



2005年8月期 決算説明

平成17年10月13日



T E T S U J I N
株式会社 **鉄人化計画**
<http://www.tetsujin.ne.jp/>

会社概要：東証マザーズ(2404) 2005/8末

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)

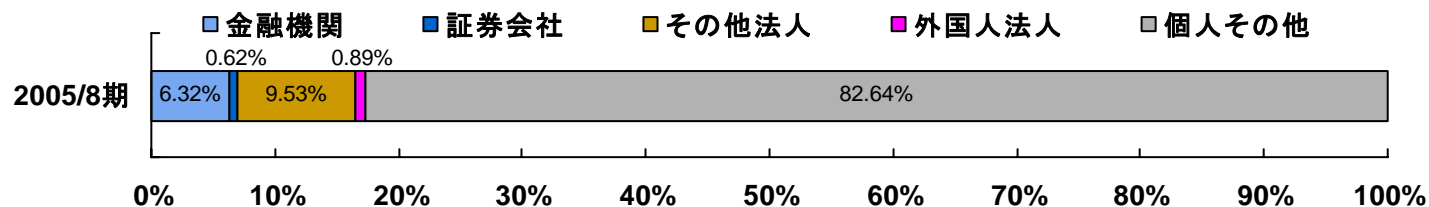
資 本 金 491,400千円(発行済み株式数:7,439株)

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 新槇 武次 常務取締役 浦野 敏男 取締役 高橋 等

従 業 員 数 105名(期末アルバイト884名)
(※従業員数は、平成17年8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 41.13%、日本トラスティ・サービス信託銀行6.32%、アトラス1.73%、
BMB1.34%、タイトー1.34%... (株主数1,431名)



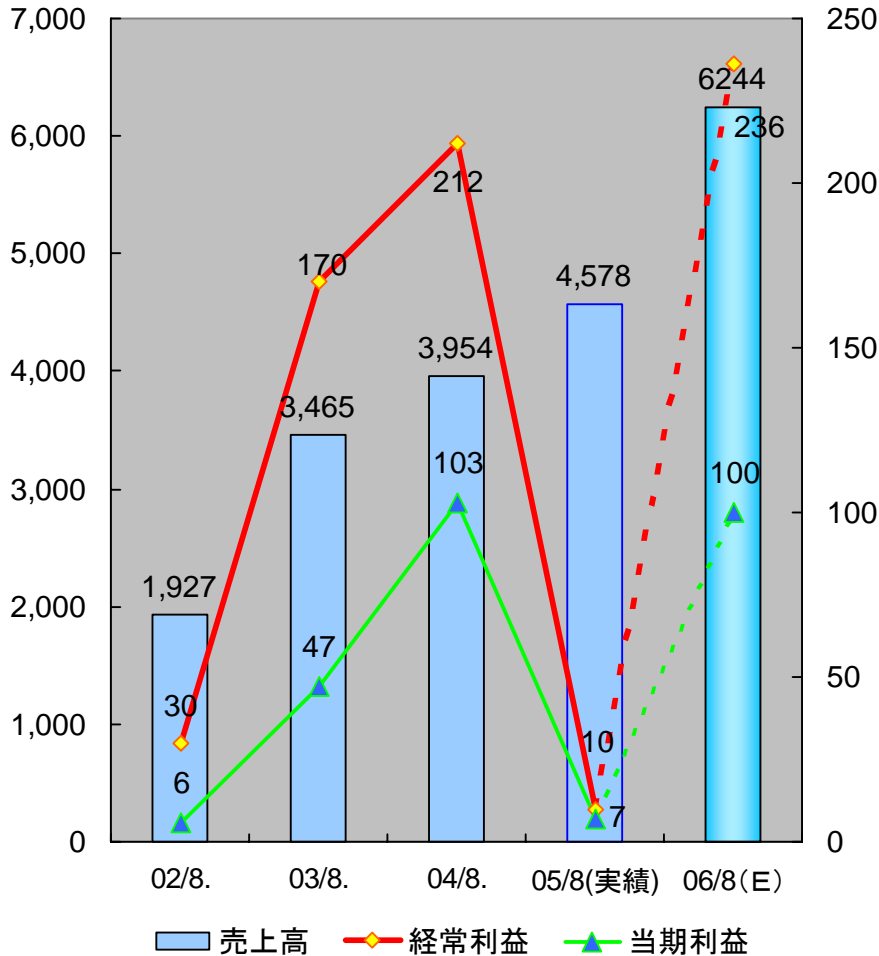
業績推移

～今期V字回復を計画～

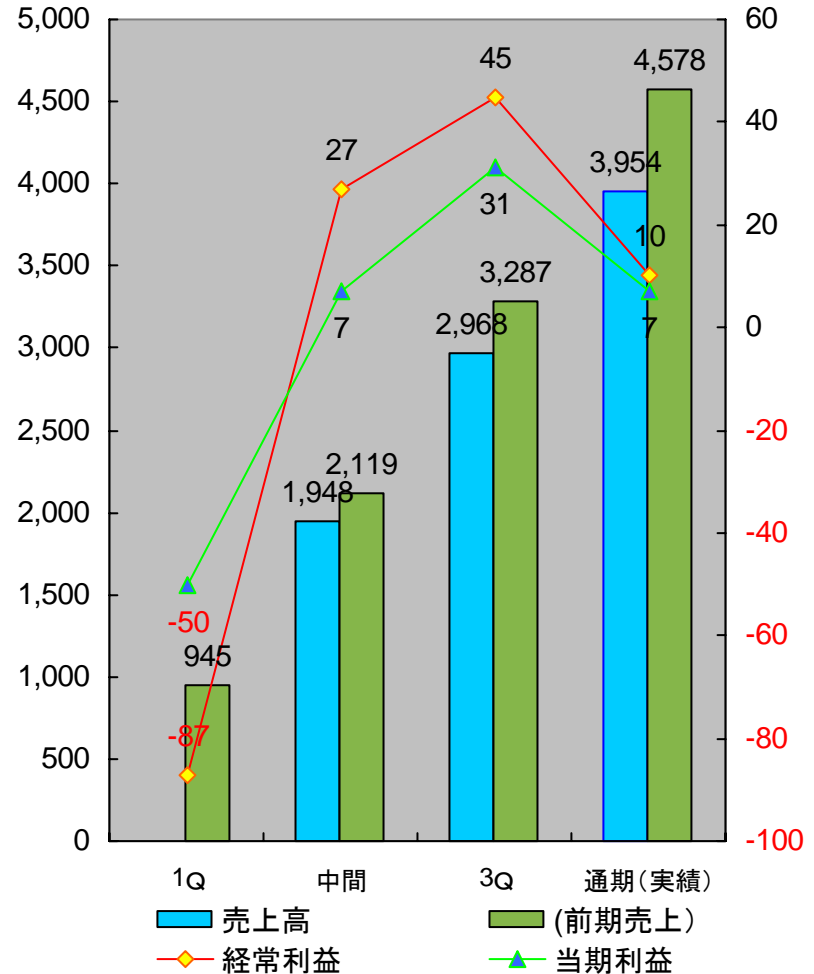
通期業績推移

(売上;百万円)

(利益;百万円)

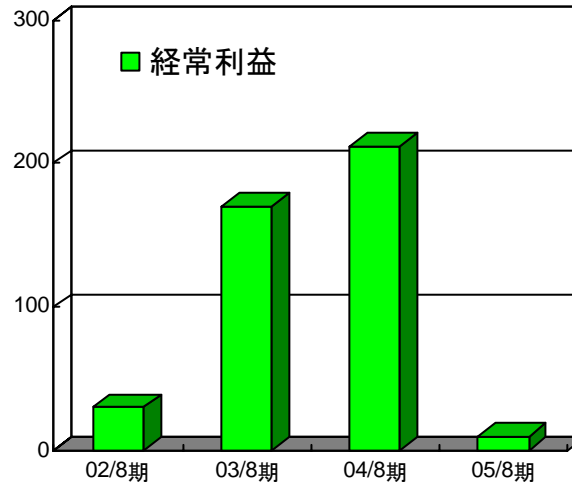
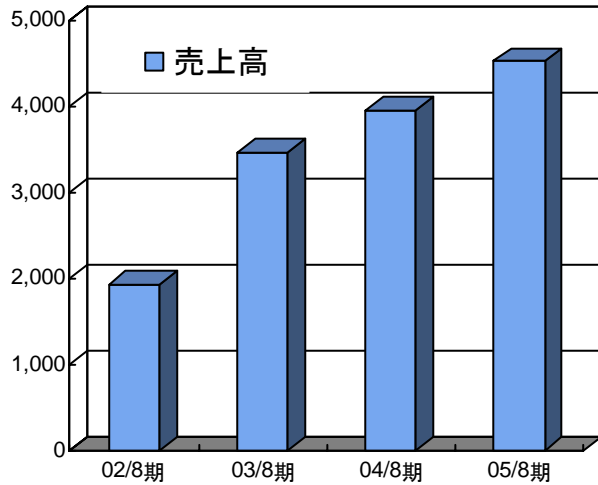


05/08期業績推移

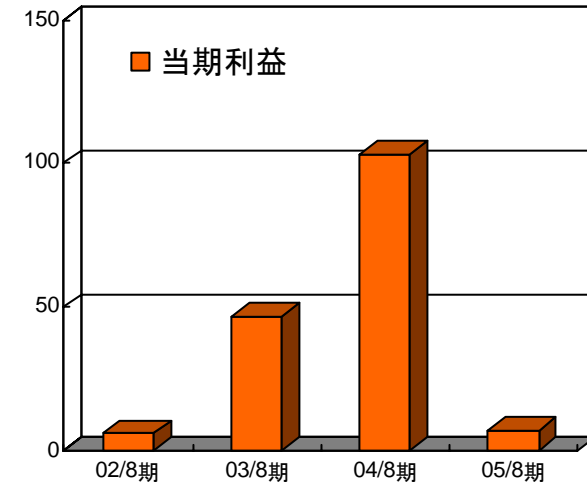


2005/8期 決算サマリー P/L

(単位:百万円)



(単位:百万円)

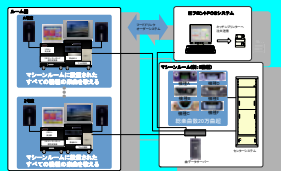


	04/8期	05/8(予定)	05/8期(実績)	前年比±%	内容
売上高	3,954	4,518	4,578	15.8%	<p>売上の対計画値マイナスによる、大幅減益</p> <p>①カラオケ事業の既存店の対前年割れ(▲7.5%) ②新規出店の遅れ ③新業態複合カフェの新規出店コスト</p>
売上原価	3,239		3,981	22.9%	
売上高総利益	715		597	-16.5%	
売上高総利益率(%)	18.1%		13.0%		
販管費	466		572	22.6%	
販売管理费率(%)	11.7%		12.5%		
営業利益	248		24	-90.2%	
営業利益率(%)	6.3%		0.5%		
営業外損益	-35		-13	-	
経常利益	212	10	10	-94.9%	
経常利益率(%)	5.4%		0.2%		
当期利益	103	7	7	-92.5%	
EPS	18,097	944	1,049	-94.2%	

鉄人化計画は、コンテンツ・システムインテグレーター

- 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

リアル店舗によるオペレーション領域



「鉄人システム」

ビリヤード・ダーツ事業

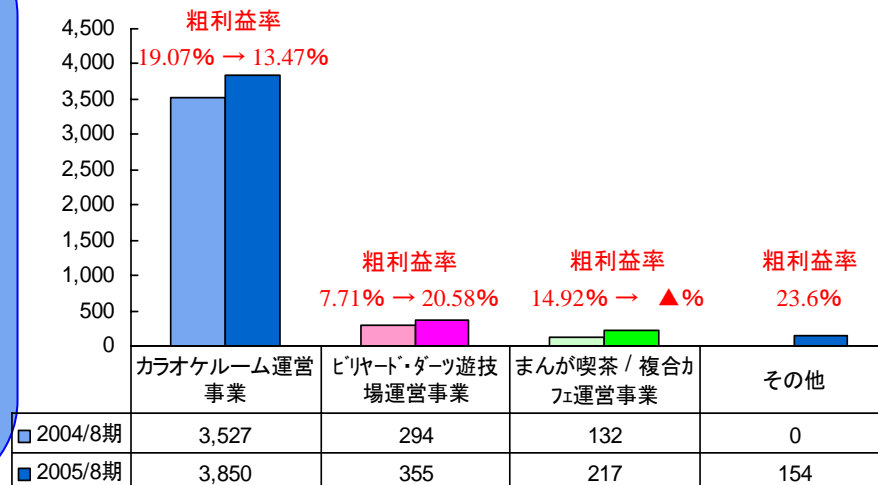
まんが
帝国

まんが喫茶
複合カフェ事業



セグメント別売上高

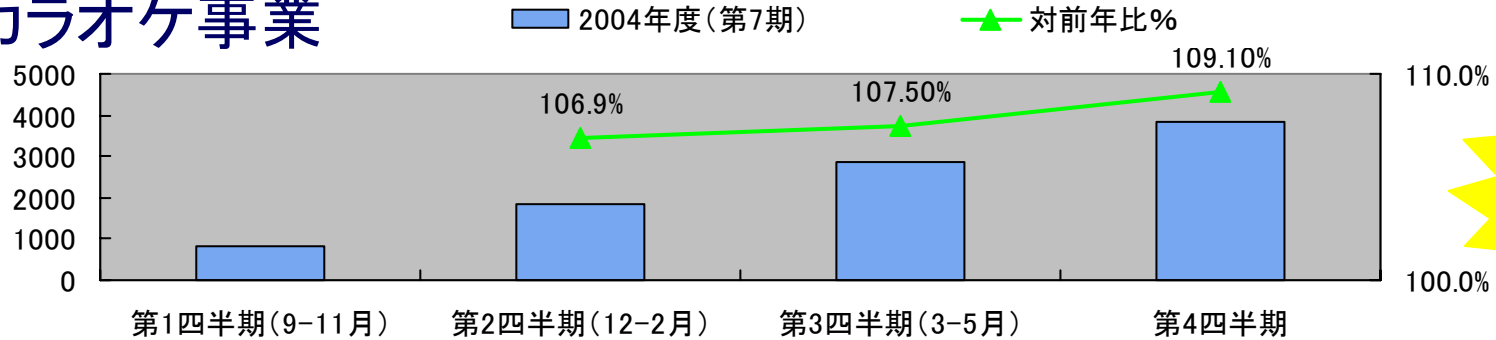
(百万円)



事業別：セグメント別四半期業績推移

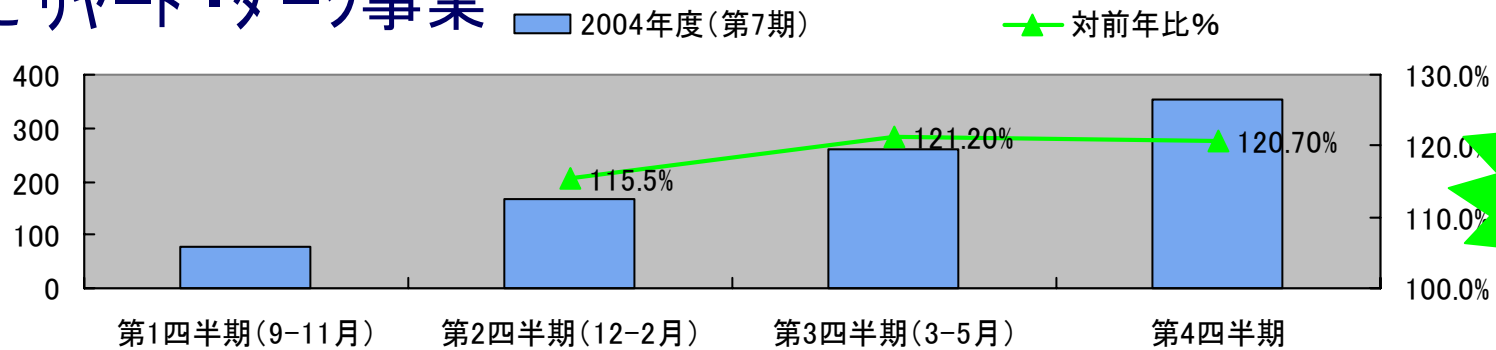
* 対前年比は、前期第1四半期決算未済により、第2四半期より比較

● カラオケ事業



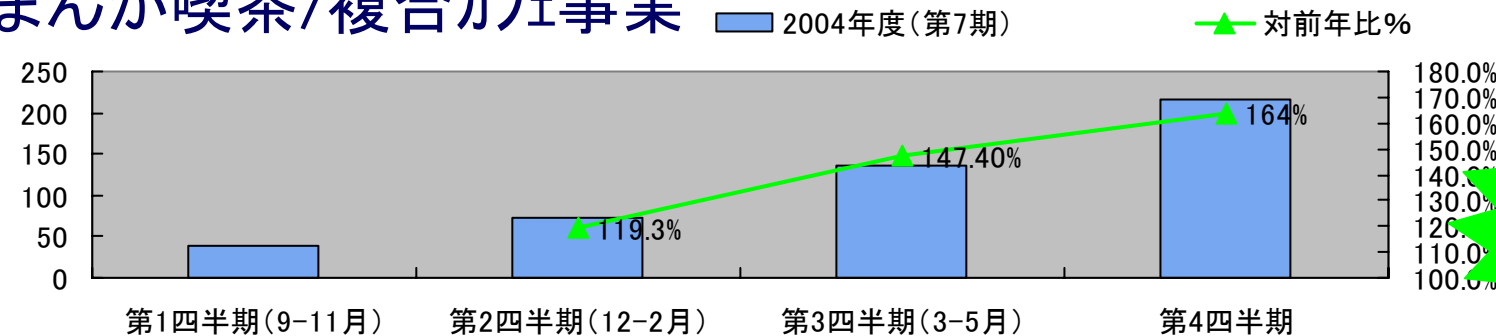
**既存店
(対前年)
▲7.5%**

● ビリヤード・ダーツ事業



**既存店
(対前年)
+20.7%**

● まんが喫茶/複合カフェ事業



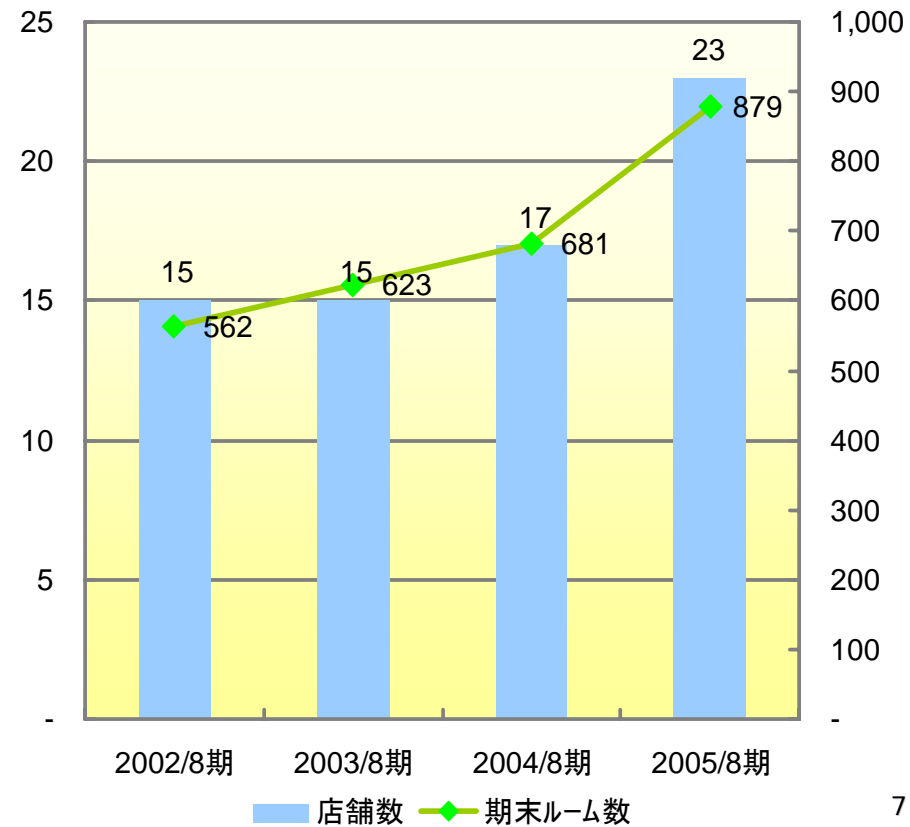
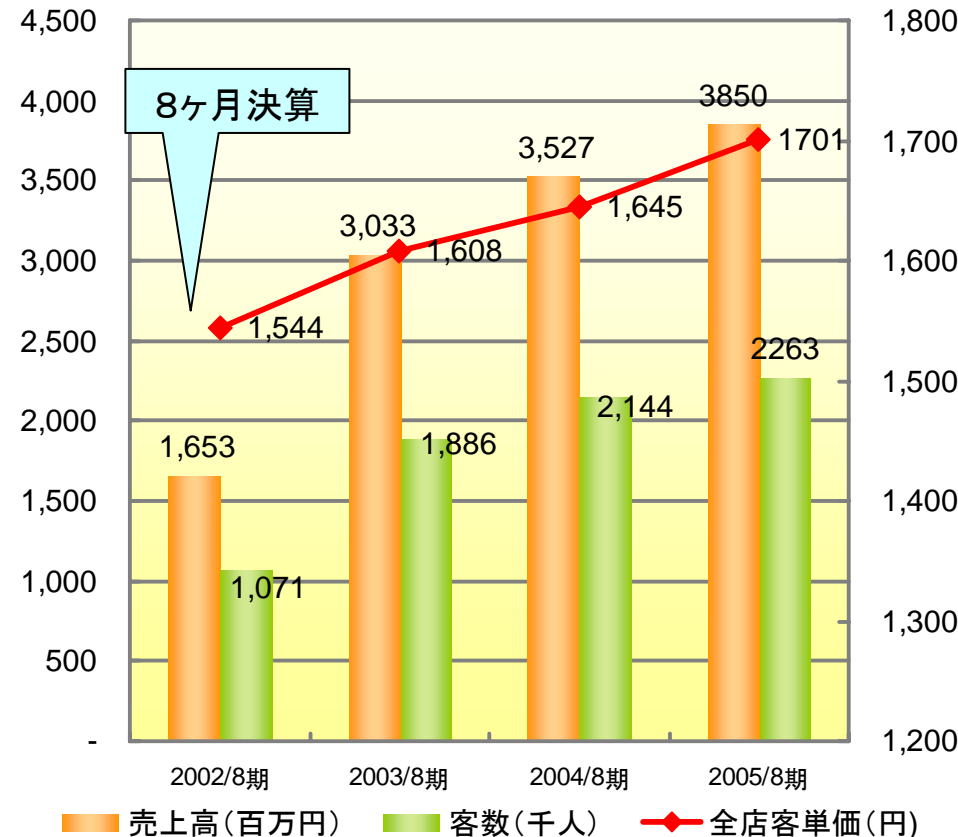
**既存店
(対前年)
+1.9%**

カラオケルーム運営事業成長の軌跡

既存店客単価平均 前々期1,645円 → 前期1,724円

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)

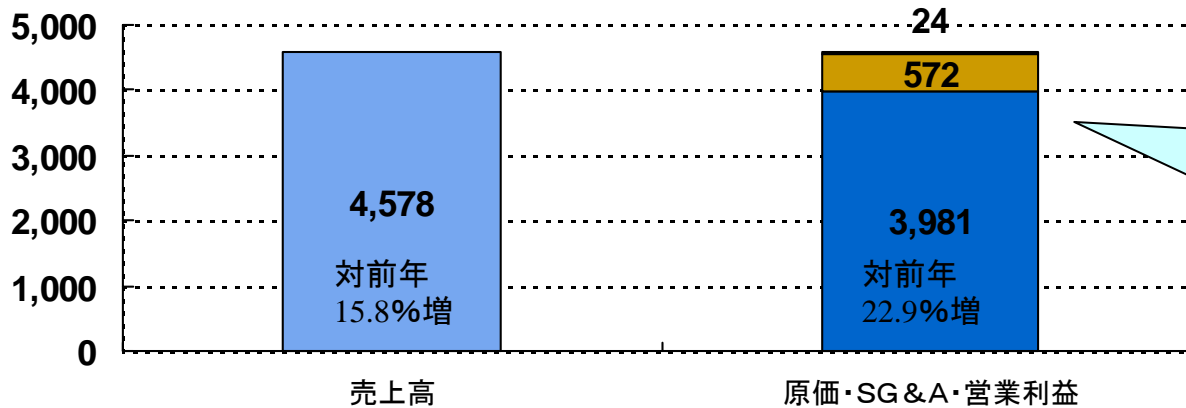


当社の財務指標に見る特徴

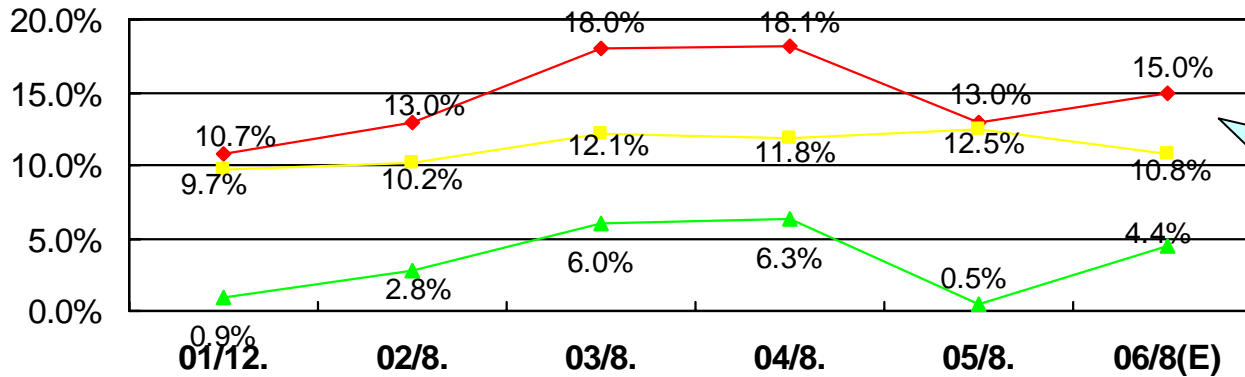
～出店が遅れたため、売上の伸び以上に先行原価率の上昇～

- 営業利益
- 一般管理費(本部運営費コスト+業務委託費+研究開発費)
- 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(各店舗売上合計)

(単位:百万円)



■ 原価率87.0%;前年比5.1ポイントアップ
 ■ 原価率の上昇項目
 賃借料(前年比+19.9%)
 減価償却費(前年比+34.8%)
 消耗品費(前年比+26.8%)
 材料費(前年比+16.9%)



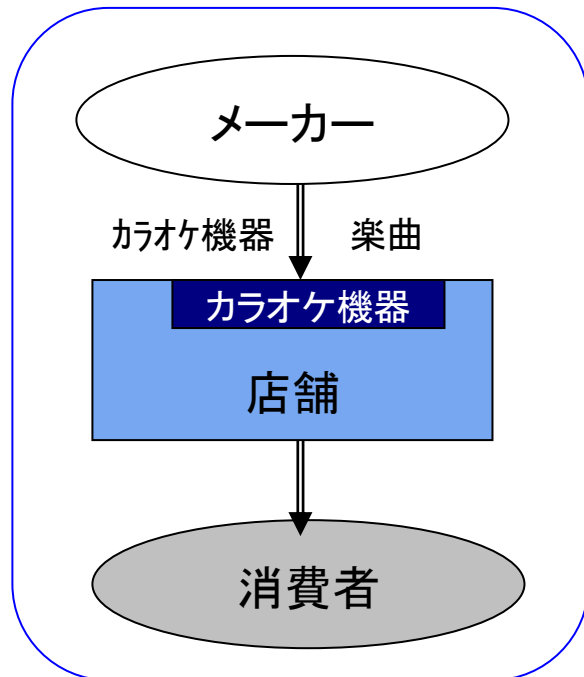
■ 出店遅れに伴う原価増＝粗利益率の低下が減益要因
 ■ 店舗稼動時には販管比率は今後減少予定
 ■ 利益率は今後拡大傾向

◆ 粗利益率% ■ 販管費率% ▲ 営業利益率

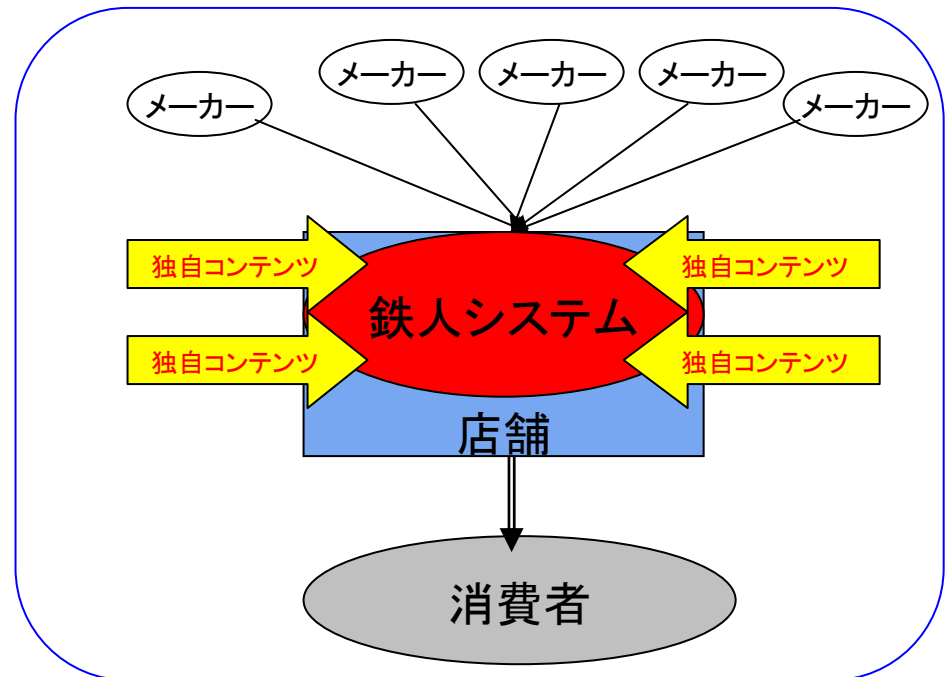
従来のオペレーターとの違い(鉄人システム)

- 独自の「鉄人システム」により一部屋でカラオケメーカー5機種
30万曲のご利用が可能。更に独自コンテンツを付加すること
により顧客の満足度がUPする。

一般のカラオケ店



当社カラオケ店



独自コンテンツ

- ・リモコンでの飲食オーダー
- ・画面による曲検索
- ・オリジナルキャラクターによる動画採点
- ・採点結果と曲履歴のレシートサービス
- ・残時間表示と金額確認
- ・スポーツの中継
- ・曲間CDプロモーション



今秋、更に

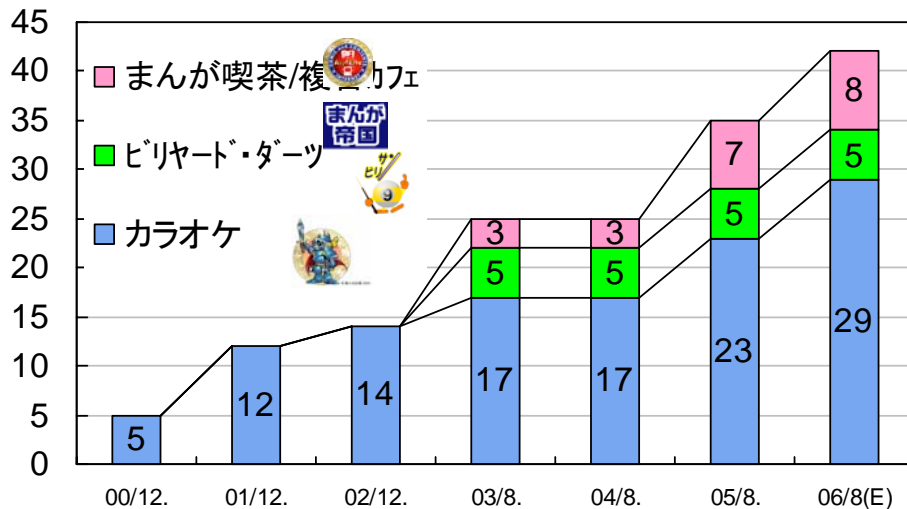
- ・曲ナビ(電子歌本:曲検索、飲食オーダー)
- ・独自インディーズ楽曲の配信



出店エリアと店舗・設備の特徴



(店)



出店エリア / ターゲット顧客

カラオケ / ビリヤード・ダーツ / まんが喫茶 / 複合カフェ

- 首都圏の都心・郊外エリア
(賃料の安い空中店舗)
- OL, サラリーマン対象

複合大型店舗

- 大都市(銀座、札幌、大宮等)
- OL, サラリーマン対象

コンセプト / 差別化

- インターティメント性 / 廉価 / 高品質 / 時間貸し
- ローコストオペレーション

強み

- 30万曲が歌える「鉄人システム」
- ローコストオペレーションノウハウとシステム
- オリジナルコンテンツ / マーチャンダイジング
- リアル店舗とバーチャル(PC,モバイル)の融合

バランスシート・CF・設備投資状況

(単位:百万円)

	04/8期末	05/8期末	前年比±%	内容
流動資産	1,094	1,504	137.4%	
現金・預金	902	1,210	134.1%	
売掛金	27	33	122.7%	
たな卸資産	28	29	101.8%	
その他	136	232	169.9%	
固定資産	2,195	3,416	155.6%	
有形固定資産	1,426	2,364	165.8%	新規出店設備投資増
無形固定資産	44	39	89.3%	
投資その他資産	725	1,011	139.5%	新規出店入居保証金増
資産合計	3,290	4,921	149.6%	
流動負債	1,279	1,683	131.6%	
短期・1年以内返済	585	802	137.0%	
未払金・費用	480	678	141.3%	
その他	213	201	94.7%	
固定負債	882	2,117	240.1%	
自己資本	1,129	1,120	99.2%	
負債・資本合計	3,290	4,921	149.6%	
自己資本比率%	34.3%	22.8%	-	
BPS (円)	152,402	150,644	98.8%	8/31日 1:4分割

	04/8期	05/8期	増減
営業キャッシュフロー	371	393	21
投資キャッシュフロー	▲690	▲1,690	▲999
フリーキャッシュフロー	▲319	▲1,296	▲978
財務キャッシュフロー	403	1,607	1,203

設備投資	05/8期
設備投資合計	1,576百万円
期中減価償却合計	▲339百万円 (前期 ▲257百万円)

今期(H18/8期)業績予想：V字回復（連結）

連結

- 売上高： 6,244百万円
- 経常利益： 236百万円
- 当期利益： 100百万円
- E P S： 3,397円

単体

- 売上高： 6,090百万円
- 経常利益： 221百万円
- 当期利益： 92百万円
- E P S： 3,103円

連結100%子会社
(株)システムプランベックス

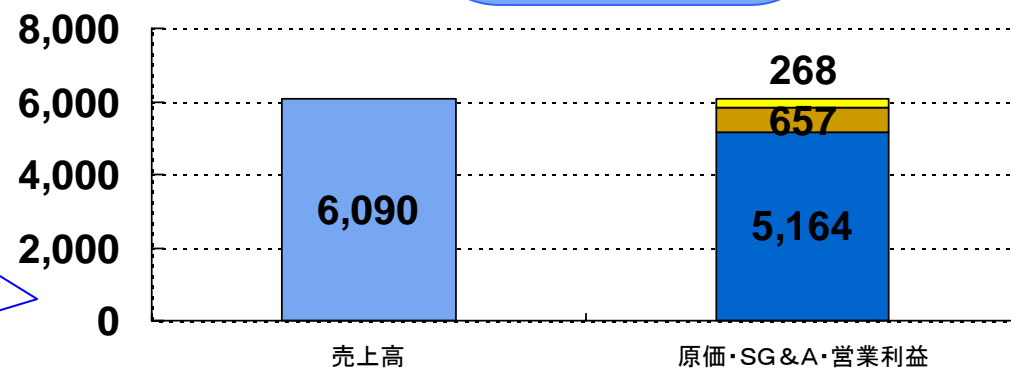
前提条件

	新店	既存店(対前年比)
カラオケ	6店舗	▲3.1%
ビリ・ダーツ	0店舗	+20.0%
複合カフェ	1店舗	+7.7%

粗利率 13.0% → 15.0%
販管比率 12.5% → 10.8%

単体予想

(単位:百万円)



- 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(各店舗売上合計)

今期(H18/8期)業績計画と設備投資計画

● 設備投資総額： 1,640百万円

内訳

- カラオケ新店； 1,328百万円
- 複合カフェ； 100百万円
- システム開発費； 211百万円

今期減価償却費

前期；339百万円 → 今期444百万円

上半期

設備投資の
90%消化

新店出店

既存店改修等による除却損

下半期

刈り取り

事業戦略

基本ビジネス戦略

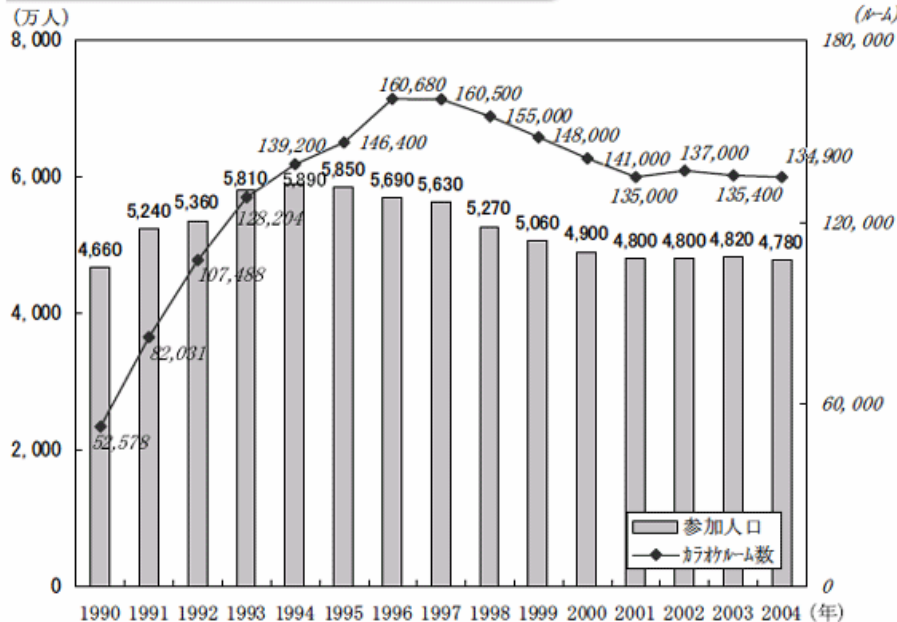
アミューズメントのコンテンツ・システムインテグレーター

- カラオケ、複合カフェ(アジュールエッセ)の出店展開
 - 今期カラオケ事業6店舗の出店(11月上旬;新宿への大型店舗70ルーム)
 - 複合カフェ、H17年出店4店舗の収益化 & 今期1店舗出店計画
- 「鉄人システム3」に向けた開発
 - オートリモコンの「曲ナビ」の年内導入
 - 既存店の活性化
 - 独自コンテンツの開発
- 鉄人システムの外部向けレンタル事業の推進
 - 設備投資がかからず、キャッシュフローに貢献
- マンガ喫茶の業態変更である複合カフェ展開の実施
 - ビジネスカフェのモデル店
- M&A戦略
 - 非効率アミューズメント店舗のM&Aを効率店舗へ活性化

マーケットの変遷【急成長期から成熟期】

誕生後15年間に大きな変化を遂げてきたカラオケルーム市場

カラオケ参加人口とカラオケボックスルーム数の推移

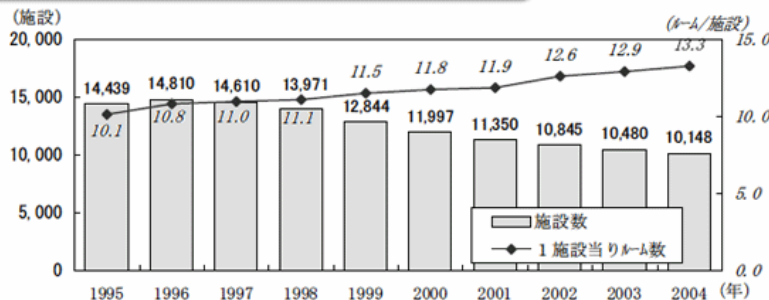


■カラオケ参加人口は4,780万人、カラオケルーム数も134,900ルームで横ばい状況下。
(左上グラフ)

■1施設当たりのルーム数は増加傾向
→大型店舗化

■カラオケボックスの市場規模は
4,100億円市場(前年比▲4.7%)

カラオケボックス施設数と1施設当たりの平均ルーム数の推移

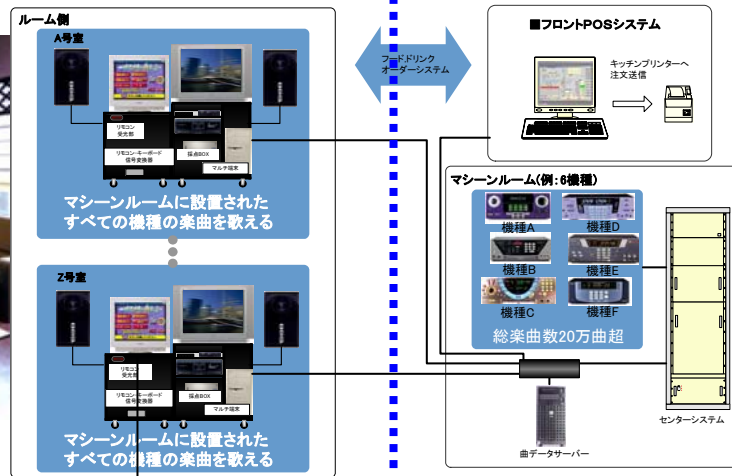


業界は成熟期へ突入
中小の廃業、大手の寡占化

(注)資料はすべて「カラオケ白書2005」による。

鉄人システムとは

- 複数機種集中管理方式（各メーカーの楽曲を楽しめる）
- 効率オペレーションを可能にするITシステム



メーカー	曲数
1 Hyper-JOY	68,268
2 Cyber-DAM	67,980
3 UGA	110,000
4 Lavca	50,000
5 孫悟空	26,680



- 各メーカー5機種のカラオケ曲30万以上
- アニメ動画採点システム
- 歌った曲と採点記録を帰りに取得
- ハウリングの少ない優良音質
- リモコンによるフード/ドリンクのオーダー



リモコンオーダー



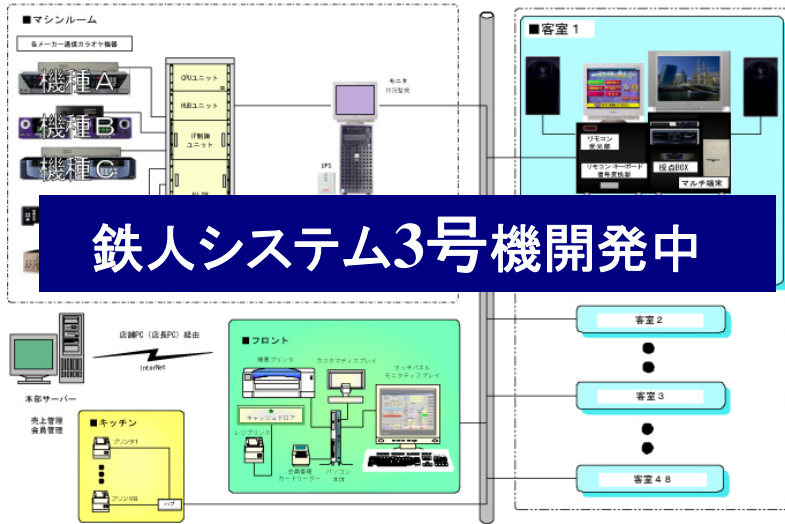
動画採点



動画プリクラ

鉄人システム3号機
の開発促進中

鉄人システム開発状況とレンタル事業



鉄人システム3号機開発中

鉄人システム3号機

- 鉄人システムのコストダウン
- インターネットとの融合
- コンテンツの強化
- 中小規模のカラオケ店導入可能

レンタル

中小カラオケ店舗の
鉄人システムによる
収益向上・再生

(株)システムプランベネックス 完全子会社化

【会社概要】

所在: 大阪市浪速区日本橋5-5-4

設立: 平成10年8月

事業: コンピューター周辺機器のハード・ソフト開発

資本金: 1,000万円

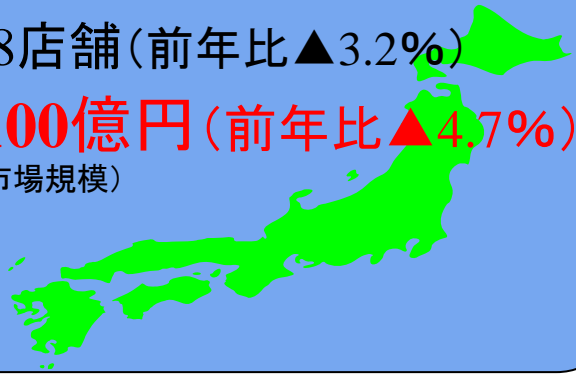
売上: 平成16年7月期 248百万円

中小カラオケ運営業者への「鉄人システム」レンタル

カラオケ機器メーカー
(大手: 第一興商、BMB等)
大手10社売上高
2002年: 943億円
2003年: 997億円
2004年: 959億円(前年比▲4%)

カラオケ機器、ソフト販売

全国に10,148店舗(前年比▲3.2%)
市場規模**4,100億円**(前年比▲4.7%)
(カラオケボックスの市場規模)



中小規模のカラオケ店の経営は厳しい

■ 中小カラオケ店に 鉄人システムを導入

- 集客による店舗活性化
- 収益構造の大幅改善



鉄人システム導入事例

- 「カラオケクラブFAST」 愛媛県松山市の事例
- 再活性化の為、「鉄人システム」を導入
 - 同時に内装リニューアル 32室 → 40室
- リニューアルオープン以降(6/17日)、対前年比**160%**
 - 鉄人システムの話題性
 - リピーター増加

鉄人化計画

- ① 鉄人システムのレンタル
- ② 周辺機器販売
- ③ スーパーバイザーの派遣
オペレーション研修・教育

カラオケ店
活性化



ダーツ&スポーツバー(新業態)

- 8月 札幌に新業態(ダーツ&スポーツバー)をオープン

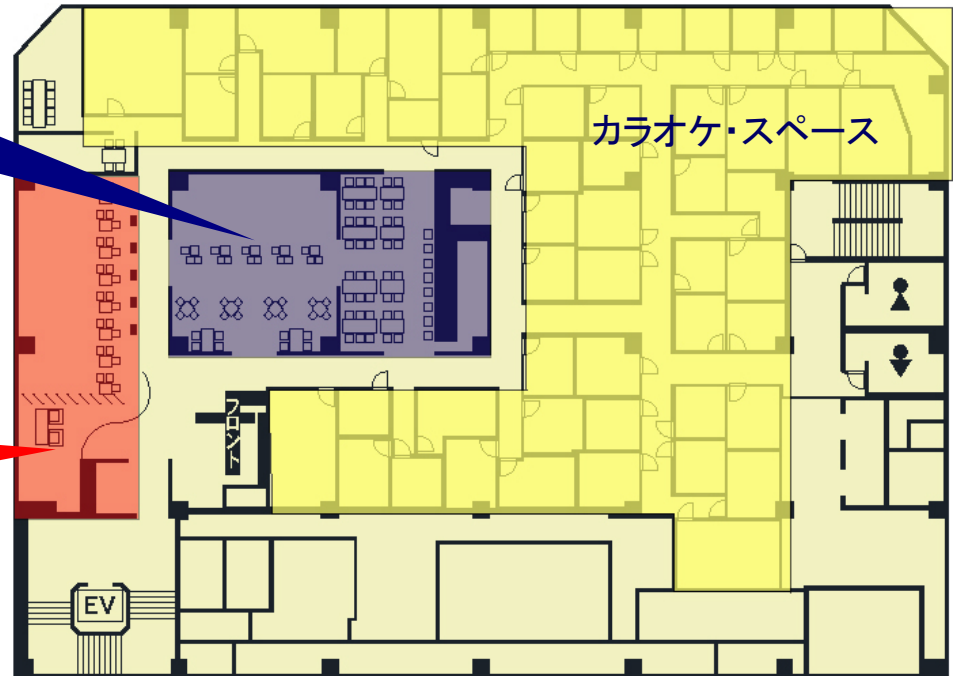
スポーツバー・スペース



ダーツバー・スペース



1,200m²の敷地にダーツ、
スポーツバー、カラオケの融合



(ネットワーク対戦型ダーツ遊技機)

複合カフェ:アジールエッセ



● アジ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」

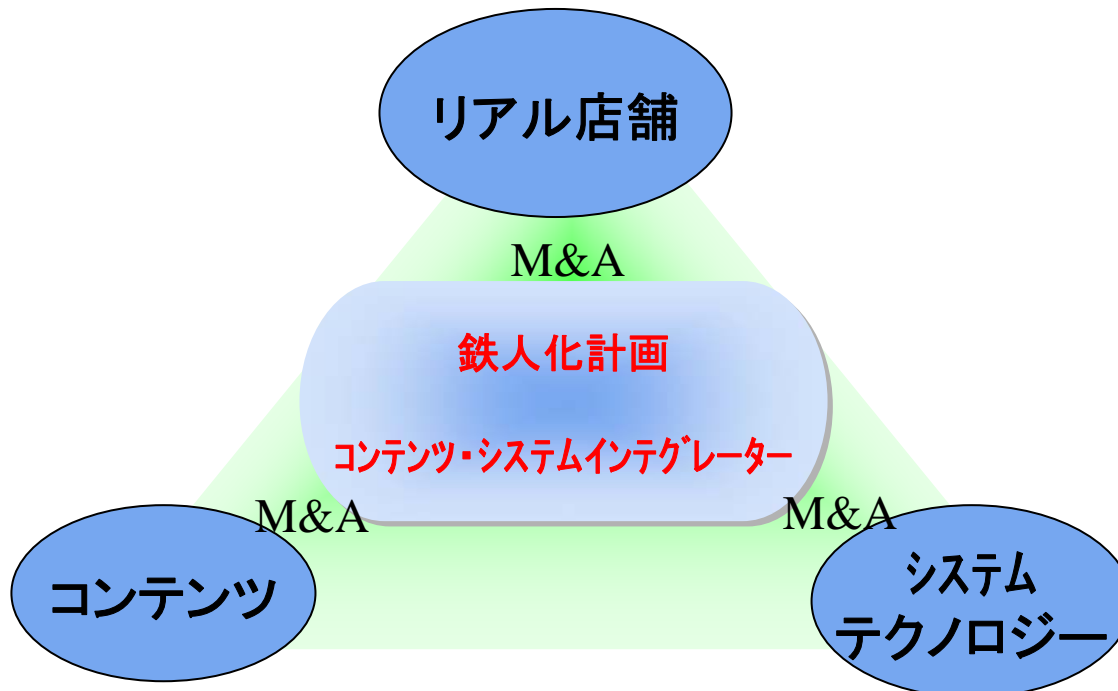
- 遊びコンテンツ:コミック誌、雑誌、ネットゲーム、PC(TV)、CS放送、バンダイチャンネル
- ビジネス向け:オフィス系ソフトウェア、ワークスペース、コピー・プリンター、ビジネス情報誌
 - ビジネスカフェのモデル店
- 今期は、前期4店舗出店の収益貢献 + 1店舗新規出店



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

M&A戦略

- アミューズメントをドメインとしたM&Aを促進
 - 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



中期3カ年収益計画 (2006/8期～2008/8期)

前期発表の中期計画：

- 出店；2007/8期
カラオケ事業**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、複合カフェ事業は見込まず)

前期業績未達により、1期遅れ
推進施策を見極め、中間期に
修正数値計画の発表！

- 札幌・新宿等の大型店舗の収益
貢献の見極めによる店舗数
- 複合カフェのアジールの収益貢献
- 鉄人システム3号機の開発状況と
レンタル市場の開拓
- M&A

IRのお問合せ

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

Mail : web-ir@tetsujin.ne.jp

本資料は、2005年8月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。また、本資料は2005年8月末日現在のデータ並びに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。

