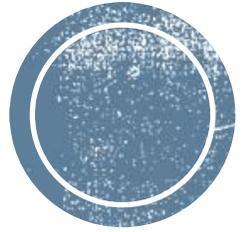




株式会社 鉄人化計画®

2023年8月期



通期決算説明会資料

2023.11.2 (木)

株式会社 鉄人化計画

東証スタンダード 証券コード2404



2023年8月期

決算概況

プラス面

3年に渡るコロナ禍の収束が見え、コロナ禍以前への回帰の道筋が見えつつある。

不採算店舗の整理や管理部門でのコスト削減の影響が期の後半から利益に貢献し始めた。

新規事業が軌道に乗り始めたことで、売上、利益ともに収益の柱の分散化が進みつつある。

マイナス面

コロナ禍を経て、消費者の消費動向が大きく変化したため、従前の消費動向を期待することはできない。

不採算店舗の閉店に伴い、資材や人件費の高騰によって、想定された以上の退店コストを計上することになった。

地政学的リスク、インフレ進行に伴う景気後退の懸念は増大する可能性があり、消費への影響を見極める必要がある。

2023年8月期 決算サマリー

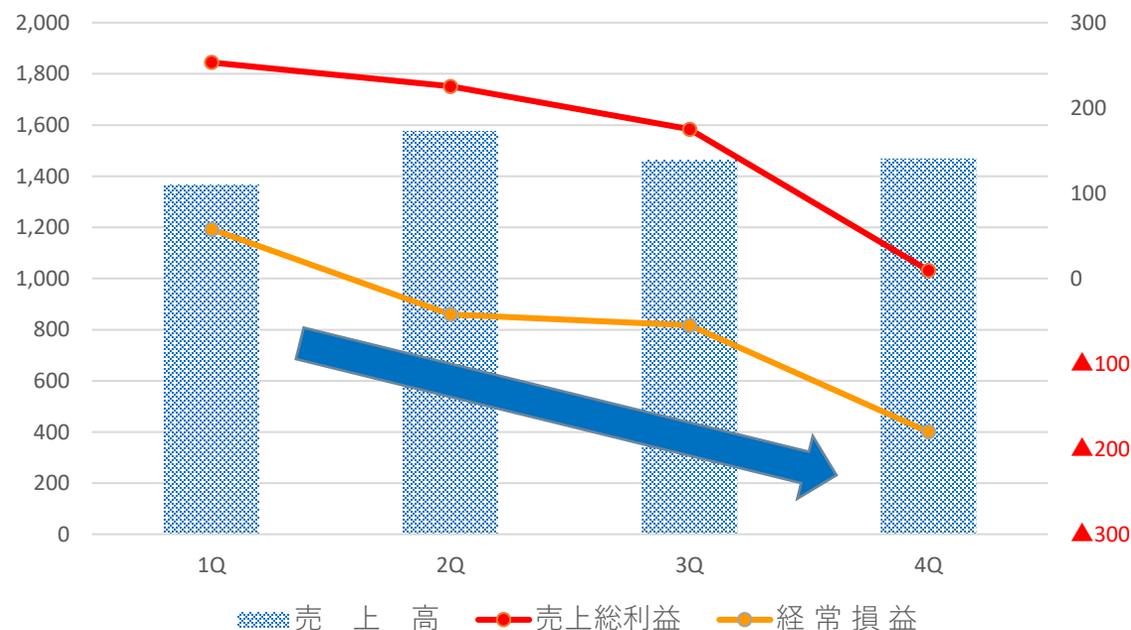
コロナ禍中であった上半期は苦戦も、
下半期は想定を上回る業績となった。

	売上高	営業利益	経常利益	純利益
2023年8月期 連結	6,592百万円	-83百万円	3百万円	5百万円
	(+11%)	(改善)	(改善)	(-84%)
2022年8月期 連結	5,878百万円	-261百万円	-218百万円	32百万円

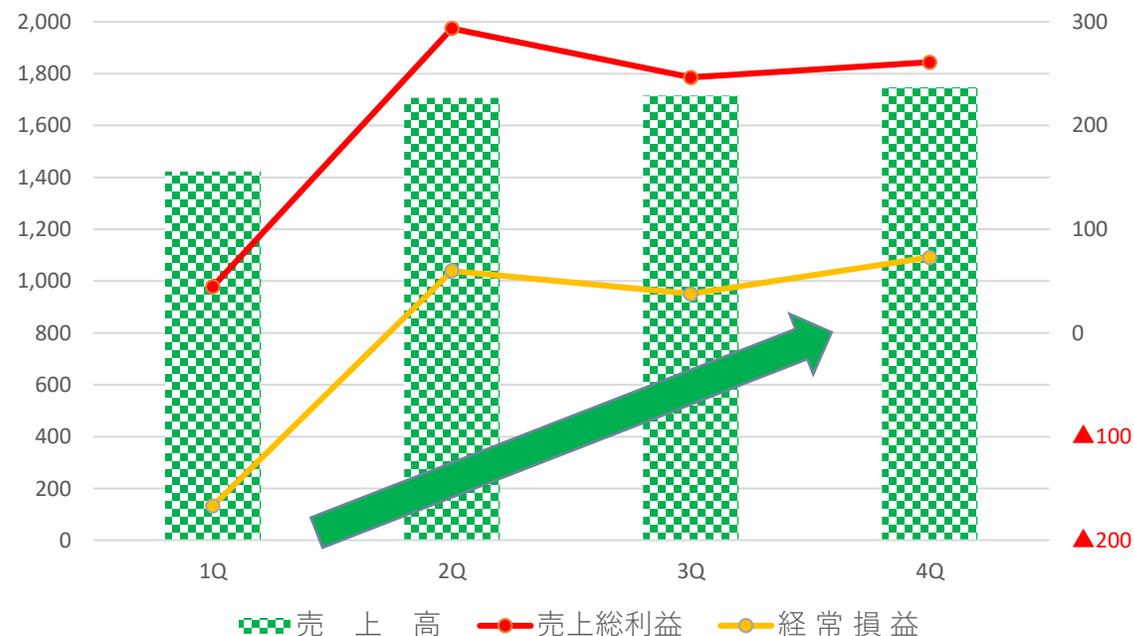
連結業績推移（四半期ごと対比）

前期は四半期毎の利益は右肩下がりであったが、当期は右肩上がりの利益となっており、回復が鮮明となった。

前連結業績推移（単位：百万円）



当連結業績推移（単位：百万円）

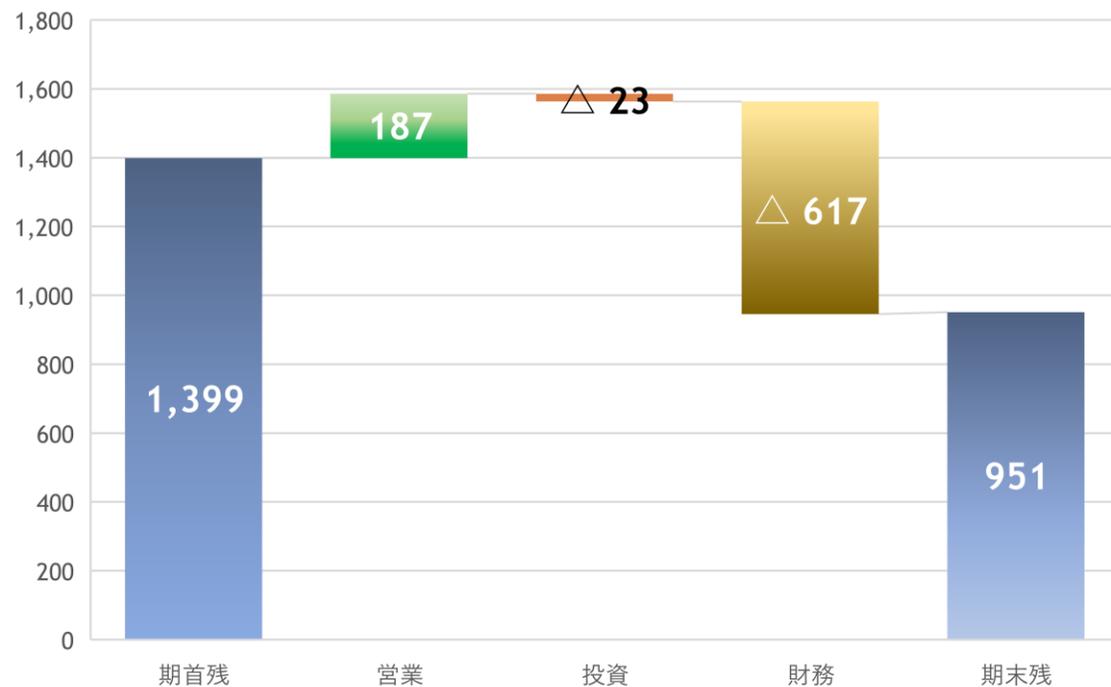


連結キャッシュ・フロー

当期は営業キャッシュ・フローが助成金分の剥落しているものの、業績は回復傾向にあり、投資分の収益拡大が今後は見込める状況。

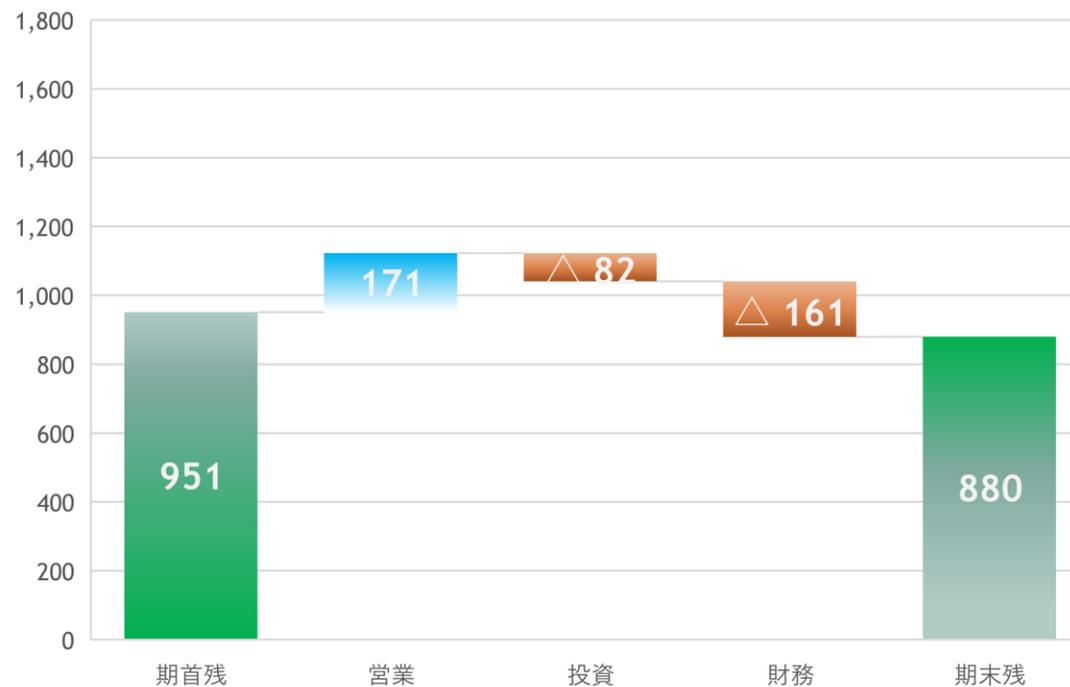
(単位：百万円)

前連結会計年度



(単位：百万円)

当連結会計年度

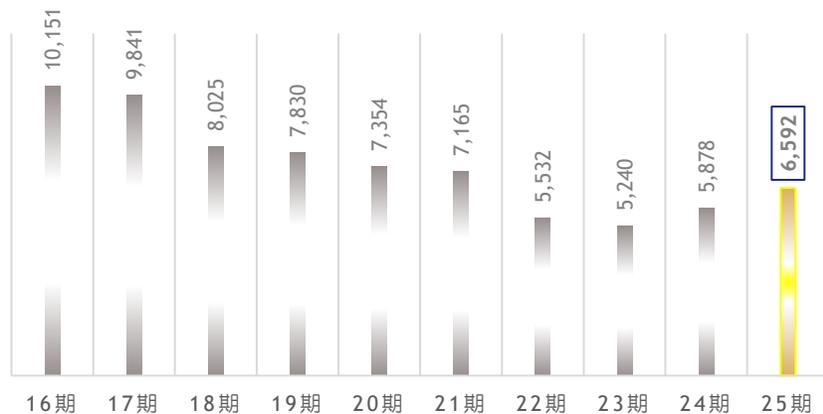


過去10期の業績推移

コロナ禍中の改革の成果が今後見込める環境となってきている。

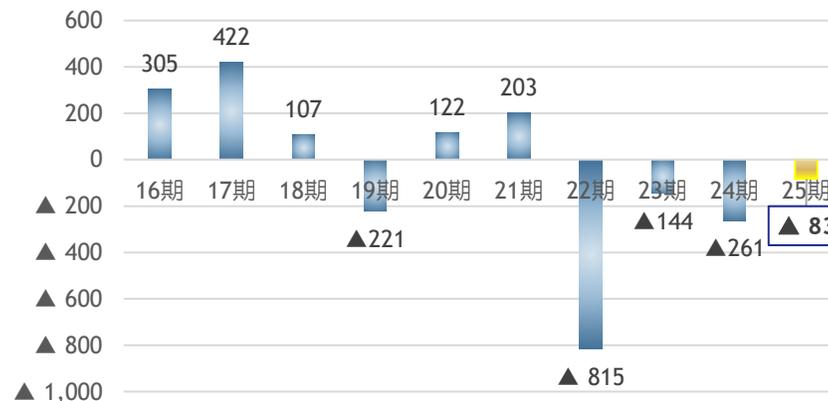
(単位：百万円)

売上高



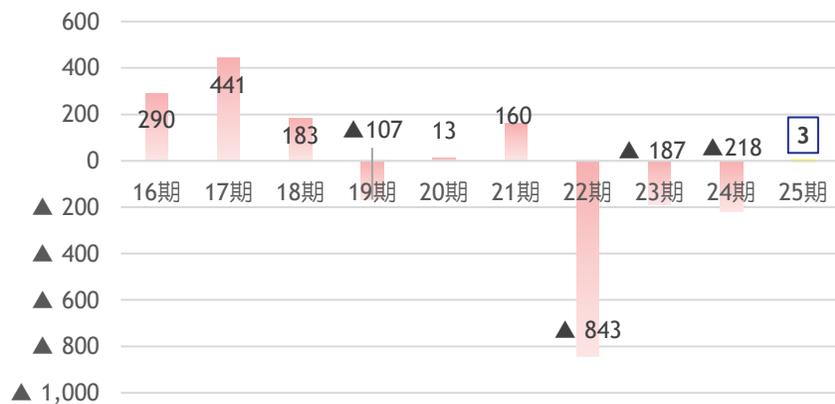
(単位：百万円)

営業利益



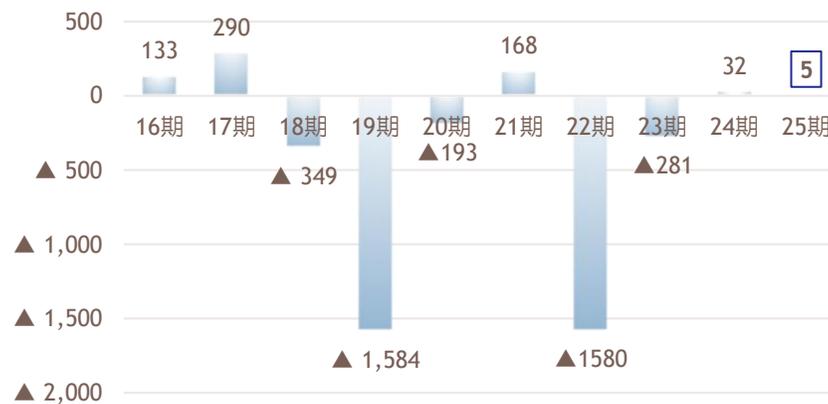
(単位：百万円)

経常利益



(単位：百万円)

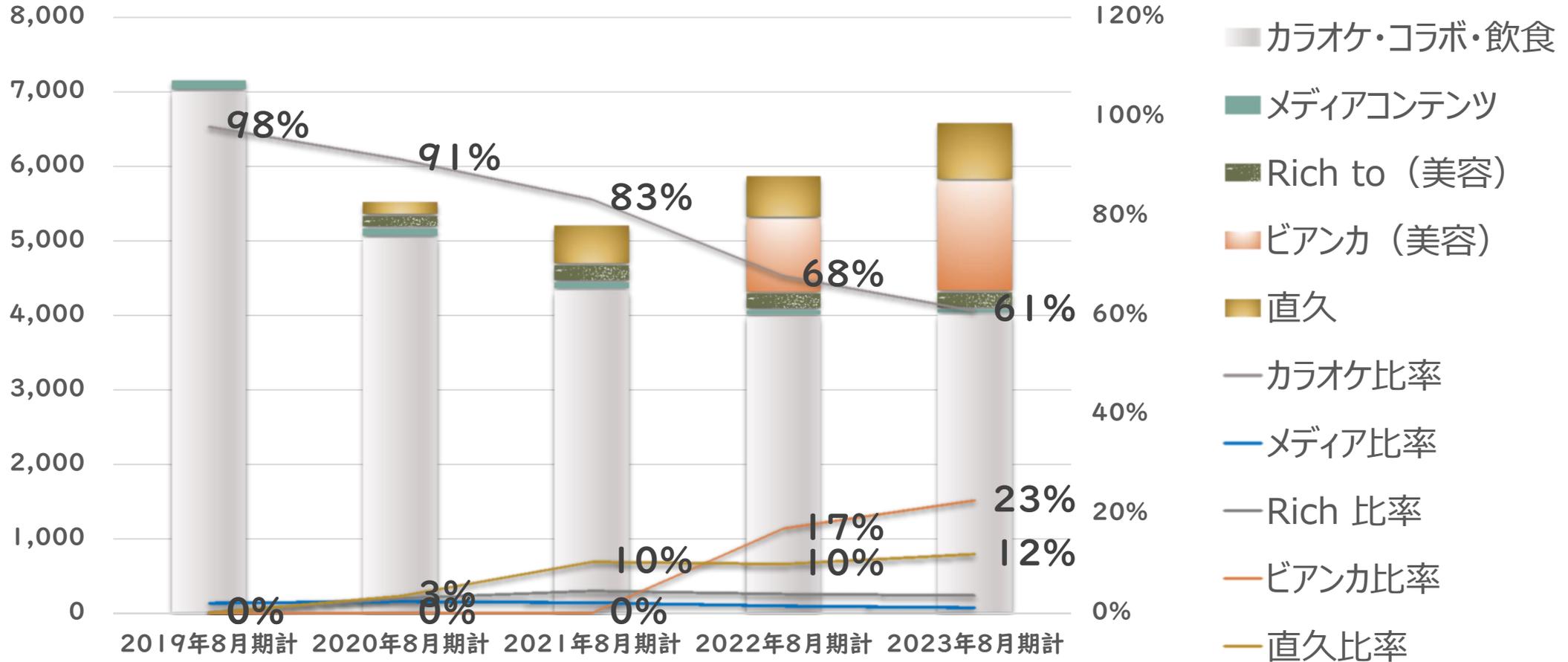
当期純利益



事業別売上推移

新規事業の売上貢献でカラオケ事業一辺倒からの脱却が進んでいる。

(単位：百万円)





今後の戦略



3年後の数値目標



カラオケ・アライアンス・飲食事業 — これまで

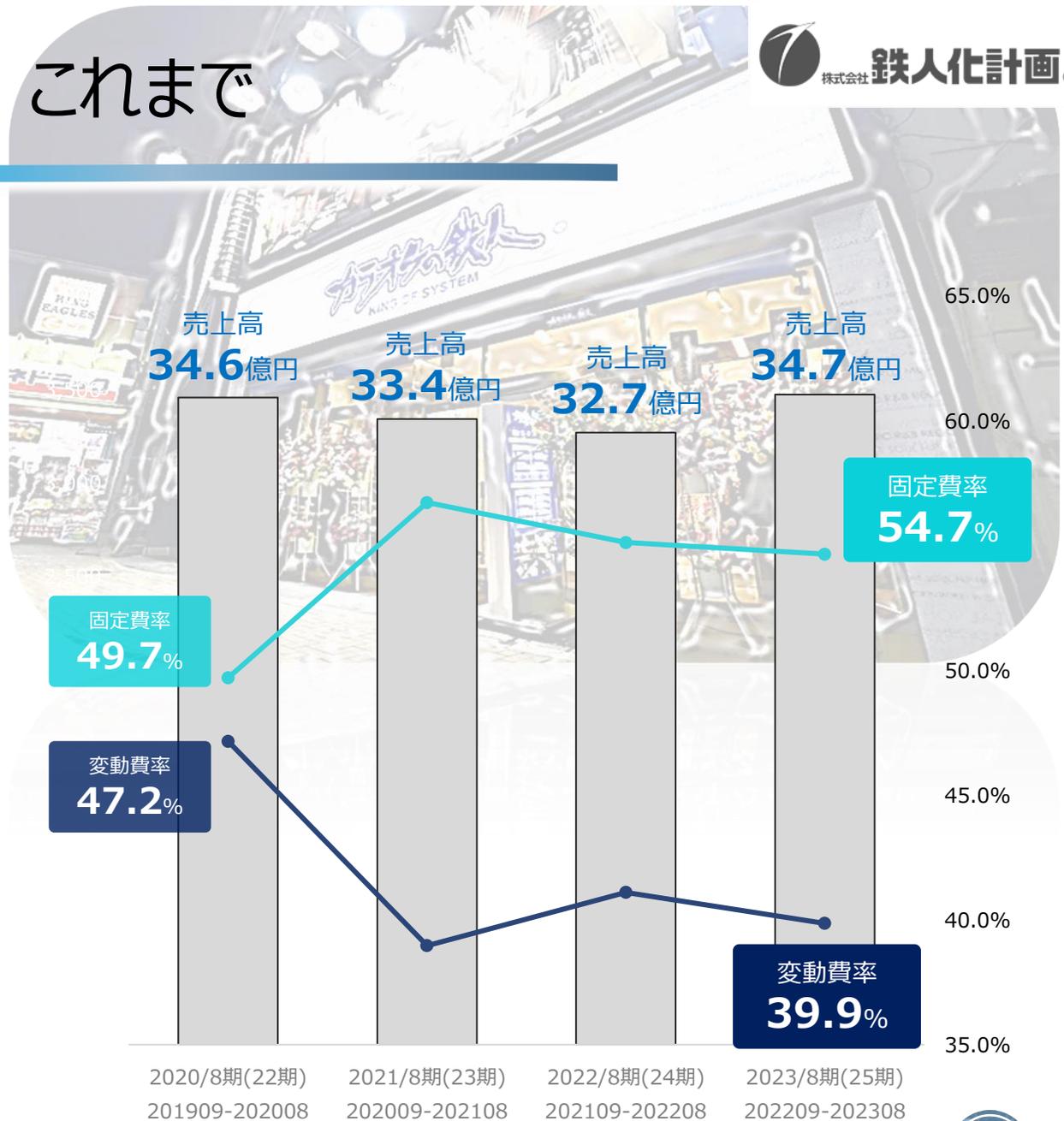
1、コロナ禍期間中のカラオケの鉄人について

- ✓ 売上減に対応すべく売上原価の低減に傾注
- ✓ 結果として主にFLコストなど変動費率はコロナ禍以前よりも抑制、利益体質化に至っている
- ✓ しかしながら売上減も相まって賃借料など固定費率が大きく高騰している

2、コロナ禍明けのカラオケ事業について

- ✓ カラオケ参加人口の増加には期待できない
- ✓ テレワーク増、宴会減などコロナ禍を経て大きく変化した生活様式は、ビジネス街や繁華街など都心を中心に展開しているカラオケの鉄人にとっては向かい風である
- ✓ 競合他社との競争は今後も激化が継続すると予想、需給バランスの更なる悪化は進捗する。既存店舗は商圈需給バランスに適応する必要あり

※2020/03以降に既存店舗は競合他社35店舗の新規出店を受けた



※2023/8期時点のカラオケ事業部門、既存店実績：カラオケ鉄人37店舗+飲食店2店舗
※アライアンス事業部（アニメコラボ事業）実績は含まず

カラオケ・アライアンス・飲食事業 — 今後

2つの 事業戦略方針

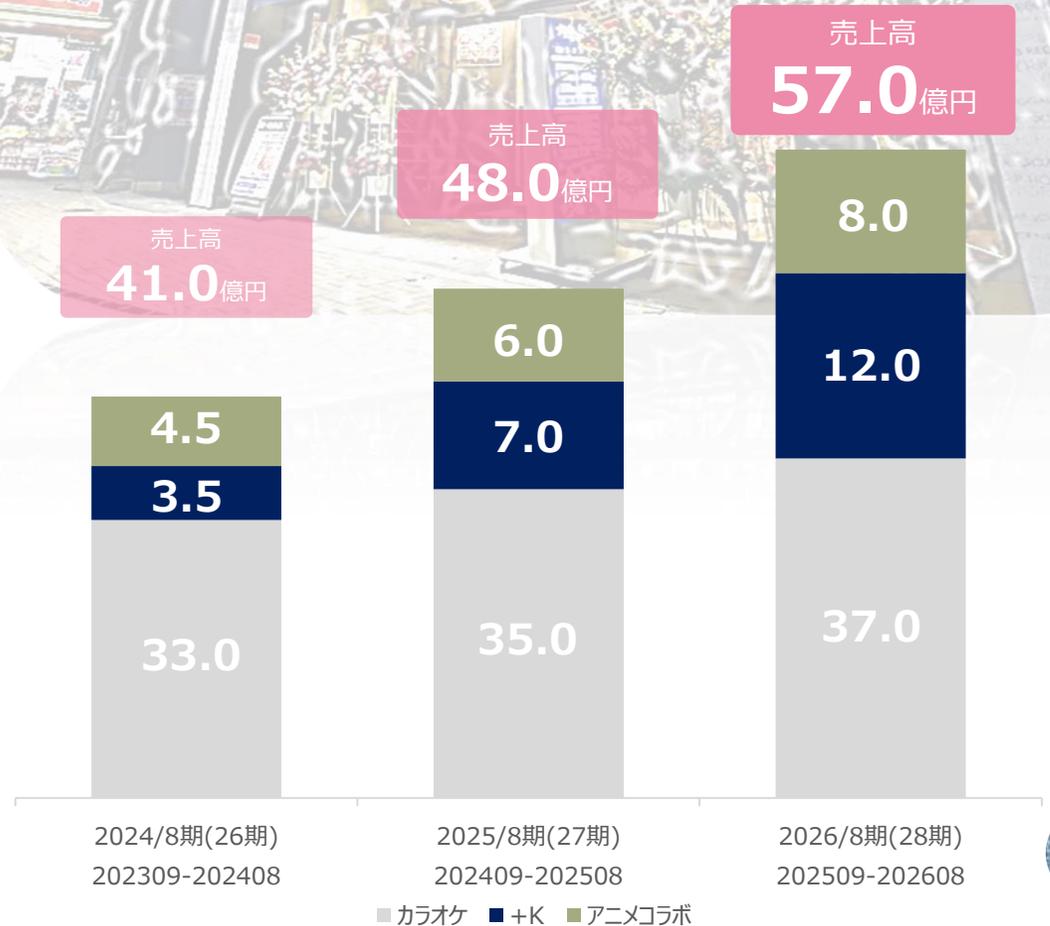
- +K(プラスケー)事業** : OO+カラオケの複合店舗化 (既存カラオケ店舗のコンバージョン)
- アライアンス事業** : コラボ専用カラオケ店舗の出店によるアニメコラボ事業の拡大

■ +K事業 : OO+カラオケの複合店舗化 (既存カラオケ店舗のコンバージョン)

- ✓ 飲食、アミューズメント、物販などカラオケ業態とシナジーが高い業態を新規出店
 - ✓ 空調、フロント、厨房、トイレなど既存の施設・設備を転用することで出店コストを抑制
- ※コロナ禍突入後、溝の口、船橋にて飲食業態+カラオケの複合店化を実行。計画を大幅に超える業績で推移。

■ アライアンス事業 : コラボ専用カラオケ店舗の出店によるアニメコラボ事業の拡大

- ✓ 巣籠り需要などコロナ禍に伴う生活様式の変化により、アニメ視聴者数が増加した背景にも起因してアライアンス事業(アニメコラボ事業)は過去最高の業績。
- ✓ 既存カラオケ店舗での販売、利用にて売上を構築しているが、大規模地方都市(大阪・名古屋・博多・札幌・仙台など)にて「コラボ限定カラオケ店舗」の新規出店を計画。

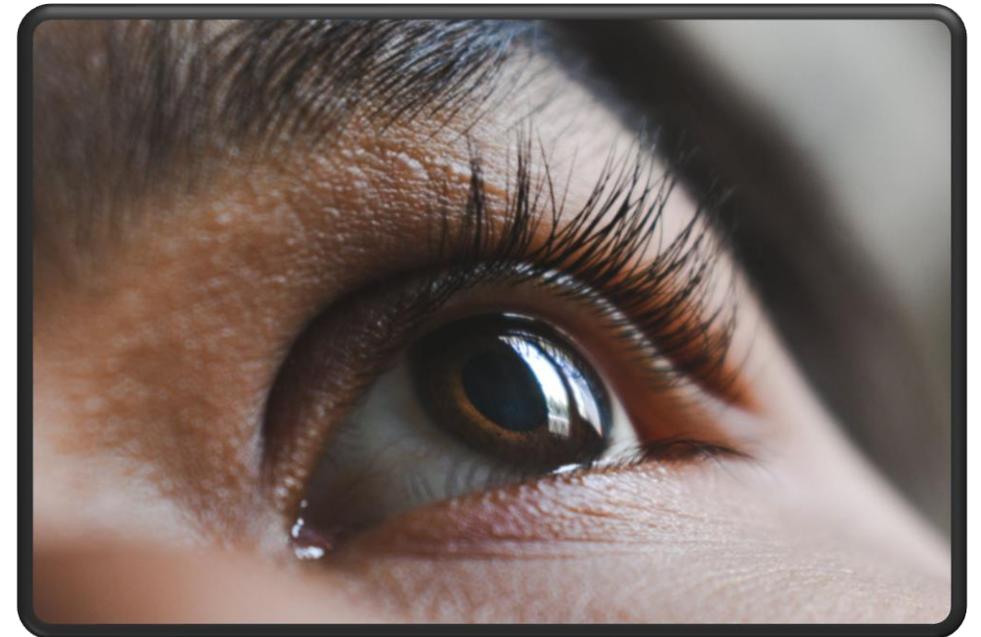


美容事業は今後3年間でCAGR10%を最低目標として事業を拡大

美容事業では、ビアンカグループを中心とし、人材確保と出店計画を強化していく。

更なる事業拡大を目標とし、関東、東海地方だけでなく地方都市への出店も今後検討していく

- 1 人材確保
美容スクールの開設で、技術力の向上を図っていく。
- 2 出店計画
既存店舗の改装と、新規出店の計画を進める。
- 3 顧客満足度向上
最重要課題として既存・新規顧客の満足度の追求



直久 — ラーメン事業

直久のこだわり

創業百余年の味を守り続けるため、
ひとつひとつを大切に、そして丁寧に。



ラーメン事業では、さらに直久ブランドイメージの向上を図り、売上拡大を目指す。



親鶏を身付きで炊き出す
正統派スープ。

創業当時の伝統を受け継ぐスープ。
500日以上かけて育てた親鶏を、身が付いたまま長時間じっくり煮出すことで、
すっきりとした旨味と深いコクを実現。昔なつかしい風味で「飽きのこない一杯」と、
お客様に大評判の正統派スープです。

1 店舗数の拡大

新規出店を増やすことで、
地域密着型の店舗展開を
目指す。

また、ブランドイメージを大事にするため、急速な出店計画を
たてず、丁寧な出店を目指す。

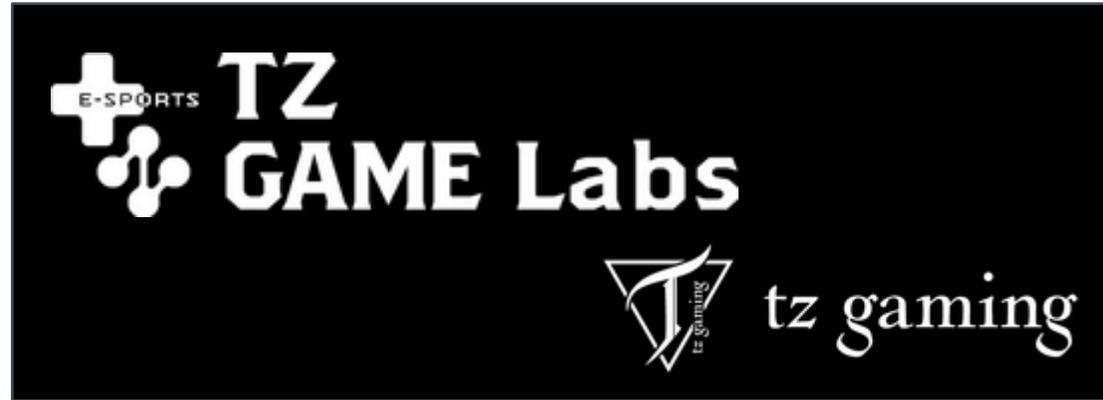
2 メニューの改良・コラボ

商品力の向上により、
顧客満足度の向上を図る。
また、新たな試みとして、
食材のコラボレーションを
展開し、新規顧客開拓も
目指す。

3 伝統を守る

これまでの伝統の味を守るため
に安心安全の食材の厳選を
しっかりとし、顧客との関係性を
さらに深めるための努力をする。

エンターテインメントとしてのeスポーツ、
競技としてのeスポーツの可能性を追求



1 コミュニケーション

銀座のTZ Game Labsではリアルなコミュニケーションの場として、様々の方々にリアルにeスポーツを体験できる場を提供し、発展に貢献。

2 大会運営

今後のeスポーツ人口の拡大、大会開催のニーズに応えるべく、自社開催の大会運営だけでなく、大会を開催したい企業様への大会の提案・運営を行う。

3 プロチーム

知名度と競技としてのeスポーツの認知を広げるため、大会にチームとして参加し、上位入賞を目指している。

市場の需要と供給の分析、競合他社との差別化戦略の検討、マーケティング戦略の策定

2023年

- 店舗の出退店の経験を基に、不動産仲介事業を開始

2024年以降の課題

- 仲介事業とともに管理業務、物件開発業務の開始。
- 不動産事業会社として認知度を上げる。
- 適切な人材の確保と教育。

顧客満足度の向上

顧客ニーズの把握

顧客のニーズや要望を理解するために、アンケート調査やフィードバックの収集。

サービスの改善

顧客の声に基づいて、サービスの品質向上や効率化を図ります。顧客満足度を向上させることが重要。

積極的な対応

顧客からの問い合わせや要望に迅速かつ丁寧に対応することで、顧客満足度を高める。

弊社では、利益率の高い事業の買収に注力し、事業承継やのれんの償却の最適化を行うことでシナジーを生み出しています。

弊社の買収の例（利益率の高い事業）

過去の買収実績では、利益率の高い事業、または多少の改善により利益率が大きく改善する事業を積極的に取得してきました。これにより、弊社の利益率を上昇させることに成功しました。

買収前後のデータの比較

買収後、弊社が高利益率事業を取得した企業は、売上と利益が大幅に増加しました。これは、高利益率事業の買収とPMIの成功としての効果であると考えています。

今後も積極的に案件を発掘し、より効率的な事業ポートフォリオの構築を目指していきます。

メ 毛

本資料について

- 本資料は、2023年8月期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ありません。
- 本資料は、2023年8月末日現在のデータ並びに2023年10月16日発表済みの業績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、資料作成時点の当社の判断であり、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、予告なしに変更されることがあります。

本資料に関するお問い合わせ

東京都目黒区碑文谷5-15-1 碑文谷マンション2 F
TEL 03-3793-5111（受付：平日10時～17時）
管理本部 IR担当