



2022年2月25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 東証第一部)
問 合 せ 先 常 務 取 締 役 土 井 義 人
グループ管理担当
電 話 03-6403-5710

事業提携に関するお知らせ

当社は、2022年2月25日開催の当社取締役会において、アドバンテッジアドバイザーズ株式会社（以下「アドバンテッジアドバイザーズ」といいます。）と事業提携契約を締結することを決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 事業提携の目的

当社グループは、2022年1月31日現在、当社、連結子会社8社、非連結子会社6社、関連会社2社により構成されており、カラオケ事業及び温浴事業を主たる業務としております。カラオケ事業として、日本国内においては、株式会社コシダカが、「カラオケまねきねこ」及びひとりカラオケ専門店「ワンカラ」ブランドにより、直営のカラオケボックス店の経営及び店舗展開を行っております。海外においては、マレーシアにKOSHIDAKA INTERNATIONAL KL SDN. BHDを東南アジアの統括会社として設立し、マレーシア、タイ、インドネシアでカラオケボックスを直営展開するとともに、株式会社韓国コシダカでは韓国国内でのカラオケボックス直営店を展開するとともに主に当社グループ向けとしてスピーカー等カラオケ周辺機器の製造、販売を行っております。また、温浴事業として、株式会社コシダカが、「まねきの湯」ブランドにより、国内で直営の温浴施設3施設の運営を行っております。

当社グループは、2019年9月に中期経営ビジョン「エンタメをインフラに」(EIP (Entertainment Infrastructure Plan))を掲げ、①日本の隅々まで「カラオケまねきねこ」をつくる(駅前・繁華街への集中出店、店舗の大型化、スクラップアンドビルドを進め、店舗の生産性を向上、人財の大量採用と自社研修組織を活用した早期戦力化の実現)、②娯楽を人々の生活上になくしてはならないものにする(カラオケルームからプライベートエンターテイメントルームへの進化、開発を伴う新しいサービスの創造、非カラオケ用途のお客様を誘引し市場を拡大)、③全世界の人々に究極の安寧を提供する(「安心・安全」「リーズナブル」「フレンドリー」な店づくりの先端化、海外における市場創造と日本型ビジネスモデルの展開、中進国におけるドミナント出店の加速化)を目指すべき姿として掲げました。そして、中期経営ビジョン「エンタメをインフラに」の実現に向け、①店舗網の拡充とカラオケルーム数の拡大、②各種エンターテイメントの提供、③人財の採用と育成の3点を重点課題と位置づけております。

他方、カラオケ業界では、新型コロナウイルス感染症による緊急事態宣言・まん延防止等重点措置が繰り返し発令され、休業あるいは営業時間短縮等の活動制限の下、当社グループが2021年8月期において通常に営業できた期間は、東京都で4割程度、国内全店でも6割強にとどまりました。加えて、マスコミ報道等により人流抑制が耳目を集め、来客数を押し下げる厳しい状況で推移しております。海外店舗につきましても、各国政府から出される制限の下で、休業や営業時間短縮といった営業の縮小を余儀なくされております。以上の結果、2021年8月期におけるカラオケセグメントの売上高は191億95百万円(前年同期比29.3%減)、セグメント損失は65億91百万円(同57億52百万円損失増加)となりました。また、温浴事業についても、カラオケ事業と同様、店舗内飲食店の営業時間短縮等の影響を受け、厳しい状況が続いております。この結果、2021年8月期における温浴セグメントの売上高は8億97百万円(前年同期比25.7%減)、セグメント損失は2億

3百万円（同1億33百万円損失増加）となりました。

かかる認識の下、当社は、本日付で公表した「第三者割当により発行される第1回新株予約権及び第1回無担保転換社債型新株予約権付社債の募集に関するお知らせ」のとおり、資金調達に加えて、当社が認識している経営課題の解消や中期経営ビジョン遂行への高度な事業提携・アドバイスを受けることができ、当社の企業価値の向上を図ることが可能であると考えられる事業提携先として、複数の上場会社への戦略的なアドバイスの提供実績があるアドバンテッジアドバイザーズを選定いたしました。当社は、アドバンテッジアドバイザーズがサービスを提供するファンドに対して、新株予約権及び転換社債型新株予約権付社債を発行する予定であり、アドバンテッジアドバイザーズとの間で、本日付で事業提携契約を締結することといたしました。当社は、アドバンテッジアドバイザーズから受けるノウハウを活用することにより、業績向上のための諸施策の検討と着実な実行を積極的に推進してまいります。

2. 事業提携の内容

アドバンテッジアドバイザーズからは、カラオケ業界のリーディングカンパニーとして成長を続けてきた当社の更なる企業価値の向上を図るべく、今後考えうる消費者の行動変容を踏まえ、真に求められるエンタメの体験価値を創出していきたい旨の支援提案を受けており、当社としても、今回の事業提携を通じて、企業価値の向上に向けた各種施策をアドバンテッジアドバイザーズと共に推進していく方針でございます。その中では、①高度人財の積極的な採用と永続的な成長を維持しうる組織体制づくり、②PER (Private Entertainment Room) を拡充するための、DXソリューションを活用しリアル・デジタルを融合させた、“場所・空間の制約を超えたエンタメ体験価値”の創造による、既存のカラオケにとらわれない新たな顧客体験の創出、③エンタメと健康増進（ウェルネス）を両立させた、「ウェルテインメント（※1）」追求型の新業態開発、の3点を重要施策と位置付けていく方針でございます。また事業提携の中では、既存のカラオケ事業の競争力をさらに高めるべく、①デジタルマーケティングの強化、②店舗開発体制の強化と出店精度の向上・出店地域の拡大、にも取り組んでいく方針でございます。これらの各種施策の立案及び実行支援により、当社が2019年9月に掲げた中期経営ビジョン「エンタメをインフラに」の早期実現を目指して参ります。

なお、本日付で公表した「第三者割当により発行される第1回新株予約権及び第1回無担保転換社債型新株予約権付社債の募集に関するお知らせ」のとおり、当社は、アドバンテッジアドバイザーズがサービスを提供するファンドに対して、第1回新株予約権及び第1回無担保転換社債型新株予約権付社債を割り当てます。

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

3. 事業提携先の概要

(1) 商号	アドバンテッジアドバイザーズ株式会社	
(2) 所在地	東京都港区虎ノ門四丁目1番28号 虎ノ門タワーズオフィス	
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役 笹沼 泰助	
(4) 事業内容	経営コンサルタント業	
(5) 資本金	500千円	
(6) 設立年月日	2018年1月5日	
(7) 大株主及び持株比率	Advantage Partners (H.K.) Limited 100%	
(8) 当社との関係等	資本関係	該当事項はありません。
	取引関係	該当事項はありません。
	人的関係	該当事項はありません。
	関連当事者への該当状況	該当事項はありません。
(9) 当該会社の最近3年間の連結経営成績及び連結財政状態	事業提携先の要望により公表を控えさせていただきます。	

4. 日程

(1) 事業提携契約の締結の取締役会決議	2022年2月25日
(2) 事業提携契約締結日	2022年2月25日
(3) 事業提携開始日	2022年3月22日(予定)

5. 今後の見通し

事業提携による2022年8月期の当社業績へ与える影響は軽微であると考えておりますが、今後、事実関係を踏まえ、公表すべき事項が生じた場合には、速やかにお知らせいたします。

以上