

2010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
2010年5月11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 . 2010年3月期 実績

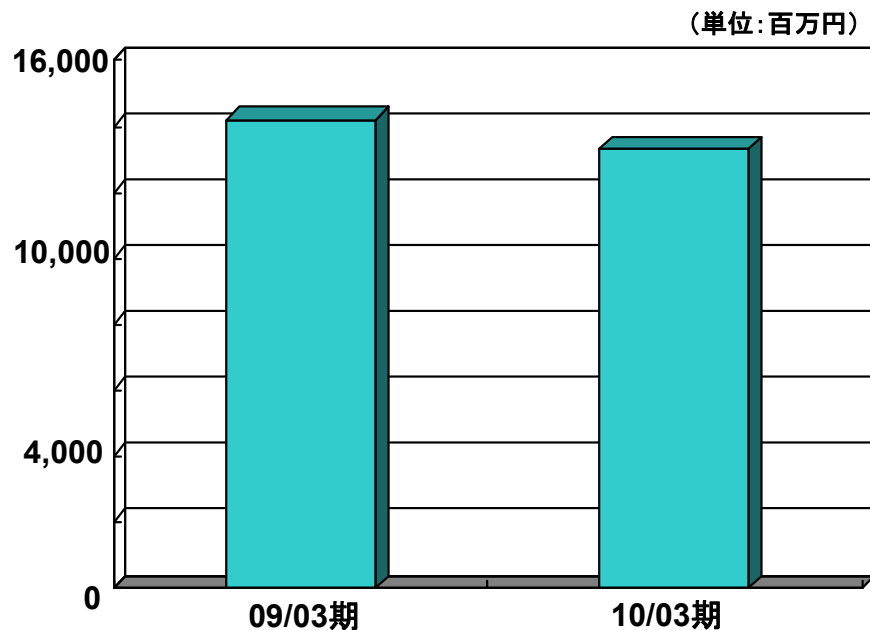
II . 2011年3月期 各事業の取り組みと数値計画

III . 中期展望

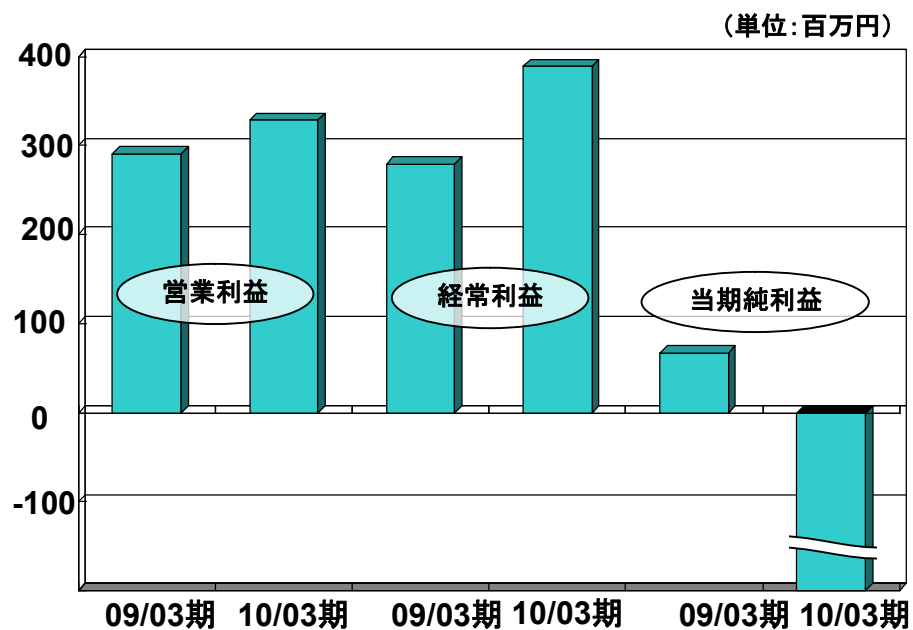
I . 2010年3月期 実績

2010年3月期実績(連結)

<売上高推移>



<利益推移>

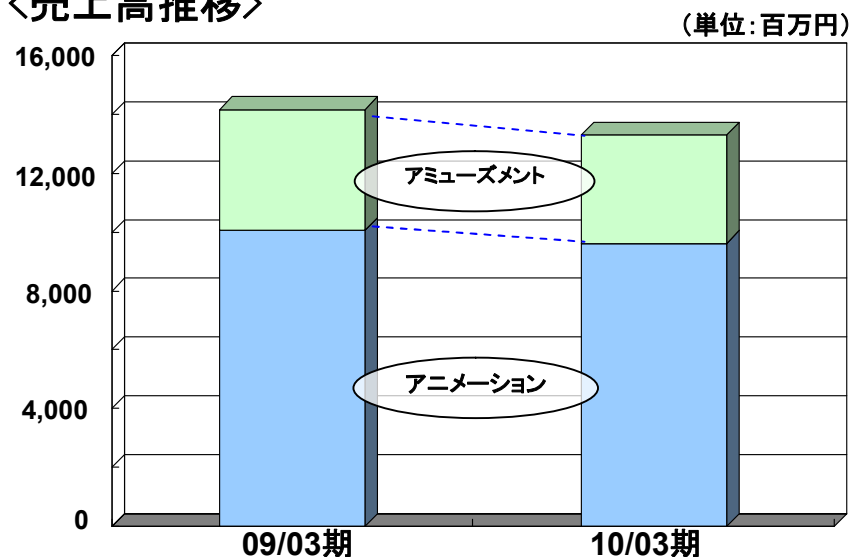


(単位:百万円)

売上高			営業利益			経常利益			当期純利益		
09/03期	10/03期	差異	09/03期	10/03期	差異	09/03期	10/03期	差異	09/03期	10/03期	差異
14,175	13,296	▲878 ▲6.2%	291	329	+37 +12.9%	279	390	+110 +39.5%	67	▲1,111	▲1,179 -

セグメント別実績

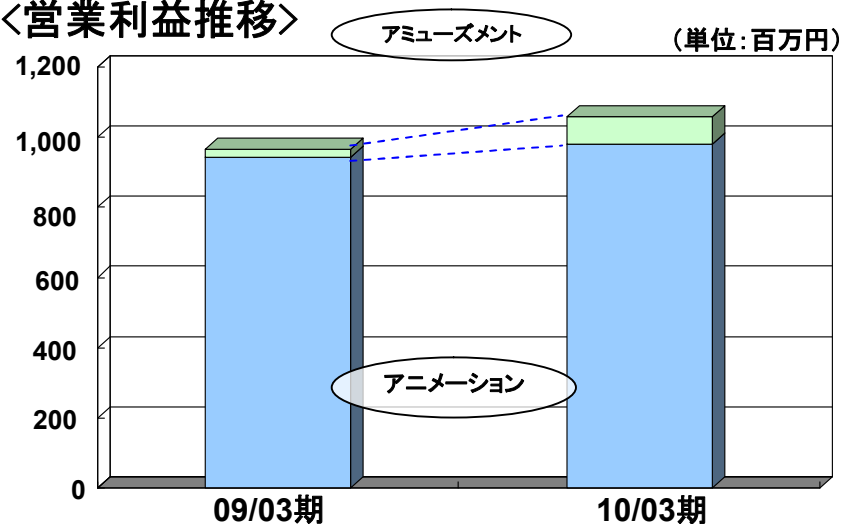
〈売上高推移〉



(単位:百万円)

	09/03期 売上高	10/03期 売上高	差異
アニメーション	10,057	9,621	▲436 ▲4.3%
アミューズメント	4,118	3,675	▲442 ▲10.7%
計	14,175	13,296	▲878

〈営業利益推移〉



(単位:百万円)

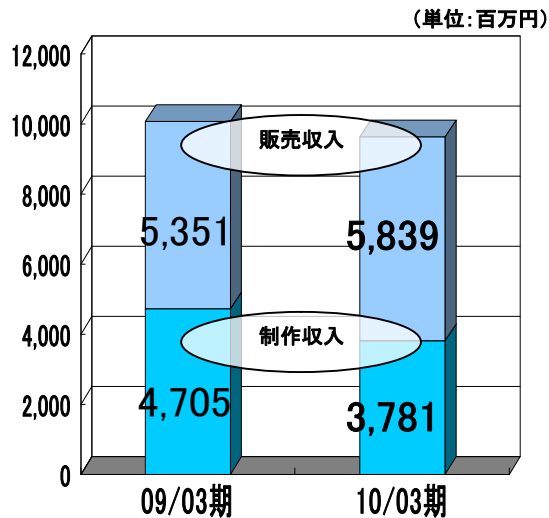
	09/03期		10/03期		営業利益 差異
	営業 利益	営業 利益率	営業 利益	営業 利益率	
アニメーション	943	9.4%	980	10.1%	+36 +3.9%
アミューズメント	24	0.6%	78	2.1%	+54 +225.0%
計	968	6.8%	1,058	7.9%	+90

※営業利益は管理部門費用配賦前

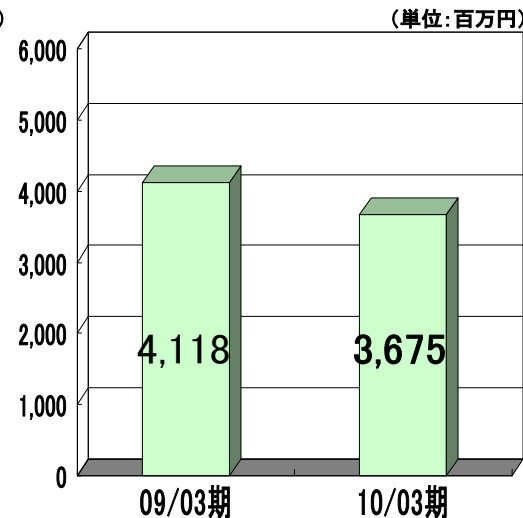
売上高・利益分析(対前年比)

■売上高の対前年比

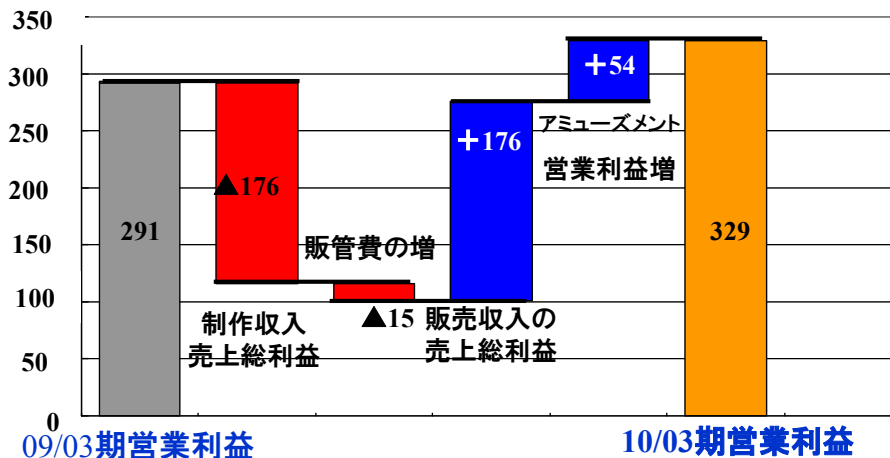
アニメーション事業



アミューズメント事業



■営業利益の対前年比減(+37)の内訳 (単位:百万円)



売上高の対前年比増減要因

□ アニメーション

- ・制作収入は ▲924百万円 ▲19.6%
採算を重視した企画選択を進め、TVシリーズ・劇場映画の作品数を絞り込み等により、前年比減収
- ・販売収入は +488百万円 +9.1%
国内外番組販売、音楽収入、ビデオ販売が減少したものの海外販売、商品化権販売の増加により増収

□ アミューズメント

- ・売上高は ▲442百万円 ▲10.7%
施設市場全体の落ち込みや不採算店舗の閉鎖による影響を受け減少

営業利益の対前年比増減要因

□ アニメーション 対前年比

- ・制作収入の売上総利益は ▲176百万円
制作本数絞り込み等により減益
- ・販売収入の売上総利益は +175百万円
遊技機向けライセンス販売、劇場『名探偵コナン』興行収入、海外『爆丸』ロイヤルティ増などにより増益
- ・販売管理費の増加▲15百万円

□ アミューズメント 対前年比

- ・競争力強化施策と原価低減効果により+54百万円

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	10/03 会計年度末	差異
現金及び預金	2,857	3,640	782
受取手形及び売掛金	2,252	1,450	-801
有価証券	1,699	1,194	-505
その他	3,124	2,367	-757
流動資産合計	9,934	8,652	-1,281
有形固定資産	3,685	2,934	-751
無形固定資産	215	279	64
その他	4,029	4,187	158
固定資産合計	7,930	7,401	-528
資産合計	17,864	16,054	-1,809

負債・純資産の部			
	09/03 会計年度末	10/03 会計年度末	差異
支払手形及び買掛金	1,657	1,279	-377
未払法人税等	18	239	220
その他	846	1,078	232
流動負債合計	2,522	2,598	75
固定負債合計	761	643	-118
負債合計	3,284	3,241	-42
株主資本合計	14,496	12,679	-1,817
評価・換算差額等合計	9	45	35
新株予約権	73	88	14
純資産合計	14,580	12,813	-1,766
負債純資産合計	17,864	16,054	-1,809

□ 主な資産の増減要因:

- ・流動資産の増減:
制作本数の減少に伴う売掛金、棚卸資産の減少
- ・固定資産の減少:
アミューズメント施設の減損に伴う有形固定資産
および差入保証金の減少

□ 主な負債の増減要因:

制作本数の減少に伴う買掛金の減少

□ 主な純資産の増減要因:

アミューズメント施設の減損に伴う利益剰余金の減少
および自己株式取得による減少

Ⅱ. 2011年3月期各事業の取り組みと損益計画

1. アニメーション事業の施策

- 企画・制作事業
- 国内重点事業
- ネットワーク事業
- 海外事業
- 新規事業
- 通期損益見通し

2. アミューズメント事業の施策

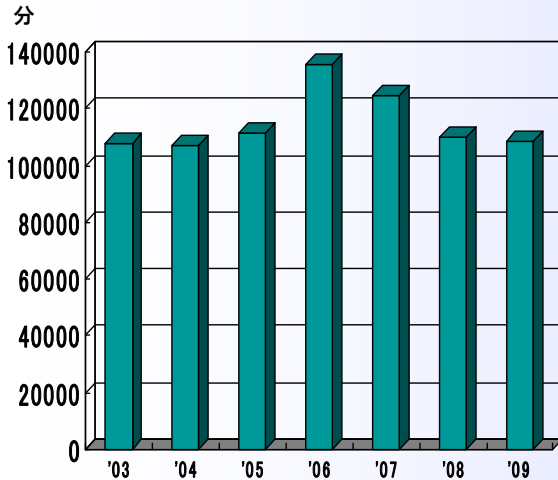
- 課題と取り組み
- 通期損益見通し

3. 連結通期損益計画

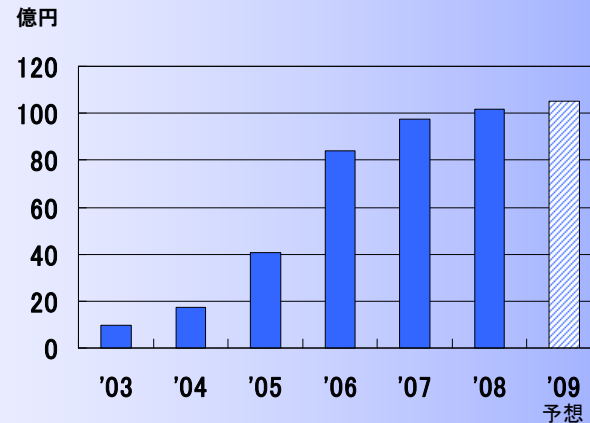
1. アニメーション事業の取り組み

マーケット概況

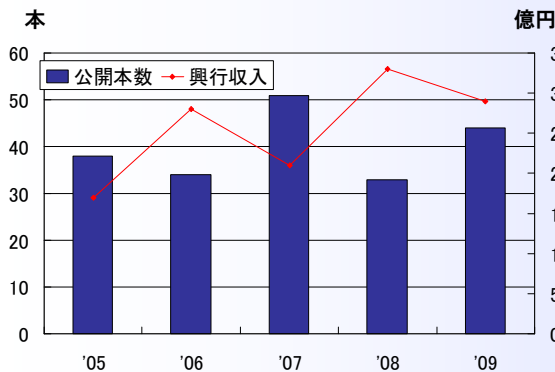
アニメ制作分数



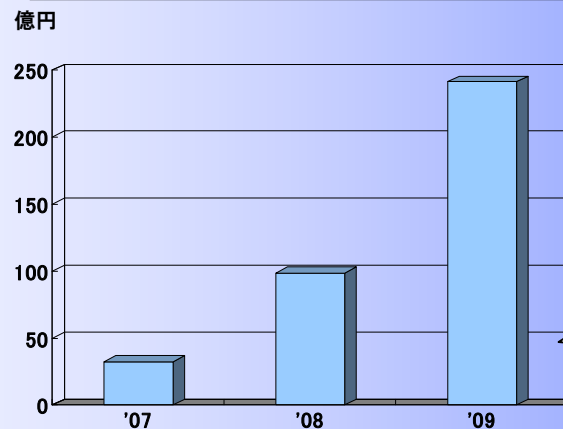
アニメネットワーク配信市場



劇場上映作品タイトル数・興行収入



ブルーレイディスク販売高



- TVのアニメ放送本数は依然減少傾向にあり、ビデオの販売総数も減少傾向にある。
- オリジナルビデオ作品が劇場上映を通じて大ヒットしてビデオの販売数を伸ばした事例も見受けられる。
- 高品質を求めるマニア層の牽引によりブルーレイディスクの販売量は増加傾向にある。
- 最近では、CGや3D立体の劇場映画作品の公開が相次ぎ、家庭向けの3D対応テレビの発売が発表されている。

新しい技術やハードの登場もあり、映像コンテンツの1ジャンルとしてのアニメーションへの期待は依然高い。

ブルーレイディスク(BD)のビデオソフトに占める割合は8.8%に上昇。また09年のセルBDのうち52.5%がアニメーション作品

アニメーション事業の施策:

企画・制作事業

作品企画開発の強化:

1. 作品ポートフォリオにもとづくラインナップ構築
2. コア層にむけたエッジの利いた作品領域へのチャレンジ
3. テレビ向けのみならず劇場公開・OVAでの露出展開も促進

制作体制の強化:

1. 新たな作品領域の制作を目指したクリエイターの確保・養成
2. 増加するフル3DCGアニメーション映像制作需要への対応

国内重点事業

爆丸LLP中核メンバーとしての参画による推進:

セガサミーグループによる爆丸コンテンツを活用したクロスメディア展開

キャラクターライセンス事業に向けたトータルな企画開発

遊技機向け企画開発・制作・販売に至る一貫したバリューチェーン構築:

1. 遊技機メーカーへの機種開発協力の推進と実機連動アニメ企画の立案
2. 協業による組込作業まで視野に入れた専任チームの編成

『聖闘士星矢～THE LOST CANVAS～』制作継続

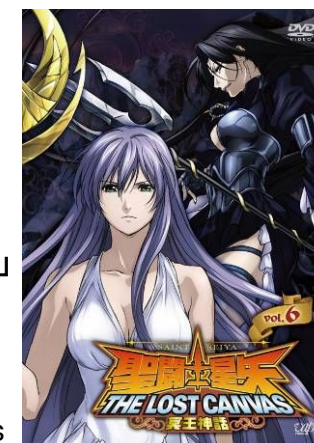
OVA1-6巻絶賛発売中

本年第2シリーズ13話

制作決定!!

原作は、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』

©車田正美・手代木史織/秋田書店・TMS



『爆丸』日本市場へチャレンジ!



©SEGA TOYS / SPIN MASTER /
BAKUGAN 2 PROJECT・テレビ東京

女兒向け新作



© SSJ/リルぷりっぐみ・テレビ東京 2010

アニメーション事業:

ネットワーク事業

1. モバイル向け動画配信サイトの充実化
2. 他社作品もふくめ幅広い作品で構成するサイトへ
3. iPhone・iPadをはじめとするスマートフォン市場への参入
4. ネット・モバイルに向けたオリジナルコンテンツの開発

海外事業

1. 「爆丸」の制作継続とアジア圏でのライセンス拡大
2. 「爆丸」に次ぐ商品化連動型作品の企画開発の推進
3. 現地メディア代理店、映画配給業者、ネット事業者等との協業を視野に入れた中国市場参入戦略の構築

新規事業 “ポストீーズ”

1. 日本郵政グループイメージキャラクター“ポストீーズ”を活用した販促品納入や物販事業の促進
2. 企業イメージキャラクターのライセンサーとしての立場を活かしたエージェンシー業務や共同事業者とのコラボによる新たな収益機会を創出

携帯動画配信

サービスを充実しユーザー
メリットの最大化を目指す



好評！ムービースクエア

他社作品拡大中



“ポストீーズ”の展開

子ども向けイベントを各地で開催中

関連商品が増加中



©JAPAN POST/TMS

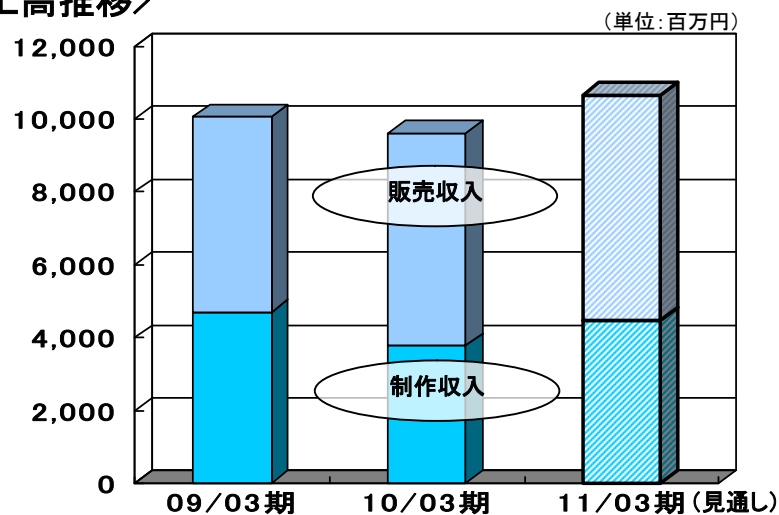
アニメーション事業：通期損益見通し

(単位:百万円)

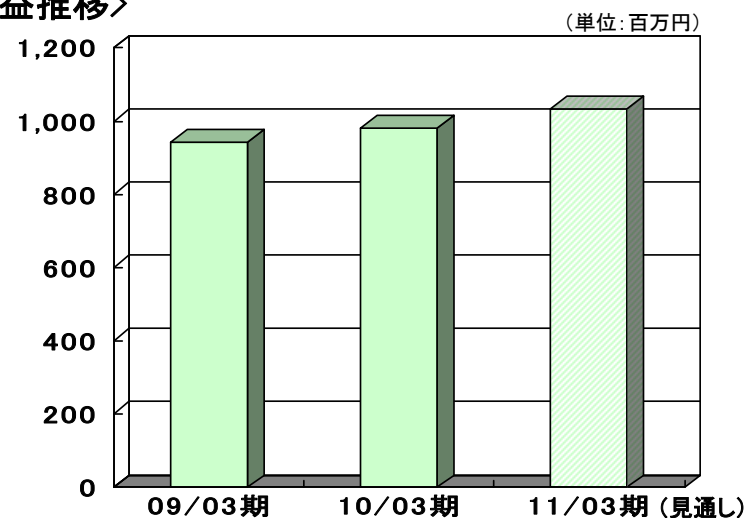
	09/03期	10/03期		11/03期(見通し)	
			前期比		前期比
売上高	10,057	9,621	▲4.3%	10,660	+10.7%
営業利益	943	980	+3.8%	1,030	+5.1%

※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

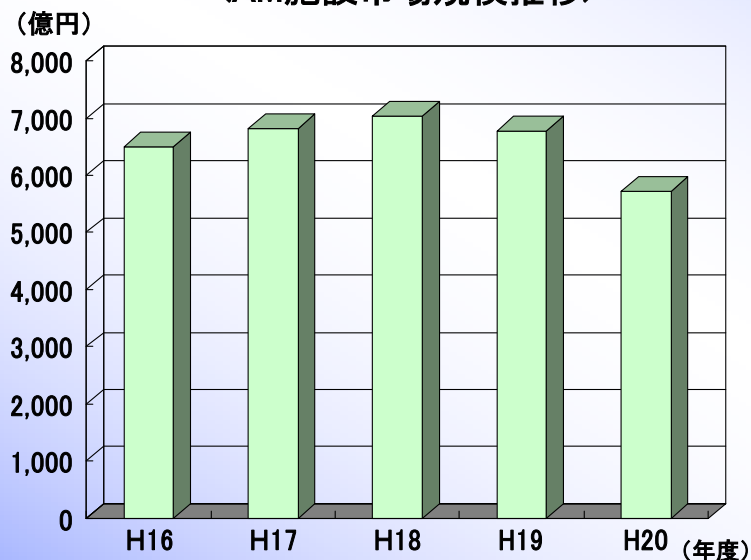
爆丸LLPプロジェクト、遊技機向け映像事業の推進により足元の収益を確保し、新たな収益源としてキャラクターライセンス事業や新規事業の立ち上げに注力し中期の収益拡大につなげる

2. アミューズメント事業の取り組み

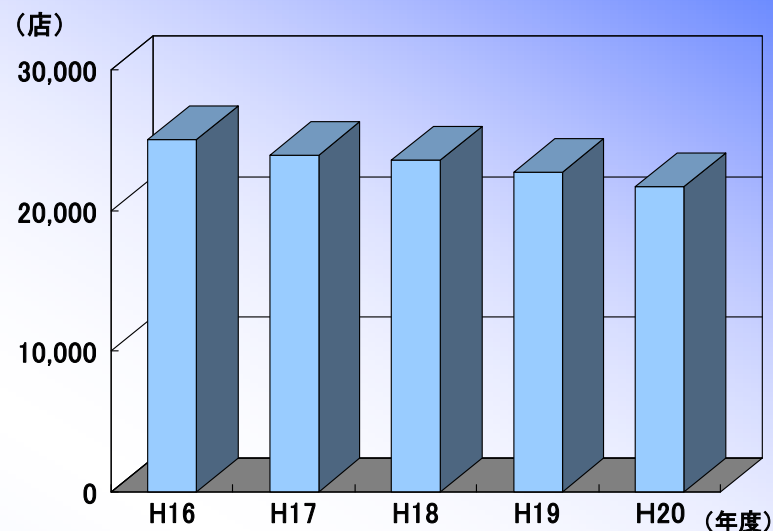
アミューズメント施設事業 市場概況

大手施設業者の大規模リストラが一段落、市場回復の兆しが見え始めた

〈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

施設市場全体は依然飽和状態にあり、また経済状態の悪化の影響は依然大きい。

店舗閉鎖により施設数の需給バランスが改善し、また幅広いユーザーが楽しめる機器の導入などにより、店舗あたりの売上上昇へとつながる環境改善が期待されている。

アミューズメント事業の課題と取り組み

不採算店舗の閉店を進める一方、新規店の開発を強化、ゲーム機・店舗リニューアルは投資効果を重視

不採算店舗閉店

新規店舗開発の促進

- 開発業者及びリース業者とのコンタクトを拡大
- 新規出店ルール of 厳格化
店舗の収支状況の把握、市場における優位性の判断

運営力維持・強化 & 個々の店舗の採算性重視

- 中核店舗の店長の選択、スタッフ配置
- 運営ノウハウの共有・スタッフ教育の促進
- 景品の品揃えの充実、イベントキャンペーンの継続的開催
- 接客サービスの向上や店舗間の情報共有を促進するため、定期的な店長会の開催

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

効率的な投資

- 効果的な店舗リニューアルやゲーム機への投資

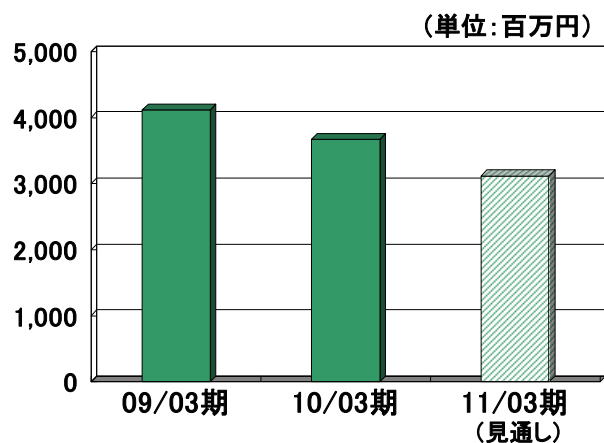
アミューズメント事業：通期損益見通し

(単位：百万円)

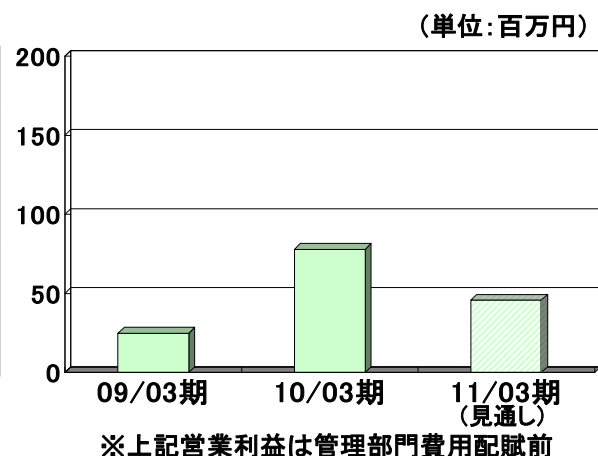
	09/03期	10/03期		11/03期(見通し)	
			前期比		前期比
売上高	4,118	3,675	▲ 10.7%	3,120	▲ 15.1%
営業利益	24	78	+225.0%	46	▲41.0%

※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■

	09/03期	10/03期	11/03期 (当初計画)
期初 店舗数	24	25	21
新規開設店舗	1	0	1
閉鎖店舗	0	4	4
期末 店舗数	25	21	18

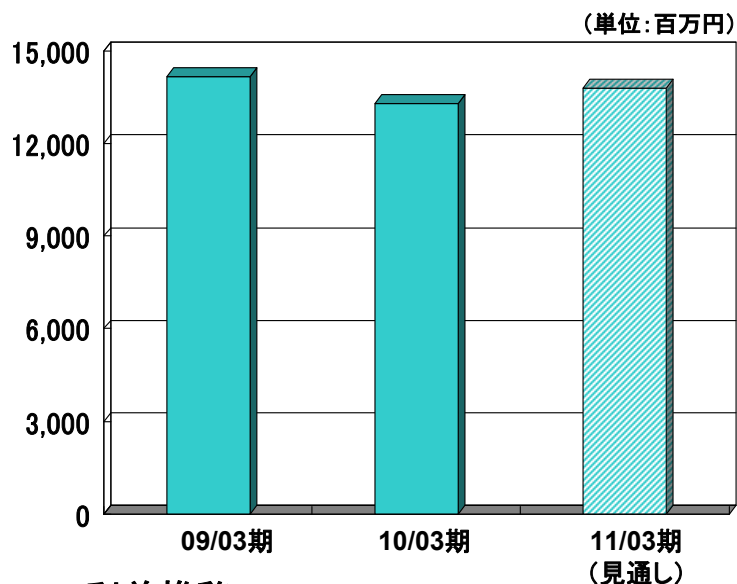
個々の店舗の運営力の向上により採算性を確保し、新規店舗開発促進し収益化拡大を目指す

3. 連結通期損益計画

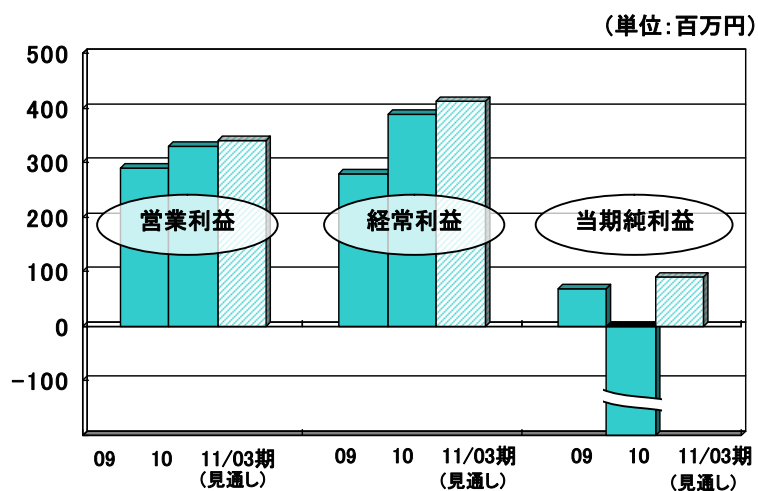
2011年3月期 通期損益計画(連結)

(単位:百万円)

<売上高推移>



<利益推移>



	09/03期	10/03期	11/03期	
			見通し	前期比
売上高	14,175	13,296	13,780	+484 +3.6%
アニメーション	10,057	9,621	10,660	+1,039 +10.7%
アミューズメント	4,118	3,675	3,120	▲555 ▲15.1%
営業利益	291	329	340	+11 +3.3%
経常利益	279	390	410	+20 +5.1%
当期純利益	67	▲1,111	90	+1,201 -

重点分野で足もとの収益を確保し、作品企画開発の強化、新規事業の具現化の推進により将来の収益拡大の礎を固めていく。

Ⅲ. 中期展望

中期戦略の方向性

〈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と作品ジャンルの拡大
- アニメコンテンツを利用した新たなマーケットの開拓
- 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(65期)中に着手するテーマ

〈アニメーション〉

- ➡ 企画を厳選し話題性のある映画・OVA・の開発と、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の再活性化とアンパンマン・名探偵コナン・ルパン三世に続く、第四のMD展開主導のコンテンツ開発
- ➡ アニメコンテンツを利用した、新ビジネスの立ち上げとマーケットの創出

〈アミューズメント〉

- ➡ 1店舗毎の競争力向上と優良新規店舗開発。