

モバイルも鉄人

公式サイト

2ページ

なぜこの不況期に？

前倒し大量出店の

ナガ？

3ページ

会員**50万人**突破!!

3ページ

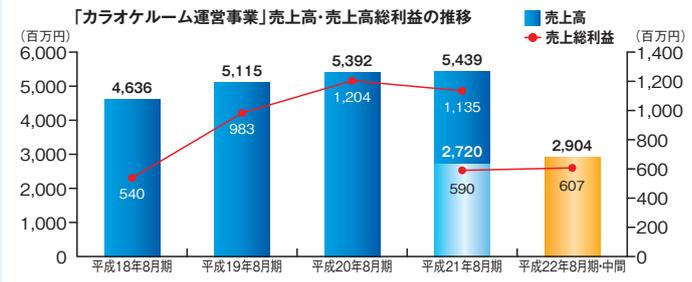
京都発信
パフェトレンド創作

新作パフェ続々登場!
「からふね屋珈琲店」



からふね屋珈琲店 ホームページアドレス
http://www.karafuneya.jp/

まだまだまだ伸びるカラオケ事業



当中間期の連結業績はほぼ前年同期並みの水準。しかし主力のカラオケ事業は、この不況にもかかわらず、前年同期比6・8%もの伸びを示しているのである。

セグメント別の状況をみると、カラオケルーム運営事業では、既存店はやや苦戦したも

果、中間期の売上高は3億38百万円(前年同期比0・7%増)となっ

2ページへ続く

中間期はほぼ前年並みだが...

(%減)、営業利益が2億15百万円(前年同期比4・5%減)、経常利益が1億99百万円(前年同期比4・3%増)、中間純利益が41百万円(前年同期比45・1%減)となった(数字はいずれも連結)。

長引く不況の影響を受けながらも、主力のカラオケルーム運営事業では6・8%の増収を確保。純利益は大幅な減少となったが、これはカラオケルームの積極出店による影響が主なものであり、ほぼ計画通りの水準(日野洋一社長)とのことである。中間配当金は前期と同様、1株あたり500円となった。

の、前期および中間期までの新規出店効果によって、事業全体では増収となった。収益性の高い中型店舗に注力した出店戦略が当たり、同業他社が不況による稼働率低下に悩む中でも高成長を維持している。

鉄人化計画の2010年8月期中間決算は、売上高が35億91百万円(前年同期比0・7

フルサービス型珈琲ショップ運営事業では、210種類を超える豊富なパフェメニューが売り物の「からふね屋珈琲店・本店」の業績向上に努めたほか、一部の既存店でもリニューアルを機にパフェメニューを導入するなど事業基盤の強化に引き続き取り組んだ結果、中間期の売上高は

ページからつへ

通期は増収増益の見込み

た。ビリヤード・ダーツ
遊技場や複合カフェの
運営、カラオケ機器や
音源の販売などを手が
ける「その他の事業」に
ついてはほぼ期初計画
通りの経営成績となっ
た。なお、同社は当期か
ら事業セグメントの区

分表示を一部見直して
おり、前期まで個別に
表示していた「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」「音響設備販売事

業「音源販売事業」を、
当期から「その他の事
業」に含めている。
通期の連結業績につ
いては、売上高72億98
百万円、営業利益4億
84百万円、経常利益4
億9百万円、当期純利
益1億40百万円と、増
収増益となる見込み
だ。

お得なポイントサービスで
カラオケがもっと楽しく!!
カラ鉄会員募集中

カラオケの鉄人が ケータイにやっってきた

カラオケファン待望
のカラオケポータルサ
イト「カラオケの鉄人
モバイル」がついに誕
生した。他を圧する豊
富な楽曲数でカラオケ
ファンを虜にしている
鉄人化計画が、「an」と
「SoftBank」の公式サ
イトで先行開始した新サ
ービスである。

楽しめる「携帯カラオ
ケ」や着メロ、着うたを
ダウンロードし放題。
さらに、カラ鉄ならで
はのこだわりサービス
として、ケータイ
イから「マイ歌
本」を編集でき
る機能も用意
されている。こ
のケータイ版
マイ歌本は、カ
ラ鉄のメイン
情報システム
とリンクして
いるため、どの
カラ鉄に行っ

「カラ鉄」の店舗情報
や配信楽曲を簡単に調
べられる無料サービ
スに加え、月額315円
の有料会員になると、
ケータイでカラオケが



各店の会員証としても
利用でき、各種会員特
典を受けられることも可
能。カラオケの腕にさ
らに磨きをかけたいへ
ビーユーザーは
もちろん、ちょっ
ぴりお得にカラ
オケを楽しみた
いというライ
トユーザーも、何
れともあれ、まず
はアクセスして
みることをオス
スする。

新聞、テレビ、雑誌、講演...なぜこの不況期に鉄人化計画が注目されるのか?

**カラオケ
パフェ
講演依頼**

鉄人化計画にワケ メディア殺到のワケ

鉄人化計画がメディア
に取り上げられるケ
ースが急増している。新
聞やテレビの取材はも
ちろん、3月には日野洋
一社長が経済産業省関
東経済産業局のシンポ
ジウムに招かれ講演を



多くのサービス業が
長引く不況に伴う個人
消費の低迷に頭を悩ま
せる中、同社のオンリ
ーワンのサービスに注
目が集まっている格好
だ。今後もメディアを
通じて同社の活躍ぶり
に触れる機会が多くな
りそうである。

メディアで紹介され
たのは、弁当付きで1
時間980円歌い放題
の新サービスを開始し
たカラオケの鉄人・銀
座店の様子や、からふ
ね屋珈琲店・本店のパ
フェなど。金融専門紙

**メディアが注目する
鉄人化計画の強み**

日野社長が講演を行
ったのは、経済産業省
関東経済産業局が主催
した「サービス業の生
産性向上を考えるシン
ポジウム」。第3回「ハ
イ・サービス日本30
0選」受賞企業の代表
として、同社が実践し
たサービスイノベーション
について報告を行
ったものだ。



では、2ページの特集
記事で鉄人化計画の強
さを徹底分析する記事
が掲載された。

カラオケの鉄人新会員システム

鉄人化計画が普及活動に力を入れている新会員システムの会員数が、ついに50万人を突破したことが明らかになった。2008年10月のサービス開始以来順調に会員数を拡大してきたが、いよいよ当面の目標である100万人の達成が視野に入ってきた。

絶好調

新会員システムは、リモコン端末に個人の持ち歌を登録できる「マイ歌本」機能などが売り物で、カラオケの楽しさをアップさせる様々な仕掛けを用意しており、今後はモバイル

ルサイトとも連携してサービスをさらに拡充していく予定だ。

新卒採用者も大幅増

未曾有の不況の中、鉄人化計画の新規出店が加速している。当期ですでに8店舗のオープンが確定。さらに来京)、茅ヶ崎店(神奈川県)、中野店(東京)など計7店舗が開店済み。さらに期末までに数店舗のオープンが予定されており、通期では10店舗以上の大量出店になる計画というのだ。

強気の出店計画の背景には、高付加価値のコンテンツと、高収益の店舗形態という、同社独自のビジネスモデルが、ついに完成の域に達したことがある。その

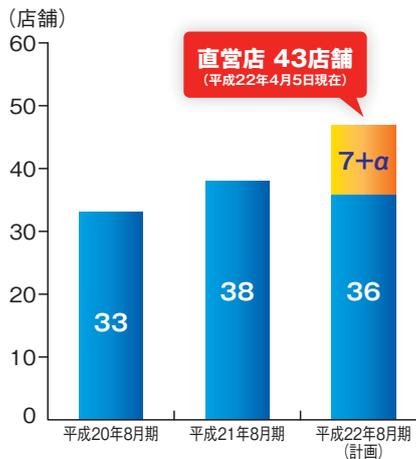
当期10~12店舗、来期以降も高水準

もそもカラオケ愛好者層に絞って、5大カラオケメーカーの楽曲をすべて歌えるという楽曲数の豊富さでカラオケファンの支持を集めていたわけだが、それに加えて、新会員システムが完成し、1店舗あたりのルーム数が増え、20室前後の中型店舗という店舗スタイルも確立したことに、多少の不況や価格競争に

出店が 止まらな

どうにも

出店計画 (店舗数) 前期末目標の7店舗+aは既に達成!



多く、カラオケルームの供給が過剰になって、上野店が好成績をあげてきた同社だが、昨

ら、激戦地でも勝算ありと踏んだようだ。今後の出店はこうした激戦地と、従来通りの「穴場狙い」の二本立てとなる。

を賜りながら節目の年を迎えられたことを心より感謝し、厚く御礼申し上げます。



代表取締役 日野洋一の 鶴の声

この10年間、世界同時不況など厳しい事業環境の中、当初思い描いていたとおりの成長を遂げることができないまま、今後は主力のカラオケ事業のさらなる拡大を最優先の課題としつつも、次の成長エンジンを見つけて出すことに

10周年を機に大きく飛躍

当社は昨年12月、設立10周年を迎えることができました。株主の皆様、お客様、取引先様など、多くの方々のご支援

第12期中間決算ハイライト 中間期 確定

8	7	6	5	4	3	2	1	鉄人化計画 第12期
カラオケ店舗数 (店)	配当金 (円)	自己資本比率 (%)	純資産 (百万円)	総資産 (百万円)	中間(当期)純利益 又は中間(当期)純損失 (百万円)	経常利益又は経常損失(△) (百万円)	売上高 (百万円)	科目
2010.8 43+α	2010.8 500	2010.8 -	2010.8 -	2010.8 -	2010.8 140	2010.8 409	2010.8 7,298	通期予想
2010.2 40	2010.2 500	2010.2 25.1 (↓)	2010.2 1,687 (↓)	2010.2 6,684 (↑)	2010.2 41 (↓)	2010.2 199 (↑)	2010.2 3,591(↓)	業績5力年の推移 ※(内)の、売上高、経常利益、純利益については前年同期比較、その他については直近との比較となっております。
2009.8 38	2009.8 500	2009.8 27.0 (↑)	2009.8 1,691 (↑)	2009.8 6,265 (↓)	2009.8 123 (↑)	2009.8 349 (↓)	2009.8 7,074(↓)	
2009.2 35	2009.2 500	2009.2 25.3 (↓)	2009.2 1,655 (↑)	2009.2 6,554 (↑)	2009.2 74 (↑)	2009.2 191 (↓)	2009.2 3,616(↑)	
2008.8 33	2008.8 750	2008.8 29.7 (↑)	2008.8 1,640 (↑)	2008.8 5,517 (↓)	2008.8 118 (↑)	2008.8 529 (↑)	2008.8 7,114(↑)	
2008.2 31	2008.2 -	2008.2 26.1 (↓)	2008.2 1,538 (↓)	2008.2 5,896 (↑)	2008.2 15 (↓)	2008.2 311 (↑)	2008.2 3,558(↑)	
2007.8 30	2007.8 500	2007.8 27.1 (-)	2007.8 1,539 (↑)	2007.8 5,676 (↑)	2007.8 55 (↑)	2007.8 364 (↑)	2007.8 6,840(↑)	
2007.2 29	2007.2 -	2007.2 27.1 (↑)	2007.2 1,513 (↑)	2007.2 5,580 (↑)	2007.2 31 (↑)	2007.2 141 (↑)	2007.2 3,404(↑)	
2006.8 27	2006.8 -	2006.8 24.5 (↑)	2006.8 1,480 (-)	2006.8 6,053 (↓)	2006.8 △106 (-)	2006.8 △52 (-)	2006.8 6,364(-)	
2006.2 26	2006.2 -	2006.2 22.5 (-)	2006.2 1,497 (-)	2006.2 6,647 (-)	2006.2 △89(-)	2006.2 △61 (-)	2006.2 2,919(-)	
「中型店」を主力とした戦略のおかげで不況のあおりをそれほど受けないのが強み。出店候補地も順調に上がっており、出店ペースが落ちなければ予想の上積みも。	06年の反省を踏まえ、翌年より順調に配当を継続。09年からは中間配当も実施した。引き続き、株主還元については重視する方針。	新店出店の結果、長・短ともに借入金の額が増加したが、これは織り込み済み。カラオケ事業の営業基盤を広げるため今後も積極的に経営資源を投資。	利益剰余金の増加と自己株式の取得による減少により、前期比で4百万円の減少。	現預金の増加、未収入金の増加により前期末を上回る出来。	減損損失を前倒しで計上したことにより減少。下期も成長投資に重点を置きつつ、更なる上積みへ期待。	中間期は売上伸び悩むも販管費を圧縮し営業利益増。また、保険解約返戻金もあり経常利益を確保。価格競争に負けない体質強化がカギ。	昨年9月オープンの上野店を始め新店が好調を維持しているし、既存店も前期より回復の兆しあり。積極出店は下期も変わらず。最終的に増収増益で着地か。	
								グラフ
第10期	第10期	第10期	第10期	第10期	第10期	第10期	第10期	■ 連結中間期 ■ 連結通期

歌は人につれ

文・勝沼紳一

昭和の時代：場末のスナックでの出来事

昭 和40年代の半ば、幼少時代
の私は、JR線(当時はも
ちろん国鉄)蒲田駅前の飲
楽街の真つ只中で育った。母方の祖
父母の住まいが、正真
正銘、駅のホームの真ん
中(現在は横長のビジ
ネスホテルになっている
場所)にあったためだが、
駅前アーケードには昼
夜問わず、BGM代わりの有線放送
が流れていた。
懐メロもオンタイムのヒット曲も、
順不同かつエンドレスに、風に乗つて
わが家にも飛んで来るものだから、
知らず知らずのうちに、片っ端から
覚えてしまった。気付けば、小学生
の分際で、青江三奈の「恍惚のプルー
ス(※1)」やフランク永井の「羽田
発7時50分(※2)」などのムード歌
謡を鼻歌で唄う、気色の悪い、昭和
の流行歌オタクと化していた。

ムード歌謡を 鼻歌で唄う 小学生

ザ・デイスクも一般的ではなく、もっ
ぱら8トラックテープで曲を流し、分
厚い歌詞本を眺めて唄うスタイルだっ
たと思うが、秋田出身の塾長へのサー
ビスに、私が井沢八郎
の「あ、上野駅(※3)」
をリクエストしたとき
だった。われながら
朗々と、部分的に井
沢さんの声色を真似
て、歌い終えた直後、「うん、一方所
だけ、明らかなミスがあったけど、
あとはなかなかの出来だったよ。」
店の従業員のお兄さんが、私に近
寄りながら言った。歳は私よりひと回
りほど上。ひよろりと長身で、ロボ
のような面構えを今でも覚えている。
「俺、少し前まで井沢先生の愛弟子
だったんだ。田舎から出てきて八年
も経つのに、ちっとも芽が出なくて
さ。コレよコレ。」
自嘲気味に自分の首筋に平手を

『俺、少し前まで井沢先生の愛弟子だったんだ』

当て、やや目元を紅潮
させて照れ臭そうに語
る彼を前に、私の頬も、彼の数倍ほ
ど朱に染まった。たかがチープを絵
に描いたような場末のスナックに、流
行歌手のスターになり損ねたお兄さ
んがいる。夢破れてなお、素人酔客
たちのカラオケ歌唱に彩られる仕事
場を、次なるステージに選んだ彼は、
あのとき――、
無礼にも恩師
の大ヒット曲
を、調子っぱ
ずれに唄う私
を前に、なに
を思ったか？
を想ったか？
さらに季節
が流れて平成
22年の春、す
べてのカラオケ
を網羅した
「カラオケの鉄
人」さんの、
ハイテク搭載、
最新音響設
備で「あ、上
野駅」を歌う
とき、反動的に、ロバ面のお兄さん
の顔が脳裏にちらついた。
歌は世につれ、というけれど、「人
命に働く集団就職の少年たちの姿が描か
れ、多くの人に感動を与えた。井沢八郎
最大のヒット曲。



【プロフィール】
勝沼 紳一
(Shinichi Katsunuma)
1962年11月6日 東京生まれ。蒲田
市立第一小学校、日大芸術大学
演劇学部卒業。ライター、脚本家、
小説家、日本脚本家連盟常務理事、
演芸番組のプランナーだった。父は
親の影を愛する。また東京の場末
の世界観を愛する。また東京の場末
文化、昭和の大衆芸能の伝承をラ
イフワークとしており、今宵もまた
染みみの安酒場にて、ほろ酔い加減
に懐かしみの流行歌を鼻歌ガイド
著書に「一冊でわかる落語ガイド
(※共著)」(成美堂出版)ほか多数。

カラオケ三昧

(まんが)鉄人太郎



会社概要・株式の状況 (2010年2月28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

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】
2,210名

役員構成

【代表取締役社長】
日 野 洋 一

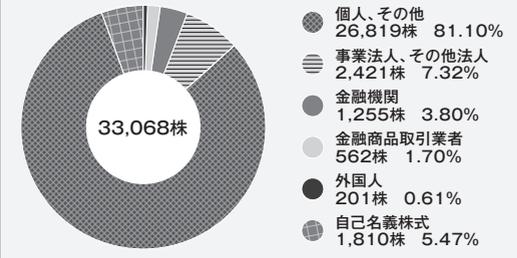
代表取締役

【常務取締役】 浦野 敏男
【常務取締役】 星川 正和
【取締役】 新 檜 武次
【常勤監査役】 緑 河 久彰
【監査役】 和 田 吉弘
【監査役】 細 野 康弘
【監査役】 金 澤 一公

グループ会社

【からふね屋珈琲(株)】
フルサービス型珈琲ショップ運営
【(株)システムプランベネックス】
コンピューター周辺機器の
ソフト・ハードウェア開発

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	12,708	38.42
(株)横浜銀行	1,200	3.62
佐藤 幹雄	700	2.11
(株)アトラス	681	2.05
吉田 信行	470	1.42

※上記のほか、当社保有の自己株式1,810株(5.47%)があります。

第12期 中間株主通信

2009年9月1日~2010年2月28日

証券コード:2404



株式会社 鉄人化計画®

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



3月のとある休日。カラオケの鉄人・新宿歌舞伎町店には、人気アニメのキャラクターに身を扮したコスプレイヤーたちが集



結した。同店がアニメや声優ファン、コスプレイヤーを対象に企画したカラオケパーティー、その名も「カラ鉄アニソンオフ会」。好みのキャラクターになりきって熱唱する者、それに合わせて「オタ芸」と呼ばれる独特のダンスを披露する者など、参加者全員が一体となって、この「オタクたちの祭典」を盛り上げていた。

ついにここまで進化 遊びを極めたカラ鉄の凄み

（アニメソング）ならカラ鉄」との評価を得るに至っている。なぜこんな企画が生まれたのか。その訳は、「遊び」の本質を追究し、提供することでの「遊びの解放」/「余暇文化の再生」に貢献する」という同社の経営理念にある。遊びをマジメに研究しているからこそ、ユーザーの心を捉えたサービス、店作りが実現しているのである。

そんなに楽しくして どうするつもりか!?

人化計画らしさが最大限に発揮されている。

歌唱力を採点してくれるシステムは、もはや当たり前。カラ鉄ではさらにひと工夫して、各自

く。縦横ナナメのいずれか一列がそろえば見事「ビンゴ」となり、豪華な賞金、賞品がその場でもらえてしまうのである。高得点だけではビ

因が、最先端の情報システムである。鉄人化計画は各店のフロントと本部さらさら各ルームに配備されたカラオケのリモコン端末などをすべて一つの情報システムで統合的に運用している。これによって各人の好みの楽曲が会員システムによって管理され、採点結果がリアルタイムにビンゴ画面に反映されるといっわけだ。

五感に響く粋な味わい。
からふね屋珈琲
アロマブレンド
からふね屋オンラインショップにて販売中
<http://www.karafuneya.jp/commodity/shopping.html>

KARAFUNEYA COFFEE