



2024年10月17日

各 位

会 社 名 株式会社コシダカホールディングス
代表者名 代表取締役社長 腰 高 博
(コード番号：2157 東証プライム)
問 合 せ 先 専 務 取 締 役 土 井 義 人
グループCF管掌
電 話 0 5 7 0 - 6 6 6 - 4 2 5

2024年8月期 決算資料の追加について

当社は、2024年10月10日の2024年8月期決算発表と同時に、決算補足説明資料の開示を行いました。本日開催の決算説明会にて一部内容を追加いたします。つきましては、本日付にて追加内容を含む決算説明会資料を添付にて開示いたします。

記

1. 追加の内容

決算補足説明資料の「1 2024年8月期 決算概況」、「2 2025年8月期 予想」に加え、添付資料26ページ目以降に「3 EIPファイナルステージ ～2027年8月期に向けて」を追加しました。

以 上

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 決算説明会資料

2024年10月17日(木)

アジェンダ

- 1 2024年8月期 決算概況
- 2 2025年8月期 予想
- 3 EIPファイナルステージ ～2027年8月期に向けて～

1. 2024年8月期 決算概況

【Executive Summary】

■ 営業利益、経常利益は過去最高の**100億円**を突破

連結営業利益は101.64億円（前期比+32.6%）

カラオケ事業：積極出店継続、既存店も客数を伸ばし、**18.0%増収営業利益26.9%増益**
出店費用・既存店機器更新や、WIPによる給与引き上げを吸収し利益率改善

不動産管理：昨期の「スポーツ名古屋」譲渡で収益減も、新規案件で相殺

その他事業：旧温泉の「東京健康ランドまねきの湯」閉店で減収益

■ 一株当たりの配当金：期末**11円**、年間**18円**

3期連続増配、過去最高額（株式分割を考慮）

【2024年8月期連結業績】

- 売上高、営業利益ともに修正予想を上回り、**営業利益、経常利益は過去最高の100億円を突破**
- 業績好調の主因：①積極出店継続による新店、前期、前々期新店の業績拡大寄与
②上期：V字回復後も郊外ロードサイド店舗を含め増勢を維持
③下期：店舗別に競合状況を見極め価格調整を実施、客数の増勢を維持

(単位：百万円)

項目	2023年8月期 通期	2024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	54,629	63,263	+8,634	+15.8%	62,728	100.9%
売上総利益	13,308	16,753	+3,444	+25.9%	-	-
販売費及び一般管理費	5,641	6,589	+948	+16.8%	-	-
営業利益	7,667	10,164	+2,496	+32.6%	9,278	109.6%
(売上高営業利益率)	14.0%	16.1%				
経常利益	7,767	10,934	+3,167	+40.8%	9,939	110.0%
(売上高経常利益率)	14.2%	17.3%				
親会社株主に帰属する当期純利益	7,104	6,735	▲369	▲5.2%	6,753	99.7%
(売上高当期利益率)	13.0%	10.6%				
1株当たり当期純利益 (円)	87.14	82.70	▲4.44	▲5.1%	82.83	99.8%

【セグメント別 連結業績（前期比）】

- カラオケ事業：積極出店継続、既存店も客数を伸ばし**18.0%増収**。**営業利益26.9%増益**
出店費用・既存店機器更新や、WIPによる給与引き上げを吸収し利益率改善
- 不動産管理：「スポーツ名古屋」譲渡で該当収益減も、新規案件で吸収し増収確保
- 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

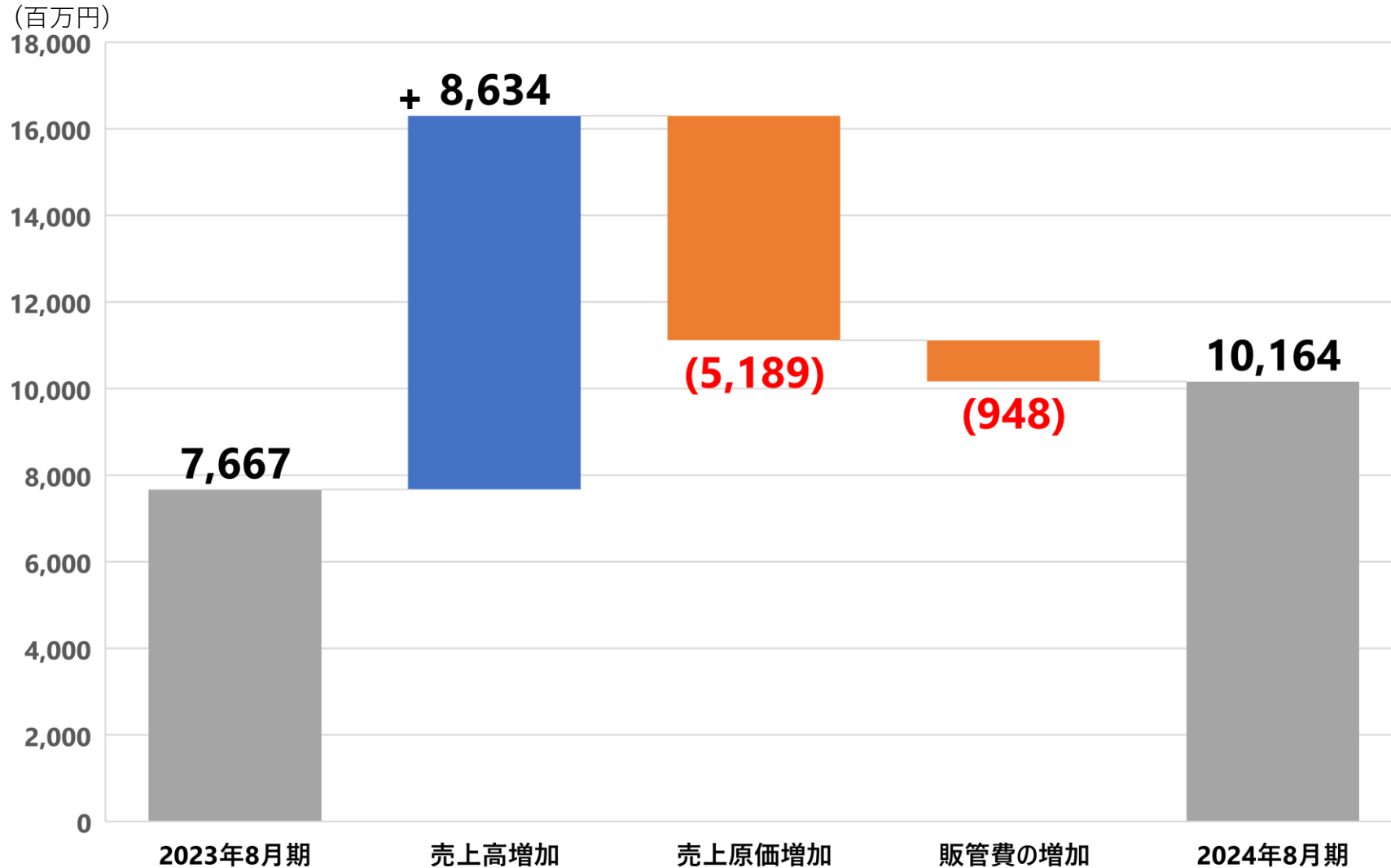
(単位：百万円)

項目	2023年8月期 通期実績	2024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
売上高	54,629	63,263	+8,634	+15.8%	62,728	100.9%
カラオケ	51,916	61,246	+9,330	+18.0%	60,502	101.2%
不動産管理	1,488	1,585	+97	+6.5%	1,567	101.2%
その他	1,459	863	△596	△40.9%	968	89.2%
調整額	△234	△431	△197	-	△309	-
営業利益	7,667	10,164	+2,496	+32.6%	9,278	109.6%
カラオケ	9,056	11,493	+2,436	+26.9%	10,649	107.9%
(売上高営業利益率)	(17.4%)	(18.8%)			(17.6%)	
不動産管理	149	109	△40	△26.9%	127	86.4%
(売上高営業利益率)	(10.1%)	(6.9%)			(8.1%)	
その他	2	△37	△40	-	△63	-
(売上高営業利益率)	(0.2%)	-			-	
調整額	△1,541	△1,401	+140	-	△1,435	-

【営業利益 増減要因（前期比）】

■ 増加 ■ 減少 ■ 合計

(単位：百万円)



■ 主な売上高の増加

- ✓ 新店： +5,201
- ✓ 既存店： +4,129
- ✓ 不動産・その他： △499
- ✓ 調整等： △197

■ 主な売上原価の増加

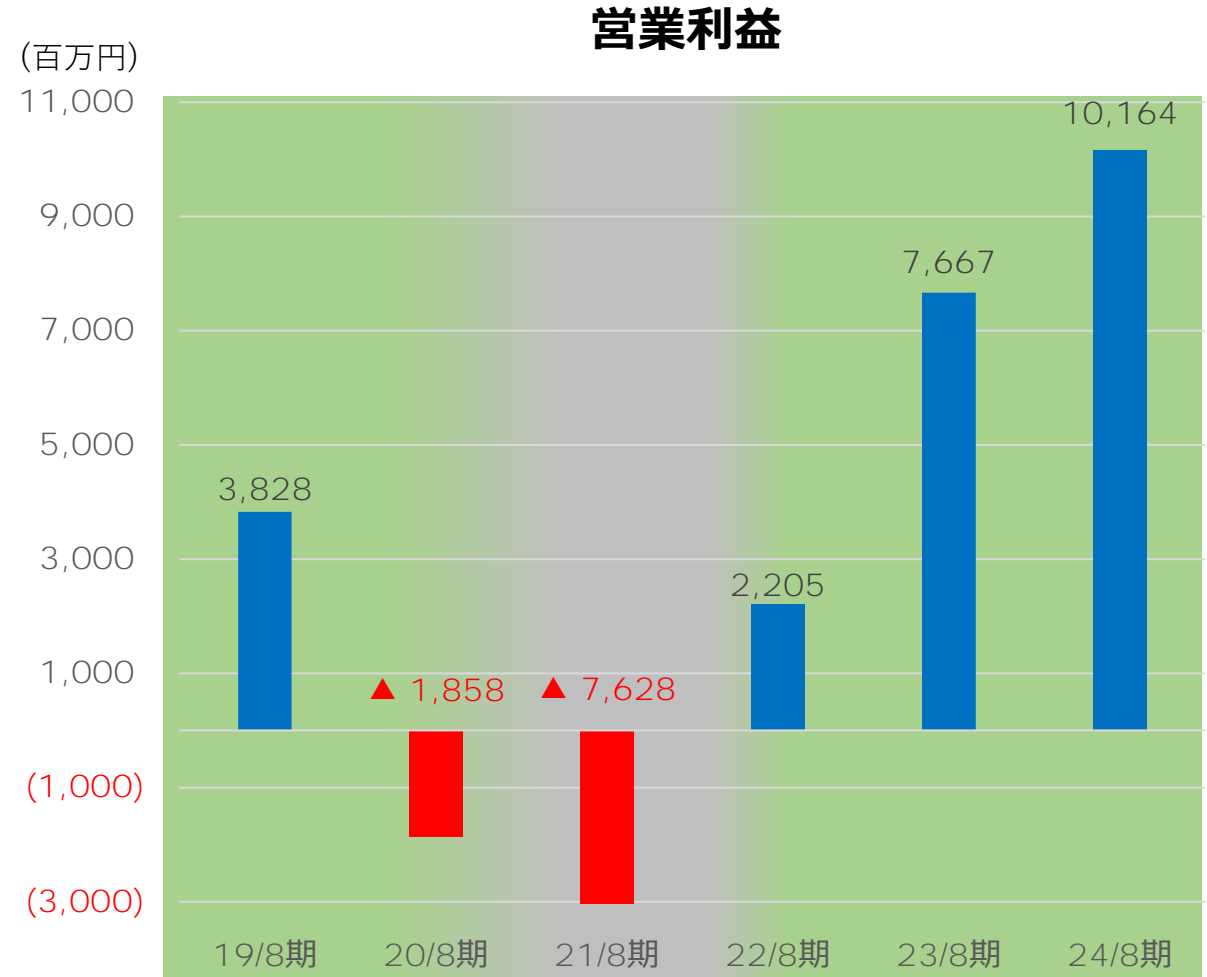
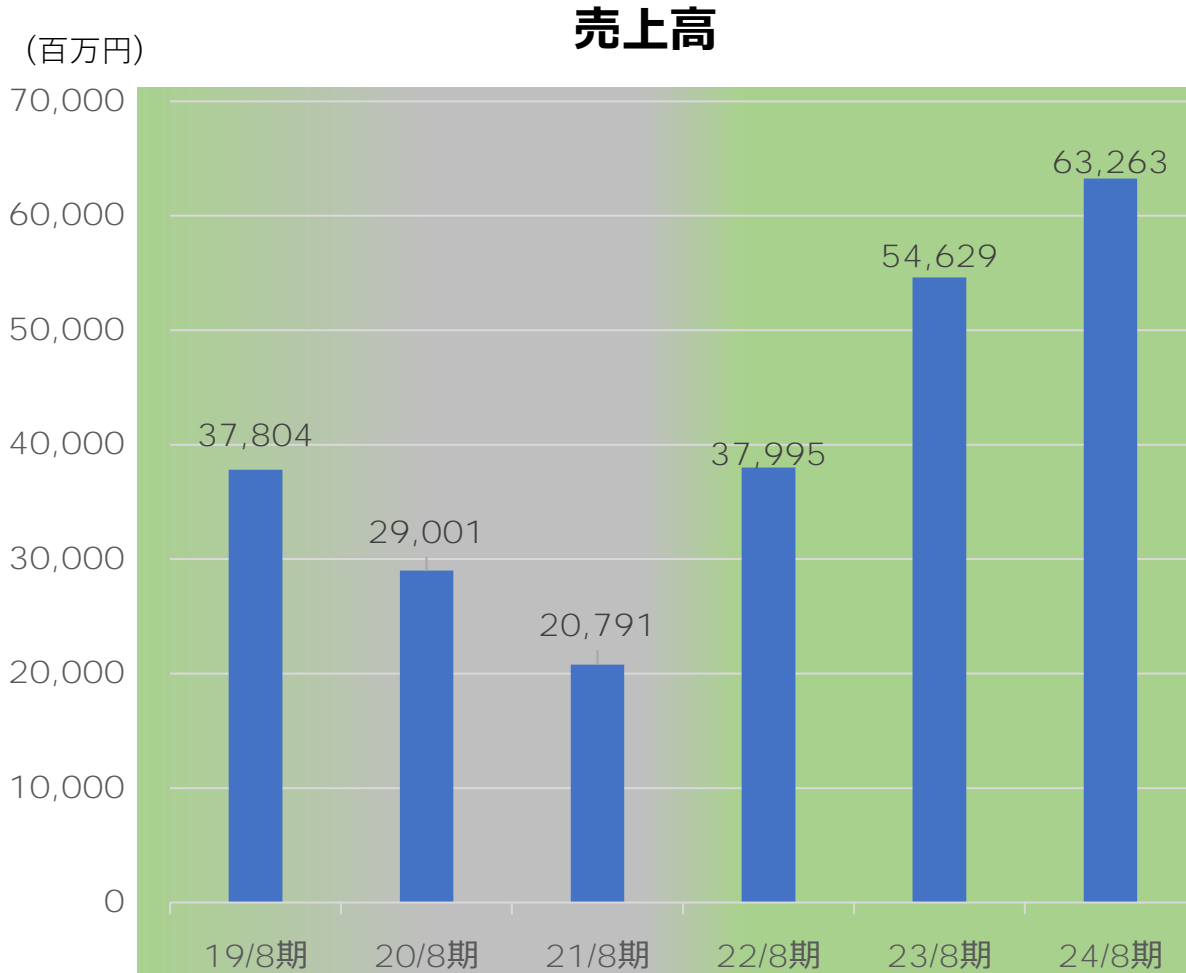
- ✓ 人件費： +1,861(+14.0%)
- ✓ 地代家賃： +1,363(+14.9%)
- ✓ 商品原価： +784(+18.6%)
- ✓ 減価償却費： +522(+14.1%)
- ✓ 各種手数料： +263(+21.2%)
- ✓ 水道光熱費： △112(△3.4%)

■ 主な販管費の増加

- ✓ 広告宣伝費： +449(+85.9%)
- ✓ 人件費： +303(+17.7%)
- ✓ 開店諸費用： +46 (+5.6%)

(※ご参考)【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
- 営業利益は100億円を超え、過去最高を更新



【カラオケ事業】

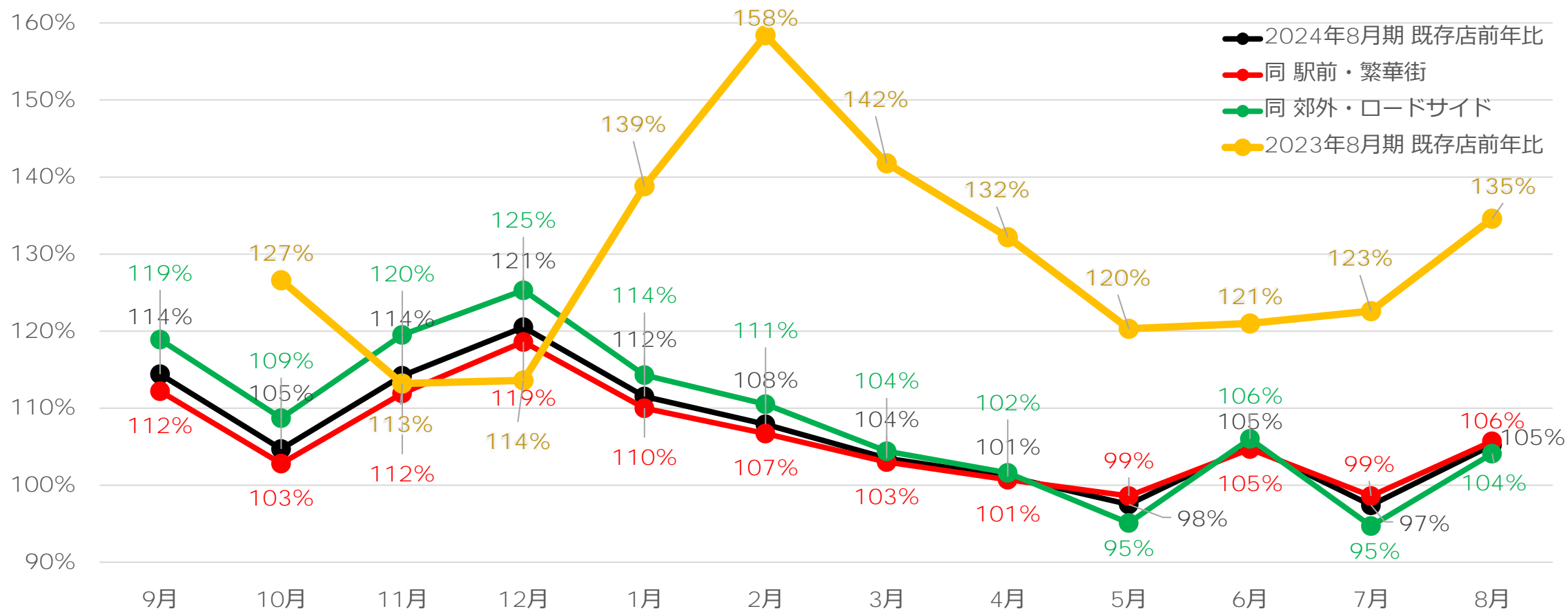
- 既存店増収と継続出店による新店売上積み増しで客数増
- 競合状況を見つつ、店舗レベルにて最適価格を調整⇒客数の増加維持
- 店舗の大型化等による生産性改善により利益率を向上

(単位：百万円)

	21/8月期		22/8月期		23/8月期(旧)		23/8月期		24/8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	19,195	-	36,178	-	52,318	-	51,916	-	61,246	-
売上原価	23,383	121.8%	30,178	83.4%	39,283	75.1%	38,848	74.8%	44,634	72.9%
売上総利益	△4,188	-	6,000	16.6%	13,035	24.9%	13,068	25.2%	16,611	27.1%
販管費	2,402	12.5%	2,987	8.3%	4,028	7.7%	4,011	7.7%	5,118	8.4%
営業利益	△6,591	-	3,012	8.3%	9,006	17.2%	9,056	17.4%	11,493	18.8%

【既存店売上前年の推移】

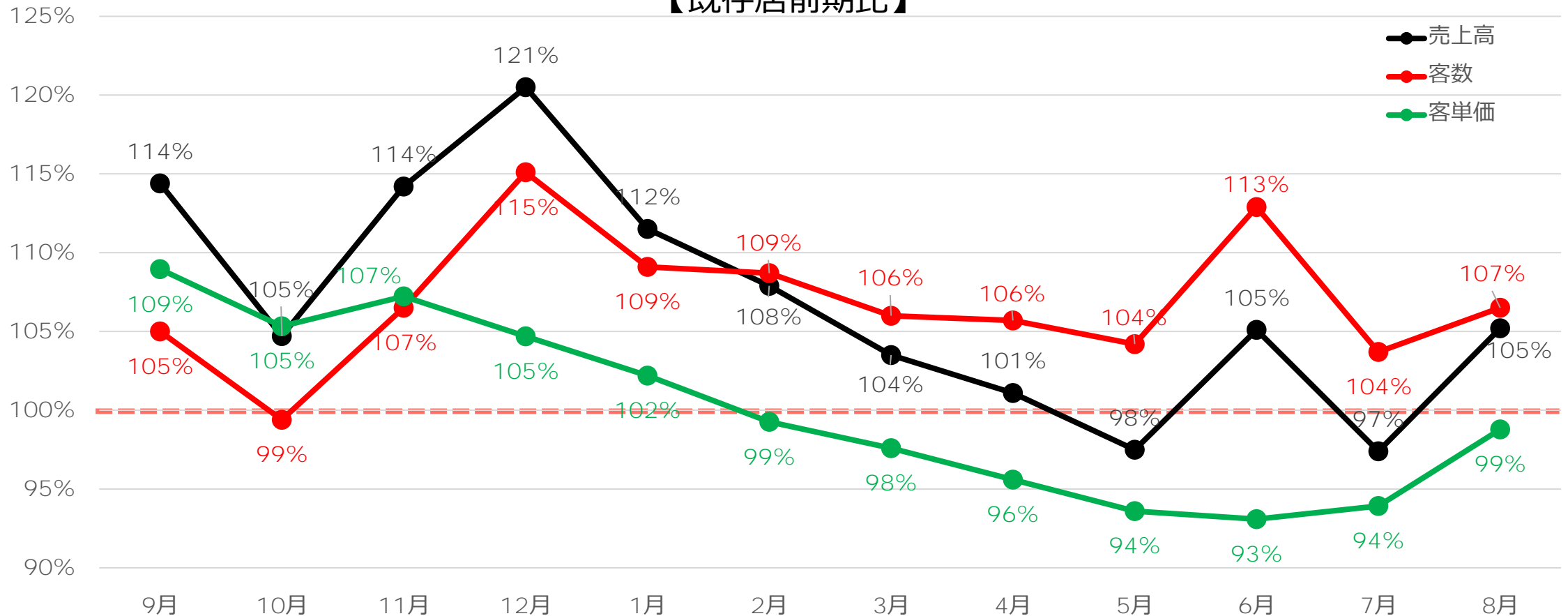
- 2024年8月期の既存店売上高(各月ベース)は前年同期比で106.7%
前期コロナ第8波の影響があった11月後半～12月も、今期は通常に戻り高い伸び率となる
以降前年の高い伸びを受け2024年8月期下期の前年比伸び率は落ち着き気味
- 前期2Q以降リベンジ消費が先行して顕在化した駅前繁華街に対し、郊外ロードサイドの伸びが上期は上回る



【既存店売上高・客数・客単価の推移】

- 既存店前期比は売上106.7%、客数106.9%、客単価99.8%
- 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10月を除き、前期比での増勢が継続

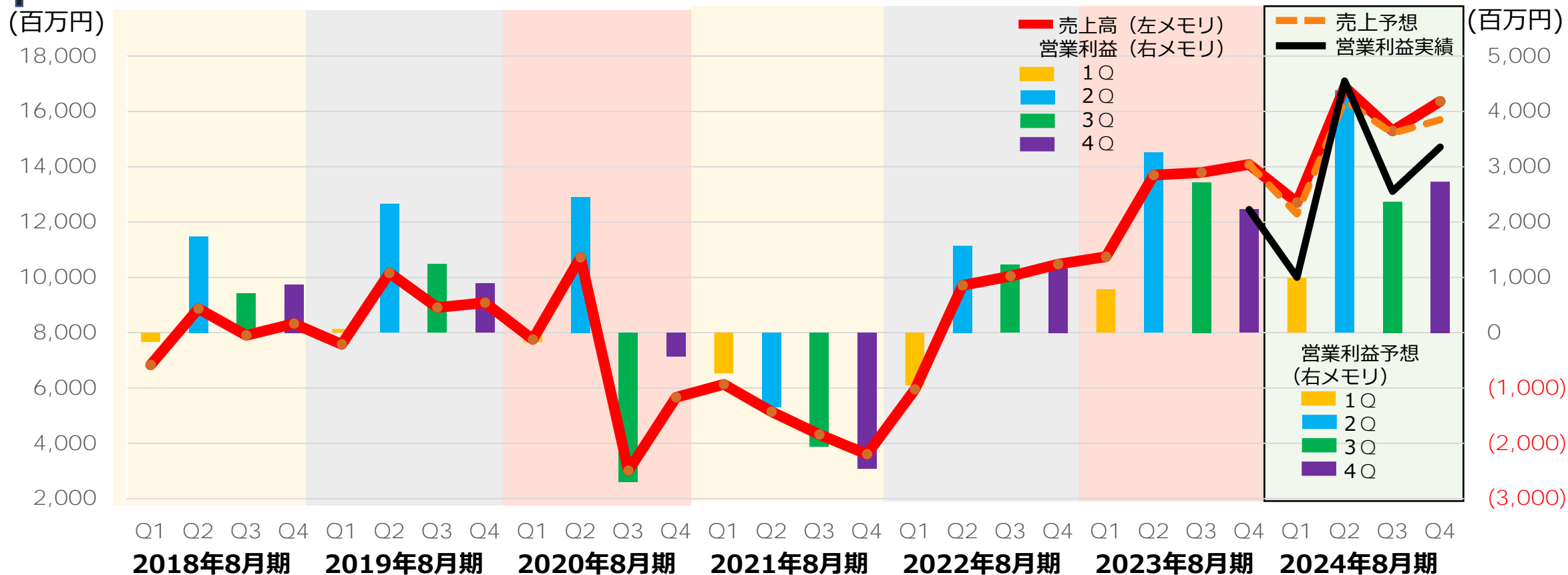
【既存店前期比】



【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】

- 当連結会計期間では51店舗出店、ほぼ計画通りで着地
- 首都圏への継続出店、近畿エリアへの重点出店、出店余地の高いエリアへの出店
- 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		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	380	10,685	+40	+1,274
	郊外/ロードサイド	274	6,563	278	6,761	+4	+198
	計	614	15,974	658	17,446	+44	+1,472
ワンカラ		6	212	6	207	0	▲5
合計		620	16,186	664	17,653	+44	+1,467

出店・退店数		24/8月期1Q	24/8月期2Q	24/8月期3Q	24/8月期4Q	24/8月期累計
出店数	駅前/繁華街	12	15	12	6	45
	郊外/ロードサイド	0	1	3	2	6
	合計	12	16	15	8	51
退店数		0	2	3	2	7

【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
- フラッグシップ店舗の出店で、認知度の確立と、大型化により収益性を改善

【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)

	22/8月期			23/8月期			24/8月期		
	通期			通期			通期		
	売上高	営業利益	店舗数	売上高	営業利益	店舗数	売上高	営業利益	店舗数
海外全体	315	△67	11	779	△2	17	1,225	107	22
韓国	108	△9	4	99	△14	4	123	△11	4
マレーシア	192	△13	6	452	17	10	710	67	13
タイ	0	△27	0	185	11	2	304	54	3
インドネシア	15	△18	1	43	△16	1	88	△3	2

※マレーシア、タイ、インドネシアは非連結

不動産管理・その他事業

【不動産管理事業】

- 「スポーツ名古屋」譲渡により該当収益が減少
- 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
- 新規物件取得による収益・経費増加

(単位：百万円)

	20/8月期		21/8月期		22/8月期		23/8月期		24/8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	637	-	698	-	922	-	1,488	-	1,585	-
売上原価	697	109.4%	863	123.6%	737	79.9%	1,296	87.1%	1,447	91.3%
売上総利益	△60	-	△165	-	185	20.1%	192	12.9%	137	8.7%
販管費	16	2.5%	16	2.3%	19	2.1%	42	2.8%	27	1.8%
営業利益	△77	-	△181	-	165	17.9%	149	10.1%	109	6.9%

【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」閉館で該当収入が減少
- カラオケ事業から純飲食店舗等の収益がその他事業に移管
該当する飲食店舗の収益は改善

(単位：百万円)

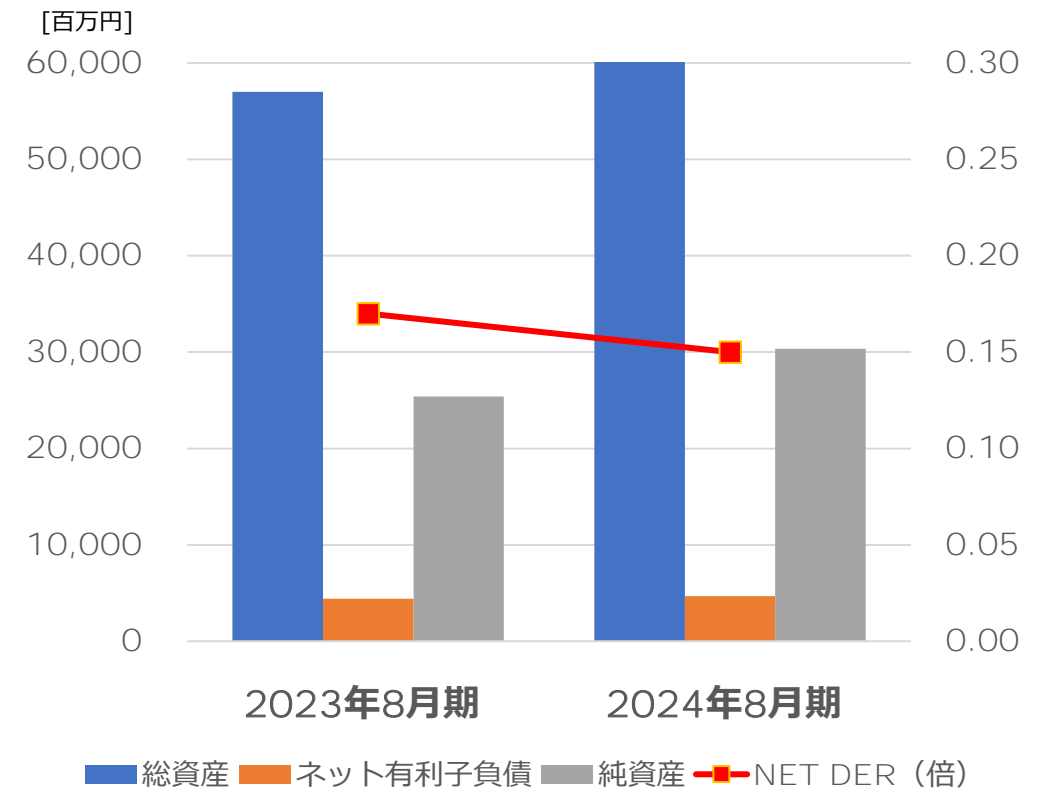
	21/8月期		22/8月期		23/8月期(旧)		23/8月期(新)		24/8月期	
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比
売上高	897	-	894	-	1,057	-	1,459	-	863	-
売上原価	1,061	118.3%	939	105.0%	976	92.3%	1,410	96.7%	859	99.5%
売上総利益	△164	-	△45	-	81	7.7%	48	3.3%	4	0.5%
販管費	38	4.2%	27	3.0%	28	2.7%	46	3.2%	41	4.8%
営業利益	△203	-	△73	-	52	5.0%	2	0.2%	△37	-

財政状態・キャッシュフロー

財政状態

(単位：百万円)

	2023年8月期	2024年8月期	増減
流動資産	12,374	11,903	△471
固定資産	44,633	49,811	+5,178
総資産	57,007	61,714	+4,707
流動負債	13,964	13,975	+11
固定負債	17,648	17,384	△264
純資産	25,394	30,354	+4,960
ネット有利子負債	4,411	4,664	+253
自己資本比率	44.5%	49.2%	4.6pt上昇
NET DER (倍)	0.17	0.15	0.02改善
ROE	31.6%	24.2%	7.5pt低下



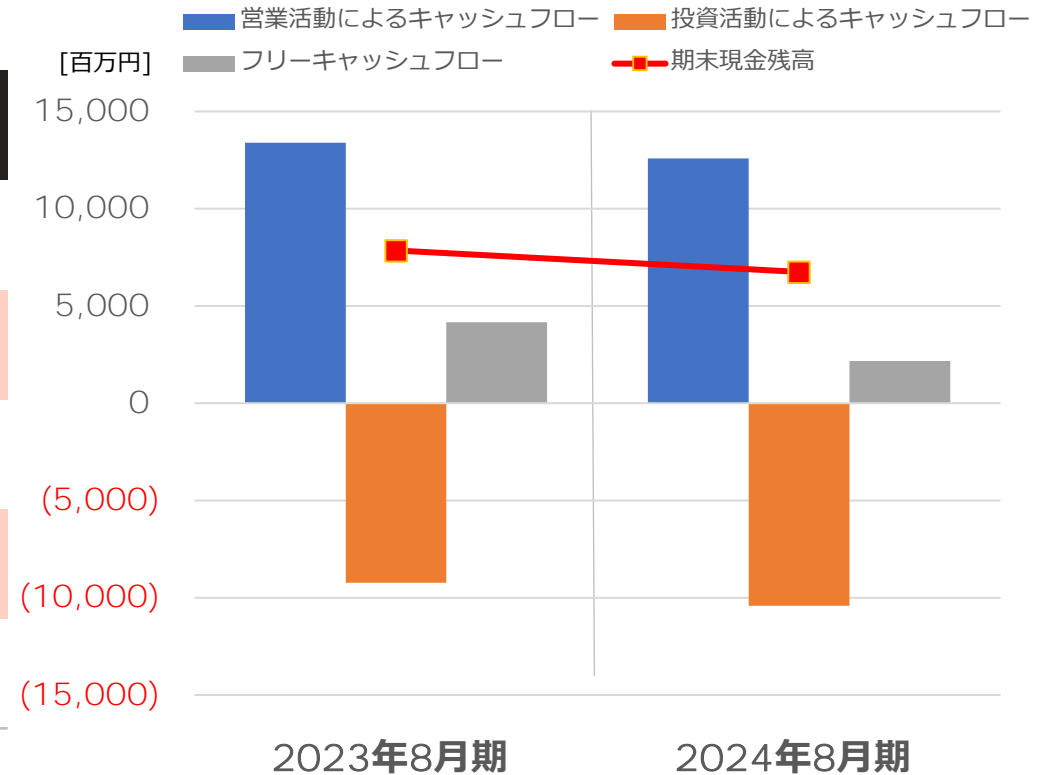
積極出店を継続し固定資産が増加、流動資産横ばいで、総資産は固定資産増加分増加
一方、利益額拡大により純資産が増加、有利子負債圧縮を現金から賄い、NET有利子負債は横ばい。
自己資本増加でDERは微減ながらさらに低下。

純資産増加の中、特別利益なくなり純利益減少のため、ROEは7.5%pt低下。特別利益除くベースでは上昇

キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	2023年8月期	2024年8月期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	13,385	12,581	△804
投資活動によるキャッシュ・フロー	△9,227	△10,413	△1,187
(フリー・キャッシュ・フロー)	4,158	2,167	△1,991
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,744	△3,123	△379
現金及び現金同等物の期末残高	7,854	6,750	△1,104



営業キャッシュフローで、積極出店投資を賄う構図は変わらず。フリー・キャッシュフローと現金から借入金の返済と配当支払、自己株取得に充当

2. 2025年8月期 予想

【2025年8月期 業績予想】

通期業績予想

(単位：百万円)

項目	2024年8月期 実績	2025年8月期 通期予想	前期実績比	
			差異	増減率
売上高	63,263	71,057	+7,793	+12.3%
営業利益	10,164	11,578	+1,414	+13.9%
(売上高営業利益率)	(16.1%)	(16.3%)		
経常利益	10,934	11,536	+601	+5.5%
(売上高経常利益率)	(17.3%)	(16.2%)		
親会社に帰属する 当期純利益	6,735	7,499	+764	+11.3%
(売上高当期利益率)	(10.6%)	(10.6%)		
1株当たり 当期純利益 (円)	82.70	92.65	+9.95	+12.0%

■ カラオケ事業

- ・既存店では客数軸に増収確保想定。
- ・2024年8月期新店(51店舗)のフル寄与分、2025年8月期新店分が上乗せに
- ・生産性改善により、給与水準引上を吸収し、利益率を維持

【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。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

【 2025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	2024年8月期 実績	2025年8月期 通期予想	前期実績比
			差異
売上高	63,263	71,057	+7,793
カラオケ	61,246	68,747	+7,500
不動産管理	1,585	1,900	+314
その他	863	909	+46
調整額	△431	△499	△67
営業利益	10,164	11,578	+1,414
（売上高営業利益率）	(16.1%)	(16.3%)	
カラオケ	11,493	12,778	+1,285
（売上高営業利益率）	(18.8%)	(18.6%)	
不動産管理	109	266	+156
（売上高営業利益率）	(6.9%)	(14.0%)	
その他	△37	31	+68
（売上高営業利益率）	(-)	(3.4%)	
調整額	△1,401	△1,497	△96

【2025年8月期 配当方針】

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)実現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。

具体的な配当水準については、既存・新規事業への再投資規模等を勘案し、配当性向水準の中期的な継続的上昇を念頭に、都度決定することと致します。

- 当期につきましては、前期期末配当金から半期1円増配し、中間・期末各12円の、通期24円配当を予定

1株当たり配当金／配当性向

(単位：円)

	19/8期	20/8期	21/8期	22/8期	23/8期	24/8期	25/8期 (予想)
中間	6.0	8.0	2.0	4.0	5.0	7.0	12.0
期末	6.0	4.0	2.0	4.0	7.0	11.0	12.0
年間	12.0	12.0	4.0	8.0	12.0	18.0	24.0
配当性向	15.7%	-	-	17.9%	13.8%	21.8%	25.9%

株主優待の配布(優待権利確定月：8月)

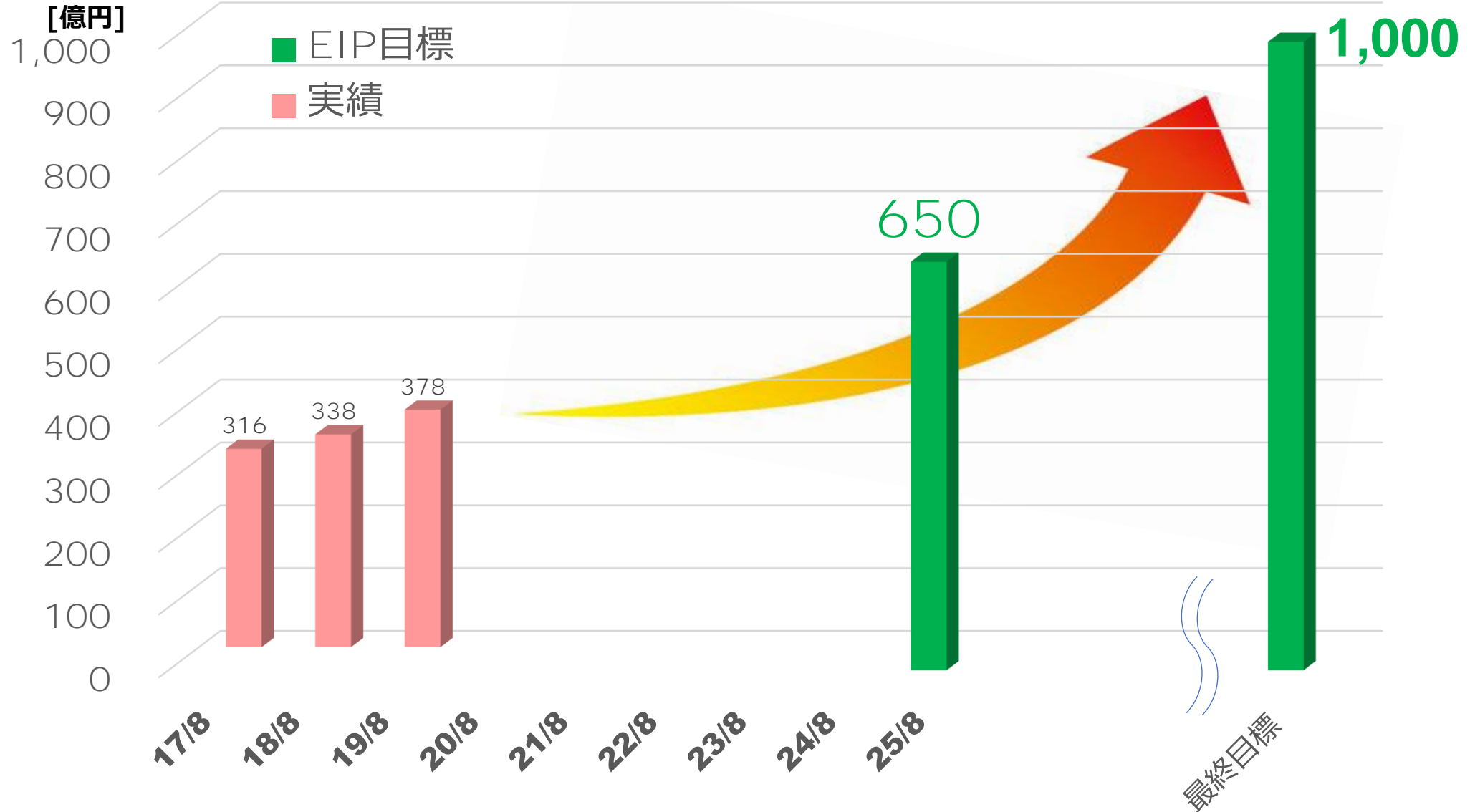
必要株数	優待内容	
100株以上	3年未満保有株主	2枚 / 2,000円相当
	3年以上保有株主	4枚 / 4,000円相当
400株以上	3年未満保有株主	5枚 / 5,000円相当
	3年以上保有株主	10枚 / 10,000円相当
1,000株以上	3年未満保有株主	10枚 / 10,000円相当
	3年以上保有株主	20枚 / 20,000円相当

※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。

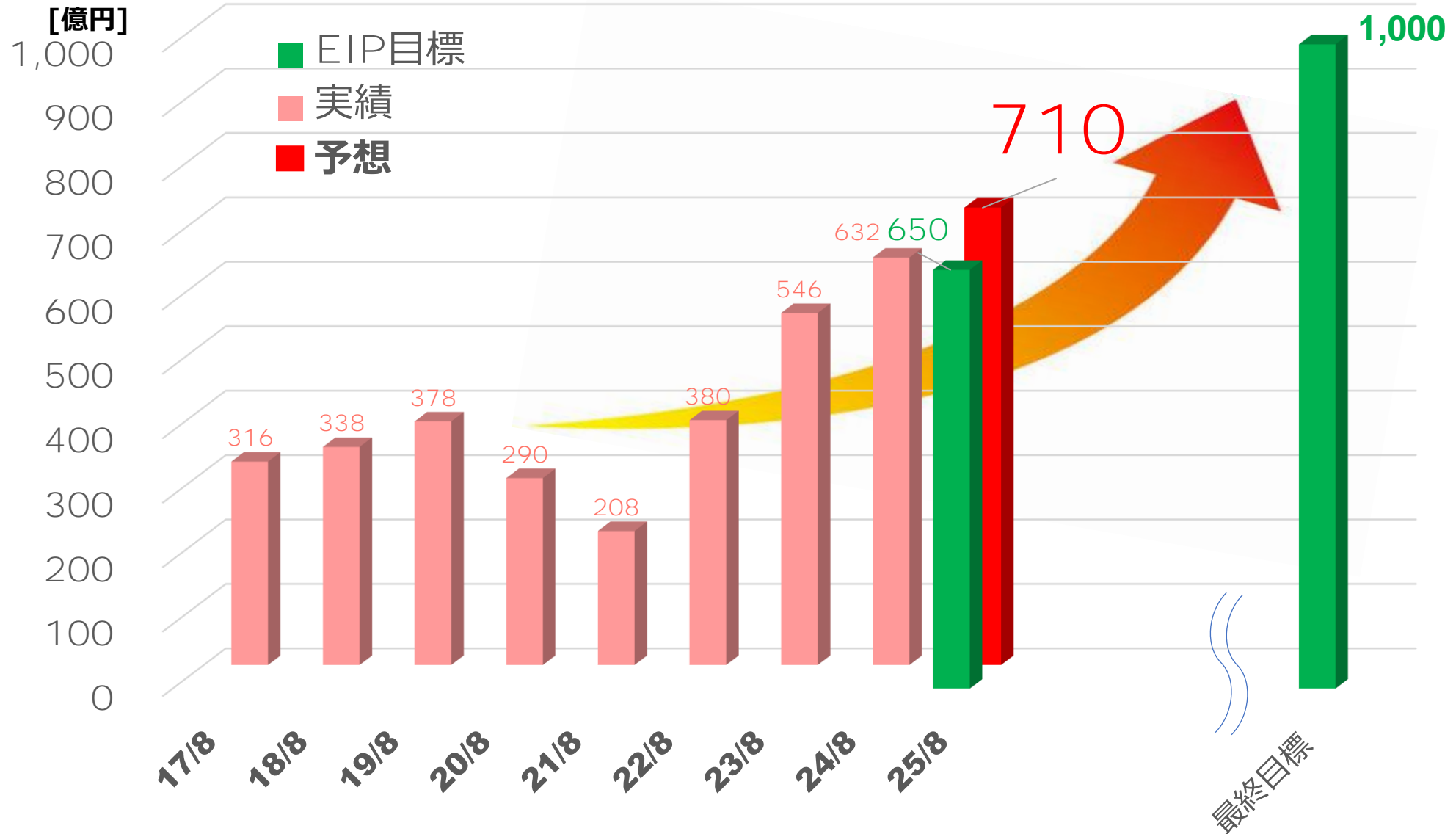
3. EIP ファイナルステージ ～2027年8月期に向けて～

EIP

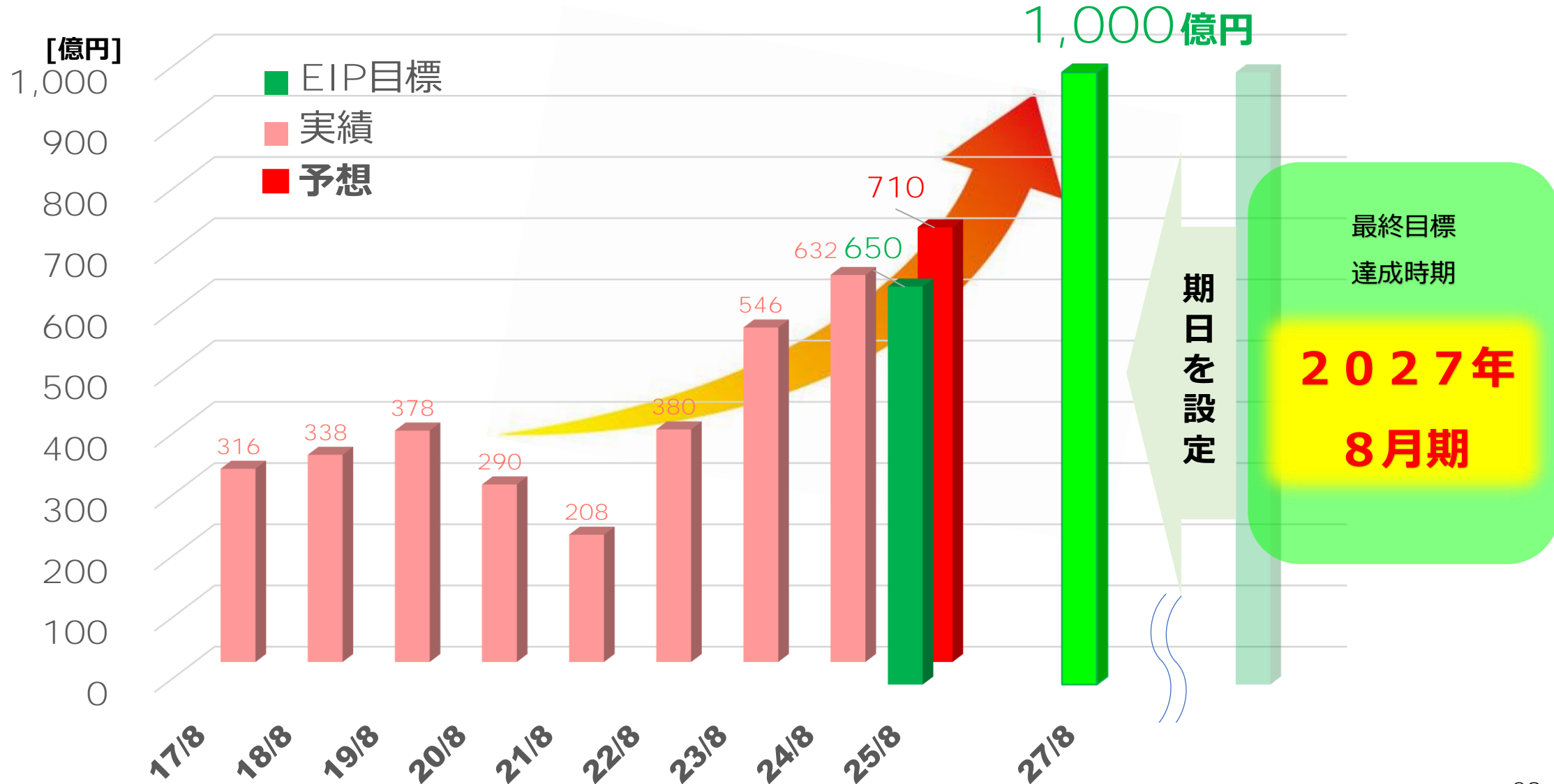
2019年9月スタート：中間目標650億円、最終目標1,000億円



EIP中間目標を今期大幅超過達成(見込) 中間目標に対し、売上高 +12%、**710億円**を予想



EIP最終目標達成時期を明確化



EIPファイナルステージ、27/8期最終目標達成時の目標経営指標

項目		2019/8	2023/8	2024/8	2025/8 (予想)	2027/8 (最終目標)	(参考) 東証プライム 非製造業 ～2023年度～
売上高	億円	378.0	546.3	632.6	710.6	1,000	—
営業利益 (営業利益率)	億円 (%)	95.1 (10.1)	76.7 (14.0)	101.6 (16.1)	115.8 (16.3)	150以上 (15.0以上)	— (6.4)
配当性向	%	15.7	13.8	21.8	25.9	35.0以上	33.4
DOE	%	3.3	4.4	5.2	5.9	6.0以上	2.9
ROE	%	21.3	31.6	24.2	22.6	18.0推※	18.8

※2026/8期に転換社債の転換、新株予約権の行使が実施された場合の試算値

EIP重点施策の仕上げ

重点施策 1

EIPファイナルステージ（※1）

- ① 出店ペース倍増：首都圏への出店継続と既存市場でのリロケ・リニューアルで生産性改善
近畿・中京他出店余地の高い地域への出店：エリア認知度向上
- ② PER(※2)拡充：カラオケボックスからエンタメボックスへ
カラオケ以外のサービスも含めたエンタメプラットフォームE-bo導入
- ③ 組織基盤強化：人事制度改革（従業員給与の継続引上げ、連続休暇日数増）、
多様な人材雇用（障害者雇用、高度人材の採用と雇用）、教育強化

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、労働単価アップと人件費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、米国進出本格検討

重点施策 4

新しい収益の柱 創出

アセットを利用したBtoC、コンテンツビジネス、M&A

※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

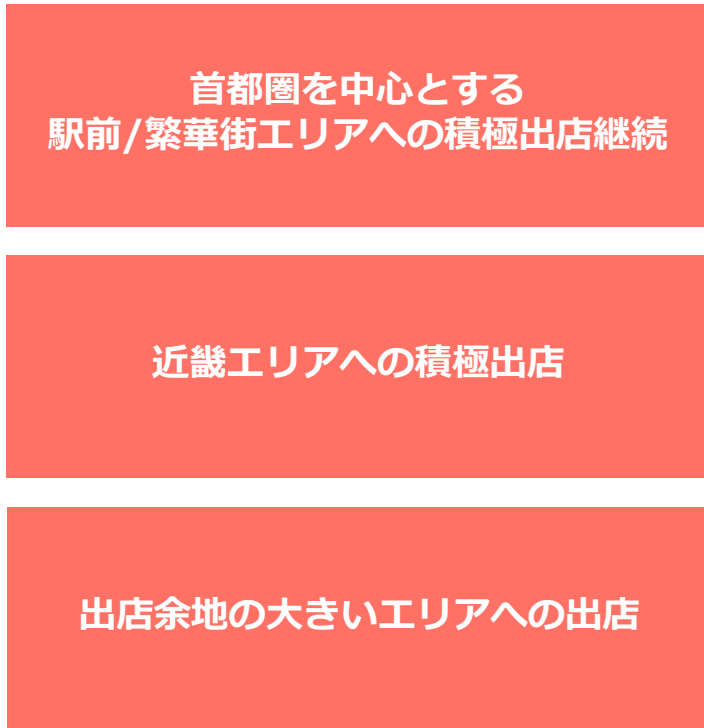
※2 PERとはPrivate Entertainment Roomの略語であり、中期経営ビジョン「エンタメをインフラに」の下、カラオケにとどまらない様々なエンタメを提供する場を指します

1 A 出店ペース倍増

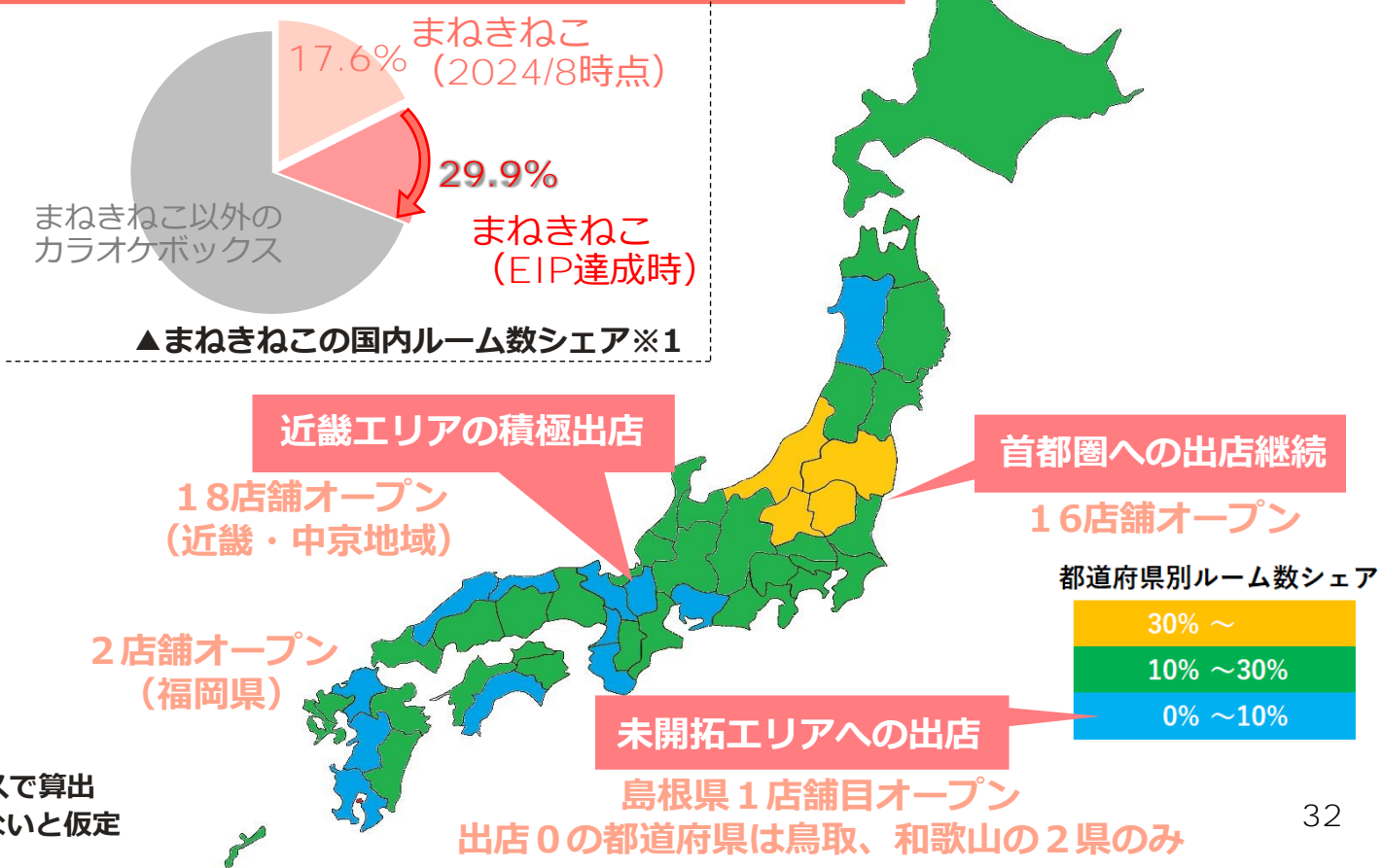
- 首都圏での駅前・繁華街出店の継続：早期立ち上がりで高い収益性
- 近畿・中京エリアへの重点出店の継続でエリア認知度の向上へ
- 出店余地の大きいエリアへの出店：全国47都道府県すべてに（残り2県：鳥取・和歌山）

今後の出店戦略

前期の出店状況（まねきねこ出店51店舗）



年間100店舗出店



※1 2024年8月期時点のルーム数(当社)/2024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100,463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。カラオケボックスからエンタメボックスに。

既存PERのブラッシュアップ



エンタメプラットフォーム「E-bo」



コンテンツコラボ



+ And more ...

1 ③【進捗と今後】 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継続推進

1 新人事制度改革

- Workstyle Innovation Plan(WIP)の推進
 - ・ 給与水準、評価制度の再構築
新人事制度：昨期より導入済 **業界最高水準**
給与水準：社員平均給与を2年で25%
に引き上げ (昨期実績：13%)
 - ・ 福利厚生の更なる充実と働き方改革
連続休暇取得日数を増加

2 多様な人材雇用

- 障害者雇用
 - ・ 新会社の設立
- 高度人材の積極的採用の継続と雇用
- 出店先開拓・店舗開発要員の強化
- 海外人材の積極採用

3 まねき塾の高度化

- 階層別研修の導入・定期的な全社員の研修実施
- 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

- 設立したサステナビリティ推進委員会を下に、社会貢献活動や環境問題対策を推進
- ひとり親家庭支援 (まねきスマイルパス)
 - 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)
 - カーボンニュートラルを推進

3 海外展開本格化：東南アジア展開の加速＋米国本格検討開始

市場・経済ともに成長する東南アジア市場に対し継続的な出店
 経済的に成熟したアメリカ市場に対し、エンタメコンテンツ「ファミリーカラオケ」を輸出

海外カラオケ事業における成長戦略（東南アジア）

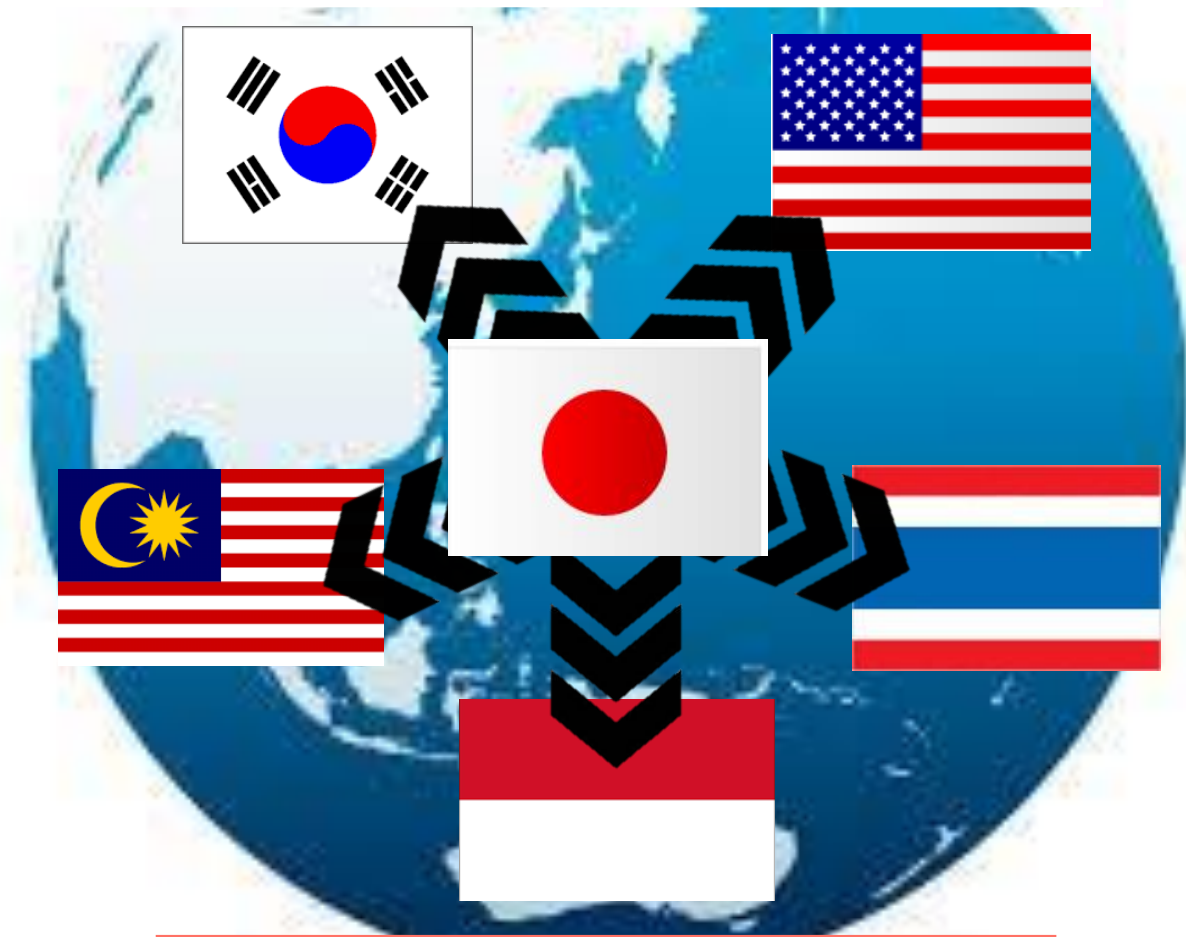
市場環境

- ・ 中間所得人口の急拡大でエンタメ需給は供給不足
- ・ 将来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

- ・ 既存のカラオケボックスは夜帯向きで、友人や家族を連れていける「ファミリーカラオケ」として好評。
- ・ 24/8期では平均月商6百万円規模にて運営
旗艦店では10百万円前後
- ・ 今後の成長・多店舗展開に向けて、事業形態を検討中

	出店数(期末基準)				
	21/8期	22/8期	23/8期	24/8期	27/8期
海外全体	12	11	17	22	74
韓国	4	4	4	4	4
マレーシア	6	6	10	13	30
タイ	1	0	2	3	15
インドネシア	1	1	1	2	15
A国	-	-	-	-	5
B国	-	-	-	-	5



東南アジア統括法人を連結予定

4 新しい収益の柱創出：コンテンツビジネス



強力な
ジャパン
コンテンツを
国内外に展開

202X年

売上高急成長

2025年8月期

第三の柱へ育成

海外一般流通・越境EC販売の拡大

コラボグッズ・ドリンク売上見込15億円（うちEC展開2億円）

コラボグッズ・「越境」EC売上 5億円（海外一般流通展開）

2024年8月期

コンテンツ数と展開チャネルの拡大

展開コンテンツ数 65

上記中海外展開数 4（韓国、マレーシア、タイ、インドネシア）

コラボグッズ・ドリンク売上 9億円（うちEC展開1億円）（23年8月期4億円）

コラボグッズ・「越境」EC売上 2億円（海外一般流通展開）

④ 新しい収益の柱創出：自社アセットを活用したリサーチ事業 マーケティングリサーチ支援サービス「ねこの手」の運用スタート

カラオケルームでインタビュー

コシダカアセットを活用

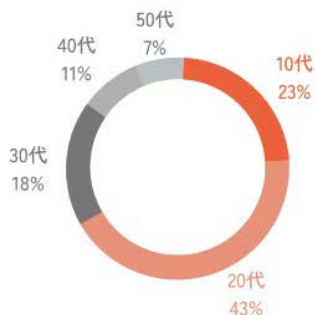
全国**664**の
カラオケ店舗網

1,500万超の
アプリ会員情報

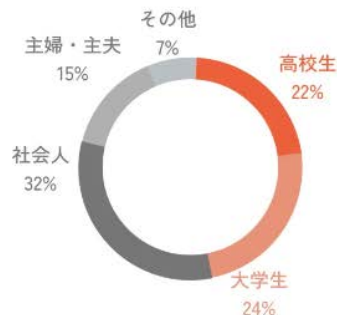
男女比



年齢比



職業



法人様と会員様のマッチング
(モニターの本音をヒアリング)

■ご活用企業様例

食料品・サービス業者様



Asahi
GROUP

金融機関様



東京きらぼしフィナンシャルグループ

など、複数社様

最後に、

重点施策 +α

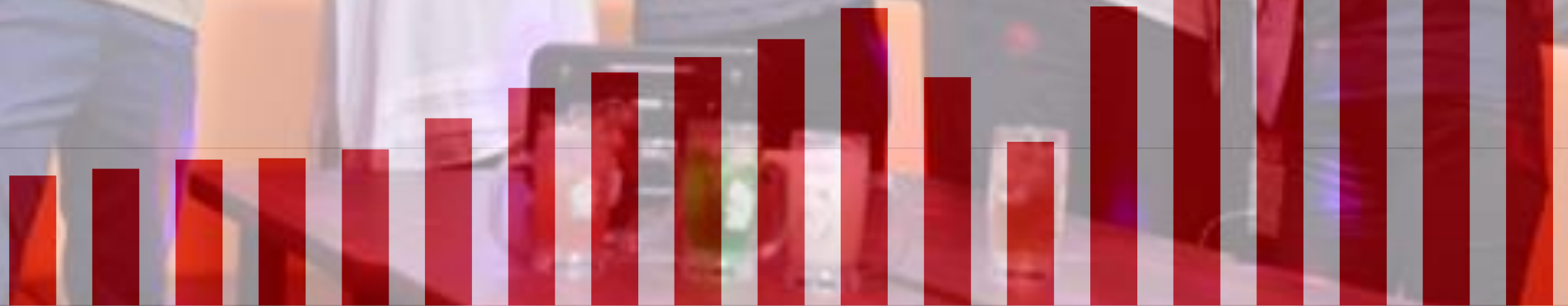
次期中期計画(After EIP) の検討を開始！

2027年9月よりスタートする次期中期経営計画の策定を開始、
今期中を目途に策定

- ・ 国内カラオケ事業の他に成長ドライバーとなる事業の検討
- ・ 重要視する経営指標を明確化
- ・ ビジネス部門毎の最終目標規模を設定

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、2024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2024年10月10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。