



2015年4月2日

北海道磯谷郡蘭越町二五八番地五
蘭越町町長
宮谷内 留雄様



東京都品川区東五反田 1-11-15

電波ビル 6階

UTホールディングス株式会社

代表取締役社長兼 CEO 若山 陽

拝啓

春陽の候、皆様におかれましては益々ご健勝のこととお慶び申し上げます。

さて、蘭越町様のホームページによると、4月30日を期限として「チセヌプリスキー場」譲渡希望者を公募中と理解しております。つきましては、別紙「チセヌプリ・パウダーフィールド構想と町づくりへの貢献」に示した内容で、「チセヌプリスキー場」譲渡希望者として公募させていただくことを申し込みいたします。

当社グループの強みを生かして、チセヌプリスキー場を運営し、蘭越町様の町づくりに貢献させていただく所存でございます。なにとぞ譲渡先としてご検討していただくようお願い申し上げます。

敬具



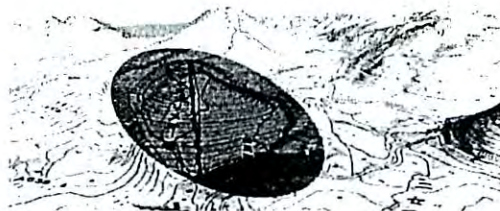
蘭越町御中



チセヌプリ・パウダーフィールド構想 と町づくりへの貢献

2015年4月2日

UTホールディングス株式会社
代表取締役社長兼CEO
若山 陽一



目次

1. チセヌプリ・パウダーフィールド構想と町づくりへの貢献

2. 事業計画・収益プラン

3. UTグループの概要と本プロジェクトへの貢献

1. チセヌプリ・パウダーフィールド構想と町づくりへの貢献

1.0 コンセプトの骨子

チセヌプリ・パウダーフフィールド構想

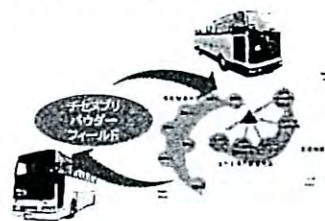
1. 世界最高水準の、パウダースノーと安全対策

2. ニセコ地区との一体化運営

3. グリーンシーズン集客による基盤強化

4. アクティビティ強化策

5. 蘭越町の町づくりへの貢献



「チセヌプリ」の大自然を世界的発信

1.1.1 世界最高水準の、パウダースノーと安全対策

チセヌプリ・パウダーフィールド

ニセコルール & 日本雪崩ネットワークの基準による万全の安全対策



自然負荷の少ないスキー形態にフォーカス→大自然パウダー満喫

Tバー・ロープリフトゾーン

誰もが楽しめるパウダーフィールド



キャット・バックカントリーゾーン

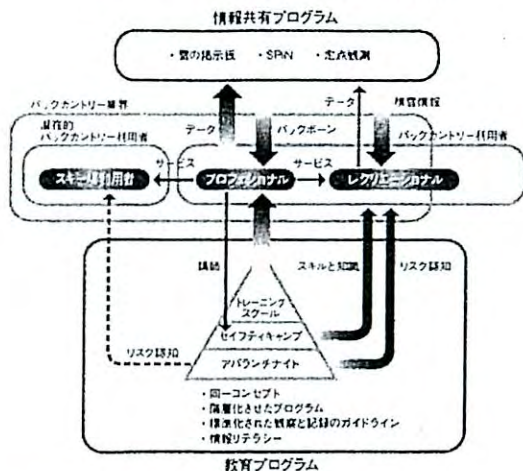
豪快なパウダーフィールド



1.1.2 日本雪崩ネットワークの基準の安全対策

日本雪崩ネットワークの安全対策 (非営利団体)

「教育」「情報共有」「リソース」「調査」
の四つの体系で安全対策



日本雪崩ネットワーク・コンセプト・ダイアグラム

(出所) <http://nadare.jp/what/>

カナダ雪崩協会の支援で設立
国際基準準拠

教育

- ◆ 子供たちへの雪の教育
- ◆ 野外救急法カリキュラム履修
- ◆ 雪崩業務従事者レベル1講習
- ◆ スノーボード&スキースクールの拡充

情報共有

- ◆ 雪の掲示板による利用者への情報提供
- ◆ 吹雪量計、定点観測

リソース

- ◆ 常駐ガイド: 野外救急法履修、日本雪崩ネットワーク雪崩業務従事者レベル1義務付け
- ◆ 高性能スノーモービル導入

調査

- ◆ チセヌプリ付近の雪崩発生地点、原因等の分析

ニセコルールとあわせて世界最高水準の安全対策

ご参考資料：雪崩業務従事者レベル1講習

目的

- ◆ 雪崩安全対策を必要とする業務に携わる個人へ国際水準の専門的な技術訓練を提供すること

対象

- ◆ 山岳ガイドやスキーパトロールそれを目指す方、フィールドにて雪崩対策の業務に関わる方など

内容

- ◆ 気象・積雪・雪崩のデータ採取と記録の付け方
- ◆ 採取したデータによる雪崩ハザード評価の仕方
- ◆ 雪崩地形での安全な移動と生還方法



ご参考資料：野外救急法のカリキュラム例

目的

- ◆ 野外環境下において、傷病者の命にかかわる傷病を的確に見つけ出し、最善の処置は何なのかを判断

対象

- ◆ ガイド、アウトドア愛好家など野外活動に関わっている方
- ◆ 町から離れた場所で仕事をする林業や研究員の方
- ◆ 教育・被災地ボランティアに参加する方



内容

- ◆ 野外・災害救急の概念、感染症予防と環境のコントロール、患者の評価システム、循環器・呼吸器・神経系のシステムの理解とその傷病・処置、成人のCPR、一次救命処置、傷病の評価シナリオ練習
- ◆ 異なる環境下での低・高体温障害、水難事故、雷による事故、傷と火傷の処置、アレルギーとアナフィラキシー患者の理解とその傷病処置、環境に合わせた患者の体位の整復、野外での病気の理解と処置、傷病の評価シナリオ練習、最終テスト



1.2 ニセコ地区との一体化運営

シャトルバスを投入しニセコ地区と一体化

チセヌプリパウダーフフィールド

滞在促進地区

交流地区

主たる滞在促進地区

ニセコ市市域

ニセコバス株式会社様と連携し現状の交通体系をさらに強化

「チセヌプリ」の大自然でニセコの魅力向上

1.3 グリーンシーズン集客による基盤強化

自然と既存施設(日帰り温泉施設等)を活かした事業を今後構想化



スキーゲレンデを活かす

芝スキー



マウンテンバイク



バギー



アスレチック



ジップアドベンチャー



サバイバルゲーム



UTグループの全国事業拠点を活用し
全国のスキー場を調査し最適な事業を構想

豊かな自然の中での体験型研修・学習事業

子供向け体験学習



企業社員・自治体職員
向け研修



チームワーク
協同作業



野外救急法・講習、知識取得

UTグループの9000名近い社員の教育研修体験を
応用してプログラム化・社員家族及び幅広い顧客層へ営業

(参考資料)国際自然大学校(NOTS)との連携の可能性

NPO法人 国際自然大学校

自然や人とのかかわりの中で人生を前向きに生きる人を育成
環境・教育・健康・国際・地域振興(<http://www.nots.gr.jp/>)

子供向け

自然の中で遊ぶことを通して、「感じ考え行動する」
ことで「発見と感動」し生きる原動力へ



成人向け

グループ活動を通じ、チームワークや信頼感、コミュニケーション能力、問題解決力やチャレンジ精神などを学び、他者理解と自己理解を進めて、個人の成長と人間関係の改善を目指す体験型研修



(参考資料)企業・自治体向け研修の構想

蘭越町の「きらりと光る町づくり」への挑戦の歴史

豊かな自然という個性を
生かした町づくり(資源循環)

町民が主人公の町づくり
(地域福祉)

座学・住民交流・自然体験・自然科学的知識
により町づくりの背景となる知識を取得

グループディスカッション・共同作業で頭と体で学ぶ
企業の地方産業振興取り組み・自治体の町づくりの取り組みを活性化

地方振興の先進的取り組みについて日本、及び世界が取り組むべき課題を
体験を通じて学ぶプログラムを開発し地方自治学習拠点として発展へ

1.4 アクティビティ強化策

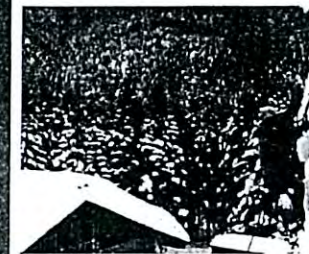
ツリーラン整備

ウッドログジャンプ



人工マツシュ(小さい丘)

クライミングウォール整備



アイスクライミング フリークライミング(グリーンシーズン)

1.5 蘭越町経済・社会への短期的貢献

蘭越町本社の会社設立

- 蘭越町への税収入増大への貢献
- 社長を始め蘭越町への移住／蘭越町住民の雇用：17名ほど採用予定
 - ・ 人手不足時はUT社員を派遣

スキー利用優遇

- 蘭越町住民向け優遇料金体系
 - ・ 住民向け年間フリーパス
 - ・ 住民向け優遇料金：1日1,000円
- 小学生には無料開放

既存施設とのシナジー

- 雪秩父日帰温泉施設との共同事業
- 交通体系強化による昆布温泉、湯元温泉への集客誘導及び宿泊客数増加
- 他の温泉宿泊施設との共同企画(温泉めぐり)

蘭越町農産物の販売

- 日本一のらんこし米をはじめとする蘭越町の特産物を現地販売
- 全国のUT社員向け(9,000名)向けの通信販売
- 第六次産業化への寄与

町のイベントとの連携

- 蘭越町ニセコ連峰歩くスキー大会への全国からの集客
- イベント運営への関与

住民交流の活性化・ブランド向上

- 体験学習を通じて日本全国の住民と交流強化
- 町民が主人公、個性を生かした町づくりを国内・海外に発信し蘭越町のブランド向上
- 町の真の自立を促進し、町民が幸せに感じる取り組みの歴史を記録し整理し発信

1.6 蘭越町経済・社会への貢献に向けた長期的構想

観光力の一層の強化

大規模宿泊施設の建設
(例、湯元温泉、新見温泉、薬師温泉)

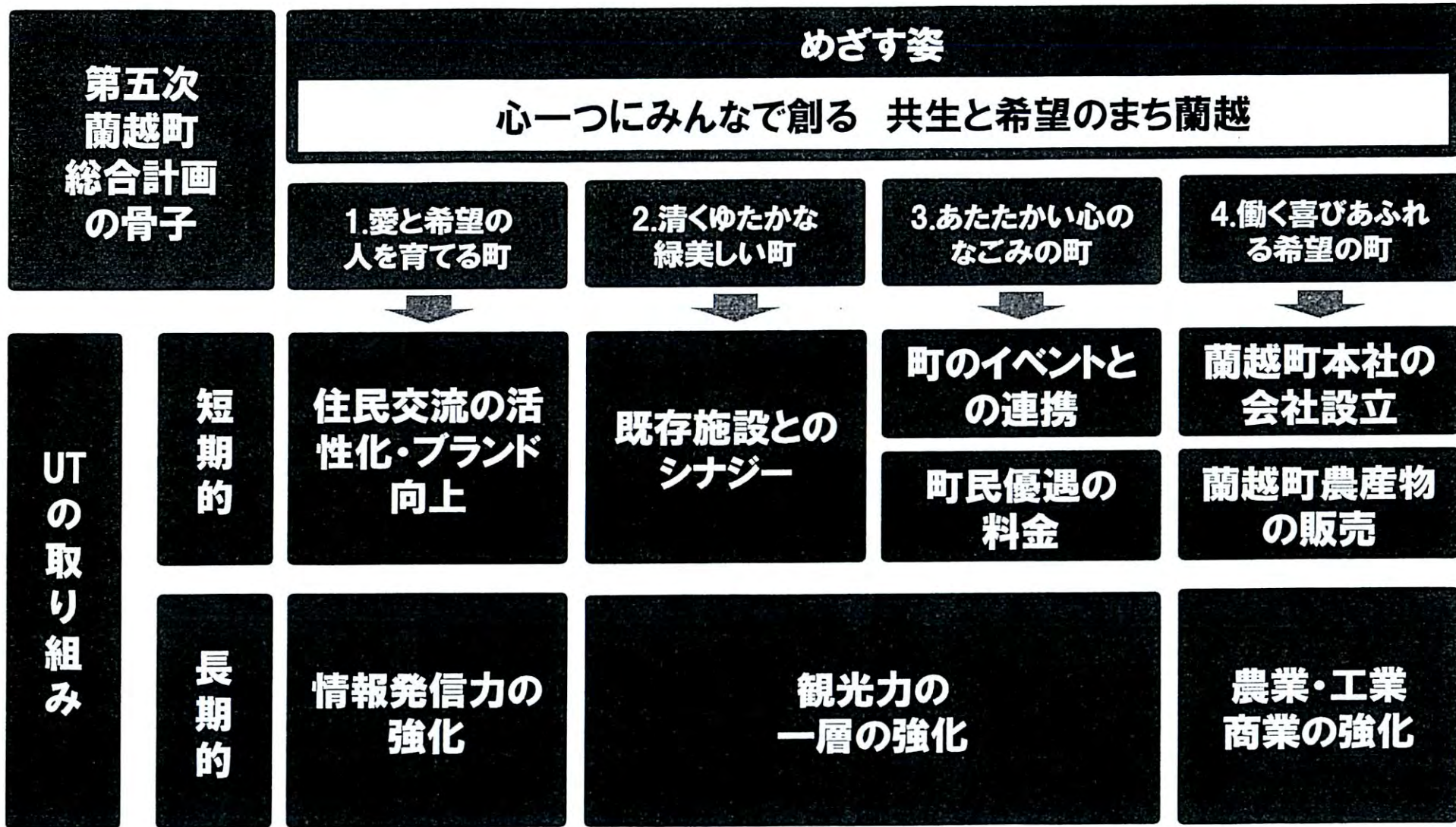
農業・工業・商業の強化

増大する観光客をターゲットにらんこし農産物の加工開発
販売施設強化・地元食材提供飲食施設への投資

情報発信力の強化

大湯沼地域の施設(大湯沼自然展示館)を利用した研修プログラムの開発
(自衛隊の利用も想定)

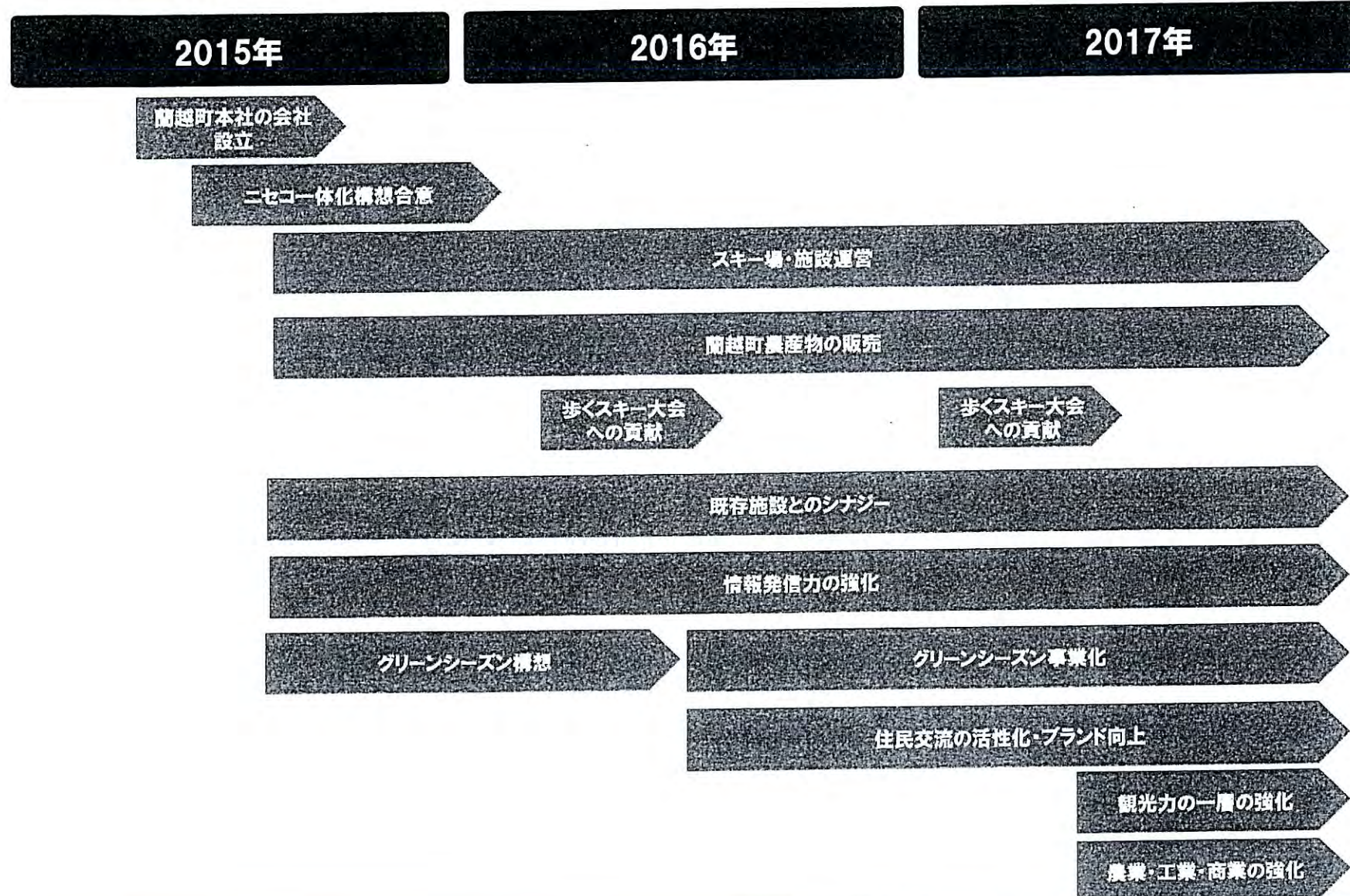
1.7 第五次蘭越町総合計画と本事業構想の関係



1. チセヌプリ・パウダーフ、ワールド構想と町づくりへの貢献

UTホールディングス株式会社
代表取締役社長兼CEO 若山 陽一

1.8 事業発展計画



2. 事業計画・収益プラン

2.1 売上見通し

蘭越町住民

- 冬季120日営業
- 一シーズン1.5万人
 - 1日125名
- 単価1,000円
- 売上高:1,500万円/年度

一般客

- 冬季120日営業
- 一シーズン3.0万人
 - 1日250名
- 単価2,000円
- 売上高:6,000万円/年度

ニセコツアー客

- 冬季120日営業
- 一シーズン2.0万人
 - 1日167名
- 単価2,000円
- 売上高:4,000万円/年度

キャット利用客

- 冬季120日営業
- 一シーズン3,600人
 - 1日30名
- 単価15,000円
- 売上高:5,400万円/年度

自衛隊様

- 冬季120日営業
- 一シーズン2.5万人
- 売上高:600万円/年度

その他販売店売上高

- 冬季120日営業
- 一シーズン9.36万人
 - 1日780名
- 単価500円
- 売上高:4,680万円/年度

年間9.36万人:年間2.2億円ターゲット

2.2 主な投資

Tバー/ロープリフト

- 2億円
- リフト撤去費用3,000万円
- 5年償却



キャット(雪上車)

- 500万円×3台
=1,500万円
- 5年償却



シャトルバス

- 500万円×2台
=1,000万円
- 5年償却



安全整備

- 2,000万円
- 5年償却



施設投資(カフェ等)

- 5,000万円
- 5年償却



施設運営権投資

- 5,000万円
- 5年償却



合計3.75億円投資(自己資金1.5億円、残りは借入)

2. 事業計画・収益プラン

UTホールディングス株式会社
代表取締役社長兼CEO 若山 陽一

2.3 売上プラン

売上予測前提			平成28年3月期 FY2016/3	平成29年3月期 FY2017/3	平成30年3月期 FY2018/3	平成31年3月期 FY2019/3	平成32年3月期 FY2020/3
スキー年間営業日数	日/年度		120	120	120	120	120
蘭越町住民	年間人数	人/年度	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000
	一日当たり人数	人/日	125	125	125	125	125
	単価	円/人/日	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
	売上高	千円/年度	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000
一般客	年間人数	人/年度	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
	一日当たり人数	人/日	250	250	250	250	250
	単価	円/人/日	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
	売上高	千円/年度	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000
ニセコツアー客	年間人数	人/年度	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
	一日当たり人数	人/日	167	167	167	167	167
	単価	円/人/日	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
	売上高	千円/年度	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000
キャット利用客	年間人数	人/年度	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600
	一日当たり人数	人/日	30	30	30	30	30
	単価	円/人/日	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000
	売上高	千円/年度	54,000	54,000	54,000	54,000	54,000
自営隊	自衛隊入場者数	人/年度	25,000	25,000	25,000	25,000	25,000
	売上高	千円/年度	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
売店	一日当たり売上高	円/人/日	500	500	500	500	500
	延べ入場者数	人/年度	93,600	93,600	93,600	93,600	93,600
	売上高	千円/年度	46,800	46,800	46,800	46,800	46,800
合計	年間人数	人/年度	93,600	93,600	93,600	93,600	93,600
	一日当たり人数	人/日	780	312	312	312	312
	単価	円/人/日	2,370	2,370	2,370	2,370	2,370

2. 事業計画・収益プラン

UTホールディングス株式会社
代表取締役社長兼CEO 若山 陽一

2.4 収益プラン

売上予測前提		平成28年3月期 FY2016/3	平成29年3月期 FY2017/3	平成30年3月期 FY2018/3	平成31年3月期 FY2019/3	平成32年3月期 FY2020/3	
損益計算書	売上高	千円	221,800	221,800	221,800	221,800	
	蘭越町住民	千円	15,000	15,000	15,000	15,000	
	一般客	千円	60,000	60,000	60,000	60,000	
	ニセコツアー客	千円	40,000	40,000	40,000	40,000	
	キャット利用者	千円	54,000	54,000	54,000	54,000	
	自営隊	千円	6,000	6,000	6,000	6,000	
	売店	千円	46,800	46,800	46,800	46,800	
	売上原価	千円	105,180	105,180	105,180	105,180	105,180
	運営費	千円	22,180	22,180	22,180	22,180	22,180
	道路利用費	千円	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
	設備メンテナンス費用	千円	14,000	14,000	14,000	14,000	14,000
	減価償却/のれん償却	千円	67,000	67,000	67,000	67,000	67,000
	売上総利益	千円	116,620	116,620	116,620	116,620	116,620
	販売管理費	千円	95,250	95,250	95,250	95,250	95,250
	人件費総額	千円	55,250	55,250	55,250	55,250	55,250
	広告宣伝費	千円	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000
	営業利益	千円	21,370	21,370	21,370	21,370	21,370
	支払利息	千円	4,039	2,053	34	0	0
	金利	%	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%
	税前利益	千円	17,331	19,317	21,336	21,370	21,370
	法人税	千円	6,177	6,885	7,604	7,616	7,616
当期利益	千円	11,155	12,433	13,732	13,754	13,754	
貸借対照表	手元流動性	千円	18,483	18,483	18,483	18,483	
	余剰金	千円	0	0	0	79,377	
	売掛金	千円	9,242	9,242	9,242	9,242	
	のれん	千円	40,000	30,000	20,000	10,000	
	有形固定資産	千円	268,000	211,000	154,000	97,000	
	総資産	千円	335,725	268,725	201,725	214,102	
	支払債務	千円	13,030	13,030	13,030	13,030	
	借入金	千円	161,540	82,108	1,376	0	
	資本金	千円	150,000	150,000	150,000	150,000	
	内部留保	千円	11,155	23,587	37,319	51,072	
	純資産	千円	161,155	173,587	187,319	201,072	
負債・純資産	千円	335,725	268,725	201,725	214,102		
コスト前提	運営費売上高比	%	10.0	10.0	10.0	10.0	
	設備メンテナンス費用/設備	%	5.0	5.0	5.0	5.0	
	一人当たり人件費	人/千円	(55,250) 3,250	3,250	3,250	3,250	
	社員数	人/日	17	17	17	17	
	リフト運営	人/日	3	3	3	3	
	キャット運転士/バス運転士	人/日	5	5	5	5	
	安全管理	人/日	2	2	2	2	
	ガイド	人/日	2	2	2	2	
	事務作業/各種販売業務	人/日	2	2	2	2	
	運営管理	人/日	3	3	3	3	
バランスシート前提	手元流動性	日商比	10.0	10.0	10.0	10.0	
	売上債権	日商比	5.0	5.0	5.0	5.0	
	支払債務	日商比	20.0	20.0	20.0	20.0	

営業利益
2000万円
ターゲット

グリーン
シーズン
事業化で
アップサイド

年収
325万円
17名雇用

2.5 設備投資計画

設備投資		平成28年3月期 FY2016/3	平成29年3月期 FY2017/3	平成30年3月期 FY2018/3	平成31年3月期 FY2019/3	平成32年3月期 FY2020/3	
のれん	期初額	千円	50,000	40,000	30,000	20,000	10,000
	減価償却	千円	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
	期末額	千円	40,000	30,000	20,000	10,000	0
Tバー・ロープリフト	単価	千円	200,000				
	セット	セット	1				
	期初額	千円	200,000	160,000	120,000	80,000	40,000
	減価償却	千円	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000
	期末額	千円	160,000	120,000	80,000	40,000	0
	単価	千円/台	5,000				
ニセコアクセスバス	台数	台	2				
	期初額	千円	10,000	8,000	6,000	4,000	2,000
	減価償却	千円	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
キャット	期末額	千円	8,000	6,000	4,000	2,000	0
	単価	千円/台	5,000				
	台数	台	3				
安全設備	期初額	千円	15,000	12,000	9,000	6,000	3,000
	減価償却	千円	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
	期末額	千円	12,000	9,000	6,000	3,000	0
施設投資	期初額	千円	20,000	16,000	12,000	8,000	4,000
	減価償却	千円	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000
	期末額	千円	16,000	12,000	8,000	4,000	0
リフト撤去作業	期初額	千円	50,000	45,000	40,000	35,000	30,000
	減価償却	千円	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
	期末額	千円	45,000	40,000	35,000	30,000	25,000
設備投資合計	期初額	千円	30,000	27,000	24,000	21,000	18,000
	減価償却	千円	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
	期末額	千円	27,000	24,000	21,000	18,000	15,000
設備投資合計	期初額	千円	375,000	308,000	241,000	174,000	107,000
	減価償却	千円	67,000	67,000	67,000	67,000	67,000
	期末額	千円	308,000	241,000	174,000	107,000	40,000

2.6 キャッシュフロー計画/財務安定性

(単位:千円)

	平成28年3月期 FY2016/3	平成29年3月期 FY2017/3	平成30年3月期 FY2018/3	平成31年3月期 FY2019/3	平成32年3月期 FY2020/3
当期利益	11,155	12,433	13,732	13,754	13,754
減価償却費	67,000	67,000	67,000	67,000	67,000
運転資本投資	3,788	0	0	0	0
営業キャッシュフロー	81,943	79,433	80,732	80,754	80,754
設備投資	-375,000	0	0	0	0
フリーキャッシュフロー	-293,057	79,433	80,732	80,754	80,754
自己資本投資	150,000	0	0	0	0
借入金	161,540	-79,433	-80,732	-1,376	0
財務キャッシュフロー	311,540	-79,433	-80,732	-1,376	0
現預金増加	18,483	0	0	79,377	80,754
現預金残高	18,483	18,483	18,483	97,861	178,615
純資産	161,155	173,587	187,319	201,072	214,826
借入金	161,540	82,108	1,376	0	0
総資産	335,725	268,725	201,725	214,102	227,856
自己資本比率	48.0%	64.6%	92.9%	93.9%	94.3%
ネットデットレシオ	0.89	0.37	-0.09	-0.49	-0.83

3. UTグループの概要と本プロジェクトへの貢献

3. UTグループの概要と本プロジェクトへの貢献

UTホールディングス株式会社
代表取締役社長兼CEO 若山 陽一

3.1 企業概要

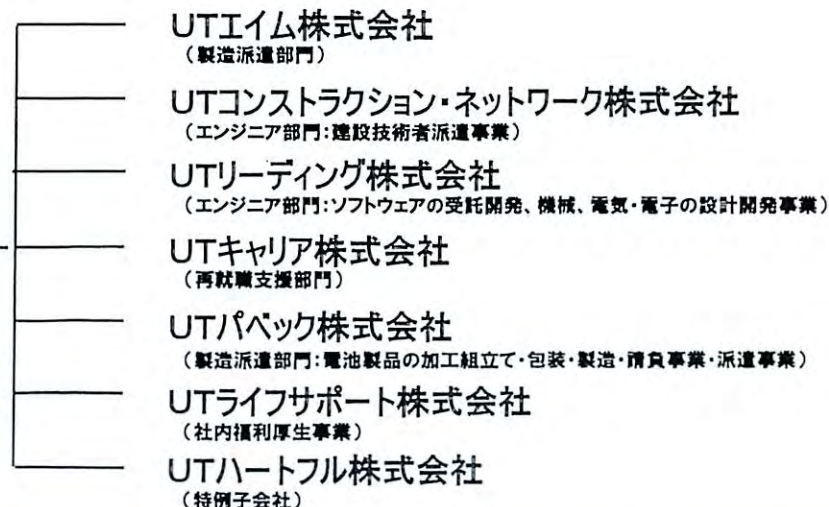
商号：UTホールディングス株式会社
設立：2007年4月2日
資本金：5億円
上場証券取引所：ジャスダック証券取引所（証券コード：2146）
代表者：代表取締役社長兼CEO 若山 陽一
所在地：東京都品川区東五反田1丁目11番15号 電波ビル6階
連結売上高：307億円(2014年3月期)
連結営業利益：18億円(2014年3月期)
事業領域：アウトソーシング事業・アウトプレースメント事業など



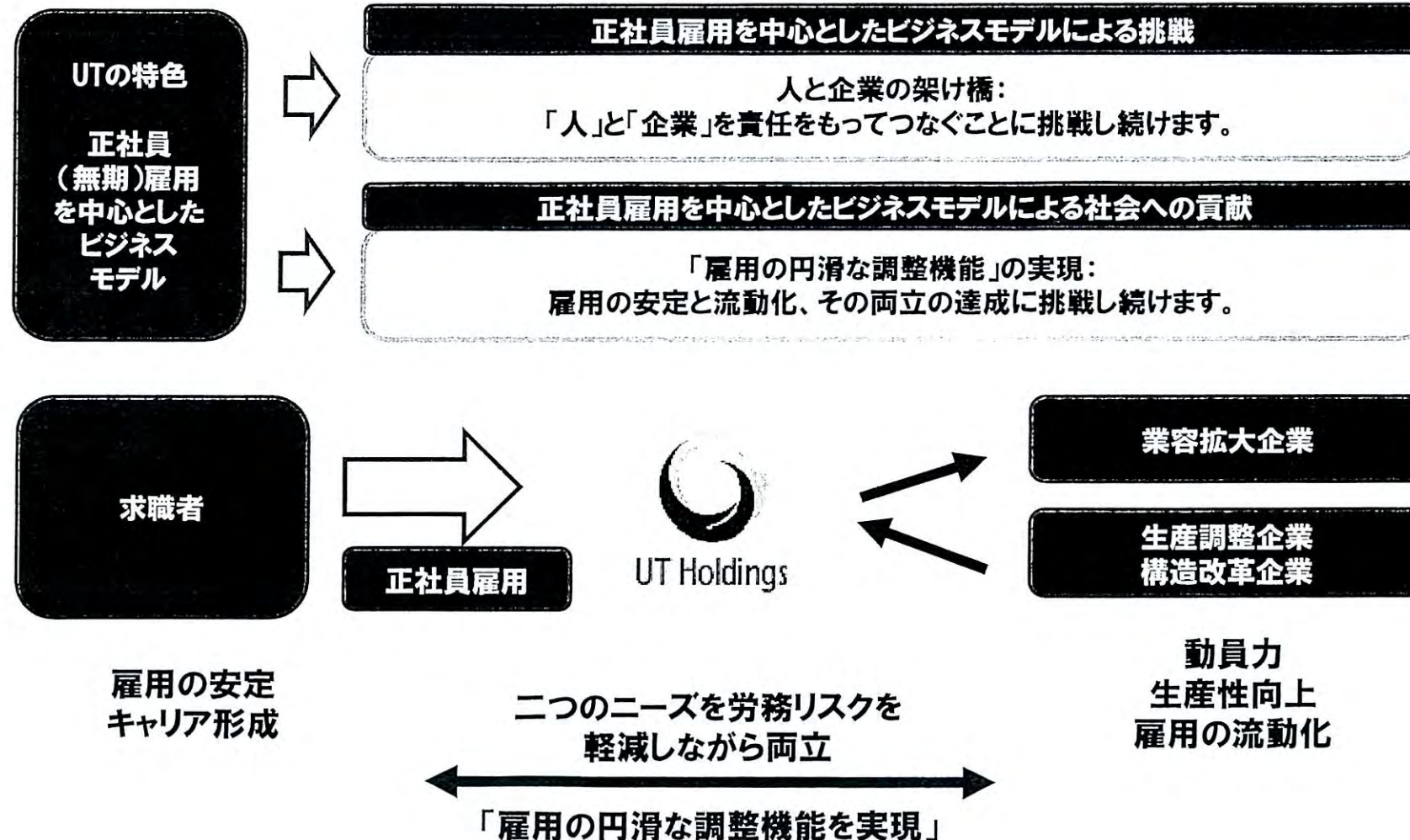
UT Holdings

UTホールディングス株式会社

(持株会社)



3.2 サービスビジョン



3.3 UTの正社員を支える仕組み

当社の「正社員」を支える「参加」する仕組み
「チャレンジすれば報われる」文化

会社利益への参加

株主との利害関係一致

持株会制度等で派遣社員を含めた従業員持株比率13%

スキル向上機会への参加

多様なスキル向上機会

製造工程関連スキルの豊富な習得機会提供

幹部昇格への
公平なエントリー制度

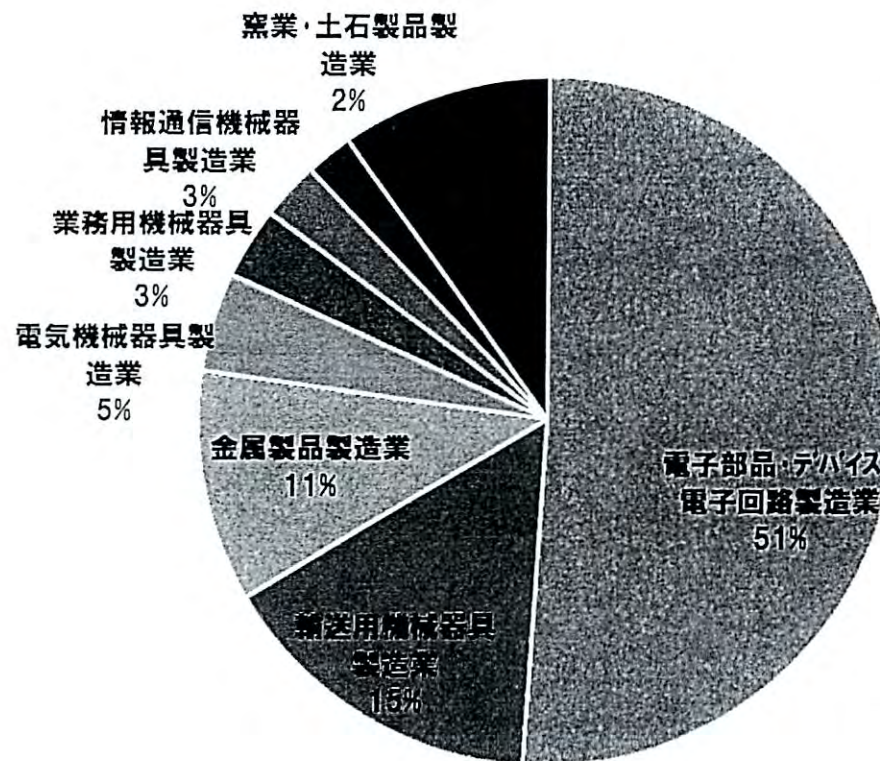
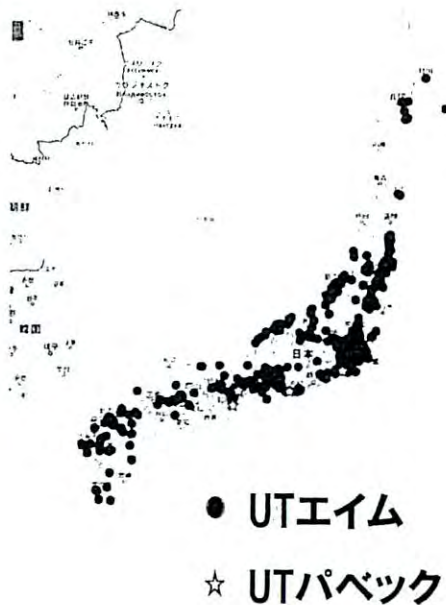
誰もが入社1年で部長へ立候補可能。2年で執行役員へ立候補可能

チャレンジする正社員を支える仕組みにより
後発ながら製造派遣請負業界トップの一角に成長

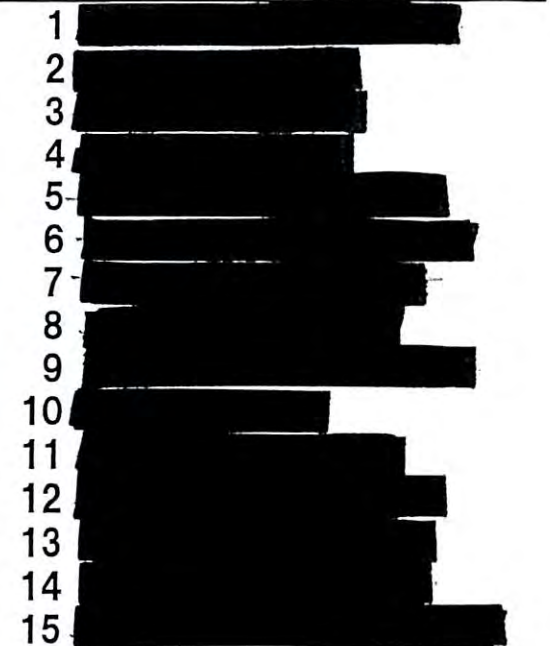
3. UTグループの概要と本プロジェクトへの貢献

3.4 主要事業：製造派遣事業

508契約、在籍者数8,168名



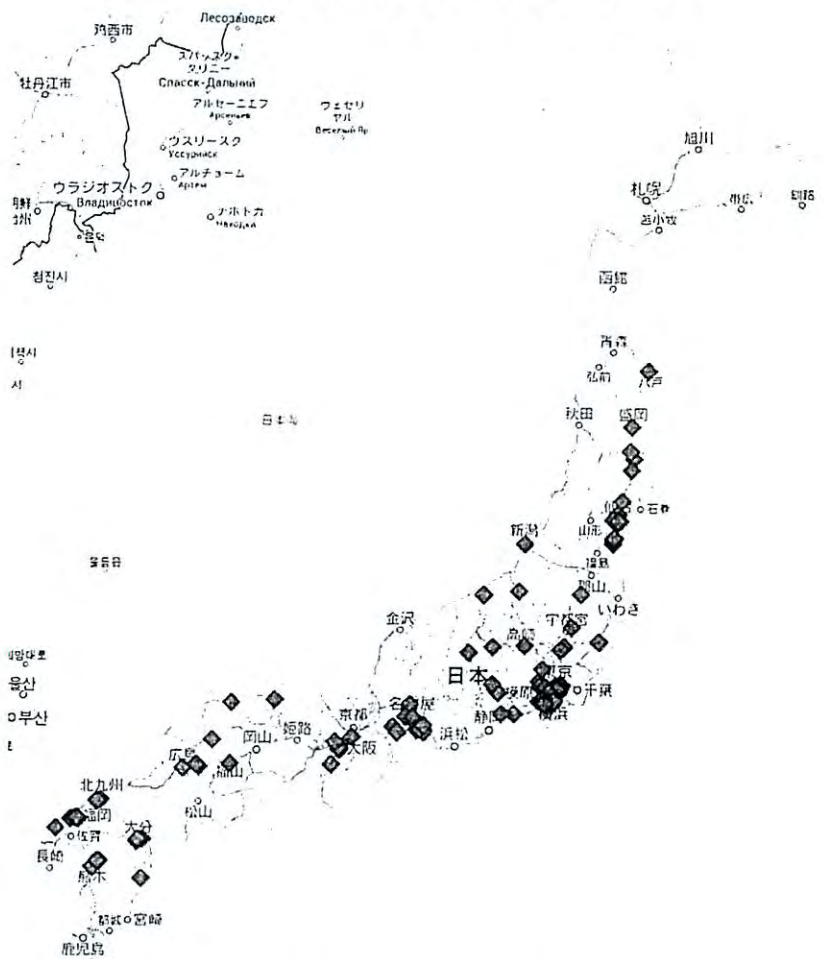
上位顧客様



UTパベック：電池請負専業
(旧パナソニックバッテリーエンジニアリグ)

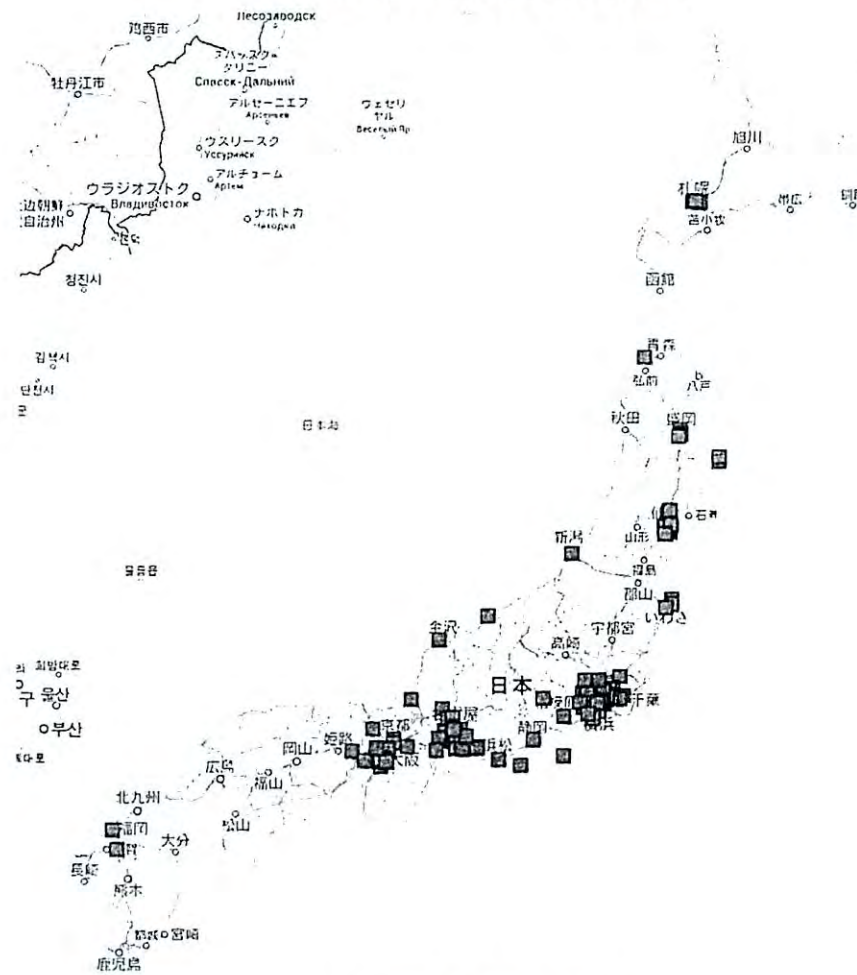
3.5 技術者派遣事業

設計開発技術者派遣



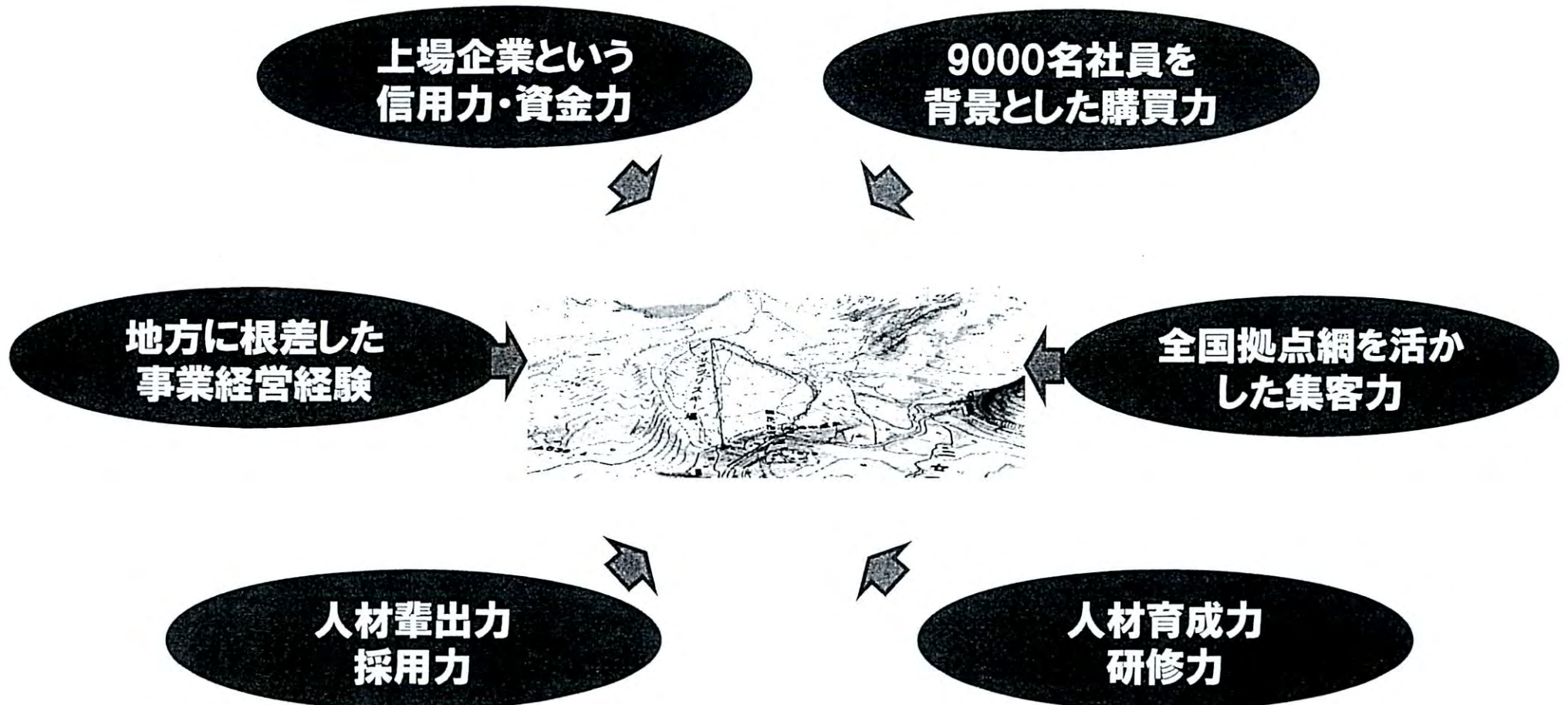
在籍者数316名

建設技術者派遣



在籍者数206名

3.5 本プロジェクトへのUTグループの貢献



チセヌプリ・パウダーフィールド構想と町づくりへの貢献
End of Presentation