



2015年4月15日

株式会社テイツー (JASDAQ 7610)

2015年2月期 決算説明会資料



2015年2月期 振り返り

収益力・成長力の基盤強化と、コスト改革を組み合わせた強固な土台作り。

取り組むべきテーマ、課題

①

古本事業の再構築
(蓄積したノウハウの再活用)

②

メディアコンプレックス再構築
(新商材の導入・育成)

③

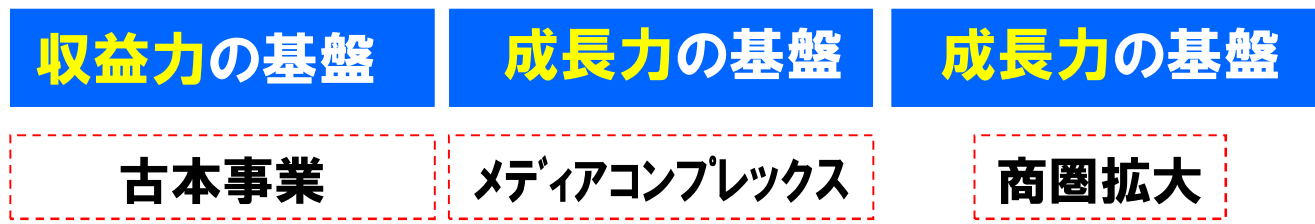
地域商圈の活性化
(出店やECによる商圈創出)

改革・強化策

- 売場改革
- 本部改革
- ローコスト経営



当社の経営の根幹をなす基盤



①古本事業の再構築

- (△) 目標の前々年までには至っていないが、単月で前年比100%を超える月もあり前年比99%と下げ止まり。
- (×) ノウハウの再活用・売る力の醸成が未だ不十分で、粗利率の低下が見られる。

②-A メディアコンプレックス再構築:トレカ事業の拡大

- (○) 専門店出店や、ほぼ全店へのコーナー展開により、一定のシェアを獲得。
- (○) トレカパークの運営経験により、実際の商品販売に必要な人材育成とノウハウの蓄積が進む。
- (△) 既存店においては、収益性の高い店舗と低い店舗が混在。

②-B メディアコンプレックス再構築:新商材の導入

- (△) 新商材:古着を取扱う「MO-ZEAL湘南台店」を10月にオープン。
- (△) 新商材:ホビー・雑貨を取り扱う「古本市場コレクターズ川口伊刈店」を12月にオープン。
- (×) 新商材については、現在は収益性のフォローの段階であり、地域展開については未着手。

③地域商圏の活性化・・・以下はEC事業について

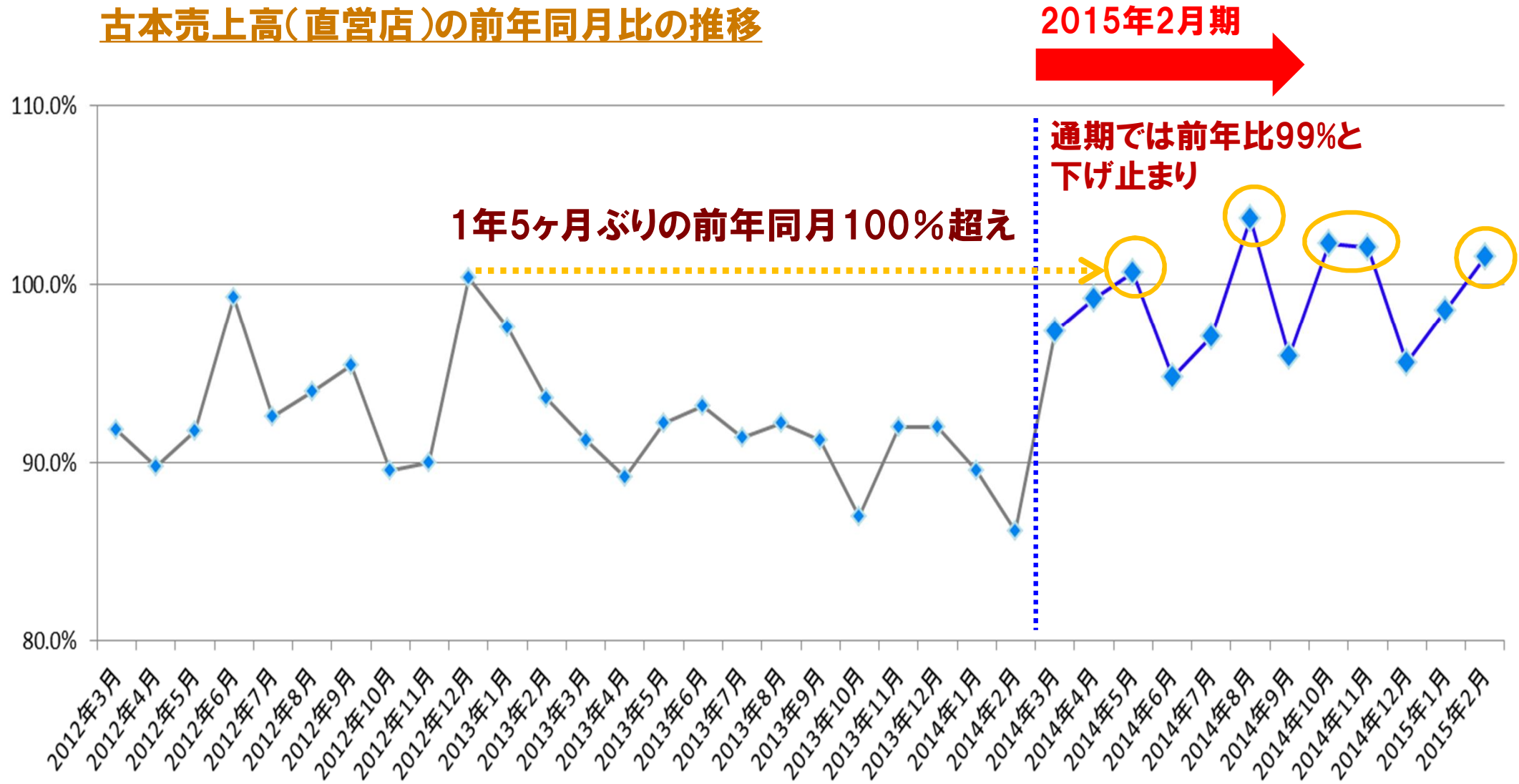
- (△) 独自商材の導入にチャレンジし一定の成果を挙げたが、大きな収益の柱となるまでには至っていない。
- (×) 既存商材やリアル店舗からの商品調達への依存が強く、売上・粗利は大きく低下。
- (×) アマゾンや楽天等大手の販売力に依存し、収益性や安定性に欠ける。物流経費等も高コスト体質。

一部達成できた部分もあったものの、組織改革等が6月まで遅れたことも影響し、全体では市場環境の変化に対応できていない、または不十分な状況であった。

2015年2月期 振り返り ①古本事業の再構築

再構築に向けた施策を開始したことにより、古本事業の売上高が着実に変化

古本売上高(直営店)の前年同月比の推移



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

● 店舗の状況

	2014/2末		2015/2末
導入店舗	62店舗	➡	92店舗
専門店	2店舗	➡	7店舗



● 売上高の状況

2015/2月期累計 トレーディングカード売上高

新品 前年同期比 **155%**

中古 前年同期比 **166%**



さらに、今後の多店舗展開を目指す上での障壁となるオペレーションの煩雑さを解消する手段として、各店に「トレカ自動読取査定機」を導入



新商材の導入による店舗の活性化、収益性向上を目指して、2店をオープン

既存店舗のテコ入れ、即効性のある収益拡大策を展開【SELECT&MIX】すると同時に、既存資源の有効活用することによって、コスト圧縮と出店のリードタイムを短縮。

「MO-ZEAL湘南台店」(10月25日)
100%子会社として(株)モ・ジールの設立し、新たに中古衣料、服飾雑貨等の売買を開始。

「古本市場コレクターズ川口伊刈店」(12月6日)
川口伊刈店の改装に際して、新たにホビー等を導入し、リニューアルオープン。

SELECT & MIX



独自サイト・商品の強化と物流効率化

- ◆フルイチオンライン
EC基幹システムバージョンUP (3月予定スマホ強化へ)

コアコンテンツ展開強化 (BL特集等)



- ◆オリジナルデザインスマホケース (販売ルート変更で拡販模索)

EC物流として特化

- ◆365日運営体制の維持とクオリティ向上 (時間期日、エラー)
- ◆倉庫スペースの有効活用と適正在庫の追及

2015年2月期 決算説明

2015年2月期 通期業績の概要

● 連結損益計算書

(単位:百万円)	2014年 2月期 (第24期)	2015年 2月期 (第25期)	増 減
売上高	31,393	29,420	△1,973
売上総利益	8,372	7,946	△426
営業利益	250	△327	△577
経常利益	232	△314	△546
当期純利益	△193	△1,355	△1,162
1株当たり当期純利益	△3円80銭	△26円79銭	

● 個別損益計算書

(単位:百万円)	2014年 2月期 (第24期)	2015年 2月期 (第25期)	増 減
売上高	31,390	29,390	△2,000
売上総利益	8,374	7,946	△428
営業利益	349	△196	△545
経常利益	307	△199	△506
当期純利益	△131	△1,432	△1,301

売 上 高

長期に渡り低落傾向にあった古本は、ほぼ前年並となり下げ止まり。

また、戦略商品として注力したトレカは、中古・新品ともに大幅な増収。

しかしながら、ゲームは新品・中古にともに引き続き大幅減となり、この下落をカバーできず、全体では前期比で減収。

営業利益/経常利益

減収要因に加え、長期在庫の廃棄・評価損を原価計上したことにより、売上総利益が大幅に減少。

販管費は、出店・改装やシステム投資等を実施したが、ほぼ前年並。

連結子会社(新たに立ちあげたモ・ジール及びCFJ)の損失もあり、営業・経常利益とも前期比で減少。

当 期 純 利 益

上記の経常利益の減少に加え、特別損失の計上と、繰延税金資産の取崩し(805百万円)により、損失が拡大。

2015年2月期 連結業績の状況

売上高・売上総利益の状況

● 売上高

- (古本) 前期比99%と、ほぼ横ばい。長期の低落傾向に歯止め。
- (ゲーム) 主力商材である家庭用ゲーム市場全体の下降トレンドが継続し、新品ゲームは前期比85%。今までは底堅かった中古ゲームも、新品ゲーム市場に連動して下落し、前期比93%。
- (トレカ) 戦略商材として注力した結果、新品が前期比155%、中古も前期比166%と大幅増。

● 売上総利益

減収に伴う利益減に加え、古本・中古ゲームの長期在庫の廃棄損・評価損(約60百万円)を売上原価に計上

営業利益/経常利益の状況

● 営業利益/経常利益

出店・改装やシステム投資を実施しながら、販管費はほぼ前年並。売上総利益の減少が大きく赤字転落。

※販管費:2014/2期 8,026百万円→2015/2期 8,134百万円(前年同期比+117百万円、101%)

当期純利益の状況

● 特別損失として以下の減損損失等、186百万円を計上。加えて、繰延税金資産を805百万円取崩し。

- ✓ 店舗関連・・・直近の店舗毎の収益状況から厳格に判断し総額で167百万円
 - ・店舗閉鎖(3店)、物流倉庫の縮小: 20百万円(別途、廃棄在庫約50百万円は原価に計上)
 - ・店舗等の減損損失: 132百万円
- ✓ 関係会社株式評価損: 17百万円(連結子会社の評価損196百万円は個別損益のみの計上)
- ✓ 繰延税金資産の取崩: 805百万円(法人税等調整額として計上)

2015年2月期 連結貸借対照表の状況

(単位:百万円)	2014/2末		2015/2末		増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	7,395	66.3%	6,546	68.9%	△848
現預金	2,725	24.4%	2,017	21.2%	△708
売掛金	360	3.2%	304	3.2%	△56
商品	3,815	34.2%	3,716	39.1%	△98
貯蔵品	24	0.2%	25	0.3%	1
その他	469	4.2%	483	5.1%	14
固定資産	3,763	33.7%	2,948	31.1%	△815
有形固定資産	1,111	10.0%	986	10.4%	△125
建物及び構築物(純額)	624	5.6%	519	5.5%	△104
その他(純額)	487	4.4%	466	4.8%	△20
無形固定資産	118	1.1%	220	2.3%	102
投資その他の資産	2,533	22.7%	1,741	18.3%	△792
差入保証金	1,252	11.2%	1,275	13.4%	23
投資有価証券、子会社/ 関係会社株式	216	1.9%	222	2.3%	6
その他	1,064	9.5%	243	2.6%	△821
総資産	11,159	100.0%	9,495	100.0%	△1,664

主な資産の増減

現預金の減少: 営業損失、買掛金支払
 商品の減少: 在庫圧縮
 建物・構築物の減少: 減価償却
 無形固定資産の増加: システム投資
 その他の減少: 繰延税金固定資産の取崩し

主な負債の増減

買掛金の減少
 短期借入金の増加(仕入増加対応のスポット借入)
 1年内長期借入金の減少(借入金返済)

主な純資産の増減

株主資本の減少: 当期損失
 …繰延税金資産の取崩し

(単位:百万円)	2014/2末		2015/2末		増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
負債合計	6,097	54.6%	5,863	61.8%	△234
流動負債	3,626	32.5%	3,366	35.4%	△260
買掛金	1,094	9.8%	724	7.6%	△370
短期借入金	0	0.0%	700	7.4%	700
1年内長期借入金	1,741	15.6%	1,033	10.9%	△708
未払法人税等	0	0.0%	19	0.2%	19
その他	790	7.1%	889	9.4%	99
固定負債	2,471	22.2%	2,497	26.3%	26
長期借入金	1,526	13.7%	1,548	16.3%	22
役員退職慰労引当金	0	0.0%	0	0.0%	0
その他	945	8.5%	949	10.0%	4
純資産	5,061	45.4%	3,631	38.2%	△1,430
株主資本	5,057	45.3%	3,636	38.3%	△1,421
その他包括利益累計額	1	0.0%	△6	△0.1%	△8
新株予約権	2	0.0%	2	0.0%	△0
負債純資産合計	11,159	100.0%	9,495	100.0%	△1,664

2015年2月期 キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)	2014/2期 (13/3~14/2)	2015/2期 (14/3~15/2)
営業キャッシュ・フロー	741	△162
投資キャッシュ・フロー	△237	△421
財務キャッシュ・フロー	△503	△128
現金及び現金同等物の増減額	△19	△708
現金及び現金同等物	2,591	1,883

営業CFの内訳

(単位:百万円)	2014/2期 (13/3~14/2)	2015/2期 (14/3~15/2)
税引前当期純利益	△145	△500
減価償却費	490	328
たな卸資産増減額	450	97
仕入債務増減額	64	△362
法人税等支払額	△359	△62
減損損失	361	132
その他増減額合計	△121	205
営業キャッシュ・フロー	741	△162

○営業キャッシュフロー

- 当期利益の減少、仕入債務の減少によりマイナス。

○投資キャッシュフロー

- システム投資、出店及び改装によりマイナス。

○財務キャッシュフロー

- 長期借入金の返済等によりマイナス。

**2016年2月期 業績予想
及び
そのための取り組み**

2016年2月期 業績予想①

■連結業績予想

(単位:百万円)	2015年2月期 実績	2016年2月期 予想
売上高	29,420	na
営業利益	△327	na
経常利益	△314	na
当期純利益	△1,355	na

※連結子会社であるカードフレックスジャパン株式会社につきまして、抜本的な改革を検討しておりますので、公表を控えさせていただきます。(2015年4月10日開示文書をご参照ください。)

(参考)個別業績予想

(単位:百万円)	2015年2月期 実績	2016年2月期 予想
売上高	29,390	28,200
経常利益	△199	100
当期純利益	△1,432	10

上下比較

(単位:百万円)	2016年2月期 上半期	2016年2月期 下半期
売上高	13,300	14,900
経常利益	△90	190
当期純利益	△80	90

2015年2月期 配当予想

■ 中間実績と、期末・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	—	—	—	—	—
前期実績 (2015年2月期)	—	0.50	—	—	0.50

(注)2016年2月期の配当額は未定。

■ 配当性向の実績と計画

	第22期(実績)	第23期(実績)	第24期(実績)	第25期	第26期(予想)
	2011/3-2012/2	2012/3-2013/2	2013/3-2014/2	2014/3-2015/2	2015/3-2016/2
当期純利益	△19百万円	244百万円	△193百万円	△1,355百万円	—
配当金	113百万円	113百万円	80百万円	25百万円	—
配当性向	—	46.4%	—	—	—

(注)22期は個別当期純利益及び個別配当性向

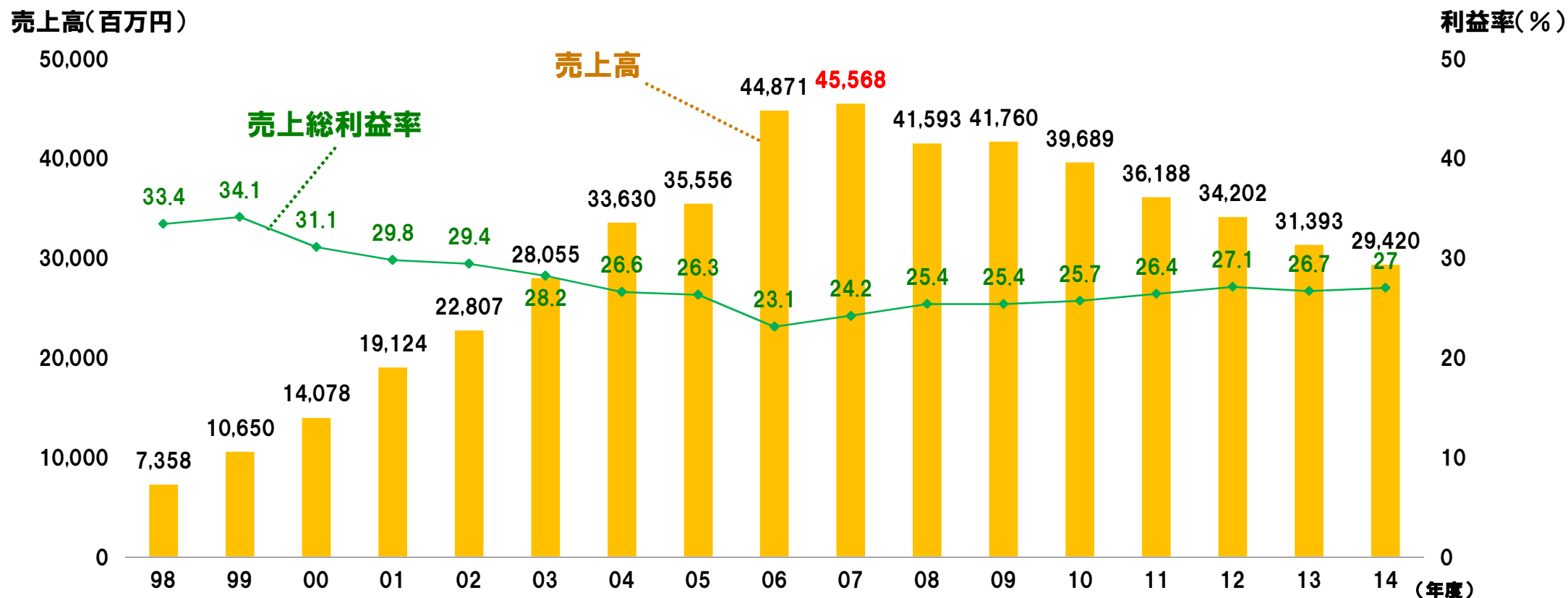
2016年2月期の取り組み 現状認識

当社の売上は、ハード制作会社との直取引の開始等による**新品ゲームの取扱い拡大**を背景に、98年度から07年度にかけて急速に拡大した。

しかし... 現状では売上、利益ともに低迷している。

- ◎ 主要商材の市場全体が縮小
- ◎ FC展開やネットカフェ事業の頓挫
- ◎ 新規事業への経営資源の投入・撤退

戦略商材としたトレカにおいては、トレカパークの開設により成果を挙げたものの、経営資源の分散等によって、事業環境の大きな変化に対応しきれず、また同時にコスト構造の改革も遅れている。



『粗利減を前提としながら、コスト削減によって利益を確保する。』

売上高・売上総利益について

● 売上高

当期も、主としてゲーム関連売上が低下することにより、前期比で減収を見込む。

(古本) 2015/2期は、施策の実施により長期の低落傾向に歯止め。当期も引き続き強化を行うものの、ポイント制度の見直しも有ることから、前期比微減を見込む。

(ゲーム) 当期も下降トレンドが継続すると予想し、新品ゲームは前期比△10%程度を見込む。
中古ゲームも、新品市場に連動して下落するものと考えられるが、新品に比べて若干下落を抑えられると見込む。

(トレカ) 新品・中古とも前期比微増を見込む。
また、トレカ事業のノウハウを蓄積できたことから、当期中のFC展開、卸売の開始を計画。

(その他) ほぼ前期並みと想定。(前記末から導入したホビー商品、及び当期着手する古本市場への新刊導入により上積みを見込むが、CD・DVDが下降。)

● 売上総利益

減収予想に伴い売上総利益額は減少するものの、以下の要因により売上総利益率は改善を見込む。

- ① 売上構成比の変化(相対的に利益率の低い新品ゲームのウェイトが低下)
- ② ポイント制度の見直しによる値引き低減の効果
- ③ 2015/2期に在庫の評価減を実施したことによる原価率の改善

『粗利減を前提としながら、コスト削減によって利益を確保する。』

営業利益/経常利益について

売上総利益は減少するものの、販管費について以下のコスト削減策を実施。
2015/2期比で**5億円超**のコスト削減を行い、黒字転換を見込む。

- ・店舗運営コスト(人件費・管理費)の低減
- ・販促手法の見直し・販促コストの低減
- ・固定的コスト(外部委託・手数料等)の低減
- ・その他(システム関連他)

総額5億円超

これらの対応は既に前期末から順次着手し、成果が出始めています。
また、不採算事業の改革による連結販管費の低下効果を加え、更なるコスト低減を実施する。

上期/下期 比較について

以下の理由により、上期は赤字、下期から黒字転換することを見込む。

- ① コスト削減施策の実効が時間軸で蓄積されること
- ② 最大の商戦が年末年始であり、当社の第4四半期にあたること

2016年2月期の取り組み **コスト低減策**

・店舗運営コスト(人件費・管理費)の低減

- ①「セントラルオペレーション」により、正社員でなければ勤まらない業務は少ないにも関わらず、正社員主体の体制となってしまうため、店舗運営において過剰な人件費が生じている。
→ 業務内容を見直し及びPAの登用により、必要な労働時間(工数)は確保しつつ、総人件費を抑制する。
- ②一定規模の店舗数が、固定コストの低減につながるとの認識に基づき、
→ まずは店舗運営コストの低減および売場面積の削減を模索。
→ 店舗収支(改善状況)を、個店ごとに試算
→ それでも店舗別に見て採算が取れない(貢献利益がマイナス)店舗については撤退する。

・販促手法の見直し・販促コストの低減

現在、店舗取引ポイント制度およびDM割引(キャンペーン・クーポンの送付)により、大きな費用負担が生じている。これを見直すことにより、粗利率の向上を図る。

・固定的コスト(外部委託・手数料等)の低減

固定コストの低減を目指しながら、現在も高コスト構造を抱え続けている。

- ・・・10年以上前の300店構想に基づく固定的費用(物流、システム)を現在も負担。
- 現在の事業規模・実態に合わせて、各種の固定コストの見直しを実施する。

2016年2月期の取り組み 次の成長に向けた布石①

当期は、営業黒字化が至上命題であり、そのために前述のコスト削減の施策を、まずは実施する。

しかしながら、コスト削減や不採算店舗の閉店のみでは縮小均衡であり、一時的な黒字化は可能であっても、市場全体が縮小する中では、将来的な成長が見込めない。

そのため、黒字化を阻害しない範囲で、下記の売上拡大策を検討・計画・実施する。

売場効率
改善

A 新商材（ホビー、古着等）取扱いの拡大

店舗数
拡大

B 自力での新規出店

C M&Aによる出店拡大の検討

その他

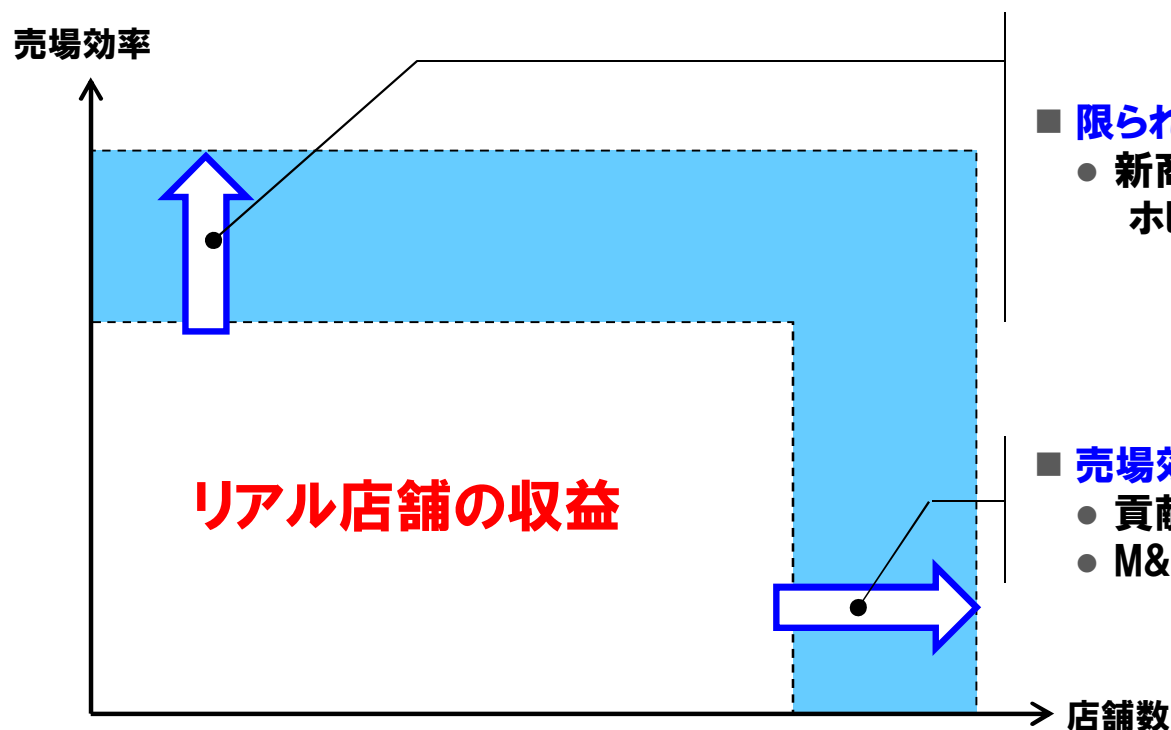
D 商材（トレカ）の外販（卸売販売）

2016年2月期の取り組み 次の成長に向けた布石②

店舗運営の効率化での説明通り、「**売場効率**」×「**店舗数**」が事業収益を決定するため、リアル店舗の事業収益拡大に向けて、

- ・売場効率のさらなる向上…個店の粗利益の拡大
- ・店舗数の増加……………粗利益の増加、固定コスト比率の低下

の両面で、収益拡大に向けた施策を行う。



■ 限られた売場の中で、如何に粗利益を**拡大**するのか

- 新商材の取扱い
ホビー、古着、新刊書籍

■ 売場効率を維持した上で、如何に店舗数を**増加**させるか

- 貢献利益プラスが見込まれる店舗であれば新規出店
- M&Aによる貢献利益プラス店舗の拡大

2016年2月期の取り組み 次の成長に向けた布石③

取扱いを開始して以来、一定の成果を挙げることが出来たトレカにおいて、さらに収益拡大を図るため、
今後はトレカのFC展開(卸売)を開始

◎ほぼ直営店全店に、トレカパーク・コーナーの展開を完了

◎トレカ専門店の出店により、トレカ単一商材での店舗運営ノウハウを蓄積

◎人財の育成も順調に進捗

※トレカ販売においては、中古買取のノウハウのみならず、トレカパークの盛り上がり(雰囲気)も、新品販売の動向に直結するため、運営ノウハウも非常に重要

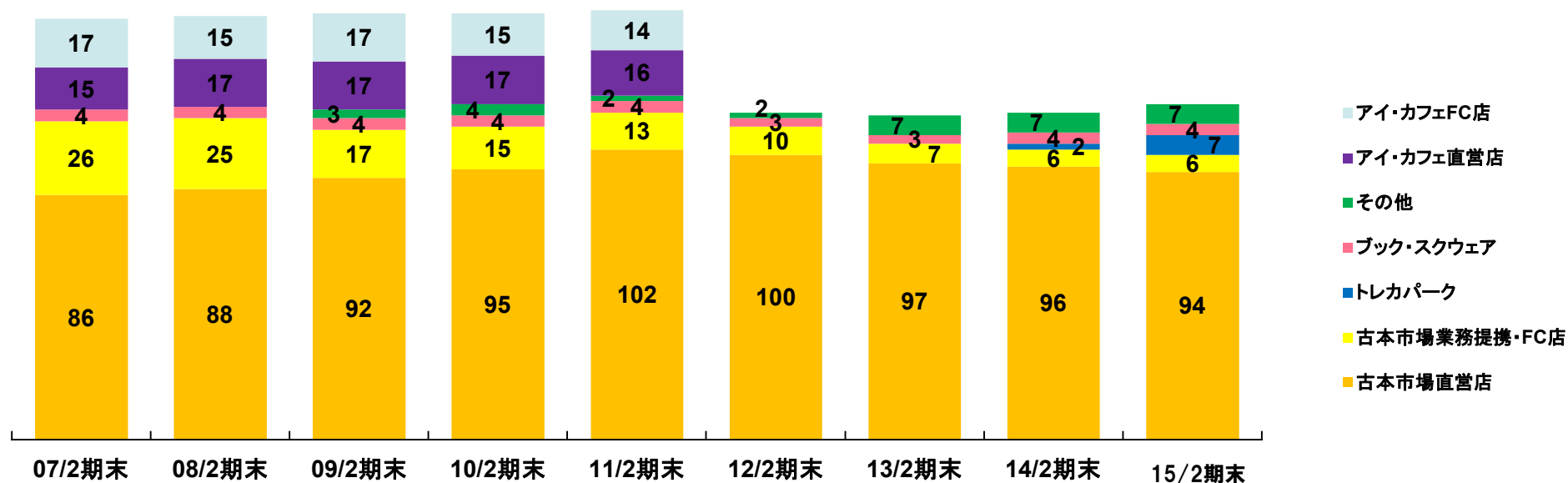
運用支援(FC契約)

トレカ卸売

フランチャイズ加盟企業様

参考資料

〔ご参考〕2015年2月期 店舗の状況



	2014/2期	2015/2期			増減数
	期末	出店	退店	期末	
古本市場直営店	96(1)	—	2	94(1)	△2
古本市場業務提携・FC店	6	—	—	6	—
トレカパーク	2	5	—	7	5
ブック・スクウェア	4(1)	—	—	4(1)	—
3Bee	3(3)	—	1	2(2)	△1
MO-ZEAL	—	1	—	1(1)	1
TSUTAYA(単独店)	2	—	—	2	—
Family Mart	2	—	—	2	—
合計	115(5)	6	3	118(5)	3

※カッコ内はTSUTAYA併設店となります。

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、家庭用ゲームソフト・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「フルイチオンライン」の運営
従業員数	正社員 325人、パート・アルバイト 1,239人 計1,564人（2015年2月末現在）
資本金	1,165百万円（2015年2月末現在）
発行済株式数	52,640,000株：1単元100株（2015年2月末現在）
株主数	6,484名（2015年2月末現在）

満足を創る

本資料は2015年2月期の業績並びに2016年2月期の業績予想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2015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

TEL03-5719-4775 FAX03-5719-4583

E-mail: ir@tay2.co.jp

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