

Top Message

ごあいさつ

株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

株主の皆様へ

当社グループは、「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強化」を経営方針として、第2四半期の営業に取り組んでまいりました。カラオケルーム運営事業に対して採用・育成・店舗のリニューアルを行うことで着実に店舗収益力の回復を図っております。また当社独自の強みを活かしたサブカルチャーコンテンツとのコラボレーションによる差別化を推し進めるとともに、コーポレートガバナンスの強化と内部統制の整備に努め、企業価値の向上につなげてまいります。

株主の皆様には今後とも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月期第2四半期の業績

2018年8月期第2四半期連結累計期間の業績は、売上高3,721百万円（前年同四半期比7.8%減）、経常利益68百万円（前年同四半期比141.1%増）、親会社株主に帰属する四半期純損失135百万円（前年同四半期親会社株主に帰属する四半期純損失80百万円）となりました。

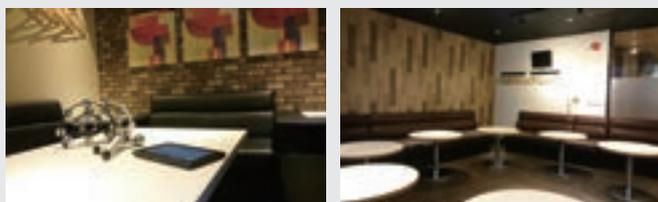
当社グループは「カラオケルーム運営事業への注力」、「新規事業

への厳選投資」、「コーポレートガバナンス強化」を経営方針として、カラオケルーム運営事業に対して店舗社員採用の再開と店舗設備のリニューアルを行うことで毀損した店舗収益力の回復を図り、また、当社グループの特色を活かしたコラボ企画による差別化を推し進めるとともに、ガバナンス体制を見直すことで肥大化していた本社費の削減と圧縮を行っております。

セグメント別の状況

■ カラオケルーム運営事業

当事業におきましては、大手事業者の都心部への積極出店や余暇文化の多様化による他業種との競争が激化するなか、市場はこれまでの横ばいの状況から僅かにマイナスへと転じております。このような環境のなか、毀損した店舗収益力を回復させるため、20名規模の店舗社員採用と適正配置の実施、2013年8月期以来の店舗リニューアルの実施及びコラボ企画の推進並びに仕入原価・本社経費の圧縮と削減を行いました。



■ CP事業

当事業におきましては、「カラオケの鉄人モバイル」サイトを中心に運営を行っております。フィーチャーフォンからスマートフォンへの乗換えも進み、売上高及び利益は減少傾向となっております。

■ その他

不動産賃貸業におきましては、計画通りの業績で進捗しております。当社100%連結子会社でアメリカ合衆国の準州であるグアムに本店を置く、TETSUJIN USA Inc.はグアム・タモン地区「Guam Reef & Olive Spa Resort」内でエンターテインメントレストラン1店舗を運営しておりますが、昨今の北朝鮮情勢悪化に伴う同地の日本人観光客の激減の影響もあり、売上高は減少傾向となっております。

鉄人化計画の成長戦略

2018年8月期 経営方針

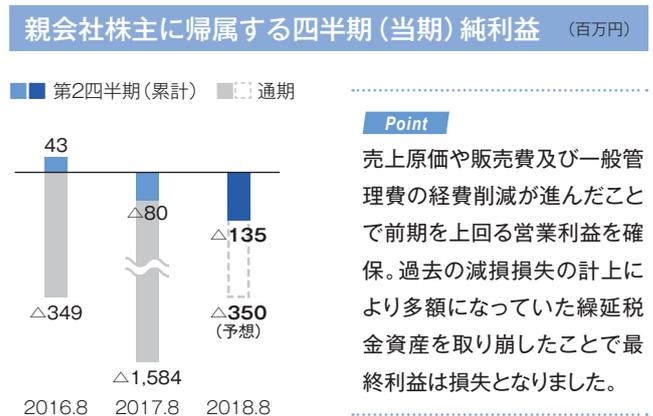
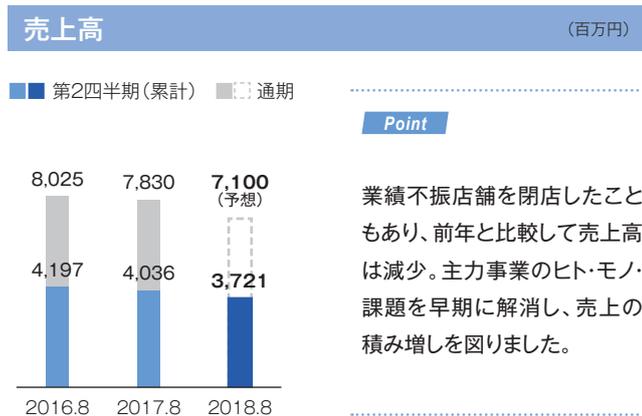
- 1 カラオケルーム運営事業への注力
- 2 新規事業への厳選投資
- 3 コーポレートガバナンス強化



中長期の成長戦略

- 1 既存店7店舗のリニューアル
- 2 20名程の店舗社員の採用
- 3 コンテンツコラボによる差別化
- 4 監査等委員会設置会社へ移行

当第2四半期決算ハイライト



First-half Report

上半期の取り組み

Report.1 既存店7店舗のリニューアルを実施

渋谷センター街店、飯田橋神楽坂店、新橋SL広場前店、池袋東口店、武蔵小杉店、上大岡店、溝の口の店の全面改装、一部改装工事を行いました。既存店の改装は実に5年振りで、セグメントに応じたお客様ニーズを分析するとともに、再来店に繋がるサービスを追求し施設へ反映しております。また、パーティールームの分割やバックヤードを縮小しルーム化するなど、現在取りこぼしているお客様を最大限取り込める様に、品質の改善だけでなく集客数という点にも着目しルームの増改築も行っております。



スタイリッシュな空間から、地域密着の明るく開放的な空間へリニューアル (写真:上大岡店)

Report.2 店舗社員の採用を再開

上半期は、毀損した店舗収益力を回復させるため、大規模な店舗社員採用を実施いたしました。一般的な求人広告の他に、店舗アルバイトへの正社員登用説明会を9月、2月に実施。潜在化する数多くの正社員候補者が参加し、20名程の採用につながっております。今後も四半期に1回は説明会を実施し、正社員登用を継続いたします。正社員登用の元となるアルバイト採用も強化。春のアルバイト採用から本社に応募受付機能を完備し、迅速且つ適切な応募者対応により面接数を増加し採用率を向上いたしました。今後も店舗収益力向上のため、社員・アルバイトの採用強化を継続いたします。



店舗アルバイトへ向けて、正社員登用説明会を実施

Report.3 組織体制の変更

経営の強化をめざし、2018年2月1日付で組織を再編成いたしました。

2017.9.1~

成長戦略の回復と収益性の改善に向けたカラオケルーム運営事業の立て直しを目指し、店舗事業本部・経営戦略本部・管理本部を再編・新設

得られた成果

20名規模の店舗社員採用と適正配置の実施、2013年8月期以来の店舗リニューアルの再開及びコラボ企画の推進並びに仕入原価・本社経費の圧縮と削減を行いました。

2018.2.1~ 更なる企業価値の向上のため、現状に見合った効率的な組織へ

店舗事業本部

少数店舗のユニット制を敷くことで店舗営業の推進力の強化を進めます。また、販売促進部を設立し、店舗促進力と営業に関わる間接業務の強化を進めます。加えて、事業開発部を新たに設置し、新規事業開発の強化を進めます。

経営管理本部

管理本部から経営管理本部へ名称を変更し、経営戦略本部から計数管理面と人材面を移管、新たに人事部を設置し、人材育成管理、人材採用の強化を進めます。

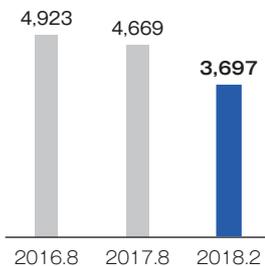
システム開発部

代表取締役の直下にシステム開発部を新たに設置し、効率的なシステム運用を進めます。

有利子負債

(百万円)

■ 第2四半期 ■ 通期



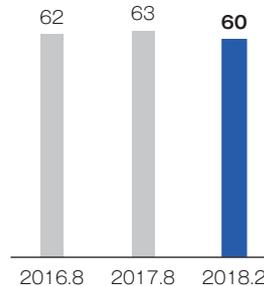
Point

有利子負債の削減は順調に推移しており、前期より972百万円減額となりました。

カラオケ店舗数

(店舗)

■ 第2四半期 ■ 通期



Point

当期計画していた業績不振店舗の閉店を3店舗(2月末時点)行ったためカラオケ店舗数は60店舗となりました。黒字化の目途が立たない店舗については積極的に閉店を検討。

Report 4

優秀な営業成績を収めた店長の表彰式を開催



第4ユニットリーダー 船橋店 店長 小寺 光貴



受賞者には表彰状のほか、副賞等が贈られました。各ユニットリーダーからは、通期予算達成に向けた決意表明が述べられ、1月以降の予算達成に向けた大きな原動力となりました。

2018年度の年末商戦を始め、会社へ特に貢献した従業員を表彰する「2018年度店舗表彰式」が開催されました。その中で12月の予算達成率第1位に輝いた小寺店長に話を伺ってきました。

Q. 実際の12月商戦はいかがでしたか？

A. とても嬉しく、驚いています。今年は特にお客様の単価に注力して行いました。また、私がない際にもスタッフに店長との連絡の強化に努め、街の状況や店の状況など現状報告を欠かせない状況を作り、販促活動もスタッフに任せられるところは任せ、臨機応変に対応を行った結果、予算達成率第1位になることができたと思います。

Q. 予算達成に向けて何か心掛けたことはありますか？

A. 特に毎日現状認識と共有を行い状況によって臨機応変な対応を行うように心掛けました。2ヶ月前からスタッフには教育だけではなく売上意識の部分も付けるようにしていました。その結果、店舗一丸となって予算達成に目を向けて望むことができました。またスタッフに調子の良い店舗の売上を見せ、競争意識も持たせました。スタッフが他の店舗にヘルプに行った際にも自分の店舗の売上を確認していたのにはとても嬉しく思いましたね。

Q. 小寺店長が描く今後の方針等があれば教えてください。

A. お客様が当社ならではの何か感じるものがあって店舗にきてくれることを維持したいと思っています。また2月からユニットリーダーとして店長の取りまとめを行う立場になり、営業会議にも参加させて頂くようになりました。岡崎社長とも直接話す機会も増え、やりたいことも通りやすくなったので今後は当社ならではの商圏特性にこだわった営業を行ってまいります。今後にご期待ください！

Interview

Second-half Strategies

下半期の重点施策

上半期においては、毀損したカラオケ事業を立て直すべく、店舗設備の更新及び店舗社員の増強並びに店舗のスクラップ&ビルドを推し進めてまいりましたが、下半期においても引き続きヒト・モノ・課題を早期に解消するため下記の施策を行ってまいります。

- 積極的な社員登用・採用による人的リソースの充足
- マネジメント能力のある店長を育成し、業績拡大と生産性向上を両立。従業員満足度向上による定着
- 赤字店舗撤退と都心型店舗再出店によるスクラップ&ビルド
- リニューアルと計画的な営繕による美装定着
- 鉄人システムのアップグレード

TOPIC
01

アニメ 続『刀剣乱舞-花丸-』とのコラボレーション!

オリジナルコースターが貰えるコラボメニューの販売、コラボルーム・コンセプトルーム、カラオケパックプラン、オリジナルカラオケ楽曲を配信★

アニメ 続『刀剣乱舞-花丸-』とのコラボを実施中

開催期間 2018年1月26日～2018年5月31日

1. コラボメニューのご注文でアニメ 続『刀剣乱舞-花丸-』に登場するキャラクターをデザインした『オリジナルコースター』をプレゼント。
2. 作品の世界観を表現した『コラボルーム・コンセプトルーム』が登場。キャラクターに囲まれた特別な空間でカラオケも楽しめる。
3. カラオケ2時間+ノベルティ+お食事がセットになった、お得な『カラオケパックプラン』をご用意。
4. アニメ 続『刀剣乱舞-花丸-』の関連楽曲も全曲配信中。

★ その他企画内容は盛り沢山。

詳しくは、コラボ特設ページをご覧ください。 <https://www.karatetsu.com/animegame/touken-hanamaru2.shtml>



©2018 Nitroplus・DMM GAMES/
続『刀剣乱舞-花丸-』製作委員会

TOPIC
02

デジモンアドベンチャー tri.
第6章「ぼくらの未来」とのコラボレーション!

デジモンアドベンチャー tri. 第6章「ぼくらの未来」とのコラボを実施中

開催期間 2018年5月1日～2018年8月5日

1. コラボメニューのご注文でデジモンアドベンチャー tri.第6章「ぼくらの未来」に登場するキャラクターをデザインした『オリジナルコースター』をプレゼント。
2. 新宿歌舞伎町店には、作品の世界観を表現した『コラボルーム』が登場。キャラクターに囲まれた特別な空間でカラオケも楽しめる。
3. 今回のコラボ限定の『カラ鉄限定描きおろしイラスト』を使用したオリジナルグッズを販売中。

★ その他企画内容は盛り沢山。

詳しくは、コラボ特設ページをご覧ください。 <https://www.karatetsu.com/animegame/digimon-tri4.shtml>



© 本郷あきよし・東映アニメーション

Company Profile

会社概要 | (2018年2月28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 743,509,892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138名 (連結)

役員構成

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2月28日現在)

発行可能株式総数..... 23,712,000株
 発行済株式総数..... 6,687,200株
 株主数..... 6,792名

大株主の状況

株主名	持株数(株)	出資比率(%)
ファースト・パシフィック・キャピタル(有)	2,432,500	36.37
(株)鉄人化計画	476,600	7.12
(株)横浜銀行	240,000	3.58
(株)ドワンゴ	200,000	2.99
日野 洋一	199,900	2.98

株式の所有者別分布状況

