



平成 23 年 3 月 30 日

各 位

会 社 名 株式会社 ブロッコリー  
代表者名 代表取締役社長 森田 知治  
(JASDAQ コード 2 7 0 6 )  
問合せ先 取締役管理本部長 渡邊 朋浩  
(TEL 03 - 5372 - 6322 )

## リテール部門の事業譲渡に関するお知らせ

当社は平成 23 年 3 月 30 日開催の取締役会において、平成 23 年 6 月 1 日をもって株式会社アニメイトに対し、下記のとおりリテール部門を譲渡することを決議いたしましたのでお知らせいたします。

記

### 1. 事業譲渡の理由

当社は、創業以来、TV ゲーム・CD・アニメーション等のコンテンツ商品制作・発売及びカードゲーム・リアルグッズの製作・発売を主とする「エンターテインメント事業」と、アニプロゲーマーズ店舗と通販サイトを運営する「リテール事業」の 2 大事業を柱として事業推進してまいりました。

このうち「エンターテインメント事業」については、リアルグッズの製造・販売にシフトすることで全社的な成長基盤となる道筋を確保しつつあること、またコンテンツ・ゲームソフトビジネスの黒字転換、カードゲームビジネスの安定的な利益基盤の確保等、一メーカーとしての事業基盤を整備しつつある状況に至っております。

一方、「リテール事業」については、店舗の全国展開を行うことで市場シェアの拡大と利益拡大を図り、これまで「ヒト・モノ・カネ」の経営資源を相当量投入してまいりましたが、不採算店舗の発生、資金の硬直化が発生する中、札幌店・仙台店等の店舗移転、船橋店・岡山店の閉店、池袋店・津田沼店の新規出店等、店舗スクラップ&ビルドを推進する一方、店舗拡販キャンペーン、フランチャイズ対策、店舗運営の効率化等、数々の諸施策を投じてまいりましたが、「リテール事業」の安定的黒字体質への転換が十分果たせない状況にあります。

平成 23 年 2 月期（見込）までの 3 期間の売上・営業利益推移は以下の通りであります。

## 【売上】

（金額単位：百万円）

	エンターテインメント事業部		リテール部		単体計	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比
21 年 2 月期 <small>(2008.3.1~2009.2.28)</small>	2,971	30.9%	6,645	69.1%	9,616	100.0%
22 年 2 月期 <small>(2009.3.1~2010.2.28)</small>	2,647	27.7%	6,907	72.3%	9,554	100.0%
23 年 2 月期（見込） <small>(2010.3.1~2011.2.28)</small>	2,952	29.2%	7,149	70.8%	10,101	100.0%
3 期累計 <small>(2008.3.1~2011.2.28)</small>	8,570	29.3%	20,701	70.7%	29,271	100.0%

## 【営業利益（△は営業損失）】

（金額単位：百万円）

	エンターテインメント事業部	リテール部	単体計
	金額	金額	金額
21 年 2 月期 <small>(2008.3.1~2009.2.28)</small>	40	△440	△400
22 年 2 月期 <small>(2009.3.1~2010.2.28)</small>	△58	△281	△339
23 年 2 月期（見込） <small>(2010.3.1~2011.2.28)</small>	172	7	179
3 期累計 <small>(2008.3.1~2011.2.28)</small>	154	△714	△560

（注）リテール事業部

上表以外に 3 期累計で店舗の閉店損失を主として 268 百万円の特別損失を計上しております。

このように、「エンターテインメント事業」の売上貢献度は低い一方、「リテール事業」の利益貢献度は非常に不安定かつ厳しい状況において、当社は後段の項目「8. 参考資料としてのフレームワークによるリテール事業分析」のもと、

- ・ソフト市場のシュリンクといった将来の不安定要素
- ・強大な No. 1 チェーンが存在と台頭するネット通販の拡大によるリテール販売網の競争力の低下

から、「リテール事業」の将来性と成長性への不安定要素を切り離し、平成 21 年 2 月期以降当社の成長ドライバーとなっている「エンターテインメント事業」に経営資源の選択と集中を図ることで、企業として安定的な黒字体質への転換を目指してまいり所存です。

なお、本日、平成 23 年 3 月 30 日付で株式会社アニメイトと「リテール事業」譲渡契約を締結し、平成 23 年 5 月 27 日開催予定の定時株主総会における特別決議を経て、平成 23 年 6 月 1 日付で「リテール事業」を譲渡する予定であります。

## 2. 譲渡先選定の理由

ソフト店舗はメーカーサイドの新作商品の有無・強弱に売上が大きく左右されますが、その中で長期的な安定運営とチェーン店としてのパワーアップには新規出店を含むスクラップ&ビルドのための資金力とノウハウが欠かせないものと考えられます。

そのような中、当社の譲渡先候補として選定しました株式会社アニメイトは、豊富な経営資源を有し、全国 100 店舗超の店舗網を展開し、この 4 年間に渡る当社との株式会社アニプロの共同事業により、アニプロゲーマーズ店舗とその顧客動向を熟知しており、譲渡する事業の評価を含め、最適な譲渡先であると判断いたしました。

## 3. 事業譲渡の内容

### (1) リテール事業の内容

- ・アニプロゲーマーズ 16 店舗
- ・ゲーマーズ通信販売

### (2) リテール事業の平成 22 年 2 月期における経営成績

	リテール部門(a)	平成 22 年 2 月期実績(b)	比率 (a/b)
売上高	6,907 百万円	9,554 百万円	72.3%
売上総利益	1,657 百万円	2,033 百万円	81.5%
営業利益 (△は営業損失)	△ 281 百万円	△ 339 百万円	85.3%

(注)なお、平成 23 年 2 月期のリテール事業の売上高は約 7,149 百万円(当社売上高比率 70.8%)となる見込みであります。

### (3) 譲渡資産、負債の項目及び金額

譲渡資産、負債の項目及び金額は、当社の平成 23 年 5 月 31 日(事業譲渡期日の前日)時点の貸借対照表に基づき確定いたします。

### (4) 譲渡価額及び決済方法

イ. 譲渡価額・・・・・・・・・・約 250 百万円

価額は、譲渡資産、負債の簿価をもとに双方協議の中で決定する予定です。

ロ. 算定のポイント

- 在庫・・・・・・・・・・当社簿価と先方算出式の間接値
- 設備什器等・・・・・・・・当社簿価
- ポイント精算(負債)・・・・当社換算実績と先方換算実績間の調整値  
一年間の消化状況を踏まえ、一年後に精算いたします。
- 営業権・・・・・・・・・・50 百万円

ハ. 決済方法・・・・・・・・・・現金決済

#### 4. 事業譲渡先の概要

(1) 名 称	株式会社アニメイト		
(2) 所 在 地	東京都豊島区東池袋三丁目2番1号		
(3) 代 表 者	代表取締役社長 高橋 豊		
(4) 事 業 内 容	アニメーション関連キャラクター商品、書籍・雑誌、CD・DVD、ゲーム、画材等の販売		
(5) 資 本 金 の 額	50 百万円		
(6) 設 立 年 月	昭和 62 年 7 月		
(7) 上 場 会 社 と 当 該 会 社 の 関 係 等	資 本 関 係	当該会社は、当社の主要株主であります。	
	人 的 関 係	当該会社の社員 1 名を当社社外監査役として選任しております。	
	取 引 関 係	当該会社は、資金の借入先であり、商品の仕入先であります。	

※事業譲渡先は非公開企業であるため、純資産、総資産、大株主等の記載は省略しております。

#### 5. 日 程

(1) 取 締 役 会 決 議	平成 23 年 3 月 30 日
(2) 事 業 譲 渡 契 約 締 結	平成 23 年 3 月 30 日
(3) 事 業 譲 渡 承 認 株 主 総 会	平成 23 年 5 月 27 日
(4) 事 業 譲 渡 期 日	平成 23 年 6 月 1 日

#### 6. 会計処理の概要

平成 23 年 2 月期において、事業譲渡に伴い発生すると見込まれる損失を事業譲渡損失引当金繰入額として特別損失に計上する予定であります。なお、平成 23 年 2 月期及び平成 24 年 2 月期の業績への影響額については、現在精査中であります。

#### 7. 今後の見通し

(1) 平成 23 年 2 月期において事業譲渡損失引当金繰入額を特別損失に計上する見込みではありますが、平成 23 年 2 月期の業績への影響については現在精査中であり、確定次第お知らせいたします。

(参考) 当期業績予想 (平成 23 年 1 月 12 日公表分) 及び前期実績

	売上高	営業利益 (△は営業損失)	経常利益 (△は経常損失)
当期業績予想 (平成 23 年 2 月期)	10,101 百万円	179 百万円	167 百万円
前期実績 (平成 22 年 2 月期)	9,554 百万円	△ 339 百万円	△ 345 百万円

(2) メーカーとしてのプロッコリーの展望

- 5年以内の売上高 50 億円、恒常的な営業利益率 10%を目指し、コンテンツ&リアルグッズメーカーとして再起を図ります。
- アニメイトグループとの提携関係は、原則、従来通り良好な関係を維持・存続いたします。

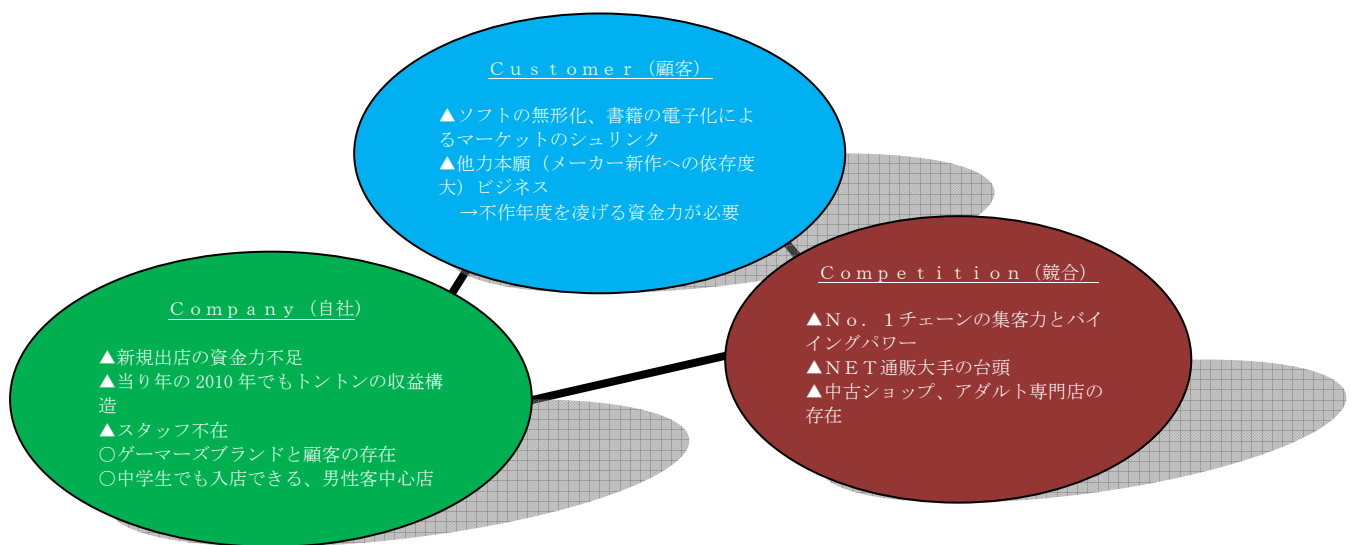
- 当社製品の通販事業を新たにスタートさせます。

[備考] ポイントカードとポイント数は、平成 23 年 6 月 1 日以降も新アニブロゲーマーズにより継承されます。

## 8. 参考資料としての、フレームワークによるリテール事業分析

### (1) 市場の将来性・競合・自社内要因

#### 3C分析



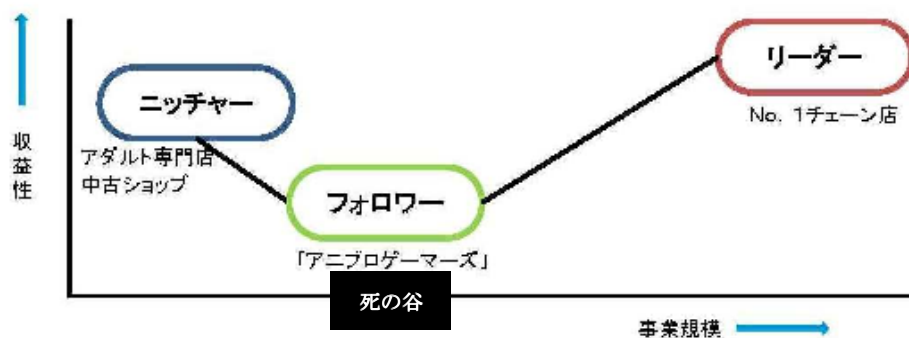
### ■ 3C分析による「リテール事業」の課題

- リテール事業が直面するリスク・脅威
  - ソフト市場のシュリンクが予想される未来
  - メーカー依存度の高い現実
  - 強大なNo. 1チェーンの存在と台頭するネット通販
- これらのリスク・脅威への当社の課題

資金力と人的資源の不足

## (2) 市場でのポジショニング

### V字カーブ



### ■ 当社「リテール事業」のマーケットポジション上の課題

フォロワーに甘んじている現状と、リーダー・ニッチャーともに目指せない現実。

## (3) 社内戦略の明確化

### BCGのPPMマトリクス



### ■ PPMマトリクス分析による「リテール事業」のポジション

当「リテール事業」が【負け犬】に位置している一方、カードゲーム、リアルグッズ等「エンターテインメント事業」は【花形】に位置している。

(注) 1. および3.-(2)に記しました事業部別の売上総利益・営業利益は非開示としておりましたが、従来より社内管理しておりましたものです。  
また、経常利益につきましては、事業部別の算出はいたしておりません。

以 上