



2014年1月15日

株式会社テイツー (JASDAQ 7610)

2014年2月期 第3四半期 決算説明資料



2014年2月期 第3四半期 決算説明

2014年2月期 第3四半期 業績の概要

●連結損益計算書

(単位:百万円)	2013年2月期 3Q累計期間	2014年 2月期 3Q累計期間
売上高	-	22,374
売上総利益	-	6,203
営業利益	-	160
経常利益	-	157
四半期純利益	-	28
1株当たり四半期純利益	-	0円56銭

※2014年2月期第4四半期より連結財務諸表を作成しているため、2013年2月期及び増減の数値記載はいたしておりません。

※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、当連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり四半期純利益を算定しております。

●比較損益計算書(個別)

(単位:百万円)	2013年 2月期 3Q累計期間	2014年 2月期 3Q累計期間	増 減
売上高	23,522	22,371	△1,150
売上総利益	6,823	6,205	△618
営業利益	429	232	△197
経常利益	448	194	△254
四半期純利益	206	77	△129

トピックス

『連結対象範囲の変更』

TWO-BASE(株)に加えて、当期よりカードフレックスジャパン(株)が新たに連結対象範囲に。

連結子会社

2013/3-2013/11累計 損益計算書

(単位: 百万円)	TWO BASE	カードフレックス ジャパン
売上高	2	0
営業利益	△17	△53
経常利益	△18	△53
四半期純利益	△30	△53

TWO-BASEにつきましては、ペットサプリメント事業を行っていましたが、2013年9月23日付開示のとおり、10月1日で同事業を譲渡いたしました。

2014年2月期 第3四半期累計期間の状況

○ 業績の状況

● リアル店舗売上高

3Q累計では前年同期比で減収。

3Q会計期間は、新品ゲームの有力タイトルの発売があったこと等から前年同期比で増収となったものの、3Q累計では新品ゲーム及び中古ゲームが低調に推移したことや、古本等既存の中古商材も低迷したことによる2Qまでの減収分をカバーするまでには至らず。

前期5店舗出店したTSUTAYA店舗のレンタル事業やトレーディングカード拡販等、前期より実施している重点施策の商材においては、順調に推移。

(ご参考) ※3Q累計期間

リアル店舗 売上高(前年比)	94.2%
EC 売上高(前年比)	114.7%

● EC部門売上高

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、引き続き順調な売上。

● 営業利益

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削減。

※販管費:2013/2期3Q累計 個別 6,394百万円

↓
2014/2期3Q累計 個別 5,973百万円(前年同期比△421百万円)
連結 6,043百万円

個別:販管費は大きく減少したものの、売上総利益の減少分を補えず、営業利益は減少。

連結:個別の要因に加えて、新たに連結範囲とした1社の先行経費が影響。

注)個別の経常利益が悪化しているのは、子会社TWO-BASE(株)への貸倒引当金30百万円を、営業外費用として計上しているためです。

2014年2月期 第3四半期 連結貸借対照表の状況

(単位:百万円、%)	2013/2末		2013/11末		増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	7,821	64.4	7,920	66.2	99
現預金	2,655	21.9	2,254	18.8	△402
売掛金	308	2.5	335	2.8	27
商品	4,264	35.1	4,720	39.5	457
貯蔵品	26	0.2	26	0.2	△0
その他	566	4.7	583	4.9	17
固定資産	4,328	35.6	4,055	33.8	
有形固定資産	1,540	12.7	1,397	11.7	△143
建物及び構築物(純額)	819	6.7	771	6.4	△49
その他(純額)	720	5.9	626	5.2	△94
無形固定資産	307	2.5	275	2.3	△33
投資その他の資産	2,480	20.4	2,382	19.8	△110
差入保証金	1,220	10.0	1,226	10.3	5
投資有価証券、子会社/ 関係会社株式	295	2.4	228	1.8	△79
その他	963	7.9	927	7.7	△36
総資産	12,149	100.0	11,963	100.0	△186

(単位:百万円)	2013/2末		2013/11末		増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
負債合計	6,711	55.2	6,691	55.9	△20
流動負債	3,304	27.2	3,244	27.1	△61
買掛金	1,034	8.5	1,488	12.4	454
短期借入金	450	3.7	—	—	△450
1年内長期借入金	623	5.1	955	8.0	332
未払法人税等	255	2.1	0	—	△255
その他	941	7.7	799	6.7	△142
固定負債	3,406	28.0	3,447	28.8	41
長期借入金	2,377	19.6	2,506	21.0	129
役員退職慰労引当金	144	1.2	—	—	△145
その他	884	7.3	940	7.9	56
純資産	5,438	44.8	5,272	44.1	△166
株主資本	5,435	44.7	5,279	44.0	△168
その他包括利益累計額	△0	0.0	2	0.0	3
新株予約権	3	0.0	2	0.0	△1
負債純資産合計	12,149	100.0	11,963	100.0	△186

主な資産の増減

- ・年末年始商戦に向けた仕入による商品の増加
- ・カードフレックスジャパン(株)の連結入りによる投資有価証券の減少

主な負債増減

- ・短期借入金の減少
- ・買掛金の増加(年末年始に向けた仕入増加)
- ・長期借入金の増加
- ・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

- ・四半期純利益28百万円の計上
- ・配当金支払い97百万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 業績予想

2014年1月14日付で業績予想の修正をいたしております。

■連結業績予想

(単位:百万円)	2013年2月期 実績	2014年2月期 予想
売上高	34,202	31,500
営業利益	604	314
経常利益	619	300
当期純利益	244	97
1株当たり当期純利益	※ 4.74円	1.90円

■個別業績予想

(単位:百万円)	2013年2月期 実績	2014年2月期 予想
売上高	34,201	31,498
経常利益	612	355
当期純利益	238	164
1株当たり当期純利益	※ 4.61円	3.22円

(※)当社は、2013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、2013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株といたしております。2013/2期の1株当たり利益につきましては、比較を容易にするため、分割を考慮した数値を記載しております。

- 3Qに新品ゲームの有力タイトルの発売はあったものの、古本等既存の中古商材の販売が低迷
- 年末商戦の売上高が当初見込みに及ばなかった(12月前年同月売上比73.2%)
- 1月～2月につきましてもこれまでのトレンドを覆すには至らないと想定されるため
売上高及び経常利益ともに予想を下回る見込み

➡ 当社といたしましても、引続き既存店活性化や業務効率化による経費削減などに努めてまいります。以上の状況を踏まえ、2014年2月期の通期業績予想を修正することといたしました。

2014年2月期 配当

■ 中間配当実績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(予想)	合計
配当金	—	80.00	—	0.80	—
前期実績 (2013年2月期)	—	110.00	—	110.00	220.00

(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。

(注)年間配当金の期末欄の記載については、株式分割後の配当予想額を記載しております。なお、株式分割を考慮しない期末配当予想修正額は80円、通期の配当予想合計額は160円となります。

■ 配当性向の実績と計画

	第20期(実績)	第21期(実績)	第22期(実績)	第23期(実績)	第24期(予想)
	2009/3—2010/2	2010/3—2011/2	2011/3—2012/2	2012/3—2013/2	2013/3—2014/2
当期純利益	741百万円	387百万円	△19百万円	244百万円	97百万円
配当金	153百万円	134百万円	113百万円	113百万円	80百万円
配当性向	20.7%	34.7%	—	46.4%	83.3%

(注)22期は個別当期純利益及び個別配当性向

事業戦略の進捗状況

既存事業における事業戦略の概要

マルチパッケージ販売事業（既存事業）の施策

リアル店舗

既存

収益力の強化

- ・売場改革、店舗改装
- ・新商材・サービス投入
- ・販促戦略の改善
- ・オペレーションの改善

新規

将来収益の拡大

- ・臨機応変な出店
- ・新業態の開発
- ・業態転換も視野
- ・M&Aも検討

E C

さらなる収益拡大

- ・顧客、客単価、頻度up
(機能改善・マーケティング)
- ・販売間口の拡大
- ・買取手法の多様化
- ・提携戦略の深化と継続
- ・新規商材の開発



ローコスト・オペレーション（販管費の低減、利益率の向上）

事業部門

本社部門

- ・業務の効率化
- ・店舗PA比率の適正化
- ・人件費コントロール

人財戦略（採用、教育研修、評価、昇進・昇格）

経営理念

● 満足を創る



そのために...

● 中長期視点での
経営戦略



あわせて...

● 収益性の向上へ
向けた戦略実施



結果...

● 安定的・継続的
な利益成長

リアル店舗における既存店強化策の概要

さらなる収益拡大に向けての投資・改善と、採算性向上に向けた業務改革

売場改革・店舗改装

～ 買いたくなる、買い易い、また来たくなる店へ ～

- ◎ 取扱い商材の売り場構成を適正化するための積極的な改装
- ◎ 来店者の顧客化、購買率の向上、再来店誘導へ向けた売場構築
- ◎ トレカパークの拡大

新商材・サービスの投入

～ キーワードは『データに置き換わらないもの』～

- ◎ 地域・季節ニーズに適合した商材を店舗別に投入
- ◎ プライベートブランド商材の制作を拡大
- ◎ 新サービスの開発と商品化

既存店の強化

- ◎ 既存顧客の把握・分析・セグメント化
帰属データ・嗜好データ・購買データから総合的に判断

- ◎ 顧客属性に適合した施策と告知

- ◎ ポイント戦略の改善

販促戦略の改善

～ 顧客属性の明確化×適切な施策×告知媒体 ～

- ◎ 改善専門部署、担当の設置

- ◎ マニュアルの整備と業務標準化

- ◎ PA比率適正化による店舗経費の低減

- ◎ 既成概念に囚われない効率化への取り組み

オペレーションの改善

～ 筋肉質の店舗運営体制に向けて ～

事業戦略の進捗状況（売場改革・店舗改装）

○ 収益拡大のための改装

引き続きトレカパークの設置を推進

◎2Q末までに新規に24店舗でトレカパークを開設。

◎3Q会計期間は、新規に20店舗を開設し、合計63店舗に導入。

トレカパーク設置店舗数推移

	2013/2末	1Q導入	2Q導入	3Q導入	2013/11末
トレカパーク 設置店	19店舗	8店舗	15店舗	20店舗	62店舗
トレカパーク 専門店	—	1店舗	—	—	1店舗
合計	19店舗	9店舗	15店舗	20店舗	63店舗



3Q会計期間トレカパーク新規設置20店舗

2013年9月

古本市場 福山春日店（広島）
古本市場 福山曙店（広島）
古本市場 鶴見店（大阪）
古本市場 大東店（大阪）
古本市場 名谷駅前店（兵庫）
古本市場 加古川別府店（兵庫）

2013年10月

古本市場 桃山店（京都）
古本市場 原山台店（大阪）
古本市場 中百舌鳥店（大阪）
古本市場 門真店（大阪）
古本市場 くずは店（大阪）
古本市場 西淀川店（大阪）

2013年11月

古本市場 深井店（大阪）
古本市場 東大阪店（大阪）
古本市場 久宝寺店（大阪）
古本市場 松戸店（千葉）
古本市場 豊後高田店（大分）
古本市場 大須賀店（静岡）
TSUTAYAブック・スクエア 菰野店（三重）
TSUTAYA 村岡店（神奈川）

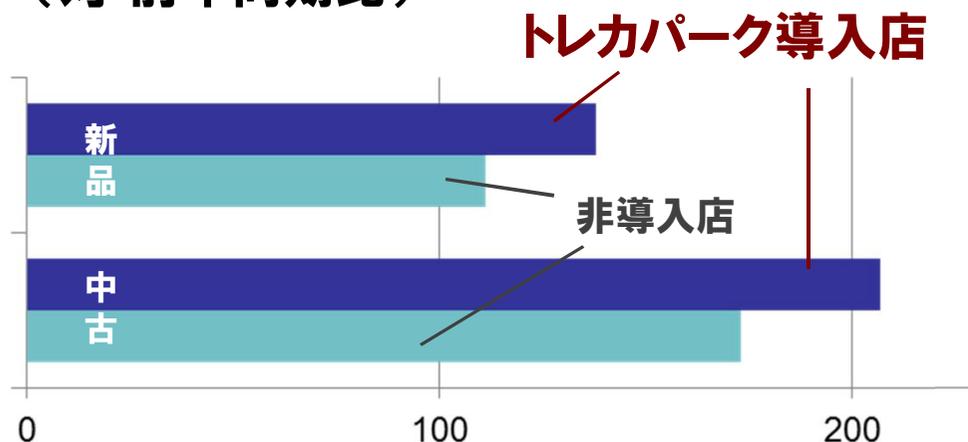


事業戦略の進捗状況（売場改革・店舗改装）

○トレカパーク開設による効果



3Q累計期間 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137.7% 中古206.8%

（いずれも導入店の3Q累計期間対前年同期比）



導入店での収益貢献を確認し、既存店を順次改装

➡ 3Qまでに、63店舗へと拡大
さらなる全社トレカ売上の拡大を目指す

事業戦略の進捗状況（新業態の開発）

○ 新規出店、新業態の開発

顧客ニーズに適合した新規出店を継続実施。

■トレカパーク日本橋店 3/17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1/24にオープン予定！

■ブック・スクウェア東大和店 6/28オープン

- ◎ショッピングモール内に出店
- ◎お客様のニーズに応じた店舗パッケージ
→スクラップ&ビルドにより取扱商材の変更(古本→新刊本)
- ◎お客様の導線を意識した店舗レイアウト・POP

売場のカラーコントロール、POPを
既存店へと波及



トレカパーク日本橋店



ブック・スクウェア
ザ・マーケットプレイス東大和店

事業戦略の進捗状況（新商品・サービスの投入）

○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」

→リアル店舗

- ◎金券買取開始(39店舗にて実施)※12月末時点
- ◎家電買取開始(4店舗にてテスト中)※12月末時点
- ◎季節商品の投入
- ◎文具などの生活雑貨、スマホグッズ、ホビーの積極投入
- ◎レンタカー・ビジネスの開始(2店舗にてテスト中)※12月末時点



コンパクト扇風機売り場

→EC

- ◎当社オリジナルスマートフォン用ケースの販売開始
- ◎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



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

事業戦略の進捗状況（新商品・サービスの投入）

○雑貨パッケージの導入

新規導入のキーワードは「来店すると楽しい店舗」

18～30歳 男性をターゲットとした「バラエティ雑貨、服飾雑貨、インテリア雑貨」などを取り揃えた、テーマ性のある商品コーナーをパッケージ展開。

既存顧客メイン層への仕掛けにより、来店客数と売上増を図る



商品レイアウト(イメージ)



古本市場 市川鬼高店



古本市場 灘店

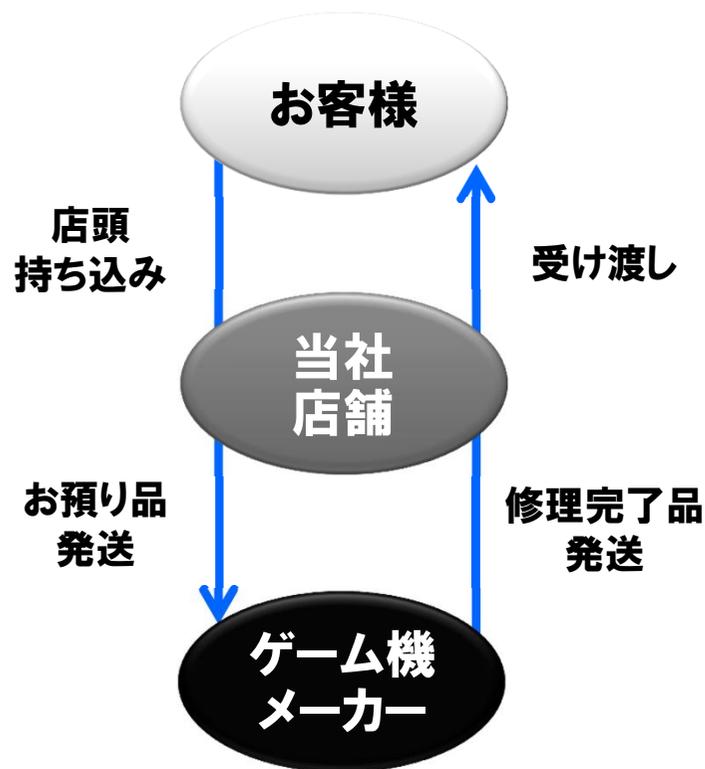
○新サービスの提供

■ 新品・中古ゲーム機本体の保証サービス開始（2013年11月 サービス本格開始）

◎従来の修理取次体制

「販売店としてのサービス業務」

物・情報のやり取りから、
連絡まで全て当社が対応

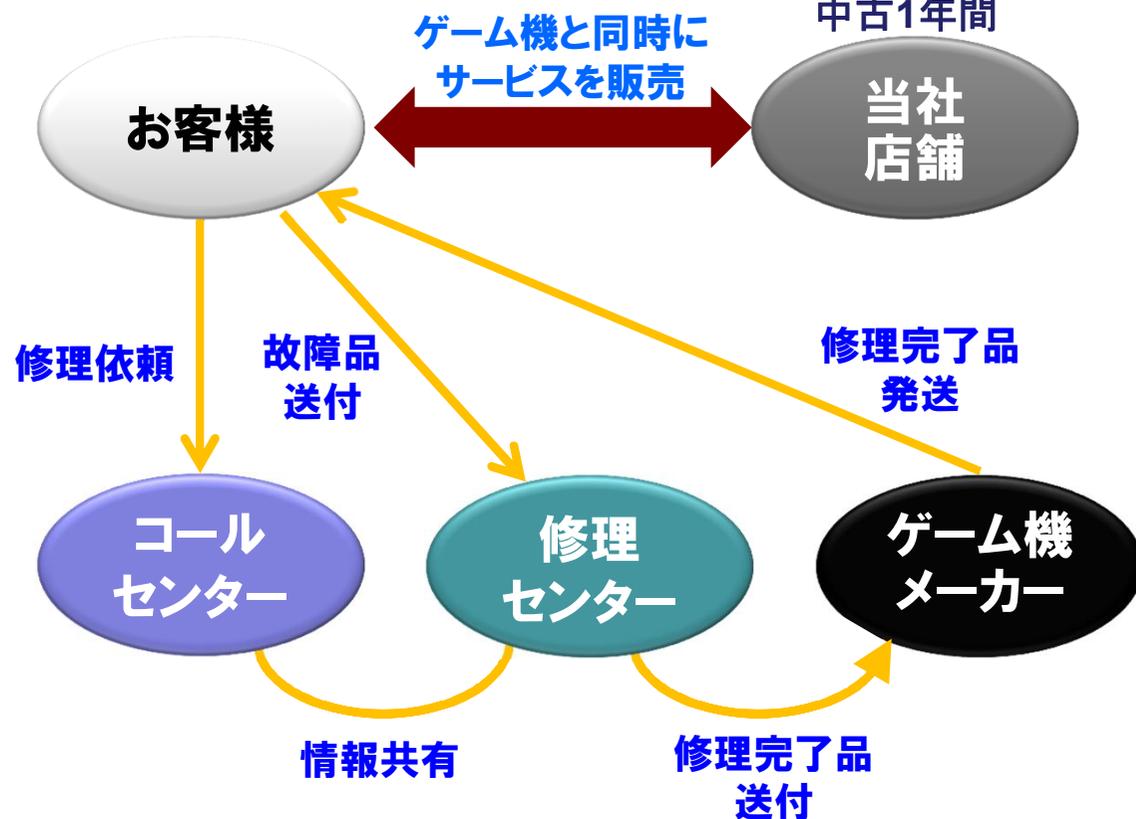


◎保証サービス導入

「サービスを商品として販売」

当社は保証サービスの販売のみ
実際の受付・修理等は専門会社

- 保証期間
新品3年間
(メーカー保証1年を含む)
中古1年間



○新ポイントカード・システムの導入（2014年春 予定）

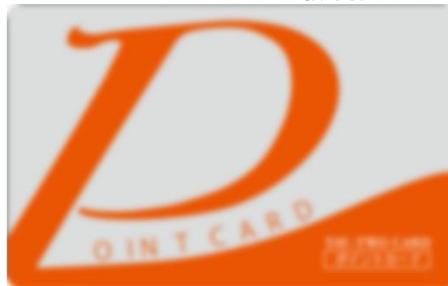
プリペイドカード事業と連動させることで、今までにない当社独自のポイントシステム、サービス提供へ！
ポイントを「貯める」「使う」機能に加えて、「利便性」と「安全性」というサービスも提供

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



※イメージ

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

○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用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。

○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. 顧客の困り込み

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

事業戦略の進捗状況

○ EC事業

◎マーケットプレイス戦略深化

新たな販売・買取アライアンス先の拡大

・Amazonへ専用ストアオープン

Amazonの販売サイトにフルイチオンライン専用のストアを開設

・大東建物管理株式会社と買取アライアンス

・モバオク！へ出品開始

DeNA社が運営するオークションサイト「モバオク！」へ古本漫画全巻セットを出品

・ポンパレモールへ出店

リクルート社の運営するネットショッピングモール「ポンパレモール」へ出店。
古本漫画全巻セットを中心に、古本、中古ゲーム、中古CD、中古DVD/ブルーレイをラインナップ

Amazonストア フルイチオンラインストアページ



ポンパレモール
フルイチオンラインページ



モバオク！
フルイチオンライン出品ページ

新規事業

◎新規事業の『選択と集中』を実施

不採算事業からの撤退
成功可能性の高い事業へ集中投資

× ペットサプリメント事業 → 事業譲渡

TWO-BASE(株)のペットサプリメント事業を、岡山のバーリントン動物薬株式会社へ譲渡。(10月1日)

2012年4月より、消費者参加型マーケティングによって
自社開発したペット用サプリメントの販売を行ってきたが、
ECサイトでの売上不振やペット用商品販売店等への
拡販が思うように進捗せず、業績は低調に推移。



投資額及び投資効果を
精査し、決断



事業継続を断念

△ ゲーム情報サイト → 「げむたま」及び「げむココ」は終了。新たなゲーム情報サイト「フラグー」を3月にリリース予定

当社持分法適用関連会社(株)キヅキ運営のゲーム情報サイト「げむたま」「げむココ」は10月に終了

現在、同社にて新たなゲーム情報サイト「フラグー」を3月にリリースするべく、システム開発中。

ゲームアプリを中心とした情報サイトにチャレンジ

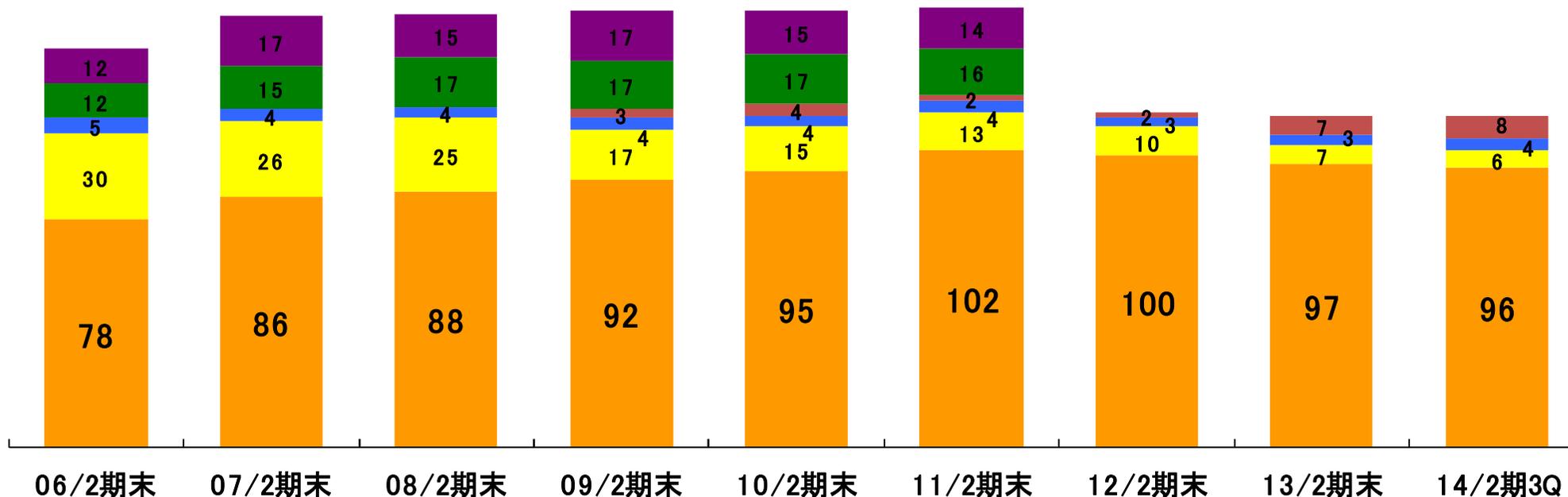
○ プリペイドカード事業

日本初となる本格的な『BINスポンサーシップ-プログラムマネージャーモデル』により、
Visaプリペイドカード『Tay Two Card』を2014年3月からサービス開始予定！！

参考資料

〔ご参考〕2014年2月期 第3四半期 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 3Q			増減数
	期末	出店	退店	期末	
古本市場直営店	97(1)	—	1	96(1)	△1
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	1	—	3	1
合計	114(5)	2	2	114(5)	0

※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
代表者	代表取締役会長 堀 久志 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、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 345人、パート・アルバイト 1,207人 計1,552人（2013年11月末現在）
資本金	1,165百万円（2013年11月末現在）
発行済株式数	52,640,000株：1単元100株（2013年11月末現在）
株主数	5,727名（2013年8月末現在）

More Friendly



～もっと親しみやすく～

本資料は2014年2月期第3四半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1月14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：経営企画部 宮

TEL03-5719-4775 FAX03-5719-4583

E-mail: ir@tay2.co.jp

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