



平成27年度 中間決算概況

平成27年11月27日
株式会社 トーハン

1. 概況
2. 貸借対照表と損益計算書
3. 決算解説
4. 平成27年下半期方針

1. 概況－1



◇平成27年度中間決算は減収増益決算

- ・平成27年度の総合売上高は218,098百万円で前年比98.7%と減収になりました。
- ・返品率は42.2%で前年より0.4ポイント上昇しました。
- ・営業利益は2,815百万円、前年比112.4%、経常利益1,800百万円 前年比103.2%となりました。
- ・中間純利益は1,288百万円、前年比119.2%で減収増益の決算となりました。

◇営業概況

- ・出版新刊マーケットのダウントレンドの中、書籍、コミック、MM商品は売上前年比100%をクリア。雑誌は売上前年比94.1%と、長期低落傾向を脱することが出来ませんでした。雑誌の不振が上半期売上減少の要因となりました。
- ・書籍は芥川賞を受賞した又吉直樹氏の『火花』が累計239万部の大ベストセラーとなり、又吉氏が推薦した商品も好調に売れ、一般書全体の底上げに繋がりました。また、ドリルシリーズの改訂があった教科書学参部門、スマホゲームの攻略本や健康書が好調な実用書部門、専門書部門も売上前年比100%を超えました。
- ・雑誌は書店部門、CVS部門共に様々な改革・改善に取り組み、定期購読促進、並列販売、バックナンバー活用などの増売施策を展開しましたが底上げには至りませんでした。
- ・コミック部門は新刊の点数・冊数が昨年並みの中、「TONETS i」を活用した売れ行き好調な重版商品を仕入れることで売上アップを図りました。『ONE PIECE』『進撃の巨人』をはじめ、売れ筋のコンテンツが売上に貢献しました。
- ・MM商品はCD/DVDの不振を他のMM商材やMVPブランドの開発によってカバーしました。
- ・市場開発部門におきましては新規取引先の増加やM & Aにより、計画を大きく上回ることが出来ました。

1. 概況－2

◇店頭売場改善

- ・「TONETS V」「スコアV」を活用した、店頭の売上に直結する質の高い商品提案を実施し、非稼動商品との入替えを行いました。「書店スコア」の目標を60以上として取り組んだ結果、4月期55.9から9月期には57.1と1.2ポイント改善しました。「スコア」60以上店のPOS実績は98.0%で全国実績を1.6ポイント上回っています。

◇客注増加施策

- ・大手ネット書店に流れがちな客注をリアル書店に戻すため、約1,300書店で客注を積極的に獲得する取り組みを実施しました。POSに占める客注占有を3%まで高めようと、1.5%の占有からスタートしましたが、上半期時点で、2.8%まで上昇し、客注取扱高も取り組み前に比べ、174.5%と増加しています。客注増加取り組み店の店頭POS全体も全国平均より1.0%高くなっており、約90%強の書店が店頭客注の増加につなげている状況です。

◇店頭活性化プロジェクト

- ・異業種とのコラボによる「書店×WOWOW」、「TOPIAプロジェクト」などの企画で書店への集客力を高めました。また、書店で行われているイベントのチケット販売サービスや、「e-hon」での「謎解きキャンペーン」などの企画でも新たな顧客の掘り起こしに努めました。

◇複合化による新しい書店モデル

- ・複合店舗開発は「add文具」80軒など「&Partners」の各メニュー合計で110軒の開発を行いました。また『SerenDip明屋書店アエル店』のように、新しい方向を目指す複合店舗もオープンしました。

◇新商材

- ・ウォルト・ディズニー・ジャパンの協力で、ディズニー関連グッズ常設コーナーの書店での展開を開始しました。

◇外販企画

- ・外販商品への積極的な取り組みが出版社に浸透し、企画商品の提案も増え、上半期の外販部門の実績は前年比118.3%になりました。

2. 貸借対照表と損益計算書



中間貸借対照表

平成 27 年 9 月 30 日 現在

【第69期】 (単位:百万円)

資 産 の 部			負 債 及 び 純 資 産 の 部		
科 目	金 額	増減額	科 目	金 額	増減額
資産の部	292,608	+63	負債の部	193,267	-1,934
流動資産	197,806	-630	流動負債	180,231	-4,762
現金・預金	23,079	+2,513	支払手形	6,199	+101
受取手形	3,345	+246	買掛金	157,530	+200
売掛金	112,314	+3,479	短期借入金	1,600	-2,450
有価証券	24,819	-3,483	1年以内返済長期借入金	0	-950
商品	18,457	+789	未払勘定	6,897	-1,326
短期金融資産	13,300	-3,600	預り勘定	1,256	-233
繰延税金資産	1,628	-103	諸引当金	6,195	-1
その他の流動資産	4,736	-596	その他の流動負債	551	-102
貸倒引当金	-3,875	+123	固定負債	13,036	+2,828
固定資産	94,801	+693	長期借入金	3,400	+3,400
有形固定資産	37,547	-835	退職給付引当金	6,453	-147
建物・構築物	14,241	-141	その他の固定負債	3,182	-424
機械装置	1,816	-96	純資産の部	99,340	+1,998
土地	20,241	±0	株主資本	97,399	+1,381
その他の有形固定資産	1,246	-597	資本金	4,500	±0
無形固定資産	2,504	-1,029	資本剰余金	1,130	±0
投資その他の資産	54,750	+2,558	利益剰余金	92,877	+1,929
投資有価証券	40,638	+2,145	利益準備金	1,125	±0
長期繰延税金資産	2,007	-822	その他利益剰余金	91,752	+1,929
その他の投資等	16,018	+442	自己株式	-1,108	-547
貸倒引当金	-3,913	+792	評価・換算差額等	1,941	+617
			その他有価証券評価差額金	1,941	+617
資産の部合計	292,608	+63	負債・純資産の部合計	292,608	+63

(注)記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

中間損益計算書

自 平成 27 年 4 月 1 日
至 平成 27 年 9 月 30 日

(単位:百万円、%)

科 目	金 額	前年比
売上高	218,098	98.7
売上原価	193,185	98.7
売上総利益	24,912	98.9
販売費及び一般管理費	22,096	97.4
営業利益	2,815	112.4
営業外収益	2,377	90.7
受取利息	319	99.0
その他の営業外収益	2,058	89.6
営業外費用	3,393	100.4
支払利息	24	80.8
売上割引	3,001	100.9
その他の営業外費用	367	97.5
経常利益	1,800	103.2
特別利益	10	74.0
特別損失	9	79.8
税引前中間純利益	1,801	103.1
法人税等	512	77.0
中間純利益	1,288	119.2

売上高内訳

(単位:百万円、%)

種 別	金 額	増減額	前年比	返品率
書籍	79,809	+1,246	101.5	45.6
雑誌	81,351	-5,051	94.1	48.5
コミック	28,761	+612	102.1	29.0
MM商品	28,175	+484	101.7	11.8
合計	218,098	-2,709	98.7	42.2

株式会社トーハン

3. 決算解説



- 総合売上高は前年比98.7%の減収となりました。
- 売上占有比の高い雑誌の原価率が上昇したことでトータルの原価率を押し上げました。この結果、売上総利益は前年比98.9%となりました。
- 運賃や荷造費、業務委託料などの販売費は前年比98.0%に削減し、さらに、全社的にコスト削減や経費の最小化に取り組み一般管理費の前年比も96.8%と抑制されました。この結果、経費の合計は前年比97.4%と売上総利益の落ち込み分をカバーし、営業利益は2,815百万円、前年比112.4%となりました。
- 営業外収益と営業外費用を加減した結果、経常利益は1,800百万円で前年比103.2%となりました。
- 特別利益、特別損失を加減し、これにより税引前中間純利益は1,801百万円で前年比103.1%。法人税率の引き下げなどの影響もあり、中間純利益は1,288百万円、前年比119.2%の減収増益決算となりました。
- B/S面では財務比率も安定しており、流動比率109.7%、固定比率が95.4%。さらに自己資本比率も33.9%と前年より0.7ポイント向上し、全体的な財務基盤は引き続き堅調に推移しております。

◎連結決算(連結子法人14社)は、売上高225,825百万円(前年比98.5%) 経常利益1,353百万円(前年比98.2%) 中間純利益726百万円(前年比103.9%)で単体決算同様 減収増益の決算となりました。

4.平成27年度下半期方針



◇書店の店頭売上の最大化

- ・本年度は書店のPOSを100.0%に押し上げることを目標に、「店頭売場改善」、「客注増加施策」「店頭活性化プロジェクト」に取り組み中で、これらの施策によって店頭売上を下支えしていきます。
- ・「TONETS V」「スコア」60達成のため各種施策の徹底を図ります。「スコア」60以上の店舗はPOS前年比も、売上前年比も全国平均より高い実績となっているため、「スコア」60以上店の占有拡大に注力します。
- ・店頭客注増加施策の更なる推進のため、「日曜祝祭日店着サービス」の優位性をアピールし利用書店の増加を図ります。客注占有3.1%を達成させ、店頭客注獲得の取り組み書店を2,000軒規模に拡大します。
- ・店頭活性化プロジェクトによる「WOWOW企画」第三弾、「文豪の旅キャンペーン」、「スター・ウォーズ」などの企画で新規読者を書店に送客します。キャンペーン実施店の店頭売上は未実施店より高い推移を示しています。
- ・雑誌の売上改善を図るために、これまでの実績参照配本から、新しい考えに基づく配本方式に変えていきます。また、引き続き店頭での定期購読の促進、並列販売、バックナンバー活用などの増売施策に取り組みます。

◇複合事業分野の拡大

- ・複合売場のパッケージメニュー「add文具」は年間目標150軒を上回る更なる拡大と、大型文具売場「nota nova」の開発スピードを加速させます。

◇リアル書店、ネット書店を融合させたハイブリッド書店の確立

- ・「e-hon」「Digital e-hon」など、ネット書店、リアル書店、紙、電子を融合させたハイブリッド書店の確立を推進します。また、「LINEマンガ」と連動し、スマホを使った書店店頭でのコミック試し読み実証実験を始めています。

◇コストのコントロール

- ・「ハイクオリティ運動」で社内のコスト意識を徹底的に根付かせ、経費の最小化を目指します。

◇事業領域の拡大に向けて

- ・セブン&アイグループの「omni7」事業の物流機能を担い、次世代ビジネスの構築に取り組みます。