

# 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2四半期決算説明資料

2024年4月11日(木)

# アジェンダ

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

- ・第2四半期として過去最高経常利益・当期純利益を達成  
売上高・営業利益も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（8店舗オープン）
- ・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2四半期 決算概況

## 【2024年8月期第2四半期連結業績】

- 2Q累計連結業績は売上高、営業利益ともにほぼ計画値で着地。
- 営業外収益が増加し、経常利益、当期純利益は想定を超える着地に
- 2Q累計として過去最高の経常利益・当期利益を達成、売上高・営業利益についても、スピノフ後ベースで過去最高を更新

(単位：百万円)

項目	2023年8月期 2Q	2024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	25,609	30,578	+4,969	+19.4%	29,826	102.5%
売上総利益	6,079	8,086	+2,007	+33.0%	-	-
販売費及び一般管理費	2,554	3,251	+697	+27.3%	-	-
営業利益	3,525	4,834	+1,309	+37.1%	4,561	106.0%
(売上高営業利益率)	13.8%	15.8%				
経常利益	3,683	5,542	+1,859	+50.5%	4,514	122.8%
(売上高経常利益率)	14.4%	18.1%				
親会社株主に帰属する当期純利益	2,499	3,896	+1,396	+55.9%	2,934	132.8%
(売上高当期利益率)	9.8%	12.7%				
1株当たり当期純利益 (円)	30.66	47.79	+17.13	+55.9%	35.99	132.8%

## 【セグメント別 連結業績（前年同期比）】

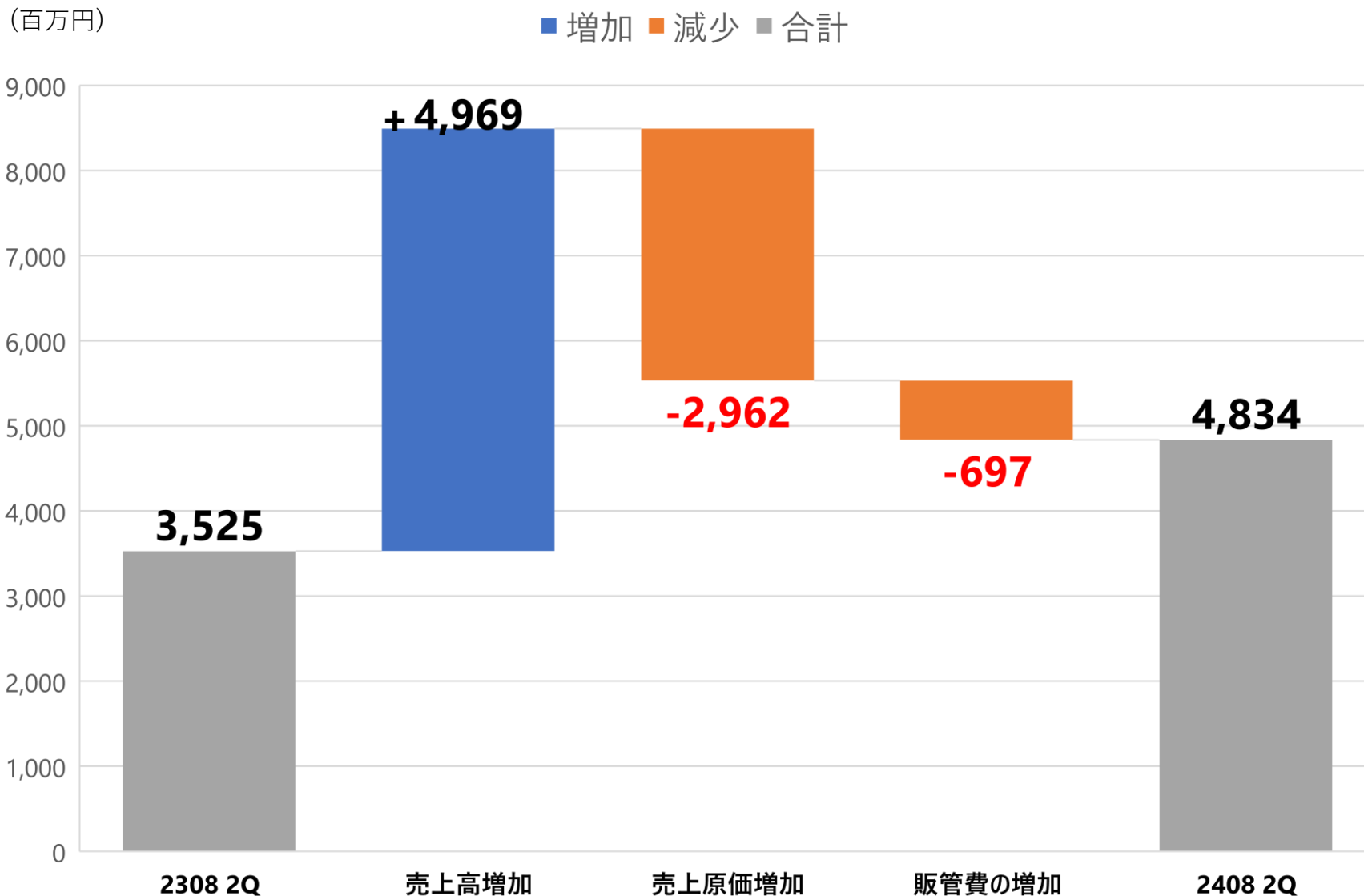
- カラオケ事業：積極出店の継続、前期既存店も客数、客単価ともプラスで22.0%増収、営業利益36.5%増益  
出店費用・既存店の機器更新投資や、WIPによる給与引上を吸収し利益率改善。
- 不動産管理事業：「スポーツ名古屋」譲渡で該当収益減も、新規案件で吸収し売上横ばい。
- その他事業：旧温泉の「東京健康ランドまねきの湯」閉店で該当収益減。カラオケから売上227百万円、利益△19百万円がその他に移動。

(単位：百万円)

項目	2023年8月期 2Q	2024年8月期 2Q	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>25,609</b>	<b>30,578</b>	<b>+4,969</b>	<b>+19.4%</b>	<b>29,826</b>	<b>102.5%</b>
カラオケ	24,249	29,590	+5,342	+22.0%	28,687	103.2%
不動産管理	753	749	△4	△0.5%	747	100.3%
その他	717	434	△284	△39.5%	505	86.0%
調整額	△111	△196	△85	-	△113	-
<b>営業利益</b>	<b>3,525</b>	<b>4,834</b>	<b>+1,309</b>	<b>+37.1%</b>	<b>4,561</b>	<b>106.0%</b>
カラオケ	4,065	5,549	+1,485	+36.5%	5,372	103.3%
(売上高営業利益率)	(16.8%)	(18.8%)			(18.7%)	
不動産管理	129	40	△88	-	4	-
(売上高営業利益率)	(17.1%)	(5.4%)			(0.5%)	
その他	△15	△39	△24	-	△48	-
(売上高営業利益率)	(-)	(-)			(-)	
調整額	△653	△716	△63	-	△767	-

# 【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： +2,241
- ✓ 既存店： +3,018
- ✓ 不動産・その他： △288
- ✓ 閉店・調整等： △2

## ■ 主な売上原価の増加

- ✓ 人件費： +891 (+13.8%)
- ✓ 地代家賃： +694 (+15.9%)
- ✓ 商品原価： +519 (+26.8%)
- ✓ 減価償却費： +210 (+11.9%)
- ✓ 配信料： +178 (+20.7%)
- ✓ 水道光熱費： △160 (△9.2%)

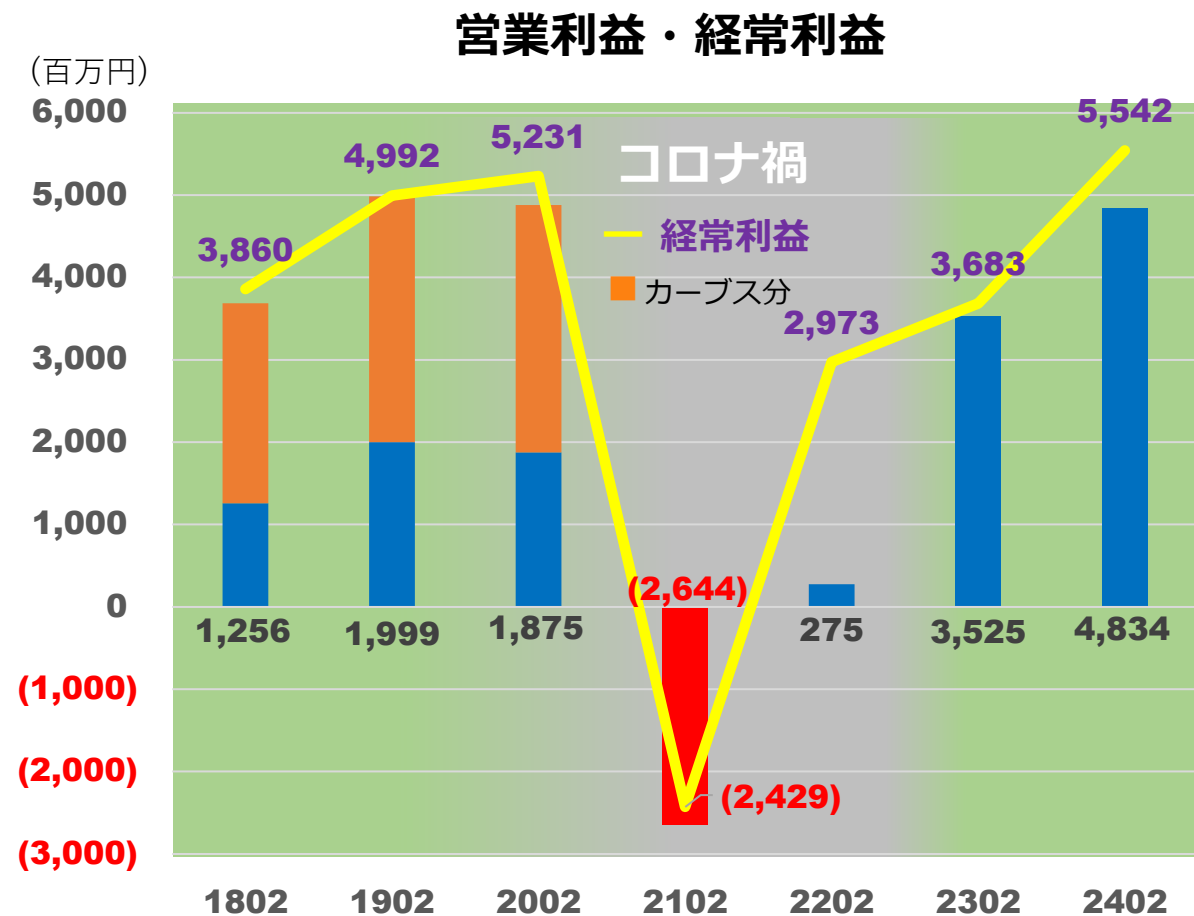
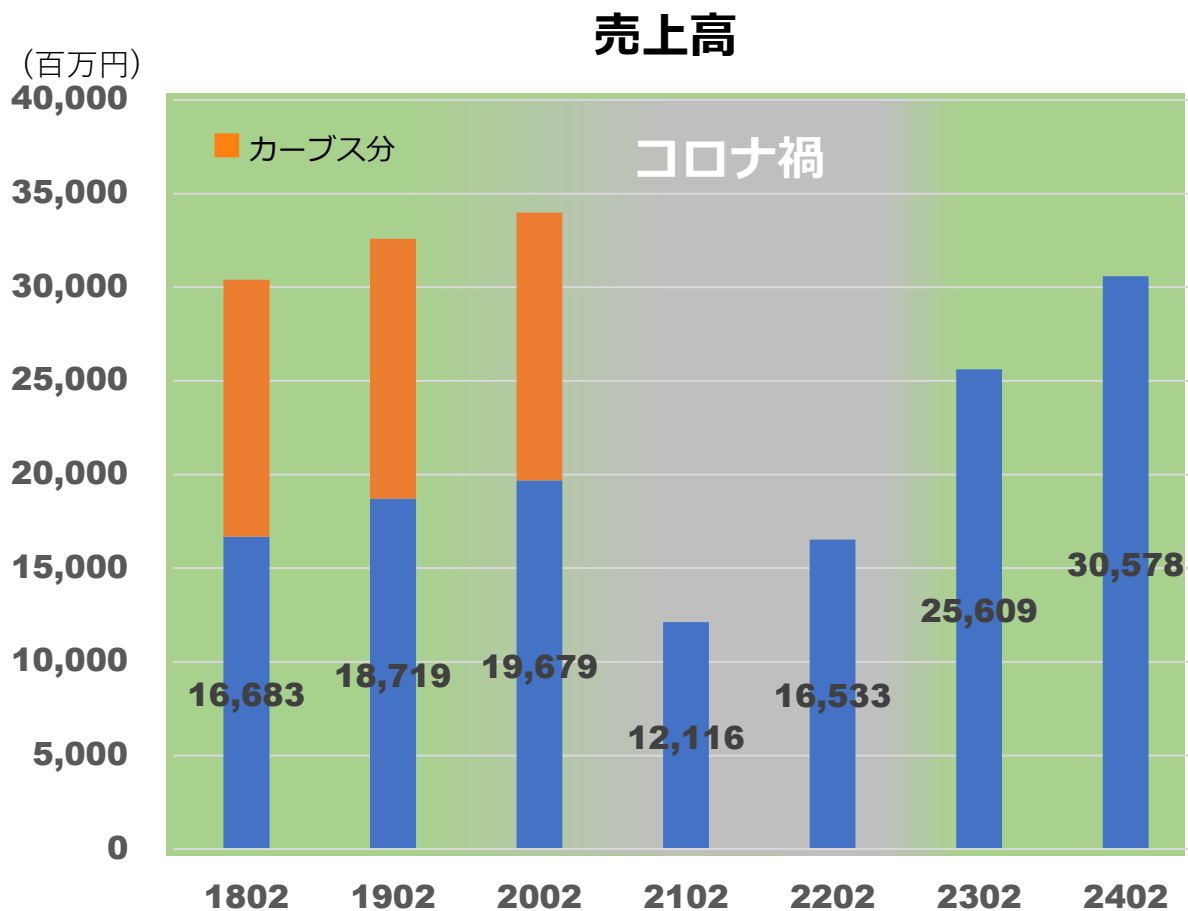
## ■ 主な販管費の増加

- ✓ 人件費： +203 (+24.8%)
- ✓ 広告宣伝費： +187 (+92.5%)
- ✓ 開店諸費用： +98 (+25.7%)
- ✓ 募集費： +71 (+57.6%)
- ✓ 接待交際費： +39 (+10倍)



## (※ご参考)【2Q連結業績の推移】

- 売上高、営業利益ともにスピノフ前の過去ピークに迫る水準。スピノフ後では過去最高を更新
- 経常利益・当期純利益では過去最高を更新。



# 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（22/12～23/2）⇒ 客単価の上昇
- 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)

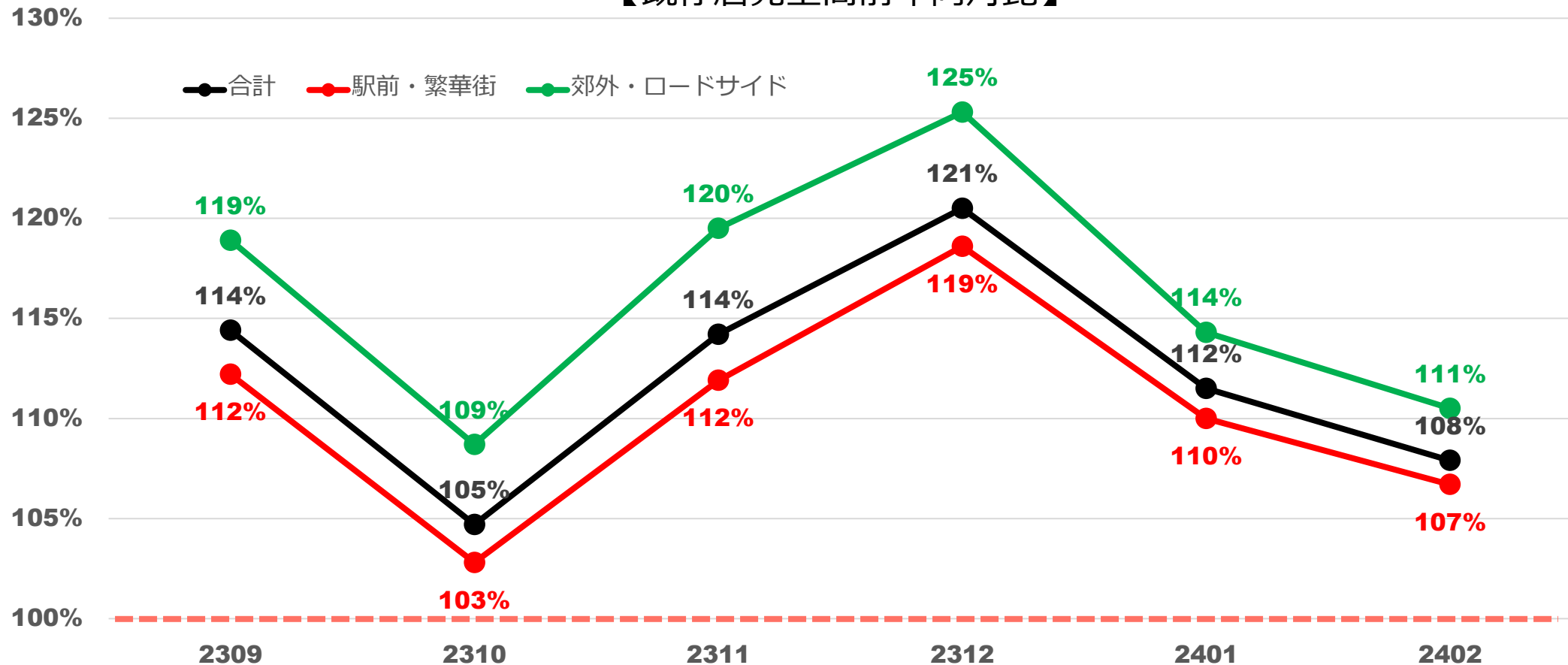
	21/2旧区分※		22/2旧区分※		23/2旧区分※		23/2新区分※		24/2	
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比
売上高	11,274	-	15,660	-	24,442	-	24,249	-	29,590	-
売上原価	12,090	107.2%	13,578	86.7%	18,531	75.8%	18,320	75.6%	21,540	72.8%
売上総利益	△815	-	2,082	13.3%	5,910	24.2%	5,928	24.4%	8,049	27.2%
販管費	1,266	11.2%	1,461	9.3%	1,872	7.7%	1,863	7.7%	2,500	8.4%
営業利益	△2,062	-	620	4.0%	4,038	16.5%	4,065	16.8%	5,549	18.8%

※ 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。

## 【既存店売上高の推移】

- 2Q6か月累計の既存店売上高(各月ベース)は前年同期比で112.7%。同2019年比は116.0%。  
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110.9%、同2019年比は123.6%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116.5%と駅前繁華街を上回る。同2019年比では107.0%

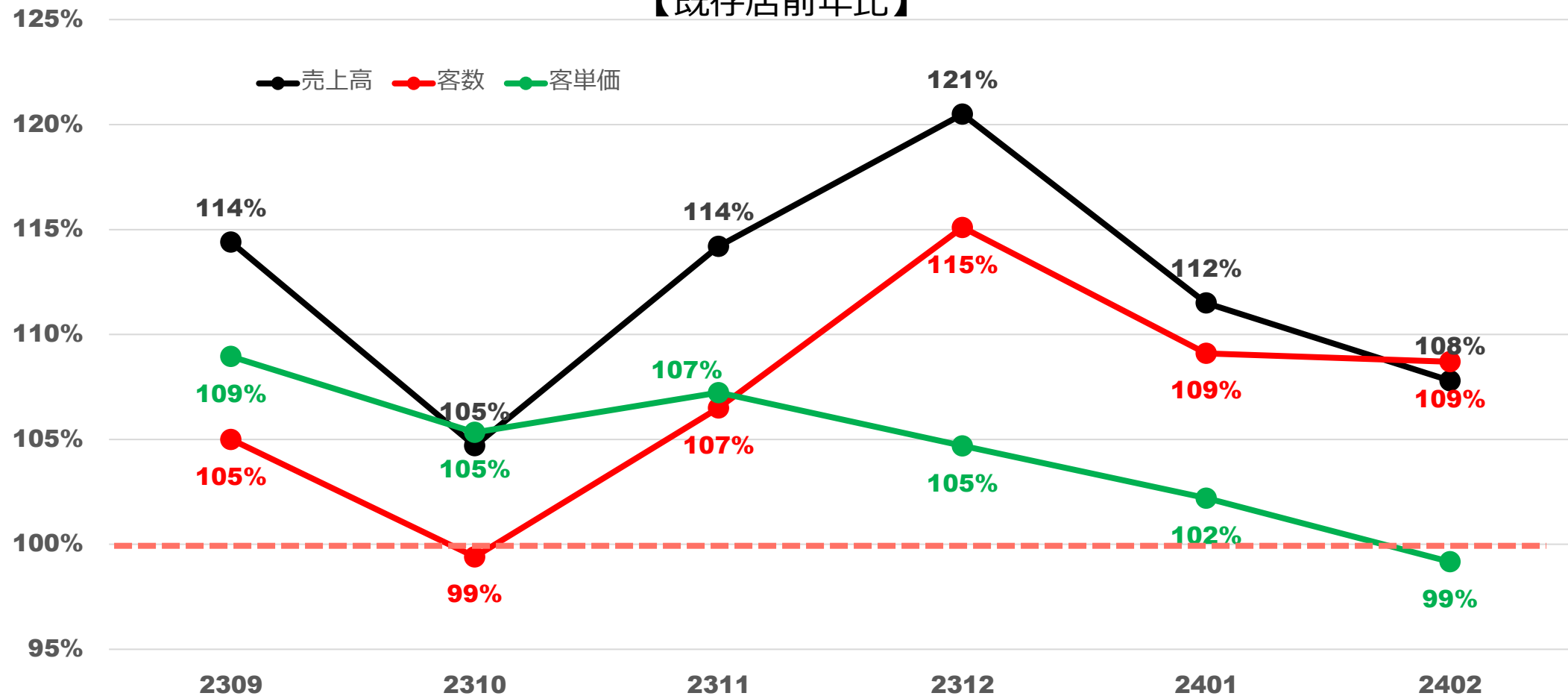
### 【既存店売上高前年同月比】



## 【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。
- 客数は右上がり傾向持続し、上期は10月を除き、110%内外の増勢が続く。
- 単価・客数双方の寄与で上期売上高はとも110～120%のレンジにて推移

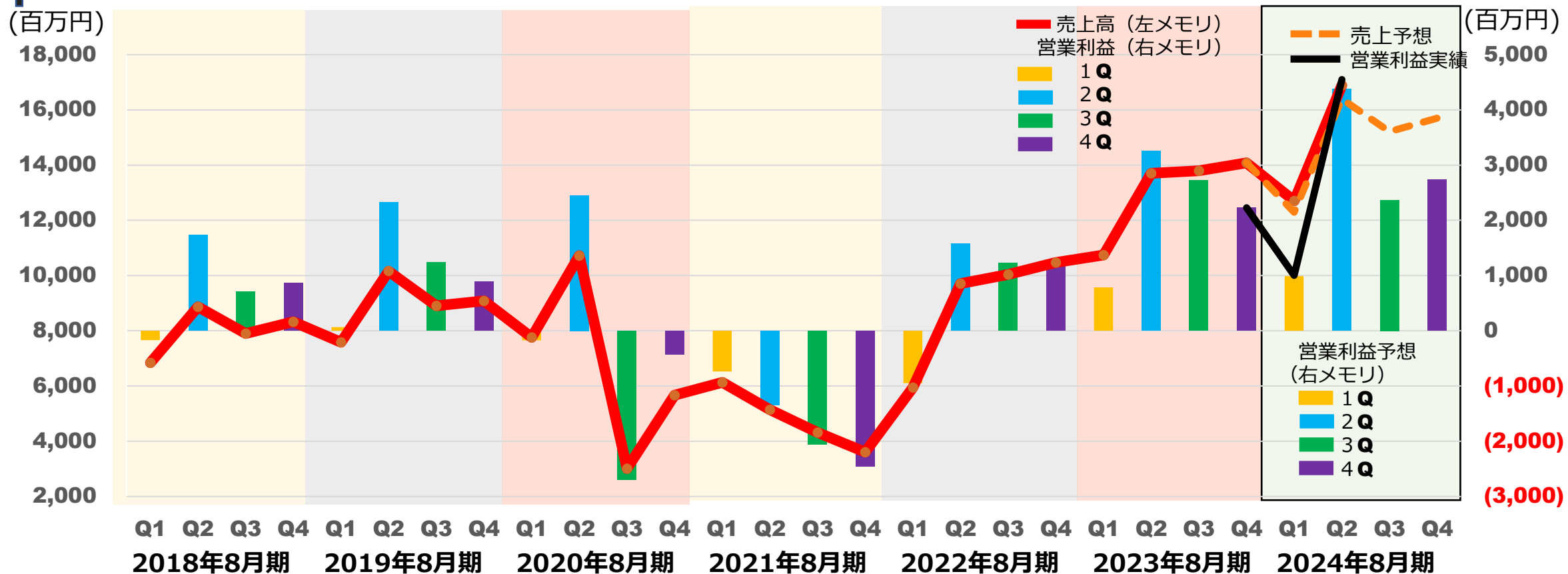
【既存店前年比】



# 【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
- 当期2Qは「通常の」年末年始商戦を終え売上・利益とも過去最高を更新

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年8月		24年2月		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	366	10,202	+26	+791
	郊外/ロードサイド	274	6,563	274	6,642	-	+79
	計	614	15,974	640	16,844	+26	+870
ワンカラ		6	212	6	208	-	-4
合計		620	16,186	646	17,052	+26	+866

出店・退店数		24/8月期1Q	24/8月期2Q	24/8月期2Q累計
出店数	駅前/繁華街	12	15	27
	郊外/ロードサイド	0	1	1
	合計	12	16	28
退店数		0	2	2

## 【地域別出店状況】

- 上期出店28店舗中、11店舗が近畿・中京エリア、9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

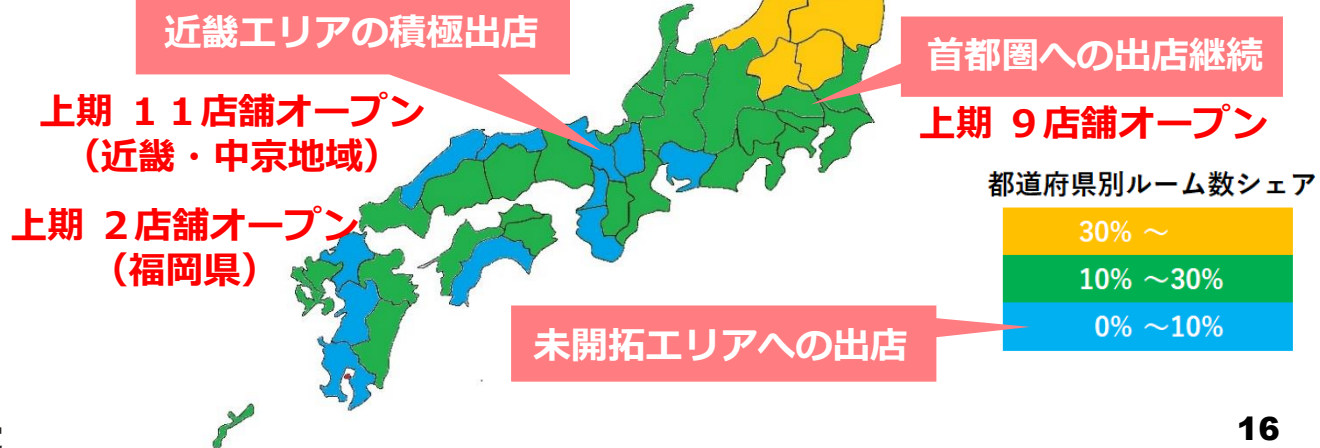
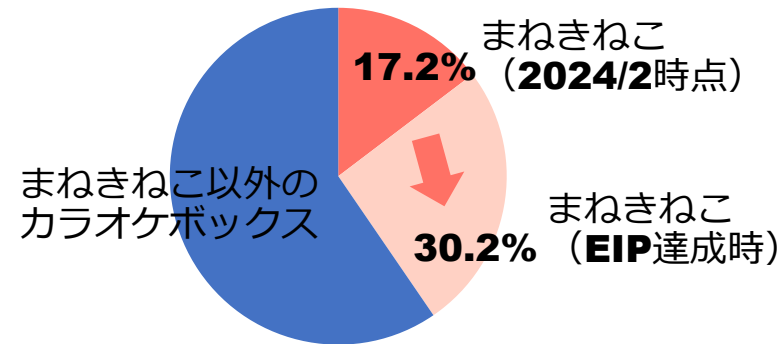
### 今後の出店戦略

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

(単位：百万円)

	23/8月期						24/8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	296	11	16	779	△2	17	554	27	22
韓国	50	△4	4	99	△14	4	65	△5	4
マレーシア	181	21	9	452	17	10	327	19	13
タイ	44	△6	2	185	11	2	133	15	3
インドネシア	21	0	1	43	△16	1	28	△2	2

※マレーシア、タイ、インドネシアは非連結、それぞれ月次損益の該当期間合計値

【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】



# 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)

	20/2		21/2		22/2		23/2		24/2	
	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	384	-	305	-	536	-	753	-	749	-
売上原価	369	96.1%	456	149.5%	460	85.8%	610	81.0%	697	92.9%
売上総利益	15	3.9%	△151	-	76	14.2%	143	19.0%	52	7.1%
販管費	7	1.8%	11	3.6%	7	1.3%	14	1.9%	12	1.6%
営業利益	8	2.1%	△162	-	68	12.7%	129	17.1%	40	5.4%

## 【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227百万円、営業利益△19百万円がその他に移動。（前期売上193百万円、営業利益△35百万円）。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)

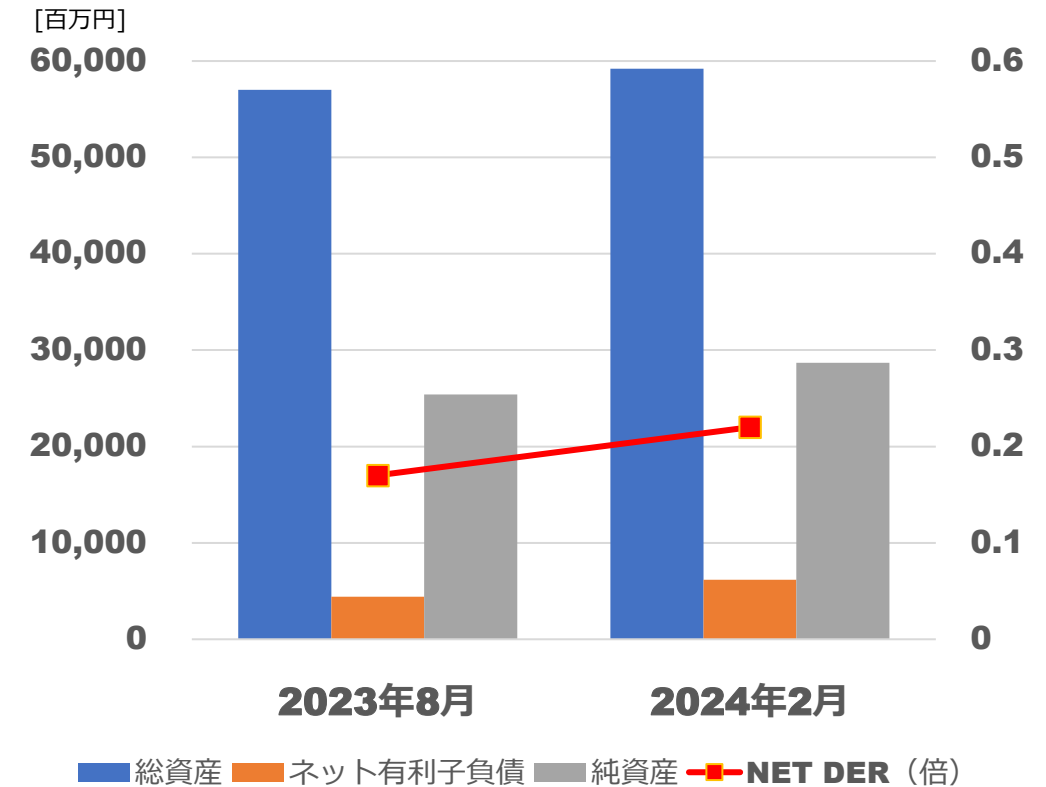
	21/2 旧区分		22/2 旧区分		23/2 旧区分		23/2 新区分		24/2	
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比
売上高	536	-	437	-	524	-	717	-	434	-
売上原価	570	106.3%	470	107.6%	499	95.2%	710	99.0%	450	103.8%
売上総利益	△34	-	△32	-	25	4.8%	7	1.0%	△16	-
販管費	23	4.3%	13	3.0%	14	2.7%	23	3.2%	23	5.4%
営業利益	△58	-	△46	-	10	1.9%	△15	-	△39	-

# 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2月期	増減
流動資産	12,374	10,187	△2,186
固定資産	44,633	49,000	+4,367
総資産	57,007	59,188	+2,180
流動負債	13,964	12,906	△1,058
固定負債	17,648	17,583	△65
純資産	25,394	28,697	+3,303
ネット有利子負債	4,411	6,186	1,775
自己資本比率	44.5%	48.5%	3.9pt上昇
NET DER (倍)	0.17	0.22	0.04増加
ROE (2Q累計ベース)	12.2%	14.4%	2.2pt上昇

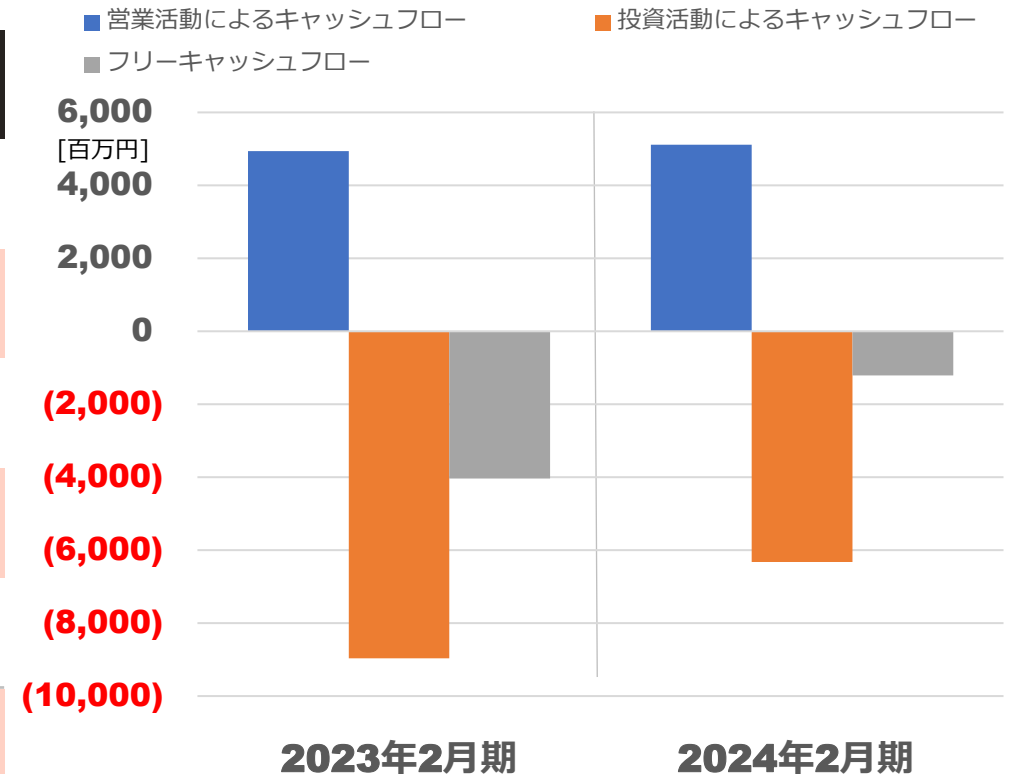


- 積極出店による固定資産の増加が継続、利益も増加するが納税額も増え現金残高は減少、DERもほぼ横ばいながら若干上昇
- BSベースでは一方、総資産増加を、当期純利益による自己資本増加で吸収し、自己資本比率が上昇。
- 純資産増加も、利益拡大でROEも上昇 (2Q累計ベース)

# キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	2023年2月期	2024年2月期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,936	5,118	+182
投資活動によるキャッシュ・フロー	△8,970	△6,325	+2,645
(フリー・キャッシュ・フロー)	△4,033	△1,206	+2,827
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,419	△1,062	△3,462
現金及び現金同等物の期中増減	△1,457	△2,272	△815
現金及び現金同等物の期首残高	6,379	7,854	+1,475
現金及び現金同等物の四半期末残高	4,936	5,582	+646



営業キャッシュフローは収益拡大で、法人税等支払額増加するも増加。  
積極出店を続け投資活動によるキャッシュアウト高水準継続も不動産関連の物件取得があった前年同期より減少。  
フリー・キャッシュフローの持ち出し額は減少も、借入返済も進め、上期中の現金残高は22億円減少。

## 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	2024年8月期 期初予想	2024年8月期 修正予想	修正前後比	
			差異	増減率
売上高	61,976	62,728	+752	+1.2%
営業利益	9,004	9,278	+274	+3.0%
(売上高営業利益率)	(14.5%)	(14.8%)		
経常利益	8,910	9,939	+1,029	+11.5%
(売上高経常利益率)	(14.4%)	(15.8%)		
親会社に帰属する 当期純利益	5,791	6,753	+962	+16.6%
(売上高当期利益率)	(9.3%)	(10.8%)		
1株当たり 当期純利益 (円)	71.03	82.83	+11.80	+16.6%

■ 上期実績上振れ分を上方修正

■ 為替差益、解約金収入など営業外収益の上振れにより経常利益、当期純利益の修正率大。

### 【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	2024年8月期 期初予想	2024年8月期 修正予想	修正前後比
			差異
<b>売上高</b>	<b>61,976</b>	<b>62,728</b>	<b>+752</b>
カラオケ	<b>59,598</b>	<b>60,502</b>	<b>+904</b>
不動産管理	<b>1,565</b>	<b>1,567</b>	<b>+2</b>
その他	<b>1,039</b>	<b>968</b>	<b>△71</b>
調整額	<b>△226</b>	<b>△309</b>	<b>△83</b>
<b>営業利益</b>	<b>9,004</b>	<b>9,278</b>	<b>+274</b>
(売上高営業利益率)	(14.5%)	(14.8%)	
カラオケ	<b>10,471</b>	<b>10,649</b>	<b>+178</b>
(売上高営業利益率)	(17.6%)	(17.6%)	
不動産管理	<b>90</b>	<b>127</b>	<b>+37</b>
(売上高営業利益率)	(5.8%)	(8.1%)	
その他	<b>△71</b>	<b>△63</b>	<b>+8</b>
(売上高営業利益率)	(-)	(-)	
調整額	<b>△1,486</b>	<b>△1,435</b>	<b>+51</b>

■ 従来カラオケセグメントに属していた、飲食店舗等を新その他事業に移管。該当収益（前期実績：売上高401百万円、営業利益△41百万円、通期予想：売上高473百万円、営業利益△52百万円）

■ 前期実績セグメントは移動分逆算仮数値

## 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／配当利回り

(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%	16.9%
株価 (各期末時点)	839	458	561	873	1,337	934 ※2
配当利回り	1.43%	2.62%	0.71%	0.91%	0.89%	1.49%

※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 2024年2月29日現在

## 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>

優待利回り	保有株数	100株	400株	1,000株
	3年未満保有株主	2.14%	1.33%	1.07%
	3年以上保有株主	4.28%	2.67%	2.14%

配当利回りを含む 総合利回り	保有株数	100株	400株	1,000株
	3年未満保有株主	3.63%	2.82%	2.56%
	3年以上保有株主	5.77%	4.16%	3.63%

※2024年2月29日の終値 934円にて算出

※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

## 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

### 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 ウェルテインメント事業 (※3)
- ② コンテンツコラボ事業
- ③ 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

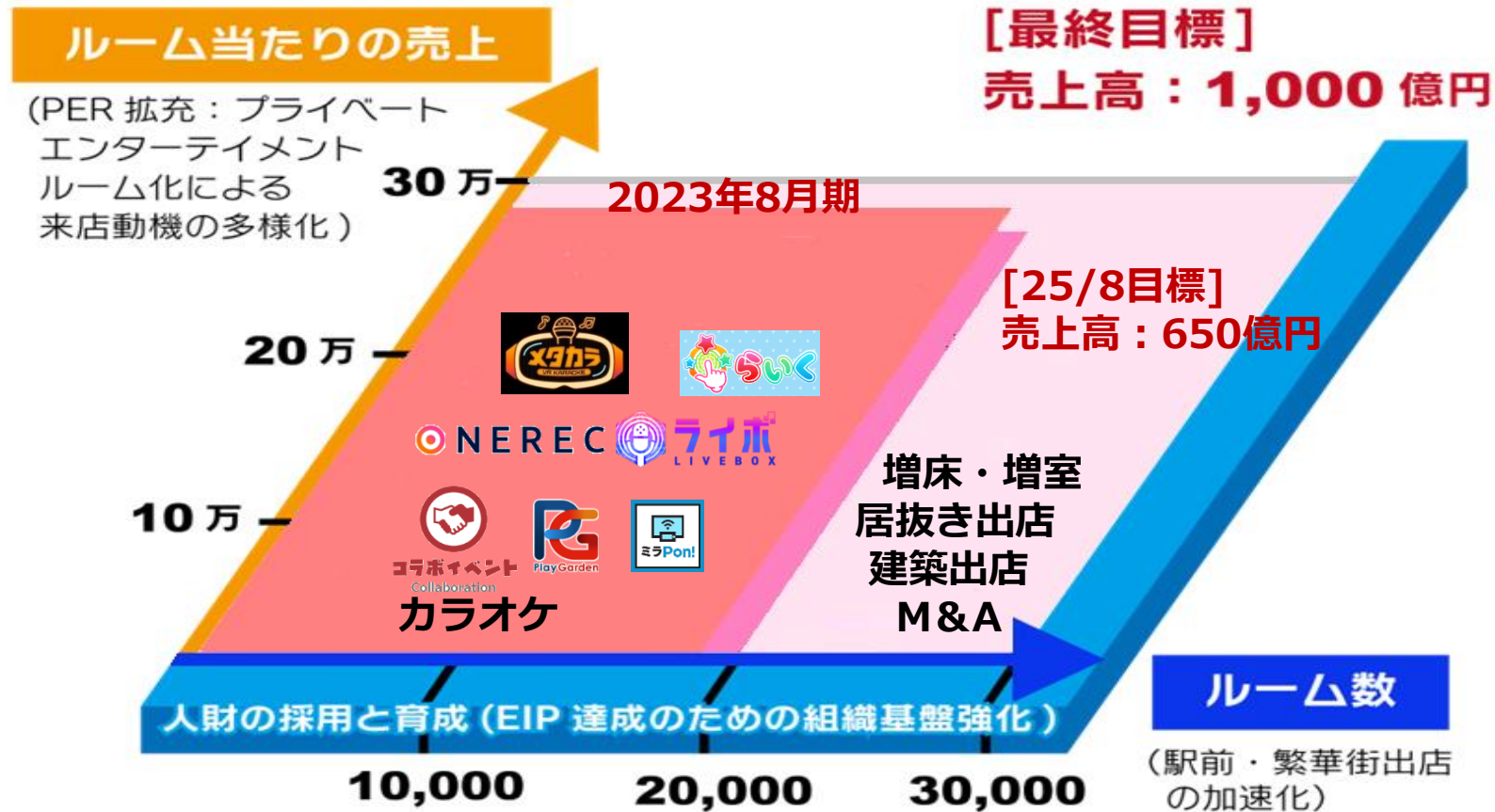
※2 PERとはPrivate Entertainment Roomの略語であり、中期経営ビジョン「エンタメをインフラに」の下、カラオケにとどまらない様々なエンタメを提供する場を指します

※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（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



# 1 EIP加速：戦略実行の方針

## 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

## 直近進捗

上期国内出店実績：28店舗

- ・近畿・中京エリア 11店舗
- ・首都圏 9店舗
- ・福岡 2店舗

- ・メタカラ
- ・ONEREC VK
- ・ライブビューイング



2023年10月 WIPプログラム導入

- ・年2回の評価により2023年9月以降の2年間で  
社員の平均年収25%アップを目指す

## 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、導入を加速。

### 生産性向上施策

#### 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



リモートコンシェルジュのイメージ



アプリ予約システムの画面

### 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。

#### 海外カラオケ事業における成長戦略

##### 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、家族を連れていける「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
- ・ 今後の成長・多店舗展開に向けて、事業形態を検討中

	期末店舗数				
	20/8期	21/8期	22/8期	23/8期	24/2期
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



## 4 新しい収益の柱創出：ウェルティンメント事業



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)



## 4 新しい収益の柱創出：コンテンツコラボ事業



ブルーロック × 魔法科高校の劣等生

2024年8月期

コンテンツ数と展開チャンネルの拡大

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)  
コラボグッズ・**「越境」** EC売上 2億円 (海外一般流通展開も準備中)

2023年8月期

カラオケ店舗網をフックにコンテンツを獲得

展開コンテンツ数 40  
上記中海外展開数 2 (韓国、マレーシア、タイ)  
コラボグッズ・ドリンク売上 4億円 (うちEC展開0.5億円)

202X年

第三の柱へ育成

強力な  
ジャパン  
コンテンツを  
国内外に展開

## 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」を試験的にリリース



カラオケルームで法人様と会員様をマッチング

# 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2024年4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。