



2025年7月10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 C F 管 掌
電 話 0 5 7 0 - 6 6 6 - 4 2 5

【訂正】「2025年8月期第3四半期 決算補足説明資料」の修正について

2025年7月10日開示の2025年8月期第3四半期決算補足説明資料につきまして、下記の修正を行いました。つきましては、修正内容を含む決算補足説明資料を添付にて開示いたします。

記

1. 修正の内容

決算補足説明資料の30ページ目「6/30 機能リリースについて 記者会見を実施、大手メディアにて多数掲載」を削除しました。

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3四半期 決算補足説明資料

2025年7月10日(木)

アジェンダ

- 1** 2025年8月期第3四半期 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3 四半期 決算概況

【Executive Summary】

■ 3Qとして**過去最高**の売上高（初の500億円台）、営業利益、経常利益

シンガポール子会社清算損を吸収し、当期利益でも前年同期を上回る

カラオケ事業：積極出店継続、既存店も増勢持続で、**10.7%増収**

人件費、電気料金上昇等経費率上昇も管理適正化で下期以降生産性改善中

不動産管理：既存物件堅調、新規物件収益化で、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3四半期連結業績】

■ 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・経常利益は過去最高**

- 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月単月では前年同月比プラスに転ずる。
- 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▲196百万円）を吸収し経常利益も過去最高更新
- ⑤特別損失計上も当期純利益も増益：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 3Q	2025年8月期 3Q	前年同期比		3Q計画比	
			増減	増減率	計画値	達成率
売上高	46,384	51,354	+4,969	+10.7%	52,583	97.7%
売上総利益	12,083	13,468	+1,384	+11.5%	-	-
販売費及び一般管理費	5,035	5,073	+37	+0.7%	-	-
営業利益	7,047	8,395	+1,347	+19.1%	8,130	103.3%
（売上高営業利益率）	15.2%	16.3%				
経常利益	7,801	8,593	+792	+10.1%	8,099	106.1%
（売上高経常利益率）	16.8%	16.7%				
親会社株主に帰属する当期純利益	5,367	5,408	40	+0.7%	5,264	102.7%
（売上高当期利益率）	11.6%	10.5%				
1株当たり当期純利益（円）	65.84	65.90	+0.06	+0.1%	64.57	102.1%

【セグメント別 第3四半期連結業績（前年同期比）】

- カラオケ事業：積極出店継続、既存店も客数を増加基調を持続し**10.7%増収**。
平均時給、電気料金上昇等で上期上昇した経費率を、下期以降管理適正化で生産性改善中。
- 不動産管理：既存物件堅調、新規物件収益化で、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

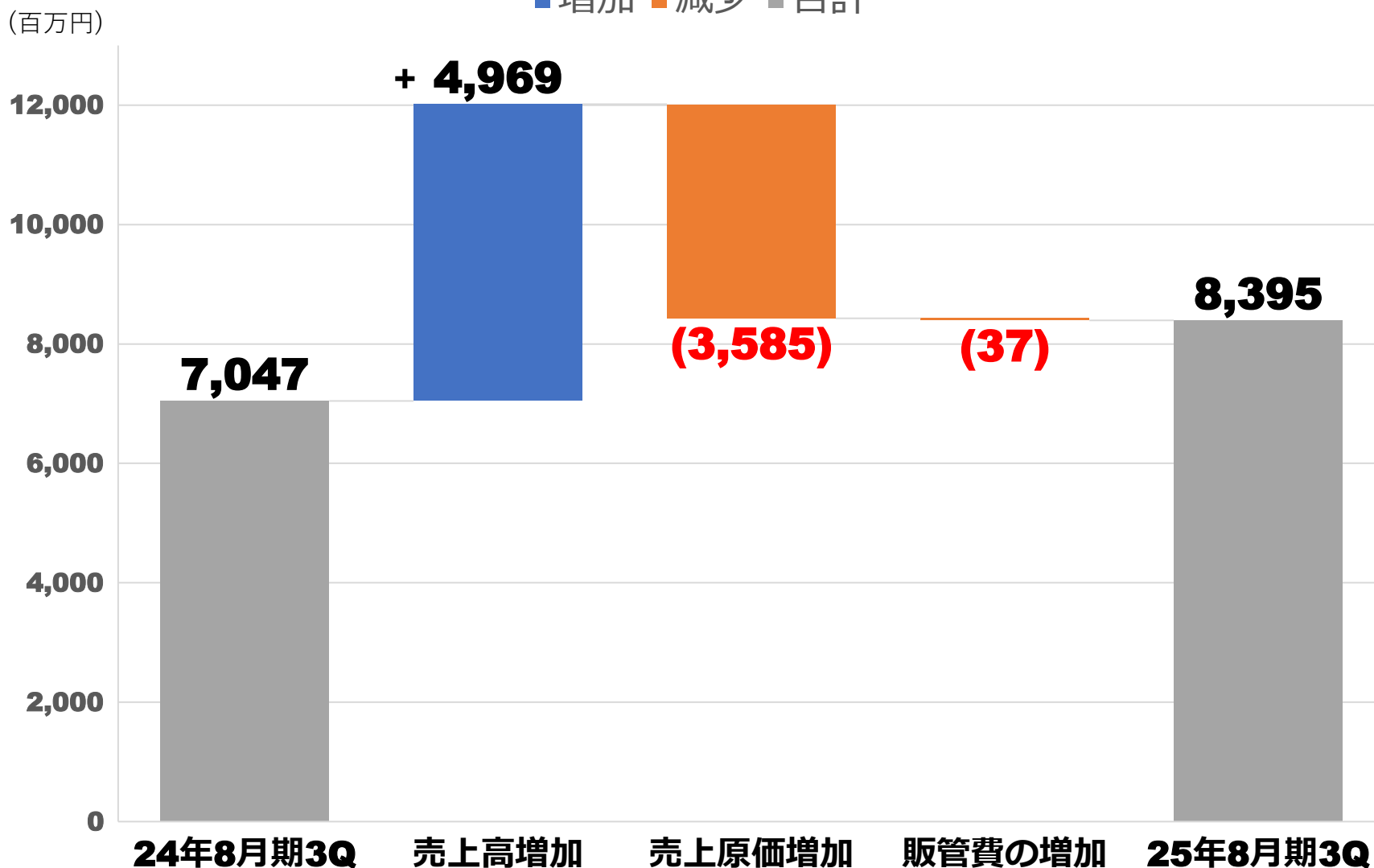
(単位：百万円)

項目	2024年8月期 3Q	2025年8月期 3Q	前年同期比		3Q計画比	
			増減	増減率	計画値	達成率
売上高	46,384	51,354	+4,969	+10.7%	52,583	97.7%
カラオケ	44,887	49,695	+4,807	+10.7%	50,846	97.7%
不動産管理	1,154	1,379	+226	+19.6%	1,428	96.6%
その他	651	666	+15	+2.3%	682	97.7%
調整額	△308	△387	△79	-	△374	-
営業利益	7,047	8,395	+1,347	+19.1%	8,130	103.3%
カラオケ	8,104	9,136	+1,032	+12.7%	9,018	101.3%
(売上高営業利益率)	(18.1%)	(18.4%)			(17.7%)	
不動産管理	60	149	+89	+146.1%	227	65.7%
(売上高営業利益率)	(5.3%)	(10.8%)			(15.9%)	
その他	△45	28	+74	-	19	147.8%
(売上高営業利益率)	-	(4.2%)			(2.8%)	
調整額	△1,072	△918	+153	-	△1,133	-

【3Q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： +3,221
- ✓ 既存店： +1,586
- ✓ 不動産・その他： +241
- ✓ 調整等： △79

■ 主な売上原価の増加

- ✓ 人件費： +1,027 (+9.2%)
- ✓ 地代家賃： +917(+11.8%)
- ✓ 水道光熱費： +374(+16.1%)
- ✓ 各種手数料： +355(+34.2%)
- ✓ 商品原価： +164 (+4.4%)
- ✓ 減価償却費： +130 (+4.2%)

■ 主な販管費の増加

- ✓ 開店諸費用： △134(△18.1%)
- ✓ 人件費： +81 (+6.1%)
- ✓ 支払報酬： +58(+64.0%)
- ✓ IT関連費： +57(+22.2%)

【カラオケ事業】

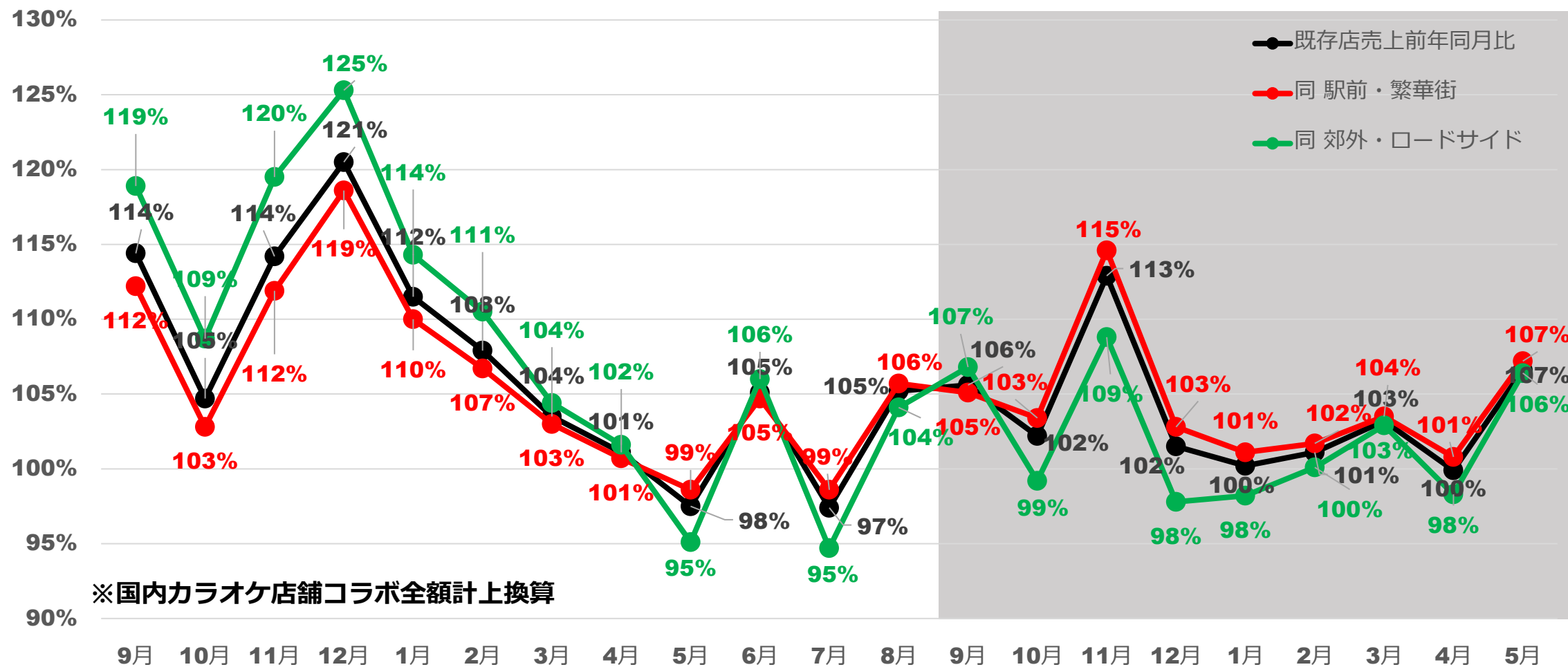
- 既存店客数増加と継続出店による新店売上積み増しで二桁増収
- 競合状況を見つつ、店舗レベルにて最適価格を調整⇒客数の増加維持
- 客単価調整一巡で5月には前年同月比でプラスに転ずる。下期より電気使用量・労働時間適正化などで収益性改善中。

(単位：百万円)

	21/5旧区分		22/5旧区分		23/5		24/5		25/5	
	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	15,590	-	25,705	-	37,935	-	44,887	-	49,695	-
売上原価	17,800	114.2%	21,640	84.2%	28,196	74.3%	32,873	73.2%	36,464	73.4%
売上総利益	△2,210	-	4,065	15.8%	9,738	25.7%	12,013	26.8%	13,231	26.6%
販管費	1,926	12.4%	2,215	8.6%	2,936	7.7%	3,909	8.7%	4,095	8.2%
営業利益	△4,137	-	1,849	7.2%	6,802	17.9%	8,104	18.1%	9,136	18.4%

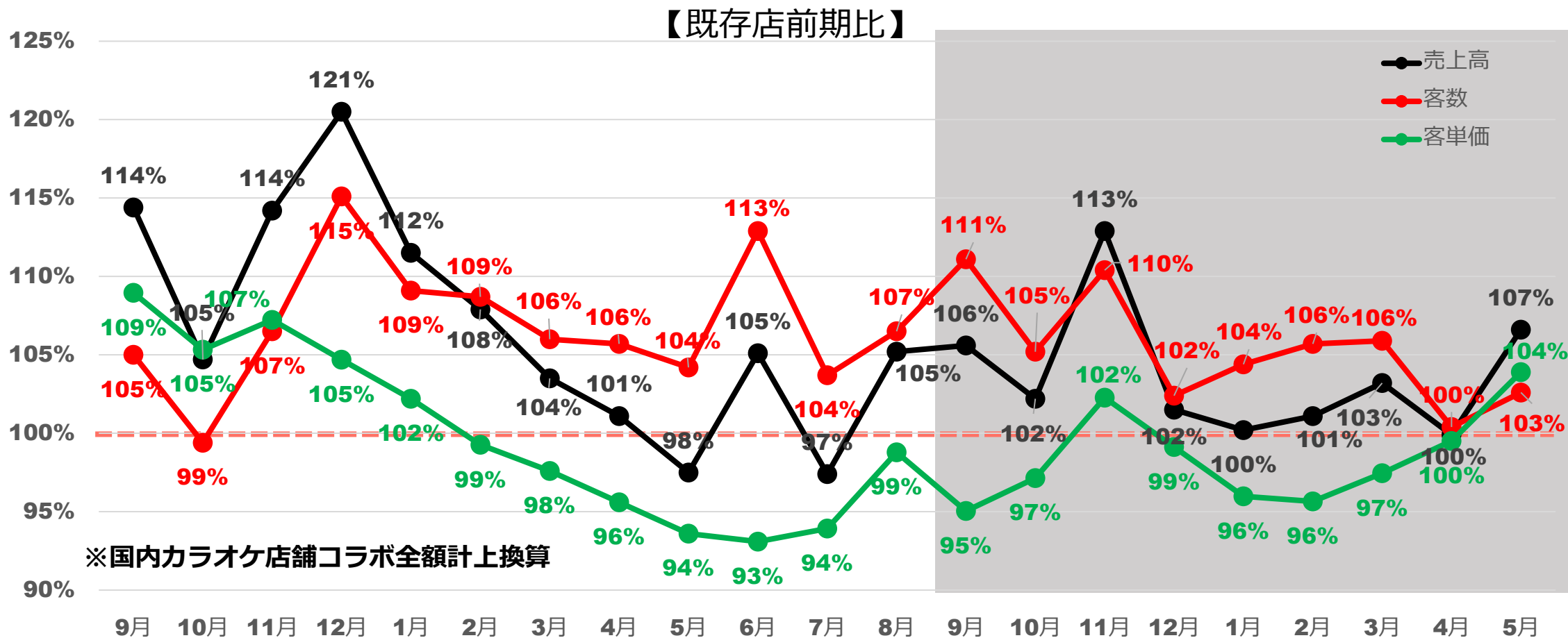
【既存店売上前年の推移】

- 2025年8月期第3四半期累計の既存店売上高(各月ベース)は前年同期比で103.4%
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、駅前繁華街を下回る推移



【既存店売上高・客数・客単価の推移】

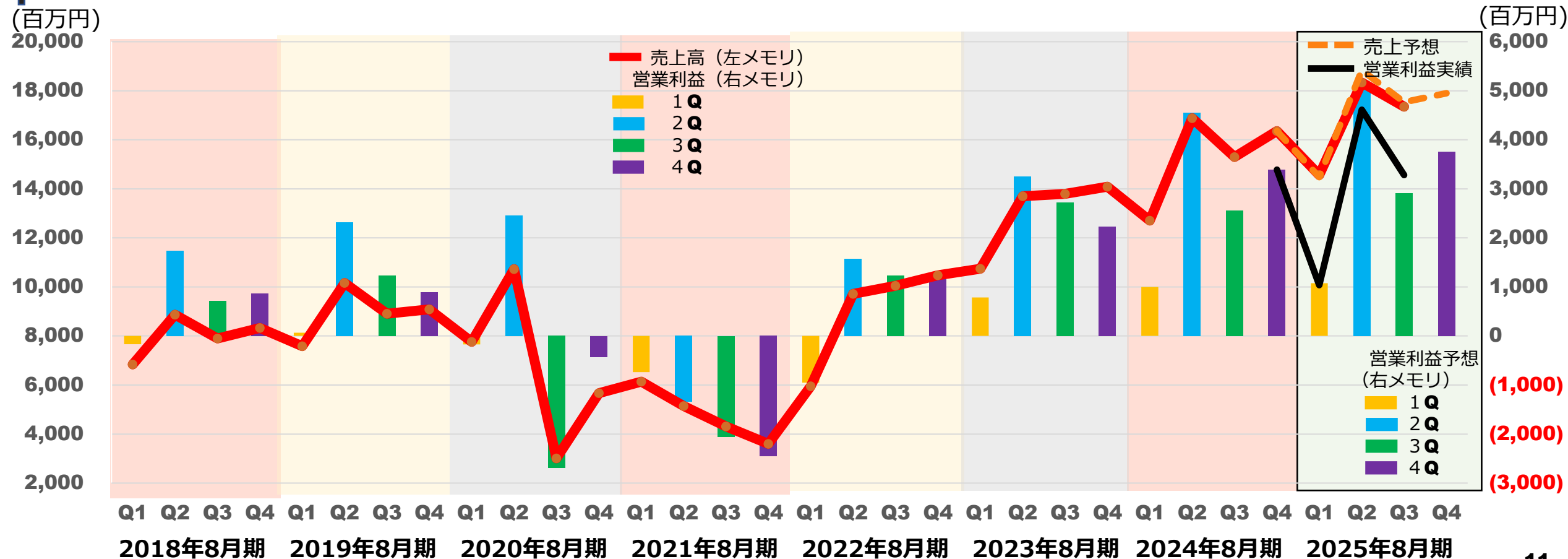
- 既存店前期比は売上103.4%、客数105.2%、客単価98.3%
- 客単価ピークとなる前年の年末年始商戦からの価格調整が概ね一巡



【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、4Qに一部ずれ込むも新店開設年50店維持へ
- 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		25/5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	380	10,685	399	11,398	+19	+713
	郊外/ロードサイド	278	6,761	283	6,969	+5	+208
	計	658	17,446	682	18,367	+24	+921
ワンカラ		6	207	6	207	0	0
合計		664	17,653	688	18,574	+24	+921

出店・退店数		24/8月期累計	25/8月期 1 Q	25/8月期 2 Q	25/8月期 3 Q	25/8月期 3 Q累計
出店数	駅前/繁華街	45	10	6	5	21
	郊外/ロードサイド	6	6	1	3	10
	合計	51	16	7	8	31
退店数		7	3	2	2	7

【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。

(単位：百万円)

	24/8月期						25/8月期		
	3Q累計			通期			3Q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	874	53	22	1,225	107	22	1,040	45	25
韓国	93	△10	4	123	△11	4	71	△18	4
マレーシア	503	32	13	710	67	13	660	72	15
タイ	221	34	3	304	54	3	220	△5	4
インドネシア	56	△3	2	88	△3	2	89	△3	2

※マレーシア、タイ、インドネシアは非連結

【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】



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)

	21/5		22/5		23/5		24/5		25/5	
	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	495	-	814	-	1,131	-	1,154	-	1,379	-
売上原価	661	133.5%	696	85.5%	906	80.1%	1,071	92.8%	1,201	87.1%
売上総利益	△165	-	117	14.4%	225	19.9%	82	7.1%	178	12.9%
販管費	12	2.4%	14	1.7%	21	1.9%	21	1.8%	29	2.1%
営業利益	△179	-	104	12.7%	203	17.9%	60	5.2%	149	10.8%

【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)

	21/5旧区分		22/5旧区分		23/5		24/5		25/5	
	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	731	-	663	-	1,087	-	651	-	666	-
売上原価	825	112.9%	697	105.1%	1,074	98.8%	663	101.8%	608	91.2%
売上総利益	△93	-	△33	-	12	1.1%	△12	-	59	8.8%
販管費	32	4.4%	20	3.0%	36	3.3%	33	5.1%	30	4.6%
営業利益	△126	-	△54	-	△24	-	△45	-	28	4.2%

財政状態

【貸借対照表（BS）】

- 純利益による剰余金積み増しと長期借入により、出店投資、運転資金増、配当支払い等を賄い、残分は現預金に。
- 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（負債⇒純資産）

(単位：百万円)

	24/8月期 通期期末	25/8月期 3Q末	増減
流動資産	11,903	13,646	+1,743
固定資産	49,811	52,848	+3,037
有形固定資産	34,518	36,408	+1,890
無形固定資産	696	891	+195
投資その他の資産	14,597	15,548	+951
資産合計	61,714	66,494	+4,779
流動負債	13,975	12,466	△1,509
借入金	1,711	1,361	△350
固定負債	17,384	18,759	+1,375
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	7,504	1,779
負債合計	31,360	31,226	△134
株主資本	30,746	35,253	+4,507
純資産	30,354	35,267	+4,913
負債純資産合計	61,714	66,494	+4,779

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 （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%)	+1,284
不動産管理 （売上高営業利益率）	109 (6.9%)	266 (14.0%)	+157
その他 （売上高営業利益率）	△37 (-)	31 (3.4%)	+68
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

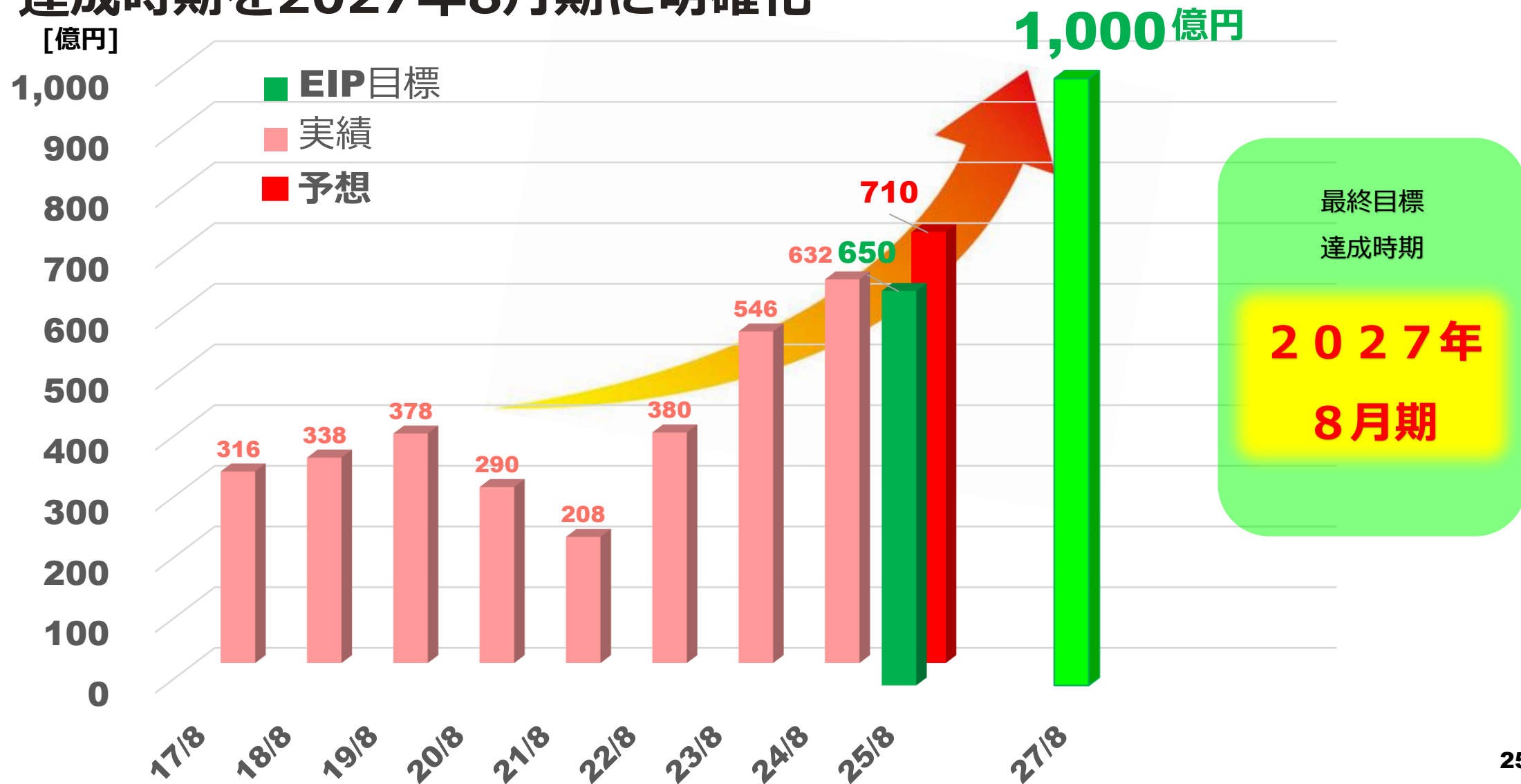
※株主優待券は日本全国の「カラオケまねきねこ」などの当社グループ店舗でご利用いただけます。

(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	26.3	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	22.3	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
原盤音源利用の新しい歌唱サービスを提供（6/30以降実装）
- 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

カ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



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ような新サービスをリリース！⇒次頁**
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

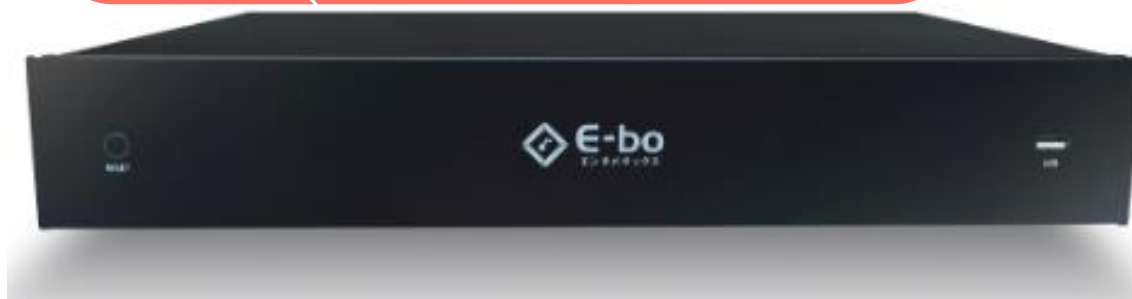
原盤音源
カラオケ

2025/6/30 大規模アップデート

カラ
オケ

ミラー
リング

新規
エンタメ

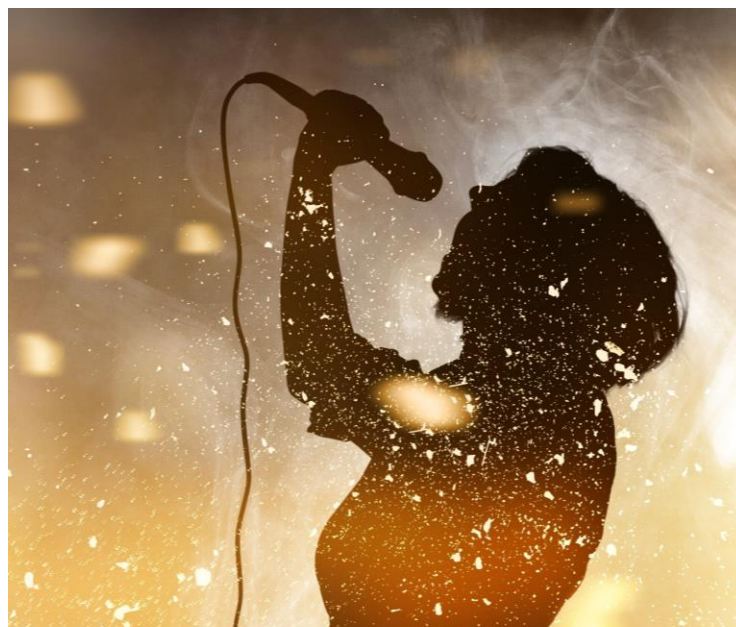


業界初「本人音源カラオケ」が実現する圧倒的消費者体験

「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

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3四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7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。