



2014年4月15日

## 株式会社テイツー (JASDAQ 7610)

2014年2月期 決算説明資料



---

# 2014年2月期 決算説明

# 2014年2月期 業績の概要

## ●連結損益計算書

(単位:百万円)	2013/2期	2014/2期	増減
売上高	34,202	31,393	△2,808
売上総利益	9,276	8,372	△904
営業利益	604	250	△353
経常利益	619	232	△387
当期純利益	244	△193	△438

1株当たり当期純利益	4円73銭	△3円80銭
------------	-------	--------

※2013年2月期第4四半期より連結財務諸表を作成しております。

※2013年4月15日開催の取締役会決議に基づき、2013年9月1日を効力発生日として、普通株式1株につき100株の割合で株式分割を行っております。これに伴い、1株当たり当期純利益は各期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定しております。

## ●比較損益計算書(個別)

(単位:百万円)	2013/2期	2014/2期	増減
売上高	34,201	31,390	△2,810
売上総利益	9,281	8,374	△907
営業利益	641	349	△291
経常利益	612	307	△305
当期純利益	238	△131	△370

### 売上高

前期から減収。

重点施策に掲げたトレカに加え、レンタルは増収であったが、新品・中古ゲームや古本等の既存中核商品が低調に推移。

### 営業利益/経常利益

前期から減益。

減収要因に加え、利益率の高い中古品が低調に推移し売上総利益が低下。販管費の抑制でカバーできず減益。連結は、連結子会社の先行費用も影響

### 当期純利益

前期から減益。

経常利益の減少に加え、特別損失として店舗及びソフトウェア資産の減損損失を計上。

## 予実差異の状況①

### ■連結業績

(単位:百万円)	2014/2期 予想	2014/2期 実績	差異額	差異率
売上高	31,500	31,393	△107	△0.3%
営業利益	314	250	△64	△20.3%
経常利益	300	232	△68	△22.7%
当期純利益	97	△193	△290	—

### ■個別業績

(単位:百万円)	2014/2期 予想	2014/2期 実績	差異額	差異率
売上高	31,498	31,390	△108	△0.3%
経常利益	355	307	△48	△13.5%
当期純利益	164	△131	△295	—



## 予実差異の状況②

### 連結売上高の状況・・・計画比で微減

#### ● リアル店舗

4Q会計期間は修正計画に対して微減であったものの、1月の修正計画発表時の想定に対して構成比が変化。

(ご参考) ※4Q会計期間

リアル店舗 売上高(前年比)	83.7%
----------------	-------

#### 【要因】

- (○) トレーディングカード拡販については、ほぼ順調に推移。
- (○) TSUTAYA店舗のレンタル事業の売上が上乘せ。
- (○) ゲーム機本体:2月発売の「PS4」のゲーム機本体の販売は出足順調。
  
- (×) 2月の2週にわたる週末の大雪が、営業時間短縮等来店客数減少に大きく影響。
- (×) 1月実施の各種キャンペーンの効果が、想定を下回る。
- (×) ゲームソフト:前期は「WiiU」の発売により、新品・中古ゲームの売上が拡大したのに対し、当期は低調。
- (×) 古 本:下降トレンドに歯止めをかけられず。

#### ● EC部門

他サイトとのアライアンス強化や取扱商材の拡大等により、ほぼ想定どおりに推移。

(ご参考) ※4Q会計期間

EC部門 売上高(前年比)	97.0%
---------------	-------

### 売上総利益の状況・・・計画比で減少

- 売上高の計画未達に加え、相対的に利益率の高い中古商材の売上構成比が、1月の修正計画発表時の想定に対して低下したため、売上総利益は計画比で減少。

## 予実差異の状況③

### 営業利益/経常利益の状況・・・計画比で減少

#### ● 営業利益/経常利益

経費面で、店舗の業務効率化を中心としたコスト構造の見直しを行ったことにより、固定費を中心とした販売管理費を大幅に削減。

※販管費:2013/2期 個別 8,640百万円  
連結 8,672百万円

↓  
2014/2期 個別 8,024百万円(前年同期比△615百万円)  
連結 8,121百万円

販管費を大幅に削減したものの、売上総利益の低下を補えず、営業利益は減少。

### 当期純利益の状況・・・計画比で減少

#### ● 特別損失として以下の減損損失を計上。

- ・3Bee店関連(3店):155百万円・・・レンタル併設店の出店計画時に期待した「レンタル店利用・集客」→「併設売場での新中ゲーム拡販」という顧客の動きが、想定を下回った。また、のれん代の負担もあり、収益性の観点から減損を実施。
- ・EC(顧客購入行動分析システム):66百万円・・・システム構築時は、会員顧客の当社ECサイトからの直接購入を中心に計画を立てたが、アマゾン・楽天等外部サイト経由での購入が増加し、売上は伸長したが利益率が低下し、短期償却(5年)は困難と判断した。
- ・その他に古本市場・ブックスクウェア店関連(15店):133百万円・・・必要な保守やシステム等の追加投資分

# 2014年2月期 連結貸借対照表の状況

(単位:百万円)	2013/2末		2014/2末		増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
<b>流動資産</b>	7,821	64.3%	7,395	66.3%	△426
現預金	2,655	21.9%	2,725	24.4%	69
売掛金	308	2.5%	360	3.2%	51
商品	4,264	35.1%	3,815	34.2%	△449
貯蔵品	26	0.2%	24	0.2%	△1
その他	566	4.7%	469	4.2%	△97
<b>固定資産</b>	4,328	35.6%	3,763	33.7%	△564
<b>有形固定資産</b>	1,540	12.7%	1,111	10.0%	△428
建物及び構築物(純額)	819	6.7%	624	5.6%	△195
その他(純額)	720	5.9%	487	4.4%	△233
<b>無形固定資産</b>	307	2.5%	118	1.1%	△189
<b>投資その他の資産</b>	2,480	20.4%	2,533	22.7%	53
差入保証金	1,220	10.1%	1,252	11.2%	31
投資有価証券、子会社/ 関係会社株式	295	2.4%	216	1.9%	△78
その他	963	7.9%	1,064	9.5%	101
<b>総資産</b>	12,149	100.0%	11,159	100.0%	△990

(単位:百万円)	2013/2末		2014/2末		増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
<b>負債合計</b>	6,711	55.2%	6,097	54.6%	△613
<b>流動負債</b>	3,304	27.2%	3,626	32.5%	321
買掛金	1,034	8.5%	1,094	9.8%	60
短期借入金	450	3.7%	0	0.0%	△450
1年内長期借入金	623	5.1%	1,741	15.6%	1,117
未払法人税等	255	2.1%	0	0.0%	△255
その他	941	7.8%	790	7.1%	△151
<b>固定負債</b>	3,406	28.0%	2,471	22.2%	△935
長期借入金	2,377	19.6%	1,526	13.7%	△851
役員退職慰労引当金	144	1.2%	0	0.0%	△144
その他	884	7.3%	945	8.5%	60
<b>純資産</b>	5,438	44.7%	5,061	45.4%	△376
株主資本	5,435	44.8%	5,057	45.3%	△377
その他包括利益累計額	△0	△0.0%	1	0.0%	1
新株予約権	3	0.0%	2	0.0%	△0
<b>負債純資産合計</b>	12,149	100.0%	11,159	100.0%	△990

## 主な資産の増減

- ・商品の減少:在庫圧縮
- ・投資有価証券の減少:カードフレックスジャパン(株)の連結入り
- ・有形固定資産の減少:減価償却

## 主な負債増減

- ・短期借入金の減少、利益の減少に伴う未払法人税等の減少、一方で1年内長期借入金が増加
- ・長期借入金の減少
- ・役退慰労金制度廃止に伴う引当金減少

## 主な純資産の増減

- ・当期純損失193百万円の計上
- ・配当金支払い80百万円による利益剰余金の減少
- ・自己株式87百万円取得による減少

# 2014年2月期 キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)	2013/2期 (12/3~13/2)	2014/2期 (13/3~14/2)
営業キャッシュ・フロー	926	741
投資キャッシュ・フロー	△558	△237
財務キャッシュ・フロー	△632	△503
現金及び現金同等物の増減額	△264	△19
現金及び現金同等物	2,572	2,591

## 営業CFの内訳

(単位:百万円)	2013/2期 (12/3~13/2)	2014/2期 (13/3~14/2)
税引前当期純利益	560	△145
減価償却費	499	490
たな卸資産増減額	△364	450
仕入債務増減額	113	64
法人税等支払額	—	△359
減損損失	38	361
その他増減額合計	79	△121
営業キャッシュ・フロー	926	741

### ○営業キャッシュフロー

- 棚卸資産の減少等が寄与しプラス:ゲーム等在庫のコントロール。

### ○投資キャッシュフロー

- 新規出店費用及び店舗改装への支出等によりマイナス:投資は営業CF内でコントロール。

### ○財務キャッシュフロー

- 借入金の返済、配当金の支払等によりマイナス。

---

# 当期の取り組みと 2015年2月期 業績予想

# 当期の経営テーマ

ベンチャーとしての創業時の精神に立ち位置を据え、当社の経営の根幹をなす基盤を見つめ直し、強化する。単なる原点回帰ではなく、次の成長を支える新たな土台の再構築を目指す。

BACK  
TO THE BASE

基盤を見つめ直し、強化する。

TAY TWOの

収益力の**基盤**は何であったのか？

成長力の**基盤**は何であったのか？

当期は、再度それを見つめ直し、その**基盤**の強化を図り、再び成長に向けて舵を切る。

## 当期に取り組むテーマ

基盤強化と、現在までに進めてきた改革を組み合わせた強固な土台作り。

収益力の基盤とは

古本事業の収益力  
(ノウハウの蓄積)

成長力の基盤とは

メディアコンプレックスの再構築  
(集客と購買意欲を高める売り場)

地域商圏の活性化  
(自社の出店により商圏を創る)

基盤

次の成長に  
向けた  
揺るぎない土台

改革・強化

現在までに進めてきた経営改革・強化策

売場改革

本部改革

ローコスト経営



## 収益力の基盤 古本事業の再構築

当社収益の重要な基盤であった古本事業を、当期は再構築

10年前(2005年2月期)の古本の			前期(2014年2月期)の古本の	
売上額	売上総利益	→	売上額	売上総利益
4,208百万円	3,287百万円		3,992百万円 (△5.1%)	2,686百万円 (△18.2%)

かつては、当社の売上総利益の4割近くを稼ぎ、収益力の源泉であった古本の基盤が弱体化…直営店舗増加(+20)にもかかわらず減収・減益。

書籍市場の全般的な縮小、取扱商材の拡大、顧客ニーズの変化などの要因はあるものの、

- 買取能力の低下への対応の遅れ
- 仕分～棚入れまでのオペレーションの不徹底、培ったノウハウの喪失危機
- 古本担当の店舗人員の強引過ぎた削減

など、当社の店舗政策に起因する要素が、近年の古本低調を招いた面も否めない。  
…家庭用ゲーム市場の縮小とともに古本市場事業が衰退するのではないかという強迫観念からの脱却

 当期は、再度古本を重要な収益の基盤として再構築する。

## 収益力の**基盤** 古本事業の再構築

時代の変化に合わせ、お客様の求める商品/サービスを配した売場展開

基盤の再構築による売上拡大:まず**前々期並み**売上高への回復(前期比+453百万円)

### 買取



仕入の源泉である買取を強化  
「**売るなら、まずは古本市場**」  
という顧客リレーションを構築し  
売れ筋商品の仕入を増加

### 仕分



売れる商品の選別を確実に  
実施することにより、**売上拡大**  
だけでなく、**原価低減**も同時に  
図る。

### 棚入れ



商品の棚入れ・補充実施を  
徹底することにより、  
欠品による機会ロスを低減し、  
売上高を拡大。

古本に経営資源を  
再配分することで、  
売上拡大を図ると  
同時に顧客との  
リレーション再構築

改革効果による収益性の向上:**前々期の93%**の店舗人件費で、**オペレーション**を構築

- 前期より推進してきたPA比率の向上により人件費を抑制
- 前々期並みの人員数を配しても、人件費は93%に削減

古本の**事業利益率**を  
大きく改善する

※PA比率:パート・アルバイトの人員比率

## 収益力の**基盤** 古本事業の再構築

古本を核としながら、時代の変化に合わせ、お客様の求める商品/サービスを配した売場展開

本（古本・新刊）



CD・DVD（中古・新品）



ゲーム（中古・新品）



お客様の求める「楽しさ」「メディア」に合わせて、取扱商材を常に拡大

お客様が次に求める商材・サービスを  
いち早く感知し、導入・販売

お客様の要望をいち早く、安く、深く、ご提供する。  
新品と中古品の両方を扱うことへのこだわりは  
ユニークなノウハウの一つ。

# 成長力の基盤 小さなNo.1から(トレカ業界No.1へ)

## ○ トレーディングカードの拡大 (トレカパーク開設)

トレーディングカードを、本・ゲームに続く第3の柱とすべく、当期も引き続き注力

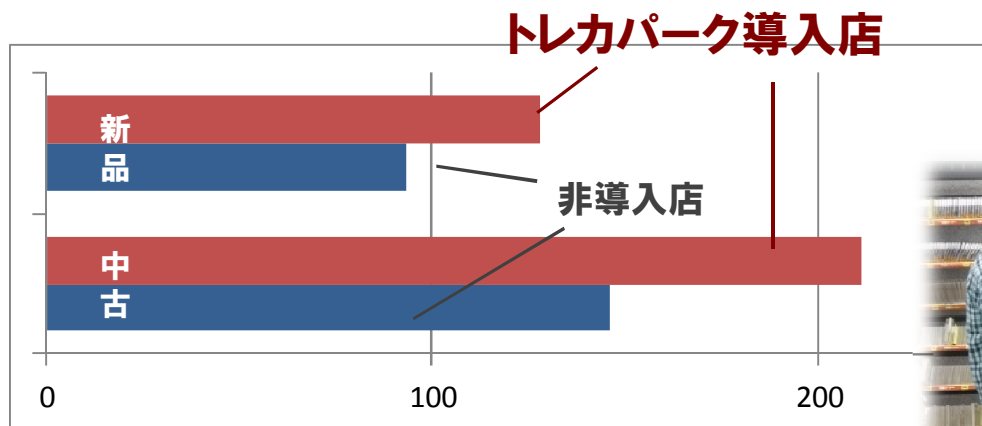


2014/2期末  
導入店舗数

62店舗

2015/2期の上半期中に全店展開  
トレカ自動査定システム導入開始  
(2014年4月～)

2014/2期 トレーディングカード売上高 (対 前年同期比)



(参考)

トレカパーク導入後の導入店実績

(2012/10月以降順次導入)

新品128.0% 中古211.3%

(いずれも導入店の対前年同期比)





## 成長力の**基盤** 小さなNo.1から(トレカ業界No.1へ)

### ○ 新規出店、新業態の開発

#### トレカパーク専門店の出店拡大

#### ■トレカパーク日本橋店 2013年3月17日オープン

- ◎トレーディングカードのメッカ、大阪日本橋に出店
- ◎同業の密集している立地
- ◎トレーディングカード専門店

販売、買取とも好調に推移

近隣エリアにトレカ専門2号店となる

トレカパーク日本橋2号店を  
2014年1月24日にオープン！

トレカパーク  
日本橋店



トレカパーク  
日本橋2号店

更に…

4月26日 博多の中心地に「トレカパーク福岡天神店」オープン予定。

更に、更に、7月 大型専門店を新装の秋葉原ラジオ会館にオープン予定！

# 成長力の基盤 柔軟性(商材・サービス)

## ○新商材・プライベートブランド商材の開拓

新規導入のキーワードは、「データに置き換わらないもの」「来店すると楽しい店舗」

### →リアル店舗

- ◎文具などの生活雑貨、スマホグッズ、ホビーの投入
- ◎季節商品の投入
- ◎金券買取開始(70店舗) ※2月末時点

### →EC

- ◎当社オリジナルスマートフォン用ケースの販売開始
- …外部サイトに依存しない独自商品の発掘・投入
- ◎中古携帯端末の販売開始

成功可能性の高い商材を  
リアル店舗、ECに投入



古本市場 市川鬼高店



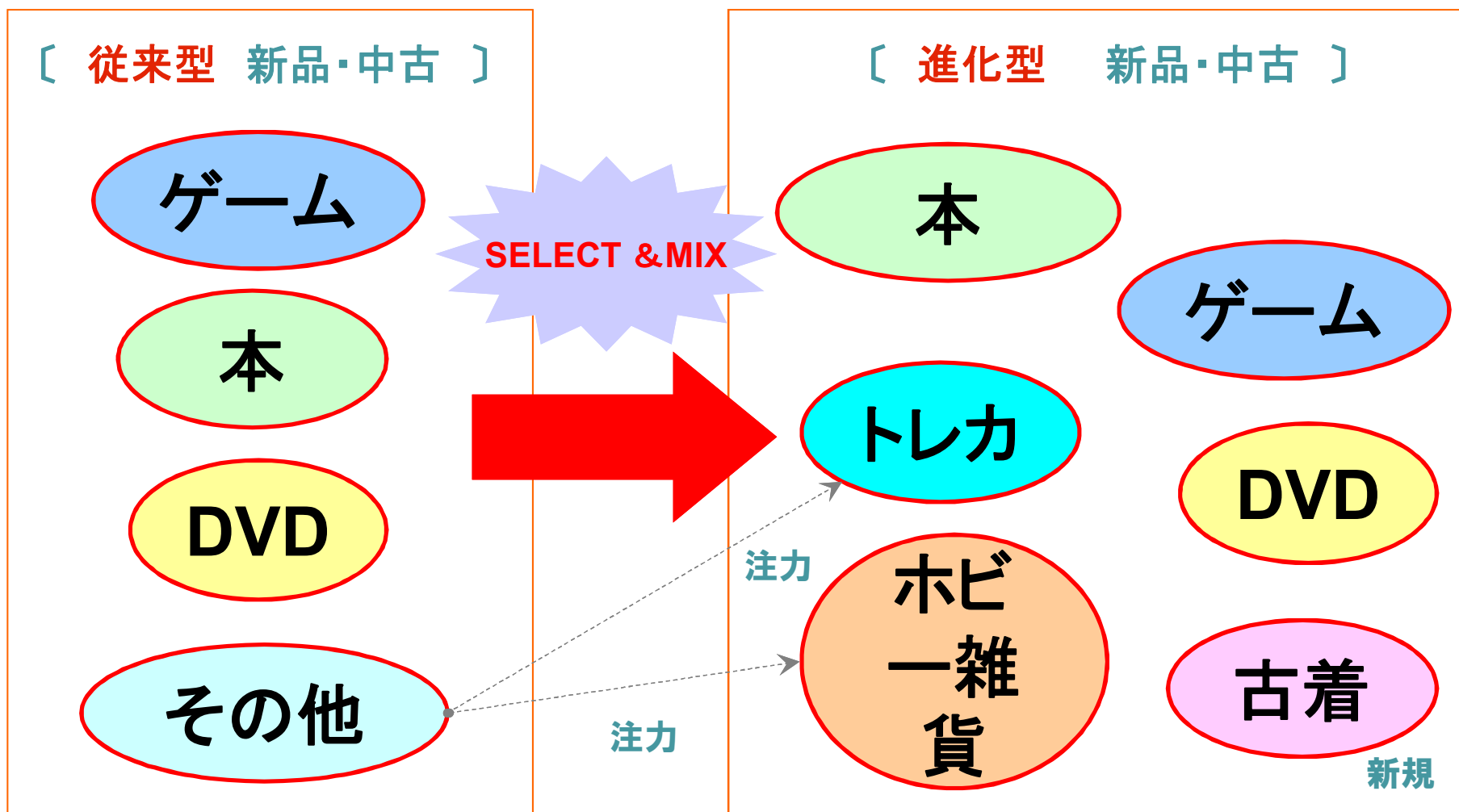
オリジナルスマートフォン用  
ケース 第4弾

オリジナルスマートフォン用  
ケース 第1弾

## 成長力の基盤 ～メディアコンプレックスの再構築

### ○集客と購買意欲を高める専門特化した商材による売り場創り

新品と中古を同時に取り扱う商材の多様化と、地域の顧客志向にあった商品構成の店創り

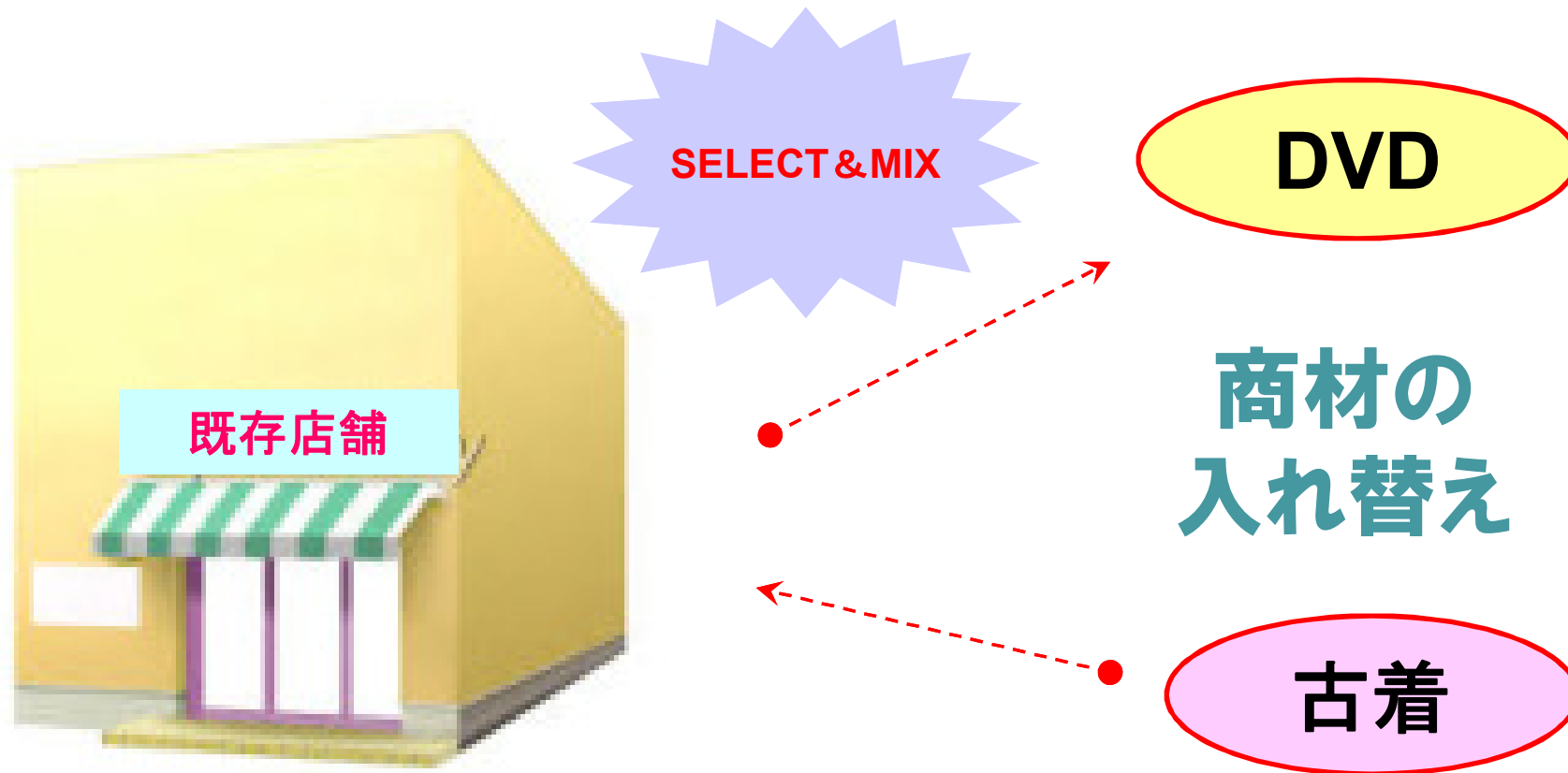




## 成長力の基盤 ～メディアコンプレックスの再構築

### ○既存店舗のテコ入れ、即効性のある収益拡大策を展開

※後述・・・未出店地域への進出(出店及びアライアンスの模索)



**既存資源の有効活用と時間の短縮！**

## 成長力の基盤 ～地方商圏の活性化

### ○ 出店地域の拡大

新規出店戦略の再開の手段の一つとして、未出店地域の企業とのアライアンスを指向。



## 成長力の基盤 柔軟性(商材・サービス)

### ○新ポイントカード・システムの導入(2014年4月22日 予定)

プリペイドカード事業と連動させることで、今までにない当社独自のポイントシステム、サービス提供へ！  
ポイントを「貯める」「使う」機能に加えて、「利便性」と「安全性」というサービスも提供

#### VISAプリペイドカード付、Visaプリペイド機能なしの2種類を提供

VISAプリペイドカード付



Visaプリペイド機能なし



#### 旧カードと比較しての主な改善点

- ポイント有効期限を6ヶ月から12ヶ月に延長
- My Page機能を実装し、ポイント・購買履歴の確認、クーポン発行、商品情報、セール情報を提供
- VIP会員制度の導入。  
VIP会員のインセンティブとして、ポイント付与率の優遇、VIP会員限定クーポン発行、VIP会員限定ボーナスポイント付与を計画

## 成長力の**基盤** 柔軟性(商材・サービス)

### ○VISAプリペイドカード「Tay Two Card」とは

#### 業界初！！ VISAプリペイドカード「Tay Two Card」の利便性

～VISAプリペイドカードとは事前に現金をチャージすることでチャージした金額の範囲内で  
国内、海外のVISA加盟店\*であれば安心して、リアル店舗、オンライン問わず利用が可能～

- 16歳以上で身分証明書があれば審査いらずでだれでも持てる
- 入会金が無料(ただし、再発行には所定の手数料がかかります)
- 店頭で即時発行が可能
- 店頭で現金チャージが可能。その際、クーポン券を発行することを検討中。  
なお、銀行振込でのチャージも可能
- リアルタイムでカード利用履歴が確認できる
- 紛失した際も自分で利用を停止できる
- 事前チャージ型なので安心、安全で使い過ぎも防止
- ポイントをカードへのチャージ金に交換することが可能。  
この機能によりテイツー店舗のポイントはVISA加盟店で使えるようになる
- 買取代金をTay Two Cardにチャージすることが可能。  
その際、お客様にインセンティブをお渡しすることを検討中
- オープンループのリチャージ型なのでクローズドループの使い切り型で発生している、  
端数が使えない等の不満を解消
- キャッシュレスにより、レジでの支払いの煩わしさからの解放

※一部の店舗ではカード決済手続きがプリペイドカードに適應できていないことがあるため、利用できないことがあります。

## 成長力の**基盤** 柔軟性(商材・サービス)

### ○テイツーが新ポイントカードに期待する効果

#### 1. 来店頻度の向上

My Page機能の充実により、お客様との接点を増やす

#### 2. 客単価の向上

#### 3. 売上の向上

クーポン利用の促進

#### 4. 顧客の囲い込み

VIP会員制度の導入を推進

#### 5. コスト削減

リライトカードからプラスチックカードへの変更

#### 6. 来店動機・販売機会拡大

VISAプリペイド付カードの現金チャージを店頭で実施

#### 7. 顧客満足向上

レジでのストレスを軽減し、気持ちよくお買い物をしていただく

#### 8. 新規顧客獲得

VISAプリペイドカード「Tay Two Card」のプロモーションを効果的に行う

#### 9. 再来店誘導

離脱会員への効果的なプロモーションを行うことで、再来店を促す

## 2015年2月期 業績予想(通期)

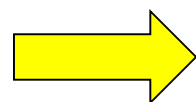
### ■連結業績予想

(単位:百万円)	2014年2月期 実績	2015年2月期 予想
売上高	31,393	32,415
営業利益	250	300
経常利益	232	285
当期純利益	△193	100
1株当たり当期純利益	△3.80円	1.98円

### ■個別業績予想

(単位:百万円)	2014年2月期 実績	2015年2月期 予想
売上高	31,390	32,250
経常利益	307	355
当期純利益	△131	165

- 利益率が高く、価格コントロールが可能な中古商材の拡大
- 市場が安定しているトレーディングカードへの継続投資・出店
- スクラップ&ビルドと新規商材専門店や新規エリアへの進出
- 独自商材の導入によるEC販売の拡大



## 増収増益の見込

## 2015年2月期 業績予想(半期)

### ■連結業績予想

(単位:百万円)	2015年2月期 上半期	2015年2月期 下半期
売上高	14,550	17,865
営業利益	△120	420
経常利益	△125	410
当期純利益	△125	225

### ■個別業績予想

(単位:百万円)	2015年2月期 上半期	2015年2月期 下半期
売上高	14,500	17,750
経常利益	△65	420
当期純利益	△65	230

#### ●上期に投資を重点配分し、下期には収益化

- ・トレカ: 専門店出店(前期末の日本橋2号店～福岡天神、秋葉原ラジオ会館)、既存店舗への全展開、自動査定システムの導入
- ・ポイントカードシステムの切替、新カードの導入
- ・直営新規古着店のオープン
- ・SELECT&MIXの検討
- ・並行して地域展開・拡大を模索



# 2015年2月期 配当予想

## ■中間と通期の配当予想について

当社は配当に関して、配当性向25%以上を目処として業績に応じた配当を安定的に実施することを基本方針としております。

(単位:円)	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
配当金	—	0.50	—	0.50	1.00
前期実績 (2014年2月期)	—	0.80	—	0.80	1.60

(注)当社は、平成25年4月15日開催の取締役会において、株式の分割及び単元株制度の採用について決議し、平成25年9月1日を効力発生日として、普通株式1株を100株へ分割し、単元株式数を100株といたしました。

## ■配当性向の実績と計画

	第21期(実績)	第22期(実績)	第23期(実績)	第24期(実績)	第25期(予想)
	2010/3-2011/2	2011/3-2012/2	2012/3-2013/2	2013/3-2014/2	2014/3-2015/2
当期純利益	387百万円	△19百万円	244百万円	△193百万円	100百万円
配当金	134百万円	113百万円	113百万円	80百万円	50百万円
配当性向	34.7%	—	46.4%	—	50.6%

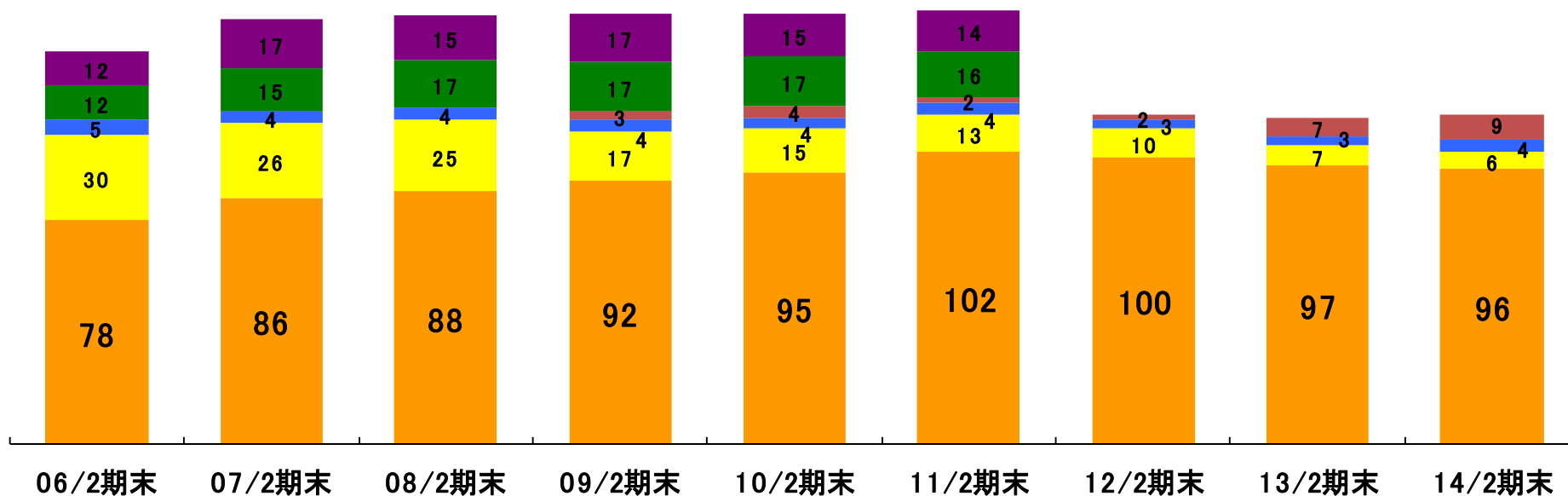
(注)22期は個別当期純利益及び個別配当性向

---

## 参考資料

# 〔ご参考〕2014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 ■その他 ■アイ・カフェ直営店 ■アイ・カフェFC店



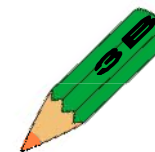
	2013/2期	2014/2期			増減数
	期末	出店	退店	期末	
古本市場直営店	97(1)	—	1	96(1)	△1
内トレカパーク導入店	19	43	—	62	43
古本市場業務提携・FC店	7	—	1	6	△1
ブック・スクウェア	3(1)	1	—	4(1)	1
3Bee直営店	3(3)	—	—	3(3)	—
TSUTAYA(単独店)	2	—	—	2	—
その他	2	2	—	4	2
<b>合計</b>	<b>114(5)</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>115(5)</b>	<b>1</b>

## 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 寺田 勝宏
事業内容	1.古本、TVゲームソフト・ハード、トレーディングカード、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 337人、パート・アルバイト 1,198人 計1,535人（2014年2月末現在）
資本金	1,165百万円（2014年2月末現在）
発行済株式数	52,640,000株：1単元100株（2014年2月末現在）
株主数	6,682名（2014年2月末現在）

# 満足を創る



本資料は2014年2月期の業績及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2014年4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。

IR窓口：社長室 経営企画グループ 宮

TEL03-5719-4775 FAX03-5719-4583

E-mail: [ir@tay2.co.jp](mailto:ir@tay2.co.jp)

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