

**株式会社テイツー (JASDAQ7610)**

---

**2007年2月期**

**決算説明会**

# TAY TWO

2007年2月期  
決算説明

# 2007年2月期 比較損益計算書

## 【連結損益計算書】

(百万円)

	2006年2月期 通期(05/3～06/2)		2007年2月期 通期(06/3～07/2)		前期比
売上高	35,556	100.0%	44,871	100.0%	26.2%
売上原価	26,200	73.7%	34,518	76.9%	31.7%
売上総利益	9,355	26.3%	10,353	23.1%	10.7%
販売費一般管理費	8,676	24.4%	9,313	20.8%	7.3%
営業利益	679	1.9%	1,040	2.3%	53.1%
経常利益	672	1.9%	997	2.2%	48.4%
当期純利益	160	0.5%	198	0.4%	23.6%

**古本市場事業の好調**

**アイ・カフェ事業の拡大**  
直営・FC店舗数の増加

### 特別損失の計上

資産効率並びにB/Sの健全性維持を目的として特別損失を計上

- ・店舗の減損評価  
(古本市場、アイ・カフェ)  
260百万円
- ・店舗閉鎖損(アイ・カフェ)  
80百万円
- ・その他  
120百万円

## 【単体損益計算書】

(百万円)

	2006年2月期 通期(05/3～06/2)		2007年2月期 通期(06/3～07/2)		前期比
売上高	33,270	100.0%	42,244	100.0%	27.0%
売上総利益	8,626	25.9%	9,770	23.1%	13.3%
営業利益	677	2.0%	1,221	2.9%	80.5%
経常利益	646	1.9%	1,209	2.9%	87.1%
当期純利益	150	0.5%	542	1.3%	259.6%

### 【参考】

設備投資額:1,150百万円  
減価償却費: 483百万円  
連結データ

# 2007年2月期 事業セグメント別業績

## ■事業セグメント別売上高

(百万円)

	2006年2月期 通期(05/3～06/2)		2007年2月期 通期(06/3～07/2)		増減率
	金額	構成比	金額	構成比	
<b>連結売上高</b>	35,556	100%	44,871	100%	26.2%
古本市場事業	32,545	91.5%	41,432	92.3%	27.3%
アイ・カフェ事業	2,539	7.1%	2,953	6.6%	16.3%
EC事業	532	1.5%	567	1.3%	6.6%
消去	61	0.1%	82	0.2%	-

## ■事業セグメント別営業利益

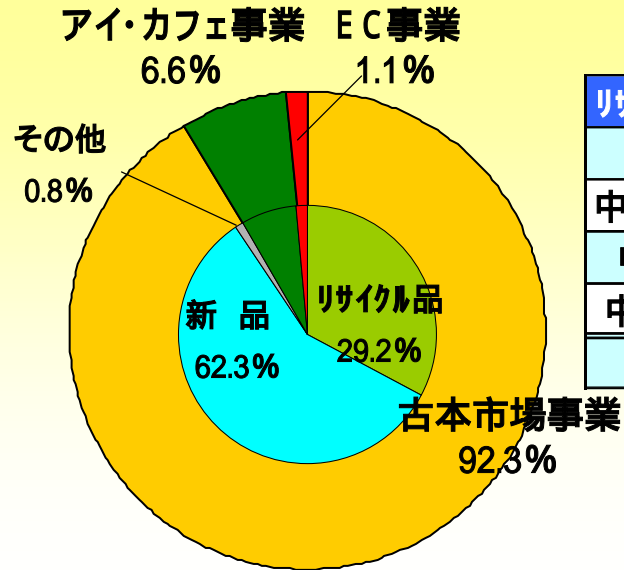
(百万円)

	2006年2月期 通期(05/3～06/2)		2007年2月期 通期(06/3～07/2)		増減率
	金額	営業利益率	金額	営業利益率	
<b>連結営業利益</b>	679	1.9%	1,040	2.3%	53.1%
古本市場事業	1,763	5.4%	2,391	5.8%	35.7%
アイ・カフェ事業	182	7.2%	418	14.2%	-
EC事業	27	5.2%	29	5.1%	-
消去又は全社	873	-	904	-	-

# 2007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	
	06/2	07/2
新刊書籍	745	785
新品ゲーム	16,277	24,373
新品CD	1,200	1,223
新品DVD	1,775	1,480
その他	136	100
合計	20,135	27,962

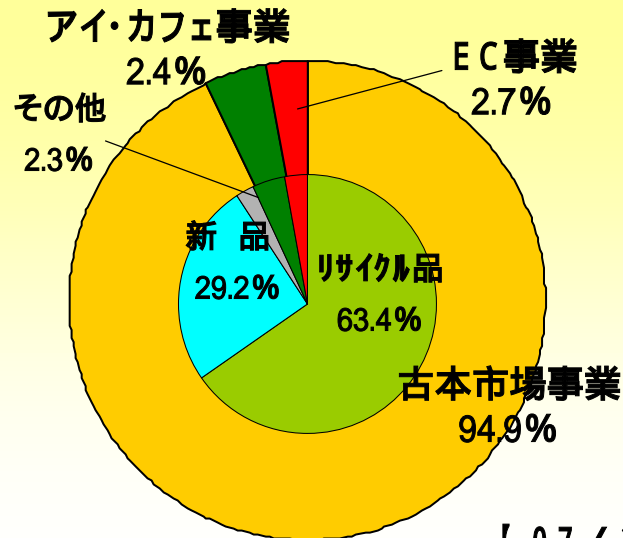


リサイクル内訳	百万円	
	06/2	07/2
古本	4,221	4,359
中古ゲーム	5,936	6,961
中古CD	836	703
中古DVD	1,035	1,070
合計	12,030	13,095

【07/2期 構成比】

## 売上総利益、構成比

セグメント別	百万円	
	06/2	07/2
古本市場事業	8,704	9,822
リサイクル	6,105	6,560
新品	2,387	3,027
その他	211	234
アイ・カフェ事業	391	244
EC事業	259	285
合計	9,355	10,353



【07/2期 構成比】

# 2007年2月期 貸借対照表【連結】

	2006年2月期末		07年2月期末		増減額 (百万円)
	金額	比率	金額	比率	
<b>流動資産</b>	6,152	54.1%	6,560	55.3%	408
現金・預金	1,452	12.8%	1,477	12.5%	25
たな卸資産	3,779	33.2%	4,113	34.7%	334
その他	920	8.1%	968	8.2%	48
<b>固定資産</b>	5,215	45.9%	5,297	44.7%	82
有形固定資産	2,418	21.3%	2,297	19.4%	121
無形固定資産	267	2.4%	250	2.1%	17
投資その他	2,529	22.2%	2,750	23.2%	221
<b>総資産</b>	11,367	100%	11,858	100.0%	491

事業拡大による棚卸資産の増加

主な増減額  
 投資分増加670百万円  
 減価償却費380百万円  
 減損影響額200百万円  
 事業譲渡等190百万円

<b>流動負債</b>	4,877	42.9%	5,083	42.9%	206
買掛金	1,346	11.8%	1,859	15.7%	513
短期借入金	2,535	22.3%	1,802	15.2%	733
その他	996	8.8%	1,422	12.0%	426
<b>固定負債</b>	2,193	19.3%	2,375	20.0%	182
長期借入金	1,819	16.0%	1,895	16.0%	76
その他	374	3.3%	479	4.0%	105
<b>純資産</b>	4,297	37.8%	4,399	37.1%	102
株主資本	3,972	34.9%	4,090	34.5%	118
評価換算差額等	4	0.0%	4	0.0%	0
少数株主持分	320	2.8%	303	2.6%	17

借入金総額は  
657百万円減少

2006年2月期末の純資産は、新会計基準に基づき組替を行っております。

# 2007年2月期 連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

	06年2月期	07年2月期
営業キャッシュ・フロー	668	1,596
投資キャッシュ・フロー	773	936
財務キャッシュ・フロー	113	635
現金及び現金同等物の増減額	7	25

## 営業キャッシュフロー

- ・新品ゲーム・中古ゲームの売上好調に伴う税前利益の増加および仕入債務の増加  
+ 減損損失 + 退職給付会計原則法の適用等による引当金の増加

## 投資キャッシュフロー

- ・直営店の新規出店の増加

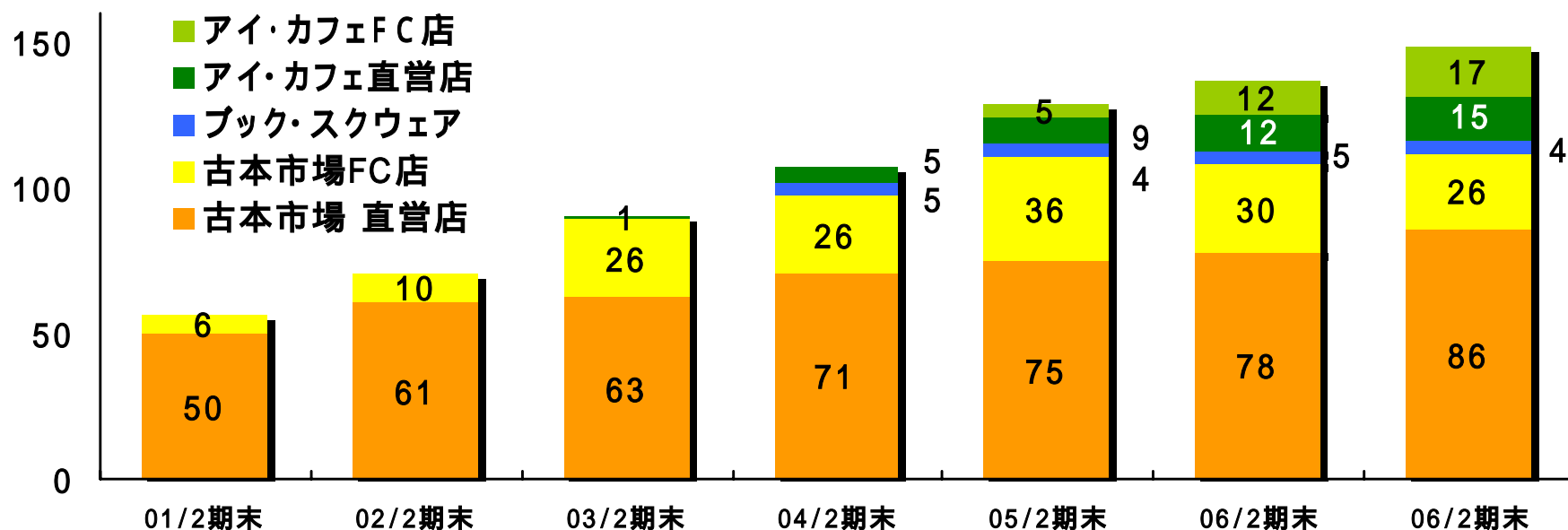
2006年2月期: 古本市場2店舗、ブック・スクウェア1店舗、アイ・カフェ3店舗

2007年2月期: 古本市場6店舗、アイ・カフェ5店舗

## 財務キャッシュフロー

- ・借入の返済による減少

# 2007年2月期 出店状況



	06 / 2期	07 / 2期				増減数
	期末	出店	退店	形態変更	期末	
古本市場直営店	78	+ 6	0	+ 2	86	+ 8
古本市場FC店	30	+ 2	4	2	26	4
ブック・スクウェア	5	0	1	0	4	0
アイ・カフェ直営店	12	+ 5	1	1	15	+ 3
アイ・カフェFC店	12	+ 4	0	+ 1	17	+ 5
合 計	137	+ 17	6	0	148	+ 11



# 【古本市場事業】 事業概況

年間を通して好調に推移し、大幅増収・増益を達成

	06/2期	07/2期	前期比
売上高	32,545百万円	41,432百万円	27.3 %
営業利益	1,763百万円	2,391百万円	35.7 %

## 1. 新品ゲーム、中古ゲームが好調

ゲームハード「ニンテンドーDS Lite」「Wii」「プレイステーション3」による市場活性化に加え、ゲームソフト「PS2 ファイナルファンタジー」、「DS ポケットモンスターパール」「DS ポケットモンスターダイヤモンド」などの発売により、新品ゲームの売上が拡大。また、中古ゲームの売上も好調に推移し、前年同期比で大幅増収・増益。

## 2. 既存店の活性化に注力

- ・効率的な売場づくりを目的に、全店舗の店舗レイアウトの見直し実施
- ・大幅な店舗改装の実施(3店舗)

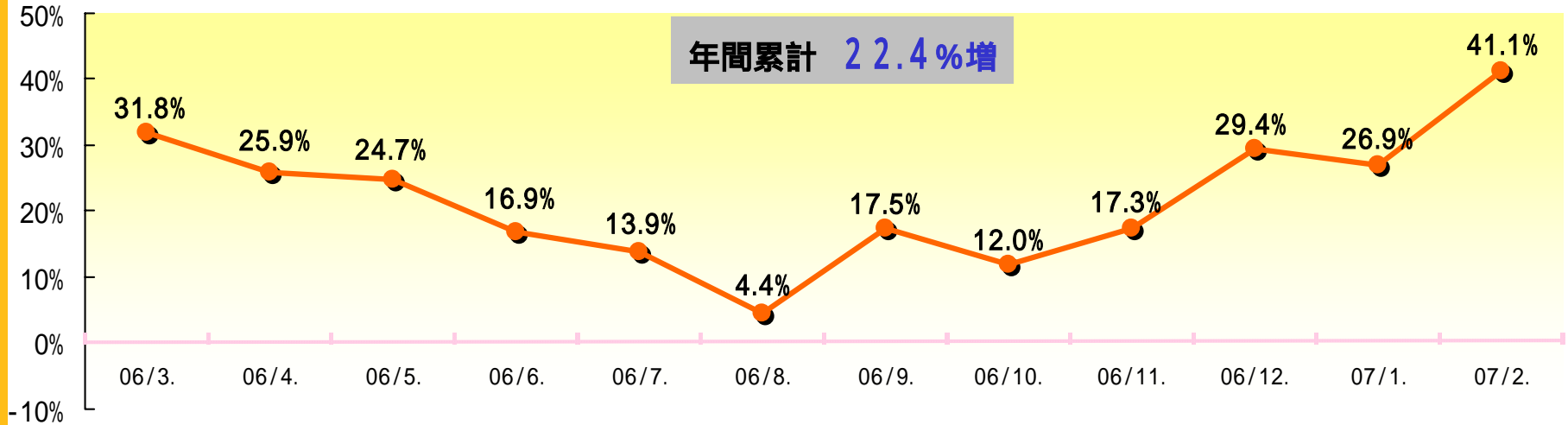
## 3. 新コンセプトストアの店舗展開を開始

古本市場事業のドミナントエリアにおけるマーケットシェアの更なる向上を主目的とする小型店舗を展開。

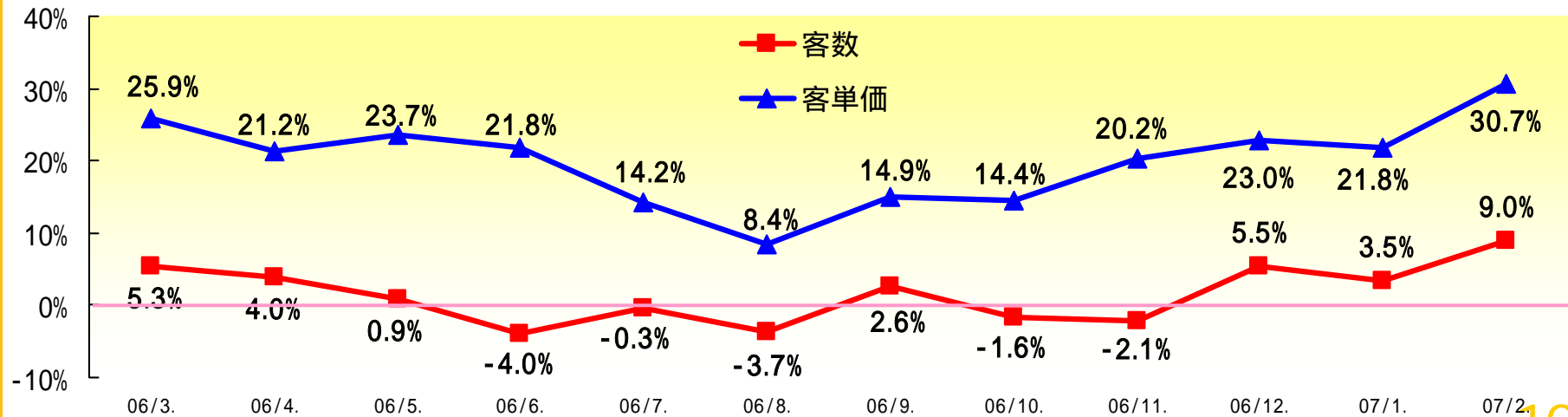


# 【古本市場事業】 既存店月次増減率推移

## 古本市場事業 直営店(既存店)売上高増減率



## 古本市場 直営店(既存店)客数・客単価増減率



# 【アイ・カフェ事業】 事業概況

前年同期比増収を達成したが、赤字幅は拡大

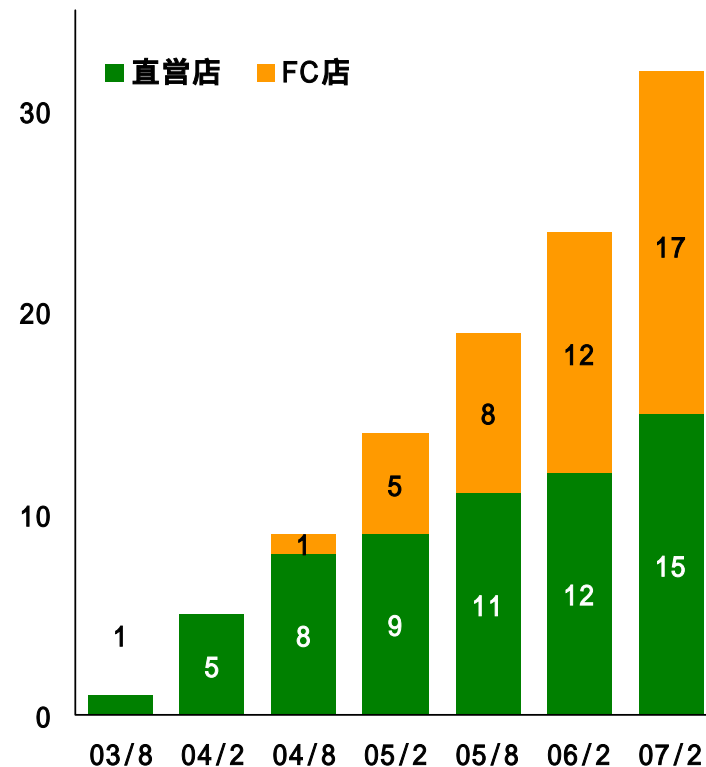
	06/2期	07/2期	前期比
売上高	2,539百万円	2,953百万円	16.2 %
営業利益	182百万円	418百万円	-

## 1. 第2の事業の柱として成長

直営・FC店舗の拡大により増収を達成

## 2. 直営店・FC店合わせて32店舗に拡大

- 直営店は3店舗増加し、15店舗に。
  - 新規開店: + 5店舗、事業譲渡: 1店舗、閉鎖: 1店舗
- FC店は5店舗増加し、17店舗に。
  - 新規開店: + 4店舗、事業譲渡: + 1店舗
- FC店の大量出店に向けた社内体制を構築
  - オープンサポート担当の設置
  - 開店、店舗運営関係業務のマニュアル化

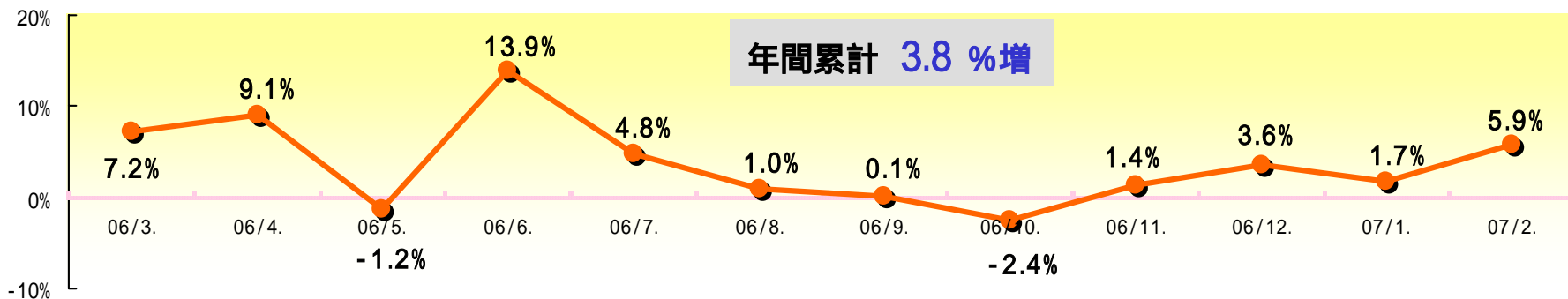


## 3. 既存店 売上増減率

- 既存店売上高は、前年同期比3.8%の増収

# アイ・カフェ事業の概況

## 既存店 売上増減率



## 2007/2期の新規開業店舗

### 直営店は新規開業 5 店舗

4月



**PABOT 函館店**  
(北海道函館市)

4月



**286 KAGITORI店**  
(宮城県仙台市)

5月



**NORBESA店**  
(北海道札幌市)

6月



**西神戸店**  
(兵庫県神戸市)

7月



**東岡山店**  
(兵庫県神戸市)

### FC店は新規開業 4 店舗

4月



**松山キスケBOX店**  
(愛媛県松山市)

5月



**鴻巣MEGA-MIX店**  
(埼玉県鴻巣市)

7月



**真砂本町店**  
(鹿児島県鹿児島市)

11月



**会津インター店**  
(福島県会津若松市)

直営店舗であった「桜木インター店」を事業譲渡により、FC店としたため、FC店の増加数は、5店舗となっています。

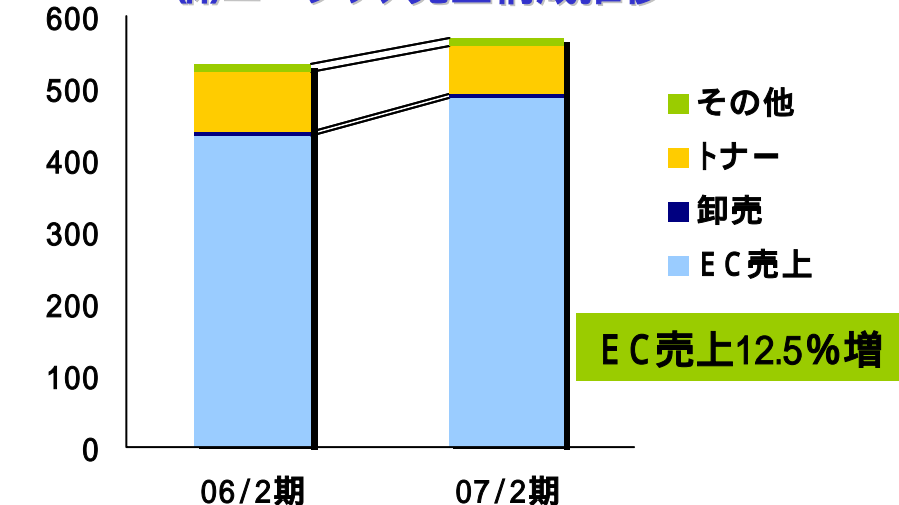
# 【EC事業】 事業概況

## 会員数・売上ともに着実に増加

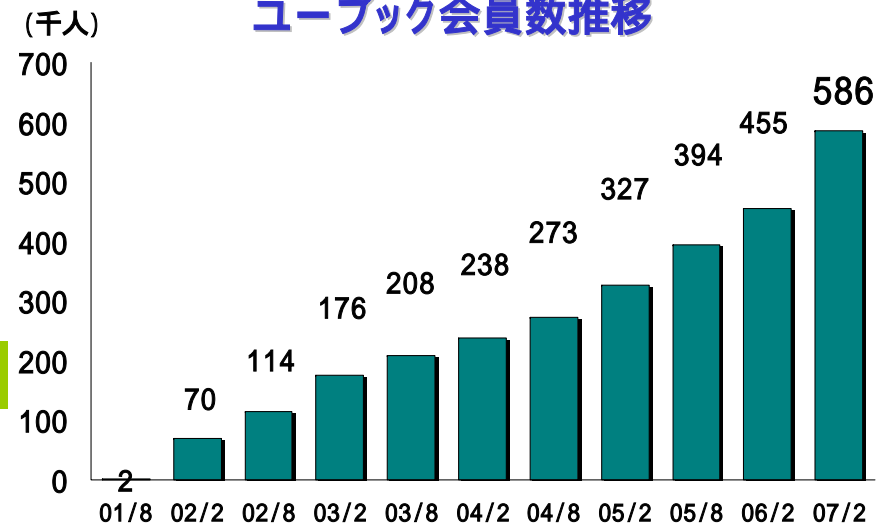
	06/2期	07/2期	前期比
売上高	532百万円	567百万円	6.6%
営業利益	27百万円	29百万円	-

- 買取強化キャンペーンや各種販促活動により、EC売上を中心に売上高は着実に拡大
- 新規事業へのシステム投資の影響やアクセス数の増加に対応してシステムの増強等により、利益面では減益に

(百万円) (株)ユーブック売上構成推移



ユーブック会員数推移



# TAY TWO

2008年2月期 業績予想

# 2008年2月業績予想 - 1.連結業績予想 -

## ■連結通期業績予想

(百万円)

	2007年2月期 実績		2008年2月期 計画		増加率
売上高	44,871	100.0%	45,000	100%	0.3%
営業利益	1,040	2.3%	1,070	2.4%	2.9%
経常利益	997	2.2%	1,020	2.3%	2.3%
当期純利益	198	0.4%	450	1.0%	127.0%

EPS	388円	880円
BPS	8,015円	8,660円
ROA	8.6%	8.4%
ROE	4.9%	10.2%

## ■2008年2月期 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	10,600	10,400	21,000	9,600	14,400	24,000	45,000
営業利益	200	200	400	235	435	670	1,070
経常利益	190	190	380	220	420	640	1,020
当期純利益	90	90	180	100	170	270	450



# 2008年2月業績予想

# - 2.単体業績予想 -

## ■単体通期業績予想

(百万円)

	2007年2月期 実績		2008年2月期 計画		増加率
売上高	42,244	100.0%	41,000	100%	2.9%
営業利益	1,221	2.9%	1,010	2.5%	17.3%
経常利益	1,209	2.9%	1,000	2.4%	17.3%
当期純利益	542	1.3%	550	1.3%	1.5%

EPS	1,062円	1,076円
BPS	8,980円	9,820円
ROA	11.2%	8.8%
ROE	12.4%	11.0%

## ■2008年2月期 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	9,900	9,600	19,500	8,000	13,500	21,500	41,000
営業利益	270	180	450	130	430	560	1,010
経常利益	265	175	440	130	430	560	1,000
当期純利益	160	90	250	70	230	300	550



# 2008年2月業績見通し - 3.事業セグメント別情報 -

## ■事業セグメント別売上高

(百万円)

	2007年2月期 実績		2008年2月期 計画		増減率
<b>連結売上高</b>	44,871		45,000		0.3%
古本市場事業	41,432		41,000		1.0%
アイ・カフェ事業	2,953		3,500		18.5%
EC事業	567		570		0.5%
消去	82		70		-

## ■事業セグメント別営業利益

(百万円)

	2007年2月期 実績		2008年2月期 計画		増減率
<b>連結営業利益</b>	1,040	2.3%	1,070	2.4%	2.9%
古本市場事業	2,391	5.8%	2,060	5.0%	13.9%
アイ・カフェ事業	418	14.2%	0	0.0%	-
EC事業	29	5.1%	30	5.3%	-
消去又は全社	904	-	1,020	-	-

■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
<b>連結売上高</b>	<b>10,600</b>	<b>10,400</b>	<b>21,000</b>	<b>9,600</b>	<b>14,400</b>	<b>24,000</b>	<b>45,000</b>
古本市場事業	9,840	9,380	19,220	8,420	13,360	21,780	41,000
アイ・カフェ事業	650	900	1,550	1,050	900	1,950	3,500
EC事業	120	140	260	150	160	310	570
消去	10	20	30	20	20	40	70

【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
<b>連結営業利益</b>	<b>200</b>	<b>200</b>	<b>400</b>	<b>235</b>	<b>435</b>	<b>670</b>	<b>1,070</b>
古本市場事業	535	465	1,000	385	675	1,060	2,060
アイ・カフェ事業	80	20	100	80	20	100	0
EC事業	5	5	10	10	10	20	30
消去又は全社	260	250	510	240	270	510	1,020

# TAY TWO

中期事業計画

# 中期事業計画(連結)

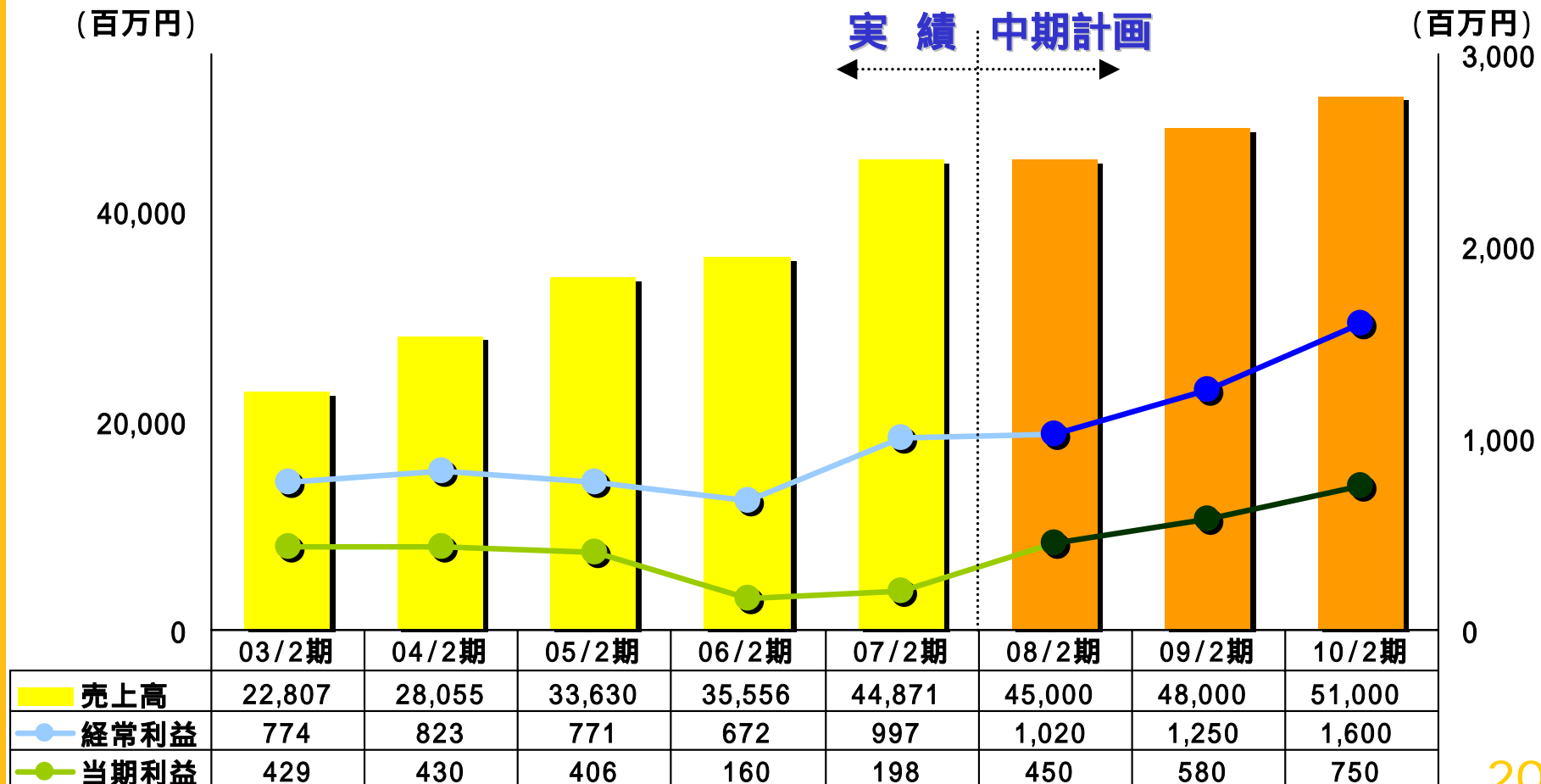
古本市場事業の  
持続的・安定成長

+

アイ・カフェ事業の育成  
E C 事業の育成

=

全社利益水準の  
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 売上高計画

(百万円)

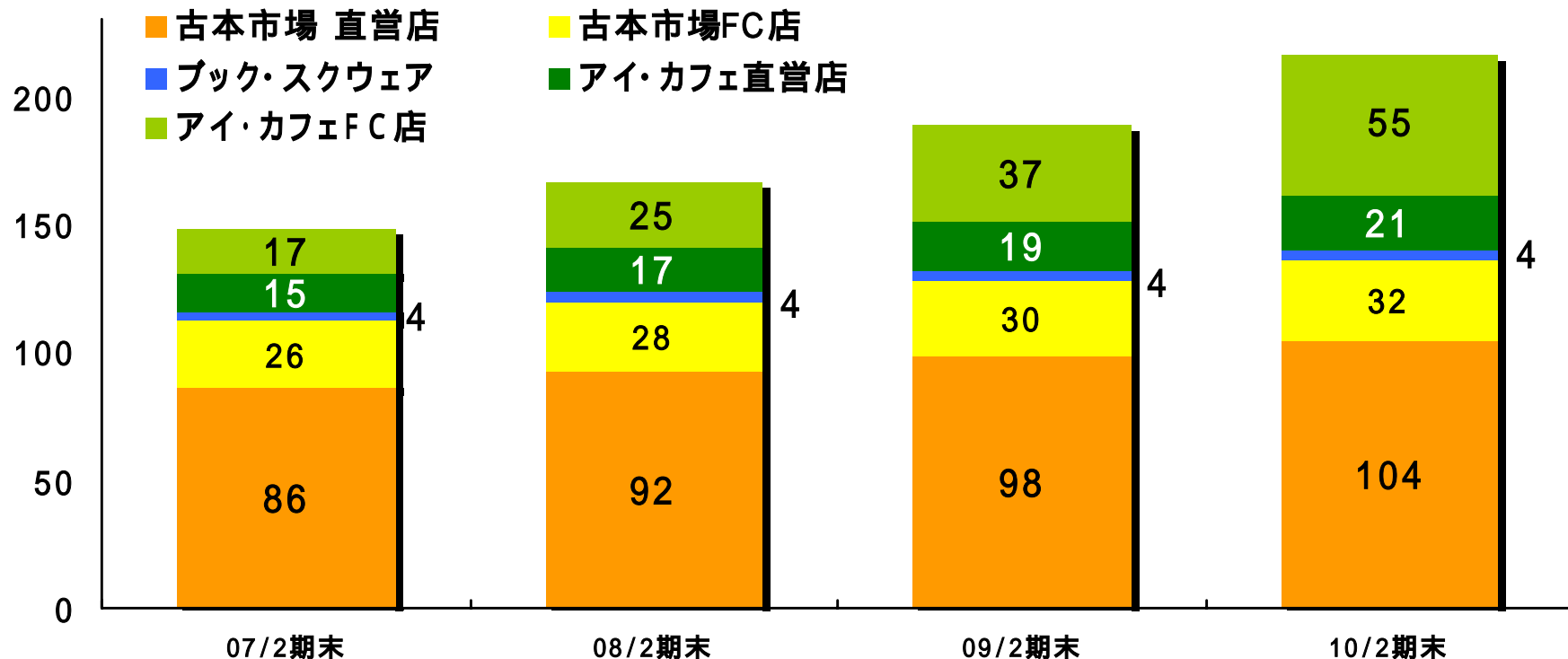
	07 / 2期 実績	08 / 2期	09 / 2期	10 / 2期
<b>連結売上高</b>	44,871	45,000	48,000	51,000
古本市場事業	41,432	41,000	43,000	45,000
アイ・カフェ事業	2,953	3,500	4,300	5,000
EC事業	567	570	780	1,090
消去	82	70	80	90

## ■事業セグメント別 営業利益計画

(百万円)

	07 / 2期 実績		08 / 2期		09 / 2期		10 / 2期	
	金額	利益率	金額	利益率	金額	利益率	金額	利益率
<b>連結営業利益</b>	1,040	2.3%	1,070	2.4%	1,300	2.7%	1,700	3.3%
古本市場事業	2,391	5.8%	2,060	5.0%	2,200	5.1%	2,400	5.3%
アイ・カフェ事業	418	14.2%	0	0.0%	100	2.3%	300	6.0%
EC事業	29	5.1%	30	5.3%	50	6.4%	80	7.3%
消去又は全社	904	-	1,020	-	1,050	-	1,080	-

# 中期出店計画(連結)



	07 / 2期 期末	出店計画				10 / 2期 期末
		08 / 2期	09 / 2期	10 / 2期	合計	
古本市場直営店	86	+ 6	+ 6	+ 6	+ 18	104
古本市場FC店	26	+ 2	+ 2	+ 2	+ 6	32
ブック・スクウェア	4	-	-	-	-	4
アイ・カフェ直営店	15	+ 2	+ 2	+ 2	+ 6	21
アイ・カフェFC店	17	+ 8	+ 12	+ 18	+ 38	55
合計	148	+ 18	+ 22	+ 28	+ 68	216

# 古本市場事業

中期戦略および利益計画

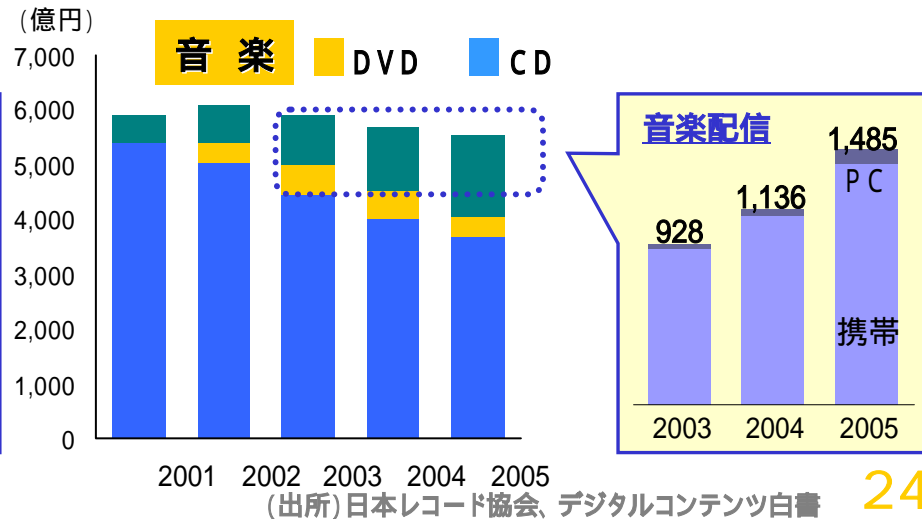
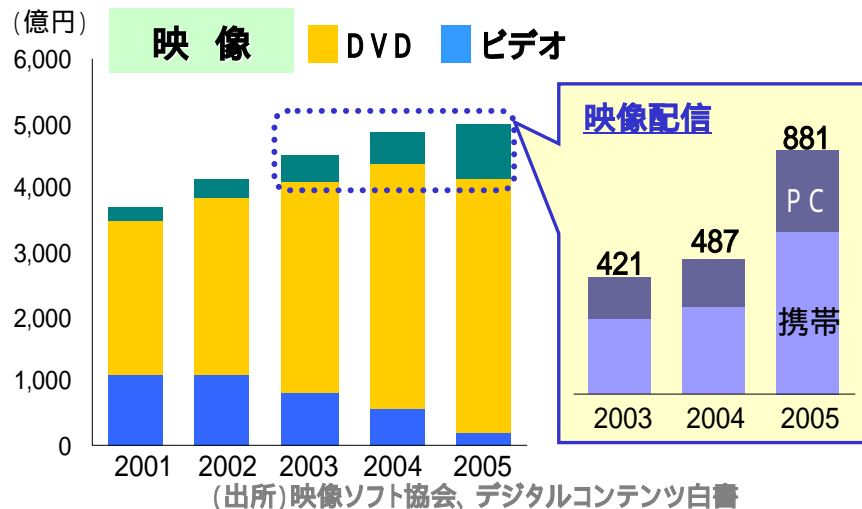
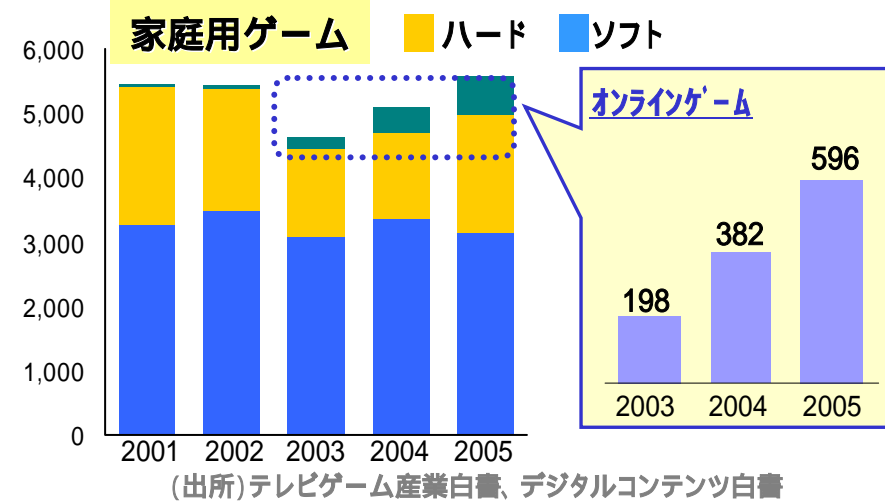
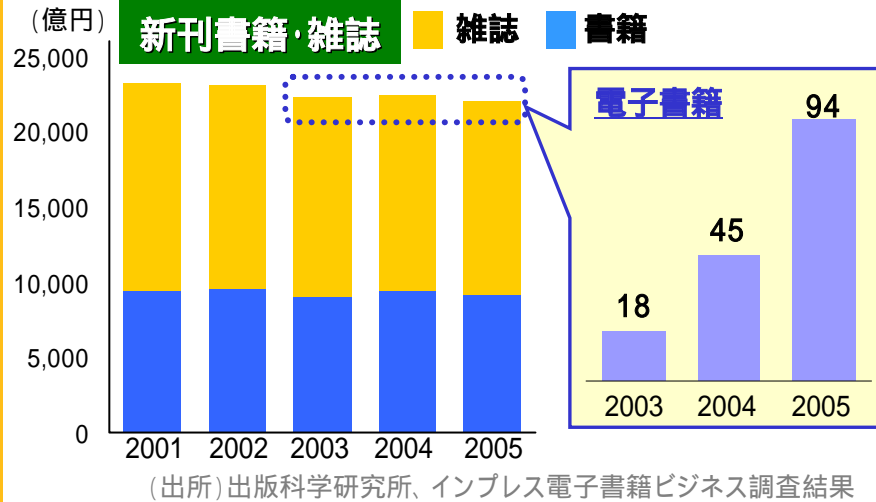
# 古本市場事業 - 外部環境認識 -

## 市場の成熟化の進行

- ・古本マーケットの成熟化
- ・TVゲーム、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

## 市場の寡占化・競争激化

- ・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





# 古本市場事業 - 基本戦略および中期利益計画 -

## ■古本市場事業 セグメント別中期計画

(百万円)

	07 / 2期 実績	08 / 2期	09 / 2期	10 / 2期
売上高	41,432	41,000	43,000	45,000
営業利益	2,391	2,060	2,200	2,400
営業利益率	5.8%	5.0%	5.1%	5.3%

## 基本戦略

店舗競争力の強化による

「持続的」「安定的」な利益成長と

営業キャッシュフロー創出の実現

# 古本市場事業の中期戦略 - 出店戦略 -

## 1. 既存店舗強化策

店舗改装、スクラップ アンド ビルドの継続的な実施

店舗改装 毎期5～10店舗程度の改装を予定。

スクラップ アンド ビルド 物件探索を強化し、継続的に実施。

## 2. 新規出店戦略

ドミナントエリア(首都圏・京阪神・岡山 広島)への直営店出店継続

知名度のあるドミナントエリアに、直営店を中心に出店を継続

ドミナントエリアの早期完成

## 3. 業 態 戦 略

新業態店舗の開発・トライアル出店

駅前小型売り専門店舗「ふる1」に続く、新業態の開発の検討

# 古本市場事業の中期戦略 - 店舗運営戦略 -

## 1. 売場力の強化

メディア商品動向に連動した販促・レイアウト変更・棚割りの実施  
季節、流行、トピックスを敏感に反映させた売場演出  
店舗オペレーションの効率化と接客向上



古本市場  
店舗内

「見つけやすく」「買いやすく」「きれい」な店内作り

## 2. 販促の強化

モバイル会員へのタイムリーな情報発信による利用促進

「<sup>いい</sup>ちょっと11カード」活用による上位顧客の<sup>いい</sup>囲い込みと利用促進

07年3月1日から上位カード “<sup>いい</sup>ちょっと11カード” サービスを導入

ふる1カード



ポイント機能  
全国共通利用



サービスその1 <sup>ちょっと。</sup>	サービスその2 <sup>ちょっと。</sup>
<p><b>特典1</b> 会員だけの <b>VIP待遇</b> でお買い物</p> <p>人気商品をいち早く買える</p> <p>会員だけのおトクな販売会</p> <p><b>一番乗りGET</b>      <b>VIP限定セール</b></p> <p><small>セール初日や人気商品の発売日にいち早くご来店いただき、商品をご購入いただけます。      開店前や閉店後に会員限定の特別セールを開催します。(閉店後は18才以上のみ)</small></p>	<p><b>特典2</b> 人気のゲーム等を無料配信</p> <p>ケータイゲームやお役立ち情報がうれしい</p> <p><b>エンタメール</b></p> <p><small>ケータイゲームやエンタメ情報など、楽しく役立つメールを無料で配信します。</small></p>

**お届けします**

古本市場の全店セールなど、おトクな情報も配信します。

今後 サービス向上に向けて徐々にステップアップすることを検討

# 古本市場事業の中期戦略 - 店舗運営戦略 -

## 3. 商品戦略

- 古本:** 売れ筋商品の把握と買取の強化による品揃えの充実  
文庫・文芸の取扱い強化
- ゲーム:** 新品ゲームソフト、中古ゲーム販売体制の強化
- DVD、CD:** 中古DVDの買取強化  
CDの取扱い縮小
- その他:** 新たなリサイクル品の開発を検討

## 4. 在庫の適正化

古本、中古CD在庫の適正化の推進

物流センターにおける、古本在庫管理コストの低減  
低稼働商品の撤去による売場の有効活用



物流センター



# アイ・カフェ事業

中期戦略および利益計画

# アイ・カフェ事業 - 外部環境認識 -

## 市場の高成長が継続

- ・業態の認知度向上
- ・店舗の大型化
- ・オンラインゲームの普及・利用者増加

## 競争激化と市場の内包リスク

### 成長市場における競争の激化

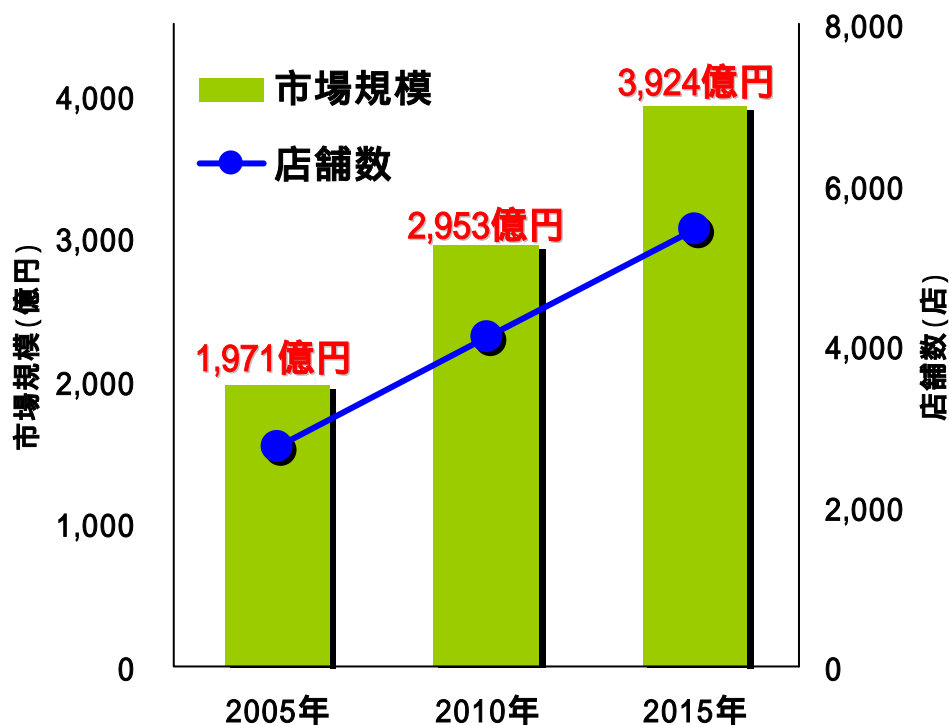
- ・業界大手各社が積極出店を継続
- ・他業種からの新規参入
- ・店舗増加によるサービス向上競争  
(付加価値サービス導入店舗の増加)

### 市場の内包リスク

- ・インターネット利用に絡む犯罪の増加
- ・業界イメージの悪化

## 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)



市場は急成長しているが、競争も激化。  
競争に打ち勝つための他店との差別化と、  
市場の内包リスク低減のためには  
全社的な対応力が不可欠

## ■アイ・カフェ事業 セグメント別中期計画

(百万円)

	07 / 2期 実績	08 / 2期	09 / 2期	10 / 2期
売上高	2,953	3,500	4,300	5,000
営業利益	418	0	100	300
営業利益率	14.2%	0.0%	2.3%	6.0%

## 基本戦略

事業規模の拡大と店舗収益力の向上による

「事業の育成」と「早期の黒字化」

# アイ・カフェ事業の中期戦略 - 出店戦略 -

## 1. 多店舗展開の加速

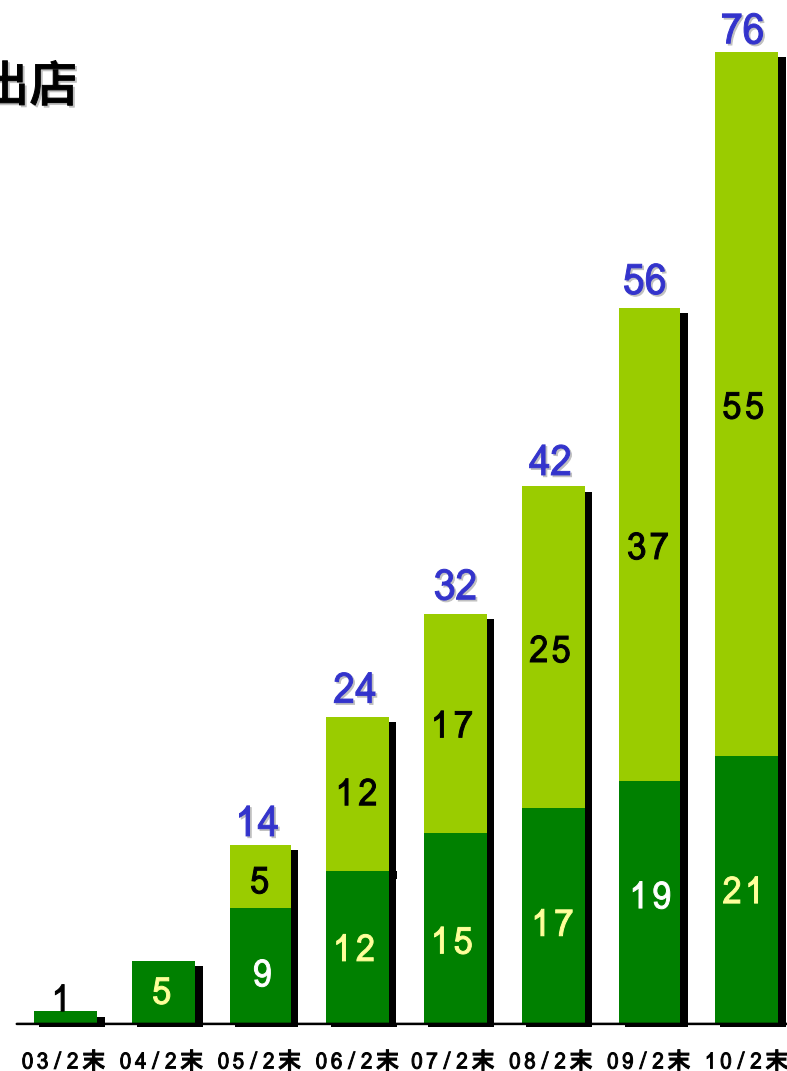
FC店によりウエイトを置き、出店を加速

直営店は、収益性を見込める立地に厳選出店

・直営店	07/2末	15 店舗	10/2末	21 店舗
		↑	↑	
		+ 6		
・FC店	07/2末	17 店舗	10/2末	55 店舗
		↑	↑	
		+ 38		

## 中期計画におけるアイ・カフェ店舗数推移

■ アイ・カフェ直営店 ■ アイ・カフェFC店



## 2. FC大量出店への対応

開店支援、店舗運営支援体制の確立

店舗開発の精度向上と加盟店開発の強化

出店コストダウン

什器類の規格化の推進

優良な納入業者の開拓

ローコスト型FC店舗コンセプトの再構築



# アイ・カフェ事業の中期戦略 - 店舗運営戦略 -

## 1. 店舗収益力の向上

コスト削減による収益力の向上

1 顧客あたりコストの徹底管理

本部コスト、値引き、ポイント、賃料の削減

新たな収益源の確保

入会金、アフィリエイト広告、サンプリング、スペース貸しなど

## 2. インターネット・コミック・カフェ向けの店舗運営管理システムの本格稼働

既存システムの拡販および新POS開発

売上向上、経費削減、販促企画、QSCの向上

## 3. 競合他社との差別化

コンテンツの拡充

ネットゲーム・メーカーとのタイアップによるオリジナル・イベント、プロビジョンシステム

オリジナルコンテンツの開発

フードメニュー、低稼働時間帯向けコンテンツなど

総合セキュリティ対応パッケージ商品の開発

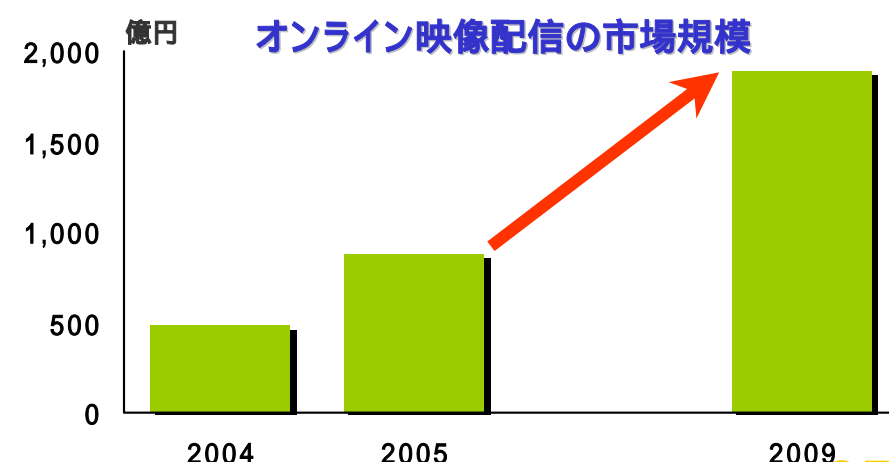
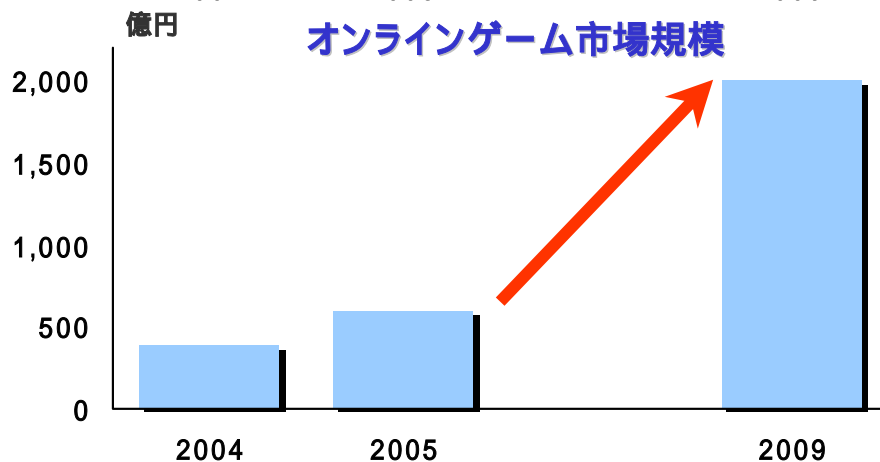
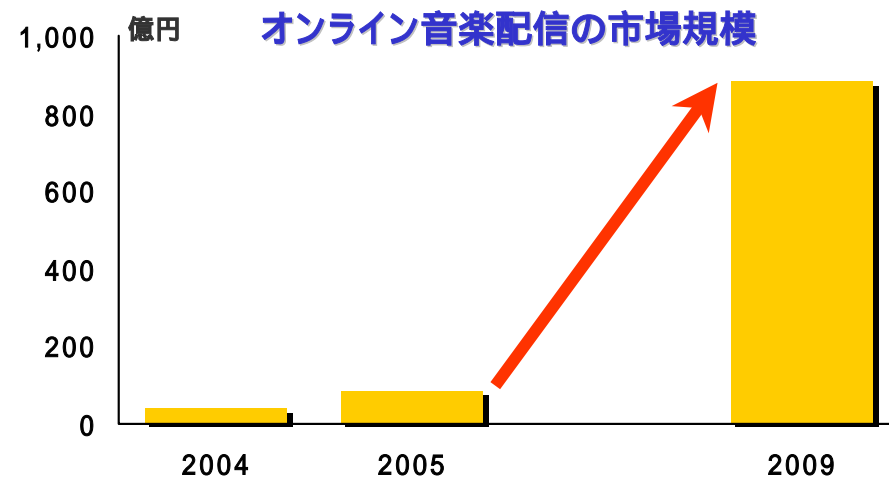
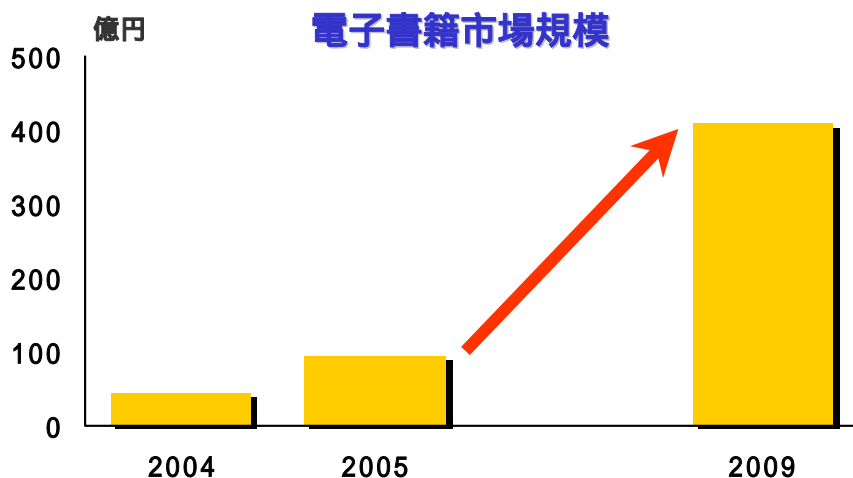
# EC事業

中期戦略および利益計画

# EC事業 - 外部環境認識 -

## コンテンツ流通のパッケージソフトからオンラインへの流れが加速

- ・ブロードバンドの普及・拡大・一般化
- ・携帯電話の普及(第3世代携帯電話の加入者増加)
- ・Eコマース市場(B2C)の普及・拡大 2004年 5.6兆円(モバイル・コマースは9,710億円)
- ・配信コンテンツの増加



## ■EC事業 セグメント別中期計画

(百万円)

	07 / 2期 実績	08 / 2期	09 / 2期	10 / 2期
売上高	567	570	780	1,090
営業利益	29	30	50	80
営業利益率	5.1%	5.3%	6.4%	7.3%

## 基本戦略

総合ECサイトとして黒字体質への転換と定着化

黒字定着化後

総合ECサイトから総合メディアサイトへ

# EC事業 - 運営戦略 -

## 1. 拡大する市場への対応

EC市場・モバイルEC市場の拡大を捉えた、EC売上拡大

## 2. サイトの見直し

選びやすく、買いやすいサイト作り

拡大するモバイル市場への対応として、モバイル特性を意識したサイト構築

## 3. 収益力の向上

商品、価格、サービス戦略の機動的な見直し

買取政策の見直し

中古ゲーム・中古DVDの買取促進

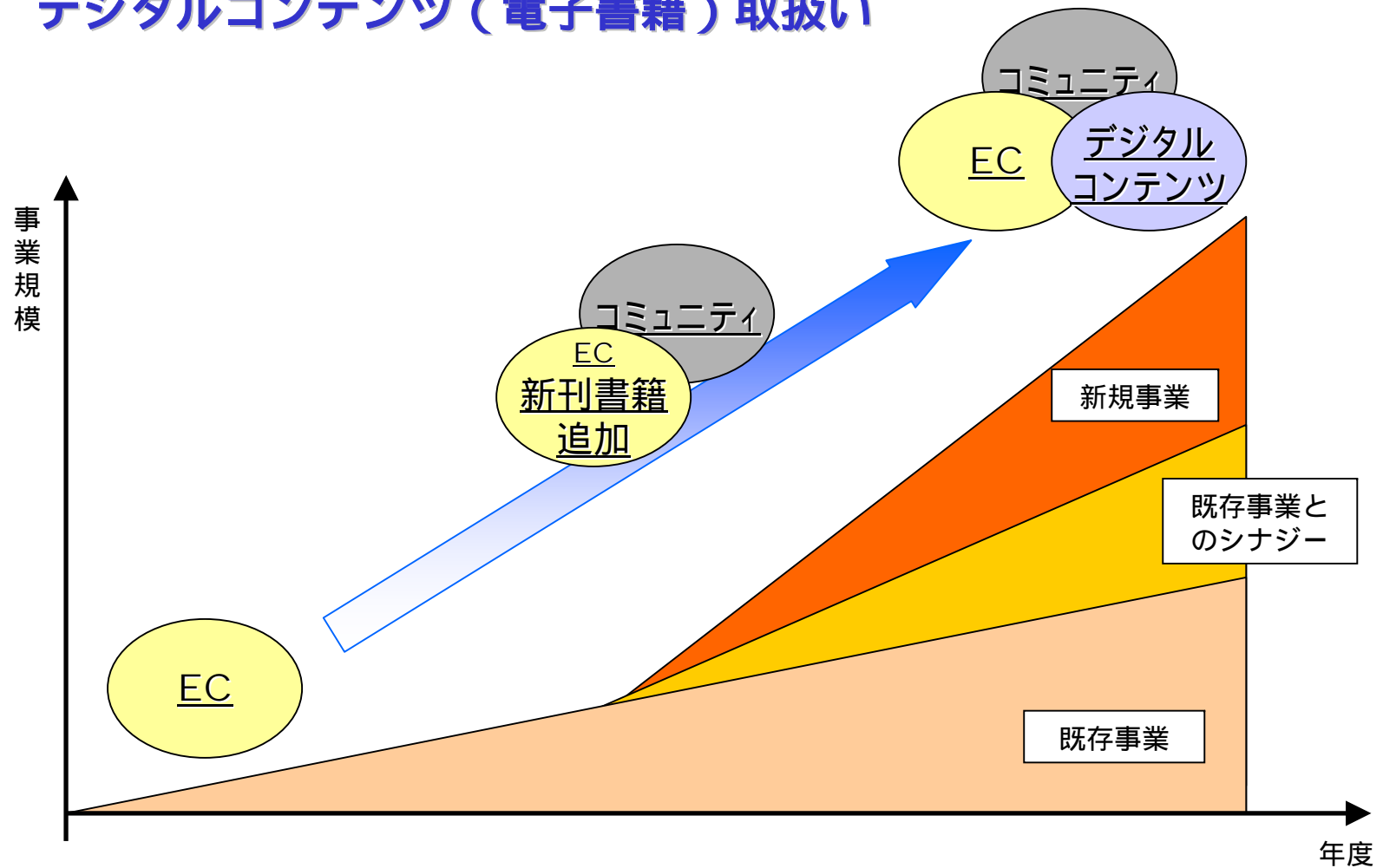
買取単位、高価買取商品、買取企画の設定

業務生産性の改善

コストコントロールの徹底と、人材の有効活用

# EC事業 - 中期事業拡大イメージ -

新刊書籍取扱いによる売上・利益の拡大と集客力向上  
 コミュニティサイト運営による集客力の向上  
 デジタルコンテンツ（電子書籍）取扱い



# 利益配分に関する基本方針

## 基本方針

連結業績に応じた配当の実施(連結配当性向25%以上)

自己株の機動的な取得による、総株主還元性向の向上

将来の事業展開に備えた内部留保の充実

## 総株主還元性向の実績と計画


	第13期(実績) 2002/3-2003/2	第14期(実績) 2003/3-2004/2	第15期(実績) 2004/3-2005/2	第16期(実績) 2005/3-2006/2	第17期(実績) 2006/3-2007/2	第18期(予定) 2007/3-2008/2
連結当期純利益	429百万円	430百万円	406百万円	160百万円	198百万円	450百万円
総還元額( + )	303百万円	98百万円	184百万円	111百万円	112百万円	132百万円
配当金( )	87百万円	98百万円	109百万円	111百万円	112百万円	132百万円
1株当たり年間配当	9,000円	2,000円	2,200円	220円	220円	260円
自社株買い( )	215百万円	-百万円	75百万円	-百万円	-百万円	未定
総株主還元性向( + )	70.6%	22.8%	45.5%	70.1%	56.7%	29.5%
連結配当性向( )	21.4%	22.8%	27.0%	70.1%	56.7%	29.5%
自社株買い/当期純利益( )	50.2%	-%	18.5%	-%	-%	未定

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
本社	岡山県岡山市今村650-111
東京本部	東京都港区芝公園2-4-1ダヴィンチ芝パークA館8F
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.ubook.co.jp">www.ubook.co.jp</a> の運営(連結子会社:(株)ユーブック)
グループ会社	株式会社ユーブック、株式会社アイ・カフェ、インターピア株式会社、
従業員数	正社員440人、パート・アルバイト1,450人、計1,890人(2007年2月末現在)
資本金	1,165百万円(2007年2月末現在)
発行済株式数	551,400株:単元株制度なし(2007年2月末現在)
株主数	6,934名(2007年2月末現在)

# Mission

---

## 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

### **ティツーの七感**

- ・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、2007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2007年4月20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・徐(ソウ)チョンホン

TEL03-5408-5532 FAX03-5408-5501

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

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