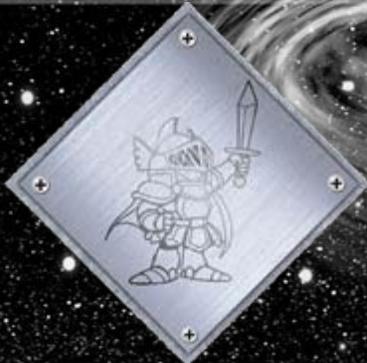


2007年8月期決算説明会

鉄人化計画（東証マザーズ 2404）



T E T S U J I N

株式会社 鉄人化計画®

October 25, 2007

決算概要



T E T S U J I N

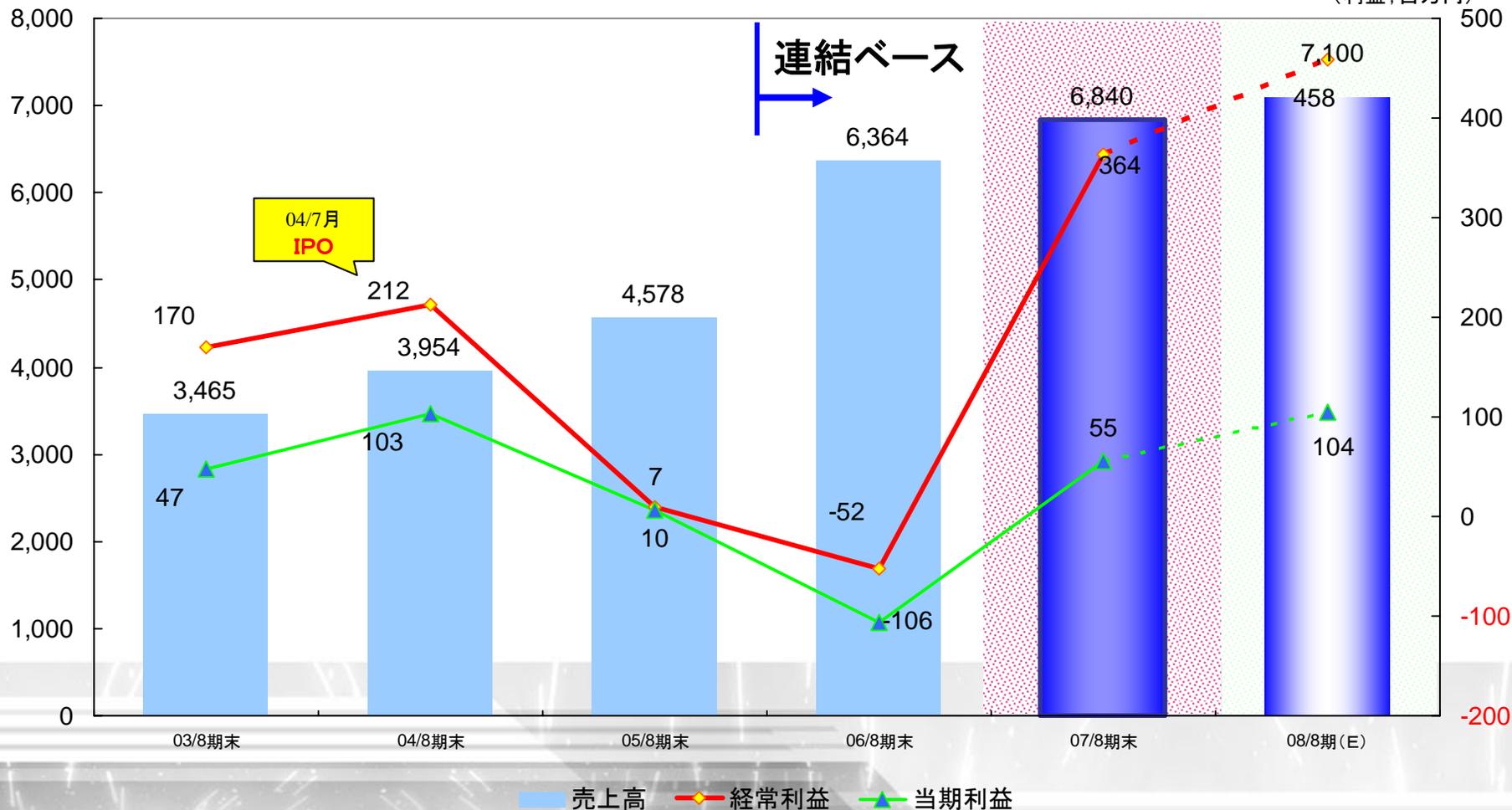
株式会社 鉄人化計画®

～07/8期、V字回復を達成～

通期業績推移

(売上高;百万円)

(利益;百万円)





(単位:百万円)	連結		単体	
	金額	前年比	金額	前年比
売上高	6,840	前期比+7.5%	5,860	前期比+7.7%
営業利益	413	前期比+6,971%	389	前期比+5,230%
経常利益	364	(前期-52百万円)	360	(前期-30百万円)
当期純利益	55	(前期-106百万円)	95	(前期-81百万円)
EPS	1,665円	(前期-3,389円)	2,902円	(前期-2,578円)

ポイント

粗利率 12.6% ⇒ 18.2%
 販管比率 12.6% ⇒ 12.2%
 営業利益率 0.1% ⇒ 6.0%

連結

当グループの主力事業であるカラオケルーム運営事業の堅調な業績推移と、販促計画の効率的な実施等による販管費の圧縮等により収益を大幅に改善。
 固定資産除却損52百万円、減損損失88百万円を計上。

単体

中規模店舗の業績が好調で収益を牽引。大型不採算店舗は赤字幅縮小、また仕入コストや、オペレーションコストの見直しにより生産性をアップ。
 営業フロアの縮小・閉店による特別損失138百万円を計上。

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期 連	前年度比 %
流動資産	1,572	1,449	-7.8%
現金・預金	1,060	1,045	-1.5%
受手/売掛金	182	103	-43.1%
たな卸資産	85	74	-12.8%
その他	243	225	-7.1%
固定資産	4,481	4,227	-5.7%
有形固定資産	2,589	2,473	-4.5%
無形固定資産	567	505	-11.0%
投資その他資産	1,323	1,248	-5.7%
資産合計	6,053	5,676	-6.2%
流動負債	1,927	2,453	27.3%
短期・1年以内返済	1,244	1,658	33.3%
買掛金・未払金等	508	549	8.2%
その他	174	244	40.6%
固定負債	2,645	1,683	-36.4%
純資産	1,480	1,539	4.0%
負債・資本合計	6,053	5,676	-6.2%
自己資本比率(%)	24.5%	27.1%	-

- ・M&Aによる、のれん代520百万円(10年償却)
07/8期 のれん償却額52百万円
- ・カラオケ事業の業績回復による
フリーキャッシュフローの黒字化(借入返済へ)

(単位:百万円)

(連結)	06/8期	07/8期	増減
営業キャッシュフロー	428	875	446
投資キャッシュフロー	-1,860	-312	1,547
フリーキャッシュフロー	-1,431	562	1,994
財務キャッシュフロー	1,269	-561	-1,830
現金及び現金同等物の期末残	955	956	1

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】 (単位:百万円)

営業活動による純利益220百万円 + 減価償却
377百万円 + 減損88百万円

【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312百万円

【財務キャッシュフロー】

借入金返済451百万円(純額)

社債返済110百万円



- 連結子会社4社
- 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3事業+音響設備販売、音源販売、フルサービス型珈琲ショップ)

鉄人化計画			
	売上高	経常利益	当期利益
連結	6,840	364	55
単体	5,860	360	95

連結調整

売上高 -174百万円

営業利益 -427百万円

(売上高・利益 単位:百万円)

100%	(単体)	100%	(単体)	100%	(単体)	100%	(単体)
からふね屋珈琲		クリエイト・ユー		システムプランベネックス		エクセルシア	
事業内容	フルサービス型珈琲ショップ運営	事業内容	遊技場・まんが喫茶経営	事業内容	コンピューター周辺機器のソフト・ハードウェア開発	事業内容	音源開発・音響コンテンツ配信
資本金	100百万円	資本金	20百万円	資本金	10百万円	資本金	10百万円
買収日	2006/3月	買収日	2006/3月	買収日	2005/9月	買収日	2005/11月
売上高	492	売上高	209	売上高	306	売上高	146
経常利益	31	経常利益	25	経常利益	5	経常利益	21

京都市を中心に京阪神地区に「からふね屋珈琲店」ブランドで11店舗を運営

埼玉地区を拠点としたまんが喫茶(複合カフェ)4店舗を運営

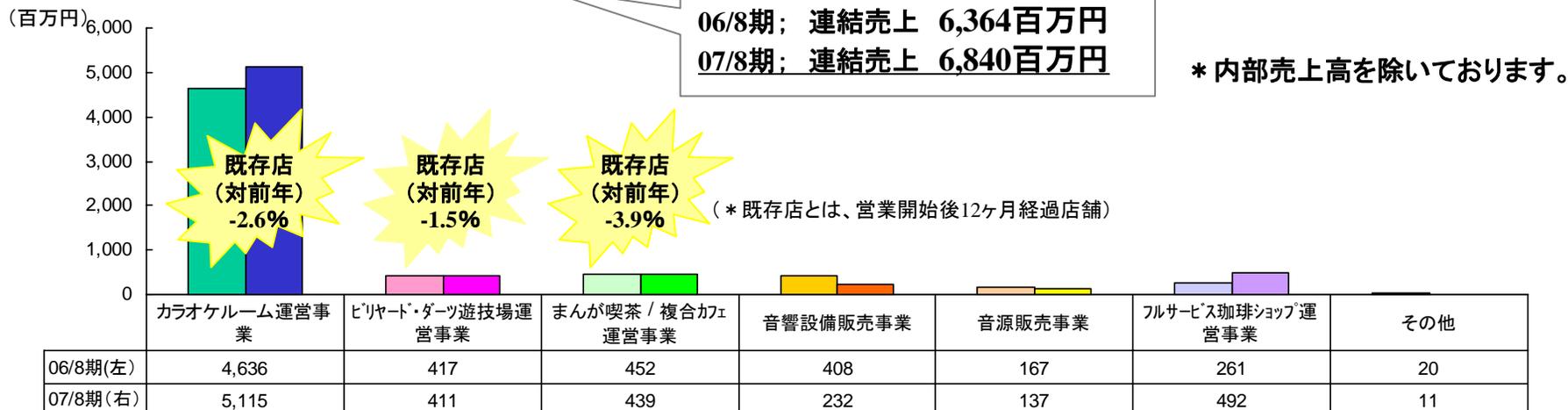
当社グループ及び取引先へのコンピューター周辺機器のソフト・ハードの開発・保守。「鉄人システム」「カラ鉄NAVI」を共同開発・製造中。

当社及び取引先への携帯電話用モバイルコンテンツの開発・制作

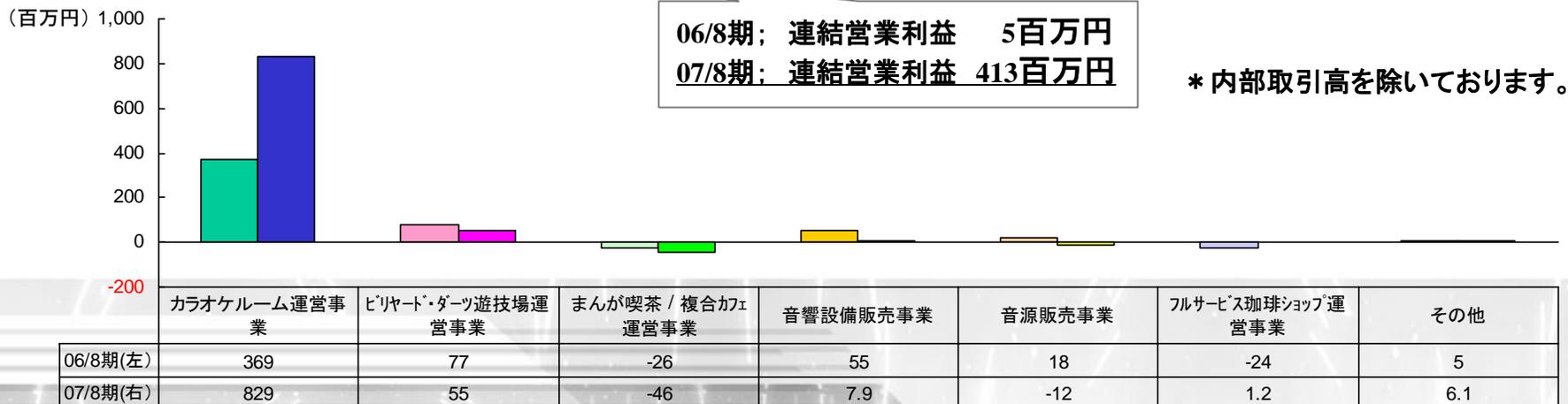
連結調整売上-137

連結調整売上-37

セグメント別売上高



セグメント別営業利益



市場分析

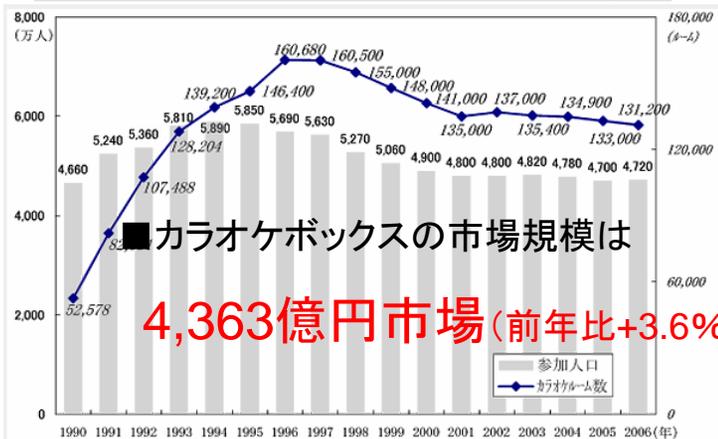


TETSUJIN

株式会社 鉄人化計画®

カラオケルーム市場の動向と当社の戦略

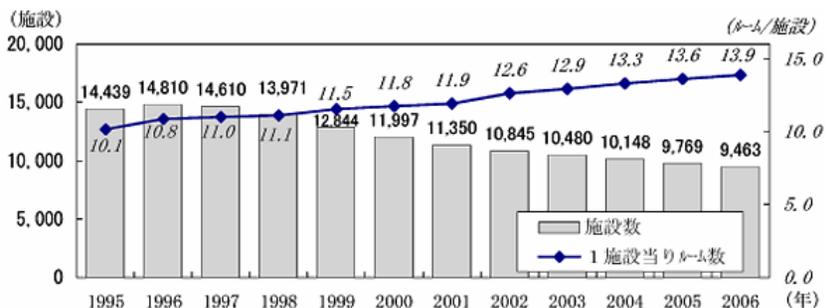
カラオケ参加人口とカラオケボックスルーム数の推移



■カラオケボックスの市場規模は
4,363億円市場 (前年比+3.6%)

(注)資料はすべて「カラオケ白書2007」による

■カラオケ参加人口は4,720万人
カラオケルーム数も131,200ルームで横ばい状況下(左グラフ)



■1施設当たりのルーム数は増加傾向(上グラフ)

1996 1997 1998 1999 2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008

市場ピーク → 一部大手の大型店舗化 → 大型チェーン店の大型店舗化と出店攻勢による競争激化 → 適正な差別化

大手

都心部を中心に大型店舗への出店攻勢

郊外・地方主要都市への大型店舗の出店展開 (オーバーストア)

中小

郊外型カラオケボックスからの撤退、駅前、好立地店舗への集約化

大手チェーン店舗との競争の激化

淘汰の時代

当社

1号店出店

7店舗出店

15店舗

IPO

23店舗

27店舗

30店舗

鉄人システム2号

大型店の出店攻勢

ミニ鉄人システム

収益性重視!

カラオケ事業ならびに他業態出店展開

(店)

60

50

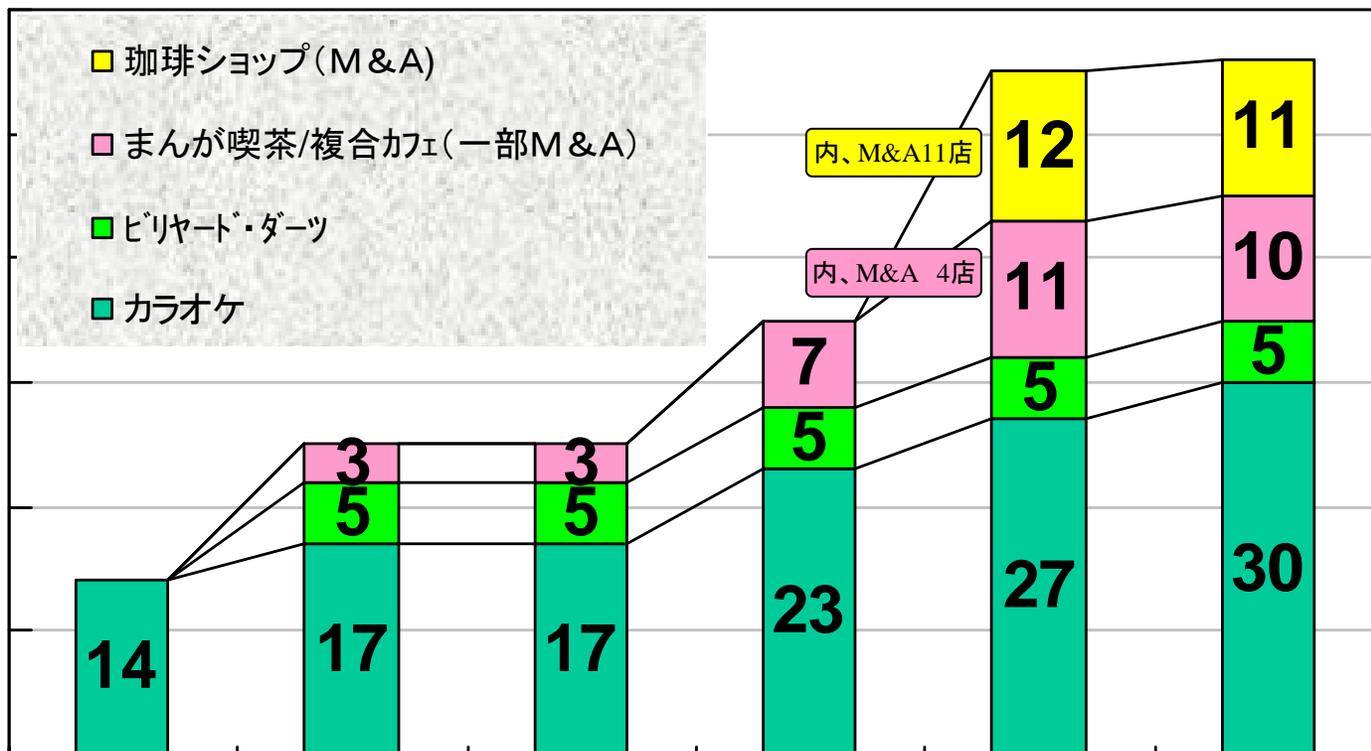
40

30

20

10

0



02/12期末

03/8期末

04/8期末

05/8期末

06/8期末

07/8期末

～独自出店 & M&A～

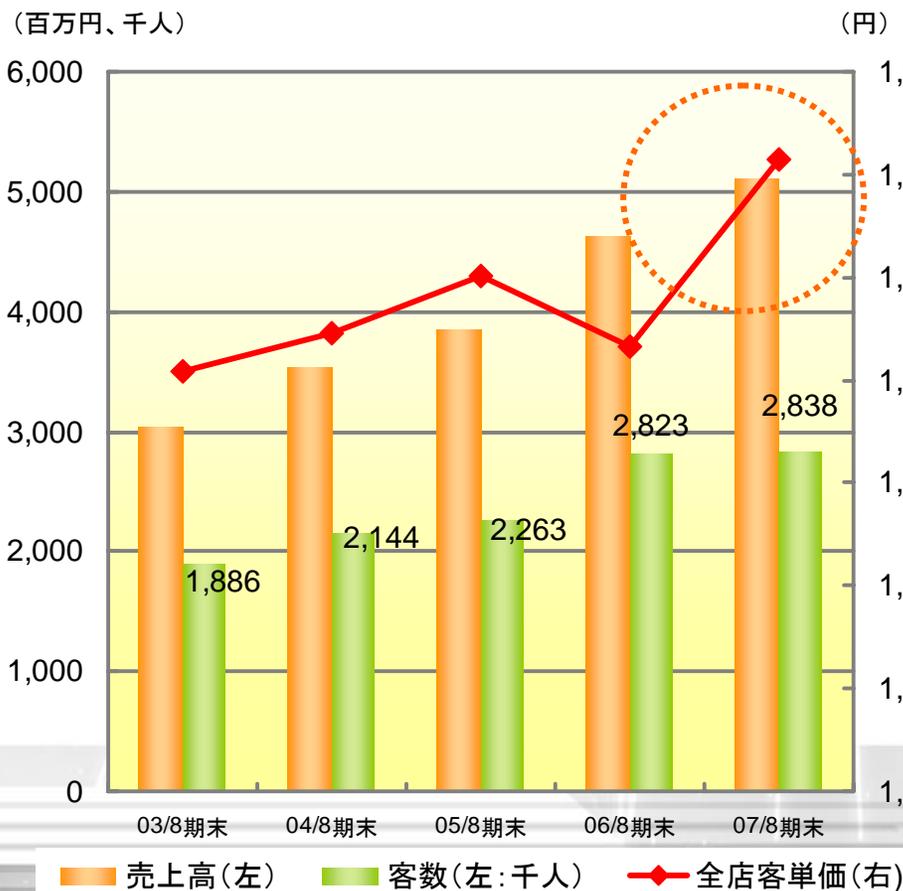
- カラオケ:ミニ鉄人システムの導入により、高収益の中型店舗での出店が可能となった
- まんが喫茶/複合カフェ:前々期M&Aにて一挙に拡大、収益性重視による閉店1店舗
- 珈琲ショップ:前々期M&Aにより取得、収益性重視による閉店1店舗

カラオケルーム運営事業成長の軌跡

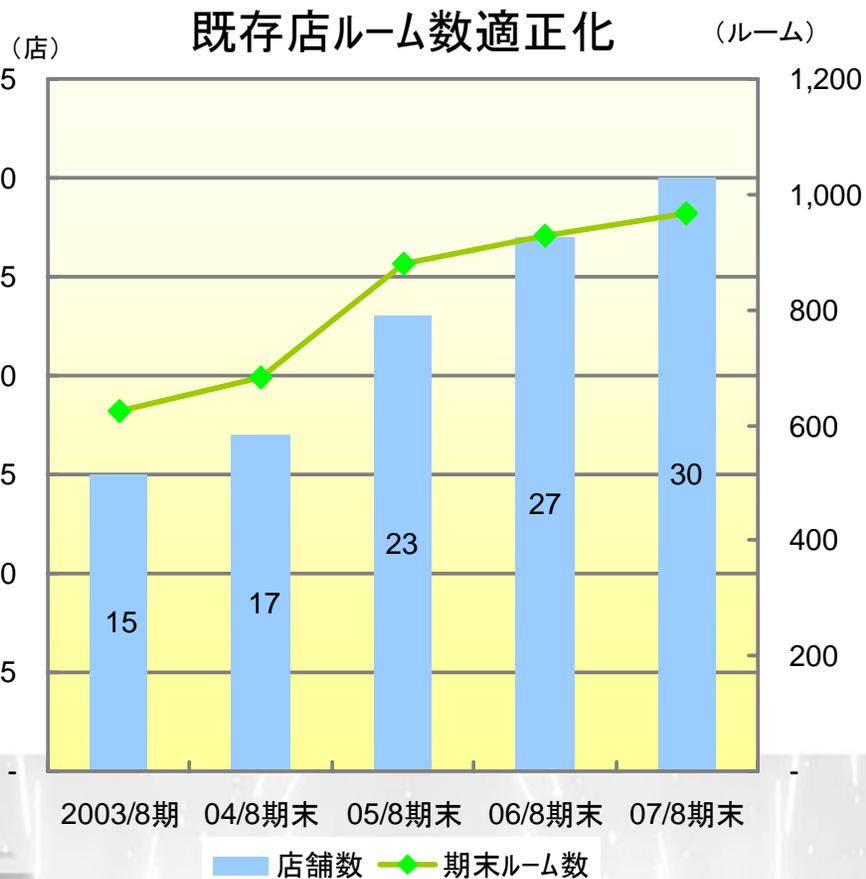
既存店客単価平均 06/8期 1,639.7円 → 07/8期 1,735.5円(中型店舗の貢献)

全店客単価 1,800.5円(前期比+10.3%) × 客数 2,838千人(前期比+0.5%) ≒ 売上5,110百万円(前期比+10.9%)

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)



• 1ルーム当たり売上高

カラオケ白書2007; 4,363億円市場

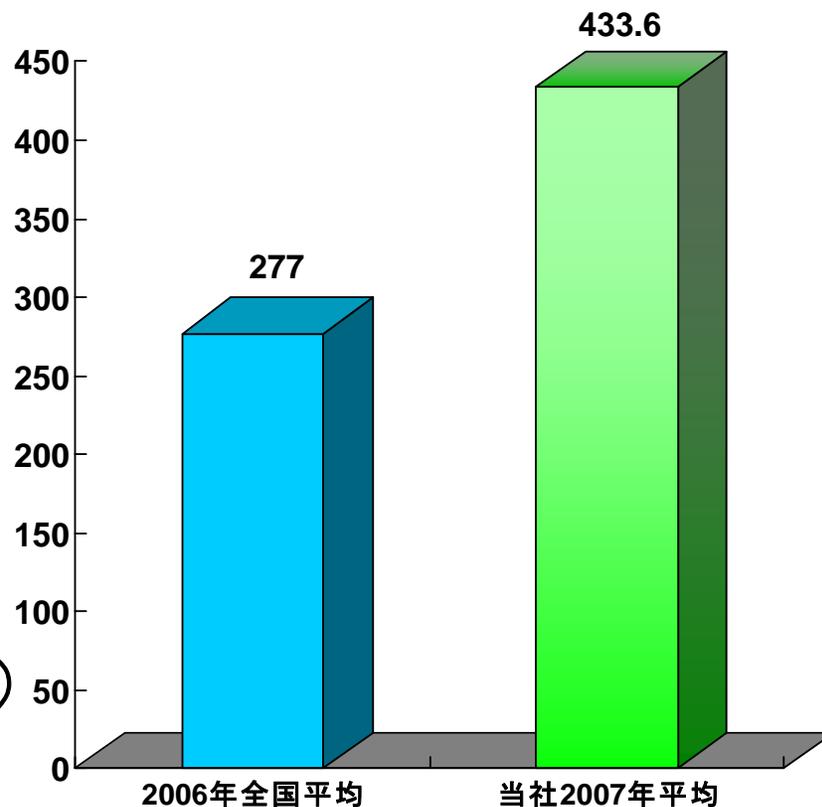
- 全国ルーム数131,200ルーム
月間平均売上277千円/ルーム

⇔ **当社433.6千円/ルーム**
(期中平均)

• 鉄人システムのレンタル

- 愛媛(松山)に続き、福岡(久留米)
の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)
ミニ鉄人システム(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)

当期事業戦略



T E T S U J I N

株式会社 鉄人化計画®

- カラオケ事業：**高付加価値（中型）店モデル**の展開
投下コストを抑え、店舗効率（収益性）の向上

①新規出店；6店舗

- 中型店はミニ鉄人システムの導入
- 中型以上店舗は、居酒屋等併設の業態を検討（オペレーションの効率化）

②既存不採算店の撲滅

- 新宿コマ劇場前店は、月次で黒字化
- 札幌店の稼働率向上に注力

③財務体質の強化（収益性重視）

新規投資（約7億円）は、営業キャッシュフロー内

- 売上高総利益率（目標20%）と営業利益率の向上（中期的目標10%以上）
- 自己資本比率の向上とROEの向上



高付加価値(中型)店モデル

従来型(大型)店モデル (鉄人2号モデル)

- ・ルーム数: 40ルーム
- ・オペレーションスタッフ: 5-6名
- ・初期投資: 2億円
- ・投資回収: 3~5年
- ・黒字化達成: 6ヶ月~1年
- ・ロケーション: 厳選(難)

稼働率向上による ルーム当たり売上の増加

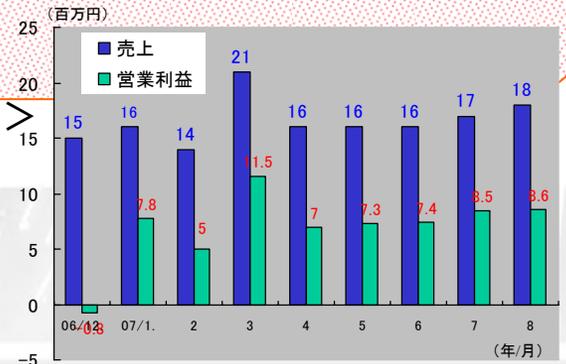


進化!

高付加価値(中型)店モデル (ミニ鉄人モデル)

- ・ルーム数: 20ルーム
- ・オペレーションスタッフ: 3名
- ・初期投資: 1億円
- ・投資回収: 1~3年
- ・黒字化達成: 2ヶ月程度
- ・ロケーション: 厳選可

<06/12月出店の中型店ケース>
2ヶ月目で黒字化達成!





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！





お客様を主役化する
コンテンツ



インフラシステム(鉄人システム)

連結

- 売上高: 7,100百万円(+3.8%)
- 営業利益: 512百万円(+24.0%)
- 経常利益: 458百万円(+25.7%)
- 当期利益: 104百万円(+89.9%)
- E P S: 3,163円**

単体

- 売上高: 6,167百万円(+5.2%)
- 営業利益: 462百万円(+18.8%)
- 経常利益: 415百万円(+15.2%)
- 当期利益: 122百万円(+27.4%)
- E P S: 3,698円**

前提条件

	新店	既存店(対前年比)
カラオケ	6店舗	+1%
ビリ・ダーツ	0店舗	-5%
複合カフェ	0店舗	-2%

売上総利率 17.7% → 20.9%
 販管比率 11.0% → 13.4%
 営業利益率 6.7% → 7.5%

投資計画 7億円(新店6店舗+リニューアル)

(単位:百万円)

単体予想

予想配当500円



- 営業利益
- 販管費(本部運営費コスト+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)

参考資料



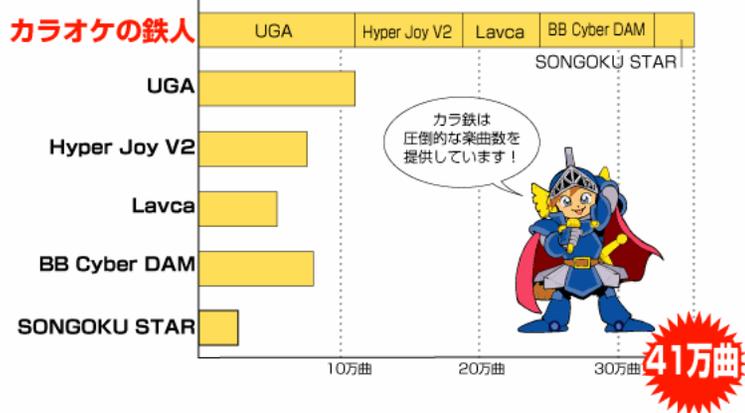
TETSUJIN

株式会社 鉄人化計画®

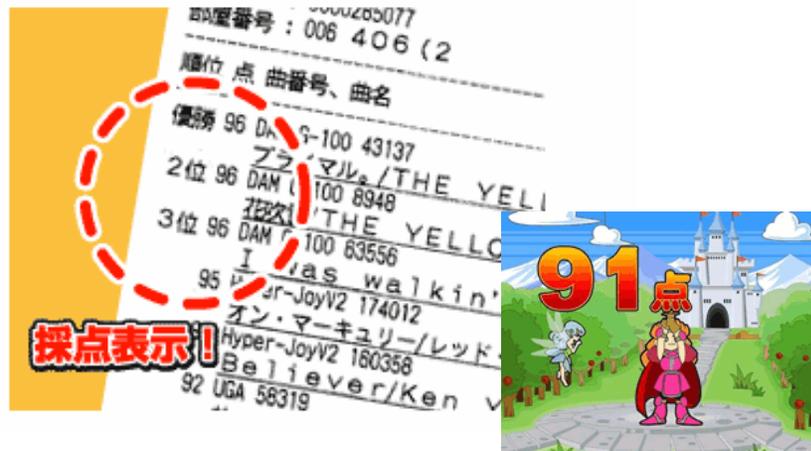
①豊富な楽曲数

カラ鉄は、提供楽曲数日本一！

※2007年9月現在、カラ鉄店舗の利用可能曲数



②差別化の鉄人システム



③カラ鉄NAVI

カラ鉄NAVIには楽しい機能が満載!

NAVI画面で15機種が選べる!

フード&ドリンクオーダーや、TVチャンネルの選択も可能!

④携帯クーポン

ケータイの鉄人登録方法

その① Webからの登録

カラオケの鉄人 Web サイトに掲載の QR コードを読み取るか、もしくはメールアドレスに空メールを送信!

登録ページにアクセス!



w@tjm.at

WEB限定クーポンGET!

その② フリーペーパーからの登録

店舗配布のチラシやフリーペーパーに記載されている QR コードを読み取るか、もしくはメールアドレスに空メールを送信!

※フリーペーパーからの登録の場合、クーポン券はつきません。

⑤エンターテイメント



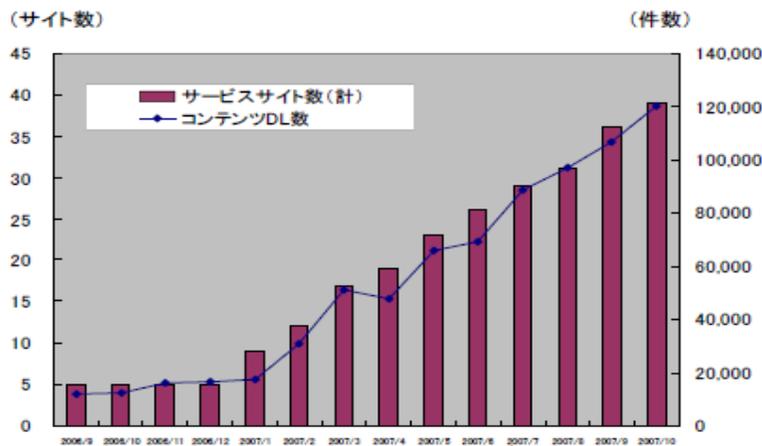
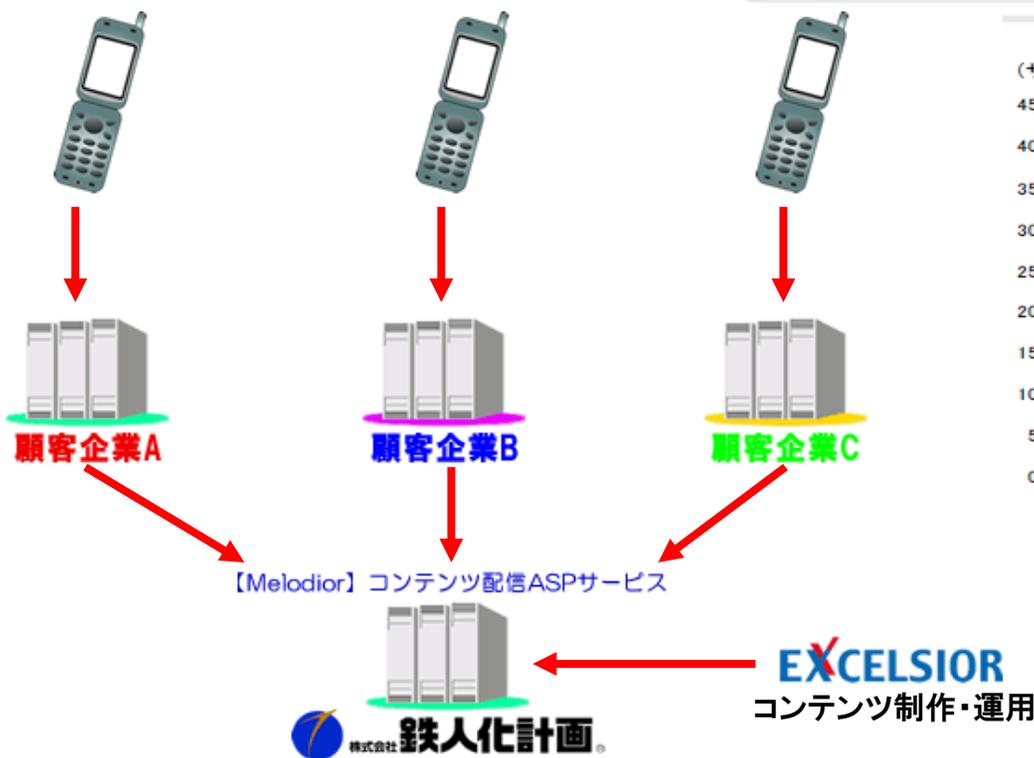


実績

- 無線LANによる端末・POSシステムとのリアルタイムの双方向システム
- 一部店舗で、オリジナル楽曲、社歌、インディーズ曲、プロモーション曲等を配信

開発中

- 各店舗と本部サーバー間で、ボーカル付楽曲をリアルタイムでダウンロード可能なシステム
- カラ鉄ナビから検索に加えてイントロ再生機能
- インターネット網を通じて全店で会員の歌唱楽曲や採点、点数等の管理を可能



当期黒字化予定!

- ・システム、コンテンツは顧客各社共有のため、顧客毎の対応コストが不要。
- ・2007年度は顧客数、利用数共に拡大中!
- ・2007年9月末現在、契約サイト数50サイト突破、顧客サイト総利用会員数300万人突破!



からふね屋珈琲の新メニュー

パフェ・コレクション
Parfait Collection
秋のSweetsフェア

驚愕の全80種
9月22日~24日は
パフェ全品 (定価580円~)
30%OFF!

さらに秋の新作も登場!
※パフェの販売はAM9時~翌AM2時とさせていただきます。

現在80種類(更に拡大!)
好調な売上
選べる / デザイン / 楽しい /
美味しいが評判!!

秋のパフェ優待券
200円割引券
からふね屋珈琲高槻店でのみ使用可能です。
パフェのみご利用となります。
1枚で1名様、1日のみ使用可能です。
お会計時にご提示下さい。
有効期限: 2007年9月25日(火)~11月30日(金)

【和風スペシャル】
聖・有楽のりんご・ミニ大福・シリウス
ミルクフルーツ・あけきアイス・果糖アイス
匠うら景アイス・里とまアムレット...

からふね屋珈琲 高槻店
大阪府高槻市城北2-12-2 TEL:072-672-6500



カラオケの鉄人 上大岡店ピ- (カラオケ+ 居酒屋)



アジュールエッセ 都立大店ロビー (まんが・複合カフェ)



サンビリ 荻窪店 (ビリヤード・ダーツ)



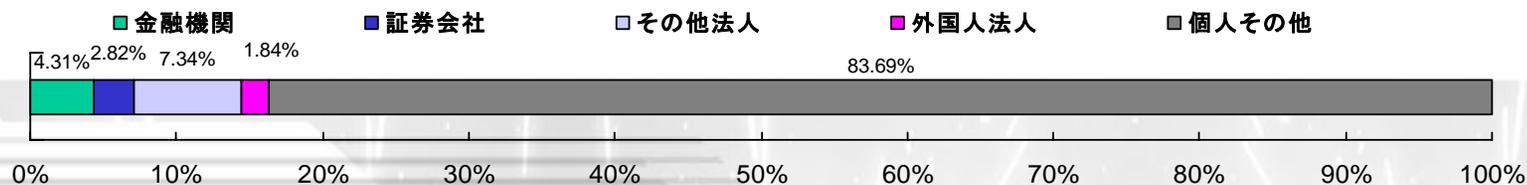
カラオケの鉄人 武蔵小杉店



からふね屋珈琲店 小倉店



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	「カラオケの鉄人」を中心とした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103名(他、アルバイト 905名) 連結126名(他、アルバイト1,140名)
株主構成	日野 洋一 37.19%、横浜銀行 3.62%、佐藤 幹雄 2.11%、 (株)アトラス 2.05%、安田 隆夫 1.50% (株主数2,504名)



IRのお問合せ

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

Mail : web-ir@tetsujin.ne.jp

www.tetsujin.ne.jp/

本資料は、2007年8月期決算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8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、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。



T E T S U J I N
株式会社 鉄人化計画®