

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）

2026年8月期第1四半期 決算補足説明資料

2026年1月9日(金)

アジェンダ

- 1** 2026年8月期第1四半期 決算概況
- 2** 2026年8月期 業績予想
- 3** EIPファイナルステージ～アフターEIP構想に向けて
＜2025年8月期決算説明会資料より抜粋＞

1. 2026年8月期第1四半期 決算概況

【Executive Summary】

■過去最高の1Q売上高計上も、既存店コラボ反動減で減益、当期は増益

カラオケ事業 : 積極出店継続も、前期大型コラボ案件の反動で既存店減収（コラボ除く100.3%）人件費、水光熱費は管理適正化で費用率低減も、その他の固定費増加を吸収できず減益。1Qでの黒字は維持。

不動産管理 : 既存物件堅調、新規物件収益化で、一部事業売却も売上維持、増益。不動産売却益計上し連結当期利益増益に寄与。

その他事業 : 飲食既存店好調も、残存温浴施設閉店、カフェエクラ出店で営業赤字

■一株当たりの配当金 : 中間、期末各13円、年間26円（2円増配予定）

5期連続増配、過去最高額（株式分割を考慮）

【2026年8月期第1四半期連結業績】

■ 過去最高売上高達成も、損益分岐の高い1Qでの売上未達で利益は前期比、予想比で半減。固定資産売却益で当期純利益は増益。

①コロナ関連売上が前1Q大口案件の反動で前年同期比3億円超の減少。既存店売上yoy98.2%。コロナ除くベースで100.3%

②人件費、水光熱費の管理適正化継続も、トップライン未達でその他の固定費増を吸収できず減益

③固定資産譲渡益（厚木ビスタホテル）計上し、当期純利益は増益。

(単位：百万円)

項目	2025年8月期 1Q	2026年8月期 1Q	前年同期比		1Q計画比	
			増減	増減率	計画値	達成率
売上高	15,095	16,354	+1,259	+8.3%	16,690	98.0%
売上総利益	2,545	2,437	-108	-4.2%	-	-
販売費及び一般管理費	1,816	2,145	+328	+18.1%	-	-
営業利益	728	292	-436	-59.9%	818	35.7%
(売上高営業利益率)	4.8%	1.8%				
経常利益	710	338	-372	-52.3%	796	42.6%
(売上高経常利益率)	4.7%	2.1%				
親会社株主に帰属する当期純利益	471	668	+197	+41.8%	1,376	48.6%
(売上高当期利益率)	3.1%	4.1%				
1株当たり当期純利益（円）	5.79	8.12	+2.33	+40.3%	16.70	48.6%

【セグメント別 連結業績（前期比）】

カラオケ事業：積極出店継続も、前期大型コラボ案件の反動で既存店減収（コラボ除く100.3%）

人件費、水光熱費の管理適正化で費用率低減も、その他の固定費増加を吸収できず減益。1Qでの黒字は維持。

不動産管理：既存物件堅調、新規物件収益化で、一部事業売却も売上維持、増益

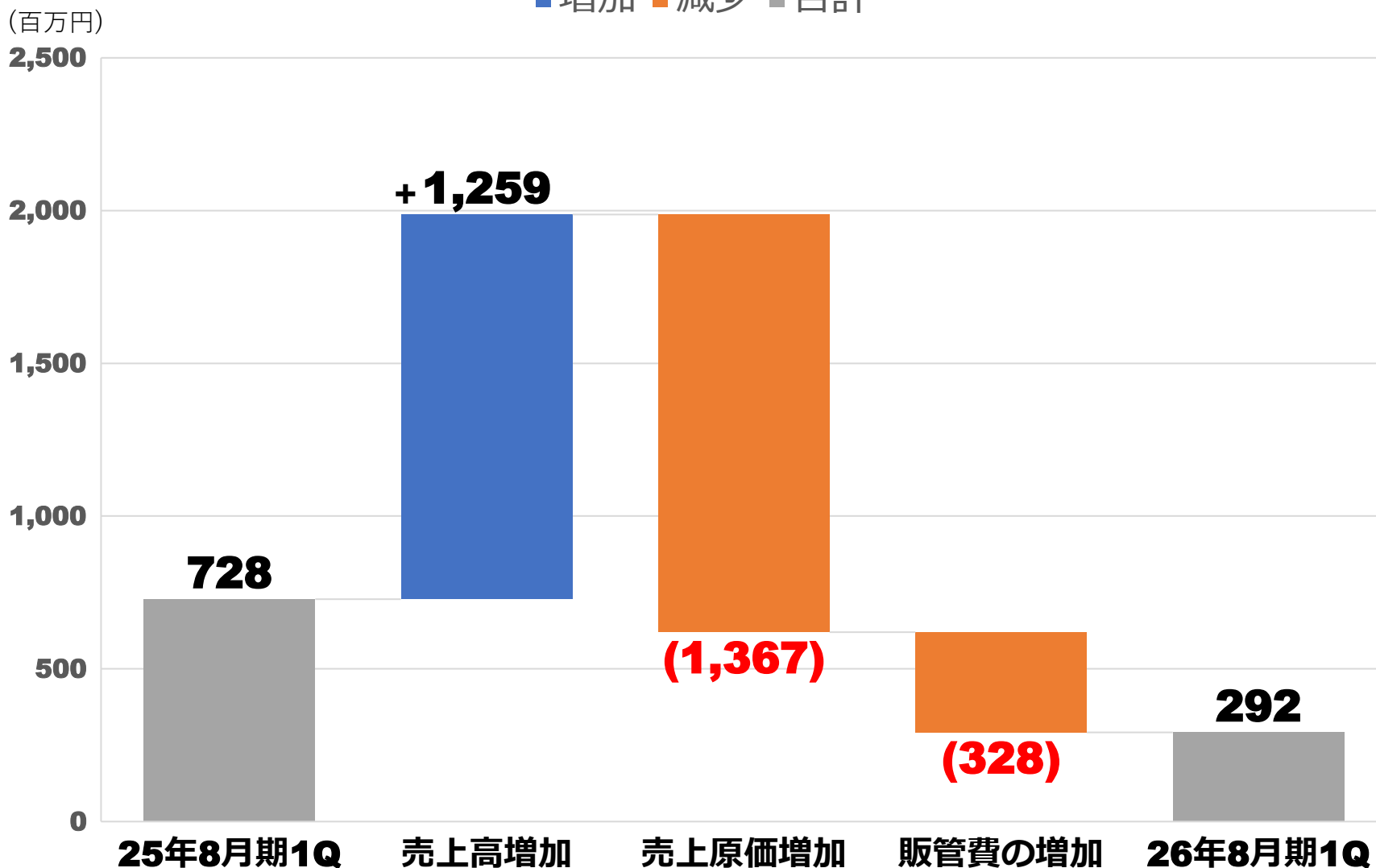
その他事業：飲食既存店好調も、残存温浴施設閉店、カフェエクラ出店で営業赤字

（単位：百万円）

項目	2025年8月期 1Q	2026年8月期 1Q	前年同期比		通期計画比	
			増減	増減率	計画値	達成率
売上高	15,095	16,354	+1,259	+8.3%	16,690	98.0%
カラオケ	14,564	15,844	+1,280	+8.8%	16,247	97.5%
不動産管理	458	456	△2	△0.5%	453	100.8%
その他	208	174	△33	△16.1%	111	156.9%
調整額	△135	△121	+14	-	△121	-
営業利益	728	292	△436	△59.9%	818	35.7%
カラオケ	1,036	638	△398	△38.4%	1,119	57.0%
（売上高営業利益率）	(7.1%)	(4.0%)			(6.9%)	
不動産管理	30	70	+40	+131.7%	59	118.1%
（売上高営業利益率）	(6.6%)	(15.3%)			(13.1%)	
その他	1	△54	△56	-	△5	-
（売上高営業利益率）	(0.7%)	(-)			(-)	
調整額	△339	△361	△22	-	△355	-

【営業利益 増減要因（前期比）】

■ 増加 ■ 減少 ■ 合計



■ 主な売上高の増加

(単位：百万円)

- ✓ 新店： +906
- ✓ スタダード： +588
- ✓ 既存店等： △213
- ✓ 不動産・その他： △36
- ✓ 調整等： +14

■ 主な売上原価の増加

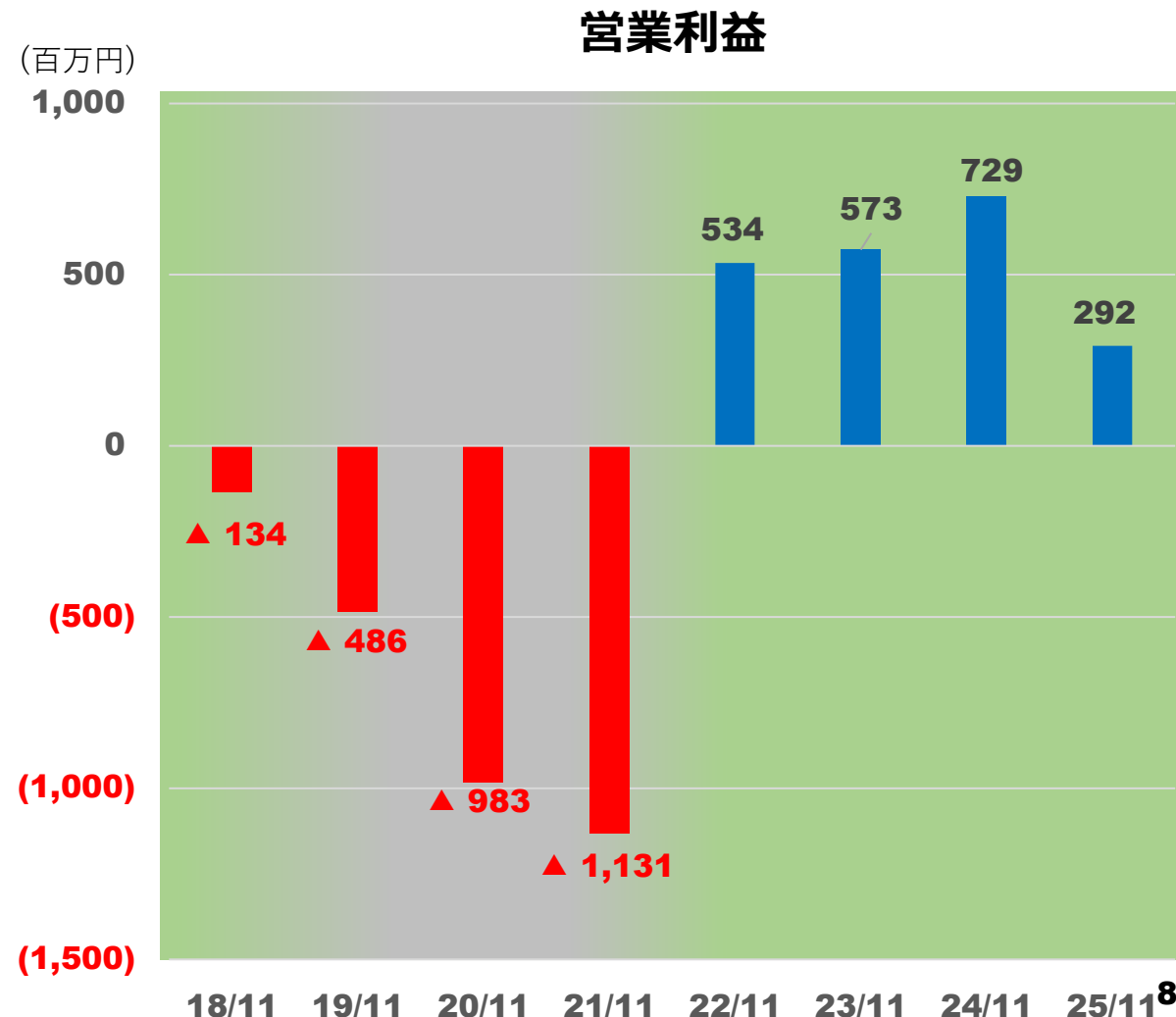
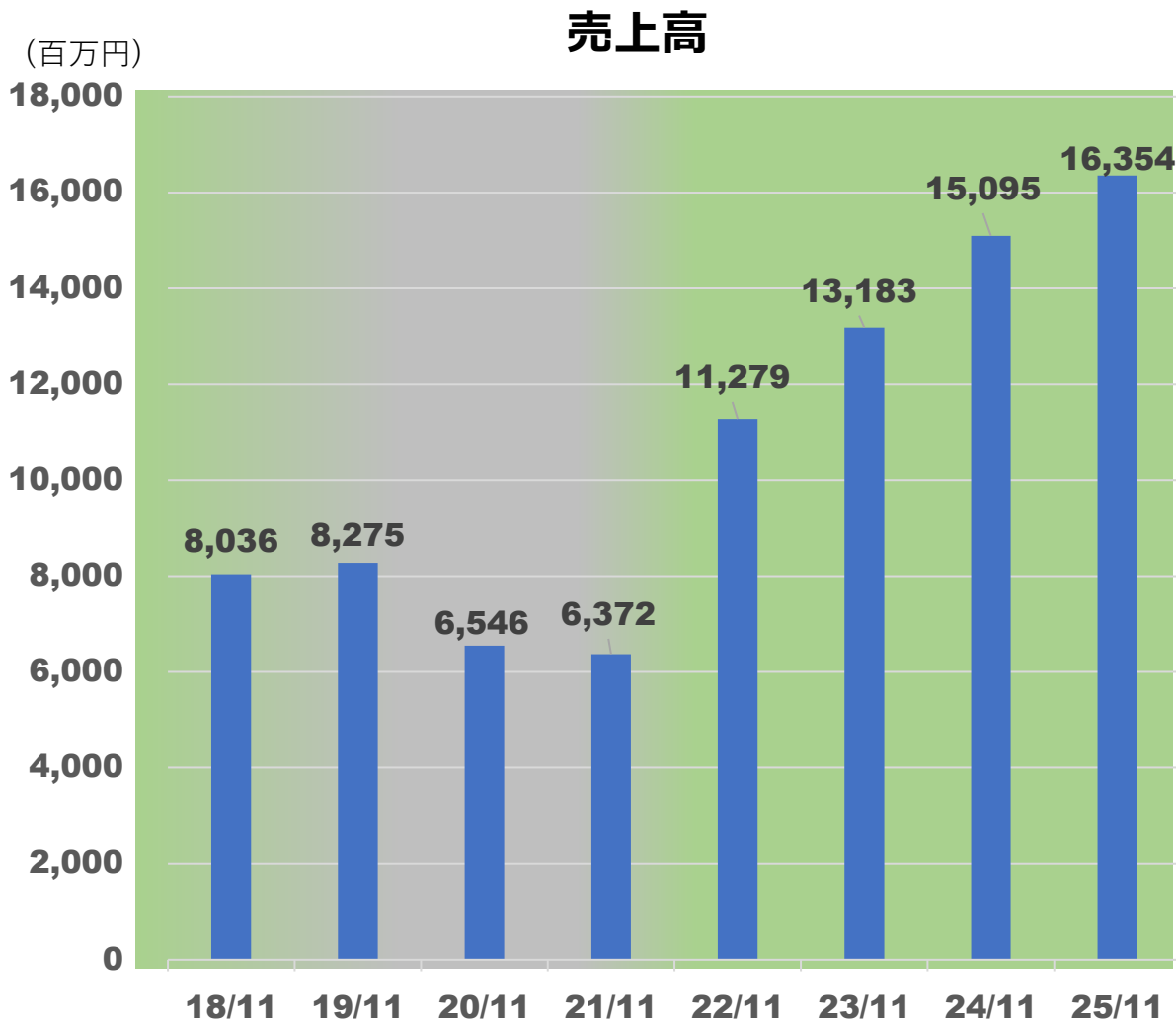
- ✓ 地代家賃： +503 (+18.0%)
- ✓ 人件費： +253 (+6.2%)
- ✓ 商品原価： +237 (+19.9%)
- ✓ 減価償却費： +105 (+10.3%)
- ✓ 備品消耗品費： +83 (+23.1%)
- ✓ 水道光熱費： +77 (+7.9%)

■ 主な販管費の増加

- ✓ 各種手数料： +209 (+189.6%)
- ✓ 広告宣伝費： △48 (△20.6%)
- ✓ 人件費： +43 (+8.8%)
- ✓ 販売促進費： +27 (+895倍)
- ✓ のれん償却： +26 (+272倍)

(※ご参考)【1Q連結業績の推移】

- 最も損益分岐点が高い1Qはコロナ前までは赤字。売上、営業利益ともにコロナ禍前を上回るV字回復を実現後は、黒字基調継続



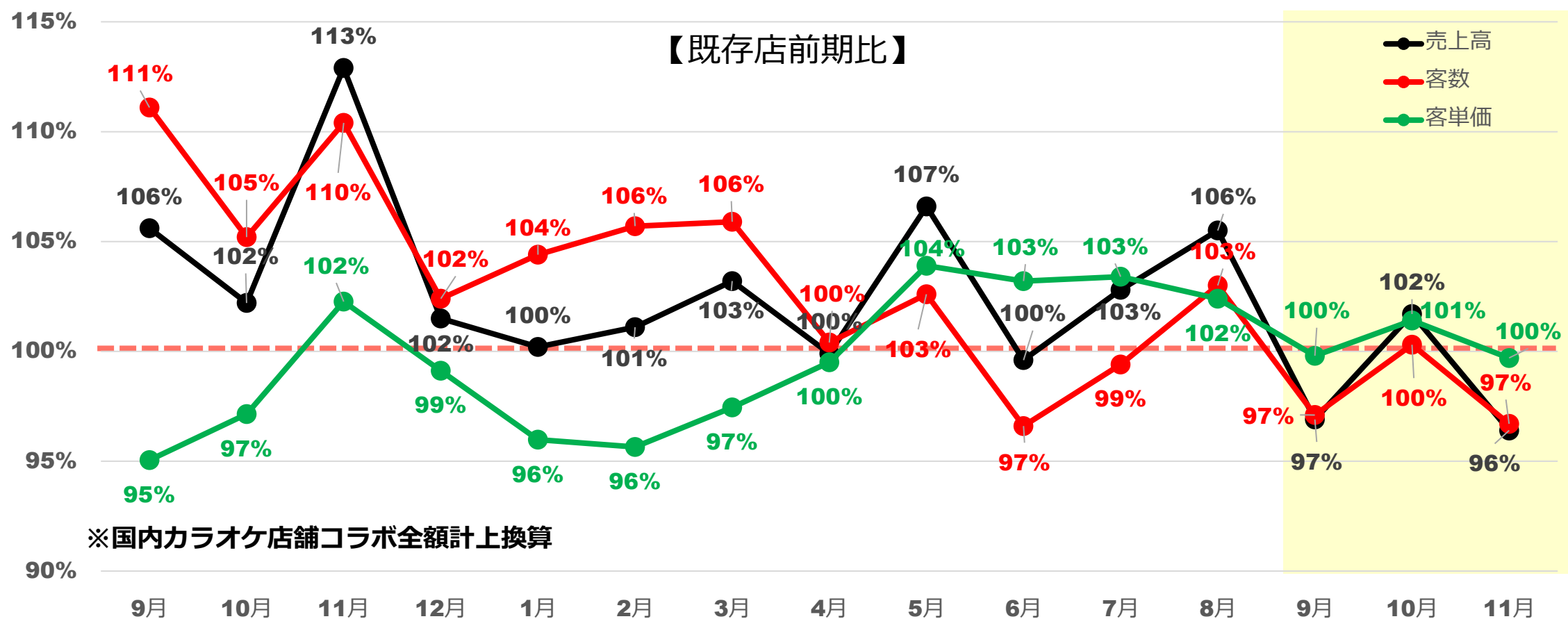
【カラオケ事業】

(単位：百万円)

	21/11旧区分		22/11		23/11		24/11		25/11	
	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	5,949	-	10,651	-	12,707	-	14,564	-	15,844	-
売上原価	6,134	103.1%	8,873	83.3%	10,513	82.7%	12,065	82.8%	13,449	84.9%
売上総利益	△185	-	1,776	16.7%	2,193	17.3%	2,498	17.2%	2,395	15.1%
販管費	764	12.8%	975	9.2%	1,192	9.4%	1,462	10.0%	1,757	11.1%
営業利益	△951	-	801	7.5%	1,001	7.9%	1,036	7.1%	638	4.0%

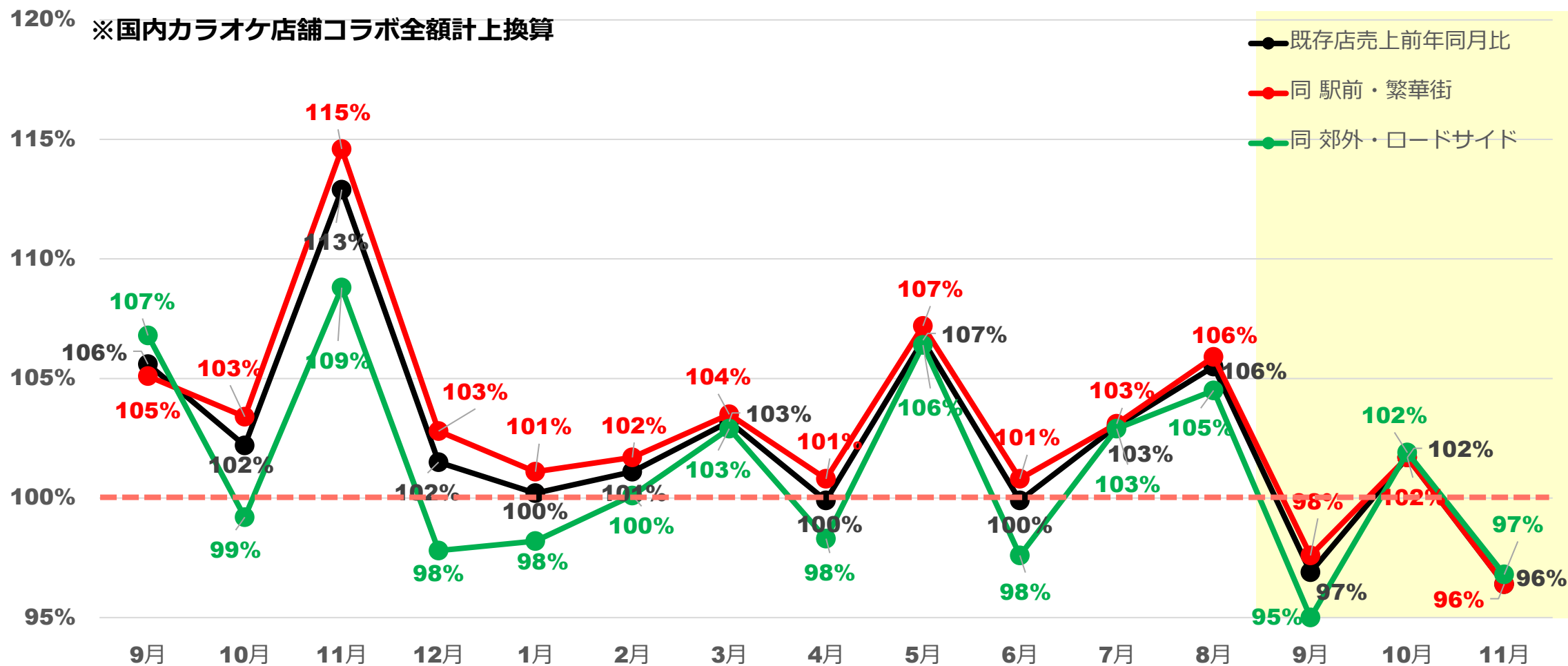
【既存店売上高・客数・客単価の推移】

- 既存店前期比は売上98.2%、客数98.0%、客単価100.2%
- コラボ売上が減少（四半期で3億円強）、前期11月の大型案件の反動、コラボ除くベースで既存店100.3%



【既存店売上前年の推移】

- 2026年8月期第1四半期の既存店売上高(各月ベース)は前年同期比で98.2%
- 駅前・繁華街店舗、郊外・ロードサイド店舗はほぼ同じ数値で推移



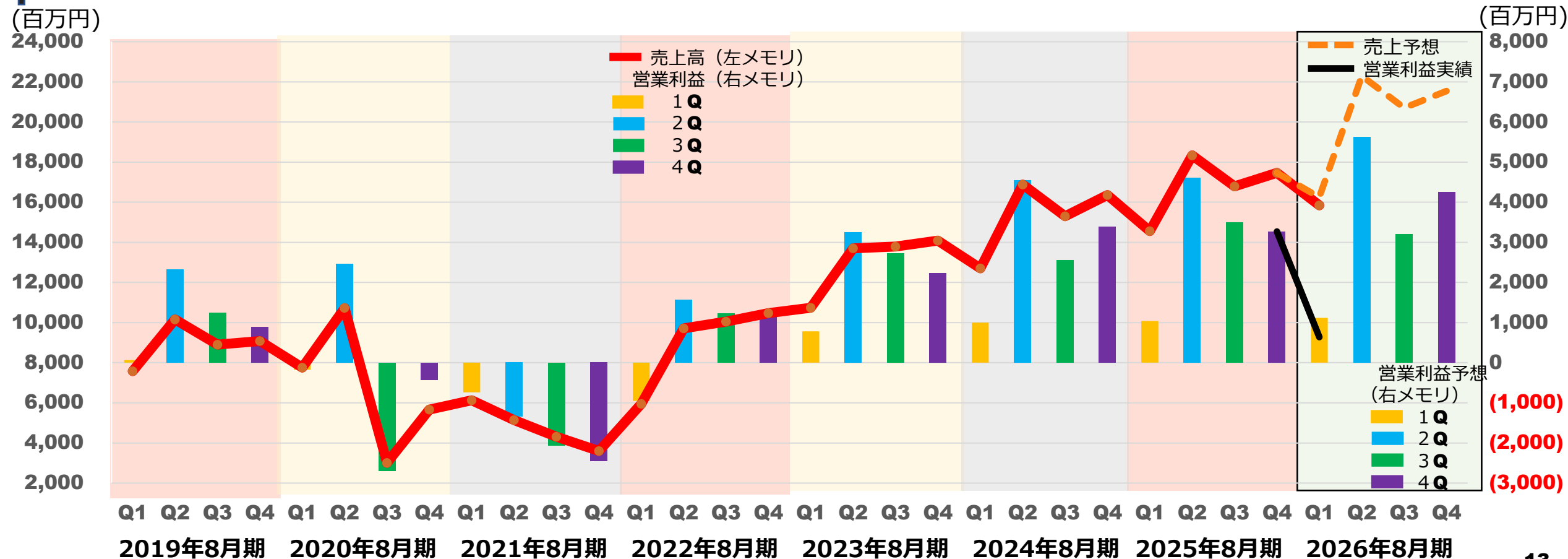
【カラオケ店「JOYSOUND」約70店舗がグループに加わる】

- エクシング子会社のスタンダード（旧）が運営するカラオケ店舗「JOYSOUND」等約70店舗からなる事業を、コシダカ子会社のスタンダード（新）に吸収分割（効力発生11/1）
- 11月～8月の業績が今期業績予想に追加。70億円相当。利益は2億円を見込む。
- 第1四半期は11月のみが連結対象。
- コマンダー（カラオケ機械）メーカー直営店として高価格、多メニューのポジショニング。ブランド・ポジショニングを維持して、「まねきねこ」との棲み分け想定。商圈によりブランドの相互見直しも。
- 共通食材・ドリンク等の仕入集約、家賃交渉、各種運営面での生産性向上などでの費用率低減を順次着手。利益率改善に。
- バックオフィスについて、物件開発など要強化分野の増強と、統合による効率化を同時並行に
- 25/3期業績・財務状況、継承する資産・債務
 - 25/3末の債務超過を関係会社借入金で賄っているが、借入金は承継対象から除外

【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4期連続の黒字

カラオケセグメント四半期ベース業績推移



【カラオケ店舗・ルーム数状況】

店舗数 ルーム数推移		25/8月		25/11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	409	11,660	417	11,842	+8	+182
	郊外/ロードサイド	288	7,185	291	7,340	+3	+155
	計	697	18,845	708	19,182	+11	+337
ワンカラ		6	207	6	207	0	0
JOYSOUND スタンダード	駅前/繁華街	-	-	63	1,763	+63	+1,763
	郊外/ロードサイド	-	-	7	180	+7	+180
	計	-	-	70	1,943	+70	+1,943
合計		703	19,052	784	21,332	+81	+2,280

出店・退店数		25/8月期 1Q	25/8月期 2Q	25/8月期 3Q	25/8月期 4Q	25/8月期通期累計	26/8月期1Q
出店数	駅前/繁華街	10	6	5	12	33	8
	郊外/ロードサイド	6	1	3	7	17	6
	合計	16	7	8	19	50	14
退店数		3	2	2	4	11	3

【海外業績】

- 東南アジア各国で積極出店継続：
1Qにマレーシア3店舗を出店、またインドネシア3号店を12月にオープン
- 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
- 米国での物件を特定、1店舗目出店準備中（建築関係、諸申請）
- フィリピン現地法人を設立。並行して物件探索中。



【Alamanda店
(マレーシア)
の様子】

【Selayang店（マレーシア）の様子】



【Bintaro
X-change Mall店
(インドネシア)
の様子】

(単位：百万円)

	25/8月期			25/8月期			26/8月期		
	通期			1Q			1Q		
	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	1,451	63	25	334	23	25	375	△33	28
韓国	94	△30	4	25	△5	4	18	△14	4
マレーシア	926	108	15	208	25	15	247	4	18
タイ	312	△10	4	71	5	4	83	△16	4
インドネシア	119	△5	2	29	△2	2	27	△8	2

※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】

■ 主要既存物件はほぼ満床にて推移

⇒ アクエル前橋、MANEKI新橋ビル、フルーレ桜木町

■ 新規物件取得による収益・経費増加

■ 厚木ビスタホテルは売却、売却益を1Q特別利益に計上、関連収益は減

(単位：百万円)

	21/11		22/11		23/11		24/11		25/11	
	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	262	-	346	-	333	-	458	-	456	-
売上原価	231	88.3%	258	74.6%	329	98.8%	422	92.0%	379	83.0%
売上総利益	31	11.7%	87	25.2%	3	0.9%	37	8.0%	78	17.0%
販管費	2	0.8%	6	1.7%	6	1.8%	6	1.4%	8	1.7%
営業利益	28	10.7%	81	23.4%	△3	-	30	6.6%	70	15.3%

【その他事業】

- 「銀だこハイボール酒場」「カフェエクラ」等の既存飲食店舗業績は概ね堅調な推移
- 温浴2店舗閉店、「カフェエクラ」新規出店係る一時費用により赤字化

(単位：百万円)

	21/11旧区分		22/11		23/11		24/11		25/11	
	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	210	-	338	-	209	-	208	-	174	-
売上原価	246	117.1%	350	103.5%	254	121.4%	198	95.2%	211	120.5%
売上総利益	△36	-	△12	-	△45	-	10	4.8%	△36	-
販管費	6	2.9%	11	3.3%	14	6.7%	8	4.1%	19	10.7%
営業利益	△43	-	△24	-	△61	-	1	0.7%	△54	-

財政状態

【貸借対照表（BS）】

- スタндарт吸収分割で現金支出、のれんは1Q末無形固定資産に30億円。積極出店継続で有形固定資産と敷金（無形固定資産）が増加。前期末増加していた現預金の取り崩しと短期借入にて対応。

(単位：百万円)

	25/8月期 通期末	26/8月期 1Q末	増減
流動資産	15,791	12,687	△3,105
固定資産	52,797	59,976	+7,179
有形固定資産	34,593	36,956	+2,364
無形固定資産	1,227	4,371	+3,144
投資その他の資産	16,976	18,648	+1,672
資産合計	68,588	72,663	+4,075
流動負債	14,923	17,647	+2,724
短期借入金	-	1,400	+1,400
1年内返済予定の長期借入金	1,336	1,237	△99
固定負債	18,559	20,142	+1,583
転換社債型新株予約権付社債	3,000	3,000	0
長期借入金	7,188	6,947	△241
負債合計	33,483	37,789	+4,307
株主資本	35,104	34,837	△267
純資産	35,105	34,873	△232
負債純資産合計	68,588	72,663	+4,075

2. 2026年8月期 業績予想

【2026年8月期 業績予想】

通期業績予想

（単位：百万円）

項目	2025年8月期 実績	2026年8月期 通期予想	前期実績比	
			差異	増減率
売上高	69,387	82,544	+13,157	+19.0%
営業利益	11,392	12,966	+1,573	+13.8%
（売上高営業利益率）	(16.4%)	(15.7%)		
経常利益	11,598	12,911	+1,313	+11.3%
（売上高経常利益率）	(16.7%)	(15.6%)		
親会社に帰属する 当期純利益	5,258	7,500 ～9,493	+2,241 ～+4,234	+42.6% ～+80.5%
（売上高当期利益率）	(7.6%)	(9.1%) ～(11.5%)		
1株当たり 当期純利益（円）	64.01	90.99 ～115.18	+26.98 ～+51.16	+42.1% ～+79.9%

■ カラオケ事業

- ・国内既存店は前年比101%を想定。
- ・2025年8月期新店(50店舗)のフル寄与分、2026年8月期新店分が上乗せに。
- ・スタンダード分収益（25/11～26/8）は売上高70億円、営業利益2億円見込む。
- ・上期は労働生産性適正化継続効果、こまめな節電施策徹底による原価低減の継続を、下期は新POSによる追加的な生産性改善から利益率改善傾向を見込むが、スタンダード吸収分利益率低下に。
- ・2026年8月期より新規連結対象となるコシダカマレーシアについては売上高10億円、営業利益1億円を見込む。
- ・特別利益として固定資産売却益994百万円を1Qに計上（厚木ホテルビスタ等）
- ・下限予想には前期実績同等額の減損損失（期末）を見込む

【ご参考】

Advantage Advisorsに発行した新株予約権及び転換社債の潜在株は8,889千株@675円。

【 2026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	2025年8月期 実績	2026年8月期 通期予想	前期実績比 差異
売上高	69,387	82,544	+13,157
カラオケ	67,162	80,781	+13,618
不動産管理	1,857	1,783	△74
その他	879	487	△393
調整額	△511	△487	25
営業利益 （売上高営業利益率）	11,392 (16.4%)	12,966 (15.7%)	+1,573
カラオケ （売上高営業利益率）	12,405 (18.5%)	14,194 (17.6%)	+1,788
不動産管理 （売上高営業利益率）	222 (12.0%)	192 (10.8%)	△30
その他 （売上高営業利益率）	37 (4.3%)	△1 (-)	△39
調整額	△1,272	△1,419	△147

■ 不動産管理

- ・厚木ホテルビスタを10/24付にて売却し、以降の該当収益が減少。関連する売却益は前頁記載の通り。

■ その他

- ・温浴施設「郡山湯処まねきの湯」「箕郷温泉まねきの湯」閉店し、温浴事業は終了。該当売上約5億円減少見込み。
- ・飲食店舗は既存店増収と新店出店で1億円増収。

【2026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13円の、通期26円配当を予定

1株当たり配当金／配当性向

(単位：円)

	20/8期	21/8期	22/8期	23/8期	24/8期	25/8期	26/8期 (予想)
中間	8.0	2.0	4.0	5.0	7.0	12.0	13.0
期末	4.0	2.0	4.0	7.0	11.0	12.0	13.0
年間	12.0	4.0	8.0	12.0	18.0	24.0	26.0
配当性向	-	-	17.9%	13.8%	21.8%	37.5%	28.6% ～22.6%

※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

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

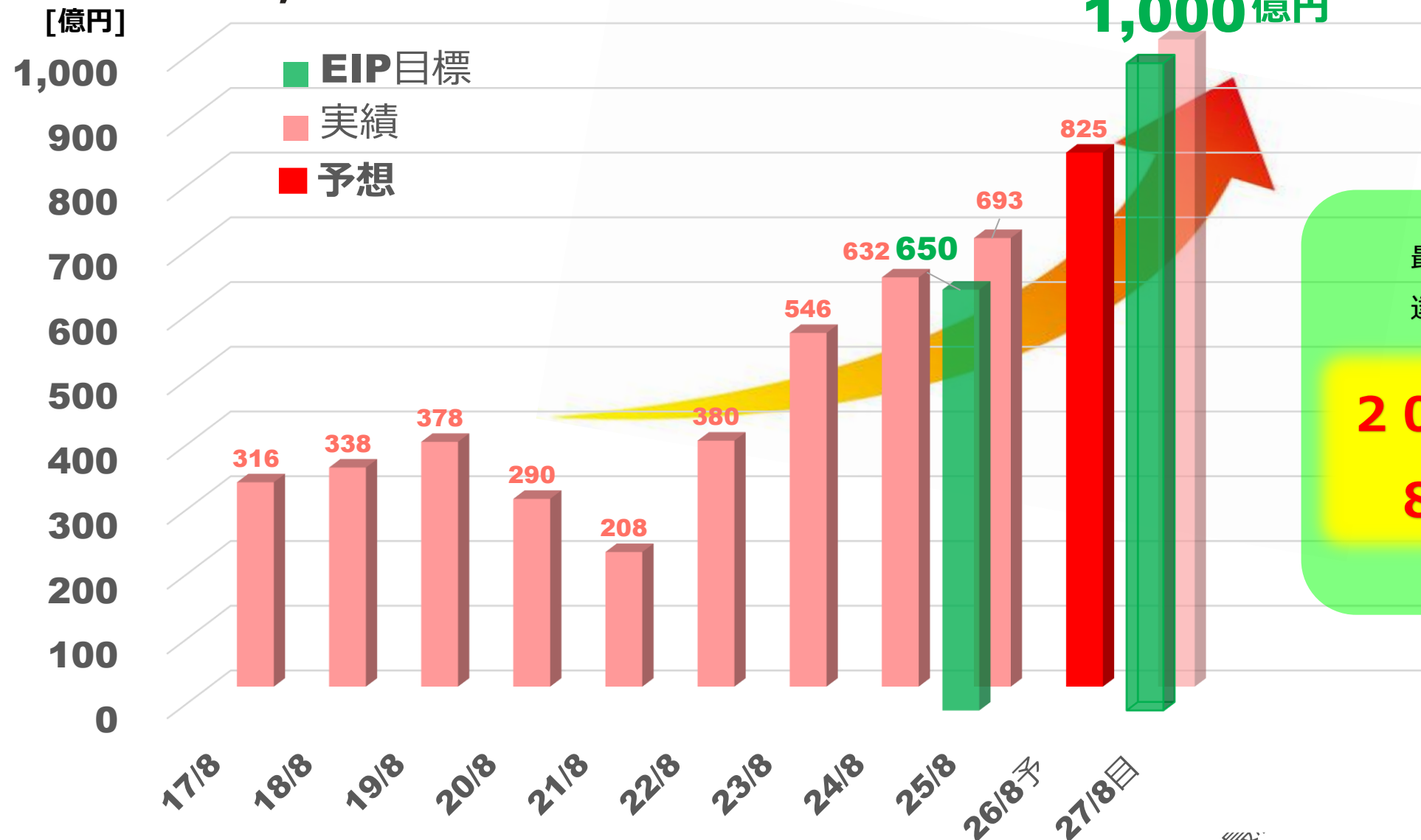
※株主優待券は日本全国の「カラオケまねきねこ」などの当社グループ店舗でご利用いただけます。

(まねきの湯、銀だこハイボール酒場、カフェエクラ除く)

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中間目標650億円を前期達成、 最終目標1,000億円を2027年8月期に達成へ



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

		2019/8	2024/8	2025/8	2026/8 (予想)	2027/8 (最終目標)	(参考) 東証プライム 非製造業 ～2024年度～
項目	単位						
売上高	億円	378.0	632.6	693.9	825.4	1,000	—
営業利益 (営業利益率)	億円 (%)	95.1 (10.1)	101.6 (16.1)	113.9 (16.4)	129.7 (15.7)	150以上 (15.0以上)	— (6.6)
配当性向	%	15.7	21.8	37.5	23.8 ～30.1	35.0以上	32.6
DOE	%	3.3	5.2	6.0	5.7 ～5.8	6.0以上	3.1
ROE	%	21.3	24.1	16.1	18.4 ～22.7	16.5推※	9.5

※2026/8期に未転換の転換社債の転換、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：まねきねこ出店加速、JOYSOUND事業承継
- ② PER(※2)拡充：カラオケボックスからエンタメボックスへ
- ③ 組織基盤強化：人事制度改革（従業員給与の継続引上げ継続：24/8期25/8期で平均給与大幅上昇
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
取締役会の多様性拡大：女性取締役比率30%目標を本総会で達成へ(2025/11予)

重点施策 2

生産性・利益率のさらなる向上

新POS導入（2026年初旬）、ドリンクバー付で労働効率を改善へ
本社主導の経費管理徹底で人件費、水道光熱費等を抑制

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、米国出店準備中

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、リロケーション：早期立ち上がりで高い収益性・生産性向上
- 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

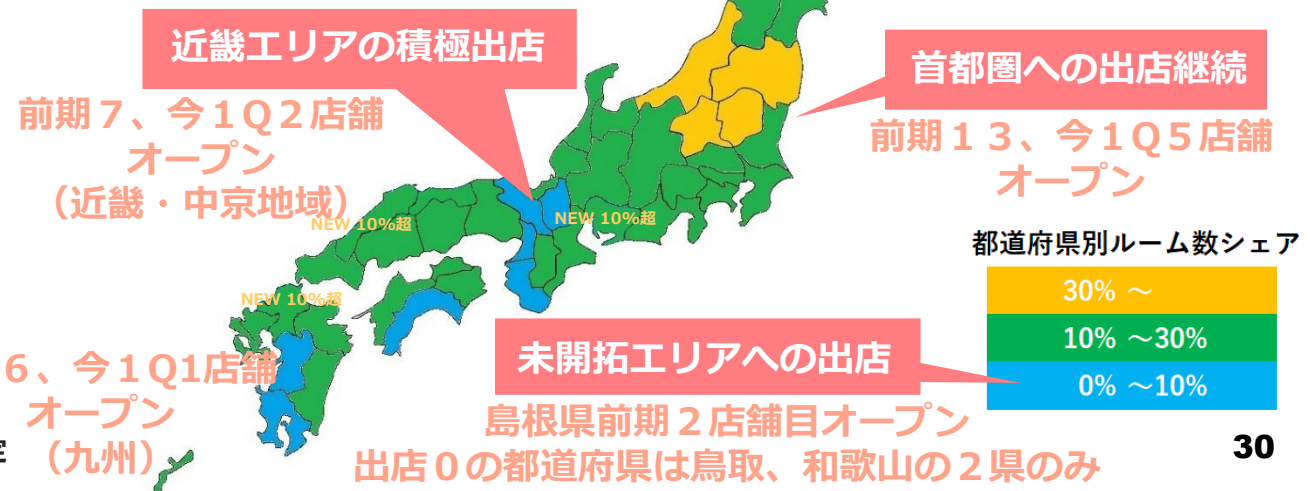
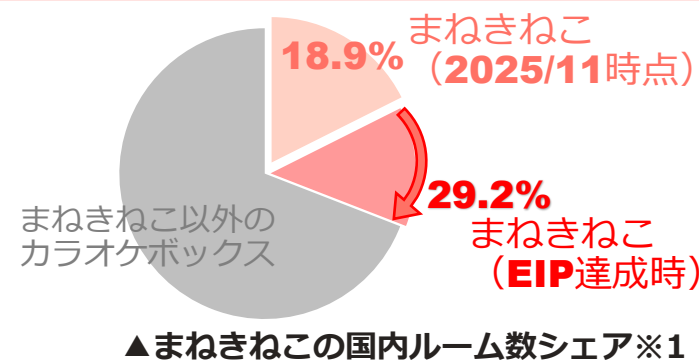
前期の出店状況（まねきねこ出店50店舗）

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

既存商圈・経年店舗の好立地大型化
(リロケーション)

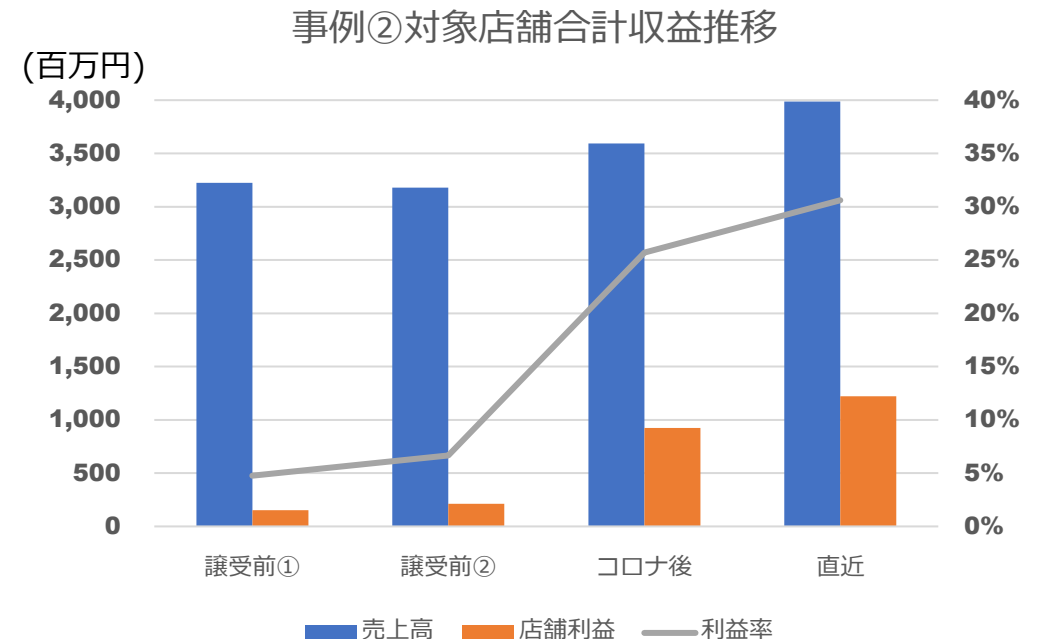
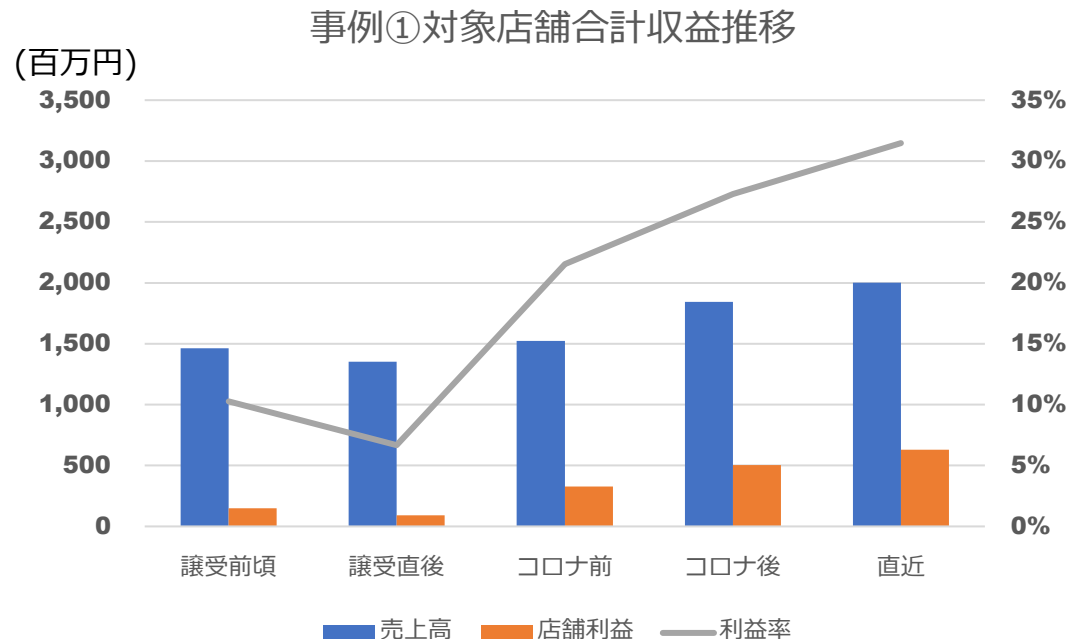
年間
100
店舗
出店



※1 2025年8月期時点のルーム数(当社)/2025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102,712ルーム）が変わらないと仮定

【カラオケ店「JOYSOUND」 約70店舗がグループに加わる】

- 「カラオケまねきねこ」の新規出店に加え、今期は株式会社スタンダードが運営する「JOYSOUND」等カラオケ店舗70店舗が追加に。
- 過去の他社チェーン店舗取り込みでは、店舗利益率を大幅改善（10%以下から直近30%に）。（スタンダード対象店舗25年3月期店舗段階利益率7.6%）
- 「JOYSOUND」についてはブランド・本社機能を含め維持、高単価の機器メーカーブランド店舗として棲み分け方針も、食材調達他統合・集約可能な領域から順次統合に。
- 引き続き、機会を捉えて他チェーンの取り込みは選択肢に



集計対象店舗は取り込み時から直近まで継続運営の店舗

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



ライブビューイング



ダーツ・ビリヤード



ミラーリング

NEREC 録音・録画



エンタメプラットフォーム「E-bo」



首都圏展開済、全国展開中

コンテンツコラボ



And more ...

社外・提携：相互誘客・店舗インフラ活用等





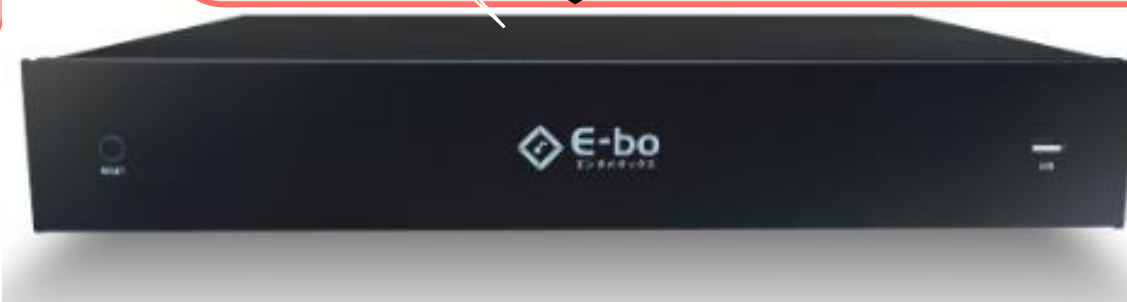
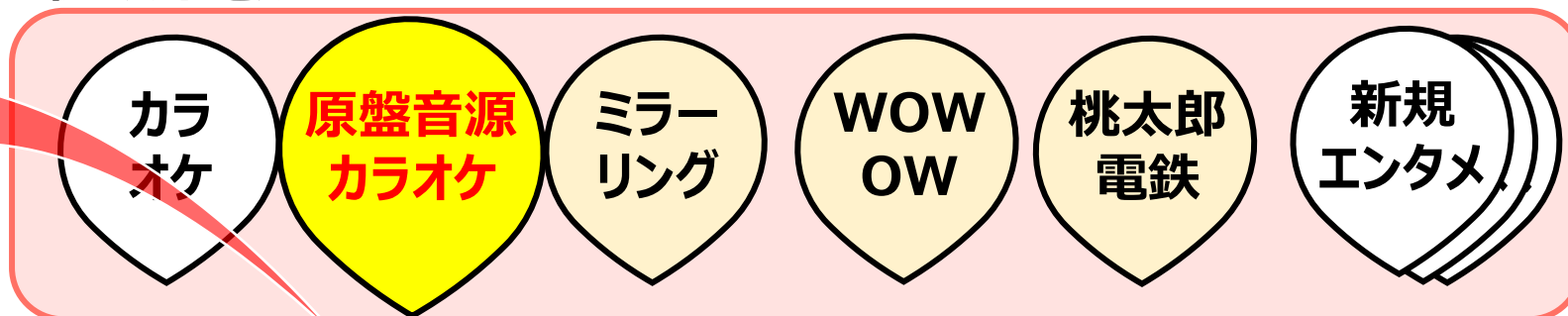
25/6/30 原盤音源活用の新サービスをリリース！

- 全国展開： 9月より順次、E-boを全国に展開
- コンテンツ充実： 6月30日：曲数・音質を大幅改善する原盤音源をリリース！⇒次頁
- 8月28日：ミラーリング機能実装
- 9月3日：WOWOW 一部スポーツコンテンツ有償視聴機能実装
- 12月18日：桃太郎電鉄 for E-bo

全国展開
(2025年9月より)

2,500台

首都圏
193店舗
500台

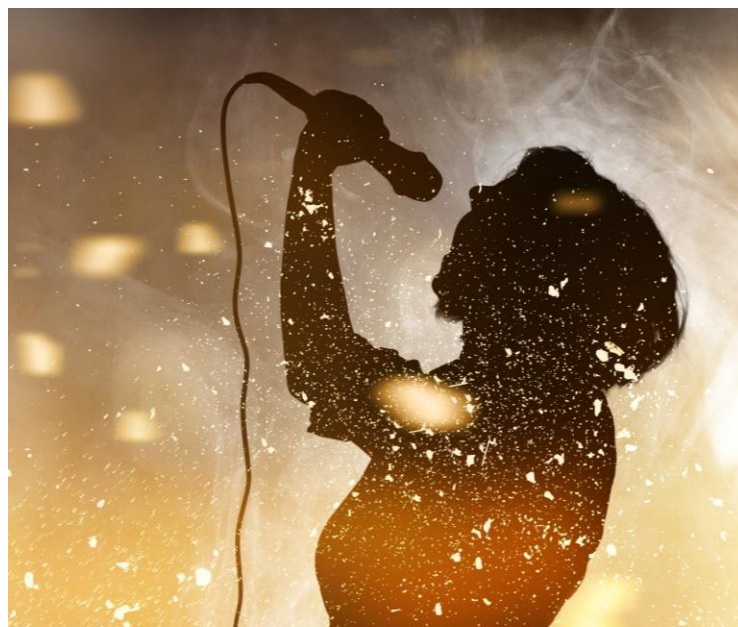


業界初「本人音源カラオケ」が実現する圧倒的消費者体験

「カラオケを、もっと気持ちよく歌いたい！」
“本人音源”の感動体験！



アーティストのボーカル入り
高音質音源で歌える
圧倒的な本物クオリティ



アーティストと
一緒に歌えるような没入感で
感動的なカラオケ体験



幅広いラインナップで
“好きな曲”が
いつでも歌える世界へ

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
給与水準：社員平均給与を前期、
前々期で大幅に引き上げ
 - ・ 福利厚生 of 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

- 障害者の積極的な雇用
- 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 取締役会の女性比率アップ

- 2030年30%目標を本総会で早期達成へ

5 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）
 - 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
 - ・ 実質再生可能エネルギー100%達成（25/3）

2 生産性向上による収益率改善

1 DB無料他、新サービス、新POS導入で生産性改善

- ドリンクバー無料（室料に含む）化や、一部店舗でのアルコールバー、おかしバー等新サービス導入で生産性をさらに向上させつつ、トップラインの押し上げを図る
- スルーチェックイン・チェックアウト、セルフチェックイン、自動精算機での支払い手段拡大などで受付・精算に係る工数を削減、サジェスト等営業活動に振り向けトップライン押し上げに

2 本社主導による経費管理の適正化徹底

- 目標人時売上・人時客数に対する週次追い込みを継続、給与引上を吸収して人件費率を低減
- 店舗毎にルーム単位、時間単位での電源管理を徹底し、快適なサービス空間の提供を維持しながら水光熱費・環境負荷を低減

③ 海外展開本格化：東南アジア展開加速＋米本土出店～本格展開へ

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

- ・カラオケ文化は一定程度浸透も、夜中心の市場
- ・経済発展に伴い急拡大する中間所得人口のエンタメ選択肢として真のファミリーカラオケを浸透・定着に

アメリカ

- ・カラオケ文化の定着度はまだまだ低い
- ・成熟経済圏での新たなエンタメ選択肢としてクールジャパンコンテンツのファミリーカラオケを提案
市場形成・定着を目論む

	出店数(期末基準)					
	22/8	23/8	24/8	25/8	25/12	27/8期
海外全体	11	17	22	25	29	74+
韓国	4	4	4	4	4	4
マレーシア	6	10	13	15	18	30+
タイ	0	2	3	4	4	15+
インドネシア	1	1	2	2	3	15+
フィリピン	-	-	-	-	-	5+
A国	-	-	-	-	-	
アメリカ	-	-	-	-	-	5+



27/8期
東南アジア
で
100店舗
目指す

各国店舗運営法人を順次連結対象に

5年程度で北米で100店舗目指す

4 新しい収益の柱創出：コンテンツビジネス



202X年

売上高急成長
【2026年8月期】
国内自社ECサイト開設
国内コラボ専門店準備中

強力な
ジャパン
コンテンツを
国内外に展開

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・ドリンク売上実績18億円（うちEC展開4億円）
コラボグッズ・「越境」EC売上 1億円（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：飲食事業に本格参入

カフェエクラ



カフェ

1号店収益安定拡大
2号店(11/26)、
3号店(12/17)、
オープン

YORIBA



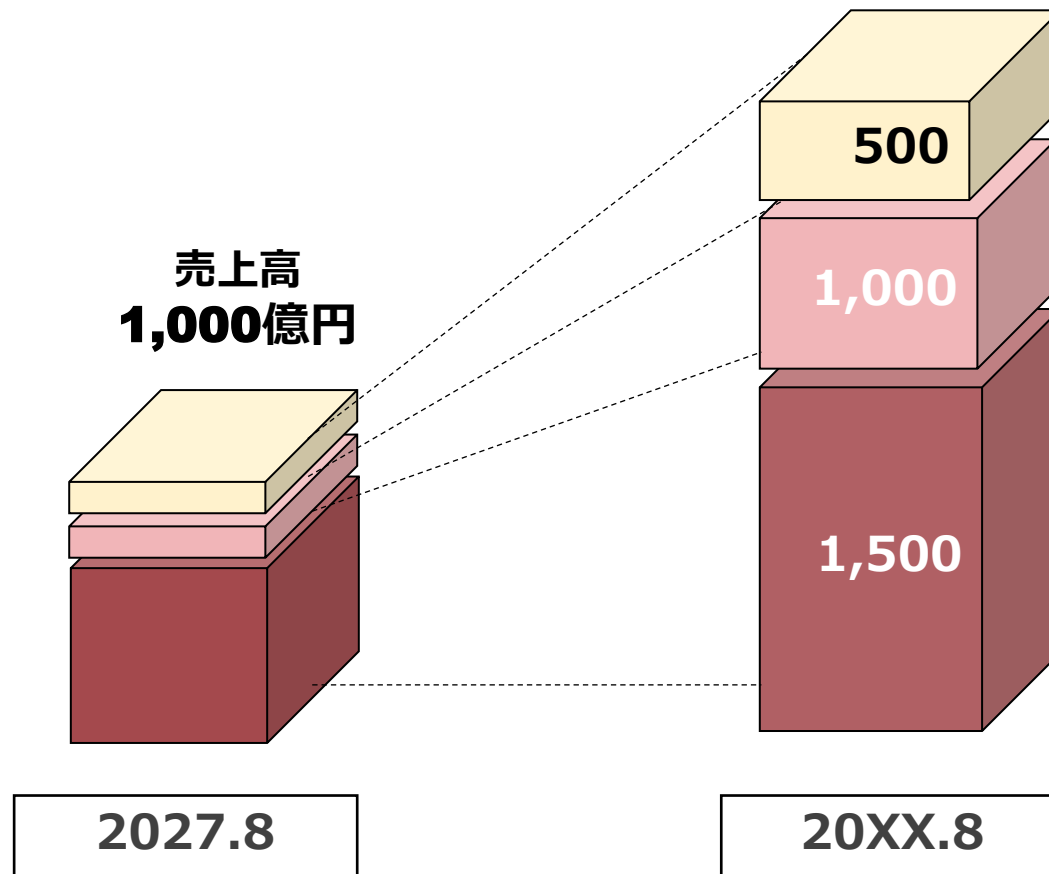
ダーツバー

2025年9月
1号店オープン
別府駅前



And more ...

アフターEIP構想：目標：3,000億円



PER開発展開

海外事業展開

国内カラオケ事業の深耕

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、2026年8月期第1四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2026年1月9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。