



まんが
帝国

2006年8月期 決算説明

2006年10月26日

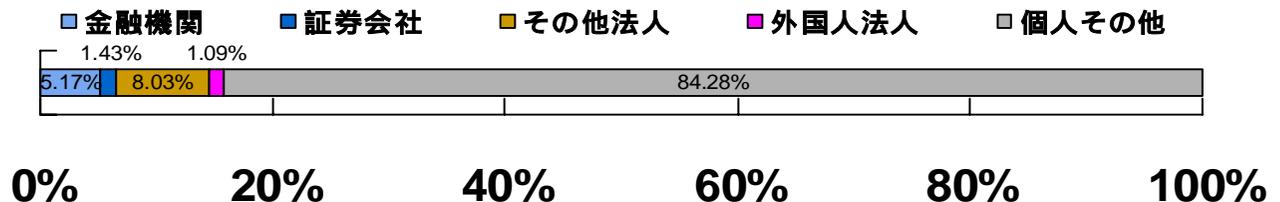


 TETSUJIN
株式会社 **鉄人化計画**
<http://www.tetsujin.ne.jp/>

会社概要：東証マザーズ(2404) 2006年8月31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	732,295,560円 (発行済株式数:33,064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104名(他、アルバイト 926名) 連結129名(他、アルバイト1,178名) (従業員数は、2006年8月31日現在。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 37.20%、横浜銀行 3.63%、野田亨一 3.57%、 佐藤 幹雄 2.12%、(株)アトラス 1.56% . . . (株主数2,828名) (2006年8月末現在)

2006/8期末



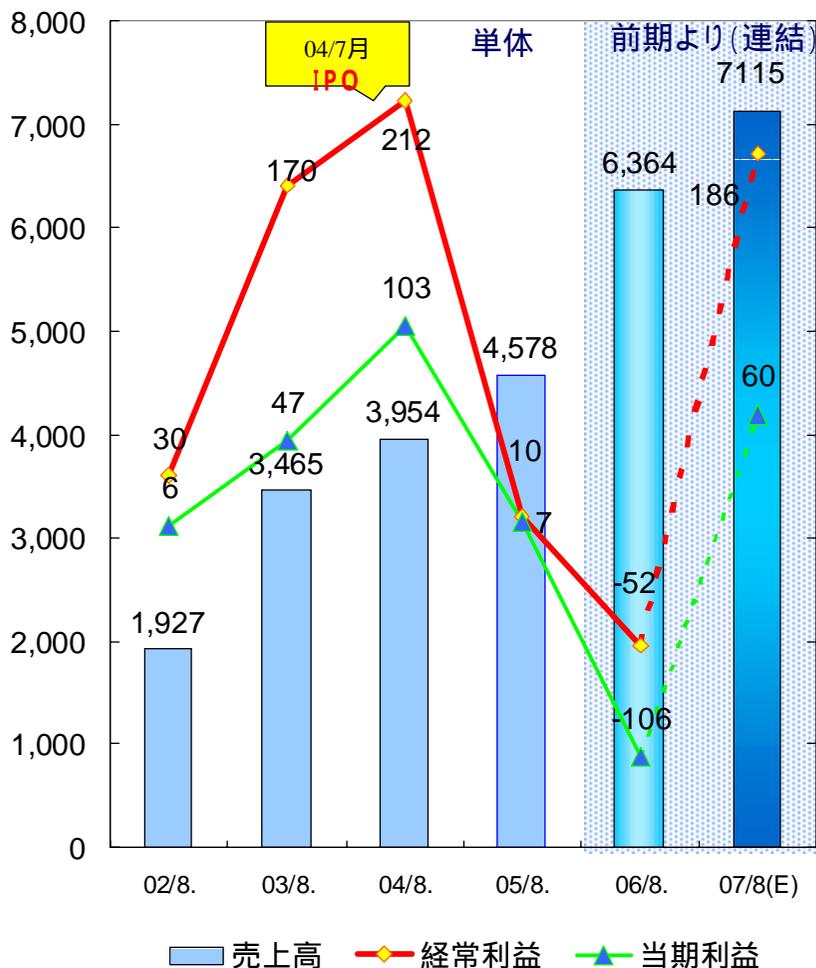
* 2005 / 10月1:4の株式分割実施

業績推移

～ 今期V字回復を計画～

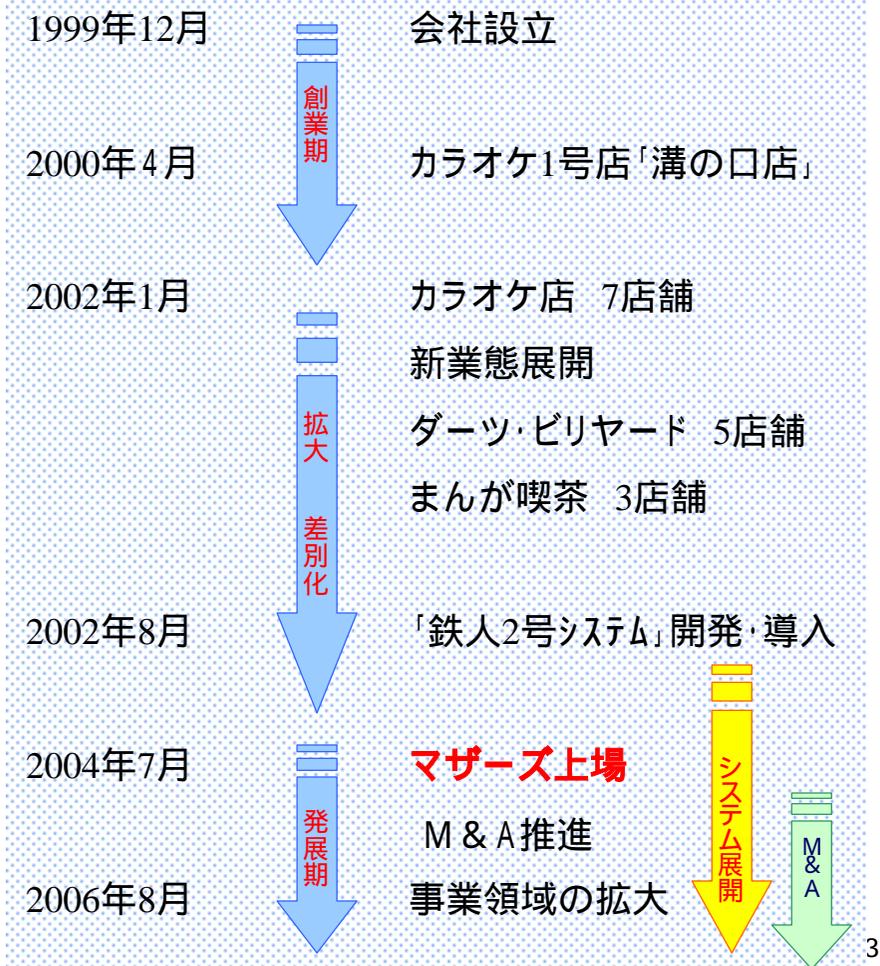
通期業績推移

(売上高;百万円)



(利益;百万円)

当社沿革



2006/8期 通期業績の下方修正

- 連結については、**M & A戦略**により業容を拡大するも、単体の新規大型店の稼働率の未達により業績を下方修正

(金額の単位：百万円)

		売上高	経常利益	当期純利益	
通 期 実 績	連 結	前回予想	6,350	41	76
		今回修正	6,364	52	106
		増減額	14	11	30
単 体		前回予想	5,444	42	59
		今回修正	5,440	30	81
		増減額	4	12	22
		(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。

修正理由

単体

大型店(札幌店、新宿コマ劇場前店)の立ち上がりの遅れ。カラオケ1店舗の減損の追加計上による(約13百万円)当期損失の増加。

連結

今期子会社化した各社の業績は、予定通りに推移したが、まんが喫茶店舗並びに珈琲ショップの営業引継ぎコスト並びに、本部体制構築の為、初期コスト増が主因。

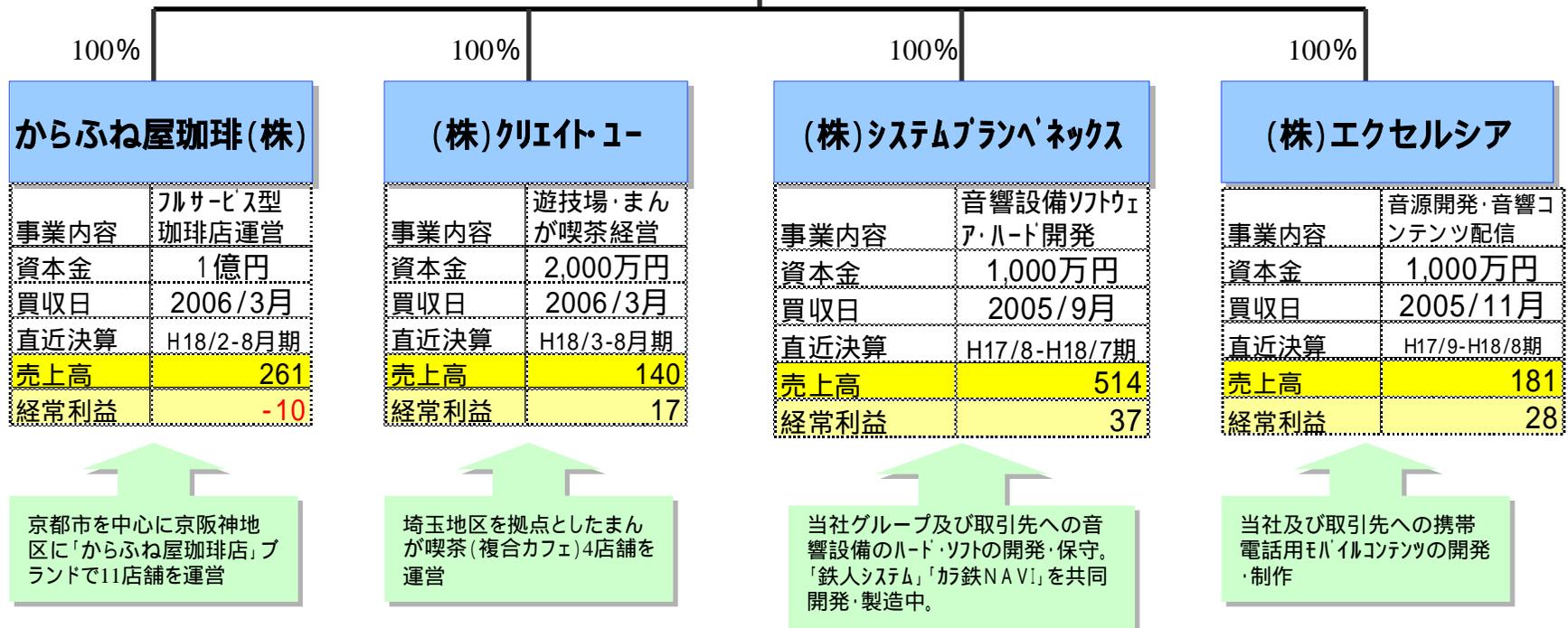
企業集団の状況

- 連結子会社4社(2006年8月期中にM & Aにて取得)
- 事業領域の拡大; 前々期; 3事業(カオケ・ビリヤード/ダーツ・まんが(複合カフェ)
前期; 6事業(既存事業+、音響設備販売、音源販売、フルサービス珈琲ショップ)

(株)鉄人化計画

	売上高	経常利益	当期利益
連結	6,364	-52	-106
単体	5,440	-30	-81

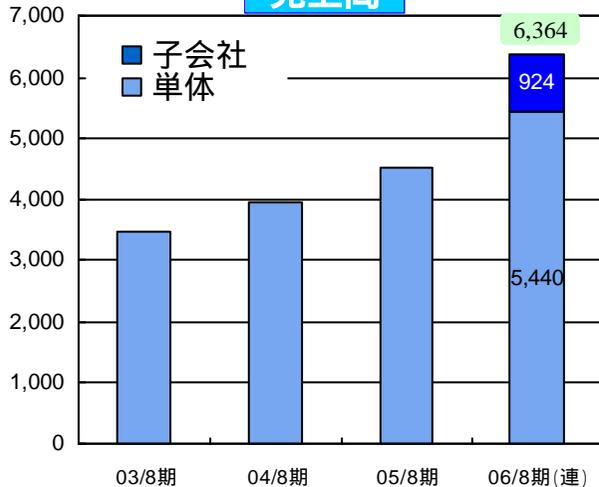
(売上高・利益 単位;百万円)



2006/8期 決算サマリー P/L (連結)

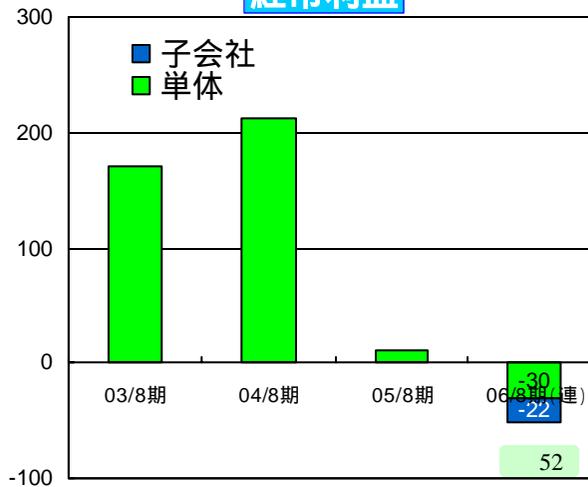
(単位:百万円)

売上高



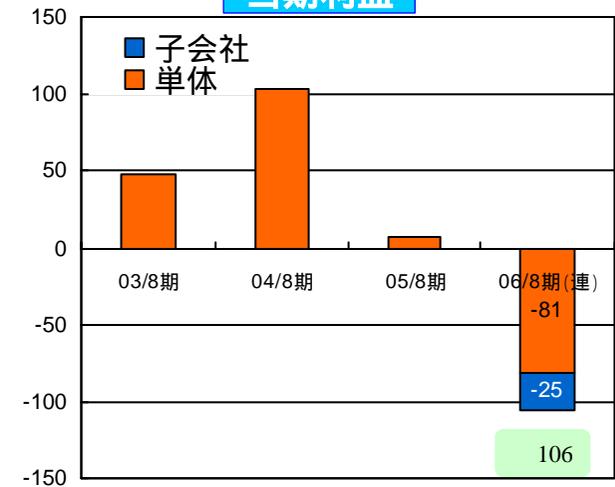
(単位:百万円)

経常利益



(単位:百万円)

当期利益



金額単位:百万円	05/8期 単体	06/8期 単体	(単)前年比±%	06/8期 連結	内容
売上高	4,578	5,440	18.8%	6,364	大型店舗の立ち上がりの遅れ
売上原価	3,981	4,806	20.7%	5,559	
売上総利益	597	634	6.2%	804	
売上総利益率(%)	13.0%	11.7%	-	12.6%	
販管費	572	626	9.4%	798	
販売管理費率(%)	12.5%	11.6%	-	12.5%	
営業利益	24	7	-70.8%	5	
営業利益率(%)	0.5%	0.1%	-	0.1%	
営業外損益	-13	-37	184.6%	-58	
経常利益	10	-30	-400.0%	-52	
経常利益率(%)	0.2%	-0.6%	-	-0.8%	
当期利益	7	-81	-1257.1%	-106	
EPS 円	1,049	-2,578	-345.8%	-3,389	

大型2店舗の立上げの遅れ、一部既存店の競合激化による不振

大型2店舗の立上りの遅れ(札幌・新宿歌舞伎町)
競合激化による既存店
前年比 7.4%
M & Aによる先行コストの発生

今後の成長に向けたM & Aによる事業領域の拡大

- 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

2005/8月期

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



2006/8月期

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」

まんが喫茶
複合カフェ事業



ビリヤード・ダーツ事業

フルサービス型
珈琲ショップ

音響設備販売

音響設備のハードウェア
及びソフトウェアの制作販売

音源販売事業

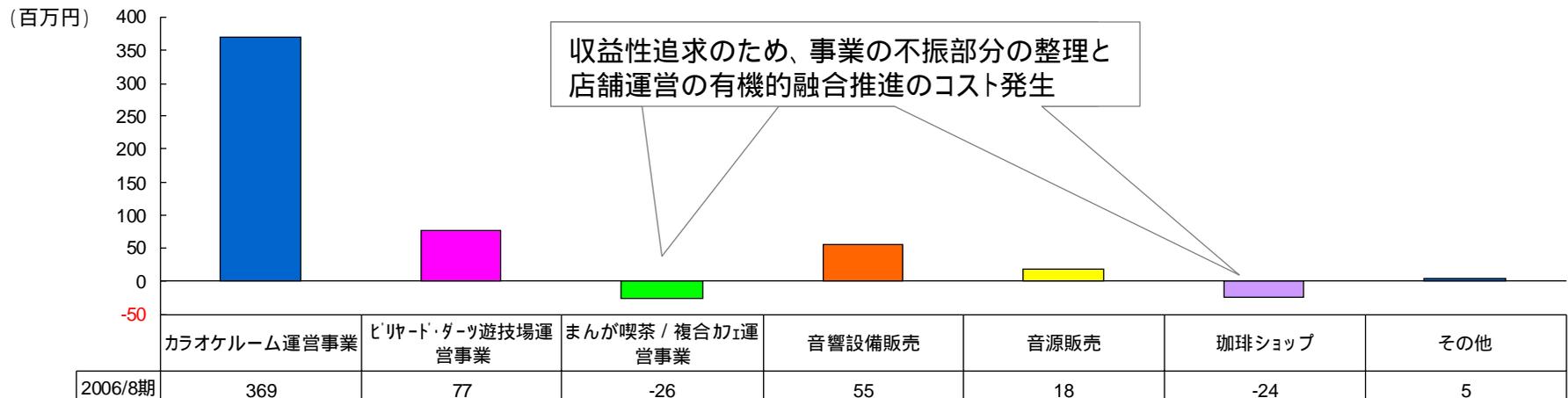
携帯電話用着うた等の
音源の制作販売事業

セグメント別売上・営業利益

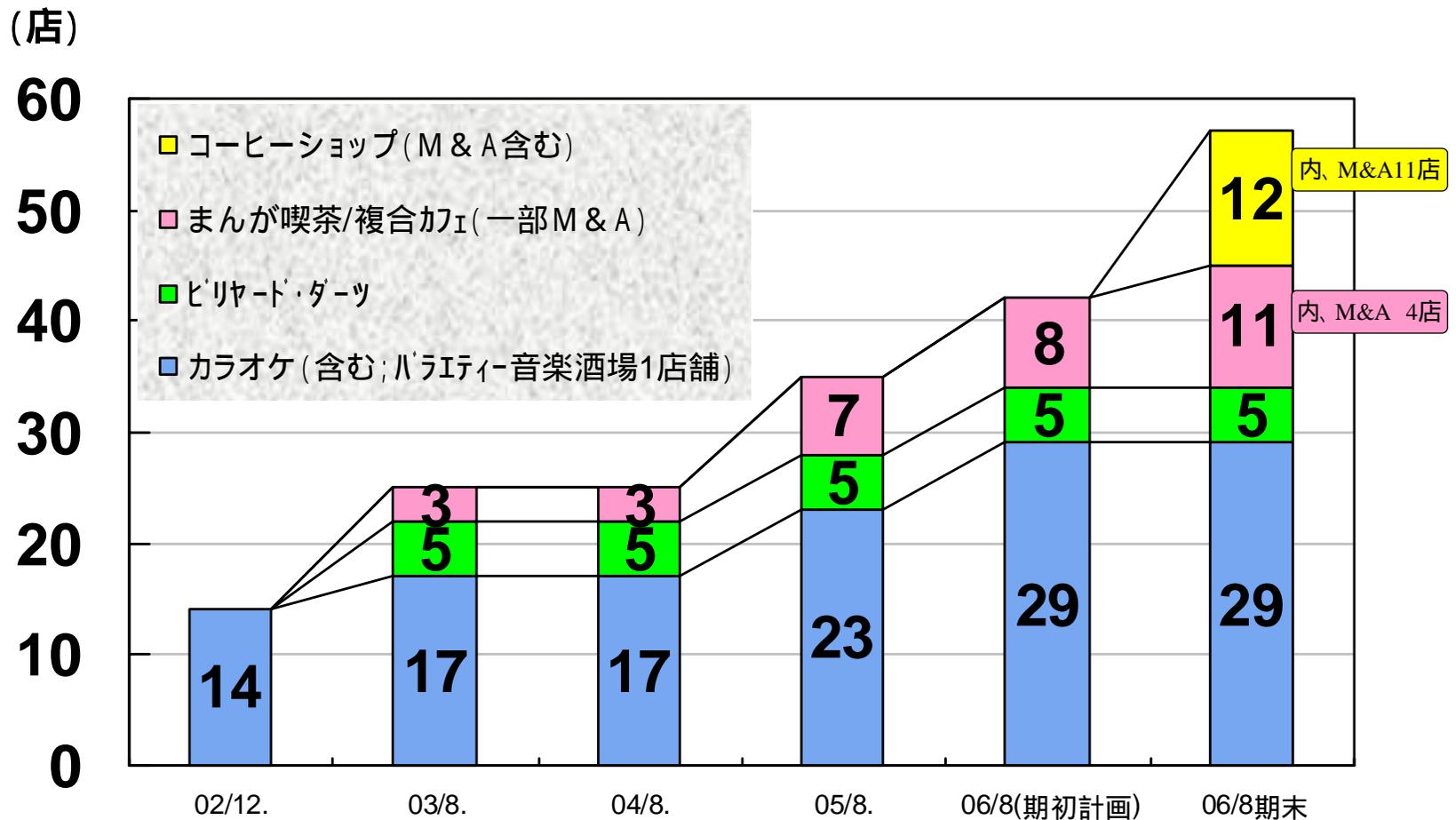
セグメント別売上高



セグメント別営業利益



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

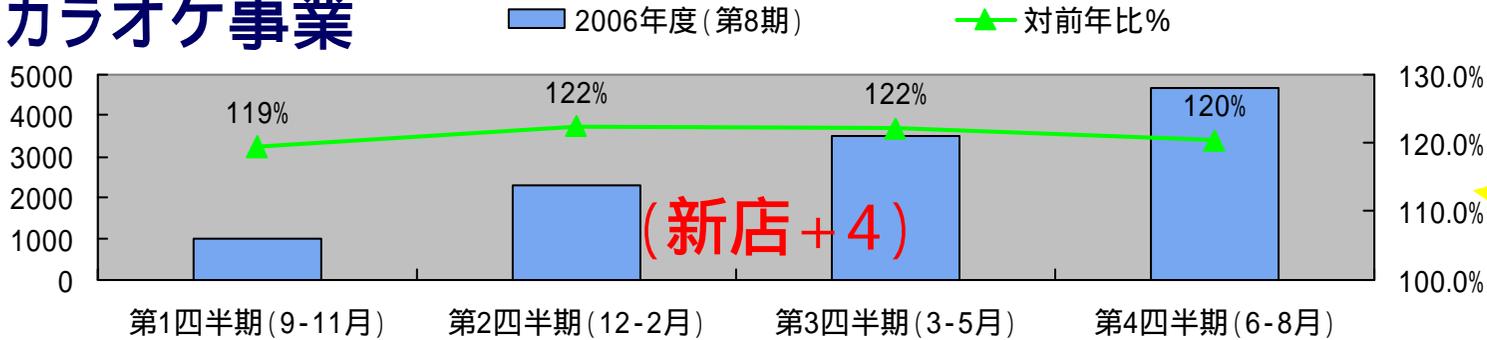
出店・黒字化までのコスト削減; M & A 15店舗 (約7.3億円の取得)

新業態への取組み

既存事業別：セグメント別四半期業績推移

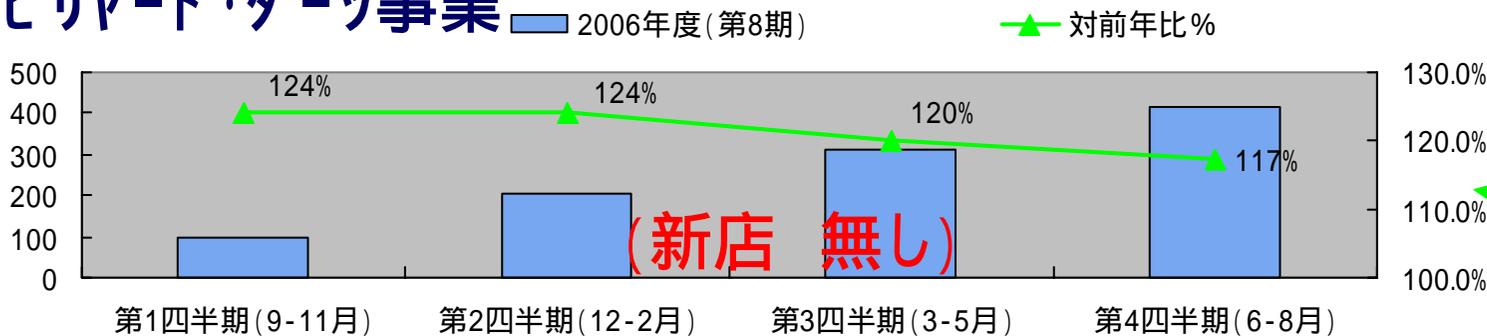
* 対前年比は、前期第1四半期決算未済により、第2四半期より比較

● カラオケ事業



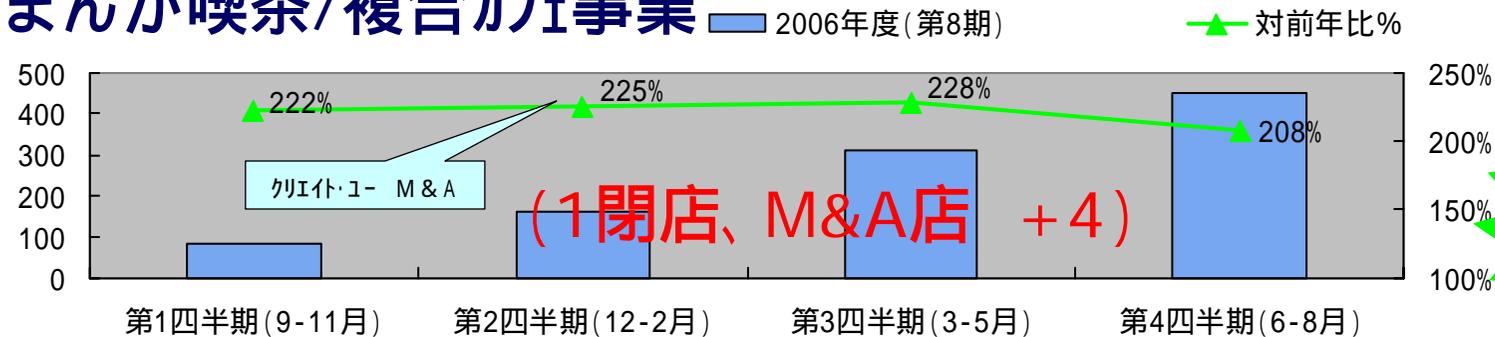
既存店
(対前年)
+7.4%

● ビリヤード・ダーツ事業



既存店
(対前年)
+17%

● まんが喫茶/複合カフェ事業



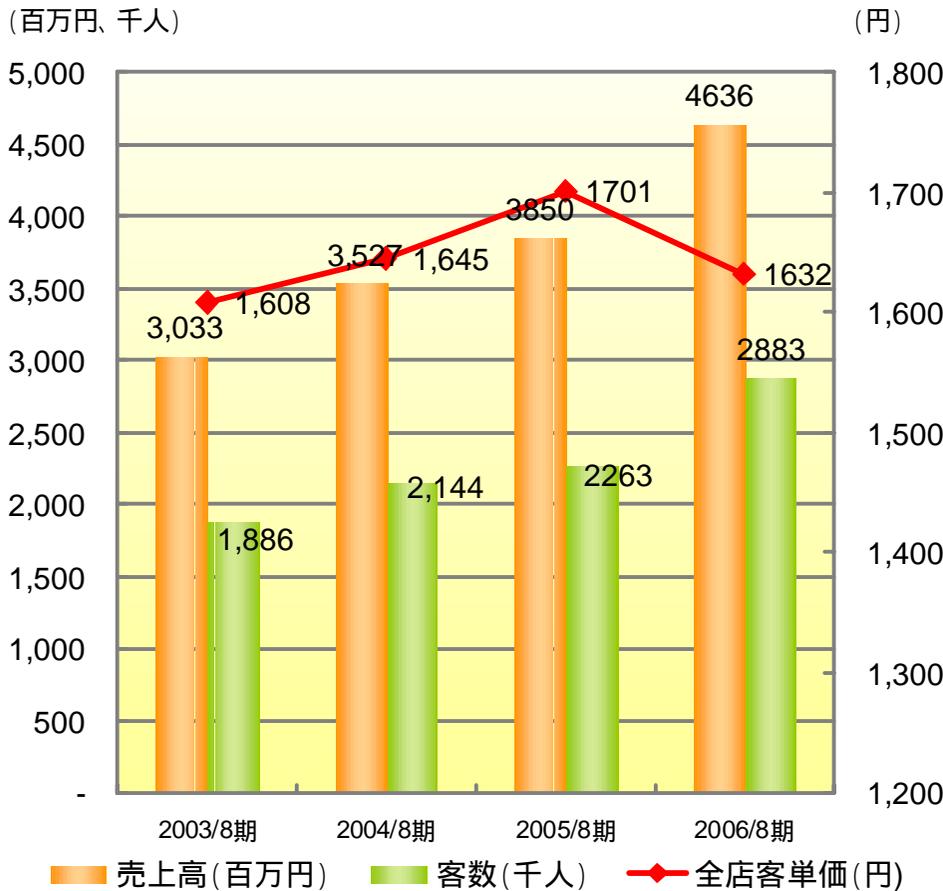
既存店
(対前年)
+12%

カラオケルーム運営事業成長の軌跡

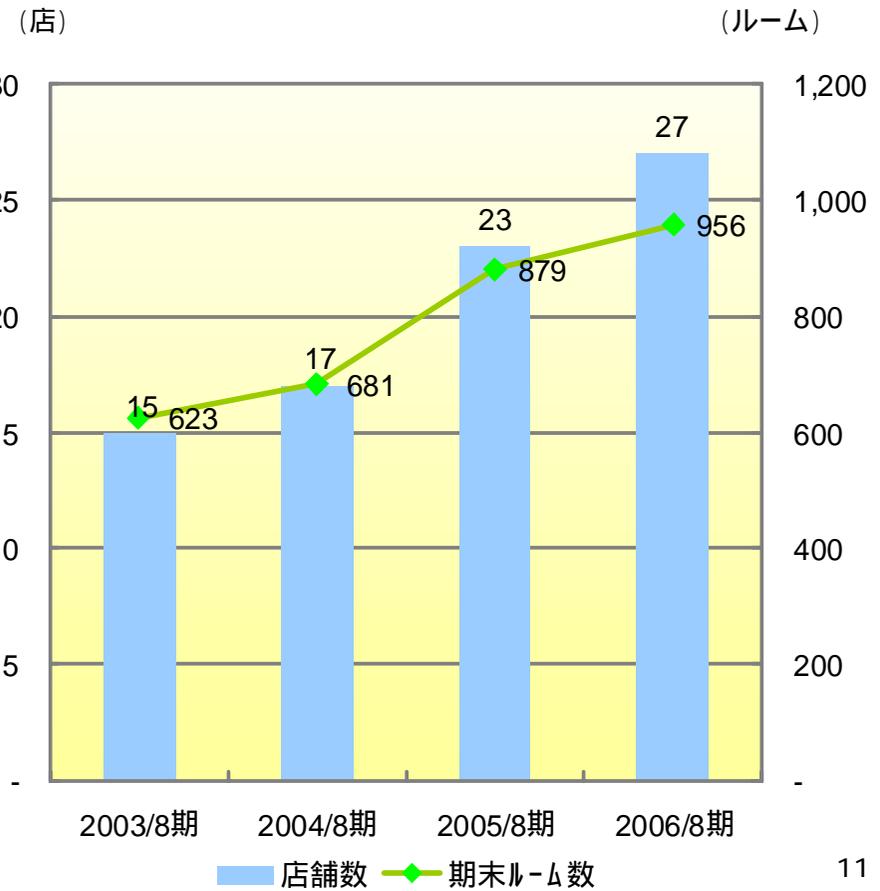
既存店客単価平均 前々期1,724円

前期1,632円(札幌店客単価:1,083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)



バランスシート・CF・設備投資状況

(単位:百万円)

	05/8 単	06/8 単	前年比±%	06/8 連結
流動資産	1,504	1,215	-19.2%	1,572
現金・預金	1,210	905	-25.2%	1,060
受手/売掛金	65	42	-35.4%	182
たな卸資産	29	31	6.9%	85
その他	200	237	18.5%	245
固定資産	3,416	4,583	34.2%	4,481
有形固定資産	2,364	2,480	4.9%	2,589
無形固定資産	39	68	74.4%	567
投資その他資産	1,011	2,034	101.2%	1,323
資産合計	4,921	5,798	17.8%	6,053
流動負債	1,683	1,746	3.7%	1,927
短期・1年以内返済	802	1,200	49.6%	1,244
未払金・費用	678	321	-52.7%	347
その他	201	225	11.9%	336
固定負債	2,117	2,545	20.2%	2,645
純資産	1,120	1,506	34.5%	1,480
負債・資本合計	4,921	5,798	17.8%	6,053
自己資本比率%	22.8%	26.0%	-	24.5%
BPS (円)	150,644	* 45,554	-	44,776

* 2005/10月 1:4の株式分割実施

	05/8期(単)	06/8期(連)	増減	07/8期(連) 予想
営業キャッシュフロー	393	428	35	629
投資キャッシュフロー	1,690	1,860	170	401
フリーキャッシュフロー	1,296	1,431	135	228
財務キャッシュフロー	1607	1,269	338	350

設備投資	05/8期(単)	06/8期(連)	07/8期(連) 予想
設備投資合計	1,576百万円	1,860百万円	401百万円
期中減価償却合計	339百万円 (前期 257百万円)	414百万円 (前期 75百万円)	425百万円 (前期 11百万円)

・新規出店 970百万円
 ・保証金 90百万円
 ・子会社株式取得
 746百万円

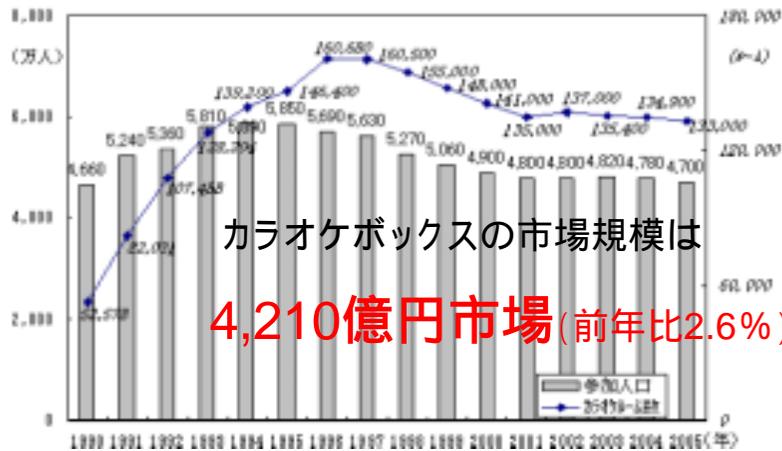
M & Aによる暖簾代500百万円(10年償却)
 今期暖簾代償却額31百万円

事業戦略

マーケットの変遷【急成長期から成熟期へ】

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

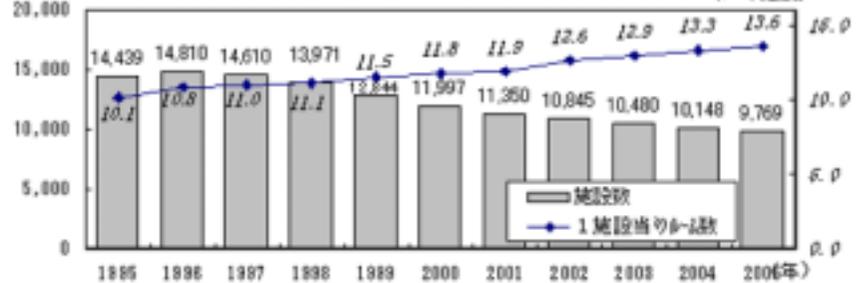


カラオケボックスの市場規模は
4,210億円市場(前年比2.6%)

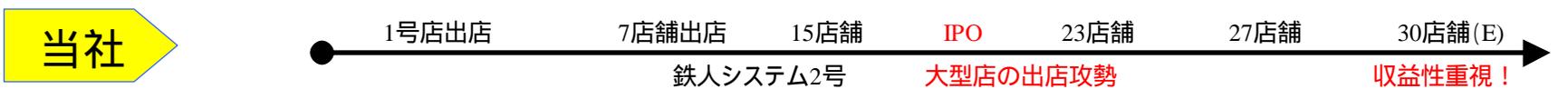
(注)資料はすべて「カラオケ白書2006」による。

カラオケ参加人口は4,700万人,
カラオケルーム数も133,000ルームで横ばい状況下。(左上グラフ)

カラオケボックス施設数と1施設当りの平均ルーム数の推移



1施設当たりのルーム数は増加傾向 大型店舗化



今期重点戦略;成長拡大に向けた施策

● 店舗オペレーション;出店方針の変更(収益性重視)

投下コストを抑え、店舗効率(収益性)の向上

新規出店;40ルーム基準(大型)から20ルーム基準(中型)へ

- 鉄人システムの20ルーム対応(2005年10月ミニ鉄人システムの開発に成功)
- 初期投下資本の半減化 & 早期黒字化(収益性が最も高い)
- 前期2店舗(神楽坂・松戸店で検証済み)

既存店の効率アップ;他業態とのタイアップ

- 札幌・新宿歌舞伎町店の大型店舗の収益化
- 新業態店舗による既存店効率化・新規展開への検討
 - (株)フーティーズとの提携によるカラオケ居酒屋'刻(きざみ)'(新小岩店)
 - 参加型ミニライブ演奏の併設;音楽趣蔵(おんがくしゅぞう)
 - 銀座店(8月オープン)で成功させ他店舗へも導入

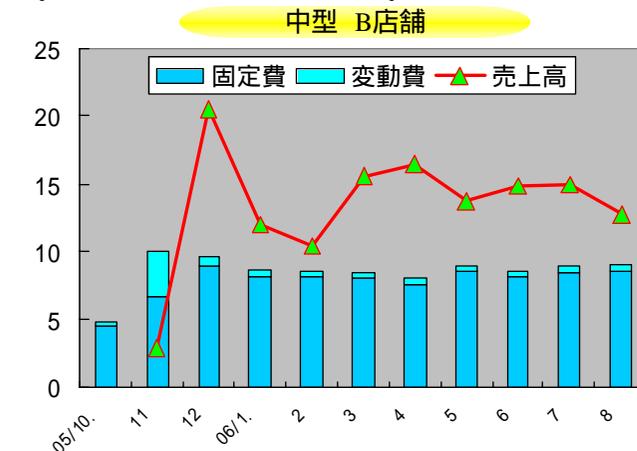
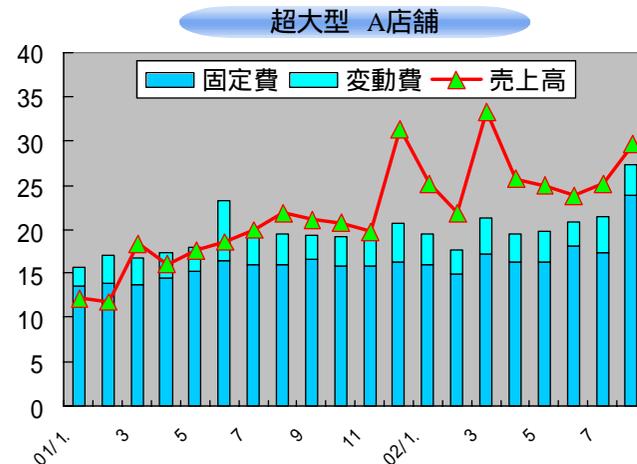
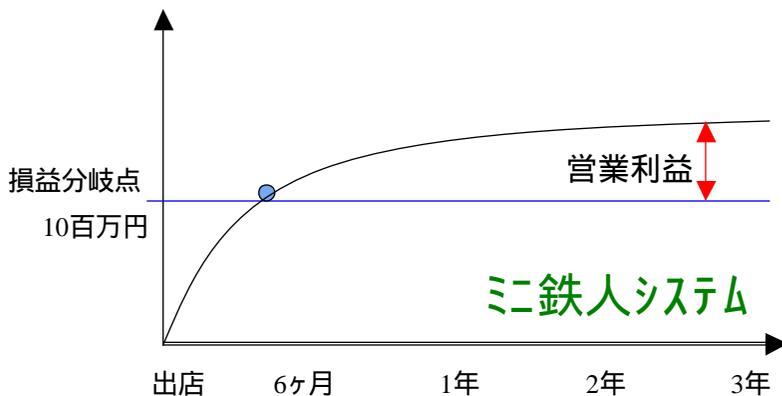
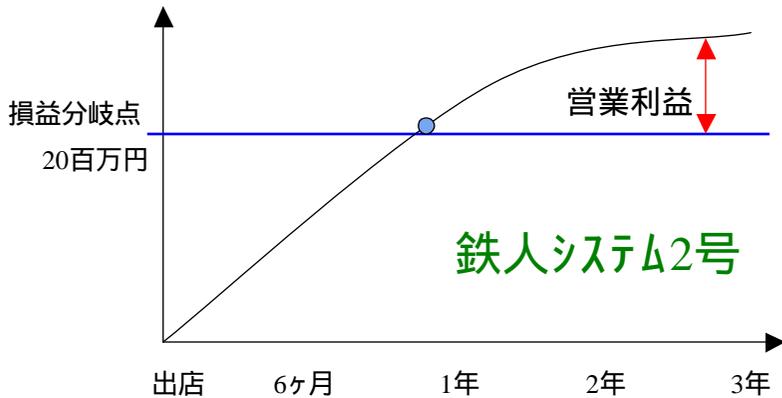


リアルショップとコンテンツビジネスの有機的融合

- 携帯動画(ティンガティンガ)、モバイル会員管理システムASPの展開

出店形態の見直し

- 大型店舗から、20ルームの中型店舗出店へシフト
 - 今期3店舗出店計画(投資金額 @1億円×3店舗)



既存店の見直し事例

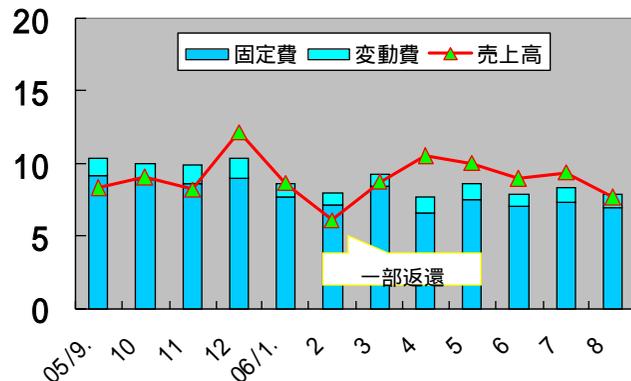
- 超大型店舗(新宿・札幌);
 - 新宿は年内単月黒字化、札幌は来年度黒字化

- 一部既存大型店舗の収益力改善施策

マーケット規模に合わせた適正ルーム数へ変更
多階層店舗の効率化

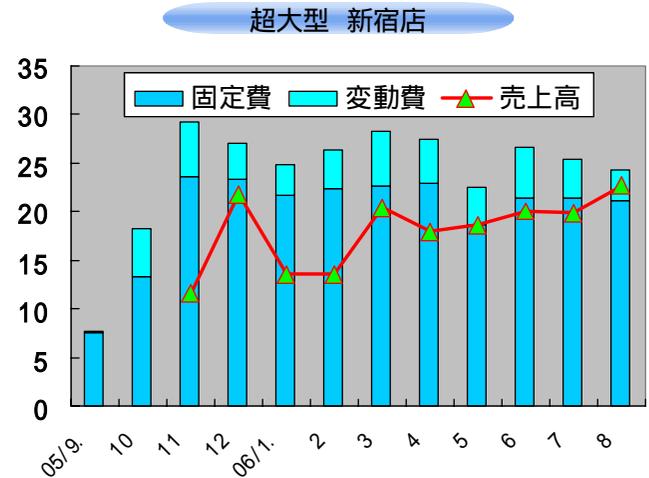
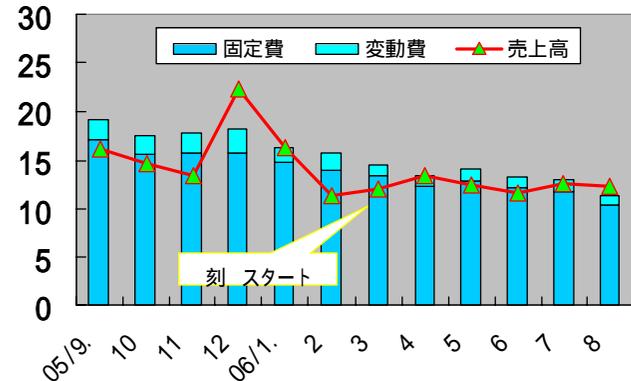
- 駒沢(一部返還)
(33ルーム 23ルーム)

大型 駒沢店



- 新小岩(‘刻’スタート)
(59ルーム 30ルーム、一階部分を転貸)

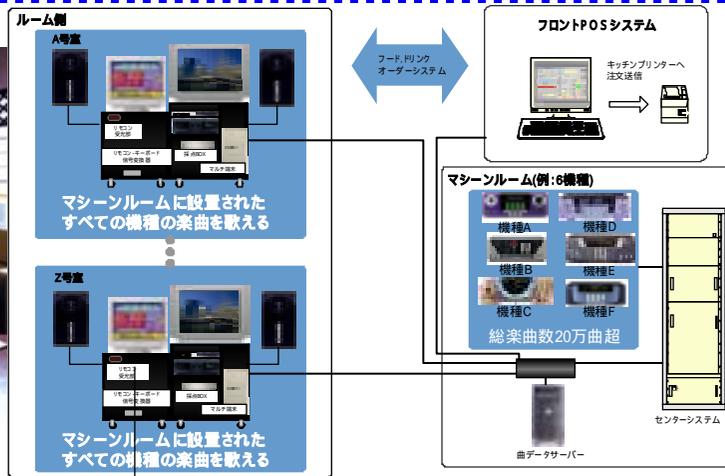
大型 新小岩店



鉄人システムの進化; ミニ鉄人システム

- 複数機種集中管理方式(各メーカーの楽曲を楽しめる)
 - ミニ鉄人システム(20ルーム対応が可能で中小カラオケルームにもレンタル可能)
- 効率オペレーションを可能にするIT独自システム

鉄人システム



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



差別化された武器!
楽曲の多さ
エンターテイン性

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
スポーツ中継



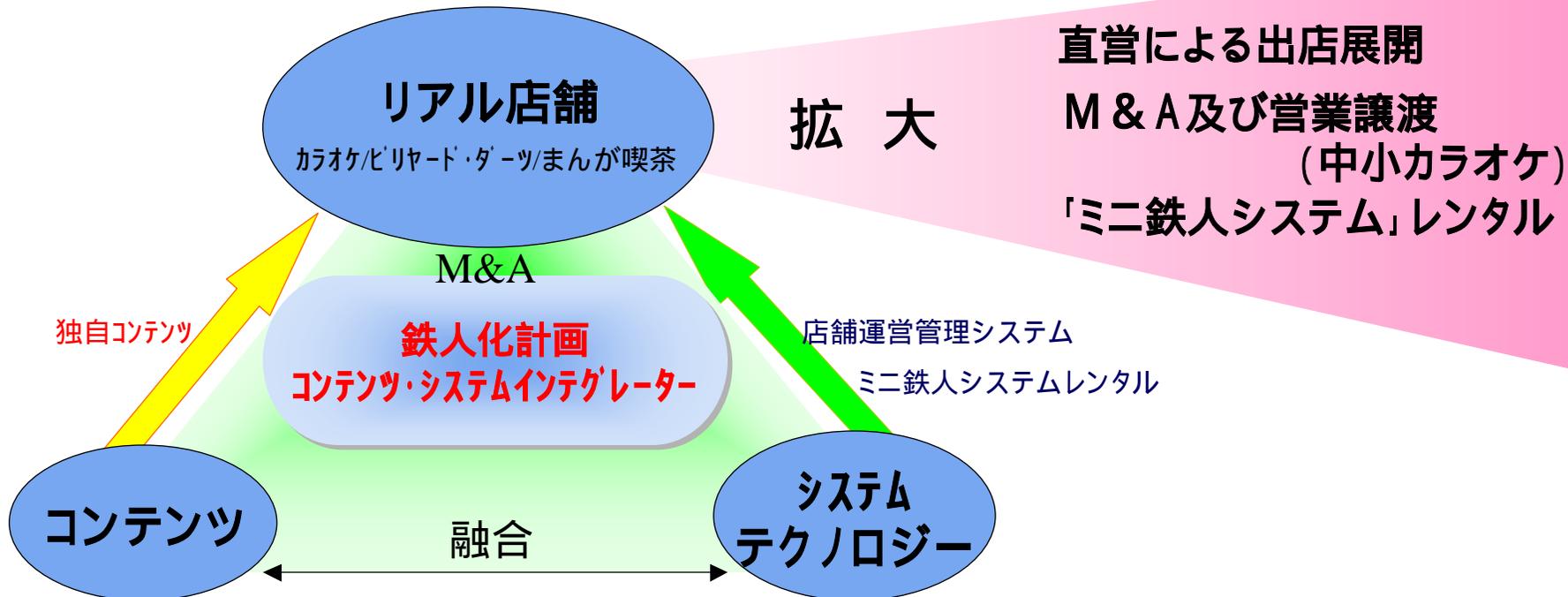
ミニ鉄人システム

中小オペレーターへの
レンタルの推進

アミューズメントのシステムインテグレーターを目指す！

- 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（ユーザーに好まれる効率オペレーションシステムの開発）
- 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

システムインテグレーターであり且つ、リアル店舗とM & Aによる業容拡大！



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



カラオケ店舗

「鉄人システム」

集客



独自楽曲 着うた
着うた



店舗情報

会員向けインセンティブ
レートと連動した
ポイントバック

うたも知もぜ〜んぶが♪
キータイの

上海最大級のマンガ喫茶「Comic Live Cafe」お〜〜アン！L(*o*)
初めての方へ

会員登録(無料) | 新着
着うた | 着うた
特集 | 待受
ショピング | 占い

独自コンテンツ

着うた / 着うた / 待受
/ 占い / ショッピング

無料コンテンツ

会員増加

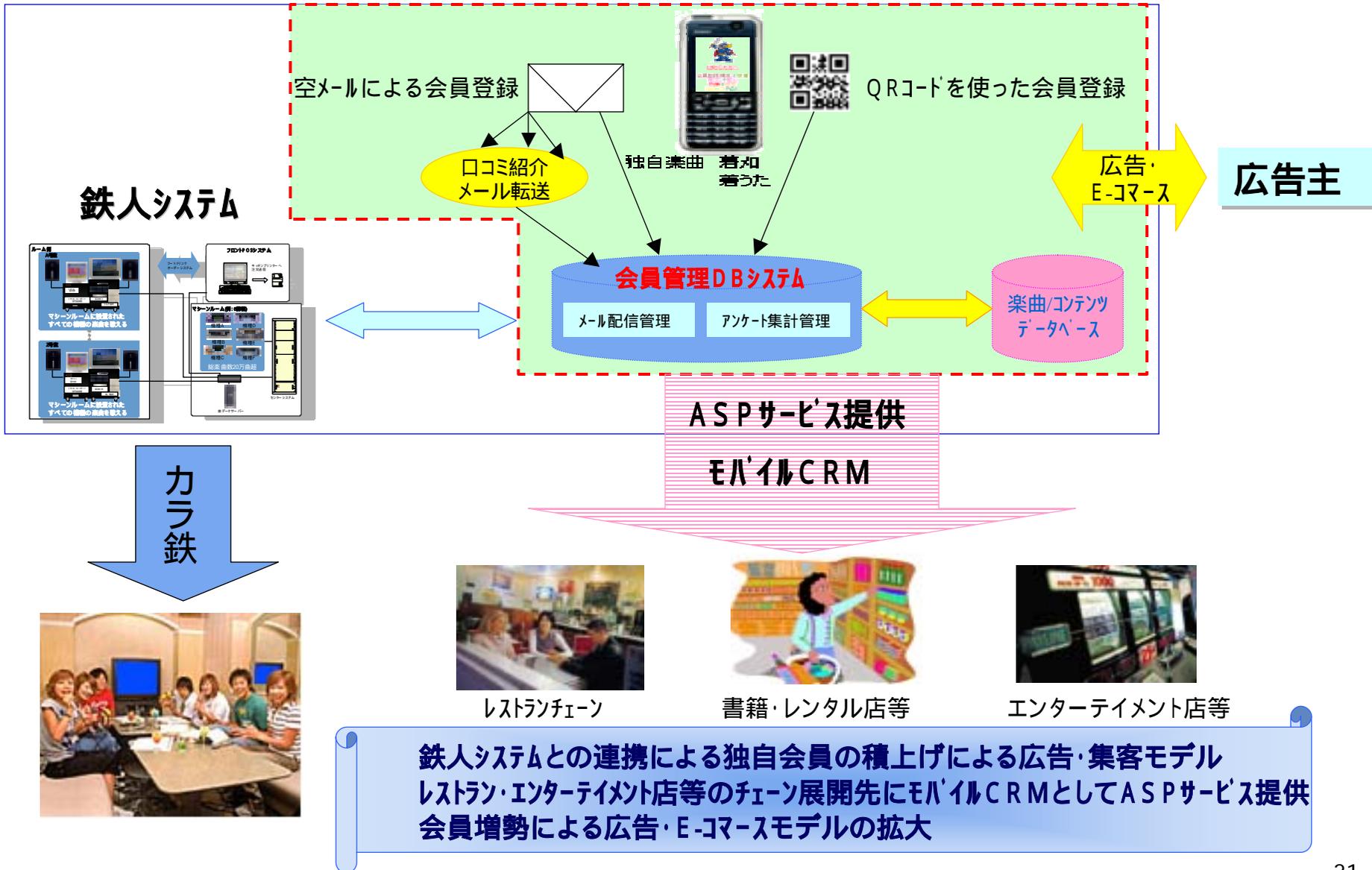
広告・モバイルコマース

広告主

一般



鉄人化のモバイル会員管理システムの発展



今期(2007/8期)業績予想: V字回復 (連結)

連結

- 売上高: 7,115百万円
- 経常利益: 186百万円
- 当期利益: 60百万円
- E P S : 1,835円

単体

- 売上高: 5,872百万円
- 経常利益: 154百万円
- 当期利益: 54百万円
- E P S : 1,648円

前提条件

	新店	既存店(対前年比)
カラオケ	3店舗	2.5%
ビリ・ダーツ	0店舗	+13.3%
複合カI	0店舗	8.9%
売上総利率	11.7%	15.8%
販管比率	11.5%	12.3%
経常利益率	0.6%	2.6%
投資計画	3億円(3店舗分)	

(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+販売部門売上)

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2006年8月末日現在のデータ並びに10月13日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。

