

2021年7月19日

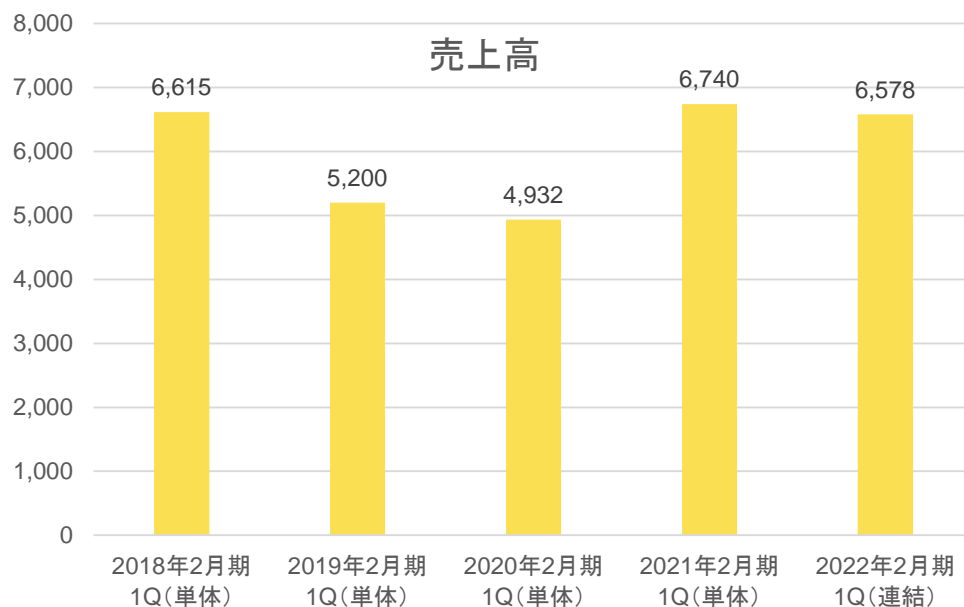
株式会社テイツー2022年2月期第1四半期決算説明会資料

内容	ページ数
1. 2022年2月期第1四半期の概要	P.3
2. 「2021年度テイツーグループ成長戦略」の進捗状況	P.7
3. 2022年2月期の業績予想	P.21
4. 参考資料	P.23

1. 2022年2月期第1四半期の概要

2022年2月期1Q損益とその推移① ～売上高～

(単位：百万円)	2018年2月期 1Q (単体)	2019年2月期 1Q (単体)	2020年2月期 1Q (単体)	2021年2月期 1Q (単体)	2022年2月期 1Q (連結)
売上高	6,615	5,200	4,932	6,740	6,578
売上総利益	1,759	1,512	1,546	2,108	2,162
販管費	1,804	1,512	1,474	1,533	1,835
営業利益	△44	0	72	574	327
経常利益	△44	△2	70	576	353
四半期純利益	△62	△13	68	475	262



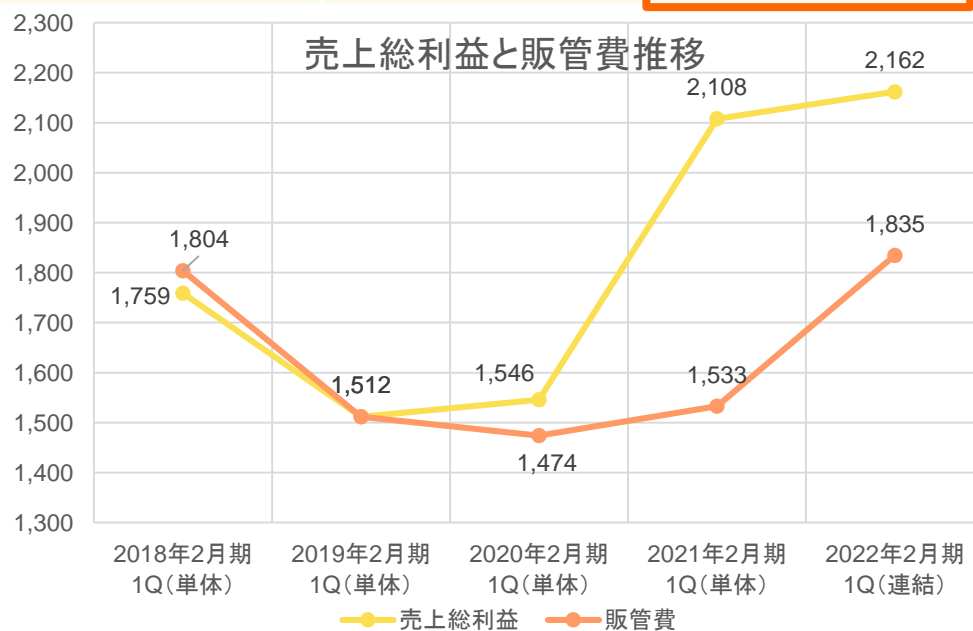
- ✓ 2022年2月期1Qの売上高は、前年の巣ごもり需要から、消費動向は大きくは変わらず、トレカ、ゲームを中心に売り上げが堅調に推移しました
- ✓ ECも好調が継続しており、子会社の山徳も順調に売上高を伸ばすことができました
- ✓ 結果として、前年の巣ごもり特需に比べると減収ではありますが、同等水準の売上高を確保しました

2022年2月期1Q損益とその推移②

～売上総利益と販売管理費～

(単位：百万円)	2018年2月期 1Q (単体)	2019年2月期 1Q (単体)	2020年2月期 1Q (単体)	2021年2月期 1Q (単体)	2022年2月期 1Q (連結)
売上高	6,615	5,200	4,932	6,740	6,578
売上総利益	1,759	1,512	1,546	2,108	2,162
販管費	1,804	1,512	1,474	1,533	1,835
営業利益	△44	0	72	574	327
経常利益	△44	△2	70	576	353
四半期純利益	△62	△13	68	475	262

- ✓ 連結売上総利益が前年を上回ったのは、粗利益率の高いEC分野の貢献によるものです
- ✓ 一方で、販管費の前年比増加分である約3億円は、山徳社連結に関わる費用が主因であります。また、新規出店投資当期費用も含まれています

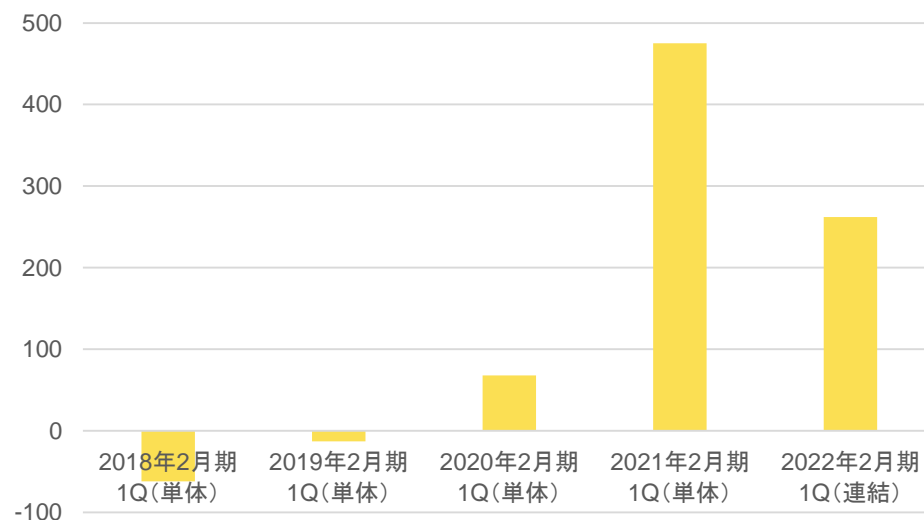


2022年2月期1Q損益とその推移③ ～当期純利益～

(単位：百万円)	2018年2月期 1Q (単体)	2019年2月期 1Q (単体)	2020年2月期 1Q (単体)	2021年2月期 1Q (単体)	2022年2月期 1Q (連結)
売上高	6,615	5,200	4,932	6,740	6,578
売上総利益	1,759	1,512	1,546	2,108	2,162
販管費	1,804	1,512	1,474	1,533	1,835
営業利益	△44	0	72	574	327
経常利益	△44	△2	70	576	353
四半期純利益	△62	△13	68	475	262

- ✓ 粗利益率の向上の結果、四半期純利益は前年の巣ごもり需要時に続く、近來にない着地となりました
- ✓ また、財務の安全性は高まり、自己資本比率は前期末に比べ上昇し、近來で最も高かった2011年2月期水準に迫る約47%まで向上しました

四半期純利益



2. 「2021年度テイツーグループ成長戦略」の進捗状況

グループビジョン

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。

地元岡山県やトキワ荘通り店を中心に取り組みを進めている「ふるいち地方創生プロジェクト」も、当社リユース商材を通じたCSV（Creating Shared Value = 共通価値の創造）活動として、今後横展開の可能性を探ります。

グループビジョン：リユースで地域と世界をつなぐ



グループビジョン目指して経営方針として注力する事項

グループビジョン実現に向けて、主として次の点を経営方針として力を注ぎます。

(1) リユースを拡大する

積極的にリユースの取扱商材を広げていきます。

⇒商材多様化として具体化します

(2) EC領域に注力する

ECを活用することで、これまでアプローチできていなかった地域にも事業展開していきます。

⇒グループECサイトの構築を通じて具体化します

(3) 経営基盤を強化する

グループビジョン実現のために人材への投資を行い、事業・財務・業務領域を意図して変革していきます。

⇒機能戦略の実現等を通じて具体化します



成長戦略3つの事業領域

経営方針に沿って、当社の現在の事業領域を次の3つの領域と識別し、それぞれに経営資源を配分します。

リユース店舗領域



リユースEC領域



リユースBtoB領域



■ 具体的に取り組む事項

- ・EC販路構築
- ・商材多様化
- ・「ふるいち」出店加速

- ・機能・サービス向上
- ・新たな商材本格参入
- ・マーケティング向上

- ・TAYS読取精度向上
- ・システム構築
- ・外販準備

【成長戦略】 リユース店舗領域 ～基幹システム刷新～

基幹システムの刷新が、2021年9月を目途としてプロジェクトの完了時期を迎えます。

細かい追加改修は、今後も発生すると予想しておりますが、システム基盤をクラウド化することによる、他の各種システムとの結合可能性を具体化していく次の段階に移行します。

例えば、今回クラウド基盤はAWS上に構築したことから、AWS社の提供する各種サービスを有効活用することで、様々な業務効率化を図るなど、システム基盤を効果的に機能させる施策を展開していきます。



【成長戦略】 リユース店舗領域 ～「ふるいち」店舗計10店舗に～

今期に入って「ふるいち」小型店舗のイオンモールへの出店を進めてきました。
3月に浦和美園店(埼玉県)と多摩平の森店(東京都)、4月に座間店(神奈川県)、5月に岡山店(岡山県)、6月に浜松市野店(静岡県)、7月に倉敷店(岡山県)へ出店しました。
8月にナゴヤドーム前店(愛知県)、9月以降に大和郡山店(奈良県)への出店が確定しています。



ふるいち イオンモール岡山店

【成長戦略】 グループECサイト構築

2020年6月に100%子会社となった山徳社は、インターネット販売を事業の中核とし、引き続き堅調に推移しておりますが、そのノウハウを本体事業に反映するため、人材交流や各種システム連携を推進しております。2022年夏のリリースを目指す「グループECサイト」の構築は、2026年に100億円相当のEC売上を目指すための重要な取組と位置付けております。

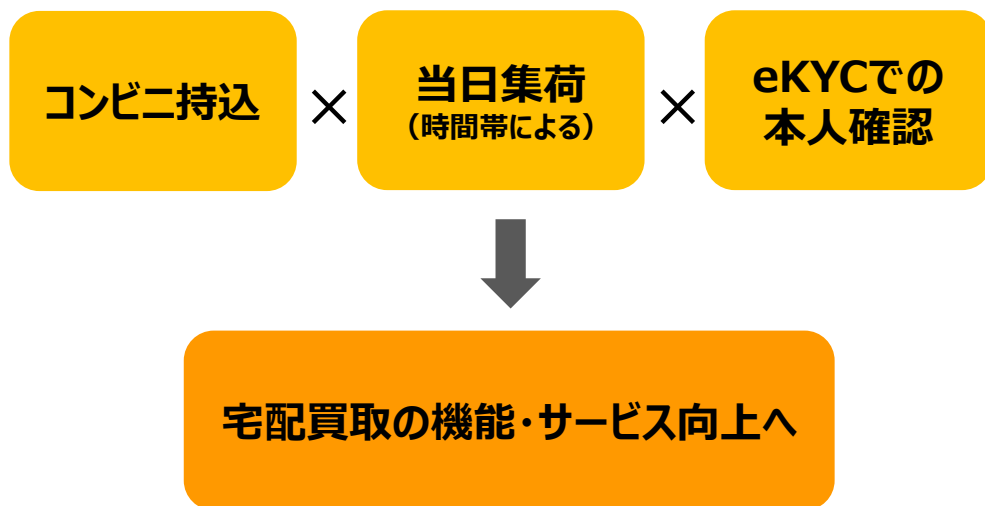


【成長戦略】 リユースEC領域（山徳） ～機能向上、新規商材～

2021年9月より、宅配買取時の配送方法として**ヤマト運輸の導入**を予定しております。これにより、お客様は品物をコンビニに持ち込むことで当社に発送することが可能となり、利便性の向上が期待できます。さらに、時間帯によっては当日の集荷も可能となります。

また、同時期に、古物買取時の本人確認手段として、**eKYC※の導入**も予定しております。これにより、お客様はスマートフォンさえあれば手軽に本人確認を行うことが可能となるため、利便性の向上が期待できます。

その他、新規の取扱商材として、レコードの取り扱いを拡大中です。ゲーム、着物、アイドルグッズ、トレーディングカード、貴金属に次ぐ第6の柱を目指して育成していきます。



Bee Records
0120-124-467
平日9:00～17:30
今すぐ査定お申込み

アナログレコード 買取専門店
大量のレコードもまとめて買取!

ご利用者数 200万人突破
※2020年8月時点グルーヴ全体累計利用者数 当社調べ

自宅にいながらレコードが売れる
宅配買取

Point1 送料無料0円
Point2 買取成約率97.5%
Point3 プロの査定

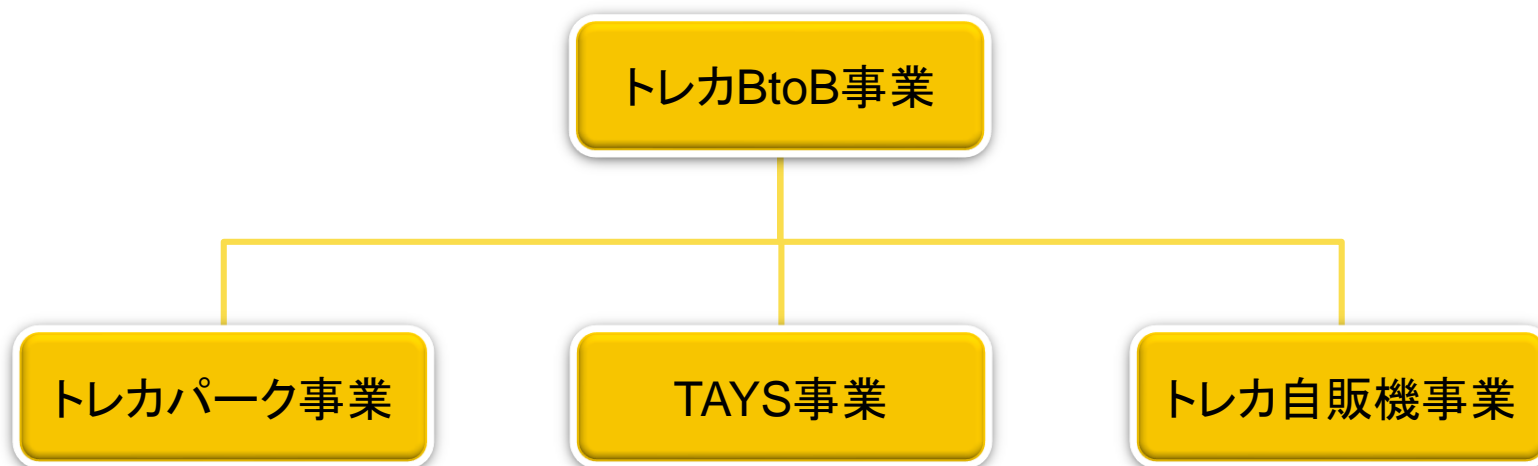
※electronic Know Your Customerの略で、本人確認をオンライン上で行う技術、プロセスのこと

【成長戦略】 リユースBtoB領域 ～トレカパーク/TAYS/トレカ自販機～

トレカBtoB事業は「トレカパーク」・「TAYS」・「トレカ自販機」の3つで構成しており、専門店からトレカビジネスに関心のある方々まで、様々なニーズに対応をしております。

トレカパークは弊社のトレカ専門店のパッケージであり、これまでの長年、約100店の店舗で培ってきた当社の強みである専門人材不在でもトレカ店舗を運営することができるフランチャイズパッケージです。このFCパッケージではTAYS及びトレカ自販機に加え、商品供給、人材育成、経営指導等を実施し、収益性の高いビジネスモデルを提供します。

トレカパークは新たにトレカを取り扱いたいニーズに対応、TAYSはトレカ店舗の運営コストダウンニーズへ対応、トレカ自販機はトレカパークやTAYSのお客様に加え、本格的にトレカを取扱いきないものの少額投資・省スペース・省人化でトレカを取り扱いたいというニーズにと、それぞれ対応しています。この3つの事業により、2022年度末にはトレカBtoB事業として、5億円の売上を目指します。



【成長戦略】 リユースBtoB領域 ～TAYS (テイズ) 事業の進捗状況～

AI機能を補完するためにOCR機能を搭載し、より完成度を高め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)」は、

- ①安価なコストで導入・運用ができる
- ②トレカの深い専門知識がなくても運営が可能
- ③長期にわたり100店舗を運営してきた当社のノウハウや商品供給ネットワークを活用できるということに魅力を感じて頂き、既に各企業様から引き合いをいただいております。

新たなロゴも設定し、POSレジやトレカ商材も含めたパッケージ販売も視野に入れて準備をととのえており、本格展開にご期待頂きたいと思っております。



※商標登録申請中



【成長戦略】 リユースBtoB領域 ～トレカ自販機～

トレカの販売店で見かけるトレカ自販機は、高い販売効率と収益性が魅力です。現時点では、自販機としての機能をそのままに、顧客の利便性に寄り添った決済・デザイン性・広告・ネットワーク機能をもった自販機は存在していません。

当社は自販機の展開として、Beacon・GPS・サイネージなど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も併せ持った高機能トレカ用自販機をメーカーと共同で企画開発中で、今秋からテスト導入予定です。

接近した消費者を認識



スマホ広告通知・EC連動



販売・商品・在庫分析



- ✓ AIを活用したBeaconプラットフォームとGPSを利用して消費者の位置履歴および移動情報などの位置情報を使ってより精度の高いロケーション広告や行動分析を行います
- ✓ 大型サイネージやスマホなどへの配信を通じて、最適な人に、最適な時間に、最適な場所で、最適なメッセージを伝える事が出来ます



※デザイン等詳細検討中

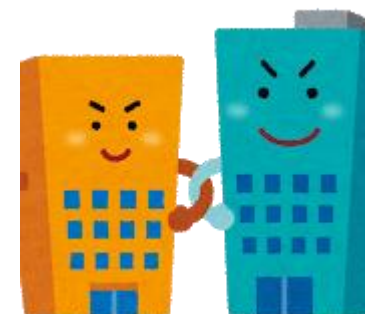
成長戦略としてのM&A

M&A戦略の方向性：事業ポートフォリオの改善

今後も成長するリユース業界において、より多くのお客様へ、より高い利便性を提供するために商品の多様化や販売や買取のチャネルの強化、人材の獲得、新たな事業領域への進出のための手段としてM&A手法の活用などにより、積極的に取り組んでまいります。

- ✓ 2020年6月の山徳社の株式取得が、業績に大きくプラス効果を生んでいることもあり、引き続きM&Aを成長戦略の選択肢として積極的に取り組んでいきます。
- ✓ 当社の属するリユース事業あるいはエンタメ事業の周辺領域で、ECを中心に事業展開している会社やリアル店舗で事業展開している会社で、当社と組むことにより相乗効果を発揮できる会社と積極的に連携対話を行います。
- ✓ また、当社の3つの事業領域において、あるいは各事業領域の周辺領域において、何らかの形で当該事業に資する事業体があればM&Aも事業領域拡大の手段の一つとして積極的に活用します。

M&A



ふるいち 地方創生プロジェクト

当社はリユース事業を通じて商品の再利用を促進するエコ活動を展開しておりますが、地域の発展を目指すCSV活動を通じて、町の活力の再生にも取り組んでおります。これら「ふるいち 地方創生プロジェクト」は、当社の事業活動を幅広い皆様に認識いただく告知広報活動としても重要な役割を果たしており、前述の「グループECサイト」のリリースやコロナウィルス感染症収束後のインバウンド需要回復を視野に入れた新たな取組展開を実現するために引き続き推進してまいります。また、プロジェクトアンバサダーの「よしおくん」は、当社大切なユーザーである「子どもたち」の未来を応援することをテーマに掲げ、イオンモール出店イベントや産学連携活動を盛り上げ、情報発信効果をより一層拡大していきます。



真庭市 旧二川小学校 「まんが館」立ち上げスタート



真庭市 × 吉本市場 = 二川まんが館
まんが
100,000冊
入りました



アンバサダー よしおくん



豊島区 マンガの聖地トキワ荘マンガミュージアム
「ふるいち トキワ荘通り店」を拠点とした活動スタート



【成長戦略】 ～機能戦略 その他～

経営方針に沿って経営基盤を強化するために、また各事業を下支えするために、機能戦略の進捗状況をご報告いたします。

項目	機能戦略
機関設計	<ul style="list-style-type: none">・機動的な執行体制を構築するために、「執行役員制度」の導入については、継続してその設計概要を検討中です・市場選択においては、スタンダード市場の上場維持区分に適合している旨の判定結果を東証より受領しており、準備を進めております
配当政策	<ul style="list-style-type: none">・投資資金や運転資金の確保等現預金の状況を勘案しながら、自己株式取得に加えて引き続き復配を検討します
株主政策	<ul style="list-style-type: none">・株主優待制度の展開策として、「グループECサイト」構築プロジェクトにおいて、店舗での割引にとどまらないECでの株主優待割引券等の設計を要件に織り込んでいきます
財務政策	<ul style="list-style-type: none">・テイツー単体でネットデット(≒借入－キャッシュ)をゼロに近づけることを目標にして、長期借入金の圧縮を継続しております。必要となる運転資金については、金融機関の協力を得て短期の借入金の活用も検討中です
人材育成	<ul style="list-style-type: none">・次世代経営者人材を育成するために後継者育成計画の策定準備を進めております・出店の加速に必要な店長育成については、組織開発手法を用いた育成計画を検討中です・女性登用の推進については、女性活躍推進法に基づく行動計画に沿って、新卒採用における女性比率目標の達成推進の他、グループ内での人材交流等、長期的な目線で登用推進を図っていきます

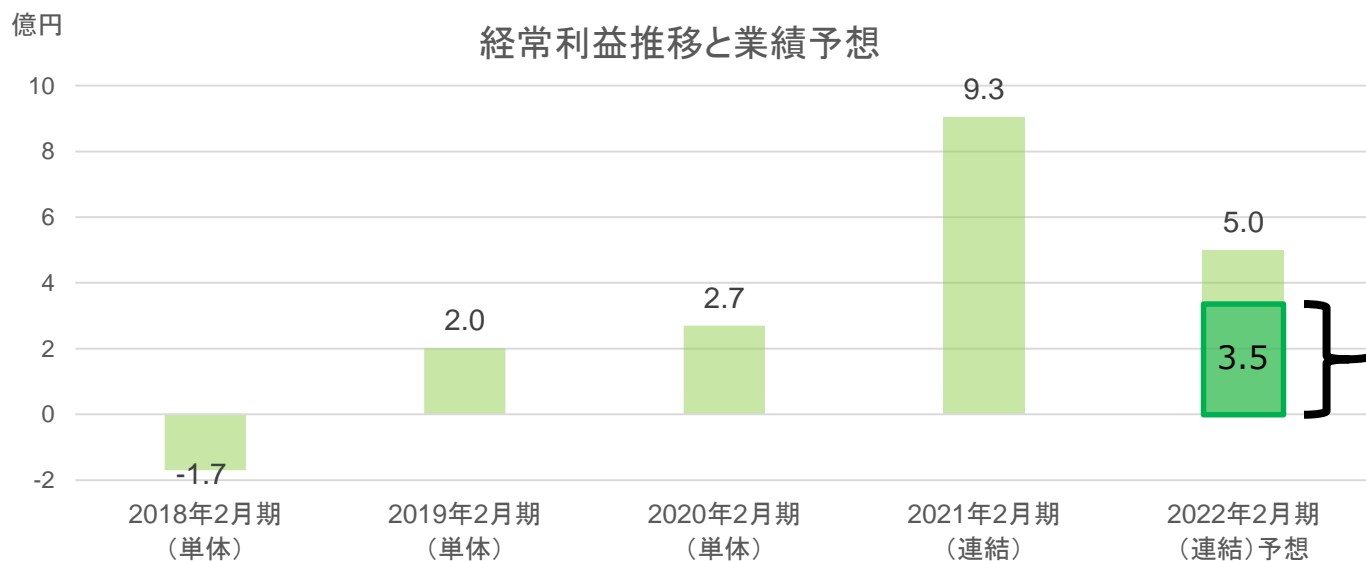
3. 2022年2月期の業績予想

2022年2月期の連結業績予想

2022年2月期の連結業績予想は、前期の特需要因を除いて、順調に増収増益基調としてお示しました。1Qで大きく進捗しましたが、現段階ではこの予想を維持します。

単位：百万円	2018年2月期実績 (単体)	2019年2月期実績 (単体)	2020年2月期実績 (単体)	2021年2月期実績 (連結)	2022年2月期業績 予想 (連結)
売上高	28,130	23,004	21,449	24,953	24,200
営業利益	△173	202	260	929	500
経常利益	△171	201	270	934	500
当期純利益	△644	108	178	703	250

※2020年2月期まで単体決算で、2021年2月期第2四半期会計期間より連結決算となりましたが、比較として掲示しました



2022年2月期1Qの経常利益は約3.5億円、連結業績予想に対する進捗率は約70%と好調ですが、コロナ禍の先行きが不透明なこと及びコロナ禍収束後の消費動向が見通せないことから、修正はせず当初予想を維持します。

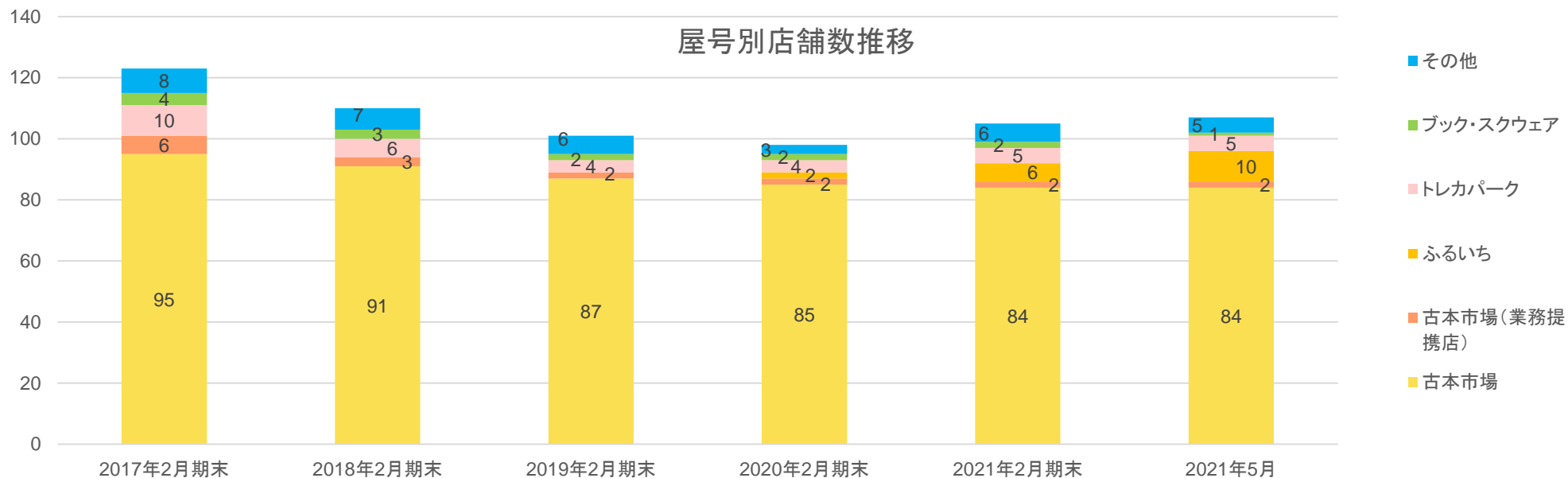
4. 參考資料

会社概要 (2021年5月末現在)

社名	株式会社ティーツー
経営理念	「満足を創る」
本社所在地	岡山県岡山市北区今村650番111
設立	1990年4月16日
代表者	代表取締役社長 藤原 克治
資本金	15億2,945万円
事業内容	書籍・テレビゲーム・トレーディングカード・ホビー・スマホ・DVD・CD・衣類等の買取及び販売店舗運営、ECでの同商材の販売、DVD等レンタル店舗運営
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 ブック・スクウェア、MO-ZEAL（モ・ジール）、TSUTAYA、ベクトル
子会社	株式会社山徳、株式会社着物インターナショナル※
主要取引銀行	山陰合同銀行、三井住友銀行、埼玉りそな銀行、商工中金、 高知銀行、三菱UFJ銀行、トマト銀行、中国銀行、みずほ銀行

※着物インターナショナル社は解散決議済であり6月に清算決しました

店舗の状況（2021年5月末現在）



	2020年2月期末	2021年2月期末	2021年5月期末	2021年2月期末比 増減数
古本市場	85	84	84	0
古本市場 (業務提携店)	2	2	2	0
ふるいち	2	6	10	4
トレカパーク	4	5	5	0
ブック・スクウェア	2	2	1	△1
モ・ジール	1	1	1	0
TSUTAYA	5	4	3	△1
ベクトル	－	1	1	0
合計	101	105	107	2

Investor Relations : ir@tay2.co.jp