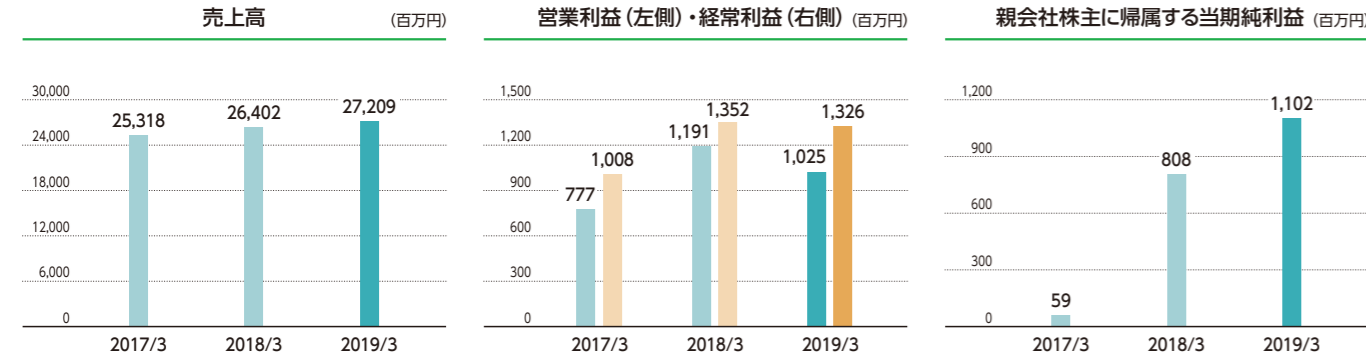
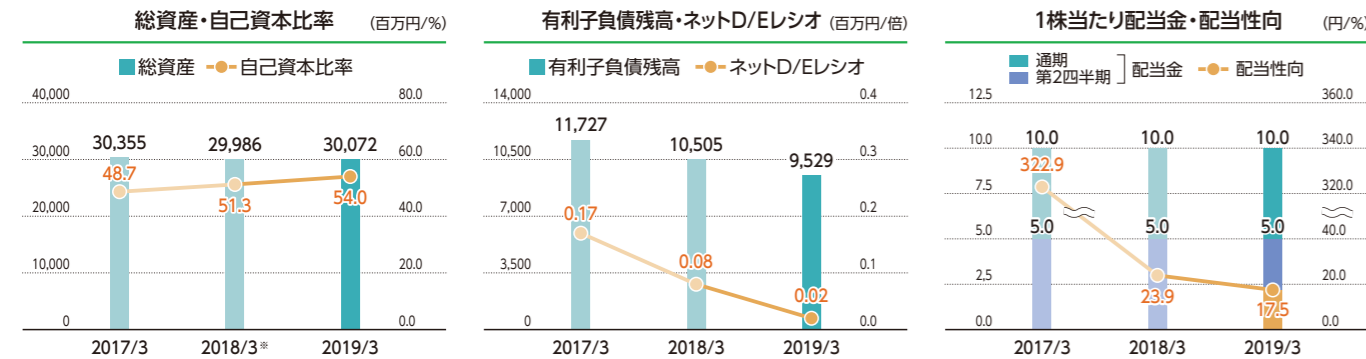


収益の状況



国内経済は企業収益や雇用環境の改善などにより、全体的には緩やかな回復基調にありますが、長引く米中貿易摩擦、英国のEU離脱問題などの不安要因もあり、依然として先行き不透明な状況が続いております。こうした環境下、当社グループでは、各セグメントで事業戦略に基づく営業活動等を積極的に推進しました。この結果、当期の売上高は272億9百万円(前期3.1%増)、営業利益は10億25百万円(同13.9%減)、経常利益は13億26百万円(同1.9%減)、親会社株主に帰属する当期純利益は11億2百万円(同36.3%増)となりました。

財務状態



総資産は、販売用不動産、売掛金、投資有価証券が増加したことにより、前期末比85百万円増の300億72百万円となりました。純資産は親会社株主に帰属する当期純利益の計上による増加と配当金の支払による減少により利益剰余金が増加したこと等により同8億32百万円増の162億29百万円となりました。これらの結果、自己資本比率は同2.7ポイント上昇し54.0%となりました。なお、有利子負債残高は、1年内返済予定の長期借入金が増加した一方で、短期借入金が増加したことにより同9億75百万円減の95億29百万円、ネットD/Eレシオは0.02倍となりました。

*当期(2019/3)より「税効果会計に係る会計基準の一部改正」を適用しており、前期(2018/3)の総資産については遡及適用後の数値を記載しております。

株式の状況

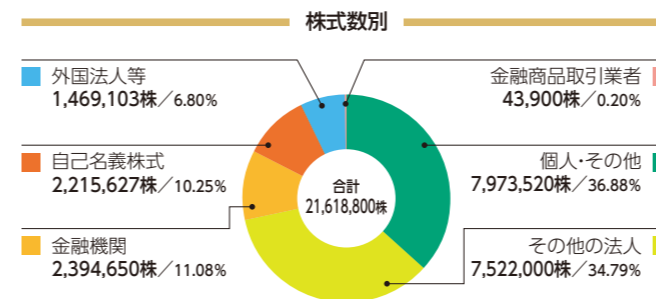
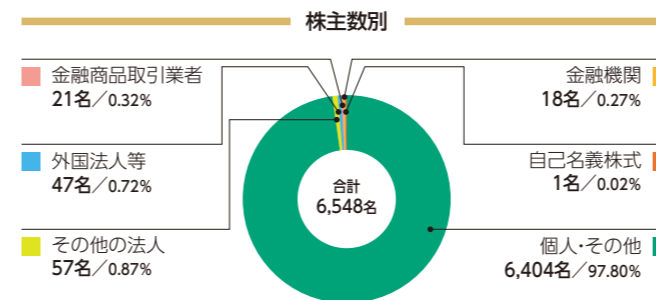
発行可能株式総数	58,400,000株
発行済株式総数	21,618,800株
株主数	6,548名

大株主

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
合同会社ウチヤマフューチャー	6,468,000	33.33
内山 文治	2,151,420	11.09
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,117,300	5.76
内山 孝子	873,320	4.50
BBH FOR FIDELITY PURITAN TR : FIDELITY SR INTRINSIC OPPORTUNITIES FUND	775,000	3.99
ウチヤマホールディングス従業員持株会	515,300	2.66
ウチヤマホールディングス取引先持株会	326,700	1.68
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	316,000	1.63
株式会社エグシング	304,800	1.57
MSIP CLIENT SECURITIES	295,400	1.52

(注)持株比率は、自己株式(2,215,627株)を控除して計算しております。

株式分布状況



株主優待制度のご案内

当社は株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、当社株式への投資魅力を高め、長期的に当社株式を保有していただくこと、さらには当社グループへのご理解をより深めていただくべく、株主優待制度を導入しております。より全国の株主の皆様に広くご活用いただくべく、お米券をご進呈させていただきます。

詳細につきましては、弊社ホームページをご覧ください。
http://www.uchiyama-gr.jp/ir/stock_bond/stock_bond_02.html

ご優待内容

『お米券』をご進呈



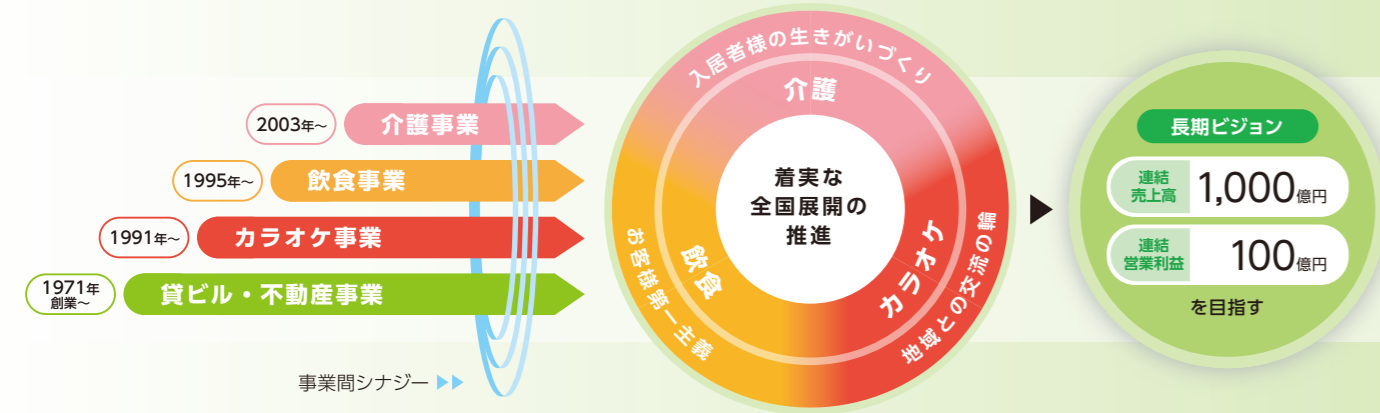
- 対象となる株主
毎年3月31日現在の当社株主名簿に記載または記録された4単元(400株)以上を保有されている株主様を対象としています。
- 優待の内容
お米券5kg分(1kg券×5枚)
- 贈呈期間
毎年6月の当社定時株主総会終了後、送付する決議ご通知に同封いたします。

UCHIYAMA REPORT

ウチヤマ通信 | 第13期 2018年4月1日から2019年3月31日まで



長期ビジョンの実現に向け、新中期経営計画による新たな歩みを開始しました。



ごあいさつ 株主の皆様には、日頃より格別のご高配を賜り、心より御礼申し上げます。当社グループは、当期(2019年3月期)を最終年度とする中期経営計画を推し進め、介護事業の拡大に軸足を置いた成長戦略により、トップラインの着実な拡大を果たしてまいりました。次期(2020年3月期)を初年度とする新たな3か年の中期経営計画においても、介護事業を成長ドライバーとしながら、カラオケ事業・飲食事業を加えた3事業を柱とした経営を推し進め、よりハイレベルなサービス提供を実現し、社会におけるウチヤマグループの価値の最大化を目指してまいります。株主の皆様には、引き続きご支援ご鞭撻のほどお願い申し上げます。



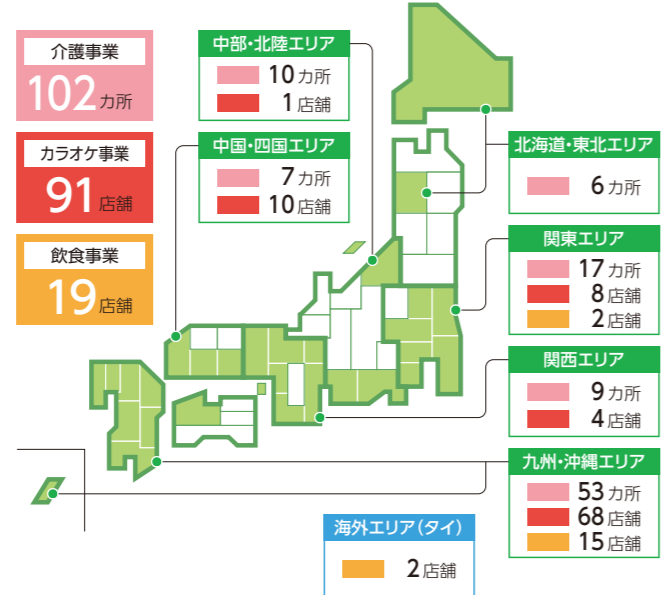
代表取締役社長
内山 文治

介護事業が引き続き、売上・利益の両面で成長の牽引役となっております。

当期の連結業績は、前年同期比で、売上高が3.1%の増収、営業利益は13.9%の減益となりました。営業減益の主な要因は、主に、不動産事業で販売用不動産の売買に伴う収入が前期において一時的に膨らんだためであり、事業の3本柱は総じて着実な収益状況を確認しております。特に介護事業では、介護付有料老人ホーム5カ所、グループホーム1カ所の開設、ショートステイ1事業所、障がい児通所支援事業放課後等デイサービス3事業所の新規開設など、引き続き積極的な展開を図りました。その結果、同事業の売上高は前年同期比10.9%増、セグメント利益は同5.3%増となり、引き続き、売上・利益の両面で成長の牽引役となっております。

また、3事業間での相互シナジー効果を発揮する様々な取り組みを企画・実践し、積極的なサービスの付加価値向上に努めました。たとえば、介護施設において、カラオケ機器を持ち込んだ健康増進への活用、飲食事業スタッフを活用したマグロの解体ショーの実施など、様々な施策やイベントが既に定例化してきております。

■ 主力3事業の施設・店舗の展開状況 (2019年3月31日現在)



新中期経営計画では、「基盤の整備と拡大」をキーワードに、高成長分野への積極集中投資を図ります。

前中期経営計画は、「基盤整備」期間と位置づけ、今後の成長に必要な基盤の整備・強化に努めてまいりました。たとえば、介護事業において産官学連携のプロジェクトを多数立上げ、将来の介護事業に求められる様々な技術やノウハウ・知見の獲得に注力しました。その結果、口腔ケア認定士(社内資格)育成による疾病予防対策の推進、IoTやAIを活用した働き方改革への展開、入居者様の生きがいづくりをテーマとしたライフマップの開発など、多様な成果が生まれてきました。また、将来の介護業界の担い手不足解決も視野に入れながら、インドネシアにおいて合併会社設立による職業訓練校の立上げや、イマニュアル看護大学と産学連携に関する協定締結(インターンシップ)を行いました。さらに、地域社会の潜在的なニーズに応えるべく、障がい児通所支援事業も開始し、放課後等デイサービス事業所の開設を全国各地で行ってまいりました。

新中期経営計画は、「基盤の整備と拡大」を行う時期と位置づけて

おります。次期中期経営計画において成長の本格化を図るべく、これからの3か年で可能な限り成長基盤を強く大きくしてまいります。そのために「高成長分野への積極集中投資」を成長戦略とし、成長ドライバーである介護事業を中心とした事業拡大を推し進めます。たとえば、介護付有料老人ホームは、2016年3月期以降、年平均5.5施設を開設しておりますが、今後も引き続き積極的な開設による事業拡大を図ってまいります。

■ 新中期経営計画 最終年度目標

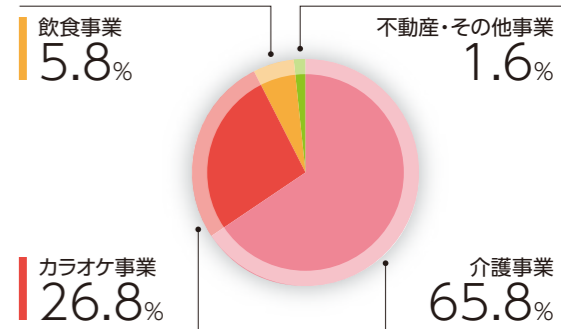
	2019/3 実績	最終年度目標 (2022/3)
売上高 (百万円)	27,209	31,572
営業利益 (百万円)	1,025	1,909
親会社株主に帰属する当期純利益 (百万円)	1,102	1,239
ROE (%)	7.0	5.0以上

※ 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

介護事業を軸に増収基調を持続。

当期は、主力の介護事業が増収となり、売上高は前期比3.1%増の272億9百万円となりました。売上構成比では、介護事業65.8%、カラオケ事業26.8%となっております。利益面では、営業利益は前期比13.9%減の10億25百万円、経常利益は1.9%減の13億26百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は36.3%増の11億2百万円となりました。次期2020年3月期の連結業績は、売上高308億73百万円(前期比13.5%増)、営業利益19億9百万円(同86.1%増)、経常利益は18億99百万円(同43.2%増)、親会社株主に帰属する当期純利益12億44百万円(同12.9%増)を予想しております。

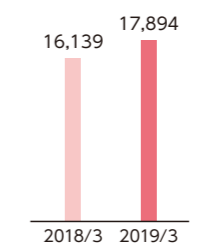
■ 売上構成比 (2019年3月期累計)



介護事業

介護付有料老人ホーム5カ所及びグループホーム1カ所を開設したほか、ショートステイ1事業所、障がい児通所支援事業放課後等デイサービス3事業所を新規開設するなど、積極的な展開を図りました。当期末の営業拠点は102カ所179事業所となりました。これらの結果、売上高178億94百万円(前期比10.9%増)、セグメント利益12億38百万円(同5.3%増)となりました。

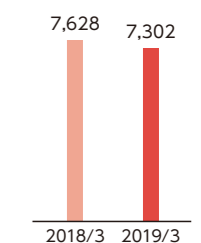
■ 売上高の推移(百万円)



カラオケ事業

フードメニュー、ランチメニューの充実をはかり、単価アップに努めるとともに、SNS会員の獲得を強化し、クーポン券を配布するなどしてリピート客の増加を図りました。当期末の店舗数は、新規出店を2店舗行った一方で退店を3店舗行ったことから、91店舗と前期と比較して1店舗減少しました。これらの結果、売上高73億2百万円(前期比4.3%減)、セグメント利益8億80百万円(同2.6%減)となりました。

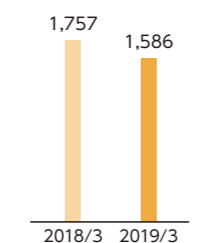
■ 売上高の推移(百万円)



飲食事業

既存店舗におきましては、集客が減少傾向にあるため、タイムサービスの実施による集客の増加を図ったほか、宴会需要獲得のため、宴会コースに食べ放題を取り入れるなどして客単価の向上に努めました。当期末の店舗数は、既存店の業態変更を1店舗、閉店を4店舗行ったことにより、国内17店舗、海外2店舗となりました。これらの結果、売上高15億86百万円(前期比9.7%減)、セグメント利益51百万円(同274.7%増)となりました。

■ 売上高の推移(百万円)



不動産事業・その他

不動産事業では、販売用不動産の売買及び賃貸不動産の仲介業務等を中心に行っております。その他のホテル事業では、宿泊客の増加、宴会の獲得、日帰り入浴の促進等に取り組みました。これらの結果、売上高4億26百万円(前期比51.4%減)、セグメント損失33百万円(前期はセグメント利益1億7百万円)となりました。

■ 売上高の推移(百万円)

