

日本初の新業態開発の推進、 カラオケ事業で培った「居抜き再生」方式の 出店によりさらなる成長を目指します。

——— 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。

当第2四半期 Q1 連結累計期間の業績の 総括をお願いします。

当社が事業領域とするレジャー市場においては、東日本大震災以降、「安・近・短」を志向する消費のトレンドが高まったことから、業績は堅調に推移しました。特に東日本エリアの「カラオケ本舗まねきねこ」既存店で大きく売上げが伸びています。積極的な新規出店を続けたことも功を奏しました。

さらに、昨年6月に1,000店を突破した「カーブス」も引き続き店舗数と会員数を伸ばしております。

その結果、当社グループの当第2四半期連結累計期間の売上高は158億50百万円（前年同期比14.1%増）、営業利益22億27百万円（同35.1%増）、経常利益22億59百万円（同41.5%増）となり、増収増益を達成することができました。



業績が好調に推移するなかで、 Q2 さらなる成長を目指すための 戦略についてお話しください。

消費の「安・近・短」志向はしばらく続きますので、業績は好調に推移すると考えています。今、当社が取り組んでいるのは、中長期的に成長を持続するための新しい顧客の開拓や新業態の創造です。

少子高齢化が進む国内市場においては、アクティブシニア層に向けた既存業態の形を進化させていきます。カラオケをはじめとする当社の事業は、当初若年層をメインターゲットとしていましたが、最近ではシニアのお客さまも急速に増えてきました。既存店舗の業態やサービスを少し変更することにより、アクティブシニア層の顧客を開拓することができるでしょう。たとえば、ボウリング場を展開する「スポーツ」では、「健康ボウリング教室」というプログラムを開催して、平日のシニア層の固定客化に成功しています。

また、新たな業態開発としては、お一人様用カラオケ専門店「ワンカラ神田駅前店」を開業し、日本初の試みとして大きなインパクトを与えました。

Q3 カラオケ事業における今後の事業展開についてお聞かせください。

まず、新業態のお一人様用カラオケ専門店「ワンカラ」の出店を加速することです。「ワンカラ」は、今までのカラオケBOXの延長線上にはない、新しいアイデアを形にしたものです。ですから、「カラオケ本舗まねきねこ」の既存店とは違う新しい商圈で、新しい顧客層を開拓することができます。当初、想定していたのは、40～50代のお客さまでしたが、実際には20代の男性が多く、思いがけず幅広い年代にヒットしました。今後の出店については、東京都内をはじめ、名古屋、大阪などの大都市圏のターミナル駅を中心に、今期中に10店舗を目標としています。



もう一つは海外市場への進出です。昨年、韓国に出店しましたが、ベトナム、マレーシア、インドネシア、タイなど東アジアの新興国を次の候補として考えています。これらの国々は、成長が著しく、ちょうど消費に積極的なミドル層が台頭している時期です。ただ、一般大衆が気楽に楽しめる娯楽としてのカラオケはまだ普及していません。そこにビジネスチャンスがあります。できるだけ早期に駐在員を派遣して調査し候補を絞ったうえで、戦略を立案する予定です。

Q4 ボウリング事業、温浴事業の今後の展開についてお話しください。

ボウリング事業、温浴事業については、本格的な多店舗・全国展開を強力に推し進めてまいります。

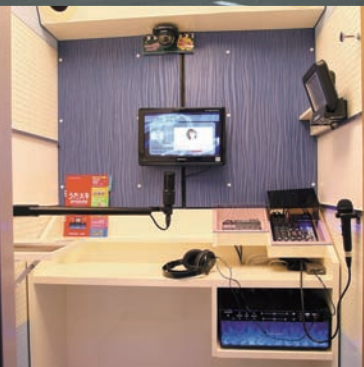
どちらも、カラオケ事業で培った「居抜き再生」型で展開します。「なぜうまくいっていない既存施設を再生することができるのか？」という質問をよくいただきますが、業績不振に陥っている施設は、内部的な要因が大きいと思います。どこも最初からうまくいかなかったわけではありません。しかしながら、いつの間にか「設備投資を怠る」「事業主のマインドが冷え込む」「競合対策ができていない」といった『負のスパイラル』に陥ってしまう。こうした問題を解決すれば、全く新しい施設として生まれ変わることができる。そして、それを実現するノウハウを、当社が持っているということです。温浴事業については、寡占している競合大手がありません。当社は、「居抜き再生」型の出店を進めて、将来的に100億円規模の事業へ成長させることを目標としています。

Q5 株主の皆様へのメッセージをお願いします。

当社は時代の先端をリードするような技術やインフラを持っているわけではありません。お客様の暮らしに密着した、身近なレジャーを提供しています。しかし、その接点において、今までになかった新しい驚きや感動、喜びや楽しさをご提供し続けることによって事業を拡大し、企業価値を高めていくことができると考えています。ですから、株主の皆様には長期的な視点で、当社の成長に期待していただきたいと思っております。

当社の株主様には、施設をご利用されるお客さまになっていただくことが理想です。また、多くのお客さまに株主になっていただくために、昨年、株式分割を実施しました。株主優待制度も株主の皆様の利便性を高めるため、さらなる充実化を進めてまいります。

当期の配当につきましては、1株当たり中間配当17円50銭に期末配当17円50銭を加えて、合計35円とさせていただきます。株主の皆様におかれましては、引き続きご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。



カーブス事業



ボウリング・不動産
管理・その他事業

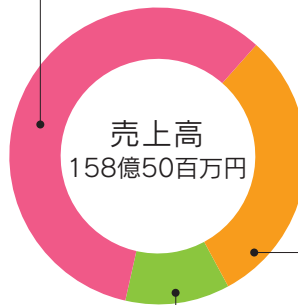


■ 事業セグメントの状況

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92億33百万円
既存店のリニューアルと店舗営業力を推進した結果、売上高は92億33百万円(前年同期比6.8%増)、セグメント利益は15億10百万円(前年同期比32.5%増)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	58.3%
カーブス事業	30.3%
ボウリング・不動産管理・その他事業	11.4%

ボウリング・不動産 管理・その他事業

当第2四半期連結累計期間実績
売上高18億6百万円

温浴事業の多店舗展開を本格的にスタートし、売上高は18億6百万円(前年同期比10.3%増)、セグメント利益は83百万円(前年同期比98.8%増)となりました。

カーブス事業

当第2四半期連結累計期間実績
売上高48億9百万円

全国的な知名度の向上と会員増により売上高は48億9百万円(前年同期比33.2%増)、セグメント利益は8億12百万円(前年同期比43.3%増)となりました。

■ 営業の概況

Operating Results

余暇消費の「安・近・短」志向により 堅調に業績が推移しました。

当第2四半期連結累計期間におけるわが国の経済は、震災後の混乱から急回復を遂げ、消費マインドも改善し

ました。しかし、家計負担の増加の懸念が、消費の重石となる可能性があり、先行きは未だ不透明です。当社はそうした状況のなか、余暇関連支出の「安・近・短」志向を追い風に、堅調に業績が推移し、増収増益を達成することができました。

■ 通期の見通し

Outlook

先行き不透明な
景気動向のなか、各事業の
競争力を強化していきます。

近年の健康志向の高まりに応じたアクティブシニア層のニーズを深く追求していきます。また、付加価値が高いサービスの提供に引き続き注力し、各事業間のシナジーを追求することにより、さらなる成長を目指します。

● 2012年8月期の業績予想

(百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2012年8月期	31,714	3,919	3,996	2,020
2011年8月期 (実績)	29,093	3,356	3,336	2,877
増減率(%)	9.0	16.8	19.8	△29.8

VOICE 現場社員の声



一つひとつ壁を乗り越えることで
自分自身の成長を実感しています。

カラオケ本舗まねねこ前橋本店
上席店長 橋本 旦 2008年4月新卒入社

学生時代から、現場でお客様に接することを通じて、サービス業の最前線を学びたいと考えていました。就職活動中にコシダカと出会い、アットホームな接客を実践していることに強い魅力を感じたのが入社のも動機です。

当社では、利用料金、営業時間、キャンペーン企画など、店舗運営の多くが現場の裁量に任されています。やりがいがある反面、責任も大きいのですが、自分たちで考えた仕掛けや工夫が集客に結びついた時の達成感は大きなものがあります。独立を目指す私にとって、スタッフの教育や計数管理など、経営に関する幅広い勉強ができるのは、本当にありがたいことです。一つひとつ壁にぶつかりながら、乗り越えてゆくことで自分自身の成長に手ごたえを感じています。

TOPICS —コシダカホールディングスの今をお伝えします。—

日本初のお一人様用カラオケ専門店 「ワンカラ神田駅前店」はオープン以来大盛況!



大勢で楽しむより、他人に気兼ねせず好きな曲を思いつき歌いたい—というニーズに応える、日本で初めての一人カラオケ専門店「ワンカラ神田駅前店」。2011年11月25日のオープン以来、週末は朝から24のピット(部屋)が満室になり、1～2時間お待ちいただくこともある状況が続いています。メディ

アからの取材も多く、大きな宣伝効果を上げることができました。大人気の要因は、グループのお客様が主流だったカラオケを、「一人で楽しむもの」という逆転の発想。当初は中高年層をターゲットとしていましたが、20～30代のお客様が予想以上に多く、潜在需要層の幅広さを再認識しました。今後は、神田駅前店で蓄積したノウハウを活かして、早期に多店舗展開を実現する予定です。「ワンカラ」というエンターテインメントの楽しさを認知・浸透させることで、新たな市場を開拓します。

温浴事業の本格展開により、 東京都内に温浴施設をオープン予定。

前期にスタートした温浴事業を本格稼働します。2010年10月に群馬県高崎市で開店した「箕郷温泉まねきの湯」、2011年秋に大分でオープンした「大分森温泉まねきの湯」や「らんぶの湯 花園店」、「らんぶの湯 高松店」に続いて、今夏、東京都内に温浴施設をオープンする予定です。これにより、当社が運営する温浴施設は国内5店舗となります。「まねきの湯」は、お風呂と食事を楽しむファミリー層がター

ゲット、「らんぶの湯」は昭和レトロをコンセプトに古き良き時代を体感できる温浴施設。カラオケ事業で蓄積してきた「居抜き再生」のノウハウを活用して初期投資を抑えることにより、出店スピードを加速。温浴施設の全国展開を推進します。



国内最大1,100店舗のフィットネスチェーン。 プラスαを充実し、さらなる健康づくりをサポート。



国内店舗数が1,000店を突破し、手軽でリーズナブルな「女性専用の30分フィットネス」として著しい成長を続けているカーブス事業。多くの会員様の健康的な生活を支える商品の開発にも、積極的に取り組んでいます。その一つであるプロテインは、トレーニング後

に摂取することで、筋肉を増強させ基礎代謝を上げる効果や、転倒や骨折を防ぐのに役立つアイテムとして多くの会員様のご好評をいただき業績拡大に大きく貢献しています。カーブスに通う会員様は、約80%が40代から60代の女性。いつまでも「自分らしく」「美しく」「健康でありたい」と意識が高く消費に対しても高いポテンシャルを持っているこの年代の女性に対して有意なサービス・商品を開発していくとともに、今後も積極的な出店を続けて事業を拡大していきます。

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>

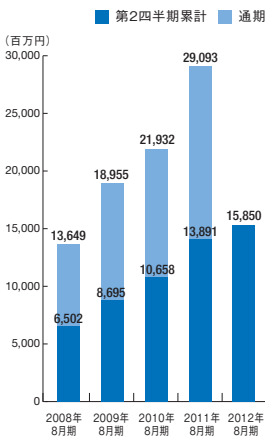
■ 財務ハイライト (2011年9月1日～2012年2月29日)

当第2四半期連結決算のポイント

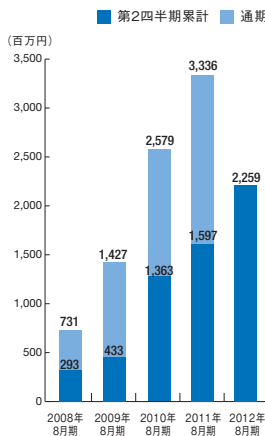
**売上高、営業利益、経常利益ともに
過去最高を更新する結果となりました。**

売上高は158億50百万円(前年同期比14.1%増)、営業利益22億27百万円(同35.1%増)、経常利益22億59百万円(同41.5%増)となりましたが、四半期純利益は12億13百万円(同38.0%減)となりました。

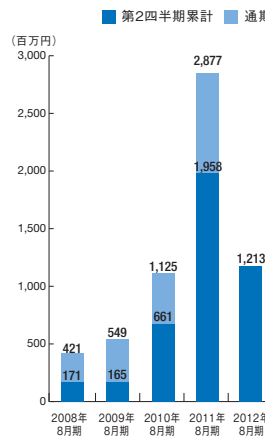
売上高



経常利益

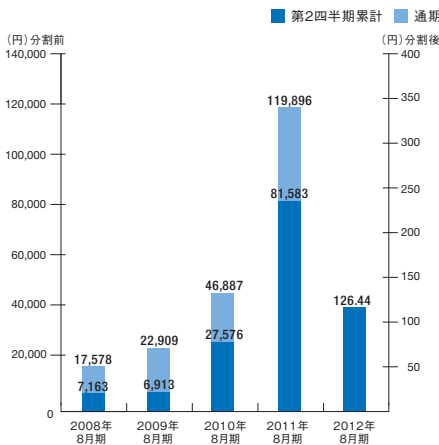


四半期(当期)純利益

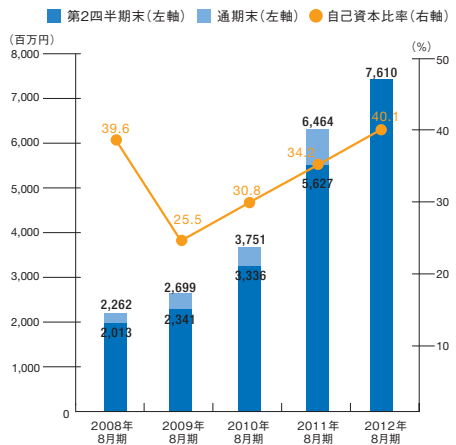


※2008年8月期までは単体の数値です。

1株当たり四半期(当期)純利益



純資産 / 自己資本比率



(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。

▶▶▶ ポイントの解説

1 売上高について

第2四半期連結累計期間は全てのセグメントで増収を達成し、おかげさまで2008年8月期の売上を第2四半期で上回ることができました。今後ともお客様の暮らしに密着した身近なレジャーを提供し、グループ全体の価値向上に努めてまいります。

2 純利益について

四半期純利益が12億13百万円と前年同期比で38.0%の減となりましたが、これは前第1四半期連結累計期間に計上した負ののれん発生益11億93百万円がなくなったためです。

■ インフォメーション

会社の概要 (2012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
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：317 店舗) カーブス事業 (加盟店舗数：1,100 店舗) ボウリング事業 (店舗数：16 店舗)
従業員数	グループ従業員 2,728 名 (正社員 831 名、パート・アルバイト 1,897 名) パート・アルバイトは1日8時間換算人数

役員 (2012年2月29日現在)

代表取締役社長	腰高 博	常勤監査役	茂木 功
専務取締役	腰高 修	常勤監査役	赤岩 好夫
取締役	朝倉 一博	監査役	寺石 雅英
取締役	腰高 美和子		
取締役	土井 義人		

大株主 (上位4名)

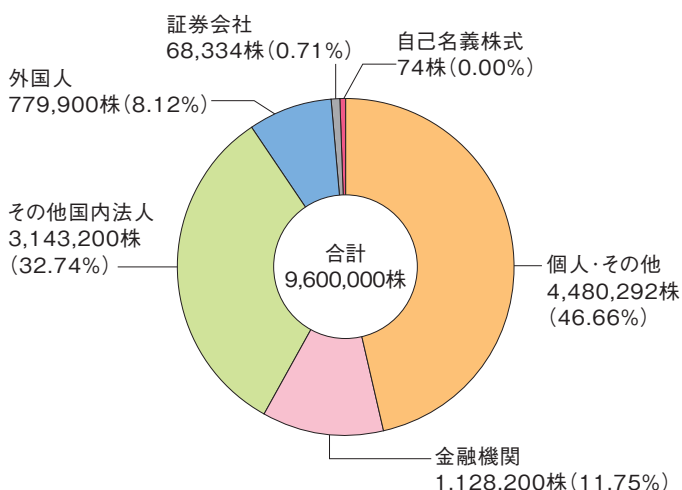
株主名	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社ヨウザン	3,116,000	32.45
腰高 博	1,628,000	16.95
腰高 修	1,520,000	15.83
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	276,400	2.87

株式の状況 (2012年2月29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	1,644名

*平成23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 (2012年2月29日現在)



株主メモ (2012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