

ビジネスレポート 2016

第**37**期

株主通信

2015年3月1日 ▶ 2016年2月29日





トップは語る

きょくとうは、これからも
皆様のお役にたてるよう
クリーニングの
未来を創ります。

代表取締役社長 牧平 年廣



| 当事業年度の取組みについて

消費者の志向と業界の動向

当事業年度におけるわが国の経済は、不安定な国際情勢や内需の先行き不透明感から、景気は足踏み状態で、回復はいまだ途上にあります。

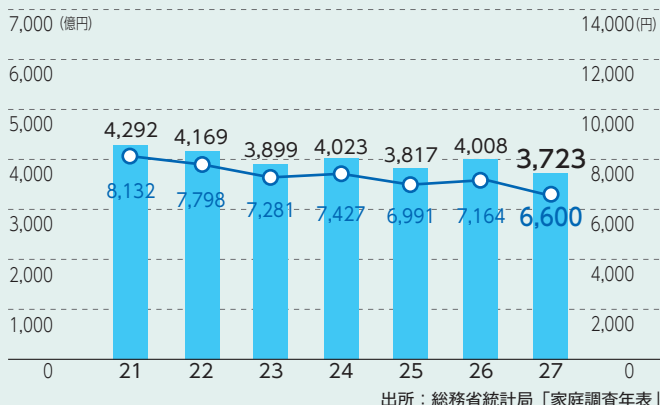
一方で個人消費は、景気後退への警戒感から消費者の節約志向は続いており、いまだ消費マインドを取り戻す

には至っておりません。

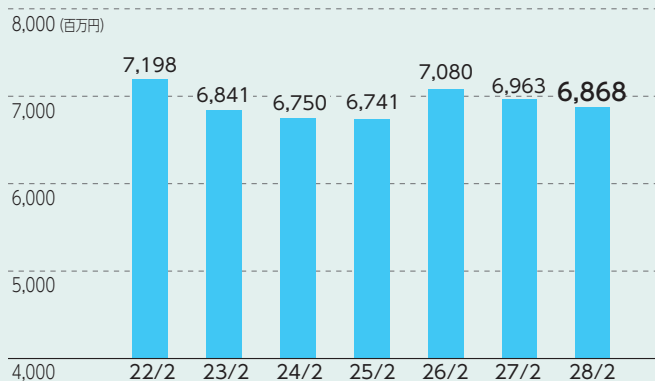
当業界におきましては、広く世間に浸透してきたクールビズや衣料のカジュアル化、家庭での洗濯が可能な衣料品製造技術の進歩などが影響し、クリーニングの総需要は前年より減少しました。

クリーニング業界の市場環境

■ 総需要額 ○ 一世帯当たりクリーニング支出額



「きょくとう」の売上推移





NBMネフストステージを掲げて 諸施策を展開

このような環境下において、当社は「NBM(ニュー・ビジネス・モデル)ネフストステージ」を掲げ、営業面では、女性だけで構成する営業プロジェクトの立ち上げ、直営店での「営業ミーティング」の継続、店頭イベントやサービスを企画して需要の拡大に努めました。また、ワイシャツクリーニングに最先端技術であるグラフトポリマーや銀イオンを使った消臭・抗菌加工を取り入れ、標準仕様といたしました。

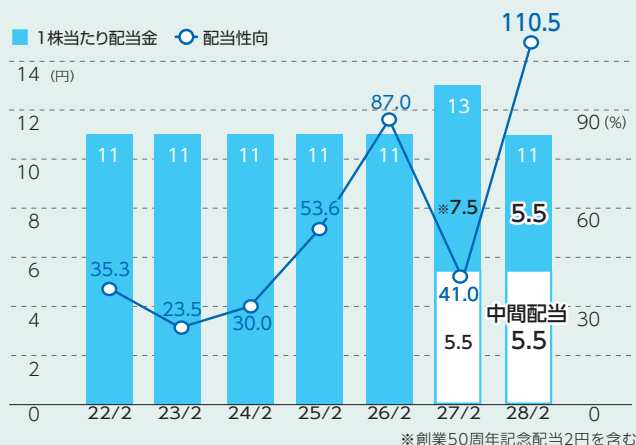
生産面では、女性が活躍できる工場運営を推進し、品質と生産性の向上を図りました。

投資面では、工場運営の効率化のため9月末に大阪市西成区の松工場を閉鎖し、10月より大阪市大正区に大正工場を開設して生産を移転しました。また、M&Aでの店舗取得や無人受取機の導入、クリーニング仕上り品のデリバリーなど消費者サービスの向上を図りました。

なお、店舗につきましては、23店舗を新規出店して需要の拡大に努めましたが、不採算店や取次店オーナーの高齢化に伴い67店舗を閉鎖したため、当事業年度末の店舗数は697店舗となりました。

こうした諸施策を通じて市場の縮小に備えました

1株当たり配当金／配当性向



が、天候不順の影響などもあり、十分な業績貢献には至らず、当事業年度の業績は、売上高68億6千8百万円(前年同期比1.4%減)、営業利益1億3千9百万円(前年同期比14.1%増)、経常利益2億3千万円(前年同期比8.4%増)、当期純利益は、遊休不動産等の減損により特別損失を計上したことで5千5百万円(前年同期比68.6%減)となりました。

来期の基本方針と取り組みについて

営業力の強化や積極的なM&A戦略による持続的な成長を推進

創業50周年を機に、ニュー・ビジネス・モデルとしてまとめた営業施策の強化やM&A戦略、新規事業の開拓などによって、次の世代へ繋がる成長路線を推し進めてまいります。

NBM-16として下記の諸施策を展開し、クリーニング市場の縮小均衡が予測される中で持続的な成長を目指します。

1

ブロック長制度の導入による迅速な意思決定と目標必達主義の徹底

2

経理事務員の戦力化による経営数値の早期把握に基づく対策実施の迅速化

3

適正単価政策や店舗営業時間の変更による店舗運営の適正化

「NBM-16」のもとで次の新たなステージにチャレンジ



「きよくとう」では、次の世代を見据えた新たなステージでの成長を実現

するため、「Plan」「Do」「Check」「Action」～を行動指針としたニュー・ビジネス・モデル「NBM-16」のもと、さらなる成長を目指した具体的な取り組みを展開してまいります。





商品・サービス戦略

新サービスの導入や便利機能の採 販促活動の展開で一層のお客様満



新たなサービスの創造と最新機器の導入で、お客様満足度の向上を目指していきます

スーツなどを効率良く仕上げる 立体プレス機(人体フォーマー)を導入

すべての工場に人体フォーマーを導入する予定です。このプレス機が導入されることにより、工場での生産効率の向上と安定した仕上げ品質の確保が可能となります。

消臭抗菌加工でイヤな臭いも すっきり落とします。

最先端の技術であるグラフトポリマーや銀イオンを使った消臭抗菌加工を取り入れたワイシャツクリーニングを標準仕様としました。これにより、「きよくとう」でクリーニングしたワイシャツのすべてが消臭抗菌加工されることになります。



立体プレス機(人体フォーマー)



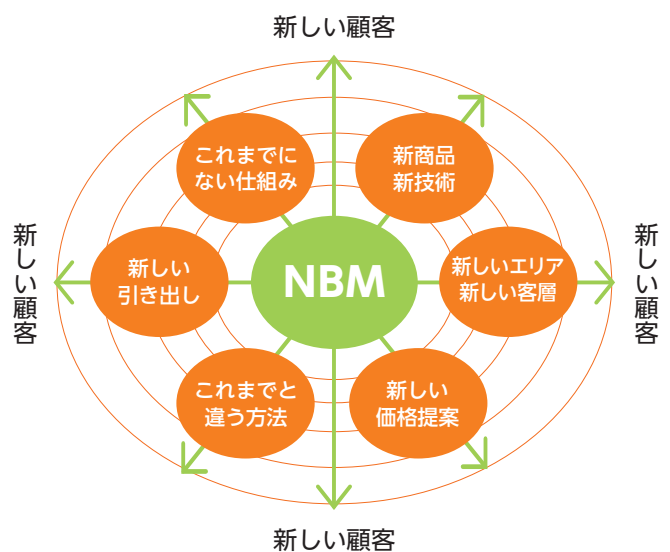
営業体制の新しい枠組みとカウンター戦略を推進

「きよくとう」では、営業施策や新サービスなどを創造し、実践することでお客様の利便性の向上はもちろん、新たなお客様を発掘する「ニュー・ビジネス・モデル」の確立を目指しています。

たとえば、これまでの常識にとらわれない新しい発想や活動を推進し、他社にマネのできない思い切った価格や、サービスの導入にチャレンジすることです。

また、お客様のご利用状況を踏まえて、休業日の見直しや営業時間の短縮などで、運営の効率化を図るほか、営業時間外の利便性を高める「無人受取機」の導入などを進めるなど、新しい枠組みづくりとカウンター戦略を推進しています。

このほか、積極的なM&Aなどを通じ、規模の拡大やお客様へのサービス拡充などを旨とし、異業種とのマッチング展開なども視野に入れながら社会の変化に柔軟に対応し、勝ち残れる企業を目指します。





用、スケールメリットを活かした 足度の向上を図っています。



店舗戦略



商品戦略



スマホ用のwebサイトを作成して店舗検索を簡単にしました

ホームページを一新したほか、スマートフォンをご利用のお客様でも「きょうとう」の情報に簡単にアクセスできるようスマートフォン用のwebサイトを作成しました。

このほか、店舗検索やSNSなどの活用も進め、お客様の利便性をより一層向上するなど、お客様とのコミュニケーションを密接にするためのさまざまな工夫を、積極的に採り入れています。



ショートメールを活用したDMの実施による集客力の強化を推進中

ショートメールを活用したダイレクトメール(DM)を試験実施、将来的には割引クーポンの配信など、お客様にお得な情報を迅速にお届けする体制構築を目指します。

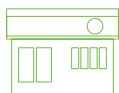


地域の皆様に喜んでもらえる店づくり

各店舗の店長、スタッフは基本的に地元の方を採用し、地域密着の店づくりを行っております。

セールとイベントを兼ねた「ナイターセール」はお客様やお子様にも好評で、これらのイベントを通じてのお客様とのふれあいの機会を大切に、地域のお客様に愛される店づくりを目指しております。





店舗戦略

魅力的な店舗によるネットワークの充実で、お客様にご満足いただけるサービスを提供し



明るく清潔な店舗でお客様をお迎えします

便利なマックス店は「きょくとう」の主力店舗。

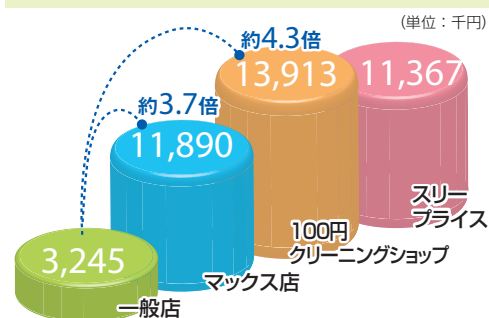
お客様のライフスタイルにあわせ、営業時間は8時から20時までのマックス店。明るく、楽しく、便利な「きょくとう」というイメージが定着し、お客様から絶大な支持をいただいております。売上高は一般店と比べ約3.7倍（一店舗当たり平均）、売上高全体の54.2%を占めています。「きょくとう」躍進の戦略店舗の主力として、これからも積極的に展開します。

100円クリーニングショップ「コインズ」でお得に高品質なクリーニングを。

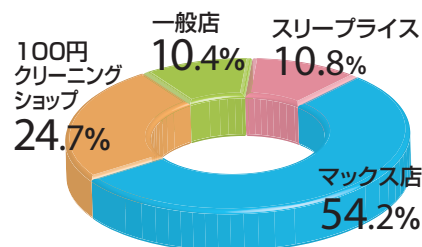
100円クリーニングショップ「コインズ」は、景気低迷の中で低価格志向に合致し、多くのお客様からご好評をいただいております。こうした画期的な店舗戦略を可能にしたのは、徹底したコスト削減と作業工程の効率化にあります。

低い単価でも、取り扱い点数が一般店に比べ大幅に多いため、一店舗当たりの平均売上高は約13,913千円と、一般店の約4.3倍という業績をあげており、「きょくとう」全体に占める売上高は24.7%と順調に拡大を続けています。

営業形態別 一店舗当たり平均売上高

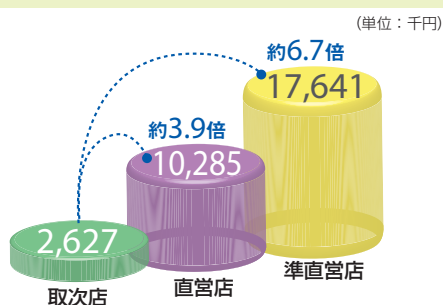


営業形態別 売上高構成比

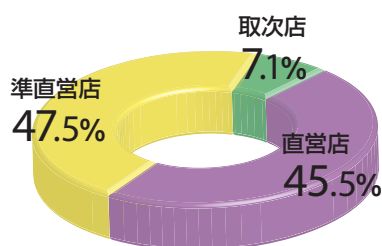


準直営店化は売上、利益拡大の基礎です

経営形態別 一店舗当たり平均売上高



経営形態別 売上高構成比



直営店で機動的に出店を加速！

新規の出店は、「きょくとう」が直接、運営・管理する直営店方式で出店を促進します。お客様のニーズにタイムリーにお応えできる機動性を持つとともに、一店舗当たりの平均売上高も、取次店の約3.9倍と優位性を持っております。当社の売上拡大に大きく貢献しており、「きょくとう」の経営基盤となっています。

直営店を準直営店化へ、積極的な推進。収益力の増大。

直営店方式による出店の促進は、一方で人件費等のコストが拡大するという新たな課題があります。この新たなコスト構造を改革し、より収益性の高い店舗運営を実現するため、「きょくとう」では、積極的に直営店の準直営店化を推進しています。

これは、高い意欲を持つ直営店舗スタッフを、店舗オーナーとして店舗の運営・管理を業務委託することにより、店舗売上の拡大が直接オーナーの所得の増加となります。自分の店という意識が出てモチベーションが上がり、その結果として一店舗当たりの売上が伸び、収益の向上と売上拡大に貢献します。





店舗戦略

ています。



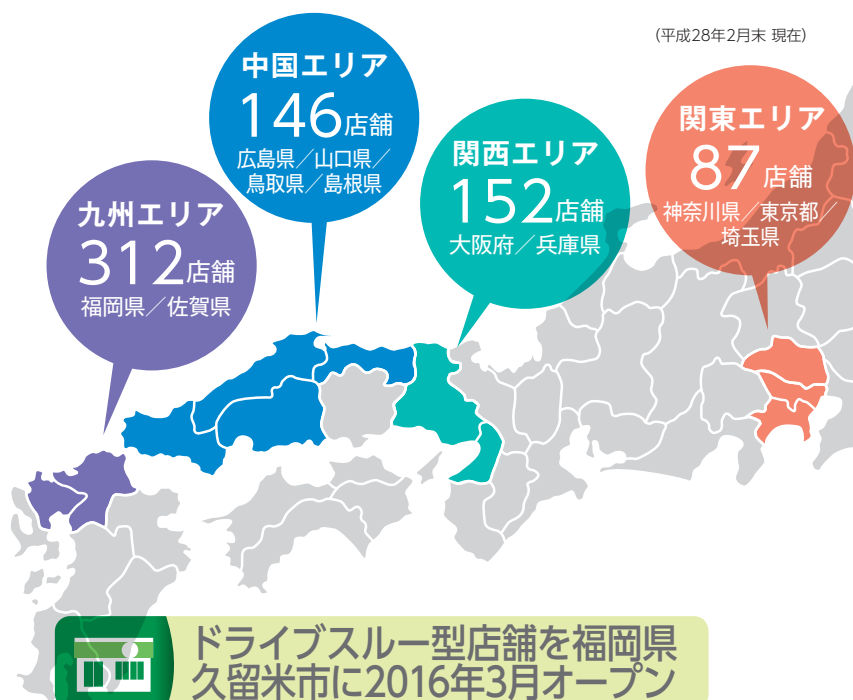
店舗網の拡大と新POSレジ・電子マネー端末の拡充

店舗のスクラップ&ビルドを実施して売上拡大を図っています。

関西地区において、平成27年12月1日付で事業の一部譲受けを行い、平成27年12月1日に3店舗の営業を開始し、エリアの拡大と営業力の強化を図りました。

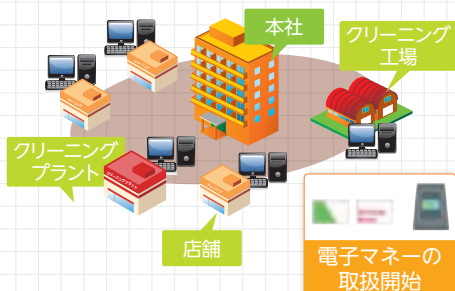
本事業年度の新規出店は、23店舗で、需要の拡大に努めましたが、不採算店の閉鎖や取次店オーナーの高齢化に伴う閉鎖により67店舗を閉鎖したため、本事業年度末の店舗数は697店舗(前事業年度末に比べて44店舗の減少)となりました。

(平成28年2月末 現在)



積極的な投資で売上拡大

新POSレジ導入による、オンライン化を基盤としたサービス向上



積極的なスクラップ&ビルドなどによる一層効率的な店舗運営を推進

重点地区などへの積極出店、オーナーの高齢化や不採算店舗を閉店しました。

「きょくとう」は九州エリアを中心に、中国、関西、関東の4エリアを7地区体制で運営しています。今後は、さらなる成長が見込める関西と関東エリアなどで、M&Aも視野に入れた出店、エリア戦略を推進していく予定です。

また、効率的な運営も重視し、不採算店や取次店のオーナーの高齢化による店舗を閉鎖するなど、店舗のスクラップ&ビルドを積極的に進めています。



ドライブスルー型店舗を福岡県久留米市に2016年3月オープン

九州の久留米地区において、交通量の多い生活道路に面した店舗として、ドライブスルー型店舗をオープンしました。車を使った生活環境を考慮したこの店舗には、大きな集客が期待されています。



積極的なスクラップ&ビルド

平成28年2月期店舗状況





人財戦略

人を活かし、やる気を引き出す陽明塾の開催 女性ならではの感性や考え方を大切にした店

社長を講師とした社員研修「陽明塾」を全地区で開催

会社方針の浸透によって各職位別能力の 向上と職場での連携を強化。

陽明塾は、塾長である社長を中心にした経営幹部が、社員やスタッフに直接行う研修制度です。当社の経営理念や事業運営の在り方を共有することにより、社員やスタッフ各々が自らの役割を自覚し、交流と対比によって相互の成長を促すことを目標としています。

陽明塾を通して得られたノウハウは、工場では女性班長を中心とした工場活性化ミーティングの「昼礼」を通して、また、店舗ではマネージャーを中心とした直営店活性化ミーティングの「MMP」を通して各職場で反映され、会社方針の共有や職場での問題点が改善されることにより、品質やサービスの向上へとつながっています。

この取り組みは、業績の向上には不可欠と考えられ、また、その成果は各職場で徐々に始まっています。



“女性の積極活用”を推進する営業部門を新設



店長からカウンターまで現場のすべてを 女性スタッフに。

ニュー・ビジネス・モデルの成果を出すためには、経営計画を着実に実践していくことにくわえ、クリーニング業という事業の性質から、女性社員の活躍が重要なポイントになっています。

陽明塾には、女性スタッフが積極的に参加し、成果を出していることを踏まえ、経験を活かした業務改善や、家計簿感覚での原価管理を徹底した店舗運営を女性メンバーで行う新プロジェクトをスタートさせました。

女性ならではの感性や考え方を採り入れた よりお客様目線での営業推進。

女性ならではの感性や能力、考え方を推進力として楽しく活気のある職場づくりを進め、会社の発展につなげています。

たとえば、女性ならではのアイデアから生まれた店舗での「ディスプレイコンテスト」の実施などは、スタッフのモチベーションアップとなっただけでなく、お客様からも高い評価をいただいたイベントとなりました。





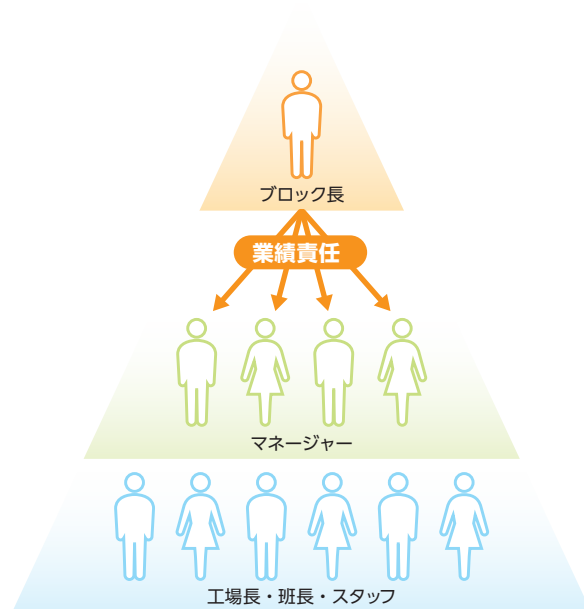
をはじめ、 舗運営を実践しています。

経験と実績を積んだマネージャーリーダーを登用した『ブロック長制度』

営業施策などへの迅速な対応、収益面での責任の明確化、各現場での情報共有と協力体制の確立を目指す。

マネージャーを兼務するマネージャーリーダー制を継承しながらさらに進化させ、複数の工場を横断的に管理する「ブロック長制度」を導入し、業績責任の明確化や意思決定の迅速化も図っています。

「ブロック長制度」の導入によって、各地区に2つずつあるブロックのリーダー相互に競争心が芽生えるとともに、ブロック内の工場間では協力体制や運営の効率化が見込まれています。この取り組みは、業績の向上には不可欠と考えられ、また、その成果は各職場で徐々に出始めています。

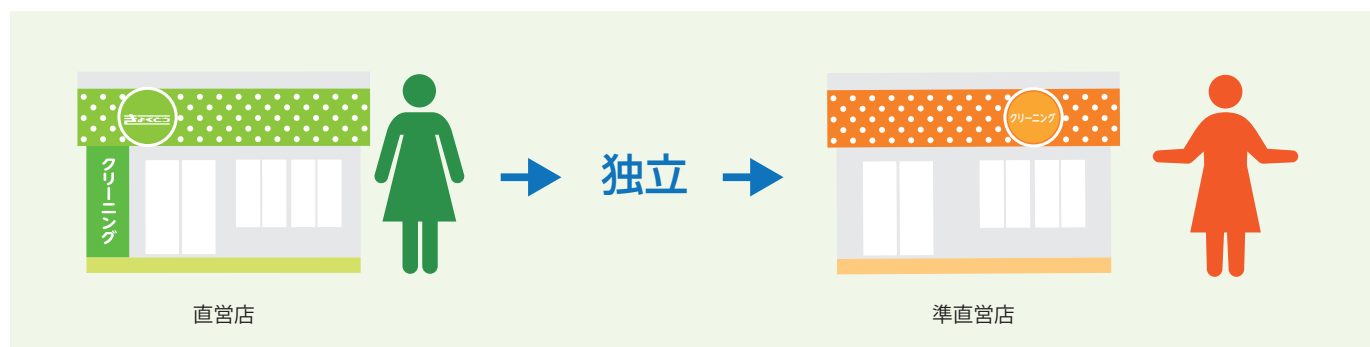


やる気の向上と収入増加による売上高拡大で 社員の目標意識を高める『オーナー制度』

収入増加が期待できる独立開業を目標としたモチベーションアップを。

直営店での実績に加え、能力や意欲を持っているスタッフに対しては、独立して一層活躍できる場を提供する「オーナー制度」を設けています。

こうした制度を積極的に活用し、スタッフのモチベーションアップにつなげていきます。





環境保全で地域社会に貢献する。

CSR活動

「きょくとう」は、地域社会への貢献と奉仕を基本とし、地域とともに発展することをその使命と考えています。当社で使用する洗剤や機械は水質汚染を引き起こすことはありません。これからも環境保全に常に配慮した経営を行ってまいります。

溶剤は
石油系ゾールのみ
地下水などの
水質汚染がない

新機種導入
●回収効率のアップ
●低騒音
●環境保全

リサイクル運動
デポジット制の導入による、ハンガーの回収など

健康にも環境にも優しい EM洗剤を販売中

クリーニングに使用しているEM洗剤を販売しています。このEM洗剤を使用すると、洗濯槽にカビがつかず、排水口の臭いがなくなるとともに、界面活性剤0.5%未満であるためお子様やご老人などの肌に優しいなど、環境や健康のために役立ちます。EMはクリーニング以外でも、河川の浄化を促進したり、土壌を改良するなどの作用があると言われ、様々な分野で利用されています。

「EMウォッシュ」の特長

- EM菌の働きで雑菌をシャットアウト！
- 白さスッキリ、色も冴える
- 再汚染もなし！
- お肌に優しい
- 洗濯槽のカビ解消！
- 排水口のヌルヌル解消！
- 界面活性剤0.5%未満
- すすぎ時間の短縮、節水できる



リサイクル運動

●洗濯用の溶剤を9割以上回収して再利用しています。

「きょくとう」は地域社会への貢献と奉仕を大切にし、地域とともに発展することを使命と考えていることから、事業活動を行う上で、環境保全には十分配慮しています。工場で使用する機械設備では、洗濯用の溶剤を9割以上回収できる「回収乾燥機」を使用するとともに、回収した溶剤を再利用することで省資源化も図っています。

●ハンガーのデポジット制を導入しています。

リサイクル面では、お客様に仕上り品をお返しする際にお付けしているハンガーを、平成12年から、1本につき20円の「デポジット制」としました。お預かりした料金は、お客様からハンガーをご返却いただいた際に返金し、また、回収したハンガーは綺麗に洗浄して再利用しています。

●入会された全会員にエコバッグをプレゼント。

平成18年からは、洗濯物の持ち込みやお引き取りの際に、何度でも使えるエコバッグをご入会いただいた会員にプレゼントしています。このエコバッグは、100円で店頭での販売もしています。「きょくとう」では、このように、お客様にご協力いただきながら環境保全に努めています。



PR活動

統一した新店舗デザインで 全エリア出店中

「きょくとう」は、平成24年度の新規出店から店舗デザインを一新。斬新で統一感あるデザインのもとに、マックス店はグリーン、100円クリーニングショップ「コインズ」はブルー、コインランドリーはオレンジと、ブランドごとにカラーを分けた明快な店舗ブランディングを実現。新しい店舗デザインで積極的な出店を推進しています。併せて、動く広告看板となるルート集配車も新デザインで皆様の街を走っています。



マックス店



100円クリーニング
ショップ「コインズ」



ルート集配車

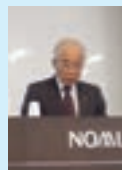
IR活動

個人投資家向け説明会を開催

平成27年12月17日 大阪説明会

野村證券大阪支店で開催され170名の投資家が参加。

第37期のテーマであるNBM-NEXTSTAGEへの大きな期待が寄せられました。



平成28年1月23日 東京説明会

野村證券本社で開催され150名の投資家が参加。

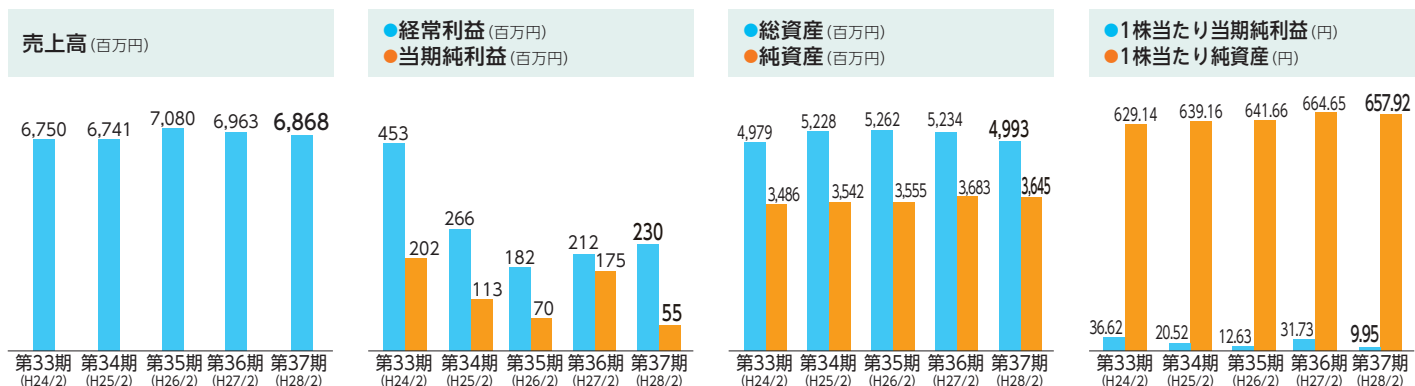
牧平社長からきょくとうの会社概要や経営理念、経営指標などの説明がありました。投資家から、たくさんの激励をいただきました。また、株主優待への高評価もいただきました。





決算期	第33期 H24/2	第34期 H25/2	第35期 H26/2	第36期 H27/2	第37期 H28/2
売上高 (百万円)	6,750	6,741	7,080	6,963	6,868
営業利益 (百万円)	398	203	104	122	139
経常利益 (百万円)	453	266	182	212	230
当期純利益 (百万円)	202	113	70	175	55
総資産 (百万円)	4,979	5,228	5,262	5,234	4,993
純資産 (百万円)	3,486	3,542	3,555	3,683	3,645
1株当たり当期純利益 (円)	36.62	20.52	12.63	31.73	9.95
1株当たり純資産 (円)	629.14	639.16	641.66	664.65	657.92
1株当たり配当金 (円)	11.00	11.00	11.00	※13.00	11.00
株主数 (名)	5,785	6,810	8,121	9,632	10,196

※創業50周年記念配当2円を含む



会社情報

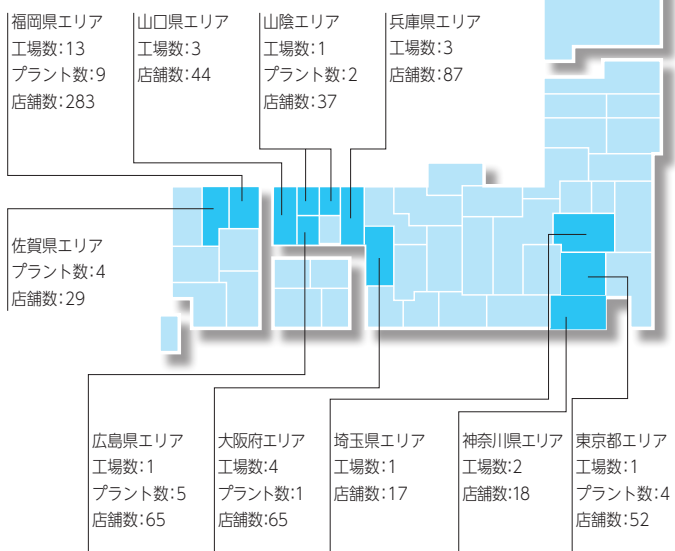
会社概要

設立 昭和39年6月1日
 代表者 牧平年廣
 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、株式会社りそな銀行、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 1,626名 (パートタイマー含む) (平成28年2月29日現在)
 営業所数 697店 (平成28年2月29日現在)
 工場数 29工場 (平成28年2月29日現在)
 プラント数 25プラント (平成28年2月29日現在)
 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 (平成28年5月30日現在)

代表取締役社長	牧平年廣	取締役 安武浩
取締役副社長	牧平直	取締役 黒木月光
常務取締役	弓削道哉	取締役 松本眞次
取締役	井上和美	常勤監査役 岡村次男
取締役	財満宣子	監査役 神尾榮一
取締役	黒崎厚子	監査役 中嶋久夫

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



株式の状況

発行可能株式総数	20,000,000株
発行済株式の総数	5,551,230株
株主数	10,196名 (前事業年度末比564名増)

大株主

株主名	当社への出資状況	
	持株数	持株比率
	株	%
牧 平 年 廣	1,524,600	27.46
きょくとう社員持株会	341,530	6.15
平賀秀夫合同会社	280,000	5.04
株式会社西日本シティ銀行	250,000	4.50
株式会社親和銀行	220,000	3.96
株式会社佐賀銀行	140,000	2.52
牧 平 京 子	132,000	2.37
ロイヤルネットワーク株式会社	100,000	1.80
富 沢 広 之	89,800	1.61
株式会社ソー・エム化成	71,000	1.27

株式の所有者別状況

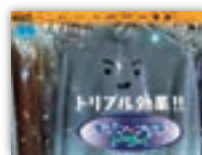
	第35期 (H26/2)		第36期 (H27/2)		第37期 (H28/2)	
	千株	名	千株	名	千株	名
金融機関	843	10	763	9	763	8
証券会社	7	6	14	10	6	8
その他法人	646	54	647	59	659	60
外国法人等	4	9	0	11	2	10
個人その他	4,051	8,042	4,124	9,543	4,111	10,109

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。

- ・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

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。

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。

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。

