

# 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）

2023年8月期

第2四半期決算説明資料

# アジェンダ

- 1 エグゼクティブ・サマリー
- 2 2023年8月期第2四半期 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

## 2023年8月期第2四半期 概要

- ・売上高、営業利益ともに過去最高を達成（※カーブスを除く）
- ・駅前繁華街への継続出店および近畿エリアへの展開スタート
- ・海外出店再始動

## 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

近畿地区への展開スタート

積極出店の継続 ⇒ 国内28店舗出店

- ・娯楽を人々の生活上になくしてはならないものにする

P E R（Private Entertainment Room ※2）の拡充に向けた開発継続

- ・全世界の人々に究極の安寧を提供する

東南アジア地域への出店再開 ⇒ タイ2店舗、マレーシア3店舗

アニメコラボの海外展開開始

※1 EIP：Entertainment Infrastructure Plan「エンタメをインフラに」は当社グループの中期経営ビジョンです

※2 PERとはPrivate Entertainment Roomの略語であり、中期経営ビジョンの下、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. 2023年8月期第2四半期 決算概況

## 【2023年8月期第2四半期連結業績】

- 第2四半期連結業績は売上高、営業利益ともに期初計画を上回る
- 業績好調の主因：①駅前繁華街店舗は大幅伸長、郊外ロードサイド店舗は回復  
②コロナ禍中でも継続的に出店してきた店舗の業績寄与  
③店舗の大型化による効率化

(単位：百万円)

項目	2022年8月期 2Q	2023年8月期 2Q	前年同期比		2Q計画比	
			増減	増減率	計画値	達成率
売上高	16,533	25,609	+9,076	+54.9%	25,138	101.9%
売上総利益	2,126	6,079	+3,953	+185.9%	-	-
販売費及び一般管理費	1,850	2,554	+704	+38.1%	-	-
営業利益	275	3,525	+3,250	+1,181.8%	3,383	104.2%
(売上高営業利益率)	1.7%	13.8%				
経常利益	2,973	3,683	+710	+23.9%	3,377	109.1%
(売上高経常利益率)	18.0%	14.4%				
親会社株主に帰属する四半期期純利益	1,883	2,499	+616	+32.7%	2,026	123.3%
(売上高当期利益率)	11.4%	9.8%				
1株当たり当期純利益 (円)	23.10	30.66	+7.56	+32.7%	24.85	123.4%

## 【セグメント別 連結業績（前年同期比）】

- カラオケ事業：コロナ収束による人流の戻りや積極的出店戦略などにより、売上高増収
- 温浴事業：人流の戻りによるレストラン、宴会等の売上回復
- 不動産管理事業：満床稼働により、賃料収入の増加

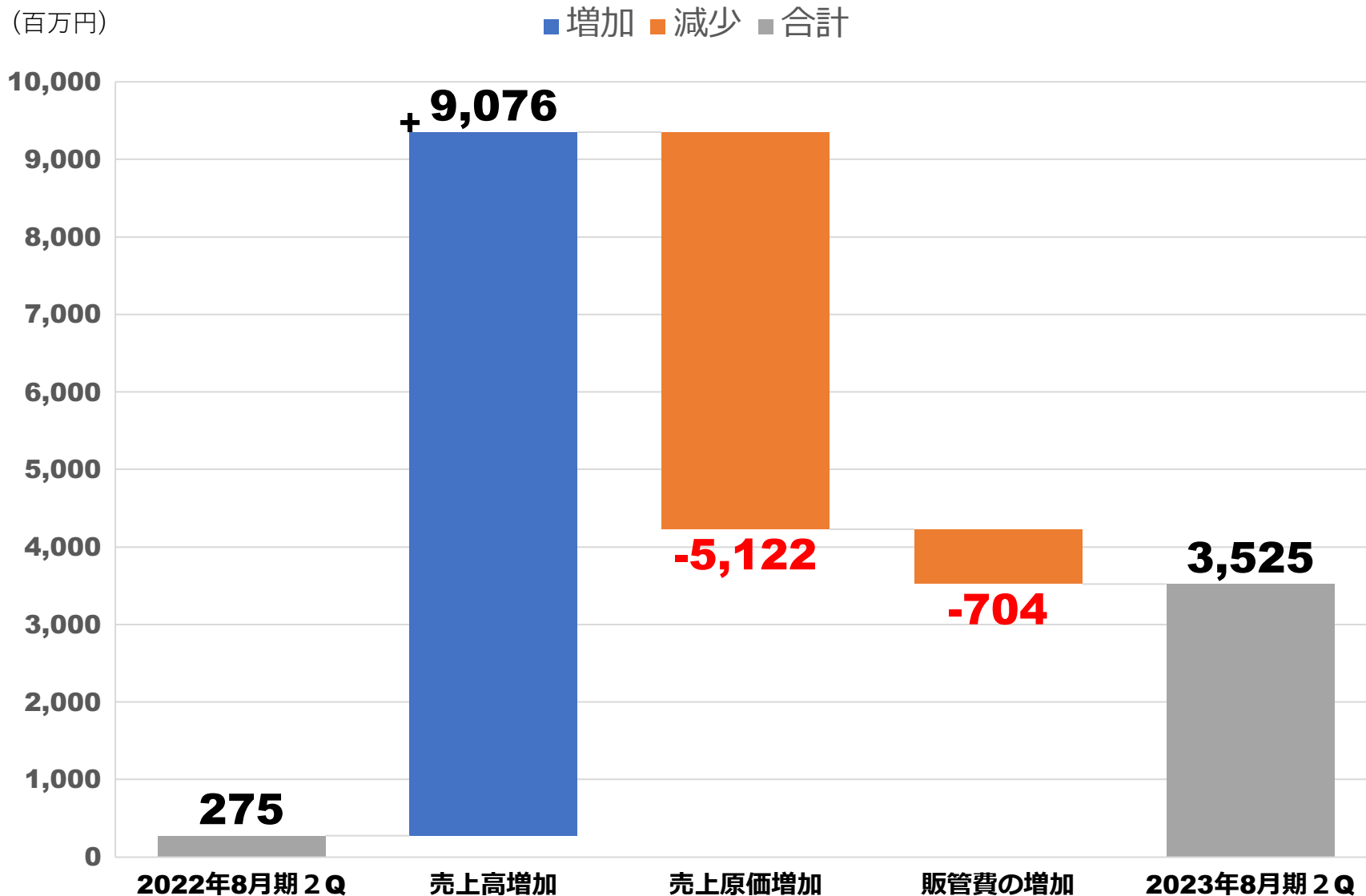
(単位：百万円)

項目	2022年8月期 2Q実績	2023年8月期 2Q実績	前年同期比		2Q計画比	
			増減	増減率	金額	達成率
<b>売上高</b>	<b>16,634</b>	<b>25,609</b>	<b>+8,975</b>	<b>+54.0%</b>	<b>25,138</b>	<b>101.9%</b>
カラオケ	15,660	24,442	+8,782	+56.1%	23,944	102.1%
温浴	437	524	+87	+19.9%	518	101.2%
不動産管理	536	753	+217	+40.5%	788	95.6%
調整額	-	△111	△111	-	△111	-
<b>営業利益</b>	<b>275</b>	<b>3,525</b>	<b>+3,250</b>	<b>+1,181.8%</b>	<b>3,383</b>	<b>104.2%</b>
カラオケ (売上高営業利益率)	620 (3.9%)	4,038 (15.7%)	+3,418	+551.3%	3,768 (14.9%)	107.2%
温浴 (売上高営業利益率)	△46 -	10 (0%)	+56	-	58 (0.2%)	17.2%
不動産管理 (売上高営業利益率)	68 (12.7%)	129 (0.5%)	+61	+89.7%	122 (0.4%)	105.7%
調整額	△368	△653	△285	-	△566	-

# 【営業利益 増減要因（前年同期比）】

(※前期9月店舗休業からの上昇分含む)

(単位：百万円)



## ■ 主な売上高の増加

- ✓ 新店： +2,528
- ✓ 既存店： +6,333
- ✓ 温浴・不動産： +303
- ✓ 調整額： △111

## ■ 主な売上原価の増加

- ✓ 人件費： +1,999(+43.2%)
- ✓ 水道光熱費： +731(+73.1%)
- ✓ 商品原価： +723(+59.6%)
- ✓ 地代家賃： +580(+15.3%)
- ✓ 各種手数料： +309(+143.6%)
- ✓ 配信料： +271(+46.3%)

## ■ 主な販管費の増加

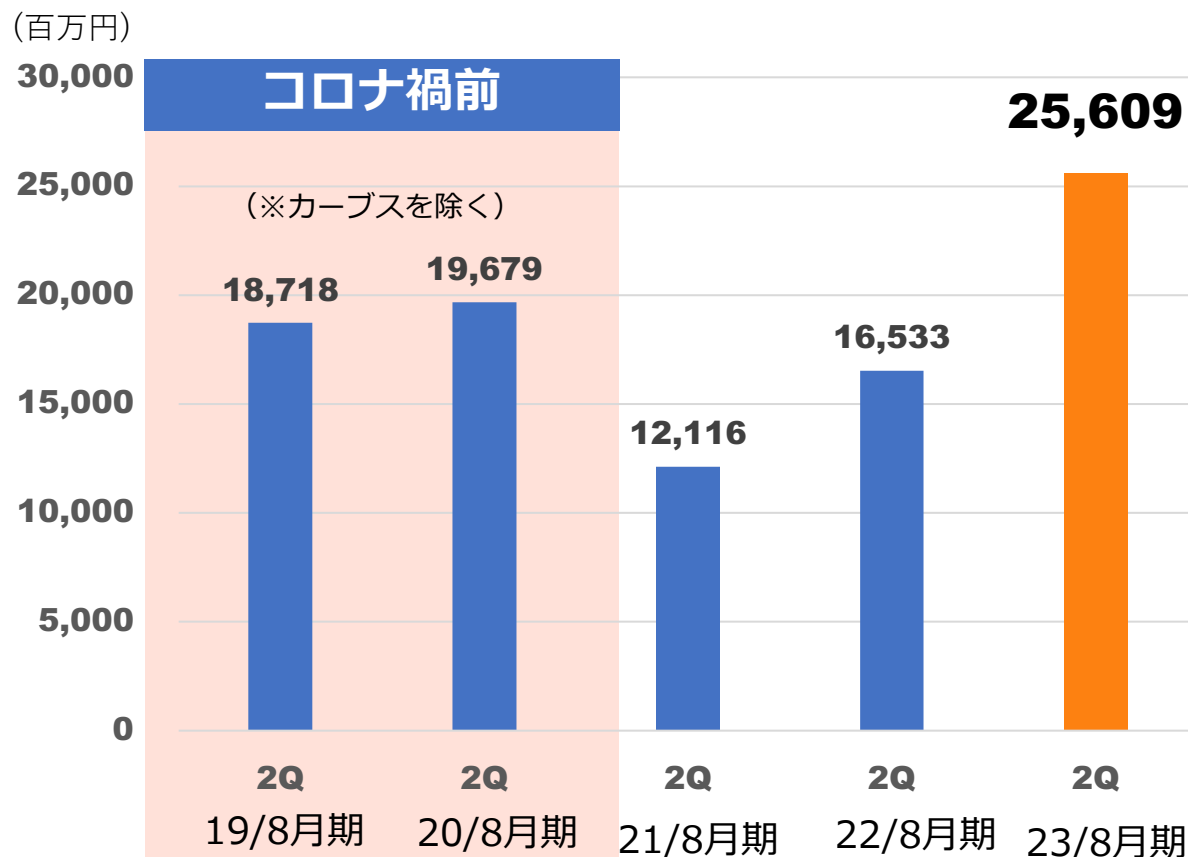
- ✓ 各種手数料： +263(+230.4%)
- ✓ 開店諸費用： +135(+30.2%)
- ✓ 人件費： +188(+26.5%)



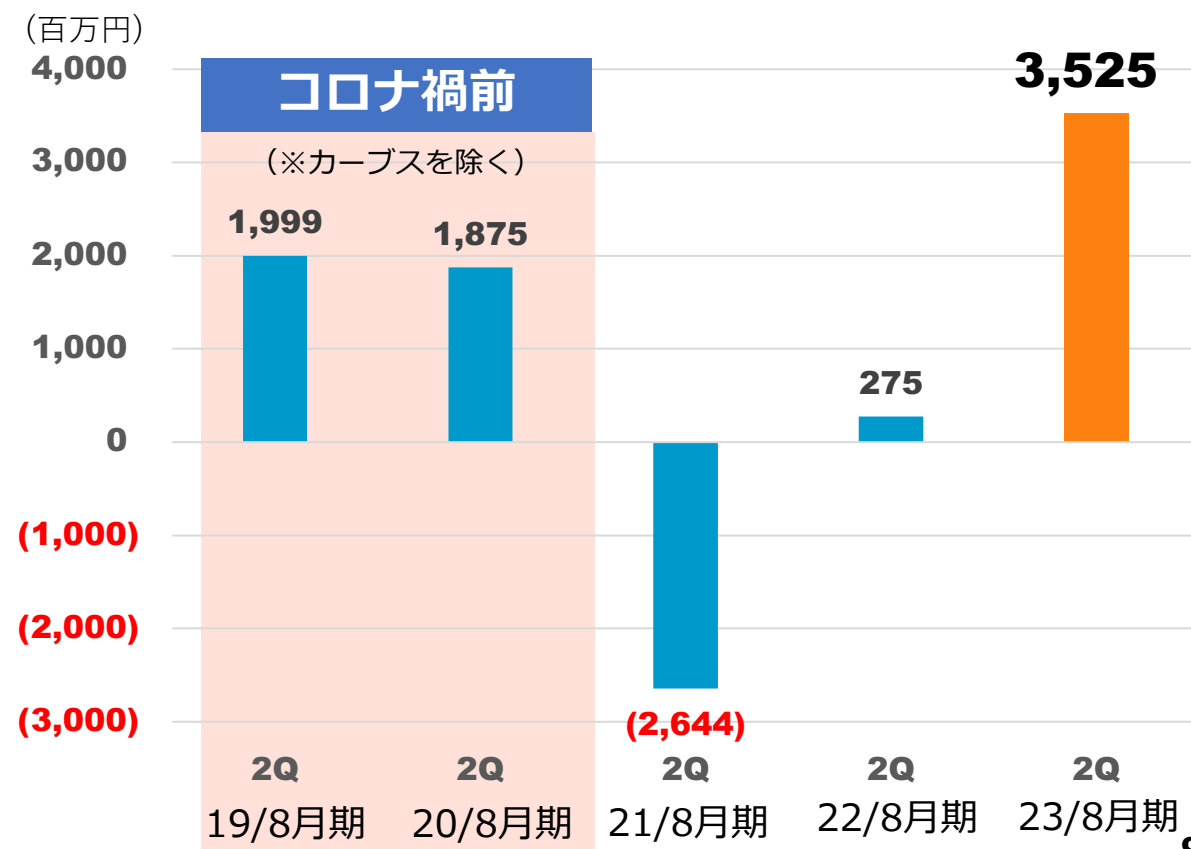
## (※ご参考)【第2四半期連結累計業績の推移】

■ 売上高、営業利益ともにコロナ禍前を上回るV字回復を実現

### 売上高



### 営業利益



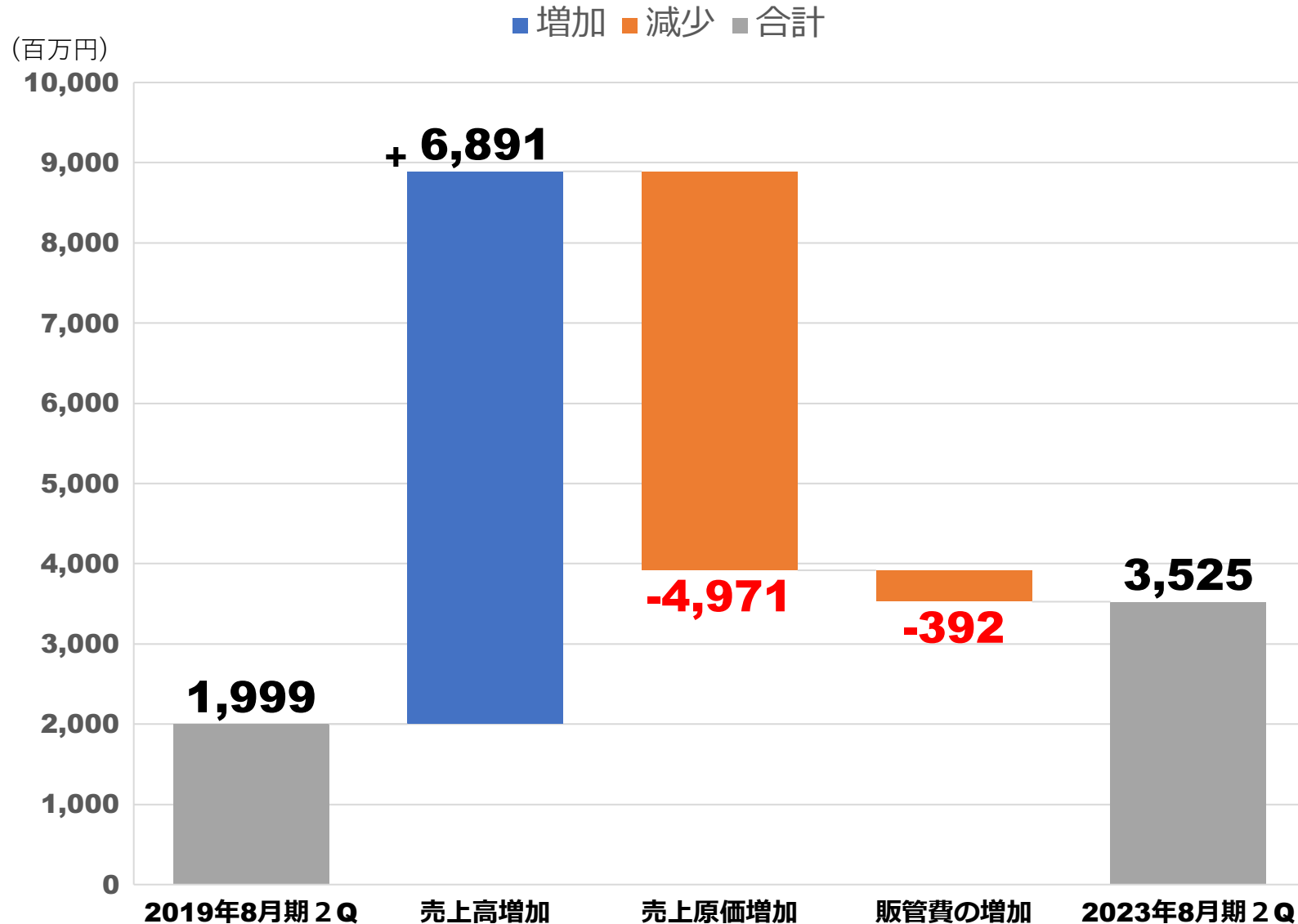
## (※ご参考) 【セグメント別 連結業績 (2019年8月期比)】

- カラオケ事業：コロナ禍においても出店を継続したことなどにより37.8%の増収となる
- 温浴事業：大分2店舗の閉店、回復の鈍化により減収
- 不動産管理事業：各種不動産の取得、既存所有物件のリーシングが進む

(単位：百万円)

項目	2019年8月期 2Q実績	2023年8月期 2Q実績	2019年同期比		2Q計画比	
			増減	増減率	金額	達成率
<b>売上高</b>	<b>18,718</b>	<b>25,609</b>	<b>+6,891</b>	<b>+36.8%</b>	<b>25,138</b>	<b>101.9%</b>
カラオケ	17,740	24,442	+6,702	+37.8%	23,944	102.1%
温浴	822	524	△298	△36.3%	518	101.2%
不動産管理	156	753	+597	+382.7%	788	95.6%
調整額	-	△111	△111	-	△111	-
<b>営業利益</b>	<b>1,999</b>	<b>3,525</b>	<b>+1,526</b>	<b>+76.3%</b>	<b>3,383</b>	<b>104.2%</b>
カラオケ (売上高営業利益率)	2,389 (13.4%)	4,038 (16.5%)	+1,649	+69.0%	3,768 (14.9%)	107.2%
温浴 (売上高営業利益率)	31 -	10 (1.9%)	△21	-	58 (0.2%)	17.2%
不動産管理 (売上高営業利益率)	28 (17.9%)	129 (17.1%)	+101	+360.7%	122 (0.4%)	105.7%
調整額	△449	△653	△204	-	△566	-

# (※ご参考)【営業利益 増減要因 (2019年8月同期比)】



(単位：百万円)

## ■ 主な売上高の増加

- ✓ 新店： +6,093
- ✓ 既存店： +304
- ✓ 温浴・不動産： +299
- ✓ その他： +195

## ■ 主な売上原価の増加

- ✓ 人件費： +2,083(+45.9%)
- ✓ 地代家賃： +1,437(49.0%)
- ✓ 水道光熱費： +566(+48.6%)
- ✓ 商品原価： +299(18.3%)
- ✓ 減価償却費： +245(+16.2%)
- ✓ 配信料： +181(26.9%)
- ✓ 各種手数料： +158(43.5%)

## ■ 主な販管費の増加

- ✓ 各種手数料： +260(221.9%)
- ✓ 人件費： +98(12.3%)

# カラオケ事業

## 【カラオケ事業】

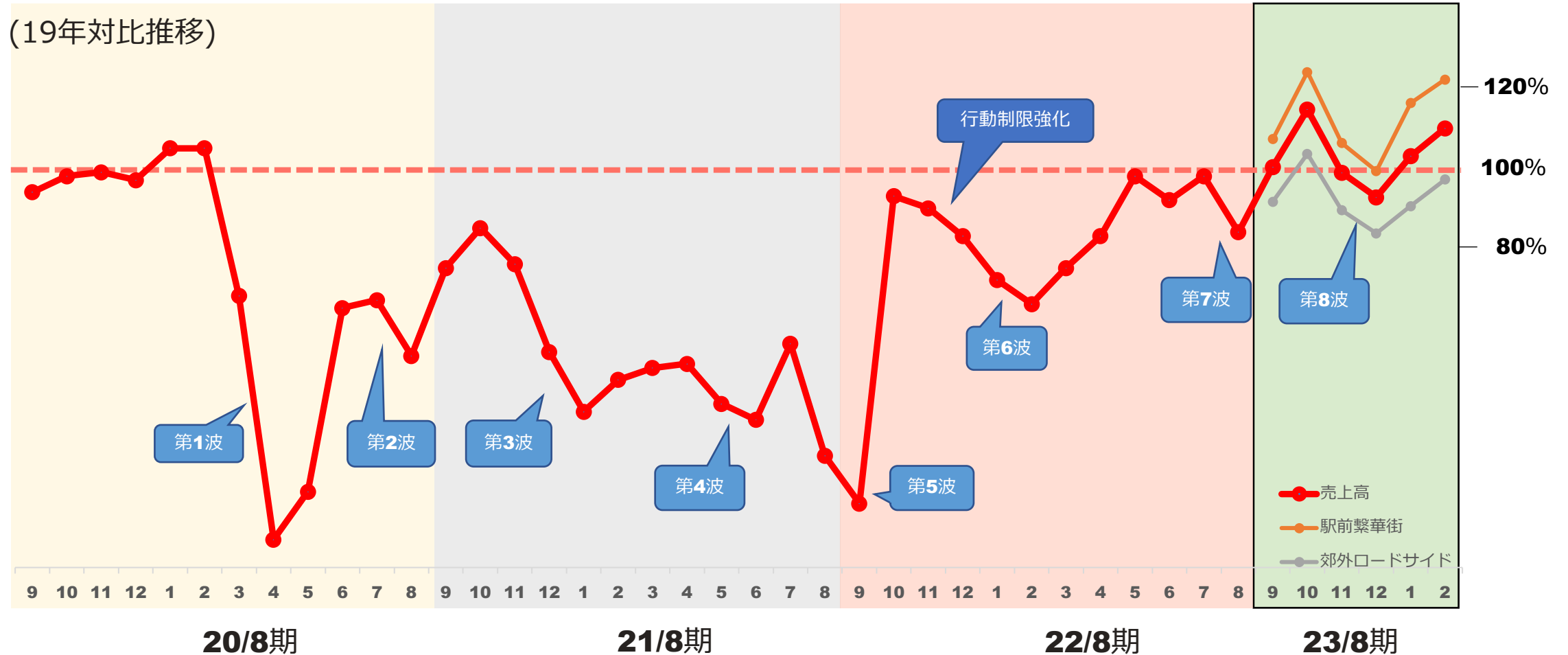
- 既存店の回復と継続出店効果による売上高増加と利益率の上昇
- メニューならびにルーム料金の見直しの実施 ⇒ 客数の維持、客単価の上昇
- 店舗の大型化とともに、オペレーションの効率化による利益率の向上

(単位：百万円)

	19/8月期 2Q		20/8月期 2Q		21/8月期 2Q		22/8月期 2Q		23/8月期 2Q	
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比
売上高	17,740	-	18,482	-	11,274	-	15,660	-	24,442	-
売上原価	13,678	77.1%	14,279	77.3%	12,090	107.2%	13,578	86.7%	18,531	75.8%
売上総利益	4,061	22.9%	4,202	22.7%	△815	-	2,082	13.3%	5,910	24.2%
販管費	1,672	9.4%	1,923	10.4%	1,266	11.2%	1,461	9.3%	1,872	7.7%
営業利益	2,389	13.5%	2,279	12.3%	△2,082	-	620	4.0%	4,038	16.5%

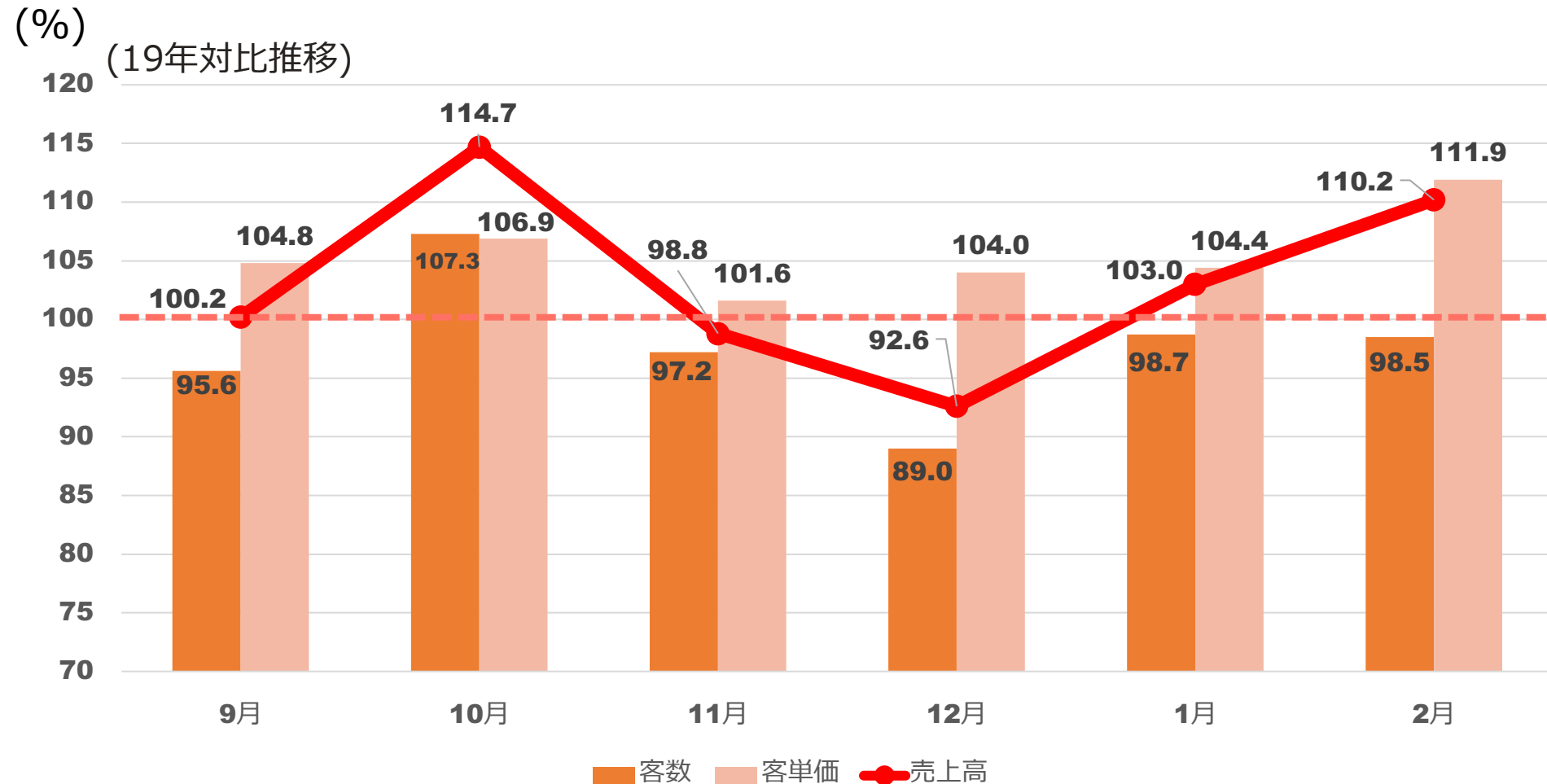
## 【既存店売上高の推移】

- 2019年対比の既存店売上高は6か月累計で102.0%となり、コロナ禍前の水準を上回る
- 特に駅前繁華街エリアは若年層の戻りが早く、2019年対比で平均110.8%と旺盛な需要が継続
- 出遅れていた郊外ロードサイドは2月にかけて100%に迫る回復



## 【既存店売上高・客数・客単価の推移】

- メニューの見直し並びにルーム料金改定は10月以降順次実施
- 当連結会計期間においては、客単価上昇、客数への影響は軽微



## 【店舗・ルーム数状況】

- 当連結会計期間では28店舗出店、ほぼ計画通りで進捗
- 店舗の大型化と駅前繁華街への出店を継続 ⇒ 店舗運営の効率化をはかる

店舗数 ルーム数推移		22/8月期		23/8月期 2Q		増減	
		店舗数	ルーム数	店舗数	ルーム数	店舗増加数	ルーム増加数
まねきねこ	駅前/繁華街	298	7,797	320	8,583	+22	+786
	郊外/ロードサイド	273	6,320	274	6,460	+1	+140
	計	571	14,117	594	15,043	+23	+926
ワンカラ		6	210	6	212	0	+2
合計		577	14,327	600	15,255	+23	+928

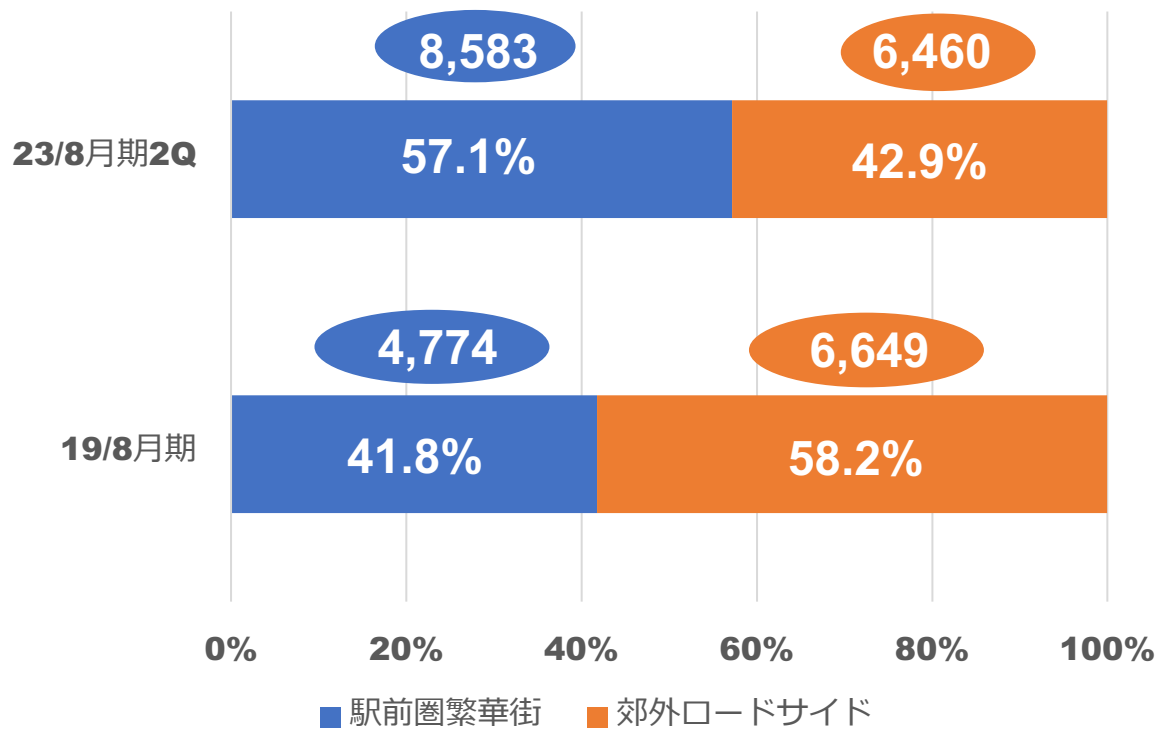
出店・退店数		23/8月期1Q	23/8月期 2Q	23/8月期累計
出店数	駅前/繁華街	13	9	22
	郊外/ロードサイド	6	0	6
	合計	19	9	28
退店数		2	3	5



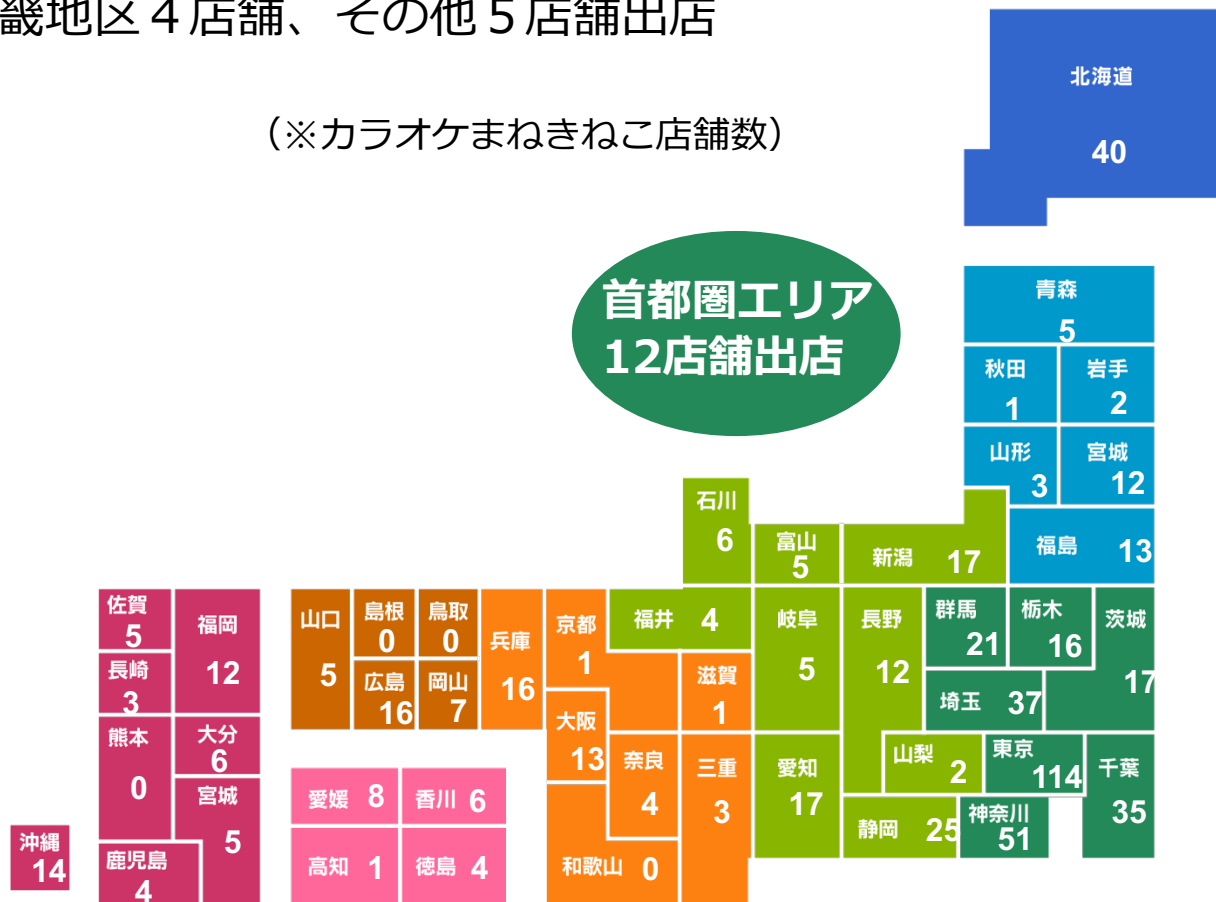
# 【ロケーション・エリア別店舗数比較】

- 駅前繁華街への出店を継続
- 首都圏エリア以外では、九州・沖縄地区7店舗、近畿地区4店舗、その他5店舗出店

立地別ルーム数比率

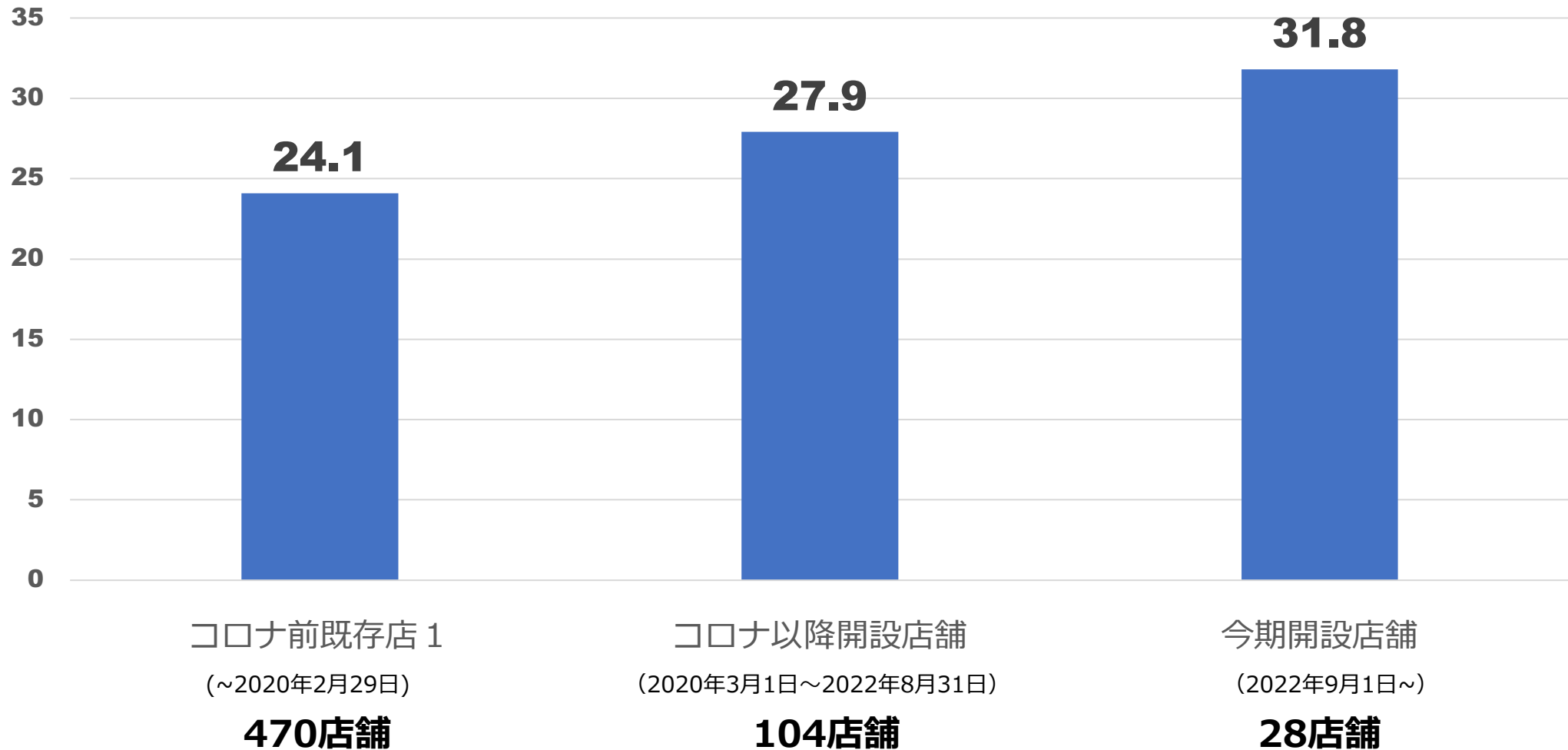


(※カラオケまねきねこ店舗数)



## 【店舗当たりルーム数推移】

- コロナ禍前から店舗の大型化が進んできている



## 【海外業績】

- コロナ後は順調に回復
- マレーシア3店舗、タイ2店舗の出店
- インドネシア事業責任者の採用 ⇒ ローカル人材の活用

(単位：百万円)

	22/8月期						23/8月期		
	2Q			通期			2Q		
	売上高	営業利益	店舗数	売上高	営業利益	店舗数	売上高	営業利益	店舗数
海外全体	113	△34	12	315	△67	11	296	11	16
韓国	52	△9	4	108	△9	4	50	△4	4
マレーシア	59	△6	6	192	△13	6	181	21	9
タイ	0	△10	1	0	△27	0	44	△6	2
インドネシア	2	△9	1	15	△18	1	21	0	1



【マレーシアの様子】



【タイの様子】

※マレーシア、タイ、インドネシアは非連結

# 温浴事業・不動産事業

## 【温浴事業】

- 2020年8月期以来の営業黒字で着地  
⇒ コロナ収束による集客回復
- 一方で、水道光熱費上昇等による利益率低下

(単位：百万円)

	19/8月期 2Q		20/8月期 2Q		21/8月期 2Q		22/8月期 2Q		23/8月期 2Q	
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比
売上高	822	-	812	-	536	-	437	-	524	-
売上原価	756	92.0%	721	88.8%	570	106.3%	470	107.6%	499	95.2%
売上総利益	66	8.0%	91	11.2%	△34	-	△32	-	25	4.8%
販管費	35	4.3%	32	3.9%	23	4.3%	13	3.0%	14	2.7%
営業利益	31	3.8%	58	7.1%	△58	-	△46	-	10	1.9%

## 【不動産管理事業】

- リーシングの進捗による賃料収入の増加  
⇒ アクエル前橋、フレール桜木町
- 店舗用不動産の取得

(単位：百万円)

	19/8月期 2Q		20/8月期 2Q		21/8月期 2Q		22/8月期 2Q		23/8月期 2Q	
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比
売上高	156	-	384	-	305	-	536	-	753	-
売上原価	123	78.8%	369	96.1%	456	149.5%	460	85.8%	610	81.0%
売上総利益	33	21.2%	15	3.9%	△151	-	76	14.2%	143	19.0%
販管費	4	2.6%	7	1.8%	11	3.6%	7	1.3%	14	1.9%
営業利益	28	17.9%	8	2.1%	△162	-	68	12.7%	129	17.1%

## 【貸借対照表 (BS)】

- コシダカプロダクツにおける店舗用不動産取得により土地並びに短期借入金増加
- 新規出店による有形固定資産増加  
⇒ 三井住友ファイナンス&リースからの転リースによる影響は軽微

(単位：百万円)

	22/8月期 通期	23/8月期 2Q	増減
流動資産	9,911	8,669	△1,242
固定資産	37,362	43,911	+6,549
有形固定資産	27,102	32,423	+5,321
無形固定資産	439	483	+44
投資その他の資産	9,820	11,004	+1,184
資産合計	47,273	52,581	+5,308
流動負債	9,643	12,989	+3,346
短期借入金	0	3,198	+3,198
1年内返済予定の長期借入金	2,188	2,091	△97
固定負債	18,120	18,267	147
長期借入金	8,744	8,388	△356
負債合計	27,764	31,256	+3,492
株主資本	19,690	21,525	+1,835
純資産	19,508	21,324	+1,816
負債純資産合計	47,273	52,581	+5,308

## 【キャッシュ・フローの状況】

- 営業活動によるキャッシュフロー：  
⇒税金等調整前四半期純利益36.3億円増加。法人税等の支払い6.5億円による減少
- 投資活動によるキャッシュフロー：  
⇒有形固定資産の取得による支出73.6億円による減少
- 財務活動によるキャッシュフロー：  
⇒短期借入金31.9億円増加。長期借入金の返済による支出11.5億円による減少

(単位：百万円)

	22/8月期 2Q	23/8月期 2Q	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	<b>6,341</b>	<b>4,936</b>	<b>△1,405</b>
投資活動によるキャッシュ・フロー	<b>△4,901</b>	<b>△8,970</b>	<b>△4,069</b>
(フリー・キャッシュ・フロー)	<b>1,440</b>	<b>△4,034</b>	<b>△5,474</b>
財務活動によるキャッシュ・フロー	<b>△1,364</b>	<b>2,419</b>	<b>+3,783</b>
現金及び現金同等物の四半期末残高	<b>5,247</b>	<b>4,936</b>	<b>△311</b>



# 3. 2023年8月期 業績予想

## 【2023年8月期 業績予想】

- コシダカプロダクツが保有する物件の譲渡益43.5億円が第3四半期特別利益に計上予定
- 上記に加え、第2四半期累計期間の経営成績を加味して通期業績予想を上方修正

### 通期修正業績予想

(単位：百万円)

項目	2023年8月期 期初予想	2023年8月期通期 修正予想	期初予想比	
			差異	増減率
売上高	53,361	53,830	+469	0.9%
営業利益	7,430	7,570	+140	1.9%
(売上高営業利益率)	(13.9%)	(14.1%)		
経常利益	7,403	7,700	+297	4.0%
(売上高経常利益率)	(13.9%)	(14.3%)		
親会社に帰属する当期純利益	4,442	7,470	+3,028	68.2%
(売上高当期利益率)	(8.3%)	(13.9%)		

### セグメント別通期業績予想

(単位：百万円)

項目	2023年8月期 期初予想	2023年8月期 通期修正予想	期初予想比
			差異
売上高	53,361	53,830	+469
カラオケ	50,948	51,444	+496
温浴	1,045	1,052	+7
不動産管理	1,591	1,556	-35
調整額	△223	△222	+1
営業利益	7,430	7,570	+140
(売上高営業利益率)	(13.9%)	(14.0%)	
カラオケ	8,188	8,455	+267
(売上高営業利益率)	(16.1%)	(16.4%)	
温浴	117	68	-49
(売上高営業利益率)	(11.2%)	(6.4%)	
不動産管理	251	257	+6
(売上高営業利益率)	(18.3%)	(16.5%)	
調整額	△1,125	△1,212	△87

## 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%	10.9%

※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

## 5. 今後の戦略・施策について

## 中長期計画/戦略施策の進捗状況

### 重点施策 1

### EIP (Entertainment Infrastructure Plan※1) 再始動

- Ⓐ 出店強化：近畿エリアへの出店拡大
- Ⓑ PER(※2)拡充：メタカラの開発
- Ⓒ 組織基盤強化：従業員給与の引き上げ、教育・採用の強化

### 重点施策 2

### 次の成長の柱 創出

ウェルテインメント事業 (※3)

### 重点施策 3

### 海外展開 加速

第2四半期で5店舗出店。

※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

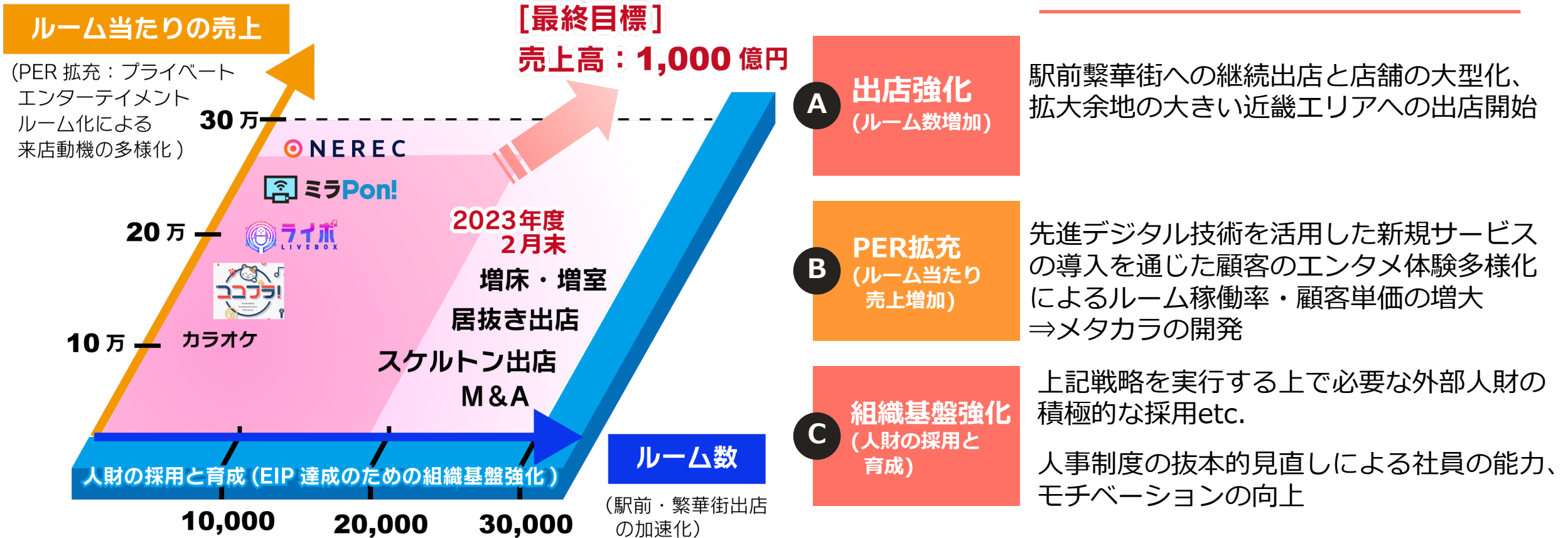
※2 PERとはPrivate Entertainment Roomの略語であり、中期経営ビジョン「エンタメをインフラに」の下、カラオケにとどまらない様々なエンタメを提供する場を指します

※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



※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 ③ 【進捗】 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

- 階層別研修の導入
- オペレーションマニュアルの動画化
- 研修プログラムの充実

## 2 高度人材の積極的採用

- 次世代を担う人材の採用推進

## 3 人事制度の向上

- WIPの推進
  - Workstyle Innovation Plan
  - ・給与水準、評価制度の再構築
  - ・福利厚生の更なる充実と働き方改革

## 4 SDGs活動の推進

サステナビリティ推進委員会を設置し、社会貢献活動や環境問題対策を強化

- ひとり親家庭支援
- こども110番
- Let's Sing 歌は応援になる
  - 児童養護施設等への寄付



# 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、2023年8月期第2四半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2023年2月28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。