

1. 2012年3月期 第3四半期決算報告

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

かんばろう東北
 かんばろう日本
 ひとつの日本



2012年2月2日 13:30~14:30
 機関投資家様向説明会



代表取締役社長 くつな としひろ 沓名 俊裕

JASDAQ

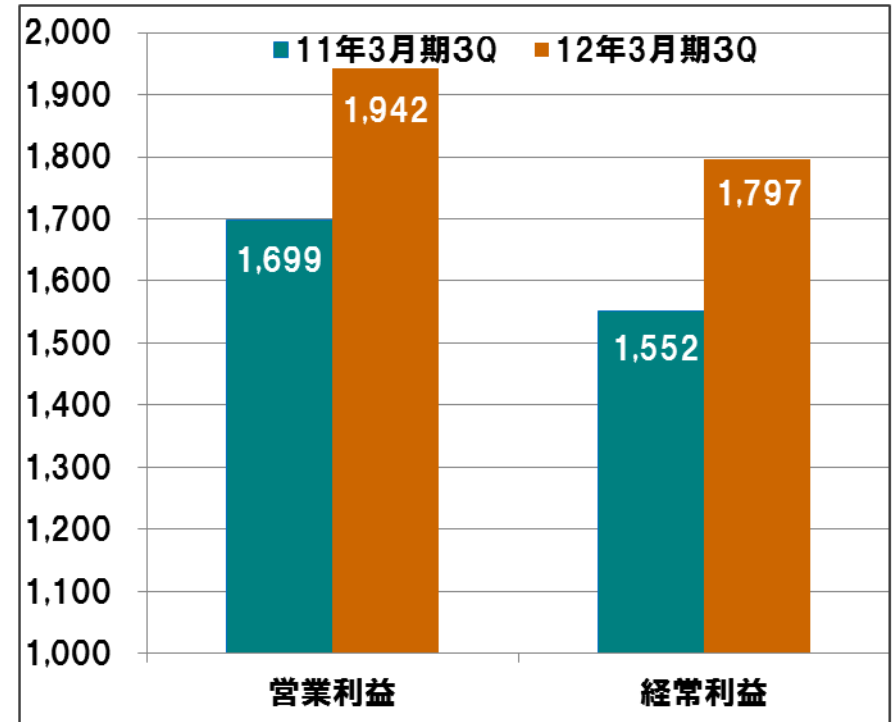
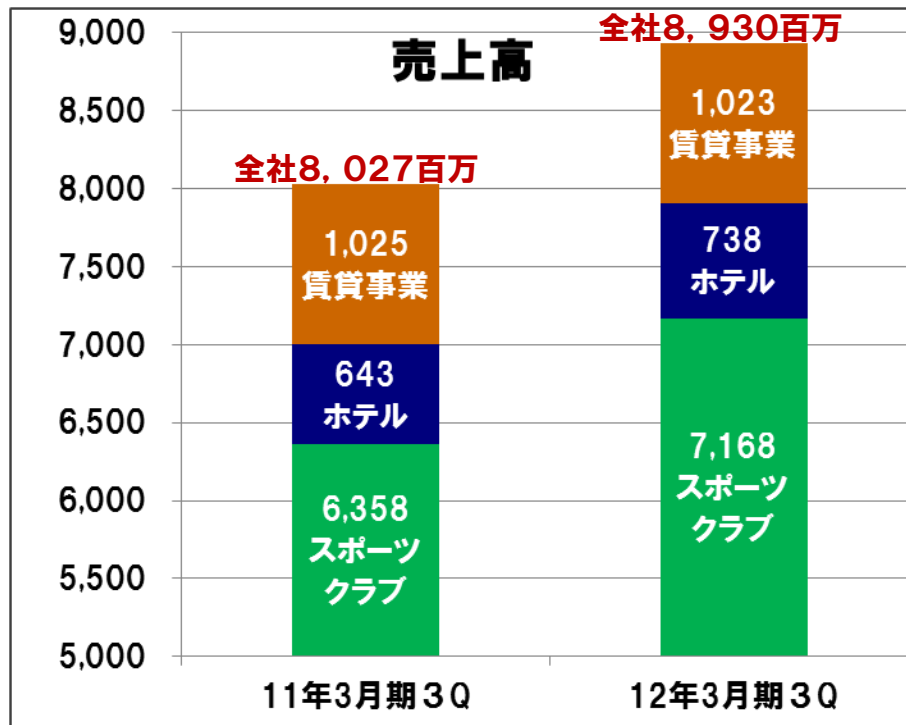
証券コード:8920

株式会社 東祥 (とうしょう)

事業内容		売上構成比 (第3四半期)
	◆ スポーツクラブ事業	(80%)
	『ホリデイスポーツクラブ』 45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 634室	
	◆ 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 184名 (2011年12月31日現在) 平均年齢26.3歳 17,592,351株 5,346名 (2011年9月30日現在) 100株	

四半期累計 過去最高益で推移

- **売上高** 8,930百万円 (前期比 903百万円増 111.3%)
- **営業利益** 1,942百万円 (前期比 243百万円増 114.3%)
- **経常利益** 1,797百万円 (前期比 244百万円増 115.8%)

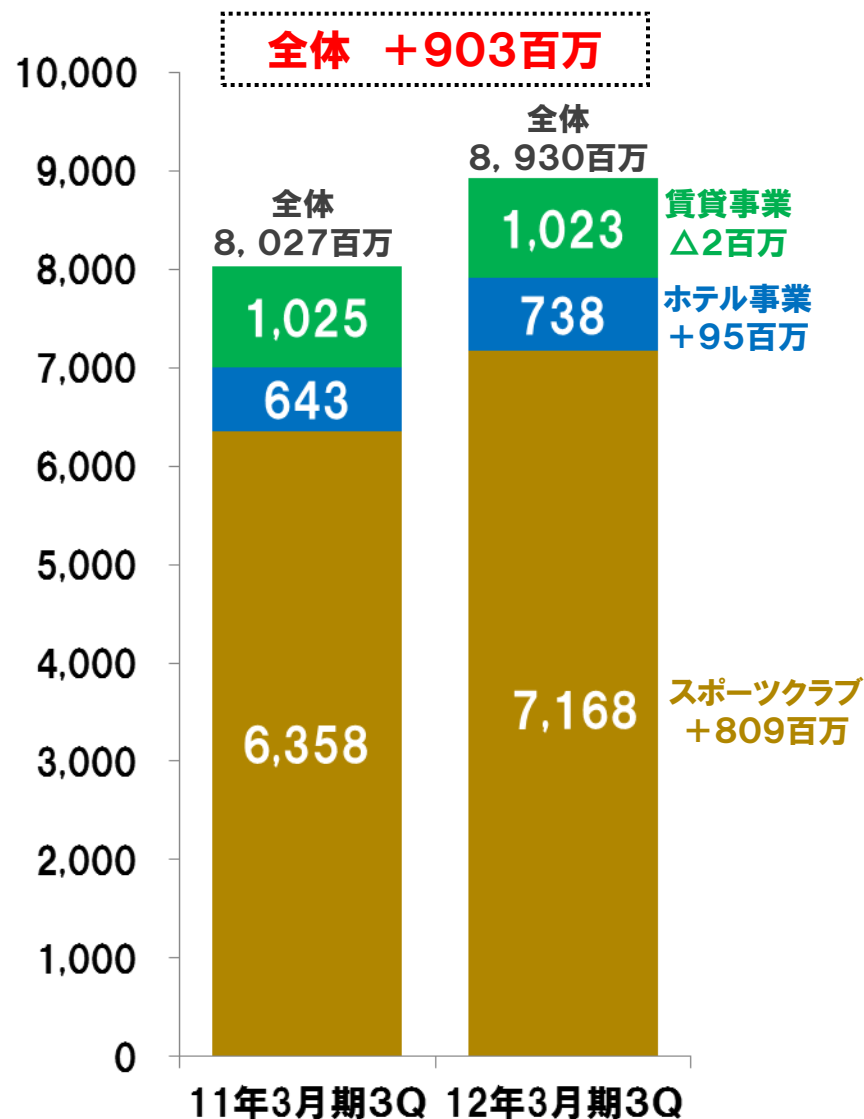


損益計算書 2011年3月期 対比

(単位:百万円)

	2011年3月期 (2010年4月～2010年12月)			2012年3月期 (2011年4月～2011年12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	8,027	100.0	101.3	8,930	100.0	111.3	+903	-
スポーツクラブ事業	6,358	79.2	102.8	7,168	80.3	112.7	+809	+1.1
ホテル事業	643	8.0	116.1	738	8.2	114.9	+95	+0.2
賃貸事業	1,025	12.8	86.5	1,023	11.5	99.8	△2	△1.3
売上総利益	2,485	31.0	102.9	2,754	30.8	110.8	+268	△0.2
スポーツクラブ事業	1,863	(29.3)	101.7	2,052	(28.6)	110.1	+189	(△0.7)
ホテル事業	146	(22.8)	228.6	203	(27.6)	138.8	+56	(+4.8)
賃貸事業	475	(46.4)	91.8	498	(48.7)	104.8	+22	(+2.3)
販売費・一般管理費	786	9.8	118.6	811	9.5	103.2	+25	△0.3
営業利益	1,699	21.2	97.1	1,942	21.7	114.3	+243	+0.2
スポーツクラブ事業	1,494	(23.5)	95.3	1,678	(23.4)	112.3	+184	(△0.1)
ホテル事業	130	(20.2)	385.6	184	(24.9)	141.2	+53	(+4.7)
賃貸事業	440	(42.9)	92.8	459	(44.9)	104.3	+18	(+2.0)
調整額(主に本社経費)	△366	-	112.6	△379	-	103.6	△13	-
経常利益	1,552	19.3	100.9	1,797	20.1	115.8	+244	+0.8
当期純利益	842	10.5	98.1	939	10.5	111.5	+96	0

売上の変動要因



賃貸事業 所有 48棟 1,988室

空室率1%台で安定収入維持

- ◆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5社に増やし、満室経営を目指す
- ◆企業の社宅としてワンルームマンション利用増加
- ◆12月現在
 - 空室数の減少 空室数25室～30室
 - 空室率 1%台で推移

ホテル事業 5店舗

前期比12.4%稼働率上昇増収

- ◆周辺企業によるビジネス利用増加（平日利用）
- ◆ファミリー需要の取り込み（週末祝祭日利用）

↓

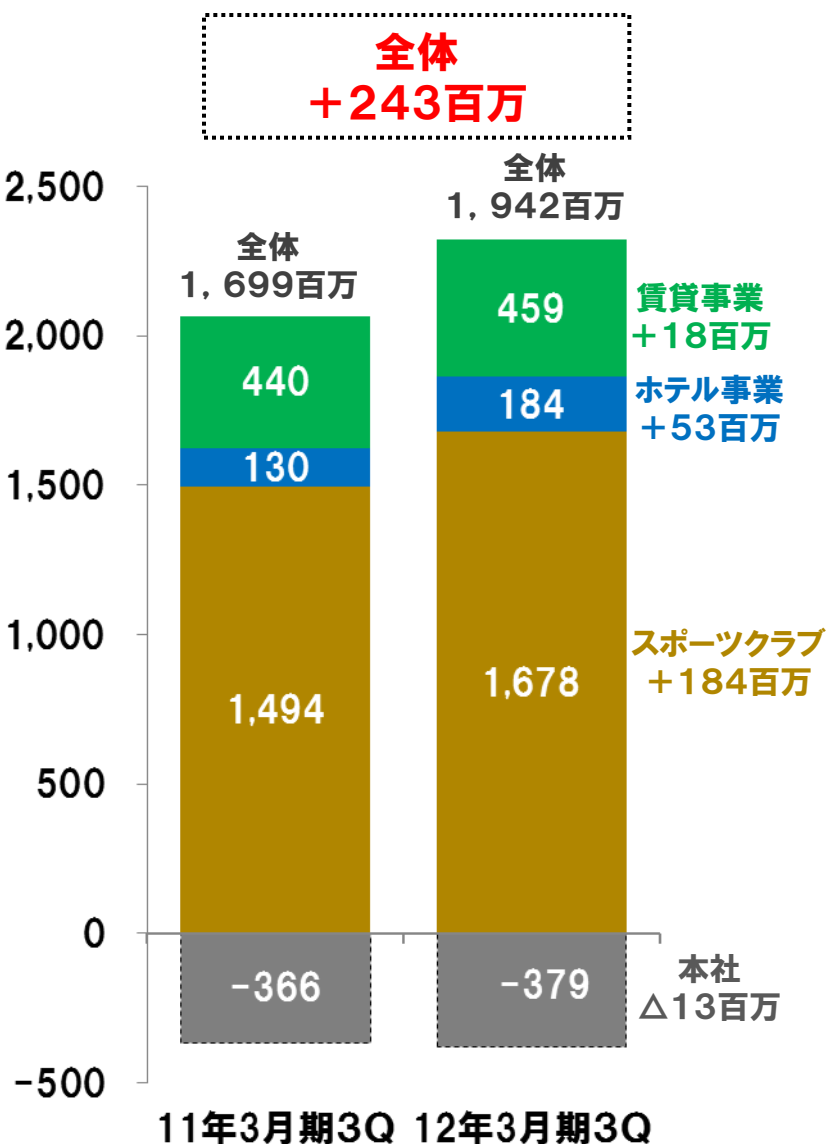
11年3月期通期稼働率 ⇒ 69.3%
12年3月期3Q 稼働率 ⇒ 81.7%

スポーツクラブ事業 45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
- ◆12年3月期 新規開業による増収
 - 札幌北24条店(5月)、出雲店(10月)、苫小牧(10月)
- ◆8月にリニューアル6店舗実施
 - 前期3店舗、当期6店舗実施
 - ・10月から新プログラム開始、マシン増設し会員数獲得、売上アップを図る
 - マシン増設5店舗：長野店・旭川店・秋田店・札幌清田店・長岡店
 - ・12月マシン増設 第2弾
 - マシン増設5店舗：弘前店・宇都宮店・名古屋鳴海店・太田店・札幌北24条

営業利益の変動要因



賃貸事業

営業利益率 42.9% ⇒ 44.9%

売上高は、横ばいで推移だが、

- ◆ 既存物件の減価償却費 ⇒ 19百万円 減少
- ◆ 租税公課 ⇒ 10百万円 減少
- ◆ その他費用 ⇒ 9百万円 増加

ホテル事業

営業利益率 20.2% ⇒ 24.9%

売上高増加に伴う利益増・利益率の改善と、

- ◆ 既存店の減価償却費 ⇒ 13百万円 減少
- ◆ 支払リース料 ⇒ 7百万円 減少
- ◆ 予約サイトを増やし情報発信を広域化しWeb予約を強化

スポーツクラブ事業

営業利益率 23.5% ⇒ 23.4%

◆ 売上高増加に伴う利益増と、

- ◆ 既存店の減価償却費 ⇒ 60百万円 減少
- ◆ 支払リース料 ⇒ 200百万円 減少
- ◆ 租税公課 ⇒ 27百万円 減少
- ◆ 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2Qで10百万計上

本社経費

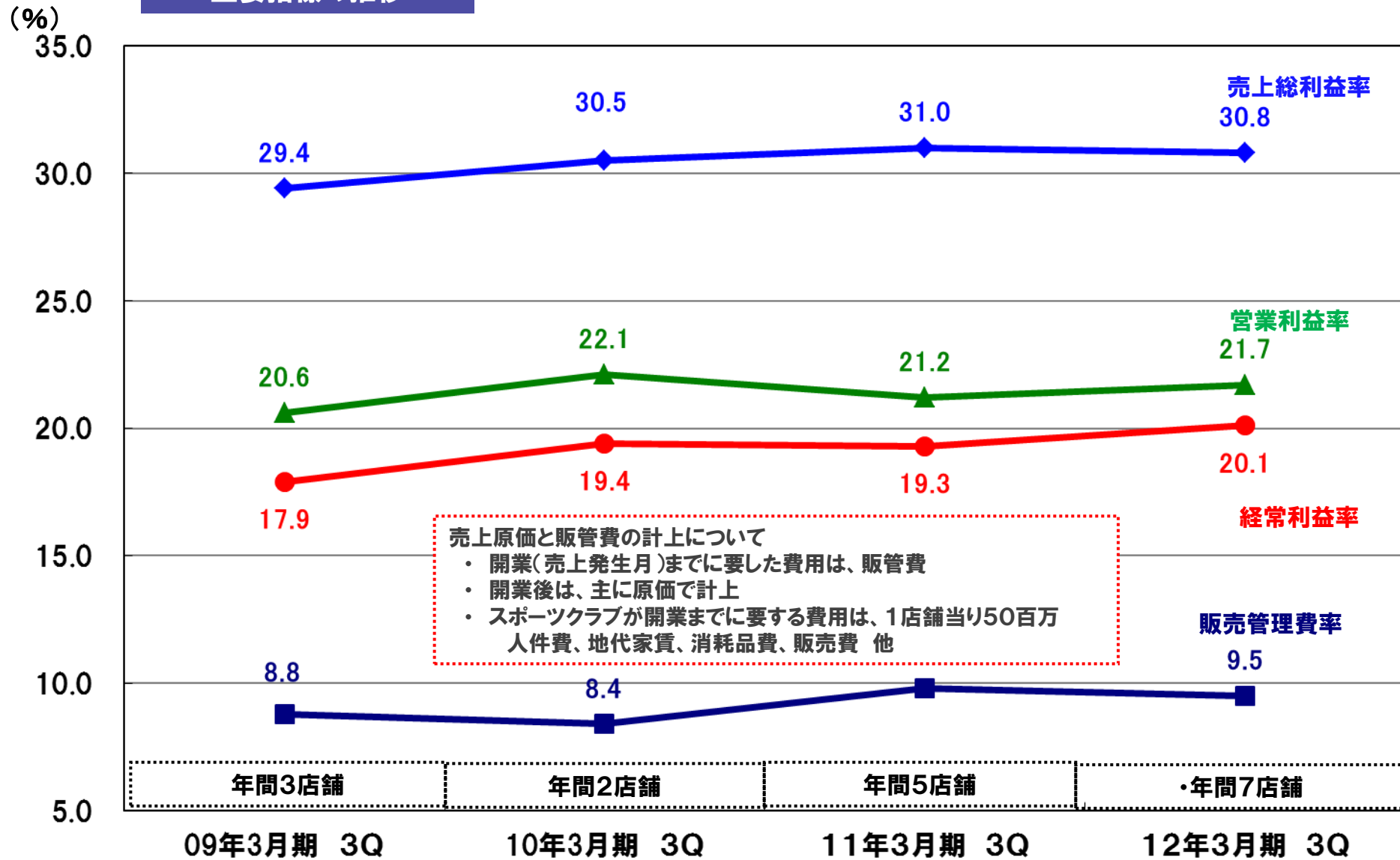
- ◆ 震災関係費用20百万を販管費計上

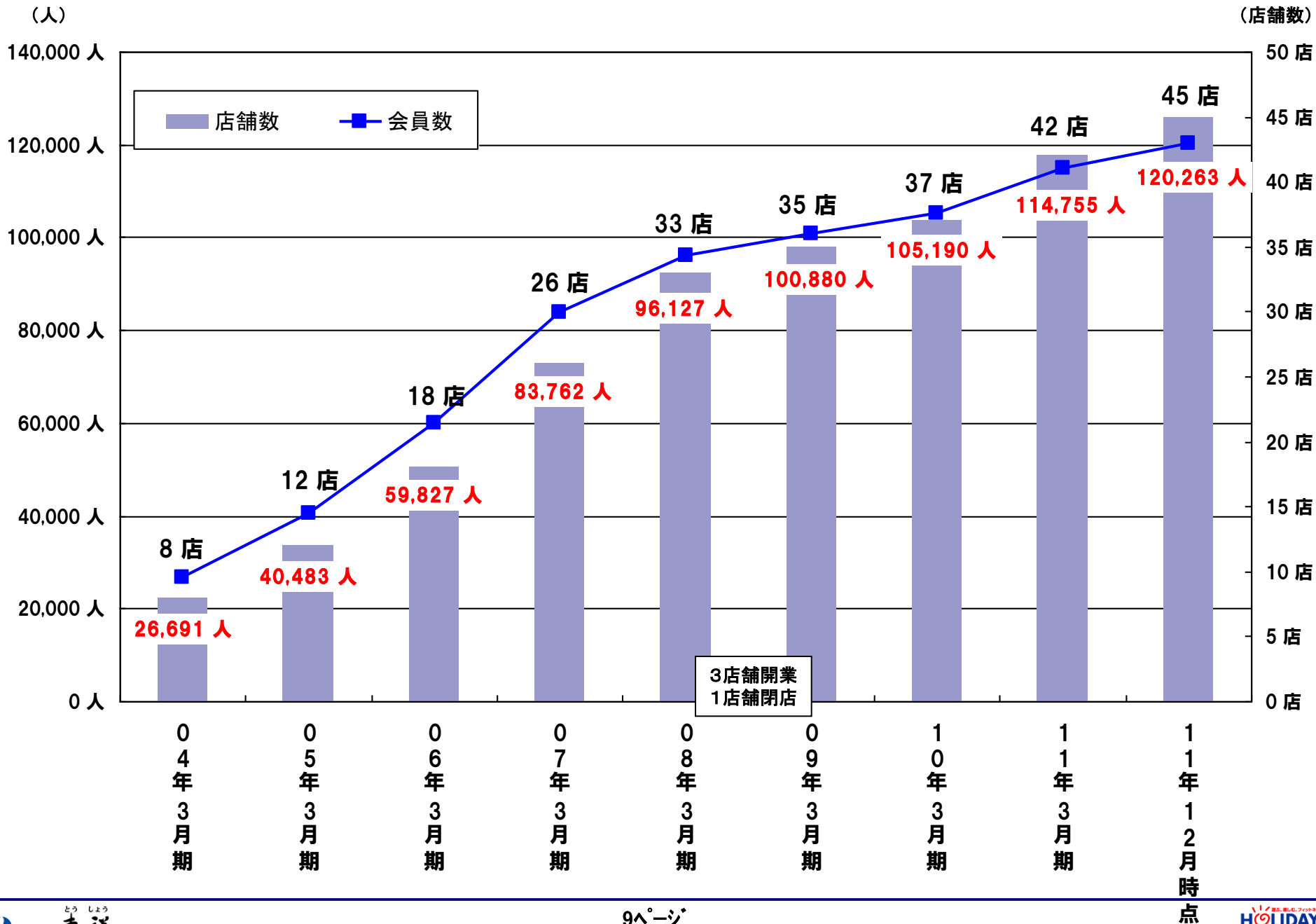
四半期推移（事業部別）

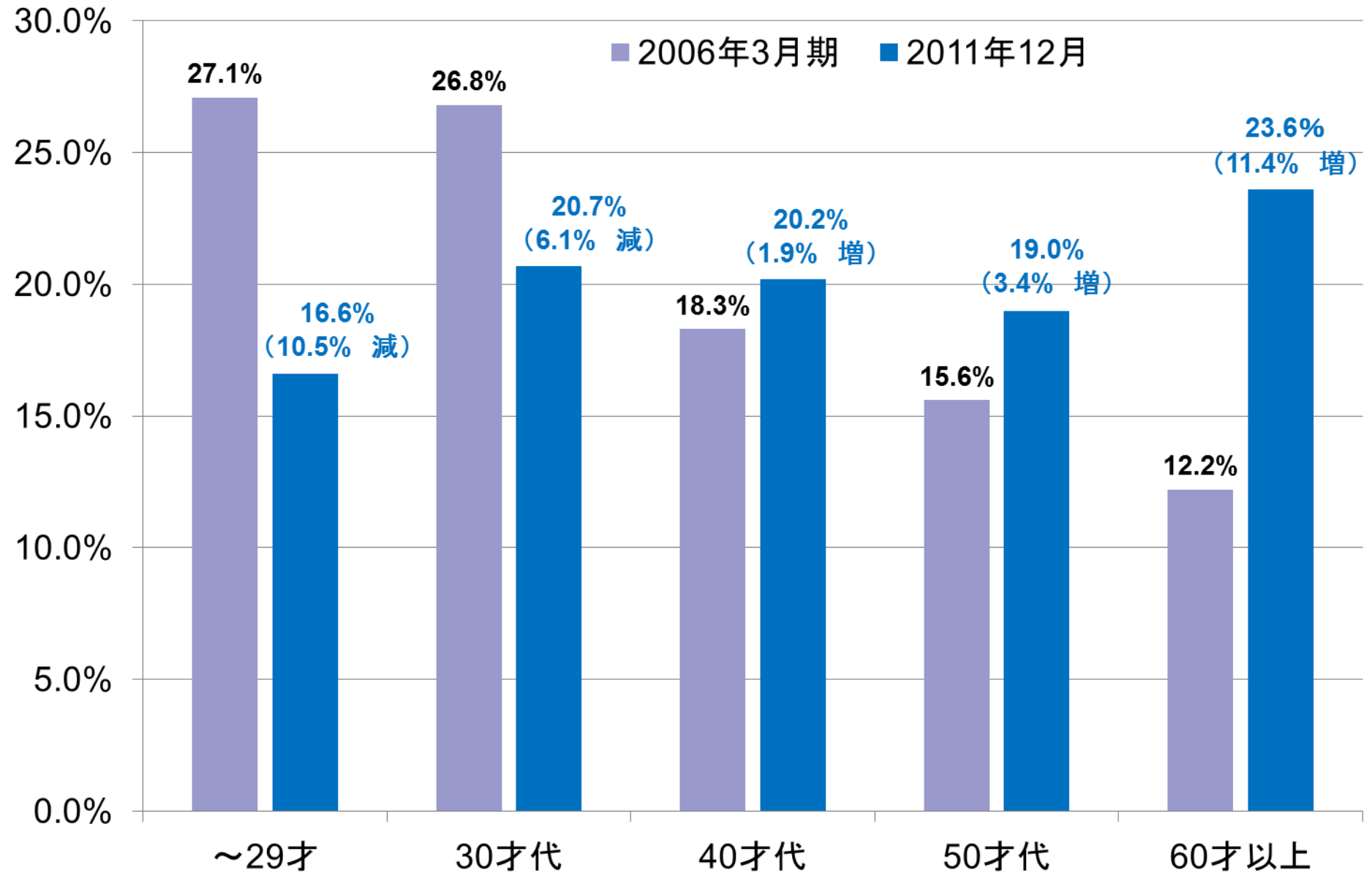
（単位:百万円）

	第1四半期 実績 (4月～6月)		第2四半期 実績 (7月～9月)		第3四半期 実績 (10月～12月)		2012年3月期 累計実績	
	実績	売上比%	実績	売上比%	実績	売上比%	実績	売上比%
売上高	2,922	100.0	2,969	100.0	3,038	100.0	8,930	100.0
スポーツクラブ事業	2,368	81.0	2,366	79.7	2,433	80.1	7,168	80.3
ホテル事業	217	7.4	258	8.7	262	8.6	738	8.2
賃貸事業	336	11.5	344	11.6	342	11.3	1,023	11.5
売上総利益	883	30.2	932	31.4	938	30.9	2,754	30.8
スポーツクラブ事業	677	(28.6)	680	(28.7)	694	(28.5)	2,052	(28.6)
ホテル事業	44	(20.4)	80	(31.0)	78	(29.8)	203	(27.6)
賃貸事業	162	(48.1)	171	(49.7)	165	(48.2)	498	(48.7)
販売費・一般管理費	278	9.5	275	9.3	258	8.5	811	9.5
営業利益	604	20.7	658	22.2	680	22.4	1,942	21.7
スポーツクラブ事業	562	(23.8)	540	(22.8)	575	(23.6)	1,678	(23.4)
ホテル事業	39	(18.1)	74	(28.7)	70	(26.7)	184	(24.9)
賃貸事業	147	(43.8)	157	(45.6)	153	(44.7)	459	(44.9)
調整額(主に本社経費)	△145	-	△114	-	△119	-	△379	-
経常利益	565	19.3	605	20.4	625	20.6	1,797	20.1
当期純利益	316	10.8	345	11.6	278	9.2	939	10.5
出店数	スポーツクラブ 1店舗		-		スポーツクラブ 2店舗		3店舗	

主要指標の推移







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3四半期累計 (2011年4月～2011年12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	3,033	11.1	147.9	+982	+3.2
固定資産	有形固定資産	21,449	82.7	21,642	79.7	100.9	+193	△3.0
	その他固定資産	2,431	9.4	2,487	9.2	102.3	+56	△0.2
	計	23,880	92.1	24,129	88.8	101.0	+249	△3.3
資産合計		25,932	100.0	27,162	100.0	104.7	+1,230	-
流動負債		5,931	22.9	5,851	21.5	98.7	△80	△1.4
固定負債		12,613	48.6	13,187	48.5	104.6	+574	△0.1
負債合計		18,545	71.5	19,038	70.1	102.7	+493	△1.4
純資産合計		7,386	28.5	8,124	29.9	110.0	+738	+1.4
負債純資産合計		25,932	100.0	27,162	100.0	104.7	+1,230	-

7店舗完成予定

◆ 「総合2,500モデル」 ⇒ 5月:札幌北24条店

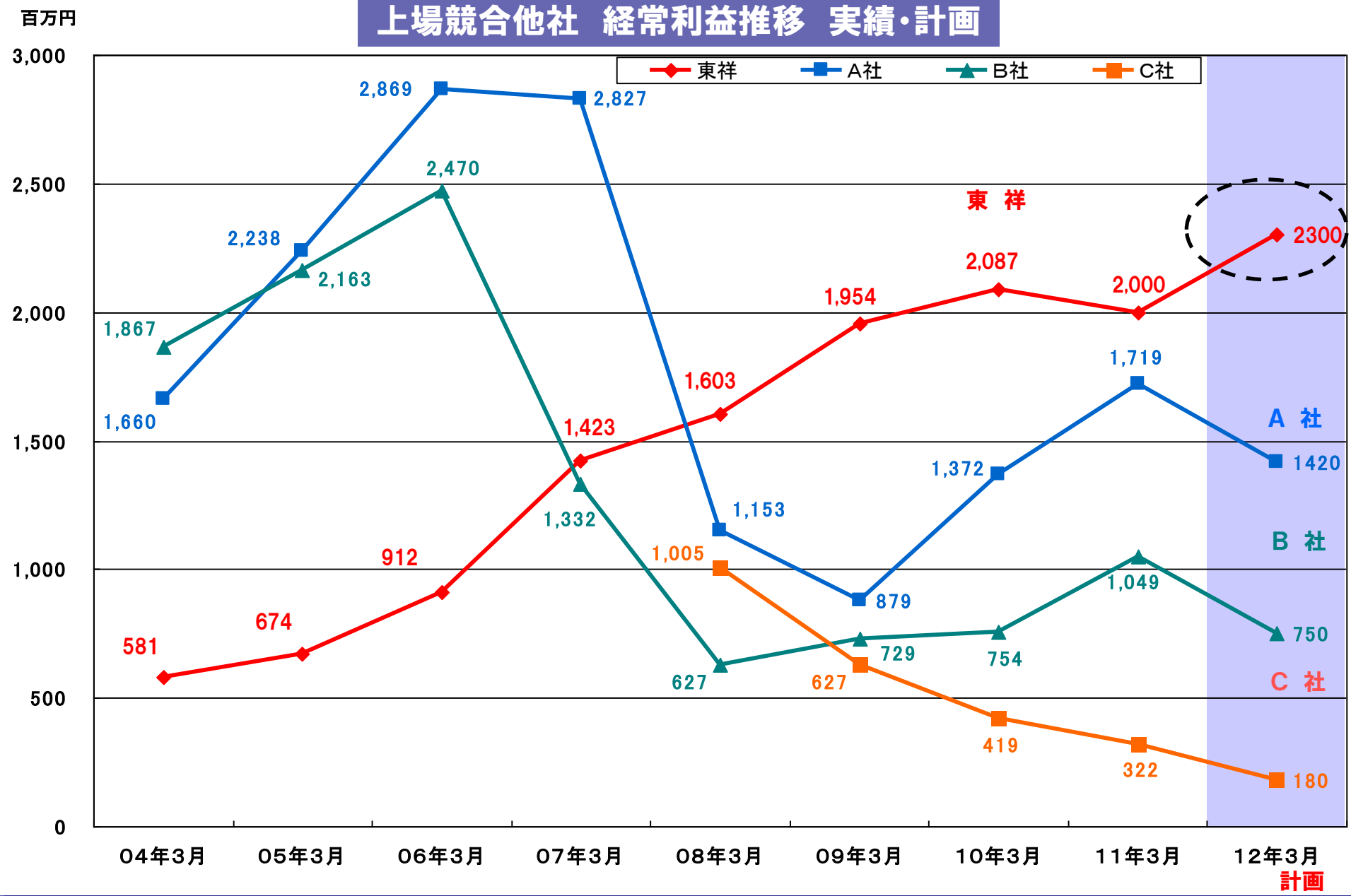
◆ 「総合2,000モデル」 ⇒ 10月:出雲店・苫小牧店 1月:上田店・米子店 3月:日進店・船橋店

損益計算書 2011年3月期 対比

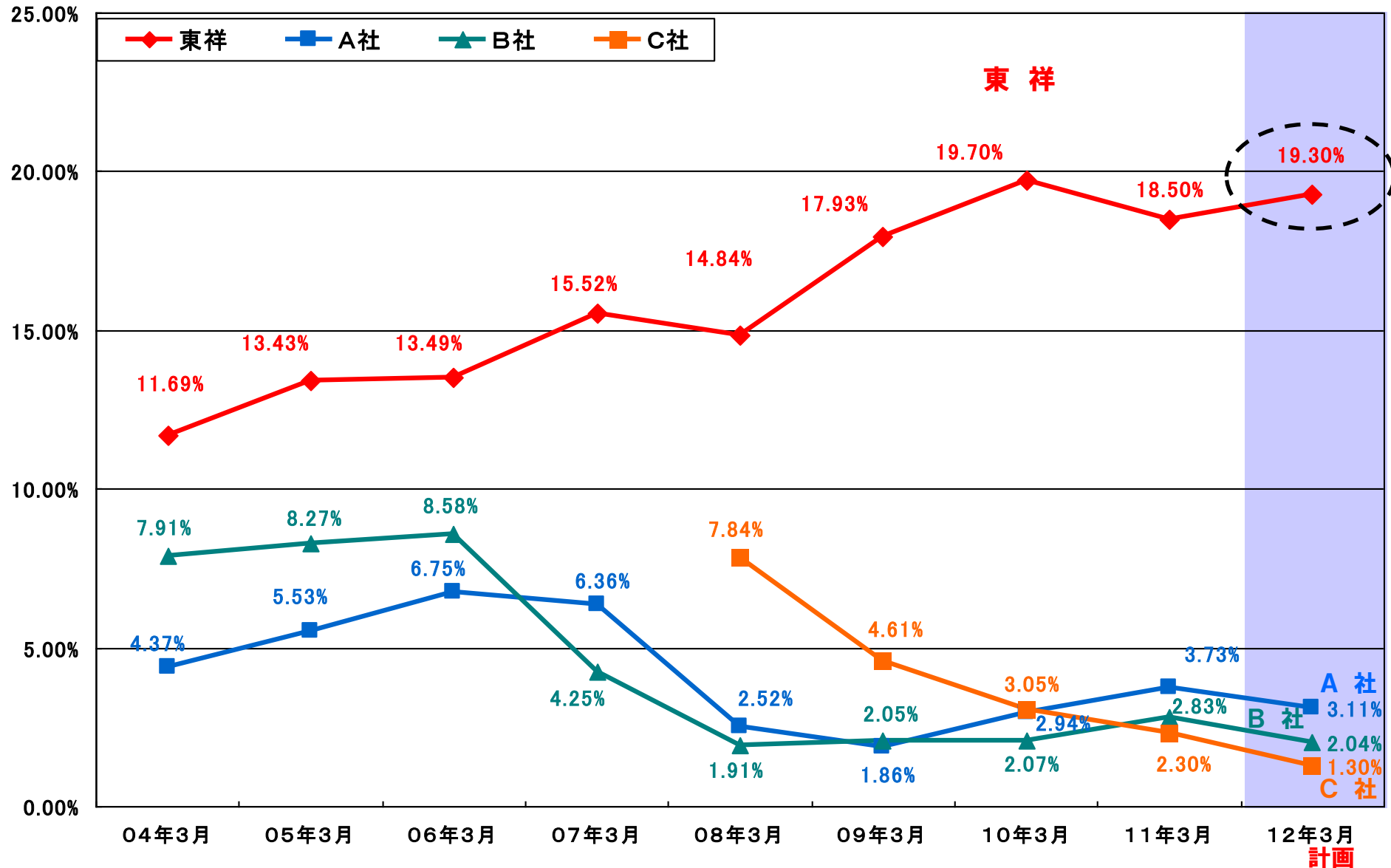
(単位:百万円)

	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

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

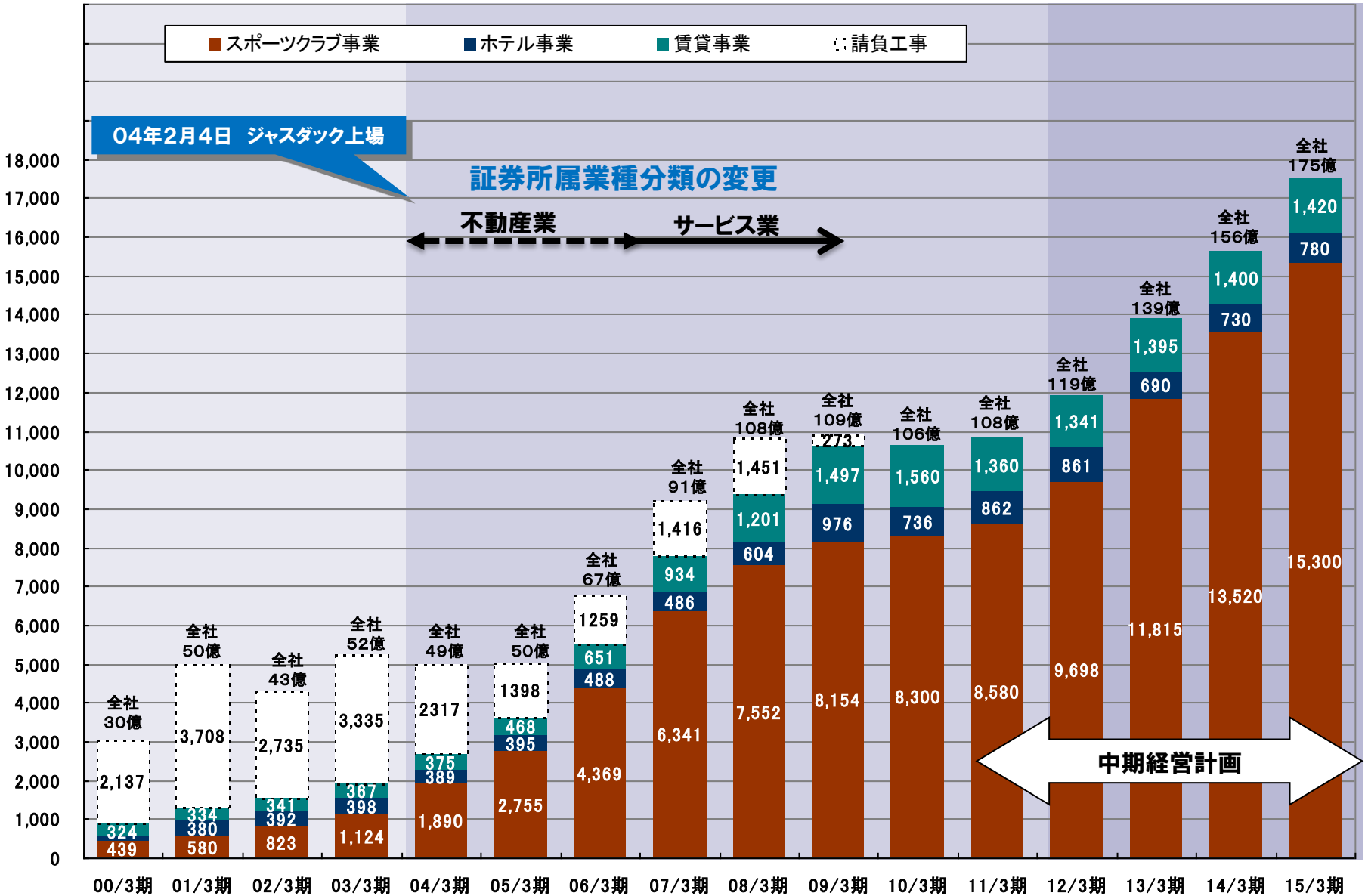
◆ 最終年度(2015年3月期) 指標目標

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	(")
EPS	140円	130%増 (2.3倍)	(")
配当性向	20%	1.9ポイント増	(")

※ 中期経営計画 2011年3月期～2015年3月期 (2010年10月発表)

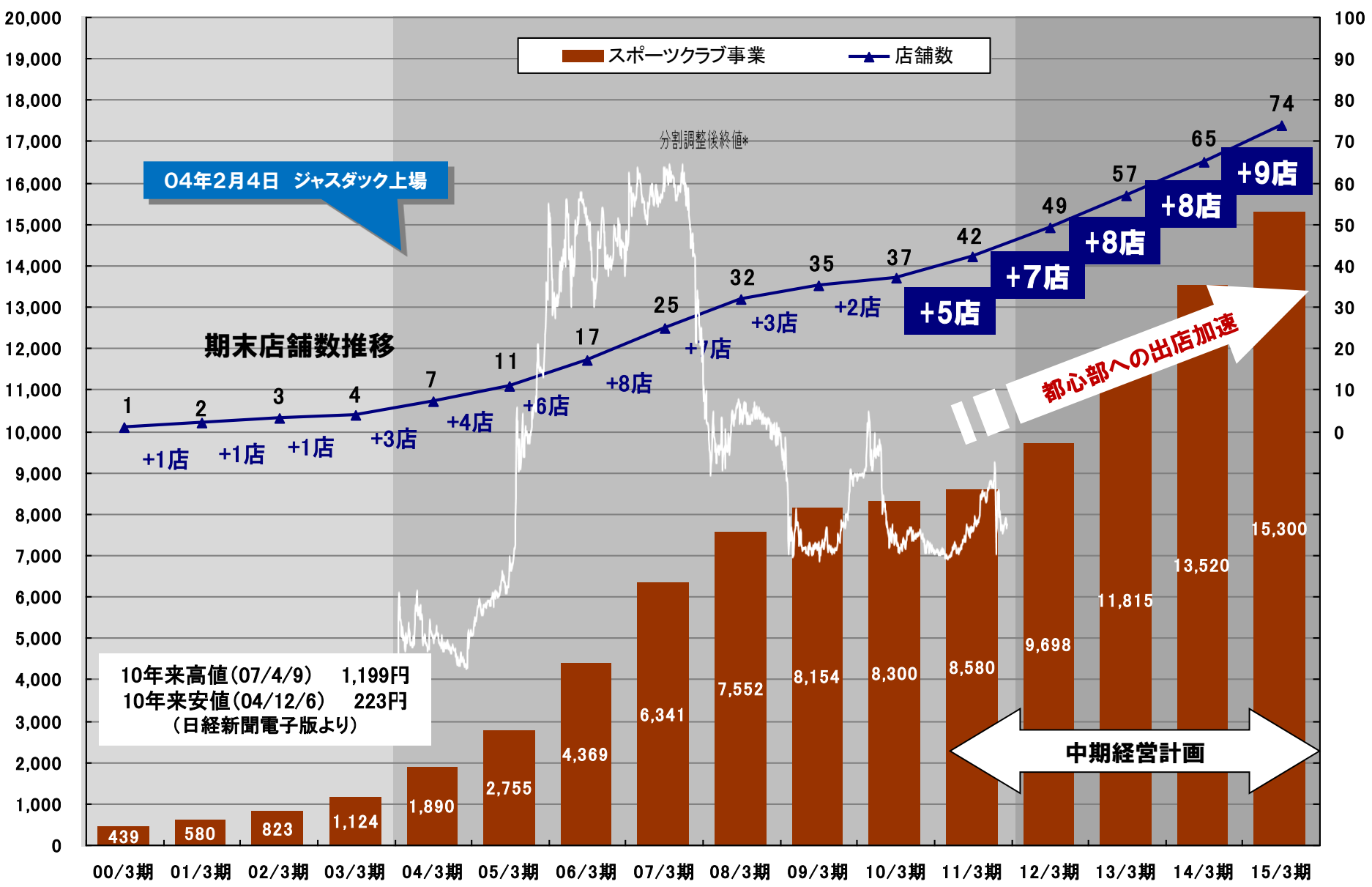
売上高（百万円）

店舗数



売上高（百万円）

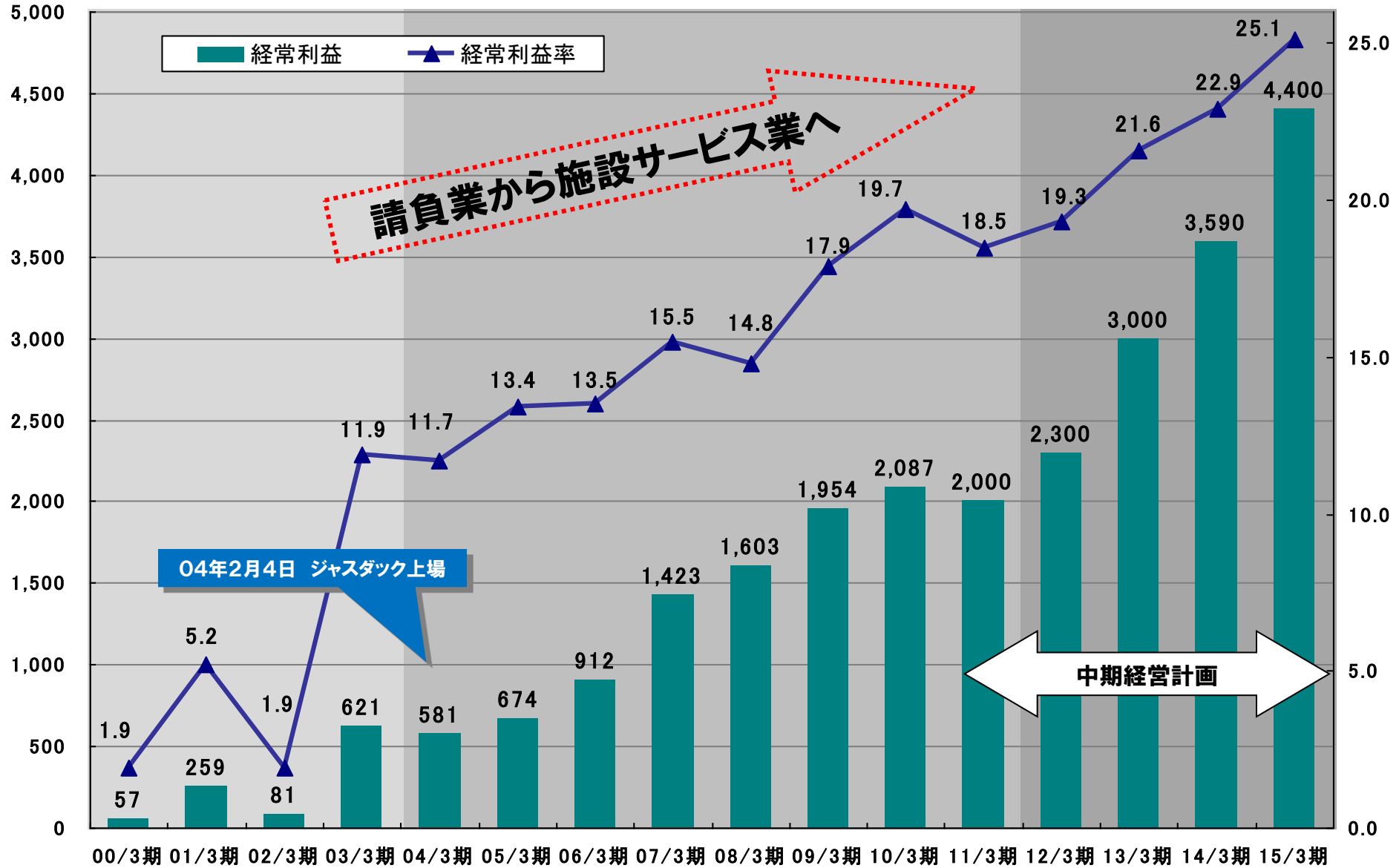
店舗数



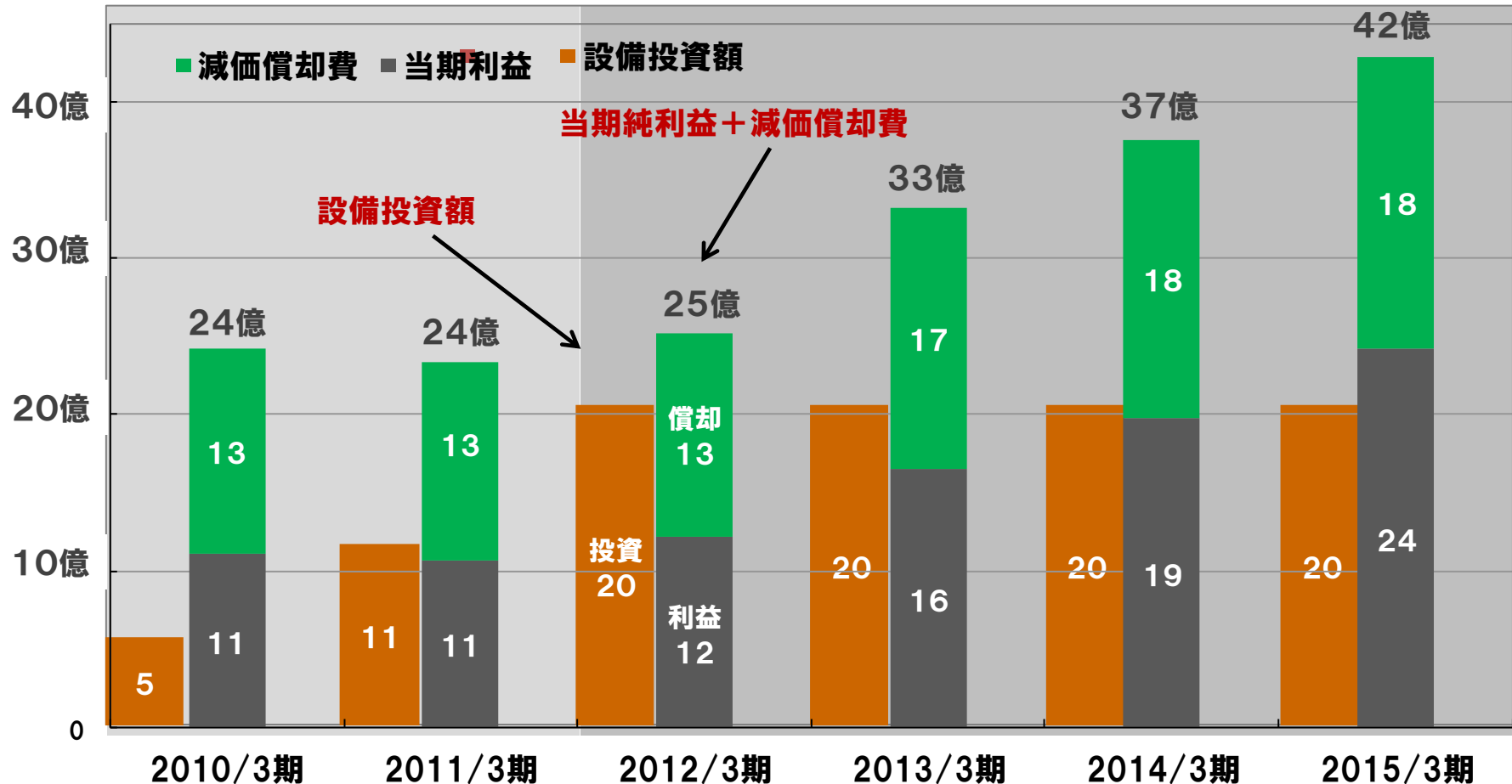
10年来高値(07/4/9) 1,199円
10年来安値(04/12/6) 223円
(日経新聞電子版より)

経常利益（百万円）

経常利益率（%）



- ◆ 2015年3月期 営業キャッシュフロー 42億円
- ◆ キャッシュが積み上がるビジネスモデル ⇒ 「施設サービス業」

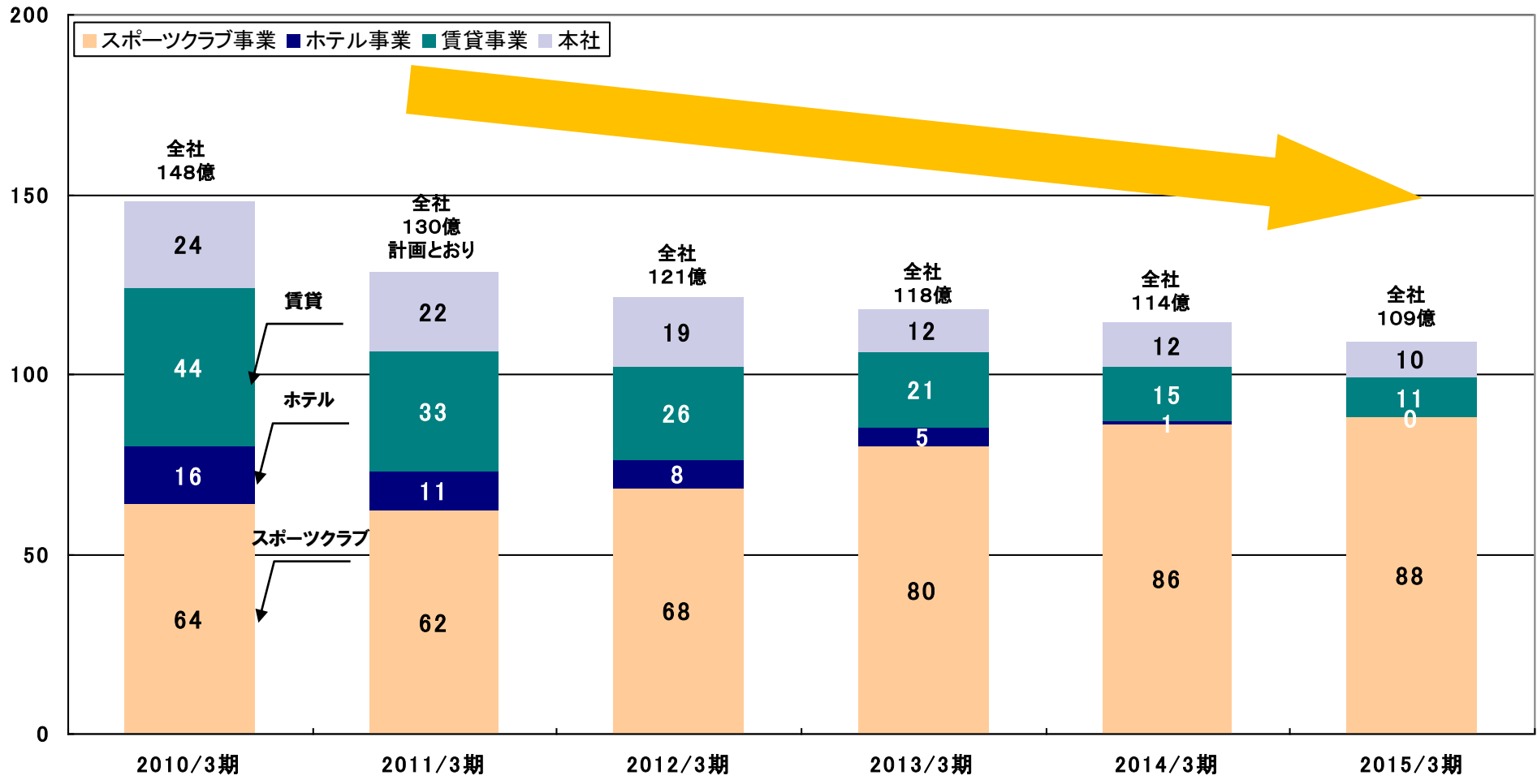


中期事業計画（借入金残高）

キャッシュフロー内で投資

借入金圧縮、無借金経営が目標

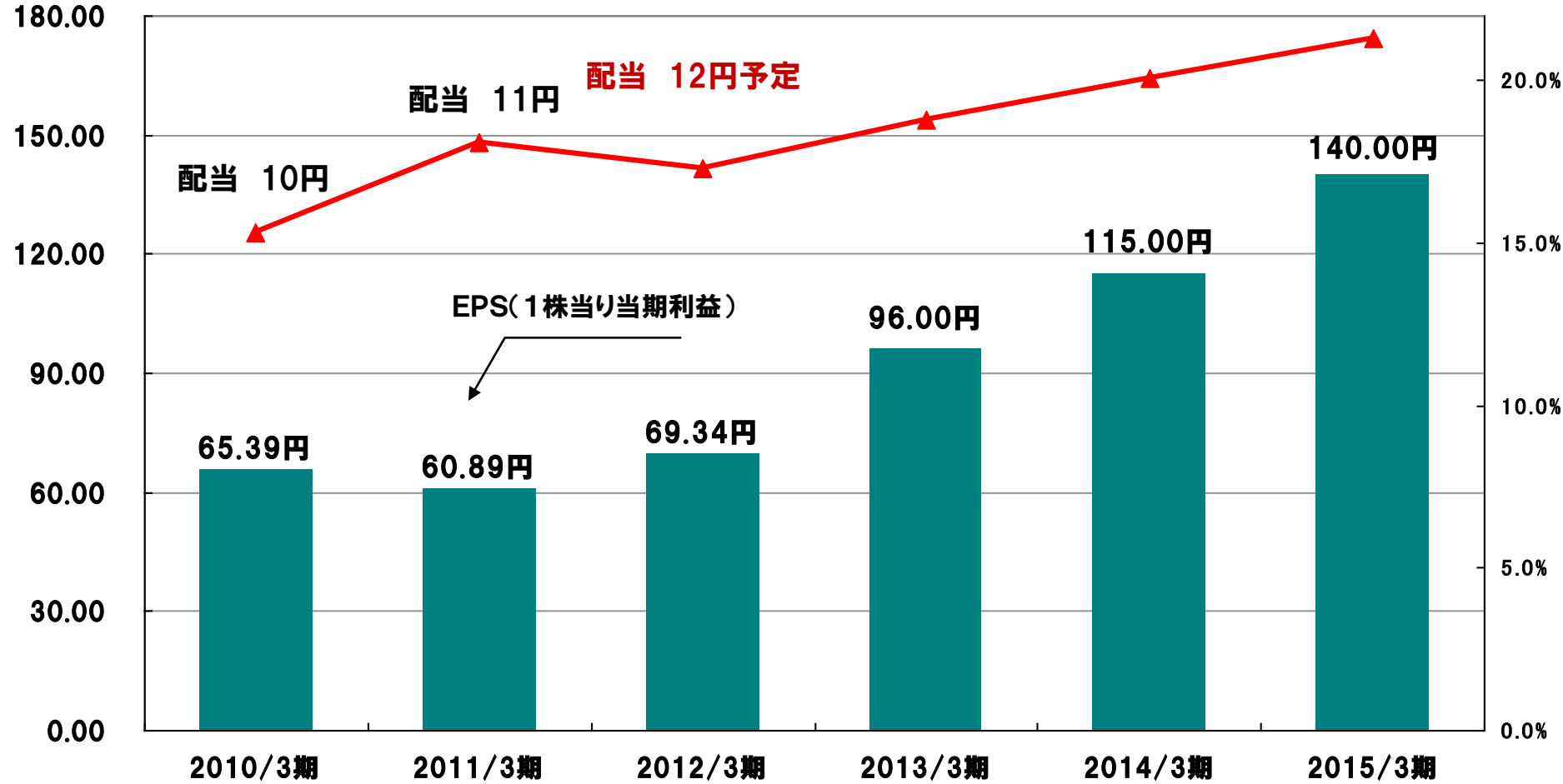
借入金残高（億円）



- ◆ 1株当たりの利益を重視
- ◆ 利益に連動

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 『5つの成長戦略』



1. マーケット戦略



2. ビジネスモデル戦略



3. 商品戦略



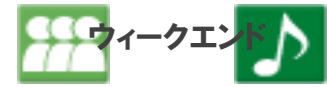
4. 人材育成



5. 価格戦略



デイ



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日米英の民間フィットネス産業市場データ」より

新しいビジネスモデル

- ・「総合2000」
- ・「ノンプール2000」
- ・「ノンプール1500」

「新商品」を開発し、潜在需要を掘り起こす

出店を加速

年間8店舗目標

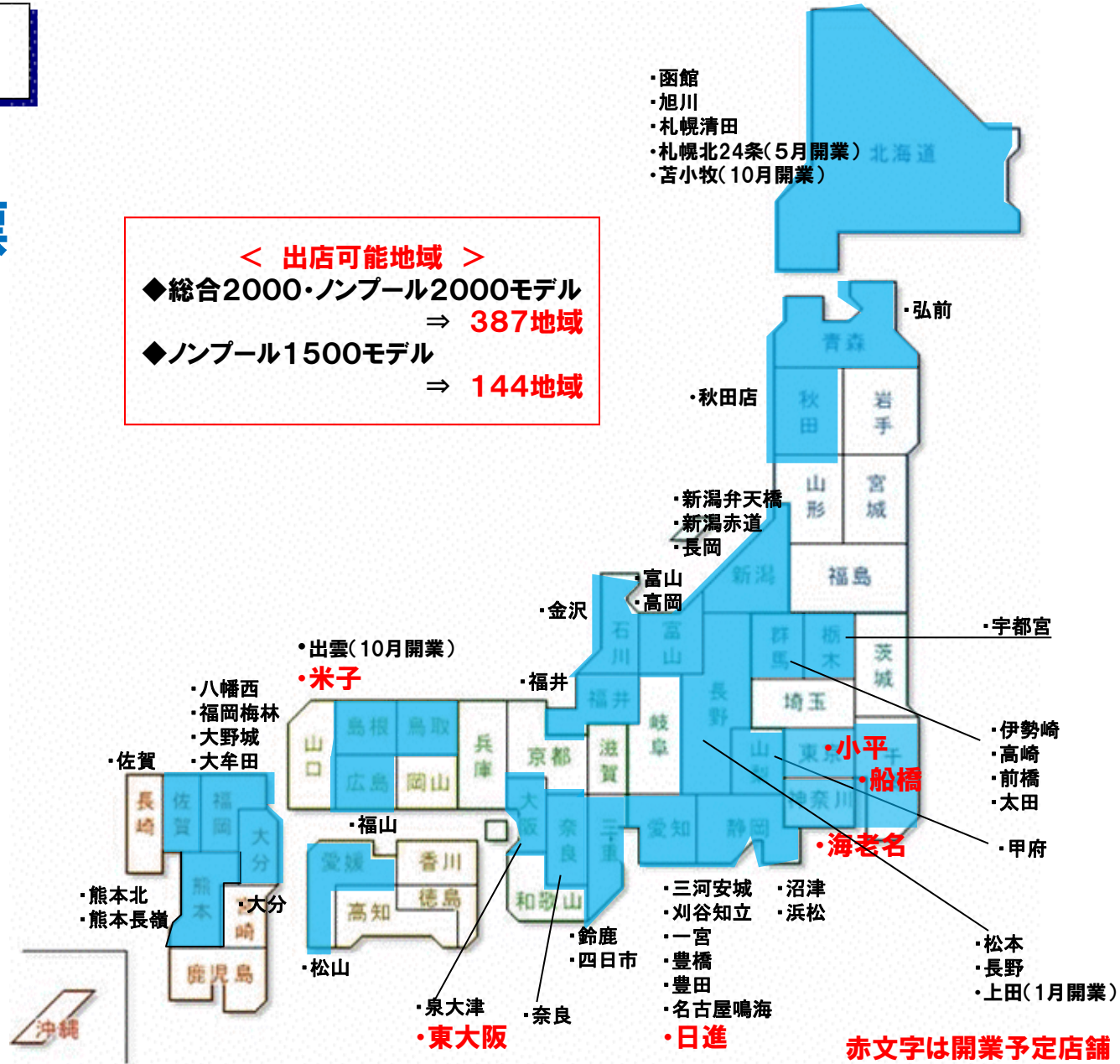
2011年12月末店舗数
45店舗(3月末比3店舗増)

2015年3月末店舗数
74店舗

2018年3月末店舗数
目標 100店舗

< 出店可能地域 >

- ◆総合2000・ノンプール2000モデル ⇒ **387地域**
- ◆ノンプール1500モデル ⇒ **144地域**



赤文字は開業予定店舗

都市部へ出店加速

2012年開業予定

- ◆ 千葉県船橋市坪井東
- ◆ 神奈川県海老名市柏ヶ谷
- ◆ 東京都小平市花小金井

2013年開業予定

- ◆ 大阪府東大阪市稲田上町

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	
完成予定 (対象エリア)	①札幌北24条 (2011年5月) 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)	

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

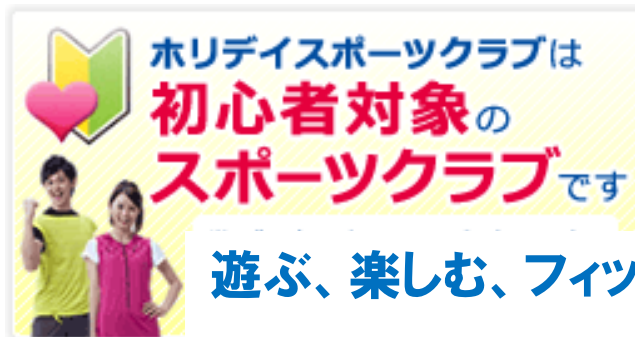
② ビジネスモデル「ノンプール2000」

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	
完成予定 (対象エリア)	関東・中部・関西 大都市圏への出店も加速 ①船橋(2012年3月完成)	

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



「大人の健康づくり」をお手伝いします。



遊ぶ、楽しむ、フィットネス!



新プログラム開発商品

STUDIOスタジオ

NEW!



BLITZ

ボクシングキング
ブリッツ

NEW!



女性
限定

NATARAJA

ビューティクイーン
ナタラージャ


**NEW
version**



Be a Dancer

ビー・ア・ダンサー

NEW!



SPIRAL

ターゲットアプス
スパイラル

プログラム開発も社員！インストラクターも社員！



GYMスタジオ



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)

脂肪燃焼にはコレ!

有酸素マシン



下半身引き締め

ウェーブ



バイクマシン



テレビモニター付

テレビ・ゲーム・インターネット



気軽に始められる!
ウォーク&ランマシン

人気No.1

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!

テレビモニター付
好きなテレビ番組を
見ながら楽しく
トレーニング!



TECHNOGYM
The Wellness Company
イタリア製
高級マシン



キネシス(ハイプル)



キネシス(プレス)

快適で気持ちよくスイム&ウォーキング



POOL

プール



プールウォーキング



水中ダンベル

体をゆっくり休めてリフレッシュ



庭園風呂

RELAX

リラックス



テレビ付
サウナ



水風呂



少人数制のスイムレッスン

楽に泳げる、だから楽しい

楽々スイム

RAKURAKU SWIM

有料プログラム

一緒に楽しく楽に泳げるコツを親切指導!(有料)

- ・ホントにはじめてクロールコース
- ・息継ぎ上達クロールコース
- ・本格平泳ぎコース

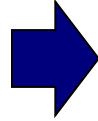


ラウンジ



マッサージチェア
(無料)

『ホリデイカレッジ』



2012年新入社員採用約70名

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
- ◆ 新商品開発、新プログラム開発

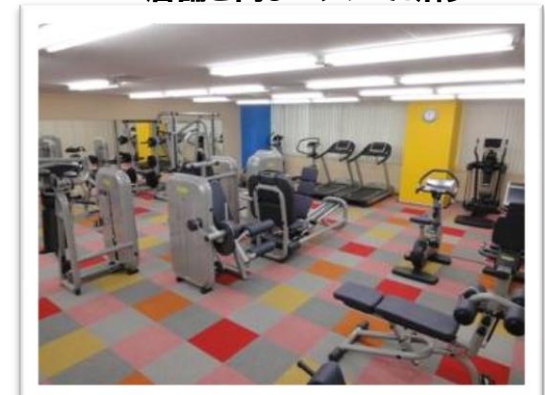
プログラム研修



ホリデイカレッジから生まれた新プログラム



店舗と同じマシンで研修



お値打ち料金

効率の良い建物・運営を価格に還元

ビジネスモデル別会費

(税込価格)

会員種別		「総合2000」モデル	「ノンプール2000」モデル
◆ マスター会員		8,925円/月	6,900円/月
◆ ペア会員		8,400円/月	—
◆ グループ会員		7,350円/月	—
◆ デイ会員		5,985円/月	6,300円/月
◆ ナイト会員		4,935円/月	6,600円/月
◆ ウィークエンド会員		4,935円/月	—
平均単価		7,350円/月	6,500円/月

2013年開業予定

◆ ABホテル名古屋栄

◆ ABホテル小牧

ビジネスマンも、
ファミリーもぐっすり快眠



- ABホテル本館
 - ABホテル新館
 - ABホテル南館
 - ABホテル豊田元町
 - ABホテル岡崎駅前
- 5店舗 634室

朝食・夕食無料サービス

【朝食 和・洋バイキング】 【夕食 日替メニュー例】



洋食



しょうが焼き定食



和食



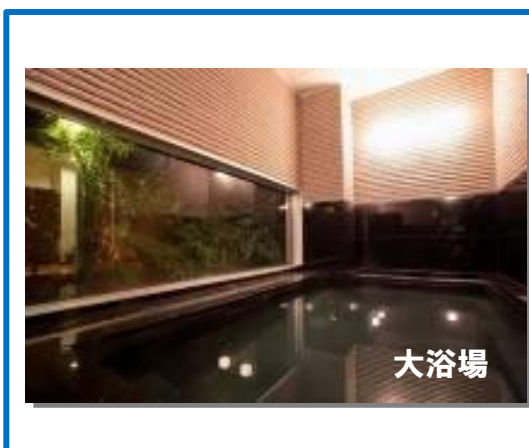
ハンバーグ定食



シングル



ファミリータイプ



大浴場

人生を楽しむ 「健康の3原則」

1. 運動

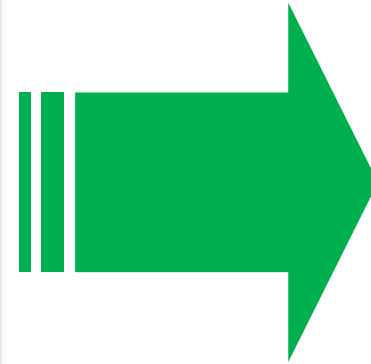
- ◆ ホリデイスポーツクラブ
- ◆ ホリデイゴルフガーデン

2. 栄養

- ◆ 栄養士による指導(一部店舗)
- ◆ 運動後のケアに
「カゴメ」野菜ジュース

3. 休養

- ◆ ABホテル
- ◆ A・City賃貸マンション



「健康づくり」の東祥

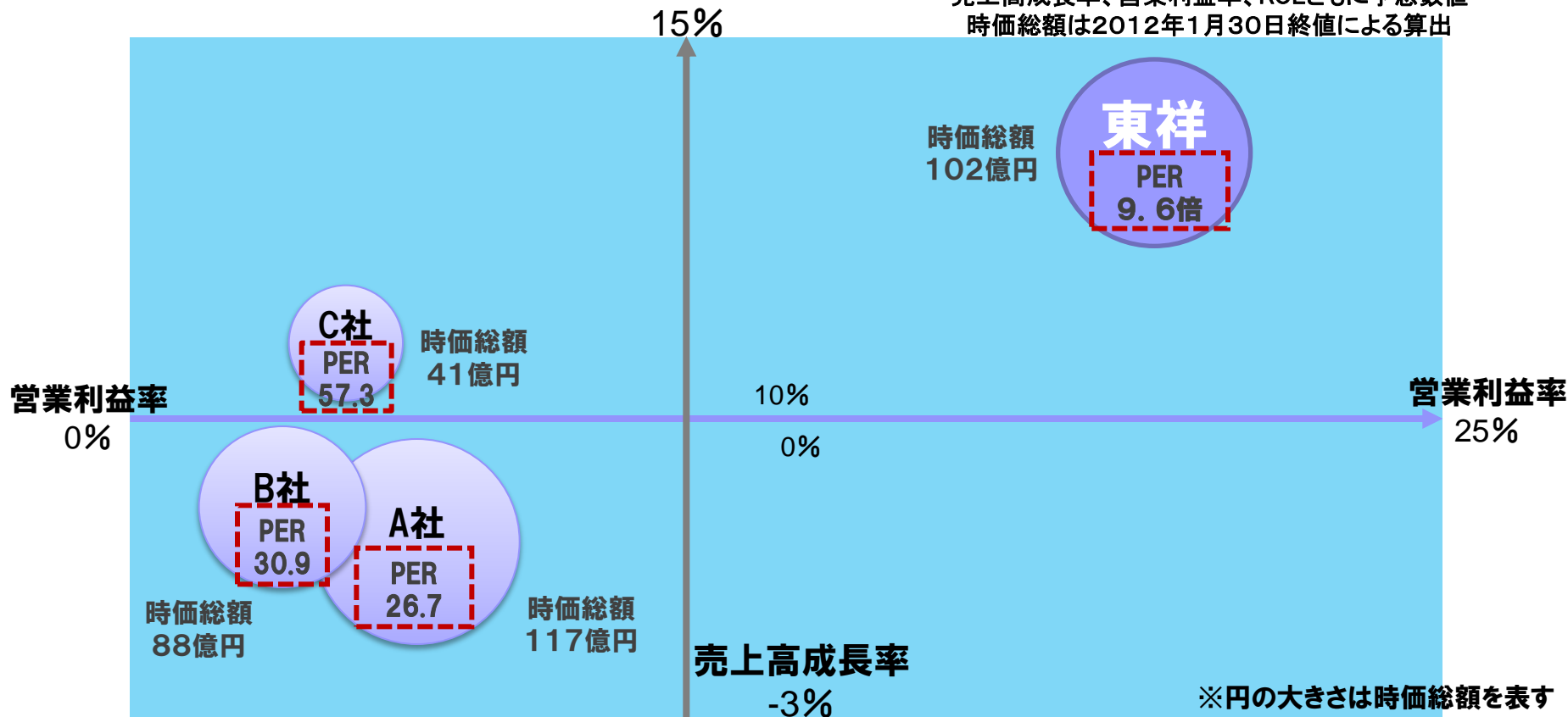
売上高成長率 (予想)		営業利益率 (予想)		ROE (予想)		PER (実績)	
東祥	10.2%	東祥	21.0%	東祥	16.2%	東祥	9.6倍
A社	-0.9%	A社	4.4%	A社	5.0%	A社	26.7
B社	-0.7%	B社	2.4%	B社	2.4%	B社	30.9
C社	2.0%	C社	3.2%	C社	1.6%	C社	57.3

株価	配当 (予想)	配当 利回り
583円	1円増配 12円	2.06%
1017円	15円	1.47%
416円	3円	0.72%
1,084円	5円	0.46%

売上高成長率

(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2012年1月30日終値による算出



※円の大きさは時価総額を表す

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ports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12月現在	<ul style="list-style-type: none"> ◆「ホリデイスportsクラブ」 45店舗 ◆「ホリデイゴルフガーデン」 2店舗 ◆「ABホテル」 5店舗 634室 ◆「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

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。