

# 平成20年1月期決算発表 ご説明資料

(第199期 平成19年2月1日～平成20年1月31日)

平成20年3月21日  
丸善株式会社

---

 **MARUZEN**

|                                |               |
|--------------------------------|---------------|
| 1. 第199期（平成20年1月期）総括           | ・・・・・・・・P. 2  |
| 2. 第199期（平成20年1月期）業績 ～損益ハイライト  | ・・・・・・・・P. 4  |
| 3. 第199期（平成20年1月期）業績 ～セグメント別概況 | ・・・・・・・・P. 5  |
| 4. その他                         | ・・・・・・・・P. 6  |
| - 当期のトピックス                     |               |
| 5. 新・経営方針                      | ・・・・・・・・P. 7～ |

◆出席者

|             |       |
|-------------|-------|
| 代表取締役社長     | 小城 武彦 |
| 常務取締役 管理本部長 | 月本 和是 |
| 取締役 経営企画本部長 | 土方 裕之 |

## 1. 第199期（平成20年1月期）総括①

- 当期は、次の3ヵ年で当社をほんとうの成長軌道に乗せるための準備や課題への対応を行った1年であった。
- 結果として、後述の取組みにかかわる先行投資もあり、業績的には当期が“ボトム”とも言える状態となった。

### 就任後これまでの当社の強み・弱みについての認識

強  
み

- ◎ 教学市場を中心とした強力なブランド力（再認識）
- ◎ 長い歴史を背景とした、外部関係先との緊密な関係性
- ◎ 従業員の仕事への熱意、取組み姿勢

弱  
み

- △ 事業戦略の実行可能性についての検証力不足  
（前中期計画の大幅乖離、収益構造の変化への対応の遅れ）
- △ 利益目標に対する執着心の不足  
（古い会社ありがちな内向きな制度・意識）
- △ ガバナンスの脆弱性  
（不適切会計、システム課題、当期期末点検による損失処理計上）

## 1. 第199期（平成20年1月期）総括②

- 強み・弱みを認識し、成長軌道への回帰に向けての施策に着手。
- 当期においては厳しい状況となるも、敢えて将来への先行的支出も含めて実施。
  - 経営理念体系を制定（意識改革の基盤づくり）
  - 知的資本経営の手法を導入（実行可能性の高い戦略策定）
  - 内部統制の充実（制度対応・ガバナンス強化・IT系組織強化）
  - アライアンスの推進（大日本印刷株式会社・株式会社エーエム・ピーエム・ジャパン）

**あわせて当期最大のテーマである『中期事業計画200』を策定**

**当期を“ボトム”に、この変革の時期を乗り越えて  
持続的に成長可能な事業基盤の構築を行う**

## 2. 第199期（平成20年1月期）業績 ～損益ハイライト～



- 売上高は対前年比103.2%と微増となったものの、第4四半期の収益未達、出版物の保守的な在庫評価による在庫処分、そしてJSOX対応に関わるコストが嵩んだ結果、経常利益は対前年15百万円減の445百万円（対前年比96.6%）にとどまりました

### ◆ 損益計算書（第199期：平成19年2月1日～平成20年1月31日） （単位：百万円）

| 連 結  | 当期業績    | 前年同期   | 差額     | 対前年比   |
|------|---------|--------|--------|--------|
| 売上高  | 102,529 | 99,340 | 3,188  | 103.2% |
| 営業利益 | 302     | 843    | △540   | 35.9%  |
| 経常利益 | 445     | 460    | △15    | 96.6%  |
| 特別利益 | 907     | 6,022  | △5,114 | —      |
| 特別損失 | 523     | 1,446  | △923   | —      |
| 純利益  | 530     | 4,967  | △4,436 | 10.7%  |

### 3. 第199期（平成20年1月期）業績 ～セグメント別概況～



◆第199期：平成19年2月1日～平成20年1月31日 (単位：百万円)

| 連 結               | 売 上 高   |        |        | 営 業 利 益 |        |        |
|-------------------|---------|--------|--------|---------|--------|--------|
|                   | 当期      | 前期     | 対前比    | 当期      | 前期     | 対前比    |
| 教育・学術事業           | 55,765  | 53,616 | 104.0% | 1,420   | 1,444  | 98.4%  |
| 店舗事業              | 37,404  | 36,298 | 103.0% | 22      | △74    | —      |
| 出版事業              | 2,464   | 2,807  | 87.8%  | 131     | 524    | 25.2%  |
| 店舗内装事業<br>及びその他事業 | 6,894   | 6,618  | 104.2% | 687     | 631    | 108.8% |
| 本社費               | —       | —      | —      | △1,959  | △1,682 | —      |
| 合 計               | 102,529 | 99,340 | 103.2% | 302     | 843    | 35.9%  |

#### ＜ポイント＞

- 教育・学術事業
  - 図書館業務支援で、2007年度大学市場の導入数で国内シェアNo.1に
  - システム立上げ遅れ等により収益計画乖離
- 店舗事業
  - 前期中のアパレル事業売却により利益改善
  - 高利益率の年末商材が計画値に未達
- 出版事業
  - 企画内容の精選による新刊点数が減少
  - 既刊書籍在庫の保守的評価による処分実施
- 店舗内装事業及びその他事業
  - 順調
- 本社費
  - 不適切会計に伴う対策費用
  - 内部統制報告制度対応費用

#### 【注】

当社のセグメントにつきましては、前連結会計年度上期まで「書籍及び文化雑貨事業部門」「設備建築並びに内装業部門」及び「その他事業部門」に区分しておりましたが、前連結会計年度下期より「教育・学術事業」「店舗事業」「出版事業」及び「店舗内装事業及びその他事業」の4区分に変更いたしました。

### ◆第199期のトピックス

- 4月：社長交代、新経営陣による新体制スタート
- 5月：プリンスン債に関する訴訟の和解に伴う特別利益計上（841百万円）  
優先株式（第一回E種／7,410株／約1,042百万円）のコールオプション実施、消却
- 8月：大日本印刷株式会社との業務・資本提携契約締結
- 9月：『丸善経営理念』制定
- 1月：教育・学術事業の大学等の学内売店事業において、株式会社エーエム・ピーエム・ジャパンとの業務提携基本合意を発表

### 1. 経営理念主導

会社経営の「背骨」である経営理念を基軸にした経営を行ってまいります。  
当社では全従業員参画のもと平成19年9月1日に新しい経営理念を制定いたしました。当社の経営理念は「価値観」、「ミッション」、「行動規範」及び「ビジョン」から構成されており、今後はこの経営理念を全社に浸透させ、これに沿った経営を推進することで、当社の企業価値の向上を図ります。

### 2. 「従業員」第一主義

「従業員」第一主義に基づき会社を運営してまいります。  
その理由は、「従業員」が安心して顧客に向き合いサービスを提供できる環境を整え、人材の力を最大限発揮させることが、顧客満足を高め、事業収益の拡大と企業価値の最大化に結び付くと認識するためです。但し、一方でこれまでの従業員第一主義には、従前の日本型経営が陥った内向きな組織運営によって従業員に“甘え”を生むというリスクがあります。当社ではこのことを回避すべく、経営が大切に「従業員」の条件を示し、甘えを排除する仕組みを同時に整えた上でこれを進めてまいります。

### 3. 知的資本マネジメントの導入

知的資本経営の手法を導入いたします。  
知的資本とは、数字で表現することが困難な、目に見えにくい会社の経営資源で、具体的には人材力、顧客からの信用、ブランド力、業務プロセスの革新力など、長期的に事業価値を増大させていくために重要な経営資源のことを指します。当社では、今後これらを可能な限り可視化し、経営の中核に据え、従前の戦略もこの知的資本経営の手法に基づき見直しを図ってまいります。

### 4. 徹底した現場主義

顧客との接点である現場を何より大切にし、徹底した現場主義の経営を行ってまいります。  
小売業を主体とする当社では、すべての企業価値が顧客との接点である現場に集約されます。よって、その顧客との最も重要な接点である現場を起点として経営を行い、経営陣、本社部門はすべてその現場への支援機能として位置付け、経営を進めてまいります。

### 5. 正直で透明な企業運営

前年度末に発生しました不適切会計処理について、当社ではこれを真摯に反省するとともに、今後このような問題を二度と発生させない企業体質とするため、全社に正直で透明な企業運営を徹底してまいります。  
経営陣が“正直”“透明”な行動を率先して行うことはもちろん、従業員に対しても経営陣自らがその重要性を説き、正直で透明な行動を何よりも重んじる企業文化の醸成と、内部通報制度の整備など体制の整備に努めます。

#### 【当資料の内容に関するお問合せ】

問合せ先： 管理本部経理財務部      電話番号 03-3272-7011

経営企画本部経営企画室      電話番号 03-3272-0526