

## 株主メモ

- 事業年度 | 9月1日～翌年8月31日
- 期末配当金受領株主確定日 | 毎年8月31日
- 中間配当金受領株主確定日 | 毎年2月末日
- 定時株主総会 | 毎事業年度終了後3ヶ月以内
- 株主名簿管理人 | 三菱UFJ信託銀行株式会社
- 同連絡先 | 〒100-8212 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号  
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
- 同事務取扱場所 | 三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店
- 公告方法 | 電子公告により行います。http://www.tetsujin.ne.jp/iframe.htm  
(ただし、電子公告によることができない事故や、その他のやむを得ない事由が発生した時には、日本経済新聞に掲載いたします。)

IR情報につきましては、当社のホームページにも掲載されておりますので、ご覧ください。

ホームページアドレス

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



## 第8期 株主通信

平成17年9月1日 ▶ 平成18年8月31日

# T E T S U J I N



一人一人のお客様が主役になれる  
アミューズメント・コンテンツの提供を目指して

「遊びを解放し、  
余暇文化を再生すること」  
これは私たち鉄人化計画の  
モットーであり事業の根幹です。  
第8期における私たちの  
主な成果をご紹介します。

2005年  
11月



## 「カラ鉄NAVI」導入

操作性と音楽情報を重要視し、演奏リクエストと飲食オーダーシステムを統合した「カラ鉄NAVI」の開発・導入を、平成17年11月上旬より開始いたしました。「カラ鉄NAVI」には、「ランキング」や「カラ鉄おすすめ!」などの曲検索や、予約受付の表示をさせない「ないしょ予約」といった、当社オリジナルコンテンツを導入。カラオケをよりお楽しみいただけるコンテンツを随時更新していきます。



2006年  
3月

## 『時の居酒屋`刻`』とのコラボレーション

～カラオケ新業態への挑戦①～

顧客ニーズの多様化は既存のスタイルをも変貌させます。当社は(株)フーディーズとの提携により、カラオケの鉄人・新小岩店の店内の一部に、『時の居酒屋`刻`』を平成18年3月22日にオープンいたしました。素材や味を重視した「本格的」な料理の提供によりカラオケ店従来のフードイメージを払拭、お客様満足度の高い新しいスタイルのサービスをご提供いたします。



Copyright©2006 FOODYS

2006年  
8月

## 音楽趣蔵オープン

～カラオケ新業態への挑戦②～

平成18年8月28日、銀座にオープンした『音楽趣蔵』は、「参加型ライブハウス」に「カラオケ」をミックスした、新感覚の音楽空間です。備え付けのギターやドラムを使って飛び入り参加するもよし、生演奏をバックに自慢のノドを披露するもよし。初対面同士が音楽を共有し、生ならではの臨場感に酔いながら Singer から Musician まで楽しめるまさに「大人の遊び場」です。



(株)システムプランベネックス子会社化

(株)エクセルシア子会社化

からふね屋珈琲(株)子会社化  
(株)クリエイト・ユー子会社化

2005

9

10

11

12

2006

1

2

3

4

5

6

7

8

株式分割(1:4)

第三者割当増資による新株発行(2,800株)  
(株)横浜銀行他2個人)

2005年  
9月



## 「カラオケの鉄人」 登戸店オープン

神奈川県川崎市多摩区登戸3465 いろはビル4~6F

利便性の良さから、首都圏のベットタウンとして発展していく「登戸」。平成17年9月5日にオープンした登戸店は、ターゲットが多岐に渡る地域の特性を活かし、オールラウンドな『CASUAL ON CHIC』、男性的な『COOL & BLUE』、女性的な『POP & RED・WHITE』といった、3階層それぞれ異なるテーマで店内を演出しています。



2005年  
11月



## 「カラオケの鉄人」 飯田橋神楽坂店オープン

東京都新宿区神楽坂2-10 神楽ヒルズ3F

神楽坂は都心にありながら江戸情緒を色濃く残す街、そしてまた海外の方も多く国際的な街。平成17年11月21日にオープンした飯田橋神楽坂店のコンセプトは『EAST MODERN』。店内は光や質感、植栽により、『街』が持つイメージを演出しています。



2005年  
11月



## 「カラオケの鉄人」 新宿コマ劇場前店オープン

東京都新宿区歌舞伎町1-21-2 第2東亜会館3F

超高層ビル群・大ショッピングゾーン・歓楽街と、まさに日本の文化・情報の発信基地である新宿。様々な表情を持つこの地に平成17年11月1日にオープンした新宿コマ劇場前店のコンセプトは『SURPRISE!』。ご来店いただいたお客様に、「忘れられない店」としての強烈なイメージをインプットしていただくために、「驚きを与える演出」を施しています。



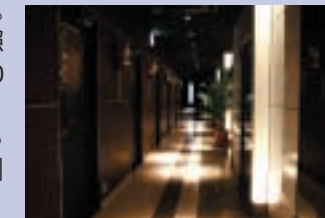
2006年  
3月



## 「カラオケの鉄人」 松戸店オープン

千葉県松戸市松戸1231 アステシオビル5F

ニューファミリーが多く住む松戸は、「華やかさ」と「のどかさ」をあわせもつ街。平成18年3月20日にオープンした松戸店のコンセプトは『CELEBRITY MODERN』。店内は黒白を基調にしたモノトーン。そして効果的な間接照明により質感を表現。30代OL・サラリーマンをメインターゲットとした落ち着いた「大人の雰囲気」を演出しています。





# トップインタビュー

## 一人一人のお客様が主役になれる アミューズメント・コンテンツの提供を目指して。

株主の皆様におかれましては、ますますご清祥のこととお喜び申し上げます。日頃より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社が主力事業を展開するカラオケルーム業界では、ここ数年、安定的なカラオケ参加人口を維持しながらも、大手チェーン店同士の競争が激化し、一部地域ではカラオケ店の出店が供給過剰気味となる一方、利用料金は減少傾向にあります。また、複合カフェ業界、ビリヤード・ダーツ遊技場運営業界においても、同様にシェア獲得競争が激しさを増しております。こうした厳しい市場環境の中、お客様の消費傾向の変化や嗜好の多様化に対応していく上で、各企業ともニーズの把握や商品・サービスの提供における総合力が求められてきています。

当事業年度における当社の主な取り組みといたしましては、首都圏でのシェア拡大とカラオケ多業態化の推進に向けて、「カラオケ」店舗4店舗、業務提携による「居酒屋」店舗1店舗および新業態の「参加型ライブハウス」店舗1店舗等を新規出店いたしました。また、埼玉地区にて展開する「まんが喫茶(複合カフェ)」店舗4店舗をM&Aにより取得いたしました。さらに、カラオケルーム業界における競争力強化と優位性確保に向け、音響設備のシステム開発会社と携帯電話・カラオケ音源制作会社を100%子会社としたほか、「カラオケ」「まんが喫茶(複合カフェ)」「ビリヤード・ダーツ」に続く第4の店舗運営事業を確立すべく、京阪神地区に拠点を持つフルサービス型珈琲ショップ11店舗をM&Aにより取得し、運営を開始いたしました。

業績概況といたしましては、前事業年度および当事業年度に出店いたしました2つの大型カラオケ店(札幌市すすきの地区・新宿区歌舞伎町地区)が、想定期間に予定いたしました稼働率を達成しなかったことを主因に、当初計画値を下回り、連結売上高63億64百万円、連結経常損失52百万円、連結当期純損失1億6百万円という結果となりました。

従いまして、当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題の一つとして認識いたしておりますが、内部留保の充実による財務体質の改善を最優先と考え、遺憾ながら1株あたり配当を見送らせていただきました。

当初計画では利益を確保し、配当を実施したいという方針のもとに役員以下会社一丸となって取り組んでまいりましたが上記の状況に至りましたことを深くお詫び申し上げます。次第でございます。

当該2店舗の実績は、緩やかながら上向きに転じておりますので、今後も引き続きイベント性を持たせた店舗運営や販促活動により、さらに成長スピードを向上させてまいります。また今後は、当事業年度中に開発いたしました中小規模店舗向け「ミニ鉄人システム」を導入し、出店時のコスト負担が小さく、フル稼働までの成長が早い中小規模店舗(20ルーム前後)の出店を展開してまいります。

これからも、なお一層経営効率を高め業績の向上に努める所存であります。

株主の皆様におかれましては、今後とも引き続き当社事業への格別のご理解とご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

平成18年11月

代表取締役社長 日野 洋一



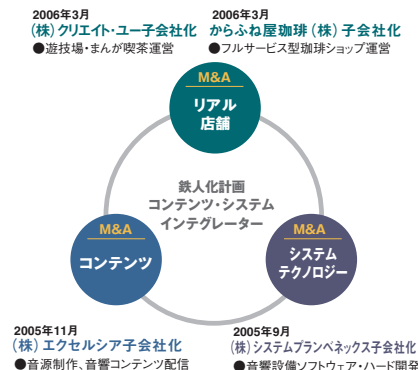
## Q1. まず、現在の御社における事業内容についてお聞かせください。

これまで当社は、首都圏を中心に店舗営業する「カラオケルーム運営事業」を主力事業として、「ビリヤード・ダーツ遊技場運営事業」「まんが喫茶(複合カフェ)運営事業」を展開してきました。当事業年度からは、音響設備のシステム開発会社である株式会社システムプランベネックスと携帯電話・カラオケ音源制作会社である株式会社エクセルシアをM&Aにより100%子会社化したことにより、「音響設備販売事業」と「音源販売事業」が加わるとともに、京阪神地区に拠点を持つからふね屋珈琲株式会社をM&Aにより取得し、「フルサービス型珈琲ショップ運営事業」を新たにスタートさせています。

なお、当事業年度におけるM&Aについては、この他に株式会社クリエイティブ・ユーを子会社化し、埼玉地区の複合カフェ4店舗を傘下に加えました。

このように当社は、「アミューズメントをドメインとするコンテンツ・システムインテグレーター」としての多角的・多面的な事業展開に着手しています。

今後も当面は、「カラオケルーム運営事業」を主幹として重点的に注力していきますし、当社の強みである「メーカーとしての開発機能を持ったオペレーター(店舗運営)」としての能力も、この分野を中心に発揮していく考えです。



## Q2. 御社の強みである「メーカーとしての開発機能」についてご説明願います。

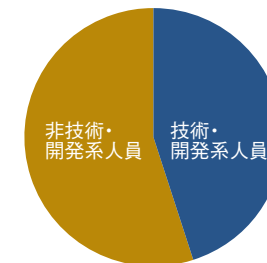
カラオケルーム運営を主力事業として展開する当社は、単なるオペレーターの範疇にとどまらず、各種システムの開発機能を自社で有しています。これを具体的に当社における人員構成で見ると、40%強が技術・開発系人員で占められています。

この自社開発機能により当社は、「鉄人システム」という独自のシステムを各店舗に導入し、「カラオケコンテンツの充実」と「店舗運営の効率化」という、2つの強みで他社との差別化を図っています。

カラオケコンテンツについては、一般的なカラオケ店舗が単一メーカー機種の楽曲しか提供できないのに対して、「鉄人システム」では、複数機種を集中管理する方式により各メーカーの楽曲や独自コンテンツを提供することができます。そして、店舗運営面では、各部屋の課金情報や飲食物注文などを伝達・一元管理するローカルネットワークにより、高い利便性・効率性をもたらします。

また、子会社化した株式会社エクセルシアが展開する音源制作・モバイルコンテンツ配信事業によるシナジーを活かし、リアル(カラオケ店)／バーチャル(配信)双方のコンテンツ提供をワンストップでカバーできる点も、当社の大きな強みです。

当社従業員における技術・開発系人員の割合



### Q3. 御社における目下の取り組み課題は何でしょうか？

**A** 冒頭ごあいさつで述べました通り、現在カラオケルーム業界における大手チェーン間の競争激化や一部地域での出店過多などの状況から、当社においても大型店舗（40ルーム以上）の出店展開については、稼働状況に苦戦を強いられるようになってきています。そうした中、自社開発の成果として、昨年11月に中小規模店舗向けの「ミニ鉄人システム」が完成し、従来「鉄人システム」を導入できなかった中型店（20ルーム前後）を積極展開していく体制が整いました。すでに飯田橋神楽坂、松戸、武蔵小杉に中型店を出店し、カラオケルーム運営事業における新たな収益モデルを確立しました。

中型店は、大型店に比べて出店コストが大幅に軽減される上、競合環境が悪化していない中規模商圏でも運営が成り立つため、極めてコストパフォーマンスが高い店舗形態であると言えます。今後は、大型店展開による過当競争状況から脱却し、商圏に合せたより有利な店舗展開を図っていく考えです。

もう一つのテーマとして、当期までの出店攻勢やM&A展開を一段落させ、インフラとして確保したものをどのように活かしていくかという点を整理し、当社のブランド力をわかりやすく伝えていくことが必要になってきています。「お客様を主役化するビジネス」をテーマに、個々のサービスのブランド力を確立していくことが、今後の取り組み課題であると言えます。

### Q4. M&A戦略が目指しているビジョンと今後の展開についてご説明願います。

**A** 株式会社システムプランベネックスの子会社化については、「鉄人システム」のさらなる進化とコストダウンの実現を加速していく効果とともに、カラオケ機器メーカーへの販売事業、中小カラオケ事業者への「鉄人システム」レンタルといった周辺事業の拡大が期待されます。

株式会社エクセルシアについては、携帯電話用コンテンツプロバイダ向けのコンテンツ供給事業を拡大し、「お客様を主役化するビジネス」をリアル（カラオケ店）／バーチャル（配信）双方から展開していくビジョンをベースに子会社化したものです。

一方、株式会社クリエイティブ・ユーおよびからふね屋珈琲株式会社については、非効率なアミューズメント店舗をM&Aにより活性化し、当社グループとしての新たなシナジー創出を探っていくビジョンです。これらはまだ、可能性の種まきの段階であり、現段階で大きく収益寄与するものではありませんが、当社がアミューズメント・コンテンツビジネスを展開していく上で必要な「嗅覚」を確保し、常に変化する消費者のトレンドをキャッチするべく有効に機能させていきます。

当期における4つのM&Aは、ワンストップビジネスを構築する有機的シナジーを見据え、機能補完として実施したのですが、今後は、その規模を拡大していくためのM&A戦略を随時実施していきます。

### Q5. 最後に、株主の皆様へのメッセージをお願いします。

**A** これからの日本の社会がさらなる成熟化を遂げていく中で、人々の生活において身近な娯楽の必要性は、ますます高まっていくと思います。手軽で、身近で、毎日親しめる娯楽を通じて、「一人一人が主役になる」楽しさを供給することが、これからのアミューズメント・ビジネスにおける重要な要素になっていくに違いありません。

当社のビジネスモデルは、この将来のマーケットに対応していく企業の中でも、独自の差別化を果していけるビジネスモデルであると自負しており、その可能性に向けて、大きく飛躍していきたいと考えています。

株主の皆様には、ぜひ長期的な視点で当社の将来性にご期待いただき、より一層のご支援をお願いしたいと存じます。

# V 字回復に向けた施策

## 今期重点戦略

店舗オペレーション; 出店方針の変更 → 収益性重視

投下コストを抑え、店舗効率 → 収益性の向上

収益性

+

M&A



アミューズメントのシステムインテグレーターを目指す!

- リアル店舗による店舗オペレーションの展開
- 「鉄人システム」によるシステムインテグレーター（ユーザーに好まれる効率オペレーションシステムの開発）
- 独自コンテンツ開発によるコンテンツインテグレーター

システムインテグレーターであり且つ、リアル店舗の拡大による業容拡大!

#### 1. 新規出店

40ルーム基準（大型）から20ルーム基準（中型）へ

- 鉄人システムの20ルーム対応（ミニ鉄人システムの開発）
- 初期投下資本の大幅軽減 & 早期黒字化（収益性が最も高い）
- 飯田橋神楽坂店・松戸店・武蔵小杉店で検証済み

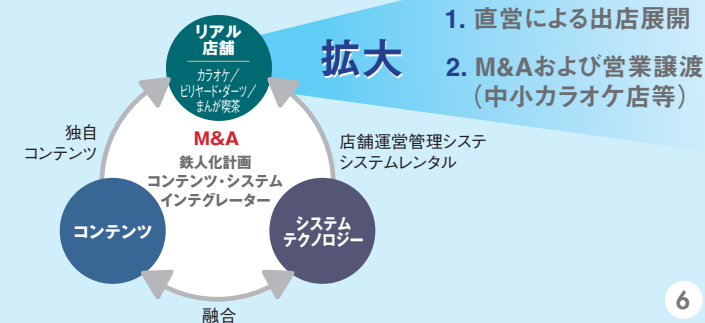
#### 2. 既存店の効率アップ

他業態とのコラボレーション

- 札幌店・新宿コマ劇場前店の大型店舗の収益化
- 新業態店舗による既存店効率化・新規展開への検討（株）フーディーズとの提携による「カラオケ+居酒屋」（新小岩店内: 時の居酒屋「刻」）参加型ライブハウスの併設（銀座ファゼンダ店: 音楽趣蔵）
- 他店舗への導入、FC展開も視野に

#### 3. リアルショップとコンテンツビジネスの有機的融合

- 携帯動画、モバイル会員管理システム ASPの展開





# 鉄人グループの店舗ネットワーク (平成18年10月31日現在)

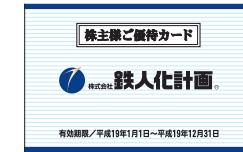


# 株主優待のお知らせ

毎年8月31日現在の株主および実質株主の皆様に対し、下記商品を贈呈いたします。お好きな商品を1点お選びいただき、同封の「株主優待お申し込みはがき」に必要事項をご記入のうえ、平成18年12月29日必着で当社までご返送ください。12月29日以降に当社着またはご返送いただかなかった場合につきましては、「株主様ご優待カード」をお送りいたします。

## 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」がご利用になれます。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。

優待内容 <株主様コース>

カラオケルーム	ビリヤード/まんが(複合カフェ)	喫茶店/カフェ
19時以降のご入場に限り <b>お一人様500円割引</b> (5名様まで)	全時間帯、ご利用料金の総額から <b>30%を割引</b> (5名様まで)	全時間帯、ご利用料金の総額から <b>20%を割引</b> (5名様まで)

※ダーツのプレイ料金、ネイル料金は対象から除外させていただきます。

優待ご利用店舗	優待ご利用店舗	優待ご利用店舗
<b>カラオケの鉄人</b> 全店 <b>カラオケ屋</b> 中目黒店 <b>カラオケY'a</b> 高尾店	<b>サンビリ</b> 全店 <b>アジュールエッセ</b> 全店 <b>まんが帝国</b> 恵比寿店 <b>コミックライブカフェ</b> 土浦サントスワールド店	<b>からふね屋珈琲店</b> 全店 <b>Cafe Asyl</b> 中洲店

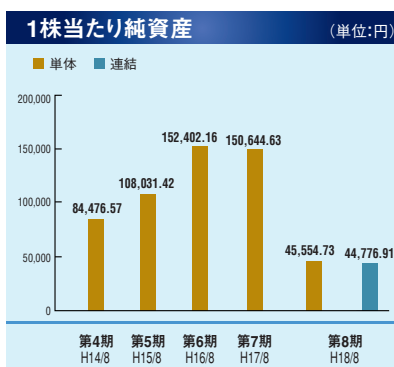
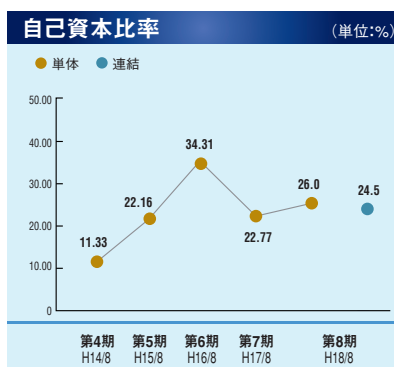
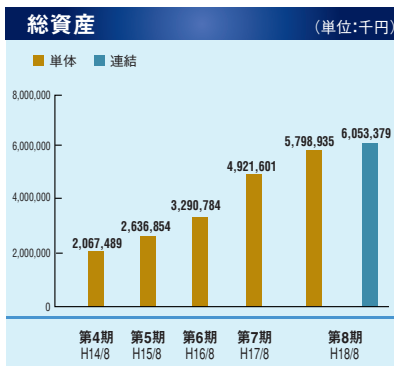
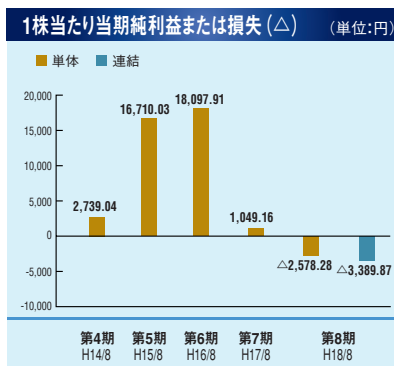
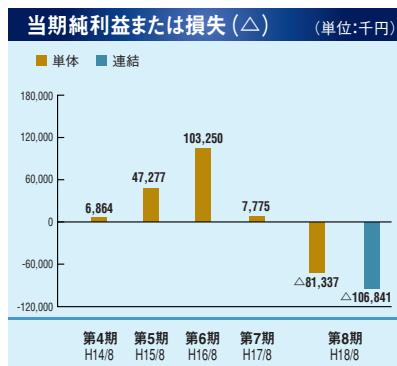
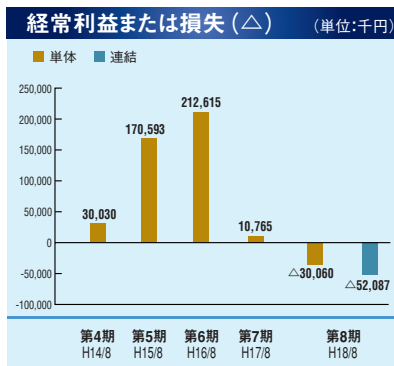
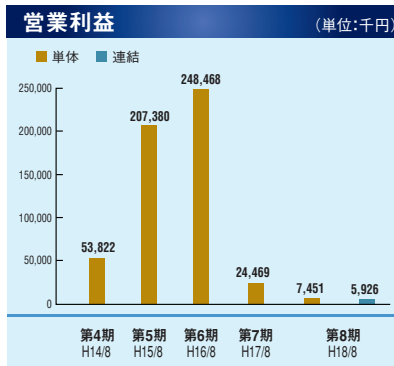
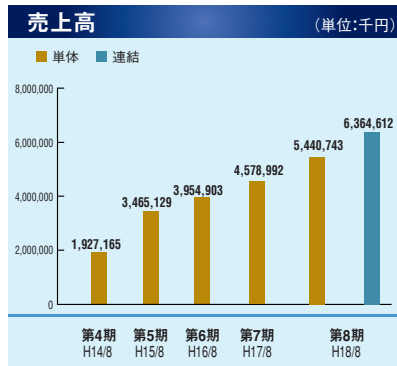
## 2. 当社特製「鉄人くんタオル」

当社イメージキャラクターの「鉄人くん」をデザインした特製スポーツタオルです。



【お問合せ先】 東京都目黒区中目黒2-6-20 管理本部 TEL.03-5773-9184

# 主要財務データ



# 鉄人グループの経営成績

## カラオケルーム運営事業

当事業におきましては、カラオケ店舗4店の新規出店を実施し、当連結会計年度の直営店は27店舗となりました。また、当事業におけるサービスの多様化を試みるため、店舗スペースを有効活用し、「時の居酒屋 刻」店舗1店(カラオケの鉄人 新小岩店)、および「音楽趣蔵」店舗1店(カラオケの鉄人 銀座ファゼンダ店)を新規出店いたしました。

営業面におきましては、市場規模の減少や大手チェーン店同士の競争激化などが影響し、比較可能な既存店の売上高は、前期末比7.4%減となりました。また、「カラオケの鉄人」4店舗ほかの新規出店に係るインシャルコストの負担及び大型店舗の開業初期段階での十分稼働しない営業により、当連結会計年度の業績に大きく影響いたしました。

設備投資におきましては、演奏リクエストと飲料オーダーシステムを統合した「カラー液晶タッチパネル式リモコン(カラ鉄NAVI)」を開発し、「カラオケの鉄人」店舗に導入が完了し、競合他社との積極的な差別化がより鮮明になりました。

これらの結果、当連結会計年度における売上高は、4,636百万円となりました。

## ビリヤード・ダーツ遊技場運営事業

当事業におきましては、デジタルダーツ遊技機が高い人気を背景に一部の店舗において同遊技機のフロアを増設するなど同遊技機を中心とした店舗運営を行ってまいりました。また、ダーツ機以外には、対戦型ミュージメント通信遊技機を新たに導入し、さらなるお客様の集客増を実現いたしました。

これらの結果、当連結会計年度における売上高は、4,17百万円となりました。

## まんが喫茶(複合カフェ)運営事業

当事業におきましては、M&Aにより平成18年3月にまんが喫茶(複合カフェ)4店舗が新たに加わりましたが、ビリヤード・ダーツ遊技場運営事業におけるダーツ機フロアの増設に伴い、同一フロアで運営していた複合カフェ1店舗を閉鎖いたしました。よって、当連結会計年度の直営店は11店舗となりました。

これらの結果、当連結会計年度における売上高は、452百万円となりました。

## フルサービス型珈琲ショップ運営事業

当事業におきましては、昭和後期から京阪神地区において事業展開している「からふね屋珈琲店」をM&Aにより平成18年3月に取得し、フルサービス型珈琲ショップとして11店舗の運営を開始いたしました。当連結会年度においては、ブランド継承した店舗の収入を維持しつつ、大幅なコスト効率化を目標とした新たな店舗運営システムの導入に取り組みました。また、九州・福岡市の中洲地区へも新たな試みのカフェを1店舗出店し、今後のカフェ形態による店舗展開の検証を開始いたしました。

これらの結果、当連結会計年度における売上高は、261百万円となりました。

## 音響設備販売事業

当事業におきましては、カラオケメーカー向け周辺機器の受注が堅調であり、加えて照明システム設備の販売および、メンテナンス業務も順調に推移いたしました。

これらの結果、当連結会計年度における売上高は、408百万円となりました。

## 音源販売事業

当事業におきましては、携帯電話用コンテンツプロバイダ向けの着信メロディ音源の制作および販売を行いました。これらの結果、当連結会計年度における売上高は、167百万円となりました。

## その他

その他の当事業としては、「鉄人システム」のレンタルおよびカラオケ機器並びに同周辺機器の販売を行いました。これらの結果、当連結会計年度における売上高は、20百万円となりました。

なお、当グループは、平成18年8月期から「固定資産の減損に係る会計基準」が適用されることから、当グループが所有する固定資産およびリース資産について減損損失83百万円を計上いたしました。これらの結果、当連結会計年度の連結業績は、売上高6,364百万円、経常損失52百万円、連結当期純損失106百万円となりました。

### 事業別売上高構成比

事業	構成比
カラオケルーム運営事業	72.9%
ビリヤード・ダーツ遊技場運営事業	6.6%
まんが喫茶(複合カフェ)運営事業	7.1%
フルサービス型珈琲ショップ運営事業	4.1%
音響設備販売事業	6.4%
音源販売事業	2.6%
その他	0.3%

### 事業別売上高の推移 (単位:千円)

期	売上高
第4期 H14/8	1,927,165
第5期 H15/8	3,465,129
第6期 H16/8	3,954,903
第7期 H17/8	4,578,992
第8期 H18/8	6,364,612

### 店舗数の推移

期	店舗数
第5期 H15/8	15
第6期 H16/8	17
第7期 H17/8	20
第8期 H18/8	27
第5期 H15/8	5
第6期 H16/8	5
第7期 H17/8	5
第8期 H18/8	5
第5期 H15/8	3
第6期 H16/8	3
第7期 H17/8	7
第8期 H18/8	11

※注: 当社は、当期(第8期)より連結財務諸表を作成しております。



## 連結財務諸表

## 連結貸借対照表（要約）

単位:千円

科目	当期 平成18年8月31日現在
<b>資産の部</b>	
流動資産	1,572,096
固定資産	4,481,282
有形固定資産	2,589,988
無形固定資産	567,603
投資その他の資産	1,323,689
資産合計	6,053,379
<b>負債の部</b>	
流動負債	1,927,073
固定負債	2,645,801
負債合計	4,572,875
<b>純資産の部</b>	
株主資本	1,481,553
評価・換算差額等	△1,050
純資産合計	1,480,503
負債及び純資産合計	6,053,379

## 連結損益計算書（要約）

単位:千円

科目	当期 平成17年9月1日から 平成18年8月31日まで
売上高	6,364,612
売上原価	5,559,846
売上総利益	804,765
販売費及び一般管理費	798,839
営業利益	5,926
営業外収益	36,841
営業外費用	94,855
経常損失	52,087
特別利益	7,928
特別損失	91,175
税金等調整前当期純損失	135,334
法人税、住民税及び事業税	41,423
法人税等調整額	△69,916
当期純損失	106,841

## 連結キャッシュ・フロー計算書（要約）

単位:千円

科目	当期 平成17年9月1日から 平成18年8月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	428,751
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,860,411
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,269,179
現金及び現金同等物の減少額	△162,480
現金及び現金同等物の期首残高	1,117,639
現金及び現金同等物の期末残高	955,159

## 次期の業績見通し（平成18年9月1日から平成19年8月31日まで）

単位:百万円

	売上高	経常利益	当期純利益
中間期	3,448	33	12
通期	7,115	186	60

## 連結株主資本等変動計算書

単位:千円

当連結会計年度 (平成17年9月1日から平成18年8月31日まで)	株主資本					評価・換算差額等		純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他 有価証券評価差額金	評価・換算差額等 合計	
前事業年度末残高	491,400	483,750	145,495	—	1,120,645	—	—	1,120,645
連結会計年度中の変動額	—	—	—	△10,068	△10,068	—	—	△10,068
連結初年度による増加	—	—	—	—	—	—	—	—
新株の発行	240,895	240,895	—	—	481,791	—	—	481,791
剰余金の配当	—	—	△14,848	—	△14,848	—	—	△14,848
当期純損失	—	—	△106,841	—	△106,841	—	—	△106,841
自己株式の処分	—	807	—	10,068	10,876	—	—	10,876
株主資本以外の項目の連結会計年度中の変動額(純額)	—	—	—	—	—	△1,050	△1,050	△1,050
連結会計年度中の変動額合計	240,895	241,702	△121,689	—	360,908	△1,050	△1,050	359,858
当事業年度末残高	732,295	725,452	23,805	—	1,481,553	△1,050	△1,050	1,480,503

※注1 本株主通信の記載金額は原則として、表示未満の端数を切り捨てて表示しております。  
 ※注2 当社は、当期（第8期）より連結財務諸表を作成しております。

# 単体財務諸表

## 貸借対照表(要約)

単位:千円

科目	当期	前期
	平成18年8月31日現在	平成17年8月31日現在
<b>資産の部</b>		
流動資産	1,215,458	1,504,930
固定資産	4,583,477	3,416,670
有形固定資産	2,480,658	2,364,940
無形固定資産	68,092	39,872
投資その他の資産	2,034,726	1,011,858
資産合計	5,798,935	4,921,601
<b>負債の部</b>		
流動負債	1,746,790	1,683,333
固定負債	2,545,923	2,117,622
負債合計	4,292,714	3,800,956
<b>資本の部</b>		
資本金	—	491,400
資本剰余金	—	483,750
利益剰余金	—	145,495
資本合計	—	1,120,645
負債及び資本合計	—	4,921,601
<b>純資産の部</b>		
株主資本	1,506,221	—
資本金	732,295	—
資本剰余金	724,645	—
利益剰余金	49,280	—
純資産合計	1,506,221	—
負債及び純資産合計	5,798,935	—

## 損益計算書(要約)

単位:千円

科目	当期	前期
	平成17年9月1日から平成18年8月31日まで	平成16年9月1日から平成17年8月31日まで
売上高	5,440,743	4,578,992
売上原価	4,806,403	3,981,940
売上総利益	634,339	597,052
販売費及び一般管理費	626,887	572,582
営業利益	7,451	24,469
営業外収益	53,600	57,349
営業外費用	91,113	71,054
経常利益又は損失(△)	△30,060	10,765
特別利益	7,445	36,718
特別損失	86,943	26,339
税引前当期純利益又は損失(△)	△109,558	21,144
法人税、住民税及び事業税	15,834	9,327
法人税等調整額	△44,055	4,041
当期純利益又は損失(△)	△81,337	7,775
前期繰越利益	—	137,720
当期末処分利益	—	145,495

# 会社概要 / 株式状況

(平成18年8月31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2-6-20
資本金	732,295,560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 104名
事業所	<b>カラオケ店舗 27店舗：</b> カラオケの鉄人(25店舗) / カラオケ屋(1店舗) / カラオケYa(1店舗) <b>ビリヤード店舗 5店舗：</b> サンビリ(5店舗) <b>まんが喫茶(複合カフェ)店舗 11店舗：</b> まんが帝国(1店舗) / アジュールエッセ(9店舗) / コミックライブカフェ(1店舗) <b>カフェ店舗 12店舗：</b> からふね屋珈琲店(11店舗) / Cafe Asyl(1店舗)

## 株式等の状況

発行可能株式総数	118,560株
発行済株式総数	33,064株
株主数	2,828名

## 大株主の状況

株主名	持株数(株)	出資比率(%)
日野 洋一	12,300	37.20
(株)横浜銀行	1,200	3.63
野田 亨一	1,180	3.57
佐藤 幹雄	700	2.12
(株)アトラス	516	1.56

## 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
取締役	高橋 等
取締役	星川 正和
常勤監査役	緑河 久彰
監査役	近藤 英世
監査役	宮田 修

## 株式の所有者別分布状況

