

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）

2024年8月期

第3四半期決算補足説明資料

アジェンダ

- 1 エグゼクティブ・サマリー
- 2 2024年8月期第3四半期 決算概況
- 3 2024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

2024年8月期第3四半期 概要

- ・第3四半期としてスピンオフ後ベースにて過去最高を達成
- ・近畿エリアへの出店継続（12店舗オープン）、京都市内にも初出店（11月1店舗、12月2店舗）
- ・海外出店加速（マレーシア3店舗、タイ・インドネシア各1店舗出店）、海外合計22店舗に

EIP（Entertainment Infrastructure Plan ※1）：中間目標達成が視野に

- 2024/8期修正予想売上高はEIP中間目標売上高（25/8期 650億円）の96.5%に

- ・日本の隅々まで「カラオケまねきねこ」をつくる

近畿地区への積極展開継続

積極出店の継続（全国駅前繁華街、リロケーション案件） ⇒ 国内50店舗ペース継続

- ・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 ⇒ ONEREC VK

- ・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継続

アニメコラボの国内外展開

- ・顧客基盤をTo Bマーケティング支援ツールとして活用

ねこの手

「エンタメをインフラに」

※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. 2024年8月期第3 四半期 決算概況

【2024年8月期第3四半期連結業績】

- 第3四半期連結業績は売上高、営業利益ともに計画線にて着地
- ①V字回復後も増勢を持続、継続的安定成長フェーズに、価格は市場動向に合わせ機動的に調整
- 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	2023年8月期 3Q	2024年8月期 3Q	前年同期比		3Q計画比	
			増減	増減率	計画値	達成率
売上高	39,981	46,384	+6,403	+16.0%	46,404	100.0%
売上総利益	9,976	12,083	+2,107	+21.1%	-	-
販売費及び一般管理費	4,020	5,035	+1,015	+25.2%	-	-
営業利益	5,955	7,047	+1,092	+18.3%	6,864	102.7%
(売上高営業利益率)	14.9%	15.2%				
経常利益	6,143	7,801	+1,658	+27.0%	7,548	103.4%
(売上高経常利益率)	15.4%	16.8%				
親会社株主に帰属する四半期期純利益	6,843	5,367	-1,476	-21.6%	5,199	103.2%
(売上高当期利益率)	17.1%	11.6%				
1株当たり当期純利益 (円)	83.94	65.84	-18.10	-21.6%	63.78	103.2%

【セグメント別 連結業績（前年同期比）】

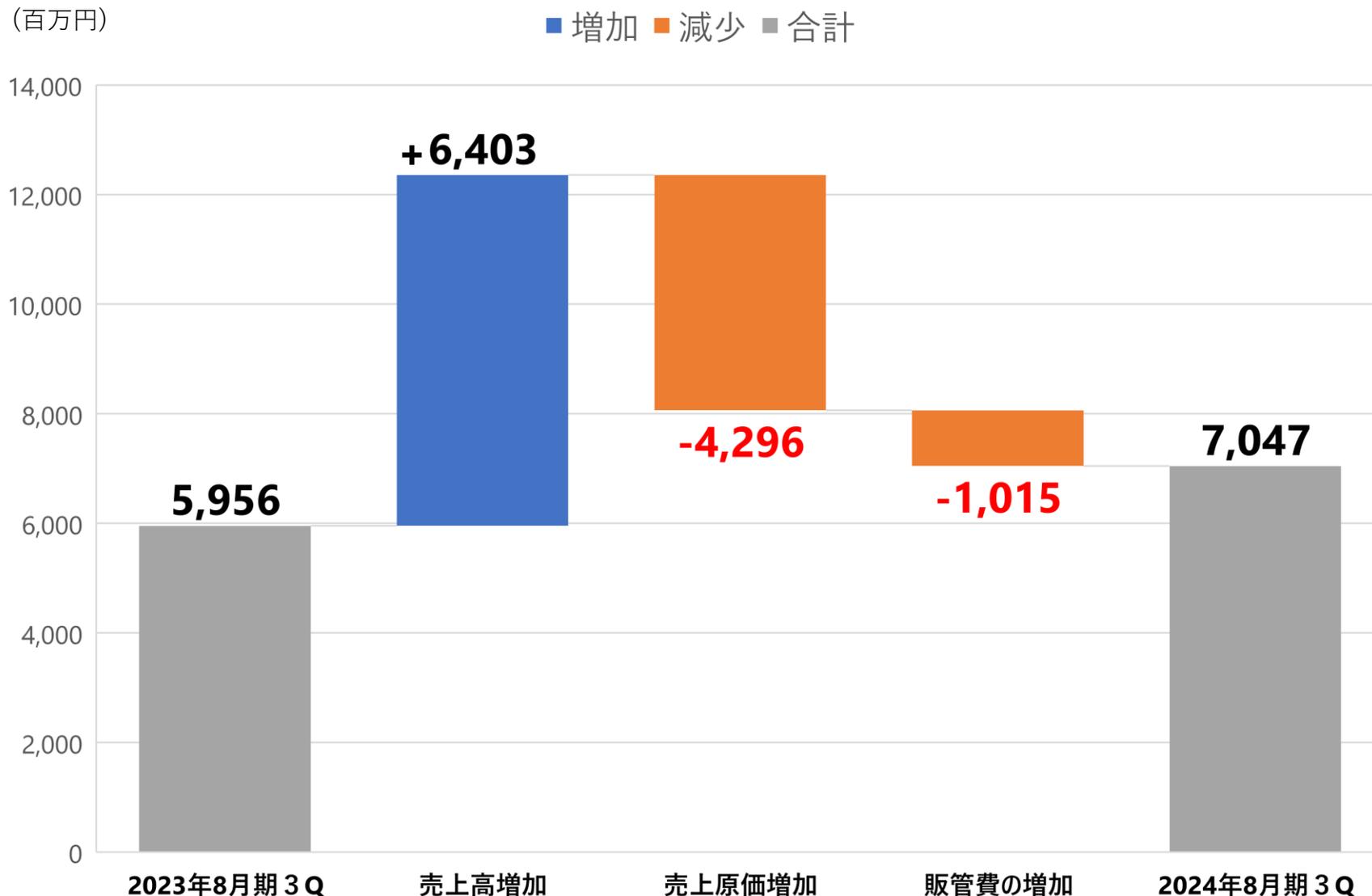
- カラオケ事業：積極出店の継続、前期既存店も客数、客単価ともプラスで18.3%増収、営業利益19.1%増益
出店費用・既存店の機器更新投資や、WIPによる給与引上を吸収し利益率改善。
- 不動産管理事業：「スポーツ名古屋」譲渡で該当収益減も、新規案件で吸収し売上横ばい。
- その他事業：旧温泉の「東京健康ランドまねきの湯」閉店で該当収益減。

(単位：百万円)

項目	2023年8月期 3Q実績	2024年8月期 3Q実績	前年同期比		3Q計画比	
			増減	増減率	金額	達成率
売上高	39,981	46,384	+6,403	+16.0%	46,404	100.0%
カラオケ	37,935	44,887	+6,952	+18.3%	44,920	99.9%
不動産管理	1,131	1,154	+23	+2.0%	1,159	99.6%
その他	1,087	651	△436	-40.1%	577	112.7%
調整額	△173	△308	△135	-	△252	-
営業利益	5,955	7,047	+1,092	+18.3%	6,864	102.7%
カラオケ (売上高営業利益率)	6,802 (17.9%)	8,104 (18.1%)	+1,302	+19.1%	7,893 (17.6%)	102.7%
不動産管理 (売上高営業利益率)	204 (18.0%)	60 (5.2%)	△144	-	82 (7.1%)	73.2%
その他 (売上高営業利益率)	△24 (-2.2%)	△45 (-6.9%)	△21	-	△36	-
調整額	△1,025	△1,072	△47	-	△1,074	-

【営業利益 増減要因（前年同期比）】

(単位：百万円)



■ 主な売上高の増加

- ✓ 新店(カラオケ)： +4,078
- ✓ 既存店(カラオケ)： +3,113
- ✓ その他セグメント： △436
- ✓ 調整額： △135

■ 主な売上原価の増加

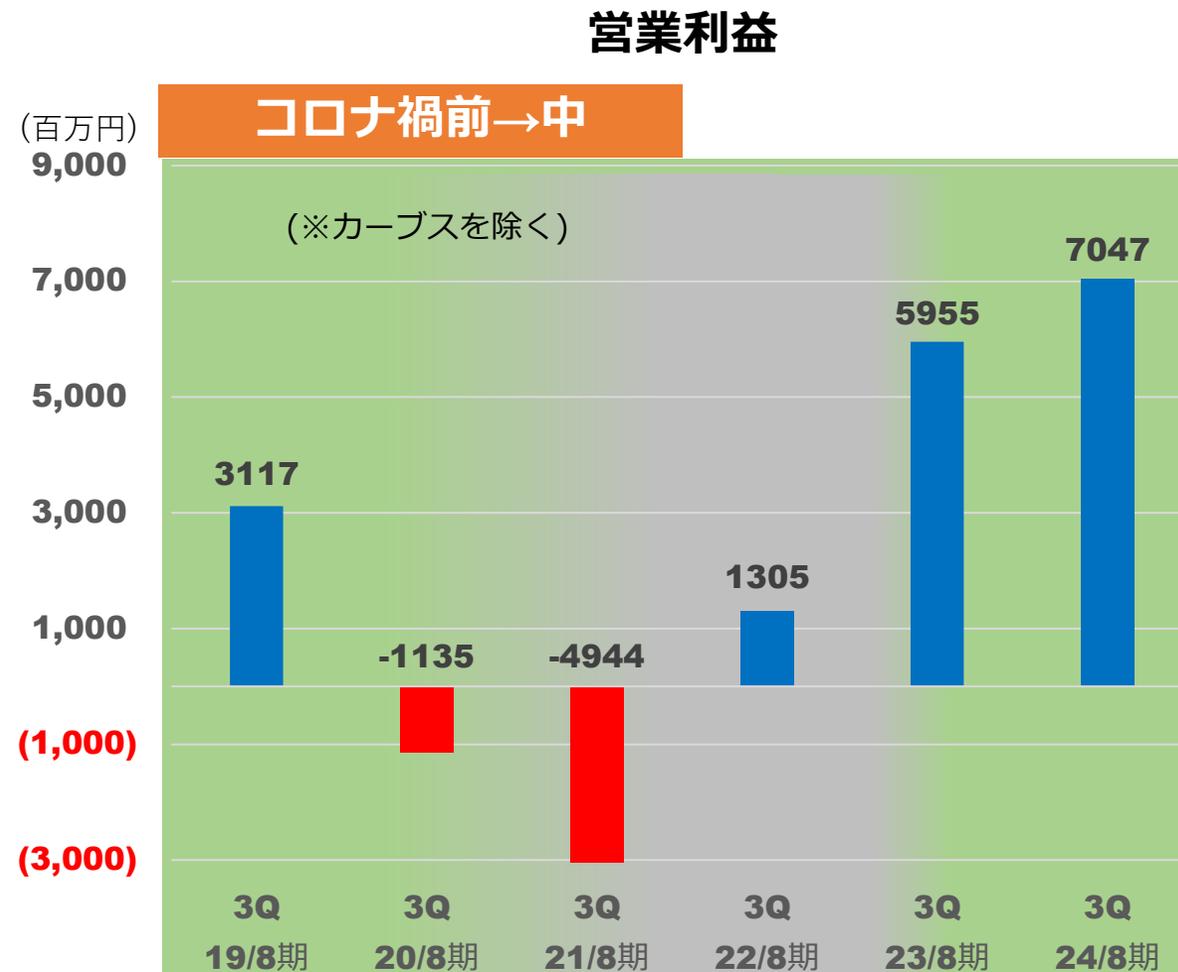
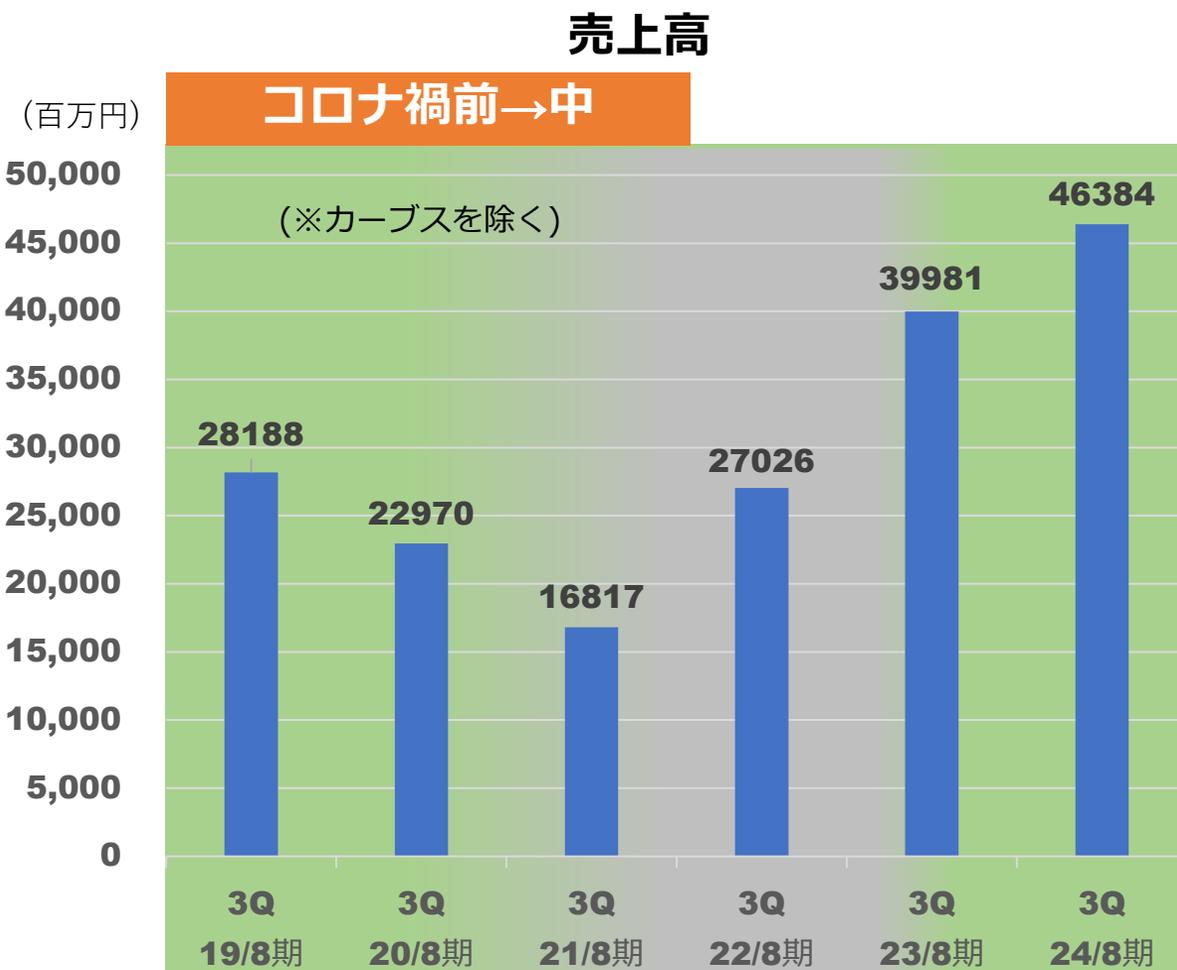
- ✓ 人件費： +1,436(+14.7%)
- ✓ 地代家賃： +1,033(+15.4%)
- ✓ 商品原価： +632(+20.6%)
- ✓ 各種手数料： +211(+25.5%)
- ✓ 水道光熱費： △201(△8.0%)
- ✓ 配信料： +185(+13.3%)

■ 主な販管費の増加

- ✓ 広告宣伝費： +317(+93.6%)
- ✓ 人件費： +255(+19.9%)
- ✓ 開店諸費用： +127(+20.7%)

(※ご参考)【3Q連結業績の推移】

■ 売上高、営業利益ともにコロナ禍前を上回るV字回復を実現後も、増勢を持続



カラオケ事業

【カラオケ事業】

- 既存店増収と継続出店による新店売上積み増しで客数増加
- メニューならびにルーム料金の見直しの実施（22/12～）⇒ 客単価の上昇(計画比では低下)
- 数量・単価双方の効果により、給与水準見直しを吸収し利益率向上

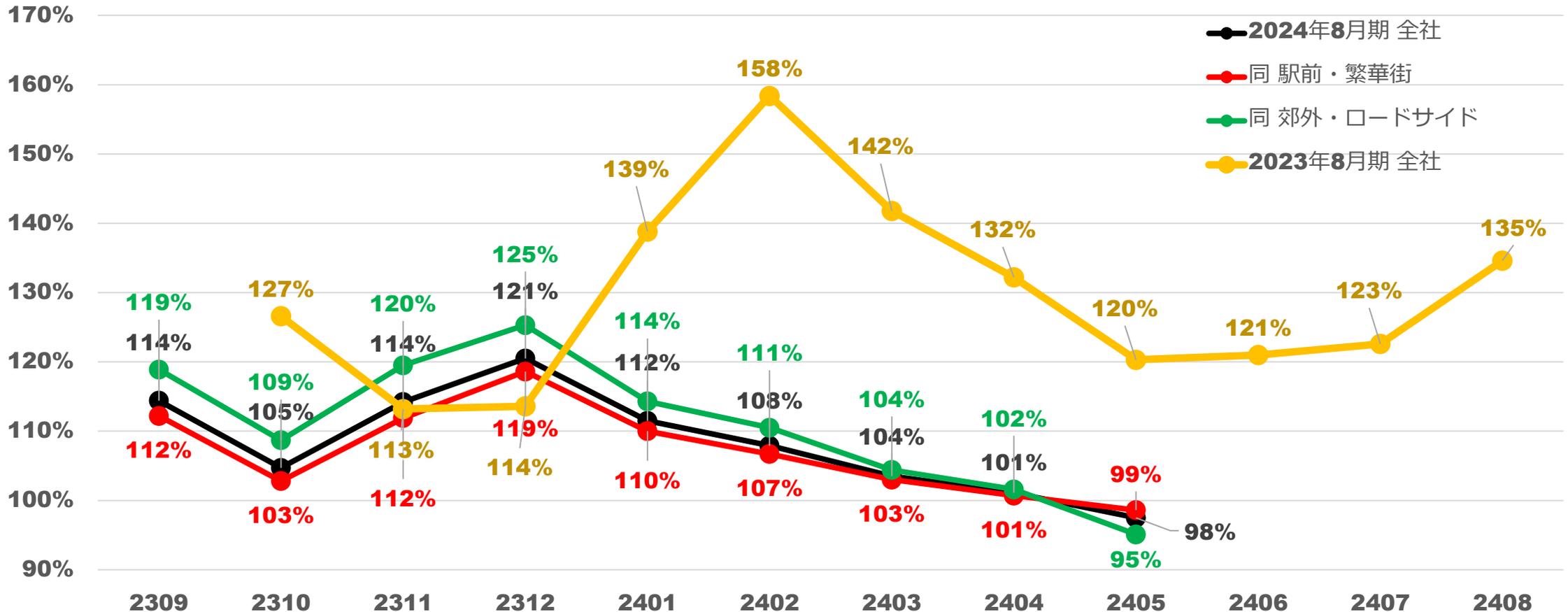
(単位：百万円)

	21/5旧区分※		22/5旧区分※		23/5旧区分※		23/5新区分※		24/5	
	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	15,590	-	25,705	-	38,234	-	37,935	-	44,887	-
売上原価	17,800	114.2%	21,640	84.2%	28,527	74.6%	28,196	74.3%	32,873	73.2%
売上総利益	△2,210	-	4,065	15.8%	9,707	25.4%	9,738	25.7%	12,013	26.8%
販管費	1,926	12.4%	2,215	8.6%	2,950	7.7%	2,936	7.7%	3,909	8.7%
営業利益	△4,137	-	1,849	7.2%	6,758	17.7%	6,802	17.9%	8,104	18.1%

※ 2024年8月期より、従来カラオケ事業に含まれていた純飲食店等の収益を、その他事業の一部として集計しております。

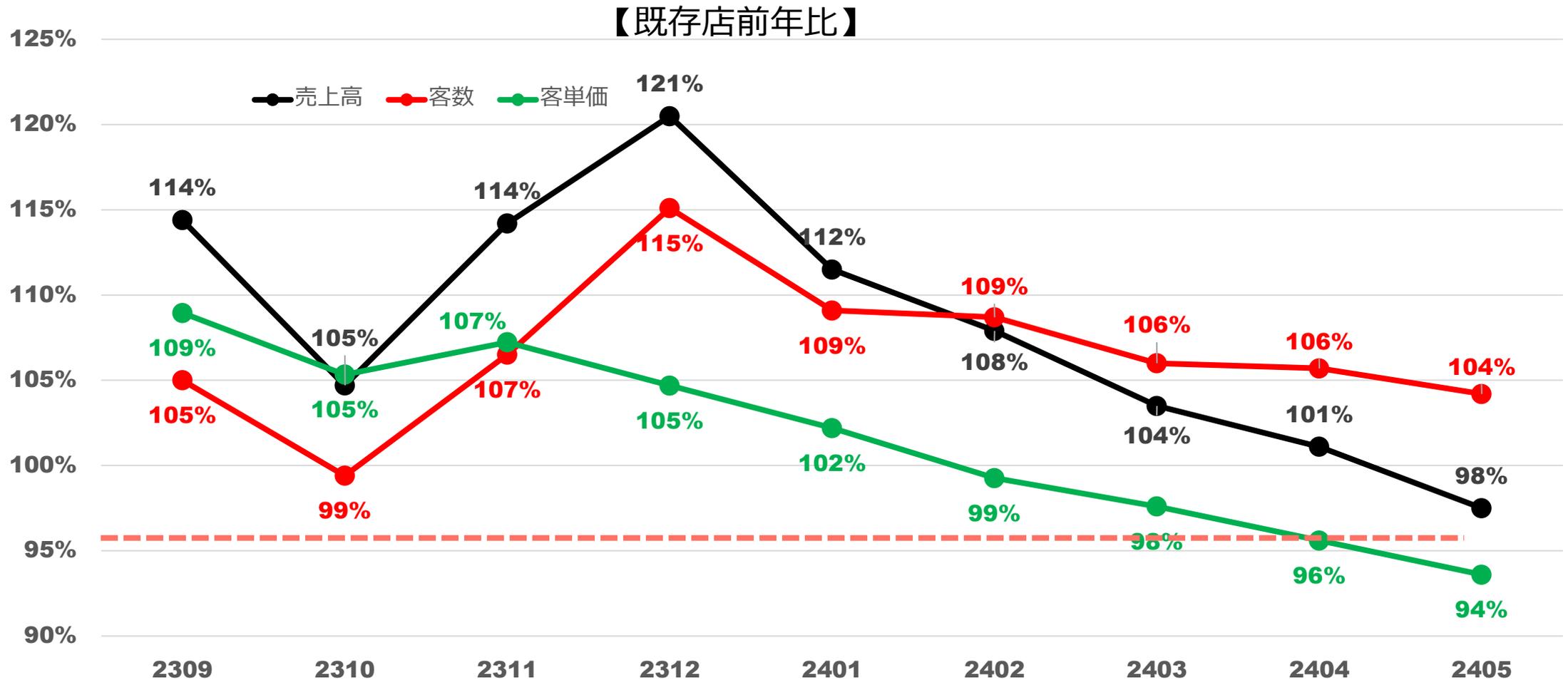
【既存店売上前年の推移】

- 3Q9か月累計の既存店売上高(各月ベース)は前年同期比で108.3%。同2019年比は114.5%。
前期コロナ第8波の影響があった11月後半～12月も、今期は通常に戻り高い伸び率となる
- 前期2Q以降リベンジ消費が先行して顕在化した駅前繁華街では同前年同期比107.2%、同2019年比は122.7%と高水準持続
- 遅れてリベンジ消費が顕在化した郊外ロードサイドでは同前年同期比110.6%と駅前繁華街を上回る。同2019年比では105.1%



【既存店売上高・客数・客単価の推移】

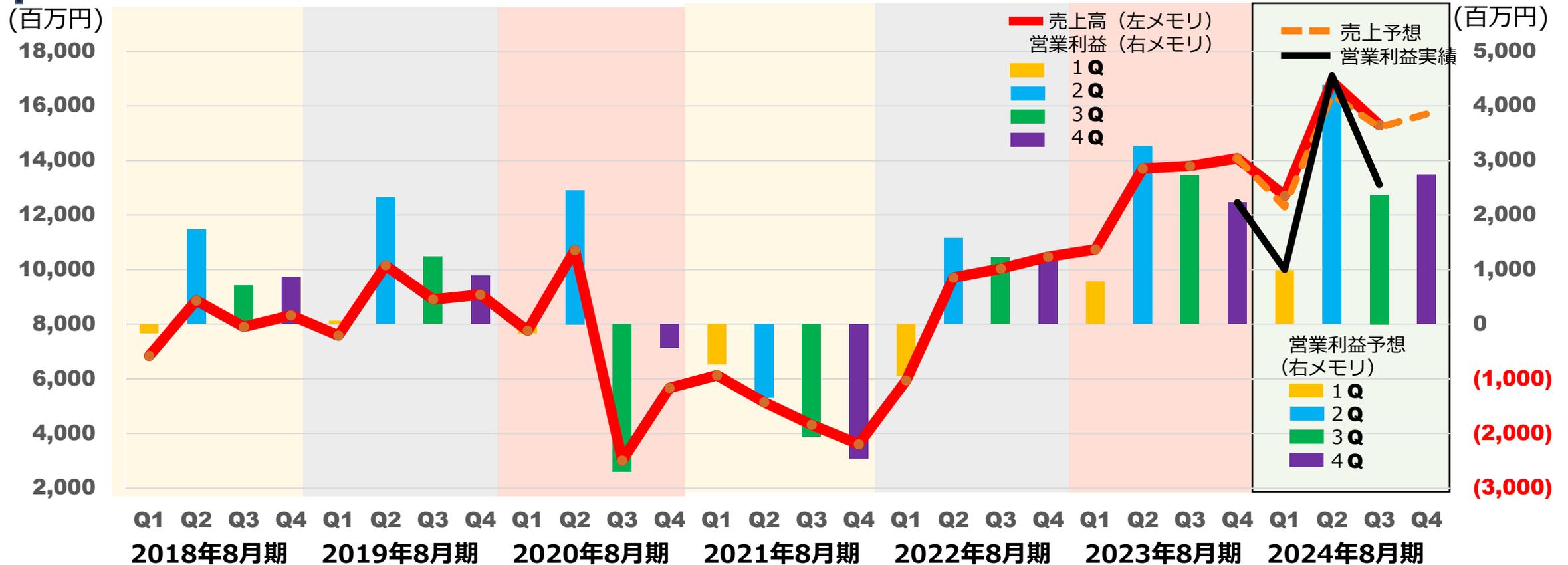
- 前期12月～2月実施の価格改定の効果は一巡。店舗毎の市場動向に合わせ、機動的に調整
- 客数は右上がり傾向持続し、今期は10月を除き、前期比での増勢が続く。



【カラオケセグメント四半期ベース業績推移】

- 年末年始商戦を含む2Qに売上・利益が集中、お盆を含む夏季商戦の4Q、春休み・GWの3Qと続き、1Qが最も低い水準
- 最閑散期の1Qは、コロナ前は赤字だったが、2023年8月期以降黒字化し、2024年8月期はさらに増収増益

カラオケセグメント四半期ベース業績推移



【店舗・ルーム数状況】

- 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		23/8月期		24/8月期3Q		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	340	9,411	376	10,496	+36	+1,085
	郊外/ロードサイド	274	6,563	276	6,690	+2	+127
	計	614	15,974	652	17,186	+38	+1,212
ワンカラ		6	212	6	207	-	-5
合計		620	16,186	658	17,393	+38	+1,207

出店・退店数		24/8月期1Q	24/8月期2Q	24/8月期3Q	24/8月期累計
出店数	駅前/繁華街	12	15	12	39
	郊外/ロードサイド	0	1	3	4
	合計	12	16	15	43
退店数		0	2	3	5

【地域別出店状況】

- 出店43店舗中、16店舗が近畿・中京エリア、13店舗が首都圏エリア、2店舗が福岡県
- 近畿エリアへの積極出店、首都圏への出店継続、さらに出店余地の大きいエリアへの出店も

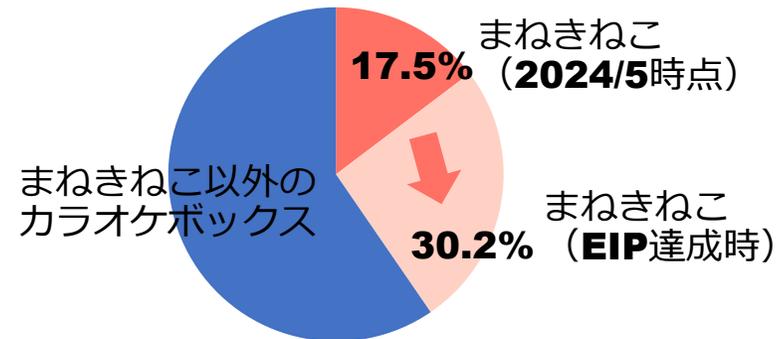
今後の出店戦略

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

出店余地の大きいエリアへの出店

まねきねこの国内ルーム数シェア※1



※1 2024年2月期時点のルーム数(当社)/2022年3月末カラオケ白書ベースで算出
EIP達成時も、市場合計ルーム数(全国で99,441ルーム)が変わらないと仮定

【海外業績】

- 東南アジア各国で積極出店継続：
マレーシア3店舗、タイ・インドネシア各1店舗を出店
- インドネシア事業責任者による初の出店 ⇒ ローカル人材の活用

【SETAPAK CENTRAL MALL店
(マレーシア)の様子】



【Silom Edge店 (タイ)の様子】



【Lippo Mall Puri 店 (インドネシア)の様子】



(単位：百万円)

	23/8月期						24/8月期		
	3Q			通期			3Q		
	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	473	9	17	779	△2	17	874	53	22
韓国	73	△7	4	99	△14	4	93	△10	4
マレーシア	286	23	10	452	17	10	503	32	13
タイ	86	△1	2	185	11	2	221	34	3
インドネシア	28	△5	1	43	△16	1	56	△3	2

※マレーシア、タイ、インドネシアは非連結

不動産管理事業・その他事業

【不動産管理事業】

- スポルト名古屋譲渡により、該当収入が減少
- 主要既存物件はほぼ満床にて推移
⇒ アクエル前橋、フルーレ桜木町
- 新規店舗用不動産の取得による経費増加

(単位：百万円)

	20/8月期 3Q		21/8月期 3Q		22/8月期 3Q		23/8月期 3Q		24/8月期 3Q	
	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	518	-	495	-	814	-	1,131	-	1,154	-
売上原価	532	102.7%	661	133.5%	696	85.5%	906	80.1%	1,071	92.8%
売上総利益	△13	-	△165	-	117	14.4%	225	19.9%	82	7.1%
販管費	10	1.9%	12	2.4%	14	1.7%	21	1.9%	21	1.8%
営業利益	△24	-	△179	-	104	12.7%	203	17.9%	60	5.2%

【その他事業】

- 旧区分「温浴事業」の「東京健康ランドまねきの湯」閉館で該当収益が減少
- カラオケ事業から売上348百万円、営業利益△19百万円がその他に移動。該当する飲食店舗の収益は改善、多店舗化準備、新業態新店立ち上げなどの負担を吸収

(単位：百万円)

	21/5 旧区分		22/5 旧区分		23/5 旧区分		23/5 新区分		24/5	
	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	731	-	663	-	789	-	1,087	-	651	-
売上原価	825	112.9%	697	105.1%	745	94.5%	1,074	98.8%	663	101.8%
売上総利益	△93	-	△33	-	44	5.5%	12	1.1%	△12	-
販管費	32	4.4%	20	3.0%	24	3.0%	36	3.3%	33	5.1%
営業利益	△126	-	△54	-	20	2.5%	△24	-	△45	-

【貸借対照表 (BS)】

(単位：百万円)

	23/8月期 通期	24/8月期 3Q	増減
流動資産	12,374	9,896	△2,478
固定資産	44,633	50,351	+5,718
有形固定資産	32,032	35,885	+3,853
無形固定資産	510	653	+143
投資その他の資産	12,090	13,811	+1,721
資産合計	57,007	60,248	+3,241
流動負債	13,964	13,313	△651
短期借入金	0	0	-
1年内返済予定の長期借入金	1,911	1,961	+50
固定負債	17,648	17,288	△360
長期借入金	6,937	5,891	△1,046
負債合計	31,613	30,602	△1,011
株主資本	25,722	29,949	+4,227
純資産	25,394	29,645	+4,251
負債純資産合計	57,007	60,248	+3,241

3. 2024年8月期 業績予想

【2024年8月期 業績予想】

- 前3Qに計上した特別利益の反動で当期純利益は減少
(コシダカプロダクツが保有する物件の譲渡益43.3億円を第3四半期特別利益に計上)
- 2Q決算発表時に上期実績超過分を上方修正した通期業績予想を維持

通期業績予想

(単位：百万円)

項目	2023年8月期 実績	2024年8月期 通期修正予想	前期実績比	
			差異	増減率
売上高	54,629	62,728	+8,099	14.8%
営業利益	7,667	9,278	+1,611	21.0%
(売上高営業利益率)	(14.0%)	(14.8%)		
経常利益	7,767	9,939	+2,172	28.0%
(売上高経常利益率)	(14.2%)	(15.8%)		
親会社に帰属する当期純利益	7,104	6,753	△351	-4.9%
(売上高当期利益率)	(13.0%)	(10.8%)		

セグメント別通期業績予想

(単位：百万円)

項目	2023年8月期 実績	2024年8月期 通期修正予想	前期実績比
			差異
売上高	54,629	62,728	+8,099
カラオケ	52,319	60,502	+8,183
不動産管理	1,488	1,567	+79
その他	1,057	968	△89
調整額	△235	△309	△74
営業利益	7,667	9,278	+1,611
(売上高営業利益率)	(14.0%)	(14.8%)	
カラオケ	9,006	10,649	+1,643
(売上高営業利益率)	(17.2%)	(17.6%)	
不動産管理	149	127	△22
(売上高営業利益率)	(10.0%)	(8.1%)	
その他	52	△63	△115
(売上高営業利益率)	(4.9%)	-	
調整額	△1,540	△1,435	+105

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。

- 業績動向を勘案し、当期末配当を4円増額し11円に。通期18円配当を予定

1株当たり配当金／配当性向

(単位：円)

	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	2024年8月期 (予想)
中間	6.0	8.0	2.0	4.0	5.0	7.0
期末	6.0	4.0	2.0	4.0	7.0	11.0
年間	12.0	12.0	4.0	8.0	12.0	18.0
配当性向	15.7%	-	-	17.9%	13.9%	21.9%

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) 加速

- ① 出店強化：首都圏出店の継続と、出店余地の大きい地域への出店加速
- ② PER(※2)拡充：既存各サービスのブラッシュアップ・新規サービスの開発
- ③ 組織基盤強化：新人事制度導入（従業員給与の引き上げ）、教育・採用の強化、高度人材の採用、SDG s 活動の継続

重点施策 2

生産性の向上による収益率 改善

- ・労働生産性の向上により、労働単価アップと労働分配率低減を同時に実現
- ・PER開発と並行して、店舗運営・本社のDX化を加速

重点施策 3

海外展開 本格化

- ・ポテンシャルの高い東南アジア各国での出店を加速

重点施策 4

新しい収益の柱 創出

- ①コンテンツコラボ事業
- ②顧客基盤のTo Bマーケティングツール活用

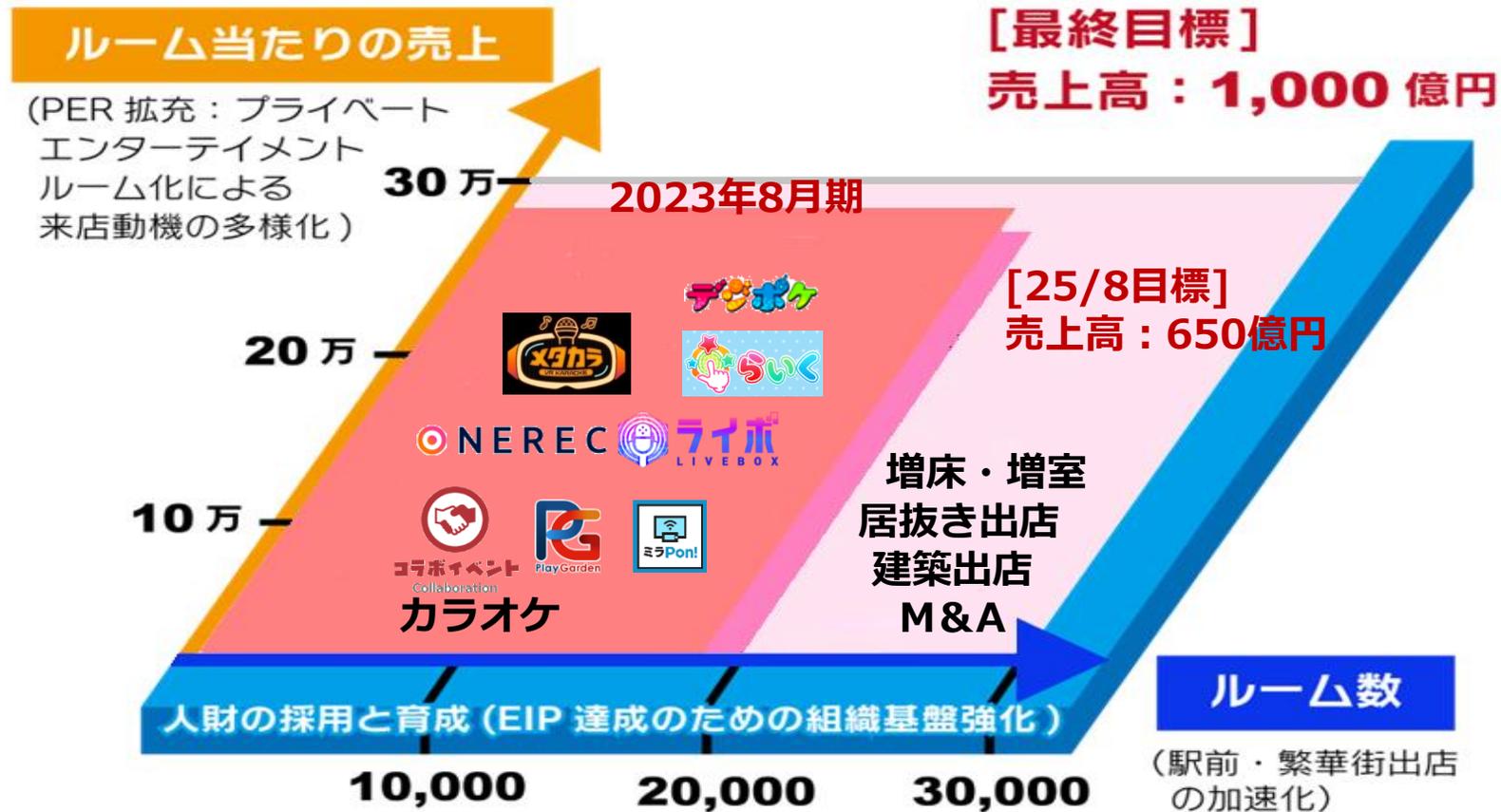
※1 EIPとはEntertainment Infrastructure Plan = 中期経営ビジョン「エンタメをインフラに」を指します

※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

1 EIP加速：戦略実行の方針

EIP(※1)実現に向けて、事業拡大（出店強化、PER拡充）と事業拡大を推進するために必要な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。

2025/8期 売上目標650億円の達成が視野に。（24/8修正予想売上で**96.5%**の達成）



※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

生産性向上システム開発・導入をDXで推進

- 店舗・本社業務のシステム化・効率化
 - ・自動シフト作成システム
 - ・自動発注システム
 - ・リモート店舗サポート
 - ・請求・支払システム
- 顧客サービスの改善・システム化・効率化
 - ・新POSシステム
 - ・予約システム
 - ・自動受付：リモートコンシェルジュ
 - ・自動精算機

3

海外展開本格化

- 東南アジア地域に「ファミリーカラオケ」を展開

4

新しい収益の柱の創出

- コンテンツコラボ事業
 - ・展開コンテンツ数の拡大
 - ・海外店舗での展開
 - ・海外EC事業拡大
- マーケティングリサーチ支援事業
 - ・「ねこの手」

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、2024年8月期第3四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2024年5月31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。