


2015年3月期第2四半期 会社説明会資料

2014年12月4日



東証1部 証券コード 6059





I. 事業の概要	P2～
II. 当社の成長戦略	P19～
III. 2015年3月期第2四半期の実績	P33～
IV. 2015年3月期の予想	P44～
【参考資料】	P49～



I. 事業の概要

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1,702名、パート・アルバイト等2,316名 合計4,018名（2014年9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

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部へ指定替え

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～

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)
- NPO法人テラ・ルネッサンスとのタイアップ
(アフリカの元子供兵の社会復帰活動支援)
- 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)
⇒ 櫻井よしこ氏(2014年)、茂木健一郎氏(2013年)、
安倍晋三氏、乙武洋匡氏(2012年)、鎌田實氏、五木寛之氏、など



子供たちからの手紙



福岡西方沖地震被災者の施設受入

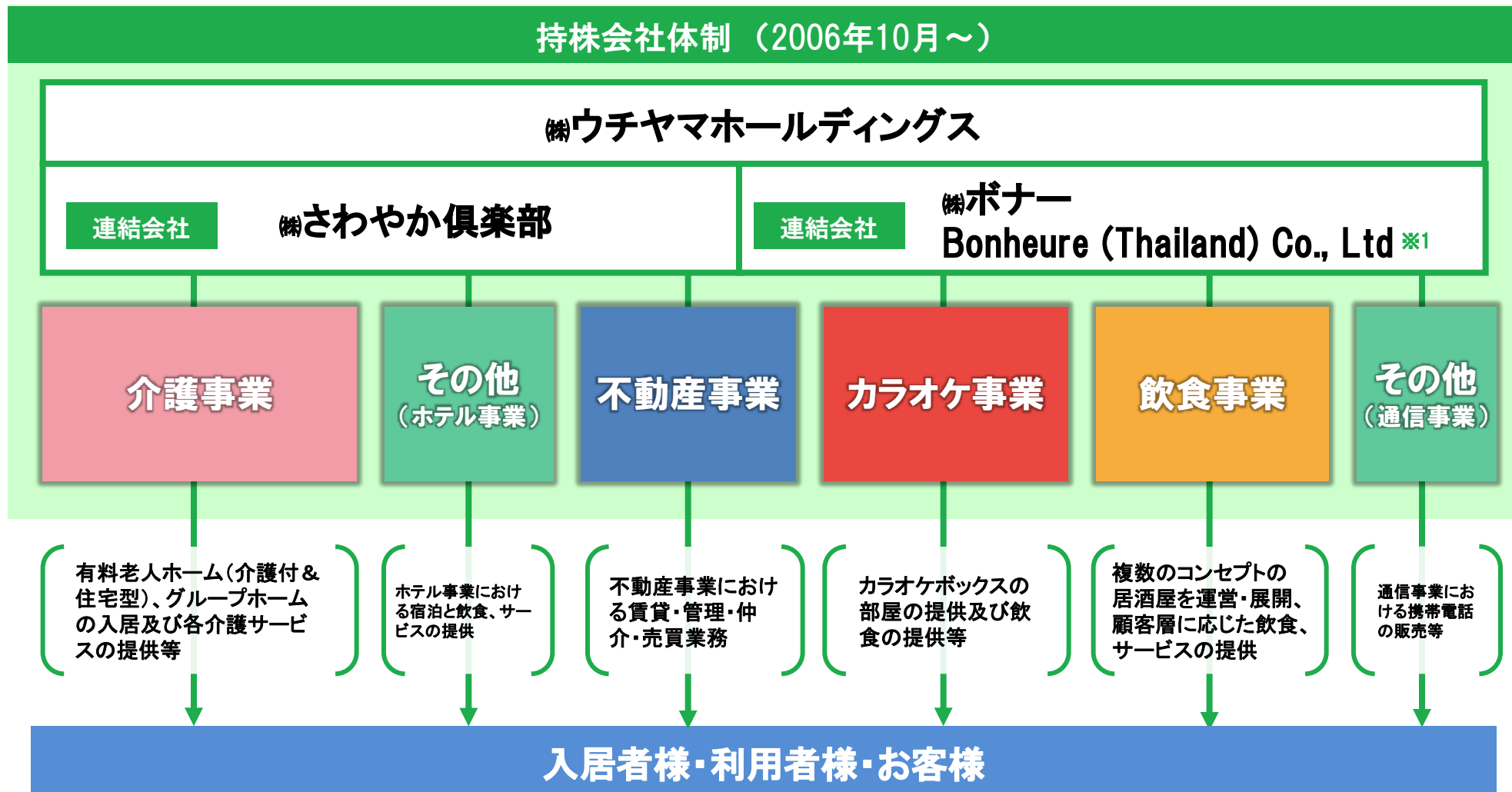


ラオスでの小学校建設



特別講演会の主催

ウチヤマグループの概要

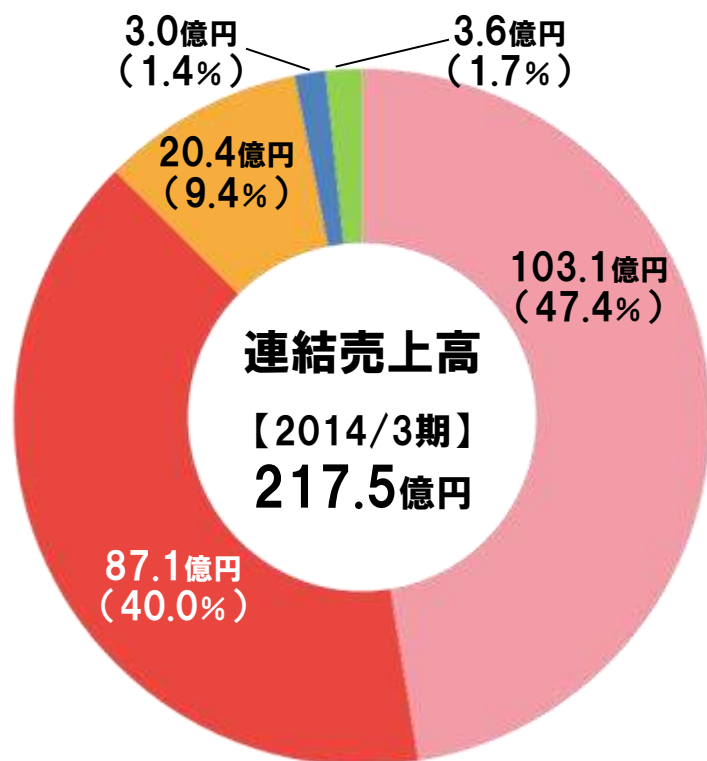


※1: Bonheure (Thailand) Co., Ltdは、当社連結子会社の株式会社ボナー出資(49%)のタイにおける合併会社。

介護事業とカラオケ事業が収益力の両輪

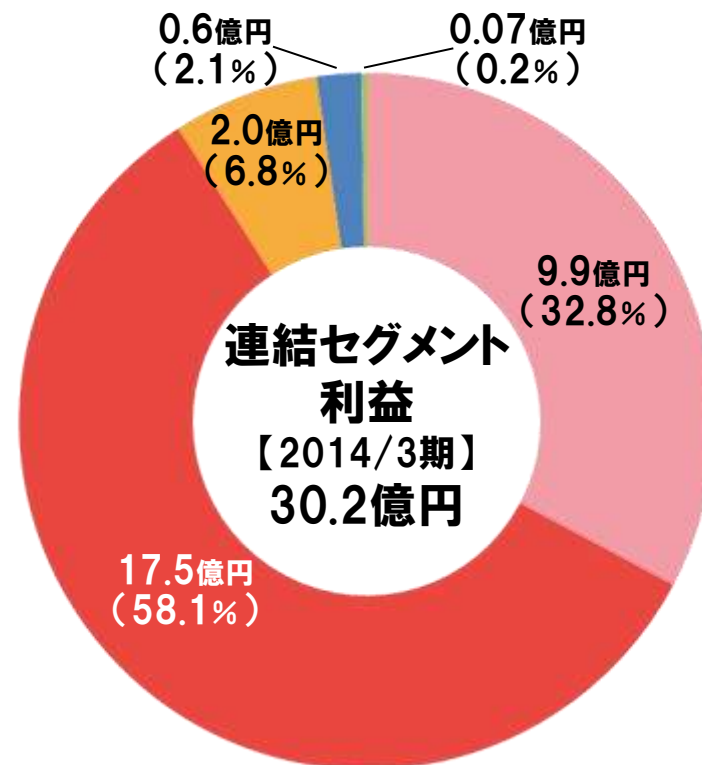
セグメント別売上構成

■ 介護事業 ■ カラオケ事業 ■ 飲食事業 ■ 不動産事業 ■ その他



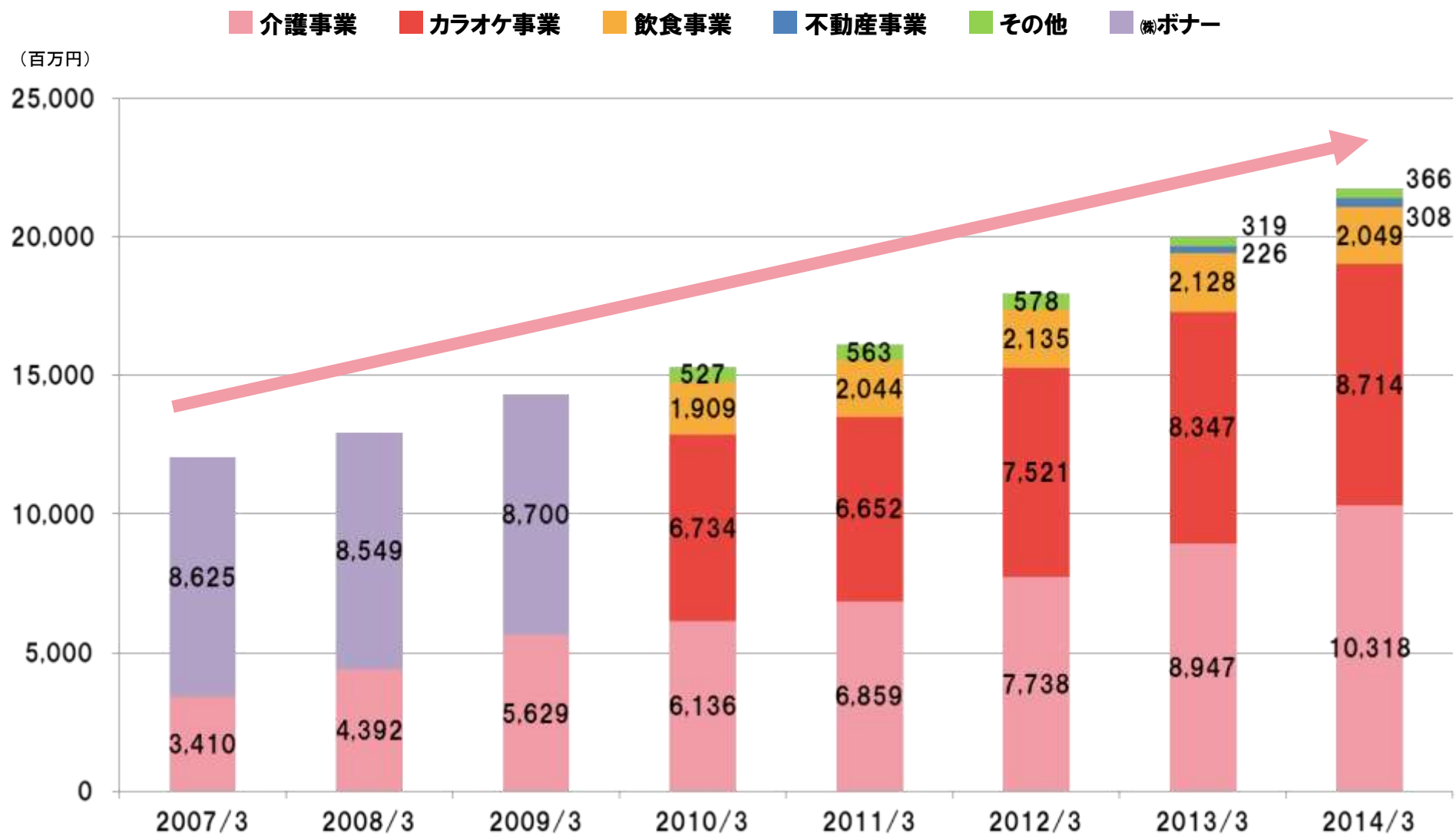
セグメント別利益構成

■ 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）



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9月末)** 92.2%
- **当社(4-9月既存施設平均)** 89.5%

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
792,136名

ゴールド会員
31,021名

2014年9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



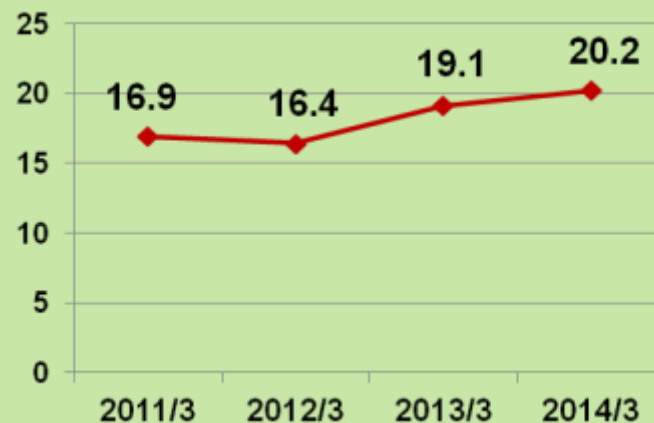
高い集客力を実現

子供からお年寄りまで
幅広い顧客層の取り込みに成功



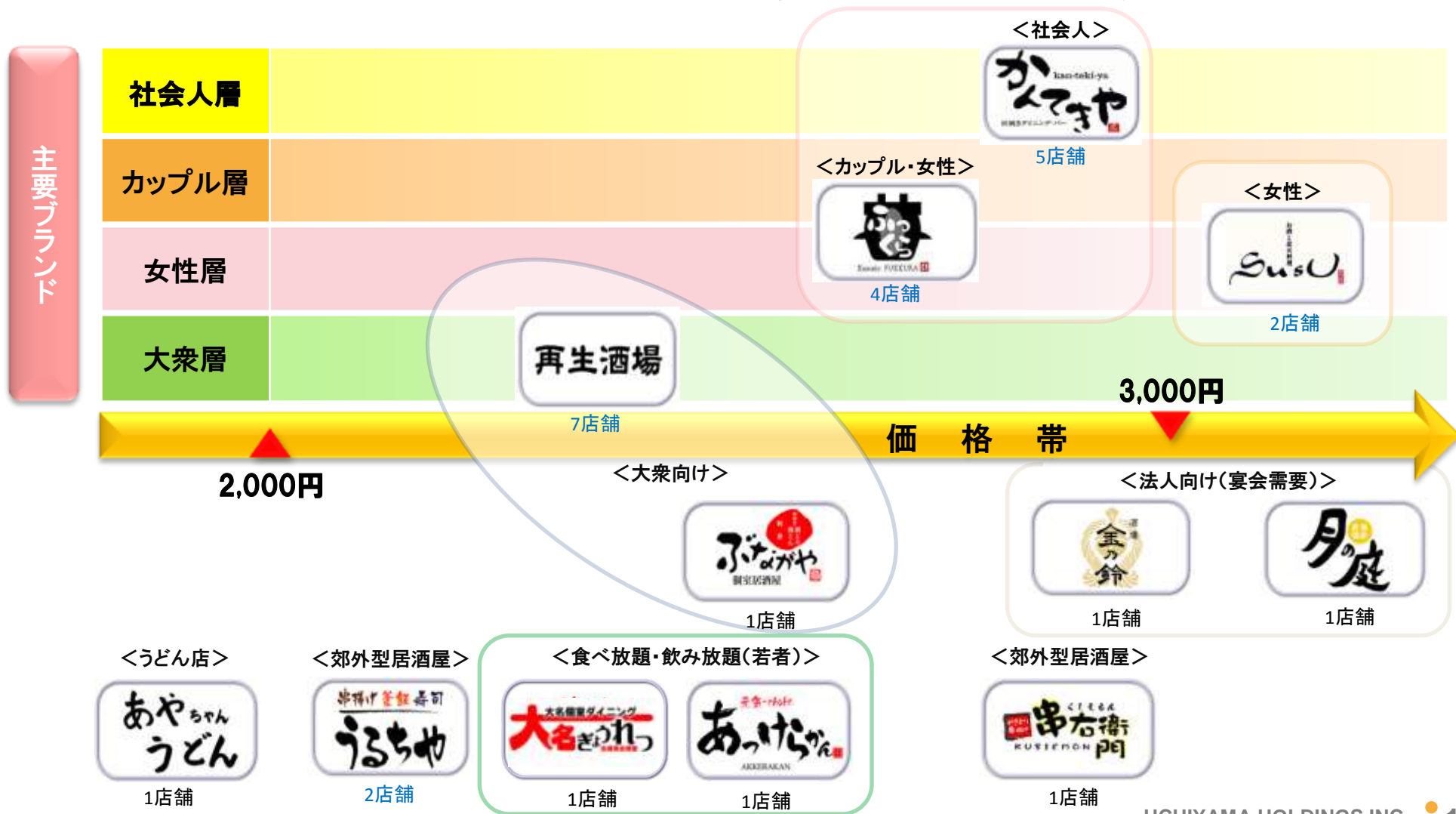
高収益性

【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



同業他社とのセグメント別比較

介護

株式会社さわやか倶楽部

コード	社名	決算期	事業/全社区分	売上高	セグメント利益	営業利益率
9792	ニチイ学館	15/3期(上期)	介護部門	72,638	6,635	9.1%
9707	ユニマツトそよ風	15/3期(上期)	介護事業	21,100	1,851	8.8%
6059	ウチヤマホールディングス	15/3期(上期)	介護事業	5,647	469	8.3%
2400	メッセージ	15/3期(上期)	アミーユ・地域包括ケア事業	37,254	2,534	6.8%
9783	ベネッセホールディングス	15/3期(上期)	シニア・介護事業領域	42,469	2,310	5.4%

カラオケ

株式会社ボナー

コード	社名	決算期	事業/全社区分	売上高	セグメント利益	営業利益率
6059	ウチヤマホールディングス	15/3期(上期)	カラオケ事業	4,319	664	15.4%
7458	第一興商	15/3期(上期)	カラオケ・飲食店舗事業	25,278	3,229	12.8%
2157	コシダカホールディングス	14/8期(下期)	カラオケルーム運営事業	10,347	862	8.3%
8214	AOKIホールディングス	15/3期(上期)	カラオケルーム運営事業	8,357	547	6.6%
4837	シダックス	15/3期(上期)	レストランカラオケ事業	18,239	262	1.4%

飲食

株式会社ボナー

コード	社名	決算期	事業/全社区分	売上高	セグメント利益	営業利益率
3178	チムニー	14/12期(上期)	全社	22,682	1,517	6.7%
6059	ウチヤマホールディングス	15/3期(上期)	飲食事業	968	57	5.9%
7522	ワタミ	15/2期(上期)	国内外食事業	31,307	△ 2,354	—
9979	大庄	14/8期(下期)	飲食事業	28,875	△ 1,036	—
7616	コロワイド	14/3期(上期)	(株)コロワイド東日本	19,325	△ 923	—

※ 各社発表の決算短信より当社にて作成、売上高は、外部顧客への売上高を記載

●●●▶ 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

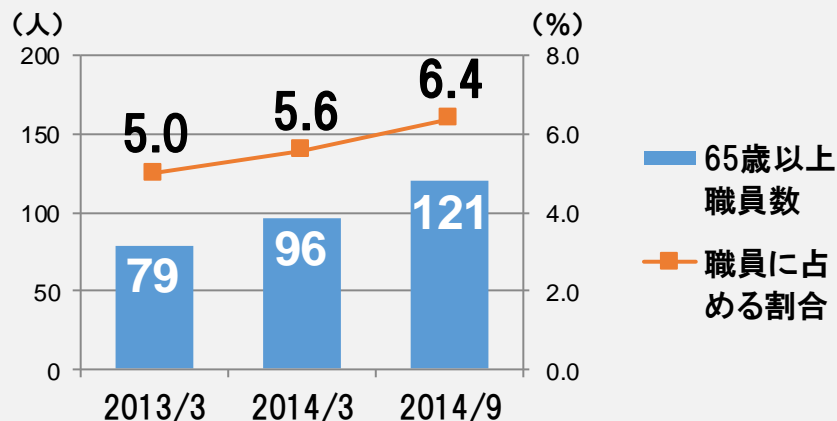
介護事業における雇用の考え方

常に適材適所を実践した結果、
高齢の職員や女性管理職の比率
が高くなっている

【高齢だからこそ、女性だからこそ
提供できるサービスがある！】

当社には、
“入居者様のために働きたい”
“社会に貢献したい”
という意識を共有できる人材が集っています

介護事業における65歳以上職員比率



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	3名	9.7%
副施設長	2名	10.0%
ホーム長	6名	75.0%
センター長	22名	64.7%
合計	33名	30.6%

●●●▶ 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8月）**
（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）

産学官連携による社会貢献 ①

ウチヤマホールディングス

(公大) 九州歯科大学

(公財) 北九州産業学術推進機構

連携協力協定 締結



【目標】

- 医療・介護分野における産学官連携推進により、研究成果の社会的活用を強化する
- 先端的かつ広い視野を有する人材の育成、新規技術の創出を目指す

【主な連携内容】

口腔ケア分野において、より質の高いサービス提供とQOL（生活の質）向上に繋がる取り組みを更に推進

産学官連携による社会貢献 ②

ウチヤマホールディングス

(国大) **九州大学**
(研究代表機関)

(公財) **北九州産業学術推進機構**
(一社) **生き方のデザイン研究所**

介護施設でのサービスの質の向上や、住みよい施設を目指す。

【目標】

- 本事業によって、介護施設など高齢者に関わる様々な気づきを対話によって収集・分析し、高齢化社会の重要課題を発見する
- アイデアの可視化・共有化を行い、事業化に結びつける

【主な連携内容】

弊社施設において、各機関が参画・連携し、革新的なイノベーション拠点の創出を行う



II. 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

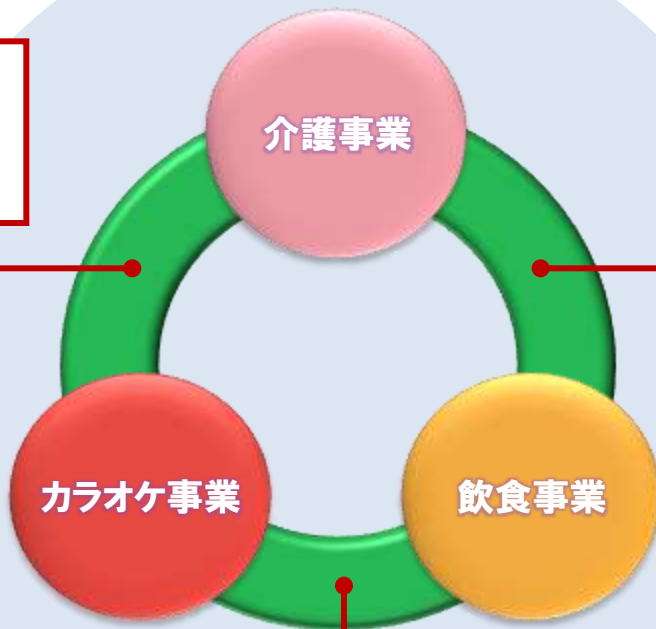
事業間シナジーの創出

【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



ケータリングサービス

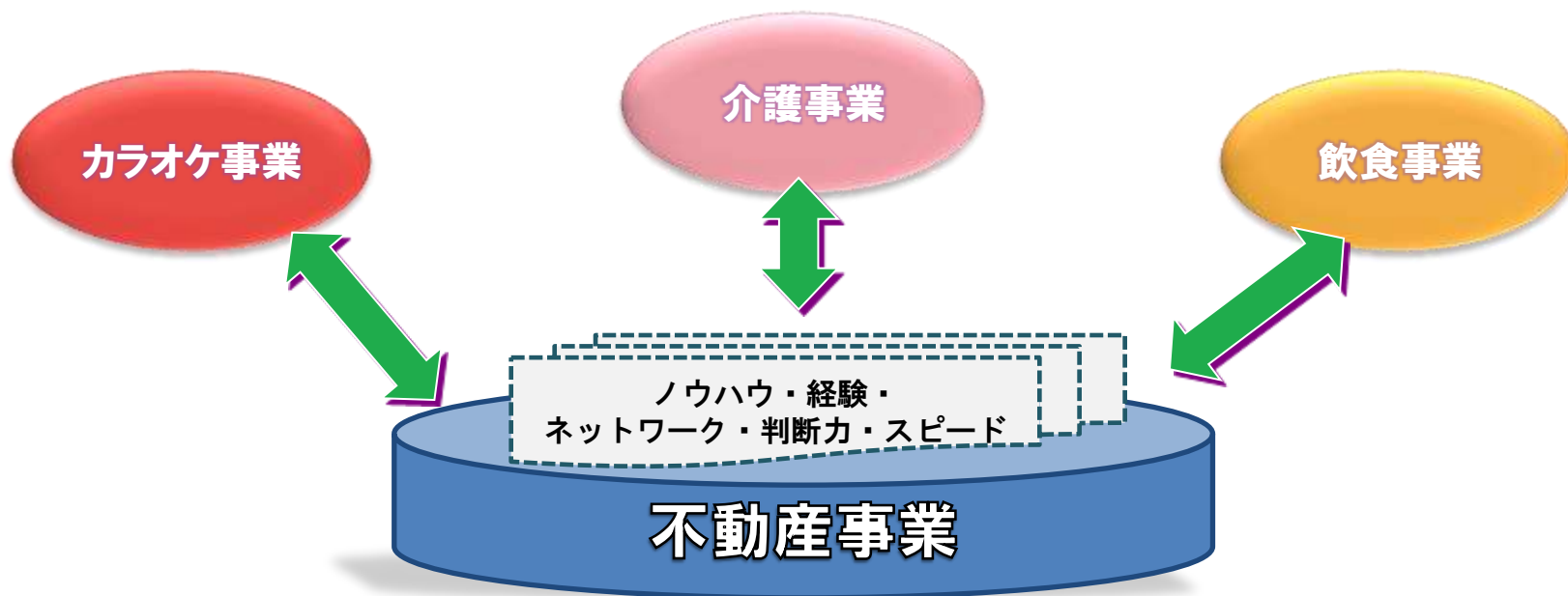
【カラオケと飲食のシナジー】

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

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			
2015年 3月期		2016年 3月期	
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
2014年 8月開設	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
2014年 12月開設	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 3月開設予定	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 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 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
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
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
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
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 7月開設予定	(仮称)さわやか春日部館 (埼玉県春日部市)	介護付有料老人ホーム	63床
2015年 8月開設予定	(仮称)さわやか笠寺館 (愛知県名古屋市南区)	介護付有料老人ホーム	80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 全国の地域ニーズに合わせた介護施設の開設を展開

当社の施設運営に対する
全国の自治体からの安心と信頼

拡大

全国での開設実績
が着実に拡大

●グループホーム「あおいうみ」(福岡県)

：激戦の中で獲得。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)、

「さわやか室蘭館」(北海道)

：自治体からの誘致を受けて進出



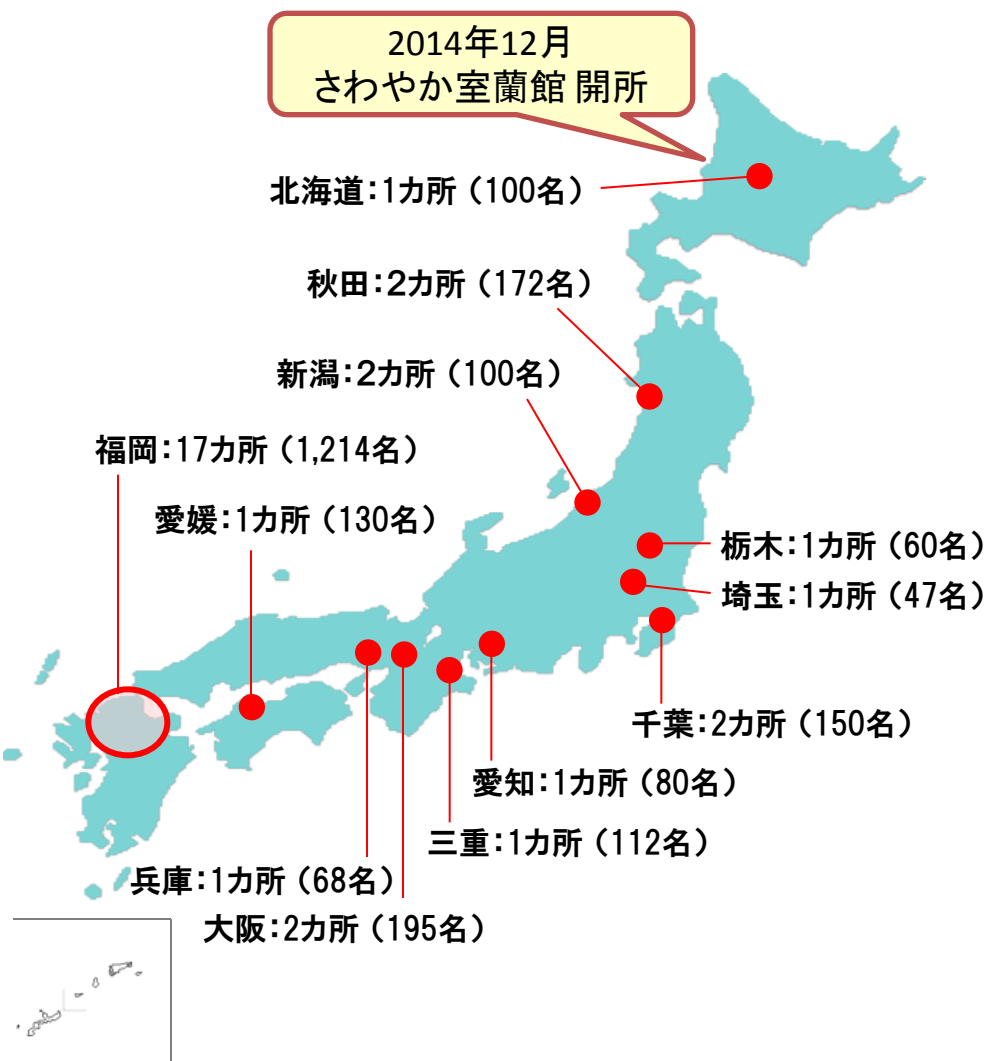
② 供給不足の状況が目立つ4大都市圏に集中して開設を積極化

●介護サービスの供給量が不足しており、ニーズが高い

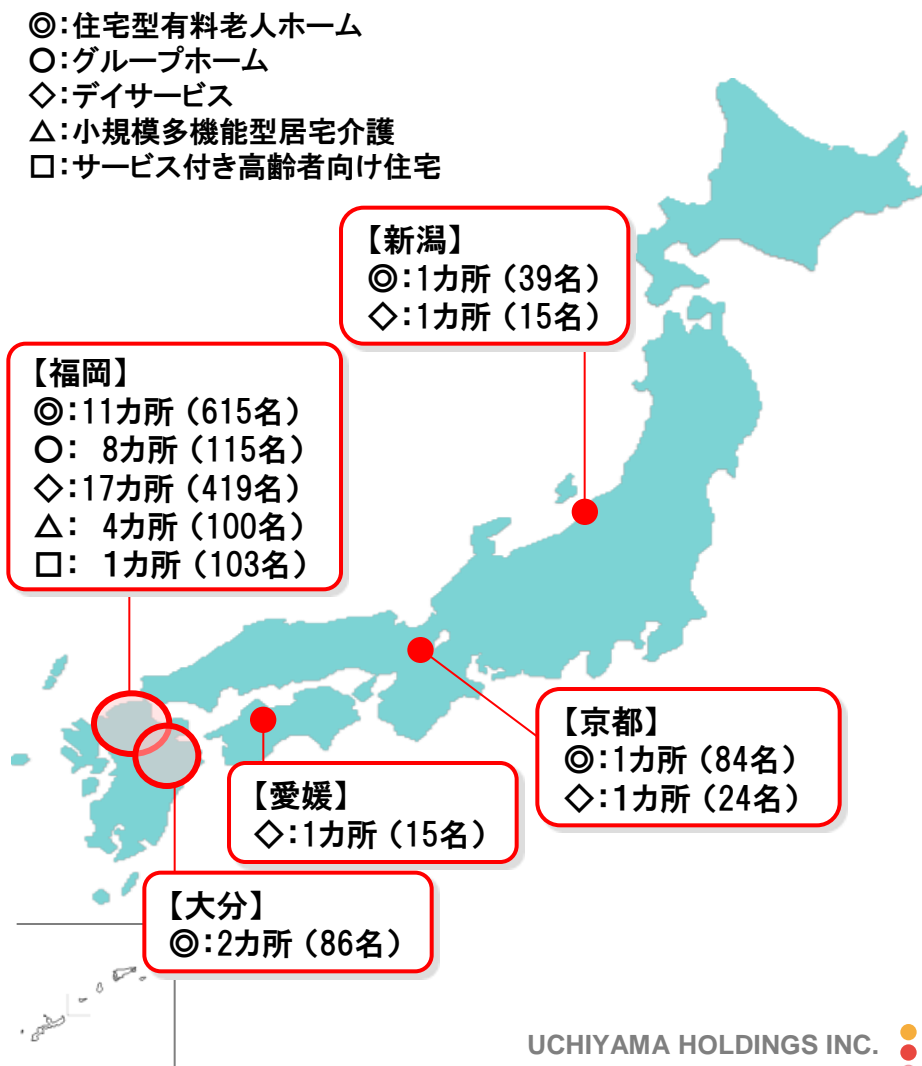
●土地の仕入れの難しさ、地価の高さなどがあるものの、長い目で見れば豊富な需要により安定経営が見込める

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9月末現在）



非特定施設の展開状況（2014年9月末現在）



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貳番館」(定員15名)

2014年4月1日 1施設を開設

- 「さわやかリハビリデイサービスゆくはし」(定員10名)

5. 各事業の戦略 ② カラオケ事業

戦略

ドミナント化による地域一番戦略

首都圏で攻勢へ

カラオケ事業
店舗数の推移

2013年3月末(実績)

85店舗

+4

2014年3月末(実績)

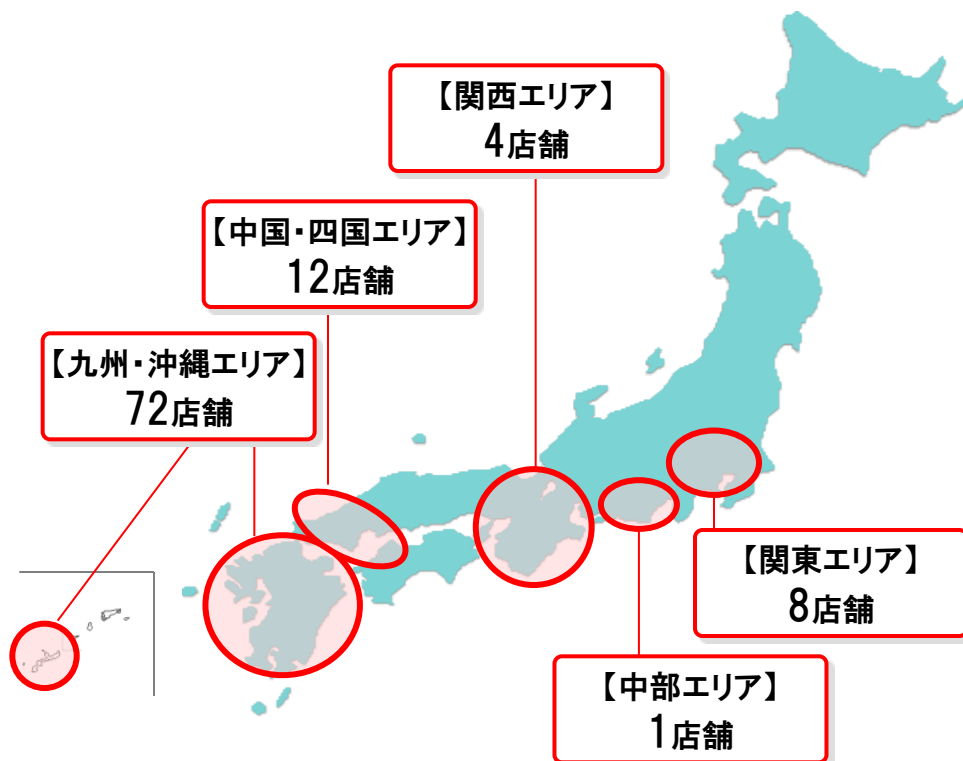
89店舗

+10

2015年3月末(計画)

99店舗

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 7月オープン	コロッケ倶楽部 神奈川相模原店 (神奈川県 相模原市)	27
2014年 7月オープン	コロッケ倶楽部 大和駅前店 (神奈川県 大和市)	38
2014年 8月オープン	コロッケ倶楽部 あるあるCity店 (福岡県 北九州市)	24
2014年 8月オープン	コロッケ倶楽部 中城店 (沖縄県 中頭郡)	24
2014年 8月オープン	コロッケ倶楽部 浜町店 (長崎県 長崎市)	27
2014年 9月オープン	コロッケ倶楽部 ジングル公園前店 (大分県 大分市)	25
2014年 9月オープン	コロッケ倶楽部 広島本通りⅡ (広島県 広島市 中区)	20
2014年 12月オープン予定	コロッケ倶楽部 加古川店 (兵庫県 加古川)	26
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

6. 海外事業展開について

【海外事業展開における基本方針】

「飲食事業」における海外進出を果たし、海外事業展開ノウハウの構築を進め、海外事業拡大の可能性を模索する

- 当面は、「飲料事業」に絞った海外展開を推進
- 「介護事業」と「カラオケ事業」については今後も国内における業容拡大とエリア拡大に注力

【飲食事業における海外進出の状況】

日本食ニーズが高まっているタイにおいて
将来の多店舗展開も視野に入れた展開を
目指して…

2014年8月 合併会社設立

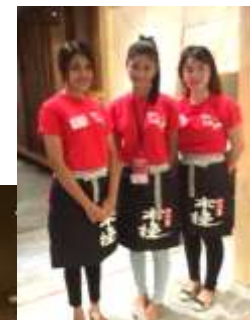
ボナー・タイランド社

Bonheure (Thailand) Co., Ltd.

	出資比率
(当社子会社(株)ボナー)	49.0%
(MHC Consulting (Thailand) Co., Ltd.)	20.0%
(SBCS Co., Ltd.)	16.0%
(SMBC Management Service Co., Ltd.)	15.0%



2014年11月
1号店オープン

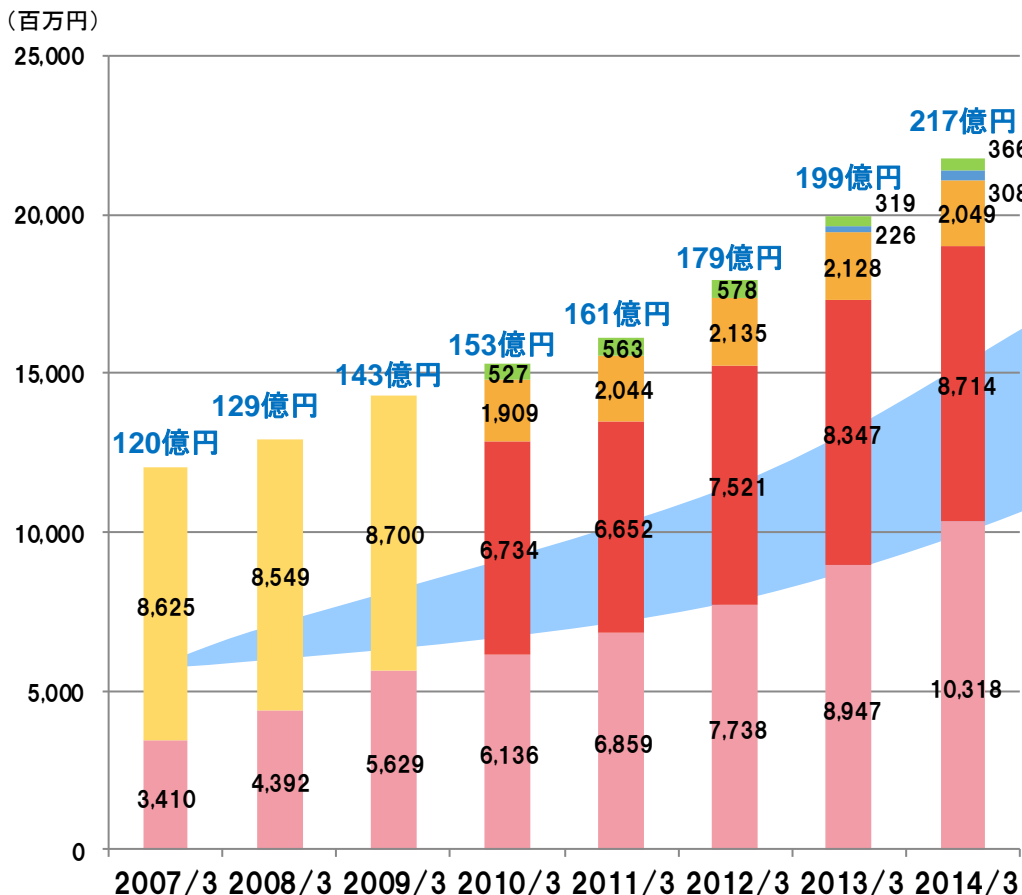


かんてきや
スクンビット店



7. 長期ビジョン

エクセレントカンパニーを目指す ～各事業で業界シェア5位以内の事業規模の創出へ～



介護事業 カラオケ事業 飲食事業 不動産事業 その他 株ボナー

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



III. 2015年3月期第2四半期の実績

1. 2015年3月期 第2四半期 連結決算概要

(単位:百万円)

	2014/3期 2Q累計		2015/3期 2Q累計		前期比 伸び率(%)
	金額	百分比(%)	金額	百分比(%)	
売上高	10,631	100	11,610	100	9.2
営業利益	1,122	10.6	750	6.5	△ 33.1
経常利益	1,233	11.6	829	7.1	△ 32.7
四半期純利益	1,435	13.5	478	4.1	△ 66.6
1株当たり純利益(円)	77.47	-	22.15	-	-
1株当たり配当金(円)	5	-	6	-	-
施設・店舗数					
介護施設(カ所)	54	-	60	-	
カラオケ店舗(店舗)	86	-	97	-	
飲食店舗(店舗)	26		27	-	-

- 介護施設・カラオケ店舗ともに順調に増加し、売上高は9.2%の増収
- 介護事業において、2014年3月期下期以降に開設した施設の人件費や維持費等の固定費が費用先行したこと、カラオケ事業において天候不順等の影響を受けたことから、営業利益は33.1%の減益、施設の売却を行っていないことから四半期純利益は△66.6%の減益

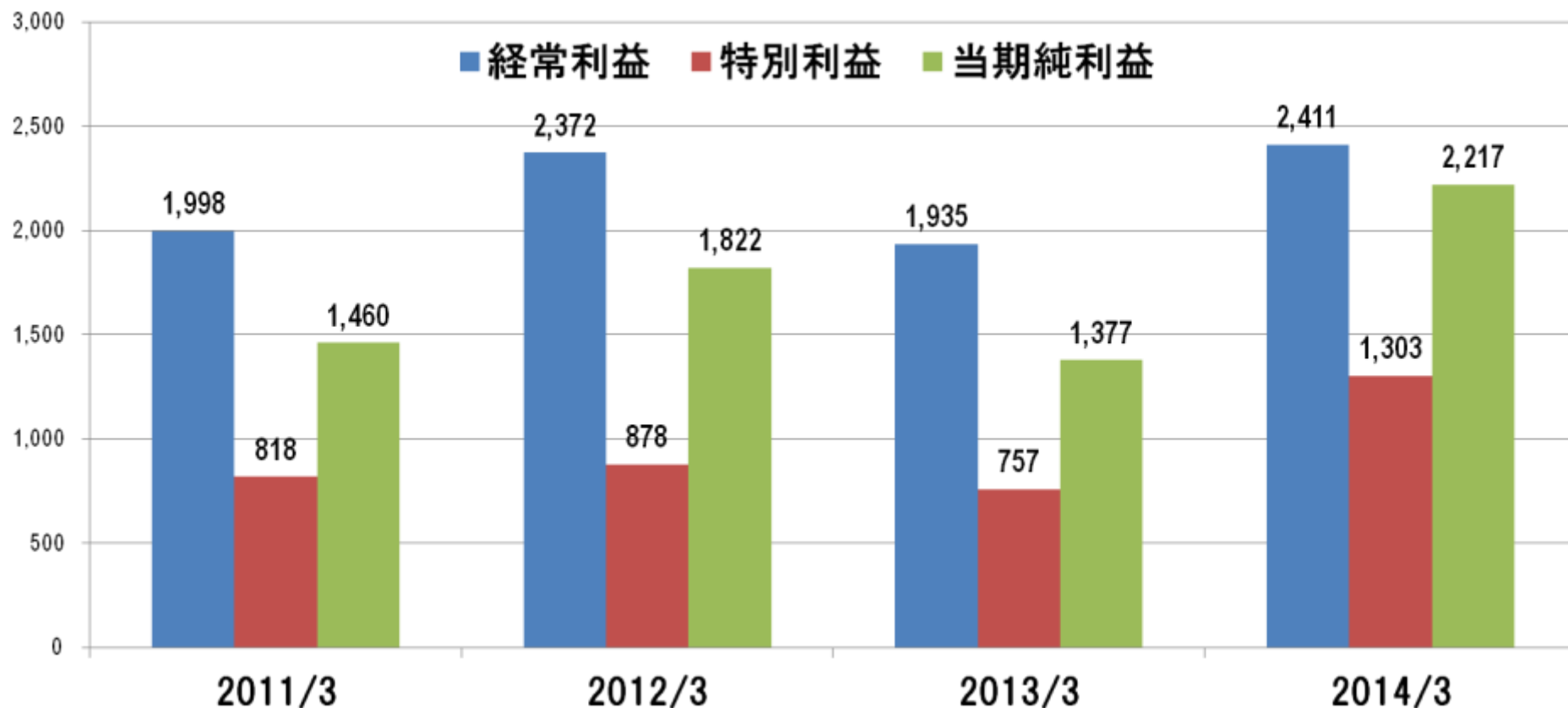
注: 当社は、2014年1月1日付で普通株式1株につき4株の割合で株式分割を行っております。

上記表では、これら株式分割を遡及し、調整しております。2015年3月期の1株当たり配当金(予想)は、記念配当1円を含んでおります。

2. 収益構造

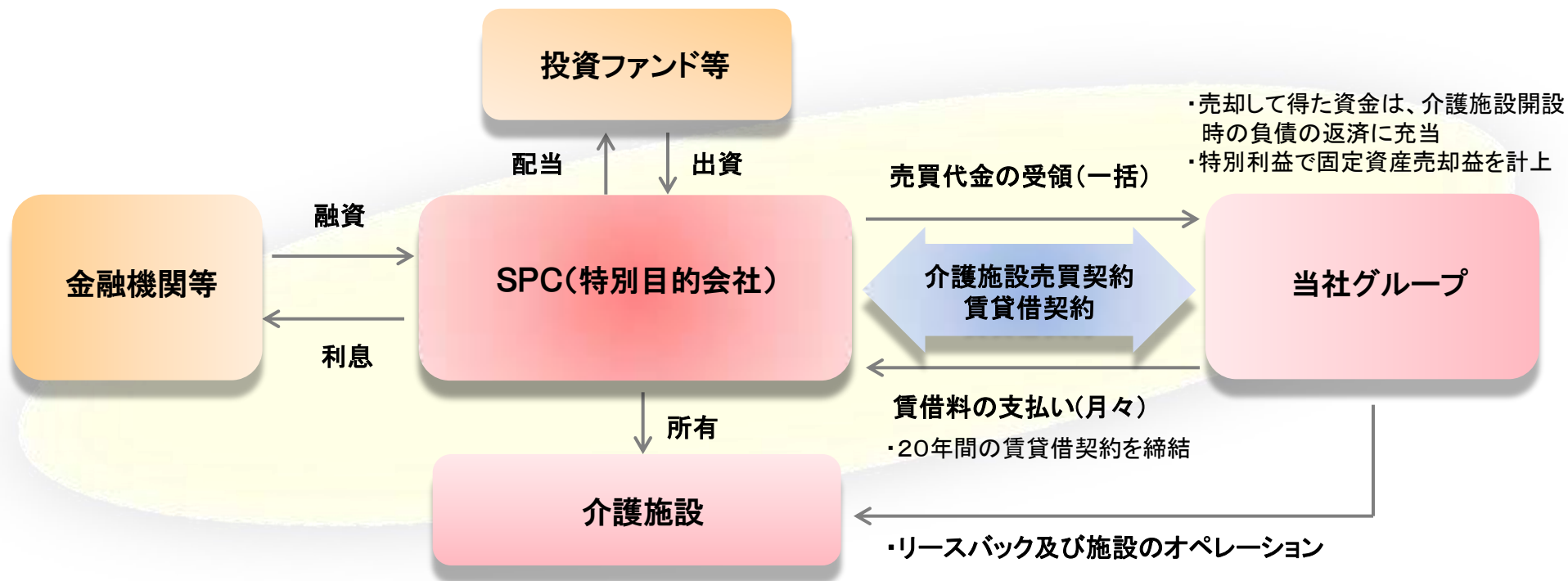
介護施設のオフバランススキームによる特別利益が毎年計上され、これが当期純利益を底上げ

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



2. 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。

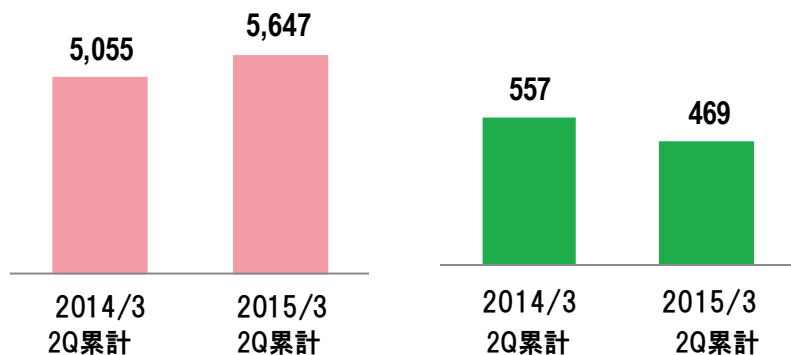
3. セグメント別の動向 ① 介護事業

(単位:百万円)

	2014/3 2Q累計	2015/3 2Q累計	増減
売上高	5,055	5,647	+11.7%
セグメント利益	557	469	△15.7%
セグメント利益率	11.0%	8.3%	△2.7 point

売上高(百万円)

セグメント利益(百万円)



- 2拠点増加し、営業拠点は60カ所121事業所に拡大
- 既存施設は入居率92.2%の高水準を確保(2014年9月末時点)



さわやか行橋式番館
(福岡県行橋市 2014年4月開設)



さわやかリバーサイド西脇館
(兵庫県西脇市 2014年8月開設)

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
2014年 8月開設	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

- 2月に2カ所、3月、4月、8月に各1カ所開設した施設の管理人件費や施設維持費等の固定費が費用先行となり、セグメント利益率が低下

※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

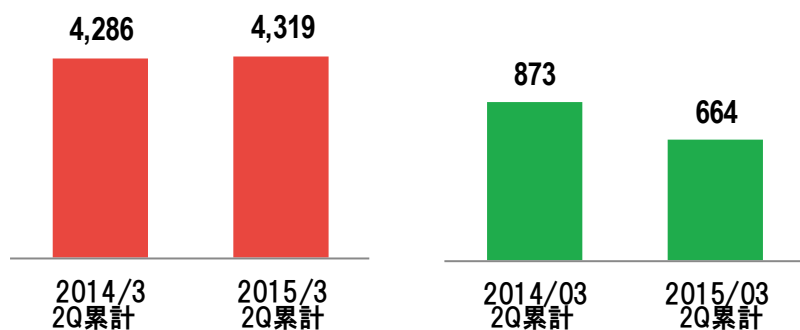
3. セグメント別の動向 ② カラオケ事業

(単位:百万円)

	2014/3 2Q累計	2015/3 2Q累計	増減
売上高	4,286	4,319	+0.8%
セグメント利益	873	664	△23.9%
セグメント利益率	20.4%	15.4%	△5.0 point

売上高(百万円)

セグメント利益(百万円)



- 7県に8店舗出店、このうち神奈川と静岡は初進出
- 新たにスマートフォン向けアプリを開始し、モバイル会員の勧誘を行うなど、リピート客の増加に努めた
- 集客面で天候不順等によるマイナスの影響がみられた結果、減益



コロケ倶楽部 あるあるCity店
(福岡県 北九州市 2014年8月オープン)



コロケ倶楽部 大和駅前店
(神奈川県 大和市 2014年7月オープン)

2014年 4月オープン	コロケ倶楽部 静岡清水店 (静岡県 清水市)	30室
2014年 7月オープン	コロケ倶楽部 神奈川相模原店 (神奈川県 相模原市)	27室
2014年 7月オープン	コロケ倶楽部 大和駅前店 (神奈川県 大和市)	38室
2014年 8月オープン	コロケ倶楽部 あるあるCity店 (福岡県 北九州市)	24室
2014年 8月オープン	コロケ倶楽部 中城店 (沖縄県 中頭郡)	24室
2014年 8月オープン	コロケ倶楽部 浜町店 (長崎県 長崎市)	27室
2014年 9月オープン	コロケ倶楽部 ジングル公園前店 (大分県 大分市)	25室
2014年 9月オープン	コロケ倶楽部 広島本通りⅡ店 (広島県 広島市 中区)	20室

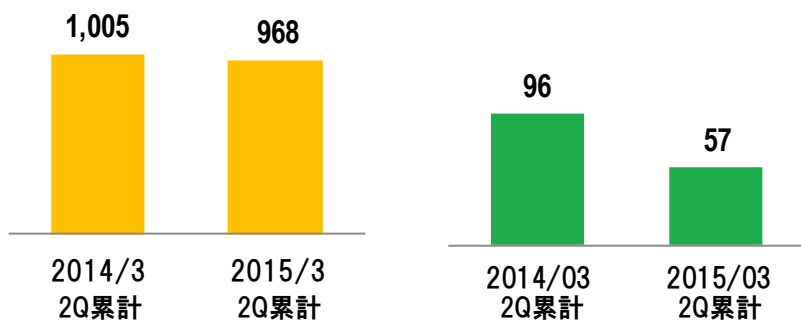
3. セグメント別の動向 ③ 飲食事業

(単位: 百万円)

	2014/3 2Q累計	2015/3 2Q累計	増減
売上高	1,005	968	△3.7%
セグメント利益	96	57	△40.8%
セグメント利益率	9.4%	5.9%	△3.5 point

売上高(百万円)

セグメント利益(百万円)



- 既存店1店舗のリニューアル、新規出店1店舗を実施
- 天候不順等の影響で集客が減少傾向となる中、タイムサービス等の集客施策や、法人顧客獲得策等を展開



西新再生酒場
(福岡県 福岡市)



黒崎再生酒場
(福岡県 北九州市)

【オープン日】 2014年4月11日	【リニューアル期間】 2014年3月2日～ 2014年4月10日	黒崎再生酒場 (福岡県 北九州市)	60席
【新規】 2014年7月オープン	—	西新再生酒場 (福岡県 福岡市)	103席

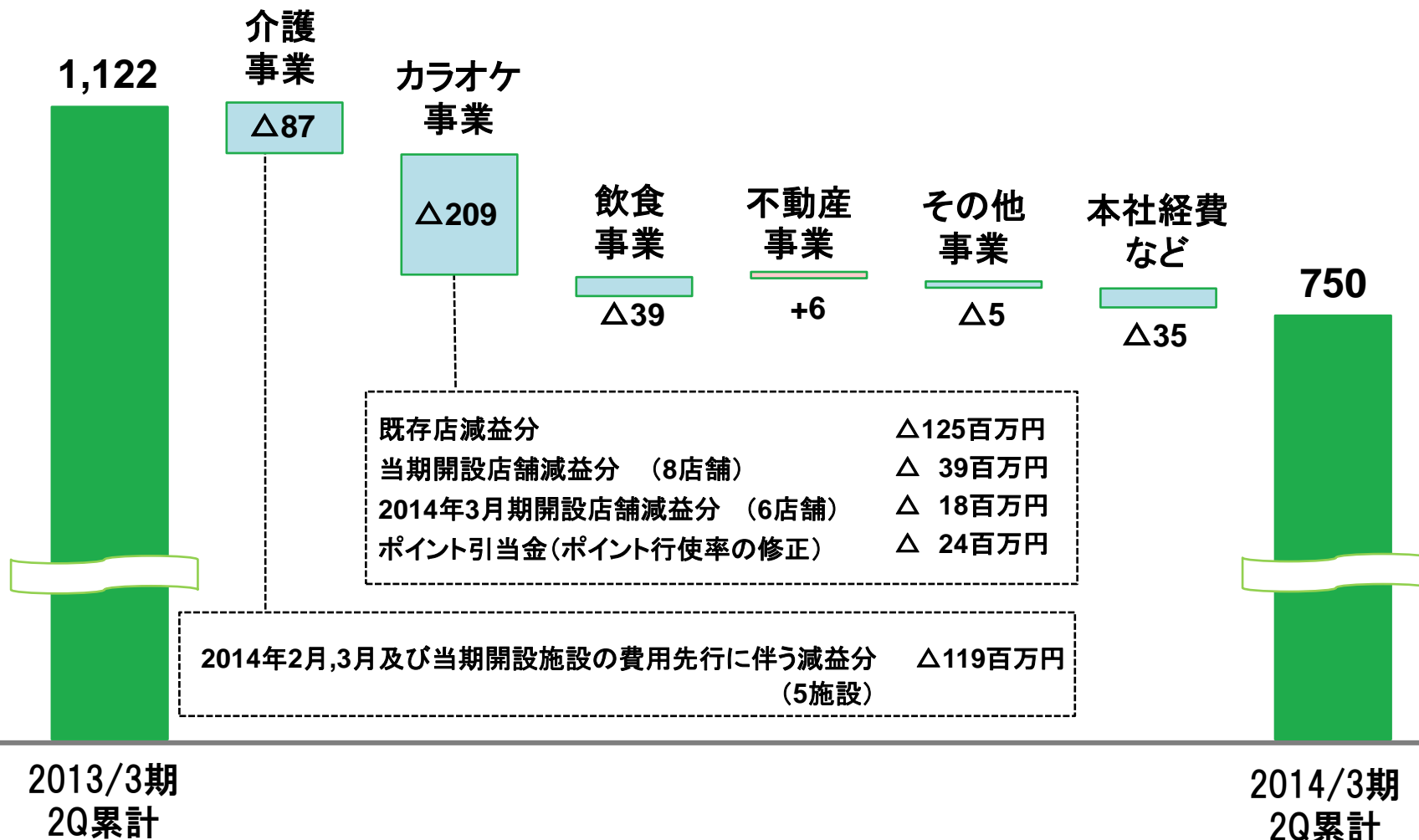
4. 要約損益計算書（連結）

（単位：百万円）

	2014/3 2Q累計	構成比 (%)	2015/3 2Q累計	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	10,631	100	11,610	100	9.2
売上原価	8,885	83.6	10,140	87.3	14.1
売上総利益	1,746	16.4	1,469	12.7	△ 15.9
販売費及び一般管理費	623	5.9	719	6.2	15.4
営業利益	1,122	10.6	750	6.5	△ 33.2
営業外収益	217	2.0	164	1.4	△ 24.4
営業外費用	106	1.0	84	0.7	△ 20.8
経常利益	1,233	11.6	829	7.1	△ 32.8
特別利益	1,298	12.2	-	-	-
特別損失	33	0.3	-	-	-
税金等調整前当期純利益	2,498	23.5	829	7.1	△ 66.8
法人税等	1,062	10.0	350	3.0	△ 67.0
四半期純利益	1,435	13.5	478	4.1	△ 66.7

5. 営業利益 増減分析（連結）

(単位:百万円)



6. 要約貸借対照表（連結）

（単位：百万円）

	2014/3 2Q末	2015/3 2Q末	増減額 (百万円)		2014/3 2Q末	2015/3 2Q末	増減額 (百万円)
流動資産	12,153	13,637	1,484	流動負債	7,354	6,782	△ 572
現金及び預金	9,409	10,466	1,057	短期借入金	2,064	1,465	△ 599
たな卸資産	691	926	235	1年以内返済予定の 長期借入金	1,739	2,351	612
固定資産	12,723	17,748	5,025	固定負債	5,631	9,916	4,285
有形固定資産	9,131	13,872	4,741	長期借入金	3,908	8,248	4,340
建物及び構築物(純額)	4,073	8,223	4,150	負債合計	12,985	16,698	3,713
土地	3,195	4,083	888	(有利子負債)	9,237	13,643	4,406
無形固定資産	41	39	△ 2	純資産合計	11,891	14,687	2,796
投資その他の資産	3,550	3,836	286	(自己資本比率)	47.80%	46.80 %	△1.0pt
資産合計	24,877	31,386	6,509	(ネットD/Eレシオ)	0.01倍	0.22 倍	0.23pt
				負債純資産合計	24,877	31,386	6,509

※1 有利子負債＝短期借入金+1年以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

7. 要約キャッシュ・フロー計算書（連結）

（単位：百万円）

	2014/3 2Q累計	2015/3 2Q累計	増減額 (百万円)
営業活動によるキャッシュ・フロー	370	947	577
税金等調整前当期純利益	2,498	829	△ 1,669
減価償却費	555	605	50
投資活動によるキャッシュ・フロー	2,565	△ 2,449	△ 5,014
有形固定資産の取得による支出	△ 1,529	△ 2,287	△ 758
有形固定資産の売却による収入	4,584	-	△ 4,584
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,605	419	3,024
配当金の支払額	△ 92	△ 107	△ 15
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	330	△ 1,083	△ 1,413
現金及び現金同等物の期首残高	7,258	9,659	2,401
現金及び現金同等物の期末残高	7,588	8,575	987



IV. 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	13
営業利益	2,120	9.7	2,391	9.7	271	13
経常利益	2,411	11.1	2,313	9.4	△ 98	△ 4
当期純利益	2,217	10.2	1,241	5.1	△ 976	△ 44
1株当たり純利益(円)	114.1	-	57.44	-	△ 57	-
1株当たり配当金(円)	10	-	11	-	1	-

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。

2015年3月期の1株当たり配当金(予想)は、記念配当1円を含んでおります。

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

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）	6円	5円	11円	19.2%

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 (4単元)	お米券 5kg分 (1kg券×5枚)

※ 2014年1月1日付の株式分割を反映し、優待権利を得る所有株式数は100株から400株に変更になっております。



当社社長の内山が1961年に20歳で継いだ家業の米屋(親子2代)にちなみ、株主様ご優待品を「お米」に。

ご清聴ありがとうございました

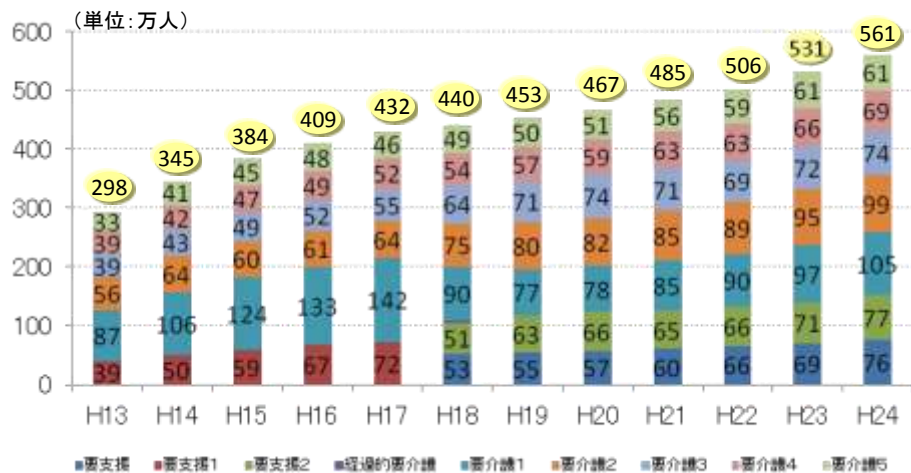




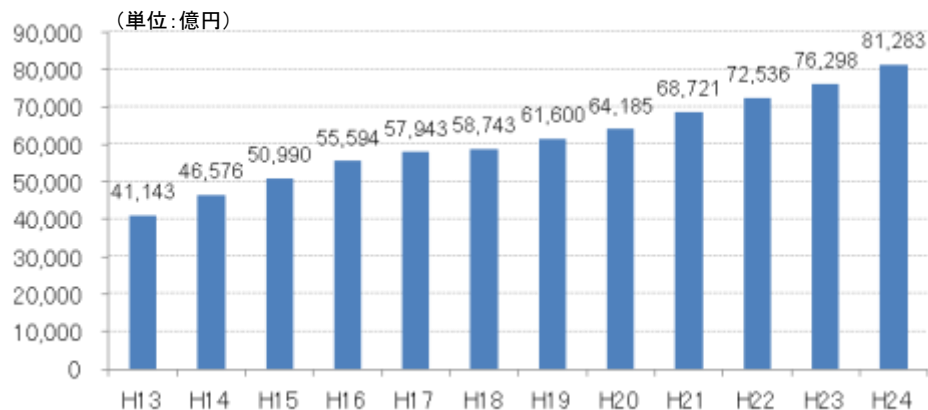
【参考資料】

介護市場の動向

要介護(要支援)認定者数

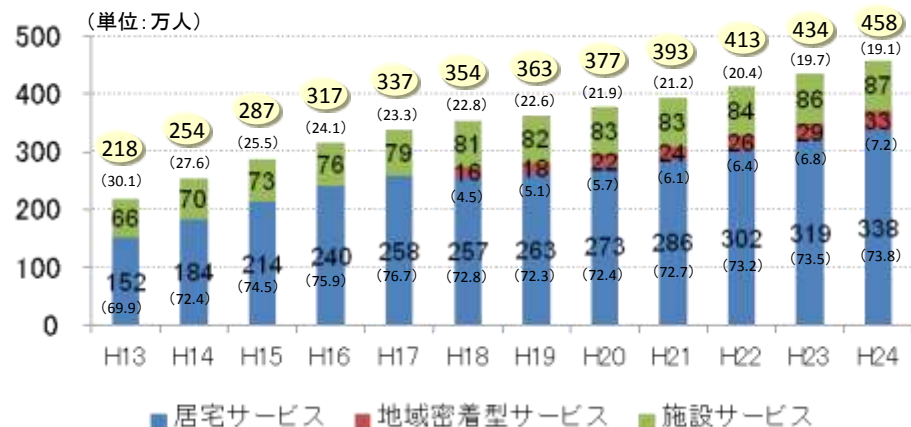


(参考1)年度別介護サービス給付費の推移

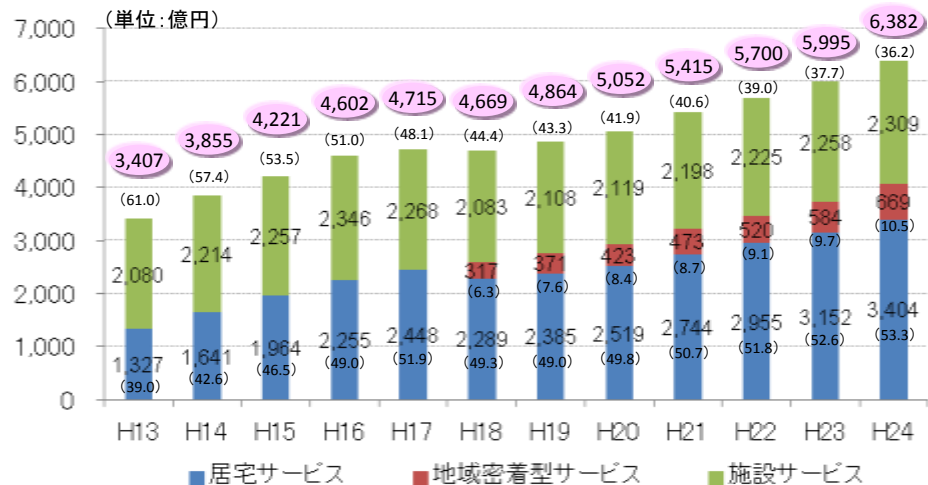


(注1) 特定入所者介護サービス費、高額介護サービス費、高額医療合算介護サービス費を含む。

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。

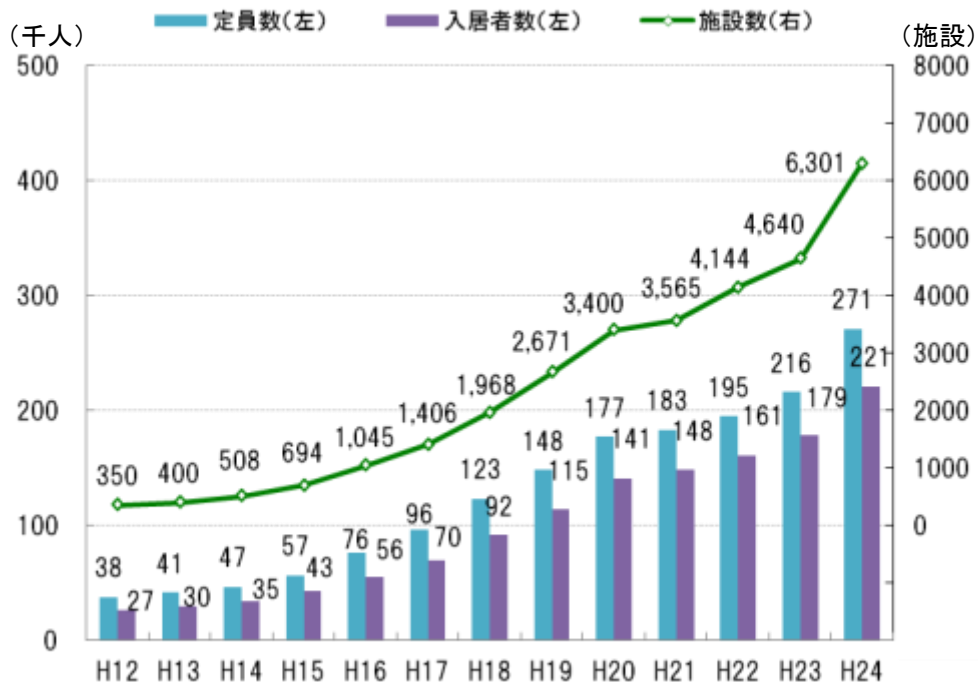
(注1) 各年度とも3月から2月サービス分の平均。ただし平成12年度は、4月から2月サービス分の平均。

(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

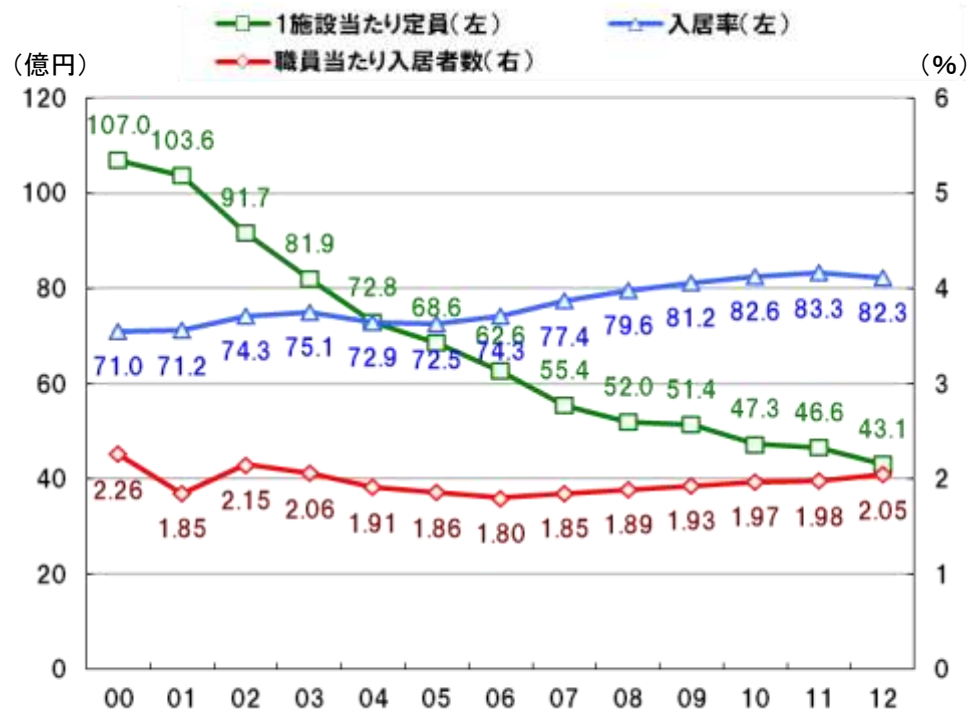
有料老人ホーム市場の推移①



※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>

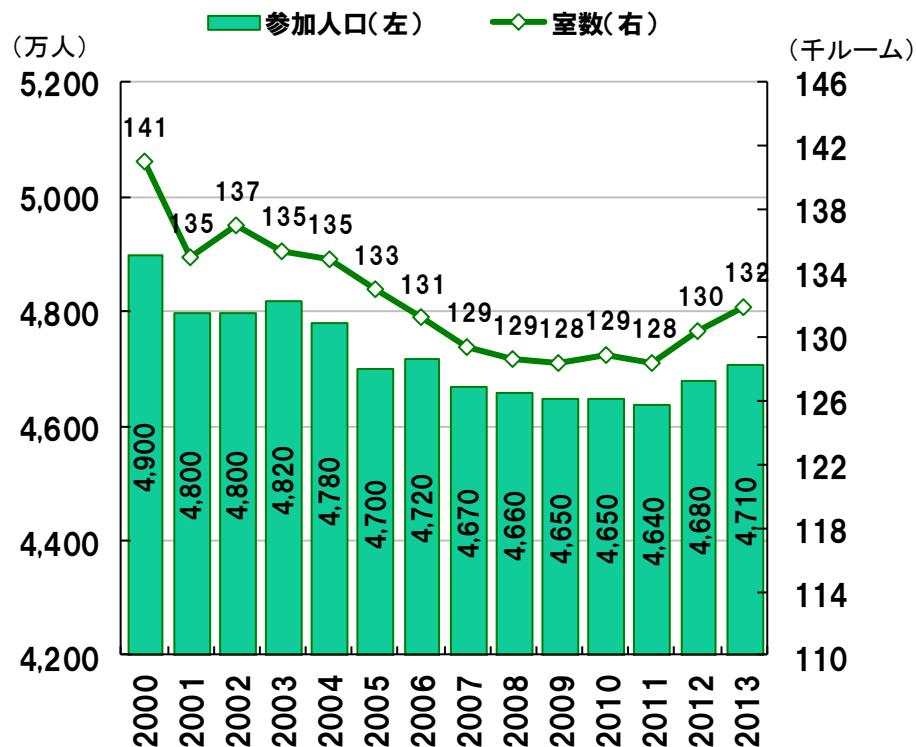
介護市場の動向

	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

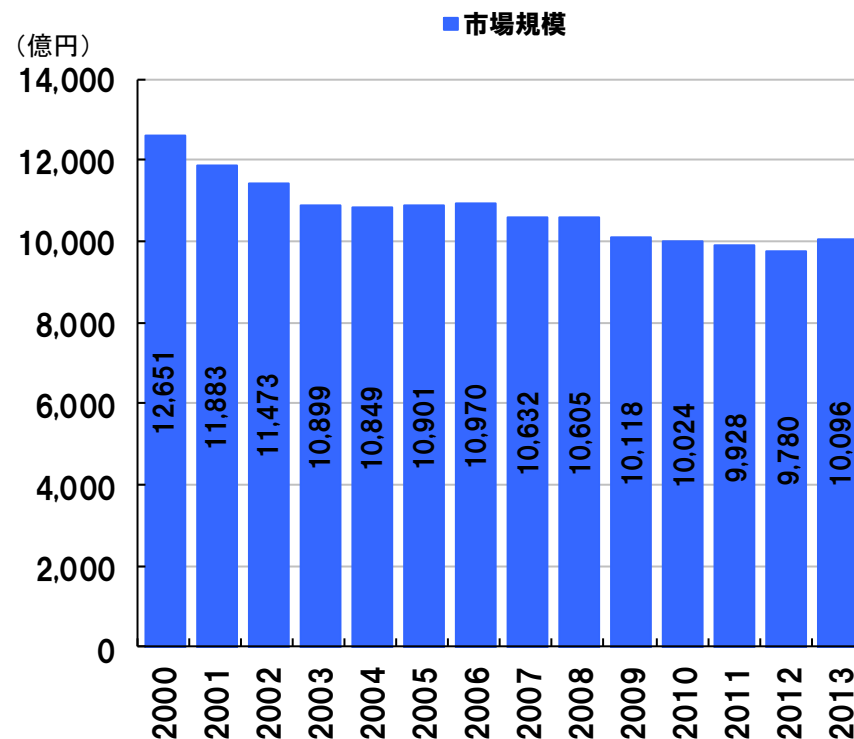
カラオケ市場・飲食市場ともに、市場規模の拡大は期待できない
⇒既存エリアでのドミナント化を推進

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」