



2026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

2026年8月期第2四半期 決算資料の追加について

当社は、2026年4月17日の2026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 2026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27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）

2026年8月期第2四半期 決算説明会資料

2026年4月17日(金)

アジェンダ

- 1** 2026年8月期第2四半期 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

【Executive Summary】

- **過去最高**の2Q売上計上も、
コラボ反動減・新施策関連の先行投資等で減益、
当期純利益は固定資産売却益で増益
- **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）

1. 2026年8月期第2四半期 決算概況

【2026年8月期第2四半期連結業績】

■ 過去最高2Q売上高達成も、コラボ反動減でカラオケ既存店はyoy100.3%。

新POS、E-bo導入含むその他固定費増吸収できず減益。固定資産売却益で当期純利益は増益。

① コラボ関連売上が前1Q大口案件の反動で前年同期比6億円超の減少。コラボ除くベースでは既存店yoy101.5%。

② 人件費、水光熱費の管理適正化継続も、トップライン未達の中、新施策各種導入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 2Q	2026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	34,004	38,932	+4,928	+14.5%	39,431	98.7%
売上総利益	8,594	9,324	+730	+8.5%	-	-
販売費及び一般管理費	3,480	4,320	+840	+24.1%	-	-
営業利益	5,114	5,004	-110	-2.1%	6,139	81.5%
(売上高営業利益率)	15.0%	12.9%				
経常利益	5,300	5,224	-76	-1.4%	6,105	85.6%
(売上高経常利益率)	15.6%	13.4%				
親会社株主に帰属する当期純利益	3,192	3,884	+692	+21.7%	4,933	78.7%
(売上高当期利益率)	9.4%	10.0%				
1株当たり当期純利益 (円)	38.97	47.13	+8.16	+20.9%	59.86	78.7%

【セグメント別 連結業績（前期比）】

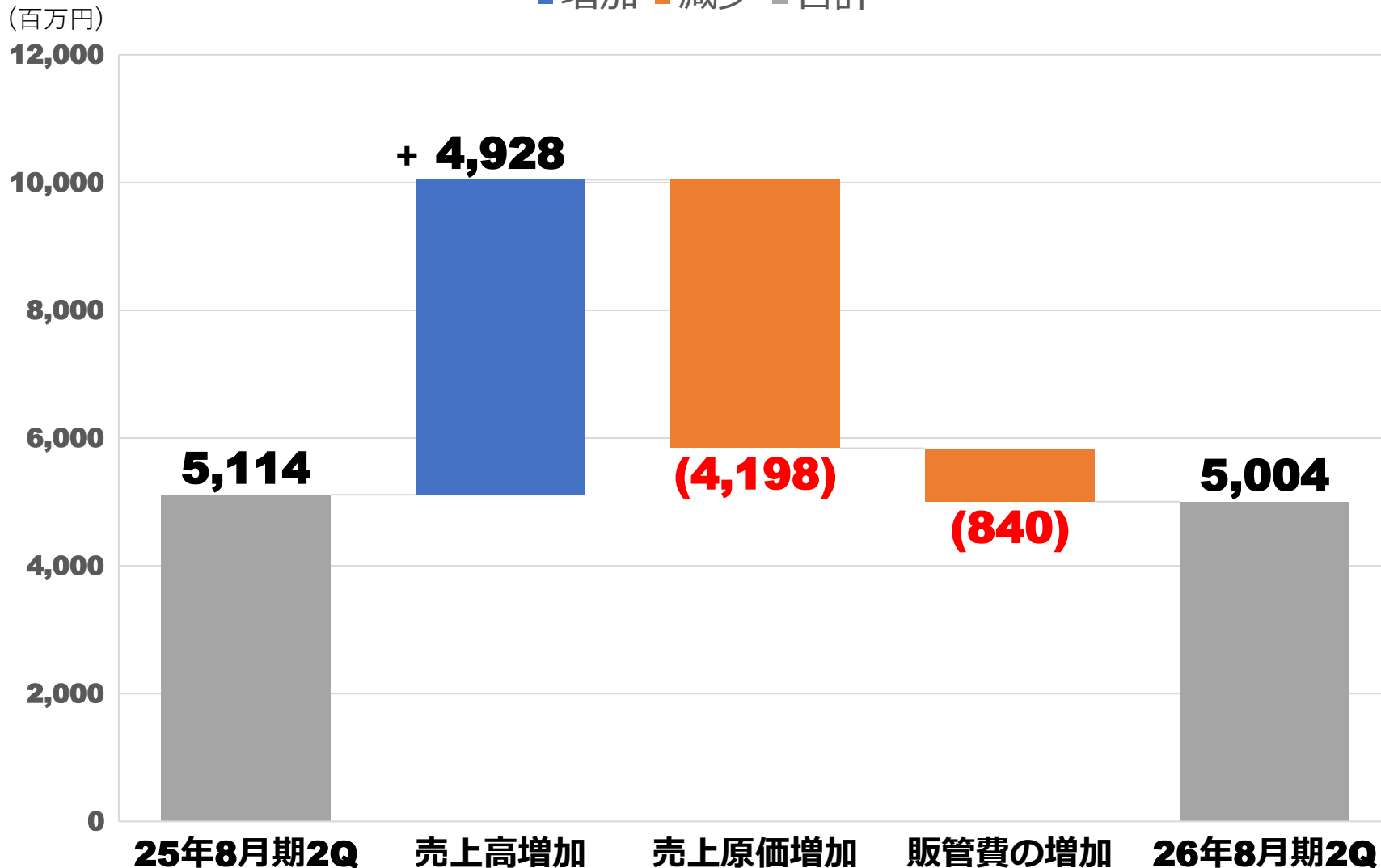
- カラオケ事業：積極出店継続も、前期大型コラボ案件の反動で既存店減収（コラボ除く101.5%）
 人件費、水光熱費の管理適正化で費用率低減も、新POS、E-bo導入含むその他の固定費増加で微増益。
- 不動産管理：既存物件堅調、新規物件収益化で、一部事業売却も売上維持、増益
- その他事業：飲食既存店好調も、残存温浴施設閉店、カフェエクラ出店で営業赤字

(単位：百万円)

項目	2025年8月期 2Q	2026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	34,004	38,932	+4,928	+14.5%	39,431	98.7%
カラオケ	32,900	37,794	+4,894	+14.9%	38,538	98.1%
不動産管理	917	927	+10	+1.1%	892	104.0%
その他	442	456	+14	+3.1%	244	186.8%
調整額	△255	△245	+10	-	△243	-
営業利益	5,114	5,004	△110	△2.1%	6,139	81.5%
カラオケ (売上高営業利益率)	5,649 (17.2%)	5,676 (15.0%)	+27	+0.5%	6,749 (17.5%)	84.1%
不動産管理 (売上高営業利益率)	86 (9.4%)	111 (12.0%)	+25	+28.6%	94 (10.6%)	117.2%
その他 (売上高営業利益率)	17 (3.9%)	△61 (-)	△78	-	4 (2.0%)	-
調整額	△638	△721	△83	-	△709	-

【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： +2,221
- ✓ スタンド・マレーシア： +3,405
- ✓ 既存店： +132
- ✓ 閉店等： △578
- ✓ 不動産・その他： +24
- ✓ 調整： +10

■ 主な売上原価の増加

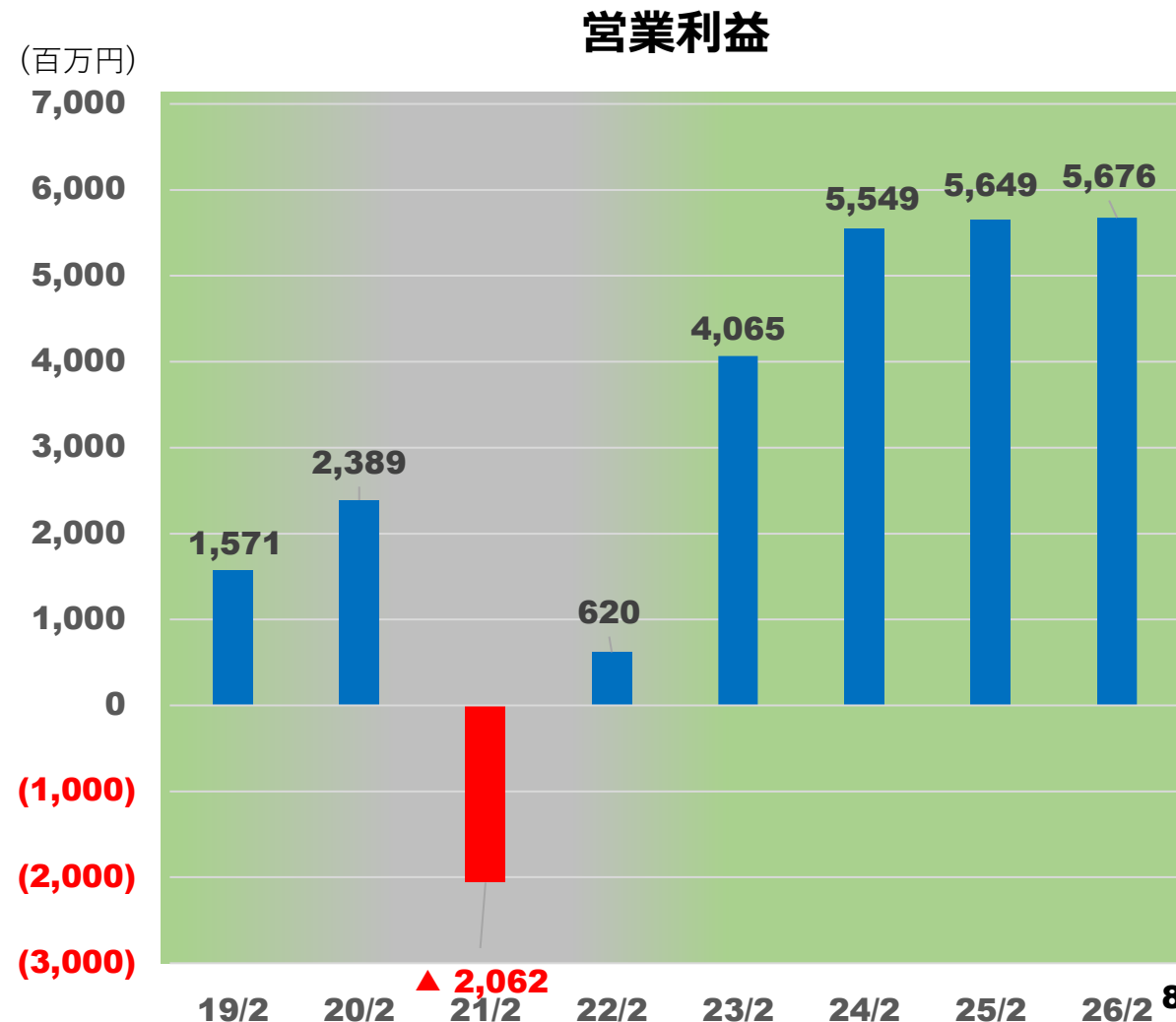
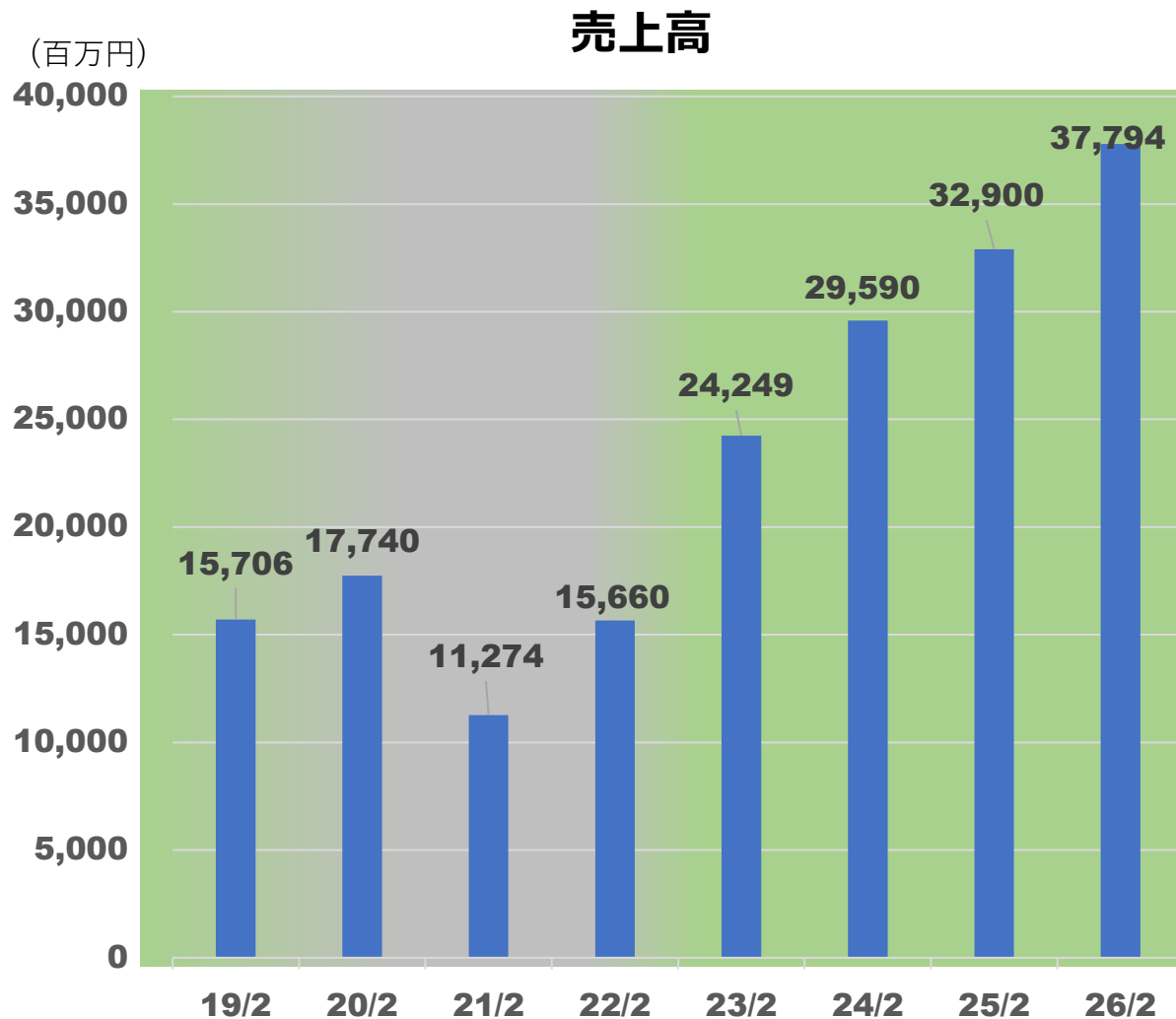
- ✓ 地代家賃： +1,344 (+23.6%)
- ✓ 人件費： +1,132 (+13.7%)
- ✓ 商品原価： +613 (+23.7%)
- ✓ 減価償却費： +258 (+12.4%)
- ✓ 水道光熱費： +192 (+10.3%)
- ✓ 備品消耗品費： +169 (+26.2%)

■ 主な販管費の増加

- ✓ 各種手数料： +482 (+188.1%)
- ✓ 人件費： +201 (+21.2%)
- ✓ のれん償却： +76 (+399倍)
- ✓ 販売促進費： +63 (+2088倍)
- ✓ 広告宣伝費： △63 (△13.6%)
- ✓ 開店諸費用： △51 (△11.7%)

(※ご参考)【2Q連結業績の推移】

- 最も損益分岐点が高い2Q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



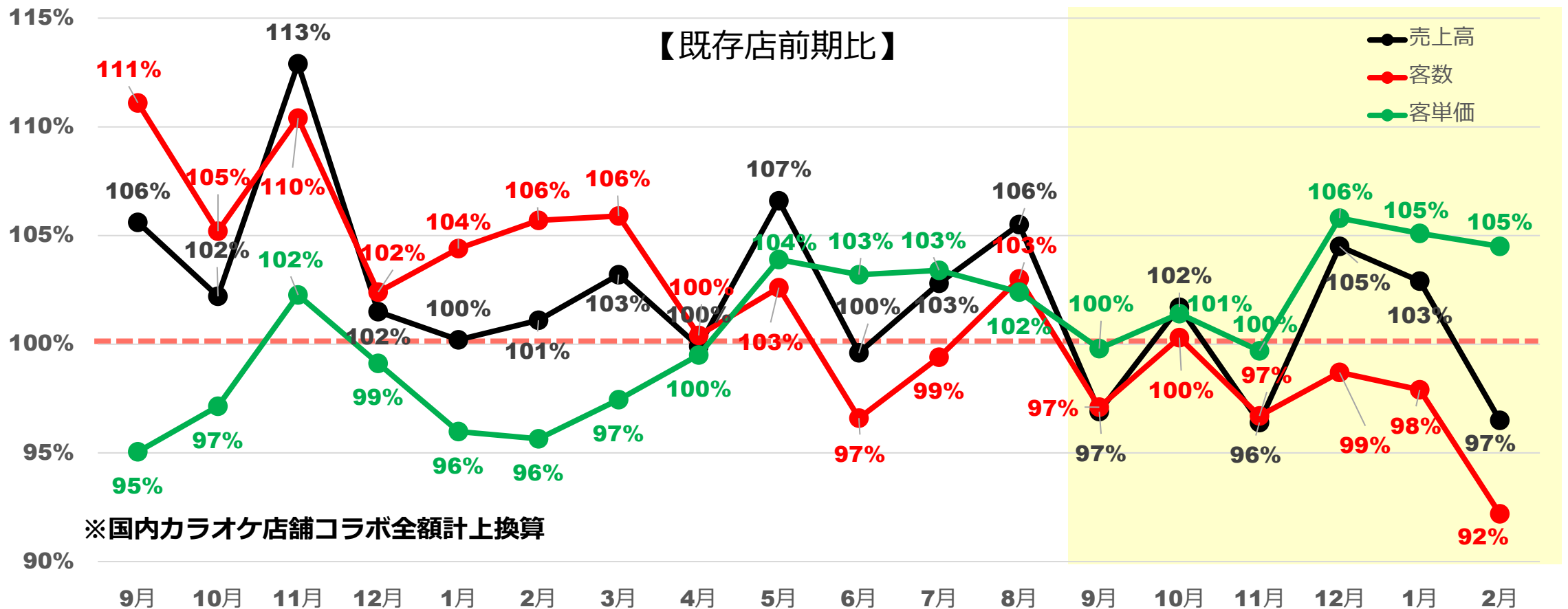
【カラオケ事業】

(単位：百万円)

	22/2旧区分		23/2		24/2		25/2		26/2	
	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	15,660	-	24,249	-	29,590	-	32,900	-	37,794	-
売上原価	13,578	86.7%	18,320	75.5%	21,540	72.8%	24,453	74.3%	28,598	75.7%
売上総利益	2,082	13.3%	5,928	24.4%	8,049	27.2%	8,447	25.7%	9,196	24.3%
販管費	1,461	9.3%	1,863	7.7%	2,500	8.4%	2,798	8.5%	3,520	9.3%
営業利益	620	4.0%	4,065	16.8%	5,549	18.8%	5,649	17.2%	5,676	15.0%

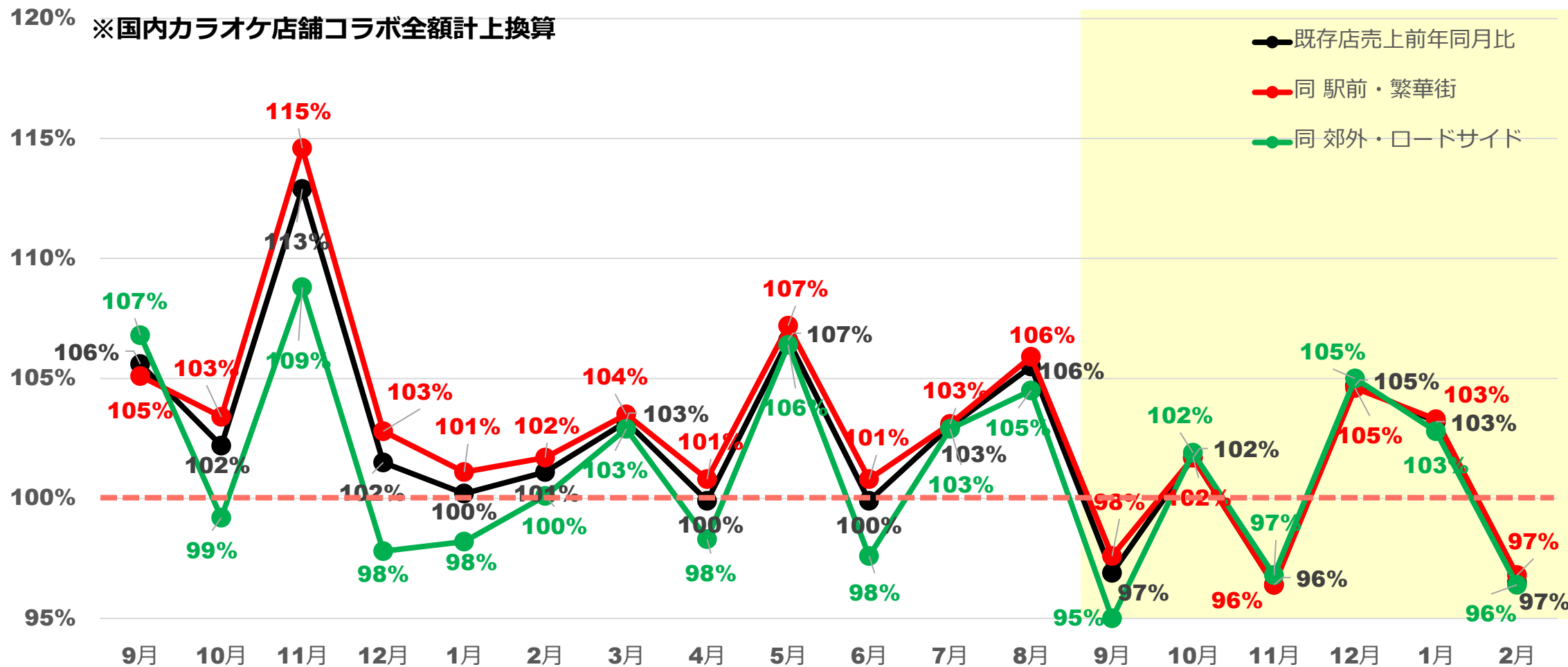
【既存店売上高・客数・客単価の推移】

- 既存店前期比は売上100.3%、客数97.2%、客単価103.2%
- 年末年始商戦はプラス推移。2月は選挙・オリンピック・雪のトリプルパンチでマイナス。
- コラボ売上が減少（既存店店舗経由分で3億円強減）、前期11月の大型案件の反動、コラボ除くベースで既存店101.5%



【既存店売上前年の推移】

- 2026年8月期第2四半期の既存店売上高(各月ベース)は前年同期比で1Qの98.2%から2Q101.9%に浮上。2Q累計で100.3%。
- 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



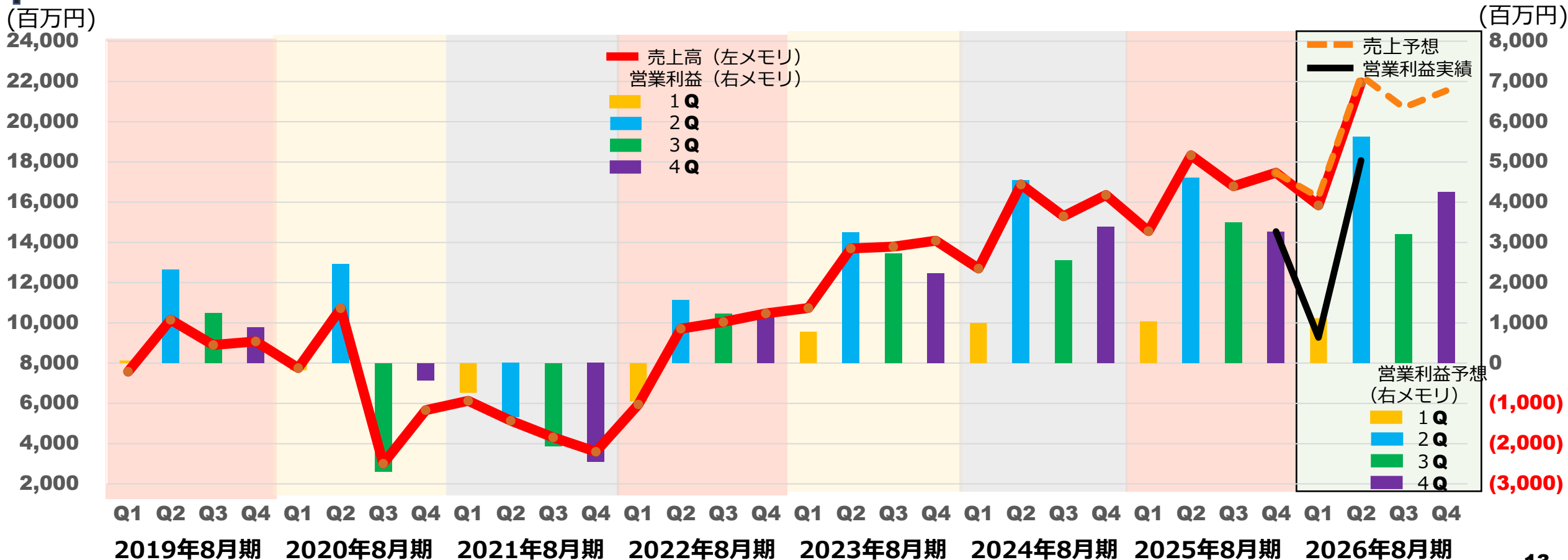
【カラオケ店「JOYSOUND」約70店舗がグループに加わる】

- 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。
- 中間連結会計期間は11～2月分が連結対象。（スタンダード単独売上27億円）
- 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
- 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し吸収

【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		26/2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	409	11,660	419	11,919	+10	+259
	郊外/ロードサイド	288	7,185	293	7,405	+5	+220
	計	697	18,845	712	19,324	+15	+479
ワンカラ		6	207	6	191	0	-16
JOYSOUND スタンダード	駅前/繁華街	-	-	63	1,779	+63	+1,779
	郊外/ロードサイド	-	-	6	170	+6	+170
	計	-	-	69	1,949	+69	+1,949
合計		703	19,052	787	21,464	+84	+2,412

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	26/8月期 2Q	26/8月期 2Q累計
出店数	駅前/繁華街	10	6	5	12	33	8	3	11
	郊外/ロードサイド	6	1	3	7	17	6	3	9
	合計	16	7	8	19	50	14	6	20
退店数		3	2	2	4	11	3	2	5

【海外業績】

- 東南アジア各国で積極出店継続：
1Hにマレーシア3店舗、インドネシア1店舗をオープン
- 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			2Q			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	1,451	63	25	723	55	25	852	△4	29
韓国	94	△30	4	53	△11	4	45	△23	4
マレーシア	926	108	15	456	62	15	553	40	18
タイ	312	△10	4	153	6	4	184	△14	4
インドネシア	119	△5	2	61	△2	2	70	△7	3

※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)

	22/2		23/2		24/2		25/2		26/2	
	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	-	753	-	749	-	917	-	927	-
売上原価	460	85.8%	610	81.0%	697	93.1%	809	88.2%	797	85.9%
売上総利益	76	14.2%	143	19.0%	53	7.1%	108	11.8%	131	14.1%
販管費	7	1.3%	14	1.9%	12	1.6%	22	2.4%	20	2.1%
営業利益	68	12.7%	129	17.1%	40	5.3%	86	9.4%	111	12.0%

【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2店舗に係る一時費用により赤字化

(単位：百万円)

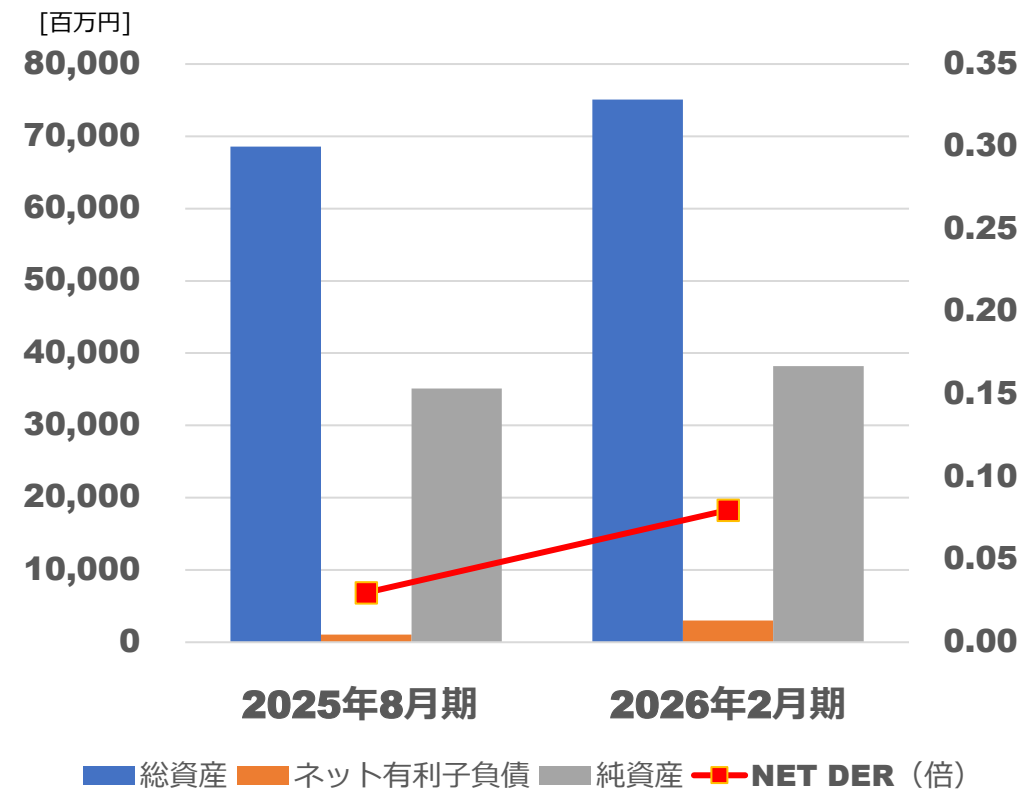
	22/2旧区分		23/2		24/2		25/2		26/2	
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比
売上高	437	-	717	-	434	-	442	-	456	-
売上原価	470	107.6%	710	99.0%	451	103.9%	402	90.8%	459	100.5%
売上総利益	△32	-	7	1.0%	△16	-	41	9.2%	△2	-
販管費	13	3.0%	23	3.2%	23	5.3%	24	5.4%	59	12.9%
営業利益	△46	-	△15	-	△39	-	17	3.9%	△61	-

財政状態・キャッシュフロー

財政状態

(単位：百万円)

	2025年8月期	2026年2月	増減
流動資産	15,791	13,447	△2,345
固定資産	52,797	61,630	+8,833
総資産	68,588	75,077	+6,488
流動負債	14,923	16,406	+1,483
固定負債	18,559	20,485	+1,926
純資産	35,105	38,185	+3,080
ネット有利子負債	1,038	2,992	+1,955
自己資本比率	51.2%	50.9%	0.3%pt低下
NET DER (倍)	0.03	0.08	0.05上昇
ROE※ (25年2月中間期と比較)	※ 9.9%	10.6%	0.7%pt上昇

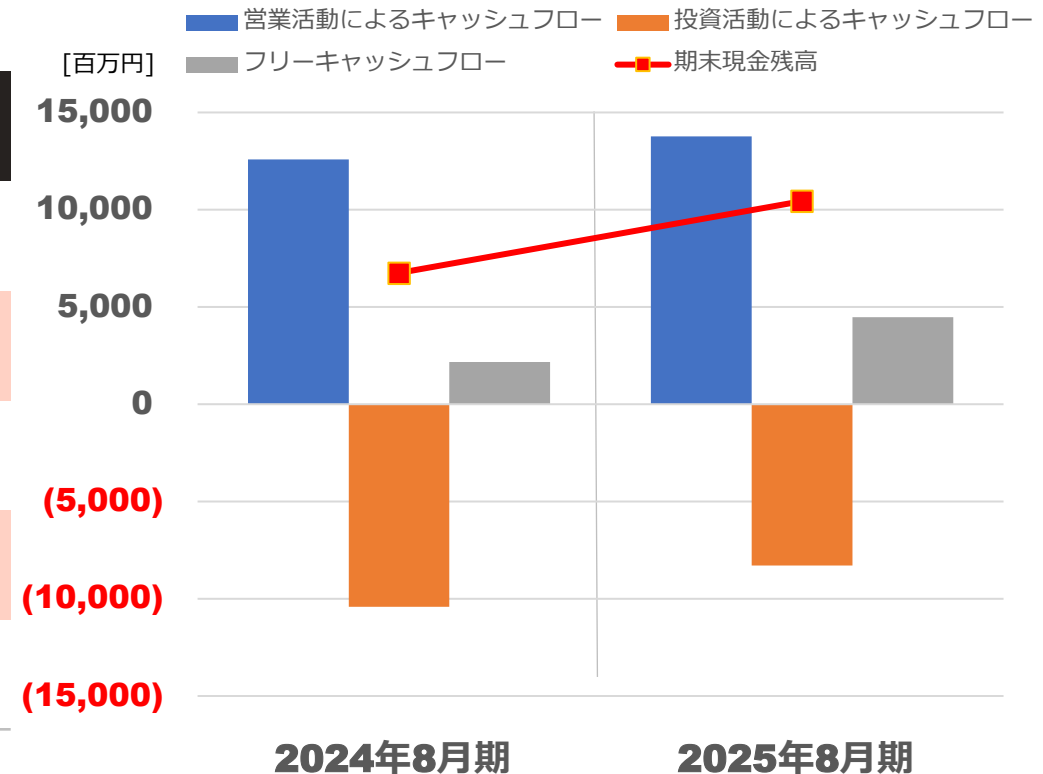


積極出店の継続、スタンダード吸収分割で固定資産中心に総資産が増加。のれんは中間期末で29億円に。吸収分割、前期末配当などを期末手元資金から充当し流動資産が減少、NET有利子負債が増加。DERは前期末の現金残が多かった反動で上昇も、引き続き低位。純資産増加も、純利益増加でROEは前上期比で0.7%pt上昇。

キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	2025年2月期	2026年2月期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	+5,315	+6,643	+1,327
投資活動によるキャッシュ・フロー	△4,035	△7,692	△3,657
(フリー・キャッシュ・フロー)	+1,280	△1,049	△2,330
財務活動によるキャッシュ・フロー	+54	△1,752	△1,807
現金及び現金同等物の期末残高	8,050	7,792	△258



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、今回は事業譲受による支出も重なりフリー・キャッシュフローはマイナス。前期下期に手当した資金から充当し上期末ベースでの現金残高は若干減の範囲。

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	82,046	+12,659	+18.2%
営業利益	11,392	11,831	+438	+3.8%
（売上高営業利益率）	(16.4%)	(14.4%)		
経常利益	11,598	12,030	+432	+3.7%
（売上高経常利益率）	(16.7%)	(14.7%)		
親会社に帰属する 当期純利益	5,258	6,451 ～8,444	+1,192 ～+3,185	+22.7% ～+60.6%
（売上高当期利益率）	(7.6%)	(7.9%) ～(10.3%)		
1株当たり 当期純利益（円）	64.01	78.27 ～102.45	+14.25 ～+38.43	+22.3% ～+60.0%

■ カラオケ事業

- ・国内既存店は前年比100%を想定。
- ・2025年8月期新店(50店舗)のフル寄与分、2026年8月期新店分が上乘せに。
- ・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を継続。下期期初予想維持で通期増益。
- ・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。 23

【 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	82,046	+12,659
カラオケ	67,162	80,037	+12,874
不動産管理	1,857	1,818	△39
その他	879	699	△180
調整額	△511	△489	23
営業利益 (売上高営業利益率)	11,392 (16.4%)	11,831 (14.4%)	+438
カラオケ (売上高営業利益率)	12,405 (18.5%)	13,121 (16.4%)	+715
不動産管理 (売上高営業利益率)	222 (12.0%)	208 (11.4%)	△14
その他 (売上高営業利益率)	37 (4.3%)	△67 (-)	△104
調整額	△1,272	△1,431	△158

■ 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%	33.2% ~25.4%

※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)

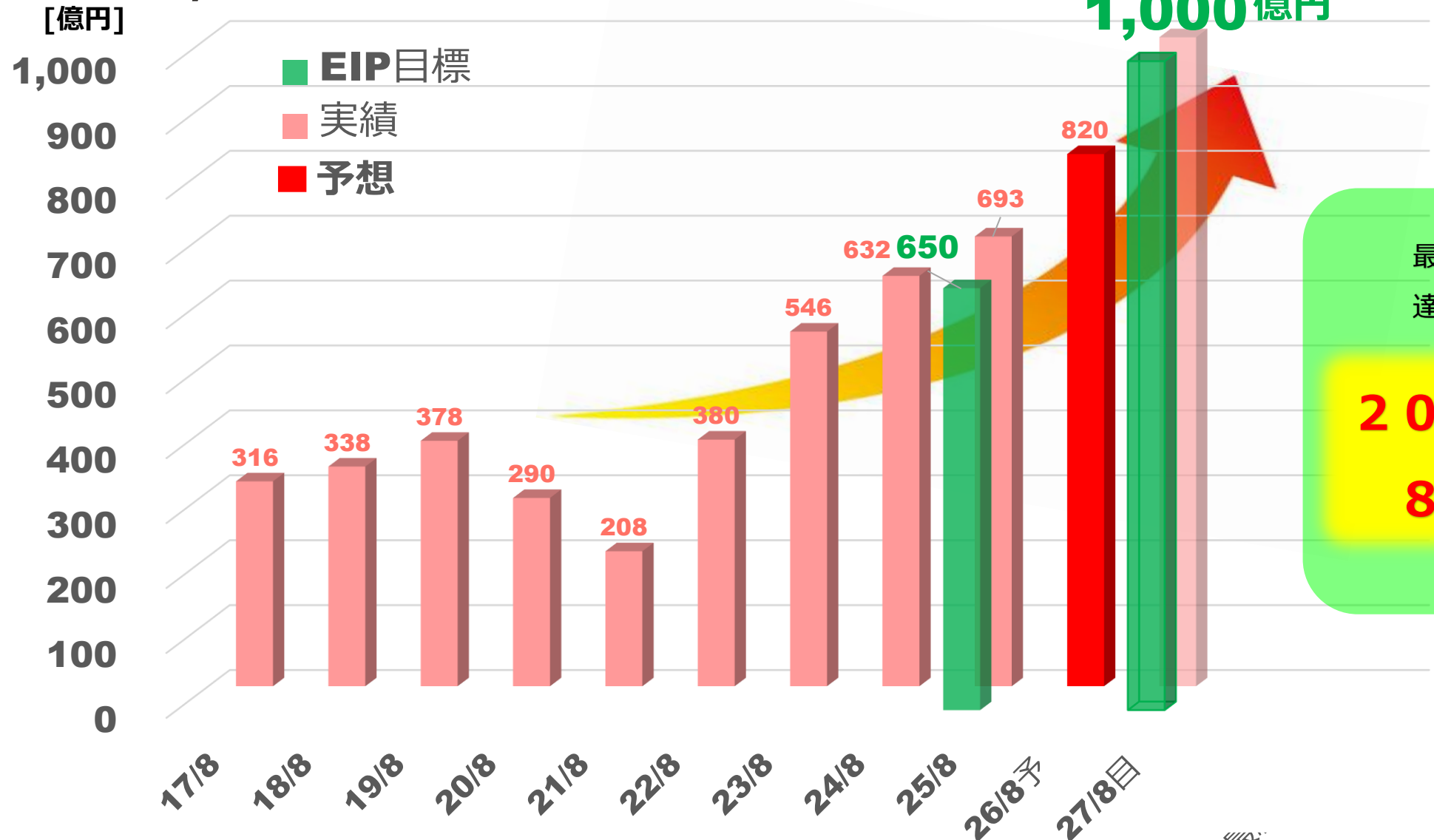
必要株数	優待内容
100株以上	3年未満保有株主 2枚 / 2,000円相当
	3年以上保有株主 4枚 / 4,000円相当
400株以上	3年未満保有株主 5枚 / 5,000円相当
	3年以上保有株主 10枚 / 10,000円相当
1,000株以上	3年未満保有株主 10枚 / 10,000円相当
	3年以上保有株主 20枚 / 20,000円相当

※株主優待券は日本全国の「カラオケまねきねこ」「カラオケ金のまねきねこ」「ひとりカラオケ専門店ワンカラ」でご利用いただけます。(銀だこハイボール酒場、カフェエクラ等その他の屋号の店舗ではお使いになれません。)

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	820.5	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)	118.3 (14.4)	150以上 (15.0以上)	— (6.6)
配当性向	%	15.7	21.8	37.5	26.9※ ～35.3※	35.0以上	32.5
DOE	%	3.3	5.2	6.0	5.8※ ～5.9※	6.0以上	3.1
ROE	%	21.3	24.1	16.1	15.9※ ～20.3※	16.6推※	10.5

※2026/8期中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
27/8期試算値は26/8期当期純利益予想中間値の場合

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

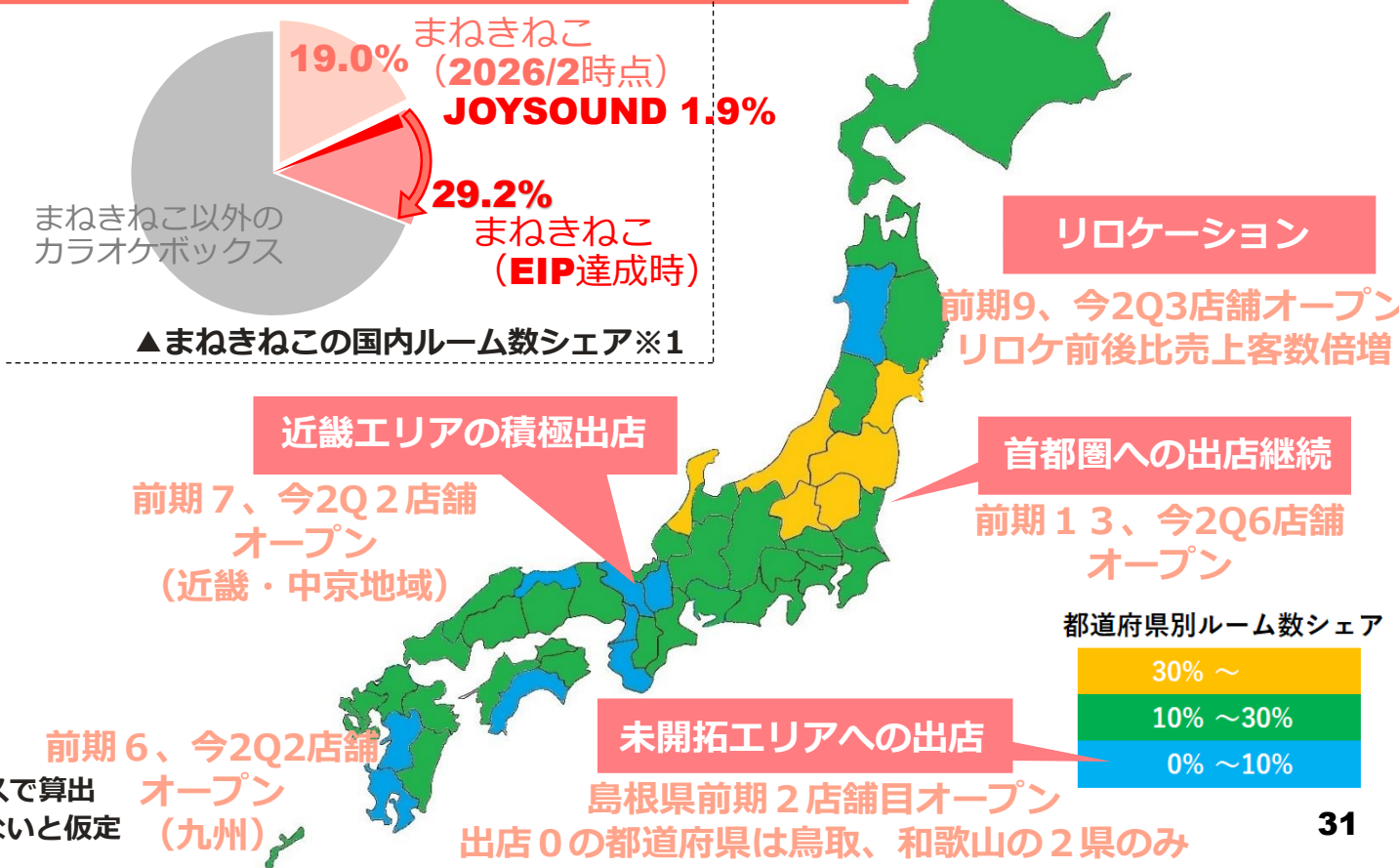
2026/2の出店状況

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

【新ブランド「GLANZA」スタート・マルチブランド展開へ】

- 「JOYSOUND」等カラオケ店舗69店舗を展開する株式会社スタンダードで新ブランド「KARAOKE GLANZA（カラオケ グランザ）」がスタート
- 一般層を主な対象とした「カラオケまねきねこ」に対し、アッパー層をターゲットにした「大人が快適に過ごせる空間」がコンセプト
- スタンダードでは「GLANZA」への業態転換を進め、グループでは各店舗の多様な顧客層等に合わせたマルチブランド展開を行い、カラオケ事業全体としての事業収益の最大化を図る



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



エンタメプラットフォーム「E-bo」



E-bo

エンタメボックス

全店展開済

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



事例紹介：Pairs × まねきねこ マッチングイベント

展開規模：全国13都道県での実績

累計イベント応募者
900名以上



実績概要

期間：2025年9月～2026年3月

開催回数：計**35回**

エリア：東名阪エリアを中心に全国へ拡大



事例紹介：まねチャレ

顧客基盤・店舗網を活かす発掘から 原盤ビジネスへの展開



カラオケまねきねこが「歌う場所」から「夢を叶える場所へ」

■ 第1回『まねチャレ』の反響と成果

応募数：約 1,200 名（登録 2,000 名）

優勝者：1 名

契約アーティスト：5 名

前回参加審査企業：Sony Music Entertainment/Victor Entertainment/ポニーキャニオン/KING

RECORD/CE ミュージック クリエイティブ株式会社/B-ZONE/upcoming 株式会社/HoneyWorks

優勝：Miina：HoneyWorks 楽曲にてデビュー準備中：Manekineko Music Entertainment

入賞：ナナムギ：1/28 「BUKIYOUちゃん」にてデビュー：Sony Music Entertainment

入賞：fuzu：ポニーキャニオンからデビュー準備中

入賞：ここね、なのぴ花、koharu：Manekineko Music Entertainmentからデビュー準備中

■ 第2回『まねチャレ』

4/17から応募受付開始

現在事前登録中（4/16現在2,400名超登録）

楽曲提供：るうと（すとぷり）

▼
自社レーベルを立ち上げ、原盤ビジネスを展開：自社原盤楽曲順次拡大中



第1回優勝：miina
HoneyWorks楽曲で
デビュー準備中

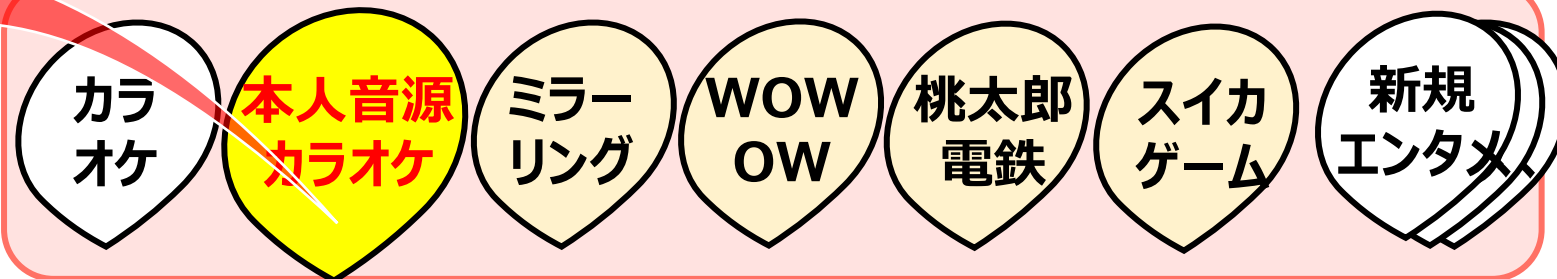


25/6/30 本人音源活用の新サービスをリリース！

- 全国展開： 2025年9月より順次、E-boを全国に展開（2025/10月末全店展開完了）
- コンテンツ充実： 25年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**
 - 25年8月28日：ミラーリング機能実装
 - 25年9月3日：WOWOW 一部スポーツコンテンツ有償視聴機能実装
 - 25年12月18日：桃太郎電鉄 for E-bo
 - 26年2月5日：スイカゲーム カラオケまねきねこVer.

全国展開
(2025年9月より)
全店 3,000台

首都圏
193店舗
500台

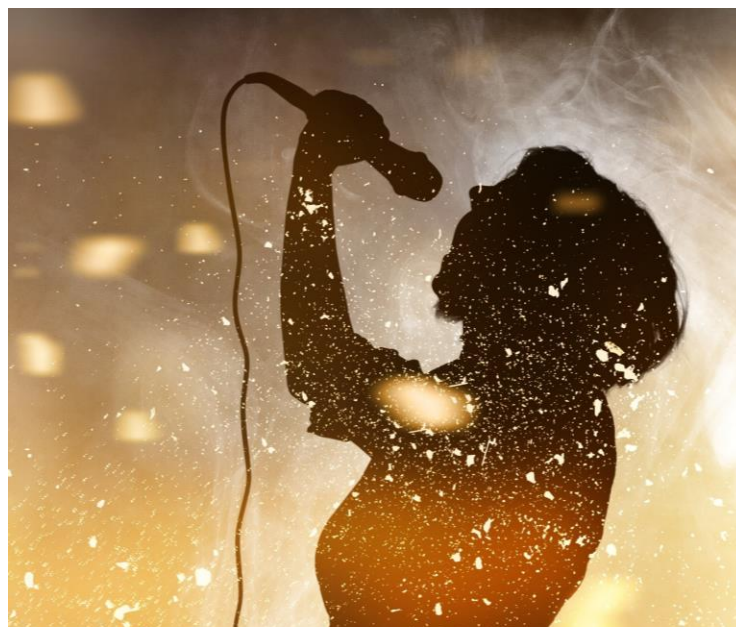


業界初「本人音源カラオケ」が実現する圧倒的消費者体験

「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

事例紹介：おかしバー 来店動機の追加・生産性の向上

- 展開店舗：27店舗：2026/4/17現在
(セルフアルコールバー 7店舗)
- 対象ユーザーの伝票記載のQRでおかしバーコーナーに入場可に
- 各種菓子類・ポップコーン・パンケーキ等サーバーを設置
通常のドリンクバーコーナーにてソフトクリームも提供



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

	各エリア出店方針						
	26/2	26/8	27/8	28/8	29/8	30/8	31/8期
海外全体	29	31	52	82	129	180	235
マレーシア	18	20	30	40	60	80	100
タイ	4	4	9	15	25	35	45
インドネシア	3	3	8	16	25	35	45
フィリピン	-	-	2	5	9	14	20
アメリカ	-	1	3	6	10	16	25



4 新しい収益の柱創出：コンテンツビジネス コラボカフェ オープン

- 国内カラオケ店舗でのルーム・ドリンク・グッズ販売
- 内外ECサイトでのグッズ販売
- 自社でのコラボカフェの展開
 - ・ ネコラボカフェ 池袋東口店オープン (3/27)
 - ・ コラボ専門店 カラオケまねきねこ河原町蛸薬師店

Collabo Station
NeCoLabo Cafe
produced by manekineko



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

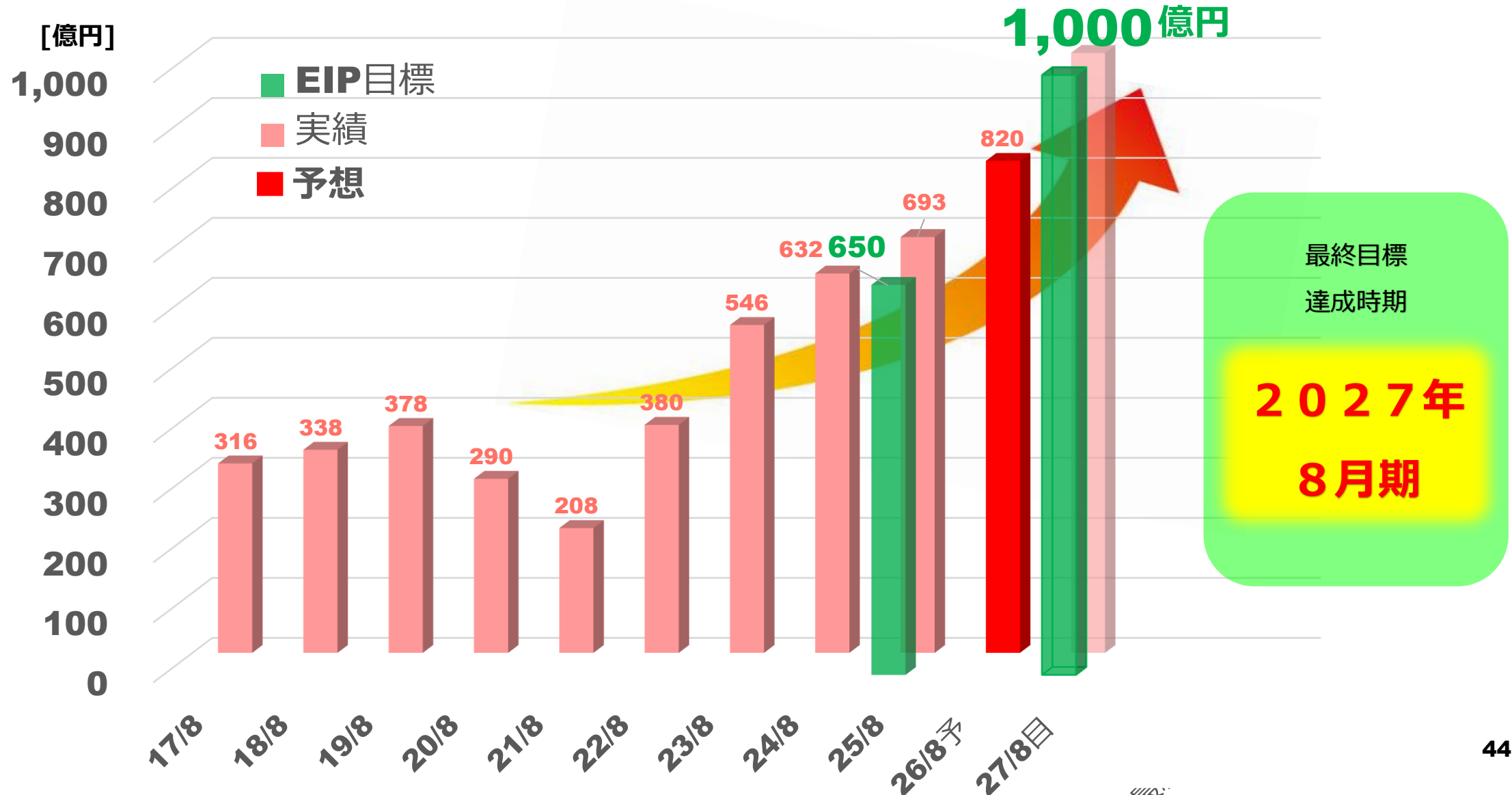
2号店：北上尾PAPA店外観



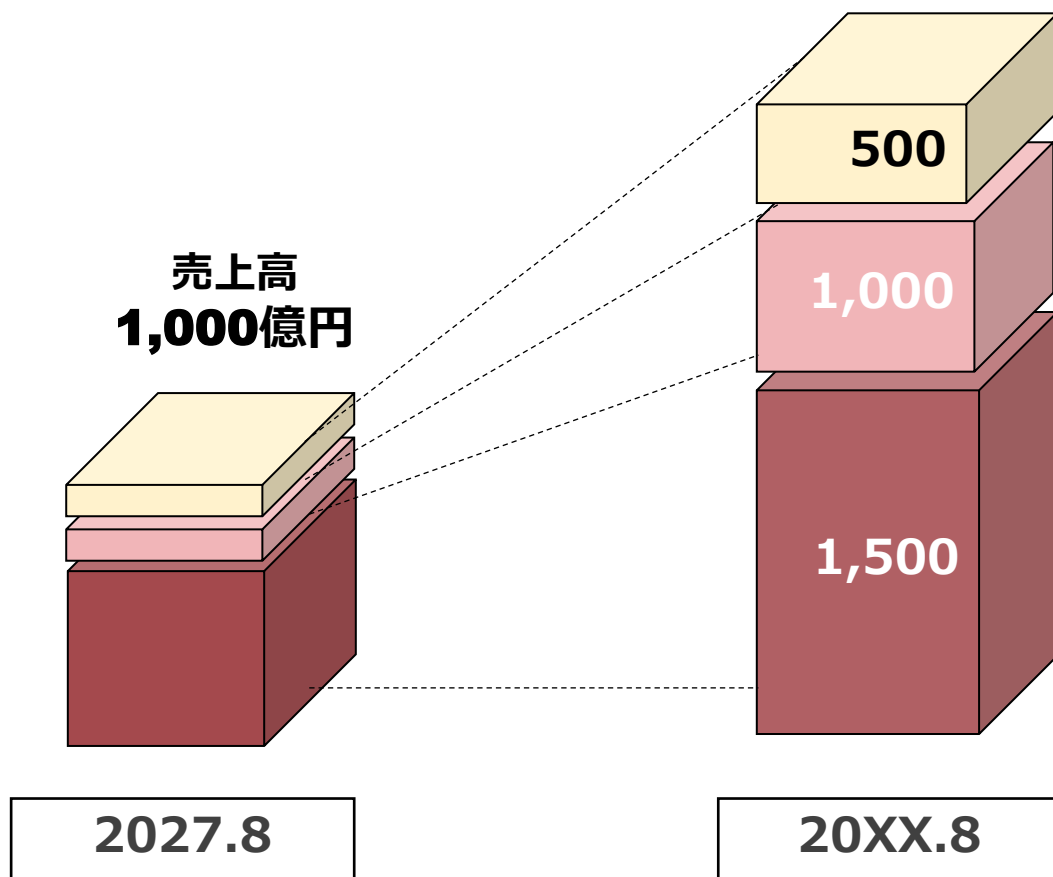
3号店：長岡古正寺店外観



アフターEIP概要：EIPファイナルステージ達成へ



アフターEIP構想：目標：3,000億円



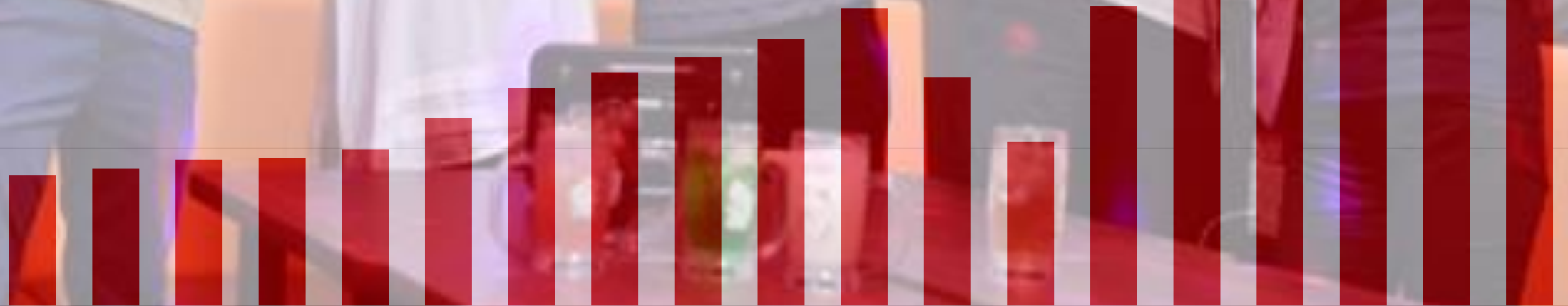
PER開発展開

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、2026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2026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。