

2025決算説明会

Investor Relations Presentation



株式会社 鉄人化ホールディングス

2025年11月5日

Confidential

資本政策

2025.5.9 / 第14回新株予約権の全部行使70,000株 (行使価格 426円)

2025.8.12 / 第15回新株予約権の一部行使100,000株 (行使価格 550円)

MA実施

◇2024.9月 / 株式会社鳥竹

老舗焼き鳥専門店、株式100%取得、買収価額 527,240千円

◇2024.9月 / ミライアミューズ株式会社

レンタルスペース事業 (ダンス・ヨガ・トレーニング等) 株式100%取得

新業態

◇2024.12月オープン/かにざんまい・新宿店

本ズワイ蟹 食べ放題店

コラボ完全特化型カラオケ店舗の新規出店

◇ 2024.9月オープン / カラオケの鉄人 コラボミックス 大阪なんば店

◇ 2025.1月オープン / カラオケの鉄人 コラボミックス 名古屋名駅店

◇ 2025.2月オープン / カラオケの鉄人 コラボミックス 松山銀天街店

◇ 2025.10月オープン/カラオケの鉄人 コラボミックス 京都河原町店

カラオケ店舗収用

◇ 2025.1月閉店 / カラオケの鉄人 板橋店：板橋駅西口地区第一種市街地再開発事業による収用



25年8月期実績

25年8月期 決算サマリー



株式会社 鉄人化ホールディングス

P/L

| 単位：百万円 | 2024.8月期 | 2025.8月期 | 前期比 | |
|---------------|----------|--------------|------|---------|
| | | | 増減 | 増減率 |
| 売上高 | 7,069 | 8,043 | +973 | +13.8% |
| 売上原価 | 6,081 | 6,885 | +803 | +13.2% |
| 販売費及び一般管理 | 918 | 946 | +28 | +3.1% |
| 営業利益 | 69 | 211 | +141 | +204.9% |
| (営業利益率) | 1.0% | 2.6% | | |
| 営業外収益 | 71 | 124 | +52 | +72.7% |
| 営業外費用 | 104 | 70 | ▲34 | ▲32.4% |
| 経常利益 | 36 | 264 | +228 | +626.2% |
| (経常利益率) | 0.5% | 3.3% | | |
| 特別利益 | 2 | 394 | +392 | — |
| 特別損失 | 5 | 427 | +421 | — |
| 当期純利益 | 4 | 335 | +331 | — |
| 1株当たり当期純利益（円） | 0.30 | 25.40 | | |

B/S

| 単位：百万円 | 2024.8月期 | 2025.8月期 | 前期比 | |
|----------------|--------------|--------------|------|---------|
| | | | 増減 | 増減率 |
| 流動資産 | 1,577 | 1,754 | +176 | +11.2% |
| 固定資産 | 2,748 | 2,749 | +1 | — |
| 資産合計 | 4,326 | 4,503 | +177 | +4.1% |
| 流動負債 | 2,084 | 1,835 | ▲249 | ▲12.0% |
| 固定負債 | 2,017 | 2,012 | ▲5 | ▲0.3% |
| 負債合計 | 4,102 | 3,847 | ▲254 | ▲6.2% |
| 株主資本 | 220 | 642 | +421 | +190.7% |
| その他の包括利益累計額 | -9 | 0 | +9 | — |
| 新株予約権 | 12 | 14 | +1 | +15.2% |
| 純資産合計 | 223 | 656 | +432 | +193.5% |
| 負債純資産合計 | 4,326 | 4,503 | +177 | +4.1% |

Confidential

| 単位：百万円 | 2024.8月期 | 2025.8月期 | 前期比 増減 |
|------------------|----------|----------|-----------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 425 | 681 | +255 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | ▲221 | ▲166 | +54 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | ▲346 | ▲274 | +71 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 738 | 979 | +240 |

収用補償金の受取（カラオケ板橋店） +267百万円

店舗固定資産の取得 ▲168百万円

保険積立金の解約（鳥竹） +151百万円

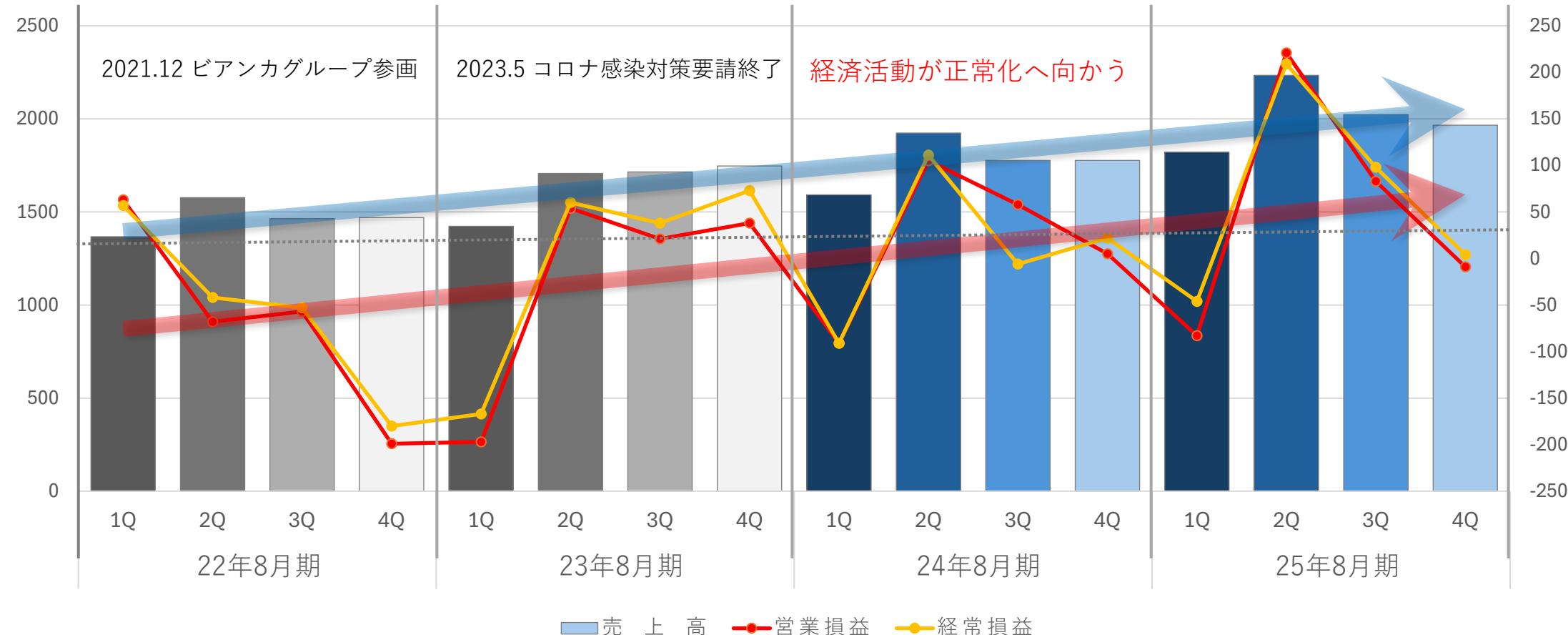
カラオケ板橋店の権利交換金 +52百万円

前期：アレンジメントフィー等の支払い ▲71百万円

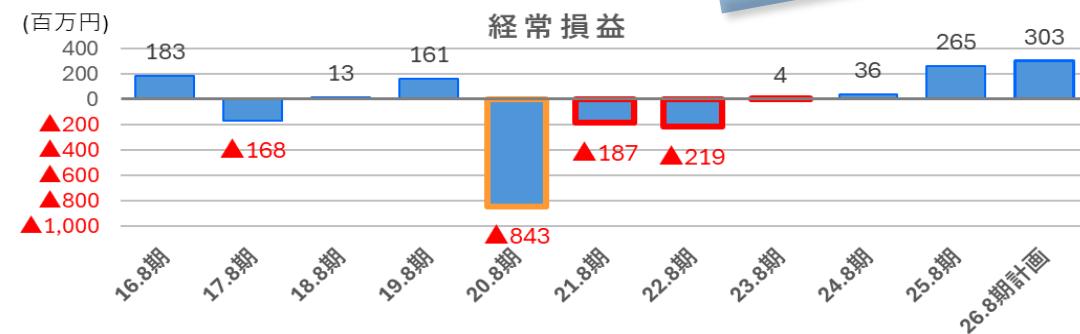
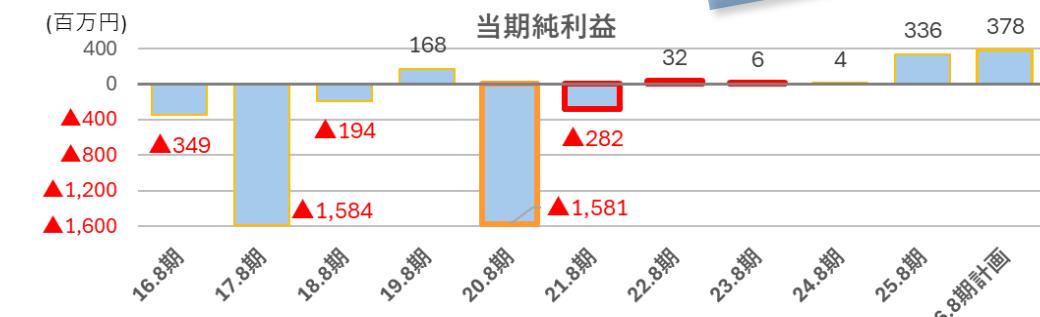
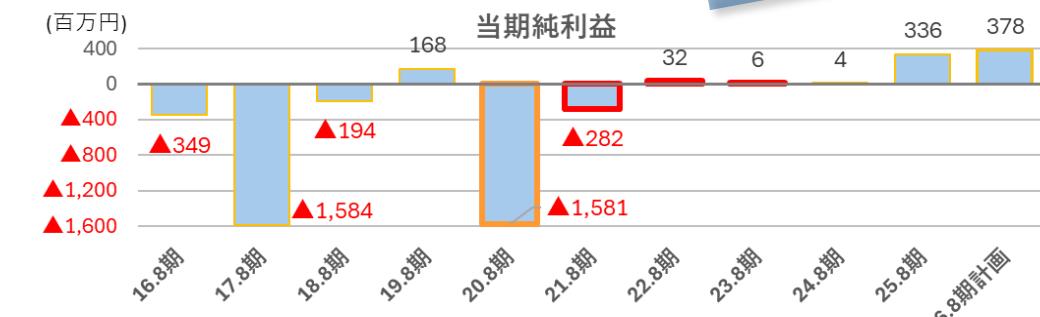
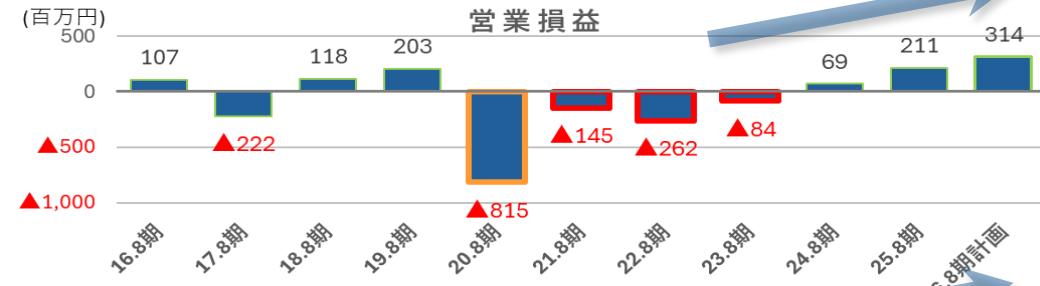
| 単位：百万円 | 2026.8月期 予想 | 2025.8月期 実績 | 増減 | 前期比 増減率 |
|--------------|----------------|----------------|------|------------|
| 売上高 | 8,177 | 8,043 | +134 | +1.7% |
| 営業利益 | 314 | 211 | +103 | +49.1% |
| (営業利益率) | 3.8% | 2.6% | | |
| 経常利益 | 303 | 264 | +39 | +14.8% |
| | 3.7% | 3.3% | | |
| 当期純利益 | 378 | 335 | +43 | +12.7% |
| | 27.39 | 25.40 | | |

※2025.10.31付けで子会社化しました、「株式会社ヴァンクールプロモーション」に係る業績は反映されていません。

四半期業績推移



過去10期の業績推移

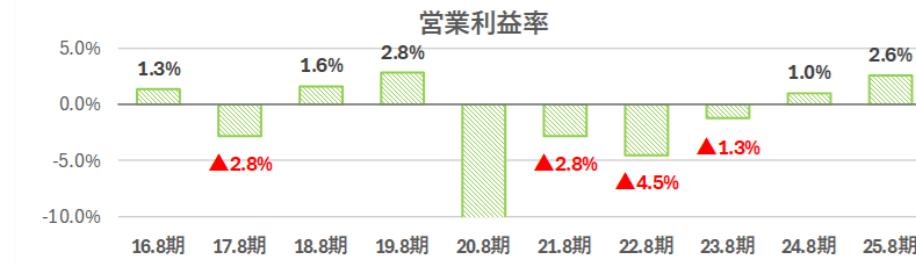
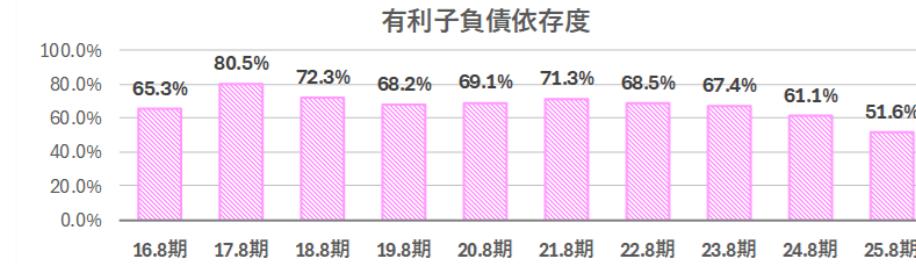
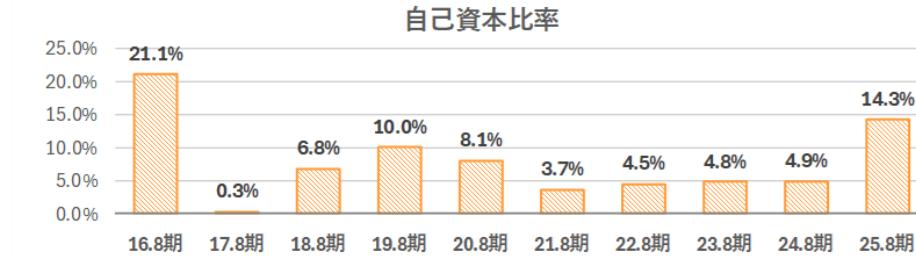
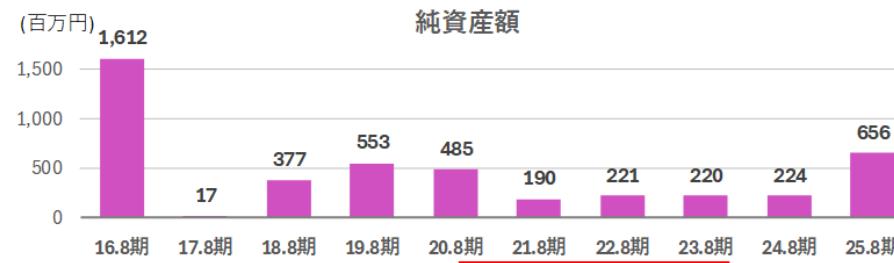
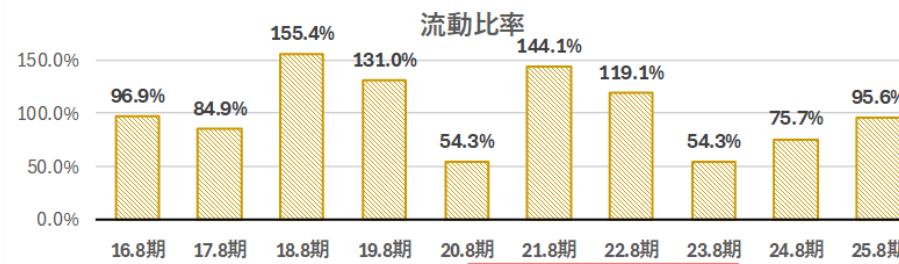


平均 1,150

平均 916

- ・2020.12月 現役員2名就任（代表取締役、常務取締役）
- ・20.8月期（下期）～23.8月期：コロナ禍期間中 業績低迷
- ・コロナ禍期間中の対策
 - ①本社・本部コストのスリム化 > 販管費の平均234百万円の削減
 - ②店舗運営コストの効率化と収益力が低い店舗の閉店
 - ③事業ポートフォリオの見直し > 飲食事業、美容事業への参入
 - ④DX化の推進 > セルフ入店システム、テレワークなど
- ・24.8月期（下期）：経済活動の正常化に伴い、積極的な事業活動

過去10期の財務指標推移

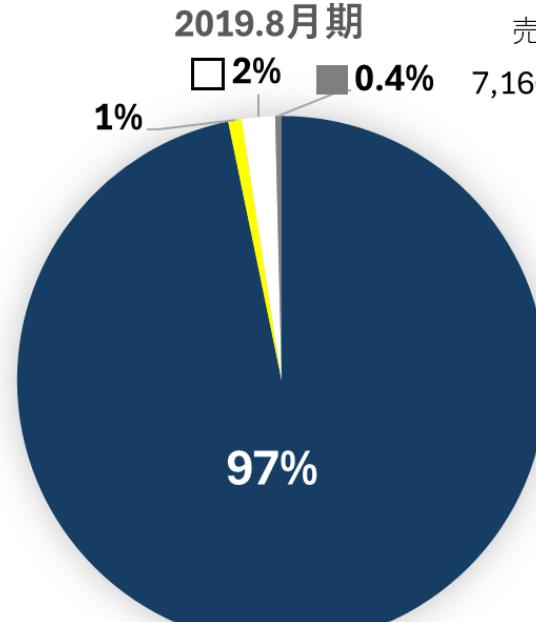


事業別売上高構成の推移



株式会社 鉄人化ホールディングス

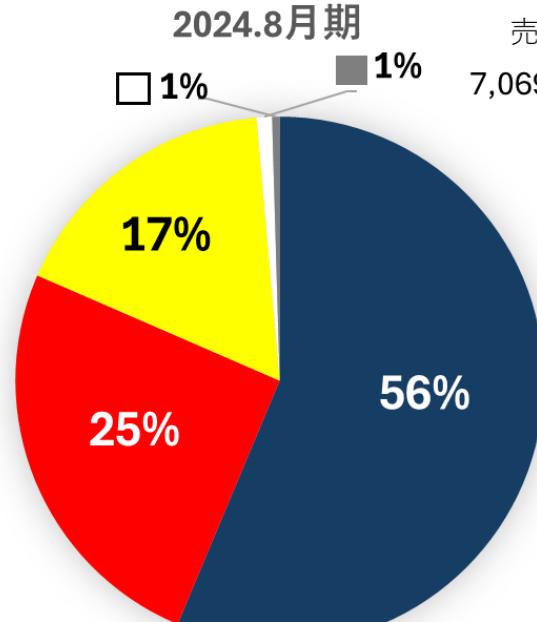
2019.8月期 売上高 7,166百万円



カラオケ・アミューズメント
美容
飲食
メディア
その他

コロナ禍前

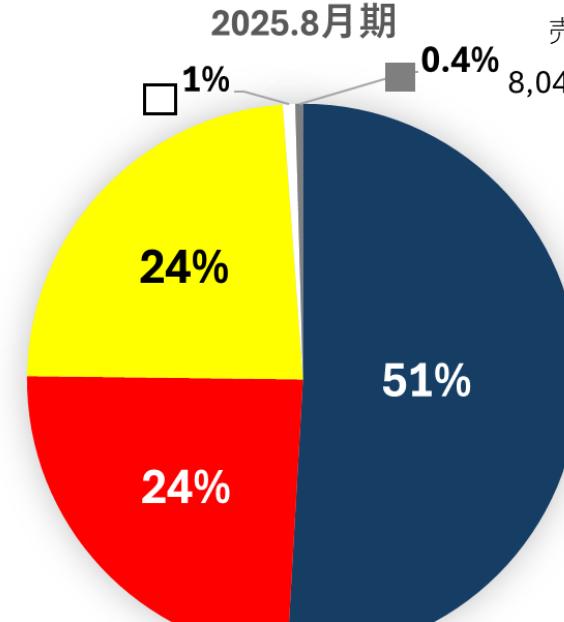
2024.8月期 売上高 7,069百万円



カラオケ・アミューズメント
美容
飲食
メディア
その他

複数事業
リスク分散

2025.8月期 売上高 8,043百万円



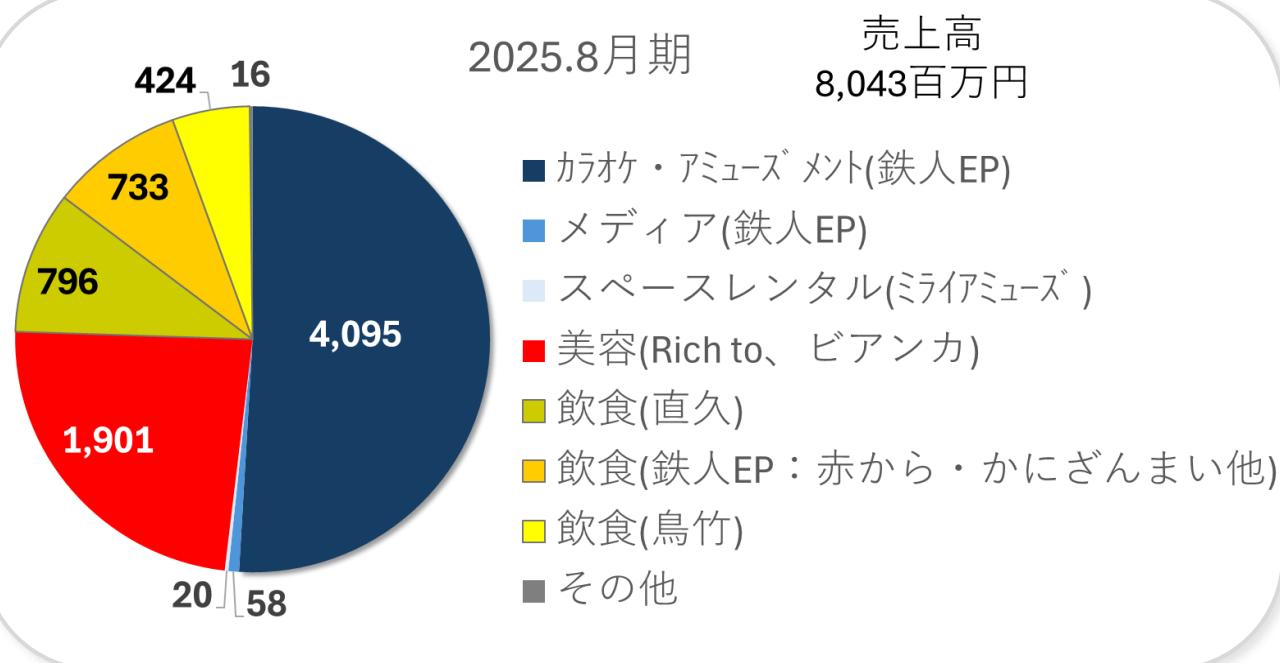
カラオケ・アミューズメント
美容
飲食
メディア
その他

2026.8月期 人材派遣参入

事業別売上高構成



株式会社 鉄人化ホールディングス



事業店舗数の推移(FC含む)

| 事業 | 2024.8月期 | 2025.8月期 | 2026.8月期 (25.11.5 現在) |
|----------|----------|----------|--------------------------|
| カラオケ | 36 | 32 | 26 |
| コラボMIX | 2 | 4 | 5 |
| 飲食(直久)※ | 15 | 13 | 13 |
| 飲食(鳥竹) | — | 1 | 1 |
| 飲食(その他) | 5 | 6 | 5 |
| 美容(首都圏) | 45 | 46 | 47 |
| 美容(中京圏) | 12 | 11 | 11 |
| レンタルスペース | — | 8 | 8 |

店舗増減概要

◇2025.9月

- ・焼き鳥専門店1店舗(鳥竹社)の買収
- ・レンタルスペース(ミライアミューズ社)4店舗の買収・4店舗の新規出店
- ・コラボ特化型カラオケ店の出店(大阪なんば店、名古屋名駅店、松山銀天街店)
>2025.10月 コラボMIX 京都河原町店を出店

◇2025.10月

- カラオケ6店舗を譲渡

>飯田橋神楽坂、上野、高田馬場、新宿歌舞伎町一番街、竹ノ塚、川崎銀柳街

◇2025.9月

- ラーメン1店舗を退店(モラージュ柏店)

◇2025.11月

- ラーメン1店舗を出店(丸の内オアゾ店)
- 美容事業 首都圏で7店舗出店、5店舗退店、中京圏で1店舗退店

◇ カラオケ店舗等の固定資産譲渡による閉店

- 2025年9月18日公表
- 株式会社シン・コーポレーション（カラオケ「BanBan」運営）へカラオケ店舗設備の譲渡
- 譲渡理由：カラオケ事業の収益性の改善
- 譲渡契約締結日：2025年9月8日、譲渡資産引渡日：2025年10月1日
- 譲渡対価：292百万円（譲渡益 228百万円）
- 譲渡対象店舗

カラオケの鉄人飯田橋神楽坂店、カラオケの鉄人上野店、カラオケの鉄人高田馬場店

カラオケの鉄人新宿歌舞伎町一番街店、カラオケの鉄人竹ノ塚店、カラオケの鉄人川崎銀柳街店

福包酒場新宿店（飲食店）

※詳細は、2025年10月15日公表の「2025年8月期決算短信〔日本基準〕（連結）」の16ページをご参照下さい。

◇人材派遣事業会社の子会社化

- 2025年10月21日公表
- 人材派遣事業者の発行済み株式の80%を取得し、子会社化
- 取得理由：高い収益性の見込める事業の取込みと複数事業の経営によるリスクの分散
- 譲渡契約締結日：2025年10月31日
- 譲渡対価：519百万円（アドバイザリー費用等含む）
- 取得する子会社の概要

名称 株式会社ヴァンクールプロモーション

所在地 東京都港区南麻布

事業内容 一般労働者派遣事業、有料紹介事業、各種イベント企画・運営

資本金 20,000千円

| 直近の業績（2024年12月期） | |
|------------------|----------|
| 純 資 産 額 | 376百万円 |
| 総 資 産 額 | 687百万円 |
| 売 上 高 | 1,562百万円 |
| 営 業 利 益 | 75百万円 |
| 経 常 利 益 | 75百万円 |
| 当 期 純 利 益 | 51百万円 |

※詳細は、2025年10月21日公表の「株式の取得（子会社化）に関するお知らせ」をご参照下さい。

上場維持基準への適合状況



株式会社 鉄人化ホールディングス

事業年度の末日以前3か月間（24.6.1-25.8.31）の平均株価：539.79円>

※2024.8月期 期末時点

| 上場維持判定項目 | 2025. 8. 31時点 | 判定 | 未達成 | 達成水準 | スタンダード市場 |
|-------------|-----------------|----|-------|-------------|-----------|
| 株主数(人) | 13,250 | ○ | - | - | 400人以上 |
| 流通株式数(単位) | 34,174 単位 | ○ | - | - | 2,000単位以上 |
| 流通株式時価総額(円) | 1,844,731,785 円 | ○ | - | 株価 292.61 円 | 10億円以上 |
| 流通株式比率(%) | 24.73% | ✗ | 0.27% | 不足 36,842 株 | 25%以上 |

①上場株式数

13,817,362 株

②自己株式数

457,300 株

③国内の普通銀行の所有株式数

240,000 株

④国内の保険会社の所有株式数

0 株

⑤国内の事業法人等の所有株式数

9,479,063 株

⑥役員等の所有株式数

223,500 株

計

10,399,863 株

流通株式数

3,417,499 株

Confidential



中期目標

【基本方針】

既存事業の安定 × 新規事業の積極的M&A × 多事業化による基盤強化

◇既存事業の安定化

収益性・効率性を重視した出退店最適化、店舗収益構造の見直しとコスト圧縮

◇多事業ポートフォリオ化

「カラオケ×飲食×コンテンツ」統合モデル深化
収益源の分散による安定的キャッシュフロー

◇新規事業の拡大（M&A推進）

成長領域企業の積極的買収・連携
異業種シナジーによる収益ポテンシャルの獲得

カラオケ・エンターテイメント事業

アライアンス事業 : コラボmix店舗のさらなる出店攻勢を進めアニメコラボ事業の拡大

22~24
期

コロナにより商品化権許諾が下りず売上大幅減。しかし販管費の適正化で利益化は維持

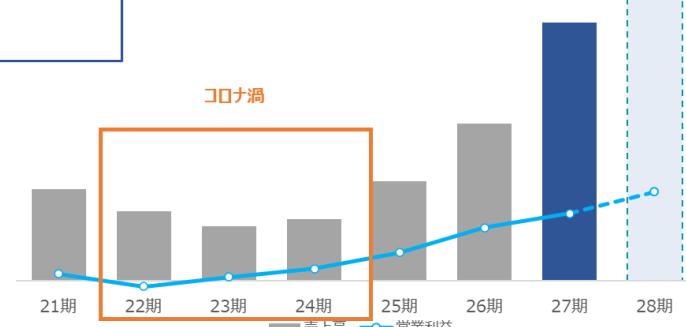
25~26
期

生活様式の変化（巣ごもり）からキャラクタービジネスの潜在的需要の高まりを見越し、「営業人材の登用」を行い、コラボ実施作品数の向上を計り、営業利益および利益率は過去最高を記録
26期8月には“コラボ完全特化型カラオケ店舗 カラオケの鉄人コラボミックス”を福岡へ初出店

27
期

大阪・愛知・愛媛へコラボミックス店舗を合計3店舗を新規出店
売上高および営業利益は過去最高を更新予定

上記から地方主要都市をはじめとする地域への
「コラボミックス店舗」の出店を“さらに加速させていく”



年間約100タイトル以上のコラボレーション実施

アニメからゲーム、アイドル、声優など様々なジャンルを取り扱います。

カラオケ・エンターテイメント事業

+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）

- ◇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



X



大好評の赤からをはじめ、25年8月期：かにざんまい参入 & 新規事業ミライアミューズとコラボを開始

飲食事業

レストラン事業の充実 25年8月期5業態 (鳥竹・かにざんまい参入)

- ◇新規参入の鳥竹、かにざんまいに加え、赤からなど、各ブランドの特性を活かした店舗展開を推進しさらなる拡大を計画。
- ◇+K業態戦略によるカラオケ店舗の余剰スペース活用によるシナジーにも寄与。



時間と空間と、そこで楽しむ人がいれば、飲食は重要な付加価値になります。鉄人化グループは直営・FCを含む複数ブランドの飲食店舗を運営し、既存事業とのシナジーを生む業態として飲食事業を位置づけ、グループ全体としてサービスの質を向上させます。

美容事業

美容事業 (Bianca・Rich to) の戦略

Bianca : さらなる出店攻勢・ドミナンス強化

- ◇駅前・商業施設中心に出店、ドミナント展開を深化
- ◇既存店リニューアルと新規出店でブランド価値向上

Rich to : 収益最適化

- ◇収益性重視の効率運営
- ◇既存店の稼働率・単価向上を優先

共通戦略：人材と収益性の両立

- ◇人材と収益性の両立高収益エリアへの集中投資
- ◇採用・教育体制の一元化で人材供給力を強化
- ◇離職抑制と顧客満足度向上による持続成長



5カ年成長目標

(実績) 25年8月期

売上高

80億円

経常利益

2.6億円

(目標) 30年8月期

100億円

7億円

26年8月期

27年8月期

28年8月期

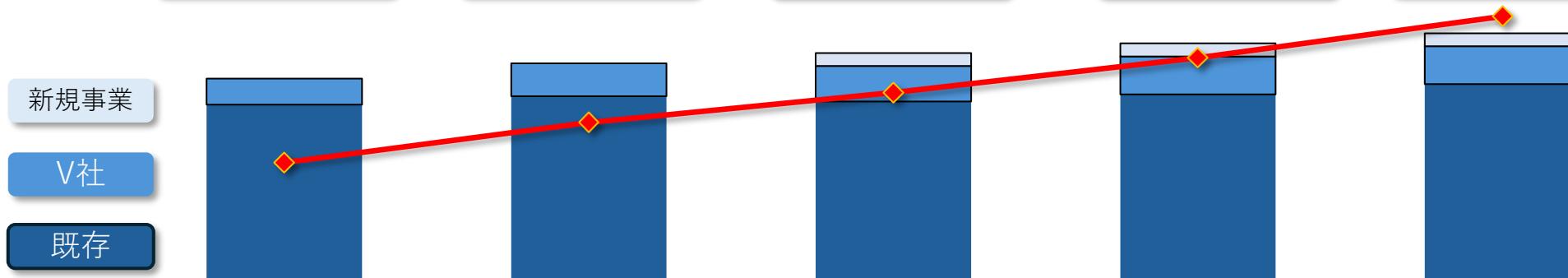
29年8月期

30年8月期

新規事業

V社

既存



既存事業の最適化を進め利益率向上、26年8月期から参入するV社業績成長、さらなる新規事業の積極的参入を進め、売上高：100億（対26年8月期120%）、経常利益7億（対26年8月期 + 4.4億）を目指す。

- ◇本資料は、株式会社鉄人化ホールディングス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。
- ◇株式会社鉄人化ホールディングス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、株式会社鉄人化ホールディングス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、変更するものではありません。

※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2F
TEL 03-3793-5111 (受付: 平日10時~17時)
管理本部