



## テイツー2005年2月期中間期業績概要

### 1. 2005年2月期中間期（2004年3月～8月）概況

連結業績推移

（百万円）

	2003年2月期 中間期		2004年2月期 中間期		2005年2月期 中間期	
		前期比		前期比		前期比
連結売上高	10,309	-	12,096	+17.3%	14,200	+17.5%
連結経常利益	325	-	350	+7.7%	174	50.1%
連結純利益	173	-	187	+7.9%	58	69.1%

### 売上高 前年同期比17.4%増を達成

- ・ 中間期として過去最高売上高を更新
- ・ 新規出店店舗の売上高が寄与
- ・ EC子会社ユーブックの業績が順調に拡大し、黒字定着

### 新規出店の継続

- ・ 直営店7店舗（古本市場4店舗、アイ・カフェ3店舗）を新規出店
- ・ 当社として初の都市駅前型大型店舗 AKIBA PLACE 店（古本市場、アイ・カフェの複合店舗）、アイ・カフェ BiVi 仙台店を出店
- ・ 店舗競争力維持のため、直営店2店舗をリニューアルオープン

### 先行投資コストの発生により、利益面では減益に

- ・ アイ・カフェ直営店の出店増に伴う一過性の出店費用の発生。  
（アイ・カフェ直営店出店数、当中間期：3店舗 前中間期：1店舗）
- ・ 都市型大型店舗のスムーズな立ち上がりを意図して、積極的な販促活動を実施

## 2. 2005年2月期中間期 期初計画対比

期初計画対比		(百万円)	
	期初計画	実績	達成率
連結売上高	15,600	14,200	91.0%
連結経常利益	250	174	69.6%
連結当期純利益	140	58	41.4%

### 期初計画を下回った要因

#### (1) 家庭用テレビゲーム市場の縮小

新型ゲーム機の販売を控えた端境期にあることに加え、既存ゲーム機の値下げによりゲームハードの市場規模が大きく減少したほか、ゲームソフトも大型のヒット作が少なく市場は低迷いたしました。この結果、当社におきましても新品ゲームの既存店増収率は4.0%と、ゲーム市場のマイナスより低かったものの、売上高は期初計画を下回ることとなりました。

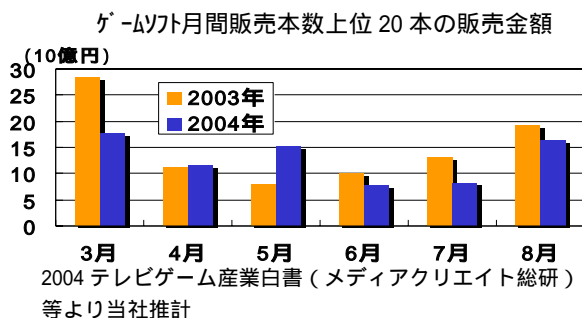
下半期につきましては、本年末以降、新型ゲーム機発売による市場の活性化が期待されるものの、当期に及ぼす影響については不透明であり、上半期の未達幅を補うのは困難と認識しております。

#### 家庭用テレビゲーム市場の状況

主要ゲーム機販売台数 (千円)			
	03/3-03/8	04/3-04/8	前年同期比
PS2	1,247	1,056	15.3%
GBA	1,666	1,087	34.8%
GC	310	189	39.2%

2004 テレビゲーム産業白書(メディアクリエイト総研)等より

**ゲーム機本体価格が値下げされており、金額ベースではより縮小していると想定されます。**



**2004年3月～8月のゲームソフト販売金額は、前年同期対比15%程度減少したと想定されます。**

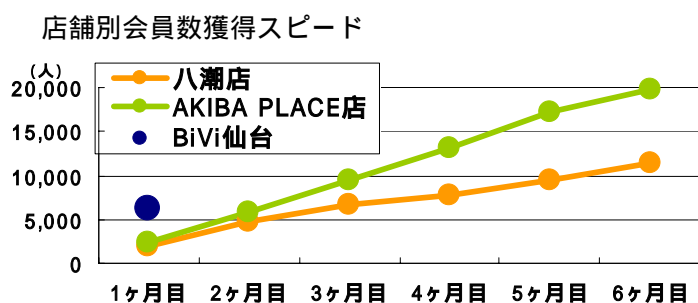
#### (2) アイ・カフェ直営店出店計画の見直し

インターネット・コミック・カフェ市場の拡大や既存店の業績が順調に推移していることから、当上半期において積極的な出店を計画しておりましたが、出店候補物件の検証を慎重に行ったことに加え、多店舗展開を実現させるためのパッケージの研究や店舗運営サポートシステムの強化、クオリティを維持しながらの投資コストの削減など、多店舗展開のための足固めを優先したため、アイ・カフェ直営店の出店は3店舗に留まりました。

下半期につきましては当社及び連結子会社の(株)アイ・カフェを合わせて5店舗の出店を計画しております。

### (3) アイ・カフェ都市駅前型大型店舗出店に伴う販促費の投入

4月出店のアイ・カフェ AKIBA PLACE 店（東京都千代田区）、8月出店のアイ・カフェ BiVi 仙台店（仙台市）は都市駅前型ビルインタイプの店舗となっており、集客能力が極めて高いため、出店直後から期初計画を上回る積極的な販促活動を実施いたしました。その結果、利益面のマイナス要因になったものの、会員数は従来のロードサイド型店舗を大きく上回るペースで増加しており、早期段階で採算が確保できるものと期待されております。

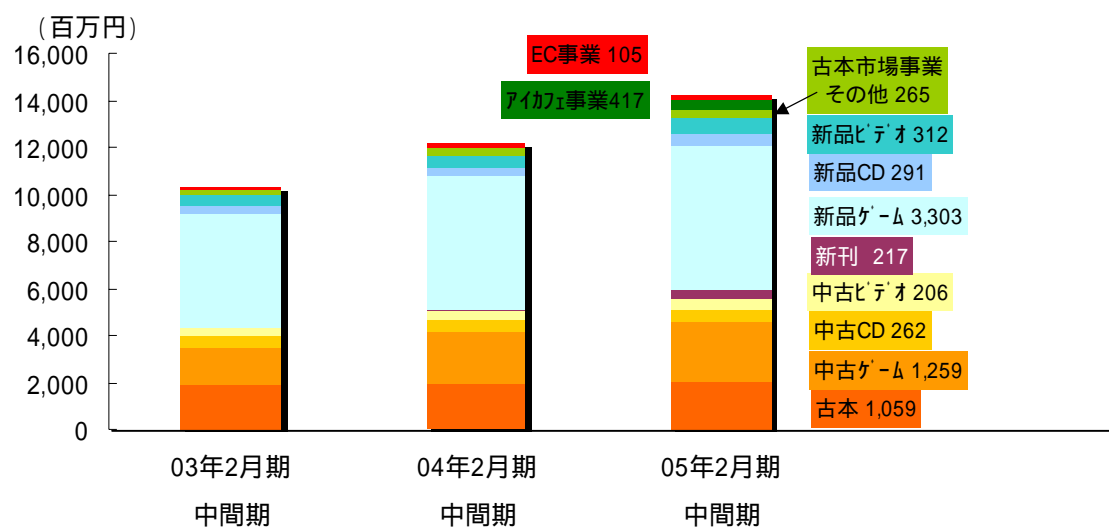


都市型店舗は会員獲得スピードが極めて速い。

初期販促費は掛かるものの、より早期の立ち上げが可能

### 3. 品目別売上高

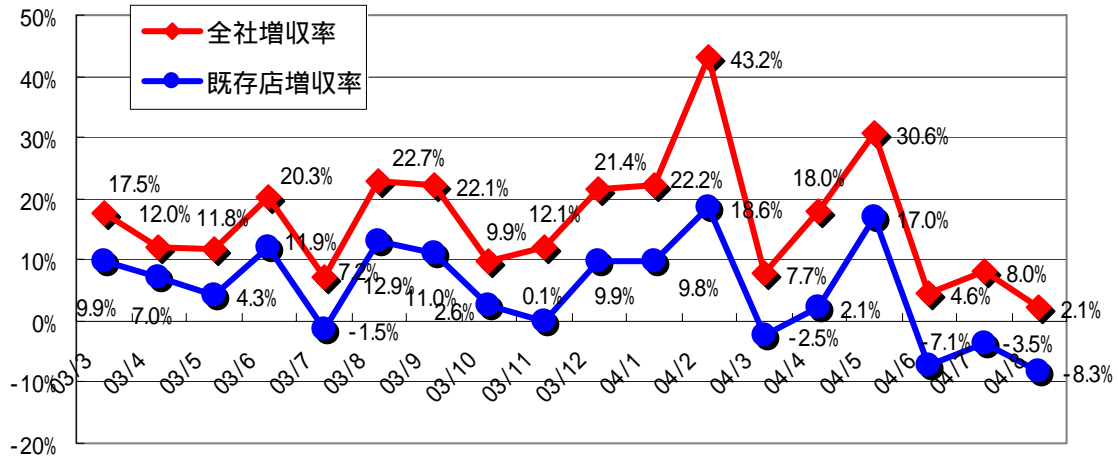
品目別売上高推移



- ・ 新品CD、新品ビデオ・DVDが好調に推移
- ・ アイ・カフェ事業の売上高が大幅に増加

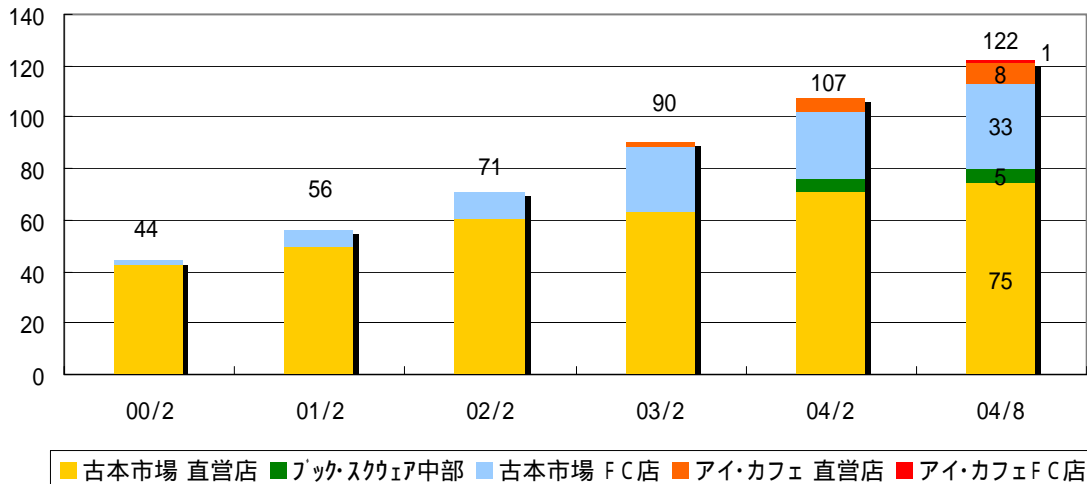
#### 4 . 全社・既存店増収率

全社増収率（単体） 既存店増収率推移



#### 5 . 店舗数推移

店舗数推移



2004年8月末の店舗数は、前期末比15店舗増加し122店舗となりました。当期の新規出店は以下のとおりであります。

古本市場 直営店	与野本町店、蓮田店（以上、埼玉県）、尼崎店（兵庫県） AKIBA PLACE 店（東京都千代田区）
ブック・スクウェア中部	
古本市場 FC店	ブイレックス21 古本市場昭和町店（鳥取県）、古本市場奈良学園前店（奈良県）、古本市場シェルビア中ノ島店（島根県） 渋谷書店大宮店（さいたま市）、まいど屋奈央書店（広島市）、めだま屋高崎店（群馬県）、ブックセンターよむよむ上石神井店（東京都練馬区）
アイ・カフェ直営店	AKIBA PLACE 店（東京都千代田区）、入間店（埼玉県）、BiVi 仙台店（仙台市）
アイ・カフェFC店	アイ・カフェ蓮田店（埼玉県）

## 6．トピックス アイ・カフェ、都市駅前型大型店を出店

2004年4月15日に東京都千代田区の秋葉原電気街あきば ぶれいすにAKIBA PLACE店、8月28日にJR仙台駅東口びびにBiVi仙台店をオープンいたしました。

これまでのアイ・カフェは郊外ロードサイドへの出店が中心でありましたが、この2店舗は都市駅前型、ビルインタイプの店舗であります。駅前型というその立地を活かし、喫茶店代わりや待ち合わせ場所として気軽にご利用いただけるよう“カフェテリアコーナー”を拡充したほか、人気が高まってきているネットゲームの専用コーナーも設けました。また、横になって休める“フルフラットシート”やシャワールームも非常に好評をいただいております。

都市型店舗のため、周辺の昼間人口は非常に多く、平日、休日を問わず歩行者が絶えないことから、販促活動を積極的かつ効果的に行うことにより、より早期に店舗業績を採算ラインに乗せることが可能である期待しております。実際、販促活動を強化した結果、従来のロードサイド型店舗よりも速いペースで会員数が増加しており、それに伴って売上高も順調に拡大しております。

今後も、出店地域、物件の状況を慎重に検討しながら、ロードサイド型、都市型共に、出店の強化を図ってまいります。

AKIBA PLACE 店



BiVi 仙台店



## 6．トピックス M & Aによりアイ・カフェ事業を強化

2004年9月にインターピア株式会社の株式を取得し、同社を連結子会社といたしました。インターピア株式会社は2000年12月に設立され、インターネット・カフェ向けの店舗運営管理システムネッカ (Necca - マネージャー システム ソリューション Manager System Solution)、コンテンツメーカー向けWeb課金・決済システムシーマネージャー (C-Manager)の販売を行っております。同社の店舗運営管理システムは、2004年8月末現在、48店舗のインターネット・カフェに導入され極めて高い評価を得ております。

当社は、古本市場事業におきまして2002年にリアルタイムで単品管理を行う第3次CRM(顧客情報)システムを稼働させ、需要予測の向上や顧客情報を活用したマーケティング活動に繋げてまいりましたが、アイ・カフェ事業におきましても、売上や顧客情報の分析、活用による他社店舗との競争力の強化、顧客サービスの充実及び、他社フランチャイズチェーンに対する差別化などを図ることは極めて重要であります。今回、インターピア株式会社のシステムをアイ・カフェ店舗に導入することにより、システム開発に時間を費やすことなく、アイ・カフェの店舗運営サポートシステムを強化することが可能であり、より一層の事業強化が図れるものであります。

また、当社グループの直営店・FC店の店舗開発、店舗運営ノウハウとインターピア株式会社のシステム提供を基盤とした店舗運営サポートのノウハウを融合することにより、当社グループにおける「インターネット・コミック・カフェ」ビジネスの多様化並びに充実による事業基盤の拡充が可能となると認識しております。

## 7. インフォメーション

### 自己株式の取得

2004年9月28日開催の当社取締役会において、商法第211条ノ3第1項第2号の規定に基づき、以下の通り自己株式を買い受けることを決議いたしました。

- |                |                                    |
|----------------|------------------------------------|
| (1) 取得する株式の種類  | 普通株式                               |
| (2) 取得する株式の総数  | 1,500株(上限)<br>(発行済株式総数に対する割合2.79%) |
| (3) 株式の取得価額の総額 | 300,000千円(上限)                      |
| (4) 自己株式取得の日程  | 2004年9月29日から2005年2月28日まで           |

### 【 株式会社テイツー 会社概要 】

設 立：1990年4月

代 表 者：代表取締役社長 大橋 康宏

資 本 金：11億1,419万円(2004年8月末現在)

事業内容：「古本市場」の運営 (URL：<http://www.tay2.co.jp>)

インターネット・コミック・カフェ「アイ・カフェ」の運営

(URL：<http://www.i-cafe.ne.jp>)

所 在 地：〒700-0974 岡山県岡山市今村650番111

店 舗 数：古本市場直営店75店、ブック・スクウェア中部5店、古本市場業務提携・FC店33店、  
アイ・カフェ直営店8店、アイ・カフェFC店1店、合計122店(2004年8月末現在)

従業員数：正社員321名、パート・アルバイト928名 合計1,249名(2004年8月末現在)

### 【 本リリースに関するお問い合わせ先 】

株式会社テイツー 経営企画部 <sup>かたやま</sup>片山、<sup>なかむら</sup>中村、<sup>とみや</sup>富矢

TEL:03-5408-5542 FAX:03-3432-2455 e-mail:ir@tay2.co.jp

本資料は、2005年2月期中間期の業績及び今後の経営ビジョンに関する資料の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、本資料は2004年10月15日現在のデータに基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また、今後、予告なしに変更されることがあります。