

2013年3月期 決算説明資料

2013年6月4日



大証JASDAQ 証券コード 6059



I. 当社の概要	P2～
II. 当社の成長戦略	P10～
III. 2013年3月期の実績	P22～
IV. 2014年3月期の見通し	P31～
【参考資料】	P35～



I. 当社の概要

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**

2. 経営方針

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18回実施)

⇒ 茂木健一郎氏、安倍晋三氏、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

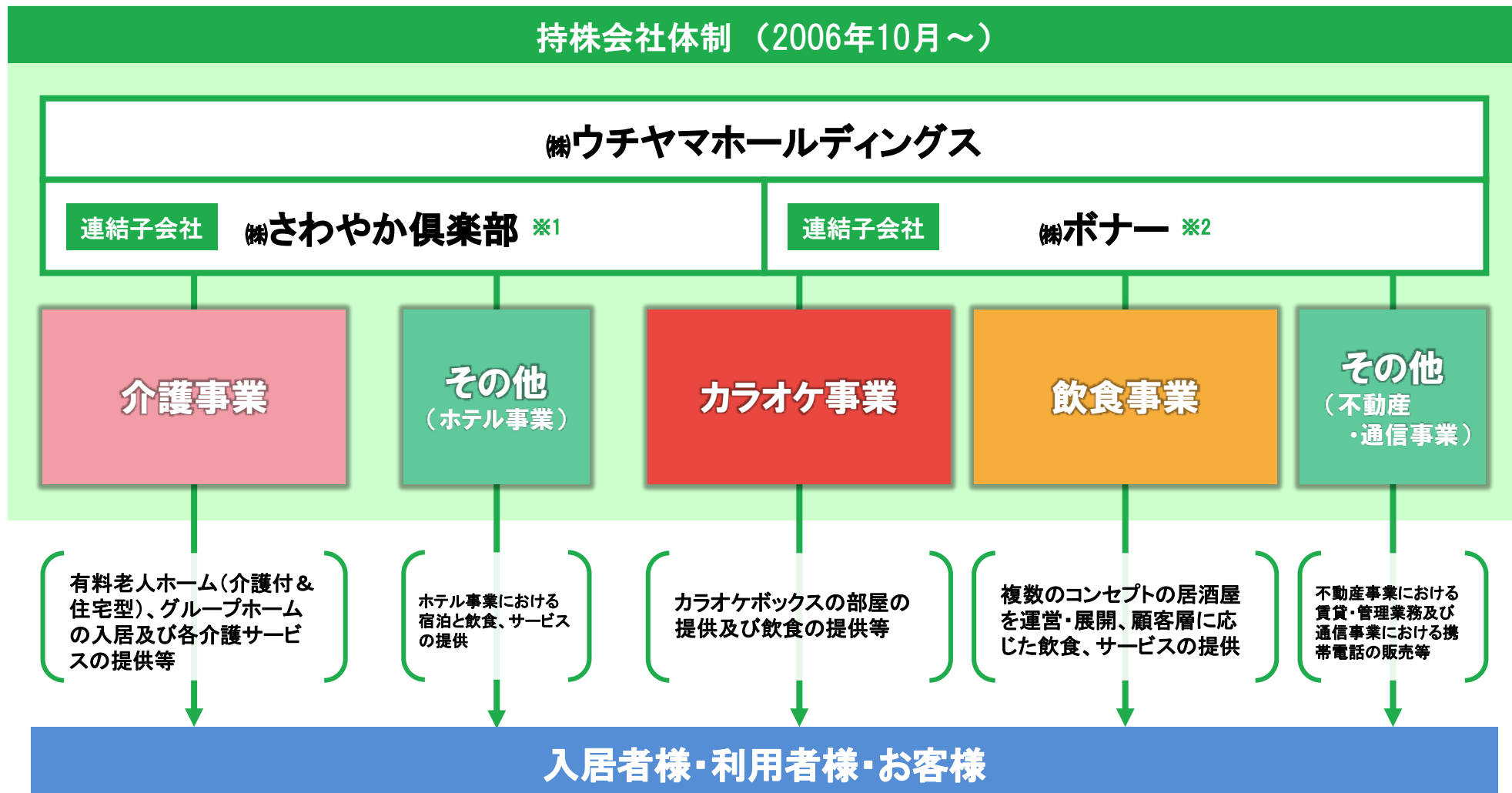


ラオスでの小学校建設



特別講演会の主催

3. ウチヤマグループの概要



※1: ㈱さわやか倶楽部は、2012年12月1日付で㈱さわやか天の川を吸収合併いたしました。

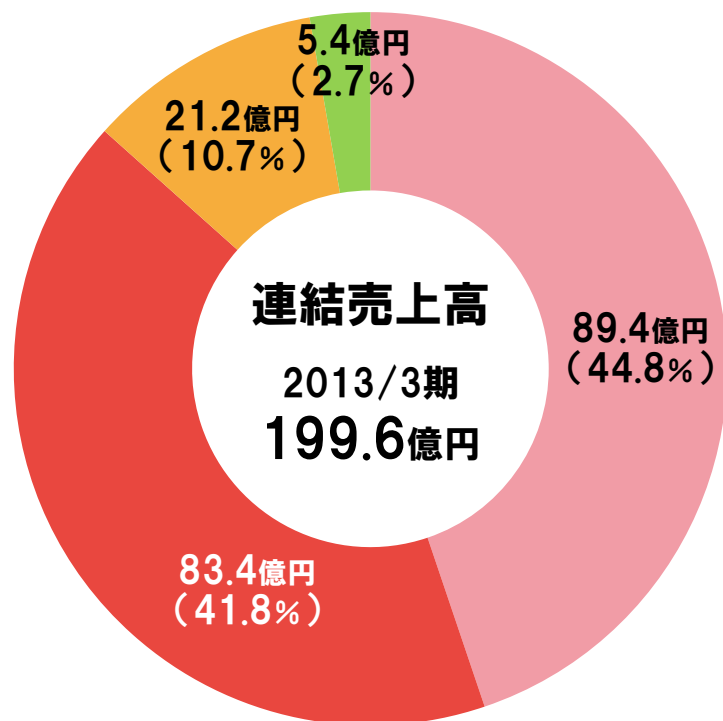
※2: ㈱ボナーの社名の由来は、フランス語で「幸せ」です。

4. 収益構造

介護事業とカラオケ事業が収益力の両輪

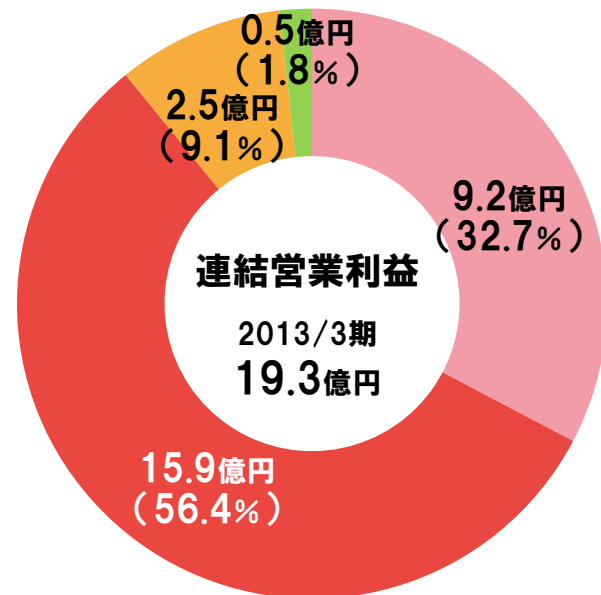
セグメント別売上構成

■ 介護事業 ■ カラオケ事業 ■ 飲食事業 ■ 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 ■ その他



(注) 各セグメント利益は本社経費等賦活前のため、営業利益と異なる。

5. 事業の特長 ①介護事業

業界トップクラスの高入居率 & 高オペレーション効率

高い入居率

【入居率 業界比較】

- 当社（2012年度平均） 94.6%
- 業界の特定施設事業者平均 88.8%

（出所）厚生労働省「特定施設入居者生活介護の基準・報酬について」
（社保審一介護給付費分科会第84資料）

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」

入居・退居がしやすいシステム

- 施設への入居一時金不要
※さわやか枚方館を除く

入居者様・家族の口コミによる
さわやかブランドの浸透

満足度の高いホスピタリティ

【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

5. 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

- 多くの店舗が「24時間営業」
- 明るい雰囲気、安心感、安全性
- 豊富な食事メニュー
- カラオケは常に最新機種を装備
- シニア層向けの割引サービスを実施
- 家族的で、健康的な店内

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
648,547名

ゴールド会員
17,211名



- 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
690円



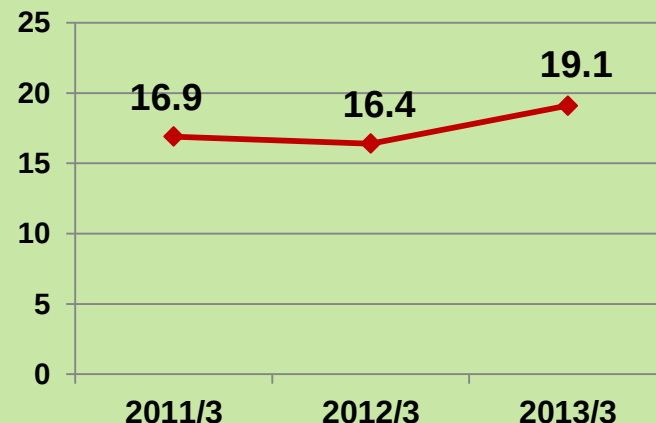
高い集客力を実現

子供からお年寄りまで
幅広い顧客層の取り込みに成功



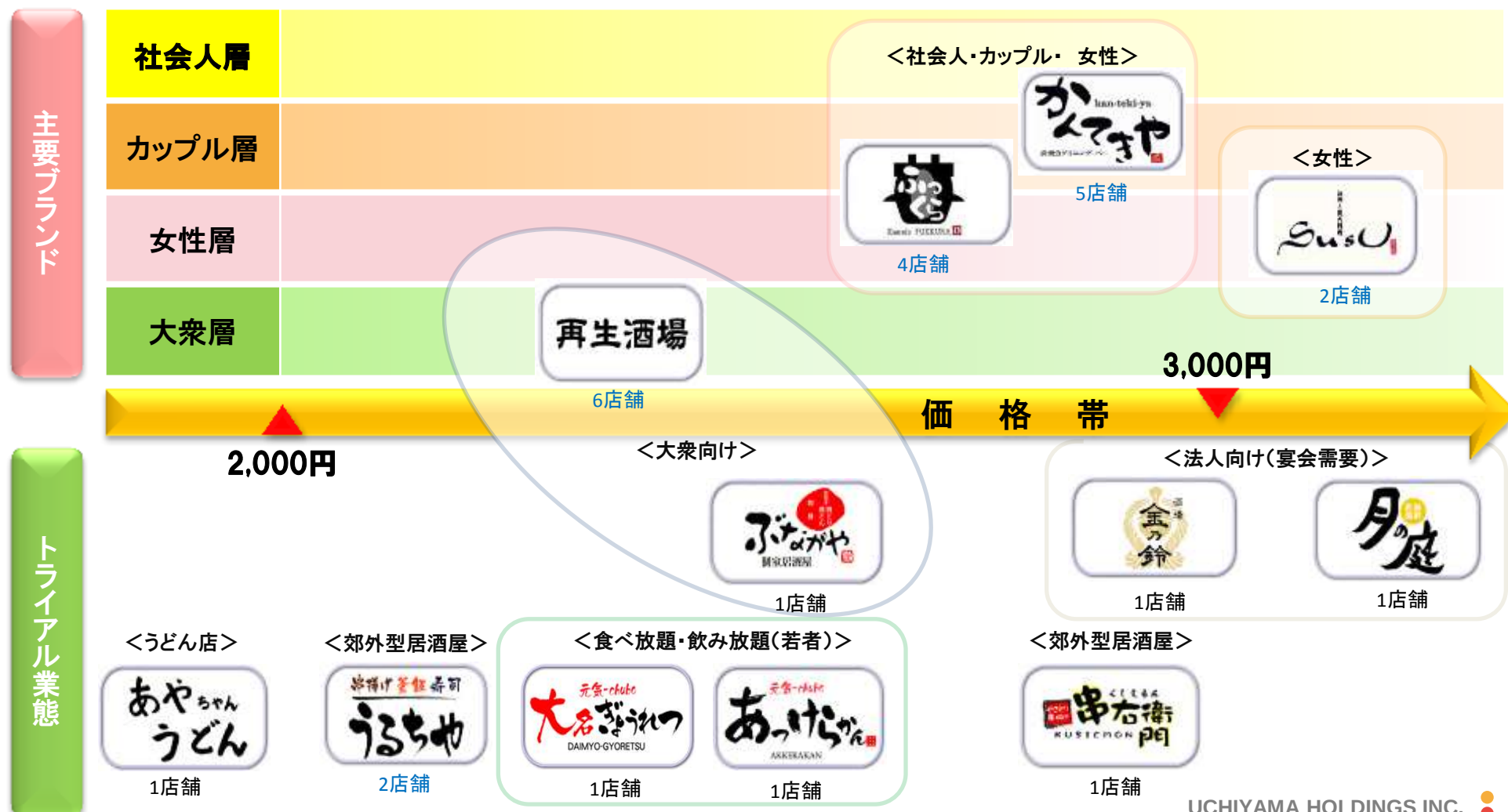
高収益性

【当社「カラオケ事業」のセグメント利益率の推移】



5. 事業の特長 ③ 飲食事業

将来の出店加速を見据えて、多業態によるトライアル展開を推進





II. 当社の成長戦略

1. 2013年3月期の決算ハイライト（連結）

（単位：百万円）

	2012/3期		2013/3期		前年比
	金額	百分比(%)	金額	百分比(%)	伸び率(%)
売上高	17,973	100.0	19,968	100.0	+11.1
営業利益	2,008	11.2	1,938	9.7	△3.5
経常利益	2,372	13.2	1,935	9.7	△18.4
当期純利益	1,822	10.1	1,377	6.9	△24.4
一株純利益	497.11	-	303.33	-	-
配当金	120.0*	-	40	-	-
施設・店舗数					
介護施設（カ所）	45	-	52	-	+7
カラオケ店舗（店舗）	80	-	85	-	+5

* 2011年12月7日に株式分割1対5を実施したが、2012/3期の中間配当金は分割前の実績ベース

- 介護施設・カラオケ店舗ともに順調に増加し、売上高は2桁増
- 利益面では、介護施設の積極開設や大型化を推進したことにより初期投資等が増えたため減益

●●●▶ 2. 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

3. 収益力最大化戦略

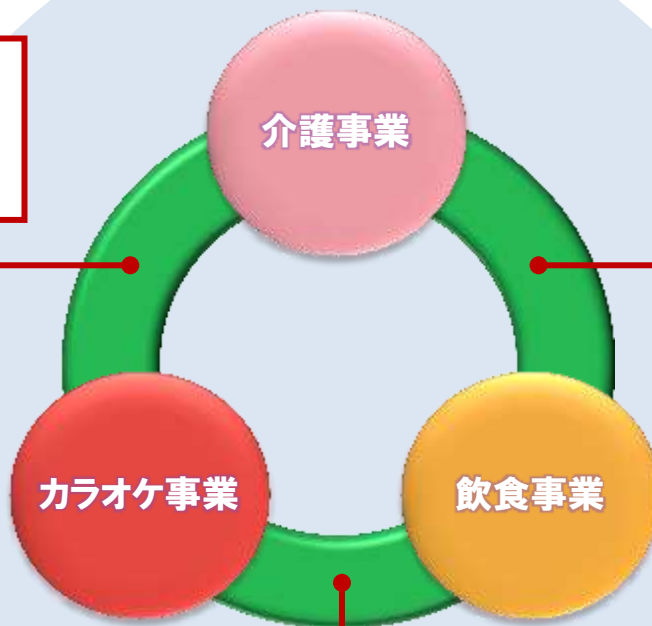
事業間シナジーの創出

【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

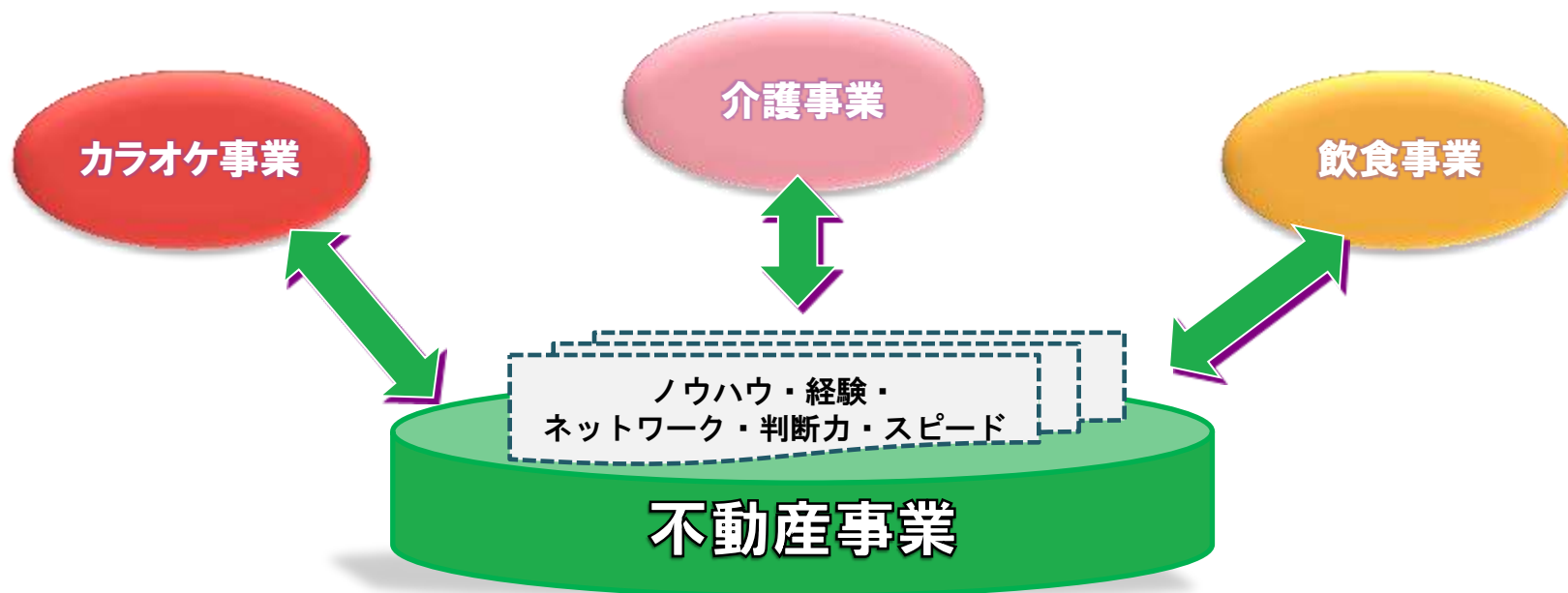
食材の共同仕入れ、
料理人の有効活用などにより
「低コスト化」を実現



ケータリングサービス

3. 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】

ビル等の建築ノウハウを活かし、
「**住み心地の良さや過ごし易さ**」
「**効率性や実用性を重視した設計**」
「**建築コストの低減**」を追求

不動産情報のネットワークから、
「**好立地・集客力**」を実現

進出判断力の速さ、価格交渉力
の高さを発揮

3. 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

4. 人財教育

トップ自らが定期的に実施する研修会



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

5. 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

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



6. 各事業の戦略 ① 介護事業

戦略 ①

特定施設の積極展開

戦略 ②

住宅型施設等の強化

2013年3月期 開設実績

2012年 5月開設	さわやか めぐり館 (福岡県 福岡市)	住宅型有料老人ホーム	40床
2012年 6月開設	さわやか シーサイド鳥羽 (三重県 鳥羽市)	介護付有料老人ホーム ショートステイ	112床 17床
2012年 8月開設	さわやか ゆう輝の郷 (千葉県 千葉市)	介護付有料老人ホーム ショートステイ	80床 10床
2012年 10月開設	さわやか すずめのみや (栃木県 宇都宮市)	介護付有料老人ホーム ショートステイ	60床 12床
2012年 10月開設	さわやか 住吉館 (大阪府 大阪市)	介護付有料老人ホーム	87床
2012年 11月開設	さわやか 新居浜館 (愛媛県 新居浜市)	介護付有料老人ホーム ショートステイ デイサービスセンター	130床 5床 —
2013年 3月開設	さわやか 清田館 (福岡県 北九州市)	住宅型有料老人ホーム ショートステイ デイサービスセンター	88床 20床 —

計:7施設(661床)

2014年3月期 開設計画

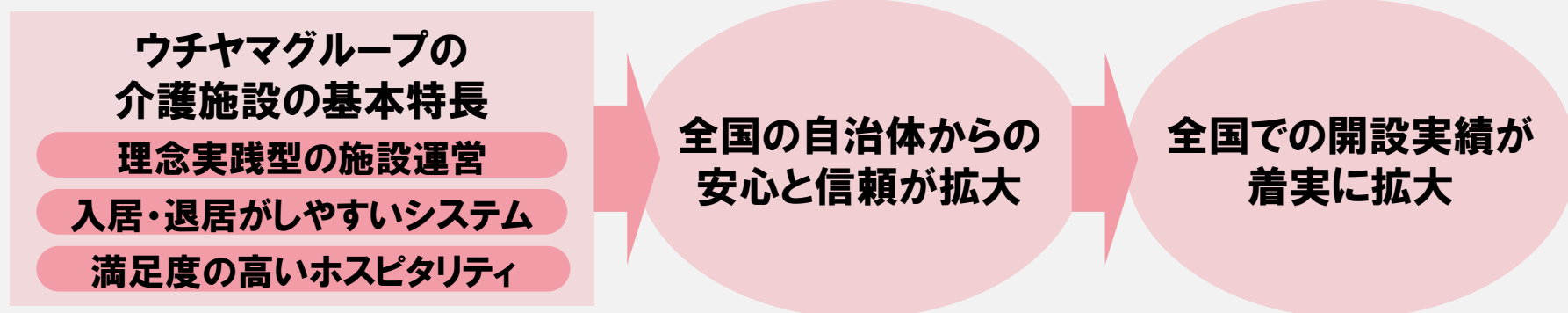
2013年 6月開設予定	さわやか 清納館 (福岡県 北九州市)	グループホーム 小規模多機能型	18床 5床
2013年 6月開設予定	さわやか 中原館 (福岡県 北九州市)	グループホーム 小規模多機能型	18床 5床
2013年 11月開設予定	さわやか 立花式番館 (福岡県 福岡市)	サービス付高齢者向住宅 住宅型有料老人ホーム	103床 20床
2013年 11月開設予定	さわやか 室蘭館 (北海道 室蘭市)	介護付有料老人ホーム ショートステイ	100床 10床
2013年 11月開設予定	さわやか 加倉館 (埼玉県 さいたま市)	介護付有料老人ホーム	47床
2014年 2月開設予定	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
2014年 2月開設予定	さわやか 東蟹田館(仮称) (愛知県 名古屋市中)	介護付有料老人ホーム ショートステイ	80床 20床
2014年 2月開設予定	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月開設予定	さわやか 行橋式番館 (福岡県 北九州市)	介護付有料老人ホーム ショートステイ	50床 10床

計:9施設(636床)

6. 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



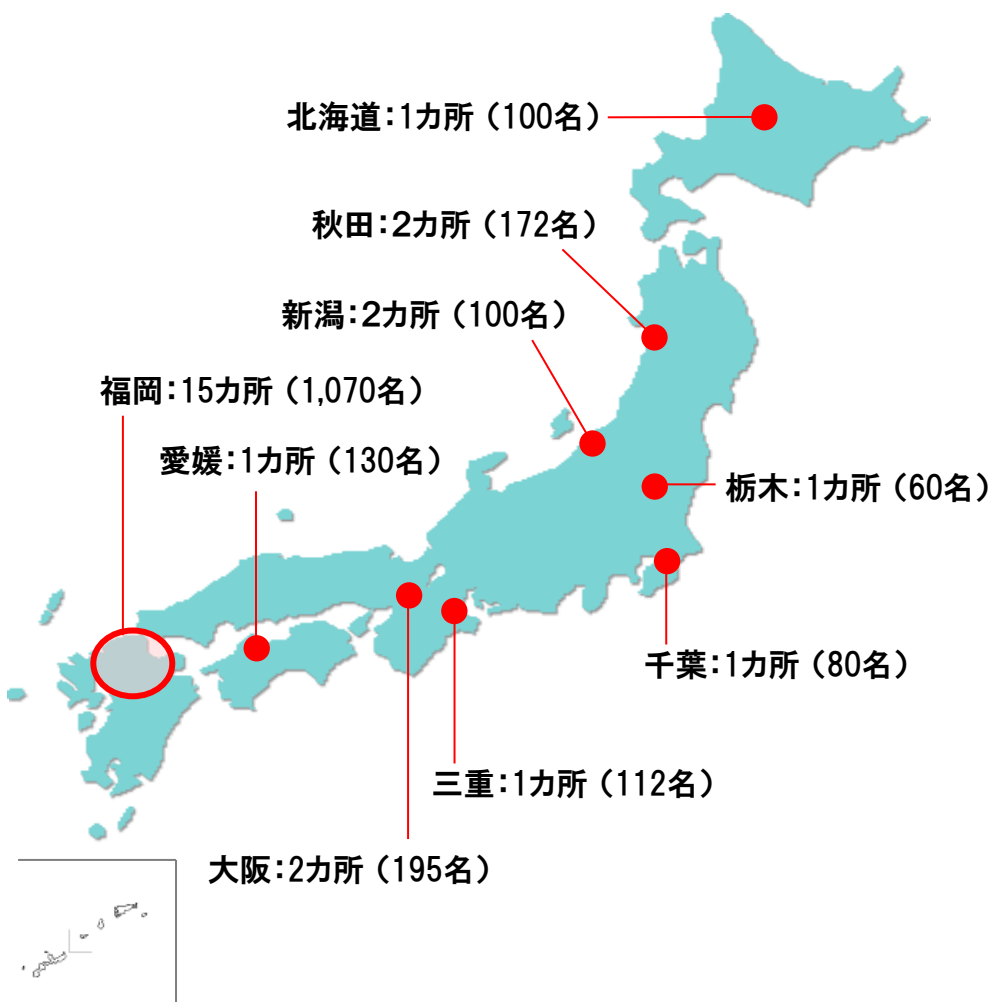
- 介護付有料老人ホーム「すずめのみや」(宇都宮市) : 「入居一時金ゼロという入居しやすい環境を作ってくれてありがたい」と高評価
- グループホーム「あおいうみ」(行橋市) : 激戦の中で獲得。選定理由は、同市内の既存施設のスタッフが毎日近隣清掃をしている姿を選定委員が見ていたことが高く評価されたとのこと
- 介護付有料老人ホーム「さわやか東神楽館」(北海道) : 民間企業として日本で初めて自治体からの誘致を受けて進出

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

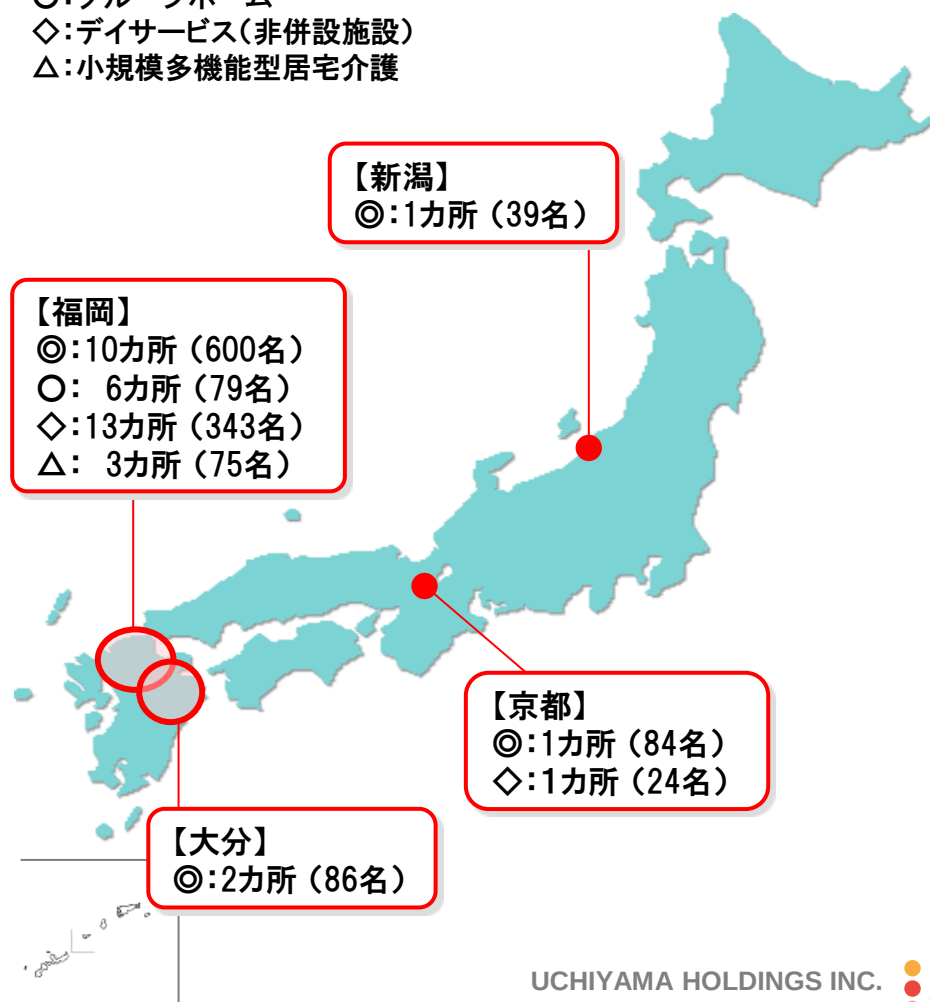
6. 各事業の戦略 ① 介護事業

介護付有料老人ホームの展開状況（2013年3月末現在）



非特定施設の展開状況（2013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(非併設施設)
- △: 小規模多機能型居宅介護



6. 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

カラオケ事業 店舗数の推移

2012年3月末(実績)

80店舗

+5

2013年3月末(実績)

85店舗

+6

2014年3月末計画

91店舗

カラオケ店舗の展開状況（2013年3月末現在）

【近畿・東海地区】
4店舗

【中国地区】
11店舗

【九州・沖縄地区】
65店舗

【関東地区】
5店舗

今後の全国拡大における戦略ポイント

- ① 2014年3月期は、九州・関東を中心に8店舗の出店を計画（退店は2店舗*）

* 契約満了によるもので、現在、代替物件を検討中

- ② 立地特性に応じて飲食店との複合出店を柔軟に展開



東京・新橋店
（2013年3月オープン）



福岡・九大学研都市駅店
（2013年4月オープン）



III. 2013年3月期の実績

1. 2013年3月期 連結決算概要

(単位:百万円)

	2012/3期		2013/3期		前年比
	金額	百分比(%)	金額	百分比(%)	伸び率(%)
売上高	17,973	100.0	19,968	100.0	+11.1
営業利益	2,008	11.2	1,938	9.7	△3.5
経常利益	2,372	13.2	1,935	9.7	△18.4
当期純利益	1,822	10.1	1,377	6.9	△24.4
一株純利益	497.11	-	303.33	-	-
配当金	120.0*	-	40	-	-
施設・店舗数					
介護施設(カ所)	45	-	52	-	+7
カラオケ店舗(店舗)	80	-	85	-	+5

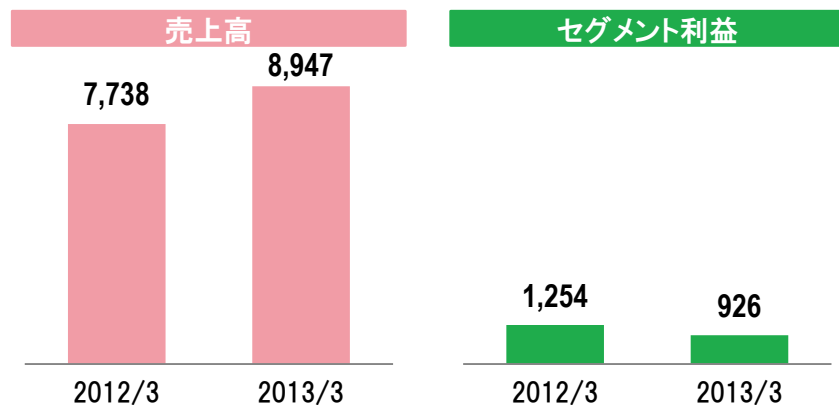
* 2011年12月7日に株式分割1対5を実施したが、2012/3期の中間配当金は分割前の実績ベース

- 介護施設・カラオケ店舗ともに順調に増加し、売上高は2桁増
- 利益面では、介護施設の積極開設や大型化を推進したことにより初期投資等が増えたため減益

2. セグメント別の動向 ① 介護事業

(単位: 百万円)

	2012/3	2013/3	増減
売上高	7,738	8,947	+15.6%
セグメント利益	1,254	926	△26.2%
セグメント利益率	16.2%	10.3%	△5.9point



- 介護付有料老人ホーム5カ所、住宅型有料老人ホーム2カ所開設の他、ショートステイ5事業所、デイサービスセンター2事業所、ヘルパーステーション2事業所を開設
- 既存施設は入居率93.4%と安定した入居を維持
- セグメント利益の減少は、全国展開を積極化し、開設施設も大型化したことによる初期費用の増加によるもの



福岡県福岡市・さわやかめぐり館
(2012年5月オープン)



千葉県千葉市・さわやかゆう輝の里
(2012年8月オープン)



栃木県宇都宮市
さわやかすずめのみや
(2012年10月オープン)



大阪府大阪市・さわやか住吉館
(2012年10月オープン)

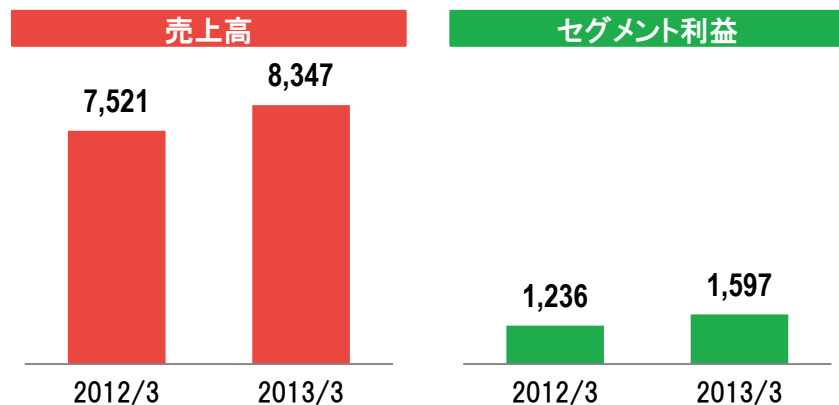


愛媛県新居浜市・さわやか新居浜館
(2012年11月オープン)

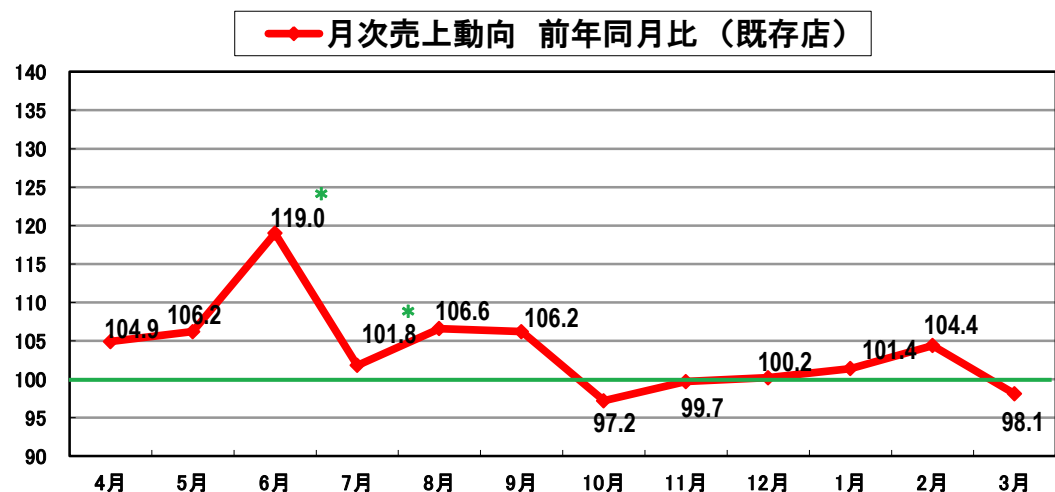
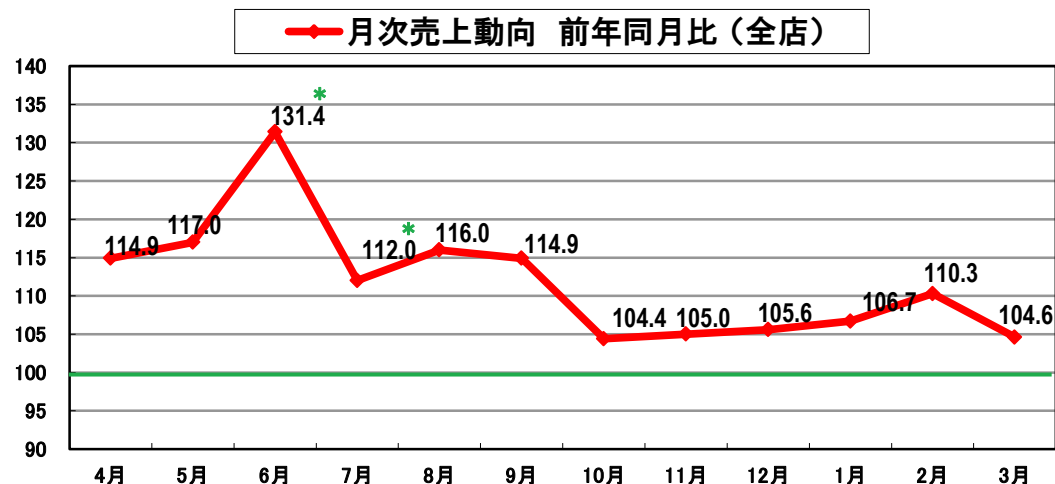
2. セグメント別の動向 ② カラオケ事業

(単位: 百万円)

	2012/3	2013/3	増減
売上高	7,521	8,347	+11.0%
セグメント利益	1,236	1,597	+29.2%
セグメント利益率	16.4%	19.1%	+2.7point



- 既存店売上高は、12ヶ月中9ヶ月間で前年同月を上回り、通期ベースでも103.3と好調な推移
- 5店舗の新規出店が加わり、増収に寄与
- 来店客数も既存店が前期比0.4%増となったことなどから、セグメント利益率も2.7ポイント向上
- JR新橋駅の近隣に9階建てのコロッケ倶楽部新橋町店を開店、東京へ進出強化。業績も好調に推移。



* 6月と7月は、週末日数の差によるもの

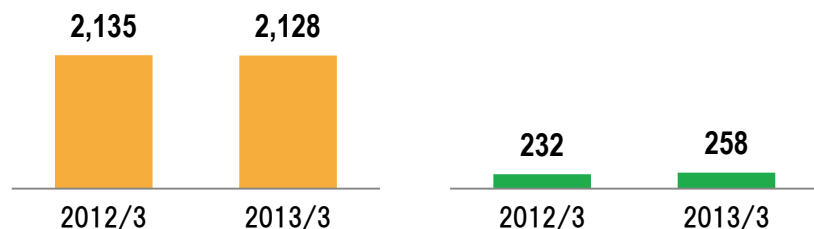
2. セグメント別の動向 ③ 飲食事業

(単位: 百万円)

	2012/3	2013/3	増減
売上高	2,135	2,128	$\Delta 0.3\%$
セグメント利益	232	258	$+11.2\%$
セグメント利益率	10.9%	12.1%	$+1.2\text{point}$

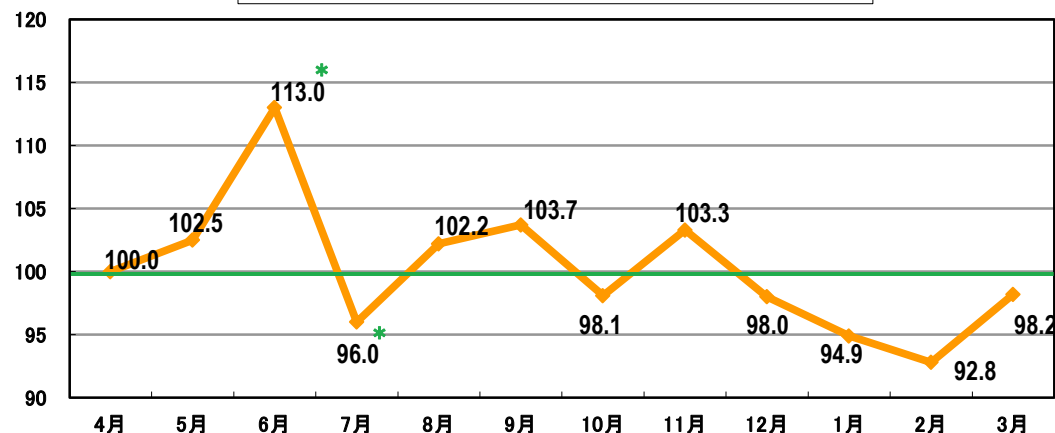
売上高

セグメント利益

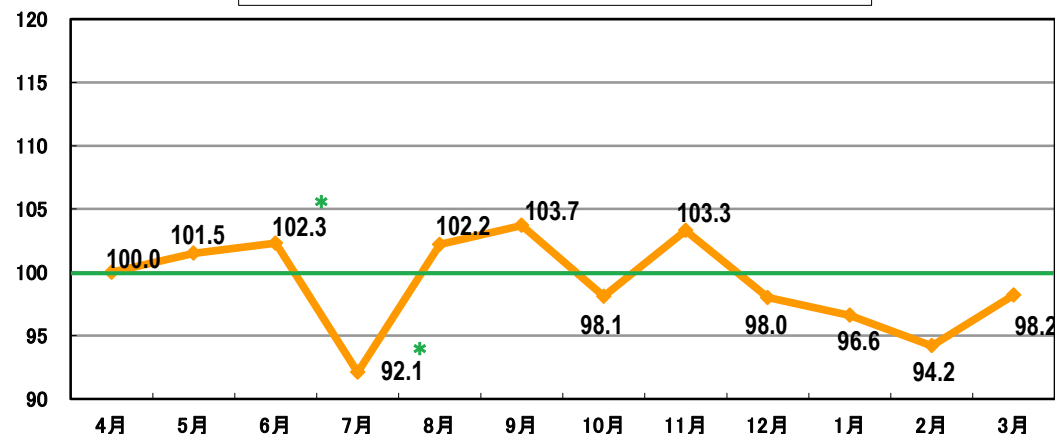


- 既存店1店舗の業態変更、1店舗のリニューアルを実施
- 既存店売上高は、前年同月を上回る月と下回る月が半々の一進一退の推移で、通期ベース99.1%
- 宴会需要の取り込みなどが来店客数の増加、客単価アップにつながり、微減収の中でセグメント利益は増加

月次売上動向 前年同月比 (全店)



月次売上動向 前年同月比 (既存店)



* 6月と7月は、週末日数の差によるもの

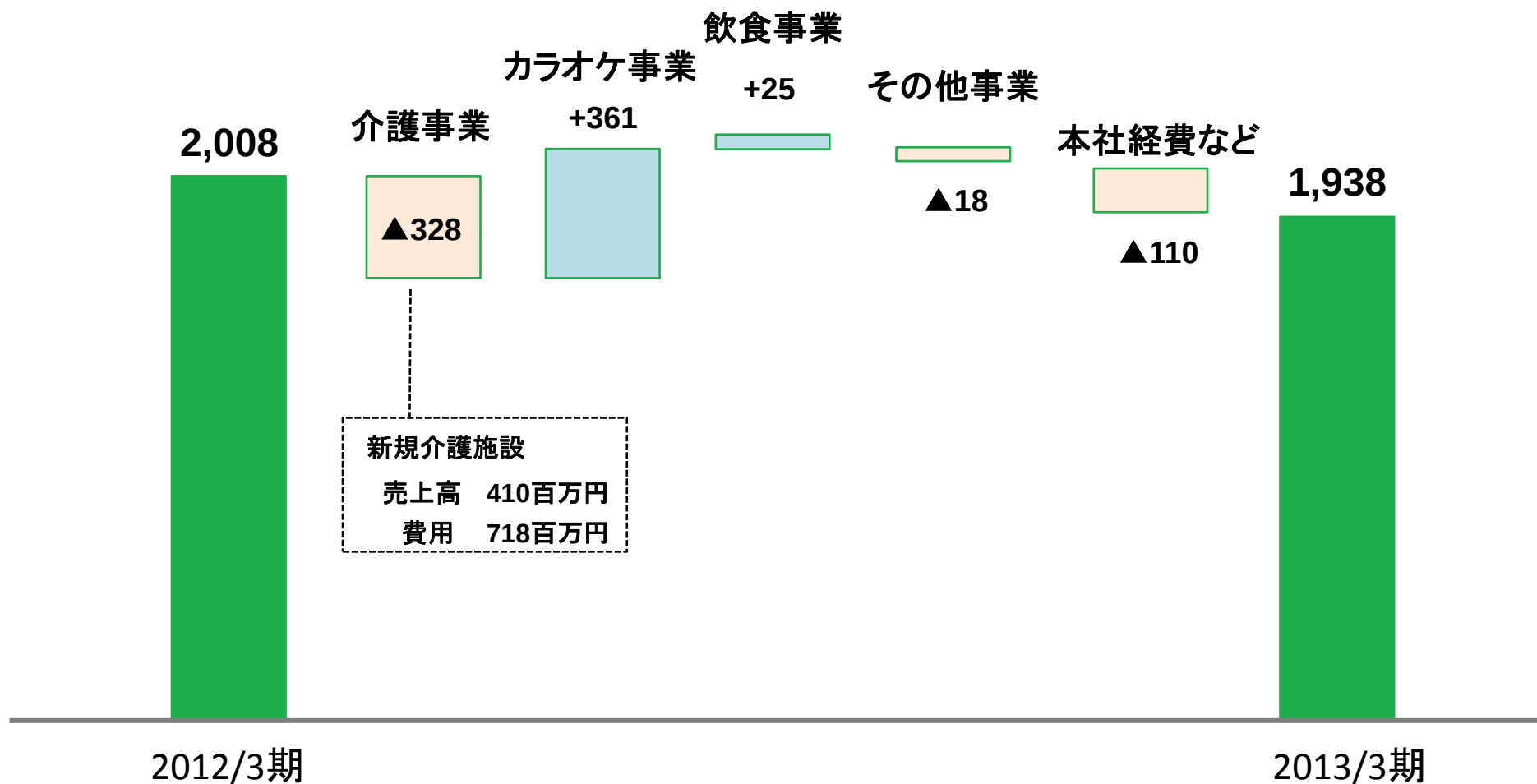
3. 要約損益計算書（連結）

（単位：百万円）

	前期 (2012/3)	構成比 (%)	当期 (2013/3)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	17,973	100.0	19,968	100.0	111.1
売上原価	14,907	82.9	16,784	84.1	112.6
売上総利益	3,065	17.1	3,183	15.9	103.8
販売費及び一般管理費	1,057	5.9	1,245	6.2	117.8
営業利益	2,008	11.2	1,938	9.7	96.5
営業外収益	622	3.5	250	1.3	40.2
営業外費用	259	1.4	252	1.3	97.3
経常利益	2,372	13.2	1,935	9.7	81.6
特別利益	878	4.9	757	3.8	86.2
特別損失	39	0.2	126	0.6	323.1
税金等調整前当期純利益	3,210	17.9	2,566	12.9	79.9
法人税等	1,388	7.7	1,189	6.0	85.7
当期純利益	1,822	10.1	1,377	6.9	75.6

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				負債の部			
	前期 (2012/3)	当期 (2013/3)	前期比 (百万円)		前期 (2012/3)	当期 (2013/3)	前期比 (百万円)
流動資産	8,389	10,837	2,448	流動負債	6,586	6,438	△148
現金及び預金	6,594	8,806	2,212	短期借入金	2,405	1,303	△1,102
たな卸資産	75	77	1	1年以内返済予定の 長期借入金	1,219	1,889	669
固定資産	12,976	14,685	1,709	固定負債	6,732	8,544	1,812
有形固定資産	9,806	11,290	1,484	長期借入金	5,137	6,740	1,602
建物及び構築物	8,988	10,845	1,856	負債合計	13,318	14,982	1,664
土地	2,910	3,540	629	(有利子負債)	10,649	11,569	920
無形固定資産	41	41	0	純資産合計	8,047	10,540	2,493
投資その他の資産	3,129	3,353	223	(自己資本比率)	37.7%	41.3%	+3.6%pt
敷金及び保証金	1,722	1,914	192	(ネットD/Eレシオ)	0.50倍	0.26倍	△0.24
資産合計	21,365	25,522	4,157	負債純資産合計	21,365	25,522	4,157

6. 要約キャッシュ・フロー計算書（連結）

（単位：百万円）

	前期 (2012/3)	当期 (2013/3)	前期比 (百万円)
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,119	2,230	110
税金等調整前当期純利益	3,210	2,566	△ 643
減価償却費	1,295	1,233	△ 61
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,393	△ 1,633	△ 240
有形固定資産の取得による支出	△ 3,185	△ 3,434	△ 249
有形固定資産の売却による収入	3,107	2,028	△ 1,078
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,421	1,508	87
配当金の支払額	△ 146	△ 164	△ 17
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	2,147	2,104	△ 43
現金及び現金同等物の期首残高	3,006	5,154	2,147
現金及び現金同等物の期末残高	5,154	7,258	2,104



IV. 2014年3月期の予想



1. 2014年3月期 連結業績予想

(単位: 百万円)

	前期実績 (2013/3)	通期予想 (2014/3)	前期比増減 (百万円)	増減率
売上高 (対売上高比)	19,968 (100.0%)	22,756 (100.0%)	+2,788	14.0%
営業利益 (対売上高比)	1,939 (9.7%)	2,411 (10.6%)	+472	24.3%
経常利益 (対売上高比)	1,935 (9.7%)	2,438 (10.7%)	+503	26.0%
当期純利益 (対売上高比)	1,377 (6.9%)	1,398 (6.1%)	+21	1.5%
1株当たり当期純利益(円) ※	303.33	301.88	△1.45	—
1株当たり配当金(円) ※	40.00	40.00	±0	—

※ 当社は、2011年12月7日付で普通株式1株につき5株の割合で株式分割を行っております。
表の1株当たりの数値は、前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、算出しております。

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	124.7%
介護部門の営業利益 前年同期比	127.0%
新規開設数	9ヶ所・636床
撤退数	—
期末施設数	61ヶ所・4,000床

カラオケ事業

カラオケ部門の売上高 前年同期比	107.1%
カラオケ部門の営業利益 前年同期比	111.6%
新規出店数	8店舗
退店数	2店舗
期末店舗数	91店舗

飲食事業

飲食部門の売上高 前年同期比	101.6%
飲食部門の営業利益 前年同期比	105.4%
新規出店数	—
退店数	—
移転・改装・業態変更	2店舗
期末店舗数	26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
2011年3月期（実績）	20円	20円	40円	9.5%
2012年3月期（実績）	20円	20円	40円	8.0%
2013年3月期（実績）	20円	20円	40円	13.2%
2014年3月期（予想）	20円	20円	40円	13.3%

※ 当社は、2011年12月7日付で普通株式1株につき5株の割合で株式分割を行っております。
 表の1株当たりの数値は、前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、算出しております。
 ※ 2013年3月期第2四半期は、実績の1株当たり配当金です。

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	100株以上	ご優待券（5,000円分）

※ 当社子会社の株式会社さわやか倶楽部が運営するホテルならびに株式会社ボナーが運営するカラオケ店舗及び居酒屋店舗でご利用いただけるご優待券（5,000円分（1,000円×5枚））を贈呈いたします。発行は、年1回を予定しております。
 ※ ホテルは1回の宿泊ご利用につき1人当たり1,000円×5枚まで、カラオケ店舗及び居酒屋店舗では、1回のご利用につき1組当たり1,000円×2枚までご使用いただけます。
 ※ 有効期限はご優待券到着日より翌年6月30日までとさせていただきます。

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1,493名、パート・アルバイト等2,100名 合計3,593名（2013年3月末）
事業内容	● 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

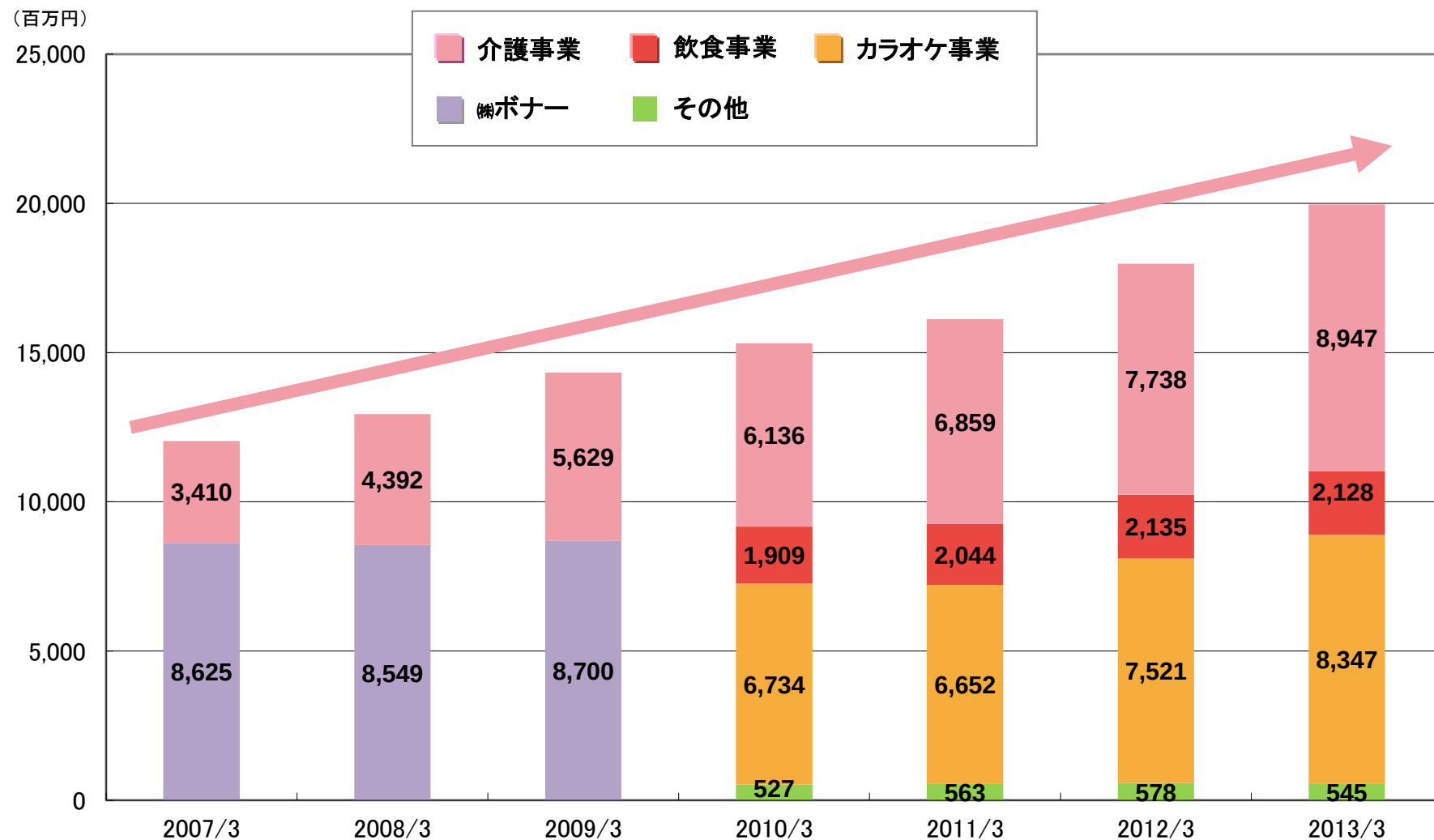
2010年 5月 株式会社さわやか天の川にて、大阪府枚方市に介護付有料老人ホーム『さわやか枚方館』を開所

Further growth: JASDAQ上場

2012年 4月 大阪証券取引所JASDAQ（スタンダード）に株式を上場

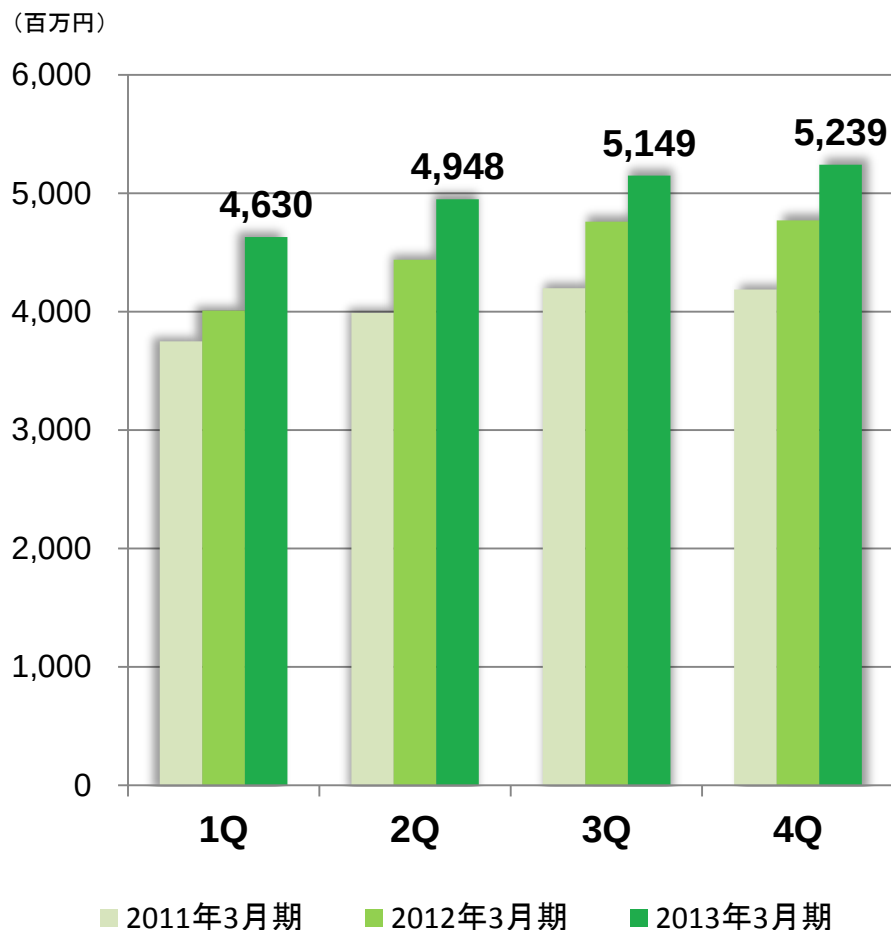
2012年 12月 株式会社さわやか倶楽部が株式会社さわやか天の川を吸収合併

事業別の売上高推移（連結）

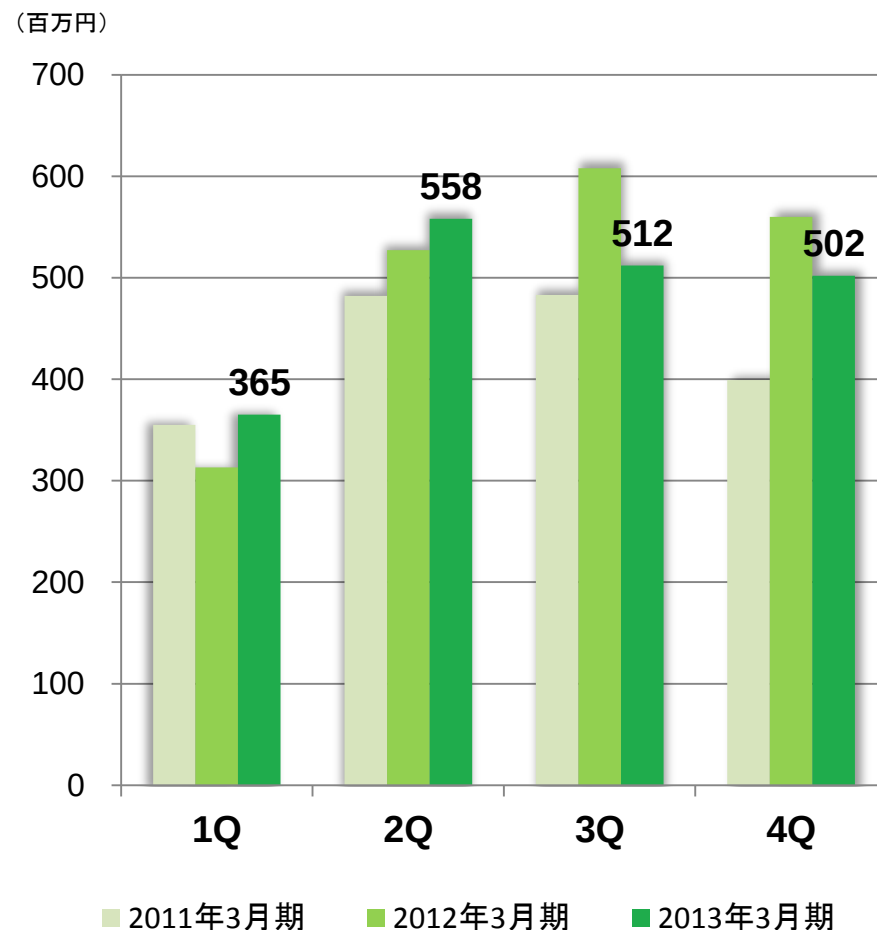


四半期業績推移

四半期別 売上高 推移



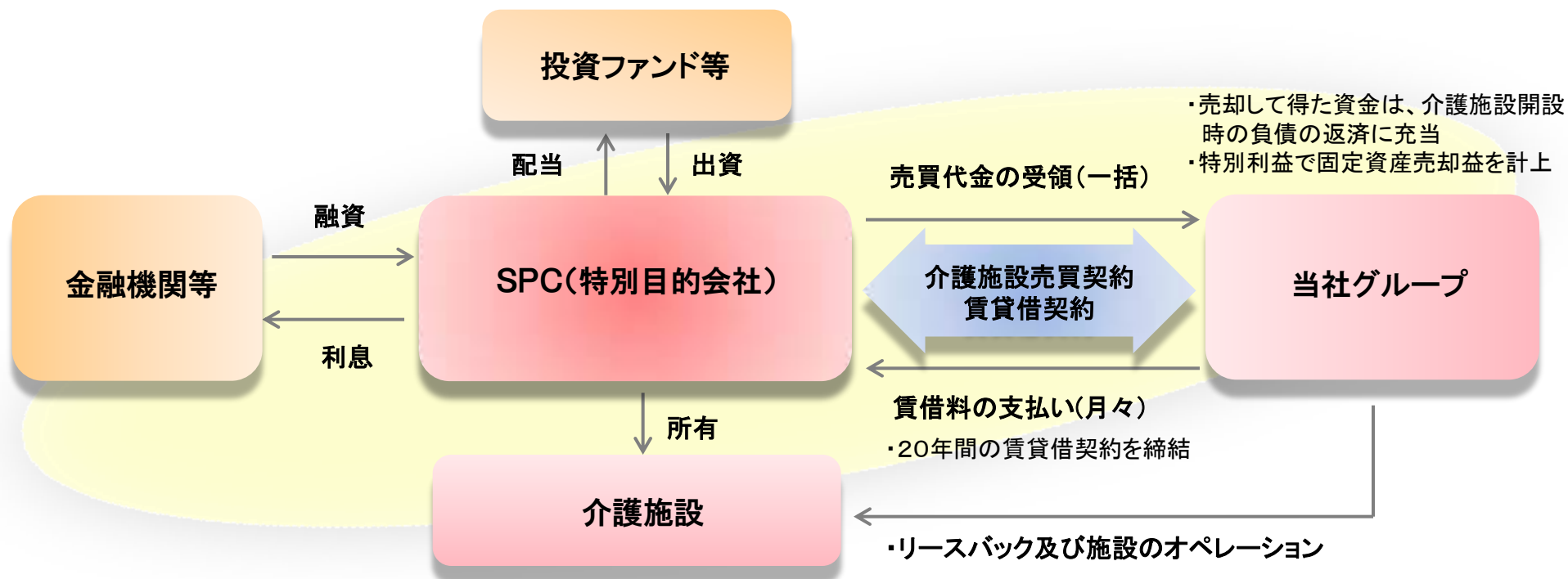
四半期別 営業利益 推移



※ 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。

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。

同業他社とのセグメント別比較

(単位: 百万円)

介護

(株)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
7522	ワタミ	13/3期	介護事業	33,695	5,438	16.1%
6059	当社	13/3期	介護事業	8,947	926	10.3%
2400	メッセージ	13/3期	全社ベース	67,202	*5,349	*8.0%
9792	ニチイ学館	13/3期	ヘルスケア部門	141,033	11,183	7.9%
9783	ベネッセHD	13/3期	シニア・介護事業	73,907	4,897	6.6%

カラオケ

(株)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	当社	13/3期	カラオケ事業	8,347	1,597	19.1%
7458	第一興商	13/3期	カラオケ・飲食店舗事業	45,641	6,852	15.0%
2157	コンダカHD	13/8期2Q	カラオケ事業	9,281	1,256	13.5%
8214	AOKI HD	13/3期	カラオケルーム運営事業	15,209	1,493	9.8%
4837	シダックス	13/3期	レストランカラオケ事業	45,211	2,259	5.0%

飲食

(株)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	当社	13/3期	飲食事業	2,128	258	12.1%
3030	ハブ	13/2期	全社ベース	7,586	*662	*8.7%
3073	ダイヤモンドダイニング	13/2期	飲食事業	18,772	1,585	8.4%
7522	ワタミ	13/3期	国内外食事業	74,075	3,089	4.2%
7616	コロワイド	13/3期	全社ベース	128,388	*4,433	*3.5%

※ 各社の決算短信から作成。 * は営業利益。

●●●▶ 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 ①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）**

㈱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 ②新しい取り組み

リハビリ特化型のデイサービスセンター開設（さわやか清田館）



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

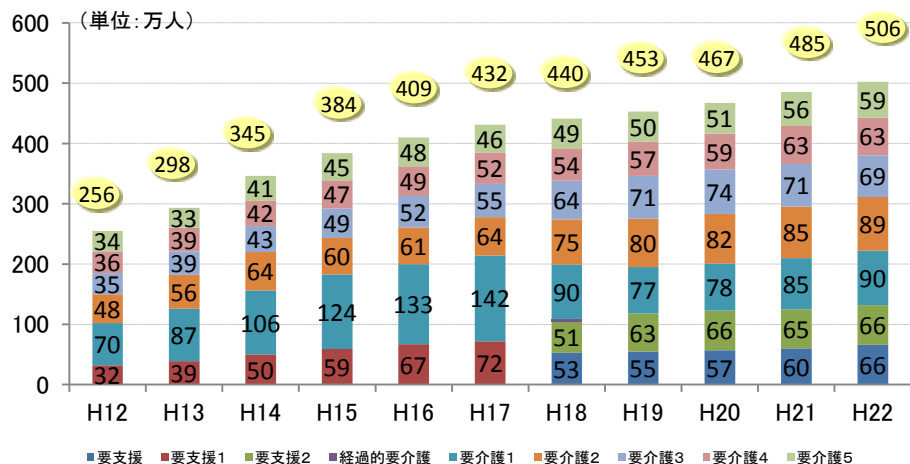


介護施設には、太陽光発電設備を随時導入中

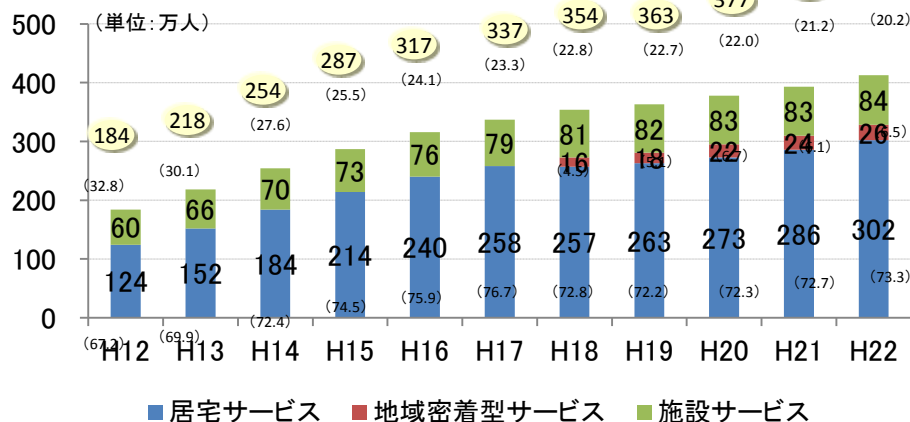


介護市場の動向

要介護(要支援)認定者数

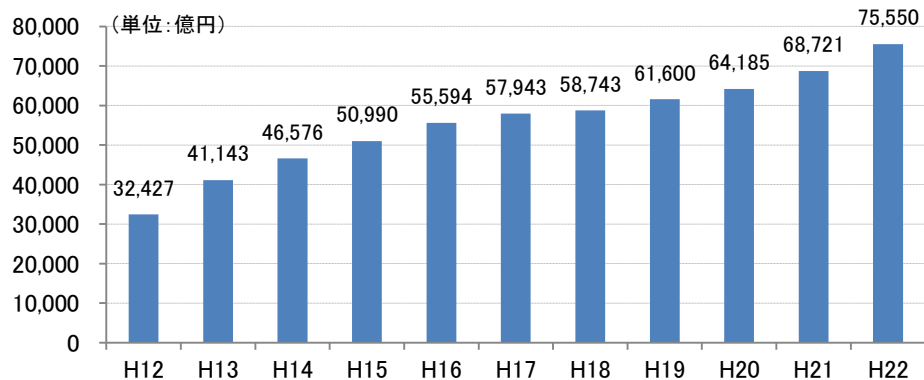


介護サービス受給者数



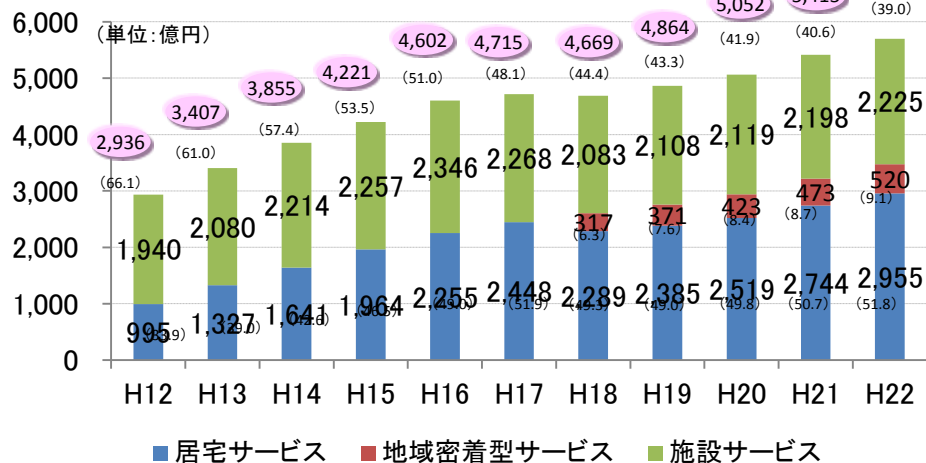
(注1) 各年度とも3月から2月サービス分の平均。ただし平成12年度は、4月から2月サービス分の平均。
(注2) 平成18年度の地域密着型サービスについては、4月から2月サービス分の平均。

(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。

(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

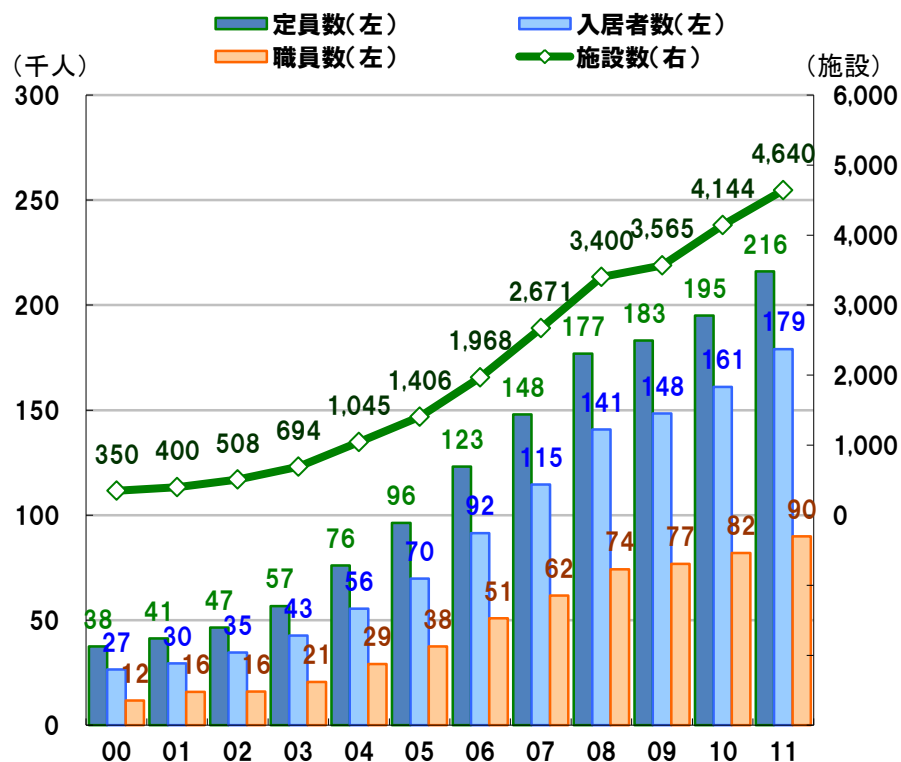


(注1) グラフの数値は各年度における月平均値。()は各年度の構成比。
(注2) 特定入所者介護サービス費、高額介護サービス費、高額医療合算介護サービス費を含まない。

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、足下は伸び鈍化

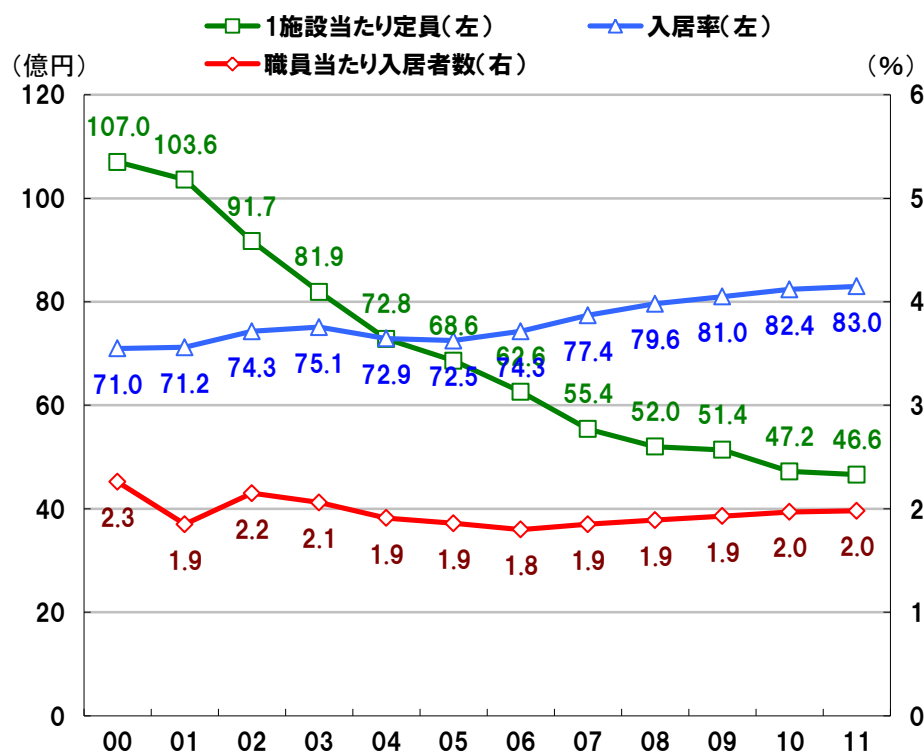
有料老人ホーム市場の推移①



※職員数は常勤換算。
(出所) 厚生労働省「平成23年度社会福祉施設等調査」

施設規模の縮小傾向により、
柔軟な人員配置ができず、
人員効率は低位が続いている

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23年度社会福祉施設等調査」

介護市場の動向

2006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

(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. 適合高齢者専用賃貸住宅

2010年 行政刷新会議

⇒2012年度からの撤廃を決定

(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(2012～2014年度)から撤廃される。

地方の財政状況は厳しいものの、国は在宅・施設とも介護事業を支援する方向。
当社では**今後、特定施設の総量規制は緩和される方向に向かうと想定している。**

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	◆居宅サービス 【訪問サービス】 ○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 ○特定施設入居者生活介護 ○特定福祉用具販売 ◆居宅介護支援 ◆施設サービス ○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	◆地域密着型サービス ○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	◆介護予防サービス 【訪問サービス】 ○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 ○介護予防特定施設入居者生活介護 ○介護予防特定福祉用具販売 【通所サービス】 ○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 【短期入所サービス】 ○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 ○介護予防福祉用具貸与	◆地域密着型介護予防サービス ○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) ◆介護予防支援

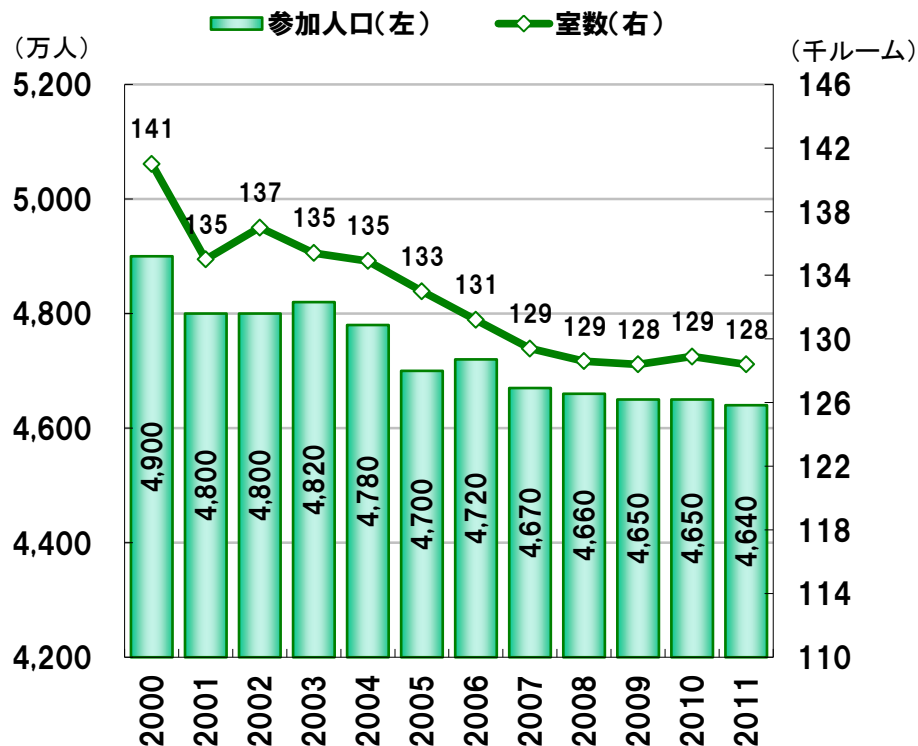
介護市場の動向

	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

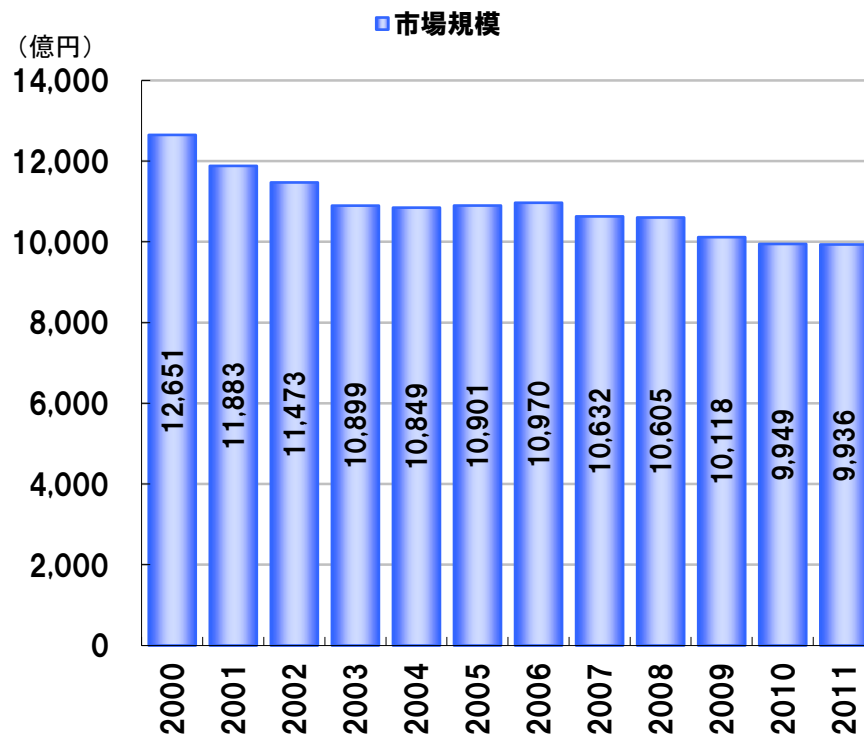
カラオケ市場・飲食市場ともに、市場規模の拡大は期待できない
⇒既存エリアでのドミナント化を推進

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2012」

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23年外食産業市場規模推計について」