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

決算説明会資料

2026年10月16日(金)

アジェンダ

01 | エグゼグティブ・サマリー

02 | 2026年8月期 決算概況

03 | 2027年8月期 業績予想

04 | 株主還元策

05 | 今後の戦略・施策

01

SECTION 01

エグゼクティブ・サマリー

2026年8月期　概要

- 売上高は過去最高を達成、営業利益は100億円を維持
- スタンダード社がグループ傘下に　⇒　カラオケ店舗数は800店舗超え（海外含む）
- 金のまねきねこ・GLANZA　オープン　⇒　マルチブランド展開へ
- カラオケまねきねこ　全店POSレジ入替完了

  ⇒　よりスムーズな入退店が可能に／データを活用した戦略の取り組みへ
- E-bo　全国展開　⇒　新たなエンターテインメントの構築へ
- 厚木ビスタホテル売却
- 海外出店継続
- 一株あたりの配当金：中間13円、期末15円、年間28円（４円増配）

  ⇒　５期連続増配

02

SECTION 02

2026年8月期 決算概況

【2026年8月期連結業績】

■ 売上高は前年を超えたものの予想を下回る・利益は前年・予想共に下回る
売上増：継続的な出店・スタンダード社のグループ参画・リロケーション、リニューアルの促進
利益減：インフレや物価高騰に伴う調達コストの増加や人件費の上昇による損益分岐点の高まり
　　猛暑や災害等による出控え・多様なエンターテインメントやアミューズメント施設との競合激化

(単位：百万円)

項目	2025年8月期 通期	2026年8月期 通期	前年同期比		通期計画比	
			増減	増減率	計画値	達成率
売上高	**69,387**	**80,401**	**+11,014**	**+15.9%**	**82,046**	**97.9%**
売上総利益	18,373	19,250	+877	+4.8%	-	-
販売費及び一般管理費	6,980	8,478	+1,498	+21.4%	-	-
営業利益	**11,392**	**10,771**	**△621**	**△5.5%**	**11,831**	**91.0%**
（売上高営業利益率）	16.4%	13.4%				
経常利益	11,598	11,003	△595	△5.1%	12,030	91.4%
（売上高経常利益率）	16.7%	13.7%				
親会社株主に帰属する当期純利益	**5,258**	**6,346**	**+1,088**	**+20.7%**	**6,451 ～8,444**	**98.3% ～75.1%**
（売上高当期利益率）	7.6%	7.8%				
1株当たり当期純利益（円）	64.01	**76.31**	+12.30	+19.2%	77.82 ～101.87	98.0% ～74.9%

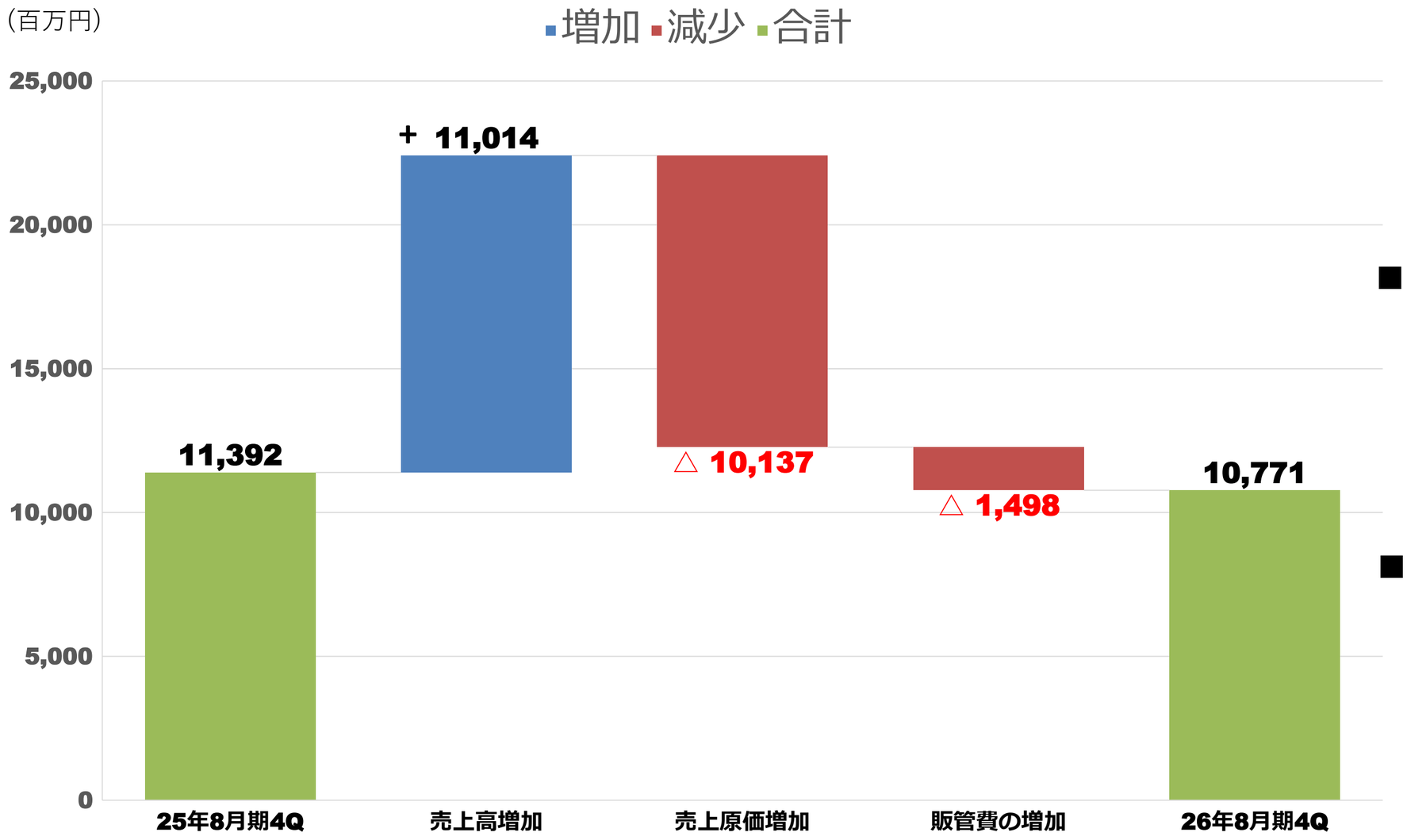
【セグメント別　連結業績（前期比）】

- カラオケ事業：出店やスタンダード社のグループ参画により売上は増加したものの、人件費や仕入価格の上昇、新POSシステムやE-bo等のDX投資および新規施策に伴う経費の増加により、利益は減少
- 不動産管理事業：厚木物件を売却、新規および既存物件は一定の稼働を維持
- その他事業：温浴事業撤退、カフェ事業２店舗新規オープン

(単位：百万円)

項目	2025年8月期 通期実績	2026年8月期 通期実績	前期比		通期計画比	
			増減	増減率	金額	達成率
売上高	**69,387**	**80,401**	**+11,014**	**+15.9%**	**82,046**	**97.9%**
カラオケ	67,162	78,076	+10,914	+16.3%	80,037	97.5%
不動産管理	1,857	1,910	+53	+2.9%	1,798	106.2%
その他	879	923	+44	+5.1%	699	132.0%
調整額	△511	△509	+2	-	△489	-
営業利益	**11,392**	**10,771**	**△621**	**△5.5%**	**11,831**	**91.0%**
カラオケ	12,405	12,030	△375	△3.0%	13,121	91.6%
（売上高営業利益率）	(18.5%)	(15.4%)			(16.4%)	
不動産管理	222	219	△3	△1.3%	208	105.2%
（売上高営業利益率）	(12.0%)	(11.5%)			(11.6%)	
その他	37	△55	△92	-	△67	-
（売上高営業利益率）	(4.3%)	-			-	
調整額	△1,272	△1,423	△151	-	△1,431	-

【営業利益　増減要因（前期比）】



■ 主な売上高の増加

（単位：百万円）

- ✓ 新店：　+3,937
- ✓ ｽﾀﾝﾀﾞｰﾄﾞ・ﾏﾚｰｼｱ：+7,973
- ✓ 既存店：　+188
- ✓ 閉店等：　△1,183
- ✓ 不動産・その他：　+97
- ✓ 調整：　+2

■ 主な売上原価の増加

- ✓ 人件費：　+3,073 (+18.9%)
- ✓ 地代家賃：　+3,040 (+25.9%)
- ✓ 商品原価：　+1,179 (+22.4%)
- ✓ 各種手数料：　+783 (+42.2%)
- ✓ 減価償却費：　+641 (+14.5%)
- ✓ 水道光熱費：　+514 (+14.2%)

■ 主な販管費の増加

- ✓ 各種手数料：　+153　(+22.2%)
- ✓ 人件費：　+443　(+23.2%)
- ✓ のれん償却：　+184　(-)
- ✓ 販売促進費：　+159　(-)
- ✓ 減価償却費：　+145　(+60.0%)
- ✓ 開店諸費用：　△166　(△18.0%)

カラオケ事業



【カラオケ事業】

■ 継続出店とスタンダード社買収効果による売上高16.3%増収（既存店100.3%）
■ 出店コスト増、人件費等の高騰による損益分岐の上昇
⇒　経費圧迫、利益減少

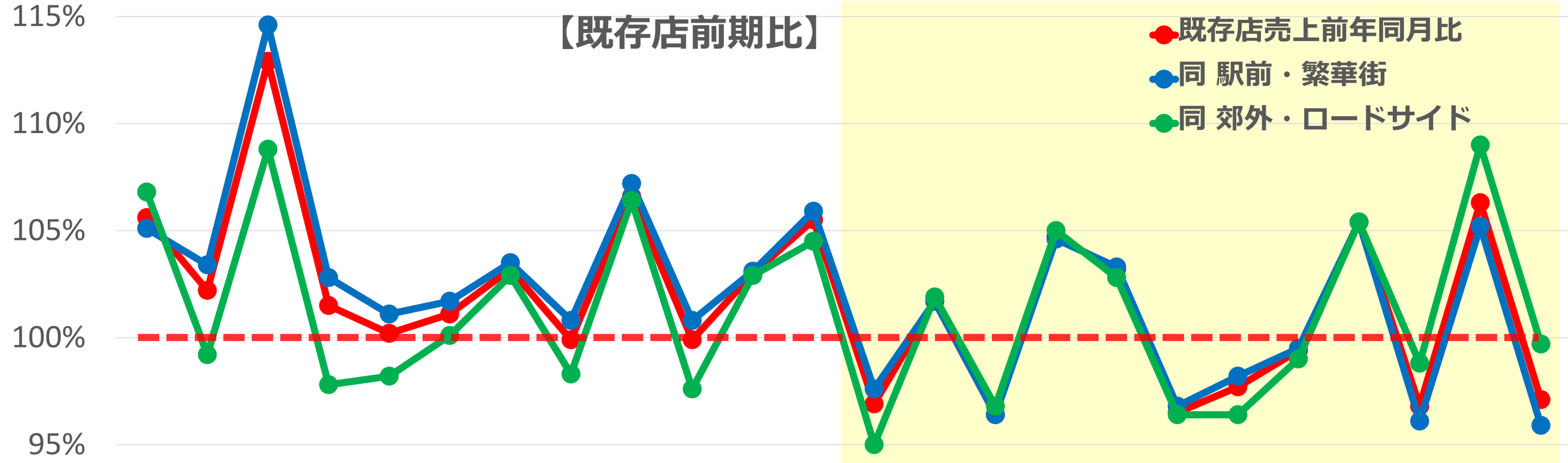
（単位：百万円）

項目	2022年8月期		2023年8月期		2024年8月期		2025年8月期		2026年8月期	
	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	36,178	-	51,916	-	61,246	-	67,162	-	**78,076**	**-**
売上原価	30,178	83.4%	38,848	74.8%	44,634	72.9%	49,132	73.2%	**59,130**	**75.7%**
売上総利益	6,000	16.6%	2,335	25.2%	16,611	27.1%	18,031	26.8%	**18,945**	**24.2%**
販管費	2,987	8.3%	4,011	7.7%	5,118	8.4%	5,625	8.4%	**6,915**	**8.8%**
営業利益	3,012	8.3%	9,056	17.4%	11,493	18.8%	12,405	18.5%	**12,030**	**15.4%**

【既存店売上前年の推移】

■ 2026年8月期の各四半期ごとの既存店売上高(各月ベース)は、
1Q：98.2%・2Q：101.9%・3Q：100.7%・4Q：99.7%

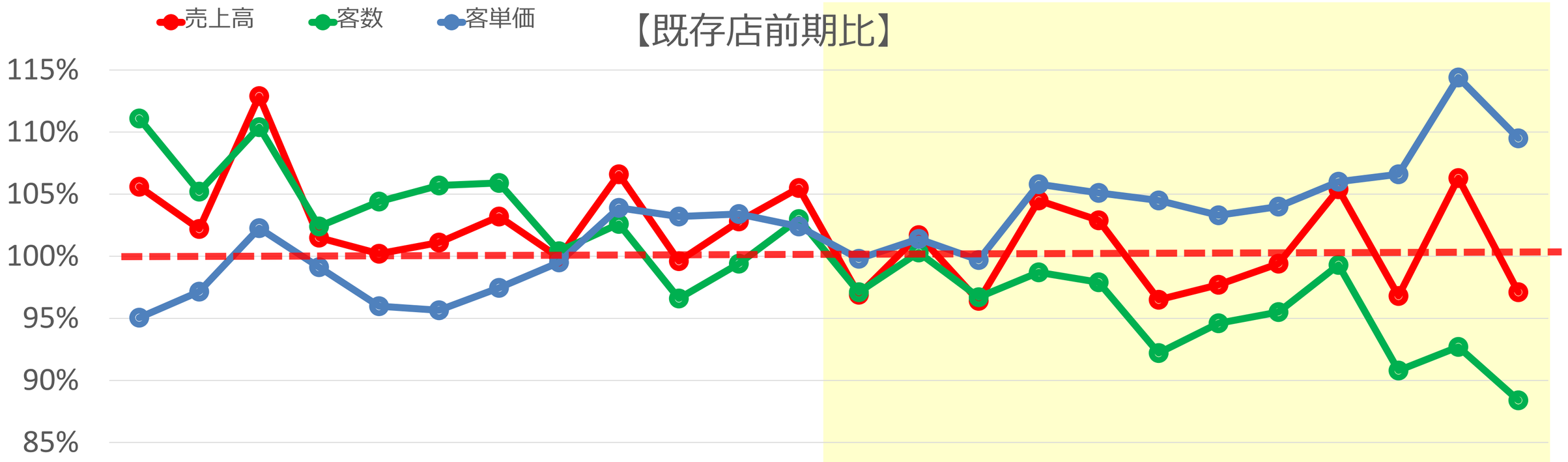
※国内カラオケ店舗コラボ全額計上換算



	2025年8月期												2026年8月期											
	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月
既存店売上前年同月比	106%	102%	113%	102%	100%	101%	103%	100%	107%	100%	103%	106%	97%	102%	96%	105%	103%	97%	98%	99%	105%	97%	106%	97%
駅前・繁華街	105%	103%	115%	103%	101%	102%	104%	101%	107%	101%	103%	106%	98%	102%	96%	105%	103%	97%	98%	100%	105%	96%	105%	96%
郊外・ロードサイド	107%	99%	109%	98%	98%	100%	103%	98%	106%	98%	103%	105%	95%	102%	97%	105%	103%	96%	96%	99%	105%	99%	109%	100%

【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：95.3%・客単価：105.2%

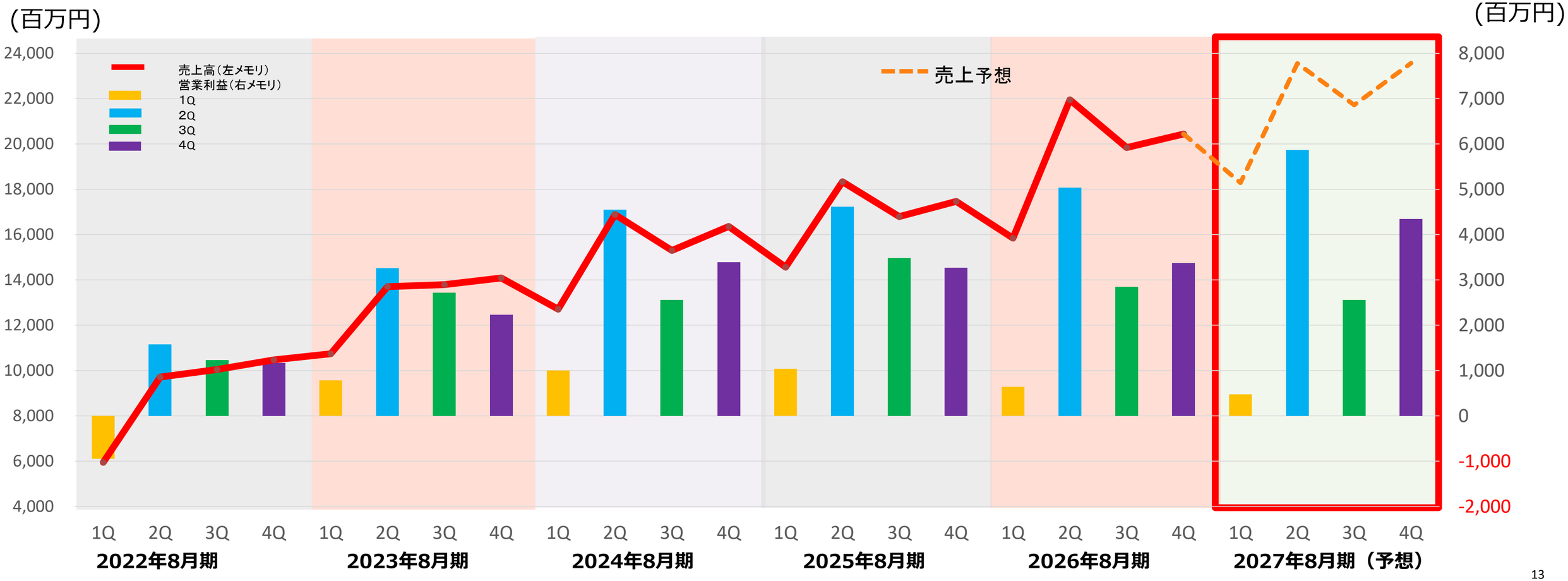


	2025年8月期												2026年8月期											
	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月
売上高	106%	102%	113%	102%	100%	101%	103%	100%	107%	100%	103%	106%	97%	102%	96%	105%	103%	97%	98%	99%	105%	97%	106%	97%
客数	111%	105%	110%	102%	104%	106%	106%	100%	103%	97%	99%	103%	97%	100%	97%	99%	98%	92%	95%	96%	99%	91%	93%	88%
客単価	95%	97%	102%	99%	96%	96%	97%	100%	104%	103%	103%	102%	100%	101%	100%	106%	105%	105%	103%	104%	106%	107%	114%	110%

【 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

カラオケセグメント四半期ベース業績推移



【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に追加
  （単独売上　68億34百万円・営業損失１億29百万円　のれん償却１億84百万円含む）
- 「JOYSOUND」から「まねきねこ」「GLANZA」へ屋号・業態変更スタート
- 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



カラオケ GLANZA京橋



カラオケ GLANZA名古屋錦

【カラオケ店舗・ルーム数状況】

店舗数 ルーム数推移		2025年 8月期		2026年 8月期		増減	
		店舗数	ルーム数	店舗数	ルーム数	店舗数	ルーム数
まねきねこ	駅前/繁華街	409	11,660	429	12,182	+20	+522
	郊外/ロードサイド	288	7,185	293	7,497	+5	+312
	計	697	18,845	722	19,679	+25	+834
ワンカラ		6	207	5	170	△1	△37
JOYSOUND GLANZA スタンダード	駅前/繁華街	-	-	61	1,699	+61	+1,699
	郊外/ロードサイド	-	-	6	170	+6	+170
	計	-	-	67	1,869	+67	+1,869
合計		703	19,052	794	21,718	+91	+2,666

出店・退店数		2025年８月期					2026年８月期				
		１Ｑ	２Ｑ	３Ｑ	４Ｑ	通期合計	１Ｑ	２Ｑ	３Ｑ	４Ｑ	通期合計
出店数	駅前/繁華街	10	6	5	12	33	8	3	4	9	24
	郊外/ロードサイド	6	1	3	7	17	6	3	2	3	14
	合計	16	7	8	19	50	14	6	6	12	38
まねきねこ・ワンカラ退店数		3	2	2	4	11	3	2	6	2	13
スタンダード退店数								1	1	2	4

【海外業績】

マレーシアが今期から連結子会社へ

- マレーシア ４店舗出店　⇒　出店コストを吸収し、黒字化で推移
- インドネシア １店舗出店
- タイ、インドネシアは、店舗段階では黒字
- 米国・フィリピン１号店目出店準備中

(単位：百万円)

項目	2024年8月期			2025年8月期			2026年8月期		
	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
韓国	123	△11	4	94	△30	4	89	△35	3
マレーシア	710	67	13	926	108	15	1,139	69	19
タイ	304	54	3	312	△10	4	356	△17	4
インドネシア	88	△3	2	119	△5	2	122	△3	3
海外全体	1,225	107	22	1,451	63	25	1,706	14	29

※タイ、インドネシアは非連結



【マレーシアの様子】



【タイの様子】

不動産管理事業



その他事業





【不動産管理事業】

■ 新規および既存物件は一定の稼働を維持

⇒　アクエル前橋、芝田二丁目ビル、MANEKI新橋ビル、フルーレ桜木町

■ 厚木物件売却

(単位：百万円)

項目	2022年8月期		2023年8月期		2024年8月期		2025年8月期		2026年8月期	
	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	922	-	1,488	-	1,585	-	1,857	-	**1,910**	-
売上原価	737	79.9%	1,296	87.1%	1,447	91.3%	1,594	85.8%	**1,638**	85.7%
売上総利益	185	20.1%	192	12.9%	137	8.7%	263	14.2%	**271**	14.1%
販管費	19	2.1%	42	2.8%	27	1.8%	41	2.2%	**52**	2.7%
営業利益	165	17.9%	149	10.1%	109	6.9%	222	12.0%	**219**	11.5%

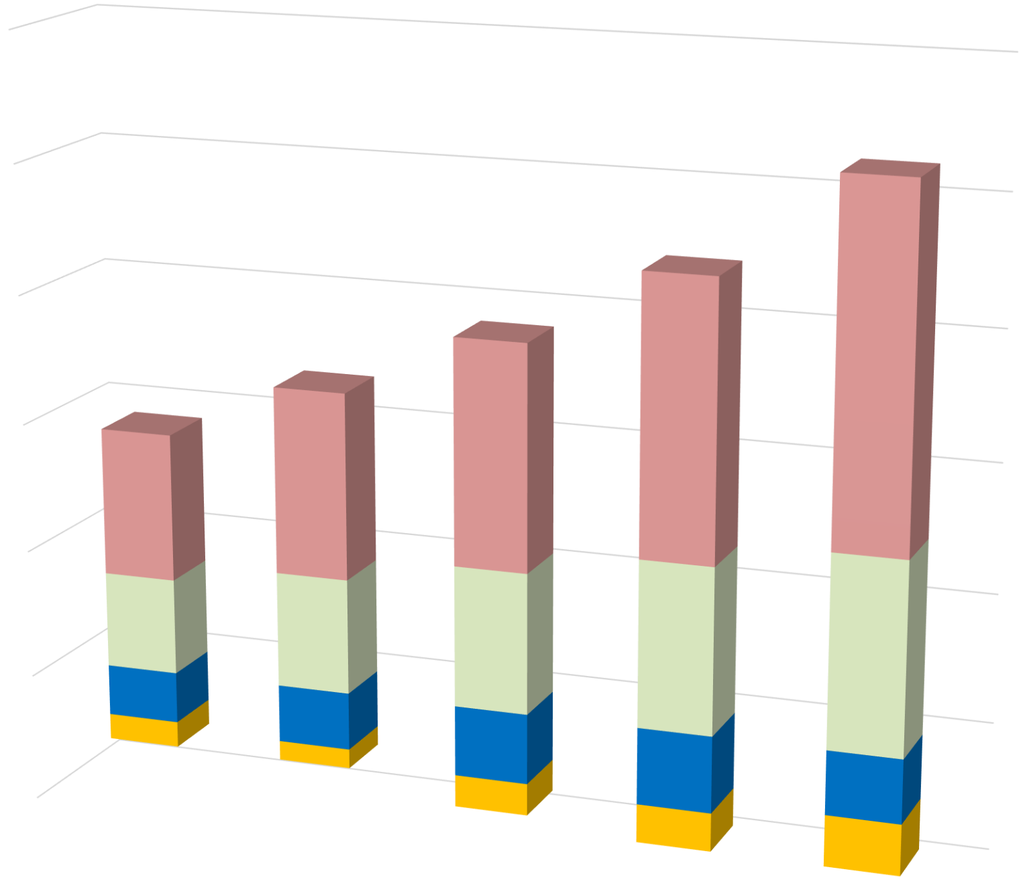
【その他事業】

- 「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
- 「カフェエクラ」２店舗を北上尾（埼玉）と長岡（新潟）にオープン、出店経費が嵩み減益

(単位：百万円)

項目	2022年8月期		2023年8月期		2024年8月期		2025年8月期		2026年8月期	
	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	894	-	1,459	-	863	-	879	-	**923**	-
売上原価	939	105.0%	1,410	96.7%	859	99.5%	800	91.0%	**891**	96.5%
売上総利益	△45	-	48	3.3%	4	0.5%	79	9.0%	**32**	3.4%
販管費	27	3.0%	46	3.2%	41	4.8%	42	4.7%	**88**	9.5%
営業利益	△73	-	2	0.2%	△37	-	165	4.3%	**△55**	-

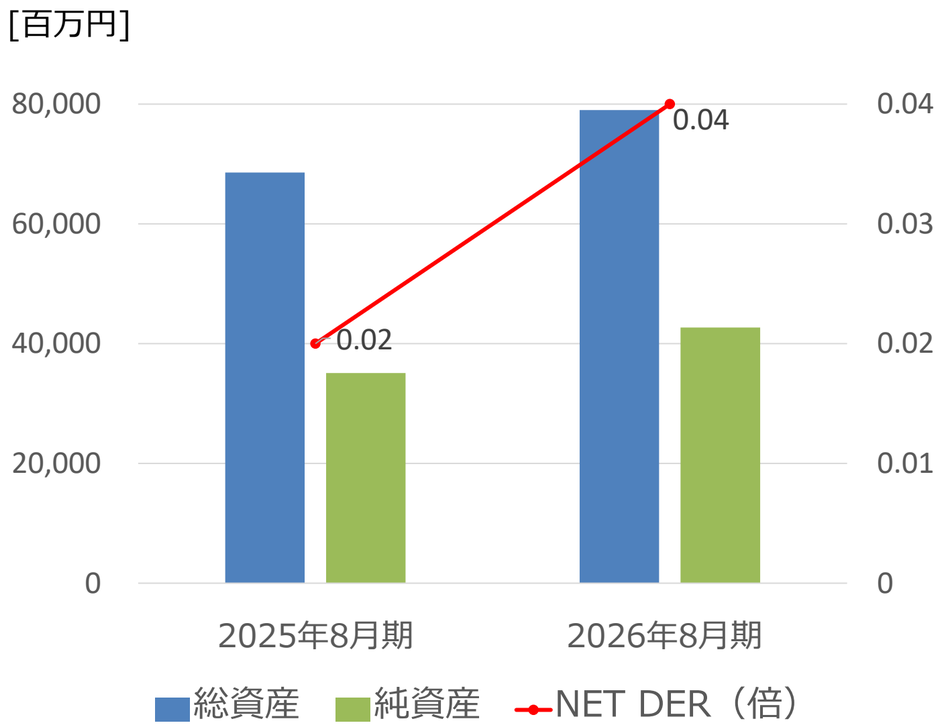
財政状態
・
キャッシュフロー



財政状態

（単位：百万円）

項目	2025年8月期	2026年8月期	増減
流動資産	15,791	**13,724**	△2,067
固定資産	52,797	**65,257**	+12,460
総資産	68,588	**78,982**	+10,394
流動負債	14,923	**16,561**	+1,638
固定負債	18,559	**19,913**	+1,354
純資産	35,105	**42,506**	+7,401
ネット有利子負債	1,037	**2,046**	+1,009
自己資本比率	51.2%	**53.8%**	2.6pt上昇
NET DER（倍）	0.02	**0.04**	0.02Pt悪化
ROE	16.1%	**16.4%**	0.3pt上昇

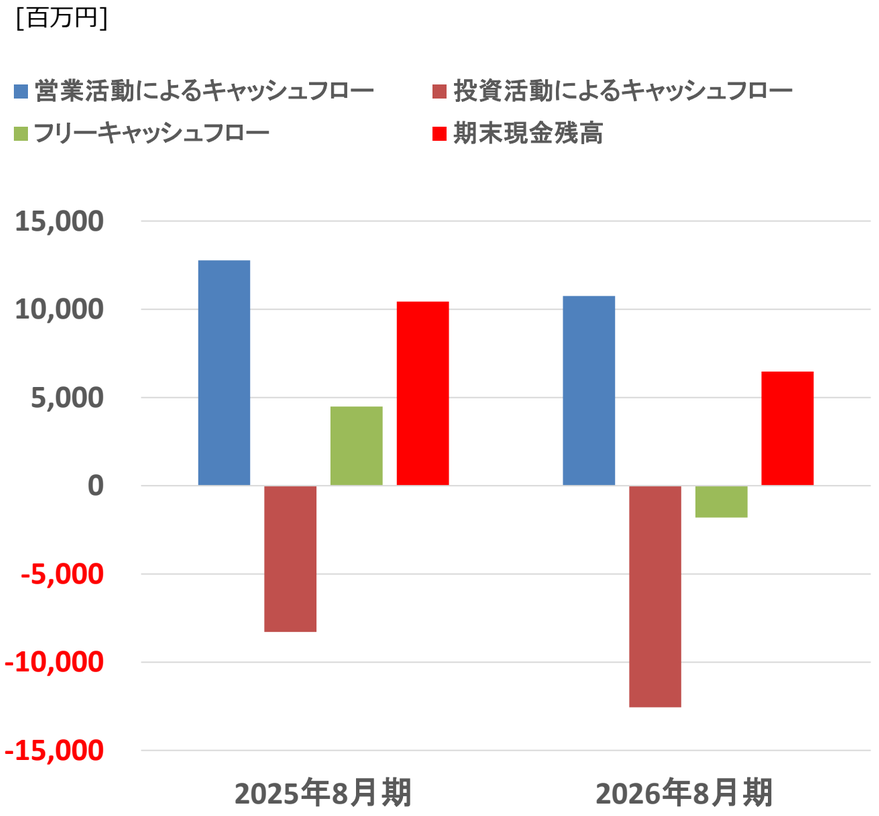


積極出店の継続、スタンダード社買収により固定資産が増加、総資産は103億円増加
無担保転換社債型新株予約権付社債の転換完了や利益額増加に伴い、自己資本比率が増加

キャッシュ・フローの状況

（単位：百万円）

項目	2025年8月期	2026年8月期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	12,774	**10,626**	△2,148
投資活動によるキャッシュ・フロー	△8,292	**△12,564**	△4,271
（フリー・キャッシュ・フロー）	4,482	**△1,938**	△6,420
財務活動によるキャッシュ・フロー	△791	**△2,207**	△1,416
現金及び現金同等物の期末残高	10,439	**6,466**	△3,973



スタンダード社買収や国内外積極出店継続など投資活動によるキャッシュアウトが増加し、
フリー・キャッシュフローは減少。有利子負債の一部圧縮もあり、現金残高は減少。

03

SECTION 03

2027年8月期 業績予想

【 2027年8月期　業績予想】

通期業績予想

(単位：百万円)

項目	2026年8月期 実績	2027年8月期 通期予想	前期実績比	
			差異	増減率
売上高	80,401	90,358	+9,957	12.4%
営業利益	10,771	12,604	+1,833	17.0%
（売上高営業利益率）	(13.4%)	(13.9%)		
経常利益	11,003	12,322	+1,319	12.0%
（売上高経常利益率）	(13.7%)	(13.6%)		
親会社に帰属する当期純利益	6,346	7,142	+796	12.5%
（売上高当期利益率）	(7.8%)	(7.9%)		
1株当たり当期純利益（円）	76.31	80.95	+4.64	6.1%

【 2027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	2026年8月期 実績	2027年8月期 通期予想	前期実績比 差異
売上高	**80,401**	**90,358**	**+9,957**
カラオケ	78,076	87,229	+9,153
不動産管理	1,910	2,171	+261
その他	923	1,542	+619
調整額	△509	△584	△75
営業利益	**10,771**	**12,604**	**+1,833**
（売上高営業利益率）	(13.4%)	(13.9%)	
カラオケ	12,030	13,239	+1,209
（売上高営業利益率）	(15.4%)	(15.1%)	
不動産管理	219	393	+174
（売上高営業利益率）	(11.5%)	(18.1%)	
その他	△55	102	+157
（売上高営業利益率）	-	(6.6%)	
調整額	△1,423	△1,130	+293

■ カラオケ事業
・国内既存店は前年比105%を想定。
・2026年8月期新店(38店舗)のフル寄与分、2027年8月期新店分が上乗せに。
・スタンダード分収益は、売上高88億円、営業利益１.6億円（のれん償却後）見込む。
・コシダカマレーシアについては売上高14億円、営業利益2.3億円を見込む。

■不動産管理
・新規取得物件のリーシングによる収益確保

■その他
・カフェエクラ、銀だこハイボール等の飲食部門の増収増益
・NeCoLabo Caféの新規開設による増収

04

SECTION 04

株主還元策

2027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。

■当期につきましては、前期期末配当金から通期で２円増配し、中間・期末各15円の通期30円配当を予定

1株当たり配当金／配当性向

（単位：円）

	2022年8月期	2023年8月期	2024年8月期	2025年8月期	2026年8月期	2027年8月期（予想）
中間	4.0	5.0	7.0	12.0	13.0	15.0
期末	4.0	7.0	11.0	12.0	15.0	15.0
年間	8.0	12.0	18.0	24.0	28.0	30.0
配当性向	17.9%	13.8%	21.8%	37.5%	36.7%	37.1%

※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：２月・8月)

保有株式数	継続保有期間	優待券金額　２月末	優待券金額　８月末	優待券金額　年間合計
100株以上	3年未満保有株主	2枚 / 2,000円相当	2枚 / 2,000円相当	4枚 / 4,000円相当
	3年以上保有株主	4枚 / 4,000円相当	4枚 / 4,000円相当	8枚 / 8,000円相当
400株以上	3年未満保有株主	5枚 / 5,000円相当	5枚 / 5,000円相当	10枚 / 10,000円相当
	3年以上保有株主	10枚 / 10,000円相当	10枚 / 10,000円相当	20枚 / 20,000円相当
1,000株以上	3年未満保有株主	10枚 / 10,000円相当	10枚 / 10,000円相当	20枚 / 20,000円相当
	3年以上保有株主	20枚 / 20,000円相当	20枚 / 20,000円相当	40枚 / 40,000円相当

※利用店舗の拡充

「カラオケまねきねこ」「ワンカラ」に加え、「CAFÉ ECLA」「カラオケショップJOYSOUND」「カラオケ GLANZA」、「しゃぶしゃぶすきやきダイニング天空」でも利用可能に変更

※株主優待券の利用促進

発行頻度を年１回から年２回、有効期間を６ヶ月に変更（ 2026 年 8 月 31 日現在基準日より）

05

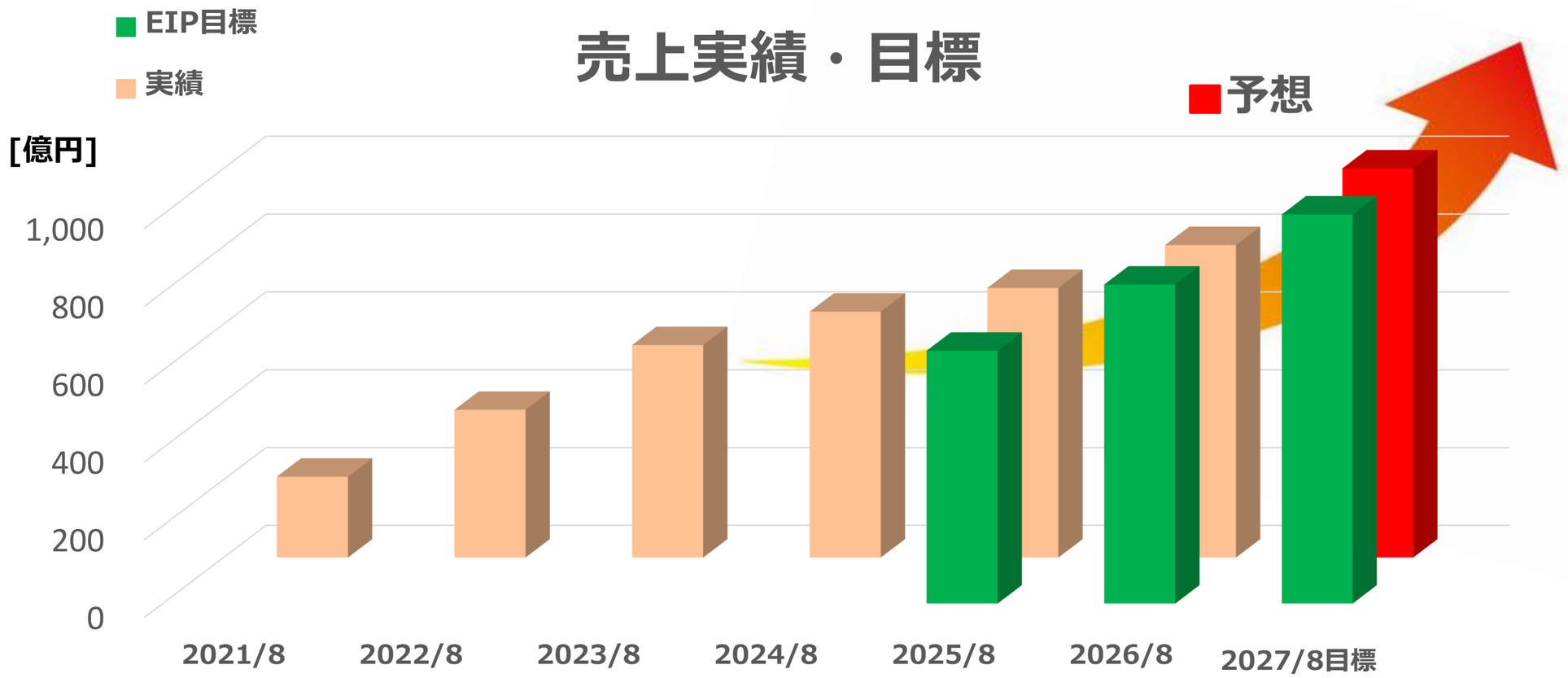
SECTION 05

今後の戦略・施策

EIPファイナルステージ（※１）

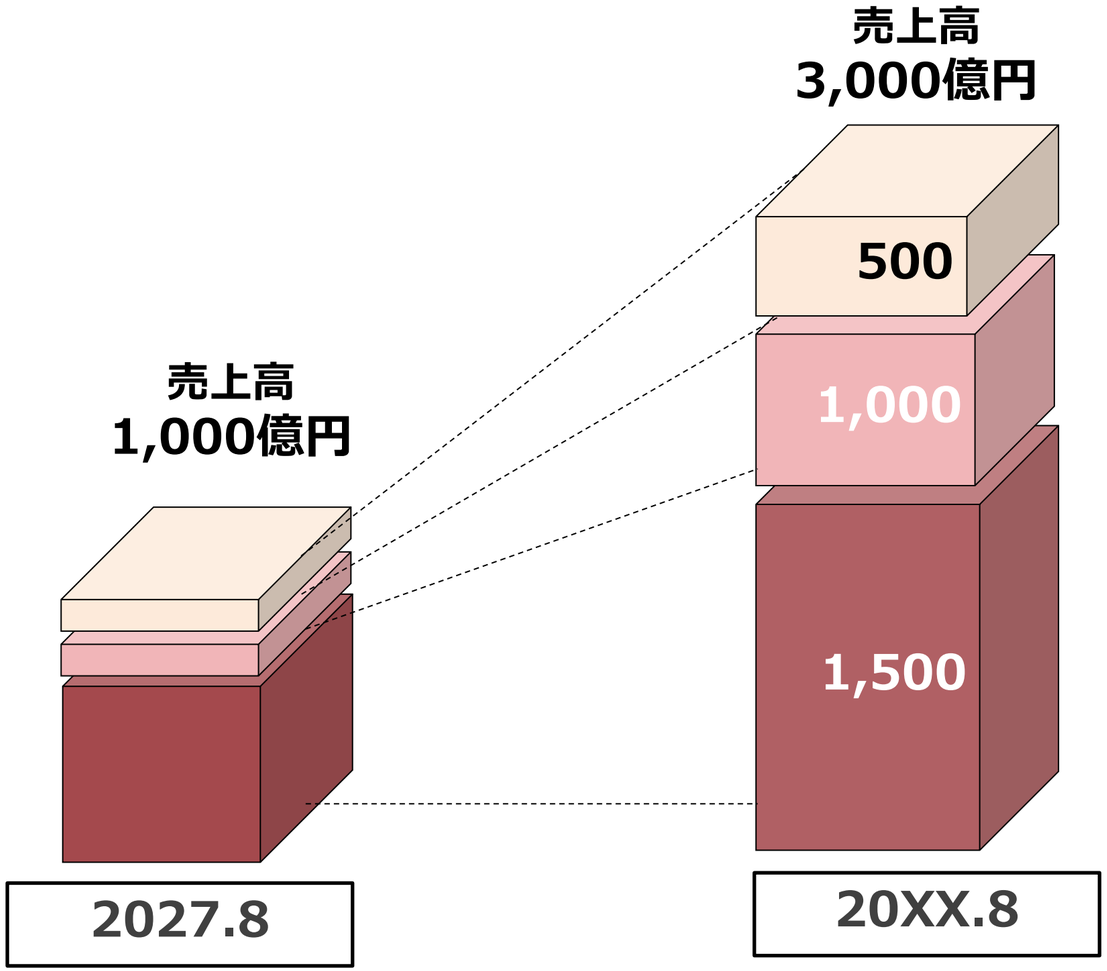
売上高1,000億円・営業利益150億円　達成間近

➤ 次のステージ（アフターEIP）へ



※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

アフターEIP構想：目標売上　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

☛ 今期はアフターEIP構想を計画化する１年

アフターEIP構想

国内カラオケ事業の深耕

海外事業展開

ＰＥＲ開発展開

アフターEIP構想

国内カラオケ事業の深耕

海外事業展開

ＰＥＲ開発展開

アフターEIP構想

国内カラオケ事業の深耕

①既存店バリューアップ

②出店戦略

①既存店バリューアップ

☛ 業界初の新サービス導入

定額プラン「うたホ」全国展開　⇒　固定客の囲い込み

☛ 大々的なプロモーション実施

47　thank you キャンペーン　⇒　集客UP

☛ 来店動機を高める施策

おかしバー・セルフアルコールバーの導入



☛ SNS戦略強化

インフルエンサーによるPR、SEO・MEO活用

& more・・・

②出店戦略 【まねきねこ】

☛ 厳選した出店

早期収益化が見込める **「確実な出店」** へ戦略の軸足を移行

従来の駅前／繁華街エリア・近畿エリアへの出店
＋
地方郊外ロードサイドへの出店強化

今期中に47都道府県全国制覇達成（予定）

☛ リロケーション出店の加速

店舗ハードをアップデート
売上・集客UP

前期リロケーション店舗一例





出店ペース

- 出店条件を明確にした駅前繁華街への厳選出店
- 回復傾向にある郊外ロードサイド店舗の出店、リロケーションに注力
- 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・和歌山の出店決定）

今後の出店戦略

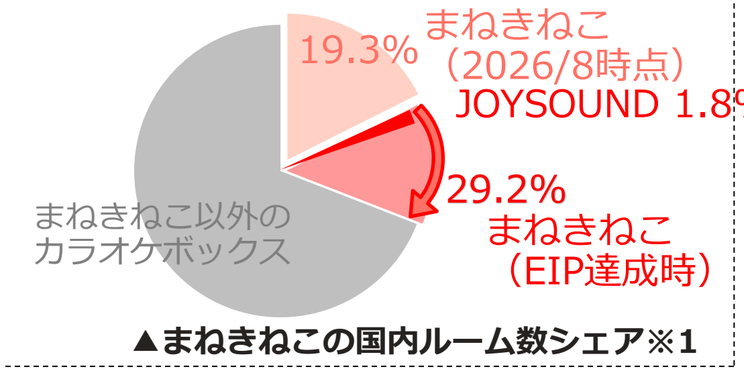
出店基準を明確にした厳選出店
（東名阪・地方都市の駅前繁華街）

出店余地の大きいエリアへの出店
（地方郊外ロードサイド）

既存商圏・経年店舗の好立地大型化
（リロケーション）

M&Aを含め良質の出店を

2026/8の出店状況



▲まねきねこの国内ルーム数シェア※1

※1 2026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

②出店戦略（スタンダード）

☛ 業態変更

カラオケ GLANZA
or
カラオケ まねきねこ　へ

商圏によりブランドの相互見直し







☛ リニューアルの推進

売上・集客UP

②出店戦略

マルチブランド展開：あらゆる顧客層へ最適な空間、価値を提供

価格帯



カラオケ
まねきねこ



カラオケ
JOYSOUND



GLANZA



金のまねきねこ

アクセシビリティ

プレミアム

アフターEIP構想

国内カラオケ事業の深耕

海外事業展開

ＰＥＲ開発展開

海外事業展開

☛ アメリカへの出店

ロサンゼルスに１号店出店予定



２号店・３号店と出店計画中

⇒　北米市場における**「日本発・個室エンタメ空間」**という
新たなマーケットを切り拓いていく

☛ 東南アジアへの出店継続

フィリピンへの出店：マレーシア・インドネシア・タイに次ぐ出店
※既存店の収益性を強化し、前年比100%を超える高収益モデルの確立へ

海外事業展開

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

	各エリア出店方針					
	26/8	27/8	28/8	29/8	30/8	31/8期
海外全体	**29**	**52**	**82**	**129**	**180**	**235**
マレーシア	19	30	40	60	80	100
タイ	4	9	15	25	35	45
インドネシア	3	8	16	25	35	45
フィリピン	-	2	5	9	14	20
アメリカ	-	3	6	10	16	25



各国店舗運営法人を順次連結対象に

アフターEIP構想

国内カラオケ事業の深耕

海外事業展開

ＰＥＲ開発展開

ＰＥＲ開発展開　エンタメをインフラに

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**



マッチングイベント

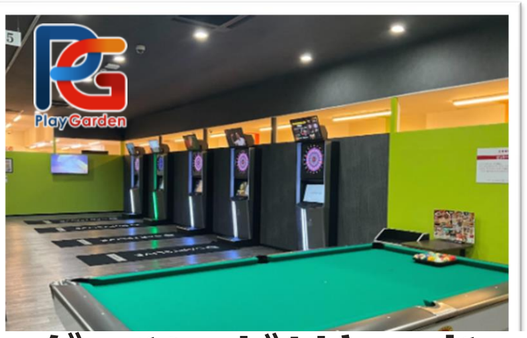


ライブビューイング





コラボキャンペーン



ダーツ・ビリヤード

E-bo





"3つ"のコンテンツをこれ一つに!



MASMO(マスモ)
Manekineko
Smart Monitor

&
more・・・

ＰＥＲ開発展開　エンタメをインフラに

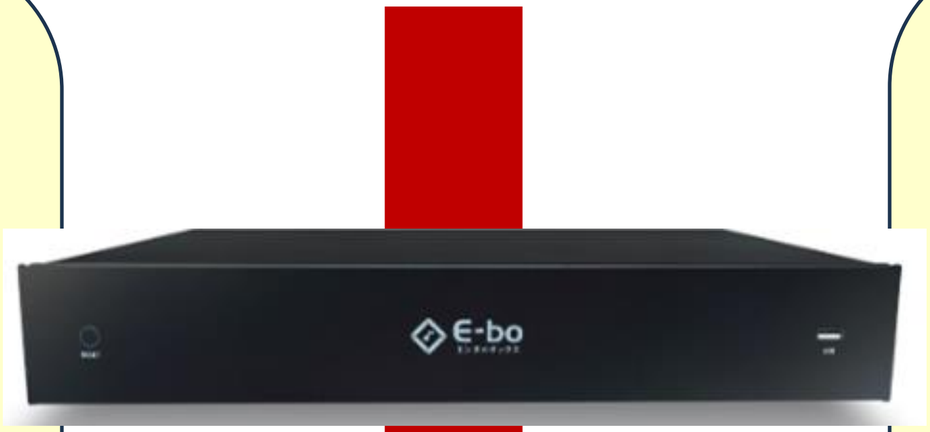
「E-bo」の進化・強固なプラットフォームへ

オペレーターでありながら自社独自のシステムを持つ

原音そのままの圧倒的な高音質



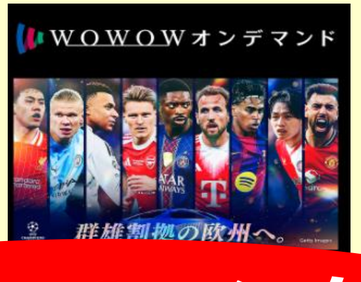
10万曲のラインナップを目指す



コンテンツの充実









今後の強力な差別化要因

唯一無二のエンタメ体験を提供

ＰＥＲ開発展開　エンタメをインフラに

“歌う場所”から“夢を叶える場所へ

新音楽レーベル「Manekineko Music Entertainment」本格始動

MANEKINEKO MUSIC ENTERTAINMENT
MME
カラオケの常識を超えて、
音楽をエンタメのインフラへ。



所属アーティスト



MiiNA（ミーナ）

2025年カラオケまねきねこ主催のオーディション「まねチャレ」にて優勝

2026年8月25日に「わたしがヒロインなら」をリリース

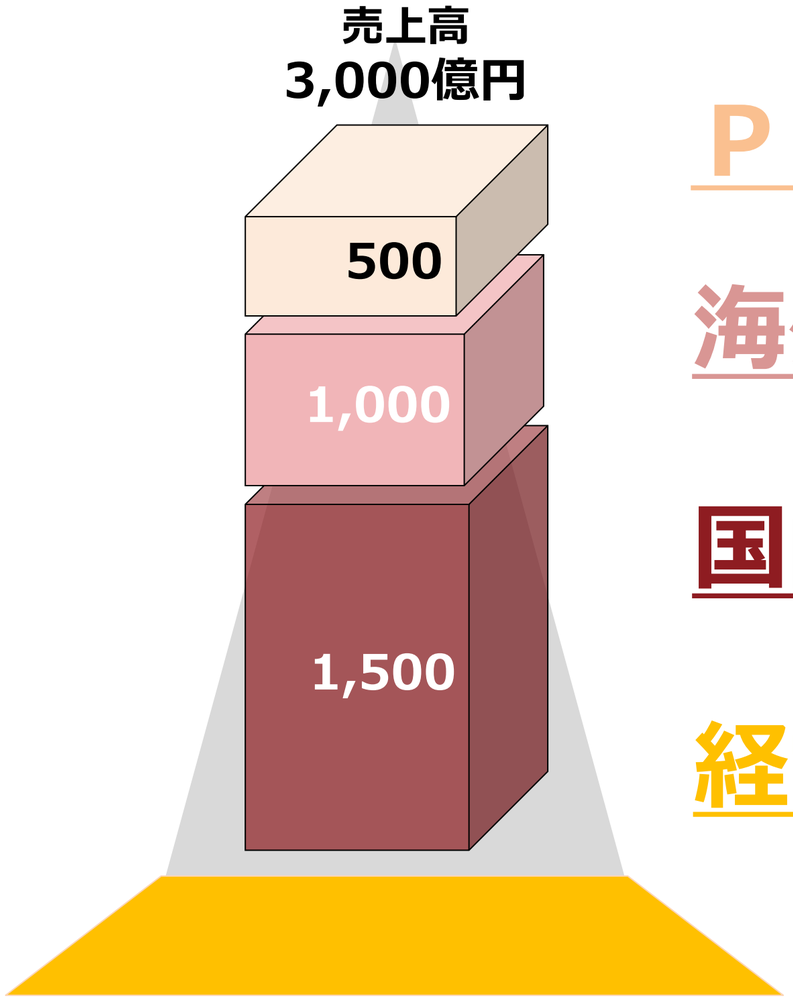


ここね

2025年カラオケまねきねこ主催のオーディション「まねチャレ」にて優秀賞を獲得

2026年8月25日にデビュー曲「どうにかして」をリリース

アフターEIP構想：目標売上　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

経営基盤の強化

- ☛ 人事制度の改革
- ☛ イノベーティブな人財の育成・登用

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ございません。
また、本資料は2026年10月16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ございます。

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ございません。