



# 平成20年8月期 決算説明会

平成20年10月24日

代表取締役社長 日野 洋一



[東証マザーズ 証券コード:2404]

## [1] 平成20年8月期の決算概要

決算ハイライト (連結)	3	カラオケルーム運営事業 [2] 店舗数	8
四半期の概況	4	カラオケルーム運営事業 [3] 客単価・来店客数	9
事業別売上高・営業利益	5	貸借対照表 (連結)	10
平成20年8月期 主な事業別のポイント	6	キャッシュ・フロー計算書 (連結)	11
カラオケルーム運営事業 [1] 売上高・利益	7		

## [2] 今後の展望と経営戦略

カラオケルーム市場の現状と見通し	13	カラ鉄会員 ポイント還元の仕組み	19
平成21年8月期の業績見通し (連結)	14	平成21年8月期 主な事業別の見通し	20
カラオケルーム運営事業の展開	15	「からふね屋珈琲店」本店	21
ポイント [1] 中型店を主力とする店舗戦略	16	株主還元方針 (1) 株主優待制度	22
ポイント [2] 独自の「会員システム」を導入	17	株主還元方針 (2) 配当政策	23
新「鉄人システム」の導入と当社の基本戦略	18	IR担当窓口	24

## 参考資料

会社概要	27	店舗紹介	28
------	----	------	----



# [ 1 ] 平成20年8月期の決算概要

（単位：百万円）

決算期	平成19年8月期		平成20年8月期				
	実績	前年比率 伸長率	期初計画	前年比率 伸長率	実績	前年比率 伸長率	計画対比
売上高	6,840	7.5%	7,100	3.8%	7,114	4.0%	100.1%
営業利益	413	6971.4%	512	24.0%	564	36.6%	110.1%
経常利益	364	黒転	458	25.7%	529	45.3%	115.5%
当期純利益	55	黒転	104	89.9%	118	115.1%	113.4%
EPS（円）	1,665.66	黒転	3,163.67	89.9%	3,582.94	115.1%	113.2%

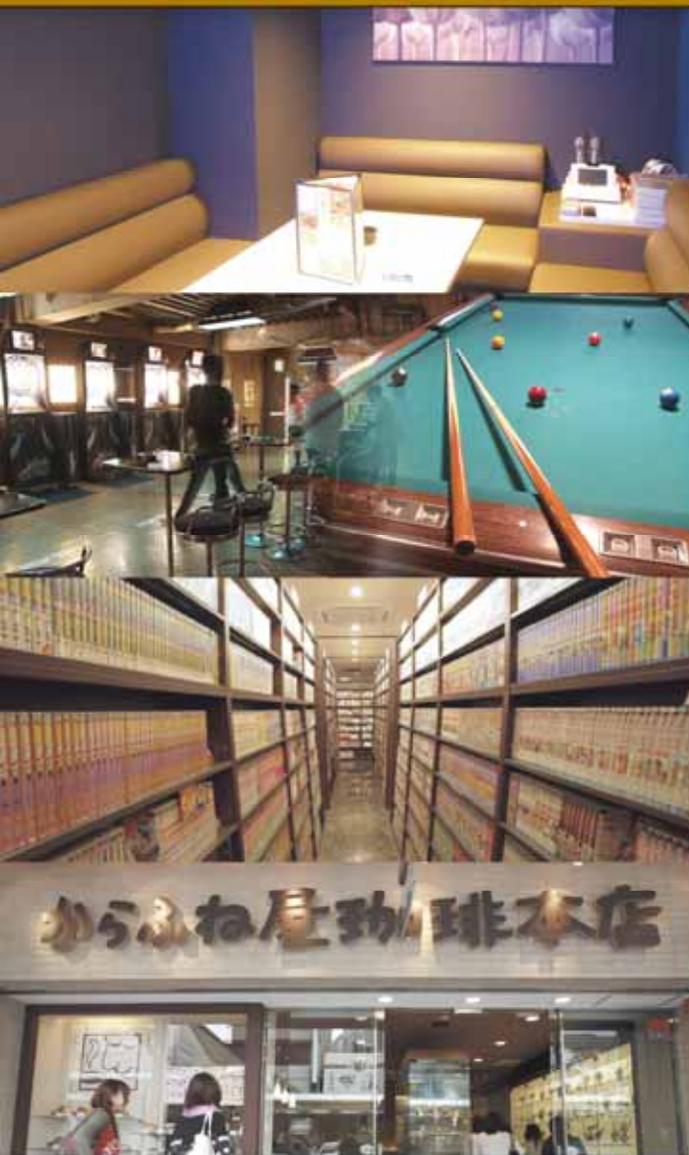
(単位:百万円)

決算期	平成20年8月期							
	第1Q (9-11月)	前年 同期間比	第2Q (12-2月)	前年 同期間比	第3Q (3-5月)	前年 同期間比	第4Q (6-8月)	前年 同期間比
売上高	1,580	101.4%	1,977	107.2%	1,840	105.9%	1,714	101.0%
売上原価	1,361	94.6%	1,399	101.0%	1,392	101.3%	1,426	102.5%
売上総利益	218	182.9%	578	125.8%	448	123.6%	288	94.3%
販管費	229	108.2%	233	119.4%	248	117.9%	257	119.4%
営業利益	▲11	12.1%	344	130.6%	199	131.6%	31	34.3%
営業利益率	▲0.7%	—	17.4%	—	10.9%	—	1.8%	—
経常利益	▲20	—	331	132.1%	182	130.0%	35	43.5%
税引前純利益	▲74	—	201	88.0%	128	253.7%	20	28.0%
当期純利益	▲65	—	80	63.9%	99	537.3%	2	61.2%

(上段:売上高 下段:営業利益 単位:百万円)

	平成19年8月期	平成20年8月期	前年対比
カラオケルーム運営	5,115	5,392	105.4%
	829	1,013	122.2%
ビリヤード・ダーツ遊技場運営	411	398	96.8%
	55	72	130.6%
まんが喫茶(複合カフェ)運営	439	342	77.8%
	▲46	3	黒転
フルサービス型珈琲ショップ運営	492	633	128.6%
	1	▲13	赤転
音響設備販売	369	309	83.8%
	7	8	101.9%
音源販売	175	212	121.7%
	▲12	6	黒転
その他	11	8	69.8%
	6	2	48.0%

※上記の売上高にはセグメント間の内部売上高又は振替高を含んでいます。



## カラオケルーム運営事業

- 既存店の売上高は前年同期比99.0%と微減
- 調達コストの改善や販促方法の見直しで原価率が低減し、営業利益は22.2%増加
- 新規出店3店、リニューアル2店（期末の直営店:33店舗）
- 独自のQMSCを実施、顧客満足度の向上に取り組む
- 「カラ鉄NAVI」のバージョンアップ(楽曲サビ部分の試聴機能)

## ビリヤード・ダーツ遊技場運営事業

- アミューズメント性を強調した店舗運営に注力
- 既存店で安定的に収益を確保

## まんが喫茶(複合カフェ)運営事業

- 競合が激しく、伸び悩みが続く
- 事業主体を子会社に集約して運営の効率化を図り、収益を確保（平成20年6月、(株)クリエイト・ユーに吸収分割）

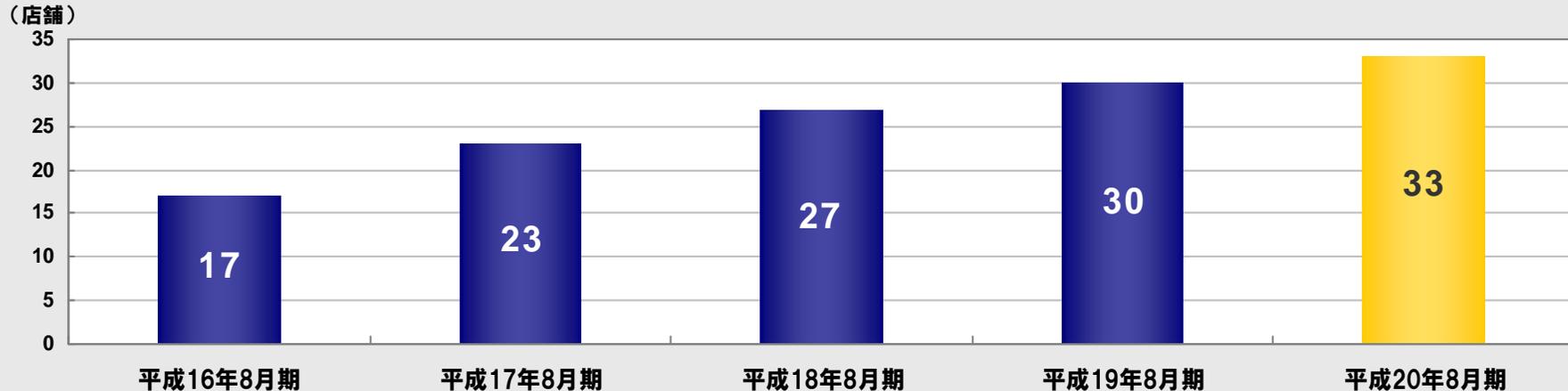
## フルサービス型珈琲ショップ運営事業

- からふね屋珈琲店本店を開店、店舗数は12店舗
- 豊富なパフェメニューが話題となり、売上高は伸長

## 店舗売上高・売上総利益の推移(平成16年～平成20年)



## 店舗数の推移(平成16年～平成20年)



## 平成20年8月期の出退店

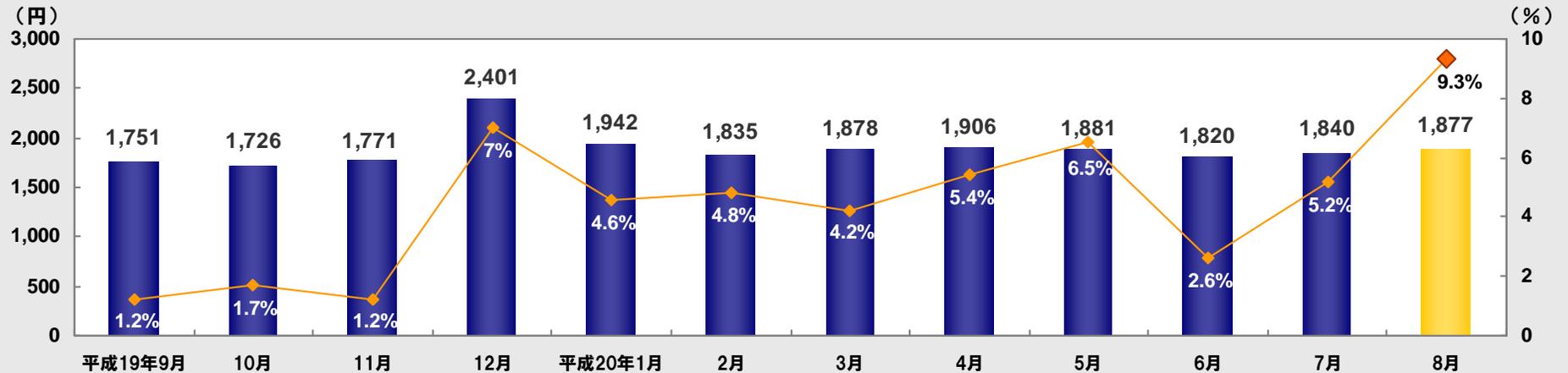
**直営店**  
**33店舗**

(平成20年8月期末現在)

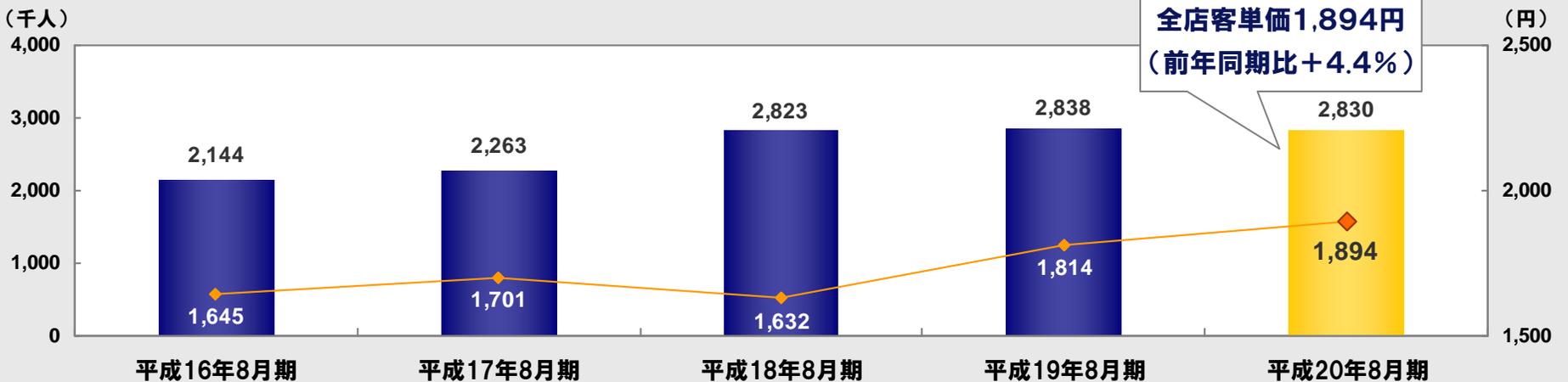
- 新規出店3店舗(大井町店、中央林間店、西八王子店)
- リニューアル2店舗(大宮店、川越店)

# カラオケルーム運営事業 [3] 客単価・来店客数

## 客単価・前年同月比の推移(既存店 平成20年月次ベース)



## 来店客数・客単価(全店)



# 貸借対照表（連結）

（単位：百万円）

	平成19年8月期	平成20年8月期	増減額
<b>流動資産</b>	1,449	1,394	▲55
現金及び預金	1,045	851	▲194
受取手形及び売掛金	103	73	▲30
たな卸資産	74	70	▲4
その他	225	398	173
<b>固定資産</b>	4,227	4,123	▲104
有形固定資産	2,473	2,417	▲56
無形固定資産	505	467	▲38
投資その他資産	1,248	1,238	▲10
<b>資産合計</b>	5,676	5,517	▲159
<b>流動負債</b>	2,453	2,370	▲83
短期・1年以内返済等	1,658	1,506	▲152
買掛金・未払費用等	549	624	75
その他	244	239	▲5
<b>固定負債</b>	1,683	1,506	▲177
社債・長期借入金	1,552	1,358	▲194
その他	131	148	17
<b>負債合計</b>	4,137	3,877	▲260
<b>純資産</b>	1,539	1,640	101
<b>負債純資産合計</b>	5,676	5,517	▲159

## 資 産

- ・現金及び預金の減少 193百万円
- ・店舗設備の減損 214百万円

## 負 債

- ・長期・短期借入金の減少 306百万円
- ・社債の減少 40百万円
- ・未払費用の増加 112百万円

## 純 資 産

- ・利益剰余金の増加 101百万円

# キャッシュ・フロー計算書（連結）

TETSUJIN

（単位：百万円）

	平成19年 8月期	平成20年 8月期	増減額
1 営業キャッシュ・フロー	875	713	162
2 投資キャッシュ・フロー	▲ 312	541	228
フリー・キャッシュ・フロー (1+2)	562	172	390
3 財務キャッシュ・フロー	▲ 561	368	193
現金及び 現金同等物の期末残高	956	760	195

## [ 営業CF ]

- ◆ 収入の主な内訳
  - ・税金等調整前当期純利益 275百万円
  - ・減価償却費 328百万円
  - ・減損損失 214百万円
- ◆ 支出の主な内訳
  - ・法人税等の支払額 199百万円

## [ 投資CF ]

- ◆ 新規出店等に伴う支出
  - ・有形固定資産の取得 517百万円
  - ・店舗入居保証金の差入 99百万円

## [ 財務CF ]

- ・借入金の返済と社債の償還 2,103百万円



## [2] 今後の展望と経営戦略

# カラオケルーム市場の現状と見通し

## 市場規模と参加人口の推移

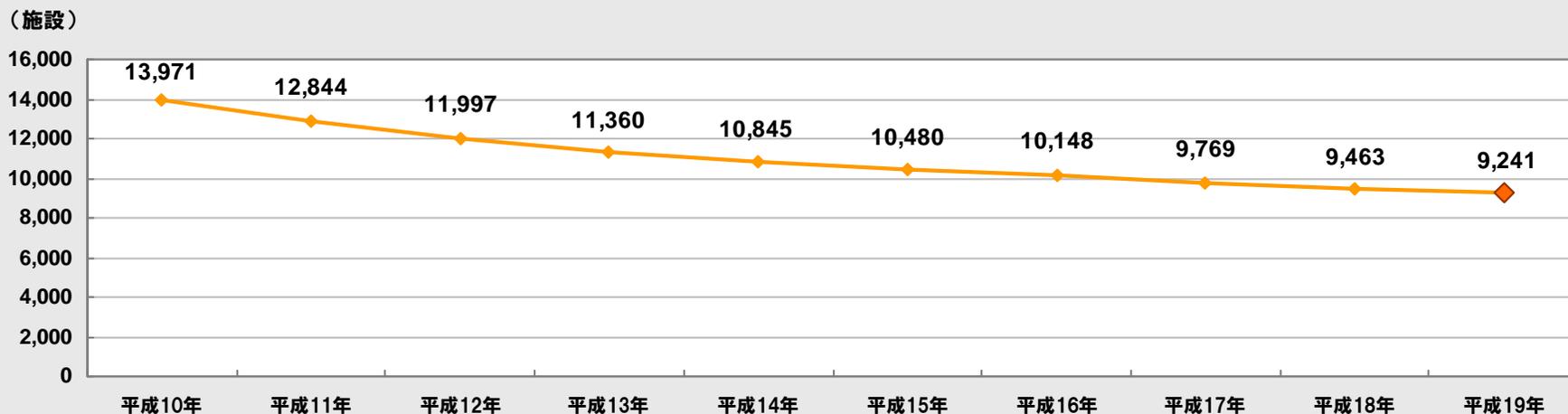
市場規模は横ばい、今後も安定的な推移を予想

■ 市場規模 ◆ 参加人口



## 施設数の推移

カラオケ施設数は漸減傾向を予想



出所:『カラオケ白書2008』

# 平成21年8月期の業績見通し（連結）

TETSUJIN

（単位：百万円）

決算期	平成20年8月期		平成21年8月期	
	実績	前年比率 前伸長率	計画	前年比率 前伸長率
売上高	7,114	4.0%	7,430	4.4%
営業利益	564	36.6%	662	17.4%
経常利益	529	45.3%	620	17.2%
当期純利益	118	115.1%	219	85.0%
EPS（円）	3,582.94	115.1%	6,626.50	85.0%

- 高収益型の中型店が利益を牽引

- 独自のQMSCに注力

Qクオリティ&Mメンテナンス、Sサービス、Cクレンリネス

- 「鉄人システム」の新機能を店舗に導入(9月より実施済み)

- 今期の出店計画

6~10店舗の計画  
(全て中型店)

上期:4店:志木店(9/10オープン済み)、他3店の出店が確定

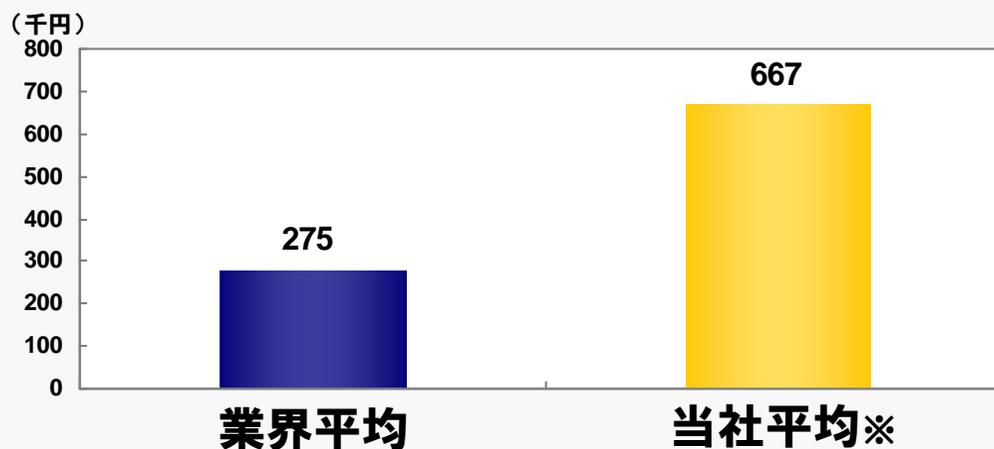
下期:+α(物件状況による)

## ● 収益性を高めた当社の中型店の特長

- ルーム数は20室前後
- 初期投資を抑え、高い稼働率を維持することで効率良く運営

## ● 1ルーム当たりの月間売上は667千円と業界平均の約2.4倍

1ルーム当たりの  
月間売上の比較



(※平成17年8月期以降、出店後6ヶ月以上経過している中型店7店舗の実績)

## ● 鉄人システム「カラ鉄NAVI」の新機能



1 会員登録サービスで専用画面を表示

2 「マイ歌本」:好きな歌を200曲まで登録

3 「ポイント制度」:歌の採点結果をポイント加算し、賞品と交換

## マーチャндаイズの側面

- 約44万曲と圧倒的な楽曲数
- 独自の採点システム
- リクエスト楽曲集計分析機能

## マーケティングの側面

- 会員登録で個人IDを発行
- 貯めたポイントを賞品と交換
- 遊び心を刺激して囲い込む

## お客様満足度の向上

- 客単価の向上 ●
- リピーター獲得 ●

カラオケ愛好者層をターゲットとする当社オリジナルのコンテンツ

## 鉄 ポイントのお得な貯め方

【採点の点数】【ご利用時間帯】【グループ人数】が、掛け算で加算されます。

採点の点数で獲得できる鉄	ご利用時間帯	グループ人数
採点しない、採点不能 …… 1鉄	開店～18時 … 1倍	1人～2人 … 1倍
60点～84点 …… 10鉄	18時～20時 … 3倍	3人～4人 … 2倍
85点～89点 …… 20鉄	20時～閉店 … 2倍	5人～9人 … 4倍
90点～94点 …… 50鉄		10人以上 … 6倍
95点～99点 …… 100鉄		
100点 …… 100,000鉄		

例えば、4人で19時台に3曲  
(3曲とも95点)なら…

$$(100鉄 \times 3曲) \times 3 \times 2$$

採点点数      曲数      時間帯      人数

鉄ポイントがとんとん加算されて…!!



## 鉄 ポイント交換の豪華賞品!

※下記賞品は一例です。詳しくは別紙賞品一覧をご覧ください。

10,000,000鉄	→	液晶TVまたは10万円相当旅行券
5,000,000鉄	→	デジタル音楽プレーヤー
1,000,000鉄	→	音楽ギフト券
500,000鉄	→	超トク盛りフライドポテト交換券
5,000鉄	→	

## 鉄 会員専用カラ鉄NAVIの楽しみ方

- ☆IDで自分専用画面になる!
- ☆『マイ歌本』にレパートリーを200曲登録できて、『りれき』に直近200曲までのマイ履歴が残るから、らくらくリクエスト!
- ☆貯まったポイントの確認と賞品への交換ができる!



※ポイント還元の様子は、変更する可能性があります。

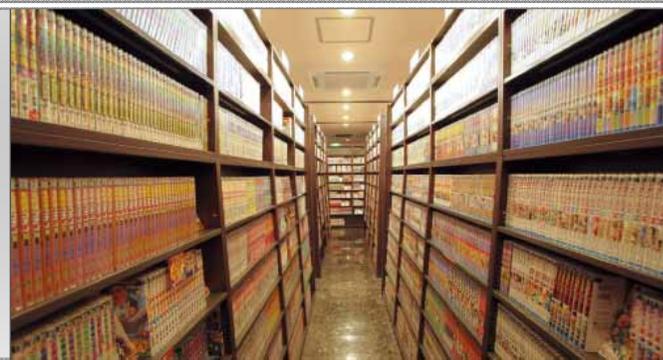
## ビリヤード・ダーツ遊技場運営

- アミューズメント性を活かした店舗運営
- 既存店での安定的な収益確保に注力



## まんが喫茶(複合カフェ)

- 競争が激しく、市場の見通しはネガティブ
- 店舗運営コストの適正化を図り、収益を確保

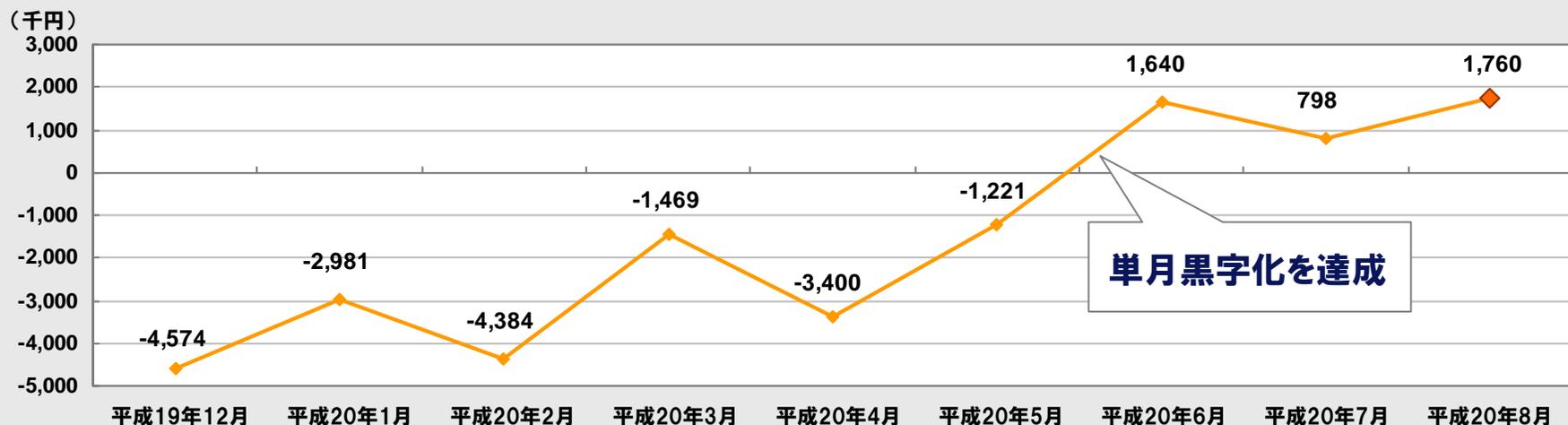


## フルサービス型珈琲ショップ運営

- パフェメニューの販促、新商品の開発
- マーチャンダイズを進め、業態を確立



## 「からふね屋珈琲店」本店の売上総利益(月次推移)



売上総利益利率10.2%(平成20年8月実績)

### 課題

- 利益率の更なる向上
- 季節変動の平準化
- テイクアウト商品の開発

### 展望

- ドリップ・コーヒーの店頭販売・外販
- 新業態のブラッシュアップ

## 下記のいずれか1点を贈呈

### 株主様ご優待カード



- ◆カラオケルーム：19時以降のご入場に限り、  
お一人様500円割引(5名様まで)
- ◆喫茶店：20%割引 (5名様まで)
- ◆ビリヤード/まんが(複合カフェ)：30%割引  
(5名様まで)

### 特製スポーツタオル



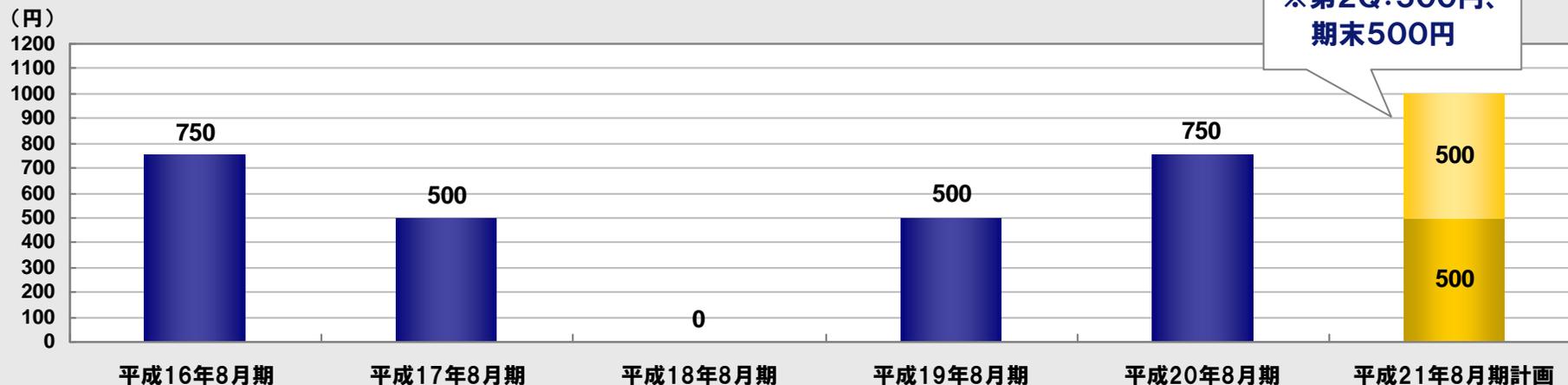
- ◆当社イメージキャラクターをデザインした特製スポーツタオル

### からふね屋珈琲ギフト

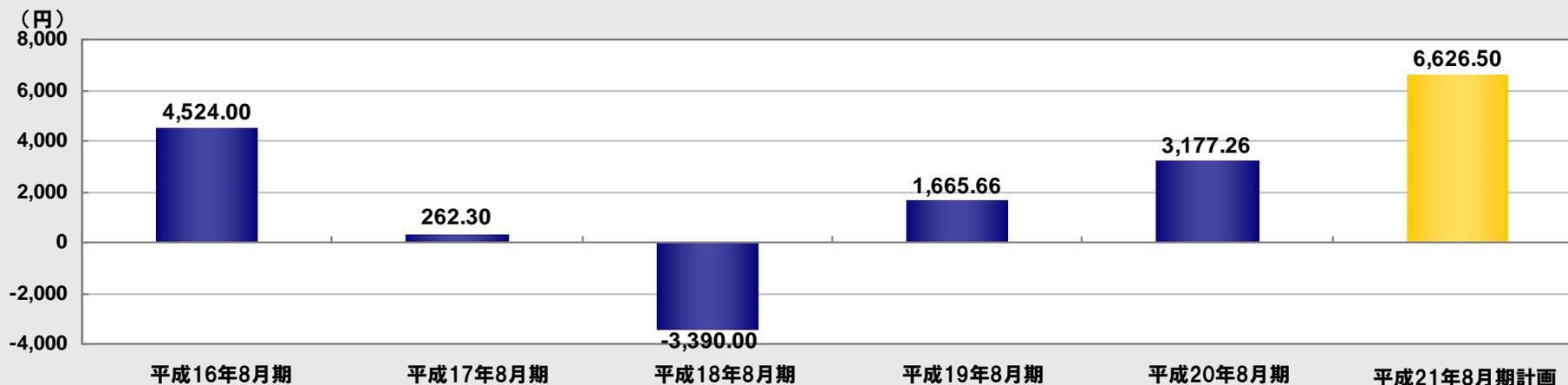


- ◆からふね屋珈琲オリジナル焙煎のドリップ・コーヒーセット

## 配当金の推移



## EPS（一株当たり当期純利益の推移）





株式会社 **鉄人化計画**®

担当者

取締役副社長

**荒武 弘美**

管理本部 総務部

**松本 由伊**

連絡先

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

E-mail [web-ir@tetsujin.ne.jp](mailto:web-ir@tetsujin.ne.jp)

## [注意事項]

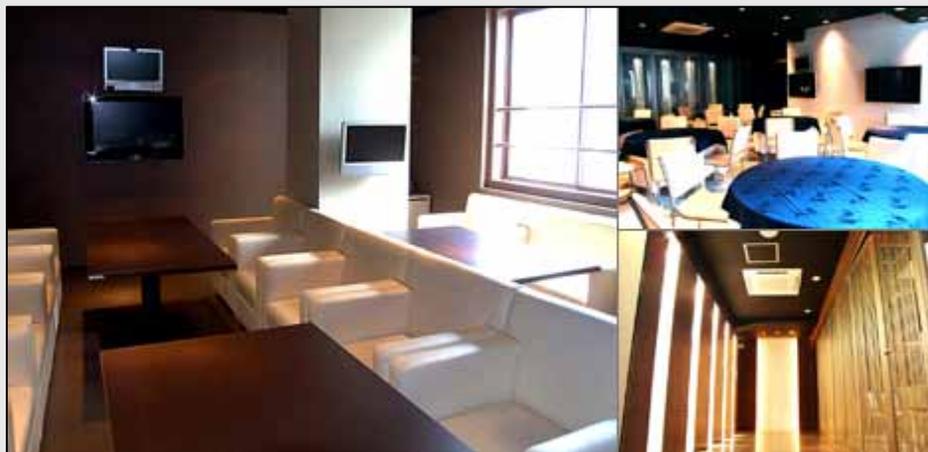
本資料で用いられている業績予想並びに将来予測はいずれも当社の事業に関連する業界動向の見通しなど、平成20年9月時点で入手可能な情報をもとにした当社の予想を前提としています。これらは市況、競争状況、新製品や新サービスの導入及びその成否など多くの不確実な要因の影響を受けることがあります。よって、実際の業績は本資料及び決算説明で用いる予想数字とは異なる場合があることをご了解いただきますようお願いいたします。



## 参考資料

◆ 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	東京都目黒区中目黒2-6-20																		
◆ 資本金	7億 32百万円（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																		
◆ 役員	代表取締役社長	日野 洋一	取締役	伊藤 顕聖															
	取締役副社長	荒武 弘美	常勤監査役	緑河 久彰															
	常務取締役	浦野 敏男	監査役	和田 吉弘															
	常務取締役	星川 正和	監査役	細野 康弘															
◆ 従業員数	連結 125名(パートタイマー等 1,373名)		個別 112名(パートタイマー等 1,009名)																
◆ 株主構成	<p>【株式等の状況】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>発行する株式の総数・・・118,560株</li> <li>発行済株式総数・・・33,068株</li> </ul>	<p>【株式の所有者分布状況】</p> <table border="1"> <tr> <td>外国人</td> <td>575株</td> <td>1.74%</td> </tr> <tr> <td>金融取引証券所(証券会社)</td> <td>708株</td> <td>2.14%</td> </tr> <tr> <td>金融機関</td> <td>1,317株</td> <td>3.99%</td> </tr> <tr> <td>事業法人、その他法人</td> <td>2,428株</td> <td>7.34%</td> </tr> <tr> <td>個人、その他</td> <td>28,040株</td> <td>84.79%</td> </tr> </table>			外国人	575株	1.74%	金融取引証券所(証券会社)	708株	2.14%	金融機関	1,317株	3.99%	事業法人、その他法人	2,428株	7.34%	個人、その他	28,040株	84.79%
外国人	575株	1.74%																	
金融取引証券所(証券会社)	708株	2.14%																	
金融機関	1,317株	3.99%																	
事業法人、その他法人	2,428株	7.34%																	
個人、その他	28,040株	84.79%																	

## カラオケの鉄人



【銀座店】



【大宮店】

## からふね屋珈琲店本店

