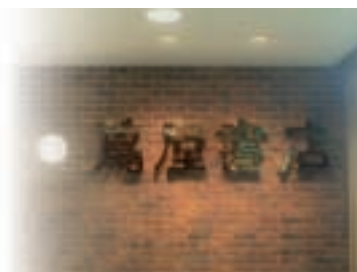




## BUSINESS REPORT 2005

2005年10月期 事業報告書 2004年11月 → 2005年10月



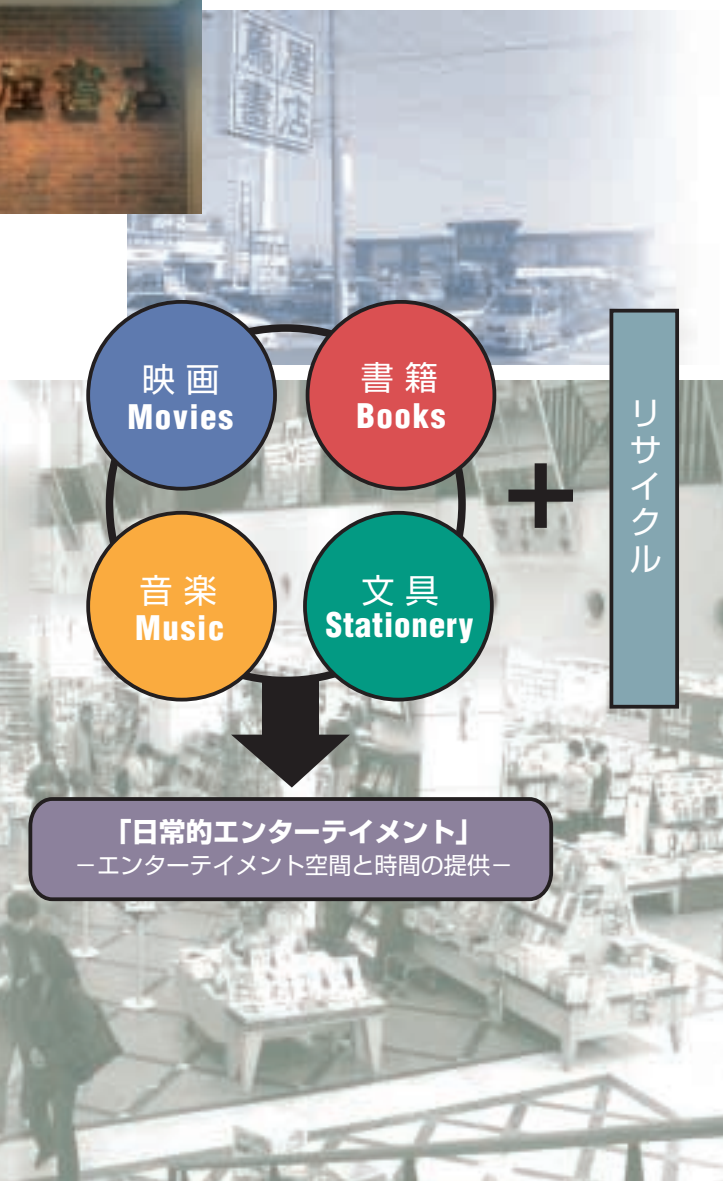
## 日常的エンターテイメント

本や音楽、映画、そして様々な文具・雑貨など——。私達の身近にあって、日常の生活に豊かな彩りを添えてくれます。トップカルチャーは、これら暮らしの近くにあるエンターテイメントを、心地よい空間の中でご提供することを通じて、お客様にゆったりとした楽しいひとときをお届けしたいと考えています。

## 大型複合店舗を展開

私達のお店は、地域コミュニティのエンターテイメント拠点となるような大型の複合店舗です。明るくゆったりとした空間に、書籍、DVD・CD、文具を豊富に取り揃え、お子様からご年配の方まで、お客様のライフスタイルに合わせて好きなものをお選びいただくことができます。最新タイトルや新商品から、これまでの名作・定番品まで充実の品揃えで、生活を楽しむご提案をお届けします。

皆様が一緒に楽しめるお店です。ぜひ、ご家族やお友達とご来店ください。





代表取締役社長 清水秀雄

**ごあいさつ** 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。  
2005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、業績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。

### 将来の夢や希望を育む場所

私達は創業時からのテーマとして、「ご家族の皆様が一緒に楽しめる文化的な場所をご提供する」ことを掲げています。私が育った時代は、地域で子供の成長を見守り、そして育てていくことが出来た幸福な時代でしたが、そのことは、これからの世の中にとっても、大切な価値観であり私達の使命でもあると強く感じます。  
今、私達は、本や音楽、映画といった文化やスポーツを通じて子供達が感性を磨き、人間性を高めていけるような機会の創出に微力ながらも携われることに大きな喜びを感じています。事業を通じて地域社会に少しでも貢献出来たらという思いです。

### 80店舗体制の早期実現に向けて

私達の店舗が、次世代においてもお客様に選ばれるために最も優先すべきことは、常に、期待の一步先を行くサービスの提案を行っていくことを通じて、信頼ある店舗であり続けることと考えます。私達は、こうした認識のもとに、中期的な取組みとして、店舗の大型化と複合化への取組みを一層進めています。多岐多様な商品・情報の中から選べる環境を提供すると同時に、お客様にとって価値あるものを見つけれられるような提案を行うこと。これが私達のサービスの進化の方向であります。

2005年10月期は、こうした考えを背景に、レンタルDVDへの大型集中投資や店舗買収といった大規模な投資を行いました。これを大きな転換地点として、中期目標に「80店舗体制の早期実現」を掲げ、継続的な成長を遂げていきたいと考えています。

株主の皆様におかれましては、今後とも一層のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

## トップインタビュー

○ 中期目標の概要についてお聞かせください。

当社は中期目標として、早期に80店舗体制を実現することを掲げています。今、音楽や映画などのエンターテインメントに触れる手段や機会、その生活への取り入れ方は多岐に渡っていて、これに対応する形で流通側の競争構造も従来とはずいぶん変わっています。また、社会環境は、本格的な少子高齢化社会に向かっています。このような中、当社が継続的な企業成長を遂げていくためには、高い収益力のある店舗を増やしていくことが重要と考えています。80店舗体制の早期実現に向け、具体的には、高い集客力が見込まれる大型商業施設への出店、それに対応して、何度来ても新しい楽しみが感じられるお店作り、また一方で、出店時の投資回収早期化と利益率の向上を重要戦略として取組んでいきます。

○ 具体的に今後の出店戦略をお聞かせください。

例えば、超大型のショッピングモールは、1つの場所でお客様の様々なニーズに応えることが出来、かつ各モール同士の相乗効果でより多くの集客が期待出来ます。当社の出店戦略においては、このような立地を多く確保していくことが重要と考えます。また、これは当社の店舗におけるサービスにも当てはまることであり、幅広い層のお客様から支持され末永くご愛顧いただくためには、提供する商品・情報の量・質両面における充実が欠かせないものと考えます。

今後の出店戦略ですが、当社は、80店舗体制の早期実現に向け、関東地区を中心に、大型商業施設への大型店舗の出店を基本としつつ、各エリアにフラッグシップ店舗として売場面積1,000坪(3,300m<sup>2</sup>)以上の超大型店舗を出店していきます。

### ■ 主要目標



### ● これからの店舗展開コンセプト



#### 地域への貢献

- ・コミュニティー場の提供
- ・公共的施設の役割
- ・価値創出型施設・店舗
- ・地域経済への貢献



#### MD

- ・潤いの生活提案型
- ・地域ニーズ・生活環境にマッチした良品の提供
- ・日常生活、年齢を問わないエンターテインメントゾーン

Life-Style Design Center  
 Entertainment Center [楽しさと豊かさ]  
 Emotion Center [やすらぎと感動]  
 Environment Center [環境との調和]

#### 施設

- ・周辺環境との調和
- ・低層、緑・植栽計画
- ・華やかさ・楽しさ感の演出

#### 動線

- ・ゆとりある駐車場
- ・安全の徹底
- ・回遊性の重視
- ・気楽に訪れることのできる環境の設置



## 店舗買収戦略のメリットを教えてください。

今後、店舗の大型化を進めていく一方で、投資回収の早期化が当社の利益成長の重要なポイントとなります。店舗買収による出店は、自前の新設出店に比べて、出店準備期間の短縮や設備投資額を低減出来るだけでなく、特に同じFCの他社店舗を買収した場合にあっては、既に顧客開拓が進んでいることから、リニューアル後のスムーズな収益化が見込まれます。このため、当社は店舗買収においては主に、フランチャイザーであるカルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社 (CCC) の運営する直営店の取得を中心に行ってまいります。

## 今後どのようなお店を作っていくのでしょうか。

今後は、これまで出店してきた、書籍や文具、音楽・映像ソフトの販売・レンタルといったエンターテインメントを1つの空間に集約した大型の複合店舗を、「時間消費型店舗」としてさらに進化させていきます。「明るく広い空間を回遊しながら、知的散策を楽しむ心地よさ」を追求します。また、今後、既存店や店舗買収により取得した店舗についても、近隣への移転・拡張による一層の大型化・複合店化とともに、店舗サービスの拡充を検討していきます。



## ● これからの店舗

ファミリーでの楽しみとアメニティを提供する時間消費型店舗

文具 150坪	パブリック スペース 100坪	レンタル 250坪
セル 150坪	書籍 350坪	

最新の情報・商品だけでなく、例えば、ビジネスマン・プロ向けの専門書や大人も楽しめる世界の児童書、歴史に名を残す名作映画、音楽、クリアな映像と迫力の音質が楽しめるDVD、そして、くつろぎの読書・休息ラウンジ。上質な感動と心地よさを追求します。



## 店舗開発・ストアオペレーション

### CCCの直営店を譲受け、関東への出店を加速

2005年8月に、カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社(CCC)と当社は、直営店の譲受け及び郊外ロードサイド型大型複合店舗のフォーマット開発などについて業務・資本提携を締結し、同10月に同社を割当先とする第三者割当増資187万株を行いました。そして、同10月26日、CCCの直営店4店舗(東京都1店、神奈川県3店)を譲受けました。これらの店舗は主に、レンタルを中心とする高収益店舗で、これまで店舗を支えてきたスタッフや商品、店舗機器をそのまま引継ぎました。円滑な



サンストリート亀戸店(570坪/東京都江東区)



横山店(270坪/神奈川県相模原市)



港北荏田店(250坪/横浜市都筑区)



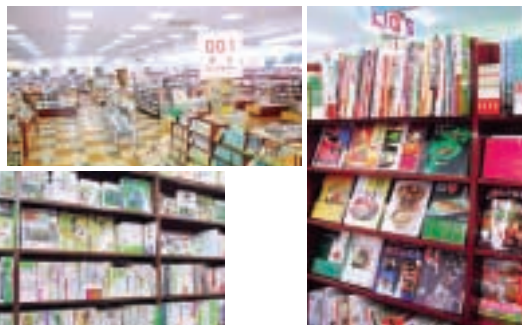
鴨居店(200坪/横浜市緑区)

新店舗体制の立ち上げにより、今後の収益に大きく貢献します。また、各店のマーケットの状況をもとにMDを再考、将来的には近隣への移転・拡張による大型複合店化も検討しております。

引き続き、今後の譲受けについて継続協議を進めてまいります。

### 店舗改装により、既存店を強化

2005年10月期は5店を店舗改装、うち3店は大幅増床を行いました。今後、出店より10年以上経過した店舗を中心に、こうした増床を伴う大幅改装により、次世代を担う新しい店舗モデルへのシフトを進めてまいります。



### ● 当期の新規出店状況

2005年10月期は、関東地区において5店の店舗譲受けと2店の新設出店を行い、合計7店増加しました。さらに、翌期となる同12月には新潟県で2店を同時出店し、グループ店舗数は59店(2006年1月26日現在)となりました。地区別のグループ店舗数は、新潟県29店、長野県15店、関東地区15店(神奈川県4店、東京都4店、群馬県5店、埼玉県2店)です。今後も引き続き、大規模ショッピングセンターへの出店を中心に関東地区での店舗網拡大を行ってまいります。



## MD (マーチャダイジング)

### レンタルDVD・CDへの大規模投資

他社に先駆けてレンタルDVDを大幅に拡充、ロングセラー作品など定番タイトルのDVDへの一斉移行を行いました。過去の名作やバックナンバーを充実させることで、見逃していたあのタイトル、もう一度観たいあの名画を、今一度DVDのクリアな音と映像でお楽しみいただくことが出来ます。

またレンタルCDは、取扱いジャンルを大幅に拡充、クラシック、ジャズ、歌謡曲などのタイトルをしっかりと揃えました。携

帯デジタル音楽プレーヤーに、たくさんのお気に入りを集めて、好きな曲を好きな時に好きな場所で、楽しんでみてはいかがでしょうか。インターネットからのダウンロードに比べ、お手軽かつ安価にご利用いただくことが出来ます。



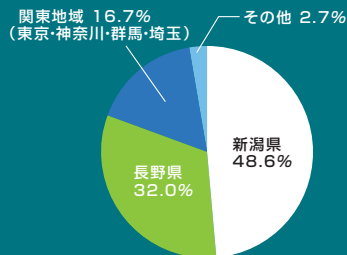
### 「次世代店舗モデル」へのシフト

今後、これまでの大型複合店をさらに進化させ、一般の消費者はもちろん、専門家の要求にも応える超大型店舗の品揃えを志向したMDを行ってまいります。2005年は、そのファーストステップとして、新設店舗、改装既存店で、書籍、販売用CD・DVD、レンタル、文具の各売場の大幅拡大や品揃えの見直しを行いました。最新作・ヒットタイトルにとどまらない幅広い顧客層の開拓に取組んでまいります。

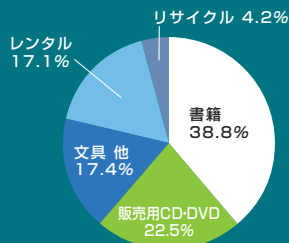
一方、当社は、2005年11月、CCCの主催する書籍フランチャイズチェーン「TSUTAYA BOOK NETWORK (TBN)」に加盟しました。当社は創業以来、他社に先駆けて店舗の大型複合化に取組み、これまで独自に書籍販売規模を拡大してきました。こうした実績のある当社の参加によりTBNの業容拡大と品揃え充実を促進し、これを通じてバイイングパワーの強化とコストダウンを狙います。



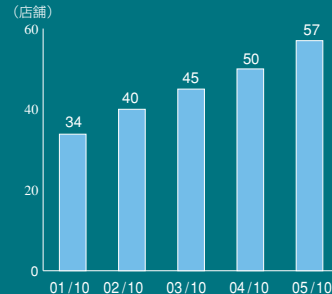
### ● 地域別売上高構成比



### ● 商品別売上高構成比



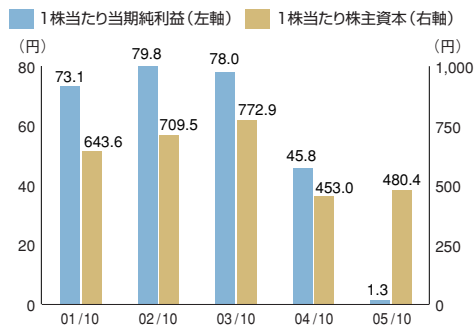
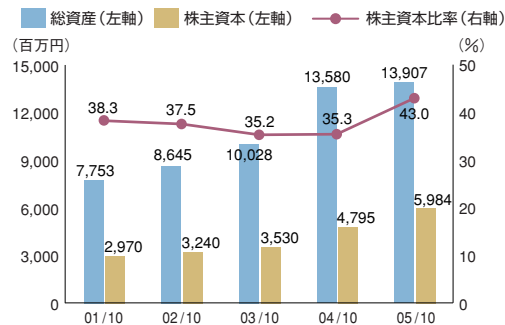
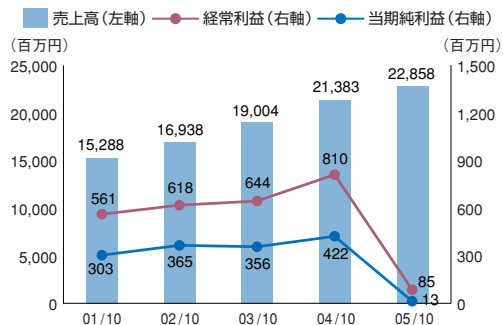
### ● 店舗数推移



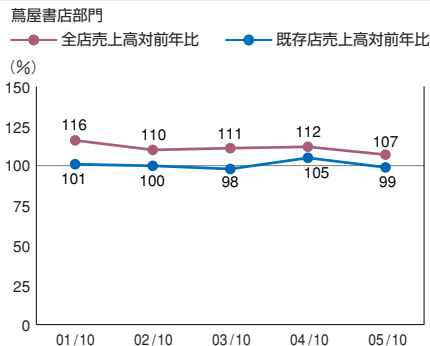
新規出店・既存店の改装効果により  
売上高前年比  
106.9%を確保

店舗M&A、レンタルDVD  
への戦略投資  
費用先行により  
当期は大幅減益

第三者割当増資  
により株主資本が増加  
株主資本比率  
7.7pt向上



(注) 2004年8月20日付で株式1株を2株とする株式分割を行っております。





## 連結貸借対照表

(単位:百万円、百万円未満切捨て)

科目	2004年10月期	2005年10月期	比較増減
<b>資産の部</b>			
流動資産	7,687	7,742	54
固定資産	5,892	6,165	272
有形固定資産	2,074	2,222	148
無形固定資産	51	50	△0
投資その他の資産	3,766	3,891	125
資産合計	13,580	13,907	327
<b>負債の部</b>			
流動負債	5,246	4,836	△409
固定負債	3,514	3,059	△455
負債合計	8,761	7,895	△865
<b>少数株主持分</b>			
少数株主持分	24	27	2
<b>資本の部</b>			
資本金	1,379	2,007	628
資本剰余金	1,675	2,303	628
利益剰余金	1,876	1,784	△92
その他有価証券評価差額金	11	36	25
自己株式	△147	△147	△0
資本合計	4,795	5,984	1,189
負債、少数株主持分及び資本合計	13,580	13,907	327

## 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円、百万円未満切捨て)

科目	2004年10月期	2005年10月期	比較増減
営業活動による キャッシュ・フロー	463	△664	△1,128
投資活動による キャッシュ・フロー	△960	△237	723
財務活動による キャッシュ・フロー	1,981	639	△1,342
現金及び現金同等物の 増加額(△:減少)	1,484	△262	△1,747
現金及び現金同等物の 期首残高	702	2,187	1,484
現金及び現金同等物の 期末残高	2,187	1,924	△262

## 連結損益計算書

(単位:百万円、百万円未満切捨て)

科目	2004年10月期	2005年10月期	比較増減
売上高	21,383	22,858	1,475
売上原価	15,122	16,745	1,623
売上総利益	6,260	6,113	△147
販売費及び一般管理費	5,497	6,089	591
営業利益	762	23	△739
営業外収益	104	114	10
営業外費用	56	53	△3
経常利益	810	85	△724
特別利益	19	—	△19
特別損失	70	24	△46
税金等調整前当期純利益	759	61	△698
法人税、住民税及び事業税	344	40	△304
法人税等調整額	△12	4	17
少数株主利益	4	2	△1
当期純利益	422	13	△409

## 連結剰余金計算書

(単位:百万円、百万円未満切捨て)

科目	2004年10月期	2005年10月期	比較増減
<b>資本剰余金の部</b>			
資本剰余金期首残高	1,224	1,675	450
資本剰余金増加高	450	628	177
増資による新株式の発行	450	628	177
資本剰余金期末残高	1,675	2,303	628
<b>利益剰余金の部</b>			
利益剰余金期首残高	1,511	1,876	365
利益剰余金増加高	422	13	△409
当期純利益	422	13	△409
利益剰余金減少高	57	105	48
配当金	57	105	48
利益剰余金期末残高	1,876	1,784	△92

Staff  
Close up



店舗網が拡大していく中、どの店舗においても、お客様にご満足いただける質の高いサービスを提供していくためには、店長を中心とした店舗社員のマネジメント力が非常に重要だと考えています。本部で確立した運営手法・マニュアルに基づいて画一的に動くというのではなく、直接お客様と接する現場での臨機応変なリーダーシップ、現場で生まれるアイデアの蓄積と活用を重視しています。

こうした現場の声を大切にしているマネジメントは、フラットな組織風土を生んでいます。スタッフ一人一人が、どうしたらお客様に喜んでいただけるかを真剣に考え、試行錯誤し、お客様とのコミュニケーション、スタッフ同士の情報共有の中で日々実践と研鑽を積み重ねています。

トップカルチャーのインターネット店舗「TOPCULTURE net-クラブ」では、各店スタッフのお勧めタイトルをご紹介するブログ「net-CluBlog!」を、2005年12月オープンしました。日々の生活の中で誰もが感じるような喜び、感動そして苦悩など、作品にまつわるスタッフ自らのエピソードなどを織り交ぜて綴っています。

今後、当社が目指す次世代店舗において真のサービスを実現していくためには、様々な場面におけるお客様の満足もしくは不満足に共有出来る感性が欠かせないと考えています。当社は、スタッフ一人一人の前向きな実践と感性を大切にしながら、サービスの向上に取り組んでまいります。

TOPCULTURE net-クラブ  
<http://www.topculture.co.jp>

■ 店舗一覧 (2006年1月1日現在)

株式会社トップカルチャー 55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/黒崎店/  
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/  
マーケットシティ白根店/豊栄店/  
新潟店/横越バイパス店/  
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 : 新発田店/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
- 【長野県】 長野市 : 長野徳間店/長野川中島店/  
長野安茂里店

- 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】 厚木戸室店/横山店/港北荏田店/鴨居店
- 【東京都】 多摩永山店/府中クレッセ店/  
八王子みなみ野店/サンストリート亀戸店
- 【群馬県】 伊勢崎平和町店/伊勢崎安城店/  
伊勢崎茂呂店/太田店/前橋吉岡店
- 【埼玉県】 深谷店/熊谷店

株式会社トップブックス 4店舗

- 【新潟県】 佐渡佐和田店/新潟赤道(にいがたあかみち)店/  
横越バイパス店
- 【長野県】 佐久小諸店

## ■ 会社の概況 (2005年10月31日現在)

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メント」の提供 店舗名「蔦屋書店」「TSUTAYA」 「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	2000年4月 店頭上場 2001年10月 東証二部上場 2005年4月 東証一部指定
資本金	20億737万円
従業員数	228名 (他パート・アルバイト430名)
連結対象子会社	1社 (株式会社トップボックス)
役員	(2006年1月26日現在)
代表取締役	清水 秀雄
取締役副社長	宮原 務
取締役	伊藤 正義
取締役	板垣 晋治
取締役	小川原義明
社外取締役	和田 充夫
社外取締役	木村 元昭
常勤監査役	佐々木順二
監査役	鷲尾 博
監査役	田中 昭

## ■ 株式の状況 (2005年10月31日現在)

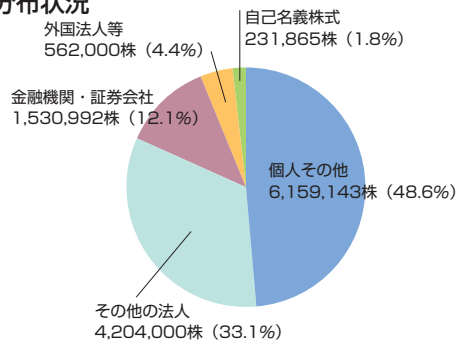
会社が発行する株式の総数	33,472,000株
発行済株式の総数	12,688,000株
株主数	8,517名

## ■ 大株主

株主名	持株数(株)	議決権比率(%)
清水秀雄	2,204,000	17.6
カルチャー・コンビニエンス・クラブ株式会社 有限会社ヒーズ	2,030,000	16.2
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社 (信託口)	1,760,000	14.1
清水大輔	307,300	2.4
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社 (信託口)	294,000	2.3
資産管理サービス信託銀行 株式会社 (証券投資信託口)	279,100	2.2
ザチェースマンハッタンバンクエヌエイ ロンドンエスエルオムゴバアカウント	266,000	2.1
エイチエスピーシーバンクピーエルシー アカウントアトランティスジャパン グロースファンド	253,000	2.0
株式会社北越銀行	175,600	1.4
	164,000	1.3

(注) 当社は自己株式231,865株を保有しております。

## ■ 株式の分布状況



## 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 0120-78-2031 (フリーダイヤル)
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(証券コード7640)
1単元の株式数	100株
公告の方法	電子公告の方法により行います。ただし、やむを得ない事由により電子公告をすることが出来ない場合は、日本経済新聞に掲載します。 公告掲載の当社ホームページアドレス <a href="http://www.topculture.co.jp/kessan.html">http://www.topculture.co.jp/kessan.html</a>

## 株式会社トップカルチャー TOP CULTURE 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)

記載は2006年1月26日現在のものであり、今後変更される可能性があります。  
詳しくは当社HPをご覧ください。

## 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きます。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(2006年1月26日現在53店舗)でご利用いただけます。なお、株主様には別途ご利用店舗一覧をご案内をさせていただきますので、ご確認の上、ご利用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



### ■ ホームページ

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。ぜひご利用ください。

[http://www.topculture.co.jp/company/index\\_ir.html](http://www.topculture.co.jp/company/index_ir.html)

