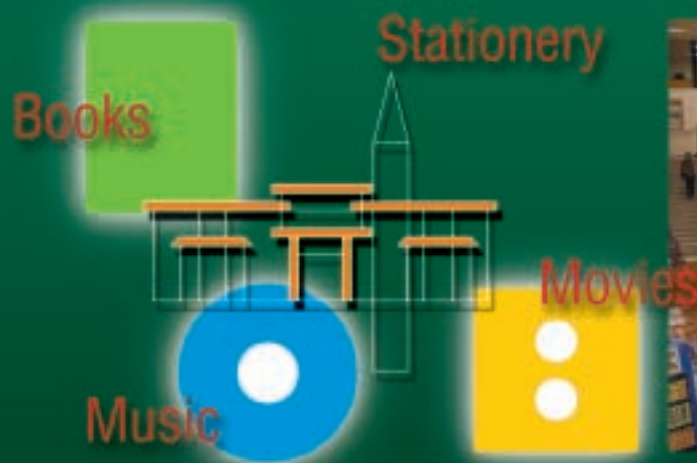


# 2003年10月期 事業報告書

(2002年11月－2003年10月)



**TOP CULTURE Co., Ltd.**

## 株主の皆様へ

株主の皆様におかれましては、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。2003年10月期事業報告書のはじめに、ご挨拶申し上げますとともに、前期のご報告と今後の事業展開をご説明させていただきます。

### ■出店地域の幅広い年代からご支持いただいた店舗コンセプト

2003年はトップカルチャーにとって大きな節目の一年であったと感じております。当社は1986年新潟市で創業以来、出店地域の皆様に本・映画・音楽など日常的なエンターテインメント素材を組み合わせ提供する空間、ご家族で来店し一人一人が自分の好きなエンターテインメント素材をゆっくりと探すことのできる空間を提供してきました。こうした環境を実現できる店の立地として当社がこだわり続けてきたことは、家族全員が車でいつでも好きな時に来店できるように、十分な駐車場を備えたロードサイド型の大型複合店舗です。創業時からこうした店舗形態を進め、運営力を磨く一方で、社会的環境もミニバンなどファミリーカーの定着、郊外型のショッピングセンターの成長など、当社の店舗がより強く求められる状況となってきております。その結果、お客様から強い支持をいただき、出店地域も新潟県全域から長野県へと拡大してまいりました。

私たちは、また創業当初から、ご家族が揃って来店し日常的なエンターテインメント素材を楽しめるような店は、全国のどのエリアにおいてもお客様に支持されると考えていました。いずれ関東の大きなマーケットでより多くの皆様に、我々の運営する店舗をご利用いただきたいと考えてきました。2000年の店頭上場、翌年の東証二部上場を経て、この大きな目標の具体的な準備に入りました。それ以来私たちは着実に準備を重ね、力を蓄えてきました。

### ■2003年は次の大きな跳躍に向け土台を築いた一年

2003年はこうした準備の仕上げの年、より大きな成長の土台を築いた1年でした。期初には今後の出店地域の拡大に備えた組織・人事制度の改革、新潟県で3店舗を出店、移転拡張(1店)を含め2店舗をリニューアル、1店舗を統合・閉店し、基盤をほぼ固めました。長野県には1店舗を出店し、市場への浸透を図りました。そして関東への出店も開始しました。

2002年12月に関東1号店を厚木市に、そして2003年10月には東京都1号店を多摩市に出店しました。いずれの店舗も地域の皆様か

ら大きな支持を受けて、順調に営業しております。

2003年10月期の業績ですが、DVDソフト等への重点投資や関東出店本格化に向けた先行投資を吸収しながらも、新店売上高の寄与があり、売上高・経常利益とも過去最高を更新しました。売上高は19,004百万円(前年比112.2%)、経常利益644百万円(前年比

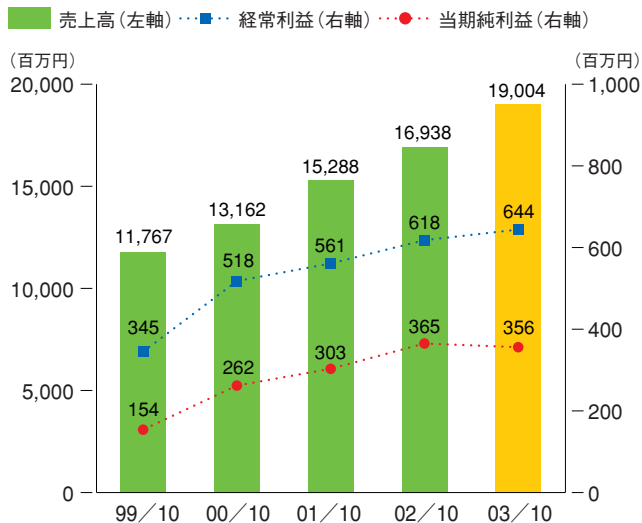


104.1%)、当期純利益は356百万円(前年比97.4%)でした。当期純利益については、2002年10月期に投資有価証券売却の特別利益の計上があったため、当期は若干の減少となっております。

### ■標準店舗は350~400坪の大型複合店舗 →書籍・映画・音楽・文具などを組み合わせた新業態



## 【業績推移】



(注) 2001年10月期より連結決算を開始(2000年10月期以前は単体数値)

既存店の売上高は前年比97.9%でした。一部の主要な市場でのシェアを圧倒的に高めるための集中出店(ドミナント戦略)の影響で売上を減らした店舗があるなかで、全体としては健闘したと考えております。商品別では、特筆すべきはDVDの大きな成長です。当社はいち早く販売用DVDとレンタル用DVDの充実にも努めてきました。こうした成果により、販売用DVDは前年比117.4%と大きく伸びました。

### ■2004年は関東へ集中出店、次の事業ステージへステップアップに向けた挑戦の時

2004年10月期からは関東地方に集中的に出店してまいります。今期は東京、神奈川、埼玉、群馬などに6店舗程度を出店します。そのうち数店舗は売場面積が600坪、駐車場収容能力が150~200台程度の大型店舗となる予定です。こうしたハード面の強化だけでなく、品揃え、サービスなどソフト面の充実にも努めてまいります。

2004年は、当社創業の地である新潟のJリーグ所属サッカーチーム・アルビレックス新潟がついにJ1昇格を果たし、全国でトップレベルの強豪と戦うステージに立ちます。

J1昇格までの過程を見ますと、結成以来、監督・選手・スタッフ全員の絶え間ない努力の積み重ね、子供達からお年寄りまでの幅広いサポーターの輪を広げていく企業努力、そしてその圧倒的な数のサポーターの熱い支援が一体となった結果であると感じます。

私たちトップカルチャーも、これまで新潟・長野において、幅広い年齢層のお客様の圧倒的なご支持をいただき、業績を伸ばしてまいりました。今後関東の大きな市場での事業展開に挑戦していきます。

お客様からご年配の方までみんなが集い楽しめるにぎわいの空間、日常的に楽しんでいただけるエンターテイメント空間を、もっとたくさんの地域で提供していきます。当社の運営する蔦屋書店の認知度も高まり、テナントとして出店要請を受けるケースも増えるなど、事業環境面での追い風もあります。Jリーグ同様に地方から新たな旋風を起し、関東への店舗展開をバネに業績をさらに成長させて、いずれ東証一部昇格を実現させます。そのために株主の皆様にも熱いサポーターとなってトップカルチャーをご支援いただきたいと思います。

株主の皆様には今後も変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。



2004年1月  
代表取締役社長 清水 秀雄

## 大きな成長を遂げるための強固な土台を築いた一年

### 高利益率体質への転換に向けた挑戦のスタート

2003年は、次期成長戦略を視野に、中期目標である強力な多店舗網の構築に向けた課題として、出店エリアの拡大と店舗収益力の向上に取り組みました。

#### ● 関東地域への出店開始

2002年12月に厚木戸室店(神奈川県厚木市)、2003年10月に多摩永山店(東京都多摩市)を出店しました。いずれの店舗も商圏人口が、新潟県・長野県の店舗に比べてはるかに多く、開店後非常に多くのお客様にご愛用いただいております。今後の収益への貢献が大きく期待されます。



■ 関東の店舗  
関東地域においても、これまで同様に、郊外立地の大駐車場を備えた大型店舗を展開していきます。

多摩永山店と同店の屋上大駐車場(150台駐車)



厚木戸室店

#### ● リニューアルによる既存店舗の活性化

移転拡張と大幅リニューアルを各1店舗ずつ実施したほか、特に需要が大きく拡大している販売及びレンタルのDVDの在庫を大幅に充実させ、商品力を強化しました。DVDのほか、文具で生活雑貨への取り組み、書籍で専門書や趣味・実用書の拡充に着手するなど生活提案型の魅力ある店舗作りを追求。絶えず店舗の魅力を高め、常に新鮮で楽しいエンターテインメント空間の提供を目指します。



販売用DVD



書籍



## ■新サービスの導入

多摩永山店にはお客様の満足度をより高めていくための新たなシステムを導入しました。書籍検索システム(TOP-NAVI)とWeb CD試聴機です。今後、ますます取扱い商品を拡充させていく上で、大型店内でたくさんの商品のなかから、お客様が簡単にお探しの商品を見つけることができる仕組みが必要と考えました。新サービスでは、Web経由で店頭在庫以外からの検索も同時に行い、店頭にはない商品に対するお客様のニーズもきめ細かく拾い上げます。

書籍検索システム・TOP-NAVIでは、書名、著者名、キーワードなどで読みたい本を検索すると、本の配置されている棚番号がすぐに印刷されます。店内地図で確認して、該当の棚へ行けばすぐに本が見つかります。在庫がない場合は、印刷された紙をカウンターへお持ちいただければ注文できます。

一方、Web CD試聴機は、店内で見つけた興味のあるCDのバーコードを読み取ればその場で試聴ができます。これまでの視聴機のように、店があらかじめセットしたCDしか試聴できないという制約はありません。さらに店内に在庫がないCDも、試聴機に入力すればWeb経由でダウンロードして聴くことができます。何と130万曲が試聴できる優れたものです。

## ■エンターテインメント性や生活提案性の高い品揃えを追求

DVDソフトの強化のほか、ファンシーなど生活関連雑貨を強化し好調に推移しました。知育玩具やアルビレックス新潟(Jリーグ所属サッカーチーム)関連グッズの販売もその1つです。



■アルビレックス関連グッズの販売  
アルビレックス新潟のJ1昇格を記念したアルビレックスチョロQを、当社とアルビレックスで共同企画・制作しました。当社の運営する店舗及びWebサイト「TOPCULTURE-netクラブ」のみでの独占販売商品です。また昨年12月からはいち早く、2004年シーズンのアルビレックスのホームゲームシーズンパスの販売を開始しました。



## ■2003年トピック

- 2002年11月 ●店舗指導体制強化のための組織・人事改革を実施
- マーケットシティ白根店(新潟県)を開店
- トップブックス3号店(新潟市)を開店
- 2002年12月 ●厚木戸室店(神奈川県)開店(関東1号店)
- 長岡川崎店(新潟県)を移転、拡張しリニューアルオープン
- 2003年3月 ●新通店(新潟市)開店、新潟県のドミナント出店終了
- 2003年8月 ●千曲屋店(長野県)開店
- 2003年10月 ●HIE'S新発田店(新潟県)を峰弥書店としてリニューアルオープン
- ドミナント地域の効率化として空港通店を河渡店に統合
- 多摩永山店(東京都1号店)開店

# データでみるトップカルチャー

## ■年間ご利用者数1,615万人

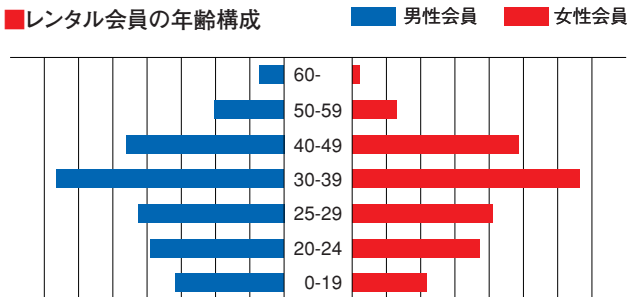
2003年、トップカルチャーの店舗でお買い物をされたお客様は1,615万人、非常にたくさんのお客様からご愛顧いただいています。右は、当社のレンタル会員様の年齢構成をグラフ化したものです。幅広い年齢層の方からまんべんなくご利用いただいていることがわかります。

## ■グローバルに考えローカルに行動する、地域に密着した店舗運営

これまでドミナント化を進めてきた新潟・長野県において、当社は、生活に身近なエンターテインメント商品を扱う大型複合店の店舗数、書籍や販売用CD・DVD、レンタルの売上は、トップクラス。

多店舗展開のメリットを生かしながらも、1つ1つの店舗がそれぞれの地域に密着した個性ある店舗運営を行うことを重視しています。トップカルチャーの商品販売動向には、そうした地域特有のニーズへの取り組みが現れています。

## ■レンタル会員の年齢構成



## ■トップカルチャーランキングデータ

当社ランキング上位はやはり全国的ベストセラーでした。これらベストセラーの全国販売数の約0.5%をトップカルチャーが販売しています。この中には全国ランキングには入らないものの、当社が重点販売を仕掛けたものもランクインしています。また、当社店舗数が多い新潟や長野の地域性を反映して「がんばらない」、「奪還」等が上位に入りました。今後もこうした地域特有のニーズを発掘、売り場作りで反映していきます。

### トップカルチャーランキング

順位	書名	著者(出版社)
1	バカの壁	養老孟司(新潮社)
2	世界の中心で、愛をさけぶ	片山恭一(小学館)
3	トリビアの泉(1~4)	フジテレビジョン(講談社)
4	Deep love アユの物語	Yoshi(スタート出版)
5	ファイナルファンタジーX-2 アルティマニア	一(デジキューブ)
6	こんな〇〇は××だ	鉄拳(扶桑社)
7	べらべらブック(2)	全国朝日放送(マガジンハウス)
8	がんばらない	鎌田實(集英社)
9	Deep love ホスト 完全版	Yoshi(スタート出版)
10	開放区	木村拓哉(集英社)
11	ダイエットSHINGO	香取慎吾(マガジンハウス)
12	祇園の教訓	岩崎峰子(幻冬舎)
13	ポケットモンスタービー・サファイア公式ぼうけんクリアガイド	一(メディアファクトリー)
14	奪還	蓮池透(新潮社)
15	マンガ金正日入門	李友情、李英和(飛鳥新社)

### 全国ランキング

順位	書名	著者(出版社)
1	バカの壁	養老孟司(新潮社)
2	世界の中心で、愛をさけぶ	片山恭一(小学館)
3	トリビアの泉(1~4)	フジテレビジョン(講談社)
4	べらべらブック(2)	全国朝日放送(マガジンハウス)
5	開放区	木村拓哉(集英社)
6	大悟の法	大川隆法(幸福の科学出版)
7	マンガ金正日入門	李友情、李英和(飛鳥新社)
8	ファイナルファンタジーX-2 アルティマニア	一(デジキューブ)
9	ダイエットSHINGO	香取慎吾(マガジンハウス)
10	ポケットモンスタービー・ポケットモンスターサファイア公式ぼうけんクリアガイド	一(毎日コミュニケーションズ)
11	新・女性抄	池田大作(潮出版社)
12	ポケットモンスタービー・サファイア公式ぼうけんクリアガイド	一(メディアファクトリー)
13	嘘つき男と泣き虫女	アラン・ビーズほか 藤井留美訳(主婦の友社)
14	ファイナルファンタジーX-2 最速攻略本 FOR BEGINNERS	一(デジキューブ)
15	ポケットモンスタービー・サファイア公式ぼうけんクリアガイドサファイア公式ポケモン図鑑完成ガイド	一(メディアファクトリー)

(注) 日本出版販売株調べ

## 関東拡大と高利益体質転換に向けた挑戦

### 強力な多店舗網の構築へ

#### ● 関東出店の強化

**1 店舗開発責任者が東京常駐**  
2004年10月期は関東地域の郊外地へ6店舗の出店を予定しています。出店の本格化に備え、当社店舗に適した好立地を速やかに確保するため、店舗開発責任者を東京常駐としました。

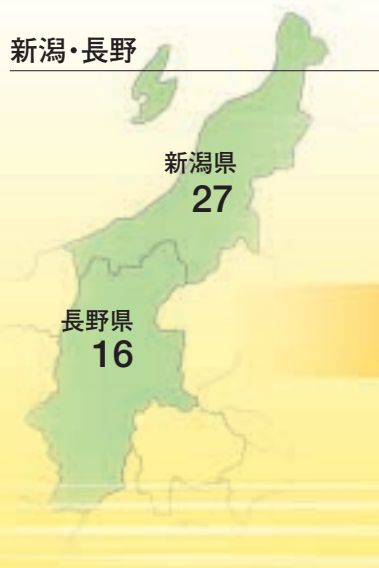
**2 600坪クラスの大型店舗を出店**  
大きなマーケットにおいて、一気にマーケットを吸引しエリアNO.1店舗となるために、今後600坪以上の大型店舗の開発を予定しています。

#### ● 店舗収益力の強化

**1 店長のマネジメント力強化**  
店長とエリアマネージャーが主導するマネジメント体制を一層推進します。各店が市場環境に応じて商品仕入や販促などを決定する権限を強く持つことで、より地域・現場に密着したマーケティングとコスト管理を行い、収益力を高めます。また、店舗網が拡大していくなかでも質の高いサービスの提供を行っていきます。

**2 本部の店舗サポート力向上**  
商品開発や在庫ロス改善、マーケティング、コーチングプログラムの実行のほか、効率的な店舗網の構築に向けた出店戦略を推進します。

新潟・長野



関東地方

合計20店舗

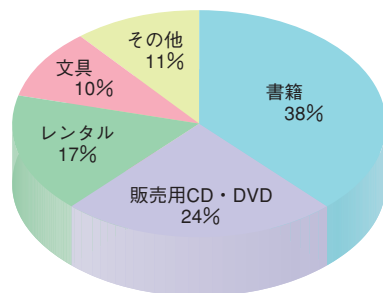


# 財務データ

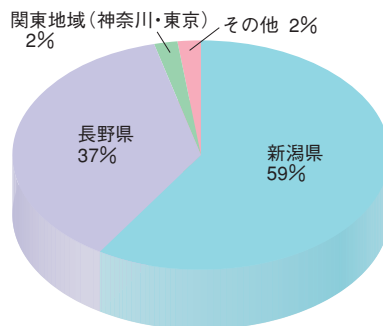
## ■連結損益計算書（要旨） 2003年10月期は、売上高・経常利益の過去最高を更新いたしました。

(単位：百万円・切捨)	02/10期		03/10期		
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	前年比 (%)
売上高	16,938	100.0	19,004	100.0	112.2
売上原価	11,896	70.2	13,404	70.5	112.7
売上総利益	5,041	29.8	5,600	29.5	111.1
販売管理費	4,450	26.3	4,994	26.3	112.2
営業利益	591	3.5	605	3.2	102.4
営業外損益	27	0.2	38	0.2	140.1
経常利益	618	3.7	644	3.4	104.1
特別損益	33	0.2	0	0.0	0.6
税金等調整前当期純利益	652	3.9	644	3.4	98.8
法人税等	285	1.7	290	1.5	101.7
少数株主損益	△ 0	—	2	0.0	—
当期純利益	365	2.2	356	1.9	97.4
1株当たり当期純利益(円)	79.8	—	78.0	—	97.8

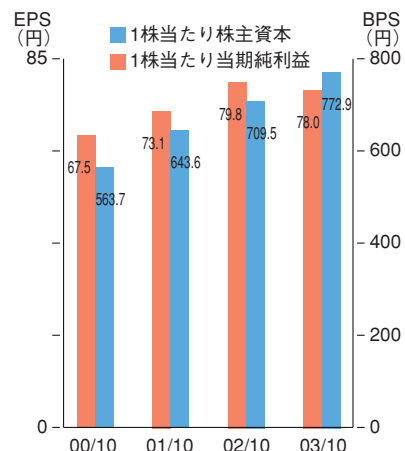
## ■商品別売上高構成比



## ■事業所別売上高構成比



## ■1株当たり指標



(注) 2001年10月期より連結決算を開始(2000年10月期以前は単体数値) 1999年11月1日に額面変更のため額面500円の会社と合併/2000年2月22日に株式分割(1:10) / 上記は合併・分割を勘案したものの。



■連結貸借対照表（要旨） 出店の加速で総資産が拡大しております。

(単位：百万円.切捨)	02/10期		03/10期		
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	前年比 (%)
流動資産	4,078	47.2	4,876	48.6	119.6
現金・預金	643	7.4	718	7.2	111.5
商品・貯蔵品	3,004	34.8	3,736	37.2	124.3
その他	429	5.0	421	4.2	98.3
固定資産	4,567	52.8	5,151	51.4	112.8
建物及び構築物・土地	1,465	16.9	1,727	17.2	117.9
敷金・保証金	2,642	30.6	2,917	29.1	110.4
その他	459	5.3	506	5.1	110.4
資産合計	8,645	100.0	10,028	100.0	116.0
流動負債	3,408	39.4	3,941	39.3	115.6
買掛金	1,928	22.3	2,307	23.0	119.7
一年内返済予定借入金	696	8.0	877	8.7	125.9
その他	783	9.1	756	7.4	96.5
固定負債	1,988	23.0	2,537	25.3	127.6
長期借入金	1,638	19.0	2,166	21.6	132.2
その他	350	4.0	370	3.7	105.7
少数株主持分	6	0.1	19	0.2	286.6
自己資本	3,240	37.5	3,530	35.2	108.9
負債・資本等合計	8,645	100.0	10,028	100.0	116.0
1株当たり純資産(円)	709.5	—	772.9	—	108.9

■連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円.切捨)	02/10期	03/10期
営業活動によるキャッシュ・フロー	198	96
投資活動によるキャッシュ・フロー	△149	△690
財務活動によるキャッシュ・フロー	△106	667
現金及び現金同等物期末残高	628	702

■利益処分（単体）

当社は、株主の皆様への継続的な利益還元を経営の重要な課題と位置付け、収益の拡大による配当水準の向上を図ることを基本としつつ、将来の事業展開に備えた財務体質の強化にも努めてまいります。

(単位：百万円.切捨)	02/10期	03/10期
当期末処分利益	709	1,013
利益配当金（1株につき12.50円）	57	57
次期繰越利益	652	956

# 会社の概要／株式の状況

## ■ 会社概要

商号	株式会社トップカルチャー
事業内容	書籍・CD・DVD・文具等の販売、ビデオ・CD・DVDのレンタル業務を行う大型複合店舗の運営を通じた「日常的エンターテインメント」の提供 店舗名「蔦屋書店」「HIE'S」「峰弥書店」
本社所在地	〒950-2022 新潟市小針4丁目9番1号 TEL 025 (232) 0008
会社設立	1986年12月
株式上場日	2000年4月 店頭上場 2001年10月 東証二部上場
資本金	9億2,665万円
従業員数	218名（他パート・アルバイト410名） （2003年10月31日現在）
連結対象子会社	1社（株式会社トップブックス）
役員	（2004年1月31日現在） 代表取締役 清水 秀雄 専務取締役 渡辺 俊一 常務取締役 宮原 務 取締役 高野 義治 取締役 伊藤 正義 取締役 板垣 晋治 取締役 和田 充夫 常勤監査役 小川原義明 監査役 相馬 潔 監査役 鷺尾 博 監査役 富岡 清嗣

## ■ 株式の状況

会社が発行する株式の総数	16,736,000株
発行済株式の総数	4,684,000株
1単元の株式数	100株
株主数	3,111名

### 所有者別状況

	持株数(株)	持株比率(%)
個人その他	2,626,900	56.0
外国法人等	281,500	6.0
その他の法人	1,154,500	24.6
金融機関・証券会社	505,200	10.7
自己名義株式	115,900	2.4

### 大株主

株主名	持株数(株)	議決権比率(%)
清水秀雄	1,102,000	24.1
有限会社ヒーズ	880,000	19.2
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	274,100	6.0
ビービーエイチフォーフィデリティージャパン スモールカンパニーファンド	228,400	4.9
清水大輔	147,000	3.2
株式会社トップカルチャー	115,900	—
株式会社北越銀行	112,000	2.4
トップカルチャー従業員持株会	97,400	2.1
東京中小企業投資育成株式会社	80,000	1.7
カルチャー・コンビニエンス・クラブ株式会社	80,000	1.7

# 店舗一覧

## ■店舗一覧（2004年1月31日現在）

### 株式会社トップカルチャー 43店舗

- (新潟県) 新潟市：女池インター店／小針店  
ベルパルレ寺尾店／黒埼店  
南万代フォーラム店／竹尾インター店  
白山駅前店／南笹口店  
河渡（こうど）店／新通店  
長岡市：長岡川崎店／長岡宮内店／西長岡店  
北長岡店  
他市町村：豊栄店／新発田店／新津店／県央店  
小千谷店／六日町店／小出店  
柏崎岩上店／上越インター店  
佐渡佐和田店／マーケットシティ白根店  
(長野県) 長野市：長野徳間店／長野川中島店  
長野安茂里店／南川中島店  
上田市：上田大屋店／上田しおだ野店  
他市町村：大町店／須坂店／中野店／塩尻店  
豊科店／諏訪中洲店／佐久小諸店  
佐久野沢店／千曲屋代店  
(神奈川県) 厚木市：厚木戸室店  
(東京都) 多摩市：多摩永山店  
(群馬県) 伊勢崎市：伊勢崎平和町店

### 株式会社トップブックス 3店舗

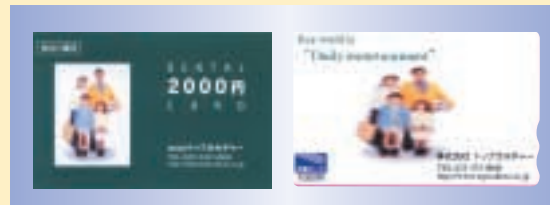
- (新潟県) 佐和田店、新潟赤道（にいがたあかみち）店  
(長野県) 佐久小諸店

## 株主優待・決算公告HP

### ■株主優待

毎年10月31日現在で100株以上ご所有の株主様に対して、レンタル優待券または図書カードを下記の基準により贈呈させていただく株主優待制度を行っております。レンタル優待券は、トップカルチャーが経営するレンタル取扱いの全店舗（2004年1月31日現在42店舗）でご利用いただけます。なお、株主様には別途ご案内をさせていただきますので、そちらをご覧くださいますようお願い申し上げます。

	レンタル優待券の場合	図書カードの場合
100株以上 1,000株未満	2,000円相当を 一律に進呈	1,000円相当を 一律に進呈
1,000株以上	4,000円相当を 一律に進呈	2,000円相当を 一律に進呈



### ■決算公告HP

当社は、貸借対照表（及び損益計算書）を、決算公告に代えて、ホームページ<<http://www.topculture.co.jp/kessan.html>>に掲載しております。

また、当社ホームページでは投資家の皆様への情報提供を行うIRページを設けております。最新の会社の動きや業績報告などを掲載し、今後も一層の充実を図ってまいります。ぜひご活用ください。

## ■株主メモ

決算期	毎年10月31日
利益配当受領株主確定日 (中間配当金を支払う場合)	毎年10月31日 (毎年4月30日)
定時株主総会	毎年1月
名義書換代理人	中央三井信託銀行株式会社 〒105-8574 東京都港区芝三丁目33番1号
同事務取扱所	中央三井信託銀行株式会社 証券代行部 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 TEL 03(3323)7111(代表)
同事務取次所	中央三井信託銀行株式会社 全国各支店 日本証券代行株式会社 本店及び全国各支店
上場証券取引所	東京証券取引所
公告掲載紙	日本経済新聞に掲載する。ただし、商法第283条第5項に定める貸借対照表に係る情報は、 < <a href="http://www.topculture.co.jp/kessan.html">http://www.topculture.co.jp/kessan.html</a> > において提供する。



## 株式会社トップカルチャー TOPCULTURE Co.,Ltd

〒950-2022 新潟市小針4丁目9番1号 電話 025(232)0008  
<http://www.topculture.co.jp>  
[top-cul@po.next.ne.jp](mailto:top-cul@po.next.ne.jp)