

2018年1月15日

テイツーの七感



look



stance



listen

TAY TWO
Seven feelings



sense



talk



think



mind



株式会社テイツー

JASDAQ:7610

2018年2月期 第3四半期 決算説明資料

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

2018年2月期 第3四半期 決算概要

● 損益計算書

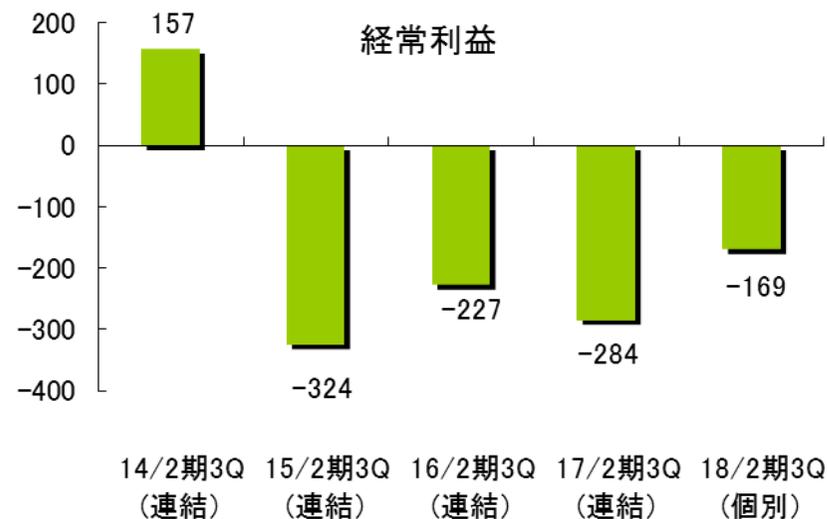
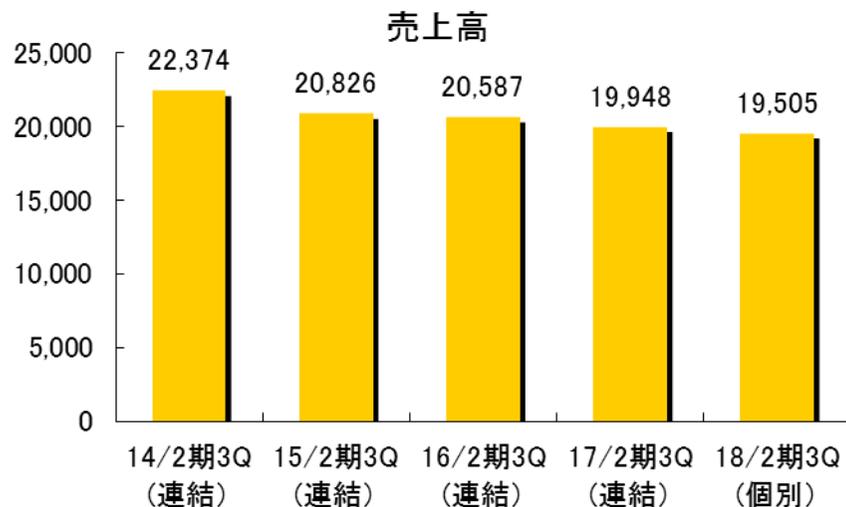
(単位:百万円)	2017年2月期 3Q累計期間 (連結)	2018年2月期 3Q累計期間 (個別)
売上高	19,948	19,505
売上総利益	5,576	5,055
営業利益	△293	△175
経常利益	△284	△169
親会社株主に帰属する 四半期純利益 /当期純利益	△328	△545

売上高/売上総利益

古本及び新品トレカの市場環境変化により苦戦するものの、新型ゲームハードを中心とした新品ゲームが売上を牽引

経費面

事業構造改革により販管費の削減効果で利益面での改善がみられるも、中期経営計画に基づく固定資産の減損認識により201百万円および店舗閉鎖損失30百万円等を特別損失に計上



2018年2月期 第3四半期 貸借対照表

貸借対照表 (単位:百万円)	2017年2月末(個別)		2017年11月末(個別)			主な増減理由
	金額	構成比	金額	構成比	前期末増減	
資産合計	7,942	100.0%	8,914	100.0%	972	
流動資産	5,528	69.6%	6,882	77.2%	1,354	(流動資産) ・長期借入金返済に伴う現預金の減少 ・年末商戦に向けゲーム本体・商品を中心とした在庫増および中古品を中心とした在庫増強に伴う商品増加
現預金	1,296	16.3%	1,097	12.3%	△199	
売掛金	308	3.8%	385	4.3%	77	
商品	3,600	45.3%	4,712	52.8%	1,112	(固定資産)
その他	323	4.0%	686	7.6%	363	・中期経営計画に基づく店舗資産の減損認識に伴う減少 ・当社独自の店舗系基幹システムの開発費として計上していたソフトウェア仮勘定の減損処理を行った事による減少 ・店舗閉鎖に伴う差入保証金の減少
固定資産	2,413	30.3%	2,032	22.7%	△381	
有形固定資産	766	9.6%	554	6.2%	△212	
無形固定資産	173	2.1%	76	0.8%	△97	
投資その他の資産	1,474	18.5%	1,401	15.7%	△73	
負債合計	5,588	70.3%	6,912	77.5%	1,324	
流動負債	2,462	30.9%	4,594	51.5%	2,132	(流動負債) ・新品ゲーム年末発売商品増加等運転資金の調達
買掛金	685	8.6%	861	9.6%	176	
短期借入金	0	0.0%	2,236	25.0%	2,236	
1年内長期借入金	950	11.9%	904	10.1%	△46	
その他	825	10.3%	592	6.6%	△233	
固定負債	3,125	39.3%	2,318	26.0%	△807	
長期借入金	2,050	25.8%	1,331	14.9%	△719	
その他	1,075	13.5%	986	11.0%	△89	
純資産合計	2,354	29.6%	2,002	22.4%	△352	
株主資本	2,333	29.3%	1,987	22.2%	△346	(株主資本) 増加要因: 第三者割当による自己株式の処分及び 第三者割当による新株式発行による増加 減少要因: 当期純損失計上に伴う減少
新株予約権	15	0.1%	8	0.0%	△7	
その他	5	0.0%	5	0.0%	0	

2018年2月期 第3四半期

取り組み・振り返り

中期経営計画を踏まえた今後の方向性

- ▶ 今期(2018年2月期)は中古商材の強化と経費削減を経営テーマとして掲げ各種取組みを進めてきましたが、具体的な取組みが十分とは言えず、全社的な収益改善には、上記テーマを深化させ、主業である古本市場店舗の改善に経営資源を徹底的に集中させることが急務であると認識しています。

2018年2月期の経営テーマ

現状認識

今後の方向性

2018年2月期 経営テーマ			
トレカ	<ul style="list-style-type: none"> ✓ トレカパーク専門店を中心事業として位置付け 2018年2月期に10店舗以上の出店を計画 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2017年2月以降の市場の急激な変化により、 トレカ専門店の業績は苦戦が続く ✓ 上記状況を背景に、今期出店した10店舗は出 店後赤字が継続 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 戦略的重要性の低いトレカパーク店舗は早期 閉店し、赤字を圧縮 ✓ トレカパーク旗艦店は古本市場へのトレカ供給 窓口として戦略的に継続
中古商材	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 前期から引き続き、古本・ホビー商材の取扱い を強化 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 古本・ホビーの取扱い強化は進めたが、現状 の1棚あたり粗利益は他商材に比べて低位 ✓ 駿河屋のマスターを利用を開始したCD・DVD については前年を上回る買取／販売を達成 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 棚当たりの粗利益が低い商材から高い商材に シフトを進め、店舗全体の収益性を改善 ✓ 駿河屋クラウドPOSの早期導入より中古商材 の扱い強化／集客力向上を推進
経費削減	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 業績不採算店舗の閉鎖 ✓ 荷造運賃等の店舗運営コスト削減 ✓ 本部体制の再編による組織運営の効率化 ✓ EC事業撤退 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 不採算店舗の撤退は順次実施 ✓ 店舗間移動見直し等による店舗経費削減中 ✓ 本部体制再編によるコスト削減を推進中 ✓ 2017年5月にEC事業からは撤退済み 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 駿河屋クラウドPOS導入による保守料の削減 ✓ LEDへの切替による店舗経費の圧縮
買取 アライアンス	<ul style="list-style-type: none"> ✓ TSUTAYAやファミリーマートとの買取アライ アンスを活かし、買取を増強 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 当初想定していた成果には結びついていない ため、抜本的な見直しを想定 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ アライアンス先との協議継続 ✓ 上記に加え、業界内でのプレゼンスが高い エーツー社との商材融通を通じた商品調達力 の強化を目指す

持続的な成長を可能とする収益力の強化

●経営資源の集中(不採算店舗の整理)

中期経営計画にて主業である古本市場の改善を最重要課題として位置付けたことから、新規出店中止・不採算店舗の閉鎖へ舵を切った。

店舗の状況(2017年11月末現在)

・カッコ内はTSUTAYA併設店となります。

	2017年2月期	2018年2月期 第3四半期まで			増減数
	期末	出店	退店	期末	
古本市場 直営店	95(1)	1	3	93(1)	△2
古本市場 業務提携・FC店	6	—	3	3	△3
トレカパーク直営店	10	11	9	12	2
ブック・スクウェア	4(1)	—	1	3(1)	△1
3Bee	1(1)	—	—	1(1)	—
MO-ZEAL	3(2)	—	2	1(1)	△2
TSUTAYA(単独店)	2	1	—	3	1
ファミリーマート	2	—	—	2	—
合計	123(5)	13	18	118(4)	△5

トレカパーク専門店新店を中心とした不採算店舗退店を断行

持続的な成長を可能とする収益力の強化

●中古商材を核とした価値の創出

- ・引き続き中古商材の告知展開を見直すと共に買取価格の見直しも継続実施。
- ・エーツー社「スルガヤクラウドPOSシステム」マスタを活用し、買取対象範囲を拡大。
- ・一部店舗にて「スルガヤクラウドPOSシステム」へ先行入替。
- ・商材毎の陳列棚数構成比を見直し、店舗全体の収益性を改善する。



売場の魅力を磨くことで競争力を上げ、店舗収益力の強化を目指す

構造改革による経費削減

●古本市場オンラインの閉鎖による経費削減

- ・物流を中心とする高コスト構造を抱えていたが、単独倉庫閉鎖等により経費を削減
- ・事業規模に合わせ商品移動も調整することにより、荷造運賃等関連費用も合わせて削減

●本部体制の再編による組織運営の効率化

- ・従前の組織を「店舗運営部」「商品部」「管理部」の3部門に集約・再編
- ・組織変更に合わせて本部機能を縮小するとともに、東京本部を廃止し各拠点へ分散移転

下期に施策を追加

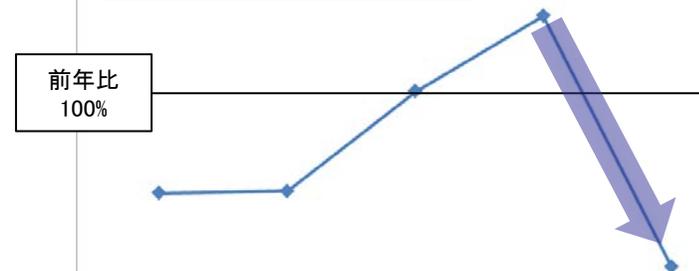
●LEDへの切替による店舗経費の圧縮

- ・店舗照明設備のLED化により水道光熱費を削減

●赤字店舗閉店による諸費用減少・赤字の剥落

- ・赤字部門の早期止血と共に経営資源を集中する

※対象店舗:全社計
販管費推移(個別:前年比)



新規出店を11店舗行ったにもかかわらず、
上期だけで前期比約3億円削減達成

上期	下期	上期	下期	上期
2015年	2015年	2016年	2016年	2017年

間接部門(本部系)を中心とした間接コストの削減もあり、販管費は前期比大幅削減

引き続き経費削減に取り組み、営業利益を改善する

2018年2月期 業績予想について

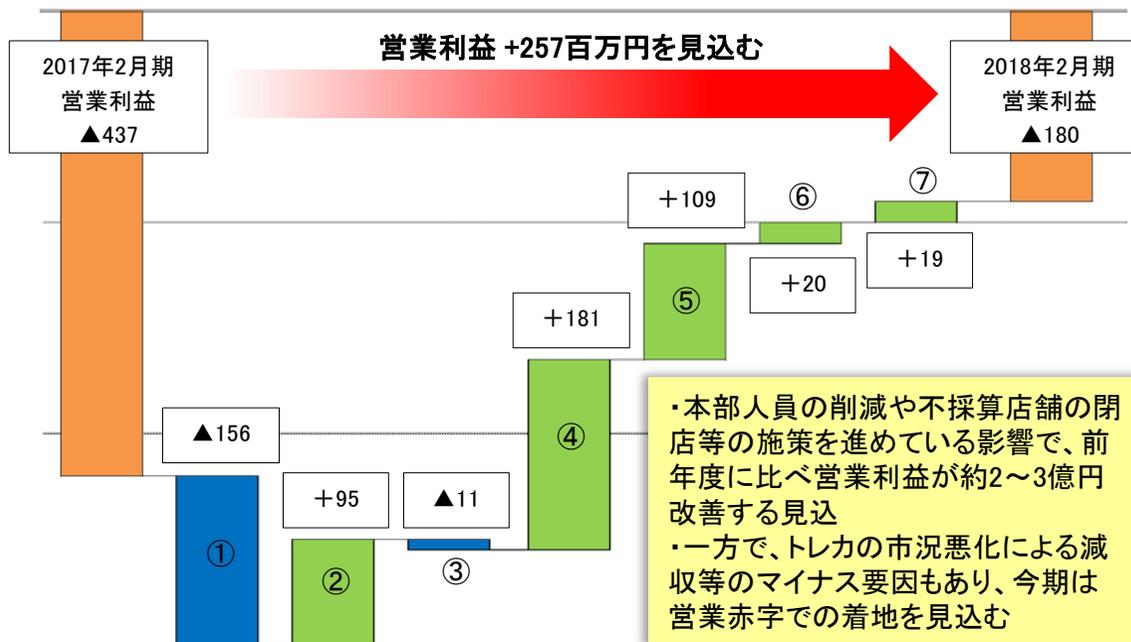
業績予想につきましては2017年10月13日発表の通り、変更はございません。

■ 通期業績予想

(単位:百万円)	2018年2月期 通期予想(個別)	【参考】2017年2月期 実績(個別)
売上高	26,000	28,322
営業利益	△180	△437
経常利益	△190	△435
当期純利益	(未定)	△1,093

当社は「テイツー 中期経営計画」を策定し早期に営業利益黒字化を目指しておりますが、現時点では方針転換に伴う損失等合理的な算定が困難なため、当期純利益を未定としております。今後、利益予想が可能となった時点で、速やかに開示いたします。また、配当予想につきましても、利益予想をお示しできないことから未定としております。

■ 営業利益の増減内容(2017年2月期→2018年2月期)



- ① 【トレカパーク店舗損益増減】 不採算店舗の早期閉店は実施するものの、市況悪化の影響により減収減益
- ② 【トレカパーク以外店舗収益増減】 赤字店舗の閉鎖及び棚割見直しによる収益性の改善
- ③ 【EC事業損益増減】
- ④ 【主に間接系人件費の削減】組織再編等により主に本部人員を削減したこと等による減少
- ⑤ 【荷造運賃の削減】店舗間移動頻度を減少させたことによる減少
- ⑥ 【本部不動産賃借料の削減】東京本部機能移転による不動産賃借料の削減
- ⑦ 【その他販管費削減】

来期以降の見通 ～中期経営計画より

- ▶ 将来の安定成長に向けた足場固めを進めるために、主業である古本市場店舗の収益性改善に向けた施策を集中的に実施して参ります。

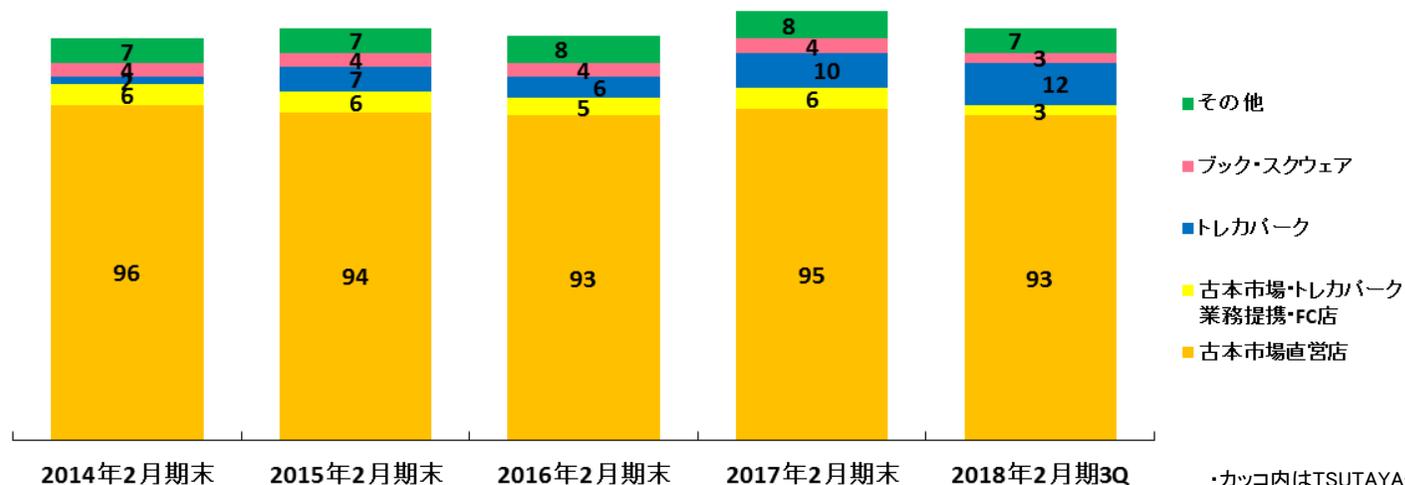
	2017年2月期 (実績)	2018年2月期 (今期見込)	2019年2月期 (計画1年目)	2020年2月期 (計画2年目)	2021年2月期 (計画3年目)
主な方針 ／取組	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 古本市場の減収基調に対する対応策が不十分 ✓ 出店ありきで出店を進めた結果、新店の収益性は低調 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ エーツー社との資本業務提携 ✓ EC／トレカパーク不採算店舗の早期閉鎖を進め、古本市場店舗に経営資源を集中 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 駿河屋クラウドPOSの全店導入を実施し、買取／販売を強化 ✓ 棚割構成見直しによる収益性の改善 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 中古商材の扱い強化を推進し、棚割構成を断続的に見直し ✓ システム関連費用削減効果の享受 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 引き続き、市場・競合環境に応じた棚割構成の見直しを進め、古本市場店舗の収益性改善を継続
目指す方向性		<ul style="list-style-type: none"> ✓ 赤字部門の早期止血 ✓ エーツー社との業務提携メリット享受に向けた助走期 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ エーツー社との業務提携本格化による古本市場店舗の収益性改善及び赤字部門廃止による黒字化 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 中古商材の扱い強化やシステムコスト削減による収益性改善 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 既存の収益基盤を維持しながら、次なる成長に向けた具体的な構想の策定
営業利益 (百万円)	▲437 百万円	▲180 ※予想値	+150～250 ※予想値	+450～550 ※予想値	+550～650 ※予想値

中期計画最終年度(2021年2月期)に「営業利益6億円」を目指す

(注) 上記の業績予想は現時点で入手可能な情報に基づき作成したものであり、今後の様々な要因により実際の業績が予想数値と異なる可能性があります。

參考資料

店舗の状況(2017年11月末現在)



	2017年2月期	2018年2月期 第3四半期まで			増減数
	期末	出店	退店	期末	
古本市場 直営店	95(1)	1 ※2	3	93(1)	△2
古本市場・トレカパーク 業務提携・FC店	6	—	3 ※1 ※2	3	△3
トレカパーク直営店	10	11 ※1	9	12	2
ブック・スクウェア	4(1)	—	1	3(1)	△1
3Bee	1(1)	—	—	1(1)	—
MO-ZEAL	3(2)	—	2 ※3	1(1)	△2
TSUTAYA(単独店)	2	1 ※3	—	3	1
ファミリーマート	2	—	—	2	—
合計	123(5)	13	18	118(4)	△5

※1: 期中にトレカパーク博多駅東店を直営化した為、「業務提携・FC店」→「トレカパーク直営店」へ変更いたしました。

※2: 期中に古本市場高槻春日町店を直営化した為、「業務提携・FC店」→「古本市場直営店」へ変更いたしました。

※3: 期中に閉店した店舗のうち、TSUTAYA村岡店は「TSUTAYA(単独店)」として営業継続しておりますので、「MO-ZEAL」→「TSUTAYA(単独店)」へ変更いたしました。

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
事業所	関西支社(大阪府大阪市)・関東支社(埼玉県草加市)・秋葉原事務所(東京都千代田区)
代表者	代表取締役社長 藤原 克治
事業内容	家族で楽しめる廉価な娯楽を提供する店舗の運営 書籍、家庭用ゲームソフト・ハード、トレーディングカード、ホビー、衣類・服飾品、 CD・DVD等の販売および買取、CD・DVD等のレンタル業務、ファミリーマート店舗の運営
従業員数	正社員 275人、パート・アルバイト 1,524人 合計 1,799人（2017年8月末現在）
資本金	1,215百万円（2017年11月末現在）
発行済株式数	54,492,000株:1単元100株（2017年11月末現在）
株主数	6,786名（2017年8月末現在）



経営理念

満足を創る

Creating Satisfaction

テイツーの喜びは
お客様に満足を感じていただくことです。

本資料は2018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2018年1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。