



# 株式会社 鉄人化計画®

第20期 株主通信 2017.9.1 ▶▶ 2018.8.31

## CONTENTS

■ 2018年8月期の取り組み

■ 新規出店再開によるカラオケ事業の再成長

## 1年7ヵ月ぶりの新店舗 「カラオケの鉄人 東陽町店」をオープン!

■ TETSUJIN NEWS

89本にのぼるエンタメコンテンツとのコラボレーションを実施!

カラオケルームが月額1,500円で利用し放題の  
「カラ鉄ホーダイ」を2018年5月17日よりスタート!

## TOP MESSAGE

### 株主の皆様へ

2018年8月期は、「カラオケルーム運営事業への注力」「新規事業への厳選投資」「コーポレート・ガバナンスの強化」を経営方針として取り組んでまいりました。カラオケルーム運営事業は既存店の営業力回復や本格出店を再開するなど、利益成長軌道への回帰に向けた戦略を確実に実行してまいりました。また、ガバナンス面におきましては、監査等委員会設置会社へ移行したことで取締役会の監督機能の一層の強化と透明性の確保、意思決定の健全化によりガバナンスの充実が図られました。

2019年8月期は、カラオケルーム運営事業を中心にマーケティングやシステム開発にも積極的に投資し、カラオケ業界におけるオンリーワンを目指してまいります。そして企業価値向上へ、カラオケ事業の新規出店による成長と高いシナジー効果が見込める新しい事業分野への進出も積極的に検討してまいります。

株主の皆様には、引き続きご指導ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長 岡崎 太輔



## 2018年8月期の取り組み

## REPORT 01

## カラオケ既存店の回復

- 2018年8月期は既存店7店舗のリニューアルを行い、品質の改善だけでなくルームの拡大により多くのお客様にご利用いただける様にいたしました。
  - 店舗社員の採用を再開し、一般的な求人広告以外にも、店舗アルバイトへ正社員登用説明会を実施し30名程の採用を行いました。また、店舗アルバイトについても、応募受付の窓口を本社に設置することで、面接までの期間を短縮し面接数を増加することで採用率が向上しております。
  - 店舗経営能力のある店舗社員を育成することで業績拡大を図るため、社内研修制度を導入いたしました。
  - 当社の特色であるアニメ企画とのコンテンツコラボレーション(89タイトル)を実施することで他社との差別化を図り、多くのお客様にご来店いただきました。
- これらの結果、下期の既存店売上高については前年を上回る102.4%まで回復しております。



## REPORT 02

## スクラップ・アンド・ビルド

- 黒字化の目途が立たない不採算店舗10店舗について撤退を実施いたしました。閉店により2017年8月期と比較して減収となっておりますが、2018年8月期のカラオケセグメントの利益面については改善しております。また、ヒト・モノ・カネの経営資源を他の店舗に集中投下することで同セグメントの改善を図りました。
  - 新体制となり、東京都江東区に「カラオケの鉄人東陽町店」を新規出店(2018年7月)いたしました。また、2018年12月には東京都品川区五反田への出店が決定しております。
- これらの結果、2018年8月期末のカラオケの店舗数は54店舗となっております。

## REPORT 03

## 販売費及び一般管理費の削減

- モニタリング機能の強化及び業務執行の意思決定の迅速化を図るため、監査等委員会設置会社へ移行いたしました。これにより、コーポレート・ガバナンスの強化及び肥大化していた販売費及び一般管理費の圧縮を行いました。
  - 2017年8月期の新規事業(T・Rプロジェクト)を廃止したことにより、同事業に掛かっていた経費を削減いたしました。
- これらの結果、2017年8月期と比較して販売費及び一般管理費は409百万円減少しております。

## REPORT 04

## リファイナンス

2017年8月期に大幅な赤字を計上したことにより、シンジケート・ローンの財務制限条項に抵触したことで資金繰りのリスクに直面しておりましたが、株式会社横浜銀行よりタームローン契約で40億円を調達し、既存借入金のリファイナンス(借換)を実施いたしました。これにより、既存の借入金・社債を一括弁済することでシンジケート・ローンの財務制限条項に抵触している状況の解消及び返済期限の長期化により、資金繰りのリスクが完全に解消しております。併せて、新規出店・既存店舗のリニューアル資金等としてコミットメントライン契約5億円の締結をしたことで事業成長の安定資金の確保を行いました。

## REPORT 05

## 第三者割当増資

2017年8月期に毀損した資本の増強及び当社経営方針を実行するための必要な資金調達として、当社筆頭株主であるファースト・パシフィック・キャピタル有限公司、カラオケ機器メーカーである株式会社エクシング及び株式会社第一興商を割当先とする、第三者割当増資による新株式発行を行いました。

これらの結果、第2四半期末時点で債務超過であった状況を解消し、2018年8月期末時点の純資産は376百万円となっております。

## 新規出店再開によるカラオケ事業の再成長

## 1年7ヶ月ぶりの新店舗「カラオケの鉄人 東陽町店」をオープン！

## 東陽町店の出店

当社は、1年7ヶ月前に池袋サンシャイン通り店を旧テナントの造作物を継承し居抜きにて出店いたしましたが、スケルトン（造作物が何もない）状態からでの出店は5年ぶりになります。

今回は、コンセプトから見直しを行い、デザイン、居住性にこだわり、明るく清潔感のある誰にでも満足いただける店舗になったと思います。ファミリー向けにはキッズルームを用意し、壁にお絵書きができるルームや臨場感ある迫力の大画面ルームを多数ご用意いたしました。

## 東陽町店開発コメント・店舗開発担当より

久しぶりの出店、絶対に成功する物件を数ある物件の中から厳選し契約・出店に至りました。昨今、カラオケチェーン店がどの駅も乱立し競争は激化していますが、駅前一等地で視認性は抜群、江東区役所や多くの大手企業の本社もあり、マーケットとしても問題ない。苦労したのは条件交渉、ほぼ1ヶ月の交渉によりビルオーナー様とも条件面で合意に達しましたが、通常の物件よりも苦労したと思います。その分、東陽町店への思い入れは大変強いものがあります。新規出店は会社を成長軌道に乗せますので、今後もコンスタントに出店していきます。



店舗開発部  
マネージャー 田中 智久

## Interview

## 東陽町店開発インタビュー



東陽町店 店長 森本 直樹

## Q 新規出店に伴い心がけたことは何かありますか？

**A** 1年7ヶ月ぶりの新規出店ということもあり、スタッフ従業員全員で気合を入れて臨みました。スピード感を大切にしながら、設備周りや備品等の事前準備を入念に行い、販促活動にも力を入れました。今回の出店に伴いスタッフを新たに募集したこともあり、接客の基本を一から指導し、スタッフの特性を把握した上で本人に合った研修先に配属し、事前研修を受けてもらい、サービスの追求を行っていきました。新店立ち上げという滅多に経験できないミッションを賜り、最初はプレッシャーも感じましたが、上司やスタッフ、周りの方々に支えられ、無事にオープンまで運ぶことができました。

## Q 実際にオープンしてみていかがでしたか？

**A** 想像以上に大変な部分も多く、初日はミスを起こさないようにと緊張していましたが、オープニングイベントには多くのお客様が来店され、夜まで満室の状態が続き、大変嬉しかったですね。とてもいい経験ができ、新店のミッションはとてもやりがいがあると実感しました。今は、スタッフも多く抱えているため、自分の強みであるコミュニケーションを活かして、できる限りスタッフの要望に応え、元気のないスタッフにはさりげなく声を掛けたりと、スタッフ全員が働きやすい環境を作るように心がけています。今後の東陽町店をどう成長させていくか、そのことを考えるワクワクしています。

## Q 今後どのようなお店にしていきたいですか？

**A** 東陽町はビジネス層からファミリー層まで幅広く混在している地域のため、視認性とアクセスのよさを活かしながら、お客様への挨拶等基本中の基本を徹底し、サービスを追求していき、お客様にまた来たいと思っていただけるようなお店を目指していきたいと思います。東陽町店は、店内の内装にこだわり、白を貴重としたクリーンなイメージで従来のカラオケ店舗のイメージを塗り替えた、新しい価値を提供しています。私を筆頭に東陽町店の従業員一丸となり、更に飛躍し、今回の出店を成功に導けるよう最前線で盛り上げてまいりますので、どうぞご期待ください。僕に会いに、是非ご来店、お待ちしております!!



## 次の新店

年内1店舗の出店が決定しております。東陽町店をブラッシュアップし、よりお客様へ満足いただける店舗の研究を重ね具現化いたします。更に、次の候補物件もあり調査を行っております。カラオケの鉄人のファンの皆様がより近くでご利用いただける立地、カラオケの鉄人により多くの方へ認知・ご来店いただけるように地方都市への出店も検討しております。再開いたしました新規出店にご期待ください。

## 財務ハイライト(連結)

(百万円)

連結ベース		2016.8	2017.8	2018.8
P/L	売上高	8,025	7,830	7,349
	営業利益	107	△ 221	117
	経常利益	183	△ 167	13
	親会社株主に帰属する当期純利益	△ 349	△ 1,584	△ 193
B/S	総資産	7,540	5,799	5,545
	総負債	5,928	5,782	5,168
	有利子負債	4,923	4,669	4,008
	純資産	1,612	16	376
C/F	営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 59	491	327
	投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 134	△ 326	△ 1
	財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 929	△ 324	△ 149
	現金及び現金同等物の期末残高	1,550	1,392	1,568
カラオケ期末店舗数 (店舗)		62	63	54
従業員数 (名)	社員	131	129	129
	パートタイマー (※)	721	704	624

(※) 1日8時間換算による期中平均人員

## P/Lの概要

- 不採算店舗10店舗の積極的閉店により通期の売上高は減少したが、下期の既存店売上高は前期を上回る水準まで回復
- ガバナンスの強化等により本経費を圧縮したため営業利益は黒字化
- リファイナンスによる一時的なコストや繰延税金資産の取崩し等の発生により、当期は193百万円の純損失

## B/Sの概要

- リファイナンスによる財務体質の改善
- 第三者割当増資556百万円の実施

## C/Fの概要

- 営業活動によるキャッシュ・フローは順調に推移(2017年8月期は受取補償金122百万円などの特殊要因あり)
  - 投資活動によるキャッシュ・フローは不採算店舗の売却などにより、支出額が大幅に減少
  - 財務活動によるキャッシュ・フローは第三者割当増資により、支出額が減少
- これらの結果、現金及び現金同等物の期末残高は175百万円増加

## STRATEGIES FOR GROWTH

## 2019年8月期の経営方針・重点施策

## 2019年8月期 経営方針

1	カラオケ事業再成長への基盤再生	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 採用、教育の一層の強化</li> <li>■ 出店の加速、店舗施設の修繕、リニューアルの継続</li> <li>■ 基礎的な営業活動の徹底、QMSC(「品質」、「メンテナンス」、「接客」、「清潔さ」の改善活動)の一層の向上</li> </ul>
2	カラオケ事業の進化	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 次世代「鉄人システム」開発へ計画的・継続的なシステム投資</li> <li>■ 高品質なサウンド・画像、独自コンテンツ、少数派ニーズへのオリジナル楽曲提供により一層の機能を鉄人システムに付加し、他社との差別化を図る</li> </ul>
3	新規事業の創造と実行	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ アライアンス事業の発展、サブスクリプションモデル(定額課金モデル)の発展</li> <li>■ 外食等の事業創造によるカラオケとのシナジーを追求、成長性の高い事業分野の見極めと投資</li> </ul>
4	生産性の向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ スケールメリットを追求したコスト削減策や省人化投資</li> <li>■ 無駄や重複業務の削減、業務の短縮</li> </ul>
5	人材基盤の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 経営理念や経営方針を理解し業務を担う優れた人材の育成</li> <li>■ 新人事制度を浸透させ、個々の能力を公正に評価し優秀な人材の定着率向上を図る</li> </ul>

## 2019年8月期 重点施策

1	店長等に登用する優秀な店舗運営人材の育成と確保	3	鉄人システムのアップグレード
2	優れた不動産物件の確保、首都圏以外の大型政令指定都市を含めた出店	4	将来性の高い事業分野への進出

## 2019年8月期の業績の見通し(連結ベース)

売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益
7,036百万円	200百万円	160百万円	136百万円

TOPIC  
0189本にのぼるエンタメコンテンツとの  
コラボレーションを実施！

2018年8月期にはアニメ・ゲームをはじめ89本ののぼるエンタメコンテンツとのコラボレーションを実施いたしました。

一例として、『ヒプノシスマイク』では、作品のストーリーを店舗で再現。新宿・渋谷・池袋・横浜の間で繰り広げられる領地争いにお客様自身が参戦する設定の企画で、「カラオケの鉄人」全店舗がラップバトルの舞台になりました。足掛け3ヶ月間のコラボレーション期間中に作品の関連楽曲が約10万回再生され、記録的な実績となったほか、作品の舞台となった歓楽街を模した「シャンパンタワー」などのフォトジェニックな企画がSNS上でたびたび話題になりました。



©CAPCOM／読売テレビ・CloverWorks



©King Record Co., Ltd.

これまで培ってきたお客様からのご支持と各版元様からの信頼を強みに、2019年8月期も数々の魅力的なコンテンツとのコラボレーションを実施いたします。

11月15日から開催する『逆転裁判 Season2』とのコラボレーションでは、コラボドリンクの販売、コラボルーム開設、楽曲歌唱キャンペーンのほか、お客様自身がSNS上で作品の話題作りを楽しんで参加できる企画も実施。当社だけが提供できるカラオケの楽しみ方を演出いたします。

TOPIC  
02カラオケルームが月額1,500円で利用し放題の  
「カラ鉄ホーダイ」を2018年5月17日よりスタート！

今やコンテンツ配信だけでなく、洋服や家具などの「リアル」なプロダクトにも広がりがつつあるサブスクリプションサービス。

「カラ鉄ホーダイ」は『カラオケでサブスクリプション』という新規性が話題を呼び、新聞や地上波の情報番組でも取り上げられました。

アプリをお持ちのご本人様なら、毎日店舗をご利用いただいても室料は月額料金の1,500円(税抜)のみです。ビジネスマンのテレワークや演劇・演奏の練習など、料金を気にせず個室を定期的に使うことのできるメリットが新たな需要を掘り起こし、「カラオケの鉄人」のロイヤルカスタマーの獲得に貢献しています。



★ 詳細は当社ホームページをご覧ください。 <http://www.tetsujin.ne.jp/topics/news/pdf2018/20180514.pdf>

## Company Profile

### 会社概要 | (2018年8月31日現在)

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 〒153-0043  
 東京都目黒区東山三丁目8番1号 東急池尻大橋ビル2階  
 資本金 10億2,160万9,892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129名(連続)

### 役員構成 (2018年11月27日現在)

代表取締役社長 岡崎 太輔  
 取締役 滝江 成吉  
 取締役(監査等委員) 小尾 敏仁※  
 取締役(監査等委員) 野宮 拓※  
 取締役(監査等委員) 西口 英世※ ※会社法に定める社外役員

### グループ会社

#### ○ TETSUJIN USA Inc.

本社 アメリカ合衆国(グアム)  
 事業内容 エンターテインメントレストラン運営

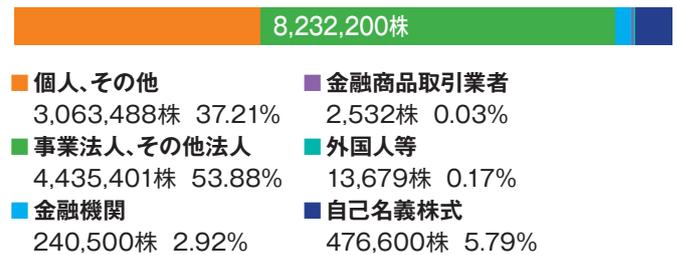
### 株式等の状況 | (2018年8月31日現在)

発行可能株式総数…………… 23,712,000株  
 発行済株式総数…………… 8,232,200株  
 株主数…………… 7,993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)	2,946,800	35.79
(株)エクシング	505,000	6.13
(株)第一興商	505,000	6.13
(株)鉄人化計画	476,600	5.79
(株)横浜銀行	240,000	2.91
日野 洋一	200,100	2.43

### 株式の所有者別分布状況



### 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	三井住友信託銀行株式会社
同連絡先	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 0120-782-031 (通話料無料)

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	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 東京都府中市日鋼町1-1 0120-232-711 (通話料無料) 郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
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のできない事故、その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に公告いたします。 公告掲載URL: <a href="http://www.tetsujin.ne.jp/iframe.htm">http://www.tetsujin.ne.jp/iframe.htm</a>

### 株主優待制度のご案内

1単元(100株)以上保有の全ての株主の皆様に対し、下記の3点を謹呈いたします。

#### 1 当社カラオケ店舗「会員カード」

株主様  
会員カード1枚



株主様関連者  
会員カード10枚



○株主様会員カードは、店舗を会員料金でご利用できます。  
○株主様会員カードと株主様関連者会員カードの優待内容は同じです。

#### 2 「ご優待券」



自社カラオケ店舗およびマンガ店舗で利用可  
(総額から枚数に応じて割引)

\*KARAOKE Y'a高尾店及びVoice西麻布店は対象外

保有株式数	ご優待券
100株以上500株未満	500円券5枚
500株以上1,000株未満	500円券10枚
1,000株以上5,000株未満	500円券50枚
5,000株以上	500円券100枚

#### 3 スパークリング ワインチケット



1枚につき1本をご提供

### 店舗案内 | (2018年11月27日現在)

カラオケの鉄人	上 大 岡	高 田 馬 場	両 国 駅 前
溝 の 口 044 (813) 0202	大 井 町 03 (5746) 1934	03 (6228) 0866	03 (6659) 6988
桜 木 町 045 (260) 1586	中 央 林 間 046 (271) 5221	学 芸 大 学 03 (5724) 3861	川 崎 銀 柳 街 044 (201) 7131
中 華 街 045 (228) 2177	西 八 王 子 042 (669) 3500	二 俣 川 045 (444) 9485	田 町 駅 三 田 口 03 (6809) 5842
鶴 見 045 (576) 1444	藤 沢 0466 (55) 3400	新 宿 歌 舞 伎 町 一 番 街 03 (6278) 9530	恵 比 寿 駅 前 03 (5422) 7301
戸 塚 045 (869) 5807	人 形 町 03 (5643) 0008	新 宿 大 ガー ド 03 (3345) 6430	板 橋 03 (5944) 1577
用 賀 03 (3707) 7784	川 崎 044 (221) 7800	池 袋 東 口 03 (6912) 7027	新 橋 S L 広 場 前 03 (6273) 3484
銀 座 0120 (440) 670	王 子 03 (5902) 5766	船 橋 047 (409) 7970	池 袋 東 口 サンシャイン 通り 03 (5927) 9941
浦 田 03 (5713) 8787	上 野 03 (5846) 1880	本 八 幡 南 口 駅 前 047 (711) 0090	東 陽 町 03 (6666) 8062
自 由 が 丘 03 (5731) 7333	西 新 宿 03 (5909) 0810	下 北 沢 03 (5432) 9411	
登 戸 044 (930) 5105	池 袋 西 口 03 (5911) 2340	神 田 西 口 駅 前 03 (6206) 4250	
新 宿 歌 舞 伎 町 03 (5155) 9061	中 野 03 (5342) 1977	新 宿 橋 03 (6721) 5522	Voice西麻布 03 (5778) 4707
飯 田 橋 神 楽 坂 03 (5225) 3919	大 塚 03 (5985) 7078	浜 松 町 大 門 駅 前 03 (6721) 5955	KARAOKE Y'a
松 戸 047 (703) 1211	戸 塚 西 口 045 (869) 1950	渋谷道玄坂 03 (6416) 5681	高 尾 042 (668) 8490
武 蔵 小 杉 044 (738) 3636	渋谷センター街 03 (5459) 3401	戸 越 銀 座 03 (3782) 5460	アジュールエッセ
		竹 ノ 塚 03 (5856) 6957	高 尾 042 (668) 8490