



**STANDARD
TOKYO**

2022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 取締役管理部長 青野 友弘
電話番号 048-933-3070

「2022年度テイツーグループ成長戦略」策定及び長期の定量目標の設定に関するお知らせ

当社は、2022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「2022年度テイツーグループ成長戦略」の策定及び長期の定量目標の設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

2022年度、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において、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 基幹システム刷新からEC販路構築

2022年10月を目途として、一部機能開発の調整が発生している基幹システムの

刷新を完了させます。また、刷新完了後もその後の事業展開構想に合わせたシステム投資計画に沿って追加投資を行います。

② 商材多様化

業務提携先の買取王国社への人員派遣でのノウハウ吸収や各種協業により、戦略の中心に据えている取扱商材多様化をさらに推し進め、利益貢献の柱となるよう育成していきます。

③ 「ふるいち」店舗の出店継続

「ふるいち」小型店舗の新規出店はイオンモールを中心に当期 10 店舗を予定しており、うち 1 店舗は「ふるいち」への業態転換を図ります。また、「ふるいち」小型店舗の郊外型路面店も小型店舗のバリエーションとして開発し、出店を目指します。

(2) リユース EC 領域

① グループ EC サイト「ふるいちオンライン」のリリース

自社サイト「ふるいちオンライン」を、計画通りに 2022 年の下期（9 月目途）にリリースし、サイト運営体制を安定確立させて、翌期からの利益貢献に向けた地盤固めを行います。

また、サイト設計思想と運営方針は、堅調に業績推移している子会社の山徳社のノウハウを総合的に反映しており、店舗と一体となった運営を行っていきます。

② 拠点・人員への投資による業容拡大

業績堅調な山徳社においても拠点追加投資及び人材採用を進め、査定完了までの時間短縮、物量増への対応及び新規商材導入余地の拡大等一層の業務改善を推し進め、顧客満足の向上に努めて、さらなる収益力向上を図ります。

(3) リユース BtoB 領域

① トレーディングカード読取査定機の TAYS（テイズ）の拡販

前期後半に外販がスタートしましたが、多店舗展開法人への営業に注力し、拡販に努めます。買取王国社など TAYS 導入先からのフィードバックを受けて、さらなる機能向上開発を行うなど追加投資も実施していきます。

② IoT 高機能トレカ自販機 AIICO（アイコ）の拡大

入手困難なトレカ自販機について、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を、当期中に順次調達を進めて、直営店舗に設置するにとどまらず、店舗外ロケーションへの設置や他法人店舗への委託販売など BtoB 商材の一つとして拡販を進めていきます。

③ 他法人との連携

POS システムやトレカ検索機などそれぞれの他の法人が得意とする機器・サービスと TAYS を一体として顧客に対して提案を行うなど、他法人との連携を密にすることによって、TAYS 等販売先の拡大を目指します。

その他、経営基盤を強化し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。

3. 指標となる数値目標

2022年度成長戦略の先、長期的な5年後の当社の目指す定量目標は次の表のとおりです。毎年7億円以上の当期純利益を積み上げ、配当も継続的に実施して、5年後の2027年2月期末には売上高354億円、営業利益20億円、当期純利益12億円を目指します。

(単位:百万円)	2023年2月期 (連結業績予想)	2027年2月期 (目標値)	5年間の成長率
売上高	26,400	35,400	32%増
リユース店舗領域	23,513	23,000	
リユースEC領域	2,682	12,000	
リユースBtoB領域	205	400	
営業利益	1,100	2,000	82%増
リユース店舗領域	504	460	
リユースEC領域	535	1,420	
リユースBtoB領域	61	120	
当期純利益	700	1,200	71%増

以 上