

**株式会社テイツー**

**[7610]**

**2005年2月期**

**決算説明会**

# TAY TWO

2005年2月期 決算説明

# 2005年2月期 損益計算書

## 【連結損益計算書】

(百万円)

	2004年2月期 2003/3~2004/2		2005年2月期 2004/3~2005/2		前期比
売上高	28,055	100.0%	33,630	100.0%	19.9%
古本市場事業	27,608	98.4%	31,838	94.7%	15.3%
アイ・カフェ事業	140	0.5%	1,312	3.9%	835.2%
EC事業	306	1.1%	478	1.4%	56.0%
売上原価	20,150	71.8%	24,672	73.4%	22.4%
売上総利益	7,904	28.2%	8,957	26.6%	13.3%
販売費一般管理費	7,058	25.2%	8,167	24.2%	15.7%
営業利益	845	3.0%	790	2.4%	△6.5%
経常利益	823	2.9%	771	2.3%	△6.3%
当期純利益	430	1.5%	406	1.2%	△5.7%

アイ・カフェ事業、EC事業の急成長

特別利益(連結) 142百万円  
主な内訳

- 古本市場東大和店  
営業譲渡 39百万円
- アイ・カフェ高崎店  
営業譲渡 103百万円

特別損失(連結) 138百万円  
主な特別損失の内訳

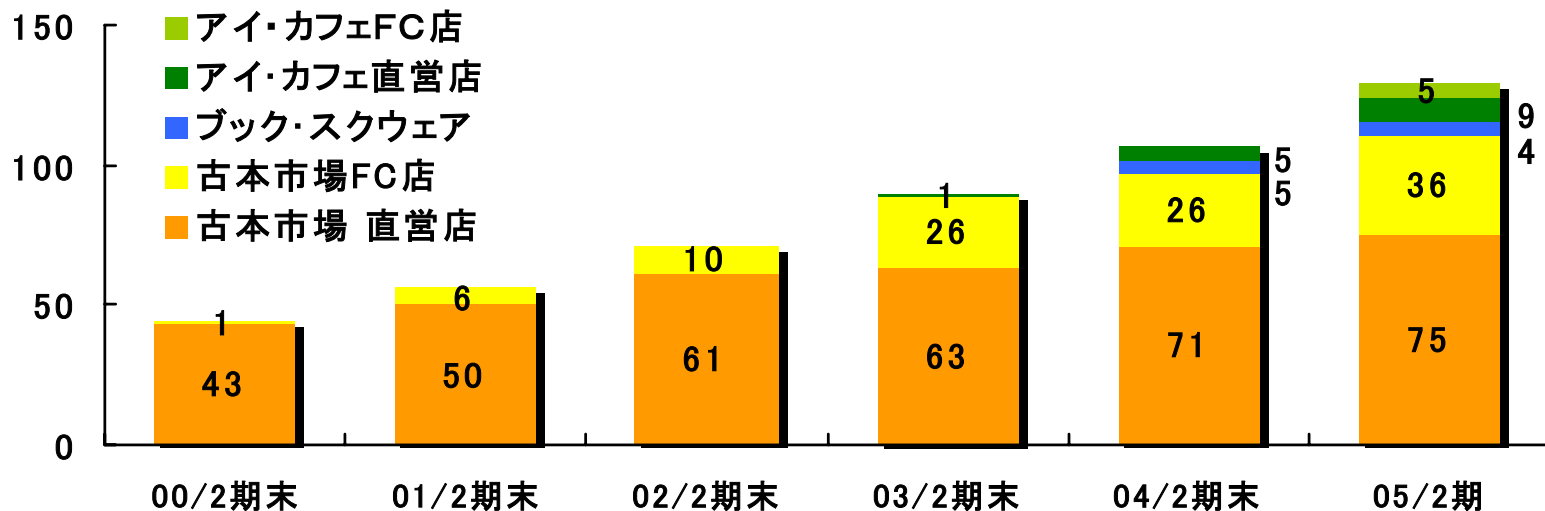
- 建物の償却期間の20年への短縮 99百万円
- 減損会計早々期適用による古本市場直営店の減損処理 13百万円
- ブック・スクウェア  
一志店閉店 13百万円
- ブック・スクウェア中部  
株式評価損 92百万円

## 【単体損益計算書】

(百万円)

売上高	26,824	100.0%	31,112	100.0%	16.0%
営業利益	919	3.4%	803	2.6%	△12.6%
経常利益	910	3.4%	780	2.5%	△14.3%
当期純利益	506	1.9%	350	1.1%	△30.8%

## 2005年2月期 出店状況

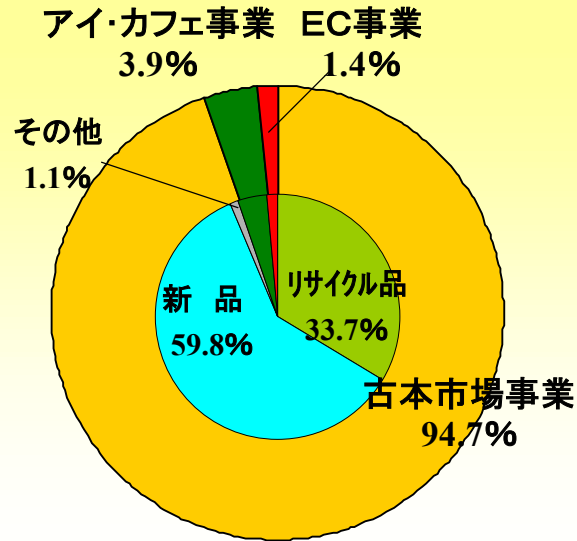


	04/2期	05/2期				増減数
	期末	出店	退店	形態変更	期末	
古本市場直営店	71	5	0	△1	75	+4
古本市場FC店	26	9	0	+1	36	+10
ブック・スクウェア	5	0	△1	0	4	△1
アイ・カフェ直営店	5	5	0	△1	9	+4
アイ・カフェFC店	0	4	0	+1	5	+5
合計	107	23	△1	0	129	+22

# 2005年2月期 品目別売上高・売上総利益【連結】

## 売上高、構成比

新品内訳	百万円	
	04/2	05/2
新刊書籍	511	794
新品ゲーム	14,049	16,530
新品CD	914	1,185
新品ビデオ	1,275	1,455
その他	131	142
合計	16,883	20,109

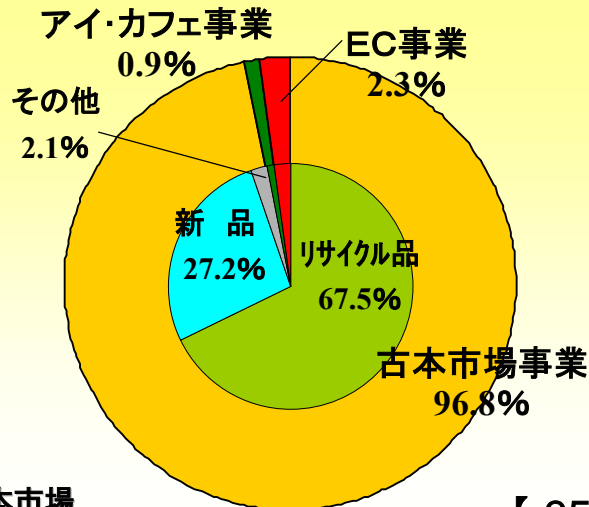


リサイクル内訳	百万円	
	04/2	05/2
古本	3,986	4,208
中古ゲーム	4,549	5,181
中古CD	1,015	1,028
中古ビデオ	786	918
合計	10,338	11,337

【05/2期 構成比】

## 売上総利益、構成比

セグメント別	百万円	
	04/2	05/2
古本市場事業	7,768	8,673
リサイクル	5,711	6,043
新品	1,965	2,438
その他	90	191
アイ・カフェ事業	—	76
EC事業	136	207
合計	7,904	8,957



\*前期のアイ・カフェ事業売上総利益は古本市場事業その他に含めて表示しております。

【05/2期 構成比】

# 2005年2月期 貸借対照表【連結】

	2004年2月期末		2005年2月期末		増減率
流動資産	4,992	52.5%	5,970	53.2%	19.6%
現金・預金	1,152	12.1%	1,444	12.9%	25.4%
たな卸資産	3,191	33.6%	3,704	33.0%	16.1%
その他	648	6.8%	822	7.3%	26.7%
固定資産	4,512	47.5%	5,251	46.8%	16.4%
有形固定資産	2,092	22.0%	2,478	22.1%	18.4%
無形固定資産	386	4.1%	365	3.3%	△5.6%
投資その他	2,033	21.4%	2,408	21.4%	18.5%
総資産	9,505	100.0%	11,222	100.0%	18.1%

(百万円)

古本市場直営店、フルパッケージの古本市場FC店の拡大による在庫増

古本市場直営店 71⇒75  
古本市場フルパッケージFC店 6⇒13

2004年2月に比べて、新品ゲームの売上が低かった影響

流動負債	3,895	41.0%	4,710	41.9%	20.9%
買掛金	1,445	15.2%	1,209	10.8%	△16.4%
短期借入金	1,322	13.9%	2,142	19.1%	62.0%
その他	1,127	11.9%	1,358	12.1%	20.5%
固定負債	1,876	19.7%	2,397	21.3%	27.7%
長期借入金	1,677	17.7%	2,071	18.5%	23.4%
その他	199	2.1%	326	2.9%	63.9%
株主資本	3,567	37.5%	3,872	34.5%	8.5%

## 【参考】

設備投資額(連結)1,378百万円  
(内訳)

- ・新規出店、S&B 1,251百万円
- ・ソフトウェアの開発 127百万円

減価償却費(連結) 689百万円

# 2005年2月期 連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

	04年2月期 2003/3~2004/2	05年2月期 2004/3~2005/2
営業キャッシュ・フロー	961	229
投資キャッシュ・フロー	△1,176	△1,071
財務キャッシュ・フロー	553	1,134
現金及び現金同等物	1,069	1,361

## 営業CFの内訳

	04/2期	05/2期
税引前当期純利益	824	775
減価償却費	430	689
たな卸資産増加額	△683	△509
仕入債務増減額	745	△275
その他	168	107
利息・配当金受払	△21	△43
法人税等支払	△501	△514
営業CF計	961	229

### ○営業キャッシュフロー

- 2005年2月新品ゲームタイトルが2004年2月よりも少なく、仕入高が減少

### ○投資キャッシュフロー

- 新規出店に伴う、有形固定資産取得による支出の増加

### ○財務キャッシュフロー

- 出店費用として借入金の増加

# 2005年2月期 トピックス

## ◆ 株式分割の実施

2005年2月末の株主に対し、1株 ⇒ 10株とする株式分割を実施。  
(効力発生日: 2005年4月20日)

### 株主数の大幅な増加

株主数	2004/2期末 2, 196 名		2005/2期末 4, 878 名
-----	----------------------	---	----------------------

※新株流通により更なる株主の増加を期待

## ◆ 配当方針

(円)

	02/2期	03/2期	04/2期	05/2期	06/2期(予定)
1株当り配当金	140	180	200	220	220
配当性向	24.8%	19.1%	19.5%	31.4%	31.7%

\*1株当り配当金は06/2期予想との比較のため、05年4月および04年2月の株式分割を加味した金額であります。

配当性向20%~30%をめどに、業績に応じた配当を志向



# TAY TWO

2006年2月期 業績見通し

## ■連結通期予想

(百万円)

	2005年2月期 2004/3～2005/2		2006年2月期 2005/3～2006/2		増減率
売上高	33,630	100%	37,450	100%	11.4%
営業利益	790	2.3%	805	2.1%	1.9%
経常利益	771	2.3%	775	2.1%	0.5%
当期純利益	406	1.2%	410	1.1%	0.9%

EPS	8,152円	821円
BPS	94,305円	9,296円
ROA	7.4%	6.4%
ROE	10.5%	9.6%

\*2006年2月期のEPS及びBPSは、1:10の株式分割後の株式数にて算出しております。

■連結四半期予想

(百万円)

	第1四半期	第2四半期	上半期	第3四半期	第4四半期	下半期	通期
売上高	7,950	8,500	16,450	8,500	12,500	21,000	37,450
営業利益	109	67	176	138	491	629	805
経常利益	89	62	151	134	490	624	775
当期純利益	46	23	69	70	271	341	410

■単体通期予想

(百万円)

	2005年2月期 2004/3～2005/2		2006年2月期 2005/3～2006/2		増減率
売上高	31,112	100%	34,700	100%	11.5%
営業利益	803	2.6%	730	2.1%	△9.4%
経常利益	780	2.5%	692	2.0%	△11.3%
当期純利益	350	1.1%	375	1.1%	7.1%

EPS	7,094円	751円
BPS	80,780円	8,971円
ROA	8.3%	6.4%
ROE	9.0%	8.8%

\*2006年2月期のEPS及びBPSは、1:10の株式分割後の株式数にて算出しております。

## ■単体四半期予想

(百万円)

	第1四半期	第2四半期	上半期	第3四半期	第4四半期	下半期	通期
売上高	7,100	7,800	14,900	7,900	11,900	19,800	34,700
営業利益	132	38	170	120	440	560	730
経常利益	107	32	139	118	435	553	692
当期純利益	54	10	64	61	250	311	375

■事業セグメント別売上高

(百万円)

	2005年2月期 2004/3~2005/2		2006年2月期 2005/3~2006/2		増減率
連結売上高	33,630		37,450		11.4%
古本市場事業	31,838		33,450		5.1%
アイ・カフェ事業	1,312		3,414		160.1%
EC事業	478		586		22.3%

■事業セグメント別営業利益

	2005年2月期 2004/3~2005/2		2006年2月期 2005/3~2006/2		増減率
連結営業利益	790	2.4%	805	2.1%	1.8%
古本市場事業	1,630	5.1%	1,887	5.6%	15.8%
アイ・カフェ事業	△229	△17.4%	△298	△8.7%	-
EC事業	12	2.6%	38	6.3%	216.7%
消去又は全社	△623	-	△822	-	-

■事業セグメント別四半期予想

【売上高】

(百万円)

	第1四半期	第2四半期	上半期	第3四半期	第4四半期	下半期	通期
連結売上高	7,950	8,500	16,450	8,500	12,500	21,000	37,450
古本市場事業	7,220	7,520	14,740	7,380	11,330	18,710	33,450
アイ・カフェ事業	605	840	1,445	964	1,005	1,969	3,414
EC事業	125	140	265	156	165	321	586

【営業利益】

(百万円)

	第1四半期	第2四半期	上半期	第3四半期	第4四半期	下半期	通期
連結営業利益	109	67	176	138	491	629	805
古本市場事業	407	370	777	412	698	1,110	1,887
アイ・カフェ事業	△114	△105	△219	△75	△3	△78	△298
EC事業	6	9	15	11	11	22	38
消去又は全社	△190	△207	△397	△210	△215	△425	△822

TAY TWO

古本市場事業



# 2005年2月期の概況 - 古本市場事業の概況① -

	04/2期	05/2期	前期比
売上高	27,608百万円	31,838百万円	15.3%増
営業利益	—	1,630百万円	—

※ 05/2期より、旧来の古本市場事業セグメントを、古本市場事業とアイ・カフェ事業に区分しているため、04/2期の営業利益は記載しておりません。

古本市場店舗(直営+業務提携・FC店の合計)が、**100店舗**を超える

04/3 ~ 05/2 新規出店状況 : **14店舗の増加** → 05/2末店舗数 **115店舗**

直営店 5店舗	業務提携・FC店 9店舗
(内 古本市場 5店舗)	3月: 昭和町店(鳥取)
3月: 与野本町(埼玉)	3月: セミパッケージ店(埼玉)
3月: 尼崎店(兵庫)	4月: セミパッケージ店(広島)
4月: AKIBA PLACE店(東京)	4月: セミパッケージ店(東京)
4月: 蓮田店(埼玉)	5月: 奈良学園前店(奈良)
12月: 西陣店(京都)	5月: セミパッケージ店(群馬)
(内 ブック・スクウェア 0店舗)	7月: シェルピア中ノ島店(島根)
	11月: 黒部店(富山)
	12月: AVIX豊岡店(兵庫)

**古本市場 111店舗**  
 直営店 75店舗  
 業務提携・FC店 36店舗  
**ブック・スクウェア 4店舗**

## ゲーム市場の回復傾向と営業施策により、業績は回復期に

### ◆ マーケット環境

上期：市場縮小による売上不振



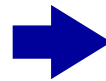
下期：大型製品発売による業績回復

- 家庭用テレビゲーム市場縮小
- 音楽CD市場縮小

- 新型ゲーム機(ニンテンドーDS、PSP)
- ゲームソフト(ドラゴンクエストⅧ、グランツーリスモ4等)

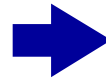
### ◆ 出店戦略

- スクラップ&ビルドによる既存店の強化



1. 幅広い年齢層をターゲットにした店舗の雰囲気
2. 売り場面積拡大による圧倒的な品揃え

- 直営店の東大和店(東京都)の営業譲渡



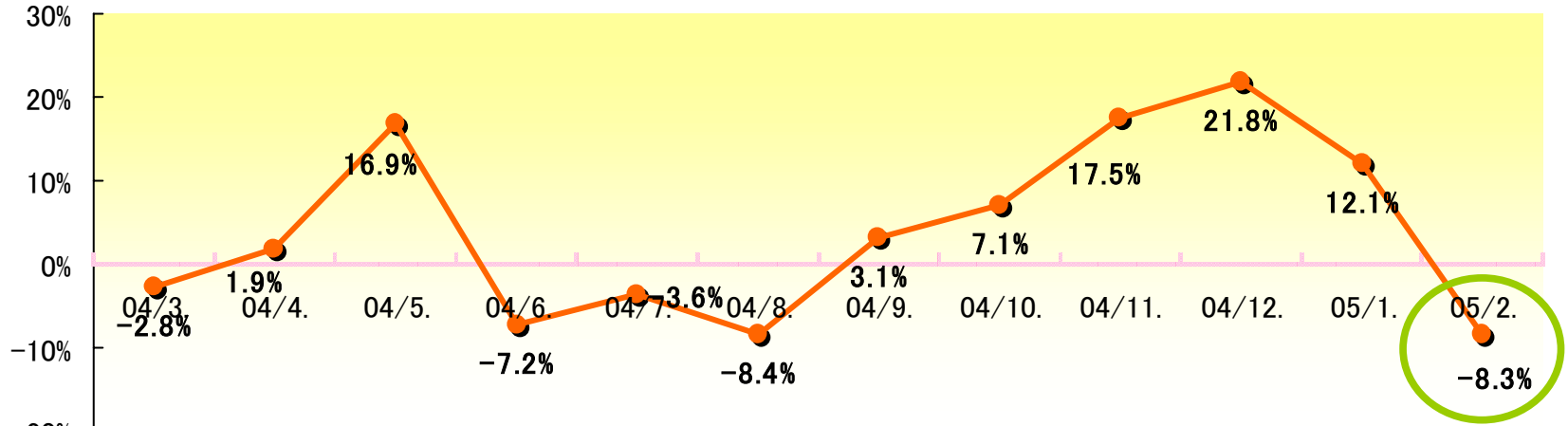
1. FC店の出店加速
2. 投資回収による新規直営店の出店

### ◆ 営業施策

- リサイクル品の買取強化
- 中古CD売場の縮小→中古DVD売場の拡大
- 店舗オペレーション標準化

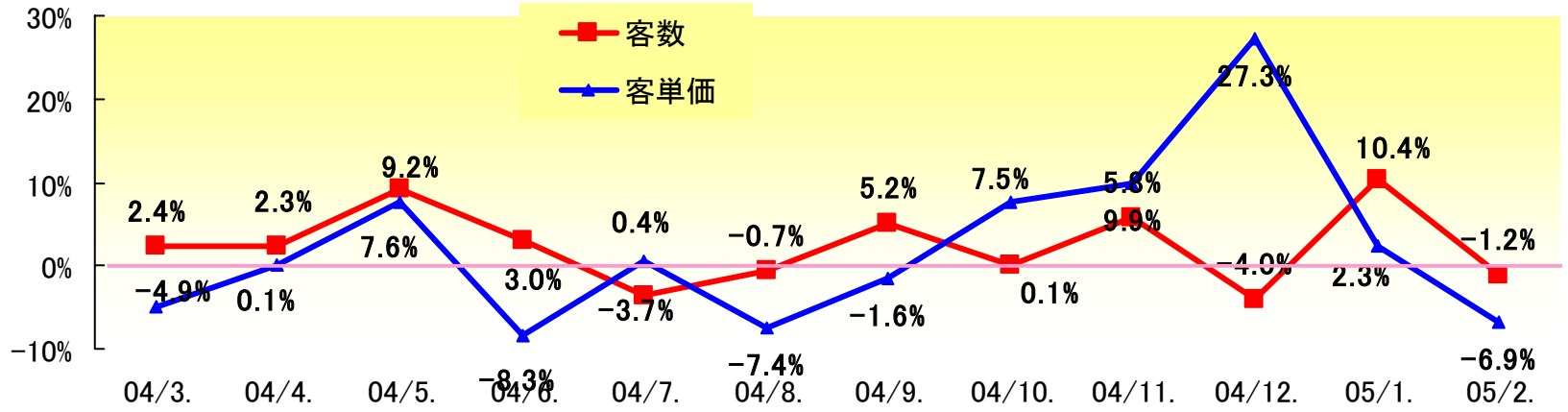
# 2005年2月期の概況 —既存店月次増減率推移—

○古本市場直営店(既存店)売上高増減率



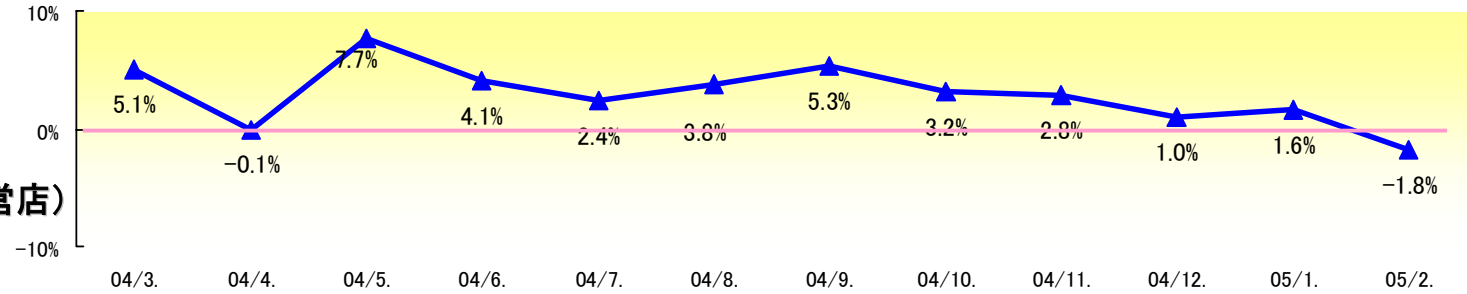
前年が閏年の影響

○古本市場直営店(既存店)客数・客単価増減率

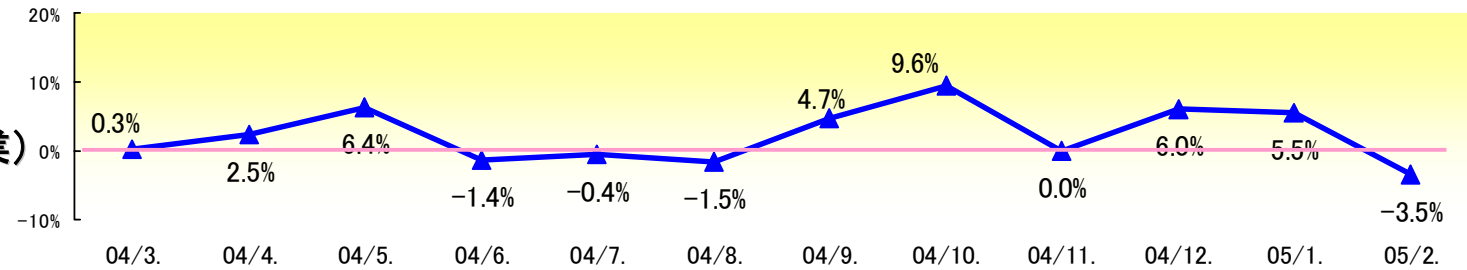


# 2005年2月期の概況 — 同業他社既存店増減率推移 —

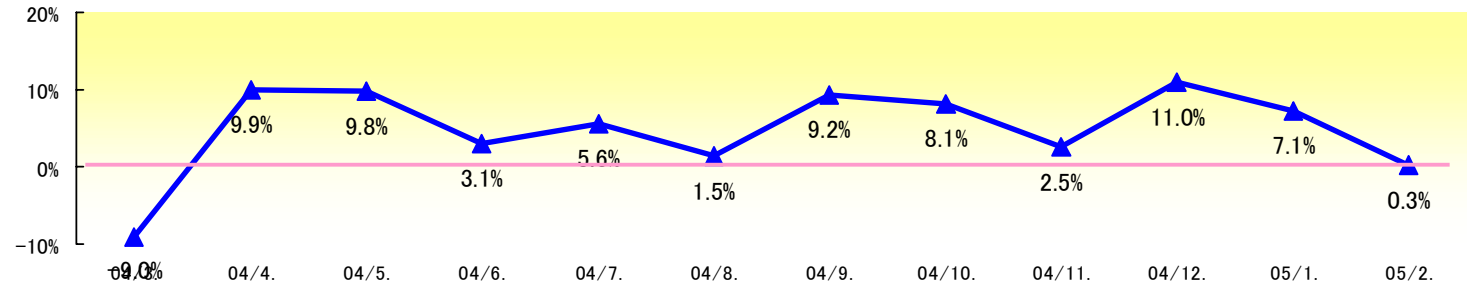
**B 社**  
(古本事業直営店)



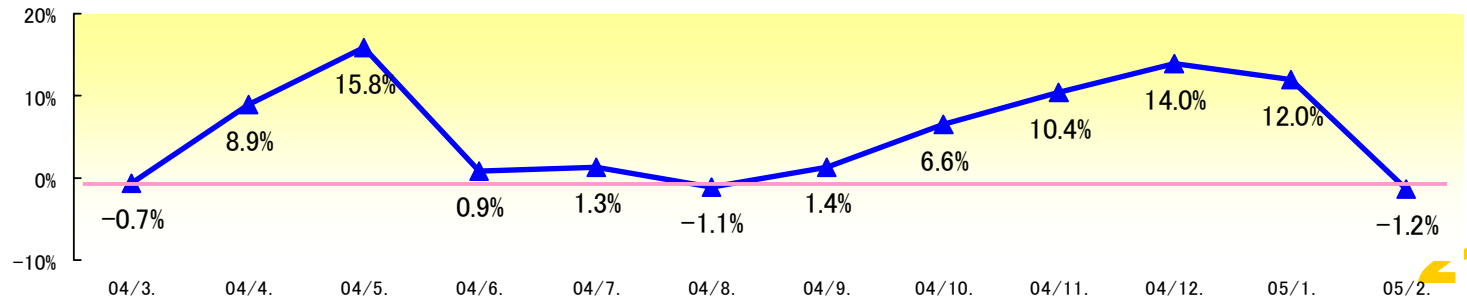
**F 社**  
(リサイクル事業)



**C 社**



**G 社**



## 外部市場環境

### 市場の成熟化と寡占化の進行

- ・少子高齢化の加速(若年層人口の減少)
- ・音楽CD市場の縮小傾向
- ・オンライン配信、ネット販売の成長
- ・競合他社との出店競争の激化
- ・小規模ゲーム専門店の淘汰
- ・商圈の小規模化



寡占化市場でのシェアの獲得

ドミナントエリア完成へ向けた  
出店戦略の見直し

## 内部環境

### 営業利益率の低下

- ・中古CDの不振と古本の伸び悩み
- ・FC店の出店未達
- ・店年齢の高い店の競争力低下傾向による増収率の低下



獲得した市場での利益最大化

既存店の強化による売上増と  
効率経営による利益率向上

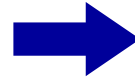
店舗競争力の強化(直営店、FC店)により、安定的な利益成長を目指す

# 古本市場事業の中期戦略 一出店戦略①

## FC事業の再構築とFC店出店の加速

### 1. FC店の支援強化、出店加速に向けた体制作り

2005年3月に組織改変を実施



直営店とFC店をともに担当するエリアマネージャーを設置して、FC店に対する支援を強化

### 2. 出店戦略の見直し

#### 従来の出店戦略

直営店 : ドミナントエリア(関東、京阪神、岡山)への集中出店

FC店 : ドミナントエリア外での展開

#### 今後の出店戦略

ドミナントエリア : 直営店+FC店を出店



- ・ドミナントエリアの早期完成
- ・直営店との相乗効果によるFC店の強化

ドミナントエリア外 : FC加盟企業に直営店を営業譲渡



- ・FC加盟企業の起業リスク低減
- ・FC店舗運営の安定



FC出店の加速

## 既存店競争力向上へ向けたS&B、店舗改装の実施

スクラップ&ビルド、店舗改装への投資配分を高めることで既存店舗競争力の強化

### 1. スクラップ&ビルド

店年齢の高い店舗を中心に実施

05/2期は平井店、富田林店の2店舗を実施。

今後も継続して実施

○富田林店の事例(04/10実施)

売場面積 124坪 ⇒ 226坪

- ・売場面積拡大による圧倒的な品揃え
- ・DVD売場の拡大

11月～3月度

対前年同期増収率 +37.5%

### 2. 店舗改装の推進

高齢化した店舗を中心に内外装の改装を実施

○レイアウト変更、什器入替

○取扱商材の増加、変更

06/2期は10店舗の改装を予定

## 1. リサイクル品の取扱強化

店舗レイアウト、店舗オペレーションを見直すことにより、古本、中古ゲーム、中古DVDを強化

## 2. 新業態の開発による次世代メディアコンプレックスの創造

### ①小型パッケージ店舗の出店

	従来の古本市場	小型パッケージ
立地	郊外ロードサイド	駅前立地を想定
面積	180坪～	50坪程度
駐車場	あり	なし
取扱商材	リサイクル品＋新品＋その他	リサイクル品のみ

### ②新業態の開発

新刊書籍＋古本市場パッケージの開発



TAY TWO

アイ・カフェ事業

# 2005年2月期の概況 - アイ・カフェ事業の概況① -

	04/2期	05/2期	前期比
売上高	140百万円	1,312百万円	835.2%増
営業利益	—	△229百万円	—

※ 05/2期よりアイ・カフェ事業のセグメント区分を行っているため、04/2期の営業利益は、未公表

直営店の出店加速。FC店の出店、アイ・カフェAnnexの出店も開始

04/3 ~ 05/2 新規出店状況 : **9店舗の増加**



05/2末店舗数  
**14店舗**




**直営店 5店舗**  
 (内 ティーツー直営 5店舗)  
 4月: AKIBA PLACE店(東京)  
 4月: 入間店(埼玉)  
 8月: BiVi仙台店(宮城)  
 9月: 桜木インター店(新潟)  
 2月: 心斎橋店(大阪)  
 (内 (株)アイ・カフェ直営 0店舗)

**FC店 4店舗**  
 4月: 蓮田店(埼玉)  
 12月: 宮街道店(和歌山)  
 12月: 安中店(群馬)※  
 2月: 堀の宮店(福井)※  
 ※の2店舗はアイ・カフェAnnex

**直営店 9店舗**  
 ティーツー直営 7店舗  
 (株)アイカフェ直営 2店舗  
**FC店 5店舗**

## アイ・カフェの事業基盤が整いつつあり、さらなる事業の拡大へ

### ① 出店戦略

- 都市駅前型店舗 (AKIBA PLACE店、BiVi仙台店、心齋橋店) を出店
- FC店による出店の開始
- 高崎店をFC加盟店に営業譲渡  加盟企業の新規事業の起業リスクの低減  
 FC店の新規出店加速・アイ・カフェ知名度の向上
- アイ・カフェAnnexの開発  アイ・カフェの持つ顧客価値を維持しつつ、  
小型パッケージ化  
出店候補物件の条件緩和、初期投資額の低減

### ② インターピア株式会社の子会社化

04年9月10日株式譲渡 譲受金額:133百万円、当社持株比率:56.4%

同社のネッカシステムを順次、アイカフェ店舗へ導入

- POS機能
- 店内PC運営管理機能



アイ・カフェ宮街道店に導入された  
ネッカシステム

### ③アイ・カフェ企業理念の制定

#### アイ・カフェの使命と約束

1. 私たちは、驚きと感動を創造しつづけることを最大の使命とします。
2. 私たちは、快適な時間と空間を提供しつづけることをお約束します。

### ④アイ・カフェFC事業推進プロジェクト

#### ※FC店の大量出店に向けた体制の構築

- オープンバイザーの設置
- 出店、店舗運営関係業務のマニュアル化
  - ・店舗用マニュアル、
  - ・オープンバイザー用マニュアル

# アイ・カフェ事業の形態と店舗収益モデル

限界利益率が高く、早期の黒字化・投資回収の見込めるビジネスモデル

出店形態



駅前型



ロードサイド型

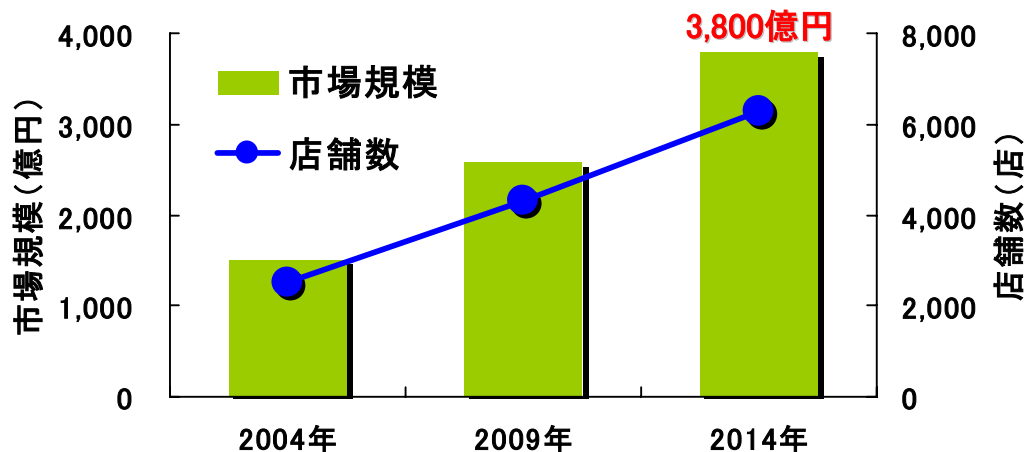
出店規模	250 坪	250 坪
投資額	87 百万円	91 百万円

総席数	150 席	150 席
-----	-------	-------

単位:百万円	1年目	2年目	3年目	1年目	2年目	3年目
売上高	168	217	225	130	174	188
営業利益	△31	40	48	△33	32	45
減価償却費	15	12	9	16	13	10
キャッシュフロー	△16	52	58	△17	45	55
投資回収期間	3. 8年			3. 7年		

## インターネット・コミック・カフェ市場の動向

### 複合カフェ市場の市場規模、店舗数予測



(出所: 日本複合カフェ協会)

※複合カフェ: 時間課金制を基本とし、漫画、ゲーム、インターネット等のコンテンツを提供する時間消費型施設の総称

成長の続く複合カフェ市場の中で、アイ・カフェブランドを確立し、  
テイツーグループにおける第2の柱としての地位の確立

## 直営店の積極的な出店を継続

当社の第2の事業の柱とすべく、積極的な直営店の出店を継続する方針

### ◆ 現在の課題

#### 物件調達が困難

立地・建物規模での店舗適合物件の不足

➤ アイ・カフェAnnexの開発

➤ 新築パッケージの開発

設計の標準化等により、居抜と変わらない投資コストを目指す

➤ 物件調達機能の強化



### アイ・カフェ Annex の概要

アイ・カフェ Annex  
安中店



店舗面積	従来のパッケージ・・・200坪～400坪 アイ・カフェ Annex・・・130坪～180坪
コンセプト	アイ・カフェの魅力をそのままに、スペース効率を追求したシンプルかつ快適な小型パッケージ店舗

#### 初期投資が高額になる

➤ 投資コストの削減

ブース、本棚などで20%程度、  
設備工事で10%程度のコストダウンを計画

※ただし、アイ・カフェとしてのクオリティの維持が大前提

## FC店の積極的な出店による店舗網の拡大

### 1. アイ・カフェの出店戦略

⇒ 全国主要都市、中核都市に中核店舗として直営店を出店。  
その直営店を核として周辺にFC店を展開

### 2. FC店の出店機能の強化

※大量出店に向けた体制の構築

- オープンバイザーの設置
- 出店、店舗運営関係業務のマニュアル化
  - ・店舗用マニュアル、
  - ・オープンバイザー用マニュアル

加盟候補企業の関心度は非常に高い

### 群馬県での出店例





## インターピアの子会社化による相乗効果

店舗運営の効率化・標準化

店舗運営機能の充実  
店舗管理データの充実

新規収益機会の創出

FC店からの利用収入  
諸データの還元によるFC店の早期黒字化

+

Necca-Manager System Solution

アイ・カフェ店舗へ新店から順次導入中

※ネッカシステムの特長

- POS機能  
各種データの分析・加工が可能
- 店内PC運営管理機能  
店内に設置したPCの運営管理

アイ・カフェ向け新本部機能システム

独自の機能を付加し、アイ・カフェの店舗  
運営機能の更なる向上を図るため、  
現在開発中

今期より運用開始予定



直営店への導入による業務効率改善、  
FC店からのシステム利用料収入による新たな収益源の確保

TAY EC 事業 TWO

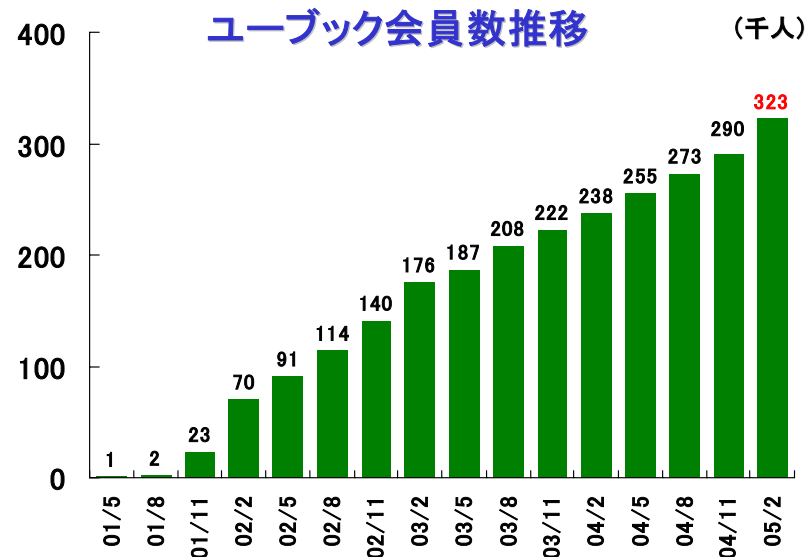
黒字が完全に定着。チャネルの拡大により事業は大きく拡大へ

## ■ (株)ユーブック 業績推移(単体)

(百万円)	03年2月期			04年2月期			05年2月期		
	上期	下期	通期計	上期	下期	通期計	上期	下期	通期計
売上高	140	160	300	143	186	329	236	280	516
経常利益	△46	△40	△86	△30	0	△30	9	5	14

## ■ 業績向上要因(2005年2月期)

- 集客力の向上・会員数増加
- 購買率・客単価の向上
- 多店舗展開



## ①集客力の向上

### ◆I-mode®公式メニューに登録

- ・04年12月20日よりiメニュー登録
- ・古本取扱サイトで初の公式メニュー
- ・若年層中心に大幅利用増を見込む

### ◆ SEO対策

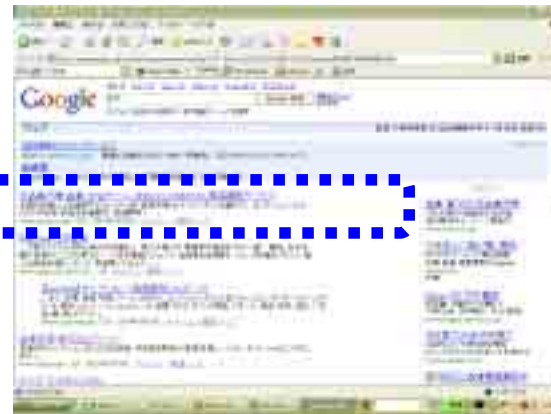
- ・適正なSEO対策  
(例: Googleで“古本”では1位表示)

### ◆ AOLjpとのアライアンス

- ・2004年6月より、AOL Shoppingで古本、ゲーム、CD、DVDの販売買取サービスを開始

### iモード®版画面

メニューリスト⇒ ショッピング/チケット  
⇒ 本/CD/ゲーム⇒ @古本市場



## ②購買率・客単価の向上

### ◆ 古本市場 サイトリニューアル

- ・04/12/15よりサイトリニューアル
- ・古本引当アイテム数: 70万冊 ⇒ **1,500万冊**
- ・入荷通知サービス「**入った! め〜る®**」の古本への拡大など利便性向上
- ・サイト導線改善、サーバ増強

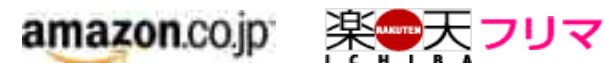


リニューアル後のトップページ

## ③多店舗展開

◆ 集客力のあるサイトに出品・出店することで在庫回転率を高める。

- ・Amazonマーケットプレイスへの出品
- ・楽天フリマへの出品
- ・楽天市場への出店



## ①集客力の向上

### ◆eZweb、Vodafoneライブ！の公式登録

- ・公式メニュー申請完了。
- ・Vodafoneライブ！ : 4月27日予定。
- ・ezWeb : 5月中旬予定。



### ◆Yahoo!Shopping出店

- ・4月下旬オープン予定。

### ◆ポータル・ISPとの提携

### ◆コミュニティ

- ・掲示板の設置とブログ連動。



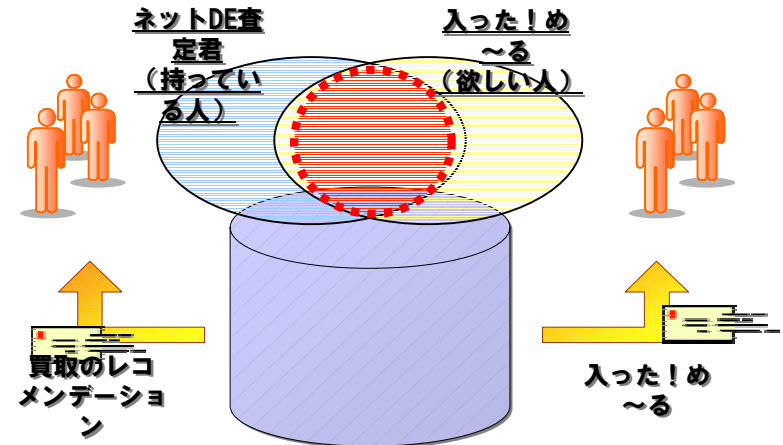
## ②購買率・客単価の向上

### ◆ 商材の拡張

- ・新刊書籍の取扱検討
  - ・デジタルコンテンツの取扱検討
- ⇒ワンストップショッピングの強化

### ◆ CRM強化

- ・入荷通知サービス『に入った！め～る』データと  
査定サービス『ネットDE査定君』データの  
有効活用



## ③コスト削減・標準化

### ◆ 物流在庫管理システム全面リニューアル

- ・固定ロケーション管理からフリーロケーション管理への移管
- ⇒オペレーションの簡素化・習熟に依存しないオペレーションの構築。

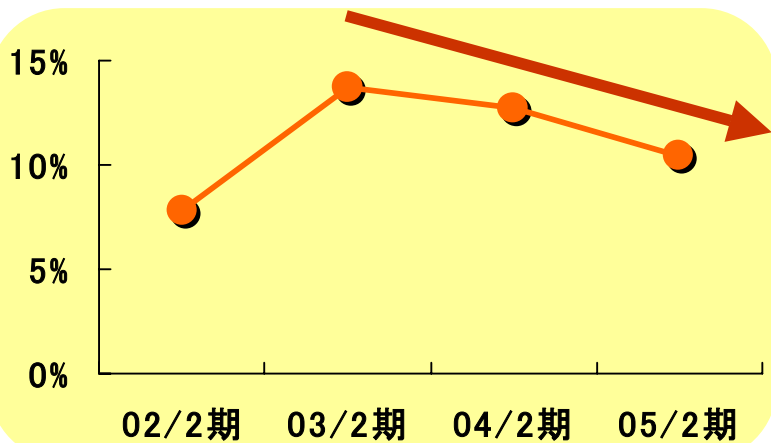
# TAY TWO

中期事業計画

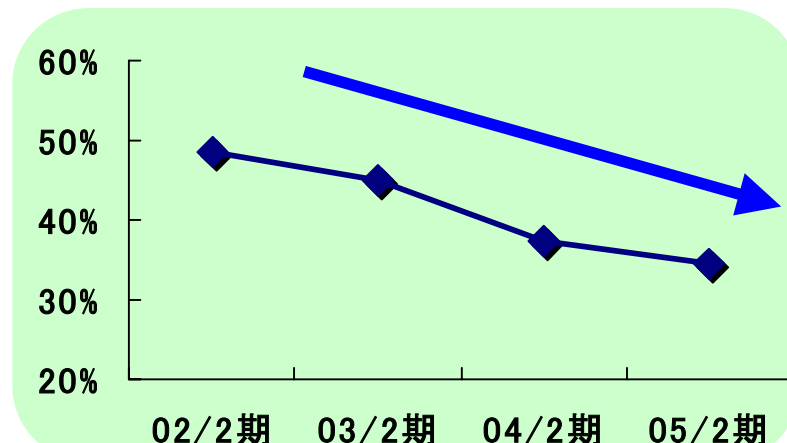


# 中期事業計画における課題認識

連結ROE推移



連結自己資本比率推移



中期事業計画における最重要経営課題

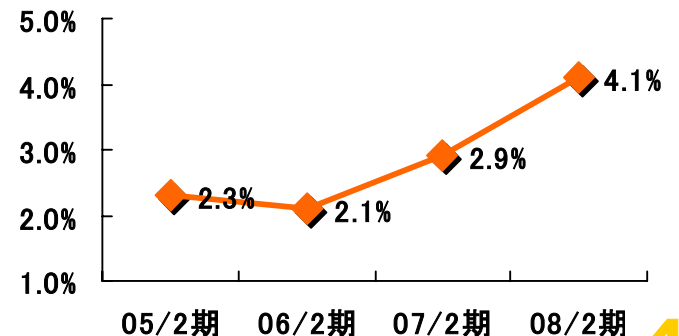
「ROEの向上」と「自己資本比率の向上」

# 「ROE」と「自己資本比率」向上に向けた取り組み

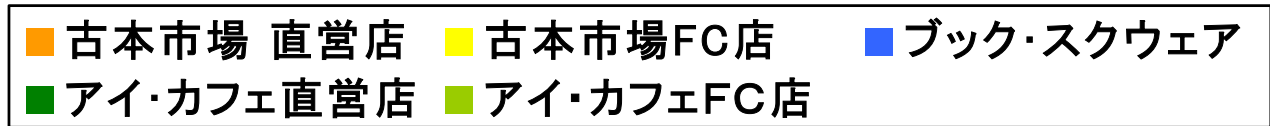
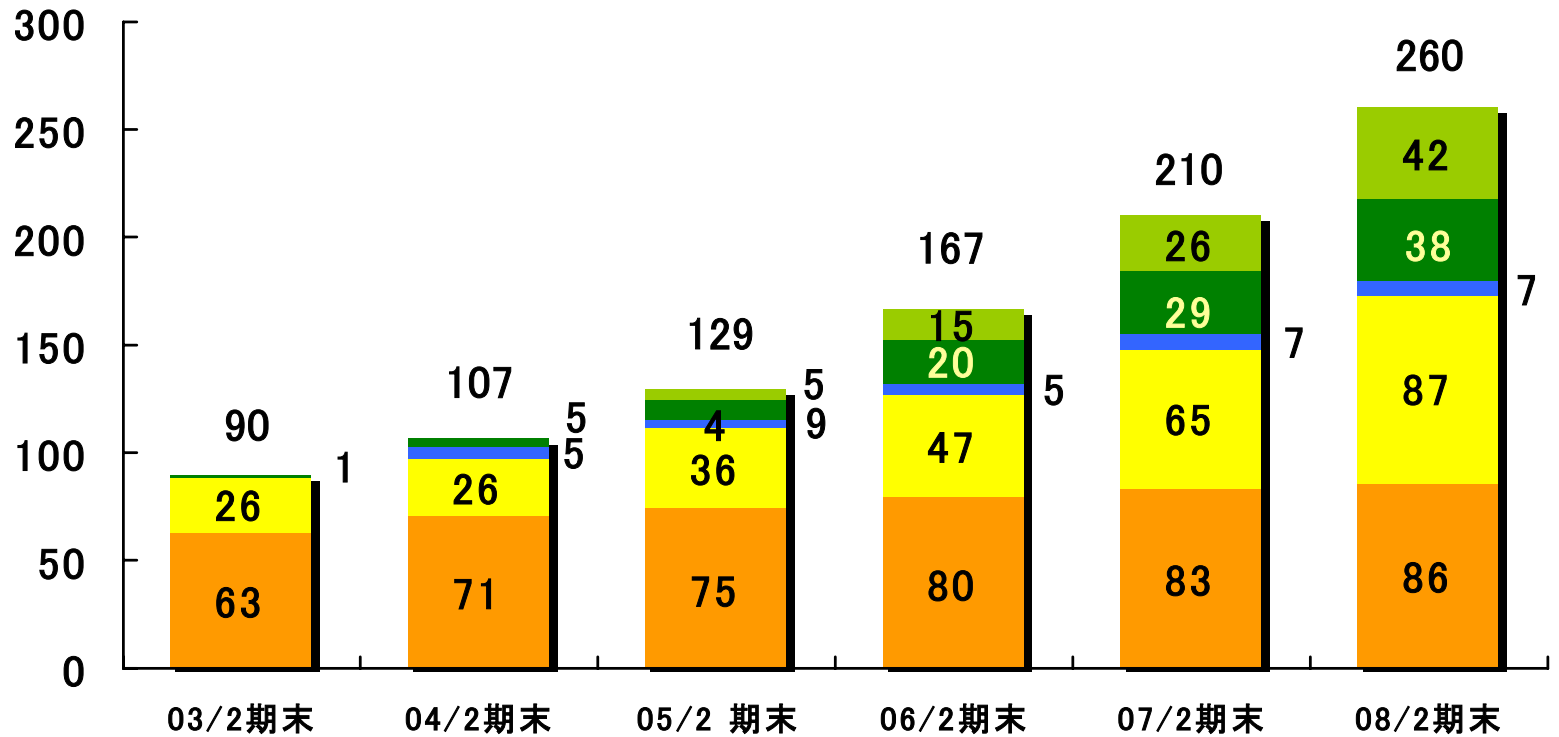
古本市場事業	アイ・カフェ事業	EC事業
<b>安定的な利益成長</b>	<b>売上拡大・黒字転換</b>	<b>売上拡大・黒字拡大</b>
ドミナントエリアの 早期完成	新規直営店の出店加速	黒字化の維持/拡大
新規直営店の出店抑制	FC店の出店加速	集客力、購買力・客単 価の向上
スクラップ&ビルド、 改装による 既存店強化	出店コストの削減	取扱商材の拡張
	業務オペレーションの 効率化	

利益額貢献は中期的にも  
古本市場事業  
利益率改善はアイ・カフェ事業、  
EC事業が貢献

売上高営業利益率の計画



# 中期出店計画(連結)



# 中期事業計画(連結)

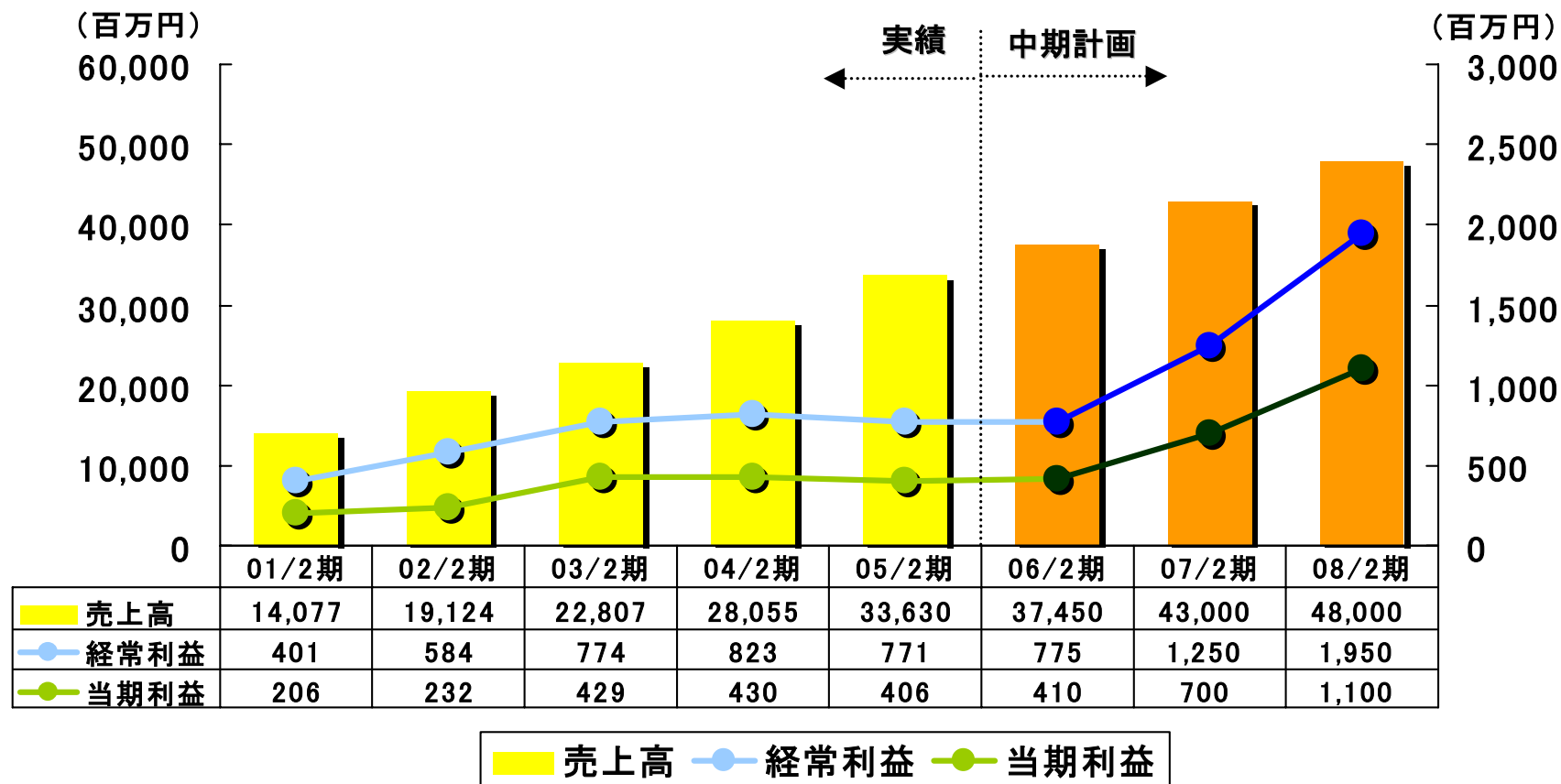
古本市場事業の  
利益率改善

+

アイ・カフェ事業の黒字化  
EC事業の黒字額拡大

=

**全社利益率の  
飛躍的な向上**



## 中期事業計画(事業セグメント別)

### ■事業セグメント別売上高

(百万円)

	05/2期	06/2期	07/2期	08/2期
連結売上高	33,630	37,450	43,000	48,000
古本市場事業	31,839	33,450	36,300	39,000
アイ・カフェ事業	1,313	3,414	5,650	7,600
EC事業	479	586	1,050	1,400

## 中期事業計画(事業セグメント別)

### ■事業セグメント別営業利益

(百万円)

	05/2期	06/2期	07/2期	08/2期
連結営業利益	790	805	1,300	2,000
古本市場事業	1,630	1,887	2,080	2,300
アイ・カフェ事業	△229	△298	55	600
EC事業	12	38	45	60
消去又は全社	△623	△822	△880	△960


### 売上高営業利益率

	05/2期	06/2期	07/2期	08/2期
連結営業利益	2.4%	2.1%	3.0%	4.2%
古本市場事業	5.1%	5.6%	5.7%	5.9%
アイ・カフェ事業	△17.4%	△8.7%	1.0%	7.9%
EC事業	2.6%	6.4%	4.3%	4.3%

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
住所	岡山県岡山市今村650-111
代表者	代表取締役社長 大橋 康宏
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 の販売・買取及びビデオレンタル業務 2.インターネット・コミック・カフェ「アイ・カフェ」の運営 3.インターネットサイト  <a href="http://www.usbook.co.jp">www.usbook.co.jp</a> の運営（連結子会社：(株)ユーブック）
従業員数	322、パート・アルバイト984人、合計1,306人
資本金	1,123百万円
発行済株式数	53,955株：単元株制度なし
株主数	4,878名（2005年2月末現在）



# Mmission

---

## ■ 経営理念

「満足を創る」

## ■ スローガン

Customer Value Creation ～顧客価値の創造～

## ■ 行動指針

テイツーの七感

- ・変化を観る「目」をもつ
- ・お客様の声を聴く「耳」をもつ
- ・親しみと感謝の気持ちを表す「口」をもつ
- ・自らを律し、常に向上しようとする「心」をもつ
- ・常に新しい価値と独創性を創り出す「頭」をもつ
- ・お客様が次に何を望むのか、時代がどう変わるのかを感じる「勘」をもつ
- ・お客様に親身にそしてけなげに接するひたむきな「姿勢」をもつ

テイツー・グループ・スローガン

# Customer Value Creation

～顧客価値の創造～

本資料は、2005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2005年4月18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 片山 靖浩・富矢 武志

TEL03-5408-5542 FAX03-3432-2455

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

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