



株式会社コシダカ
JASDAQ
証券コード: 2157

2007年8月期

決算説明資料

株式会社コシダカ

2007年10月19日

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

目次

1. はじめに	
①会社概要	3
②沿革	4
2. 07/8期決算概要	
①全社決算	6
②業態別実績	11
③カラオケ本舗まねきねこ総括	12
④オルト総括	18
⑤カーブス総括	19
3. カラオケ市場分析	20
4. ビジネスモデルについて	23
5. 08/8期の見通し	26
①業績見通し	27
②08/8施策	28
6. 今後のコシダカ	30
①現状認識	31
7. 中期経営計画	32

はじめに

会社概要

社 名 株式会社コシダカ

事業内容 ・カラオケボックス事業
「カラオケ本舗まねきねこ」「ORTO&K」
・カーブス事業

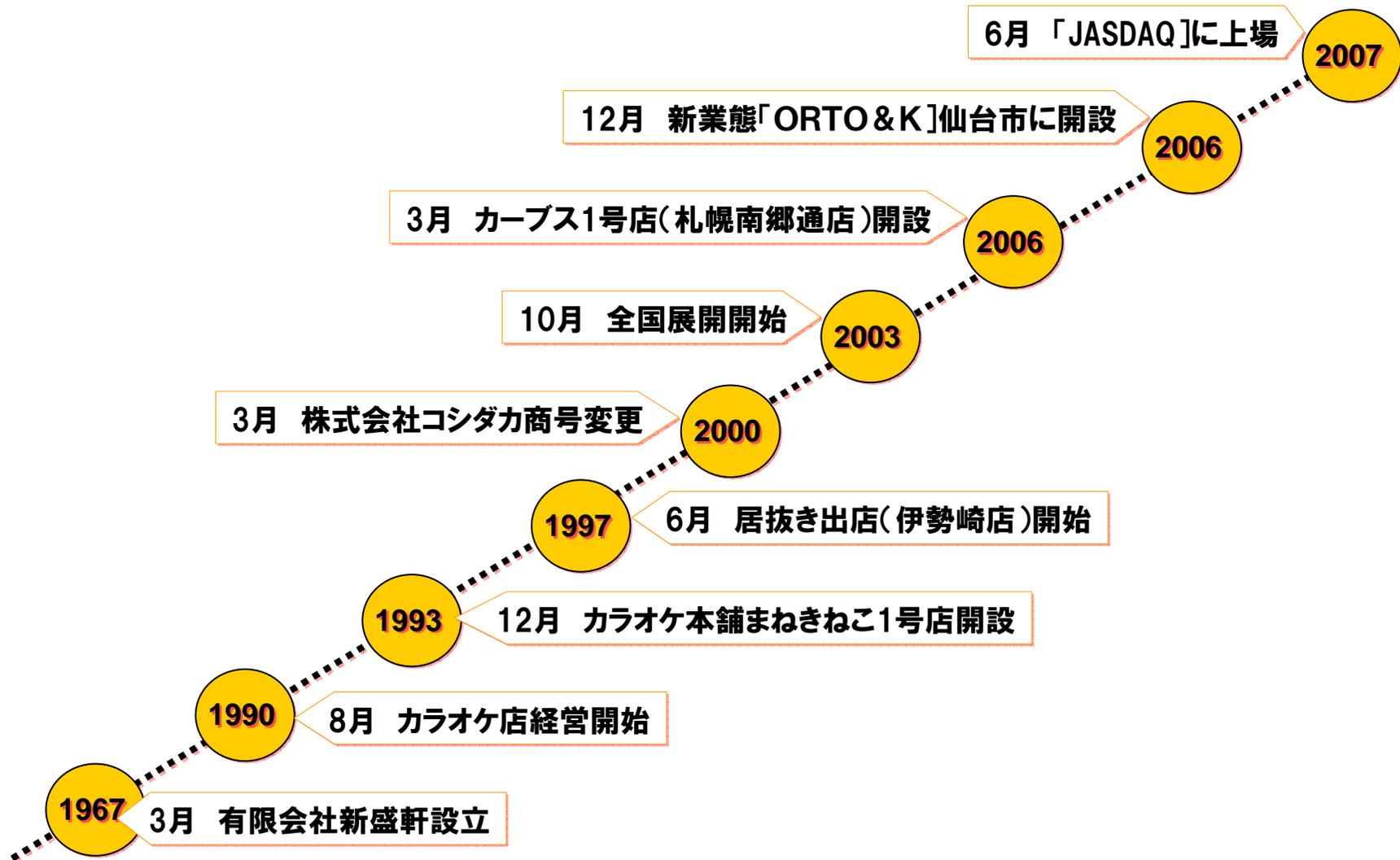
設 立 1967年3月

本 社 群馬県前橋市新前橋町26番地7

資 本 金 493百万円(発行済株式総数24,000株)

従業員数 1,418人{正社員510人、パート・アルバイト908人(2007年8月末)}

沿革



07 / 8期決算の概要

07/8期 全社決算概要

- 法令遵守を確認した結果、建築基準法上不適格と判断し7店舗閉店
- ORTO&Kの減損損失 124百万円計上

単位:百万円、%

単位:百万円	07/8期	対売上比	06/8期	前年比	07/8計画	計画比
売上高	11,332	—	8,878	127.6	11,891	95.2
営業利益	535	4.7	552	96.9	793	67.4
経常利益	561	4.9	560	100.1	809	69.3
当期利益	134	1.1	319	42.0	366	36.6

損益計算書

単位:百万円、%

	07/8期		06/8期		増減	
	実績	売上比	実績	売上比	金額	前年比
売上高	11,332	100	8,878	100	2,454	27.6
売上原価	9,172	80.9	7,108	80.0	2,064	29.0
売上総利益	2,160	19.0	1,769	19.9	391	22.1
販売費・一般管理費	1,624	14.3	1,217	13.7	407	33.4
営業利益	535	4.7	552	6.2	△17	△3.0
営業外収支	26	0.2	8	0.0	18	225.0
経常利益	561	4.9	560	6.3	1	0.1
特別損益	△157	1.3	△3	△0.0	△154	--
法人税等	274	2.4	238	2.6	36	15.1
当期純利益	134	1.1	319	3.5	△185	△57.9

資産の部

単位:百万円

	07/8期	06/8期	増減
	実績	実績	
現金及び預金	993	671	322
前払費用	333	327	6
流動資産合計	1,515	1,131	384
建物	1,298	936	362
器具及び備品	984	397	587
土地	160	160	0
長期前払費用	87	104	△17
敷金・保証金	487	378	109
固定資産合計	3,235	2,159	1,076
資産合計	4,750	3,291	1,459

負債・純資産の部

単位:百万円

単位:百万円	07/8期	06/8期	増減
	実績	実績	
短期借入金 _(1年内長期含)	621	415	206
未払費用	417	319	98
流動負債合計	1,809	1,459	350
長期借入金 _(社債含)	992	913	79
固定負債合計	1,019	945	74
資本金	493	10	483
資本剰余金	483	0	483
利益剰余金	939	869	70
純資産合計	1,921	886	1,035
負債純資産合計	4,750	3,291	1,459

キャッシュフロー計算書

(単位:百万円)

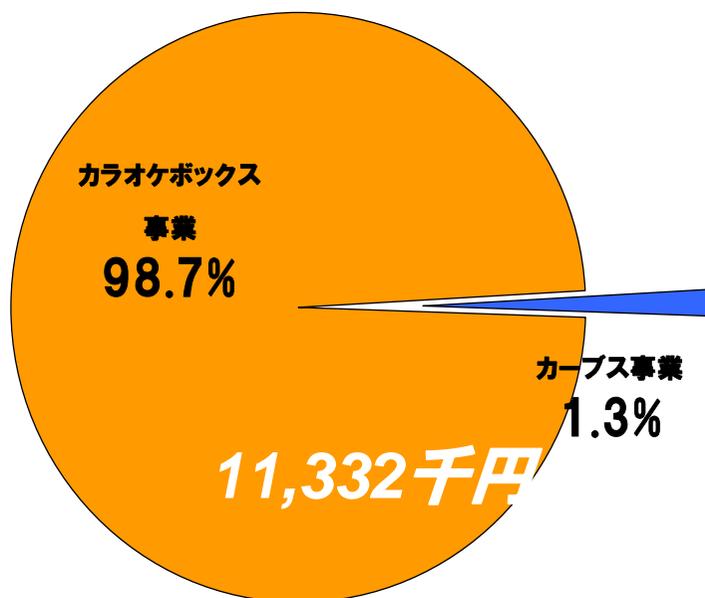
	07/8期	06/8期	増減
(参考:事業規模) 売上高			
期首現金残高	628	495	133
① 営業活動に関するCF	986	830	156
(参考)税引後当期利益	134	319	
減価償却費	626	345	
② 投資活動に関するCF	△1,846	△957	△889
(参考)設備投資額	1,751	744	
①+②=フリーキャッシュフロー	△860	△127	
③ 財務活動に関するCF	1,188	259	929
①+②+③=当期現金増減額	328	133	195
期末現金残高	956	628	328

業態別実績

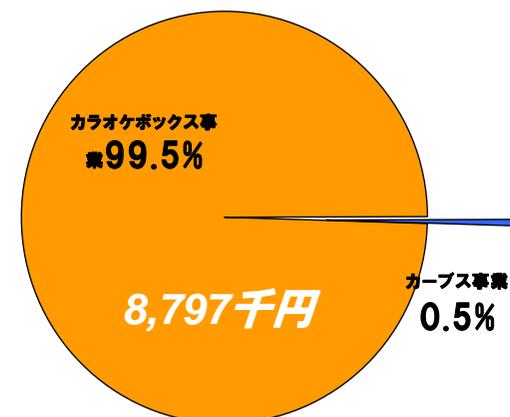
単位:百万円、%

	07/8期	前年比	06/8期
カラオケ本舗まねきねこ	11,110	126.3	8,797
ORTO&K	67	—	0
カーブス	151	370.0	40
合計	11,332	127.7	8,878

07/8期(事業別)



06/8期(事業別)



「カラオケ本舗まねきねこ」総括

「カラオケ本舗まねきねこ」実績

- 既存店の売上は堅調・居抜出店も計画通り
- ドミナント化の推進(宇都宮市5店舗・旭川市4店舗・高岡市3店舗)
- フードメニュー更新(グランドメニューの改廃・差込メニューの導入)
- 法令等を確認した結果、建築基準法上不適格と判断し7店舗閉店

単位:百万円、%

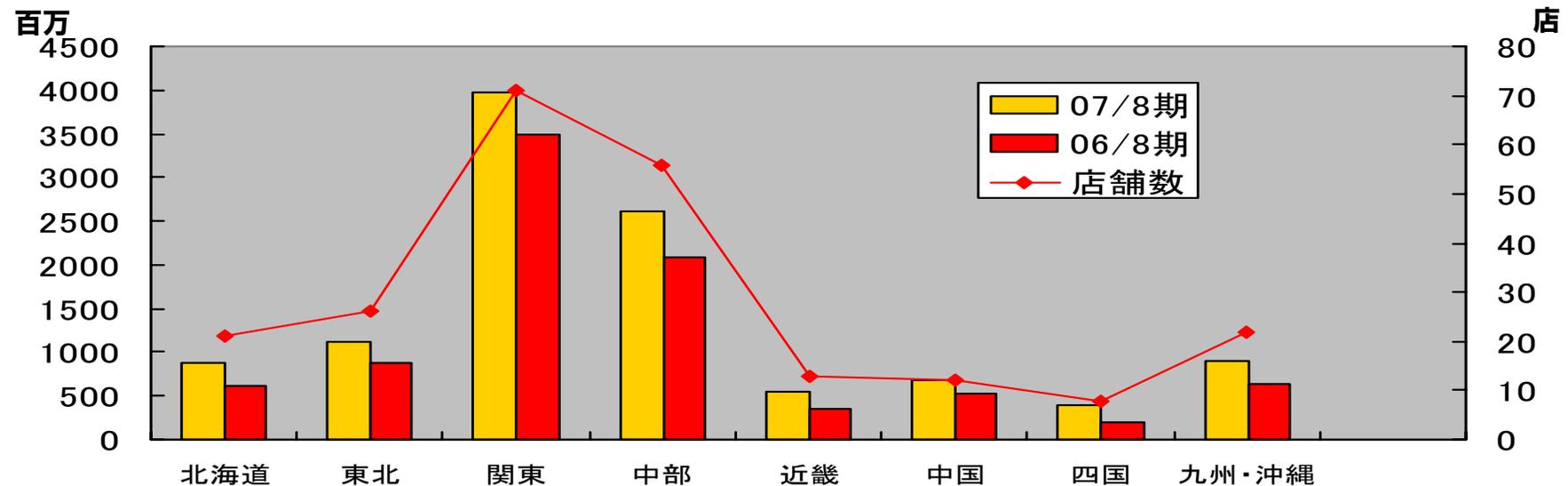
	07/8期実績	前期比	計画比
売上高	11,110	126.3%	96.3%
売上原価	8,783	125.9%	--
売上総利益	2,327	127.7%	--
営業利益	1,675	130.6%	93.5%

注:計画では賞与引当金・法定福利費は本社計上

「カラオケ本舗まねきねこ」地域別実績

単位:百万円、%

	07/8期	構成比	07/8期店舗数	06/8期
北海道	877	7.9	21	610
東北	1,124	10.1	26	887
関東	3,981	35.8	71	3,501
中部	2,611	23.5	56	2,090
近畿	547	4.9	13	357
中国	683	6.2	12	520
四国	388	3.5	8	197
九州・沖縄	895	8.1	22	633
合計	11,110	100.0	229	8,797



「カラオケ本舗まねきねこ」出退店実績

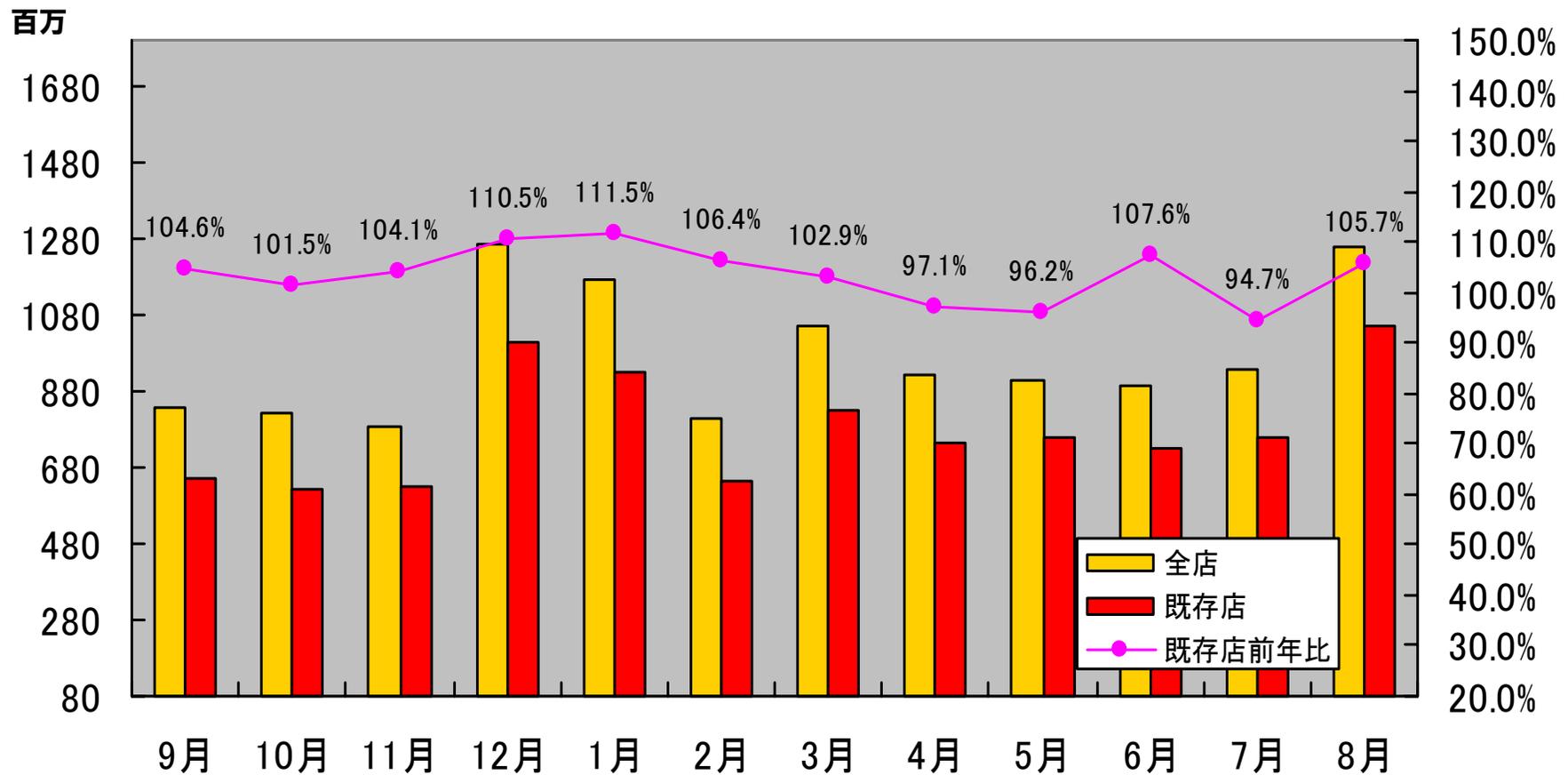
- 新規出店43店舗、閉店7店舗、純増36店舗
- 東北地区・中部地区を中心に新規出店

	07/8期	06/8期	増減
北海道	21	17	4
東北	26	19	7
関東	71	67	4
中部	56	48	8
近畿	13	10	3
中国	12	10	2
四国	8	5	3
九州・沖縄	22	17	5
合計	229	193	36

	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	計
出店	6	4	6	4	0	0	5	3	3	6	6	0	43
退店									7				7

カラオケ本舗まねきねこ売上データ(全店・既存店)

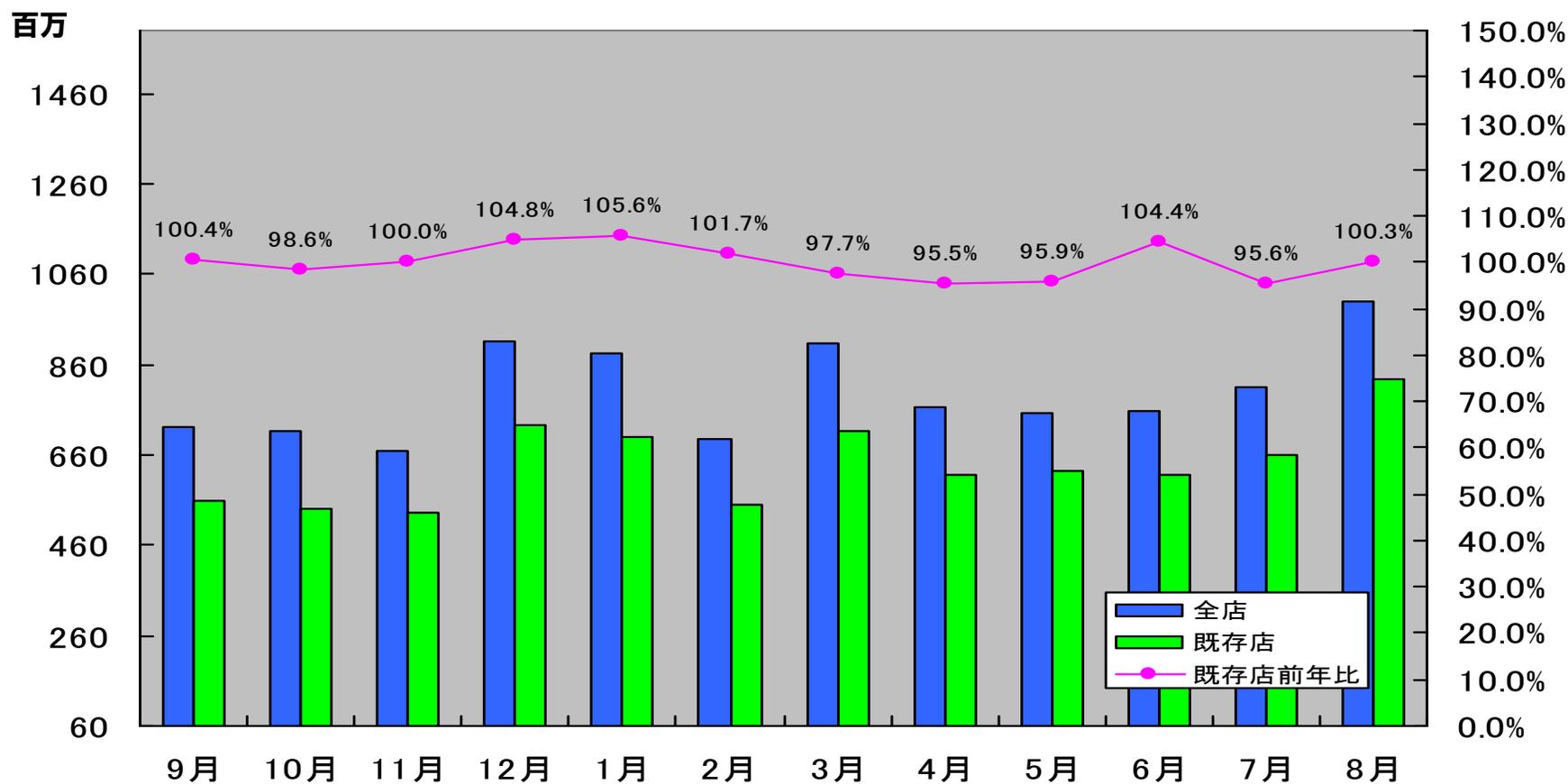
- 既存店売上高103.7%と好調
- 全店売上高伸び率は、126.3%



既存店基準は13ヶ月以降

カラオケ本舗まねきねこ客数データ

- 客数伸び率は、前期比124.8%（9,583千人）
- 既存店客数は、前期比100.0%（7,667千人）
- 季節変動が大きい（年末年始・夏休みとお盆シーズン・卒業や歓送迎会シーズンが売上伸張）

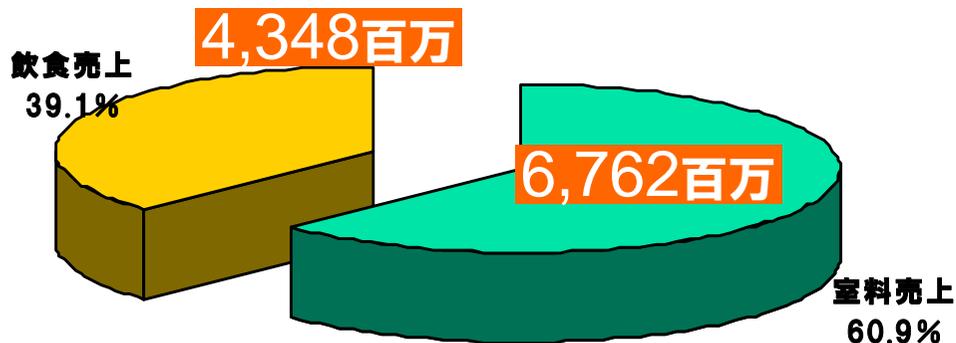


既存店基準は13ヶ月以降

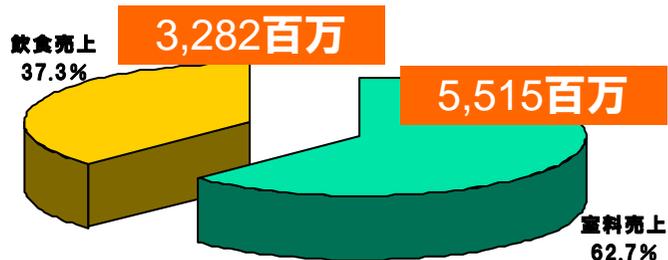
—まねきねご室料・飲食比率—

—2007年8月期施策—

07/8期室料・飲食比率



06/8期室料・飲食比率



- キャラクターグッズのテスト販売(9月)
- 建築出店:本庄店オープン(9月)
- 教育ビデオの配信開始(10月)
- 200店舗達成記念キャンペーン(11月)
- お客さま満足の為、積極的投資(カラオケ機器の入替え)
- MS(ミステリーショッパー)導入(12月)
- 新ユニフォーム導入(2月)
- ハンドルキーパー運動の実施(4月)
- お客様に安心・安全な施設の提供のため積極修繕投資(3月~5月)
- まねきねご安心安全宣言(5月)
- 全店お掃除デー実施(7月)
- 外部営業(法人営業)強化(7月)

「オルト」総括

-ORTO&K-

- 高級カラオケ店(美食カラオケ)としてオープンしたが、お客様にはビュッフェレストランと認識されてしまった。
- 昼間のビュッフェレストランにお客様は入ったが、ディナー・カラオケ需要が伸びなかった
- 減損損失124百万円計上し、経営転換を図る
- 高級カラオケ店として、ノウハウの蓄積を行い、多店舗化の基礎を作る

単位:百万円、%

オルト事業	07/8期実績	前期比	計画比
売上高	67	--	35.5%
売上原価	242	--	--
売上総利益	△175	--	--
営業利益	△208	--	(計画△119)

注:計画では賞与引当金・法定福利費は本社計上

「カーブス」総括

－カーブス－

- 売上高は前期比370.0%、店舗ベースの黒字化を達成
- インストラクターの教育を積極的に実施
- 会員獲得キャンペーンにより、累積会員数1,813人と堅調な推移

単位：百万円、%

カーブス	07/8期実績	前期比	計画比
売上高	151	370.0%	96.3%
売上原価	145	134.5%	--
売上総利益	5	--	--
営業利益	-21	--	(計画 1)

注：計画では賞与引当金・法定福利費は本社計上

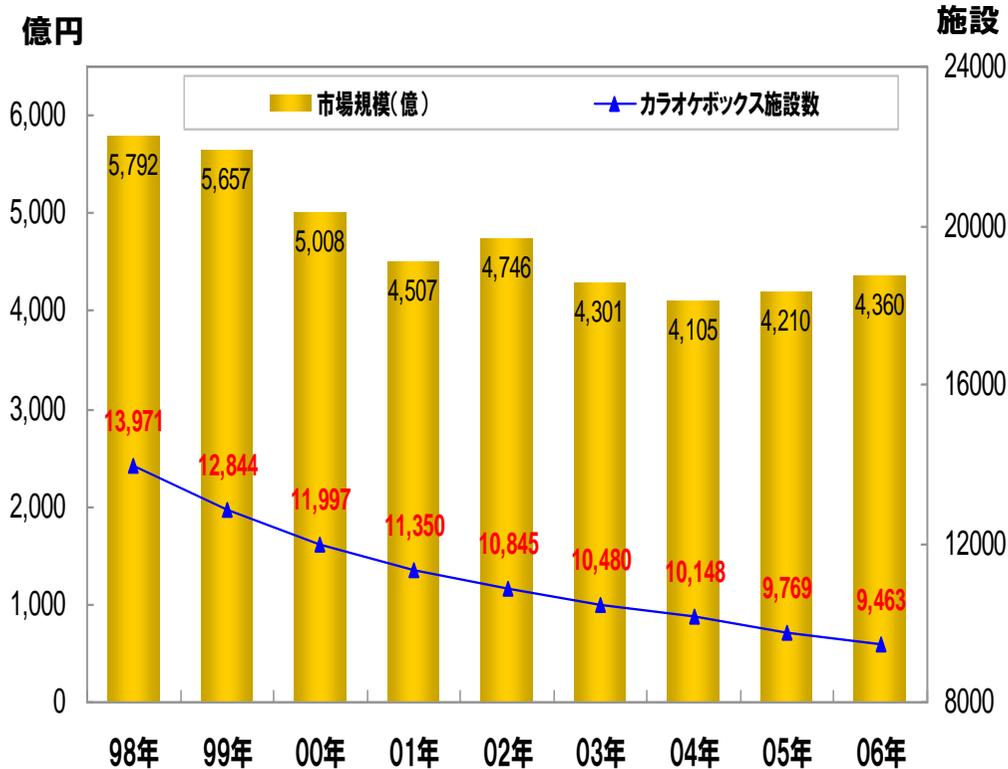
単位：人、%	07/8期	06/8期	前期比
会員数	1,813	1,400	29.5

カラオケ市場分析

「カラオケボックス業界」を取り巻く環境

◆ ポイント

- 市場規模は、安定期に入っている
- カラオケボックス施設数の減少の一途であり“供給減”
- 当社としては逆に“出店余地”が拡大

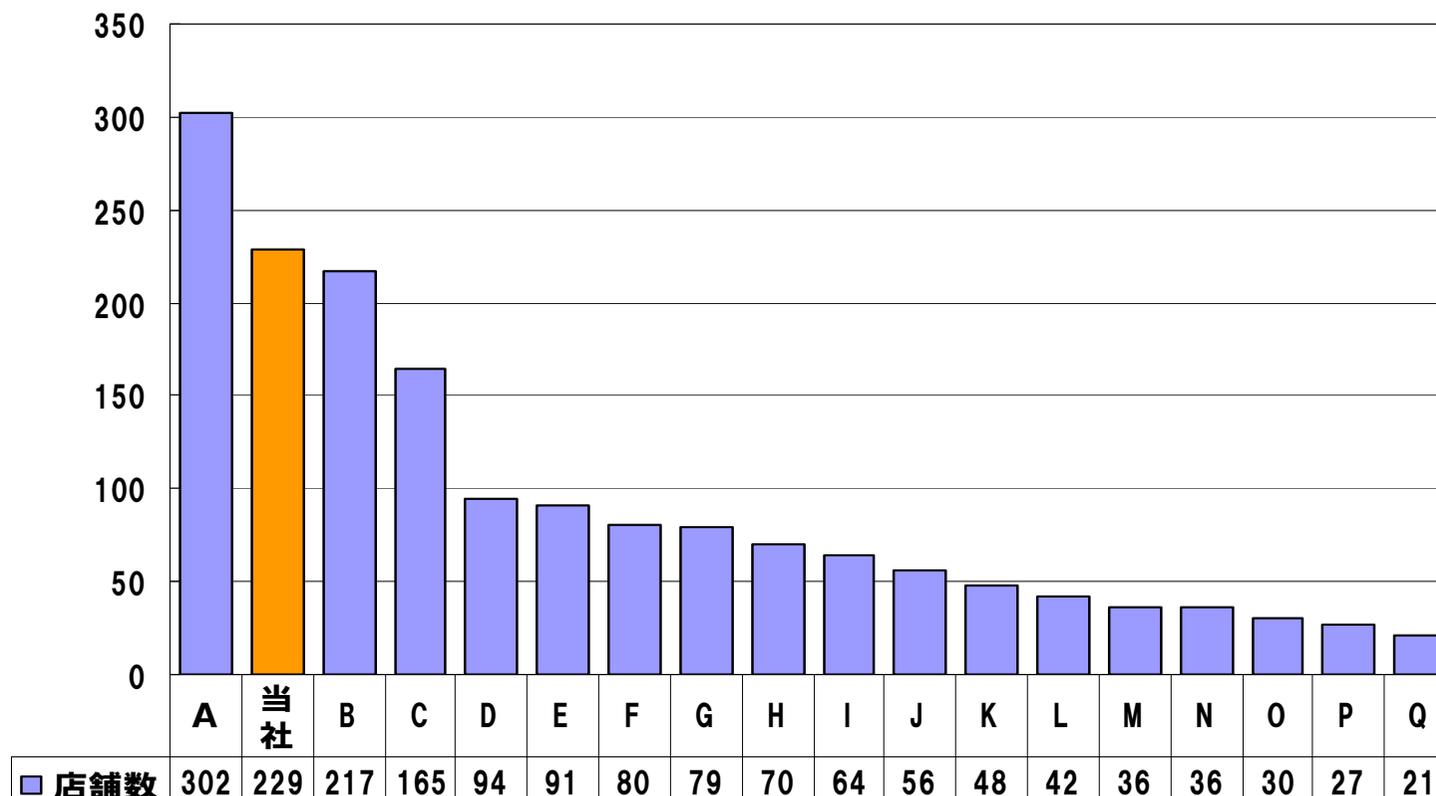


(出所)カラオケ白書

	02年施設数	06年施設数	減少率	まねきねこ
北海道	676	647	△4.3	21
東北	802	690	△14.0	26
関東	3,514	3,102	△11.7	71
中部	1,910	1,676	△12.3	56
近畿	1,557	1,331	△14.5	13
中国	586	458	△21.8	12
四国	297	270	△9.1	8
九州 沖縄	1,503	1,289	△14.2	22
合計	10,845	9,463	△12.7	229

カラオケボックスチェーン 店舗数比較

- 06期193店舗、07期229店舗と堅調な伸び
- 日本一のカラオケチェーンへ着実なあゆみ



当社調査資料より9/10現在

ビジネスモデルについて

特徴 居抜き出店特化

当社のメリット

1. 固定資産を所有する必要がない
2. 初期投資の低減を図れる
3. 敷金・保証金の負担が安い
4. 全国で価格競争・サービス競争に勝ち抜ける
5. 損益分岐点を低く出来る

オーナー様の事情

1. 価格競争が激しく単独経営は困難に
2. 規制強化で今後設備投資増大の懸念
3. オーナー様の高齢化・後継者難
4. 長期に安定した収入を確保したい

「カラオケ本舗まねきねこ」標準タイプ

- カラオケボックス専業である(機器販売やネットカフェ等複合店舗を行っていない)
- 年商5,000万円、店舗ベース営業利益20%、正社員1~2名、パートアルバイト10~15名
営業時間12時~翌6時、客単価1,200円
- 部屋数が平均14.4室と中小規模である



青森中佃店(青森県青森市)



小名浜店(福島県いわき市)



太子店(兵庫県揖保郡)



岐阜河戸店(岐阜県岐阜市)



飯能店店内(埼玉県飯能市)



西脇店(兵庫県西脇市)

08/8月期の見通し

08/8期 業績見通し

■ 年商1,000億円への道筋をつける年

単位:百万円、%

	07/8期 (通期実績)		08/2期 (上期見通し)		08/8期 (下期見通し)		08/8期 (通期見通し)		
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	前期比
売上高	11,332	-	6,797	-	7,487	-	14,284	-	126.0
営業利益	535	4.7	413	6.0	455	6.0	868	6.0	162.1
経常利益	561	4.9	408	6.0	450	6.0	858	6.0	152.8
当期純利益	134	1.1	204	3.0	225	3.0	429	3.0	320.0

- 「カラオケ本舗まねきねこ」上期26店、下期25店、合計51店舗
(08/8期新店1,100百万円:07/8期開設の43店舗1,070百万円:既存店440百万円増収に寄与)
- ORTO&Kの黒字化(通年売上:270百万円寄与)
- カーブス(会員数増強:70百万円寄与)
- 新たな業態の開発着手

08/8期の施策①

◆カラオケボックス事業

◎ カラオケ本舗まねきねこの収益力、さらなる強化

- 飲食強化「グランドメニューの充実＋店舗別メニューの導入」
- “ドミナント”地域の拡大をめざす
- 出店地域を自ら選べる“建築出店”の試行を継続
- 赤字店対策の実施

◎ 「ORTO&K」の収益化

- ビジネス・ショートビュッフェの導入(45分:880円)
- イベント会社と提携し、一般イベント・ブライダル需要で、ディナー利用の客数アップ
- カラオケボックス会員カード(ポイントカード)を導入し、新規顧客の獲得と固定客化を推進

◎ 新業態の実験店立ち上げ

08/8期の施策②

◆カーブス事業

- 埼玉地区の強化……新たな出店
- 北海道地区は……加盟店開発



◆キャラクターの有効利用

- 「まねきねこ」をキャラクターとして訴求
- 「まねきねこ」イメージソングをリリース



今後のコシダカ

当社をとりまく現状の認識

- レジャーの多様化
 - 少子高齢化・若年人口の減少
 - 輸入食品の値上がり
 - 法的規制の動き
 - 個人店舗の淘汰
 - 健康志向の高まり
- 店舗の多様化
 - 人財確保・育成
 - 飲食メニュー
 - 他業態化への模索

中期経営計画

単位:百万円

単位:百万円	07/8期	08/8期	09/8期	10/8期
売上高	11,332	14,284	17,000	20,000
経常利益	561	858	1,050	1,250
経常利益率	4.9	6.0	6.2	6.3
まねきねこ店舗数	229	280	330	380

- 「カラオケ本舗まねきねこ」全国店舗網をさらに拡大500店舗を目指す
- 新業態の開発により、新しい市場を創造
- 社員独立制度【Be Ambitious】の確立
- 人材輩出会社への変貌
- 営業分社化構想
- M&Aの戦略の模索

コーポレートメッセージ

**真に豊かな人生には
Onと同じぐらい、よいOffが必要です。
コシダカは、気軽に楽しめる余暇を創造する会社です。**



IRについてのお問合せ
取締役管理本部長 酒井 幹雄
総務部 副部長 大瀧 広司
TEL:027-280-3381
Mail:info@koshidaka.co.jp

本資料は、2007年8月決算数値をもとに企業情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。
また、本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告無しに変更されることがあります。

株式会社コシダカ

2007年10月19日

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