



2025年4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

2025年8月期第2四半期 決算資料の追加について

当社は、2025年4月17日の2025年8月期第2四半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が、本日開催の決算説明会にて一部内容を追加いたしました。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 2025年8月期第2四半期 決算概況」、「2 2025年8月期 業績予想」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）

2025年8月期 第2四半期決算説明会資料

2025年4月17日(木)

アジェンダ

- 1** 2025年8月期第2四半期 決算概況
- 2** 2025年8月期 業績予想
- 3** EIPファイナルステージ ～2027年8月期に向けて～

1. 2025年8月期第2四半期 決算概況

【Executive Summary】

■ 2Q営業利益は過去最高、初の**50億円**台

前期の一時的営業外収益の反動、シンガポール子会社清算損等で経常、当期は減益

カラオケ事業：積極出店継続、既存店も**客数を伸ばし、11.2%増収**

人件費、電気料金上昇等経費率上昇。管理適正化で下期生産性改善へ

不動産管理：既存物件堅調、新規物件収益化で、グループテナント増床を吸収、増収増益

その他事業：飲食店舗各店が堅調で増収、営業利益黒字化

■ 一株当たりの配当金：中間、期末各**12円**、年間**24円**（6円増配）

4期連続増配、過去最高額（株式分割を考慮）

【2025年8月期第2四半期連結業績】

■ 売上高未達分、営業利益ショートも、**営業利益は過去最高の50億円台に到達**

- 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増加傾向
- ②既存店客数も増加傾向を維持、客単価は想定以上に低下 ⇒ 値上げを伴わない客単価上昇を目論む
- ③人件費、水光熱費は単価上昇が表面化、全般に経費率上昇 ⇒ 管理適正化で生産性改善へ
- ④前期の一時的営業外収益の反動で経常利益減益：解約金収入▲405百万円、為替差益▲131百万円
- ⑤特別損失計上で当期純利益減益：シンガポール子会社清算損確定差分467百万円（引当時との為替変動分）

（単位：百万円）

項目	2024年8月期 2Q	2025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	30,578	34,004	+3,426	+11.2%	34,473	98.6%
売上総利益	8,086	8,594	+508	+6.3%	-	-
販売費及び一般管理費	3,251	3,480	+229	+7.0%	-	-
営業利益	4,834	5,114	+280	+5.8%	5,519	92.7%
（売上高営業利益率）	15.8%	15.0%				
経常利益	5,542	5,300	▲242	▲4.4%	5,498	96.4%
（売上高経常利益率）	18.1%	15.6%				
親会社株主に帰属する当期純利益	3,896	3,192	▲704	▲18.1%	3,574	89.3%
（売上高当期利益率）	12.7%	9.4%				
1株当たり当期純利益（円）	47.79	38.97	▲8.82	▲18.4%	43.83	88.9%

【セグメント別 第2四半期連結業績（前年同期比）】

- カラオケ事業：積極出店継続、既存店も客数を伸ばし**11.2%増収**。
平均時給、電気料金上昇等経費率上昇。管理適正化で下期生産性改善へ
- 不動産管理：既存物件堅調、新規物件収益化で、グループテナント増床を吸収、増収増益
- その他事業：飲食店舗各店が堅調で増収、営業利益黒字化

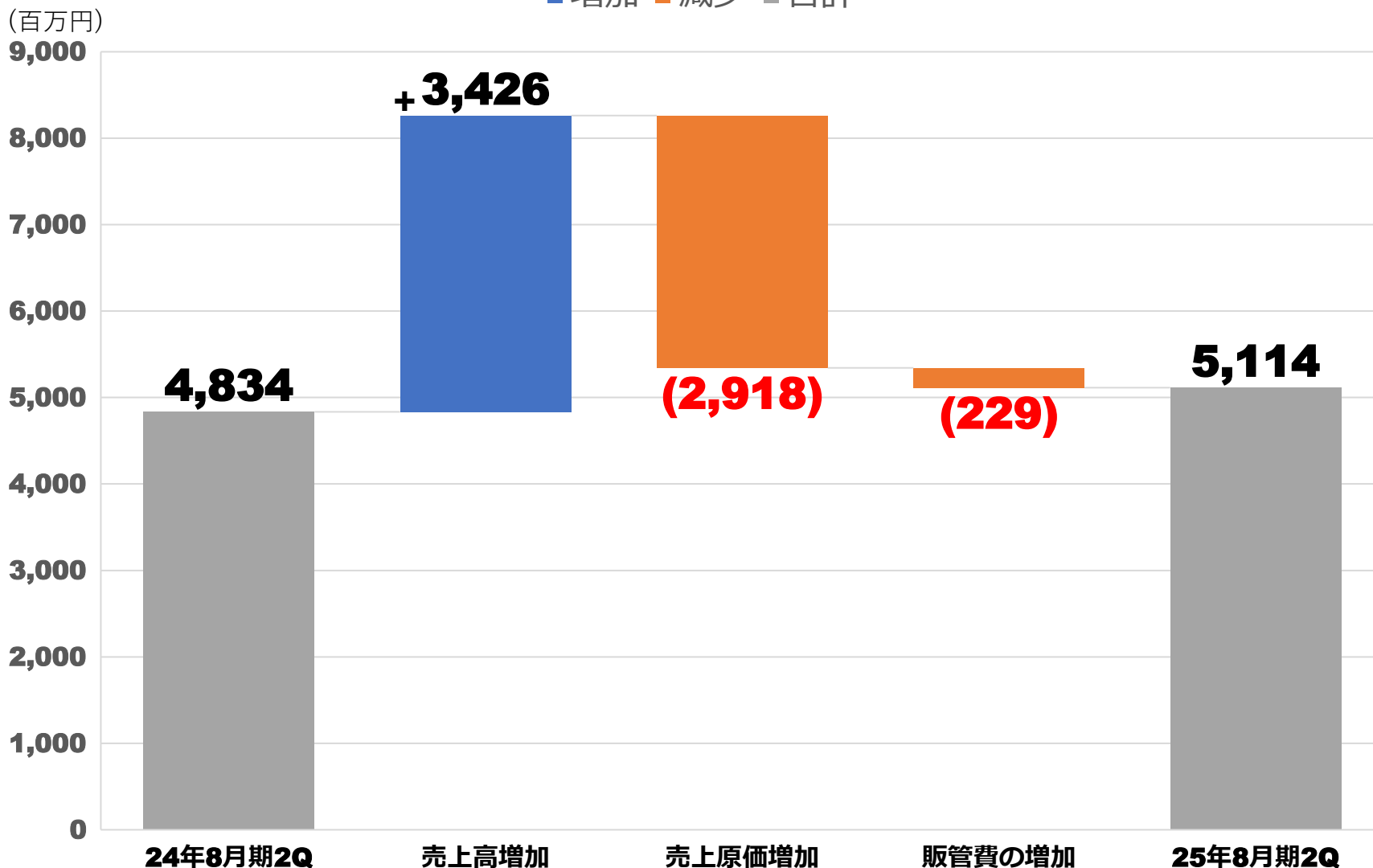
(単位：百万円)

項目	2024年8月期 2Q	2025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	30,578	34,004	+3,426	+11.2%	34,473	98.6%
カラオケ	29,590	32,900	+3,309	+11.2%	33,313	98.8%
不動産管理	749	917	+168	+22.4%	956	95.8%
その他	434	442	+9	+2.0%	452	97.9%
調整額	△196	△255	△59	-	△249	-
営業利益	4,834	5,114	+281	+5.8%	5,519	92.7%
カラオケ	5,549	5,649	+99	+1.8%	6,112	92.4%
(売上高営業利益率)	(18.8%)	(17.2%)			(18.3%)	
不動産管理	40	86	+46	+112.1%	162	53.0%
(売上高営業利益率)	(5.4%)	(9.4%)			(17.0%)	
その他	△39	17	+57	-	17	99.9%
(売上高営業利益率)	-	(3.9%)			(3.8%)	
調整額	△716	△637	+79	-	△772	-

【2Q営業利益 増減要因（前年同期比）】

■ 増加 ■ 減少 ■ 合計

(単位：百万円)



■ 主な売上高の増加

- ✓ 新店： +2,241
- ✓ 既存店： +1,068
- ✓ 不動産・その他： +176
- ✓ 調整等： △59

■ 主な売上原価の増加

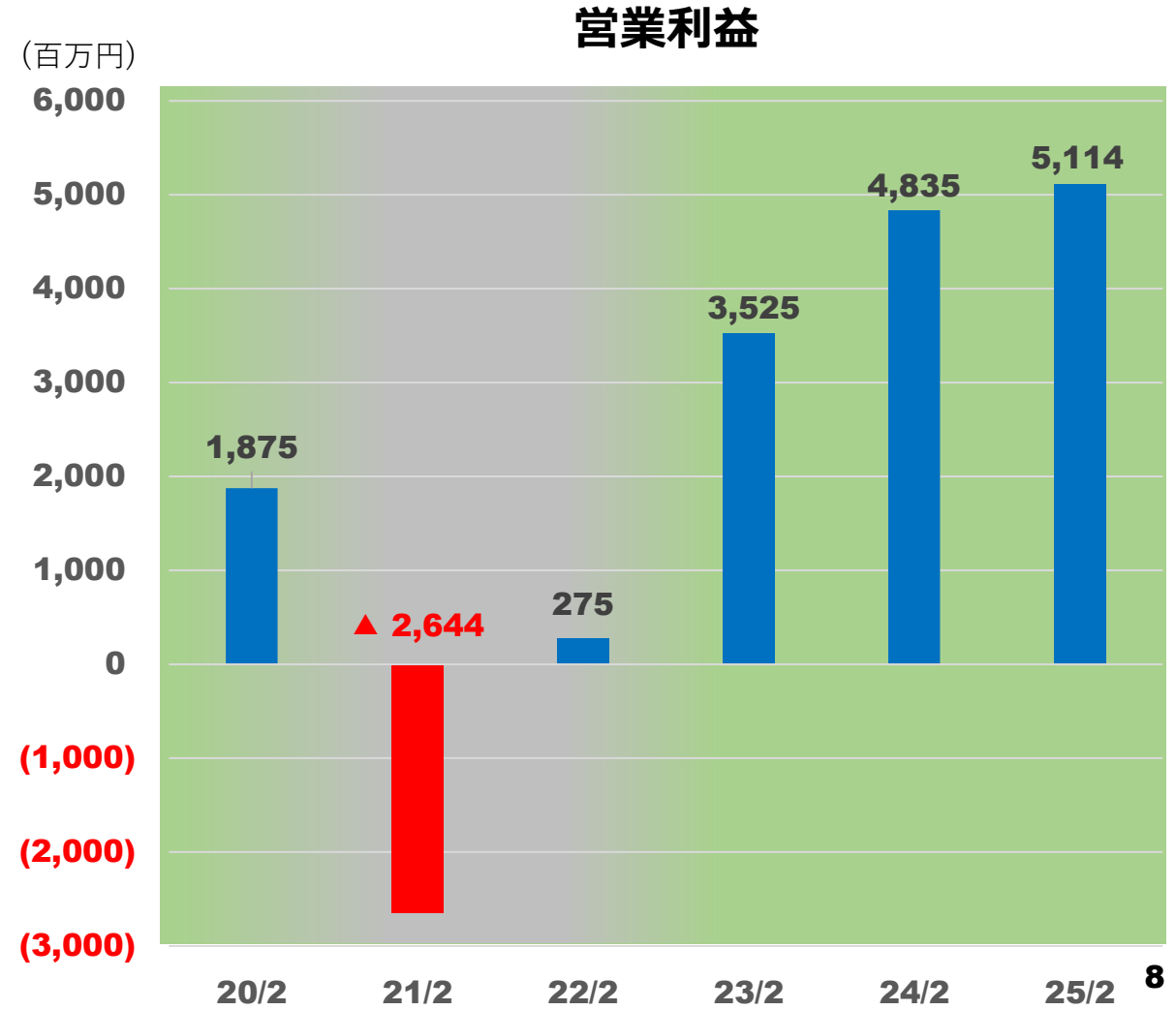
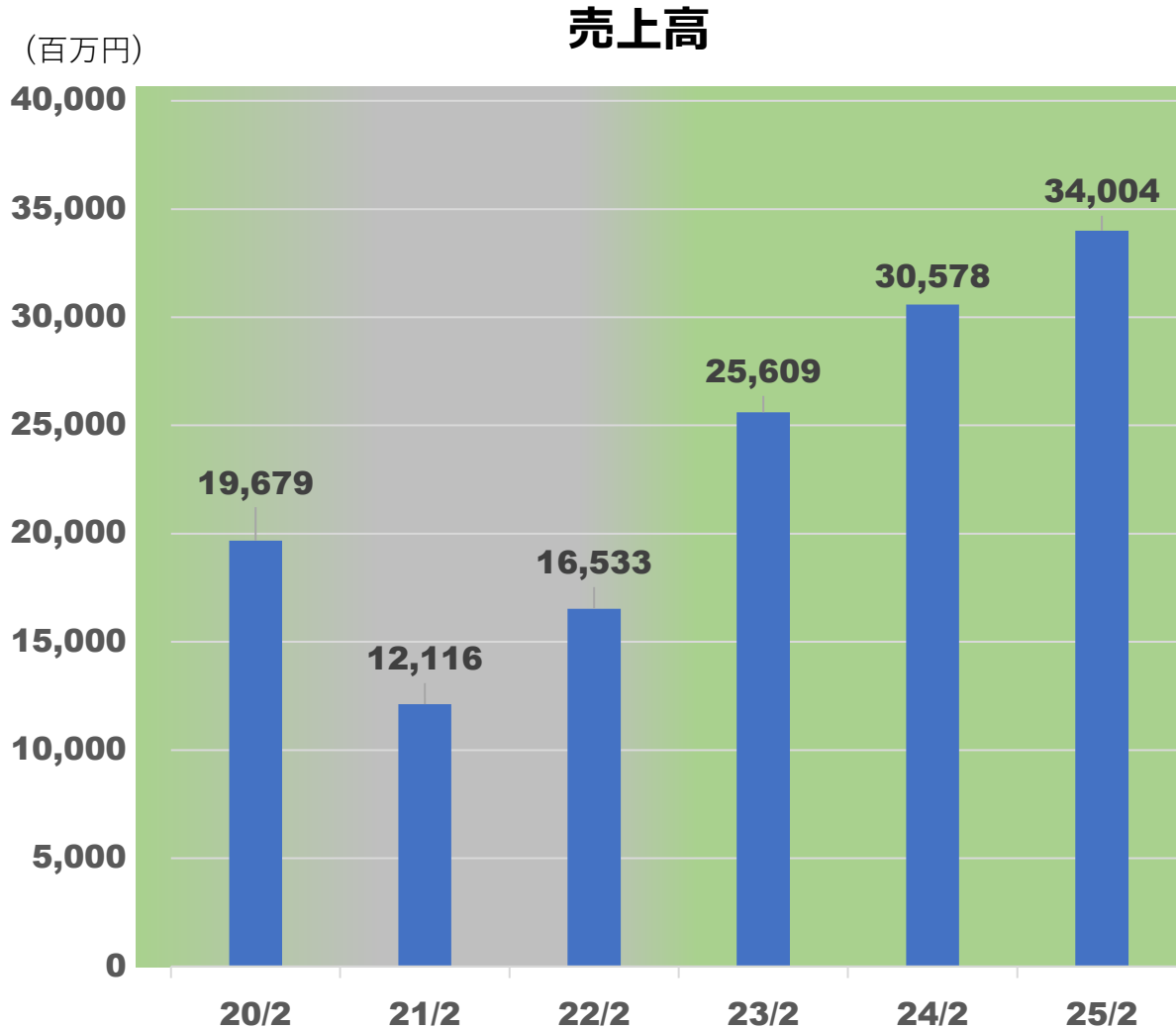
- ✓ 人件費： +939(+12.8%)
- ✓ 地代家賃： +644(+12.7%)
- ✓ 各種手数料： +321(+48.2%)
- ✓ 水道光熱費： +288(+18.3%)
- ✓ 商品原価： +135 (+5.5%)
- ✓ 減価償却費： +107 (+5.4%)

■ 主な販管費の増加

- ✓ 広告宣伝費： +77(+19.7%)
- ✓ IT関連費： +60(+38.7%)
- ✓ 人件費： +53 (+5.9%)
- ✓ 支払報酬： +51(+96.9%)

(※ご参考)【第2四半期連結業績の推移】

- 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50億円を超え、過去最高を更新



【カラオケ事業】

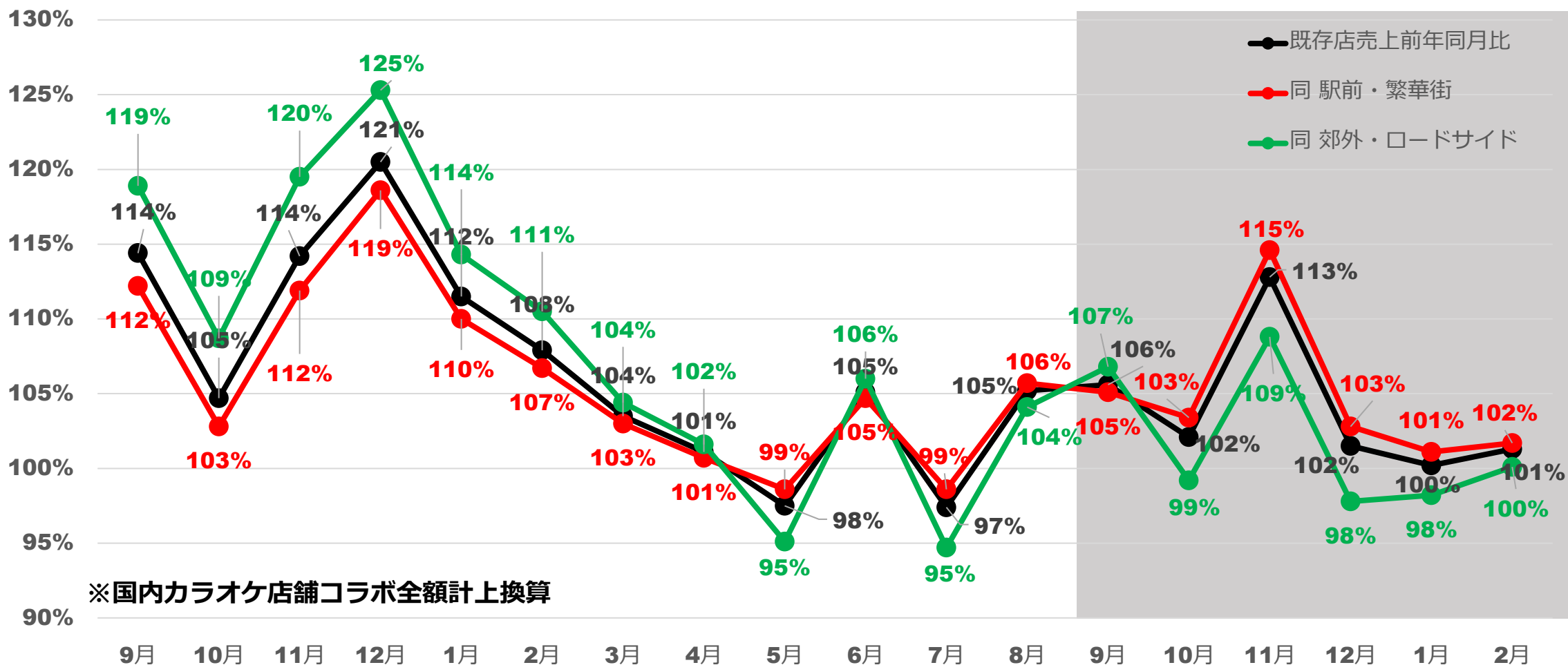
- 既存店客数増加と継続出店による新店売上積み増しで二桁増収
- 競合状況を見つつ、店舗レベルにて最適価格を調整⇒客数の増加維持
- 平均時給、電気料金等上昇と、客単価低下で原価率が上昇、営業利益は横ばい

(単位：百万円)

	21/2旧区分		22/2旧区分		23/2		24/2		25/2	
	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	-	24,249	-	29,590	-	32,900	-
売上原価	12,090	107.2%	13,578	86.7%	18,320	75.6%	21,540	72.8%	24,453	74.3%
売上総利益	△815	-	2,082	13.3%	5,928	24.4%	8,049	27.2%	8,447	25.7%
販管費	1,266	11.2%	1,461	9.3%	1,863	7.7%	2,500	8.4%	2,797	8.5%
営業利益	△2,062	-	620	4.0%	4,065	16.8%	5,549	18.8%	5,649	17.2%

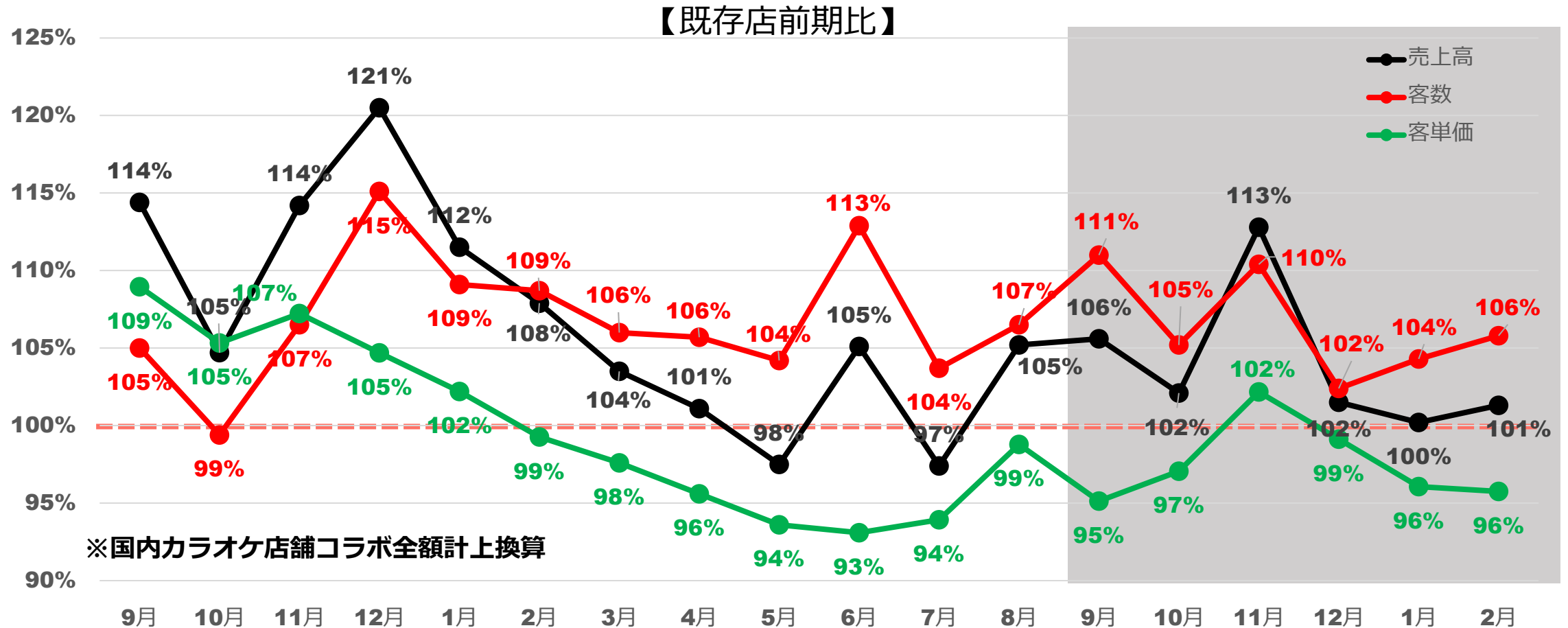
【既存店売上前年の推移】

- 2025年8月期第2四半期累計の既存店売上高(各月ベース)は前年同期比で103.5%
前期にコロナ後の本来的水準に到達し、そこからの伸びを持続
- 前期は繁華街店舗に遅れてリベンジ需要を取り込んだ地方ロードサイド店は改めて構造的な伸び悩みが顕在化



【既存店売上高・客数・客単価の推移】

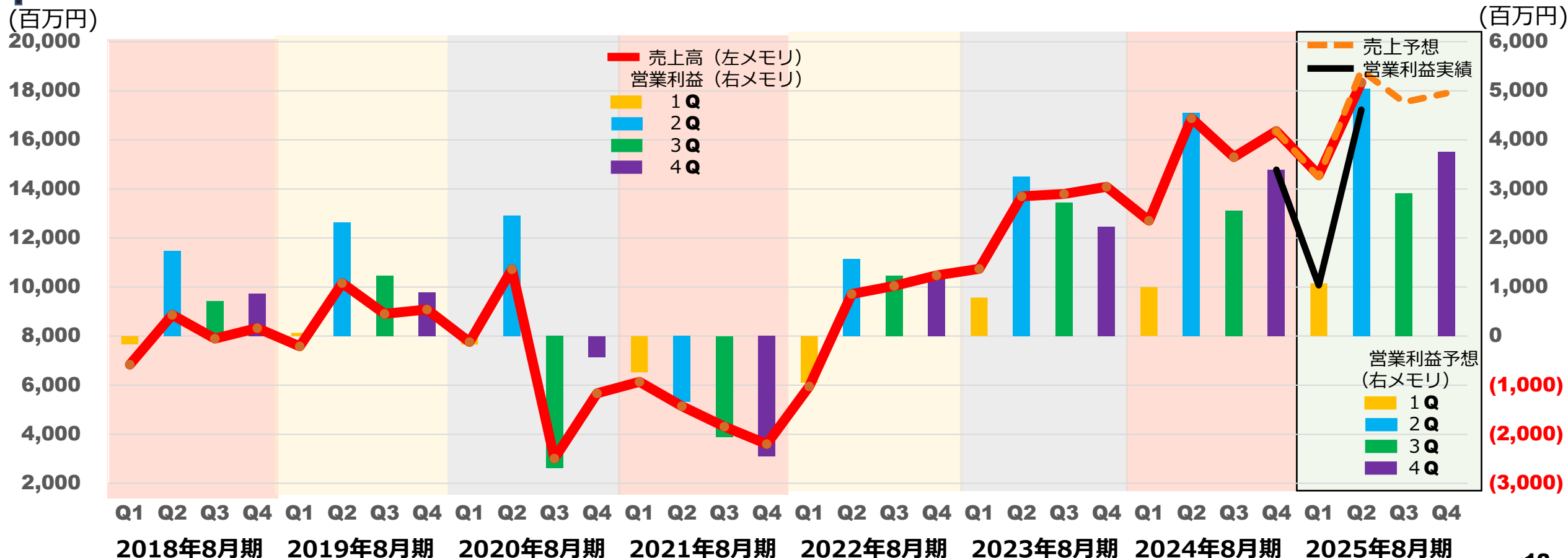
- 既存店前期比は売上103.5%、客数106.3%、客単価97.5%
- 客単価ピークとなる前年の年末年始商戦からの価格調整が概ね一巡



【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3期連続黒字化の上、前期、今期と増益

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】

- 物件要因の出店時期調整が重なり、繁忙期（12月、1月）出店は各1店舗
- 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
- 閉店店舗はリロケ対象店：大型化、立地改善等（ロードサイド⇒駅前のケースも）

店舗数 ルーム数推移		24/8月期		25/2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	380	10,685	395	11,207	+15	+522
	郊外/ロードサイド	278	6,761	281	6,896	+3	+135
	計	658	17,446	676	18,103	+18	+657
ワンカラ		6	207	6	207	0	0
合計		664	17,653	682	18,310	+18	+657

出店・退店数		24/8月期累計	25/8月期 1 Q	25/8月期 2 Q	24/8月期 2 Q累計
出店数	駅前/繁華街	45	10	6	16
	郊外/ロードサイド	6	6	1	7
	合計	51	16	7	23
退店数		7	3	2	5

【海外業績】

- 東南アジア各国で積極出店継続：
マレーシア2店舗、タイ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
- 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設立準備中。並行して物件探索中。

【Metro Point Kajang店
(マレーシア)の様子】



【Pearl Point Shopping Mall店
(マレーシア)の様子】



【Future Park Ransigt店 (タイ)の様子】



(単位：百万円)

	24/8月期						25/8月期		
	2Q累計			通期			2Q累計		
	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	553	27	22	1,225	107	22	723	55	25
韓国	54	△5	4	123	△11	4	53	△11	4
マレーシア	327	19	13	710	67	13	456	62	15
タイ	133	15	3	304	54	3	153	6	4
インドネシア	28	△2	2	88	△3	2	61	△2	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】

- 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

(単位：百万円)

	21/2		22/2		23/2		24/2		25/2	
	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	305	-	536	-	753	-	749	-	917	-
売上原価	456	149.5%	460	85.8%	610	81.0%	697	92.9%	809	88.2%
売上総利益	△151	-	76	14.2%	143	19.0%	53	7.1%	108	11.8%
販管費	11	3.6%	7	1.3%	14	1.9%	12	1.6%	22	2.4%
営業利益	△162	-	68	12.7%	129	17.1%	40	5.4%	86	9.4%

【その他事業】

- 「銀だこハイボール酒場」「カフェエクラ」等の飲食店舗業績は概ね堅調な推移
- ウェルティンメント新店、温浴閉店等に係る一時費用がなくなり、黒字化

(単位：百万円)

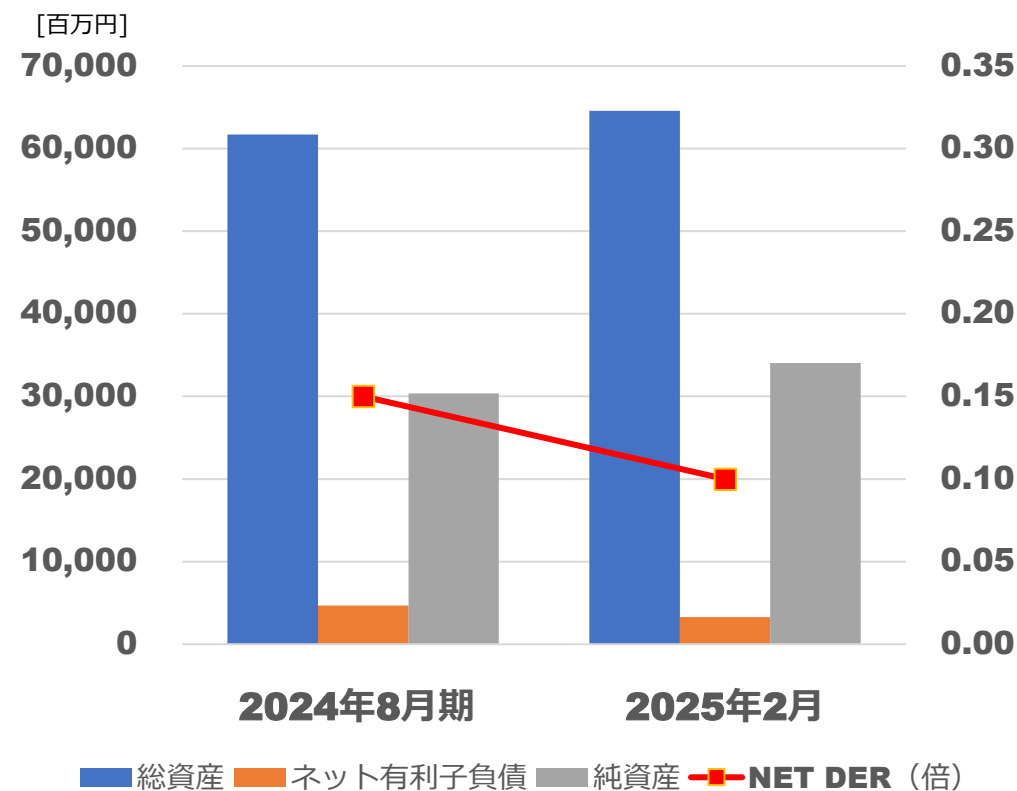
	21/2		22/2		23/2		24/2		25/2	
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比
売上高	536	-	437	-	717	-	434	-	442	-
売上原価	570	106.3%	470	107.6%	710	99.0%	451	103.8%	402	90.8%
売上総利益	△34	-	△32	-	7	1.0%	△16	-	41	9.2%
販管費	23	4.3%	13	3.0%	23	3.2%	23	5.4%	24	5.4%
営業利益	△58	-	△46	-	△15	-	△39	-	17	3.9%

財政状態・キャッシュフロー

財政状態

(単位：百万円)

	2024年8月期	2025年2月	増減
流動資産	11,903	12,651	+749
固定資産	49,811	51,911	+2,100
総資産	61,714	64,563	+2,849
流動負債	13,975	12,635	△1,341
固定負債	17,384	17,887	+502
純資産	30,354	34,041	+3,687
ネット有利子負債	4,664	3,295	△1,369
自己資本比率	49.2%	52.7%	3.5%pt上昇
NET DER (倍)	0.15	0.10	0.06改善
ROE (2Q累計ベース)	14.4%	9.7%	4.7%pt低下

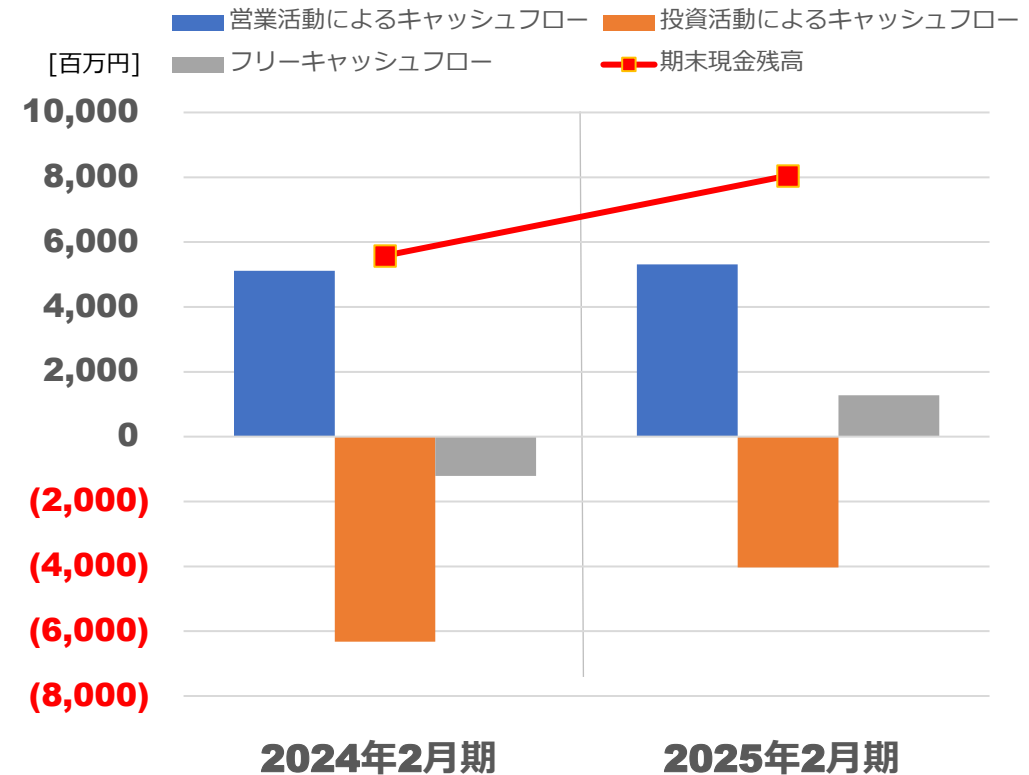


積極出店を継続し固定資産中心に総資産が増加
 一方、純利益と新株予約権の行使で純資産が増加、転換社債も減少し、NET有利子減少。
 純資産増と、有利子負債減で、DERはさらに低下。
 純資産増加、純利益減益でROEは4.7%pt低下。

キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	2024年2月期	2025年2月期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,118	5,315	+197
投資活動によるキャッシュ・フロー	△6,325	△4,035	+2,295
(フリー・キャッシュ・フロー)	△1,207	1,280	+2,487
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,062	54	+1,117
現金及び現金同等物の期末残高	5,582	8,050	+2,468



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も、フリー・キャッシュ・フロー分現金残高が増加。
(2024年8月期末からの現金残高増加額は1,314百万円)

2. 2025年8月期 業績予想

【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	+763	+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	91.26	+8.56	+10.3%

■ 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
2025年8月期第1四半期中に転換社債10億円分を転換、潜在株数は2024年8月期末:10,387,936株 @675円から8,906千株に減少

【 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	+315
その他	863	909	+45
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	+1,284
（売上高営業利益率）	(18.8%)	(18.6%)	
不動産管理	109	266	+157
（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	△1,496	△95

【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%	26.3%

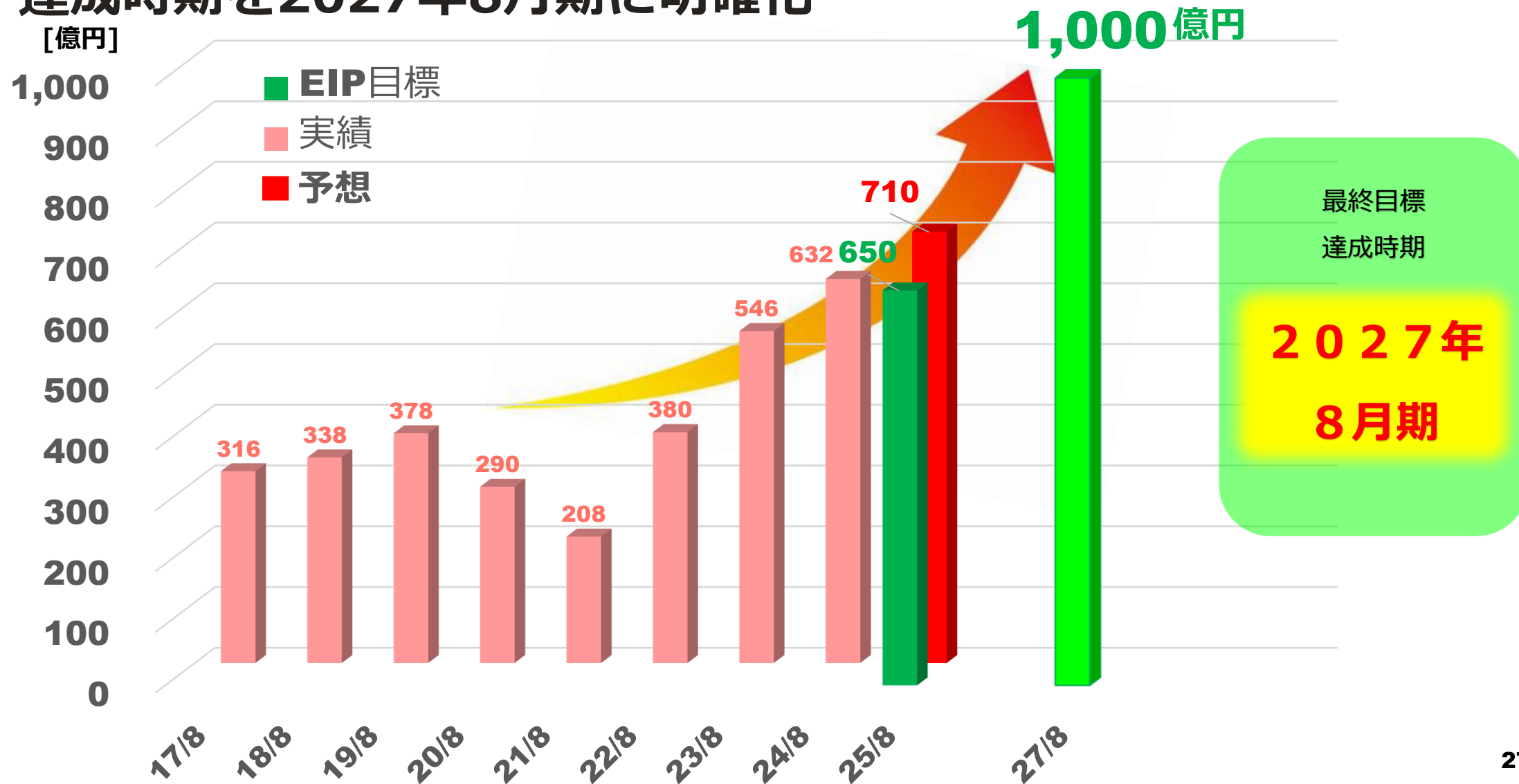
株主優待の配布(優待権利確定月：8月)

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中間目標650億円を今期達成、最終目標1,000億円 達成時期を2027年8月期に明確化



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

		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～
項目	単位						
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	33.3
DOE	%	3.3	4.4	5.2	5.9	6.0以上	3.0
ROE	%	21.3	31.6	24.2	22.6	18.0推※	9.7

※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完了：24/8期25/8期で25%UP
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

ノウハウライセンス

ブランド・マーケティング戦略 持続的立案・実行

※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

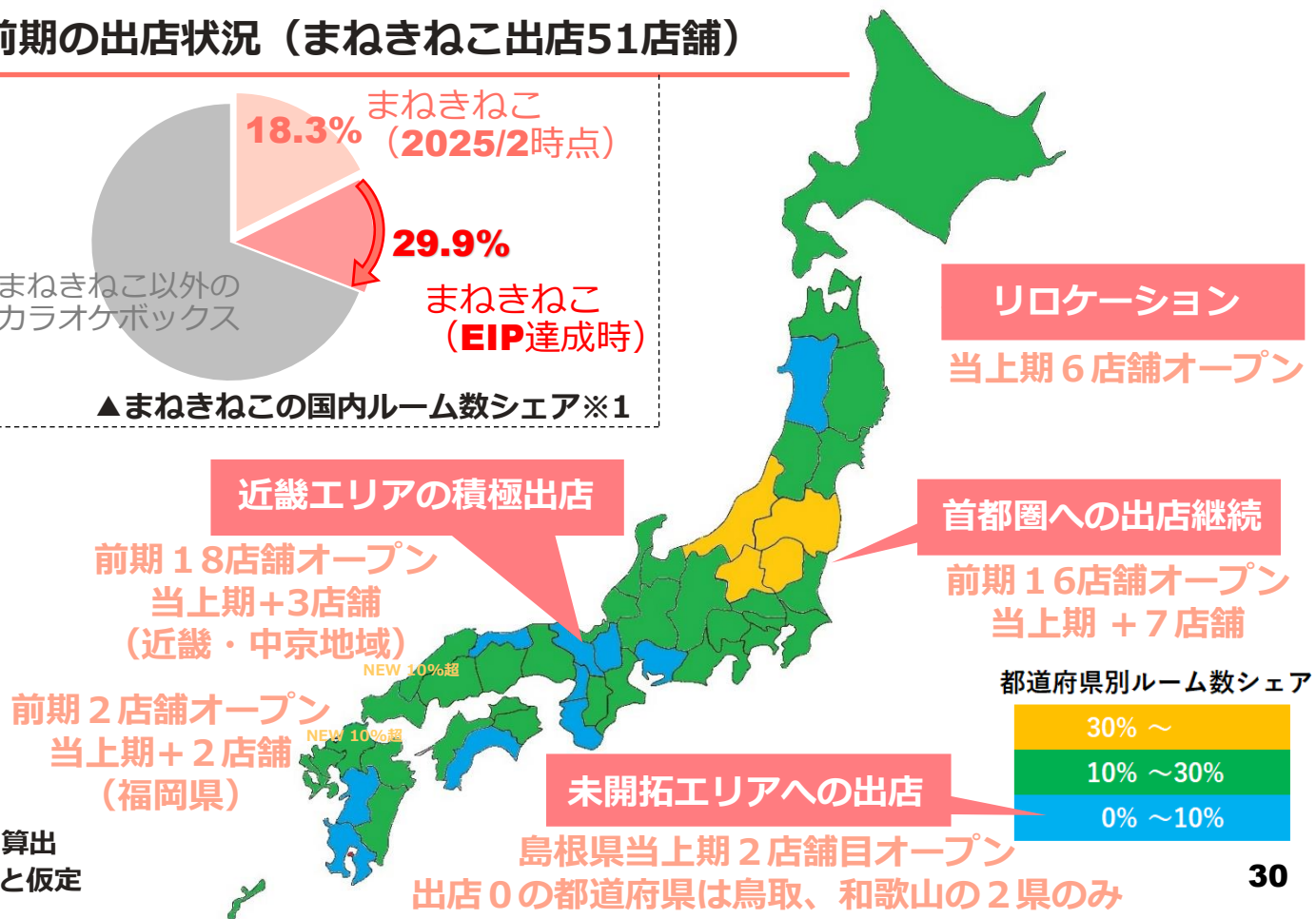
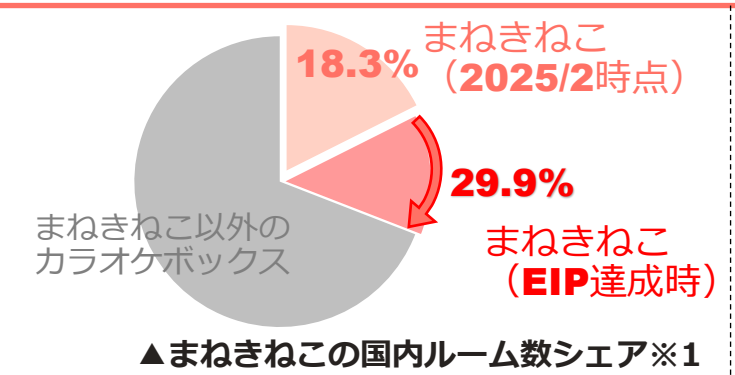
前期の出店状況（まねきねこ出店51店舗）

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 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



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、全国展開準備中

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





- 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：7月：曲数・音質を大幅改善するような新サービスをリリース
秋頃目途：ミラーリング機能やカラオケ以外の新たなエンタメコンテンツを搭載

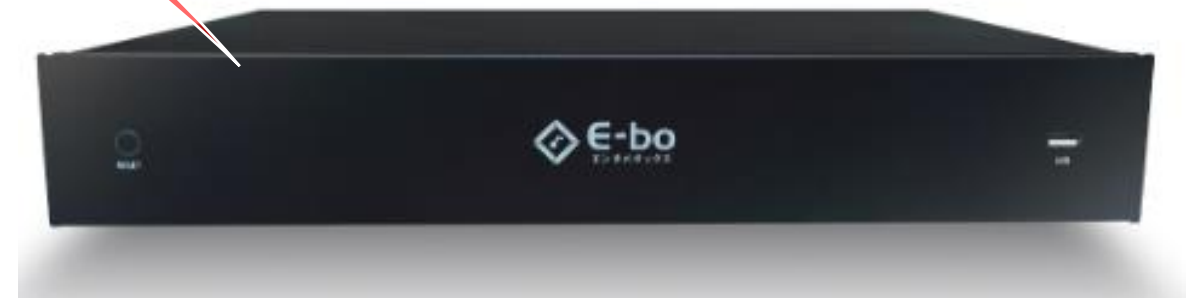
全国展開
(2025年9月より)
2,500台

首都圏
193店舗
500台

カラ
オケ

ミラー
リング

新規
エンタメ



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 (25/3評価にて概ね達成)
 - ・ 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**

- ・ 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)				
	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+
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**

東南アジア統括法人を連結の方針

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



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**」は
プロトタイプフェーズでの運用から、本格展開に

コシダカアセット

全国**682**の
カラオケ店舗網

1,500万超の
アプリ会員情報

 **ねこの手**

マッチング



企業の
マーケティング・リサーチニーズ

全国で
対面調査
設定可能

国内最大級の
会員基盤が
マッチング対象に

● 「刀」とノウハウライセンス契約を締結

USJを再生させた実績を有する森岡毅氏率いる「株式会社刀」の
ブランド戦略・マーケティングノウハウ移植と人材育成を通じて
持続的成長を支える組織体制を構築へ

国内における既存店売上の継続的成長
海外におけるブランド・サービスの定着・市場形成



最後に、

重点施策 +α

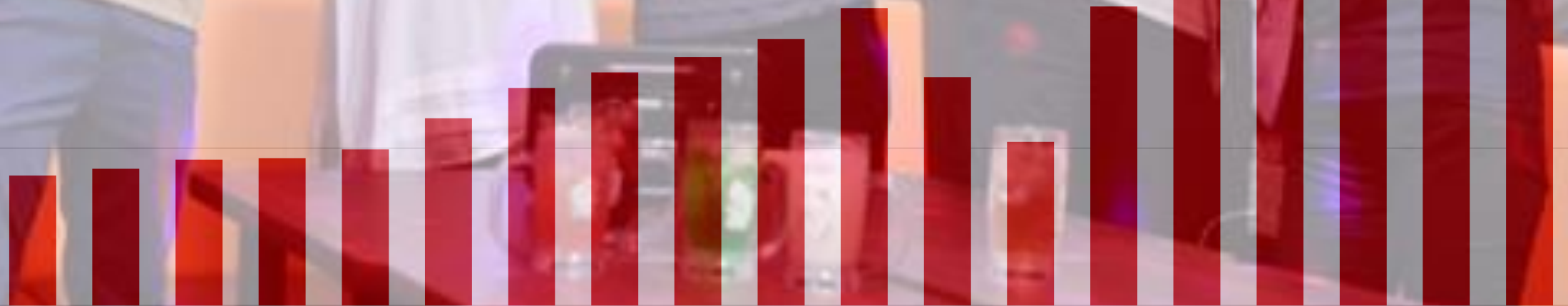
次期中期計画(After EIP) の検討を開始！

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、2025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2025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。