

Corporate Guide

会社概要 (2022年6月30日現在)

商 号 株式会社ウチヤマホールディングス
設 立 2006(平成18)年10月2日
資 本 金 22億2,293万円
従 業 員 数 連結4,501名 (パート・アルバイトを含む)
事 業 内 容 持株会社としてグループ会社の経営管理
グループ全体の経営戦略の立案
連 結 子 会 社 ●株式会社さわやか倶楽部
●株式会社ボナー
上 場 取 引 所 東京証券取引所 スタンダード市場
(証券コード) (6059)

役員一覧 (2022年6月23日現在)

代表取締役会長 内山 文治
代表取締役社長 山本 武博
専 務 取 締 役 歌野 繁美
取 締 役 川村 謙二
取 締 役 窪田 康二郎
取 締 役 二村 浩司
社 外 取 締 役 矢田 逸夫

取 締 役* 吉岡 信之
社 外 取 締 役* 住川 守
社 外 取 締 役* 岸本 進一郎
社 外 取 締 役* 神尾 康生
(*は監査等委員)

グループ沿革

1971 (昭和46) 年 6月	福岡県北九州市に内山ビル株式会社を設立
1991 (平成3) 年 4月	カラオケボックス1号店『コロック倶楽部黒崎店』を福岡県北九州市に開店
1994 (平成6) 年 6月	福岡県北九州市に有限会社コウノ(現・ボナー)を設立
1995 (平成7) 年 11月	飲食事業1号店の居酒屋『酒膳房 然』を福岡県北九州市に開店
2003 (平成15) 年 4月	介護付有料老人ホームおよびデイサービスの併設施設『さわやかパークサイド新川』を福岡県北九州市に開所
2004 (平成16) 年 12月	福岡県北九州市に株式会社さわやか倶楽部を設立
2006 (平成18) 年 10月	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、福岡県北九州市に株式会社ウチヤマホールディングスを設立
2008 (平成20) 年 7月	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善』を大分県別府市に開所
2009 (平成21) 年 11月	株式会社さわやか倶楽部の子会社として、大阪府枚方市に株式会社さわやか天の川を設立
2012 (平成24) 年 4月	株式会社ウチヤマホールディングスが、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 (平成24) 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 (平成25) 年 12月	東京証券取引所 市場第二部へ市場変更
2014 (平成26) 年 8月	株式会社ボナーの海外合併会社として、タイにBonheure (Thailand) Co.,Ltdを設立
2014 (平成26) 年 9月	東京証券取引所 市場第一部指定
2014 (平成26) 年 11月	飲食事業 海外1号店『かんできやスクンビット店』をタイ・バンコクにオープン
2015 (平成27) 年 11月	障害児支援事業所・放課後等デイサービス『さわやか愛の家』を福岡県北九州市に開所
2016 (平成28) 年 9月	訪問看護事業所『さわやか訪問看護ステーション八幡』を福岡県北九州市に開所
2018 (平成30) 年 7月	株式会社さわやか倶楽部がインドネシアに合併会社 PT.Sawayaka Fujindo Indonesia を設立し、日本語教育に特化した職業訓練校を開校
2021 (令和3) 年 4月	社長交代。内山文治が代表取締役会長に、山本武博が代表取締役社長に就任
2021 (令和3) 年 6月	創立50周年



株式会社ウチヤマホールディングス

〒802-0044 北九州市小倉北区熊本2丁目10番10号内山第20ビル1F
TEL:093-551-0002(代表) FAX:093-531-7577
URL: <http://www.uchiyama-gr.jp/>



事業間シナジー

1971年創業～
不動産事業

1991年～
カラオケ事業

1995年～
飲食事業

2003年～
介護事業

着実な
全国展開化
の推進



株式会社ウチヤマホールディングス
代表取締役社長 **山本 武博**

カラオケ・飲食事業ほか

1 介護事業

ご利用いただく皆様の
“生きがい作り”を基本とした運営により、
“必要とされる施設”であり続けたいと考えています。

毎月のお誕生日会



別府への温泉旅行



ケータリングサービス



畑作り



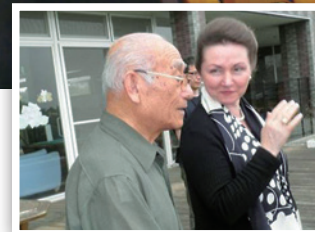
活力朝礼



ボランティアとの交流



外出レクリエーション



見学者のご案内



季節ごとの行事



「入居一時金0円」など、入居者様とご家族の目線に立った “入り易く出易いシステム”

入居者様とご家族の最も大きな不安要素の一つは金銭面です。この心配事を可能な限り打ち消すことができるよう、当社グループのほとんどの施設では、「入居一時金0円」で運営しており、敷金をお預かりするのは一部の施設のみです。また、月額利用料も平均的な価格設定となっており、入居者様にとって非常に大きなメリットとなっています。当社グループの運営システムは、入居者様とご家族の目線に立つて構築されており、いわば“入り易く出易いシステム”となっています。

“生きがい作り”に基づく高いホスピタリティの提供などを背景に、 業界内でも非常に高い入居率を確保

前述の“入り易く出易いシステム”に加え、当社グループでは『慈愛の心』『尊厳を守る』『お客様第一主義』を介護事業の基本理念とし、入居者様の尊厳を大切にする接遇教育を徹底し、信頼関係の構築に努めています。例えば、入居者様のお名前を様付けでお呼びするという基本だけではなく、お誕生日会、畑づくりや調理、あるいは温泉お泊り会、四季折々のイベントなどの実施、さらには施設見学者のご案内は入居者様が行うなど、生きがいを感じることができる場の提供を大切にしています。

こうした取り組みの結果、当社グループの介護施設は、業界平均を大きく上回る非常に高い入居率を確保しています。

ご家族の様々な介護ニーズにお応えするために、 介護付／住宅型有料老人ホームを中心に 各種介護サービスを地域密着型で展開

入居者様が心身ともに健康な生活をより長く継続するためには、施設スタッフはもちろん、地域やご家族との連携が重要です。そのため当社グループの施設は、ご家族が面会に訪れやすいよう交通アクセスが良く、かつ入居者様の健康維持につながるよう自然環境も良い立地を選定しています。

施設は介護付／住宅型有料老人ホームを中心に地域密着型の展開を図り、そこを拠点に、デイサービス、ショートステイ、ヘルパーステーション、ケアプランセンターなどを展開し、ご家族の多様な介護ニーズにお応えしています。

主な介護施設の種類

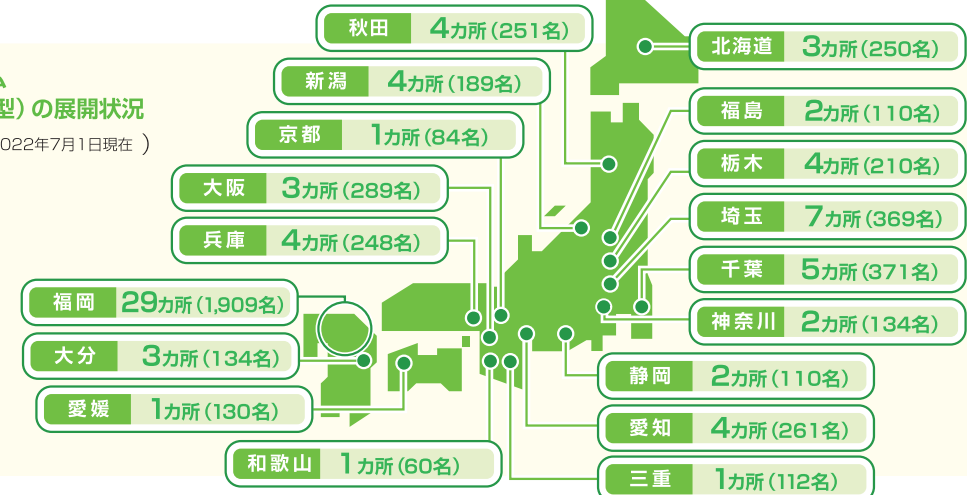
介護付
有料老人ホーム住宅型
有料老人ホーム住宅型
有料老人ホーム

グループホーム

単独型
デイサービス

小規模多機能型居宅介護

有料老人ホーム (介護付・住宅型)の展開状況 (計80施設／2022年7月1日現在)



2 - カラオケ事業

九州を中心に、
全国約80店舗のネットワークで
展開しています。



ドミナント戦略による出店で 高いブランド訴求力と集客力を実現

九州・山口地方を中心にドミナント戦略（一地域に複数の店舗を出店する方法）による出店を行ってきた結果、カラオケ店としての「コロッケ倶楽部」のブランド認知が定着し、スムーズな新規出店と安定的な集客につながっています。出店立地は郊外型と駅前繁華街型の2タイプで展開しており、近年では駅前繁華街型の出店を優先させることで、ブランド訴求力と集客力の更なる向上を図っています。

こうした継続的な出店施策により、現在、全国約80店舗の直営チェーン展開にまで拡大してきました。全店直営展開を行うことで、お客様のご希望や苦情などのお声をダイレクトにキャッチ。これを速やかに店舗オペレーションに反映して、顧客満足の最大化に努めています。

24時間営業や明るい雰囲気のお店づくり、 食事メニューの充実などで、 幅広い客層からの支持を獲得

業界でも非常に早い段階から24時間営業での展開としたこと、明るい雰囲気の店舗デザインやキッズルーム・禁煙ルームの充実などによる安心・安全を感じられるお店づくりを行ってきたことなどもあり、客層は小学生から高齢者まで非常に幅広い年代のお客様にご利用いただいています。

また、顧客満足度を大きく左右する飲食メニューについては、業界トップクラスの品揃えを持つグランドメニューを全店統一で採用。これにより、幅広い年代層のニーズに対応すると同時に、料理とカラオケのセットコースの設定など一次会・二次会を問わず宴会需要への対応も可能となっています。

こうした特徴から、「コロッケ倶楽部」の会員数は順調に増加し、現在、約170万人の規模となっています。

主な特徴

幅広い客層に対応



駅前など好立地出店



ブランド認知の
高い浸透



店舗外観



VIP ルーム



3 - 飲食事業

豊富な業態で幅広い客層を
カバー可能な外食店舗を、
福岡エリアを中心に展開しています。

多業態展開によりドミナント出店を可能と することで、好立地への多店舗出店と幅広い客層の 受け入れに成功

飲食事業では、客層別の業態開発を推進。多ブランド化により、駅前繁華街などの好立地において、当社は、同一地域での多ブランド複数出店を可能としています。この結果、集客力の高い好立地で幅広い客層を多数受け入れることができるだけでなく、多くのお客様に当社グループ店舗を回流していただくことも可能であり、非常に効率的かつ効果的なドミナントエリアの形成に成功しています。

女性客にもご満足いただける店舗設計や メニュー開発で、お客様目線の店舗づくり

多ブランド展開により、当社グループの店舗は、幅広い年代層のお客様にご利用いただいています。近年では、「女子会」と呼ばれる女性同士の利用も増加傾向にあり、こうした女性客への対応も重視したお店づくりやメニュー開発を行っています。

店内は、落ち着ける雰囲気の内装、個室型の席を中心とした配置、さらには宴会需要にも対応可能な宴会席（30名前後）を配するなど、お客様のご利用ニーズに合せた設計となっています。

また、フードメニューは、「地産・地消・地役（ちえき）」の方針のもと、地元の食材を利用した地域色の高いメニューを開発すると共に、各店舗ブランドの独自性を強く打ち出したメニュー開発にも注力しています。さらに、合成着色料不使用、健康食材や有機野菜の活用、低カロリー志向のメニュー開発など、健康面や食の安全に留意した商品開発、専門の料理人による質の高い商品提供を行うことで、当社グループ店舗をご利用いただくお客様の目線に立った商品づくりを大切にしています。



主な特徴

多業態展開



ドミナント戦略
(同一地域への複数出店)



立地特性に合せた
業態使い分け出店



炭焼きダイニング・バー
かんてきや



うるちや

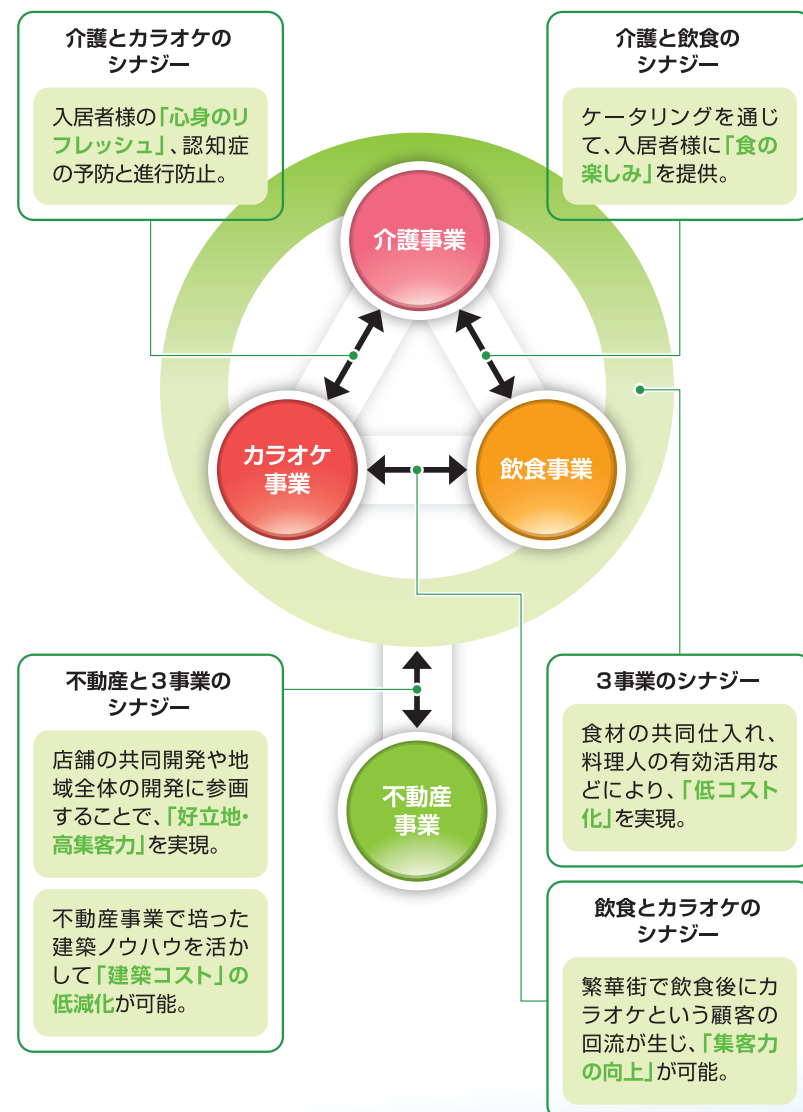


フジヤマ桜



事業間シナジーの高い構造と、
独自の人材育成システムに裏打ちされた「人間力」により、
すべての事業で、“お客様から愛される”
施設・店舗の構築を可能としています。

事業間シナジー



介護・カラオケ・飲食の3事業間シナジーは、高い顧客満足度と低コスト化を実現

主力3事業（介護・カラオケ・飲食）には「食」という共通点があることから、全事業横断的な食材共同仕入れや料理人の有効活用などを行うことで、低コスト化につなげています。また、入居者様（介護事業）に対して、カラオケを通じた“心身のリフレッシュ”や、料理人（飲食事業）のケータリングサービスによる“食の楽しみ”を提供するなど、満足度の向上につなげています。さらに、カラオケ店と飲食店という異なる2業態を同じ繁華街で展開することにより顧客の回帰が生じ、グループとしての集客力の向上につながっています。

主力3事業における新規店舗・施設づくりに、創業事業である不動産事業のノウハウをフル活用

主力3事業では、新店や新規施設をオープンさせるためには、好立地・好条件の物件情報の収集、物件の確保、店舗・施設的设计・施工などを行わなければなりません。これに際して当社グループでは、創業事業である不動産事業のノウハウをフル活用し、好立地の物件確保や工期の最短化、建築コストの低減などにつなげています。



人間力



基本理念と哲学の浸透により、「ホスピタリティの高い人材」を育成

主力3事業に共通する最も重要なテーマは、「ホスピタリティ」です。介護施設の入居者様やそのご家族、カラオケ店や飲食店のお客様に対して、全てのスタッフが“おもてなしの心”をもって接することができるよう、当社グループでは事業ごとに独自の人材育成システムを開発・運用しています。

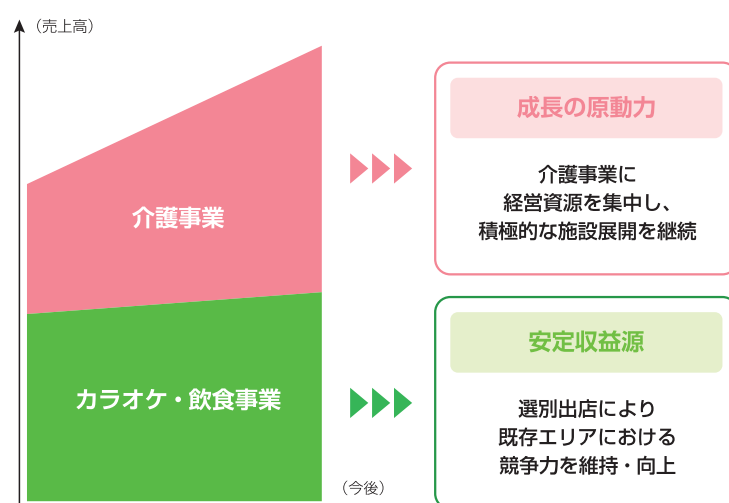
介護事業では、年間500時間に及ぶ研修や勉強会を行い、オペレーションスキルだけではなく、入居者様と“心”でつながることができるスタッフの育成に努めています。また、カラオケ事業ではOJTを中心とした新人教育、飲食事業では社内インセンティブ導入によるキャリアアップ促進を行うなど、事業特性に合わせた人材育成方法をとっています。

特に、高齢の入居者様をお迎えする介護事業では、徹底した教育研修制度を構築

社会の第一線で活躍してこられた入居者様が、当社グループの施設に入居して良かったとご満足いただくこと、そして、当施設で新たな生きがいを見つけ幸せな生活を過ごしていただくこと——そんな施設を全国に拡げていくためには、短期間で優れた人間力を持った人材を育成することが必要不可欠です。当社グループでは、年500時間の研修によるショートカット・インセンティブを実施し、新人を約1年でリーダー格、約2年で主任格のノウハウを持った人材に育て上げる独自の教育研修制度を敷いています。また、国家資格や社内テストによる当社グループ独自の認定制度を運用することで、スキルやノウハウ面でもレベルの高い人材の育成に努めています。

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店舗の枠を超え、
期待を超えた **付加価値の提供** を目指して、
介護施設、カラオケ・飲食店舗の **全国化** を推し進めていきます。

当社グループの今後の成長イメージ



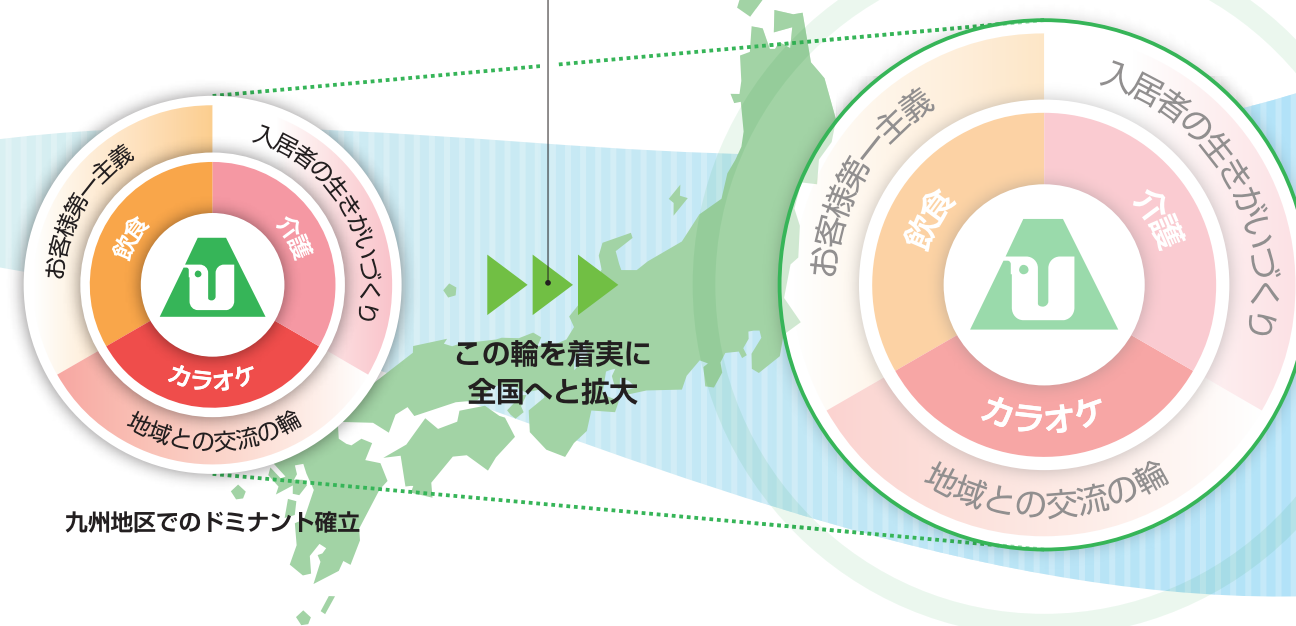
介護事業に経営資源を集中した 成長戦略を推進

社会の高齢化が進む中、介護を必要とする高齢者の数は年々増加しており、2000年の介護保険法施行を背景に介護市場は急速な拡大を続けています。

こうした事業環境に対応して、当社グループは今後、介護事業に経営資源を集中し、積極的な施設展開を継続していきます。その一方で、カラオケ事業と飲食事業については安定収益源と位置づけ、優良物件の選別による出店を行い、確かなドミナントエリアの形成による安定的な成長を図っていきます。

当社が提供を目指す付加価値とは・・・

- 地域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
- 職業体験学習の受入れ（地元の学校との連携）
- 産学官の連携による業界をリードするイノベーションの実現



ウチヤマグループ独自の思想に基づいた事業の全国化を推進

九州に本社を置く当社グループは、これまで、主力3事業すべてにおいて九州地区を中心に施設・店舗の開設を行い、ドミナントを確立してきました。今後は、事業の全国化を推し進めていきます。

ただ、当社グループが目指す全国化は、一般的な展開エリアの拡大

とは異なります。単に施設や店舗を開設するだけではなく、その場所を中心に地域の雇用、地域との交流が生まれるような、“地産・地消・地役（ちえき）”が伴った拡大策を目指していきます。

今後の成長を牽引する介護事業の戦略

介護事業への経営資源の集中

戦略-1

特定施設(介護付有料老人ホーム)の積極展開

戦略-2

放課後等ディサービスの展開

戦略-3

産学官連携事業の推進

特定施設をはじめとした入居系の介護施設の積極的な開設を継続

現在、国は在宅・施設ともに介護事業を支援する方向に動いています。これに対応し、当社グループは、特定施設をはじめとした入居系の介護施設について積極的な姿勢で臨んでいきます。開設に当たっては、当社グループ独自の人材育成システム「さわやかアカデミー」により短期間で優れた人材を育成し、この人材育成に沿ったペースでの成長により、サービスの質を重視した事業拡大を図っていきます。

特定施設(介護付有料老人ホーム)については、地元九州への密着を維持しつつ、全国展開へ向けて前進していきます。その際、未開拓の地域への進出にあわせ、自治体からの誘致にも積極的に対応していきます。

また、2015年からは、障がい児を対象とする放課後等ディサービス事業所の展開をスタート。介護施設との交流も図り、幼・青・老の共生する社会づくりに取り組んでいます。

*「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、利用者に介護サービスを提供する事業所（有料老人ホーム、養護老人ホーム、軽費老人ホーム（ケアハウス）、適居高齢者専用賃貸住宅）

産学官の連携による介護業界の先進的な取り組み

① 当社+九州歯科大学

大学内に寄付講座「高齢者支援学講座」を開設し、口腔ケアの分野におけるより質の高いサービス提供と、QOL（生活の質）向上につながる取り組みを推進。社内資格「口腔保健衛生指導者」制度を新設し、スキル向上を促進。

② 当社+九州大学

高齢者の生きがいづくりをテーマとしたワークショップの中から、デザイン思考を用いて「ライフマップ」というアセスメントツールを共同開発し、高齢者の人生の目標を共に考え、ケアプランの中に組み込んで実現していく。

③ 当社+九州工業大学

介護施設の中でセンシングデバイスやスマートフォン等を活用し、利用者や職員の行動に関する実証実験でデータを収集。ビッグデータを解析し、IoT技術を用いた職員の業務効率化や高齢者の転倒予防など、介護現場の改革につなげる。