

平成 22 年 10 月 14 日

各 位

会社名 株式会社東祥
代表者名 代表取締役社長 槙名 俊裕
(JASDAQ コード : 8920)
問合せ先 取締役管理部長 桑添 直哉
(TEL. 0566-79-3111)

5 カ年中期経営計画に関するお知らせ

当社は 2011 年 3 月期を初年度とする 5 カ年中期経営計画を策定致しましたので、その概要を下記の通りお知らせ致します。

記

1. 5 カ年中期経営計画（2011 年 3 月期～2015 年 3 月期）の概要

当社は、高齢化が進む日本において益々高まる健康志向を背景に、高収益かつ成長事業である「ホリデイスポーツクラブ」事業に経営資源を集中させ、右肩上がりに成長し続ける企業づくりを目指しております。

本日現在で、全国地方各地に 37 店舗ある「ホリデイスポーツクラブ」の出店を加速させ、最終年度末には現在の 2 倍である、74 店舗を目指します。最終年度の 2015 年 3 月期には、売上高 175 億円（2010 年 3 月期比 +65%）、経常利益 44 億円（同期比 +110%）、経常利益率 25.0%（同期比 +5.3 P）を目指します。ROE は現在の水準（2010 年 3 月期 19.2%）を維持し 20% 以上を目標とし、配当政策は、利益成長に連動させる方針で、配当性向 20% を目標とします。

本計画の主なポイントは以下の通りです。

< 5 カ年中期経営計画のポイント >

- ◆ スポーツクラブ事業に経営資源を集中させ、当事業を成長ドライバーとする。
 - ・ 「ホリデイスポーツクラブ」出店加速。地方都市への出店方針継続。
 - ・ 従来の店舗モデル（会員数 2,500～3,000 名モデル）より小型店舗モデル（会員数 2,000 名モデル）開発により、潜在立地拡大。
 - ・ 年間出店目標 8 店舗。現在 37 店舗→2015 年 3 月期末店舗数目標 74 店舗。
- ◆ ホテル事業、賃貸事業については、事業規模現状維持で効率性改善に特化。
 - ・ 減価償却費負担減少で利益率は毎年改善。
- ◆ 最終年度（2015 年 3 月期）の主要経営指標目標
 - ・ 売上高 : 175 億円 (2010 年 3 月比 +65%)
 - ・ 経常利益 : 44 億円 (2010 年 3 月比 +110%)
 - ・ 経常利益率 : 25.0% (2010 年 3 月比 +5.3 P)
 - ・ EPS : 140.00 円 (2010 年 3 月比 +114%)
 - ・ ROE : 20.0% (2010 年 3 月比 同水準を維持)
 - ・ 配当性向 : 20.0% (2010 年 3 月比 +4.7 P)
- ◆ 自己資本比率目標 : 35.0% 以上
 - ・ ホテル事業、賃貸事業は現状維持方針により、両事業における借入金残高が毎年減少。成長と財務体质改善の両立。

<市場背景と当社戦略>

当社の属するスポーツクラブ業界の市場規模は、平成15年から順調に成長を続けてきましたが、平成18年より減少傾向に転じ、平成20年で市場規模4,157億円、参加人口約400万人（全人口の約3%）の市場であります。市場減少傾向の主な要因は若年層の顕著な減少であり、中高年層は逆に増加傾向にあり、業界ユーザーの平均年齢は50歳前後まで上昇しています。

一方で、平成20年4月からの医療制度改革により、医療保険者に特定検診と特定保健指導が義務づけられています。また健康保険法改正を受け、平成20年度からメタボリック診断が職場でも義務化となる等、個々の健康維持、健康づくりへのニーズは今後も増加していく事が見込まれています。

上述の通り、日本では人口に占める会員参加率3%・市場規模4,200億円と言われているスポーツクラブ業界ですが、アメリカでは参加率15%・市場規模1.8兆円、イギリスでは参加率12%・市場規模1兆円のマーケットであります。日本においても、今後の高齢化進行による需要拡大、そして地方における潜在需要はまだ顕在化されておらず、市場規模はまだまだ拡大余地のある成長産業であると当社は考えております。

（業界データ出典：公益財団法人日本生産性本部「2009年レジャー白書」、フィットネスオンライン「2008年日米英の民間フィットネス産業市場データ」）

当社は『大人の健康』をテーマにした「ホリデイスポーツクラブ」を全国の地方都市に展開しています。施設コストを抑え、商品（プログラム）・価格・スタッフ・サービスにおいて、独自のローコストオペレーションを確立しており、このノウハウが他社の追随を許さない高い参入障壁になっております。

現在、「ホリデイスポーツクラブ」は全国37店舗ですが、当社の出店モデルに適合する潜在立地は全国に約400ヶ所以上あると考えております。今後も地方都市への出店を展開し、2015年3月末（5カ年中期計画最終年度）で74店舗目標、2018年3月末には100店舗を目指しております。

<主要経営指標計画>

	2011/3期	2012/3期	2013/3期	2014/3期	2015/3期
売上高（百万円）	10,815	12,159	13,900	15,650	17,500
成長率（前期比）	+0.2%	+11.4%	+14.4%	+12.0%	+8.8%
経常利益（百万円）	2,200	2,500	3,000	3,590	4,400
成長率（前期比）	+5.4%	+13.6%	+20.0%	+19.7%	+22.6%
経常利益率	20.3%	20.6%	21.6%	22.9%	25.1%
E P S（円）	68.21	79.00	95.00	114.00	140.00
R O E	17.5%	17.5%	18.2%	18.8%	20.0%
設備投資予定額（百万円）	1,500	2,000	2,000	2,000	2,000
新規出店計画	5店	8店	8店	8店	8店

以上