

■ インフォメーション

会社の概要 (2013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
本社	群馬県前橋市大友町一丁目5-1
東京オフィス	東京都千代田区丸の内一丁目6-5 丸の内北口ビルディング27階
資本金	4億9,360万円
事業内容	カラオケ事業 (店舗数:341店舗) カープス事業 (加盟店舗数:1,339店舗) 温浴事業 (店舗数:7店舗)
従業員数	グループ従業員 2,761名 (正社員859名、パート・アルバイト 1,902名) パート・アルバイトは1日8時間換算人数

役員 (2013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
取締役	朝倉 一博	監査役	森内 茂之
取締役	腰高 美和子		
取締役	土井 義人		

大株主 (上位4名)

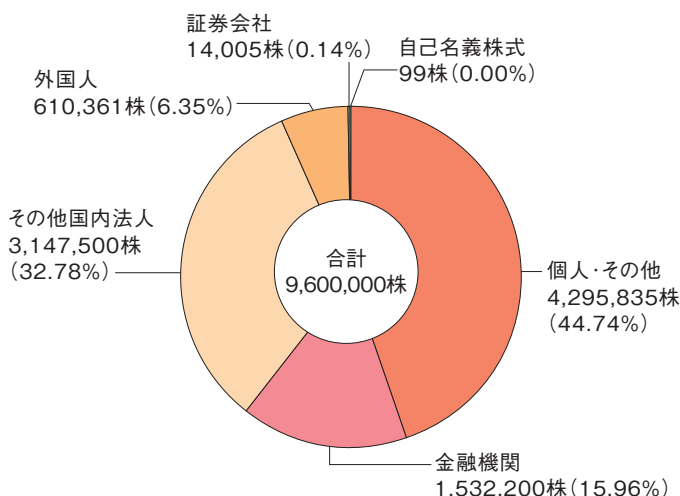
株主名	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社ヨウザン	3,116,000	32.45
腰高 博	1,568,000	16.33
腰高 修	1,460,000	15.20
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	414,500	4.31

株式の状況 (2013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	2,459名

*2011年9月1日付をもって当社普通株式を
1株につき400株の割合をもって分割いたしました。

所有者別株式分布状況 (2013年8月31日現在)



株主メモ (2013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	毎年8月31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)
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

〒371-0847

群馬県前橋市大友町一丁目5-1

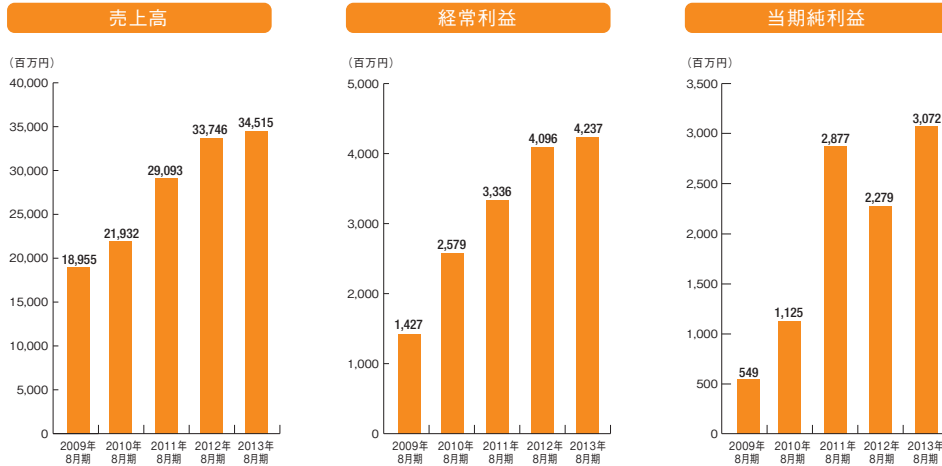
電話 027-280-3371(代) Fax 027-280-3382

財務ハイライト (2012年9月1日～2013年8月31日)

当期連結決算のポイント

「カーブス」の順調な成長拡大が下支えとなり、増収増益となりました。

売上高は345億15百万円(前年同期比2.3%増)、経常利益は42億37百万円(同3.4%増)となりました。また、当期純利益は、子会社の固定資産譲渡に伴う特別利益の計上により30億72百万円(同34.8%増)となりました。



ポイントの解説

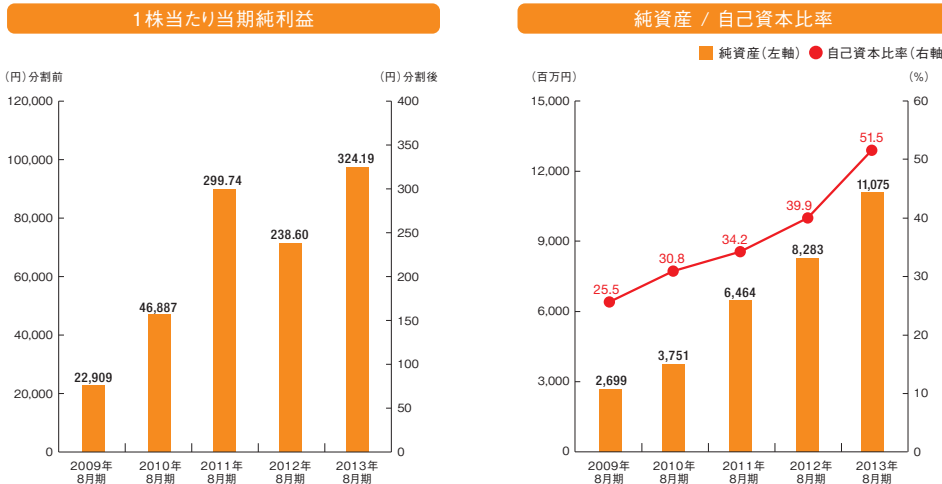
1 売上高について

カラオケ事業では競争激化の中で15店舗の純増(新規出店22・閉鎖7)などにより前期実績を上回り、カーブス事業では前連結会計年度末比142店舗の増加(会員数は83千人の増加)と好調な拡大により2桁の増収率を示した結果、当期の売上高も増収を確保しました。

2 利益について

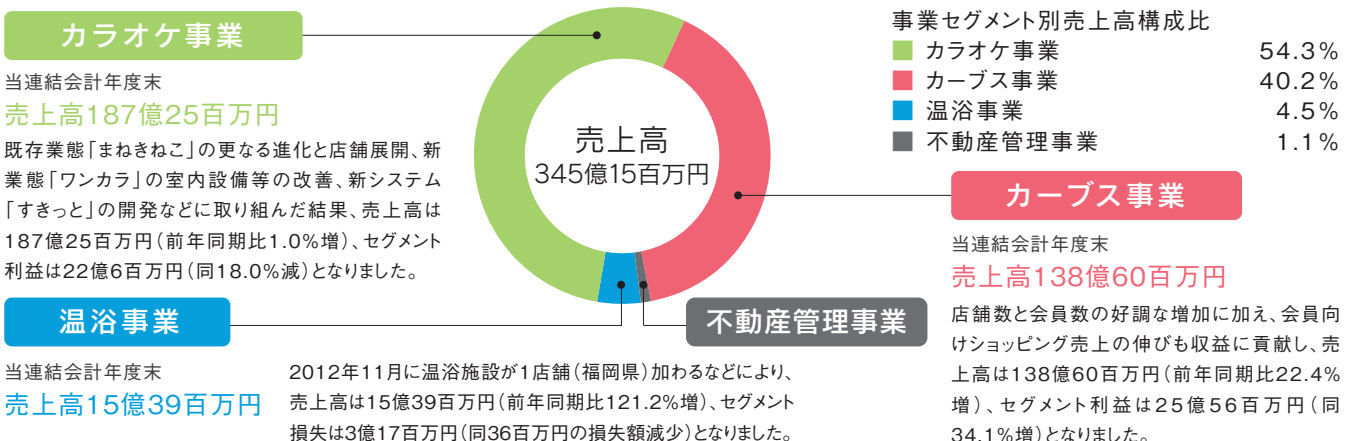
営業利益、経常利益ともに増収を確保すると同時に、当期純利益において過去最高の利益を計上することができました。カラオケ事業では継続的な店舗競争力強化、カーブス事業では会員数の増加とショッピング売上の拡大、温浴事業では運営の効率化とコスト削減に取り組みました。

(注)2011年9月1日をもって、1株につき400株の割合で株式分割を実施しております。



事業セグメントの状況

Segment Information



株主優待制度を変更しました。詳しくはHPをご覧ください。

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



一”という地位を築いてきた過程で、当社の組織はいつのまにか創業当初のベンチャー精神が希薄化してまいりました。同制度は、この打開策として3年前に導入、第1号「熊谷バイパス店」は前年比2桁増の売上成長を続け、その後に続いた店舗も同様に業績向上を果たすことができました。

既存店との違いは、店長がオーナーになったことだけです。これは、モチベーションを高めることでカラオケ事業は成長余地がまだまだあるという証左です。

2013年9月と10月に4号店・5号店がオープンしましたが、2014年8月期はこの出店を加速させ、20店舗程度を目指したいと考えています。

■ Q3 「カラオケ事業」では今後、どのような出店戦略を推し進めていきますか？

前述の「すきっと」と「ピーアンビシャス」が軌道に乗ってきたことで、今後、店舗の競争力と営業力の強化を順次進めていくことができると確信しています。これを受けて当社は、当下期から積極的に出店することの方針を転換し、2014年8月期はまねきねこ45店舗、ワンカラ20店舗の新規出店を計画しています。また、従来の直営店中心から、今後は社員独立型FC店中心の展開へとシフト、将来的には全店舗の3分の2をFCとする構成にしていく方針です。

■ Q4 「カーブス事業」の躍進については、どのように評価していますか？

女性専用フィットネスクラブ「カーブス」は、既存店の好調な推移に加え、新規出店についても当初計画を大きく上回る140店舗超となり、2013年9月末現在1,347店舗の規模へと成長しています。

シニア女性を中心とした顧客ニーズにマッチした運営ノウハウを追求することで、新しいフィットネス業態として支持を集め、カーブス・ファンが着実に増加しています。

収益面では、ワークアウトの効果を高める健康食品やサプリメントなどのショッピング売上が約3割を占める安定収入となっており、ロイヤリティ収入への依存度が高い他クラブと比べ、高収益を継続的に上げていくことができる独自の構造を築き上げています。

高齢社会の進展に伴い、今後ますます、シニア女性のスポーツ・健康志向が高まることが期待されます。これに対応して、カーブス事業の一層の拡大・発展を推し進めていきます。

■ Q5 「温浴事業」の収益構造については、どのような改善が進んでいますか？

温浴事業については現在、7店舗を展開していますが、当面は、新規出店を控え、収益構造の改善に取り組んでいく方針です。

当期は、最も大きな経費となる水道光熱費について設備の改修と徹底した運営管理を行うことでコスト圧縮を図り、8月には単月黒字化を果たすことができました。

今後は、エネルギー効率の高い最新のコージェネレーション(熱電併給)システムや、お湯を循環させて再利用を可能とする技術など、各施設に最適な設備を順次導入し、年間黒字化と収益化を早期に実現していきます。

■ Q6 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、1株当たり期末配当25円、年間配当は中間配当25円を合わせて50円(年間ベースで前期比15円の増配)とさせていただきます。また、株主優待制度についても、内容をご選択いただける工夫をするなど充実を努めております。日々進化しております各事業の店舗へ、是非とも足をお運びください。

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。

2013年 8月期

BUSINESS REPORT

2012.9.1 - 2013.8.31 JASDAQ 証券コード2157



上場以来6期連続の増収および経常増益を達成。
好調なカーブス事業に加え、カラオケ事業と温浴事業の収益改善にも目途が立ち、
来期以降、更なる成長を目指していきます。

——— 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 当期の業績と成果は、 いかがでしたか？

当期は、上場以来6期連続となる増収および経常増益を果たすことができました。カーブス事業の躍進が収益確保に大きく寄与しました。

カーブス事業は、多くのお客様の支持を集め、全国展開が加速すると同時に、既存店も高い収益構造を維持しています。一方、カラオケ事業と温浴事業は、当期は新たな挑戦や様々な改革を実行したことで成果を上げ始めるなど、非常に収穫の多い一年でもありました。

その意味で当期は、3事業すべてにおいて、今後の成長に向けた戦略の方向性が明確に見えてきた年であったと評価しております。

■ Q2 「カラオケ事業」では、具体的に どのような挑戦や改革を推し進め、 成果を上げてきていますか？

二つの大きな収穫がありました。一つ目は、開発を



進めてきたカラオケ用の新システム「すきっと」の完成が近いということです。「すきっと」はカラオケを歌うというだけでなく、インターネットを利用して新しいコンテンツや遊び方をユーザー自身が広げることができるようになるシステムです。

同システムの設置により、競合他店に対する差別的優位性を高めると同時に、客単価アップによる収益構造の改善も図っていきたくと考えています。

二つ目は、社員独立型フランチャイズ(FC)チェーン制度「ビーアンビシャス」です。“カラオケ店舗数日本

当社社長の腰高が、「群馬イノベーションアワード」で起業を志す若者らにエール。

群馬県の上毛新聞社が主催する「群馬イノベーションアワード2013」*において、地元を代表する経営者として当社社長の腰高を含め3人の社長がパネルディスカッションに登壇しました。その中で、腰高は、「カラオケ事業を始めた際には9割5分の人に“長続きしない”と反対されたが、“一步を踏み出さないと道は開けない”と身にしみていたので挑戦した。皆さんもまずは一步を踏み出してほしい」と、起業を志す若者たちにエールを送りました。

*優れた起業家を多く輩出する群馬県で起業の気風を盛り上げ、次世代にチャンスを与えていくことを目的とした、全国でも珍しい取り組み。



パネルディスカッションで若者たちにエールを送る当社社長の腰高

社員独立型FC「ビーアンビシャス」が5店舗となり、増加ペースが加速。

当社ではカラオケ事業における新たな挑戦として、直営店を中心とした従来の出店方法から、社員独立型のフランチャイズ(FC)チェーンの創出による成長戦略へと軸足を移そうとしています。起業家精神の旺盛な社員を募り、社員の“やる気”を原動力に成長を加速させていく方針です。この取り組みを当社では「ビーアンビシャス(大志を抱け)」と呼んでいます。

2010年9月1日に社員独立型FC1号店が開業し、前年比2桁増の好調な成果を上げたこともあり、その後順調に応募者が増え、2013年10月1日には5店舗目となる佐世保大塔店がオープンする運びとなりました。



カラオケ本舗まねきねこ 佐世保大塔店オーナー 株式会社 angel 酒見昇・陽子夫妻



VOICE

現場社員の声



ワンカラ営業部
矢野 斉

日々増えていくお客様の笑顔に、「ひとりカラオケ」が“一つの文化”として定着してきているのだと感じています。

私は、ワンカラという今までにない業態を担当しております。オープン当初は、日本初の新業態でもあり、「ひとりカラオケ」への来店を“恥ずかしいこと”と思われるお客様が多かったようです。上りのエレベータから降りられず、下りのエレベータからやっとの思いで降りてご来店いただく方などもいらっしゃいました。それが今では、“一つの文化”として定着してきているのだと実感させられる毎日です。友人や会社の同僚、ご家族連れで来られ、個人で利用される方が増えています。遠方からのお客様も多く、「私の街にも出店してください」といったお言葉をいただくことも度々です。お客様に喜んでいただくことが、私のやり甲斐であり使命です。これからも「ワンカラ」を全国に広めていけるよう頑張っていきたいと思っております。



カーブス事業



温浴事業



TOPICS —コシダカホールディングスの今をお伝えします。—

カラオケ新システム「すきっと」開発。

カラオケ新システム「すきっと」の大きな特長は、お客様の身近な環境で進化を続けるITインフラや技術を活用して、たくさんの楽しい機能を実現させた点です。たとえば、お客様のスマホを「すきっと」のリモコンとして活用することも可能です。専用アプリをダウンロードしていただくことで、使い慣れたご自身のスマホがリモコンに早変わり。また、ウェブサイト上に「すきっとねっと」を公開。会員登録(無料)をしていただくことで、お気に入りの動画をアップロード(300MBまで)し、ご来店の際に「すきっと」でカラオケの背景動画に使うことなどができます。そのほか、お気に入りの曲を200曲まで登録したり、簡単操作

で録音・録画可能など、楽しさ満載です。

詳細は
<https://www.skit-net.com/web/pc/top/>



スマホにダウンロードした「すきっと」専用アプリの操作画面

全国7施設に増加した「温浴事業」では、今後、設備の刷新を順次計画&実行。

温浴施設の再生による多店舗展開を進める温浴事業では、2012年11月に福岡県に「イオン志摩湯処まねぎの湯」を開業し、現在、全国7店舗で展開しています。「居抜き出店方式」のため、旧式の設備が多くランニングコストが割高になりがちなことから、コスト圧縮が課題となっていました。2013年8月には事業部全体で単月黒字化を達成し、コストコントロールに目途が立ちました。今後は、黒字体質を生み出すべく、「東京健康ランド まねぎの湯」でコージェネレーション(熱電併給)システム

の導入に着手するなど、各施設で設備に刷新を進めていく計画です。

お近くにお住まいの株主様は、是非、当社が運営する温浴施設をご体感ください。



イオン志摩湯処まねぎの湯