



ステークホルダーの皆様へ

TOP MESSAGE



代表取締役社長 林 三郎

ステークホルダーの皆様におかれましては、日頃より当社をご支援いただき心より御礼申し上げます。当第41期におきましては、4月に満を持して市場に投入した最新機種「LIVE DAM STADIUM」が予想以上の受注で供給不足状態になるほど、好調な滑り出しとなりました。今後も着実にDAMファンを増やし続けていく商品であると確かな手応えを感じております。

一方、国内最大規模のカラオケルーム「ビッグエコー」では、引き続き最適立地への出店による業容拡大を目指しています。これからも顧客満足を追求した良質な店舗づくりに努めてまいります。また、飲食店舗では、専門店の高いクオリティにこだわった新たな業態も開発しながら、バランスの取れた売り上げ構成による安定的な収益基盤を構築していきます。

音楽ソフト事業につきましては、厳しい事業環境が続く中、苦戦を強いられています。将来性あふれるアーティストを発掘・育成し、広く受け入れられるヒット曲の創出に注力し、地道な事業活動を続けながら早期の業績回復を目指しております。

2016年2月には、当社が法人として事業を開始してから40周年を迎えます。これもひとえに、私たちが行う事業が世の中に必要とされてきたからにはほかなりません。特に、近年当社が注力しているエルダー事業は、社会と時代の要請に応え、高齢者の介護予防や地域コミュニティ形成を支援する社会貢献事業であると自負しております。

これからも皆様のご期待に応えられるよう、全社一丸となって精進してまいりますので、引き続きのご支援をよろしくお願い申し上げます。

LIVEDAM STADIUM

究極のライブサウンドと映像を追求

フラッグシップモデル「LIVE DAM STADIUM」。
新体験カラオケがご好評をいただいております。



専務取締役兼上席執行役員
店舗事業本部長

根本 賢一 に聞く

市場の拡大に向け、新たなニーズを創造 1次会需要の取り込みを強化

カラオケというと2次会利用のイメージが強いのですが、当社が注力しているのは、1次会需要を取り込む施策です。

1次会に求められる要素として、立地の良さや食事のおいしさに加え、個室であることが挙げられます。1次会需要を取り込むのにビッグエコーはまさに最適と言え、日本全国の都市部・住宅街・郊外にバランス良く、利便性を重視した出店を行っており高い優位性があります。また、当社はおよそ200店に及ぶ飲食店舗も展開しており、飲食に求められる需要も把握しています。

ビッグエコーで昨年10月より展開しているパーティープランのメニューは、当社の飲食店舗におけるメニュー開発スタッフが作っていますので、クオリティの高いメニューをご提供できます。また、各店舗では、美味しい食事をメインで楽しんでいただくための「レストランルーム」を設置しています。食事にぴったりのダイニングテーブル、座り心地にこだわったセパレートチェアなどを備えた素敵なレストラン空間を実現しています。食事と会話をしっかり楽しんでいただくための料理と設備を整えることで、1次会ニーズを取り込むことができると考えています。

多様なニーズに応え、 新たな楽しみ方をご提案

空間づくりにおいてもビッグエコーではさまざまな工夫を凝らしています。

ステージやマイクスタンドのある「ライブルーム」、楽曲に合わせて照明が変化する「ライティングルーム」、質の良い本格的なレコーディング機材で自分だけのCDが作れる「レコーディングルーム」など、音響や演出などを追求したルームのほか、女性向けのかわいい内装とゆったりしたソファを設置した「エレガントルーム」、お母さんも安心して歌える「キッズルーム」など、多様な用途に合わせてご利用いただけるコンセプトルームを取りそろえています。



そのほかにも、人気アーティストやスポーツチーム、ご当地キャラクターなどと連動した期間限定の「コラボルーム」も大変好評で、あまりの人気ぶりに期間を延長したり、ご利用時間を制限させていただいているルームもあるほどです。

また、今年4月発売の新商品「LIVE DAM STADIUM」の機能を活かした、100インチのプロジェクターを2面設置した「デュアルモニタールーム」をご利用いただいたお客様が、「まるでライブ会場にいるような凄い体験ができる！」といった内容をTwitterに投稿したところ、東京、大阪で火がつき、10月だけで1店舗あたり80件近い予約が殺到するなど、一気に人気が高まっています。カラオケ機器メーカーとして音響・映像など歌うための設備の充実はもちろん、新たな楽しみ方も提案し、需要を喚起しながら広めたいと考えています。

そしてもう一つ、シニア層の集客に力を入れています。この世代のお客様をターゲットに、一部の店舗でパーティールームを活用してカラオケ喫茶「ザ・ヒットパレード」を定期的で開催し、参加者同士のコミュニケーションの場を創出しています。当社のエルダー事業とも連携しながら、地域コミュニティの活性化にも寄与できると考えます。

顧客満足度No.1を目指して おもてなしの店づくりを追求

ビッグエコーは前年度で、17年ぶりにカラオケボックス業界で売上高No.1にカムバックしました。それでも市場規模の10%にも届いておらず、成長の余地はまだ大きいと認識しています。一方、競争激化による低価格化の進行が業界全体に大きな影を落としています。当社は、リーズナブルな価格提供のための企業努力を続ける一方で、人材教育の徹底により接客力を高め、顧客満足度No.1を目指します。価格以外の面でお客様に支持されるおもてなしの店づくりを追求していきます。

今後もバランス良く全国に出店していきますので、ご期待ください。

自慢のメニューと3時間室料無料がセットになったお得なパーティーコース

ビッグエコーでは、家族や親しい友人とのパーティー、会社の忘・新年会など、さまざまな用途でご利用いただける、おいしく楽しいパーティーコースを展開しています。サラダ、前菜からデザートまで選りすぐりのメニューをそろえたコースは3タイプをご用意。和と洋を融合した「厳選コース」(全8品)、女子だけのプチ贅沢「女子会コース」(全9品)、小さいお子さまにも喜ばれる「ファミリーコース」(全9品)、いずれも3名様からご利用いただけます。価格はすべてのコースが3時間の室料込みで、お1人様2,000円(税抜)。リーズナブルで本格的な味わいのメニューが人気を呼んでいます。



厳選コース



女子会コース



ファミリーコース

FINANCIAL HIGHLIGHTS

科目	2014/3		2015/3		2016/3	
	第2四半期	通期	第2四半期	通期	第2四半期	通期(予想)
経営成績(百万円)						
売上高	64,924	130,587	65,046	133,111	70,362	142,500
営業利益	10,089	19,139	9,688	19,034	9,910	20,700
営業利益率(%)	15.5	14.7	14.9	14.3	14.1	—
経常利益	10,859	21,227	10,791	21,082	10,727	22,500
親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益	6,167	13,084	6,491	13,650	6,467	13,300
財務状況(百万円)						
総資産	160,771	161,587	173,013	180,312	177,631	—
純資産	103,928	102,268	106,321	110,264	109,692	—
キャッシュ・フロー(百万円)						
営業活動によるキャッシュ・フロー	12,746	27,298	11,442	30,264	12,472	—
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 9,109	△ 15,415	△ 10,804	△ 18,459	△ 15,320	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,503	△ 9,458	7,071	3,672	△ 4,100	—
現金及び現金同等物の四半期末(期末)残高	43,071	44,381	52,156	60,007	53,011	—
1株当たりデータ(円)						
1株当たり四半期(当期)純利益	103.27	219.68	111.75	235.13	111.85	230.78
1株当たり純資産	1,721.68	1,736.70	1,812.11	1,879.44	1,881.43	—
1株当たり配当金	30.00	35.00	50.00	50.00	54.00	54.00
主要経営指標(%)						
総資産経常利益率(ROA)	—	13.2	—	12.3	—	—
自己資本当期純利益率(ROE)	—	13.1	—	13.0	—	—
自己資本比率	64.0	62.6	60.8	60.5	61.0	—
配当性向	—	29.6	—	42.5	—	46.8

売上高(単位:百万円)



営業利益(単位:百万円)



親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益(単位:百万円)



セグメント別概況



売上高 35,247 百万円
営業利益 7,941 百万円



- 新商品「LIVE DAM STADIUM」を4月に発売。「ライブサウンド」と「デュアルモニター」機能で市場投入は順調に推移し、増収増益。
- 安定的な収益基盤の強化を目指し、DAM稼働台数の増加に努めて堅調に増加。



売上高 27,348 百万円
営業利益 2,757 百万円



- 近畿・中部地域等でチェーン展開する店舗の事業買取に加え、積極的な新規出店に注力。
- 店舗の差別化を図るため、パーティーコースの充実とレストランルームを増設。
- エリア別に教育店舗を設置し、従業員教育の強化に努める。



売上高 4,325 百万円
営業利益 △24 百万円



- 音楽配信にやや改善の兆しが見えたが、音楽CD離れの風潮が加速するなど、事業環境は依然厳しい状況で推移し、減収減益。
- 「水森かおり」や「三山ひろし」など安定した演歌作品に加え、「ソナーポケット」や「筋肉少女帯」などの作品が貢献。



売上高 3,441 百万円
営業利益 735 百万円



- BGM放送事業において光回線を活用したBGM放送サービス「スターデジ光」とコンシューマ向けストリーミングカラオケサービスの拡販に努める。
- 不動産賃貸、パーキング事業などが堅調に推移し、増収増益。

歌いたい曲がすぐ見つかる

Smart DAM L

10月1日に発売した「SmartDAM L (TM20)」は、従来機SmartDAM (TM10) の利便性は継承しつつ、筐体デザインを一新し、各機能を強化するなど、すべての面で進化を遂げました。

10.1インチの大型液晶はそのままに、コンパクトでスタイリッシュな形状への変更と軽量化を実現。テーブルやカウンターに置きながら操作することを念頭に設計された本体は、立てても寝かせても使いやすい角度で使用できるよう工夫しました。

さらに、カラオケ楽曲の「検索性」を高めるため、検索TOP画面を見直し、歌いたい曲をより早く見つけられるよう新たな検索機能を追加しています。ローマ字入力による楽曲検索への対応や、画面上にローマ字表記の歌詞テロップを表示する機能を搭載するなど、昨今増加している訪日外国人のための機能も取り入れております。



第一興商とNTTの共同検討第一弾

デジモクIDS2

7月より開始した日本電信電話株式会社 (以下、NTT) との共同検討におけるNTTの先進技術の実用化第一弾として、カラオケユーザーの利便性向上のため、NTTコミュニケーションズ株式会社との協業により、NTTの研究所が持つ先進的なノイズ除去技術を活用した小型インテリジェントマイク搭載の電子目次本「デジモクIDS2 (CM3000)」を新たに発売します。小型インテリジェントマイクとは、100dBの騒音下でも高品質な通話や高精度な音声認識を可能にする技術で、この先進的な技術を採用することでカラオケ利用中の環境においても音声認識による楽曲検索機能が格段に向上しました。また、タッチパネルの操作性や検索方法の見直しにより、利便性を高めました。



ますます便利になった電子目次本で、より楽しくより快適なカラオケタイムをお過ごしください。

エルダー事業 自治体との取り組みを強化

2015年度の介護保険制度改正に伴い、市町村の役割が大きくなっています。特に「生活支援・介護予防サービスの充実強化」事業については、地域における多様な主体がサービス提供することが期待されており、当社が行うエルダー事業の活躍の場もますます広がっています。具体的な制度対応の状況は自治体によってまちまちであり、大半の自治体が様子見といったスタンスのなか、先進的な取り組みを行う自治体においては、介護予防事業を民間事業者へ委託する動きが活発化しています。

例を挙げると、東京都清瀬市では、本年6月から当社の生活総合機能改善機器「DKエルダーシステム」を活用した「脳トレ元気塾」が定期的で開催されています。1回あたり1人200円の参加費を徴収しての開催ですが、毎回盛況で数多くの地域高齢者が楽しみながら参加しています。

また、福岡県福岡市では、全国でも珍しいカラオケボックスにおける介護予防教室が始まっています。当社のグループ会社が介護予防事業を受託し、自社のカラオケボックスにおい



カラオケボックスにおける「DKエルダーシステム」を用いた音楽健康セッション

て昼間の稼働が少ないパーティールームを活用した「65歳からの健康づくり教室」を開催しています。身近なレジャー施設であるカラオケボックスといった民間事業者のフィールドを活用した介護予防事業は、健常高齢者の参加率を向上させる効果が期待できます。このような事例はほかにも現れてきており、今後全国的な広がりを見せる可能性があります。

これらは、あくまでも一例にすぎませんが、当社の「DKエルダーシステム」を用いた音楽健康セッションは、楽しみながら参加することができるので、閉じこもりがちな高齢者の外出機会を促し、新たな地域コミュニティの形成に役立っています。

当社は、今後も自治体をはじめさまざまな事業者と連携しながら「DKエルダーシステム」を全国に普及させ、高齢者の健康寿命延伸を支援していきます。

EXILE 関口メンディーが LIVE DAM STADIUM初体験!!

EXILEのパフォーマーとして活躍する関口メンディーさんが出演する「LIVE DAM STADIUM」の新CM「LIVEで歌いたい。関口メンディー」篇を9月20日より放映しています。このCMでは、立体感あふれる3Dサウンドと、2つの異なる映像出力で空間を演出する「デュアルモニター」機能を備えた「LIVE DAM STADIUM」の圧倒的な迫力と臨場感を表現しました。

関口メンディーさんは「自分もボーカルになりきって歌うことができました。この感動をぜひ、皆さんにも体験してほしいです！」とコメント。

新しいCMは、LIVE DAM STADIUM専用サイト「LIVEDAM.JP」(<http://livedam.jp>)で視聴できます。



フランチャイズ店舗 「カラオケCLUB DAM」が堅調な出店

当社のフランチャイズ(FC)事業は2012年より加盟店募集を開始し、FCブランド「カラオケCLUB DAM」は、11月末現在で58店舗を展開しています。

近年、大手チェーンが積極出店する一方で、中小のカラオケボックスは競争環境の激化により店舗数を減らしています。当社はメーカーとして「DAM」の稼働台数を確保することを目的にFC事業を始めました。「ビッグエコー」と合わせて500店舗以上のスケールメリットを活かし、質の高い食材仕入れや集客キャンペーンを展開するなど、安定した店舗運営を行えることが最大の魅力です。

異業種からの参入も意欲的に取り込みながら、FC店舗の出店を加速させ、カラオケボックス業界の活性化を目指します。ビッグエコーの姉妹店「カラオケCLUB DAM」もぜひ応援してください。



カラオケCLUB DAM Resort 鳥取安長店



カラオケCLUB DAM 平成公園店

不朽の名作ドラマがカラオケ映像でよみがえる!

「LIVE DAM STADIUM」では、「人気ドラマの楽曲をそのドラマの映像で歌いたい」というユーザーのニーズに応えた新しいカテゴリーのコンテンツを展開しています。ドラマの世界観、印象的なシーンの数々を堪能していただくため、最新のデジタルマスタリング技術により、画質の調整、フィルムノイズの除去を施すことで映像の持つ力を極限まで引き出したオリジナルコンテンツです。LIVE DAM STADIUMでは、今後もその時代を象徴するようなさまざまな人気ドラマのカラオケ映像を続々追加する予定です。ドラマの世界観、印象的なシーンの数々を堪能できるこれまでにないカラオケにご期待ください。

西部警察スペシャルカラオケ

伝説の刑事アクションドラマからは全8曲を独占投入。全国各地でのロケ、桁違いの爆破シーン、カーアクションなど、現在では再現不能といわれるスケールの大きさや魅力を余すことなく収録。ドラマのセリフと効果音を収録したスペシャルメドレー等も迫力満載です。



©石原プロモーション

スクール☆ウォーズスペシャルカラオケ

1980年代に熱狂的な支持を得たスポ根ドラマの最高傑作からは主題歌「ヒーロー (Holding Out For a Hero)」を配信。ドラマの特徴の一つである、芥川隆行さんによる「この物語は…」から始まるおなじみのナレーションをドラマに使用されたオリジナルのままイントロ部分に収録、歌う人の気分をさらに盛り上げます。



©大映テレビ

ビッグエコーに 「もしもしにっぽん」ルーム導入

JTBグループの「JAPANiCAN.com」で外国人客誘致

ビッグエコーで試行している訪日外国人の集客施策(インバウンド施策)が広がっています。

日本のポップカルチャーを世界に発信するアソビシステム株式会社と連携した「もしもしにっぽん」プロジェクトの一環として、ビッグエコー3店舗(渋谷宮益坂口駅前店、西新宿センター店、池袋西口店)に、原宿KAWAiiカルチャーの世界観を表現した「もしもしにっぽん」ルームをオープンしました。このルームは、キャリーばみゅばみゅのアートディレクターを務める増田セバスチャンが監修。日本の浮世絵を現代風にアレンジするなど、カラフルでポップなルームデザインが見る人の目を楽しませてくれます。

また、株式会社JTBグローバルマーケティング&トラベルが運営する訪日旅行オンライン予約サイト「JAPANiCAN.com(ジャパニカン)」にカラオケツアーページを開設することで、「もしもしにっぽん」ルームに外国人観光客を誘致する取り組みも行っています。

当社は、今後も増加が見込まれる訪日外国人観光客への対応を商機ととらえ、インバウンド消費を取り込むべくさまざまなトライアルを行っています。訪日外国人に快適なカラオケ空間を提供することで収益向上につなげていきたいと考えます。



ビッグエコー 西新宿センター店「もしもしにっぽん」ルーム

年間配当金を8円増配 2016年3月期の配当予想を修正

2015年11月6日開催の取締役会において、2016年3月期における配当予想を修正することといたしました。当初1株につき年間配当100円(中間配当50円、期末配当50円)としておりましたが、当期の業績や資金需要等の状況を勘案し、株主様への利益還元の充実を図る観点から、従来予想より8円増配し、1株あたりの年間配当を108円(中間配当54円、期末配当54円)とすることを決定いたしました。これにより、2016年3月期の連結配当性向は46.8%となります。

PICK UP! ARTIST & CONTENTS

当社グループの
アーティストや
コンテンツを
ご紹介します。

演歌・歌謡曲 CROWN 日本クラウン株式会社
三山 ひろし

類まれな歌唱力と、純朴な人柄。けん玉
を得意とすることから「けん玉演歌歌手」
の異名を持ち、その話題性からも注目度を
急速に上げています。
津軽の名山を歌った新曲「お岩木山」は
ABCの3タイプで発売。9月中旬には総計
10万枚を突破し、ゴールドディスクに認
定されました。通信カラオケDAMのリク
エストランキングでも上位にランクイン
しており、カラオケファンからも多くの支
持を集めています。



お岩木山/櫻田しぐれ [Type-A] CRC(S)N-1851 2015年2月11日発売
お岩木山/櫻田しぐれ [Type-B] CRC(S)N-1852 2015年2月11日発売
お岩木山/祝いVII [Type-C] CRC(S)N-1891 2015年8月5日発売

アニメ TOKUMA JAPAN COMMUNICATIONS 50th
うしおととら

文化庁選定「日本のメディア芸術100選」
漫画部門に選出され、さらには単行本3,000
万部以上を売り上げた(2015年10月現在)
少年漫画の傑作「うしおととら」(藤田和日郎
著/『週刊少年サンデー』1990年~1996年
連載)。
徳間ジャパンコミュニケーションズは、
同アニメの制作委員会に参画しており、長ら
く待望されていたアニメ化を実現しました
(2015年7月~12月、2016年4月~6月/
TOKYO MXほかにて放映)。
日本アニメ界の精鋭を集めて制作された
この作品は国外からも高評価を受け、特に
北米・アジア地域への番組販売が非常に
好調に推移しております。



©藤田和日郎・小学館/
うしおととら製作委員会

CORPORATE DATA (2015年9月30日現在)

会社概要

商号	株式会社第一興商 (英文表記) DAIICHIKOSHO CO., LTD.
設立	1973年4月16日
資本金	12,350百万円
従業員数	当社 1,572名 グループ 3,130名
主な事業内容	業務用カラオケ事業、カラオケ・飲食店舗事業、 音楽ソフト事業、BGM放送事業、Web事業
連結子会社	国内販売子会社24社、その他国内子会社9社、 その他海外子会社3社

名誉会長
保志 忠彦

役員

代表取締役社長	林 三郎	取締役(非常勤)	馬場 勝彦
専務取締役兼上席執行役員	根本 賢一	取締役(社外)	古田 敦也
専務取締役兼上席執行役員	熊谷 達也	取締役(社外)	増田 千佳
専務取締役兼上席執行役員	三富 洋	監査役(社外非常勤)	鶴岡 通敏
専務取締役兼上席執行役員	保志 忠彦	監査役(社外非常勤)	大塚 信明
常務取締役兼上席執行役員	村井 裕一	監査役(常勤)	高瀬 信行
常務取締役兼上席執行役員	和田 康孝	監査役(社外)	有近 真澄
取締役兼執行役員	渡邊 泰人		
取締役兼執行役員	竹花 則幸		

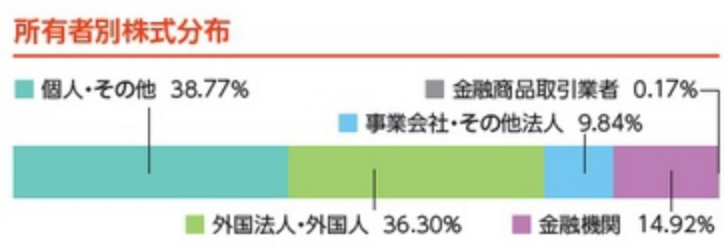
株式状況

発行可能株式総数	200,000,000株
発行済株式の総数	57,634,200株
株主数	13,740名

大株主

株主名	持株数(株)	所有割合(%)
保志 忠彦	6,246,000	10.83
保志 治紀	6,119,600	10.61
ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー	5,158,402	8.95
株式会社・クリエート	2,449,800	4.25
アサヒビール(株)	2,120,000	3.67

※ 当社は2,963株の自己株式を保有しております。



株主優待のお知らせ

2015年9月30日最終の株主名簿に記載された100株以上ご所有の株主様に
保有株式数に応じて優待券を贈呈いたします。

所有株式数	年2回発行	
	優待券 ^{※1}	CD交換 ^{※2}
100株以上 1,000株未満	500円券×10枚	1枚
1,000株以上	500円券×25枚	2枚

※1 当社が運営する「ビッグエコー」店舗、[楽園]「ウメ子の家」[ひすたのぞ]などの飲食店などでご利用いただけます。
※2 優待券全額と引き換えに、アルバムCDと交換いただけます。

贈呈時期 2015年12月3日より送付開始
有効期間 2016年1月1日~2016年6月30日

株式事務のご案内

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月
上記基準日	定時株主総会については3月31日 その他必要あるときは、あらかじめ公告して 臨時に基準日を定めます。
剰余金の配当受領株主確定日	期末配当金については3月31日 中間配当金については9月30日
単元株式数	100株

公告掲載新聞 日本経済新聞

株主名簿管理人
及び特別口座の口座管理機関 三菱UFJ信託銀行株式会社

同連絡先
(郵便物送付先
電話照会先) 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
〒137-8081
東京都江東区東砂七丁目10番11号
電話 0120-232-711(フリーダイヤル)