

第10期 株主通信

中間期

平成19年9月1日～平成20年2月29日

Top Interview「遊びを本気で考える
それが鉄人化計画のドメインです」 P1

「カラオケの鉄人 大井町店」オープン P5
「カラオケの鉄人 大宮店／川越店」リニューアル

早くも話題に。アート感覚で楽しめる「からふね屋珈琲店」本店オープン P7



株式会社

鉄人化計画®

証券コード:2404



遊びを本気で考える それが鉄人化計画のドメインです

ごあいさつ

株主の皆様におかれましては、ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。日頃より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

さて、このたび当社第10期の中間決算がまとまりましたので、中間期株主通信をお届けいたします。

株主の皆様におかれましては、今後とも当社事業へのご理解とご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

代表取締役社長 日野 洋一

鉄人化計画

一、遊びには、「模倣」の要素がある
カラオケには、それがある

二、遊びとは、日常からの解放である
我々は、その空間を提供する

三、遊びこそが、人間らしさの本質である
我々は、それを追求する

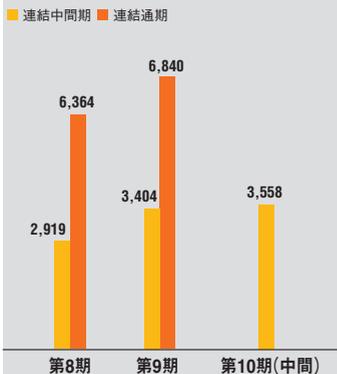


遊びの本質
三カ条

主要財務データ

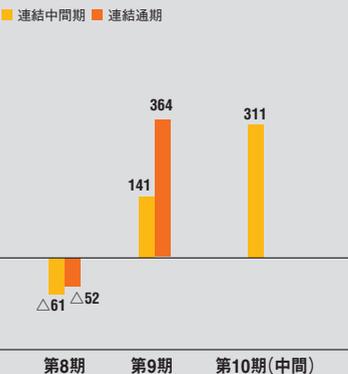
売上高

(単位:百万円)

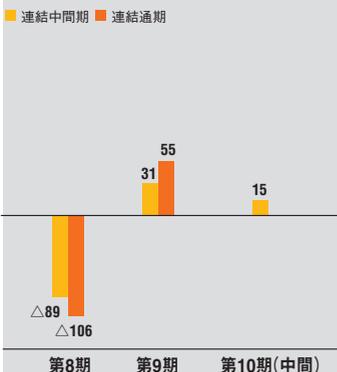


経常利益または損失(△)

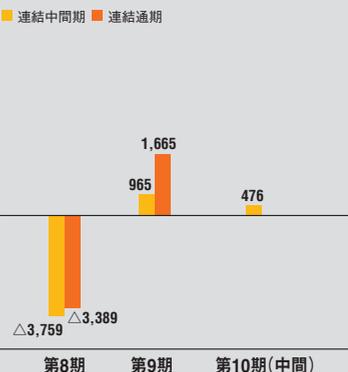
(単位:百万円)



中間(当期)純利益または損失(△)(単位:百万円)

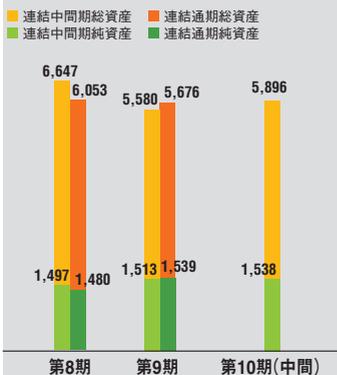


1株当たり中間(当期)純利益または損失(△)(単位:円)



総資産/純資産

(単位:百万円)



自己資本比率

(単位:%)



業績 中間期の業績について ご説明ください。

当中間期の連結業績は、前年同期と比べて売上高が4.5%増加、営業利益と経常利益はいずれも100%前後の高い伸びとなりました。主力のカラオケルーム運営事業で収益性が大幅に改善したことが主因で、ここ数年間取り組んできた大型店から中型店への出店戦略転換の成果が如実に現れたと自負しています。中間純利益につきましては、既存店舗のスクラップアンドビルドを積極的に推進したことに伴う減損損失の発生などにより前年同期比で減少しましたが、通期では増益を確保できる見通しですのでご安心ください。

このところの原油高やそれに伴う各種原材料費の高騰、円高などの不安要因はありますが、これまでのところ、カラオケルーム業界全体において、客足が大きく鈍っているという様子はありません。個人消費が冷え込めば、レジャーの「安近短」志向が強まりますから、最も手軽なレジャーのひとつであるカラオケにとって、決して大きな逆風にはならないとみています。このような認識の下、通期の業績見通しについては、やや慎重な見方をしても、期初計画の達成は十分可能であるとみています。

戦略 今後の事業戦略について ご説明ください。

当社はこの2年ほどの間に、出店戦略を大きく転換しました。40～50室を備える大型店を中心とした出店戦略を改め、20室前後の中型店を主力とする方針へと舵を切ったのです。初期投資を抑え、稼働率を高い水準で安定させることによって収益性を高めるというのが、この戦略の狙いです。

これまでのところ、中型7店舗はいずれも想定通りの非常に高い収益性を確保できています。業界平均の1室当たり月商は30万円弱とされているのですが、当社の中型店ではおよそ70万円と、2倍以上の水準を誇っています。中型店のビジネスモデルはほぼ確立できたと自負しており、今後はいよいよ積極出店に転じます。

中型店というビジネスモデルが成立するのは、当社が創業以来、カラオケ人口の約2割とされる愛好者層に的を絞ってきたためです。マーケット全体の2割を狙うからこそ、中型店が成り立つのです。ですから今後とも、圧倒的な楽曲数と独自のサービスの提供という、当社だけの強みをさらに磨き上げていく努力は欠かせません。

楽曲コンテンツや独自のサービスについては、ここ数年のM&Aによって、音源や装置の開発から店舗運営までの一貫体制が整い、新たな可能性が次々に拓けてきました。リモコン端末でサビの部分を試聴できる「サビメロ[®]」機能を他社に先駆けて導入したほか、お客様一人一人のお気に入り曲を登録できるシステムも当期中に提供予定です。こうした最先端のサービスを常時提供していくことで、カラオケサービスの優位性を保ち続けます。

一方で今後は、接客サービスの向上にも取り組みます。これまでの当社は、楽曲数の充実など、カラオケサービス自体の強化に傾注するあまり、接客サービスや店舗の雰



囲気作りなどが後手に回っていました。コンテンツの優位性を確保できている今こそ、もう一度基本に立ち返って、カラオケ以外のサービスの水準も底上げする好機だと考え、従業員の再教育や本部機能の強化に励んでいるところです。

その他の事業では、フルサービス型珈琲ショップ運営事業にご注目いただきたいと思います。第9期の株主通信でもご紹介しましたが、150種類以上ものパフェを提供するという新業態です。これまで3店舗で導入したところ、テレビや雑誌で取り上げられるなど、非常に好調です。現在はローコストで出店・運営できる、郊外ロードサイド型店舗の可能性を検討しており、うまくいけば一気に展開、と意気込んでいます。

本質 御社が提案する「遊びの本質」について、ご説明ください。

オランダのホイジンガという学者^{注1}は、人間を現代人の学名「ホモ・サピエンス(知恵の人)」になぞらえ、「ホモ・ルーデンス(遊びの人)」と定義しました。遊びこそが、人間を他の動物と区別し、人間たらしめている要素であると考えたのです。この考えに基づき、フランスのカイヨワ^{注2}という思想家は、遊びを4種類に分類しました。その1つが「ミミクリ」というもので、日本語では「模擬」とか「模倣」という意味に近いでしょうか。簡単に言うと、「他人になりきること」の楽しさです。コスプレがその典型例ですし、映画や演劇もその一種でしょう。カラオケもまさに「ミミクリ」なんです。

だからカラオケは楽しいのです。

当社は「遊び」の本質を追究し、提供することで「遊びの解放」「余暇文化の再生」に貢献する」という企業理念を掲げています。遊びの本質を、本気で突き詰める。それこそが、遊びをビジネスとして成立させうる唯一の解であり、当社が拠って立つべきドメインだと考えています。

経営 今後の経営ビジョンと、株主様へのメッセージをお聞かせください。

当社はカラオケやビリヤード・ダーツ、複合カフェ、珈琲ショップといった、「遊び」とその周辺分野に特化した事業を手がけています。先ほども述べましたように、「遊びの本質」を追究していくことが、当社のもっとも本質的なドメインです。今後もこの基本を忘れることなく、その一方でサービスや業態につきましては時代に即応した柔軟な展開を心がけることによって、安定した成長を続けていく所存です。

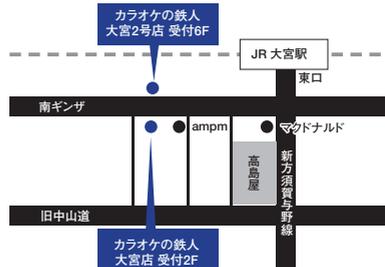
株主の皆様への利益還元につきましては、利益に応じた配当を安定的に実施することを、基本方針としています。当期につきましては、中型店へのビジネスモデル転換による収益性の大幅向上を受けて、期初に計画していた年間500円の配当を上方修正し、750円の配当を予定させていただいております。株主の皆様には、今後も変わらぬご指導とご鞭撻を心よりお願い申し上げます。

注1 ヨハン・ホイジンガ(1872~1945) オランダの歴史学者
注2 ロジェ・カイヨワ(1913~1978) フランスの文芸評論家、社会学者、哲学者
「サピメロ[®]」は(株)エクシングの登録商標です。

Renewal 『カラオケの鉄人』大宮店

さいたま市の主要ターミナルとして、連日多くの人が行きかうJR大宮駅から徒歩3分の好立地にある『カラオケの鉄人・大宮店』が、2007年11月29日、装い新たにリニューアルオープンいたしました。ソファーにお座敷と様々なバリエーションのお部屋をご用意しており、各種二次会・パーティーにもご利用いただけます。フードメニューをはじめアルコールメニューは100種類を数える充実ぶり。大宮2号店と強力タッグを組み、安心低価格でのカラオケライフを多くのお客様にお楽しみいただいております。

2007年
11月



埼玉県さいたま市大宮区仲町1-57 桂ビル2・3階
TEL.048-631-3711

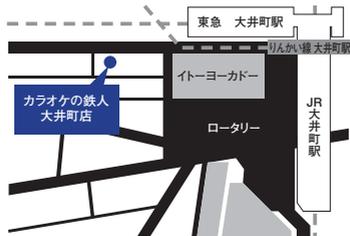


2007
9 10



Open 『カラオケの鉄人』大井町店

2007年
11月



東京都品川区大井1-10-2 YK-5ビル6・7階(フロント7F)
TEL.03-5746-1934

JR京浜東北線と東急大井町線が交差する大井町駅から徒歩3分の好立地に、2007年11月29日『カラオケの鉄人・大井町店』がオープンいたしました。18室すべてがゆったり広々とした作りになっており、10名様以上お入りいただけるパーティールームもご用意しております。多彩なフードメニューをはじめアルコールメニューは180種類を数える充実ぶり。「ミニ鉄人システム」導入による充実した楽曲数とあわせて、コスプレ衣装貸し出し等のオプションも兼ね備えた、お客様満足度の高いお店です。

T E T S U J I N INDEX

「遊びを解放し、余暇文化を再生すること」これは私たち鉄人化計画のモットーであり事業の根幹です。第10期(中間期)における私たちの主な成果をご紹介します。

Renewal

2008年
3月

『カラオケの鉄人』川越店

埼玉県の中核都市として栄える川越は、城下町として栄えてきた歴史の面影を残す情緒豊かな街でもあります。2008年3月1日、JR川越駅東口より徒歩1分の『カラオケの鉄人・川越店』がスタイリッシュに大変身いたしました。充実のフード・アルコールメニューの中でもおすすめなのが、川越店だけのオリジナルカクテル「sakurai」。フルーティーな甘さで、お酒が苦手な方や女性の方にもお楽しみいただけます。

常に楽しいイベントや地元限定割引をご用意し、地域No.1の真心と笑顔でお客様のお越しをお待ちしております。



埼玉県川越市脇田町3-8
川越丸石ビル2階
TEL.049-228-7010

速報! 『カラオケの鉄人』

中央林間店
4月18日オープン



4

Information

本格派ダッチコーヒーと150種類以上のパフェが集う
からふね屋珈琲店・本店オープン

1972年創業の「からふね屋珈琲店」が、2007年12月28日、京都河原町三条に新スタイルの珈琲店として本店をオープンいたしました。本格派ダッチコーヒーと150種類以上のパフェをお楽しみいただけます。

Next Page...▶

「からふね屋珈琲店」本店オープン



本格派ダッチコーヒーで有名な「からふね屋珈琲店」が、人気のスイーツ「パフェ」を看板メニューに、新スタイルの珈琲店としてオープンしました。



アート感覚で楽しめる 「パフェミュージアム」

色とりどりのパフェメニューは150種類以上。
季節限定パフェやユニークなアイデアパフェの中から、
選ぶ楽しさと味わう喜びを体験してください。

1972年より京都を中心に展開している「からふね屋珈琲店」が、2007年12月28日、京都河原町三条に本店をオープンしました。

明るく開放的な店内に入ると、ショーケースに所狭しと並んだ150種類以上の色鮮やかなパフェがお客様をお出迎え。中でも一際目を引くのが、直径30cm・高さ45cmのジャンボパフェサンプル。道行く人が思わず足を止めるほどの大きさです。

1階から2階が客席となっていて、3階にはパーティースペースとして使えるスタイリッシュな空間が広がります。188席ある客席は、平日でもおやつ時には満席になるほどの人気ぶり。店内では、パフェのほかにもコーヒー、ピザやパスタなどの軽食も楽しめます。大勢集まるパーティーでは、事前予約制のジャンボパフェ(10人前、重さ8kg)がおすすめです。

パフェへのこだわり

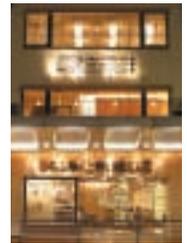
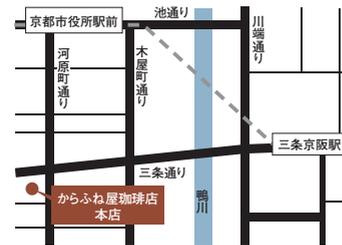
『パフェ』は和製語。凍結させたフランスの冷菓『パルフェ』が変化したものと言われています。洋菓子の本場フランスでは、平たいグラスに盛られたアイスクリームに様々なソースや果物が添えられていますが、日本の『パフェ』は、細長いグラスにスポンジケーキやフルーツソースなどを重ね、トップにはアイスクリームを中央に盛り、生クリームやフルーツで飾り付けられています。からふね屋珈琲店の『パフェ』の特徴は、この何層にも重ねられた素材の多さ、そしてその色の多さにあります。これらの素材が時間の経過とともに溶け合い、色鮮やかな模様を生み出します。このマーブリングの美しさこそ、からふね屋珈琲店の『パフェ』へのこだわりなのです。

『パフェ』が生み出す色鮮やかな世界を眺めながら、ゆったりとした時間の中に身をゆだねてみてはいかがでしょうか。



ミス無く、素早く。強力なスタッフ『レシピ表示機システム』

パフェの数だけレシピがある。オーダーされたパフェのレシピを、150種類以上の中から探し出すだけでも時間がかかってしまいます。この『レシピ表示機システム』は、注文伝票に書かれた商品番号を入力するだけで、モニター上にレシピ画像が表示されます。この画像に記載されたとおりに素材を組み合わせていくことで、ミス無く、素早く作ることができます。『レシピ表示機システム』の導入によって、平均5分を要していたパフェ制作時間が30秒から1分以内へと短縮されました。



〒604-8031 京都府京都市中京区河原町通り三條下ル大黒町39
TEL 075-254-8774

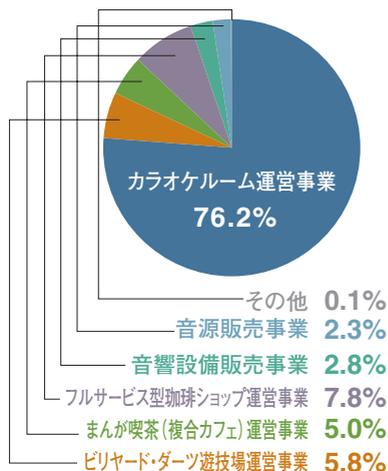
最寄り駅 京都市役所前駅(東西線) 徒歩5分
京阪三條駅(京阪線) 徒歩7分
営業時間 7:30~翌2:00 駐車場 なし



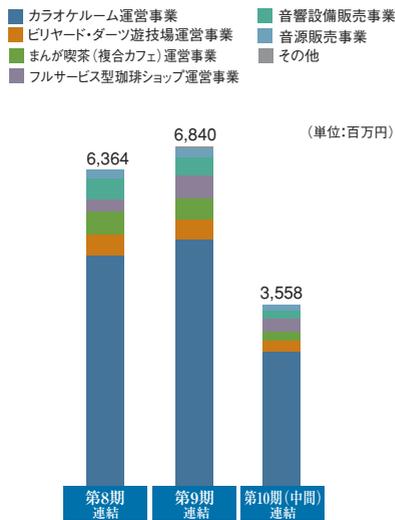
<http://www.karafuneya.jp/index.html>

鉄人化計画グループの経営成績

事業別売上高構成比



事業別売上高の推移



カラオケルーム運営事業

ミニ鉄人システムを設備したカラオケ店舗1店(大井町店)の新規出店を実施し、当中間連結会計期間の直営店は31店舗となりました。また、収益性を改善すべく、店舗のリニューアル2店舗(大宮店、川越店)を実施いたしました。

営業面におきましては、比較可能な既存店*の売上高は、前年同期比100.5%となり、ミニ鉄人システムを設備した中型店舗の業績が引き続き好調に推移いたしました。また、独自のQMSC(Qクオリティ及びMメンテナンス:設備の品質、Sサービス:おもてなし、Cクレンリネス:清潔な環境)を実施するモデル店舗を設定し、お客様の目線に立ったサービスの確立に取り組んでまいりました。

設備面におきましては、鉄人システムの「カラ鉄NAVI」をバージョンアップし、新たなコンテンツのサービスを開始いたしました。

*比較可能な既存店とは、営業開始後12ヶ月を経過して営業している店舗で前年同期対比が可能なものをいいます。

| 売上高 | 営業利益 |
|---------------|----------------|
| 2,711百万円 | 538百万円 |
| 前年同期比 7.0% UP | 前年同期比 39.5% UP |

ビリヤード・ダーツ遊技場運営事業

近隣におけるバースタイル業態での競合店の出店が増加したことを受け、引き続き人気の高いデジタルダーツ遊技機に加え、アミューズメント遊技機を増設するなどアミューズメント性を強調した店舗運営を行ってまいりました。

| 売上高 | 営業利益 |
|---------------|----------------|
| 204百万円 | 44百万円 |
| 前年同期比 2.1% UP | 前年同期比 88.8% UP |

まんが喫茶(複合カフェ)運営事業

営業面におきましては、店舗の鮮度を演出するにあたり毎月全店舗においてイベントを実施するとともに、コミックの品揃えや陳列方法の強化及びハイスペックPCの導入など、お客様の利便性に配慮した運営を行ってまいりました。なお、業績の改善が困難と判断し、1店舗(千葉中央店)を閉店いたしました。

| 売上高 | 営業利益 |
|------------------|----------------|
| 179百万円 | 5百万円 |
| 前年同期比 21.0% DOWN | 前年同期営業損失 27百万円 |

フルサービス型珈琲ショップ運営事業

京阪神地区において「からふね屋珈琲店」の屋号でフルサービス型珈琲ショップとして11店舗の運営を行ってまいりましたが、新店戦略として京都の中心繁華街に「からふね屋珈琲店・本店」の名称で12店舗目を開店いたしました。

営業面におきましては、一部の店舗におきまして、新商品であるパフェメニューを導入し、150種類以上のバリエーションでのサービスを開始いたしました。昨年末に出店いたしました本店におきましては、豊富なパフェメニューが各メディア(雑誌、TVなど)で取り上げられるなど話題性が提供され、競合店との差別化となっております。なお、本店は大型店舗となったため、出店に係るインシャルコストが利益面で影響を及ぼしました。

| 売上高 | 営業損失 |
|----------------|---------------|
| 276百万円 | 17百万円 |
| 前年同期比 12.8% UP | 前年同期営業損失 3百万円 |

音響設備販売事業

カラオケ機器及び周辺機器の販売並びに同機器のメンテナンス業務を行ってまいりました。

| 売上高 | 営業利益 |
|-----------------|---------------|
| 154百万円 | 2百万円 |
| 前年同期比 9.9% DOWN | 前年同期営業損失 8百万円 |

音源販売事業

携帯電話用コンテンツプロバイダ向けの着信メロディ・着うた®*音源の制作及び販売をいたしました。また、前連結会計期間より新たなビジネスとして開始いたしましたコンテンツ配信ASPサービスや商業サイト向け着信メロディ、着うた®等の供給サービスの拡販に取り組んだ結果、多数の企業様にご利用頂くこととなりました。

*「着うた®」は、株式会社ソニー・ミュージックエンタテインメントの登録商標です。

| 売上高 | 営業利益 |
|----------------|----------------|
| 103百万円 | 2百万円 |
| 前年同期比 25.8% UP | 前年同期営業損失 10百万円 |

その他

「鉄人システム」のレンタルを行ってまいりました。

| 売上高 | 営業利益 |
|------------------|------------------|
| 4百万円 | 1百万円 |
| 前年同期比 46.4% DOWN | 前年同期比 64.7% DOWN |

連結財務諸表

中間連結貸借対照表 (要約)

単位：千円

| 科目 | 前中間期 | 当中間期 | 前期 |
|--------------|----------------|----------------|----------------|
| | (平成19年2月28日現在) | (平成20年2月29日現在) | (平成19年8月31日現在) |
| 資産の部 | | | |
| 流動資産 | 1,135,131 | 1,764,684 | 1,449,837 |
| 固定資産 | 4,445,785 | 4,131,445 | 4,227,138 |
| 有形固定資産 | 2,580,291 | 2,389,226 | 2,473,768 |
| 無形固定資産 | 533,288 | 474,878 | 505,194 |
| 投資その他の資産 | 1,332,205 | 1,267,340 | 1,248,175 |
| 資産合計 | 5,580,917 | 5,896,129 | 5,676,975 |
| 負債の部 | | | |
| 流動負債 | 1,819,222 | 2,550,204 | 2,453,778 |
| 固定負債 | 2,248,008 | 1,807,599 | 1,683,416 |
| 負債合計 | 4,067,230 | 4,357,804 | 4,137,194 |
| 純資産の部 | | | |
| 株主資本 | 1,513,686 | 1,536,062 | 1,536,829 |
| 評価・換算差額等 | — | 2,262 | 2,951 |
| 純資産合計 | 1,513,686 | 1,538,324 | 1,539,780 |
| 負債及び純資産合計 | 5,580,917 | 5,896,129 | 5,676,975 |

中間連結損益計算書 (要約)

単位：千円

| 科目 | 前中間期 | 当中間期 | 前期 |
|-----------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| | (平成18年9月1日～平成19年2月28日) | (平成19年9月1日～平成20年2月29日) | (平成18年9月1日～平成19年8月31日) |
| 売上高 | 3,404,322 | 3,558,548 | 6,840,231 |
| 売上原価 | 2,824,838 | 2,761,195 | 5,592,278 |
| 売上総利益 | 579,483 | 797,352 | 1,247,952 |
| 販売費及び一般管理費 | 408,524 | 463,923 | 834,779 |
| 営業利益 | 170,959 | 333,429 | 413,172 |
| 営業外収益 | 18,094 | 24,190 | 38,714 |
| 営業外費用 | 47,069 | 46,604 | 87,390 |
| 経常利益 | 141,985 | 311,015 | 364,496 |
| 特別損失 | 46,561 | 183,970 | 144,423 |
| 税金等調整前中間(当期)純利益 | 95,423 | 127,045 | 220,073 |
| 法人税、住民税及び事業税 | 73,929 | 113,743 | 137,056 |
| 法人税等調整額 | △10,440 | △2,465 | 27,939 |
| 中間(当期)純利益 | 31,934 | 15,767 | 55,076 |

中間連結キャッシュ・フロー計算書 (要約)

単位：千円

| 科目 | 前中間期 | 当中間期 | 前期 |
|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| | (平成18年9月1日～平成19年2月28日) | (平成19年9月1日～平成20年2月29日) | (平成18年9月1日～平成19年8月31日) |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 339,426 | 298,744 | 875,595 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | △260,732 | △402,149 | △312,793 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | △416,651 | 362,251 | △561,152 |
| 現金及び現金同等物の増加額または減少額(△) | △337,957 | 258,846 | 1,648 |
| 現金及び現金同等物の期首残高 | 955,159 | 956,808 | 955,159 |
| 現金及び現金同等物の中間期末(期末)残高 | 617,201 | 1,215,655 | 956,808 |

中間連結株主資本等変動計算書

単位：千円

| 当中間連結会計期間 (平成19年9月1日～平成20年2月29日) | 株主資本 | | | | 評価・換算差額等 | | 純資産合計 |
|-------------------------------------|---------|---------|---------|-----------|------------------|----------------|-----------|
| | 資本金 | 資本剰余金 | 利益剰余金 | 株主資本合計 | その他 有価証券評価差額金 | 評価・換算差額等 合計 | |
| 平成19年8月31日残高 | 732,394 | 725,552 | 78,882 | 1,536,829 | 2,951 | 2,951 | 1,539,780 |
| 中間連結会計期間中の変動額 | | | | | | | |
| 剰余金の配当 | | | △16,534 | △16,534 | | | △16,534 |
| 中間純利益 | | | 15,767 | 15,767 | | | 15,767 |
| 株主資本以外の項目の中間連結会計期間中の変動額(純額) | | | | | △689 | △689 | △689 |
| 中間連結会計期間中の変動額合計 | — | — | △766 | △766 | △689 | △689 | △1,456 |
| 平成20年2月29日残高 | 732,394 | 725,552 | 78,115 | 1,536,062 | 2,262 | 2,262 | 1,538,324 |

株主優待のお知らせ

毎年8月31日現在の株主及び実質株主の皆様に対し、下記のどちらかお好きな商品を1点贈呈いたします。

1 株主様ご優待カード

このカードは下記店舗にてお使いいただけるご優待カードです。受付時のカードご提示で下記「株主様コース」がご利用になれます。有効期限は1年間。期間中は何回でもお使いいただけます。

※他のサービス券とは併用できません。また、紛失された場合の再発行はできませんのでご了承ください。



喫茶店

全時間帯、ご利用料金の総額から

20%を割引 (5名様まで)

優待ご利用店舗 からふね屋珈琲店 全 店

カラオケルーム

19時以降のご入場に限り、ご利用料金の総額から

お一人様

500円割引 (5名様まで)

優待ご利用店舗 **カラオケの鉄人** 全 店
カラオケ屋 中目黒店
カラオケY'a 高尾店

ビリヤード/ まんが(複合カフェ)

全時間帯、ご利用料金の総額から

30%を割引 (5名様まで)

優待ご利用店舗 **サンビリ** 全 店
アジュールエッセ 全 店
まんが帝国 恵比寿店
コミックライブカフェ 上野P&A7-08店

※ダーツのプレイ料金は対象から除外させていただきます。

2 当社特製「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です。



お問い合わせ先

東京都目黒区中目黒2-6-20
管理本部 TEL.03-5773-9184

TETSUJIN
株式会社 **鉄人化計画**®

店舗紹介

(平成20年4月30日現在)

| | | | |
|--------------|--------------|----------------|---------------|
| | | | |
| カラオケの鉄人 30店舗 | カラオケ屋 1店舗 | カラオケY'a 1店舗 | サンビリ 5店舗 |
| | | | |
| まんが帝国 1店舗 | アジュールエッセ 6店舗 | コミックライブカフェ 1店舗 | からふね屋珈琲店 12店舗 |

北海道

「カラオケの鉄人」札幌店

茨城県

「カラオケの鉄人」土浦サントスワールド店
「コミックライブカフェ」土浦サントスワールド店

埼玉県

「カラオケの鉄人」大宮店/川越店/
大宮2号店
「アジュールエッセ」蕨店/浦和店

千葉県

「カラオケの鉄人」行徳店/津田沼店/松戸店
「アジュールエッセ」千葉南店

東京都

「カラオケの鉄人」銀座店・銀座ファゼンダ店/
駒沢店/環七西新井店/用賀店/新小岩店/
町田店/自由が丘店/大泉学園店/蒲田店/
新宿コマ劇場前店/飯田橋神楽坂店/荻窪店/
大井町店
「カラオケ屋」中目黒店
「カラオケY'a」高尾店
「サンビリ」吉祥寺店/荻窪店/西葛西店
「まんが帝国」恵比寿店
「アジュールエッセ」戸越銀座店/王子店/
都立大学店

神奈川県

「カラオケの鉄人」溝の口店/中華街店/
桜木町店/鶴見店/戸塚店/登戸店/
武蔵小杉店/上大岡店/中央林間店
「サンビリ」向ヶ丘遊園店/伊勢佐木町店

京都市

「からふね屋珈琲店」熊野店/円町店/
西院店/山科店/小倉店/竹田店/
京都国立博物館店/本店

大阪府

「からふね屋珈琲店」高槻店/ビオルネ店/
箕面店

兵庫県

「からふね屋珈琲店」プレントィ店

会社概要／株式の状況 (平成20年2月29日現在)

会社概要

| | |
|-------|---|
| 社名 | 株式会社鉄人化計画 (TETSUJIN Inc.) |
| 設立 | 1999年12月14日 |
| 本社所在地 | 〒153-0061 東京都目黒区中目黒2-6-20 |
| 資本金 | 732,394,820円 |
| 事業概要 | カラオケルーム「カラオケの鉄人」をはじめとした空間提供型アミューズメント施設の運営 |
| 従業員数 | 社員 127名(連結)／101名(単体) |

役員構成

| | |
|---------|-------|
| 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 |
| 常務取締役 | 星川 正和 |
| 取締役 | 伊藤 顕聖 |
| 常勤監査役 | 緑河 久彰 |
| 監査役 | 和田 吉弘 |
| 監査役 | 細野 康弘 |

グループ会社

| | |
|-----------------|----------------------|
| からふね屋珈琲(株) | フルサービス型珈琲ショップ運営 |
| (株)クリエイト・ユー | まんが喫茶(複合カフェ)運営 |
| (株)システムプランベネックス | コンピューター周辺機器のソフトウェア開発 |
| (株)エクセルシア | 音源開発・音響コンテンツ配信 |

株主メモ

| | |
|--------------|---|
| 事業年度 | 9月1日～翌年8月31日 |
| 期末配当金受領株主確定日 | 毎年8月31日 |
| 中間配当金受領株主確定日 | 毎年2月末日 |
| 定時株主総会 | 毎事業年度終了後3ヶ月以内 |
| 株主名簿管理人 | 三菱UFJ信託銀行株式会社 |
| 同事務取扱場所 | 〒100-8212 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 |
| | 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 |
| | 〒137-8081 東京都江東区東砂7丁目10番11号 |
| | 各種お問い合わせ 0120-232-711(通話料無料) |
| | 各種手続き用紙のご請求 0120-244-479(通話料無料) |
| | 三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店 |
| | 電子公告により行います。 |
| | http://www.tetsujin.ne.jp/iframe.htm |
| | (ただし、電子公告によることができない事故や、その他のやむを得ない事由が発生した時には、日本経済新聞に掲載いたします。) |

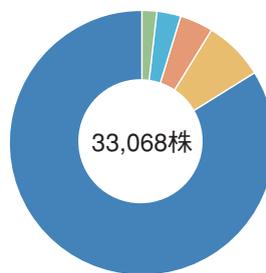
株式等の状況

| | |
|----------|----------|
| 発行可能株式総数 | 118,560株 |
| 発行済株式総数 | 33,068株 |
| 株主数 | 2,377名 |

大株主の状況

| 株主名 | 持株数(株) | 出資比率(%) |
|------------|--------|---------|
| 日野 洋一 | 12,376 | 37.42 |
| (株)横 浜 銀 行 | 1,200 | 3.62 |
| 佐藤 幹 雄 | 700 | 2.11 |
| (株)ア ト ラ ス | 681 | 2.05 |
| 安 田 隆 夫 | 583 | 1.76 |

株式の所有者別分布状況



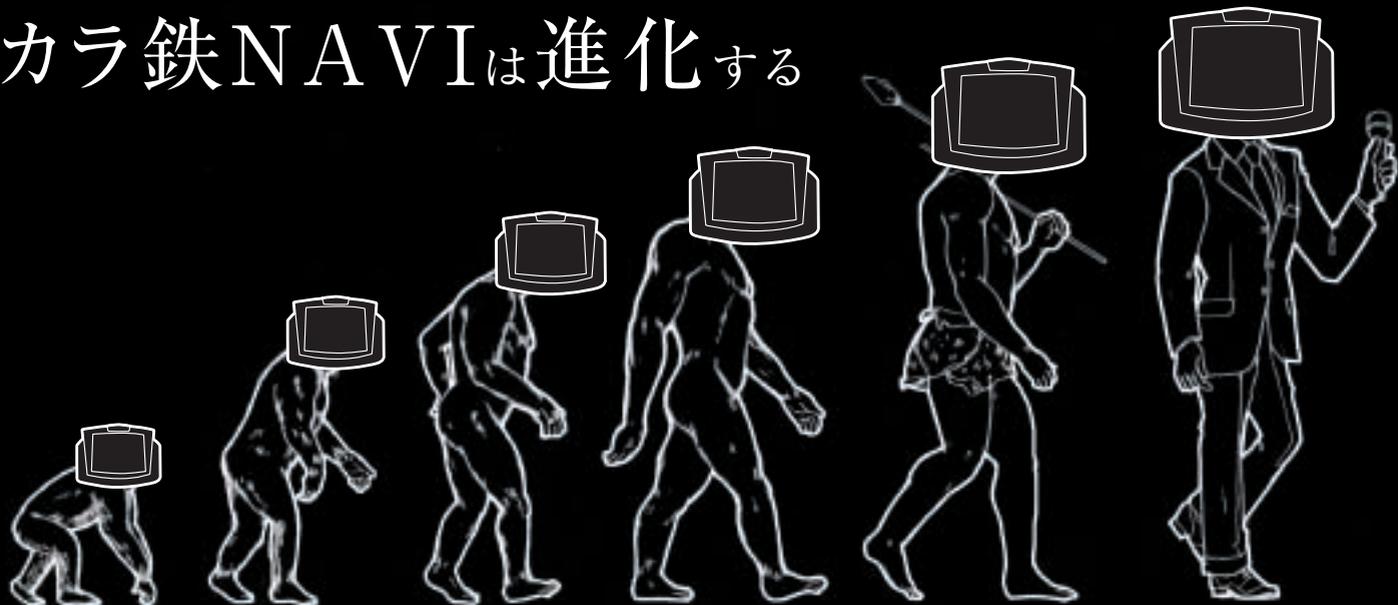
- 外国人
594株 1.80%
- 金融商品取引業者(証券会社)
967株 2.92%
- 金融機関
1,342株 4.06%
- 事業法人、その他法人
2,427株 7.34%
- 個人、その他
27,738株 83.88%



IR情報につきましては、当社のホームページにも掲載されておりますので、ご覧ください。

<http://www.tetsujin.ne.jp>

カラ鉄NAVIは進化する



2005/11

第1世代 (Ver1.1)

2006/5

第2世代 (Ver1.2)

2007/6

第3世代 (Ver1.3)

2007/11

第4世代 (Ver4.0)

2008/6

第5世代 (Ver5.0)

▶カラ鉄NAVIの誕生

▶メーカー番号でのリクエスト機能

▶歌手名ニックネーム検索機能

▶TOPページの変更

▶「あの頃…」に 60年代、70年代楽曲増加

▶無線LAN対応

▶TOPページの変更

▶メドレー、アルバム検索機能

▶サビメロ[®]機能

▶「懐かしのカラ鉄ヒットスタジオ」コンテンツ導入

▶TOPページの変更

▶カラ鉄会員システム 開始

サビメロ[®]



歌詞やメロディーを忘れてしまっても、『カラ鉄NAVI』に導入されている『サビメロ[®]』機能を使えば曲や歌の一部分を試聴することができるので安心です。『サビメロ[®]』は今まで無かった業界初の機能です。

「サビメロ[®]」は(株)エクシングの登録商標です。

懐かしのカラ鉄ヒットスタジオ



『カラ鉄NAVI』には、時代を象徴する曲の数々を世代別にご紹介する『懐かしのカラ鉄ヒットスタジオ』コンテンツが導入されています。「フォーク・ミリオンヒット」、「洋楽・演歌」とに分けられておりますので、選曲もスムーズに行うことができます。

カラ鉄会員システム



『カラ鉄NAVI』からの会員登録サービスがまもなく開始予定です。会員登録されると、1曲歌うごとに会員専用ページにその曲を登録することができる「マイ歌本」機能や、貯めたポイントによって様々な特典が用意されている「カラ鉄ポイント」機能などのサービスを受けることができます。



「遊び」を楽しむ絶好のパートナー

KARA鉄NAVI