

Top Message

ごあいさつ

オンリーワンのカラオケオペレーターを目指して

株主様・投資家様・お客様・お取引先様・その他関係者の皆様におかれましては、日頃より当社グループの事業へのご理解とともにご支援を賜り、誠にありがとうございます。

カラオケは各種調査結果を見ても、男女を問わず幅広い年齢層に支持されたレジャーであり、需要は底堅く、引き続き可能性をもったマーケットと認識しており、大手チェーンオペレーターを中心に店舗競争が激化しております。

このような環境の中、当社グループは、従来のサービスに加え、独自の新しいサービスやコンテンツを提供することで、競合各社との差別化を一層推進し、お客様からの支持を獲得していきたいと考えております。

当社グループは2019年8月期の経営方針として、「カラオケ事業の再成長への基盤再生」、「カラオケ事業の進化」、「新規事業の創造と実行」、「生産性の向上」、「人財基盤の強化」を掲げ、積極的に実施してまいりました。

その結果、上半期の業績は、売上高は3,602百万円(前年同期比3.2%減)、営業利益184百万円(前年同期比113.9%増)、経常利益169百万円(前年同期比146.5%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益180百万円(前年同期親会社株主に帰属する四半期純損失135百万円)となりました。

代表取締役社長 岡崎 太輔



TOPインタビュー

■ 上半期の取り組みについて

上半期は前期に引き続き、人財の採用・育成に積極的に力を入れ、サービスの品質やコンプライアンスの強化にも取り組み、長期的、安定的な営業基盤の再構築を目指し、推進してまいりました。

主力のカラオケ事業におきましては、「競合他社との差別化」を図るため、「カラオケの鉄人」のリブランディングを実施し、ロゴを刷新したほか、システム開発におきましても選曲リモコンの全面的な改善やルーム内決済システムに向けて開発を推し進めてまいりました。

一方、株式会社エポラブルアジアとの資本業務提携による相互送客に伴う新たなお客様の獲得や飲食事業・インターネットメディアのM&Aを実施し、『企業の成長』に向けて積極的にチャレンジいたしました。

また人財基盤の強化に関しましては、貢献意欲や士気をより一層高め、優秀な人財の定着率向上を図るとともに、株主様を重視した経営を一層推進することを目的として、取締役及び従業員に対してストック・オプションの発行を実施いたしました。

その結果、計画的な経営施策の実行によりカラオケ事業の既存店売上が前年同期比104.6%、セグメント利益は前年同期比23.7%増と確実に成果を出してまいりました。

今後も、独自のコンテンツ、サービスにより、価格や立地に依存しない顧客基盤の整備を進めてまいります。

■ 下半期の施策について

下半期のカラオケ事業におきましては人財の採用・育成、より一層投資を惜しみなく実施していく方針とあわせてお客様の目線に立ったサービスを確立すべくQMSC(「品質」、「メンテナンス」、「接客」、「清潔さ」の改善活動)の一層の向上を図ります。

またシステム開発におきましては以下の新サービスのリリースを予定しております。

- **カラ鉄GO**：ルーム内で支払手続きが完了し、チェックアウトを大幅に簡素化
- **カラ鉄ナビ**：初めて使う方にも親しみやすいユーザーインターフェイスと高速検索ができるナビを搭載している選曲リモコン

その他、独自のカラオケ配信システムの設計を推し進めるとともに、今後もアジャイル開発にてお客様の要望に即時に応えられるよう推進してまいります。

物件開発におきましては新規出店に向けた優れた不動産物件の確保や首都圏以外の大型政令指定都市を含めた出店の検討を引き続き実行いたします。

さらに、M&Aで進出した飲食事業やインターネットメディアの事業領域の拡大を推し進め、従来どおりのサービスを提供するだけではなく「競合他社との差別化」ひいては『企業の成長』に向けた取り組みを積極的に推進し、オンリーワンのカラオケオペレーターを目指してまいります。

2019年8月期 経営方針

- 1 カラオケ事業の再成長への基盤再生
- 2 カラオケ事業の進化
- 3 新規事業の創造と実行
- 4 生産性の向上
- 5 人財基盤の強化



上半期の取り組み

- 1 人財への積極的な投資、五反田西口店の出店、QMSCの向上
- 2 「カラオケの鉄人」をリブランディング
- 3 カラオケ事業とのシナジー創出が見込める事業の調査・検討
- 4 研修における能力の向上、業務システム見直しによる効率化
- 5 新人事制度の浸透、ESの実施、ストック・オプションの発行

TETSUJIN NEWS

TOPIC 01 / 「カラオケの鉄人」の進化

ロゴをリニューアル!



「カラオケの鉄人」は、独自の「鉄人システム」による曲数の多さやオリジナルカラオケ楽曲の配信、コンテンツコラボなど、ユニークな価値を創出してきました。第一号店の開店から20年目を迎える本年、「カラオケの鉄人」の強みや応えるべきニーズを改めて定義する「リブランディング」を実施しました。より未来志向的な表現にアップデートしたブランディングで、今後のサービス開発を加速します。

ロゴタイプ

KARATEZ

「カラオケの鉄人」のニックネームである「カラ鉄(カラテツ)」のタイポグラフィです。「KARATEZ」という綴りは、インバウンドやWebメディアとの親和性をより高めることを意図しています。

ロゴマーク



空白を内包するシンプルなデザインで、カラオケボックスという空間が持つ多様な可能性を本質的に表現しています。

「カラ鉄ナビ」を全面リニューアル!

「カラオケの鉄人」独自の選曲リモコン「カラ鉄ナビ」を2019年5月中に全面リニューアル予定です。洗練されたデザイン、初めて使う方にも親しみやすいUI(ユーザーインターフェイス)、そしてもたつかない快適な操作性を実現します。

フラットデザインの採用

スマートフォンアプリなどで広く親しまれているフラットデザインを採用し、洗練された印象に。



「高速検索ナビ」

データ処理設計から自社開発で再構築し、アクセスが急増してもサクサク快適な検索動作をキープ。

予告

「カラ鉄ナビ」でお支払い完了! 「カラ鉄GO」の導入準備中

今後の「カラ鉄ナビ」リニューアルにおいては、「LINE Pay」または「Origami Pay」の決済システムを使い、セルフサービスで料金をお支払いいただける「カラ鉄GO」が2019年中にサービス開始予定です。以前より飲食注文機能も備えている「カラ鉄ナビ」。「カラ鉄GO」のサービス開始後は、歌って食事してお支払いまでが「カラ鉄ナビ」を使ってワンストップでできるようになります。



TOPIC 02 / 新店舗「カラオケの鉄人 五反田西口店」をオープン!

当社は昨年2店舗目となる新店舗「カラオケの鉄人 五反田西口店」を2018年12月21日にオープンしました。同年7月にオープンした「カラオケの鉄人 東陽町店」と同様に、テレワークや地域の集まりなどカラオケで歌う以外の多様な用途にも対応する空間を志向した設計の店舗です。程よい質感のあるモダンな内装は、普段からカラオケを楽しんでいらっしゃるだけでなく、これまであまり馴染みがなかった方にもくつろいでいただけるデザインにしました。また、臨場感と迫力のある大画面ルームも多数ご用意しています。今後も多くのお客様にご来店いただけるよう様々な施策を検討していますので、ご期待ください。



TOPIC 03 / 指原莉乃さんがプロデュースする“声優アイドル”プロジェクト「= LOVE (イコールラブ)」が「カラオケの鉄人」のアンバサダーに就任しました!

2019年4月1日(月)から「=LOVE(イコールラブ)」のメンバーが「カラオケの鉄人」各店舗でコラボレーション企画や、相互プロモーションを行うなどしてアンバサダーとして活動しています。4/19(金)現在、「アンバサダープロジェクト第1弾」を開催中☆詳しくは、特設サイトをご覧ください。

★特設サイト
<https://www.karatetsu.com/idol/equal-love.shtml>



TOPIC 04 / M&Aにおける事業譲受について

1. 「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新規オープン

2019年3月1日に当期2店舗目となる「カラオケの鉄人 松戸アネックス店(以下「松戸アネックス店」)」を「カラオケの鉄人 松戸店」の隣家に、事業譲受によりオープンしました。「松戸アネックス店」は、株式会社甲羅が「赤から鍋」と「鶏セセリ焼」をメイン商品として全国に280店舗展開する飲食店「赤から」を、同一フロアに併設する当社初の飲食専門店とのコラボレーション業態の店舗となり、両店舗を当社が運営します。「赤から松戸店」内だけでなく、「松戸アネックス店」の個室からも「赤から」のメニューのご注文を承り、カラオケとお食事を同時に楽しみたいだけることをサービス上の特長としています。このM&Aは、個室利用や飲食提供といった事業の共通点からシナジーを生み出し、サービスレベルをさらに向上させる目的の試みとなり、今後もカラオケルーム運営事業とのシナジーの見込める業態の店舗、または企業とのコラボレーションによる事業拡大を図る方針です。



2. 「Android辞典」事業を譲受

ウィズプレイス株式会社からAndroidのスマートフォンユーザー向けに情報を発信するキュレーションサイト「Android辞典」の事業を2019年3月1日付けで譲受しました。これまで当社は、オウンドメディアやSNSを活用したマーケティング、およびアプリ等を通じたメンバーシップサービスの構築に注力してまいりました。今後、既存事業とのシナジーが見込める新たな収益の柱としてWebメディア事業を強化します。



TOPIC 05 / エボラブルアジアとの業務資本提携について

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の業務資本提携を開始しました。相互の販売促進等に関する業務提携の一環として「カラオケの鉄人」店舗でエボラブルアジアのオリジナルキャンペーン等を継続的に実施するほか、当社発行済株式のうち2.42%をエボラブルアジアが2019年2月25日付けで取得し、資本関係における連携も強化しております。2019年4月1日からは、総合旅行プラットフォーム「エアトリ」とのコラボレーションキャンペーンを「カラオケの鉄人」全店舗で開始。ペア国内航空券が当たる「#ハッシュタグキャンペーン」や、「エアトリ」での航空券購入が最大15,000円OFFとなるクーポンが当たる「クーポンレット」等を実施しています。首都圏繁華街を中心に店舗を展開し、若年層のお客様を多く迎える「カラオケの鉄人」の特性を、これらのキャンペーン等において活用していきます。



財務ハイライト Financial Highlights

第2四半期決算と今期業績見通し

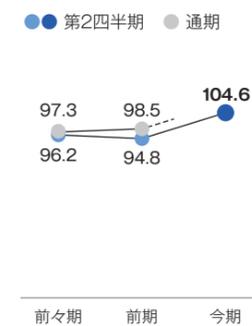
(単位:百万円)

	第2四半期決算		年度決算	
	前期実績	今期実績	前期実績	今期見通し*
売上高	3,721	3,602 (3.2%減)	7,349	7,036
営業利益	86	184 (113.9%増)	117	200
経常利益	68	169 (146.5%増)	13	160
親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益	△135	180 (-)	△193	136
総資産	4,569	5,295	5,542	—
純資産	△119	558	376	—

* 今期見通しにつきましては、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。

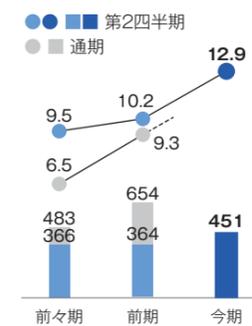
- Point 1** 売上高は計画通りに推移しました。前期に不振店舗10店舗の閉店を行い、店舗スタッフの採用・育成を進め、店舗設備のリニューアル・営繕を行い、さらに販売促進活動の見直しを進めたことで店舗営業の競争力は強化されています。この結果、比較可能な既存店の第2四半期決算における売上高の前期比は104.6%となりました。
- Point 2** 利益面におきましては、前期に本業回帰を果たし今期は事業再成長・進化を目指す中、上期施策を着実に実行したことで、店舗の収益性向上と管理費の適正化を実現しました。下期も引き続き施策を確実に進めていきます。
- Point 3** 財務面におきましては、順調な業績回復により内部留保を蓄積し、有利子負債残高は減少しています。今後は内部留保と成長投資のバランスを図りながらより強固な財務基盤を構築し、経営の安定性と持続的成長の実現に努めていきます。

既存店の売上高前年比 (%)



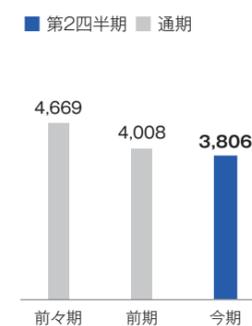
Point 既存店の売上高前年比は2018年4月から2019年3月まで12ヶ月連続して100%以上を達成しています。店舗運営力が着実に回復し、主要都市圏を中心に投資採算基準を満たす出店を加速します。

カラオケルーム運営事業利益(率) (百万円/%)



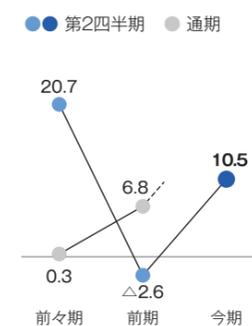
Point 店舗収益性は確実に改善してきました。今後は最先端のIT技術を駆使したサービス・商品開発によるオンリーワンの空間創りで、一層収益性の向上を実現していきます。

有利子負債残高 (百万円)



Point 金融機関からは、順調な業績回復へ高い評価を頂き、長期・成長資金の安定確保策は計画通りに進んでいます。今後は、資金調達源の多様化に取り組んでいきます。

自己資本比率 (%)



Point 収益性向上に加えて自己資本の充実が経営の最優先課題です。資本効率と財務の健全性を勘案した財務戦略を推進していきます。