

2009年3月期 決算説明会



株式会社トムス・エンタテインメント
2009年5月12日

[免責事項]

本資料、及び本説明会における質疑応答などにおける市場予測や業績見通し等の内容は、現時点で入手可能な情報に基づき判断したものであります。従いまして、これらの内容はリスクや不確実性を含んでおり、将来における実際の業績は、社会の諸情勢や市場動向等により大きく異なる結果となり得ることを、あらかじめご承知おきください。

本日の項目

I . 2009年3月期 実績

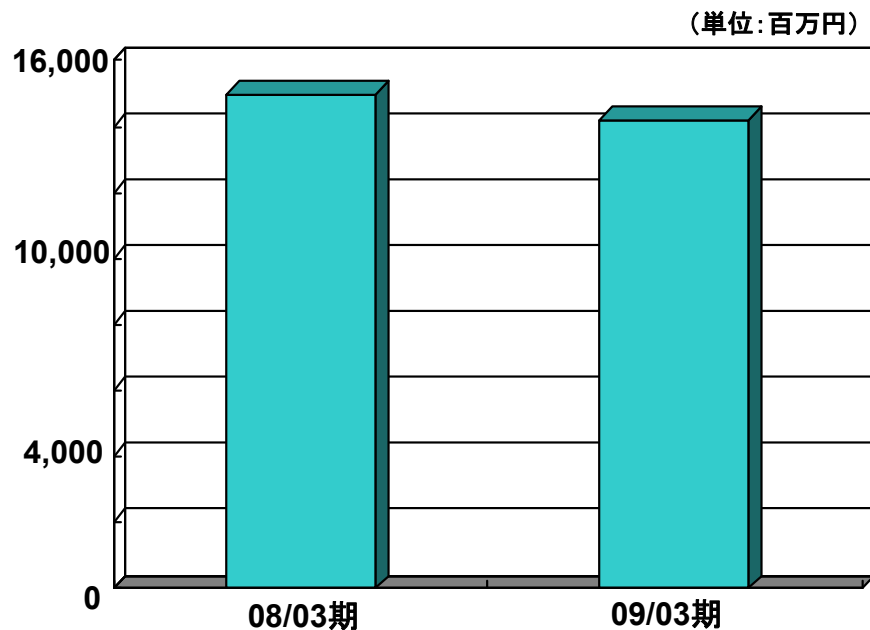
II . 2010年3月期 各事業の取り組みと数値計画

III . 中期展望

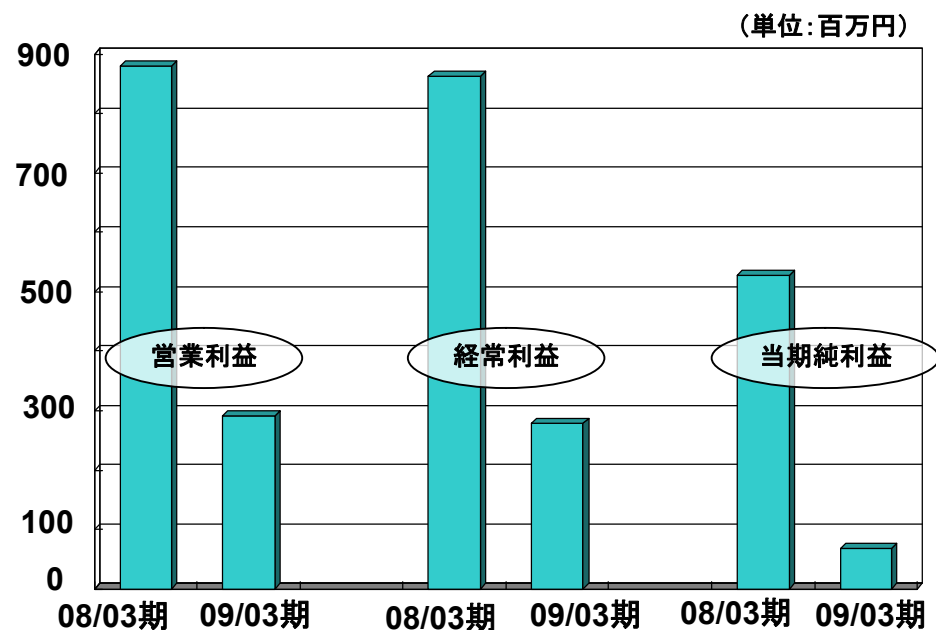
I . 2009年3月期 実績

2009年3月期実績(連結)

〈売上高推移〉



〈利益推移〉

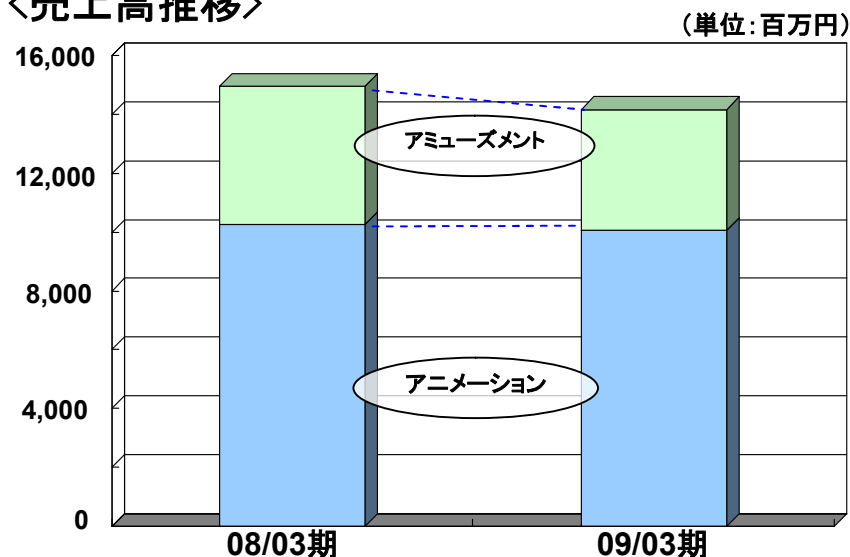


(単位:百万円)

売上高			営業利益			経常利益			当期純利益		
08/03期	09/03期	差異	08/03期	09/03期	差異	08/03期	09/03期	差異	08/03期	09/03期	差異
14,970	14,175	▲794 ▲5.3%	880	291	▲588 ▲66.8%	862	279	▲582 ▲67.6%	528	67	▲460 ▲87.1%

セグメント別実績

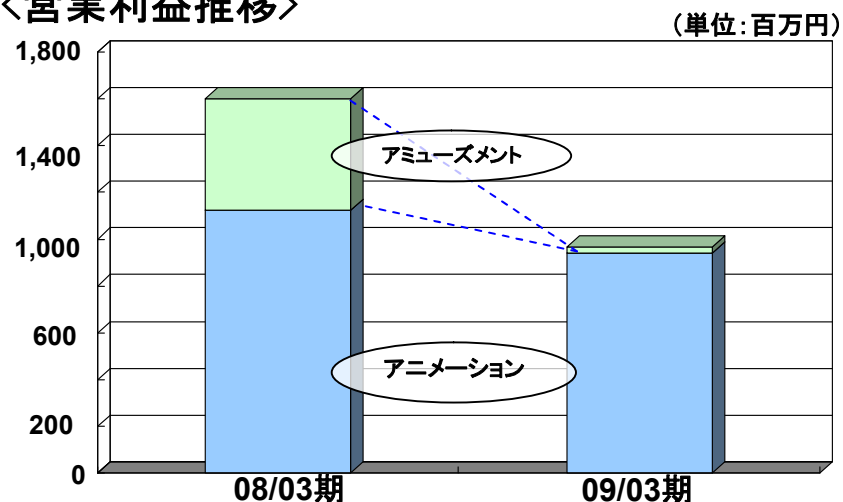
＜売上高推移＞



(単位:百万円)

	08/03期 売上高	09/03期 売上高	差異
アニメーション	10,260	10,057	▲203 ▲2.0%
アミューズメント	4,709	4,118	▲591 ▲12.6%
計	14,970	14,175	▲794

＜営業利益推移＞



(単位:百万円)

	08/03期		09/03期		営業利益 差異
	営業 利益	営業 利益率	営業 利益	営業 利益率	
アニメーション	1,122	10.9%	943	9.4%	▲178 ▲15.9%
アミューズメント	481	10.2%	24	0.6%	▲456 ▲94.9%
計	1,603	10.7%	968	6.8%	▲635

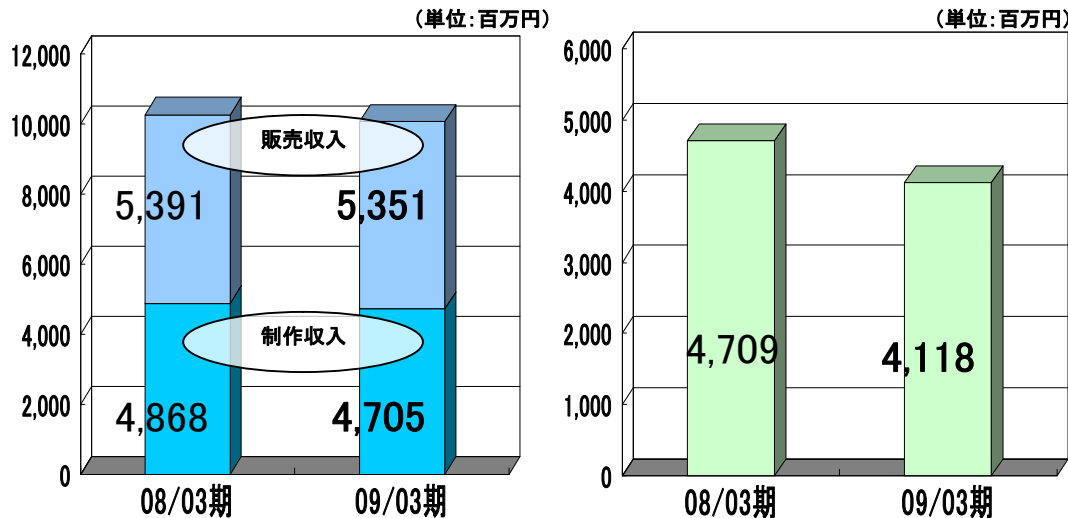
※営業利益は管理部門費用配賦前

売上高・利益分析(対前年比)

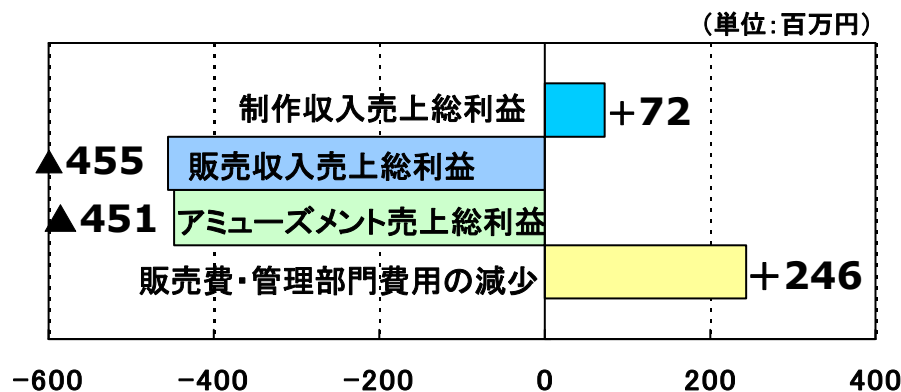
■売上高の対前年比

アニメーション事業

アミューズメント事業



■営業利益の対前年比減(▲588)の内訳



売上高の対前年比増減要因

□ アニメーション

- ・制作収入は ▲163百万円 ▲3.3%
劇場映画制作本数が増加したものの前年あった大作ビデオ作品に相当する制作がなかったため全体で前年比減収に
- ・販売収入は ▲40百万円 ▲0.7%
海外販売、ネット事業収入が増加したもののビデオ販売が大幅に減少したため全体で若干の減収

□ アミューズメント

- ・売上高は ▲591百万円 ▲12.6%
前期3店舗の閉鎖の影響、経済状況悪化による施設市場全体の落ち込みが影響し減少

営業利益の対前年比増減要因

□ アニメーション

- ・制作収入の売上総利益は +72百万円
TVシリーズおよび素材制作の利益率向上により増益
- ・販売収入の売上総利益は ▲455百万円
ネットワーク事業が増益となるも、国内番組販売・ビデオ販売の大幅減益、製品償却負担増のため全体で大幅減益

□ アミューズメント

- ・売上総利益は▲451百万円
事業環境悪化による売上不振の影響を受け大幅減益

□ 販売費・管理部門費用の減少

- ・+246百万円
広告宣伝費、素材費、管理部門費用等の削減

連結貸借対照表(要約)

(単位:百万円)

資産の部			
	09/03 会計年度末	08/03 会計年度末	差異
現金及び預金	2,857	5,222	-2,365
受取手形及び売掛金	2,252	2,444	-191
有価証券	1,699	1,995	-295
その他	3,124	2,922	201
流動資産合計	9,934	12,585	-2,651
有形固定資産	3,685	3,217	467
無形固定資産	215	206	8
その他	4,029	2,950	1,078
固定資産合計	7,930	6,375	1,554
資産合計	17,864	18,960	-1,096

負債・純資産の部			
	09/03 会計年度末	08/03 会計年度末	差異
支払手形及び買掛金	1,657	2,241	-584
未払法人税等	18	426	-407
その他	846	813	33
流動負債合計	2,522	3,481	-958
固定負債合計	761	470	290
負債合計	3,284	3,952	-667
株主資本合計	14,496	15,056	-559
評価・換算差額等合計	9	-109	119
新株予約権	73	62	11
純資産合計	14,580	15,008	-428
負債純資産合計	17,864	18,960	-1,096

□ 主な増減要因:

- ・現金及び預金の減少:
その他固定資産(長期性預金、投資有価証券)の増加、支払手形、買掛金、未払法人税の減少
- ・有形固定資産の増加:
AM施設への投資等による増加

□ 主な増減要因:

- ・株主資本合計:
自己株式の買付などによる減少

Ⅱ . 2010年3月期各事業の取り組みと数値計画

1. アニメーション事業の取り組み

- 企画・制作部門の施策
- 国内販売部門の施策
- ネット事業部門の施策
- 海外事業部門の施策
- 通期損益見通し

2. アミューズメント事業の取り組み

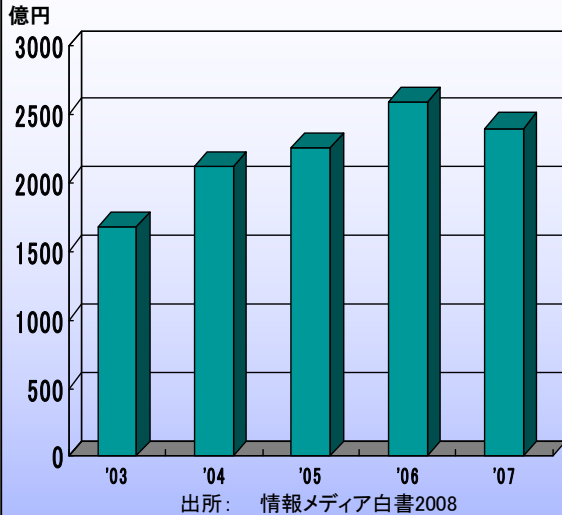
- アミューズメント事業の課題と取り組み
- 通期損益見通し

3. 連結通期損益計画

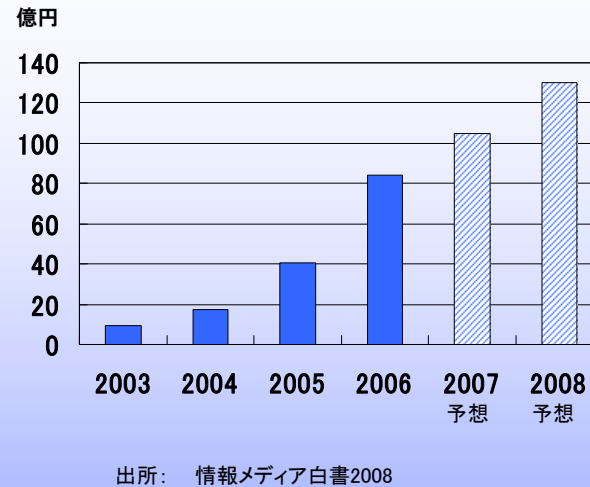
1. アニメーション事業の取り組み

マーケット概況

アニメ産業市場規模

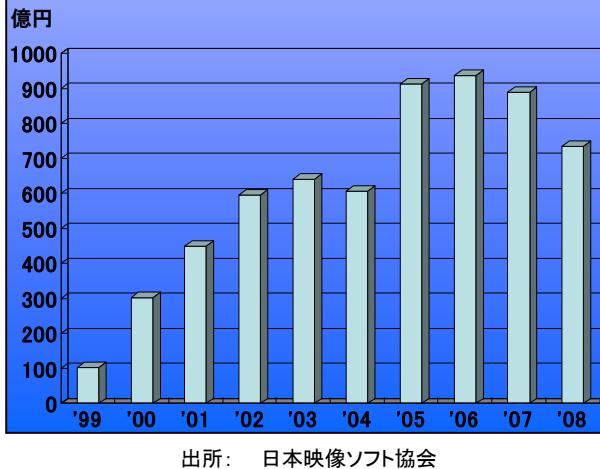


アニメネットワーク配信市場

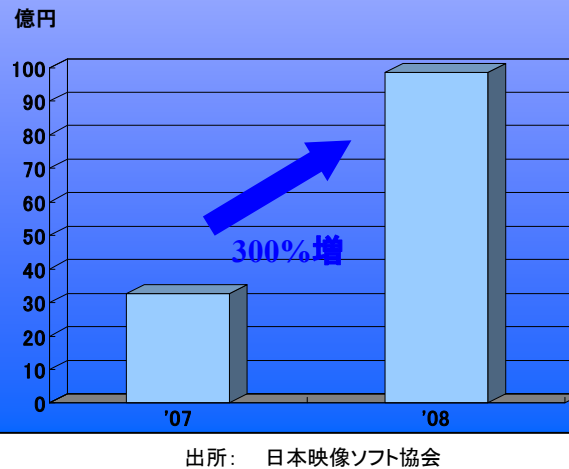


アニメ産業の市場規模は06年をピークとして下降傾向にあるが、視聴者は多様化し地上波TVのみならずU局、専門チャンネルと放映は多岐にわたっている。DVDの販売総数は減少気味ではあるが、有力OVAタイトルの販売量は大きな伸びを見せ、またブルーレイディスク市場は拡大傾向にある。VOD、モバイル配信はここ5年成長が著しく成長率はやや鈍化したものの今後も伸びは継続すると予想される。アニメ企業の業績は一段落しているが、アニメの今後の成長は期待されている。

日本のアニメDVD売上金額



ブルーレイディスク販売高



ブルーレイディスク(BD)のビデオソフトに占める割合は3.4%。また08年販売金額のうち45億円(45%)がアニメーション作品

アニメーション事業:

企画・制作部門の施策

企画・制作の強化

- 映像クオリティの徹底確保
- マーケティングポートフォリオにもとづいた作品展開
- 有力原作のアニメ化・OVA企画の展開拡大

➡ 足元の収益を確保し、将来の勝負作の仕込みも

国内販売部門の施策

新たな販売領域の開拓

- 新規作品による商品化事業の開拓、新規市場の開拓
- 2011年地デジ化に向けたTV枠確保と作品展開
- OVA企画販売展開

➡ 収益機会の多角化を狙う

『聖闘士星矢～THE LOST CANVAS～』

秋田書店「週刊少年チャンピオン」
で絶賛連載中の『聖闘士星矢
THE LOST CANVAS 冥王神話』を
OVAにて6月よりリリース開始。

©車田正美・手代木史織/秋田書店・TMS



『ルパン三世VS名探偵コナン』

3月27日(金)に日本テレビ系
金曜特別ロードショーにて放送され、
おかげさまで高視聴率を獲得し、
多くの皆様からご好評いただきました。

©ルパン三世vs名探偵コナン製作委員会



『クプー！！まめゴマ！！』

“ほのぼの系癒しキャラ”として
多くのファンに親しまれている
サンエックスの人気キャラクター
「まめゴマ」をテレビアニメ化
2009年1月よりU局連合にて放映中

©SAN-X/クプー！！まめゴマ！製作委員会

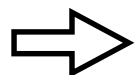


アニメーション事業:

ネット事業部門の施策

ネット事業の拡大

- ブロードバンド配信、モバイル配信での顧客満足度の向上をはかり、ゲーム事業、EC事業も企画。
- ネット発のTMSオリジナルコンテンツの企画・制作
- TMS新規作品のプロモーション展開に活用する

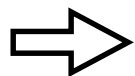


TMSの事業の柱に成長させる

海外事業部門の施策

海外向け開発力強化

- ライセンステリトリーの更なる拡充
- 海外市場での共同製作企画推進の強化
- 海外ネット事業強化



北米、欧州への展開拡大

「ルパン三世」ネット配信

携帯及びパソコンへ、「ルパン三世」の映像や音楽等様々なコンテンツを配信中。

©モンキー・パンチ/TMS・NTV



アンパンマンデジタルLLP

「それいけ!アンパンマン」の関連コンテンツをネットワーク上で積極的に展開。

©やなせたかし/フレーベル館・TMS・NTV ©アンパンマンデジタルLLP



「爆丸」が北米にて大ヒット

当社がアニメーション制作を担当する、アクションカードゲーム「爆丸」が、アメリカの2009年トイ・オブ・ザ・イヤーで「大賞」を受賞

©SEGA TOYS / SPIN MASTER / BAKUGAN PROJECT・テレビ東京・電通



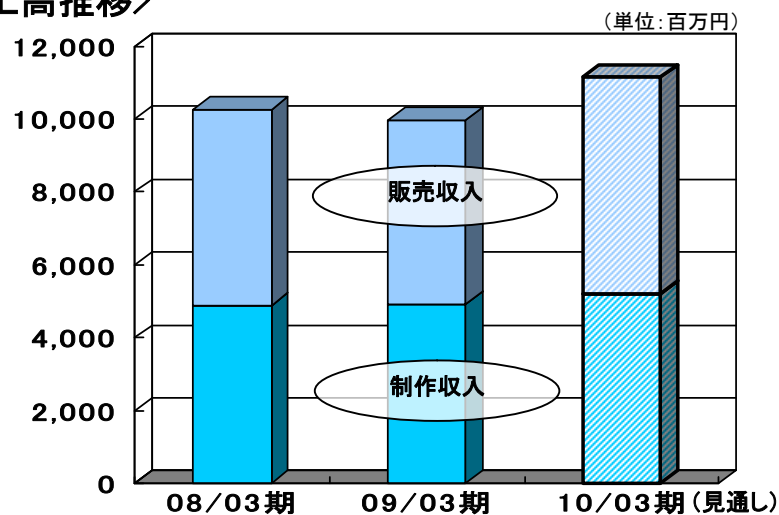
アニメーション事業：通期損益見通し

(単位:百万円)

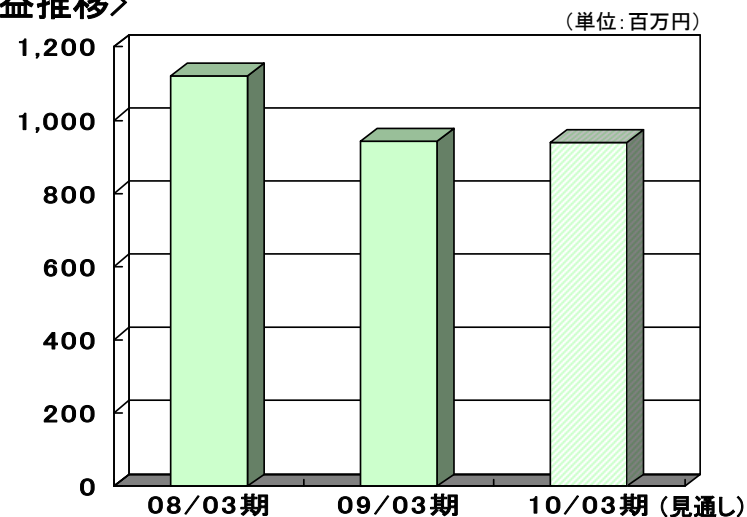
	08/03期	09/03期		10/03期 (見通し)	
			前期比		前期比
売上高	10,260	10,057	▲2.0%	11,150	+10.9%
営業利益	1,122	943	▲15.9%	940	▲0.4%

※上記営業利益は管理部門費用配賦前

〈売上高推移〉



〈営業利益推移〉



※上記営業利益は管理部門費用配賦前

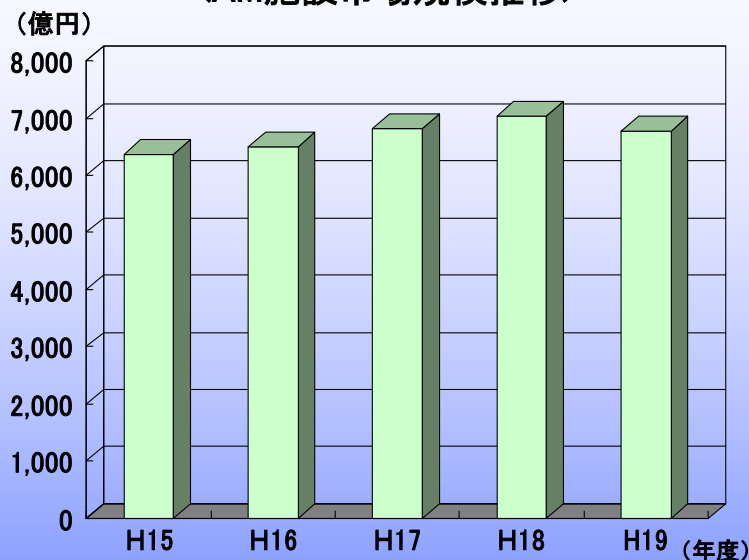
増収を見込むものの利益面では概ね横ばい。利益の内容については、国内外番組販売などの減少傾向が続くが、ネット事業の拡大、新規作品のOVA投入などにより減少を食い止め、底打ちを目指す。TVシリーズなど制作本数を絞込み製品償却費の負担を軽減する一方、新たな収益源として販売新規事業の立ち上げに注力し中期の収益拡大につなげる。

2. アミューズメント事業の取り組み

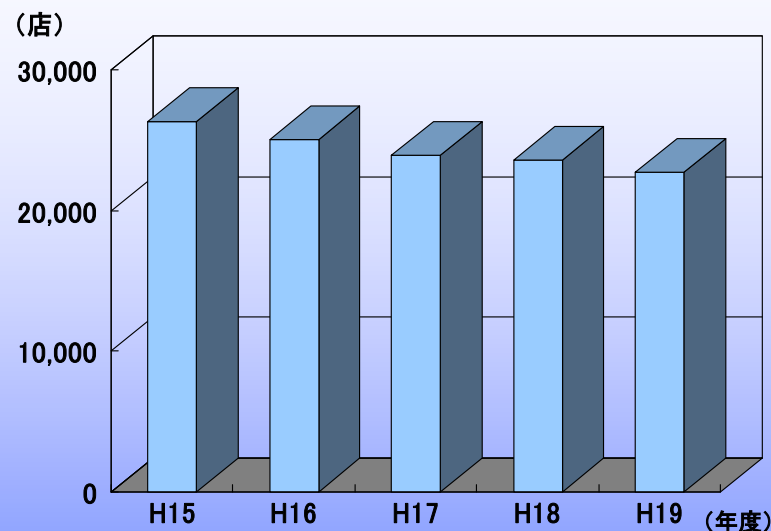
アミューズメント施設事業 市場概況

市場規模は減少に転じ、店舗数も依然減少傾向

〈AM施設市場規模推移〉



〈店舗数の推移〉



出所：アミューズメント産業界の実態調査報告書

機器の大型化・高額化により小規模店舗の閉鎖が進む一方で、SCを中心とする大規模店舗が拡大し、市場規模拡大を牽引してきた。

施設市場全体が飽和停滞し、更に経済状態の悪化の影響を受け業界再編が進行中。事業環境は依然厳しい。

アミューズメント事業の課題と取り組み

当面足元の収益を固める地道な努力を続け
状況変化に応じて新たな展開に臨む

新規店開発

- 開発業者及びリース業者とのコンタクトを拡大

個々の店舗の採算性重視

- 店舗の収支状況の把握、市場における優位性の判断
⇒効果的な投資、最適な営業施策の実施

運営力強化

- 店舗業績に応じたインセンティブ制度の導入
- 運営ノウハウの共有・スタッフ教育の促進
- 有効なイベントの励行

店舗コストの削減

- 勤務体制・給与体系の見直しや、経費削減など利益体制の強化

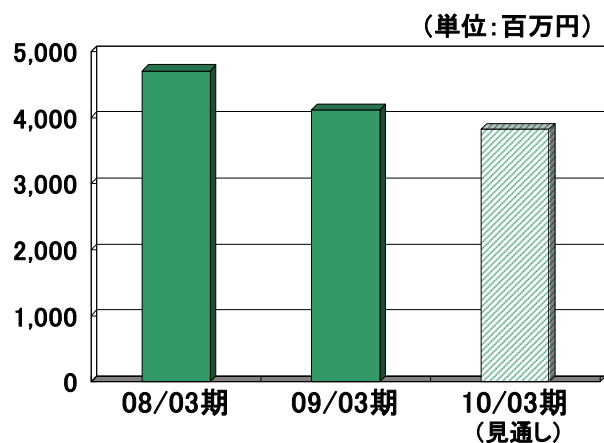
アミューズメント事業：通期損益見通し

(単位：百万円)

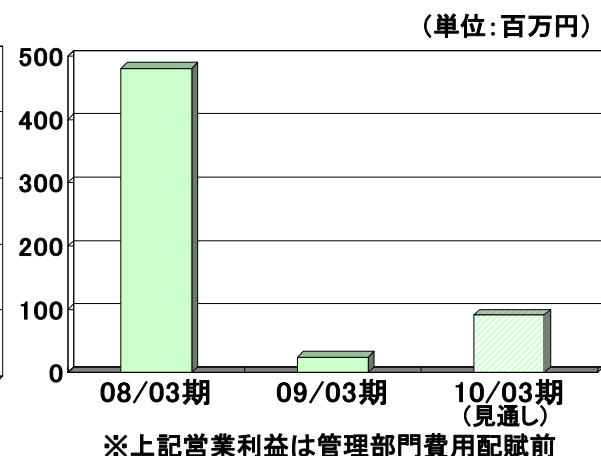
	08/03期	09/03期		10/03期(見通し)	
				前期比	前期比
売上高	4,709	4,118	▲ 12.6%	3,820	▲ 7.2%
営業利益	481	24	▲ 94.9%	90	+366.2%

※上記営業利益は管理部門費用配賦前

〈売上高推移〉



〈営業利益推移〉



■アミューズメント店舗数■

	08/03期	09/03期	10/03期 (当初計画)
期初 店舗数	26	24	25
新規開設店舗	1	1	0
閉鎖店舗	3	0	0
期末 店舗数	24	25	25

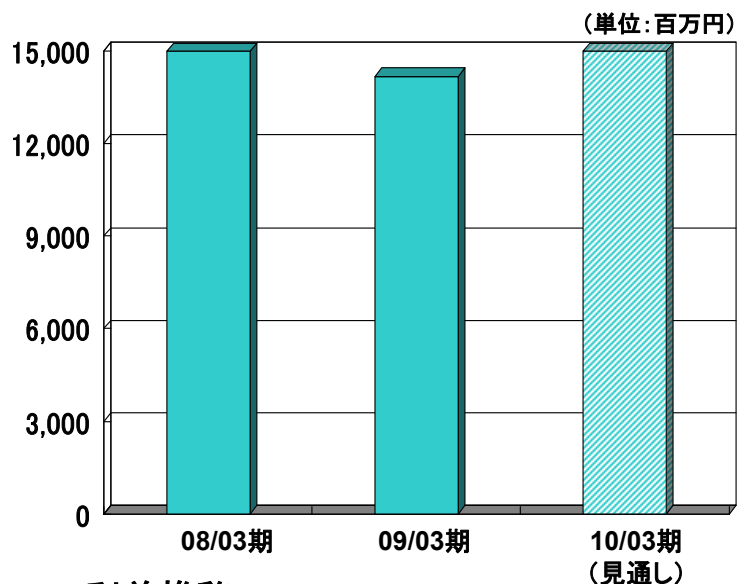
業界が淘汰の状況下、他店との差別化を十分に検討し個別店舗の集客力向上につとめ、次期以降の改善に向けて、基盤強化を図る。

3. 連結通期損益計画

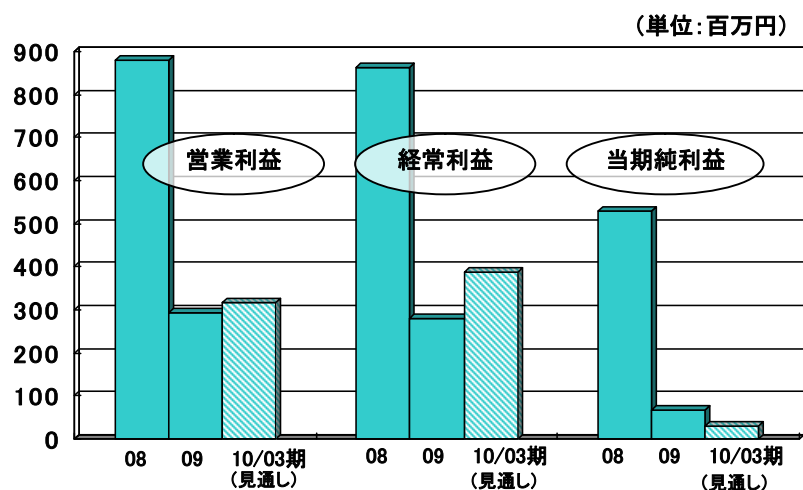
2010年3月期 通期損益計画(連結)

(単位:百万円)

<売上高推移>



<利益推移>



	08/03期	09/03期	10/03期	
			見通し	前期比
売上高	14,970	14,175	14,970	+794 +5.6%
アニメーション	10,260	10,057	11,150	+1,092 +10.9%
アミューズメント	4,709	4,118	3,820	▲298 ▲7.2%
営業利益	880	291	310	+18 +6.2%
経常利益	862	279	380	+100 +35.9%
当期純利益	528	67	30	▲37 ▲55.9%

著しい業界の環境変化のなか、施策を着実に実行し
収益基盤を確実なものとして、来期の飛躍を期する。

Ⅲ. 中期展望

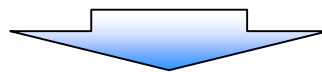
事業環境認識

〈アニメーション〉

- ▽ 少子化が進行、テレビ放送枠が減少
- ▽ 深夜番組DVD回収モデルは成り立ちにくく、海外のDVD販売市場は大幅下落
- △ 勝ち組作品は、DVD、商品ともに販売好調
- △ 地上波テレビから、U局・専門チャンネル、OVA、ネットと露出先は拡大
- △ コンテンツ配信事業は急伸長

〈アミューズメント〉

- ▽ 施設市場の拡大はピークを過ぎ、全体の店舗数の下降傾向が続く
- △ 業界再編が進む中、店舗の淘汰が進み、強い店舗は生き残る



これまで培ってきた強固な事業基盤をもとに
 環境の変化をチャンスとしてとらえ、
 新たなる収益構造の創造にチャレンジ

戦略の方向性

〈アニメーション〉

- コンテンツを基点(コア)とした収益機会の拡大・多角化
- 当社ブランド力を高める意欲的な作品制作
- 多くのユーザーを取り込む作品ジャンルの拡充
- 制作クオリティの更なる向上及び先進映像技術の取り込み
- 既存サービスに留まらないネットワーク事業の更なる拡大

〈アミューズメント〉

- 人材能力をパワーアップし、地域ナンバーワン店舗の開発を進める

今期(64期)中に着手するテーマ

〈アニメーション〉

- ➡ 企画を厳選しOVA、商品化、海外販売、ネットへと立体的に展開
- ➡ 『爆丸』に続く海外でのヒット作の仕込み
- ➡ 当社有力IPの再活性化、話題性のある大型企画の実現

〈アミューズメント〉

- ➡ 1店舗毎の競争力向上、新規店舗開発の情報網拡大