



2019年5月23日

各 位

会 社 名 株式会社ウチヤマホールディングス

代表者名 代表取締役社長 内山文治

(コード番号：6059、東証第一部)

問合せ先 専務取締役経営企画室長 山本武博

(TEL. 093-551-0002)

中期経営計画に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において『中期経営計画』（2020年3月期～2022年3月期の3ヵ年）を決定いたしましたのでお知らせいたします。

記

【ビジョン】

「慈愛の心」「尊厳を守る」「お客様第一主義」の基本理念に基づいた「理念と哲学の実践型経営」を推進することで、継続的な企業価値の向上と社会への貢献をはかります。

【全体戦略】

当中期経営計画期間では、前中期経営計画期間に引き続き「成長戦略」をテーマとしております。介護事業分野を成長のドライバと捉え、M&A や、新規事業の開発などを積極的に検討してまいります。既存事業の充実と合わせて、将来の企業の成長に向けての体制強化にチャレンジして行く所存です。また、「人材教育」「ガバナンス体制の強化」をさらに推進し、成長促進の基盤を築いてまいります。

【主要事業の戦略】

①介護事業

- (1) 特定施設を中心に年間5～10施設の新規開設を目指します。
- (2) 産学官連携を通じて、生きがづくり、口腔ケア、ITやロボット技術の活用などの各分野でQOL（生活の質）向上に繋がる取り組みをさらに推進し、それぞれの分野での成果の構築を行います。

②カラオケ事業・飲食事業

- (1) 既存店業績の伸長をめざします。
- (2) 店舗でのサービス、品質、クリンリネスの安定的提供を実現し、顧客満足度の向上をはかります。

【定量目標】

当中期経営計画の数値目標は、2022年3月期の連結売上高315億円、連結営業利益19億円としております。

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以 上

中期経営計画

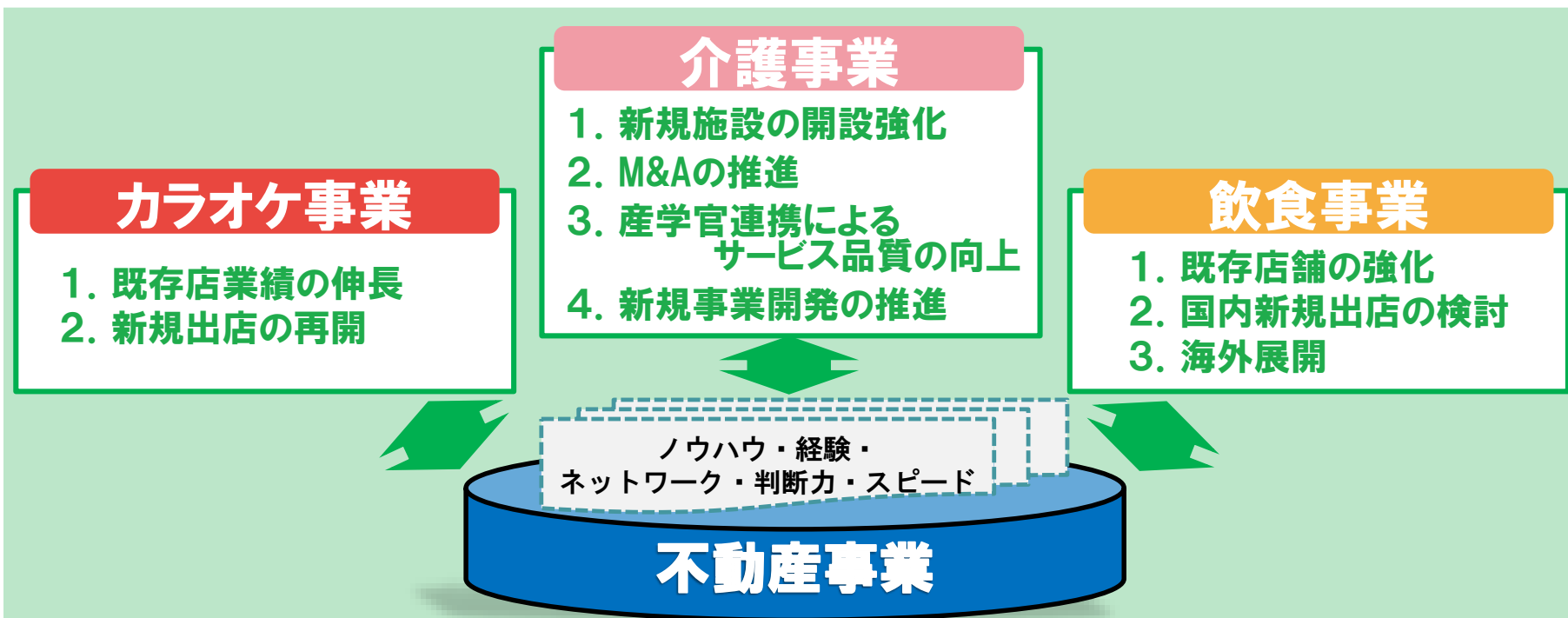
2019年4月～2022年3月

UCHIYAMA HOLDINGS Co., Ltd.
株式会社 **ウチヤマホールディングス**
(6059)

■ 経営理念と哲学、目指すべき方向

「慈愛の心」「尊厳を守る」「お客様第一主義」の基本理念に基づいた「理念と哲学の実践型経営」を推進することで、継続的な企業価値の向上と社会への貢献をはかる。

■主要事業のバランスを重視した成長戦略の推進

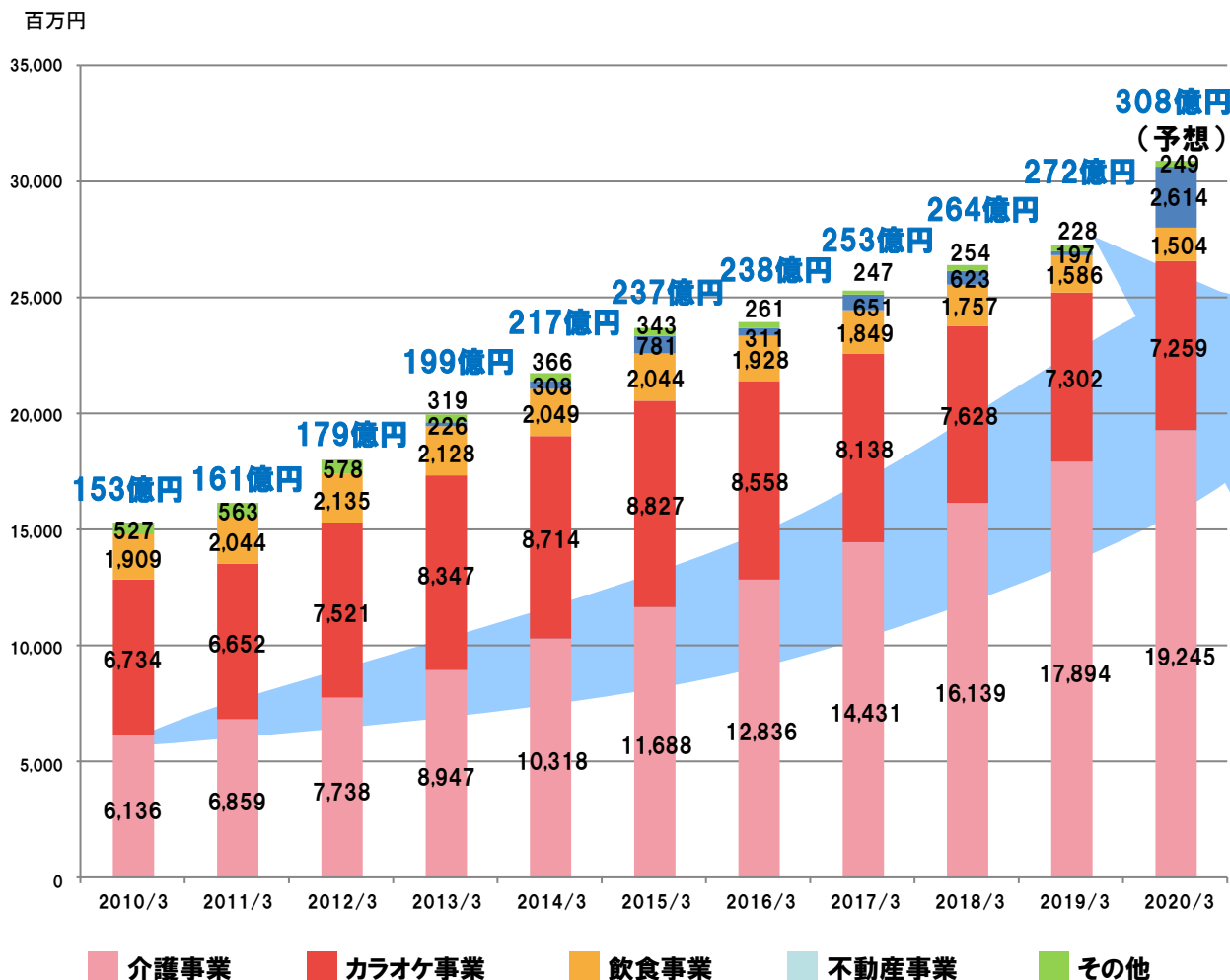


【3事業と不動産のシナジー】

- (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

ビジョン

長期ビジョン



長期ビジョン

【連結売上高】

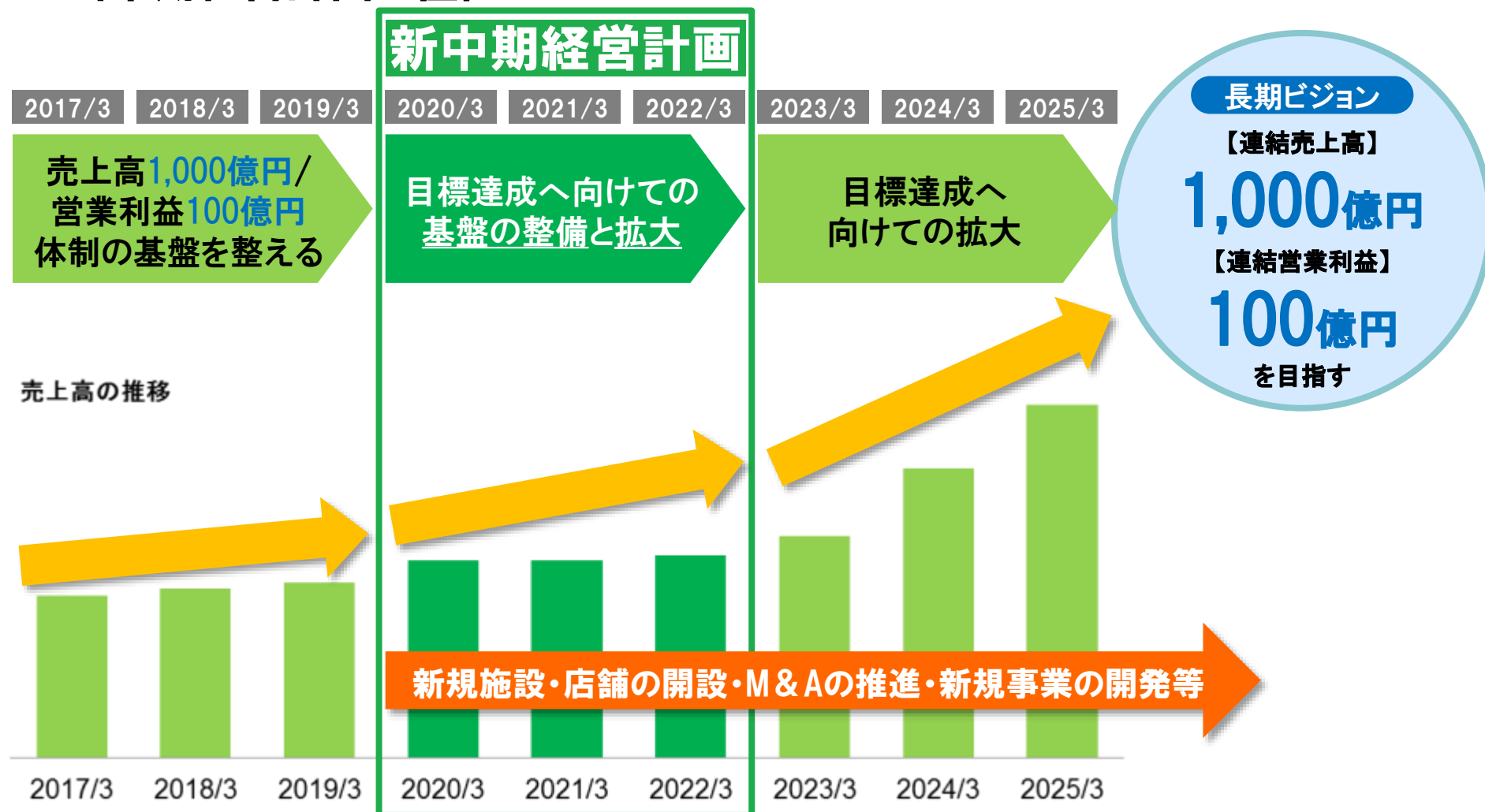
1,000億円

【連結営業利益】

100億円

を目指す

■ 当中期経営計画の位置づけ



2019年3月期振り返り

2019年3月期連結実績サマリー

	2018/3期		2019/3期		前期比 (%)
	金額	百分比 (%)	金額	百分比 (%)	
売上高 (百万円)	26,402	100	27,209	100	103.1
営業利益 (百万円)	1,191	4.5	1,025	3.8	86.1
経常利益 (百万円)	1,352	5.1	1,326	4.9	98.1
親会社株主に帰属する 当期純利益 (百万円)	808	3.1	1,102	4.1	136.4
1株当たり当期純利益 (円)	41.83	-	57.02	-	-
1株当たり配当金 (円)	10	-	10	-	-
ROE (%)	5.4	-	7.0	-	-
施設・店舗数					
介護施設 (カ所)	95	-	102	-	7
カラオケ店舗 (店舗)	92	-	91	-	△1
飲食店舗 (店舗)	23	-	19	-	△4

2019年3月期振り返り

■ 2019年3月期事業セグメント別実績

		2018/3期		2019/3期		前期比 (%)
		金額 (百万円)	百分比 (%)	金額 (百万円)	百分比 (%)	
介護事業	売上高	16,139	—	17,894	—	110.9
	セグメント利益又は損失(△)	1,176	7.3	1,238	6.9	105.3
カラオケ事業	売上高	7,628	—	7,302	—	95.7
	セグメント利益又は損失(△)	904	11.9	880	12.1	97.4
飲食事業	売上高	1,757	—	1,586	—	90.3
	セグメント利益又は損失(△)	13	0.8	51	3.3	374.7
不動産事業	売上高	623	—	197	—	31.7
	セグメント利益又は損失(△)	139	22.4	20	10.2	14.3
その他	売上高	254	—	228	—	89.9
	セグメント利益又は損失(△)	△32	—	△53	—	—

- 介護事業では、新規開設等により増収、また入居率の改善などにより増益
- カラオケ事業においては、主に店舗数の減少により減収減益
- 不動産事業において前期は販売用不動産の売却による売上高及び利益を計上しているが当期は大きな取引がなく大幅に減収減益

前中期経営計画の振り返り

成長戦略に基づく拡大の推進(前中期経営計画の達成状況)

	2017/3	2018/3	2019/3
新規開設	<p>介護事業では、特定施設等を計画通りに開設。放課後等デイサービスのさわやか愛の家を7カ所開設 拠点数は前期比+10カ所の<u>81拠点</u></p> <p>カラオケ事業では、新規出店1、退店2店舗 店舗数は前期比△1の<u>96店舗</u></p> <p>飲食事業では、新規出店2、退店4店舗 店舗数は前期比△2の<u>26店舗</u></p>	<p>介護事業では、特定施設を計画比+3の8カ所開設。さわやか愛の家も8カ所開設 拠点数は前期比+14カ所の<u>95拠点</u></p> <p>カラオケ事業では、新規出店0、退店4店舗 店舗数は前期比△4の<u>92店舗</u></p> <p>飲食事業では、新規出店1、退店4店舗 店舗数は前期比△3の<u>23店舗</u></p>	<p>介護事業では、特定施設を計画通りに5カ所開設。さわやか愛の家を3カ所開設 拠点数は前期比+7カ所の<u>102拠点</u></p> <p>カラオケ事業では、新規出店2、退店3店舗 店舗数は前期比△1の<u>91店舗</u></p> <p>飲食事業では、新規出店0、退店4店舗 店舗数は前期比△4の<u>19店舗</u></p>
新規事業	<p>介護事業 ・2016.9 訪問看護事業開始</p>	—	<p>介護事業 ・2018.7 インドネシアにて合弁会社設立、職業訓練校開校</p>
M&A	<p>介護事業 ・2016.5 岡山市にてグループホーム(18床)とデイサービスセンターを買収</p>	<p>介護事業 ・2017.10 千葉市緑区にてグループホーム(18床)を買収</p>	—

前中期経営(当初)計画の達成状況

2019/3 (単位:百万円)	当初計画	実績	達成率 (%)
連結売上高	29,178	27,209	93.3
連結営業利益	1,160	1,025	88.4

・介護事業は3年間の計画を上回る新規開設を行った一方で、カラオケ事業は出店目標15店舗を大幅に下回る結果となった。

2019/3 (単位:百万円)		当初計画	実績	達成率 (%)
介護事業	売上高	17,692	17,894	101.1
	セグメント利益	1,259	1,238	98.3
カラオケ事業	売上高	9,003	7,302	81.1
	セグメント利益	753	880	116.9
飲食事業	売上高	2,066	1,586	76.8
	セグメント利益	86	51	59.3

これからのテーマ

■ 今後取り組むべきテーマ

- 人財の育成により、これまで以上に高いレベルでの社会貢献を目指す
- 企業の成長を通じてステークホルダーの幸せを追求し、様々な課題にチャレンジをする

【成長戦略】

- ・介護事業を中心にM & A等の情報収集に努め、積極的に取り組む
- ・既存事業に親和性のある新規事業の開発に努める
- ・3つの事業の柱を中心に、よりハイレベルなサービス提供を実現し、差別化をはかる

【人財教育】

- ・社内教育システムを充実させ、より社会性の高い人財の育成をはかる
- ・成長をフォローする環境を整え、定着率向上をはかる

【ガバナンス体制の強化】

- ・経営に対するチェック機能の充実・意思決定の迅速化による経営効率の向上をはかる
- ・コンプライアンス委員会を中心として、更なるコンプライアンス管理体制の強化をはかる

成長戦略

■ 成長戦略の基本方針

【M&Aによる拡大】

- 介護事業では、競争激化・人材の確保の困難化等により経営不振に陥る介護施設が増加する傾向へ



- ・ 当社グループの運営・管理ノウハウによって改善が見込まれる施設をM&Aにより取得
- ・ 自社株の有効活用

【新規事業開発】

- 「幼青老の共生」のコンセプトに基づくもの、既存事業とのシナジーのある事業の開発を進めていく



- ・ 今後の柱の1つとなるような事業の研究と開発
- ・ M&Aの活用も検討

【既存事業の成長】

【新規開設・出店】

- 介護事業では、特定施設を中心に年間5～10施設の新規開設を目指す
- 東京都内において高級老人ホーム開設を検討
- カラオケ事業では、大都市圏を中心に新規出店候補地を選定

【既存施設・店舗の充実】

- 産学官連携を通じて、生きがいづくり、口腔ケア、ITやロボット技術の活用などの各分野でQOL（生活の質）向上に繋がる取り組みを更に推進
- 店舗でのサービス、品質、 cleanlinessの安定的提供を実現し、顧客満足度を高める

■ 成長戦略の基本方針

高成長分野への積極集中投資



【既存事業の再評価】

- 成長実績(速度)
- 今後の成長性

【外部環境の評価】

- 人口動態
- 経済環境
- AI・IOTの進展等

2020/3期～2022/3期中期経営計画

■ 定量目標

連 結	2019/3期 実績	2020/3期 計画	2022/3期 計画
売上高 (百万円)	27,209	30,873	31,572
営業利益 (百万円)	1,025	1,909	1,909
親会社株主に帰属する 当期純利益(百万円)	1,102	1,244 [※]	1,239 [※]
親会社株主に帰属する 当期純利益率(%)	4.1	4.0	3.9
総資産回転率	0.91	1.07	1回 以上
財務レバレッジ	1.90	1.47	2倍 程度
R O E (%)	7.0	7.0	5.0以上
配当の方針	安定配当 10円/年	安定配当 10円/年	安定配当 10円/年

※総資産回転率＝売上高/総資産、財務レバレッジ＝総資産/自己資本

増収の要因

・3年間で13カ所の高齢者介護施設の新規開設を計画

M&A

・情報収集に努め、柔軟に進める方針であり本計画には織り込まず

介護施設のセール&リースバック

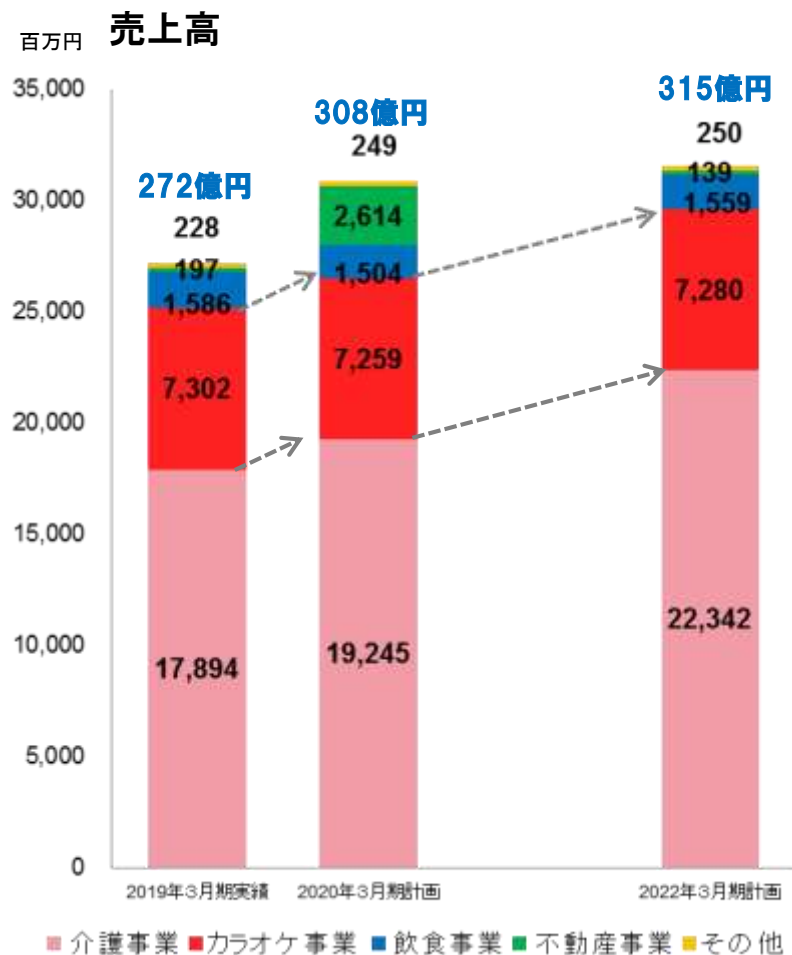
・市場動向等を見て柔軟に実施する方針で本計画には織り込まず

※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

2020/3期～2022/3期中期経営計画

■セグメント別の成長イメージ

(単位:百万円)



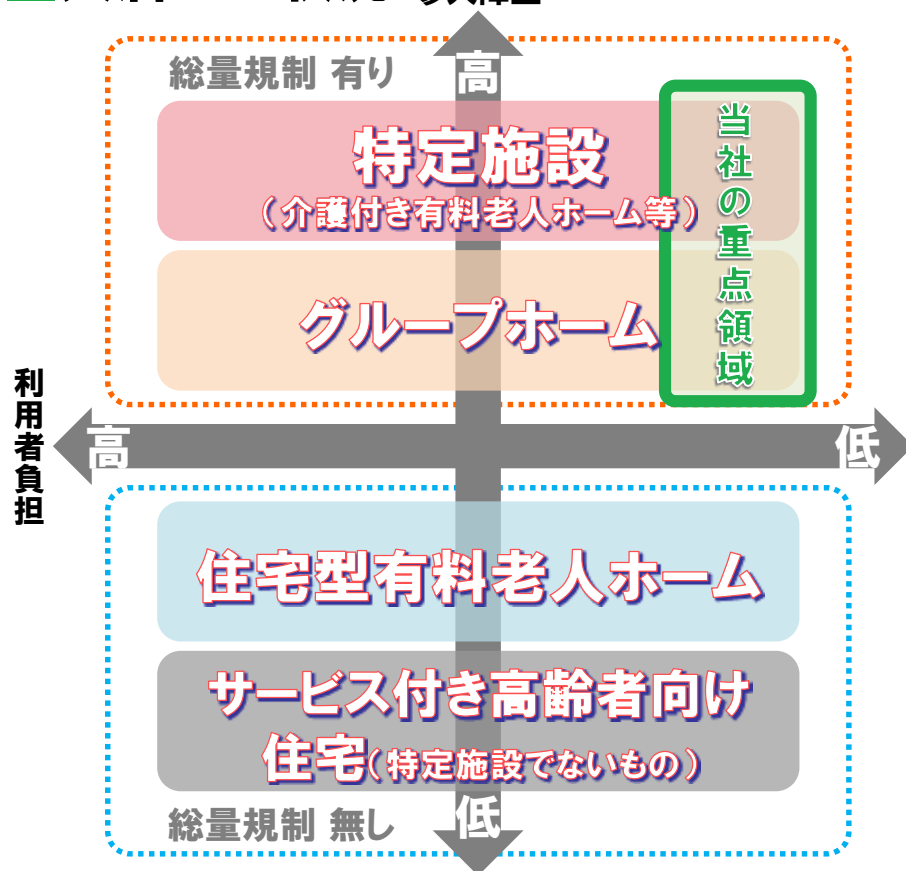
セグメント別		2019/3期実績	2020/3期計画	2022/3期計画
介護事業	売上高	17,894	19,245	22,342
	セグメント利益 又は損失(△)	1,238	1,637	2,304
カラオケ事業	売上高	7,302	7,259	7,280
	セグメント利益 又は損失(△)	880	874	707
飲食事業	売上高	1,586	1,504	1,559
	セグメント利益 又は損失(△)	51	91	95

介護事業は3年間で24.9%の成長

既存施設入居率90%以上・新規開設13施設

新規施設の開設強化、M&Aの推進、産学官連携による
サービス品質の向上、新規事業開発を進め事業の拡大をはかる

■ 入居型の状況 参入障壁



■ 今後の方向性

利用者メリット高く、収益性の高い全国
の特定施設を中心とした公募案件に応
募し、展開を強化(公募選定率は**72%**
程度)

オペレーションの効率化を進め、利用者
負担の低い低料金の施設を展開

都心を中心に高級老人ホームの開設も
検討

新たな介護サービスを研究・開発し、収
益性のある事業への発展を目指す(産
学官の連携)

介護事業

M & Aの方針

【介護ビジネスの特徴と事業環境】

- 介護ビジネスに対して、業界内外の多くの事業者が参入し、競争が激化するとともに、サービス面や体制面で事業者間格差が生まれてきている
- 通常5年ごとに介護保険法の改正及び3年ごとに介護報酬の改定が行われており、これに伴う対応が不可欠
- 介護サービスのほとんどにおいて、有資格者によるサービスが義務付けられており、介護市場の拡大に伴って有資格者に対する求人が増加し優秀な人材の確保が難しい状況が出てきている
- 介護施設立上げのための初期費用が、他の事業に比べて大きい
- 介護事業経営者の高齢化と事業承継者の不足

こうした状況から、経営不振に陥る介護施設が全国的に増加する傾向へ

【当社グループの基本方針】

施設が持つ潜在力を的確に見極め、当社グループの運営・管理ノウハウによって改善が見込まれる施設をM&Aにより取得

介護事業

■産学官の連携

	口腔ケア	生きがづくり	IT技術の活用
産	ウチヤマホールディングス		
学	(公大) 九州歯科大学	(国大) 九州大学	(国大) 九州工業大学
官	(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
	<p>【進捗と実績】</p> <ul style="list-style-type: none"> ●教育プログラム、認定資格制度を開発導入 ●社内資格「口腔ケア認定士」を新設 2019年3月末で754名の口腔ケア認定士、上位資格である8名の主任口腔ケア認定士を育成 ●誤嚥性肺炎発症率の低下 <p>【今後の目標】</p> <ul style="list-style-type: none"> ●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 ●寄付講座として「高齢者支援学講座」を開始 	<p>【進捗と実績】</p> <ul style="list-style-type: none"> ●共同研究によりライフマップを開発 ●ライフマップ導入施設にて、このツールを用いたサービス提供を開始 <p>※ライフマップとは入居者のこれまでの「思い」とこれからの「願い」を利用者様と対話型で可視化していくツール</p> <p>【今後の目標】</p> <ul style="list-style-type: none"> ●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 ●ライフマップを全国に流通させることで、“人間らしい”ケア、生きがづくりを実現していく！ 	<p>【進捗と実績】</p> <ul style="list-style-type: none"> ●介護スタッフの行動センシングによる行動認識実証実験を実施 ●実証実験の結果をもとに独自の介護記録アプリを開発 <p>【今後の目標】</p> <ul style="list-style-type: none"> ●記録のデータ化が可能な施設を全拠点に広げる。 ●介護記録&行動認識アプリの商用化を目指す。

介護事業

■産学官の連携・九州歯科大学

なぜ、介護施設で口腔ケアに取り組むのか？

日本人全体		要介護者	
第1位	がん	第1位	肺炎 (誤嚥性肺炎)
第2位	心疾患	第2位	感染症
第3位	脳血管疾患	第3位	心不全

要介護者の死因の第1位は誤嚥性肺炎
予防としての口腔ケアが不十分なのではないか？

- ・当社の介護職員は、口腔ケアを「**やっている**」「**できている**」という認識
- ・実際に施設をラウンドして課題を確認

分かったこと・改善すべき点

・介護職の口腔ケアに関する知識のなさ

口腔ケアの専門的な知識を学ぶ機会が少なく、磨いたつもりでも汚れが残っていることが認識できない

・介護職の口腔ケアに関する技術の未熟さ

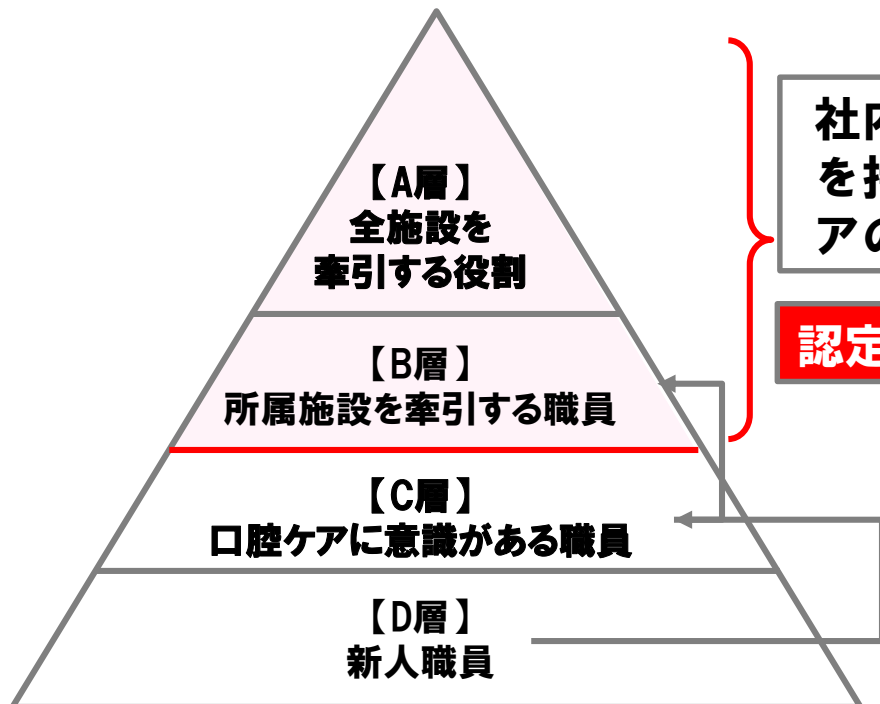
技術が未熟なため、口腔ケアに余計な時間がかかる

解決策:

社内認定制度(口腔ケア認定士)を新設し口腔ケアのプロ集団をつくる

■産学官の連携・九州歯科大学

社内認定制度(口腔ケア認定士)の導入



新人研修で基礎知識を学ぶ
→「介護基本技術テスト」で確認

社内認定資格
を持つ口腔ケ
アのプロ集団

認定試験

- 教育プログラム
 - 6つのテーマ
 - 基本知識
 - 歯ブラシの使い方
 - スポンジブラシの使い方
 - 歯間ブラシの使い方
 - フロスの使い方
 - 入れ歯の取り扱い
 - テキスト、動画を作成→配信
- 社内認定制度
(口腔ケア認定士)
 - 対象:C層(約2000名)
 - 狙い:施設内で手本となり、C層を指導できる人材を育成
 - 金銭的インセンティブ付与
 - 試験:実技を撮影→動画で審査
 - 職員のプライド向上
 - 職員の定着率向上

■産学官の連携・九州歯科大学

社内認定制度(口腔ケア認定士)の導入

【口腔ケア認定士の現状】

第8回試験までの口腔ケア認定士は
754名/合格率28.4%
平均合格者数94名

【主任口腔ケア認定士の現状】

2018年4月より上位資格の
「主任口腔ケア認定士」を新設
第1回研修の合格者は**8名**(14名受験)

さわやか口腔ケア認定士 試験結果

2019.3末

回	受験者数	合格者数	合格率(%)
1	15	10	66.7
2	268	51	19.0
3	470	95	20.2
4	477	118	24.7
5	396	96	24.2
6	395	173	43.8
7	296	104	35.1
8	337	107	31.8
合計	2,654	754	28.4
平均	332	94	

■産学官の連携・九州歯科大学

口腔ケア認定士制度導入後の改善状況

【誤嚥性肺炎での入院の減少について】

2016年時点の既存施設を対象として検証
 施設数:62施設 ベッド数:3,679床
 ※誤嚥性肺炎での年間累計入院数
 2016年 484人 - 2018年 433人
 = **51人**(減少)

【診療費削減について】

※誤嚥性肺炎の診療費平均 111万円/人
(国立国際医療研究センター病院:入院した際の医療費の概算例)

111万円 × 51人 = 5,661万円

年間**5,661万円**の診療費削減効果

肺炎・誤嚥性肺炎の入院人数

	2016年	2018年
施設数	62	62
ベッド数	3,679	3,679
年間 累計 肺炎入院人数	484	433
年間 1施設あたり 肺炎入院人数	7.81	6.98
平均 肺炎出現率(%)	1.10	0.98
入院減少人数	51 人/年	
医療費の設定	111 万円/人	
医療費の削減金額	5,661 万円/年	

■産学官の連携・九州歯科大学

今後の展望

デザイン思考を用いたものづくり

- 点眼液タイプの洗口液
- 食欲増進タブレット
- 口腔ケア学習よるVR動画(3D)



【今後の予定】

認定試験は年3回実施していく

平均合格者数94名 × 年3回 × 3年 = 予想846名

累計合格者754名 + 予想846名 = 3年後累計1,600名

介護事業

■産学官の連携・九州大学

ライフマップとは

ライフマップは、介護施設入居者様の「生活の質向上」をめざして、ウチヤマホールディングス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？

入居者様のこれまでの「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が**ライフマップ**です

それをもとに入居者様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可能となります

「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



■産学官の連携・九州大学

ライフマップとは

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



■産学官の連携・九州大学

取り組み事例 U様

ライフマップ以前

ご本人様

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。

しかし、他者に関心が集まると、ふさぎこみがちに。

スタッフ

ご自身でなんでもされるため、あまり手を取られることがない。好きな事ができているので十分なサービスが出来ている。

でも、ふさぎこまないように、気持ちを盛り上げる必要がある。



■産学官の連携・九州大学

ライフマップからの気づき

- 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！
施設内で月1回「スナックもいちど」を開店。
ママとして店を切り盛りしてもらおう。

すると・・・
表情や日常の活動に大きな変化が！



■産学官の連携・九州大学

今後の展望

ライフマップ対象施設	: 特定施設55施設(ベッド数3,814床)	
ライフマップ研修の実施済の施設	: 24施設(ベッド数1,852床)	
ライフマップ導入施設	: 3施設(ベッド数247床)	
ライフマップを利用された入居者様	: 136名(55.1%)	2019年3月末時点

【今後の予定】

導入研修は年12施設に実施していく

年12施設×3年 = 36施設→3年で全施設への研修を完了させる

※既導入施設のライフマップ実施率が55.1%なので、3年後には、
自社内で約**2,100**名の入居者様にライフマップを提供できる予定

【将来の展望】

ライフマップは商品化(39,800円税抜)しており、今後はこのツールを全国に流通させることで、“人間らしい”ケア、生きがいづくりを 実現していく！

■産学官の連携・九州工業大学

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×0.96時間×50%

= 9.6時間

記録業務の効率化による業務改善への期待

介護事業

■産学官の連携・九州工業大学

九州工業大学と共同で独自の介護記録アプリを開発

行動認識アプリに**介護記録機能**を追加



スマートフォン



タブレット

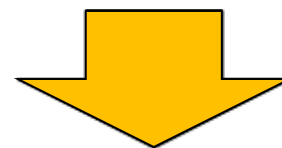
- ① 詳細を記録する他、「カメラ」で写真を記録
- ② 音声入力も可能
- ③ 複数の利用者様をまとめて登録できる

ケア記録 事業所名: さわやか海響館 2018年

居室: 202 氏名

日付	開始	ケアプラン	内容	記録者
2018/06/30	00:58		【夜間利用者対応】種別: 巡視, 対応内容: 利用者の様子, <特記事項> 居室にて目撃される	大塚 清貴
2018/06/30	01:07		【排泄】排泄方法トイレ, 排泄介助: 一部介助, 種別: 排泄,	大塚 清貴

スマホ上で記録を入力し、ケア記録などの帳票はタブレットやPCで確認



各フロアのタブレットにて職員間で帳票が共有できる

■産学官の連携・九州工業大学

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

○前年度の結果から推察すると、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

介護事業

■産学官の連携・九州工業大学

今後の展望

九州工業大学との産学官連携により介護業界を革新

- ①施設全体の業務効率化
- ②各入居者様のQOLの向上
- ③職員の質向上によるサービスの質向上

【今後の予定】

記録のデータ化の導入対象施設:69施設(4,046床)
1年間で9施設へ導入(1施設完全運用まで4ヶ月を予定)
※1ヶ月目→設置期間 2~4ヶ月目→運用・調整期間
3年後は**27**施設導入完了

【将来の展望】

介護記録 & 行動認識アプリの商用化を目指す

介護事業

■新規事業・職業訓練校の設立

2017年11月「外国人技能実習制度」改正

対象職種に介護職種等も加わり、より幅広い職種の技能実習生の受入が可能に



●当社グループの取組み

インドネシアにて現地の情報を豊富に有するPT.FUJINDO SERVIS INDONESIAと合併会社を設立し、日本企業へ優秀な人材を送り出す職業訓練校を2018年7月設立

●これまでの実績と予定(2019年5月時点)

2018年	10月	東京都	ホテル業	ベッドメイキングの職種に37名派遣
2019年	5月	茨城県・大阪府	クリーニング業	8名派遣
2019年	5月	北海道	農業	インターンシップ生26名に対する現地での日本語教育の提供
2019年	10月	福岡県	介護(当社)	インターンシップ生9名に対する現地での日本語教育の提供
2019年	10月	千葉県・埼玉県	介護(当社)	20名派遣予定

【今後の展開】

インドネシアでの新規開校を進め、派遣可能な実習生の数を増やしていく

カラオケ事業

■QSCAの再強化

安定成長を目指し、QSCAの強化による顧客満足度の向上・
会員増強とキャンペーンの充実によるリピート獲得

Quality	食は聖職「安全でまごころのこもった商品」の提供
Service	5つのり「気配り・目配り・心配り・言葉配り・思いやり」の実践
Cleanliness	5S「整理・整頓・清掃・清潔・躰」の実践
Atmosphere	非日常の演出と家庭のような居心地の良さの提供

コロツケ倶楽部アプリ



ファミリー向けサービスの強化



「コロツケ倶楽部アプリ」とは!?

- ◎コロツケ倶楽部店舗のみで使用できる専用のアプリ!
- ◎クーポンや、新着情報・店舗情報をいち早くゲットできる!
- ◎メンバーズカードとして使える会員証機能を搭載!

カラオケ事業

■ 利用環境の改善

全店でQRコード決済が可能に

LINE Pay

PayPay

支 支付宝
ALIPAY

✓ 微信支付
WeChat Pay

全店、全ルームでフリーWi-Fi



プロジェクタールームの設置



コロケ倶楽部では、LIVEDAMSTUDIUMの部屋へプロジェクターを導入!
90インチサイズの大画面プロジェクターと、TVモニターの2つの画面で
LIVEDAMSTUDIUMのデュアルモニター対応曲が楽しめる!
デュアルモニター対応曲では、二つの別々のカラオケ画面での演奏が可能

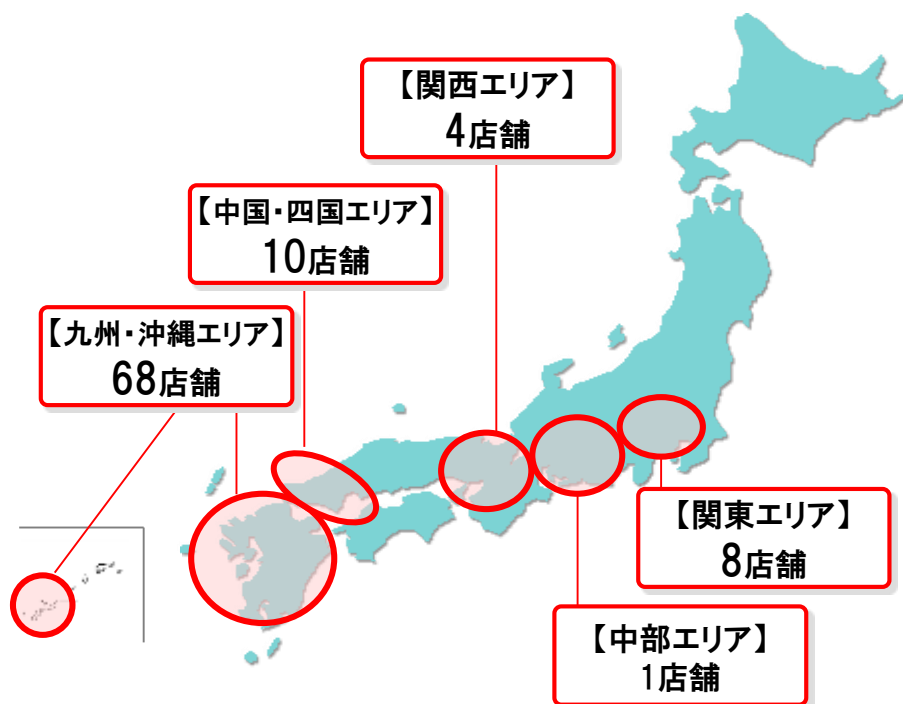
- ・利用しやすさの提供
- ・オペレーションの改善と省力化

カラオケ事業

■ 店舗展開の方針

- ・新規出店・既存店リニューアル・不採算店のスクラップをバランスよく実施、安定的成長を目指す

カラオケ店舗の展開状況（2019年3月末現在）



新規出店の方針

ドミナント化による地域一番戦略



厳選した立地での出店

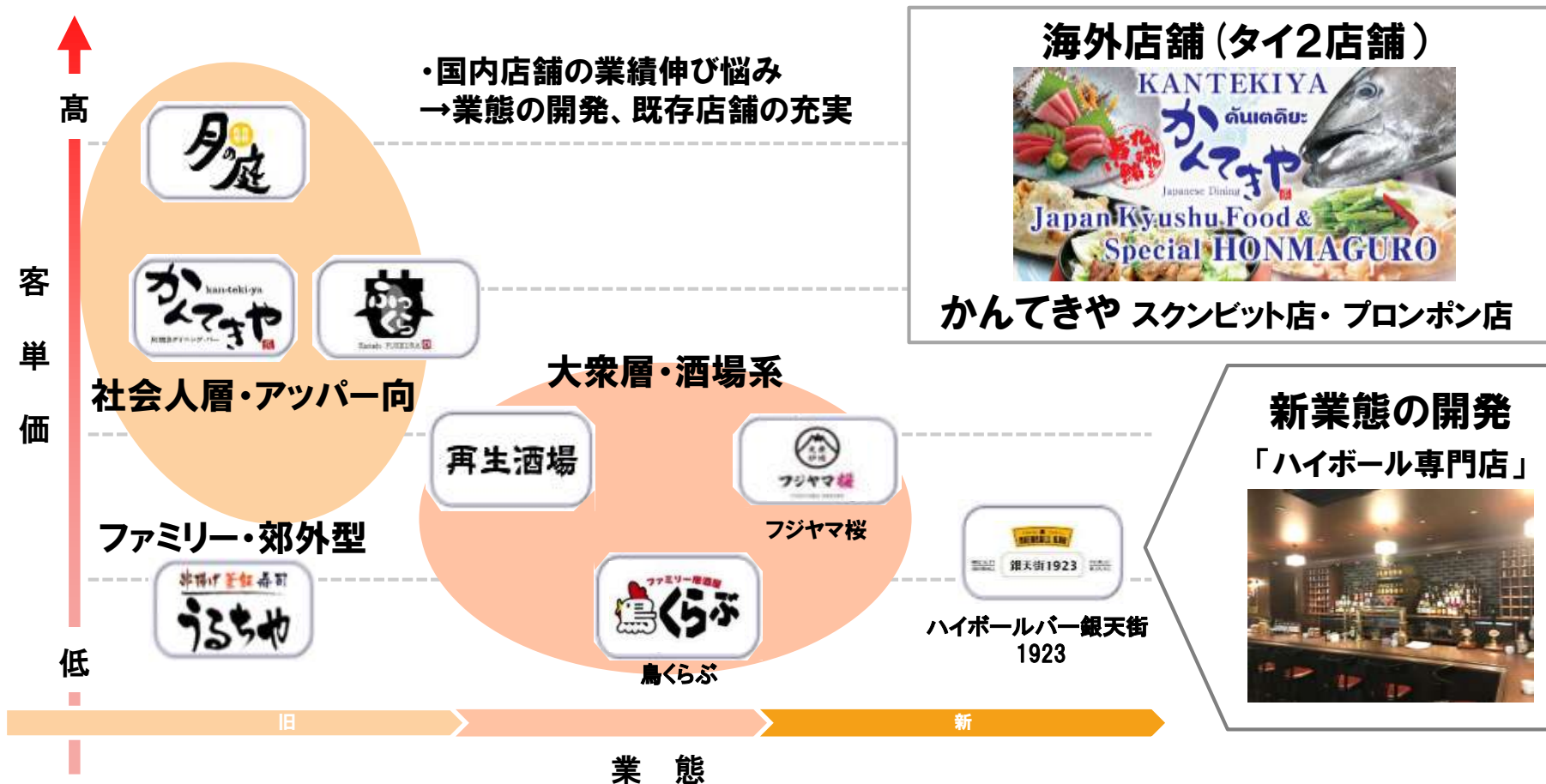
【今後の戦略】

- ① 既存店業績の伸長
- ② 新規出店の再開
- ③ 消費税増税の対策

飲食事業

■現状の認識

QSCAの向上・新業態の開発・海外の展開



■強化ポイント別の対策

【取組み①既存店舗の強化】

味・品質・コスト管理・手づくり商品

- ・ドミナント展開による人員・仕入両面での合理化
- ・業態変更・リニューアルによる収益性の改善と向上

【取組み②国内新規出店の検討】

国内での需要をリサーチし、新業態を開発

- ・新業態の開発による出店
- ・既存店とドミナントを形成し合理的な出店

【取組み③海外展開】

「飲食事業」における海外事業拡大の可能性を模索する

- ・当面は、「アジア諸国」に絞った海外展開を検討
- ・健康的で味が良いと評価される和食・日本食の店舗が中心

本書面は、当社の経営戦略を一般的に説明するための文書であり、本書面における将来の予測・計画に関する記載は、当社が現時点において、入手可能な情報に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。従いまして、諸要因により記載内容と異なる結果となることを認識された上でご利用ください。

株式会社 **ウチヤマホールディングス**

<http://www.uchiyama-gr.jp/>