

2013年 8月期 中間

# INTERIM BUSINESS REPORT

2012.9.1 - 2013.2.28 JASDAQ 証券コード2157



「カラオケ事業」「カーブス事業」「温浴事業」を3本柱とした  
経営を推し進め、総合余暇サービス提供企業へと進化していきます。

——— 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 現在、どのような考え方で 事業を推し進めていますか？

当社は現在、将来の成長性を見据えながら、「カラオケ事業」「カーブス事業」「温浴事業」を3本柱と位置づけ、経営資源を集中しています。

創業以来当社は、より多くのお客様に楽しんでいただけるようなサービスを提供する会社でありたいと考えてきました。これら3つの事業は、まだまだ途上ではありますがこの思いを追求してきた結果です。今後、それぞれの事業の競争力を高めると同時に、各事業間のシナジーを追求していきたいと思っております。

## Q2 「カラオケ事業」については、 どのような展開を考えていますか？

カラオケ事業の中核をなす「カラオケ本舗まねきねこ」は320店舗超の規模に成長していますが、少子高齢化に伴う若者層の減少を背景に厳しい競争環境に



あります。そこで当社ではまねきねこの「進化」に取り組んでいます。具体的には、新たな顧客層の創造を目指して、時間的にも金銭的にもゆとりのある「アクティブシニア」の取り込みに力を入れています。実際、全国の店舗で、開店を待ちきれないシニアのお客様が店先に並ぶといった現象が多く見受けられるようになっていました。そこで、開店時間を早め（一部24時間営業店舗を除く）午前9時に変更を進めております。また、シニア向けの飲食メニューの開発や接客手法の導入など、ソフト面での様々な施策を行っています。特に、リモコン

操作の方法や採点で高得点を出す歌い方などを店長が教える「カラオケ楽しみ方教室」は、ご好評をいただいています。こうした取り組みはまだ始まったばかりですが、シニア層の取り込みが着実に進んでいます。

また、システム面からのアプローチでもカラオケの楽しみ方の「進化」を推し進めるべく、当社オリジナルカラオケシステム『すきっと』\*を開発しました。インターネット上の『すきっとねっと』と連携し、カラオケの背景画像にお好みの動画が指定可能など、これまでにない楽しみ方を提供していきます。テスト展開を経て、本年9月より本格的な営業運用を開始する予定です。

\*すきっと：Smart Karaoke Internet Terminalの頭文字SKIT

### ■ Q3 カラオケ事業の新業態である「ワンカラ」については、いかがですか？

まねきねこの店舗は郊外のロードサイド型チェーン展開を主体としており、一方、都市部への出店では異なったチェーン展開を図りたいと常々考えていました。この発想から生まれたのが、“1人カラオケ”としてマスコミの注目を集めた「ワンカラ」です。

ヘッドホンでクリアな音を楽しむ新感覚が、お客様の絶大なご支持を集め、都内を中心に全国で6店舗出店することができました。さらに、運営ノウハウも構築し、昨年12月にオープンした秋葉原店では従来の約3割減の初期投資での出店が可能なニュータイプのお店を開発することができました。この方法で今後の多店舗展開への道筋が大きく開けてくるものと期待しています。

### ■ Q4 次に、「カーブス事業」は、現在も成長軌道を確認し続けていますか？

女性専用フィットネスクラブを運営するカーブス事業は当期に入ってから好調な流れを持続しています。現在1,200店舗超、会員数約52万人の規模に成長していますが、1,500~1,800店舗まで拡大の余地があるものと考えています。

カーブス事業でカギを握るのは、会員様の約7割を占めている50歳以上の女性の心をいかに掴んでいくかということです。新規の会員様も“主婦感覚”の独自のキャンペーン展開により大幅に増加し、これが各店の収益性を大きく高めています。



また、2011年より開始した健康食品やサプリメントなどの物販も、会員様からの高い支持をいただき順調に売上を伸ばしています。今後も会員様のニーズに合った商品・サービスを開発することで、より幅広いつながりを築いていきたいと思っております。

### ■ Q5 第3の柱としての育成を進める「温浴事業」は、どのような戦略でしょうか？

温浴事業は、カラオケ事業で培った居抜き再生型の出店方式を同様に活用して、3本目の柱として創造していこう、という狙いでスタートしました。

この約1年間は将来の多店舗展開の基礎として店舗数の早期拡大に注力し、一挙に7店舗まで増やしてきました。そして、これからは当面、収益体質づくりに注力したいと考えています。たとえば、旧式の設備を省エネルギー型の最新設備へ切り替えることによって水道光熱費を大幅に低減することが可能です。こうした取り組みを積み重ね、温浴事業としての収益モデルを確立した上で、本格的な多店舗展開へと移行していきます。

### ■ 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、特別利益分の還元を行うべく、1株当たり中間配当を当初計画の20円(普通配当)に特別配当5円を加え、25円(前年同期比7円50銭の増配)とさせていただきました。

また、株主優待券を本年1月から「カラオケ本舗まねきねこ」に加え「ワンカラ」でもご利用いただけるようになりましたので、是非とも足をお運びください。

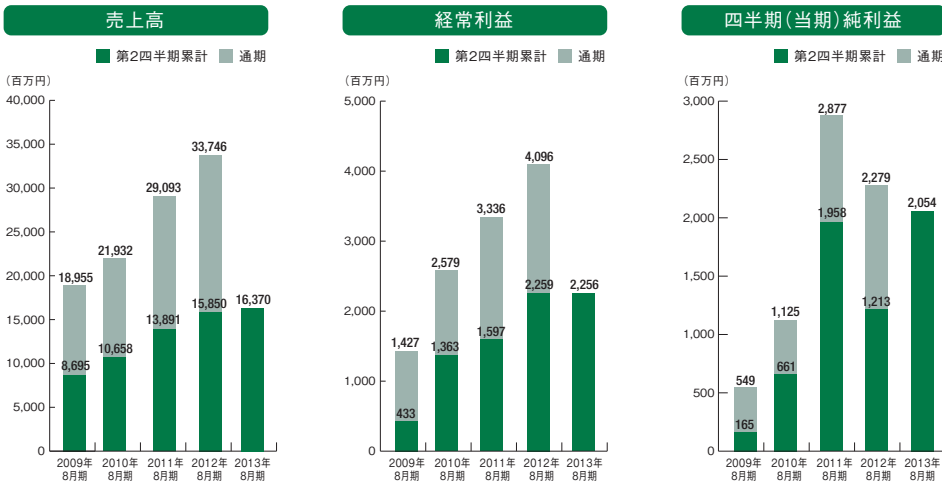
今後とも引き続きご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

# 財務ハイライト (2012年9月1日～2013年2月28日)

## 当第2四半期連結決算のポイント

カーブスの成長などを背景に増収基調を確保しております。

売上高は163億70百万円(前年同期比3.3%増)、経常利益は22億56百万円(同0.1%減)となりました。また、四半期純利益は、子会社の固定資産譲渡に伴う特別利益の計上により20億54百万円(同69.3%増)となりました。



### ポイントの解説

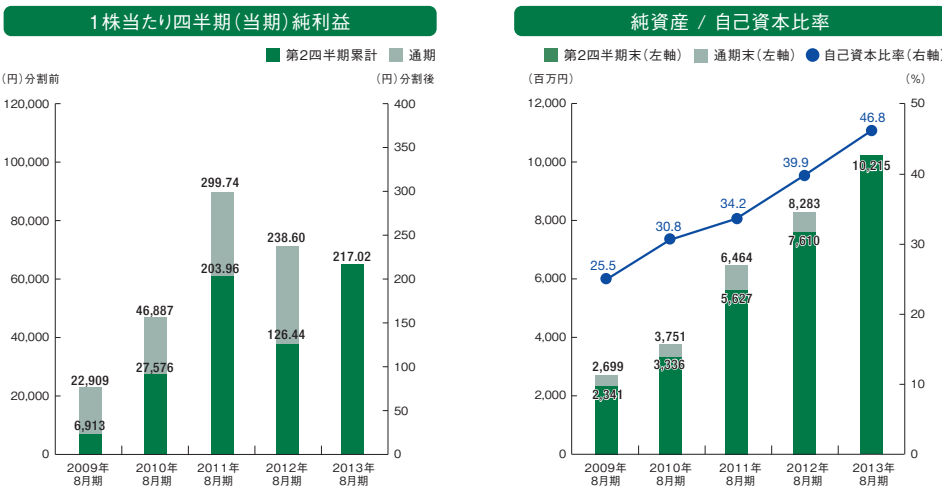
#### 1 売上高について

カラオケ事業は、顧客獲得競争激化の中でほぼ前年並みの既存店客数を確保することができました。カーブス事業における成長拡大(店舗数・会員数の着実な増加)が、増収確保の主要因となりました。

#### 2 利益について

四半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、継続的な店舗営業力強化に取り組みました。カーブス事業では、会員数の増加と通販売上の拡大が貢献しました。

(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

#### カラオケ事業

当第2四半期連結累計期間実績

売上高92億81百万円

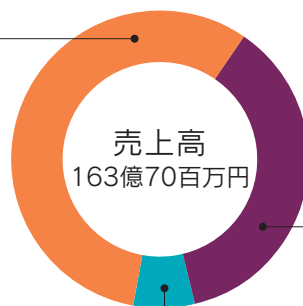
既存業態「まねきねこ」の更なる進化と店舗展開、新業態「ワンカラ」の今後の多店舗展開に向け各種施策を行った結果、売上高は92億81百万円(前年同期比0.5%増)、セグメント利益は12億56百万円(同17.9%減)となりました。

#### 温浴・不動産管理事業

当第2四半期連結累計期間実績

売上高10億72百万円

昨年11月に温浴施設が1店舗(福岡県)加わるなどにより、売上高は10億72百万円、セグメント利益は2百万円となりました。



事業セグメント別売上高構成比

カラオケ事業	56.7%
カーブス事業	36.7%
温浴・不動産管理事業	6.6%

#### カーブス事業

当第2四半期連結累計期間実績

売上高60億15百万円

店舗数と会員数の着実な増加に加え、通販売上も拡大した結果、売上高は60億15百万円(前年同期比25.1%増)、セグメント利益は11億76百万円(同44.7%増)となりました。

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>



カーブス事業



温浴・不動産管理事業



TOPICS —コシダカホールディングスの今をお伝えします。—

“進化”した「ワンカラ」が秋葉原にオープン。



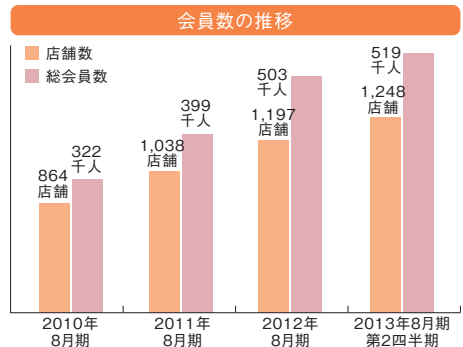
2011年11月に日本初のお一人様専用カラオケ専門店「ワンカラ」をオープンして以来、たくさんのお客様のご支持を得て各店は好調。2012年12月には、「ワンカラ」が秋葉原にもオープンしました。これにより、お陰様で、ワンカラの店舗数は都内5店舗、仙台1店舗の合計6店舗になりました。

この秋葉原店は、これまでの展開で得た経験とノウハウを基礎とし、“進化”を遂げています。具体的には、機材を設置するテーブルを四角から斜めタイプにすることでゆとり感のある室内空間を演出すると同時に、女性専用エリアやスタイリッシュなカフェスペースの設置など、店舗全体の設計に数々の工夫を凝らしています。もちろん、“好きな歌を一人で思う存分に歌う”という「ワンカラ」最大の魅力を満喫していただくための機材は、従来店舗と同様に充実。ヘッドホンとコンデンサマイクを使って歌えば、まるでプロ歌手のスタジオ収録のような感覚をお楽しみいただけます。

店舗数・会員数ともに成長を続ける「カーブス」。

女性専用フィットネスクラブ「カーブス」は、2005年の日本初出店からわずか6年で、店舗数1,000店舗超を果たしました。グラフの通り、現在もなお成長を続けています。この驚異的な成長の要因は、カーブスの独自性が主婦層の心をがっちり掴んでいるため。大手フィットネスクラブが目を向けていなかった郊外の住宅地周辺への出店や、女性にとって居心地の良い空間づくりの徹底などが、ジム通いの気軽さ・身近さを生み出しています。また、インストラクターは、数百名もの会員様全員の顔と名前を覚えてファーストネームで呼ぶ、四季

折々のイベントを企画して会員様同士の親睦を深めるなど、会員様一人ひとりへの心配りと地域密着型の展開を図っています。入会動機の約7割が他の会員様からの“口コミ”というデータは、カーブスに対する満足度の高さを端的に示していると言ってよいでしょう。



## 海外カラオケ事業における収益モデル確立に期待がふくらむ「韓国3号店」がオープン。

海外事業の第一弾として当社は、カラオケ事業の海外進出からスタートを切りました。最初の展開国として選んだ地は「韓国」です。2011年6月に「江南(カンナム)店」、2012年4月に「鐘路(チョンノ)店」、そして、2013年4月には韓国3号店となる「富平(ブピョン)店」をオープンしました。

この「富平店」は、韓国の国際空港「仁川国際空港」「金浦国際空港」から共に車で30分程度の仁川広域市内にあります。江南店と鐘路店が首都ソウル市の中心部に位置するのに対し、富平店はソウル市郊外の一大大ベッドタウンにあります。いわば、国内における「カラオケ本舗まねきねこ」の展開で得た経験とノウハウを活かすことができる“郊外型”店舗であり、ここでの収益モデルの確立により、韓国におけるカラオケ事業の成長戦略が加速していくことが期待されます。



また、次の展開を目指して、シンガポールとマレーシアに調査員を派遣するなど、具体的な検討を既に進めています。アジアの多くの人々が憧れと信頼を寄せる“日本品質のサービス”を提供するカラオケ店舗を、当社の手で東アジア全域に広げていきたいと考えています。

### VOICE 現場社員の声

カーブスの仕事は、メンバーさんの人生を変えるお手伝い。  
自信と輝きを取り戻すメンバーさんは、私たちの誇りです。



カーブス  
大野あすか 2006年4月入社

カーブスの仕事の醍醐味は、“メンバーさんの人生を変えるお手伝いをする事ができる”ということ。メンバーさんが筋トレを通じて老化への不安を解消し、自信と輝きを取り戻していく姿は、私たちの大きな誇りです。「膝痛が良くなって、諦めていた登山にも行けるようになった」「あなた達のお陰で人生が楽しくなった」といったお声を毎日のようにいただきます。感動体験の連続です。しかし、メンバーさんに正しい運動習慣を身につけていただくことは、それほど簡単なことではなく、決して一人の力ではできません。信頼の絆で結ばれた仲間と支え合いながら活動することで、大きな成果を生むことができるのだと思います。1年後にはきっと想像もしていなかった自分になれると確信が持てる場が、カーブスにはあります。

社員独立制度は、私を大きく成長させてくれました。  
腰高社長からいただいたお言葉を実践し、次の成長を目指します。



カラオケ本舗まねきねこ 岩瀬店オーナー  
(株)インレットサービス  
入江正明・美穂子夫妻

約5年半の現場経験を経て、一大決心して社員独立制度「Be Ambitious」に立候補しました。独立に向けた研修では税務・労務関係の慣れない言葉に悪戦苦闘の日々でしたが、夫婦で懸命に勉強を続けました。本社のサポートもあり、無事に会社設立にこぎつけることができました。その際、腰高社長から「先義後利」(企業の利益は、お客様・社会への義を貫き信頼を得ることでもたらされる)という素晴らしいお言葉をいただきました。私は今、この言葉を実践しています。お陰様で店舗経営は順調で、当初のシミュレーション以上の黒字決算を上げることができました。研修時代には想像もつかなかったほどに成長させてくれた「まねきねこ」に感謝の気持ちでいっぱいです。今後は、多店舗展開も視野に、自分の可能性に挑戦していきたいと思えます。

# ■ インフォメーション

## 会社の概要 (2013年2月28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：328 店舗) カーブス事業 (加盟店舗数：1,248 店舗) 温浴事業 (店舗数：7 店舗)
従業員数	グループ従業員 2,669 名 (正社員 832 名、パート・アルバイト 1,837 名) パート・アルバイトは1日8時間換算人数

## 役員 (2013年2月28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)

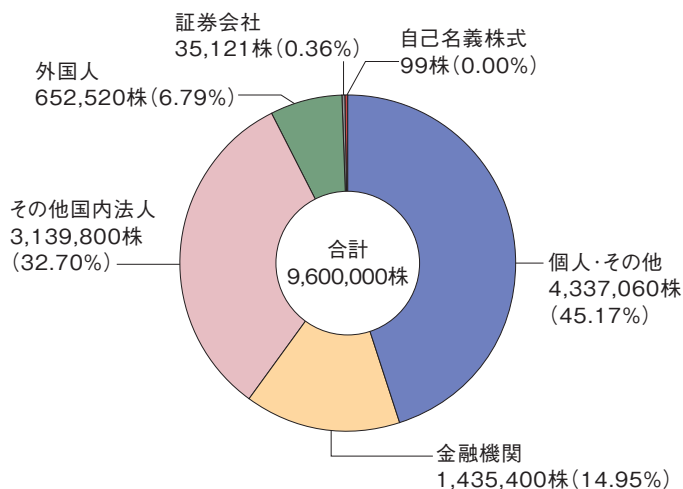
株主名	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社ヨウザン	3,116,000	32.46
腰高 博	1,568,000	16.33
腰高 修	1,460,000	15.21
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	420,800	4.38

## 株式の状況 (2013年2月28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	1,958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2月28日現在)



## 株主メモ (2013年2月28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

〒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