

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1四半期 決算補足説明資料

2025年1月10日(金)

【Executive Summary】

- 最も収益性の悪い1Qでの黒字継続、前年同期比営業利益増益
- 営業外収支は前年同期比4.7億円悪化も経常黒字維持
 - 24-1Q為替差益（1.6億円）⇒25-1Q為替差損（▲0.9億円）
 - 24-1Q解約金収入2.2億円⇒25-1Q該当物件なし
- カラオケ店舗数1Qで16店舗出店、13店舗純増、677店舗
- ルーム数は18,077ルームに

- 通期業績予想・配当は期初予想を維持

- EIPファイナルステージ進行中、2027/8期に売上1,000億円に
 - 営業利益150億円、配当性向35%を想定

- After EIP（次期中計2027年9月以降）策定中

【2025年8月期第1四半期連結業績】

- 最も収益額の低い1Qも、3期連続で黒字計上、前期比営業増益
- 計画比では為替差損あるも、貸倒戻入にて相殺し、営業利益・経常利益・当期純利益とも計画線で着地

(単位：百万円)

項目	2024年8月期 1Q	2025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	13,182	15,095	+1,912	+14.5%	15,005	100.6%
売上総利益	2,151	2,545	+394	+18.3%	-	-
販売費及び一般管理費	1,577	1,816	+239	+15.2%	-	-
営業利益	573	728	+155	+27.1%	731	99.6%
(売上高営業利益率)	4.3%	4.8%				
経常利益	1,021	710	▲310	▲30.4%	721	98.6%
(売上高経常利益率)	7.7%	4.7%				
親会社株主に帰属する当期純利益	787	471	▲316	▲40.1%	468	100.7%
(売上高当期利益率)	6.0%	3.1%				
1株当たり当期純利益 (円)	9.66	5.79	▲3.87	▲40.1%	5.79	99.9%

【セグメント別 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増収増益
- 不動産管理：既存案件収益改善で、新規負担を吸収し黒字化
- その他事業：ハイボール、エクラ収益伸長、ウェルティンメント開店負担なくなり収益化

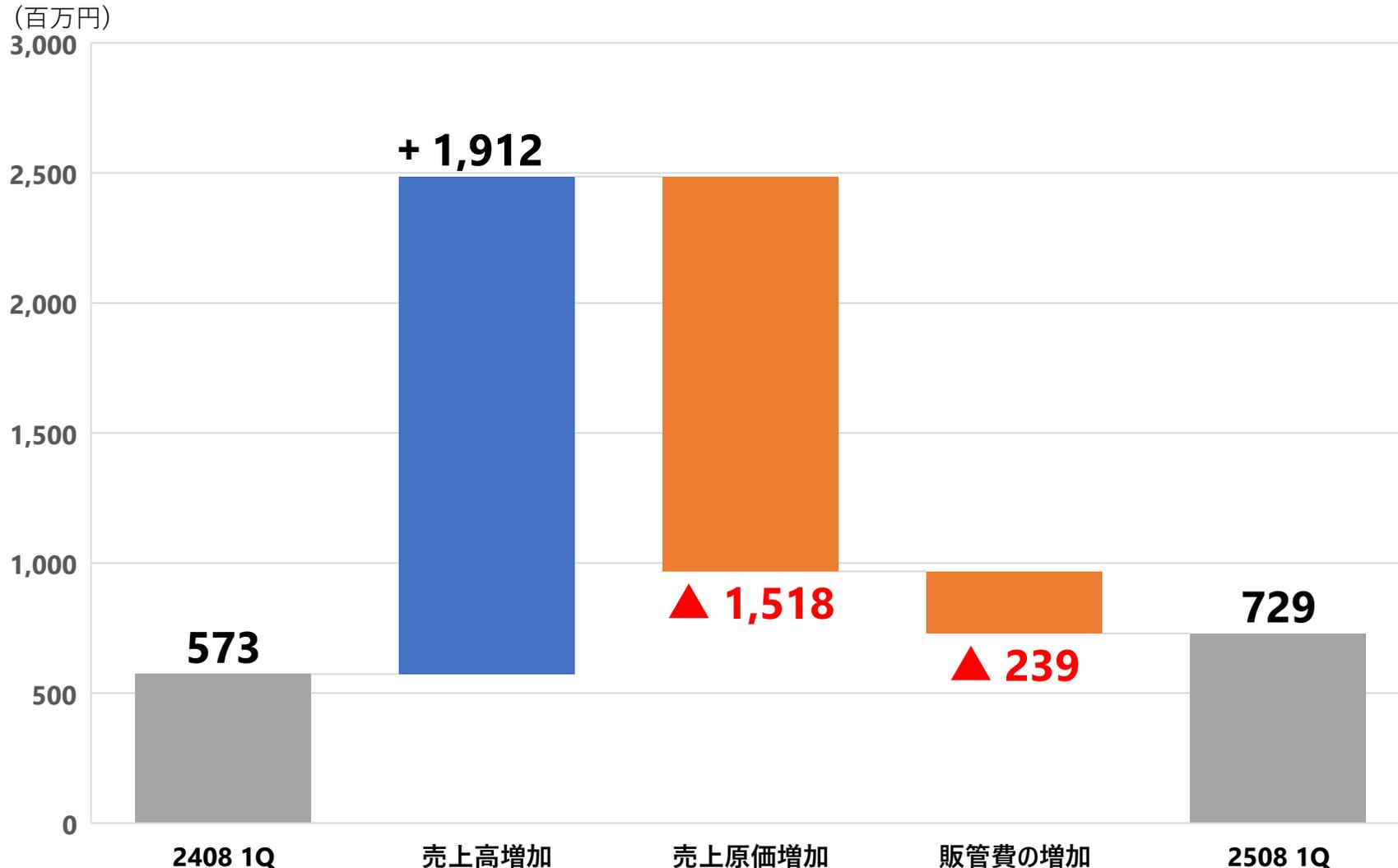
(単位：百万円)

項目	2024年8月期 1Q	2025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	13,182	15,095	+1,912	+14.5%	15,005	100.6%
カラオケ	12,707	14,564	+1,857	+14.6%	14,477	100.6%
不動産管理	332	458	+126	+37.8%	440	104.2%
その他	208	208	△1	△0.3%	212	97.8%
調整額	△66	△135	△70	-	△124	-
営業利益	573	728	+155	+27.1%	731	99.6%
カラオケ (売上高営業利益率)	1,000 (7.9%)	1,036 (7.1%)	+36	+3.6%	1,074 (7.4%)	96.5%
不動産管理 (売上高営業利益率)	△3 (-)	30 (6.6%)	+33	-	51 (11.7%)	58.9%
その他 (売上高営業利益率)	△60 (-)	1 (0.7%)	+62	-	△5 -	-
調整額	△363	△339	+24	-	△388	-

【営業利益 増減要因（前期比）】

■ 増加 ■ 減少 ■ 合計

(単位：百万円)



■ 主な売上高の増加

- ✓ 新店： +1,021
- ✓ 既存店： +836
- ✓ 不動産・その他： +125
- ✓ 調整等： △70

■ 主な売上原価の増加

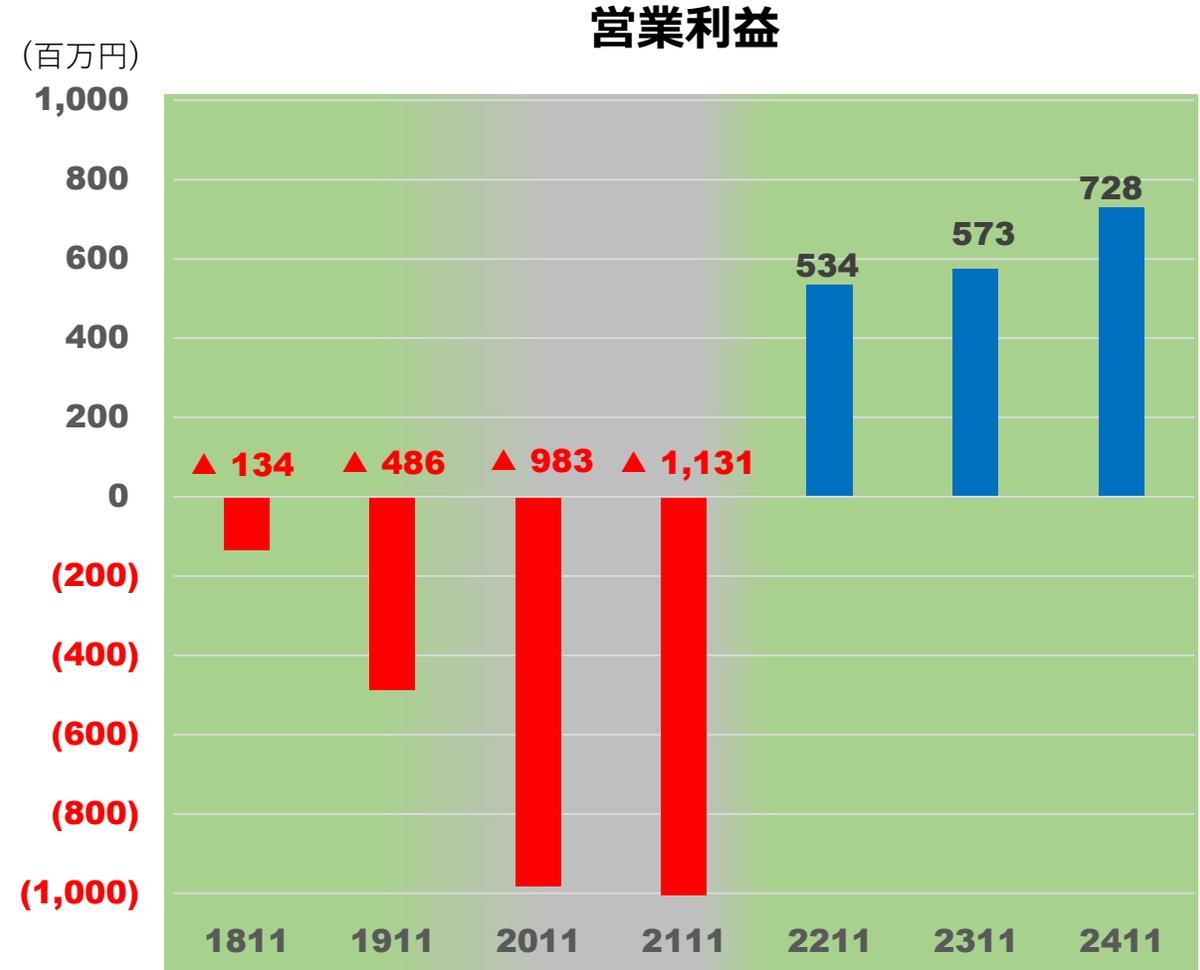
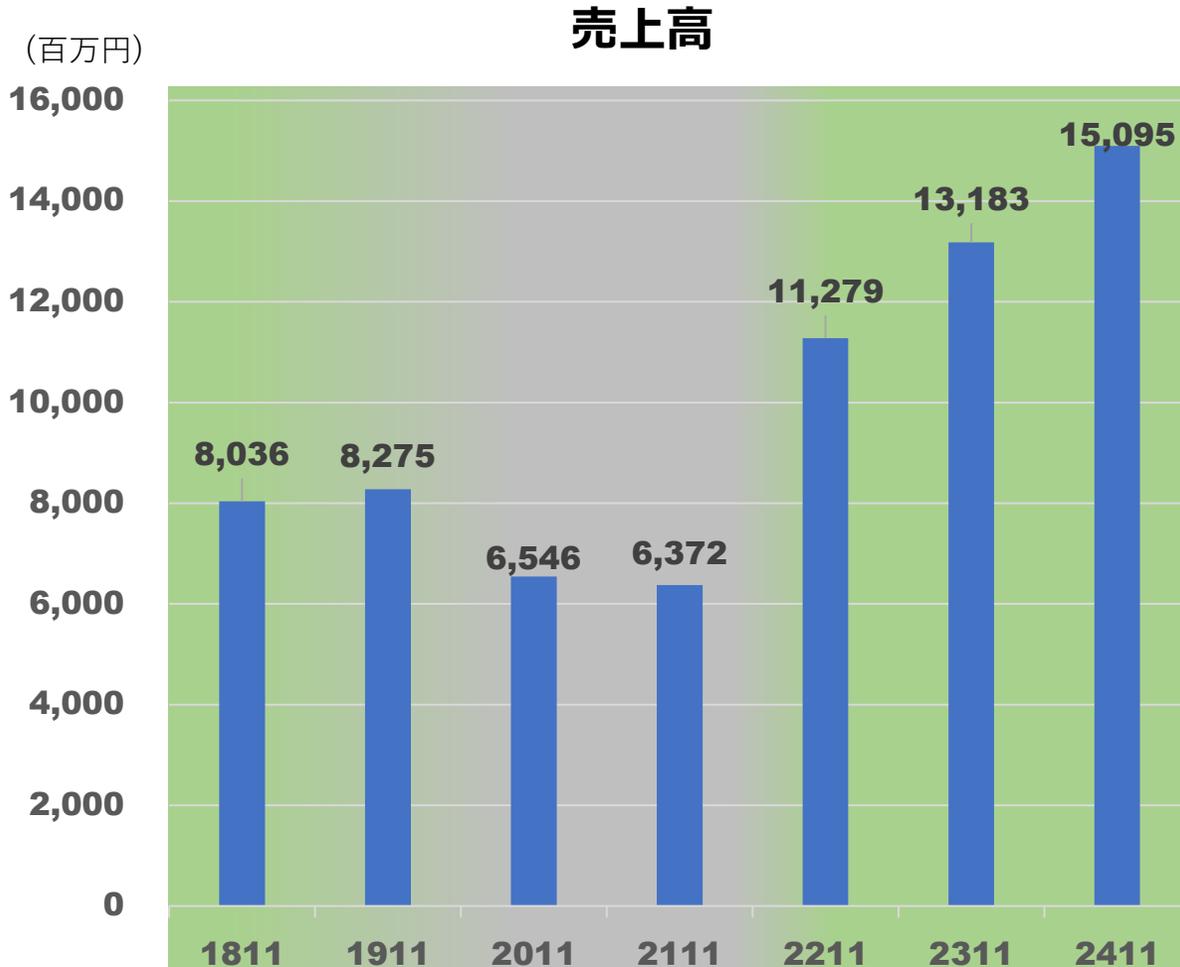
- ✓ 人件費： +535(+15.1%)
- ✓ 地代家賃： +342(+13.9%)
- ✓ 各種手数料： +185(+69.1%)
- ✓ 水道光熱費： +149(+18.0%)
- ✓ 保守点検： +83(+69.8%)
- ✓ 減価償却費： +71 (+7.5%)
- ✓ 配信料： +53(+10.4%)

■ 主な販管費の増加

- ✓ 開店諸費用： +81(+40.0%)
- ✓ 広告宣伝費： +74(+46.0%)
- ✓ 人件費： +59(+13.7%)

(※ご参考)【1Q連結業績の推移】

- 売上高：コロナ禍前を上回るV字回復を実現後も、増勢を継続
- 営業利益：収益最小四半期でコロナ前は赤字計上、直近は3期連続黒字、前年同期比増益



【カラオケ事業】

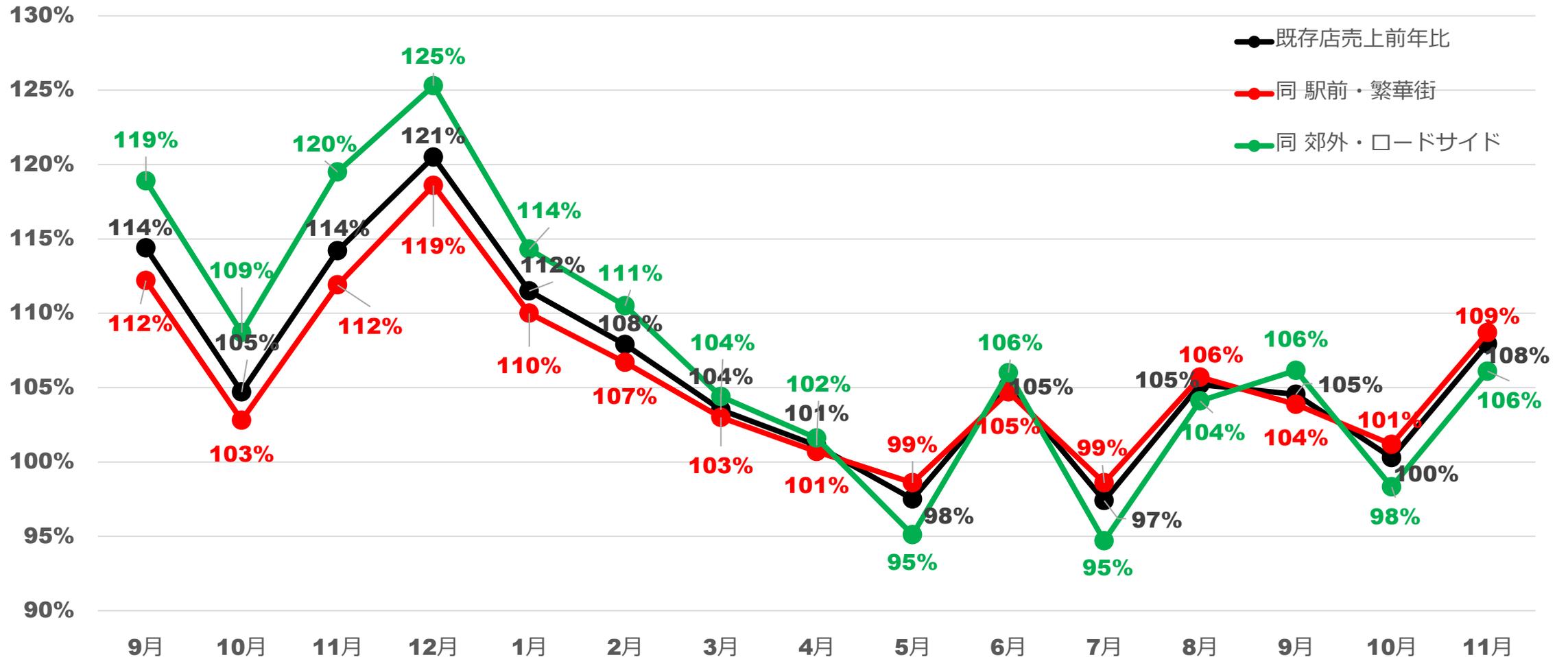
- 既存店増収と継続出店による新店売上積み増しで14.6%増収
- 競合状況を見つつ、店舗レベルにて最適価格を調整⇒客数の増加持続

(単位：百万円)

	20/11旧区分		21/11旧区分		22/11		23/11		24/11	
	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	6,133	-	5,949	-	10,651	-	12,707	-	14,564	-
売上原価	6,167	100.6%	6,134	103.1%	8,873	83.3%	10,513	82.7%	12,065	82.8%
売上総利益	△33	-	△185	-	1,776	16.7%	2,193	17.3%	2,499	17.2%
販管費	704	11.5%	764	12.8%	975	9.2%	1,192	9.4%	1,462	10.0%
営業利益	△738	-	△951	-	801	7.5%	1,001	7.9%	1,036	7.1%

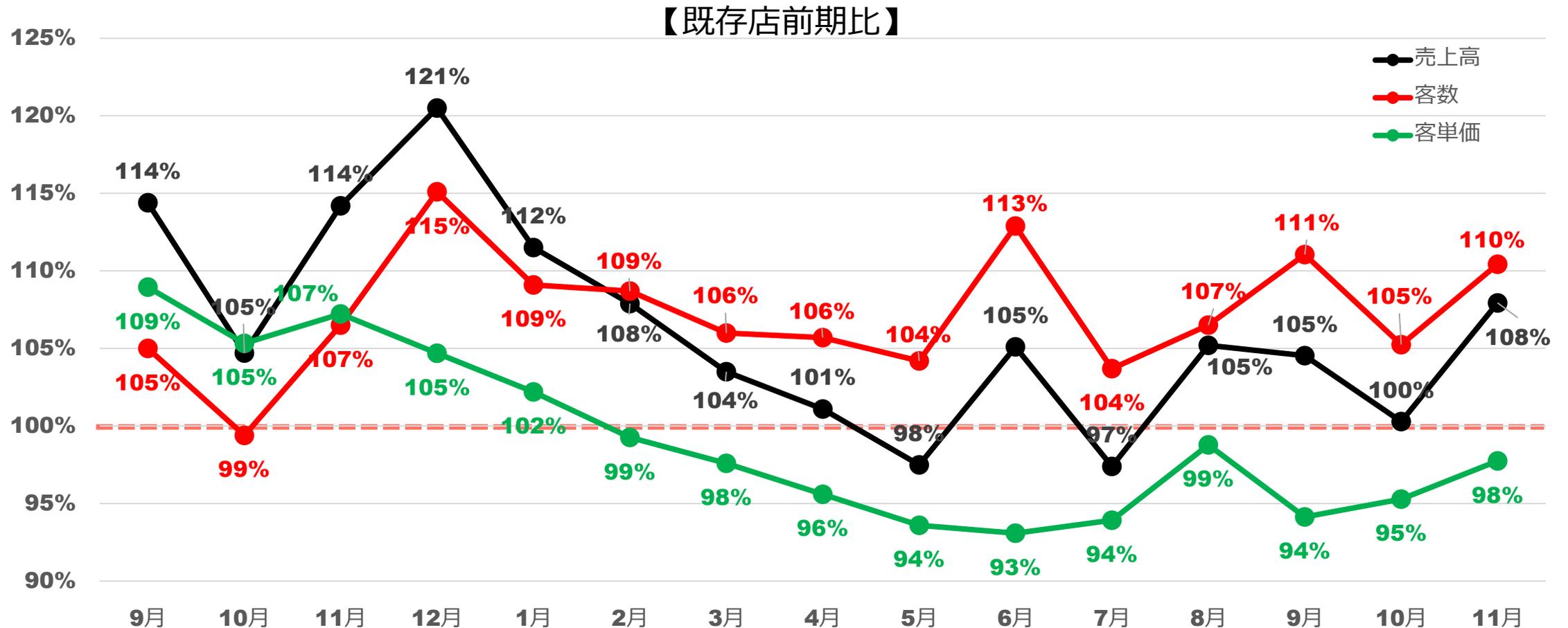
【既存店売上前年の推移】

- 2025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104.3%
リベンジ需要が落ち着いた前年同期の110%程度の前年同月比伸びから、増勢維持。繁華街・ロードサイドとも同傾向



【既存店売上高・客数・客単価の推移】

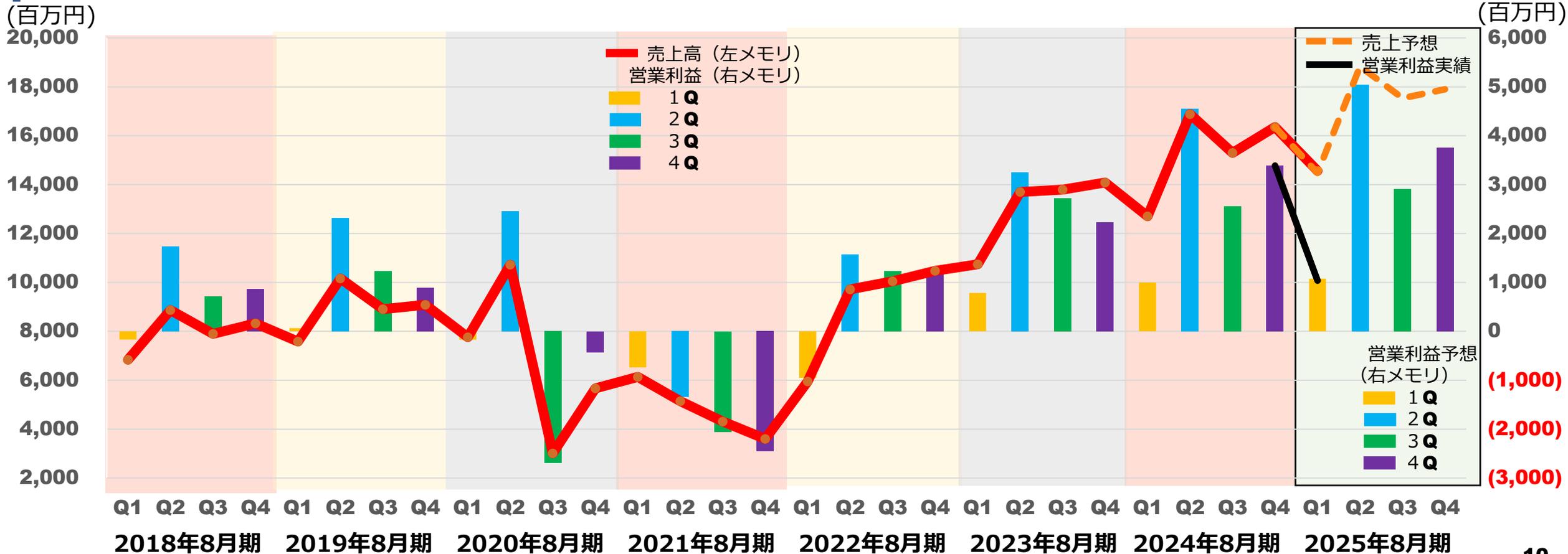
- 既存店前期比は売上104.3%、客数108.9%、客単価95.8%
- 店舗毎の市場動向に合わせた、機動的な価格調整の結果、客数増勢が継続



【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】

- 当第1四半期ではほぼ計画通りの16店舗を新規出店
- 新店中首都圏5、近畿2、九州2、リロケーション4店舗

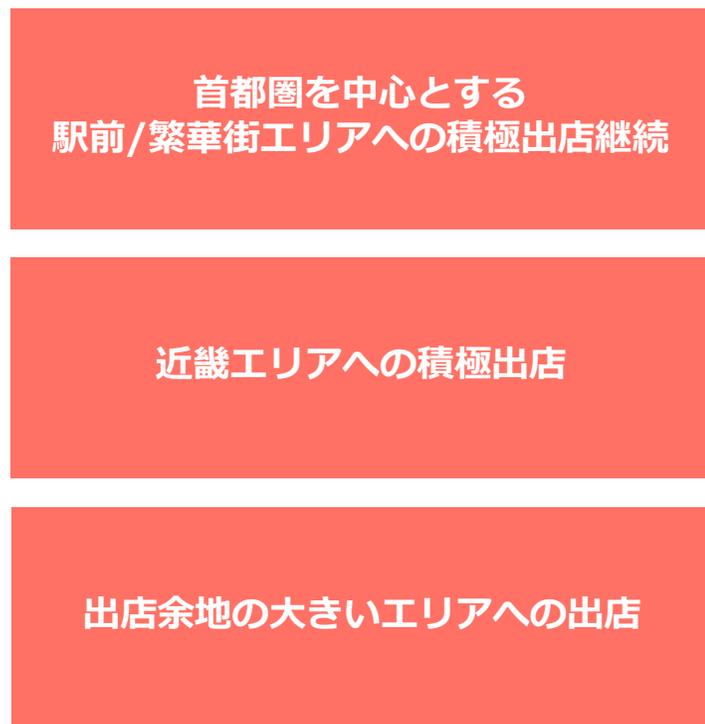
店舗数 ルーム数推移		24/8月期		25/8月期1Q		増減	
		店舗数	ルーム数	店舗数	ルーム数	店舗増加数	ルーム増加数
まねきねこ	駅前/繁華街	380	10,685	390	10,985	+10	+300
	郊外/ロードサイド	278	6,761	281	6,885	+3	+124
	計	658	17,446	671	17,870	+13	+424
ワンカラ		6	207	6	207	0	0
合計		664	17,653	677	18,077	+13	+424

出店・退店数		24/8月期1Q	24/8月期2Q	24/8月期3Q	24/8月期4Q	25/8月期1Q
出店数	駅前/繁華街	12	15	12	6	10
	郊外/ロードサイド	0	1	3	2	6
	合計	12	16	15	8	16
退店数		0	2	3	2	3

【出店地域】

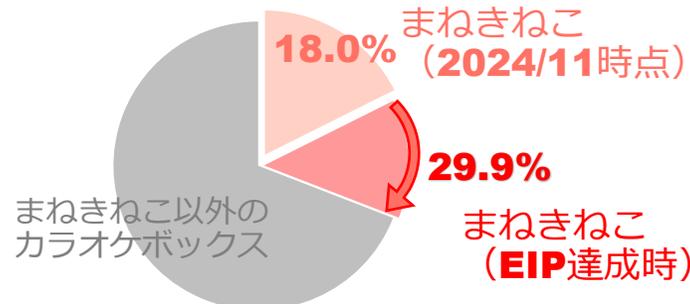
- 首都圏での駅前・繁華街出店の継続：早期立ち上がりで高い収益性
- 近畿・中京エリアへの重点出店の継続でエリア認知度の向上へ
- 出店余地の大きいエリアへの出店：全国47都道府県すべてに（残り2県：鳥取・和歌山）

今後の出店戦略

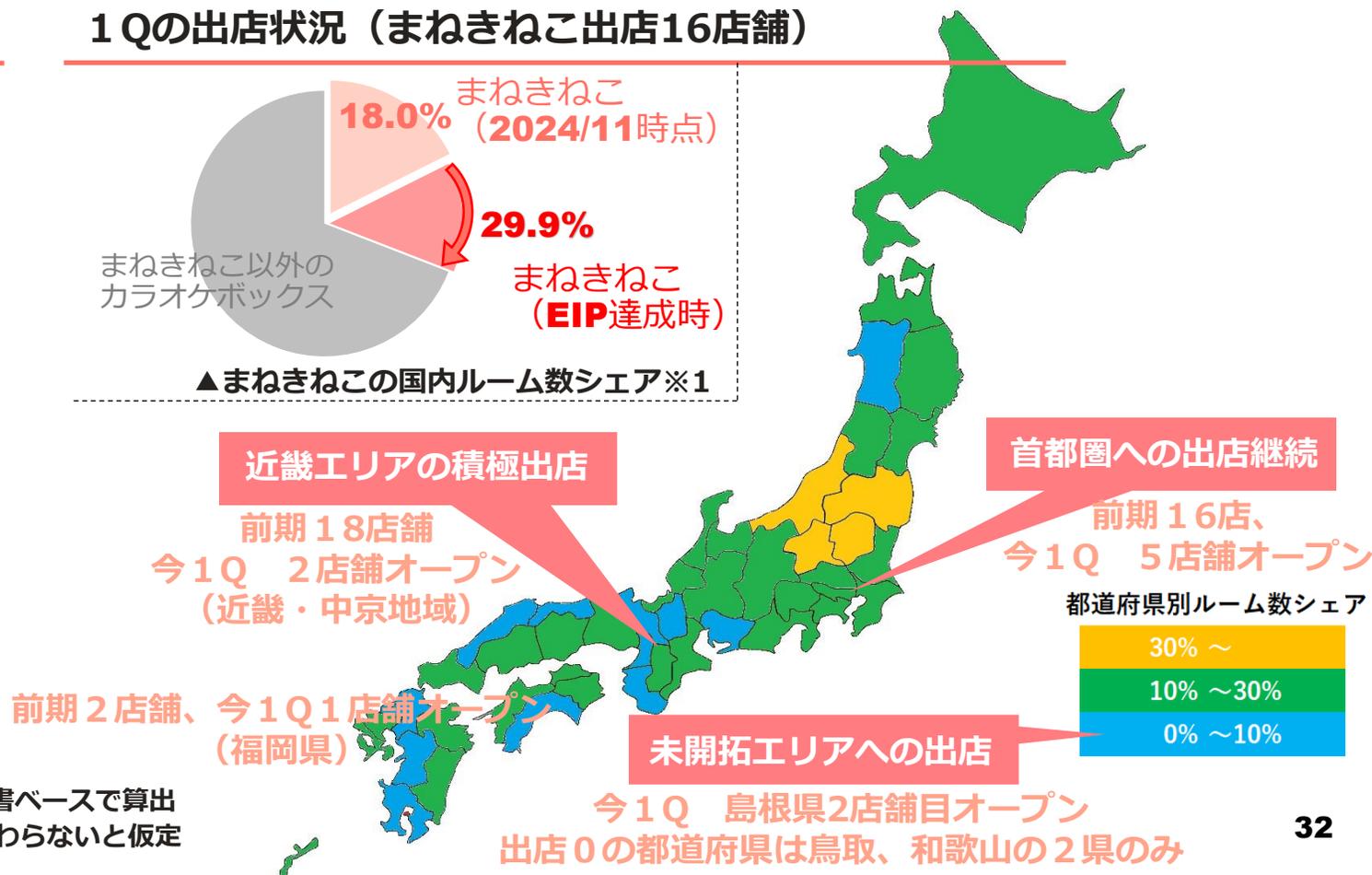


年間100店舗出店

1Qの出店状況（まねきねこ出店16店舗）



▲まねきねこの国内ルーム数シェア※1



※1 2024年11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

【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

【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			24/8月期			25/8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	1,225	107	22	232	△26	21	334	23	25
韓国	123	△11	4	21	△2	4	26	△5	4
マレーシア	710	67	13	143	△10	12	208	25	15
タイ	304	54	3	56	△1	3	71	5	4
インドネシア	88	△3	2	10	△12	2	29	△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、フルーレ桜木町

(単位：百万円)

	20/11		21/11		22/11		23/11		24/11	
	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	146	-	262	-	346	-	333	-	458	-
売上原価	178	122.3%	231	88.3%	258	74.6%	329	98.8%	422	92.0%
売上総利益	△32	-	30	-	87	25.2%	3	0.9%	37	8.0%
販管費	3	2.1%	2	0.8%	6	1.7%	6	1.8%	6	1.4%
営業利益	△36	-	28	10.7%	81	23.4%	△3	-	30	6.6%

【その他事業】

- ハイボール、カフェエクラの収益は増加傾向持続
- ウェルティンメント出店費用がなくなり、収益性改善

(単位：百万円)

	20/11旧区分		21/11旧区分		22/11		23/11		24/11	
	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	267	-	210	-	338	-	209	-	208	-
売上原価	292	109.2%	246	117.1%	350	103.5%	254	121.6%	198	95.2%
売上総利益	△24	-	△36	-	△12	-	△45	-	10	4.8%
販管費	11	4.1%	6	2.9%	11	3.3%	14	6.7%	8	4.1%
営業利益	△37	-	△43	-	△24	-	△61	-	1	0.7%

財政状態

【貸借対照表 (BS)】

- 前期末に約2ヶ月あった現預金を取り崩し（流動資産）、新規出店による有形固定資産の増加、配当支払（株主資本）に充当。転換社債転換10億円（固定負債減）⇒同額資本金・資本剰余金に（純資産増）

(単位：百万円)

	24/8月期 通期期末	25/8月期 1Q末	増減
流動資産	11,903	9,050	△2,853
固定資産	49,811	51,316	+1,505
有形固定資産	34,518	35,895	+1,377
無形固定資産	696	775	+79
投資その他の資産	14,597	14,645	+48
資産合計	61,714	60,366	△1,349
流動負債	13,975	12,915	△1,060
借入金	1,711	2,461	+750
固定負債	17,384	16,457	△927
転換社債型新株予約権付社債	4,000	3,000	△1,000
長期借入金	5,725	5,484	△240
負債合計	31,360	29,373	△1,987
株主資本	30,746	31,306	+560
純資産	30,354	30,993	+639
負債純資産合計	61,714	60,366	△1,349

2. 2025年8月期 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	+764	+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	91.97	+9.27	+11.2%

■ 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
元々の対象潜在株数:10,387,936株@675円
1Q中に転換社債10億円分を転換、残り潜在株数8,906千株

【 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
カラオケ	61,246	68,747	+7,500
不動産管理	1,585	1,900	+314
その他	863	909	+46
調整額	△ 431	△ 499	△ 67
営業利益 (売上高営業利益率)	10,164 (16.1%)	11,578 (16.3%)	+1,414
カラオケ (売上高営業利益率)	11,493 (18.8%)	12,778 (18.6%)	+1,285
不動産管理 (売上高営業利益率)	109 (6.9%)	266 (14.0%)	+156
その他 (売上高営業利益率)	△ 37 (-)	31 (3.4%)	+68
調整額	△ 1,401	△ 1,497	△ 96

【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%	26.1%

※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

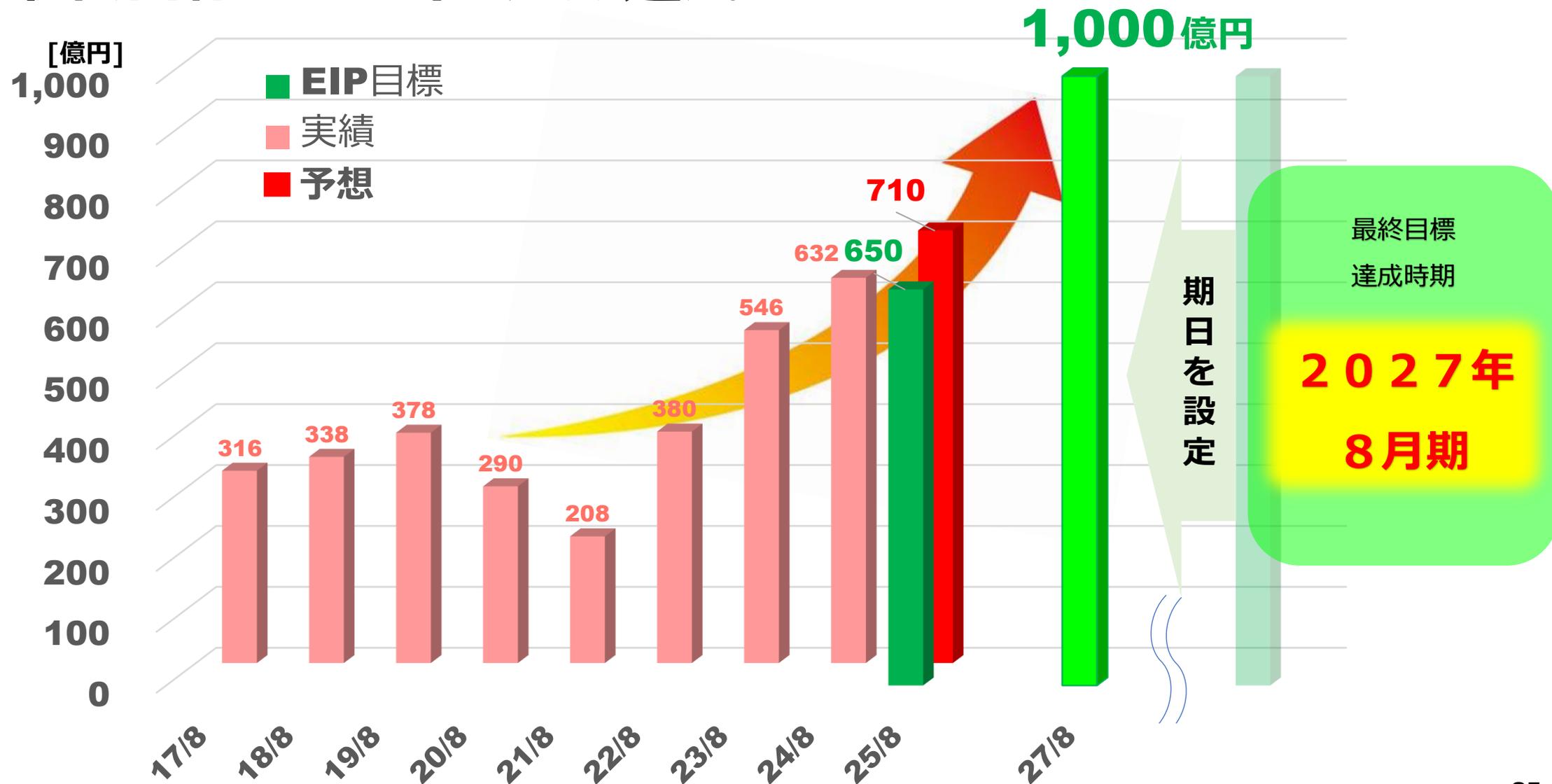
株主優待の配布(優待権利確定月：8月)

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」、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～
＜2024年8月期決算説明会資料より抜粋＞**

EIP最終目標2027年8月期達成へ



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	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	26.1	35.0以上	33.4
DOE	%	3.3	4.4	5.2	5.9	6.0以上	2.9
ROE	%	21.3	31.6	24.2	22.3	18.0推※	18.8

※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
 ※2025/8期指標は、説明会資料比、1 QCB転換分（10億円）を反映・修正

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、連続休暇日数増）、
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

※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

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

東証プライム（証券コード2157）

本資料は、2025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2025年1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。