

2018年4月17日

ティツの七感



look



stance



listen

TAY TWO
Seven feelings



sense



talk



think



mind

株式会社ティツ

JASDAQ:7610

2018年2月期決算説明会

2018年2月期 決算概要と振り返り

▶以下の2本柱を軸に、業績回復へ向けた構造改革に取り組んでおります。

1

「選択と集中」…中核事業へ経営資源を集中投下

「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「感動のリサイクル」を確立するため、同事業に経営資源を集中投下。

「古本市場」の収益改善を最優先課題として位置付け、採算性が悪化しているトレカパーク専門店等の赤字店舗及び事業については早期撤退を進め、「古本市場」の改善に注力できる体制構築を図る。経営資源を「古本市場」店舗に振り向けていく方針。

2

株式会社エーツーとの提携強化による収益力再強化

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エーツー商品情報の共有を実施。中古商材等の買取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す。また、市場動向に応じて棚割リ構成や価格設定を永続的に見直し、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す。

▶ 2018年2月期は主として、以下の3点に取り組みました。

- ① トレカパーク店舗の大量出店をとりやめ、古本市場店舗に注力することの方針転換
- ② 黒字化が厳しいと判断したEC部門の一時撤退
- ③ 本部固定費等の圧縮



不採算事業の整理はおおむね完了し、本部固定費のベースも低減。
2019年2月期以降の黒字転換への足場固めの年度となりました。

2018年2月期 決算概況

●2018年2月期 損益計算書サマリー(個別)

(単位:百万円)	2015年2月期	2016年2月期	2017年2月期	2018年2月期
売上高	29,390	29,165	28,322	28,130
売上総利益	7,946	7,974	7,483	6,748
営業利益若しくは損失	△196	185	△437	△173
経常利益若しくは損失	△199	182	△435	△171
当期純利益若しくは損失	△1,432	△208	△1,093	△644

新品ゲームが活況であったものの、トレカパーク中心に不採算店舗の閉鎖、EC部門の一時撤退等により、微減。

中古品販売構成比の減少により、売上総利益の減少。

本部費圧縮等により、営業損失の幅を縮小

●2018年2月期 損益計算書(計画対比)

(単位:百万円)	実績	計画	差額 (計画－実績)
売上高	28,130	26,000	+2,130
売上総利益	6,748	※7,300	△551
販売管理費	6,921	※7,480	△558
営業利益	△173	△180	+6
経常利益	△171	△190	+18

新品ゲーム好調により売上は計画を上回ったものの、粗利は計画を下回る。

閉店および間接部門の縮小等により、費用は計画より減少。

ほぼ計画通りの着地。

※売上総利益、販売管理費の計画は社内計画数値

2018年2月期 主要商材別販売状況

科目	17/2期	構成比	18/2期	構成比	前年比
古本	3,715	13.1%	3,085	11.0%	83.0%
中古ゲーム	5,448	19.2%	4,970	17.6%	91.2%
中古トレカ	1,691	6.0%	1,574	5.6%	93.1%
その他	1,231	4.3%	1,236	4.4%	100.4%
中古品計	12,087	42.6%	10,867	38.6%	89.9%
新品ゲーム	9,717	34.3%	11,764	41.8%	121.1%
新品トレカ	2,688	9.5%	1,977	7.0%	73.6%
その他	2,601	9.2%	2,348	8.4%	90.3%
新品小計	15,006	53.0%	16,090	57.2%	107.2%
その他小計	1,250	4.4%	1,172	4.2%	93.8%
総合計	28,345	100.0%	28,130	100.0%	99.2%

- 粗利率の高い中古品(中でも古本)の売上高及び構成比の減少。
- 新品ゲームは好調で売上を牽引。
- 大型トレカタイトルのルール変更、トレカパークの大量閉店により、中古・新品トレカ売上減少。

トレカパーク店舗の大量出店を取りやめ、 古本市場店舗へ注力することに方針転換

前期閉店したトレカパーク

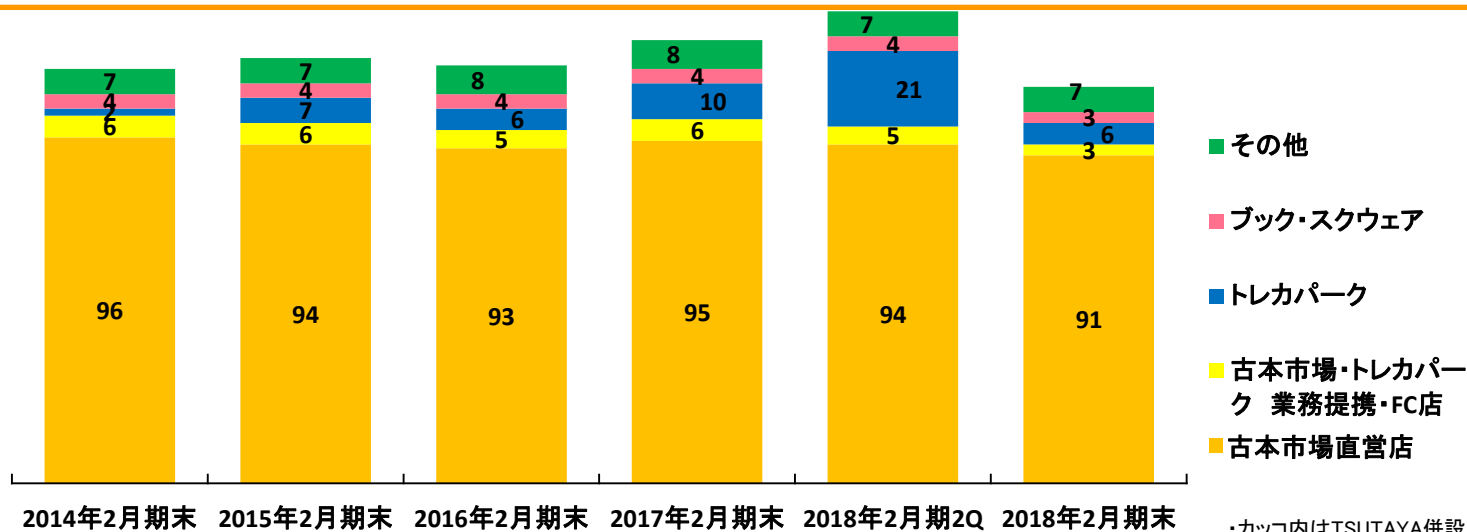
・蒲田店、千葉中央店、横須賀中央店、町田店、熊本下通り店、博多駅東店、水戸オーパ店、布施駅前店、宇都宮店、広島アルパーク店、平塚店、武蔵小金井店、立川店、池袋店、戸塚店

15店舗の2018年2月期の営業損失: **△170百万円**

ご参考:トレカパーク以外に前期閉店した店舗:10店舗

・古本市場 大須賀店、平野店、名谷駅前店、入間店、喜連西店、豊平店
・モ・ジール 大和店、村岡店
・ザ・マーケットプレイス 東大和店、ブック・スクウェア 松阪店
・10店舗の2018年2月期の営業損失: **△81百万円**

店舗の状況(2018年2月末現在)



	2017年2月期	2018年2月期 上期	2018年2月期 下期			2018年2月期 2Q末→期末 増減数
	期末	2Q末	出店	退店	期末	
古本市場 直営店	95(1)	94(1)	1	4	91(1)	△3
古本市場 業務提携・FC店	6	5	—	2	3	△2
トレカパーク直営店	10	21	—	15	6	△15
ブック・スクウェア	4(1)	4(1)	—	1	3(1)	△1
3Bee	1(1)	1(1)	—	—	1(1)	—
モ・ジール	3(2)	1(1)	—	—	1(1)	—
TSUTAYA(単独店)	2	3	—	—	3	—
ファミリーマート	2	2	—	—	2	—
合計	123(5)	131(4)	1	22	110(4)	△21

※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、「モ・ジール」→「TSUTAYA(単独店)」へ変更いたしました。

EC部門の一時撤退

利益計上が厳しかったEC部門の一時撤退により、
来期以降営業利益に貢献

※ご参考:EC部門の過去実績

(単位:百万円)

(単位:百万円)	2016年2月期	2017年2月期	2018年2月期
売上高	2,020	2,015	359
売上総利益	576	574	88
販売および一般管理費	655	638	176
営業利益若しくは損失	△79	△64	△88

※2017年7月にEC部門から一時撤退。

※EC関連倉庫費用含む。

本部固定費等の圧縮

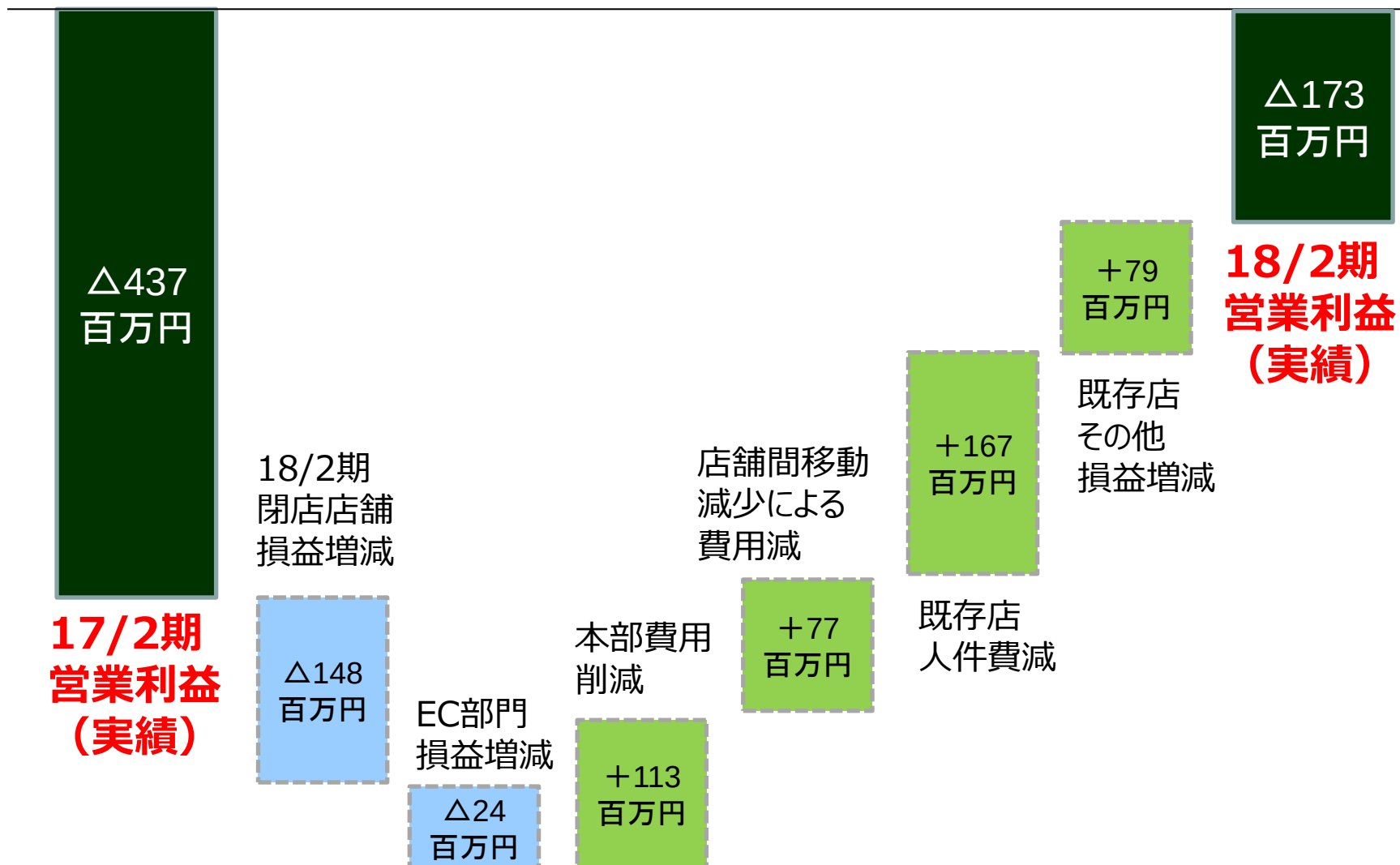
東京本部移転等により、
年間163百万円の費用圧縮

(単位:百万円)	2017年2月期 実績	2018年2月期 実績	2019年2月期 予算
販管費	787	668	618

(単位:百万円)	2018年2月期 圧縮額	2019年2月期 圧縮予定額	圧縮額合計
販管費	△113	△50	△163

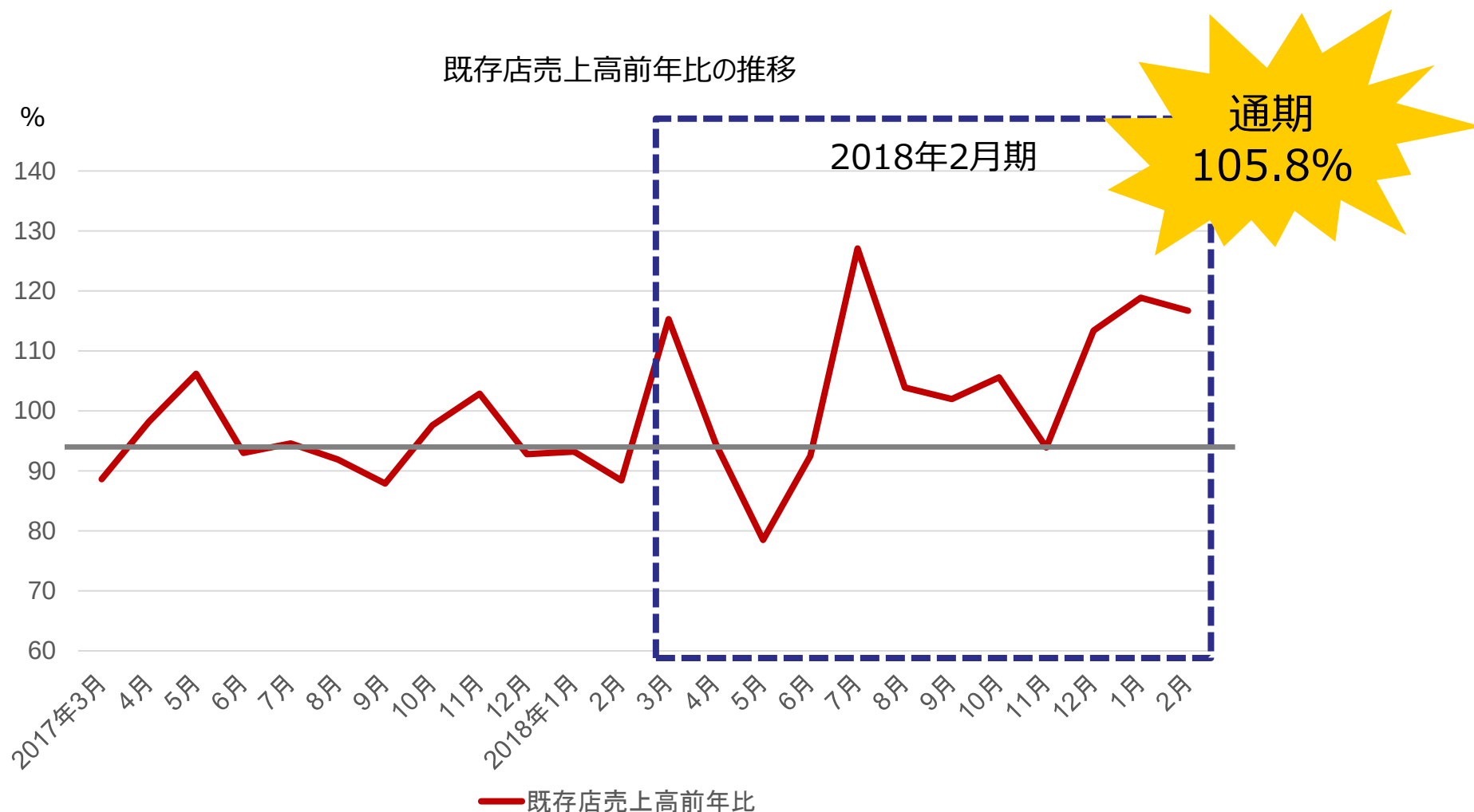
前期の振り返り

▶事業構造改革によるコスト削減等により、営業損失が大幅に減少



前期の振り返り 既存店売上高前年比

▶ 新品ゲーム販売の好調もあり、既存店売上高前年比は通期で105.8%を達成。



前期の振り返り 既存店における取り組み

▶エーツー社との商品情報共有により、一部の中古商材の買取及び売上の大幅拡大
→棚割り構成の変化、品揃えの拡充により、収益力の向上へ。

既存店における一部商材の売上高前期比

	上期	下期	通期
中古CD	86.7%	113.8%	99.8%
中古DVD	107.9%	197.0%	151.2%
中古ホビー	183.3%	177.1%	179.5%

エーツー社の商品情報を
本格的に利用するよう
になった下期より、

売上大幅拡大



2018年2月期 貸借対照表

貸借対照表 (単位:百万円)		2017年2月末		2018年2月末		主な増減理由
		金額	構成比	金額	構成比	
資産合計		7,942	100.0%	7,529	100.0%	△413
流動資産	流動資産	5,528	69.6%	5,525	73.4%	△2
	現預金	1,296	16.3%	1,398	18.6%	102
	売掛金	308	3.9%	240	3.2%	△ 67
	商品	3,600	45.3%	3,604	47.9%	3
	その他	323	4.1%	282	3.7%	△41
	固定資産	2,413	30.4%	2,003	26.6%	△410
	有形固定資産	766	9.6%	561	7.4%	△204
	無形固定資産	173	2.2%	65	0.9%	△107
	投資その他の資産	1,474	18.6%	1,376	18.3%	△97
負債合計		5,588	70.4%	5,618	74.6%	30
流動負債	流動負債	2,462	31.0%	3,428	45.5%	965
	買掛金	685	8.6%	432	5.7%	△253
	短期借入金	—	—	1,501	20.0%	1,501
	1年内長期借入金	950	12.0%	829	11.0%	△121
	その他	825	10.4%	664	8.8%	△161
	固定負債	3,125	39.4%	2,190	29.1%	△935
	長期借入金	2,050	25.8%	1,180	15.7%	△870
	その他	1,075	13.6%	1,009	13.4%	△65
純資産合計		2,354	29.6%	1,910	25.4%	△443
株主資本	株主資本	2,333	29.4%	1,888	25.1%	△444
	新株予約権	15	0.2%	15	0.2%	0
	その他	5	0.0%	5	0.1%	0

(流動資産)
・現預金の増加
・売掛金の減少

(固定資産)
・減損及び退店に伴う減少

(流動負債)
・短期借入金の調達による増加

(固定負債)
・長期借入金返済に伴う減少

(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

2018年2月期 キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)	2017年2月期(連結) (16/3~17/2)	2018年2月期(単体) (17/3~18/2)
営業キャッシュ・フロー	△443	△410
投資キャッシュ・フロー	△243	△113
財務キャッシュ・フロー	△161	625
現金及び現金同等物の増減額	△848	102
現金及び現金同等物	1,212	1,314

○営業キャッシュ・フロー

- 税引前当期純損失、仕入債務減少等により、マイナス。

○投資キャッシュ・フロー

- 新規出店費用等があったものの、閉店に伴う敷金回収等により、前期よりマイナス幅縮小。

○財務キャッシュ・フロー

- 短期借入の調達により、増加。

2019年2月期 業績予想と取り組み

▶ 前期に行った不採算店舗・事業の整理およびリストラクチャリングの結果、減収ではあるが黒字化見込み。中古商材の強化等、構造改革を継続。

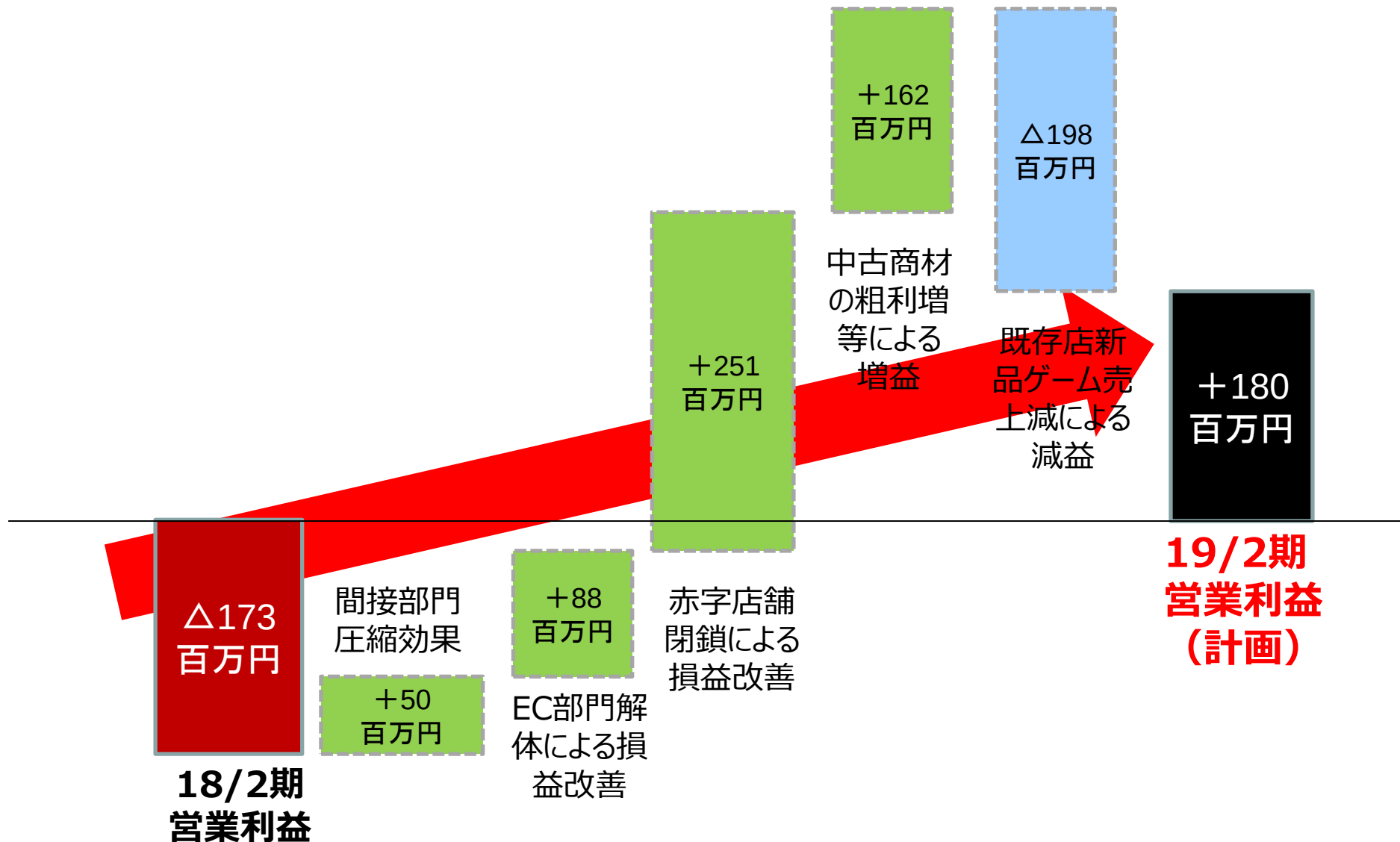
(単位:百万円)	2018/2期実績	2019/2期予想	差額
売上高	28,130	24,200	△3,930
営業利益	△173	180	+353
経常利益	△171	170	+341
当期純利益	△644	100	+744

●売上高・・・減収の主要因は、EC部門の一時撤退、トレカパーク店舗の大量閉店の影響によるもの。既存店売上高前年比の計画は94.4%
(前期好調だった新品ゲーム販売について、今期は保守的な見通し)。

●営業利益・・・前期リストラ効果により、営業利益の黒字化を計画。

数年間続いていた赤字体質を払拭し、黒字体質への変換を着実に行うことに注力

営業利益の増減内容（2018/2期実績 → 2019/2期計画）



【概要イメージ】

黒字を確保しつつ
新しいチャレンジに取り組む

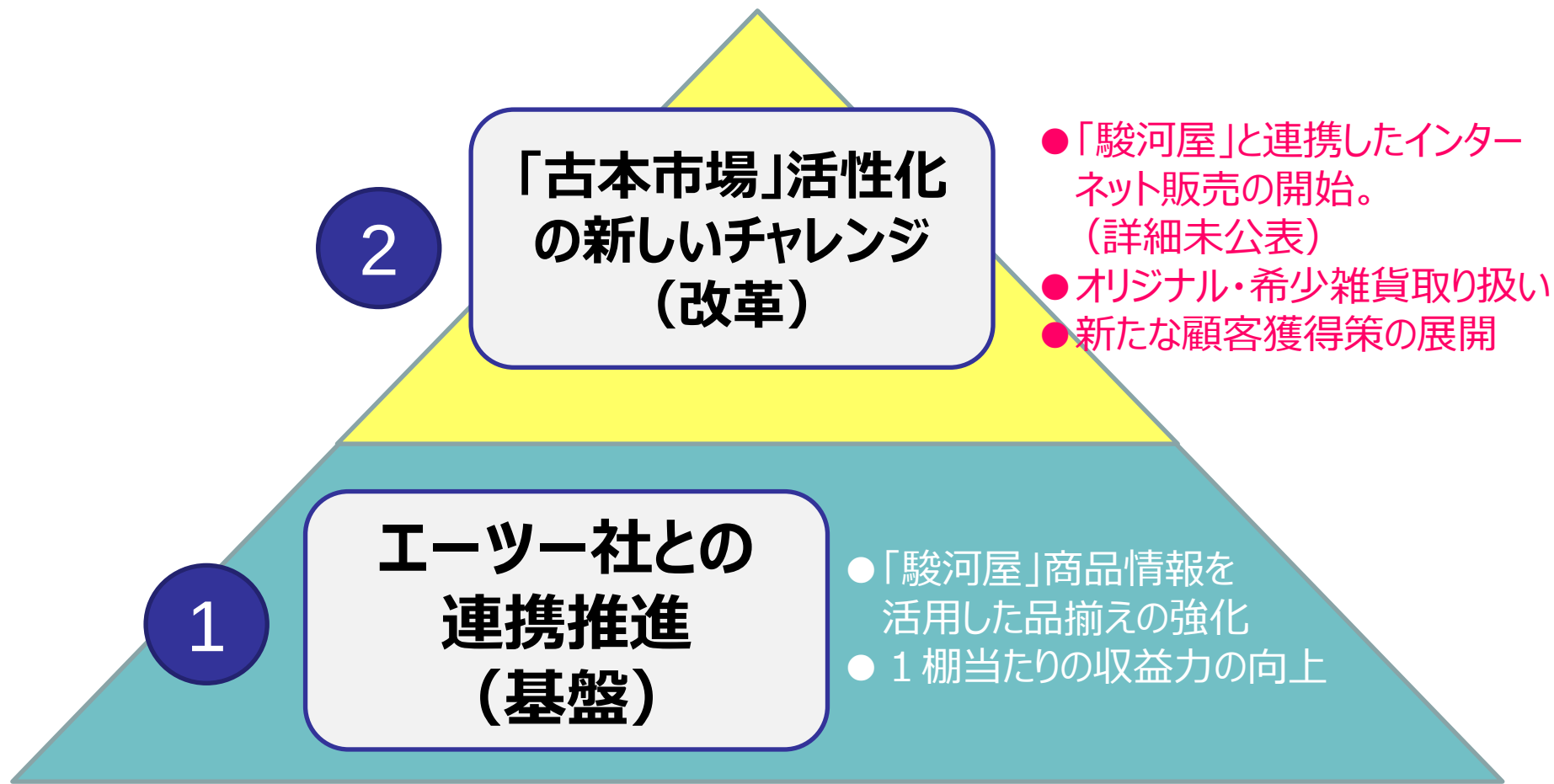
2

時代変化に伴う
新しいチャレンジ
(改革)

1

既存事業の充実による
黒字体質の確保
(基盤)

【概要イメージ】



■ホビー雑貨コーナー



- ・オリジナル、希少雑貨の取り扱い拡大
(「駿河屋」との提携メリット享受、自社ルートの開拓)

■古本コーナー



- 古本⇒その他商品に入れ替え(段階的)
- カフェ等、滞在消費型コーナーの展開検討(催事、イベントスペースの確保)



今、草加店で
コーヒーを飲むと
本が200円引き
って本当?!

詳しい内容は、
カフェスペースで!

キャンペーン期間
2018年3月21日(水) -
2018年4月1日(日)



■トレカ・デュエルスペースコーナー



- ・滞在消費型コーナーとして収益向上施策の展開検討
- ・大会運営の活性化促進

「古本市場」活性化のための『もの』から『こと』商売への布石

■コスプレイベント（会場：岡山ドーム）



「古本市場」活性化のための『もの』から『こと』商売への布石

『ぶちすげえコミックバトル』

- ・今年、岡山でのイベント活動31年目を迎えるフリージャンル同人イベント。
(ぶちすげえ実行委員会 代表 岡本宏志 <http://comiren.net>)
- ・同人誌の即売会に加えて、昨今はコスプレのショー(コスプレバトル)を中心としたイベント展開であることが特徴。
- ・イベントの参加規模 約2,000人 (参加者: 県内70%、県外30%)
- ・2018年3月25日 第100回目を開催(31周年)。

3/25開催 パンフレット(表表紙)



3/25開催 パンフレット(裏表紙)

祝!ぶちすげえコミックバトル 100回開催
イベント開催100回おめでとうございます。ますますのご活躍をお祈りいたします。

ぶちすげえコミックバトル百
ふるほんいちば **古本市場**が参戦!

3/25(日) イベント会場内限定!!

ブース内商品表示価格より **お買得!!お楽しみ袋**
全品 **20%OFF** 店頭販売価格合計2,000円以上の品 **1袋 1,000円**

ブース内取扱商品: ワンピース・銀魂・黒子のバスケ・萌えベタル・進撃の巨人・うたの☆プリンスさまっ♪・おそ松さん・刀剣乱舞 etc.

中古ホビー全品 10%OFF
※お買得!!お楽しみ袋は別売です。

古本全品 10%OFF
※お買得!!お楽しみ袋は別売です。

最寄りの古本市場中仙連店は岡山ドームより西へ600m! 岡山県内の古本市場

中仙連店	瀬田店	岡山店
〒760-0001 岡山県岡山市北区今村	〒760-0001 岡山県岡山市北区今村	〒760-0001 岡山県岡山市北区今村
TEL: 086-423-4568	TEL: 086-423-4568	TEL: 086-423-4568
高松店	平井店	倉敷中島店
〒760-0001 岡山県岡山市北区今村	〒760-0001 岡山県岡山市北区今村	〒760-0001 岡山県岡山市北区今村
TEL: 086-423-4568	TEL: 086-423-4568	TEL: 086-423-4568
倉敷南店	花の宿	岡山県外支店
〒760-0001 岡山県岡山市北区今村	〒760-0001 岡山県岡山市北区今村	〒760-0001 岡山県岡山市北区今村
TEL: 086-423-4568	TEL: 086-423-4568	TEL: 086-423-4568

岡山県以外にも関西地区・関東地区を中心に広がる古本市場のネットワーク!

山陽新聞

2018/1/18

「岡山では漫画やゲーム、そこから派生したホビーなどの文化が醸成されつつある。地域を盛り上げる一翼を担いたい」と話すのは、古本やゲームソフト販売のテイツー(岡山市北区今村)の藤原克治社長(48)。本拠地・岡山で今年から、サブカルチャー関連イベントの支援を始める。ホビーなどを扱う同業のエイ

ひと交差点

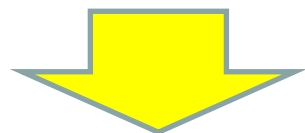
サブカルチャー催し支援

「全国に「古本市場」など約120店舗を展開中。「岡山で創業した古本業界第1号の上場会社として、地域との連携を今まで以上に進めていく」と言う。(大島望)

「ツィー(静岡市)と昨年6月に資本業務提携し、フィギュアやアニメ雑誌などのリサイクル品販売を強化。今後、漫画同人誌を即売する岡山市のコミックマーケットへの臨時出店や、アニメ関連イベントの後援といった店舗外での事業に取り組み、販路拡大を図る。

【店外イベント活動への参加、企画立案のメリット】

- ・ 店舗と親和性のある新たなお客様との接点。
- ・ イベントを介した様々な異業種企業との接点。
- ・ クーポン配布、告知活動による店舗への来店誘導の実現。
- ・ 従来の店内に限定したリアル営業活動でなく能動的な施策展開の実現。



※前期からの経験・実績をもとに出店エリア
の地域活性化策を順次企画

株主優待制度の導入を決定

株主様に当社店舗をご利用頂き、またお客様にも当社株主となって頂きたい！
当社店舗の活性化を図り、そして店舗および当社により興味を持って頂きたい！

(1)対象となる株主

毎年2月末日現在の「当社株主名簿に記載または記録された、当社株式1,000株(10単位)以上を保有されている株主様」を対象といたします。

なお、初回は特別に平成30年8月末日現在の「当社株主名簿に記載または記録された、当社株式1,000株(10単位)以上を保有されている株主様」を対象に、本株主優待制度を開始いたします。

(2)株主優待制度の概要

当社は、株主様が保有する株式数及び保有期間に応じて、以下の通り優待品を贈呈いたします。

保有株式数、保有期間	保有期間	優待内容
1,000株～9,999株	—	当社中古商品割引券1,000円相当
10,000株以上	1年未満	当社中古商品割引券10,000円相当
10,000株以上	1年以上	当社中古商品割引券10,000円相当+古本市場パスポート

※初回の株主優待は平成30年11月末を目処に株主様にお送りする予定です。2回目以降は、5月中旬を目処に毎年1回贈呈する予定です。

※当社中古商品割引券は当社が運営する古本市場直営店舗及びブック・スクウェア直営店でご利用いただけます。

※「古本市場パスポート」は、当社商品購入の際に、通常の買物ポイントに別途ポイントが加算されるものです。

※初回贈呈予定の「古本市場パスポート」はデニムの産地として有名な岡山の繊維素材を使用した物を検討しております。

当社は岡山で作られた製品を株主優待と結びつけることなどで、地元企業との連携による地域振興に努めてまいります。

経営理念

満足を創る

Creating Satisfaction

ティツーの喜びは
お客様に満足を感じていただくことです。



TAY TWO