

株主通信

鉄人化計画®

紙面より

初の中間配当を実施

- 1 企業1
- 1 企業1
- 3 人物
- 4 コラム

関わらず、安定した収益を確保できると判断した。

通期の連結業績については売上高七十二億一千七百万円、営業利益四億四千五百万円、経常利益三億七千二百万円、当期純利益一億二千二百万円と予想している。

めてくれる「究極のサービス」(日野社長)と位置づけている。

同業他社の会員制度は利用料金の割引など、金銭的メリットを提供するにとどまっているケースが多い。鉄人化計画の会員システムはカラオケサービスの高付加価値化を実現している点で、同業他社とは一線を画している。

新会員システム 順調

3月末、12万人を突破

鉄人化計画が昨年十月に導入した新会員システムの会員数が、導入から半年で早くも十二万人を突破したことが明らかになった。

増え続け、三月末時点での会員数は十二万五千人に達している。

新会員システムの最大の

同社はカラオケルーム市場のおよそ二割程度を占めるとされる「カラオケ愛好者」層を絞り、充実した楽曲やサービスを提供することで、市場に確固たる地位を築いてきた。新会員システムはこうした路線の集大成といえる。

特徴は、顧客に個別のID番号を付与することによって、お気に入りの楽曲や過去に歌った曲の履歴などがリモコン端末に表示され、あたかも自分だけの「歌本」のように利用できる。「マイ歌本」機能。同社は「カラオケの楽しさそのものを高

同社ではサービス導入から一年間で三十万人の会員獲得を目指している。これまでのところ会員数は予想を上回るハイペースで推移しており、「目標達成は十分に可能」(日野社長)な情勢だ。

2009年8月期 初の中間配当を実施 500円期末も同額を予定

鉄人化計画は二〇〇九年八月期中間決算を受け、初の中間配当五百円を実施した。期末配当金も同額を予定しており、年間配当金は一株当たり一千円と、二〇〇八年八月期実績(年間七百五十円)を二百五十円上回る見通し。中型店舗を主力とする店舗運営体制の構築や新会員システム導入などがほぼ完了し、高収益体質が確立したと判断、株主還元の充実に努める。

中間純利益5倍増へ

同社が初の中間配当に踏み切った背景には、主力のカラオケルーム事業

のビジネスモデルが確立し、安定した収益を継続的に確保できる見通しが

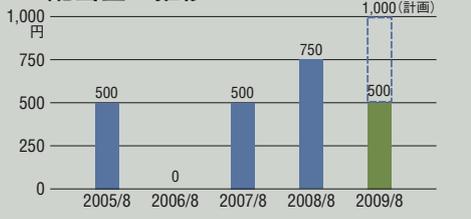
ついたことがある。来期以降も現状を上回る収益水準を維持できるとみており、中間配当も継続していく考えだ。



代表取締役社長 日野洋一

同社の二〇〇九年八月期中間決算は、売上高三十六億一千六百万円、営業利益二億二千五百万円、経常利益一億九千一百万円、中間純利益七千四百円となった。個人消費の低迷などを受けて売上高はほぼ横ばいにとどまったほか、内部統制関連

配当金の推移



新会員システムは同社が独自に開発したもので、昨年八月に一部店舗で試験的に導入。十月から全店舗で本格運用を開始した。導入直後から会員数は平均月間二万人のペースで順調に

月別入会者数と累計会員総数の推移



二ヶタ出店で攻勢へ

地価下落追い風に店舗網拡大

鉄人化計画は二〇〇九年八月期から、年間十店舗以上の積極出店に踏み切る。今期は上期中にオープンした四店舗に加え、下期に六店舗を開く予定だ。来期以降も年間二ヶタの出店を継続する計画。一店舗当たり二十室程度の中型店舗業態が確立したと判断、不動産価格の下落も追い風に、店舗網の拡大を図る。

下期は6店舗を出店
二〇〇九年八月期は、上期中に志木店、高円寺店、聖蹟桜ヶ丘店、藤沢店の四店舗を出店。下期に入ってから人形町店と川崎店をオープンしており、今後さらに四店舗を開く計画。二〇〇八年八月期の新規開店は三店舗にとどまってお

期に志木店、高円寺店、聖蹟桜ヶ丘店、藤沢店の四店舗を出店。下期に入ってから人形町店と川崎店をオープンしており、今後さらに四店舗を開く計画。二〇〇八年八月期の新規開店は三店舗にとどまってお

たことなどから、出店攻勢に踏み切る。加えて、近年の不動産市況の低迷によって、出店コストが低下していることも追い風となっている。

新卒採用も積極化
店舗網の充実に向け、人員の充実も急ぐ。来春入社の新卒採用は十五〜二十名

からふね屋珈琲店
は楽天株式会社提供の国内最大級のインターネットショッピングモール「楽天市場」へ出店し、オリジナルコーヒーの販売を開始した。

販売拡大へ布石
「の味が、長い間親しまれてきた。『楽天市場』に出店することで、そのこだわりの味を全国へお届けすることが可能となり売上増へ結びつける。販売商品はアロマブレンド、ドリップコーヒー、オリジナルギフトセット二種。詳細はhttp://www.rakuten.co.jp/karafuneya/



駅近の路面店への出店も可能に(人形町店)

2009年8月期の出店状況

日付	店舗	部屋数
2008年9月	志木店(埼玉県新座市)	20室
11月	高円寺店(東京都杉並区)	18室
11月	聖蹟桜ヶ丘店(東京都多摩市)	18室
12月	藤沢店(神奈川県藤沢市)	22室
2009年3月	人形町店(東京都中央区)	23室
3月	川崎店(神奈川県川崎市)	14室

鉄人化計画

東証IRフェスタに出展

同社事業の浸透に手応え

鉄人化計画は、二〇〇九年三月六日、七日の二日間、東京ドームシテイプリズムホールで開催された「東証IRフェスタ2009」に出展した。

されるもので、同社は今年で二回目(二年連続)の出展となる。

システムである「鉄人システム」の優位性、他社とは異なる「新会員システム」などの話、来場者は熱心に耳を傾け、当日集められたアンケートの中には「成長の余地を感じました」と「年間代問わず入りやすいカラオケ店を作ってください」といった激励や期待のコメントが多数寄せられ関心の高

さが伺えた。また、展示ブースでは実物の「鉄人システム」を設置し、「新会員システム」のデモを行うことで同社のシステム開発力を存分にアピール、来場者の理解度を深めた。



～トップに聞く

代表取締役社長 日野洋一

究極の業態が完成

——中間期の業績はいかがでしたか？

「個人消費の冷え込みによる影響を心配していたのですが、売上高はほぼ横ばいでした。銀座店など一部の店舗では忘年会や歓送迎会などでの需要が落ち込んでいますが、ほとんどの店舗では大きな落ち込みは見られませんでした。内部統制関連の費用や出店コストの増加などで経常利益は落ち込みましたが、中間純利益は大幅な増加となりました。」

「個人消費の動向については今後も



注視していかねばなりません。今のところそれほど悲観すべき状況ではないというのが実感です。当社の主力顧客はカラオケ愛好者の方々です。こういう方々は、他のレジャー支出を削ってでも、カラオケを楽しんでくださいます。さらに、カラオケは『安近短』レジャーの代表選手ですから、多少の不況に動じることはないようです。やや大げさかもしれませんが、今回の不況によって、日本人の消費がモノからサービスへと転換する一つの契機になるのではないかと、私は感じています。

「日本に潜在していた余暇市場が、モノからサービスへと需要シフトの中で、顕在化してきたとも言えるでしょう。」

——カラオケルーム事業が大きな節目を迎えています。

「当社は数年前から、カラオケ人口の約二割程度の愛好者層に的を絞ったビジネスモデルに合致する業態として、一店舗当たり二十室前後の中型店の開発を模索してきました。中型店の一室当たり月間売上高は、業界平均の実に二倍程度に達しており、この業態には強

い手応えを感じています。」

「新会員システムが順調に普及しているのも強みです。リモコン端末に個人の持ち歌が登録できる機能など、単なる顧客囲い込みのツールとしてではなく、カラオケの魅力を高める新たなコンテンツとしての位置づけが、お客様に受け入れられているようです。」

——初の中間配当にも踏み切りしました。

「当社の売上総利益率は中間期末時点で二〇%に達しています。同業他社よりもちろん、外食産業やレジャー産業全体から見ても、突出した高収益体質です。当面のビジネスモデルがほぼ完成したこともあり、一株当たり五百円の中間配当を実施させていただきました。期末配当も同額を予定しており、年間配当金は一株当たり一千円となる予定です。」

「景況悪化が国内経済に暗い影を落としていますが、当社は幸いにも株主様やお客様など多くのステークホルダーの皆様を支えられ、順調に事業規模を拡大しております。今後も株主の皆様への利益還元を積極的に行い組んでまいりますので、変わらぬご指導とご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。」

本質を追求したカラオケ店がまたココに…
『カラオケの鉄人』NEW OPEN

<p>志木店 TEL. 048-486-2161 〒352-0001 埼玉県新座市東北2-39-23 高須ビル3F</p>	<p>高円寺店 TEL. 03-5305-6200 〒166-0003 東京都杉並区高円寺南 3-58-21 1F</p>
<p>藤沢店 TEL. 0466-55-3400 〒251-0055 神奈川県藤沢市南藤沢3-6 三丸藤沢ビル4~6F</p>	<p>人形町店 TEL. 03-5643-0008 〒103-0013 東京都中央区日本橋人形町 1-17-7 ナンヤビル1~3F</p>
<p>聖蹟桜ヶ丘店 TEL. 042-310-0039 〒206-0011 東京都多摩市関戸2-40-2 興進ビル2F</p>	<p>川崎店 TEL. 044-221-7800 〒210-0006 神奈川県川崎市川崎区砂子 2-2-5 1~3F</p>

風のたより

名城大学 都市情報学部 教授
雑賀 憲彦さん



さいが・のりこ 都市情報学博士。1979年大阪大学経済学部経済学科卒業後、㈱ニ越入社。その後、住友ビジネスコンサルティング(株)現(株)日本総合研究所、(株)さくら総合研究所(現㈱S.M.B.C.コンサルティング)、大谷女子短期大学専任講師、助教を経て2004年に大阪大学大学院博士後期課程修了。その後、鳥取大学電子チャター・ビジネス・ラボラトリー助教授、MOT技術経営を経てから現職。中小企業診断士、ファイナンシャルプランナー(AFP)、I級販売士など多くの資格を取得。

日本の製造業は世界でもトップクラスの生産性を上げているといわれているが、サービス業は先進諸国の中でも生産性が高くないといわれている。そのため就業者人口のウエイトの70%を占めるサービス業の生産性を上げなければ、日本全体の活性化につながらないということだ。そのため、現在「サービスサイエンス」というキーワードをもとに名城大学ではサービス業の生産性向上の研究を行っている。

その研究の一環として社会経済生産性本部主催の「ハイ・サービス日本300選」に選ばれた(株)鉄人化計画をこの度訪問し、ハイ・サービスの理由を伺った。

まず、鉄人化計画という社名が独特で、どのような業種の企業なのかわからないため、思わず、調べてみようという気になり、この度の訪問となった。そこで、社長と副社長にお会いし、面談することができたのだが、日野社長の若くて颯爽とした風貌に驚いた。IT産業ではないが、サービス業でも日野氏のような若い人材が創業し、成功する時代が来つつあるという息吹が感じられた。

「こだわり」が成長の原動力

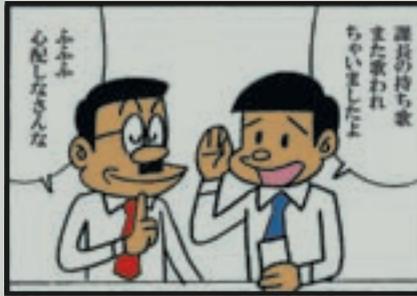
そこで、日本のサービス業の現状を冒頭でお伺いしたところ、私の想像を超える独創的な発想のお話を伺うことができた。それを一言で表せば、「サービス業は本質を究めることが重要」ということだ。

従来のサービス業であれば、「接客を大切にしている」「顧客への心遣いを重視する」という考え方が多いのであるが、日野氏は「当社のサービスは、接客のレベルではなく、設備・システムによるサービスの本質追求にある」と看破された。そして、接客などは出来て当たり前で考える次元が低いといわんばかりの語調で、全く従来の経営者にはない強烈な個性を感じさせられた。私は、この強烈な個性、事業の本質を追求しようとする「こだわり」がこの会社をして成長させた要因になっているのだと感じた。

「ハイ・サービス日本300選」財団法人社会経済生産性本部サービス産業生産性協議会が選定を行っており、3年間で300社の選定を目標、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。

カラオケ三昧

(まんが)鉄人太郎



カラオケ

カラオケの鉄人

店舗案内

(2009年4月30日現在)

満の口	044(8)1302020
樫木町	045(2)6015860
中華街	045(2)2282177
鶴見	045(5)7614444
行徳	047(3)0723370
土浦	029(8)4360086
戸塚	045(8)695807
駒沢	03(3)4149086
用賀	03(3)7077784
銀座	03(5)3706770
町田	042(7)1021175
蒲田	03(5)7138787
川越	049(2)2287010
大泉学園	03(5)9331055
自由が丘	03(5)7317333
新小岩	03(5)6612323
環七西新井	03(5)8510990
大宮1	048(6)313711
中目黒	03(5)7040270
カラオケYa	042(6)688490

大宮2	048(6)405595
登戸	045(2)601586
新宿マ劇場前	03(5)1559010
飯田橋神楽坂	03(5)2253919
松戸	047(7)031211
武蔵小杉	044(7)383637
上大岡	045(8)406220
荻窪	03(5)3474656
中央林間	046(2)7152234
西八王子	042(6)6935500
聖蹟桜ヶ丘	03(5)30856200
聖蹟橋ヶ丘	042(3)1000039
藤沢	046(6)546000
人形町	03(5)6430000
川崎	044(2)2217800

鉄人化計画
2404

カフェショップ

熊野	075(7)5219449
西院	075(3)2217110
山科	075(5)0268866
小倉	077(4)2212957
伊勢佐木町	075(6)4416467
竹田	075(6)4416467
京都国立博物館	075(5)3362335
高槻	072(6)7267509
比叡	072(8)4667799
箕面	072(7)2373886
プレミヤ	078(9)9202114
河原町三本木店	075(2)54(8)771

KARAFUNEYA COFFEE

連結財務諸表

連結貸借対照表(要約)

(単位:百万円)

科目	当第2四半期末 (2009年2月28日現在)	前期末 (2008年8月31日現在)
資産の部		
流動資産	2,137	1,394
固定資産	4,416	4,123
有形固定資産	2,711	2,417
無形固定資産	440	467
投資その他の資産	1,264	1,238
資産合計	6,554	5,517
負債の部		
流動負債	2,501	2,370
固定負債	2,397	1,506
負債合計	4,898	3,877
純資産の部		
株主資本	1,656	1,638
評価・換算差額等	△0	1
純資産合計	1,655	1,640
負債純資産合計	6,554	5,517

連結損益計算書(要約)

(単位:百万円)

科目	当第2四半期累計期間 (2008年9月1日~ 2009年2月28日)	前中間期 (2007年9月1日~ 2008年2月29日)
売上高	3,616	3,558
売上原価	2,868	2,761
売上総利益	748	797
販売費及び一般管理費	522	463
営業利益	225	333
営業外収益	23	24
営業外費用	58	46
経常利益	191	311
特別利益	5	—
特別損失	9	183
税金等調整前四半期(当期)純利益	187	127
法人税、住民税及び事業税	51	113
法人税等調整額	61	△2
四半期(当期)純利益	74	15

連結キャッシュ・フロー計算書(要約)

(単位:百万円)

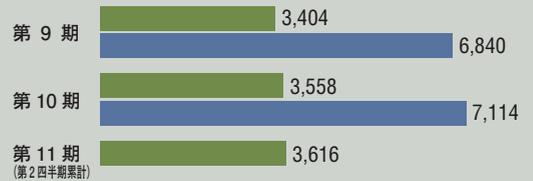
科目	当第2四半期累計期間 (2008年9月1日~ 2009年2月28日)	前中間期 (2007年9月1日~ 2008年2月29日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	215	298
投資活動によるキャッシュ・フロー	△516	△402
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,107	362
現金及び現金同等物の増加額	807	258
現金及び現金同等物の期首残高	760	956
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,568	1,215

主要財務データ

売上高

■ 連結中間期 ■ 連結通期

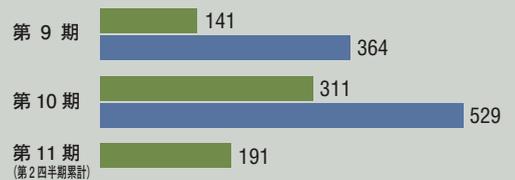
単位:百万円



経常利益

■ 連結中間期 ■ 連結通期

単位:百万円



四半期(当期)純利益

■ 連結中間期 ■ 連結通期

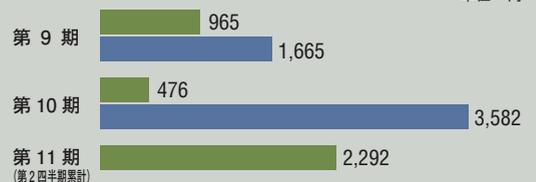
単位:百万円



1株当たり四半期(当期)純利益

■ 連結中間期 ■ 連結通期

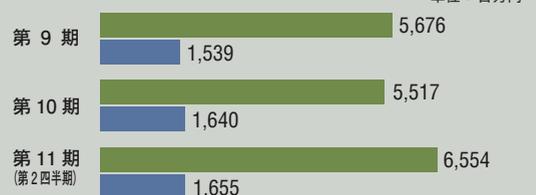
単位:円



総資産/純資産

■ 総資産 ■ 純資産

単位:百万円



自己資本比率

単位:%



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「コミュニティメント」施設の運営

【従業員数】社員 122名(連結)

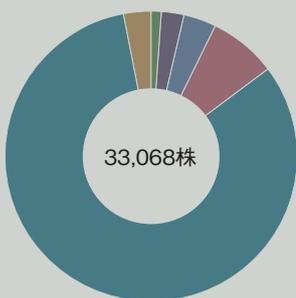
役員構成

【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
【監査役】	金澤 一公

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)クリエイティブ】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】コンピュータ周辺機器のソフト・ハードウェア開発
- 【(株)エクセルシア】音源開発・音響コンテンツ配信

株式の所有者別分布状況



- 外国人 405株 1.22%
- 金融商品取引業者(証券会社) 795株 2.40%
- 金融機関 1,255株 3.80%
- 事業法人、その他法人 2,418株 7.31%
- 個人、その他 27,237株 82.37%
- 自己名義株式 958株 2.90%

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	2,212名

大株主の状況

株主名	持株数(株)	出資比率(%)
日野 洋一	12,550	37.95
(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

※上記のほか、当社保有の自己株式958株(2.90%)があります。

株主メモ

事業年度 9月1日~翌年8月31日
 期末配当受領株主確定日 8月31日
 中間配当受領株主確定日 2月末日
 定時株主総会 毎年11月
 株主名簿管理人 特別口座の口座管理機関 三菱UFJ信託銀行株式会社
 同連絡先 〒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 0120-232-711 (通話料無料)
 公告方法 電子公告により行います。
 *ただし、電子公告によることができない事故、その他のやむを得ない事由が生じたときには、日本経済新聞に公告いたします。
 公告掲載URL <http://www.tetsujin.ne.jp/iframe.htm>

お知らせ

株主さまの住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取扱できませんのでご注意ください。特別口座に登録された株式に関する各種お手続きにつきましては、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問い合わせください。なお、未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行の本支店でお支払いいたします。

株主優待のご案内

毎年8月31日現在の株主の皆様に対し、下記のいずれか1点を贈呈しております。

- ①株主様ご優待カード
カラオケルーム 19時以降のご入場に限り、お一人様500円割引(5名様まで)
喫茶店 20%割引(5名様まで)
ビリヤード/まんが(複合カフェ) 30%割引(5名様まで)
- ②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
- ③からふね屋珈琲ギフト
からふね屋珈琲オリジナル焙煎のドリップ・コーヒーセット

採点、してますか~?
みんなで盛り上がる! 採点でビンゴ!
「うまく歌えないから採点なんて…」そんな風に思っていないですか?

いつもより絶対盛り上がるよ!

あなたのその60点で、BINGOになるかもしれないのです!!

- 1列そろえたら 熱唱賞
- 2列or3列そろえたら 金1,000円
- 4列以上そろえたらor100点獲得 金10,000円

※抽選は抽選機で行い、抽選結果は抽選機に表示されます。

お客様へのご注意
 ※18歳以降のご入室、2名様以上でご利用のお客様を対象とさせていただきます。
 ※システム障害等によりお客様のサービスご利用結果を当該スタッフが確認できない場合、当店の過失によるにかかわらず本サービス商品の提供も含め当該いかなる保証もいたしません。
 ※ビンゴカードがなくなり次第、終了とさせていただきます。