

TAY TWO



2012年4月16日

株式会社テイツー (JASDAQ 7610)

2012年2月期 決算説明会資料



<http://www.tay2.co.jp>



**TAY TAI
TWO**

2012年2月期 決算説明

2012年2月期 業績サマリー

● 比較損益計算書(個別)

(単位:百万円)	2011年2月期	2012年2月期	増 減
売上高	38,897	36,188	△2,709
営業利益	894	740	△153
経常利益	878	739	△138
税引前当期純利益	742	121	△621
法人税等	351	140	△210
当期純利益	391	△19	△410

特別損失の状況

- ✕ 資産除去債務の過年度分一括償却の影響 → 341百万円
- ✕ アイ・カフェ事業売却による影響 → 102百万円
- ✕ 店舗閉鎖による影響 → 61百万円

● 比較貸借対照表(個別)

(単位:百万円)	2011年2月末	2012年2月末	増 減
流動資産	5,962	7,852	1,889
固定資産	5,294	4,367	△927
総資産	11,257	12,220	962
負債	5,738	6,853	1,115
純資産	5,519	5,366	△152
負債純資産合計	11,257	12,220	962

- ✕ 資産除去債務の過年度分一括償却 → 会計制度変更によるもの
※当期のみの一過性要因
- ✕ アイ・カフェ事業売却
- ✕ 店舗閉鎖 → 事業基盤整備に向けたもの
**今後の新規事業展開に備え
経営効率向上に向けて実施**

2012年2月期 比較損益計算書

(単位:百万円)	個別		増減		連結(ご参考)
	2011年2月期	2012年2月期	増減額	増減率	2011年2月期
売上高	38,897	36,188	△2,709	△7.0%	39,689
売上原価 売上原価率	28,933 74.4%	26,640 73.6%	△2,293	△7.9%	29,500 74.3%
売上総利益 売上総利益率	9,963 25.6%	9,547 26.4%	△416	△4.2%	10,189 25.7%
販売費及び一般管理費 販管費比率	9,069 23.3%	8,806 24.3%	△262	△2.9%	9,296 23.4%
営業利益 営業利益率	894 2.3%	740 2.0%	△153	△17.2%	892 2.2%
経常利益 経常利益率	878 2.3%	739 2.0%	△138	△15.8%	870 2.2%
当期純利益 当期純利益率	391 1.0%	△19 △0.1%	△410	-	387 1.0%
1株当たり当期純利益	755円	△37円			

※2011年3月に連結子会社インターピア㈱が連結の範囲から除外されたため、当期より個別決算のみとなっております。

2012年2月期の状況

○ 売上高の状況

東日本大震災の影響を最小限にとどめたものの、新品ゲームの発売延期等により前期比で減収。

- 関東地方の計画停電、東北地方のアイ・カフェの一時的な営業中止の影響を最小化
- 発売延期が多かった新品ゲームを含め、全品目で苦戦

○ 利益の状況

売上高の減少、次の成長に向けた投資の実施による減益。資産除去債務の計上等による当期純損失計上。

- 既存店舗のレンタル売場のTSUTAYA化に伴う初期費用発生
- ECエンジンの入れ替え
- 資産除去債務計上による特別損失341百万円計上
- アイ・カフェ事業譲渡損失102百万円計上
- 店舗改装の前倒し実施
- 加古川別府店の出店

○ 経営改革、キャッシュ・フロー創出、経営リソースの選択と集中

新経営体制のもと、長期継続的な成長への経営・事業基盤固め。

- アイ・カフェ事業部門の譲渡
- もったいないファンドの解散
- 費用削減及び業務スペース拡大のため、東京本部移転
- SNS関連事業、プリペイドカード事業など、新規事業の基盤確立

2012年2月期 貸借対照表【個別】

(単位:百万円)	2011/2末		2012/2末		増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	5,962	53.0%	7,852	64.3%	1,889
現預金	1,452	12.9%	2,612	21.4%	1,159
売掛金	365	3.3%	300	2.5%	△65
商品	3,502	31.1%	3,907	32.0%	404
貯蔵品	35	0.3%	23	0.2%	△12
その他	606	5.4%	1,008	8.2%	402
固定資産	5,294	47.0%	4,367	35.7%	△927
有形固定資産	1,893	16.8%	1,558	12.8%	△335
建物及び構築物(純額)	1,062	9.4%	853	7.0%	△209
その他(純額)	830	7.4%	704	5.8%	△125
無形固定資産	278	2.5%	284	2.3%	5
投資その他の資産	3,123	27.7%	2,525	20.6%	△597
差入保証金	1,581	14.0%	1,262	10.3%	△318
その他	1,541	13.7%	1,262	10.3%	△279
総資産	11,257	100.0%	12,220	100.0%	962

(単位:百万円)	2011/2末		2012/2末		増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
負債合計	5,738	51.0%	6,853	56.1%	1,115
流動負債	3,578	31.8%	3,423	28.0%	△154
買掛金	1,438	12.8%	893	7.3%	△544
短期借入金	-	-	750	6.1%	750
1年内長期借入金	725	6.4%	781	6.4%	56
その他	1,414	12.6%	998	8.2%	△416
固定負債	2,159	19.2%	3,429	28.1%	1,270
長期借入金	1,353	12.0%	2,255	18.5%	901
資産除去債務	-	-	406	3.3%	406
その他	805	7.2%	767	6.3%	△37
純資産	5,519	49.0%	5,366	43.9%	△152
株主資本	5,493	48.8%	5,359	43.9%	△133
評価換算差額等	△2	△0.0%	△0	△0.0%	1
新株予約権	28	0.2%	7	0.0%	△20
負債純資産合計	11,257	100.0%	12,220	100.0%	962

2012年2月期 キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)	2012/2期 11/3~12/2
営業キャッシュ・フロー	△18
投資キャッシュ・フロー	75
財務キャッシュ・フロー	1,402
現金及び現金同等物の増減額	1,459
現金及び現金同等物	2,828

営業CFの内訳

(単位:百万円)	2012/2期
税引前当期純利益	121
減価償却費	546
たな卸資産増減額	△404
仕入債務増減額	△544
資産除去債務	341
その他	399
小計	460
法人税支払等	△478
営業CF計	△18

○営業キャッシュ・フロー

- 仕入債務の減少及びたな卸資産の増加により、マイナス

○投資キャッシュ・フロー

- アイ・カフェ事業部門の売却により、プラス

○財務キャッシュ・フロー

- 長期借入金及び短期借入金の増加により、プラス

2013年2月期業績予想

(単位:百万円)	2012年2月期 実績		2013年2月期 計画		前期比	
					増減額	増減率
売上高	36,188	100%	36,000	100%	△188	△0.5%
営業利益	740	2.0%	800	2.2%	59	8.1%
経常利益	739	2.0%	780	2.2%	40	5.5%
当期純利益	△19	△0.1%	430	1.2%	449	-
EPS	△37		830			

利益配分に関する基本方針

- ① 業績に応じた配当の実施(配当性向25%以上) ② 将来の事業展開に備えた内部留保の充実

配当性向の実績と計画

	第18期(実績) 2007/3-2008/2	第19期(実績) 2008/3-2009/2	第20期(実績) 2009/3-2010/2	第21期(実績) 2010/3-2011/2	第22期(実績) 2011/3-2012/2	第23期(計画) 2012/3-2013/2
当期純利益	634百万円	138百万円	741百万円	387百万円	△19百万円	430百万円
配当金	131百万円	130百万円	153百万円	134百万円	113百万円	113百万円
配当性向	20.8%	94.7%	20.7%	34.7%	-	26.5%

※21期までは連結当期純利益および連結配当性向

2013年2月期 出店計画

新規出店を再開し、店舗の純増を図る。また、新パッケージ店の出店も開始。

○ 新規出店の再開

経営効率の向上に向けたスクラップ&ビルド、顧客ニーズに適合した新規出店・店舗改装を推進

- ◎スクラップ&ビルドの実施により、リアル店舗事業のさらなる採算性の向上へ
- ◎顧客ニーズに適合した新規出店・店舗改装により、売上高の増加と利益率の向上へ



当期は、純増2～4店を見込み、新規出店による売上増と採算性の向上に取り組む

○ 新パッケージ店舗での出店

ゲーム専門パッケージ店「^{スリービー}3Bee」の出店を開始。時代のニーズに適合した出店形態を今後も推進。

- ◎TVゲーム・CD・DVD・トレーディングカードの新品・中古品のみの取り扱い
- ◎本を取り扱わないため、従来型店舗の半分のスペースで出店が可能
- ◎出店可能地域が広がり、顧客ニーズへ対応した臨機応変な出店が可能



スリービー
(3Bee村岡店)

TAY TWO

今後の経営方針

Reset Everything ~ テイツーは変わります

当社グループの5年間マイルストーン

各段階で目的を明確化した成長戦略を実施。また、並行して次ステージへの準備も行う。

2012/2期

2013/2月期～「成長への布石を打ち、実行に移す年」



第2フェーズへの準備…→

- 「ゲーム情報サイト」事業の開始
- 「プリペイドカード」事業の開始
- SNS事業のフル活用開始

新規事業基盤の確立・収益貢献

● 第2stageへの準備

新規事業を軌道に乗せることで
既存事業と合わせた成長を実現

各事業の検証・進捗チェックを定期的に行い、
目標達成に向け、必要に応じて常に戦略を修正

確立した新規事業基盤の下
事業領域、収益基盤を拡大

別途新規事業の検討

更なる成長のため、「ティツ－新経営方針」を策定

Permanent Companyへの脱皮

- ・複合ビジネスモデルを確立して
安定的かつ継続的な収益構造を確立する。
- ・全社の成長と共に社員も成長できる
企業文化をつくる。

テイツーの原点

●テイツーの原点

More Friendly ～もっと親しみやすく～



私たちテイツーのお店は、「生活の中にあるちょっとした楽しみのお手伝いをしたい」という想いから23年前に始まりました。

新たな出会いと懐かしい再会、好奇心と探究心、お得感と満足感、日常の中にある小さな楽しさが詰まっているお店をつくろうと日々努力を続けています。

その想いの原点は「More Friendly」。

お客様にとって親しみやすいお店づくりを続けてまいります。

人財戦略の強化

事業戦略(新規事業・市場の創出、中核事業の再構築)推進に向けて戦略を整備

採用

成長戦略を理解し、会社と一緒に成長したい人財を採用
各種の素養を持ちつつ、可能性に挑戦しようとする成長期待型人財を
新卒採用し、会社で不足している技能を補う実戦力として中途の採用
を実施する。

育成

3段階の能力段階に合わせた研修実施
基礎能力強化(ベーシック)、適正に合わせた専門能力強化(プロパー)、
事業展開能力の培養(ミッション)の3段階の研修制度を導入し、
会社の使命を深く意識付けするため、研修プログラムを内製化。

配置

個人の能力を最大限発揮できるような人財配置の実施
事業戦略との連動を軸に、「能力要件を満たす実戦的人財登用」
及び「高い成長期待に対しての戦略的人財登用」を大胆に実施。

事業戦略を支える人財戦略

新規事業
及び
新規市場
の創出

中核事業
の
再構築

心(思考)・技(技能)・体(意欲)を持ち合わせた人財により強力に事業を推進

新行動指針

「自律ある行動」を実現させる考え方として、「テイツーの6C」を策定

テイツーの6C

- ・新経営方針を達成するため
- ・当社が必要とする人財像を
明らかにするため
新たな行動指針を策定

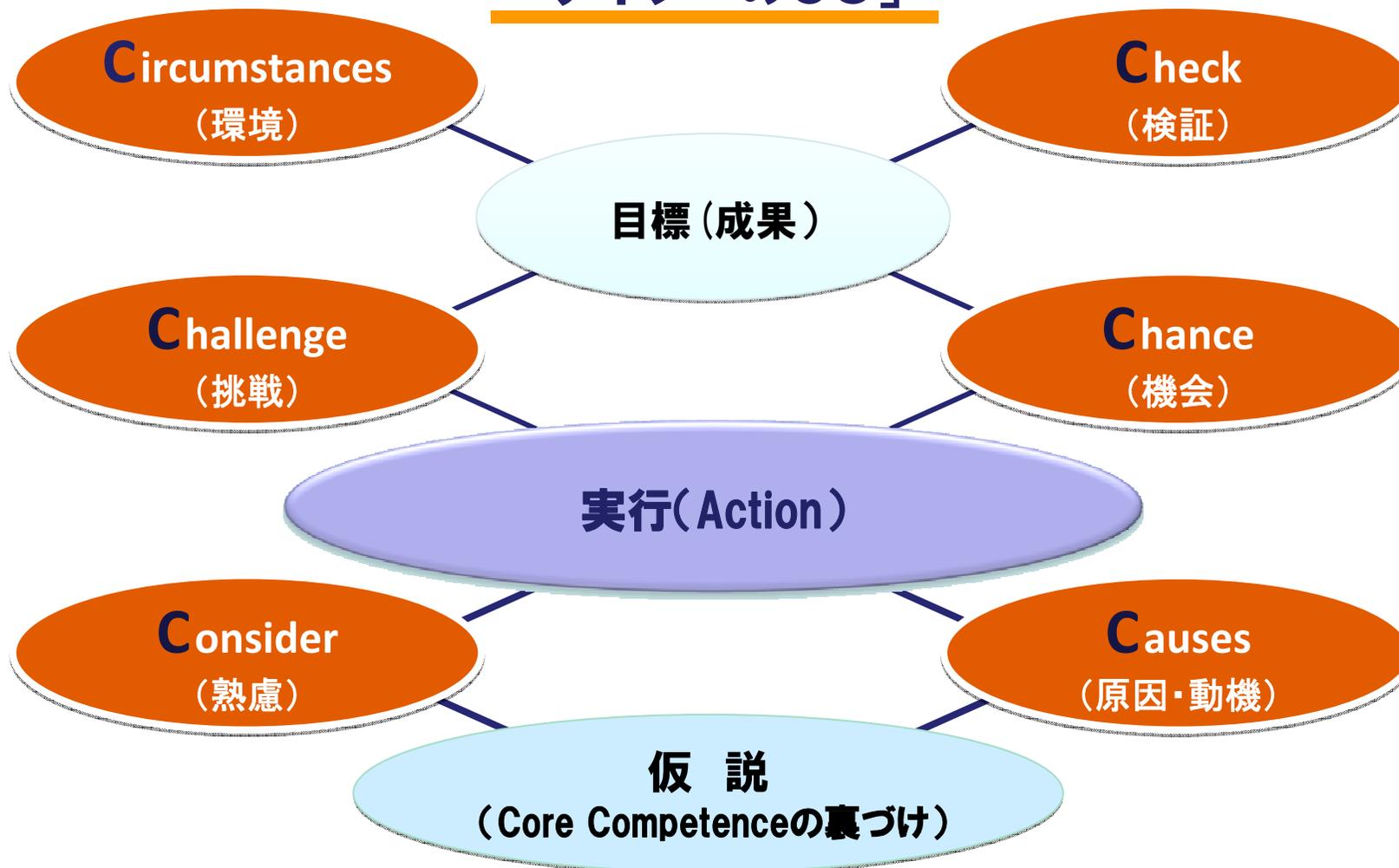
新行動指針

長期・継続的に成長
する企業へ

自律ある行動

新行動指針のもと、全社が
同じ方向に向かう

「テイツーの6C」



TAY TWO

新規事業の推進

Reset Everything ~ テイツーは変わります

ペットサプリメント事業の開始

備前化成(株)、アセラブログと提携し、3社ストラクチャーにより、事業を開始



健康食品・医薬品の豊富な製造実績

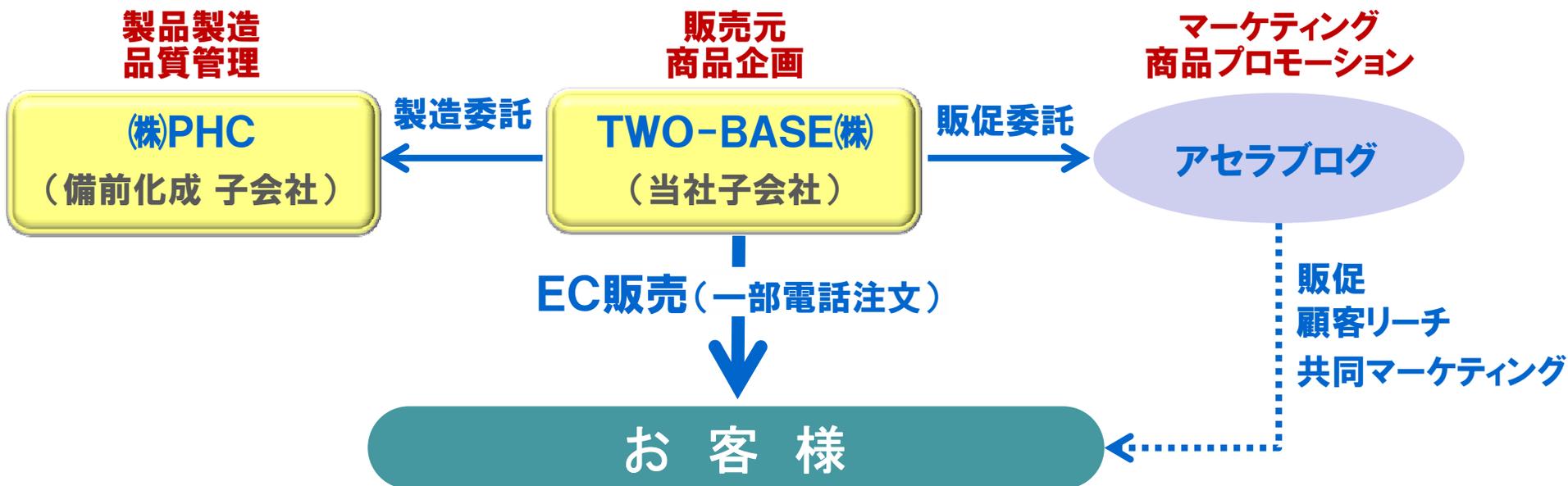


ECビジネスでの販売・企画ノウハウ



日本最大級のペットブログポータルサイト

3社でストラクチャーを構築し、成長余力が見込めるペットサプリメントの企画・製造・販売



ペットサプリメント事業 ～SNSマーケティングを活用した商品開発

SNSマーケティングを活用したペット向けサプリメントの販売を4月より開始。

アセラブログ



- 会員11万人
- 月間訪問者数250万人
- 月間4200万PV

ブロガーを集め、
 ・商品企画
 ・ネーミング
 ・デザイン
 などに意見をもらい
 方向性を決定。

企画会議結果は、
 出席メンバーの
 ブログで紹介。



森のドクター

錠剤サプリメント



グルコサミン
 3,360円/1.5か月分



カキエキス
 3,855円/1.5か月分

森のドクター

デザートサプリメント



グルコサミン
 2,310円/1か月分



カキエキス
 2,310円/1か月分



ペットサプリメント事業 ～ブランドインキュベーション

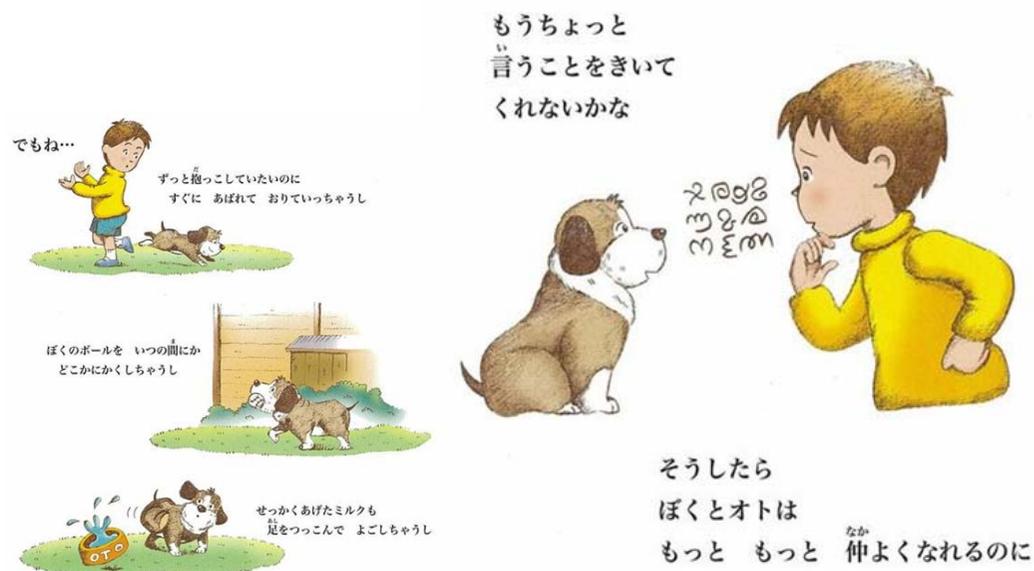
ペットサプリメント事業においては、新たなブランド作りに向けた取り組みも実施。

人と動物が共生するという理想の国



- ◎商品コンセプトをお客様へわかりやすく
- ◎古本市場とは異なるブランドでの参入
- ◎今後、『森』シリーズとして商品・サービスの展開を図る

◎ブランドを伝えるために
絵本も作成
(販促ツールに利用)



ゲーム情報サイト事業の開始

ユーザーと一緒にゲーム業界を盛り上げ、その先のECビジネスの拡大に向け始動。

結局何をやったら良いの？

そんな思いを解決する。

「わかる」ゲームサイト「みつかる」



わかる

わかる 其の1

リリース情報をどこよりも早く

わかる 其の2

マニアが編集した`まとめ` `レビュー`

わかる 其の3

編集がかみ砕いた記事を作成し、伝える

みつかる

みつかる 其の1

関心検索でみつかる

みつかる 其の2

占い方式でみつかる(レコメンド)

みつかる 其の3

ひとを通じてみつかる(会員機能)

ゲーム情報サイト事業 ～サイトの特徴と、事業シナジー～

従来型ポータルとレビュー中心サイトが会員を通じ繋がる。10月から当社ECサイトとも連携開始

記事で
つながる



“げむたま”
7月リリース(予定)
従来のゲームポータル

会員
マニアと
一般ユーザーの
共存

“げむたまレビュー”
10月リリース(予定)
ユーザー記事
キュレーション

- 編集記事中心のレビュー
- ゲームDB
- 機種別記事
- ゲーム別記事

- ユーザー編集記事中心
- レビュー
- まとめ
- お題記事



プリペイドカード事業参入の本格検討

プリペイドカードを中心に先進的な決済システムを国内で提供

アメリカのCard Flex社と 日本でのプリペイドカードの 事業化に向けて最終交渉中

日本国内で利便性と安全性を持ったプリペイドカードを
発行し、新しい決済サービスを提供



Card Flex社のノウハウ利用



プリペイドカード (VISA, MasterCard等のブランド付)

クレジットカード
の通常支払機能

+

- ・カード利用のリアルタイム管理
- ・カード間の資金移動機能
- ・資金の引き出し機能
- ・銀行口座への振込機能

支払い機能 + αの各種機能・サービスを提供可能

予め入金した金額の限度内で
商品代金を支払いするなどの
機能を持つカード (プリペイ
ドカード) を使い、クレジットカ
ード・ネットワークを利用して、ユー
ザーが安全・便利に購入できる、
新しい決済手段を提供

プリペイドカード事業参入の本格検討

※Card Flex社の概要

商号：Card Flex Inc.

設立：2007年

代表者：President and CEO Andrew M. Phillips

資本金：1百万US\$ (2011年12月末現在)

事業内容：クレジットカード決済サービス提供、プリペイドカードの発行

本社：2900 Bristol st. Costamesa, California 92626, US

従業員数：37名 (2011年12月末現在)



Andrew M. Phillips

2007年に設立された会社ではあるが、25年以上金融・サービス業に携わってきたAndrew M. Phillipsのノウハウをそのまま活かすべく設立された会社であり、プリペイドカード業界ではアメリカ合衆国で中堅企業。

Andrew M. Phillipsは支払関係に必要とされる最先端技術、販売計画および運用システム構築の専門家であり、このような事業を営む会社を2度設立し、成功に導いた経歴をもっている。今度のCard Flex社はアメリカで成功した起業家の彼が設立した3番目の会社であり、彼の今までの技術のみならず、市場のニーズを読む経験等が融合された会社。

新しい当社ビジネスモデルのイメージと、新規事業の位置づけ

ペットサプリメント・ゲーム情報サイト・プリペイドカードの各事業を開始

従来とは一線を画す、新しいビジネスモデルの構築に向けて、新規事業をスタート

・複数の収益源(事業形態・販売形態・商品)

・各事業間のシナジー構築と最大化

《コア事業》

マルチパッケージ事業

リアル店舗事業

EC事業

ゲーム情報サイト事業

《新規事業》

プリペイドカード事業

《事業・ブランドインキュベーションセンター》

SNSを活用した
マーケティング

ペットサプリメント事業



TAY TWO

參考資料

会社概要

社名	株式会社テイツー（英訳名 TAY TWO CO.,LTD.）
設立日	1990年4月16日
上場日	1999年9月14日：JASDAQ
本社	岡山県岡山市北区今村650番111
東京本部	東京都品川区西五反田7-1-1住友五反田ビル5F、6F
代表者	代表取締役社長 堀 久志
事業内容	1.古本、TVゲームソフト・ハード、CD、DVD等の新品及びリサイクル品の販売・買取 及びビデオレンタル業務、コンビニエンスストア「Family Mart」の運営 2.インターネットサイト「furu1online」の運営
従業員数	正社員 400人、パート・アルバイト 1,196人 計 1,596人(2012年2月末現在)
資本金	1,165百万円(2012年2月末現在)
発行済株式数	551,400株：単元株制度なし(2012年2月末現在)
株主数	5,790名(2012年2月末現在)

〔ご参考〕 古本市場及びブック・スクウェア 既存店の状況

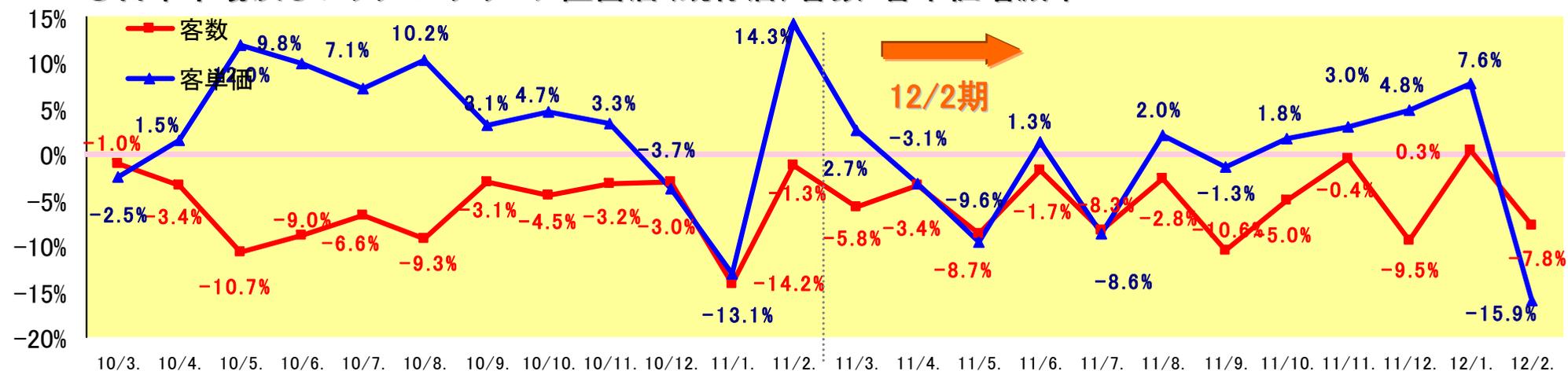
リサイクル品売上高が堅調に推移し、震災の影響を最小化

12/2期 累計 Δ 6.1%

○古本市場及びブック・スクウェア直営店(既存店)売上高増減率

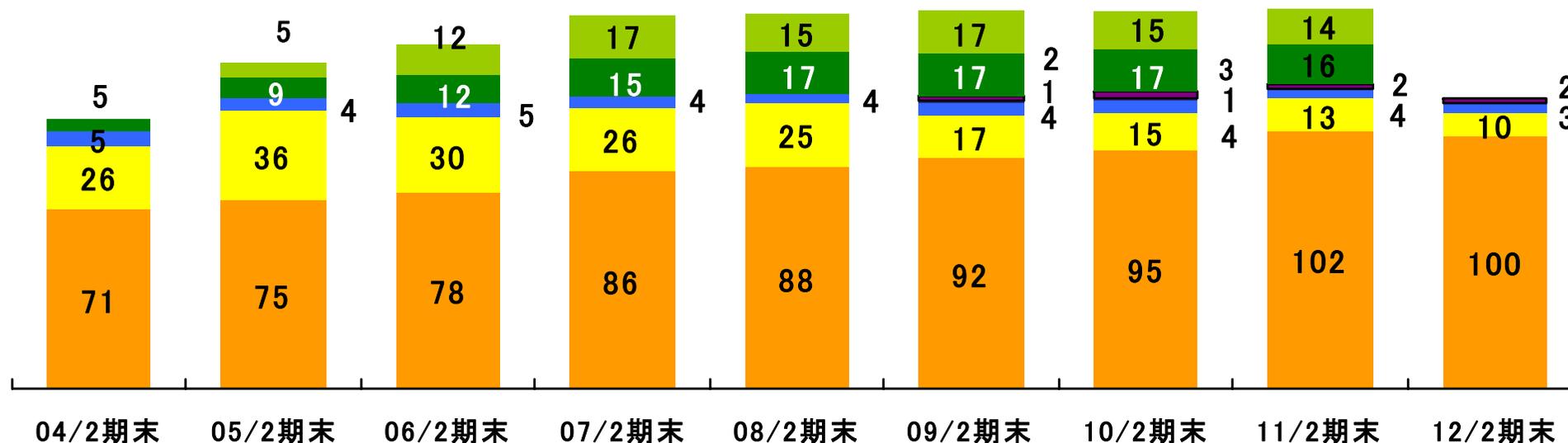


○古本市場及びブック・スクウェア直営店(既存店)客数・客単価増減率



〔ご参考〕 2012年2月期 店舗の状況

■ 古本市場 直営店 ■ 古本市場業務提携・FC店 ■ ブック・スクウェア直営店 ■ DonDon Down
■ Family Mart ■ アイ・カフェ直営店 ■ アイ・カフェFC店



	2011/2期		2012/2期				増減数
	期末	出店	退店	※ 業態変更	※ 事業売却	期末	
古本市場直営店	102	1	△ 2	△ 1	—	100	△ 2
古本市場業務提携・FC店	13	—	△ 4	1	—	10	△ 3
ブック・スクウェア直営店	4	—	△ 1	—	—	3	△ 1
アイ・カフェ直営店	16	—	△ 2	—	△ 14	—	△ 16
アイ・カフェFC店	14	—	—	—	△ 14	—	△ 14
Family Mart	2	—	—	—	—	2	—
合計	151	1	△ 9	—	△ 28	115	△ 36

※古本市場1店舗は直営店をFC化しております。

※アイ・カフェの直営店14店舗、FC店14店舗の減少は、アイ・カフェ事業部門の売却によるものです。



More

Friendly

～もっと親しみやすく～

本資料は、2012年2月期の業績および今後の経営ビジョンに関する情報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2012年4月16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、また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。

IR窓口：経営企画部 荒井、徐(そう)、中村
TEL03-5719-4775 FAX03-5719-4583
E-mail: ir@tay2.co.jp

URL: <http://www.tay2.co.jp>