




株式会社 **きくま**

ビジネスレポート 2020

株主通信

2019年3月1日 ▶ 2020年2月29日

第41期

拡大路線と効率化戦略を
並行して追求し
着実な成長を目指してまいります。

経営理念

「融和」

「変革」

「貢献」

ご挨拶

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(COVID-19)感染症が世界中に拡大・蔓延しており、不安な日々となっています。この状況が一日も早く終息し、皆さまの安全・安心が守られた日常が回復されますことを心よりお祈りいたしております。

2019年度は、当社は新体制にバトンタッチした一年でしたが、新生きょくとうは持続的成長を目指しますので今後とも宜しくお願い申し上げます。



代表取締役社長
牧平 直

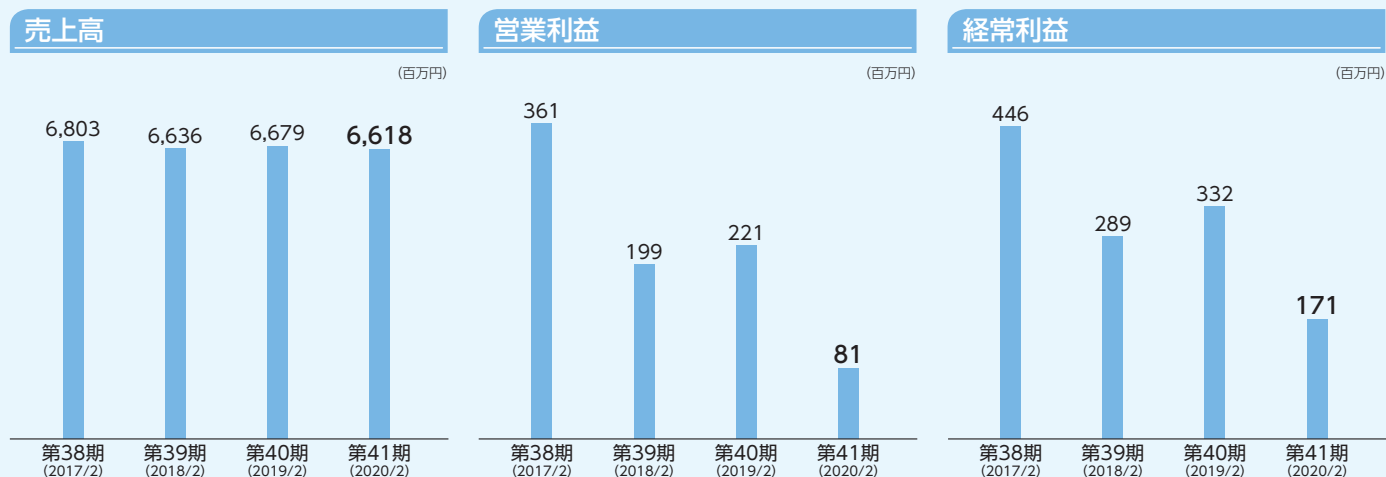
万円(同63.4%減)、経常利益は1億7千1百万円(同48.3%減)、当期純利益は4千9百万円(同58.7%減)となりました。なお、特別損失として、当社の保有する固定資産のうち収益性の低下が見られた工場について減損損失2千6百万円を計上し、加えて、当社の保有する投資有価証券の一部について取得価額に比べて時価が著しく下落したため、減損処理による投資有価証券評価損1千9百万円を計上しております。

2019年度は暖冬の影響で重衣料の入荷が少なかったことや、4月末からの超大型連休がクリーニングの出し控えに少なからず影響を与えたこと、夏場から天候不順や記録的な台風続きでお客さまが店頭持ち込み機会を失ったこと、消費税増税による家庭の支出抑制などが、売上面に影響を及ぼしました。中でも、当社にとって最需要期である春場(3月～4月)に寒の戻りがあり、季節の衣替えがスムーズに進まなかったことが、当年度の業績全体に大きなインパクトを与える結果となりました。

Q

2019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66億1千8百万円(前年度比0.9%減)、営業利益は8千1百



東京23区を重点としたM&Aで店舗を拡大し

Q 2019年度の「施策面」について ご説明ください

クリーニング業界は、クールビズの浸透や働き方改革でのテレワーク推奨で広がる衣料のカジュアル化による需要減少や人手不足への対応など、厳しい経営環境が続いているのが実情です。このような状況を踏まえ、当社では2019年度、単年度視点ではなく持続的成長を見据えた3つの施策を推進しました。

1点目が、関東地区での2つのM&Aです。当社では、2019年5月に事業の一部譲受けにより東京23区内に19店舗、埼玉県新座市に1店舗を取得しました。また、譲受け店舗の受注分の生産拠点として『板橋アネックス』工場を新設しました。さらに、同年10月にはM&A第2弾として同地区に4店舗を取得し、関東の営業基盤を強化しました。これらM&A店舗については、2020年度での売上・利益への本格的貢献が期待されます。

2点目が、売上を拡大する地域と利益を確保して

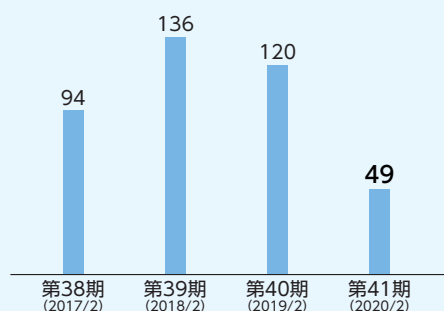
いる地域をしっかりと見極めた出退店です。当年度は、先に述べた事業の一部譲受けを含め35店舗を新規オープンするとともに、8年ぶりに看板デザインを一新して47店舗をリニューアルしました。その一方で、不採算店や取次店オーナーの高齢化などにより72店舗を閉鎖し、スクラップ&ビルドを進めた結果、当年度末の店舗数は601店舗（前年度末比37店舗減）となりました。

そして3点目が、事業の効率化のさらなる推進です。その一環として、2019年6月に広島県の尾道プラントの生産と管轄店舗を福山プラントに統合し、同年9月に大阪市の大正工場の生産と管轄店舗を住之江工場に統合しました。

なお、これら投資費用と、不採算店の閉鎖や工場・プラントの統合に伴う一時費用が、当年度の利益面に影響を及ぼしたものの、店舗数5.8%減に対して、売上高を0.9%減にとどめられたことについては、一連の施策推進による一定の成果として前向きに捉えています。

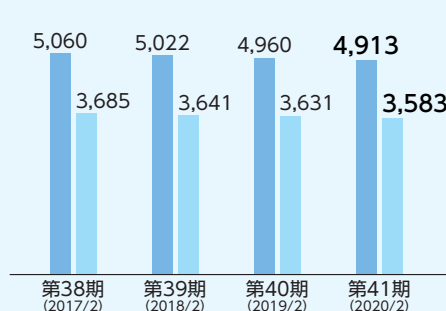
当期純利益

(百万円)



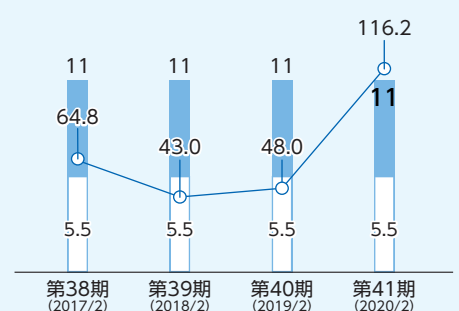
総資産／純資産

■ 総資産 (百万円) ■ 純資産 (百万円)



1株当たり配当金／配当性向

■ 1株当たり配当金 (円) ○ 配当性向 (%)



てまいります

Q 2019年度の「営業面」について ご説明ください

店頭の「お預り」と「お引き取り」の両方に対応できる「無人受付システム」の試験導入や、キャッシュレス決済ができる店舗の拡大など営業面の充実を図る中、特に力を注いできたのが、昨年3月より開始した新商材「スニーカークリーニング」です。

日本ではまだそれ程、スニーカーをクリーニング屋さんに出して綺麗にしてもらうという文化が定着していませんが、取扱件数の増加傾向などから見て、徐々にではありますがよくとうの代表的サービスの1つとして認知が進んでいるものと手応えを感じています。当社では既に全国の主要工場へ専用の水洗器・乾燥機の配備を完了しておりますが、さらなるスニーカークリーニングの拡大に向けて、今後は全工場に広げてまいります。

Q 2020年度の「経営方針」について ご説明ください

2020年度の経営方針として当社では、「新しいビジョンによる着実な成長路線の追求」「女性が中心となる運営体制の確立と顧客サービスの充実」「事業拡大に向けた新規ビジネスの創出」の3本柱を掲げています。

「新しいビジョンによる着実な成長路線の追求」に関して、取り組みの基本となるのがM&Aです。大規模ではなく中小規模のM&Aを積み重ねながら着実に成長し、それと同時に不採算部門の削減など事業



の効率化を推し進めてまいります。

決して大きな発展ではありませんが、少しずつ前に進んで行きたいと考えております。なお、当社では、今後リスクを伴う新規出店は基本的に行いません。出店に関しては、東京23区内を重点としたM&Aで店舗拡大を進めていく方針により、クリーニング業界の活性化と需要喚起を目指してまいります。

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、「女性が中心となる運営体制の確立と顧客サービスの充実」はとても重要になってきます。現在の当社はまだまだ男性中心の組織である感は否めませんが、昨年、工場部門を統括する生産部長として女性取締役を任命し、また、女性管理職4名、女性マネージャー6名が新たに誕生しました。女

性管理職の比率を50%まで高めることを目標に、これから積極的な登用を進めてまいります。また、女性が活躍できる組織体制と、安心して働ける職場環境づくりを推進することで女性目線の顧客サービスの充実へと繋げてまいります。

「事業拡大に向けた新規ビジネスの創出」は、前年度からの継続テーマとして掲げたものであります。ホームクリーニング自体の市場が縮小傾向にある中、売上と利益を生み出すホームクリーニング以外のもう1つの事業の柱づくりは喫緊のテーマとも言え、新規事業の開発に継続して努めていくとともに、他社との業務提携やFCへの加入等の検討も進めてまいります。

Q

「今後の事業展望」など株主の皆さまへのメッセージをお願いします

2020年度の業績見通しにつきましては、売上高68億円(前年度比2.7%増)、営業利益1億1千万円(同35.7%増)、経常利益2億円(同16.3%増)、当期純利益1億2千5百万円(同150.9%増)を見込んでおります。なお、新型コロナウイルス感染拡大による当社の業績に与える影響につきましては、現時点において合理的に算出することが困難なため、業績予想には織り込んでおりません。

需要の減少や人件費の高騰など、クリーニング業界は今後も厳しい経営環境で推移するものと予測されます。このような状況の中、当社はM&Aや新しい看板デザインでの店舗リニューアル、新商材「スニーカークリーニング」の積極展開など、需要を拡大するための積極的な投資活動を行う一方で、不採算店の閉鎖や統合などを引き続き行います。これらの取り組みで、需要拡大と利益体質への改善、営業基盤の強化を図ります。M&Aについてもある一定の成長性を確保する

ために当社に合った良い案件があれば、今後も積極的に取り組んでいく方針です。

また、緊急事態宣言が全国規模に拡大するなど、現在のように想定外のことが起こっている中においては、相応の会社規模であったり資本力であったり、体力がある会社が最後は生き残ると私は考えています。このような観点から、当社としては将来に向けてじっくり腰を据えて、業界の寡占が進む状況も視野に入れ、業界においていつでもリーダーシップが取れるよう粛々と準備を進めていきたいと考えております。

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上げます。



2020年度の経営方針

1 新しいビジョンによる着実な成長路線の追求

A 成長、拡大を目的としたエリアの拡大と既存エリアの深耕を行い、地区別戦略の徹底推進と会員増加策の徹底を行います。

B 人材育成を強化し、高い競争力と収益力を持つ組織の再構築を行い、売上向上を実現します。

C 関東地区中心に効果的なM&Aを行い、クリーニング業界の活性化と需要喚起を行います。

2 女性が中心となる運営体制の確立と顧客サービスの充実

A 女性管理職の比率を50%まで高めることを目標に、積極的な登用を進めて行きます。

B オーナー制度を推進するとともに営業契約を見直し、接客スキルアップと活性化により、接客レベルの向上を行います。

C 女性が活躍できる組織体制へと変革し、女性が中心となり、安心して働ける職場環境作りを強力に推進し、これをもって顧客サービスの充実に努めます。

3 事業拡大に向けた新規ビジネスの創出

A プロジェクトチームによる新規事業の開発を推進します。

A また、他社との業務提携やFCへの加入等も検討し、ホームクリーニング部門外での売上作りを行います。

B インターネット戦略を構築するため、当社ホームページの全面リニューアルを行い、効果的な宣伝、ホームページを活用したリクルート活動、積極的なIR活動、新たなネット経由のウェブ会員募集等、積極的で効果的なインターネット戦略を展開します。

C 自社所有不動産や会社資産の見直しと有効活用を行い、確実な資産運用により収益性を高めていきます。



新デザインによるお店が九州から続々北上中！

このたび当社では新しいロゴ・看板デザインを策定し、8年振りに変更しました。新ロゴ及び看板デザインの1号店「ペリカン倶楽部 レイリア大橋店」(福岡市南区)を皮切りに、九州エリアから新CI・VIによる店舗リニューアルを進め、2019年度末時点で47店舗のリニューアルが完了しています。

今回推進している新CI・VIに基づくリニューアルは、鮮やかなオレンジ色をメインカラーとした視認性の高い店舗外観だけでなく、店内においても統一された高級感のあるイメージで展開されており、来店されたお客さまからもたくさんのお誉めのお言葉を頂いています。今後はさらに、九州から中国、関西、関東まで全地区で、同じイメージのきょくとうのお店がしっかりとお客さまに認知され、愛着を持って頂ける店舗作りを着実に進めてまいります。



株式会社新幸から関東に20店舗取得

東京ブロック店舗展開拡大

2019年5月16日東京都新宿区に本社を置く株式会社新幸からクリーニング取次店20店舗を譲り受けました。都心に近い8区に19店舗、埼玉県に1店舗が立地し、今後、当社の関東地区での展開の足掛かりとなる20店舗の取得です。



有限会社清洗舎から関東に4店舗取得

M&A第2弾で都心に向け営業強化

2019年10月1日東京都杉並区に本社を置く有限会社清洗舎からクリーニング取次店4店舗を譲り受けました。当事業年度の関東地区におけるM&A第2弾で、同地区の店舗網が都心に向かって広がり、次年度以降の営業展開を行う基盤が一層強化されました。



『板橋アネックス』操業開始

M&A取得店舗を束ねる新生産拠点

かねてより1階、2階で独立した生産スペースを持っていた板橋プラントの2階スペースを活用して、2019年7月1日より『板橋アネックス』を新設し、株式会社新幸から譲り受けた20店舗のうち15店舗の生産を開始しました。同日のオープンセレモニーでは、牧平直

社長から『板橋アネックス』の生産拠点としての役割の説明、御来賓挨拶のあと、関東地区部長から決意表明がありました。また、10月1日には有限会社清洗舎から譲り受けた4店舗のうち3店舗の生産を受け入れました。都心での営業拡大に備えた期待の新生産拠点です。



板橋アネックス(板橋プラント2F)



= 経営施策



= 営業施策



全国の主要工場に スニーカークリーニング専用設備を導入

種類が豊富なスニーカーを取り扱っていく上では、スニーカーに関する相応の特別な知識と、専用の設備が必要です。当社では、お客さまに満足して頂ける品質を一足一足確実にご提供できるよう、ブロック長・マネージャー・工場担当者が集まって、「スニーカークリーニング勉強会」を定期的を実施しています。また設備面では、2019年度には全国の主要工場に専用の水洗機と乾燥機を設置し、勉強会の開催を通じて品質向上と納期短縮を実現しています。

これらの奏功により、スニーカークリーニングは当社メニューの1つとして定着し、受付点数も右肩上がりで見え続けています。これからも、店頭では営業指導課と連携した対応力の向上で新たなお客さまの掘り起こし、工場ではデザイン・素材等に応じた丁寧な洗いの徹底強化を進めてまいります。



女性が主役の 「営業指導課」の活動強化

クリーニング顧客サービスの本質から見ると、女性の感性を生かした運営体制というものが重要になってきます。当社では、営業部の活動の中核となる営業指導課



を女性スタッフ7名で構成し、愛されるお店づくりへ向けた様々な活動、指導を日々展開しています。これまでの店舗の巡回に基づくOJTの実施、店頭社員のお客さま対応力の向上のための勉強会の実施、店頭対応マニュアルの充実等に加えて、重点地区の関東では女性スーパーバイザーによる店舗の営業指導、クリーニングの衣類や繊維の知識向上など、女性ならではの取り組みを強化しています。



「お預り」と「お引き取り」の 両方に対応できる「無人 受付システム」の試験導入 を開始

2019年11月から当社では一部店舗で、店舗の定休日や営業時間外に、「お預り」と「お引き取り」の両方に対応できる「無人受付システム」の試験導入を開始しました。なお既に展開を開始しているスマートフォンを利用した無人お渡し機については、2019年度では13台新設し合計35台となっており、忙しいお客さまへの対応や限られた人材の活用に向けて、様々な施策を積極的に展開してまいります。



スマホ決済アプリ 『PayPay』を導入！

広がるキャッシュレス決済に対応

2019年4月1日より、店頭でのクリーニング代金の決済手段に新たにスマホ決済の『PayPay』が利用できるようになりました。2019年8月31日現在、キャッシュレス決済が利用できる店舗は『PayPay』が511店舗、電子マネーが288店舗、クレジットが88店舗、Tポイントが52店舗となりました。



当社オリジナル洗剤「EM ウォッシュ NEO7」新登場！

肌にも優しいクリーニング屋さんが使っている洗剤

あの『EMウォッシュ』が進化。①EM由来酵素配合②界面活性剤0.5%③蛍光増白剤無添加④抗菌・防臭成分配合⑤無リン⑥無香料⑦生分解性99%以上という7つの特徴で、肌に優しく、洗剤量は40%節約。界面活性剤が少なく、すすぎが簡単。節水・節電・時間短縮も実現できるエコな洗剤です。



個人投資家向け説明会を開催

2019年8月8日 大阪説明会

野村證券大阪支店で開催され、214名の個人投資家さまが参加。牧平社長が会社概要および第1四半期の業績を説明しました。前回の弓削常務に続き、今回から井上業務本部長が新たに参加し、現場の事業内容の説明体制に厚みが増しました。会場からは「大阪の中心部に出店しないのか？」との励ましや「会長はお元気ですか？」との温かいお言葉もいただきました。



牧平社長による会社説明

2019年8月24日 東京説明会

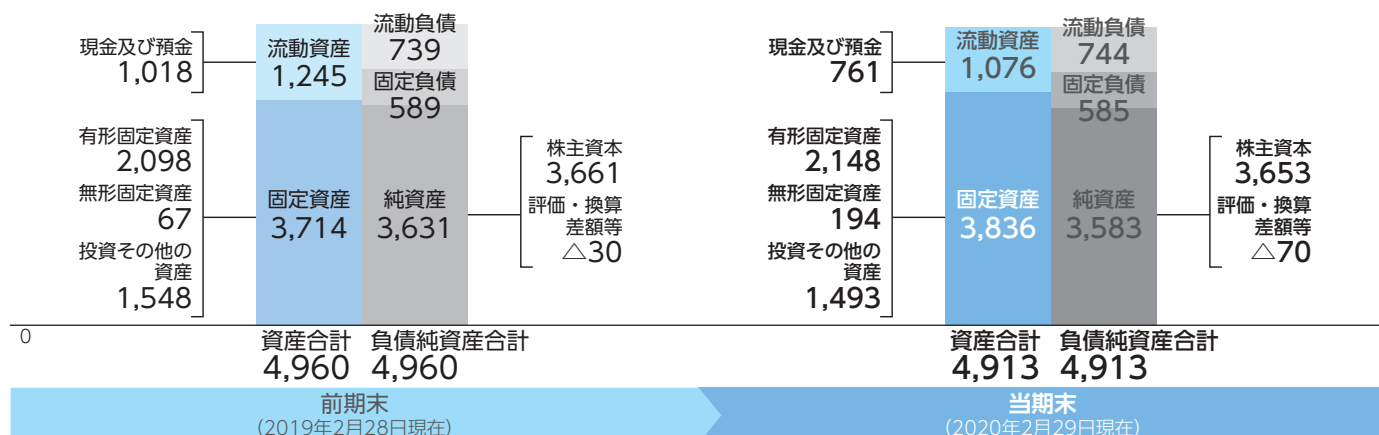
野村證券日本橋本社で開催され、213名の個人投資家さまが参加。牧平社長による説明の後、「今期の業績見通しをどう考えるか？」「若年層のクリーニング離れの対策は？」「株主優待にEMウォッシュを加えてはどうか？」などの質問があり、当社への高い関心をいただきました。牧平社長、弓削常務、井上本部長がそれぞれ回答し、説明会は好評のうちに終わることができました。



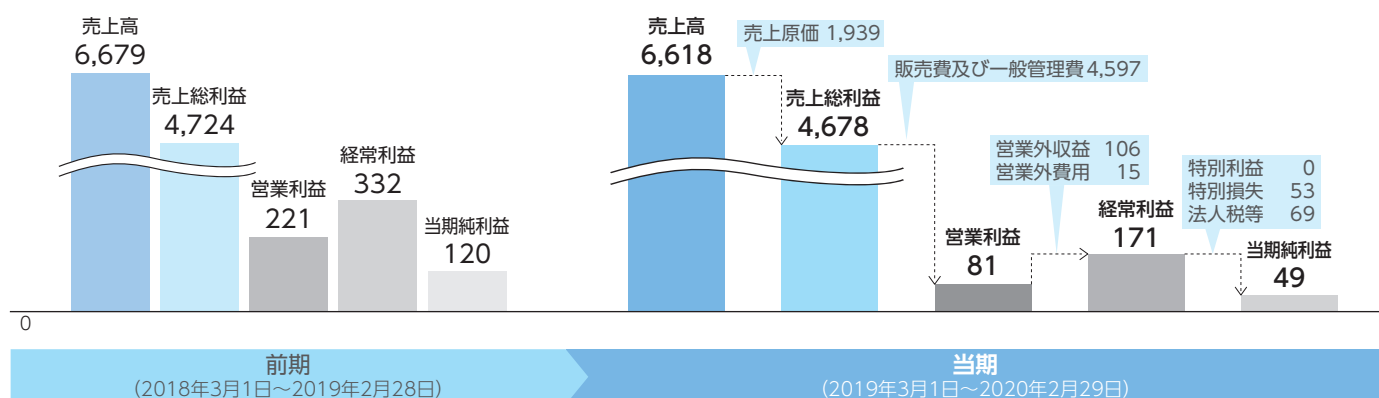
弓削常務取締役による質疑応答

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)



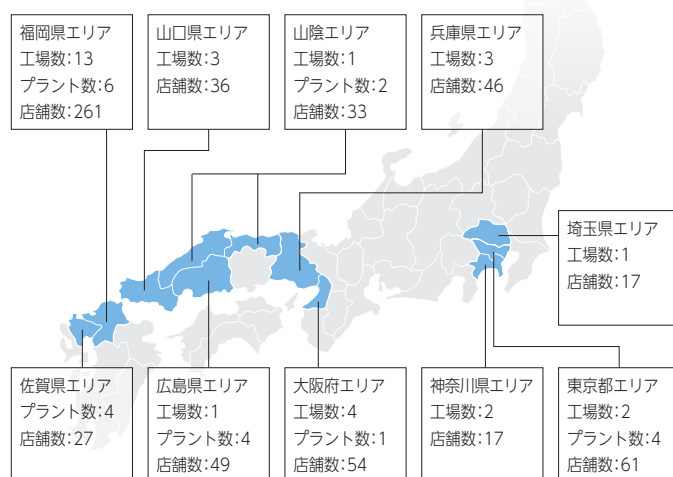
会社情報

会社概要 (2020年2月29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 1,400名(パートタイマー含む)
営業所数 601店
工場数 30工場
プラント数 21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 (2020年5月25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	常勤監査役	岡村 次男
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		



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

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	11,338名 (前事業年度末比246名増)

大株主

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	293	5.59
株式会社西日本シティ銀行	250	4.75
株式会社親和銀行	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
富 沢 広 之	89	1.71
株式会社ソー・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39期 (2018/2)		第40期 (2019/2)		第41期 (2020/2)	
	千株	名	千株	名	千株	名
金融機関	763	8	762	7	762	7
証券会社	9	12	3	10	3	10
その他法人	387	69	388	66	388	64
外国法人等	25	15	17	17	10	18
個人その他	4,074	11,028	4,089	10,991	4,096	11,238

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 〒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 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。
郵便物送付先	
(電話照会先)	

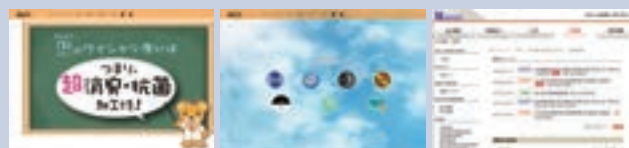
・住所変更、単元未満株式の買取・買増等のお申出先について

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、「オリジナルフオカード」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	フオカード
500株以上～1,000株未満	2,000円相当	クリーニング 無料券	フオカード
1,000株以上～5,000株未満	3,000円相当	クリーニング 無料券	フオカード
5,000株以上	5,000円相当	クリーニング 無料券	フオカード

※(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。

