



**TOP CULTURE Co., Ltd**

## BUSINESS REPORT 2007

2007年10月期 報告書    2006年11月 → 2007年10月

## 文化は感動 文明は効率

### 日常的エンターテインメント

映画や音楽、書籍、文具、雑貨など、私たちが取り扱っている商品は「エンターテインメント」そのものです。それは毎日の生活の必需品でもなければ、消耗品でもありません。しかし、人の心を救ったり、奮い立たせたり、癒してくれる、人が本当に必要としている部分を補うものです。

私たち「蔦屋書店」は、小さなお子様からご年配の方々まで、幅広い年齢層のお客様にこれらのエンターテインメントコンテンツを提供いたします。そして、様々な商品を組み合わせてライフスタイル提案を行い、「新しい発見と感動」を提供することで、新しい価値を創造してまいります。

誰もがいつでも、楽しく、ゆっくりと時間を過ごすことができる場所、地域の皆様の「コミュニティの場」を目指し、常に変化し、成長し続けていきたいと考えています。



## トップメッセージ

## 株主の皆様へ



代表取締役社長 清水秀雄

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。平素より、私ども蔦屋書店・トップカルチャーをお引立ていただき、心から御礼申し上げます。2007年10月期の事業報告のはじめに、ご挨拶申し上げますとともに、今後の事業展開についてご説明させていただきます。

## 新しい価値を創造する店作り

創業20年目を迎えた2007年は「人は逆境には耐えられるが、順境には耐えられない。現状打破。」という行動指針を掲げ、これまでよりも一歩前に進んだ新しい「蔦屋書店」作り挑戦してまいりました。

現在は、インターネット、モバイル通信など手段が非常に多様化しております。しかし、そのような中でもアナログの「蔦屋書店」こそ、お客様に実際に見て、触れて、感じる喜びを提供できる場としてご利用いただけるものと考え、ライフスタイルを提案する「ミックス売場」の展開拡大を重要課題として取り組んでおります。

「ミックス売場」とは、例えば、何度も観た映画があります。では、その映画の背景として出てくるファッションやレストランについて注目し、商品を集めた売場があったらどうでしょうか。切り口を変えてみることで新しい世界が広がります。私たちはこのような新しい価値を創造し、お客様へ常に発見と感動を提供し続けていきたいと考えます。そして、蔦屋書店へ行くこと自体が新しいライフスタイルになるような店作りを目指してまいります。

## グループ100店舗体制に向けて

2007年10月期は、既存店実績が伸長したことに加え、関東地区における店舗数の増加と順調な立ち上がりにより、連結業績は売上高281億66百万円、経常利益11億23百万円と過去最高を更新、上場当初の約2倍となる実績を達成いたしました。ここに、トップカルチャー独自の出店ノウハウ、マーケットの創造力の基盤ができたと考え、今後は「グループ100店舗体制」を目標として掲げ、飛躍的な成長を目指してまいります。

利益はお客様からの支持の結果であると考えます。発見と感動が生まれる店作り、そして、店舗収益力の向上を実現していくことにより、皆様に支持され、成長し続けていきたいと考えております。

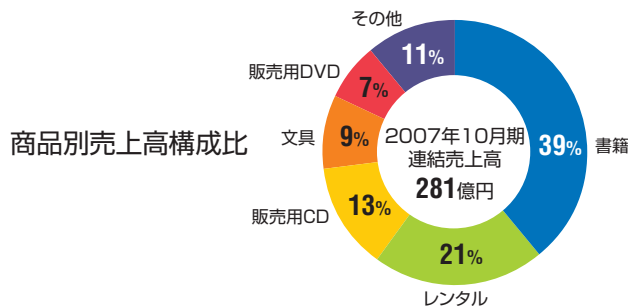
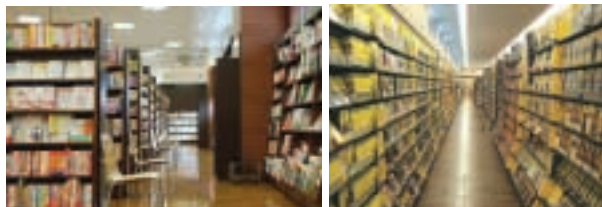
皆様には、今後ともなお一層のご支援、ご指導を賜りますようお願い申し上げます。

## 売上高・経常利益ともに過去最高を更新

### 主要2部門の書籍・レンタルが好調

主要部門である書籍およびレンタルの売上が好調に推移したことが、増収・増益に寄与いたしました。出版業界では数年来、雑誌売上の落ち込みや、インターネット、モバイル通信などの手段の多様化により売上不振が続いておりますが、当社は書籍の基本在庫充足率の強化とライフスタイル提案を行う「ミックス売場」の展開により、商品提案力を強化してまいりました。これらが奏功し、書籍の売上高対前年比は107.6%（既存店102.2%）と伸長いたしました。

CD・DVDレンタルは、仕入方式をPPT（出来高払い）方式に大幅に変更したことにより、原価率を改善することができました。また、定番商品やロングセラー商品の品揃え強化を図ったことが奏効し、粗利率の高いレンタルが売上高対前年比109.5%（既存店106.3%）と大幅に伸長いたしました。このことにより、売上総利益は前年比110.0%の87億62百万円、売上総利益率は1.2%上昇し、31.1%となりました。



### 既存店の業績が順調に推移

2007年10月期は、既存店の業績が売上高対前年比100.7%と順調に伸長いたしました。常にお客様に満足していただくために、順次改装を行い、売場や商品構成の刷新に取り組んでいることがお客様からの支持につながっております。

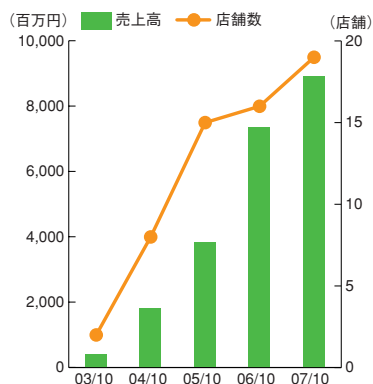


### 関東エリア店舗の成長

関東エリアにおいて、既存店が順調に成長したことおよび出店により店舗数が増加したことが増収・増益に貢献いたしました。2007年10月期の関東エリアの店舗数は19店舗となり、売上高に占める関東エリアの比率は31.7%と大きく伸びております。

今後も関東エリアの店舗が成長ドライバーとして大きく利益貢献していくものと見込んでおります。

関東エリア売上高および店舗数の推移



## 関東エリア旗艦店「港北ミナモ店」をオープン

### 地域コミュニティの場を提案



2007年7月、横浜市都築区に神奈川県下最大級となる大型複合店舗「蔦屋書店港北ミナモ店」をオープンいたしました。生活をより豊かにするための映画、音楽、書籍、文具、ファンシー雑貨といったエンターテインメントコンテンツを店舗面積約1,000坪の大空間にて展開しております。書籍売場は「BOOK&CAFE」をテーマにスターバックスコーヒーを併設し、コーヒーを片手にゆっくりと本を選んだり、読書したりと贅沢な時間をお過ごしいただける空間を作りました。また、ファミリー層が増加している港北ニュータウンならではのこだわ



りとして、お子様が読書やアニメを鑑賞したり、親子で絵本の読み聞かせができるような空間を設置するなど、新しい空間提案を行っております。港北ミナモ店は当社最高水準の売場、サービスを提供する関東最大規模のエンターテインメントショップの旗艦店としての役割を持つとともに、港北エリアのお客様がご家族や友人と「コミュニティの場」としてご利用いただける空間をご提案してまいります。



### 関東郊外エリアでの出店を加速

港北ミナモ店のほかに南大沢店（東京都・八王子市）、川島インター店（埼玉県・比企郡川島町）、八王子檜原店（東京都・八王子市）をオープンし、期末の当社グループ店舗数は62店舗となりました。いずれも関東郊外エリアの大型ショッピングセンターへの出店であり、より広い商圈からの集客を図っております。



南大沢店（東京都・八王子市）

## 今後の成長ビジョン「グループ100店舗体制」

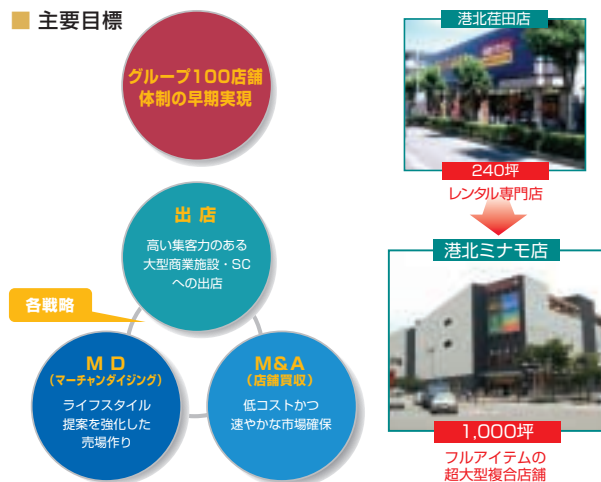
### 新規出店・M&Aを一気に加速

これまでの20年間は、マーケットの創造とローコストオペレーションの仕組み作り倾情注し、トップカルチャーの店舗作りの基盤を形成してまいりました。そして、この基盤ができた今、新規出店とM&Aをさらに加速させ、今後3～5年内の目標として「グループ100店舗体制」を掲げていきます。

新規出店は、主に高い集客力が見込まれる関東郊外エリアへの出店を中心に進めてまいります。なお、2008年10月期については、11月に青葉奈良店(横浜市・青葉区)を出店いたしました。これを含め、4～8店の出店を予定しております。

また、M&Aについては、当社のドミナントエリア内の店舗かつCCC様の直営店や他企業TSUTAYAの単独店舗(1オーナーが1店舗を所有)を対象とし、近隣への移転拡張も視野に検討してまいります。この事例としては、2005年にCCC様より譲受した直営のレンタル専門店「港北荏田店(240坪)」を2007年7月に同じ港北エリア内に映画、音楽、書籍、文具、ファンシー雑貨のフルアイテムが揃う超大型複合店舗「港北ミナモ店(1,000坪)」として移転オープンさせたことがあげられます。

#### ■ 主要目標



### 改装・増床による既存店の強化

新規出店を進める一方で、既存店の改装、品揃えの充実を継続的に実施していきます。2008年10月期は4店舗の増床を計画しております。いずれも約2倍の大きさに拡張する大規模な改装を予定しております。12月には新津店(新潟市・秋葉区)を改装し、2館に拡大。店舗面積を420坪から800坪へと拡張いたしました。書籍は売場面積を約3倍に拡大し、専門書や参考書も充実させたほか、レンタルDVDの在庫拡充を行い、約5万本を在庫。地域No.1の品揃えにいたしました。随時、既存店の売場刷新を図ることで常に新鮮で発見と感動のある空間を提案し、地域のコミュニティの場としてご利用いただけるよう取り組んでまいります。



### トップカルチャー文化人の育成

グループ100店舗体制に向けては、人材育成を最重要課題として位置づけております。店舗網を拡大するにあたり、トップカルチャーの社是である「商業を通じて、地域社会に信頼される誠実な企業でありたい」という方針、文化を引き継ぐ店長を育てていかなければなりません。役員はそれぞれ担当店舗を持ち、店長のマネジメント力の強化を図ってまいま



す。これに加えて本社機能は効率的な店舗運営が進むようサポートする役割を果たし、これからの急成長を担う人づくりを進めてまいります。

## 「おっ!」と思わせるような発見の提供

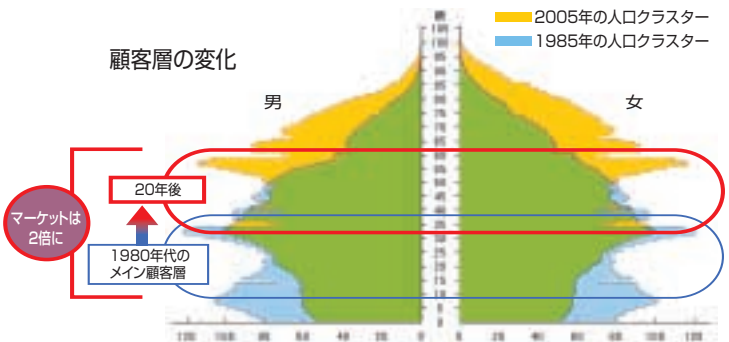
### ライフスタイルを提案する「ミックス売場」の推進

2007年10月期は、「ミックス売場」の積極的な展開による商品提案力強化および顧客来店頻度の向上に取り組んでまいりました。そして、2008年10月期は、さらに進化させた「ミックス売場」の展開拡大を重点課題として推し進めてまいります。「ミックス売場」とは、テーマごとに関連性のある商品を、ジャンルを超えて一堂に集めて展開し、ライフスタイル提案を行うものです。趣味を広げたい人、新しい何かと出会いたい人、知性を深めたい人、誰もが蔦屋書店に遊びに来れば「発見と感動」を味わうことができる空間作りを行い、蔦屋書店へ行くこと自体が新しいライフスタイルになるよう目指してまいります。

### 顧客層が2倍に拡大

創業より20年が経過し、蔦屋書店の顧客層も大きく変化してまいりました。創業当時のメインの顧客層は10代から30代のお客様でしたが、そのお客様は今、30代から60代となっており、マーケットはこれまでの2倍と幅広くなっております。拡大した中高年層のお客様にも楽しめる売場作りとして、各年代層に合わせた商品提案が自由自在にできる「ミックス売場」を積極的に展開してまいります。また、60歳以上のお客様を対象としてDVDレンタルがお得になる「シニア会員」を新しく作りました。たくさんのお客様に好評いただき、会員数も着実に伸びております。

顧客層の変化

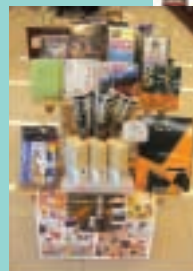
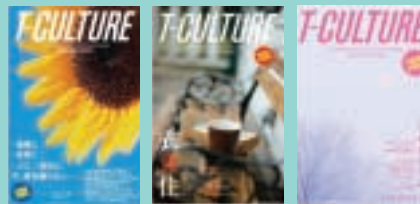


日本の人口クラスター (万人) 出典：国立社会保障・人口問題研究所



### フリーペーパー「T-CULTURE」創刊

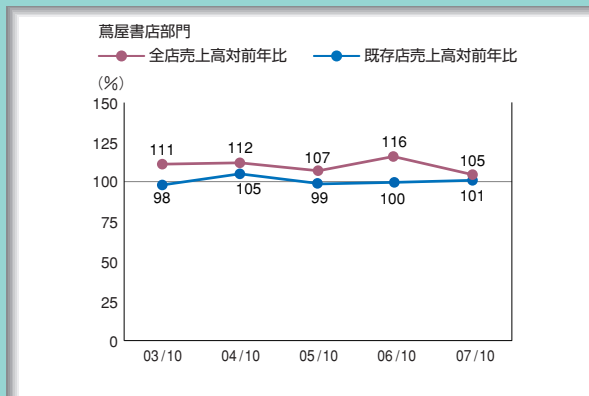
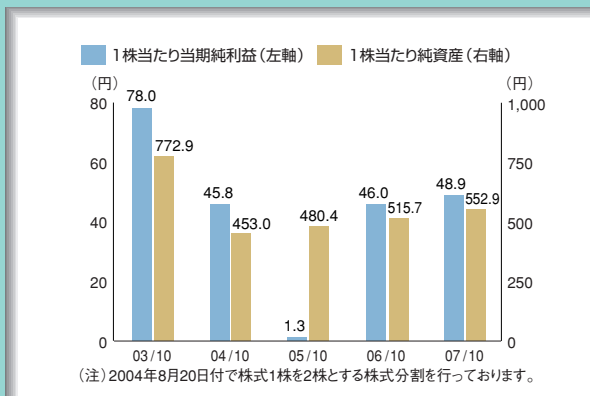
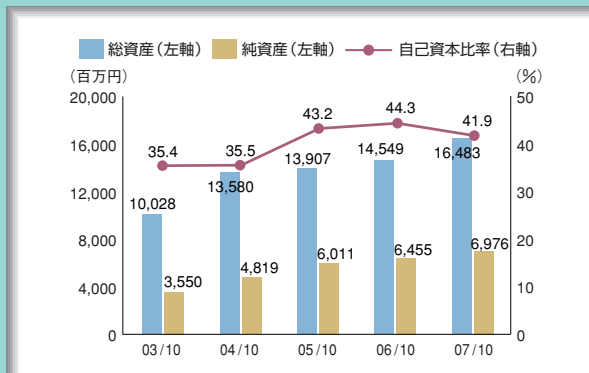
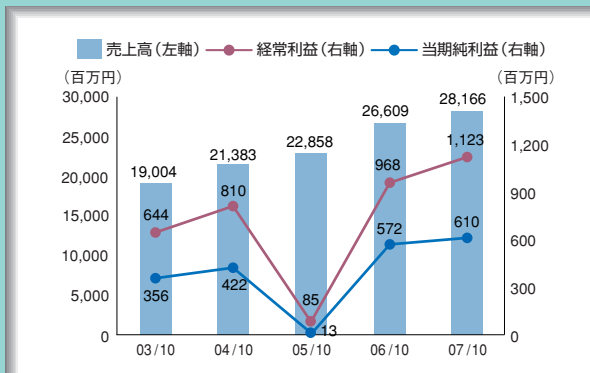
店頭配布用の広告媒体として、独自のライフスタイル提案型のフリーペーパー「T-CULTURE」を発刊いたしました。掲載したテーマに沿って、各店舗においても独自のミックス売場を展開するなど、売場と連動した内容となっております。店舗スタッフのおすすめ商品や店舗紹介も掲載し、蔦屋書店をもっと身近に感じていただけるよう取り組んでおります。



書籍・レンタルの好調と  
コスト効率の見直しにより  
売上高・経常利益ともに  
上場来最高を達成

「ミックス売場」の  
積極的な展開により  
既存店売上高対前年比が  
堅調に推移

売上高、経常利益の増加  
により営業活動による  
キャッシュ・フローが  
大幅に改善





■ 連結貸借対照表

(単位:百万円、百万円未満切捨て)

科目	2006年10月期	2007年10月期	比較増減
<b>資産の部</b>			
流動資産	7,985	8,784	798
固定資産	6,563	7,698	1,134
有形固定資産	2,093	2,996	902
無形固定資産	49	56	7
投資その他の資産	4,421	4,645	224
資産合計	14,549	16,483	1,933
<b>負債の部</b>			
流動負債	4,861	5,152	290
固定負債	3,232	4,354	1,122
負債合計	8,094	9,506	1,412
<b>純資産の部</b>			
株主資本	6,408	6,896	487
資本金	2,007	2,007	—
資本剰余金	2,303	2,303	—
利益剰余金	2,232	2,707	474
自己株式	△135	△122	12
評価・換算差額等	32	12	△20
その他有価証券評価差額金	32	12	△20
新株予約権	—	12	12
少数株主持分	14	55	40
純資産合計	6,455	6,976	520
負債純資産合計	14,549	16,483	1,933

■ 連結株主資本等変動計算書

(単位:百万円、百万円未満切捨て)

	株主資本					評価・換算差額等		新株予約権	少数株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券 評価差額金	評価・換算 差額等合計			
2006年10月31日残高	2,007	2,303	2,232	△135	6,408	32	32	—	14	6,455
連結会計年度中の変動額	—	—	474	12	487	△20	△20	12	40	520
剰余金の配当	—	—	△124	—	△124	—	—	—	—	△124
当期純利益	—	—	610	—	610	—	—	—	—	610
自己株式の処分	—	—	△10	12	2	—	—	—	—	2
株主資本以外の項目の連結会計年度中の変動額(純額)	—	—	—	—	—	△20	△20	12	40	32
2007年10月31日残高	2,007	2,303	2,707	△122	6,896	12	12	12	55	6,976

■ 連結損益計算書

(単位:百万円、百万円未満切捨て)

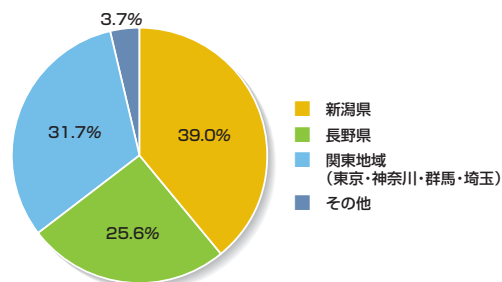
科目	2006年10月期	2007年10月期	比較増減
売上高	26,609	28,166	1,557
売上原価	18,643	19,403	759
売上総利益	7,965	8,762	797
販売費及び一般管理費	7,152	7,728	575
営業利益	812	1,034	222
営業外収益	200	161	△38
営業外費用	44	73	28
経常利益	968	1,123	155
特別利益	100	—	△100
特別損失	57	14	△43
税金等調整前当期純利益	1,011	1,109	97
法人税、住民税及び事業税	503	460	△42
法人税等調整額	△51	42	94
少数株主損失	12	4	8
当期純利益	572	610	37

■ 連結キャッシュ・フロー計算書

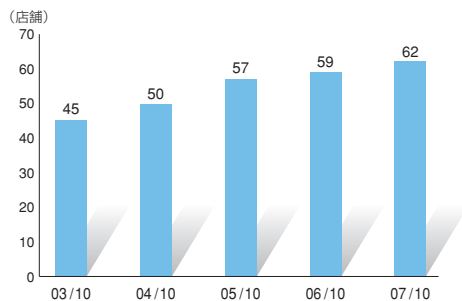
(単位:百万円、百万円未満切捨て)

科目	2006年10月期	2007年10月期	比較増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	△527	421	948
投資活動によるキャッシュ・フロー	△736	△1,537	△801
財務活動によるキャッシュ・フロー	142	1,312	1,169
現金及び現金同等物の増加額(△:減少)	△1,121	195	1,316
現金及び現金同等物の期首残高	1,924	803	△1,121
新規連結に伴う現金同等物の増加	—	35	35
現金及び現金同等物の期末残高	803	1,034	230

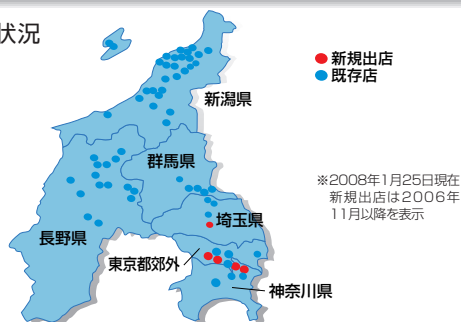
● 地域別売上高構成比



● 店舗数推移



● 出店状況



■ 店舗一覧 (2008年1月25日現在)

株式会社トップカルチャー 59店舗

● 蔦屋書店/TSUTAYA

【新潟県】 新潟市 : 女池インター店/小針店/  
ベルパルレ寺尾店/新通店/  
南万代フォーラム店/南笹口店/  
竹尾インター店/マーケットシティ白根店/  
豊栄店/河渡(こうど)店/  
横越パイパス店/新津店

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 : 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/港北ミナモ店/青葉奈良店/  
横山店/鴨居店

【東京都】 多摩永山店/府中クレッセ店/南大沢店/  
八王子みなみ野店/八王子榎原店/  
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】 熊谷店/滑川店/川島インター店/  
深谷店

● 峰弥書店

【新潟県】 新潟市 : 黒崎店  
他市町村 : 新発田店

株式会社トップブックス 4店舗

● 古本市場トップブックス

【新潟県】 佐渡佐和田店/竹尾インター店/横越パイパス店

【長野県】 佐久小諸店

## ■ 会社の概況 (2007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、 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 新潟市西区小針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	280名 (他パート・アルバイト550名)
連結対象子会社	2社 株式会社トップブックス (店舗名「古本市場トップブックス」) 株式会社グランセナフットボールクラブ (2008年1月25日現在)
役員	代表取締役 清水 秀雄 取締役 宮原 務 取締役 伊藤 正義 取締役 板垣 晋治 取締役 遠海 武則 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 田中 昭 監査役 山田 剛志

## ■ 株式の状況 (2007年10月31日現在)

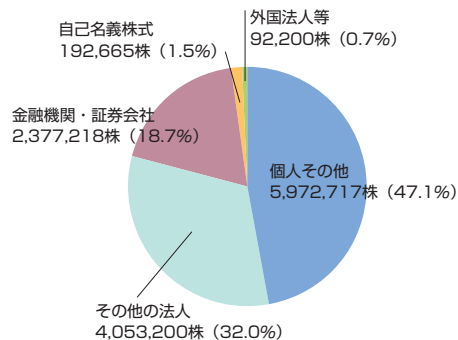
発行可能株式総数	33,472,000株
発行済株式の総数	12,688,000株
単元株式数	100株
株主数	10,805名

## ■ 大株主

株主名	持株数(株)	議決権比率(%)
カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社	1,870,000	15.0
有限会社ヒーズ	1,760,000	14.1
清水秀雄	1,684,600	13.5
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	1,117,200	8.9
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	484,200	3.9
清水大輔	294,000	2.6
株式会社北越銀行	164,000	1.3
株式会社TSUTAYA	160,000	1.3
トップカルチャー従業員持株会	139,600	1.1
住友生命保険相互会社(特別勘定)	130,900	1.1

(注) 当社は自己株式192,665株を保有しております。

## ■ 株式の分布状況



## 株主メモ

事業年度	毎年11月1日から翌年10月31日まで
定時株主総会	毎年1月
基準日	定時株主総会 毎年10月31日 期末配当金 毎年10月31日 (中間配当金を支払う場合) (毎年4月30日)
株主名簿管理人	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 本店および全国各支店 東京証券取引所(証券コード7640)
上場取引所	東京証券取引所(証券コード7640)
単元株式数	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できない場合は、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 新潟市西区小針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2008年1月25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

2008年10月期より、株主優待制度を一部変更いたします。  
300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(2008年1月25日現在57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
300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>

