

TOP CULTURE

株式会社トップカルチャー 2005年10月期中間決算説明会

2005年6月



キーワードは『日常的エンターテインメント』

<http://www.topculture.co.jp/company/index.html>

コンテンツ

1. 中間業績報告

- (1) 2005年10月期中間業績サマリー 売上高前年比107.1%
- (2) CD不振とレンタルの価格戦略により既存店は前期比98.4%
- (3) 既存店下ぶれ、DVD投資、新店の営業権一括償却により減益
- (4) DVD中心に商品力強化
- (5) 新規出店と既存店改装を実施

2. 通期業績予想

- (1) 売上高245億円、経常利益9億円、過去最高を計画
- (2) DVDや改装投資効果により収益力の拡大を見込む
- (3) 出店と既存店改装の取組み

3. 業界の状況と当社の事業戦略

- (1) 当社を取り巻く環境
- (2) 当社の今後の成長戦略

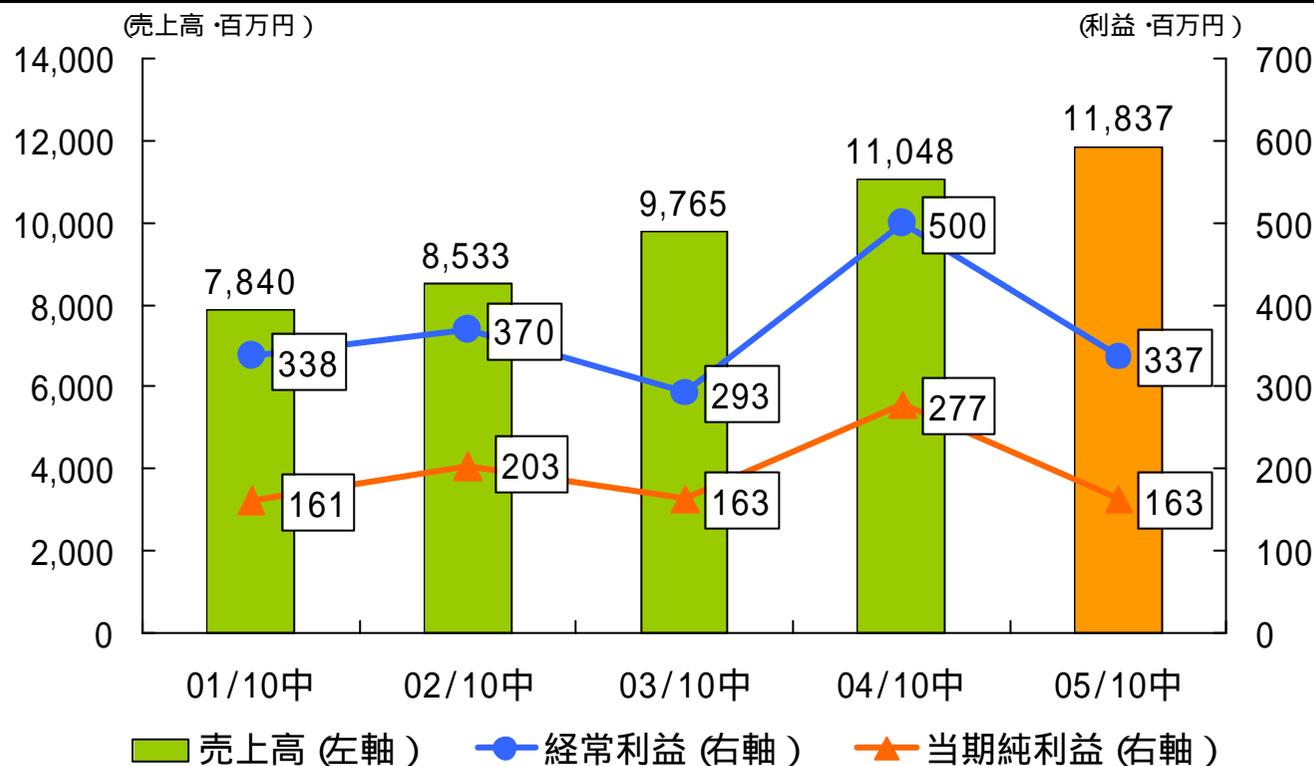
4. 株主利益還元とIR活動

1.中間業績報告

1. 中間業績報告

(1) 2005年10月期中間業績サマリー

(連結)



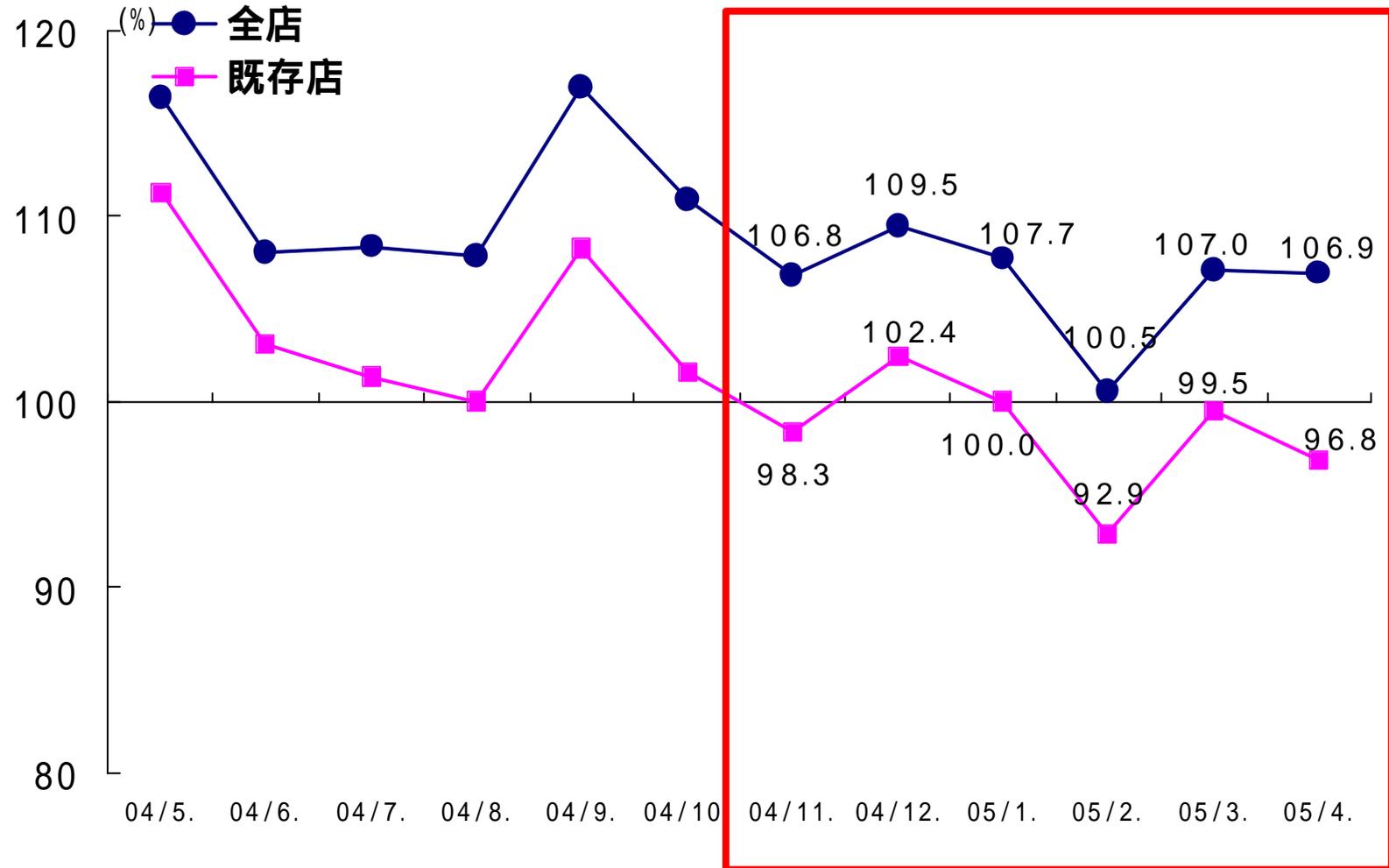
	2004/10 中間期 (実績)	百分比 (%)	2005/10 中間期 (予想)	百分比 (%)	2005/10 中間期 (実績)	百分比 (%)	前期比 (%)	予想比 (%)
売上高	11,048	100.0	12,300	100.0	11,837	100.0	107.1	96.2
経常利益	500	4.5	455	3.7	337	2.8	67.4	74.1
当期純利益	277	2.5	240	2.0	163	1.4	58.8	67.9
EPS (平残)	60.74	-	22.67	-	15.41	-	-	-

1. 中間業績報告

(2) CD不振とレンタルの価格戦略により既存店は前期比98.4%

(蔦屋書店部門)

通期累計全社106.6% / 既存店98.4%



既存店：14ヶ月経過店舗

1. 中間業績報告

(2) CD不振とレンタルの価格戦略により既存店は前期比98.4%

販売用CDは商品力不足で低迷

書籍、文具は堅調

(%)

DVDは急成長期から安定成長化

	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	中間計
書籍	106	99	98	99	113	102	100	103	101	96	106	103	102
販売用CD・DVD	119	101	104	112	107	99	97	106	97	91	87	82	94
うちCD	106	81	99	99	99	90	93	107	96	86	79	74	89
うちDVD	155	155	117	148	126	118	111	105	99	103	109	99	104
レンタル	106	103	106	91	102	96	86	95	95	97	104	103	97
文具	110	101	94	96	103	102	99	101	103	90	104	107	101
リサイクル	157	135	126	120	118	100	105	121	122	120	117	102	114

既存店：14ヶ月経過店舗

音楽CDの月別生産実績 対前年同期比（社団法人日本レコード協会）

	11月	12月	1月	2月	3月	4月
前年同月比	108%	92%	110%	80%	74%	82%

1. 中間業績報告

(3) 既存店下ぶれ、DVD投資、新店の営業権一括償却により減益

(連結)

既存店の下ぶれ 相対的にコスト比率が上昇

(百万円)

	2004年10月期中間 (2003.11.1~2004.4.30)		2005年10月期中間 (2004.11.1~2005.4.30)		前期比
売上高	11,048	100.0%	11,837	100.0%	107.1%
売上総利益	3,171	28.7%	3,322	28.1%	104.8%
販管費	2,694	24.4%	3,021	25.6%	112.2%
営業利益	477	4.3%	300	2.5%	63.1%
経常利益	500	4.5%	337	2.8%	67.4%
当期純利益	277	2.5%	163	1.4%	58.8%
EPS	60.74	-	15.41	-	-

2004年8月20日に株式分割(1:2)を実施。10月には増資(合計1,450,000株発行)

1. 中間業績報告

(3) 既存店下ぶれ、DVD投資、新店の営業権一括償却により減益

トップブックスは黒字定着化

(百万円)

トップカルチャー 単体	2004年10月期中間 (2003.11.1～2004.4.30)		2005年10月期中間 (2004.11.1～2005.4.30)		前期比
売上高	10,794	100.0%	11,497	100.0%	106.5
売上総利益	3,100	28.7%	3,249	28.3%	104.8
販管費	2,631	24.4%	2,954	25.7%	112.3
営業利益	469	4.3%	295	2.6%	62.9
経常利益	493	4.6%	331	2.9%	67.2
当期純利益	272	2.5%	160	1.4%	58.7

トップブックス	2004年10月期中間 (2003.11.1～2004.4.30)		2005年10月期中間 (2004.11.1～2005.4.30)		前期比
売上高	253	100.0%	340	100.0%	134.0
経常利益	7	2.9%	5	1.6%	75.6
当期純利益	7	2.9%	4	1.3%	62.9

・トップブックス ゲームソフトの取扱いを増やしており、やや利益率は低下

1. 中間業績報告

(4) DVD中心に商品力強化

(連結)

新規出店及び既存店の商品力強化に投資！

(百万円)

	04/10期	構成比(%)	05/10期中	構成比(%)
流動資産	7,687	56.6	7,324	55.3
現金・預金	2,202	16.2	1,505	11.4
商品	4,876	35.9	5,223	39.5
固定資産	5,892	43.4	5,909	44.7
敷金・保証金	3,292	24.2	3,296	24.9
建物・構築物	1,442	10.6	1,422	10.7
総資産	13,580	100.0	13,233	100.0
流動負債	5,246	38.6	5,050	38.2
買掛金	3,295	24.3	3,079	23.3
一年内返済予定借入金	1,082	8.0	1,081	8.2
固定負債	3,514	25.9	3,295	24.9
長期借入金	3,097	22.8	2,885	21.8
自己資本	4,795	35.3	4,860	36.7
負債、少数株主持分及び資本	13,580	100.0	13,233	100.0

商品 + 348百万円

主な増加要因

- ・ 既存店改装 + 173百万円
(うち書籍 + 152百万円)
- ・ 新店初期在庫 + 168百万円

1. 中間業績報告

TOP CULTURE

(4) DVD中心に商品力強化

(連結)

商品や店舗改装に積極投資！

(百万円)

	04/10期 中間	05/10期 中間
営業活動によるC/F	38	229
税金等調整前当期純利益	498	313
減価償却費	72	88
棚卸資産の増加	470	347
仕入債務の減少額	6	216
法人税等の支払	140	182
投資活動によるC/F	224	143
有形固定資産の取得による支出	195	136
敷金 保証金の返還による収入	91	111
敷金 保証金の支払額	102	120
フリーキャッシュフロー	262	373
財務活動によるC/F	185	318
長期借入れによる収入	716	322
長期借入金の返済による支出	474	534
配当金の支払い額	56	105
現金及び現金同等物の増減額	77	691
現金及び現金同等物の期末残高	625	1,495

1. 中間業績報告

(5) 新規出店と既存店改装を実施

埼玉県初出店、計2店舗をオープン
既存店舗の営業権取得、低コストで出店
財務の健全性の観点から一括償却により減益要因

出店	地域	開店時期	延床面積	店舗内容
深谷店	埼玉県	2005年4月	330坪	旧「BOM」をTSUTAYAに変えて音楽・映像ソフトの大型専門店として開業
熊谷店	埼玉県	2005年4月	420坪	新規出店、書籍と文具の大型「蔦屋書店」



■ Befor



1. 中間業績報告

(5) 新規出店と既存店改装を実施

既存店舗の改装実績

- 既存店舗の状況に応じて順次改装
- 増床や品揃え強化で競争力をアップ

店舗	開店	改装	延床面積 (坪)	改装内容
南万代フォーラム店(新潟市)	1997/7	2004/12	900	専門書、キッズコーナーを拡充
竹尾インター店(新潟市)	1997/11	2005/1	600	書籍売場、レンタル売場を拡充
寺尾店(新潟市)	1990/4	2005/3	320 370	増床、書籍とレンタルを拡充
小千谷店(新潟県小千谷市)	1995/4	2005/3	210 390	隣接店舗を賃借し大幅増床
上越インター店(新潟県上越市)	2000/3	2005/3	400 630	隣接店舗を賃借し大幅増床
合計			+ 460	ほぼ1店舗分の増床

1. 中間業績報告

TOP CULTURE

(5) 新規出店と既存店改装を実施

既存店舗の改装実績 隣接店舗を賃借し増床した上越インター店





1. 中間業績報告

(5) 新規出店と既存店改装を実施

既存店舗の改装実績 カフェを導入した南万代フォーラム店





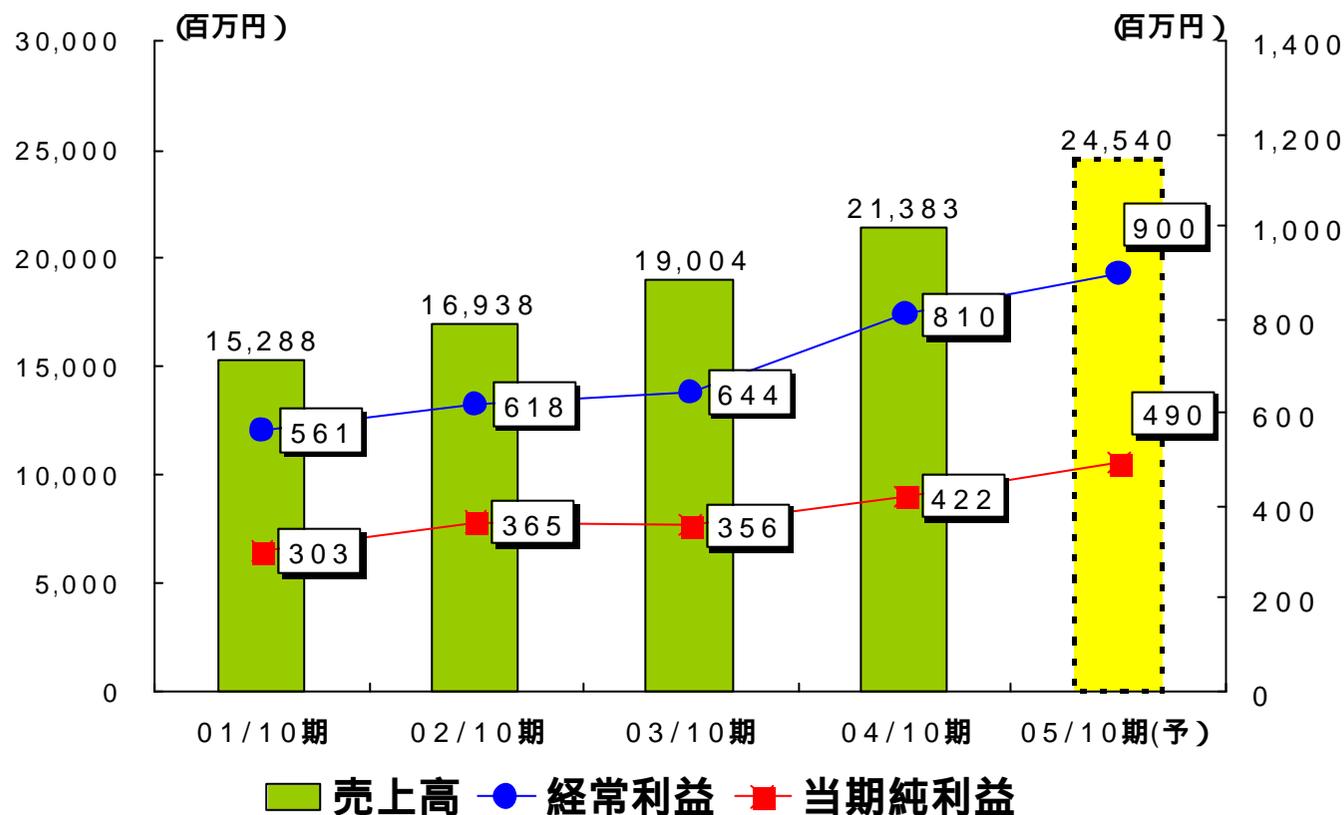


2.通期業績予想

2. 通期業績予想

(1) 売上高245億円、経常利益9億円、過去最高を計画

(連結)



	2004年10月期	百分比	2005年10月期	百分比	対前期比
売上高	21,383	100.0%	24,540	100.0%	114.8%
経常利益	810	3.8%	900	3.7%	111.1%
当期純利益	422	2.0%	490	2.0%	116.1%
EPS (平残ベース)	45.81銭		46円29銭		101.0%

2. 業績予想

(2) DVDや改装投資効果により収益力の拡大を見込む

レンタルにおけるDVD投資効果を見込む
 書籍、文具は引き続き好調を持続
 改装店舗の増収効果を見込む
 新規出店は関東地方に3店

増益対策取組項目

- 既存店増収
 - 接客向上委員会
 - 売場メンテナンス委員会、
 - オペレーション改善プロジェクト
 - 仕入原価改善
 - コスト委員会効果（家賃、備品費、保守管理費、ロス対策等）
- ➡ 人材開発
意識改革

主要前提条件

既存店売上高	05/10期	103.4%
	上期実績	98.4%
	下期計画	<u>108%</u>

2. 業績予想

(2) DVDや改装投資効果により収益力の拡大を見込む

店舗収益力向上のため以下の投資を実行

(百万円)

【店舗改装】

	上期		下期
店舗数	5店舗		4～5店舗
内容別投資額	設備投資	在庫増強	
既存店改装	40	173	-
(うち増床店)	(36)	(150)	-
(うち改装店)	(4)	(23)	-

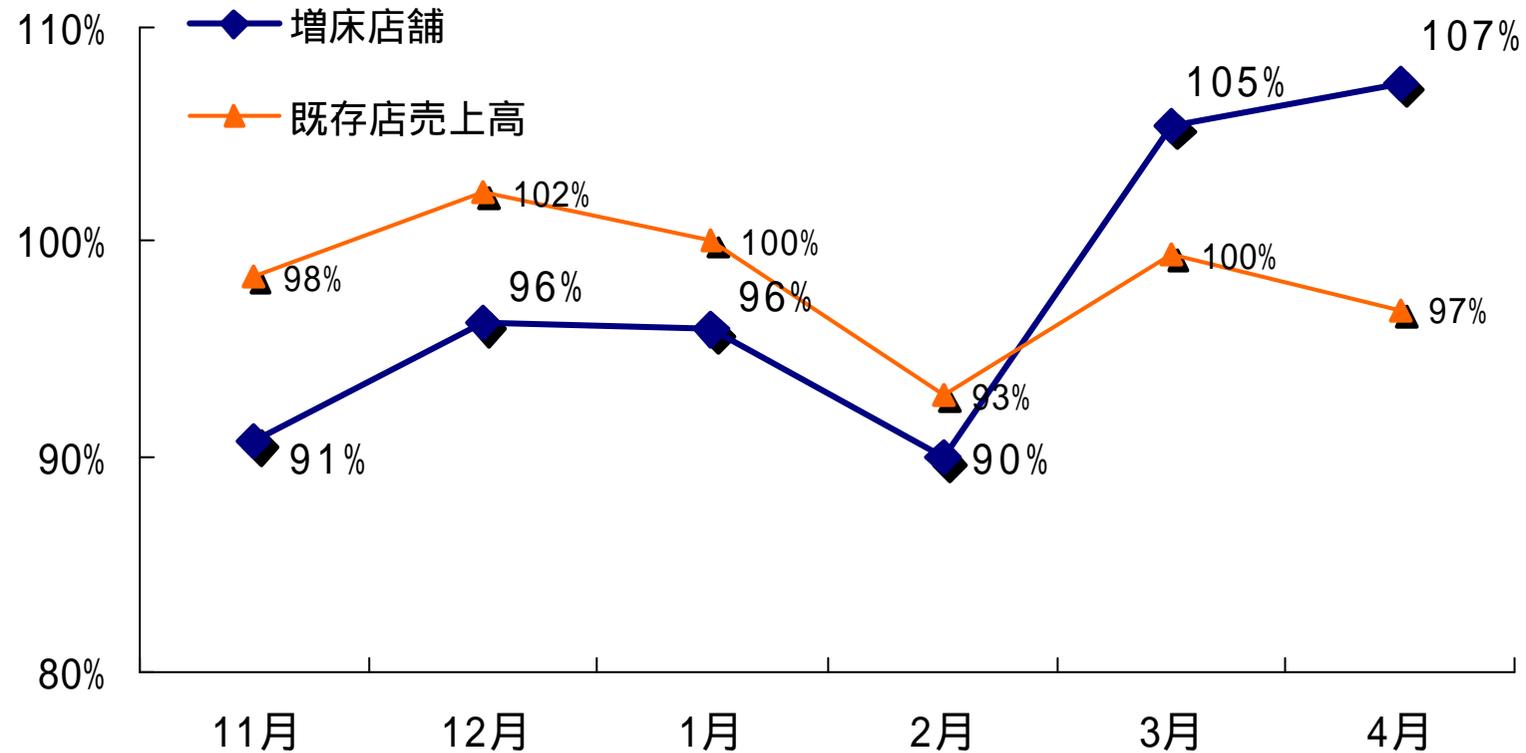
【レンタルDVD・CDの集中投資】

	DVD	CD	DVD中心
レンタルソフトの強化	550	130	300

2. 業績予想

(2) DVDや改装投資効果により収益力の拡大を見込む

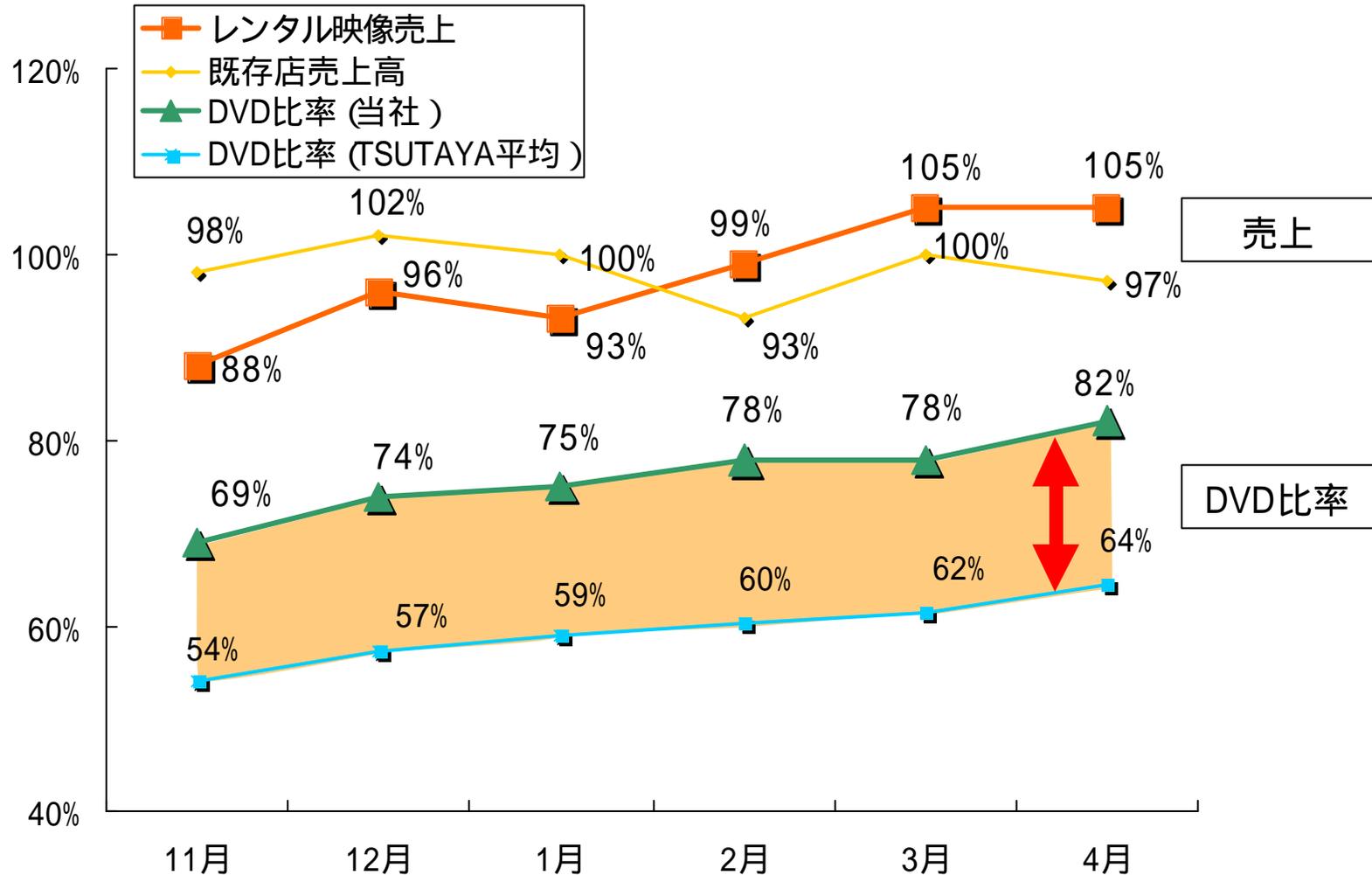
増床、品揃えの充実で既存店が活性化



2. 業績予想

(2) DVDや改装投資効果により収益力の拡大を見込む

ソフトの充実でDVDレンタルが大きく成長
DVDが牽引しレンタルが好調



2. 業績予想

(3) 出店と既存店改装の取組み

新規出店は関東地方3店

大手流通グループと協力し大型SCに進出

下期も改装を4～5店舗で実施

CCC本部と連携し、今後の店舗開発を強化

来期の出店に備えて人材採用も強化

出店地	開店予定	売場面積
群馬県	05年10月	約600坪
関東	05年10月	約450坪
関東	05年10月	約450坪
計	-	約1,500坪
既存店改装		4～5店舗
来期の出店に向けた用地確保を本格化		6～8店舗

3.業界の状況と当社の事業戦略

3 . 業界の状況と当社の事業戦略

(1) 当社を取り巻く環境

複合・大型化が業界のトレンド

店舗大型化やDVDなど店舗運営の投資負担は増大

有力専門店同士のアライアンスが進行

中小型チェーンの大手傘下入りが進む

時 期	業界内のM & A や提携などの動き
2004年8月	ゲオ、ビックスポット（長野県）よりレンタルビデオ事業を取得
2004年8月	ゲオ、ビデオシティ（石川県）を子会社化
2004年11月	ゲオとシチエが業務・資本提携、複合店舗展開を相互支援
2005年2月	CCC、キタムラと業務提携、キタムラ店舗はTSUTAYAにFC加盟
2005年3月	CCC、スターバックスコーヒージャパンと業務提携、複合店舗を展開
2005年3月	CCC、ヴァージン・メガストアーズ・ジャパンを子会社化
2005年4月	ゲオと文教堂が業務提携、複合店舗展開を相互支援
2005年4月	CCC、メディアクリエイトとの業務・資本提携
2005年4月	ゲオ、メガーズグループ（千葉県）から店舗運営事業を取得
2005年5月	ゲオとベスト電器が提携、合併会社を設立し店舗展開

3 . 業界の状況と当社の事業戦略

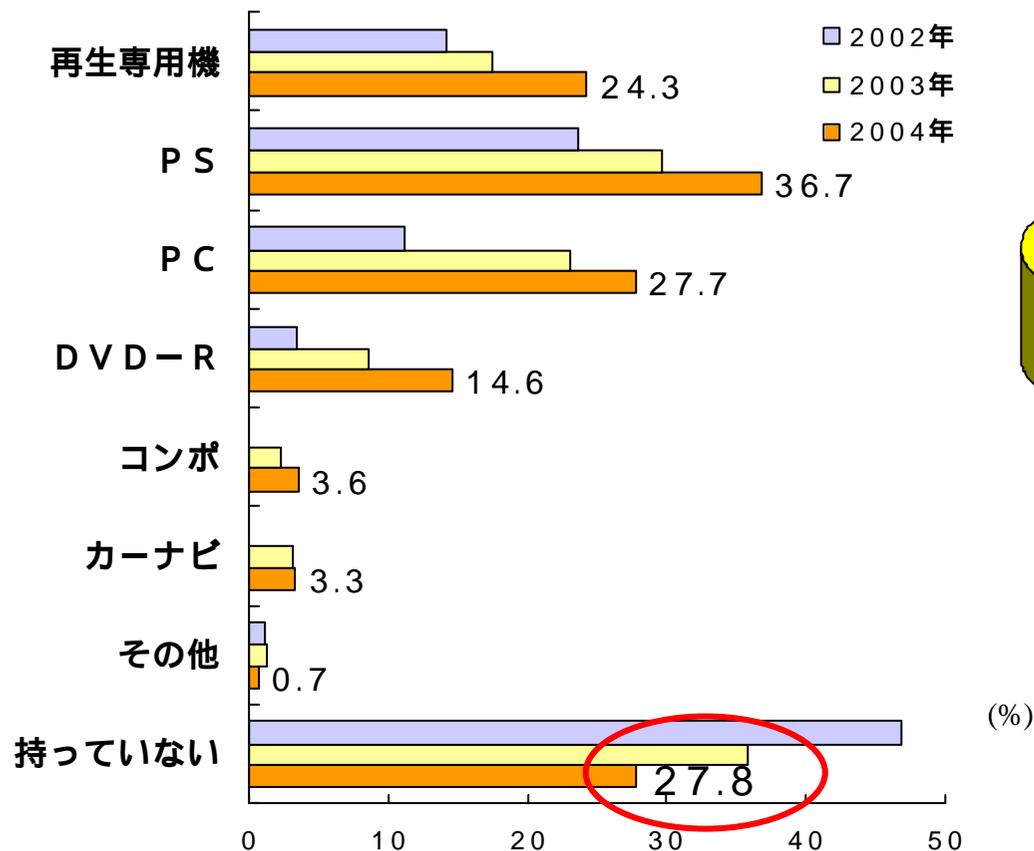
(1) 当社を取り巻く環境

DVDの浸透

DVD専門として売場作りが求められる状況へ

DVD再生機器の保有状況

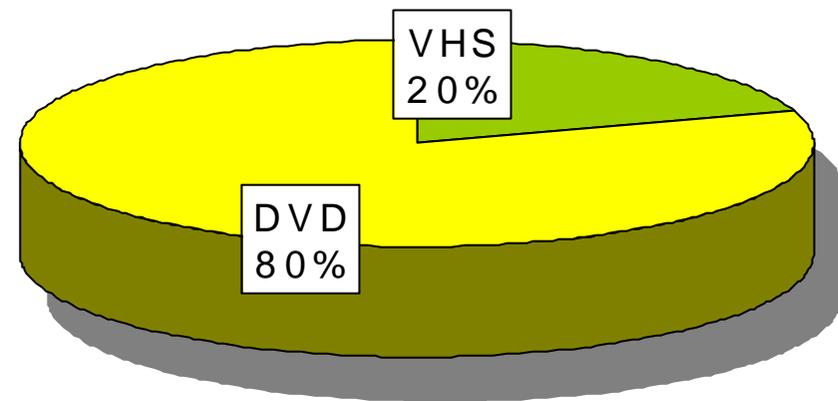
(消費者サンプル：1,200人に対するアンケート・複数選択可)



社団法人日本レコード協会 「2004年度 音楽メディアユーザー実態調査」

映像レンタル売上高に占めるDVDの比率

(2005年10月期中間)



3 . 業界の状況と当社の事業戦略

(2) 当社の今後の成長戦略

M & Aの実例「TSUTAYA深谷店」

- ・カメラのキタムラグループの運営していた、レンタル店の在庫品を買取り、店舗の営業権を継承。
- ・低コストで大きな売り場面積を確保

・両店舗合計で750坪
・エリアでNO1の大型
複合店

蔦屋書店熊谷店 (420坪)
大型書籍・文具専門店



新規出店

TSUTAYA深谷店(330坪)
音楽・映像ソフト専門店
(元ピコムキタムラ運営のBOM)



既存店舗への居抜き出店
他社の営業権/在庫を継承

3 . 業界の状況と当社の事業戦略

(2) 当社の今後の成長戦略

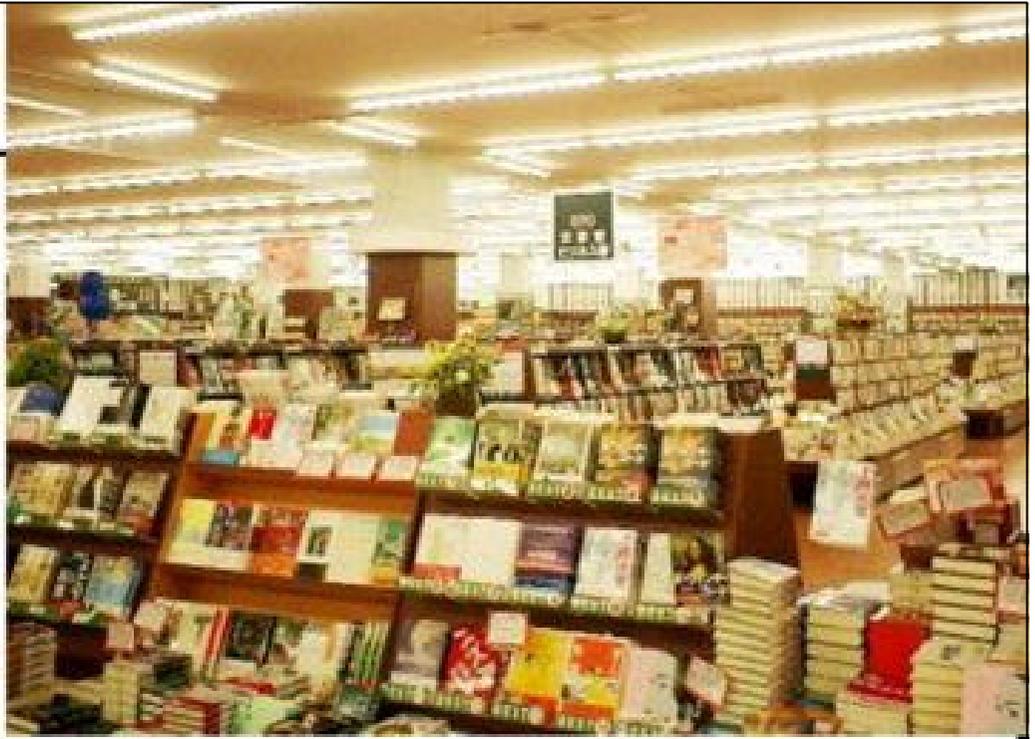
日常的エンターテイメントを提供する拠点としてさらに進化
CCC「3000店」構想における「次世代TSUTAYA」構想
実現において、大型・複合・郊外型店舗展開でリーダーシップ

- ・各商品売場において専門店に負けない売場を実現
- ・複合店作りと運営のノウハウ提供
- ・蔦屋書店とTSUTAYAを通じて日本中に、日常的エンターテイメントを楽しめる環境を実現

出店地域のニーズを知り、
顧客に満足感を提供する
CD・DVD売場

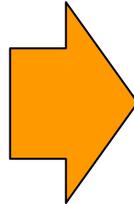
児童書から専門書まで
どこでも都会に劣らない
内容を提供する書籍売場

心を豊かにする
エンターテイメント素材と
落ち着いた空間・カフェ



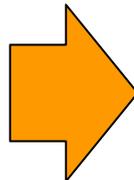
4 . 株主利益還元とI R活動

利益還元



- ・EPSの継続的成長
- ・配当は収益拡大による配当水準の向上
 - 2003年10月期
12.5円(配当性向16.0%)
 - 2004年10月期
10.0円(1:2分割後、配当性向21.8%)
 - 2005年10月期(予定)
10.0円(配当性向21.6%)

I R



- ・アナリスト・メディア・営業担当者向け説明会
期末・中間の決算時他
- ・個人投資家向けの活動強化
今年も個人投資家説明会参加予定
中期的には個人投資家を1万人以上に