

2019年8月期 決算説明資料

2019年10月11日



2019年8月期 実績

1. 連結業績：前年対比および予実対比

2019年8月期は前期比で減収増益、計画利益達成にて着地。
2020年8月期の計画投資（システム関連、業務効率化）を4Qに実施

単位：百万円

	18年8月期 実績	19年8月期 実績	前期差異	前期比 (%)
売上	7,354	7,165	▲188	97.4
売上原価	6,097	5,801	▲296	95.1
売上総利益	1,256	1,364	107	108.6
販管費	1,134	1,161	27	102.4
営業損益	122	203	80	165.8
営業外収益	18	7	▲10	42.5
営業外費用	127	50	▲77	39.5
経常損益	13	160	147	1205.8
特別利益	34	29	▲4	86.6
特別損失	41	24	▲17	58.1
税前当期損益	5	166	160	2790.6
法人税等	199	▲2	▲201	-
当期損益	▲193	168	361	-

19年8月期 短信予算	短信予算 差異	予実比 (%)	備考
7,036	129	101.8	既存店は前年比101.4%と堅調に推移し、短信予想を超えて101.8%にて着地
			- 不採算店舗閉鎖、運用コスト見直しによる原価低減
			- 既存店売上総利益率確保、原価低減
			- 体制強化に人員関連コスト増
200	3	101.6	将来に向けたコスト等を吸収し、予算数値にて着地
			-
			- 18年8月期、リファイナンス費用72百万円発生
160	0	100.4	予算数値にて経常利益着地
			-
			- 18年8月期、人事制度変更に伴う一時的な損失計上
			-
			- 収益改善に伴い、繰延税金資産の計上
136	32	123.7	繰延税金資産計上により予想数値を上回り着地

2. 連結貸借対照表：前期比較

単位：百万円

	18年8月期 実績	19年8月期 実績	前期差異	備考
流動資産	2,086	1,883	▲202	主に長期借入返済による現預金の減少
固定資産	3,456	3,588	131	設備投資関連資産及び繰延税金資産の増加
資産合計	5,542	5,471	▲70	
流動負債	1,342	1,437	94	
固定負債	3,823	3,480	▲342	リファイナンス後の長期借入金の減少
負債合計	5,165	4,918	▲247	
株主資本	365	534	168	
その他の包括利益累計額	11	13	2	
新株予約権	0	5	5	企業価値増大への貢献意欲向上のため、ストック・オプション実施
純資産合計	376	553	176	
負債・純資産合計	5,542	5,471	▲70	

3. 連結キャッシュフロー計算書：前期比較

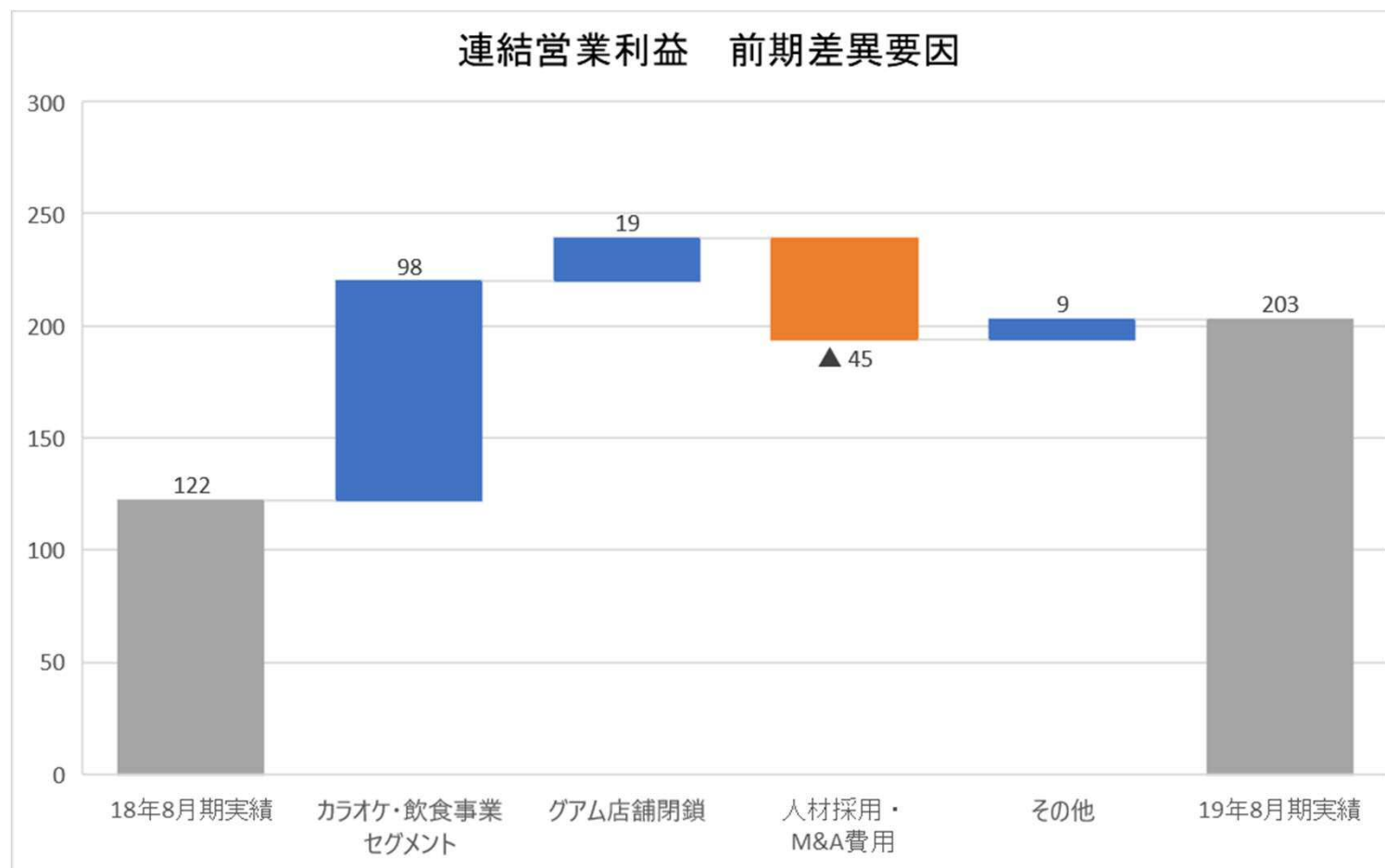
単位：百万円

	18年8月期 実績	19年8月期 実績	前期差異	備考
営業活動によるキャッシュ・フロー	327	375	48	税金等調整前当期純利益の増加、 未収入金の減少等
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲1	▲317	▲315	19年8月期新店関連支出等の増加192百万円、 18年8月期差入保証金の回収104百万円発生
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲149	▲345	▲195	18年8月期第三者割当増資により556百万円の増資及び社債返還 200百万円
現金及び現金同等物に係る換算差額	0	0	0	
現金及び現金同等物の増減額	175	▲287	▲463	
現金及び現金同等物の期首残高	1,392	1,568	175	
現金及び現金同等物の期末残高	1,568	1,280	▲287	

2019年8月期のトピックス

1. 計画営業利益の達成

単位：百万円



2. 店舗営業の状況

①リニューアルの実施とその効果

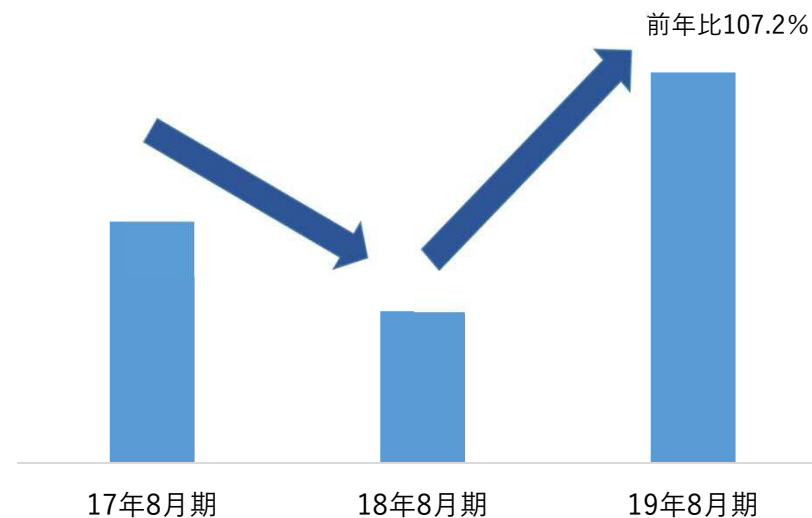
<2019/8期 リニューアル実施店舗（6店舗）>

単位：百万円

	2017/8期	2018/8期	2019/8期	伸長率
	リニューアル前	リニューアル前	リニューアル後	
売上高	797	776	831	107.2%



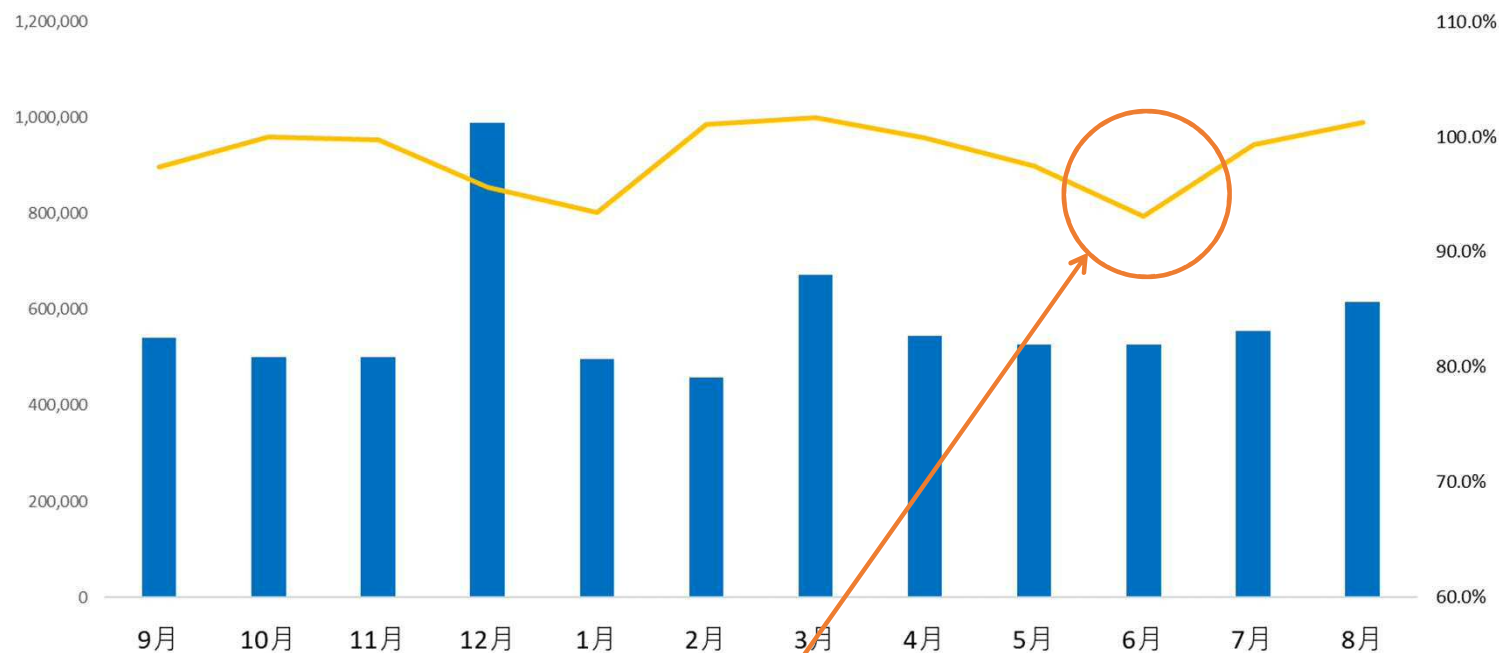
リニューアル店舗の売上推移



既存店のリニューアルにより売上対前年伸長率107.2%

2. 店舗営業の状況

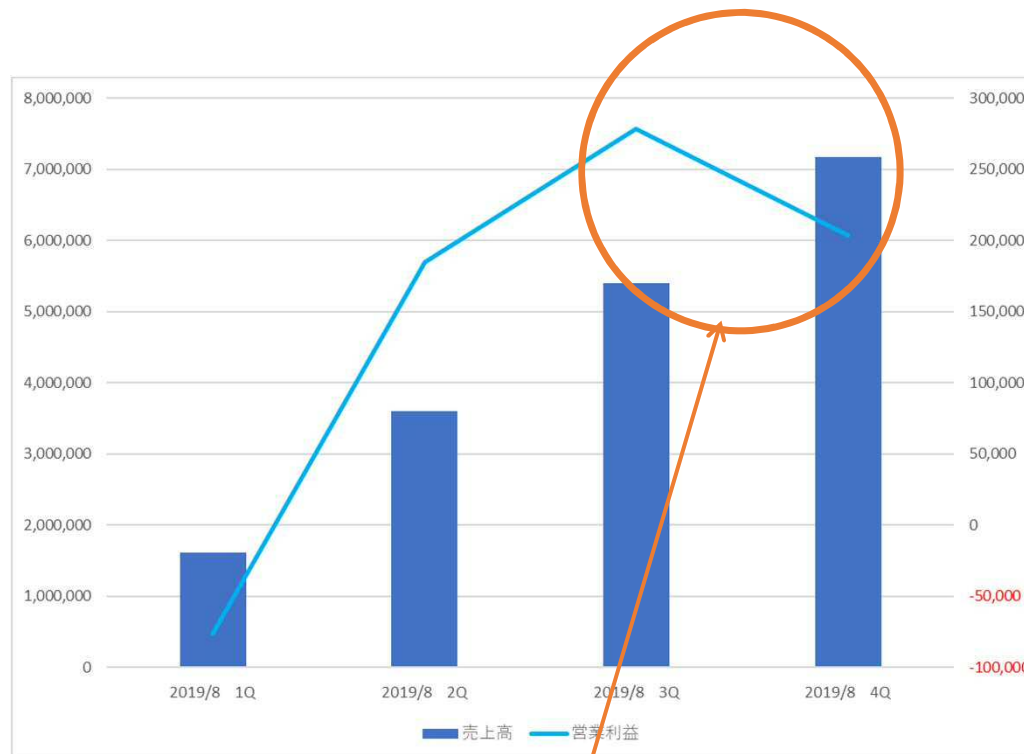
②カラオケ・飲食事業 売上前年比



長期連休明けの消費低迷による落ち込みもありながら、その後は巡行軌道に戻り、既存店売上前年比101.4%

2. 店舗営業の状況

③ 営業利益推移



2020年8月期（進行期）の計画投資を
2019年8月期の4Qに実施することで、その効果を早期に獲得

2. 店舗営業の状況

④ その他 実施施策

NEW !
「カラオケの鉄人」
リブランディング



コンセプトとロゴをリニューアル

2018年12月
新店 カラオケの鉄人
五反田西口店オープン



ブランドロゴの告知



新規出店

五反田西口店・松戸アネックス店

リニューアル

2018年末の看板一斉リニューアル

インフラ

Wi-Fi、外国語対応など

3. エボラブルアジアとの業務資本提携（2019年2月25日開示）



アジアを舞台にオンライン旅行事業、訪日旅行事業、ITオフショア開発事業と投資事業を手掛ける株式会社エボラブルアジアと業務資本提携。

当社発行済み株式のうち2.42%を2019年2月25日付けで取得し、資本関係においても当社との連携を強化



本提携によるエボラブルアジアとのシナジー効果により、当社の事業の成長を加速



4. 店舗事業の付加価値

◇コンテンツコラボの取り組み

2019年8月期も圧倒的な数のコンテンツコラボを実施
(2018年8月期：89タイトル ⇒ 2019年8月期：103タイトル)

カラオケの鉄人“初”アンバサダー就任企画



企画・プロモーションの他社向けサブライセンス



“新たな企画へのチャレンジ”と“コンテンツビジネス事業拡大”を推進

4. 店舗事業の付加価値

「カラオケの鉄人 松戸アネックス店」が「赤から」との初コラボレーション業態で 2019年3月1日に新規オープン

同一フロアに「カラオケの鉄人 松戸アネックス店」と「赤から松戸店」を併設し、両店舗を当社が運営します。

当社初の、飲食専門店とのコラボレーション業態の店舗です。



「赤から 蒲田店」カラオケの鉄人とのコラボ2号店が2019年11月上旬に新規オープン予定

「カラオケの鉄人」を運営する鉄人化計画がブライダルレストラン 「8G HORIE River Terrace Wedding」を 2019年6月21日付で事業譲受

関西圏に当社の営業拠点を持つことで、今後の事業拡大に向けて店舗や人材の開発力を強化します。将来的には飲食やパーティー利用といった共通要素によって、当社の主力事業であるカラオケ店舗運営とのシナジーを創造していくことも意図しています。



2020年8月期 計画

店舗内のアクションのすべてをスマート化

リアル店舗とオンラインコミュニケーションが同期する新しい体験を提供



※表示の画像は開発中のイメージです。

- スマートチェックイン&アウト
- プライベートリモコン
- チャット機能
- コンテンツコラボレーション

Shop×Tech
(店舗×テクノロジー)
領域での
事業推進を加速

2. 2020年8月期 経営方針

カラオケ・飲食事業の 差別化推進

- “バリューイノベーション” で成長する企業体質への変革
- ITの活用による店舗運営の課題解決と新たな価値創出
- アライアンス事業での他社媒体の活用を含む収益拡大
- 新しいブランドコンセプトのサービスへの反映を促進
- 継続的なシステム投資により顧客体験刷新と運営の効率化を両立
- QSC向上（快適な時間と空間の提供）
- オリジナル楽曲提供などによる一層の差別化推進
- 「赤から」含めたコラボレーション店舗の拡大

- M&A等による当社グループ内の事業間シナジーの促進
- 事業間のサービス開発や運営のリソース共有による効率化の促進
ex.「赤から」「8 G HORIE River Terrace Wedding」×「カラオケの鉄人」
- ITによるリアル店舗事業の刷新
- カラオケ事業、飲食事業以外への進出

新たな事業・ 業態の開発

全社業務改革・ 生産性向上

- ITを活用した省人化策の実行、効率化推進
- チェーンオペレーターとしてのスケールメリットを通じたコスト削減
- 業務改廃・管理システム見直し等による本社の生産性向上
- 新規事業を含む全事業を最小のリソースで支える本社体制

3. 2020年8月期計画（連結）

単位：百万円
※▲は損失

	18年8月期 実績	19年8月期 実績	20年8月期 計画	前期差異	前期比 (%)	備考
売上高	7,354	7,165	8,042	877	112.2	19年8月期から続くM&A、新規出店実施への取組みを具現化し、増収を図る。
営業損益	122	203	214	11	105.7	M&A、新規出店実施によるイニシャルコストを吸収し増益計画。
経常損益	13	160	180	19	112.2	
当期損益	▲193	168	168	0	100.2	

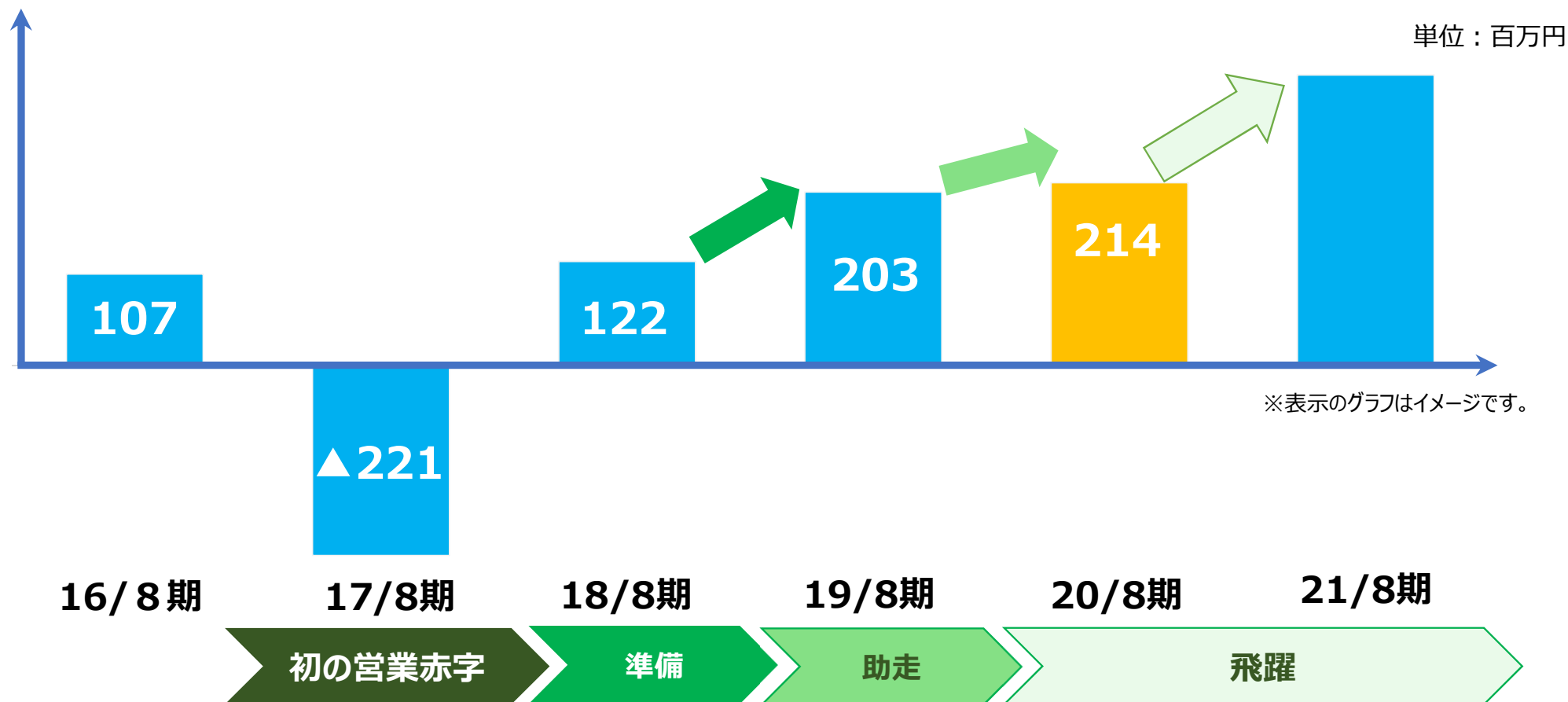
**主力事業のモメンタム維持とM&A、新規出店等の
積極実施により増収、増益を図る**

4. 成長イメージ（連結営業利益）

19/8期：カラオケ店舗の新規出店を推進し再成長を図る



20/8期：差別化推進、M&A積極実施



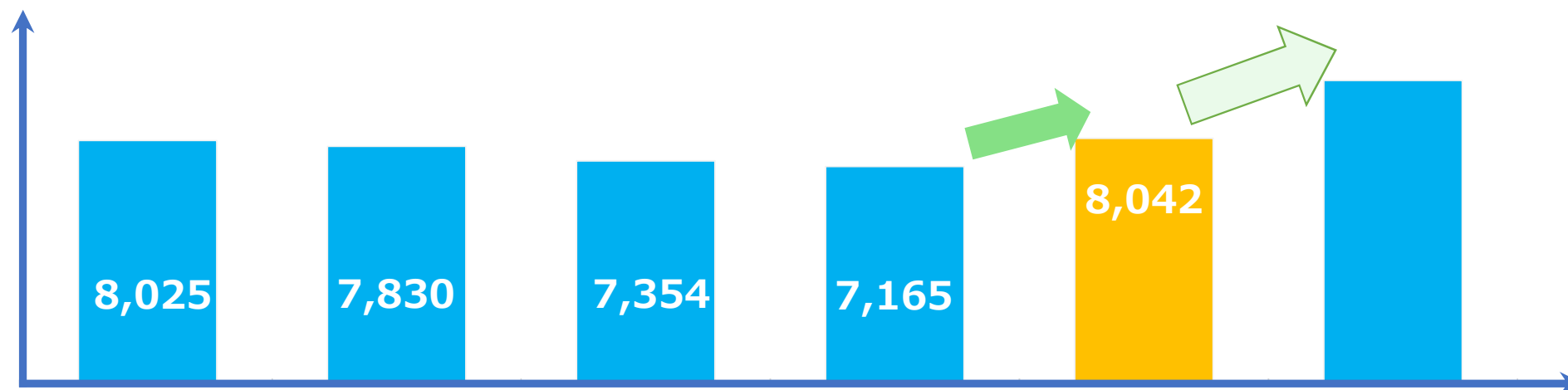
4. 成長イメージ（連結売上高）

19/8期：カラオケ店舗の新規出店を推進し再成長を図る



20/8期：差別化推進、M&A積極実施

単位：百万円



※表示のグラフはイメージです。

16/8期

17/8期

18/8期

19/8期

20/8期

21/8期

初の営業赤字

準備

助走

飛躍

- 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