

2020年8月期 株主説明会

2019年11月26日



2020年8月期 計画

成長イメージ(連結売上高)

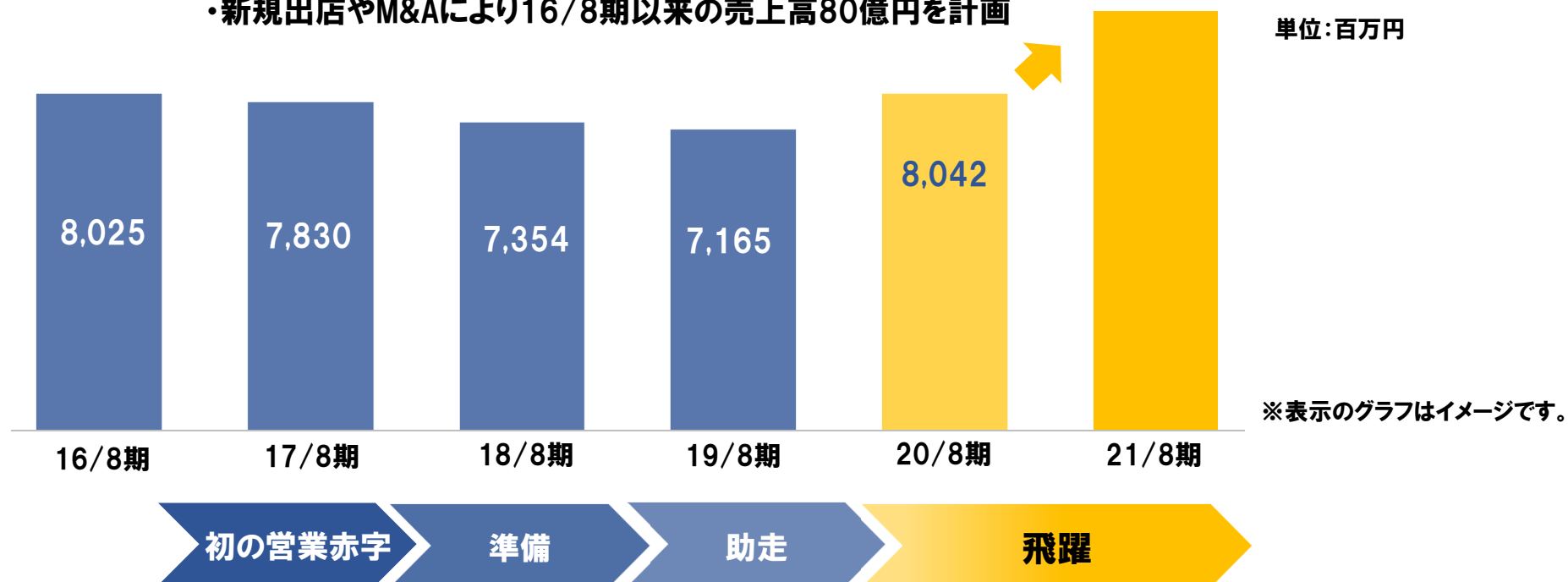
2019年
8月期

カラオケ店舗の新規出店推進、再成長を図る

2020年
8月期

差別化推進、M&A積極実施

- ・19/8期から実施しているM&Aを加速させ、次の基盤を構築
- ・新規出店やM&Aにより16/8期以来の売上高80億円を計画



成長イメージ(連結営業利益)

2019年
8期

カラオケ店舗の新規出店推進、再成長を図る

2020年
8月期

差別化推進、M&A積極実施

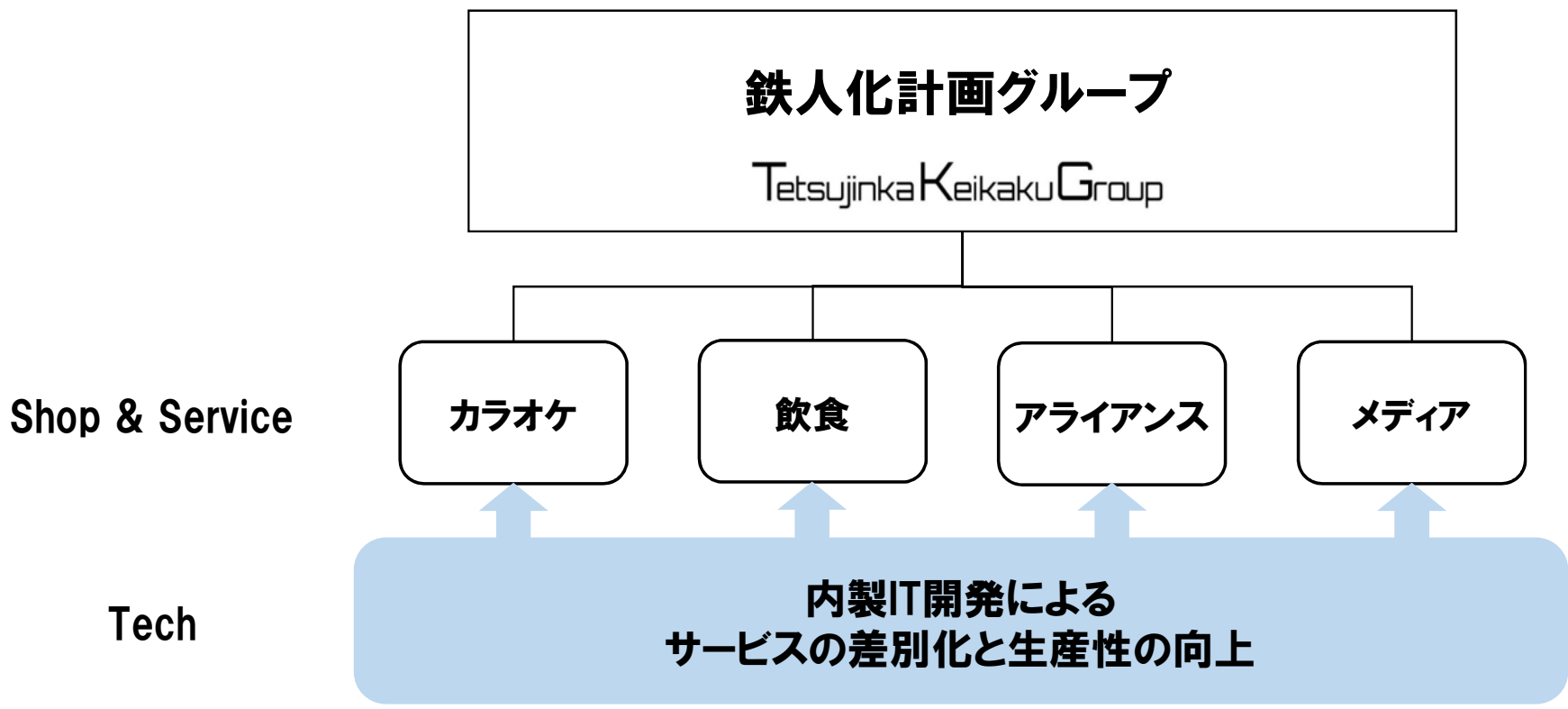
- ・カラオケ事業の業績、黒字を安定的に確保できる体質が実現した。
- ・20/8月期から21/8月期にかけて、カラオケ事業の新機軸を確立させる。
- ・19/8期から実施しているM&Aを加速させ、次の基盤を構築する。
- ・利益については、積極的M&Aの初期投資を吸収しながら増益を目指す。

単位:百万円



Shop × Tech

**チェーンストア運営やサービス企画のノウハウと IT開発力を掛け合わせ、
ライフスタイル分野全般に対して、
新しいビジネスモデルを構築し、新しい顧客体験を創出する**



カラオケ・飲食事業の 差別化推進

- 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」「8G 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

- “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

新たな事業・ 業態の開発

全社業務改革・ 生産性向上

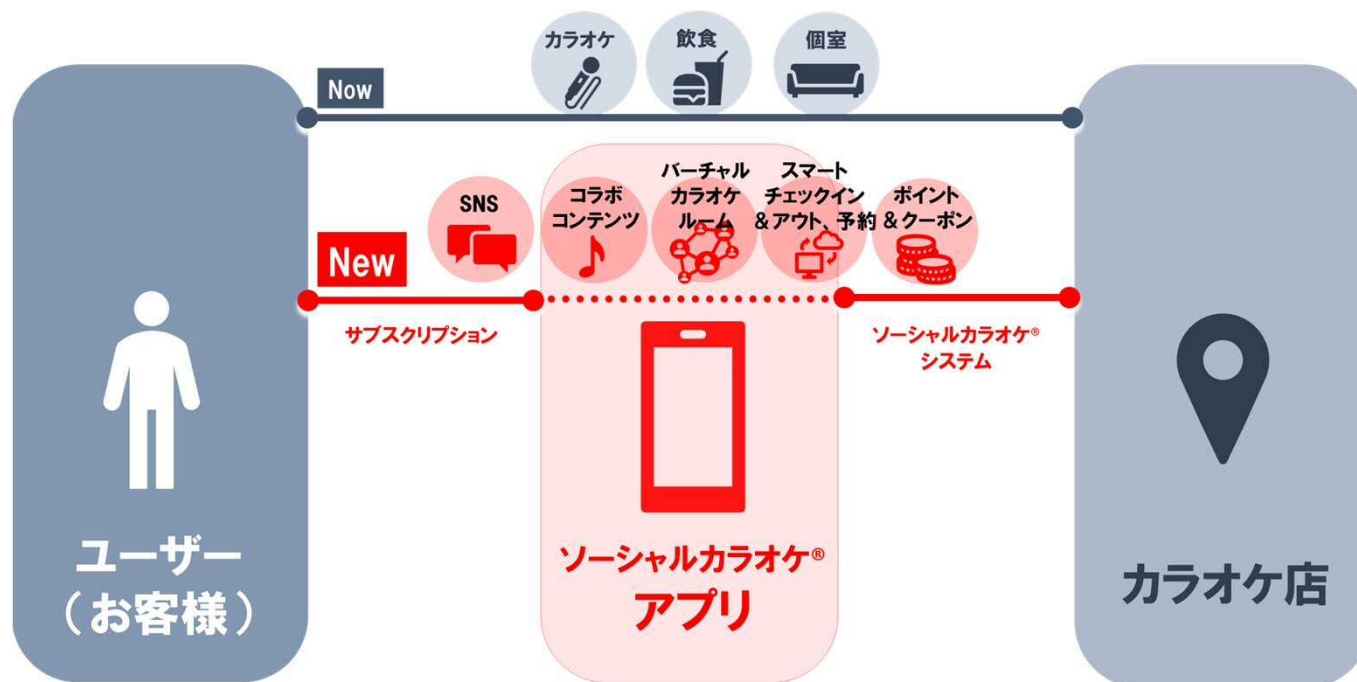
- ITを活用した省人化策の実行、効率化推進
- チェーンオペレーターとしてのスケールメリットを通じたコスト削減
- 業務改廃・管理システム見直し等による本社の生産性向上
- 新規事業を含む全事業を最小のリソースで支える本社体制

重点施策

経営方針		
カラオケ・飲食事業の 差別化推進	新たな事業・業態の開発	全社業務改革・ 生産性向上
1	ソーシャルカラオケ®の開発	
2	人材と店舗への投資	
3	仕組みの見直しによる生産性向上	
4	新規事業の創造と実行	

重点施策1 ソーシャルカラオケ®

ユーザーと店舗を **新しい接点、新しいサービス** でつなぐ カラオケとITの融合アプリ

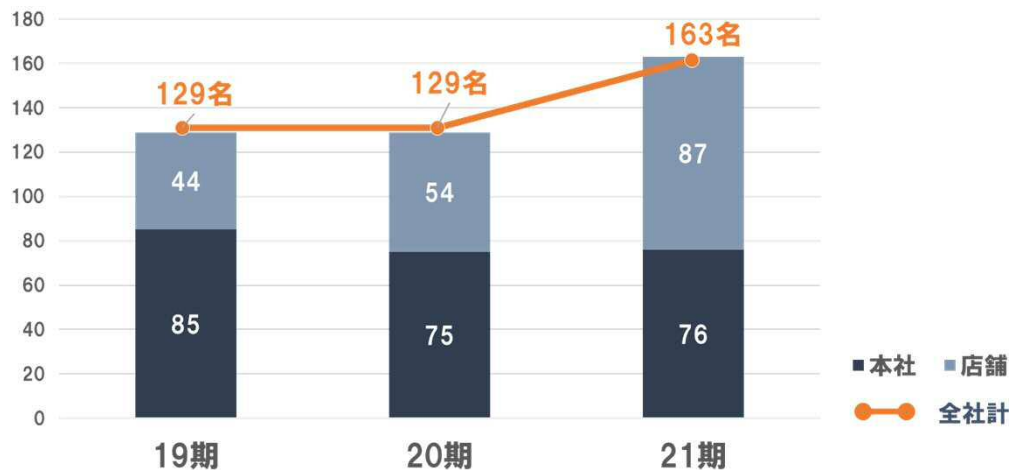


※開発中の画面イメージ

重点施策2-(1) 人材への投資

1. 店舗社員・スタッフの充実

- ・ アルバイトスタッフの正社員登用を20/8月期も継続中
- ・ 店長の意識改革：アルバイト採用時のタイムリーなレスポンスを強化し、採用数・採用率が高く推移



新卒採用: 0名
アルバイト社員登用: 4名

0名
20名
7名
21名

2. 新卒採用の再開

- ・ 2019年新卒として、店舗社員3名、システムエンジニア4名が入社
- ・ 2020年新卒は、現時点で8名が内定を受諾



新卒入社式 (2019年4月)

重点施策2－(1) 人材への投資

3. 社員教育

- 基本的ビジネススキルの向上のため体系的な外部研修制度(カフェテリア研修制度)を導入
- 店舗運営能力の統一及び向上のため、店長業務に関する社内研修を導入



外部講師によるマネージャー研修

4. 社員・スタッフの定着

- スタッフの定着率は改善傾向、ES(従業員満足度)アンケートを適宜実施し、モチベーションを高めて定着率の向上を図る



部門横断ランチミーティングで風通しの良い組織づくり

重点施策2－(2) 店舗への投資

1. 店舗リニューアルの実施

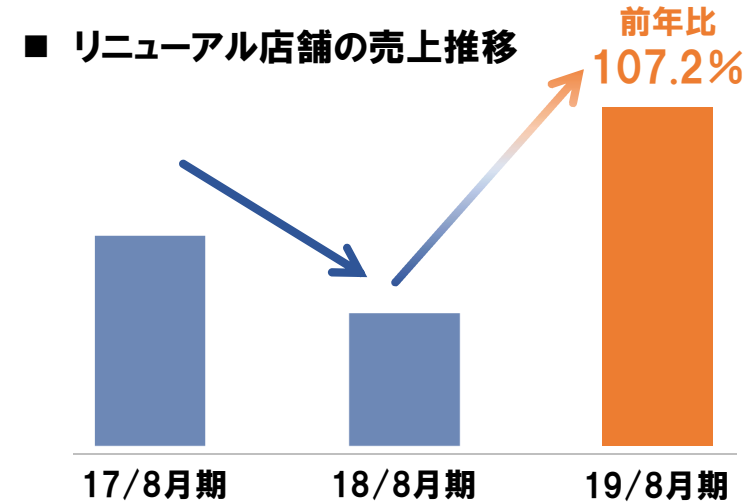
- 20/8月期 6店舗のリニューアルを計画



リノベーション事例：カラオケの鉄人新宿大ガード店
パーティールームを改装し、日中はコワーキングスペースとして営業

2. 新規出店

- 2020年春に1店舗オープン予定
- 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引き続き検討中



重点施策3 仕組みの見直しによる生産性向上

IT

カラオケ配信・会員管理・POSを統合管理する当社独自のシステムをベースに、業務を効率化するツールを自社開発

- オーダー情報・POS・パントリーの連携により、調理と飲食提供の工程を効率化するシステム
- Web予約を、受付からルーム設定までPOS端末で処理できるワンストップ予約管理システム

■ 新パントリーシステムのイメージ



人材

【3期目を迎えた人事評価制度】

- 能力定義や評価項目など改善を継続中。評価ツールとしてはもちろんの事、教育ツールとしても定着化してきた。

【アルバイトスタッフ人事制度改革】

- 前期に着手し、今期ローンチ。制度を通じた人材育成を促進

■ アルバイトスタッフ人事制度改革

重点施策4 新規事業の創造と実行

1. 飲食事業への本格参入

- ・ カラオケ事業と飲食事業のコラボレーション業態の発展
- ・ 独自ブランド含めた飲食事業の検討および開発



2. シナジーを見込める新事業領域への取り組み

- ・ 当社の新たな柱を構築すべくM&Aを推進
- ・ Shop×Techのコンセプトのもとに差別化と成長要素の創造

3. アライアンス事業における顧客接点と収益の拡大

2018年8月期 2019年8月期

89 ▶ 103

コンテンツコラボ タイトル数



イベント運営の受託



企画のサブライセンス



アイドルグループがカラオケの鉄人のアンバサダーに就任

2020年8月期計画(連結)

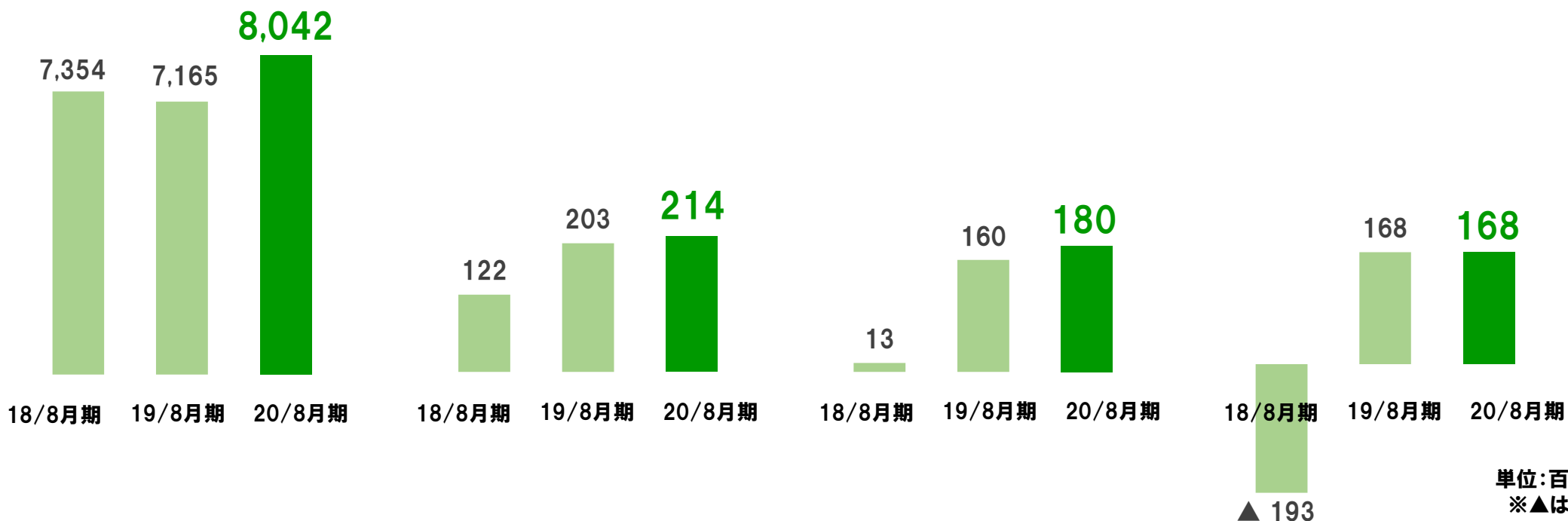


売上高 前期差異 877百万円
前期比 112.2%

営業損益 前期差異 11百万円
前期比 105.7%

経常損益 前期差異 19百万円
前期比 112.2%

当期損益 前期差異 0百万円
前期比 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

