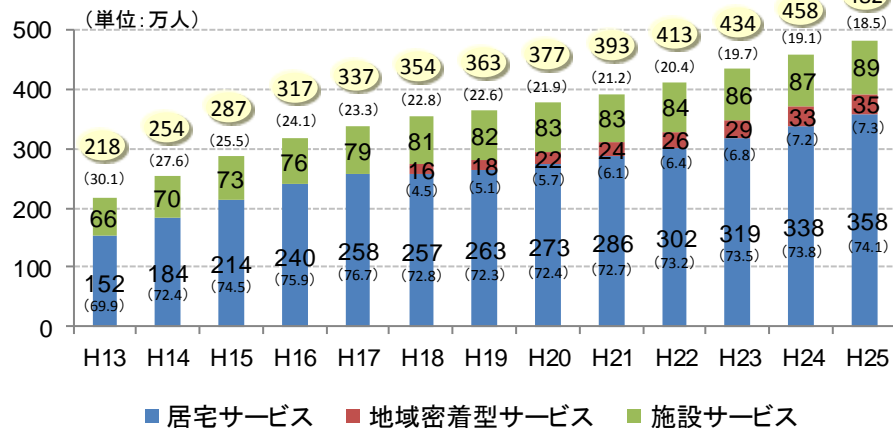


(参考1)年度別介護サービス給付費の推移

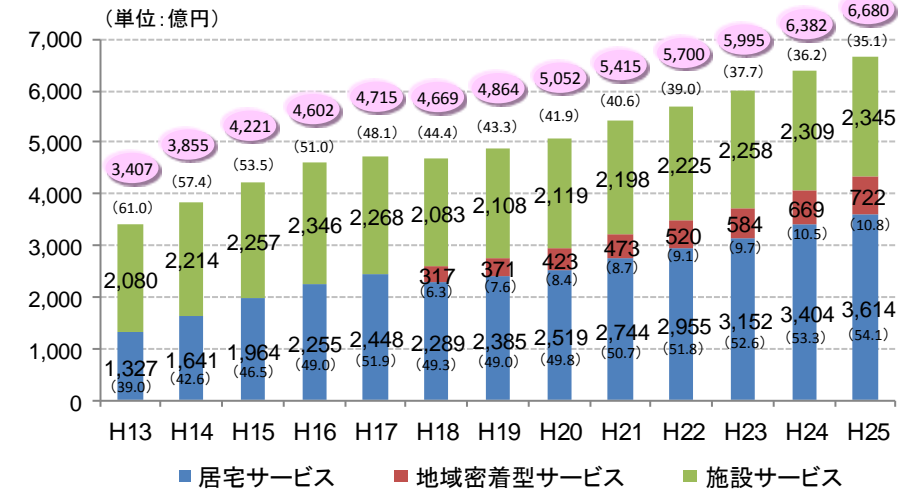


(注1) 特定入所者介護サービス費、高額介護サービス費、高額医療合算介護サービス費を含む。

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。

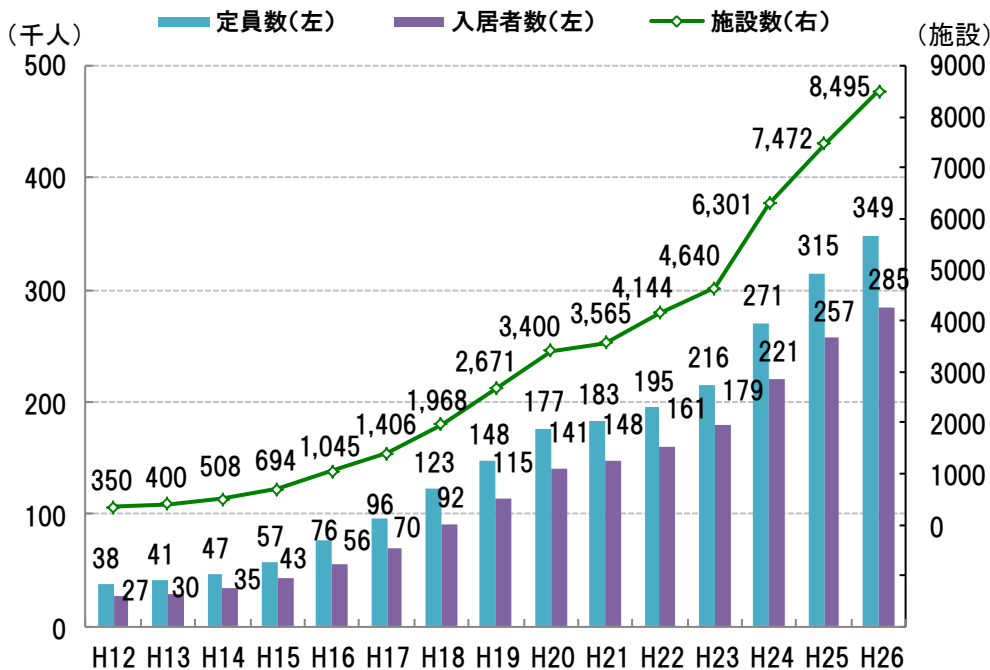
(注1) 各年度とも3月から2月サービス分の平均。ただし平成12年度は、4月から2月サービス分の平均。
 (注2) 平成18年度の地域密着型サービスについては、4月から2月サービス分の平均。

(出所) 厚生労働省「介護保険事業状況報告(平成25年度版)」

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は、引き続き堅調に拡大

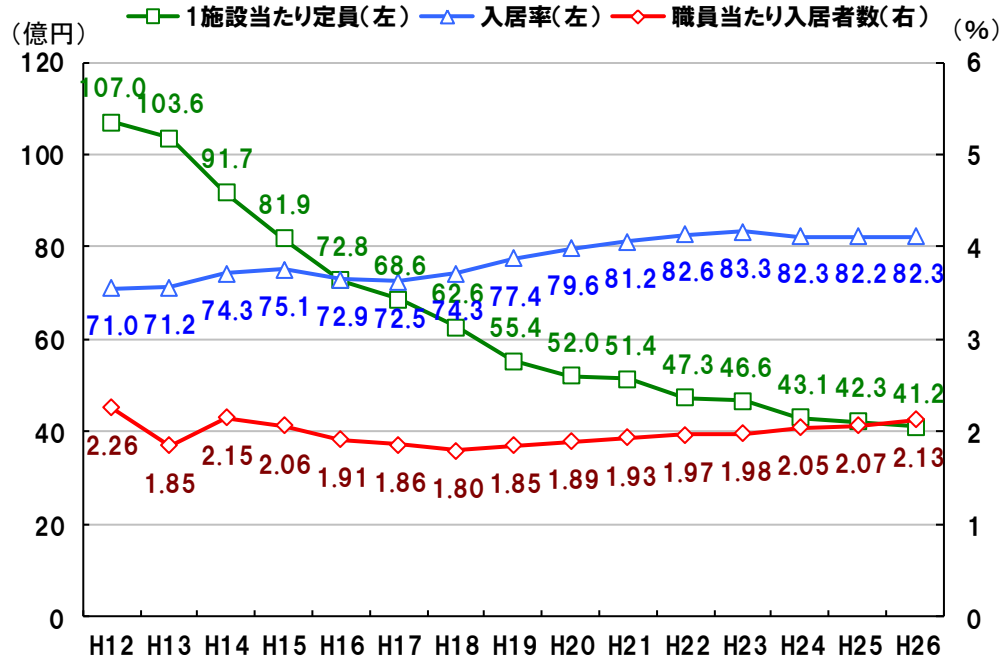
有料老人ホーム市場の推移①



※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26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26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>

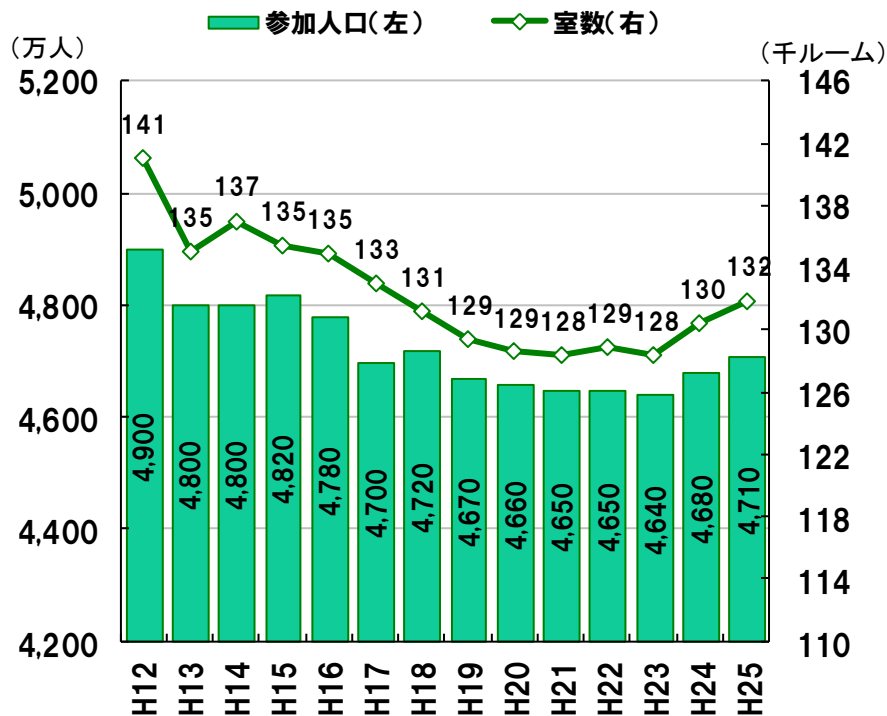
介護市場の動向

	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

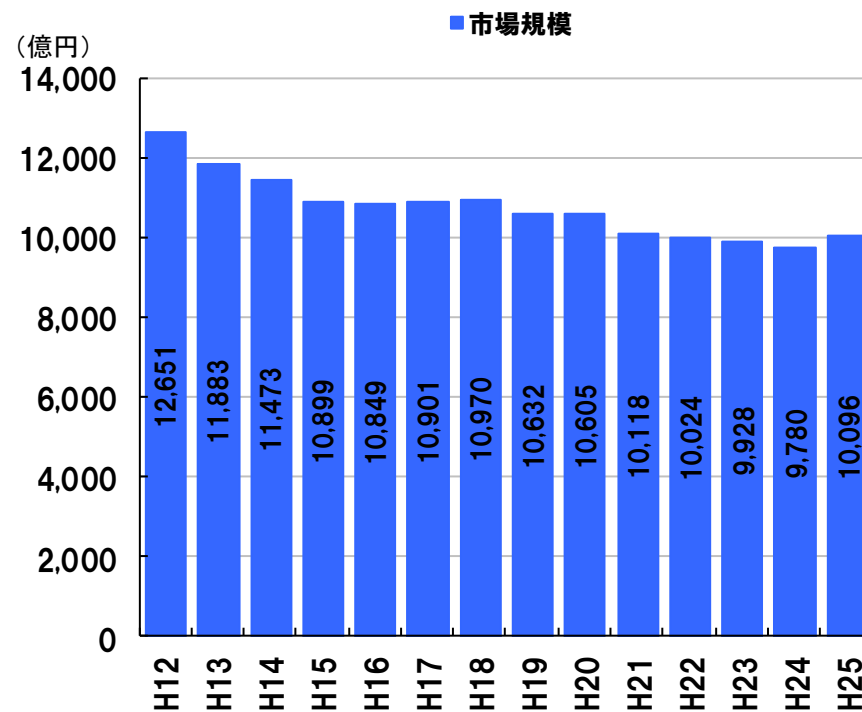
カラオケ市場・飲食市場ともに、市場規模の拡大は期待できない
⇒既存エリアでのドミナント化を推進

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2014」

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25年外食産業市場規模推計について」