

2023年7月14日

株式会社ティーツー 2024年2月期第1四半期決算説明会

内容	ページ数
1. 2024年2月期 第1四半期決算概要	P. 2
2. 2023年度テイツーグループ成長戦略の取り組み進捗状況	P. 10
3. トピックス等	P. 16
4. 参考資料	P. 20

1. 2024年2月期 第1四半期決算概要

2024年2月期第1四半期の連結業績サマリ

- 連結売上高は、12年ぶりの高水準で着地しました
- 連結営業利益は、コロナ特需時を除いて過去最高で着地しました
- 連結経常利益は、過去最高で着地しました

連結
売上高

83.6億円
(前年同期比+29.6%)

連結
営業利益

4.6億円
(前年同期比+27.2%)

連結
経常利益

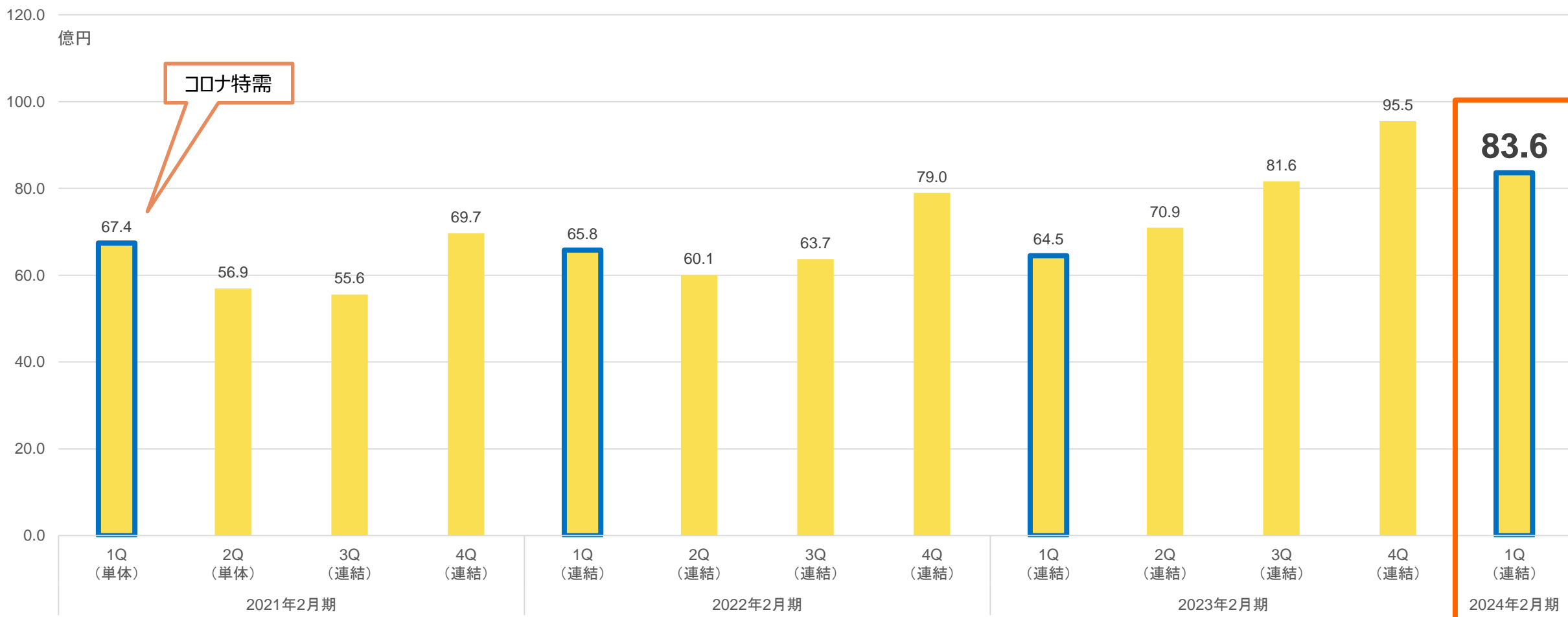
5.2億円
(前年同期比+34.3%)

親会社株主に帰属する
四半期
純利益

2.7億円
(前年同期比+18.3%)

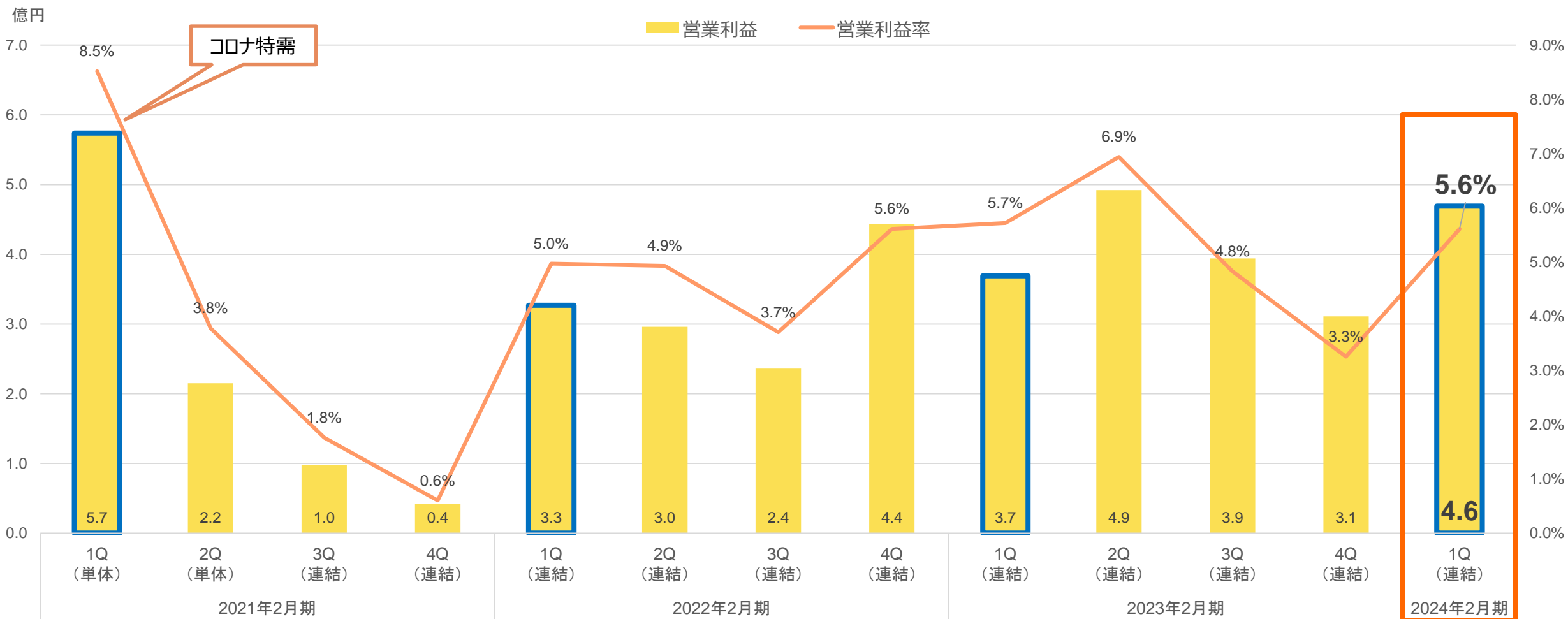
四半期ごとの売上高の推移

- 直近事業年度における第1四半期売上高で過去最高の**83.6億円**を記録しました
- 新規出店店舗、ふるいちオンラインの売上貢献と、新品・中古トレカ及びゲームの好調が売上を牽引しました



四半期ごとの営業利益・同利益率の推移

- 新品の売上構成比が上昇したものの、営業利益率は5.6%と前年同期と同水準を維持しました
- 1Qの営業利益額としては、2021年2月期のコロナ特需時以来の高水準でした



連結損益計算書

- 売上総利益率は、同利益率が比較的低い新品商材の売上高伸長による影響で対前年同期比で低下しました
- 販管費が増加した一方で、売上高も大きく伸長したため、販管費率は対前年同期比で低下しました

(単位：百万円)	2023年2月期 1 Q実績	2024年2月期 1 Q実績	増減	前期比
売上高	6,450	8,361	1,911	129.6%
売上総利益	2,408	2,958	550	122.8%
(売上総利益率)	(37.3%)	(35.4%)		
販管費	2,039	2,489	450	122.1%
(販管費率)	(31.6%)	(29.8%)		
営業利益	369	469	100	127.1%
(営業利益率)	(5.7%)	(5.6%)		
経常利益	387	520	133	134.4%
当期純利益	229	271	42	118.3%








貸借対照表

- 新規出店や外販に備えた買取強化等により商品在庫を積み増しています
- 新品商材発注の資金ニーズに対応するため、当座貸越枠での借入を増やしており、短期借入金が増えております

(単位：百万円)	前連結会計年度 (2023年2月28日)	構成比	当第1四半期 連結会計期間 (2023年5月31日)	構成比	増減額
流動資産	7,675	70.2%	8,685	72.0%	1,010
現金及び預金	2,479	22.7%	2,281	18.9%	▲198
商品	3,982	36.4%	4,837	40.1%	855
固定資産	3,265	29.8%	3,373	28.0%	108
有形固定資産	866	7.9%	946	7.8%	80
無形固定資産	623	5.7%	597	5.0%	▲26
投資その他の資産	1,775	16.2%	1,828	15.2%	53
資産合計	10,940	100%	12,058	100%	1,118
流動負債	3,344	30.6%	4,935	40.9%	1,591
買掛金	663	6.1%	416	3.4%	▲247
短期借入金	900	8.2%	2,400	19.9%	1,500
1年内返済予定の長期借入金	351	3.2%	844	7.0%	493
固定負債	1,995	18.2%	1,437	11.9%	▲558
長期借入金	1,038	9.5%	457	3.8%	▲581
負債合計	5,339	48.8%	6,372	52.8%	1,033
純資産合計	5,600	51.2%	5,685	47.1%	85
負債純資産合計	10,940	100%	12,058	100%	1,118

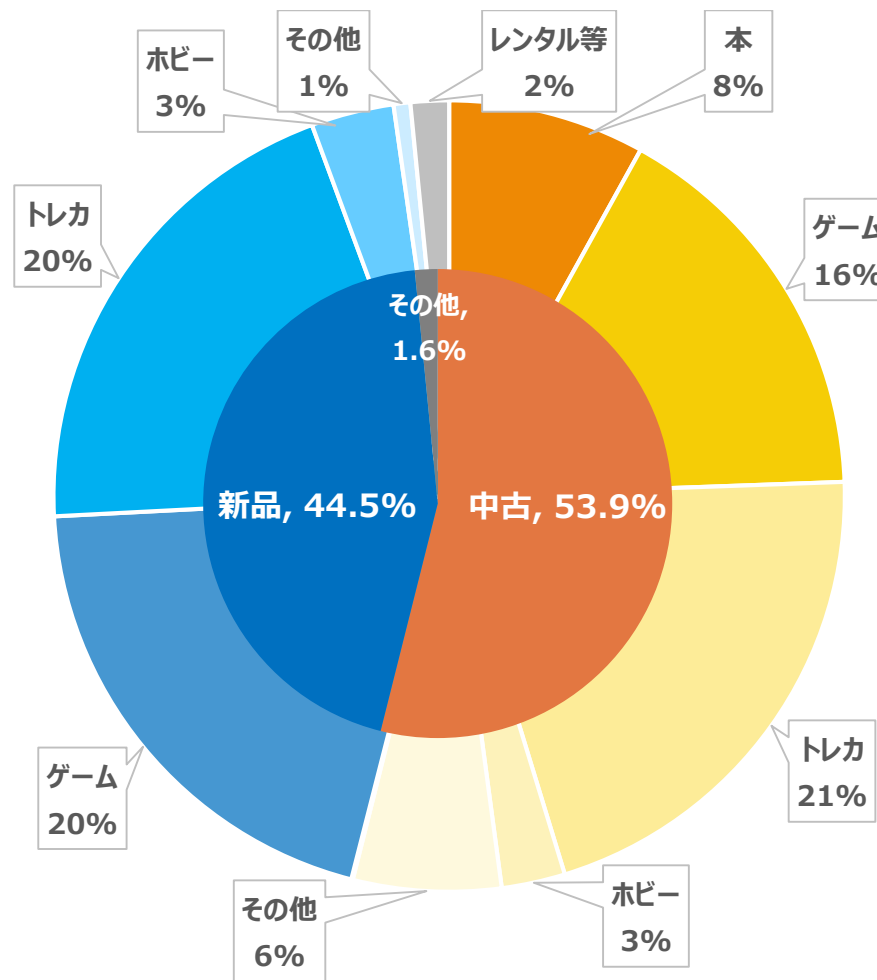
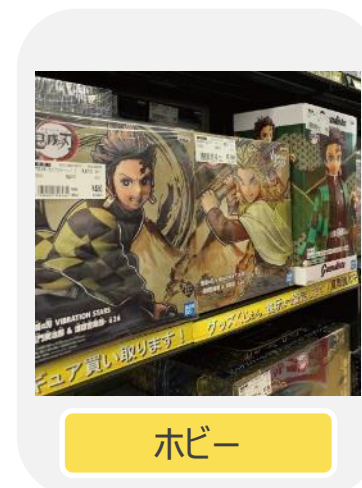
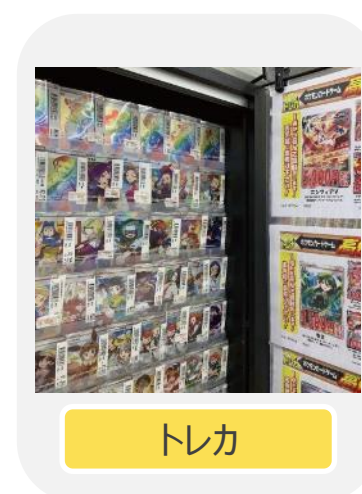
主要セグメントの売上高の動向

- 各商材の動向に大きな変化はなく、トレカ・ホビー・ゲームは好調に推移、古本が苦戦という状況が継続しています
- トレカについて、PSA鑑定品などの一部商品の相場下落による当社業績への影響についてお問い合わせをいただくことがありますが、当社では同品を取り扱いしておらず、現時点で影響は軽微と判断しております

		業績	前年比	主なポイント
中古品	本		88.7%	<ul style="list-style-type: none"> 仕入れ（買取）の苦戦により売上低迷が継続、前年比では90%を割り込む状況となりました ふるいちオンライン販路拡充や買取強化施策などを通じて前年比100%までの回復を目指します
	ゲーム		106.3%	<ul style="list-style-type: none"> 品薄が継続していた人気ゲーム機本体の供給が安定した影響もあり、対前年比では増加しました 継続して新作販売を最大化しつつ、中古販売・仕入（買取）強化、EC販路最大化に注力してまいります
	トレカ		155.4%	<ul style="list-style-type: none"> 新品トレカの好調に伴い、中古トレカの販売も活況で、前年同期比を大きく上回りました 相場に合わせた価格コントロールにより、利益面の安定化に注力しております
	ホビー		140.0%	<ul style="list-style-type: none"> フィギュア、プラモデルなどの販売・買取強化の効果が継続的に成果として出ている状況です ふるいちオンラインでの取扱いも開始しており、安定的な在庫確保が重要課題です
新品	ゲーム		122.3%	<ul style="list-style-type: none"> Nintendo Switch用ソフト「ゼルダの伝説 ティアーズ オブ ザ キングダム」の販売が好調でした 人気ソフトの発売により、ゲーム機本体売上も伸長し、新品ゲーム分類全体の売上高を牽引しました
	トレカ		173.8%	<ul style="list-style-type: none"> 主要銘柄、特にポケモンカードの活況が継続しており、前年度を大きく上回る売上高で着地しました 他銘柄の拡販にも注力し、同分類の売上高の安定化を実現してまいります
	ホビー		152.2%	<ul style="list-style-type: none"> ホビー分類の主要商材であるグッズくじは、ショッピングモールに展開する「ふるいち」店舗との親和性が高く、新規出店効果が顕著に現れています

商材別売上高構成比

- 対前年同期比で新品の売上構成比が4ポイント上昇しました
- 新品売上高の構成比増は、Nintendo Switch用ソフト『ゼルダの伝説 ティアーズ オブ ザ キングダム』の発売による新品ゲーム売上高の伸長、継続的に市場が活況な新品トレカが引き続き好調に推移したことが主な要因です

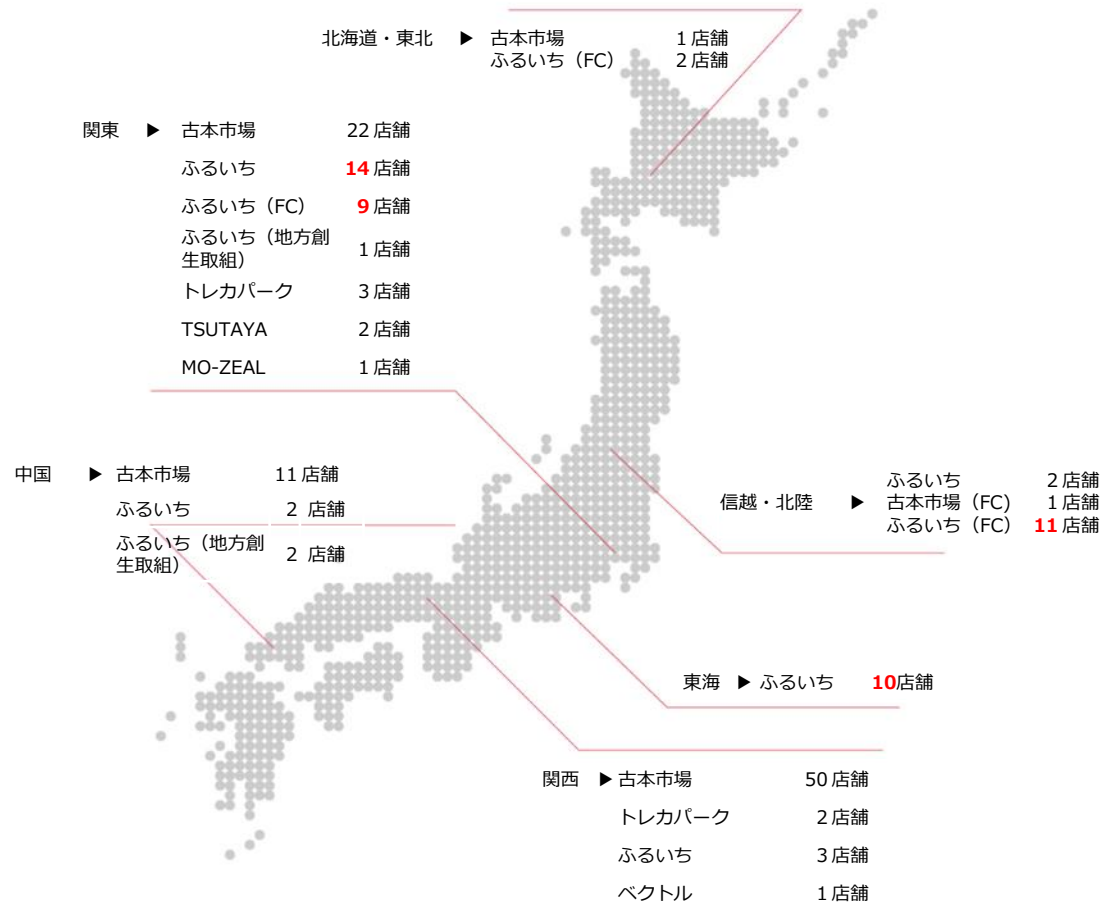


2. 2023年度テイツーグループ成長戦略の取り組み進捗状況

リユース店舗領域 ～2024年2月期第1四半期までの出店状況

- 2024年2月期第1四半期は「ふるいち」直営店舗を**5店舗**、FC店舗「ふるいちトップブックス」を**7店舗**出店しました
- これにより2023年5月31日現在の店舗数は直営店舗127店舗、FC店舗が23店舗となりました

◆地域別店舗分布



◆2024年2月期第1四半期出店状況と今後の予定

- 直営店
 - 4月 ふるいち イオンモール豊川店 (愛知県)
 - 4月 ふるいち イオンモール高崎店 (群馬県)
 - 4月 ふるいち イオンモール浜松志都呂店 (静岡県)
 - 4月 ふるいち イオンモール羽生店 (埼玉県)
 - 5月 ふるいち ららぽーと富士見店 (埼玉県)
- FC店
 - 3月 ふるいちトップブックス 横越バイパス店 (新潟県)
 - 3月 ふるいちトップブックス 青葉奈良店 (神奈川県)
 - 3月 ふるいちトップブックス 新潟中央インター店 (新潟県)
 - 4月 ふるいちトップブックス 長岡花園店 (新潟県)
 - 4月 ふるいちトップブックス 小出店 (新潟県)
 - 5月 ふるいちトップブックス 高田西店 (新潟県)
 - 5月 ふるいちトップブックス 大町店 (長野県)

リユース店舗領域 ～展開している店舗屋号と店舗数～

- ショッピングモールを主体に小型パッケージの「ふるいち」の出店、FC店舗としてさらに商材を絞ったインショップ型の「ふるいち」の出店を継続強化しております

2023年5月末時点		中古					新品					
ブランド名	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
 古本市場	84 (店)	○	○	○	○	○	△	○	○	○	○	-
 直営店舗	31 (店)	△	○	○	○	○	-	○	○	○	△	-
 地方創生 取組店舗	3 (店)	△	-	-	-	-	-	-	-	-	△	-
 トップボックス 店舗	23 (店)	-	○	(○)	-	-	-	○	(○)	(○)	-	-
 トレカパーク	5 (店)	-	-	○	-	-	-	-	○	-	-	-
 MOZEAL REUSE STYLE USED FASHION	1 (店)	-	-	-	-	○	-	-	-	-	-	-
 VECTOR	1 (店)	-	-	-	-	○	-	-	-	-	-	-
 TSUTAYA	2 (店)	-	-	-	-	○	-	-	-	-	-	○

リユース店舗領域 ～トレカ検索機～

- 7月からトレーディングカード在庫検索機を、一部直営店舗でテスト導入を開始しました

◆ タブレット型検索機

- 各店舗で店頭タブレットを用いて、その店舗の在庫情報買取価格、販売価格をお客様が確認できます
- タブレット上で購入注文が可能で、レジで店舗スタッフが、注文された商品をお渡します
- 加えてタブレット上で買取申込みも可能で、お客様はおおよその売却価格を把握したうえで買取申込みができます

◆ 店舗でのメリット

- 市場の相場に合わせてリアルタイムに価格の変更を行うことができるようになります
- 上記と関連して、すべての在庫の店頭陳列に比べて、価格の変更等でのオペレーションコストを削減することができます
- 売場を削減できることから、デュエルスペースを拡張するなど、売場を他の用途に活用できるようになります

◆ 追加機能

- 店内設置のQRコードから自身のスマホで店頭端末同様の機能を使用できます（使用の際に一部機能制限あり）



<店頭端末>



<トレカ検索機の設置状況>

リユースEC領域 ～「ふるいちオンライン」の状況～

- 2023年4月に、「中古ホビー」と「古本のコミック全巻セット」の販売商材を追加し、一通りの商材ラインナップが整いました
- 単月黒字化の実現に向けて、各種取組を実施しております

◆ 各種取組の状況

- データフィード管理機能の搭載が完了し、複数の広告媒体に効率的に広告出稿ができるようになりました
- WEB広告の出稿による新規ユーザー獲得、既存ユーザーへの販促による顧客囲い込みの両軸で集客を強化しております
- 品揃えを強化のため、物流倉庫のキャパを拡張しております
- トレーディングカードを中心に品揃えを強化しております

七夕 SALE 7% MAX OFF クーポン配布中!

7.1(土) 10:00 ~ 7.7(金) 23:59

5% OFF トレカ 5% OFF ゲーム 7% OFF ブックス 7% OFF ホビー

七夕におすすめの中古トレカをピックアップ!
期間限定でお得なクーポンやお得な商品をご用意いたしました。
5%OFFクーポンでお得に手に入れよう!

＼中古トレカがクーポンでお得！／

「中古トレカ」対象クーポンコードはこちら

↑ TOP

<7月の七夕SALE>

リユースBtoB領域 ～TAYSの拡販状況とAIICO IIの調達状況～

- 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)**」の外販は、2023年5月末時点で累計契約件数が125件を突破し現在も拡販を進めております
- 当社オリジナルのトレカ自販機「**AIICO II**」は、6月から直営店舗で初号機のテスト導入中です



＜AIICO IIのテスト機＞

◆トレーディングカード読取査定機「TAYS」

- 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**中です
- ポケモンカードゲームをはじめとして現在**19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
- 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

◆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**の調達を、近日中に開始します。
- AIICO II**の調達後は、ふるいちトップボックス店舗やその他の**外部販路への設置**を推進してきます

＜TAYSスキャナーと画面イメージ＞



3. トピックス等

2024年2月期の連結業績予想の修正及び中間配当の実施

- 当初計画を大幅に上回って、トレカ商材が好調なことを主因として、上方修正を行います
- 安定配当の基本方針及び今期の連結業績の推移を勘案し、増配することとしました

<通期連結業績予想>

(単位：百万円)	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 当期純利益
今回修正予想	34,300	1,800	1,850	1,100
前回発表予想	32,690	1,615	1,620	1,005
増減額	1,610	185	230	95
増減率 (%)	4.9	11.5	14.2	9.5

<配当予想>

(単位：円)	年間配当金		
	第2四半期末	期末	合計
今回修正予想	0	4	4
前回発表予想	0	3	3
前期実績	0	3	3

連結業績予想に対する進捗率

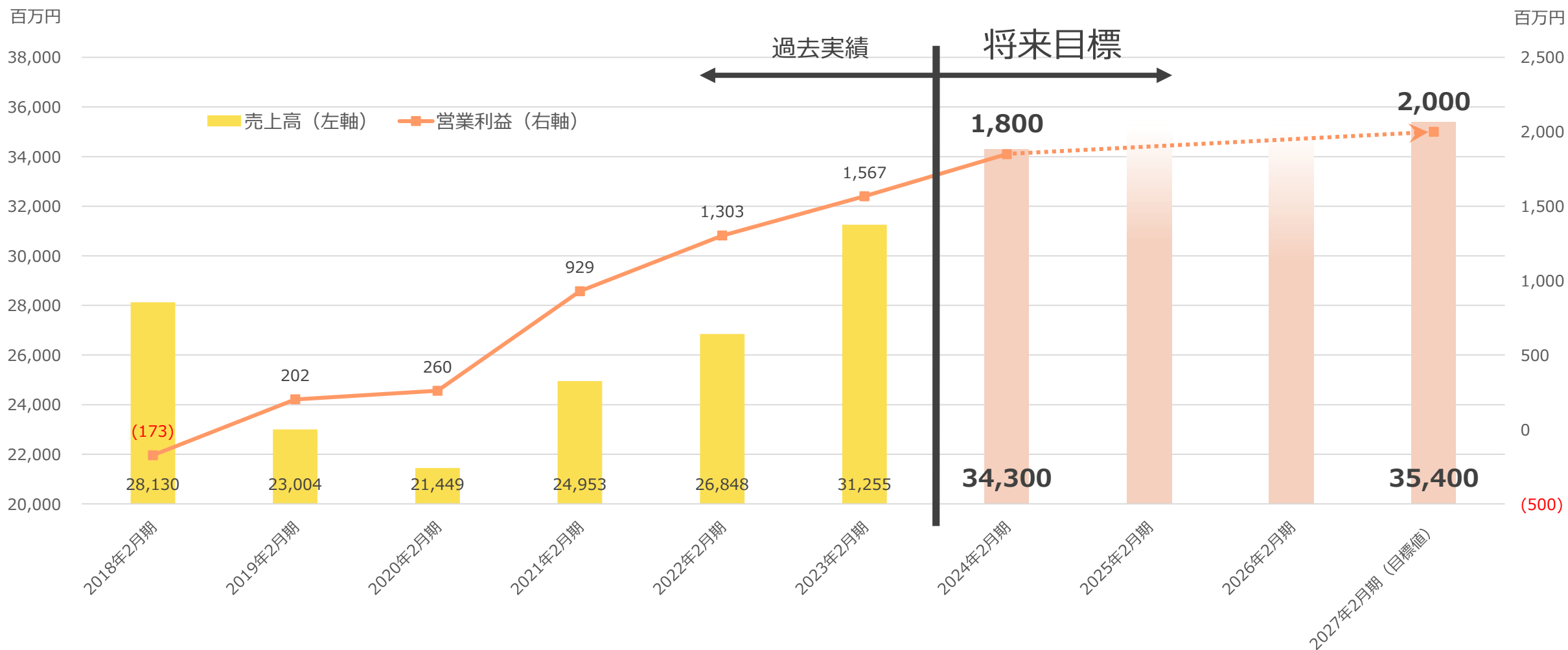
- 修正後の通期連結業績予想に対する進捗率は下表のとおりです

<進捗率>

(単位：百万円)	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益
修正後 通期連結業績予想	34,300	1,800	1,850	1,100
2024年2月期 1Q実績	8,361	469	520	271
2024年2月期 1Q進捗率 (%)	24.4	26.1	28.1	24.6

2024年2月期連結業績予想と長期目標数値

- 2024年2月期は、売上高**343億円**、営業利益**18億円**を目指します
- 2027年2月期の売上高で**354億円**、営業利益で**20億円**の中期目標は、当期末に向けて見直しを検討中です



4. 參考資料

■ ティーツー会社概要 (2023年2月末現在)

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、三菱UFJ銀行、埼玉りそな銀行、商工組合中央金庫、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 取締役チーフコンプライアンス・オフィサー社長室長 取締役管理本部長兼人事総務部長 取締役営業本部長兼店舗運営部長 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 近藤 武男 青野 友弘 光本 泰佳 荒金 祥行 岩瀬 裕真 塚本 陽二 稲田 英一郎 今若 康浩
従業員数	正社員 パート・アルバイト	301名 1,629名 合計1,930名

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(現東証スタンダード)
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 ・ECサイト「ふるいちオンライン」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 チーフ・コンプライアンス・オフィサー 社長室長
近藤 武男

- 1983年4月東京海上火災保険株式会社入社
- 2023年4月より当社顧問、同年5月より当社取締役チーフ・コンプライアンス・オフィサー 社長室長（現任）



取締役管理本部長 兼 人事総務部長
青野 友弘

- 1998年4月当社入社、2023年5月より当社取締役管理本部長兼人事総務（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）
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（監査等委員）
今若 康浩

- 1983年4月株式会社山陰合同銀行入行
- 2023年5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

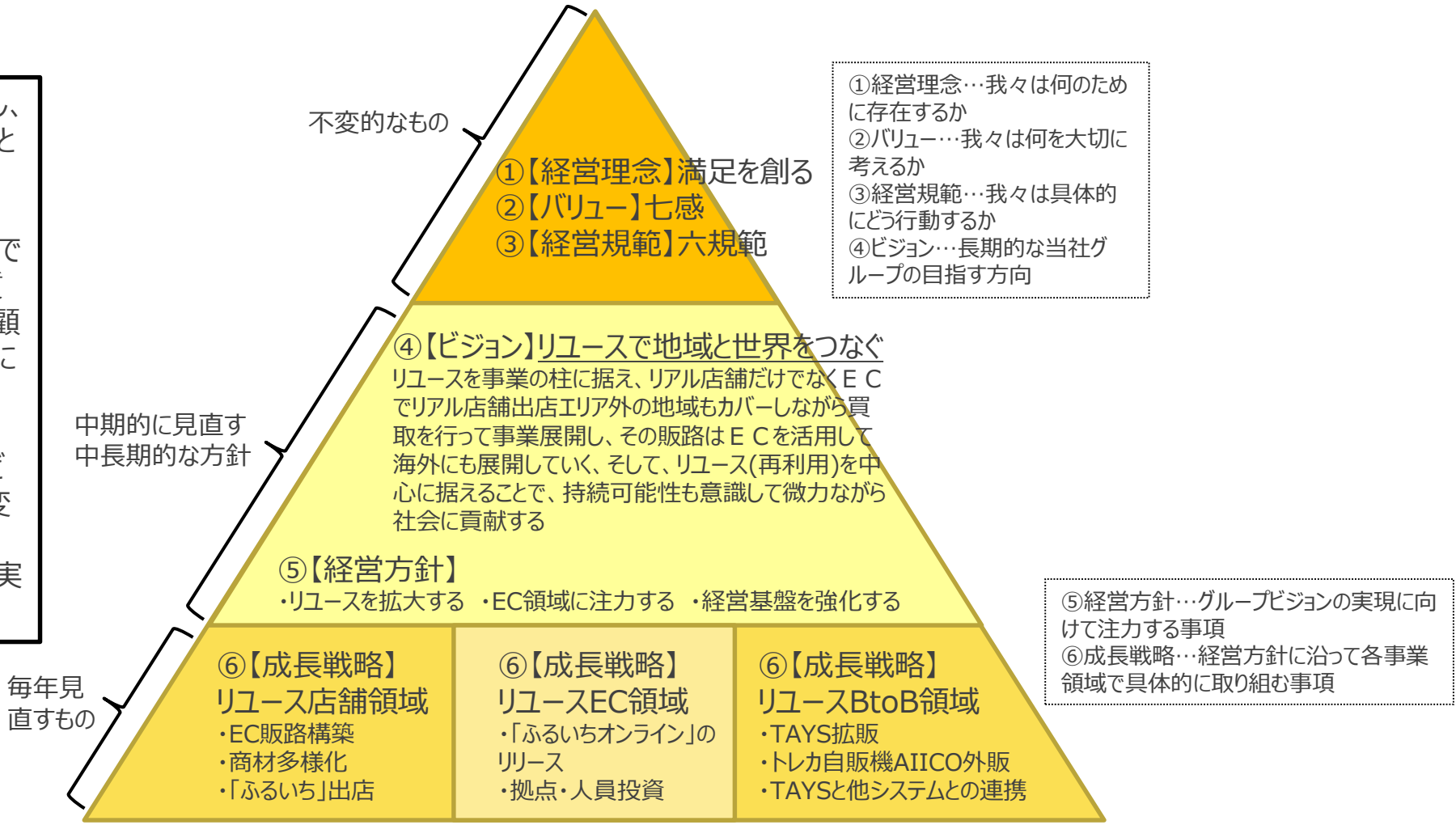
満足を創る

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「2023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。



■ 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。

グループビジョン実現を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」の利益貢献
- 宅配買取機能の実装

リユース店舗領域

- 商材多様化の推進
- 店舗DXの推進
- 「ふるいち」店舗のFC展開
- トレカ検索機リリース

リユースBtoB領域

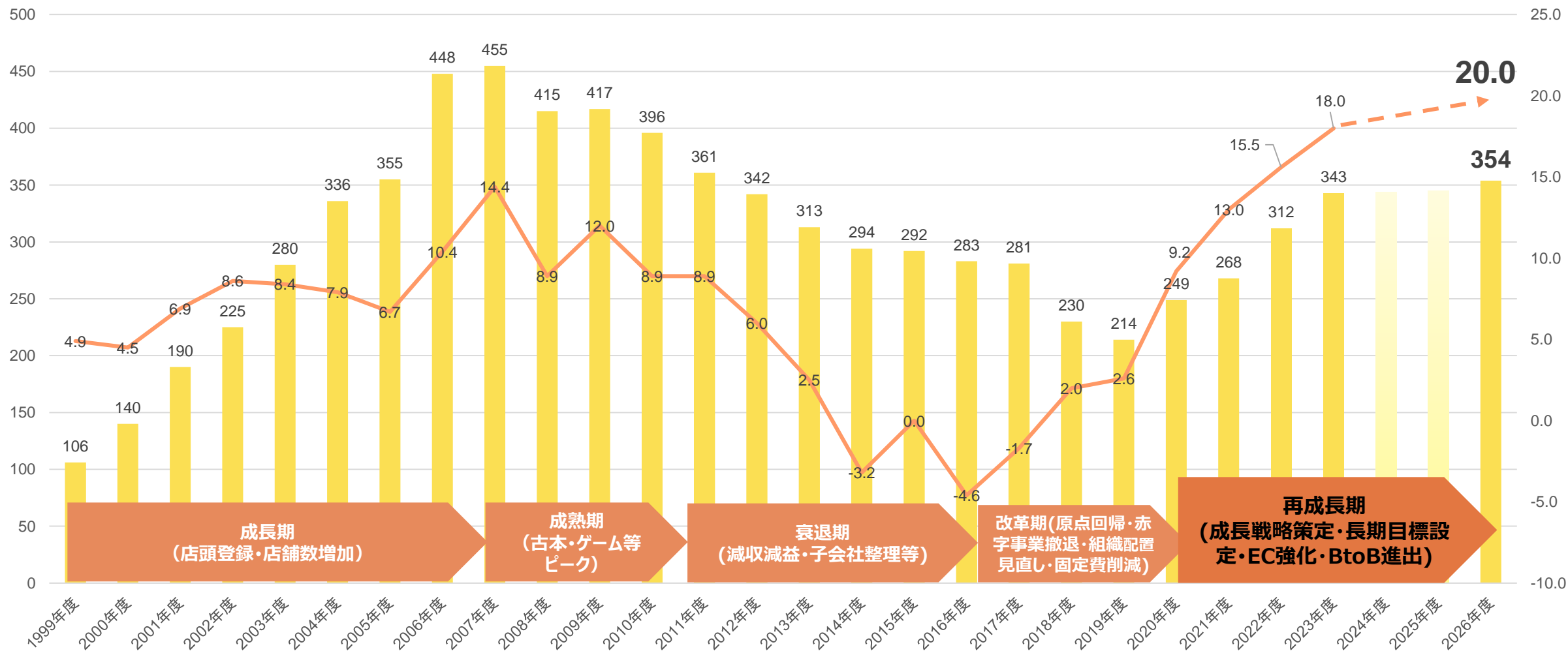
- TAYSの拡販
- トレカ自販機AIICO外販

その他

- M & A戦略の推進
- 海外進出の調査研究
- 人材育成施策の実施
- 防犯カメラシステムの技術開発と実証実験
- SDGs宣言に基づく取り組み

上場以来の成長推移

- 現体制での事業改革を経て、再成長期として5期連続の右肩上がりの成長を継続しています
- 今後、リユースEC領域・リユースBtoB領域強化を推進することで2027年2月期に**営業20億円**を目指しています

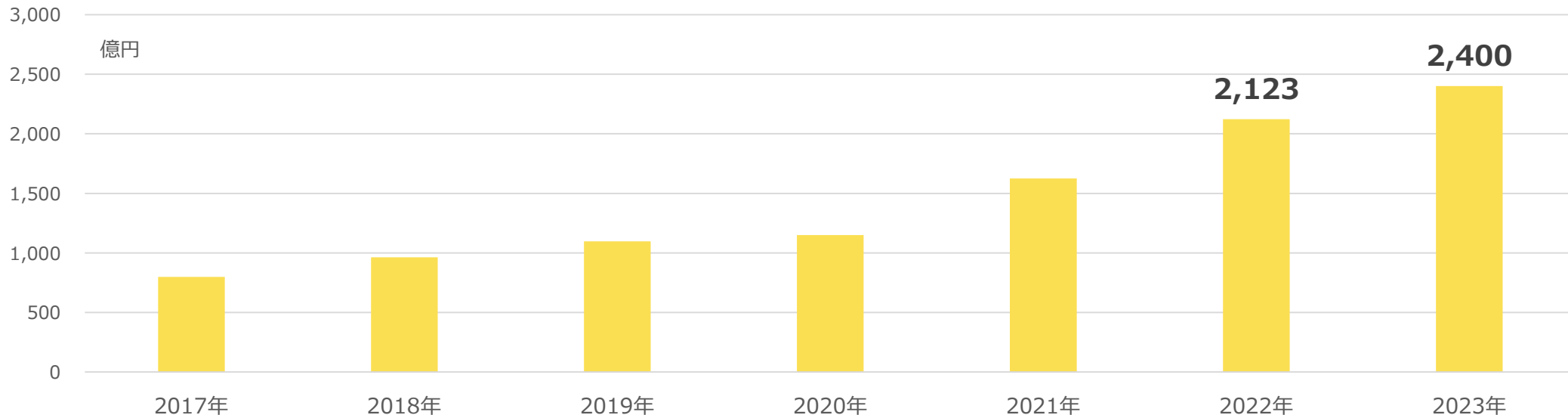


市場拡大が続くトレカ商材

- 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年はトレカ新品市場は**2,100億円超**に拡大した模様で、当社では2023年は**2,400億円程度**まで伸びるのではないかと予測しております



※メディアクリエイティブ社調べ。
2023年は当社独自予測

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

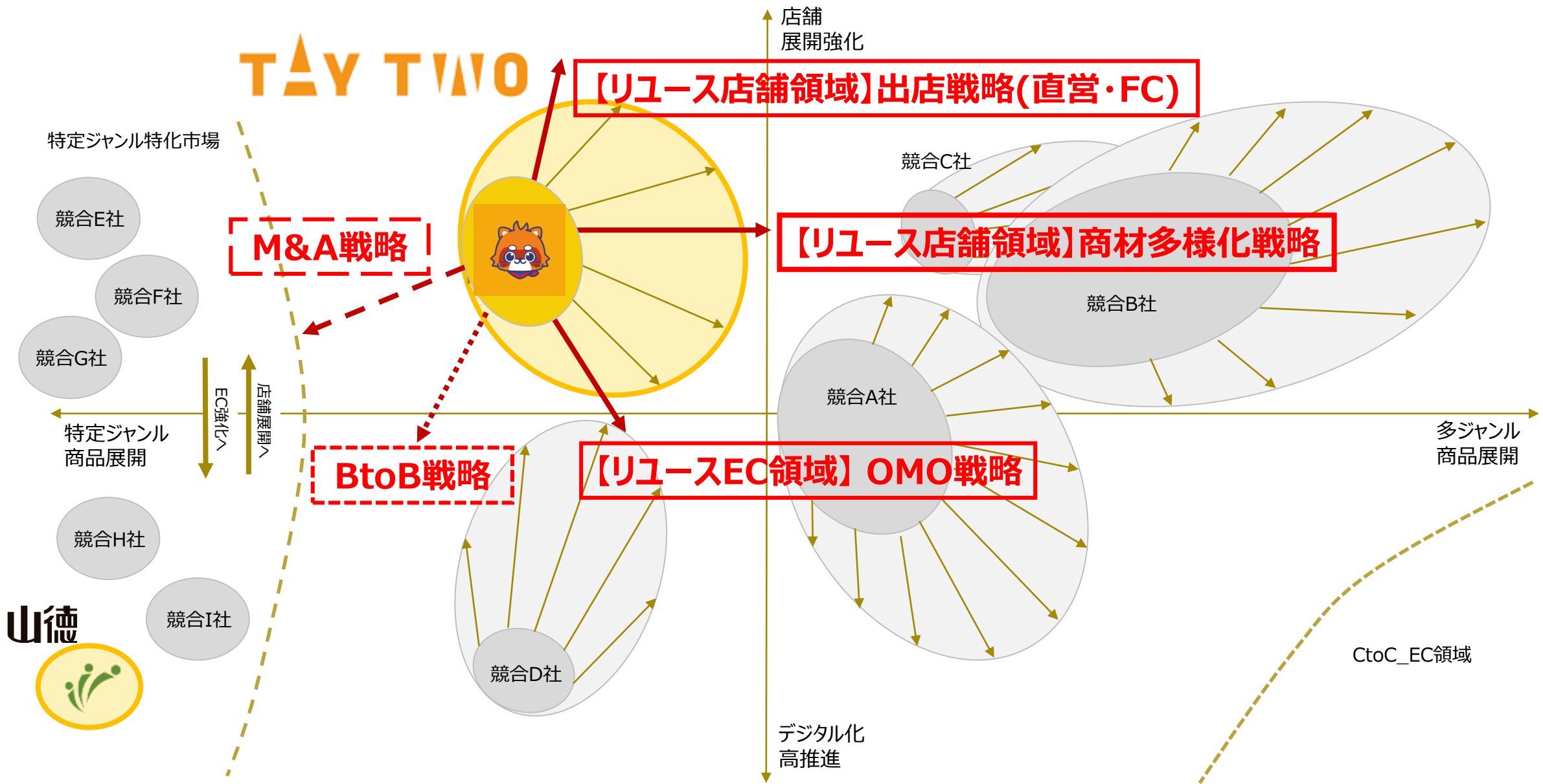


山徳社「トレトク」でのトレカ買取・販売

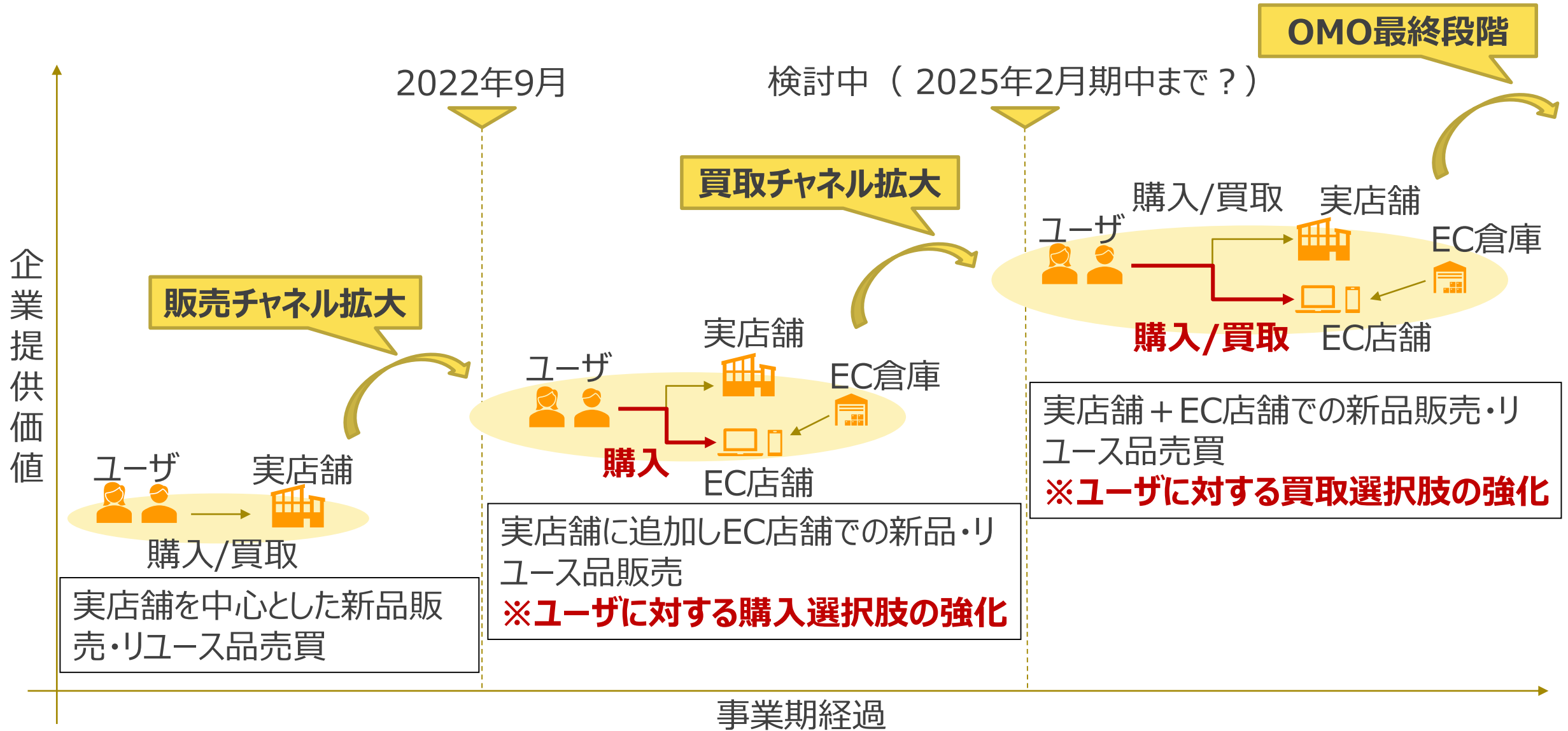


店舗が関わるトレカイベントの様子

成長戦略全体像 ~リユース業界マップと当社の事業展開戦略方向~



成長戦略全体像 ～OMO(オンラインとオフラインの融合)戦略の展開イメージ～



リユース店舗領域 ～店舗の出店方針～

- 前期に引き続き低コスト出店が可能な古本市場の小型パッケージである「ふるいち」を出店していきます
- この出店方針に沿って店長育成を進めるため、**店長育成施策を大幅に拡充**します

◆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



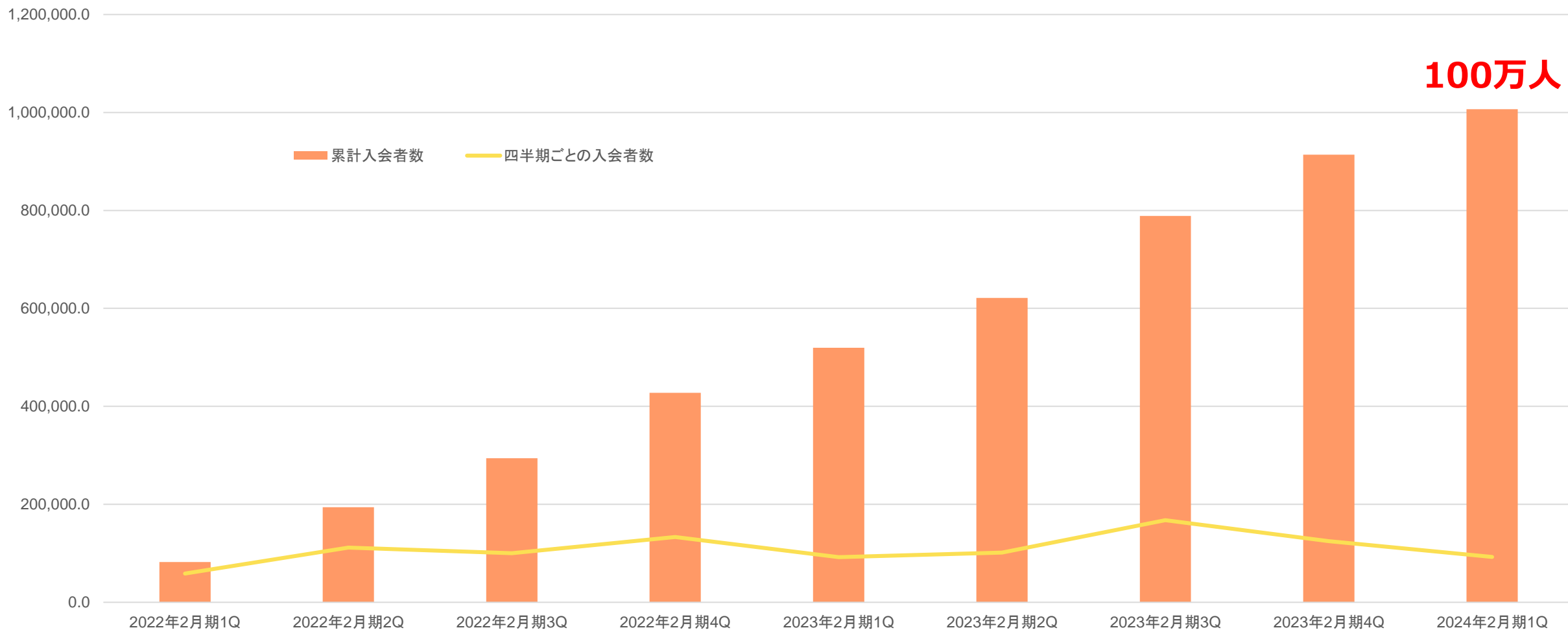
◆FC店舗「ふるいち」の出店

- **トップブックス社を通じた出店** →トップカルチャー社（7640）との合併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に組み入れます



リユース店舗・EC領域 ～ふるいちアプリ会員の入会状況

- 「ふるいちアプリ会員」は、順調に会員数を伸ばし、2023年3月に**累計100万人を突破**しました
- 実店舗と「ふるいちオンライン」の会員基盤は共通で、継続して会員獲得に注力してまいります



リユースEC領域 ～宅配買取機能実装の検討～

- 社内検討を進めてきたOMO戦略推進のため、ふるいちオンラインに「**宅配買取**」の機能実装の検討を進めます
- 宅配買取では、高利益率を実現している子会社**山徳社のノウハウを活用**して運用設計を進めます

◆現在の段階（宅配買取が存在しない状態）

対象ユーザ	オフライン		オンライン	
実店舗商圏内ユーザ	買取 実店舗	購入 実店舗	買取 ×	購入 EC店舗
実店舗商圏外ユーザ	買取 ×	購入 ×	買取 ×	購入 EC店舗

- 現状サービスでは実店舗商圏外ユーザに関しては、買取対象からは外れてしまいます
- そのため、買取の総量は実店舗商圏内ユーザの買取総量に限定され、大きく拡大することが難しい状態です

◆次の段階（宅配買取が存在する状態）

対象ユーザ	オフライン		オンライン	
実店舗商圏内ユーザ	買取 実店舗	購入 実店舗	買取 EC店舗	購入 EC店舗
実店舗商圏外ユーザ	買取 ×	購入 ×	買取 EC店舗	購入 EC店舗

- 宅配買取を実現することで、買取対象ユーザを実店舗が存在しないエリアも含めた全国に広げることが可能となり、買取数量を増やすことができます
- 副次的に、プロモーションに関しても全国を対象に実施することが可能となり、より一層の事業規模拡大へ寄与させることができます



- 2020年6月にグループ入りをした山徳は大きく成長し、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	2022年 12月期
売上高	1,751	1,485	1,663	1,760	2,338	2,933
粗利	1,394	1,161	1,286	1,282	1,769	2,153
販管費	1,406	1,227	1,291	1,061	1,211	1,420
営業利益	-12	-65	-4	221	558	733
経常利益	7	-19	1	248	561	735
当期純利益	7	-19	-44	182	391	496

※2019年12月期以前は山徳社と現在は解散した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を対象とします
- 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を対象とします

会社規模

- 取得価格には上限を設けず、成長のためにはあらゆる手段を積極的に検討します

取得方法

- 100%株式取得を想定します
- 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します

業務提携の状況

- 2022年4月に業務提携した買取王国社とは、それぞれの得意分野でのノウハウを相手方に提供することで、双方メリットを享受しながら、良好な協業関係を構築しております
- 2022年12月に業務提携したシステム・ケイ社とは、先般実証実験のための防犯カメラの設置が完了し、今後実証実験を進めていく段階に入ります

◆買取王国社との提携内容



- 買取王国店舗に、TAYSを20店舗以上導入していただいております、当社からトレカ関連のノウハウ提供を行い、同社のトレカ取り扱い強化を支援しております
- 当社の商材多様化に対する支援を同社から継続的に受けており、その支援を受けている古本市場店舗では成果が上がりつつあります
- 買取王国 植田店の一部に当社「ふるいち」店舗を出店した植田店での取り組みは、両社にとってメリットのある取り組みとして成果が出つつあります
- 両社間での定期的な提携協議の場を設けて、提携内容の進捗や新たな提携内容につき協議を行っています

◆システム・ケイ社との提携内容



- 当社店舗に、システム・ケイ社の**防犯カメラシステムの設置が完了**し、今後新たな防犯カメラシステムのための実証実験を進めていきます
- 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
- 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

ふるいちCreating Shared Value「共通価値の創造」は「ふたつの『ふるいち』プロジェクト」をベースに展開しております。

※2020年10月19日プレスリリース「ふたつの『ふるいち』プロジェクト」補足説明資料で参照

地方創生プロジェクト



ふるいち(古本市場)が目指す“地方創生プロジェクト”はリアル店舗の営業活動の中で育まれた、**ふるいち**だからできるを具現化していきます。

店舗、SNS等を活用した地域コミュニティに対して情報発信基地の役割を構築し、各地の地方創生活動を**全国規模で連動させる取組**を実施してまいります。

人を集める=人とつながる原点となるを基本方針として取り組んでまいります。



■古本市場豊浜店

■二川マンガ館

子どもの未来応援プロジェクト



ふるいち(古本市場)が目指す“こどもの未来応援プロジェクト”は私たちの原点である**エンターテインメント**を通じて「子どもの未来」を応援する伝道師を目指します。

創業30年を迎えようとしていた当社は、2007年の業績をピークに、ひたすら右肩下がりに業績を落としていました。そんな時、ある青年のSNSでのつぶやきが私たちに勇気を与えてくれました。

エンターテインメントの創造、地域の連携を基本方針として取り組んでまいります。

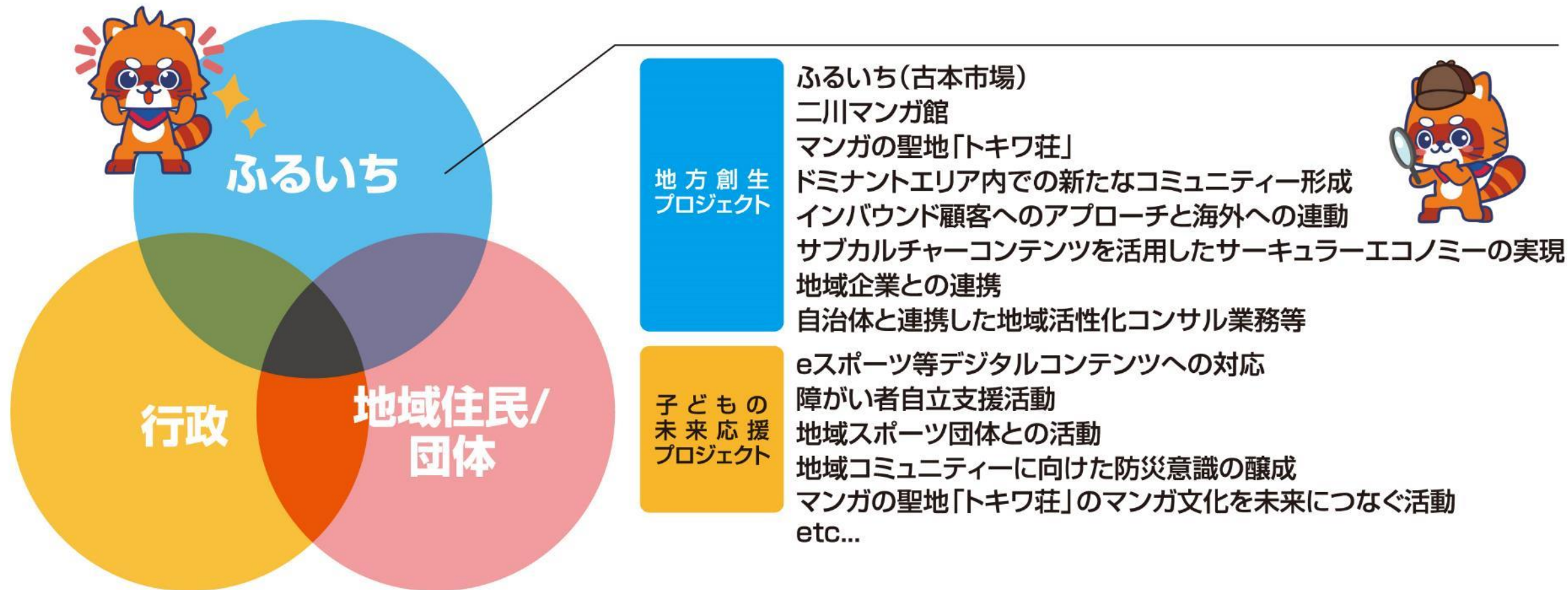


■eスポーツ

■トキワ荘

単なる社会貢献活動を意図するものではなく、会社の告知広報活動の強化とともに、新たな収益モデルの開拓を視野に入れた会社を取り巻く商業的コミュニティの拡大を図り、将来の持続的な事業成長を可能にするための重要な取り組みと位置付けております。

「ふたつの『ふるいち』プロジェクト」はつながるから始まります。



ふるいち(古本市場)が発信する様々なコンテンツにより行政、地域住民/団体の方々がつながることで従来なかったコンテンツ、地域連携を構築できると考えております。

地方創生プロジェクトにおける活動

当社、行政、地域住民/団体が一体となる独自の『リユース&エンターテインメント』活動を企画創造し、当社出店エリアを中心に地方創生活動を連動させる取組を展開中。

二川マンガ館(岡山県真庭市)



旧二川(ふたかわ)小学校の校舎を活用した地域住民の憩いの場の創生。真庭市は持続可能な開発目標「SDGs」の達成に向けて優れた取組を行う「SDGs未来都市」の中で先導的な全国10事業の「自治体SDGsモデル事業」に選定されており、当社スタッフが現地で様々な取組に連携しています。

ご報告

文学創造都市 岡山

当社が「文学的資産」として紹介されました。



大阪・関西万博連動プロジェクト立ち上げ(関西地方)

当社のドミナント出店エリアである関西地方において、2025年の万博開催を旗印に営業強化施策を計画。
既存コミュニティの強化、新たなコミュニティの創生を目指します。



マンガの聖地トキワ荘(東京都豊島区)



東京都豊島区が「文化を基軸としたまちづくり」の一環として推進する南長崎地域と一体となり「トキワ荘マンガミュージアム」を中心に回遊性を持たせたマンガによるまちづくり「南長崎マンガランド事業」に連動しマンガの聖地「トキワ荘」を世界ブランドとして発信する取組を地域一体となって推進中。

「都心」と「地方」の活動がだんだんと相互に連動します!

子どもの未来応援プロジェクトにおける活動

地方創生活動による地域連携強化～店舗／インターネット活動活性化を念頭に置き
日本のエンターテインメントを未来につなぐ活動を展開中。

マンガの聖地「トキワ荘」

未来の子どもたちへ日本のマンガ文化をつなぐ発信に貢献

「トキワ荘」まんがの巨匠は、子どもの未来を創造し様々な作品を世に生み出してきました。

その功績を絶やさないよう、日本のマンガ文化の聖地に出店した「ふるいちトキワ荘通り店」で、レガシー（遺産）を後世に伝える役割を担うコンセプトショップとして、貢献いたします。



eスポーツ

デジタルコンテンツが生み出す未来の子どもたちの活躍の多様性を追求

部屋(個の空間)から世界へ飛び出す可能性、子どもたちの隠れた得意にスポットライトを当ててまいります。

一般社団法人 岡山県eスポーツ連合の活動に賛同し、大会スポンサー、運営スポンサーとして協賛しております。



障がい者自立支援

新たな雇用と所得確保を目指す
障がい者支援施設との連動

イベント会場、岡山県内の店舗において特設売場を展開。地域連携強化することで販売場所の拡大、障がい者所得の向上を目指します。



子ども向けイベント

「ふるいち」系列店舗での
子ども向けイベント企画の拡充

頭で考えること、体を動かすこと、直接体験すること。子どもたちの五感を刺激する様々な活動を充実させてまいります。



子どもの未来応援プロジェクトの多くは、地方創生プロジェクトと密接に関わっており、双方向での活動が重要です。

子会社山徳の概要

- 山徳はグループ入りして以降、右肩上がりの成長を継続しております
- 当社のEC戦略において重要な位置づけであり、業務効率化に向けた拠点の再編等を検討中です

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

株主優待

- 2023年2月に公表したように、前期末時点で優待内容を大幅に拡充しました
- 今後も、適宜優待内容の見直しを行いながら、当社店舗のファン株主獲得を目的として株主優待を実施します

優待内容

毎年2月末日現在の株主名簿に記載又は記録された10単元（1,000株）以上を保有する株主様へ、以下の保有株式数、保有期間に応じて以下の通り優待品を進呈いたします。

保有株式数条件	継続保有条件	優待内容
1,000～1,999株	-	当社中古商品割引券2,000円相当
2,000～4,999株	-	当社中古商品割引券4,000円相当
2,000～4,999株	1年以上	当社中古商品割引券6,000円相当
5,000～9,999株	-	当社中古商品割引券10,000円相当
5,000～9,999株	1年以上	当社中古商品割引券16,000円相当
10,000株以上	-	当社中古商品割引券20,000円相当
10,000株以上	1年以上	当社中古商品割引券40,000円相当

※保有株式条件及び継続保有条件に適合する場合、上表に沿って該当する優待を進呈いたします。

※継続保有条件1年以上とは、所定の株式数以上であることが2月末日及び8月末日の株主名簿に同一株主番号で連続して3回以上記載または記録されることといたします。

免責事項及び本資料の取り扱いについて

- 本資料は、情報提供を目的としたものであり、当社株式等特定の商品についての募集・投資勧誘・営業等を目的としたものではありません
- 本資料の内容及び資料に記載された意見や予測等は資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保障するものではありません。様々な要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください
- 本資料で提供している情報は万全を期していますが、その情報の正確性や完全性を保証するものではありません。また予告なしに内容が変更又は廃止される場合がありますので、あらかじめご了承ください
- 本資料は投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合であっても、ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません

＜本資料に関するお問合せ先＞

Investor Relations : ir@tay2.co.jp