

2012年度 減収減益

売上高 206,147 百万円、経常利益 1,394 百万円

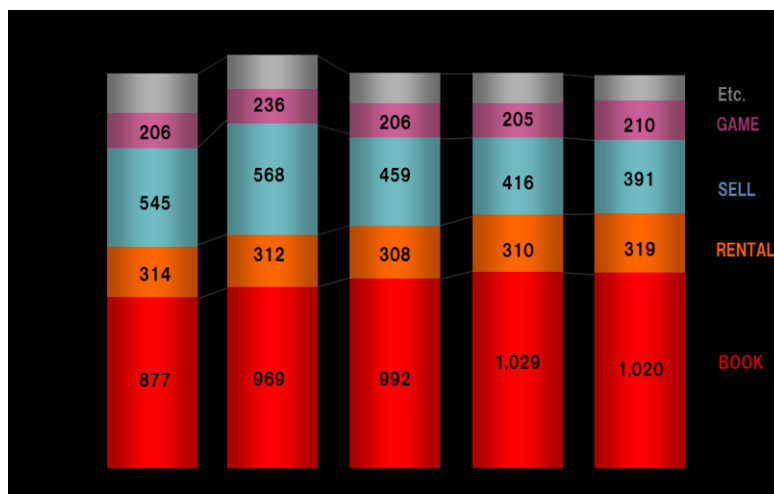
TSUTAYA 店舗で取り扱う商品の商物流事業会社、株式会社MPD(本社:東京都渋谷区 代表取締役社長 清地泰宏)の2012年度の売上高は206,147百万円(前年比98.4%)、経常利益は1,394百万円(前年比80.4%)の減収減益となりました。

当社を取り巻く商品動向で出版物は8年連続の前年割れとなり、書籍のミリオンセラーは1点しか販売出来ませんでした。また映像ソフトは、販売・レンタル用共に低調に推移し、既存店取引は厳しい環境になりました。当社事業別売上高では、BOOK事業が売上前年比99.1%、セル事業が同94.0%、ゲーム事業が同102.6%、レンタル事業が同102.9%となり、前年比をクリアした好調アイテムのレンタル用音楽ソフト、ゲーム、雑誌だけでは、不調アイテムの販売・レンタル用映像ソフト、書籍の落ち込みをカバーすることが出来ませんでした。

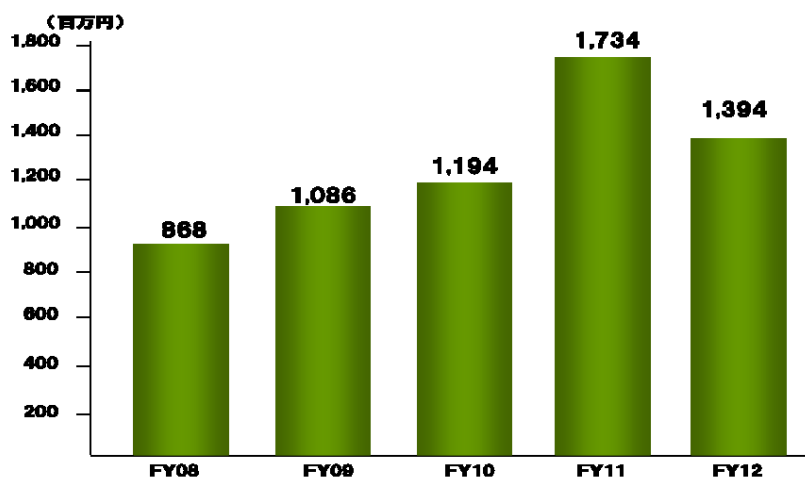
更に経常利益は、物流拠点の統合による合理化(固定費削減)、既存業務の効率化などに努めましたが、売上高の減少に加え、本社移転による一次費用の発生が影響し、減益の決算となりました。

■ 2007～2012年度 売上高・経常利益推移

【売上高】



【経常利益】



■ 2013 年度の基本戦略及び見直しについて

当社事業を取り巻く環境は、消費低迷が続き業界規模の縮小が見込まれていますが、2013 年度はお取引先様への顧客価値作りに取り組み、共に成長することを念頭に、次の 3 つの戦略で増収増益に挑戦致します。

1. 顧客価値の最大化

BOOK・AV 事業共に、厳しい環境下にあるお取引様の経営環境を良化すべく、引き続きBOOK流通改革の推進、店頭レンタル在庫の拡充支援、販売用常備商品の拡大、差別化商品導入などで、お取引先様の収益・改善施策を実行します。

2. 事業領域の拡大

業界における当社の取引シェアを更に高めていく取り組みに加え、店頭におけるコミックスやライトノベル売上を最大化する為の販促特典や、関連商品の研究・開発他、新規の事業領域にも踏み込んで参ります。

3. 経営基盤の強化

自社のコスト圧縮を進め、成長分野や顧客価値を創出するテーマにリソースを集中させ、物流業務の改善による変動費削減、既存事業の業務見直しを通じた固定費の削減などを行います。コスト圧縮によって創出された原資を、お取引先様への価値創出はもとより、成長分野への投資に傾けて参ります。

この基本戦略に沿い、非常に厳しい環境ではありますが、売上高 2,127 億円、経常利益 14.2 億円の増収増益を目指します。

■ 「顧客価値」の見直しについて

創業以来当社は、「本を含む全てのパッケージソフトが、最も安く、店舗の最も都合の良い時間に、伝票レスで届く」ことをお取引先様への顧客価値と定義し、活動して参りました。8期目を迎える今期、厳しい業界状況で店舗経営を続けるお取引先様に、必要な「顧客価値」を再定義し、実現の為に邁進します。

1. 業界 NO.1 の取引条件で顧客の収益を最大化する

- ① BOOK店舗の収益改善(書籍マージン 30%・書籍返品率 25%)
- ② 商品処理代の低価格化
- ③ セル商品の新取引スキームや在庫リスク軽減スキームの開発

2. 卸という枠組みを超えた新商品・新サービスを提供する

- ① 新規商材の開発・提供
- ② SV・FTが店舗経営指導の機能を担う (SV=スーパーバイザー、FT=フィールドトレーナー)
- ③ 顧客接点の一本化、店舗オペレーションを軽減するサービスを開発する

3. 今の時代と顧客ニーズに沿った、物流サービスを提供する

- ① オールインワンや出版輸送便を使った納品の拡充
- ② 事故率ダウン、どこよりも品質の高い配送
- ③ スピードを最優先した物流スキームの開発

4. 求める時に、求める商品が手に入る環境をつくる

- ① オリジナル商品・特典の提供
- ② 売れ筋、人気商品の満数確保・在庫保有
- ③ ロングテール在庫やダウンロード販売の開発

≪株式会社 MPD 概要≫

本社所在地	東京都渋谷区南平台町 16-17 渋谷ガーデンタワー13 階
代表者名	代表取締役社長 清地泰宏
事業内容	1. 書籍、雑誌、音楽、映像ソフト、ゲームソフト等の卸販売 2. エンタテインメント関連商材の卸販売 3. 関連商材の卸販売。中古品(音楽、映像、ゲームソフト等)の売買 4. レーベル事業

〈本件に関するお問合せ窓口〉

株式会社 MPD 広報室・川村・諏訪部 TEL 03-6478-9862