



**STANDARD
TOKYO**

2023年4月14日

各 位

会社名 株式会社テイツー
代表者名 代表取締役社長 藤原 克治
(コード番号:7610 東証スタンダード)
問合せ先 取締役管理本部長 青野 友弘
電話番号 048-933-3070

「2023年度テイツーグループ成長戦略」策定に関するお知らせ

当社は、2023年4月14日開催の取締役会において、当年度の具体的な取り組み事項を示す「2023年度テイツーグループ成長戦略」の策定について決議を行ないましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. グループビジョン、経営方針及び事業領域

2021年期初に、長期的な当社グループの目指す方向について、「リユースで地域と世界をつなぐ」をグループビジョンとして掲げました。このビジョンは、リユースを事業の柱に据え、リアル店舗だけでなくECや地方創生活動を通じてリアル店舗出店エリア外の地域もカバーしながらリユース商材を調達し、その販路はECを活用して海外にも展開していく、リユース(再利用)を中心に据えることで、持続可能性も意識して微力ながら社会に貢献する、というものです。

そのグループビジョン実現に向けて、「リユースを拡大する、EC領域に注力する、経営基盤を強化する」の3点を経営方針として示しました。

そして経営方針に沿って、当社が取り組む事業領域を、リユース店舗領域、リユースEC領域、リユースBtoB領域の3領域と識別し、それぞれに経営資源を配分してきました。

2. 事業領域ごとの戦略

2023年度における、リユース店舗領域、リユースEC領域、リユースBtoB領域、以上3つのそれぞれの事業領域を中心に、具体的に取り組む成長戦略は次のとおりです。

(1) リユース店舗領域

① 商材多様化の推進

当社の主要取扱商材の中には、将来的に市場縮小が見込まれる商材もあることか

ら、将来的な取扱商材の入れ替えも見据えて、自社での商材多様化推進に加えて、業務提携先の買取王国社との契約に基づいた継続的な支援を基に、そのノウハウを当社に導入する等により、引き続き取扱商材を多様化する取り組みを推進します。

② 店舗DXの推進

店舗オペレーションの簡素化と労働環境の改善を意図して、買取時のポイント払いの実装、自動釣銭機の導入、買取実務の一部電子化等への取り組みを進めます。本取り組みにあたって、大規模な店舗設備への投資やシステム投資を予定します。

③ ふるいち店舗のFC展開

古本市場の小型パッケージ店舗である「ふるいち」の直営店舗での展開推進に加えて、引き合いの多いFC店舗としての展開推進のため、FC展開用の運営ノウハウの整理・アウトプットやFC展開に備えたシステム投資等を予定します。

④ トレーディングカード在庫検索機「T-Search（ティーサーチ）」（仮称）のリリース

トレーディングカード読取査定機「TAYS（テイズ）」がトレカの買取を支援するシステムである一方、販売を支援するシステムとして開発を進めてきた、トレーディングカード在庫検索機「T-Search」の直営店舗での運用を開始します。直営店舗での運用確立後は、TAYS同様にBtoB領域での商材として外販にも取り組んでいく予定です。

(2) リユースEC領域

① 「ふるいちオンライン」の利益貢献

2022年9月にリリースしたECサイト「ふるいちオンライン」について、サイトの操作性の改善に加え、中古ホビーや古本の商材追加を踏まえて、データフィード管理機能の搭載を経て、単月黒字化を早期に実現させ、年度を通じた黒字化の達成を目指します。

② 「ふるいちオンライン」への宅配買取機能の実装

現状の販売サイトとしての機能に加えて、「宅配買取」機能の追加実装に向けた検討を進め、店舗DXと一体となったシステム開発投資を行い、オンラインとオフラインを融合させる取り組みを一步前進させます。

(3) リユースBtoB領域

① トレーディングカード読取査定機「TAYS」の拡販

BtoBのストック型ビジネスとして足場固めをした前期に引き続き、TAYSの拡販に注力するとともに、その読取精度を含めた機能向上のために、追加でのシステム

投資を予定しており、市場拡大が続く中古トレーディングカード市場を下支えする買取支援システムとしての地歩を築きます。

② IoT 高機能トレカ自販機 AIICO（アイコ）II の調達と展開

アドインテ社と共同開発した大型デジタルサイネージを搭載した高機能トレカ自販機 AIICO II について、調達が遅れておりますが、上期中を予定する調達後は、店舗外ロケーションへの設置や他法人店舗への設置など、B to B 商材の一つとして拡販を進めていきます。

(4) その他の主要な取組事項

① M & A 戦略の推進

2020 年に株式取得した子会社の株式会社山徳は、現在当社グループの特に利益面において多大な貢献をしております。引き続き、リユース事業あるいはその周辺領域において、既存事業を補完する事業展開している、あるいは当社事業と親和性の高い事業展開をしている会社と、資本提携や業務提携等様々な連携の在り方を模索し続けます。

② 海外進出の調査研究

コロナ禍で中断していた海外進出について、今後の当社グループの成長を見据えて、リアル・E C 両面から調査研究を行い、リアル店舗出店や越境 EC での拡販など B to C での事業構築や T A Y S を核にした B to B でのビジネス展開の実現に向けて、調査研究を再開します。

③ 人材育成施策の実施

直営店舗の出店加速に対する人材育成を意図した店長育成施策の抜本的な改善実施や次世代経営者人材育成施策の実施等、成長を加速させるために人材に対する投資を継続実施します。

④ 防犯カメラシステムの技術開発と実証実験

小売店舗での課題である、窃盗（万引き）に対する防犯活動負担の軽減について、より効果的かつ効率的な課題解決手段を構築するため、業務提携先の株式会社システム・ケイと当社店舗を用いた新たな防犯カメラシステムのための実証実験を進めます。

⑤ ティーツーグループ S D G s 宣言に基づく取り組み

グループビジョン定義の一節である「リユースを通じて社会貢献を果たす」を踏まえて、2023 年 4 月に公表した「ティーツーグループ S D G s 宣言」に基づき、本業であるリユース事業を成長させることを通じて、持続可能な社会の実現へ向けて、社会貢献を果たしていきます。

3. 指標となる将来目標数値

2022年4月に公表した2027年2月期末の目標数値である、売上高350億円、営業利益20億円、当期純利益12億円を、引き続き目標数値として目指します。

	2023年2月期 (実績)	2024年2月期 (連結業績予想)	2027年2月期(2022 年4月公表目標値)
売上高	312.55億円	326.90億円	354億円
営業利益	15.57億円	16.15億円	20億円
当期純利益	10.02億円	10.05億円	12億円

以 上