

第10期 株主通信

2007年9月1日～2008年8月31日

Contents

- Top Interview
“選択と集中”が功奏
次期は2ケタ成長を狙う P1
- カラオケの鉄人
最新ポイントシステム P5
- 鉄人トピックス P7



“選択と集中”が功奏 次期は2ケタ成長を狙う

決算のポイント

- ① 原価率の低減を促進し、営業利益は36.6%増加
- ② 独自のQMSCを実施、顧客満足度の向上に取り組む
- ③ 新規出店3店、リニューアル2店を図る

代表取締役社長 日野 洋一

Top Interview

Q 当期（2008年8月期）の業績についてご解説ください

当期の連結業績は、売上高および利益のいずれも、前期実績を上回る結果となりました。中核事業であるカラオケルーム運営事業では、カラオケ市場の動向を反映して来店客数はほぼ横ばいだったものの、客単価が4.4%向上したことで増収となり、利益面では収益性に優れた中型店を主力とする店舗戦略が功を奏しました。期中の新設店舗は大井町店（東京都）など計3店舗で、このほか大宮店など2店舗で改装を実施しました。

このところの景気低迷で来店客数の減少が懸念されていましたが、今のところ当社の店舗にはそれほど大きな影響は現れていません。生活防衛のため高額レジャーを控える消費者は増えているようですが、気軽に楽しめるレジャーの代表

であるカラオケには、依然として底堅い需要があるようです。北京オリンピックによる客離れもほとんど現れず、おおむね順調に推移した1年であったと捉えています。

他の事業につきましては、市場の動向などを見極めながら、新規出店を抑制しました。当面は既存店舗の収益を堅実に確保していく方針です。なお、特に価格競争が激しいまんが喫茶（複合カフェ）運営事業におきましては、6月に当社本体の同事業を分割して100%子会社の株式会社クリエイト・ユーへ統合しました。これまで本体と子会社に分散していた同事業を一体的に運営することで、事業効率をさらに高めることが狙いです。

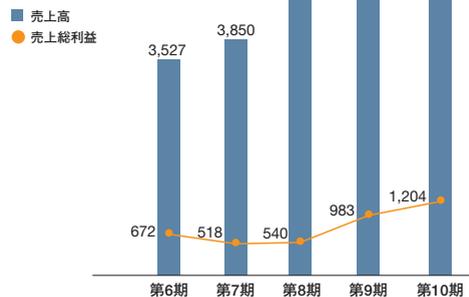
Q 次期(2009年8月期)の事業計画についてお聞かせください

カラオケルーム運営事業につきましては、当期は新規出店が3店舗と低水準にとどまりましたが、次期は最低でも6店舗、できれば10店舗ほど出したいと考えています。前期までで高収益の中型店舗の事業モデルはほぼ完成しました。高騰していた不動産価格も下がってきていますから、いよいよ本格展開に転じます。新型店はかなりの収益をあげてくれるものと期待しています。

他の事業につきましては、音源販売事業は大きな伸びを期待していますが、フルサービス型珈琲ショップ運営事業やビリヤード・ダーツ遊技場運営事業、まんが喫茶(複合カフェ)運営事業などは横ばいを維持する考えです。フルサービス型珈琲ショップ運営事業については、前中間期の株主通信で詳しくご紹介した、150種類以上のパフェを提供する新業態のブラッシュアップに注力します。実証店舗である京都の「からふね屋珈琲店・本店」はすでに単月ベースで黒字転換を

店舗売上高・売上総利益の推移

(単位:百万円)



果たしていますが、多店舗展開に乗り出すには、もう少し利益率を上げることに加え、季節による繁閑の差を平準化する工夫が必要です。テイクアウト(持ち帰り)商品の開発など、あらゆる可能性を模索し、安定したビジネスに育てたいと考えています。

当期純利益については店舗のスクラップ&ビルドの進展次第で変動する可能性があります。連結業績目標としては、収益ともに2ケタの成長を狙います。

Q カラオケルーム事業が大きな転機を迎えていますね

ここ最近の株主通信で繰り返しお話ししていますが、当社のカラオケルーム運営事業は、40~50室を備える大型店から20室前後の中型店へのシフトをここ2年ほどで一気に進めました。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、収益性を高めるのが狙いです。カラオケ愛好者層に的を絞るという当社の基本戦略に合致した店舗形態で、これまで出店した中型店はおおむね、1室当たり月商が667千円程度と業界平均の約2.4倍に達しています。札幌店に代

客単価・前年同月比の推移

(既存店 2008年月ベース)

■ 客単価(単位:円)
● 前年同月比(単位:%)



表される大型店の閉鎖や改装などに積極的に取り組んだ結果、当期末までに大半の店舗を中型化することができました。

さらに、9月からは、お客様一人一人を個人IDで管理できる新システムを導入しました。2年越しで開発してきた業界最先端のシステムです。他社の個人IDシステムと決定的に異なるのは、お客様を管理することではなく、お客様により楽しんでいただくことに力を入れたシステムであるという点です。リモコン端末にIDを入力すると、お客様の持ち歌を最大200曲まで登録することができ、歌った曲の履歴も保存されます。端末が、お客様専用の「歌本」、すなわち楽曲ライブラリになるのです。お店にボトルをキープしておき、いつでも好きなときに好きな酒を飲める「マイボトル」のようなものですね。この機能は、リピーター獲得に非常に役立つはずです。

併せて導入したポイント制度にも、当社らしさが出ています。一般的なポイント制度が来店や支払額に応じて付与されるのに対し、当社のポイント制度は採点システムによる採点結果に対して与えられます。上手に歌うことができれば多くのポイントが付くというのは、愛好者層をターゲットとしている当社ならではの試みです。他社のポイント制度は、単に料金の割引やビールの無料サービスなど、価格メリットを訴求すること



しかできていないのが実情です。そこに、採点結果という遊び心を加えることで、ポイント制度が立派なコンテンツに変わるので。

また、当期の課題として特に重点的に取り組んだのが、接客サービスの向上です。カラオケのコンテンツやシステムの充実だけでなく、カラオケルームという空間そのものを消費していただくためには、店舗の雰囲気や清潔さ、従業員のサービスも重要です。一般的な「QSC（クオリティー、サービス、クレンリネス）」に加え、常に設備を美しい状態に保つという「メンテナンス」を加えた、「QMSC」運動を推進し、店舗の改善に努めました。若者だけでなく、団塊世代のお客様などにもご愛用いただけるよう、快適な空間を提供する努力は、今後も継続していかねばなりません。

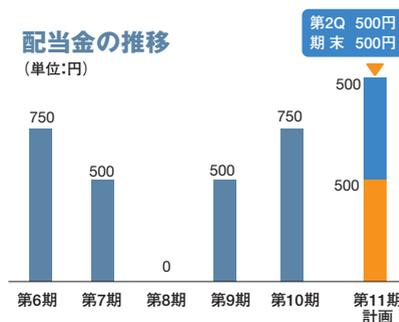
Q 株主様へのメッセージをお聞かせください

当社は「遊びを解放し、余暇文化を再生すること」を経営理念に掲げ、遊びの楽しさを追求するというユニークな事業活動を通じて社会に貢献し、株主の皆様のご期待にお応えできる成長を果たそうと努めております。

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。当期につきましても、期初計画よりも業績が好調に推移したことを受け、1株当たり期末配当金を当初予定の500円から750円に上方修正させていただきました。次期につきましては、中間

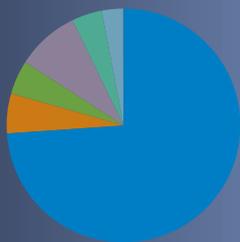
配当金の推移

(単位:円)



配当の実施を予定しております。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。

事業別売上高構成比

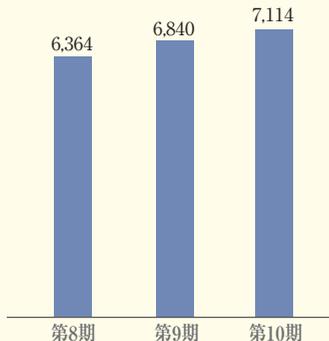


カラオケルーム運営事業	73.9%
ビリヤード・ダーツ遊技場運営事業	5.5%
まんが喫茶(複合カフェ)運営事業	4.7%
フルサービス型珈琲ショップ運営事業	8.7%
音響設備販売事業	4.2%
音源販売事業	2.9%
その他の事業	0.1%

主要財務データ

売上高

(単位:百万円)



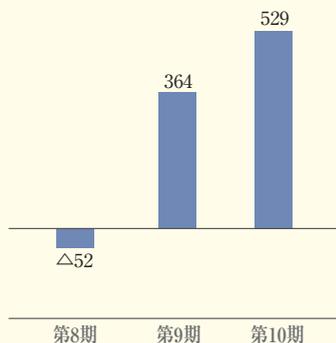
営業利益

(単位:百万円)



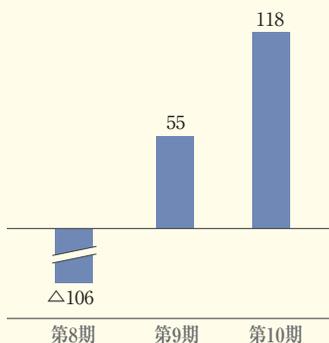
経常利益または損失(△)

(単位:百万円)



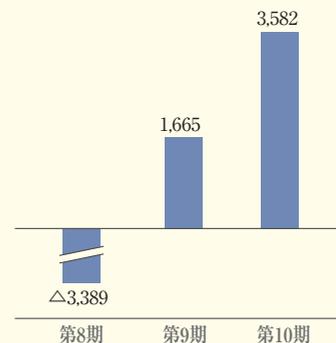
当期純利益または損失(△)

(単位:百万円)



1株当たり当期純利益または損失(△)

(単位:円)



純資産/総資産

(単位:百万円)



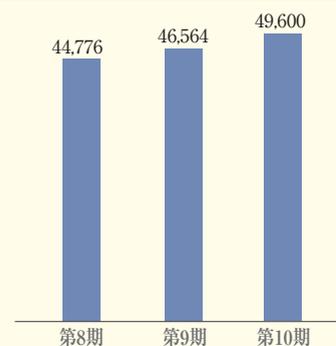
自己資本比率

(単位:%)

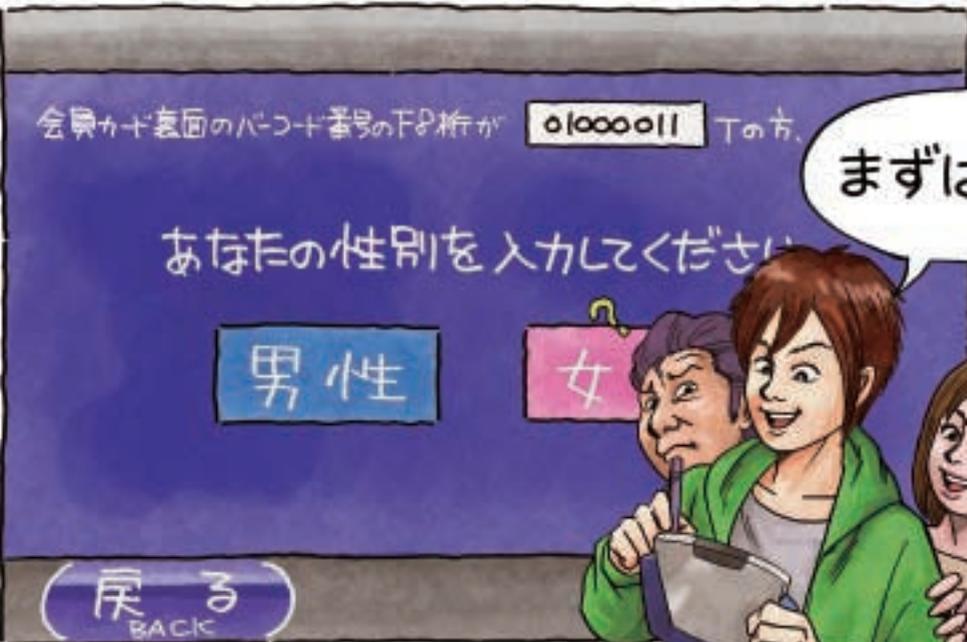


1株当たり純資産

(単位:円)



最新ポイントシステム



まずは登録



歌って採点!

ポイントが貯まる!?



★ポイントで楽しもう!

カラオケの鉄人のポイントは【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。例えば、4人で19時台に3曲(3曲とも95点)なら…

$$(100 \text{ 鉄} \times 3 \text{ 曲}) \times 3 \times 2$$

採点点数 曲数 時間帯 人数

鉄ポイントがどんどん加算されて…!!



つまり、高得点を出せば出すほどポイントが加算されていくというわけです!!
また、ポイントに応じた色々な商品をご用意!!
※下記商品は一例です。

- 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
- 500,000鉄 音楽ギフト券
- 5,000鉄 超トク盛り フライドポテト交換券

★会員登録のやり方



- ① 入店したらフロントで入会申込をします。
- ② 年会費315円を支払います。
- ③ 特典満載の会員カードがその場で発行されます。
- ④ 部屋に入ったら、会員登録をします。
- ⑤ 「カラ鉄NAVI」に会員カードのIDや生年月日、ニックネームなどの必要事項を入力します。
- ⑥ これで会員登録が完了。「カラ鉄NAVI」に自分専用のページができあがります。

TETSUJIN

鉄人トピックス

TOPICS

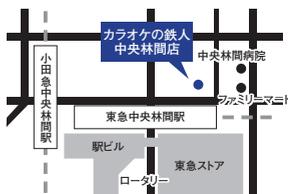
「カラオケの鉄人」を4店舗（昨年11月オープンの大井町店を含む）新規オープンし、銀座店の大型リニューアルをいたしました。

また、当社の事業を多くの投資家の皆様にご理解いただくために、IRイベントに積極的に参加いたしました。当社の主な活動をご紹介します。

4月18日
OPEN



「カラオケの鉄人」 中央林間店



神奈川県大和市中央林間4-14-25
MORE'S5ビル4階
TEL.046-271-5221

大和市北部の中心駅として開発が進む中央林間駅から徒歩1分の好立地に『カラオケの鉄人・中央林間店』が、2008年4月18日にオープンいたしました。充実したフードメニューはもちろん、アルコールドリンクは180種類以上ご用意しております。10名様以上お入りいただけるパーティールームもございます。

7月10日
OPEN



「カラオケの鉄人」 西八王子店



東京都八王子市千人町2-20-1
真尾ビル3階
TEL.042-669-3500

JR中央線・西八王子駅から徒歩2分の好立地に『カラオケの鉄人・西八王子店』が、2008年7月10日にオープンいたしました。お店の入り口は「カラオケの鉄人」の青い看板が目印、店内は統一感のあるシンプルな色使いとなっております。ルームの中では終始リラックス空間を満喫でき、ドリンクは180種類を数える充実ぶりです。パーティールームには25名様まで入室可能。ステージで歌う解放感を是非一度お試しください。

9月20日
OPEN



「カラオケの鉄人」 志木店



埼玉県新座市東北2-39-23高須ビル3階
TEL. 048-486-2161

都心へのアクセスが良く、商業地域としてだけでなく住宅地としても人気が高い、東武東上線・志木駅より徒歩2分。書店が入ったビルの3階に『カラオケの鉄人・志木店』が、2008年9月20日にオープンいたしました。「カラオケの鉄人」の中でも、最もクールなルームが揃った店舗です。10名様以上ご利用になれるパーティールームはお誕生日会等のお祝いから各種二次会、お昼にはお子様を連れたママさん達のお集まりにも是非ご利用ください。ドリンクメニューは180種類以上。ソフトドリンクもアルコールも、きっとお気に入りのドリンクが見つかります。

10月17日
RENEWAL



「カラオケの鉄人」銀座店

東京都中央区銀座5-9-11 緑ビル5~9階
TEL.03-5537-0670



日本を代表する繁華街、銀座に立地する『カラオケの鉄人・銀座店』がリニューアル。5階にスタイリッシュなフロアがオープンいたしました。ルームは、カップルから団体様までゆったりとくつろげる快適な居住性を備え、本格ドリンクメニューは110種類以上をご用意。ドンペリをはじめ、酔っていくのが気がつかないほどどれも美味しいものばかりです。シェフ自慢のお茶漬けは、銀座界隈のサラリーマンに大人気。特にマクロ茶漬けは料亭の味に勝るとも劣らない逸品です。『カラオケの鉄人・銀座店』は他のカラオケ店にない贅沢なひとときをお約束いたします。

ACTION

IRイベントに出展



IR活動の一環として、投資家の方々に当社の事業内容、経営方針等をご理解いただくため、IRイベントに積極的に参加いたしました。

2008年4月19日には『東証IRフェスタ2008』、2008年8月22日・23日には『日経IRフェア2008 STOCK WORLD』に出展し、いずれも当社社長によるプレゼンテーションを行いました。両イベントとも、多くの投資家の方々にご来場いただき、会場は熱気に包まれておりました。

今後も、IR活動を通じて、投資家の方々への情報発信に努めてまいります。

「ハイ・サービス 日本300選」 受賞

この度、当社は財団法人社会経済生産性本部サービス産業生産性協会による「ハイ・サービス日本300選」受賞企業に選出されました。

成熟・飽和市場と言われるカラオケ業界の中で、「遊びの本質をとらえ、遊びを解放する」という優れたマーケティング視点から、カラオケのニーズやウオーンツを掘り下げ、サービスの高付加価値化を実現した点を評価していただき、今回の受賞となりました。



※「ハイ・サービス日本300選」について

財団法人社会経済生産性本部サービス産業生産性協会が選定を行っており、3年間で300社の選定を目標に、おおむね四半期で20~25社ずつ、先進的な取り組みを実施している企業が選定・公表されております。



カラオケルーム運営事業

当事業におきましては、ミニ鉄人システムを設備したカラオケ店舗3店の新規出店を実施し、当連結会計年度の直営店は33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を2店舗で実施いたしました。

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99.0%となりましたが材料・店舗消耗品の調達コストの改善や販促方法の見直しにより売上総利益は同114.8%となり大幅に増加いたしました。また、独自のQMSC運動（Qクオリティ&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）を実施し、顧客満足度向上に向けてお客様の目線に立ったサービスの確立に取り組みました。

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、楽曲のサビ部分の試聴機能など、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を営んでいる店舗で前年対比が可能なものをいいます。

売上高	営業利益
5,392百万円	1,013百万円
前年同期比 5.4% Up	前年同期比 22.2% Up

店舗数の推移



ビリヤード・ダーツ遊技場運営事業

売上高
398百万円
前年同期比 3.2% Down
営業利益
72百万円
前年同期比 30.6% Up

当事業におきましては、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。また、第4四半期より基幹店において、ライトユーザーの取り込みを想定したダーツ・ハウストーナメントの開催を開始いたしました。



まんが喫茶(複合カフェ)運営事業

当事業におきましては、当社グループの出店地域における競合店の多数出店による影響で、引き続き競争が激化しており業績は伸び悩んでおります。

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および業界最高水準のハイスペックPCの設備投資を図り、人気の高いネットゲームを導入するなど、お客様の利便性に配慮した運営を行ってまいりました。また、業績の改善が困難と判断した1店舗(千葉中央店)を退店いたしました。

なお、当社グループにおける当事業は、当社と100%子会社である株式会社クリエイト・ユーがそれぞれ事業運営を行ってまいりましたが、迅速かつ適切に意思決定ができる体制の整備と事業運営の効率化を通じた当社グループ全体の収益拡大を図ることを目的として、本年6月に会社分割により同社に当事業運営を集中いたしました。



音響設備販売事業

当事業におきましては、カラオケ機器および周辺機器の販売ならびに同機器のメンテナンス業務を行ってまいりました。



音源販売事業

当事業におきましては、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®音源の制作および販売をいたしました。また、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いただくこととなりました。



その他の事業



その他の事業といたしましては、「鉄人システム」のレンタルを行いました。

フルサービス型珈琲ショップ運営事業



当事業におきましては、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、京都の中心繁華街である河原町三条に「からふね屋珈琲店・本店」の名称で12店舗目を出店いたしました。

主として「からふね屋珈琲店・本店」において提供しているジャンボパフェをはじめとする150種類以上のパフェメニューが地域メディアに数回にわたり取り上げられるなど話題性が提供され、来店者数の上昇と店舗の知名度向上に寄与いたしました。しかしながら出店に係るインシャルコストやオープン当初の高い原価コストが利益面で影響を及ぼしました。



連結財務諸表

連結貸借対照表 (要約)

単位：百万円

科目	当期	前期
	(2008年8月31日現在)	(2007年8月31日現在)
資産の部		
流動資産	1,394	1,449
固定資産	4,123	4,227
有形固定資産	2,417	2,473
無形固定資産	467	505
投資その他の資産	1,238	1,248
1 資産合計	5,517	5,676
負債の部		
流動負債	2,370	2,453
固定負債	1,506	1,683
2 負債合計	3,877	4,137
純資産の部		
株主資本	1,638	1,536
評価・換算差額等	1	2
3 純資産合計	1,640	1,539
負債及び純資産合計	5,517	5,676

連結損益計算書 (要約)

単位：百万円

科目	当期	前期
	(2007年9月1日～ 2008年8月31日)	(2006年9月1日～ 2007年8月31日)
売上高	7,114	6,840
売上原価	5,580	5,592
売上総利益	1,533	1,247
販売費及び一般管理費	969	834
営業利益	564	413
営業外収益	64	38
営業外費用	99	87
経常利益	529	364
特別利益	19	—
特別損失	273	144
税金等調整前当期純利益	275	220
法人税、住民税及び事業税	219	137
法人税等調整額	△61	27
当期純利益	118	55

POINT

1 資産合計

資産合計は、前期末と比べ159百万円減少し、5,517百万円となりました。これは主に、現金および預金の減少193百万円、未収入金の増加141百万円、ならびに店舗設備の減損による214百万円の減少によるものです。

POINT

2 負債合計

負債合計は、前期末と比べ259百万円減少し、3,877百万円となりました。これは主に、長期・短期借入金の減少306百万円と社債の減少40百万円ならびに未払費用の増加112百万円によるものです。

POINT

3 純資産合計

純資産合計は、1,640百万円となりました。これは主に、利益剰余金101百万円の増加によるものです。

連結キャッシュ・フロー計算書(要約)

単位：百万円

科目	当期	前期
	2007年9月1日～ 2008年8月31日	2006年9月1日～ 2007年8月31日
4 営業活動によるキャッシュ・フロー	713	875
5 投資活動によるキャッシュ・フロー	△541	△312
6 財務活動によるキャッシュ・フロー	△368	△561
現金及び現金同等物の増加額または減少額(△)	△195	1
現金及び現金同等物の期首残高	956	955
現金及び現金同等物の期末残高	760	956

次期の業績見通し

単位：百万円

科目	中間期		通期	
	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
売上高	3,741 (5.2%)	7,430 (4.4%)		
営業利益	322 (△3.3%)	662 (17.4%)		
経常利益	293 (△5.6%)	620 (17.2%)		
当期純利益	88 (463.8%)	219 (85.0%)		

連結株主資本等変動計算書

単位：百万円

当期 (2007年9月1日～2008年8月31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	
2007年8月31日残高	732	725	78	1,536	2	2	1,539
連結会計年度中の変動額							
剰余金の配当			△16	△16			△16
当期純利益			118	118			118
株主資本以外の項目の連結会計年度中の変動額(純額)					△1	△1	△1
連結会計年度中の変動額合計	—	—	101	101	△1	△1	100
2008年8月31日残高	732	725	180	1,638	1	1	1,640

POINT

4

営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動の結果得られた資金は、713百万円となりました。これは、税金等調整前当期純利益275百万円、減価償却費328百万円ならびに減損損失214百万円、および法人税等の支払額199百万円によるものです。

POINT

5

投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動の結果使用した資金は、541百万円となりました。これは、主に新規出店等に伴う有形固定資産の取得517百万円および店舗入居保証金の差し入れによる支出99百万円によるものです。

POINT

6

財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動の結果減少した資金は、368百万円となりました。これは、主に借入金の返済および社債の償還によるものです。

会社概要／株式の状況 (2008年8月31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 124名(連結)／105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

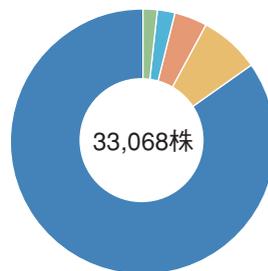
株式等の状況

発行可能株式総数	118,560株
発行済株式総数	33,068株
株主数	2,491名

大株主の状況

株主名	持株数(株)	出資比率(%)
日野 洋一	12,449	37.64
(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
575株 1.74%
- 金融商品取引業者(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%

株式メモ

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 東京都江東区東砂七丁目10番11号
(同送付先)	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)
同公告次所	三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店
取方	電子公告により行います。
法	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。)



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>

平成21年1月5日施行の株券電子化実施に伴うお知らせ

1 特別口座について

① 特別口座への口座残高の記帳

株券保管振替制度をご利用でない株主様につきましては、ご所有の株式は三菱UFJ信託銀行に開設される特別口座に記録されます(平成21年1月26日に記録される予定です)。なお、特別口座に記録された株式数等のご案内は、平成21年2月中旬頃に三菱UFJ信託銀行からお届けのご住所宛にお送りする予定です。

② 特別口座に記録された株式に関する手続き

特別口座に記録された株式に関する手続き(株主様の口座への振替請求・単元未満株式買取(買増)請求・お届出住所の変更・配当金の振込指定等)につきましては、株券電子化実施後、下記口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)の連絡先にお問い合わせください。なお、特別口座に記録された株主様のお手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行の全国本支店でお取り扱いいたします。

③ 特別口座の口座管理機関および連絡先

特別口座の口座管理機関は、当社株主名簿管理人である三菱UFJ信託銀行となります。

口座管理機関	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
連絡先	〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 TEL.0120-232-711(通話料無料)

④ 特別口座の口座管理機関でのお手続きの受付の開始時期

特別口座に記録された株式についての、株主様の口座への振替請求、単元未満株式買取(買増)請求等の各種ご請求やお届出につきましては、平成21年1月26日(月)以降にお手続きが可能となりますので、ご注意ください。

2 株券電子化前後における単元未満株式買取請求について

株券電子化前後においては、単元未満株式買取請求につきまして以下のとおりとなりますので、ご注意ください。

① 保管振替制度をご利用でない単元未満株式

平成21年1月5日(月)から平成21年1月25日(日)までは、受付をいたしません。
また、平成20年12月25日(木)から12月30日(火)までのご請求受付分につきましては、買取価格はご請求受付日の終値を適用いたしますが、買取代金のお支払いを平成21年1月30日(金)とさせていただきます。

② 保管振替制度をご利用の単元未満株式

株券電子化実施前後において、一定期間お取引の証券会社で取り扱いを行わないと承っております。

株主優待が
変わりました

株主優待のお知らせ

毎年8月31日現在の株主および実質株主の皆様に対し、
下記の中から好きな商品を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
利用になります。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。

1年間
有効



※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。
※カードのデザインは変更することがあります。

ご優待内容

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Ya 高尾店

ビリヤード/ まんが喫茶(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)

※ダーツのプレイ料金、物販品は対象から除外させていただきます。

優待ご利用店舗 サンピリ 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 土曜・日・祝

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

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。



サイズ
400×1,100
mm

TETSUJIN
鉄人化計画

3

からふね屋珈琲店ギフトセット

当社グループである「か
らふね屋珈琲株式会社」
より、本格的自家焙煎の
香り豊かな珈琲ギフトセ
ットです。



おいしい
詰合せ

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®