

# 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 決算説明会資料

2023年10月12日(木)

# アジェンダ

- 1 エグゼクティブ・サマリー
- 2 2023年8月期 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

## 2023年8月期 概要

- ・売上高、営業利益ともに過去最高を達成（※スピンオフ後）
- ・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）加速・東南アジア展開本格化

- ・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53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

「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. 2023年8月期 決算概況

## 【2023年8月期連結業績】

- 通期連結業績は売上高、営業利益ともに修正予想を上回る
- 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  
④「スポーツ名古屋」譲渡による特別利益4,043百万円計上

(単位：百万円)

項目	2022年8月期 通期	2023年8月期 通期	前年同期比		通期計画比	
			増減	増減率	計画値	達成率
売上高	37,995	54,629	+16,634	+43.8%	53,830	101.5%
売上総利益	6,140	13,308	+7,168	+116.7%	-	-
販売費及び一般管理費	3,934	5,641	+1,706	+43.4%	-	-
営業利益	2,205	7,667	+5,461	+247.6%	7,570	101.3%
(売上高営業利益率)	5.8%	14.0%				
経常利益	5,331	7,767	+2,435	+45.7%	7,700	100.9%
(売上高経常利益率)	14.0%	14.2%				
親会社株主に帰属する当期純利益	3,643	7,104	+3,461	+95.0%	7,470	95.1%
(売上高当期利益率)	9.6%	13.0%				
1株当たり当期純利益 (円)	44.68	87.14	+42.46	+95.0%	91.62	95.1%

## 【セグメント別 連結業績（前期比）】

- カラオケ事業：積極的出店戦略などによりコロナ収束後のリベンジ消費を取り込み45%増収、営業利益3倍増  
なお、収益認識基準を旧来と同様にした場合に比べ、1,300百万円売上・利益が減少しております。
- 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

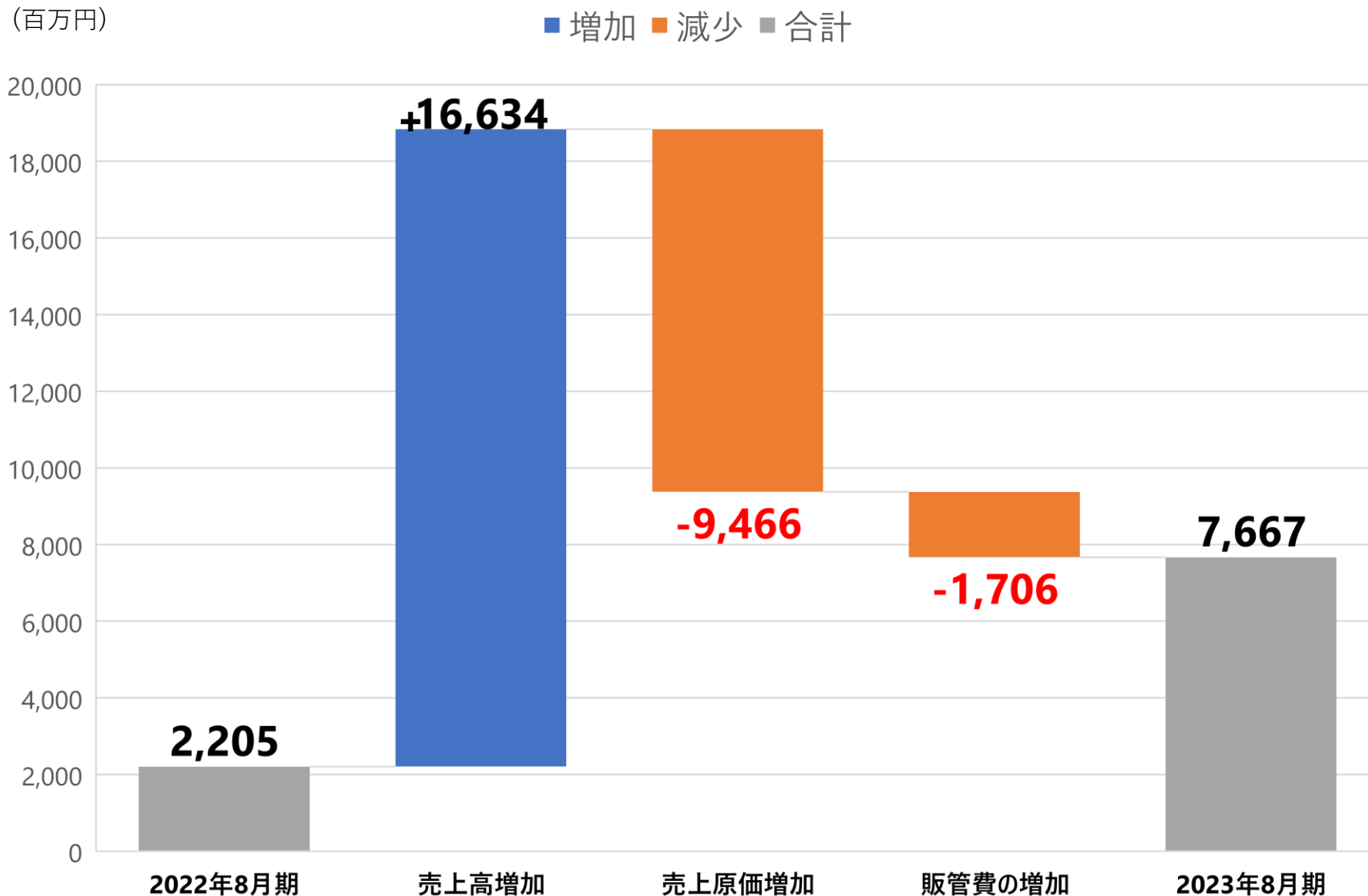
(単位：百万円)

項目	2022年8月期 通期実績	2023年8月期 通期実績	前期比		通期修正予想比	
			増減	増減率	金額	達成率
<b>売上高</b>	<b>37,995</b>	<b>54,629</b>	<b>+16,634</b>	<b>+43.8%</b>	<b>53,830</b>	<b>101.5%</b>
カラオケ	36,178	52,318	+16,140	+44.6%	51,444	101.7%
温浴	894	1,057	+163	+18.2%	1,052	100.5%
不動産管理	1,134	1,488	+353	+31.2%	1,556	95.6%
調整額	△212	△234	△22	-	△222	-
<b>営業利益</b>	<b>2,205</b>	<b>7,667</b>	<b>+5,461</b>	<b>+247.6%</b>	<b>7,570</b>	<b>101.3%</b>
カラオケ	3,012	9,006	+5,994	+199.0%	8,455	106.5%
(売上高営業利益率)	(8.3%)	(17.2%)			(16.4%)	
温浴	△73	52	+125	-	68	76.5%
(売上高営業利益率)	-	(5.0%)			(6.5%)	
不動産管理	165	149	△15	△9.6%	257	58.0%
(売上高営業利益率)	(14.6%)	(10.1%)			(16.5%)	
調整額	△899	△1,541	△642	-	△1,212	-

# 【営業利益 増減要因（前期比）】

(※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： +3,198
- ✓ 既存店： +13,466
- ✓ 温浴・不動産： +517
- ✓ 閉店・調整等： △547

## ■ 主な売上原価の増加

- ✓ 人件費： +3,137(+31.0%)
- ✓ 商品原価： +1,355(+47.3%)
- ✓ 地代家賃： +1,313(+16.8%)
- ✓ 水道光熱費： +951(+40.5%)
- ✓ 各種手数料： +710(+133.5%)
- ✓ 配信料： +638(+44.6%)

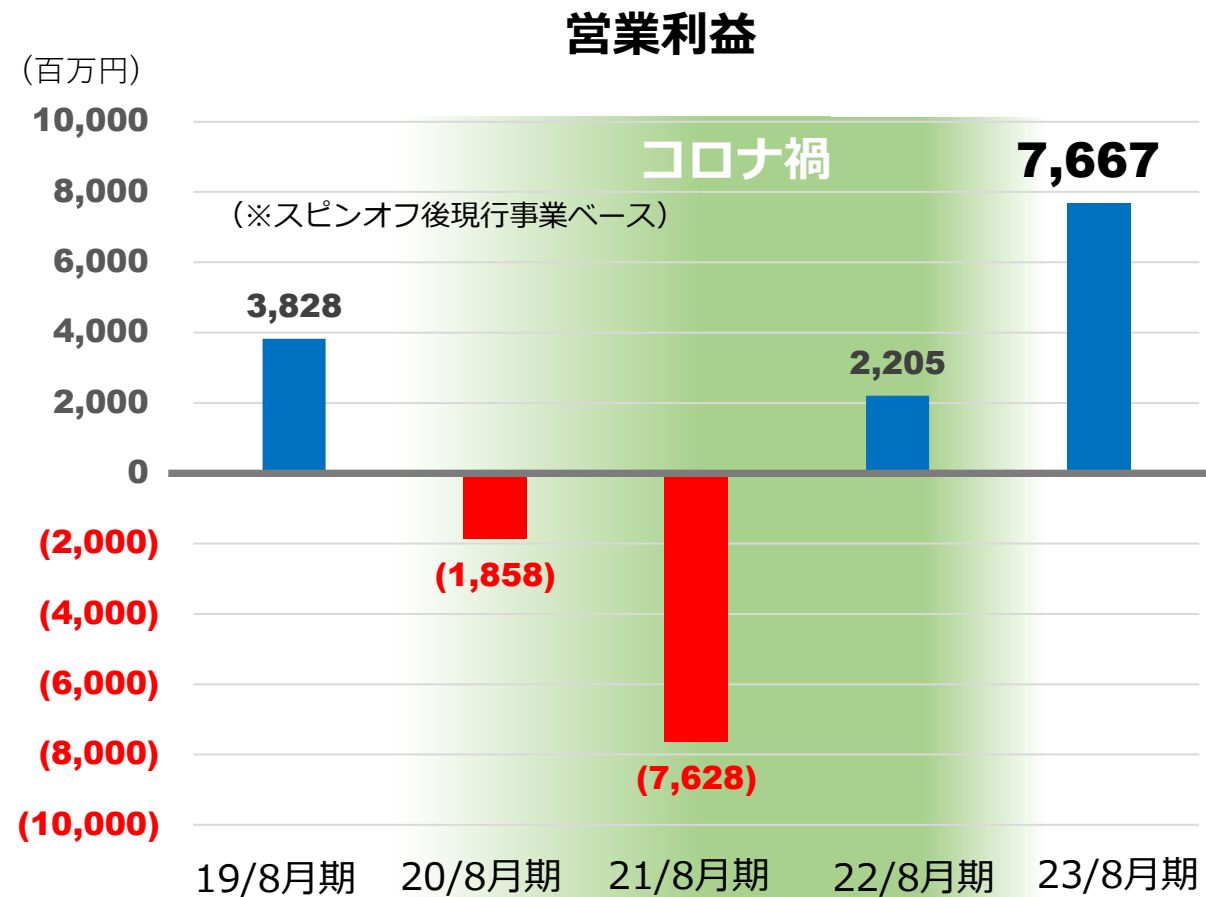
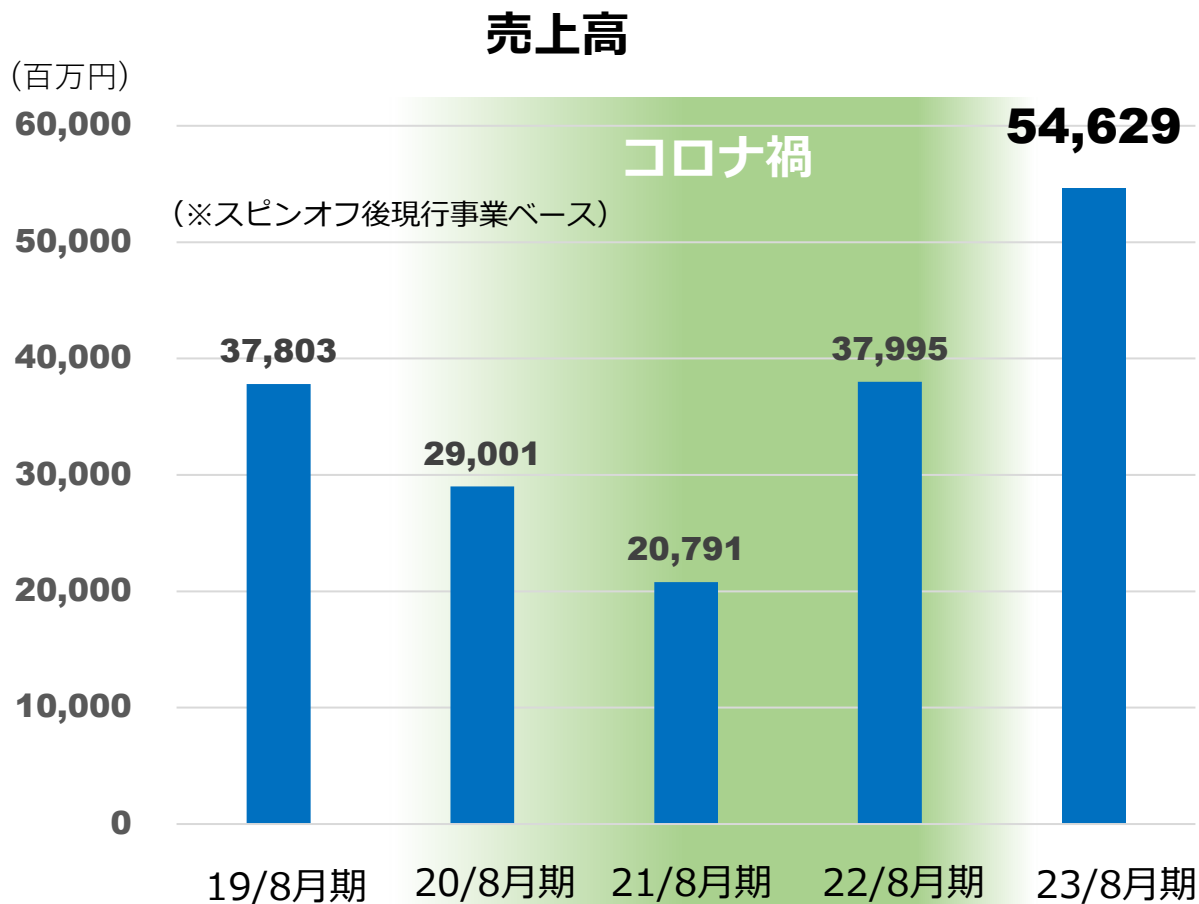
## ■ 主な販管費の増加

- ✓ 各種手数料： +441(+122.5%)
- ✓ 人件費： +330(+23.8%)
- ✓ 開店諸費用： +307(+59.9%)



(※ご参考)【通期連結業績の推移】

■ 売上高、営業利益ともにコロナ禍前を大幅に上回るV字+回復を実現



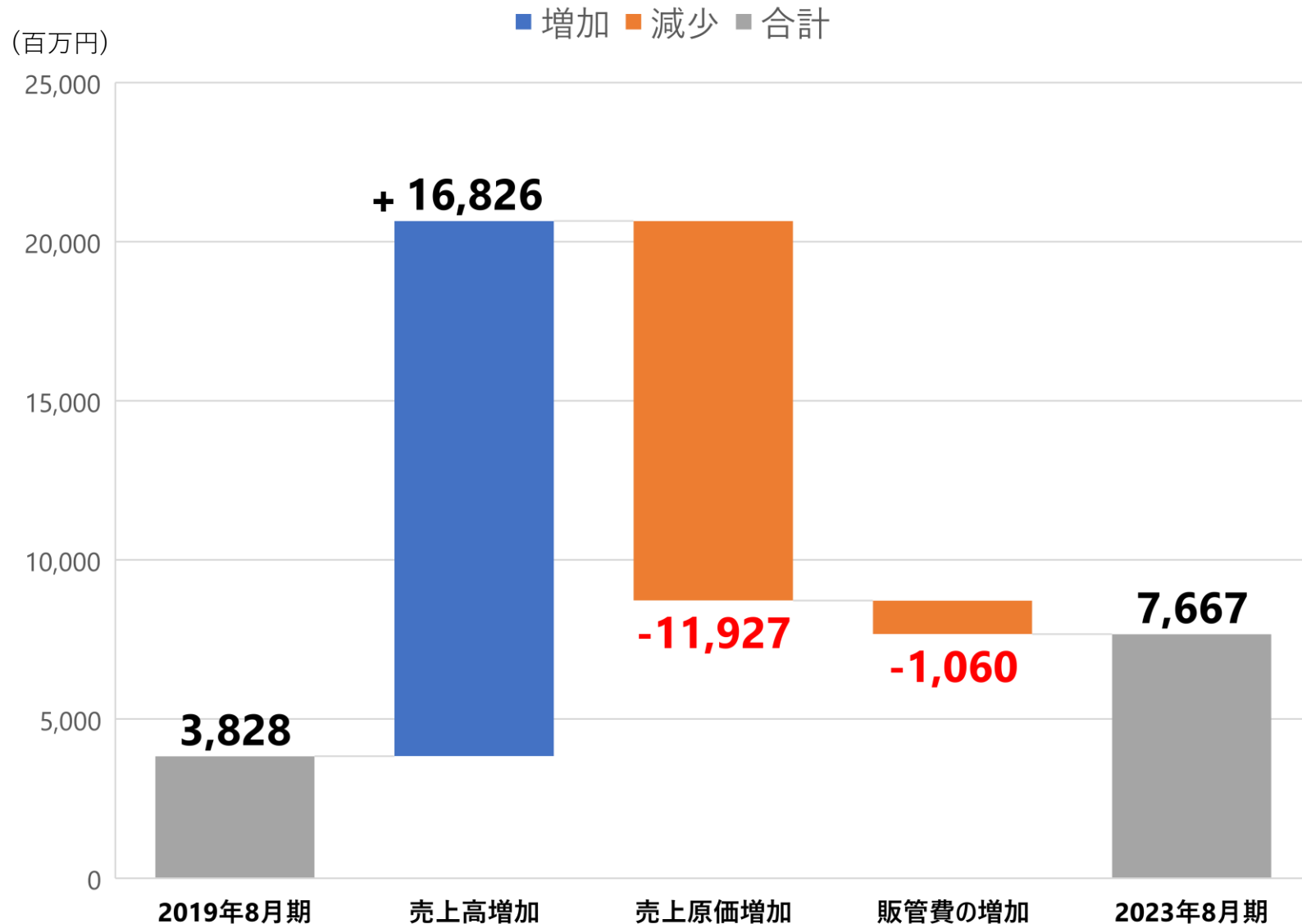
## (※ご参考) 【セグメント別 連結業績 (2019年8月期比)】

- 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46.4%増収、利益倍増
- 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 通期実績	2023年8月期 通期実績	2019年比		通期修正計画比	
			増減	増減率	金額	達成率
<b>売上高</b>	<b>37,803</b>	<b>54,629</b>	<b>+16,826</b>	<b>+44.5%</b>	<b>53,830</b>	<b>101.5%</b>
カラオケ	35,732	52,318	+16,586	+46.4%	51,444	101.7%
温浴	1,640	1,057	△583	△35.5%	1,052	100.5%
不動産管理	431	1,488	+1,057	+245.2%	1,556	95.6%
調整額	-	△234	△234	-	△222	-
<b>営業利益</b>	<b>3,828</b>	<b>7,667</b>	<b>+3,839</b>	<b>+100.3%</b>	<b>7,570</b>	<b>101.3%</b>
カラオケ	4,518	9,006	+4,488	+99.3%	8,455	106.5%
(売上高営業利益率)	(12.6%)	(17.2%)			(16.4%)	
温浴	108	52	△56	△51.9%	68	76.5%
(売上高営業利益率)	(6.6%)	(5.0%)			(6.5%)	
不動産管理	59	149	+90	+152.5%	257	58.0%
(売上高営業利益率)	(13.7%)	(10.1%)			(16.5%)	
調整額	△858	△1,541	△683	-	△1,212	-

(※ご参考)【営業利益 増減要因 (2019年8月期比)】



(単位：百万円)

■ 主な売上高の増加

- ✓ 新店： +14,838
- ✓ 既存店： +5,572
- ✓ 温浴・不動産： +474
- ✓ 閉店含むその他： △4,059

■ 主な売上原価の増加

- ✓ 人件費： +4,265(+47.4%)
- ✓ 地代家賃： +3,190(+53.7%)
- ✓ 水道光熱費： +1,057(+47.1%)
- ✓ 各種手数料： +654(+111.3%)
- ✓ 商品原価： +651(+18.2%)
- ✓ 配信料： +514(+33.1%)
- ✓ 減価償却費： +438(+13.4%)

■ 主な販管費の増加

- ✓ 各種手数料： +347(+76.4%)
- ✓ 人件費： +226(+15.2%)
- ✓ 開店諸費用： +198(+31.8%)

# 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

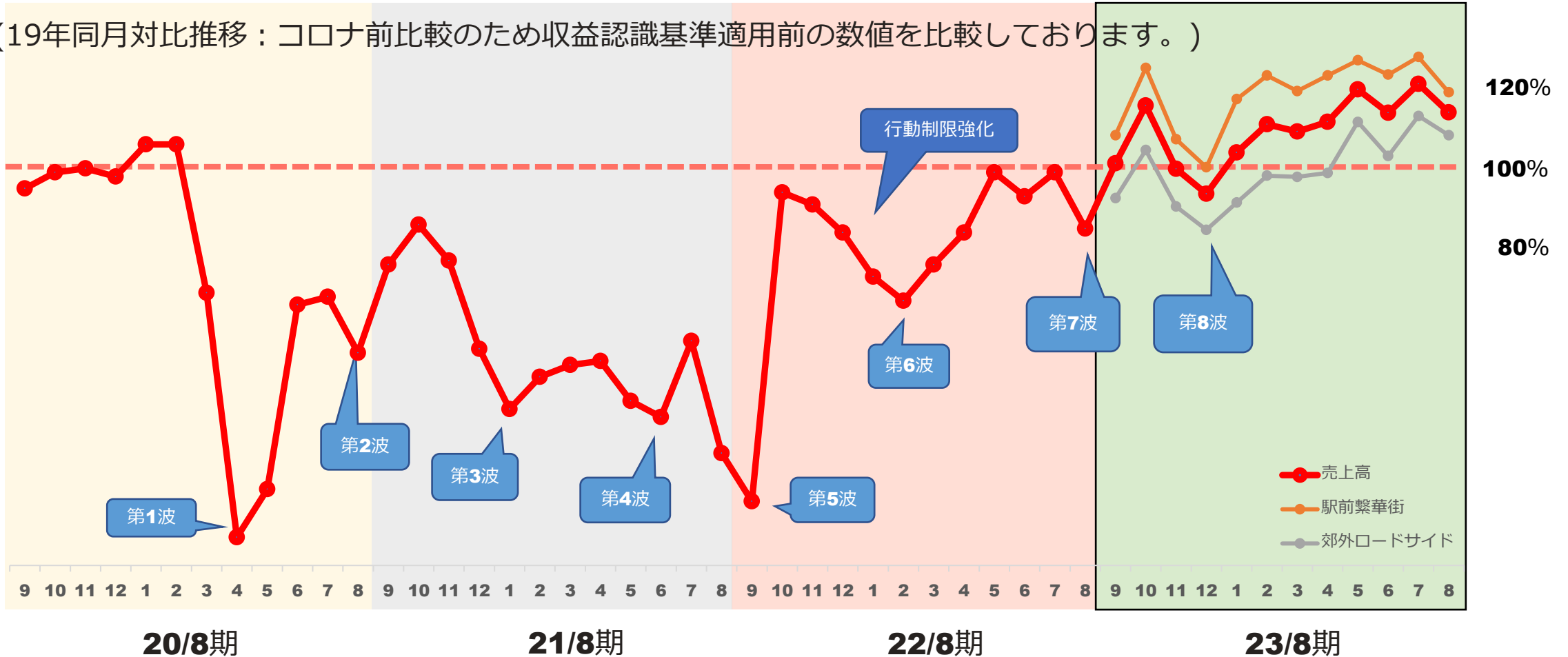
(単位：百万円)

	19/8月期		20/8月期		21/8月期		22/8月期		23/8月期	
	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	35,732	-	27,156	-	19,195	-	36,178	-	52,318	-
売上原価	27,738	77.6%	24,821	91.4%	23,383	121.8%	30,178	83.4%	39,283	75.1%
売上総利益	7,994	22.4%	2,335	8.6%	△4,188	-	6,000	16.6%	13,035	24.9%
販管費	3,475	9.7%	3,174	11.7%	2,402	12.5%	2,987	8.3%	4,028	7.7%
営業利益	4,518	12.6%	△839	-	△6,591	-	3,012	8.3%	9,006	17.2%

## 【既存店売上高の推移】

- 2019年同月対比の既存店売上高(各月ベース)は12か月累計で107.9%とコロナ禍前の水準を上回る。
- 駅前繁華街エリアは12ヶ月累計2019年対比で116.3%。若年層中心にリベンジ消費顕在化が早くから見られた
- 郊外ロードサイドは同98.1%。繁華街に比べ出遅れていたが5月以降はプラスで推移

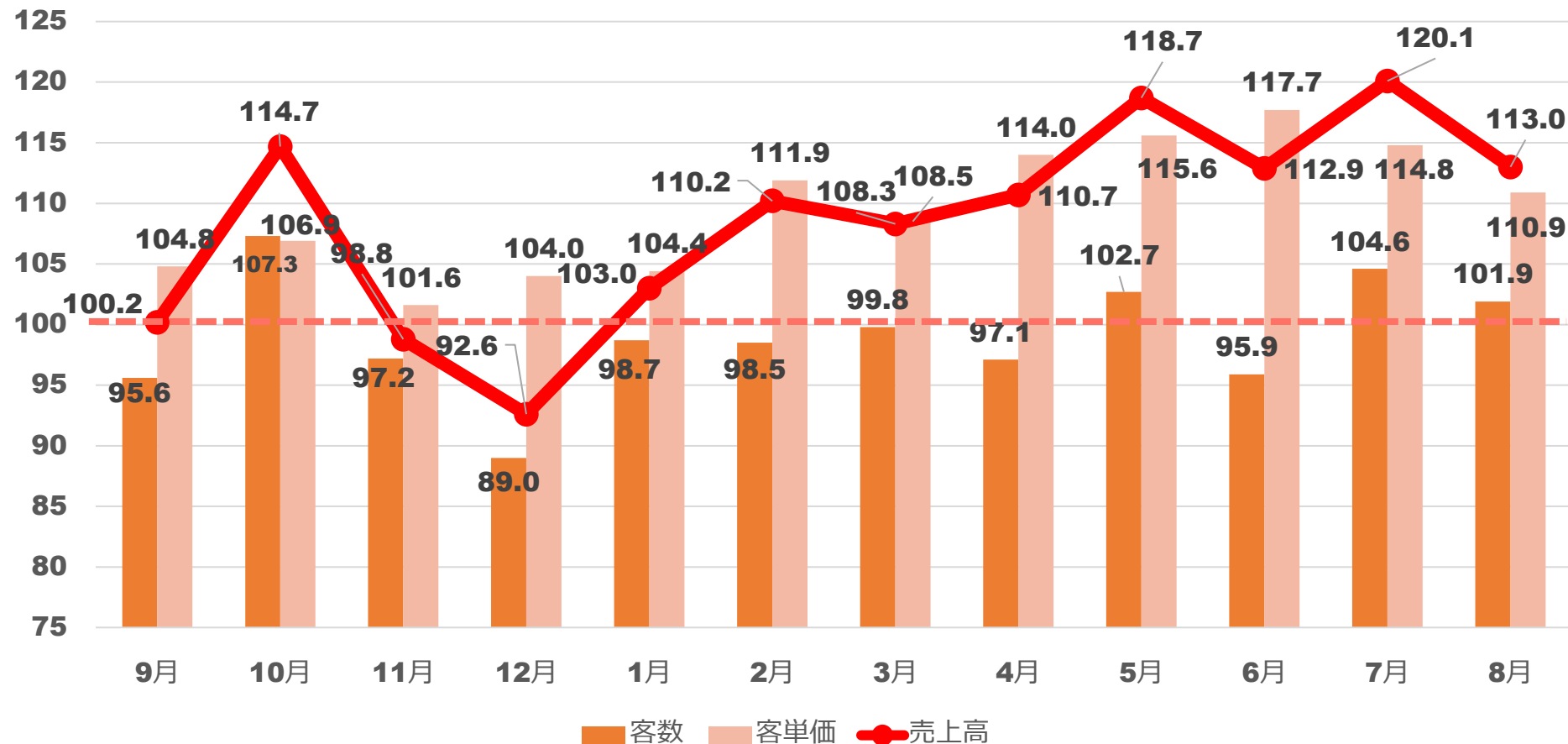
(19年同月対比推移：コロナ前比較のため収益認識基準適用前の数値を比較しております。)



## 【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22年10月以降順次実施、12月・1月には再見直し
- リベンジ消費が広範囲に浸透、5類適用後の5月、7月、8月には客数が2019年を上回る

(%) (19年同月対比推移：コロナ前比較のため収益認識基準適用前の数値を比較しております。)



## 【店舗・ルーム数状況】

- 当連結会計期間では53店舗出店、(ほぼ計画通り)で着地
- 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		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	340	9,411	+42	+1,614
	郊外/ロードサイド	273	6,320	274	6,563	+1	+243
	計	571	14,117	614	15,974	+43	+1,857
ワンカラ		6	210	6	212	0	+2
合計		577	14,327	620	16,186	+43	+1,859

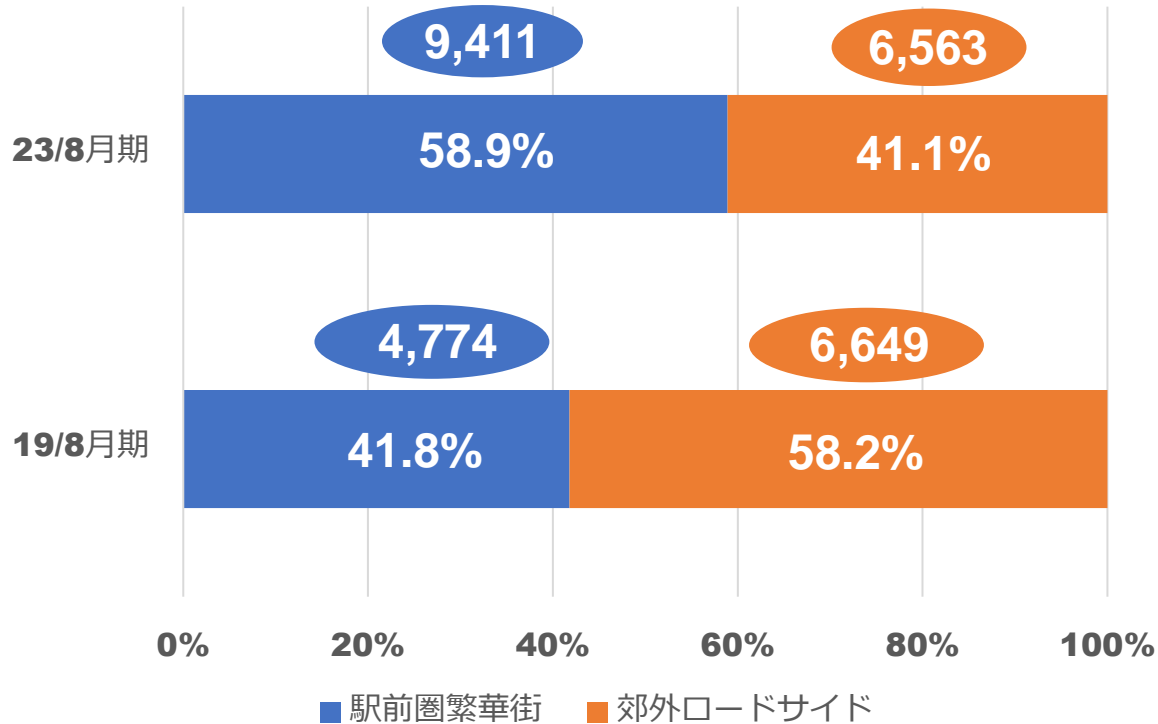
出店・退店数		23/8月期1Q	23/8月期2Q	23/8月期3Q	23/8月期4Q	23/8月期累計
出店数	駅前/繁華街	13	9	13	10	45
	郊外/ロードサイド	6	0	0	2	8
	合計	19	9	13	12	53
退店数		2	3	5	0	10



# 【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、コロナ前に比べ駅前繁華街のルーム数は倍増
- 立地別構成比では駅前繁華街・郊外ロードサイドがコロナ前の4：6から6：4に逆転
- 首都圏エリア以外では、九州・沖縄地区9店舗、近畿地区9店舗、その他12店舗出店

立地別ルーム数比率

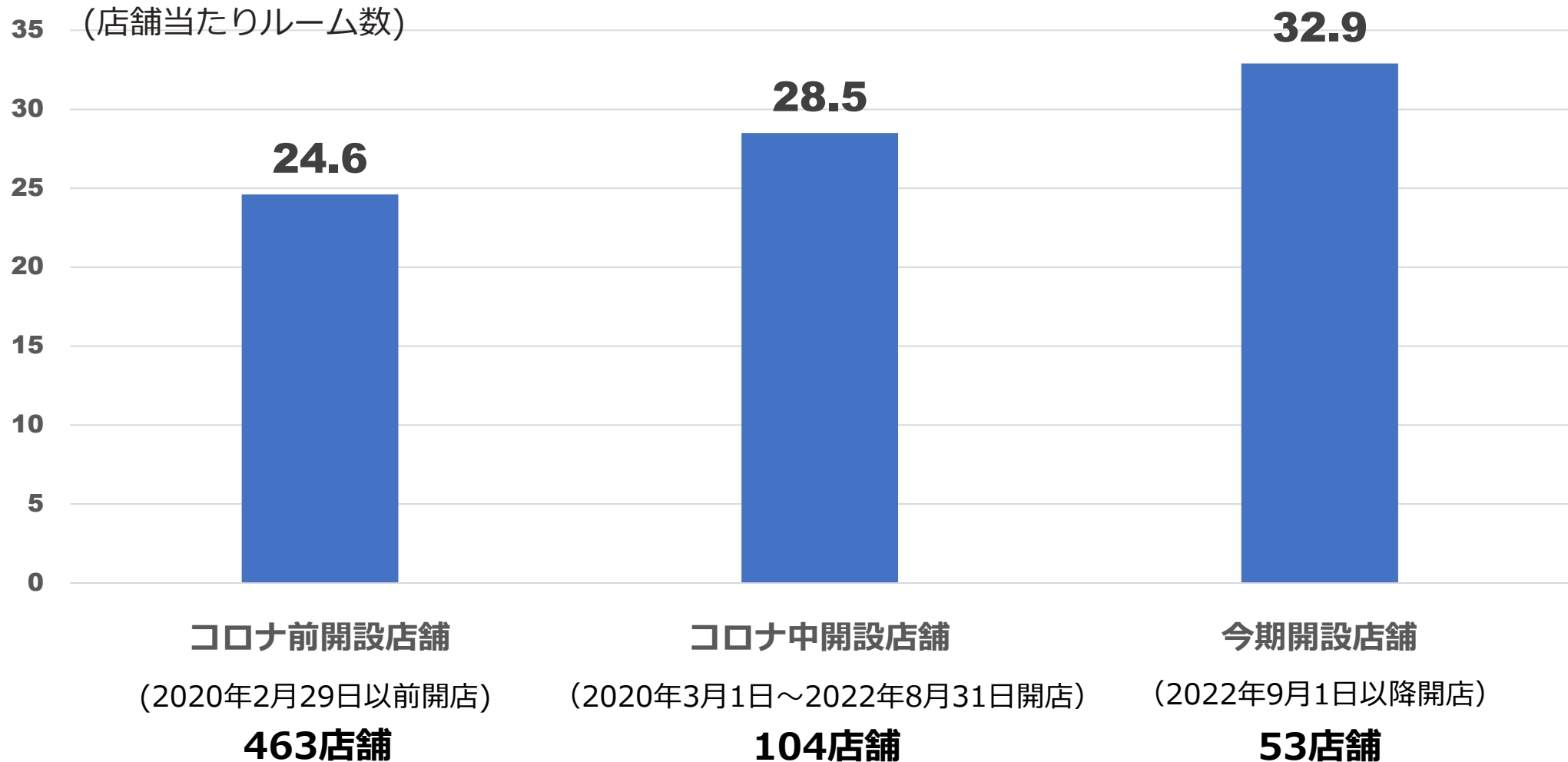


(都道府県別カラオケまねきねこ店舗数：2023/8)



## 【出店時期別店舗当たりルーム数比較】

- コロナ禍中開店店舗を含め、店舗の大型化が進んできている



## 【海外業績】

- コロナ収束後積極出店再開：マレーシア4店舗、タイ2店舗の出店
- 業績も順調に回復、東南アジア店舗の平均月商は5百万円規模に
- マレーシア、タイで黒字化
- 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		
	通期			通期		
	売上高	営業利益	店舗数	売上高	営業利益	店舗数
海外全体	315	△67	11	779	△2	17
韓国	108	△9	4	99	△14	4
マレーシア	192	△13	6	452	17	10
タイ	0	△27	0	185	11	2
インドネシア	15	△18	1	43	△16	1

※マレーシア、タイ、インドネシアは非連結、それぞれ7~8月の月次損益12ヶ月分合計値



【マレーシアの様子】



【タイの様子】

# 温浴事業・不動産事業

## 【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、フルーレ桜木町
- 店舗用不動産の取得

(単位：百万円)

	19/8月期		20/8月期		21/8月期		22/8月期		23/8月期	
	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	431	-	637	-	698	-	922	-	1,488	-
売上原価	343	79.6%	697	109.4%	863	123.6%	737	79.9%	1,296	87.1%
売上総利益	88	20.4%	△60	-	△165	-	185	20.1%	192	12.9%
販管費	28	6.5%	16	2.5%	16	2.3%	19	2.1%	42	2.8%
営業利益	59	13.7%	△77	-	△181	-	165	17.9%	149	10.1%

## 【温浴事業】

- 2019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、水道光熱費上昇等が収益を圧迫、コロナ前に比べ利益率低下

(単位：百万円)

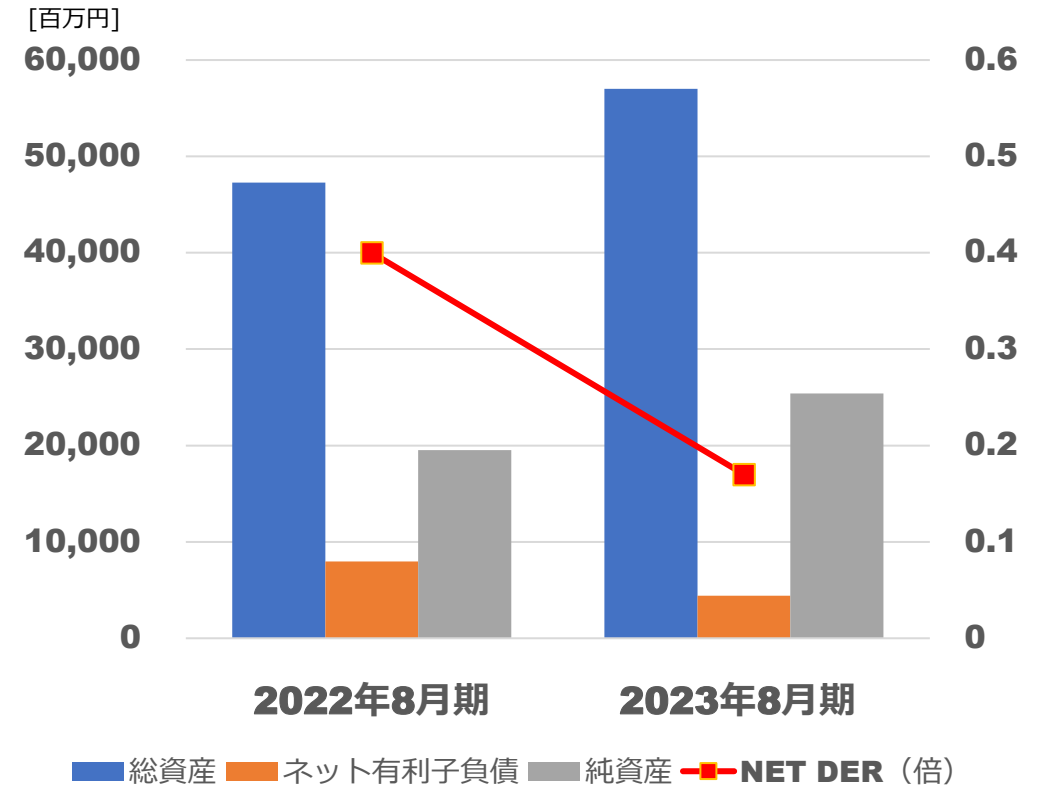
	19/8月期		20/8月期		21/8月期		22/8月期		23/8月期	
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比
売上高	1,640	-	1,207	-	897	-	894	-	1,057	-
売上原価	1,466	89.4%	1,231	102.0%	1,061	118.3%	939	105.0%	976	92.3%
売上総利益	174	10.6%	△24	-	△164	-	△45	-	81	7.7%
販管費	65	4.0%	45	3.7%	38	4.2%	27	3.0%	28	2.7%
営業利益	108	6.6%	△70	-	△203	-	△73	-	52	5.0%

# 財政状態・キャッシュフロー

## 財政状態

(単位：百万円)

	2022年8月期	2023年8月期	増減
流動資産	9,911	12,374	+2,462
固定資産	37,362	44,633	+7,271
総資産	47,273	57,007	+9,734
流動負債	9,643	13,964	4,320
固定負債	18,120	17,648	△472
純資産	19,508	25,394	+5,885
ネット有利子負債	7,955	4,411	△3,544
自己資本比率	41.3%	44.5%	3.3pt上昇
NET DER (倍)	0.4	0.2	0.2改善
ROE	19.3%	31.7%	12.4pt上昇



積極出店を継続し固定資産が増加、大幅増収による運転資金も増加し、総資産は97億円増加  
一方、利益額拡大により純資産が増加、未払金等運転系の負債と合わせ資産増加に対応し、NET有利子負債を圧縮。DERも半減し0.2倍に低下。

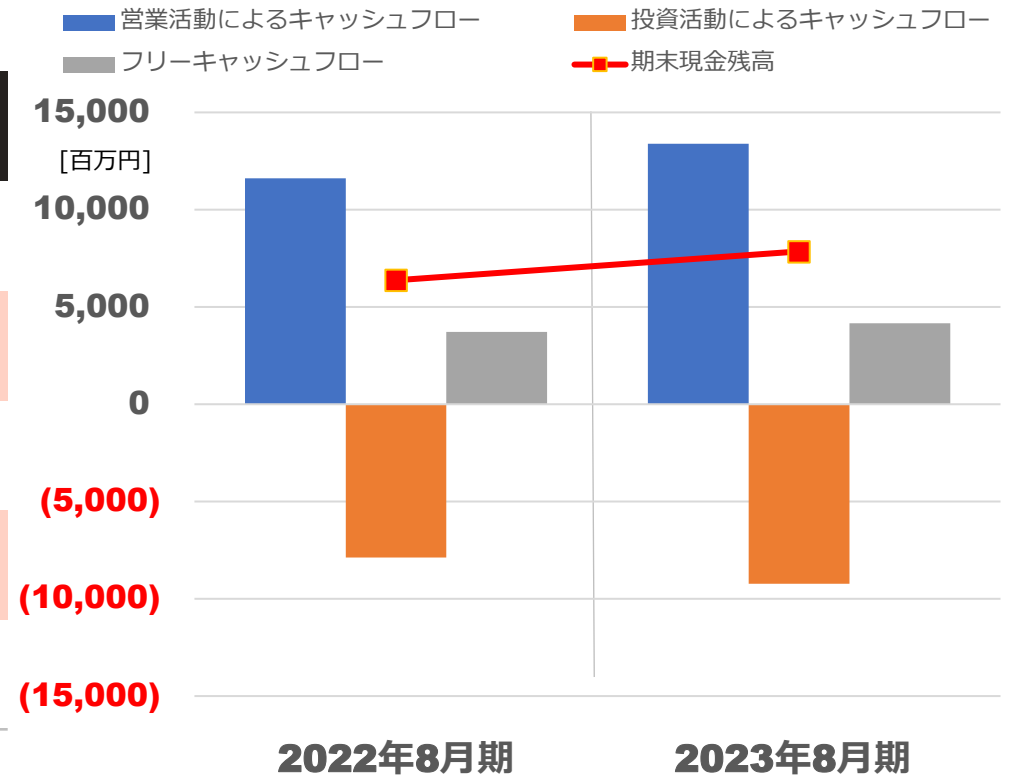
純資産増加も、特別利益の計上もありROEは30%台に上昇



# キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	2022年8月期	2023年8月期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	11,607	13,385	+1,778
投資活動によるキャッシュ・フロー	△7,887	△9,227	△1,340
(フリー・キャッシュ・フロー)	3,719	4,158	+445
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,327	△2,744	△417
現金及び現金同等物の期末残高	6,379	7,854	+1,475



収益V字回復で営業キャッシュフローは高水準で増加、国内外積極出店継続など投資活動によるキャッシュアウト増を賄いフリー・キャッシュフローも増加。有利子負債を一部圧縮も、現金残高は増加

## 3. 2024年8月期 業績予想

# 【2024年8月期 業績予想】

## 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 通期予想	前期実績比	
			差異	増減率
売上高	54,629	61,976	+7,347	13.4%
営業利益 (売上高営業利益率)	7,667 (14.0%)	9,004 (14.5%)	+1,337	17.4%
経常利益 (売上高経常利益率)	7,767 (14.2%)	8,910 (14.4%)	+1,143	14.7%
親会社に帰属する 当期純利益 (売上高当期利益率)	7,104 (13.0%)	5,791 (9.3%)	△1,313	△18.5%
1株当たり 当期純利益 (円)	87.14	71.03	△16.11	△18.5%

### ■ カラオケ事業

- ・既存店では客数でコロナ前水準に戻し2023年8月期比漸増、上期中心に価格上昇効果で増収確保
- ・2023年8月期新店(53店舗)のフル寄与分、2024年8月期新店分(前年並み+)が上乗せに。
- ・生産性改善により、給与水準引上を吸収し、利益率を改善。

- 2023/8期特別利益40億円の反動で純利益減。特別利益を除くベースでは37.1%増益。

### 【ご参考】

Advantage Advisorsに発行した新株予約権及び転換社債は2024/3/15以降行使・転換が可能に。同社との資本事業提携は継続。  
対象潜在株数:10,387,936株@675円

# 【 2024年8月期 業績予想（セグメント別） 】

## セグメント別通期業績予想

(単位：百万円)

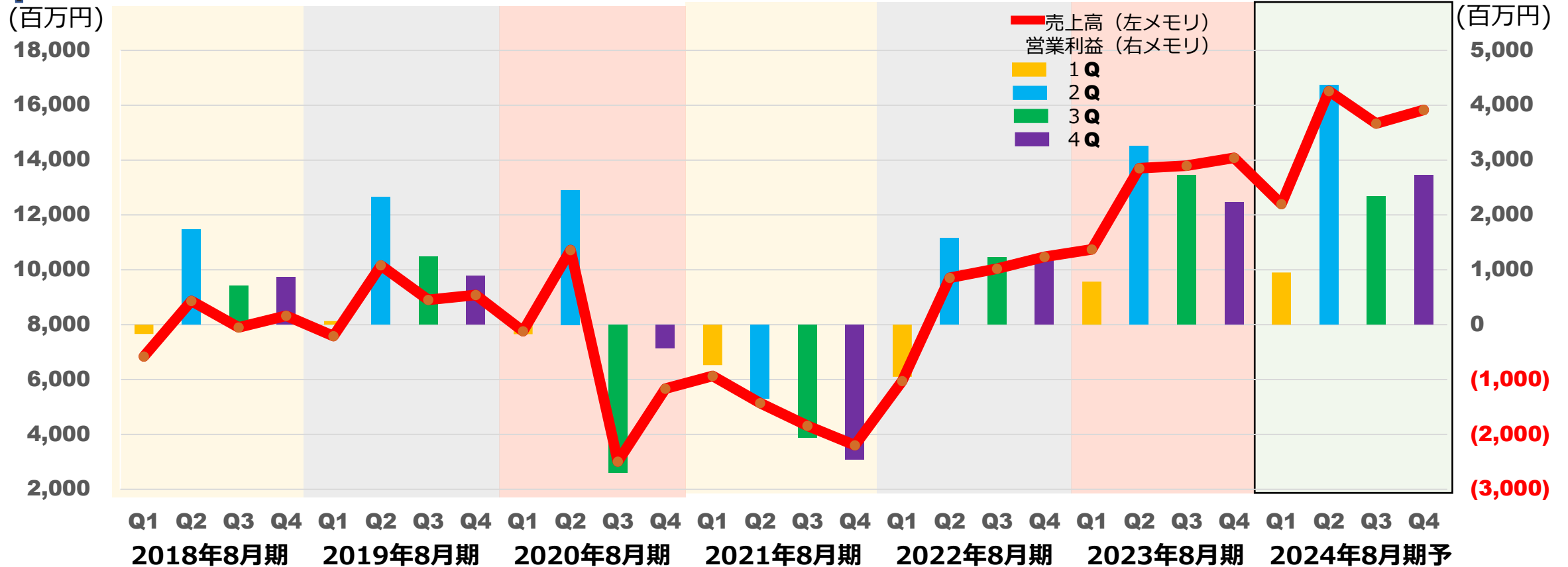
項目	2023年8月期 実績	2024年8月期 通期予想	前期実績比
			差異
<b>売上高</b>	<b>54,629</b>	<b>61,976</b>	<b>+7,347</b>
カラオケ	<b>52,318</b>	<b>60,075</b>	<b>+7,757</b>
不動産管理	<b>1,488</b>	<b>1,565</b>	<b>+77</b>
温浴⇒その他	<b>1,057</b>	<b>563</b>	<b>△494</b>
調整額	<b>△234</b>	<b>△226</b>	<b>+8</b>
<b>営業利益</b> (売上高営業利益率)	<b>7,667</b> (14.0%)	<b>9,004</b> (14.5%)	<b>+1,337</b>
カラオケ (売上高営業利益率)	<b>9,006</b> (17.2%)	<b>10,390</b> (17.3%)	<b>+1,384</b>
不動産管理 (売上高営業利益率)	<b>149</b> (10.1%)	<b>90</b> (5.8%)	<b>△59</b>
温浴⇒その他 (売上高営業利益率)	<b>52</b> (5.0%)	<b>10</b> (1.8%)	<b>△42</b>
調整額	<b>△1,541</b>	<b>△1,486</b>	<b>+55</b>

- 東京健康ランド閉館で温浴事業は規模縮小、セグメント検討中につきその他セグメントとして表記しております。

# 【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月期は1Qにも利益を計上。2024年8月期も1Q黒字を想定
- 2023/8期はコロナ感染症拡大第8波の影響もあり最盛期の2Qでやや減速、2024/8期の2Qは通常ペース想定

## カラオケセグメント四半期ベース業績推移



## 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。

- カラオケ事業33周年記念配を普通配当に組み込み、中間・期末各7円の、通期14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	7.0
年間	12.0	12.0	4.0	8.0	12.0	14.0
配当性向	15.7%	-	-	17.9%	13.8%	19.7%

## 株主優待の配布(優待権利確定月：8月)

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

※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

# もはや“コロナ後”ではない

コロナ中の積極出店で、店舗数全国No1明確化  
既存店でコロナ前を上回り、コロナ前比較は過去のものに

国内積極出店の継続、海外展開本格化で  
他社の追隨を許さないスピードでさらなる成長へ

## 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、SDGs 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：コシダカデジタル設立

### 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

ウェルテインメント事業(※3) カノップ2号店オープン

※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

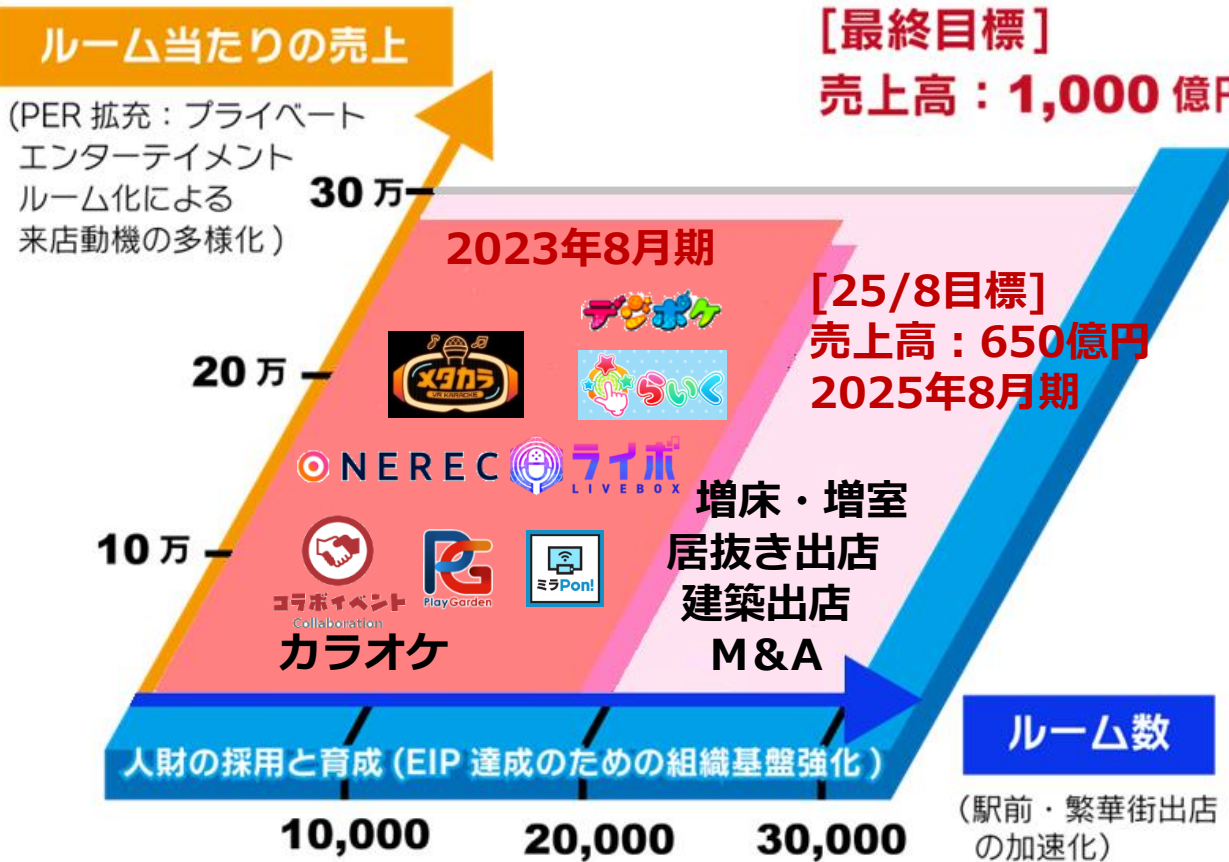
※3 ウェルテインメントとは「ウェルネス」と「エンターテイメント」を掛け合わせた造語で、楽しみながら(エンターテイメント)、健康(ウェルネス)を増進することを指します

# 1 EIP加速：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。

2025/8期 売上目標650億円の達成が視野に。

## 戦略実行の方針



**A 出店強化**  
(ルーム数増加)

駅前繁華街への継続出店と店舗の大型化、拡大余地の大きい近畿エリアへの積極出店  
未開拓エリアへの出店

**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etc.  
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、給与水準の向上

※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

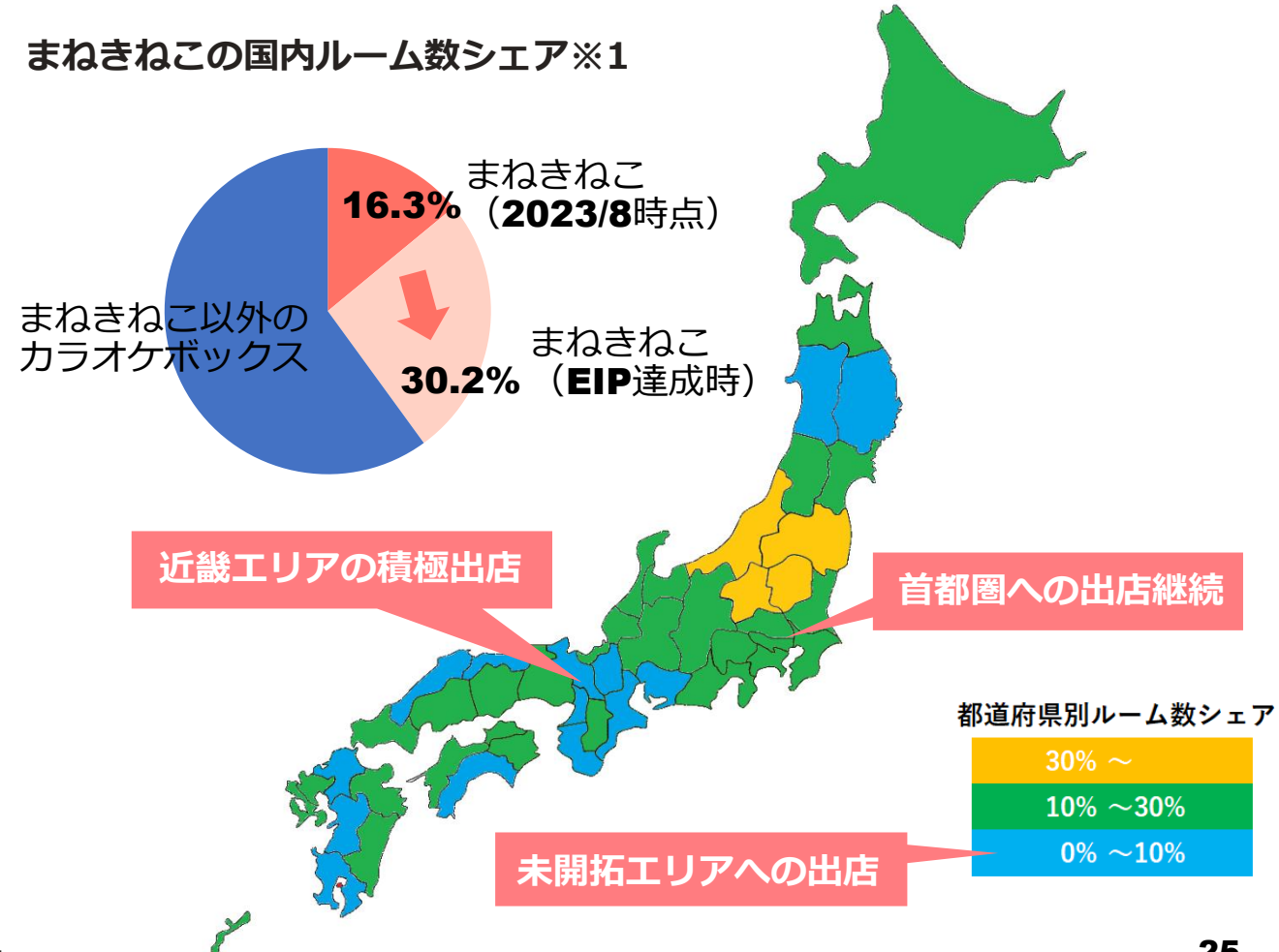
# 1 A EIP加速：自社の戦略的取り組み - 出店強化

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、近畿エリアへの積極出店で認知度を向上、さらに出店余地の大きいエリアへも出店

## 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 2023年8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

## 1 b PER (Private Entertainment Room)

カラオケだけでなく、カラオケ以外にも楽しめるサービスを提供することで、カラオケルームからPrivate Entertainment Roomに。ルーム売上の向上を目指す。  
コシダカデジタルがDX面でサポートし、既存サービスのブラッシュアップと、新規PER開発・導入を加速させる。

### 既存PERのブラッシュアップ と 新規PER開発



# ① ③ 【進捗】 EIP加速：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 新人事制度の導入

- 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

## 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 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

## 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

## 2 生産性向上システムの開発・導入をDXで推進

店舗運営・バックオフィスの生産性向上に繋がる 各種システムの開発、それぞれの導入を加速するべく、コシダカデジタルを設立。

### 生産性向上施策

- 自動発注システム
- リモート店舗サポート
- 自動シフト作成システム
- 請求・支払システム
- 新POS導入
- 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：海外カラオケ事業の再加速

東南アジア諸国は所得水準の向上でレジャー市場の顕在化・高成長が期待される。潜在的にはその人口規模に応じた市場が、現状経済規模でも相当数の出店余地が見込まれる。

#### アジア地域の市場性比較

	まねき 店舗数	総人口(百万人)		名目GDP(十億ドル)		一人当GDP(\$)
		2022	出店余地	2022	出店余地	2022
(参考)日本	620	124	-	4,234	-	33,922
マレーシア	10	34	164	408	58	12,364
タイ	2	72	347	536	76	7,651
インドネシア	1	275	1,334	1,319	187	4,798
ベトナム	-	98	475	406	58	4,087
フィリピン	-	115	559	404	57	3,623
5ヶ国合計	13	595	2,880	3,074	436	5,228

#### 海外カラオケ事業における成長戦略

##### 市場環境

- ・ コロナ収束により、営業規制が解除される。
- ・ 中間所得人口の急拡大でエンタメ需給は供給不足
- ・ 中期的には経済水準向上で人口に応じた市場顕在化へ

##### 当社の 状況

- ・ 営業規制解除後すぐに積極出店を再開
- ・ 既存のカラオケボックスは夜帯向きで、家族を連れていける真のファミリーカラオケとして好評。
- ・ 23/8期では平均月商5百万円規模にて運営

	期末店舗数				
	20/8期	21/8期	22/8期	23/8期	23/12予定
海外全体	21	12	11	17	22
韓国	5	4	4	4	4
シンガポール	8	0	0	0	0
マレーシア	6	6	6	10	13
タイ	1	1	0	2	3
インドネシア	1	1	1	1	2

※出店余地(総人口)：EIP達成時の日本のまねきねこ1ルーム当たり人口で、各国人口を割り潜在ルーム数を算出、1店舗50ルームとして試算。出所:国連

※出店余地(名目GDP)：EIP達成時の日本のまねきねこ1ルーム当たり名目GDPで、各国名目GDPを割り潜在ルーム数を算出、1店舗50ルームとして試算。出所:IMF

## 4 新しい収益の柱創出：ウェルテインメント事業



W カノップ The Welltainment Resort

脳も身体も 健やかに。

ゲーム感覚 20分脳活×有酸素スタジオ

10月10日(火) GRAND OPEN!

カノップ雪谷大塚店

脳トレ&運動で「脳」と「身体」を健康に。

202X年  
第二の柱へ育成

2024年8月期

事業性の検証

- ゲーム感覚 20分脳活×有酸素スタジオ
- 2号店 カノップ雪谷大塚店オープン

2023年8月期

サービスの検証▶ 高い継続率達成

カノップ前橋本店\_2022年8月2日Open

- ✓ 20分プログラム (脳・体)
- ✓ コミュニティ形成 (心)



# 株式会社コシダカホールディングスは

全世界津々浦々に店舗網を拡大し、  
多様なエンターテインメントサービスを提供することで、  
豊かな余暇生活を実現してまいります

# 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、2023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2023年10月11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。