



# 2006年8月期 中間決算発表

2006年4月18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) 2006/2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)

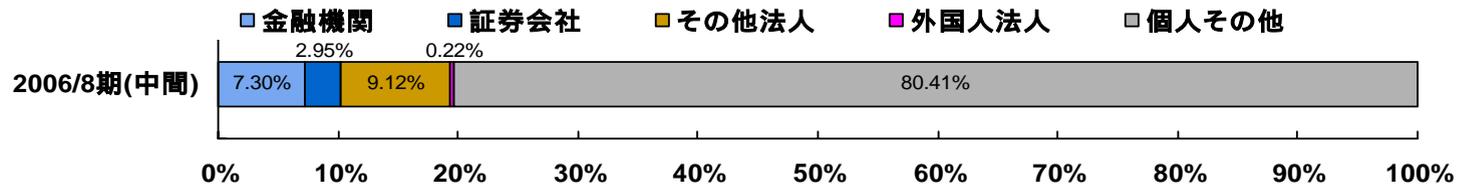
資 本 金 731,700千円(発行済株式数:33,040株)

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108名(期末アルバイト453名)  
(従業員数は、平成18年2月末現在。なお、アルバイトの人員数は、平均雇用人員数)

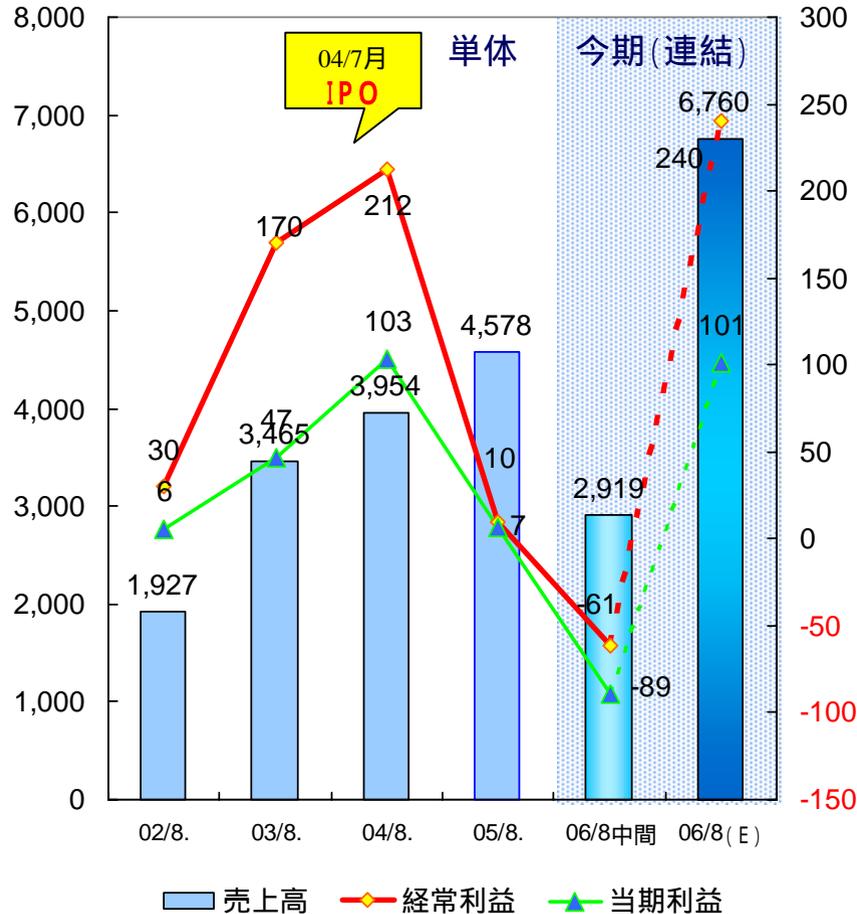
株 主 構 成 日野洋一 37.05%、横浜銀行 3.63%、日本証券金融 3.03%、  
野田 亨一 3.03%、佐藤 幹雄 2.12%... (株主数2,348名)



# 業績推移

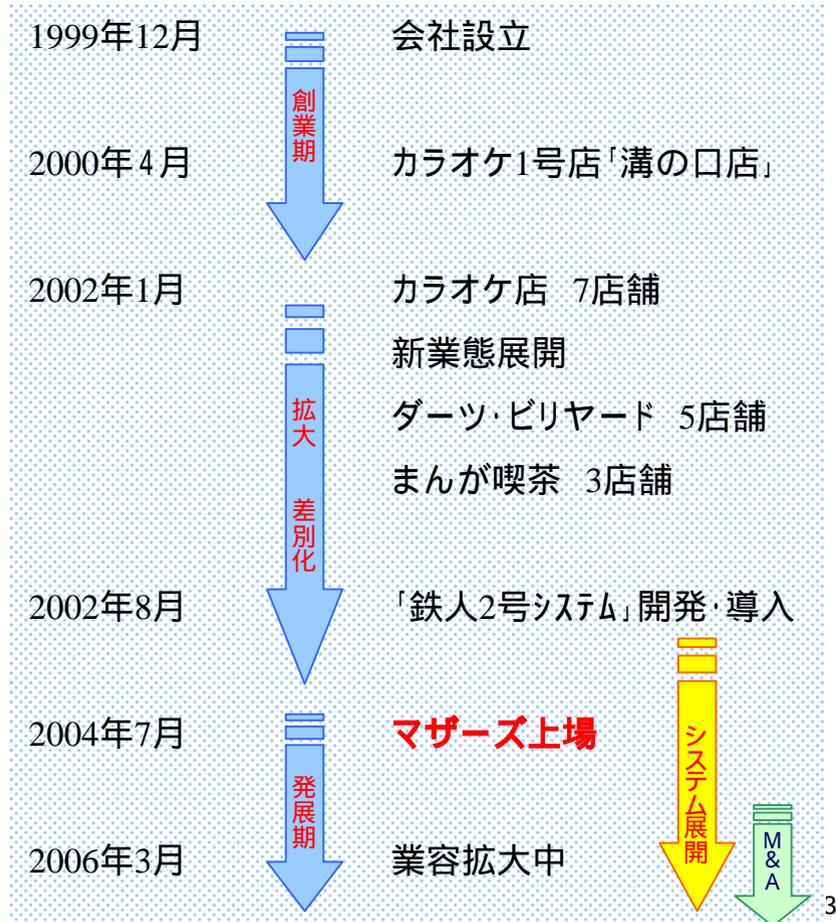
(売上;百万円)

## 通期業績推移



(利益;百万円)

## 当社沿革



# 2006/8期 中間期のハイライト

- 今期に入っの**M & A戦略**により、業容を拡大
- 新たな事業として、音響設備、音源、カフェ事業

(金額の単位：百万円)

		売上高	経常利益	当期純利益	
中間期	連結	前回予想	2,909	-112	-96
		実績	2,919	-61	-89
		増減率	0.30%	45.50%	7.30%
	個別	前回予想	2,779	-76	-79
		実績	2,692	-84	-97
		増減率	-3.1%	-10.50%	-22.70%
	(ご参考) 前期実績	2,119	27	7	

\* 前期実績は個別実績によるものです。

(金額の単位：百万円)

		売上高	経常利益	当期純利益	
通期予想	連結	前回予想	6,760	240	101
	個別	前回予想	6,090	221	92
	(ご参考) 前期実績	4,578	10	7	

\* 前期実績は個別実績によるものです。

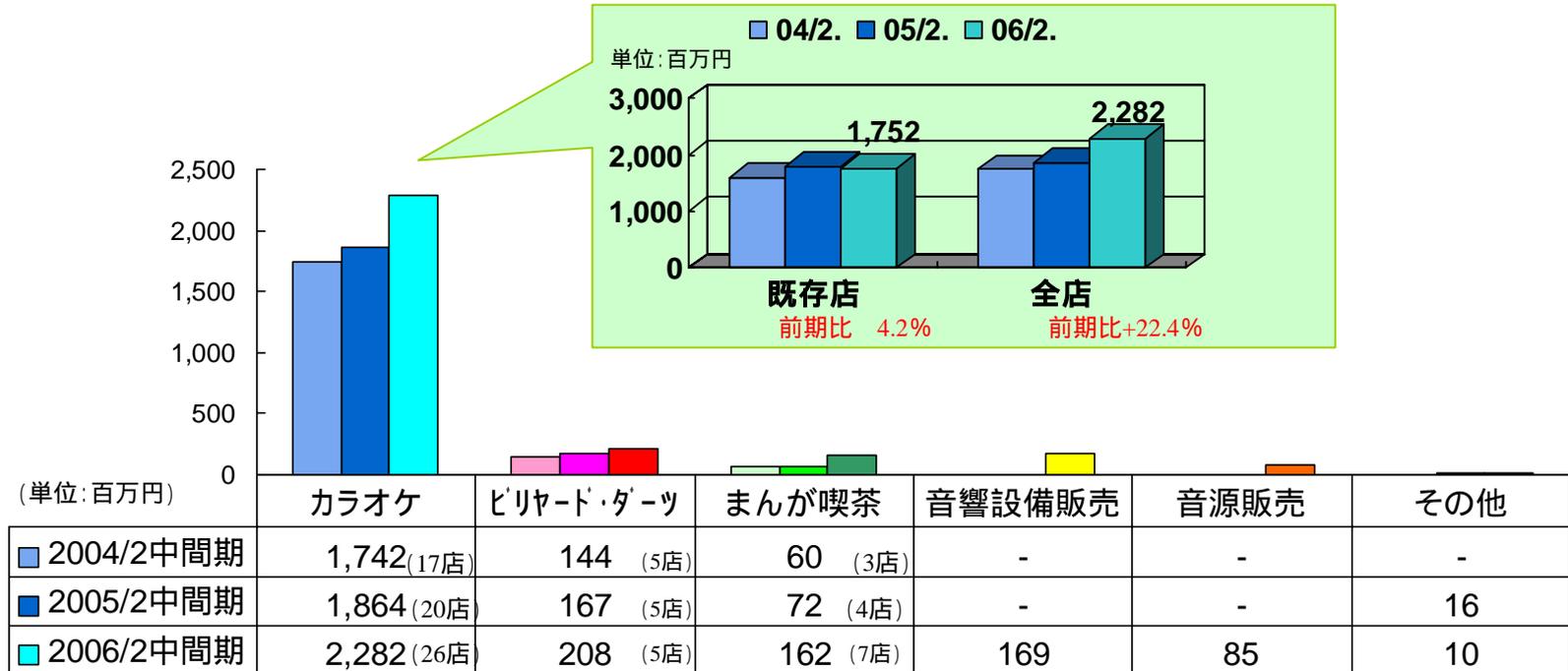
**中間**

期初予想時は、音響設備の(株)システムプランベネックスの連結のみで予想。同社の業績好調並びに、(株)エクセルシア(音源制作会社)の子会社化により、平成18年1月13日に予想を修正

**通期**

平成18年3月1日フルサービス型珈琲ショップ事業のからふね屋珈琲(株)、平成18年3月3日まんが喫茶の(株)クリエイト・ユーを子会社化(100%)

# セグメント情報



単体



連結子会社



# 2006/8期 中間決算サマリー (単体)

～ 上半期新規出店、ならびにM & A投資により前期比マイナス 下期業績寄与～

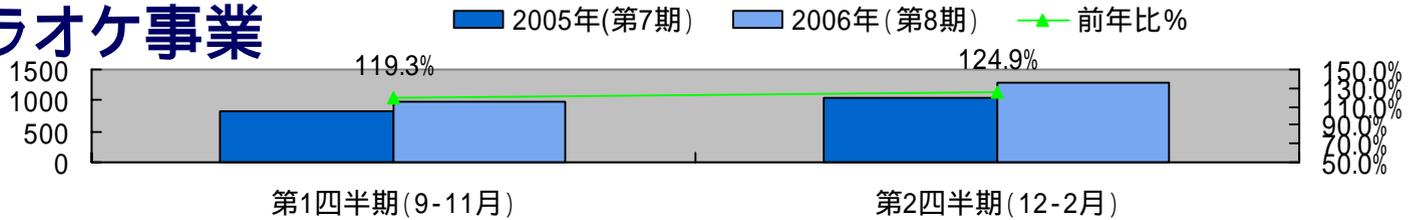
(単位:百万円)	前年(中間)	今期(中間)実績	
● 売上高:	2,119	2,692	(前期比:572百万円)
● 経常利益:	27	84	(前期比: 111百万円)
● 当期利益:	7	97	(前期比: 104百万円)

連結	2005/2中間	2006/2中間実績	前年比%	内容
売上高	2,119	2,692	127.0%	新規出店による増収
売上原価	1,809	2,424	134.0%	新規出店による先行コスト増
売上総利益	310	267	86.1%	
売上総利益率(%)	14.7%	9.9%	-	
販管費	271	331	122.1%	
販売管理費率(%)	12.8%	12.3%	-	販管比率は改善
営業利益	39	-64	-164.1%	
営業利益率(%)	1.9%	-	-	
営業外損益	-11	-19	27.5%	
経常利益	27	-84	-	
経常利益率(%)	1.3%	-	-	
当期利益	7	-97	-	
EPS(中間当期利益/株数)	1,023	-4,054	-	期中平均株数で計算

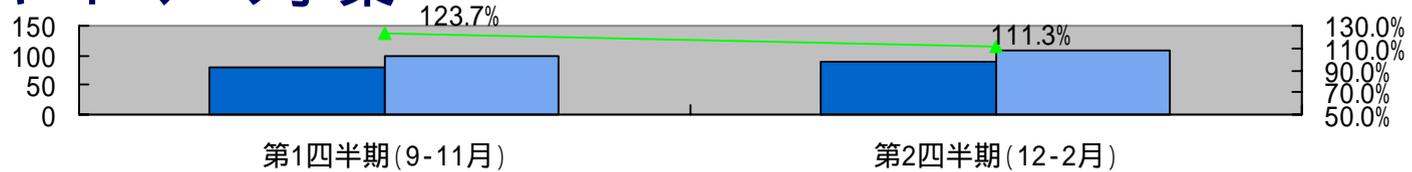


# 四半期売上高推移

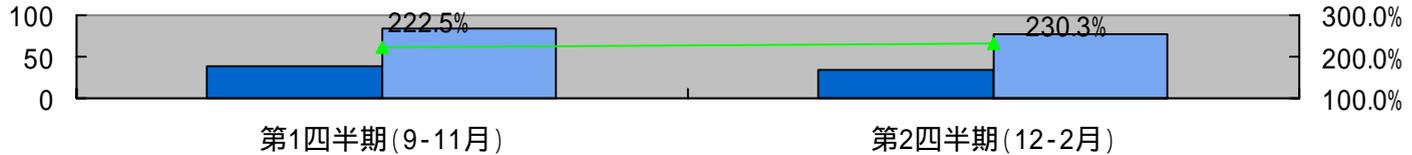
## カラオケ事業



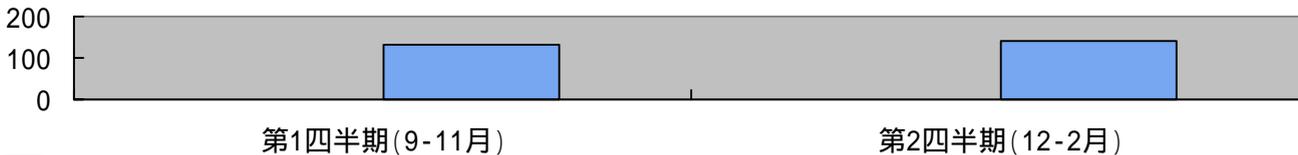
## ビリヤード・ダーツ事業



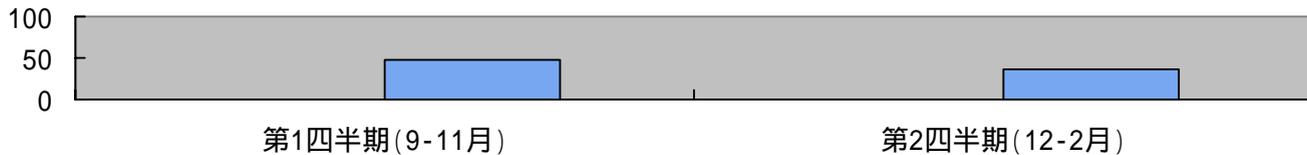
## まんが喫茶事業



## 音響設備事業



## 音源事業



単体

子会社

# バランスシート・CF・設備投資状況(連結)

(単位:百万円)

	05/2中間(単)	06/2中間(連)	前年同期比%	内容
<b>流動資産</b>	937	2,393	255.4%	
現金・預金	711	1,918	269.8%	
受取手形・売掛金	17	113	664.7%	
たな卸資産	26	75	288.5%	
その他	181	286	158.0%	
<b>固定資産</b>	2,755	4,254	154.4%	
有形固定資産	1,921	2,587	134.7%	
無形固定資産	46	406	882.6%	暖簾代 352百万円
投資その他資産	787	1,260	160.1%	入居保証金1,002百万
<b>資産合計</b>	3,692	6,647	180.0%	
<b>流動負債</b>	1,190	2,408	202.4%	
1年以内返済借入	525	1,095	208.6%	
買掛金・未払金	481	770	160.1%	
その他	183	532	290.7%	
<b>固定負債</b>	1,387	2,741	197.6%	
<b>自己資本</b>	1,114	1,497	134.4%	
<b>負債・資本合計</b>	3,692	6,647	180.0%	
<b>自己資本比率%</b>	30.2%	22.5%	-	

	05/2H(単)	06/2H(連)	増減
営業キャッシュフロー	90	101	11
投資キャッシュフロー	869	788	81
フリーキャッシュフロー	779	687	92
財務キャッシュフロー	622	1,383	761

## キャッシュフロー状況

< 営業キャッシュフロー > 101百万円

中間損失 132+減価償却187+長期前  
払費用償却22+減損損失70等

< 投資キャッシュフロー > 788百万円

有形固定資産取得 662、保証金差入  
52、子会社株式取得 67等

< 財務キャッシュフロー > 1,383百万円

横浜銀行等への第三者割当増資とス  
tockオプション行使473、長期借入金等  
の純増923等

前期単体ベースから、今期M & Aによる連結ベースへ

# 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



カラオケ事業

「鉄人システム」

ビリヤード・ダーツ事業

まんが喫茶  
複合カフェ事業

まんが  
帝国

# 運営店舗紹介

## ● カラオケ事業



大宮店



銀座店

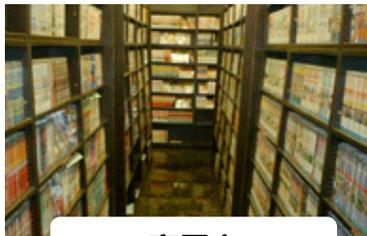


札幌店

## ● ビリヤード・ダーツ事業



## ● まんが喫茶・複合カフェ



高尾店



恵比寿店



都立大店

# カラオケルーム運営事業成長の軌跡

全店客単価平均 前期中間 1,742円

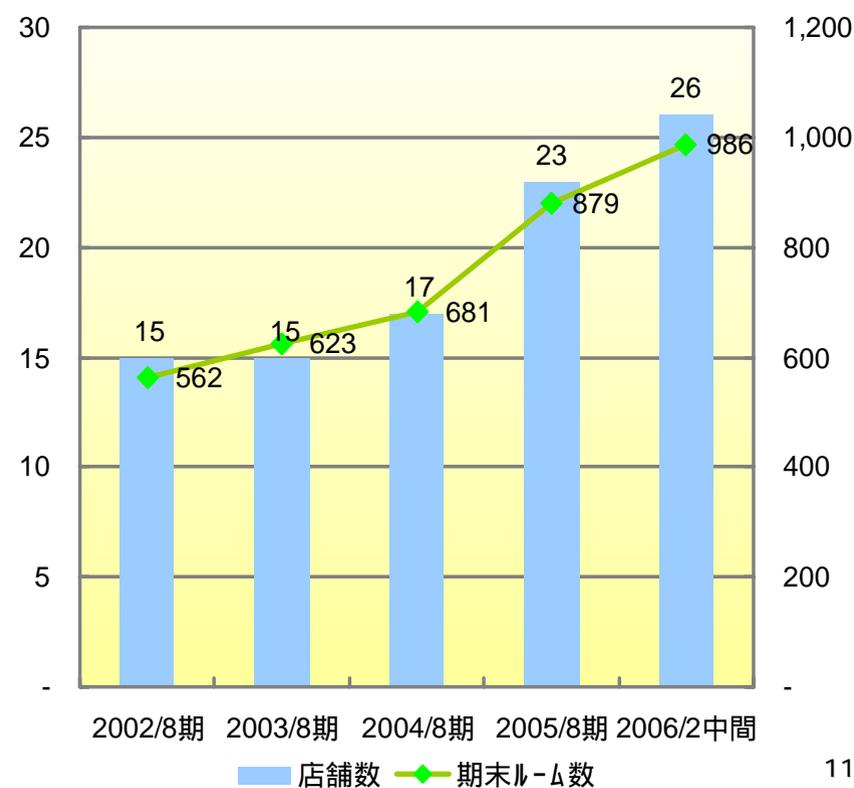
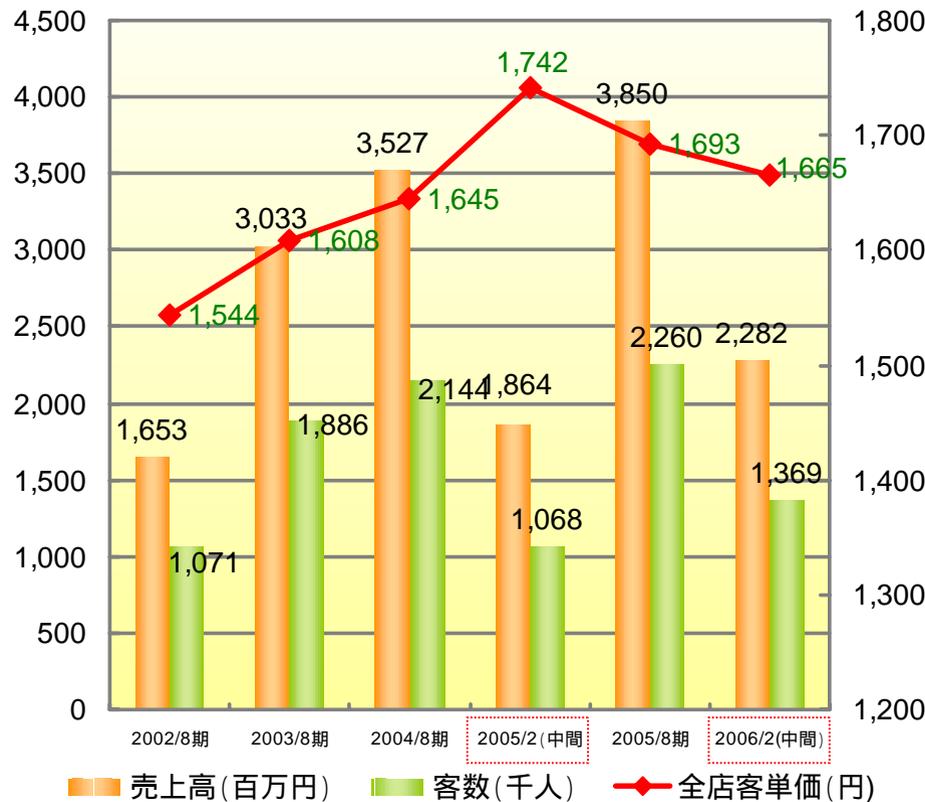
既存店客単価平均 前期中間 1,746円

今期中間 1,665円 (前期比95.59%)

今期中間 1,739円 (前期比99.58%)

売上高・来客数・客単価の推移 (カラオケ事業合計)

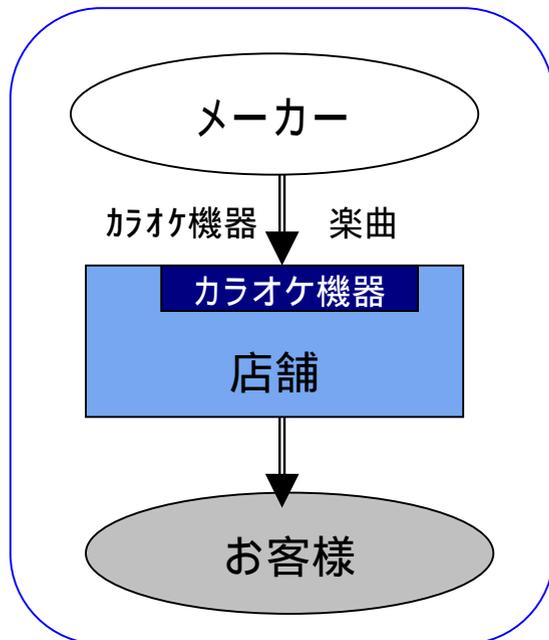
店舗数・ルーム数推移 (カラオケ事業合計)



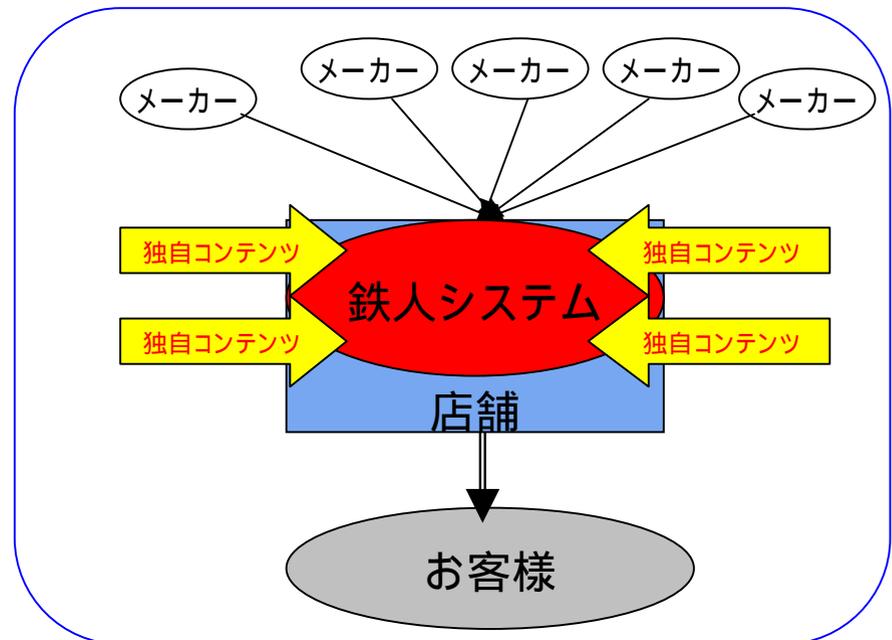
# 従来のオペレーターとの違い(鉄人システム)

- 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

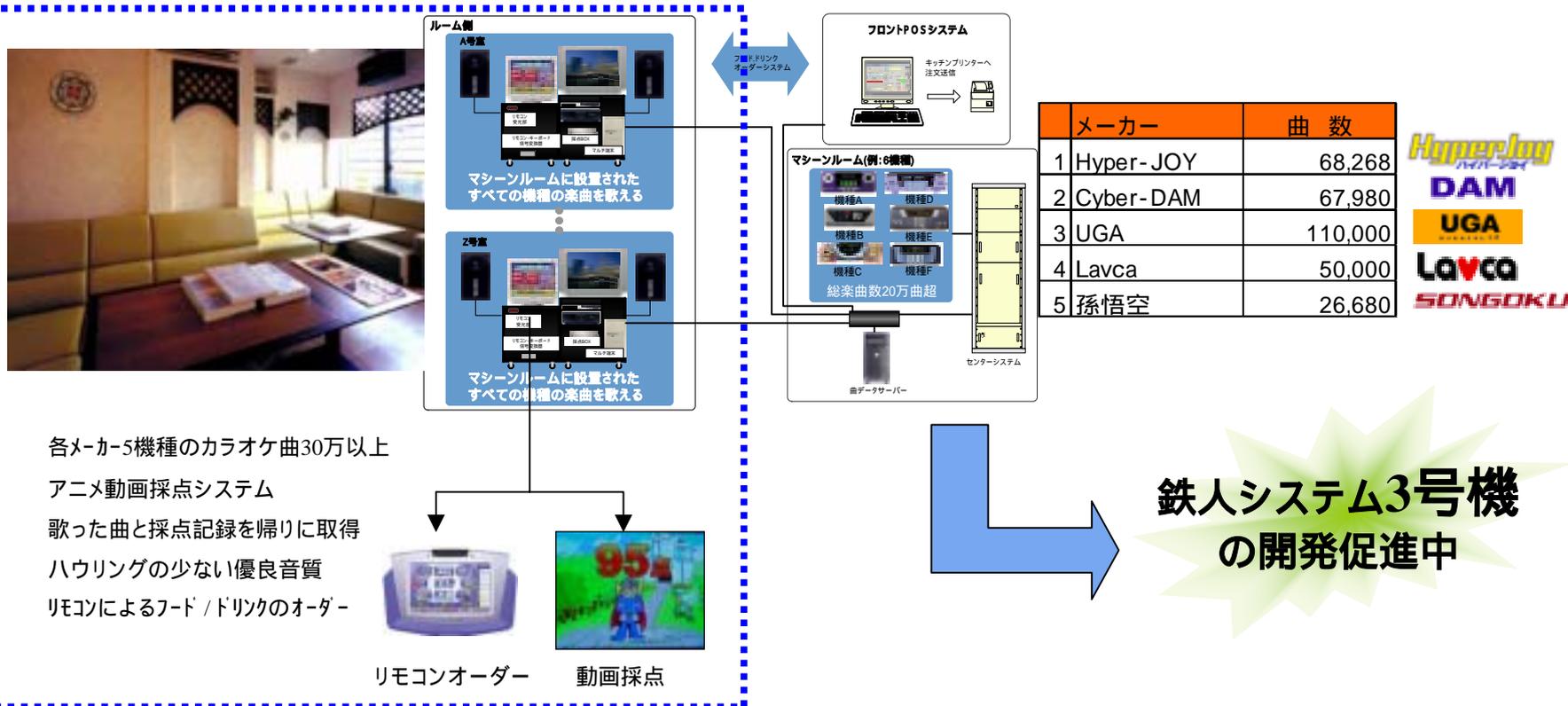


## 当社カラオケ店



# 鉄人システムとは

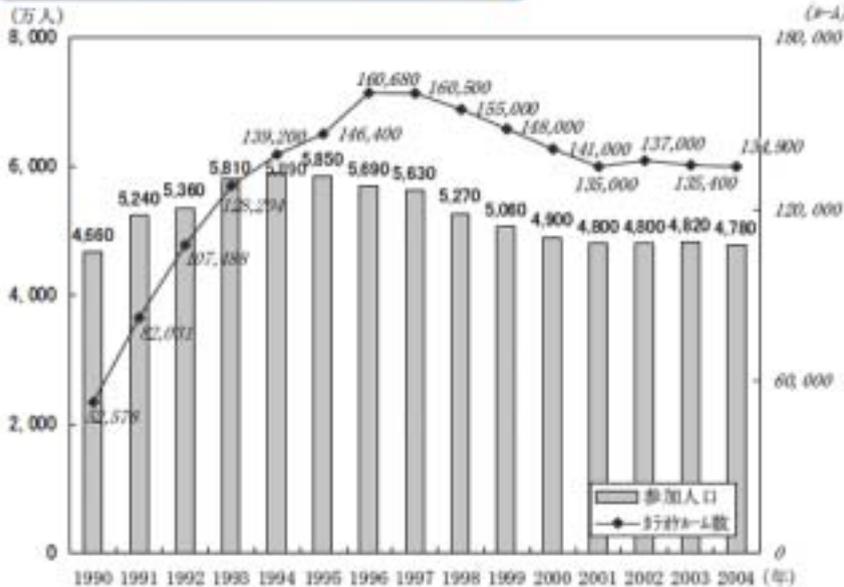
- 複数機種集中管理方式 (各メーカーの楽曲を楽しむ)
- 効率オペレーションを可能にするITシステム



# マーケット環境 【急成長期から成熟期へ】

## 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



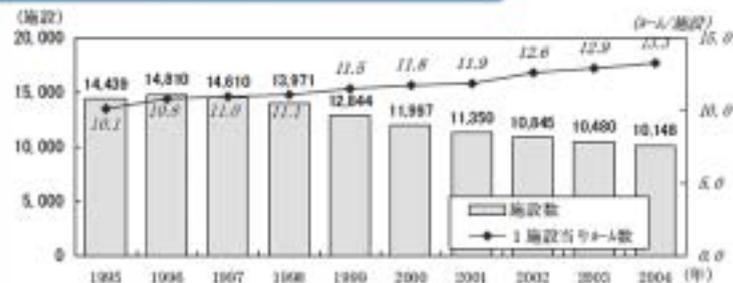
カラオケ参加人口は4,780万人,カラオケルーム数も134,900ルームで横ばい状況下。  
(左上グラフ)

1施設当たりのルーム数は増加傾向  
大型店舗化・オーバーストア状況

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%)

競争激化

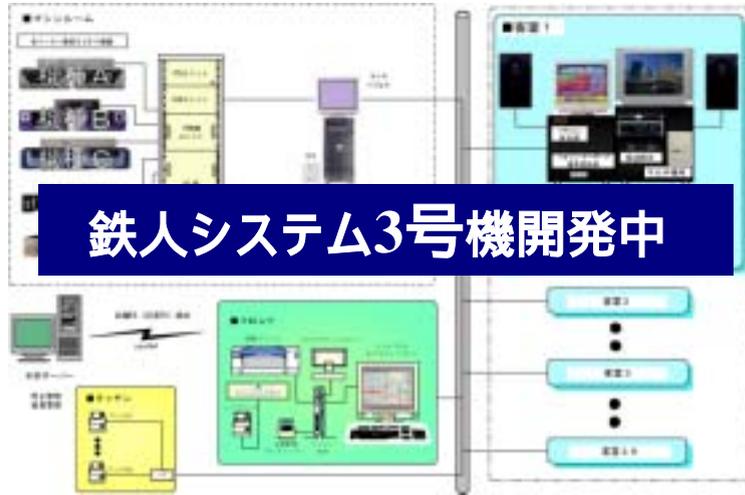
カラオケボックス施設数と1施設当たりの平均ルーム数の推移



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「カラオケ日書2005」による。

# 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

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

### (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17年7月期 309百万円

中小カラオケ店舗の  
鉄人システムによる  
収益向上・再生

# 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

鉄人システムのレンタル  
周辺機器販売  
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

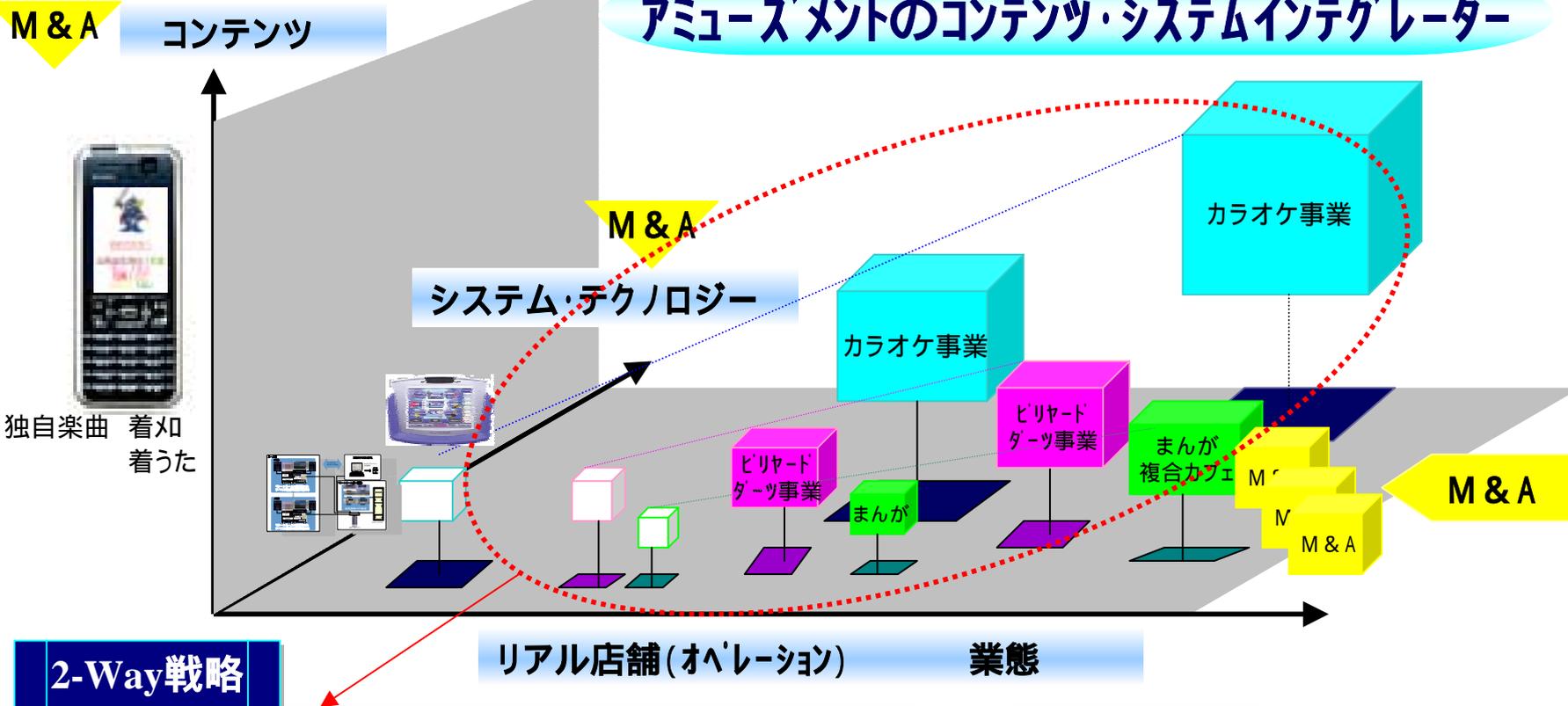




# 事業戦略

# 事業拡大に向けた2-Way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



2-Way戦略

~ .Organic Growth (既存事業の独自拡大) & .M & A戦略のミックス~

- 既存事業の拡大；出店展開、システム開発による拡大
- リアル&バーチャル融合による拡大；店舗集客・会員（広告・プロモーション）
- M & Aによる出店展開；初期コストの低減・新業態展開・スピード

# 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

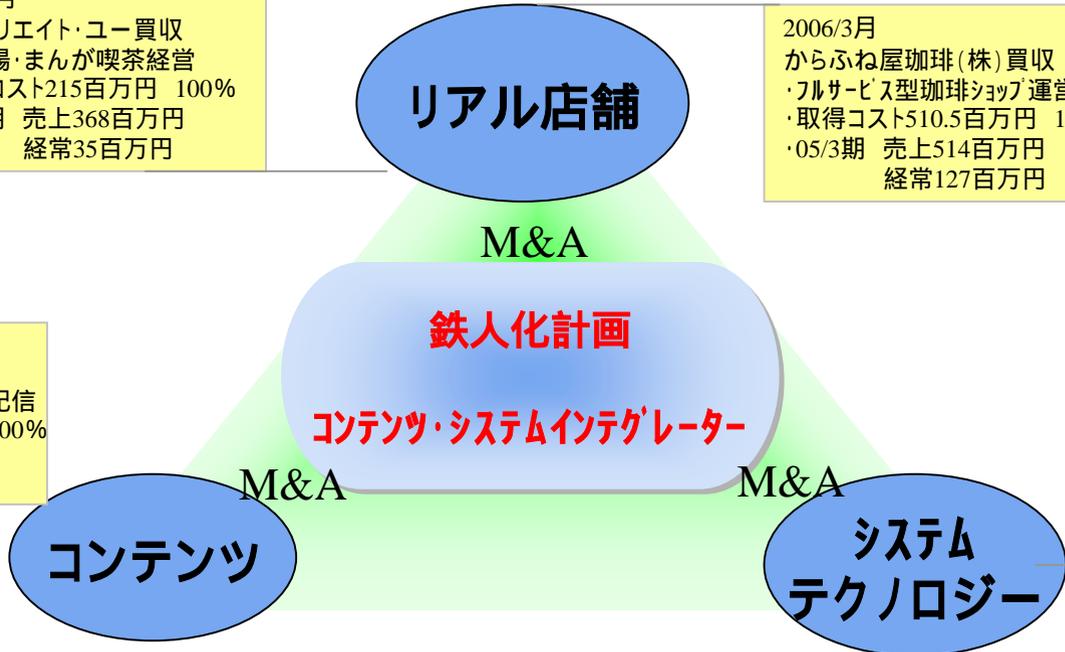
**今期4社M&A**  
**総投資額8.8億円**

2006/3月  
(株)クリエイト・ユー買収  
・遊技場・まんが喫茶経営  
・取得コスト215百万円 100%  
・05/4期 売上368百万円  
経常35百万円

2006/3月  
からふね屋珈琲(株)買収  
・フルサービス型珈琲ショップ運営  
・取得コスト510.5百万円 100%  
・05/3期 売上514百万円  
経常127百万円

2005/11月  
(株)エクセルシア買収  
・音源開発、音響コンテンツ配信  
・取得コスト120百万円 100%  
・05/8期 売上202百万円  
経常20百万円

2005/9月  
(株)システムプランベックス買収  
・音響設備ソフトウェア・ハード開発  
・取得コスト30百万円 100%  
・05/7期 売上309百万円  
経常5百万円



## 資金調達(第三者割当増資実施)

- M&A資金需要に対し、中長期ホルダ-向け第三者割当増資を実施
  - 調達金額; 456.4百万円(普通株式2,800株、@163,000円)
  - 割当先; 横浜銀行 1,200株  
野田 亨一 1,000株  
佐藤 幹雄 600株
  - 増資後の株主構成

	株主名	所有株式数	所有割合
1位	日野 洋一	12,240	37.05%
2位	横浜銀行	1,200	3.63%
3位	日本証券金融	1,002	3.03%
4位	野田 亨一	1,000	3.03%
5位	佐藤 幹雄	700	2.12%



# 今期の基本ビジネス戦略

## 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、複合カフェの出店展開

- 今期カラオケ事業6店舗の出店
  - 業界はオーバーストア状況 出店地域の厳選
  - 40ルーム 20ルーム(中型店舗)へ切り替え(鉄人システム対応可能)
- 複合カフェ、H17年出店4店舗の収益化 & M&A
  - M & Aの活用(出店コストの圧縮,スピード)

### ● システム・コンテンツ

- 「鉄人システム3」に向けた開発
  - オートリモコンの「曲ナビ」の導入(2005年秋)
  - 20ルーム対応(システムの小型化 今期より導入)

- 独自音源コンテンツ / モバイル配信 (今春)

### ● 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**

### ● 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

# 出店エリアと店舗・設備の特徴



カラオケ店; 出店方針変更



## 理由

**鉄人システムの20ルーム対応が可能となった**  
**出店エリアの厳選 (競合に左右されない)**  
**出店コスト減 & スピーディーな認知・マーケティング効果**  
**物件を見つけやすい(居抜きOK)**

## 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

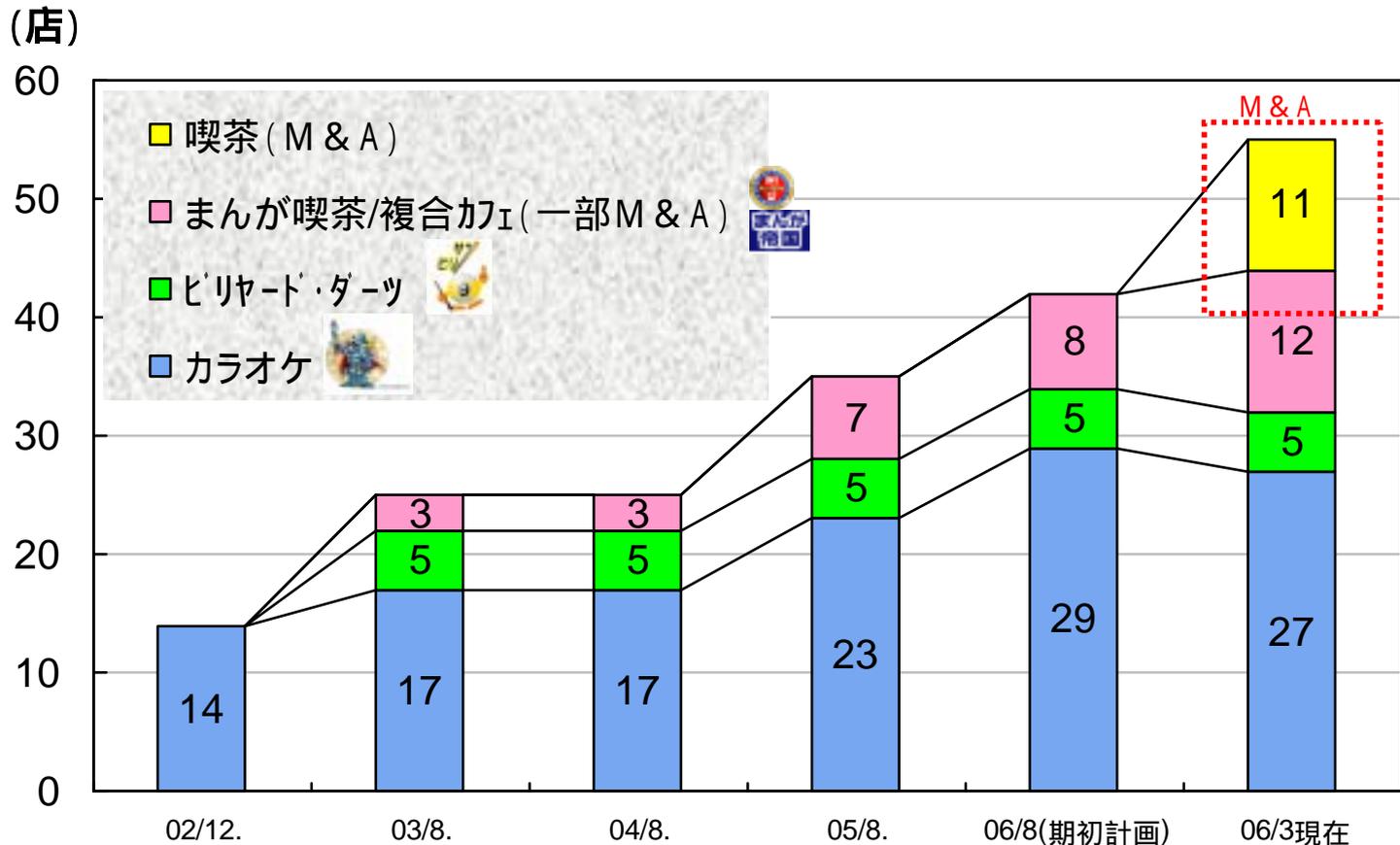
## コンセプト / 差別化

エンターテインメント性 / 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

# カラオケ事業並びに他業態出店展開



~ 独自出店 & M & A ~

スピーディーな出店展開

出店・黒字化までのコスト削減；M & A 16店舗（約7.3億円の取得）

新業態への取組み

# 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
- ・曲ナビ(電子歌本:曲検索、飲食オーダー)



## 今春、更に

- ・独自音源/インディーズ楽曲の配信  
-会員向け独自コンテンツ



独自楽曲 着如  
着うた



# コンテンツインテグレートによるOne-Stopオペレーション

リアル店舗

&

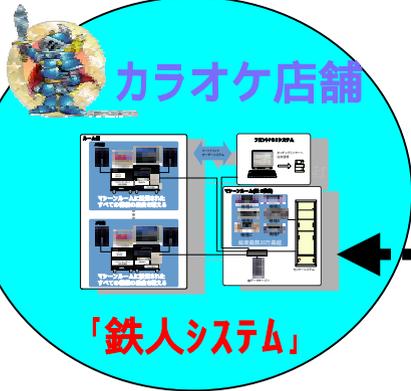
バーチャル



独自楽曲 着知 着うた  
着うた



集客



無料コンテンツ

会員増加

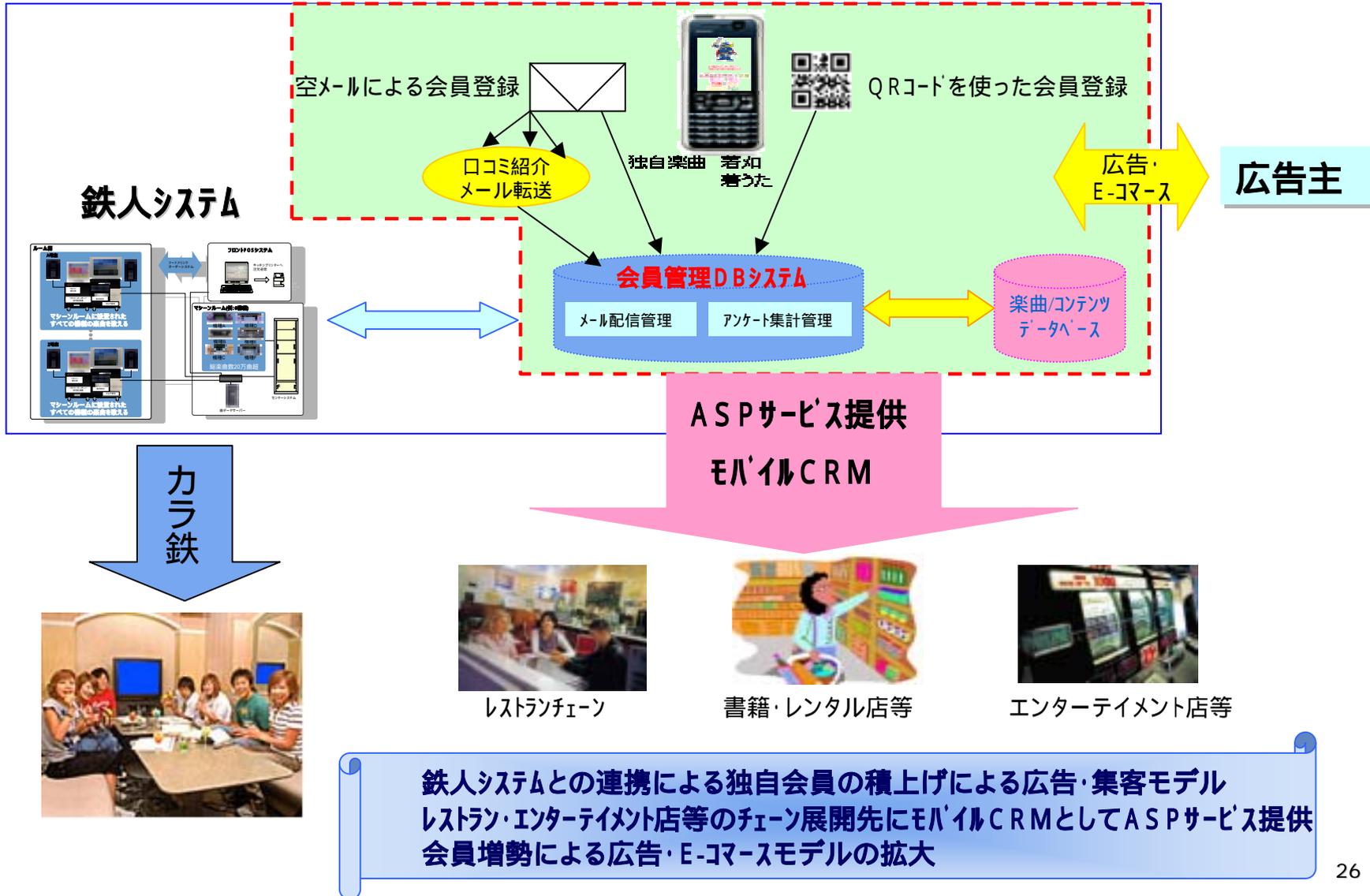
一般

広告・モバイルコマース

広告主



# 鉄人化のモバイル会員管理システムの発展



# 今期 (H18/8期) 業績予想： (連結)

## 連結

~ 今期M&A促進により変動あり ~

## 単体

- 売上高: 6,760百万円
- 経常利益: 240百万円
- 当期利益: 101百万円
- E P S : 4,228円

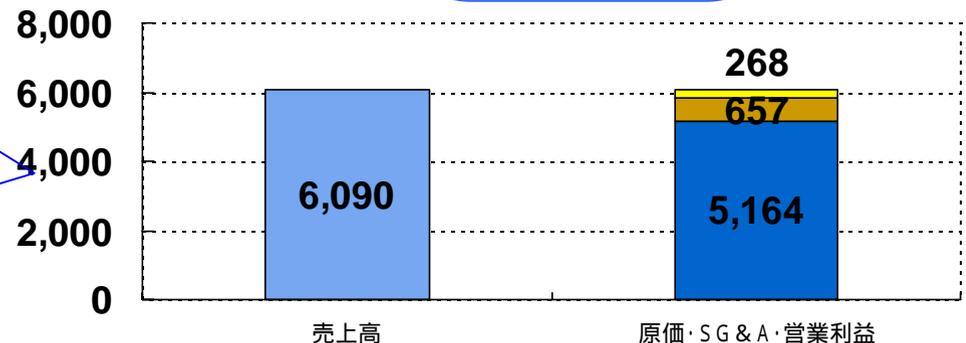
- 売上高: 6,090百万円
- 経常利益: 221百万円
- 当期利益: 92百万円
- E P S : 3,852円

### 前提条件

	新店	既存店 (対前年比)
カラオケ	6店舗	3.1%
ビリーダーツ	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%

(単位: 百万円)

### 単体予想



- 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)

## IRのお問合せ

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

Mail: web-ir@tetsujin.ne.jp

本資料は、2006年2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2006年2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。

