

鉄人化計画
KING OF SYSTEM

第9期 株主通信

平成18年9月1日 ▶ 平成19年8月31日



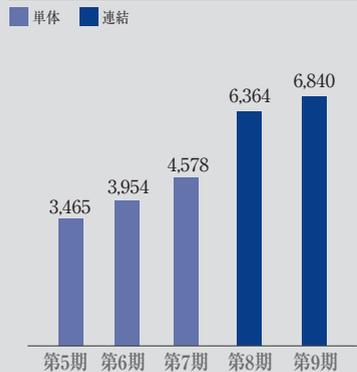
株式会社

鉄人化計画®

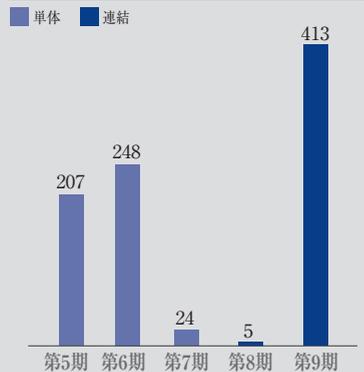
証券コード：2404

主要財務データ

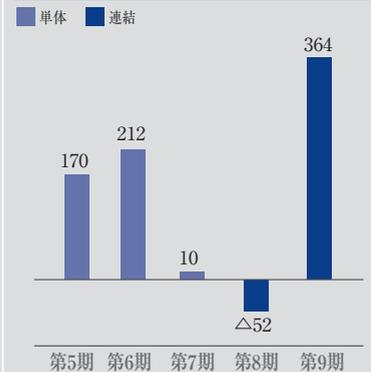
売上高 (単位:百万円)



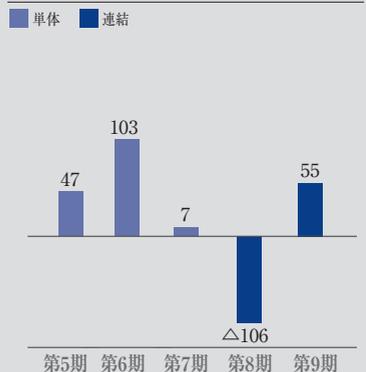
営業利益 (単位:百万円)



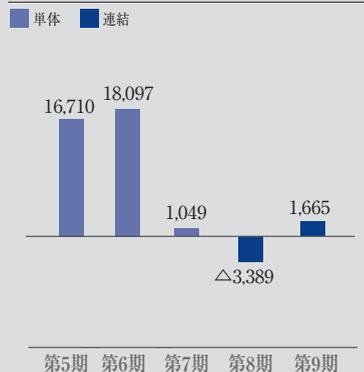
経常利益または損失(△) (単位:百万円)



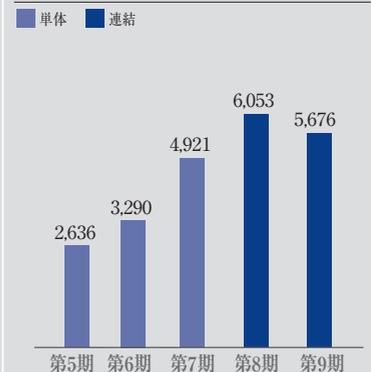
当期純利益または損失(△) (単位:百万円)



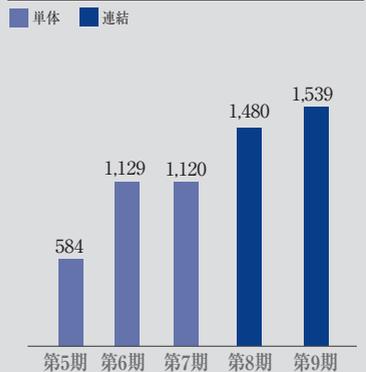
1株当たり当期純利益または損失(△) (単位:円)



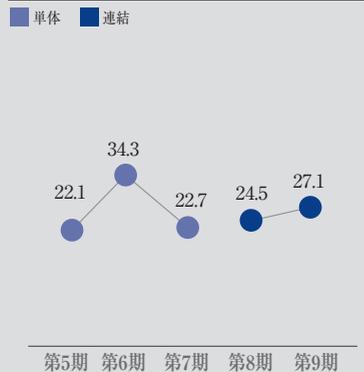
総資産 (単位:百万円)



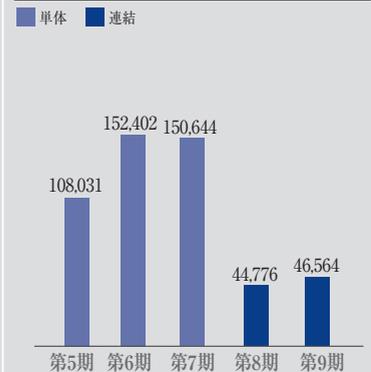
純資産 (単位:百万円)



自己資本比率 (単位:%)



1株当たり純資産 (単位:円)



※注
当社は第8期より連結財務諸表を作成しております。



ごあいさつ

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。ここに第9期決算のご報告をお届けするにあたり、ひとことご挨拶を述べさせていただきます。

代表取締役社長 日野 洋一

Top interview
Top interview
Top interview

V字回復達成！！増収増益に！

当期（2007年8月期）の業績と、次期（2008年8月期）の戦略についてご解説ください。

当期は連結売上高が前期比7.5%の増加となったほか、利益水準も軒並み前期から大幅に回復しました。カラオケルーム市場は成熟期に入り、レジャーの多様化や個人消費も弱含むなど厳しい経営環境でしたが、カラオケルーム運営事業の収益性が向上したことにより、計画通りV字型の回復を達成することができました。

次期につきましては、カラオケルーム運営事業におけるビジネスモデル再構築の集大成の年と位置づけています。これまでの「高品質・低単価・高稼働・高収益の中型モデル」の総仕上げとして、高い収益性が期待できる案件を厳選して6店舗程度を出店する計画です。ビリヤード・ダーツ遊技場運営事業やまんが喫茶（複合カフェ）店舗運営事業などについては、結果を急ぐことなく、カラオケルーム運営事業とのシナジーや新業態の研究などにじっくりと取り組みたいと考えています。

主力のカラオケルーム運営事業が大きく変わろうとしていますね？

前期（2006年8月期）後半から、従来の大型店での出店モデルを改め、1店舗当たりのルーム数を20室前後に絞り込んだ中型店の出店へと切り替えました。既存の大型店もルーム数を削減しています。新小岩店は部屋数をほぼ半分に減らしました。

この狙いは、カラオケルーム市場の競争激化に伴い、同業他社との過当競争とは異なる、独自のマーケットを中心とした収益モデルを追求するビジネスモデルを確立することにあります。中型店はイニシャルコストが少なく、稼働率も上がるため損益分岐点が大幅に下がり、早期の黒字化が可能です。つまり従来のカラオケルームビジネスは、忘年会シーズンだけで1年分の利益を稼ぐような不安定な収益構造になりがちだったのですが、中型店では年間を通して安定した利益が確保できるのです。

また、同業他社との差別化を図る当社集中管理システムは相応のコストがかかっていたため、ルーム当たりの固定費を極小化するには1店舗当たり40ルーム以上が必要でした。しかし当社は、イニシャルコストを大幅に抑えたカラオケシステム「ミニ鉄人システム」を開発したことで、中型店という新たなモデルを確立することに成功したのです。

なぜこのような路線転換に踏み切ったのでしょうか？

カラオケルーム運営事業の市場規模は現在、年間4,500億円前後で推移しています。ピーク時と比べると市場規模は約1,000億円程度縮小しましたが、ここ5、6年はほぼ横ばいとなっており、底打ちしたとっていいでしょう。この市場規模は今後も中長期的に安定するとみています。

カラオケ人口の約8割は、忘年会や歓送迎会などでカラオケルームを利用する、いわゆるライトユーザーです。同業他社の多くは、この層をいかに捉えるかという観点から、駅前などの便利な場所に、大型の店舗を出すことに注力しています。しかしカラオケルーム市場が成熟した現在、こうした大型店の競争が激化し、お客様の店舗選択も非常に流動的でオーバースタア味になっており、収益性の確保が非常に厳しく

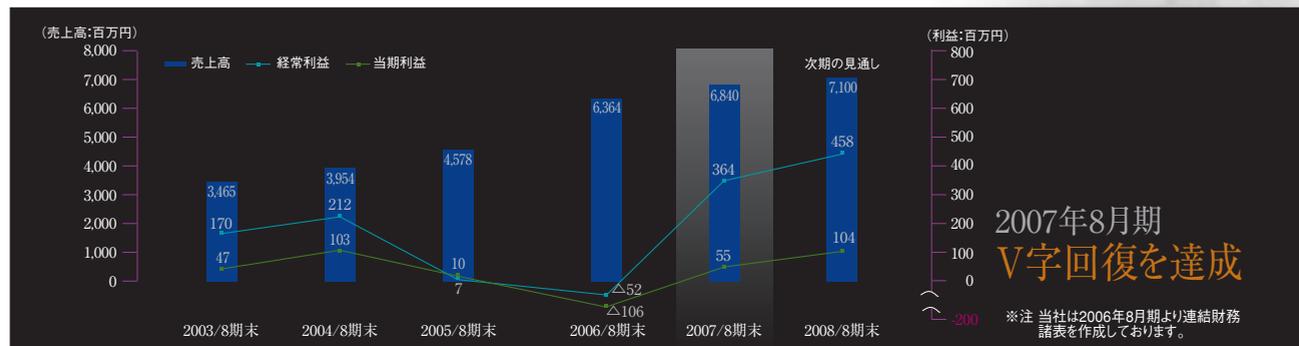
なっています。また、当社は創業以来、残り2割のヘビーユーザー、すなわちカラオケ愛好者層に的を絞り、提供楽曲数の最大化や、オリジナル楽曲の配信といった愛好者向けのサービスなどを充実させることで差別化を図ってきました。

このような市場動向と当社の戦略の双方にとって、中型店という業態がもっとも適していると判断しました。大型店と比べると多少の機会損失が生じることはやむを得ませんが、それを補って余りある、収益性の高さというメリットがあります。この業態の開発によって、カラオケルーム運営事業における新たな成長モデルを確立できたと自負しています。

中長期的な戦略についてお聞かせください。

カラオケルーム運営事業については、新業態の中型店による出店攻勢を強めていきますが、当社の強みは、この新たな業態だけでなく、メーカー機能を持った唯一のオペレーターである点にもあります。ここ数年のM&Aによって、コンテンツやサービスの開発機能は大幅に強化されています。すでに着うた[®]ASPサービスやカラオケシステムの外販などに取り組んでおり、今後さらにこうしたメーカーとしての機能を充分に活かし、常にエンドユーザーのニーズに対応したサービスをいち早く市

■ 通期業績推移



場に投入していきます。

もう一つ非常に楽しみなのが、現在「からふね屋珈琲店」の屋号で展開しているフルサービス型珈琲ショップ運営事業での新業態店です。100種類ものパフェを提供するという非常にユニークな業態を開発し、現在、大阪の高槻店でテストを行っています。これにはかなりの手応えを感じており、次期以降、一挙に店舗網を拡大する可能性もあります。

今後は、出店数のみの収益成長に依存することなく、ドメインの本質的商品価値を常に高めていくことにより、売り上げではなく利益を追求する企業体質への転換を強力に推進し、3年後には売上高経常利益率を15%以上とすることを目指したいと考えています。

株主の皆様へのメッセージをどうぞ。

当社は利益に応じた配当を安定的に実施することを、株主の皆様への利益還元の基本方針としています。このような方針の下、前期は誠に遺憾ながら無配とさせていただき、株主の皆様には大変なご迷惑をおかけしましたが、当期は500円の配当を実施させていただくことができました。次期以降はさらに利益を上積みし、それに応じた配当を実施させてい



ただきたいと考えています。

株主の皆様ぜひご理解いただきたいのは、当社はカラオケルーム業界においてほぼ唯一、メーカー機能を備えたオペレーターであるという点です。カラオケ市場が成熟しても、メーカー機能を保有することで、楽曲という最も本質的な商品での優位性を保ち続けることが可能です。加えて、カラオケだけでなくビリヤード・ダーツやまんが喫茶など、様々なアミューズメント事業を展開しており、これらのシナジーを最大限に引き出すことで、さらなる飛躍を目指します。株主の皆様には、今後も変わらぬご指導とご鞭撻を心よりお願い申し上げます。

■高付加価値(中型)店モデル

従来型(大型)店モデル(鉄人2号モデル)

ルーム数	40ルーム
オペレーションスタッフ	5~6名
初期投資	2億円
投資回収	3~5年
黒字化達成	6ヶ月~1年
ロケーション	厳選(難)

高付加価値(中型)店モデル(ミニ鉄人モデル)

ルーム数	20ルーム
オペレーションスタッフ	3名
初期投資	1億円
投資回収	1~3年
黒字化達成	2ヶ月程度
ロケーション	厳選可

進化

稼働率向上によるルーム当たり売上の増加

1ルーム当たり月間平均売上(単位:千円)

2006年 全国平均 277

2007年 当社平均 433

INDEX

「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9期における私たちの主な成果をご紹介します。

2006

9 10 11 12

2007



2006年
9月

『カラオケの鉄人』武蔵小杉店

(平成18年9月15日オープン)

(神奈川県川崎市中原区小杉町3-441 武山ビル3~4階)

武蔵小杉は東急線やJRなど3線が乗り入れ、利便性の高い都心のベッドタウンとして栄えています。また、かつては中原街道の宿場町であったことから旧跡も多く、歴史を感じる落ち着いた街です。平成18年9月15日にオープンした『カラオケの鉄人・武蔵小杉店』は、駅から徒歩1分という好立地にあり、個性的なデザインのルームとコスプレ等の豊富なオプションが売りもの。もちろん当店には「ミニ鉄人システム」を導入。充実した楽曲数で地域のお客様にご満足いただいております。



2006年
12月

『カラオケの鉄人』上大岡店

(平成18年12月8日オープン)

(神奈川県横浜市港南区上大岡西1-14-10 中山ビル2~3階)

上大岡は横浜市の副都心として人気の街。京浜急行上大岡駅西口を抜け、鎌倉街道をはさんだスグ目の前に『カラオケの鉄人・上大岡店』が平成18年12月8日にオープンいたしました。当店は、スタイリッシュな色彩と間接照明により「ワンランク上」のイメージを演出しております。また、同一フロアには居酒屋「刻」も営業しておりますので、カラオケと創作料理を一緒にお楽しみいただけます。「ミニ鉄人システム」による充実した楽曲数とあわせて、お客様満足度の高いお店です。

1 2 3 4 5 6 7 8



2007年
8月

『カラオケの鉄人』荻窪店

(平成19年8月14日オープン)

(東京都杉並区上荻1-16-16 ユアビルI 7階)

中央線沿線の人気スポットである荻窪駅西口前に、平成19年8月14日、『カラオケの鉄人・荻窪店』がオープンいたしました。当店は地域随一の広さを誇るビリヤード店『サンビリ・荻窪店』に併設されておりますので、「カラオケ+ビリヤード+ダーツ」を全てお楽しみいただけるアミューズメント性の高いお店です。また、店内は上品な中にもカジュアルさを兼ね備えた、まさに「大人の空間」です。

様々なコンテンツを施した電子端末

それが「カラ鉄NAVI」だ!

Member
開発中



リピート率UP!! 会員登録で特典いろいろ

会員登録すると、カラオケをご利用ごとにポイントを加算。たまったポイントで、着うた[®]を無料ダウンロードでき、また、ご利用割引券が貰えます。

さらにこんな機能も

カラ鉄全店での
順位を表示。



自分の好きな歌を
登録すれば、ログ
インしてお気に入り
曲を検索、リク
エスト可能。



どの部屋からも全メーカーが歌える
約41万曲対応のカラ鉄

Music
Selection

独自開発の「鉄人システム」は、人気の高い通信カラオケ音源5機種 (DAM・UGA・JOY・SONGOKU・Lavca) の提供楽曲すべてを、どの部屋でも歌えます!だから、入店時に「この機種で歌いたい」といったリクエストをしなければならないわずらわしさや、「歌いたい曲がないんだけど…」という心配もありません。



サビメロ[®]機能で選曲 「ないしょ」で予約

検索した曲のサビの部分试听できる「サビメロ[®]」機能を搭載。また、予約時に誰にも曲名が分からないようにする「ないしょ予約」も可能。

「サビメロ[®]」は(株)エクシングの登録商標です。

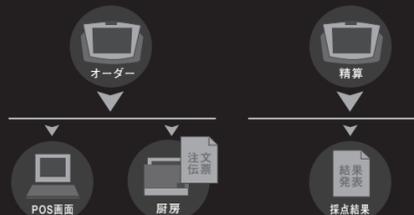


Others

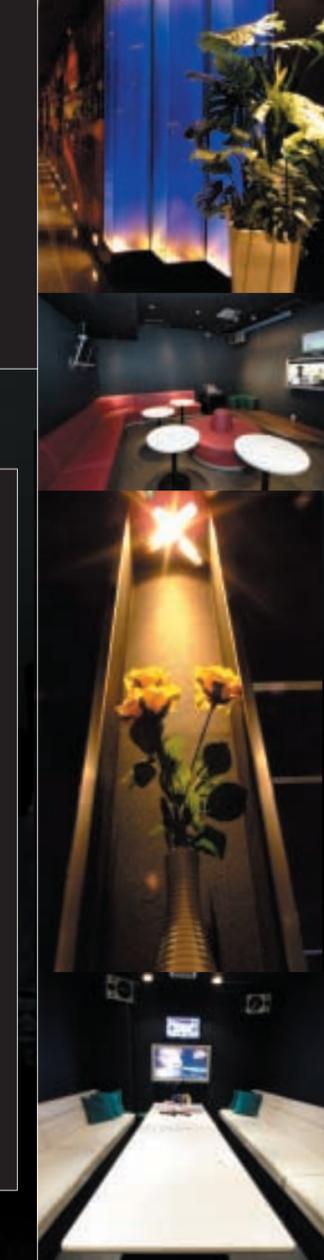
カラオケ専用POS「Splash」 効率化を実現!!

カラオケ業務専用に設計されたPOSシステムとタッチパネルによるスムーズな操作で、無駄のない運営を実現。カラ鉄NAVIとの連動で、さらに効率UP!

System

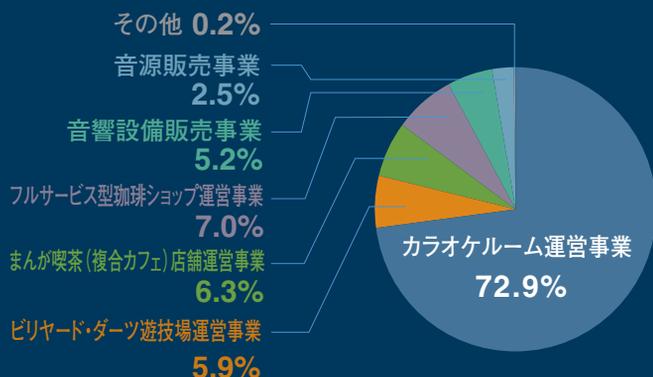


- DAM** (Purple pentagon): 約99,000曲
歌いやすくバランスの良い音源と、ブロードバンドの常時接続による生音や、本人出演の映像が多数揃っています。
- UGA** (Orange pentagon): 約120,000曲
曲数は業界最多。演歌、バラード、デュエットなど幅広く曲が揃っています。
- JOY** (Purple pentagon): 約97,000曲
アニメ、J-POP、洋楽などマニアも納得のこだわり曲がたくさん揃っています。また、本人出演の映像もたくさんあります。
- SONGOKU** (Blue pentagon): 約29,000曲
曲数は少ないですが、楽曲に生コーラスが多いなど、独自の特徴があります。
- Lavca** (Green pentagon): 約66,000曲
音源だけではなく生声、生音、生映像にもこだわり、音質・画質の向上をはかった独自の特徴もっています。



鉄人グループの経営成績

事業別売上高構成比



事業別売上高の推移 (単位:百万円)



※注 当社は、第8期より連結財務諸表を作成しております。

カラオケルーム運営事業



店舗数の推移



当事業におきましては、「ミニ鉄人システム」を設備したカラオケ店舗3店の新規出店を実施し、当連結会計年度の直営店は30店舗となりました。

営業面におきましては、既存店の売上高は前期比97.4%となりましたが、前連結会計年度及び当連結会計年度に出店の中規模店舗の業績が好調で、当事業の収益を大きく牽引する結果となりました。また、前連結会計年度に大きく影響を及ぼした超大規模カラオケ店舗の営

業稼働に対する施策を最優先に実施しました。具体的には、新宿歌舞伎町地区の店舗におきましては、コスプレでのアミューズメント性の充実や販促力を強化した運営を実施し、順調に業績を伸ばしております。また、既存店におきましては、フードメニューの見直しによる仕入コストの削減や人・設備の生産性を高める施策を実施し、店舗の収益性を改善しました。

ビリヤード・ダーツ遊技場運営事業

売上高	営業利益
411 百万円	55 百万円
前期比 1.5% DOWN	前期比 27.7% DOWN

当事業におきましては、近隣におけるダーツパー業態での競合店の出店が増加したことを受け、引き続き人気の高いデジタルダーツ遊技機に加え、アミューズメント遊技機を増設するなどアミューズメント性を強調した店舗運営を行い、差別化を図りました。また、店舗のフロアの一部返却（西葛西店）や一部業態変更（荻窪店）を行うなど、収益構造の改善に努めました。

まんが喫茶（複合カフェ）店舗運営事業

売上高	営業損失
439 百万円	46 百万円
前期比 2.8% DOWN	前期営業損失 26百万円

当事業におきましては、全店舗におけるイベントの実施やコミックや映画コンテンツ等の充実を図るなど、営業面での活性化を図るとともに、コミックの検索機能を充実させるなど、お客様の利便性を改善しました。しかしながら、競合店の多数出店による競争の激化により業績は伸び悩みました。

フルサービス型珈琲ショップ運営事業

売上高	営業利益
492 百万円	1 百万円
前期比 88.3% UP	前期営業損失 24百万円

当事業におきましては、京阪神地区において「からふね屋珈琲店」の屋号でフルサービス型珈琲ショップ11店舗の運営を行いました。当連結会計年度におきましては、POSシステムを整備するとともに、物流センターの業務委託や取引業者の見直しなど効率化と原価コストの低減に取り組みました。また、営業面におきましては、長期間変更のなかった飲食メニューの刷新や外国人観光客向けのメニューブックの開発並びに新商品の開発に取り組みました。

音響設備販売事業

売上高	営業利益
369 百万円	7 百万円
前期比 35.1% DOWN	前期比 85.6% DOWN

当事業におきましては、メンテナンス業務は順調に推移したものの、カラオケメーカー向け周辺機器の受注が大幅に減少したことから業績に大きく影響しました。

音源販売事業

売上高	営業損失
175 百万円	12 百万円
前期比 3.3% DOWN	前期営業利益 18百万円

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ー・着うた[®]音源の制作及び販売を行いました。また、新たなビジネスモデルとしてコンテンツ配信ASPサービスや商業サイト向け着信メロディー・着うた[®]等の供給サービス事業を開始しました。コンテンツ配信ASPサービスでは、着信メロディー・着うた[®]のほかゲーム、占いやデコレーションメールの配信なども可能な「総合コンテンツASPサービス」としての体制を整えました。

※「着うた[®]」は株式会社ソニー・ミュージックエンタテインメントの登録商標です。

その他

売上高	営業利益
11 百万円	6 百万円
前期比 43.0% DOWN	前期比 16.1% UP

その他の事業におきましては、「鉄人システム」のレンタル及びカラオケ店舗の運営に係るコンサルティングを行いました。

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19年8月31日現在)	前期 (平成18年8月31日現在)
資産の部		
流動資産	1,449,837	1,572,096
固定資産	4,227,138	4,481,282
有形固定資産	2,473,768	2,589,988
無形固定資産	505,194	567,603
投資その他の資産	1,248,175	1,323,689
1 資産合計	5,676,975	6,053,379
負債の部		
流動負債	2,453,778	1,927,073
固定負債	1,683,416	2,645,801
2 負債合計	4,137,194	4,572,875
純資産の部		
株主資本	1,536,829	1,481,553
評価・換算差額等	2,951	△1,050
3 純資産合計	1,539,780	1,480,503
負債及び純資産合計	5,676,975	6,053,379

連結損益計算書（要約）

単位：千円

科目	当期 (平成18年9月1日～ 平成19年8月31日)	前期 (平成17年9月1日～ 平成18年8月31日)
売上高	6,840,231	6,364,612
売上原価	5,592,278	5,559,846
売上総利益	1,247,952	804,765
販売費及び一般管理費	834,779	798,839
営業利益	413,172	5,926
営業外収益	38,714	36,841
営業外費用	87,390	94,855
経常利益または損失(△)	364,496	△52,087
特別利益	—	7,928
特別損失	144,423	91,175
税金等調整前当期純利益または損失(△)	220,073	△135,334
法人税、住民税及び事業税	137,056	41,423
法人税等調整額	27,939	△69,916
当期純利益または損失(△)	55,076	△106,841

POINT

1

資産合計

資産合計は、前期末と比べ376百万円減少し、5,676百万円となりました。これは主に、音響設備販売事業における受取手形の減少78百万円、店舗のリニューアルとフロア返還に伴う有形固定資産の除却52百万円並びに減損88百万円による減少によるものです。

POINT

2

負債合計

負債合計は、前期末と比べ435百万円減少し、4,137百万円となりました。これは主に、期末月に開業しました新店設備に係る未払金56百万円と未払法人税等101百万円の増加によるものと長期・短期借入金の減少451百万円並びに社債の減少110百万円によるものです。

POINT

3

純資産合計

純資産合計は、利益剰余金55百万円が増加し、1,539百万円となりました。

連結キャッシュ・フロー計算書(要約)

単位：千円

科目	当期	前期
	平成18年9月1日～ 平成19年8月31日	平成17年9月1日～ 平成18年8月31日
4 営業活動によるキャッシュ・フロー	875,595	428,751
5 投資活動によるキャッシュ・フロー	△312,793	△1,860,411
6 財務活動によるキャッシュ・フロー	△561,152	1,269,179
現金及び現金同等物の増加額または減少額(△)	1,648	△162,480
現金及び現金同等物の期首残高	955,159	1,117,639
現金及び現金同等物の期末残高	956,808	955,159

次期の業績見通し

単位：百万円

科目	中間期	通期
売上高	3,497 (2.7%)	7,100 (3.8%)
営業利益	266 (55.9%)	512 (24.0%)
経常利益	239 (68.5%)	458 (25.7%)
当期純利益	20 (△34.9%)	104 (89.9%)

連結株主資本等変動計算書

単位：千円

当期 (平成18年9月1日～平成19年8月31日)	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	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	
平成18年8月31日残高	732,295	725,452	23,805	1,481,553	△1,050	△1,050	1,480,503
連結会計年度中の変動額							
ストックオプション行使による新株の発行	99	99	—	198	—	—	198
当期純利益	—	—	55,076	55,076	—	—	55,076
株主資本以外の項目の連結会計年度中の変動額(純額)					4,001	4,001	4,001
連結会計年度中の変動額合計	99	99	55,076	55,275	4,001	4,001	59,276
平成19年8月31日残高	732,394	725,552	78,882	1,536,829	2,951	2,951	1,539,780

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、875百万円となりました。その主な内訳は税金等調整前当期純利益220百万円、減価償却費377百万円及び減損損失88百万円によるものです。

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、312百万円となりました。これは主に新規出店等に伴う有形固定資産の取得312百万円及び店舗入居保証金の差し入れによる支出26百万円によるものです。

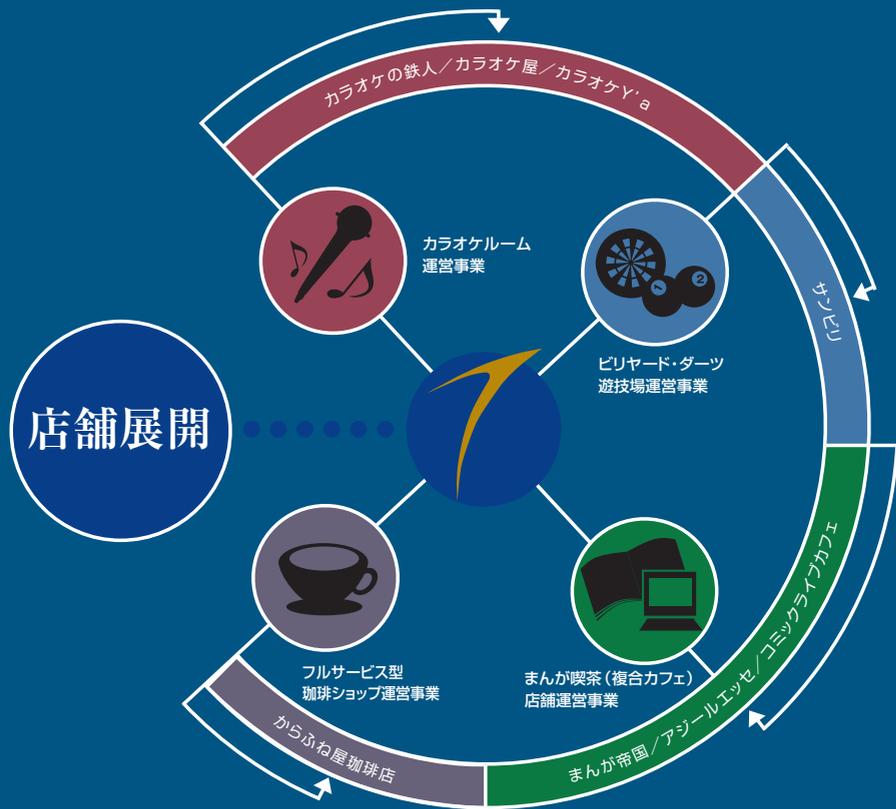
POINT

6

財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動の結果減少した資金は、561百万円となりました。これは主に、短期借入による収入300百万円及び長期借入による収入584百万円の資金調達を行った一方で、短期借入金返済90百万円、長期借入金返済1,245百万円及び社債の償還110百万円を行ったことによるものです。

鉄人グループの店舗ネットワーク



- 北海道
「カラオケの鉄人」札幌店
- 茨城県
「カラオケの鉄人」土浦サントスワールド店
「コミックライブカフェ」土浦サントスワールド店
- 埼玉県
「カラオケの鉄人」大宮店/川越店/
大宮2号店
「アジュールエッセ」蕨店/浦和店
- 千葉県
「カラオケの鉄人」行徳店/津田沼店/松戸店
「アジュールエッセ」千葉南店/千葉中央店
- 東京都
「カラオケの鉄人」銀座店・銀座ファゼンダ店/
駒沢店/環七西新井店/用賀店/新小岩店/
町田店/自由が丘店/大泉学園店/蒲田店/
新宿コマ劇場前店/飯田橋神楽坂店/荻窪店
「カラオケ屋」中目黒店
「カラオケY'a」高尾店
「サンビリ」吉祥寺店/荻窪店/西葛西店
「まんが帝国」恵比寿店
「アジュールエッセ」戸越銀座店/王子店/
都立大学店
- 神奈川県
「カラオケの鉄人」溝の口店/中華街店/
桜木町店/鶴見店/戸塚店/登戸店/武蔵小杉店/
上大岡店
「サンビリ」向ヶ丘遊園店/伊勢佐木町店
- 京都府
「からふね屋珈琲店」熊野店/円町店/
西院店/山科店/小倉店/竹田店/
京都国立博物館店
- 大阪府
「からふね屋珈琲店」高槻店/ビオルネ店/
箕面店
- 兵庫県
「からふね屋珈琲店」プレンティ店

2007年11月「カラオケの鉄人」

大井町店オープン
大宮店リニューアルオープン

			
カラオケの鉄人 28店舗	カラオケ屋 1店舗	カラオケY'a 1店舗	サンビリ 5店舗
			
まんが帝国 1店舗	アジュールエッセ 7店舗	コミックライブカフェ 1店舗	からふね屋珈琲店 11店舗

企業集団の状況

連結子会社 4 社

事業領域の拡大

前々期 3 事業



前期 6 事業



からふね屋珈琲(株)

事業内容 フルサービス型珈琲ショップ運営

資本金 100百万円 売上高 492百万円

出資比率 100% 営業利益 26百万円

京都市を中心に京阪神地区に「からふね屋珈琲店」ブランドで11店舗を運営。



(株)クリエイト・ユー

事業内容 まんが喫茶運営

資本金 20百万円 売上高 209百万円

出資比率 100% 営業利益 24百万円

埼玉地区を拠点としたまんが喫茶(複合カフェ)4店舗を運営。



(株)システムプランベネックス

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

資本金 10百万円 売上高 306百万円

出資比率 100% 営業利益 8百万円

当社グループ及び取引先へのコンピューター周辺機器のソフト・ハードウェアの開発・保守。
『鉄人システム』『カラ鉄NAVI』を共同開発。



(株)エクセルシア

事業内容 音源開発・音響コンテンツ配信

資本金 10百万円 売上高 146百万円

出資比率 100% 営業利益 20百万円

当社及び取引先への携帯電話用モバイルコンテンツの開発・制作。



会社概要 / 株式の状況 (平成19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	732,394,820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アミューズメント施設の運営
従業員数	社員 126名(連結) / 104名(単体)
事業所	カラオケ店舗 30店舗: カラオケの鉄人(28店舗) カラオケ屋(1店舗) カラオケY'a(1店舗) ビリヤード店舗 5店舗: サンビリ(5店舗) まんが喫茶(複合カフェ)店舗 9店舗: まんが帝国(1店舗) アジュールエッセ(7店舗) コミックライブカフェ(1店舗) 喫茶店舗 11店舗: からふね屋珈琲店(11店舗)

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

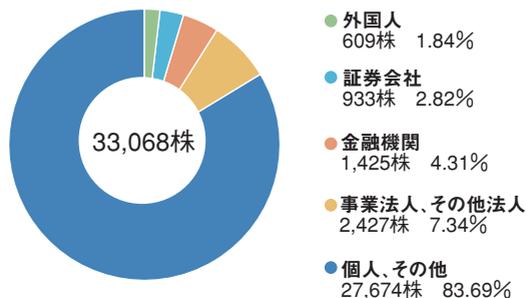
株式等の状況

発行可能株式総数	118,560株
発行済株式総数	33,068株
株主数	2,504名

大株主の状況

株主名	持株数(株)	出資比率(%)
日野 洋一	12,300	37.19
(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	498	1.50

株式の所有者別分布状況



100

TETSUJIN
特集
FEATURE

百種類のパフェで迎える スイーツ天国「からふね屋珈琲店」

まずは、大阪・高槻店から。今後随時拡大予定。



からふね屋珈琲店ホームページ
<http://www.karafuneya.jp/>



昭和47年の創業以来、京都を中心に展開している「からふね屋珈琲店」。「ダッチコーヒー（水出し珈琲）」で有名なこの店が、新メニューとして取り組んだのが人気のスイーツである『パフェ』。開放的な明るい店内では、ショーケースに所狭しと並んだ色彩鮮やかな『パフェ』がお客様をお出迎え。「選べる楽しさ」と「目と舌で味わう喜び」をご堪能ください。

■からふね屋珈琲店・高槻店

〒569-0071 大阪府高槻市城北町2-12-12 TEL:072-672-6500
最寄り駅:阪急京都本線高槻駅下車徒歩10秒 営業時間24時間 駐車場なし



株主優待のお知らせ 株主様ご優待カードもしくは当社特製スポーツタオルのどちらかをお選びになれます。

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。



カラオケルーム

19時以降のご入場に関り、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(複合カフェ)

全時間帯、ご利用料金の総額から

30%を割引
(5名様まで)

※ダーツのプレイ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	
	サンビリ 全 店
	アジールエッセ 全 店
	まんが帝国 恵比寿店
	コミックライブカフェ 恵比寿店・101店

喫茶店

全時間帯、ご利用料金の総額から

20%を割引
(5名様まで)

優待ご利用店舗	
	からふね珈琲店 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。

【お問い合わせ先】東京都目黒区中目黒2-6-20
管理本部 TEL.03-5773-9184

TETSUJIN
株式会社 鉄人化計画®



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
 同事務取扱場所 〒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
 (同送付先) 〒137-8081 東京都江東区東砂7丁目10番11号
 各種お問い合わせ 0120-232-711 (通話料無料)
 各種手続き用紙のご請求 0120-244-479 (通話料無料)
 同 取 次 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>