

2017年4月14日

テイツーの七感



look



stance



listen

TAY TWO
Seven feelings



sense



talk



think



mind



2017年1月6日 トレカパーク+ホビーパーク併設専門店新規出店(戸塚店)

株式会社テイツー

JASDAQ:7610

2017年2月期 決算説明会資料

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

目次

1. 2017年2月期 決算概要

P. 3-

2. 2018年2月期 事業計画

P. 9-

3. 参考資料

P.24-

2017年2月期 決算概要

2017年2月期 通期決算概要 業績予想との比較

●業績予想との比較

(単位:百万円)	2017年2月期 実績	2017年2月3日時点 公表値	増減額
売上高	28,345	28,240	105
営業利益	△467	△390	△77
経常利益	△451	△380	△71
親会社株主に帰属する 当期純損失	△1,104	△750	△354

**最大の商戦期である第4四半期において各種施策を講じるも
売上高、利益面ともに計画を大きく下回る**

2017年2月期 通期決算概要 損益計算書

● 連結損益計算書

(単位:百万円)	2016年2月期	2017年2月期	増減
売上高	29,236	28,345	△891
売上総利益	7,978	7,493	△484
営業利益	3	△467	△471
経常利益	6	△451	△459
親会社株主に帰属する 当期純損失	△149	△1,104	△955
1株当たり親会社株主に帰属する 当期純損失	△2円95銭	△21円82銭	

売上高/売上総利益

最大の商戦期である第4四半期において売上高が低迷
古本を中心としたリサイクル商材の低迷が売上総利益に影響を与える
在庫評価の見直しも影響

● 単体損益計算書

(単位:百万円)	2016年2月期	2017年2月期	増減
売上高	29,165	28,322	△843
売上総利益	7,974	7,483	△491
営業利益	185	△437	△622
経常利益	182	△435	△617
親会社株主に帰属する 当期純損失	△208	△1,093	△885

営業利益/経常利益

新規出店、店舗改修等により販管費が上昇
店舗の除去債務費用積み増し

※2016年6月1日にて株式会社モ・ジールを吸収合併したことに伴い、2Qより古着(モ・ジール)事業実績を含んでおります。

2017年2月期 通期決算概要 連結貸借対照表

連結貸借対照表 (単位:百万円)	2016年2月末		2017年2月末			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	9,284	100.0%	7,952	100.0%	△ 1,332	
流動資産	6,591	71.0%	5,529	69.5%	△ 1,062	(流動資産) ・営業キャッシュフローのマイナス等が影響
現預金	2,145	23.1%	1,296	16.3%	△ 849	
売掛金	291	3.1%	308	3.9%	17	(固定資産) ・店舗設備を主とした有形固定資産及びリース資産等の減価償却による減少
商品	3,710	40.0%	3,600	45.3%	△ 109	
その他	445	4.8%	324	4.1%	△ 121	
固定資産	2,693	29.0%	2,423	30.5%	△ 270	
有形固定資産	863	9.3%	766	9.6%	△ 97	
無形固定資産	232	2.5%	173	2.2%	△ 59	
投資その他の資産	1,598	17.2%	1,484	18.7%	△ 114	
負債合計	5,798	62.4%	5,540	69.7%	△ 258	
流動負債	2,844	30.6%	2,463	31.0%	△ 381	(流動負債) ・買掛金及び短期借入金の減少
買掛金	921	9.9%	686	8.6%	△ 235	
短期借入金	300	3.2%	0	0.0%	△ 300	(固定負債) ・長期借入金調達に伴う増加
1年内長期借入金	785	8.5%	951	12.0%	166	・リース未払金の増加
その他	838	9.0%	826	10.4%	△ 12	
固定負債	2,954	31.8%	3,077	38.7%	123	
長期借入金	2,020	21.8%	2,051	25.8%	30	
その他	934	10.1%	1,026	12.9%	93	
純資産合計	3,486	37.6%	2,412	30.3%	△ 1,074	
株主資本	3,472	37.4%	2,342	29.5%	△ 1,129	(株主資本) ・親会社株主に帰属する当期純損失計上により減少
その他包括利益累計額	6	0.1%	54	0.7%	48	
新株予約権	9	0.1%	15	0.2%	7	

2017年2月期 通期決算概要 業績予想との差異要因

●売上高

最大の商戦期である第4四半期において低調
通期では新品ゲームが前期比88.6%、古本が前期比94.5%

●営業利益

古本を中心としたリサイクル商材の低迷により粗利益が減少
一部滞留在庫の販売単価引き下げにより、粗利率が減少
新規出店、既存店改装により販管費が上昇

●親会社株主に帰属する当期純損失

東京本部の移転、不採算店舗の減損処理、店舗基幹システム開発見直しに伴う減損処理
物流等の事業構造改革に伴い事業整理損失引当金を計上

**リサイクル商材の低迷を中心に、
中期ビジョンを視野に入れた特別損失が大きく影響**

2017年2月期 通期決算概要 トピックス

●トレカ・ホビー商材の強化

- ・新品・中古トレーディングカードは前期比130%超を達成
- ・中古ホビーについても前期比260%超を達成

●ローコストオペレーションの推進

- ・パート、アルバイトの活用による人件費のコントロール
- ・費用対効果を意識した販促施策の実施

●店舗改装・新規出店

- ・品揃えの充実を目的として、ホビー売場拡大や古本と新刊の併売等、既存店27店舗の改装を実施
- ・トレーディングカードの専門店「トレカパーク」を中心に6店舗を新規出店



ホビー・トレカパーク 藤沢店
(2016年6月29日オープン)



古本市場 藤原台店
(2016年7月30日オープン)

2018年2月期 事業計画

2018年2月期 事業計画 経営テーマ

●2017年2月期の経営テーマ

ローコストオペレーションのさらなる取り組みと商材効率の強化
既存事業を基盤に、プラットフォーム事業の成長を図る

トレカ・ホビー商材の展開を加速
改装、出店で既存事業の基盤を固める

●2018年2月期の経営テーマ

リサイクル商材の強化と経費削減を軸に営業利益を改善
将来に向けて出店、買取アライアンスに注力する

不振店舗の整理、本部体制の再編など構造改革に着手
2018年2月期中にトレカパーク専門店10店舗以上を新規出店予定

2018年2月期 事業計画 計画の要点

リサイクル商材の強化と経費削減を軸に営業利益を改善 将来に向けて出店、買取アライアンスに注力する

I トレカ

- ・トレカパーク専門店を当社の中心となる事業として位置づけ、市場拡大に頼らない成長を目指す
- ・2018年2月期には直営店10店舗以上を出店予定、FC展開も継続
- ・専門店のノウハウを全店に活用



II リサイクル商材

- ・前期注力した古本・ホビー商材を更に強化し、粗利益の改善を図る

III 経費削減

- ・不振店舗の閉店、営業時間短縮、定休日設定による経費圧縮を実施
- ・荷造運賃を中心とした店舗運営コストの適正化
- ・本部体制の再編による組織運営の効率化
- ・水島物流倉庫撤退による経費削減および物流を含めたEC事業再構築

IV 買取アライアンス

- ・TSUTAYAネット買取、ゲーム/DVD買取サービスへの積極的取り組み
- ・商品買取の増強を図ると共に商材の拡大及び商品調達ルートの開拓を推進



FamilyMart

リサイクル商材強化と経費削減により営業利益改善を図る

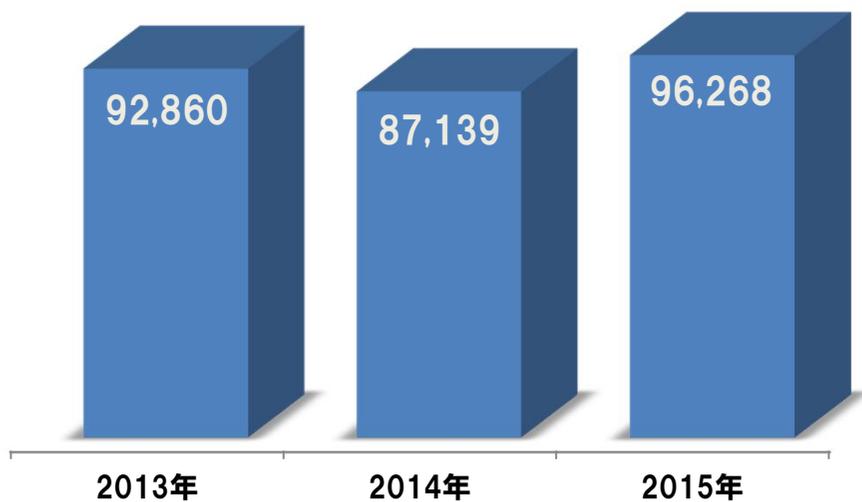
●トレカ市場推移

市場規模は約1,000億円

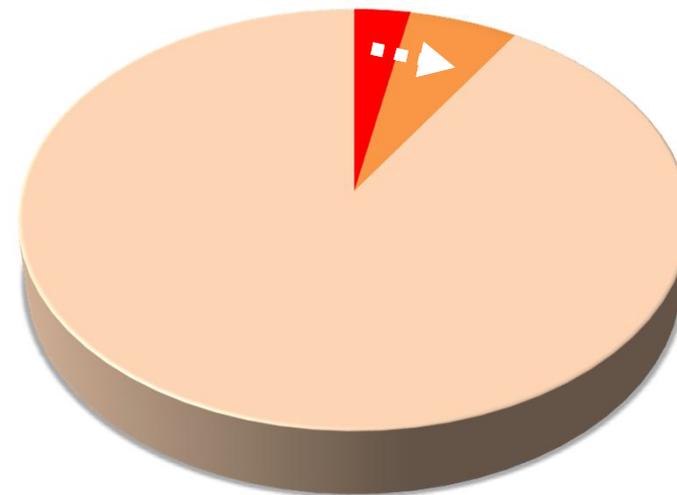
シェアNo.1へ！

トレカ市場規模(新品)

単位:百万円



トレカ市場シェア



参考データ: 2015年度国内玩具市場規模
出所: 一般社団法人 日本玩具協会 トレーディングカード(カードゲームを含む) 上代価格(メーカー希望小売価格ベース)

当社の中心として取り組むトレカ市場は安定した成長を続けている

2018年2月期 事業計画 | トレカ

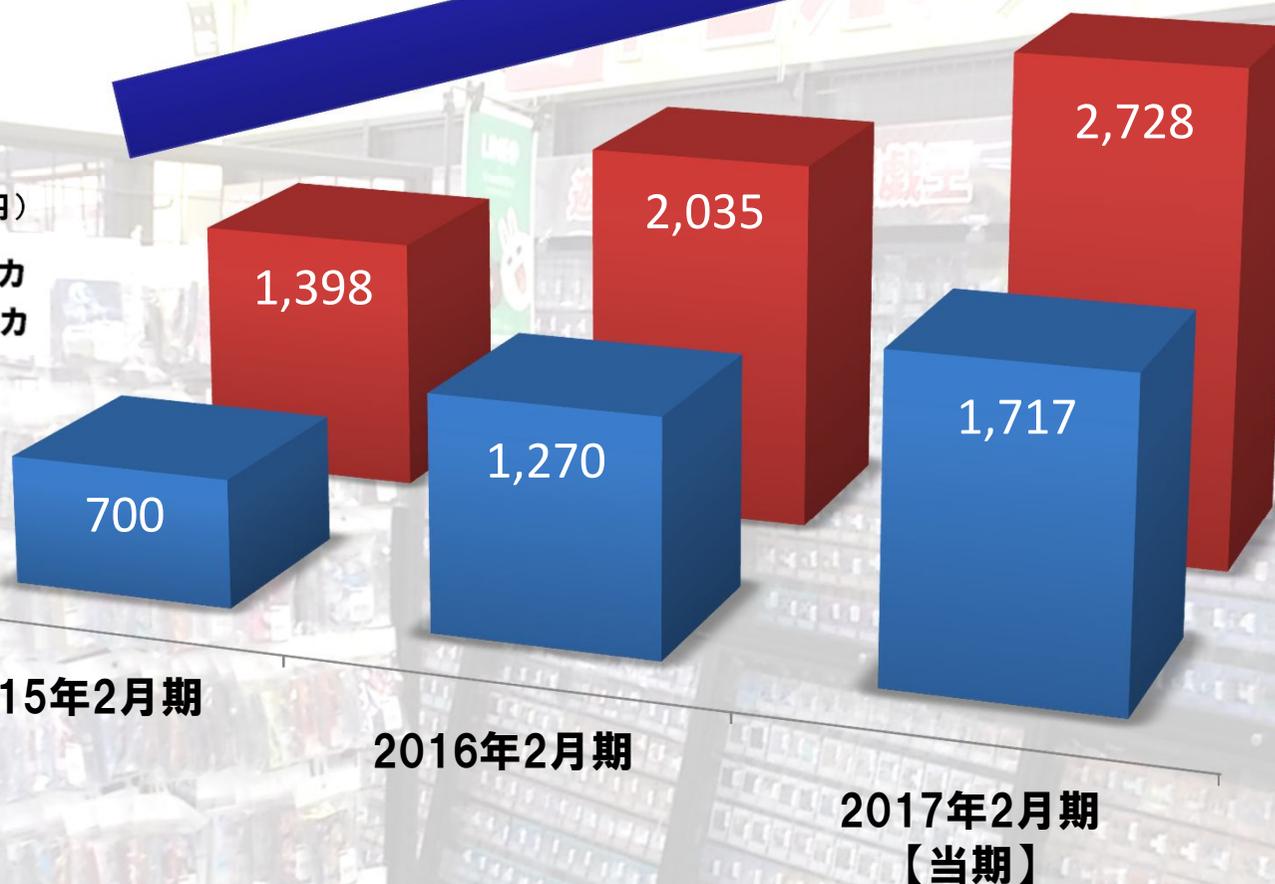
●トレカ売上高推移(通期実績)

- ・トレカ専門店でのノウハウを生かし、各種施策成功例を全店に展開
- ・トレカ専門店からの商品供給が全店の売上アップに寄与
- ・新品トレカの販売拡大に伴い、中古トレカの販売も拡大

今期実績
対前期比
130%達成

(単位:百万円)

■ 新品トレカ
■ 中古トレカ



●トレカパーク直営店の積極展開

- ・直営店を積極出店することで、店舗網を強化
- ・多店舗展開による商品確保の効率化
- ・ノウハウのさらなる蓄積



トレカパーク熊本下通り店
(2017年3月11日オープン)



トレカパーク水戸オーパ店
(2017年3月18日オープン)



トレカパーク横浜西口店
(2017年3月31日オープン)

**2018年2月期中に10店舗以上を新規出店予定
3月実績3店舗、4月以降も継続して出店を計画**

●FC展開も継続

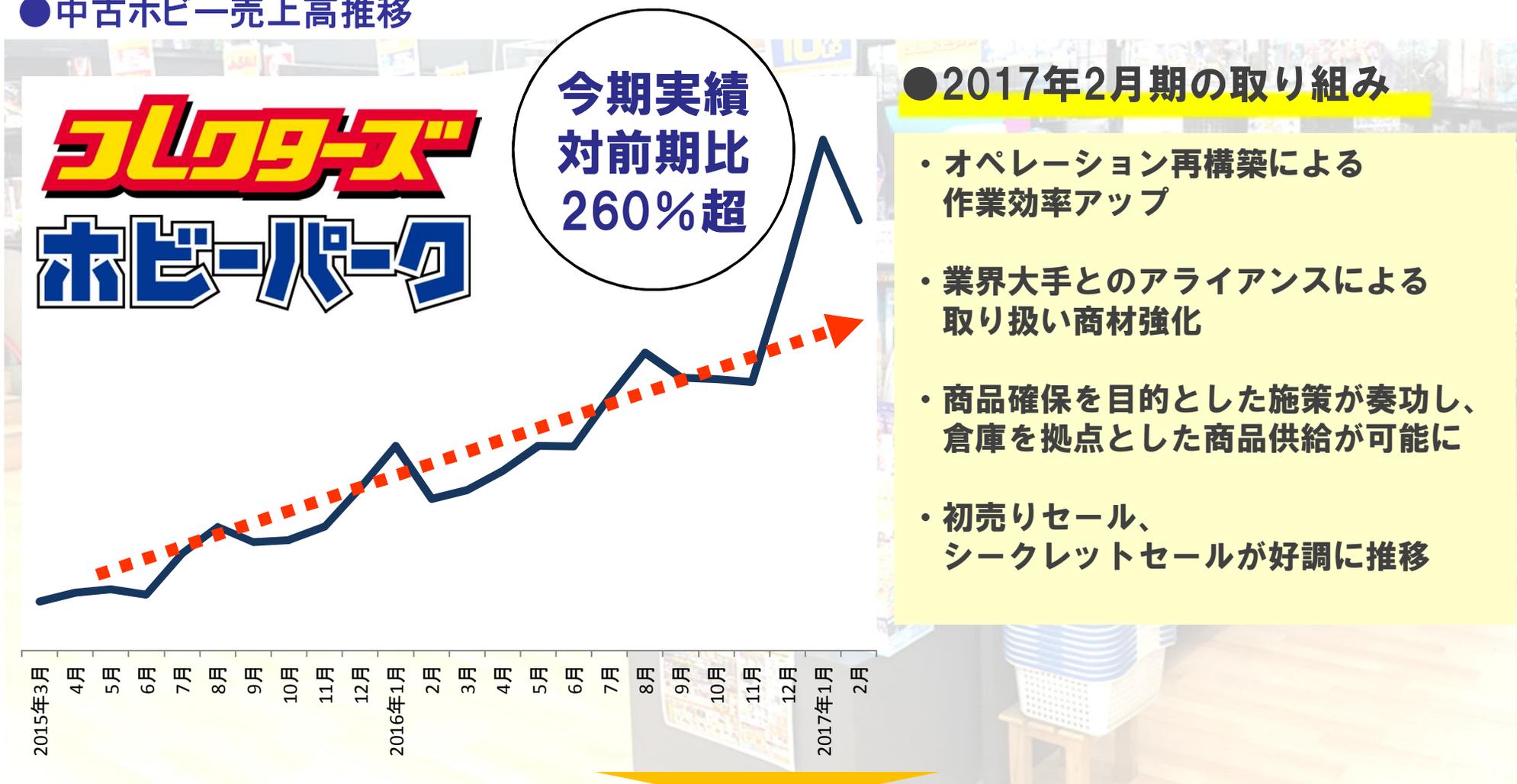
- ・ 2017年2月期末時点でFC店舗数約40店まで到達
- ・ 自動査定システム『ピタカ』・クラウドPOS『ピタポ』・自動販売機『トレオート』
各種システムの魅力は健在
- ・ 直営店に蓄積されたトレカビジネスのノウハウをさらにアピール



**FC展開も継続して実施
直営店と合わせた展開で、「シェアNo.1」を目指す**

2018年2月期 事業計画 II リサイクル商材

●中古ホビー売上高推移



**当期においても継続して店舗集客力を高めるための施策を展開、
店舗全体の魅力向上を目指す**

2018年2月期 事業計画 II リサイクル商材

●古本 2017年2月期の取り組み

- ・ 児童書、雑誌、ムック等を中心とした分野の買取に注力
- ・ 古本売場のサインツールを刷新し、商品価値、お買い得感が伝わる売場へ「見やすく、選びやすく、探しやすい」売場を展開

コミック以外の分野の取り組みでは一定の成果
今後も継続して取り組んでいく

●古本 2018年2月期の取り組み

- ・ 前期の取り組みにより蓄積されたノウハウを元に、売上構成比の高いコミック売上の底上げを図る

下降トレンドである商材をカバーすべく、
粗利貢献度の高い分類に注力する



2018年2月期 事業計画 III 経費削減

●店舗

- ・不振店舗の閉店、営業時間短縮・定休日設定による経費削減を実施
- ・商品移動頻度の抑制により無駄な費用を減らす
- ・より一層の販促・告知手法の見直しに伴う経費削減
- ・上記業務見直しによる店舗業務量の圧縮ならびに店舗運営コストの適正化

●本部

- ・東京本部の移転による固定費削減
- ・本部体制の再編による組織運営の効率化

●EC・物流

- ・水島物流倉庫撤退による経費削減および物流を含めたEC事業再構築

**ローコストオペレーションの推進を継続しつつ、
構造改革による更なる経費のスリム化を目指す**

2018年2月期 事業計画 IV 買取アライアンス

●リユース未開拓市場への展開

- ・市場商品のリユース率は4%に過ぎないため、大きなチャンスがある領域
- ・2016年10月31日に「TSUTAYAネット買取サービス」を開始
- ・2017年4月11日に「ゲーム/DVD買取サービス」を開始
- ・引き続き商材拡大、アライアンス先開拓を推進



TSUTAYAネット買取
(2016年10月31日サービス開始)



ゲーム/DVD買取サービス
(2017年4月11日サービス開始)

商材拡大、アライアンス先開拓を推進し、
中長期的に事業の柱とするべく育成

2018年2月期 事業計画 財務基盤強化

第三者割当による自己株式の処分(割当先:株式会社ワイ・エイ・ケイ・コーポレーション)

- ・財務基盤強化
- ・創業者の安定株主としての長期保有

調達額 1億円(5/1払込期日)

当社(株式会社テイツー)

財務基盤段階的強化
+
戦略的パートナーシップ
締結へ

資本業務提携に向けて協議を開始(株式会社エーツー)

- ・資本業務提携契約締結 平成29年5月(予定)
- ・第三者割当の払込期日 平成29年6月(予定)



優れたノウハウを持ち、当社の店舗展開を補完できる
企業とのパートナーシップを組むことによって、より確実に成長を目指す

※資本業務提携について進展あれば速やかに開示いたします。

2018年2月期 事業計画 体制変更

第27期定時株主総会(5/26)終結後に新体制へ移行

代表取締役の異動・役員増員による新経営体制で企業価値の向上を図る

寺田 勝宏 (現)代表取締役社長 → (新)取締役会長
藤原 克治 (現)取締役管理本部長 → (新)代表取締役社長

資本業務提携先より役員を招聘

新ボードメンバー中心に、将来に向けた戦略を策定

**新取締役会がチーム一体として取り組むと共に、
早期収益改善を図るべく収益構造改善等の経営合理化を進めていく**

※新体制での組織等新決定事項については、確定次第速やかに開示いたします

2018年2月期 業績予想

●通期個別業績予想

(単位:百万円)	2018年2月期 見通し	【ご参考】 2017年2月期 実績
売上高	—	28,322
営業利益	—	△437
経常利益	—	△435
当期純利益	—	△1,093

前述のとおり、資本業務提携による構造改革を検討しております。
2018年2月期通期の業績予想につきましては、今後の見通しが確定した段階で
速やかに開示いたします。

2018年2月期 業績予想

●中間実績と、期末・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	合計
配当金	-	-	-	-	-
前期実績 (2017年2月期)	-	0.00	-	0.00	0.00

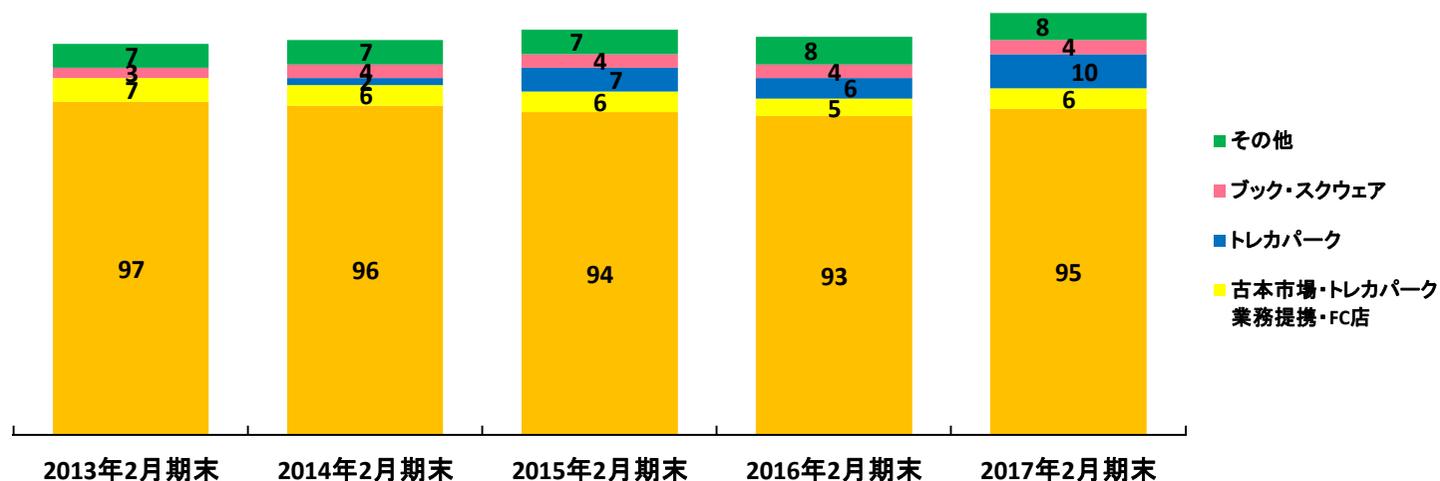
●配当性向の実績と計画

	第24期(実績) 2013年3月－ 2014年2月	第25期(実績) 2014年3月－ 2015年2月	第26期(実績) 2015年3月－ 2016年2月	第27期(実績) 2016年3月－ 2017年2月	第28期(予想) 2017年3月－ 2018年2月
当期純利益	△193百万円	△1,355百万円	△146百万円	△1,104百万円	-
配当金	80百万円	25百万円	25百万円	-	-
配当性向	-	-	-	-	-

2017/4/14時点未定につき、今後見通しが確定した段階で速やかに開示いたします。

參考資料

店舗の状況(2017年期末時点)



	2016年2月期		2017年2月期		増減数
	期末	出店	退店	期末	
古本市場直営店	93(1)	2(-)	-	95(1)	2
古本市場・トレカパーク 業務提携・FC店	5	1	-	6	1
トレカパーク	6	4	-	10	4
ブック・スクウェア	4(1)	-	-	4(1)	-
3Bee	1(1)	-	-	1(1)	-
MO-ZEAL	3(2)	-	-	3(2)	-
TSUTAYA(単独店)	2	-	-	2	-
ファミリーマート	2	-	-	2	-
合計	116(5)	7	-	123(5)	7

※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七丁目1番1号 住友五反田ビル5階・6階
代表者	代表取締役社長 寺田 勝宏
事業内容	1.古本、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等の販売及び買取、CD・DVD等のレンタル、ファミリーマート店舗の運営 2. インターネットサイト「古本市場オンライン」の運営
従業員数	正社員 282人、パート・アルバイト 1,561人 合計 1,843人（2017年2月末現在）
資本金	1,165百万円（2017年2月末現在）
発行済株式数	52,640,000株:1単元100株（2017年2月末現在）
株主数	6,744名（2017年2月末現在）

ふるほんいちば
古本市場



MCZEAL **3Bee**
REUSE STYLE | USED FASHION

furu1online.net
古本市場オンライン

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2017年4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。

株式会社テイツー IR窓口 TEL:03-5719-4580 E-mail:ir@tay2.co.jp

TAY TWO