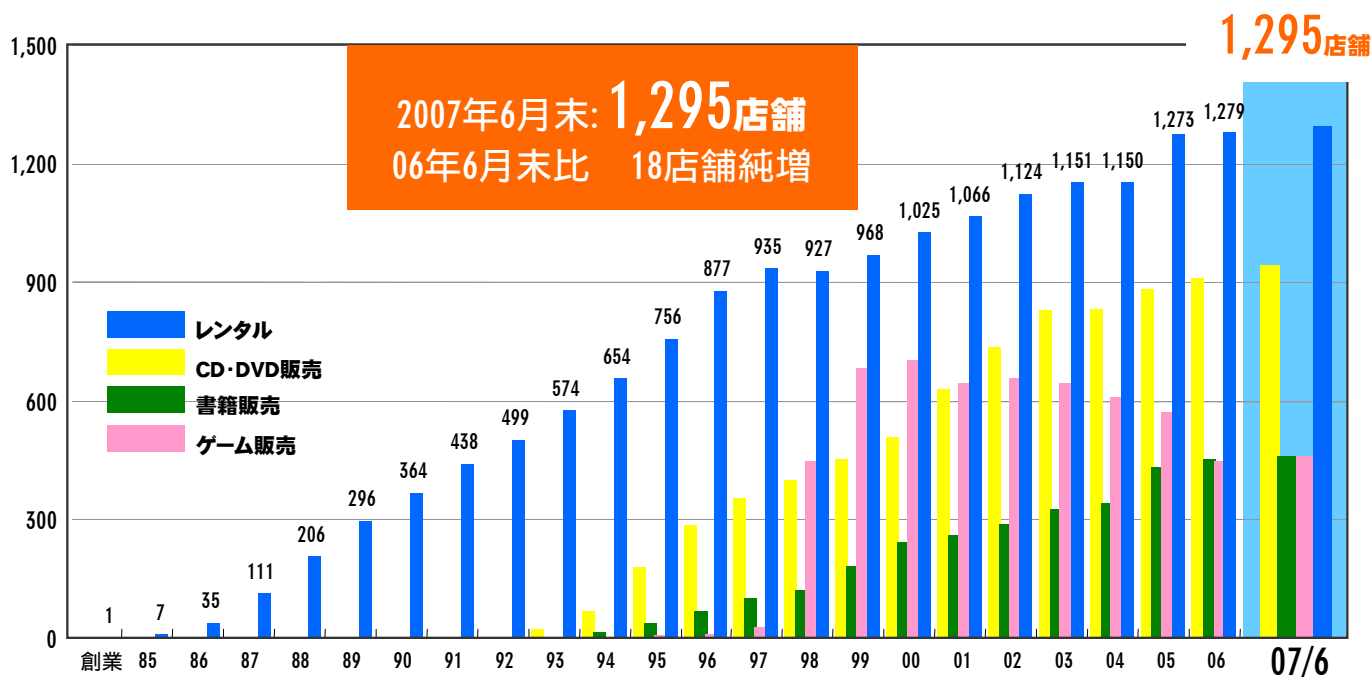
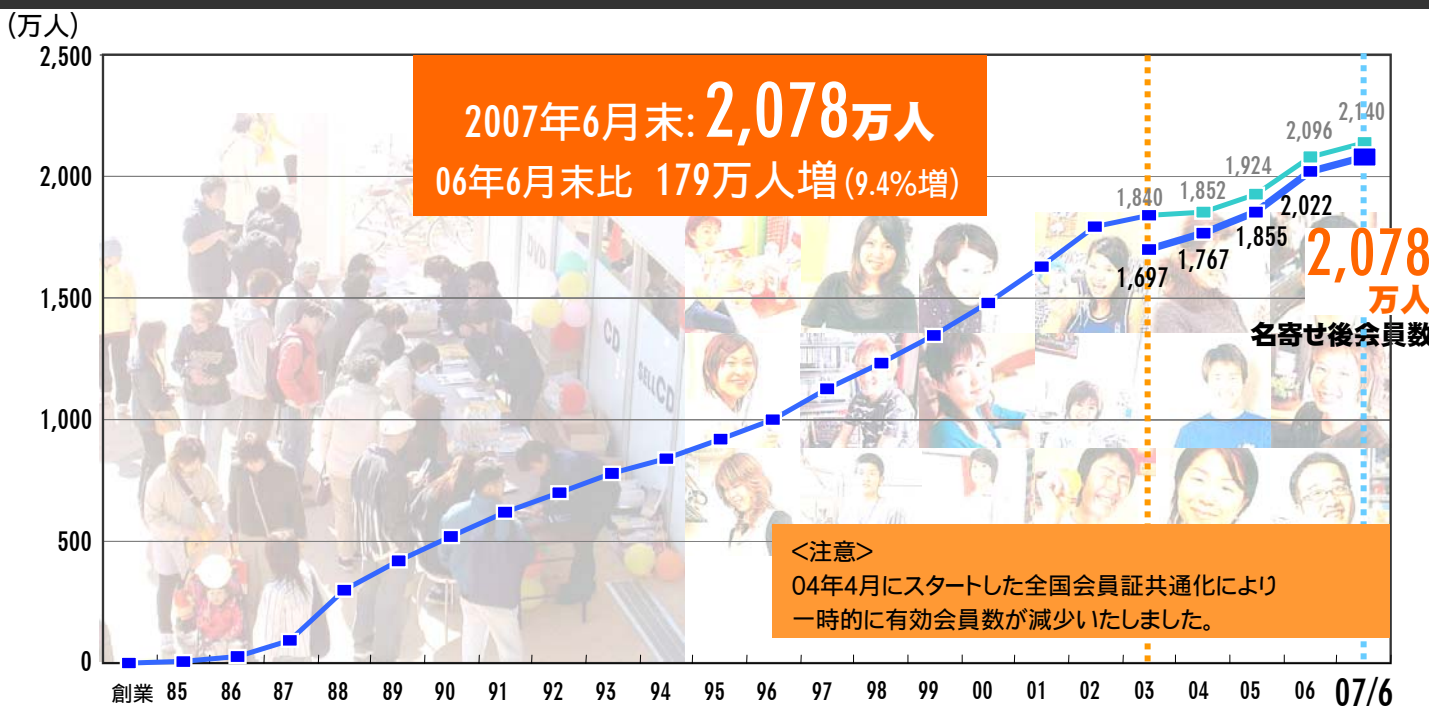


CCC各事業の主要パラメータ推移

TSUTAYA事業①：店舗数



TSUTAYA事業②：T会員数



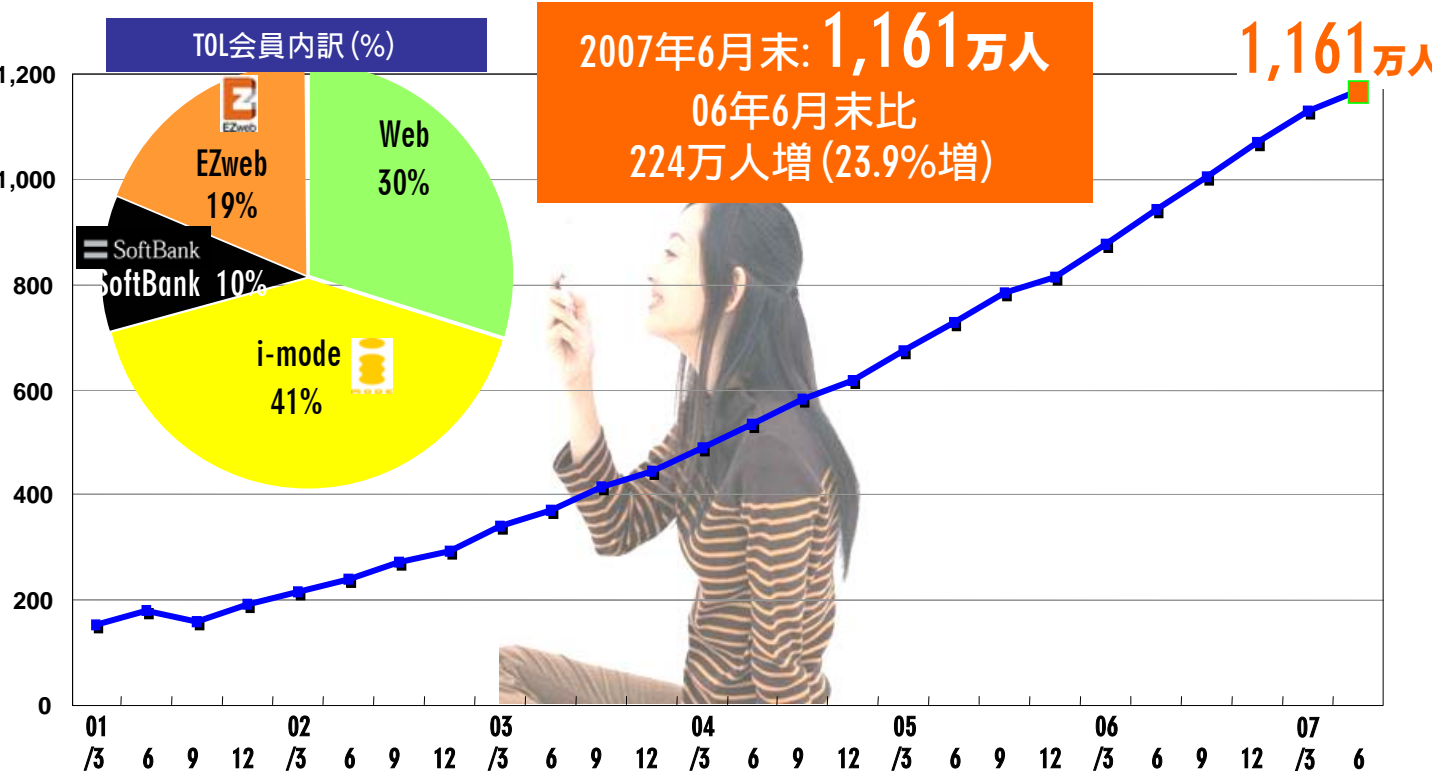
TSUTAYA事業③：既存店売上前年比

		08/3月期				
		4月	5月	6月	第1Q	7月
レンタル		107.4	105.0	109.5	107.2	103.1
	映像	108.5	109.5	113.4	110.4	106.6
	音楽	102.9	88.7	95.1	95.5	89.9
CD・DVD販売		88.7	97.3	97.0	94.1	99.5
	映像	78.3	101.5	102.9	92.6	111.8
	音楽	96.2	95.0	93.8	95.0	92.9
書籍・雑誌販売		98.4	92.6	100.8	97.1	97.1
ゲーム販売		106.7	95.0	121.7	106.8	105.9
合計		101.0	100.2	105.4	102.1	101.2

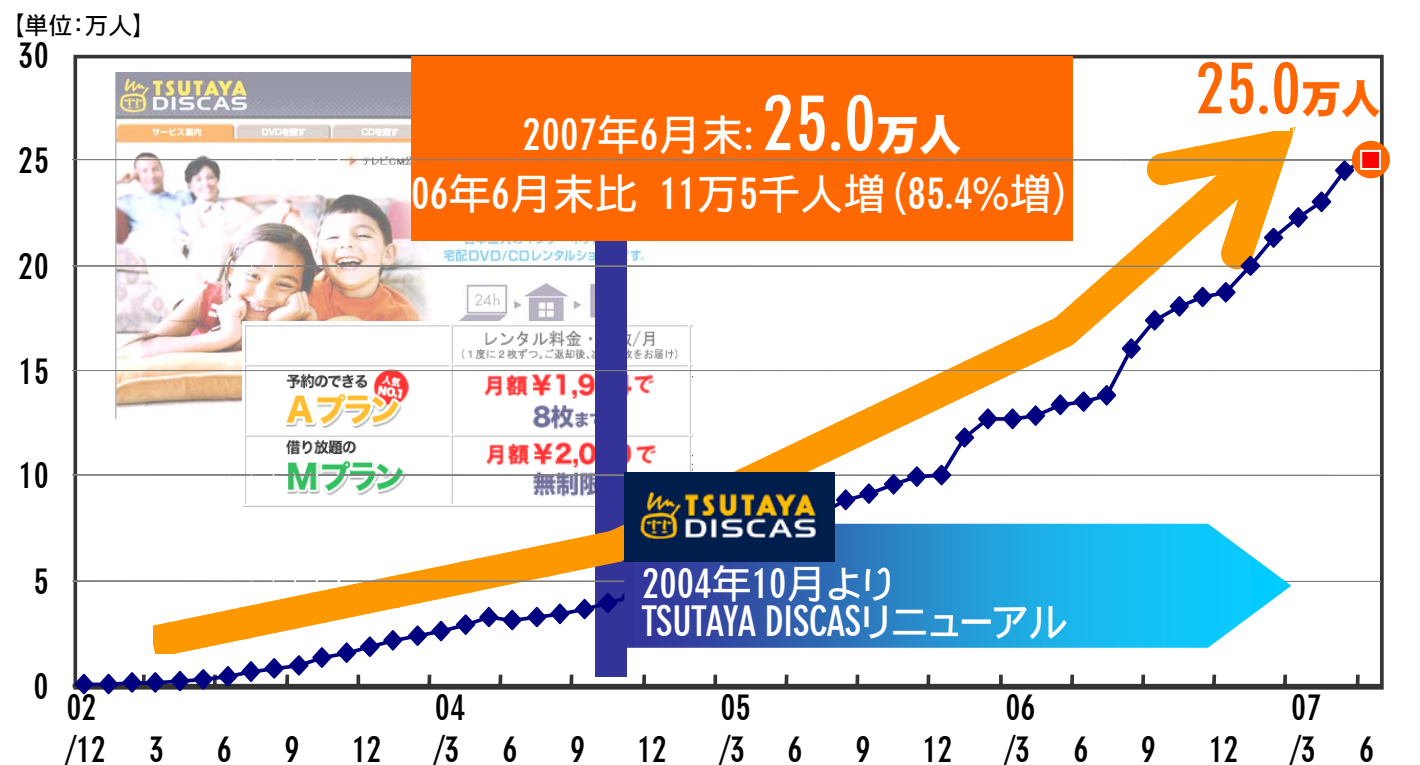
TSUTAYA事業④：総末端売上前年比

		08/3月期				
		4月	5月	6月	第1Q	7月
()内はロイヤリティ率	売上比率 (07/1Q)					
レンタル (5%)	48.9	108.5	106.2	111.1	108.5	104.7
		109.4	110.6	114.8	111.5	108.1
		104.2	90.0	96.6	96.8	91.5
CD・DVD販売 (2%)	24.0	107.5	120.3	123.2	116.6	128.1
		93.8	124.8	128.3	113.4	141.6
		117.3	117.4	120.0	118.2	120.6
書籍・雑誌販売 (1%)	19.2	104.5	100.3	111.0	105.1	107.4
ゲーム販売 (2%)	6.0	113.3	104.4	135.3	116.3	121.2
リサイクル (3%)	1.8	120.1	118.1	117.3	118.5	108.9
合計	100.0	108.0	108.1	115.1	110.3	111.6

インターネット事業①：TOL会員数推移



インターネット事業②：TSUTAYA DISCAS会員数推移



新セグメント 中間予想

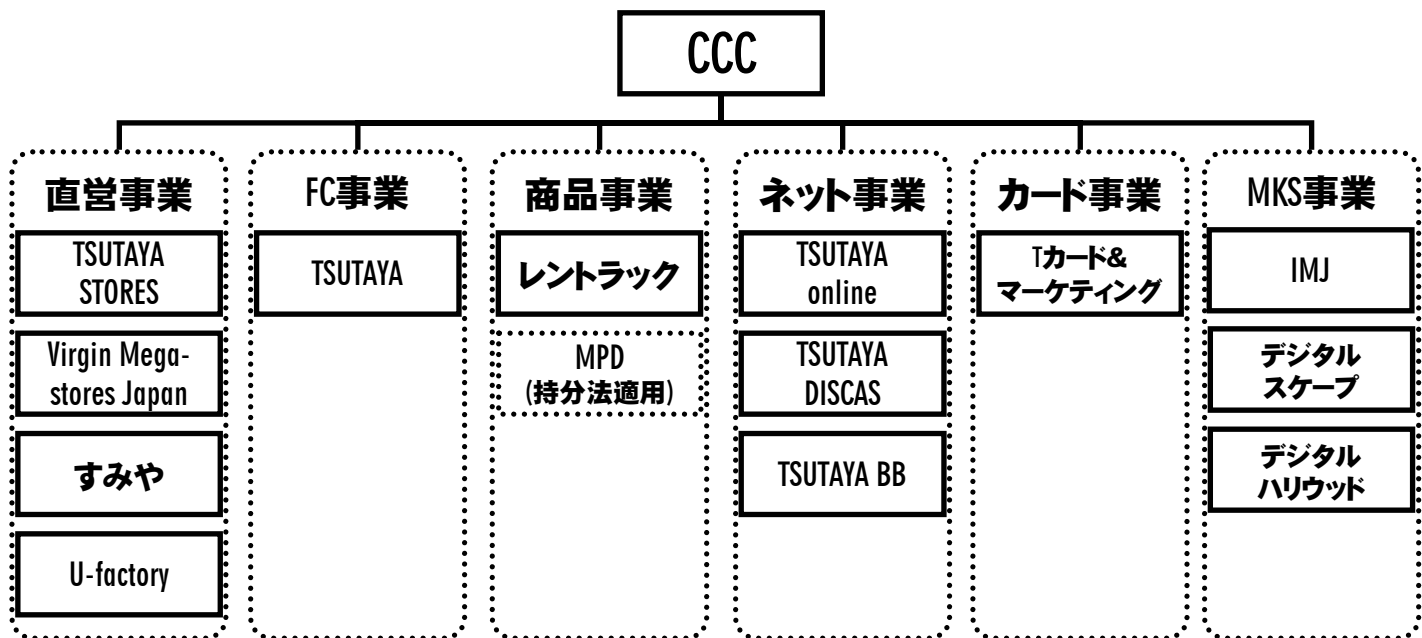
		TSUTAYA事業					MKS事業			全社・消去	連結計
		直営	FC	商品	NET	小計	CARD	MKS	小計		
売上高	2006	29,087	14,176	27,956	5,679	76,898	2,964	12,693	15,657		92,557
	2007	36,500	14,500	36,200	8,000	95,200	3,000	15,800	18,800		114,000
	前期GAP	+7,413	+324	+8,244	+2,321	+18,302	+36	+3,107	+3,143		+21,443
	(前期比)	(125%)	(102%)	(129%)	(141%)	(124%)	(101%)	(124%)	(120%)		(123%)
営業利益	2006	▲147	4,289	2,288	554	6,984	762	105	867	▲856	6,996
	2007	▲700	4,300	2,700	300	6,600	640	▲30	610	▲1,210	6,000
	前期GAP	▲553	+11	+412	▲254	▲384	▲122	▲135	▲257	▲354	▲996
	(前期比)	(476%)	(100%)	(118%)	(54%)	(95%)	(84%)	-(29%)	(70%)	(141%)	(86%)

新セグメント 通期予想

		TSUTAYA事業					MKS事業			全社・消去	連結計
		直営	FC	商品	NET	小計	CARD	MKS	小計		
売上高	2006	71,097	28,982	62,311	13,379	175,769	6,357	28,486	34,843		210,615
	2007	79,000	30,000	73,900	17,800	200,700	7,000	32,300	39,300		240,000
	前期GAP	+7,903	+1,018	+11,589	+4,421	+24,931	+643	+3,814	+4,457		+29,385
	(前期比)	(111%)	(104%)	(119%)	(133%)	(114%)	(110%)	(113%)	(113%)		(114%)
営業利益	2006	▲385	9,037	4,710	980	14,342	1,525	168	1,693	▲1,602	14,435
	2007	▲750	9,300	5,700	290	14,540	1,790	420	2,210	▲2,250	14,500
	前期GAP	▲365	+263	+990	▲690	+198	+265	+252	+517	▲648	+65
	(前期比)	(195%)	(103%)	(121%)	(30%)	(101%)	(117%)	(250%)	(131%)	(140%)	(100%)

CCCの事業全体像

CCCグループ企業と事業セグメント



CCCグループ企業の事業内容 (直営事業)

主な事業内容

主な収益パラメータ



- ・TSUTAYA直営店舗81店舗 (07/3末現在) を運営

- ・既存店売上前年比
- ・「TSUTAYA」直営店舗数

Virgin Mega-stores Japan



- ・CD・DVD販売店舗17店舗 (07/3末現在) を運営

- ・CD・DVD販売既存店売上前年比
- ・「Virgin Megastore」店舗数

すみや



- ・静岡県を中心に「すみや」52店舗 (07/3末現在) を運営
- ・JASDAQ 上場 (9939)

- ・既存店売上前年比
- ・「すみや」店舗数



- ・低価格レンタルショップ「V100」40店舗 (07/3月末現在) を四国・九州・北海道にて運営

- ・既存店売上前年比
- ・「V100」店舗数

CCCグループ企業の事業内容 (FC事業)

主な事業内容

主な収益パラメータ

TSUTAYA



- ・TSUTAYA FC加盟店にサービス提供し、ロイヤリティを得る
 - － 店舗運営・経営指導
 - － 商品発注代行・提案
 - － 店舗開発

- ・店舗数・出店数
- ・総末端売上前年比
- ・既存店売上前年比
- ・T会員数

CCCグループ企業の事業内容 (商品事業)

レントラック



- ・PPT (Pay per Transaction 出来高払い方式) にて商品を調達し、加盟店の商品投資負担を軽減

- ・PPT商品出荷枚数
- ・PPT化率 (TSUTAYA映像レンタル売上のうち、PPT商品売上の占める割合)

MPD
(持分法適用)



- ・旧NSS (日本ソフトサービス) を母体に、日販51%、TSUTAYA 49%にて設立した物流会社
- ・TSUTAYAが受注を代行し、MPDから代行手数料を得る

- ・取扱高
- ・TSUTAYA店舗のMPD支持率 (TSUTAYA加盟店のうち、MPDより仕入を行っている店舗の占める割合)

CCCグループ企業の事業内容 (インターネット事業)

TSUTAYA
online



- ・WEB・モバイルサイト「TSUTAYA online」を運営
 - － Eコマース事業
 - － モバイル少額課金
 - － 広告売上
 - － クリック&モルタル事業 (来店促進メール配信)

- ・TOL会員数
- ・モバイル有料会員数
- ・メール配信数

TSUTAYA
DISCAS



- ・宅配CD・DVDレンタルサービス
- ・08/3月期より、映像配信サービスを本格展開

- ・DISCAS会員数
- ・配信タイトル数

TSUTAYA BB

- ・配信用映像コンテンツのレベニューシェア方式での調達を行い、CCCグループのプラットフォームを通じ、VOD (ビデオ・オン・デマンド)、EST (ダウンロード販売) サービスを提供

- ・配信コンテンツ数

CCCグループ企業の事業内容 (カード事業)

主な事業内容

主な収益パラメータ

Tカード& マーケティング



- ・カード事業
クレジット機能付カード
発行代理店
- ・ポイント事業
Tポイントプログラムの運営
参加企業の開拓

- ・クレジット機能付カード新規発行枚数
- ・クレジット機能付カード会員数
- ・ショッピング稼働率
- ・ポイント関与売上
- ・アライアンス企業数
- ・Tポイント付与/還元店舗数

CCCグループ企業の事業内容 (MKS事業)

IMJ



- ・Webインテグレーション事業
- ・モバイルインテグレーション事業
- ・広告事業
CCCコミュニケーションズ(IMJ 51%、
CCC49%保有)を通じ、クロスメディ
ア広告を提案
- ・エンタテインメント事業
*ヘラクレス上場(4305)

- ・クライアント数
- ・受注件数

デジタルスケープ



- ・デジタルクリエイター・
ITエンジニアの人材派遣・
人材紹介業
- ・Web制作・Game開発・CG制作・
ITソリューション受託サービス
*ヘラクレス上場(2430)

- ・派遣人員数・紹介数
- ・派遣単価・紹介単価

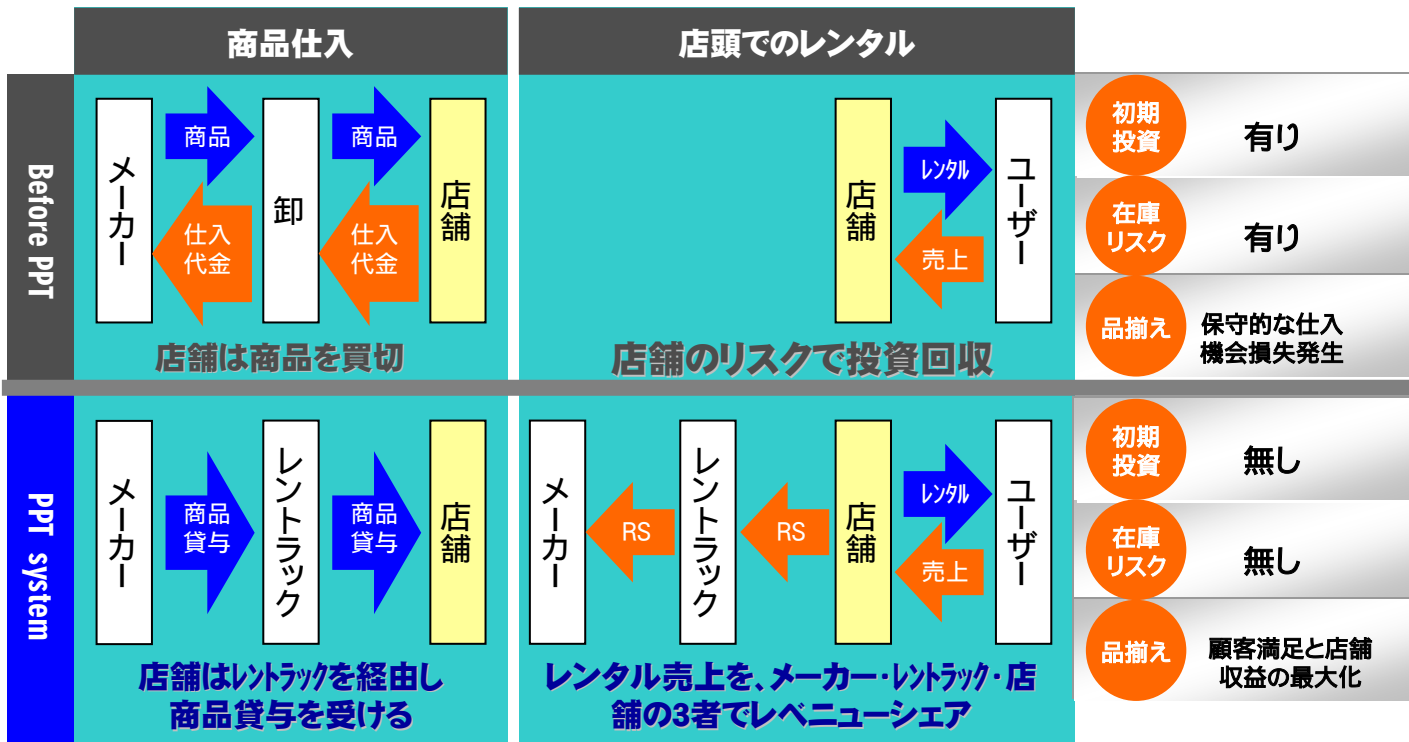
デジタルハリウッド



- ・CG・Web等のクリエイター養成
スクール、大学・大学院運営
- ・企業研修・コンテンツ制作支援
- ・キャリアマネジメント事業

- ・スクール受講者数
- ・大学・大学院生徒数

PPT (Pay-Per-Transaction)の仕組みとメリット



➡ PPT導入にて初期投資負担と在庫リスクを低減し、収益を最大化