



2014年 8月期

# BUSINESS REPORT

JASDAQ 証券コード2157 2013.9.1-2014.8.31



Koshidaka HOLDINGS

株式会社 コシダカ ホールディングス



上場以来、7期連続の増収および経常増益を達成。

カーブスの好調持続に、カラオケ事業の新展開を加え、中期的な成長戦略を加速してまいります。

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 当期の業績は、いかがでしたか？

当期の連結業績は、7期連続の増収および経常増益となりました。当期も好調を継続しているカーブス事業が売上・利益の成長を牽引しました。一方、カラオケ事業は、積極出店の影響もあり通期ベースでは減益を余儀なくされましたが、店舗管理体制の改革や女性の積極登用など各種施策が効果を発揮し始め、当下

期以降は収益改善が確かなものとなっております。既存店の売上高は本年8月には前年同月比105%となり、9月以降もこの好調な流れを維持しています。温浴事業は、遺憾ながら3期連続の赤字計上となり、抜本的な構造改革が必要であると判断し、次期黒字化に向けた取り組みを既にスタートさせています。

当期純利益については、前期に特別利益として固定資産売却益を計上していることにより減益となっております。

## Q2 「カラオケ事業」の今後の成長戦略をどのように考えていますか？

当期までの取り組みで「カラオケ事業」の基盤が整いました。前述の通り、既存店の収益性は非常に底堅いものとなりました。競合他店との差別化を目指した当社オリジナルのカラオケコマンダー「すきっと」の設置も全店で完了しました。また、「すきっと」のキャンペーンを兼ねた集客企画「すきドルPROJECT」も大成功を収めました。

これらの基盤のもと、当社は、全国主要都市におけるドミナント戦略を基本に、出店政策をさらに加速させていきます。これにより、当面の目標である国内500店舗の早期達成を目指していきます。

ドミナントが形成され地域No.1チェーンとなっているエリアが全国に着実に増加しています。それらのエリアと同様に、全国どの主要都市でも、「どこに行く?」「まねきに行こう!」といった会話が一般化する日を実現したいと思っています。

### Q3 「カラオケ事業」の海外展開についてはいかがですか?

先行する韓国での展開は、助走期間を終え、次期より本格化していきます。昨年出店した3号店で韓国におけるカラオケ事業の収益モデルを構築し、これにより本年4月に出店した4号店も、非常に好調な業績で推移しています。今後は、5年以内に「100店舗体制」の確立に向け出店を加速させていく計画です。

また、ASEANエリアへの事業拡大を中期的に進めていく足がかりとして、本年2月末にシンガポールにおいてトップシェアのカラオケチェーンを展開するK BOX社をM&Aにより取得しました。優秀な人材の採用と育成を早期に行い、ASEAN各国への進出と拡大をよりスピーディに展開していきたいと考えています。

### Q4 躍進が続く「カーブス事業」は今後、どのような戦略を推し進めていきますか?

カーブスは当期も137店舗の新規出店となり、一方で退店はわずかに1店舗でした。これは、加盟店様のご努力およびメンバー様のご支持とご満足を頂戴しているおかげです。国内第1号の出店から9年目となる本年のうちに、中期目標としていた全国1,500店舗体制(2014年10月14日現在)が実現いたしました。

40歳以上の女性の健康づくりのための運動を、ご利用いただきやすい価格とシステムで提供するビジネスモデルは、カーブスならではの、当社の事業コンセプトである「既存業種新業態」のモデルです。

日本のマーケットサイズから考えて、現状の店舗フォーマットであればまだ出店余地はあると考えていますが、多くのメンバー様を抱える店舗も増加しており、顧客満足度の維持・向上につながる各種施策を常に開発・検討していきたいと思っています。

また、65万人(2014年9月末現在)を超えるメンバー様を対象としたサービスについても強化を図り、顧客資産の最大化を目指します。



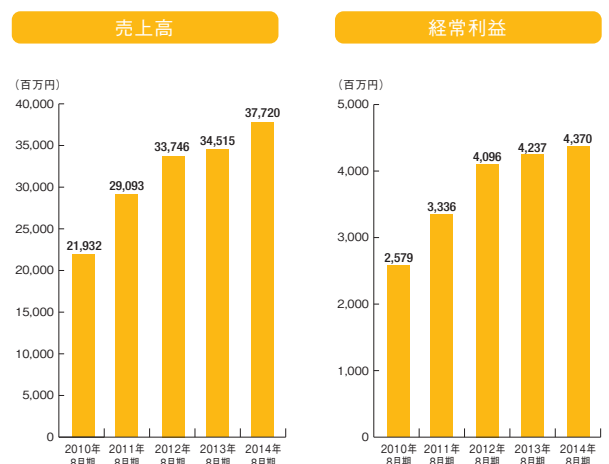
### Q5 株主の皆様へのメッセージをお願いします。

株主の皆様への利益還元につきましては、増配を決定し、1株当たり期末配当を5円増配の30円、年間配当は中間配当25円を合わせて55円とさせていただきます。また、株主優待制度についても、常に株主の皆様のご意見も頂戴しながら内容の充実を心がけ、当社の事業・店舗をご理解いただき、ファンとしてご利用いただけるよう、日々努力してまいります。さらに、より多くの株主様からのご支援を賜りたく、本年9月1日付で1:2の株式分割を実施させていただきました。

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

(2013年9月1日~2014年8月31日)





## 第1回『すきドル グランプリ』を開催

2014年は、第1回となる『すきドル グランプリ』を開催しました。これは、当社独自の参加型カラオケシステム「すきっと」の活用を通じて、全国のご当地アイドルの中からファン投票により当社公式アイドル「すきドル」を決める歌の祭典です。応援したいアイドルの楽曲を選曲したりお気に入りに登録したり動画投稿したりと、「すきっと」を活用したアクションが投票となり、32組から7組に絞られました。そして、7月12日、「すきドル」最終決定LIVEイベントが東京・浅草六区ゆめまち劇場で開催され、宮城県の「みちのく仙台ORI☆姫隊」が優勝、「初代すきドル」の座を獲得しました。



▲第1回『すきドル グランプリ』で優勝した「みちのく仙台ORI☆姫隊」

「みちのく仙台ORI☆姫隊」は今後1年間、当社公式アイドルとしての活動を行っていきます。

## 『群馬ロックフェスティバル』とのコラボ企画を展開

「すきっと」の新企画として、群馬県内最大規模を誇る地元密着型のロックフェスティバル『群馬ロックフェスティバル(略称GRF)』(9月20日開催)とのコラボレーション企画を展開。『GRFパフォーマンスバトル』と銘打ち、8月18日～9月20日の約1カ月間、当社カラオケ店舗の「まねぎねこ」と「ワンカラ」において展開しました。



▲群馬ロックフェスティバル

GRF出演アーティストの楽曲を「すきっと」で歌ったり「ギタすきっ\*」でギター演奏し、その映像や音声を「すきっとねっと」のGRF専用サイトに投稿。その中から、アーティストごとに1名のベストパフォーマー

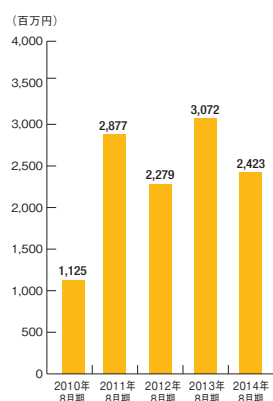
を選出・表彰しました。\*「ギタすきっ」:ギターパートを抜いたカラオケ楽曲に対し自分でギターを弾いて楽しむことができる新しいカラオケサービス。9月20日より本格配信開始。

### 当期連結決算のポイント

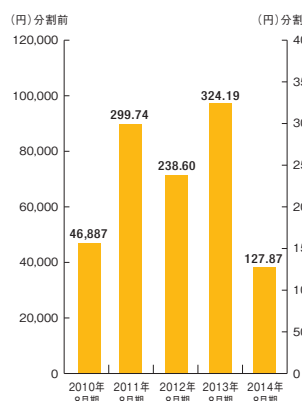
カーブス事業の躍進により、7期連続の増収および経常増益となりました。

売上高は377億20百万円(前年同期比9.3%増)、経常利益は43億70百万円(同3.1%増)となりました。また、当期純利益は、24億23百万円(同21.1%減)となりました。

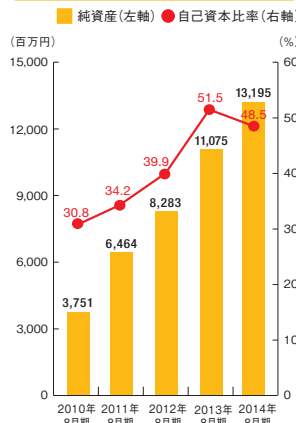
#### 当期純利益



#### 1株当たり当期純利益



#### 純資産 / 自己資本比率



### Financial Highlights

#### ポイントの解説

##### 1 売上高について

カラオケ事業では出店強化の方針のもと、37店舗の新規出店を行い、前期実績を上回りました。カーブス事業では136店舗増加(会員数55千人増加)し好調な拡大を続け、これが増収確保の主要因となりました。

##### 2 利益について

カラオケ事業は、下期から既存店売上高がプラスに転じ収益性を回復しました。温浴事業は黒字化への継続的な取り組みを行っています。一方、カーブス事業は大幅な増益を続けています。これらの結果、営業利益は前年同期比3.0%増となりました。

(注) 2011年9月1日付で1:400、2014年9月1日付で1:2の株式分割を実施しております。

## ■ おかげさまでカーブスは全国1,500店舗達成

アメリカで誕生した、女性のための女性によるフィットネス「カーブス」。日本に初めて上陸してから、2015年に10年目を迎えます。全国の女性から絶大な支持を受けながら、店舗数1,500店(2014年10月14日現在)・メンバー数65万人超(2014年9月末現在)を実現するまでに急成長を遂げました。

### カーブス 従来フィットネス業界の常識を 急成長の理由 あらゆる面で覆した独自性

#### 施設

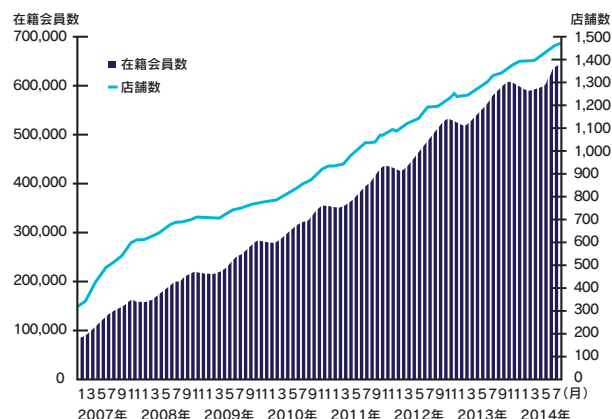
住宅街や商店街、スーパーマーケットへの併設など  
“生活の場のとなり”への小規模(標準タイプ:約130㎡)出店

#### 対象

一般のフィットネスクラブに通うことの少ない40歳以上の女性層

#### プログラム

女性だけで楽しく短時間でできる  
「30分間サーキットトレーニング」など



## ■ ホームページをリニューアルしました

カラオケ、フィットネス、温浴など、人々の“豊かな余暇生活の実現”につながる事業を展開する当社は、そうした理念がより伝わり、内容面でもより充実させるべく、9月よりホームページを一新しました。「IR情報」サイトをはじめ、新しくなった当社ホームページを是非ともご覧ください。



### コシダカホールディングス

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

## ■ 事業セグメントの状況

### Segment Information

#### カラオケ事業

当連結会計年度末

売上高198億54百万円

新システム「すざっと」の全店への導入完了、新業態「ワンカラ」の出店、既存業態「まねぎねこ」の新規出店とリニューアルの実施などに取り組んだ結果、売上高は198億54百万円(前年同期比6.0%増)、セグメント利益は15億80百万円(同28.4%減)となりました。

#### 温浴事業

当連結会計年度末

売上高15億38百万円

カラオケ事業で培ってきたノウハウを活かしながら、引き続き施設経営の再生に注力した結果、売上高は15億38百万円(前年同期比0.1%減)、セグメント損失は2億39百万円(同78百万円損失額減少)となりました。

#### 不動産管理事業

当連結会計年度末

売上高2億99百万円

#### 事業セグメント別売上高構成比

カラオケ事業	52.6%
カーブス事業	42.5%
温浴事業	4.1%
不動産管理事業	0.8%

#### カーブス事業

当連結会計年度末

売上高160億28百万円

加盟店と一体となってサービスの更なる向上・改善、通いやすい店舗網構築に努めた結果、店舗数と会員数が好調な増加を続け、売上高は160億28百万円(前年同期比15.6%増)、セグメント利益は32億82百万円(同28.4%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/stockholder.html>



キーワードで紹介！コシダカの経営哲学

# 既存業種新業態

～企業の中から起業を支援する！～

日本を強くするためには、地方を強くする必要があり、そのためには、もっともっと起業を盛んにしていかなければなりません。当社でも、“企業の中から起業を支援する”という考えから、社員独立制度「ピーアンビシャス」を立上げ、3年弱で12名の起業家を送り出してきました。

成熟した社会の中では“差別化”が起業成功のキーワードの一つですが、そのヒントは意外に身近なところにあります。新しい商品・サービスを開発するのは大変でも、売り方や出店エリア、運営方法などを変えるのは比較的容易にできます。そして、それだけで既存業種も新業態になるのです。たとえば、当社が開発した「ワンカラ」（一人カラオケ）は、複数人利用が普通だったカラオケの世界に一人で楽しむという新しい利用方法を打ち出した新業態です。また、「カーブス」は、一人で黙々とトレーニングに取り組むスタイルから、女性シニア層が集団で楽しく体を動かすスタイルへと、対象や運営方法などを変えたことで生まれた新業態です。

当社が率先して「既存業種新業態」を推し進め、世の中に新しい提案をし続けるだけでなく、こうした活動が起業支援につながっていけばと思っています。

## VOICE

現場社員の声

カラオケ店舗を営む会社が自ら、カラオケの端末機器やシステムの開発を手掛ける…。

**業界で前例のない取り組みにチャレンジし、成功へと導くことができました。**



コシダカIPマネジメント 常務取締役  
順藤 治朗

カラオケ業界ではこれまで、店舗オペレーター（店舗を営む会社）が独自の端末を開発するといった前例はありませんでした。また、IT関連事業者ではない当社グループは、当然ではありますが、端末機器や専用アプリケーション、ネットワークシステムなどを開発した経験も持ち合わせていませんでした。

そうした中、当社（コシダカIPマネジメント）は、差別的優位性の高いオリジナル端末を創り上げたいという思いから、1社への一括発注ではなく、端末やアプリケーションなどそれぞれの分野で最も力を発揮できる専門会社を厳選し、全体の調整を当社が行う独自のスタイルで開発を進めました。非常に大きなチャレンジでしたが、苦労と努力の甲斐あって柔軟性・拡張性の高いシステムを最小限の投資で開発することに成功しました。現在、当社独自端末「すきっと」は全店への設置を完了し、ウェブ専用サイト「すきっとねっ」とも利用者数を順調に拡大中であり、400店近いチャンネルの持つパワーを改めて実感しています。

今回開発した一連のシステムは、自社システムならではの特徴を最大限に活かして、必要な時に必要な機能を追加・修正することができます。そのため、今後、常にお客様のニーズに対応した機能強化を図っていくことで、他社にはまねのできない立体的な企画を打ち出していくことができるという大きな手応えを感じています。私の次なる使命は、この手応えをお客様の支持を集める新サービスとして具現化していくことだと考えています。



カーブス事業



温浴事業



# インフォメーション

## ■ 会社の概要 (2014年8月31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366店舗)  
 カープス事業  
 (加盟店舗数: 1,475店舗)  
 温浴事業  
 (店舗数: 7店舗)  
 従業員数 グループ従業員 2,765名  
 (正社員 887名、パート・アルバイト 1,878名)  
 パート・アルバイトは1日8時間換算人数

## ■ 役員 (2014年8月31日現在)

代表取締役社長 腰高 博 常勤監査役 西 智彦  
 専務取締役 腰高 修 監査役 寺石 雅英  
 常務取締役 朝倉 一博 監査役 森内 茂之  
 常務取締役 腰高 美和子  
 取締役 土井 義人

## ■ 大株主 (上位5名)

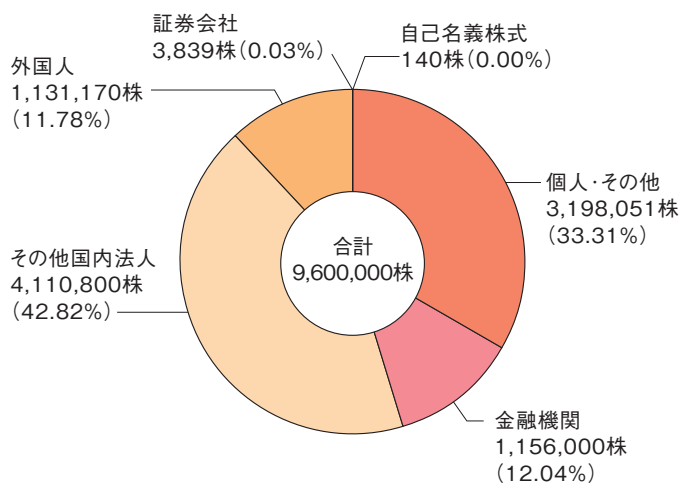
株主名	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社ヨウザン	3,116,000	32.46
腰高 博	1,567,500	16.33
株式会社アイエムオー	933,000	9.72
腰高 修	527,000	5.5
日本トラスティ・サービス信託銀行 株式会社(信託口)	357,000	3.7

## ■ 株式の状況 (2014年8月31日現在)

発行可能株式総数 38,400,000株  
 発行済株式の総数 9,600,000株  
 株主数 2,196名

(注) 2011年9月1日付で1:400、2014年9月1日付で1:2の株式分割を実施しております。

## ■ 所有者別株式分布状況 (2014年8月31日現在)



## ■ 株主メモ (2014年8月31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。  
 ※確定申告をなされる株主様は、大切に保管ください。

当社に関する詳しい情報は、ホームページをご覧ください。

<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。