

2012年8月期 第2四半期決算説明会

株式会社 **コシダカ** ホールディングス



- ・ 会社概要
- ・ コシダカグループの目指すもの
- I. 2012年8月期 第2四半期業績
 - I-1 第2四半期連結決算概要
 - I-2 連結損益計算書
 - I-3 主な販売管理費、特別損失の内訳
 - I-4 連結貸借対照表
 - I-5 連結キャッシュフロー計算書
- II. セグメント別業績
 - ・ セグメント別売上構成
 - II-1 カラオケ事業
 - II-2 カーブス事業
 - II-3 ボウリング事業
 - II-4 その他事業(温浴)
- III. 今後の戦略、見通し
 - ・ 当社グループ事業の背景
 - III-1 今後の戦略 ～カラオケ事業～
 - III-2 " ～カーブス事業～
 - III-3 " ～その他事業(温浴)～
 - III-4 連結業績見通し
- IV. 株主還元

| | |
|--------|--|
| 社名 | 株式会社コシダカホールディングス (KOSHIDAKA HOLDINGS Co.,LTD.) |
| 事業内容 | 事業会社の支配・管理、および当社グループにおける事業開発等 |
| 設立 | 1967年3月 |
| 本社 | 群馬県前橋市大友町1丁目5-1 |
| 資本金 | 4億9,360万円 |
| 従業員数 | グループ全体 2,728名(2012年2月末) |
| グループ会社 | <ul style="list-style-type: none"> ・カラオケ事業 株式会社コシダカ 株式会社韓国コシダカ ・カーブス事業 株式会社カーブスホールディングス 株式会社カーブスジャパン 株式会社北海道コシダカ 株式会社シュクラン ・ボウリング事業 株式会社スポーツ ・不動産管理事業 株式会社コシダカファシリティーズ ・知的財産管理 株式会社コシダカIPマネジメント |

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

ビジョン

- 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
- 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
- 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
- 強い志と起業家精神を持って活躍する人財を育成する
- 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

株式会社コシダカホールディングス

カラオケ事業



株式会社コシダカ



Koshidaka Korea

カーブス事業

株式会社カーブスホールディングス

Curves 株式会社カーブスジャパン

株式会社北海道コシダカ

株式会社シュクラン

ボウリング事業



株式会社スポーツ

温浴事業



株式会社コシダカ

不動産管理事業

株式会社コシダカファシリティーズ

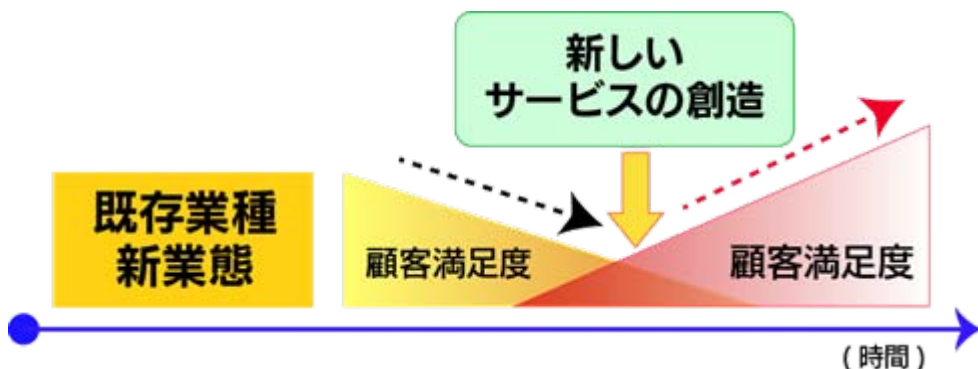
知的財産管理

株式会社コシダカIPマネジメント

コシダカグループの目指すもの

▶ 総合余暇サービス提供企業として、既存業種新業態の開発と新たなサービス・商品を創造する

- I. 各事業は、より深く特化し専念
- II. 業態間のシナジーを図り、グループ力を最大限に発揮
- III. 第4、第5の「既存業種新業態」の創造、取込が容易にできる体制

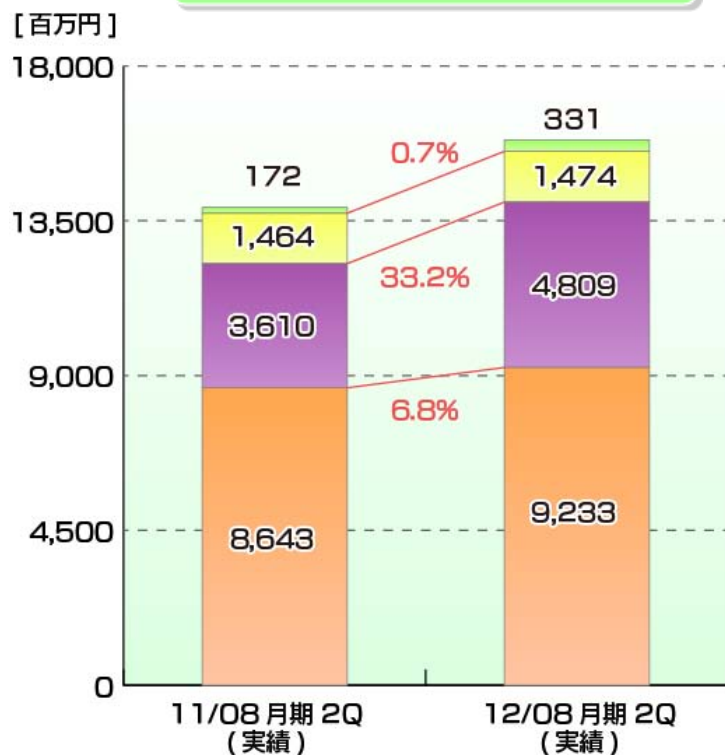


I . 2012年8月期 第2四半期業績

1-1 第2四半期連結決算概要

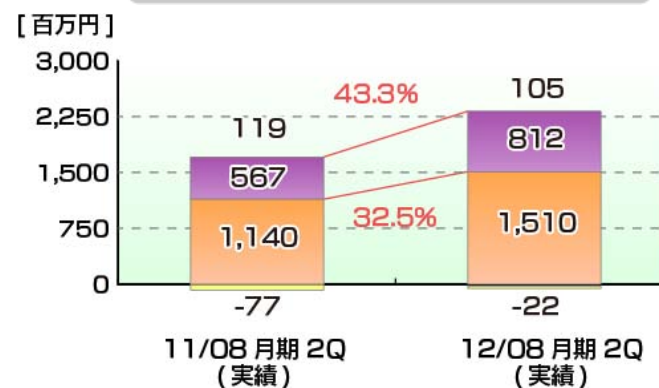
▶ 前年同期比 売上高 14.1% 増、営業利益 35.1% 増の増収・増益を達成

売上高

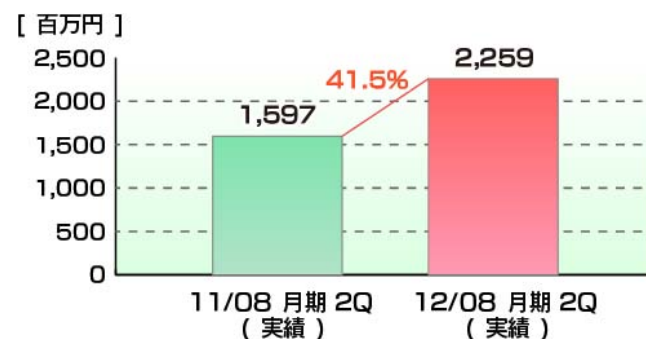


カラオケ事業 カーブス事業 ボウリング事業 その他事業(温浴)

営業利益



経常利益



- 主カブランドの「カラオケ本舗まねきねこ」のカラオケ事業、カーブス事業が業績を大きく牽引

1-2 連結損益計算書

(百万円)

| | 11/08月期 2Q | 12/08月期 2Q | 前年同期比 | | (参考)計画比 | |
|--------|---------------|---------------|--------|--------|---------|-----|
| | | | 増減率 | 増減額 | 増減率 | 増減額 |
| 売上高 | 13,891 | 15,850 | 14.1% | 1,958 | 4.2% | 641 |
| 売上原価 | 10,063 | 11,201 | 11.3% | 1,137 | - | - |
| 売上総利益 | 3,827 | 4,648 | 21.4% | 820 | - | - |
| 販売管理費 | 2,179 | 2,421 | 11.1% | 241 | - | - |
| 営業利益 | 1,648 | 2,227 | 35.1% | 579 | 18.3% | 345 |
| 経常利益 | 1,597 | 2,259 | 41.5% | 662 | 18.6% | 354 |
| 特別利益 | 1,193 | 14 | △98.8% | △1,179 | - | - |
| 四半期純利益 | 1,958 | 1,213 | △38.0% | △744 | 26.9% | 257 |

※ 百万円未満切捨て、%は少数点第2位で四捨五入

- 前期の四半期純利益は、スポーツ連結子会社化に伴う負ののれん発生益11億93百万円が計上されております。

1-3 主な販売管理費、特別損失の内訳

(百万円)

| | 11/08月末 2Q | 12/08月期 2Q | 増減額 |
|--------|---------------|---------------|-----|
| 販売管理費 | 2,179 | 2,421 | 241 |
| 従業員給与 | 668 | 779 | 110 |
| のれん償却費 | 152 | 154 | 2 |
| 開店諸費用 | 73 | 49 | -24 |
| 広告宣伝費 | 129 | 128 | -1 |
| 減価償却費 | 72 | 71 | -1 |
| 地代家賃 | 86 | 109 | 22 |
| IT関連費 | 14 | 129 | 115 |

※ 百万円未満切捨て

(百万円)

| | 11/08月末 2Q | 12/08月期 2Q | 増減額 |
|--------------------|---------------|---------------|------|
| 特別損失 | 194 | 52 | -141 |
| 減損損失 | 72 | 4 | -67 |
| リニューアルに伴う固定資産除却損 | 59 | 44 | -14 |
| 資産除去債務会計基準適用に伴う影響額 | 60 | 0 | -60 |

※ 百万円未満切捨て

- グループ全体管理を強化するため、人事・勤怠管理システムの導入等、IT関連投資を行う

I-4 連結貸借対照表

(百万円)

| | | 11/08期末 (連結) | 12/08 2Q (連結) | 増減額 |
|---------|-------------|-----------------|------------------|--------|
| 資産の部 | 流動資産 | 6,910 | 6,666 | △243 |
| | 固定資産 | 11,544 | 11,802 | 257 |
| | 資産合計 | 18,454 | 18,468 | 13 |
| 負債の部 | 流動負債 | 7,120 | 6,324 | △795 |
| | 固定負債 | 4,870 | 4,533 | △336 |
| | 負債合計 | 11,990 | 10,858 | △1,132 |
| 純資産の部 | 株主資本 | 6,308 | 7,401 | 1,093 |
| | その他の包括利益累計額 | △2 | △1 | 0 |
| | 少数株主持分 | 158 | 209 | 51 |
| | 純資産合計 | 6,464 | 7,610 | 1,146 |
| 負債純資産合計 | | 18,454 | 18,468 | 13 |

| 資産の部 (主な内訳) | |
|----------------|----------|
| 流動資産 | |
| 現金及び預金 | 4,015百万円 |
| 受取手形及び売掛金 | 947百万円 |
| 商品 | 402百万円 |
| 固定資産 | |
| 有形固定資産 | 8,993百万円 |
| 無形固定資産 | 811百万円 |
| 負債の部 (主な内訳) | |
| 流動負債 | |
| 支払手形及び買掛金 | 705百万円 |
| 1年以内返済予定の長期借入金 | 959百万円 |
| 未払法人税等 | 915百万円 |
| 預り金 | 1,106百万円 |
| 固定負債 | |
| 社債 | 1,920百万円 |
| 長期借入金 | 1,751百万円 |
| 純資産の部 (主な内訳) | |
| 資本金 | 493百万円 |
| 資本剰余金 | 483百万円 |
| 利益剰余金 | 6,424百万円 |

※ 百万円未満切捨て、%は少数点第2位で四捨五入

- 自己資本比率は、40.1%(11/08期末:34.2%)と半期で6ポイント上昇

1-5 連結キャッシュフロー計算書

(百万円)

| | 11/08月期 2Q (連結) | 12/08月期 2Q (連結) | 主な内訳 |
|----------------------|--------------------|--------------------|--|
| 営業活動による キャッシュ・フロー | 1,456 | 1,789 | <ul style="list-style-type: none"> ・税金等調整前当期純利益 2,221百万円 ・減価償却費 856百万円 ・のれん償却額 154百万円 ・法人税等支払額 △1,100百万円 |
| 投資活動による キャッシュ・フロー | △1,516 | △1,294 | <ul style="list-style-type: none"> ・有形固定資産の取得による支出 △1,077百万円 |
| 財務活動による キャッシュ・フロー | △679 | △637 | <ul style="list-style-type: none"> ・長期借入れによる収入 1,000百万円 ・長期借入金の返済による支出 △1,525百万円 |
| 現金及び現金同等物の増加額 | △740 | △140 | |
| 現金及び現金同等物の期首残高 | 3,036 | 4,100 | |
| 現金及び現金同等物の四半期末残高 | 2,296 | 3,959 | |

※ 百万円未満切捨て

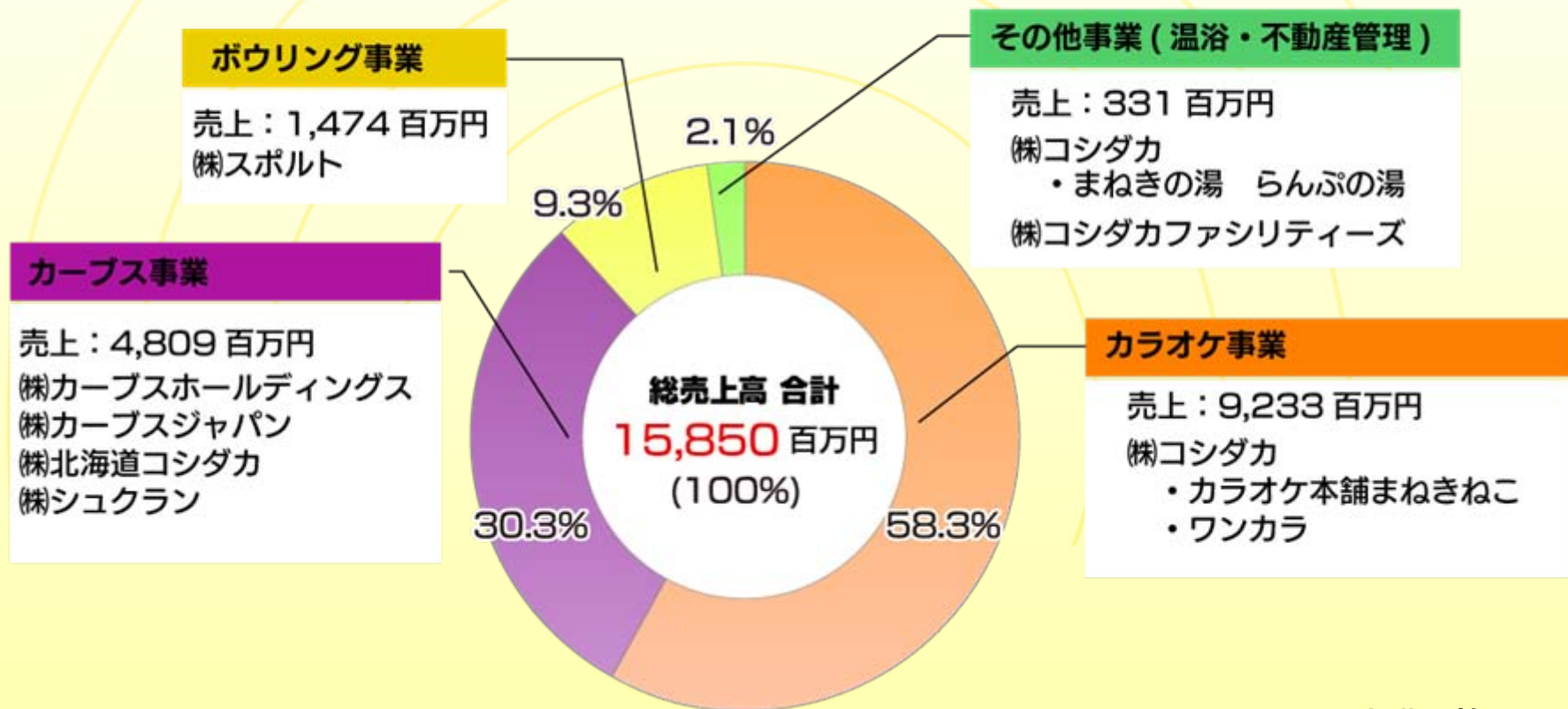
- 『カラオケ本舗まねきねこ』のリニューアル、カラオケ最新機器の導入を継続的に実施

II. セグメント別業績

カラオケ事業
カーブス事業
ボウリング事業
その他事業(温浴)

セグメント別業績 売上構成

(株)コシダカホールディングス



※ 百万円未満切捨て
%は少数点第2位で四捨五入

II. セグメント別業績

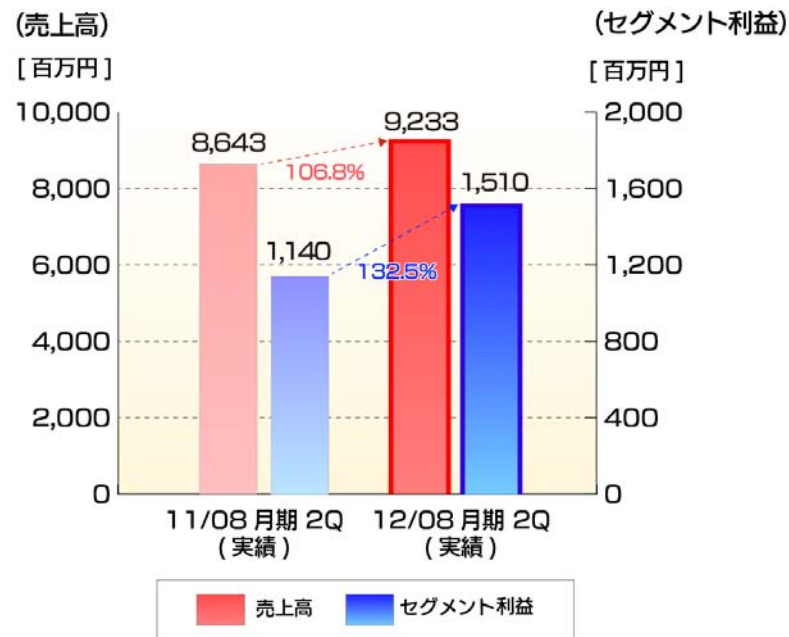
- ▶ **カラオケ事業**
- カーブス事業
- ボウリング事業
- その他事業(温浴)

●カラオケ本舗●
まねきねこ



▶ 当期間における既存店の売上高が堅調に推移し、増収・増益となった

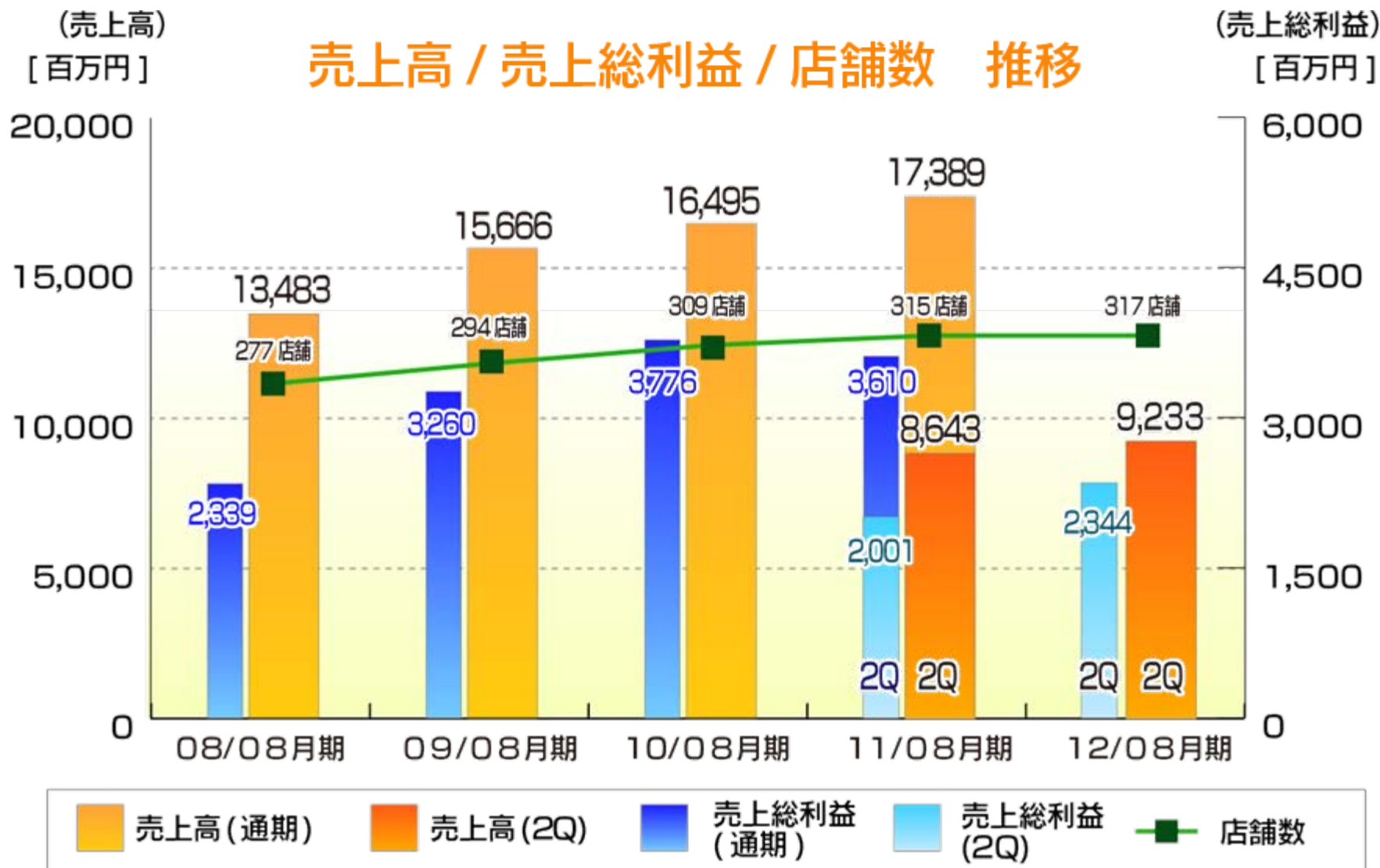
| | 11/08月期 2Q | | 12/08月期 2Q | | 前期比(%) |
|---------|------------|--------|------------|--------|--------|
| | 金額 | 構成比(%) | 金額 | 構成比(%) | |
| 売上高 | 8,643 | 100.0% | 9,233 | 100.0% | 106.8% |
| 売上原価 | 6,641 | 76.8% | 6,889 | 74.6% | 103.7% |
| 売上総利益 | 2,001 | 23.2% | 2,344 | 25.4% | 117.1% |
| 販売管理費 | 860 | 10.0% | 833 | 9.0% | 96.9% |
| セグメント利益 | 1,140 | 13.2% | 1,510 | 16.4% | 132.5% |



※ 百万円未満切捨て、%は少数点第2位で四捨五入

Point

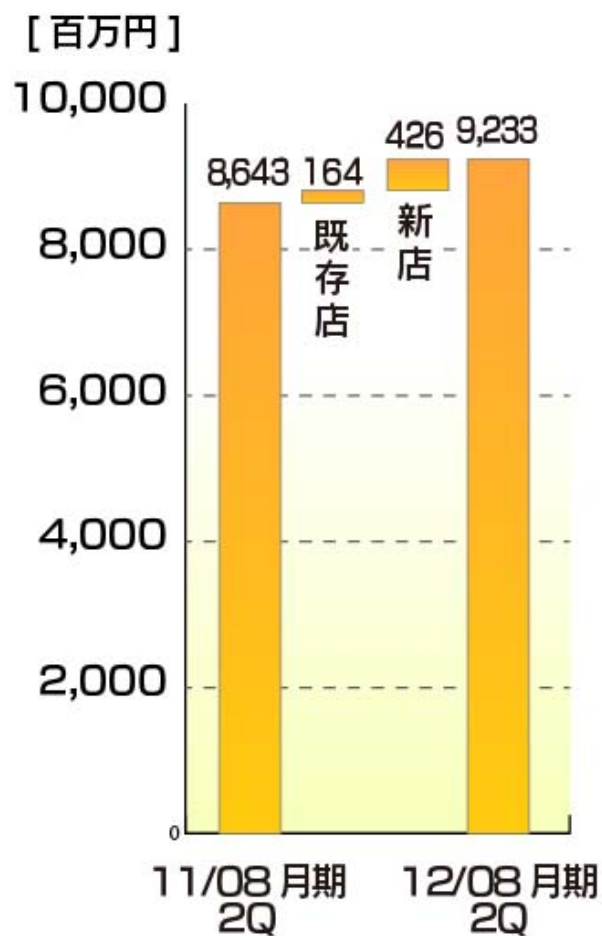
- 新規出店を7店舗、閉店5店舗により、前年度末比で2店舗増加し、317店舗となった
- まねきねこ新店による増収、また既存店の売上好調により、前年同期比106.8%と堅調に推移
- セグメント利益は、売上高増と適正なコスト配分を行うことで、前年同期比132.5%と大きく上回る
- 既存店の大規模リニューアル20店実施と新しい試みを加えた新業態の立ち上げを行った



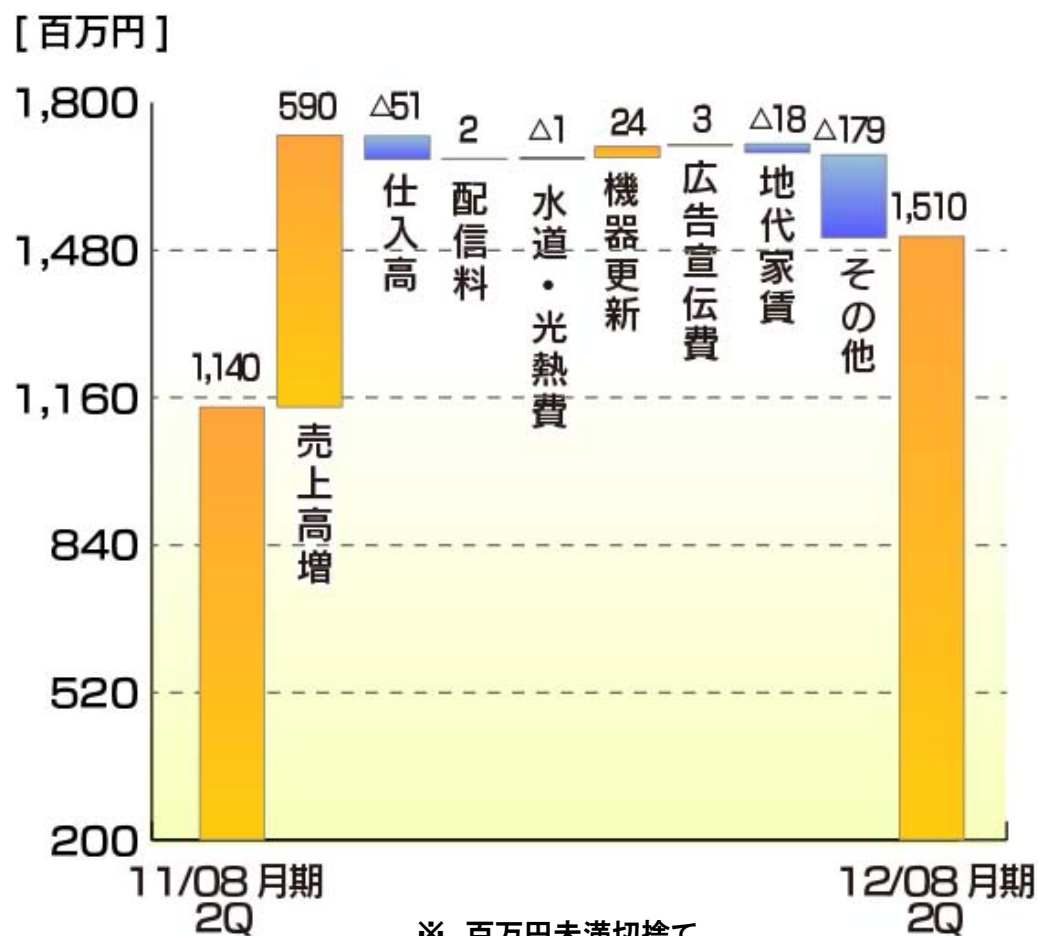
※ 百万円未満切捨て

前年同期比・要因分析

売上高 増減要因



営業利益 増減要因



※ 百万円未満切捨て

既存店の推移

▶ ハード面(店舗リニューアル)及び、ソフト面(接客サービス向上を目的とした人材教育、全店キャンペーン実施等)を強化し、客数は前年同月を上回る水準で推移した

[客数前年対比グラフ]



要因

- 昨年からの「安・近・短」志向により、来客数増加
- 既存店は、ハードならびにソフトの基盤強化を図りサービスレベルの向上を実施（大規模リニューアル20店舗実施、人材育成プロジェクトの推進）
- 飲食メニューフェア、キャンペーン等の営業施策を行い、来店客数拡大に努めた
- カラオケボックスの新たなサービスを創出するための、トライアルの着手を行った

新業態の開発

▶ 日本初のひとりカラオケ専門店を開業



《オープンまでの道のり》

2006年 9月本庄店に2室設置

2008年 2月浅草まねきねこに7室

2011年11月 **ワンカラ神田駅前店オープン(月商6百万円)**

POINT.1 純粹に「歌う」ことを、とことん追求してきたモデルをリリース

POINT.2 既存カラオケボックスとの差別化による新たなマーケットを開拓

POINT.3 潜在的な需要を掘り起こし、1人で歌うことの爽快感がリピーターを増加させた

持続的成長に向けた取り組み

- ・オペレーションのブラッシュアップ
- ・PIT内部の利便性の向上、設備機器の効率化
- ・業態販売（開業支援パッケージ）構築
- ・各種パテント取得に向けたハード研究



II. セグメント別業績

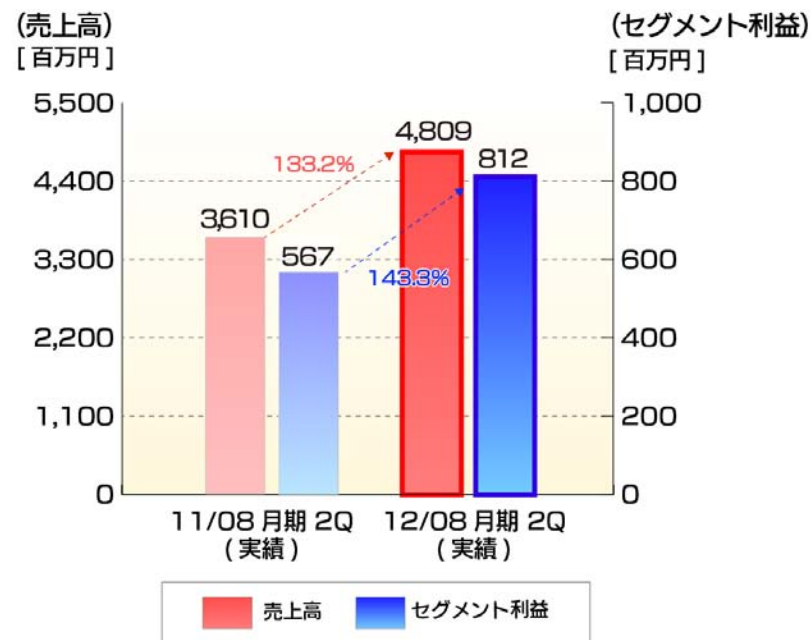
- カラオケ事業
- ▶ **カーブス事業**
- ボウリング事業
- その他事業(温浴)

Curves

▶ 店舗数、会員数ともに順調に伸び、売上高 33.2% 増、セグメント利益 43.3% 増と大幅増収増益を達成

| | 11/08月期 2Q | | 12/08月期 2Q | | 前期比(%) |
|---------|------------|--------|------------|--------|--------|
| | 金額 | 構成比(%) | 金額 | 構成比(%) | |
| 売上高 | 3,610 | 100.0% | 4,809 | 100.0% | 133.2% |
| 売上原価 | 1,941 | 53.8% | 2,826 | 58.8% | 145.6% |
| 売上総利益 | 1,668 | 46.2% | 1,982 | 41.2% | 118.8% |
| 販売管理費 | 1,101 | 30.5% | 1,169 | 24.3% | 106.2% |
| セグメント利益 | 567 | 15.7% | 812 | 16.9% | 143.3% |

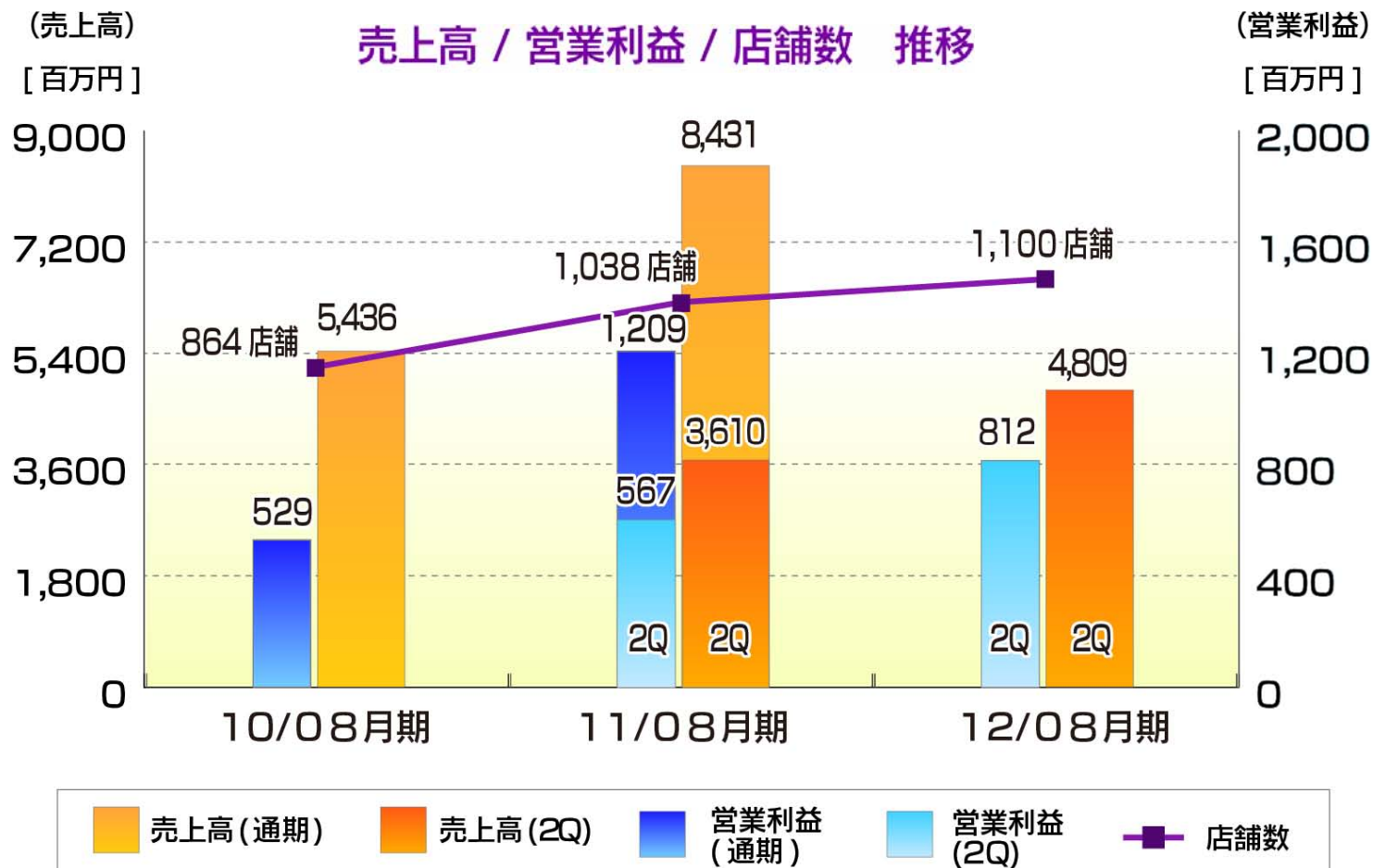
※ 百万円未満切捨て、%は少数点第2位で四捨五入



Point

- 加盟店舗数は前期末から62店舗増加し、1,100店舗となる
- 会員数は、前期末から25千人増加し424千人
- インフォーマーシャルによる、広報活動を強化
- 通信販売商品（プロテイン）、会員向け商品のラインナップを強化

▶ 国内最大 1,100 店舗のフィットネスチェーンに成長



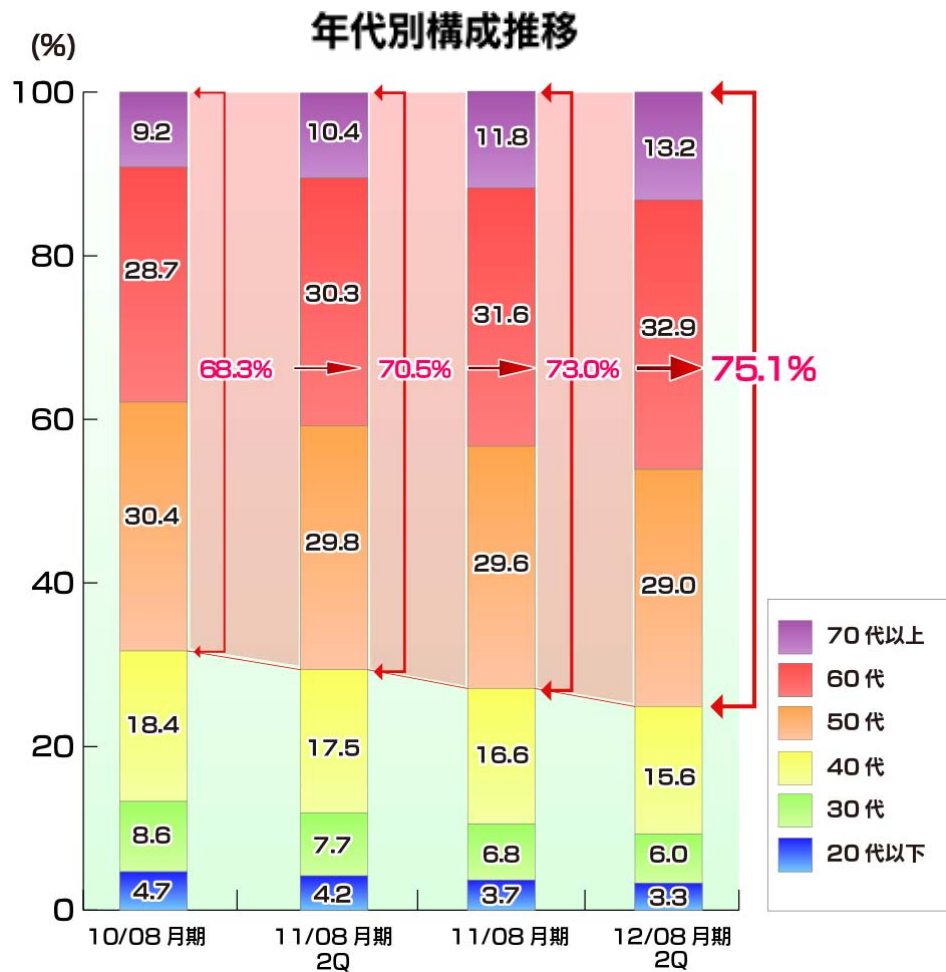
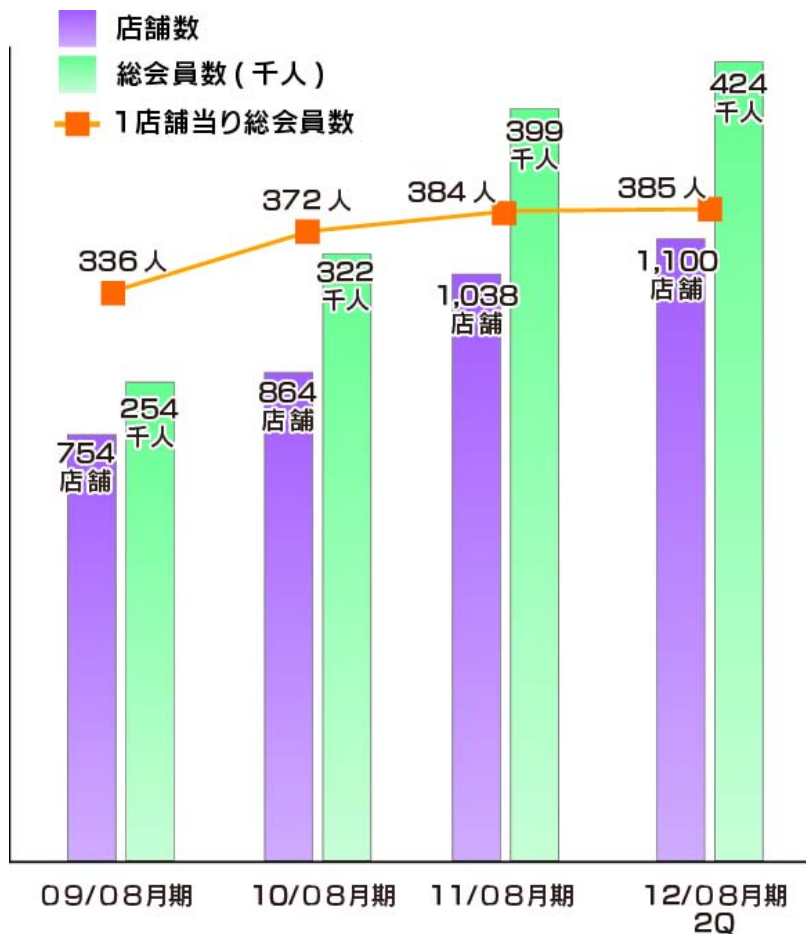
11-2 セグメント別業績

カーブス事業③



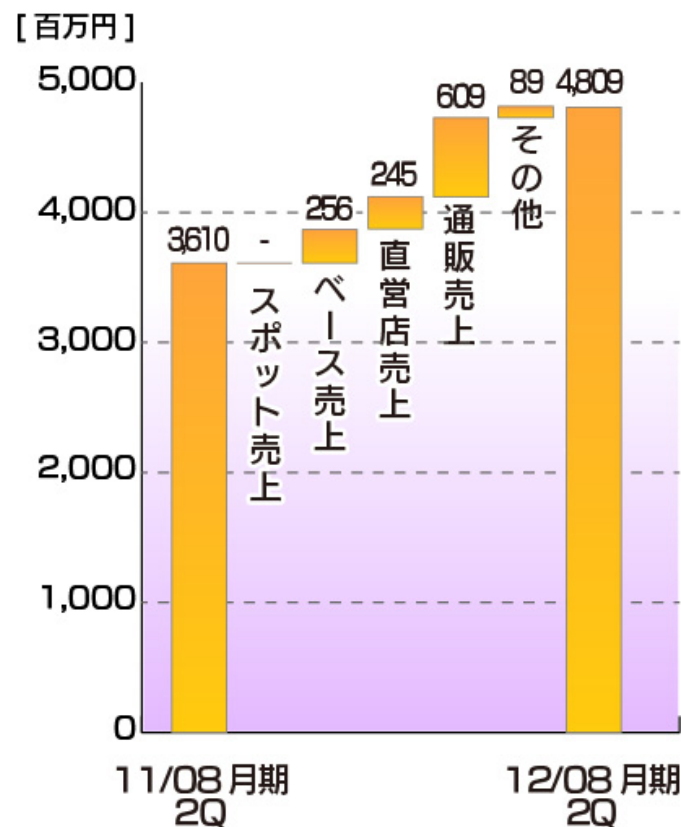
店舗数/総会員数

▶ 50代以上の会員で75.1%を構成、
いつまでも健康でありたい女性をサポート

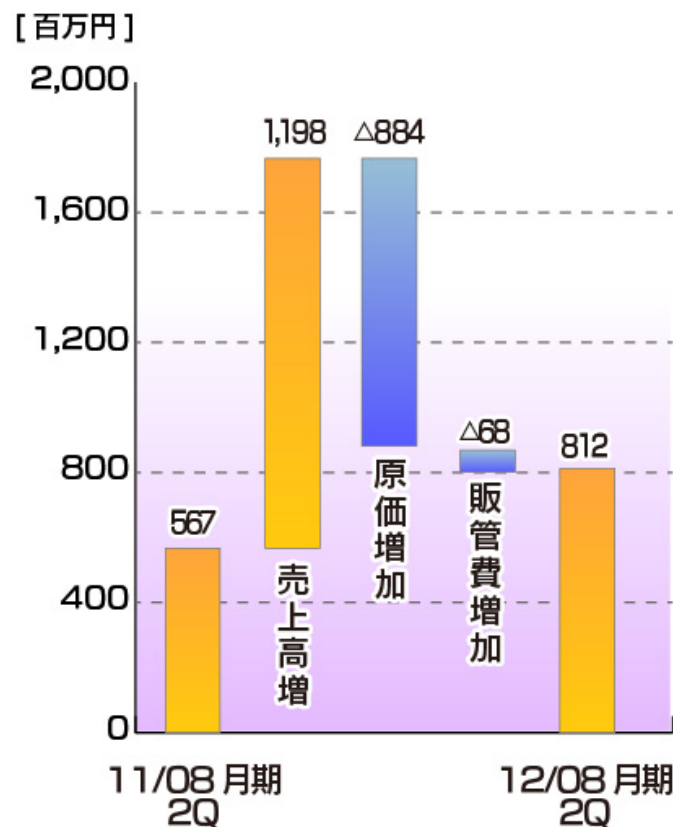


前年同期比・要因分析

売上高 増減要因



営業利益 増減要因



【注意】*スポット売上⇒加盟金収入など店舗出店に関わる一時的な収入
 *ベース売上⇒ロイヤルティ収入など継続的な収入

売上構成 / 通信販売

▶ 会員様にプロテイン効果が受け入れられ、定期購入が増加し、通販売上高が拡大



施策

- 国内最大1,100店舗のフィットネスチェーン
プラスαを充実し、さらなる健康作りをサポート

多くの会員様の健康的な生活を支える商品の開発にも積極的に取り組む。

その1つであるプロテインは、トレーニング後に摂取することで、筋肉を増強させ基礎代謝を上げる効果や、転倒や骨折を防ぐのに役立つアイテムとして多くの会員様に大好評を頂く。業績拡大に大きく貢献。



II. セグメント別業績

カラオケ事業

カーブス事業

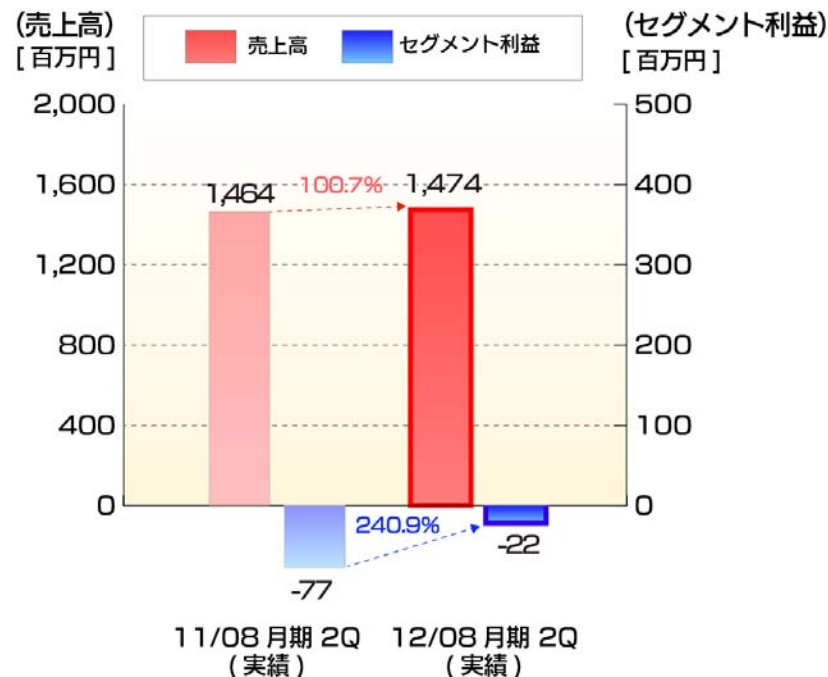
▶ ボウリング事業

その他事業(温浴)

▶ 店舗数拡大に向けた管理体制、営業体制の強化により利益改善に努める

| | 11/08月期 2Q | | 12/08月期 2Q | | 前期比(%) |
|---------|------------|--------|------------|--------|--------|
| | 金額 | 構成比(%) | 金額 | 構成比(%) | |
| 売上高 | 1,464 | 100.0% | 1,474 | 100.0% | 100.7% |
| 売上原価 | 1,254 | 85.6% | 1,396 | 94.7% | 111.3% |
| 売上総利益 | 210 | 14.4% | 78 | 5.3% | 37.4% |
| 販売管理費 | 287 | 19.6% | 101 | 6.9% | 35.3% |
| セグメント利益 | -77 | -5.3% | -22 | -1.5% | 240.9% |

※ 百万円未満切捨て、%は少数点第2位で四捨五入



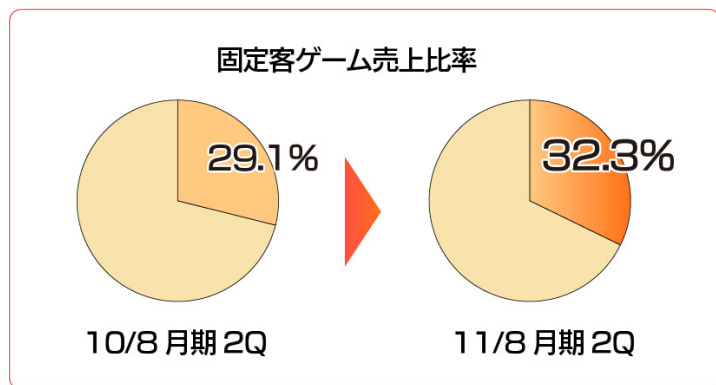
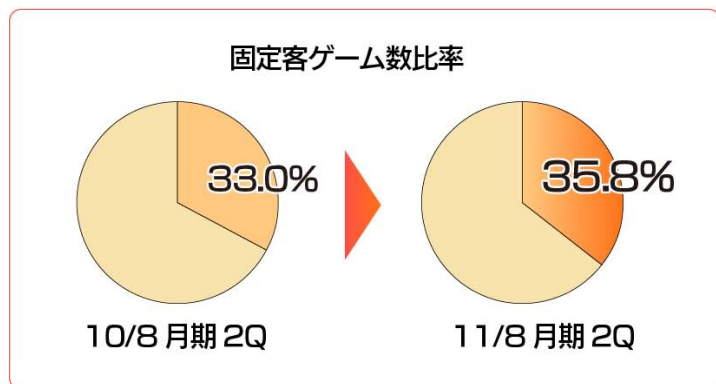
Point

- 内部強化、基盤強化を推進し利益改善
- 各センターの営業力の強化と効率化（POSレジの導入）
- 健康ボウリング教室（LTB：Learn To Bowl）の継続開催とブラッシュアップ

来店客動向

▶ 健康ボウリング教室の定期開催により、固定客化が進む

総ゲーム数及び総ゲーム売上に占める固定客の比率



※スポーツの会員、リーグボウラー
トーナメント参加者を固定客と定義して集計

▶ 全国のボウリング参加人口の活性化に繋がる活動を推進

LTB (Learn To Bowl) とは

健康ボウリング教室

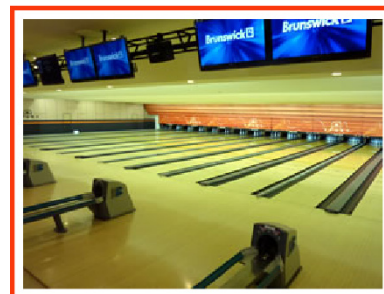
- ・ 地元の体育協会や行政とタイアップし、スポーツが主催したボウリング教室。
- ・ 社員の半数以上がプロ及びインストラクターの資格を持ち、アクティブシニアを中心に応募があり、全6週のカリキュラムを実施。
- ・ ボウリングのレベルアップというよりも健康維持の観点から週1回身体を動かすことが目的。



新規出店

スポーツ苫小牧(北海道苫小牧市)

2011年9月16日オープン ※居抜き出店



スポーツ苫小牧店



II. セグメント別業績

カラオケ事業

カーブス事業

ボウリング事業

▶ その他事業(温浴)

まねきの湯
らんぷの湯

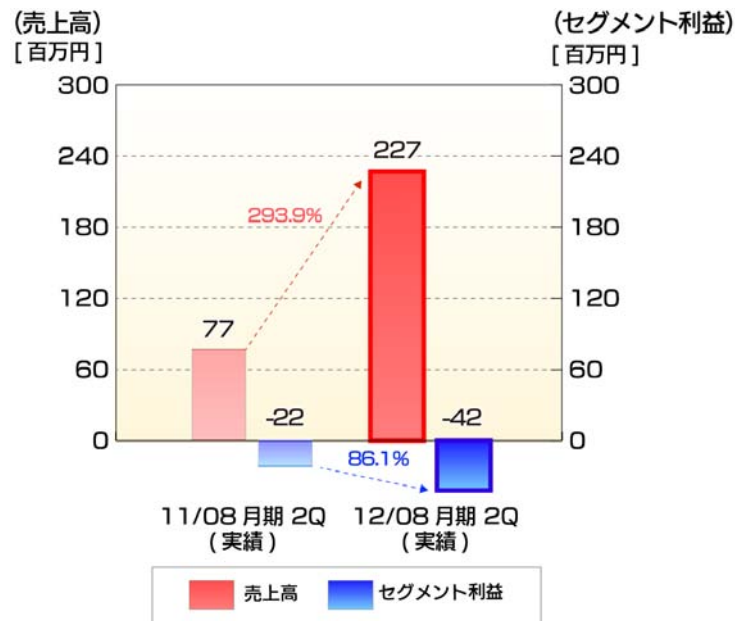
11-4 セグメント別業績

その他事業(温浴)①



▶ 温浴施設の多店舗展開を本格化

| | 11/08月期 2Q | | 12/08月期 2Q | | 前期比(%) |
|---------|------------|--------|------------|--------|--------|
| | 金額 | 構成比(%) | 金額 | 構成比(%) | |
| 売上高 | 77 | 100.0% | 227 | 100.0% | 293.9% |
| 売上原価 | 97 | 125.7% | 255 | 112.1% | 262.1% |
| 売上総利益 | △19 | △25.7% | △27 | △12.1% | △38.7% |
| 販売管理費 | 2 | 3.7% | 14 | 6.5% | 512.7% |
| セグメント利益 | △22 | △29.4% | △42 | △18.6% | △86.1% |



※ 百万円未満切捨て、%は少数点第2位で四捨五入

施策

温浴事業：

- 大分県に3店オープンし、本格的に多店舗展開をスタート
- カラオケ事業の運営ノウハウ、飲食サービスを水平展開し、お客様本意のサービスへ
- 東京健康ランドの運営引き継ぎを決定。オープンに向け、準備に入る
- 更なる拡大を視野に、組織・人材固めを強力に推進し、多店舗展開の体制を固める

▶ 全国展開の開始 東京・郡山の大型出店が決定

大分・・・3店舗オープン



大分森温泉 まねきの湯 2011年11月28日オープン
 らんぷの湯 高松店 2011年11月2日オープン
 らんぷの湯 花園店 2011年11月2日オープン



東京・郡山・・・大型の居抜出店が決定



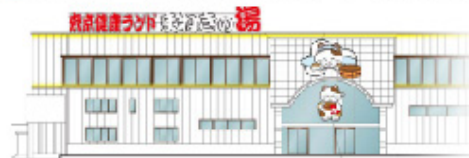
● 外観イメージ (郡山湯処 まねきの湯)

群馬 箕郷温泉まねきの湯



箕郷温泉 まねきの湯
 2010年10月28日オープン

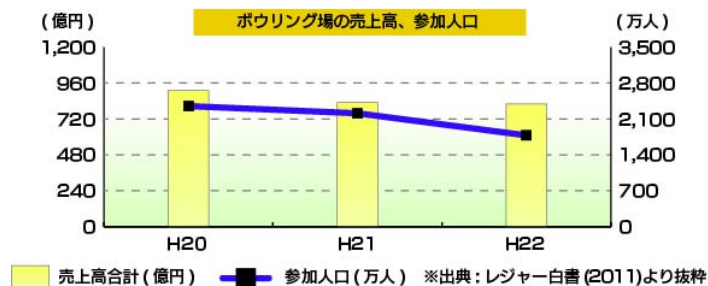
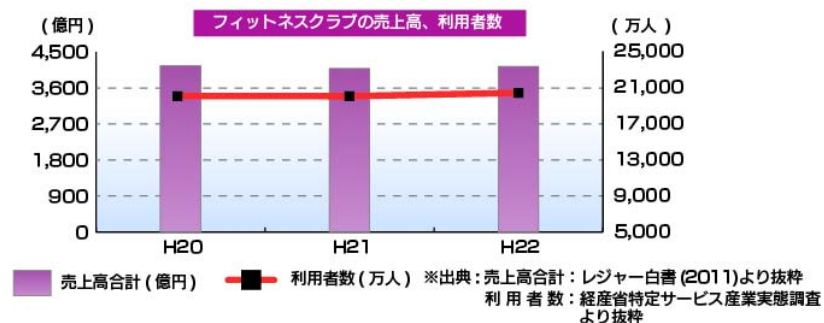
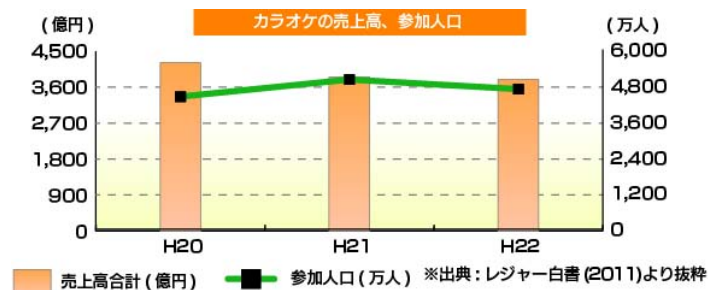
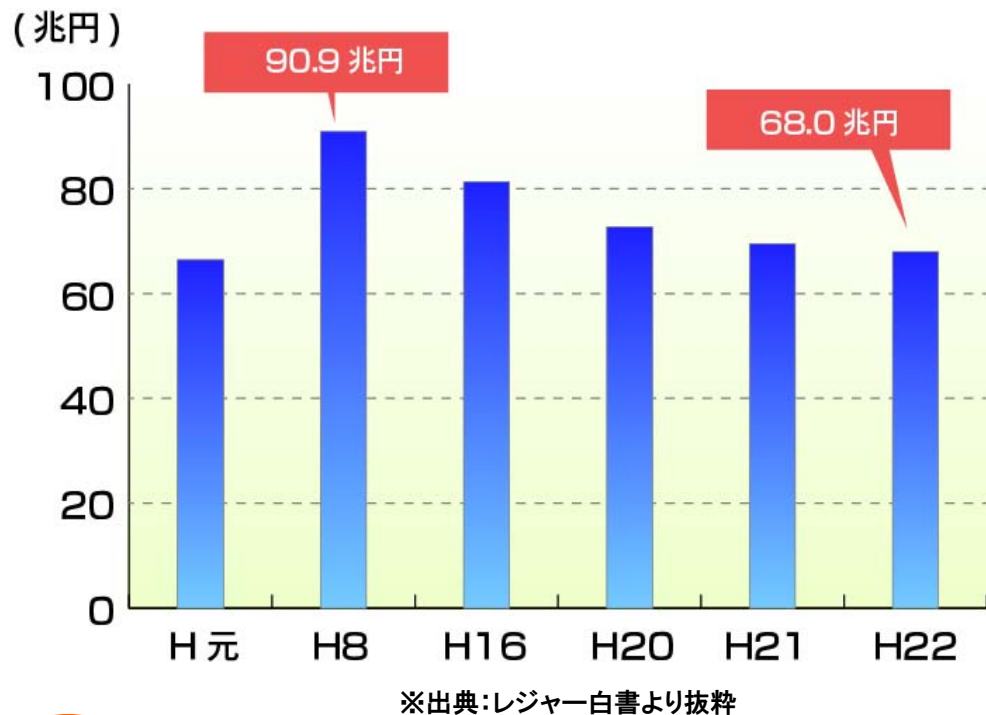
● 外観イメージ (東京健康ランド まねきの湯)



III. 今後の戦略、見通し

III-1 当社グループ事業の背景

余暇市場の推移



POINT

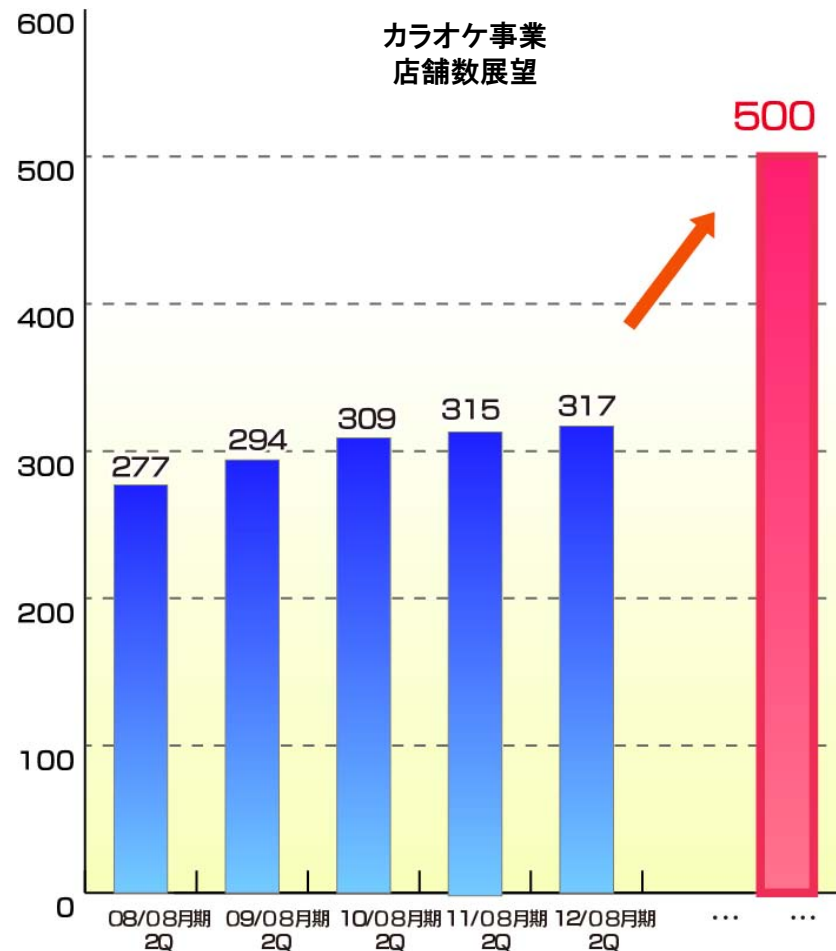
- 余暇活動の多様化に伴い、各事業における市場参加人口の水準は低下傾向
 - 節約志向の高まり等により震災後の安・近・短レジャーが見直されつつある
- ➡ 当社独自の「既存業種新業態」の開発と、サービスを創造し続けることで差別化を図る



まねきねこの進化による新たなニーズを開拓

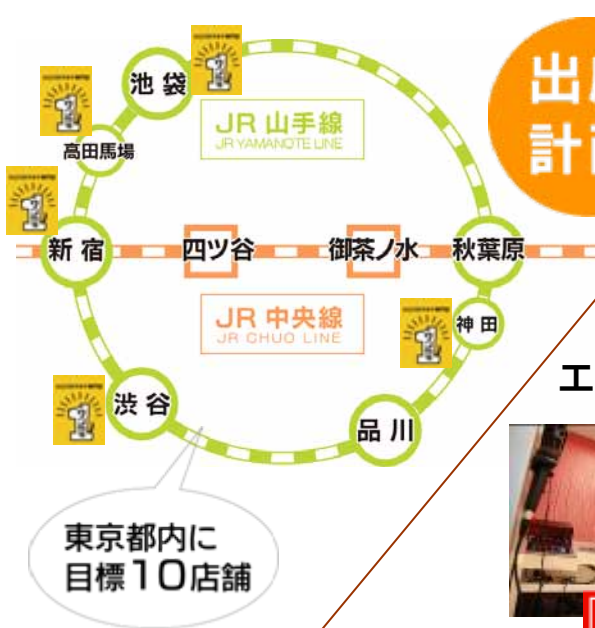
戦略

- 堅調に推移している状況
⇒重要ポイント…お客様本意のサービスをさらに深堀する
- アクティブシニア向け健康歌体操プログラムを開発中
- 今期末までに21店舗の大規模リニューアルを計画
 - POINT.1 共有スペースを禁煙(喫煙ブースを新設)し居心地を向上
 - POINT.2 LEDへの切替を行い、環境に配慮
- 新しいコンセプトの確立に向けた特化店舗でトライアル検証
- 人材育成プログラム、業務改善を継続し、基本的なサービスレベルを向上



III-2 今後の戦略 ～カラオケ事業②～

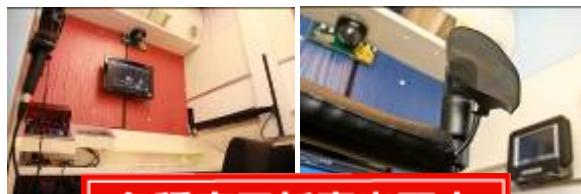
ワンカラ 今期中に 10 店舗、業態販売の開始



出店
計画

業態
販売

ひとり専用カラオケの
パイオニアならではの数々の
工夫が組み込まれたユニットです



各種実用新案出願中

海外進出 韓国2号店オープン



한국코시다카



鍾路(チョンノ)店 (ソウル市)

2012年4月14日
韓国コシダカ 2号店 オープン

戦略

ワンカラ

- 今期中に都心・繁華街型店舗として東京都内(山手線沿線)中心に10店舗の出店
- 業態とブランドを確立し、開業支援パッケージの販売を本格化

海外進出

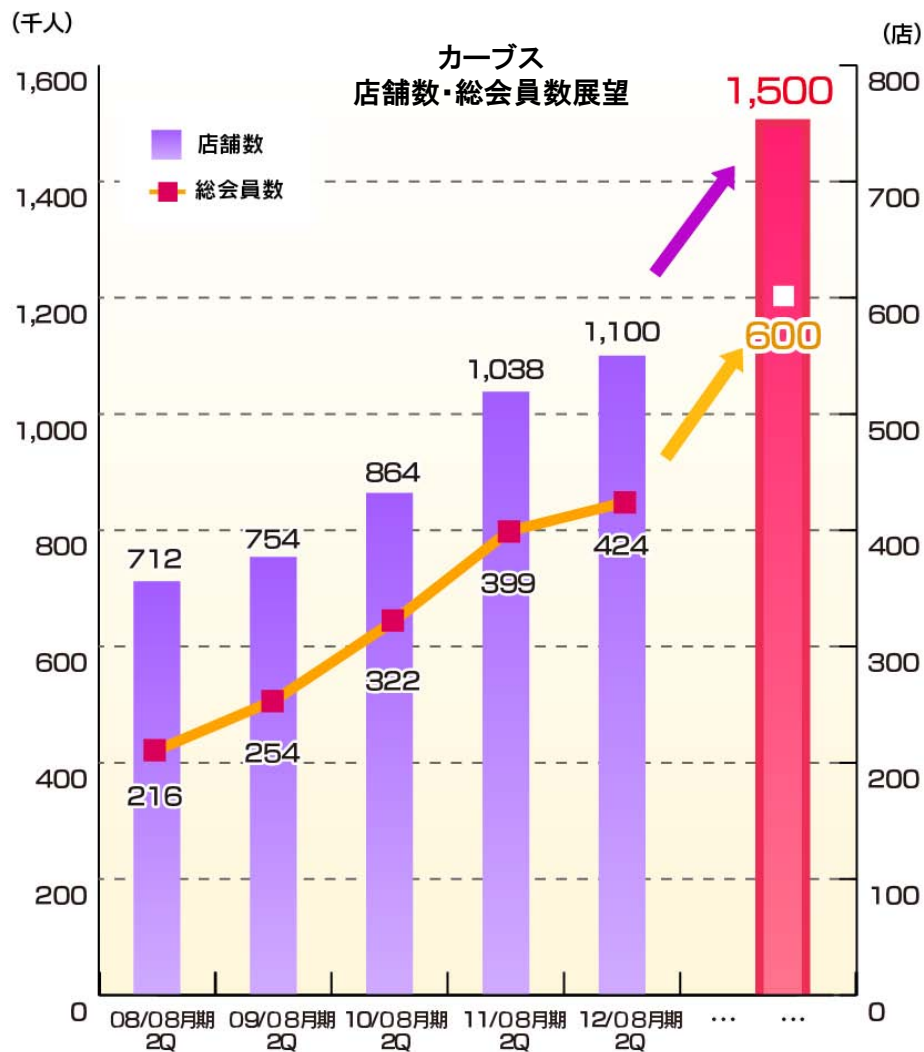
- 韓国ソウルに2号店(鍾路店)をオープン。ファミリーで来店できる明るい店舗を実現

Curves

既存店業績向上が、更なる出店を促進

戦略

- インフォーマーシャル(TVCM)の強化し、効率的な販促活動を行う
- 既存店会員増強プログラムにより、加盟店の収益強化と多店舗化支援
- 新しい販売商品の開発、販促支援
- エビデンス取得へ
⇒カーブスプログラムがアンチエイジングに効果があることの検証を行い会員の参加意識の向上を図る



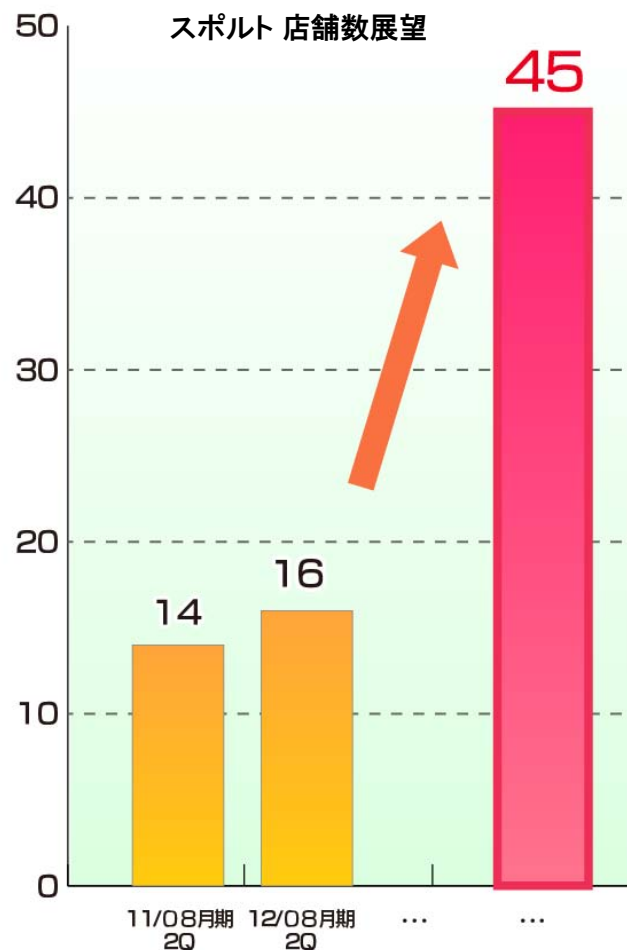


45 センターに向けた事業基盤の強化を継続

戦略

- 業務フローの見直しを行い生産性の向上、コスト削減により収益力を強化する
- アクティブシニア層、新規客の裾野拡大に向け、LTBを継続
- 健康ボウリング教室(LTB)の深堀り、スポーツならではのノウハウの蓄積を図る
- LTB教室・リーグ戦・月例会開催等により、来店頻度を高める施策を積極的に展開

(センター)



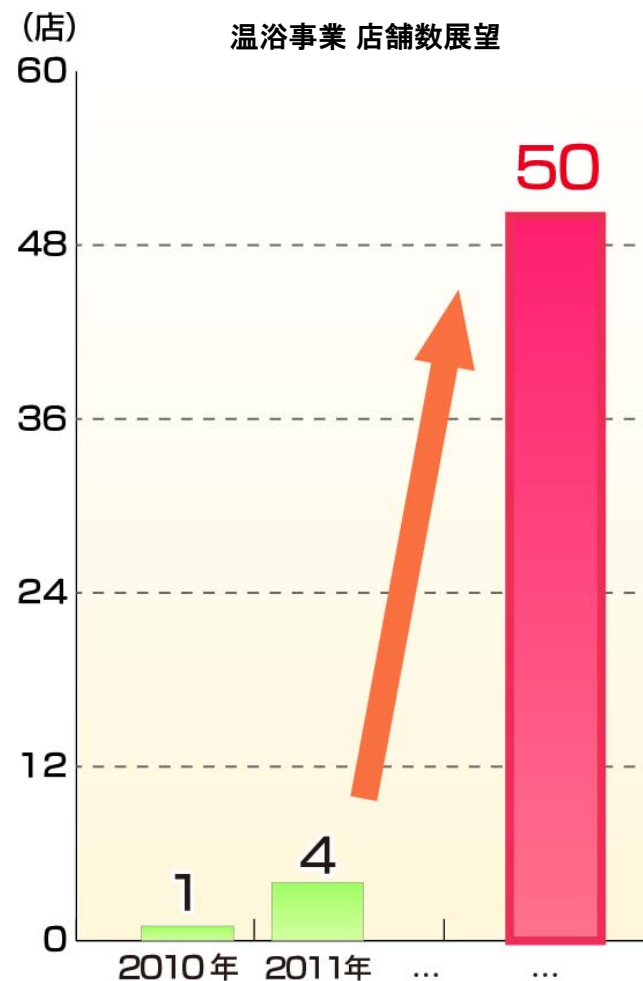
まねきの湯

第4の事業として温浴事業を本格展開へ

戦略

まねきの湯

- 大型温浴施設の居抜出店
 1. 東京健康ランドまねきの湯
...5月30日オープン予定
 2. 郡山湯処まねきの湯
...6月26日オープン予定
- 多店舗展開に向けた、組織・人材固めを強化
- グランドメニューをリニューアルし、食事も満喫できる施設へ
- 全国からの多数の再生案件を精査し、多店舗化を推進する
- 新しいサービスアイテムを開発



グループ売上高 1,000 億円に向けて ~各事業の基盤をさらに確固たるものに~

(百万円)

| | 11/08月期 金額 | 12/08月期 (予) | | 前期比 増減率(%) |
|-------|---------------|-------------|---------|---------------|
| | | 金額 | 構成比 (%) | |
| 売上高 | 29,093 | 31,714 | 100 | 9.0 |
| 営業利益 | 3,356 | 3,919 | 12.4 | 16.8 |
| 経常利益 | 3,336 | 3,996 | 12.6 | 19.8 |
| 当期純利益 | 2,877 | 2,020 | 6.4 | △29.8 |

※ 百万円未満切捨て、%は少数点第2位で四捨五入

IV. 株主還元

IV-1 株主優待

株主優待制度の利便性を高めることを目的として、
全3コースから1つ選択いただけるように変更を致しました。

【対象】 毎年8月31日現在の株主様

100株以上

A、B、C、いずれかのコースをご選択いただきます。

A. まねきねこコース

☆日本全国のカラオケ本舗まねきねこで、ご利用頂ける株主優待券



ご保有株式数

| | | |
|-----------|---------|-----|
| 100株 | 1,000円券 | 5枚 |
| 200株 | 1,000円券 | 10枚 |
| 300株～900株 | 100株ごとに | 5枚増 |
| 1000株以上 | 1,000円券 | 50枚 |

B. カーブスコース



ご保有株式数

100株以上
カーブスオリジナルグッズ

C. スポーツコース(新設)

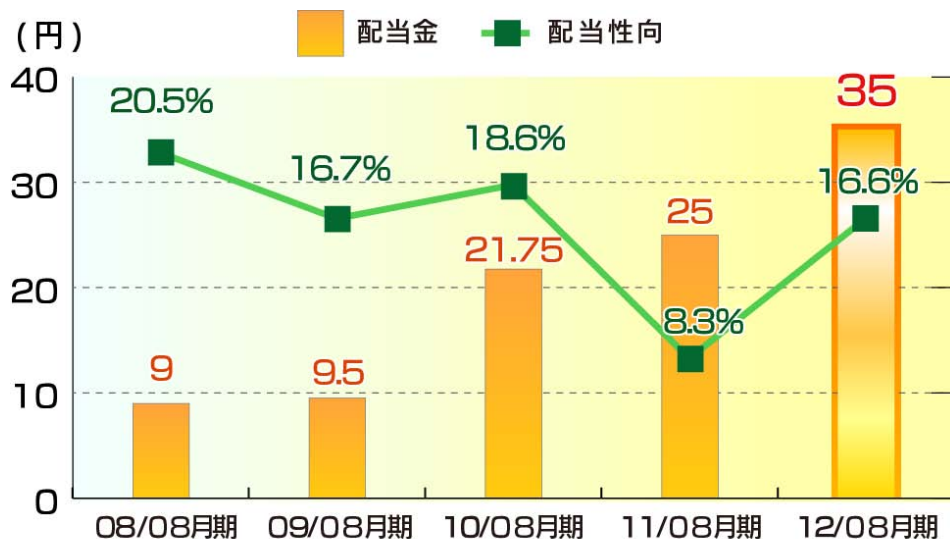


ご保有株式数

100株以上
スポーツオリジナルグッズ

IV-2 配当政策

安定した配当を継続的に実施



グラフ内の2011年8月期以前の配当金は、当時の配当金総額に対し現在(株式分割後)の発行済株式総数(9,600,000株)を元に算出した還元値です

2011年9月1日付けで1:400の株式分割を実施しております

| | | 08/08月期 | 09/08月期 | 10/08月期 | 11/08月期 | 12/08月期 (予想) |
|----------------|--------|---------|---------|---------|---------|-----------------|
| 配当金 (円) | 第2四半期末 | - | 1,900 | 2,900 | 5,000 | 17.50 |
| | 期末 | 3,600 | 1,900 | 5,800 | 5,000 | 17.50 |
| | 合計 | 3,600 | 3,800 | 8,700 | 10,000 | 35.00 |
| 1株当たり当期純利益 (円) | | 17,578 | 22,909 | 46,887 | 119,896 | 210.42 |
| 配当性向 (%) | | 20.5 | 16.7 | 18.6 | 8.3 | 16.6 |

お問い合わせ先

株式会社コシダカホールディングス

027-280-3371

www.koshidakaholdings.co.jp

本資料は、2012年8月期 第2四半期の決算数値をもとに、企業情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。
また、本資料は2012年4月18日現在のデータに基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告無しに変更されることがあります。