



2007年8月期 中間決算説明

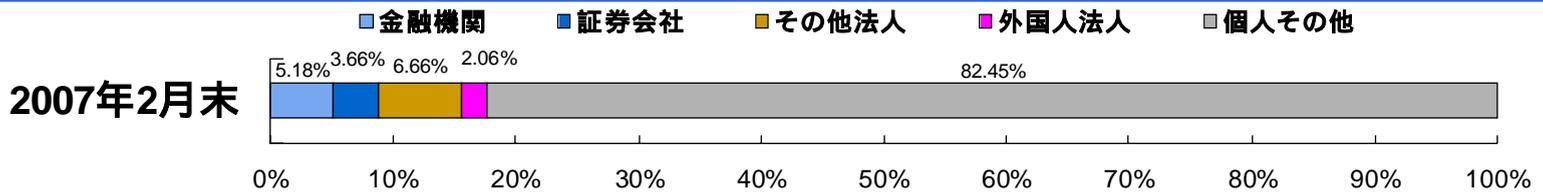
2007年4月20日



<http://www.tetsujin.ne.jp/>

会社概要：東証マザーズ(2404) 2007年2月末日現在

社名	株式会社鉄人化計画 (TETSUJIN Inc.)
設立	1999年12月14日 (2004年7月9日上場)
本社所在地	東京都目黒区 (2004年4月に東京都渋谷区より移転)
資本金	732,394,820円 (発行済株式数：33,068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 浦野 敏男 取締役 高橋 等 取締役 星川 正和
従業員数	単体99名 (他、アルバイト 902名) 連結122名 (他、アルバイト1,142名) (従業員数は、2007年2月末日現在。なお、アルバイトの人員数は、平均雇用人員数)
株主構成	日野洋一 37.20%、横浜銀行 3.62%、野田亨一 3.03%、 佐藤 幹雄 2.11%、(株)アトラス 1.56% . . . (株主数2,431名) (2007年2月末日現在)

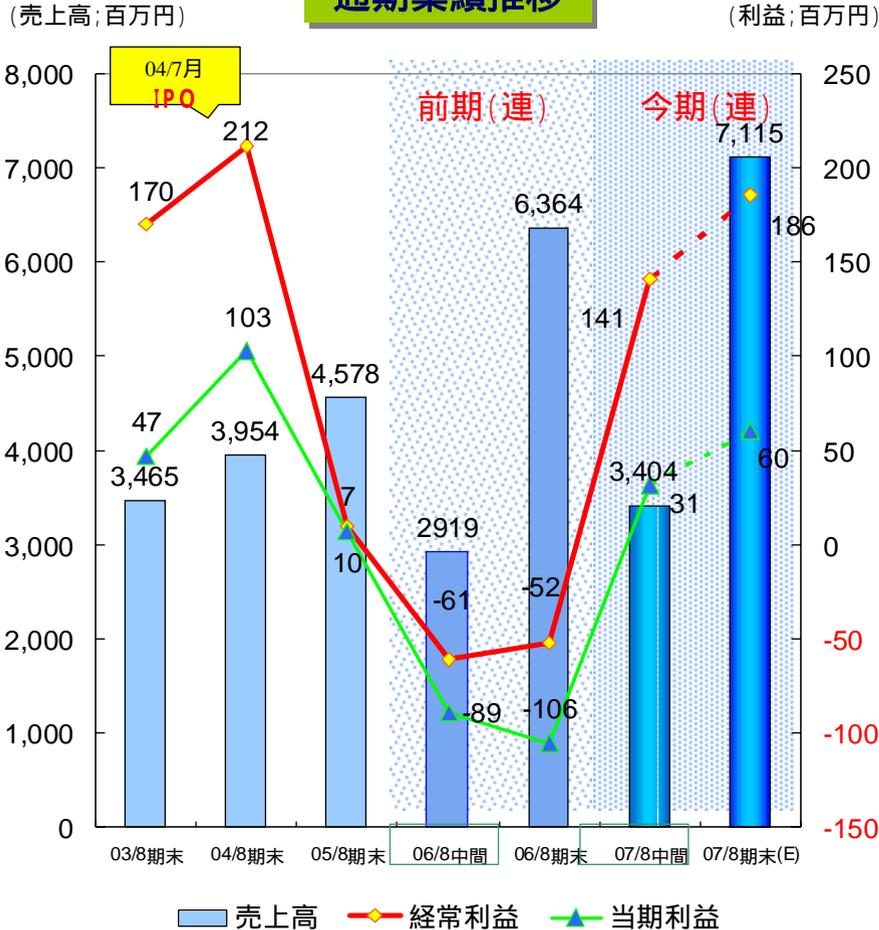


* 2005 / 10月1:4の株式分割実施

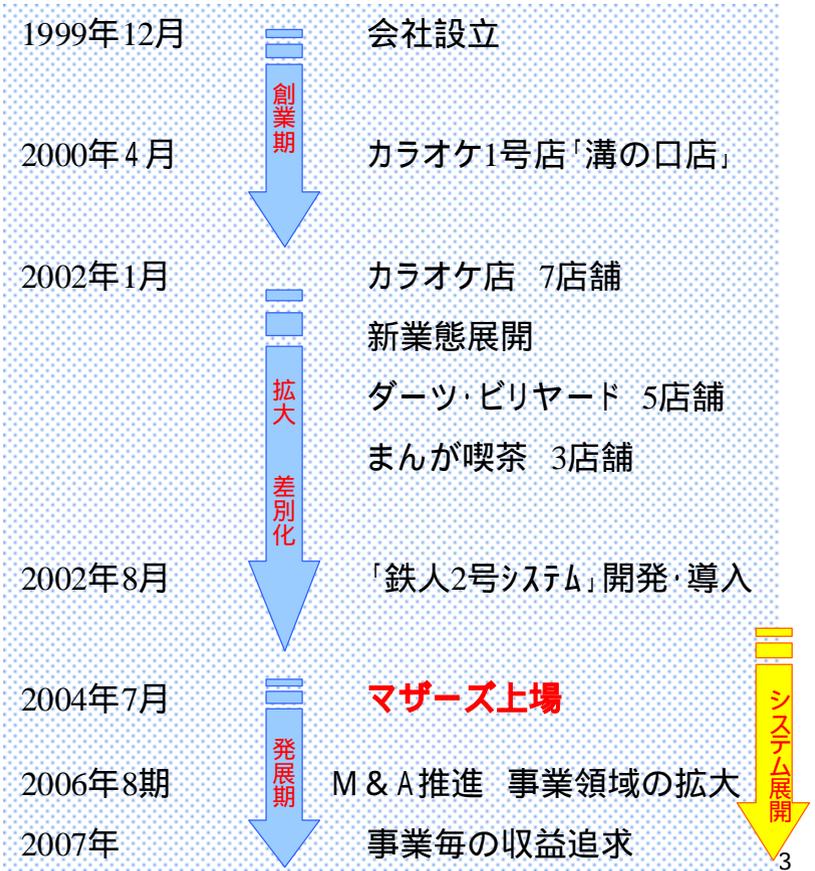
業績推移：連結

～ 今期V字回復を計画～

通期業績推移



当社沿革



2007/8月期 中間期：連結業績の推移

- 連結業績は、カラオケルーム事業の収益改善により、期初予想を大幅に上回る利益ベースとなった。

(単位：百万円)	07/8期予	07/8中間(予)	07/8 1Q	07/8 中間	中間予想±	通期(予)達成比%
売上高	7,115	3,448	1,558	3,404	44	47.8%
売上総利益			119	579		
粗利率(%)			7.7%	17.0%		
販売費及び一般管理費			212	408		
販管費率(%)			13.7%	12.0%		
営業利益			-92	170		
経常利益	186	33	-109	141	+108	75.8%
経常利益率(%)	2.6%	1.0%	-7.0%	4.2%		
当期利益	60	12	-94	31	+19	51.6%
EPS (円)	1,835					

ポイント

売上

中間期で、ミニ鉄人システムを設備した中型新規店舗を2店出店。既存店のルーム数を適正化し稼働率UP。既存店売上は前年比 3.0%となるものの、新規店の貢献でほぼ予定通りの売上げとなった。

利益

フードメニューの見直しによる原価削減の効果が粗利益に貢献。効率的な販促計画の見直し、管理部門の経費削減による販売一般管理費の削減効果が、粗利率改善と相乗効果をもたらし、大幅な利益アップとなった。

2007/8月期 中間期：企業集団の状況

- 連結子会社4社(2006年8月期中にM & Aにて取得)
- 事業領域の拡大：前々期：3事業(カラオケ・ビリヤード/ダーツ・まんが(複合カフェ))
前期：6事業(既存事業+音響設備販売、音源販売、フルサービス珈琲ショップ)

今期は各社の収益力アップと
事業シナジーの追求

(売上高・利益 単位：百万円)

(株)鉄人化計画 中間期

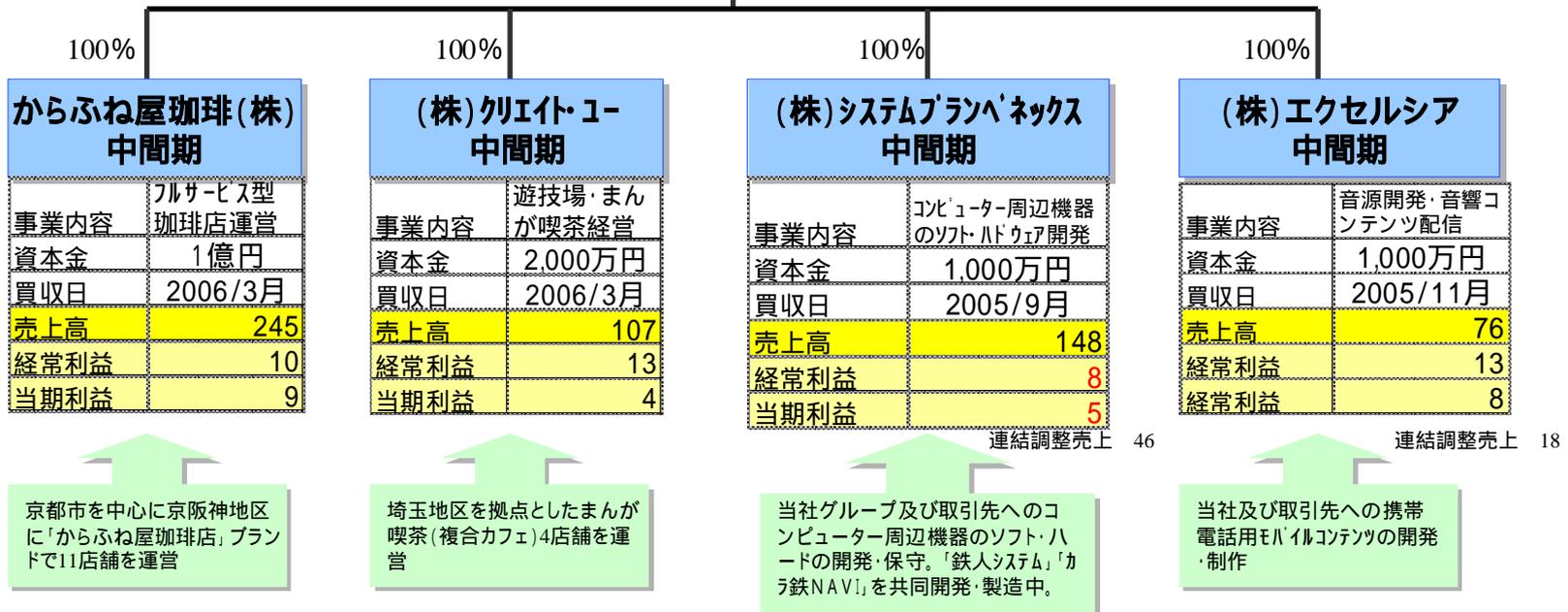
	売上高	経常利益	当期利益
連結	3,404	141	31
単体	2,892	146	52

連結調整

売上高 65百万円

経常利益 32百万円

* 連結調整償却 26百万円



2007/8月期 中間決算サマリー P/L (連結)

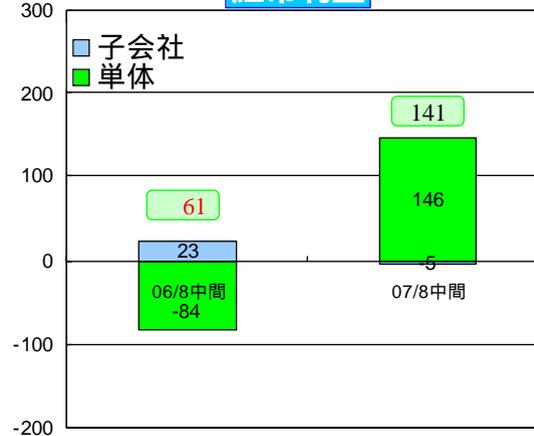
(単位:百万円)

売上高



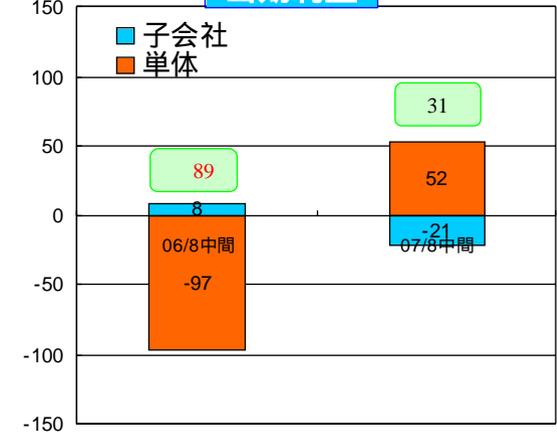
(単位:百万円)

経常利益



(単位:百万円)

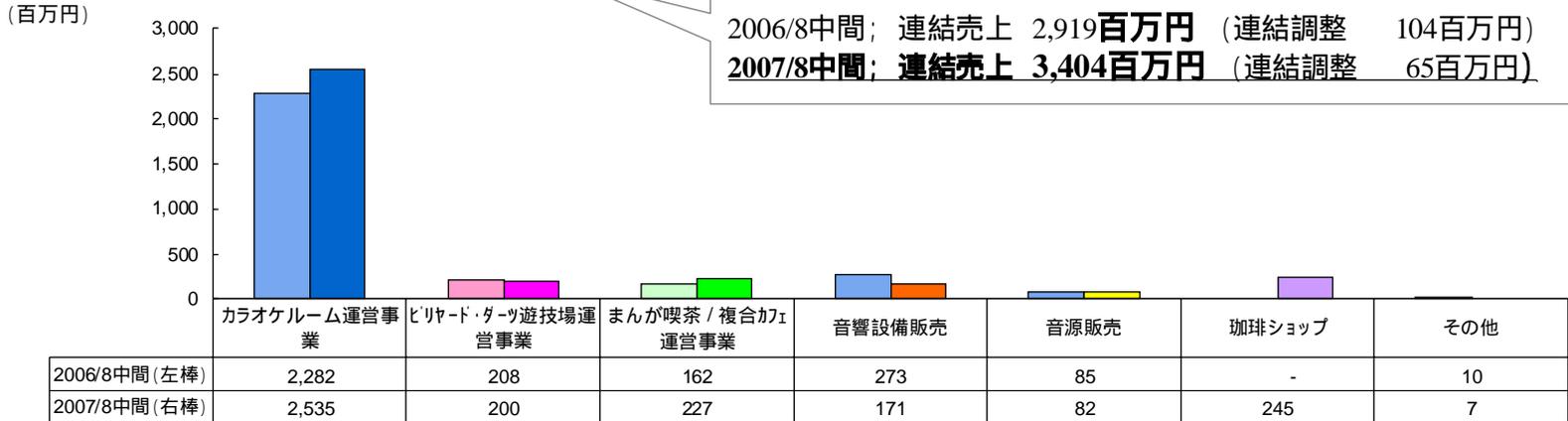
当期利益



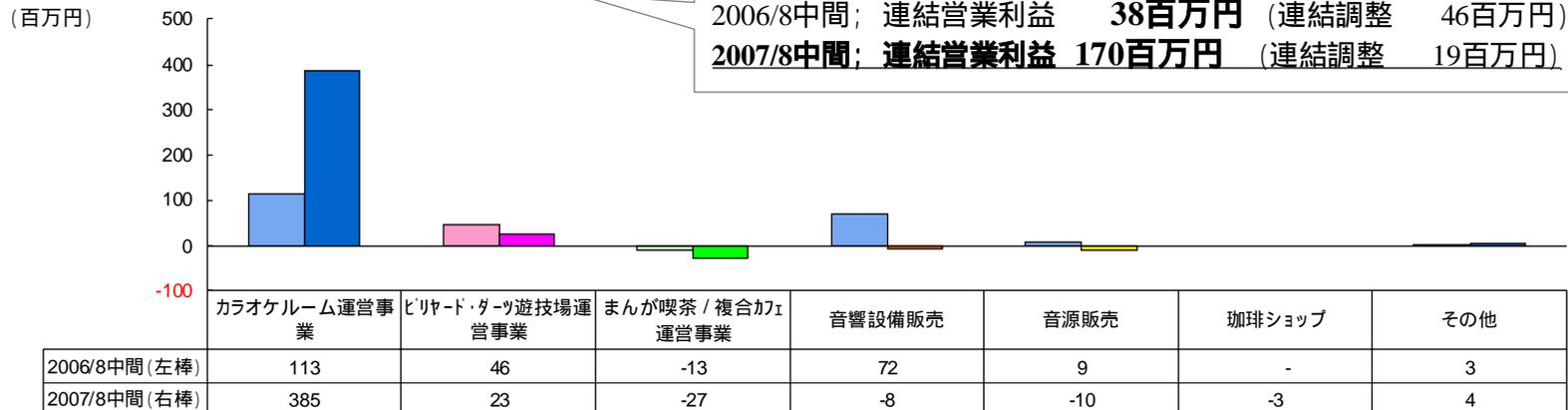
金額単位:百万円	06/8中間(連)	07/8中間(連)	前期比±	06/8中間(単)	07/8中間(単)	前期比±
売上高	2,919	3,404	485	2,692	2,892	200
売上原価	2,564	2,824	260	2,424	2,419	-5
売上総利益	354	579	225	267	473	206
売上総利益率(%)	12.2%	17.0%	-	9.9%	16.4%	-
販売費及び一般管理費	393	408	15	331	309	-22
販管費率(%)	13.5%	12.0%	-	12.3%	10.7%	-
営業利益	-38	170	208	-64	163	227
営業利益率(%)	-1.3%	5.0%	-	-2.4%	5.7%	-
営業外損益	-22	-28	-6	-19	-16	3
経常利益	-61	141	202	-84	146	230
経常利益率(%)	-2.1%	4.2%	-	-3.1%	5.1%	-
当期利益	-89	31	120	-97	52	149

2007/8月期 中間期：セグメント別売上・営業利益（連結）

セグメント別売上高

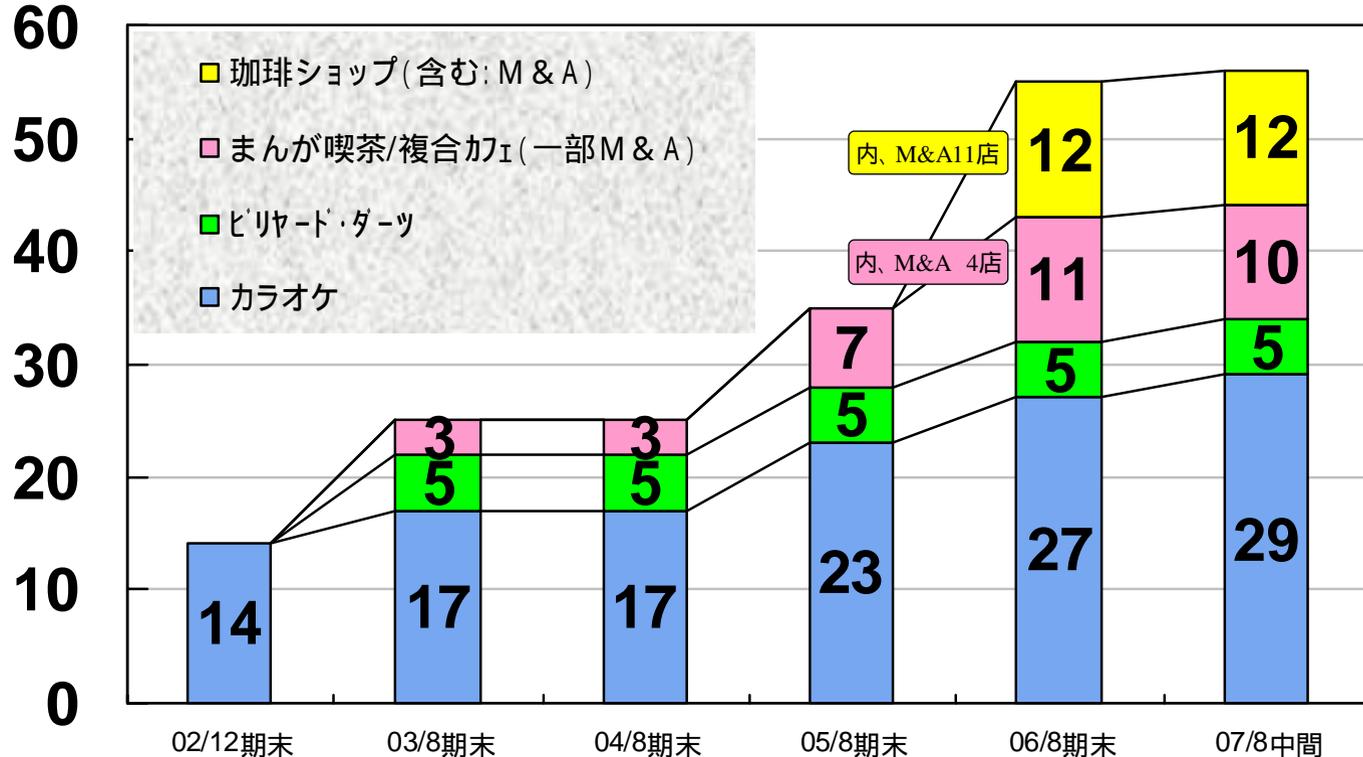


セグメント別営業利益



カラオケ事業並びに他業態出店展開

(店)



~ 独自出店 & M & A ~

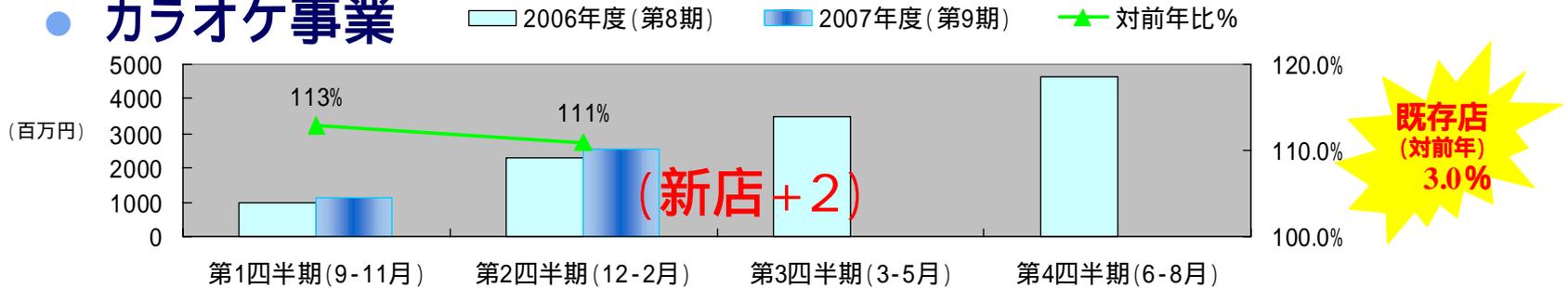
カラオケ: ミニ鉄人システムの開発により、高収益の中型店舗での出店が可能となった

まんが喫茶/複合カフェ: 前期M & Aにて一挙に拡大、収益性重視による閉店1店舗

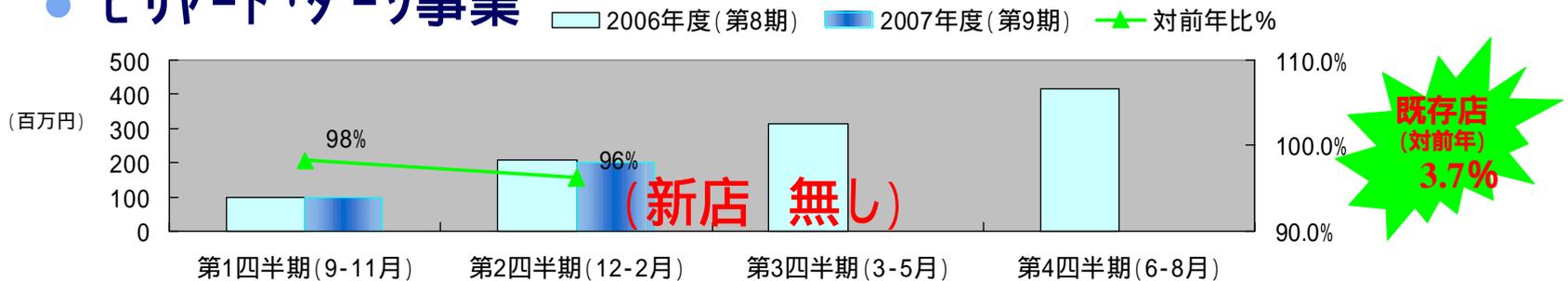
珈琲ショップ: 前期M & Aにより取得、システム化による効率化と仕入コスト低減の取組み 8

既存事業別：セグメント別四半期売上推移

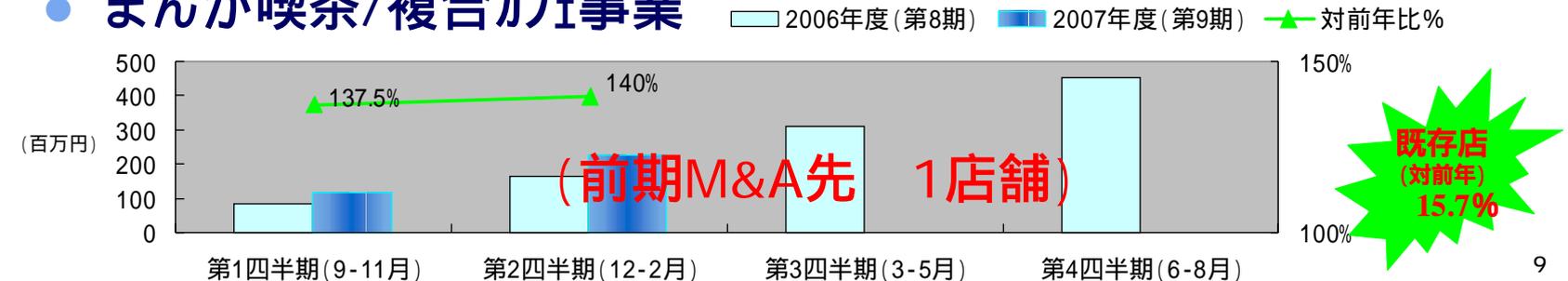
● カラオケ事業



● ビリヤード・ダーツ事業



● まんが喫茶/複合カフェ事業



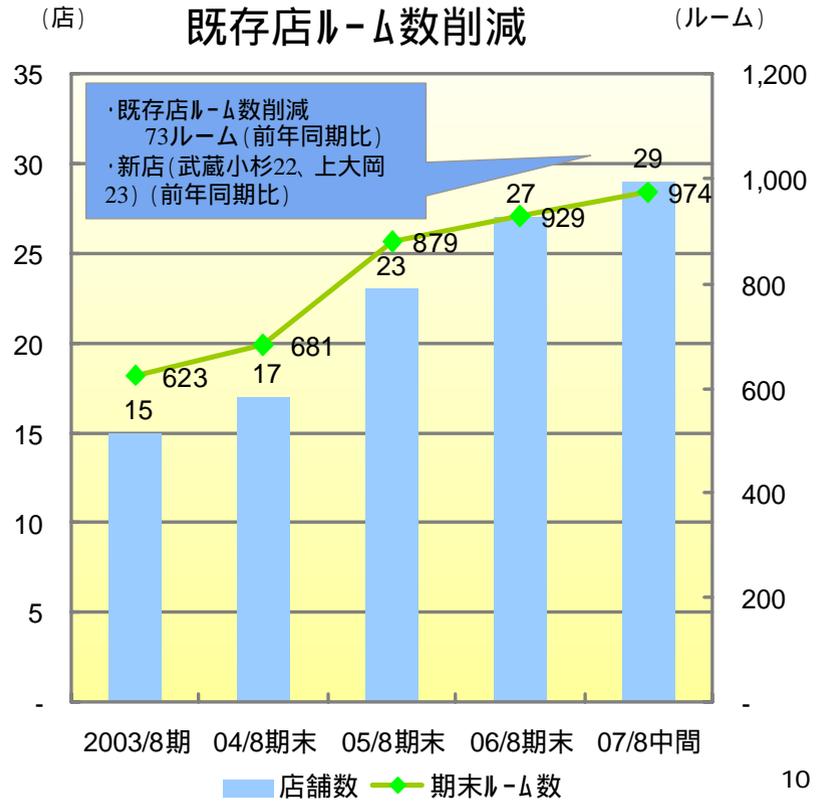
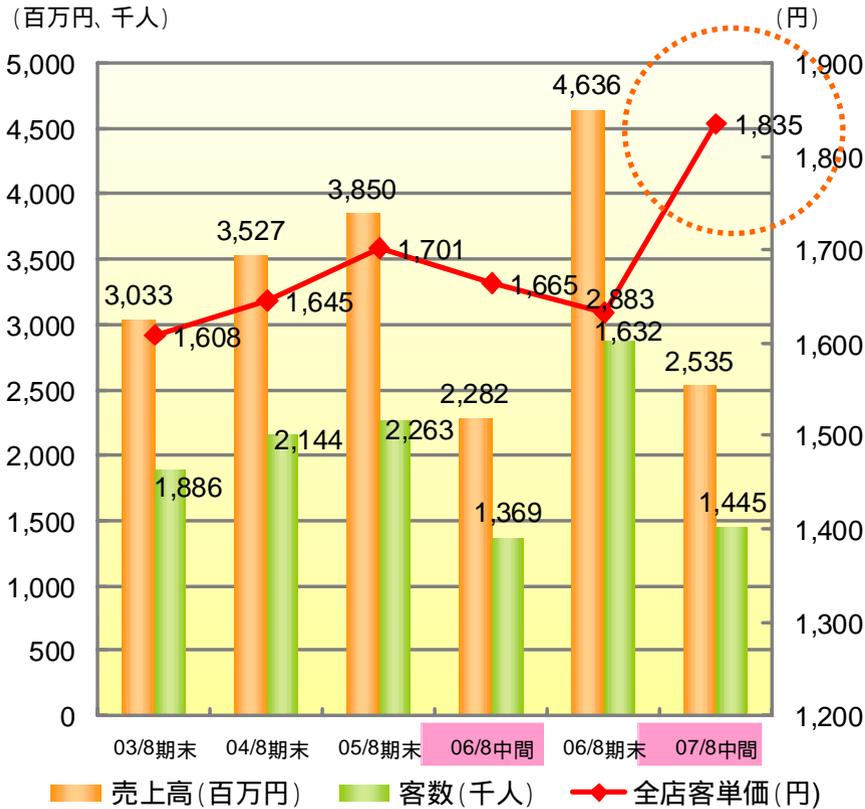
カラオケルーム運営事業成長の軌跡

既存店客単価平均 前期中間 1,739円 今期中間 1,801円(中型店舗の貢献)

全店客単価 1,835円(前期比+10.2%) × 客数 1,445千人(前期比+5.5%) 売上2,535百万円前期比+11.0%

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)



バランスシート・CF・設備投資状況

(単位:百万円)

	06/8期 連	07/8中 連	前年度比±%	07/8中(単)
流動資産	1,572	1,135	-27.8%	822
現金・預金	1,060	719	-32.2%	496
受手/売掛金	182	78	-57.1%	39
たな卸資産	85	85	0.0%	34
その他	243	251	3.3%	251
固定資産	4,481	4,445	-0.8%	4,565
有形固定資産	2,589	2,580	-0.3%	2,461
無形固定資産	567	533	-6.0%	64
投資その他資産	1,323	1,332	0.7%	2,039
資産合計	6,053	5,580	-7.8%	5,387
流動負債	1,927	1,819	-5.6%	1,697
短期・1年以内返済	1,244	1,241	-0.2%	1,194
買掛金・未払金等	508	410	-19.3%	355
その他	174	166	-4.6%	147
固定負債	2,645	2,248	-15.0%	2,131
純資産	1,480	1,513	2.2%	1,558
負債・資本合計	6,053	5,580	-7.8%	5,387
自己資本比率(%)	24.5%	27.1%	-	28.9%

(連結)	06/8期(中)	07/8期(中)	増減
営業キャッシュフロー	101	339	238
投資キャッシュフロー	788	260	527
フリーキャッシュフロー	687	79	766
財務キャッシュフロー	1,383	416	1,799

フリーキャッシュフローはプラス転換

【営業キャッシュフロー】

中間税前利益95百万円、減価償却費183百万円が大きな要因

【投資キャッシュフロー】

新規出店による有形固定資産取得 224百万円、保証金 26百万円

【財務キャッシュフロー】

借入金284百万円

借入返済 645百万円、社債返済 55百万円

M & Aによる暖簾代520百万円(10年償却)

07/8(中) 暖簾代償却額26百万円

(償却累計57百万円)

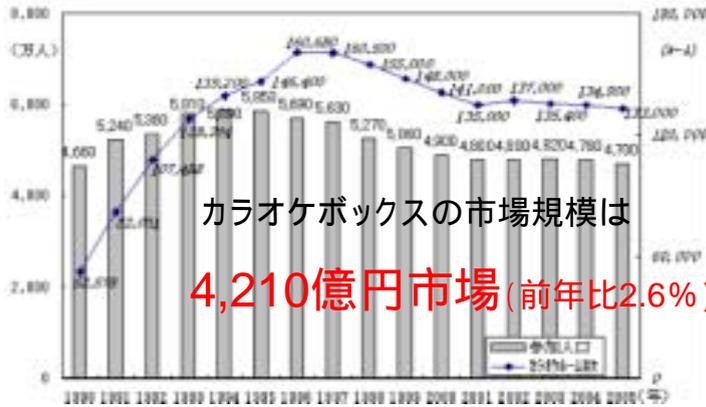
事業戦略

短期戦略

マーケットの変遷【急成長期から成熟期へ】

カラオケルーム市場の動向と当社の戦略

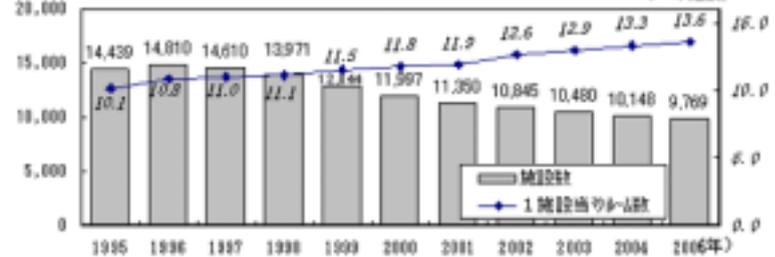
カラオケ参加人口とカラオケボックスルーム数の推移



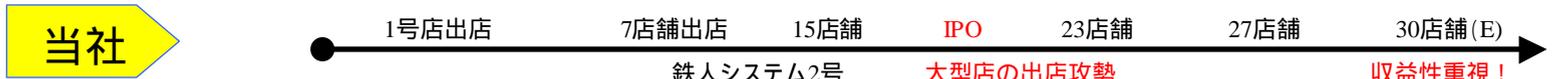
カラオケボックスの市場規模は
4,210億円市場(前年比2.6%)

カラオケ参加人口は4,700万人,
カラオケルーム数も133,000ルームで横ばい状況下。(左グラフ)

<カラオケボックス施設数と1施設当りの平均ルーム数の推移> (千/施設)



1施設当たりのルーム数は増加傾向



今期重点戦略と中間期の取り組み

● 店舗オペレーション; 出店方針の変更(収益性重視)

投下コストを抑え、店舗効率(収益性)の向上

新規出店; 40ルーム基準(大型)から20ルーム基準(中型)へ

- 鉄人システムの20ルーム対応(2005年10月ミニ鉄人システムの開発に成功)
- 初期投下資本の半減化 & 早期黒字化(収益性が最も高い)
- 前期2店舗(飯田橋神楽坂・松戸店で検証済み)

既存店の効率アップ; 他業態とのタイアップ

- 札幌・新宿コマ劇場前店の超大型店舗の収益化 札幌店ルーム数半減
- 他業態(居酒屋・回転寿司)とのコラボレーション
 - (株)フーティーズとの提携によるカラオケ+居酒屋'刻(きざみ)'
1号新小岩店、2号今期新店の上大岡で実施(160坪)

リアルショップとコンテンツビジネスの有機的融合

- ASPサービス、モバイル会員管理システムの展開
- 社歌カラオケ制作; 音源制作からカラオケ制作まで
 - リアル店舗でオリジナル社歌を！！

店舗収益改善事例

● 不採算店舗の収益向上

- 札幌大型店舗; 56ルーム → 29ルームへ(パーティールーム含む)
 - カラオケシステム設備は自由が丘店へ移設
 - システム運用コスト(情報料・減価償却費)、人件費の削減
- 新小岩店; 58ルーム → 30ルームへ(カラオケ+居酒屋)
 - 相性の良い業態との相乗効果、居酒屋'刻(きざみ)'へ
 - 店舗効率・収益性のアップ
- 既存店ルーム数; 06/2月 850ルーム → 07/2月 777ルーム
 - ルーム平均売上; 06/2月 436千円 → 07/2月 456千円

● 新規の上大岡店; 23ルーム(160坪)

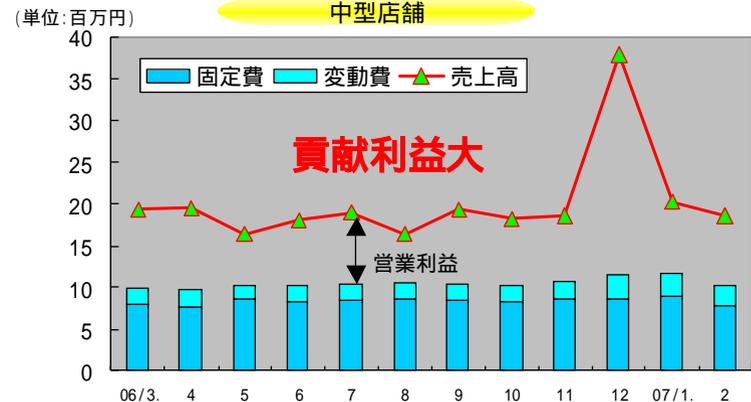
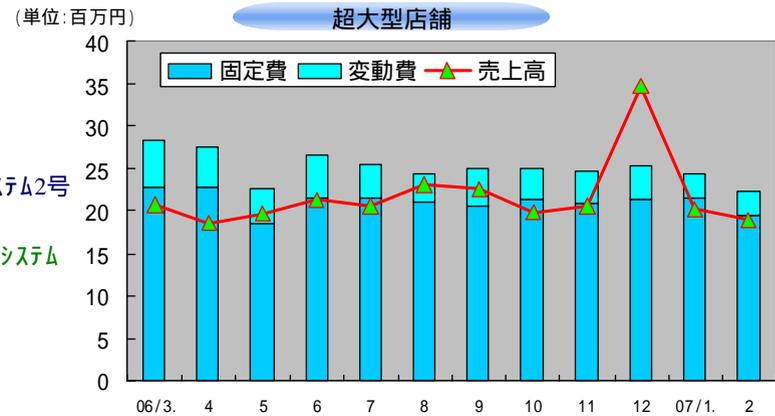
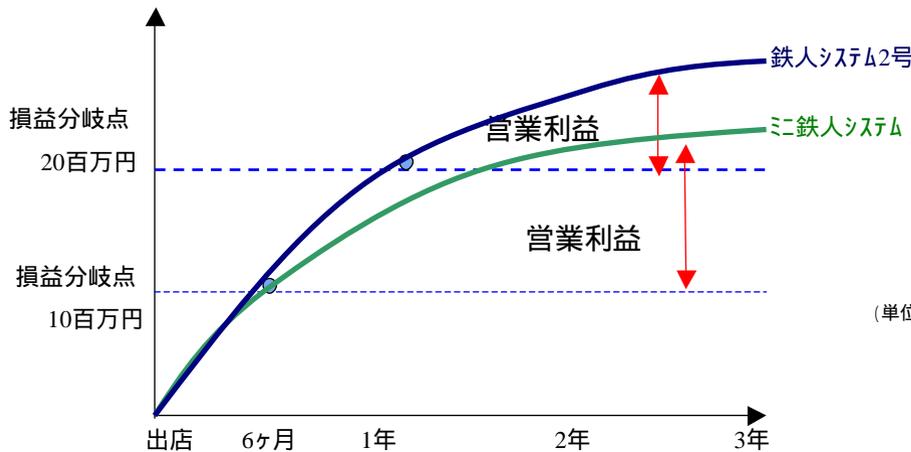
- 居酒屋'刻(きざみ)' とコラボレーション
(カラオケ+居酒屋)



出店形態の見直し

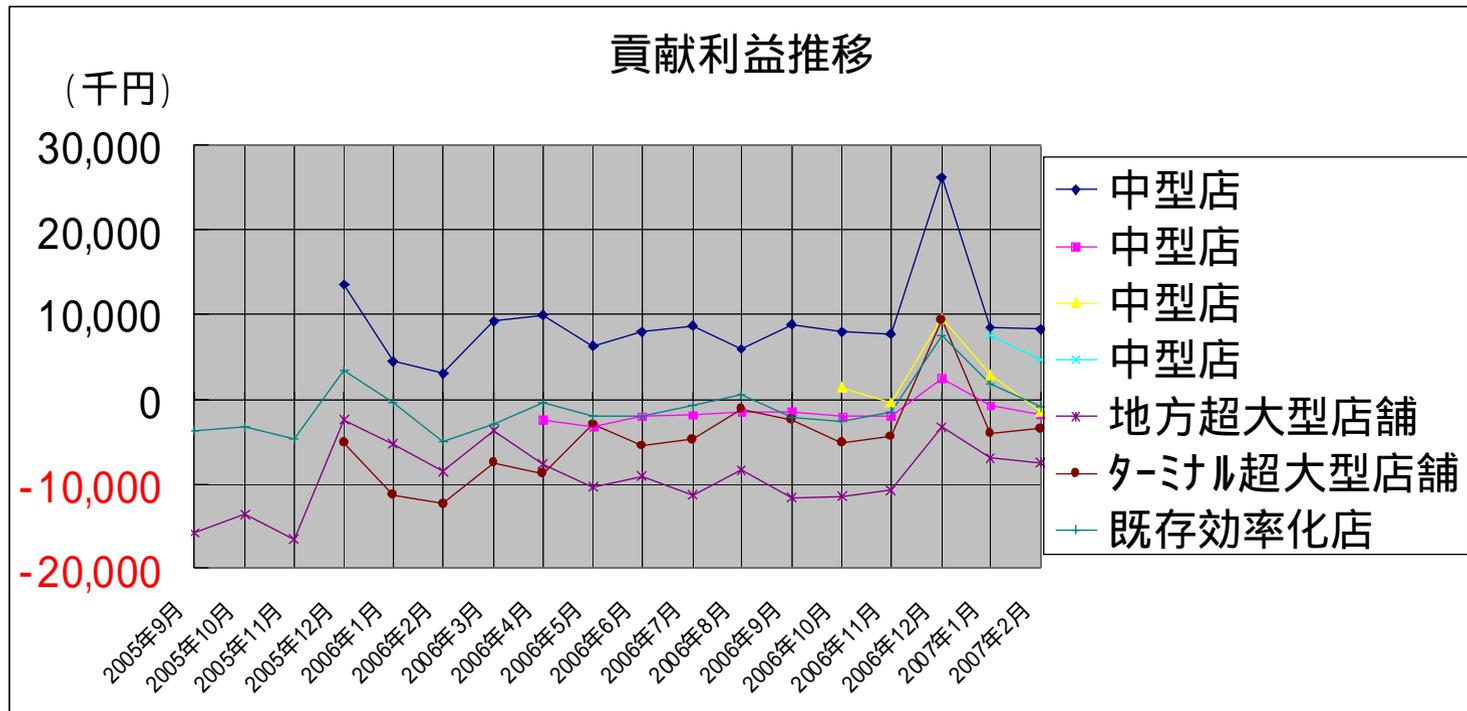
- 大型店舗から、20ルーム前後の中型店舗出店へシフト
 - 今期3店舗出店計画(投資金額 @1億円×3店舗)

鉄人システム2号



ミニ鉄人システムによる中型店の貢献

- 中型店舗の営業利益貢献は高い！
- 既存効率化店は、58ルームを30ルームに削減し、余剰部分を転貸し損益分岐点を改善



鉄人システムは、ルーム当たり売上げ拡大に寄与

● 1ルーム当たり売上高

カラオケ白書2006； 4,210億円市場

- 全国ルーム数133,000ルーム
月間平均売上263千円/ルーム

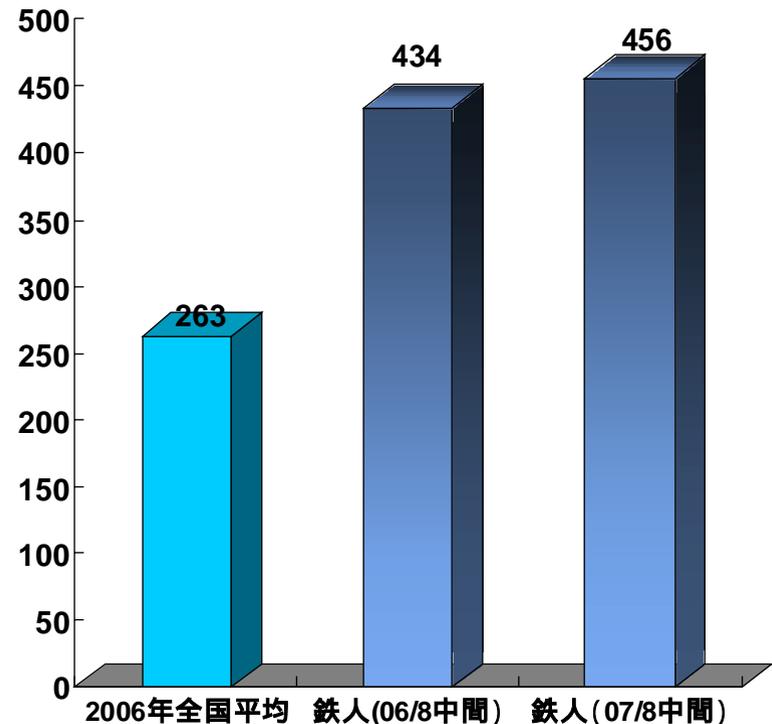
鉄人456千円/ルーム

(2月末数値)

● 鉄人システムのレンタル

- 愛媛(松山)に続き2号目
- 九州カラオケ店へレンタル

ルーム当り月間平均売上(千円)



鉄人システム：複数機種集中管理方式(各メーカーの楽曲を楽しむ)

ニ鉄人システム(20ルーム対応が可能で中小カラオケルームにもレンタル可能)

今期(2007/8期)業績予想：V字回復（連結）

連結

- 売上高： 7,115百万円
- 経常利益： 186百万円
- 当期利益： 60百万円
- E P S : 1,835円

単体

- 売上高： 5,872百万円
- 経常利益： 154百万円
- 当期利益： 54百万円
- E P S : 1,648円

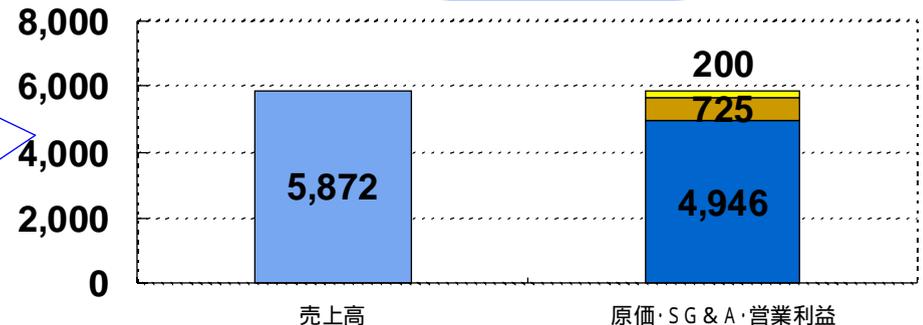
前提条件

	新店	既存店(対前年比)
カラオケ	3店舗	2.5%
ビリー・ダーツ	0店舗	+13.3%
複合カフェ	0店舗	8.9%
売上総利率	11.7%	15.8%
販管比率	11.5%	12.3%
経常利益率	0.6%	2.6%
投資計画	3億円(3店舗分)	

(単位:百万円)

単体予想

予想配当500円

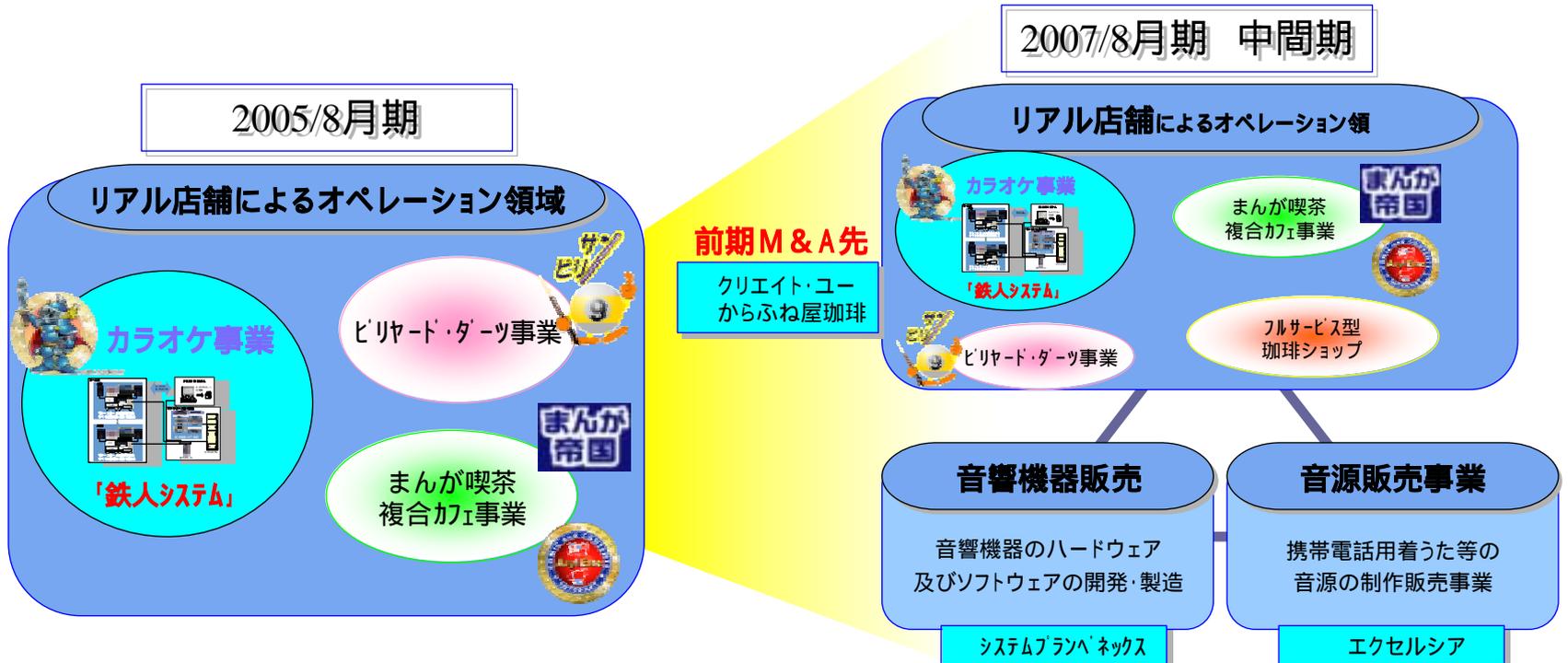


- 営業利益
- 販管費(本部運営費+業務委託費+研究開発費)
- 売上原価(材料費+店舗人件費+賃借料+水道高熱+設備(リース・償却)費+出店費)
- 売上高(各店舗売上+販売部門売上)

中期戦略

今後の成長に向けたグループシナジーの追及

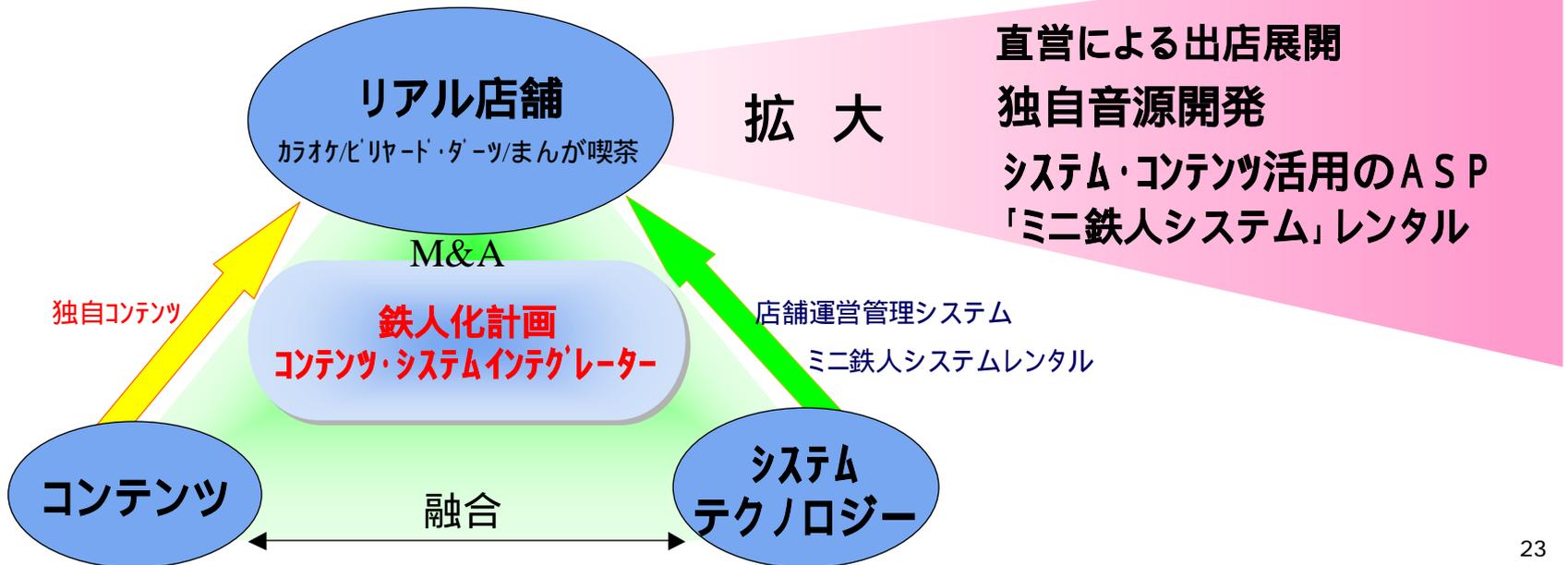
- アミューズメントのコンテンツ・システムインテグレーター
 - リアル店舗による店舗オペレーションの展開
 - 「鉄人システム」によるシステムインテグレーター
 - 独自コンテンツ開発によるコンテンツインテグレーター



アミューズメントのシステムインテグレーターを目指す！

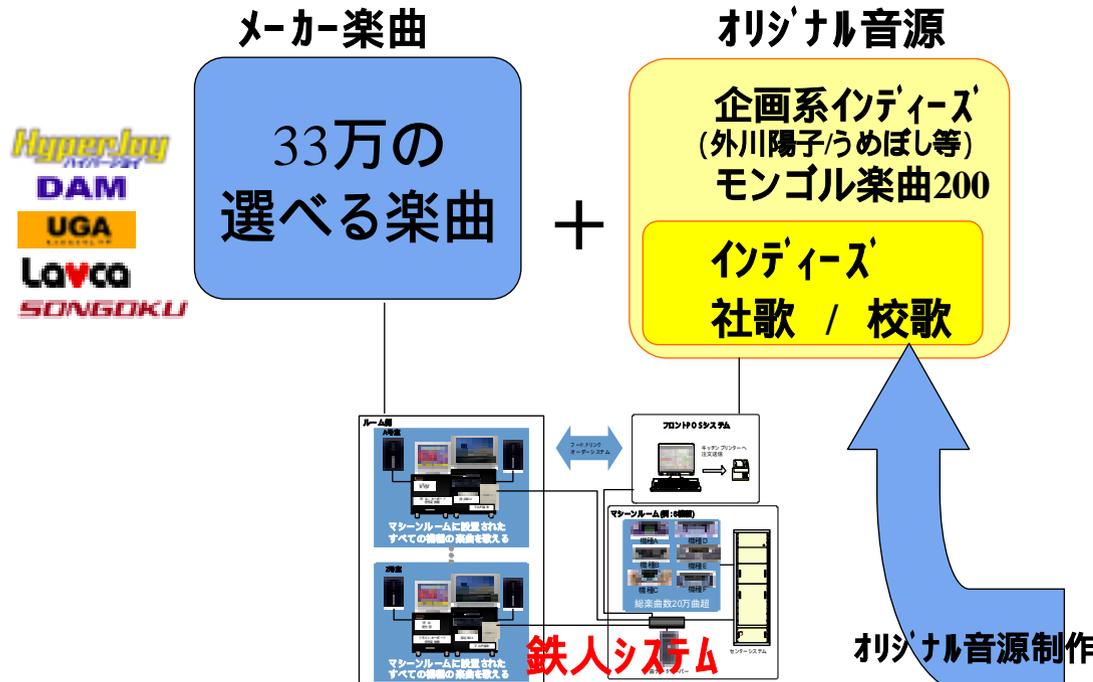
- リアル店舗による店舗オペレーションの展開
- 「鉄人システム」によるシステムインテグレーター(ユーザーに好まれる効率オペレーションシステムの開発)
- 独自コンテンツ開発によるコンテンツインテグレーター

システムインテグレーターであり且つ、リアル店舗とM & Aによる業容拡大！



エンターテインメントの需要喚起；オリジナル音源の配信

- 鉄人化の強みは、メーカーに配信されないオリジナル音源のラインアップ
 - ユーザーは、1人1人が歌いたい曲を求めている
- 差別化されたエンターテインメント性の追及：コンテンツで勝負！
 - システム + オペレーション + オリジナル音源



子会社エクセルシアが制作
EXCELSIOR

オンリーワン企業を目指して！



資料：当社グループ店舗画像



上大岡店叱'-(カラオケ)+居酒屋)



都立大叱'-(まんが・複合カフェ)



荻窪店(ビリヤード・ダーツ)



武蔵小杉店(カラオケ)



からふね小倉(珈琲ショップ)



IRのお問合せ

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

Mail : web-ir@tetsujin.ne.jp

本資料は、2007年8月中間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2007年2月末日現在のデータ並びに2007年4月13日発表済みの業績修正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、また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。

