

# 1. 2012年3月期 第1四半期決算報告

## 2. 中期事業計画と成長戦略

健康に、美しく

**ホリデイスポーツクラブ**

がんばろう東北  
がんばろう日本  
ひとつの日本



### 機関投資家様向説明会資料

2011年8月3日(水) 13:30~14:30

東京証券取引所ビル6階 第1セミナールーム

遊ぶ、楽しむ、フィットネス  
**HOLIDAY**  
SPORTS CLUB  
ホリデイスポーツクラブ



株式会社

**東祥**

くつな としひろ

代表取締役社長 沓名 俊裕

**JASDAQ**

証券コード:8920

## 株式会社 東祥 (とうしょう)

事業内容		売上構成比 (11年3月期)
	◆ スポーツクラブ事業	(約80%)
	『ホリデイスポーツクラブ』 43店舗 『ホリデイゴルフガーデン』 2店舗	
	◆ ホテル事業	(8%)
	『ABホテル』 5店舗	
	◆ 賃貸事業	(12%)
『A・City』賃貸マンション 48棟 1,988室		
代表者 本社所在地	沓名 俊裕 (くつな としひろ) 愛知県安城市三河安城町1丁目16番地5	
証券コード 上場市場 所属業種分類	8920 大阪証券取引所 ジャスダック(スタンダード) サービス業	
設立 資本金 従業員数 発行済株式総数 株主数 1単元	1979年3月 (決算期 3月決算) 497,914千円 200名 (2011年4月1日現在) 平均年齢25.8歳 17,592,351株 4,994名 (2011年3月31日現在) 100株	

# 1. 2012年3月期 第1四半期 (2011年4月～2011年6月)

- 「ホリデイスポーツクラブ」  
計画通り新規出店1店舗
- 売上高前期比109.3%  
第1四半期過去最高を更新

# ハイライト

- ◆ **売上高**  
2,922百万円（前期比109.3%）
- ◆ **売上総利益**  
883百万円（同 105.8%）
- ◆ **営業利益**  
604百万円（同 98.1%）
- ◆ **経常利益**  
565百万円（同 98.1%）
- ◆ **四半期純利益**  
316百万円（同 113.8%）

- ※ 東日本大震災関連  
・ 義援金20百万円は販管費で計上

## 新店開業 5月:札幌北24条店

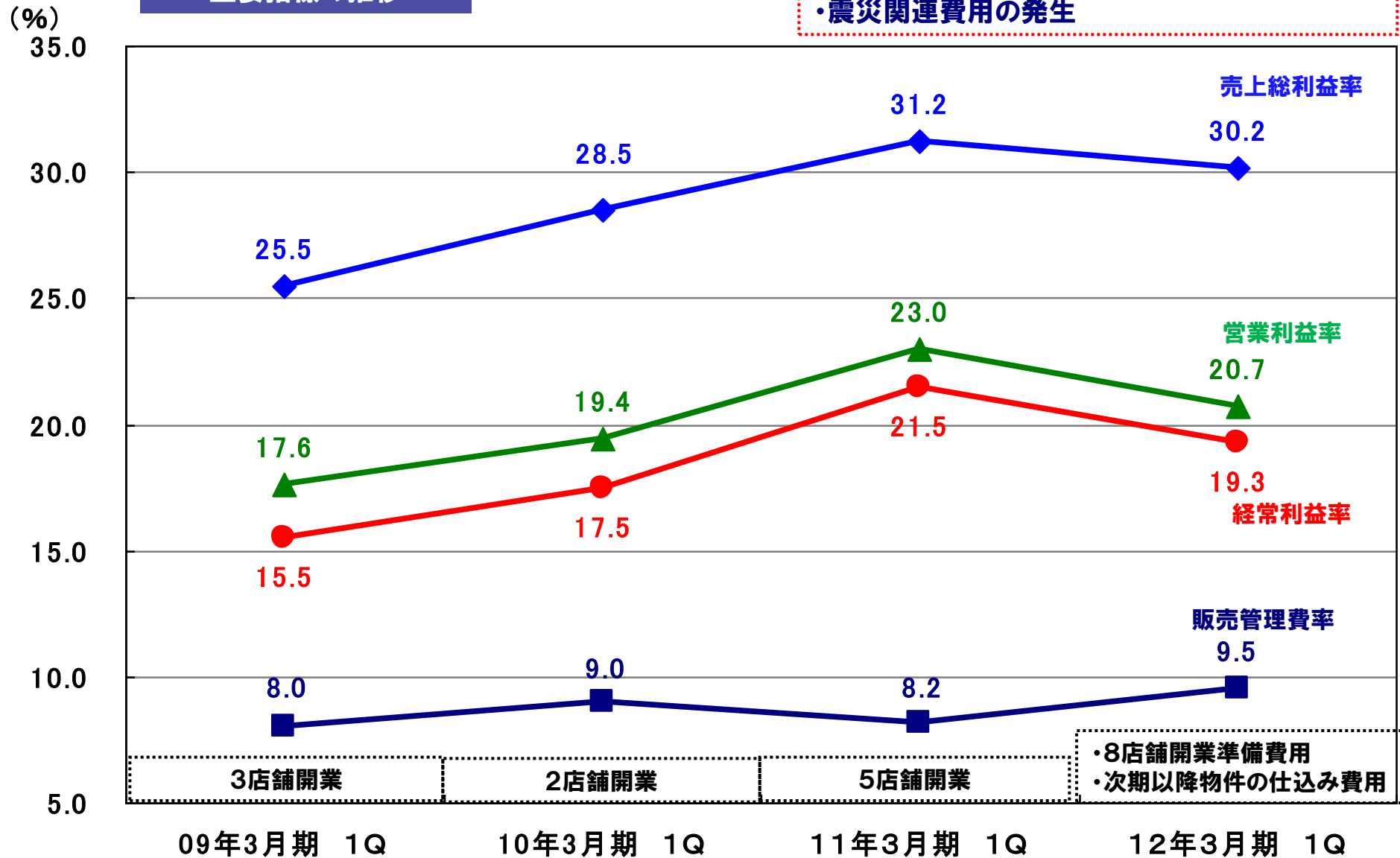
## 損益計算書 2011年3月期 対比

(単位:百万円)

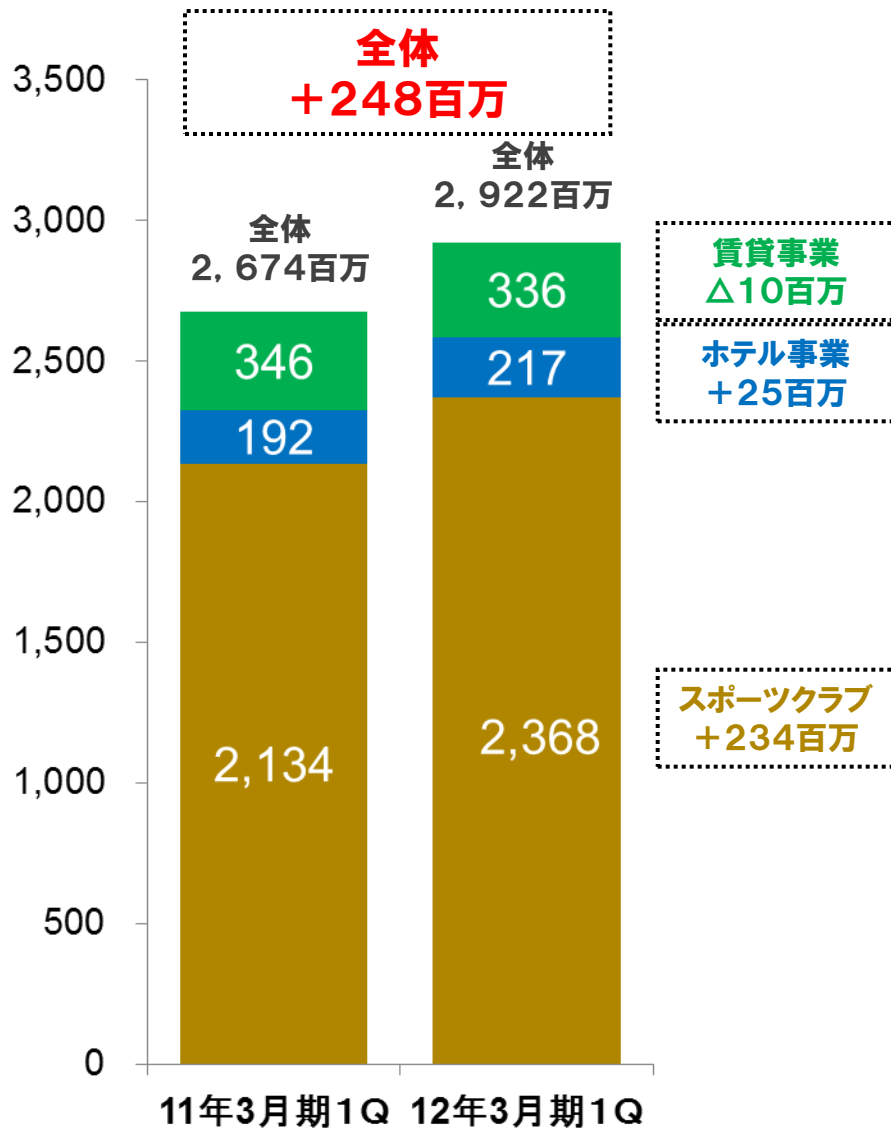
	2011年3月期 (2010年4月～2010年6月)			2012年3月期 (2011年4月～2011年6月)			前期比	
	実績	売上比%	前期比%	実績	売上比%	前期比%	増減	売上比増減
売上高	2,674	100.0	101.9	2,922	100.0	109.3	+248	-
スポーツクラブ事業	2,134	79.8	103.2	2,368	81.0	110.9	+234	+1.2
ホテル事業	192	7.2	106.0	217	7.4	112.9	+25	+0.2
賃貸事業	346	13.0	93.0	336	11.5	97.2	△10	△1.5
売上総利益	835	31.2	111.6	883	30.2	105.8	+48	△1.0
スポーツクラブ事業	650	(30.5)	106.6	677	(28.6)	104.1	+27	(△1.9)
ホテル事業	28	(14.6)	400.0	44	(20.4)	157.8	+16	(+5.8)
賃貸事業	156	(45.3)	120.8	162	(48.1)	103.3	+6	(+2.8)
販売費・一般管理費	219	8.2	92.4	278	9.5	127.3	+59	+1.3
営業利益	616	23.0	121.0	604	20.7	98.1	△12	△2.3
スポーツクラブ事業	580	(27.2)	-	562	(23.8)	97.0	△18	(△3.4)
ホテル事業	22	(11.9)	-	39	(18.1)	171.93	+17	(+6.2)
賃貸事業	145	(42.0)	-	147	(43.8)	101.4	+2	(+1.8)
調整額(主に本社経費)	△132	-	-	△145	-	109.6	△13	-
経常利益	576	21.5	125.2	565	19.3	98.1	△11	△2.2
当期純利益	277	10.4	109.1	316	10.8	113.8	+39	+0.4

## 主要指標の推移

- ・開業諸費用・次期以降の新店開発費用の増加
- ・震災関連費用の発生



## 売上の変動要因



### 賃貸事業 所有 48棟 1,988室

#### 借上保証付で安定収入

- ◆家賃保証付賃貸マンション経営により、安定収入を得る
  - ・管理会社を1社から4社に空室率を低減
- ◆6月現在
  - 空室数 71室 空室率 3.5%
  - (7月は空室率1%台まで改善)

### ホテル事業 5店舗

#### 稼働率上昇(12%UP)で増収

- ◆周辺企業によるビジネス利用増加
- ◆ファミリー利用の増加
  - ・11年3月期1Q 稼働率 ⇒ 61.0%
  - ・12年3月期1Q 稼働率 ⇒ 73.4%
- ◆Web対策～販売チャンネルの強化を継続実施

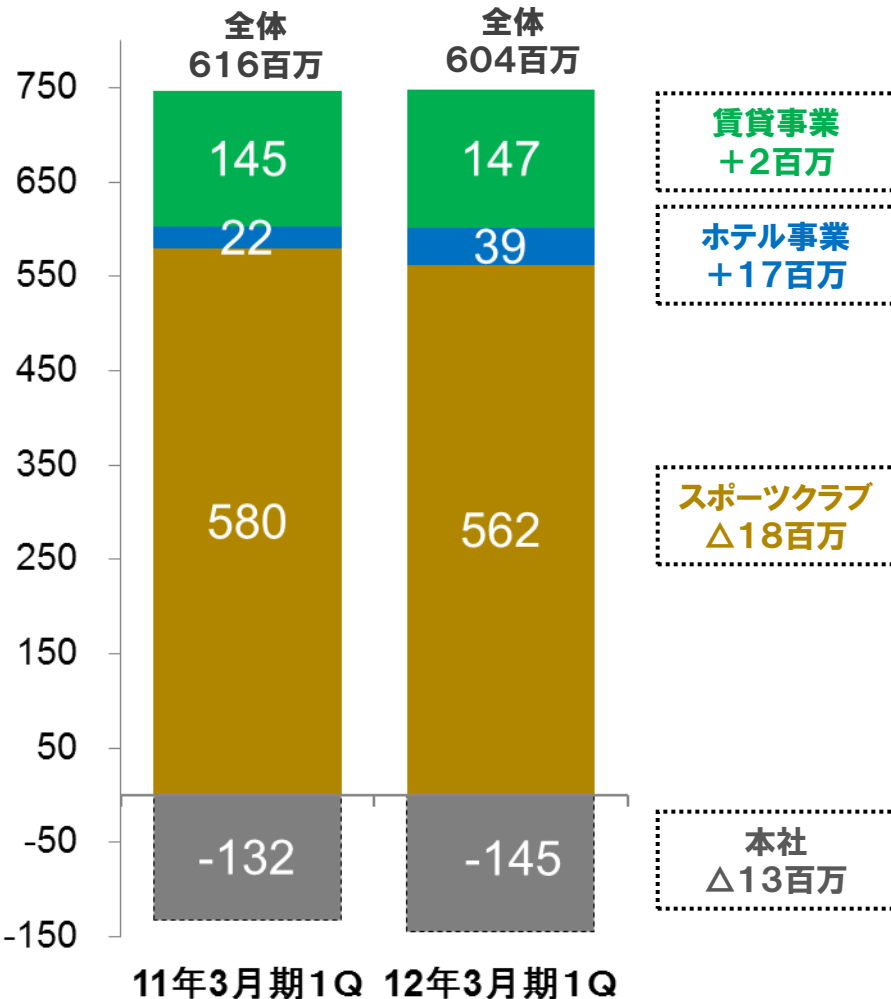
### スポーツクラブ事業 43店舗

#### 新規開業店舗による増収効果

- ◆11年3月期 5店舗開業による増収
  - 札幌清田店(11月)、秋田店(12月)
  - 名古屋鳴海店(1月)、長岡店(2月)、太田店(3月)
- ◆11年5月
  - 札幌北24条店開業による増収
- ◆既存店37店舗 前期比2.5%減(通期計画は2.5%減で作成)で推移
- ◆第2Qでは6店舗でリニューアルを計画し、会員数獲得、売上アップを図る

## 営業利益の変動要因

全体  
△12百万



## 賃貸事業

営業利益率 42.0% ⇒ 43.8%  
経費の継続低減

- ◆経費の低減継続実施
  - ・租税公課(前期比6百万減)
  - ・減価償却費(前期比10百万減)

## ホテル事業

営業利益率 11.9% ⇒ 18.1%  
稼働率上昇に伴う利益増加

- ◆売上が堅調に推移したことによる増益
- ◆経費の低減継続実施
  - ・減価償却費(前期比4百万減)
  - ・リース料(前期比2百万減)

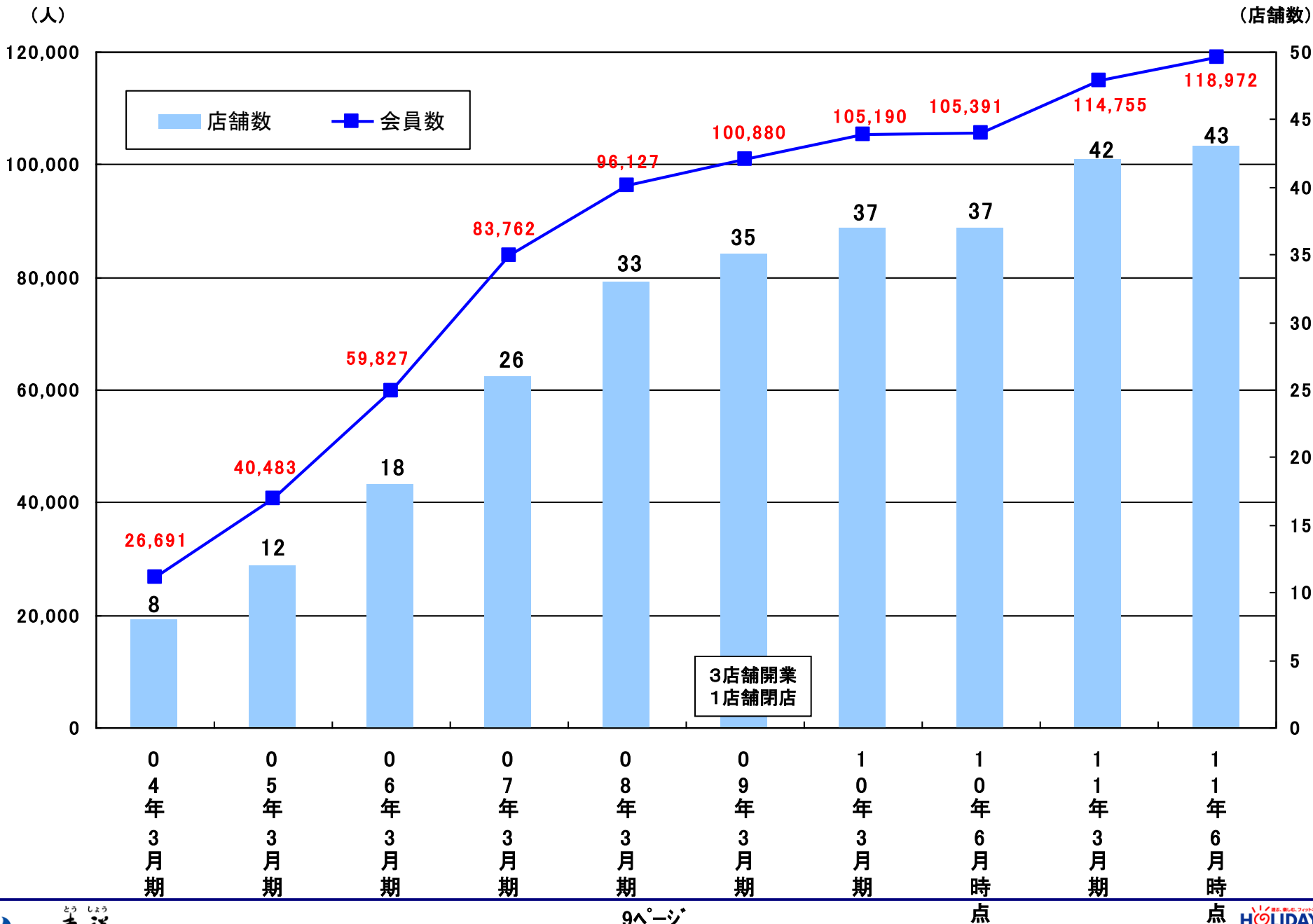
## スポーツクラブ事業

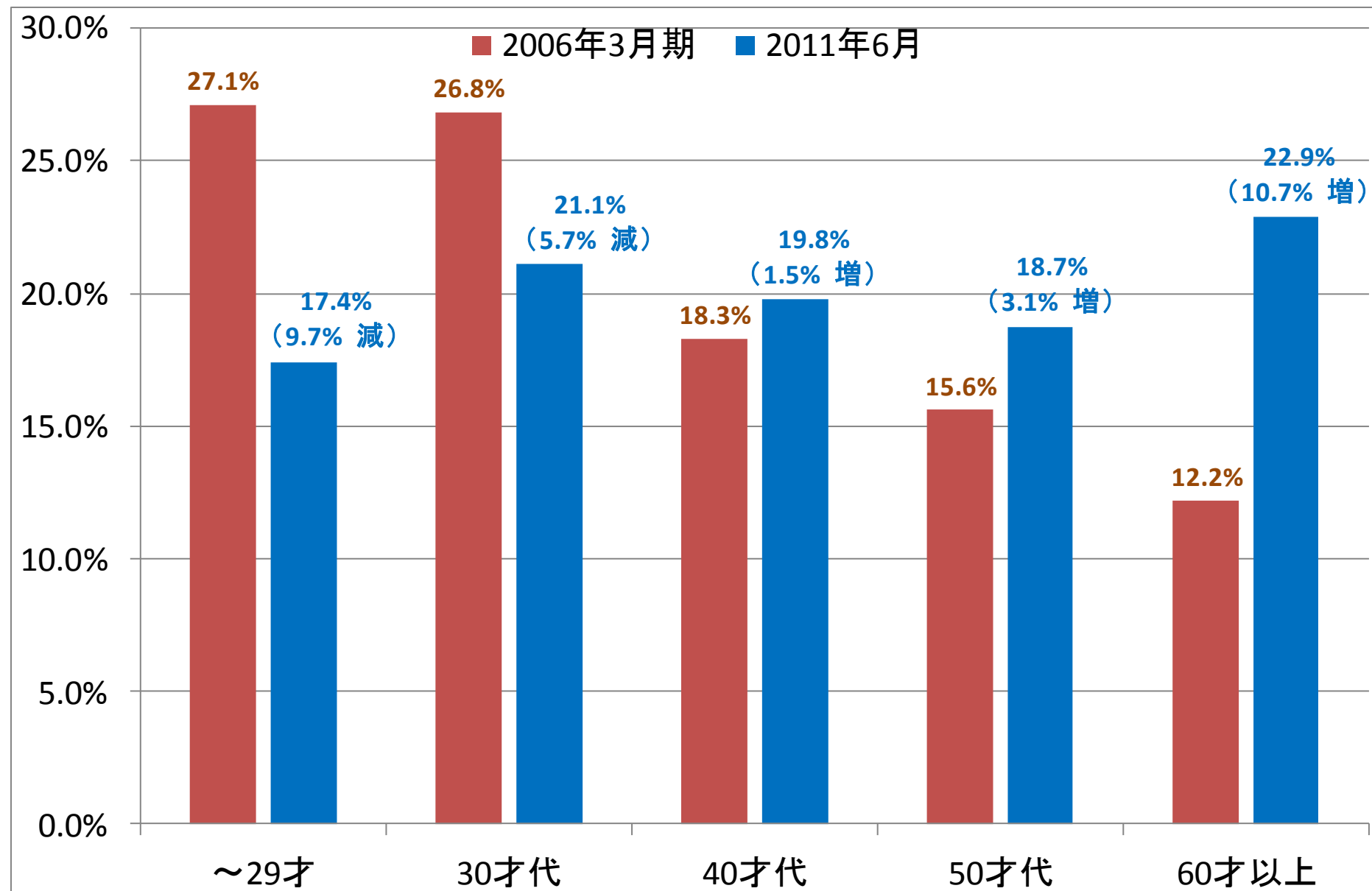
営業利益率 27.2% ⇒ 23.8%  
開発関係諸経費の増加による利益減少

- ◆新規開業店舗の開発諸経費が増加  
⇒ 販管費の上昇
  - ・開発諸経費42百万(前期比32百万増)
- ◆新規出店に伴う採用(45名採用)

## 本社経費

- ◆震災関係費用20百万を販管費計上





## 積極的な出店戦略をはかりながらも借入金圧縮に努める

## 貸借対照表 2011年3月期対比

(単位:百万円)

		2011年3月期 (2010年4月～2011年3月)		2012年3月期 第1四半期累計 (2011年4月～2011年6月)			前期比	
		実績	構成 比%	実績	構成 比%	前期比%	増減	構成 比% 増減
流動資産		2,051	7.9	3,041	11.3	115.1	+990	+3.4
固定資産	有形固定資産	21,449	82.7	21,352	79.6	102.3	△97	△3.1
	その他固定資産	2,431	9.4	2,446	9.1	108.8	+15	△0.3
	計	23,880	92.1	23,798	88.7	94.7	△82	△3.4
資産合計		25,932	100.0	26,840	100.0	102.8	+908	-
流動負債		5,931	22.9	6,023	22.4	92.1	+92	△0.5
固定負債		12,613	48.6	13,211	49.2	102.8	+598	+0.6
負債合計		18,545	71.5	19,234	71.7	99.1	+689	△0.2
純資産合計		7,386	28.5	7,606	28.3	113.6	+220	△0.2
負債純資産合計		25,932	100.0	26,840	100.0	102.8	+908	-

## 8店舗開業予定

◆ 「総合2,500モデル」 ⇒ 5月:札幌北24条店

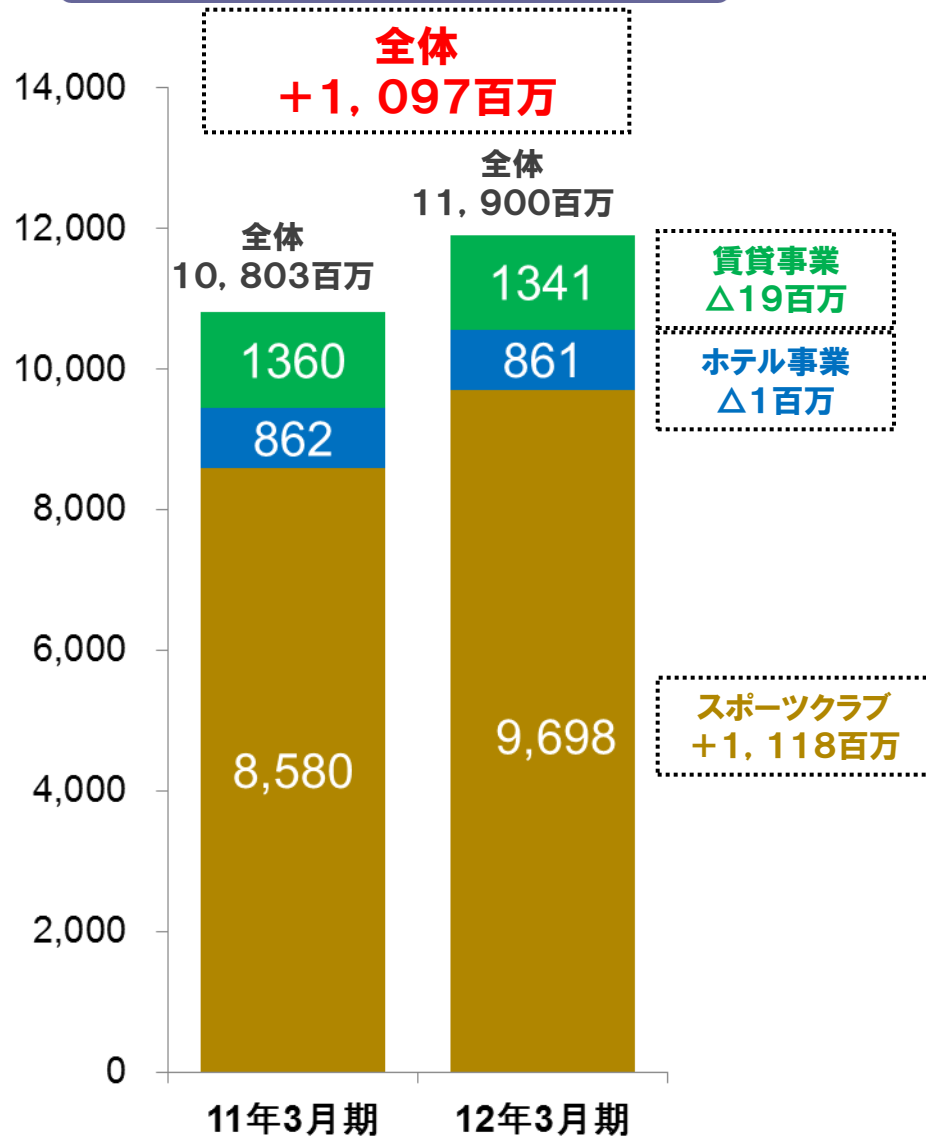
◆ 「総合2,000モデル」 ⇒ 10月:出雲店・苫小牧店 1月:上田店・米子店 3月:日進店・船橋店

## 損益計算書 2011年3月期 対比

(単位:百万円)

	2011年3月期 (2010年4月～2011年3月)			2012年3月期 (2011年4月～2012年3月)			前期比	
	実績	売上比%	前期比%	計画	売上比%	前期比%	増減	売上比増減
売上高	10,803	100.0	101.9	11,900	100.0	110.2	+1,097	-
スポーツクラブ事業	8,580	79.4	103.4	9,698	81.5	113.0	+1,118	+2.1
ホテル事業	862	8.0	117.1	861	7.2	99.9	△1	△0.8
賃貸事業	1,360	12.6	87.2	1,341	11.3	98.6	△19	△1.3
売上総利益	3,248	30.1	100.7	3,710	31.2	114.2	+462	+1.1
スポーツクラブ事業	2,426	(28.3)	99.5	2,853	(29.4)	117.6	+427	(+1.1)
ホテル事業	195	(22.7)	218.0	219	(25.4)	112.3	+24	(+2.7)
賃貸事業	626	(46.1)	89.6	638	(48.8)	101.9	+12	(+2.7)
販売費・一般管理費	1,050	9.7	117.8	1,190	10.0	113.3	+140	+0.3
営業利益	2,198	20.4	94.1	2,520	21.2	114.6	+322	+0.8
スポーツクラブ事業	1,939	(22.6)	91.8	2,249	(23.2)	116.0	+310	(+0.6)
ホテル事業	175	(20.3)	321.3	198	(23.0)	113.1	+23	(+2.7)
賃貸事業	579	(42.6)	90.0	598	(44.6)	103.3	+19	(+2.0)
調整額(主に本社経費)	△495	-	104.3	△525	-	-	△30	-
経常利益	2,000	18.5	95.8	2,300	19.3	115.0	+300	+0.8
当期純利益	1,071	9.9	96.8	1,220	10.3	113.9	+149	+0.4

## 売上の変動要因



### 賃貸事業 所有 48棟 1,988室

借上保証付で安定収入

- ◆空室率は4.5%で計画  
・満室経営を目指す
- ◆管理会社による10年家賃保証付賃貸マンションが約60%を占めるため、空室に伴う売上減少要因は軽微であるが、未保証物権の減収を見込む

### ホテル事業 5店舗

稼働率上昇で増収

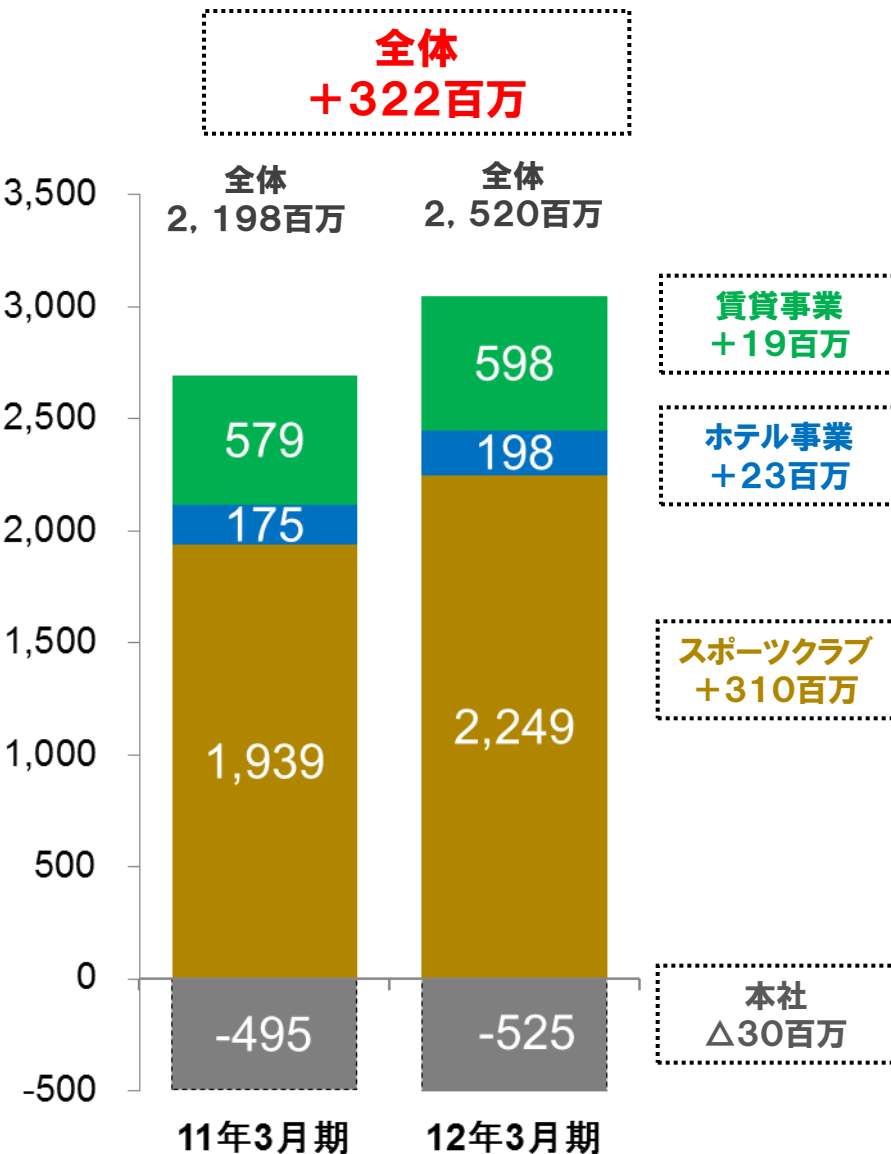
- ◆稼働率は70%(前期横ばい)で計画
- ◆宿泊パック高付加価値サービスを行い稼働率アップを図る  
①朝食無料 ②夕食無料 ③駐車場無料  
④インターネット接続無料 ⑤大浴場完備
- ◆Web対策～販売チャンネルの強化

### スポーツクラブ事業 50店舗(8店舗増)

新規開業店舗による増収効果

- ◆前期、当期の開業店舗の増収効果  
・既存店は前期実績比2.5%減で計画  
・前期開業 5店舗  
・当期開業予定 8店舗  
「総合2,500」モデル ⇒ 1店舗  
「総合2,000」モデル ⇒ 5店舗  
「ノンプール2,000」モデル ⇒ 2店舗
- ◆「健康と美」をテーマに新プログラムを投入し、会員様の満足度を高め退会率低減を図る

## 営業利益の変動要因



## 賃貸事業

営業利益率 42.6% ⇒ 44.6%

- ◆既存物件の償却費が軽減
- ◆1棟売りを計画していない為、従来の賃貸収入のみとなる為利益率が上昇。

## ホテル事業

営業利益率 20.3% ⇒ 23.0%

- ◆既存店の償却費軽減や前期に引き続き、稼働率アップの対策を実施すると共に、販売費、食材費、リネン費用等の見直しを行い利益確保につとめる。
- ◆予約サイトを増やし情報発信を広域化しWeb予約を強化することで予約業務などを簡素化し人件費の低減を図る。

## スポーツクラブ事業

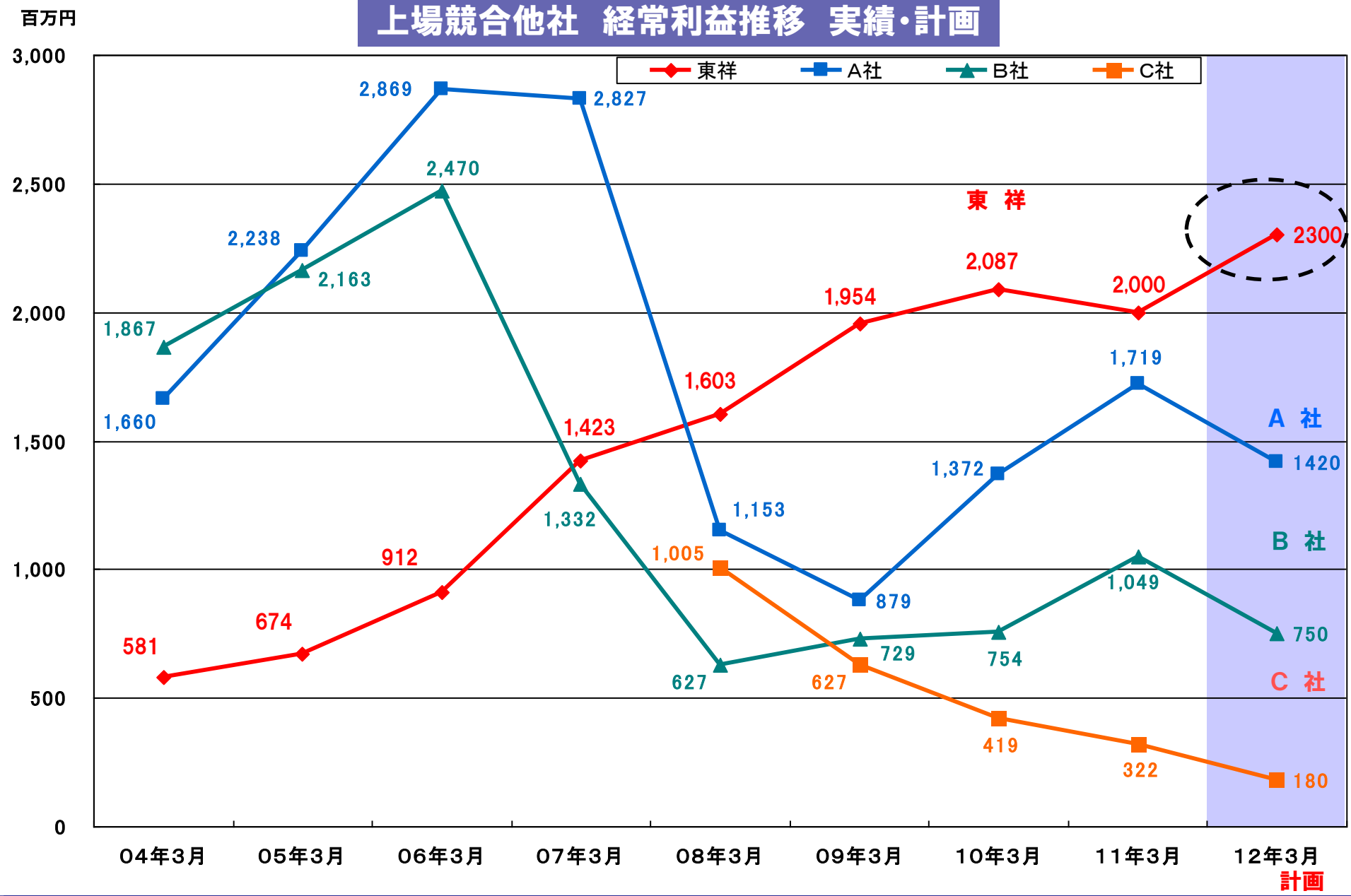
営業利益率 22.6% ⇒ 23.2%

- ◆前期開業店舗がフル稼働することで当期以降の開発諸費用を吸収
- ◆既存店のリース、償却費軽減。
- ◆退会率の改善、入会率の上昇対策により販売費低減。
- ◆前期に引き続き諸経費に対するコスト改善に取り組み、収益力の向上、利益率のUPを図る。
- ◆震災による建物修繕費用を第2Q10百万計上

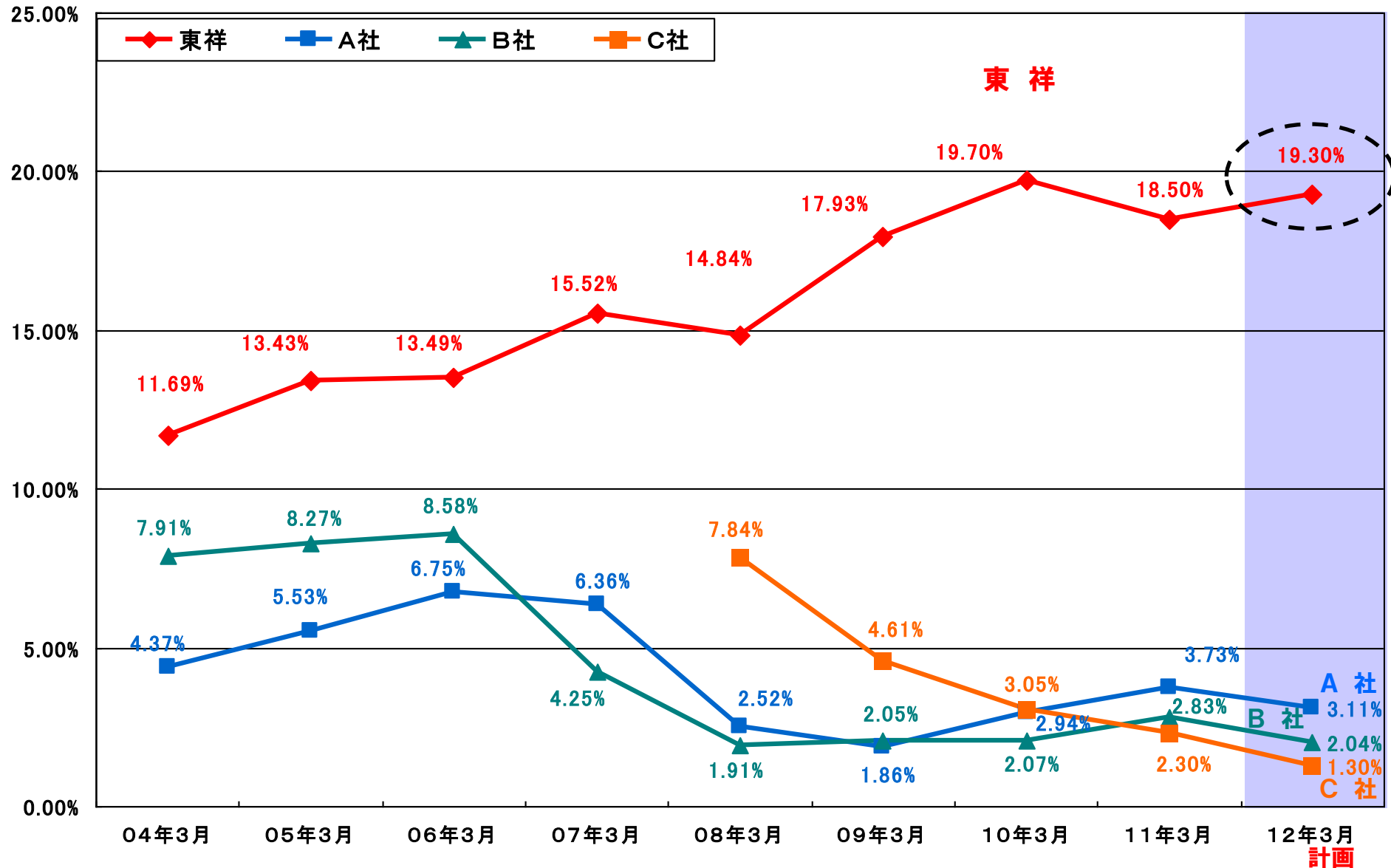
## 本社経費

- ◆震災関係費用20百万を販管費計上

## 上場競合他社 経常利益推移 実績・計画



## 上場競合他社 経常利益率推移 実績・計画



## 2. 中期事業計画と成長戦略

## 経営理念

**健康な生活を創造し、  
世のため人のために尽す**

1. 健康生活創造企業である。
2. お客様に喜ばれ儲かる会社である。
3. 時代の変化に対応できる会社である。
4. 健全経営の会社である。
5. 良くやった者が報われる会社である。
6. 世界へ成長発展する会社である。

## 社 是

**信用第一**

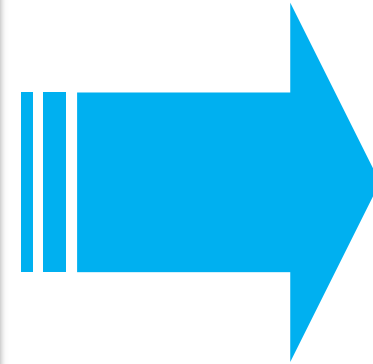
1. 信用なくして企業発展なし。
2. 新商品、サービスを投入して新市場を起こす。
3. より良いものをより安く提供する。
4. お客様の喜びは信用になる。
5. 信用の積み重ねが会社発展となる。
6. 良き種まきは良き結果となる。
7. 誠心誠意が信用づくり。

# 「健康の3原則」

1. 運 動

2. 栄 養

3. 休 養



「健康づくり」の東祥

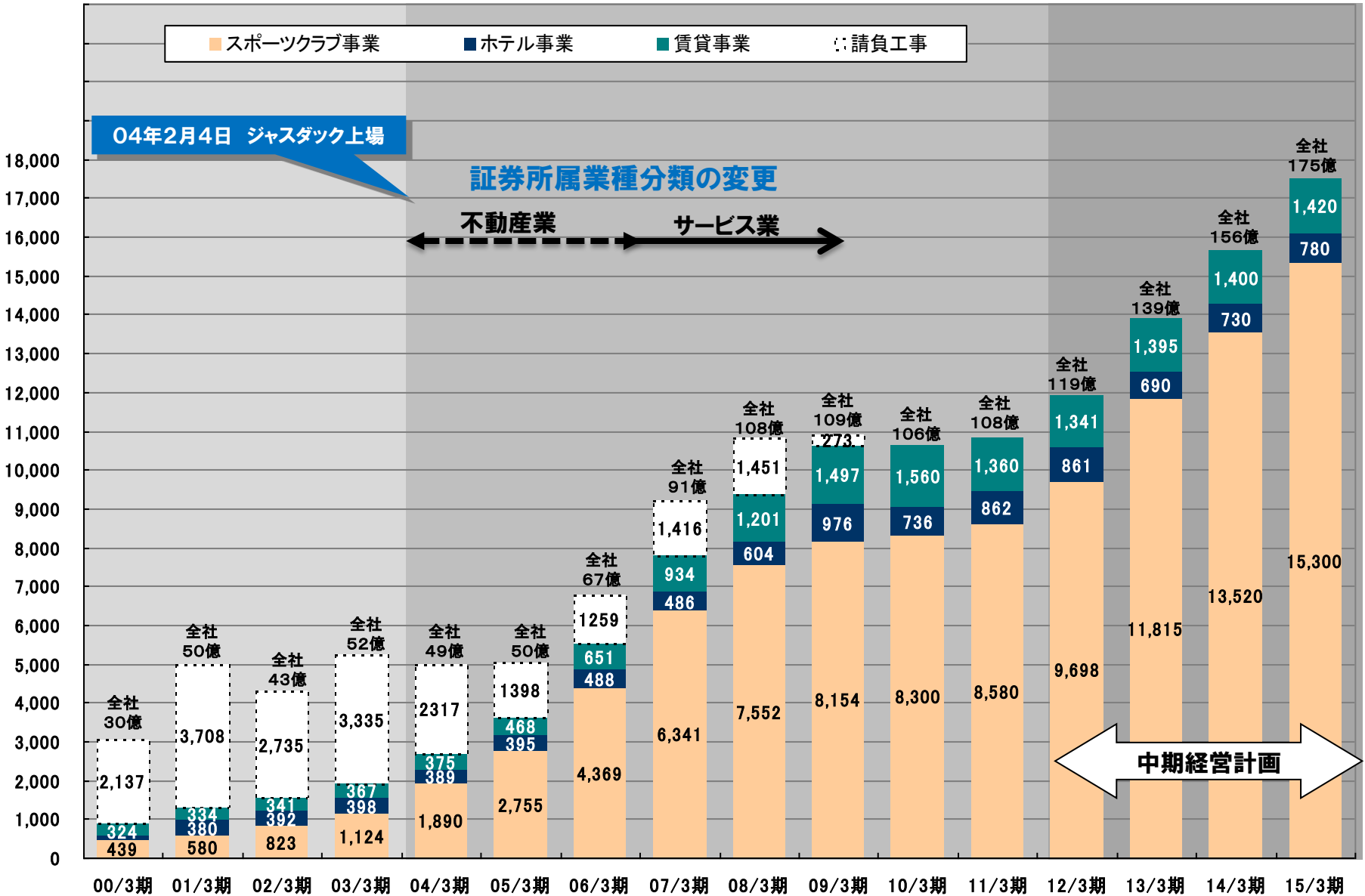
## ◆ 最終年度(2015年3月期) 指標目標

売上高	175億円	62%増 (1.6倍)	(2011年3月期対比)
経常利益	44億円	120%増 (2.2倍)	( " )
経常利益率	25%	6.5ポイント増	( " )
E P S	140円	130%増 (2.3倍)	( " )
配当性向	20%	1.9ポイント増	( " )

中期計画  
2010年10月発表数値

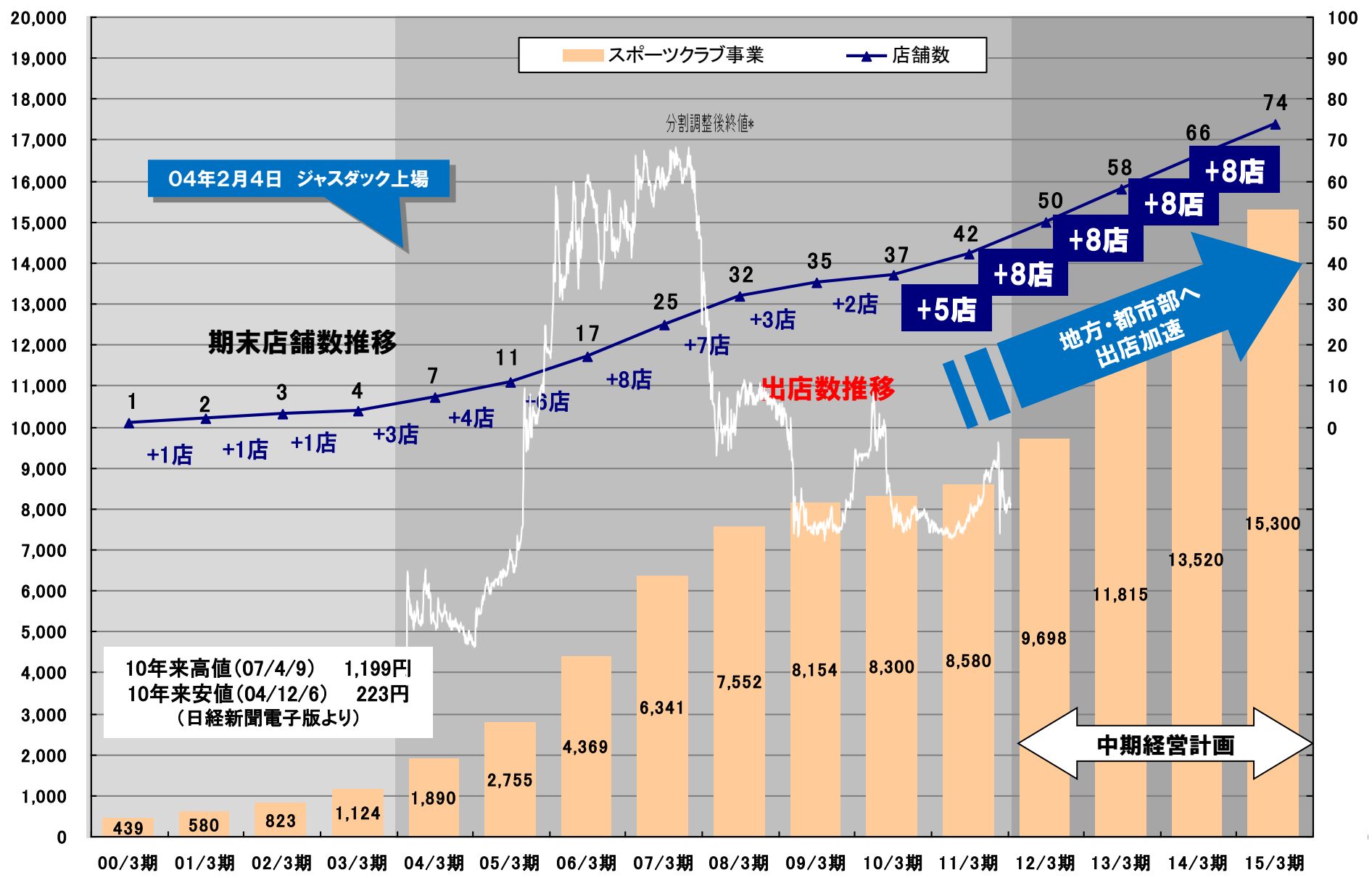
売上高（百万円）

店舗数



売上高（百万円）

店舗数



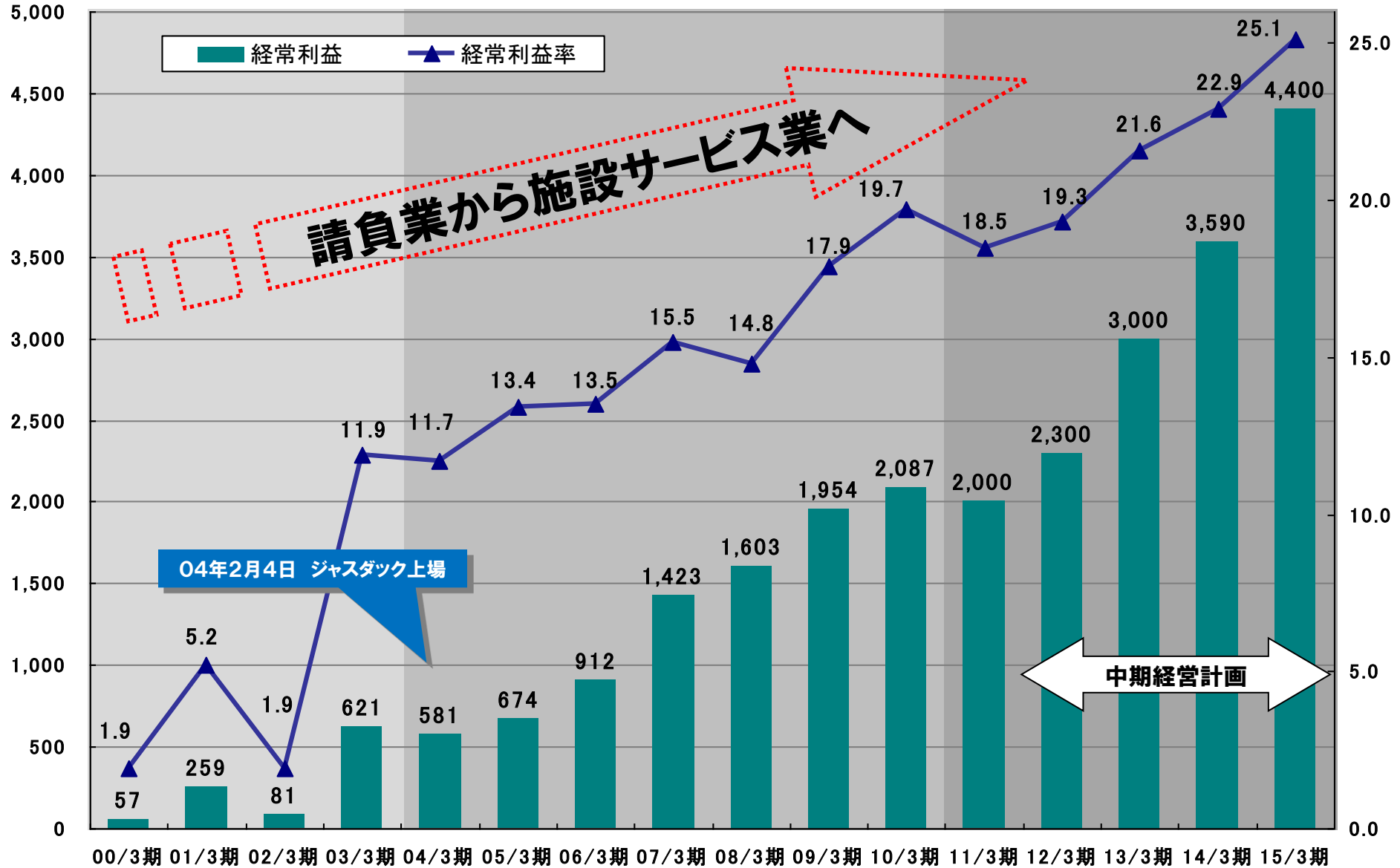
10年来高値(07/4/9) 1,199円  
10年来安値(04/12/6) 223円  
(日経新聞電子版より)

中期経営計画

地方・都市部へ  
出店加速

経常利益（百万円）

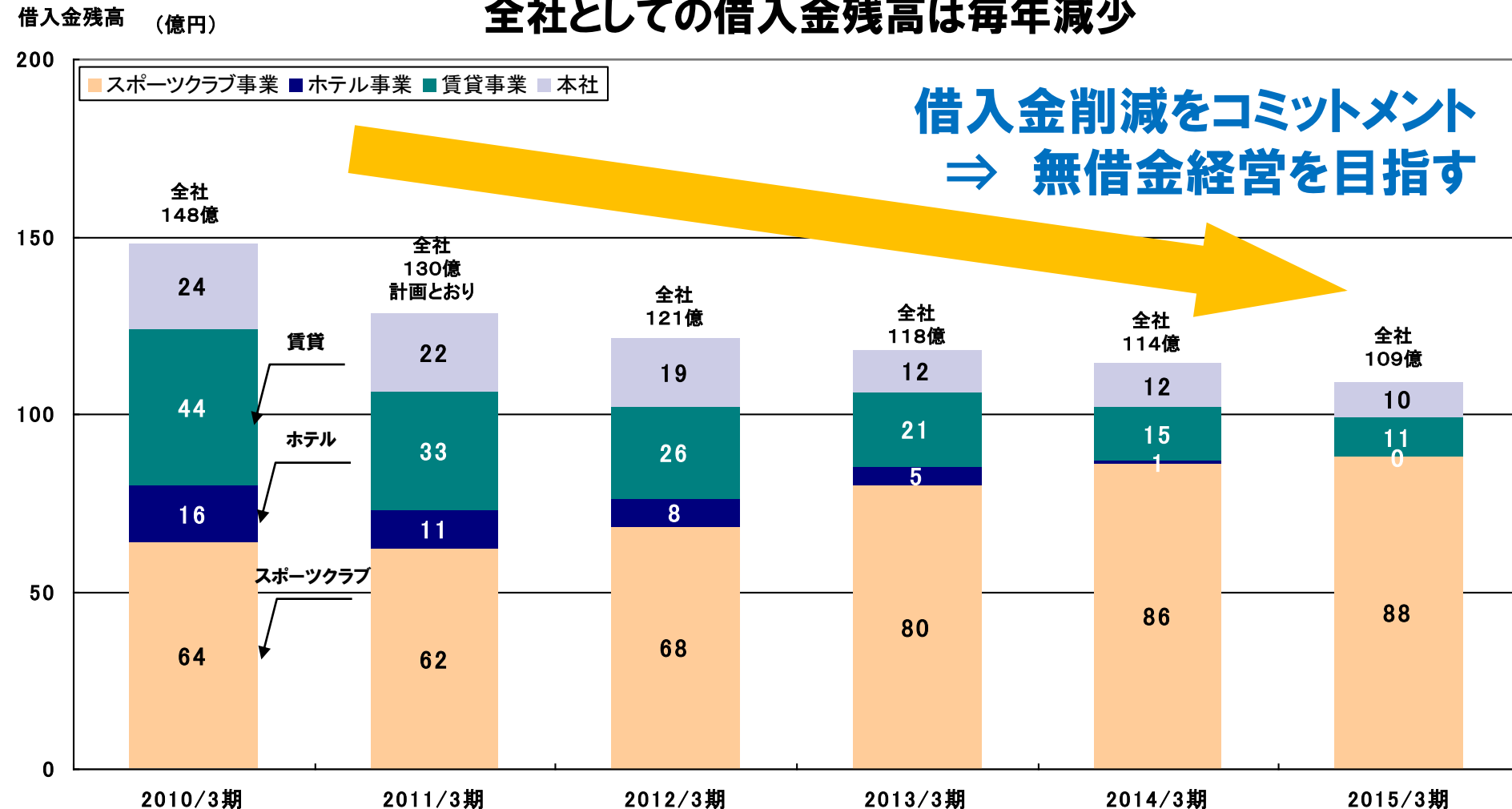
経常利益率（%）

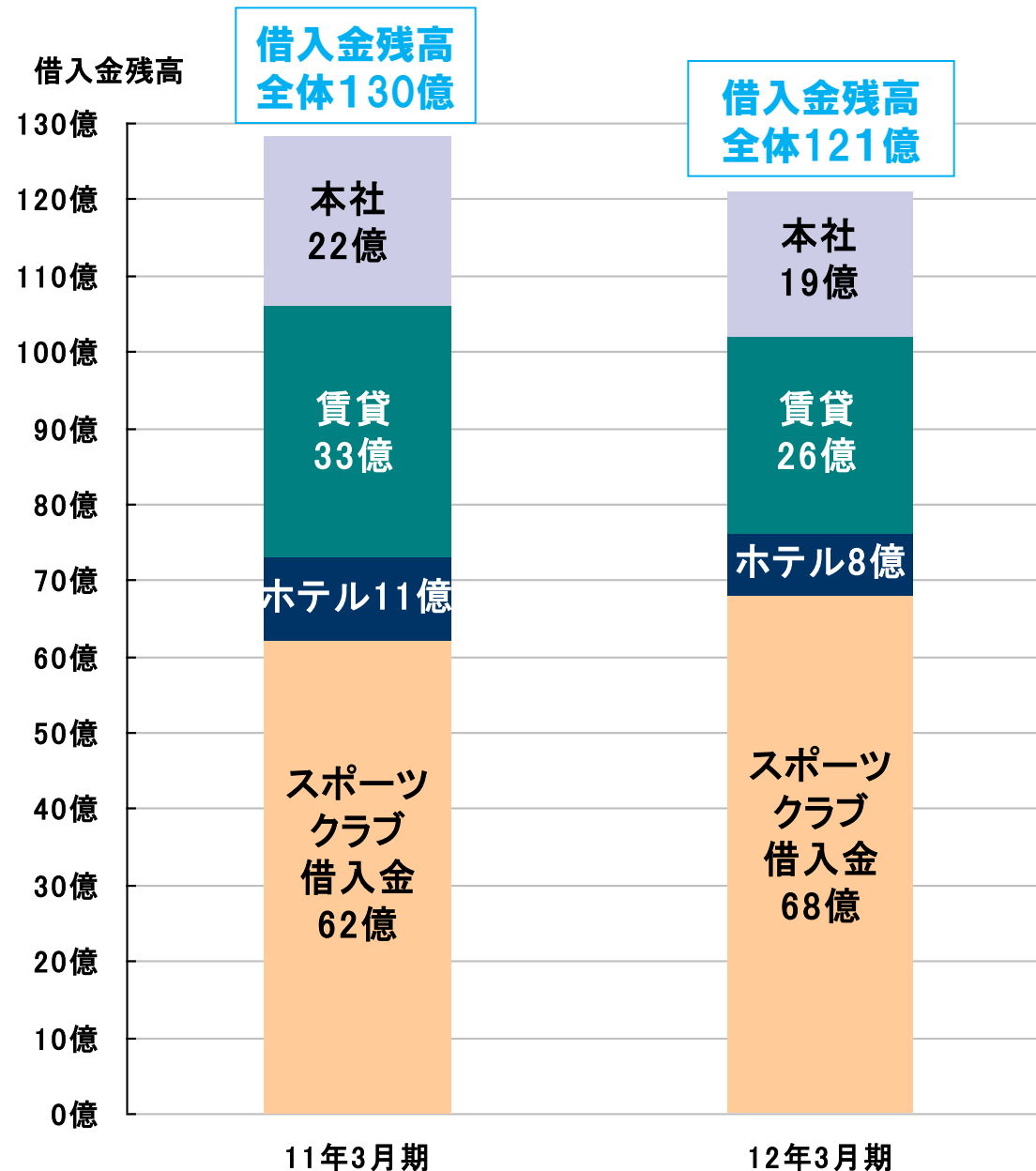


- ◆ スポーツクラブ事業・・・設備投資への資金需要は増加
- ◆ ホテル事業、賃貸事業・・・借入金残高は毎年減少

## 全社としての借入金残高は毎年減少

**借入金削減をコミットメント  
⇒ 無借金経営を目指す**





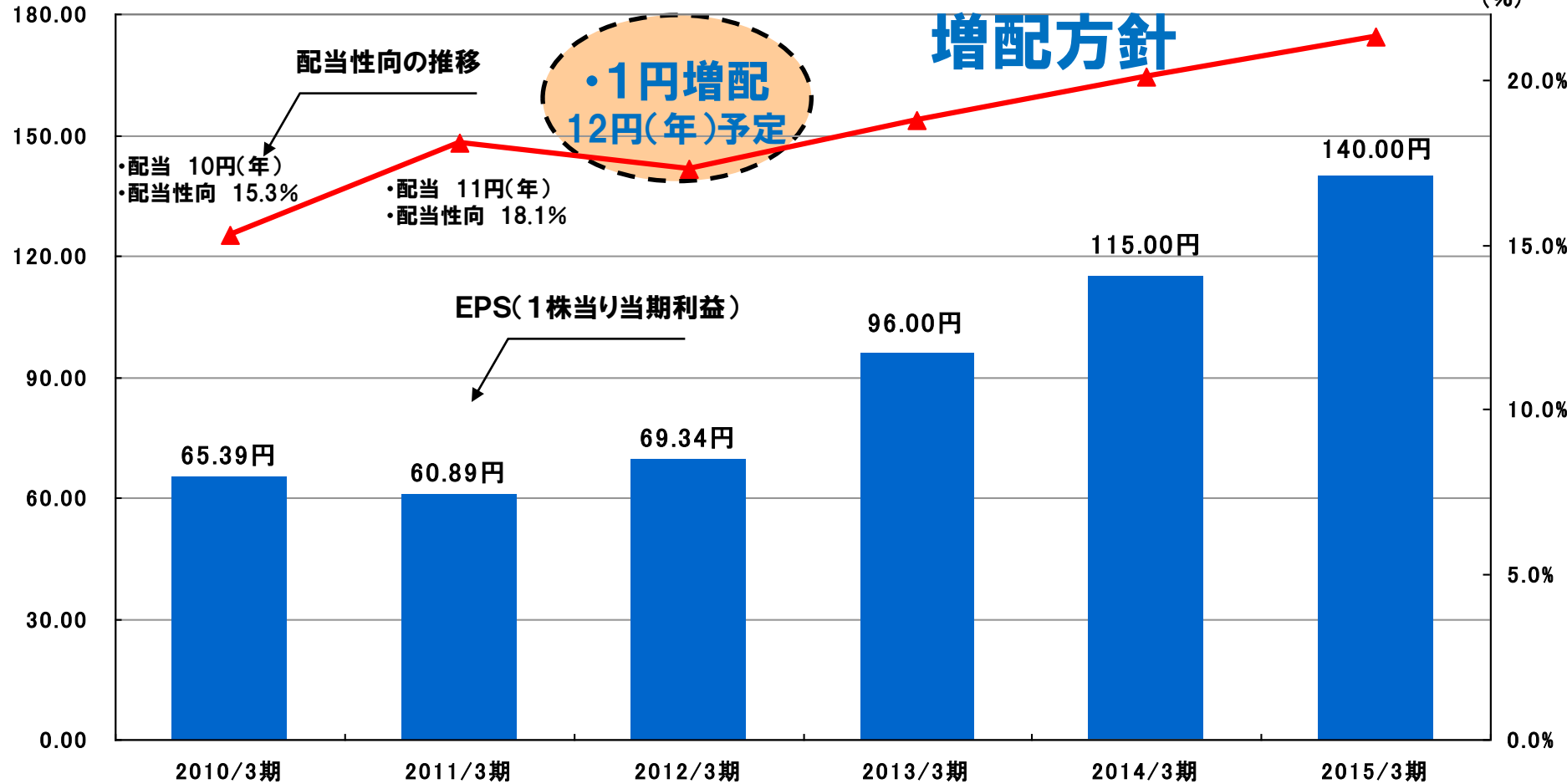
	実績	計画
<b>全体</b>	<b>11年3期</b>	<b>12年3期</b>
①経常利益 百万	2,000	2,300
②減価償却費	1,264	1,303
③=①+②	3,265	3,603
③/借入金 (%)	25.1	29.8
<b>賃貸</b>	<b>11年3期</b>	<b>12年3期</b>
①経常利益 百万	513	546
②減価償却費	256	228
③=①+②	769	774
③/借入金 (%)	23.3	29.8
<b>ホテル</b>	<b>11年3期</b>	<b>12年3期</b>
①経常利益 百万	167	193
②減価償却費	125	109
③=①+②	292	302
③/借入金 (%)	26.5	37.8
<b>スポーツクラブ</b>	<b>11年3期</b>	<b>12年3期</b>
①経常利益 百万	1,885	2,156
②減価償却費	872	959
③=①+②	2,757	3,115
③/借入金 (%)	44.4	45.8

◆ 利益成長に連動

◆ 配当性向 20%

1株当り当期純利益  
(円)

配当性向  
(%)

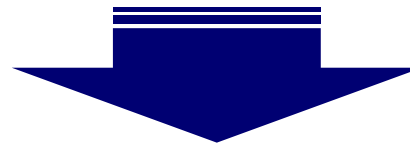


# ホリデイスポーツクラブ成長戦略のポイント

1. マーケット戦略
2. ビジネスモデル戦略
3. 商品戦略
4. 人材育成
5. 価格戦略

## マーケットの変化に対応する戦略

- ① 「お客様の要求」 ⇒ 「利便性重視(コンビニエンス)」
- ② 「駅前立地」 ⇒ 「住宅地」へ
- ③ 「少子化高齢化社会」 ⇒ 「60才以上の参加者 増加」
- ④ 「潜在需要を掘り起こす」 ⇒ 「新商品開発力」
- ⑤ 「若い女性の参加者 減少」 ⇒ 「女性専用プログラムの開発」
- ⑥ 「小ロット」マーケット(スキマ)に需要がある
- ⑦ 人口10万人以下、7万人以上商圈に需要がある



「健康に、美しく」という需要を開拓する。

## ホリデイスポーツクラブ成長の背景

高齢化

医療費負担の増大

「健康と美」に対するニーズ

人口に占める民間フィットネスクラブへの会員参加率

- ◆ 日本 3% (市場規模 4,200億円)
- ◆ アメリカ 15% (市場規模 1.8兆円)
- ◆ イギリス 12% (市場規模 1兆円)

参考: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」より

潜在需要は、まだまだある



# 首都圏へ初出店

- ◆ **千葉県船橋市坪井東**  
(2012年3月開業予定)
- ◆ **神奈川県海老名市柏ヶ谷**  
(2012年9月開業予定)
- ◆ **東京都小平市花小金井**  
(2012年12月開業予定)

## 都市部出店加速

今期初出店！

## ① ビジネスモデル「総合2000」

立地	地方・都市部	
敷地面積	1,500坪程度	
延べ床面積	500坪程度	
駐車場	150台	
想定会員数	2,000名以上	
平均会費単価(税抜)	7,000円	
商圈人口	10万人以上	
開業予定 (対象エリア)	①札幌北24条 (2011年5月1日開業) ②出雲(2011年10月) ③苫小牧(2011年10月) ④上田(2012年1月) ⑤米子(2012年1月)	⑥日進(2012年3月) ⑦海老名(2012年9月) ⑧小平(2012年12月)



項目	年間	比率	月間
投資金額	3.5億		
売上	168,000	100%	14,000
経常利益	55,200	33%	4,600
経費	112,800	67%	9,400

NEWモデル！発表  
今期 出店予定

## ② ビジネスモデル「ノンプール2000」

立地	都市部
敷地面積	1,000坪程度
延べ床面積	400坪程度
駐車場	120台
想定会員数	2,000名以上
平均会費単価(税抜)	6,000円
商圈人口	10万人以上
開業予定 (対象エリア)	関東・中部・関西 大都市圏への出店も加速 <b>①船橋(2012年3月)</b>



項目	年間	比率	月間
投資金額	2.3億		
売上	144,000	100%	12,000
経常利益	47,600	33%	4,000
経費	96,400	67%	8,000

NEWモデル！発表  
2012年度 出店予定

## ③ ビジネスモデル「ノンプール1500」

立地	地方
敷地面積	800坪程度
延べ床面積	350坪程度
駐車場	100台
想定会員数	1,500名以上
平均会費単価(税抜)	6,000円
商圈人口	7万人～10万人
開業予定 (対象エリア)	<b>小商圈エリアへの出店が可能</b>



項目	年間	比率	月間
投資金額	1.8億		
売上	108,000	100%	9,000
経常利益	32,400	30%	2,700
経費	75,600	70%	6,300

# CHANGE NEW BODY

健康に、美しく  
ホリデスポーツクラブ

この夏、魅せるボディへ! NEWプログラム登場!!

NEW!  
7月スタート

**美脚&美尻  
ボディ!!**

*Queen Ballet*

ビューティクイーン バレワークアウト  
バレエダンスとコンディショニングを交互に行い、  
リズムに合わせてながら女性らしいしなやかなボディを!

女性限定

大人気!  
5月スタート

**お腹を  
凹ませる!!**

TARGET ABS FREEZE

ターゲットアブス フリーズ  
アインメトリック動作(腹筋を収縮したままとめる動作)で、  
最大筋力を手に入れて引き締まったお腹を!

NEW!  
7月スタート

**超激汗で  
ストレス発散**

BOXING KING DANGAN

ボクシングキング ダンガン  
弾丸のように鋭いパンチを打ち込み、  
いい汗をかいてストレス発散! 自分を磨け!

NEW!  
7・8・9月  
スタート

**プールで爽やかに  
お腹凹ませ!!**

TARGET ABS AQUA

ターゲットアブス アクア  
腹筋に特化した動きのみを集め、水の抵抗を利用し、  
引き締まった腹筋を手に入れよう!

ホリデイは初心者対象

- 16才以上大人だけの会員制!
- 平日・土曜夜12時まで営業!
- 月会費だけで自由に利用!
- 無料大駐車場完備!
- 快適なお風呂・サウナ完備!

# NEW マシン登場 Kinesis(キネシス)ステーション

大胸筋や背筋、腹筋、大臀筋などの筋肉トレーニングだけでなく、動きをプラスすることでコアや持久微細な動きにも対応できるので、姿勢矯正などにも活用できる。



High Pull(ハイプル)



Press(プレス)

# 中期成長戦略 ヒット商品戦略

TOSHO

## 夏までに絞る! 痩せる! ホリデイで変える最速理想ボディ!

広々、快適空間  
「ジム」

### イタリア製高級マシンで自由に楽しくトレーニング!

**TECHNOGYM** The Wellness Company™ 2010年サッカーワールドカップやオリンピックの選手村で使われたイタリア製本格マシンです。(ホリデイ全店使用) **最高品質**

下半身引き締め!

6種類のゲーム付!

### 脂肪燃焼にはコレ! 有酸素マシン



**NEW!**

▲ウェーブ ▲バイクマシン ▲リクライン



▲イージーライン

気軽に始められる!  
ウォーク&ランマシン

人気No. 1



スピードをはじめ、  
負荷の調整がしやすく、  
自分に合わせた  
トレーニングが可能。

テレビモニター付き!  
好きなテレビ番組を見ながら  
楽しくトレーニング!

膝や足首にやさしい  
独自の低衝撃構造で、外で  
走るよりも負担が少ない!

暑い夏でも、室内だから  
安心して運動できます。



天候に左右されず、いつでも快適!  
紫外線も気にしない!

排気ガス・交通トラブルなどの  
心配が無く、安心・安全!



マイエトトレ 専属トレーナーと  
マンツーマントレーニング

より高い効果を求める方へ楽しくトレーニング  
できる4種類のコースをご用意!(有料)

- ・2kgダイエットコース
- ・メニュー作成
- ・ペアストレッチ
- ・ゆがみ改善コース

無料初回説明会で  
安心スタート!

ご入会時に体年齢  
などを測定し、  
マシンの使い方  
をご案内します!



夏トレメニュー  
スタート!

**NEW!**



水の中でらくらく  
「プール」  
快適で気持ちよく  
スイム&ウォーキング



プールプログラム ひざ・腰に負担が少なく安全にトレーニング!



水中シェイプ 水中ダンベル かんたんアクア ミットアクア



プールウォーキング プールジャグジー 手すり付き階段 泳ぐコース

専用のコースで ゆっくりと楽しめる。 36℃の水温で、気泡に 囲まれリラックス。 手すりのついた階段で 出入りもスムーズです。 営業時間中、 いつでも泳げて快適。

運動後は  
「リラックス」  
体をゆっくりに休めて  
リフレッシュ



お風呂

足をゆったり 伸ばせて快適に かつろげます。



洗い場

ボディソープと リンスインシャンプー を完備。



無料 リラクゼーションルーム

カラダの疲れやコリを 忘からほぐす 最上級のマシン。



TV付きサウナ



パウダールーム



ラウンジ

プログラム開始前に会員様の列



## “人気”の理由



スタジオも熱気  
イッパイ！



大人気のランニングマシン



- ◆ スタッフが優しい。気持ちよく挨拶してくれる。
- ◆ 他店にないプログラム。
- ◆ プログラムが難しくないので参加し易い。
- ◆ 露天風呂が気持ちいい。(他店には無い)
- ◆ 施設が充実していて、料金がお値打ち。
- ◆ 駐車場が平面で、無料なのがうれしい。
- ◆ プール、水周りがきれい。
- ◆ 大人だけなので、落ち着いて利用できるのがうれしい。
- ◆ ランニングマシンもたくさんあるので気持ちよく汗が流せる。
- ◆ 女性専用プログラムが人気 NO. 1！。

# ホリデイカレッジ開校

## 目 的

- ◆ 人材育成・人材教育
- ◆ インストラクター、トレーナーの実技研修
- ◆ 施設、マシンのメンテナンス研修
- ◆ 運営のマネジメント研修
- ◆ 接客技術の研修
- ◆ 外部インストラクターの養成
- ◆ 新商品開発、新プログラム開発

## 講 師 陣

理事長：沓名 真裕美

校長：稲垣 孝志

講師：外部講師、大学教授、優秀な店長

所在地：愛知県安城市三河安城町1丁目9-2

講義中



プログラム研修









店舗と同じマシンで研修



## お値打ち料金

## ビジネスモデル別会費

(税抜価格)

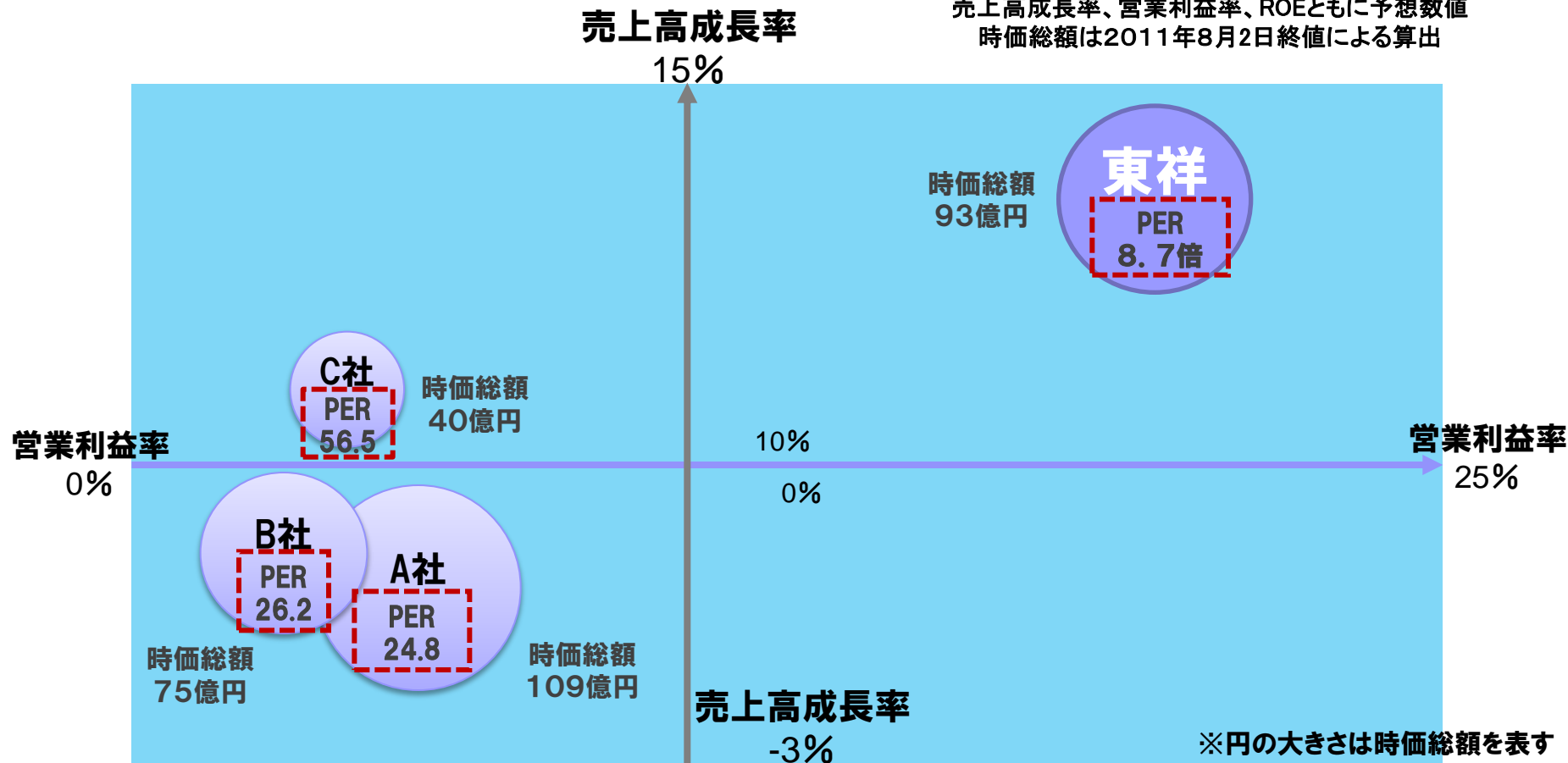
会員種別		「総合2000」モデル	「ノンプール2000」モデル 「ノンプール1500」モデル
◆ マスター会員		8,500円/月	7,000円/月
◆ ペア会員		8,000円/月	6,500円/月
◆ グループ会員		7,000円/月	6,000円/月
◆ デイ会員		5,700円/月	5,500円/月
◆ ナイト会員		4,700円/月	4,500円/月
◆ ウィークエンド会員		4,700円/月	4,500円/月
平均単価		7,000円/月	6,000円/月



売上高成長率 ( 予想 )		営業利益率 ( 予想 )		ROE ( 予想 )		PER ( 実績 )	
<b>東祥</b>	<b>10.2%</b>	<b>東祥</b>	<b>21.0%</b>	<b>東祥</b>	<b>16.2%</b>	<b>東祥</b>	<b>8.7倍</b>
A社	-0.9%	A社	4.4%	A社	5.0%	A社	24.8
B社	-0.7%	B社	2.4%	B社	2.4%	B社	26.2
C社	2.0%	C社	3.2%	C社	1.6%	C社	56.5

(データ出所) 四季報より

売上高成長率、営業利益率、ROEともに予想数値  
時価総額は2011年8月2日終値による算出



※円の大きさは時価総額を表す

## 株価収益率(PER) (8月1日時点)

ジャスダック平均	19.08倍
東証1部(全銘柄)平均	17.91倍
東証2部(全銘柄)平均	18.37倍

## スポーツクラブ同業他社比較

	市場	株価	株価収益率 実績 PER	配当 (予想)	配当 利回り
東 祥	ジャスダック	532円	8.74倍	1円増配 12円	2.25%
セントラルスポーツ	東証1部	953円	24.84倍	15円	1.57%
ルネサンス	東証1部	354円	26.26倍	3円	0.84%
メガロス	ジャスダック	1,065円	56.51倍	5円	0.46%

「PER」は前期実績EPSを使用

1979年 3月	土木建設業を目的として、東和建设(株)を設立。
1986年12月	分譲マンション事業及び賃貸マンション経営 (「A・City」の前身)を目的として祥福不動産(株)を設立。
1989年 8月	分譲マンション管理事業を開始。
同年12月	ゴルフ練習場を開始。 1号店「ホリデイゴルフガーデン」を開業。
1995年 3月	賃貸マンションの受注建設を始める。
1996年 5月	スポーツクラブ事業を開始。 1号店「ホリデイスポーツクラブ三河安城」を開業。
1997年 5月	2×4注文住宅事業を始める。 (2002年3月 注文住宅事業廃止)
1999年 4月	「株式会社 東祥」に商号変更。 「東祥ビル」を三河安城駅前に建設し、本社を移転。
1999年11月	ホテル事業を開始。 1号店 現在の「ABホテル三河安城 本館」を開業。
2003年 1月	三河初の免震超高層マンションの企画・販売。
2004年 2月	ジャスダック市場に上場。
同年 4月	自社所有賃貸マンションA・Cityシリーズの積極展開を開始。
2006年10月	所属業種分類「不動産業」から「サービス業」へ業種変更
2011年6月現在	◆「ホリデイスポーツクラブ」 43店舗 ◆「ホリデイゴルフガーデン」 2店舗 ◆「ABホテル」 5店舗 ◆「A・City」賃貸マンション」 48棟 1,988室

この資料に掲載されている当社の計画、見通し、戦略等は将来の業績に関する見通しです。これらの見通し等は、現時点で入手可能な情報から得られた当社の経営者の判断に基づいております。

従いまして、実際の業績は様々な要素により、これら見通しとは異なる可能性があることをご承知下さい。

\*\*\*\*\*

### IRに関するお問い合わせ先

〒446-0056 愛知県安城市三河安城町1丁目16-5  
株式会社 東祥 IR室（担当 假屋園 かりやその）  
TEL 0566-79-3111  
FAX 0566-79-3110  
Mail: [y-kari@to-sho.net](mailto:y-kari@to-sho.net)

ホームページ: <http://www.to-sho.net/>

ありがとうございました。  
目標達成に向け、全社員一丸となり取り組んでまいります。