

株式会社コシダカホールディングス

東証プライム（証券コード2157）

2022年8月期 決算説明会資料

2022年10月19日(水)

アジェンダ

- 1 エグゼクティブ・サマリー
- 2 2022年8月期 決算概況
- 3 2023年8月期 業績予想
- 4 株主還元策について
- 5 今後の戦略・施策について

1. エグゼクティブ・サマリー

2022年8月期着地

主力のカラオケ事業を中心に業績はV字回復

2023年8月期計画

売上高：533億円、営業利益：74億円、親会社株主に帰属する当期純利益：44億円

EIP (Entertainment Infrastructure Plan ※1) 再始動 ⇒ 「エンタメをインフラに」

- ・日本の隅々まで「カラオケまねきねこ」をつくる
- ・娯楽を人々の生活上になくてはならないものにする
- ・全世界の人々に究極の安寧を提供する

アドバンテッジアドバイザーズとの資本事業提携

中長期経営ビジョン達成に向けた基盤づくりをアドバンテッジアドバイザーズとの事業提携によるノウハウとネットワークを活用し成長加速

リアル・デジタルを融合させた、既存のカラオケにとらわれない新たな顧客体験の創出(=PER(※2)構想の実現)、エンタメと健康増進(ウェルネス)を両立(=ウェルテインメント型新業態の開発)

※1 EIP : Entertainment Infrastructure Plan=中期経営ビジョン「エンタメをインフラに」を指します

※2 PER : Private Entertainment Roomの略語であり、中期経営ビジョン「エンタメをインフラに」の下、カラオケにとどまらない様々なエンタメを提供する場を指します

2. 2022年8月期 決算概況

2022年8月期連結業績

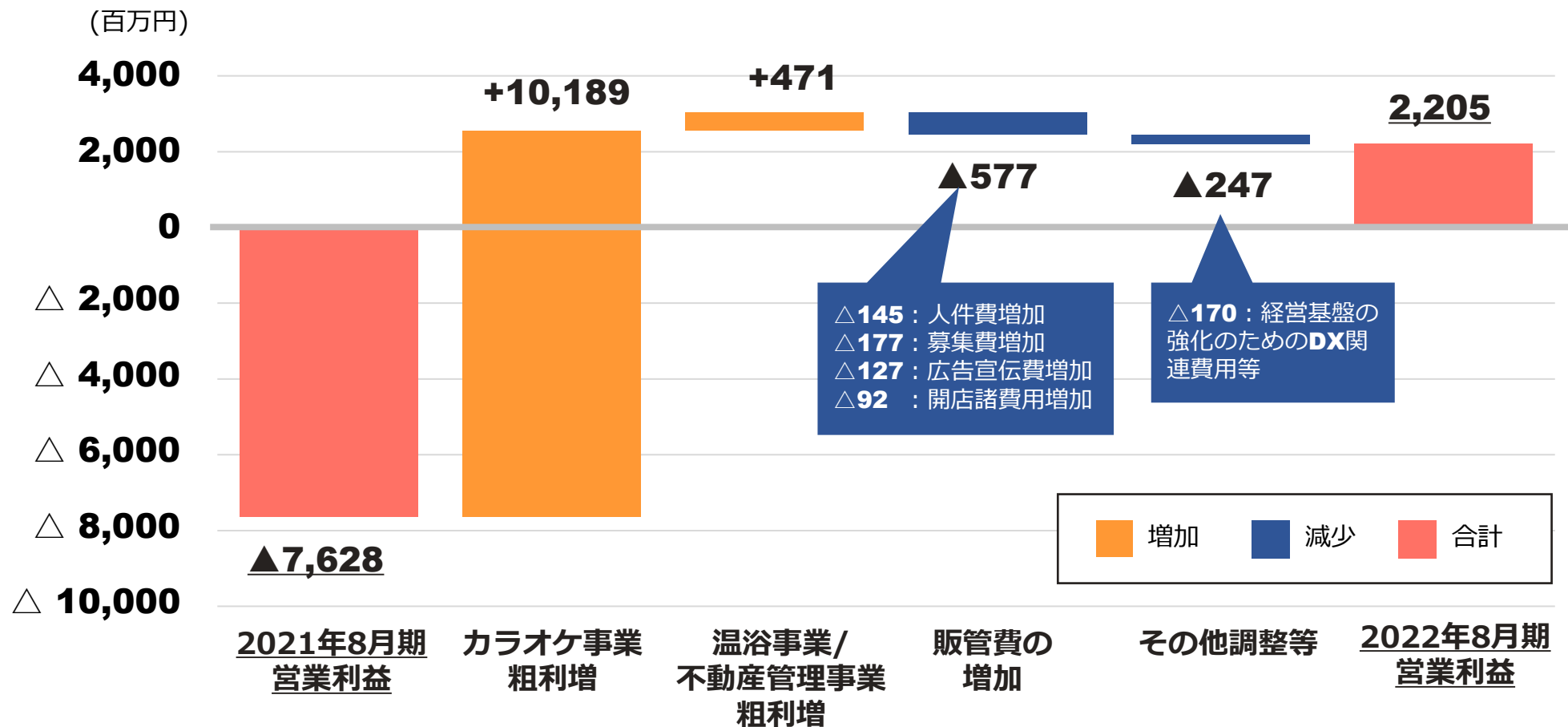
(単位：百万円)

項目	2021年8月期	2022年8月期	前期比		計画比	
			増減	増減率	計画値	達成率
売上高	20,791	37,995	+17,204	+82.7%	40,093	94.8%
売上総利益	△4,518	6,140	+10,659	-	-	-
販売費及び一般管理費	3,109	3,934	+825	+26.5%	-	-
営業利益 (売上高営業利益率)	△7,628 -	2,205 (5.8%)	+9,835 -	- -	2,701	81.7%
経常利益 (売上高経常利益率)	△3,092 -	5,331 (14.0%)	+8,424 -	- -	4,459	119.6%
親会社株主に帰属する当期純利益 (売上高当期利益率)	△4,144 -	3,643 (9.6%)	+7,788 -	- -	3,121	116.7%
1株当たり当期純利益 (円)	△ 50.84	44.68	+95.52	-		

コロナ禍対策と社会経済活動の両立を目指した動きの中、経済活動再開で通常営業に戻り前期比増収増益となるも、計画対比では、夏季商戦の重要な時期に新型コロナウイルス感染症第7波の影響を受け、売上高・営業利益は共に計画を下回る結果となった。

一方、当事業年度においても減損損失を認識したものの、補助金収入の増加や収益力改善が顕著となったことによる繰延税金資産の評価見直し等により、経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益は、計画を上回る着地となった。

連結営業利益 増減要因(前期比)



2022年8月期の営業利益は、経済活動再開でカラオケ需要が回復し、主力のカラオケ事業を始め各セグメントで売上総利益が大幅に黒字化したことにより、業容拡大に伴う販管費の増加を吸収し、2,205百万円の営業利益を確保した。

セグメント別 連結業績一覧

(単位：百万円)

項目	2021年8月期	2022年8月期	前期比		計画比	
			増減	増減率	金額	達成率
売上高	20,791	37,995	+17,204	+82.8%	40,093	94.8%
カラオケ	19,195	36,178	+16,983	+88.5%	37,999	95.2%
温浴	897	894	△3	△0.3%	1,069	83.6%
不動産管理	698	922	+224	+32.1%	1,024	90.0%
営業利益	△7,628	2,205	+9,833	-	2,701	81.7%
カラオケ (売上高営業利益率)	△6,591 -	3,012 (8.3%)	+9,604 -	- -	3,133 (8.2%)	96.1% -
温浴 (売上高営業利益率)	△203 -	△73 -	+130 -	+64.0% -	35 (3.3%)	- -
不動産管理 (売上高営業利益率)	△181 -	165 (17.9%)	+347 -	- -	182 (17.8%)	90.7% -
調整額	△651	△899	△248	-	△650	-

■カラオケ事業

売上高・営業利益は、前期比大幅増の一方、計画には若干及ばない着地となった。「力強さが戻り好調な首都圏・駅前」が牽引したものの、7月中旬からの新型コロナウイルス感染症第7波により売上高が想定より伸び悩んだ。通常営業に戻し反転攻勢に転じる費用（出店関連、募集費等）、人件費などの販管費が増加した。

■温浴事業

経済活動再開により既存施設の売上高は前期比増収の一方、大分県の温浴施設2つを閉鎖した影響で売上高は前期比微減となり、計画対比でも8割程度の着地となった。営業利益は、店舗閉鎖の影響に加え既存施設のコスト削減・効率運営に取り組み、燃料費高騰の影響を最小限に留め前期比改善するも、黒字化には至らなかった。

■不動産管理事業

新規テナント収入増、経費削減などにより営業利益は黒字化。売上高・営業利益は前期比増の一方、計画対比では入居時期のズレ等も影響し9割程度の着地となった。

■その他調整

経営基盤強化に資する高度人材の積極採用や、DX関連の取組みを強化するための投資を行ったことで、各セグメントに帰属しない一般管理費が増加した。

カラオケ事業①

【カラオケ事業概況】

(単位：百万円)

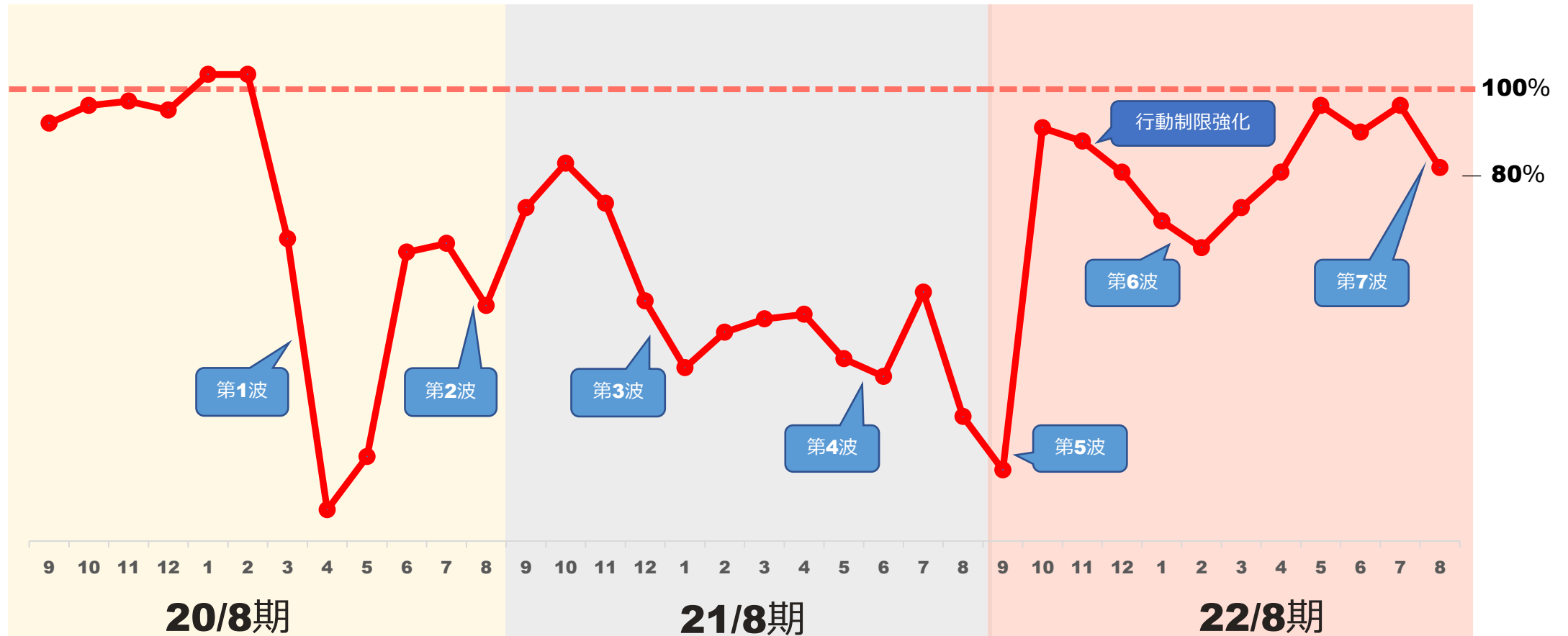
	2019年8月期	2020年8月期	2021年8月期	2022年8月期
売上高	35,732	27,156	19,195	36,178
売上総利益	7,994	2,335	△4,188	6,000
販管費	3,475	3,174	2,402	2,987
営業利益	4,518	△839	△6,591	3,012

2020年8月期からの2年間はコロナ禍の休業・時短要請に応じ大幅な減収、営業損失となったが、2022年8月期においても引き続き都市部繁華街へ出店攻勢を行った結果、都市部繁華街の店舗が業績を牽引し、経済活動再開により営業時間も徐々に正常化、業績はV字回復となった。

カラオケ文化が根付いていることもあり、当社のこれまでの来店動機多様化の取組みが様々な顧客層へリーチした結果、「まねきねこ」ブランドが浸透、ポストコロナ禍時代においても国内市場におけるカラオケの潜在需要を取り込んでいく形となった。

カラオケ事業②

【回復率：既存店売上高の推移（19/8期同月対比推移）】



既存店の売上高は直近、コロナ禍前(19/8期同月)の水準に回復済み。エリア別では都市部が牽引。

カラオケ事業③

【店舗数・ルーム数推移】

		2019年8月期			2020年8月期			2021年8月期			2022年8月期		
		店舗数	ルーム数	店舗当たり ルーム数	店舗数	ルーム数	店舗当たり ルーム数	店舗数	ルーム数	店舗当たり ルーム数	店舗数	ルーム数	店舗当たり ルーム数
まねきねこ	駅前/繁華街	207	4,774	23	225	5,615	25	260	6,741	26	298	7,797	26
	郊外/ロードサイド	310	6,649	21	281	6,365	22	279	6,314	23	273	6,320	23
	計	517	11,423	22	506	11,980	23	539	13,055	24	571	14,117	25
ワンカラ		8	282	35	6	221	37	6	218	36	6	210	35
合計		525	11,705	-	512	12,201	-	545	13,273	-	577	14,327	-

【出店数・閉店数】

	2019年8月期	2020年8月期	2021年8月期	2022年8月期
まねきねこ出店数	33	31	48	48
(うち、駅前・繁華街への出店数)	(16)	(27)	(41)	(38)
新規出店の平均ルーム数(大庄除く)	33.2	30.9	32.7	30.7
まねきねこ閉店数	28	44	15	16

カラオケ事業④

【海外業績・店舗数推移】

(単位：百万円)

	2019年8月期			2020年8月期			2021年8月期			2022年8月期		
	売上	営業利益	店舗数	売上	営業利益	店舗数	売上	営業利益	店舗数	売上	営業利益	店舗数
海外全体	1,656	△ 131	21	1,166	△ 186	21	99	△ 266	12	122	△ 28	11
韓国	350	△ 25	8	233	△ 45	5	99	△ 35	4	108	△ 10	4
シンガポール	1,477	△ 106	9	932	△ 140	8	0	△ 231	0	(撤 退)		
マレーシア	-	-	3	-	-	6	-	-	6	14	△ 18	6
タイ	-	-	1	-	-	1	-	-	1	-	-	0
インドネシア	-	-	-	-	-	1	-	-	1	-	-	1

温浴事業・不動産管理事業

(温浴事業)

(単位：百万円)

	2019年8月期	2020年8月期	2021年8月期	2022年8月期
売上高	1,640	1,207	897	894
売上総利益	174	△24	△164	△45
販管費	65	45	38	27
営業利益	108	△70	△203	△73

コロナ禍前の2019年8月期は、全施設を天然温泉化したこと、女性向け施設充実などの施策で営業利益黒字を確保していたが、コロナ禍の影響を受け2020年8月期より営業損失となった。2022年8月期は、燃料費高騰の影響を最小限に留めるべく、施設の効率運営と経費削減に努めると共に、契約満了に伴い大分県の2施設（花園、森）を2021年10月に閉鎖した。

(不動産管理事業)

(単位：百万円)

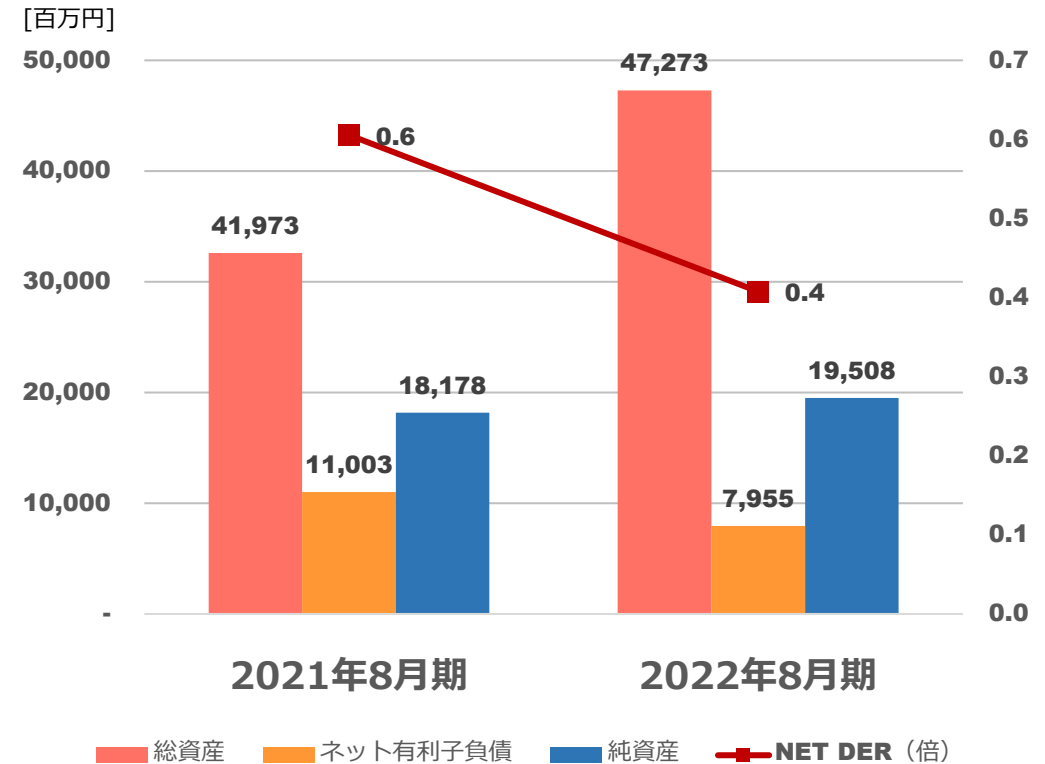
	2019年8月期	2020年8月期	2021年8月期	2022年8月期
売上高	431	637	698	922
売上総利益	88	△60	△165	185
販管費	28	16	16	19
営業利益	59	△77	△181	165

コロナ禍に起因する家賃収入減少等により、一時的な営業損失となっていたが、徐々に回復の兆しが見えたことにより正常運営にかじを切ったことに加え、横浜市桜木町の「フルーレ花咲ビル」の取得、「アクエル前橋」での新規テナント収入増などにより、入居率が改善、営業利益は黒字化した。

財政状態

(単位：百万円)

	2021年8月期	2022年8月期	増減
流動資産	9,389	9,911	+522
固定資産	32,584	37,362	+4,777
総資産	41,973	47,273	+5,300
流動負債	10,098	9,643	△455
固定負債	13,697	18,120	+4,424
純資産	18,178	19,508	+1,330
ネット有利子負債	11,003	7,955	△3,048
自己資本比率	43.3%	41.2%	2.1pt低下
NET DER (倍)	0.6	0.4	0.2改善
ROE	△20.2%	19.3%	39.5pt上昇

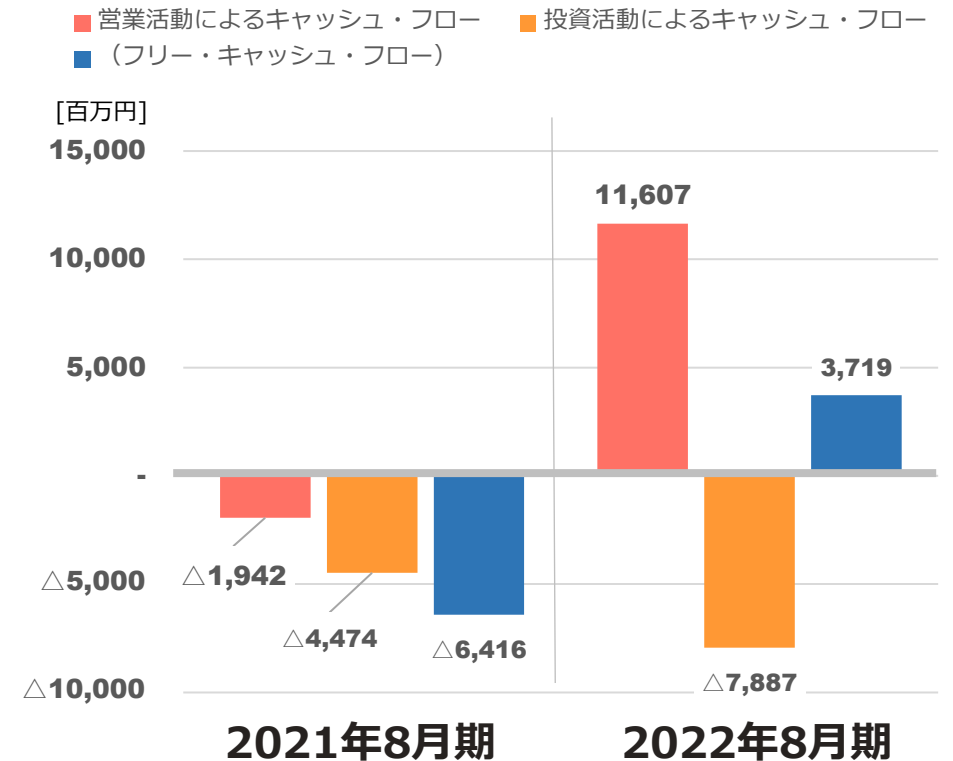


コロナ禍の状況下においても継続して出店を行い、総資産は前期末比5,300百万円の増加となった。一方、流動性を確保しながら有利子負債を圧縮し、ネット有利子負債は前期末比3,048百万円減少し、NET DERも前期末比0.2Pt改善となった。

キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	2021年8月期	2022年8月期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	△1,942	11,607	+13,549
投資活動によるキャッシュ・フロー	△4,474	△7,887	△3,413
(フリー・キャッシュ・フロー)	△6,416	3,719	+10,137
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,285	△2,327	△4,613
現金及び現金同等物の期末残高	5,171	6,379	+1,208



コロナウィルス感染症の影響を真面に受けた前期から営業キャッシュフローは回復、フリー・キャッシュフローもプラスに転じ3,719百万円のネット入金となった。

継続的な出店等による固定資産取得と有利子負債圧縮を行ったが、営業活動によるキャッシュ・フローの範囲内で収まり、現金及び現金同等物の期末残高は前期末比1,208百万円の増加となった。

3. 2023年8月期 業績予想

2023年8月期 業績予想

通期業績予想

(単位：百万円)

項目	2022年8月期 実績	2023年8月期 予想	前期比	
			増減	増減率
売上高	37,995	53,361	+15,366	+40%
営業利益	2,205	7,430	+5,224	+237%
(売上高営業利益率)	(5.8%)	(13.9%)	(+8.1%)	-
経常利益	5,331	7,403	+2,071	+39%
(売上高経常利益率)	(14.0%)	(13.9%)	(△0.2%)	-
親会社に帰属する当期純利益	3,643	4,442	+799	+22%
(売上高当期利益率)	(9.6%)	(8.3%)	(△1.3%)	-

【カラオケ事業】

50店舗規模の新規出店を継続し16,400ルーム体制へ

首都圏・駅前繁華街を中心とした継続的かつ積極的な新規出店と共に、全面的な通常営業体制に完全移行し、コロナ禍前の水準に戻る形となること、また、販管費についてもコロナ禍前より効率経営が進んだ状況下、更なる取組み強化で、営業利益はコロナ禍前の水準を大きく上回ることを想定

セグメント別通期業績予想

(単位：百万円)

項目	2022年8月期 実績	2023年8月期 予想	前期比	
			増減	増減率
売上高	37,995	53,361	+15,366	+40%
カラオケ	36,178	50,948	+14,770	+41%
温浴	894	1,045	+150	+17%
不動産管理	922	1,368	+445	+48%
営業利益	2,205	7,430	+5,224	+237%
(売上高営業利益率)	(5.8%)	(13.9%)	(+8.1%)	-
カラオケ	3,012	8,188	+5,176	+172%
(売上高営業利益率)	(8.3%)	(16.1%)	(+7.7%)	-
温浴	△73	117	+190	-
(売上高営業利益率)	(△8.2%)	(11.2%)	(+19.4%)	-
不動産管理	165	251	+85	+51%
(売上高営業利益率)	(18.0%)	(18.3%)	(+0.4%)	-
調整額	△899	△1,125	△226	+25%

2023年8月期国内カラオケ事業予想売上高内訳

(単位：百万円)

	開設時期	店舗数	平均ルーム数	店舗当たり売上高	予算売上高	
店舗大型化 ↓	コロナ前既存店 1 ※ ₁	~ 2019/2/28	431	23.4	70	30,235
	コロナ前既存店 2 ※ ₂	2019/3/1 ~ 2020/2/29	41	31.5	99	4,063
	コロナ以降開設店舗	2020/3/1 ~ 2022/8/31	105	27.9	113	11,889
	今期開設予定店舗	2022/9/1 ~ 2023/8/31	50	37.5	86	4,298
	合計		627	25.9	80	50,485 ※ ₃

※₁コロナ前までに12ヶ月以上経過した店舗※₂コロナ時点で12ヶ月未満の店舗※₃海外・銀だこHB（4店舗）計：463百万円を除く

4. 株主還元策について

方針

当社は、株主の皆様への利益還元を経営の重要課題と認識しており、EIP(※1)再始動や次の成長の柱を創出していくことで事業の更なる成長と資本効率の改善等に取り組み、中長期的な株式価値向上とともに、継続的な配当を実施していきたいと考えております。

1株当たり配当金／配当性向

単位：円

	2018年8月期	2019年8月期	2020年8月期	2021年8月期	2022年8月期	2023年8月期（予想）
中間	20.0	6.0	8.0	2.0	4.0	5.0
期末	5.0	6.0	4.0	2.0	4.0	5.0
年間	25.0	12.0	12.0	4.0	8.0	10.0
配当性向	18.4%	15.7%	-	-	17.9%	18.4%

2023年8月期の配当につきましては、1株当たり10円とさせて頂く予定であります。

株主優待の配布(優待権利確定月：8月)

必要株数	優待内容	
100株以上	3年未満保有株主	2枚 / 2,000円相当
	3年以上保有株主	4枚 / 4,000円相当
400株以上	3年未満保有株主	5枚 / 5,000円相当
	3年以上保有株主	10枚 / 10,000円相当
1,000株以上	3年未満保有株主	10枚 / 10,000円相当
	3年以上保有株主	20枚 / 20,000円相当

※株主優待券は日本全国の「カラオケまねきねこ」、ひとりカラオケ専門店「ワンカラ」、温浴施設「まねきの湯」で利用可能。1回の会計で最大5枚まで利用可能、かつ、他のサービス券との併用可。

5. 今後の戦略・施策について

中長期計画/戦略施策

重点施策 1

EIP (Entertainment Infrastructure Plan※1) 再始動

① 出店強化、② PER(※2)拡充、③ 組織基盤強化

重点施策 2

次の成長の柱 創出

エンタメと健康増進(ウェルネス)を両立させた、ウェルテインメント(※3)型
新業態のトライアル店舗をオープン

重点施策 3

海外展開 加速

海外カラオケ事業の再加速 (カラオケサービスの親和性、成長余地のある
東南アジアへの進出)

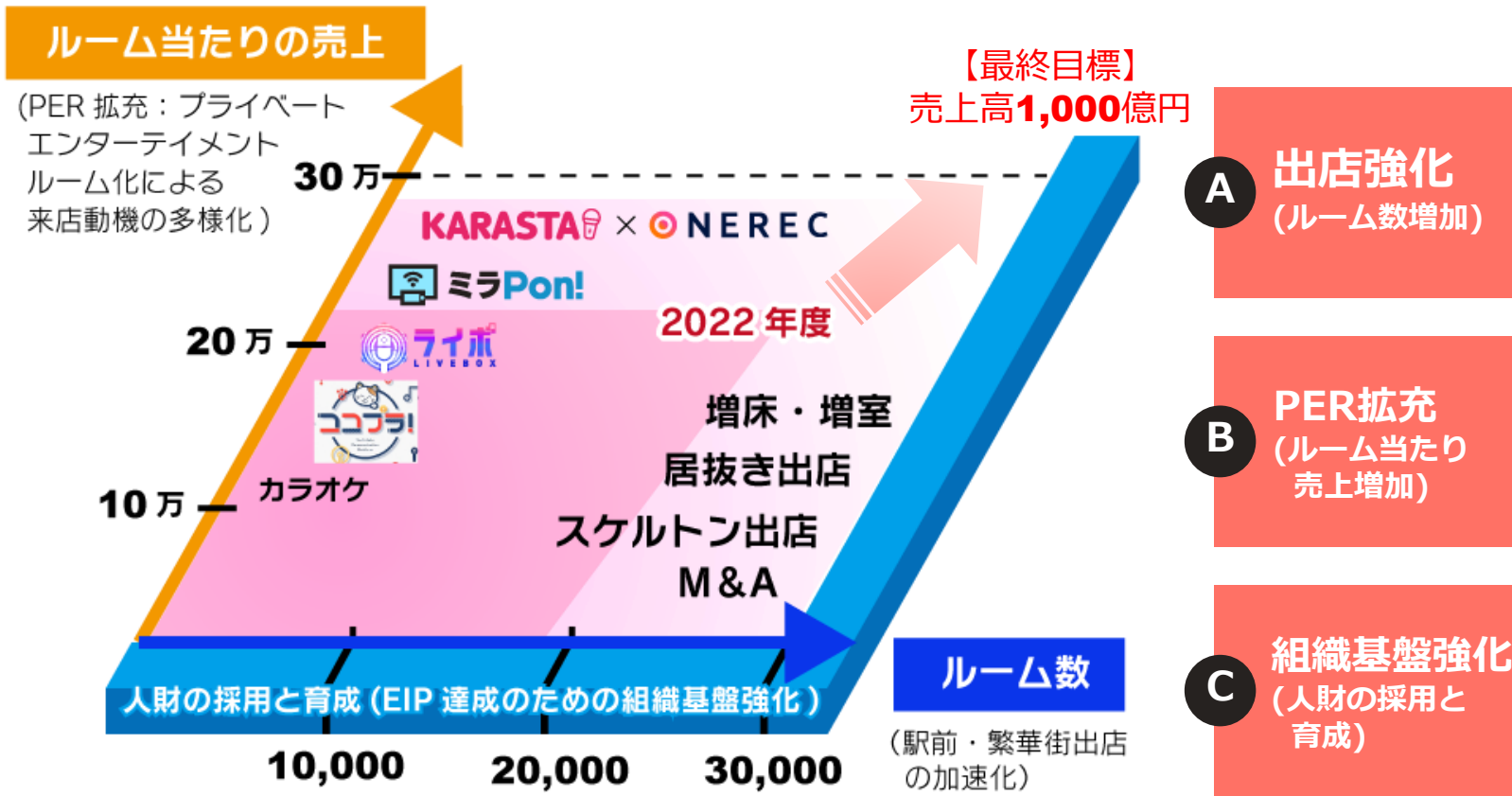
※1 EIPとはEntertainment Infrastructure Plan=中期経営ビジョン「エンタメをインフラに」を指します

※2 PERとはPrivate Entertainment Roomの略語であり、中期経営ビジョン「エンタメをインフラに」の下、カラオケにとどまらない様々なエンタメを提供する場を指します

※3 ウェルテインメントとは「ウェルネス」と「エンターテイメント」を掛け合わせた造語で、楽しみながら(エンターテイメント)、健康(ウェルネス)を増進することを指します

1 EIP再始動：戦略実行の方針

EIP(※1)実現に向けて、事業拡大（①出店強化、②PER拡充）と事業拡大を推進するために必要な③組織基盤強化に注力し、売上高の最終目標：1,000億円を目指す



戦略実行の方針

- A 出店強化**
(ルーム数増加)

コロナにより加速した小中規模事業者の撤退後の需要獲得に向けた積極出店、既存店舗のリニューアル
- B PER拡充**
(ルーム当たり売上増加)

先進デジタル技術を活用した新規サービスの導入を通じた顧客のエンタメ体験多様化によるルーム稼働率・顧客単価の増大
- C 組織基盤強化**
(人財の採用と育成)

上記戦略を実行する上で必要な外部人財の積極的な採用

人事制度の抜本的見直しによる社員の能力、モチベーションの向上

※1 EIPとはEntertainment Infrastructure Plan = 中期経営ビジョン「エンタメをインフラに」を指します

1 A EIP再始動：自社の戦略的取り組み - 出店強化

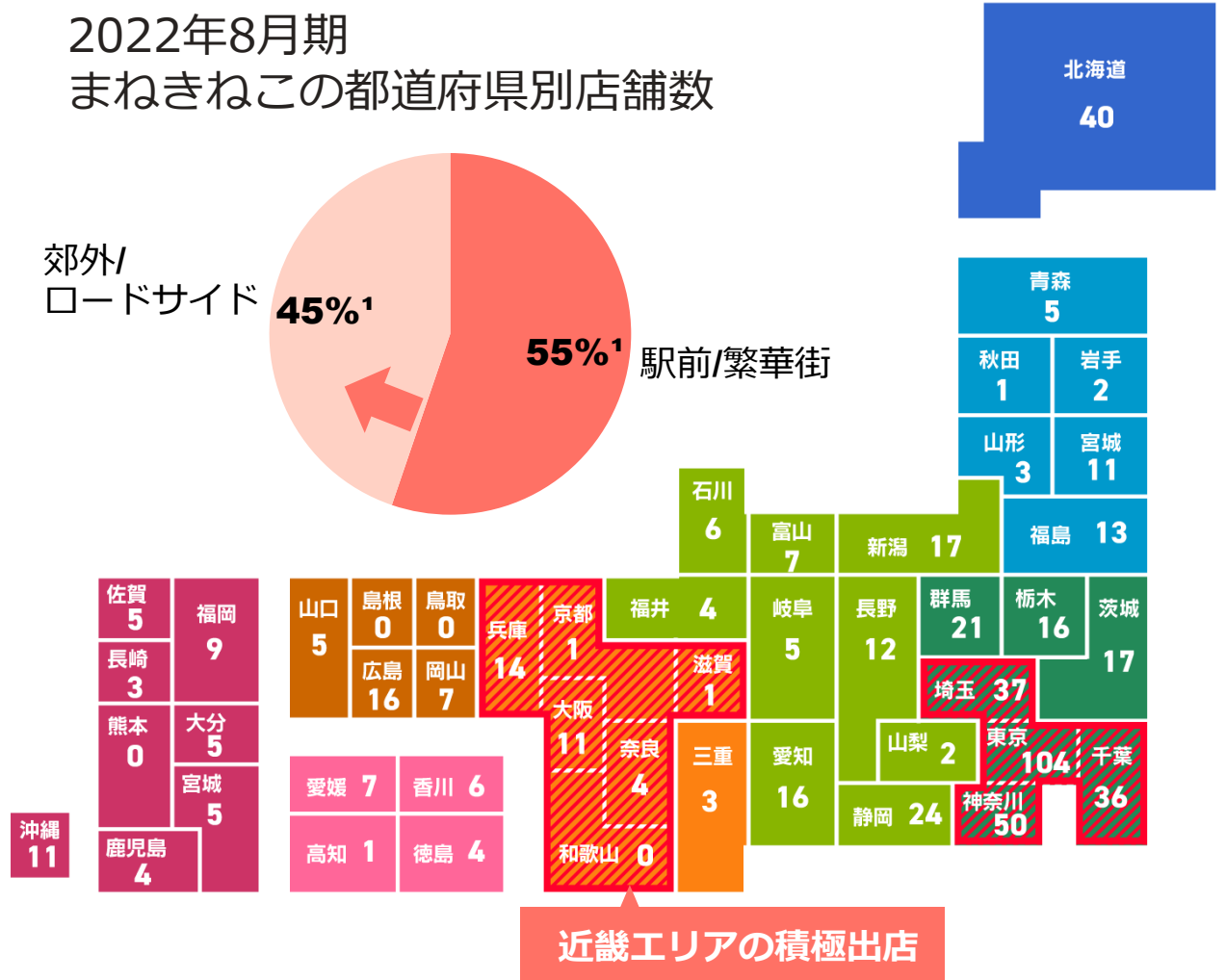
出店強化に向け、従来の駅前/繁華街エリアへの積極出店の継続、及び出店余地の大きな近畿エリアへの出店本格化

今後の出店戦略

首都圏を中心とする
駅前/繁華街エリアへの積極出店継続

近畿エリアへの積極出店

2022年8月期
まねきねこの都道府県別店舗数



※1 2022年8月期時点のルーム数ベースで算出

1 B EIP再始動：自社の戦略的取り組み - PER拡充

先進デジタル技術を活用し、新たなPER(※1)サービスの開発を進めている

これまでの PERの取組



新しいPERの取組

バーチャル
コミュニケーションサービス
との連携

先進デジタル技術を活用した
新サービス
(現在開発中)

cocoro:id (ココロイド) とコラボし、
バーチャルキャラクターと会話をしながら
一緒にカラオケを楽しむことができる、
新たなカラオケサービス」の展開を目指す
(2022年9月に第1弾イベントを実施)



※1 PERとはPrivate Entertainment Roomの略語であり、中期経営ビジョン「エンタメをインフラに」の下、カラオケにとどまらない様々なエンタメを提供する場を指します

1 ③ EIP再始動：自社の戦略的取り組み - 組織基盤強化

EIP実現に向け、事業拡大の基盤となる組織力の強化を推進

1 まねき塾の高度化

2 高度人財の積極的採用

3 人事制度の向上

4 SDGs活動の推進

2 次の成長の柱創出：ウェルテインメント追求型新業態開発

シニア向け業態のトライアル開始を皮切に、ウェルテインメント追求型業態開発は順調に進捗

ウェルテインメント追求型新業態開発の取り組み

シニア向け新業態のトライアル店舗のフロアイメージ

取り組み 1

楽しみながら健康を維持する施設である
ウェルテインメント(※1)型新業態を
開発中

取り組み 2

郊外店舗の転換も視野に、シニア向け
新業態のトライアル店舗をオープン



※1 ウェルテインメントとは「ウェルネス」と「エンターテイメント」を掛け合わせた造語で、楽しみながら(エンターテイメント)、健康(ウェルネス)を増進することを指します

3 海外展開加速：海外カラオケ事業の再加速

東南アジア諸国は今後も高いGDP成長率を維持する見通し。コロナ禍からの本格回復を受け、肥沃な海外レジャー市場の獲得に向け、海外カラオケ事業を再加速へ

アジア地域の市場性比較

	生産年齢人口(千万人)		1人当たりGDP(国際ドル)		GDP成長率 FY21-26
	2020	2030	2020	2027	
(参考)日本	7.5	7.0	42,154	58,682	+3.9%
マレーシア	2.2	2.2	27,735	43,620	+7.9%
タイ	4.9	4.7	18,198	27,951	+8.5%
インドネシア	18.5	18.6	12,221	20,379	+12.9%
ベトナム	6.7	7.0	10,897	19,404	+12.3%
フィリピン	7.1	8.7	8,452	14,624	+9.8%

海外カラオケ事業における成長戦略

市場環境

- 東南アジア各国の消費環境はコロナ禍前水準に回帰
- トライアル店舗の運営を通じ、現地消費者への親和性を確認

当社の状況

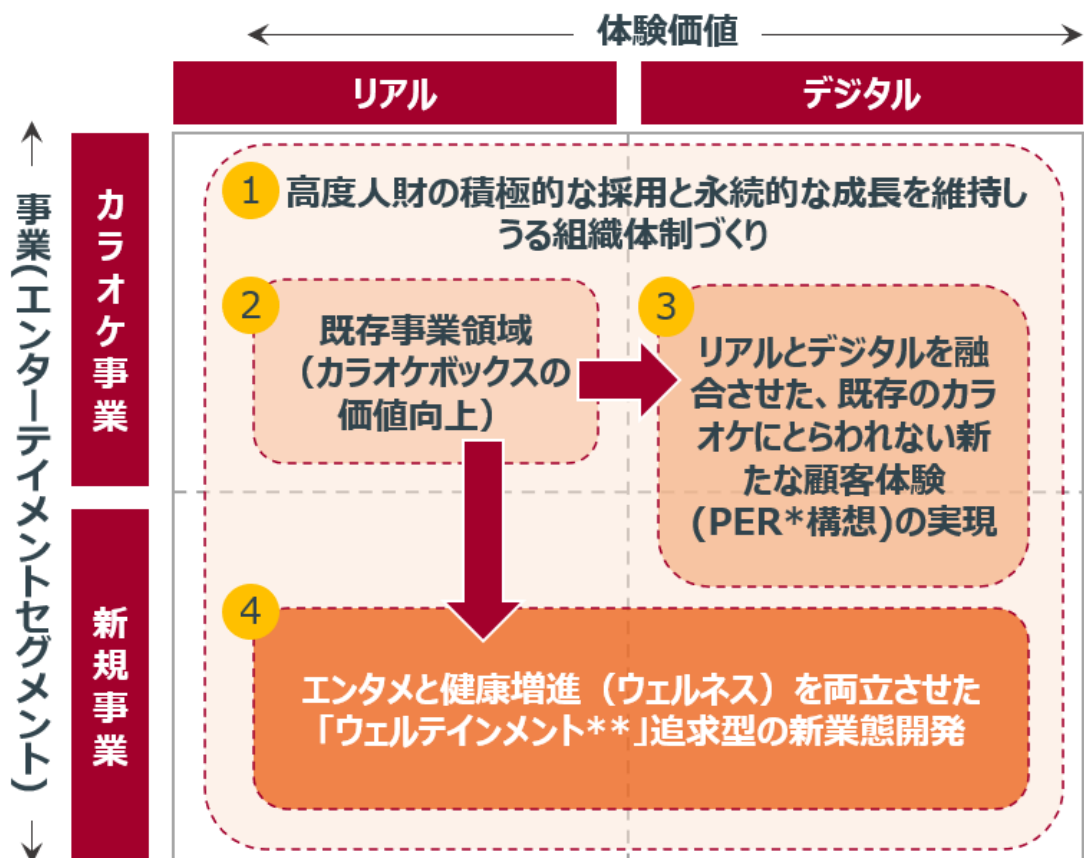
- 海外拠点3カ国におけるトライアルは順調に進捗
- 23/8期はマレーシアに4店舗、タイに2店舗の出店を計画

	期末店舗数				
	19/8期	20/8期	21/8期	22/8期	23/8期計画
海外全体	21	21	12	11	17
韓国	8	5	4	4	4
シンガポール	9	8	0	0	0
マレーシア	3	6	6	6	10
タイ	1	1	1	0	2
インドネシア	-	1	1	1	1

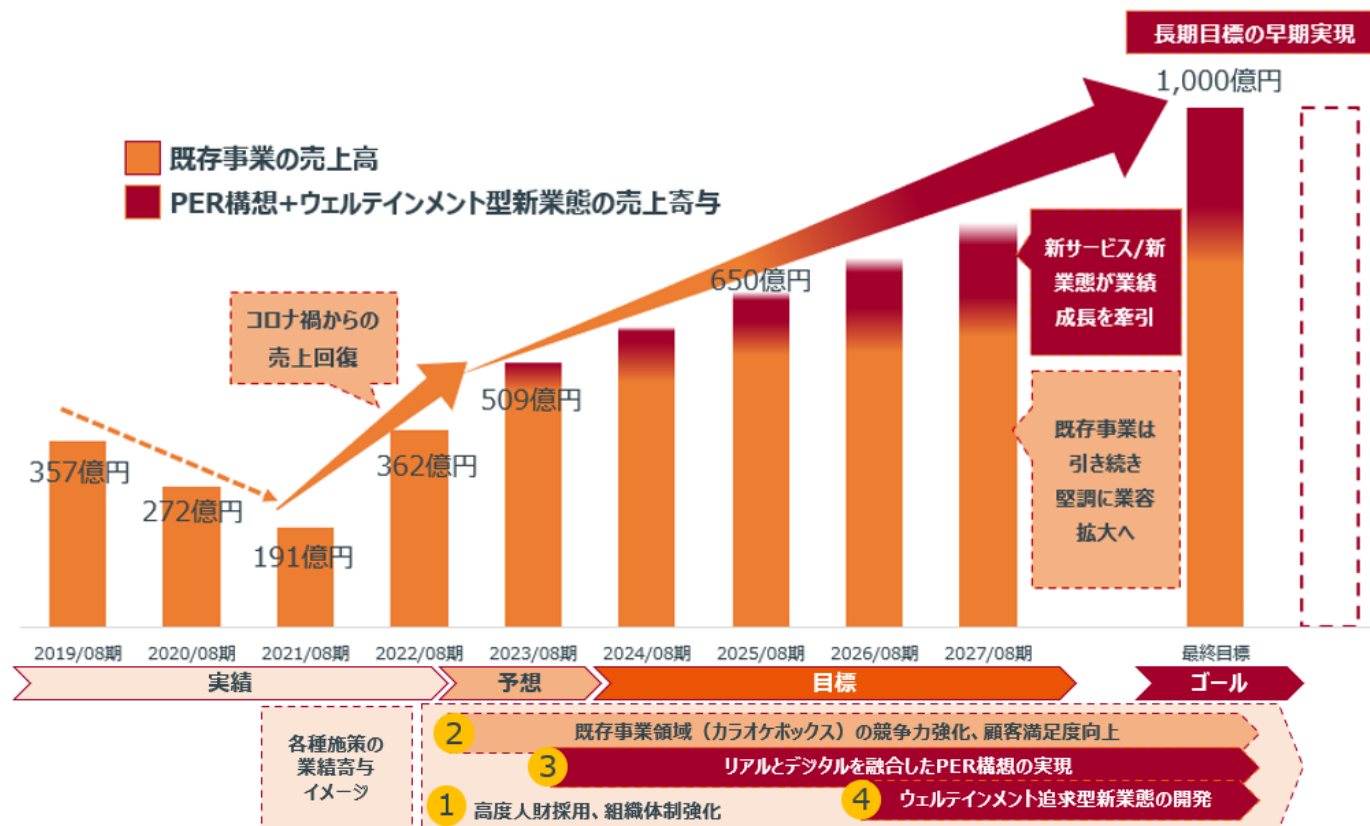
長期目標の早期実現に向けた取り組み状況

2022年2月に開示した事業戦略の実行は着実に進捗。既存事業の盤石化と新規事業の育成、更に海外再加速を始めとする各種戦略施策の効果発現により、長期目標の早期達成へ

当社の事業戦略の全体像



当社の事業計画の概要



*PERとはPrivate Entertainment Roomの略語であり、中期経営ビジョン「エンタメをインフラに」の下、カラオケにとどまらない様々なエンタメを提供する場を指します

**ウェルテインメントとは「ウェルネス」と「エンターテイメント」を掛け合わせた造語で、楽しみながら(エンターテイメント)、健康(ウェルネス)を増進することを指します

株式会社コシダカホールディングス

東証プライム（証券コード2157）

本資料は、2022年8月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2022年10月19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、資料作成時点における当社の判断であり、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可能性があります。

本決算に記載されている当社および当社グループ以外の企業や業界等にかかわる情報は、公開情報などから引用したものであり、情報の正確性などについて保証するものではありません。