

株式会社東祥 中期成長戦略

がんばろう東北
がんばろう日本
ひとつの日本

健康に、美しく
ホリデイスポーツクラブ



個人投資家様向説明会資料
2011年7月16日(土)

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



代表取締役社長 冨名 俊裕
くつな としひろ

JASDAQ

証券コード:8920

株式会社 東祥 (とうしょう)

		売上構成比
事業内容	◆ スポーツクラブ事業	(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	

東祥の成長性を満載

メディア	掲載日	内容
① 商業施設新聞	2011年6月7日	「東京近郊に初出店」 11年度 8店を新設 
② 朝日新聞	2011年6月5日	「大人だけの健康づくり」 ホリデイスポーツクラブが急成長 
③ 日経産業新聞	2011年5月31日	「大都市部に小型店」 住宅街で通いやすく 
④ 日本経済新聞	2011年5月27日	「ノンプール2000」 新ビジネスモデルで成長 
⑤ 日本証券新聞	2011年5月24日	「右肩上がりの成長続く」 出店ピッチ早め、100店舗体制へ 
⑥ 日経MJ	2011年4月27日	「ホリデイカレッジ」 人材育成を強化 

◆ 最終年度(2015年3月期) 指標目標

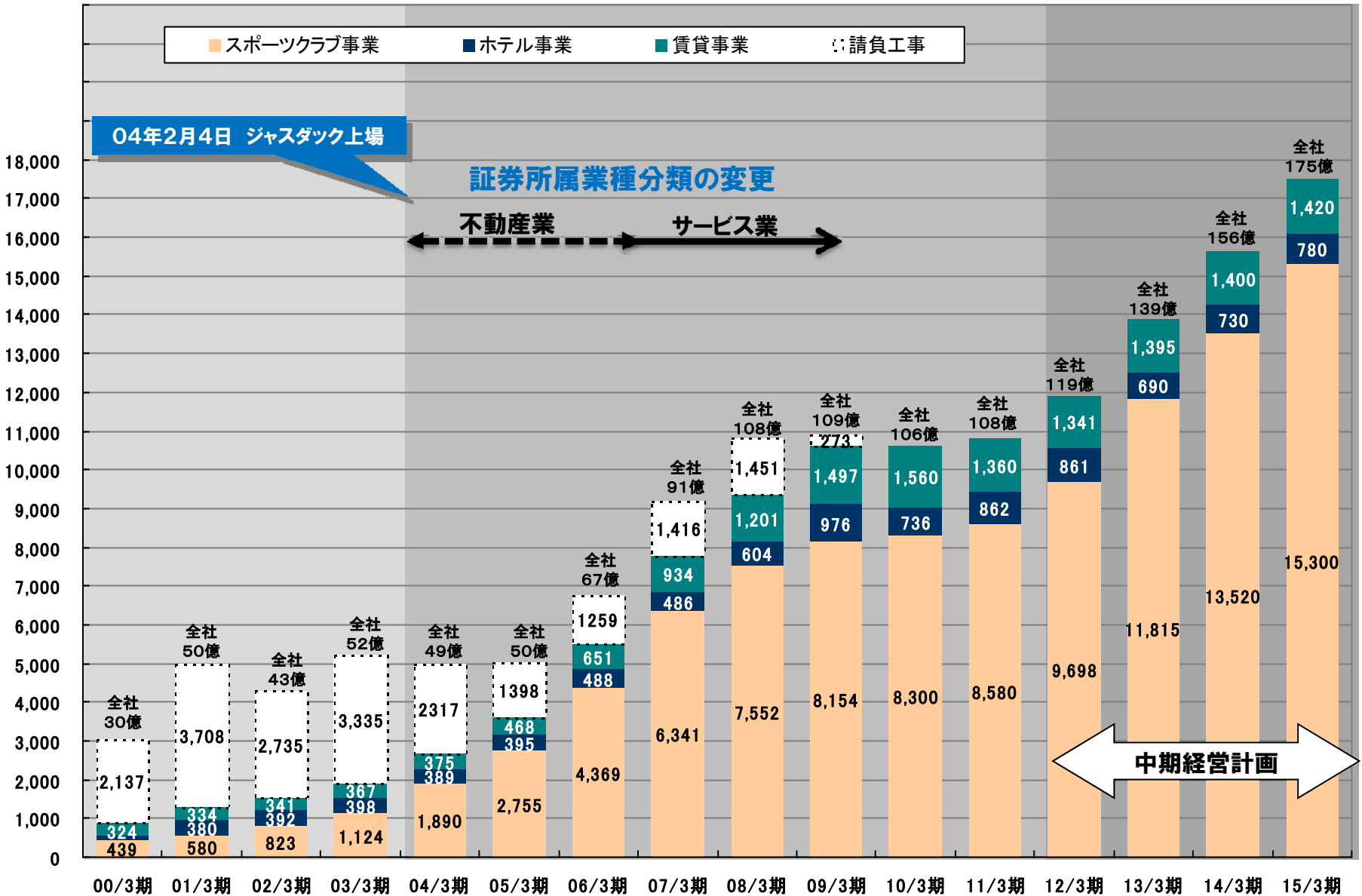
売上高	175億円	62%増 (1.6倍)	(2011年3月期対比)
経常利益	44億円	120%増 (2.2倍)	(")
経常利益率	25%	6.5ポイント増	(")
EPS	140円	130%増 (2.3倍)	(")
配当性向	20%	1.9ポイント増	(")

中期計画
2010年10月発表数値

中期事業計画（売上高）

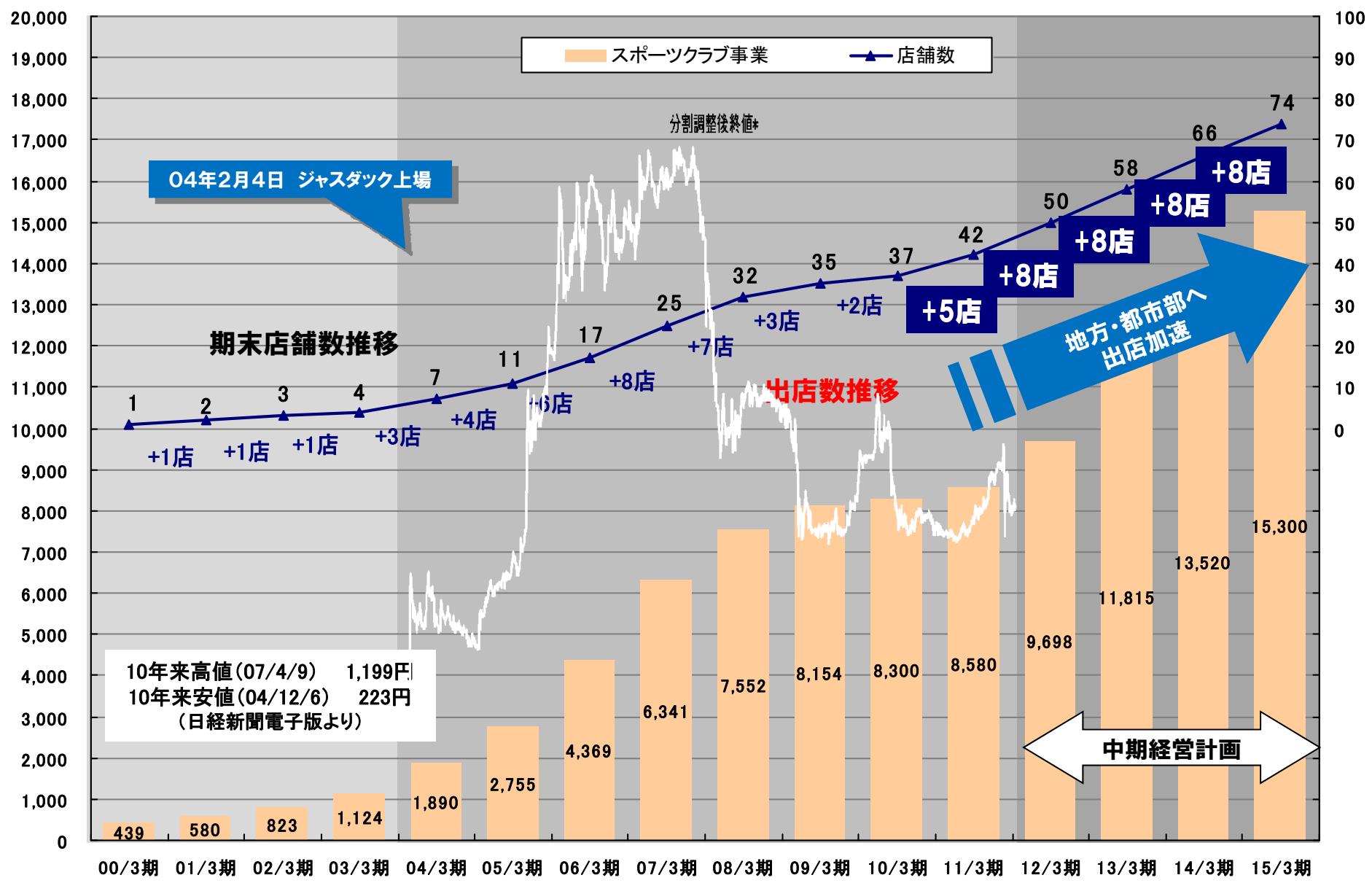
売上高（百万円）

店舗数



売上高（百万円）

店舗数

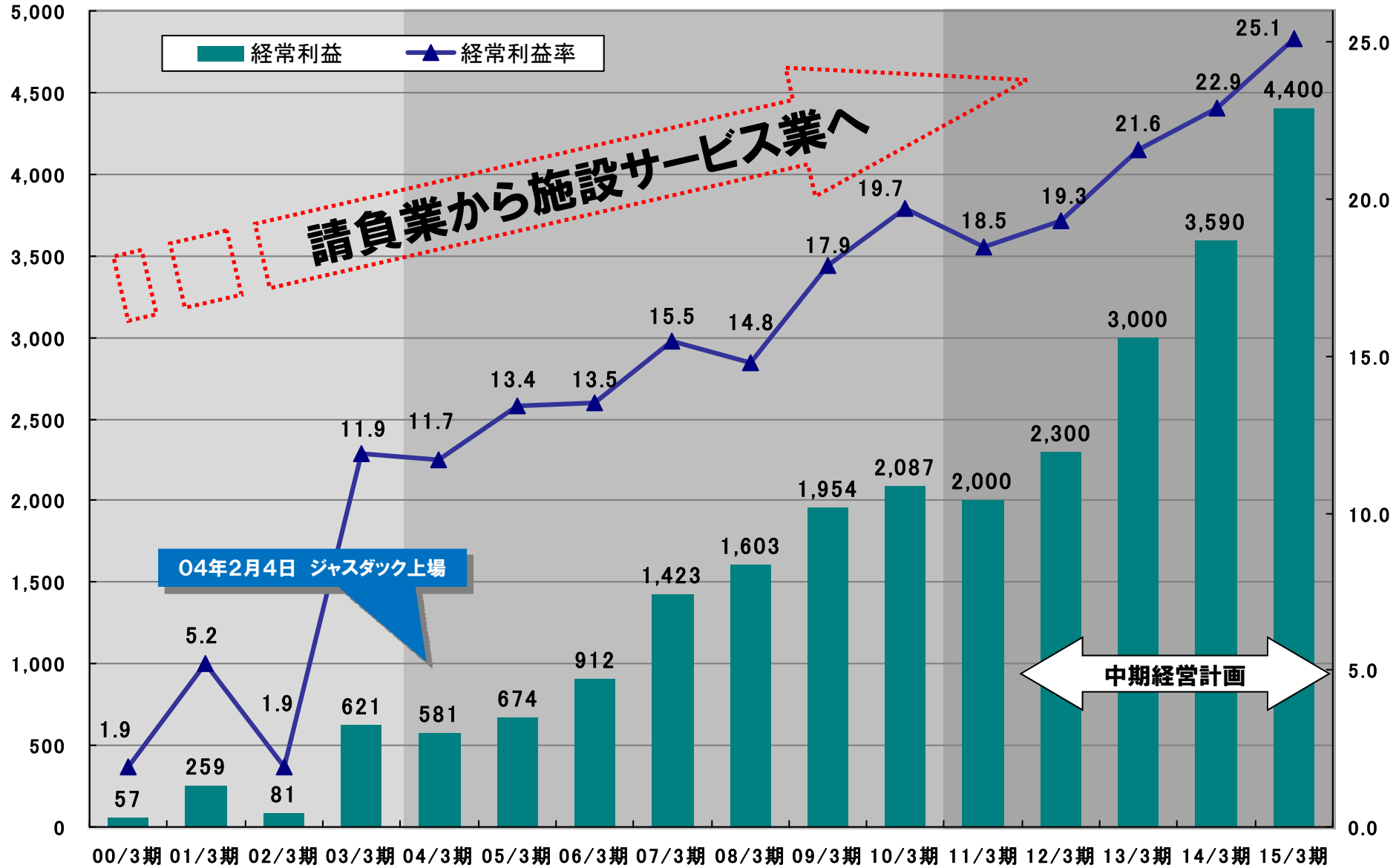


10年来高値(07/4/9) 1,199円
10年来安値(04/12/6) 223円
(日経新聞電子版より)

中期経営計画

経常利益（百万円）

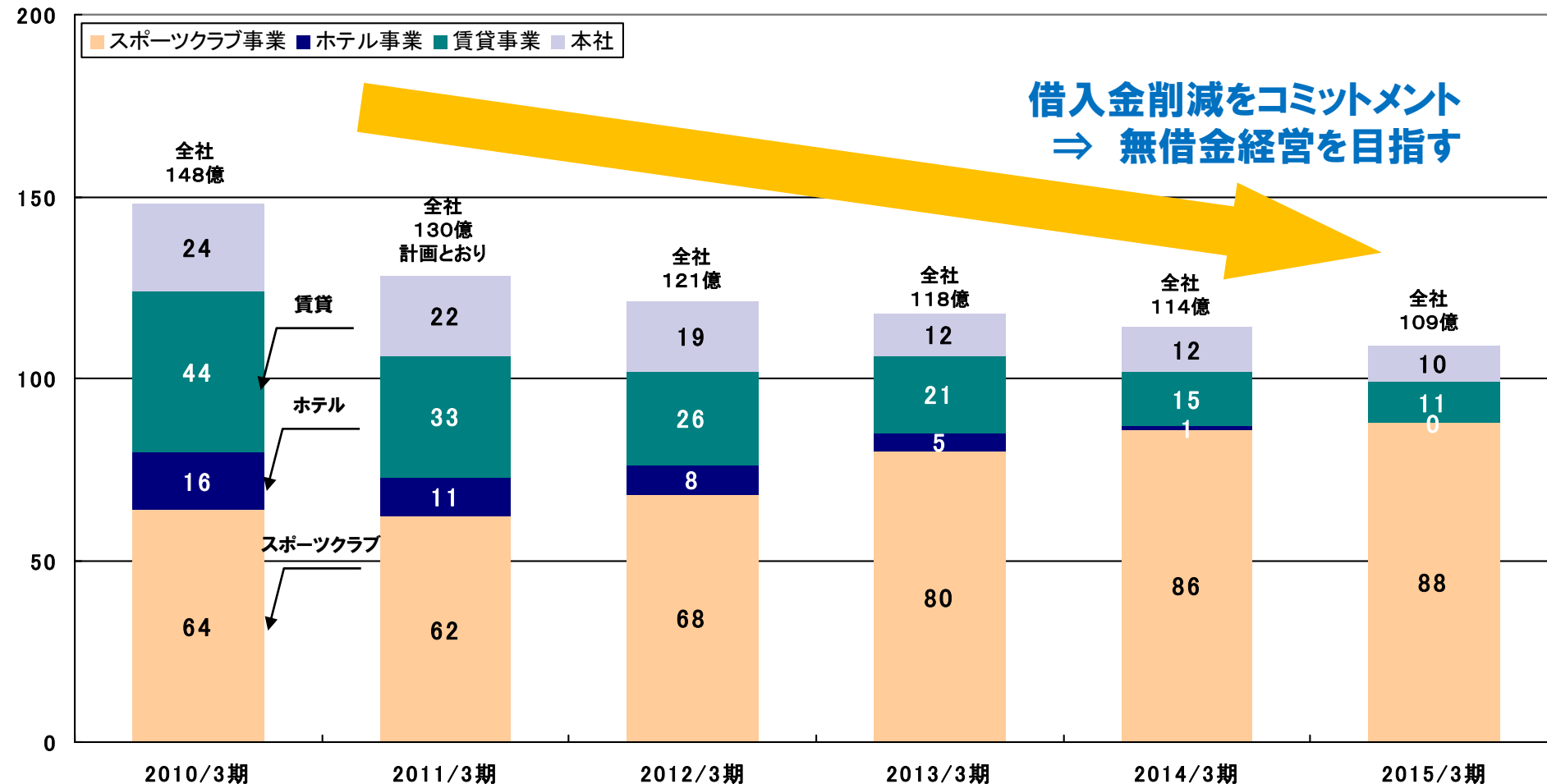
経常利益率（%）



- ◆ 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

借入金残高（億円）

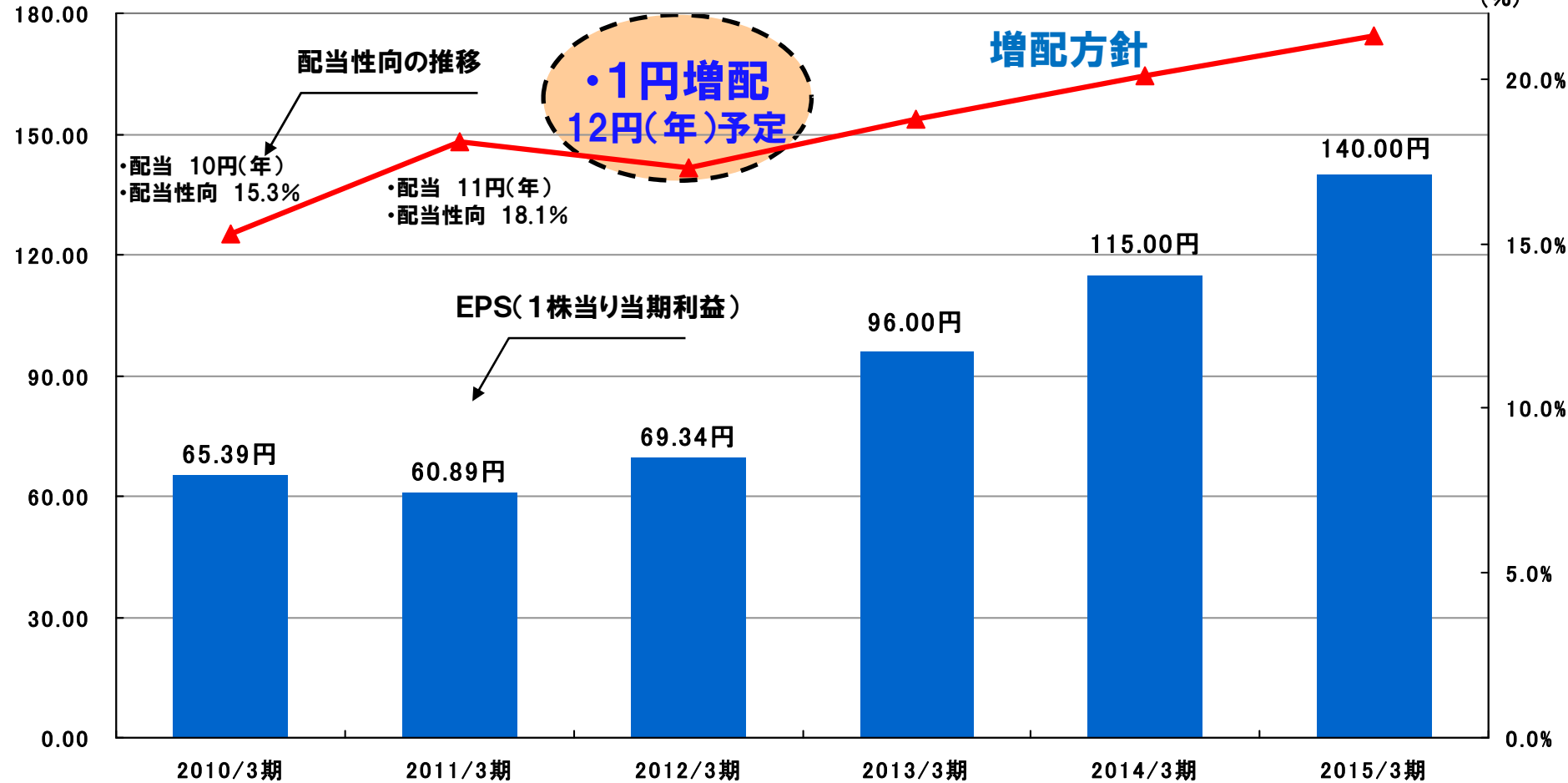


◆ 利益成長に連動

◆ 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

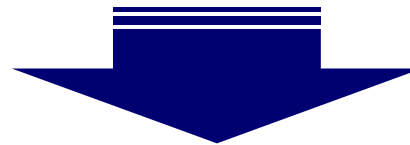
3. 商品戦略

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

地方・都市部への出店を加速

地域に「健康と美」「元気」を与える施設を提供

年間8店舗以上開発

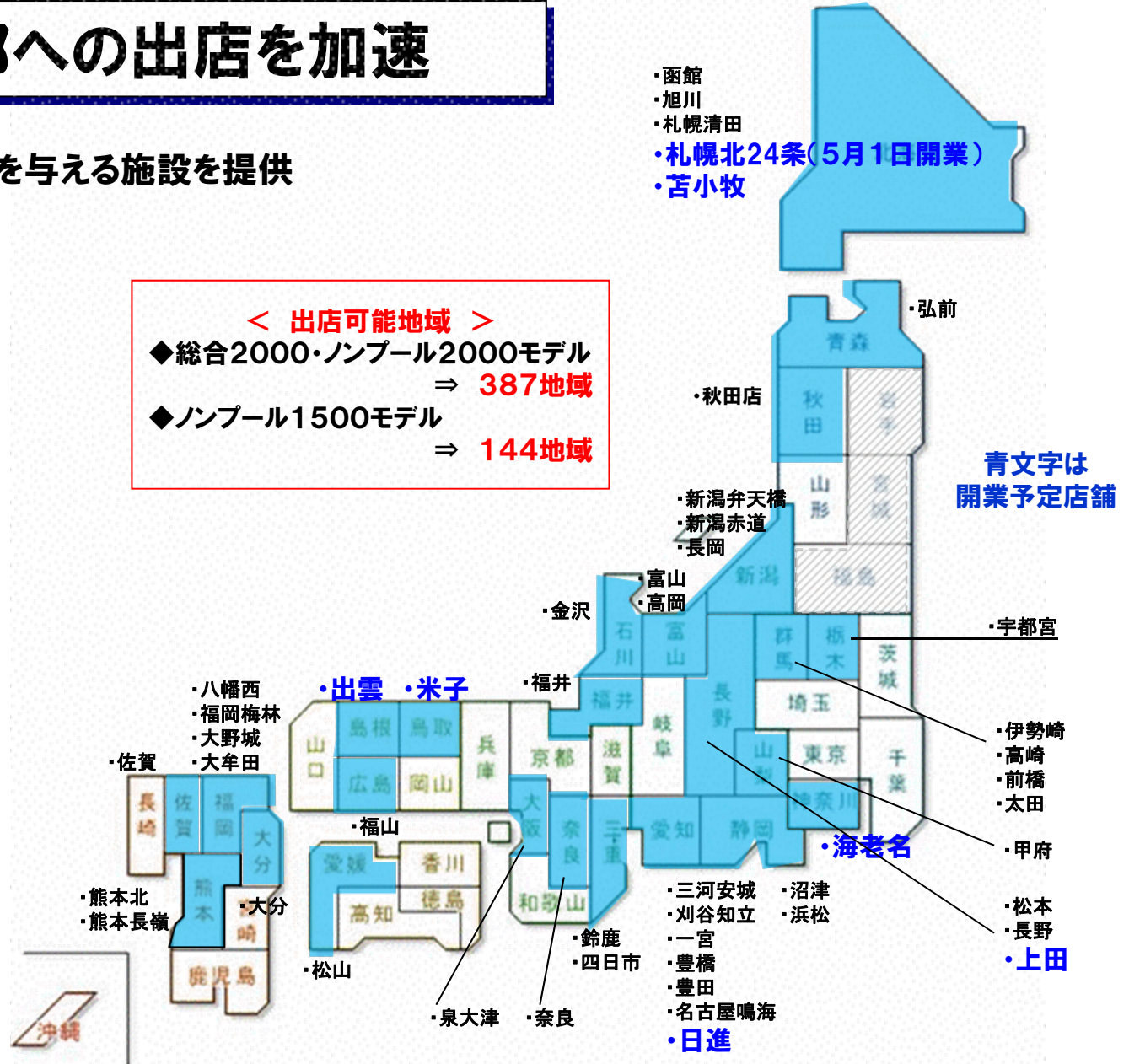
2011年6月末店舗数
43店舗

2015年3月末店舗
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



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)



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

中期成長戦略 ビジネスモデル戦略

**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



項目	年間	比率	月間
投資金額	2.2億		
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)	小商圈エリアへの出店が可能



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

NEW!
7月スタート

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!!

**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!!**

フリーズ
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・土曜日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)

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!

最高品質



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)

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 洗い場 リラクゼーションルーム
足をゆったり 伸ばして快適に かつろげます。 ボディソープと リンスインシャンプー を完備。 カラダの疲れやコリを 芯からほぐす 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！

- ◆ 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！。

大人気のランニングマシン



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



ビジネスモデル別会費体系

(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

12.3期から増収体制が見えてきた

	前回	今回
レーティング	A	A
フェアバリュー(円)	1,200	1,100
リスク	HR	HR
業績モメンタム		

*業績モメンタム(方向性)は今後1年間の見通し

株価(5/10) 524 円
 中期予想利益成長率(年率) 14.9 %

発行済株式数 17,590 千株
 時価総額 92 億円

12.3期予想PER 7.6 倍
 13.3期予想PER 6.6 倍

11.3期実績PBR 1.2 倍
 12.3期予想PBR 1.1 倍

11.3期実績ROE 14.5 %
 12.3期予想ROE 14.5 %

12.3期予想配当利回り 2.5 %
 11.3期自己資本比率 28.5 %

事業内容

ホリデイスportスクラブの運営、ホテル、賃貸事業も手がける

売上構成比(2011.3期)

スポーツクラブ事業 79.4 %
 ホテル事業 8.0 %
 賃貸事業 12.7 %

公募、第三者割当、株式分割(過去1年)
 該当なし

*会社側は配当性向20%を目処としている

- ・12.3期から増収体制が見えてきた
- ・投資額等を抑えて多店舗化を推進していく方針
- ・レーティング「A」を継続する

①ここ数年、同社の売上高はほぼ横ばいで推移してきた。スポーツクラブ事業の売上高は伸びたものの、賃貸事業において賃貸マンションの販売を停止したこと等が主要因。11.3期の賃貸事業は、所有48棟1,988室で入居率は96%であり、今後空室率が上昇しないかぎり、賃貸事業の売上高の大きな落ち込みはないものとみられる。また、5店舗展開しているホテル事業もWEB対応の強化、ファミリー層の取り込み等から稼働率が前期比15.6%アップの69.3%となった。賃貸事業、ホテル事業とも安定的な推移が期待できる。12.3期以降は増収路線が明確となってこよう。

②主力のスポーツクラブ事業は、地方都市に対応した「会員数2000名モデル」に加えて、12.3期には、都市部に対応した「ノンプール2000名モデル」を出店する計画。これはプールを併設しないタイプで、初期投資を抑えたモデル(会員数2000名モデル比1億円抑制の2.5億円の投資)。平均会費も月額6,000円を想定している。

③足下4月は、販売促進等を強化したことにより、店舗当たり会員数は、100名以上増加した模様。12.3期は8店舗の出店計画である。12.3期下期に集中している。いちよし経済研究所では、東日本大震災の影響で工期が長くなる可能性も考慮し、1店舗程度13.3期にずれ込むと想定した。年間8店舗前後の出店、人材教育も強化しており、中期利益成長率を年率14.9%と予想する。短期利益見通しを前回見通しに対して下方修正したことで、フェアバリューを前回に対して引き下げるものの、レーティング「A」を継続する。

2011年5月11日
 いちよし経済研究所
 アナリストレポート
 鮫島誠一郎氏
 ・レーティング「A」
 ・フェアバリュー「1,100円」

株価収益率(PER) (7月8日時点)

ジャスダック平均	21.75倍
東証1部(全銘柄)平均	18.38倍
東証2部(全銘柄)平均	17.19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	550円	9.03倍	1円増配 12円	2.18%
セントラルスポーツ	東証1部	947円	24.68倍	15円	1.58%
ルネサンス	東証1部	367円	27.23倍	3円	0.82%
メガロス	ジャスダック	1,055円	55.82倍	5円	0.47%

「PER」は前期実績EPSを使用

保有株数に応じ株主優待券を進呈、優待券1枚で、お好きな優待内容から1つご利用頂けます。

保有株式数に応じて、「3月末の株主様には6月」、「9月末の株主様には12月」に下記優待券をお届けします。

- ◆ 100株 以上 500株未満の株主様 2枚(半期)
- ◆ 500株 以上 1,000株未満の株主様 3枚(")
- ◆ 1,000株 以上 の株主様 4枚(")

優待内容

1. クオカード500円券と交換 1枚の優待券で500円券と交換	5. ホリデイスポーツクラブ ・プロショップ商品 20%割引(1回の購入につき、1枚利用可能)
2. 「社会貢献活動」への寄付 ・1枚の優待券で500円寄付	6. ABホテル ・宿泊料 10%割引(1枚の優待券で1室1泊利用可能)
3. ホリデイスポーツクラブ ・入会金無料(1枚の優待券で1名様入会可能)	7. ホリデイゴルフガーデン ・100球無料(1枚の優待券で1回利用可能)
4. ホリデイスポーツクラブ ・施設利用料無料(1枚の優待券で1名様1日利用可能)	8. ホリデイゴルフガーデン ・プロショップ商品 10%割引(1回の購入につき、1枚利用可能)

クオカードに交換すると更に利回りが上がります。

- ◆ 100株 以上 500株未満の株主様 500円券 2枚 (半期で1,000円分お届けします)
- ◆ 500株 以上 1,000株未満の株主様 500円券 3枚 (" 1,500円分 ")
- ◆ 1,000株 以上 の株主様 500円券 4枚 (" 2,000円分 ")

◆ 1株550円で1,000株保有の場合 取得金額 550,000円

① 年間配当 ⇒12,000円 ② クオカード金額 ⇒4,000円 ①+②合計16,000円 ⇒

総合利回り
2.91%

8店舗開業予定

◆ 「総合2,500モデル」 ⇒ 5月:札幌北24条店

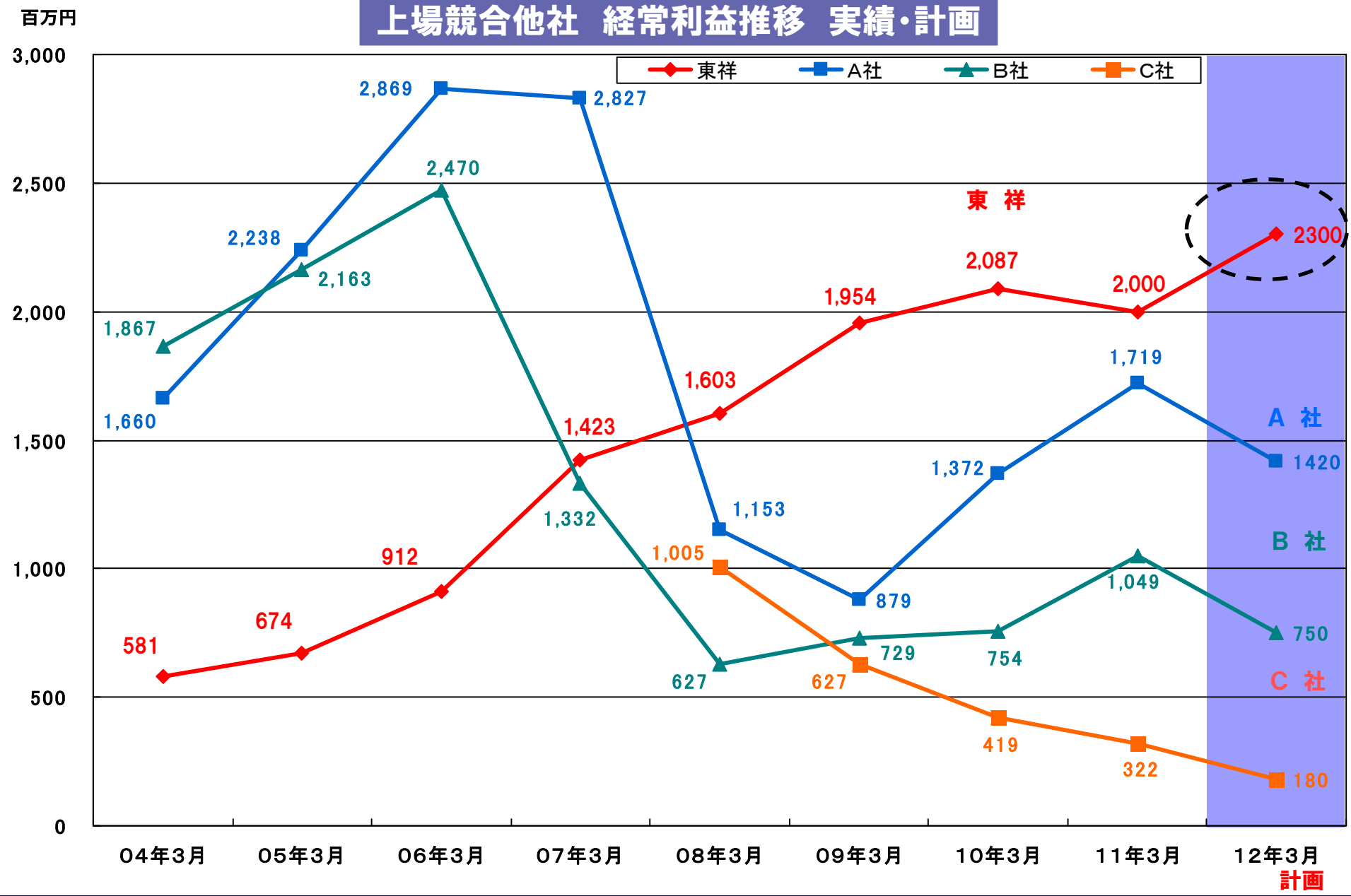
◆ 「総合2,000モデル」 ⇒ 10月:出雲店・苫小牧店 1月:上田店・米子店 3月:日進店

損益計算書 2011年3月期 対比

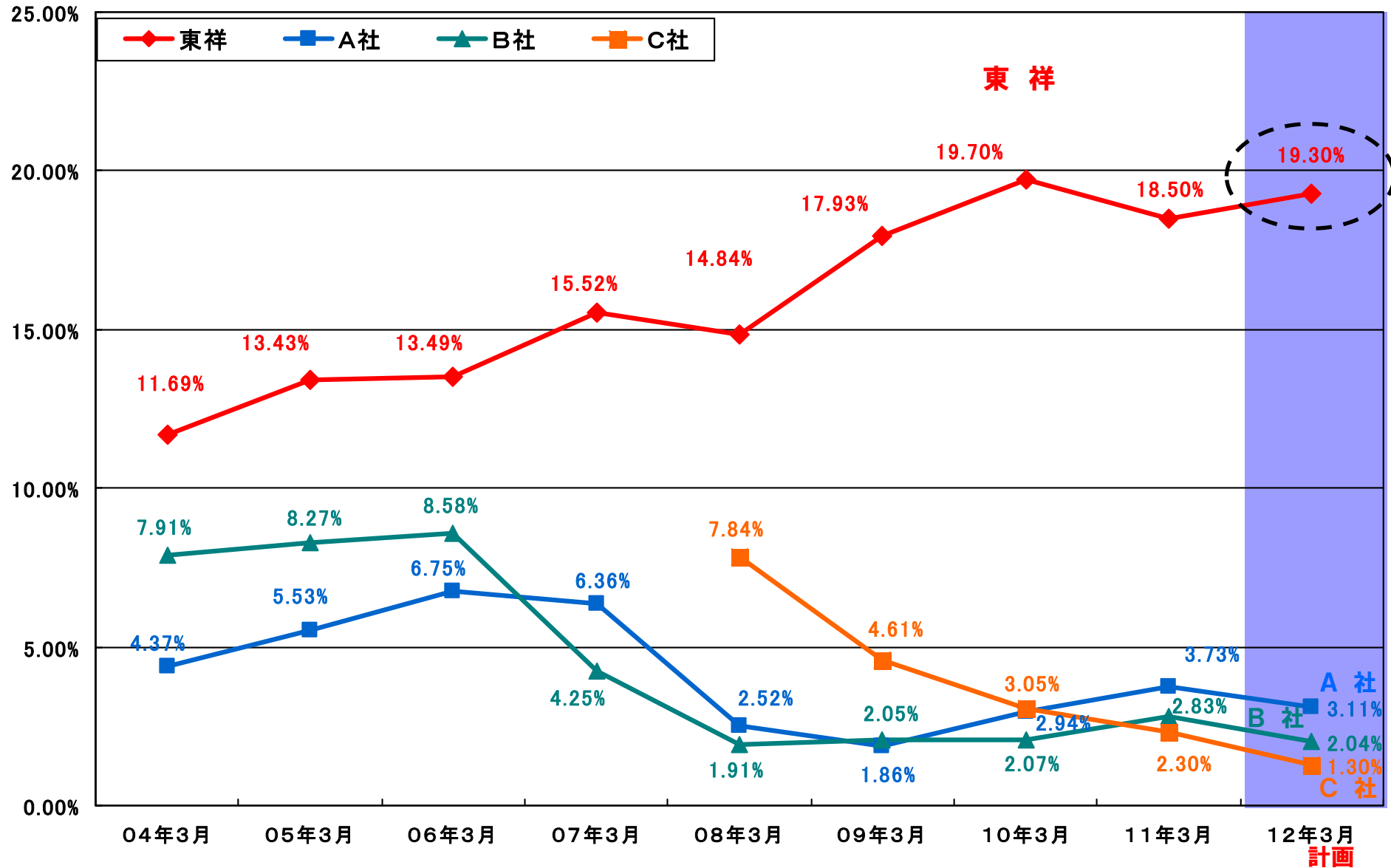
(単位:百万円)

	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	+113	+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



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

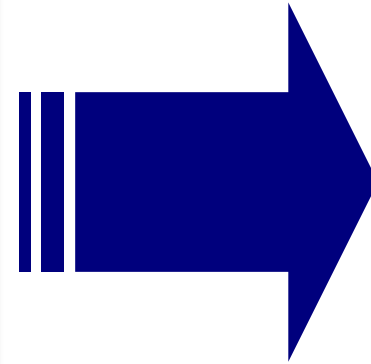
1. 信用なくして企業発展なし。
2. 新商品、サービスを投入して新市場を起こす。
3. より良いものをより安く提供する。
4. お客様の喜びは信用になる。
5. 信用の積み重ねが会社発展となる。
6. 良き種まきは良き結果となる。
7. 誠心誠意が信用づくり。

「健康の3原則」

1. 運 動

2. 栄 養

3. 休 養



「健康づくり」の東祥

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	<ul style="list-style-type: none"> ◆「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

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。