



平成 29 年 10 月 13 日

各 位

会 社 名 株式会社 ティーツー
代 表 者 名 代表取締役社長 藤原 克治
(JASDAQコード7610)
問 い 合 せ 先 取締役管理部長 青野 友弘
電 話 番 号 048-933-3070

平成 30 年 2 月期業績予想(個別)の公表及び中期経営計画の策定に関するお知らせ

平成29年10月13日付の当社取締役会において、平成29年4月13日に公表いたしました「平成29年2月期 決算短信〔日本基準〕(連結)」において未定としていた平成30年2月期の業績予想について公表するとともに、平成30年2月期から平成33年2月期までを対象とする4か年中期経営計画を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

業績予想につきましては、事業構造改革の見通しがつき、また、業務提携による各種施策が実行段階に移行したことから、業績予想をまとめることが可能となりました。それに伴い、現時点における入手可能な情報に基づき、今期の業績予想を公表するとともに、今期を初年度とする4か年の中期経営計画を策定するに至った次第であります。

記

1. 業績予想の公表について

(1) 業績予想について

平成 30 年 2 月期通期業績予想の公表 (平成 29 年 3 月 1 日～平成 30 年 2 月 28 日)

	売 上 高	営 業 利 益	経 常 利 益
	百万円	百万円	百万円
前回発表予想 (A)	—	—	—
今回修正予想 (B)	26,000	△180	△190
増減額 (B-A)	—	—	—
増減率 (%)	—	—	—
(ご参考)前期通期実績 (平成 29 年 2 月期)	28,322	△437	△435

(注) 平成30年2月期の通期業績予想の「当期純利益」及び「1株当たり当期純利益」については、現時点で特別損益の合理的な算定が困難であるため記載を省略しております。

(2) 業績予想の概要

当社が展開するマルチパッケージ販売事業において、当社の主力商品である古本については書籍のデジタル化が進み、また、ゲーム、DVD についてもネット配信が盛んになり光ディスクで発売される仕組みが主流ではなくなることが予想されます。このような事業環境の変化の中、当社売上高は、ここ近年縮小化傾向にあります。そのため、当社は、中長期的な視点に立った事業の戦略転換を推進し、古本市場を軸とするマルチパッケージ販売事業を中核としたビジネスモデルの成功体験から脱却し、主力商材の急激な市場縮小及び業容拡大を前提とした物流やシステム等の高コスト構造の見直し等、事業構造改革に邁進しております。

また、平成 29 年 4 月 13 日に公表した「資本業務提携に向けた協議開始に関するお知らせ」、平成 29 年 5 月 19 日に公表した「資本業務提携契約の締結に関するお知らせ」、並びに平成 29 年 8 月 24 日に公表した「特別損失の計上並びにシステム業務委託契約締結に関するお知らせ」に記載のとおり、株式会社エーツーとの業務提携により、両社のシナジー効果の発揮に向けての相互協力関係の構築・強化に向けた各種施策を推進しているところであります。

以上により、平成 29 年 4 月 13 日時点では事業構造改革や業務提携による影響について、不確定要素が多く合理的な算定が困難であったことから業績予想の開示を行っておりませんでした。当該改革に見通しがつき、また、当該提携による各種施策が実行段階に移行したことから、現時点で入手可能な予測等を踏まえて業績予想の合理的な算定が可能となったため、平成 30 年 2 月期の業績予想を上記のとおり公表することといたします。

平成 30 年 2 月期の売上高は、マルチパッケージ販売事業において、新型ゲームハードを中心に有力タイトルの多い新品ゲーム及び中古ホビーが好調に推移する予定ですが、古本及びトレーディングカードにおいて市場環境の変化等の落ち込みの影響により、減収を見込んでおります。

また、利益面につきましては、売上高の減収による減益が見込まれますが、事業構造改革及び中期経営計画の推進による販管費の削減を中心とした利益面での改善を見込んでおります。

2. 中期経営計画の策定について

(1) 本計画の策定にあたって

下記の基本方針及び基本戦略を踏襲しながら、現在取り組んでいる事業構造改革を成し遂げると共に、業務提携による各種施策を梃子に、本計画最終年度に「営業利益 6 億円」を目指します。

(2) 基本方針

当社は、「満足を創る」を経営理念に掲げ、今後も経営にあたってまいります。地域になくてもはならないリユースの輪を広げ、地域に根ざした当社の店舗・サービスをご利用いただくことで、経営理念の実現に向けた強固な成長サイクルを確立します。

(3) 中期ビジョン

「中古商材を核とした価値の創造」を目指します。

(4) 基本戦略

当社は、「古本市場」店舗を中核としたマルチパッケージ販売事業に注力し、「積極買取」「商人（あきんど）力の向上」を掲げ、同事業に経営資源を集中投下します。

- ①株式会社エーツーとの間で締結した資本業務提携に基づき、平成 29 年 8 月 24 日に公表した「スルガヤクラウドPOS」を順次店舗に導入する予定であり、中古商材等の買取りを徹底的に強化していき、商品競争力更には集客力の向上に伴う店舗収益力の強化を目指してまいります。
- ②市場動向に応じて棚割り構成や価格設定を機永続的に見直し、売場効率の高い店舗への変革を実施し、地域性に応じた魅力的な売場創りを目指してまいります。
- ③店長を中心とした従業員教育を徹底し、能動的に行動できる人財（商人力）を育成してまいります。

(5) 指標となる数値目標

(単位：百万円)

	平成 30 年 2 月期 (予想値)	平成 31 年 2 月期 (目標値)	平成 32 年 2 月期 (目標値)	平成 33 年 2 月期 (目標値)
営業利益	△180	150～250	450～550	550～650

※ 上記の予測は、本資料の発表日現在において入手可能な情報及び将来の業績に与える不確実な要因に係る本資料発表日における仮定を前提としております。実際の実績等は、業況の変化等により上記予測と異なる場合があります。

以 上