

2022年4月15日

# 株式会社テイツー2022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. 2022年2月期 決算概要	P. 9
3. 当社の成長戦略	P. 15
4. その他	P. 25

# 1. 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 ※2022年2月28日現在
事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>家族で楽しめる廉価な娯楽を提供する店舗の運営</li><li>書籍、家庭用テレビゲーム、トレーディングカード、ホビー、スマートフォン、CD、DVD、衣類等の販売および買取</li></ul>
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

## 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JASDAQ）
- 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  
グループECサイト構築を決定
- 2022年 • 「TAYS(テイズ)」の外販第1号の提供開始

- 当社は「リユースで地域と世界をつなぐ」というビジョンのもと、リユース領域で幅広く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、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

- 機能・サービス向上
- 新たな商材本格参入
- マーケティング力向上

#### リユース店舗領域

- EC販路構築
- 商材多様化
- 「ふるいち」出店加速

#### リユースBtoB領域

- TAYS読取精度向上
- システム構築
- 外販準備

# 経営陣紹介

- 当社は経験豊富な経営陣のもとで事業の拡大に努めており、直近ではグループ入りした山徳との連携も強化しております。



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



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)



取締役管理部長 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、2017年5月より当社取締役管理部長兼チーフ・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 (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 (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 (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)

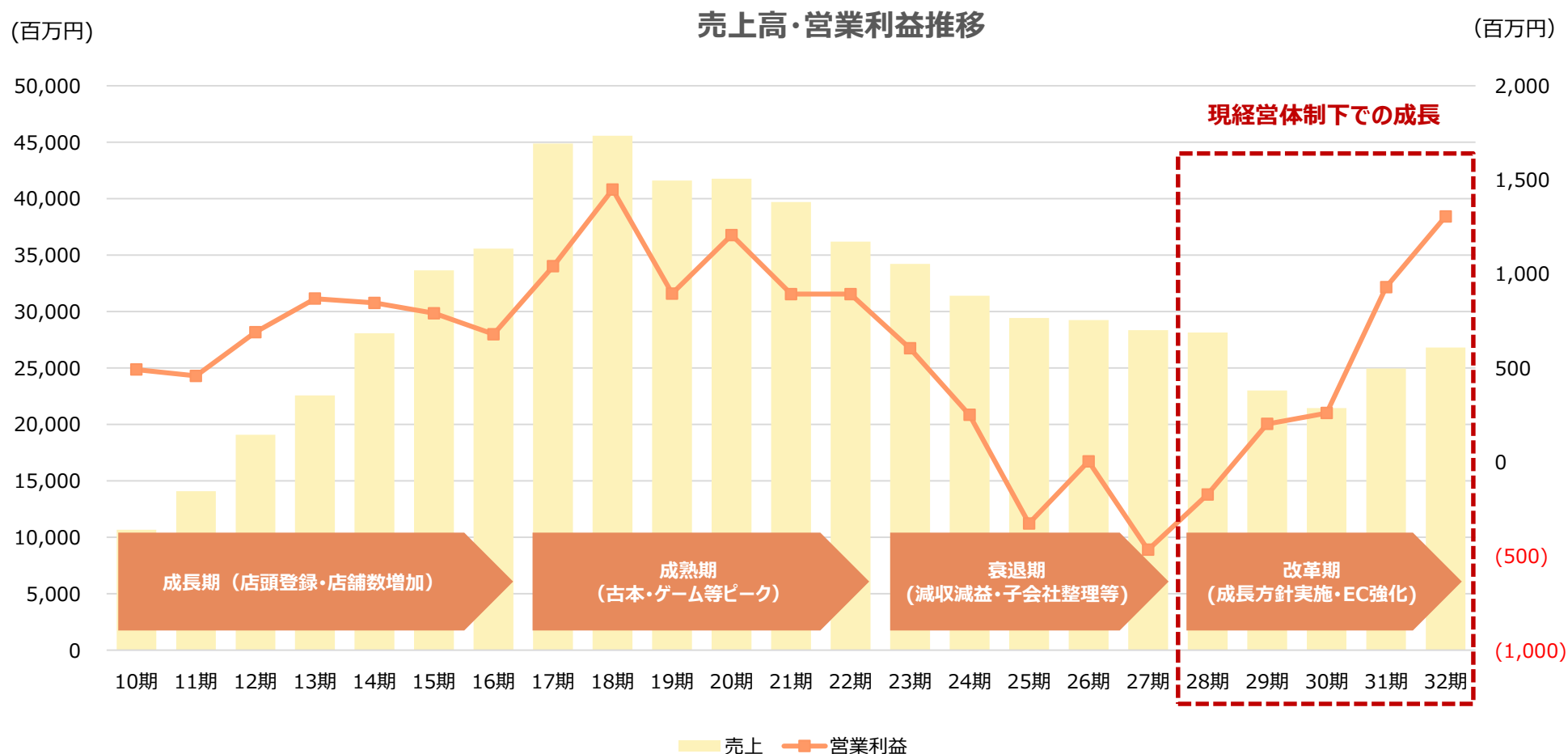


取締役営業本部副本部長 兼 商品企画部長  
**荒金 祥行**

- 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)

# 事業沿革

- 現在の当社は衰退期を脱し成長フェーズにあると認識しております。
- ECの強化を中心に必要な施策を実施しつつ、着実な成長を実現しております。



# 事業構成

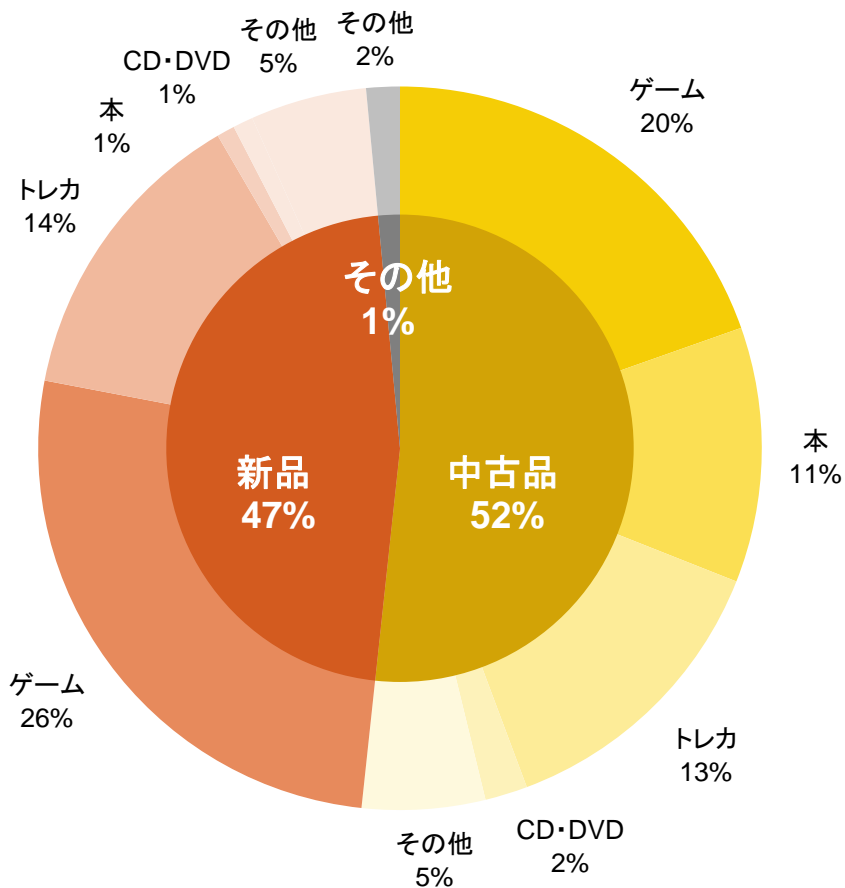
- 当社の直近の商材構成は以下の通りです。
- 集客力の高い新品と利益率の高い中古品の比率を適切に管理しつつ、事業を展開しております。



ゲーム



本



トレカ



ホビー



# 展開ブランド






- 当社は古本市場を中心に、地域特性や競合環境に合わせて複数の業態で出店をしております。
- 直近ではゲーム、トレカ、ホビーに特化した古本市場の小型パッケージ「ふるいち」の出店を強化しております。

2022年2月末時点		中古					新品				
ブランド名	直営店舗数	本	ゲーム	CD DVD	カード	その他	本	ゲーム	CD DVD	カード	レンタル
	84 (店)	○	○	○	○	○	△	○	○	○	-
	17 (店)	△	○	△	○	○	-	○	-	○	-
	5 (店)	-	-	-	○	-	-	-	-	○	-
	1 (店)	-	○	○	○	○	○	○	○	○	-
	1 (店)	-	-	-	-	○	-	-	-	-	-
	1 (店)	-	-	-	-	○	-	-	-	-	-
	3 (店)	-	-	○	-	-	-	-	-	-	○

## 2. 2022年2月期 決算概要

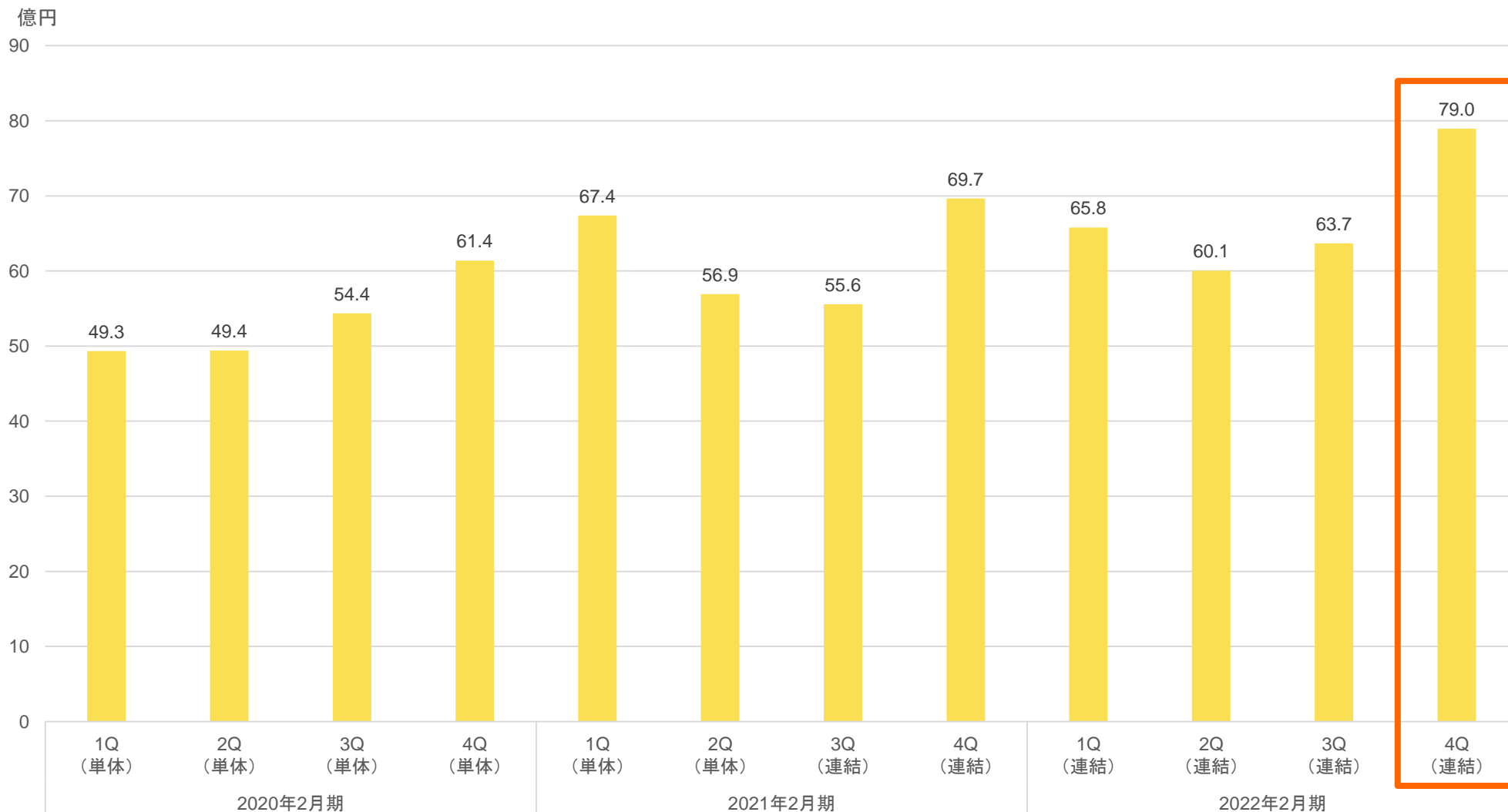
# 主要セグメント決算動向

- 今期は新品・中古ともトレカが絶好調で、会社業績に大きく貢献しました。
- ゲームは新品の落ち込みを、中古の買取強化と在庫コントロールでカバーして利益貢献しました。

		業績	昨対比	主なポイント
中古品	ゲーム		105.3%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• レトロゲーム需要の取り込みやEC含めた販売チャンネルの拡大により収益を確保</li> <li>• 中古品領域においては、引き続き最も大きな売上を有するカテゴリー</li> </ul>
	本		90.5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 供給縮小や電子化移行の流れの中、コミックのセット本取り扱いの優位性を活かし、EC含めた販売チャンネルの拡大のみならず、集客機能としての活用も進めている</li> <li>• ふるいち会員に対する販促施策の展開で、前年比100%の維持に注力</li> </ul>
	トレカ		186.2%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• トレカは、リアル社交性遊戯アイテムとして引き続き強い市場拡大が見込める領域</li> <li>• BtoBビジネスの展開も進めており、主力商材として今後も強化していく方針</li> </ul>
新品	ゲーム		86.8%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 新品については、新作タイトルの発売等による影響を受ける</li> <li>• 今期は目ぼしい新作タイトルの発売があまり無く、前年割れであった</li> </ul>
	トレカ		134.4%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 新作が多数発売され、市場は非常に活況であった</li> <li>• 当社の新品仕入れの調達力を活かして、大きく売上高を伸ばした</li> </ul>

# 四半期ごとの売上高の推移

- 当第4四半期は前年第4四半期の113.3%の売上高を達成しました。
- 当期連結累計での売上高は約**268億円**と前年比107.6%の着地となりました。



# 四半期ごとの営業利益・営業利益率の推移

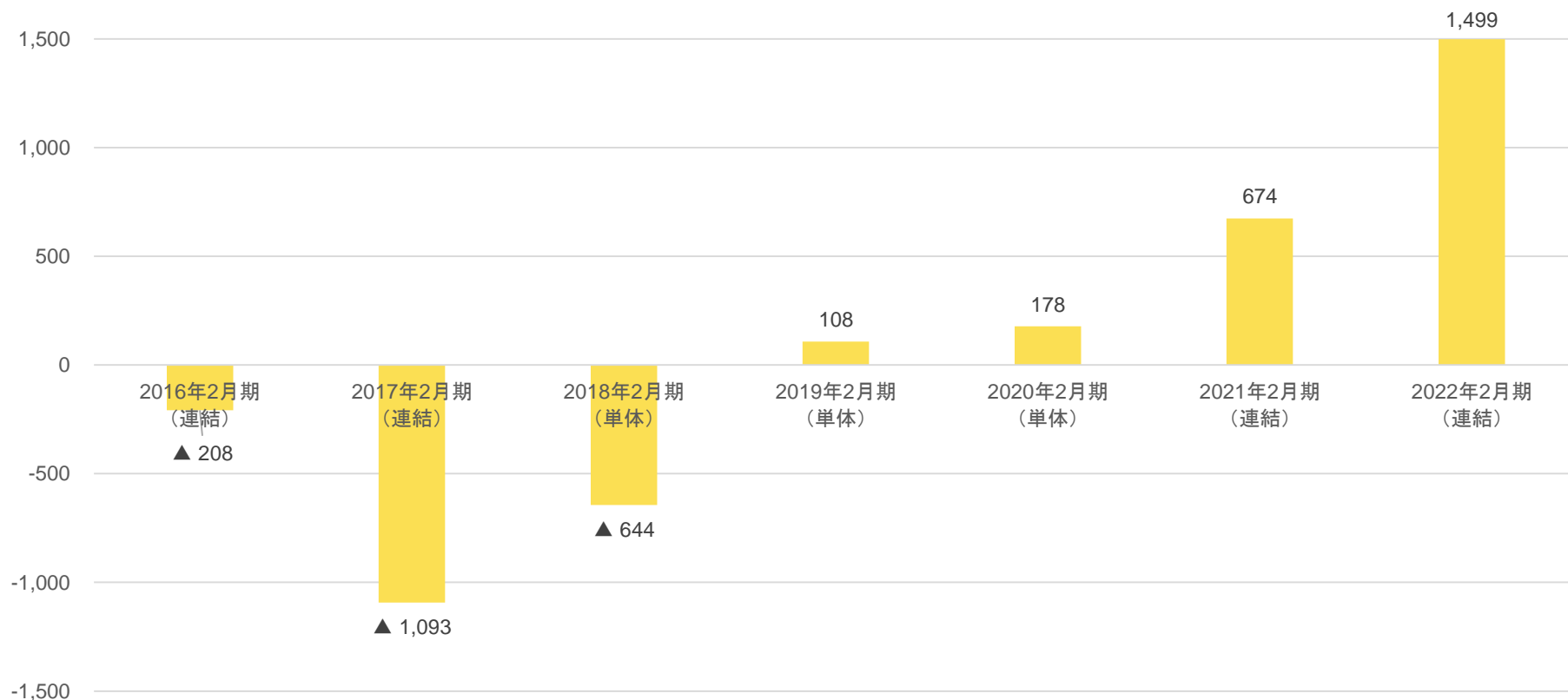
- 第4四半期は順調に利益を積み増し、前年比11倍の営業利益を達成しました。
- 当期連結累計での営業利益は約**13億円**と前年比140.2%の着地となりました。



# 2022年2月期当期純利益とその経年推移

- 親会社株主に帰属する当期純利益は約**15億円**に達し過去最高益でした。
- 本業での利益拡大の他、繰延税金資産計上により法人税等調整額を5.35億円計上したことも影響しました。

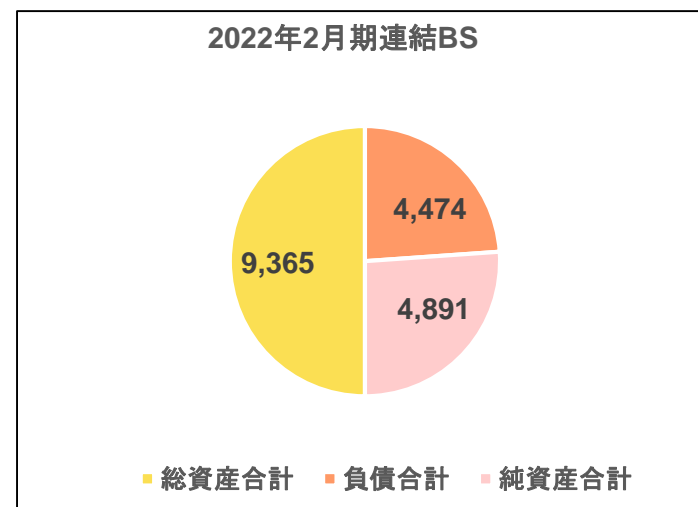
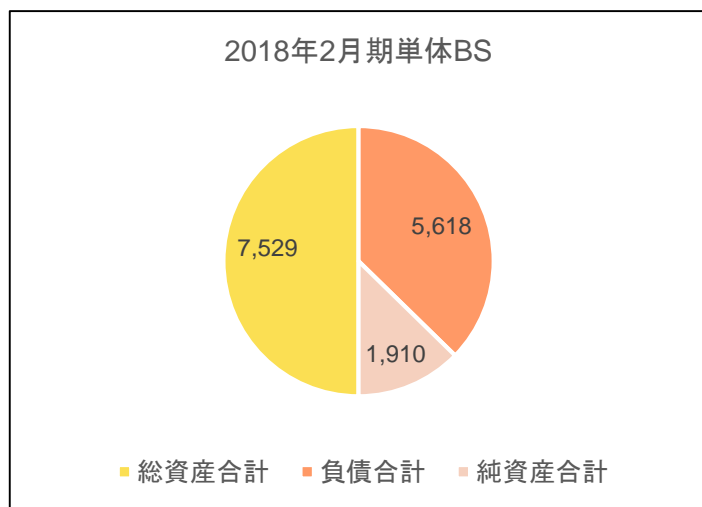
(単位:百万円)	2016年2月期 (連結)	2017年2月期 (連結)	2018年2月期 (単体)	2019年2月期 (単体)	2020年2月期 (単体)	2021年2月期 (連結)	2022年2月期 (連結)
当期純利益	▲208	▲1,093	▲644	108	178	674	1,499



# 2022年2月期貸借対照表の主要科目と推移

- 本業の利益拡大により、初めて純資産合計が負債合計を上回りました。
- ネットデットはほぼゼロの水準まで到達しました。

(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)
現金及び預金	1,398	1,296	1,489	2,043	1,756
商品	3,604	3,403	2,854	2,907	3,150
総資産合計	7,529	7,145	6,855	8,243	9,365
長期借入金（1年内返済予定含）	2,009	2,022	2,317	1,866	1,853
負債合計	5,618	5,082	4,526	4,667	4,474
純資産合計	1,910	2,063	2,328	3,575	4,891
自己資本比率	25.2%	28.7%	34.0%	43.4%	52.2%
1株当たり純資産	34.91	37.07	40.17	52.86	73.76



### 3. 当社の成長戦略



TAY TWO

1

「ふるいち」店舗のイオンモールへの出店強化

2

新しくBtoB事業の展開を開始

3

山徳のグループへの貢献とEC事業の強化

4

独自の基準に合う買収機会においてはM&Aも検討

# リアル店舗施策 -出店状況①-

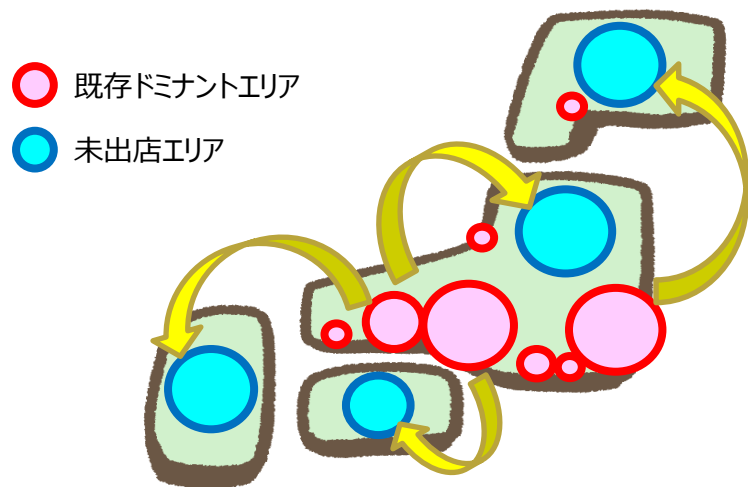
- 当社はこれまで、関東・関西・中国の3地域を中心としたドミナントエリアを主体に出店を強化してまいりました。
- 直近では、これまで出店が難しかったイオンモールにおいても多数の出店を実現することが出来ております。

## ① 強固な地域コミュニティを形成

- 当社はこれまで関東・関西・中国の3地域を中心としたドミナントエリアを主体に出店を強化。
- 今後は培ってきたノウハウをいかして未出店エリアへの拡大を進めるとともに、地方の優良企業様や全国展開の企業様との業務連携等も模索。

## ② イオンモールへの出店強化

- コロナ禍を経て、これまで出店が難しかった立地への出店も可能に。今期はイオンモールに9店舗の出店を実現。
- 大型ショッピングモールへの出店は通りすがりのお客様と「ふるいち」店舗の貴重な接点の場となるため、店内活動にとどまらずモール内での企画を通じて「ふるいち」のファン拡大も目指す。

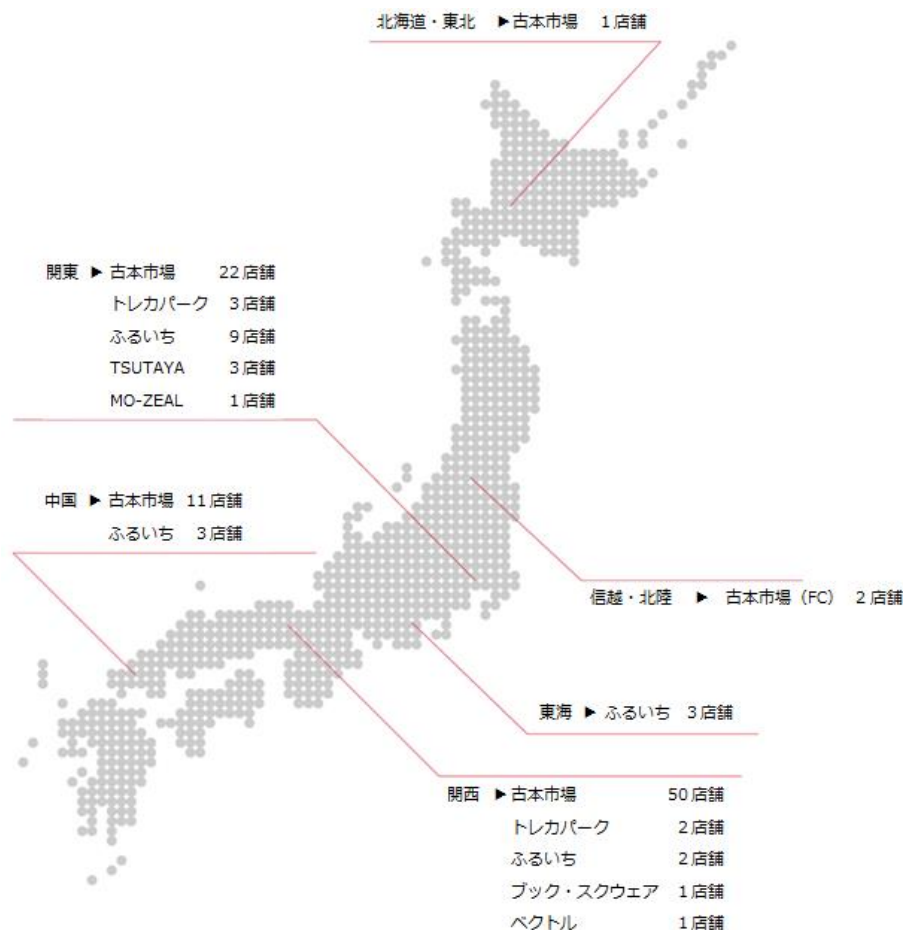


イオンモール土浦店（2022年2月25日オープン）

# リアル店舗施策 –出店状況②-

- 2022年2月期は、「ふるいち」のフォーマットで11店舗を出店、2023年2月期も新たに10店舗の出店を予定しております。

## 地域別店舗分布



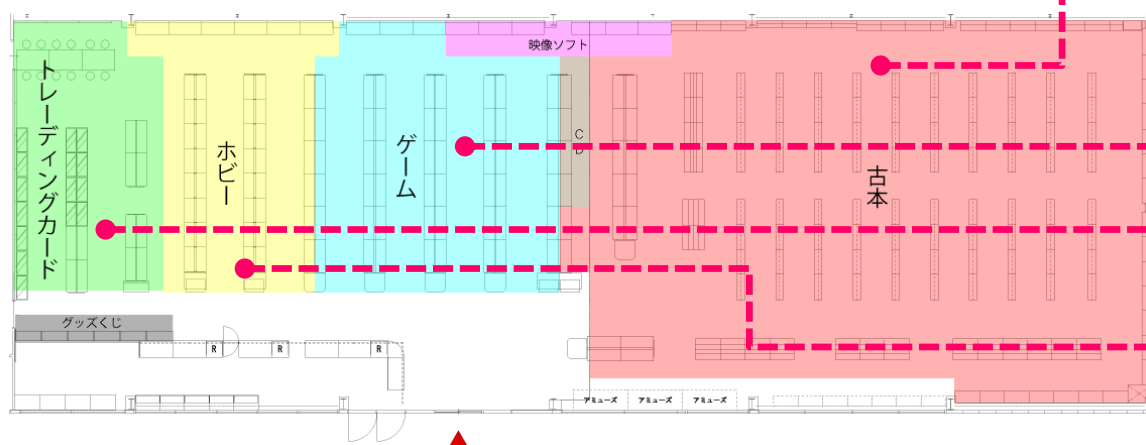
## 出店状況

- 2022年2月期は、ゲーム、トレカ、ホビーに特化した古本市場の小型パッケージである「ふるいち」の屋号で**11店舗**の出店を実現。
  - 特に**9店舗はイオンモール内での新規出店**であり、コロナ禍を経て新しい取り組みが出来ている状況。新たな顧客層の取り込みにも期待。
- ▼
- 2023年2月期は「ふるいち」のフォーマットで新たに**10店舗**を出店予定。これらの出店はイオンモールが中心となるものの、「ふるいち」としては**初となる郊外型路面店にも初めて挑戦**する予定。
  - また、店舗の状況に合わせた業態転換にも取り組む方針で、「ブック・スクウェア」の「ふるいち」への移行も計画。

# リアル店舗施策 -店舗戦略-

- 廉価な娯楽を提供する「エンタメリユース」店は、様々な商品が複合的に機能することによって、お店全体で収益を確保できることが強みとなっております。

## 【現在の商品の役割】



### 【古本】

- ・幅広い年齢層に高い集客力を発揮
- ・高い粗利益率を確保

### 【ゲーム】

- ・幅広い年齢層に高い集客力を発揮
- ・中古品は高粗利益率を確保

### 【トレカ】

- ・若い世代を主体に高い集客力を発揮
- ・高い粗利益率を確保

### 【ホビー】

- ・若い世代、特に女性の支持が高い
- ・高い粗利益率を確保

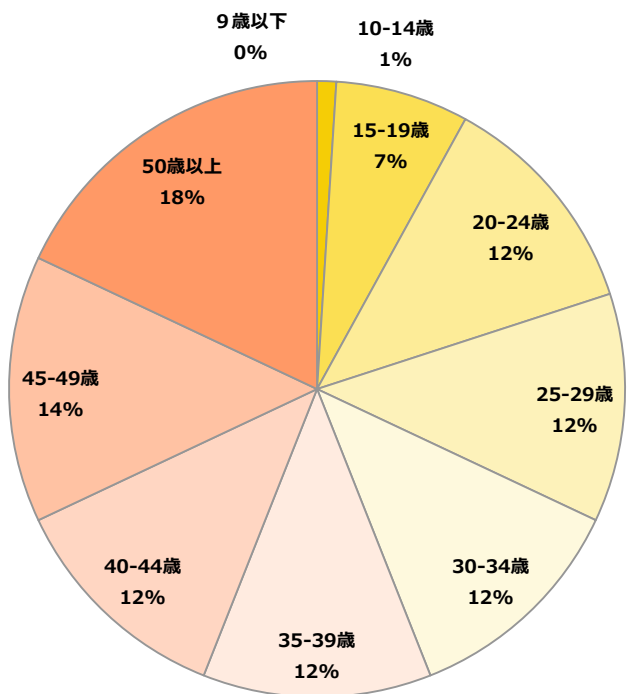
『ふるいち』店舗は、リユース業として高い買取能力を保有しており、お客様のニーズを解析しながら自由度高く売場構成を変化させることができる「カメレオン店舗」であることが特徴。世の中のトレンドに合わせて店舗フォーマットを変更することで、安定的に店舗利益を確保することが出来ている状況。

# リアル店舗施策 -顧客属性-

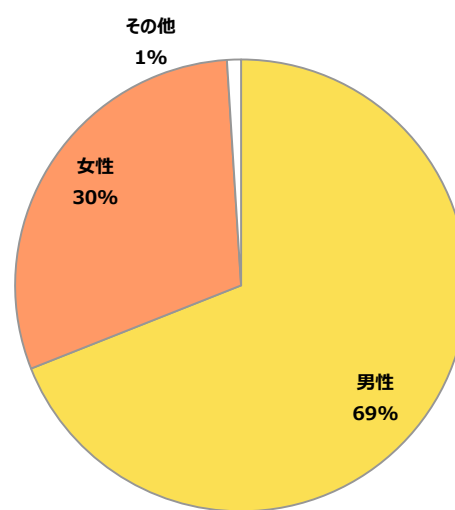
- 『ふるいち会員』（LINE miniアプリ 会員）は年齢バランスが均一となっているのが特徴で、ファミリーユーザー層を主体に幅広いニーズが存在しエンタメリユースショップとして集客が出来ている状況です。

## 『ふるいち会員』属性データ

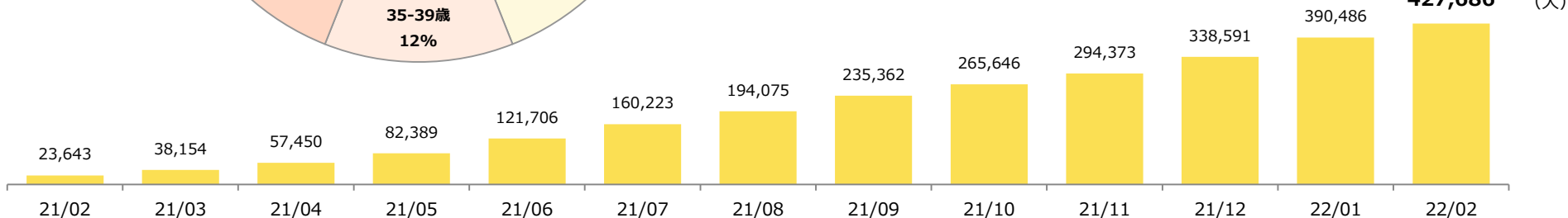
年齢別



性別



『ふるいち会員』入会推移（累計）



- 地方の優良企業様や全国展開の企業様との業務連携等による『B to B』ビジネス戦略を通じて実質的な全国展開に注力していく方針です。

## ① トレーディングカード読取査定機

- 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)」の外販を開始。
- 専門知識が無くて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、トレカを取り扱う各社からのニーズが強いサービスとなっている。
- これまでの当社にないBtoBという新たな収益の柱を構築すべく、事業を拡大していく方針。

### <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、毎分約30枚の速度でスキャンが可能。
- POSへの入力はJANコードでの入力・データの連携が可能。
- 査定対象トレカは、遊戯王・デュエルマスターズ・ポケモンカード・ドラゴンボールヒーローズなどと豊富で、主要トレーディングカードに幅広く対応。



## ② 高機能デジタルサイネージ自販機

- 当社とアドインテ社とで共同開発した、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です。
- 当社の「ふるいち」店舗や「古本市場」店舗の一部店舗にも一部導入しており、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、売上は好調に推移しています。

### <汎用型自販機>



### <高機能デジタルサイネージ自販機>



# 自社ECサイト開発

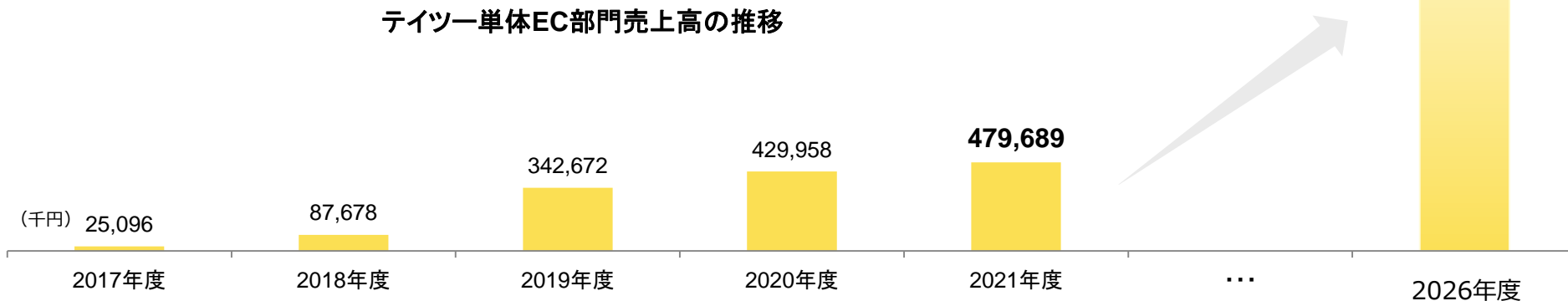
- 2022年2月期のテイツー単体EC部門売上高は約4.8億円となり、売上を伸ばしています。
- 子会社山徳のEC売上高は約21億円であり、グループ全体で約26億円のリユースEC領域の売上高です。

## グループECサイト「ふるいちオンライン」の進捗

- 下期にはグループECサイト「ふるいちオンライン」のリリースを予定しており、ECシフトを加速し飛躍的にEC部門売上を伸ばしていく方針です。
- 2026年度には「ふるいちオンライン」で100億円の売上高を目指します。

ふるいちオンラインでの  
目標売上：100億円

テイツー単体EC部門売上高の推移





# M&A施策

- 2020年5月グループ入りを発表した山徳は、堅実な成長により大きく貢献しております。
- 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
売上高	1,751	1,485	1,663	1,760	2,338
粗利	1,394	1,161	1,286	1,282	1,769
販管費	1,406	1,227	1,291	1,061	1,211
営業利益	-12	-65	-4	221	558
経常利益	7	-19	1	248	561
当期純利益	7	-19	-44	182	391

※2019年12月期以前は山徳社と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。
- 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。

### 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。
- 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。

### 会社規模

- 10億円程度までの規模を想定。

### 取得方法

- 100%株式取得を想定。
- 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。



# (ご参考) 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おります。
- 当社のEC戦略において重要な位置づけにあります。

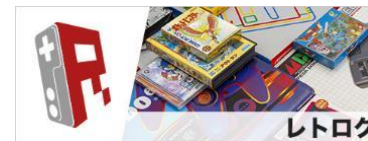
## 2020年からグループ入りした山徳



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"><li>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。</li><li>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。</li></ul>

### 現在の取扱商品

#### ゲーム



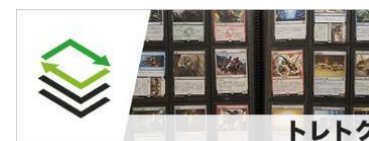
#### アイドルグッズ



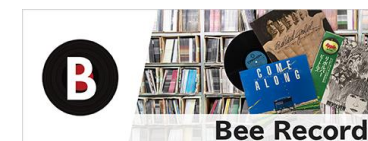
#### 着物



#### トレーディングカード



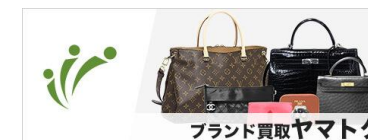
#### レコード



#### 貴金属



#### ブランド品



## 4. その他

# ESGの取り組み

- 当社は地方自治体と協力して町の活性化に取り組むなど、リユース業者としてESGへの取り組みにも力を入れております。

## 岡山県真庭市の小学校再生プロジェクト

- 2019年3月に閉校した旧二川小学校にマンガ本10万冊を寄贈し、町の施設運営をサポート。
- 公共施設再活用のプロデュースに貢献するとともに、今後は関連事業にも積極的に進出予定。

岡山県真庭市の小学校再生プロジェクト



## 町の活性化プロジェクト(トキワ荘マンガミュージアム)

- エンタメ商品の原点であるマンガの聖地:トキワ荘マンガミュージアムに隣接した「ふるいち」を町の協力のもと出店。
- マンガ文化を全国で発信する「ふるいち」の聖地としても今後深く関わり、世界に向けた発信拠点として活動注力。

豊島区のマンガの聖地:トキワ荘マンガミュージアムを拠点とした町の活性化プロジェクト



# 還元方針

- 過年度の不振を完全に脱し、新たな成長段階に入ったこともあって自己資本比率は急回復しました。
- 復配も実現し、今後は配当や自己株式取得といっ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ります。

## 2022年4月14日に決定した自己株式取得での株主還元

### 1. 自己株式取得の理由

株主還元の充実及び資本効率の向上を図るとともに、将来の機動的な資本政策を可能とするために、自己株式の取得を行うものであります。

### 2. 取得の内容

- |                |   |
|----------------|---|
| (1) 取得対象株式の種類  | 当社普通株式  |
| (2) 取得しうる株式の総数 | 3,000,000株（上限）<br>（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合4.41%） |
| (3) 株式の取得価額の総額 | 300,000,000円（上限）                                |
| (4) 取得期間       | 2022年4月15日から2022年8月31日まで                        |
| (5) 取得方法       | 市場買付  |

### 【ご参考】2022年4月14日時点での自己株式の保有

発行済株式総数（自己株式を除く）	68,008,451株
自己株式数	655,887株

# 株主優待

- 当社は、株主の皆様への日頃からのご支援に感謝するとともに、当社株式への投資の魅力を高め、より多くの株主様に中長期的に当社株式を保有していただけること、当社が運営している店舗の活性化を図ることを目的として、株主優待制度を導入しております。

保有株式数条件	継続保有条件	優待内容	
1,000株～1,999株	-	当社中古商品割引券	1,000円相当
2,000株～4,999株	1年未満	当社中古商品割引券	2,000円相当
	1年以上		3,000円相当
5,000株～9,999株	1年未満	当社中古商品割引券	5,000円相当
	1年以上		8,000円相当
10,000株以上	1年未満	当社中古商品割引券	10,000円相当
	1年以上		20,000円相当

# 買取王国との業務提携

- 商材・サービスの相互供給や人材交流を意図して業務提携基本契約を締結しました。
- 当社は、商材多様化での取り扱いノウハウを学習できる点に期待をかけております。

## 具体的な提携内容

- 買取王国でのトレーディングカード取扱強化の支援

当社のトレーディングカードAI読取システム「TAYS（テイズ）」を、2023年2月期中を目途として、中部圏を中心とする買取王国業態の店舗に導入していただき、買取王国でのトレーディングカード取り扱いの強化を支援いたします。

- 商材多様化での人材交流

当社がリアル店舗事業の戦略として推進する商材多様化について、その取り組みを加速させるため、先行して多様な商材を取り扱うノウハウを保持している買取王国社に人員を受け入れてもらう等ノウハウの提供を受け、古本市場店舗等で展開します。





# 長期目標数値

- 5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。
- 2027年2月期までの期間中、每期**7億円以上**の当期純利益を積み上げ、株主還元にも目配りしていきます。

