株式会社きょくとう

第42期

ビジネスレポート 2021
株主通信

2020年3月1日 ▶ 2021年2月28日

経営理念

融和　変革　貢献

ごあいさつ

株主の皆さまにおかれましては、益々ご清栄のこととお慶び申し上げます。

新型コロナウイルス感染症の終息が未だ見えないなか、2020年度は当社にとって大規模な変革と向き合った1年となりました。しかし同時にそれは、様々な変革が実を結び、より強い会社へと生まれ変わっていくきっかけにもなったと前向きに捉えています。

2020年度を境に、これを良い契機として、きょくとうは次の経営ステージへの突入・飛躍を目指してまいります。今後とも宜しくお願い申し上げます。

Q 2020年度の「業績面」についてご説明ください

当期の主な業績内容として、売上高は48億8千4百万円（前年度比26.2%減）となり、収益面では、営業損失6億2千4百万円（前年度は営業利益8千1百万円）、経常損失4億6百万円（同 経常利益1億7千1百万円）、当期純損失7億5千6百万円（同当期純利益4千9百万円）の計上となりました。コロナ禍の影響は非常に大きく、誠に遺憾ではありますが創業56年目にして初の赤字決算を余儀なくされる結果となりました。

売上面については、春の衣更えの最需要期に緊急事態宣言が発令されたこと、それに伴い多くの企業で在宅勤務の定着化が進み、主力であるスーツやワイシャツ等のビジネスウェアのクリーニング入荷の減少が1年間続いたこと等が主な減収要因となりました。

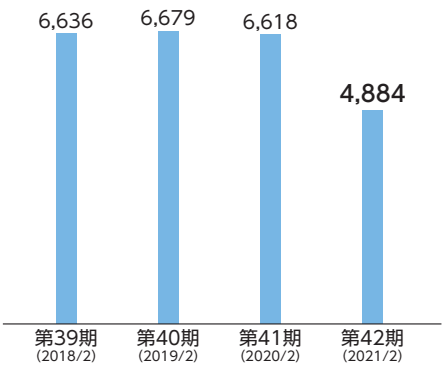
収益・費用面については、雇用の維持を経営の最優先課題の1つとしながら、工場休業日の追加や6工場の閉鎖統合など工場原価・営業経費の削減を進め、トータルとして例年の平時よりも約20～30%のコストダウンを図りました。売上減の影響を完全にカバーするまでには至らなかったものの、利益確保へ向けた一連の構造改革の取り組みは、必ずや今年度の経営に活きてくるものと考えています。

With コロナから After コロナ・その先の未来へ きょくとうは NEXT STAGE を目指してまいります。

代表取締役社長　牧平 直

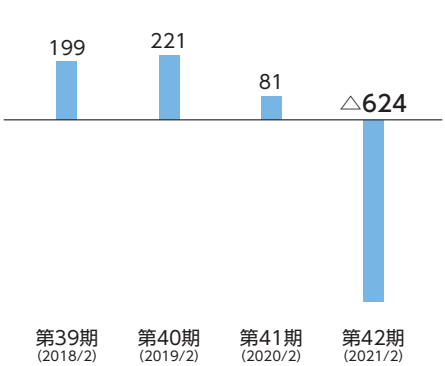
売上高

(百万円)



営業利益

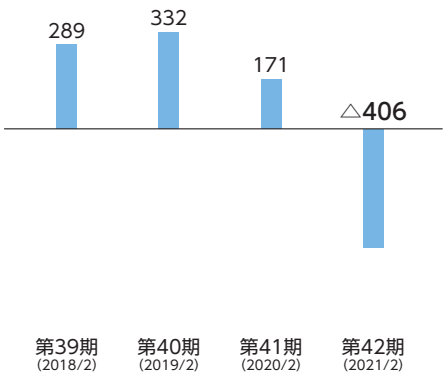
(百万円)



(注) △は損失

経常利益

(百万円)



(注) △は損失

ネット宅配を新規ビジネスとして具体的に

Q コロナ禍が続く中での2020年度および足元の「店舗」の状況についてご説明ください

コロナ禍の中、当社では緊急事態宣言の（再）発令や延長に即しながら、全店舗の営業時間短縮、一部店舗の休業日の追加及び販促活動の自粛等の対策を行い、お客さま並びに従業員の安全と健康を最優先に感染防止策を講じて営業を継続しました。

またこの2020年度、コロナ禍の中で投資はできるだけ抑えるという考えの下、従来より進めてきた新デザイン店舗へのリニューアルについては、当初100店舗前後の計画に対し、9店舗のリニューアルにとどめました。さらには事業の効率化のために、商圏が重なる店舗等の統廃合を行い計78店の閉鎖を行いました。

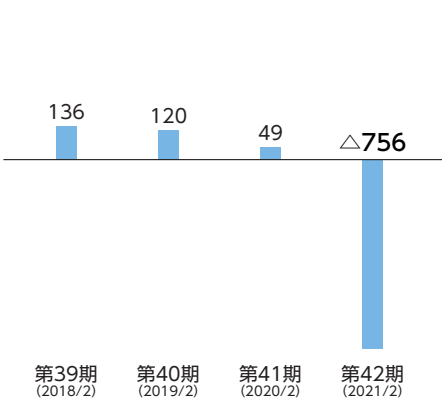
なお足元におきましては、依然としてコロナ禍の影響は続いている感は否めませんが、今年3～4月に入ってからの衣替えのクリーニング入荷は、例年のレベルに戻りつつある状況となっていることを付け加えさせていただきます。

Q ここ最近の注力サービス「スニーカークリーニング」「無人受け渡しシステム」の状況についてご説明ください

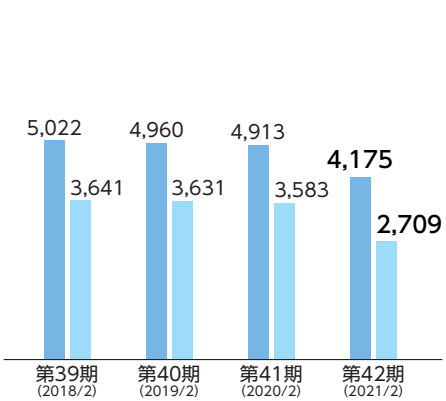
スニーカークリーニングについては、2020年度が始まる前にほぼ全工場へのスニーカー専用の水洗機と乾燥機の導入を完了させました。コロナ禍により年間目標20万足は達成できなかったものの、今年1月のスニーカー福袋セール（店頭配布の福袋につめ放題でスニーカークリーニングが2,000円）が大反響を呼び、今後のスニーカークリーニングの入荷数再拡大へ大いに期待を寄せているところです。

24時間クリーニングの受付と仕上り品のお引き取りが可能な「無人受け渡しシステム」については、2020年度末時点で計35台にまで設置台数を増やしました。またクリーニング料の決済方法を、これまでのプリペイドカード方式に加えて、クレジットカード決済を導入しました。「無人受け渡しシステム」の拡大は、非対面でのサービス提供という観点からも重要な取り組みであり、一層の利便性向上に努めて

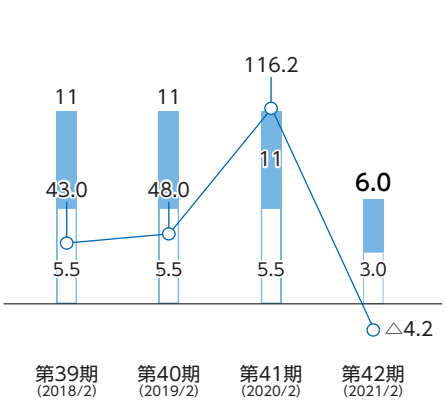
当期純利益



総資産／純資産



1株当たり配当金／配当性向



（注）△は損失

検討してまいります。

いく計画です。

Q 2021年度の「経営方針」についてご説明ください

2021年度の経営方針として、当社では2つの方針を掲げています。

1つ目の方針が、「構造改革による安定した収益基盤の構築」です。2020年度は売上面でも収益面でも非常に苦戦した1年となりました。これを反省点として真摯に踏まえ、2021年度はまずは最大のテーマとして、多少売上の変動はあったとしてもしっかりと収益を確保できる基盤づくりに努めてまいります。

その取り組み過程の中で重要になってくるのが、女性活躍の推進です。クリーニングのお客さまは主婦の方が中心です。工場で働く方、店舗のスタッフも女性が中心です。このように捉えた時に、「一層の女性活躍推進を通じた組織の活性化」はとても重要なものとなり、当社では女性取締役比率を25%、女性管理職比率を30%、女性社員比率を90%にすることを昨年より社内目標としてきました。この1年間で急激にそれが前進したということではありませんが、一歩一歩これらについて今後も着実に進めていきたいと考えています。

続いて2つ目の方針が、「将来を見すえた新規ビジネスの本格的導入」です。

現在のコロナ禍について私は、新型コロナウイルス発生前の消費水準には戻らないか、戻ったとしてもあと2～3年は掛かるだろうという見解をもっています。当社が属するクリーニング業界においても在宅勤務が定着してきたことで、ビジネススーツやワイシャツが激減しているのが実態です。このような実態の下で会社の将来を見すえた場合、ホームクリーニングの店舗売上だけでは5年後、10年後の経営を支えきれないのではとも、かねてより考えてきました。

この考えの一環として当社では昨年11月より、広島市内エリアでコールセンターを利用したクリーニングの宅配サービス「PORTERS（ポーターズ）」を試験的に開始しました。少しずつではありますが宅配サービスの実績が積み重なりPDCAが順調に回る中、これと並行し2021年度において当社では、全店舗の全エリアを対象としたネット宅配を新規ビジネスと

して具体的に検討していくこととします。ネット宅配に着手している同業他社は前年売上を確保しており、当社が参入するにあたり新たな顧客層の掘り起こしにもつながるものと捉えています。これに必要なデジタル化や設備投資を粛々と推し進め、今年秋口の試験導入・来春の本格スタートを計画しています。

Q 「株主の皆さまへのメッセージ」をお願いします

2021年度の業績見通しにつきましては、売上高56億円（前年度比14.6%増）、営業利益3千3百万円、経常利益1億円、当期純利益5千万円を見込んでおります。なお店舗面については、現時点では原則として新規出店は行わないこととし、各個店のしっかりとした見極めによる、不採算店舗の近隣店舗への統廃合、厳選店舗の新デザインへのリニューアルを機動的に進めていく方針です。

冒頭にも申しあげた通り、苦しい中ではありましたが2020年度の取り組みを通じて、当社は確実に利益を得るために構造が大きく変わったと考えています。これに加えて、失った売上をカバーする意味での新規ビジネスの早期実現、将来へ向けての新しい売上の創出を果たし、全体として効率的で安定した経営を目指してまいります。また長年培ってきた資本力を武器に、長い時間を掛けることなく、収益性の立て直しを図り、コロナ禍を脱却できるような形へと会社を導いていきたいと考えています。

WithコロナからAfterコロナ、さらにその先の未来へ向けて、全スタッフが下掲の＜誓いの言葉＞＜前進の言葉＞を胸に、きょくとうはNEXT STAGEを目指してまいります。株主の皆さまにおかれましては、何卒、当社に対する変わらぬご支援の程をよろしくお願い申しあげます。

誓いの言葉

一つ、
私たちはきょくとうを愛し
仕事を通じて社会に奉仕します

一つ、
私たちは人の和を大切にし
自分の仕事に誇りと責任を持ちます

一つ、
私たちはお客様に感謝しクイックを守り
品質の向上に努めます

前進の言葉

きょくとうは必ず変わる
前進する発展する
自らを変えるのだ　攻めていくのだ
本当に生きるのだ

Management policy

2021 年度の経営方針

1 構造改革による安定した収益基盤の構築

Ⓐ 徹底した効率化を図り、構造改革を行い、市場の変化に対応する安定した収益基盤を作ります

Ⓑ 世代交代人事を推進し、同時に女性管理職の育成を行い、組織の活性化を図ります

Ⓒ コーポレートガバナンス及び内部統制システムの強化を行い、適正で安定した経営による企業価値の向上を図ります

2 将来を見すえた新規ビジネスの本格導入

Ⓐ インターネット戦略やホームページを基地局とした販売促進の強化を図ります

Ⓑ デジタル化の推進と、売上と損益の構造の改革を実施します

Ⓒ パワーアップ委員会（新規事業プロジェクト）の推進を強化し、新規ビジネスを本格的に導入します

新事業宅配クリーニング「PORTERS(ポーターズ)」11月1日広島エリアで始動

コロナ禍で宅配需要の高まりを受け、アフターコロナ、リモート社会のニーズを見すえた新規事業として導入を検討していたクリーニングの宅配サービス「ＰＯＲＴＥＲＳ」が広島エリアで始動しました。「ＰＯＲＴＥＲＳ」は、初日から数十件のご注文をいただくなど、新事業として順調な滑り出しとなりました。

PORTERS
DELIVERY CLEANING

新デザインによるお店、全国へ続々展開中

九州エリアから中国、関西、関東地区へ、新しいロゴ・看板デザインの店舗の出店・改装が進んでいます。当期は10店舗の新店と９店舗の改装を行いました。

新CI・VIに基づく鮮やかなオレンジ色の洗練されたデザインと高級感あふれるリニューアル内装がマッチして、来店されたお客様に大変好評をいただいております。今期も引き続きお客様に認知され、愛着を持っていただける店舗づくりを展開してまいります。

女性の活躍推進～女性管理職比率引き上げ

クリーニングのお客様は主婦の方が中心で、当社工場で働く従業員、店舗スタッフも女性が中心となっています。顧客サービスの充実のためには、女性が中心となり、女性が安心して働ける職場環境、運営体制へと変革していくことが重要となってまいります。

当社では営業指導課を中心に店舗巡回に基づくOJTの実施、お客様対応力向上に向けた勉強会、また関東地区では女性スーパーバイザーによる店舗の営業指導を行うなど、愛されるお店づくりに向けて、女性ならではの取り組みを強化しております。

また、ダイバーシティー経営を行う上で、一昨年は工場部門を統括する生産部長として女性取締役が就任し、現在本社スタッフ部門6部門に2名の部長を配し、3名の課長が活躍しております。

営業部門では地区部長1名、ブロック長4名が活躍しており、工場マネージャー37名のうち女性は15名(40.5%)となっております。これにより管理職(マネージャー、課長代理以上)95名のうち30名(31.6%)の女性管理職が活躍しており、女性活躍推進法に基づく管理職比率の数値目標を達成いたしました。

当社は、今後も積極的な女性登用を推進してまいります。

非対面でお預かり＆お引き取りが可能な「無人受け渡しシステム」クレジットカード決済システム導入開始

休店日や営業時間外にお預かりとお引き取りが可能な「無人受け渡しシステム」は、現在約30台の無人受け渡し機が店舗に設置され、その利便性の高さから多くのお客様にご利用いただいております。

従来のプリペイドカードで支払い後に引き取り出来るシステムに加え、新たにクレジットカード決済機能を付加いたしました。無人受け渡しシステムは、非対面でクリーニングのすべてが完了するためニューノーマル社会においてニーズが高くなるものと考えております。

SDGsの取り組み

当社は、持続可能な世界の実現に向け国連が定めた、2030年までの国際的な目標であるSDGs（Sustainable Development Goals：持続可能な開発目標）の理念に共感し、「環境」を企業経営における重要なテーマとして位置づけ、資源の効率的利用、生物多様性の保全、地球環境への負荷低減に取り組み、積極的な環境活動を推進していきます。

当社では2000年より会員さまの新規加入時に特製エコバックをプレゼントしております。また、ハンガーデポジット制度を1999年に開始し、お客さまからプラスチックハンガーを回収してリユースを積極的に推進しており、お客さまのご理解のもと、資源の節約に努めてまいりました。この結果、本年は、971万本のハンガーを回収した結果、388tのプラスチックごみを削減しました。

また、洗剤については有用微生物洗剤（EMウォッシュNEO7）を全工場で使用するなど水質環境にも配慮しています。

PR活動

店舗にスニーカー専用水洗機を導入！

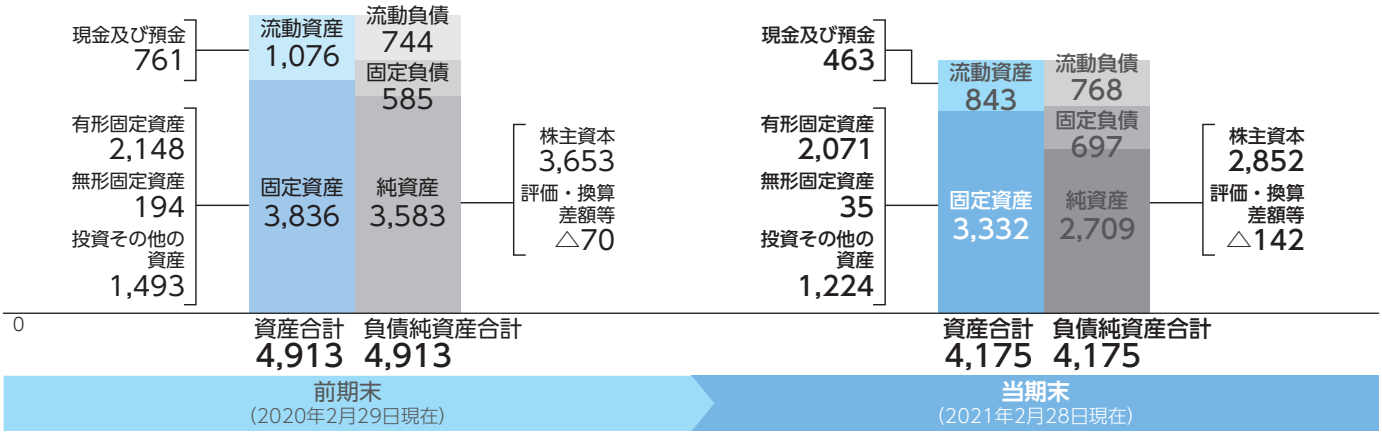
スニーカークリーニング

アメリカや韓国などでは広く普及しているスニーカークリーニング、日本ではなじみは薄いサービスですが、実際、自宅でのスニーカー洗いは面倒でキレイになりにくく、一度プロに任せてもらうと良さが伝わり、着実にリーピーターが増えています。お客さまの納期短縮のニーズを実現すべく、設置スペースが確保できる工場すべてに「スニーカー専用水洗機」を設置し、「スニーカー専用棚」も各地区で設置可能な店舗に導入しました。

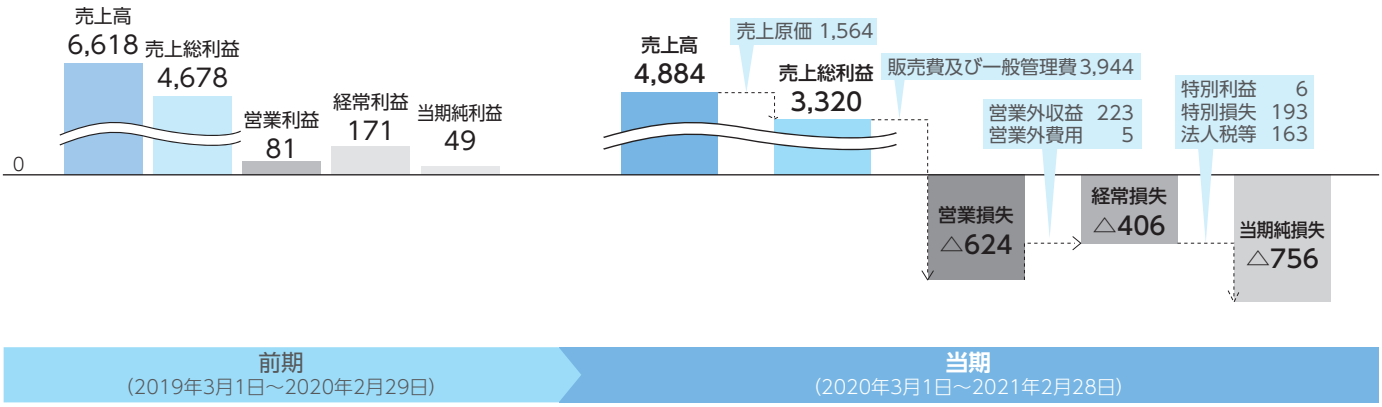
お客さまにとって、スニーカーをクリーニングに出すことが習慣となるよう、取り組みをさらに強化してまいります。

財務ハイライト

貸借対照表の概要（単位：百万円）



損益計算書の概要（単位：百万円）



会社情報

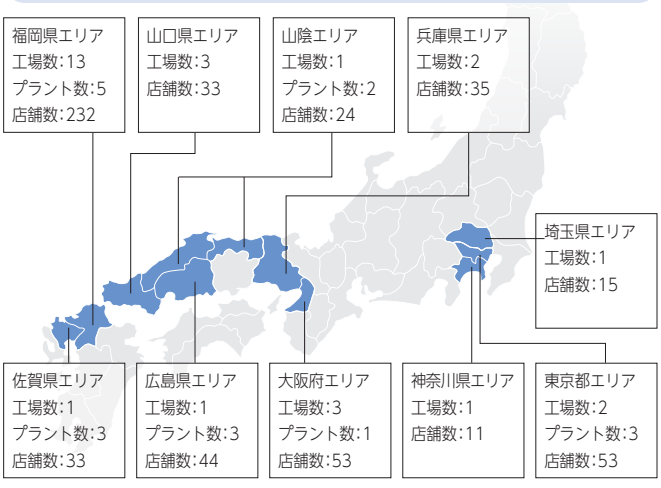
会社概要（2021年2月28日現在）

設立	1964年(昭和39年)6月1日
資本金	5億5,509万円
取引銀行	株式会社西日本シティ銀行、株式会社十八親和銀行、株式会社佐賀銀行、三井住友信託銀行株式会社
事業内容	クリーニング業
従業員数	1,210名(パートタイマー含む)
営業所数	533店
工場数	28工場
プラント数	17プラント
工場所在地	福岡、佐賀、山口、広島、島根、鳥取、兵庫、大阪、神奈川、東京、埼玉

役員（2021年5月31日現在）

代表取締役会長	牧平 年廣	取締役	黒木 月光
代表取締役社長	牧平 直	取締役	山口 強志
常務取締役	弓削 道哉	社外取締役	重松 史郎
取締役	井上 和美	監査役	丸林 凡和
取締役	安武 浩	監査役	中嶋 久夫
取締役	斉藤 博	監査役	神尾 康生
取締役	黒崎 厚子		

ネットワーク



100円クリーニングショップ「コインズ」

マックス店

コインランドリー

株式情報

株式の状況（2021年2月28日現在）

発行可能株式総数	20,000,000株
発行済株式の総数	5,261,231株 （自己株式289,999株を除く）
株主数	11,396名 （前事業年度末比58名増）

大株主（2021年2月28日現在）

株主名	当社への出資状況	
	持株数	持株比率
	千株	%
牧平年廣	1,524	28.98
きょくとう社員持株会	311	5.93
株式会社西日本シティ銀行	250	4.75
株式会社十八親和銀行	220	4.18
株式会社佐賀銀行	140	2.66
牧平京子	132	2.51
ロイヤルネットワーク株式会社	100	1.90
冨沢広之	89	1.71
株式会社ツー・エム化成	71	1.35
ＪＡ三井リース九州株式会社	60	1.14

注1. 持株比率は、自己株式（289,999株）を控除して計算しております。
2. 持株数は千株未満を切捨表示し、持株比率は表示未満の端数を四捨五入しております。

株式の所有者別状況

	第40期（2019/2）		第41期（2020/2）		第42期（2021/2）	
	千株	名	千株	名	千株	名
金融機関	762	7	762	7	764	8
証券会社	3	10	3	10	4	10
その他法人	388	66	388	64	392	69
外国法人等	17	17	10	18	11	19
個人その他	4,089	10,991	4,096	11,238	4,087	11,289

▶株主メモ

事業年度	３月１日から翌年２月末まで
定時株主総会	５月下旬
配当の基準日	期末配当　2月末日 中間配当　8月31日
１単元の株式の数	100株
公告方法	電子公告によりホームページに掲載いたします。
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
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、単元未満株式の買取・買増等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。

きょくとうホームページのご案内

トップページ
- サービス
- 店舗一覧
- 特別会員制度
- 企業情報
- IR情報（計算書類：有価証券報告書、会社説明会資料など）

http://www.cl-kyokuto.co.jp　きょくとう IR　検索

株主優待制度のご案内

1,000円～5,000円相当の「クリーニング無料券（金券）」または、「オリジナルクオカード」を進呈いたします。

優待の内容

株数	金額	（A）コース	（B）コース
100株以上～500株未満	1,000円相当	クリーニング無料券	クオカード
500株以上～1,000株未満	2,000円相当	クリーニング無料券	クオカード
1,000株以上～5,000株未満	3,000円相当	クリーニング無料券	クオカード
5,000株以上	5,000円相当	クリーニング無料券	クオカード

※（A）·（B）コースは株主様のご希望を返信ハガキでご回答を頂き、実施いたします。

贈呈対象株主様

毎年2月末日現在の最終の株主名簿に記載された1単元（100株）以上保有の株主様を対象といたします。

贈呈の時期

毎年6月下旬の送付を予定いたしております。

株式会社きょくとう
福岡県福岡市博多区
金の隈一丁目28番53号
TEL (092)503-0050

VEGETABLE OIL INK