

# 2019年8月期 決算説明資料

2019年10月15日



# 2018年8月期 実績

# 1. 連結業績：前年対比および予実対比



単位：百万円

	17年8月期 実績	18年8月期 実績	前期差異	前期比 (%)
売上	7,830	7,349	▲481	93.9
売上原価	6,508	6,097	▲411	93.7
売上総利益	1,322	1,251	▲70	94.7
販管費	1,543	1,134	▲409	73.5
営業損益	▲221	117	339	-
営業外収益	148	23	▲125	15.7
営業外費用	94	127	33	135.4
経常損益	▲167	13	181	-
特別利益	164	34	▲129	20.9
特別損失	1,353	41	▲1,311	3.1
税前当期損益	▲1,356	5	1,362	-
法人税等	227	199	▲27	87.8
当期損益	▲1,584	▲193	1,390	-

18年8月期 修正予想	修正予算 差異	予実比 (%)	備考
7,200	149	102.1	不採算店舗の積極的閉店で売上減少。上期苦戦するも、下期は業績予想を超える売上を達成。
		-	
		-	
		-	本社人員の見直し等により販管費の大幅圧縮。
42	75	280.7	修正予想を大幅に上回り、営業利益黒字化。
		-	
		-	リファイナンス費用72百万円が発生。
▲63	76	-	修正予想を大幅に上回り、経常利益黒字化。
		-	
		-	
		-	繰延税金資産の取り崩し等が発生。
▲350	156	-	修正予想は上回るも、当期利益は赤字。

## 2. 連結貸借対照表：前期比較

単位：百万円

	17年8月期 実績	18年8月期 実績	前期差異	備考
流動資産	2,122	2,148	25	
固定資産	3,676	3,397	▲279	繰延税金資産172百万円の取り崩し、閉店店舗の保証金70百万円返還による減少。
資産合計	5,799	5,545	▲254	
流動負債	2,499	1,342	▲1,157	リファイナンスにより借入金返済期間を長期化。
固定負債	3,282	3,825	543	短期有利子負債が1,225百万円減少し、長期有利子負債が565百万円増加。
負債合計	5,782	5,168	▲613	
株主資本	6	365	359	第三者割当増資により556百万円の増資。
その他の包括利益累計額	9	11	1	
新株予約権	1	0	▲1	
純資産合計	16	376	359	
負債・純資産合計	5,799	5,545	▲254	

### 3. 連結キャッシュフロー計算書：前期比較

単位：百万円

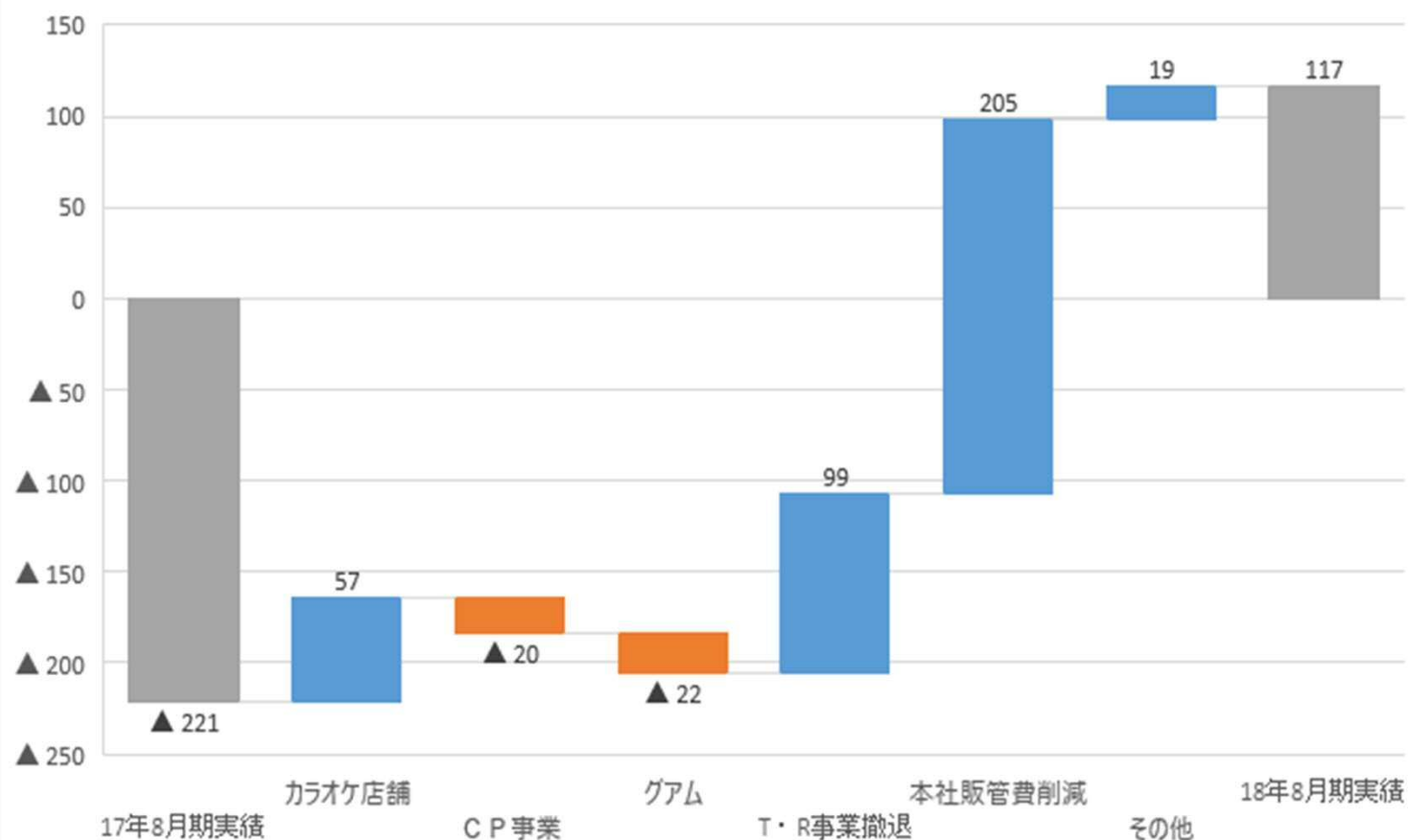
	17年8月期 実績	18年8月期 実績	前期差異	備考
営業活動によるキャッシュ・フロー	491	327	▲163	17年8月期に受取補償金122百万円、法人税還付108百万円などのプラス要因。
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲326	▲1	324	店舗の売却収入129百万円。新店支出の減少51百万円。前期撤退した新規事業の支出の減少85百万円。
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲324	▲149	174	第三者割当増資により556百万円の増資。借入金・社債の減少619百万円。
現金及び現金同等物に係る換算差額	1	0	▲1	
現金及び現金同等物の増減額	▲157	175	333	
現金及び現金同等物の期首残高	1,550	1,392	▲157	
現金及び現金同等物の期末残高	1,392	1,568	175	

# 2018年8月期のトピックス

# 1. 営業利益の黒字化

(単位：百万円)

連結営業利益 前期差異要因



単位：百万円

＜本社販管費削減の内容＞

役員報酬	42
本社人件費	54
業務委託料	36
交際費	14
その他経費	59
合計	205

## 2. 第三者割当増資の実施（2018年4月16日開示）

- ◇ 3社による第三者割当増資を実施 ⇒ @360円×1,545千株 = 556百万円を調達
- ・筆頭株主（創業者の持株会社）
  - ・カラオケメーカー2社（（株）エクシング・（株）第一興商）



**債務超過を解消**  
 （2018年2月末時点で▲119百万円の連結債務超過だった）

### <割当前（2018年2月末時点）>

	株主名	所有株式数	発行済み株式総数に対する所有株式数の割合
1	ファースト・パシフィック・キャピタル（有）	2,432,500	36.38%
2	（株）横浜銀行	240,000	3.59%
3	（株）ドワンゴ	200,000	2.99%
4	日野洋一	199,900	2.99%
5	吉田嘉明	185,200	2.77%
6	佐藤幹雄	162,600	2.43%
7	（株）エクシング	120,000	1.79%
8	（株）グッドスマイルカンパニー	80,000	1.20%
9	日野元太	72,000	1.08%
	小計	3,692,200	55.21%
	その他株主（自己株式含む）	2,995,000	44.79%
	合計	6,687,200	100.00%

### <割当後>

	株主名	所有株式数	発行済み株式総数に対する所有株式数の割合
1	ファースト・パシフィック・キャピタル（有）	3,087,500	37.51%
2	（株）エクシング	505,000	6.13%
3	（株）第一興商	505,000	6.13%
4	（株）横浜銀行	240,000	2.92%
5	（株）ドワンゴ	200,000	2.43%
6	日野洋一	199,900	2.43%
7	吉田嘉明	185,200	2.25%
8	佐藤幹雄	162,600	1.98%
9	（株）グッドスマイルカンパニー	80,000	0.97%
	小計	5,165,200	62.74%
	その他株主（自己株式含む）	3,067,000	37.26%
	合計	8,232,200	100.00%



### 3.リファイナンスの実行（2018年3月30日開示）

2017年8月期決算期末の大幅赤字計上によって  
シンジケートローンの財務制限条項に抵触

= 資金繰りリスクに直面



横浜銀行より、総額45億円を調達

①タームローン40億円

⇒ 既存借入金・社債を一括弁済し、返済期限を長期化

②コミットメントライン枠5億円

= 資金繰りが安定し、  
リスクが完全に解消

## 4.店舗営業の状況

### ①不採算店の撤退とその効果

◇ 退店効果（18年8月実績+19年8月期計画）

<2018/8期 退店実施店舗（10店舗）>

単位：百万円

	2017/8期	2018/8期		2019/8期
	実績	退店までの実績	退店寄与	フル寄与
売上総利益	▲132	▲99	33	132

	2018/8期	2019/8期
10店舗退店による増益効果	33	132

黒字化の目途が立たない  
10店舗の撤退を実施



経営資源を他の店舗に集中投下

2018年8月期33百万円、2019年8月期132百万円の利益改善効果

## 4.店舗営業の状況

### ②新店出店

- ・新体制となって「東陽町店」(東京都江東区)を新規出店(2018年7月オープン)
- ・次の新店出店も決定!(18年12月頃オープン予定)



迫力のカラオケが体験できる、プロジェクターームを複数設置した新しいコンセプトの店舗

## 4.店舗営業の状況

### ③既存店の業績



上期は売上高、客数ともに苦戦したが、  
下期の営業体制変更以降は徐々に上昇し、前期を上回る水準まで回復。

## 5.店舗事業の付加価値

### ◇コンテンツコラボの取り組み

- ・2018年8月期も圧倒的な数のコンテンツコラボを実施  
(2017年8月期：90タイトル ⇒ 2018年8月期：89タイトル)

ヒプノシスマイク -Division Rap Battle-

新たな体験の提供

当社限定の楽曲と採点機能を使用した企画



©King Record Co., Ltd.



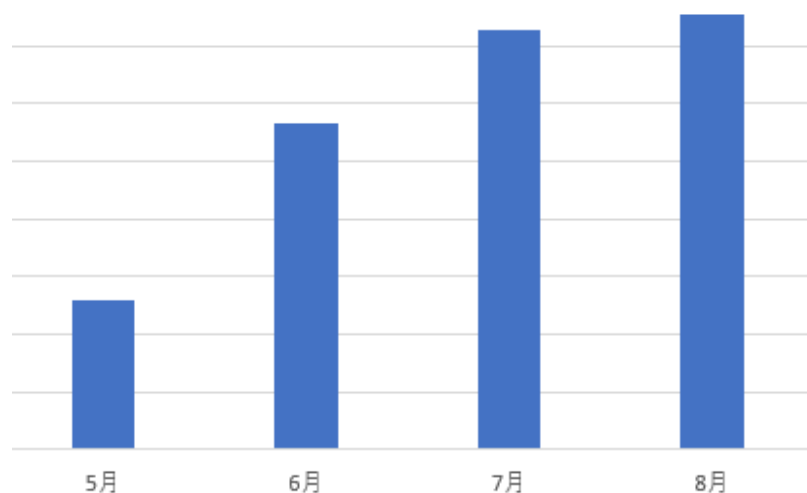
©King Record Co., Ltd.

シャンパンタワーを使用した新たなプロモーションを企画し、SNSでも注目されました。

## 5.店舗事業の付加価値

### ◇サブスクリプションモデルへの挑戦

・「カラ鉄ホーダイ」会員数推移（実数非開示）



超おトク! カラ鉄ホーダイ

カラ鉄全店利用し放題

月額 **1,500円**

ご利用は1日1回まで何時間でもOK

サービス対象外時間帯
金曜・祝前日: 21時~23時
土曜日: 15時~17時, 21時~23時
日曜・祝日: 14時~17時

- ・新たな試みとして、定額制（サブスクリプション）モデルのテストマーケティングをスタート。
- ・2018年5月17日の開始以来、会員数は順調に推移しており、多くのお客様にご支持いただいております。

# 2019年8月期 計画

## 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
  - ・QMSC※を強化し、接客や清掃サービス等のレベルアップを図る
  - ・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



## 2. 2019年8月期計画（連結）

単位：百万円  
※▲は損失

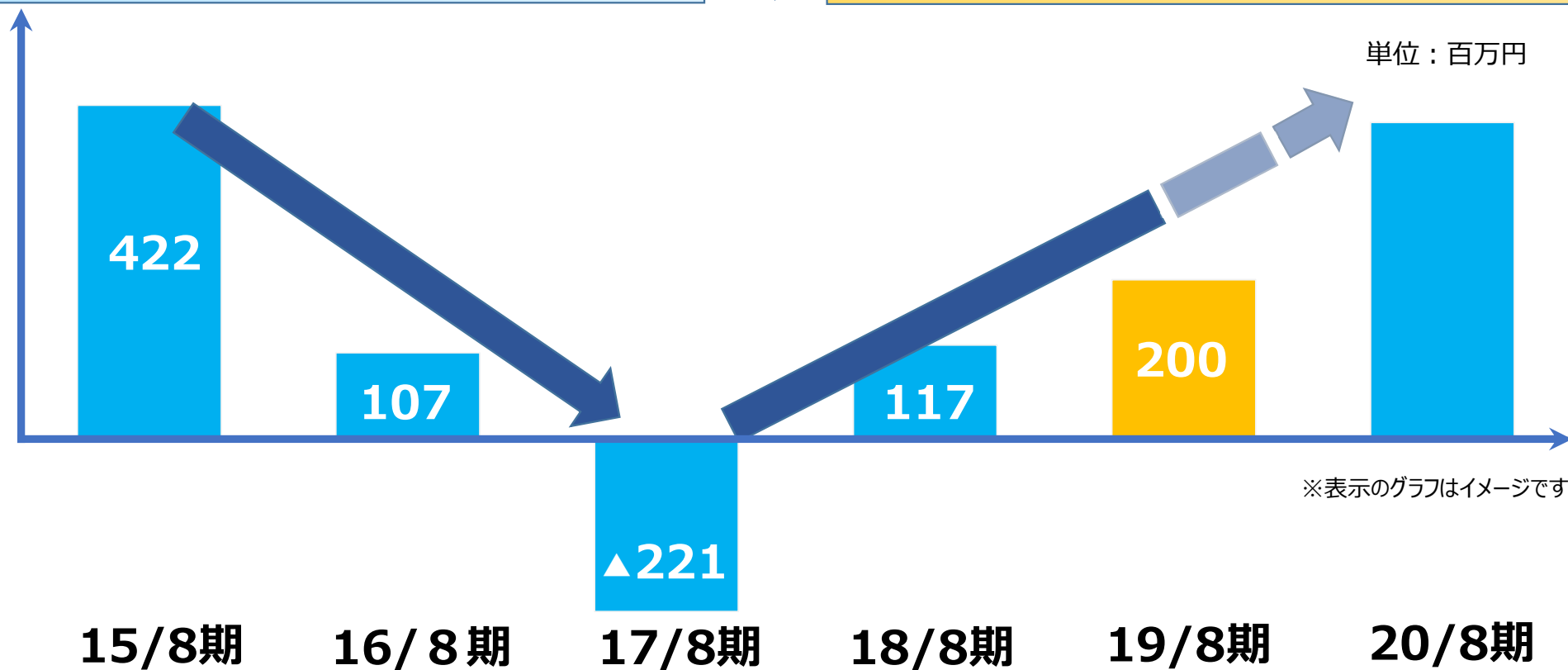
	17年8月期 実績	18年8月期 実績	19年8月期 計画	前期差異	前期比 (%)	備考
売上	7,830	7,349	7,036	▲312	95.7	不採算店舗閉店により減収見込みだが、新規出店を再開。新たに店舗開発部を新設し、再成長への基盤再生を図る。
営業損益	▲221	117	200	82	169.6	不採算店舗減少により営業利益の増益を計画。
経常損益	▲167	13	160	146	-	
当期損益	▲1,584	▲193	136	329	-	当期は繰延税金資産の取り崩しは無し。

### 3. 成長イメージ（連結営業利益）

18/8期：カラオケ事業の正常化と財務課題の完全解消



19/8期：カラオケ店舗の新規出店を推進し再成長を図る



※表示のグラフはイメージです。



- 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