



平成22年8月期 第2四半期決算説明会

平成22年4月7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22年8月期 上期決算概要

| | | | |
|-------------------------|---|-------------------|---|
| 平成22年8月期 上期決算ハイライト (連結) | 3 | 貸借対照表(連結) | 6 |
| 事業別売上高・営業利益 [1] | 4 | キャッシュ・フロー計算書 (連結) | 7 |
| 事業別売上高・営業利益 [2] | 5 | | |

[2] 平成22年8月期 上期の取り組み

| | |
|-----------------------------|----|
| カラオケルーム運営事業[1]売上高・利益・客数・客単価 | 9 |
| カラオケルーム運営事業[2]店舗数 | 10 |
| カラオケルーム運営事業[3]コンテンツの充実 | 11 |

[3] 平成22年8月期 下期の経営戦略と業績見通し

| | | | |
|--------------------|----|------------------------|----|
| ポイント [1] 店舗戦略 | 13 | 事業別売上高・営業利益の見通し | 16 |
| ポイント [2] モバイル公式サイト | 14 | 株主還元 (配当金・EPS・自己株式の取得) | 17 |
| 平成22年8月期の業績見通し | 15 | IR担当窓口 | 18 |

参考資料

| | | | |
|------------------|----|------------------|----|
| モバイル公式サイト | 20 | カラオケルーム市場の現状と見通し | 22 |
| 会社概要(平成22年2月末現在) | 21 | 店舗紹介(新店舗) | 23 |



[1] 平成22年8月期 上期決算概要

平成22年8月期 上期 決算ハイライト (連結)



(単位:百万円未満切捨て)

| | 21/8月期 第2Q | 22/8月期 第2Q(計画) | 22/8月期 第2Q(実績) | 前年同期比 増減率 | 計画比 増減率 |
|---------|---------------|-------------------|-------------------|--------------|------------|
| 売上高 | 3,616 | 3,649 | 3,591 | 0.7% | 1.6% |
| 営業利益 | 225 | 216 | 215 | 4.5% | 0.4% |
| 経常利益 | 191 | 179 | 199 | 4.3% | 11.0% |
| 当期純利益 | 74 | 42 | 41 | 45.1% | 4.2% |
| EPS (円) | 2,292.05 | 1,333.83 | 1292.64 | - | - |

計画値は、平成21年10月7日開示

- 長期化する景気悪化により需要が低迷しているが、前期出店の新店が貢献し、業績は概ね予算通りに推移
- 用賀店移転に伴う減損損失を前倒しで計上したことにより、当期純利益が減少

事業別売上高・営業利益 [1]

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:百万円未満切捨て)

| | | 21/8月期 第2Q | 22/8月期 第2Q | 前年同期比 増減率 |
|-----------------|------|---------------|---------------|--------------|
| カラオケルーム運営 | 売上高 | 2,720 | 2,904 | 6.8% |
| | 営業利益 | 493 | 505 | 2.3% |
| フルサービス型珈琲ショップ運営 | 売上高 | 336 | 338 | 0.7% |
| | 営業利益 | 11 | 11 | 5.9% |

カラオケルーム運営事業

- 不動産開発体制を強化し、好立地の新店物件を確保。
- 前年同期比 + **6.8%**と増収。一部の地域における低価格志向と競合激化の影響で、既存店売上高は前年同期比**8%**減
- 新規出店: 3店舗、 閉店: 1店舗 (P10参照)

フルサービス型珈琲ショップ運営事業

- 景気低迷の影響はほとんどなく、安定的な成長がみられる。
- ブランド力強化のため、広報活動を促進 メディアからの注目度高まる。
- 神戸プレンティ店のリニューアル実施



事業別売上高・営業利益 [2]

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:百万円未満切捨て)

| | | 21/8月期 第2Q | 22/8月期 第2Q | 前年同期比 増減率 |
|--------|------|---------------|---------------|--------------|
| その他の事業 | 売上高 | 760 | 495 | 34.8% |
| | 営業利益 | 63 | 7 | - |

前期まで区分表示していた「ビリヤード・ダーツ遊技場運営事業」「まんが喫茶(複合カフェ)運営事業」「音響設備販売事業」「音源販売事業」は、金額的重要性および事業領域の統合を考慮し、今期より『その他の事業』に含んでおります。

その他の事業

- ビリヤード・ダーツ遊技場運営事業・・・
ダーツ遊技において競技志向の顧客は増加傾向にあるものの、新たな競合の参入により競争は激化し、業績に影響
- まんが喫茶(複合カフェ)運営事業・・・
オンラインゲームでは、業界最多規模の60以上のタイトルを提供し、顧客満足度を高める取り組みを行ったが、業績は伸び悩み
- 音響設備販売事業・・・カラオケ機器のメンテナンスに取り組む
- 音源販売事業・・・モバイルコンテンツ配信ASPサービスの拡販に取り組む



貸借対照表 (連結)



(単位:百万円未満切捨て)

| | 21/8月期 | 22/8月期 第2Q | 増減額 |
|--------------|--------|---------------|-----|
| 流動資産 | 1,976 | 2,315 | 339 |
| 現金及び預金 | 1,584 | 1,781 | 197 |
| 受取手形及び売掛金 | 65 | 99 | 34 |
| たな卸資産 | 60 | 79 | 18 |
| その他 | 266 | 355 | 88 |
| 固定資産 | 4,289 | 4,368 | 78 |
| 有形固定資産 | 2,596 | 2,616 | 20 |
| 無形固定資産 | 412 | 376 | 35 |
| 投資その他資産 | 1,280 | 1,374 | 93 |
| 資産合計 | 6,265 | 6,684 | 418 |
| 流動負債 | 2,488 | 2,498 | 10 |
| 短期・1年以内返済等 | 1,750 | 1,838 | 87 |
| 買掛金・未払費用・未払金 | 534 | 482 | 51 |
| その他 | 204 | 178 | 26 |
| 固定負債 | 2,085 | 2,497 | 412 |
| 社債・長期借入金 | 1,924 | 2,340 | 415 |
| その他 | 160 | 157 | 3 |
| 負債合計 | 4,574 | 4,996 | 422 |
| 純資産 | 1,691 | 1,687 | 4 |
| 負債純資産合計 | 6,265 | 6,684 | 418 |

資 産

- 現預金の増加 197百万円
- 未収入金の増加 86百万円

負 債

- 長期・短期借入金の増加 483百万円
- 社債の増加 20百万円
- 未払法人税等の減少 36百万円

純 資 産

- 利益剰余金の増加 24百万円
- 自己株式の取得 34百万円

キャッシュ・フロー計算書 (連結)



(単位:百万円未満切捨て)

| | 21/8月期 | 22/8月期 第2Q |
|--------------------------|--------|---------------|
| 1 営業キャッシュ・フロー | 722 | 234 |
| 2 投資キャッシュ・フロー | 665 | 447 |
| フリー・キャッシュ・フロー (1 + 2) | 57 | 213 |
| 3 財務キャッシュ・フロー | 698 | 430 |

| | 21/8月期 | 22/8月期 第2Q | 増減額 |
|--------------------|--------|---------------|-----|
| 現金及び 現金同等物の期末残高 | 1,516 | 1,733 | 217 |

営業 C F

収入の主な内訳

- 税金等調整前四半期純利益 109百万円
- 減価償却費 175百万円
- 固定資産除却損 74百万円

支出の主な内訳

- 売上債権の増加 80百万円
- 法人税等の支払額 96百万円

投資 C F

新規出店等に伴う支出

- 有形固定資産の取得 307百万円
- 店舗入居保証金 169百万円

財務 C F

- 長期借入金の増加 1,376百万円
- 短期借入金の返済 50百万円
- 長期借入金の返済 843百万円



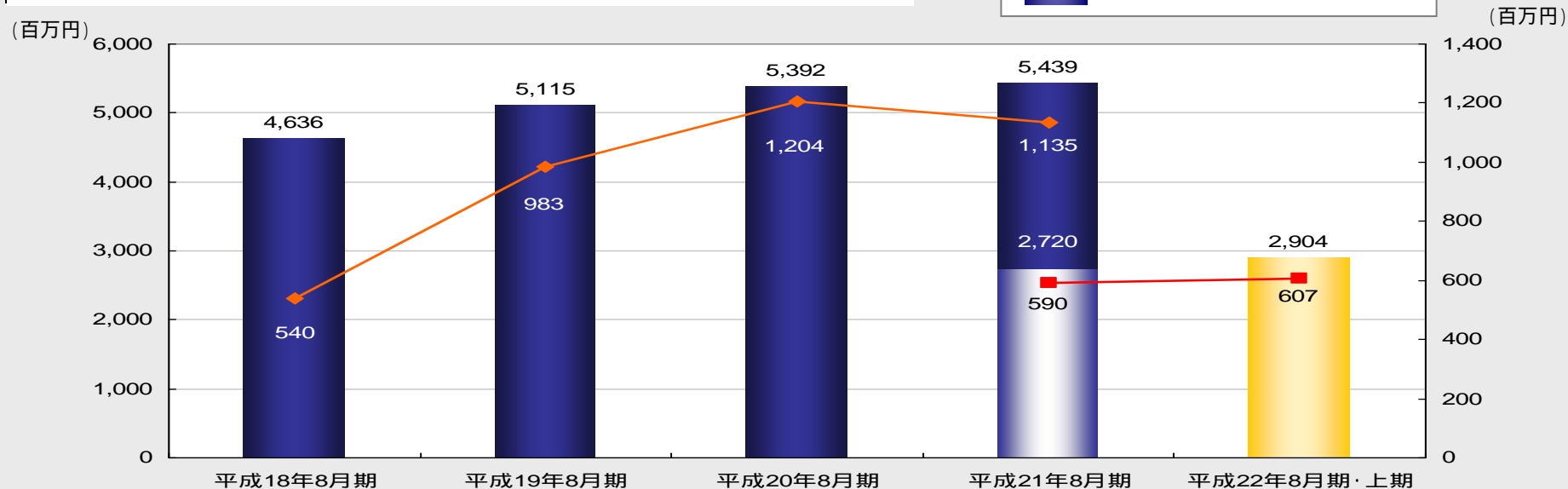
[2] 平成22年8月期 上期の取り組み



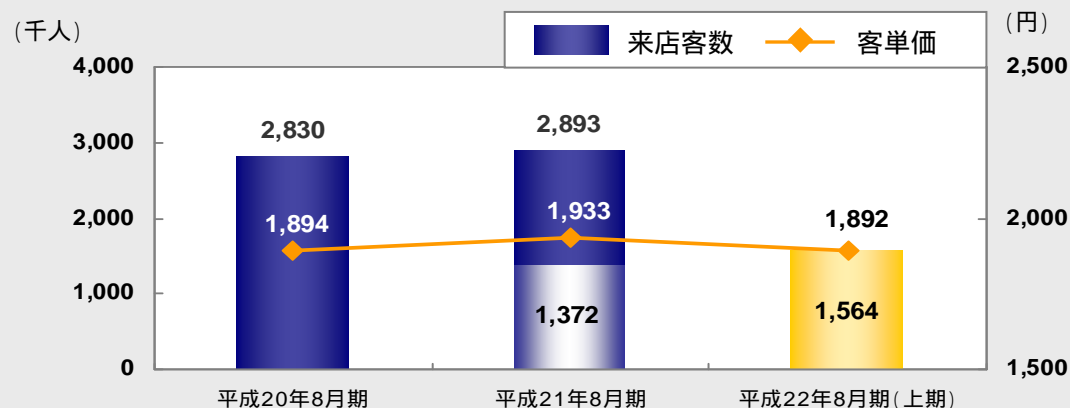
カラオケルーム運営事業 [1] 売上高・利益・客数・客単価



売上高・売上総利益の推移 (18/8月期 ~ 22/2月期)



来店客数・客単価の推移 (全店)

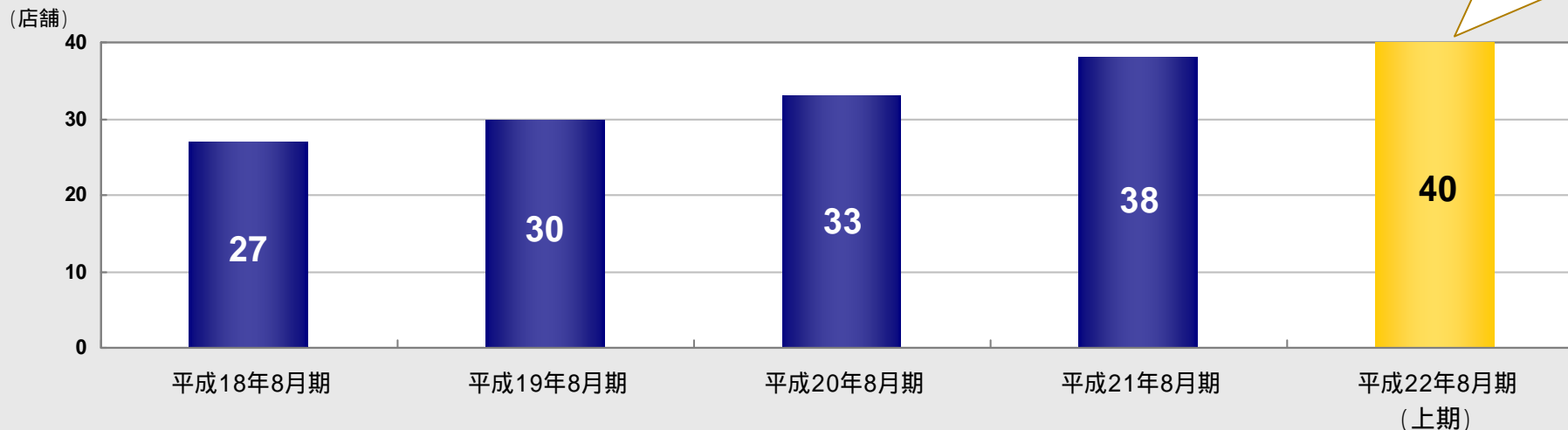


- 全店客単価、**1,892円** (前年同期比 **6.2%**)
- 全店客数、**1,564千人** (前年同期比 **+14%**)

既存店来店客数 (前年同期比 **2%**)

今期は、来店客数を重視し増加。
しかし、景気後退の影響で夜間の
利用者が減少し、客単価が減少。

店舗数の推移 (18/8月期 ~ 22/2月期)



平成22年8月期上期の出退店

- ◆ 出店 3店舗 (上野店、西新宿店、池袋西口店)
上野店成功により、カラオケ激戦区である都市(JR)駅前等への手ごたえを掴む。
価格ではなく、商品力で差別化
- ◆ 閉店 1店舗 (大宮2号店)
大宮駅前圏のカラオケ需要を考慮し、2店舗のうち1店舗を閉店



【カラオケの鉄人・池袋西口店】

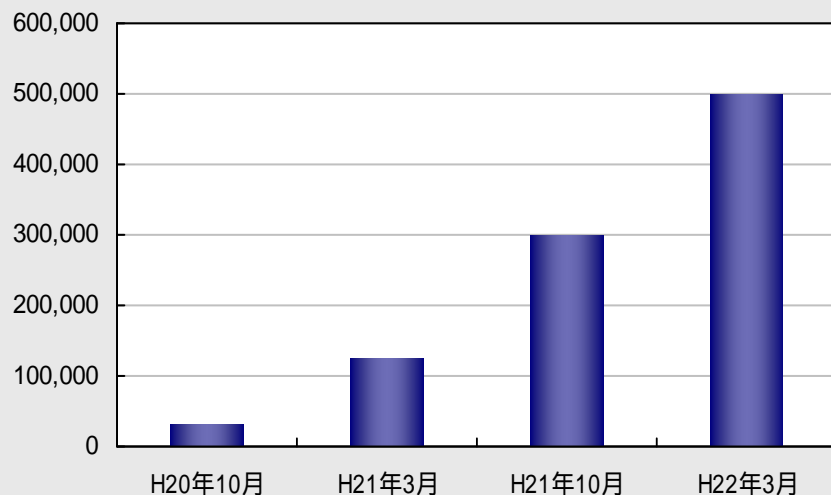
カラオケファンの顧客満足度を高める

新コンテンツ: 歌う楽しさを増やす仕組み

1 会員システム

- 会員数: 導入(平成20年10月)から1年半で、約50万人と順調に増加。
- ID登録会員数: 44万人
- マイ歌本登録機能の利用率: 約50%

よりコアなカラオケファンの囲い込み



2 電子ビンゴ (4月中に全店導入予定)

以前から課題であった採点利用率をアップさせるため、誰もが気軽に、楽しく参加できる当社オリジナルのコンテンツを開発

滞在時間を長くし、客単価アップにつなげる。



カラ鉄ナビTOP画面の「ビンゴ」ボタンを押すと、曲が終わるごとに採点+ビンゴがはじまる。



1列そろったら500円分割引券、2列そろったら・・・など、景品やキャッシュバックの特典。



[3] 平成22年8月期 下期の経営戦略と業績見通し

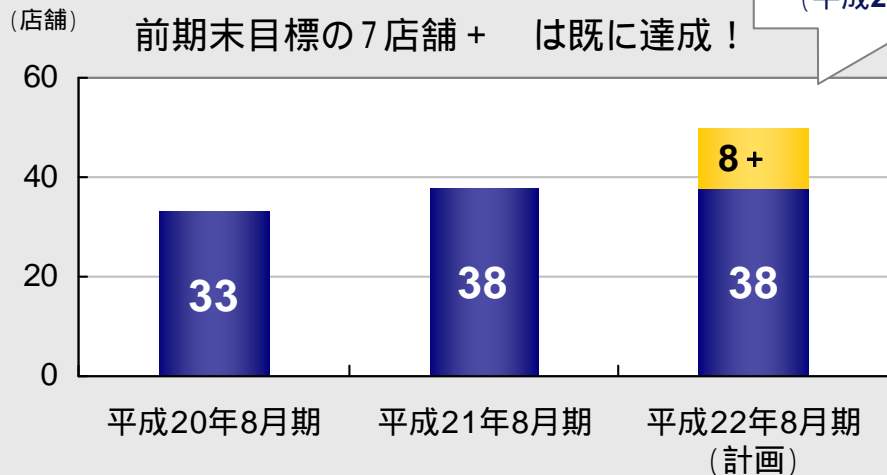


出店計画 (店舗数)

直営店 **43**店舗

(平成22年4月5日現在)

【カラオケの鉄人・用賀店(移転後)】



平成22年8月期の出店戦略

- ◆ 物件取得を強化した結果、上期3店舗に加え、新たに5店舗の新店物件を確保

下期：4店舗が出店済み【茅ヶ崎店、中野店、用賀店(移転)、大塚店】
1店舗出店予定【戸塚西口店 平成22年5月オープン予定】

▶ 通期で8店舗確定、
+ で2ヶタ出店を目指す

- ◆ 出店形態は、引き続き駅前の中型店を維持。首都圏への出店を強化。

大きなマーケットに対して抑えた供給を行い、設備生産性を高め稼働率の差をなくす。

◆ 店舗と融合したカラオケポータルサイトを構築

カラオケ
ポータルサイト
No.1を目指す

平成22年2月に、auとSoftBankが先行スタート

(NTT docomoは、今期中目処)

《サービス内容(月額315円)》

- マイ歌本
- 着うた®、着信メロディDL
- カラオケ音源DL
- 歌詞検索(あいまい検索に対応)
- ランキング・店舗情報閲覧 …など



~ 導入の狙い ~

- ◆ 収益性をもったマーケティングツール
- ◆ ブランディング
- ◆ 店舗への集客アップを図ることができ、同時に店舗でもモバイル公式サイトへの入会を促進し、相互利益を図る。
- ◆ 良質な会員の獲得につながる

「着うた®」は、ソニー・ミュージックエンタテインメントの登録商標です。

平成22年8月期の業績見通し (連結)



(単位:百万円未満切捨て)

| 決算期 | 平成21年8月期 (実績) | 平成22年8月期 (予想) | 増減率 |
|---------|------------------|------------------|-------|
| 売上高 | 7,074 | 7,298 | 3.2% |
| 営業利益 | 405 | 484 | 19.5% |
| 経常利益 | 349 | 409 | 17.2% |
| 当期純利益 | 123 | 140 | 13.9% |
| EPS (円) | 3,811.77 | 4,373.50 | - |

- 景気低迷の経済環境が事業規模拡大の好機と捉え、出店ペースは維持
イニシャルコストの負担増を甘受しても、成長投資を優先

事業別売上高・営業利益の見通し

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:百万円未満切捨て)

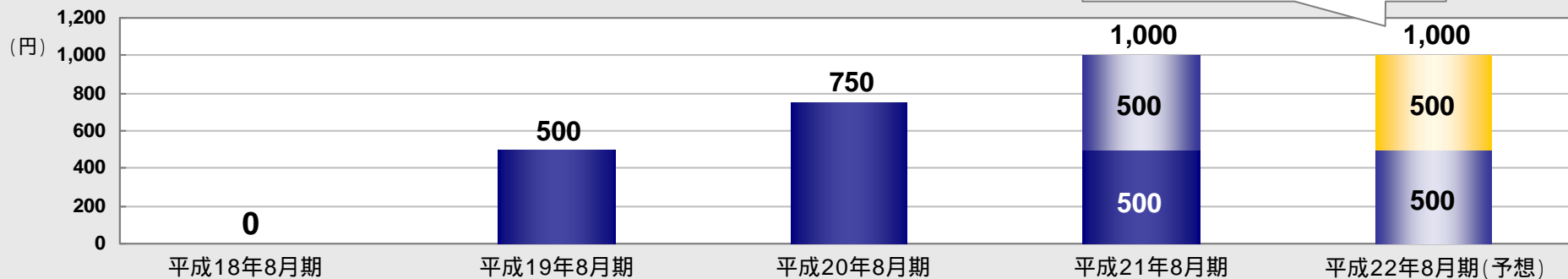
| | | 21/8月期 (実績) | 22/8月期 (予想) | 増減率 |
|-----------------|------|----------------|----------------|-------|
| カラオケルーム運営 | 売上高 | 5,439 | 5,809 | 6.8% |
| | 営業利益 | 935 | 1,007 | 7.7% |
| フルサービス型珈琲ショップ運営 | 売上高 | 674 | 686 | 1.8% |
| | 営業利益 | 22 | 32 | 40.9% |
| その他の事業 | 売上高 | 1,293 | 1,058 | 18.2% |
| | 営業利益 | 66 | 29 | 55.8% |

- カラオケルーム運営・・・前期新店が順調に業績をあげており、既存店においても回復の兆し。出店を加速し、マーチャンダイジングへ注力
- フルサービス型珈琲ショップ運営・・・引き続き、収益力向上のため商品力アップ。老朽化店舗を建て替えにより、リフレッシュオープン予定。
- その他の事業・・・ダーツ部門の業績が、競合店の影響により当初見込みより低下。

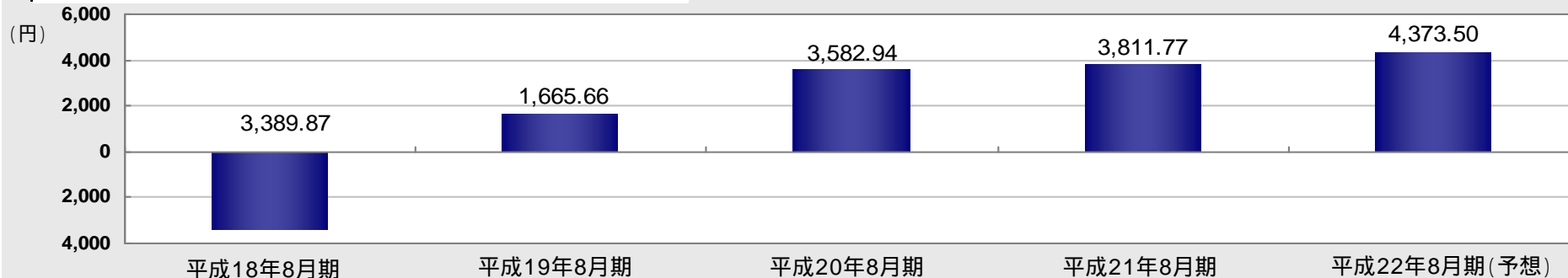
株主還元（配当金・EPS・自己株式の取得）



配当金の推移



EPS（一株当たり当期純利益）の推移



自己株式の取得

- 平成22年8月期上期の取得株数
 - ・取得株数: **852株** (発行済株式総数の**2.58%**)
 - ・取得期間: 平成21年11月6日 ~ 平成22年1月29日
- 平成22年2月までの累計保有数
 - ・自己株式数 **1,810株** (発行済株式総数の**5.47%**)

[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22年3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いたします。



担当者

常務取締役 管理本部長 管理本部 総務部
浦野 敏男 長田 由伊

連絡先

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

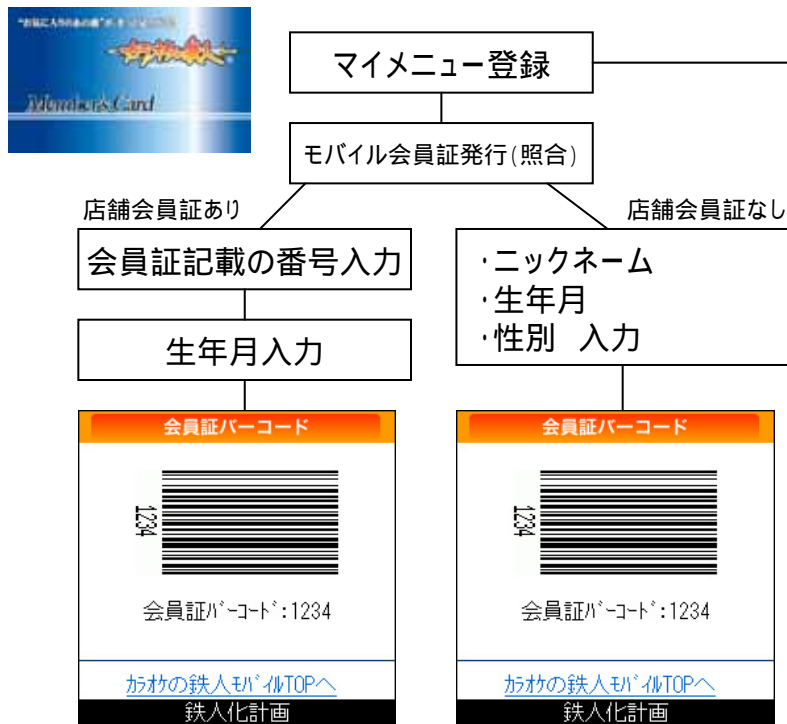
E-mail web-ir@tetsujin.ne.jp



参考資料



登録の流れ



カラオケの鉄人モバイル会員証発行



あとは、お店で・・・



モバイル会員証を発行すると

- 店舗にて会員証として、そのまま使用可能。
- マイ歌本から登録した楽曲が店舗側端末(カラ鉄NAVI)に反映。
- 自分が歌った曲の履歴や店舗側でマイ歌本に登録、削除した楽曲がモバイル側にそのまま反映。

会社概要 (平成22年2月末現在)



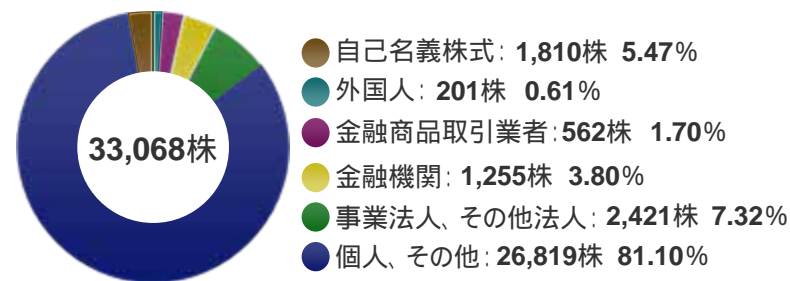
| | |
|-------|--|
| 社名 | 株式会社 鉄人化計画 |
| 設立 | 平成11年12月14日 |
| 本社所在地 | 東京都目黒区中目黒二丁目6番20号 |
| 資本金 | 7億32百万円 (発行済株式数: 33,068株) |
| 事業内容 | 「カラオケの鉄人」を中心としたアミューズメント施設の運営 |
| 役員 | 代表取締役 日野 洋一 常務取締役 浦野 敏男 常務取締役 星川 正和 取締役 新槇 武次 常勤監査役 緑河 久彰 監査役 和田 吉弘 監査役 細野 康弘 監査役 金澤 一公 |
| 従業員数 | 連結 131名 個別 115名 (パートアルバイトは含まれておりません。) |

株主構成

【株式等の状況】

- ・発行する株式の総数・・・118,560株
- ・発行済株式総数・・・33,068株

【株式の所有者分布状況】

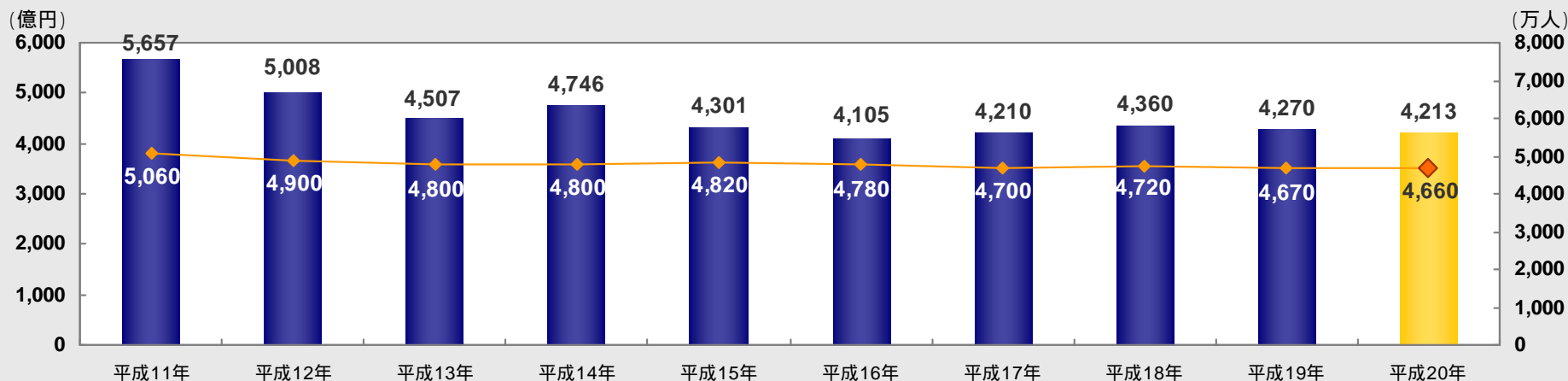


カラオケルーム市場の現状と見通し

市場規模と参加人口の推移

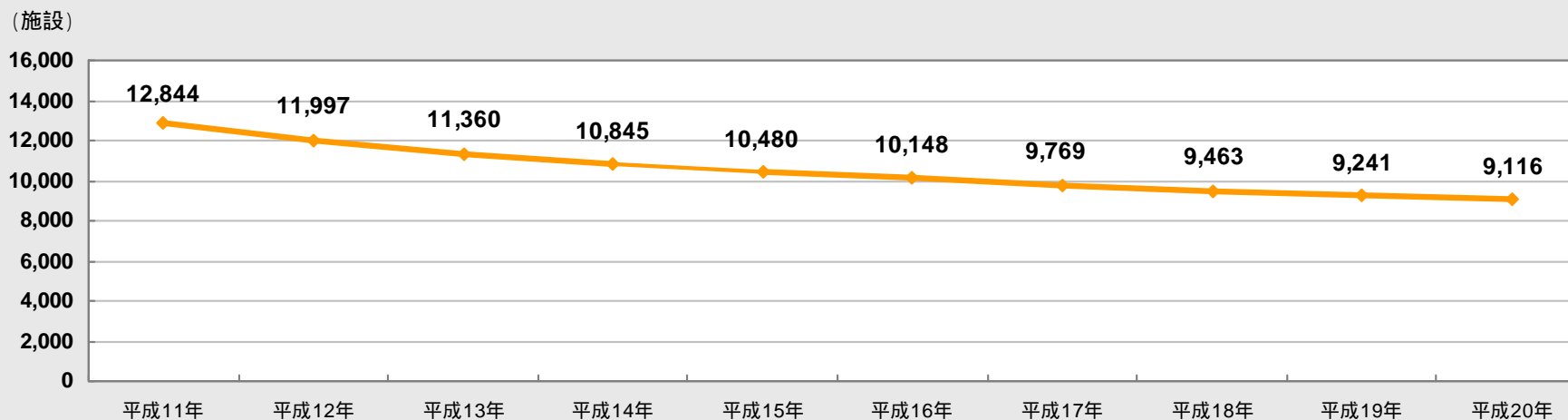
市場規模は横ばい、今後も安定的な推移を予想

■ 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2009』

店舗紹介 - カラオケの鉄人 -



【上野店】



【西新宿店】



【池袋西口店】



【茅ヶ崎店】