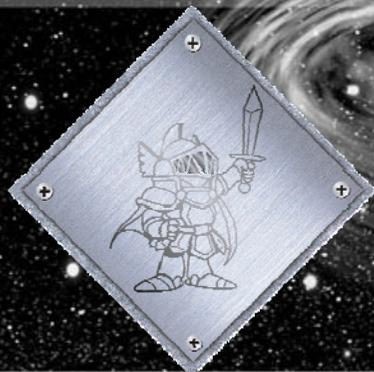


2008年8月期 中間決算説明会

鉄人化計画（東証マザーズ 2404）



April 23, 2008



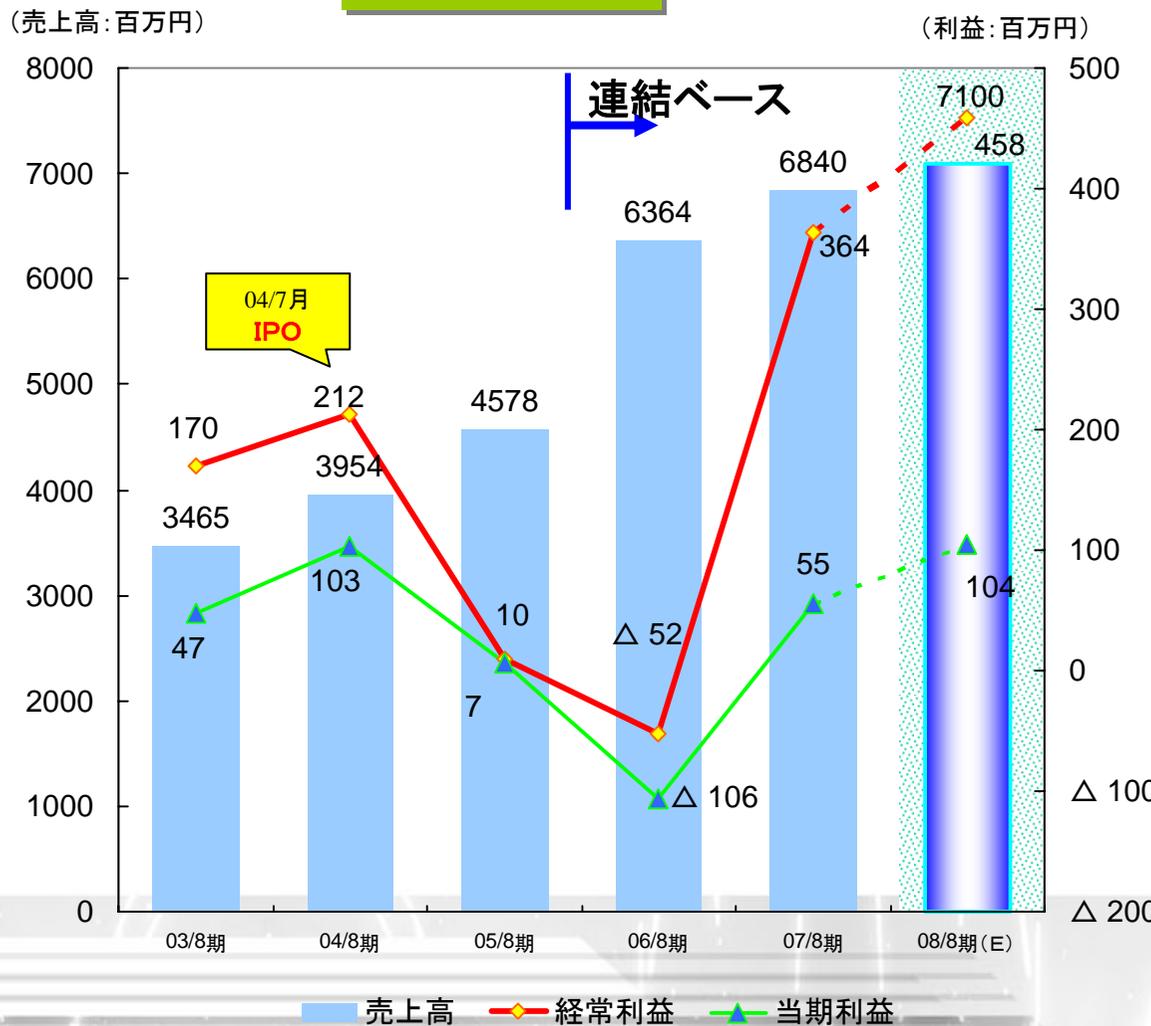
TETSUJIN
株式会社 鉄人化計画®

中間決算概要

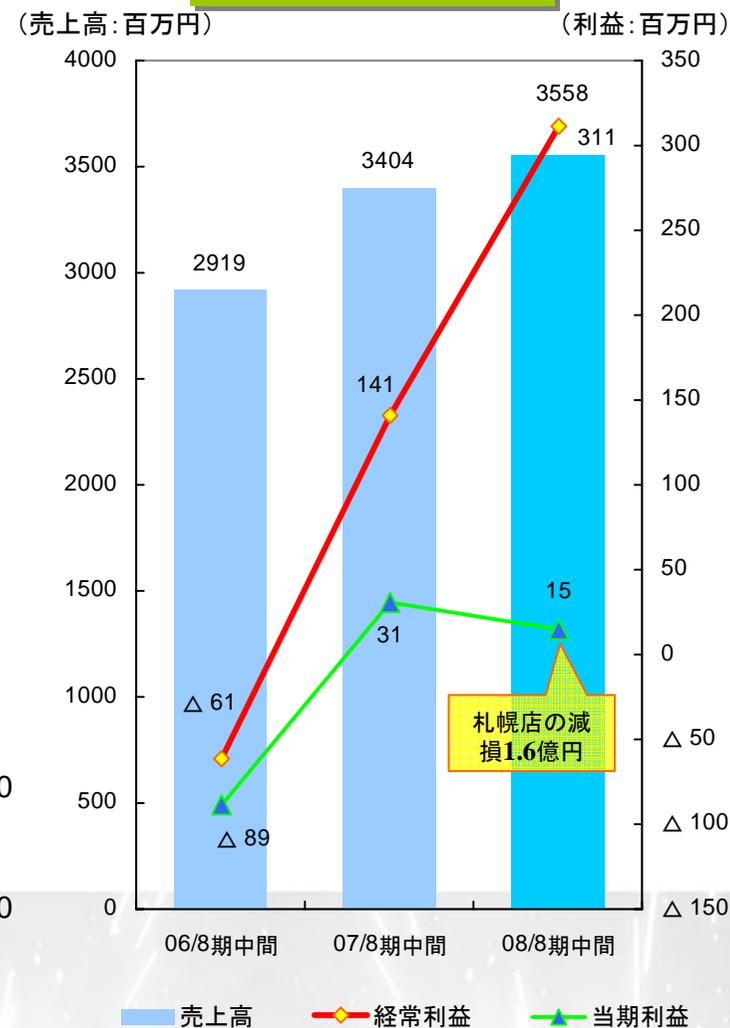


TETSUJIN
株式会社 鉄人化計画®

通期業績推移



中間期業績推移



(単位:百万円)	連結		単体	
	08/8期中間 (前年同期比)	07/8期 中間	08/8期中間 (前年同期比)	07/8期 中間
売上高	3,558 (+4.5%)	3,404	3,073 (+6.3%)	2,892
営業利益	333 (+95.0%)	170	335 (+104.8%)	163
経常利益	311 (+119.0%)	141	317 (+116.6%)	146
当期純利益	15 (Δ50.6%)	31	33 (Δ36.9%)	52
EPS	476円	965円	998円	1,583円

粗利率 17.0% ⇒ 22.4%
 販管比率 12.0% ⇒ 13.0%
 営業利益率 5.0% ⇒ 9.4%

ポイント

連結

主力事業であるカラオケルーム運営事業において、首都圏を中心とした中小規模店舗対応の鉄人システム(ミニ鉄人システム)を設備したカラオケ店舗の収益率が高く、営業利益、経常利益共に増益。ビリヤード事業は増収・増益ながら、まんが喫茶事業は、競合が激しく減収傾向。

単体

ミニ鉄人システムを設備した大井町店をオープンし31店舗体制。また大宮店、川越店をリニューアルしたことや、「カラ鉄NAVI」のバージョンアップ、新たなコンテンツ付加で既存店売上高100.5%を達成。

バランスシート・CF・設備投資状況 (連結)

(単位:百万円)

	07/8期 中間	08/8期 中間	前年同期比 %
流動資産	1,449	1,764	+21.7%
現金・預金	1,045	1,351	+29.3%
受手/売掛金	103	73	△29.4%
たな卸資産	74	78	+5.4%
その他	225	261	+15.8%
固定資産	4,227	4,131	△2.3%
有形固定資産	2,473	2,389	△3.4%
無形固定資産	505	474	△6.0%
投資その他資産	1,248	1,267	+1.5%
資産合計	5,676	5,896	+3.9%
流動負債	2,453	2,550	+3.9%
短期・1年以内返済	1,658	1,911	+15.3%
買掛金・未払金等	549	443	△19.4%
その他	244	195	△20.3%
固定負債	1,683	1,807	+7.4%
純資産	1,539	1,538	△0.1%
負債・資本合計	5,676	5,896	+3.9%
自己資本比率 (%)	27.1%	26.1%	-

・総資産219百万円増

⇒現預金増 + 1店舗出店(設備・保証金)等 - 減価償却

≡ (負債)借入増 + 社債増

・自己資本比率 **26.1%**

(単位:百万円)

	07/8期 中間	08/8期 中間	増減
営業キャッシュフロー	339	298	△40
投資キャッシュフロー	△ 260	△ 402	△ 141
フリーキャッシュフロー	79	△ 103	△ 182
財務キャッシュフロー	△ 416	362	778
現金及び現金同等物の期末残	617	1,215	598

フリーキャッシュフローマイナス

【営業キャッシュフロー】 298百万円

減価償却153百万円、減損164百万円、
のれん償却26百万円、法人税支払133百万円
が大きな要因

【投資キャッシュフロー】 △402百万円

有形固定資産取得320百万円
保証金支払61百万円が大きな要因

【財務キャッシュフロー】 362百万円

借入金等収入1,277百万円、借入金等返済898百万円
配当金支払16百万円が大きな要因

- 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	当期純利益
連結	3,558	311	15
単体	3,073	317	33

連結調整

売上高 △76百万円

営業利益 △243百万円

(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	まんが喫茶運営	事業内容	コンピュータ周辺機器のソフト・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	276	売上高	91	売上高	121	売上高	72
営業利益	△4	営業利益	8	営業利益	△0.5	営業利益	7

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12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。

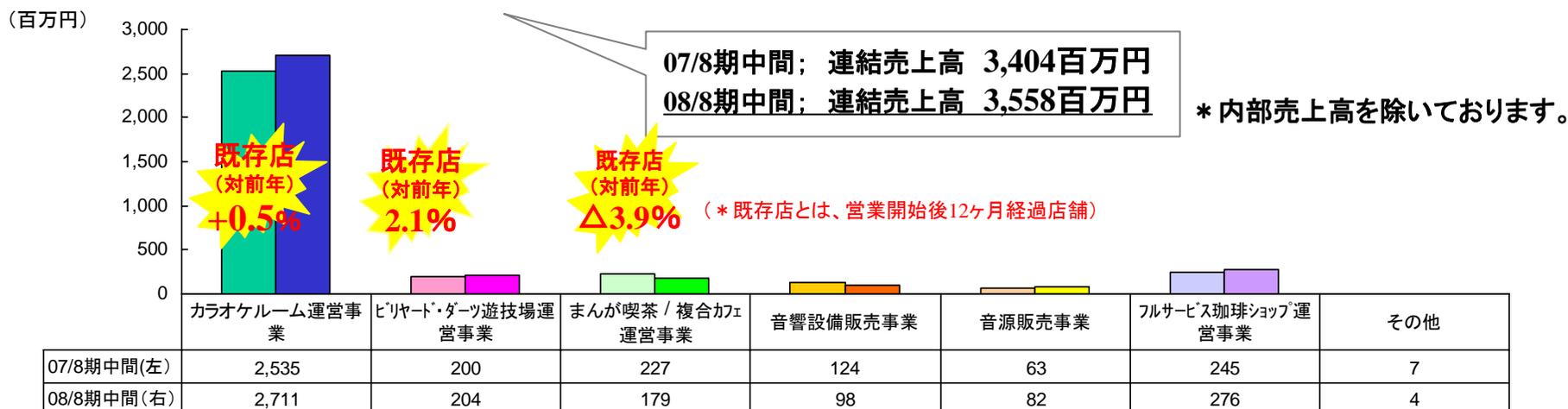
当社及び取引先への携帯電話用モバイルコンテンツの開発・制作

連結調整売上△56

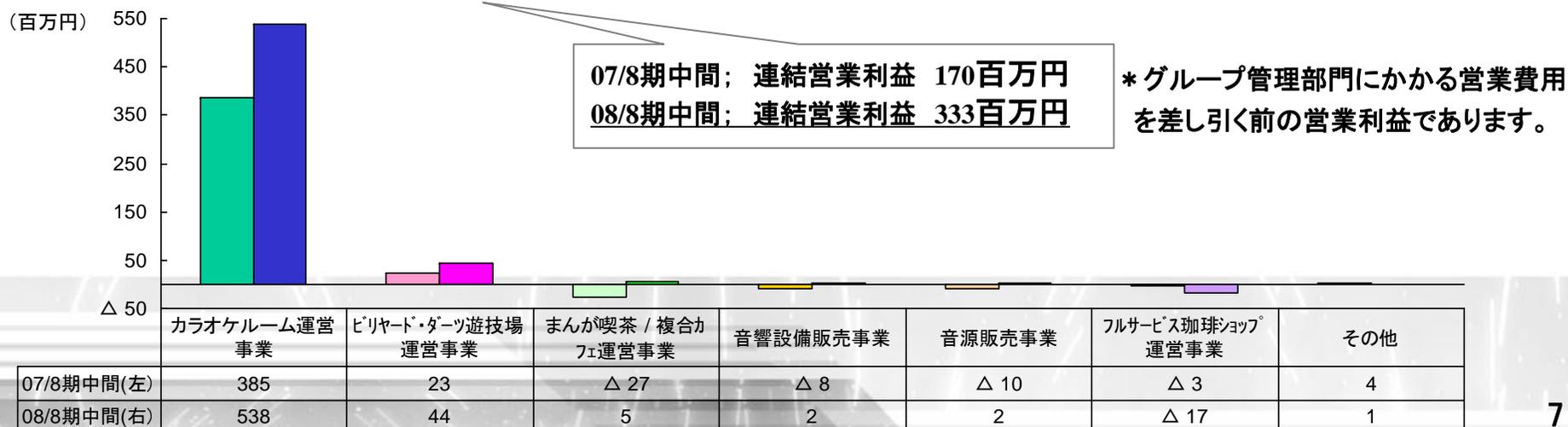
連結調整売上△20

セグメント別売上高・営業利益

セグメント別売上高



セグメント別営業利益



事業戦略と進捗状況



TETSUJIN
株式会社 鉄人化計画®

- ・カラオケルーム運営事業：**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（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6億円）は、営業キャッシュフロー内

- ・ 営業利益率の向上
- ・ 自己資本比率の向上とROEの向上

中間期

1店舗出店済み、
2店舗は出店候補地
決定済み

中間期

新宿店は月次黒字化
札幌店は中間で減損

中間期

カラオケルーム運営事業の
収益力は、順調に回復基調



カラオケルーム運営事業並びに他業態出店展開

(店)

60

50

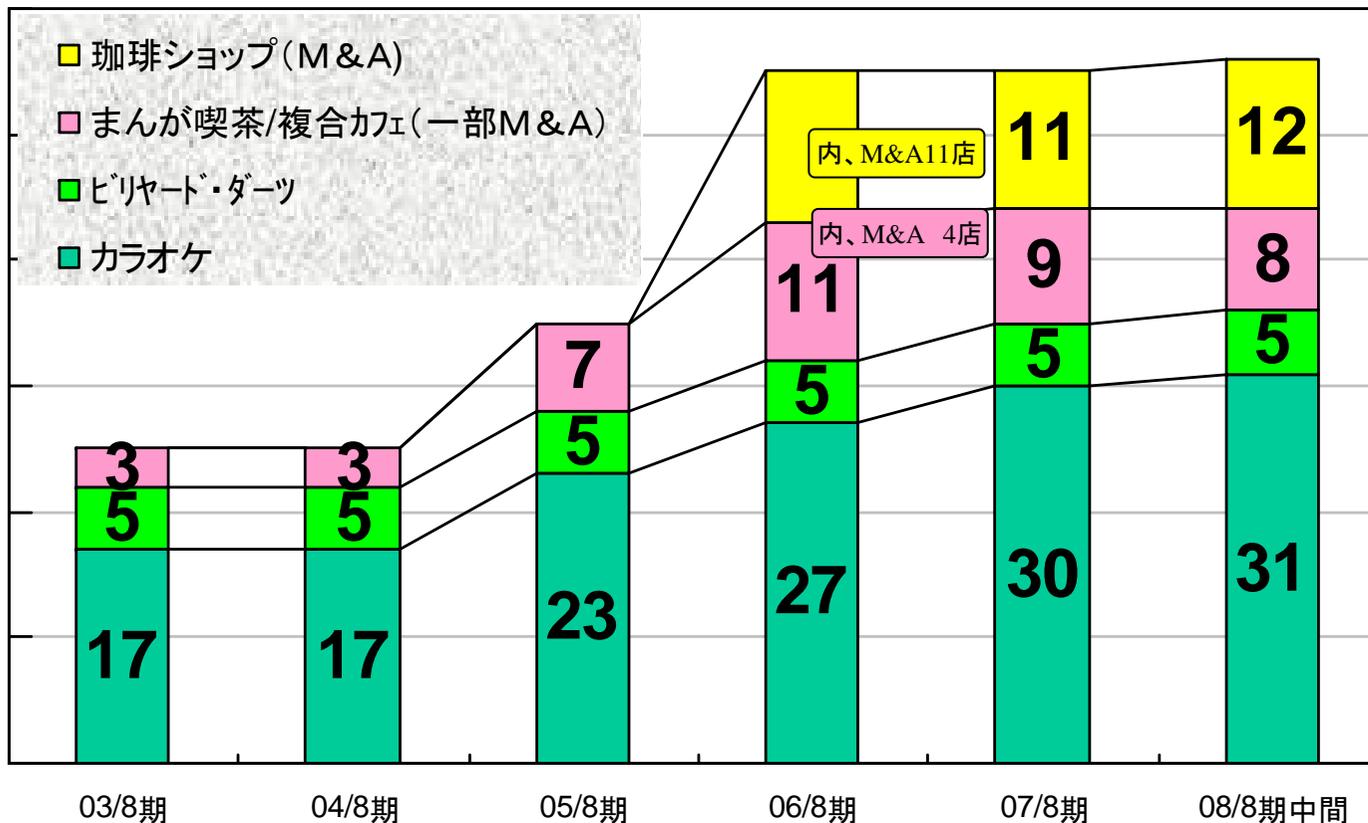
40

30

20

10

0



～ 出店展開 ～

- カラオケ: 上半期1店舗、2店舗は出店候補地決定済み(中小型店の出店)
- まんが喫茶/複合カフェ: 子会社のクリエイト・ユーに統合⇒08年6月吸収分割予定
- 珈琲ショップ: 河原町三条(京都)に本店出店。豊富なパフェメニューを導入。

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

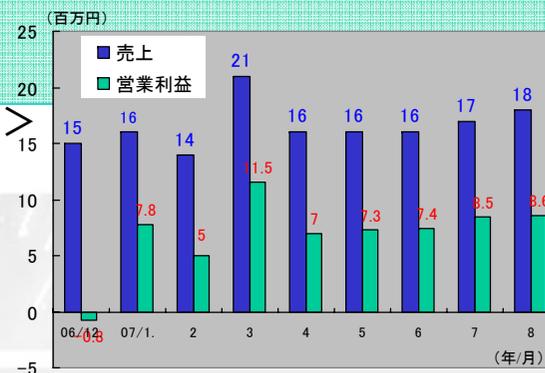


進化!

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

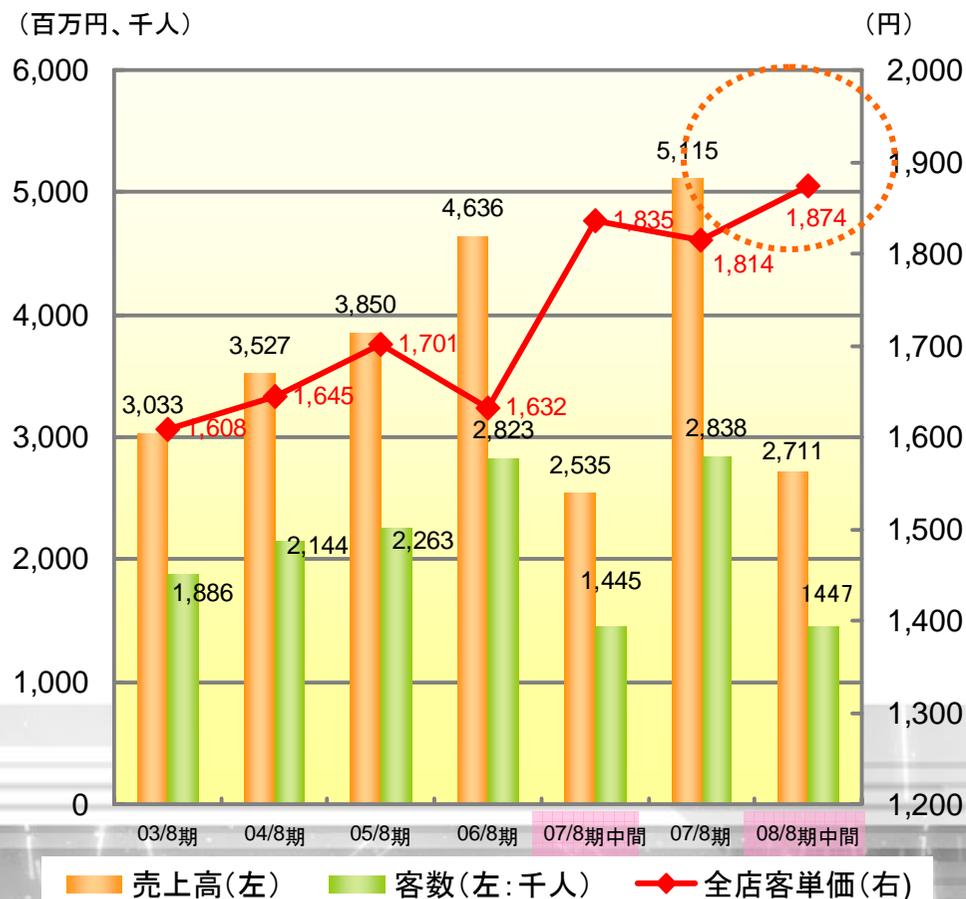
<06/12月出店の中型店ケース>
2ヶ月目で黒字化達成!



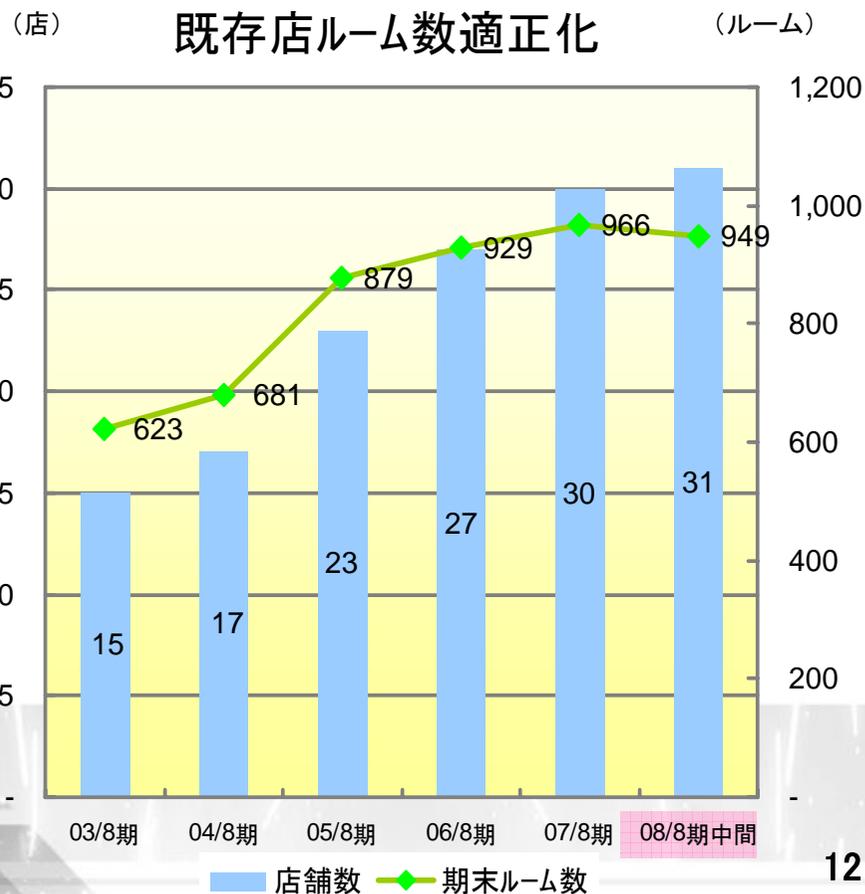
カラオケルーム運営事業成長の軌跡

全店客単価 1,874円(前年同期比+2.1%) × 客数1,447千人(前年同期比+0.1%) ÷ 売上2,711百万円(前年同期比+7.2%)

売上高・来客数・客単価の推移(カラオケルーム運営事業合計)



店舗数・ルーム数推移(カラオケルーム運営事業合計)



■ 1ルーム当たり売上高

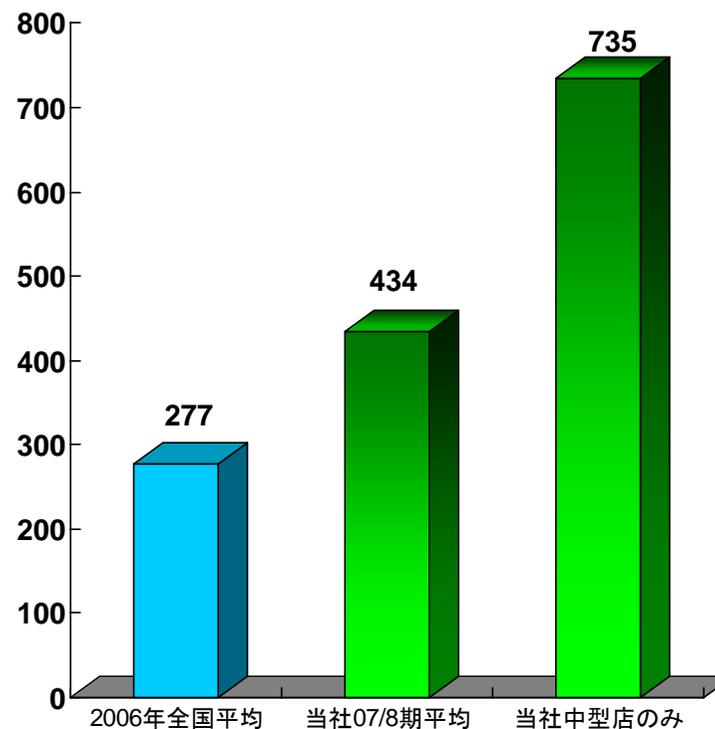
カラオケ白書2007; 4,363億円市場

- ・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434千円/ルーム** (07/8期平均)

08/8期中間平均 468千円

ルーム当たり月間平均売上(千円)



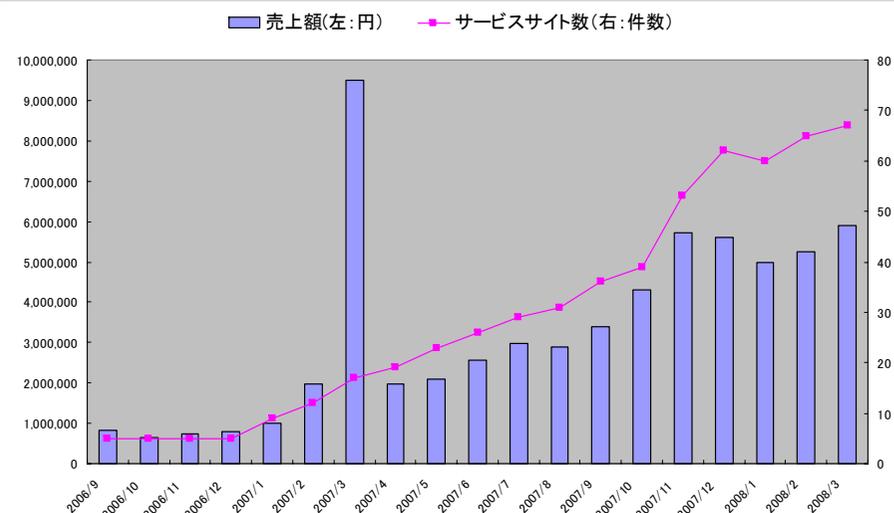
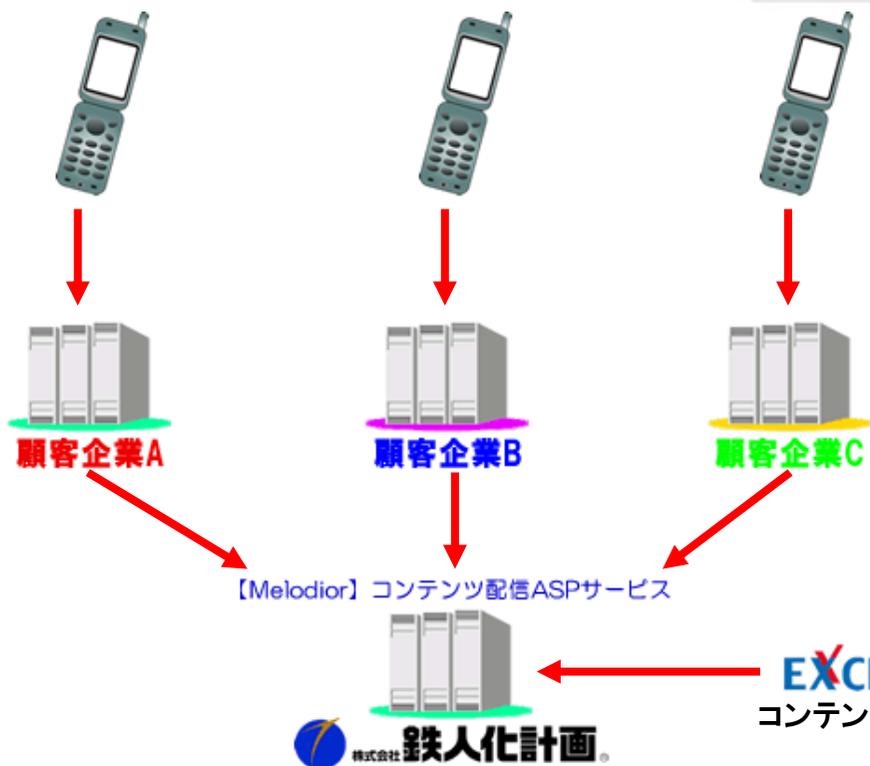
* 1年経過店舗

オペレーション

お客様を主役化する
コンテンツ

オリジナル
コンテンツ

インフラシステム(鉄人システム)



黒字化達成!

- ・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!
- ・2008年2月末現在、契約サイト数67サイト突破、中間期で営業黒字化達成。

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%)
- ・EPS：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%)
- ・EPS：3,698円

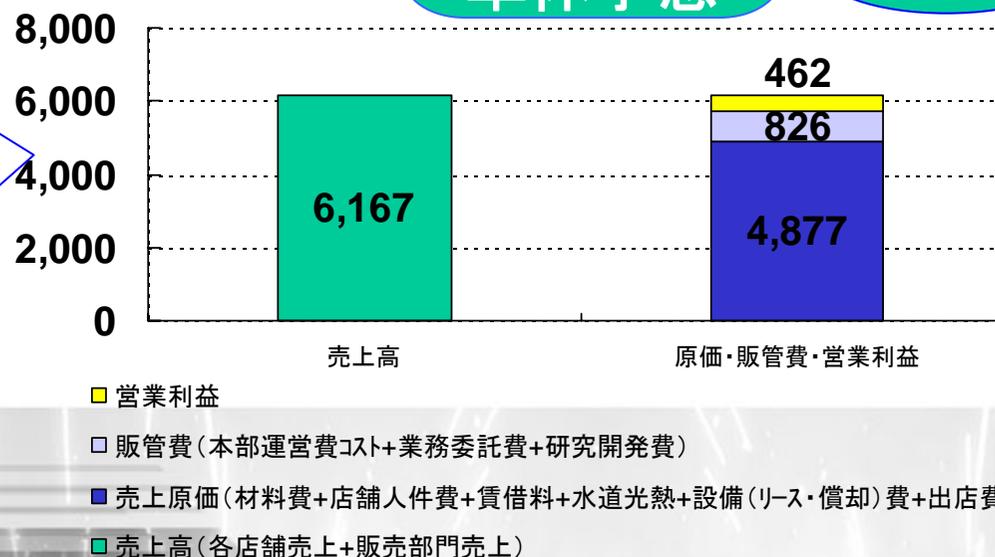
前提条件(単体)

	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	△15%
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750円



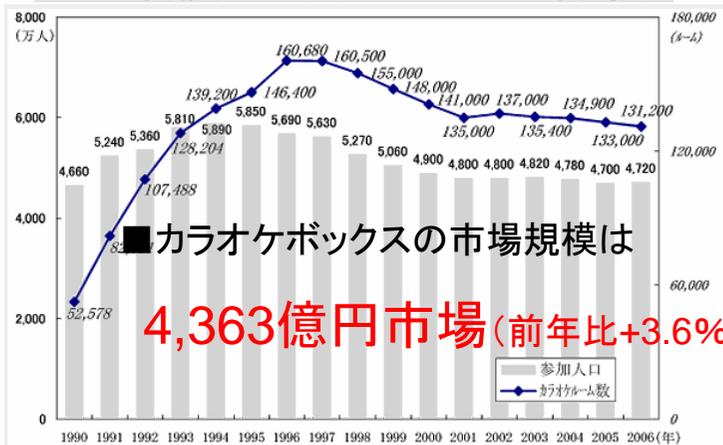
参考資料



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

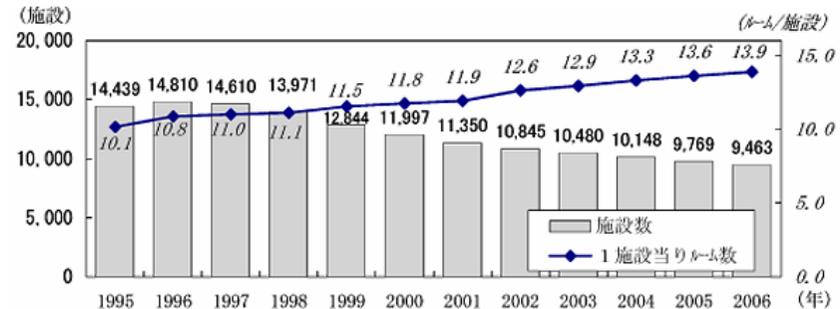
カラオケ参加人口とカラオケボックスルーム数の推移



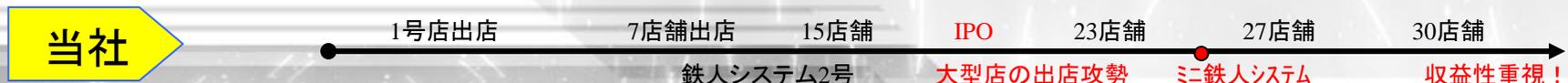
■カラオケボックスの市場規模は
4,363億円市場 (前年比+3.6%)

(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)



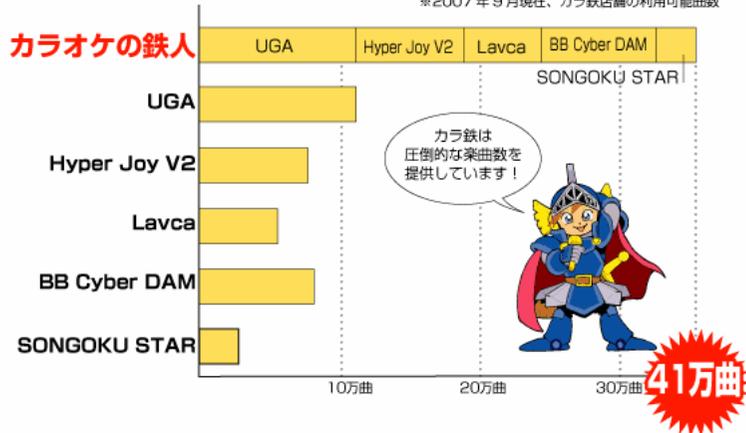
■1施設当たりのルーム数は増加傾向(上グラフ)



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



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エンターテインメント



■ 鉄人システムの進化

2002年11月 鉄人システム2号機の誕生

採点システムのアニメ動画化、レシートへの履歴印刷、
商品(歌った履歴)の収集分析・管理、清掃完了通知(POS)

2005年10月 鉄人システムのコンパクト化(ミニ鉄人システム)

2005年11月 **カラ鉄NAVIの誕生**

(カラ鉄NAVIからの飲食オーダー機能)

2007年2月 オリジナル楽曲の配信

2007年10月 サビメロ試聴機能

2008年6月(予定) 会員登録機能





TETSUJIN
株式会社 鉄人化計画®

からふね屋珈琲店

2007年12月 からふね屋珈琲店 本店オープン





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)



カラオケの鉄人 武蔵小杉店



サンビリ 荻窪店 (ビリヤード・ダーツ)



からふね屋珈琲店 小倉店



会社概要:

東証マザーズ(2404) 2008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	「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 常務取締役 星川 正和 取締役 伊藤 顕聖
従業員数	単体100名(他、アルバイト 989名) 連結123名(他、アルバイト1,290名)
株主構成	日野 洋一 37.42%、横浜銀行 3.62%、佐藤 幹雄 2.11%、 (株)アトラス 2.05%、安田 隆夫 1.76% (株主数2,377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、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2008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、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