

2022年1月20日

株式会社テイツー2022年2月期第3四半期決算説明会資料

内容	ページ数
1. 2022年2月期第3四半期の概要	P.2
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.22
4. 参考資料	P.24

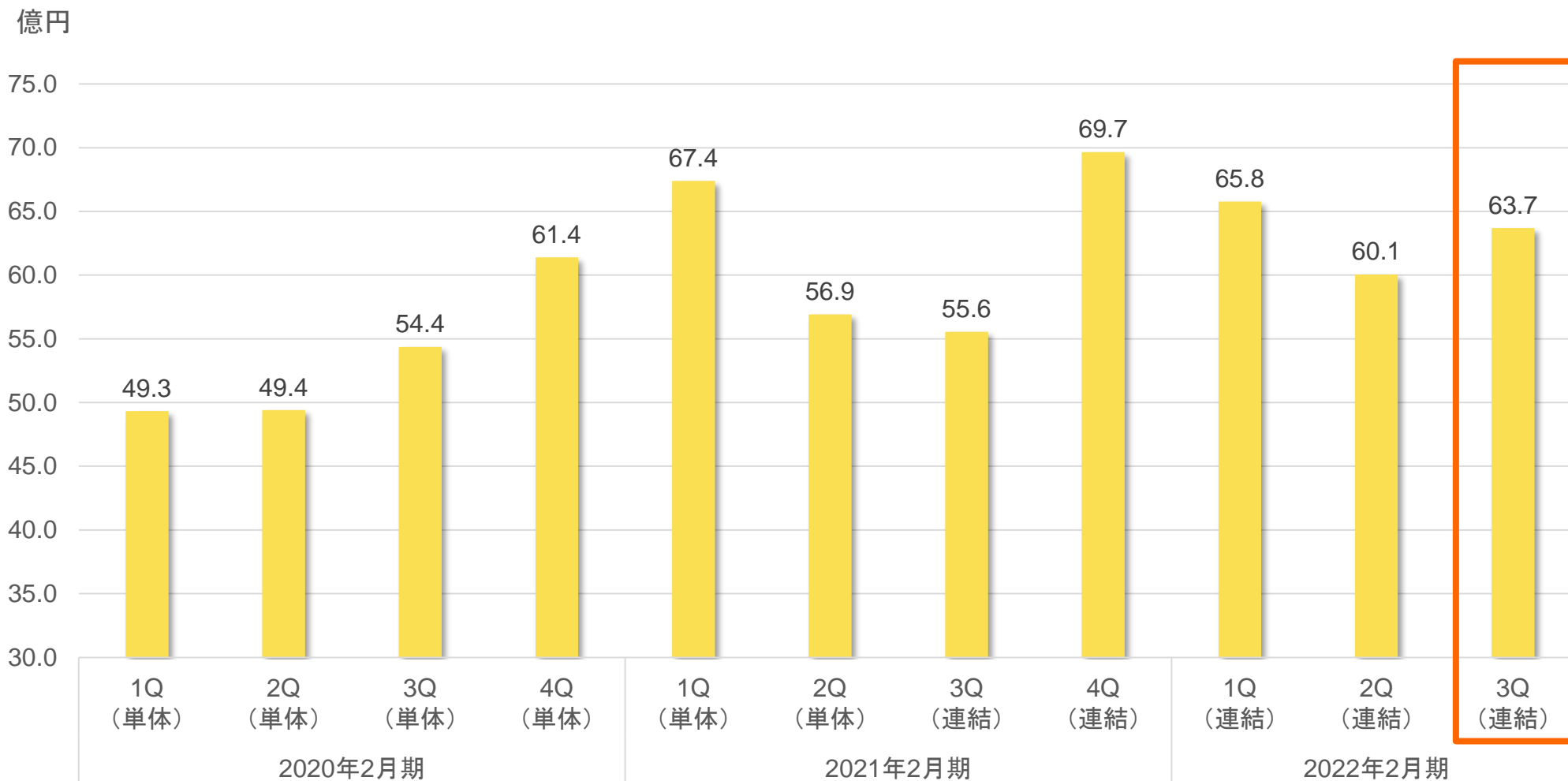
1. 2022年2月期第3四半期の概要

・第3四半期のトピックスは次のとおりです。

- 「ふるいち」店舗を3店舗(大和郡山店、川越1号店、名古屋大須店)出店しました
- リユースフェス2021での「TAYS(テイス)」紹介を踏まえ本格的に営業を開始しました
- 将来の事業活性化のため従業員の士気高揚を目的としてESOP(イソップ)を導入しました
- 当社として初めて、個人投資家向け説明会を実施しました
- シェアードリサーチ社が作成した当社レポートが公開されました

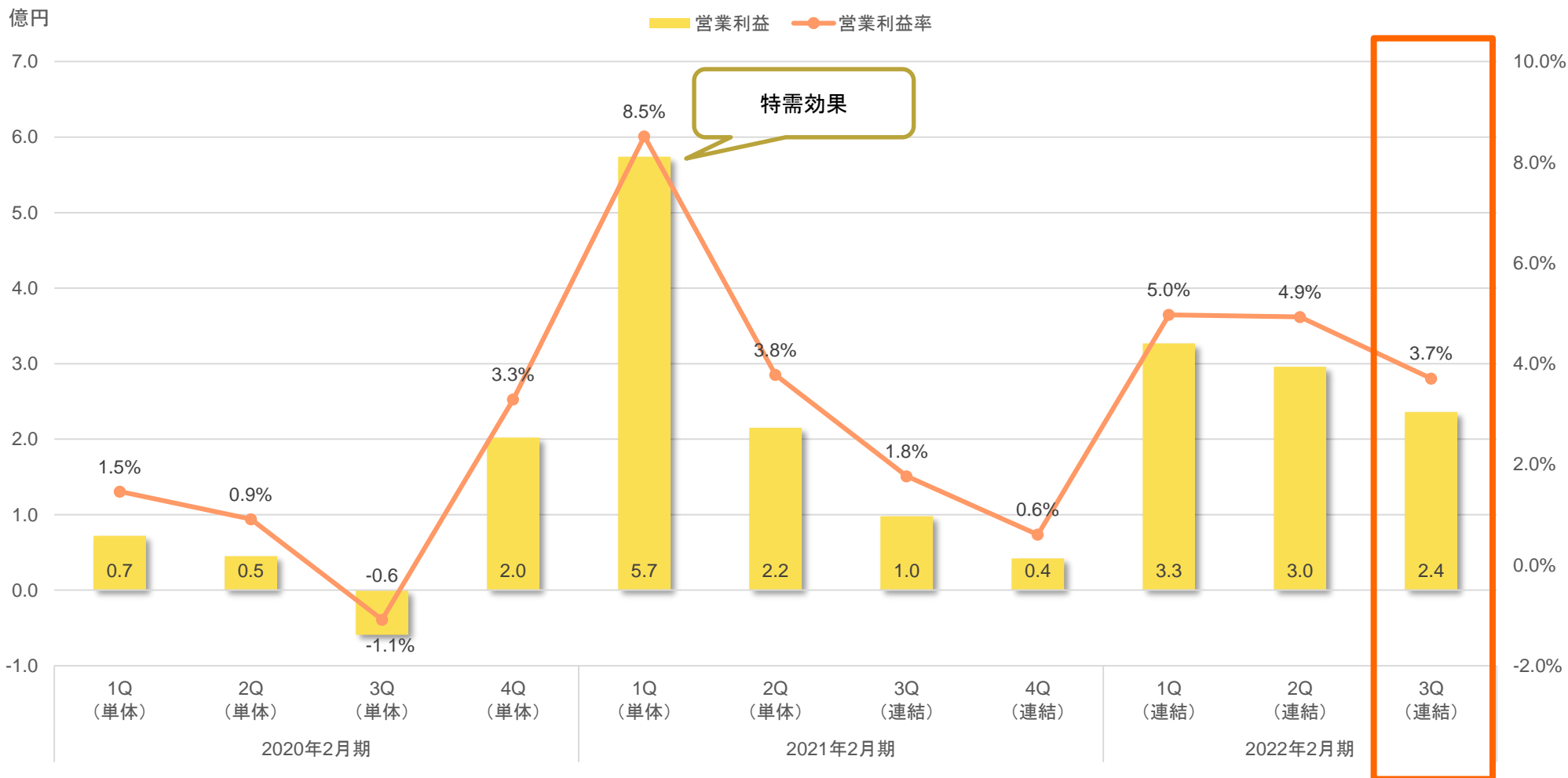
売上高の推移

- ・第3四半期までの累計期間で連結業績予想の**約74%**まで進捗しました。
- ・当第3四半期は前年第3四半期の114.5%の売上高を達成しました。



営業利益・営業利益率の推移

- ・四半期のうち最も弱い第3四半期に安定的に営業利益を積み増し、第3四半期までの累計期間で連結業績予想の**約90%**まで進捗しました。
- ・営業利益率は今期に入って高い水準で安定して推移しています。

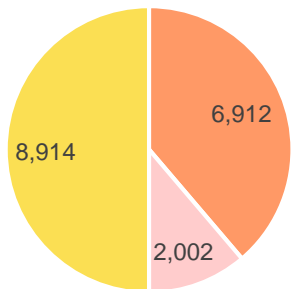


2022年2月期3Q貸借と主要科目の推移

・近年の利益計上により純資産額を順調に積み増しております。

(単位：百万円)	2018年2月期 3Q (単体)	2019年2月期 3Q (単体)	2020年2月期 3Q (単体)	2021年2月期 3Q (連結)	2022年2月期 3Q (連結)
現金及び預金	1,097	1,296	1,177	2,043	1,729
商品	4,712	3,403	3,448	2,907	3,574
総資産合計	8,914	7,145	7,394	8,437	9,350
長期借入金 (1年内返済予定含)	2,235	2,023	2,533	1,866	1,984
負債合計	6,912	5,082	5,203	4,667	5,317
純資産合計	2,002	2,063	2,190	3,630	4,032
自己資本比率	22.4%	28.7%	29.6%	43.0%	43.1%
1株当たり純資産	36.74	37.07	37.79	53.41	60.89

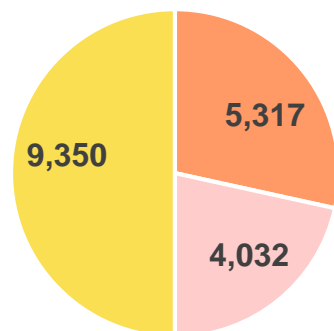
2018年2月期3Q単体BS



■ 総資産合計 ■ 負債合計
■ 純資産合計

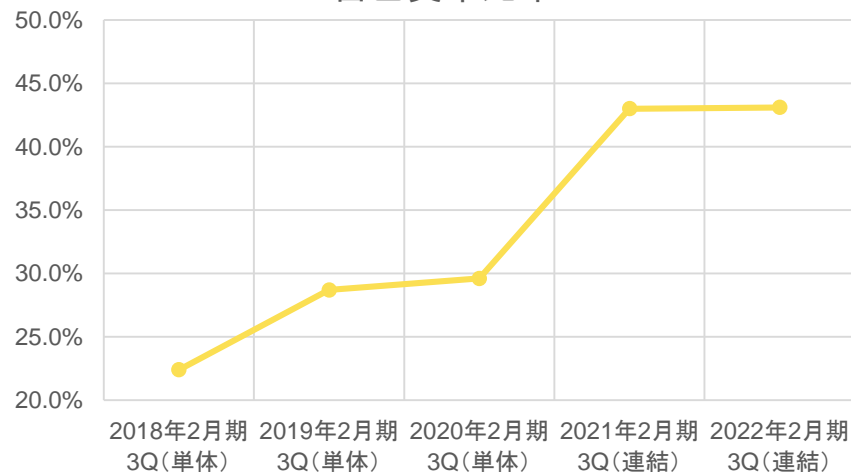


2022年2月期3Q連結BS



■ 総資産合計 ■ 負債合計 ■ 純資産合計

自己資本比率



2. 「2021年度テイツーグループ成長戦略」の進捗状況

グループの経営理念と成長戦略

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「2021年度テイツーグループ成長戦略」と定め、その具体策を実行しております。

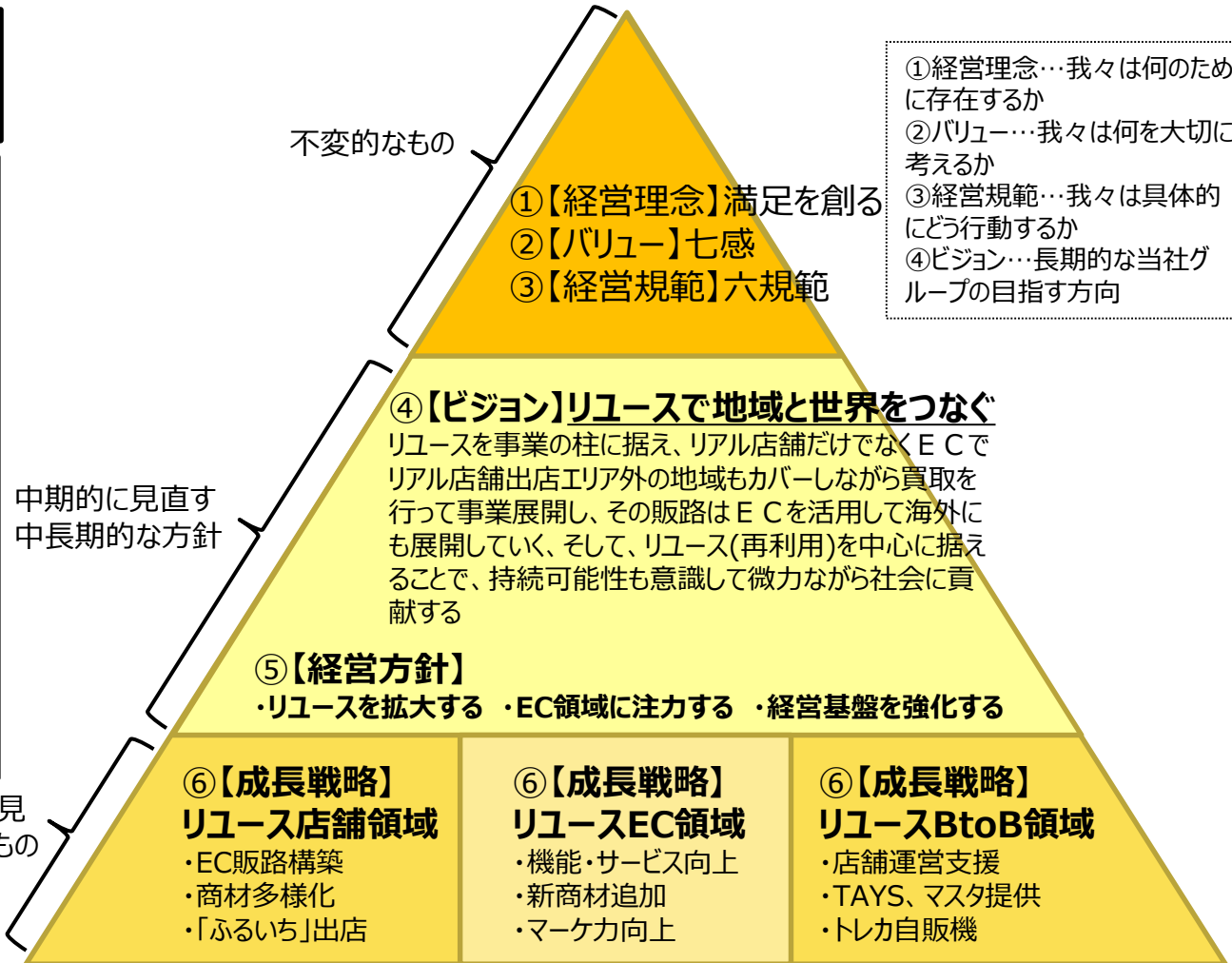
満足を創る

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。

- ⑤経営方針…グループビジョンの実現に向けて注力する事項
- ⑥成長戦略…経営方針に沿って各事業領域で具体的に取り組む事項



- ①経営理念…我々は何のために存在するか
- ②バリュー…我々は何を大切に考えるか
- ③経営規範…我々は具体的にどう行動するか
- ④ビジョン…長期的な当社グループの目指す方向

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、それをグループビジョン「リユースで地域と世界をつなぐ」として掲げています。



グループビジョンの実現を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。

□ 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

□ EC領域に注力する

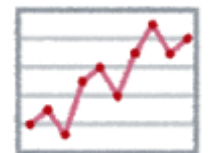
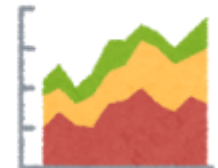
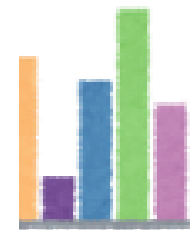
ECを活用することで、これまでアプローチできていなかった地域にも事業展開していきます。

➡グループECサイトの構築を通じて具体化します

□ 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



3つの事業領域における成長戦略

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



■ 成長戦略として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 ～「ふるいち」店舗計16店舗に～

- ・3Qでは「ふるいち」小型店舗を、9月に大和郡山店(奈良県)、11月に川越クレアモール1号店(埼玉県)及び名古屋大須店(愛知県)を出店し、今期10店の出店を計画通りに終わりました。
- ・来期は今期並みの10店舗を計画しており、一部前倒しで2月に出店します。
- ・2月25日に**イオンモール土浦店**、3月25日に**イオンモールつくば店**にそれぞれ「ふるいち」店舗を出店します。

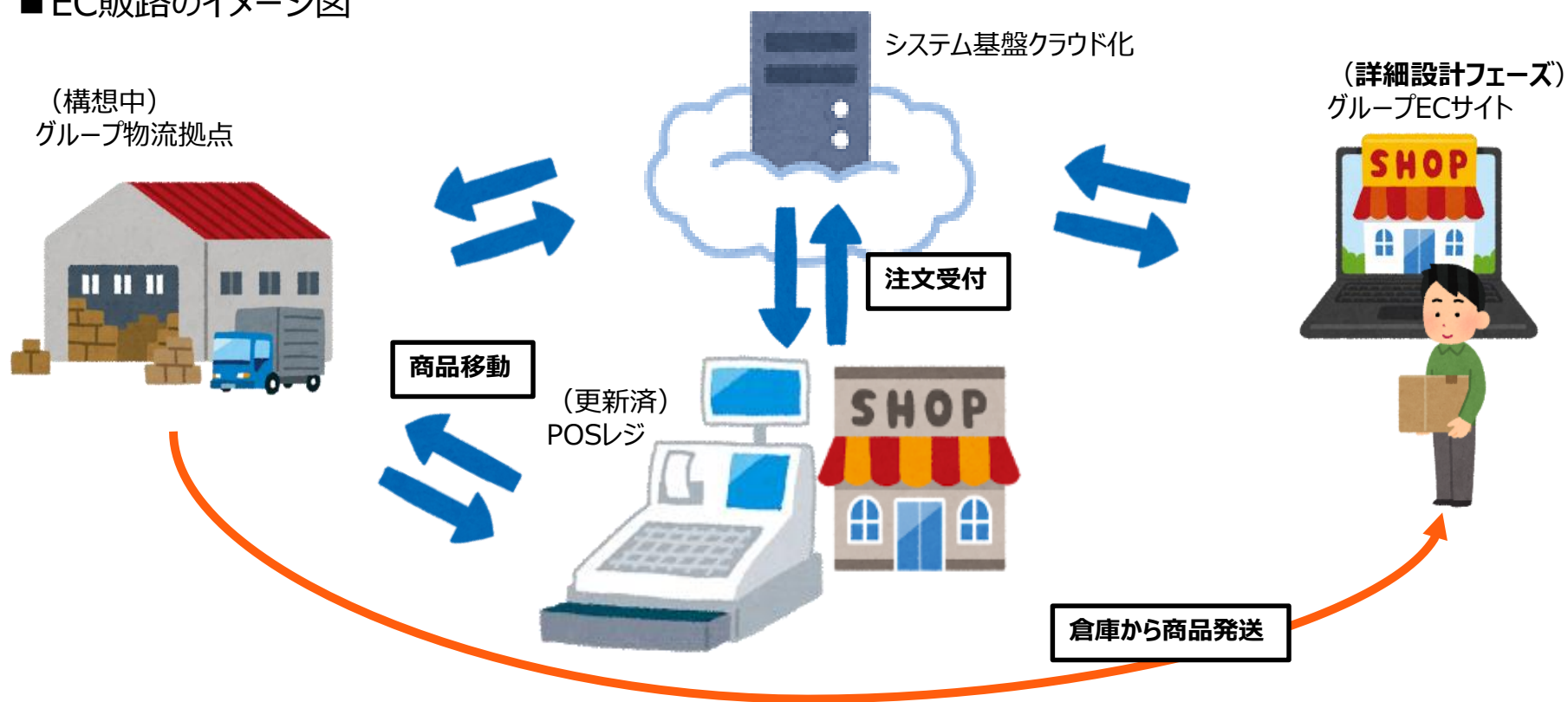
■ ふるいち名古屋大須店



【成長戦略】 グループECサイト構築

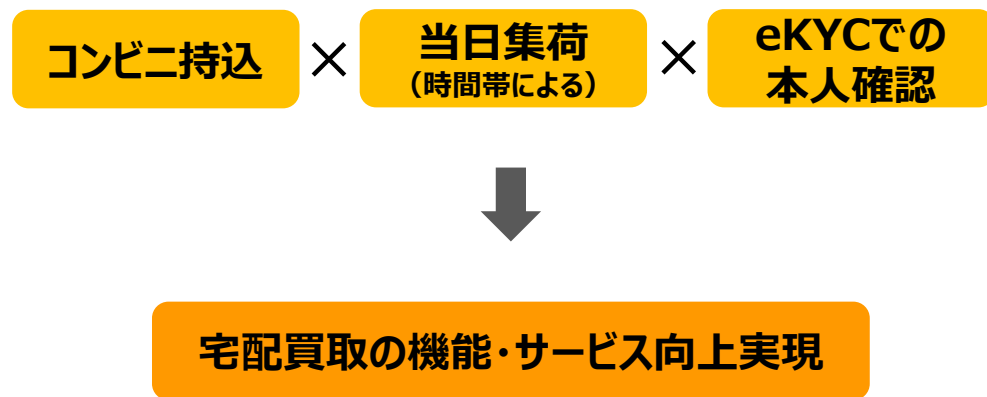
- ・2020年6月に100%子会社となった山徳社のノウハウを活用してプロジェクトを推進しております。
- ・2022年夏のリリースを目指す「グループECサイト」の構築は、2026年に**100億円相当のEC売上**を目指します。
- ・現在はシステムの詳細設計を行っており、計画通りに進行しております。

■ EC販路のイメージ図



【成長戦略】 リユースEC領域（山徳）～機能向上、新規商材～

- ・昨年、宅配買取時の配送方法として**ヤマト運輸を採用**し、お客様の利便性向上を図りました。
- ・また、買取時の本人確認手段として、**eKYC（オンライン本人確認）を導入**し、手軽に本人確認を行うことができるようになりました。
- ・その他、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の商材として**レコードの取り扱い**を拡大中です。



【成長戦略】 リユースBtoB領域 ～店舗支援 トレカパーク店舗パッケージ提供～

・当社が約100店舗を展開して積み上げた店舗運営のノウハウによって、新規でトレカを取り扱われる店舗やすでに取り扱われている店舗への支援を行います。

- 当社「トレカパーク」のFC展開を含め店舗ごとのコンサルティングにも対応していく予定です。
- 「TAYS」「トレカ自販機」を含め商品供給や不要な在庫の引き上げなど、当社の持つノウハウを最大限に活用し顧客のニーズに応じていきます。

■トレカパークの基幹店「ふるいちトレカパーク AKIBAラジ館店」



【成長戦略】 リユースBtoB領域 ～TAYS (テイズ) の進捗状況～

AI機能の搭載に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、現在複数の商談が進行中です。

□ TAYSの特徴

- 安価なコストで導入・運用ができます
- トレカの深い専門知識がなくても運営ができます

□ TAYS対応商品

- 遊戯王
- ポケモンカード
- デュエルマスターズ
- ドラゴンボールヒーローズ
- ヴァンガード
- バトルスピリット
- ヴァイスシュバルツ
- ウィクロス
- マジック・ザ・ギャザリング (マスタのみ対応)



※商標登録申請中



【成長戦略】 リユースBtoB領域 ～トレカ自販機～

- ・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も併せ持った高機能**デジタルサイネージ型自販機**をメーカーと共同で企画開発しました。
- ・このデジタルサイネージ型自販機をトレーディングカード業界で初めて導入しました。

- 大型のデジタルサイネージによる広告効果や大当たり商品の視認性の良さもあり、売上も好調に推移しています。現在直営10店舗に展開を広げています。
- 上記のような追加機能も搭載しているため、デジタルサイネージ型自販機に限らず、今後さらなる**自販機ビジネスの展開を検討**しています。

■ 接近した消費者を認識



■ スマホ広告通知・EC連動

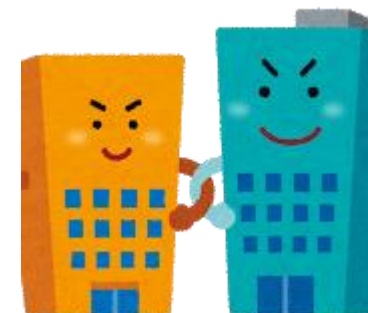
■ 販売・商品・在庫分析



成長戦略としてのM&A





今後も成長するリユース業界において、商材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に積極的に取り組みます。

- 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**を行っていきます。
- 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者があれば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。



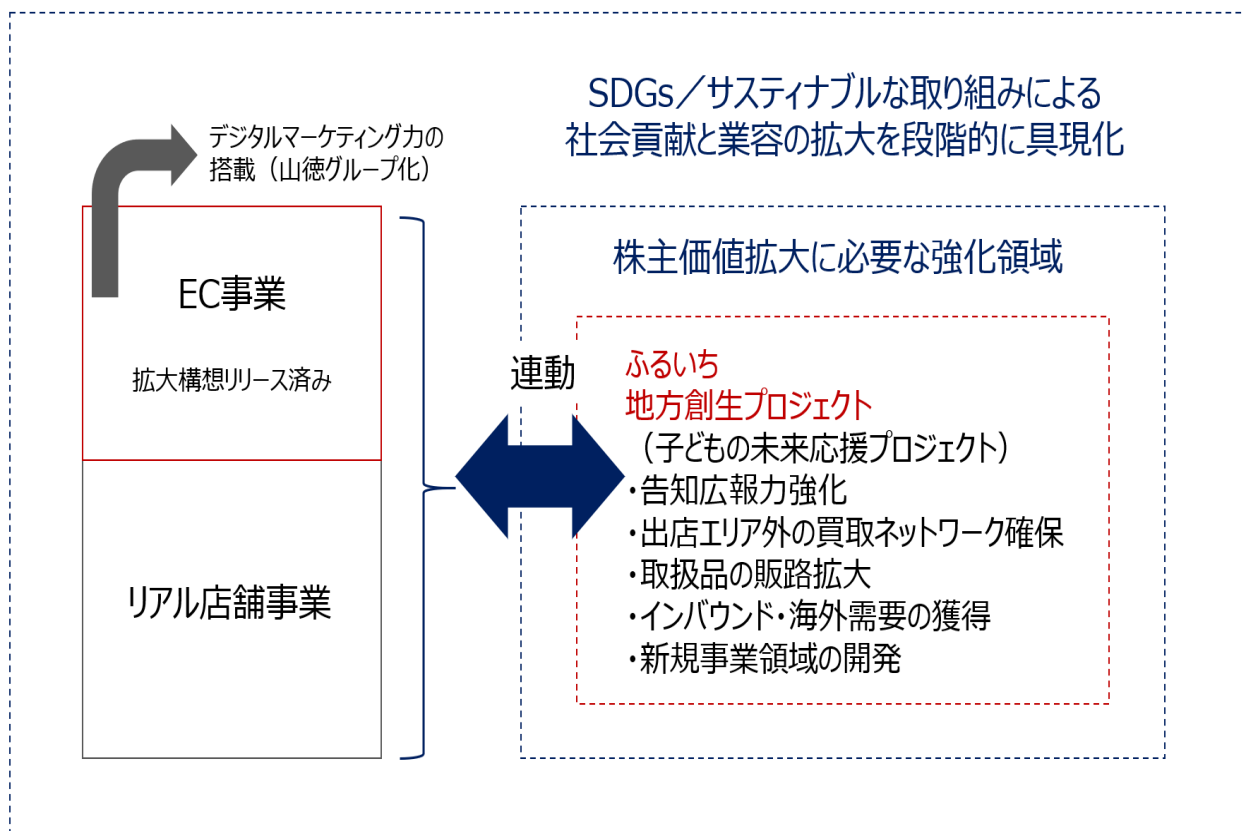
SDGs達成へ向けた当社の今後の貢献領域

- ・昨年、三井住友銀行の「SDGs推進融資」の枠組みを通じて、日本総合研究所から当社のSDGs推進の診断を受け、当社が持続可能な社会の実現のために貢献できる領域が明らかとなりました。
- ・このフィードバックレポート（下の表はレポートの内容のサマリー）を踏まえて、持続可能な社会の実現へ当社グループとしていかに貢献するのか、今後取り組むべき具体的な内容を計画し、公表していく予定です。

目標	ターゲット	貢献が期待できる事柄
 <p>12 つくる責任 つかう責任</p>	<p>12.5 2030年までに、廃棄物の発生防止、削減、再生利用及び再利用により、廃棄物の発生を大幅に削減する。</p>	<p>様々な商材のリユースを通じて、廃棄物の発生を抑制する。</p>
 <p>7 エネルギーをみんなに そしてクリーンに</p>	<p>7.3 2030年までに、世界全体のエネルギー効率の改善率を倍増させる。</p>	<p>省エネ型の店舗を増やすことで、店舗運営にかかる電力消費量を削減する。</p>
 <p>8 働きがいも 経済成長も</p>	<p>8.9 2030年までに、雇用創出、地方の文化振興・産品販促につながる持続可能な観光業を促進するための政策を立案し実施する。</p>	<p>まंगाの提供やまंगा文化振興等を通じて、地域経済の活性化に寄与する。</p>
 <p>10 人や国の不平等をなくそう</p>	<p>10.2 2030年までに、年齢、性別、障害、人種、民族、出自、宗教、あるいは経済的地位その他の状況に関わりなく、全ての人の能力強化及び社会的、経済的及び政治的な包含を促進する。</p>	<p>eスポーツの普及活動により、不登校の子ども達や引きこもり、障がいのある人たちの活躍の場が生まれ、社会的な包摂の促進につながる。</p>

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。



真庭市 旧二川小学校 「まんが館」立ち上げスタート

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。

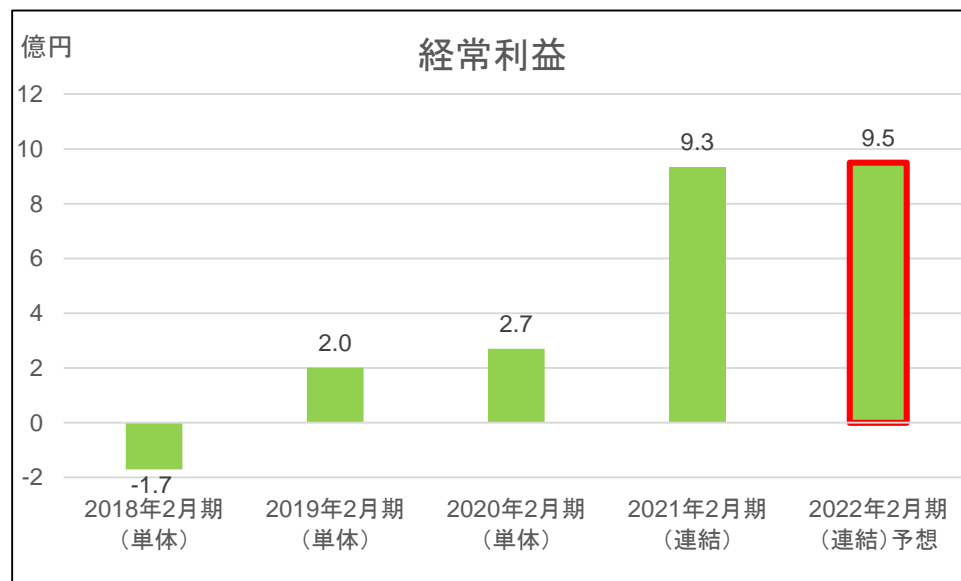
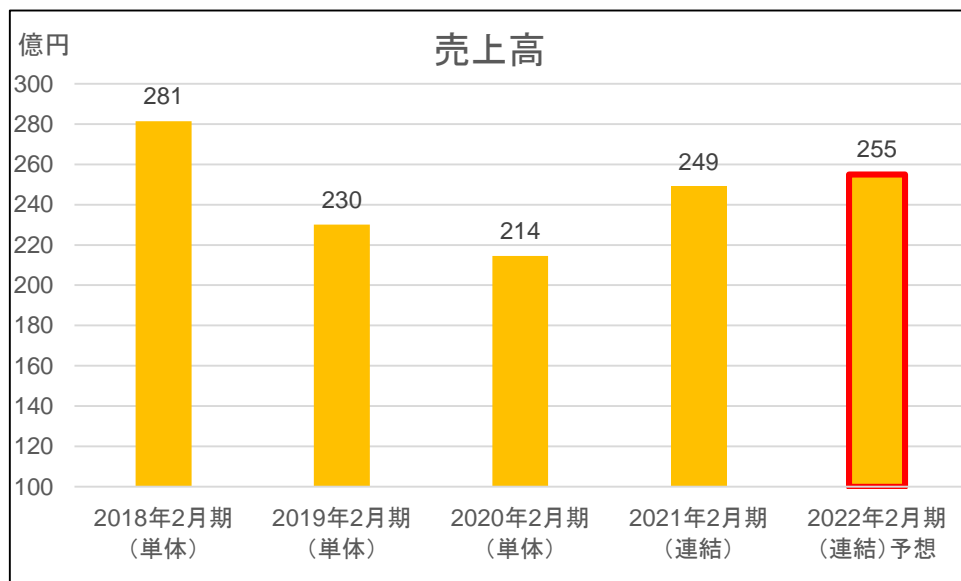
項目	機能戦略
機関設計	<ul style="list-style-type: none">・市場選択においては、スタンダード市場への申請を行い、CGコード全83原則への対応を行って、コーポレートガバナンス報告書を提出しました・機動的な執行体制を構築するために、「執行役員制度」の導入については、継続してその設計概要を検討中です
配当政策	<ul style="list-style-type: none">・2022年2月期末に復配することを公表しましたが、投資資金や運転資金の確保等現預金の状況を勘案しながら、今後も安定的な配当を継続する方針です
株主政策	<ul style="list-style-type: 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を実施しております
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

- ・3Qまでの売上高と経常利益は、連結業績予想に対する進捗率がそれぞれ約74%と約93%に達しました。
- ・本決算において連結業績予想を上回ることは確実な進捗ですが、現段階では連結業績予想を維持します。

(単位：百万円)	2021年2月期 連結業績	2022年2月期 3Q累計連結業績	2022年2月期 連結業績予想	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	24,953	18,952	25,500	100.0%	102.1%
営業利益	929	857	950	3.7%	102.2%
経常利益	934	886	950	3.7%	101.7%
四半期純利益	703	618	650	2.5%	92.4%



4. 參考資料

社名	株式会社テイツー	
上場	東京証券取引所 JASDAQ (7610)	
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）、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	15億2,945万円 （2021年11月末現在）	
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、埼玉りそな銀行、商工組合中央金庫、三菱UFJ銀行、高知銀行 トマト銀行、中国銀行、みずほ銀行	
事業所（本社） （関西支社） （関東支社）	〒700-0974 岡山県岡山市北区今村650番111 〒538-0053 大阪府大阪市東成区東今里2-1-4 〒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 （2021年11月末現在）
従業員数	正社員 パート・アルバイト	250名 1,400名 合計1,650名 （2021年2月末現在）

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JASDAQ)
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	・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 ・グループECサイト構築を決定
2022年	・トレーディングカード読取査定機「TAYS(テイズ)」の外販第1号の提供開始

店舗分布・店舗ブランド

TAY TWO
Network

北海道・東北 ▶ 古本市場 1店舗

ふるほんいちば
古本市場

トレカパーク

ふる
いち

**BOOK
SQUARE**

MOZEAL
REUSE STYLE | USED FASHION

古本市場（ふるほんいちば）

「家族で楽しめる廉価な娯楽の提供」をコンセプトにしたアミューズメントメディアリサイクルショップです。古本をはじめ、各種ゲーム、トレーディングカード、CD/DVD、ホビー等、最新のコンテンツから懐かしいものまで、幅広く取り揃えています。

トレカパーク

古本市場、ブック・スクウェアの店内やトレカパーク専門店（単独店舗）にて新品・中古トレーディングカードの販売・買取を行っているスペースです。

ふるいち

古本市場の小型店舗パッケージで、トレカ、ホビー、ゲームを中心に取り扱っています。

ブック・スクウェア

新刊書籍を中心にゲーム・CD・DVD・グッズ類の取扱も行っている複合型新刊書店です。

MO-ZEAL（モ・ジール）

セレクトショップの要素をベースとし、新品販売同様のスタイルと付加サービスによる価値をコンセプトとしたワンランク上のリユースファッションの提案を目指しています。

関東 ▶ 古本市場 22店舗
トレカパーク 3店舗
ふるいち 8店舗
TSUTAYA 3店舗
MO-ZEAL 1店舗

中国 ▶ 古本市場 11店舗
ふるいち 3店舗

東海 ▶ ふるいち 3店舗

関西 ▶ 古本市場 50店舗
トレカパーク 2店舗
ふるいち 2店舗
ブック・スクウェア 1店舗
ベクトル 1店舗

屋号	店舗数
古本市場 直営店	84
古本市場 業務提携店	2
ふるいち	16
トレカパーク	5
ブック・スクウェア	1
MO-ZEAL（モ・ジール）	1
TSUTAYA	3
ベクトル	1
店舗数合計（2021年11月末現在）	113

Investor Relations : ir@tay2.co.jp