



平成 23 年 4 月 6 日

各 位

株 式 会 社 ま ん だ ら け
代 表 取 締 役 社 長 古 川 益 蔵
(コード番号：2652 東証マザーズ)
問 い 合 せ 先 取 締 役 経 理 部 長 川 代 浩 志
(TEL. 03 - 3228 - 0007)

<マザーズ> 投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○ 開催状況

開催日時： 平成 23 年 3 月 14 日 (月) 14 : 00 ~ 15 : 00

開催方法： 体面による実開催

開催場所： 中野ブロードウェイ 5 階 会議室
東京都中野区中野五丁目 52 番 15 号
中野ブロードウェイセンター 5 階

説明会資料： 第 24 期 (平成 22 年 9 月期) 決算業績と第 25 期 (平成 23 年 9 月期)
決算見通し

【添付資料】

第 24 期 (平成 22 年 9 月期) 決算業績と第 25 期 (平成 23 年 9 月期) 決算見通し

以 上

第24期(平成22年9月期)決算業績と 第25期(平成23年9月期)決算見通し

株式会社まんだらけ

[東証マザーズ 証券コード:2652]

平成23年3月14日



第23期から第25期までの数値比較

第23期と第24期との比較

(単位:百万円)

	第23期	第24期	差額	対前期増加率
売上高	7,708	8,114	405	5.3%
営業利益	363	625	262	71.9%
経常利益	243	453	453	86.5%
当期純利益	133	250	117	87.4%

第24期と第25期(予想値)との比較

(単位:百万円)

	第24期	第25期	差額	対前期増加率
売上高	8,114	8,193	78	0.9%
営業利益	625	641	16	2.6%
経常利益	453	517	64	14.2%
当期純利益	250	272	22	8.8%



MANDARAKE

第23期から第24期における対前年比増益要因

・既存店の売上増加 (単位:百万円)

	第23期	第24期	差額	対前期増加率
名古屋店	682	713	30	4.5%
グランドカオス	562	611	48	8.6%
池袋店	435	466	30	6.9%
コンプレックス	1,091	1,271	180	16.5%



MANDARAKE

第24期から第25期以降における期待増益要因

・出版事業

第23期売上高	61百万円
第24期売上高	32百万円

・通信販売

第23期売上高	176百万円
第24期売上高	274百万円

・オークション販売

第23期売上高	117百万円
第24期売上高	121百万円



MANDARAKE

3年計画について

- ・平成23年9月期:ウォーミングアップ
経理部をはじめとする管理部門人員の増強
新店舗出店に向けた営業部門人員の育成
- ・平成24年9月期:スタート
新店舗もしくは大型増床の実行
資金調達をはじめとする業容拡大策の実施
- ・平成25年9月期:ゴールイン
新店舗をはじめとする全店舗の正常稼働
業容拡大のうえでの市場替え実施



MANDARAKE

3年計画の重点項目について

- 1. 新規出店及び大規模増床
- 2. POSシステムの強化、刷新
- 3. 通信販売の拡大
- 4. 組織体制の整備



MANDARAKE

1. 新規出店及び大規模増床

都内ターミナル駅近辺での新規出店

既存、何れの店舗をも上回る規模での出店
既存店実績に基づく初年度からの増収増益

秋葉原での大規模増床

当社にとって成長性の高い地域での営業集中
旗艦店としての営業力強化と人員育成

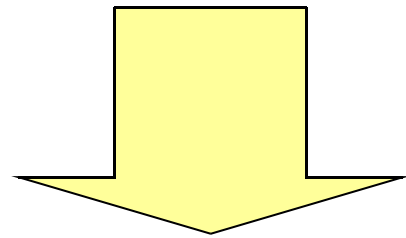


MANDARAKE

2. POSシステムの強化、刷新

平成23年度中の導入

平成24年度からの本格稼働



在庫管理の強化	⇒	販売可能性把握
通信販売の拡充	⇒	全世界向け販売



MANDARAKE

3. 通信販売の拡大

世界市場における日本のまんが・アニメーションをはじめとするサブカルチャーの評価向上と販売躍進



最適販売機能としての通信販売を強化、費用対効果による採算性の向上



MANDARAKE

4. 組織体制の整備

顧客ニーズを発掘し満足を提供する

優れた専門知識、能力を有するスタッフを擁して
柔軟かつ迅速に対応できる営業組織を構築する。

業容拡大に伴う管理部門人員増員と育成を経て
効率的運営を機動的に実践できる管理組織確立

全社一丸となれる組織



MANDARAKE