

2019年8月期 株主説明会

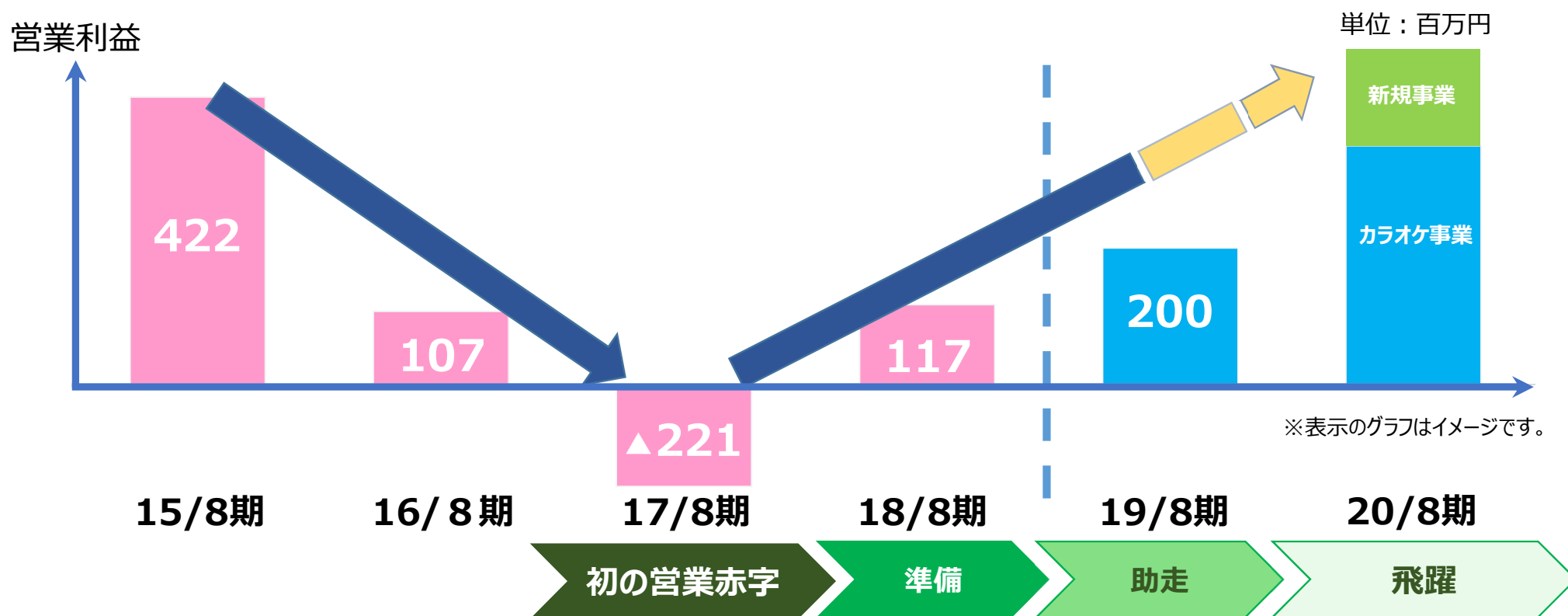
2018年11月27日



2019年8月期 計画

1. 当社業績の成長イメージ

- ・カラオケ事業の業績は底を打ち、黒字を確保できる体質に戻った。
- ・今期および来期で、カラオケ事業の業績をもう一段成長させる。
- ・並行して、新規事業を展開し、「もう一つの事業の柱」を構築する。



カラオケ事業 再成長への 基盤再生

- ・ヒト（人材）とモノ（仕組み）へ積極投資
 - ・店長等に登用する優秀な店舗運営人材の確保
 - ・PA（パート・アルバイト）からも積極的に社員登用し、店舗運営基盤を強化
 - ・QMSC※を強化し、サービスレベルの向上を図る
 - ・優位な不動産物件の確保
 - ・首都圏以外の大型政令指定都市を含めた出店の検討
- ※ QMSCとは、「品質」「メンテナンス」「接客」「清潔さ」の改善活動を指します。

カラオケ事業の進化

- ・次世代「鉄人システム」開発へ計画的・継続的なシステム投資
- ・高品質なサウンド・画像、独自のコンテンツ、少数派ニーズへのオリジナル楽曲提供などにより一層の機能を鉄人システムに付加し他社との差別化を図る

新規事業の創造と実行

- ・当社オリジナルサービスやコンテンツとシナジーが高い事業分野への進出及び他企業・他業態とのアライアンス
- ・将来性の高い事業分野への進出の検討

生産性の向上

- ・スケールメリットを追求したコスト削減策や省人化投資
- ・フロア・設備の見直しや新規業態転換の検討

人材基盤の強化

- ・経営理念や経営方針を理解し業務を担う優れた人材の育成
- ・新人事制度を浸透させ、個々人の能力を公正に評価し優秀な人材の定着率向上を図る

3. ヒトへの投資

① 店舗社員・スタッフの充実

- ・アルバイトスタッフを正社員として登用 ⇒ 前期実績20名、今期も登用継続中
- ・アルバイトスタッフの採用強化 ⇒ 各店舗での採用に加え、本社でも専任担当を設け、応募窓口の拡大と細やかな対応を行う事で、採用数・採用率が大幅に向上
- ・本社所属の営業系社員を店舗に配置 ⇒ 店舗統括の経験がある本部社員を現場に配属し、店舗の営業力強化とスタッフ教育の充実を図る

② 新卒採用の再開

- ・2015年以来、4年ぶりに新卒採用を再開
- ・来春には数名が入社予定、うち半数以上は技術系外国人

③ 社員教育

- ・店舗経営能力のある社員を育成するため、社内研修制度を導入
- ・QMSCを徹底し、接客や清掃等のサービスレベルアップ

④ 社員・スタッフの定着

- ・スタッフの定着率は改善傾向にあるが、依然として課題
- ・1店舗当たりの配属人数を増やすなど、業務負担軽減に取り組む



アルバイトスタッフに向けて、正社員登用説明会を実施

4. 店舗への投資

① 不採算店舗の閉店

- ・前期、不採算店舗10店舗を閉店
- ・ヒト・モノ・カネの経営資源を他の店舗に集中投下（特にヒト）

② 新店出店

- ・「カラオケの鉄人 東陽町店」（東京都江東区）を新規出店（2018年7月）
- ・「カラオケの鉄人 五反田西口店」（東京都品川区）を新規出店（2018年12月オープン予定）
- ・出店立地開発のため、店舗開発部門を新設・強化
- ・首都圏以外への出店も検討中



新店舗「カラオケの鉄人 東陽町店」

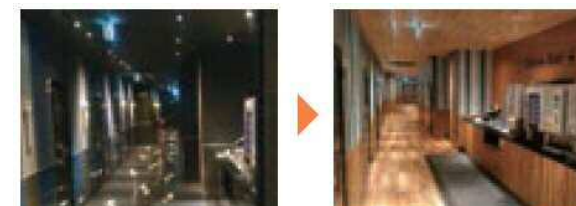
③ 既存店リニューアル

- ・前期に引き続き、今期もリニューアルを実施予定

④ 店舗品質の向上、安心安全の強化

- ・Wifiの全店完備や自動釣銭機の順次導入など、設備投資を実施
- ・営業管理の専門部署を新設し、コンプライアンス、QMSCの強化

<リニューアル事例>

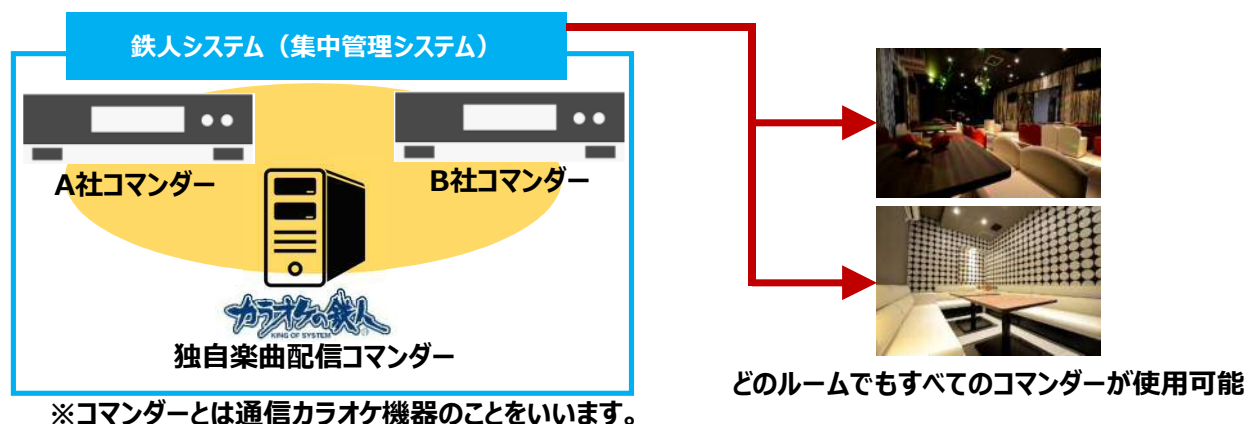


地域特性に合わせ、明るく開放的な空間へリニューアル

5. 仕組みの見直し

① 「鉄人システム」への投資再開

- ・「鉄人システム」を順次アップデート ⇒ 画質の改善、選曲リモコンアプリのバージョンアップ、など
- ・新機能の研究、開発 ⇒ 独自コンテンツの開発



② 生産性の向上

- ・「鉄人システム」アップデートの一環として、電子決済サービスを拡充し、店舗オペレーションコストを削減
- ・本社部門の業務内容・時間を見直し、間接部門コストの削減を図る

③ 人事制度の定着

- ・新たに導入した半期ごとの人事評価制度が第2クール目に入り、より一層の定着を図る
- ・アルバイトスタッフを含めた人事制度改革にも着手

6. 新規事業の創造と実行

① アライアンス事業の発展

- ・「鉄人システム」を活用し、アニメ・ゲームなどのオリジナル楽曲を独自展開
- ・他社コンテンツを最大限プロモーションするコラボ企画
- ・サブライセンスなどにより、当社コラボ企画を全国区に拡大



② 定額制（サブスクリプション）モデル「カラ鉄ホーダイ」のテストマーケティング

- ・カラオケ利用だけでなく、「楽器の練習」「仕事や自習室」「ママ友会」など新しい利用法を提案
- ・マーケティングデータ収集後は、内容を刷新して再展開



③ M&A案件への取り組み

- ・「もう一つの事業の柱」を構築すべく、M&Aを積極的に検討
 - ⇒ ・空間利用ビジネス
 - ・コンテンツビジネス
 - ・外食ビジネス
 - ・余暇ビジネス

など



7. 2019年8月期計画（連結）

単位：百万円
※▲は損失

	17年8月期 実績	18年8月期 実績	19年8月期 計画	前期差異	前期比 (%)	備考
売上	7,830	7,349	7,036	▲312	95.7	・前年度の10店舗閉店により減収見込みだが、新規出店を再開 ・新たに店舗開発部を新設し、出店立地を積極開拓
営業損益	▲221	117	200	82	169.6	・先行コスト（新規出店・システム投資など）が発生するが、 不採算店減少と新店効果により営業増益
経常損益	▲167	13	160	146	-	・リファイナンス費用（前年度72百万円）などは発生せず
当期損益	▲1,584	▲193	136	329	-	・繰延税金資産の取り崩し（前年度178百万円）は発生せず

株主総会

取締役会（業務執行取締役）
監査等委員会（監査等委員取締役）

代表取締役 社長
岡崎 太輔

カラオケ事業本部

本部長
岡崎 太輔

マーケティング
事業本部

執行役員本部長
梶山 尋史

支援管理本部

取締役
執行役員本部長
滝江 成吉

事業開発本部

執行役員本部長
田橋 智之

システム開発本部

執行役員本部長
梶山 尋史

経営管理本部

本部長
秋庭 克彦

- 本資料は、株式会社鉄人化計画及びカラオケ業界動向について、株式会社鉄人化計画による現時点での予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望の言及をしております。
- これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られた、もしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- 株式会社鉄人化計画の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。
- 本資料における将来展望に関する表明は、利用可能な情報に基づいて、株式会社鉄人化計画によりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではございません。

本資料に関するお問い合わせ

東京都目黒区東山3-8-1 東急池尻大橋ビル 2F
TEL 03-3793-5111 (受付：平日10時～17時)
経営企画部 IR担当