



“幼青老の共生”を目指して…

2024年7月



- ① 事業の概要 P 2～
- ② 当社の成長戦略 P 9～
- ③ 2025年3月期の予想及び株主還元 P39～

【参考資料】



① 事業の概要

1. プロフィール

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	代表取締役会長 内山 文治 代表取締役社長 山本 武博
連結従業員数	正社員2,270名、パート・アルバイト等2,322名 合計4,592名（2024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（インドネシア日本語学校等）

2. 当社グループの歩み

Further growth: 上場(2012~)

- 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
- 2013年12月 東京証券取引所市場第2部へ市場変更
- 2014年9月 東京証券取引所市場第1部指定
- 2022年4月 東京証券取引所スタンダード市場へ移行
- 2022年8月 特定技能外国人への支援業務を目的とする登録支援機関として登録
- 2022年12月 特定技能外国人材等に関する有料職業紹介事業の許可取得

Constitution: ウチヤマホールディングス設立(2006~)

- 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

2006

介護事業スタート(2003~)

- 2003年4月 介護付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
- 2015年11月 障がい児通所支援事業 放課後等デイサービス「さわやか愛の家」を開所
- 2018年7月 インドネシアに職業訓練校を設立

2003



さわやかパークサイド新川



内山第1ビル

飲食事業スタート(1995~)

- 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
- 2014年11月 タイ1号店「かんできやスクンビット店」オープン

1995

1991

カラオケ事業スタート(1991~)

- 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

1971

Foundation: 不動産事業の開始(1971~)

- 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

3. 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

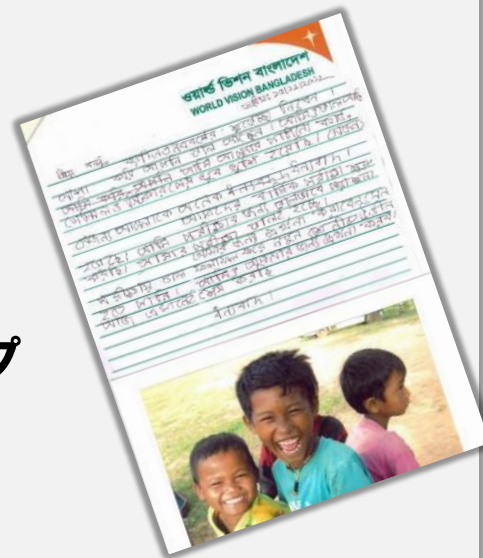
幼年～青年～老年、共に楽しく過ごせる
社会作りを目指します。

「日本一の接遇とオペレーション」

を目指す
～Give and Give～

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、熊本地震、能登半島地震(受入れ表明)、)
- **集中豪雨被災者の施設での受入れ**
(九州北部豪雨、秋田豪雨、2018年7月豪雨)
- **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)
- **SDGsに対する取り組み**



子供たちからの手紙



福岡西方沖地震被災者の施設受入

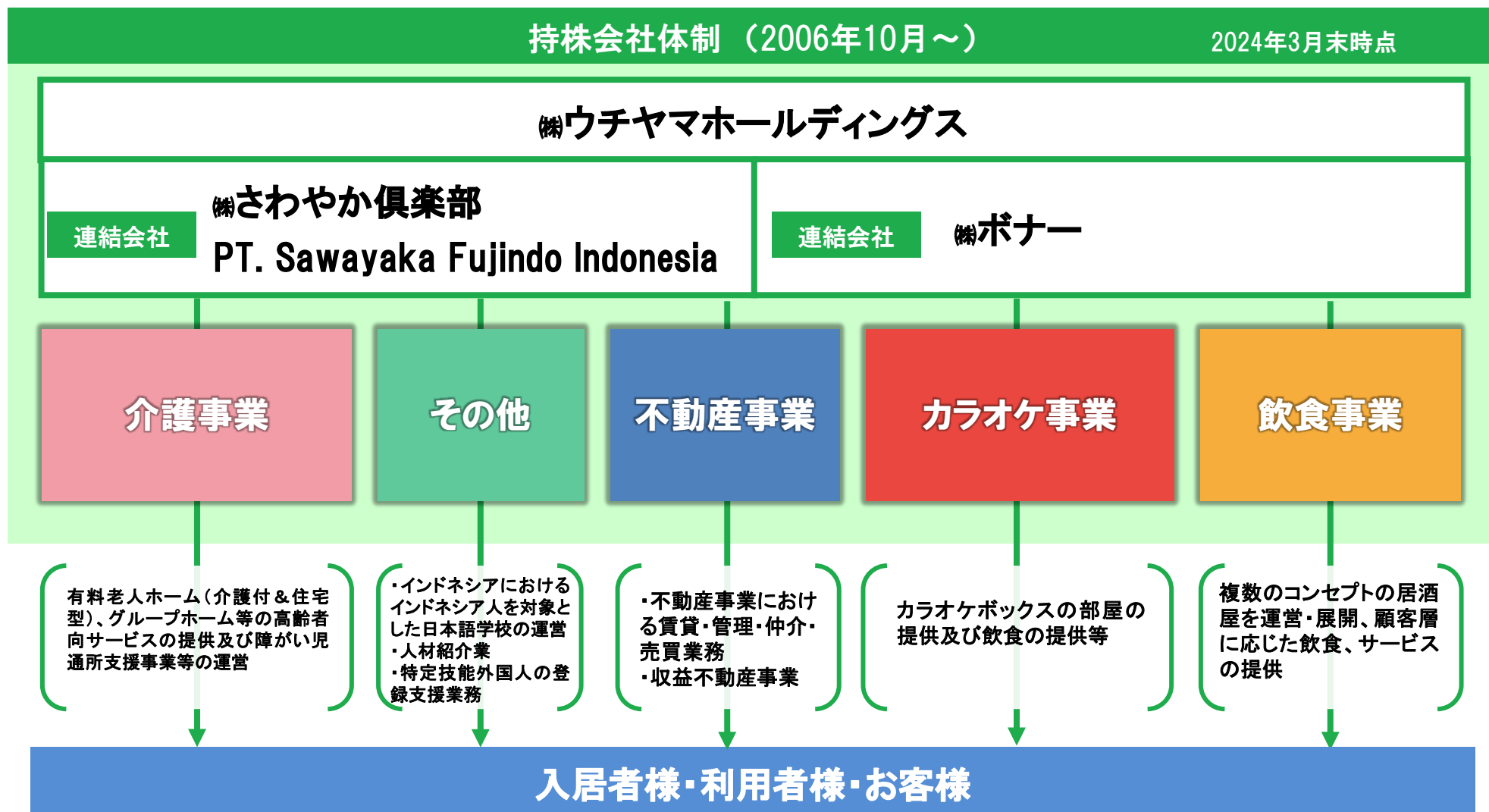


ラオスでの小学校建設



福岡県SDGs登録制度に登録

5. ウチヤマグループの概要



※ PT. Sawayaka Fujindo Indonesiaは(株)さわやか倶楽部出資(60%)のインドネシアにおける合弁会社。

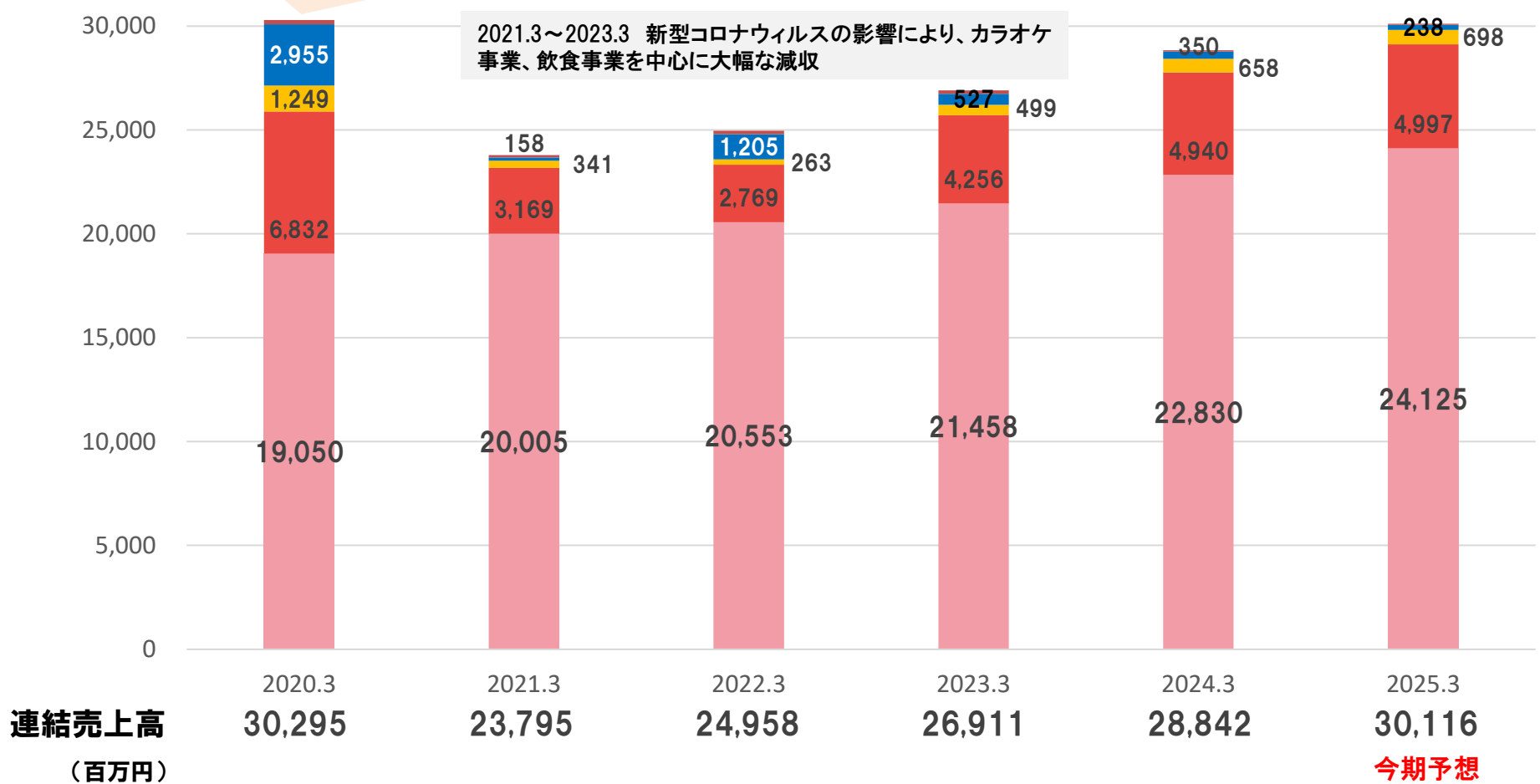
6. 事業別の売上高推移（連結）

■ 介護事業
 ■ カラオケ事業
 ■ 飲食事業
 ■ 不動産事業
 ■ その他

2020.3 大型販売用不動産の売却により不動産事業で約24億円の売上高を計上

(単位: 百万円)

2021.3~2023.3 新型コロナウイルスの影響により、カラオケ事業、飲食事業を中心に大幅な減収



今期予想



② 当社の成長戦略

1. 成長戦略 基本方針

介護事業を中心とした成長フェーズへ

介護事業

安定収益・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

レンタル・販売事業の拡大

ディフェンシブシニア層の増加
豊かな暮らし方の提案

周辺事業の開発を進め
付加価値を増加

海外人材紹介事業
・登録支援業務

国内労働人口不足への対応
海外人材の登用

不動産事業

物件の開発、
収益不動産の取得・売買等

カラオケ事業・飲食事業

既存店舗の立て直し、
新たな事業モデルの開発

2. 成長戦略 介護事業(成長戦略と入居率)

戦略 ①	戦略 ②	戦略 ③	戦略 ④	戦略 ⑤
特定施設 の積極展開	放課後等 デイサービスの展開	M&Aの 推進	介護施設を収益 不動産として取得 (不動産事業)	福祉用具販売 ・レンタル部門の強化
年間5~10施設の新規開設を計画				

2023年度以降の新規開設

2023年 12月開設	さわやか目白の里 (東京都新宿区)	介護付きホーム (特定施設)	56床
2024年 4月開設	さわやかとよたの里 (愛知県豊田市)	介護付きホーム (特定施設)	56床

2022年度に取得した収益物件(介護施設)

2023年 3月取得	オリーブ柏原 (大阪府柏原市)	サービス付き高齢者向け住宅
2023年 3月取得	オリーブ柏原PLUS (大阪府柏原市)	介護付きホーム

- 安定した家賃収入を見込むとともに、運営オペレーターとの関係性を構築し、事業者間でのシナジーを期待。

リーズナブルな価格設定

●入居一時金 = 0円

●月額基本料金(居室料+食費+管理費) 約138,000円

堅調な入居率

●既存施設(2024年3月期平均) 91.5%

●既存施設(2023年3月期平均) 92.3%

2. 成長戦略 介護事業(展開状況)

展開状況 (2024年3月31日現在)

事業所数	2019.3期	2024.3期	増減
介護付きホーム	55	70	+15
住宅型有料老人ホーム	15	14	△1
ショートステイ	33	34	+1
グループホーム	14	14	±0
デイサービス	19	18	△1
障がい児通所支援事業	19	26	+7
その他	24	21	△3
合計	179	197	+18

※住宅型有料老人ホームの△1は、京都府京都市の施設が、介護付きホームに転換できたため。

介護事業

120カ所

197事業所

中部・北陸エリア

12カ所

20事業所

北海道・東北エリア

8カ所

12事業所

中国・四国エリア

8カ所

12事業所

関東エリア

25カ所

31事業所

九州・沖縄エリア

57カ所

109事業所

関西エリア

10カ所

13事業所

●●●▶ 2. 成長戦略 介護事業（目指すべき姿）

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



畑作り



ハンドベル演奏会



見学者のご案内



幼稚園・保育園への訪問



YouTube動画出演



スナック もいちど

2. 成長戦略 介護事業（産学官連携）

～オープンイノベーションの創出に向けて～

口腔ケアのQOL向上
等に向けて

改革的イノベーション
に向けて

ITやロボット技術活用
に向けて

外国人労働者の心と体の
健康サポートシステム確立

ウチヤマホールディングス/さわやか倶楽部

（公大）九州歯科大学

（国大）九州大学

（国大）九州工業大学

（私大）久留米大学医学部
環境医学講座

（公財）北九州産業学術推進機構

（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

（公財）北九州産業学術推進機構

（私大）東京家政大学健康科学部

【目標】

- 産学官連携推進により、医療・介護分野における新たな研究成果の開発を行う
- 先端のかつ幅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

【主な成果】

- 社内資格として**口腔保健衛生指導者**を新設し、認定試験を年3～4回実施

【目標】

- 高齢者に関わる様々な気づきを対話によって収集・分析、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
- 「生きがいづくり」をテーマに入居者の今後の目標などを考え、実現することで「新たな人生をデザイン」していく

【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

【主な成果】

- 入居者のこれまでの「思い」とこれからの「願い」を対話型で可視化していくツール**ライフマップ**を開発、生きがいづくりとその実践

【目標】

- 医療・介護分野において、情報通信やロボット技術を活用することで、施設におけるサービスの質的向上や業務軽減につなげる

【主な連携内容】

- 当社施設においての情報処理技術やセンシング技術を活用した実証実験の展開により、安全な介護を探索して行く

【主な成果】

- 介護記録に時間に業務時間の多くを割かれていることが判明、独自の**介護記録アプリ**を開発

【目標】

- 産学連携推進により、外国人介護技能実習生等の持続可能な健康増進を目指す

【主な連携内容】

- 共同研究を通じて、研究者・実習生・介護事業者等の人材交流
- 外国人介護技能実習生を対象とした聞き取り・アンケート調査
- 歯科健診と健康結果に対する指導・治療の円滑化
- 産業医による定期面談
- 介護施設の感染対策状況と感染予防教育・指導

【主な取り組み内容】

- 当社施設に配属されている実習生に対して、現地訪問にて歯科健診・面談実施中
- 対象者に対してのアンケート調査

2. 成長戦略 介護施設のDX これからの課題

産学官連携:2014年～ さわやか倶楽部×九州工業大学×北九州産業学術推進機構

スタッフの行動センシングによる行動認識

- ・介護、看護職員がスマートフォンを携帯し自身の**一日の業務タスクを記録**
- ・同時に、職員の胸に小型のセンサを取り付け、業務中の加速度等のデータを取得
- ・また、各居室・フロア等にセンサを設置し温度や照度等のデータを取得

九州工業大学・IDCFによってデータを解析



【結果】

記録業務が稼働総合トップ
(介護・看護業務の12.0%)

記録業務時間を半分【50%】に短縮できれば、

1日20名の職員の記録業務短縮で生まれる時間は

$20人 \times 0.96時間 \times 50\%$

= 9.6時間

記録業務の効率化
による業務改善への期待

●●●▶ 2. 成長戦略 介護施設のDX これからの課題

九州工業大学との行動認識 & 記録のシステム化を通して

- ① 1日当たりの**記録時間**を施設全体で**11.3時間削減**できる
- ② センサから取得したデータをもとに、**7行動70%以上の精度**で**行動認識**が可能
- ③ 次の日の**介護行動予測**も**9行動80%以上の精度**で可能
- ④ ケア記録の記載内容も平均して**1.5倍ほど増加**していた



- 導入前の状況から推察すると、介護記録のシステム化に伴い**介護記録時間**が手書きの時よりも**4割程度削減**できた
- 今後、行動認識技術により記録を自動化することで、介護・看護職員の大幅な業務改善・効率化が実現できる

2. 成長戦略 介護施設のDX これからの課題

九州工業大学と共同で独自の介護記録アプリを開発

シンプルな画面と操作性で誰でも使える

『誰に』『何をした』を選んで、必要に応じて詳細を入れるだけ。

機能が沢山あるのはいいけど、使い方が複雑で、機械音痴な自分には使いこなせない。

この2つの画面だけで全ての記録ができる！

PCがあるところまで行って入力しないといけないから、打ち込む内容や入力自体を忘れることがある。

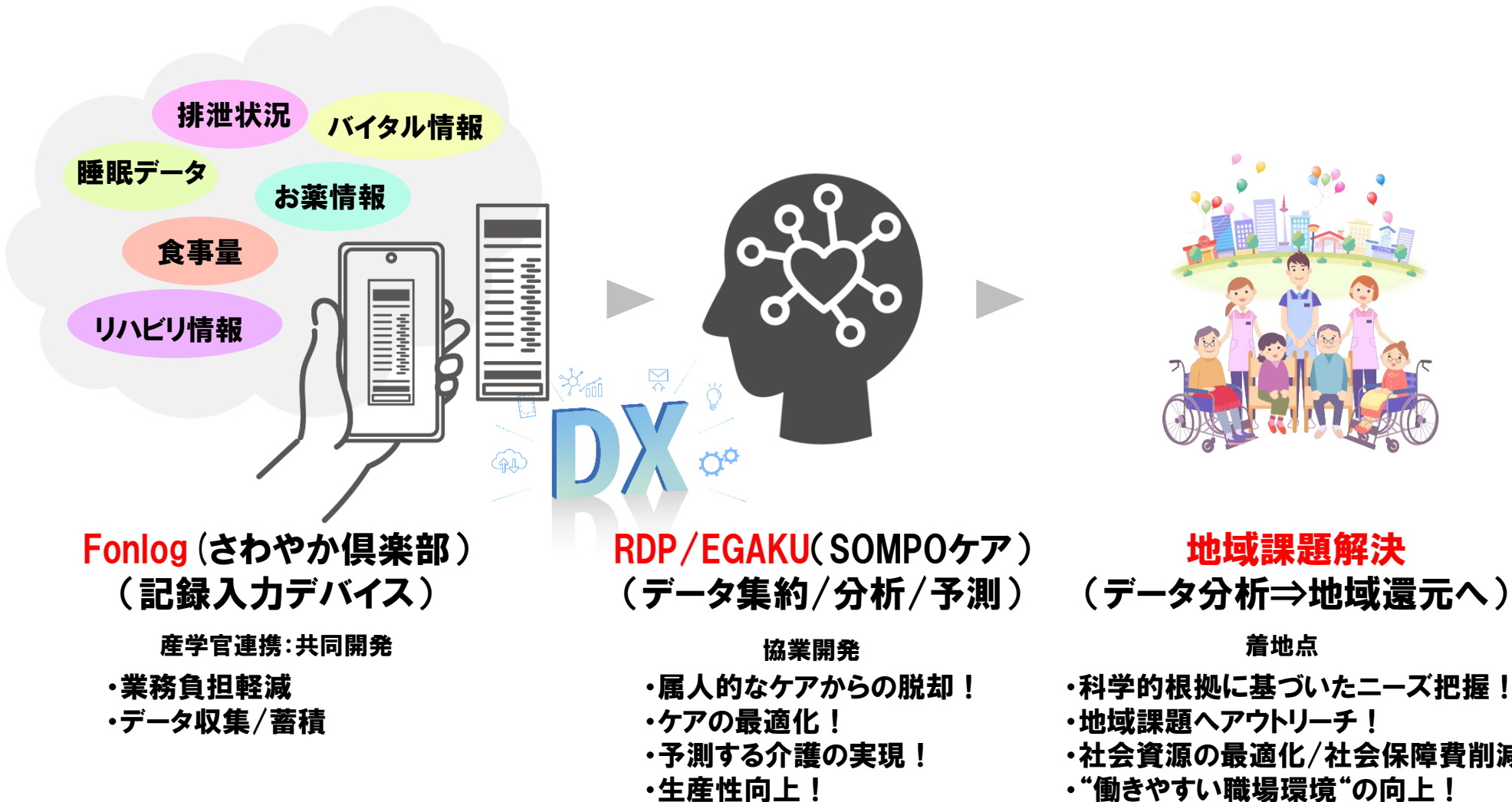


アプリをインストールしたスマホを持ち歩けば、どこからでも入力できるので、すき間時間で無駄なく記録ができる！



2. 成長戦略 介護施設のDX これからの課題

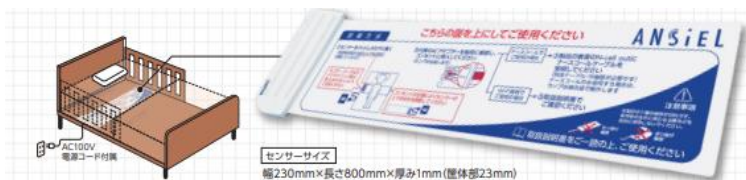
協業開始:2022年～ SOMPOケア×さわやか倶楽部



2. 成長戦略 介護施設のDX これからの課題

協力して効果検証:2023年～ **積水化学工業**×**BUFFALO** ×**さわやか倶楽部**

起き上がり検知と在床（睡眠）管理ができるセンサー



「アンシエル(ANSIEL)」

事業者とメーカーが協力し
ICT活用による効果を検証

積水化学工業

「アンシエル(ANSIEL)」

BUFFALO 「WiFi環境」

※スマホ・PC上で確認するため

さわやか倶楽部 「Fonlog」

アンシエル導入による業務改善効果検証

集計項目:

- ①夜勤者歩数データ(歩数計使用)
- ②夜勤時の巡視時間・巡視以外の訪室時間(FonLogより算出)
- ③時間外勤務時間数
- ④ベッド稼働率
- ⑤居室における転倒事故件数 (⑥入居者さま睡眠時間)

実証実験の結果

歩数、夜間定期巡視時間、時間外勤務約80%減少している
転倒事故発生件数は半数ほどに減少している
入居者様の夜間覚醒が減り、平均睡眠時間が約68分増加している

考察ポイント

起上検知による転倒事故予防
や在床状況の把握が可能に

ICT活用が介護職員の負担軽減
と入居者の健康維持に貢献

2. 成長戦略 介護施設のDX これからの課題

協力して効果検証:2023年～ ユニ・チャーム×トリプル・ダブリュー・ジャパン×さわやか倶楽部
「要介護高齢者に対する排尿予測デバイス DFree® を用いたトイレ排泄支援の有効性の検証」

課題:トイレでの排泄が可能な方でもおむつ排泄しているケースが多い

理由:トイレ誘導タイミングの推定が難しい

もし、排尿タイミングを掴んで適切にトイレ誘導ができれば、これらの課題を解決しご本人の尊厳を守り、**さらに労力軽減にもつながる可能性がある**

目的:DFree®を用いたトイレ誘導で、排尿状態が改善するか、特に、
トイレ排尿成功の機会を増やすことができるのか/また、現在トイレ
利用のない方でトイレ再開のキッカケとなる可能性があるのか

結果:DFree®を用いたトイレ排泄支援は、排尿効率改善やトイレ再開の契機になりうる可能性があることが示された

一方で、排尿効率が改善しない例や、2人介助による負担感につながる例もあり、今後症例を積み重ねることが必要

利用者様お一人お一人の“ケアの最適化”を目指すことで、「**必要なケア**」を「**必要な時**」に「**必要な量**」ご提供できるように努めていく



●●●▶ 2. 成長戦略 生きがいつくり(産学官連携 九州大学)

さわやかレークサイド中の原(福岡県北九州市八幡西区)

ケアマネージャー
歯科衛生士

小林 さおり



2. 成長戦略 九州大学との取り組み ライフマップ

ライフマップ

ライフマップは、介護施設入居者の「生活の質向上」をめざして、

**さわやか倶楽部と九州大学の
共同研究から生まれました。**

入居者様が本当に望んでいることは、为什么呢？

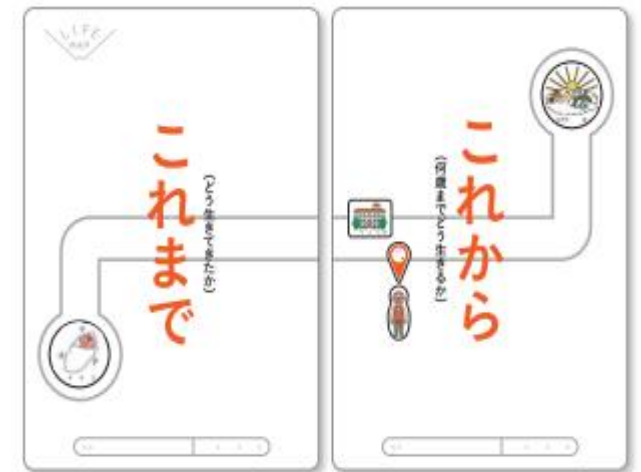
**入居者のこれまでの「思い」
と
これからの「願い」**

を対話型で可視化していくツールです。

それをもとに入居者の生きがいにつながる実現可能な
入居プランを作成することができます。



「これまで」と「これから」を可視化する
対話型コミュニケーションツール。
利用者の未来をひらく。ライフマップ





2. 成長戦略 ライフマップとは

ライフマップでの聞き取り方法



「一生懸命働いた」
「娘に苦勞をかけた」
「草取りが大好き」



「どのように暮らしてきたの？」
「どのような思い出があるの？」

The 'Life Map' template is divided into several sections:

- 家族との思い出 (Memories with Family):** Includes a section for '今現在の気持ち' (Current feelings) with a location pin icon and a photo of a person.
- 仕事や結婚の思い出 (Memories of Work and Marriage):** Features a wedding photo icon and a text box for memories.
- 長生きへの思い (Thoughts on Longevity):** Includes a sun and moon icon and a text box for thoughts on living long.
- 趣味 (Hobbies):** Contains icons for gardening (watering can), playing an instrument (guitar), knitting (yarn), and cooking (pot).
- 温かい思い出 (Warm Memories):** Includes an icon of a warm blanket and a text box for memories.
- 幼少期の思い出 (Childhood Memories):** Features an icon of a baby and a text box for childhood memories.

At the bottom, there are fields for '氏名' (Name) and '年月日' (Date).

本心を探ることで現れるニーズ

認知症の方からも思いを引き出しやすい

家族も知らなかったエピソードが出てくる

**その方を知る聞き取り =
本当にやりたいことが見つかる**



2. 成長戦略 ライフマップ(一般的な聞き取り方法)

80歳・女性

●この方の問題点

認知症
歩行困難
オムツ使用

●この方に必要なサービス

「認知症進行予防の為に活動しましょう」
「歩けるようになりましょう」
「オムツを外せるようになりましょう」



「特にはないです」
「そうですね」

「これから何かしたいことはないですか？」
「楽しく過ごしたいですね？」
「トイレに行けるようになりたいですね？」



**介護に着目した聞き取り
＝困りごとの解決**

モチベーションは上がらない。
生活の質が向上しにくいのが現状

必要なことは・・・

「心を動かす」ことを見つけること



2. 成長戦略 ライフマップ SOS→WOW!

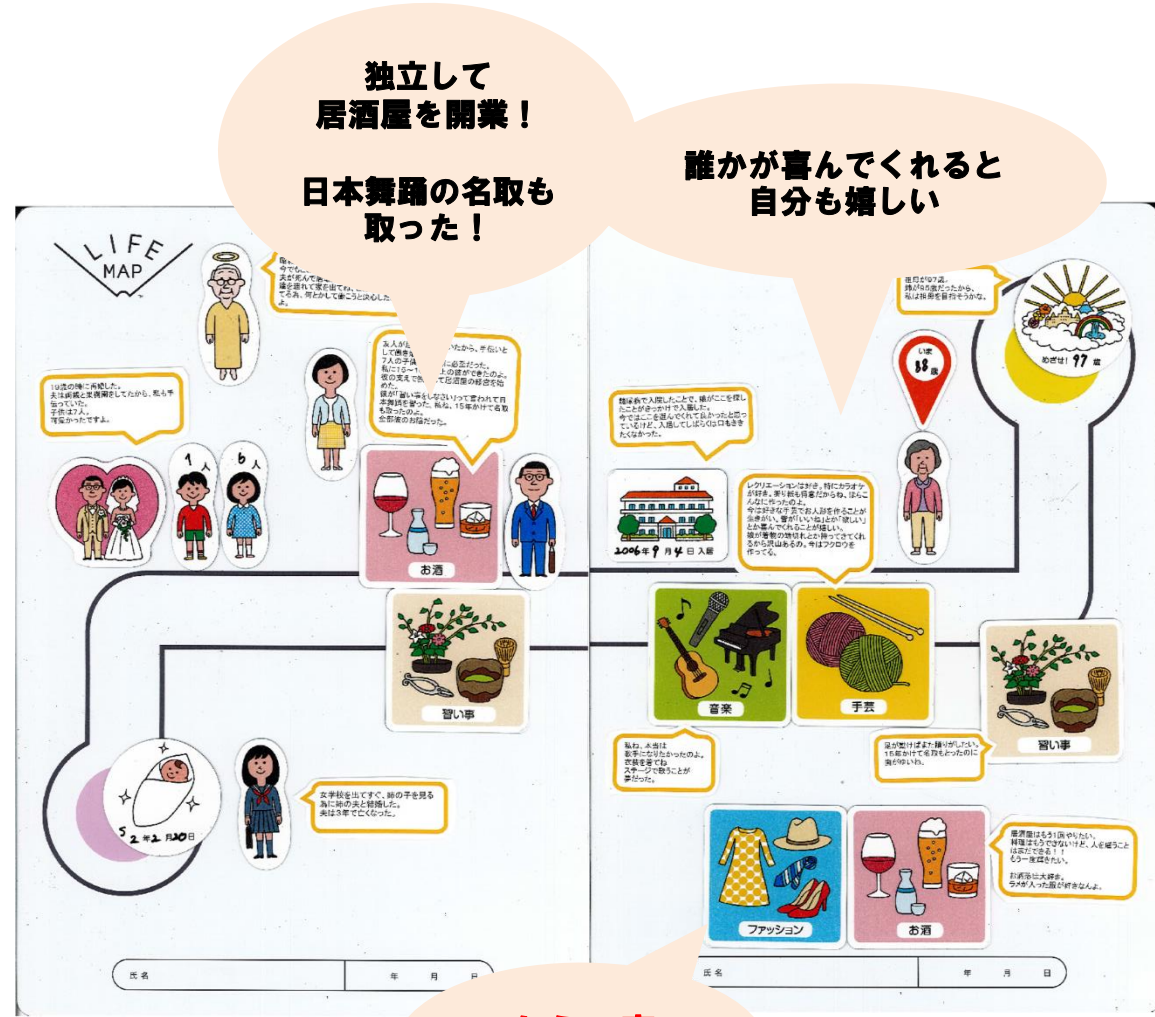
取り組み事例 U様



ライフマップ以前 (SOS)

ご本人は・・・
 交流は良好。カラオケ大好き。
 趣味のお人形を作って皆にプレゼントすることが楽しみ。
でも、他者に関心が集まると、うつになる。

スタッフは・・・
 あまり手がかからない。
 好きな事ができているので十分なサービス。
でも、うつにならないよう、持ち上げるのが大変・・・



2. 成長戦略 ライフマップ SOS→WOW!



気づき

若い頃の輝いていた思いを
今でも持っているのに、
輝ける場所がないから
諦めている？

今の自分の生活に合った
楽しみで満足しようと
している？



アクション

居酒屋は難しいが、
スナックをやってみよう！

すると・・・



WOW!





2. 成長戦略 ライフマップ SOS→WOW!

取り組み事例 T様



「美味しいラーメン屋の
ラーメンが食べたい。
普通のラーメン屋じゃダメよ。
北九州に2~3件ある
美味しいところ!」

ライフマップ以前 (SOS)

ご本人は・・・

要介護4。

自力で起き上がりも立ち上がりも困難。

トイレに行く意思がなくオムツ着用。

頑固で気性が荒く、生活意欲がない。

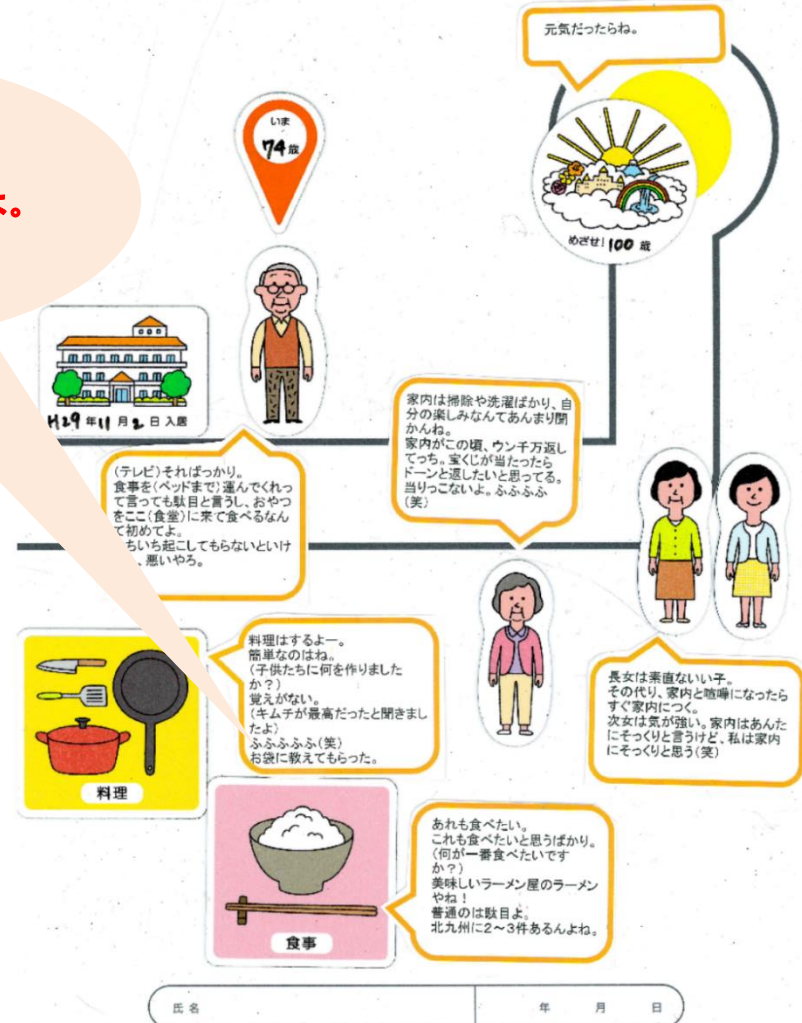
スタッフは・・・

怖くて声をかけにくい。

心肺機能低下を防ぐの為、起きて過ごして頂く

時間が必要だけど・・・

活動する意思がない・・・



2. 成長戦略 ライフマップ SOS→WOW!



気づき

動けない体になり自分でも
これからの生活をどうして
いけば良いのか分からず
諦めていた？

心の中を知ってもらう
きっかけがなかったから、
生活に楽しみを作るなんて
考えることもしなかった？



アクション

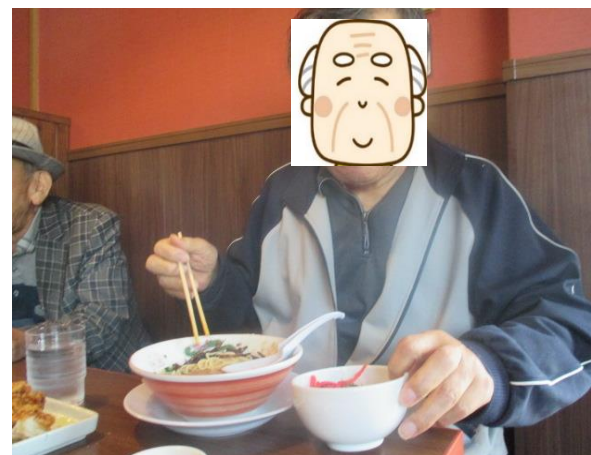
思い出のラーメン屋に行く
目標を持つと・・・

毎食後、自主的に足の運動
を行うようになった！

すると・・・

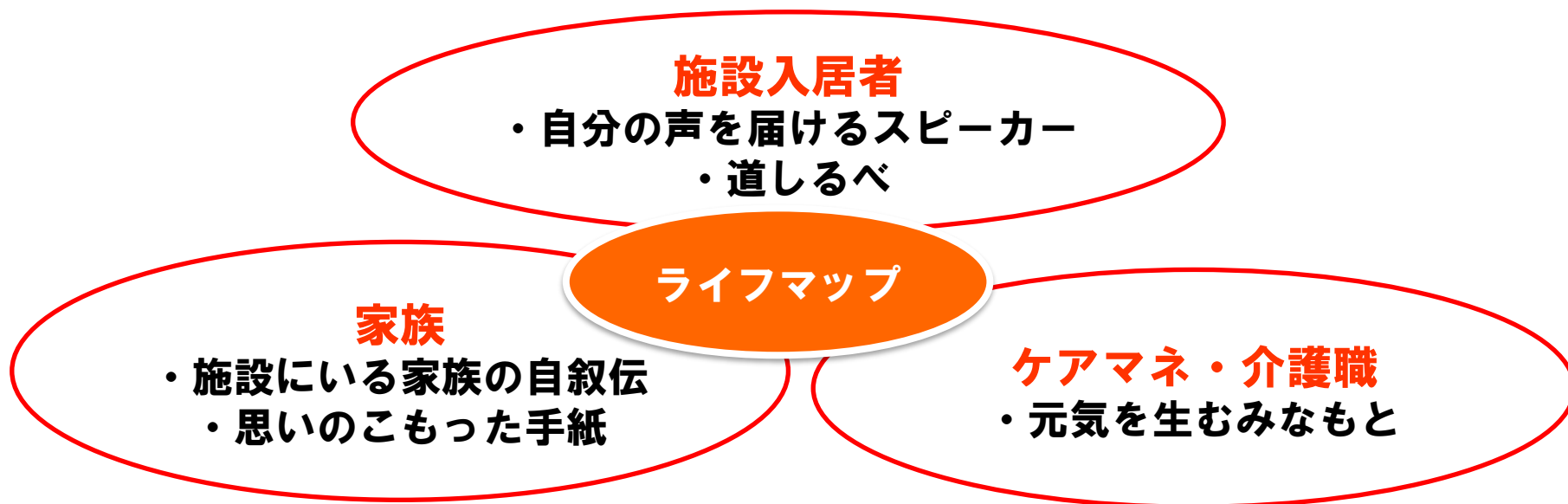


WOW!





ライフマップは、コミュニケーションが難しいひとの「思い」を誰でも可視化できるようにするツール



ライフマップは商品化しており、
このツールを全国に流通させることで、
“人間らしい” ケア、生きがいつくりを実現していく！

●●●▶ 2. 成長戦略 地域密着の推進 さわやか宗像館の事例

さわやか宗像館(福岡県宗像市)

ケアマネージャー

井元 雄基

2. 成長戦略 地域密着の推進 さわやか宗像館のご紹介♪

介護付きホーム

さわやか宗像館とは!?

- 定員: 60名(特定入所55床 ショートステイ5床)
- 住所: 〒811-4147 福岡県宗像市石丸1丁目13-2
- 施設区分: 宗像市に位置する介護付きホーム(2006年開所)

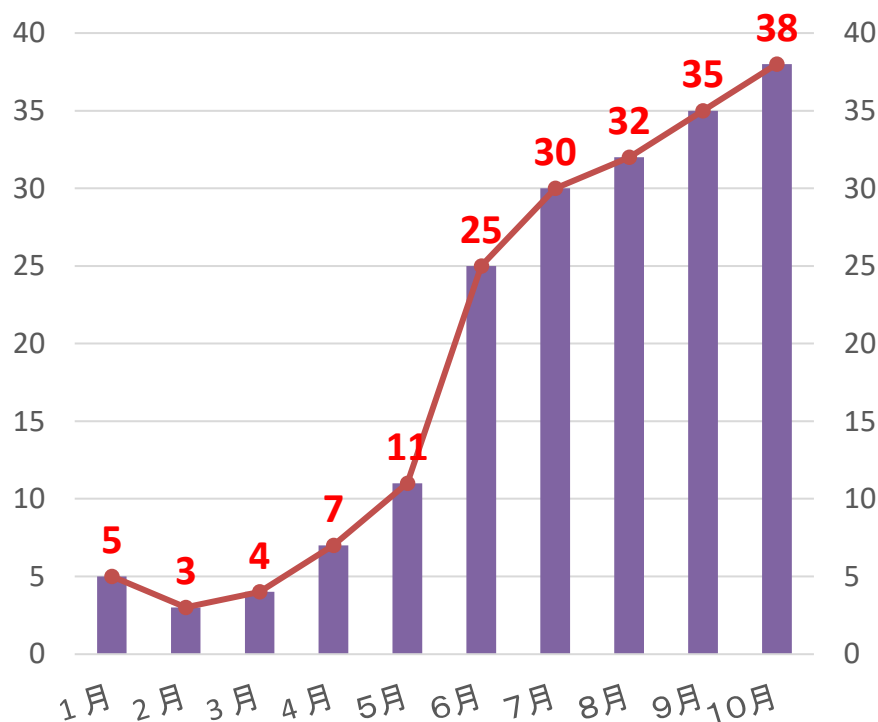
山と海に囲まれた宗像市同時の景観を生かしたアットホームな介護をセールスポイントとしており職員も30~40代を運営の軸とした若い施設です♪



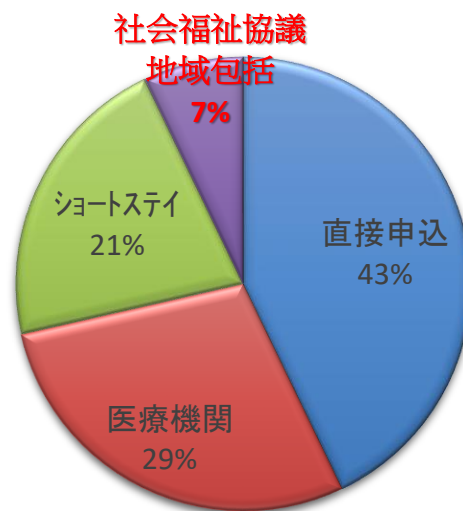
2. 成長戦略 地域密着の推進 入居待機者増加！その秘訣と詳細

5月を境に入居申し込みが徐々に増加し、10月時点で過去最高を達成。合わせて、その申し込みの性質についてもこれまで少なかった**社会福祉協議会や地域包括支援センターの紹介が約5倍に増加**している。

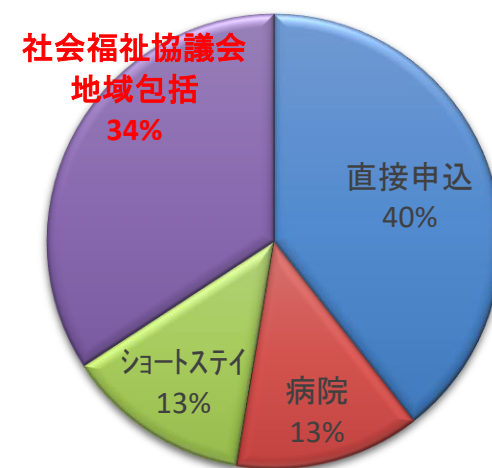
さわやか宗像館 入居待機者数 推移



さわやか宗像館 入居申し込み性質 比較



1月時点 性質



現在 入居性質

さわやかグリーン倶楽部発足！
～社長自ら種購入＆種まき！～

2. 成長戦略 地域密着の推進



●地域の方を招いての介護セミナー初回開催！

実際に両親の介護へ向き合った弊社職員が中心となり介護についての悩みを聞いたりアドバイスを行う場を設ける♪



●地域の専門家（社協職員や行政担当者）へ協力を！

交流を深めるイベントも用意しメンバー間の懇親も深めつつ、より踏み込んだ個別相談にも対応できる居場所づくりを♪

5月～さわやかグリーン倶楽部」活動開始

空地だった場所が地域交流の場所に変革



BEFORE



AFTER



「さわやかグリーン倶楽部」を発足！

施設敷地内にある庭園を利用し、施設入居者様の御家族、地域住民、ボランティア、行政、専門家などが集う居場所。

2. 成長戦略 地域密着の推進 これまでの営業手法と課題点

さわやか宗像館

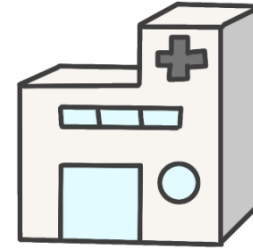


訪問営業！
電話営業！



広告・直接営業

地域貢献活動以前の営業手法「営業力先行型」！
営業対象は病院ソーシャルや併設するショートステイ利用中の居宅支援事業所ケアマネジャーが主となる。最もスタンダードな営業スタイルではあるものの、**属人的であり営業担当者の能力に左右されやすい**。一方通行で循環しない為、時間を要する上、事務的で当事者本人や家族のニーズを汲んでいるとは言い難い。



病院



居宅介護支援事業所



事務性



不回避性

地域住民

入居申し込み

2. 成長戦略 地域密着の推進 アウトリーチの考え方の重要性

出向く営業手法ではなく、
“口コミマーケティング”へ

さわやか宗像館



関係強化

病院
ショートステイ等
既存の
社会資源

相互協力

介護セミナー
(アウトリーチ)

相談

潜在顧客

相談

口コミ

社会福祉協議会
地域包括

地域住民

ニーズに基づく入居申し込み

●●●▶ 2. 成長戦略 地域密着の推進 その他の恩恵

【定量評価】

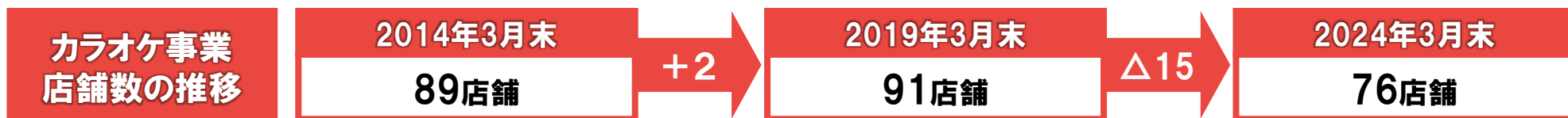
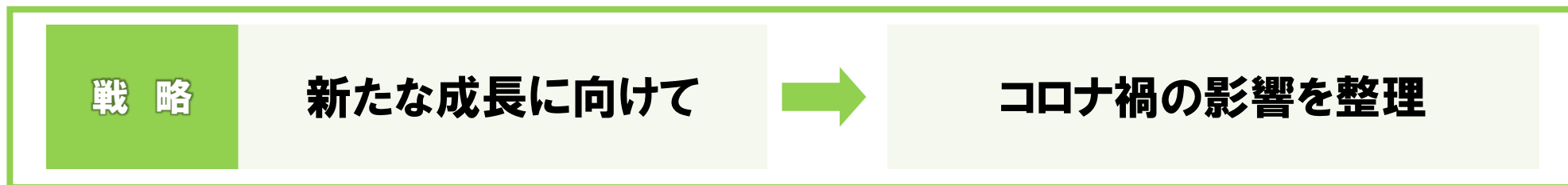
- ・紹介会社からの入居0件!
- ・宗像館を軸としたサービス選択が可能に!
- ・活動を通じて職員の入社へ繋がる!
- ・離職率が半減「退職理由」にも変化



【定性評価】

- ・数ある待機の中から、真に困っている方に手を差し伸べることが出来る
- ・営業にかける時間を施設のマネジメントへかけることができる

3. 成長戦略 カラオケ事業・飲食事業



2024年3月期の出店



ハイボールバー都町'95 (大分県大分市)

高品質のハイボールを提供する
“ハイボール専門店”をコンセプト
にした業態

今後の戦略ポイント

- ① 不採算店舗の閉店、統合等を行い合理化を進める
- ② 出店地域の見直し・新規出店の検討
- ③ 新業種・新業態の開発

4. 成長戦略 不動産事業

戦略

収益物件の取得・賃貸マンション等の建設



安定収益の確保

介護×不動産 介護施設を収益不動産として取得

2023年 3月取得	サービス付き高齢者向け住宅 (大阪府柏原市)	34床
2023年 3月取得	介護付きホーム (大阪府柏原市)	49床

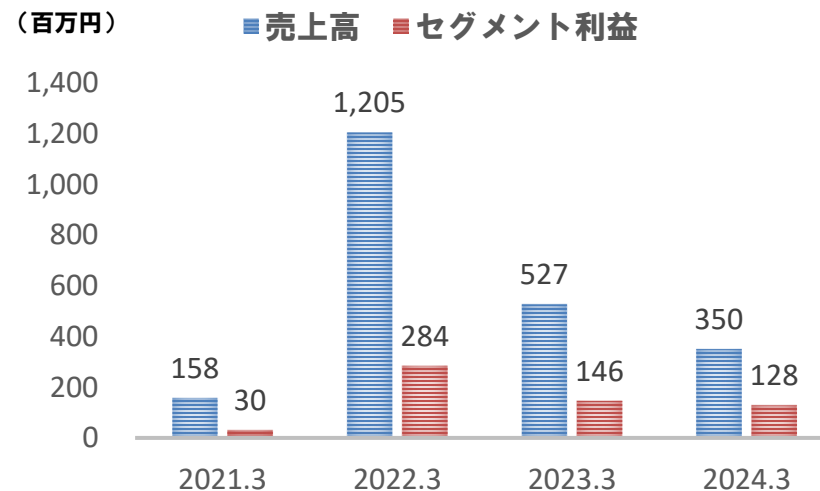
不動産 賃貸マンションの建設・所有

2023年 3月建設	賃貸マンション (福岡県北九州市小倉北区)	67戸
---------------	--------------------------	-----

不動産 賃貸マンションの取得

2024年 5月取得	賃貸マンション (福岡県福岡市東区)	2023年9月新築 24戸
2024年 5月取得	賃貸マンション (長崎県長崎市)	2024年1月新築 20戸

不動産事業業績推移



- 従来のやり方では、不動産売買の有無で年間の収益が変化するため、収益不動産を保有し家賃収入を得ることで、収益の安定化をはかる。
- 介護施設を収益不動産として保有することで、安定した家賃収入を見込むとともに、運営オペレーターとの関係性を構築し、事業者間でのシナジーを期待。介護人材の紹介・福祉用具の販売、レンタルなど。



③ 2025年3月期の予想及び株主還元

2025年3月期の連結業績予想

		前期(2024/3)		通期予想(2025/3)		前期比	
		金額	百分比(%)	金額	百分比(%)	増減額	率(%)
(単位:百万円)							
売上高		28,842	100.0	30,116	100.0	1,273	4.4
営業利益		589	2.0	1,134	3.8	544	92.5
経常利益		1,189	4.1	1,161	3.9	△ 28	△ 2.4
親会社株主に帰属する当期純利益		213	0.7	433	1.4	219	102.6
1株当たり純利益(円)		11.05	-	22.38	-	11.33	-
1株当たり配当金(円)		10	-	10	-	-	-
介護事業	売上高	22,830	100.0	24,125	100.0	1,294	5.7
	利益	1,585	6.9	1,881	7.8	295	18.6
カラオケ事業	売上高	4,940	100.0	4,997	100.0	57	1.2
	利益	△ 324	-	△ 56	-	267	-
飲食事業	売上高	658	100.0	698	100.0	40	6.1
	利益	18	2.8	42	6.1	24	131.8
不動産事業	売上高	350	100.0	238	100.0	△ 111	△ 31.9
	利益	128	36.7	80	33.9	△ 47	△ 37.1

予想の前提条件

介護事業

新規開設
介護付きホーム
1カ所1事業所、56床

117カ所5,893床

カラオケ事業

新規出店 0店舗
退店 1店舗
期末店舗数 75店舗

飲食事業

期末店舗数 10店舗

不動産事業

販売用不動産売却収入の差額
△96百万円
販売用不動産売却益の差額
△26百万円

■2025年3月期の配当予想

中間配当5円。期末配当5円。

■株主優待

2024年以降、毎年3月末日現在の株主名簿に記載または記録された9単元(900株)以上保有の株主様を対象に、下表の通り保有株式数に応じて株主優待ポイントを進呈。

保有株式数	進呈ポイント数	進呈時期
900株～999株	3,000ポイント	5月中旬
1,000株～1,499株	6,000ポイント	
1,500株～1,999株	12,000ポイント	
2,000株～2,999株	15,000ポイント	
3,000株以上	25,000ポイント	

株主優待ポイントの進呈

株主様限定の特設ウェブサイト「ウチヤマホールディングス・プレミアム優待倶楽部」において、当社が運営する飲食・カラオケ店にてご利用頂ける株主ご優待券、お米やブランド牛などのこだわりグルメ、スイーツや飲料類、銘酒、電化製品、選べる体験ギフトなど5,000種類以上の商品からお好みの商品をお選びいただけます。

ご清聴ありがとうございました





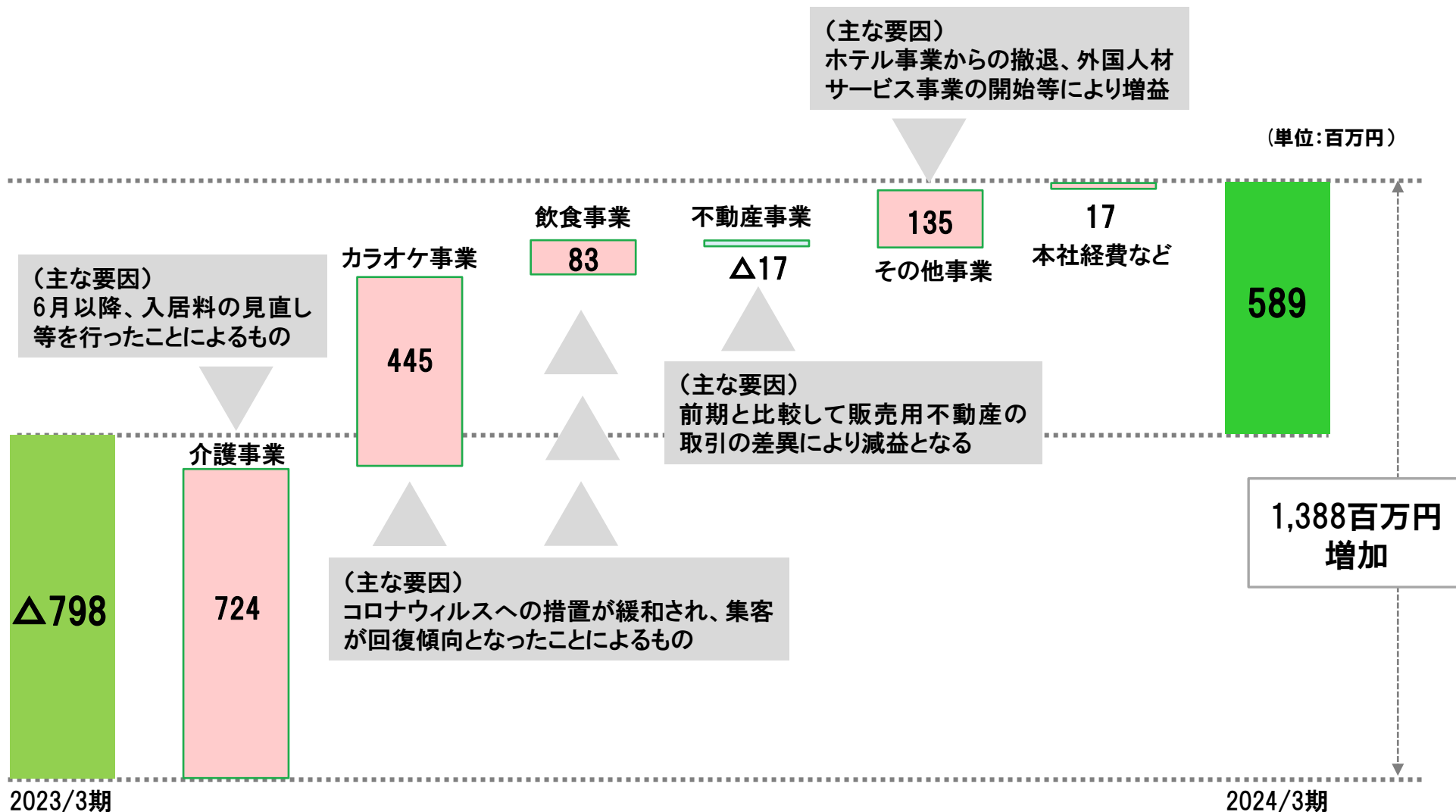
【参考資料】

1. 業績情報 ①要約損益計算書（連結）

（単位：百万円）

	2023/3 累計	構成比 (%)	2024/3 累計	構成比 (%)	増減率 (%)
売上高	26,911	100.0	28,842	100.0	7.2
売上原価	26,156	97.2	26,740	92.7	2.2
売上総利益	754	2.8	2,102	7.3	178.5
販売費及び一般管理費	1,553	5.8	1,513	5.2	△ 2.6
営業利益	△ 798	—	589	2.0	—
営業外収益	819	3.0	721	2.5	△ 12.0
営業外費用	159	0.6	120	0.4	△ 24.5
経常利益	△ 139	—	1,189	4.1	—
特別利益	290	1.1	192	0.7	△ 33.8
特別損失	268	0.0	561	1.9	108.7
税金等調整前当期純利益	△ 117	—	820	2.8	—
法人税等	282	1.1	606	2.1	114.4
親会社株主に帰属する 当期純利益	△ 400	—	213	0.7	—

1. 業績情報 ②営業利益 増減分析（連結）



1. 業績情報 ③要約貸借対照表（連結）

（単位：百万円）

資産の部

	2023/3	2024/3	増減額 (百万円)
流動資産	13,528	14,996	1,468
現金及び預金	9,446	10,758	1,312
棚卸資産	288	234	△ 53
固定資産	16,539	16,126	△ 413
有形固定資産	11,090	10,771	△ 318
建物及び構築物(純額)	7,432	7,288	△ 144
土地	3,390	3,234	△ 156
無形固定資産	36	33	△ 3
投資その他の資産	5,412	5,321	△ 91
資産合計	30,067	31,123	1,055

負債/純資産の部

	2023/3	2024/3	増減額 (百万円)
流動負債	8,336	9,263	927
短期借入金	2,877	2,855	△ 22
1年以内返済予定の 長期借入金	2,409	2,439	29
固定負債	9,469	9,492	23
長期借入金	8,159	8,191	31
負債合計	17,805	18,755	950
(有利子負債)	13,670	13,637	△ 33
純資産合計	12,262	12,380	118
(自己資本比率)	40.8 %	39.7 %	△ 1.1pt
(ネットD/Eレシオ)	0.37 倍	0.29 倍	△ 0.08pt
負債純資産合計	30,067	31,123	1,055

※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

1. 業績情報 ④要約キャッシュ・フロー計算書（連結）

（単位：百万円）

	2023/3 累計	2024/3 累計
営業活動によるキャッシュ・フロー	7	1,986
税金等調整前当期純利益	△ 117	820
減価償却費	673	645
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,591	△ 708
有形固定資産の取得による支出	△ 2,464	△ 862
投資有価証券の売却及び分配金による収入	-	100
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 20	△ 255
配当金の支払額	△ 193	△ 193
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△ 2,604	1,022
現金及び現金同等物の期首残高	11,659	9,054
現金及び現金同等物の期末残高	9,054	10,093

2. 事業別の状況 ①介護事業 サマリー

(単位:百万円)

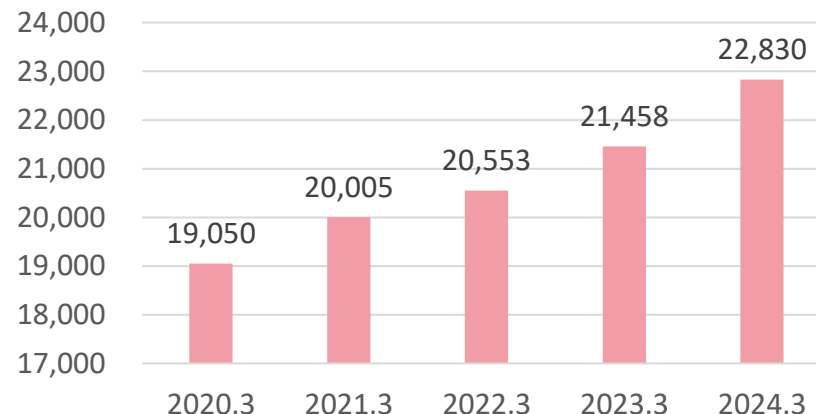
	2023/3	2024/3	前年 同期比	(参考)予想対比	
				増減金額	増減比
売上高	21,458	22,830	+6.4%	+44	+0.2%
セグメント利益	860	1,585	+84.2%	+184	+13.2%
セグメント利益率	4.0%	6.9%	+2.9pt	—	+0.8pt

	2023/3		2024/3	
	既存施設	全施設	既存施設	全施設
入居率	92.3%	89.6%	91.5%	90.4%
ベッド数	5,556床	5,749床	5,749床	5,837床

退去率	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3
退去者数 /総入居者数	2.4%	2.5%	2.8%	2.8%

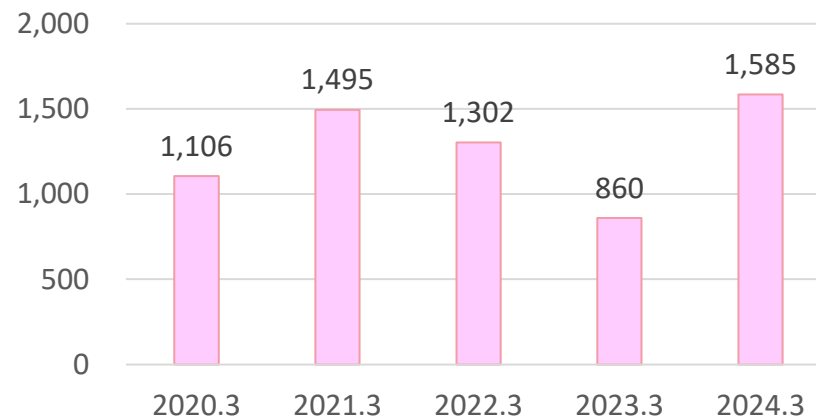
- 事業所の統合、合理化なども行い拠点は120ヶ所197事業所。
- 新型コロナウイルスの感染症分類が5類に引き下げられて以降積極的に活動を再開。売上高、セグメント利益ともにコロナ前を上回り、過去最高となる。

(百万円)



■ 売上高

(百万円)



■ セグメント利益

2. 事業別の状況 ②カラオケ事業 サマリー

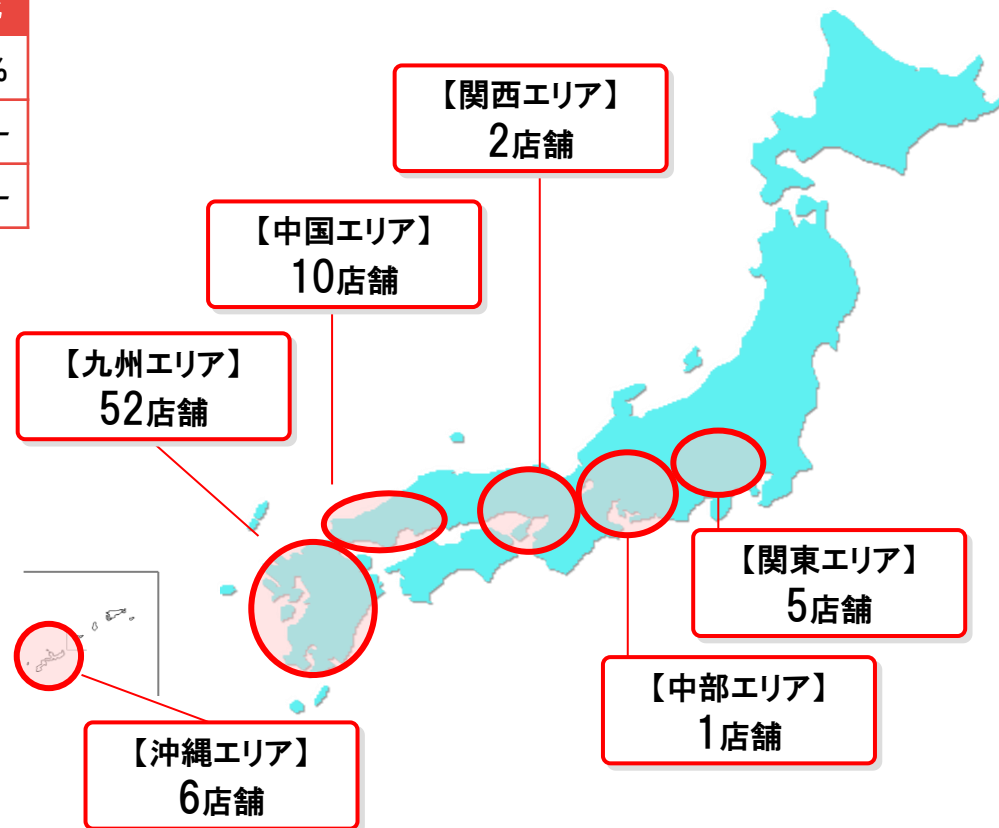
(単位:百万円)

	2023/3	2024/3	前年同期比	(参考)予想対比	
				増減金額	増減比
売上高	4,256	4,940	+16.1%	△24	△0.5%
セグメント利益	△769	△324	—	△64	—
セグメント利益率	—	—	—	—	—

カラオケ事業の展開状況 合計76店舗 (2024年3月末現在)

	2023/3		2024/3	
	既存店舗	全店舗	既存店舗	全店舗
客数	2,780千人	2,874千人	3,109千人	3,118千人
客単価	1,435円	1,430円	1,528円	1,528円

- 前期と比較して、客数は回復傾向、メニュー単価の改定により客単価も上昇。
- 店舗数は前期末より4店舗減少、76店舗。
- 引き続き家賃の減額交渉等経費の節減に努める。



2. 事業別の状況 ③飲食事業・不動産事業・その他 サマリー

飲食事業

(単位:百万円)

	2023/3	2024/3	前年同期比	(参考)予想対比	
				増減金額	増減比
売上高	499	658	+31.9%	△5	△0.8%
セグメント利益	△64	18	—	△16	△46.8%
セグメント利益率	—	2.8%	—	—	△2.4pt

- 店舗数は国内のみ10店舗。
- コロナウィルス感染症に起因する社会不安は緩和しており、集客は回復傾向となる。

不動産事業

(単位:百万円)

	2023/3	2024/3	前年同期比	(参考)予想対比	
				増減金額	増減比
売上高	527	350	△33.6	+4	+1.4%
セグメント利益	146	128	△12.1	+1	+1.5%
セグメント利益率	27.8%	36.7%	+9.0pt	—	+0.1pt

- 前期と比較して販売用不動産の取引の差異により減収減益となるが、前期収益不動産の建設及び取得により、賃料収入は増加。

その他

- ①日本国内企業における就労人材需要に対して、インドネシア人材の紹介を提案。
- ②①で合意を得たのち、インドネシアにてインドネシア人を対象に日本語教育を行う。
- ③履修後、特定技能外国人として国内に向かい入れを行う際、登録支援機関である㈱ウチヤマホールディングスが入国、就労、生活等の支援を行う。



(単位:百万円)

	2023/3	2024/3	前年同期比	(参考)予想対比	
				増減金額	増減比
売上高	170	63	△62.5	△4	△6.1%
セグメント利益	△97	38	—	0	—
セグメント利益率	—	59.6%	—	—	+2.7pt

- 2023年3月末をもってホテル事業より撤退。前期は主にホテル事業の業績。

3. 業界動向 ①介護報酬改定による影響

2024年度介護報酬改定

改訂率 +1.59%の内訳

処遇改善加算の見直し	+0.98%
その他の改定率	+0.61%
合計	+1.59%

このほか、改定率の外枠として、処遇改善加算の一本化による賃上げ効果や、光熱水費の基準費用額の増額による介護施設の増収効果として「+0.45%」が見込まれ、合計で『+2.04%』相当の改定になる。

【改定のポイント】

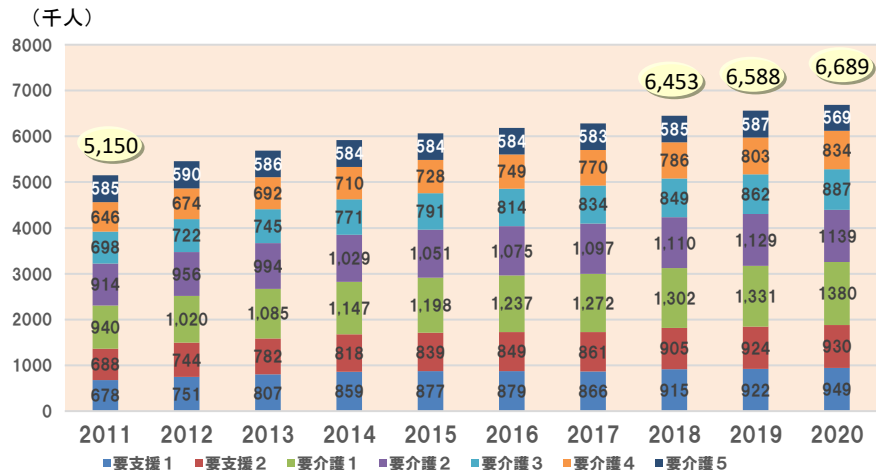
- 地域包括ケアシステムの深化・推進
- 自立支援・重度化防止に向けた対応
- 良質な介護サービスの効率的な提供に向けた働きやすい職場づくり
- 制度の安定性・持続可能性の確保

【取り組むべき課題】

- 地域の実情に応じた柔軟かつ効率的な取組
- 特定施設入居者生活介護における口腔衛生管理の強化
- 感染症や災害への対応力向上
- 高齢者虐待防止の推進
- 介護ロボットやICT等のテクノロジーの活用促進
- 認知症の対応力向上 など

3. 業界動向 ②介護市場の動向(1)

第1号被保険者(65歳以上)要介護度別認定者数推移



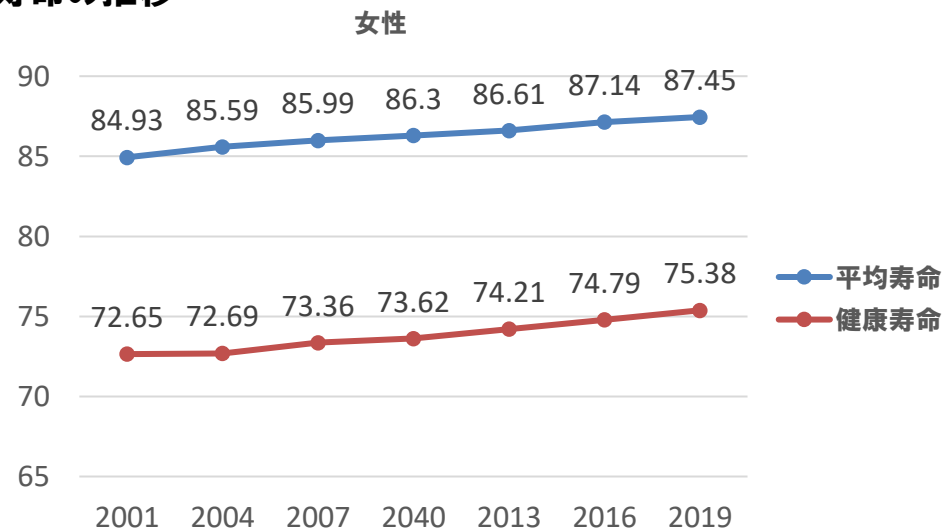
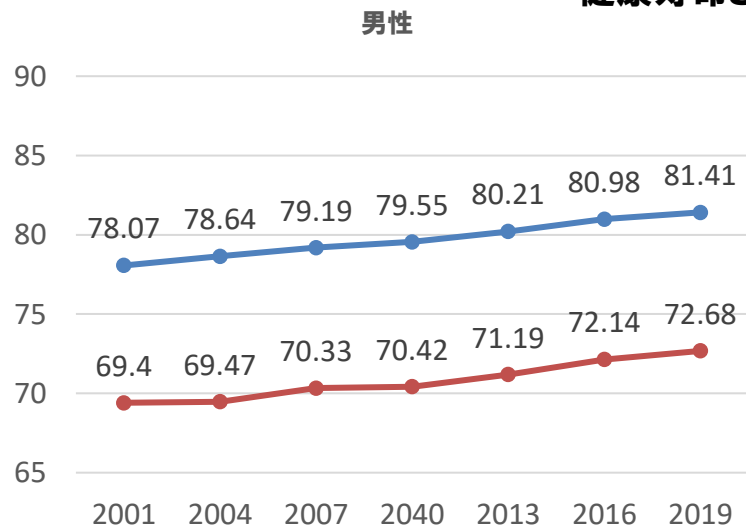
要介護等認定の状況

単位：千人、()内は%

65~74歳		75歳以上	
要支援	要介護	要支援	要介護
241 (1.4)	517 (3.0)	1,638 (8.9)	4,293 (23.4)

資料：厚生労働省「介護保険事業状況報告(年報)」(2020年度)より算出
 (注1) 経過的要介護の者を除く。
 (注2) ()内は、65~74歳、75歳以上それぞれの被保険者に占める割合

健康寿命と平均寿命の推移

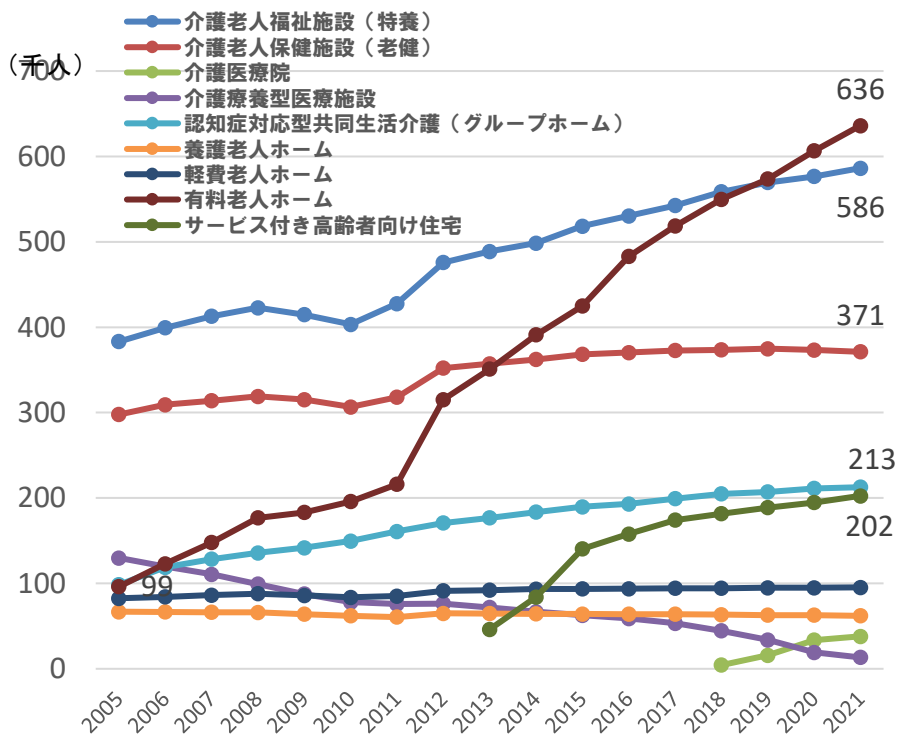


(出所) 内閣府「令和5年版高齢者白書(全体版)」より

3. 業界動向 ②介護市場の動向(2)

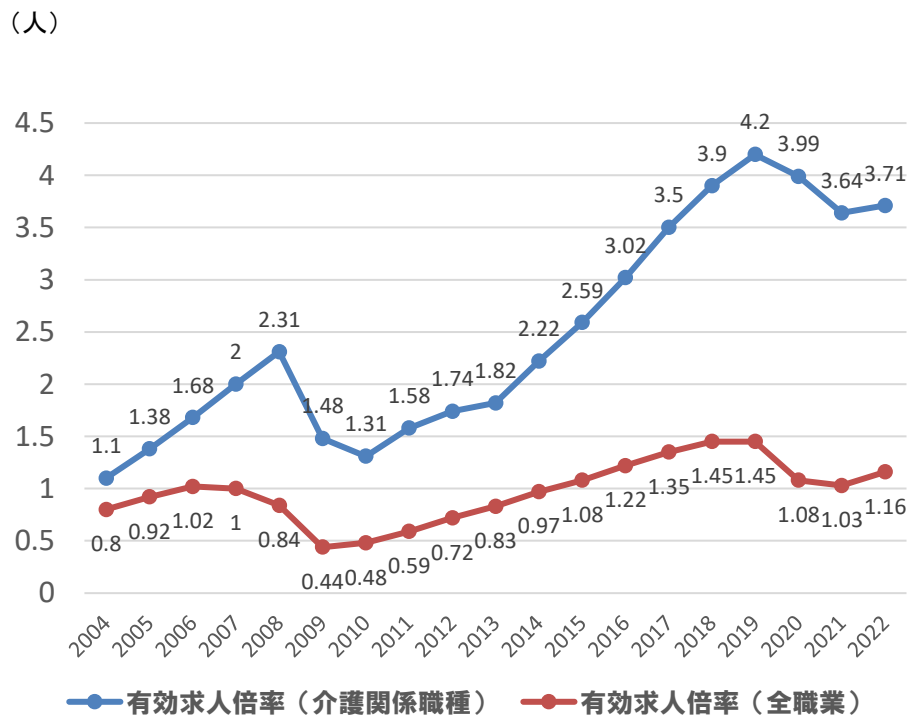
介護施設等の定員数は、増加傾向にある。
近年は特に有料老人ホームが急速に拡大

介護施設等の定員数(病床数)の推移



介護関係の職種の有効求人倍率を見ると、
全職業に比べ、高い水準が続いている。

有効求人倍率(介護関係職種)の推移



(出所) 内閣府「令和5年版高齢社会白書(全体版)」

3. 業界動向 ③介護市場の動向(3)

※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 ○介護老人保健施設 ○介護療養型医療施設 ○介護医療院 <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"> ○定期巡回・随時対応型訪問介護看護 ○夜間対応型訪問介護 ○地域密着型通所介護 ○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 ○複合型サービス(看護小規模多機能型居宅介護)
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 ○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>

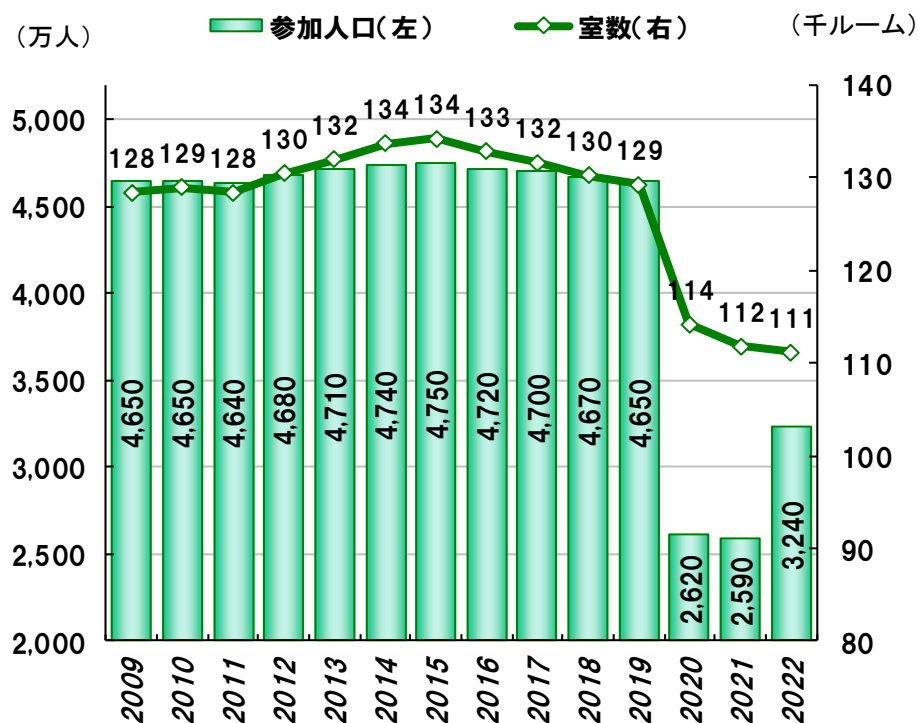
3. 業界動向 ③介護市場の動向(4)

	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)
住宅型有料老人ホーム (サービス付高齢者向け住宅)	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。	施設内の職員
		×(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	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。	

3. 業界動向 ④カラオケ・飲食市場の動向

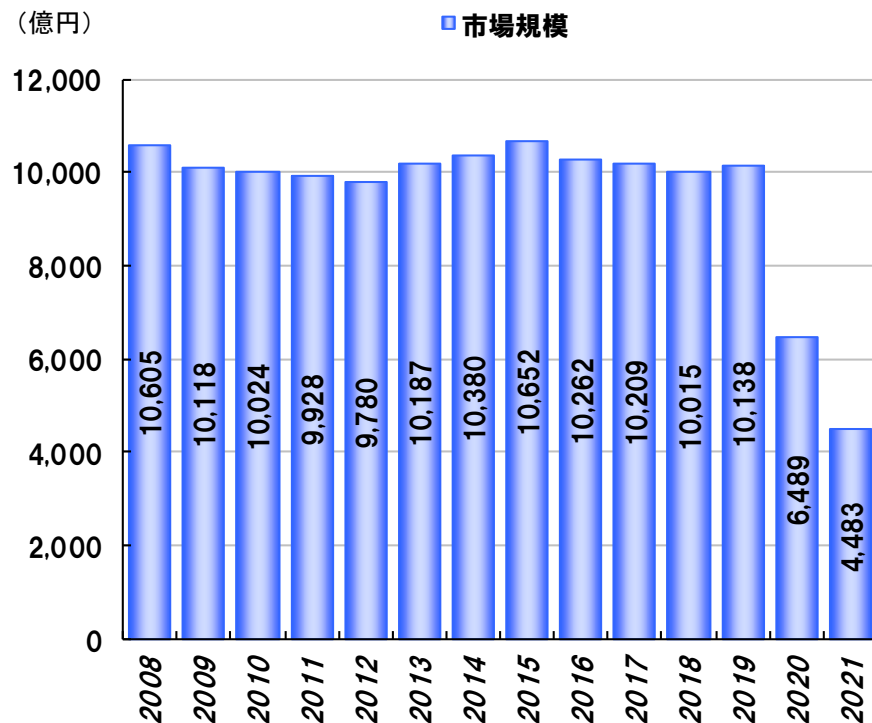
カラオケ市場・飲食市場ともに、コロナ禍の影響で2020年より大幅に規模が縮小
今後回復の見極めが必要

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2023」

居酒屋・ビヤホール等市場の推移



(出所) 一般社団法人 日本フードサービス協会
「令和3年外食産業市場規模推計について」