

2023年1月16日

株式会社ティーツー2023年2月期第3四半期決算説明会資料

内容	ページ数
1. 当社の概要	P. 2
2. 2023年2月期 第3四半期決算概要	P. 10
3. 成長戦略の進捗状況	P. 16
4. トピックス等	P. 27
5. 参考資料	P. 31

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
• 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
• 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」のリリース
- 拠点・人員投資

リユース店舗領域

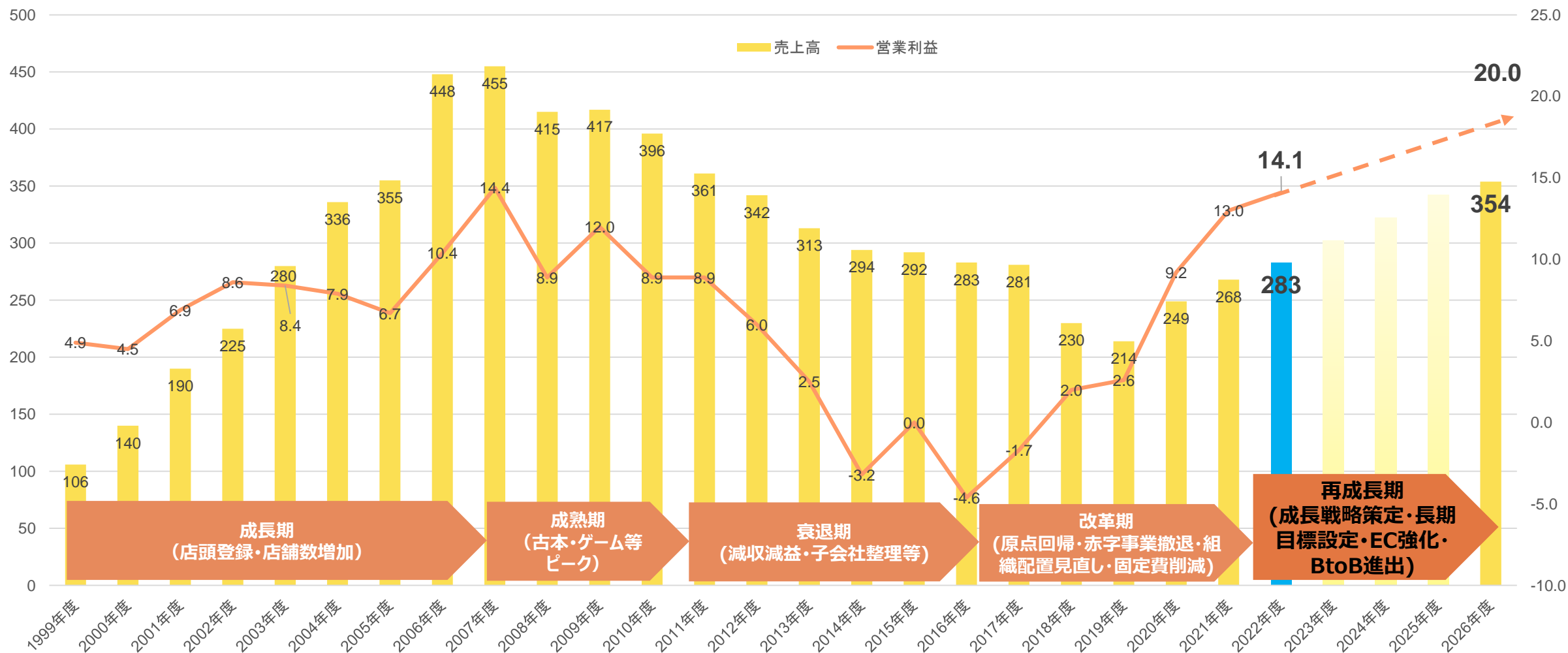
- EC販路構築
- 商材多様化
- 「ふるいち」出店加速

リユースBtoB領域

- TAYSの拡販
- トレカ自販機AIICO外販
- TAYS他システムとの連携

上場以来の成長推移

- 現在の当社は衰退期を完全に脱し、改革期を経て、**再成長期**に移行していると認識しております
- リユースEC領域を強化し、リユースBtoB領域に進出することで2027年2月期に**営業利益20億円**を目指しています



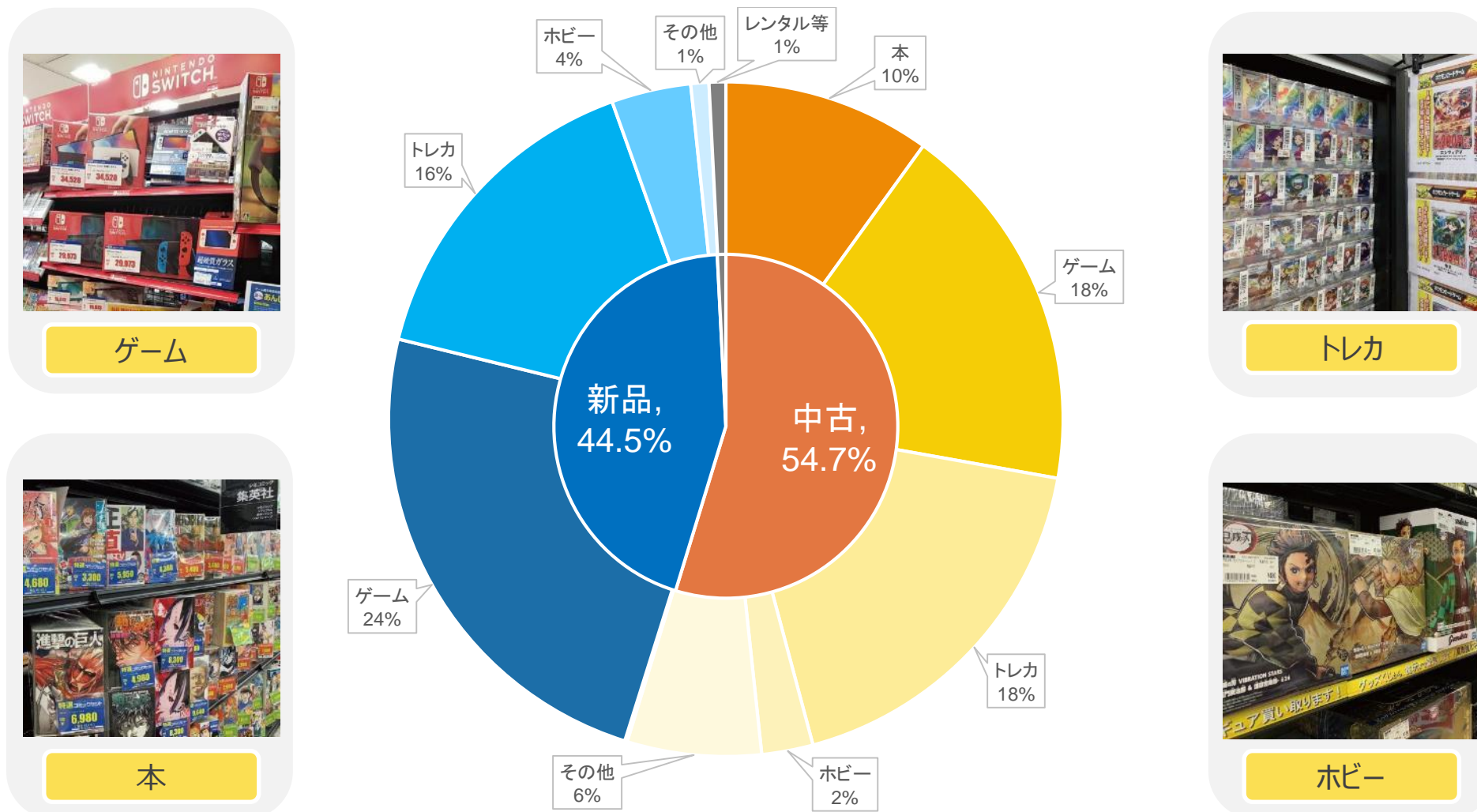
展開している店舗屋号と店舗数

- 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
- 直近では特にゲーム、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。
- 「ふるいち」の強みは、低コストでの出店が可能であることで、新規出店店舗の早期黒字化が定着しています。

2022年12月末時点		中古					新品					
ブランド名	直営店舗数	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
	84 (店)	○	○	○	○	○	△	○	○	○	○	-
	28 (店)	△	○	○	○	○	-	○	○	○	△	-
	5 (店)	-	-	○	-	-	-	-	○	-	-	-
	1 (店)	-	-	-	-	○	-	-	-	-	-	-
	1 (店)	-	-	-	-	○	-	-	-	-	-	-
	2 (店)	-	-	-	-	○	-	-	-	-	-	○

商材別売上高構成比

- 第3四半期連結累計期間の商材売上構成比は、新品の構成比が2Q比較で3.5ポイント上昇しました
- 新品の売上構成比の上昇は、新品ゲーム全体の売上を大きく牽引する大人気タイトルの発売によるもので、第4四半期以降の中古ゲームへの好影響が期待されます

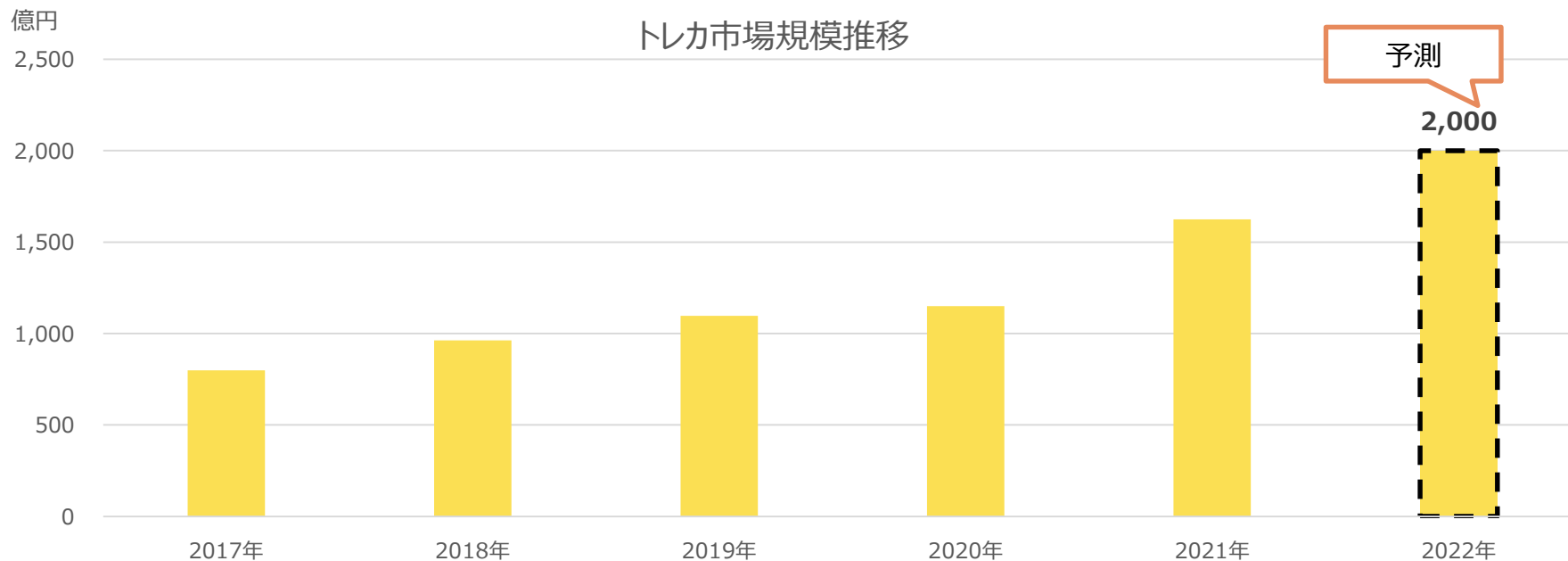


市場拡大が続くトレカ商材

- 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、**2,000億円超に新品市場が拡大**すると予測しています



※2021年度玩具市場規模調査結果データを基に当社の販売トレンドを加味して算出した独自予測

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 第3四半期決算概要

第3四半期累計期間連結業績サマリ

売上高

217.5億円
(前年同期比+14.5%)

営業
利益

12.5億円
(前年同期比+46.4%)

経常
利益

13億円
(前年同期比+46.9%)








親会社株主に帰属する

四半期
純利益

8.3億円
(前年同期比+35.1%)

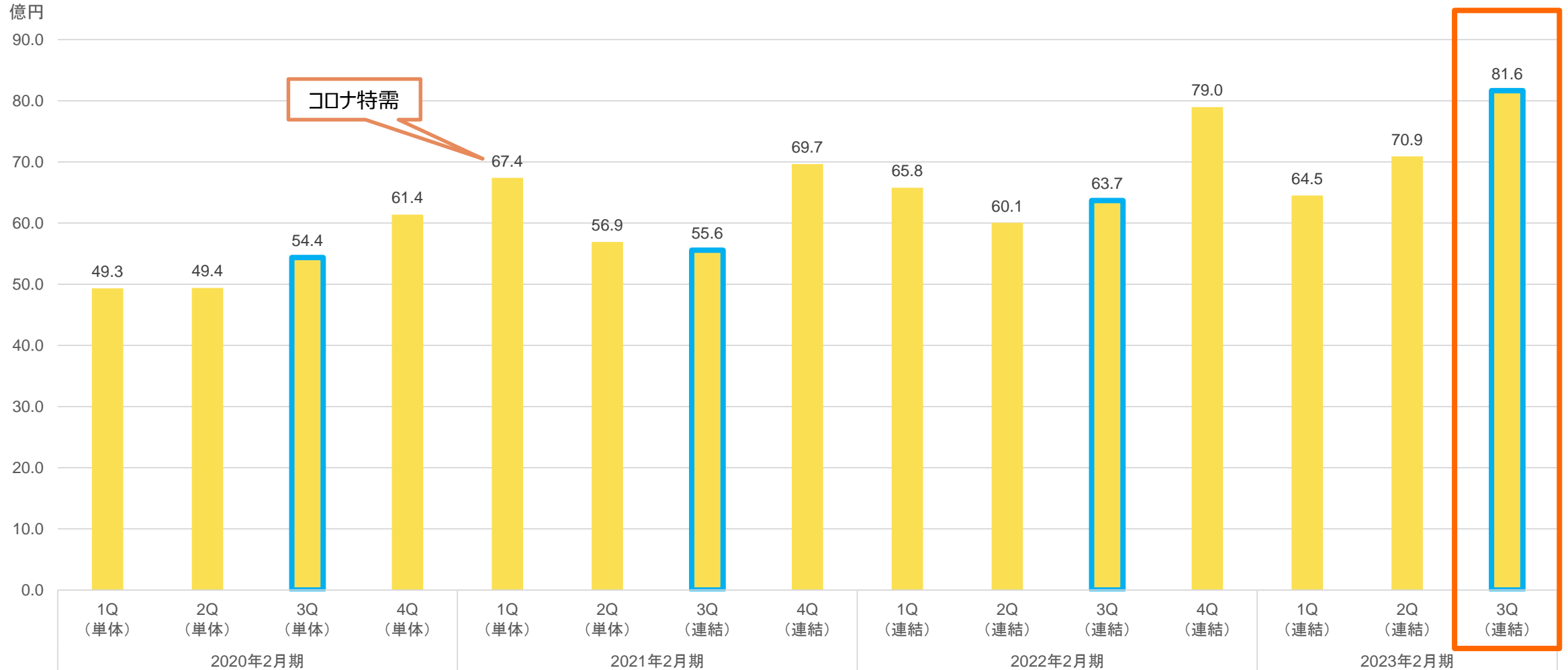
主要セグメントの3Q経過時点の動向

- 第3四半期連結累計期間では、継続して新品・中古ともトレカ商材が絶好調で、会社業績に大きく貢献しています
- ホビー商材も大きく売上高を伸ばしており、3Q経過時点で中古商材が全体として堅調に推移しております
- 2Q時点で前年同期比100%を割り込んでいた新品ゲームも、人気タイトルの発売や仕入れ状況の良化により回復傾向にあります

		業績	前年同期比	主なポイント
中古品	本		96%	<ul style="list-style-type: none"> 会員に対する販促施策の展開等で、前年比100%の維持に継続して注力しておりますが、2Q時点から状況に大きな変化はありませんでした 「ふるいちオンライン」での販売チャネル拡大や売買価格の見直しなどで状況の改善に努めます
	ゲーム		104%	<ul style="list-style-type: none"> 現行ハードで極めて人気の高いタイトルの発売があり、中古ゲーム全体を牽引しました 4Q以降、人気品薄商品の需給改善により、当面の安定的な売上成長を見込んでおります
	トレカ		157%	<ul style="list-style-type: none"> 市場の活況により、継続して右肩上がりの成長を続けております 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です
	ホビー		146%	<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 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		103%	<ul style="list-style-type: none"> 2Q時点では前年同期比を大きく割り込んでいましたが、大人気タイトルの新作発売等の影響により、この3Qで100%を超える水準まで回復しました 人気ハードの需給良化とふるいちオンラインの販路を活用し、今後の安定的な成長を目指します
	トレカ		144%	<ul style="list-style-type: none"> 主要銘柄の活況により、その他の各種銘柄の販売状況にも好影響が出始めるなど、市場の活況は継続しています 当社が培ってきた取り扱いノウハウを活用し、中古との相乗効果最大化を追求していきます
	ホビー		127%	<ul style="list-style-type: none"> ショッピングモール店舗との親和性が高いグッズくじ商品が好調を維持しています 在庫整理を行う一方、新たに積極的な仕入れを行い、売上拡大に結び付けました

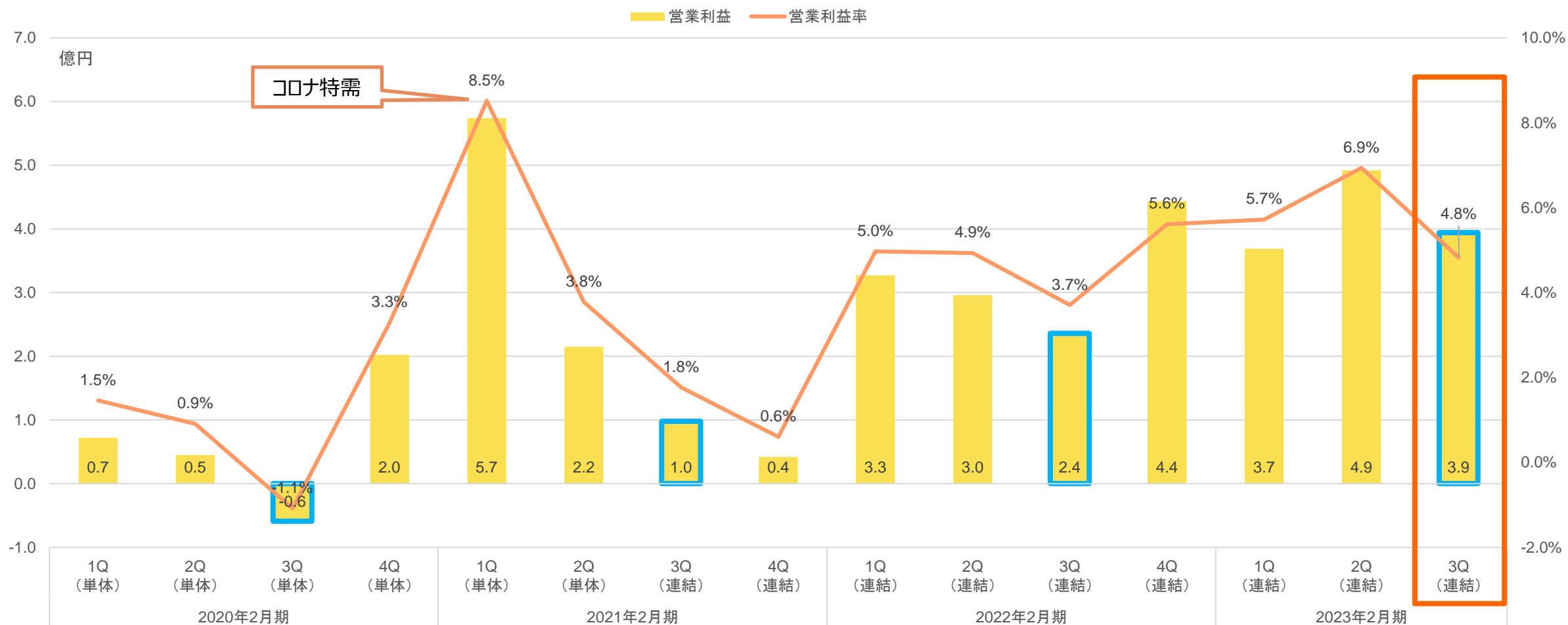
四半期ごとの売上高の推移

- 当第3四半期の連結売上高は、年間の最繁忙期である前期の第4四半期水準を超える**81.6億円**で着地しました
- 新規出店による増収効果と、引き続き市場が活況なトレカ商材に加え、新品ゲームが全体の売上高を牽引しました
- 足元の傾向と各市場状況から、ゲーム、トレカともに当面好調トレンドが継続すると見込んでいます



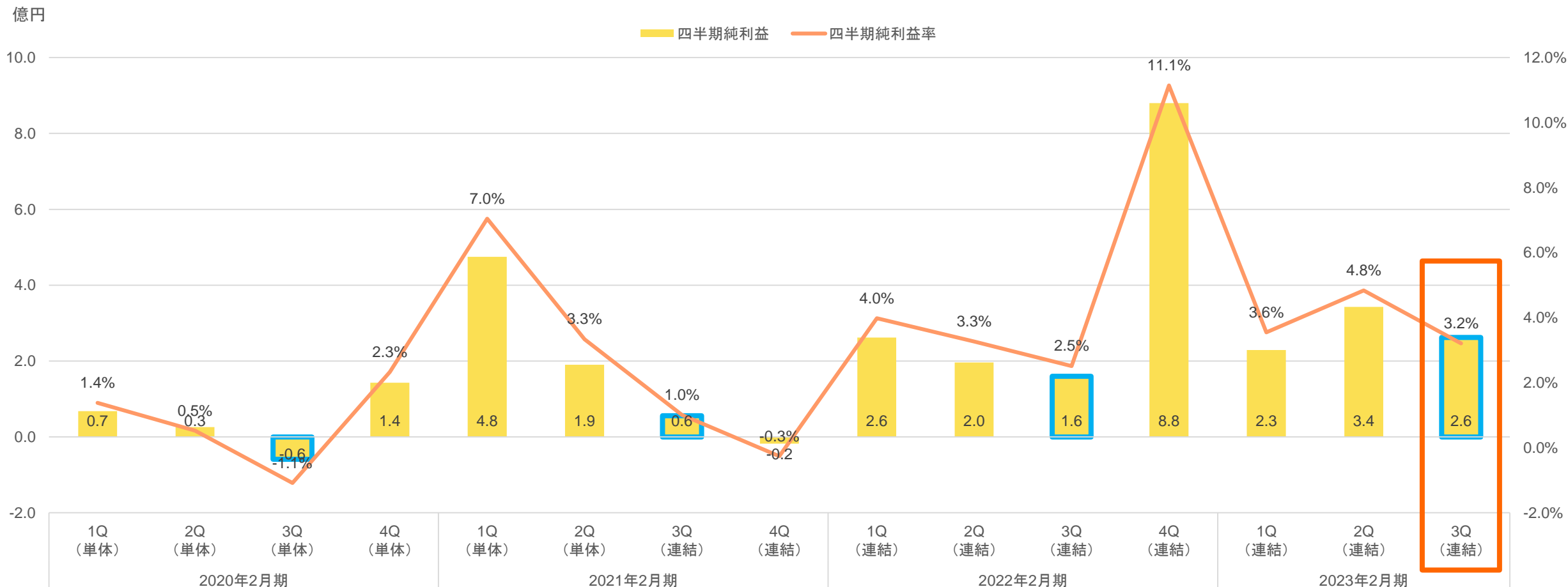
四半期ごとの営業利益・同利益率の推移

- 第3四半期は**営業利益3.9億円**、**前年同期比162.5%**と引き続き順調に推移しております
- 好調な売上高に牽引され、営業利益も引き続き好調を維持しております



四半期ごとの四半期純利益・同純利益率の推移

- 四半期純利益は**2.6億円**、前年同期比**162.5%**を達成しました
- 営業利益同様、堅調に利益の積み上げを継続しています



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

TAY TWO

1

リユース店舗領域 「ふるいち」店舗の出店

2

リユースEC領域 「ふるいちオンライン」の状況

3

リユースBtoB領域 TAYS拡販等の状況

4

業務提携・M&A戦略

リユース店舗領域 ～店舗の出店方針～

- 古本市場の小型パッケージ「ふるいち」を主軸として出店しています
- 低コスト出店が可能な「ふるいち」業態は、スピーディな出店と利益面における即戦力化が期待されます

◆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 イオンモール白山店」10月のオープン日の様子

◆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）との合弁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組み入れを検討中です



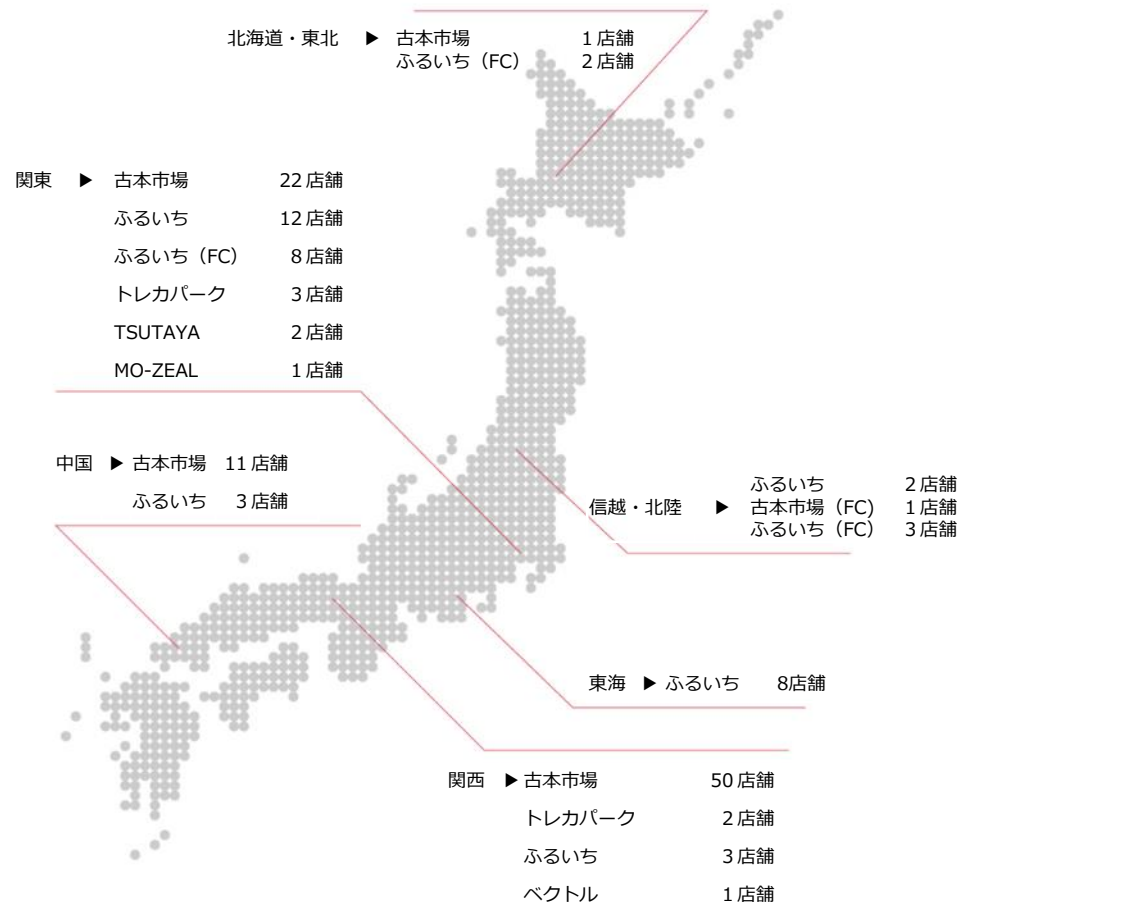
ふるいちトップブックス前橋みなみモール店 売場の様子

リユース店舗領域 ～3Qの出店店舗と今後の出店予定～

- 2023年2月期の直営店舗出店は、計画から1店舗増やして「ふるいち」で**11店舗**を出店しました

◆地域別店舗分布

※2022年12月31日現在 直営店舗122店、FC店舗14店



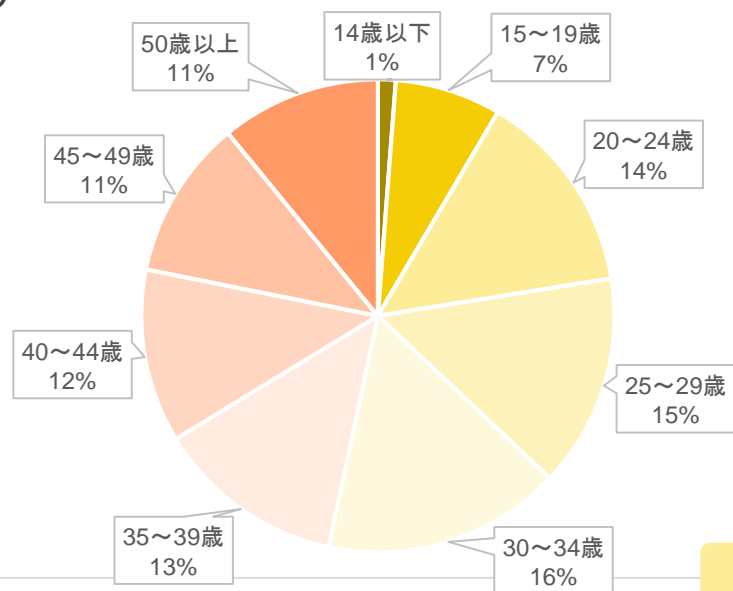
◆出店状況

- 2023年2月期第3四半期は以下の直営店舗**8店舗**を出店しました。
 - 9月 イオンタウン伊勢ララパーク店（三重県）
 - 10月 イオンモール白山店（石川県）
 - 10月 イオンモール高の原店（京都府）
 - 10月 イオンモール高岡店（富山県）
 - 11月 イオンモール日の出店（東京都）
 - 11月 ららぽーと名古屋みなとアクルス店（愛知県）
 - 12月 イオンモール大和店（神奈川県）
 - 12月 植田店（愛知県）
- FC店舗は、トップブックス社を通じて当第3四半期に関東3店舗、東北3店舗を出店しました。第4四半期中には、追加で2店舗を出店予定です。

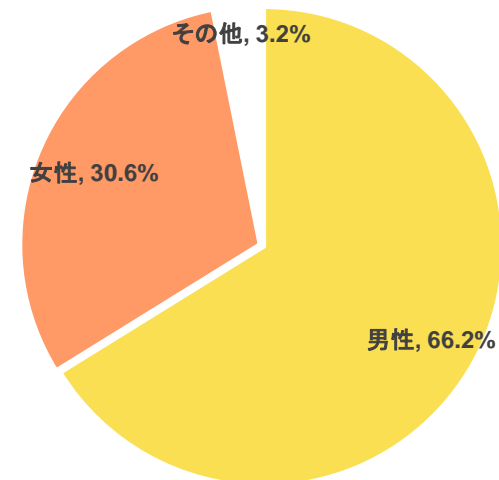
リユース店舗・EC領域 ～ふるいちアプリ会員の入会状況と顧客属性～

- 「ふるいちアプリ会員」は、順調に会員数を伸ばし、2022年12月に累計80万人を突破しました
- 「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

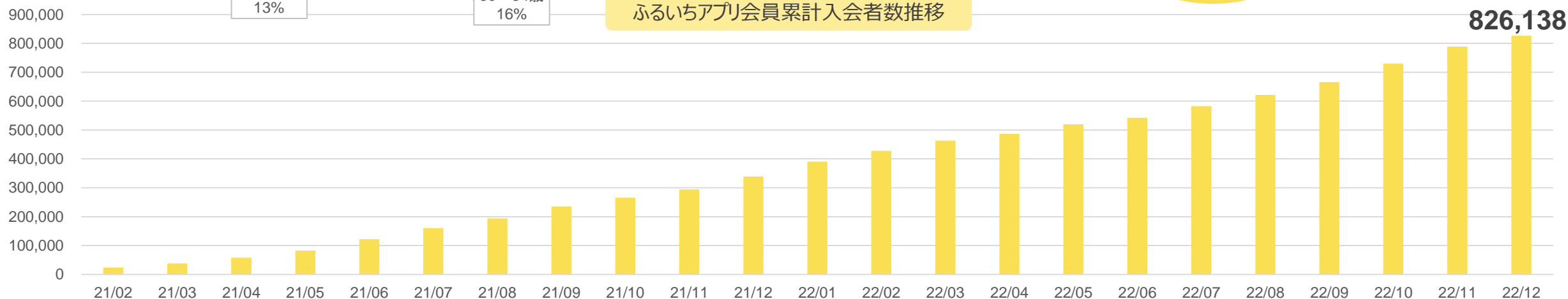
年齢別



性別



ふるいちアプリ会員累計入会者数推移



リユースEC領域 ～「ふるいちオンライン」の状況～

- 9月6日に自社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
- 11月からはプロモーションを本格始動し、「グランドオープン祭」「ブラックフライデー!!」「クリスマスセール」「2023年新年初売りセール」等の各種施策を投下しています



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)**」の外販が順調に進行中です
- 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
- 当事業年度末までに累計契約件数が100件を突破する見込みで、来期からは本格的に業績貢献してきます

◆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、**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、毎分約30枚の速度でスキャンが可能です
- 査定制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など、現在18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
- 一方で、当社オリジナルのトレカ自販機「**AIICO II**」は半導体流通の停滞等の影響により調達が伸び、2023年春ごろの予定です

◆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**の試作品が完成しました
- 既存のモデルも大当たり商品の視認性の良さもあり売上は好調でしたが、AIICO IIは更なる機能強化を実現しながら、サイズもスマートになり設置場所を限定せず展開が可能となりました
- 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

<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、堅実な成長によりテイツー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
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
- 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

- 取得価格で10億円程度までの規模を想定。なお、成長のためには、あらゆる手段を積極的に検討

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

買取王国社との業務提携の進捗

- 業務提携基本契約の締結後、両社間で継続的にMTGを設定するなど連携を強化しております
- 「買取王国 植田店」の店舗内への「ふるいち 植田店」の出店は**確かな相乗効果の手応え**を得ることができました

◆これまでの提携内容

- 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する内容です
- 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そのノウハウの提供を受け、そのノウハウを古本市場店舗等で展開します
- 買取王国と転貸借契約を締結し、両社が得意とする商材を持ち寄って、長年店舗営業を行っている「買取王国 植田店」を改装し、その一部に当社が「ふるいち 植田店」を出店しました。「買取王国 植田店」と「ふるいち 植田店」双方の一体運営で、12月9日無事オープンしました。



「ふるいち 植田店」オープン当日の大打列の様子

システム・ケイ社との業務提携基本契約の締結

- TAYSを共同開発したシステム・ケイ社（札幌市）と防犯カメラシステムの技術開発と実証実験に共同で着手します
- 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

◆具体的な提携内容

- 当社店舗に、システム・ケイ社の防犯カメラシステムを設置し、新たな防犯カメラシステムのための実証実験をおこないます
- 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。



System K



TAY TWO

株式会社 テイツー

4. トピックス等

ESG「Environment（環境）」「Social（社会）」「Governance（ガバナンス）」の取り組み

当社、行政、地域住民/団体が一体となる独自の『リユース&エンタメ』活動を企画創造し、地域に必要とされる会社となる活動を展開中。

地域に愛された廃校再生
地域産業アップデート支援



地方創生活動

@furu1.info

『ふるいち』こと古本市場の様々な
コラボ情報をお知らせします！



マンガの聖地
ブランド化連携



子どもの未来応援
障がい者自立支援
プロジェクト etc.

還元方針

- 今期から復配を実現するなど、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

◆ 自社株式の取得

- 2021年2月期の100万株の自社株式取得に続いて、今期は、2022年4月の決議に基づいて、自社株式300万株、約2.68億円を取得しております
- 今後も、機動的に自社株式取得を検討します

1. 取得した株式の種類	当社普通株式
2. 取得した株式の総数	998,400 株
3. 株式の取得価額の総額	89,456,000 円
4. 取得期間	2022年5月1日～2022年5月25日
5. 取得方法	市場買付

【ご参考】

- 2022年4月14日開催の取締役会における決議内容
 - 取得対象株式の種類 当社普通株式
 - 取得しうる株式の総数 3,000,000 株(上限)
(発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合 4.41%)
 - 株式の取得価額の総額 300,000,000 円(上限)
 - 取得期間 2022年4月15日から2022年8月31日まで
 - 取得方法 市場買付

2. 上記取締役会決議に基づき取得した自己株式の累計

- (1) 取得した株式の総数 2,000,000 株
- (2) 株

2022年5月25日適時開示文書

◆ 配当の実施

- 2022年2月期に6年ぶりの復配を実現しましたが、今期末には1円増配して、1株当たり2円の配当を実施しました
- 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		0.00	—	1.00	1.00
今回修正予想	—	0.00	—	2.00	2.00
当期実績	—				
(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

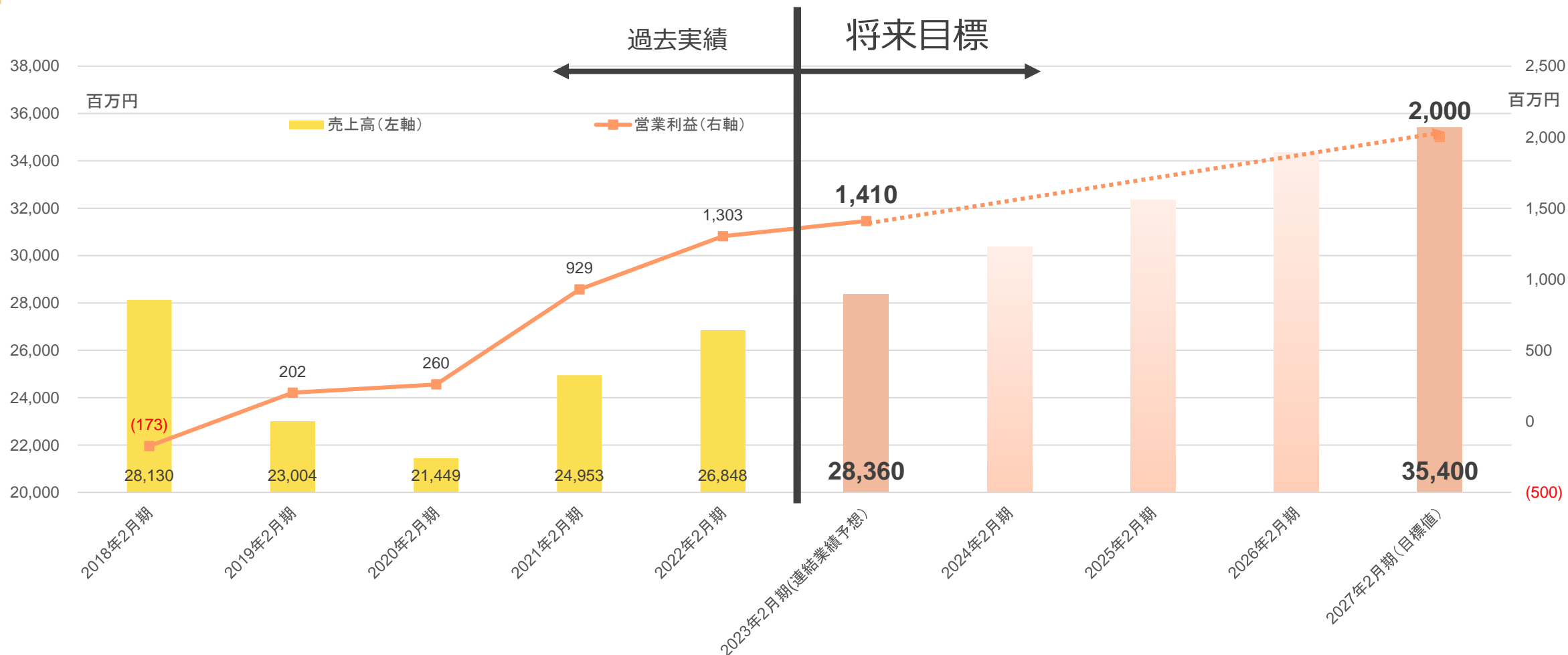
当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題のひとつとして位置づけ、企業価値の向上に努めております。利益配分にあたっては、将来の事業展開に備えた内部留保の充実を勘案し、業績に応じた配当を安定的に実施することを基本方針としております。

今般上記基本方針を踏まえ、今期の連結業績の推移を勘案し、前期実績に対して1円増配し、期末配

2022年10月3日適時開示文書

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
- 執行取締役に対して業績条件付RSを、営業利益目標達成へのインセンティブとして付与しました
- 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、安定した株主還元にも目配りしていきます



5. 參考資料

■ ティーツー会社概要

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、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	
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 （2022年8月末現在）
従業員数	正社員 パート・アルバイト	296名 1,498名 合計1,794名 （2022年8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	・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 ・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

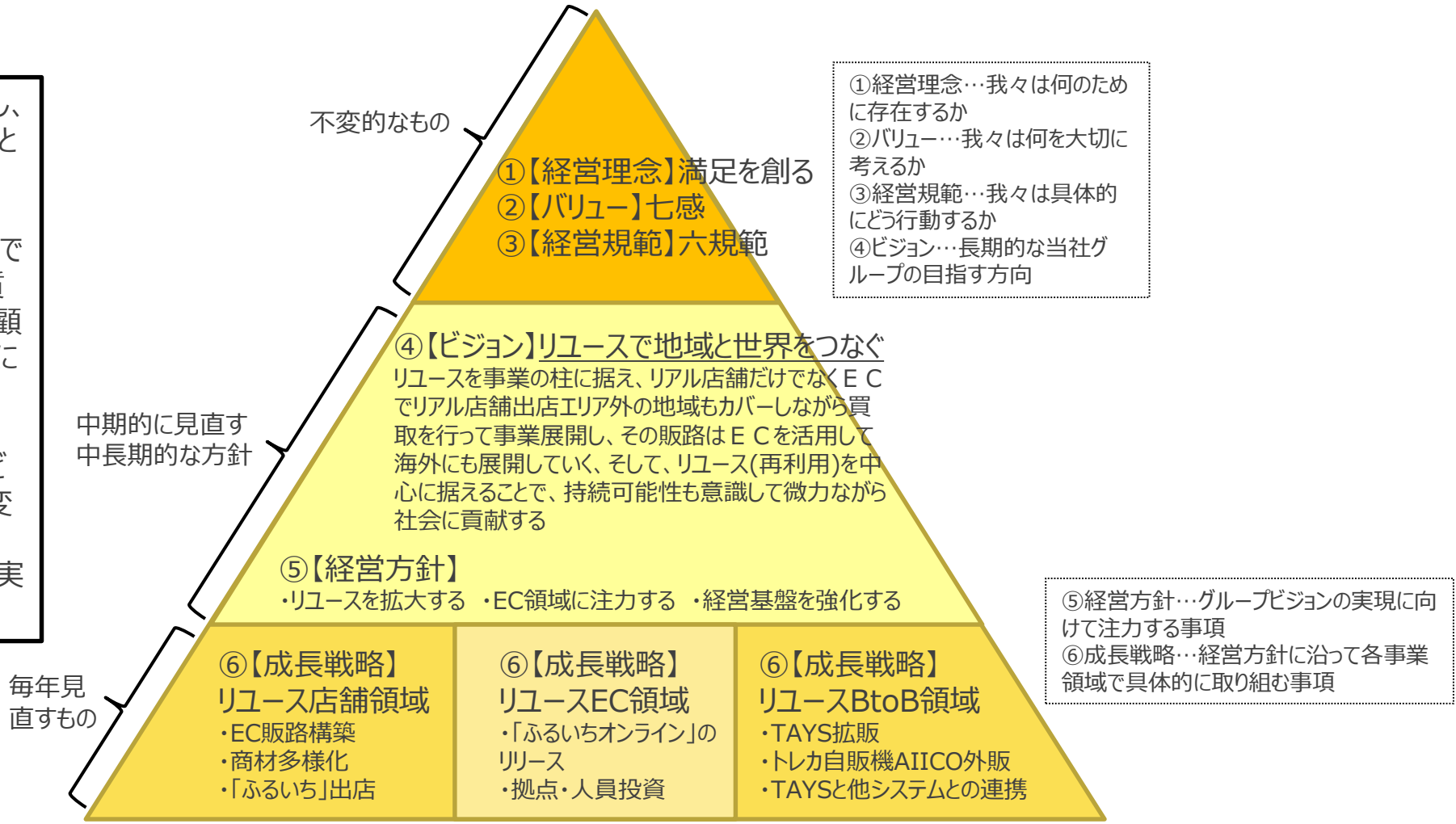
満足を創る

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

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