



2016年 8月期 中間

# INTERIM BUSINESS REPORT

2015.9.1 - 2016.2.29

JASDAQ 証券コード2157



カーブス事業の好調持続に加え、カラオケ事業の既存店回復、  
温浴事業の黒字化により、増収増益を確保しました。 —— 代表取締役社長 腰高 博



株主の皆様におかれましては、平素より  
格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

## Q1 当上期の業績は、いかがでしたか？

当上期の連結業績は、引き続き増収増益基調を堅持  
しております。特に、利益面では当初の減益予想から増  
益の確保となりました。主な要因は、「カーブス事業」が

引き続き好調に推移したことに加え、「カラオケ事業」に  
おいて既存店の業績が大幅に好転してきたこと、前期に  
年間黒字化への足場を整えた「温浴事業」が黒字になっ  
たことです。

## Q2 「カラオケ事業」の国内における状況 はいかがですか？

第一に、収益力強化に向けて既存店の活性化策を推  
し進めております。当上期は、「ZEROカラ(ゼロカラ)」施  
策を展開し、この成功が既存店の利益確保に大きく寄  
与しました。「ZEROカラ」とは、「カラオケまねぎねこ」を  
はじめとした当社店舗(「ワンカラ」を除く)において、高  
校生グループ限定でカラオケルーム料金を0円(無料)※  
としたものです。昨年6月から3カ月間の予告広告を実施  
し、9月より全店一斉スタートしました。非常に大きな反  
響を呼び、高校生の利用が大幅に増加しました。そして、  
この反響は予想を超えて高校生からそのご家族や友人・  
知人へと大きく広がり、「まねぎねこ」ブランドの再認知、  
マインドシェア向上に寄与し、他の年代層の客数も増加  
しました。「ZEROカラ」は、友だちとカラオケを楽しむだ  
けではなく、勉強や、楽器などの練習の場として、幅広い  
利用方法の提案をしています。今後は、当社独自のシ  
ステム「すきっと」も活用しながら、こうした提案の幅を  
広げていきたいと考えております。

第二に、従来の“郊外居抜き型店舗”中心から、首都圏における“都市型駅前・繁華街店舗、建築出店”に大きく軸足を移した出店戦略を推し進めております。当上期の新店22店舗のうち16店舗が首都圏での出店であり、戦略開始から1年半で首都圏のカラオケ事業店舗数は109店舗となりました。このペースを加速させ、首都圏でのトップシェアを目指してまいります。今後、日本の人口の約6割を占める東名阪の3大都市圏での出店強化も視野に入れていきたいと考えております。競合がひしめくエリアではありますが、地方の厳しい商圏でサービス力とローコストオペレーション力に磨きをかけてきた当社ならではの強みにより、大きな勝機があるものと確信しております。

※ワンオーダー制(有料)。混雑時は3時間の室料無料となります。

### Q3 「カラオケ事業」の海外における状況はいかがですか？

収益構造が確立した韓国では、当上期も4店舗の出店を果たし、現在13店舗まで増加しております。今後も出店を加速してまいります。

シンガポールでは、前期において「K BOX」ブランドから、屋号・内装・オペレーションのすべてを「まねきねこ」ブランドへとリニューアルした店舗の成功を受け、当上期はさらに3店舗のリニューアルを行いました。おかげさまで、高い支持を集めております。

こうした順調な成果を基礎に、現在、ASEAN全域への進出について、本格的な検討段階へと入っております。

### Q4 好調が続く「カーブス事業」の状況はいかがですか？

女性に手軽で無理のないフィットネスをリーズナブルな価格で提供するカーブスは、“成果実感”という側面だけではなく、会員様同士のコミュニティも形成されるなど、地域になくてはならない交流の場となっております。2月には、JCSI調査のフィットネスクラブ業種で顧客満足度第1位を2年連続で獲得しました。月間退会率が業界最低水準であることも、顧客満足度の高さを証明しております。

カーブスは現在、成長加速段階から安定成長段階に入っております。特に、既存店の好調な推移を背景に、オーナー様の複数店舗の出店意欲が旺盛なこともあり、これに応える形で、積極的な出店施策を推し進めております。



### Q5 「温浴事業」の状況は、いかがですか？

温浴事業は、当期における年間黒字の実現に向け、順調に利益を積み上げております。当上期は、原油安による光熱費節減効果に加え、各種キャンペーンが功を奏し、全店舗黒字となりました。当期1年を通じた黒字のご報告ができるよう、店舗運営に磨きをかけ、収益化に努めてまいります。

### Q6 最後に、株主の皆様へのメッセージをお願いします。

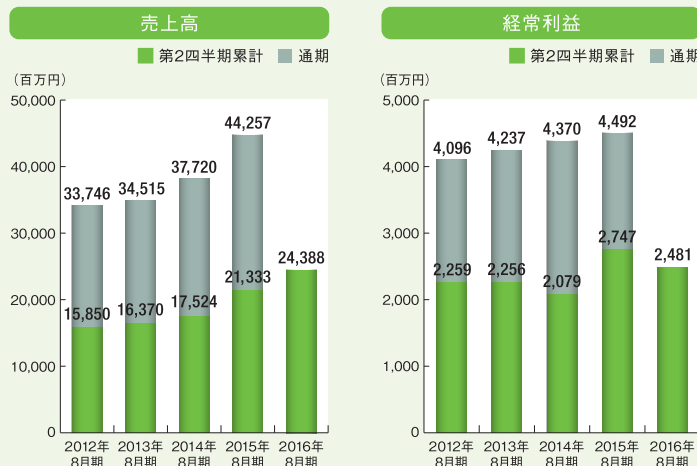
当社グループは、まだまだ成長途上にあります。成長の持続こそが株主の皆様のご期待に応える最大の使命と捉え、今後も積極的な経営を推し進めてまいります。その中で、時価総額の向上、安定配当、そして株主ご優待の充実に努めてまいります。

株主の皆様には、今後とも引き続きご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

## 財務ハイライト

(2015年9月1日～2016年2月29日)

当第2四半期  
連結決算の  
ポイント



## 2015年度「JCSI(日本版顧客満足度指数)」第6回調査 カーブスが2年連続顧客満足度1位を獲得。

日本最大の顧客満足度調査として有名なJCSI(日本版顧客満足度指数)調査において、カーブスは、フィットネスクラブ業種で2年連続顧客満足度1位を獲得しました。さらに、今回の調査では、顧客満足のほか、顧客期待、知覚品質、知覚価値、推奨意向、ロイヤルティの全6指標で1位を獲得する快挙となりました。

女性限定、1回30分、年代問わず気軽に行えるフィットネスを受け入れていただき今

回の受賞に至りましたが、「顧客満足度」指標の高さに慢心することなく、今後も、会員様に継続してご支持いただけるよう、サービスの質的向上に努めてまいります。 調査期間：2015年11月11日～12月8日 出典：公益財団法人 日本生産性本部/サービス産業生産性協議会



## 当社独自システム「すきっと」利用の新サービス 「なりきりCV」が新たな客層にヒット。

人気アニメ「弱虫ペダル」とのコラボ企画に続く、アニメファン層の取り込みに向けた新施策として、「なりきりCV(キャラクターボイス)」と銘打った新サービスを開始しました。これは、当社独自のシステム「すきっと」を利用して、アニメ映像を画面に映し出し、これに合わせてセリフを吹き込むという“アフレコ体験サービス”です。お気に入りのアニメキャラになりきってセリフを吹き込み、出来栄をチェックし、自分のスマホやパソコンにダウンロードもできる、さらに当社が運営する「すきっとねっと」に投稿もできる、といったアニメファンの心理をくすぐる機能を満載しています。



アフレコ画面

第一弾として、メトロポリタンテレビの短編アニメ番組「JKめし!」とコラボし、「なりきりCV選手権」を開催(2015年12月1日～2016年1月31日)。多くの方に挑戦していただき、「最もなりきったで賞」など3賞の授与を行いました。受賞者のうち3名の方には、「JKめし!」本編アフレコに声優としてご参加いただきました。

今後も、順次アニメ番組とのコラボ企画を展開し、新たな客層の定着を図ります。

## 事業セグメントの状況

### Segment Information

#### カラオケ事業

当第2四半期連結累計期間実績  
売上高137億74百万円

将来の中核顧客層を創り続けていくために、高校生にフォーカスした新サービス「ZEROカラ」を始めました。また、多様なターゲット顧客層が重なりあう首都圏への集中出店を進めた結果、売上高は137億74百万円(前年同期比17.6%増)、セグメント利益は7億63百万円(同22.5%減)となりました。

#### 温浴事業

当第2四半期連結累計期間実績  
売上高7億76百万円

カラオケ事業で培ってきたノウハウを活用するとともに、収益性の改善に抜本的な改革を行った結果、売上高は7億76百万円(前年同期比1.3%増)、セグメント利益は31百万円(同95百万円利益増加)となりました。

#### 不動産管理事業

当第2四半期連結累計期間実績  
売上高1億55百万円

#### 事業セグメント別売上高構成比

■ カラオケ事業	56.5%
■ カーブス事業	39.7%
■ 温浴事業	3.2%
■ 不動産管理事業	0.6%

#### カーブス事業

当第2四半期連結累計期間実績  
売上高96億82百万円

サービスの持続的向上・改善、通いやすい店舗網構築に努めた結果、店舗数と会員数の好調な増加に加え、会員様向け物販売上も伸長し、売上高は96億82百万円(前年同期比11.3%増)、セグメント利益は21億6百万円(同2.7%増)となりました。

株主優待制度については  
ホームページをご覧ください。

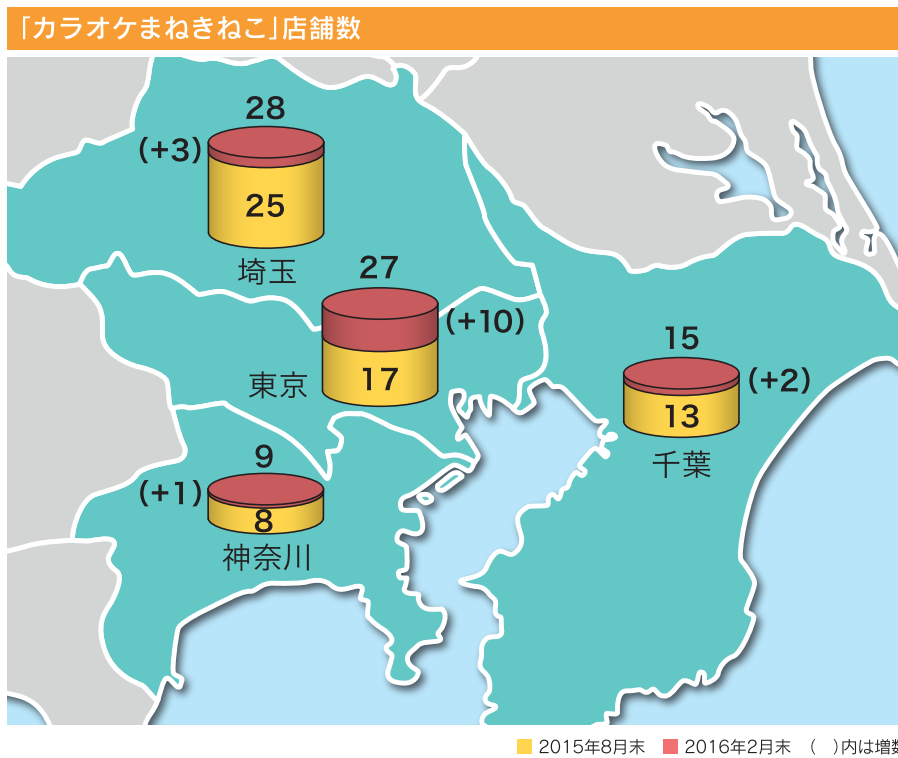
<http://www.koshidakaholdings.co.jp/ir/stockholder.html>

## ■ 都市部エリアに「カラオケまねきねこ」を続々出店!

当社は、首都圏重点出店戦略として、1都3県(東京・神奈川・千葉・埼玉)での「カラオケまねきねこ」の出店を加速させています。従来進めてきた地域密着型の郊外への居抜き出店とは異なり、都市部エリアの駅前や繁華街に新店で出店する戦略です。

この戦略を開始した前期は、首都圏14店舗の出店を果たしました。そして、当期は、上期だけですでに16店舗を出店し、2016年2月末現在、首都圏の店舗数は79店舗となっています。

下期以降も引き続き出店ペースを加速させてまいります。



立川北口店

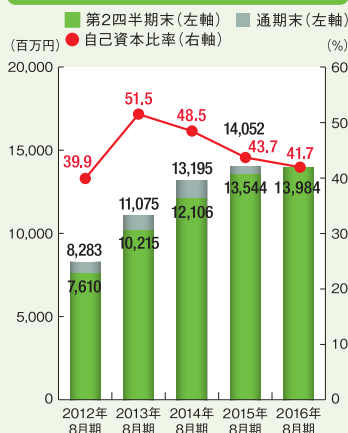


三軒茶屋店

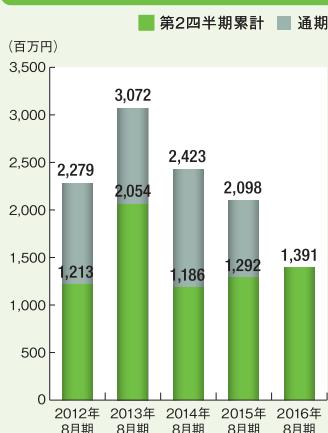
## Financial Highlights

カラオケ事業のサービス拡大、カーブス事業の成長、温浴事業の改善により増収増益となりました。売上高は243億88百万円(前年同期比14.3%増)、経常利益は24億81百万円(同9.7%減)、親会社株主に帰属する四半期純利益は13億91百万円(同7.7%増)となりました。

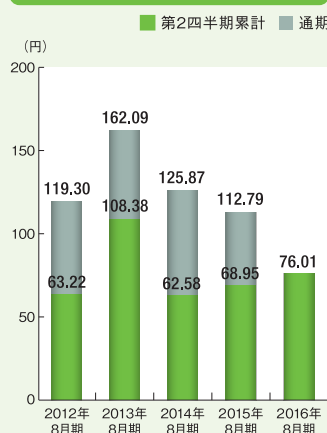
### 純資産 / 自己資本比率



### 親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益



### 1株当たり四半期(当期)純利益\*



※2014年9月1日付で1:2の株式分割を行いました。当該株式分割を加味し、分割以前の1株当たり四半期(当期)純利益額を算出しております。

キーワードで紹介! コシダカの経営哲学

## イノベーション人財

当社は創業以来、「既存業種新業態」という考え方をモットーに、世の中に新しい風を送り続けています。カラオケもフィットネスも決して新しくはない既存業態ですが、商品・サービスの内容や運営方法などにひと工夫を加えていくこと、ないしは従来と異なる顧客層に軸足を移すことで、それは新業態となり強い競争力を発揮することができます。



たとえば、カラオケ事業では、独自のカラオケシステム「すきっと」の開発、これを活用したご当地アイドル応援企画「すきドルPROJECT」の展開、業界初のひとりカラオケ専門店「ワンカラ」の業態開発、さらに、2015年9月より「ワンカラ」の部屋で気軽にオンライン英会話レッスンを受講できる「ワンカラ英会話」の導入と、常に新しい提案を続け、支持と注目を集めています。

こうした工夫や提案は、当社で培われた企業風土があって初めて可能なものです。当社は自らが成長途上にあると捉え、全社員が常に、既成概念にとらわれることなく新しい価値を生み出すことに挑戦し続けたいと考えています。いわば「イノベーション人財」を人材像の大きな柱として、人材育成に努めています。今後は現状に留まらず、さらなるイノベーションを行い、企業価値の向上に邁進していきます。

## VOICE

現場社員の声

“高校生の夢を叶える!”という目標をもって  
新たなプロジェクト「ZEROカラ」を  
推し進めています。



執行役員  
首都圏第一営業部長  
田中 琢磨

執行役員  
首都圏第二営業部長  
藤田 貴大

2015年9月より、高校生グループ限定でカラオケルーム料金を無料とする「ZEROカラ」を開始しました。総人口の減少、少子化を背景に、高校生の来店客数の減少が目立つようになり、高校生を呼び戻すことでカラオケファン・まねきねこファンを増やそうと始めた施策でした。

この「ZEROカラ」は、単なる販促施策ではありません。高校生を巻き込んだ幅広い活動を行うことで、健全かつ健康なカラオケ文化を成長させ、他社に先駆けて業界を盛り上げていこうという長期にわたる一大プロジェクトです。現在は、現役女子高校生（JK）のみのスペシャルチーム

「ZEROカラ部」が主体となって、カラオケルームのプロデュース、デザートメニューの開発、カラオケをより楽しむためのアイデア会議の実施を行っており、さらに居心地の良い店舗運営に磨きをかけています。こうした高校生と「ZEROカラ」、さらにはカラオケに留まらず他業種・サービスとのタイアップにより“高校生の夢を叶える”活動を行ってまいります。

「ZEROカラ」は非常に大きな反響を呼び、おかげさまで高校生の来店も急増しました。私たちとしても、カラオケ業界としても初めての非常にユニークな取り組みですので、戸惑いや苦勞も多いですが、高校生の皆さんのパワーをいただきながら、楽しく、そして真剣に取り組んでいます。ますます元気なカラオケ店を目指して、これからも頑張ってまいります。



## カーブス事業



## 温浴事業



## ■ 会社の概要 (2016年2月29日現在)

会社名 株式会社コシダカホールディングス  
 英訳名 KOSHIDAKA HOLDINGS Co., LTD.  
 設立年月日 1967年3月31日  
 東京本社 東京都港区浜松町二丁目4-1  
 世界貿易センタービルディング23階  
 前橋本社 群馬県前橋市大友町一丁目5-1  
 資本金 4億9,360万円  
 事業内容 カラオケ事業  
 (店舗数: 国内433店舗)  
 カーブス事業  
 (加盟店舗数: 1,647店舗)  
 温浴事業  
 (店舗数: 5店舗)  
 従業員数 グループ従業員 3,640名  
 (正社員 1,042名、パート・アルバイト 2,598名)  
 パート・アルバイトは1日8時間換算人数

## ■ 役員 (2016年2月29日現在)

代表取締役社長 腰高 博 社外取締役(監査等委員) 西 智彦  
 専務取締役 腰高 修 社外取締役(監査等委員) 寺石 雅英  
 常務取締役 朝倉 一博 社外取締役(監査等委員) 森内 茂之  
 常務取締役 腰高 美和子  
 常務取締役 土井 義人

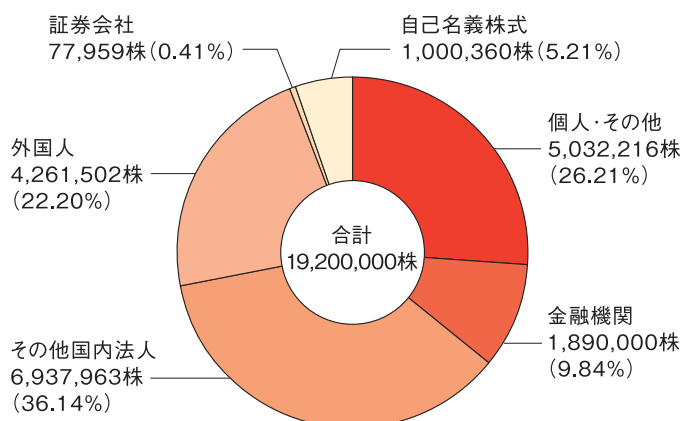
## ■ 大株主 (上位5名)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社ヨウザン	5,332,000	27.77
腰高 博	2,310,000	12.03
株式会社アイエムオー	1,366,000	7.11
株式会社コシダカホールディングス	1,000,360	5.21
ビービーエイチ フィデリティ ロー プライズド ストック ファンド	643,280	3.35

## ■ 株式の状況 (2016年2月29日現在)

発行可能株式総数 76,800,000株  
 発行済株式の総数 19,200,000株  
 株主数 4,739名

## ■ 所有者別株式分布状況 (2016年2月29日現在)



## ■ 株主メモ (2016年2月29日現在)

事業年度 毎年9月1日から翌年8月31日まで  
 定時株主総会 毎年11月下旬  
 基準日  
 定時株主総会・期末配当 毎年8月31日  
 中間配当 毎年2月末日  
 株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号  
 三井住友信託銀行株式会社  
 特別口座の口座管理機関 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号  
 三井住友信託銀行株式会社  
 郵便物送付先 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号  
 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部  
 (電話照会先) 電話 0120-782-031(フリーダイヤル)  
 取次事務は、三井住友信託銀行株式会社の  
 本店および全国各支店で行っております。

**住所変更のお申出先について** 株主様の口座のある証券会社にお申出ください。  
 なお、証券会社に口座がないため特別口座が開設されました  
 株主様は、特別口座の口座管理機関である三井住友信託  
 銀行株式会社にお申出ください。

**未払配当金の支払いについて** 株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社にお申  
 出ください。

**「配当金計算書」について** 配当金支払いの際送付している「配当金計算書」は、租税特  
 別措置法の規定に基づく「支払通知書」を兼ねております。  
 確定申告を行う際は、その添付資料としてご使用いただくこと  
 ができます。  
 ただし、株式数比例配分方式をご選択いただいている株主様  
 につきましては、源泉徴収税額の計算は証券会社等にて行  
 われます。確定申告を行う際の添付資料につきましては、お取  
 引の証券会社にご確認をお願いします。  
 ※確定申告をされる株主様は、大切に保管ください。

当社に関する詳しい情報は、ホームページでご覧ください。

<http://www.koshidakaholdings.co.jp/>



株式会社コシダカホールディングス

〒105-6123  
 東京都港区浜松町二丁目4-1  
 電話 03-6403-5710(代) Fax 03-6403-5727



環境に配慮したFSC®認証紙と植物油インキを使用しています。