

設立10周年に向けて!極上のエンタテインメント計画!

TETSUJIN Inc. 11th BUSINESS REPORT (証券コード: 2404) <http://www.tetsujin.ne.jp>

特集

TOP INTERVIEW

不況を乗り越える
逆境に負けない経営

鉄人化計画

Business Report

11th

For Shareholders

鉄人化計画® 第11期株主通信 2008.9.1 ▶ 2009.8.31

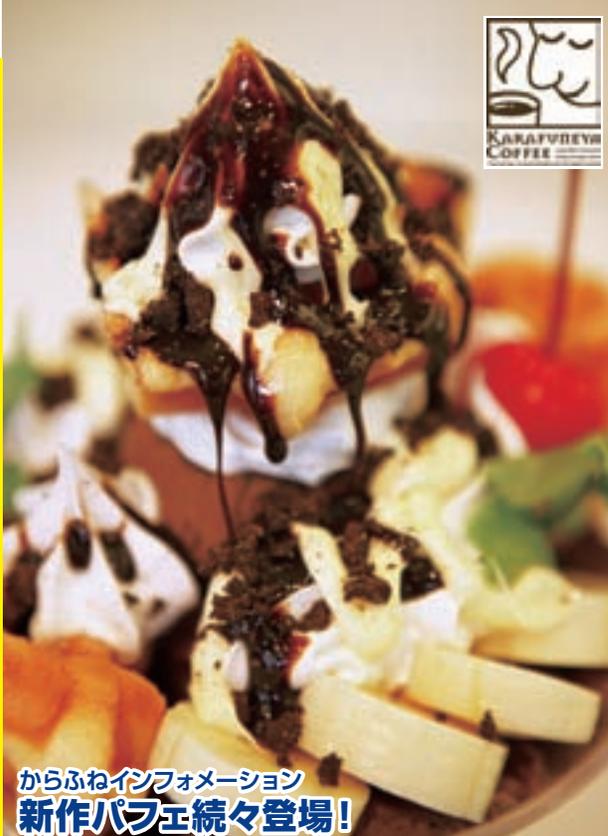
コラム
リトル清原の「カラオケのススメ」

鉄人瓦版 新店続々オープン
出店戦略のカギを握る上野店

遊びの本質がここにある
「カラオケの鉄人」新店舗 上野店・王子店・川崎店・人形町店

特別対談

パフェシエ
山部沙耶香 × 清水久子
パフェクリエーター
京都発のパフェトレンド創作



からふねインフォメーション
新作パフェ続々登場!

カラオケ激戦区上野に誕生。

2009年9月15日、カラオケ激戦区上野にカラオケの鉄人がオープンしました。
 二次会・パーティーに便利な25名様収容可能なお部屋や禁煙のお部屋をご用意。
 ソフトドリンク・アルコールドリンクは約180種類以上!

歓送迎会・忘新年会・誕生日会・記念日などのイベントからちょっとお買い物帰りに…など
 気分転換の寄り道にもぜひご利用下さい♪

忘年会は是非カラ鉄へ

カラオケの鉄人Webサイト限定「忘年会プラン」

ラクにお得なコースセレクト!幹事様のお手をわずらわせることなく、楽しい忘年会プランをご用意しております。
 人数やご予算にあわせ、ぴったりの忘年会プランをお選び下さい。まずは、カラオケの鉄人Webサイトへアクセス!!

▶▶▶ <http://www.karatetsu.com/09bounenkai/bounenkai2009.php?tenpo=39>



上野店

営業時間 11:00～(翌朝) 6:00(年中無休)
 部屋数 18ルーム
 住所 東京都台東区上野6-13-5 上野イトビル 1F・3F～5F
 最寄り駅 JR上野駅 徒歩3分 京成上野駅 徒歩2分
 TEL 03-5846-1880



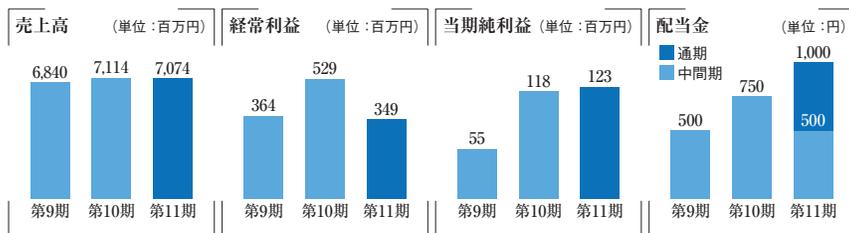
② 特集 トップが語る

不況を乗り越える鉄人化計画

首都圏でシェア拡大を図り、カラオケ店舗7店を新規出店

売上高は既存店売上高の減少の影響で7,074百万円(0.6%減)に

新規出店の初期費用の負担などにより営業利益が減少



⑤ 第11期トピックス「鉄人瓦版」

⑥ 特別対談

山部沙耶香
(パフェシエ)清水久子
(パフェクリエイター)表紙写真：
からふね屋珈琲店
「チョコバナナワッフルパフェ」

⑨ コラム

リトル清原の「カラオケのススメ」

⑩ 財務報告

⑪ 会社概要

⑫ 株主優待のお知らせ

⑬ 四コマまんが「カラオケ三昧」／編集後記





特集 **トップが語る** 代表取締役社長 日野 洋一

不況を乗り越える

鉄人化計画

消費不況が深刻さを増すなか、あらゆる商品・サービスは、非常に厳しい選別の目にさらされている。カラオケルーム「カラオケの鉄人」を運営する鉄人化計画は、同業他社を圧倒する豊富なコンテンツを武器に、この厳しい選別をかいくぐり、成長を続けている。同社の日野洋一社長に、その強さの秘密とこれからの成長戦略を尋ねた。

——直近の経営成績についてお聞かせください。

2009年8月期の連結業績は、売上高が前期比0.6%減の70億74百万円、営業利益が同28.2%減の4億5百万円となりました。リーマンショック後の景気低迷がまだまだ続いており、とくに仕事帰りのサラリーマン・OLのお客様などの来店が、目に見えて減っています。

とはいえ、主力のカラオケルーム運営事業の売上高は人形町店など7店舗の出店効果などによって微増となりましたし、音源販売事業は黒字体質が完全に定着しました。これだけ厳しい環境の中で黒字を確保できたことは、当社の事業基盤の安定性の高さを示してくれていると、前向きにとらえています。

2010年8月期も相当厳しい状況が続くと覚悟しています。こうした状況に対応するため、11月には(株)システムプランベネックスなど3つの連結子会社を1社に統合します。本社費用を削減して不況下でも利益を出し続けられる、より強靱な体質

を実現するのがその狙いです。新規出店は前期と同じ7店舗を計画していますが、景気情勢を見極めながら、慎重に出店の可否を判断していきます。配当金につきましては前期同様、中間5000円、期末5000円を予定しています。

「新会員システムは100万人も視野に。」

桁違いのリアクションが当社を次のステージに導く。」

——新会員システムの成果に注目が集まっています。

おかげさまで、導入から約一年、2009年9月末で30万人を超える会員数を獲得することができました。かなりのハイペースだと自負しています。新会員システムは、リモコン端末に個人の持ち歌を登録することができる「マイ歌本」機能など、カラオケサービスの楽しみ方そのものを向上させることができます。ここが、単に室料割引サービスにとどまっている同業他社の会員システムとの決定的な違いです。当期中には

倍の60万人、来期には100万人の達成が目標です。

100万人という母集団は、なかなか強力ですよ。我々のアクションに、100万人が反応するわけです。何を仕掛けるにしても、おそらくこれまでとは桁違いのリアクションが返って

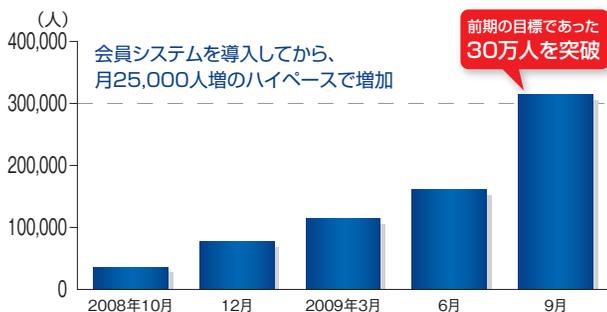
くるでしょう。こうした真剣勝負を通じて100万人の中から1人でも多くのリピーターを獲得していく努力が、当社の事業レベルをさらに引き上げてくれるはずですよ。

——今後の成長戦略をお聞かせください。

大きな動きとしては、カラオケの会員システムが、ウェブやモバイルと連動を始めます。まず年内にも、カラオケに特化した大手キャリアの公式サイトを順次立ち上げ、カバー着うたやカラオケ音源のダウンロード販売、歌詞検索サービスなどを提供す

る計画です。同様にパソコン用のカラオケポータルサイトも開設し、これらの会員と、実店舗の会員システムをリンクさせる仕組みを構築していきます。たとえば携帯サイトでダウンロードした曲を会員システムの「マイ歌本」に登録できるようにするなど、店舗・携帯・ウェブを結びつける、新たなカラオケプラットフォーム

会員システム登録者数の推移（導入～2009年9月）



を築いていきたいと考えています。

出店戦略では、9月にオープンした「カラオケの鉄人」上野店の成否に注目していただきたいですね。当社はここ数年、比較的競争の激しくない郊外を中心に中型店を出店し、カラオケ愛好者層を取り込むという出店戦略を展開してきました。その結果として、安定した収益を確保でき

——店舗のサービス向上にも注力されるそうですね？

当社はこれまでカラオケ愛好者の皆さんに的を絞ったビジネスを展開してきましたから、接客など店舗サービスを多少、なおざりにしてきたというのが偽らざるところです。しか

「店舗のサービス力を劇的に変える。それが不況を乗り越えるだけでなく、その後の飛躍にもつながる。」

る20ルーム程度の中型店という業態を確立し、今後この中型店業態による出店加速を予定していました。

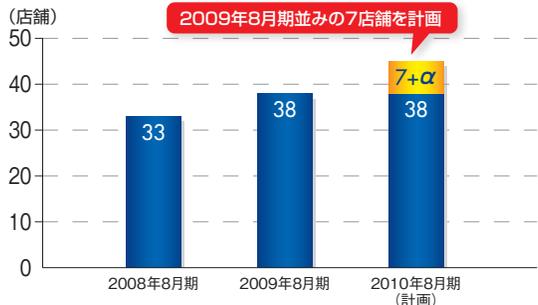
しかし、この中型店という業態と、新会員システムの組み合わせなら、もっと厳しい場所でも戦えるのではないかと考え、上野駅前の超激戦区に、18ルームの中型店で打って出たのです。上野店が成功すれば、これまで避けてきた都市（JR）駅前など激戦区への出店、繁華街への大型店開設など、新たな出店形態の可能性が見えてくるかもしれません。

しながら、新会員システムの導入を機に、多くのライトユーザーが当社に流れ込んできています。こうしたライトユーザーを固定客として取り込んでいくためには、やはり他店に負けない接客、サービスが必要です。

このような考えから当期は特に、店舗のサービス力を徹底的に磨き上げたいと考えています。サービス力を劇的に変えることこそが、この不況を生き抜くのみならず、その後の飛躍にもつながってくるはずですよ。

現在のような不況、デフレに直面

出店計画（店舗数）



したからといって、カラオケを中心とした「遊び」の楽しさを提供するというと、我々のドメインを変えてはなりません。自らのドメインの中で競争優位性に磨きをかけるため、我々は提供するコンテンツのさらなる充実、サービスの向上に邁進してまいります。株主の皆様には、今後とも変わらぬご支援を賜りたく、心よりお願い申し上げます。

鉄人瓦版

新店が好立地に続々オープン

当期の新規出店は七店舗に

鉄人化計画は、二〇〇九年八月期の新規出店数を下期に出店した人形町店、川崎店、王子店の三店舗を加え年間出店舗数を七店舗に伸ばした。当初計画していた二桁

出店には届かなかつたが、金融危機以降の不動産価格の下落を追い風に、どの店舗もこれまででは手が出しづらかった好立地に

も好影響を及ぼしそ
うだ。
また、九月には今後
の出店戦略の試金石
になり得る上野店を
オープン。これまで同
社はJ R山手線沿線
には新宿歌舞伎町店



《カラオケの鉄人》
川崎店

神奈川県川崎市川崎区砂子 2-2-5 1~3F
TEL: 044-221-7800



《カラオケの鉄人》
王子店

東京都北区王子 1-16-6 KFC王子ビル 4~6F
TEL: 03-5902-5766



《カラオケの鉄人》
人形町店

東京都中央区日本橋人形町 1-17-7 ナンヤビル1~3F
TEL: 03-5643-0008

第11期株主通信

株式会社 鉄人化計画®

(証券コード:2404)

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

以降出店を見合わせてきたが、同社が確立した中型店モデルがカラオケ激戦区である上野で通用するようであれば、今後の出店戦略の幅が広がり、大都市圏への出店ペースが加速していくものと思われる。

目録IRフェアに出展

投資家への理解を図る

鉄人化計画は、二〇〇九年九月四日、五日の二日間、東京ビッグサイトで開催された日本経済新聞社主催の「目録IRフェア2009」に出展した。このイベントは個人投資家を対象に、企業によるブラス展示と会社説明会を通じて企業情報収集の場を提供することを目的に開催されるもので、毎年多くの熱心な投資家の方々が会場に足を運んでいる。

赤マイク
鉄人化計画は十二月で設立十周年を迎える。創業以来、常に「遊びの本質」を追求し、わずか創業四年で東証マザーズ上場を果たし、いまなお順調

鉄人化計画は十二
に成長している。今後
も手綱を緩めること
なく事業展開を推し
進め、お客様に喜んで
楽しんでもらえるサ
ービスを提供してい
く。

そうすることによって
信頼関係が構築され、
理解、共感を得ること
ができる。」と述べ、同
社サービスの内容や魅
力を伝え理解されるこ
とで同社の株主、お客
様に繋げる考えた。

今年、金融危機の
影響もあり各企業は
IRイベントへの参加
に消極的で
出展社数は
減少したが、
同社IR担
当の長田氏
によると「本
来なら、こう
いう情勢だ
からこそ株
主、投資家の
方々と直接
お話しすべ
き。」



パフェクリエーター
清水久子



日本一を目指して！

京都発のパフェトレンド創作

カラオケの鉄人の本質が豊富な曲数と優れた音質であるように、当社グループの「からふね屋珈琲店」本店の自慢はコーヒーの味と、200種類ものバラエティ豊かでフレッシュな美味しさのパフェです。

カラオケ店と喫茶店、業種は異なるものの、当社がグループを上げて取り組んでいる、おもてなしの心は共通しています。

今回は、三条本店でパフェのメニューを考える「パフェクリエーター」と、パフェを作る「パフェシエ」のお二人に、パフェの誕生秘話からおもてなしの真髓まで、熱い思いを語っていただきました。



——今や200種類を誇るパフェですが、看板メニューとなったのはいつ頃からですか？

清水 「からふね屋珈琲店」といえば、水出しのダッチコーヒーが有名でしたが、よりブランド力を高めていくには、コーヒー以外でも特色のある商品が必要でした。3年ほど前、パフェを主力に展開している喫茶店の存在を知り、そこからヒントを得てテスト店舗として大阪・高槻店に80点ほどパフェを導入したのがはじまりです。その後もパフェ日本一を目指し、短期間にアイデアを練っては試作の連続という苦労もありながら、2007年12月本店オープンの際には140種類になっていました。

——お二人の仕事内容、仕事へのこだわりをお聞かせください。

清水 パフェクリエーターは、「デザイン」、「美術館」というコンセプトのもと、真っ白な状態からパフェを開発しています。グラスをキャンバスに

パフェシエ
山部沙耶香



山部 そうして生まれたアイディアを実際に形にしていくなのが、私たちパフェシエの仕事です。お客様に安心して美味しく



見立て、アイスクリームや果物の彩りで絵を描くようなイメージです。からふね屋のパフェは、透明なグラスに何層にも重ねられた素材の多さ、彩りの多さが特徴です。食べ進むにつれ素材が溶け合い、違った模様を楽しめるのも魅力の一つだと思うので、最後まで見た目も食感も美味しくあるようこだわっています。

く召し上がっていただくため、徹底した衛生管理のもと、いかにきれいに素早く作れるかが求められています。

清水 私は事務所にいることが多いいのですが、美味しくそうにパフェを食べるお客様の姿を見かけるたび、とてもうれしくなります。フロアに出て接客もしている山部さんから見て、お客様の反応はどうですか？

山部 メニューを開いた途端、ほとんどのお客様がパフェの多さに驚かれます。皆さん迷ってなかなか決められないようで、選ぶまで30分



以上かかる方もいるほどです。営業していくうえで回転率を上げることももちろん重要なのですが、それ以上に、パフェを選び、味わう幸福な時間をお客様に心おきなく楽しんでいただきたいと思うのです。

清水 そうですね。メニューはコミニケーショントールの一つだと思えます。時間をかけて選ぶことで会話が弾んだり、迷った末「次はこれを食べよう。」と、また足を運んでいた大きくきっかけになればうれしいですね。

——「からあげパフェ」や「小さくとんかつパフェ」などの変り種や、「ジャンポパフェ」などユニークなメニューもありますね。

清水 今年の5月末に発売した「からあげパフェ」は、決して奇をてらったわけではなく、人気メニューの鶏のからあげをパフェに



カラオケのススメ

『好きな歌手になりきることで上達する』

皆さん、こんにちは。清原和博氏（元プロ野球選手）の「ものまねタレント」をしているリトル清原です。

『カラオケの鉄人』は、パーモン ト秀樹さん（西城秀樹氏のそっくりさん）と漫才の練習や新ネタ研究（テレビではやりませんが、清原さん以外の歌手の歌マネとかもレパートリーにあつたります）、イベントの打ち上げなどでよく利用しています。

そもそも僕がなぜ「ものまね」を職業にしたかという点、子供の頃は、当時ほっそりスリムだった清原選手に全く似ていませんでしたが、埼玉県民で西武ファンの僕にとつて清原選手はヒーローでした。その清原選手が巨人に入団し、肉體改造によつて『番長キャラ』に変貌した頃には、すっかり僕とそっくりになり、初対面の人には必ず「清原に似ているね」と言われ、あだ名は「清原」に。そのうち調子に乗つて「清原一」と呼ばれれば清原になりきつてモノマネをするようになり、喜ばれればまた調子に乗る。それがきっかけ

で、いつの間にか「ものまね」が職業になっていました。大好きなスターを演じるのが仕事になるのだから僕は幸せ者ですよ。

野球経験がない僕が、清原選手の身近な人に「顔だけじゃなく、構えやスイングまでそっくり!」と言われるのですが、好きでなりきっているうちに自然と上手くなつちやうんだよね。それと同じでカラオケも好きな歌手になりきつて歌うことが大事で、それが上達の秘訣だね。テレビで全国放送されるわけじゃないし恥ずかしいことはない。自分が楽しまなくちゃ。

『カラオケの鉄人』で僕が「番気」に入っているのがパーティールム。おもちやのバットで素振りやバツティングフォームの確認まで十分にできる広さだし、打ち上げも大盛り上がりだね。

部屋に入ると、そこは完全に僕のホームグラウンドになる。さあ、今日もバット持つて『カラ鉄』に行くか!!

リトル清原
(1971年10月26日生)

埼玉県出身のものまねタレント。血液型はAB型。現在、株式会社バンド軍取締役副社長。清原和博氏公認のものまねで有名。好物はビール、カール、カラムーチョ、ブリッヅ（サラダ味）

ホンモノの清原和博氏が驚くほどのソックリぶり。唯一見分ける方法は、清原和博氏が身長188cmあるのに対して、リトル清原は、ホンモノの90%の身長であること。(公式HPより)

<リトル清原のカラオケ・ナリキリ三か条>

ひとつ、

自信をもって立って歌うべし。

(基本中の基本です。一番大事。自信なげに小声だと下手に聞こえます。)

ひとつ、

なるべく歌詞を見ずに友達顔を見渡しながら歌うべし。

(友達に歌い手から見られたら、きっと必要以上に盛り上げてくれるでしょう。)

ひとつ、

不快感を与えない表情で歌うべし。

(上手く歌って踊っているつもりでも、忘れがちなのが表情。1人恍惚の表情で友達から引かれることがあるので気をつけよう。)



連結貸借対照表(要約)

単位:百万円

科目	当期 (2009年8月31日現在)	前期 (2008年8月31日現在)
資産の部		
流動資産	1,976	1,394
固定資産	4,289	4,123
有形固定資産	2,596	2,417
無形固定資産	412	467
投資その他の資産	1,280	1,238
1 資産合計	6,265	5,517
負債の部		
流動負債	2,488	2,370
固定負債	2,085	1,506
2 負債合計	4,574	3,877
純資産の部		
株主資本	1,688	1,638
評価・換算差額等	0	1
新株予約権	1	—
3 純資産合計	1,691	1,640
負債及び純資産合計	6,265	5,517

連結キャッシュ・フロー計算書(要約)

単位:百万円

科目	当期 (2008年9月1日~ 2009年8月31日)	前期 (2007年9月1日~ 2008年8月31日)
4 営業活動によるキャッシュ・フロー	722	713
5 投資活動によるキャッシュ・フロー	△665	△541
6 財務活動によるキャッシュ・フロー	698	△368
現金及び現金同等物の増加額 または減少額(△)	755	△195
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期末残高	1,516	760

POINT
3 純資産合計

純資産の合計は、1,691百万円となり、前連結会計年度末に比較して51百万円増加いたしました。主な要因は、利益剰余金が82百万円増加し、自己株式の取得で32百万円減少したことによるものです。

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、722百万円となりました。収入の主な内訳は税金等調整前当期純利益291百万円、減価償却費419百万円及びのれん償却額52百万円によるものであり、支出の主な内訳は法人税等の支払額169百万円等によるものです。

連結損益計算書(要約)

単位:百万円

科目	当期 (2008年9月1日~ 2009年8月31日)	前期 (2007年9月1日~ 2008年8月31日)
売上高	7,074	7,114
売上原価	5,648	5,580
売上総利益	1,426	1,533
販売費及び一般管理費	1,021	969
営業利益	405	564
営業外収益	61	64
営業外費用	116	99
経常利益	349	529
特別利益	8	19
特別損失	66	273
税金等調整前当期純利益	291	275
法人税、住民税及び事業税	110	219
法人税等調整額	58	△61
当期純利益	123	118

連結財務諸表 CHECK POINT

POINT

1 資産合計

資産の合計は、6,265百万円となり、前連結会計年度末に比較して748百万円増加いたしました。主な要因は、現金及び預金の増加733百万円によるものと未収入金の減少138百万円、カラオケ店舗の出店を含む店舗設備の増加によるものです。

POINT

2 負債合計

負債の合計は、4,574百万円となり、前連結会計年度末に比較して696百万円増加いたしました。主な要因は、長期・短期借入金の増加495百万円及び社債の増加315百万円と未払費用の減少48百万円及び未払法人税等の減少59百万円によるものです。

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、665百万円となりました。これは主に新規出店等に伴う有形固定資産の取得622百万円及び店舗入居保証金の差入れによる支出156百万円によるものです。

POINT

6 財務活動による
キャッシュ・フロー

財務活動の結果増加した資金は、698百万円となりました。これは主に新規出店等に充てるための借入金及び社債の発行による資金調達によるものです。



フリガナ カブシキガイシャ テツジンカケイカク

会社設立年月日

株式会社 鉄人化計画

西暦 1999年 12月 14日

フリガナ トウキョウト メグロク ナカメグロ

本社所在地 〒153-0061

東京都目黒区中目黒二丁目6番20番

最寄り駅 日比谷線・東急東横線 中目黒駅 から 徒歩10分

代表電話 03-5773-9181

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

役員構成

取締役	代表取締役社長	日野 洋一	監査役	常勤監査役	緑河 久彰 (社外)
	取締役副社長	荒武 弘美		監査役	和田 吉弘
	常務取締役	浦野 敏男		監査役	細野 康弘 (社外)
	常務取締役	星川 正和		監査役	金澤 一公
	取締役	伊藤 顕聖			

事業内容

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

資本金

732,394,820円

従業員数

129名 (連結)

発行可能株式総数

118,560株

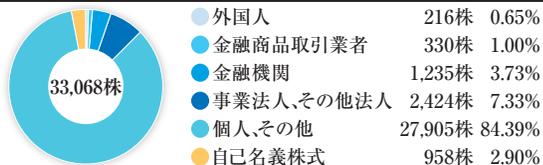
発行済株式総数

33,068株 (1単元1株)

株主数

2,737名

株式の所有者別分布状況



大株主の状況

株主名	持株数 (株)	出資比率 (%)
日野 洋一	12,508	38.95
(株) 横浜銀行	1,200	3.73
佐藤 幹雄	700	2.18
(株) アトラス	681	2.12
吉田 嘉明	602	1.87

グループ会社

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番
	事業内容	フルサービス型珈琲ショップ運営
株式会社 システムプランベネックス	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

株主優待のお知らせ

毎年8月31日現在の株主の皆様
に対し、下記の中から好きな
商品を1点贈呈いたします。

SHAREHOLDER PRESENT



お問い合わせ先 TETSUJIN 株主化計画
東京都目黒区中目黒2-6-20
管理本部 TEL.03-5773-9184

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。

※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。

ご優待内容

カラオケルーム

19時以降のご入場限り、
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/まんが喫茶(複合カフェ)

全時間帯、ご利用料金の総額から

30%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 土浦サタスクワルド 店

喫茶店

全時間帯、ご利用料金の総額から

20%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 400×1,100mm)



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。

アロマブレンド 1袋
ドリップコーヒー 2箱
シュガー付



株主メモ

事業年度 9月1日～翌8月31日
期末配当金受領
株主確定日 8月31日
中間配当金受領
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 三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座の口座管理機関

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>

編集後記

『第11期株主通信』を最後までお読みくださりまして誠にありがとうございます。

私たちはこれまで株主通信を通じて、当社の活動内容をお伝えしてまいりましたが、今回は、「より当社グループに興味を持っていただく」との趣旨から、「思わずページをめくりたくなる」「肩肘張らずにお読みいただける」誌面作りを心がけました。

さて、今年の7月をもちまして当社が東証マザーズに株式を公開してから5周年、また、今年の12月をもちまして当社が設立してから10周年を迎えます。

株主の皆様をはじめ、当社店舗をご利用くださるお客様のおかげでここまで来ることができました。厚く御礼申し上げます。

当社はこれからも皆様のご期待にお応えできるよう、日々精進してまいります。

今後とも一層のご支援を賜りますよう、宜しく願いいたします。

★ カラオケ三昧 ★

(まんが) 鉄人太郎



よく探せばきっと見つかります。

まさか…いつも歌うあの曲、

毎回、歌本から探してる!?

カラ鉄ナビ会員専用画面にログインすると、「マイ歌本」や「マイりれき」がすぐ使える!

自分のレパトリーを200曲!

「マイ歌本」に登録可能!

自分が歌った直近の200曲!

「マイりれき」に履歴が残る!

これからは…

《歌本不要!リモコン検索不要!超速リクエストで余裕のカラオケ!!》

さらに

採点結果で「鉄ポイント」がたまる。
カラ鉄の会員ポイントサービス!

今ならもれなく、会員様全員にポイントがつきます!

今までは歌った会員様にしかポイントがつきませんでした。

変更

これからは、歌った人以外の会員様全員にポイントがつきます!

新ポイントシステムは、みんな嬉しい!楽しい!

たまったポイントに応じて

液晶テレビなど豪華賞品をゲット!



株式会社

鉄人化計画® 店舗案内

(2009年11月現在)

カラオケの鉄人

溝の口	044(813)0202	大泉学園	03(5933)1051	大井町	03(5746)1934
桜木町	045(260)1586	自由が丘	03(5731)7333	中央林間	046(271)5221
中華街	045(228)2177	新小岩	03(5661)2323	西八王子	042(669)3500
鶴見	045(576)1444	環七西新井	03(5851)0901	志木	048(486)2161
行徳	047(307)2370	大宮1	048(631)3711	高円寺	03(5305)6200
土浦	029(843)6086	大宮2	048(640)5595	聖蹟桜ヶ丘	042(310)0039
戸塚	045(869)5807	登戸	044(930)5105	藤沢	0466(55)3400
駒沢	03(3414)9086	新宿歌舞伎町	03(5155)9061	人形町	03(5643)0008
用賀	03(3707)7784	飯田橋神楽坂	03(5225)3919	川崎	044(221)7800
銀座	03(5537)0670	松戸	047(703)1211	王子	03(5902)5766
町田	042(710)2175	武蔵小杉	044(738)3636	上野	03(5846)1880
蒲田	03(5713)8787	上大岡	045(840)6220		
川越	049(228)7010	荻窪	03(5347)4656		

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

コミックライブカフェ

土浦 029(843)6086

A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

サンビリ

荻窪 03(5349)8303

吉祥寺 0422(22)5814

西葛西 03(5675)5221

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)9449

西院 075(322)1710

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(672)6500

ピオルネ 072(846)6779

箕面 072(723)7386

プレンティ 078(992)0211

河原町三本(本店) 075(254)8774