



平成25年8月期 決算説明会

平成25年10月23日



[1] 平成25年8月期 決算概要 P2

[2] 平成25年8月期の取り組み P9

[3] 平成26年8月期 業績見通し P16

[4] 今後の展開 P19

参考資料 P26

[1] 平成25年8月期 決算概要



業績

- 直近の経営環境は、都心部でのカラオケルームの供給過剰な傾向が続いており、シェア減少による厳しい状況となっている。
 - ・大手チェーン店による競争激化により、既存店の売上高が対前年93.9%となり利益確保が厳しい状況。
- 海外事業の連結業績への影響
 - ・(台湾)珈琲ショップ事業への集中による他業態の整理(「のれん」勘定を一括償却処理)。
 - ・(韓国)第4四半期から連結対象(イニシャルコスト負担大)。

事業

- 主力のカラオケルーム事業は、都心部に7店舗の新店オープンと4店舗のリニューアル。差別化戦略として、オリジナル楽曲の開発と提供に経営資源を集中。
- 珈琲ショップ事業は、堅調に好業績を維持。
- CP事業は、「カラ鉄モバイル」サイトの会員数が微増傾向で推移し、引続き業績貢献。
- 海外でのカラオケルーム事業の展開。(将来の収益性を検証開始)

決算ハイライト（連結）

TETSUJIN

（単位：百万円）

	24/8月期 （前期）	25/8月期 （計画）	25/8月期 （実績）	前年同期比 増減率	計画比 増減率
売上高	9,358	10,041	10,000	6.9%	▲0.4%
営業利益	532	422	346	▲35.0%	▲18.1%
経常利益	447	363	293	▲34.4%	▲19.2%
当期純利益	174	116	42	▲76.0%	▲64.0%
EPS（円）	27.58	18.80	6.77	—	—

※計画値は、平成25年4月9日開示

- カラオケルーム事業（国内）→新店効果で増収（8.8%増）、競合激化の状況下で減益（8.6%減）
- からふね屋珈琲は、堅調な収益を計上
- CP事業は、会員獲得コストの効率的な運用で営業増益
- ビリヤード・ダーツ1店舗を減損処理により特別損失計上
- 台湾子会社の「のれん勘定」を早期一括償却（店舗運営事業に必要なノウハウの構築完了）
- 韓国子会社を第4四半期より連結対象（事業立上げ時のコスト負担が影響）

貸借対照表（連結）

（単位：百万円）

	24/8月期	25/8月期	増減額
流動資産	3,824	3,619	▲204
現金及び預金	3,060	2,661	▲399
受取手形及び売掛金	153	175	21
たな卸資産	120	151	31
その他	489	630	141
固定資産	6,566	7,451	884
有形固定資産	4,025	4,566	541
無形固定資産	384	493	109
投資その他資産	2,157	2,391	234
資産合計	10,390	11,070	679
流動負債	4,166	4,134	▲31
短期・1年以内返済等	2,975	2,840	▲134
買掛金・未払費用・未払金	871	907	35
その他	319	386	66
固定負債	4,442	5,229	786
社債・長期借入金	4,106	4,830	724
その他	335	398	62
負債合計	8,608	9,363	755
純資産	1,782	1,706	▲75
負債純資産合計	10,390	11,070	679

資 産

- 現及び預金の減少 399百万円
- 新店・リニューアル等資産の増加
（有形固定資産・差入保証金） 662百万円
- 「のれん」の減少 116百万円
- グラム子会社株式
（非連結） 182百万円
- 借地権の増加 133百万円

負 債

- 短期・長期借入金の増加 719百万円

純 資 産

- 利益剰余金の減少 73百万円
- 新株予約権の減少 5百万円

キャッシュ・フロー計算書（連結）

TETSUJIN

（単位：百万円）

	24/8月期	25/8月期	増減額
1 営業キャッシュ・フロー	944	739	▲204
2 投資キャッシュ・フロー	▲1,324	▲1,519	▲194
フリー・キャッシュ・フロー (1+2)	▲380	▲779	▲399
3 財務キャッシュ・フロー	1,527	365	▲1,161
現金及び 現金同等物の期末残高	2,982	2,582	▲399

[営業 C F]

収入又は増加の主な内訳

- 税金等調整前当期純利益 231百万円
- 減価償却費 561百万円
- のれん償却費 123百万円
- 長期前払費用償却費 46百万円

支出又は減少の主な内訳

- 法人税等の支払 217百万円

[投資 C F]

新規出店等に伴う支出

- 有形固定資産 924百万円
- 投資有価証券の取得 185百万円
- 店舗入居保証金 167百万円
- 新規連結子会社取得 177百万円

[財務 C F]

収入の主な内訳

- 短期・長期借入金 3,733百万円

支出の主な内訳

- 短期・長期借入金 3,013百万円
- 社債償還 230百万円
- 配当金の支払 99百万円

事業別売上高・セグメント利益

※売上高にはセグメント間の内部売上高または振替高を含んでおります。

(単位:百万円)

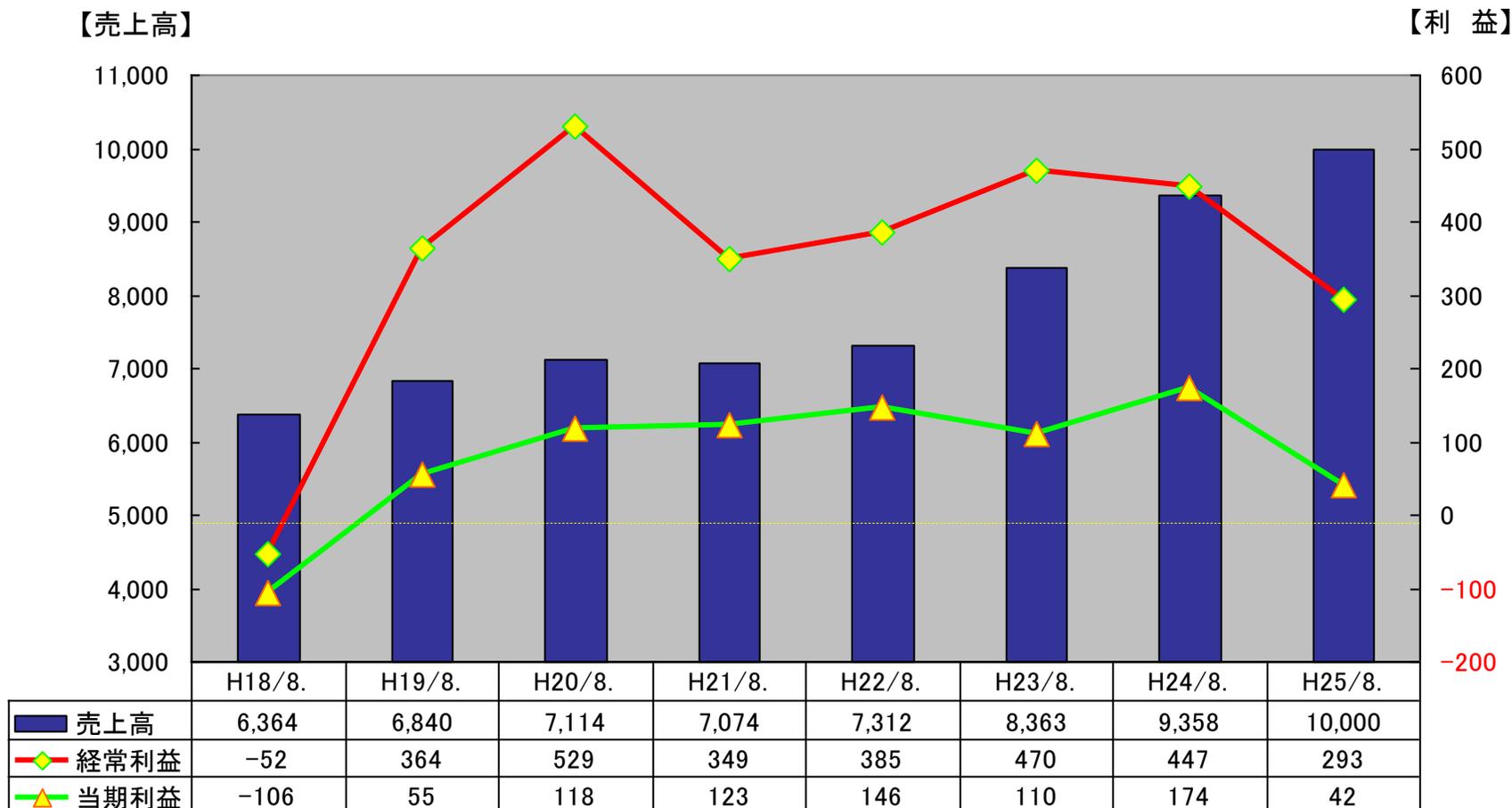
		24/8月期	25/8月期	前年同期比 増減率
カラオケルーム運営事業	売上高	7,445	8,101	8.8%
	セグメント利益	1,007	889	▲11.8%
フルサービス型珈琲ショップ運営事業	売上高	684	728	6.5%
	セグメント利益	40	39	▲2.4%
CP事業	売上高	562	482	▲14.2%
	セグメント利益	86	106	23.2%
その他	売上高	1,099	1,011	▲8.0%
	セグメント利益	▲33	▲45	—

- カラオケルーム運営・・・ 新店7店舗、既存店4店舗のリニューアル。海外店舗(韓国)を新規出店。
- フルサービス型珈琲ショップ運営・・・ 業績は予定通りに推移(国内は増収・増益)。
- CP事業・・・ 会員数は安定しており、売上高・利益ともに堅調。会員獲得コストの効率化で増益。
- その他・・・ 複合カフェは前年並みの業績、ビリヤード・ダーツは赤字幅拡大。

過年度からの業績推移 (H18年度連結開始)

■ 連結売上高は100億円を達成。当期利益は海外事業の影響で減少。

(単位:百万円)



[2] 平成25年8月期の取り組み



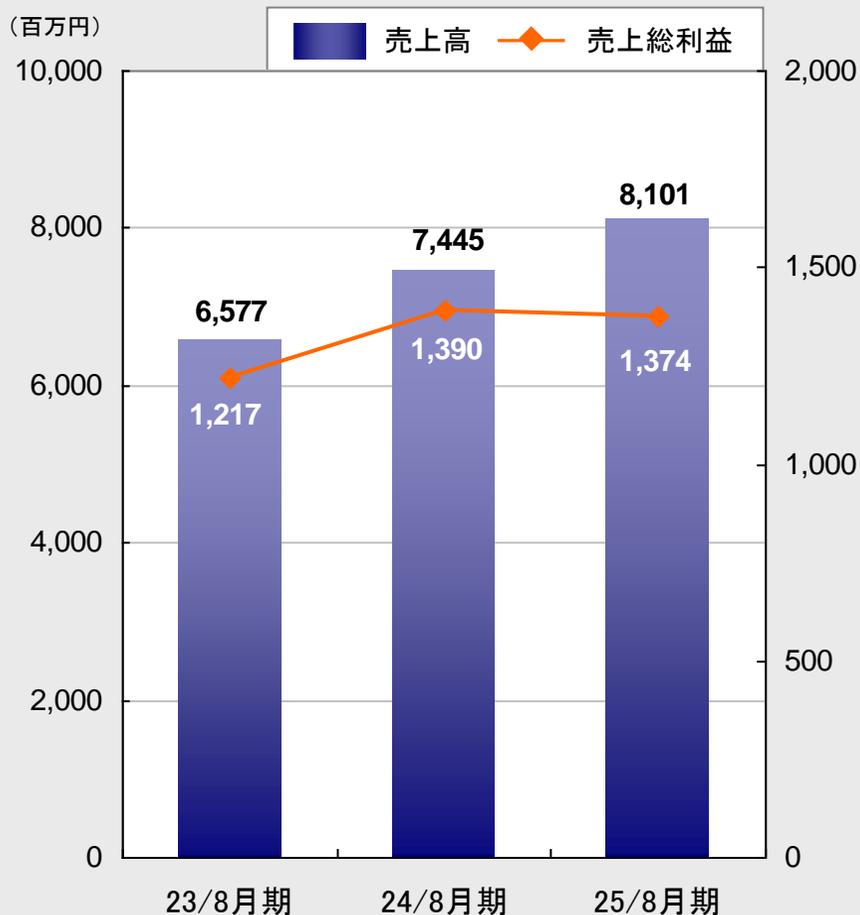
上期(H24.9~H25.2)			
9月	<ul style="list-style-type: none"> ● カラオケ1店舗 新店(戸越銀座店) >複合カフェからの業態変更 ● カラオケ1店舗 新店(竹ノ塚店) 	2月	<ul style="list-style-type: none"> ● 咖蘭芙妮屋咖啡店(からふね屋珈琲店) (台中市) 新店 >日式レストランからの業態変更
10月	<ul style="list-style-type: none"> ● カラオケ1店舗 リニューアル(町田店) 	下期(H25.3~H25.8)	
11月	<ul style="list-style-type: none"> ● カラオケ2店舗 新店 (両国駅前店、川崎銀柳街店) ● カラオケ2店舗 リニューアル(戸塚店、行徳店) 	4月	<ul style="list-style-type: none"> ● カラオケ2店舗 新店 (恵比寿駅前店、巣鴨店) ● ソーシャルカラオケ「ohaco」サービス開始
12月	<ul style="list-style-type: none"> ● カラオケ1店舗 新店(田町駅三田口店) 	5月	<ul style="list-style-type: none"> ● 철인(チョリン)(カラオケ&ラウンジバー) 韓国 新店
1月	<ul style="list-style-type: none"> ● カラオケ1店舗 リニューアル (環七西新井店/キッズルーム増設) 	8月	<ul style="list-style-type: none"> ● 月光 the GECKO(ラグジュアリーバー&クラブ) グアム 新店

平成25年8月期(実績) 1,531百万円

設備投資額の主な内訳

● カラオケ 新店設備(7店舗) + 出店準備1店舗	844百万円
● カラオケ 新店設備(1店舗) 韓国	120百万円
● カラオケ リニューアル店舗設備(4店舗)	76百万円
● からふね屋珈琲店 リニューアル店舗設備(2店舗)	7百万円
● からふね屋珈琲店 新店設備(1店舗) 台湾	6百万円
● その他(カラオケ機器、ソフトウェア、既存店設備ほか)	476百万円

店舗売上高・売上総利益の推移



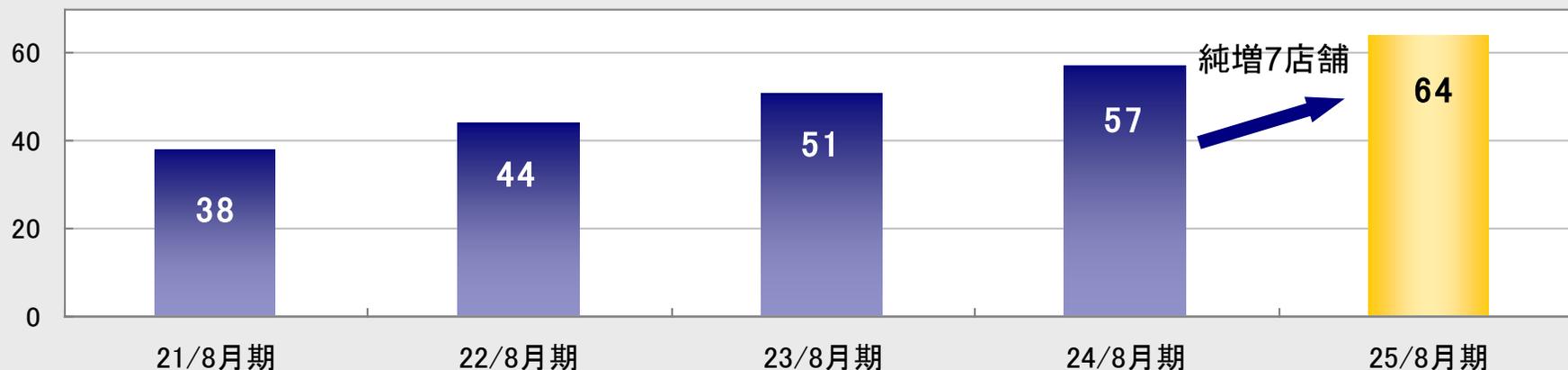
客数・客単価（全店・比較可能既存店）

		25/8月期	前期比 増減率
来店客数	全店	4,357 千人	+8.6%
	比較可能 既存店	3,570 千人	▲4.17%
客単価 (税込み)	全店	1,940 円	▲0.2%
	比較可能 既存店	1,887 円	▲1.3%

- 売上総利益率は、全店17.0%（対前期▲1.7%）
比較可能既存店18.9%（対前期▲2.3%）

- 7店舗（JRを中心とした駅前型）を新規出店
- 既存4店舗の大小規模リニューアル（改装）

（店舗数）



- ◆ 新店 7店舗（戸越銀座店、竹ノ塚店、両国駅前店、田町駅三田口店、川崎銀柳街店、恵比寿駅前店、巢鴨店）
- ◆ 改装 4店舗（行徳店、戸塚店、町田店、環七西新井店）

H24年9月 戸越銀座店



H24年9月 竹ノ塚店



H24年11月 両国駅前店



H24年11月 川崎銀柳街店



H24年12月 田町駅三田口店



H25年4月 恵比寿駅前店



H25年4月 巣鴨店



今期:H26年8月期
9月1店舗OPEN
板橋店



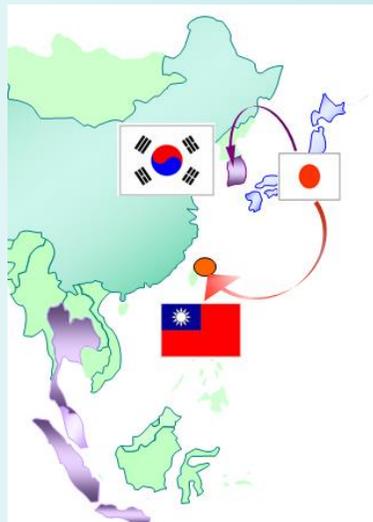
■ ミュージカル・アニメとのコラボルームでイベント開催



■ ヴィジュアル系バンドのコンセプトルームでイベントを開催



韓国・台湾・東南アジアなど 近隣諸国へアプローチ



■ カラオケ事業
「韓国」で検証
(ビジネス環境、市場性から)

■ ジャパンコンテンツ
からふね屋珈琲店を「台湾」
で運営

H25年8月グアムに 「月光 the Gecko」を出店

グアムリーフ&オリーブスパリゾートのプール横にOPEN



今後の展開

今年いっぱいを目途に見極め改めて分析・検証を行い、今後の海外展開に活かす

[3] 平成26年8月期 業績見通し

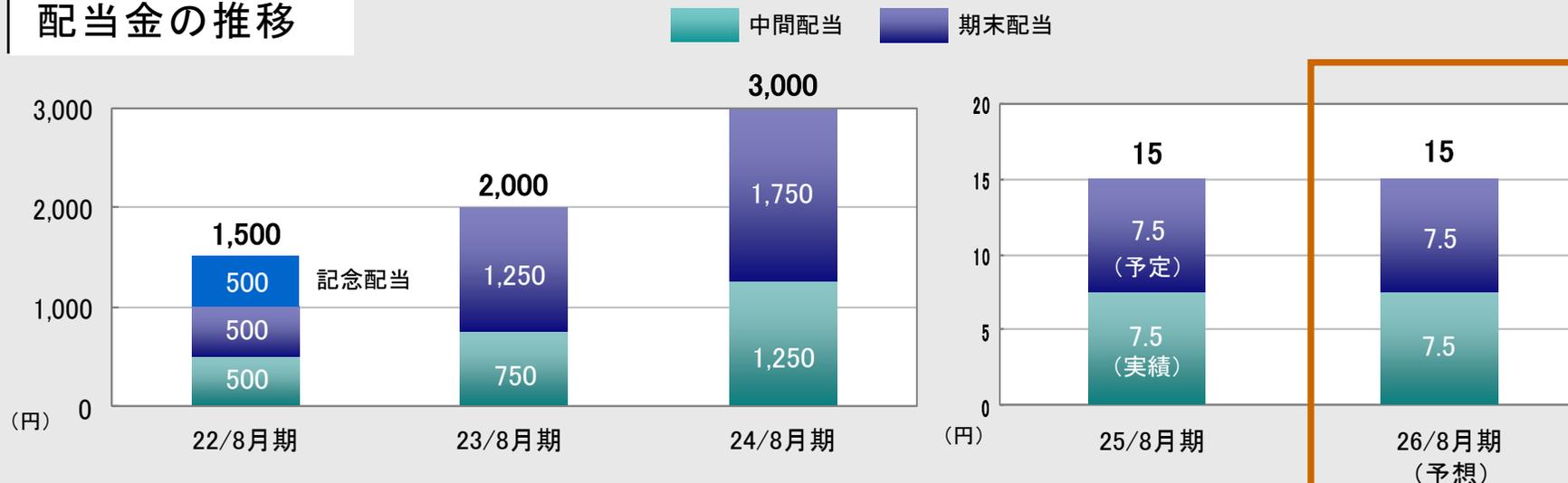


(単位:百万円)

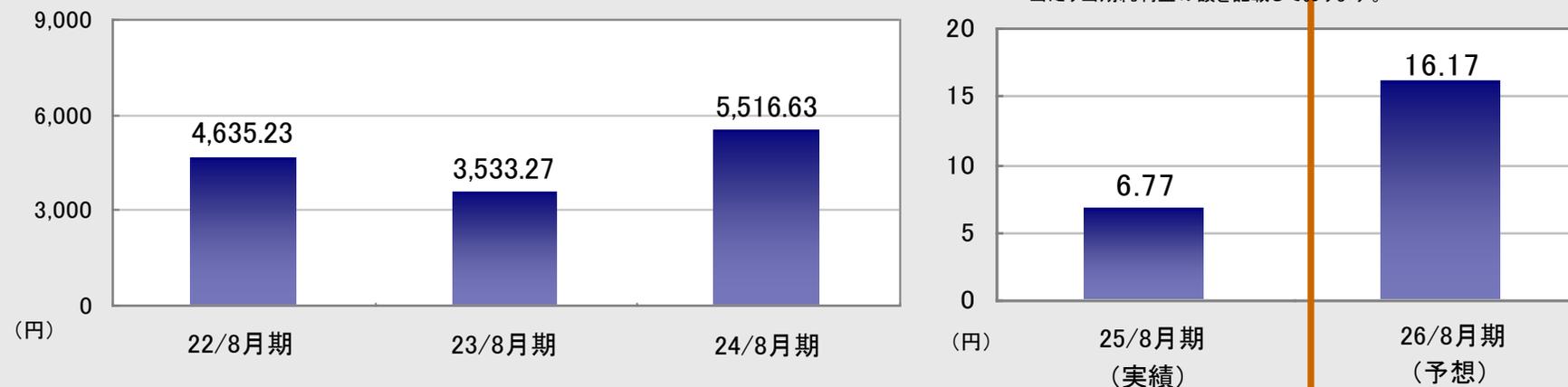
	25/8月期 (実績)	26/8月期 (予想)	増減率
売上高	10,000	10,500	5.0%
営業利益	346	507	46.5%
経常利益	293	413	40.9%
当期純利益	42	100	139.0%
EPS(円)	6.77	16.17	—

- オリジナル楽曲の開発と提供に経営資源を集中＞業界内での独自性と優位性の推進。
- カラオケルーム運営事業:出店計画の見直し＞収益性の高い地域での厳選した出店。
- フルサービス型珈琲ショップ運営事業、CP事業＞前期同様に堅調な収益を確保見込み。
- 海外事業:現行店舗の収益性を検証し、その後の展開を検討。

配当金の推移



EPS（一株当たり当期純利益）の推移



(注)当社は、平成25年6月18日を効力発生日として、普通株式1株を200株の割合で分割し、1単元の株式の数を100株とする単元株制度を採用しております。平成25年8月期は期首に、当該株式分割が行われたと仮定して配当金及び1株当たり当期純利益の額を記載しております。

[4] 今後の展開



上場10年の節目

～もう一度、ベンチャー企業として新たな成長を遂げていくために～

当期(平成25年9月1日)より

最高執行責任者(COO) 堀健一郎に業務執行権限を委譲

**新たな成長に向け経営体制を一新
(組織変更、役員人事を含めた組織再編を実施)**

鉄人システムやカラオケルームというハードを中心としたビジネスモデルに加え

楽曲などのコンテンツを質・量ともに充実させた
コンテンツプロバイダーへ

企業体質の改善

- 足元を見つめ直し、バランスの取れた**筋肉質な体づくり**に注力
唯一無二のカラオケエンターテインメント企業を目指すために結集すべき4つのファクト

最高の
人

最高の
システム

最高の
店舗

最高の
コンテンツ

キーワード

マーケティング

顧客を理解し、商品とサービスを
顧客に合わせる



イノベーション

顧客の新しい満足を生み出す

今までにない新たな顧客満足を創造し追求することで、企業価値を高めると同時にコンテンツプロバイダーとしての成長を求める。

カラオケ(出店方針の変更)

- 一定のブランド力は現行店舗で構築できたと判断
- 加速度的な出店による売上拡大を目指すのではなく、店舗ごとの収益を最大化

出店地を厳選(出店目標は作らず)

店舗の品質・サービスを向上し、全体を底上げ

店長教育の再徹底

既存店舗

- ・伸び代がある店舗は積極的に投資
- ・状況に合わせてリニューアル検討

不採算店舗

状況に合わせてスクラップ & ビルドを検討

次のステップへいくため、出店に頼らない成長戦略へ切り替え

カラオケメーカーが2社に集約され、他社との差別化であった「鉄人システム」の優位性が失われつつある

カラオケビジネスの転換点

コアファン層(アニメ、ボカロ、
インディーズ等)に注力

これを維持しつつ、

コンテンツの幅をさらに
広げ、様々なターゲット
のニーズに応える



“King of system”の原点に戻り、
「集中管理システム」を時流に
合わせて「新たな鉄人システム」
として進化

更なる差別化



カラ鉄の大きな武器となるユーザーニーズが高い
メジャーレーベルが保有する“原盤楽曲・映像”に注目

大手レーベルの原盤楽曲・映像を8月下旬より
カラ鉄／オリジナル楽曲として配信開始

“King of system”
鉄人システム



コンテンツ
プロバイダー

カラオケメーカーにはない鉄人化計画独自の原盤楽曲・映像コンテンツを
配信することで、斬新なポジションを目指す

【注意事項】

本資料で用いられている業績予想、ならびに将来予測はいずれも当社の事業に関連する業界動向の見通しなど、平成25年8月時点で入手可能な情報をもとにした当社の予想を前提としています。これらは市況、競争状況、新製品や新サービスの導入、およびその成否など多くの不確実な要因の影響を受けることがあります。よって、実際の業績は本資料および決算説明で用いる予想数字とは異なる場合があることを、ご了解いただきますようお願い申し上げます。

株式会社 鉄人化計画®

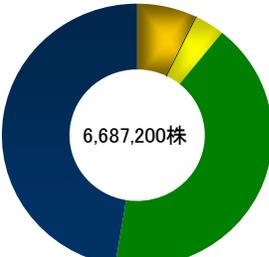
常務取締役 上席執行役員
管理本部長 管理本部
浦野 敏男 長田 由伊

TEL 03-5726-8440 FAX 03-5726-8584
E-mail web-ir@tetsujin.ne.jp

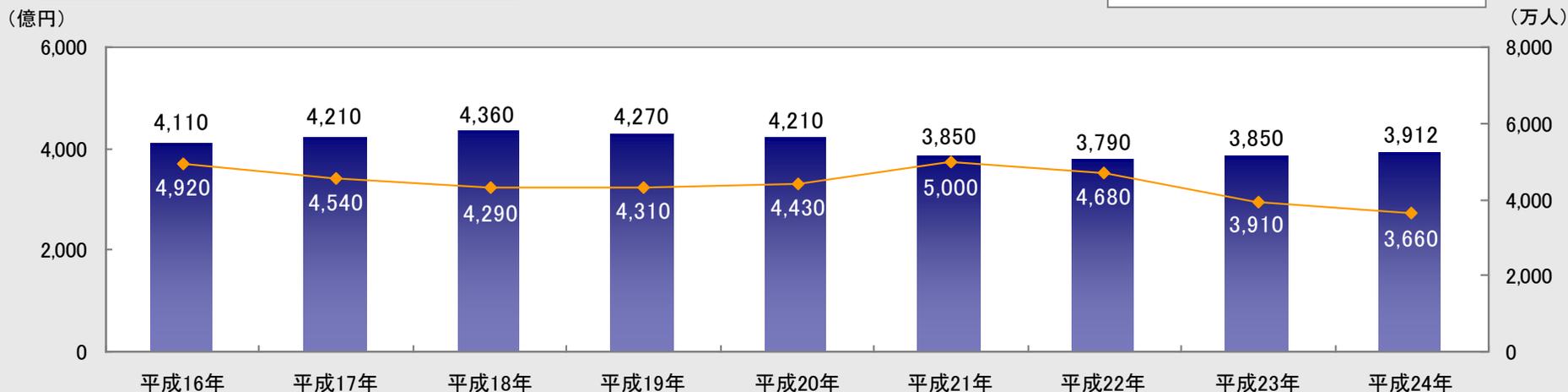
参考資料



会社概要（平成25年8月末現在）

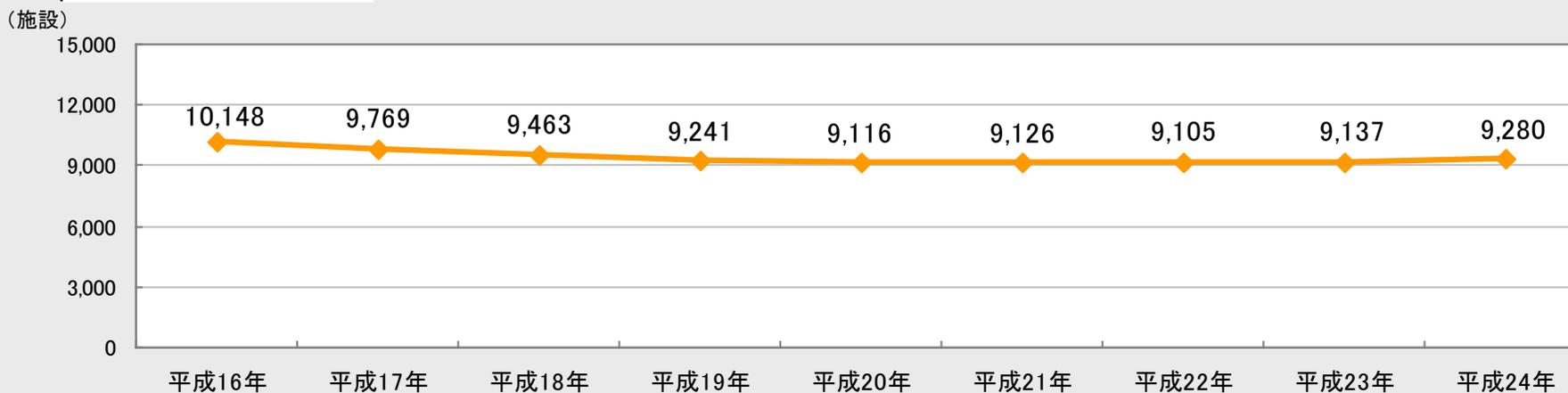
◆ 社名	株式会社 鉄人化計画		
◆ 設立	平成11年12月14日		
◆ 本社所在地	東京都目黒区八雲一丁目4番6号		
◆ 資本金	7億43百万円（発行済株式数：6,687,200株）		
◆ 事業内容	「カラオケの鉄人」を中心としたアミューズメント施設の運営		
◆ 役員	代 表 取 締 役 社 長 上 席 執 行 役 員 最 高 執 行 責 任 者 取 締 役 副 社 長 上 席 執 行 役 員（管理担当） 常 務 取 締 役 上 席 執 行 役 員（開発担当） 上 席 執 行 役 員 （コンテンツ事業担当）	日 野 洋 一 堀 健 一 郎 大 内 勇 一 浦 野 敏 男 星 川 正 和 勝 憲 司	上 席 執 行 役 員 （カフェ事業担当） 執 行 役 員 （CP事業担当） 常 勤 監 査 役 監 査 役 監 査 役
			新 槇 武 次 梶 山 尋 史 緑 河 久 彰 細 野 康 弘 金 澤 一 公
※役員構成は平成25年10月23日時点に記載しております。			
◆ 従業員数	連結 250名 個別 177名（※パートアルバイトは含まれておりません。）		
◆ 株主構成	【株式等の状況】 ・発行する株式の総数・・・23,712,000株 ・発行済株式総数・・・6,687,200株	【株式の所有者分布状況】	 <ul style="list-style-type: none"> ● 自己名義株式：476,600株 7.12% ● 外国人：5,500株 0.08% ● 金融商品取引業者：1,057株 0.01% ● 金融機関：240,000株 3.58% ● 事業法人、その他法人：2,795,401株 41.80% ● 個人、その他：3,168,642株 47.38%

市場規模と参加人口の推移



出所:「レジャー白書2013」

施設数の推移

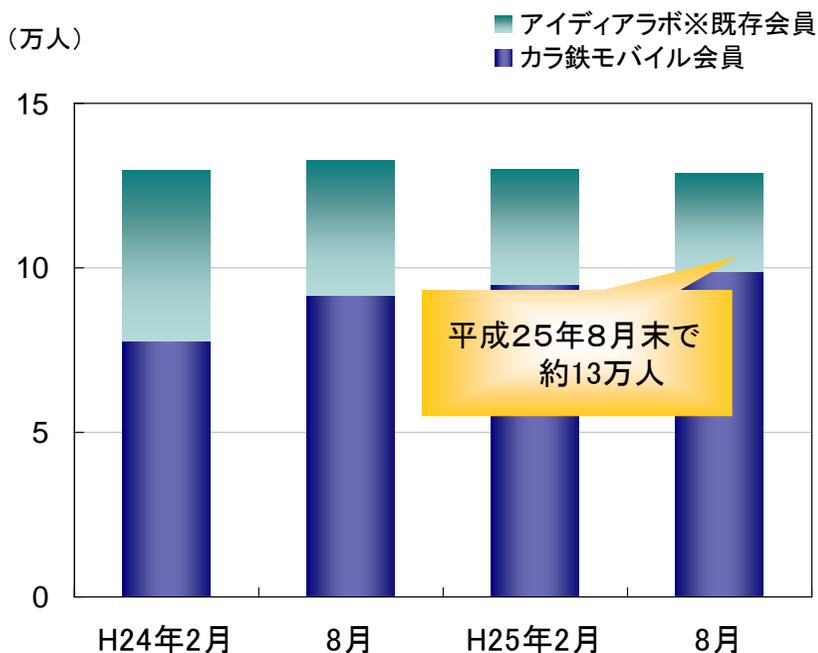


出所:「カラオケ白書2013」

- モバイル公式サイト「カラオケの鉄人モバイル」は堅調に推移(平成25年8月末:約13万人)
- 店舗会員数も200万人超えが目前で順調に推移(平成25年8月末:約195万人)

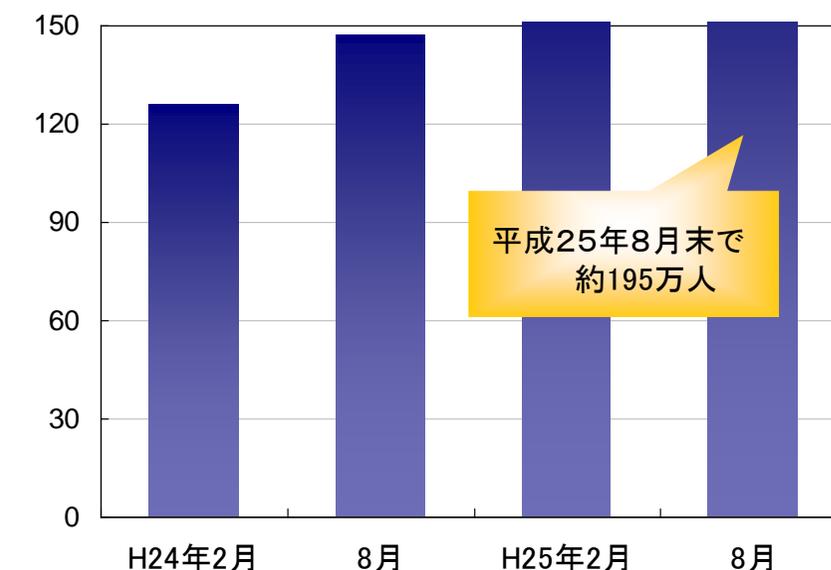
モバイル会員数の推移

(万人)



店舗会員数の推移

(万人)



- コアユーザー向け、各ジャンル別企画
(アニメ・ゲーム、ヴィジュアル系、K-POP、アイドル、HR/HM等)

■ アニメ・ゲームコラボ企画



■ K-POPファン向け25,000曲配信



■ 特撮ご当地ヒーロー



■ カラ鉄お勧めアイドル



■ HR/HM企画



■ ヴィジュアルの鉄人



■ソーシャルカラオケ「ohaco」 2013.4月サービス開始



・日経新聞掲載記事

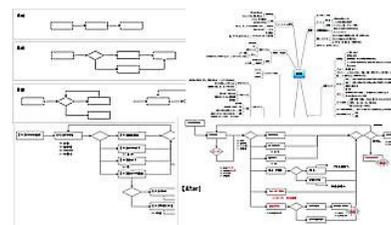


■ソーシャルプランナー・ディレクターの鉄人

第1回2012.10~1月・第2回2013.1~4月:スクール開校



・受講風景



・人気ソシャゲの最新ゲームフロー図