



# 2005/8期 中間決算説明

平成17年4月13日



# 経営理念

## ● 「遊びを解放し、余暇文化を再生する」

そのために

「遊び」の本質を追求したサービスを提供する  
複合型アミューズメント企業を目指し  
さらなる成長を実現してまいります



代表取締役社長 日野 洋一

古語で「遊び」は、「心身を実生活から解放して熱中・陶醉すること」「狩猟・歌舞・酒宴を楽しむこと」を意味し、決して否定されるものではありませんでした。それが現代では、「実生活に対して有意義な働きをしていないこと」という極めて否定的な意味合いを持つ言葉に変わってしまっています。

物質的豊かさに溢れる一方で、精神的豊かさが失われている今こそ、当社は企業活動を通じて「遊びの解放」と「余暇文化の再生」を実現し、国民の健全で豊かな文化的生活に寄与していきたいと考えています。

そのために、当社は、「遊び」の本質を捉え、その本質を具体化したサービスをお客様に提供する複合型アミューズメント企業を目指し、さらなる成長を実現してまいります。

# 会社概要：東証マザーズ(2404) 2005/2末現在

社 名 株式会社鉄人化計画 (TETSUJIN Inc.)

設 立 平成11年12月14日(平成16年7月9日上場)

本社所在地 東京都目黒区(平成16年4月に東京都渋谷区より移転)

資 本 金 488,500千円(発行済み株式数:7,410株)

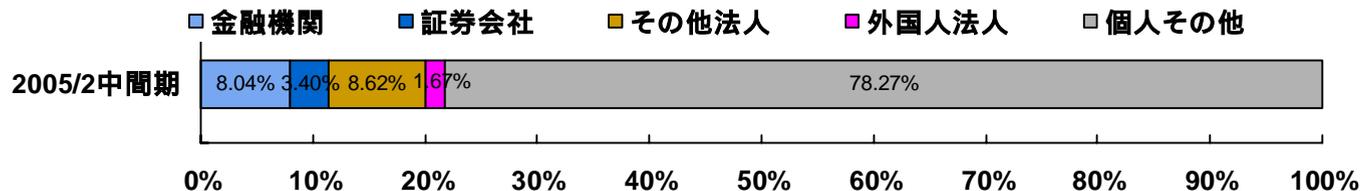
事 業 内 容 アミューズメント施設の運営

取 締 役 代表取締役社長 日野 洋一 取締役副社長 荒武 弘美  
常務取締役 新橋 武次 常務取締役 浦野 敏男 取締役 高橋 等

従 業 員 数 86名(中間期末アルバイト826名)

( 従業員数は、平成17年3月末現在。なお、アルバイトの人員数は、平均人員数)

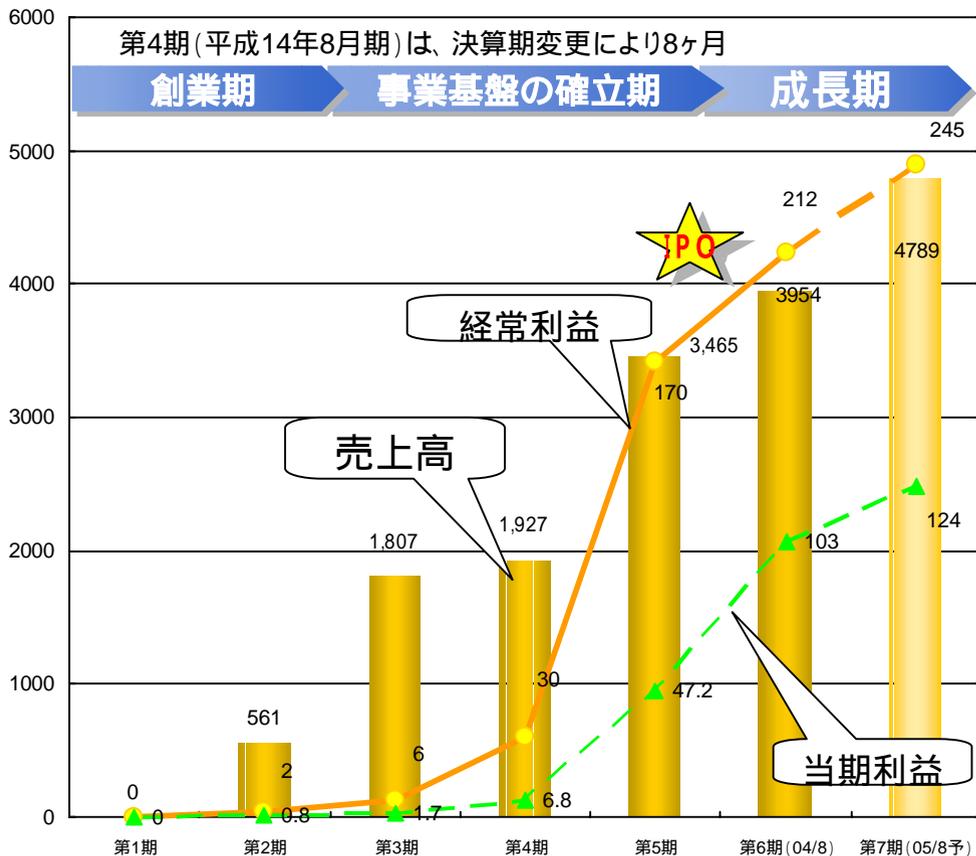
株 主 構 成 日野洋一 41.30%、日本トラスティ・サービス信託銀行6.34%、松井証券2.21%  
アトラス1.74%、大阪証券金融1.48%、ユース・ビー・エム・ビー・エンターテイメント1.35%



# 当社沿革と過去の実績

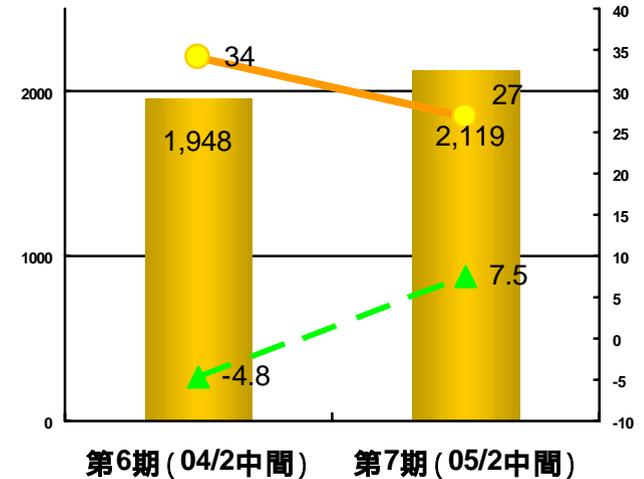
## 通期業績推移

(百万円)



## 中間期比較

(百万円)



## 店舗数推移



# 2005/8期 中間決算サマリー

～ 上半期:売上未達分・開発コスト増加分を、オペレーションの効率化でカバー ～

(単位:百万円)	前年(中間)	公表予算	今期(中間)実績
● 売上高:	1,948	2,331	2,119 (予算比: 9.1%)
● 経常利益:	34	32	27 (予算比: 14.7%)
● 当期利益:	4	9	7 (予算比: 20.7%)

連結	2004/2前中間	2005/2中間実績	前年比%	内容
売上高	1,948	2,119	108.8%	新店出店の遅れで、予算比 9%
売上原価	1,633	1,809	110.8%	
売上総利益	314	310	98.7%	出店初期コスト増による原価率アップ
売上総利益率(%)	16.1%	14.7%	-	
販管費	239	271	113.2%	開発人件費、設備費、その他の増加
販売管理費率(%)	12.3%	12.8%	-	
営業利益	75	39	52.4%	
営業利益率(%)	3.9%	1.9%	-	
営業外損益	-40	-11	27.5%	
経常利益	34	27	81.1%	
経常利益率(%)	1.7%	1.3%	-	
当期利益	-4	7	-	
EPS(中間当期利益/株数)	-	1,023	-	7,410株で計算

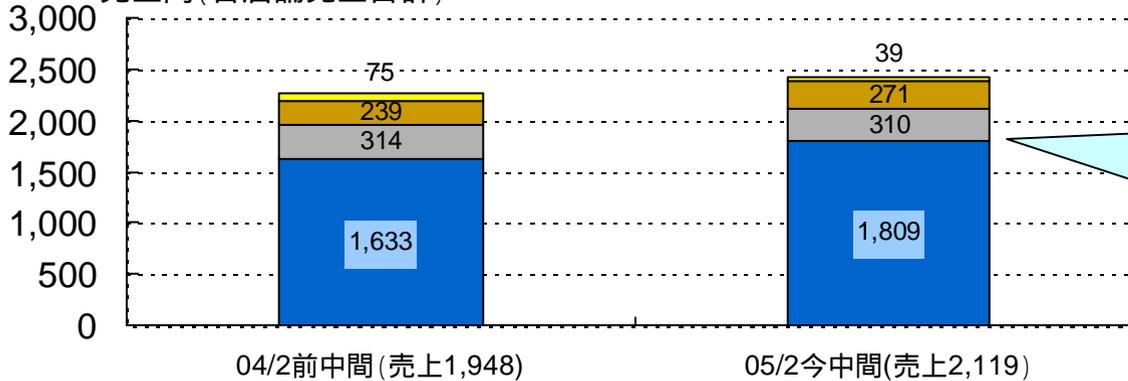
# 中間業績のポイント

- **売上高:**
  - 昨年後半の自然災害の影響によるカラオケ既存店の不振
  - 今期カラオケ新規出店6店舗の遅れ(中間期+3店舗)
    - 既存店売上高;前年比 6%減(新規店含み:前年比+6.8%)
  - ビリヤード・グッズ店、まんが喫茶(中間+1店舗)は好調に推移
    - 既存店前年比:ビリヤード+15.6%、まんが+18.8%
- **売上総利益:**
  - 売上総利益率:前期中間16.2%、今期中間14.7%( 1.4ポイント)
    - 新店出店に伴う主要コスト増要因:経費+126百万円(内分:賃料+56百万円、リース料+9百万円、情報使用料+16百万円等)人件費+18百万円、材料原価+18百万円
- **販管費:**
  - 販管費率:前期中間12.3% 今期12.8%(売上が予算未達の為)
- **経常利益:**
  - 経常利益率:前期中間1.8%、今期1.3%
    - 売上予算未達による売上総利益率低下、販管費率増加による

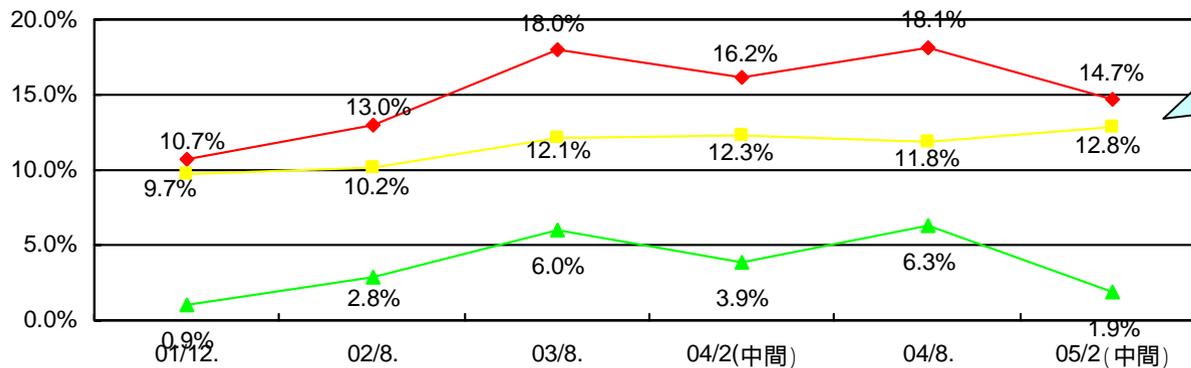
# 当社の財務指標に見る特徴

- 営業利益
- 販管費
- 売上総利益
- 売上原価 (材料費+店舗人件費+賃借料+水道高熱+設備(リース・償却)費+出店費)

(単位:百万円) ■ 売上高 (各店舗売上合計)

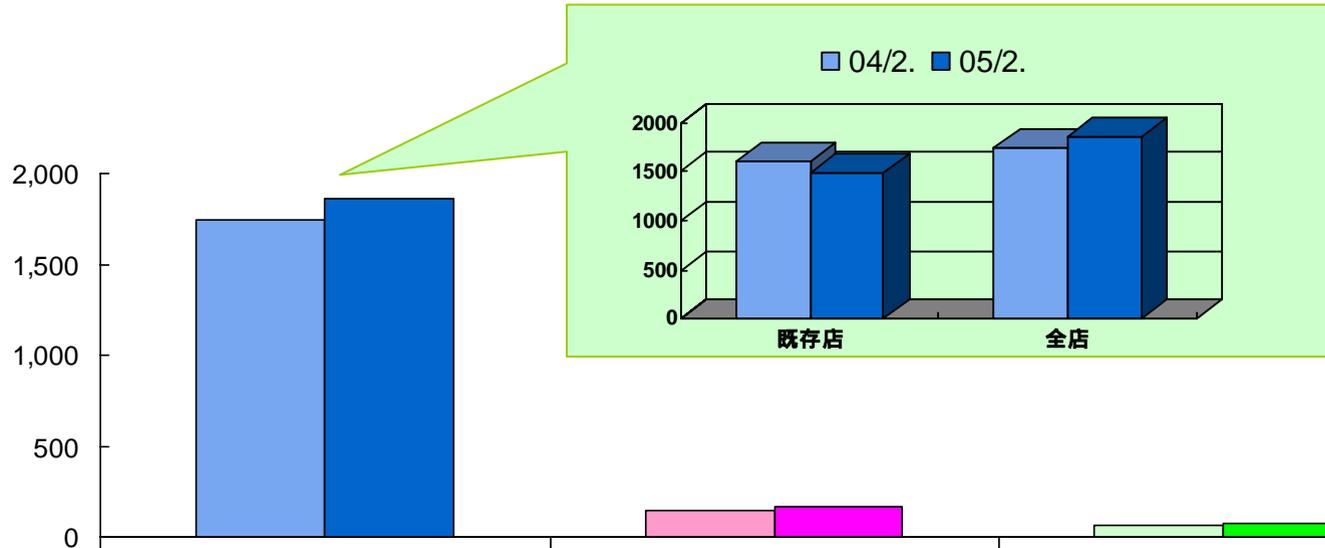


当社の原価には、店舗運営に関わる一切を計上  
販売管理費は、本部コストと研究開発費であり、店舗数が増えなくても販売管理費自体は微増



原価には、出店コストも含むため、出店拡大期は粗利率は低下  
販管比率は今後減少 (今中間は売上未達要因により販管比率上昇)

# セグメント情報



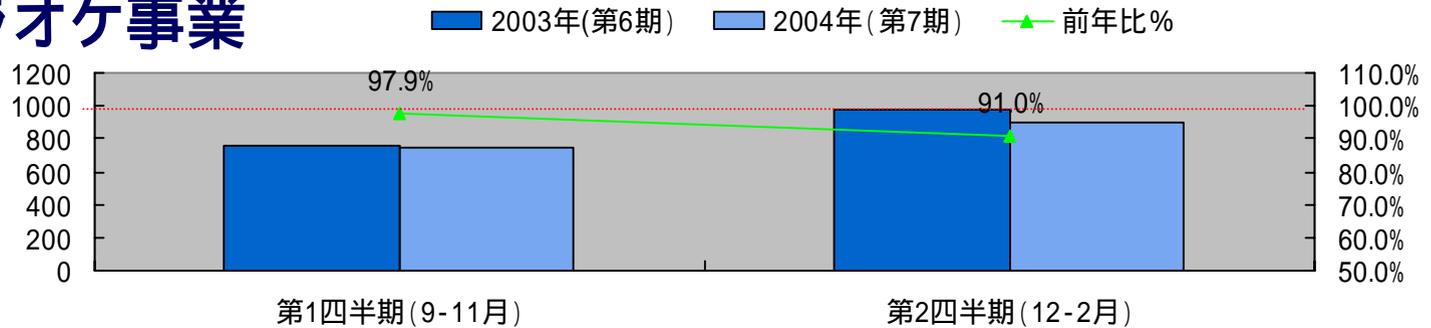
(単位: 百万円)

	カラオケルーム運営事業	ビリヤード・ダーツ遊技場運営事業	まんが喫茶運営事業
2004/2中間期	1,742 (17店)	144 (5店)	60 (3店)
2005/2中間期	1,864 (20店) +2	167 (5店)	72 (4店) +4

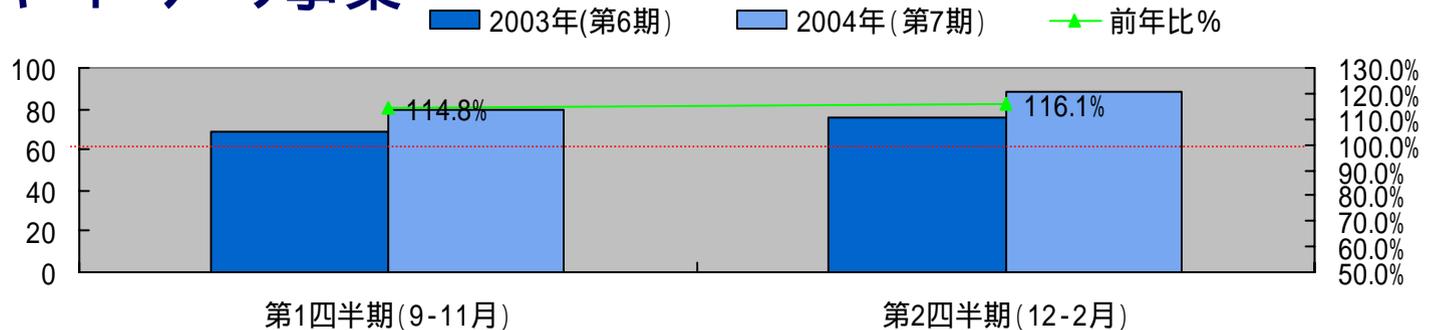


# 既存店四半期推移

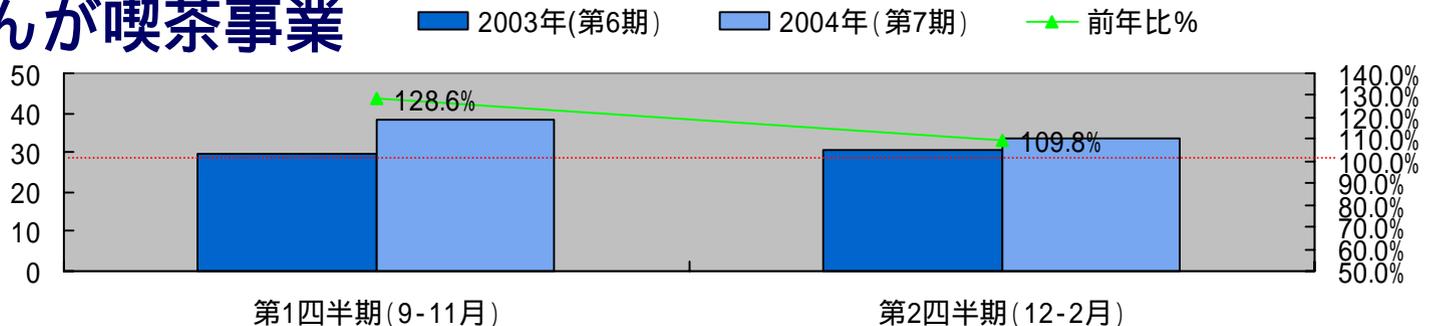
## ● カラオケ事業



## ● ビリヤード・ダーツ事業



## ● まんが喫茶事業

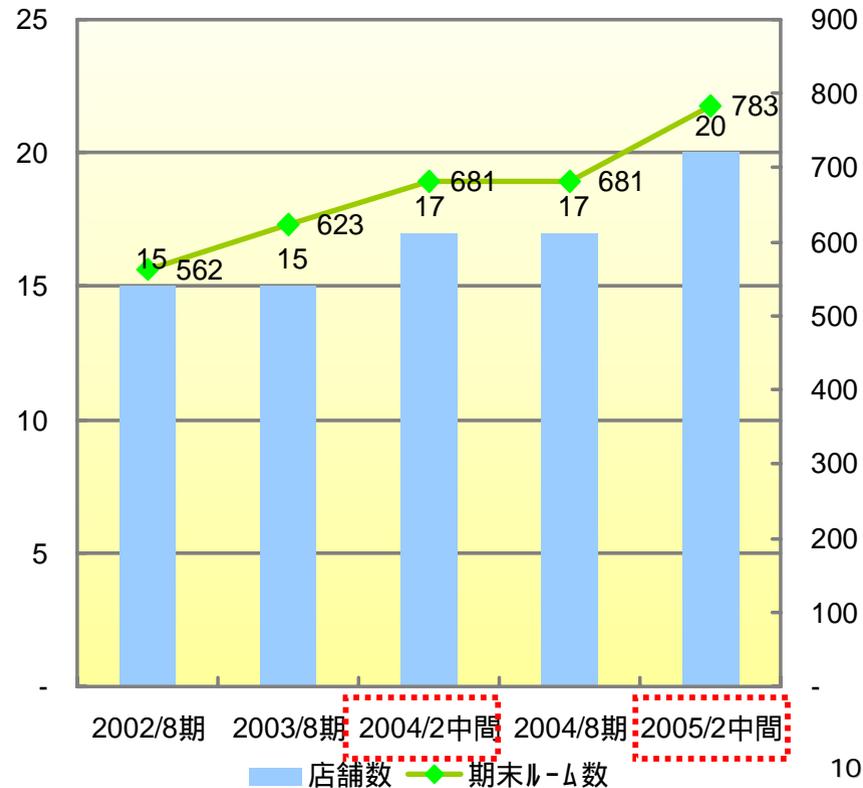
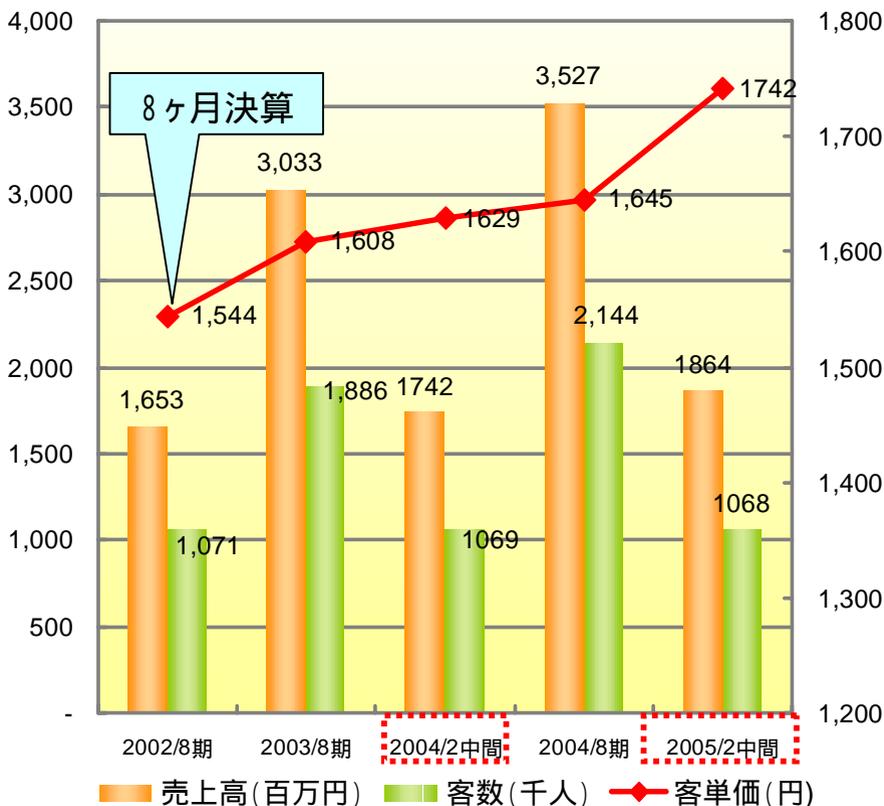


# 主力ブランド「カラオケの鉄人」 成長の軌跡

## 既存店の売上高・客数・客単価が伸び続ける驚異のカラオケルーム

### 売上高・来客数・客単価の推移(カラオケ事業合計)

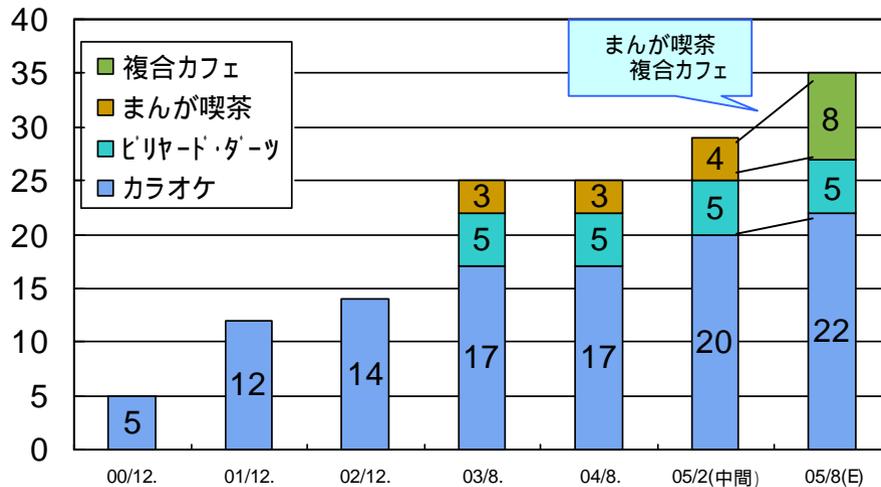
### 店舗数・ルーム数推移(カラオケ事業合計)



# 出店状況と設備投資金額



(店)



(\* 設備投資金額には、不動産コストを含む)

## 中間期設備投資金額

新規出店・改装への設備投資:

新店 543百万円 / 改装101百万

新店準備 73百万円

合計 717百万円

(資金調達:金融機関借入れ)

## 下期設備投資金額

新規出店・改装への設備投資:

カラオケ3店舗 / 複合カフェ4店舗

新店743百万円 改装80百万円

合計 823百万円を計画

# システム開発状況と開発投資資金

## 中間期システム開発状況

- ・簡単リモコン
- ・最新機種の入替 = 5機種統合  
(全メーカーコマンドを最新機種に入替)

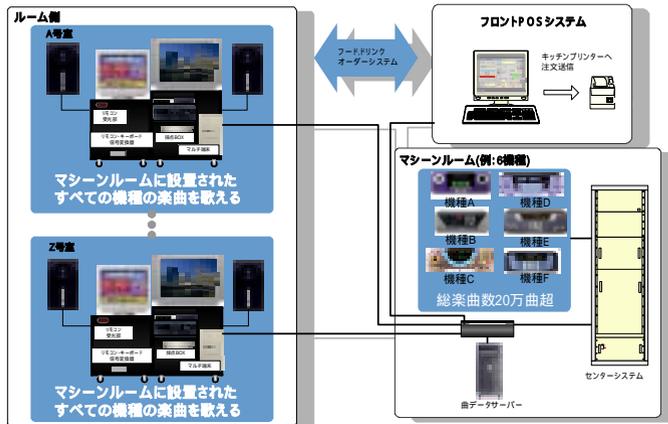
## 下期開発計画

- ・モバイル対応の動画プリクラ
- ・インターネット商取引システム
- ・独自音源開発

## 資金調

- ・日本政策投資銀行保証付

無担保社債 2億円



# バランスシート・CF・設備投資状況

(単位:百万円)

	04/2中間	05/2中間	前年同期比%	内容
<b>流動資産</b>	982	937	95.4%	
現金・預金	741	711	95.9%	
売掛金	9	17	188.8%	
たな卸資産	23	26	113.0%	
その他	208	181	87.0%	
<b>固定資産</b>	2,017	2,755	136.5%	
有形固定資産	1,398	1,921	137.4%	4店舗出店
無形固定資産	43	46	106.9%	
投資その他資産	575	787	136.8%	入居保証金増
<b>資産合計</b>	2,999	3,692	123.1%	
<b>流動負債</b>	1,442	1,190	82.5%	
短期・1年以内返済	742	525	70.7%	
未払金・費用	377	416	110.3%	
その他	323	250	77.3%	
<b>固定負債</b>	977	1,387	141.9%	
<b>自己資本</b>	579	1,114	193.7%	
<b>負債・資本合計</b>	2,999	3,692	123.1%	
<b>自己資本比率%</b>	19.3%	30.2%	-	
<b>BPS (円)中間</b>	107,127	150,425	140.4%	7,410株で計算

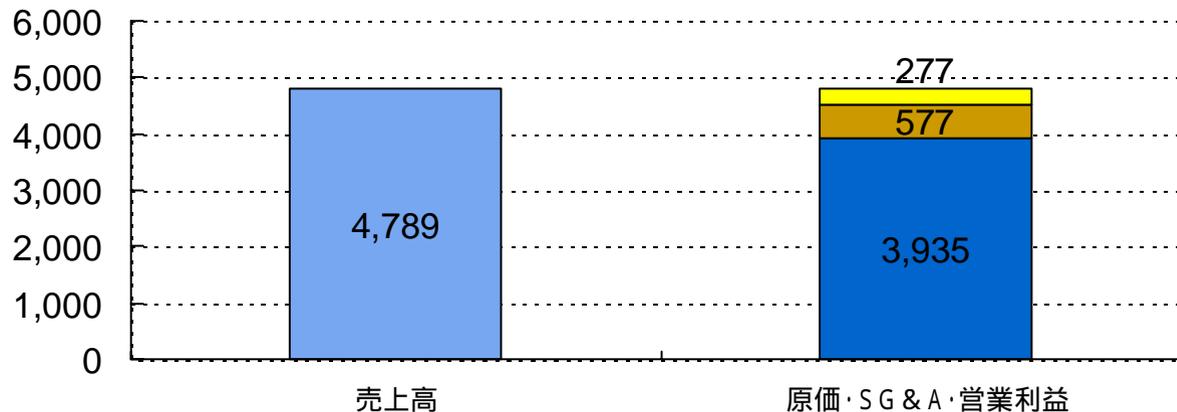
	04/2H	05/2H	増減
営業キャッシュフロー	3	90	87
投資キャッシュフロー	234	869	635
フリーキャッシュフロー	231	779	548
財務キャッシュフロー	226	622	395

設備投資	05/2中間
設備投資合計	717百万円
内訳	
カラオケ・まんが新店4店舗	543百万円
出店準備支出	73百万円
店舗改装	101百万円
期中減価償却合計	140百万円(前中間 118百万円)

# 今期業績予想

- 売上高: 4,789百万円 (対前年比 +21.1%)
- 経常利益: 245百万円 (対前年比 +15.5%)
- 当期利益: 124百万円 (対前年比 +20.3%)
- E P S : 16,851.41円

(単位:百万円)



■ 営業利益

■ 販管費 (本部運営費+業務委託費+研究開発費)

■ 売上原価 (材料費+店舗人件費+賃借料+水道高熱+設備(リース・償却)費+出店費)

■ 売上高 (各店舗売上合計)

# 事業戦略

# 基本ビジネス戦略

## ユーザーサイドに立った遊びの場を提供

### ITシステム機軸に店舗展開とバーチャル展開

- 独自開発の「鉄人システム」装備の自社直営店舗展開
  - 鉄人システムは歌う楽しさを徹底追求し、且つ低コストオペレーション実現
    - 豊富な楽曲、エンターテインメント性、音質・音響、ミミクリ性
  - 独自音源開発(インディーズ・レーベルとの共同開発)
    - オリジナル音源の投入
  - 鉄人システムの外部向けレンタル事業の市場調査
- マンガ喫茶の業態変更である複合カフェ展開の実施
  - 上期1店舗出店、4月に他社より2店舗買収
  - ビジネスカフェの出店
- カラオケ店のセールスプロモーション機能の活用
  - 店舗でのレコード・その他商品のセールスプロモーションビジネス
  - 鉄人化のインターネットによるアフィリエイト収益 → 大手レコードメーカーと協業

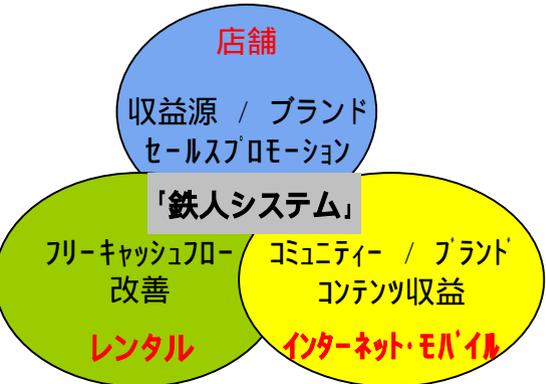
## 2005年8期 下半期の取組み(カラオケ事業)

### ● 既存事業:カラオケ事業

- 今期新規店5店舗出店にむけて残り1店舗
  - 用地選定済み:今期末店舗数22店舗(ルーム数836)
    - 来期以降の収益貢献
- 既存店活性化に向けたモバイル対応「動画アプリ」
  - カラオケ動画シーンのモバイル動画転送、DVD販売
- 鉄人システムの外部向けレンタル事業開始
  - 地方カラオケ店向け「鉄人システム」のレンタル・リース
  - キャッシュフロー事業として今後ストック利益貢献

# ITシステムからの3次元展開

- IT技術駆使の「鉄人システム」を中心とした3次元展開



3年後50店舗



DVD店頭販売

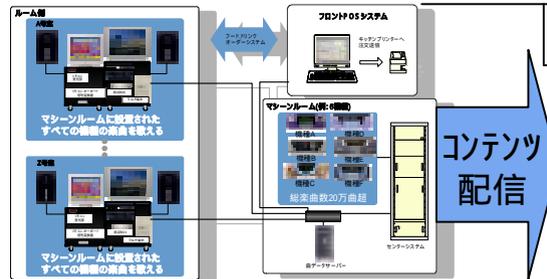


カラオケ動画配信サービス「動画ブリクラ」

全国の独立系カラオケ店舗



システム  
レンタル



# 「カラオケの鉄人」のシステムの強み

## ホーレターの視点からの当社独自開発によるカラオケシステム

お客様の来店動機



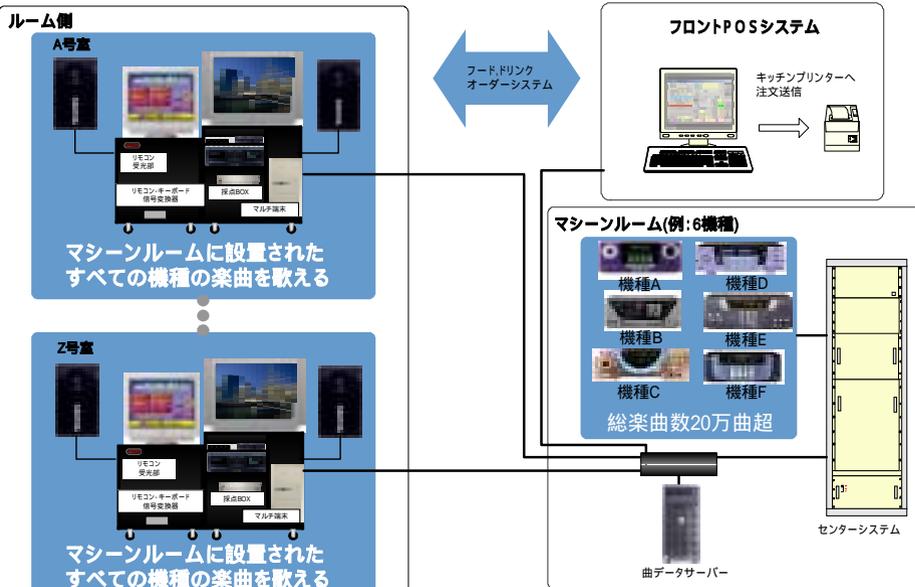
これに応える本質的サービス

豊富な楽曲数

歌を楽しく歌うための付随的サービス

優良な音質

コミュニケーションを深められる空間



### 鉄人システム2号の特徴

#### 2画面システム

専用画面で飲食オーダー、多彩な楽曲検索等  
 ハウリングの少ない優良な音質を提供  
 動画による採点機能(同一基準で採点)  
 曲履歴(採点付)をフロントでレシート上に出力

## 2005年8期 下半期の取組み(ビリヤード、まんが)

### ● 既存事業:ビリヤード・ダーツ、まんが喫茶

#### ● ビリヤード・ダーツ事業:

- リアル店舗の物品販売とホームページ上での電子商取引開始(6月にホームページリニューアル)

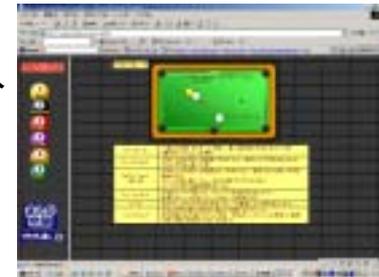
– キュー等のビリヤード用品、ダーツのネット販売(店舗と連動)



店舗でのプレー用品の購入



多様な用品の購入



#### ● まんが喫茶については、新業態の「複合カフェ」の展開

- まんが喫茶では入りにくいという広い顧客層に向けた「遊び・趣味・ビジネス」を同時に可能とするスペース提供

# 複合カフェ:アジュールエッセ



## ● アジュールエッセのブランドコンセプト:

「ゆとりのあるブーススペース」と「遊びとビジネスニーズのコンテンツ」

- 遊びコンテンツ: コミック誌、雑誌、ネットゲーム、PC (TV)、CS放送、バンドチャンネル
- ビジネス向け: オフィス系ソフトウェア、ワークスペース、コピー・プリンター、ビジネス情報誌
- 今期5店舗出店: 高尾、戸越、方南町、千葉中央、札幌



ビジネスワークスペース



リクライニングブース	14席
シングルソファブース	7席
シングルルーム	1席
ビジネスブース	12席
ネットゲーム席	6席
ペアシート	22席
グループブース	8席
グループルーム	22席

### 料金体系

入会金 ¥ 100

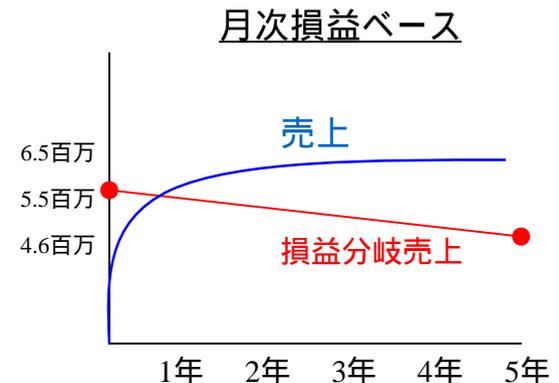
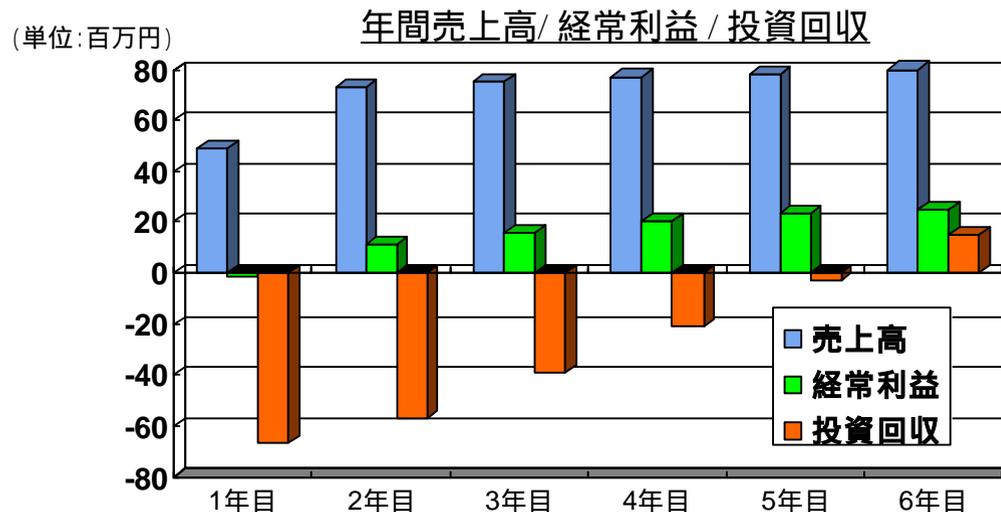
基本料金 ¥ 450/60分

延長料金 ¥ 70/10分

# 複合カフェの投資・収益モデル

## ● 高尾店のシミュレーション

- 顧客ターゲット; 近隣住民、近隣大学生
- 店舗面積: 126.6坪 (48ブース = 79人収容)
- 設備投資: 67百万円 (約4年で資金回収)
  - 保証金16.7百万円、内装・設備50.5百万円
- $ROI = \text{経常利益} / \text{投資} = \text{約}30\%$



## 中期的な次期都心型ビジネスコンプレックス(複合)カフェ

- 究極のスペース貸し:「ビジコン」のブランディング化
  - ビジネスマン・OL・SOHO向け対象
  - 情報機器、株価、専門雑誌の提供
- カラオケ事業でのオペレーションノウハウの移入
  - 地域オペレーターへの貸与(プロデュース・運営ノウハウ・ブランド提供)
  - ロケーションに応じたコンセプト提供



# まとめ

- ITドメインの拡大:リアルとバーチャルの融合  
(3次元展開:リアル店舗、インターネットモバイル、システムレンタル)
  - リアル店舗の出店:
    - カラオケ 3年後、50店舗(+29店舗)
    - まんが複合カフェ(含む:ビジコン)の出店展開
  - ITシステム開発(鉄人システム、ネットコンテンツ配信、電子商取引)
    - リアル店舗とバーチャルの融合
  - システムレンタルによるキャッシュフロー収益
    - 鉄人システムのレンタル、ビジコンの運営ノウハウ・ブランド貸与

	カラオケ (店)	ビリヤード・ダーツ (店)	既存まんが喫茶 (店)	複合カフェ (店)
2004/8期	17	5	3	0
2005/8期予定	22	5	3	5

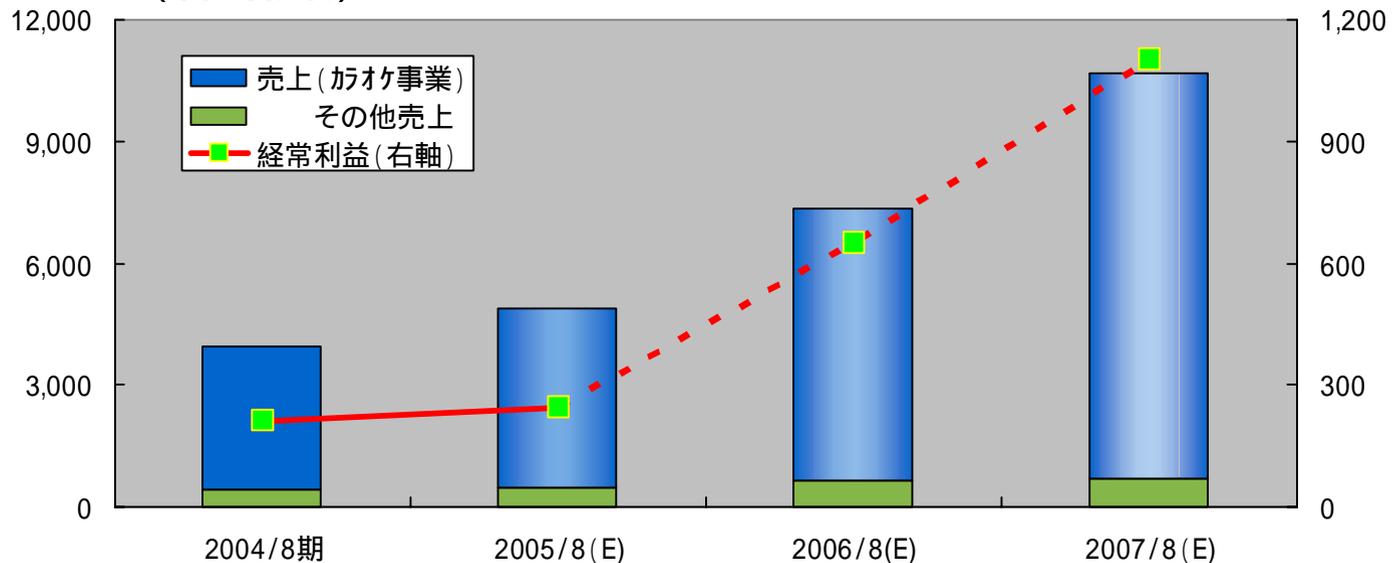
# 中期3ヵ年収益計画 (2005/8期 ~ 2007/8期)

- 前提条件: 2007/8期 カオキ事業 50店舗
- ROE (2007/8期): 20%以上を達成!
- 2007/8期: 売上高100億円以上

経常利益率10%以上

(ネット・モバイル収益、複合カキ事業は見込まず)

(単位: 百万円)



## IRのお問合せ

常務取締役 浦野敏男

TEL:03-5773-9184 FAX:03-5773-9160

Mail: [urano@tetsu-kara.co.jp](mailto:urano@tetsu-kara.co.jp)

本資料は、2005年2月中間決算の業績に関する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。また、本資料は2005年2月末日現在のデータ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。

