

第13期

2010年9月1日～  
2011年2月28日

# 中間株主通信

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



TETSUJIN Inc.  
13th BUSINESS REPORT

証券コード：2404

## 謹んで震災のお見舞いを申し上げます

このたびの東日本大震災により被災されました方々に、心よりお見舞い申し上げますとともに、一日も早い復興を心からお祈り申し上げます。

株式会社 鉄人化計画

81億97百万円（前年同期比12.1%増）、営業利益4億56百万円（同2.4%増）、経常利益4億8百万円（同6.0%増）、当期純利益1億28百万円（同12.2%減）と、期初予想通り。短期的な業績においては、東日本大震災および計画停電等の

影響が出ることは否めないが、経営戦略に変更はな

く、出店も引き続き実施していくとの考えを示した。

中間配当金は、一株当たり750円の配当を実施。期末配当金も期初計画通り一株当たり750円の配当を維持する考え。

# 中期経営計画を継続遂行 新規出店戦略に変更なし

鉄人化計画の2011年8月期中間の連結決算は、売上高40億73百万円（前年同四半期比13.4%増）、営業利益1億73百万円（同19.6%減）、経常利益1億64百万円（同17.5%減）、四半期純損失30百万円（前年同四半期純利益41百万円）となった。

同社は、長引く不況により個人消費の低迷・低価格志向が強まっている一方で、厳しい不動産市況を好機と捉え、今までは手を出しにくかった好立地の物件を積極的に確保するなど、新店舗の開発に力を注いだ。上期は4店舗の計画に対し、6店舗を出店。3月にも2店舗をオープンさせ、前倒しで出店を加速させている。

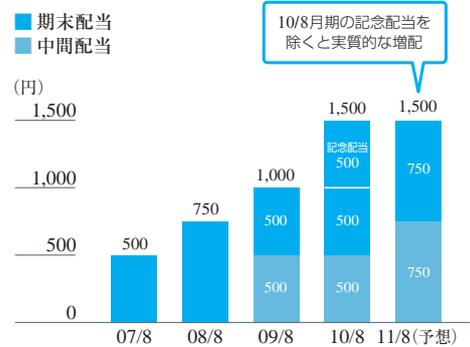
新店1ルーム当たりの月間売上高は、既存店を上回る平均50万円以上と高いパフォーマンスを維持。既存店では、一部の地域で競合店の出店影響を受け、局部的にマイナス成長となった店舗があるものの、全体的には業界平均の約2倍となる1ルーム当たり月間平均40万円台という高水準で売上高を確保している。また「からふね屋珈琲店」を運営するフルサービス型珈琲ショップ運営事業、着メロ・着うた@の配信・会員向けモバイルサービスを提供

するCP（コンテンツ・プロバイダー）事業も堅調に推移。「両事業とも通期で業績に寄与してくる見込み」（日野洋一社長）と手応えを感じている。

期初の計画値に対し、利益面でマイナスとなったのは、カラオケルームの新規出店の前倒し実施や既存店のリニューアルの実施によりイニシャルコスト等が積み重なったこと、新規プロジェクトであるCP事業の「カラオケの鉄人モバイル」サイトへの積極的なリスティング広告を実施したことによるコストの増加が理由にあげられる。

通期の連結業績については、売上高

配当金の推移



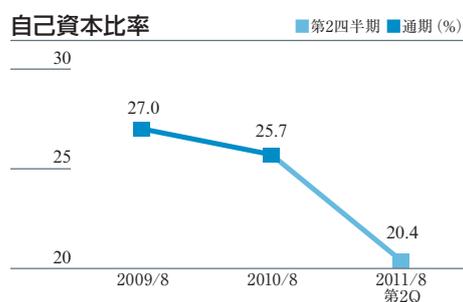
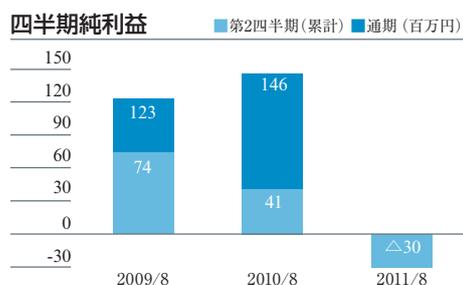
## 台湾に100%出資子会社を設立

鉄人化計画は、海外マーケットへの店舗進出を検討し始めた。からふね屋珈琲のビジネスモデルがほぼ確立したことを受け、今後は海外に向けてブラッシュアップしていく。その最初の布石として、2010年11月に鉄人化計画股份有限公司（鉄人化計画100%出資子会社）を台湾に設立した。2011年1月には、日式食堂を4店舗買収。その狙いは、飲食のみで展開することが目的ではな

い。現地法人の設立により、海外で店舗運営をするために必要な機能（不動産開発、食材・流通の確保、人材の確保等）を有してきており、からふね屋珈琲で培った経営ノウハウを活かし、新たな業態で展開していく予定だ。今後は、台湾にとどまらずアジア全域をカバーする拠点として位置づけていくようだ。

## 財務ハイライト

## 主要連結財務データ



## 連結財務諸表(要約)

## 連結貸借対照表

(単位:百万円)

科目	当第2四半期連結会計期間末 (2011年2月28日現在)	前連結会計年度 (2010年8月31日現在)
<b>資産の部</b>		
流動資産	2,414	2,331
固定資産	5,932	4,557
有形固定資産	3,769	2,767
無形固定資産	412	345
投資その他の資産	1,750	1,444
資産合計	8,347	6,889
<b>負債の部</b>		
流動負債	3,073	2,599
固定負債	3,554	2,509
負債合計	6,627	5,108
<b>純資産の部</b>		
株主資本	1,707	1,769
評価・換算差額等	0	0
純資産合計	1,720	1,780
負債純資産合計	8,347	6,889

## 連結損益計算書

(単位:百万円)

科目	当第2四半期連結累計期間 (2010年9月1日～ 2011年2月28日)	前第2四半期連結累計期間 (2009年9月1日～ 2010年2月28日)
売上高	4,073	3,591
売上原価	3,372	2,877
売上総利益	701	713
販売費及び一般管理費	528	497
営業利益	173	215
営業外収益	47	34
営業外費用	55	50
経常利益	164	199
特別利益	8	1
特別損失	70	91
税金等調整前四半期純利益	102	109
法人税、住民税及び事業税	69	60
法人税等調整額	63	8
四半期純利益	△30	41

## 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

科目	当第2四半期連結累計期間 (2010年9月1日～ 2011年2月28日)	前第2四半期連結累計期間 (2009年9月1日～ 2010年2月28日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	236	234
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,456	△447
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,003	430
現金及び現金同等物の増加額	△215	217
現金及び現金同等物の期首残高	1,851	1,516
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,635	1,733

# ターミナル駅への出店も好調 新宿一等地に新店をオープン

## JR沿線をターゲットに首都圏店舗網拡大へ

2009年8月期以降、鉄人化計画が進めてきた年間2桁の出店に攻勢をかける計画は今後も継続される見通し。今期はすでに8店舗を出店し、運営店舗数は計51店（2011年3月末日現在）となった。「下期の出店準備も順調に進んでいる」（日野社長）。

新店舗の大半は、安定した収益を確保できる1店舗当たりのルーム数20室前後となる中型店。40～50室を備える大型店に比べると繁忙期の機会損失は生じるものの、年間を通じて高い稼働率を維持できるのが特徴だ。

また、「カラオケ愛好者」からの高い支持を得る独自の差別化を追求し続けてきた同社は、「カラ鉄ファン」という独自マーケットを創造しており、すでに市場飽和となっているエリアにも積極出店できる点が最大の強みと言えるだろう。

## ブランド力を向上させ 認知度アップを図る

2010年12月には、渋谷センター街店をオープン。これにより、新宿・渋谷・池袋という都内三大ターミナル駅への出店を果たした。2011年3月末日現在、ターミナル店舗網は新宿4店、池袋2店、渋谷1店となっている。2011年1月にオープンした新宿大ガード店は、ルーム数42室のビル一棟展開の大型店。「この新宿大ガード店は、当社店舗の中では一番視認性が高い場所で、手ごたえを感じている。決して大型店展開を進めるわけではない。フラッグシップ店として認知度向上に貢献するのではないかと期待している」（日野社長）。この出店によって、「カラオケの鉄人」ブランド



▲靖国通りと小滝橋通りの交差点という一等地に立地するカラオケの鉄人新宿大ガード店。ビル一棟分の壁面一体を活用した広告も効果的。

を一気に広めたい考えた。

ターミナル駅への出店の効果もあってか、カラオケの鉄人サイトへのPV（ページビュー）数が大幅に増加している。2011年2月の一日当たりPVは

20,000と前年比で約2倍をマークした。

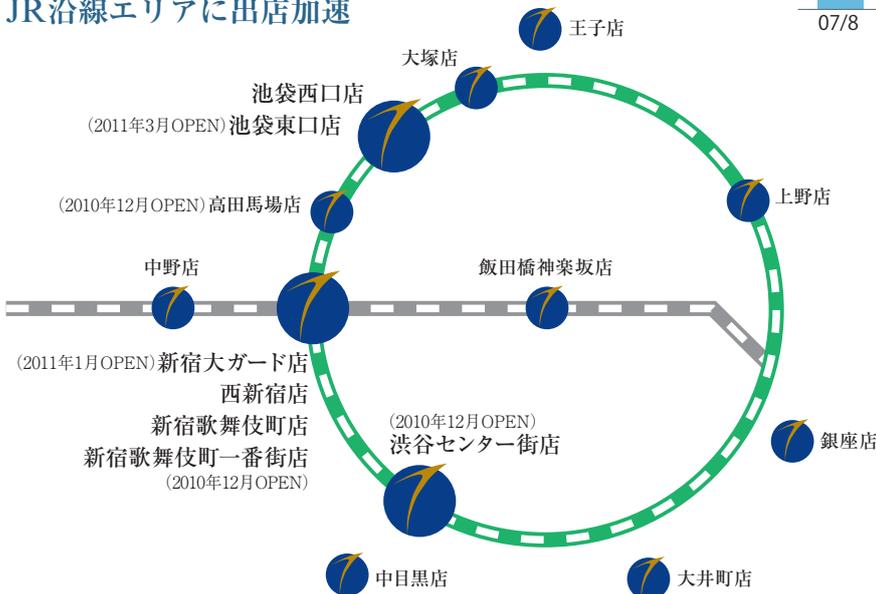
一方で、新宿をはじめとするターミナル駅におけるカラオケ人口は他のエリアに比較しても格段に大き

く、「中型店展開のビジネスモデルのベースにある、カラオケ人口のうち約2割が当社のコアファン層であるという考え方から見れば、42ルームという規模は、まだまだ供給過少な状況にあるともいえる。渋谷・池袋でも、いい物件があれば同様の展開を進める考えもある」（日野社長）。

店舗数の推移



## JR沿線エリアに出店加速



代表取締役社長

## 日野 洋一

## 東日本大震災による影響はありますか？

このたびの東日本大震災により被災されました方々にお見舞い申し上げますとともに、一日も早い復興を心からお祈り申し上げます。

当社が運営する店舗の実質損害はなく、営業インフラに問題はありませんでした。本来ならば繁忙期である3月ということもあり、団体のお客様を中心にキャンセルが相次ぎました。足元の状況では9割方回復していますが、今後も計画停電等不透明な要素が残っていますので通期業績に影響がでる可能性もあります。

しかし、この影響は短期的であると考え、また当初予定していなかったCP事業の収益貢献も見込めることから、中期経営計画は現在のところ変更していません。また今期は決算の状況によらず、配当も計画通りに実施する予定です。

## 中期的な視点から見ると、国内のカラオケ事業の環境はいかがですか？

カラオケルームの供給は、需要に対してほぼ満たしており、「数」の競争から内装の豪華さ・高級感、あるいは低価格化などによる競争を始めて



いる企業もあります。一部のチェーン店が無理な出店を進めていることから、一部既存店では、その過当競争に巻き込まれる可能性は否定できません。しかし、当社はルーム数の需給バランスに左右されにくい、カラオケ人口約2割に当たる「カラオケ愛好者」のお客様を中心にサービスを供給していく独自の出店戦略を取っており、この観点からすれば、まだまだ出店余地は残っていると見ています。今後も「豊富な楽曲数」と「歌を楽しむための機能の充実」という特徴を磨きながら店舗を供給していくことで、独自市場の中で安定成長していきたいと考えています。

また、メーカーが2社に統合され、独立系オペレーターは難しい局面に立たされる時期に突入しました。当社は、独自の音源、コンテンツ、システム、サービス機能を保有した最先端のオペレーションシステムを構築しており、市場の中で浮かび上がった存在になってくるのではないかと見ています。

## こうした状況下において貴社が果たすべき社会的役割をどのようにお考えですか？

世の中に明るさを提供することが、私たちの社会的使命だと思っています。「喜びや楽しみ」は、どういう時

期でも時代でも、人間が人間らしく生きていくのに必要なことであり、特に状況が厳しいほど、明るい気持ちで前向きに取り組む姿勢が大事になってくるのではないのでしょうか。私たちは、大衆のささやかな楽しみを提供することを通じて、世の中に明りを灯す役割を担っていきたくと考えています。

節電など社会的要請に最大限協力しながらも、過剰な営業自粛はすることなく、むしろ積極的にチャリティオフ会、チャリティイベントなどの開催を支援していく考えです。そうしたイベントが被災地復興への協力につながるよう、当社の会場で行われたイベント参加費の一部を義援金として、参加したお客様名義で寄付できる仕組みを整えました。寄付内容を当社のホームページに掲載する企画も進めています。また、当社の会員サービスのひとつであるキャッシュバック機能「カラ鉄ポイント」を募金できるように準備しています。

厳しい状況下ではありますが、社員一同誇りを持って、世の中に明るさを提供する使命を果たしていきたいと考えています。株主の皆様におかれましては一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。



# からふね屋珈琲店 熊野店が大幅リニューアルオープン

鉄人化計画が京阪神地区で展開する「からふね屋珈琲店」(フルサービス型珈琲ショップ運営事業)は、2010年11月1日に熊野店(左京区聖護院)をリニューアルオープンした。

京都・丸太町という土地柄から「和」を演出した店舗デザインとなっており、店内中央には庭園を設け、店内にしながら四季を感じとることができる造りとなっている。落ち着いた空間が非常に好評で、ランチ時の売上高は前年比145%となっており順調な滑り出しを見せている。また、全店において新メニューの入替を実施したほか、「からふね屋珈琲店」のブランド力強化に向けた広報活動を進め、日本テレビの人気番組「しゃべくり007」や関西ウォーカーの

MOOK本「Sweets Collection」などに取り上げられるなど、メディアの注目度は高い。

中間期の業績面では、熊野店リニューアルに係るインシャルコストの負担が利益面に影響を及ぼしたものの、通期では利益面でも寄与してくる見込みで今後の上積みに期待が持てる。



▲店内中央の庭園がやすらぎを演出

## 主な掲載メディア

☑ 関西ウォーカーのMOOK本「Sweets Collection」  
関西スイーツ全603の「珍スイーツ大集合」コーナーにてからあげパフェが紹介されています。

☑ 関西TV「1年め組の1Minute REPORT」  
最強エビフライパフェを紹介して頂きました!

☑ 日本TV「しゃべくり007福女としゃべくり新春SP」  
本店のジャンボパフェが登場しました!!



▲ジャンボパフェシリーズ  
超特大「ル・レーヴ」

● 熊野店



好評販売中!!  
キワモノパフェシリーズ

最強エビフライパフェ

さくさくローズかつパフェ

からあげパフェ

冷たいパフェに熱々の揚げ物をのせた新ジャンルスイーツパフェ、通称「おかず系パフェ」が大人気。パフェの甘さと揚げ物のしょっぱさがミックスされた新しい味。ボリューム満点で男性の方にも大人気。是非、京都散策の後には「からふね屋珈琲店」へお越しください。

からふね屋珈琲店へ  
おいでやす



1972年(昭和47年)より京都を中心に京阪神地区において「からふね屋珈琲店」の屋号で10店舗出店しております。  
創業以来培ってきた珈琲のこだわりを今でも守り続けながら、はや39年を迎えようとしています。  
現在は、珈琲に合うスイーツの開発を行い200種類以上のパフェの発売に成功いたしました。  
からふね屋珈琲店は次世代の「京都発信のパフェ・トレンド創作」を目指しています。



● 三条本店

## 周辺事業も強化 CP (コンテンツ・プロバイダー) 事業が堅調

CP (コンテンツ・プロバイダー) 事業が早くも軌道に乗り始めた。2010年10月に立ち上げた携帯電話向けサービス「カラオケの鉄人モバイル」は、サイトオープンから5ヶ月で約5万人と順調に登録会員数を伸ばし、同年11月に子会社化した(株)アイディアラボの着メロサイトと合わせると、有料登録会員数は11万人

(2011年2月末日現在)となった。今後は、店舗会員システム・カラ鉄PCサイトと連動させ、既存会員数約84万人を「カラオケの鉄人モバイル」へ誘導し、モバイル会員の新規獲得を拡大し、さらなる囲い込みを狙う。

また、CP事業を短期間に展開するために子会社化した(株)アイディアラボを

3月1日に吸収合併。一元管理による事業の充実化と業務の効率化に拍車をかけ、急ピッチで収益を拡大していきたい考え。急拡大するスマートフォン市場向けのサービスも視野に入れ、開発を積極的に進めるなど、CP事業を大きく伸ばしていく意向だ。

### モバイル公式サイト「カラオケの鉄人モバイル」(2010年10月)

※主要3キャリア対応課金サイト(月額315円)

+(株)アイディアラボ(着信メロディ等の携帯電話向けサイトの運営会社)をM&A

※(株)アイディアラボは2010年10月29日に100%子会社化となり、2011年3月1日で当社に吸収合併されました。

### M&Aの成果 モバイル会員数の推移



- 100%子会社化することで、CP事業を短期間に展開
- アイディアラボの会員リソース、キャリア公式サイトにおける優れたマーケティング・プロモーションメソッドを活用
- 会員収入も好調に推移、2サイト合わせて2011年2月末日で11万人

## 会社概要 (2011年2月28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二丁目6番20号  
京急建設イマビル

【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153名 (連結)

### 役員構成

【代表取締役社長】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】新橋 武次  
【常勤監査役】緑河 久彰 (社外)  
【監査役】和田 吉弘  
【監査役】細野 康弘 (社外)  
【監査役】金澤 一公

### グループ会社 (2011年3月現在)

【からふね屋珈琲株式会社】  
本社：東京都目黒区中目黒二丁目6番20号  
事業内容：フルサービス型珈琲ショップ運営

【株式会社システムベンネックス】  
本社：大阪府大阪市浪速区日本橋五丁目5番4号  
事業内容：コンピューター周辺機器のソフト・ハードウェア開発

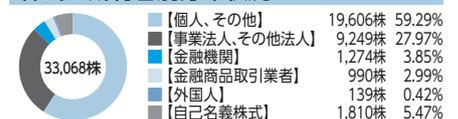
### 株式等の状況

【発行可能株式総数】118,560株  
【発行済株式総数】33,068株  
【株主数】2,652名

### 大株主の状況

株主名	持株数(株)	出資比率(%)
ファーストバシフィック・キャピタル(有)	7,500	22.68
日野 洋一	5,374	16.25
(株)鉄人化計画	1,810	5.47
(株)横浜銀行	1,200	3.62
佐藤 幹雄	783	2.36

### 株式の所有者別分布状況



### 店舗案内 (2011年3月現在)

#### カラオケの鉄人

清の口	044 (813) 0202
桜木町	045 (260) 1586
中華街	045 (228) 2177
鶴見	045 (576) 1444
行徳	047 (307) 2370
戸塚	045 (869) 5807
駒沢	03 (3414) 9086
駒賀	03 (3707) 7784
銀座	03 (5537) 0670
町田	042 (710) 2175
蒲田	03 (5713) 8787
川越	049 (228) 7010
大泉学園	03 (5933) 1051
自由が丘	03 (5731) 7333
新小岩	03 (5661) 2323

環七西新井	03 (5851) 0901
大宮	048 (631) 3711
登戸	044 (930) 5105
新宿歌舞伎町	03 (5155) 9061
飯田橋神楽坂	03 (5225) 3919
松戸	047 (703) 1211
武蔵小杉	044 (738) 3636
上大岡	045 (840) 6220
荻窪	03 (5347) 4656
大井町	03 (5746) 1934
中央林間	046 (271) 5221
西八王子	042 (669) 3500
志木	048 (486) 2161
高円寺	03 (5305) 6200
聖蹟桜ヶ丘	042 (310) 0039
藤沢	0466 (55) 3400
人形町	03 (5643) 0008
川崎	044 (221) 7800
王子	03 (5902) 5766
上野	03 (5846) 1880

西新宿	03 (5909) 0810
池袋西口	03 (5911) 2340
茅ヶ崎	0467 (59) 5001
中野	03 (5342) 1977
大塚	03 (5985) 7078
戸塚西口	045 (869) 1950
渋谷センター街	03 (5459) 3401
高田馬場	03 (6228) 0866
学芸大学	03 (5724) 3861
二俣川	045 (444) 9485
新宿歌舞伎町一番街	03 (6278) 9530
新宿大ガード	03 (3345) 6430
池袋東口	03 (6912) 7027
船橋	047 (409) 7970

カラオケ屋

中目黒	03 (5704) 0270
-----	----------------

カラオケY'a

高尾	042 (668) 8490
----	----------------

#### まんが帝国

恵比寿	03 (5420) 5211
-----	----------------

アジュールエッセ

蕨	048 (434) 8100
千葉南	043 (209) 1280
都立大学	03 (5731) 6528
戸越銀座	03 (3782) 5460
高尾	042 (668) 8490
茅ヶ崎	0467 (59) 5001

サンピリ

荻窪	03 (5349) 8303
吉祥寺	0422 (22) 5814
向ヶ丘遊園	044 (932) 2851
伊勢佐木町	045 (253) 2704

#### からふね屋珈琲店

熊野	075 (751) 2785
山科	075 (502) 6866
小倉	0774 (21) 2957
竹田	075 (644) 1646
京都国立博物館	075 (533) 6235
高槻	072 (670) 2458
ピオルネ	072 (846) 6779
箕面	072 (723) 7386
プレンティ	078 (992) 0211
河原町三条(本店)	075 (254) 8774