

第40期

ビジネスレポート 2019

株主通信

2018年3月1日 ▶ 2019年2月28日



株式会社 きよくさ

ごあいさつ



代表取締役会長
牧平 年廣

経営 「融和」「変

株主の皆さま方をはじめとして、
すべてのステークホルダーの皆様方に
お陰様をもちまして2019年6月に創業
心より厚く御礼

昨年度より牧平年廣会長が、私（牧平直「当時副社長」）、常務、業務本部長の三役に大枠の経営判断を任せながら、社長交代の時期を見据え経営を進めた中、2019年度より正式に新生きよくとうがスタートいたしました。

当社は会長が1964年東京オリンピックの年に、4人の同士と共に創業し、幾度の大きな難局を乗り越えてジャスダックに上場し、現在では1,391名の従業員と638店舗を構えるまでの成長を果たしています。会長が築いてきた半世紀以上にわたる会社の信用と基盤を、これから第二世代が受け継ぐ上において、これまでの経営の中で「継承していくもの」「修正して残していくもの」「新しい時代に即して変えていくもの」をしっかりと話し合い確認しなが

ら、私たちきよくとうは次なる経営ステージである成長局面を目指してまいります。そして、社員全員がお客様目線に立ち、工場では最高の品質を提供し、営業所では最高の接客に努めることにより、地域社会に愛される会社にしていきたいと考えております。

その過程において重要な原動力の1つとなってくるのが、女性の活躍です。現在きよくとうでは、従業員の87.7%を占める1,220名の女性従業員の皆さんに日々活躍してもらっています。きよくとうを成長させ変えていくのは女性であるとも言え、このたび当社では女性取締役1名が就任いたしました。また、より一層の女性の活躍へ向け、男性従業員に対し女性従業員が働きやすい環境を整える役目を

理念 「革」「貢献」

多くのお客様、社員の皆さんなど
支えられながら、私たちきょくとうは
55周年を迎える運びとなりました。
申し上げます。



代表取締役社長
牧平 直

求めています。

少子高齢化やライフスタイルの変化に伴い、
クリーニング業界はこれからも厳しい局面が
予想されますが、私の確固たる信念のもと、
新生きょくとうは業界のリーディングカンパ
ニーとしての進化と成長を続けてまいりま

す。

株主の皆様方におかれましては、今後とも
変わらぬご指導ご鞭撻を賜りますよう、何卒
よろしくお願い申し上げます。



新体制による企業文化の継承と未来創造の



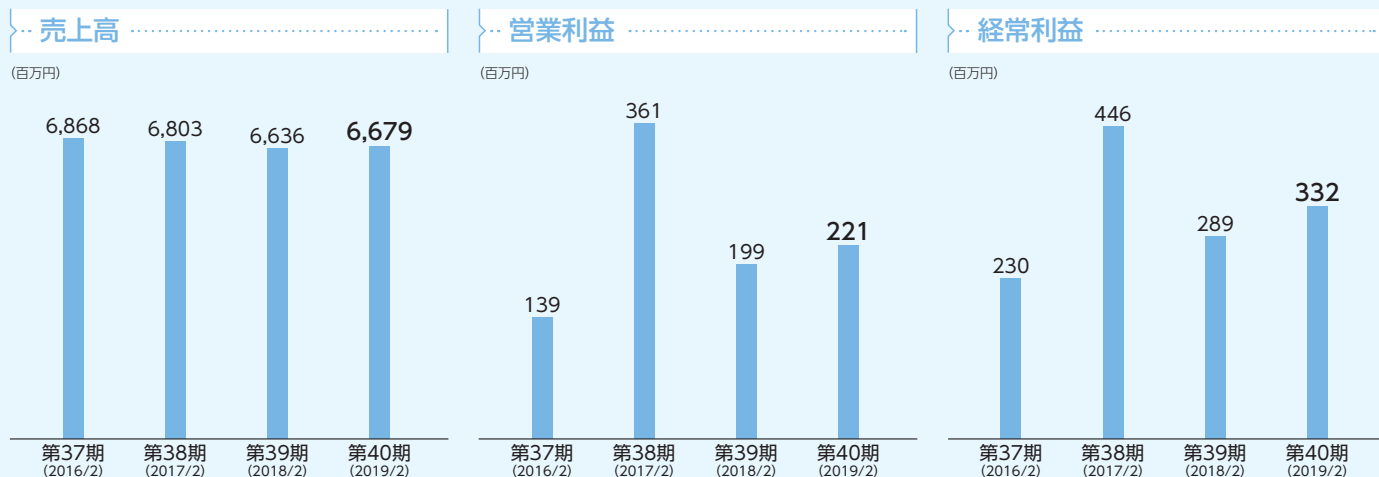
Q 2018年度の業績について ご説明ください

当期の主な業績内容として、売上高は66億7千9百万円(前期比0.6%増)、営業利益は2億2千1百万円(同10.8%増)、経常利益は3億3千2百万円(同14.6%増)、当期純利益は1億2千万円(同11.6%減)となりました。収益性の低下が見られた工場で減損損失

1億3百万円を計上したことで最終損益は前期比減となりましたが、売上高/営業利益/経常利益は増収増益という結果で終えることができました。

この1年間の四半期別の推移では、第1四半期(3月～5月)は3月の気候変化の早さがプラス要因となり、まずまずの成績で終えることができました。続く第2四半期(6月～8月)、第3四半期(9月～11月)は、夏場の台風や記録的な豪雨など天候不順の影響を受けて苦戦しましたが、第4四半期では12月～1月に行った福袋キャンペーンが大きく奏功し、それまでの流れを巻き返すことができました。

また店舗数については、M&Aによる譲り受け3店舗を含む12店舗の新規出店、不採算やオーナー高齢化に伴う49店舗の閉店を行い、当期末の総店舗数は638店舗(前期末比37店舗減)となりました。新規出店が当初計画20店舗を下回った主な要因としては、ここ数年、路面店で成功する確率が低くなっている中、商業施設や駅の構内等といったインショップ型を中心とした厳選出店にシフトチェンジ



実現を目指してまいります。

したことによるものであります。

出店実績が計画未達となったことは課題として残りましたが、クリーニング総需要が減少傾向の中、店舗数を5%カットしても増収増益を果たせたこと、本来クリーニング閑散期である1月に独自のキャンペーンでしっかりと結果を出せたことについてはこの1年間の経営体質の改善成果として手応えを感じているところでもあります。

Q 2019年度の業績の見通しについてご説明ください

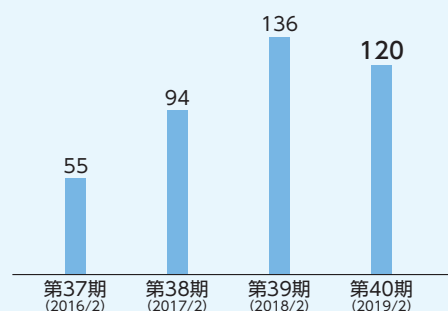
今後に向けては、クリーニング総需要の減少傾向が続き、加えてサービス業を中心に人手不足が深刻化し、必要な人員の確保が難しい状況にあることなど、厳しい経営環境が続くものと予想されます。このような環境予測のもと、当社では新たな需要を獲得するため、本年3月よりスニーカークリーニングの販売をスタートし、仕上がり品の時間外引取りが可能な「無人お渡しシステム」設置店を増やす等、サービ

スの強化に努めてまいりました。

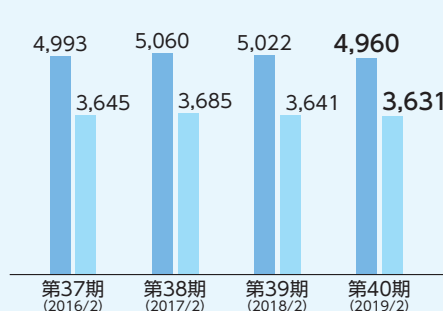
出店に関しては、商業施設等のインショップ型、換言すれば人が確実に集まる場所を中心とした成功精度の高い厳選出店を継続し、まずは自力出店として10店舗の新規出店を計画しています。またクリーニング業界の寡占化の進行に伴い、M&Aの引き合いがこれからも発生してくると思われ、自力出店にプラスしてM&Aによる店舗数拡大も視野に入れながら、関東圏でのさらなるシェア拡大の足掛かりとしていきたいと考えております。尚、本年10月に予定されている消費税率の引き上げに関しましては、現状価格を据え置く方針であります。

以上をはじめとする諸施策に全社一丸となって邁進し、2019年度の主な業績としては、売上高70億円(前期比4.8%増)、営業利益2億4千5百万円(同10.6%増)、経常利益3億5千万円(同5.3%増)、当期純利益2億1千8百万円(同80.7%増)の達成を目指してまいります。

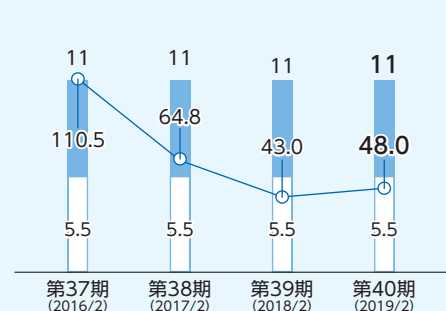
当期純利益
(百万円)



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(%)



2019年度の経営方針

1. 新体制による企業文化の継承と未来創造の実現
2. 女性が活躍できる環境作りと女性管理職の育成
3. 新しいビジネスモデルによる事業拡大

Q 2019年度の 経営方針について

2018年度の経営方針「1. 新時代に向けた経営体制の構築」「2. 女性の感性を大切にしたいサービスの充実」「3. 新規事業、クリーニング関連事業の積極的な取り組み」の成果と課題をしっかりと検証し、この2019年度では、「1. 新体制による企業文化の継承と未来創造の実現」「2. 女性が活躍できる環境作りと女性管理職の育成」「3. 新しいビジネスモデルによる事業拡大」を、この1年間の経営方針としてまいります。

「1. 新体制による企業文化の継承と未来創造の実現」では、創業以来作り上げてきた企業文化を継承しつつ、よりよい新しい文化を生み出す事で未来を創造していきます。また、変化するクリーニング業界においては、新時代を迎えるためにも新体制の確立が必要であり、その構築に積極的に取り組んでいきます。

「2. 女性が活躍できる環境作りと女性管理職の育成」では、女性管理職を育成し登用していくために、女性が安心して働き活躍できる職場環境の整備や、女性の活躍を支援するシステムを構築していきます。そして女性の感性を生かすための教育を実施し、お客様第一主義の実践による高い顧客サービス

の提供を行います。

「3. 新しいビジネスモデルによる事業拡大」では、クリーニング需要の減少の中においても、着実に売上/利益/業容を拡大していくために、固定観念を打破した新たな挑戦と新しい売上作りのための新規事業開発、その実行のための組織力の強化を本格的に取り組んでいきます。

Q 新体制による企業文化の継承と未来 創造の実現についてご説明ください

経営の引き継ぎ期間であった去年1年間を経て、今年はいよいよ第二世代に引き継いだ形での経営を名実とも進めていく年となります。

きょくとうの未来創造へ向けて、まず第一には売上・収益性のさらなるアップを目指します。第二には強固な運営体制の土台作りによって、これから入社される方へきょくとうで働くことの喜びと感動を与えられる魅力的な会社にすることを目指します。その中では少子高齢化による人手不足に対応するためのあらゆる企業努力を進めます。そして第三には公平な評価制度によって評価制度や基準をより公平かつ明確化し、それを全員が納得できる形で昇給・昇格に反映させていきます。

Q

女性が活躍できる環境作りと 女性管理職の育成について

女性が活躍する組織を具体的に示す意味においても大きな人事として、このたび当社初となる女性の取締役を1名就任させて頂きました。また当社では、女性の取締役・執行役員比率を現在の9%から25%にすること、女性の管理職比率を現在の25%から30%にすることを目指しており、新店長制度の活用など、広く女性の活躍に向けた取り組みを積極的に推進していきます。

Q

新しいビジネスモデルによる 事業拡大について

新しいビジネスモデルによる事業拡大の一環として、ITを取り入れた業務の効率化に着手します。また具体的な大きな取り組みの1つとして挙げられるのが、新しいサービスとしてビジネスマンや共働きのお客様等のニーズに合わせて、店舗の定休日や営業時間外でも利用可能な「無人お渡しシステム」の導入拡大です。2018年度では13店舗に増設し、22台の設置となっています。お客様からの好評をいただき、この2019年度ではさらに増設を進め、年度末までに30台の設置を目指します。

Q

株主の皆さまへメッセージを お願いします

株主の皆さまをはじめ、お客さま、社員の皆さんなどあらゆるステークホルダーに支えられながら、お陰さまで私たちきょうとうは2019年6月に創業55周年を迎える運びとなりました。また今日までの歴史を振り返れば、言うまでもなく会長が作り

上げてきた組織/事業/財務といった様々な強固な土台があり、2018年度は新執行部が1年間を掛けて、それらを含めた牧平イズムをしっかりと継承していく年(バトンタッチゾーン)でもありました。

そして当社では2019年度の経営方針として、「新体制による企業文化の継承と未来創造の実現」「女性が活躍できる環境作りと女性管理職の育成」「新しいビジネスモデルによる事業拡大」を掲げさせて頂きました。新執行部体制はまだ緒に就いたばかりですが、これら2019年度の三大経営方針のもと、新たな取り組みにも挑戦しながら、着実な拡大均衡路線、利益ある成長を歩んでまいりたいと考えております。これからのきょうとうの成長と発展にどうぞご期待ください。





「未来創造 (S・P・P)」が始動

現場から湧き出て弾けるアイデアや要望を経営陣が支え具現化するボトムアップ型のプロジェクトです。2018年度は、お客さま目線での問題点や働く人目線での問題点が提起されアイデアや要望が湧き出る段階でした。2019年度にはこれらの中から実を結ぶものと期待されます。



(S・P・P)メンバー



メンバー拡充！ 新営業部活動強化

営業部の活動の中核となる営業指導課を拡充しました。店舗の巡回に基づくOJTの実施や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や店頭対応マニュアルの充実など、お客さまからの疑問・質問への対応を通じて愛されるお店づくりを推進します。



新営業部のメンバー



高品質・高効率な仕上げを 共有するための 「仕上げ競技会」の実施

2018年3月と2019年2月の2回全社で仕上げ競技会を実施しました。

きょうとうのポリシーである上質で均質な仕上げを安価で提供するために、仕上げの質・時間などを常に競い合い、高品質・高効率な仕上がりを共有する競技会を継続してまいります。



「仕上げ競技会」風景



= 経営施策

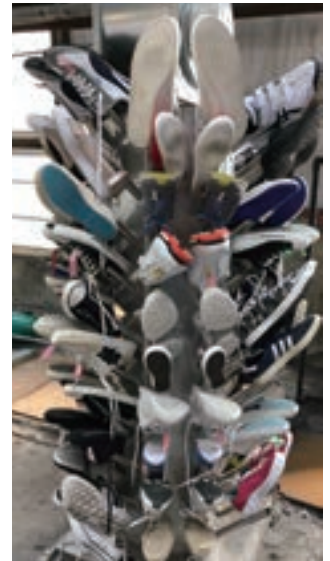


= 営業施策



「スニーカークリーニング」が本格スタート

2018年度新商品として導入を検討し、一部店舗で試験実施してきたスニーカークリーニングを全店実施致します。スニーカークリーニング専用機材を使って洗浄し、きょくとうならではの品質で今後も新しいサービスを提供していきます。



スニーカークリーニング専用機器



キャッシュレス対応

電子マネーの普及と多様化への対応として、現在約283店舗に交通系や流通系の電子マネーが使用可能です。今後も電子マネーの普及や消費税増税にともなうポイント還元に向けてQRコード決済を全店(取次店除く)展開予定です。またTポイント付与などのお客さまサービスもさらに充実します。



無人お渡しシステム「オーバータイムクリーニングボックス」を続々導入中

忙しいお客さまへの対応や限られた人材の活用に向けた携帯電話を使用した無人お渡し機の設置を推進しています。2018年度は、13台新設し合計22台となりました。これからもお客さまサービスの向上に向けて積極展開を行います。



24時間携帯電話で受取り可能



出店政策



2018年11月にヤフオクドームに隣接する「MARK IS 福岡もち」に出店しました。今後はインショップ出店に注力し、ショッピングセンターの集客力を利用した顧客基盤の強化に注力します。

当社は平成30年7月豪雨による被災地支援のため、当社の店舗を通じてお客様からお預かりしました義援金および当社社員からの募金あわせて851,340円の義援金を日本赤十字社を通じて寄付させていただきました。

地域社会とともに歩み、発展を目指す企業として、今後もさまざまな社会貢献を行ってまいります。



牧平社長(右・当時は副社長)からお届けしました。

人材確保に向けた政策

人材の多様化や働き方の多様化を推進するために、女性幹部や女性パートタイマーの正社員への登用、外国籍の方の積極的な受け入れなど、さまざまな労働力の受け入れを行い働き方の選択肢を拡大します。

働き方改革法に対応した休暇の取得方法の多様化など、働き方や休み方を自分にあった形とすることで、広く『人材』とともに発展するきょうとうを目指しています。

PR 活動

オゾン&アクア/ドライ 1億点達成

2000年1月発売以来、きょうとうのオリジナル商品として品質の高さが支持され年間600万点ご利用いただいている「オゾン&アクア/ドライ」が2018年8月に1億点を達成しました。それを記念して、9月・10月にご愛顧感謝キャンペーンを実施し、テレビCMや新聞広告を通じてより一層の認知をいただきました。



1億点突破記念感謝キャンペーンポスター

EM ウォッシュ NEO-7 の発売



現在、市場で主流になりつつあるバイオ洗剤の先駆けともいえるEMウォッシュが、蛍光増白剤無添加、自然由来の防臭・抗菌効果成分配合など7つの特長を備えてバージョンアップしました。2018年11月の発売以来大変好評をいただいています。

IR 活動

個人投資家向け説明会を開催

2018年8月7日 大阪説明会

野村證券大阪支店で開催され、約180名の個人投資家さまが参加。牧平社長による会社概要説明、及び第1四半期の決算内容を説明しました。セミナー後の活発な質疑応答を含め、“綺麗”をお届けする当社の姿勢をお伝えしました。



牧平社長による会社説明

2018年8月25日 東京説明会

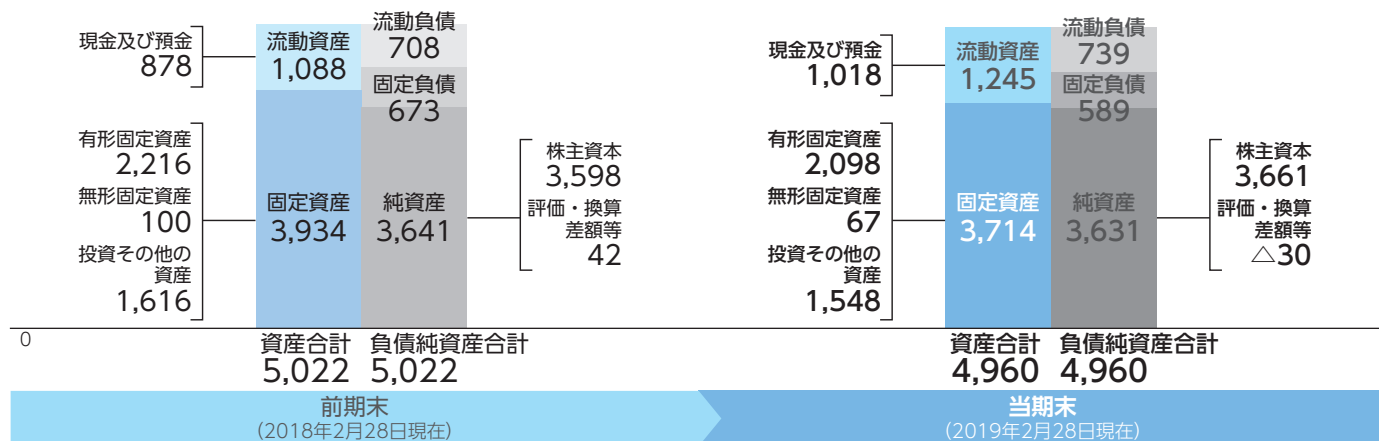
野村證券本社で開催され、約190名の個人投資家さまが参加しました。世代を超えた参加者で会場が埋まる中、新事業についてや当社が春に利益が集中しているのはなぜか等の質問に対し、一つ一つ回答することで、個人投資家さまから好評をいただきました。



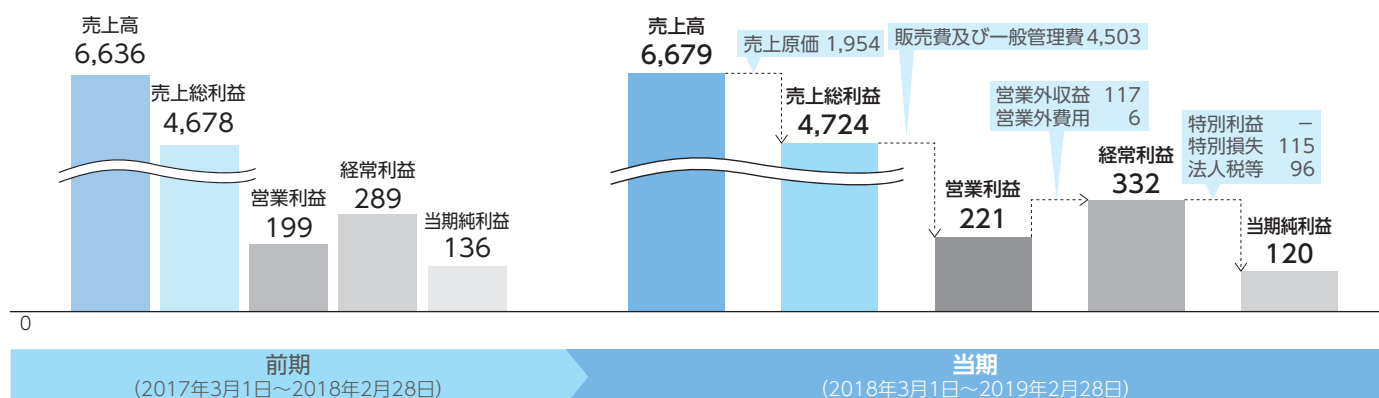
弓削常務取締役による質疑応答

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)



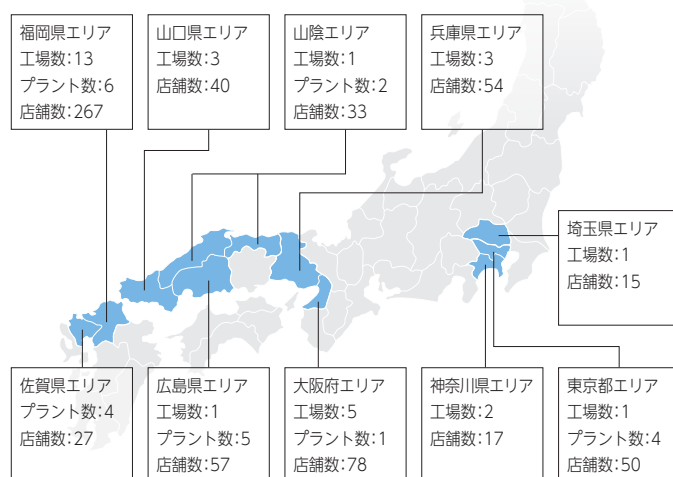
会社情報

会社概要 (2019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 1,391名(パートタイマー含む)
営業所数 638店
工場数 30工場
プラント数 22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 (2019年5月28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	5,261,261株 (自己株式289,969株を除く)
株主数	11,092名 (前事業年度末比41名減)

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	294	5.60
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（289,969株）を控除して計算しております。
注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38期 (2017/2)		第39期 (2018/2)		第40期 (2019/2)	
	千株	名	千株	名	千株	名
金融機関	766	8	763	8	762	7
証券会社	11	11	9	12	3	10
その他法人	665	68	387	69	388	66
外国法人等	35	15	25	15	17	17
個人その他	4,062	10,318	4,074	11,028	4,089	10,991

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。

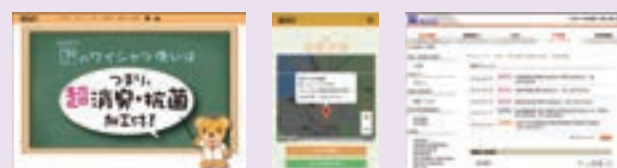
・住所変更、単元未満株式の買取・買増等のお申出先について

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。

