



腰高 博 社長

株式会社コシダカホールディングス(2157)



企業情報

市場	東証1部
業種	サービス業
社長	腰高 博
所在地	東京都港区浜松町2-4-1 世界貿易センタービルディング
決算月	8月
HP	https://www.koshidakaholdings.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(自己株式を控除)		時価総額	ROE(実)	売買単位
1,484円	81,318,284株		120,676百万円	18.7%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
12.00円	0.8%	74.66円	19.9倍	315.51円	4.7倍

*株価は07/25終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。ROE、BPSは前期末実績。

連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主帰属利益	EPS	DPS
2015年8月(実)	44,257	4,394	4,492	2,098	28.20	30.00
2016年8月(実)	51,170	4,810	4,699	1,900	26.18	32.00
2017年8月(実)	55,283	6,146	6,354	3,255	43.63	36.00
2018年8月(実)	61,771	7,858	8,207	4,426	54.44	25.00
2019年8月(予)	66,124	9,804	10,212	6,071	74.66	12.00

* 予想は会社予想。単位は百万円、円。

*2018年6月、1株を4株に分割(EPSは遡及修正済み)。

株式会社コシダカホールディングスの2019年8月期第3四半期決算の概要と通期の見通しについて、ブリッジレポートにてご報告致します。

目次

[今回のポイント](#)

[1. 会社概要](#)

[2. 2019年8月期第3四半期決算概要](#)

[3. 2019年8月期業績予想](#)

[4. 今後の注目点](#)

[<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

今回のポイント

- 19/8期3Q(累計)は前年同期比7.4%の増収、同37.3%の営業増益。カラオケ事業の売上が同12.9%増加する等、主要3セグメントで売上が増加した。利益面では、増収効果と業務の自動化・効率化でカラオケ事業の利益率が13.6%と3.9ポイント、物販の採算改善やカーブス世界本部の買収効果でカーブス事業の利益率も21.3%と3.5ポイント、それぞれ改善。温浴事業も売上の増加と省エネ化の推進で利益が増加した。
- 売上・利益共に通期予想を上方修正。前期比7.0%の増収、同24.8%の営業増益が見込まれる。3事業で前期比増収・増益が見込まれ、期初予想との比較では、カラオケ事業の売上・利益が予想を上回り、カーブス事業及び温浴事業は売上・利益共に若干予想を下回る。6円の期末配当を予定しており、年12円(2018年6月の株式分割を考慮すると、実質2円の増配)。
- 3Q決算を踏まえての上方修正だけに、19/8期通期の業績は今回の修正予想に沿った着地になると思われる。一方、秋に消費税の引き上げが予定されているため来期の業績は若干不透明感がある。ただ、過去の税率引き上げ時を振り返ってみると、カーブス事業を含めて、プラス・マイナスで大きな影響はなかった(14/8期は増収・増益)。カラオケ事業、カーブス事業共に、安・近・短であるうえ、リーズナブルな展開のため影響を受けにくいようだ。国内カラオケ事業の好調を持続できるかどうか、が来期のポイントであり、東南アジアで出店を進める海外カラオケ事業の進捗やカーブス事業における自治体とのコラボレーションがどのように収益に貢献してくるか等にも注目していきたい。

1. 会社概要

“総合余暇サービス提供企業”を標榜し、「アミューズメント」、「スポーツ・フィットネス」、「観光・行楽」、「趣味・教養」の4分野で「既存業種新業態」戦略を推進している。

現在、カラオケ事業とフィットネス(カーブス)事業を二本柱に、上場以来、増収・増益を続けており、カラオケ事業においては、地方で培ったローコストオペレーション能力でリーズナブルな価格帯を実現した「価格競争力」と新しい価値を継続的に提供する「提案力」を強みに1都3県集中出店を基軸とした「都市型駅前・繁華街店舗」の出店戦略を進めている。一方、カーブス事業においては、既存の国内のカーブス事業の継続的成長を確保しつつ、世界総本部を買収し経営の自由度を高め、新業態の開発に取り組んでいる。この他、第3の事業として育成中の温浴事業も黒字体質が定着してきた。

1-1. 企業理念

「進化させた有意なサービス・商品を常に考案し、そして全世界の人々に提供し続けることによって、豊かな余暇生活の実現と希望に溢れた平和な世界の構築に貢献すること」。この企業理念の下、①安近短の身近な余暇の分野において既存業種新業態を追求する、②各国地域並びに各業種の実情に即した最適な業態、仕組みを開発する、③顧客のニーズを探求し、驚きと感動を与える質の高いサービス・商品を常に提供する、④強い志と企業家精神を持って活躍する人材を育成する、及び⑤業態間のシナジーを図り、グループ力を最大限に発揮する、の5つをビジョンとして掲げている。

1-2. コシダカ・グループ

(株)コシダカホールディングス	
(株)コシダカ	カラオケ事業(「カラオケまねきねこ」、「ひとりカラオケ専門店ワンカラ」) 温浴事業(「まねきの湯」、「らんぷの湯」)
(株)韓国コシダカ	韓国でカラオケ事業を展開
KOSHIDAKA INTERNATIONAL PTE.LTD. KOSHIDAKA SINGAPORE PTE.LTD. KOSHIDAKA MALAYSIA SDN. BHD. KOSHIDAKA THAILAND CO.,LTD.	東南アジアにおけるカラオケ事業を統括する中間持株会社 シンガポール国内でカラオケ店舗 10 店舗を直営展開 マレーシア国内でカラオケ店舗 2 店舗を直営展開 タイ現地法人 2018 年 2 月設立、1 店舗を展開
(株)カーブスホールディングス (株)カーブスジャパン (株)ハイ・スタンダード Curves International, Inc.	カーブス事業 3 社を束ねる中間持株会社 カーブス・フランチャイズチェーン本部の運営及び直営店展開 北海道、埼玉県、東京都、千葉県内でカーブス 62 店舗を運営 カーブス事業のグローバル・フランチャイザー
(株)コシダカプロダクツ	グループの知的財産管理及び不動産管理
(株)コシダカビジネスサポート	グループの管理部門を統括

1-3. 事業セグメント

カラオケ事業

「カラオケまねきねこ」、「ひとりカラオケ専門店ワンカラ」を展開しており、店舗数は業界第 2 位。上質なサービスと低価格による差別化に成功している。地方・郊外店舗で経営基盤を確立したが、15/8 期以降、首都圏・繁華街への出店に注力しており、近年のカラオケ事業拡大のけん引役になっている。海外展開も進めており、韓国、シンガポール、マレーシア、タイに店舗を有する。

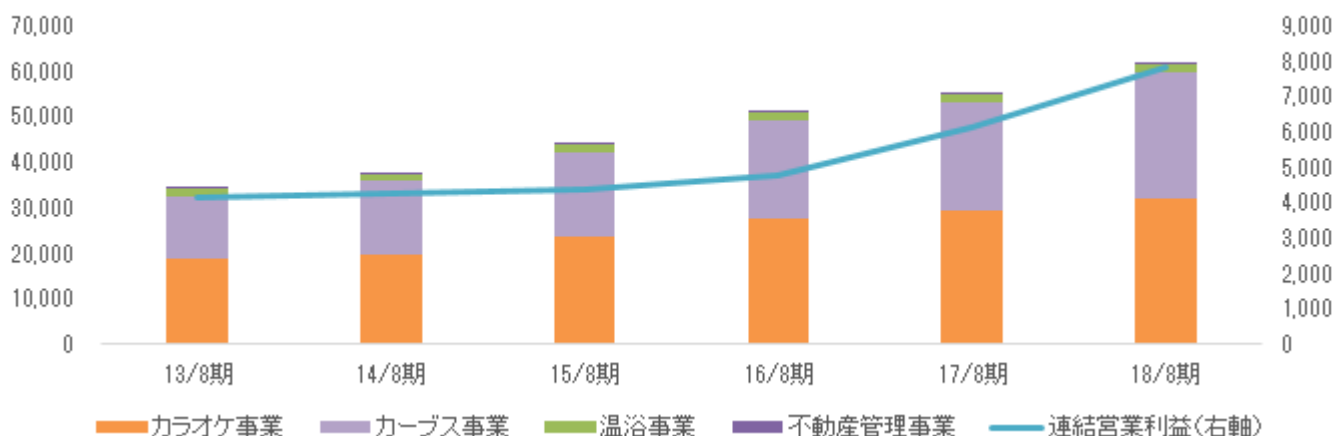
カーブス事業

女性だけの 30 分健康体操教室「カーブス」を直営・FC で展開。19/8 期上期末の国内店舗数 1,946 店舗、81.9 万人の会員を擁する。取扱高、店舗数、会員数とも業界第 1 位。カーブス世界総本部の下でのエリアフランチャイザー(日本での事業を統括する地域本部)だったが、2018 年 3 月にカーブス世界総本部を買収した。

温浴事業

「まねきの湯」、「らんぷの湯」のブランドで国内 5 店舗を展開。多様な集客施策とコンテンツの導入、設備の省エネ化の推進により黒字体質の定着に成功している。

売上高・営業利益の推移(百万円)



2. 2019年8月期第3四半期決算概要

2-1. 第3四半期連結業績

	18/8期	3Q(累計)	構成比	19/8期	3Q(累計)	構成比	前年同期比
売上高		45,763	100.0%	49,133	100.0%		+7.4%
売上総利益		12,011	26.2%	15,119	30.8%		+25.9%
販管費		6,464	14.1%	7,500	15.3%		+16.0%
営業利益		5,547	12.1%	7,619	15.5%		+37.3%
経常利益		5,640	12.3%	8,026	16.3%		+42.3%
親会社株主帰属利益		3,139	6.9%	4,977	10.1%		+58.5%

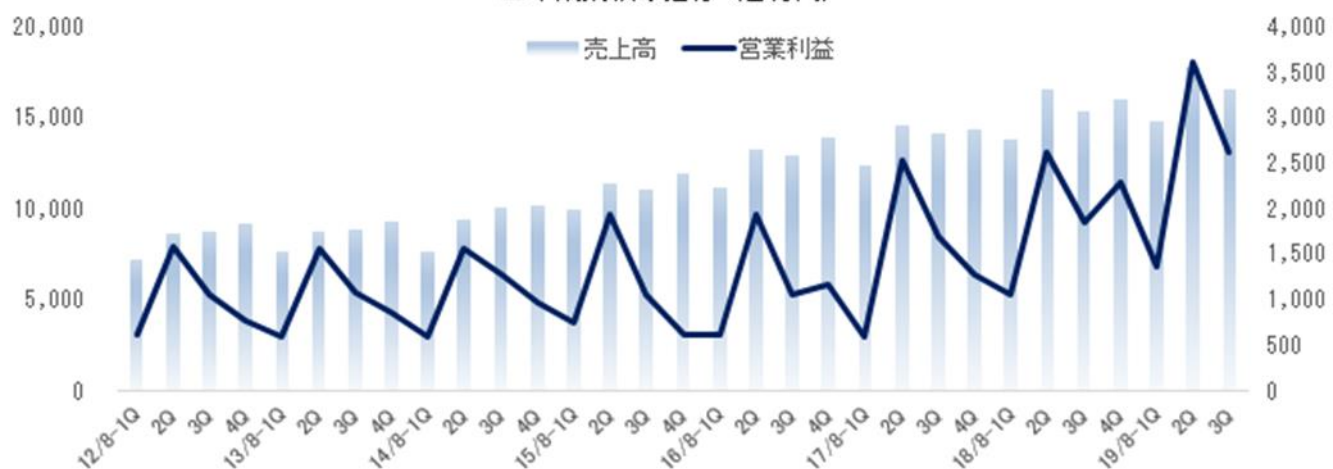
*単位:百万円

前年同期比 7.4%の増収、同 37.3%の営業増益

売上高は前年同期比 7.4%増の 491 億 33 百万円。首都圏を中心にした新店開設と既存店のリニューアルに加え、マーケティングも成果をあげたカラオケ事業の売上が同 12.9%増加する等、3 事業で売上が増加した。

営業利益は同 37.3%増の 76 億 19 百万円。増収効果と業務の自動化・効率化でカラオケ事業の利益率が 13.6%と 3.9 ポイント、物販の採算改善やカーブス世界本部の買収効果でカーブス事業の利益率も 21.5%と 3.5 ポイント、それぞれ改善。温浴事業も売上の増加と省エネ化の推進で利益が増加した。

四半期業績の推移 (百万円)



2-2. セグメント別動向

	18/8期	3Q(累計)	構成比・利益率	19/8期	3Q(累計)	構成比・利益率	前年同期比
カラオケ		23,606	51.6%	26,646	54.2%		+12.9%
カーブス		20,710	45.3%	20,945	42.6%		+1.1%
温浴		1,210	2.6%	1,240	2.5%		+2.4%
不動産管理		235	0.5%	301	0.6%		+28.0%
連結売上高		45,763	100.0%	49,133	100.0%		+7.4%
カラオケ		2,282	9.7%	3,626	13.6%		+58.8%
カーブス		3,732	18.0%	4,502	21.5%		+20.6%
温浴		60	5.0%	71	5.8%		+19.5%
不動産管理		97	41.5%	78	26.0%		-19.8%
調整額		-625	-	-659	-		-
連結営業利益		5,547	12.1%	7,619	15.5%		+37.3%

*単位:百万円

カラオケ事業

売上高 266 億 46 百万円(前年同期比 12.9%増)、セグメント利益 36 億 26 百万円(前年同期比 58.8%増)。首都圏を中心とした新店開設と増室(大型化)を含めた既存店のリニューアルに加え、各顧客層の固定客化施策の展開等の成果で国内売上が増加。海外では、タイ 1 号店及びマレーシア 2 号店(まねきねこ初出店)を開設し、東南アジア展開を推進した。利益面では、増収効果に加え、業務の自動化・効率化、更には低採算店のスクラップ効果もあり、収益性の改善が進んだ。

第 3 四半期末の国内店舗数は前期末との比較で 5 店舗減の 515 店舗(前年同期末 517 店舗)。地方・ロードサイド店舗を中心にした戦略的スクラップで店舗数が純減した。この他、増室を含め 39 店舗でリニューアルを実施した。一方、海外店舗数は前期末との比較で 2 店舗減の 21 店舗(シンガポール 10 店舗、韓国 8 店舗、マレーシア 2 店舗、タイ 1 店舗)。

2019 年 1 月に、大学生・短大生・専門学校生専用のフリータイムコース「まふ(まねきねこのフリータイム)」を関東圏で開始し、2 月には全国展開を開始した。当初は期間限定のキャンペーンだったが、3 月に継続を決定した。ターゲットとする顧客層の支持を得ており、減少傾向にあった平日夜～深夜の客数呼び戻しにも効果を発揮している。また、4 月には、一定の条件を満たせば小・中学生無料となる「まねき de 家族割」を全国で一斉に開始した。「まねき de 家族割」は、父母、祖父母の誰かと一緒に来店した小・中学生のカラオケ利用料を完全無料にするもので、集客強化を念頭に若干の単価低下を受け入れて導入した。ファミリー層に好評で平休日の昼夕の集客に貢献している。

カーブス事業

売上高 209 億 45 百万円(前年同期比 1.1%増)、セグメント利益 45 億 02 百万円(同 20.6%増)。会員数の減少等で売上が小幅な伸びにとどまる中、商標権等の償却費や減価償却費が増加したものの、プロテインのリニューアルに伴うショッピング売上原価の減少や支払ロイヤリティ等の減少で吸収した。第 3 四半期末の国内カーブス店舗数(メンズカーブスは含まず)は前期末と比べて 53 店舗増(2.7%)増の 1,965 店舗(内グループ直営店 63 店舗)、会員数は 4 千人(0.9%)減の 823 千人。

男性専用フィットネスジム「メンズ・カーブスオギノ茅野」を、長野県にオープンした。男性向けカーブスとしての試験的出店であり、今後の多店舗展開の可能性を探るべく各種のトライアルに挑戦している。また、各自治体や異業種企業とのコラボレーションによる会員獲得にも取り組んでいる。

温浴事業

売上高 12 億 40 百万円(前年同期比 2.4%増)、セグメント利益 71 百万円(同 19.5%増)。集客施策のブラッシュアップと新コンテンツの導入により売上の増加に取り組むと共に、設備の省エネ化の推進とリニューアルでコストダウンを図った。

2-3. 財政状態

	18年8月	19年5月		18年8月	19年5月
現預金	11,926	12,279	仕入債務	2,430	2,252
売上債権	3,824	3,875	未払金・未払費用	2,433	2,553
たな卸資産	1,123	1,408	未払法人税等	1,873	1,265
流動資産	19,963	20,054	預り金	1,806	1,607
有形固定資産	17,552	21,030	有利子負債(うちリース債務)	24,348(27)	23,425(11)
無形固定資産	24,627	23,550	負債	41,660	39,967
投資その他	6,214	6,238	純資産	26,697	30,905
固定資産	48,394	50,819	負債・純資産合計	68,357	70,873

*単位:百万円

第 3 四半期末の総資産は 708 億 73 百万円と前期末との比較で 25 億 16 百万円増加した。借方ではカラオケ事業での新店開設やリニューアルで有形固定資産が増加し、貸方では純資産が増加した。自己資本比率 43.6%(前期末 37.5%)。

3. 2019年8月期業績予想

3-1. 通期連結業績

	18/8期 実績	構成比	19/8期 予想	構成比	前期比	期初予想	予想比
売上高	61,771	100.0%	66,124	100.0%	+7.0%	66,044	+0.1%
営業利益	7,858	12.7%	9,804	14.8%	+24.8%	9,345	+4.9%
経常利益	8,207	13.3%	10,212	15.4%	+24.4%	9,307	+9.7%
当期純利益	4,426	7.2%	6,071	9.2%	+37.1%	5,205	+16.6%

* 単位:百万円

カラオケ事業の好調を踏まえ、売上・利益共に通期予想を上方修正

3事業で前期比増収・増益が見込まれる。予想との比較では、カーブス事業及び温浴事業の売上・利益が若干予想を下回るものの、新規出店や店舗大型化戦略に加え、各種集客施策が成果をあげているカラオケ事業の売上・利益が予想を上回る。期末配当は1株当たり6円を予定しており、上期末配当と合わせて年12円。上場来、11期連続の増配となる。

3-2. カーブス事業における自治体とのコラボレーション

カーブス事業では新たな施策として各自治体や異業種企業とのコラボレーションによる会員獲得に取り組んでおり、この一環として、子会社(株)カーブスジャパンが、2019年7月12日に北海道苫小牧市(市長:岩倉 博文)と「健康増進に関する連携協定」を、2019年7月18日に新潟県見附市(市長:久住 時男)と「健康づくりの推進に係る包括連携に関する協定」を、それぞれ締結した。

北海道苫小牧市との「健康増進に関する連携協定」

市民の健康増進や市民サービスの向上を図ることを目的として、食と運動・スポーツを通じた健康づくりに関する事項、健幸アンバサダー養成に関する事項、がんを含む生活習慣病予防に関する事項、及びその他の健康増進に関する事項について連携・協力していく。

今回の協定により、(株)カーブスジャパン及び市内のカーブス2店舗が協力して市民の健康増進に取り組む事で、第2次苫小牧市健康増進計画「健やか とまこまい step2」の基本理念である、健康寿命の延伸に寄与すると共に、市民が生涯を通じ健康で明るく豊かな生活を送る事に貢献していく考え。

新潟県見附市との「健康づくりの推進に係る包括連携に関する協定」

市民の健康づくりの推進に向けた取り組みを通じて市民の健康増進を図るべく、市民の健康づくりに関する事項、スマートウエルネスみつけ推進事業の協力に関する事項、健幸アンバサダー、健幸スポーツの駅に関する事項、及びその他見附市とカーブスジャパンが必要と認める事項について連携・協力していく。

見附市と市内にあるカーブス見附いちのつぼは、2016年11月より「健幸アンバサダープロジェクト」に共同で取り組んでいる。今回の協定により、(株)カーブスジャパン及び市内のカーブス店舗が協力して市の健康増進に取り組む事で、「見附市健康づくり推進計画」の基本理念に基づき、身体のみならず、人々が生きがいを感じ、安心して豊かな生活を送れる「健幸」なまちづくり「スマートウエルネスみつけ」の推進に貢献していく。

4. 今後の注目点

「人」の確保と早期の戦力化、そして店舗全体を活性化させる事で、10連休の需要の取り込みが進んだようだ。第3四半期決算を踏まえての上方修正だけに、19/8期通期の業績は今回の修正予想に沿った着地になると思われる。一方、来期は消費税の引き上げの影響で若干不透明だ。しかし、過去の税率引き上げ時を振り返ってみると、プラス・マイナスで大きな影響はなかった(14/8期は増収・増益)。カラオケ事業、カーブス事業共に、安・近・短であるうえ、リーズナブルな展開のため影響を受け難いようだ。国内カラオケ事業の好調を持続できるかどうか、が来期のポイントであり、東南アジアで出店を進める海外カラオケ事業の進捗やカーブス事業における自治体とのコラボレーションがどのように収益に貢献してくるか等にも注目していきたい。

参考:コーポレート・ガバナンスについて

◎組織形態及び取締役、監査役の構成

組織形態	監査等委員会設置会社
取締役	8名、うち社外3名

◎コーポレート・ガバナンス報告書(更新日:2018年12月04日)

基本的な考え方

当社グループは、株主に対する企業価値の最大化を図るために、経営の透明性と健全性を維持しつつ、変化の激しい経営環境の中における企業競争力の強化のために、迅速な意思決定と機動的な組織運営を実現することをコーポレート・ガバナンスの基本的な方針とし、体制を整備し諸施策を実施しております。当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を経営の重要課題としています。この課題を実現するために、当社グループは、株主やお客様をはじめ、当社に係るすべてのステークホルダーの立場を尊重し良好な関係を構築するとともに、以下の当社グループ「経営理念」及び、それを具体化した「行動基準」を定めております。

「経営理念」

私達の使命は、進化させた有意なサービス・商品を常に考案し、そして全世界の人々に提供し続けることによって、豊かな余暇生活の実現と希望に溢れた平和な世界の構築に貢献することである。

「行動基準」

- | | |
|---------------|----------------|
| 1. 創業の精神 | 6. 公明正大 |
| 2. お客様第一主義 | 7. コンプライアンス |
| 3. 新しいサービスの創造 | 8. 地球環境保全意識の堅持 |
| 4. おもてなしの心の研磨 | 9. 自ら成長する人材 |
| 5. 先義後利の精神 | 10. 豊かな機会 |

<実施しない主な原則とその理由>

【補充原則4-1-2 取締役会の役割・責務(1) 中期経営計画】

中期経営計画に関しましては、その策定根拠、内容および進捗状況を取締役会で確認、共有しておりますが、具体的な内容については、事業を取り巻く環境変化が大きく、臨機応変の計画変更が必要となることから、現在公表しておりません。今後の事業環境の変化等も踏まえながら、中期経営計画の開示につき検討してまいります。

<開示している主な原則>

【原則5-1 株主との建設的な対話を促進するための体制整備・取組みに関する方針】

基本的な考え方	当社は、株主との建設的な対話を通じて、当社への理解を促進し、持続的な成長および中長期的な企業価値の向上に繋げてまいります。
担当部門	当社は、株主からの対話(面談)の申込みに対しては、IR広報室が対応することとしております。また、株主の対話(面談)の目的等を確認したうえで、必要に応じて、CEO及び担当役員が面談に臨むことといたします。
個別面談以外の対話の手段	当社は、決算説明会等を通じて、CEOを始めとする取締役による定期的な情報発信を行ってまいります。
インサイダー情報の漏えい防止	当社は、インサイダー情報の管理については、社内規程である「内部情報管理及び内部者取引防止規程」に基づき、情報管理の徹底を図り、インサイダー情報の漏えい防止に努めてまいります。

【原則5-2 経営戦略や経営計画の策定・公表】

当社はWACC、株主資本コストを定期的に確認しており、この水準を上回る成果を上げることが経営陣の責務と考えております。成果につきましてはROAあるいはROEとして表わされるため、ROAやROEを重要な経営指標として意識しております。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright (C) 2019 Investment Bridge Co., Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(コシダカホールディングス:2157)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。