

株式会社**コシダカ**ホールディングス

統合報告書 **2025**

(2025年8月期)



# 理念とビジョン

## コシダカホールディングス経営理念

私達の使命は、進化させた有意なサービス・商品を常に考案し、そして全世界の人々に提供し続けることによって、豊かな余暇生活の実現と希望に溢れた平和な世界の構築に貢献することである

### コシダカ 経営理念

私達の使命は

- 一、お客様に喜びを与えることである
- 一、私達ならびに関連する人々を幸せにすることである
- 一、地域社会さらに世界を元気にすることである
- 一、地球環境の保全に貢献することである
- 一、そして、各自が満足する一生を送ることである

### 行動目標

新しい  
サービスの  
創造

おもてなしの  
心の研磨

お客様の  
不便の解消

### 中期経営ビジョン

EIP

(Entertainment Infrastructure Plan)

「エンタ×Eインフラに」で目指す姿

日本の隅々まで「カラオケまねきねこ」をつくる

娯楽を人々の生活上になくてはならないものにする

全世界の人々に究極の安寧を提供する

### ロゴの由来・想い

私達のロゴマークは、人と人とのつながりを表した「手」をシンボル化しています。会社がスタッフを大切に思う心、スタッフ同士が手を取り合い助け合う姿、店舗スタッフとお客様との絆。私たちが最も大切に思う、人と人とのつながりがこのロゴマークに象徴されています。これからも未来へ向けて、コシダカグループの手が大きく、温かく、喜びを生み出す手になりますように。手に手を取り合い、大きな飛躍に向かって邁進いたします。



## 目次

### コシダカの価値創造

理念とビジョン	1
トップメッセージ	3
コシダカホールディングスのあゆみ	7
コシダカホールディングスの強み	9
数字で見るコシダカホールディングス	11
コシダカホールディングスの事業	13

### 価値創造と戦略

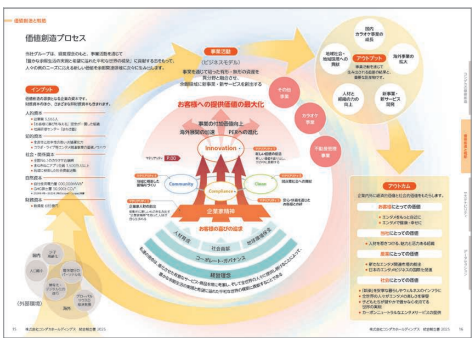
価値創造プロセス	15
マテリアリティ	17
中期経営ビジョンの進捗と取り組み	19
財務戦略	23

### サステナビリティ

コシダカのサステナビリティ	25
人材の取り組み	26
社会貢献活動	29
環境に対する取り組み	30
コーポレート・ガバナンス	31
役員一覧	35
社外取締役メッセージ	36

### データセクション

11か年財務ハイライト（連結）	37
会社概要	39



### 編集方針

本報告書は、当社の対象期間の業績や中期経営ビジョン達成に向けた取り組みを報告するとともに、サステナビリティに対する考え方、財務情報と非財務情報を関連付けてご説明することで、株主・投資家をはじめとした幅広いステークホルダーの皆様に、当社をご理解いただき、対話を深めるツールとなることを目指しています。

報告対象期間	2025年8月期 (2024年9月1日～2025年8月31日) ※一部対象期間外の活動報告も含みます。
報告対象範囲	株式会社コシダカホールディングス 及びグループ会社
発行年月	2026年1月（年1回）



## トップメッセージ



**ファイナルステージを着実に仕上げ  
その先を見据えて歩み続けます。**

代表取締役社長 **腰高 博**

### 変化を捉えて課題を克服し、価値提供を拡大

株式会社コシダカを主力事業会社とする当社グループは、カラオケ店舗のチェーン展開を通じて、人々の生活に必要とされるエンターテインメントサービスをお届けしています。私たちは、ホールディングスの経営理念に掲げる「豊かな余暇生活の実現と希望に溢れた平和な世界の構築」に向けて、人々の「ストレス発散の場」「コミュニケーションの場」「健康づくりの場」として機能する価値提供により、その喜びを社会全体に大きく広げていきたいと考えています。こういった私たちの取り組みが世の中に活力をもたらし、心豊かで希望に溢れた世界の実現につながることを願っています。

当社グループは、1990年のカラオケボックス1号店開業以来、35年にわたる事業拡大の歩みを通じて、出店規模で国内トップの座を築き、海外への出店も進めてきました。その間、私たちを取り巻く社会・市

場環境は、時代とともに変化し続けており、特に近年はそうした変化のスピードが加速し、人々の生活や消費行動にさまざまな影響を及ぼしています。

国内のカラオケ市場は、足もとの状況としてコロナ禍による落ち込みからの回復を示していますが、長期的には人口減少・少子高齢化を背景に、利用者数が減少していく流れにあります。こうした要因により業界内では、利用者の獲得をめぐるカラオケ店舗間の競争がますます激化し、経営が悪化したカラオケ事業者が淘汰される一方で、勝ち残ったカラオケ事業者による市場の寡占化が進んでいます。

その中で当社グループのカラオケ事業は、「安心・安全」「リーズナブル」「フレンドリー」を基本とする日々のオペレーションを磨き、サービスの質を高めていくことで、変化するお客様のニーズに対応し、市場における勝ち残りを目指します。現在は、事業者の淘汰と合従連衡の増加により、市場寡占化の最終局面に入ったと見られ、今後2、3年のうちに優勝劣敗を決

して、市場競争が一旦落ち着くと考えています。

また将来的には、前述の通り少子高齢化の進行により、カラオケ利用者における若年層の減少が想定されます。当社グループのカラオケ事業は、お客様の年齢構成として20代以下の若年層が約7割を占めていますので、私たちにとってその減少は、持続的な成長を図るうえで大きな課題となります。もちろん利用者を競合と奪い合う中で、市場における勝ち残りが若年層の獲得にもつながるものの、将来的には少子高齢化の進展に伴い、カラオケ需要の緩やかな減少傾向が想定されます。以上の観点から私たちは、カラオケルームを「プライベートエンターテインメントルーム（PER）」へ進化させる新たなコンテンツやサービスの創造に取り組み、利用者層の開拓を図っています。

国内市場の将来的な縮小に対応するもう一つの取り組みは、海外市場への進出です。当社グループは現在、韓国・タイ・マレーシア・インドネシアの4カ国でカラオケ事業を展開しています。地域ごとに現地モデルを立ち上げ、現在は4カ国合計で25店舗を運営している他、フィリピンへ展開すべく現地子会社を設立し、また米国市場の開拓に向けてロサンゼルスで1号店の出店準備を進めているところです。

日本国内では、カラオケルームを利用する組み人数の減少が年々進んでおり、特に「ひとりカラオケ」の浸透が顕著となっていますが、海外では家族や親戚、親しい友人を集めてカラオケを楽しむグループ利用のお客様が多く、活況を呈しています。中でも東南アジア各国は、客単価こそ日本より低いものの、若年層の人口が多く、経済成長により所得も伸び続けており、安定的な拡大が見込める市場となっています。そして今後展開していく米国市場は、事前のリサーチを通じて余暇産業に対する生活者の旺盛なニーズに加えて、日本の2.5倍から3倍水準の客単価を見込んでいます。

これからの当社グループは、お客様に喜びを与え、世の中に活力をもたらし価値提供を国内から海外へ広げながら、未来に向けてさらに発展させるために、経営効率を高めて変化に対応し、持続的成長の基盤を確立していきます。

### 「EIPファイナルステージ」初年度の進捗と成果

当社グループは、2019年より「EIP=Entertainment Infrastructure Plan（エンタメをインフラに）」を掲げた中期経営ビジョンを始動し、先に述べましたカラオケルームのPER化や海外展開の本格化、生産性向上による収益改善と新たな収益の柱づくりに取り組んでいます。そして2025年8月期からの3年間で「EIPファイナルステージ」と定め、最終年度（2027年8月期）における「売上高1,000億円」「営業利益150億円」の達成に向けた成長戦略を開始しました。

ファイナルステージ初年度の2025年8月期は、カラオケ事業の継続的な積極出店が成果を上げ、既存店も好調に推移したことにより、売上高は過去最高となる693億87百万円（前期比9.7%増）に達しました。利益面も、人件費や水道光熱費の上昇による経費の増加を管理の適正化でカバーした結果、営業利益113億92百万円（同12.1%増）、経常利益115億98百万円（同6.1%増）を確保し、それぞれ過去最高を更新しました。ただし前期から2期連続で赤字となった店舗・施設を対象に33億89百万円の減損損失を算出したため、親会社株主に帰属する当期純利益は52億58百万円（同21.9%減）にとどまりました。

しかし業績全体として、既存店における客数の増加と客単価の維持により売上高をしっかりと伸ばし、概ね期初計画通りの営業利益を確保できた点は、現場で働く従業員・社員の頑張りによる成果であり、十分な評価に値するものと捉えています。

一方、定性面では「EIP重点施策」の仕上げとして取り組んでいる「出店ペース倍増」「PER拡充」「生産性向上による収益率改善」「海外展開の本格化」「新しい収益の柱づくり」がいずれも着実に進展しました。

出店ペース倍増の取り組みでは、当期中に予定通りの新規50店を出店し、期末現在の国内店舗数を703店（前期末比39店増）、ルーム数を19,052室（同1,399室増）へ拡大しました。運営の効率化を目的とする大型店舗化と駅前繁華街への出店も継続しています。

また、3年ほど前から、当社では“リロケ”という出店手法を実践しています。これは、郊外ロードサイドにあ



## トップメッセージ

る既存のまねきねこの中で、「古くて部屋数が少ない」「立地が悪い」といった負のスペックを抱えて業績を落としている店舗を、一旦閉鎖したうえで、同じ商圏内のもとと条件が良いロードサイドに移転オープンさせて、新たに需要の掘り起こしを図るという手法です。

PERの拡充については、次世代エンタメプラットフォーム「E-bo（イーボ）」を開発し、第1弾として当期中に首都圏の193店舗・500ルームへ導入しました。そして2025年6月には、「E-bo」に搭載する追加機能として、アーティストのボーカル音声も含む原盤でカラオケを体験できる、業界初の新サービス「本人音源カラオケ」の提供を開始しました。当社グループ独自の高付加価値サービスとして、今後お客様への大きな訴求力になっていくと期待しています。

生産性向上による収益率改善の取り組みでは、下期から店舗で働く従業員のシフトを適正化し、人件費の増加を抑える効果につなげました。その他にも、店舗オペレーションの負担を軽減する新型POSレジやシフト管理を自動化するシステムの導入、お客様ご自身のモニター操作でカラオケご利用の流れを円滑化する「セルフチェックイン・スルーチェックアウト」システムの導入など、デジタル活用による生産性向上を積極的に推進した1年でした。

海外展開では、東南アジアへの出店を拡充し、2024年10月から11月にかけて、マレーシアに14号店及び15号店、タイに4号店をオープンしました。そして先ほど述べましたが、フィリピン市場への参入を進めるべく2025年2月に現地子会社を設立し、米国ではロサンゼルスで1号店の出店準備を進めています。

新しい収益の柱づくりでは、アニメコンテンツとカラオケ店舗のコラボレーション展開が軌道に乗り、収益に貢献しつつあります。今後は、アニメコンテンツを店舗で再現して提供するだけでなく、EC販売の形で海外へ広く流通させていきたいと考えています。

## 「EIPファイナルステージ」から次の飛躍に向けて

ファイナルステージ2年目の2026年8月期は、引き続きカラオケ事業の積極出店と既存店の収益改善施

策による効果が見込まれ、さらに2025年11月に実施した株式会社スタンダードのカラオケ事業の吸収分割による業績寄与が加わることから、増収・増益を想定しています。業績予想数値として、売上高825億44百万円（前期比19.0%増）、営業利益129億66百万円（同13.8%増）、経常利益129億11百万円（同11.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益75億円～94億93百万円（同42.6%増～80.5%増）を計画しました。親会社株主に帰属する当期純利益については、減損損失等による特別損失を計上する可能性を踏まえ、レンジ予想としています。

上述の吸収分割を通じて、当社グループは株式会社スタンダードより「JOYSOUND」ブランドのカラオケ店舗約70店を継承します。なお、2026年8月期は、この約70店とは別に100店の新規出店を目標としています。「JOYSOUND」ブランドのスムーズな継承とシナジーの創出に向けて、吸収分割後の統合・融和プロセスをしっかりと実行したうえで、お互いの強みや特色を活かした店舗展開を図っていきます。

一方、海外店舗については、2025年9月にマレーシアで2店を新規出店しており、他の地域においても、いよいよオープンする米国ロサンゼルスの1号店をはじめ、さらなる出店を進める考えです。

「E-bo」については、導入第2弾として505店舗・2,500ルームへ配備し、前期導入分と合わせて698店舗・3,000ルームに拡大します。コンテンツの拡充においては、株式会社WOWOWが配信するスポーツコンテンツの提供を2025年9月から開始した他、株式会社コナミデジタルエンタテインメントとの提携を通じて、同社の人気ゲーム「桃太郎電鉄」をプレイできる機能を備えました。引き続き、こうした外部のコンテンツホルダーとのタイアップも活用しながら、「E-bo」のエンタメプラットフォームとしての機能に磨きをかけていきたいと考えています。

2年後のファイナルステージ最終年度（2027年8月期）において目指す「売上高1,000億円」「営業利益150億円」は、達成が見えてきた状況にあります。私たちは今後、ファイナルステージによる「EIP」の総仕上げと並行して、現中期経営ビジョン終了後のさらなる飛躍を見据え、「アフターEIP」と位置づける次期中

期経営ビジョンの策定に取り掛かります。具体的な内容はこれから検討していきますが、事業拡大の規模感として「売上高3,000億円」を設定し、国内カラオケ事業で1,500億円、PERの開発による売上で500億円、海外事業で1,000億円をその内訳として、向こう10年間くらいの時間軸で実現できればと思っています。

## マテリアリティの特定において重視すべきテーマ

これまで当社グループでは、サステナビリティ関連テーマについて、私を委員長とする「サステナビリティ推進委員会」が中心となり、環境及び社会活動に対する取り組みを推進してきました。この取り組みを経営戦略に統合し、より明確な形で事業活動に結び付け、企業価値の向上と持続的成長につなげていくために、この度「マテリアリティ（重要課題）」を特定しました。

特定作業はトップダウンに拠らず、プロジェクトメンバーが主体となってボトムアップでまとめていきましたが、私の方からは「起業家精神」を持つ人材の確保・育成を重視してほしいと伝えました。私たちにとって最も大切なのは、お客様に対するサービスの提供であり、常により良い新しいものを生み出し、お届けしていく姿勢が求められています。そのためには「起業家精神」を社内に根付かせ、イノベーションの土壌となる企業文化・風土を培っていく必要があります。

そうした観点から今後は、人材が持つ価値を最大限に引き出す「人的資本経営」の実践に一層注力していく方針です。その一環として、自社研修施設「まねき塾」で実施する研修内容を拡充し、人材育成の対象を全社員に広げたくうえで、年1回は「まねき塾」に戻って教育プログラムを受ける仕組みを導入しました。引き続き各種の階層別研修を充実させ、評価制度のブラッシュアップも図りながら、社員一人ひとりの成長と活躍を促進し、組織基盤を強化していきます。2026年8月期からは、次世代経営人材を育成するサクセッションプランの運用もスタートさせました。

また特定されたマテリアリティの中では、人的資本に関するテーマと並んで、環境保全・脱炭素化への

対応も高い優先度をもって進めていきます。当社グループは、非化石証書の購入を通じて事業活動における消費電力を実質的に100%再生可能エネルギー化していますが、この取り組みをさらに推し進めるべく、追加性のある再生可能エネルギーを導入する「オフサイトコーポレートPPA」を契約し、2025年10月より東京エリアの69店舗へ導入しました。今後の目標として、2030年までに当社グループが使用する再生可能エネルギーのうち30%を追加性のある再生可能エネルギーへ移行させていきます。

## エンターテインメントサービスの新たな可能性へ

「エンタメをインフラに」という私たちの取り組みは、2019年からの6年間で目覚ましく進展し、価値提供の輪を大きく広げてきました。残り2年間の仕上げを通じて「売上高1,000億円」の規模を実現するとともに、より高い地平に立って世界を広く展望し、もっと豊かな未来を作り上げるべく、新たなチャレンジに挑んでまいります。そのために必要となるのが「起業家精神」であり、私たちはそれを社内に発現させ、グループ全体に浸透させながら、さらなる進化を遂げていく所存です。

ステークホルダーの皆様におかれましては、これからの当社グループが拓いていくエンターテインメントサービスの新たな可能性にご注目いただき、長期のご支援を賜りますようお願い申し上げます。



コシダカホールディングスのあゆみ

1967年に腰高善治が有限会社新盛軒として群馬県前橋市に創業。  
上州ラーメンの屋号で最盛期には6店舗をチェーン展開しました。  
先進的な新メニューの開発意欲や、お客様に最高のサービスを安定して提供する接客へのこだわりは、今日の事業展開にも息づいています。

- 国内カラオケ事業拡大の動き
- 国内カラオケ以外の事業の動き
- 海外カラオケ事業拡大の動き
- ホールディングス全体の動き


1990～

「カラオケまねきねこ」誕生  
「居抜き出店」により店舗数拡大

世の中にカラオケが流行り始めた頃、カラオケボックス1号店を立ち上げ。2号店「からおか本舗まねきねこ」は「まねき」のニックネームでお客様に浸透し人気となりました。ニーズを捉えた特徴的なサービスと効率の高い店舗経営モデルを確立し、「居抜き出店」の手法により着実に店舗数を増やしました。

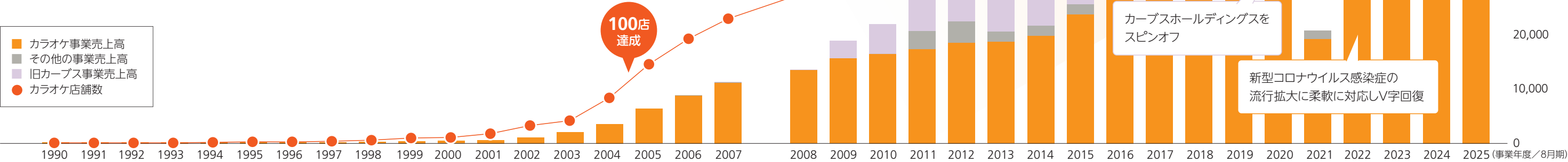
- 1990 ● 現代表取締役の腰高博が群馬県前橋市にカラオケボックス1号店開設
- 1993 ● カラオケボックス2号店（カラオケまねきねこ1号店）開設

当時のカラオケ店としては珍しく、シンプルで親しみやすい日本語の名前がつけられた「まねきねこ」。公式キャラクター「まねっきー」は、笑顔溢れる「カラオケまねきねこ」を象徴する存在として、日本全国、さらには海外でも活躍中です。



「まねっきー」

- カラオケ事業売上高
- その他の事業売上高
- 旧カーブス事業売上高
- カラオケ店舗数



2000～

「まねきねこ」ブランドの全国展開  
強固な組織基盤を築き株式上場へ

「カラオケまねきねこ」全国展開のビジョン・戦略を打ち立て、出店エリアと店舗数を急速に拡大。より理想的なサービスと店舗運営を追求するための「建築出店」を再開するとともに、成長を支える人材育成のため研修センター「まねき塾」を開設。事業拡大との両輪で企業運営体制を整備し、株式上場を果たしました。

- 2000 ● 株式会社コシダカに組織・名称変更
- 2006 ● フランチャイジーとしてカーブス事業に進出
  - 「建築出店」再開、カラオケまねきねこ200店舗開設
- 2007 ● ジャスダック証券取引所に株式上場
- 2008 ● 株式会社カーブスジャパンの全株式取得

2010～

組織・事業を整理統合しホールディングス化  
海外進出や新業態・新事業の展開に挑戦

「総合余暇サービス提供企業」を目指し、持株会社へと移行。国内ではカーブス事業が躍進する一方、海外への進出も果たしました。企業規模の拡大に応じてガバナンス、コンプライアンスをさらに強化し、東証一部に上場市場を変更しました。

- 2010 ● 株式会社コシダカホールディングスに組織・名称変更
- 2011 ● 韓国にカラオケまねきねこ海外1号店開設
  - 東京都にひとりカラオケ専門店ワンカラ1号店開設
- 2014 ● シンガポールにおけるカラオケ店営業開始（海外2カ国目）
- 2016 ● 東京証券取引所市場第一部に市場変更
- 2018 ● マレーシアにおけるカラオケ店営業開始（海外3カ国目）
- 2019 ● タイにおけるカラオケ店営業開始（海外4カ国目）

2020～

コロナ禍の積極出店  
さらなる飛躍と事業の新展開に挑戦

新型コロナウイルス感染症流行による休業の影響を受けながらも、駅前・繁華街への積極的な出店戦略が奏功し、来店客数と業績は急速回復。さらなる飛躍を目指して、DXやアライアンスを活用し、カラオケの枠を超えた楽しみ方の開発、エンタメとウェルネスの融合など、事業の新たな可能性を追求し続けています。

- 2020 ● 株式会社カーブスホールディングスをスピンオフ
  - インドネシアにおけるカラオケ店営業開始（海外5カ国目）
  - JR前橋駅前に複合施設「アクエル前橋」オープン
- 2022 ● 東証プライム市場へ移行
  - 「ウェルティンメント カノッパ前橋本店」を開設
- 2025 ● 株式会社スタンダードのカラオケ店舗事業等承継



## コシダカホールディングスの強み

当社の事業活動が多くのお客様と社会に支持され、拡大を続けている背景には、事業を通じて培ってきた独自の「強み」があります。これらの「強み」を発揮することで、チャレンジ精神に富んだ組織風土と、エンタメ領域における絶え間のない新たな価値創造を実現しています。

強み

1

### 国内カラオケチェーン最大の営業基盤と高い成長力

国内最大規模の店舗網と  
アプリ会員網により豊富な  
お客様接点と高い認知度を実現

国内店舗数

703店舗

国内出店エリア

45/47都道府県

アプリ会員数

1,500万人超

今後の  
出店戦略に  
ついては

P.19

客層に合わせたプランを設定し、  
幅広い客層の新規・リピート来店を  
効率的に獲得

ZEROカラ

高校生ルーム料金が  
2名以上で0円

まねき家族割

小中学生のカラオケ利用料  
完全無料で  
家族層にアプローチ

まふ

大学生・短大生・  
専門学生に  
お得なフリータイムプラン

朝うた

開店から12時まで  
30分10円〜で  
シニアのニーズをキャッチ

### 店舗のソフト・ハード両面の継続的な魅力向上

ソフト面

多彩なコンテンツコラボの実施、  
ライブビューイング・アーカイブ配信や  
動画撮影特化型ルーム導入など、  
従来のカラオケ観を超えた新しいニーズに応える  
エンタメ体験を提供

ハード面

お客様が快適に過ごせる環境を  
維持向上するため、  
既存店を含む店舗設備への  
更新投資を推進

### 生産性・効率性の高いオペレーションノウハウ

地方の郊外ロードサイド店舗から出店をスタートした中で培った独自の店舗設計や運営ノウハウにより、厳しい市場環境でも着実に利益を確保するオペレーションを確立。近年は繁華街への出店や大型店増加による収益性向上に加え、DXによる業務の効率化も進めています。

生産性の向上については P.20

強み

2

### 徹底した顧客志向に支えられた 新事業・新サービス開発力

#### 業界を先行する独自の施策やサービス

飲食持ち込み自由・ひとりカラオケ専門店・全室禁煙といった、業界の常識を超えた施策の数々。先例のない挑戦を評価する風土となって、それらの経験が息づいています。

#### PER (Private Entertainment Room)

PER (Private Entertainment Room) での多様な体験を提供するエンタメプラットフォーム「E-bo (イーボ)」を2024年11月にリリース。カラオケだけにとどまらない、エンタメの可能性を追求し続けます。 PER拡充に向けた戦略については P.20

#### デジタルとリアルとの融合

マッチングアプリ「Pairs」と業務提携し、店舗を「安心・安全な出会いの場」として提供します。若年層の新規開拓と利用シーンの多様化を進め、店舗空間の新たな価値を創出します。 新事業・新サービスの進捗については P.22



ひとりカラオケ専門店「ワンカラ」



強み

3

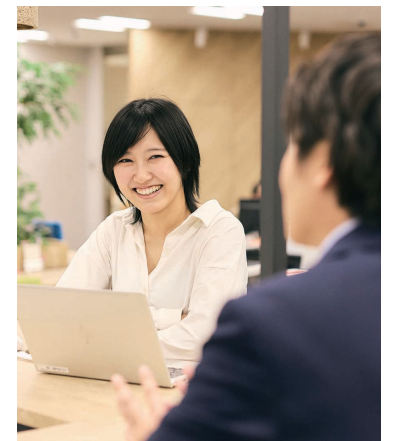
### 理念とビジョンに基づく人材育成力

#### 研修センター「まねき塾」の高度化

当社は全国展開に乗り出した当初から、研修センター「まねき塾」での人材育成に取り組んでいます。近年は、キャリアや職位に応じたプログラムをさらに充実させて研修体系を高度化。経営理念に基づくおもてなしのマインド形成や、リーダーとしてのスキル習得などを通じて、社員として成長できる独自プログラムを運営し、その内容を改良し続けています。

#### エンゲージメントと業務効率を高める 働き方改革の取り組み

人事制度改革WIP「Koshidaka Workstyle Innovation Plan」を推進し、この2期の間に社員の平均年収を大幅に引き上げたほか、予定導入している年2回・各5日間の連続休暇取得制度をさらに拡充し、全社員が7日間の連続休暇を年2回取得できるようにしました。今後もより働きやすく、日々の成長を感じられる環境を作るため、働き方改革に取り組んでまいります。



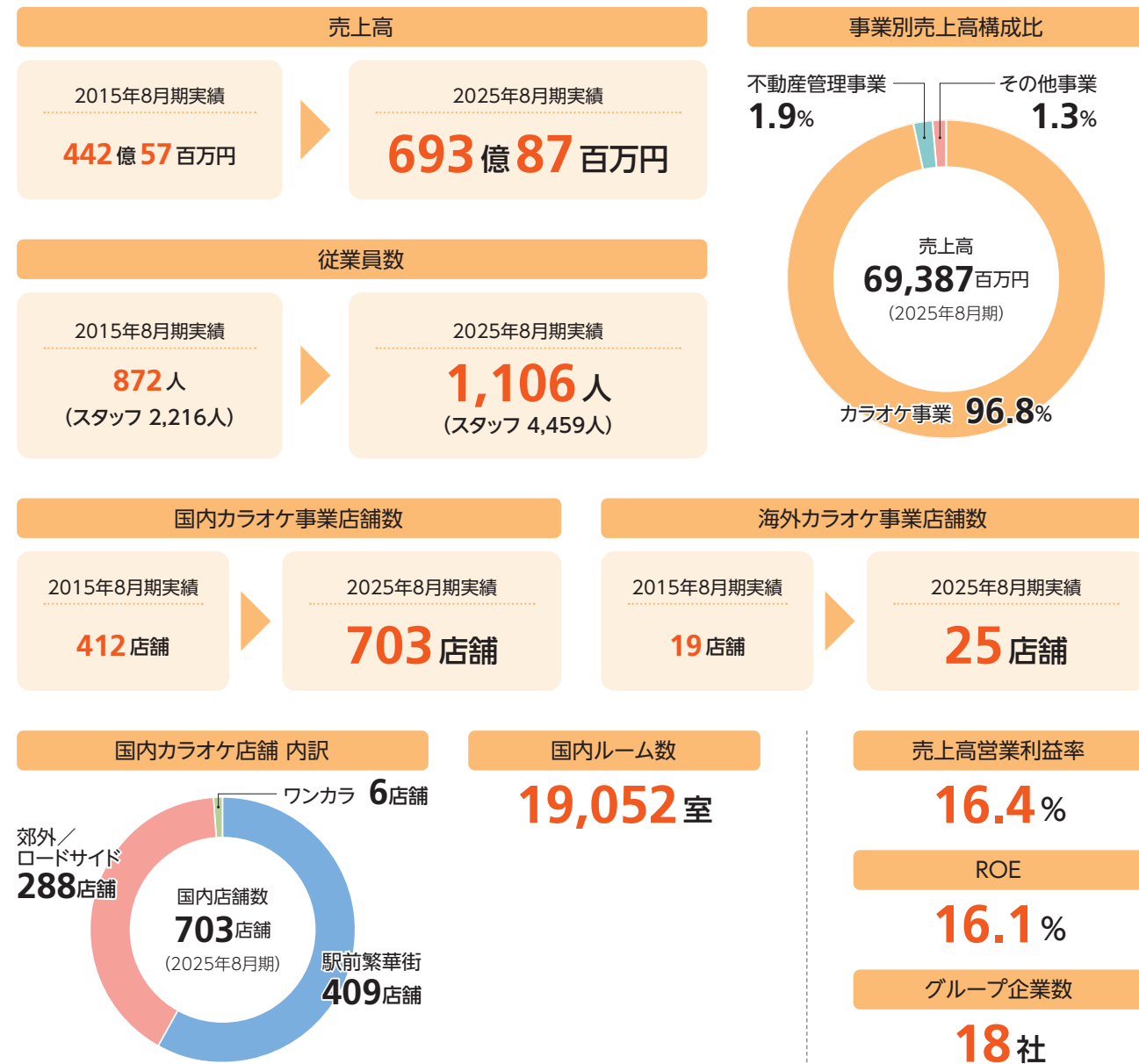
人材の取り組みについては

P.26-28

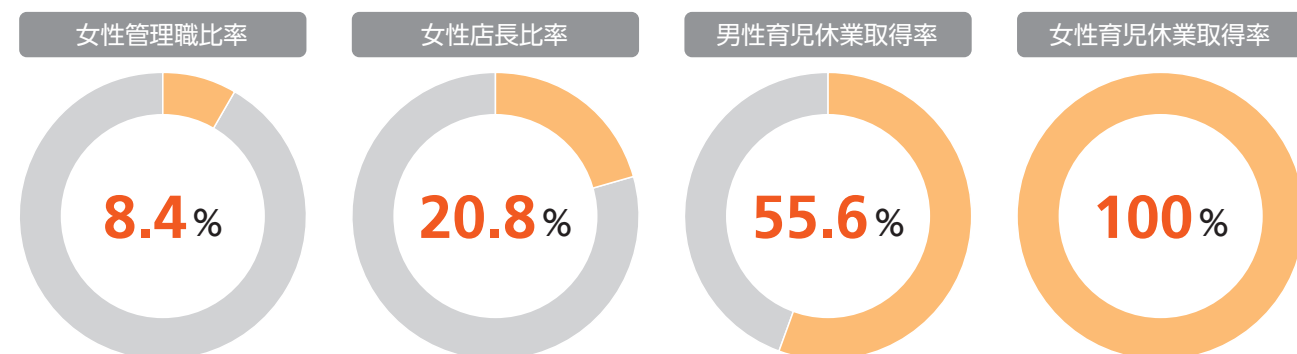
# 数字で見るコシダカホールディングス

## At a Glance

### 事業に関する指標

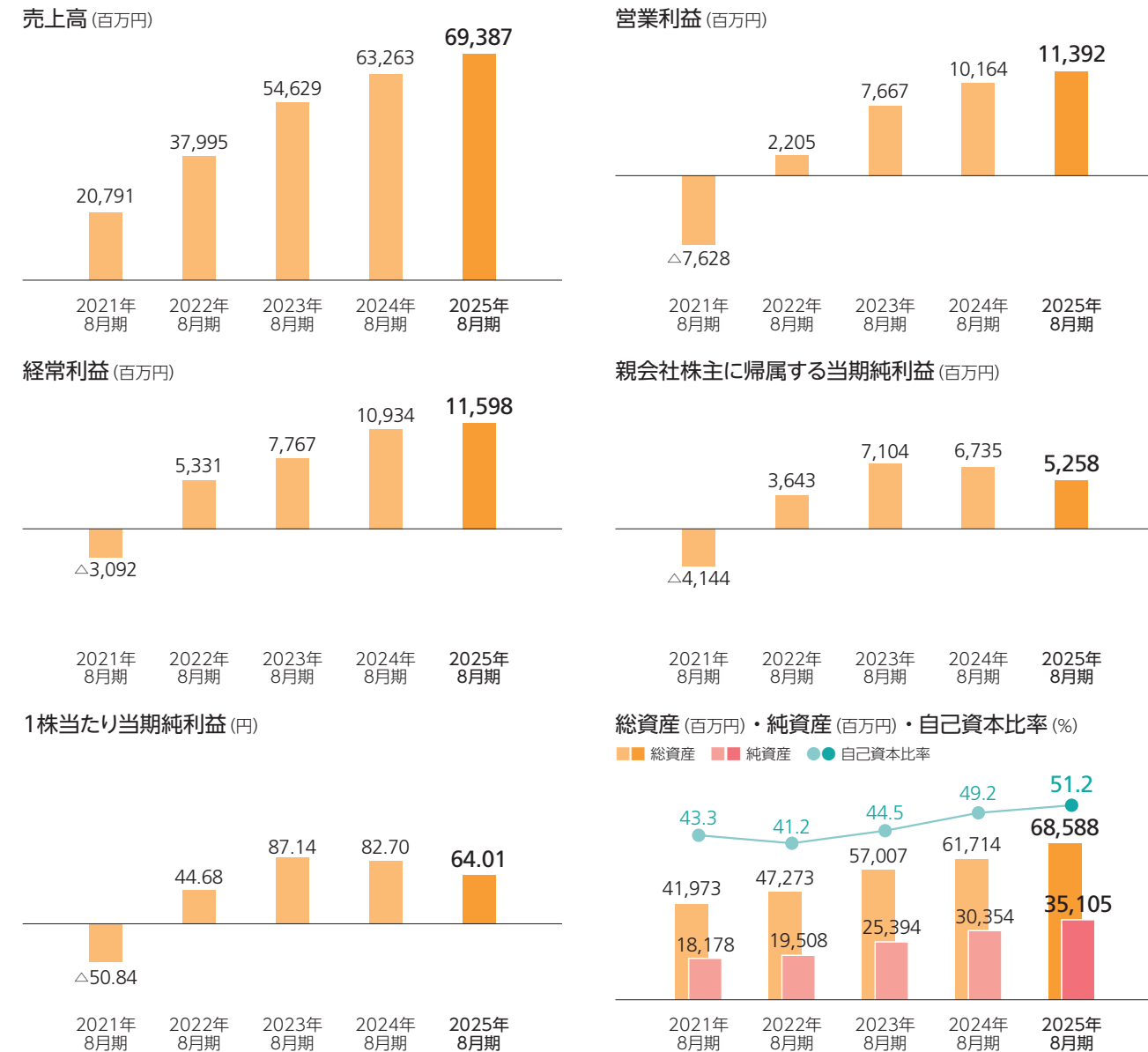


### 人材に関する指標

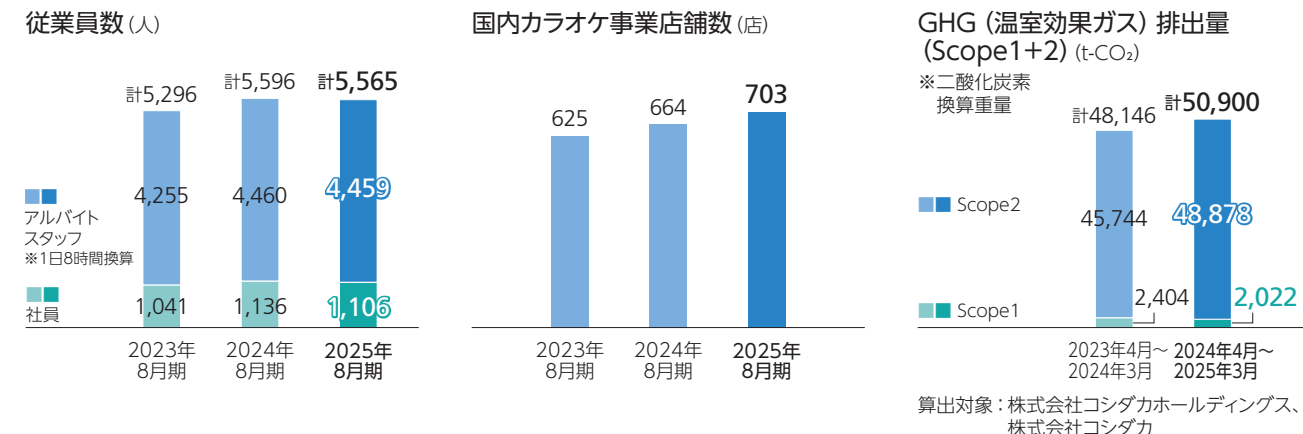


## 財務・非財務ハイライト (連結)

### 財務ハイライト



### 非財務ハイライト

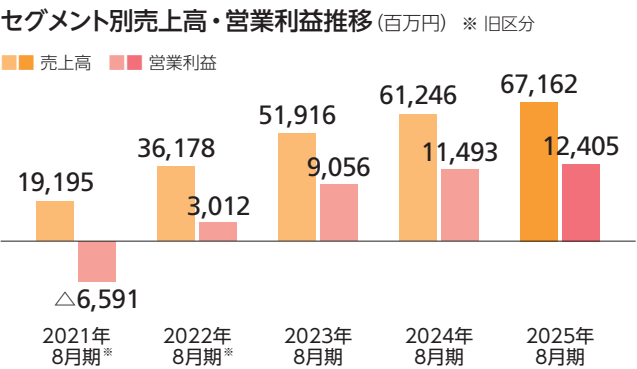


コシダカホールディングスの事業

当社グループは、国内最大級の店舗網を持つカラオケ事業を中核に、不動産管理事業や新規周辺事業を通じて多角的なエンターテインメントサービスを提供しています。各事業において培った運営ノウハウと独自の強みを活かし、変化する市場ニーズに柔軟に対応することで、持続的な成長と企業価値の向上に努めております。

カラオケ事業

国内外で直営のカラオケボックス店を展開



**2025年8月期の振り返り** 今後の戦略については **P.19-21**

「カラオケまねきねこ」及び「ワンカラ」ブランドの店舗をチェーン展開する主力のカラオケ事業では、当連結会計年度においても積極的な出店を継続し、50店舗を開業いたしました。店舗ごとに市場状況に応じたきめ細かなプライシングに努め、既存店客数の増加の勢いを持続させることができました。新規エンターテインメント及び各種業務効率化に向けたDX施策の開発・導入準備を進め、新たに、エンタメボックス「E-bo」の全店導入を行いました。

「E-bo」には当期導入した「本人音源」楽曲の追加の他、ミラーリング機能、スポーツコンテンツの視聴機能やゲームの実装など、エンタメボックスとしての機能を順次追加しており、今後も機能・コンテンツの拡充を進めます。カラオケ事業の売上高は671億62百万円、前期に比べ9.7%の増加、営業利益は124億5百万円、前期に比べ7.9%の増加となりました。

ネットワーク (2025年8月31日現在)

国内カラオケ店舗数  
計 **703** 店舗

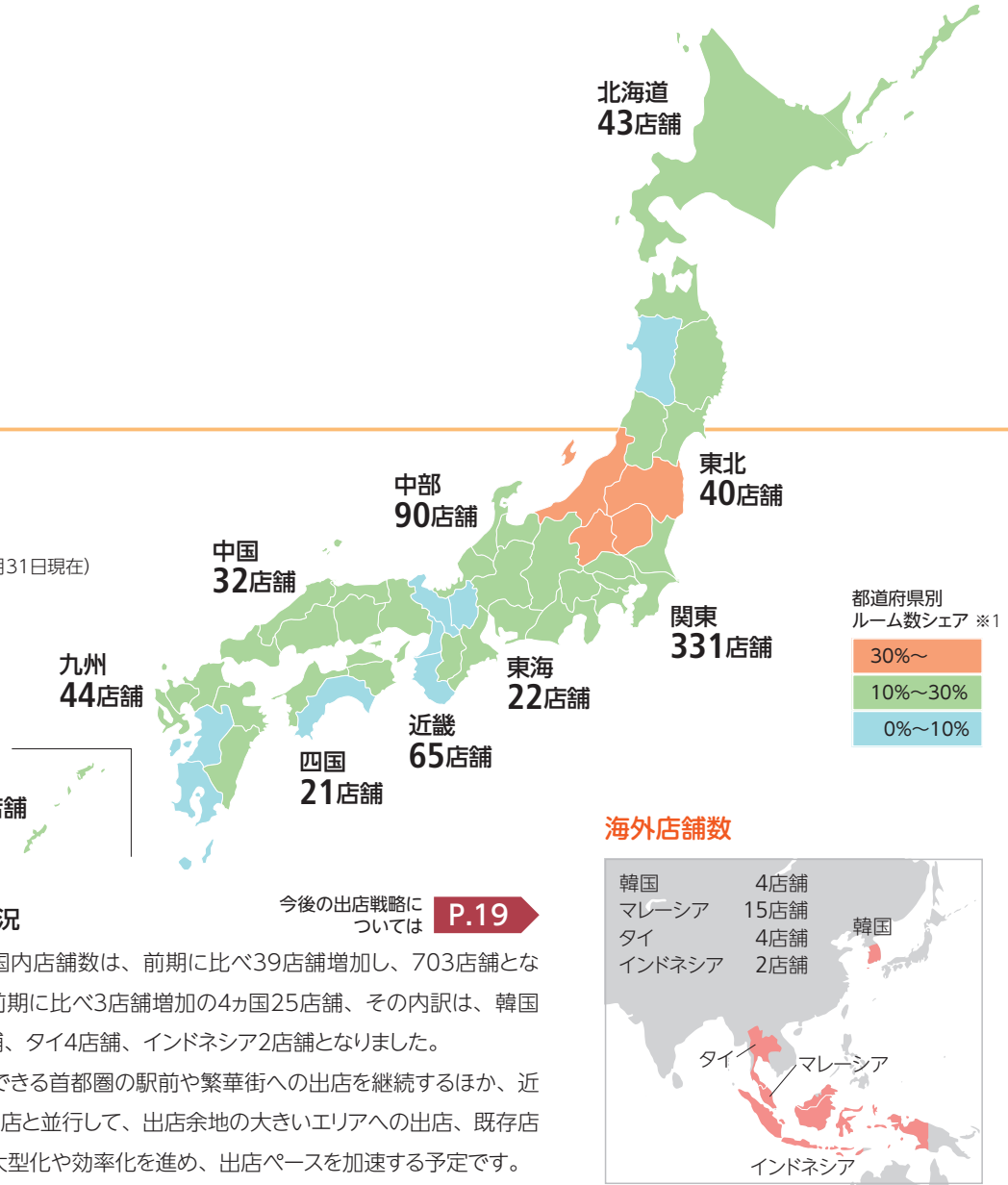
2025年8月期  
**39**店舗  
出店

2025年8月期の出店状況

当期のカラオケ事業の国内店舗数は、前期に比べ39店舗増加し、703店舗となりました。海外店舗数は前期に比べ3店舗増加の4カ国25店舗、その内訳は、韓国4店舗、マレーシア15店舗、タイ4店舗、インドネシア2店舗となりました。

引き続き高稼働が期待できる首都圏の駅前や繁華街への出店を継続するほか、近畿・中京エリアへの重点出店と並行して、出店余地の大きいエリアへの出店、既存店舗のリロケーションによる大型化や効率化を進め、出店ペースを加速する予定です。

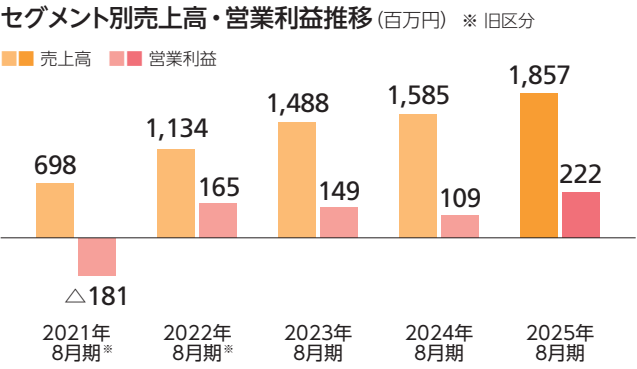
※ 2025年8月期時点のルーム数(当社)/2025年3月末カラオケ白書ベースで算出。EIP達成時も、市場合計ルーム数(全国で102,712ルーム)が変わらないと仮定。



グループ不動産の所有・運営・管理で培ってきたノウハウとネットワークを武器に、地域の活性化に貢献

不動産管理事業

群馬県、神奈川県などに保有する不動産賃貸ビルの所有及び運営管理



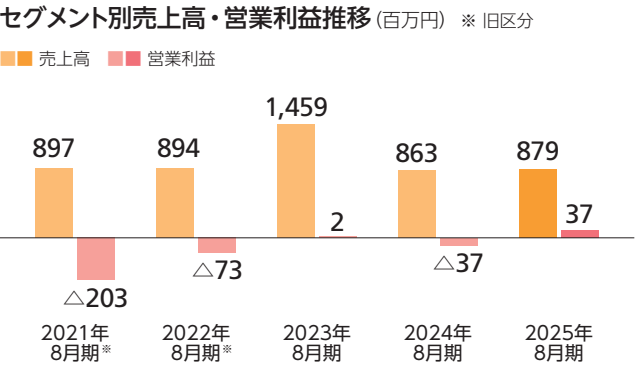
**2025年8月期の振り返り**

主要物件である「アクエル前橋」、「MANEKI新橋ビル」、「フルーレ花咲ビル」ほか、既存物件、新規物件ともに安定的に推移いたしました。

不動産管理事業セグメントの売上高は18億57百万円、前期に比べ17.1%の増加、セグメント利益は2億22百万円、前期に比べ102.8%の増加となりました。

その他事業

銀だこハイボール、カフェクラ運営



**2025年8月期の振り返り**

新たな収益の柱を創出すべく、飲食事業に本格的に参入を開始いたしました。

カフェ事業である「CAFÉ ECLA」は東京都の1号店は収益が安定拡大しており、3号店まで出店準備を進めました。その他新たにダーツ事業を開始し、大分県に、「DARTS&COMMUNICATION YORIBA別府駅前店」をオープンいたしました。



価値創造プロセス

当社グループは、経営理念のもと、事業活動を通じて「豊かな余暇生活の実現と希望に溢れた平和な世界の構築」に貢献する志をもって、人々の真のニーズに応える新しい価値を余暇関連領域に次々に生み出します。

インプット

価値創造の源泉となる企業の資本です。財務資本のほか、さまざまな非財務資本も含まれます。

- 人的資本
- 従業員 5,565人
  - 「お客様に喜びを与える」理念が一貫した組織
  - 社員研修センター「まねき塾」

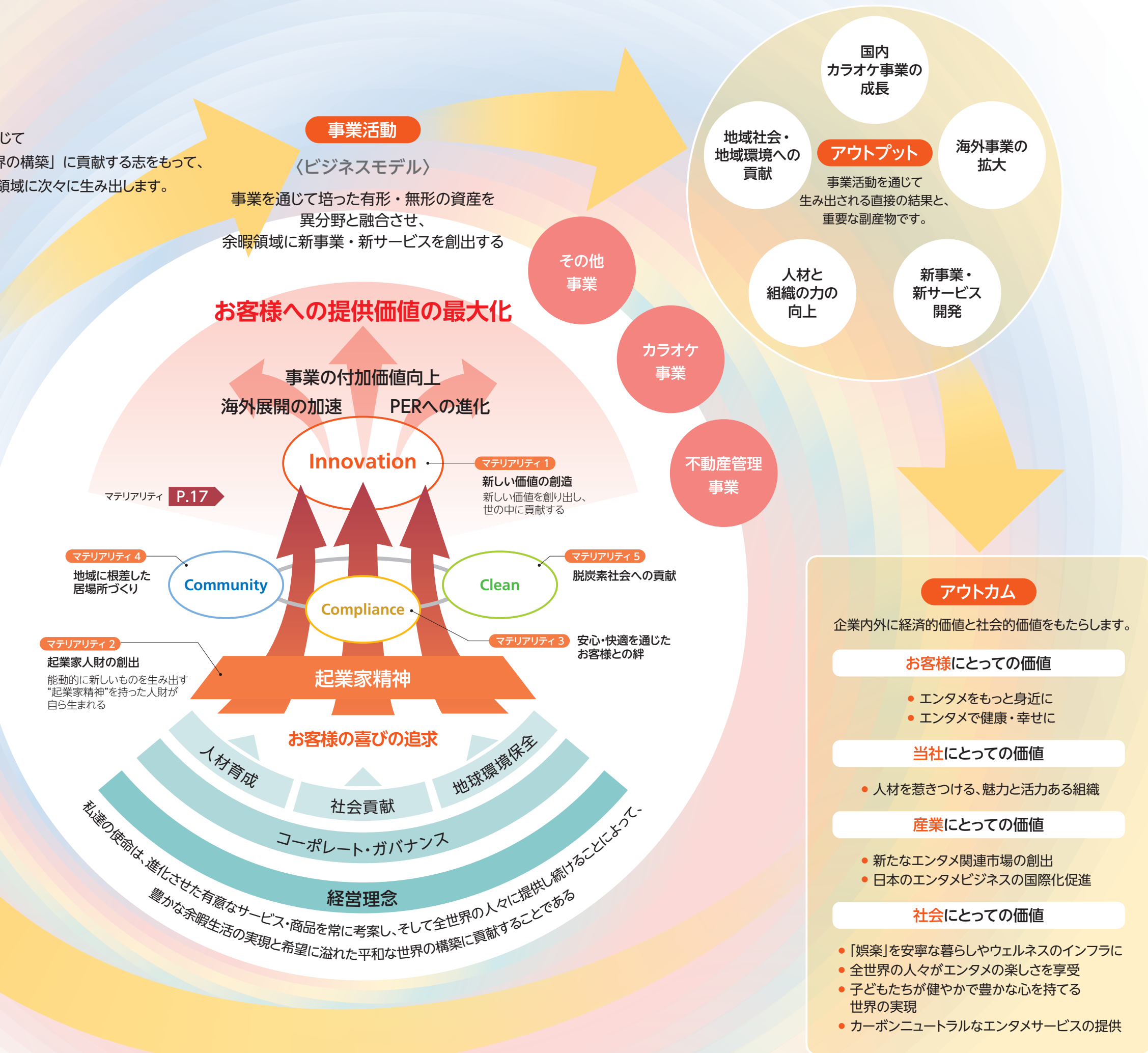
- 知的資本
- 生産性と効率性の高い店舗運営力
  - コラボ・ライブ等エンタメ関連事業の蓄積ノウハウ

- 社会・関係資本
- 全国No.1のカラオケ店舗網
  - まねきねこアプリ会員 1,500万人以上
  - 地域に根差した社会貢献活動

- 自然資本
- 自社使用電力量 114,065MWh\*
  - GHG排出量 50,900t-CO<sub>2</sub>\*
- \* 2024年4月～2025年3月のScope1・Scope2実績

- 財務資本
- 総資産 685億円

〈外部環境〉



企業内外に経済的価値と社会的価値をもたらします。

- お客様にとっての価値
- エンタメをもっと身近に
  - エンタメで健康・幸せに
- 当社にとっての価値
- 人材を惹きつける、魅力と活力ある組織
- 産業にとっての価値
- 新たなエンタメ関連市場の創出
  - 日本のエンタメビジネスの国際化促進
- 社会にとっての価値
- 「娯楽」を安寧な暮らしやウェルネスのインフラに
  - 全世界の人々がエンタメの楽しさを楽しむ
  - 子どもたちが健やかで豊かな心を持てる世界の実現
  - カーボンニュートラルなエンタメサービスの提供

マテリアリティ

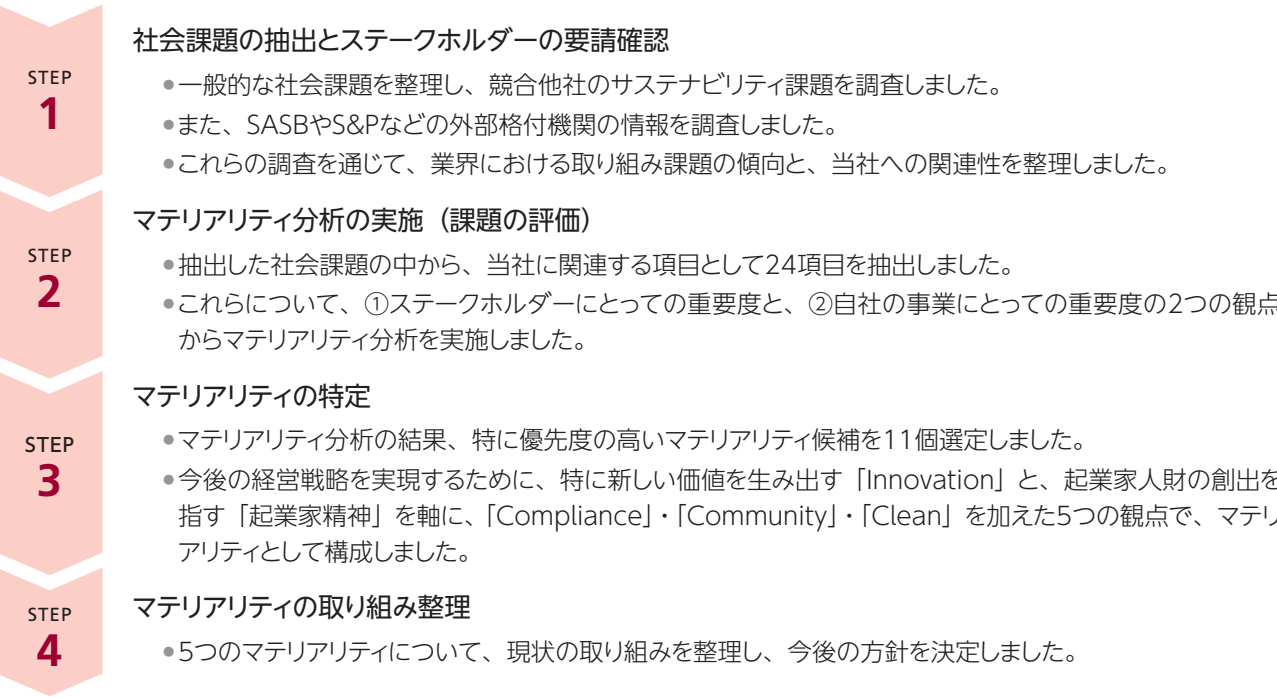
サステナビリティに関する考え方

当社グループは、経営理念に基づき、サステナビリティに関する取り組みを推進していきます。



マテリアリティの特定プロセス

当社グループでは、ステークホルダーにとっての重要度、当社グループの事業にとっての重要度の2つの観点から、優先して取り組むべき課題を抽出し、5つのマテリアリティを設定しました。

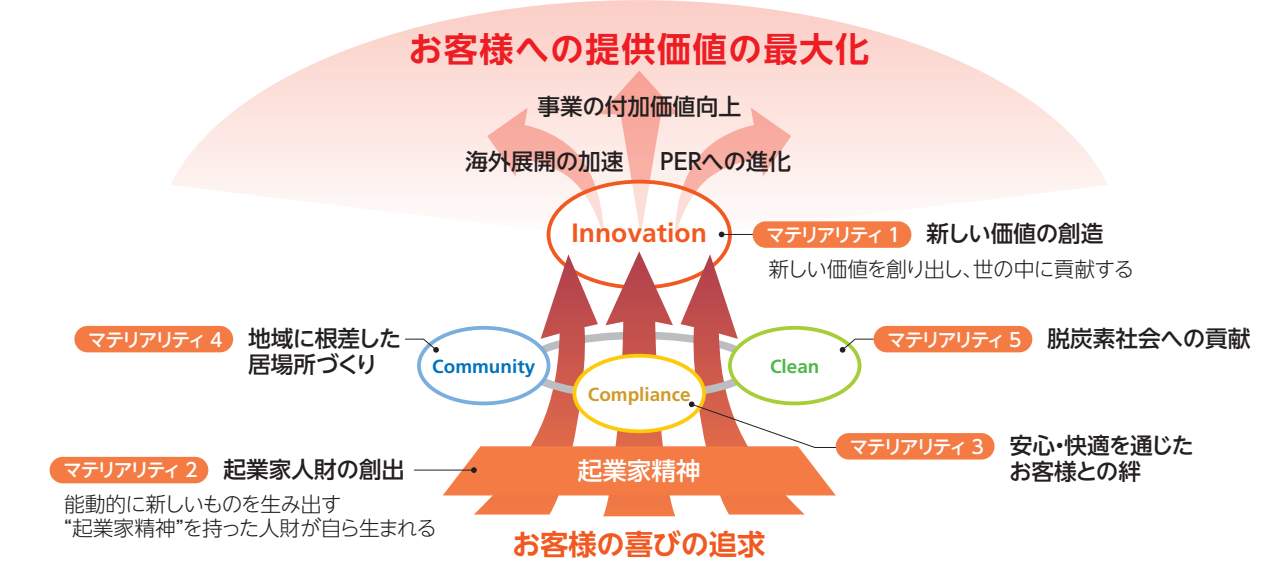


マテリアリティの考え方と取り組み

「お客様の喜びを追求」する姿勢を、当社グループの“原点”であり最も大切な価値観として土台に位置づけています。「お客様への提供価値の最大化」のためには、起業家人財による新しい価値の創造が重要と考えています。

また、上記の前提としてコンプライアンスや地域社会、脱炭素への貢献にも注力してまいります。

このようなサステナビリティに関する取り組みと、事業計画とを連動させ、「お客様への提供価値の最大化」を実現することが、当社のサステナビリティ経営です。





中期経営ビジョンの進捗と取り組み

当社は2020年8月期より、全社員が一丸となって目指すべき目標として中期経営ビジョン「エンタメをインフラに」(EIP: Entertainment Infrastructure Plan **P.1**)を掲げ、2027年8月期の定量目標達成に向けて成長戦略に取り組んでいます。

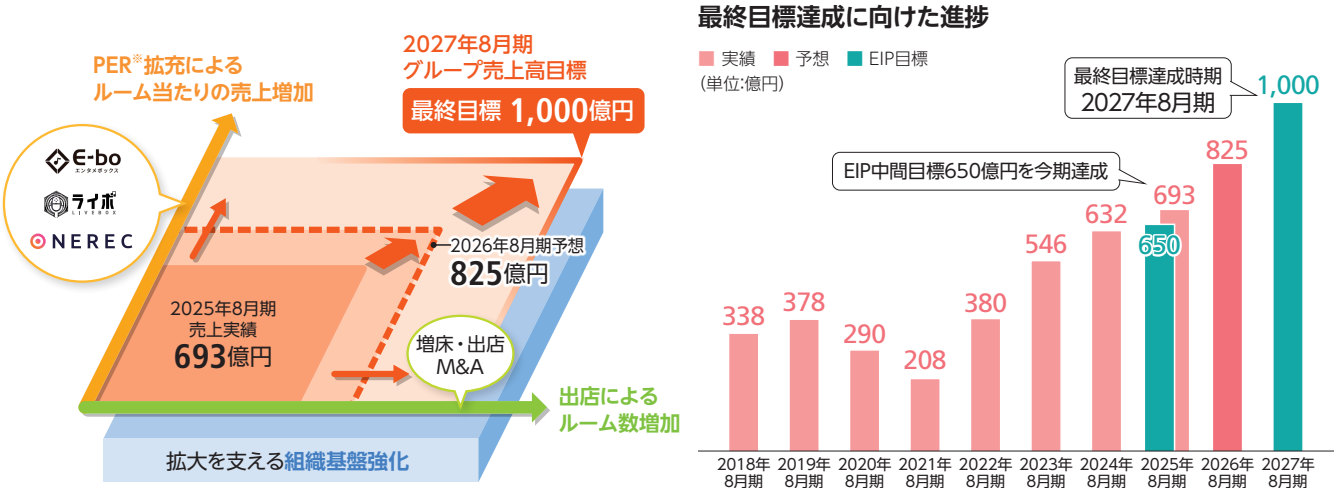
4つの重点施策

- 1 EIPファイナルステージ
- 2 生産性の向上による収益率改善
- 3 海外展開本格化
- 4 新しい収益の柱創出

重点施策 1 EIPファイナルステージ

EIPの最終数値目標の達成時期を2027年8月期に定め、2025年8月期からの3年間で戦略の総仕上げの期間として取り組みます。

EIPで掲げた中間目標「売上高650億円」を2025年8月期に達成。2027年8月期までに最終数値目標「売上高1,000億円」の達成を目指し、4つの重点施策に沿って取り組みを推進しています。



※ 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さまざまなエンタメを提供する場を指します

テーマ 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・中京他出店余地の大きい地域への出店：エリア認知度向上

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
- 既存商圏・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

高稼働が期待できる首都圏駅前や繁華街への出店継続と既存店大型化に加え、近畿・中京圏への重点出店により、三大都市圏におけるさらなる認知度の向上を図ります。並行して47都道府県への出店達成による全国的なシェア拡大を目指し、都道府県別ルームシェアが10%未満の未開拓エリアに対しても積極的な出店を進めています。

テーマ 2 PER拡充

- 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。

■自社開発のエンタメプラットフォーム「E-bo」が体験型オープンプラットフォームに進化

カラオケの防音個室や大画面・高音質スピーカーといった資産を活かし、多様な「好き」に応える多目的エンタメボックス化、体験価値最大化を図る「エンタメボックス」構想。その中核を担う「E-bo」が、外部コンテンツホルダーと共創する“オープンプラットフォーム”へと進化しました。コンテンツ拡充第一弾として、2025年9月にWOWOWオンデマンドのスポーツ配信を開始、同年中に「桃太郎電鉄」を実装しました。新たな収益機会創出とエンタメ業界全体の活性化に資する取り組みとして、今後もパートナー企業の開拓を進めてまいります。

■「E-bo」にて業界初！日本初！「本人音源カラオケ」を提供開始

株式会社レコチョクの「レコチョク play」を「E-bo」に導入することで、アーティストのボーカルを含む原盤をカラオケに活用。従来カラオケで親しまれてきたMIDI音源にない高音質と、当社開発の原盤内ボーカル音量の調整技術を駆使した「かけあいモード」が顧客体験価値を飛躍的に向上。これらにより、音質向上にとどまらないカラオケ自体の付加価値向上を実現します。

テーマ 3 組織基盤強化

組織基盤強化については **P.25**

- 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。

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します。

- 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

「セルフチェックイン・スルーチェックアウト」導入など店舗DX推進

店舗運営効率化の一環として、セルフチェックイン・スルーチェックアウト導入、自動精算機での支払い手段拡大などの施策を進めています。これらにより、Web予約から入退室、決済までを顧客自身で完結させることが可能となり、従業員の受付・精算にかかる工数の大幅削減とともに、会計時の待ち時間削減による顧客満足度向上に寄与。オペレーション効率化によって捻出された時間は、お客様へのサジェストなどの営業活動に充てられ、顧客単価向上、リピート促進を通じ、トップライン押し上げと持続的成長に貢献します。



中期経営ビジョンの進捗と取り組み

重点施策 3 海外展開本格化

国内で事業として確立した「ファミリーカラオケ」文化を、成長著しい東南アジア市場など、世界の有望な市場に展開します。

●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

海外カラオケ事業における成長戦略

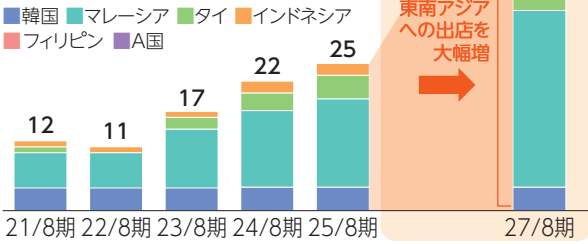
- 東南アジア

  - カラオケ文化は一定程度浸透も、風俗的店舗も混在
  - カラオケボックスも夜中心の市場
  - 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
- 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）					
	21/8期	22/8期	23/8期	24/8期	25/8期	27/8期
海外全体	12	11	17	22	25	74+
韓国	4	4	4	4	4	4
マレーシア	6	6	10	13	15	30+
タイ	1	0	2	3	4	15+
インドネシア	1	1	1	2	2	15+
フィリピン	—	—	—	—	—	5+
A国	—	—	—	—	—	—
アメリカ	—	—	—	—	—	5+

海外出店数及び国別内訳の推移



27/8期  
東南アジアで100店舗目指す

各国店舗運営法人を  
連結の方針

5年程度で北米で100店舗目指す

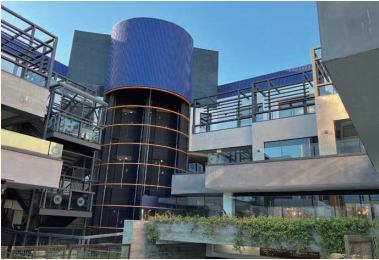
フィリピンに子会社を設立

東南アジア市場における成長戦略を加速させるべく、フィリピン子会社設立により、同市場への本格的な進出へ踏み出します。経済発展が著しくエンターテインメント需要が高まる同国において、これまで培ってきた事業ノウハウを最大限活用し、安心・安全かつリーズナブルな「フィリピン向け」のカラオケ事業モデルを確立してまいります。

まずは首都マニラを中心に2026年内に1号店のオープンを目指し、順次店舗を拡大。全年齢層が安心して楽しめるカラオケ空間の提供という新たな市場価値を創出し、現地コミュニティに深く根差したブランドを目指します。日本発のエンターテインメントを世界へ広げ、全ての人に笑顔を届けるという当社のミッション達成に向け、グローバルな事業成長を強力に推進していきます。

「カラオケまねきねこ」米国ロサンゼルス出店

ハワイでの地域住民向け展開の実証成功を受け、2026年内の米国への本格進出に向け、物件契約を締結しました。「日本人観光客向け」や現在の米国カラオケ市場で主流の「大人向けのナイトライフエンターテインメント」ではなく、米国市場に最適化した「カラオケ for ALL」をコンセプトに、子どもからシニアまで誰もが安心・安全に楽しめる新たなカラオケ体験を提供します。5年後には全米で100店舗の展開を目指し、グローバル成長を加速させます。

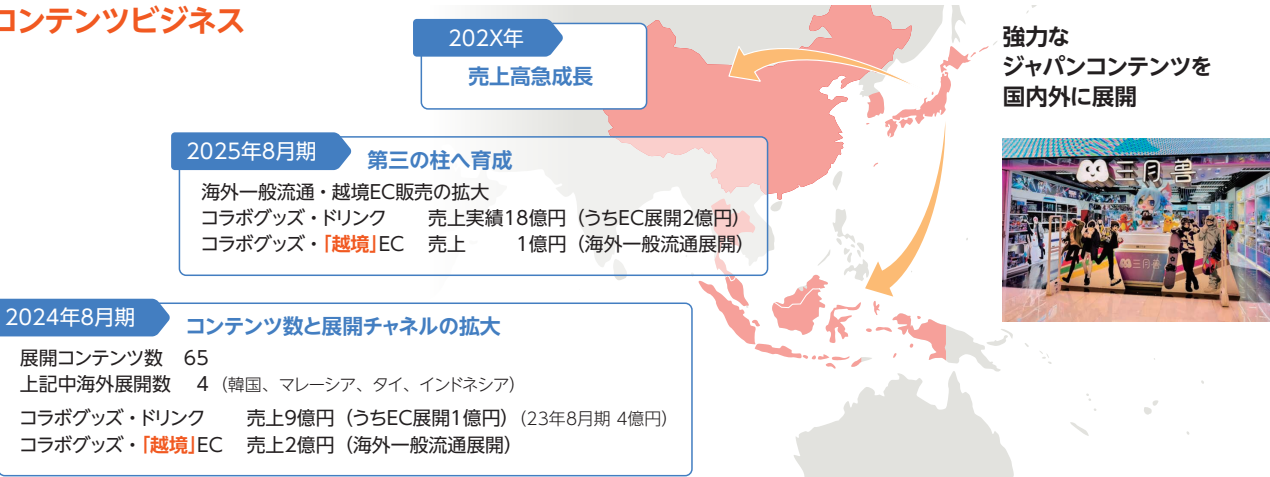


重点施策 4 新しい収益の柱創出

カラオケ事業を通じて培ったコンテンツ関連ノウハウや会員基盤などのアセットを新たな形で活用し、新事業・新サービスを生み出しています。

●2024年8月期までに開始した事業は順調に進捗

コンテンツビジネス



マッチングアプリ「Pairs」との協業

株式会社エウレカと業務提携し、新たなサービス展開を開始いたしました。

共同マッチングイベントの全国展開

2024年に実施した先行イベントの成果を踏まえ、2025年5月より全国主要都市でリアルマッチングイベントを定期開催しております。



相互送客

両社アプリを中心に相互送客を実施しています。ペアーズ会員に対してデートでのカラオケ利用促進や、当社会員に対してマッチングサービスの利用を促進しています。



ノウハウライセンス

ブランド・マーケティング戦略の持続的立案・実行

グループ事業のブランド強化と持続的な成長のため、マーケティング支援を行う株式会社刀とノウハウライセンス契約を締結しました。刀のノウハウを活用し、事業成長を加速させるとともに、当社グループ内へのノウハウ移植と人材育成を通じて、自律的な成長を支える組織体制を構築します。日本国内のブランド価値強化に加え、北米市場をはじめとするグローバル展開も視野に入れ、当社グループを世界に通用するエンターテインメントブランドへと進化させてまいります。



財務戦略

当社は、「株主還元」、「成長投資」、「財務健全性」の「3つのバランス」に基づいた財務方針を堅持した経営を基本戦略としています。

2025年8月期の振り返り

当社は、2025年8月期において、売上高・営業利益・経常利益過去最高を更新していく中、持続可能な成長基盤の構築に向けて、さらなる成長投資や経営基盤強化等に積極的に経営資源を投下していくとともに、財務の健全性を維持しながら、株主還元の充実を図ってまいりました。

① 連結業績

(単位: 百万円)

項目	2024年8月期 通期	2025年8月期 通期	前年比		通期計画比	
			増減	増減率	計画値	達成率
売上高	63,263	69,387	+6,123	+9.7%	71,057	97.6%
売上総利益	16,753	18,373	+1,619	+9.7%	—	—
販売費及び一般管理費	6,589	6,980	+391	+5.9%	—	—
営業利益 (売上高営業利益率)	10,164 16.1%	11,392 16.4%	+1,229	+12.1%	11,578	98.4%
経常利益 (売上高経常利益率)	10,934 17.3%	11,598 16.7%	+664	+6.1%	11,536	100.5%
親会社株主に帰属する当期純利益 (売上高当期利益率)	6,735 10.6%	5,258 7.6%	−1,476	−21.9%	7,499	70.1%
1株当たり当期純利益 (円)	82.70	64.01	−18.69	−22.6%	91.97	69.6%

■ 売上高未達も、下期以降の生産性適正化アクションで、増収増益、**売上高・営業利益・経常利益過去最高**

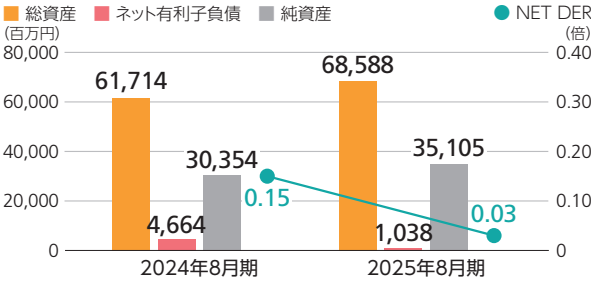
1. 積極出店継続による今期・前期新店収益の上乗せ。近畿新店群は認知度向上含め各店の客数底上げに。
2. 既存店客数も増加傾向を維持、客単価は価格調整一巡し、5月以降前年同月比プラスでの推移。
3. 人件費、水光熱費は単価上昇も、3Q以降管理適正化を進め収益性は改善傾向。
4. 一時的営業外収益の反動（解約金収入▲405百万円、為替差益▲262百万円）を吸収し経常利益も過去最高更新。
5. 2024年8月期新店を含め2期連続赤字店・施設を対象に減損損失33億89百万円を計上。当期利益は減益。

② 財政状態

(単位: 百万円)

	2024年 8月期	2025年 8月期	増減
流動資産	11,903	15,791	+3,888
固定資産	49,811	52,797	+2,985
総資産	61,714	68,588	+6,874
流動負債	13,975	14,923	+948
固定負債	17,384	18,559	+1,175
純資産	30,354	35,105	+4,751

ネット有利子負債	4,664	1,038	△3,627
自己資本比率	49.2%	51.2%	2.0%pt上昇
NET DER (倍)	0.15	0.03	0.12改善
ROE	24.2%	16.1%	8.1%pt低下

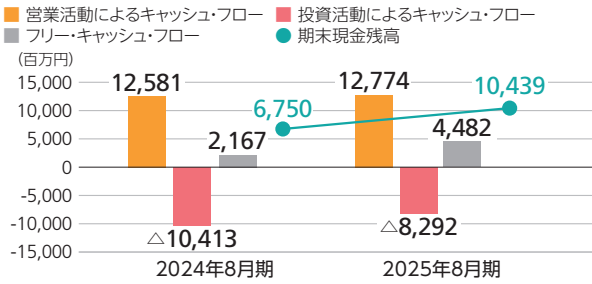


- 積極出店を継続し固定資産中心に総資産が増加。
- 一方、純利益と新株予約権の行使で純資産が増加、転換社債も減少し、NET有利子減少。
- 純資産増と有利子負債減で、DERはさらに低下。
- 減損損失を認識したことでROEは一時的に低下したが、今回の損失処理により、店舗ごとの資産価値を適正に見積もることができ、翌期以降の損益状況を実態に沿った形で把握できるようになった（＝財務体質強化）。

③ キャッシュ・フローの状況

(単位: 百万円)

	2024年 8月期	2025年 8月期	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	12,581	12,774	+193
投資活動による キャッシュ・フロー	△10,413	△8,292	+2,121
(フリー・キャッシュ・ フロー)	+2,167	+4,482	+2,314
財務活動による キャッシュ・フロー	△3,123	△791	+2,332
現金及び現金同等物の 期末残高	6,750	10,439	+3,689



- 営業キャッシュ・フローを原資に積極的な出店投資を行っていく戦略を継続。2025年8月期においては、次年度予定されている子会社吸収分割対価分を考慮したキャッシュ・フローとしたため、期末の現金及び現金同等物の残高は一時的に積み上がる形となる。

中期経営計画における投資の方針 –EIPファイナルステージ達成後の「アフターEIP構想」実現に向けて–

海外におけるカラオケ事業展開の加速化や新規事業創出機能の強化、オープンイノベーションやアライアンス事業への取り組みが活発化され、M&Aに向けた実行機能も拡充、体制が整備されてきております。EIPファイナルステージの「売上高1,000億円」達成を目前に控え、アフターEIP構想「売上高3,000億円」に向けた土台を築くための戦略投資を推進してまいります。

① EIPファイナルステージ、2027年8月期最終目標達成時の目標経営指標

		2019年8月期	2024年8月期	2025年8月期	2026年8月期 (予想)	2027年8月期 (最終目標)	(参考) 東証プライム 非製造業 ～2024年度～
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	22.6～28.6	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年8月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

② 戦略投資の3つの柱

アフターEIP構想の実現、100年企業を見据えて、人々の真のニーズに応える新しい価値を余暇関連領域に次々に生み出す投資として、以下の3つを柱として取り組んでまいります。

事業拡大・事業創出投資	オープンイノベーション先行投資	投資プロセス強化
<ul style="list-style-type: none"><li>● 海外出店投資（東南アジア、北米それぞれ100店舗出店）</li><li>● 国内外エンターテインメント関連事業への投資</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● ベンチャー連携による最先端技術や情報、ビジネスモデルの構築等、事業化に向けた投資</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 資本コストと収益性の可視化</li><li>● 管理指標の明確化（IRR、ハードルレートの設定等）と投資妥当性の検証体制の再整備</li></ul>

株主還元方針

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実現や次の成長の柱を創出していくことで事業のさら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いたします。

2026年8月期につきましては、前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。

コシダカのサステナビリティ

サステナビリティ基本方針

私たち(コシダカグループ)は、「豊かな余暇生活の実現」と「希望に溢れた平和な世界の構築」に貢献するという経営理念の下、経営理念の実現を通じて持続可能な社会の発展を目指した取り組みを実践して参ります。

環境に対する取り組み

- 地球環境の保全に貢献するために、カーボンニュートラルをはじめとした環境問題に対する取り組み

社会活動に対する取り組み

- 全世界の子ども達が穏やかで豊かな心を持ち、成長するための社会の実現に向けた取り組み
- 豊かな生活の実現に向けた雇用機会の確保とより働きやすい環境づくりへの取り組み

サステナビリティ推進の体制

サステナビリティに関わる基本方針や重要事項、リスクや機会などを検討・審議する組織として、代表取締役社長を委員長とする「サステナビリティ推進委員会」を設置し、年6回、委員会を開催しています。「サステナビリティ推進委員会」で検討されたサステナビリティに関する事項は取締役会に上程・報告され、取締役会が監督・指示を行います。取締役会で審議・決定された議案は、各部門に展開し、経営計画・事業運営に反映します。(P.31 コーポレート・ガバナンス体制)

組織基盤の強化

EIP実現に向け、事業拡大を支える組織力の強化を継続的に推進しています。特に、「人事制度改革」「多様な人材雇用」「まねき塾の高度化」「取締役会の女性比率アップ」「SDGs活動の推進」の5つを重点施策として取り組み、持続的な成長と社会的価値の創出を目指しています。

1 人事制度改革

P.26

- Workstyle Innovation Plan (WIP) の推進
  - ・給与水準・評価制度の再構築人事制度：昨期より導入済 業界最高水準
- 給与水準：社員平均給与を前期、前々期で大幅に引き上げ
- ・福利厚生のさらなる充実と働き方改革
- 連続休暇取得日数を増加

3 まねき塾の高度化

P.28

- 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

P.31

- 2030年30%目標を第56回定時株主総会で早期達成へ

2 多様な人材雇用

P.27

- 障がい者の積極的な雇用
  - ・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

5 SDGs活動の推進

P.29

- 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年度）

人材の取り組み

基本的な考え方

当社グループでは経営理念のもと、豊かな生活の実現に向けた雇用機会の確保と、より働きやすい環境づくりを企業としての責任と考え、取り組みを進めています。

人的資本に関する指標と目標

	実績 (2025年8月期)	目標 (2030年8月期)
女性管理職比率	8.4%	▶ 20%
男性労働者の育児休業取得率	55.6%	▶ 30%

人材育成

中期経営ビジョン「Entertainment Infrastructure Plan」(EIP) の実現に向けては、その礎となる人材の採用と育成が不可欠です。当社では、グループ経営理念に共感し、その実現を積極推進する人材を中核人材と位置づけ、主力のカラオケ事業においてリーダーシップを発揮する人材、あるいは事業部門の経営効率向上を推進する人材を育成したいと考えています。

具体的な取り組みとして、自社研修施設「まねき塾」の高度化を図り、階層別研修の導入、研修プログラムの充実、オペレーションマニュアル動画のデジタル配信を進めています。

また、人事制度改革「Koshidaka Workstyle Innovation Plan」(WIP) の一環として評価・等級制度を整備し、研修体系とリンクさせることで、社員が自分自身の強みと課題を把握し、自律的にキャリアを形成していくことができる仕組みを構築しています。

1 人事制度改革

中期経営ビジョン実現のための基盤である人財の採用と育成を一層強化する方策として、人事制度改革WIP「Koshidaka Workstyle Innovation Plan」を進め、この2期の間に社員の平均年収を大幅に引き上げました。今後もより働きやすく、日々の成長を感じられる環境を作るため、働き方改革に取り組んでまいります。

● Koshidaka Workstyle Innovation Plan

報酬制度の見直し	2023年9月以降の2年間で段階的に社員の平均年収25%アップを目指しました。2023年11月にベースアップを実施したことにより、13%の平均年収の増加となりました。2024年11月に2回目のベースアップを実施しました。
キャリアパス制度の新設	2023年9月から役職ごとの等級を整備し、人事制度評価の結果による昇給・昇格をより分かりやすくすることで、社員のモチベーションアップにつなげていきます。
人事評価制度の改定	等級ごとの人事評価のポイントや昇給・昇格の基準を明確に示すことで、社員が実現すべきパフォーマンスを明確にし、評価結果への理解度を深めその後の目標に対する達成意欲を高めます。
アルバイトスタッフの研修制度の充実	全アルバイトスタッフに対する研修システムを刷新し、習熟度に合わせた研修機会をタイムリーに提供することで、さらなる接客スキルの向上を図ります。また、アルバイトスタッフを対象としたトレーナー制度の見直しを実施しました。
連続休暇取得制度の拡充	予てより導入している年2回・各5日間の連続休暇取得制度をさらに拡充し、「リフレッシュ7」として、全社員が7日間の連続休暇を年2回取得できるようにしました。接客・サービス業という業態の中、社員がしっかりと休息を取れる環境を整備します。
時間限定社員制度の導入	子育てなど生活環境の一時的な変化に対応して当該社員の継続勤務を可能とするため、一定期間勤務時間を限定した勤務制度を新設しました。
子育てお祝い金制度新設	子育て支援を目的として、社員の子供が満18歳になるまでの5回にわたって、子供が一定年齢に達するごとに一人につき10万円を支給する制度を新設しました。
その他	異動一時金の新設、社宅制度の見直しを実施しました。

株式給付信託(J-ESOP)によるポイント付与	株式給付信託による業績連動型のポイントを社員に付与しています。業績や株価に対する社員の意識を高めるインセンティブとしての目的も兼ねた福利厚生施策です。
-------------------------	---



人材の取り組み

2 多様な人材雇用

当社グループでは、急激に変化する外部環境を適切に捉え、中期経営ビジョンを実現するためには、女性・外国人・中途採用者を管理職や中核人材へ登用し、その多様な視点や価値観を活かすことがグループの成長には欠かせないものと考えています。

● 女性活躍の推進

コシダカグループは、男女がともに活躍できる環境づくりを推進しています。2025年11月末時点で、取締役8名中3名(37.5%)が女性です。男女ほぼ同数の従業員が在籍し、多くの女性が店長として活躍中です。今後も働き方改革や人材育成を通じ、女性がより一層力を発揮できる組織を目指します。

● 多様性の確保

外国人については、海外グループ会社では現地採用と人材の育成を進めており、今後はグループ全体の管理職や中核人材への登用も増強させていきます。また、中途採用者の管理職比率については、すでに80%を超えているため具体的目標は設定していません。

● 障がい者雇用

障がいのある従業員が働きやすい環境をつくるため、2024年に特例子会社「株式会社コシダカメンテナンス」を設立しました。店舗清掃などの設備保全、マイク修理などの機材改修、ライセンスに基づくキャラクターグッズ製造といった業務を担い、グループ各社の事業を支えています。今後はさらに事業規模を拡大していく方針です。

新会社「コシダカメンテナンス」の設立

コシダカメンテナンスは、障がい者の安定雇用を目的として設立された特例子会社で、安全な作業環境と専門支援体制を整え、グループ会社の障がい者雇用率向上にも貢献しています。

● 高度人材の積極的採用の継続と雇用

高度なスキルや専門知識を持つ人材の積極採用を進めています。事業の高度化と新たな価値創出を目的に、専門領域での経験や実績を活かせる環境を整備。優秀な人材が能力を最大限に発揮し、組織全体の成長につながる仕組みづくりを推進しています。

● 出店先開拓・店舗開発要員の強化

出店ペースの加速に対応するため、出店先開拓及び店舗開発要員の強化を進めています。市場分析力や立地選定力の向上を図り、地域特性に即した戦略的な出店を推進。経験豊富な人材の採用と育成を通じて、持続的な事業拡大とブランド価値の向上を実現する体制を構築しています。

● 海外人材

グローバル展開に向けて海外人材の積極採用を進めています。多様な文化や視点を取り入れ、事業の革新と競争力向上を図ります。直近ではアメリカやフィリピンへの出店を予定しており、現地人材との連携を強化しながら海外成長を加速させます。

● エンタメ採用

多様な個性が集まることで組織は成長すると考え、「エンタメ採用」を実施。「カラオケまねきねこ」への愛やプレゼン力、グローバル力、おもてなしスキルなどを評価する複数コースを設け、通常面接の一部を置き換え、応募者の個性を生かす選考を行います。

3 まねき塾の高度化

自社研修施設「まねき塾」の高度化を進め、階層別研修の導入や研修プログラムの充実を図っています。また、オペレーションマニュアル動画のデジタル配信を行い、効率的かつ効果的な人材育成を推進しています。

● 社員研修センター「まねき塾」

2005年に当社の集合研修施設として群馬県前橋市に開設した「まねき塾」。経営トップ自らが講師となり、専用施設で社員が研修に集中する時間をつくり、経営理念に基づく事業運営やリーダーシップのあり方を、新入社員からマネージャー層まで社内に浸透させてきました。



その後、店舗網が全国に拡がり、社員数も大きく増加したため、2021年に施設を東京都内に拡大移転し、研修内容の拡充にも継続的に取り組んでいます。

研修体系としては、入社後のスタートアップ研修、店長昇格のための認定研修のほか、昇格後の年次研修、さらに管理職としてステップアップするための各段階の養成講座を備えています。

EIPファイナルステージで加速する出店ペースに合わせ、営業部門の管理職であるエリアマネージャーの増員が重要な課題です。そのため、全店長を対象として毎年行う研修プログラムを2024年に新設しました。経営計画に沿った人材育成戦略を立て、一人ひとりの社員の成長を支援しています。

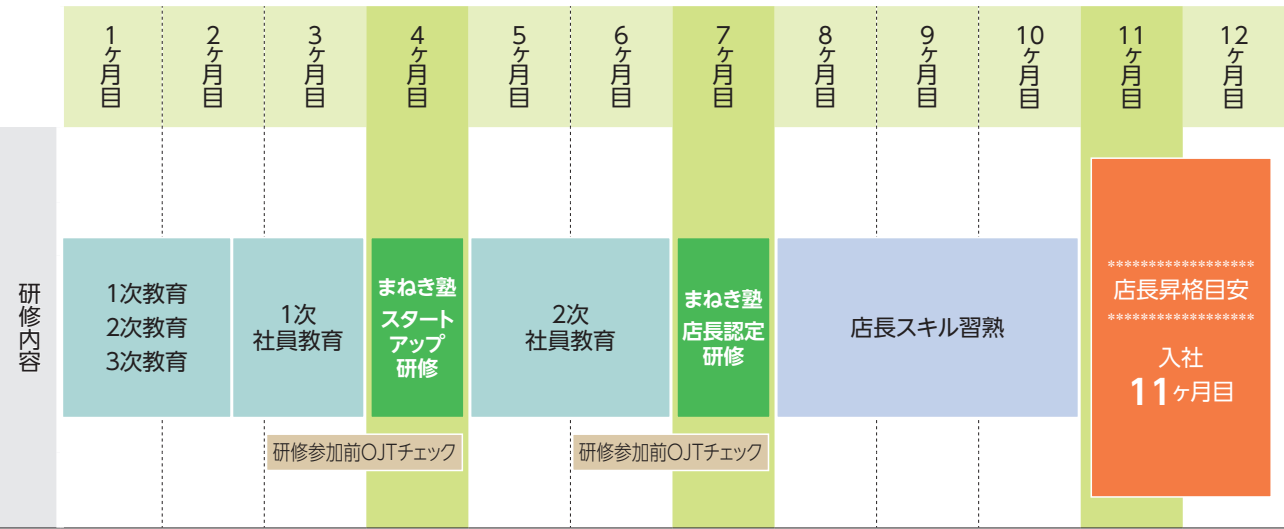
実績データ

研修開催回数(年間)	研修参加延べ人数(年間)	研修講座数	主な研修プログラム
計 50 回	計 1,039 名参加	11 種	
			● 初級店舗マネジメント研修
			● チームビルディング研修
			● エリアマネージャー養成研修

● 階層別研修の導入

営業部長・エリアマネージャー・店長の各階層別研修を導入し、それぞれの役職に求められるスキルや知識を体系的に習得できる環境を整えています。研修プログラムの充実により、実践力と組織力の向上を目指しています。

まねきねこ契約社員～正社員のフローチャート



社会貢献活動

5 SDGs活動の推進

当社グループでは、今後も引き続き持続可能な社会を実現するための取り組みを積極的に行っていくことで、経営理念に掲げる「豊かな余暇生活の実現と希望に溢れた平和な世界の構築」に貢献してまいります。

●ひとり親家庭支援「まねきスマイルパス」



子育て中のひとり親家庭にお出かけや団らの時間を持っていただくため、地域の支援団体を通じて「カラオケまねきねこ」の無料招待券を配布しています。2024年11月には対象店舗を5県100店舗以上に拡大。今後もさらに実施地域を増やしていく方針です。



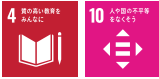
●まねきねこ全店での「子ども110番」活動



子どもが危険を感じて助けを求めてきた場合に、店舗を緊急避難場所として一時的に保護し、警察等に連携する活動です。子どもの安全を守るため、全国の警察等が設置・推進する「子ども110番の家」のマニュアルに則り、当社独自の活動として実施しています。



●「Let's Sing! 歌は応援になる」プロジェクト



カラオケまねきねこのオリジナルSDGsテーマソング「Let's Sing!」が1回歌われるごとに、子どもの課題を解決する活動や団体に10円を寄付しています。これまでに、全国の「子ども食堂」の運営をサポートする活動や、難病や重い障がいのある子どもたちに音楽の本格パフォーマンスを届ける活動に対して、4回の寄付実績があります。



環境に対する取り組み

2050年までにサプライチェーン全体のカーボンニュートラル達成を目指す取り組みを、コシダカグループ全体で推進しています。

●再生可能エネルギー導入の推進

当社は、2050年までに「Scope3」を含めたサプライチェーン全体の温室効果ガスの排出量を実質ゼロとする「カーボンニュートラル」を推進していきます。2024年4月から2025年3月までの事業活動で使用した電力量約114,065MWhについて、非化石証書の活用により実質再生可能エネルギー100%化を達成しました。これにより、CO<sub>2</sub>排出量約50,900トンの削減が見込まれます。また、2025年3月には、オフサイトPPA<sup>\*</sup>を活用した当社専用の太陽光発電所が山梨県で運転開始し、「カラオケまねきねこ」店舗に再生可能エネルギー由来の電気を供給しています。これにより年間約254トンのCO<sub>2</sub>排出量を削減できる見込みです。当社では、追加性のある再生可能エネルギーの調達に組み、脱炭素社会の実現に貢献します。

<sup>\*</sup> 敷地外に設置した太陽光発電設備などから、電力系統設備を介して電気を購入するサービス。



TCFD提言に基づく情報開示

当社は気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）提言への賛同を表明し、そのガイドラインに基づいて情報を開示しています。

▶ガバナンス

気候変動を含めたサステナビリティについて検討・審議する組織として、サステナビリティ推進委員会を設置しています。（**P.31** コーポレート・ガバナンス体制）

▶戦略

中長期的なリスクの一つとして「気候変動」を捉え、関連リスク及び機会を踏まえた戦略と組織のレジリエンスについて検討するため、当社はIEA（国際エネルギー機関）やIPCC（気候変動に関する政府間パネル）による気候変動シナリオ（1.5℃シナリオ及び4℃シナリオ）を参照して2050年までの長期的な当社への影響を考察し、国内のカラオケ事業を対象としたシナリオ分析を実施しました。当社にとっての影響の大きさや発生の可能性の2軸からリスク・機会を抽出し、重要度を評価して重点となる項目を絞り込み、対応策を整理しています。今後も戦略としてのレジリエンスを高めながら、事業計画等と連動させて脱炭素社会の実現に貢献していきます。

※ 1.5℃シナリオ：IEA-NZE 等 ※ 4℃シナリオ：IPCC-AR6（第6次評価報告書）、SSP5-8.5 等

▶リスク管理

気候変動リスクに関するワーキンググループを設置してシナリオ分析を実施しました。気候変動リスクの優先順位付けとして、可能性と影響度の観点から、重要度の高い項目に注力して取り組みます。気候変動リスクの管理プロセスとして、「サステナビリティ推進委員会」を通じて、気候変動リスクに関する分析、対策の立案と推進、進捗管理等を実践していきます。「サステナビリティ推進委員会」で分析・検討された内容は、「リスク対策委員会」と連携し、その他の経営リスクと併せた一元的なリスク管理を行い、必要に応じて取締役会に報告します。

	要因	変化	重要度	当社への影響	当社の対応策
1.5℃シナリオ	カーボンプライシングの導入	調達・操業コストの増加	大	カーボンプライシング導入により、仕入価格への価格転嫁が進み、調達コストが増加	調達先へのGHG排出量削減要請 GHG排出量の少ない仕入品の探索
				カーボンプライシング導入により、操業コストが増加	省エネの徹底（節電のルール化・徹底、高効率設備導入） 再エネプランへの切替
				低炭素エネルギーに切り替えた場合でも、切替コストが発生	
	ステークホルダーの気候変動への関心の高まり	気候変動への着実な取り組みによる評価向上	中	気候変動対応の関心が高まる中で、着実に取り組みを実施することで、当社への評価向上(例、資金調達容易化、人材定着 等)	気候変動対応の開示充実化 GHG排出量の着実な削減
4℃シナリオ	自然災害被災	サプライチェーンの寸断	小	顧客の環境意識が高まる中で、環境配慮の取り組みを推進し、顧客へ訴求することで、当社店舗の利用者が増加	プラスチックストローの廃止等、既存取り組みの顧客への訴求 食品ロス削減・ペーパーレス化等、環境配慮取り組みをさらに推進
				調達先や当社店舗が豪雨や台風等の自然災害被災を受けることで、サプライチェーンが寸断	近隣店舗間の連携による、柔軟な在庫融通の仕組み整備 早期復旧に向けた計画的復旧フローの拡充 災害リスクが高い店舗での防災対策品整備
	気候パターンの変化	新種の感染症発生に伴う売上減少	中	蚊が媒介する感染症や水に関連する下痢症等、さまざまな感染症発生リスクが高まり、売上が減少する可能性が増加	顧客・従業員の衛生環境整備 機械化、省人化の推進
		快適空間の利用ニーズの拡大	中	気温上昇により、当社の涼しい店舗を利用するニーズが拡大	快適空間の顧客への訴求 暑い季節に対応した飲食物等、コールド商品の販売促進

重要度について、■：リスク ■：機会 としています

▶指標と目標

当社は、2050年のカーボンニュートラル実現に向けて、節電や高効率設備の導入による省エネルギー施策、再生可能エネルギーの調達を推進し、GHG（温室効果ガス）排出量の削減に取り組めます。

GHG排出量実績  
(Scope1+Scope2)  
※2024年4月～2025年3月  
算出対象：株式会社コシダカホールディングス、株式会社コシダカ

Scope1： 2,022t-CO<sub>2</sub>  
Scope2：48,878t-CO<sub>2</sub>  
合 計：50,900t-CO<sub>2</sub>



コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

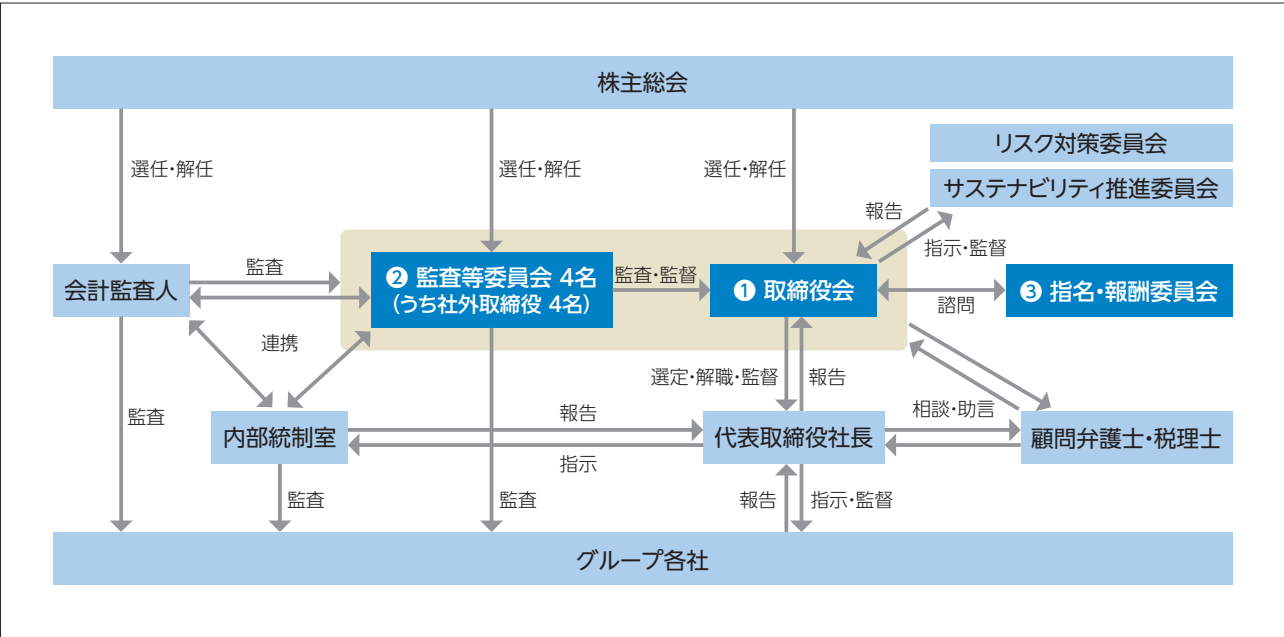
当社グループは企業価値の最大化を図るため、経営の透明性と健全性を維持することとともに、変化の激しい経営環境の中における企業競争力を強化するべく、迅速な意思決定と機動的な組織運営を実現することをコーポレート・ガバナンスの基本的な方針とし、体制を整備し諸施策を実施しています。

ガバナンスについては当社コーポレート・ガバナンス報告書もご参照ください ▶



コーポレート・ガバナンス体制

当社グループの継続的な企業価値の向上を実現し、株主価値の視点から経営を監督する仕組みを確保する目的で、監査等委員会設置会社へ移行しています。当社は、社外取締役4名を監査等委員とすることにより、経営の意思決定機能と執行役員による業務執行を監督する機能を持つ取締役会に対し、外部からの経営の監視機能とコーポレート・ガバナンス機能を強化しています。

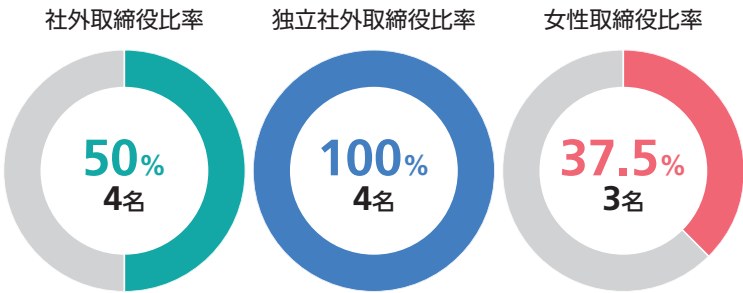


社内取締役 社外取締役

① 取締役会（議長：腰高 博）

取締役会は取締役8名（うち社外取締役4名）で構成されています。毎月1回の定例取締役会の開催のほか、必要に応じて臨時取締役会を随時開催しており、当社グループの経営方針、経営計画、年度予算その他グループ各社の重要事項に関する意思決定を行うとともに、月次予算統制、月次業務報告その他グループ各社からの重要な業務事項の報告確認により業務執行の監督を行います。

当社の取締役（監査等委員である取締役を除く）はグループ各社の取締役を兼務し、各社の事業執行を直接監督するとともに、取締役会の開催場所と開催日を極力合わせて、適確かつ整合性のある迅速な意思決定を可能とする体制を整えています。またコーポレート・ガバナンスの強化のため、任期を1年に定めています。



② 監査等委員会（委員長：森内 茂之）

監査等委員会は、取締役4名（全員が社外取締役）で構成されています。毎月1回の定例監査等委員会の開催のほか、必要に応じて臨時監査等委員会を開催しています。

③ 指名・報酬委員会（委員長：森内 茂之）

当社は取締役会の任意の諮問機関として指名・報酬委員会を設置しており、取締役の選任、解任、代表取締役の選任、解任及び取締役の報酬に関して審議を行い、透明性・公正性を確保しています。

● 社外取締役の選任理由・活動状況

氏 名	選任理由	2025年8月期 取締役会出席状況
森内 茂之	大手監査法人において長年に亘り企業の監査に従事し、代表社員・理事を歴任された豊富な知識と経験を基に、2012年に社外監査役、2015年に監査等委員に就任以来、当社グループのコーポレート・ガバナンスの強化に寄与しています。	13回/13回 (100%)
高井 研一	長年に亘る金融機関の経営陣としての豊富な経験と幅広い知見を活かし、2019年に監査等委員に就任以来、当社グループのコーポレート・ガバナンスの強化に寄与しています。	13回/13回 (100%)
村上 嘉奈子	弁護士として幅広い企業のコンプライアンス、リスク管理等に携わるとともに、他社の社外役員の立場から、企業経営に対する監督を行ってこられたこれまでの豊富な経験と専門的見識を活かして、当社グループのコーポレート・ガバナンスの強化に寄与し、当社グループの経営を適切に監督していただけると判断し、社外取締役として選任しました。	—
太田 香	日本及び米国の弁護士資格を保有し、特に海外事業に関する豊富な経験と専門的知見を有しており、また企業におけるインハウス弁護士も経験していることで、海外事業の成長を図る当社グループにおいて、コーポレート・ガバナンスの強化と経営の適切な監督に寄与していただけると判断し、社外取締役として選任しました。	—

● スキル・マトリックス

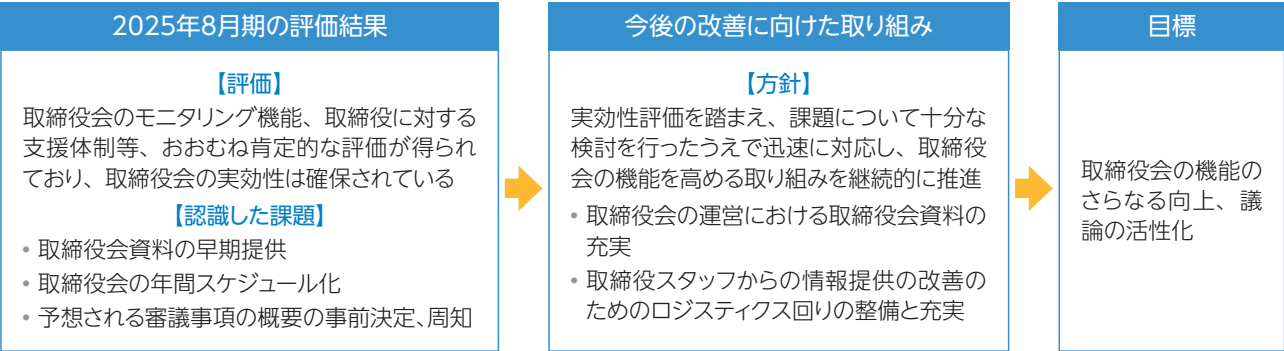
	氏 名	社外 独立	スキル									
			企業 経営	ESG/ サステナ ビリティ	マーケ ティング/ 店舗運営	物件 開発	国際性/ 海外展開	新規事業 開発	人事・ 労務/ 人材開発	財務・ 会計/ M&A	IT/DX	法務/ リスク管理/ 内部統制
取締役 監査等委員	腰高 博		●	●	●	●		●		●		
	腰高 美和子		●	●	●				●			●
	土井 義人		●	●			●			●	●	
	座間 晶		●		●		●			●		
	森内 茂之	社外 独立		●						●		●
	高井 研一	社外 独立	●	●								●
	村上 嘉奈子	社外 独立		●					●			●
	太田 香	社外 独立					●			●		●

コーポレート・ガバナンス

取締役会実効性評価

当社では、取締役会の機能を向上させ、ひいては企業価値を高めることを目的として、取締役会の実効性につき、自己評価・分析を実施しております。自己評価・分析につきましては、外部機関の助言を得ながら以下の方法で行いました。2025年9月に取締役会の構成員である全ての取締役を対象にアンケートを実施しました。回答方法は外部機関に直接回答することで匿名性を確保いたしました。外部機関からの集計結果の報告を踏まえたとうえで、2025年11月の定時取締役会において、分析・議論・評価を行いました。その結果の概要は以下のとおりです。

実効性評価結果と実効性向上に向けた取り組み





役員一覧

腰高 博		代表取締役社長 CEO
1986年 4月	当社入社	
1995年 8月	当社代表取締役社長	
2010年 9月	当社代表取締役社長兼CEO(現任)	

土井 義人		専務取締役
1984年 4月	国際証券株式会社(現三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社)入社	
1999年 6月	高砂電器産業株式会社(現株式会社コナミアミューズメント)入社	
2009年 7月	当社入社・内部統制推進室長	
2010年 9月	当社取締役執行役員 グループ管理担当	
2015年 3月	当社常務取締役常務執行役員 グループ管理担当	
2023年 9月	当社常務取締役常務執行役員 グループCF管掌	
2023年11月	当社専務取締役専務執行役員 グループCF管掌(現任)	

森内 茂之		社外取締役 監査等委員
1982年10月	プライスウォーターハウス公認会計士共同事務所入所	
1998年 7月	青山監査法人 代表社員	
2005年10月	中央青山監査法人 理事・代表社員	
2007年 5月	霞が関監査法人(現太陽有限責任監査法人)代表社員	
2010年 1月	同監査法人統括代表社員	
2012年11月	当社社外監査役	
2013年10月	太陽有限責任監査法人 パートナー	
2015年11月	当社社外取締役(監査等委員)(現任)	

村上 嘉奈子		社外取締役 監査等委員
2001年10月	弁護士登録 のぞみ総合法律事務所入所	
2021年 4月	のぞみ総合法律事務所パートナー(現任)	
2023年 4月	日本弁護士連合会常務理事	

腰高 美和子		専務取締役
1980年 1月	株式会社第一證券(現三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社)入社	
1986年 5月	当社入社	
2000年 3月	当社監査役	
2002年 1月	当社取締役 総務部長	
2010年 9月	当社取締役執行役員 グループ総務担当	
2014年 3月	当社常務取締役常務執行役員 グループ総務担当	
2023年 9月	当社常務取締役常務執行役員 グループHR管掌	
2023年11月	当社専務取締役専務執行役員 グループHR管掌(現任)	

座間 晶		取締役
1997年 4月	株式会社サンクスアンドアソシエイツ入社	
2008年 5月	メトロキャッシュアンドキャリアージャパン株式会社入社	
2014年 1月	株式会社ベアトリーチェ入社	
2015年 1月	日本リージャス株式会社入社	
2015年 6月	当社入社	
2017年 3月	当社執行役員 海外事業担当	
2019年11月	当社取締役執行役員 海外事業担当	
2022年 6月	当社取締役執行役員 海外事業部長(現任)	

高井 研一		社外取締役 監査等委員
1976年 4月	株式会社群馬銀行入行	
2007年 6月	同行執行役員 総合企画部長	
2009年 6月	同行取締役兼執行役員 本店営業部長	
2011年 6月	同行常務取締役	
2014年 6月	同行専務取締役	
2016年 6月	一般社団法人群馬経済研究所 理事長	
2016年 6月	株式会社ヤマト社外監査役	
2019年11月	当社社外取締役(監査等委員)(現任)	

太田 香		社外取締役 監査等委員
2011年 4月	弁護士登録	
2015年 8月	Rodyk&Davidson LLP (現Dentons Rodyk&Davidson LLP)入所	
2016年12月	オリックス株式会社入社	
2018年12月	米国ニューヨーク州弁護士登録	
2019年 6月	日比谷中田法律事務所入所	
2023年 7月	日比谷中田法律事務所パートナー(現任)	

社外取締役メッセージ

外部の視点と専門性を活かし

企業統治の実効性向上へ

社外取締役 監査等委員  
指名・報酬委員会 委員長

森内 茂之



取締役会及び監査等委員会ではこの1年、国内外における事業拡大やデジタル技術を活用した新サービスの創出など、拡大局面における成長戦略について活発に議論しました。その中で私は、公認会計士として培った知見をもとに、投資資金の回収可能性、資本効率やリスク管理の妥当性などの観点から、積極的に質問・提言を行いました。また店舗を訪問し、現場の声やお客様の反応に触れたうえで意見を述べるなど、経営判断をより実態に即したものとすべく働きかけました。

当社の経営体制は、創業家を中心とする安定した株主構成を背景に、長期的な視点が反映され、一定の方向性が社内でも共有されています。そのため後継者計画については、必要に応じた形で検討を進めていく考えです。一方、

迅速な意思決定に対するガバナンス面での補完が重要であると認識し、報酬制度における透明性や合理性の担保と説明責任の強化など、ステークホルダーの信頼を得られる仕組みづくりを提言しています。


今後の当社グループに求められるのは、強いリーダーシップを支えながら、リスクを的確に把握・管理し、持続的な成長につなげていくガバナンスです。事業のスピード感は大きな強みですが、それを維持・継続していくためには、多角的な視点と内部統制の充実が欠かせません。そして中長期的には、次世代リーダーの育成と取締役会における多様性の確保が課題となります。私は、引き続き監査を専門としてきた経験と外部の視点を活かし、企業統治の実効性向上に貢献してまいります。

企業価値拡大に向けた戦略の

わかりやすい発信をサポート

社外取締役 監査等委員

高井 研一



私は、2019年に社外取締役に就任しましたが、翌年からコロナ禍という未曾有の災厄に見舞われ、毎月の役員会でも厳しい営業報告が続きました。そうした中、現場の雇用を維持して人心を束ねながら、業績を着実に回復させ、同時にさらなる成長への布石を打つなど、経営陣の的確な対応と先見性、卓越したリーダーシップで困難を克服する様子を目の当たりにした6年間でした。

足もとでは、業界再編につながるM&Aを実施し、「本人音源カラオケ」導入などの変革に挑むとともに、経営全体のDXを進めており、カラオケというエンタメを生活のインフラにしていって成長戦略の最終段階にあります。

今後は、国内市場におけるトップシェアを維持しつつ、新たな収益を生むサービスの創出により成長力を高め、

海外事業・新規事業の進展を図ることが課題です。そのための戦略策定と人材拡充がカギとなるでしょう。

私自身の役割については、社外取締役あるいは監査等委員として行う経営・執行の監督にとどまることなく、外部の視点をもって、執行サイドや経営陣と一緒に企業価値の拡大に向けた戦略を議論し、その戦略を株主・投資家の皆様にわかりやすく伝える取り組みをサポートしていきたいと思っています。

前職の金融機関で多くの企業とその経営者に接してきた経験を活かし、執行サイドから見えにくい部分や情報が少ない部分を中心にさまざまなインプットを行うことで、取締役会のさらなる活性化を促進させ、企業価値に資するガバナンス強化を働きかけていきます。

11か年財務ハイライト（連結）

		2015年 8月期	2016年 8月期	2017年 8月期	2018年 8月期 <sup>*1</sup>	2019年 8月期	2020年 8月期 <sup>*2</sup>	2021年 8月期	2022年 8月期	2023年 8月期	2024年 8月期	2025年 8月期
損益状況												
売上高	(百万円)	44,257	51,170	55,283	61,771	65,840	43,303	20,791	37,995	54,629	63,263	69,387
営業利益	(百万円)	4,394	4,810	6,146	7,858	9,507	1,147	△ 7,628	2,205	7,667	10,164	11,392
経常利益	(百万円)	4,492	4,699	6,354	8,207	9,562	1,699	△ 3,092	5,331	7,767	10,934	11,598
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	2,098	1,900	3,255	4,426	6,226	△ 231	△ 4,144	3,643	7,104	6,735	5,258
1株当たり情報												
1株当たり当期純利益	(円)	112.79	104.71	174.50	54.44	76.57	△ 2.84	△ 50.84	44.68	87.14	82.70	64.01
1株当たり純資産	(円)	725.99	755.09	1,065.46	315.51	391.24	281.01	222.96	239.17	311.36	374.91	425.81
1株当たり配当金	(円)	30.00	32.00	36.00	—	12.00	12.00	4.00	8.00	12.00	18.00	24.00
配当性向	(%)	26.6	30.6	20.6	18.4	15.7	—	—	17.9	13.8	21.8	37.5
財政状況												
総資産	(百万円)	30,663	33,517	43,690	68,357	72,087	44,555	41,973	47,273	57,007	61,714	68,588
純資産	(百万円)	14,052	14,272	22,663	26,697	31,815	22,911	18,178	19,508	25,394	30,354	35,105
主な経営指標												
自己資本比率	(%)	43.7	40.4	49.6	37.5	44.1	51.4	43.3	41.2	44.5	49.2	51.2
総資産経常利益率	(%)	15.9	14.6	16.5	14.7	13.6	2.9	△ 7.1	11.9	14.9	18.4	17.8
売上高営業利益率	(%)	9.9	9.4	11.1	12.7	14.4	2.7	△ 36.7	5.8	14.0	16.1	16.4
自己資本当期純利益率	(%)	16.2	14.1	18.5	18.7	21.7	△ 0.8	△ 20.2	19.3	31.7	24.2	16.1
株価収益率	(倍)	22.38	17.11	18.65	21.51	23.12	—	—	19.54	15.34	11.56	21.56
キャッシュ・フロー												
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	4,649	5,737	9,209	8,327	12,577	4,378	△ 1,942	11,607	13,385	12,581	12,774
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△ 4,276	△ 6,122	△ 6,317	△ 23,405	△ 8,732	△ 9,124	△ 4,474	△ 7,887	△ 9,227	△ 10,413	△ 8,292
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	445	532	4,659	13,276	△ 3,193	5,784	2,285	△ 2,327	△ 2,744	△ 3,123	△ 791
現金及び現金同等物期末残高	(百万円)	6,142	6,249	13,754	11,889	12,530	9,297	5,171	6,379	7,854	6,750	10,439
主な非財務情報												
従業員数（平均臨時雇用者数を除く）	(人)	872	1,107	1,142	1,185	1,322	833	768	859	1,041	1,136	1,106
平均臨時雇用者数 <sup>*3</sup>	(人)	2,216	2,693	2,781	3,059	3,369	2,462	1,928	3,228	4,255	4,460	4,459
国内カラオケ事業店舗数	(店)	412	457	499	520	525	525	559	582	625	664	703
国内ルーム数	(室)	—	—	—	—	11,705	12,201	13,273	14,327	16,186	17,653	19,052
海外店舗数	(店)	19	24	24	23	21	22	12	11	17	22	25

\*1 当社は、2018年6月1日付けで普通株式1株につき4株の割合で株式分割を実施しました。2018年8月期の中間期末（分割前）に1株当たり20円、期末（分割後）に同5円の配当を計上しています。

\*2 当社は、2020年3月1日付けで株式会社カープスホールディングスの株式の現物配当（株式分配型スピノフ）を実施しました。

\*3 従業員数は就業人員であり、臨時雇用者数は、1日8時間換算による年間の平均人員を記載しています。



会社概要

会社情報 (2025年8月31日現在)

会 社 名 株式会社コシダカホールディングス  
KOSHIDAKA HOLDINGS Co., LTD.

設 立 年 月 日 1967年3月31日

東 京 本 社 東京都渋谷区道玄坂二丁目25番12号  
道玄坂通10階

前橋本社(本店) 群馬県前橋市大友町一丁目5番地1

資 本 金 25億7,025万7,500円

グループ事業内容 カラオケ事業  
(店舗数：国内703店舗、海外25店舗)  
不動産管理事業  
その他事業

従 業 員 数 グループ従業員 5,565名  
(正社員 1,106名、アルバイトスタッフ 4,459名)  
アルバイトスタッフは1日8時間換算人数



東京本社

役員情報 (2025年11月27日現在)

代表取締役社長	腰高 博	社 外 取 締 役 (監 査 等 委 員)	森内 茂之
専 務 取 締 役	腰高 美和子	社 外 取 締 役 (監 査 等 委 員)	高井 研一
専 務 取 締 役	土井 義人	社 外 取 締 役 (監 査 等 委 員)	村上 嘉奈子
取 締 役	座間 晶	社 外 取 締 役 (監 査 等 委 員)	太田 香

グループ会社一覧

国内

株式会社コシダカ	カラオケ事業
株式会社コシダカプロダクツ	グループ不動産の所有、運営、管理
株式会社コシダカビジネスサポート	グループ共通の管理業務
株式会社コシダカアミューズメント	ライブ事業、アライアンス事業
株式会社コシダカデジタル	システム開発業務、デジタルマーケティング業務、ITサポート業務
株式会社コシダカメンテナンス	設備保全・機材改修業務、キャラクターグッズ製造
株式会社スタンダード	カラオケ事業、複合カフェ事業及び飲食事業

海外

株式会社韓国コシダカ	韓国におけるカラオケ事業の運営
KOSHIDAKA MALAYSIA SDN. BHD.	マレーシアにおけるカラオケ事業の運営
KOSHIDAKA THAILAND CO., LTD.	タイにおけるカラオケ事業の運営
PT KOSHIDAKA INTERNATIONAL INDONESIA	インドネシアにおけるカラオケ事業の運営
KOSHIDAKA INTERNATIONAL KL.SDN.BHD.	東南アジアのカラオケ事業の統括
KOSHIDAKA R&C CO., LTD.	米国市場の調査及び同国内でのカラオケ事業テストマーケティング

株式情報 (2025年8月31日現在)

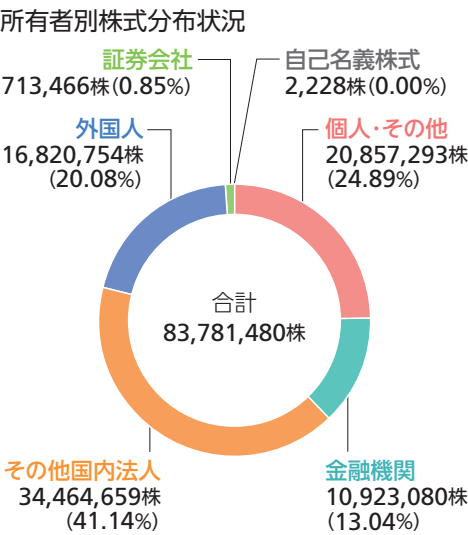
発行可能株式総数 307,200,000株

発行済株式の総数 83,781,480株

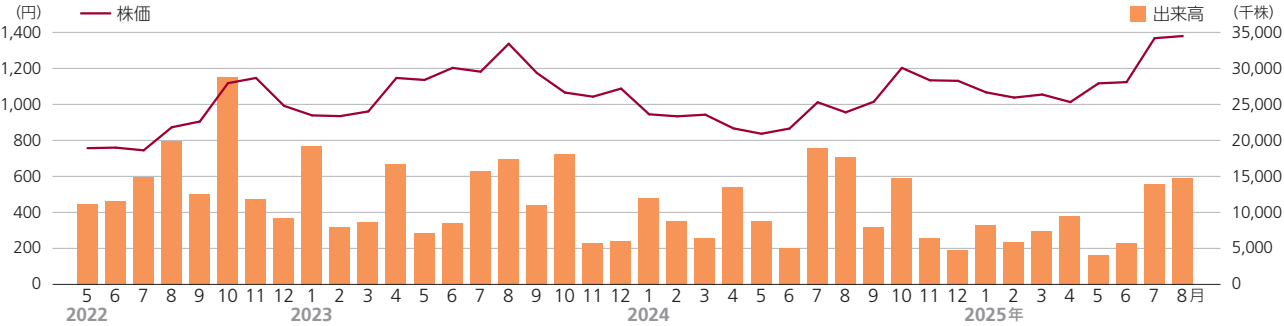
株 主 数 56,556名

大株主の状況 (上位5名)

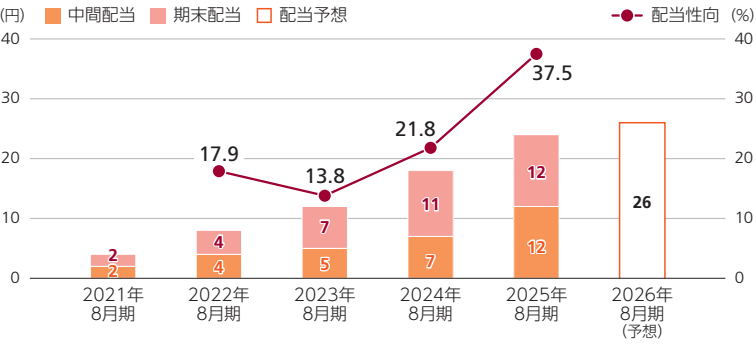
株主名	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社ヨウザン	22,578,000	26.94
株式会社ふくる	8,368,000	9.98
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	5,675,700	6.77
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE FIDELITY FUNDS	5,093,834	6.08
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	2,352,600	2.80



株価推移グラフ



配当金推移グラフ



コーポレートサイトのご案内

その他の情報は、  
当社WEBサイトをご参照ください。  
<https://www.koshidakaholdings.co.jp/ja/index.html>





株式会社 **コシダカ** ホールディングス  
〒150-0043  
東京都渋谷区道玄坂二丁目25番12号 道玄坂通10階

**UD** FONT