



平成12年3月期 **決算短信(連結)**

平成12年5月22日

会社名 株式会社 第一興商 店頭登録銘柄

コード番号 7458

本社所在地 東京都品川区北品川5丁目5番26号

問い合わせ先 責任者役職名 専務取締役管理本部長  
氏名 鈴木 富夫

TEL (03) 3280-2151

決算取締役会開催日 平成12年5月22日

1. 平成12年3月期の連結業績(平成11年4月1日~平成12年3月31日)

(1) 連結経営成績

	売上高		営業利益		経常利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
平成12年3月期	88,397	(6.6)	5,727	(25.9)	9,240	(54.0)
平成11年3月期	94,681	(9.9)	4,548	(81.2)	5,998	(86.1)

	当期純利益	1株当たり 当期純利益	潜在株式調整後 1株当たり当期純利益	株主資本 当期純利益率	総資本 経常利益率	売上高 経常利益率
	百万円 %	円 銭	円 銭	%	%	%
平成12年3月期	3,131 (35.7)	167 01	152 73	4.6	5.6	10.5
平成11年3月期	2,307 (129.1)	123 09	111 91	3.6	3.5	6.3

- (注) 1. 持分法投資損益 平成12年3月期 - 百万円 平成11年3月期 - 百万円  
 2. 有価証券の評価損益 425百万円 デリバティブ取引の評価損益 44百万円  
 3. 会計処理の方法の変更 有・**無**  
 4. 売上高、営業利益、経常利益、当期純利益におけるパーセント表示は対前期増減率であります。

(2) 連結財政状態

	総資産	株主資本	株主資本比率	1株当たり株主資本
	百万円	百万円	%	円 銭
平成12年3月期	159,159	71,798	45.1	3,829 25
平成11年3月期	168,135	64,481	38.4	3,439 13

(3) 連結キャッシュ・フローの状況

	営業活動による キャッシュ・フロ	投資活動による キャッシュ・フロ	財務活動による キャッシュ・フロ	現金及び現金同等物 期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
平成12年3月期	14,709	416	15,358	27,653
平成11年3月期	-	-	-	28,718

(4) 連結範囲及び持分法の適用に関する事項

連結子会社数 34社 持分法適用非連結子会社数 - 社 持分法適用関連会社数 - 社

(5) 連結範囲及び持分法の適用の異動状況

連結(新規) 1社 (除外) 1社 持分法(新規) - 社 (除外) - 社

2. 平成13年3月期の連結業績予想(平成12年4月1日~平成13年3月31日)

	売上高	経常利益	当期純利益
	百万円	百万円	百万円
中間期	43,000	2,700	600
通期	89,000	7,200	2,600

(参考) 1株当たり予想当期純利益(通期) 138円66銭

# 経営方針

## 1. 経営の基本方針

当社グループは「もっと音楽を世に、もっとサービスを世に」を社是として標榜し、「カラオケを通じたより親しみのある音楽文化の振興と、より楽しいコミュニケーションの場を提供していくこと」を経営の基本理念としております。

この基本理念を具現化するためには、ユーザーニーズに合致した最新のカラオケ機器と良質で豊富なカラオケソフト、そしてカラオケを楽しむ場であるカラオケルームを提供し続けることこそが必須と考えており、当社グループはこれまで、これを実行出来てきたものと自負しております。

当社グループは、今まで培ってきたノウハウと蓄積してきたコンテンツをベースに、より積極的に新しい分野に取り組み、カラオケ事業を核とした総合音楽サービスを実現していくことで、一層の事業拡大とより高い収益を確保し、投資家のみならず当社グループを取り巻くあらゆる関係各位の負託に応えられる企業を目指すものであります。

## 2. 利益配分に関する基本方針

利益配分につきましては、株主尊重を第一に長期安定配当を維持し、業績の伸長に応じて積極的に利益の還元を実施することを基本方針としております。一方、内部留保金につきましては、当業界における当社シェアと収益基盤拡大のため、新商品開発や営業用資産を中心に計画的かつ効果的に投資し、これらの将来利益への貢献を通じて株主の皆様への安定配当に寄与するものと考えております。

## 3. 中長期的な経営戦略

当社グループは、強みであるカラオケ事業を軸に発展・展開していくため、通信カラオケネットワークとIT(情報技術)を駆使し、顧客志向の付加価値を伴った新サービスを創造して、音楽・情報の革新型サービス企業を目指すことを基本計画として掲げ、その数値目標として平成15年3月期の連結経常利益120億円、平成17年3月期の連結経常利益180億円を目指してまいります。

## 4. 経営管理組織の整備等に関する施策

効率的なグループ経営の確立と変化の激しい経営環境に迅速かつ柔軟に対応するため、社内システムの整備・充実に積極的に取り組むとともに、取締役会の機能強化と意志決定の迅速化を図ってまいります。

## 5. 会社の対処すべき課題

当社グループは、業務用市場において構築した、通信カラオケネットワークから情報提供料を得るというビジネスモデルをより強固なものとするため、通信カラオケ「DAM」の更なる普及とネットワークの拡大に注力し、従来の商品販売を軸としたハード型ビジネスからソフト提供型ビジネスへの構造変革を引続き推し進めるとともに、様々なサービス提供の場としてのカラオケルーム「ビッグエコー」、多ジャンルの音楽を楽しめる衛星音楽放送などを有機的に結合し、新しいサービスを創造してまいります。そして、これらを実現するため、顧客志向を貫くマーケティング体制の強化と新市場の積極的な開拓を行ってまいります。

## 6. 関連当事者との関係に関する基本方針

当社は、関連当事者の範囲を明確にするとともに、その取引の範囲と内容についても厳格に検討を行っております。特に、役員及び個人主要株主との取引につきましては金額基準にとられないことなく、原則全ての取引を開示することを基本方針としております。

## 7. 目標とする経営指標

当社グループは、利益率、営業効率及び財務内容を集約した株主資本利益率(ROE)を重要な経営指標としてとらえており、その数値目標として平成15年3月期の連結ROE 8%以上、平成17年3月期の連結ROE 10%以上を目指してまいります。

# 経営成績

## 1. 当期の概況

当年度のわが国経済は、所得環境や雇用情勢の厳しさによる個人消費の低迷は続いているものの、企業業績や設備投資に明るい兆しが見られるなど全体としては緩やかながら回復基調となりました。

当カラオケ業界におきましては、主力のナイト市場ははじめカラオケボックスなどデイ市場も依然厳しく、長引く景気低迷などが新規投資や買換需要に大きく影響し、カラオケ機器の出荷台数はピーク時から5割強落ち込む状況となり、企業間競争は前期にも増して激化し厳しい経営環境が続きました。

このような状況のなか当社グループは、通信カラオケ「DAM」ネットワークの拡大とシェアの伸長を目指し、前下期に市場投入した「DAM-G128」を営業の柱に据えカラオケ機器の販売及び賃貸に注力するとともに、カラオケルーム運営におきましては利益率の向上を重点課題とし、不採算店のスクラップを推し進めてまいりました。

また、衛星放送事業におきましては、積極的な販売促進策の展開により、100チャンネルの音楽ラジオ放送及び2チャンネルのテレビ放送の加入者獲得にグループ一丸となり注力してまいりました。

一方、本年3月には「eビジネス事業部」を当社に新設し、カラオケ事業で蓄積したノウハウと音楽コンテンツを活用し、新規事業の第1弾として株式会社NTTドコモが携帯電話向けに提供する「iモード」上での着信音の有料配信サービスを開始いたしました。

以上の結果、当期の売上高は商品製品販売で苦戦を強いられ88,397百万円と前年度に比べ6.6%の減少となりましたが、利益面におきましては、販売費及び一般管理費の削減効果により営業利益は5,727百万円（前年度比25.9%増）、営業外収益で匿名組合出資益を計上し経常利益は9,240百万円（前年度比54.0%増）、当期純利益は3,131百万円（前年度比35.7%増）となりました。

セグメント別の概況は、以下のとおりであります。

### 【商品・製品の販売及び賃貸事業】

当年度は、ナイト市場はじめデイ市場の景気低迷のなか、充実した商品ラインナップで販売活動に専心し売上確保に努めてまいりましたが、業界全体の通信カラオケの出荷が減退するなか当社グループにおきましても出荷台数が減少いたしました。

また、通信カラオケの情報提供料収入が「DAM」の稼働件数増加に伴い伸長しているものの、ナイト市場の経営環境悪化や個人消費の低迷から、賃貸件数、賃貸料金ともに厳しい状況にあり売上高は前年度比8.0%減少の55,638百万円、営業利益は前年度比3.8%減少の7,825百万円となりました。

### 【カラオケルーム運営事業】

当年度は効率経営による利益率の向上に努め、新規出店を五反田駅前（東京都品川区）における1店舗にとどめ、既存の不採算店28店舗を閉鎖いたしました。この結果、売上高は前年度比5.9%減少の24,538百万円となりましたが、営業利益は前年度比36.1%増加の1,436百万円となりました。

### 【衛星放送事業】

当事業におきましては、家電量販店との提携や積極的な販売施策が奏功し民生用、業務用とも計画を上回る加入件数を獲得いたしました。この結果、売上高は前年度比26.3%増加の3,037百万円、営業損失は前年度比30.6%改善し1,848百万円となりました。

### 【その他の事業】

当部門の売上は、スカイスポーツ事業、不動産賃貸事業及び飲食事業が主なものであり、当年度は、スカイスポーツ事業、その他の物品販売等の減少もあり売上高は前年度比9.6%減少の5,183百万円となりましたが、飲食事業の利益改善もあり営業利益は前年度比123.3%増加の592百万円となりました。

## 2. 次期の見通し

今後の見通しにつきましては、景気は回復基調をたどるとは思われるものの、個人消費の低迷や雇用環境に依然厳しさが残るなどその動向は楽観できない状況が続くものと思われまます。

当業界におきましても、当分の間市場の好転は望めず、企業の再編や従来のビジネス構造の見直しが加速していくものと予想されます。

このような環境のもと当社グループは、通信カラオケネットワークの拡大のため「DAM」の販売及び賃貸に注力するとともに、カラオケルーム運営事業及び衛星放送事業におきましては利益率の向上を目指してまいります。

以上の結果、次期の売上高は890億円、経常利益72億円、当期純利益26億円を見込んでおります。