

2157 コシダカホールディングス

腰高 博 (コシダカ ヒロシ)

株式会社コシダカホールディングス社長

総合余暇サービス提供企業として売上高1,000億円を目指す

◆2011年8月期の決算概要

2011年8月期の業績については、売上高は290億93百万円(前期比32.6%増)、営業利益は33億56百万円(同34.0%増)、経常利益は33億36百万円(同29.4%増)、当期純利益は28億77百万円(同155.7%増)となった。なお、特別利益として(株)スポーツの連結子会社化に伴う負ののれん発生益など11億96百万円、特別損失として資産除去債務会計基準の適用に伴う影響およびリニューアル工事に伴う固定資産除去損など3億75百万円を計上している。

セグメント別の業績については、カラオケ事業の売上高は173億89百万円(前期比5.4%増)、セグメント利益は22億43百万円(同13.6%増)、カーブス事業の売上高は84億31百万円(同55.1%増)、セグメント利益は12億9百万円(同128.5%増)、ボウリング・不動産管理・その他事業の売上高は32億72百万円、セグメント利益は97百万円となった。

カラオケ事業については、東日本大震災の影響により2店舗を閉鎖したほか、震災直後は全体的に客足も遠のいたが、39店舗の大規模リニューアル、人材育成施策の見直し、店舗営業力の強化等に努めた結果、既存店は客数、客単価ともに前期並みで推移し、全店の客数は1,469万1千人(前期比5.4%増)、客単価は1,184円(同0.1%増)となった。

6月には海外1号店として韓国ソウル市に「カラオケ本舗まねきねこ 江南店」をオープンしている。まだ月次ベースでの赤字であるが、韓国におけるカラオケの楽しみ方などさまざまな事情を把握し修正を進めているところである。

7月には新業態トライアルの一環として営業していた「下町居酒屋 浅草まねきねこ」を業態変更し、新たに昭和歌謡をテーマとしたシアターレストラン「昭和歌謡コシダカシアター」をグランドオープンしている。

カーブス事業については、新規店舗の早期立ち上げに努めたほか、会員増強プログラムの革新・普及等に注力したことにより既存加盟事業者による追加出店意欲が旺盛となり、店舗数は1,038店(前期比174店増)、会員数は39万9,000人(同7万7,000人増)まで拡大している。また、1月より販売を開始したプロテインが好調であったこと、定期購入システムを導入したことなどにより通信販売商品売上は大幅に伸張し17億66百万円(前期比15億39百万円増)となった。

そのほか、5~7月にかけて地方ローカル局でインフォマーシャルを流し、これまであまりカーブスに触れる機会がなかった客層の獲得を図っている。

ボウリング事業については、主に中高年齢層の掘り起こしと固定客化を目的として、全店舗で「健康ボウリング教室」を定期的に開催してきた。また、居抜き出店のノウハウを活用したボウリング場の再生による店舗展開を推進し、昨年10月にスポーツ下田、本年2月にスポーツ飯能ボウル、7月にスポーツ北九州をオープンしている。また、今期に入って新たに1センターをオープンしており、現在は全国16センター体制となっている。

不動産管理事業については、スポーツの子会社化に伴い新たにセグメントとして追加している。

その他事業については、昨年10月、群馬県高崎市に温浴施設の1号店となる「箕郷温泉まねきの湯」をオープンし、現在は多店舗展開の準備を進めている。

◆今期の見通し

2012年8月期の業績については、売上高は317億14百万円(前期比9.0%増)、営業利益は39億19百万円(同16.8%増)、経常利益は39億96百万円(同19.8%増)、当期純利益は20億20百万円(同29.8%減)を見込んでいる。なお、当期純利益の減少を見込んでいる理由は、前期において特別利益として計上した負ののれん発生益がなくなるためである。

景気は停滞傾向が続く見通しだが、各事業においてしっかりと深掘りを行い、あわせて、健康志向の高まりと増加する中高年層の潜在需要の掘り起こしなどに、成長性の可能性があると考えている。

セグメント別の業績については、カラオケ事業の売上高は178億67百万円(前期比2.7%増)、セグメント利益は24億86百万円(同10.8%増)、カーブス事業の売上高は98億34百万円(同16.6%増)、セグメント利益は14億25百万円(同17.8%増)、ボウリング・不動産管理・その他事業の売上高は40億12百万円(同22.6%増)、セグメント利益は67百万円(同30.9%減)を見込んでいる。

カラオケ事業については、引き続き既存店の大規模リニューアルを45~50店舗で実施するほか、15店舗の新規出店を予定している。また、新業態トライアルの一環として、11月下旬に1人カラオケ専門店「ワンカラ神田駅前店」をオープンする予定である。そのほか、台湾、中国、ベトナム、インドネシアなど、将来的なアジアへの展開も視野に市場調査を開始する方針である。

カーブス事業については、プロテインに次ぐ新たな通販商品の開発、事業間シナジーを活かした会員ビジネスの創出などにより収益源の多様化に努めていく。また、会員獲得・増強プログラムの革新・普及、通信販売商品の開発および販促支援、FC本部と加盟店の相互交流など、加盟店の支援強化に努めていく。また、カーブスのプログラムが健康に与える影響を検証しエビデンスの強化を図るほか、得られたデータを活用した営業を推進していく。

ボウリング事業については、アクティブシニア層向けの健康ボウリング教室のブラッシュアップに努めるほか、業務フローの見直しにより事業運営の効率化を図っていく。また、積極的な新規出店を行い、長期的には45センターを目安に多店舗展開を図っていく。

そのほか、温浴事業に関しても積極的な出店を続けていく方針である。

◆今後の展望

今後の見通しについては、全国的に居抜き出店に見合った物件が少なくなっていることなどから、カラオケ事業は成長の踊り場に差し掛かりつつあると考えている。そこからブレイクスルーを図るため、引き続きさまざまな新業態のトライアルに努めるほか、アクティブシニア層にフォーカスした店舗運営を進めていく。

また、カーブス事業は爆発的に業績が伸びており、今後2~3年はさらなる成長が期待できるものと見込んでいる。一方で、将来的に1,500店舗あたりまで拡大した時点で出店余地等の問題が出てくると考えており、すでにその先を見越した施策として通信販売商品の拡充や新たなメンバー向けサービスの検討を開始している。

また、ボウリング事業では急速出店による多店舗展開に向けた組織づくりを徹底していく。また、温浴事業も積極的に居抜き出店を進めていく方針で、11月中に大分県大分市に3店舗の開設が決まっている。そのほか、5つ目の柱となる新規事業についても検討を重ねている最中である。

グループ全体のビジョンとしては、海外進出、各事業の深掘り、M&A、事業間シナジーなどにより、将来的に売上高1,000億円を超える総合余暇サービス提供企業を目指していきたい。

◆質 疑 応 答◆

カラオケ事業、ボウリング事業の直近の業績を伺いたい。

震災以降、安近短の娯楽施設にユーザーが集中する傾向が続いていることなどから、カラオケ事業、ボウリング事業ともに既存店売上高は前年同月比 104～105%程度で堅調に推移している。

カラオケ店に1人で来店するユーザーの比率を伺いたい。

新宿歌舞伎町店の動向を見ると、昼間に来店するユーザーのうち約30%が1人であることから特に都心部の需要が高いと考えている。なお、11月下旬に開店する1人カラオケ専門店「ワンカラ神田駅前店」では、ヘッドホンを利用する形式の省スペースのルームを提供することで収益性の維持を図りたいと考えている。

カーブス事業の今後の出店ペースについて伺いたい。

今期は120店舗の新規出店を予定しており、来期以降も同様のペースで出店していきたい。

カーブス事業における通販商品の利益率について伺いたい。

粗利益率 20%程度である。

ボウリング事業や温浴事業の採算性について伺いたい。

ボウリング事業は居抜き出店に特化しているので初期投資は少ないが、カラオケ事業に比べると利益率は若干落ちる。また、温浴事業の利益率もカラオケ事業の50～60%程度である。

(平成23年10月18日・東京)