

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 2023年8月期第3四半期 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3四半期 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41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

PER（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4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3 四半期 決算概況

【2023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 3Q	2023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	27,026	39,981	+12,955	+47.9%	39,313	101.7%
売上総利益	4,151	9,976	+5,825	+140.3%	-	-
販売費及び一般管理費	2,846	4,021	+1,174	+41.3%	-	-
営業利益	1,305	5,956	+4,651	+356.4%	5,263	113.2%
(売上高営業利益率)	4.8%	14.9%				
経常利益	4,195	6,143	+1,948	+46.4%	5,403	113.7%
(売上高経常利益率)	15.5%	15.4%				
親会社株主に帰属する四半期期純利益	2,484	6,843	+4,360	+175.5%	6,092	112.3%
(売上高当期利益率)	9.2%	17.1%				
1株当たり当期純利益 (円)	30.46	83.94	+53.48	+175.5%	74.72	112.3%

【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

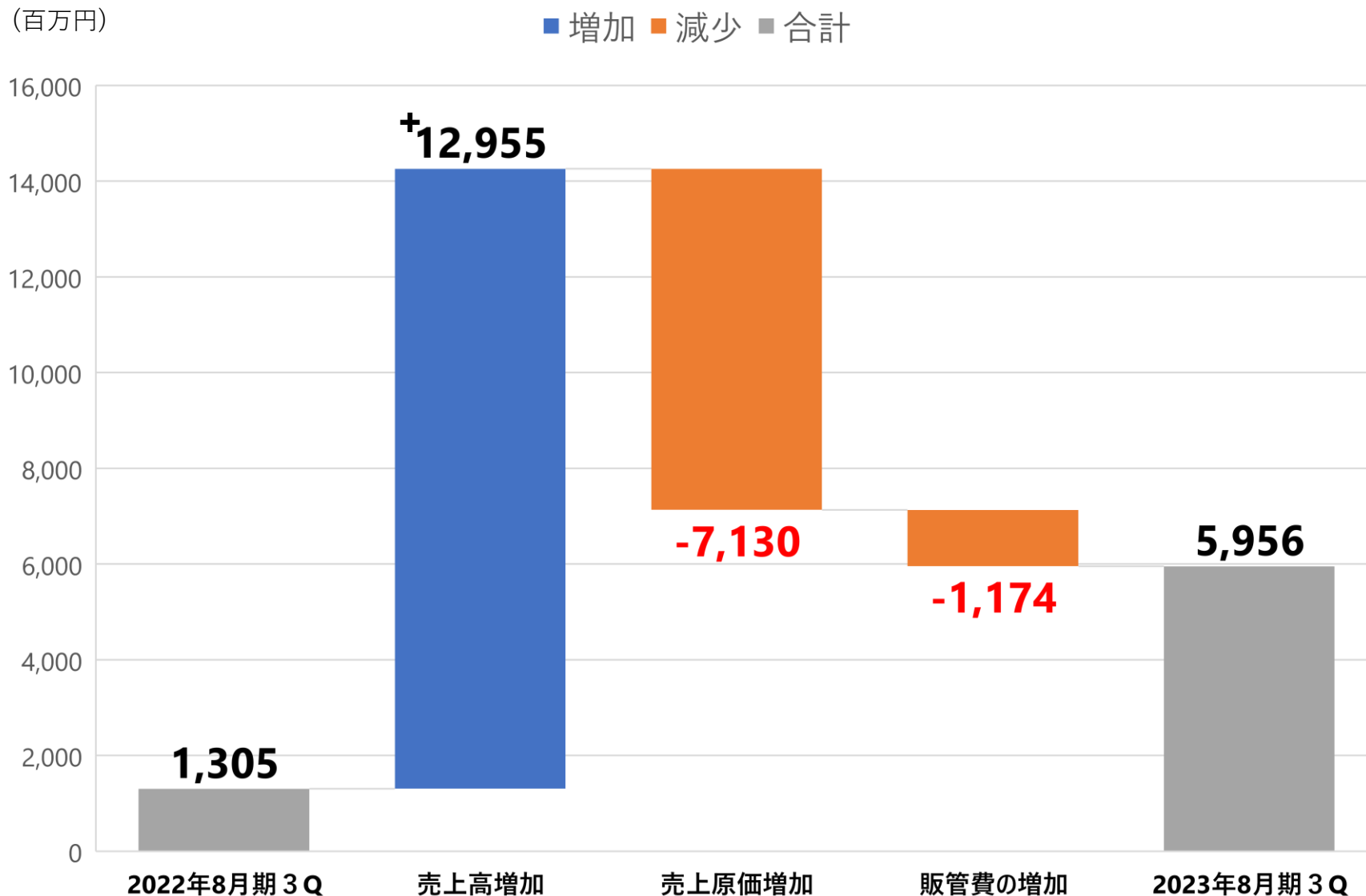
(単位：百万円)

項目	2022年8月期 3Q実績	2023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	27,026	39,981	+12,955	+47.9%	39,313	101.7%
カラオケ	25,705	38,234	+12,529	+48.7%	37,543	101.8%
温浴	663	789	+125	+18.9%	783	100.7%
不動産管理	814	1,131	+317	+38.9%	1,154	98.0%
調整額	△156	△173	△17	-	△167	-
営業利益	1,305	5,956	+4,651	+356.4%	5,263	113.2%
カラオケ	1,850	6,758	+4,908	+265.4%	5,957	113.4%
(売上高営業利益率)	(7.2%)	(17.7%)			(15.9%)	
温浴	△54	20	+74	-	43	45.9%
(売上高営業利益率)	-	(2.5%)			(5.5%)	
不動産管理	104	204	+100	+96.5%	193	105.4%
(売上高営業利益率)	(12.7%)	(18.0%)			(16.7%)	
調整額	△594	△1,026	△432	-	△930	-

【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： +3,925
- ✓ 既存店： +9,224
- ✓ 温浴・不動産： +443
- ✓ 調整額： △17

■ 主な売上原価の増加

- ✓ 人件費： +2,584(+36.0%)
- ✓ 商品原価： +1,007(+48.9%)
- ✓ 地代家賃： +948(+16.4%)
- ✓ 水道光熱費： +902(+55.6%)
- ✓ 各種手数料： +457(+123.0%)
- ✓ 配信料： +377(+37.2%)

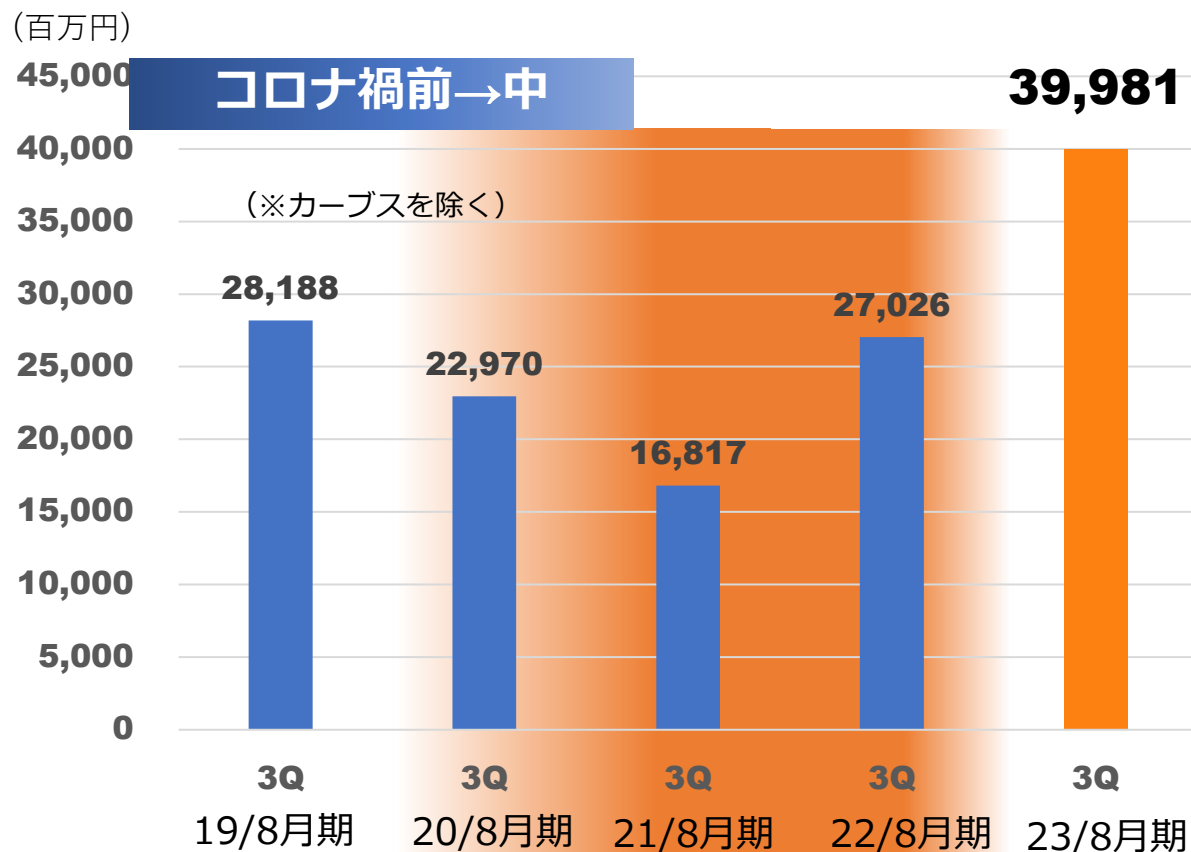
■ 主な販管費の増加

- ✓ 各種手数料： +361(+168.9%)
- ✓ 人件費： +245(+23.7%)
- ✓ 開店諸費用： +204(+50.1%)

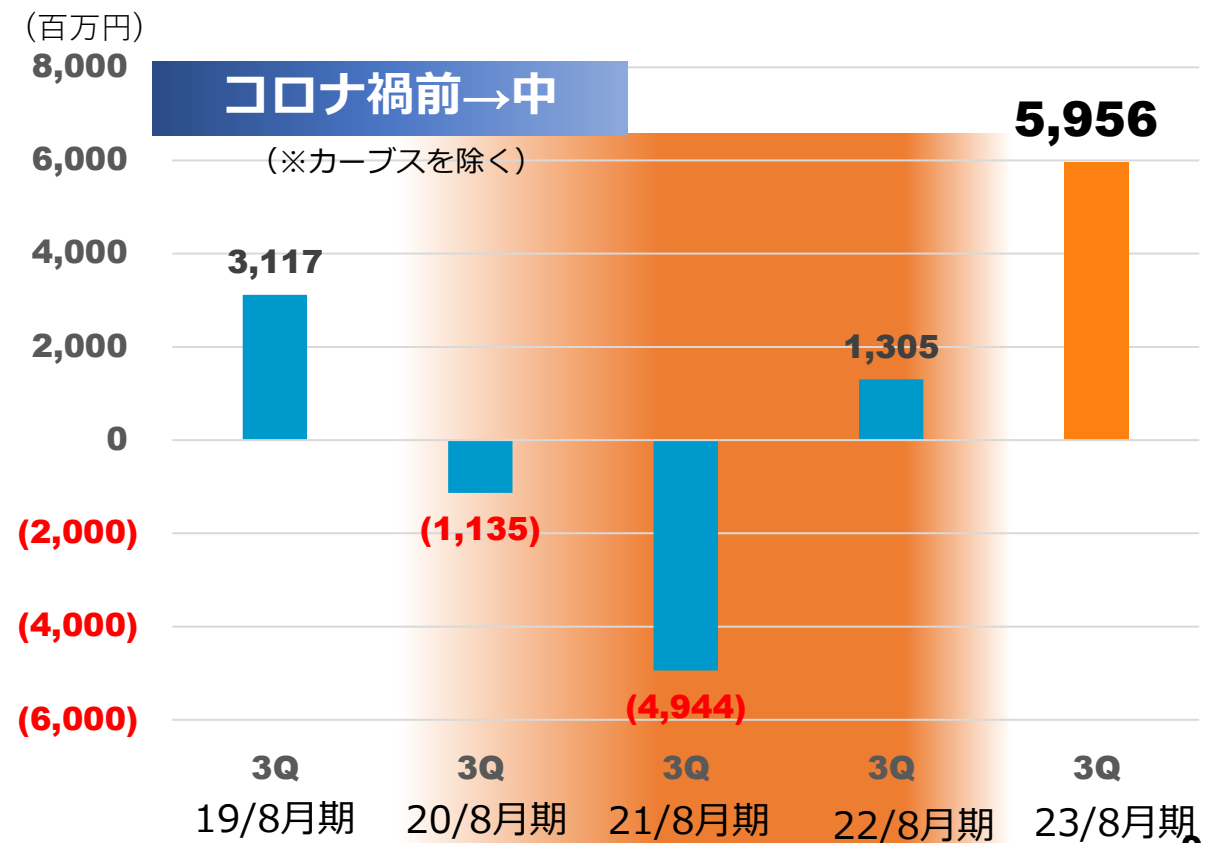
(※ご参考)【第3四半期連結累計業績の推移】

- 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



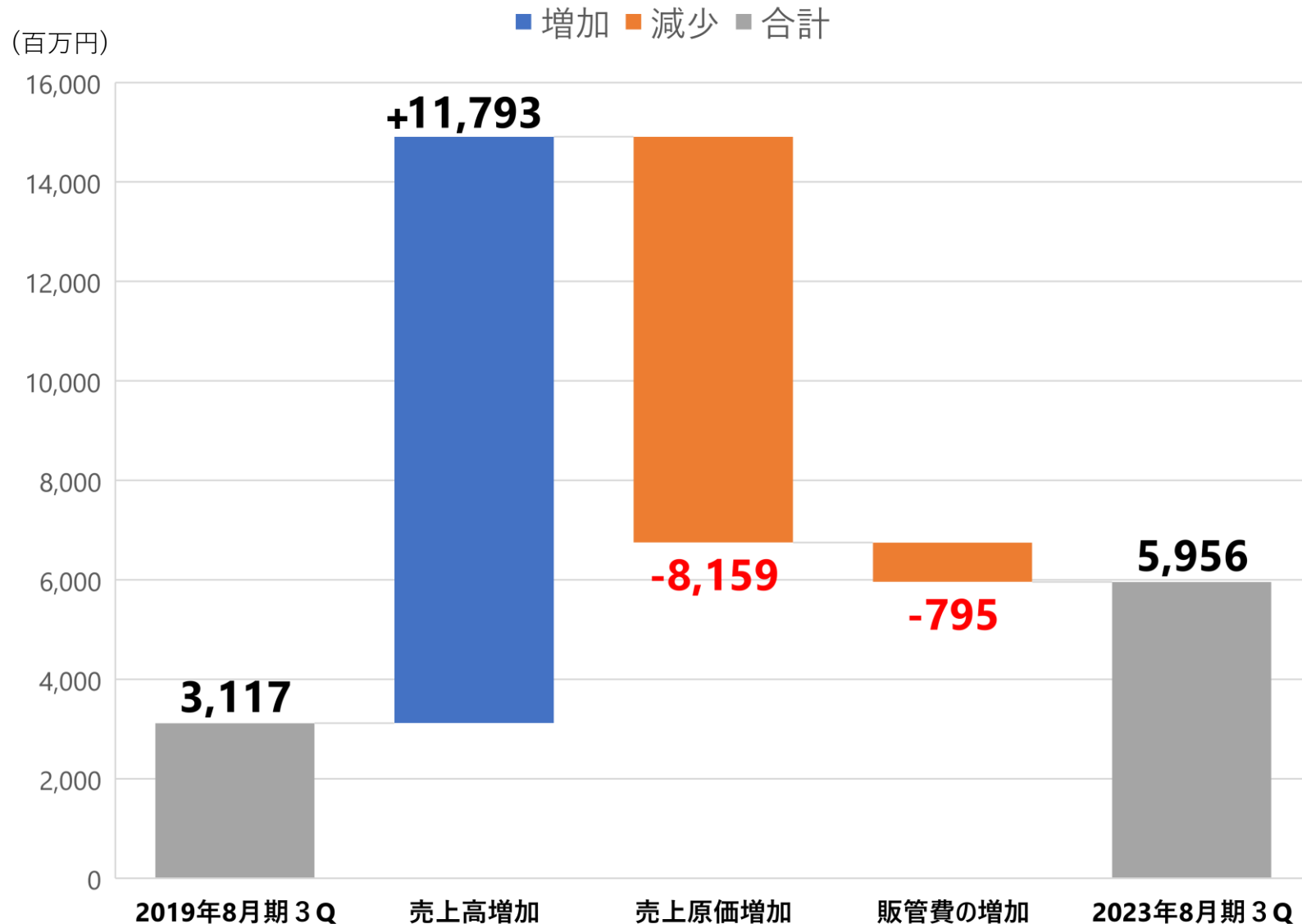
(※ご参考) 【セグメント別 連結業績 (2019年8月期比)】

- 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43.5%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 3Q実績	2023年8月期 3Q実績	2019年同期比		3Q計画比	
			増減	増減率	金額	達成率
売上高	28,188	39,981	+11,793	+41.8%	39,313	101.7%
カラオケ	26,646	38,234	+11,588	+43.5%	37,543	101.8%
温浴	1,241	789	△452	△36.4%	783	100.7%
不動産管理	302	1,131	+830	+275.2%	1,154	98.0%
調整額	-	△173	△173	-	△167	-
営業利益	3,117	5,956	+2,839	+91.1%	5,263	113.2%
カラオケ (売上高営業利益率)	3,626 (13.6%)	6,758 (17.7%)	+3,132	+86.4%	5,957 (15.9%)	113.4%
温浴 (売上高営業利益率)	72 (5.8%)	20 (2.5%)	△52	-	43 (5.5%)	45.9%
不動産管理 (売上高営業利益率)	78 (26.0%)	204 (18.0%)	+125	+159.4%	193 (16.7%)	105.4%
調整額	△659	△1,026	△366	-	△930	-

(※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： +10,347
- ✓ 既存店： +1,241
- ✓ 温浴・不動産： +378
- ✓ その他： △173

■ 主な売上原価の増加

- ✓ 人件費： +3,106(+46.7%)
- ✓ 地代家賃： +2,305(52.1%)
- ✓ 水道光熱費： +837(+49.5%)
- ✓ 減価償却費： +377(+16.2%)
- ✓ 配信料： +361(35.1%)
- ✓ 商品原価： +357(13.2%)
- ✓ 各種手数料： +308(59.3%)

■ 主な販管費の増加

- ✓ 各種手数料： +418(+266.8%)
- ✓ 開店諸費用： +243(+66.3%)
- ✓ 人件費： +157(+14.0%)

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

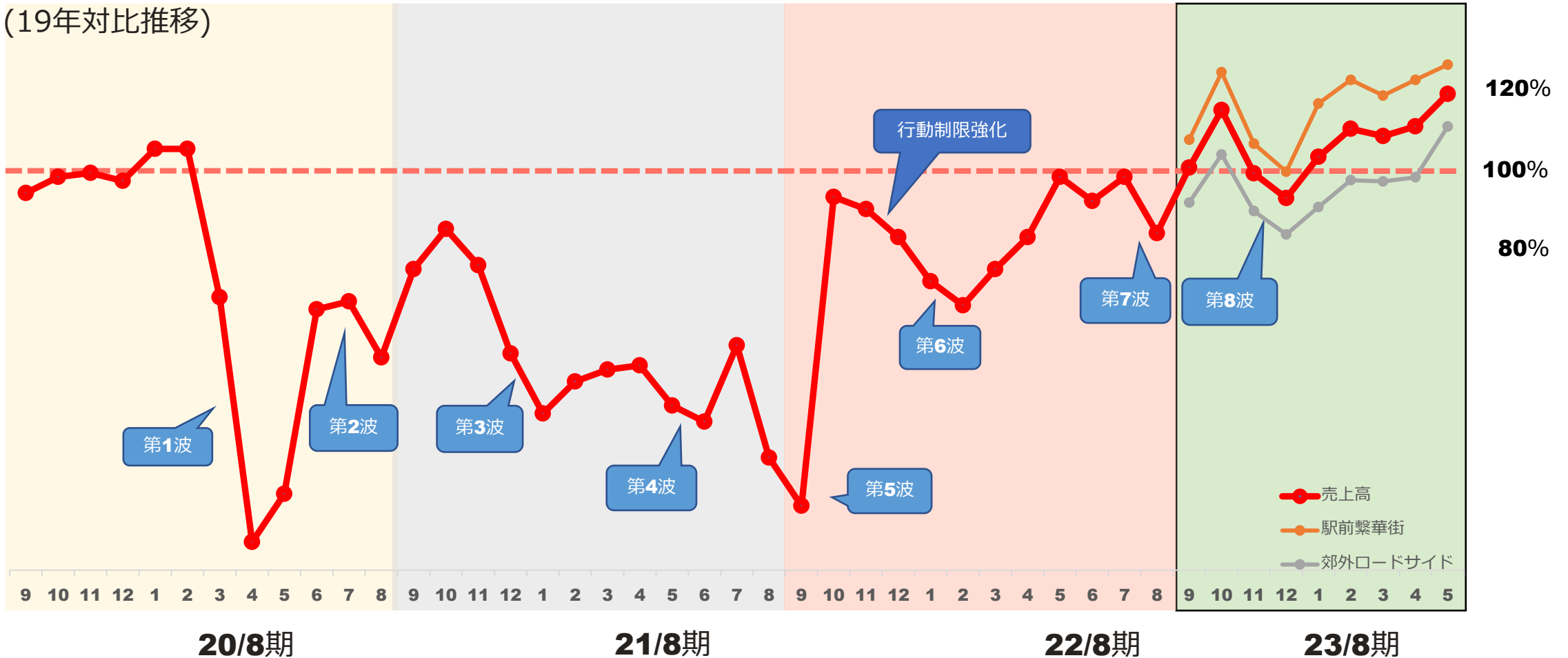
(単位：百万円)

	19/8月期 3Q		20/8月期 3Q		21/8月期 3Q		22/8月期 3Q		23/8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	26,646	-	21,491	-	15,590	-	25,705	-	38,234	-
売上原価	20,512	77.0%	19,383	90.2%	17,800	114.2%	21,640	84.2%	28,527	74.6%
売上総利益	6,133	23.0%	2,107	9.8%	△2,210	-	4,065	15.8%	9,707	25.4%
販管費	2,507	9.4%	2,522	11.7%	1,926	12.4%	2,215	8.6%	2,950	7.7%
営業利益	3,626	13.6%	△414	-	△4,137	-	1,849	7.2%	6,758	17.7%

【既存店売上高の推移】

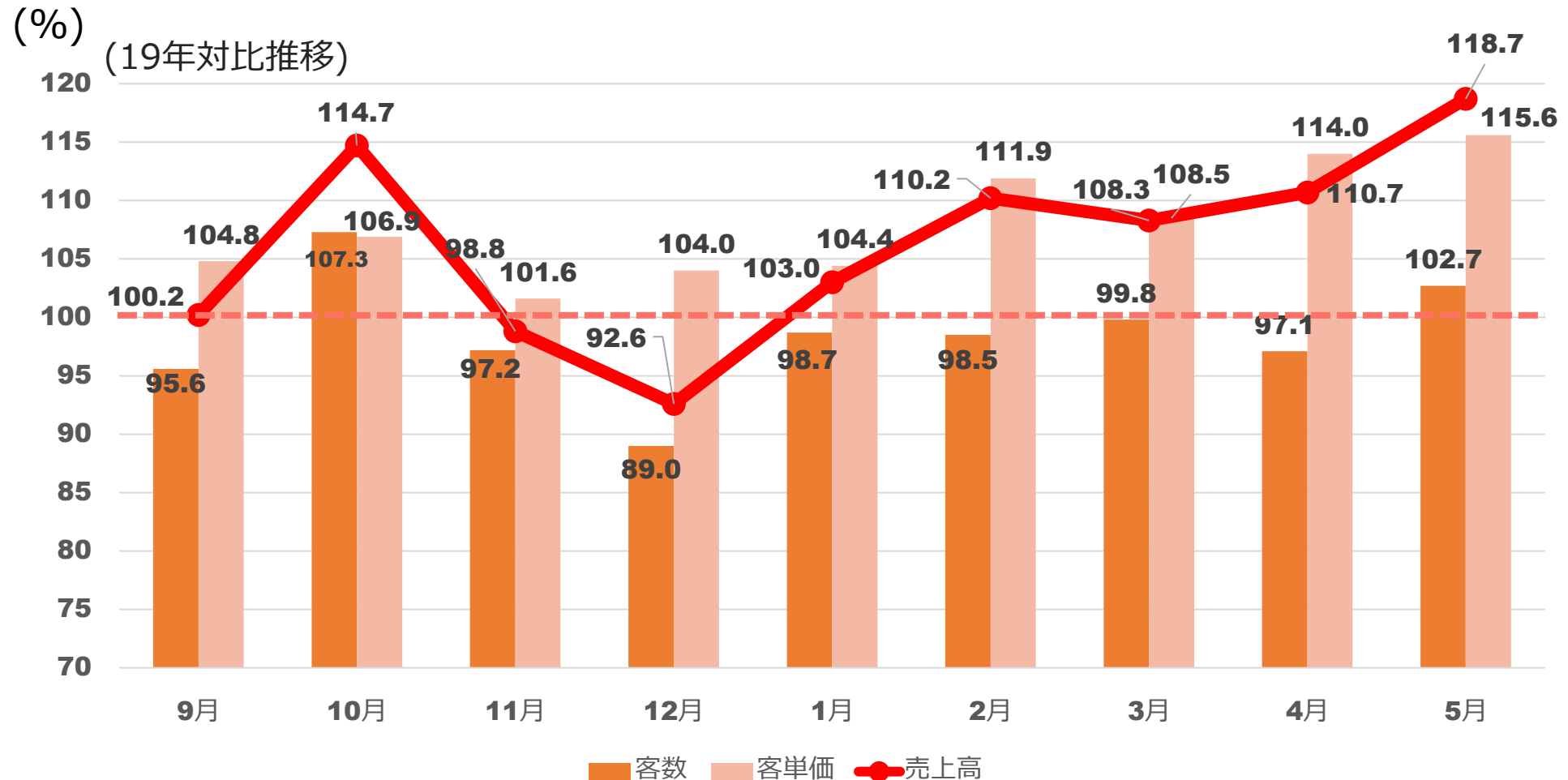
- 2019年対比の既存店売上高は9か月累計で105.4%となり、コロナ禍前の水準を上回る推移が3Qも継続
- 特に駅前繁華街エリアは若年層の戻りが早く、2019年対比で平均114.4%と旺盛な需要が継続
- 出遅れていた郊外ロードサイドは9か月累計で95.0%も、5月単月では110.6%とコロナ前を上回る水準に

(19年対比推移)



【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、12月・1月には再見直し
- 当連結会計期間においては、客単価上昇の客数への影響は軽微
- リベンジ消費が広範囲に浸透しされ、5類適用後の5月には見直し後の価格で客数が2019年を上回る



【店舗・ルーム数状況】

- 当連結会計期間では41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

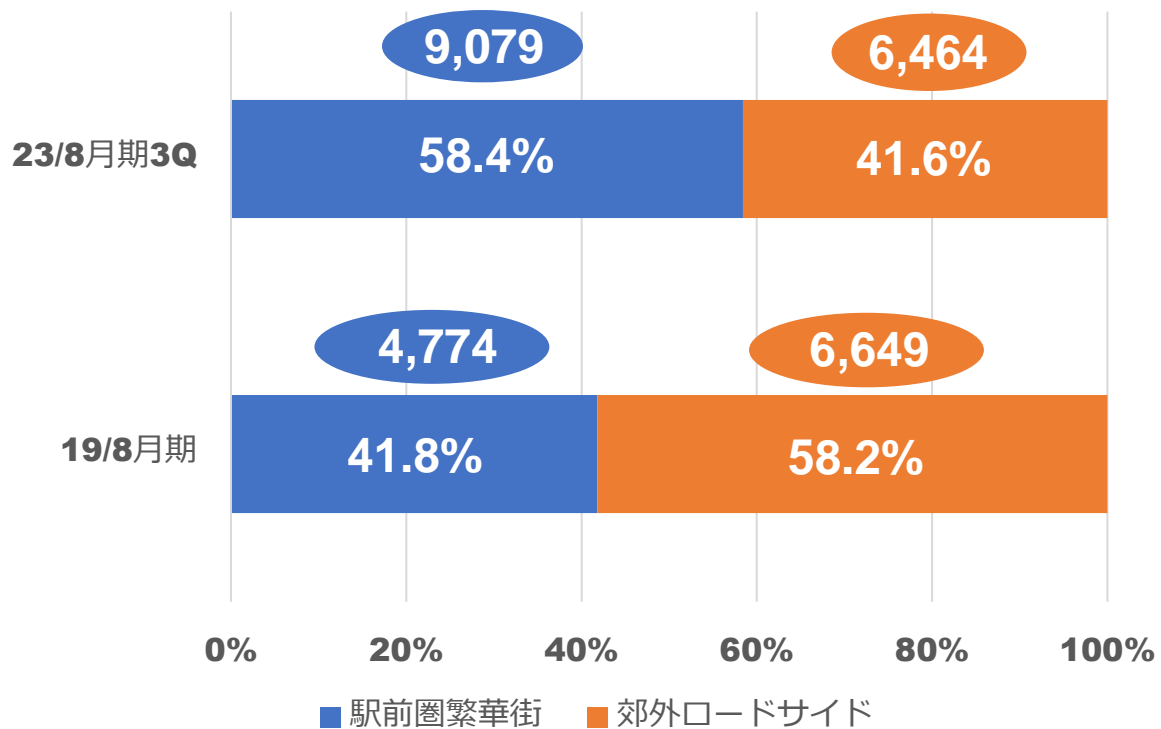
店舗数 ルーム数推移		22/8月期		23/8月期3Q		増減	
		店舗数	ルーム数	店舗数	ルーム数	店舗増加数	ルーム増加数
まねきねこ	駅前/繁華街	298	7,797	329	9,079	+31	+1,282
	郊外/ロードサイド	273	6,320	273	6,464	0	+144
	計	571	14,117	602	15,543	+31	+1,426
ワンカラ		6	210	6	212	0	+2
合計		577	14,327	608	15,755	+31	+1,428

出店・退店数		23/8月期1Q	23/8月期2Q	23/8月期3Q	23/8月期累計
出店数	駅前/繁華街	13	9	13	35
	郊外/ロードサイド	6	0	0	6
	合計	19	9	13	41
退店数		2	3	5	10

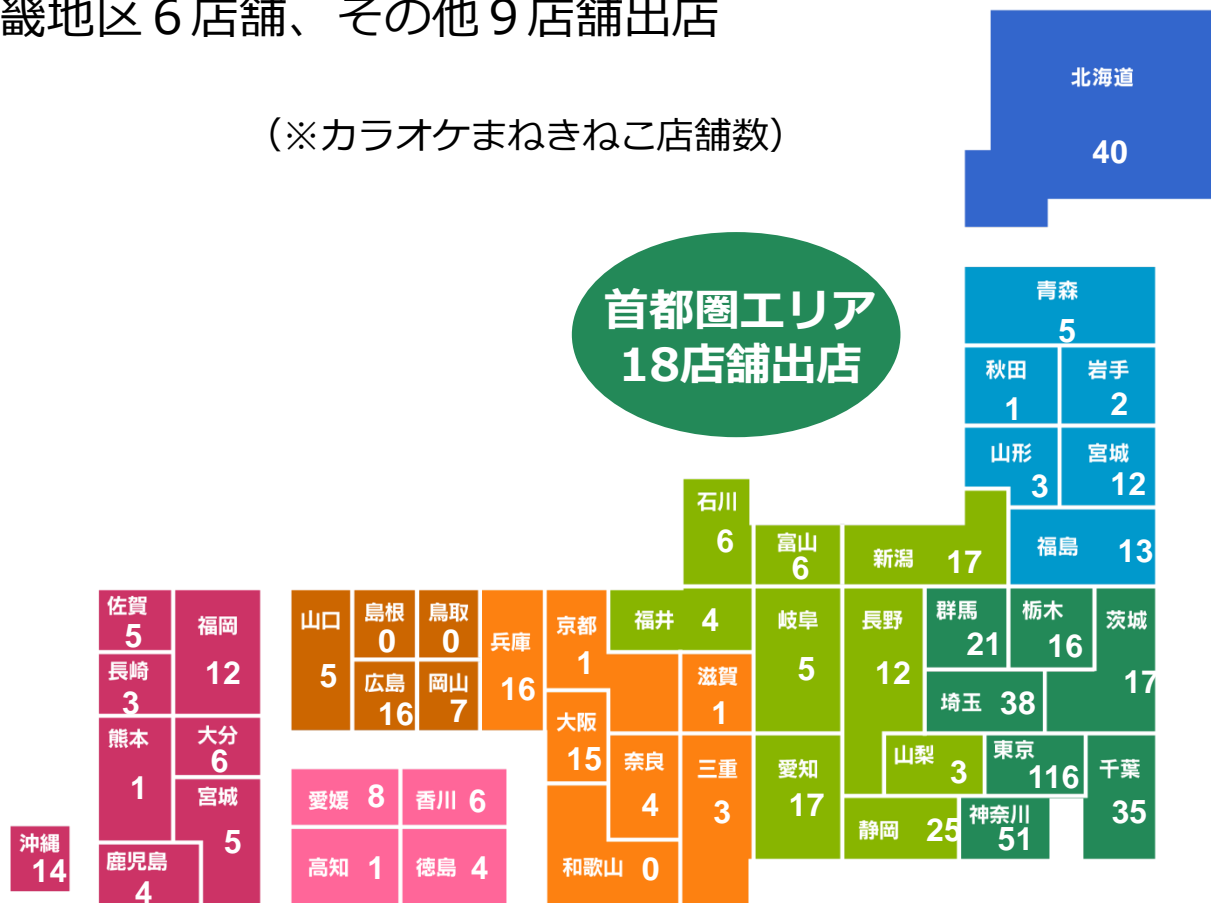
【ロケーション・エリア別店舗数比較】

- 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8店舗、近畿地区6店舗、その他9店舗出店

立地別ルーム数比率

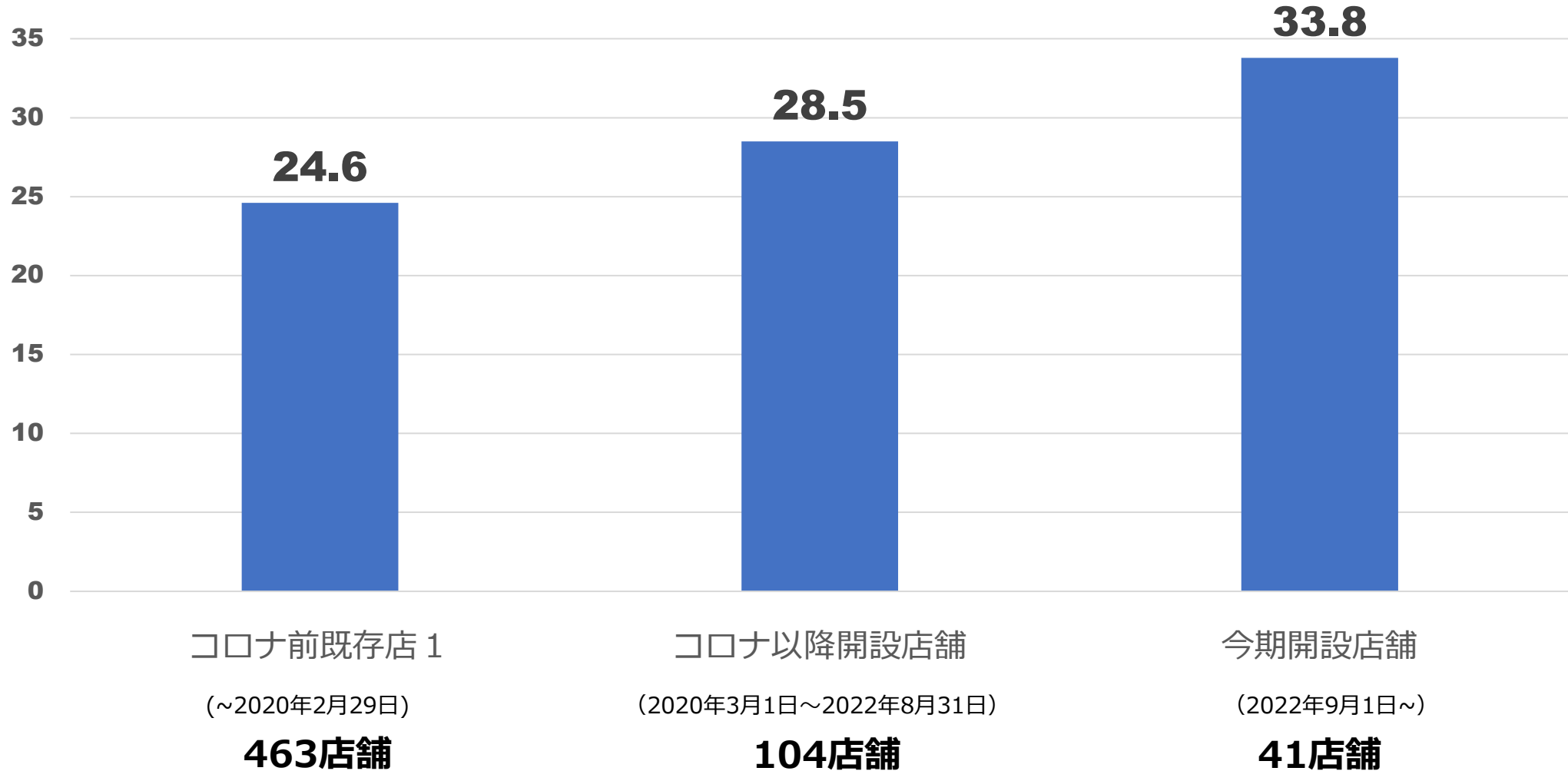


(※カラオケまねきねこ店舗数)



【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4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		
	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	201	△58	11	315	△67	11	473	9	17
韓国	81	△8	4	108	△9	4	73	△7	4
マレーシア	114	△13	6	192	△13	6	286	23	10
タイ	0	△21	0	0	△27	0	86	△1	2
インドネシア	5	△15	1	15	△18	1	28	△5	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 3Q		20/8月期 3Q		21/8月期 3Q		22/8月期 3Q		23/8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	1,240	-	960	-	731	-	663	-	789	-
売上原価	1,118	90.2%	965	100.5%	825	112.9%	697	105.1%	745	94.5%
売上総利益	121	9.8%	△5	-	△93	-	△33	-	44	5.5%
販管費	50	4.0%	37	3.9%	32	4.4%	20	3.0%	24	3.0%
営業利益	71	5.7%	△42	-	△126	-	△54	-	20	2.5%

【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 3Q		20/8月期 3Q		21/8月期 3Q		22/8月期 3Q		23/8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	301	-	518	-	495	-	814	-	1,131	-
売上原価	214	71.1%	532	102.7%	661	133.5%	696	85.5%	906	80.1%
売上総利益	86	28.6%	△13	-	△165	-	117	14.4%	225	19.9%
販管費	8	2.7%	10	1.9%	12	2.4%	14	1.7%	22	1.9%
営業利益	78	26.1%	△24	-	△179	-	104	12.7%	204	18.0%

【貸借対照表 (BS)】

- 新規出店による有形固定資産・投資その他の資産の増加を、収益改善による剰余金の増加で賄う
⇒ 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 3Q	増減
流動資産	9,911	11,999	+2,087
固定資産	37,362	43,799	+6,437
有形固定資産	27,102	32,191	+5,088
無形固定資産	439	537	+98
投資その他の資産	9,821	11,072	+1,251
資産合計	47,273	55,798	+8,525
流動負債	9,644	12,569	+2,925
短期借入金	0	0	-
1年内返済予定の長期借入金	2,188	2,004	△184
固定負債	18,121	17,944	△177
長期借入金	8,745	7,890	△855
負債合計	27,765	30,513	+2,748
株主資本	19,691	25,527	+5,836
純資産	19,509	25,285	+5,777
負債純資産合計	47,273	55,798	+8,525

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43.3億円を第3四半期特別利益に計上
- 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（2Q決算発表時）
- 修正予想にリベンジ消費を織り込んでいたため、3Q決算では通期業績予想を維持

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 通期修正予想	前期実績比	
			差異	増減率
売上高	37,995	53,830	+15,835	41.7%
営業利益	2,205	7,570	+5,365	243.3%
(売上高営業利益率)	(5.8%)	(14.1%)		
経常利益	5,331	7,700	+2,369	44.4%
(売上高経常利益率)	(14.0%)	(14.3%)		
親会社に帰属する当期純利益	3,643	7,470	+3,827	105.1%
(売上高当期利益率)	(9.6%)	(13.9%)		

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 通期修正予想	前期実績比
			差異
売上高	37,995	53,830	+15,835
カラオケ	36,178	51,444	+15,266
温浴	894	1,052	+158
不動産管理	1,134	1,556	+422
調整額	△212	△222	△10
営業利益	2,205	7,570	+5,365
(売上高営業利益率)	(5.8%)	(14.1%)	
カラオケ	3,012	8,455	+5,443
(売上高営業利益率)	(8.3%)	(16.4%)	
温浴	△73	68	+141
(売上高営業利益率)	-	(6.4%)	
不動産管理	165	257	+92
(売上高営業利益率)	(17.9%)	(16.5%)	
調整額	△899	△1,212	△313

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。

- 当社カラオケ事業33周年を記念し、当期末配当を2円増額し7円に。通期12円配当を予定

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	7.0
年間	25.0	12.0	12.0	4.0	8.0	12.0
配当性向	18.4%	15.7%	-	-	17.9%	13.2%

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3四半期で6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

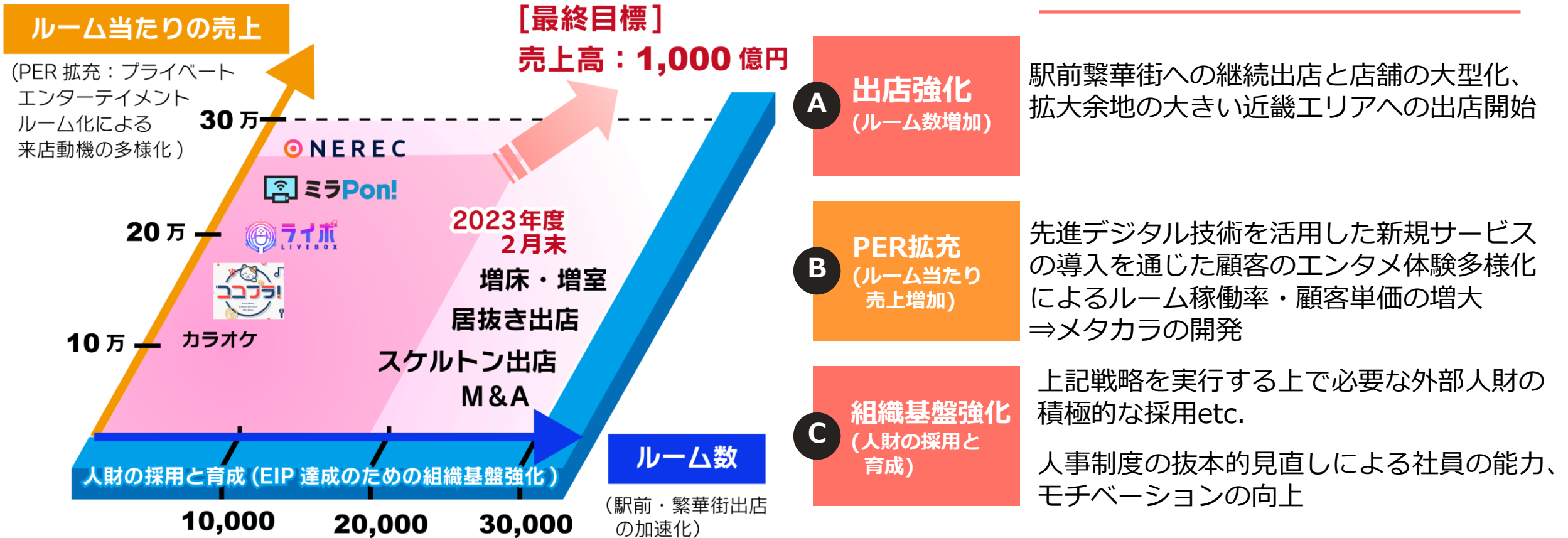
※2 PERとはPrivate Entertainment Roomの略語であり、中期経営ビジョン「エンタメをインフラに」の下、カラオケにとどまらない様々なエンタメを提供する場を指します

※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
 - 新人事制度：2024/8期より導入
 - 給与水準：社員平均給与を2024/8期から2年で25%引き上げ
 - ・ 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2023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。