

2023年4月14日

株式会社ティーツー2023年2月期決算説明会資料

内容	ページ数
1. 当社の概要	P. 2
2. 2023年2月期 決算概要	P. 10
3. 成長戦略の進捗状況	P. 17
4. トピックス等	P. 31
5. 参考資料	P. 39

1. 当社の概要

当社の概要

会社概要

社名	株式会社テイツー
本社所在地	岡山県岡山市北区今村650番111
設立	1990年4月
代表者	代表取締役社長 藤原 克治
資本金	1億円
事業内容	<ul style="list-style-type: none">本、ゲーム、トレカ、ホビー等の実店舗及びEC店舗での販売および買取トレカ取扱事業者への読取査定機等の提供
店舗屋号	古本市場（ふるほんいちば）、ふるいち、トレカパーク、MO-ZEAL（モ・ジール）、TSUTAYA、ベクトル
子会社	株式会社山徳
関連会社	インターピア株式会社、株式会社トップブックス

沿革

- 1989年 • 岡山市南区豊浜に「古本市場」を創業
- 1990年 • 株式会社テイツー設立
- 1994年 • 「古本市場」関西進出
- 1995年 • POS導入開始
- 1997年 • 「古本市場」関東進出
- 1999年 • 株式店頭公開（現東証スタンダード）
- 2002年 • ポイントカード「ふる1カード」導入
- 2010年 • 「古本市場」直営店が100店舗突破
- 2013年 • トレカ専門店の1号店を新規出店
- 2019年 • 「TAYS(テイズ)」を直営店舗で運用開始
- 2020年 • 新たなPOSシステム「TPOS」の導入完了
• 山徳の株式を取得し完全子会社化
- 2021年 • グループビジョンと成長戦略を公表
• ECサイト「ふるいちオンライン」構築を決定
- 2022年 • 「TAYS(テイズ)」の外販第1号の提供開始
• 買取王国社と業務提携基本契約を締結

■ グループビジョン

- 「満足を創る」という経営理念のもと、「リユースで地域と世界をつなぐ」というグループビジョンを掲げ、リユース領域を中心にビジネスを展開しております
- 直近では、EC領域の強化やBtoB領域への進出など、従来型のビジネスからの転換を急速に進めております

グループビジョン：リユースで地域と世界をつなぐ

リユース(再利用)を事業の中核に位置付け、リアル店舗網に加えECで出店エリア外の地域をカバーしつつ事業展開し、販路を海外にも拡大することを推進する。また、リユースを通じて社会貢献を果たし、グループ経営理念の「満足を創る」を実現する。

グループビジョン目指してそれぞれの事業領域で注力する事項

リユースEC領域

- 「ふるいちオンライン」の機能拡張
- 宅配買取機能の実装

リユース店舗領域

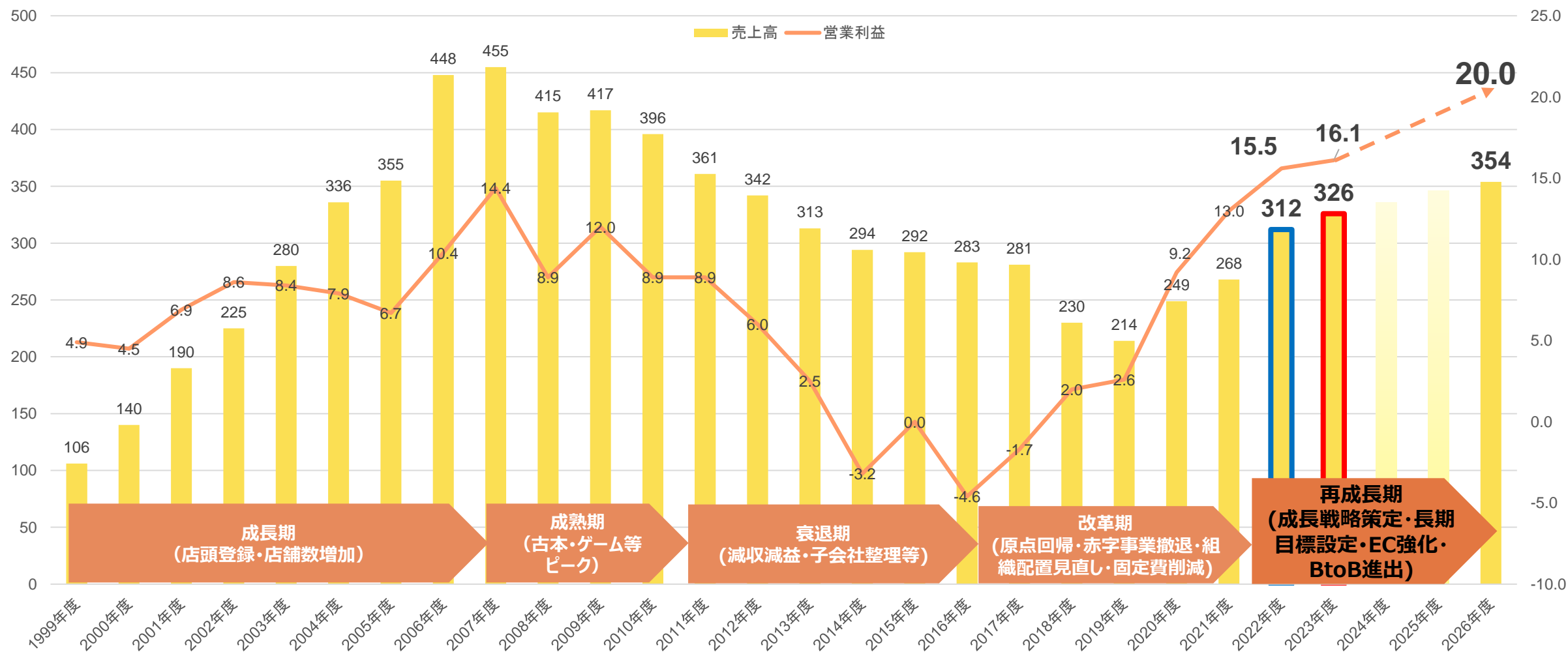
- 商材多様化の推進
- 店舗DXへの取り組み
- 「ふるいち」出店
- トレカ検索機リリース

リユースBtoB領域

- TAYSの拡販
- トレカ自販機AIICO外販

上場以来の成長推移

- 現体制での事業改革を経て、再成長期として5期連続の右肩上がりの成長を継続しています
- 今後、リユースEC領域・リユースBtoB領域強化を推進することで2027年2月期に**営業利益20億円**を目指しています



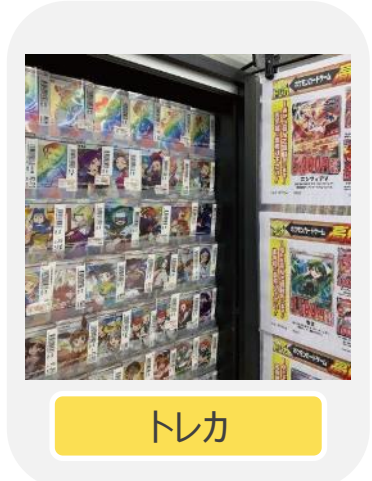
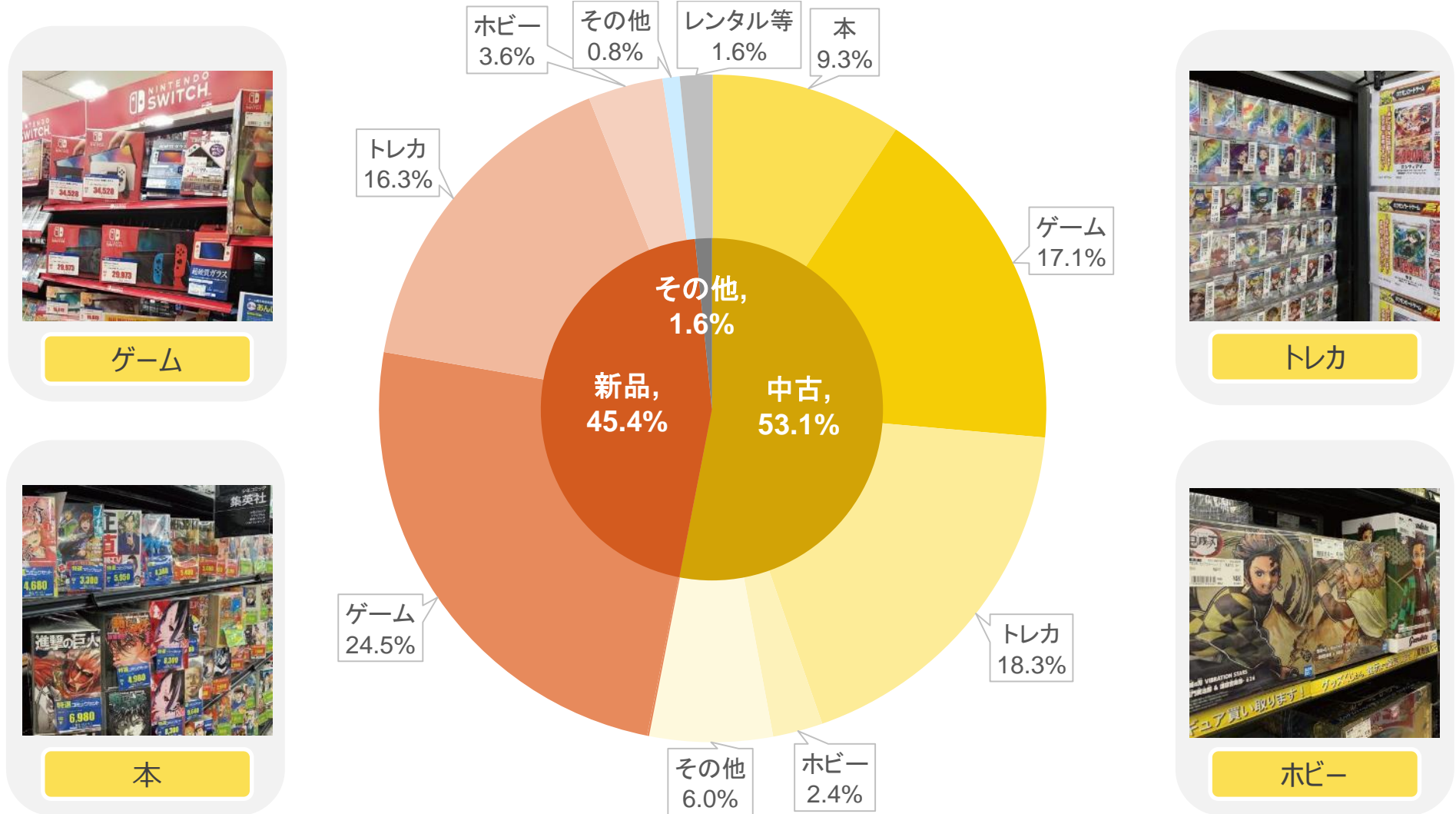
展開している店舗屋号と店舗数

- 2023年2月期は、ふるいち直営店舗を11店舗、ふるいちトップブックス店舗を14店舗出店しました
- 「ふるいち 二川マンガ館」を地方創生取組店舗群として新たにカウントし、「ふるいち 湯原温泉はんざき店」、「ふるいち トキワ荘通り店」を同一カテゴリに組み替えて店舗数を数えております

2023年2月末時点		中古					新品					
ブランド名	店舗数	本	ゲーム	トレカ	ホビー	その他	本	ゲーム	トレカ	ホビー	その他	レンタル
 古本市場	84 (店)	○	○	○	○	○	△	○	○	○	○	-
 直営店舗	26 (店)	△	○	○	○	○	-	○	○	○	△	-
 地方創生取組店舗	3 (店)	△	-	-	-	-	-	-	-	-	△	-
 トップブックス店舗	16 (店)	-	○	(○)	-	-	-	○	(○)	(○)	-	-
 トレカパーク	5 (店)	-	-	○	-	-	-	-	○	-	-	-
 MOZEAL	1 (店)	-	-	-	-	○	-	-	-	-	-	-
 VECTOR	1 (店)	-	-	-	-	○	-	-	-	-	-	-
 TSUTAYA	2 (店)	-	-	-	-	○	-	-	-	-	-	○

商材別売上高構成比

- 中古トレカの売上構成比拡大により、昨年対比で全体の中古割合が1.1ポイント増加しました
- 集客力の高い新品とのバランスを適切に管理しながら事業展開しております

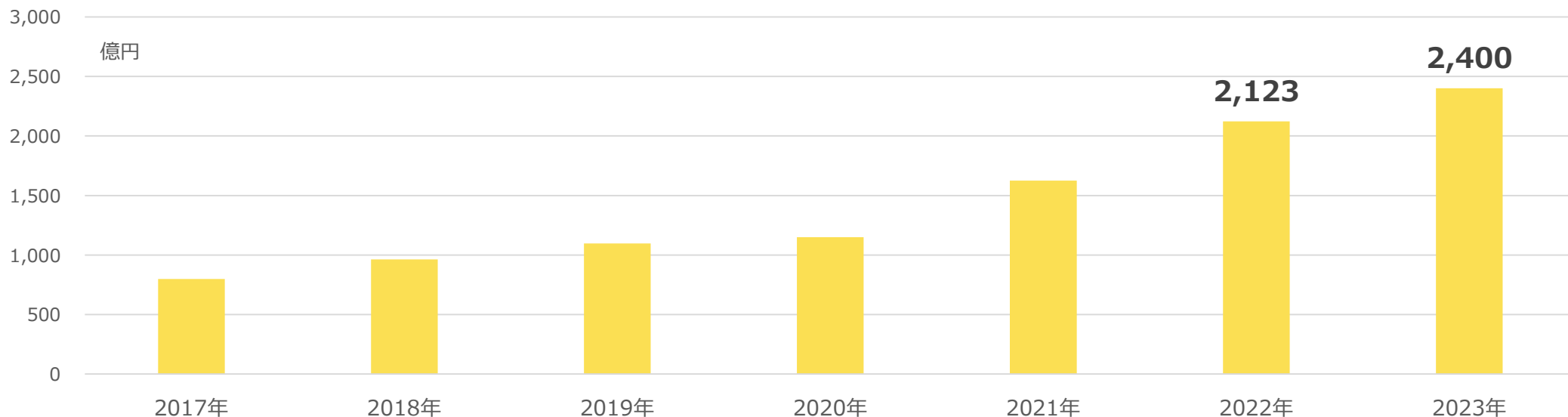


市場拡大が続くトレカ商材

- トレカ商材は、中身が判らないカード5枚程度が1パックになって販売されており、目当てのカードを求めて購入され、目当てのカード以外のカードは、古本市場のようなトレカ買取店舗で売ることができます
- 2021年に主要カードゲームで大量のプロモーション投下がなされ、自宅のできる対戦型のゲームとしてユーザー層が拡大しました
- 2022年には、「ポケモンカードゲーム」（ポケモン社）や「遊戯王OCG」（コナミ社）が市場拡大を牽引し、「ワンピースカードゲーム」（バンダイ社）の発売などで市場が活性化しています

◆トレカ市場の拡大

- 2022年はトレカ新品市場は**2,100億円超**に拡大した模様で、当社では2023年は**2,400億円程度**まで伸びるのではないかと予測しております



※メディアクリエイティブ社調べ。
2023年は当社独自予測

トレカ商材での当社の強み

- 長年の取引継続による**新品商材の安定的な仕入れ**ができ、リユースの主力商材として店頭やECで買取を行っています
- 直営店での買取にあたっては、買取業務を効率化するトレーディングカード読取査定機「**TAYS (テイズ)**」を運用しており、買取の平準化に貢献しています
- トレカ取扱店舗数としては、古本市場、ふるいち、トレカパーク等の店舗で100店舗を超えており、**業界トップクラス**です
- 多数の店舗でトレカを取り扱っているため、在庫の平準化を行うことができ、また新店用の在庫確保や他法人向け商材の確保も可能です



トレカ専門店「トレカパーク」



「ふるいちオンライン」でのトレカ販売



山徳社「トレトク」でのトレカ買取・販売



店舗が関わるトレカイベントの様子

2. 2023年2月期 決算概要

通期連結業績サマリ

- 連結売上高が2014年2月期以来9年ぶりに、300億円を突破しました
- 連結営業利益及び連結経常利益が過去最高益を更新しました
- 当期純利益は、昨年の法人税等調整額(益)計上の影響により前年比マイナスですが、過去2番目の水準です

連結
売上高

312.5億円
(前年同期比+16.4%)

連結
営業利益

15.5億円
(前年同期比+19.5%)

連結
経常利益








16.0億円
(前年同期比+21.8%)

親会社株主に帰属する
当期
純利益

10.0億円
(前年同期比-33.2%)

主要セグメントの動向

- 2023年2月期を概観すると、トレカ・ホビーが大きく成長、ゲームは現状維持、古本が継続して苦戦と言う状況でした
- 「ふるいち」店舗の新規出店の継続、「ふるいちオンライン」における中古ホビー・古本のコミック全巻セット商材の取り扱い開始、宅配買取サービスの実装検討開始など、今後の安定的な成長基盤構築に向けた各種取り組みを継続してまいります

		業績	前年比	主なポイント
中古品	本		94%	<ul style="list-style-type: none"> 当社が主力とする少年コミック分類のマイナス幅が大きく、前年実績を割り込みました 少年コミック分類の落ち込みを今期スタート予定の「ふるいちオンライン」でのコミック販売開始、ビジネス書や小説などの読み物分類テコ入れでカバーできるかが当面の課題と認識しております
	ゲーム		101%	<ul style="list-style-type: none"> クリスマスシーズン、お正月シーズンと需要が盛り上がるなか、PS5の品薄が解消されたことで、販売が新品に偏る傾向がある中で、前年比100%を維持する事ができました 新作販売を維持しつつ、旧作の販売・買取強化と、EC販路最大化に注力していきます
	トレカ		160%	<ul style="list-style-type: none"> 今期ついに中古ゲームの売上構成比を抜いて中古の売上構成でトップに躍り出ました トレカは、一過性のブームを超えて、長期間右肩上がりの成長を続けておりますが、市場動向に合わせた在庫コントロールを実施することが重要と考えております
	ホビー		147%	<ul style="list-style-type: none"> フィギュア、プラモデルなどの販売・買取強化に伴い継続して売上が伸長しております 店頭での展開等は競合他社と比較して絶対的に在庫量が少ないため、来期予定しているふるいちオンラインでの取り扱い開始により、更なる売上成長を見込んでおります
新品	ゲーム		108%	<ul style="list-style-type: none"> 昨期は奮わなかった新品ゲーム分類は、今期下期において、継続して幅広い年齢層に人気の高いNintendo Switchと年始頃から供給が安定したPS5が売上に貢献し前年比を上回りました 両ハードともに期待の新作ソフトが多く控えており、当面好調を維持できると見込んでおります
	トレカ		139%	<ul style="list-style-type: none"> 主要銘柄、特にポケモンカード、遊戯王の活況により、前年度を大きく上回る売上高で着地しました 従来の主要銘柄を脅かす勢いの新規タイトルも出始めており、当面トレカ市場の活況は継続するものと考えております
	ホビー		122%	<ul style="list-style-type: none"> グッズくじ商品が年間を通じて売上を牽引し、前年を上回る実績で着地しました 当社においては、発展途上分類で、今後の伸び代が大きい成長商材として注力してまいります

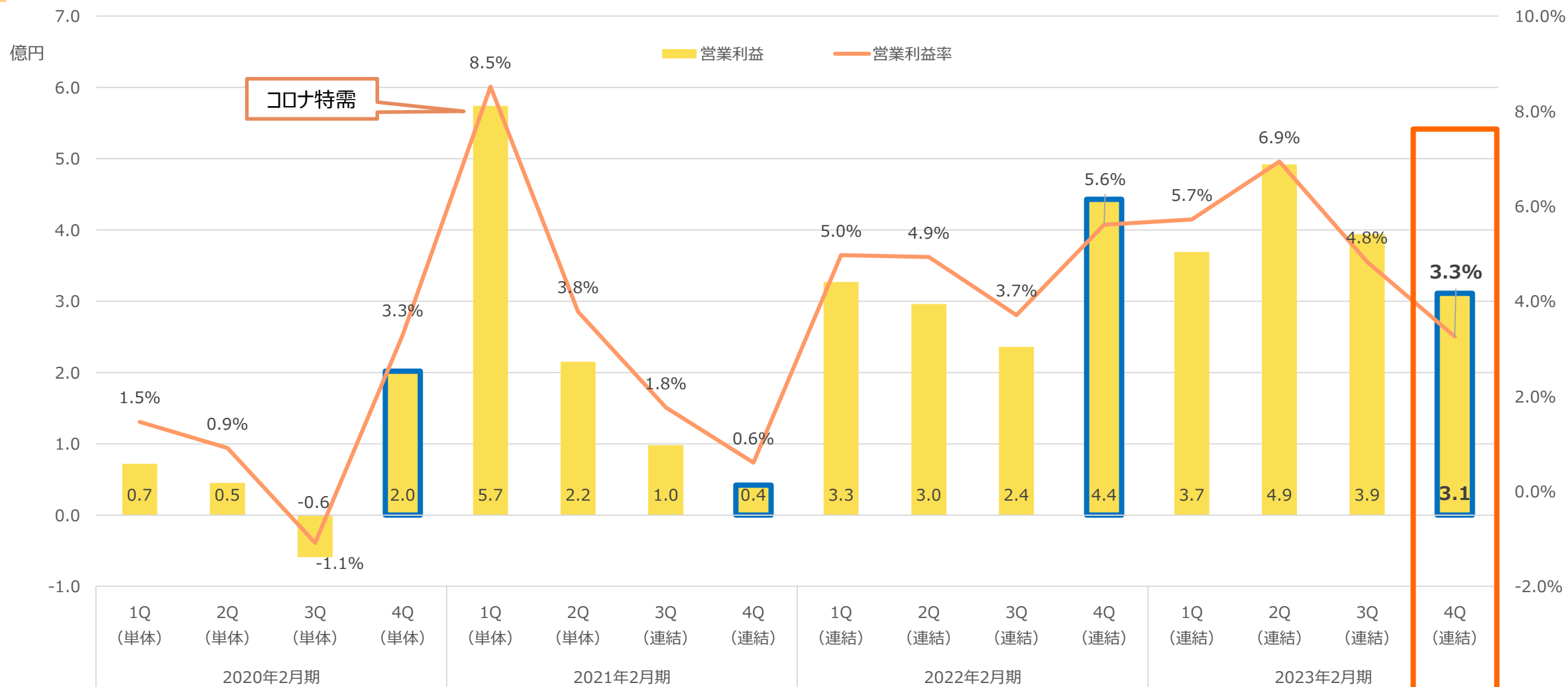
四半期ごとの売上高の推移

- 直近事業年度における四半期売上高で過去最高の**95.5億円**を記録しました
- 新規出店や「ふるいちオンライン」リリース等に加え、トレカ商材が全体の売上を大きく牽引しました



四半期ごとの営業利益・同利益率の推移

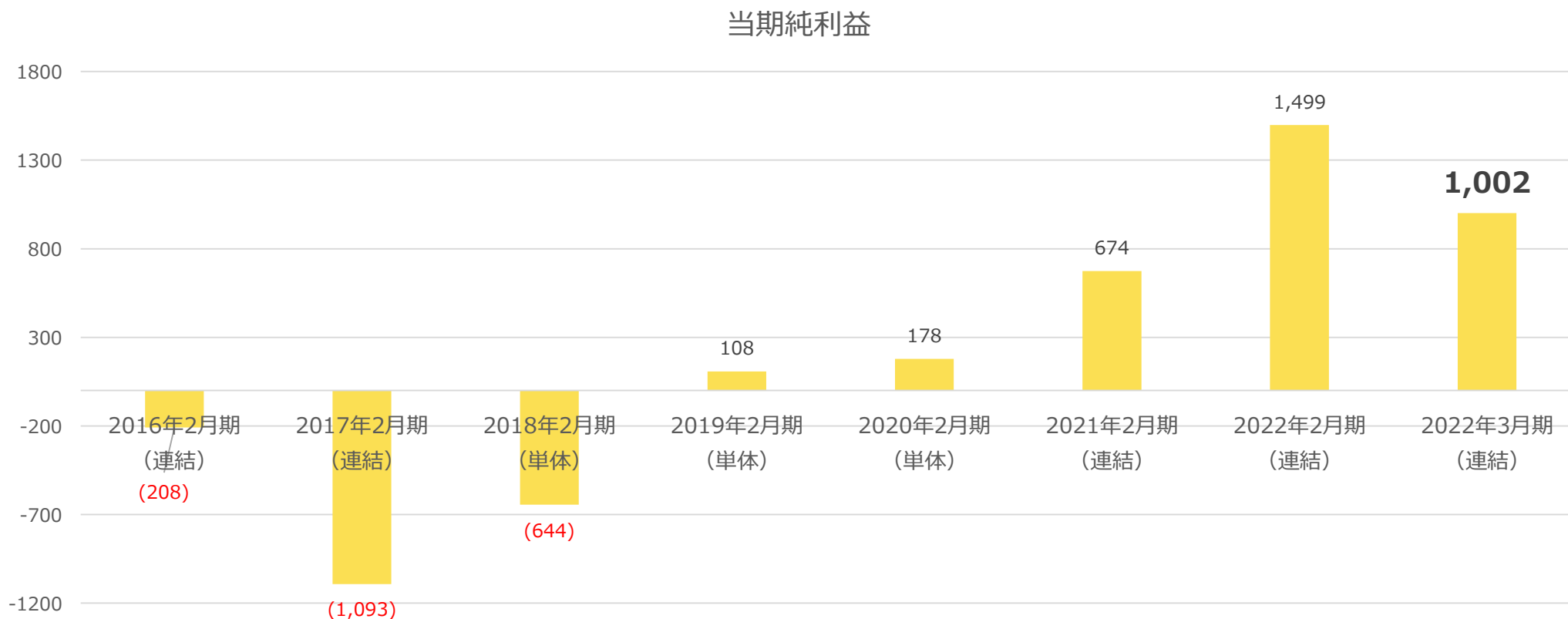
- 通期で期初計画を大きく上回る営業利益達成のため、従業員へ決算賞与1億6,800万円を支給しました
- 4Qは上記一時的な人件費の増加の他、滞留在庫評価損等により、営業利益が前年同期比で減少しました



2023年2月期当期純利益とその経年推移

- 前期は法人税等調整額を▲5.35億円計上したため、前期との比較では当期純利益は減少しました
- 前期の特殊要因を除き経年の当期純利益の推移を概観すると順調に増益基調にあります

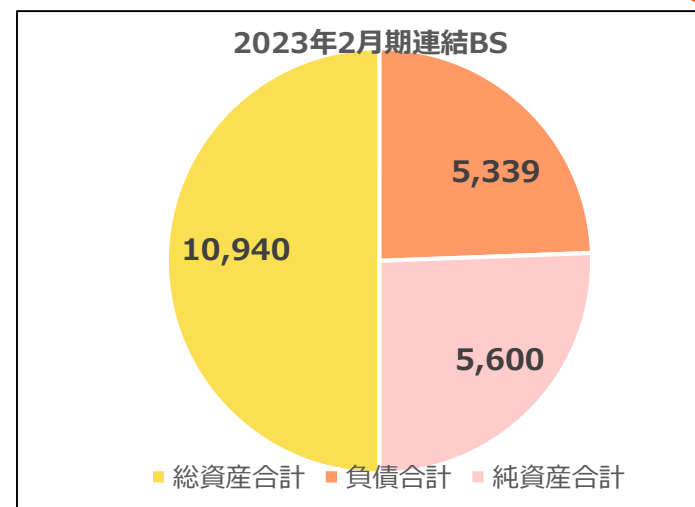
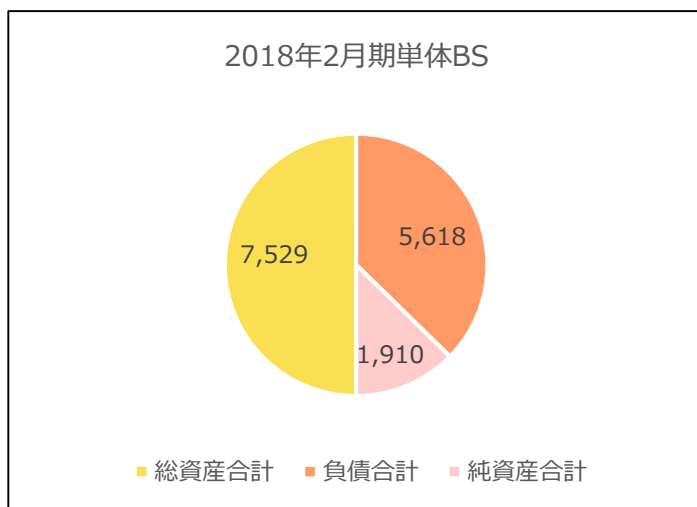
(単位:百万円)	2016年2月期 (連結)	2017年2月期 (連結)	2018年2月期 (単体)	2019年2月期 (単体)	2020年2月期 (単体)	2021年2月期 (連結)	2022年2月期 (連結)	2023年2月期 (連結)
当期純利益	▲208	▲1,093	▲644	108	178	674	1,499	1,002



2023年2月期貸借対照表の主要科目と推移

- 総資産が大幅に増大する中で、本業での利益拡大により、前期に引き続き純資産合計が負債合計を上回る水準を維持しております
- 4Qでの営業キャッシュの回収により、短期借入金9億円を加味して、ネットデットはゼロ水準を下回っています

(単位：百万円)	2018年2月期 (単体)	2019年2月期 (単体)	2020年2月期 (単体)	2021年2月期 (連結)	2022年2月期 (連結)	2023年2月期 (連結)
現金及び預金	1,398	1,296	1,489	2,043	1,755	2,479
商品	3,604	3,403	2,854	2,907	3,150	3,982
総資産合計	7,529	7,145	6,855	8,243	9,365	10,940
長期借入金（1年内返済予定含）	2,009	2,022	2,317	1,866	1,852	1,389
負債合計	5,618	5,082	4,526	4,667	4,474	5,339
純資産合計	1,910	2,063	2,328	3,575	4,891	5,600
自己資本比率	25.2%	28.7%	34.0%	43.4%	52.2%	51.2%
1株当たり純資産	34.91	37.07	40.17	52.86	73.76	86.72



3. 成長戦略の進捗状況

■ 各事業領域における成長戦略の取組進捗状況

1

成長戦略の全体像

2

リユース店舗領域 「ふるいち」店舗の出店等

TAY TWO

3

リユースEC領域 「ふるいちオンライン」の今後の展開

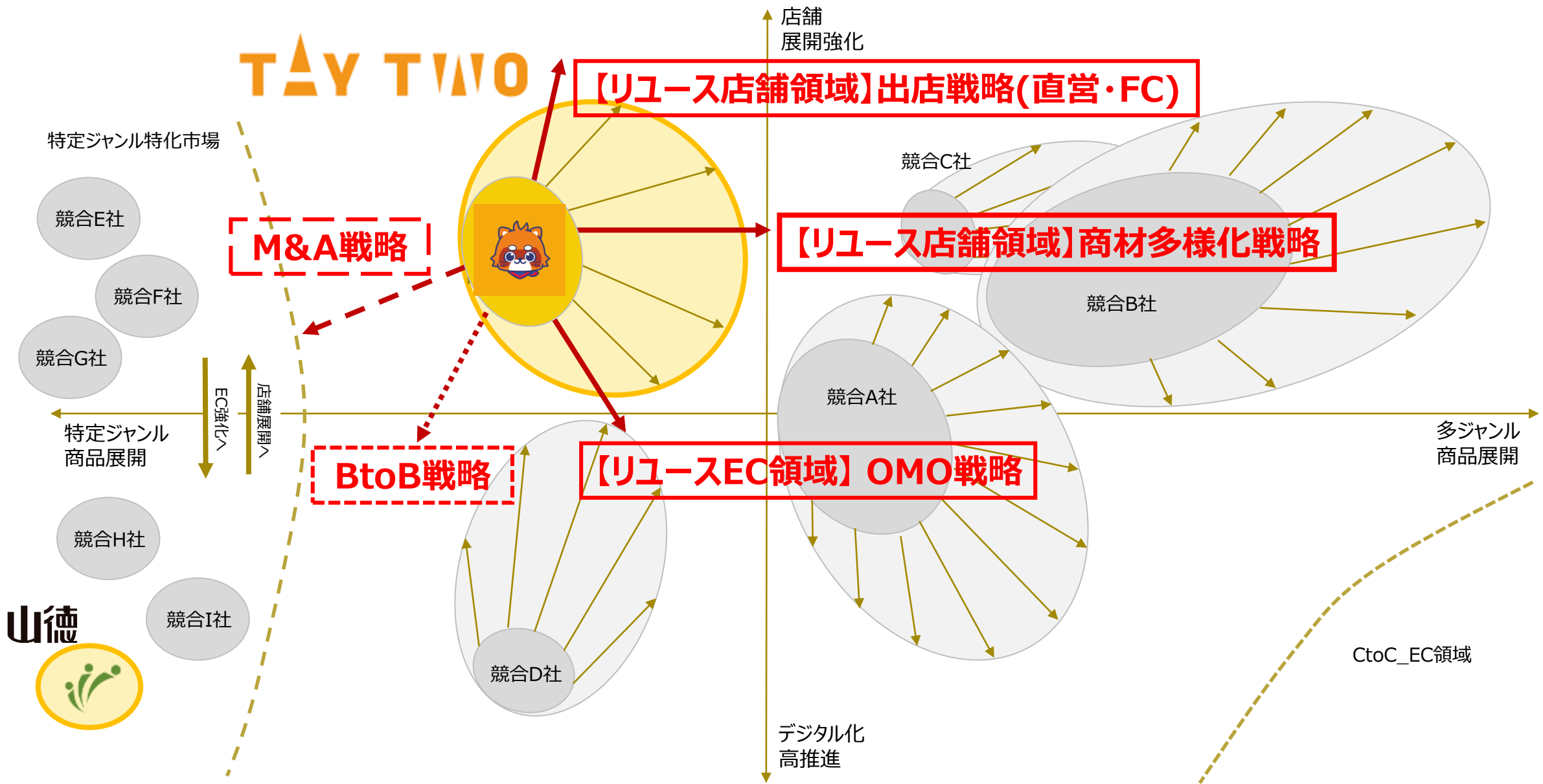
4

リユースBtoB領域 TAYS拡販等の状況等

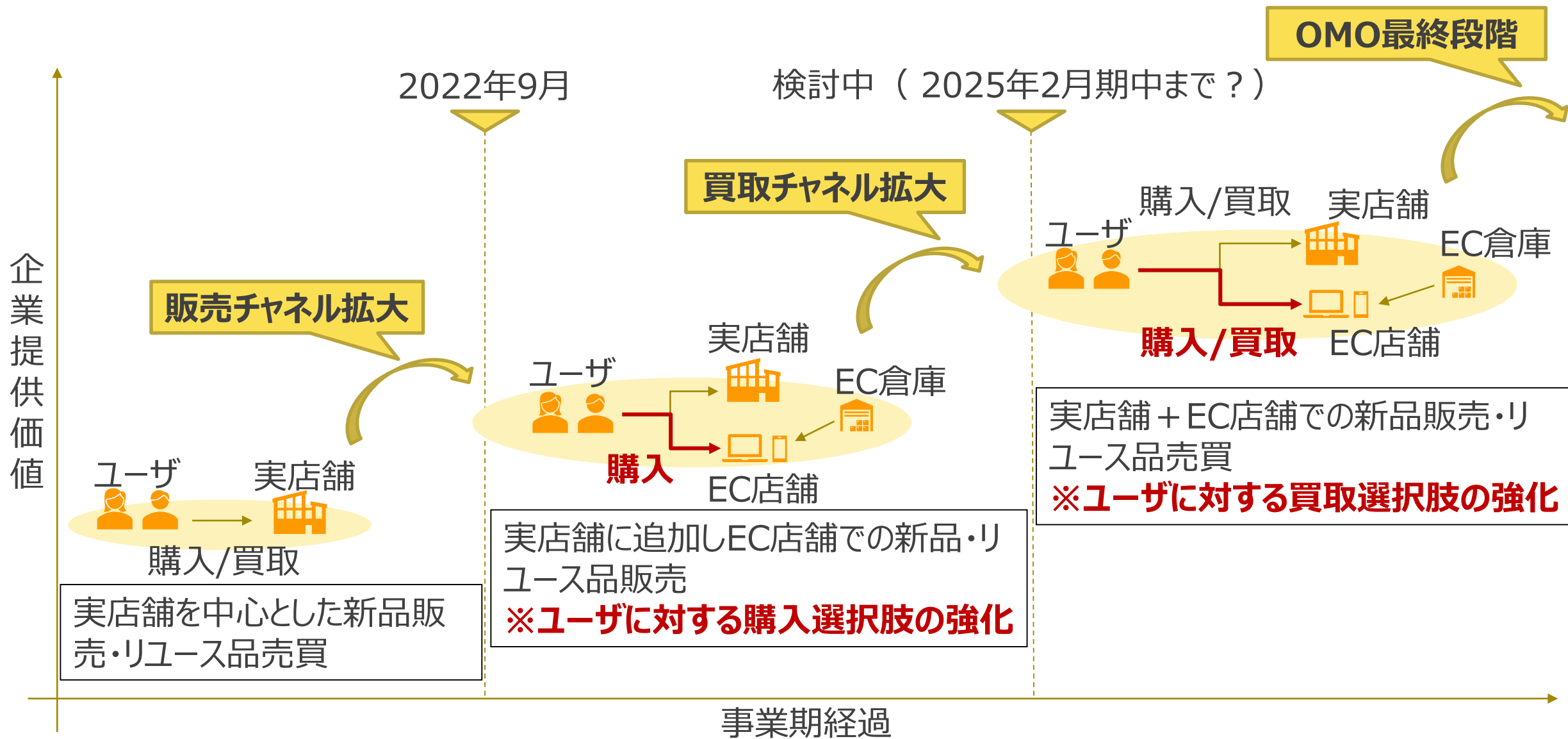
5

業務提携・M&A戦略

成長戦略全体像 ~リユース業界マップと当社の事業展開戦略方向~



成長戦略全体像 ～OMO(オンラインとオフラインの融合)戦略の展開イメージ～



リユース店舗領域 ～店舗の出店方針～

- 前期に引き続き低コスト出店が可能な古本市場の小型パッケージである「ふるいち」を出店していきます
- この出店方針に沿って店長育成を進めるため、**店長育成施策を大幅に拡充**します

◆直営店舗「ふるいち」の出店方針

- **モールへの出店** →イオンモール等モールへの店舗の出店を通じて、未出店エリアへの「ふるいち」出店拡大を進めます
- **人口集積地への出店** →商店街立地等の人口集積地への「ふるいち」出店を進めます
- **郊外型店舗の出店** →新しい立地へのチャレンジとして、郊外型路面店の「ふるいち」出店にチャレンジします



「ふるいち イオンモール豊川店」売場の様子

◆FC店舗「ふるいち」の出店

- **トップブックス社を通じた出店** →トップカルチャー社（7640）との合併会社トップブックス社を通じて「ふるいち」屋号のインショップ店舗の出店拡大を進めます
- **他法人を通じた出店** →その他法人様からも「ふるいち」屋号のFC店舗に関心が高く、今後FC展開もリユース店舗領域の柱として戦略に組み入れます

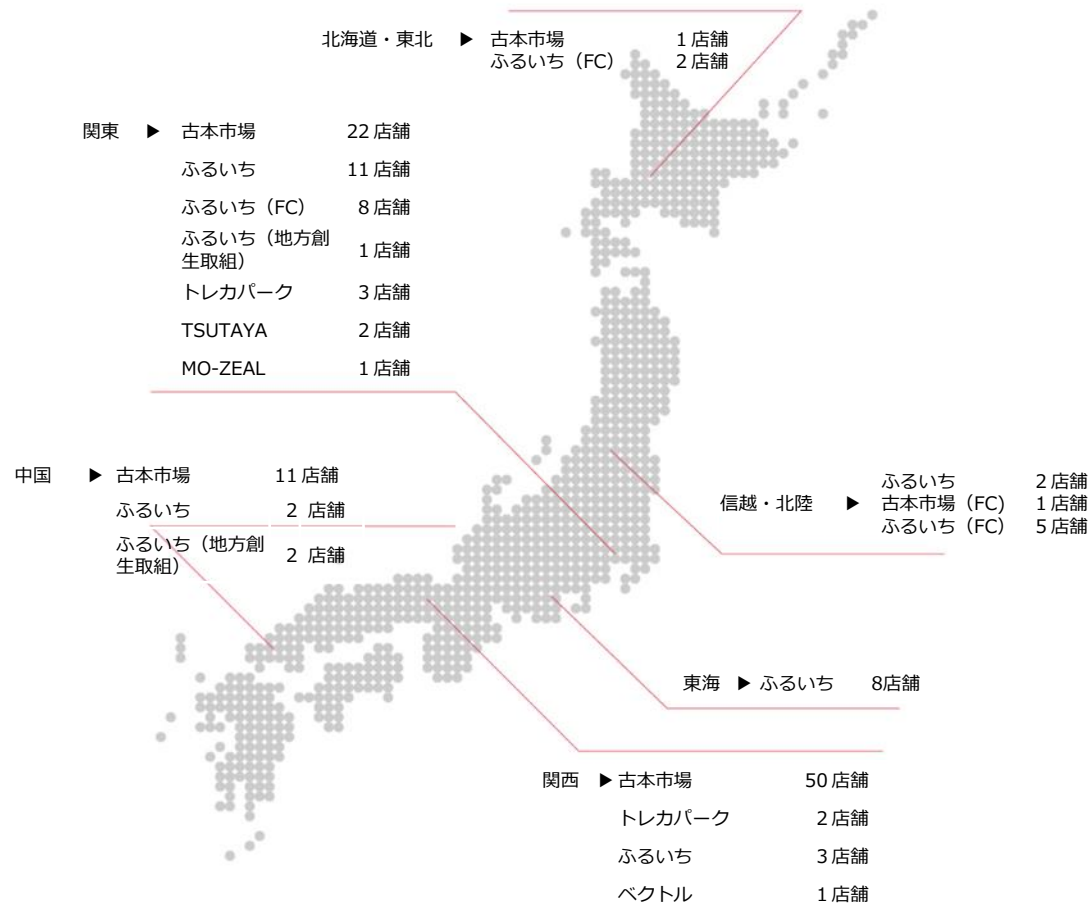


「ふるいちトップブックス 長岡花園店」売場の様子

リユース店舗領域 ～2023年2月期までの出店状況と今期の出店予定～

- 2023年2月期は「ふるいち」直営店舗を**11店舗**、FC店舗「ふるいちトップブックス」を**14店舗**出店しました
- これにより2023年2月28日現在の累計店舗数は直営店舗122店舗、FC店舗が16店舗となりました
- 今期も前期並みの出店を予定します

◆地域別店舗分布



◆2024年2月期出店状況と今後の予定

- 2024年2月期は本日現在までで以下のとおり直営店舗を**2店舗**、FC店舗を**4店舗**出店しております。
 - 3月 ふるいちトップブックス 横越バイパス店 (新潟県)
 - 3月 ふるいちトップブックス 青葉奈良店 (神奈川県)
 - 3月 ふるいちトップブックス 新潟中央インター店 (新潟県)
 - 4月 ふるいちイオンモール 豊川店 (愛知県)
 - 4月 ふるいちトップブックス 長岡花園店 (新潟県)
 - 4月 ふるいちイオンモール 高崎店 (群馬県)
- 本日現在までで確定している出店予定店舗は以下のとおりです。
 - 4月 ふるいちトップブックス小出店 (新潟県)
 - 4月 ふるいちイオンモール羽生店 (埼玉県)
 - 4月 ふるいちイオンモール浜松志都呂店 (静岡県)
 - 5月 ふるいちららぽーと富士見店 (埼玉県)

リユース店舗領域 ～店舗DXとトレカ検索機～

- 店舗でのオペレーション負担を軽減するため、買取時のポイント払いの実装、自動釣銭機の導入や、買取実務の一部電子化等への取り組みを進めます
- 近日中に店頭設置の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)のリリースを実施予定です

◆ T- Searchの特徴

- 各店舗で店頭タブレットを用いて、その店舗の在庫情報、買取価格、販売価格をお客様が確認できます
- タブレット上で購入注文が可能で、レジで店舗スタッフが、注文された商品をお渡しします
- 加えてタブレット上で買取申込も可能で、お客様はおおよその売却価格を把握したうえで買取申込ができます

◆ 店舗でのメリット

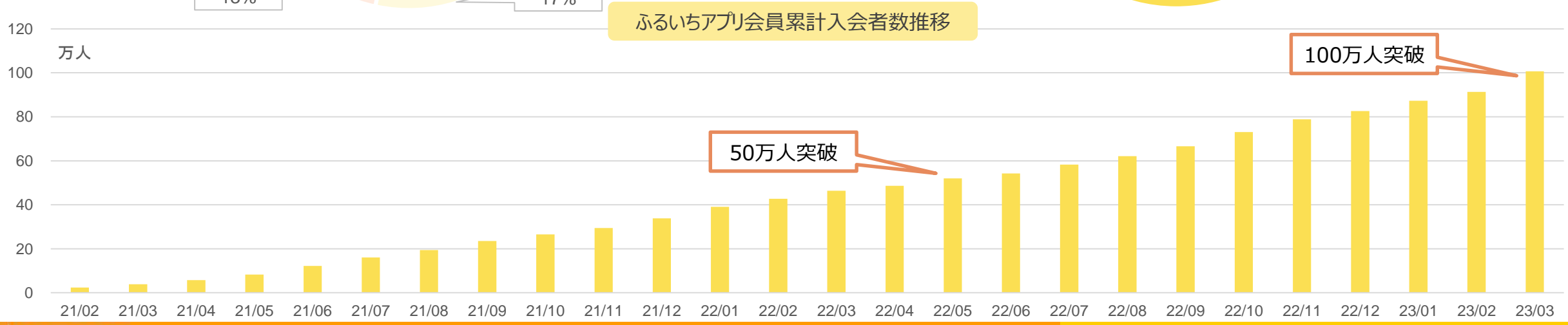
- 市場の相場に合わせてリアルタイムに価格の変更を行うことができるようになります
- 上記と関連して、すべての在庫の店頭陳列に比べて、価格の変更等でのオペレーションコストを削減することができます
- 売場を削減できることから、デュエルスペースを拡張するなど、売場を他の用途に活用できるようになります



タブレット画面のイメージ

リユース店舗・EC領域 ～ふるいちアプリ会員の入会状況と顧客属性～

- 「ふるいちアプリ会員」は、順調に会員数を伸ばし、2023年3月に**累計100万人を突破**しました
- 「ふるいちオンライン」と会員基盤は共通で、11月から「ふるいちオンライン」の会員向けプロモーションを本格的に投入しています



リユースEC領域 ～「ふるいちオンライン」のリリース後の状況～

- 2022年9月に自社ECサイト「ふるいちオンライン」 (<https://www.furu1.online/>) をリリースしました
- 2022年11月からはプロモーションを本格始動し、ふるいちアプリ会員を中心に各種施策を投下しています
- 2023年4月に、「中古ホビー」と「古本のコミック全巻セット」の販売商材を追加しました

◆ 商材追加後の実施事項

- 画面遷移に課題のあるサイトの操作性改善を進めます
- データフィード管理機能を搭載し、効率的に広告効果を高めています

◆ 今期ふるいちオンラインの目標

- 単月黒字化を早期に実現し、年度を通じた黒字化達成を目標とします
- その上で、次のシステム開発案件として買取機能の実装検討を進めていきます



リユースEC領域 ～宅配買取機能実装の検討～

- 社内検討を進めてきたOMO戦略推進のため、ふるいちオンラインに「**宅配買取**」の機能実装の検討を進めます
- 宅配買取では、高利益率を実現している子会社**山徳社のノウハウを活用**して運用設計を進めます

◆現在の段階（宅配買取が存在しない状態）

対象ユーザ	オフライン		オンライン	
実店舗商圏内ユーザ	買取 実店舗	購入 実店舗	買取 ×	購入 EC店舗
実店舗商圏外ユーザ	買取 ×	購入 ×	買取 ×	購入 EC店舗

- 現状サービスでは実店舗商圏外ユーザに関しては、買取対象からは外れてしまいます
- そのため、買取の総量は実店舗商圏内ユーザの買取総量に限定され、大きく拡大することが難しい状態です

◆次の段階（宅配買取が存在する状態）

対象ユーザ	オフライン		オンライン	
実店舗商圏内ユーザ	買取 実店舗	購入 実店舗	買取 EC店舗	購入 EC店舗
実店舗商圏外ユーザ	買取 ×	購入 ×	買取 EC店舗	購入 EC店舗

- 宅配買取を実現することで、買取対象ユーザを実店舗が存在しないエリアも含めた全国に広げることが可能となり、買取数量を増やすことができます
- 副次的に、プロモーションに関しても全国を対象に実施することが可能となり、より一層の事業規模拡大へ寄与させることができます



リユースBtoB領域 ～TAYSの拡販状況～

- AI機能を搭載した自社開発のトレーディングカード読取査定機「**TAYS (テイズ)**」の外販は、累計契約件数が100件を突破し現在も拡販を進めております
- 専門知識が無くとも自動でトレカ査定が可能になり、買取の効率化と店舗オペレーションの平準化が実現出来るため、総合リユース系店舗を中心に引き合いをいただいております
- 株式会社PFU社のスキャナーを新たに導入し、同社に様々な協力をいただきながら、TAYS用スキャナとして最適な機種選定を進めていきます

◆トレーディングカード読取査定機「TAYS」の拡販方針

- これまでの当社にはないBtoBという新たな事業の柱を構築すべく、引き続き**強力に事業育成**をしていく方針です

◆TAYSの特徴

- カードは1度に80枚までセットすることができ、毎分25枚の速度でスキャンが可能です
- 査定精度は業界随一を誇ります
- POSへの入力はJANコードでの入力・データの連携が可能です
- 査定対象トレカは、遊戯王OCG・ポケモンカードゲーム・デュエルマスターズ・ドラゴンボールヒーローズ・ワンピースカードゲームなど、現在**19種類**のトレーディングカードゲームに幅広く対応しています
- 今後も随時新作のトレカを追加予定です



リユースBtoB領域 ～トレカ自販機の外販状況～

- TAYSと同じくトレカ自販機についても、他法人様からの引き合いが多数あります
- 遅れていた、当社オリジナルのトレカ自販機「**AIICO II**」は、ようやく2Qには調達を開始できる見込みです
- 「**AIICO II**」の調達遅れを補完するため、「**AIICO**」を用いて外販をスタートさせました

◆IoT高機能トレカ自販機「AIICO (アイコ) II」

- 当社とアドインテ社（京都市）とで共同開発した、Beacon・GPS・サイネージを活用したロケーション広告機能、QRコード決済対応機能を併せ持った高機能トレカ自販機の当社専用モデルである**AIICO II**の調達を進めます
- トレカ自販機AIICOはすでに同社の拡販により多数稼働しており、**AIICO II**は調達が完了し次第、当社店舗に加えて外部販路への設置を推進していく予定です
- **AIICO II**の調達遅れに対応し、**AIICO**を用いることでイオンモールや同業の店頭への設置を開始しております

<汎用型自販機>



<AIICO>



<外販専用AIICOブラック>



<当社専用AIICO II>



※サイネージ箇所は仮のはめ込み画像

- 2020年6月にグループ入りをした山徳は大きく成長し、グループに多大な貢献をしております
- 今後も当社独自の基準に適合する買収機会があった場合には、積極的にM&Aを実施していく方針です

◆グループ入り後の山徳の成長



	2017年 12月期	2018年 12月期	2019年 12月期	2020年 12月期	2021年 12月期	2022年 12月期
売上高	1,751	1,485	1,663	1,760	2,338	2,933
粗利	1,394	1,161	1,286	1,282	1,769	2,153
販管費	1,406	1,227	1,291	1,061	1,211	1,420
営業利益	-12	-65	-4	221	558	733
経常利益	7	-19	1	248	561	735
当期純利益	7	-19	-44	182	391	496

※2019年12月期以前は山徳社と現在は解散した着物社の単純合算数値

◆今後のM&A方針

- リユース事業またはエンタメ事業の周辺領域において、他社との連携も含めた事業施策を検討します
- 企業価値向上に資すると判断された場合には、今後も積極的にM&Aを活用していく方針です

事業領域

- 当社取扱商材と親和性の高い領域で事業を展開する会社を対象とします
- ECを主戦場としている会社あるいは当社展開地域外でリアル店舗を展開する会社を対象とします

会社規模

- 取得価格には上限を設けず、成長のためにはあらゆる手段を積極的に検討します

取得方法

- 100%株式取得を想定します
- ただし、案件により100%株式取得にこだわらず、資本提携や業務提携など、多様な手段で外部連携を検討します

2023年2月期に提携した会社との業務提携の状況

- 2022年4月に業務提携した買取王国社とは、それぞれの得意分野でのノウハウを相手方に提供することで、双方メリットを享受しながら、良好な協業関係を構築しております
- 2022年12月に業務提携したシステム・ケイ社とは、先般実証実験のための防犯カメラの設置が完了し、今後実証実験を進めていく段階に入ります

◆買取王国社との提携内容



- 買取王国店舗に、TAYSを20店舗以上導入していただいております、当社からトレカ関連のノウハウ提供を行い、同社のトレカ取り扱い強化を支援しております
- 当社の商材多様化に対する支援を同社から継続的に受けており、その支援を受けている古本市場店舗では成果が上がりつつあります
- 買取王国 植田店の一部に当社「ふるいち」店舗を出店した植田店での取り組みは、両社にとってメリットのある取り組みとして成果が出つつあります
- 両社間での定期的な提携協議の場を設けて、提携内容の進捗や新たな提携内容につき協議を行っています

◆システム・ケイ社との提携内容



- 当社店舗に、システム・ケイ社の**防犯カメラシステムの設置が完了**し、今後新たな防犯カメラシステムのための実証実験を進めていきます
- 次の段階として、複数の直営店舗に実証実験の場を広げ、上記店舗で明らかになった技術面及び運用面の課題解決の手段を探ります
- 実用化に耐えうると判断された場合には、直営店舗全店に順次導入を進め、店舗運営上の負担軽減につなげるとともに、万引ロスの削減にも取り組みます
- 将来的には、本防犯カメラシステムソリューションをリユース BtoB 領域での商品の一つとして**外販することも視野**に入れております

4. トピックス等

ふるいちCreating Shared Value「共通価値の創造」は「ふたつの『ふるいち』プロジェクト」をベースに展開しております。

※2020年10月19日プレスリリース「ふたつの『ふるいち』プロジェクト」補足説明資料で参照

地方創生プロジェクト



ふるいち(古本市場)が目指す“地方創生プロジェクト”はリアル店舗の営業活動の中で育まれた、**ふるいち**だからできるを具現化していきます。

店舗、SNS等を活用した地域コミュニティに対して情報発信基地の役割を構築し、各地の地方創生活動を**全国規模で連動させる取組**を実施してまいります。

人を集める=人とつながる原点となるを基本方針として取り組んでまいります。



■古本市場豊浜店

■二川マンガ館

子どもの未来応援プロジェクト



ふるいち(古本市場)が目指す“こどもの未来応援プロジェクト”は私たちの原点である**エンターテインメント**を通じて「子どもの未来」を応援する伝道師を目指します。

創業30年を迎えようとしていた当社は、2007年の業績をピークに、ひたすら右肩下がりに業績を落としていました。そんな時、ある青年のSNSでのつぶやきが私たちに勇気を与えてくれました。

エンターテインメントの創造、地域の連携を基本方針として取り組んでまいります。

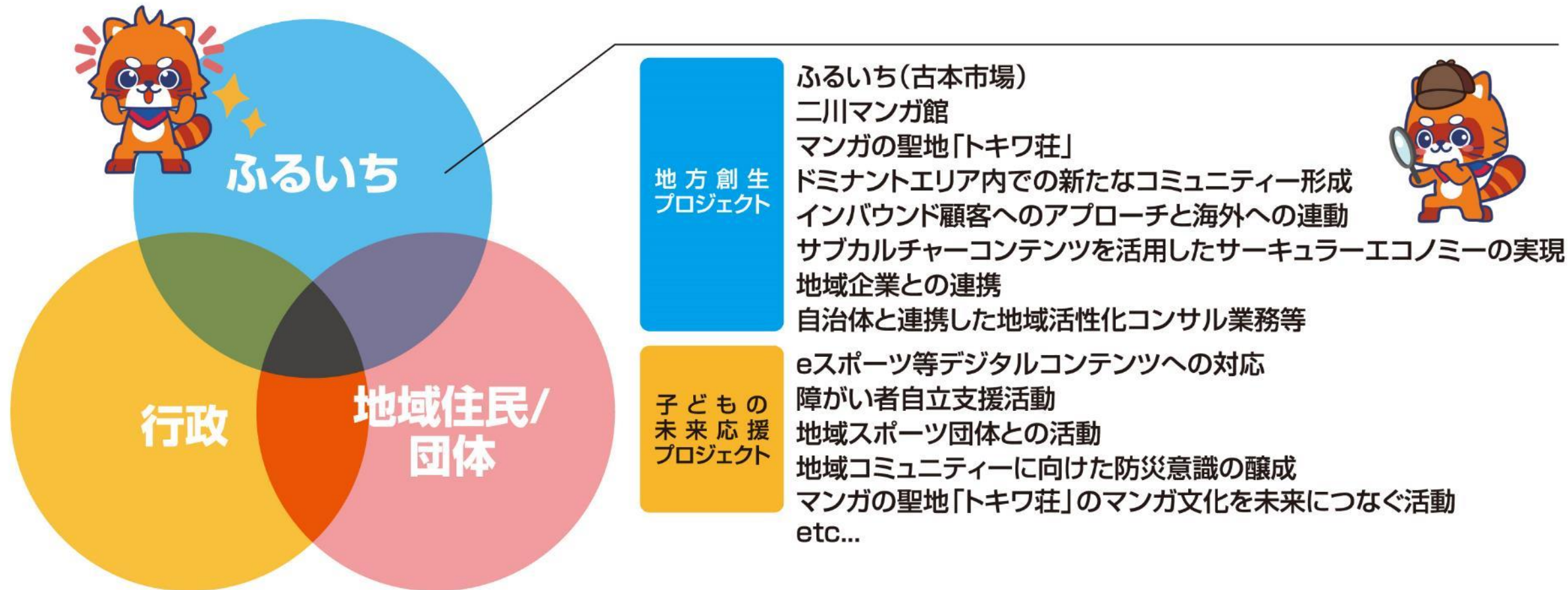


■eスポーツ

■トキワ荘

単なる社会貢献活動を意図するものではなく、会社の告知広報活動の強化とともに、新たな収益モデルの開拓を視野に入れた会社を取り巻く商業的コミュニティの拡大を図り、将来の持続的な事業成長を可能にするための重要な取り組みと位置付けております。

「ふたつの『ふるいち』プロジェクト」はつながるから始まります。



ふるいち(古本市場)が発信する様々なコンテンツにより行政、地域住民/団体の方々がつながることで従来なかったコンテンツ、地域連携を構築できると考えております。

地方創生プロジェクトにおける活動

当社、行政、地域住民/団体が一体となる独自の『リユース&エンターテインメント』活動を企画創造し、当社出店エリアを中心に地方創生活動を連動させる取組を展開中。

二川マンガ館(岡山県真庭市)



旧二川(ふたかわ)小学校の校舎を活用した地域住民の憩いの場の創生。真庭市は持続可能な開発目標「SDGs」の達成に向けて優れた取組を行う「SDGs未来都市」の中で先導的な全国10事業の「自治体SDGsモデル事業」に選定されており、当社スタッフが現地で様々な取組に連携しています。

ご報告

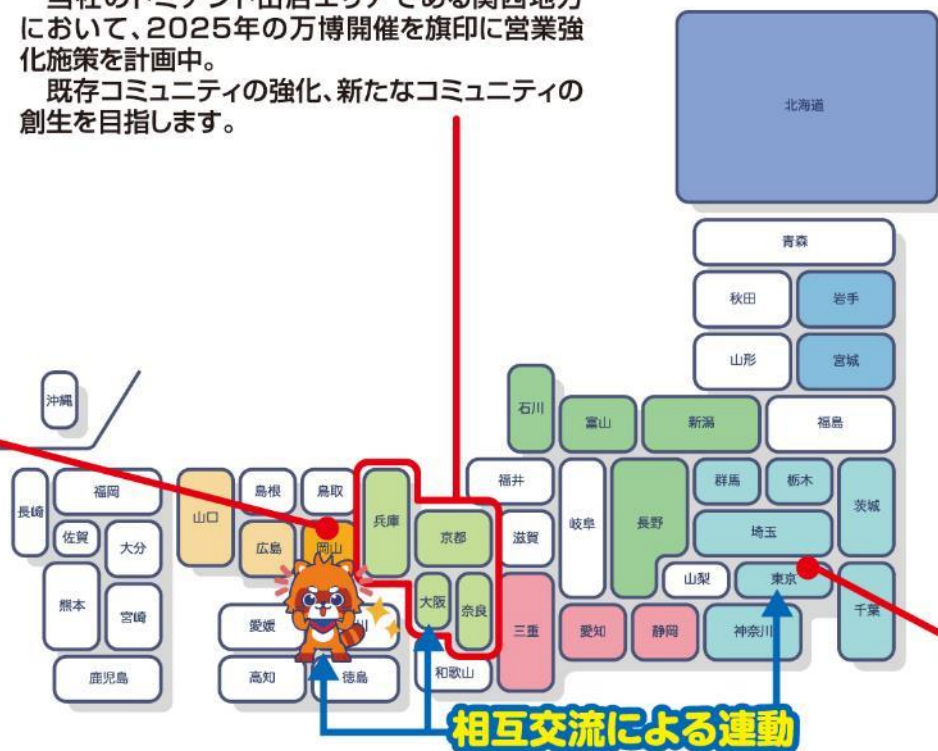
文学創造都市 岡山

当社が「文学的資産」として紹介されました。



大阪・関西万博連動プロジェクト立ち上げ(関西地方)

当社のドミナント出店エリアである関西地方において、2025年の万博開催を旗印に営業強化施策を計画。
既存コミュニティの強化、新たなコミュニティの創生を目指します。



マンガの聖地トキワ荘(東京都豊島区)



東京都豊島区が「文化を基軸としたまちづくり」の一環として推進する南長崎地域と一体となり「トキワ荘マンガミュージアム」を中心に回遊性を持たせたマンガによるまちづくり「南長崎マンガランド事業」に連動しマンガの聖地「トキワ荘」を世界ブランドとして発信する取組を地域一体となって推進中。

「都心」と「地方」の活動がだんだんと相互に連動します!

子どもの未来応援プロジェクトにおける活動

地方創生活動による地域連携強化～店舗／インターネット活動活性化を念頭に置き
日本のエンターテインメントを未来につなぐ活動を展開中。

マンガの聖地「トキワ荘」

未来の子どもたちへ日本のマンガ文化をつなぐ発信に貢献

「トキワ荘」まんがの巨匠は、子どもの未来を創造し様々な作品を世に生み出してきました。

その功績を絶やさないよう、日本のマンガ文化の聖地に出店した「ふるいちトキワ荘通り店」で、レガシー（遺産）を後世に伝える役割を担うコンセプトショップとして、貢献いたします。



eスポーツ

デジタルコンテンツが生み出す未来の子どもたちの活躍の多様性を追求

部屋(個の空間)から世界へ飛び出す可能性、子どもたちの隠れた得意にスポットライトを当ててまいります。

一般社団法人 岡山県eスポーツ連合の活動に賛同し、大会スポンサー、運営スポンサーとして協賛しております。



障がい者自立支援

新たな雇用と所得確保を目指す
障がい者支援施設との連動

イベント会場、岡山県内の店舗において特設売場を展開。地域連携強化することで販売場所の拡大、障がい者所得の向上を目指します。



子ども向けイベント

「ふるいち」系列店舗での
子ども向けイベント企画の拡充

頭で考えること、体を動かすこと、直接体験すること。子どもたちの五感を刺激する様々な活動を充実させてまいります。



子どもの未来応援プロジェクトの多くは、地方創生プロジェクトと密接に関わっており、双方向での活動が重要です。

還元方針

- 安定的な配当と、自社株式の取得を含めた総還元性向にも目配りしながら、株主還元を強める方向に舵を切っています
- 配当性向等目安となる指標について社内検討を進めます

◆配当の実施

- 2022年2月期に6年ぶりの復配を実現し、2023年2月期は、1株当たり3円の配当を実施することとしました
- 2024年2月期も3円の配当予想であり、今後も業績に応じて安定的な配当を目指します

3. 2023年2月期（2022年3月1日～2023年2月28日）配当予想の修正

	年間配当金(円)				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
前回発表予想				2.00	2.00
今回修正予想				3.00	3.00
当期実績	—	0.00	—		
(ご参考)前期実績 (2022年2月期)	—	0.00	—	1.00	1.00

4. 配当予想の修正理由

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題のひとつとして位置づけ、企業価値の向上に努めております。利益配分にあたっては、将来の事業展開に備えた内部留保の充実を勘案し、業績に応じて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。

今般上記基本方針に基づき、2023年1月26日の増配に係る適時開示文書にて、2023年2月期配当予想に対して1円増配し、期末

2023年1月26日の
増配に係る適時開示文書

表予想に対して1円増配し、期末

株主優待

- 2023年2月に公表したように、優待内容を大幅に拡充しました
- 今後も、適宜優待内容の見直しを行いながら、当社店舗のファン株主獲得を目的として株主優待を実施します

優待内容

毎年2月末日現在の株主名簿に記載又は記録された10単元（1,000株）以上を保有する株主様へ、以下の保有株式数、保有期間に応じて以下の通り優待品を進呈いたします。

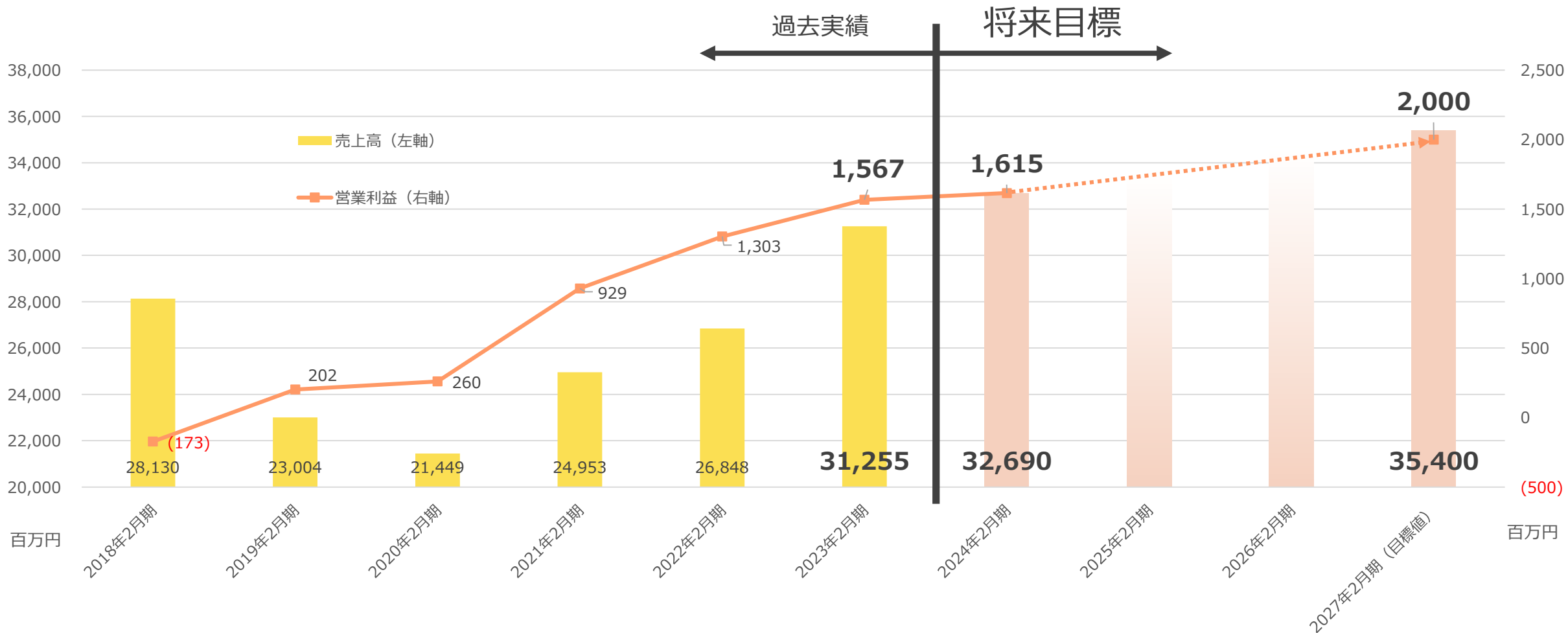
保有株式数条件	継続保有条件	優待内容
1,000～1,999株	-	当社中古商品割引券2,000円相当
2,000～4,999株	-	当社中古商品割引券4,000円相当
2,000～4,999株	1年以上	当社中古商品割引券6,000円相当
5,000～9,999株	-	当社中古商品割引券10,000円相当
5,000～9,999株	1年以上	当社中古商品割引券16,000円相当
10,000株以上	-	当社中古商品割引券20,000円相当
10,000株以上	1年以上	当社中古商品割引券40,000円相当

※保有株式条件及び継続保有条件に適合する場合、上表に沿って該当する優待を進呈いたします。

※継続保有条件1年以上とは、所定の株式数以上であることが2月末日及び8月末日の株主名簿に同一株主番号で連続して3回以上記載または記録されることといたします。

2024年2月期連結業績予想と長期目標数値

- 2024年2月期は、売上高**326.9億円**、営業利益**16.15億円**を目指します
- 4年後の2027年2月期には、売上高で**354億円**、営業利益で**20億円**を目指します



5. 參考資料

■ ティーツー会社概要 (2023年2月末現在)

会社概要

TAY TWO

社名	株式会社ティーツー	
上場	東京証券取引所 スタンダード (7610)	
屋号	古本市場 (ふるほんいちば)、ふるいち、トレカパーク、MO-ZEAL (モ・ジール)、TSUTAYA、ベクトル	
創業	1989年10月	
設立	1990年4月	
代表者	代表取締役社長 藤原 克治	
資本金	1億円	
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 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、スマートフォン、 衣料・服飾品、CD・DVD等の販売および買取、CD・DVD等のレンタル	
主要取引銀行	山陰合同銀行、三井住友銀行、三菱UFJ銀行、埼玉りそな銀行、商工組合中央金庫、高知銀行 トマト銀行	
事業所	(本社) 〒700-0974 岡山県岡山市北区今村650番111 (関西支社) 〒538-0053 大阪府大阪市東成区東今里2-1-4 (関東支社) 〒340-0011 埼玉県草加市栄町3-9-41	
役員	代表取締役社長 取締役管理本部長兼人事総務部長兼CCO 取締役営業本部長兼店舗運営部長 取締役経営企画室長 取締役営業本部副本部長兼商品企画部長 取締役 取締役 (常勤監査等委員) 取締役 (監査等委員) 取締役 (監査等委員)	藤原 克治 青野 友弘 光本 泰佳 新田 真三 荒金 祥行 岩瀬 裕真 塚本 陽二 廣瀬 方利 稲田 英一郎
従業員数	正社員 パート・アルバイト	301名 1,629名 合計1,930名

1989年	・岡山市南区豊浜に「古本市場」(現豊浜店)を創業
1990年	・株式会社テイツー設立
1994年	・「古本市場」関西進出(現西宮店)
1995年	・POS導入開始
1996年	・本社を岡山市北区今村に移転
1997年	・「古本市場」関東進出(旧東大和店)
1999年	・株式店頭公開(現東証スタンダード)
2002年	・ポイントカード「ふる1カード」導入
2005年	・東京本部を設置し本部機能を東京に移転
2010年	・「古本市場」直営店が100店舗突破
2013年	・トレカ専門店の1号店「トレカパーク 日本橋店」(大阪市)を新規出店
2017年	・会社立て直しのため、東京本部を解体し機能を分散移転
2019年	・2019年2月期に2013年2月期以来6年ぶりに最終黒字化を達成 ・AI機能を搭載した自社開発のトレーディングカード読取査定機「TAYS(テイズ)」を直営店舗で運用開始
2020年	・新たなPOSシステム「TPOS」の導入完了 ・東京都豊島区のトキワ荘マンガミュージアム隣接地に新業態のブックカフェ「ふるいちトキワ荘通り店」を出店 ・山徳社の株式を取得し完全子会社化 ・イオンモールへ小型店舗「ふるいち」展開開始
2021年	・ふるいち会員に対してLINEミニアプリの提供を開始 ・グループビジョン「リユースで地域と世界をつなぐ」と成長戦略を公表 ・ECサイト「ふるいちオンライン」構築を決定
2022年	・トレーディングカード読取査定機「TAYS(テイズ)」の外販開始 ・買取王国社と業務提携基本契約を締結 ・2027年2月期の長期定量目標(売上高354億円、営業利益20億円)を発表

経営陣

- 当社は、赤字体質を脱却させて当社を成長軌道に乗せた経営陣のもとで、成長戦略に沿った会社の成長に努めており、さらなる成長機会をうかがっております



代表取締役社長
藤原 克治

- 東海銀行 (現三菱UFJ銀行)を経て2001年1月当社入社
- 2017年5月より当社代表取締役社長 (現任)



取締役管理本部長 兼 兼人事総務部長 兼 チーフ・コンプライアンス・オフィサー
青野 友弘

- 1998年4月当社入社、2022年6月より当社取締役管理本部長兼人事総務部長兼チーフ・コンプライアンス・オフィサー (現任)
- 2020年6月より株式会社山徳取締役 (現任)
- 2021年3月よりインターピア株式会社取締役 (現任)



取締役営業本部長 兼 店舗運営部長
光本 泰佳

- 1999年4月当社入社
- 2020年3月より当社取締役営業本部長兼店舗運営部長 (現任)



取締役経営企画室長
新田 真三

- 1988年7月三和総合研究所 (現三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社) 入社
- 2018年12月より当社顧問、2021年3月より当社取締役経営企画室長 (現任)



取締役営業本部副本部長 兼 商品企画部長
荒金 祥行

- 2000年4月当社入社
- 2020年6月より株式会社山徳取締役 (現任)
- 2021年5月より当社取締役営業本部副本部長兼商品企画部長 (現任)



取締役
岩瀬 裕真

- 2010年6月株式会社山徳入社、2017年3月同社再入社
- 2019年4月より株式会社山徳代表取締役社長 (現任)
- 2021年5月より当社取締役 (現任)



取締役 (常勤監査等委員)
塚本 陽二

- 1982年4月東洋工業株式会社 (現マツダ株式会社) 入社
- 2001年4月当社入社、2015年5月より当社常勤監査役、2019年5月より当社取締役 (監査等委員・常勤) (現任)



取締役 (監査等委員)
廣瀬 方利

- 1976年4月株式会社山陰合同銀行入行
- 2017年5月より当社社外監査役、2019年5月より当社社外取締役 (監査等委員) (現任)



取締役 (監査等委員)
稲田 英一郎

- 2005年5月公認会計士登録
- 2010年1月稲田公認会計士・税理士事務所開業 (現任)
- 2020年7月より当社社外取締役 (監査等委員) (現任)

グループの経営理念と成長戦略

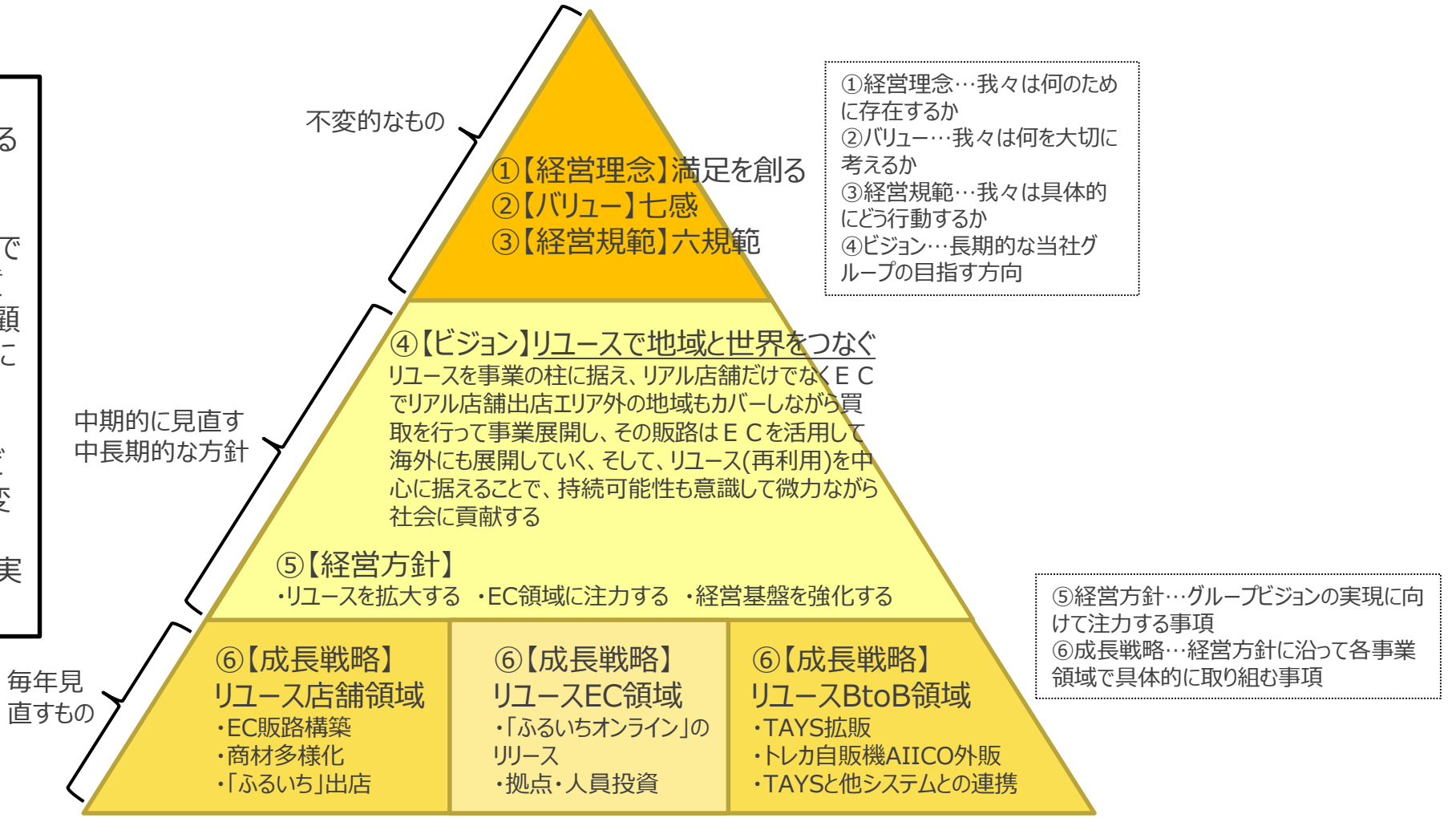
満足を創る

当社グループ経営理念「満足を創る」のもと、グループビジョンと経営方針に沿って、3つの事業領域におけるそれぞれの成長戦略を「2022年度テイツーグループ成長戦略」と定めて、その具体策を実行しております。

当社は、「満足を創る」を経営理念とし、「満足を創る」ことで社会に貢献することを使命とします。

当社は、当社が存在する社会の一員であることを自覚し、事業を通じて、良質な商品とサービスを永続的に提供し、顧客に対して「満足を創る」ことで、社会に貢献します。

この使命を達成するために、現状にとどまることなく、創意工夫をもって、常に変革を追い求め、事業の発展を通じて、世の中に満足を作り出す社会貢献を実現します。



子会社山徳の概要

- 山徳はグループ入りして以降、レコードなどの新商品の取り扱いも開始しています
- 当社のEC戦略において重要な位置づけです

◆2020年からグループ入りした山徳



社名	株式会社山徳
本社所在地	石川県金沢市長坂台1-38 山物ビル
設立	1990年9月
代表者	代表取締役社長 岩瀬 裕真
事業内容	国内・海外インターネットでのリユース品の売買
買収の背景	<ul style="list-style-type: none"> 当社で取り扱いの無かったトレカ商品やアイドルグッズ等のノウハウを保有しており、商材多様化に資するものと想定。また、山徳の確立された国内外へのEC販路を活用することで、当社店舗の買取商品の流通ルート拡大等の大きなシナジー効果も期待 加えて、山徳の特筆すべき強みである『ebay』サイトを通じた海外100か国以上に及ぶ販売ルートの活用により、中期経営計画目標である海外販路の構築において、店舗出店や卸売以外の新たな手法を早期に実現することを期待

現在の取扱商品

<p>ゲーム</p>  <p>レトロゲーム</p>	<p>アイドルグッズ</p>  <p>ジャニヤード</p>
<p>着物</p>  <p>着物10</p>	<p>トレーディングカード</p>  <p>トレトク</p>
<p>レコード</p>  <p>Bee Records</p>	<p>貴金属</p>  <p>貴金属買取ヤマトク</p>
<p>ブランド品</p>  <p>ブランド買取ヤマトク</p>	