

2024年10月15日

株式会社ティーツー  
2025年2月期第2四半期（中間期）決算説明会

---

内容	ページ数
1. 決算説明会のポイント	P. 3
2. 2025年2月期 第2四半期（中間期）決算概要	P. 5
3. 連結業績および配当予想	P. 26
4. 事業取組の方針	P. 30

# 1. 本決算説明会のポイント

1. 前期より続く**中古トレカ**市場評価額の低迷を受け、営業施策を変更。  
現時点において**低粗利商品・低回転商品を一掃**し、当期後半以降の  
利益率改善に向けた環境整備を実施
2. 夏商戦をターゲットにした商品在庫の現金化により、  
**営業キャッシュフローが大幅に向上**
3. 決算後半戦および今後の**事業戦略**に関する**トピックス**

## 2. 2025年2月期 第2四半期（中間期）決算概要

# 2025年2月期 第2四半期（中間期）の連結業績サマリ

- 連結売上高は、前年同期水準を維持しました。
- 連結営業利益及び連結経常利益は、中古トレカの粗利益の低下及び出店等の投資や諸費用高騰による販管費の増加により、前年同期を下回りました。

連結  
売上高

**174.8**億円  
(前年同期比 + 3.2%)

連結  
営業利益

**2.8**億円  
(前年同期比 ▲ 69.5%)

連結  
経常利益

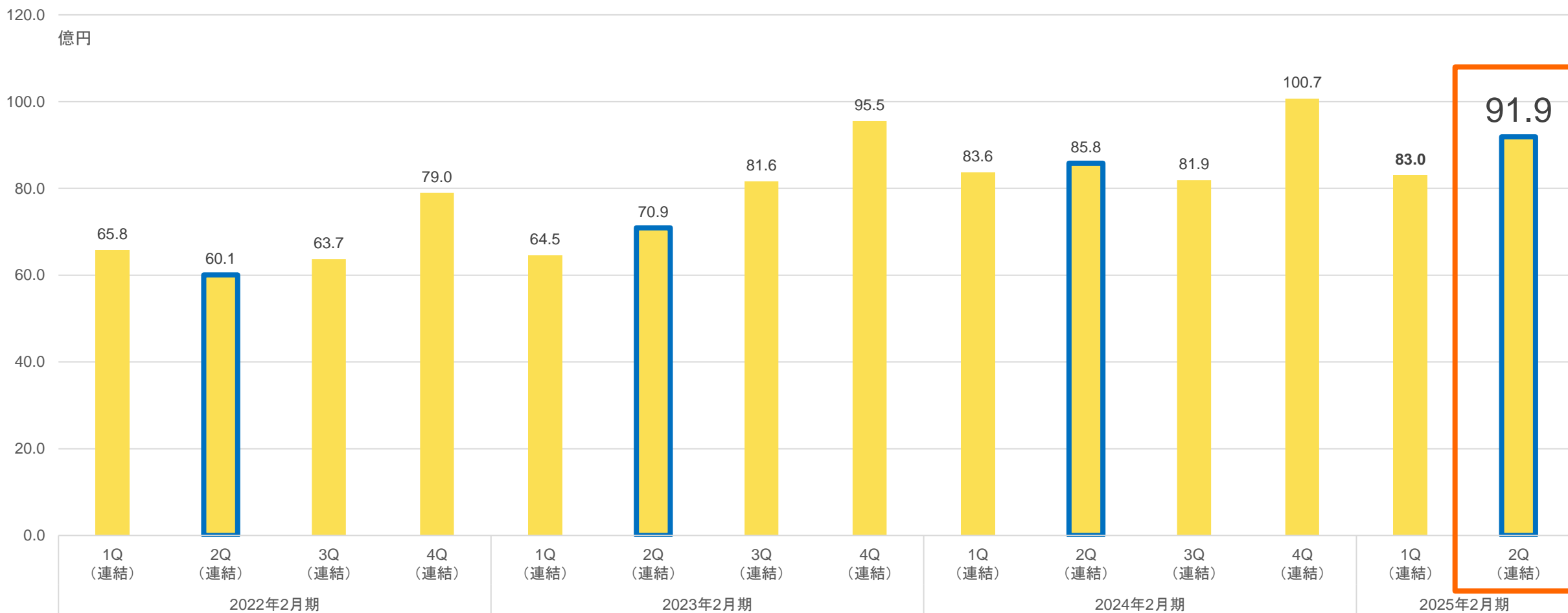
**3.2**億円  
(前年同期比 ▲ 68.9%)

親会社株主に帰属する  
四半期  
純利益

**1.7**億円  
(前年同期比 ▲ 71.6%)

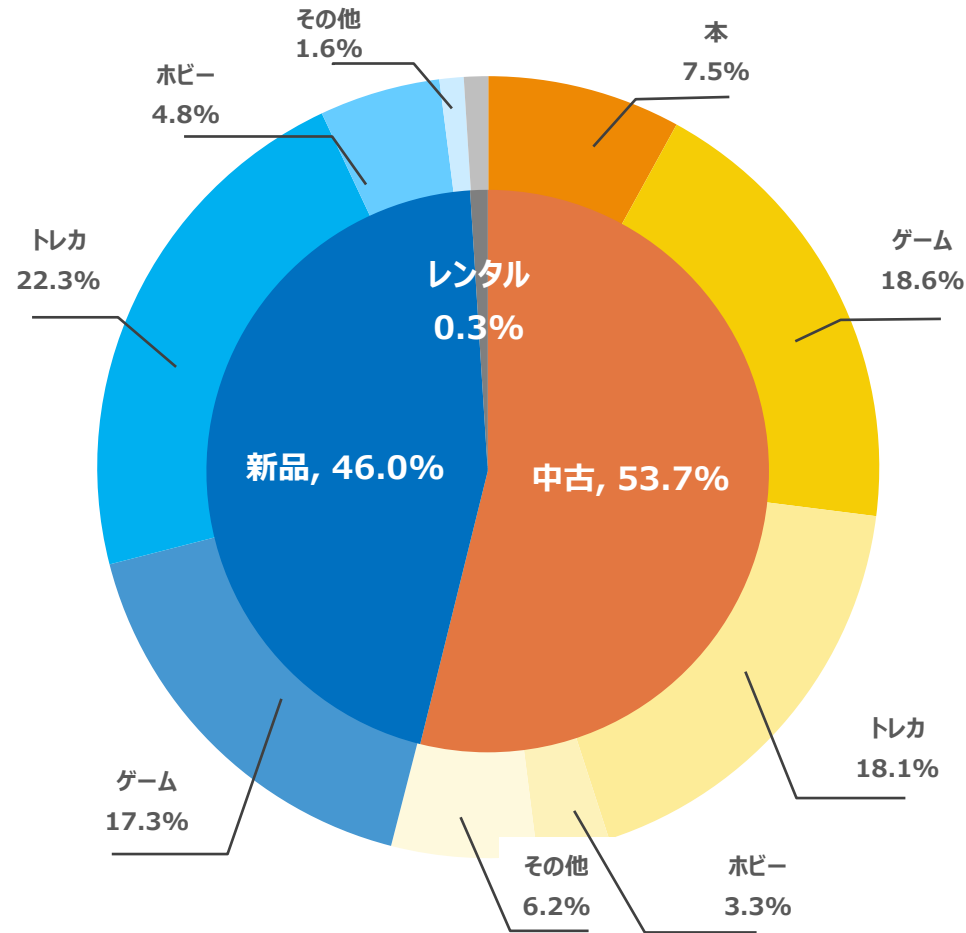
# 四半期ごとの売上高の推移

- 第2四半期売上高は、主要商材の新品ゲーム分類が、前年同時期に発売された人気タイトルに匹敵する商品の発売が無く苦戦しましたが、**新品トレカ、中古ゲーム、新中ホビー**が好調に推移し、前年同期を上回る結果となりました。



# 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2ポイント上昇しました。
- 新品売上高の構成比増は、中古トレカの売上高が減少した一方で、新品トレカと新品ホビーの売上高の伸長が主な要因です。





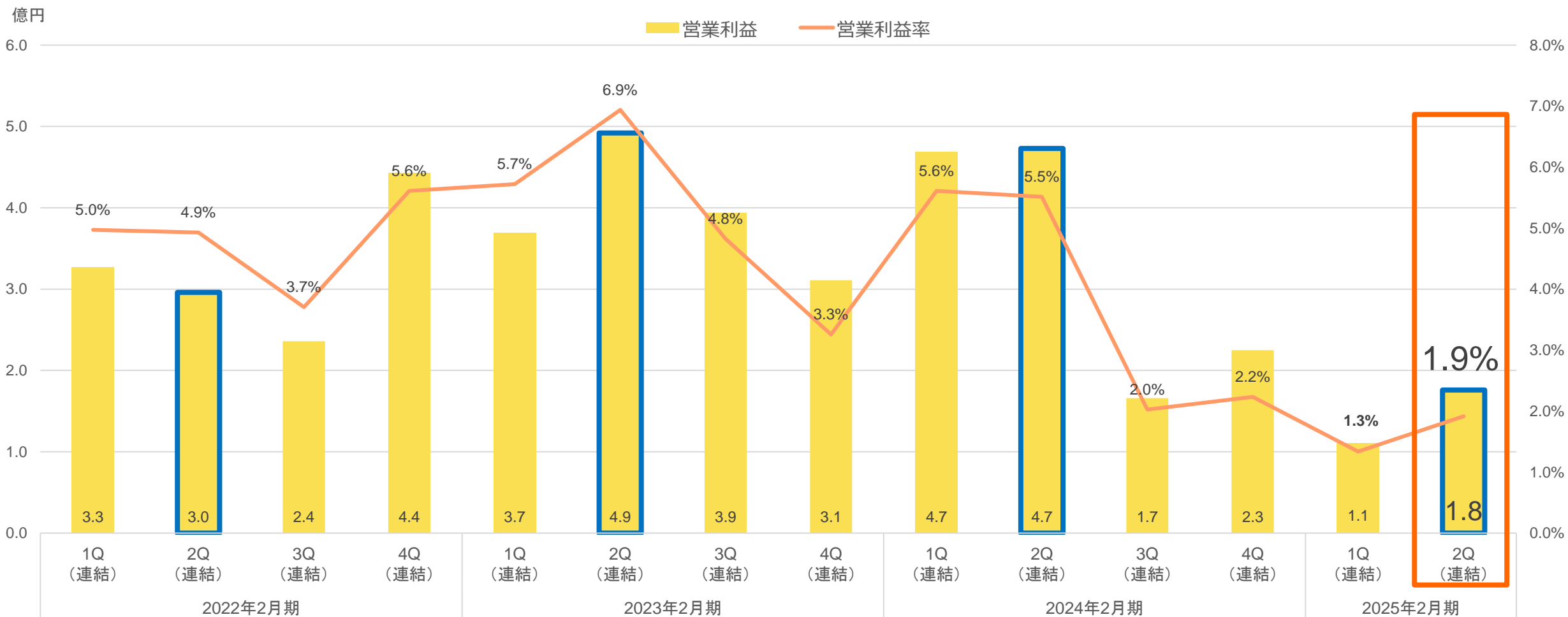
# 主要セグメントの売上高の動向

- 各商材の動向に大きな変化はなく、**新品トレカ・ホビーは好調**に推移。古本・ゲームは想定通りに推移しています。
- トレカについて、一部カード銘柄の相場変動が利益面に影響していますが、昨年の異常な価格高騰が通常の水準に落ち着いたものと認識しており、**今後もトレカ商材は堅調**に推移すると予測しております。

		業績	前年比	主なポイント
中古品	本		99.2%	デジタル化による一定の売上減を予想するものの、コミックセット本の販売やTORICO社と連携した売場提案の強化により、引き続き一定の利益確保を目指します
	ゲーム		113.4%	新作の買取強化やインバウンド需要が見込めるレトロゲーム商材の買取注力等で、継続して100%以上の売上高を目指します
	トレカ		86.1%	自社の専門店強化により市場を意識した売買価格の設定と、自社の一般店における適正価格の運用ができるように組織体制を構築していきます
	ホビー		128.0%	今後の最注力商材と位置付けており、足元ではインバウンド需要にも対応しながら引き続き買取強化を進めます
新品	ゲーム		91.5%	メーカー等と密接に連携しながら売れ筋商材の調達に努め、本体、ソフト等の拡販に注力します
	トレカ		120.0%	メーカー等と密接に連携しながら売れ筋商材の調達に努め、様々な銘柄の拡販に注力することで、安定的に高水準な売上高確保に努めます
	ホビー		136.7%	仕入先と緊密に連携し、新規出店先のモールと親和性の高いグッズくじの調達に努めるとともに、TORICO社と連携したオリジナルIP商品の取り扱いにチャレンジします

# 四半期ごとの営業利益・同利益率の推移

- **中古トレカの粗利益率低下**に加え、**新規出店に伴う投資や諸費用高騰**による販管費増加により、営業利益、営業利益率ともに前年同期を下回る結果となりました。



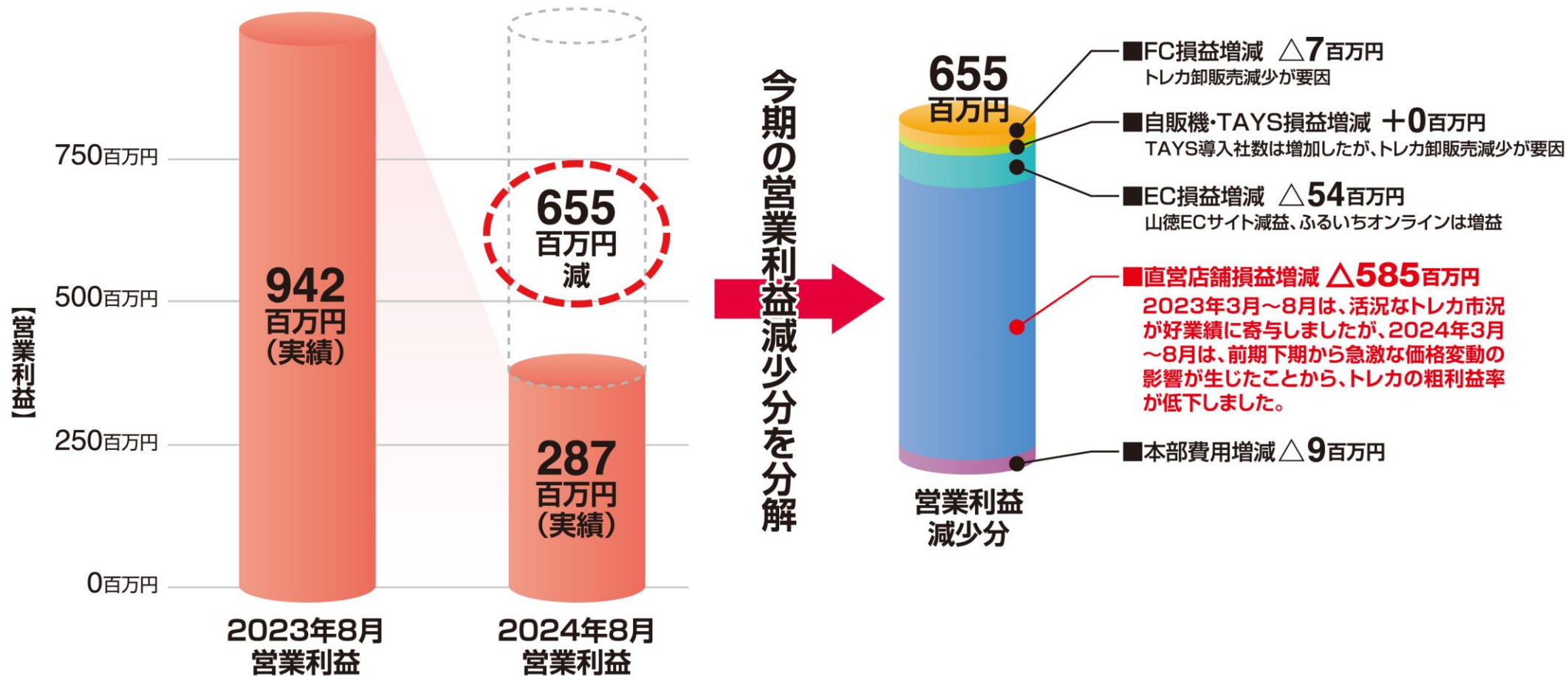
# 連結損益計算書

- 売上総利益率は、中古トレカの相場下落による影響で対前年同期比で低下しました。
- 出店等の投資や人件費、キャッシュレス決済、諸費用高騰等による影響で販管費が増加したため、販管費率は対前年同期比で上昇しました。

(単位：百万円)	2024年2月期 中間期実績	2025年2月期 中間期実績	増減	前期比
売上高	16,941	<b>17,489</b>	547	103.2%
売上総利益	6,033	<b>5,901</b>	▲131	97.8%
(売上総利益率)	(35.6%)	<b>(33.7%)</b>		
販管費	5,091	<b>5,614</b>	522	<b>110.3%</b>
(販管費率)	(30.1%)	<b>(32.1%)</b>		
営業利益	942	<b>287</b>	▲655	30.5%
(営業利益率)	(5.6%)	<b>(1.6%)</b>		
経常利益	1,034	<b>321</b>	▲713	31.1%
当期純利益	610	<b>173</b>	▲437	28.4%

# トピックス：中古トレカの売上動向と下期収益改善見通し

前年度対比から本年度への営業利益実績を分解すると以下のようになります。



中古トレカの下落動向が各部門に影響し、営業利益減の主要因となりました。

## ■ 決算説明会のポイント

1. 前期より続く中古トレカ市場評価額の低迷を受け、営業施策を変更。現時点において低粗利商品・低回転商品を一掃し、当期後半以降の利益率改善に向けた環境整備を実施
2. 夏商戦をターゲットにした商品在庫の現金化により、営業キャッシュフローが大幅に向上
3. 決算後半戦および今後の事業戦略に関するトピックス

# ■ 中古トレカの売上動向と下期収益改善見通し

中古トレカ市場の下落動向を踏まえて、

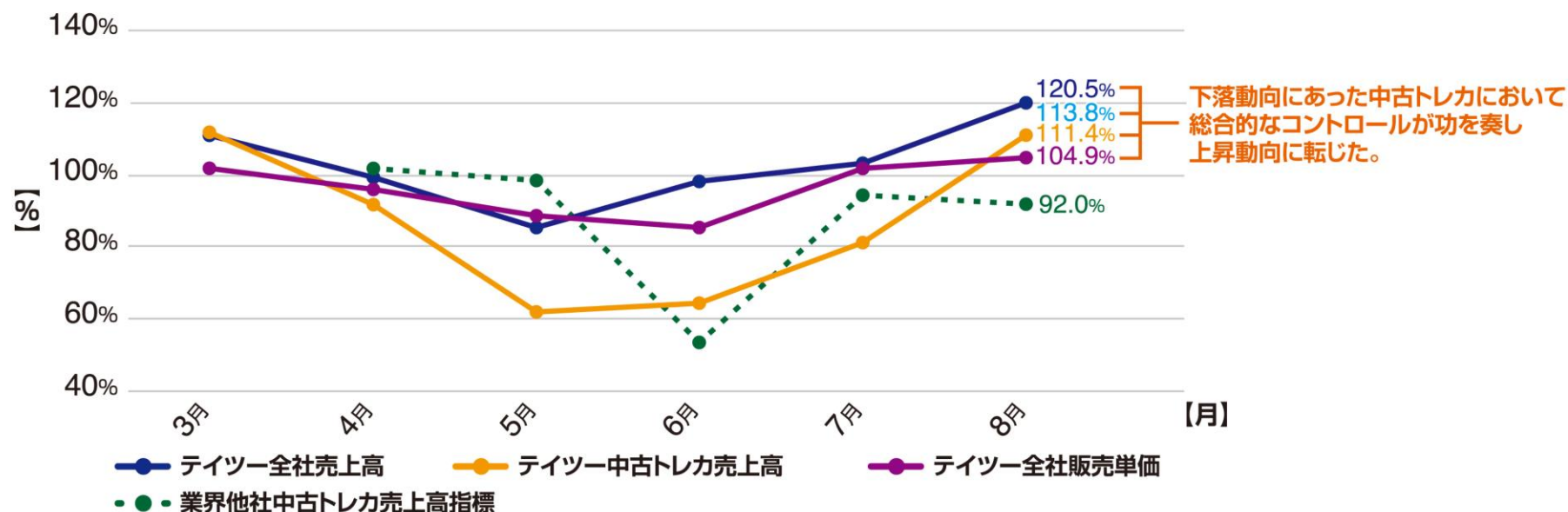
■ ティーツ店舗のエンタメ商品によるメディアコンプレックスの強みを生かし、

**中古トレカの不調を補う**総合的なコントロールに注力。

■ 店舗全体の前年比の販売客数を維持しつつ、

**中古トレカ商品で儲ける体制**を上半期に整えた。

【前年比売上関連情報比較】



**8月時点においては、総合的に前年対比100%を上回る結果を確保。**

# 連結貸借対照表

- 商品の減少は、主に夏商戦をターゲットにした売上増加によるものです。
- 固定資産の増加は、主に新規出店、山徳の新社屋建設並びにTORICO社の株式取得によるものです。

(単位：百万円)	前連結会計年度 (2024年2月29日)	構成比	当中間期 連結会計期間 (2024年8月31日)	構成比	増減額
流動資産	9,274	74.7%	8,750	68.8%	▲523
現金及び預金	2,856	23.0%	2,635	20.7%	▲220
商品	<b>5,020</b>	40.5%	<b>4,502</b>	35.4%	<b>▲518</b>
<b>固定資産</b>	<b>3,135</b>	25.3%	<b>3,968</b>	31.2%	<b>833</b>
有形固定資産	1,045	8.4%	1,517	11.9%	472
無形固定資産	328	2.6%	276	2.2%	▲52
投資その他の資産	1,761	14.2%	2,174	17.1%	413
<b>資産合計</b>	<b>12,409</b>	<b>100.0%</b>	<b>12,718</b>	<b>100.0%</b>	309
流動負債	4,344	35.0%	4,349	34.2%	5
買掛金	686	5.5%	694	5.5%	8
短期借入金	1,300	10.5%	1,900	14.9%	600
1年内返済予定の長期借入金	921	7.4%	370	2.9%	▲551
固定負債	2,257	18.2%	2,597	20.4%	339
長期借入金	1,070	8.6%	1,364	10.7%	293
負債合計	6,601	53.2%	6,946	54.6%	344
純資産合計	5,807	46.8%	5,772	45.4%	▲35
<b>負債純資産合計</b>	<b>12,409</b>	<b>100.0%</b>	<b>12,718</b>	<b>100.0%</b>	309

## ■ 決算説明会のポイント

1. 前期より続く中古トレカ市場評価額の低迷を受け、営業施策を変更。現時点において低粗利商品・低回転商品を一掃し、当期後半以降の利益率改善に向けた環境整備を実施。
2. 夏商戦をターゲットにした商品在庫の現金化により、  
営業キャッシュフローが大幅に向上
3. 決算後半戦および今後の事業戦略に関するトピックス



# 連結キャッシュ・フロー計算書

- 夏商戦をターゲットにした商品在庫の現金化により、営業キャッシュフローが大幅に向上。
- 前期より続く中古トレカ市場評価額の低迷を受け、営業施策を変更。
- 現時点において低粗利商品・低回転商品を一掃し、当期後半以降の利益率改善に向けた環境整備を実施。

	2023年8月期	2024年8月期	増減理由
営業キャッシュフロー	△670百万円	658百万円	棚卸資産の減少
投資キャッシュフロー	△260百万円	△993百万円	新規出店及びトレカ自販機 山徳社新社屋 TORICO社株式の取得
財務キャッシュフロー	625百万円	115百万円	
現金及び現金同等物の増減額	△305百万円	△219百万円	
現金及び現金同等物	2,073百万円	2,553百万円	

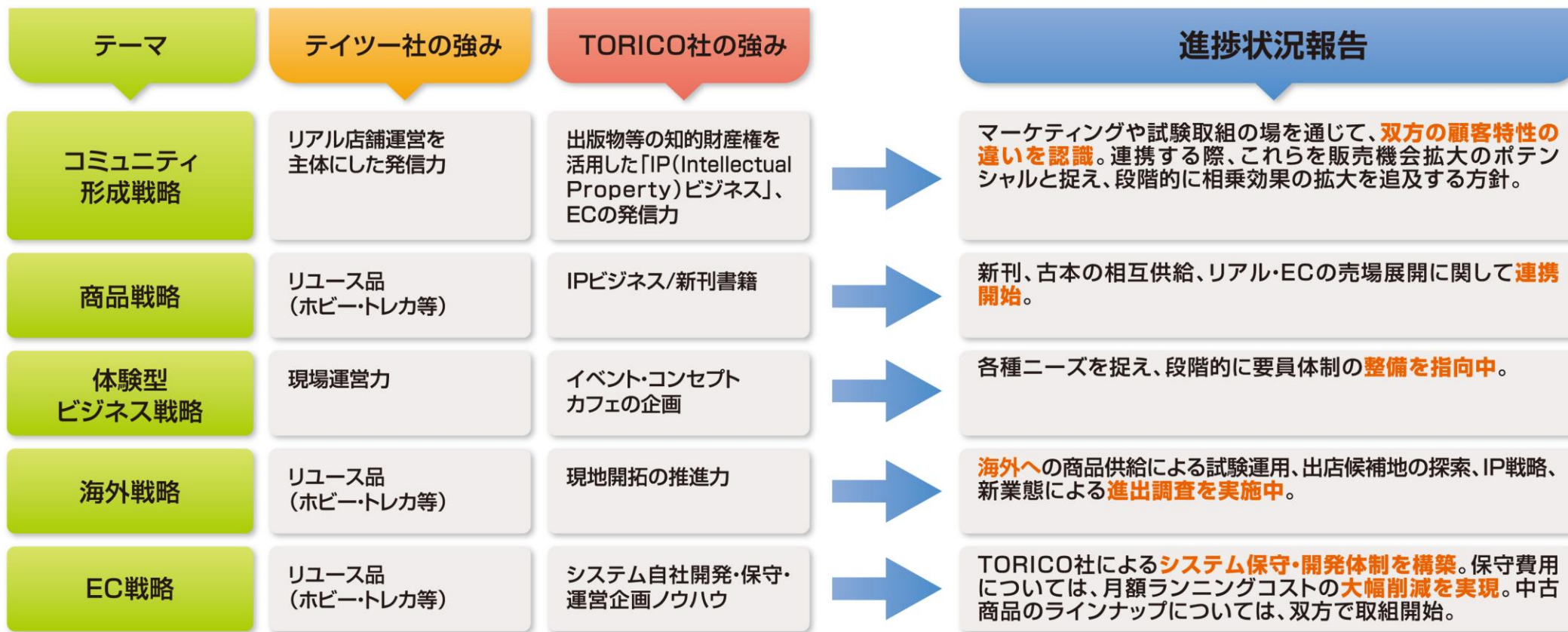
## ■ 決算説明会のポイント

---

1. 前期より続く中古トレカ市場評価額の低迷を受け、営業施策を変更。  
現時点において低粗利商品・低回転商品を一掃し、当期後半以降の  
利益率改善に向けた環境整備を実施
2. 夏商戦をターゲットにした商品在庫の現金化により、  
営業キャッシュフローが大幅に向上
3. 決算後半戦および今後の**事業戦略**に関する**トピックス**

# トピックス：TORICO社連携状況報告

2024年3月に資本業務提携を締結したTORICO社との取り組みの進捗状況報告。

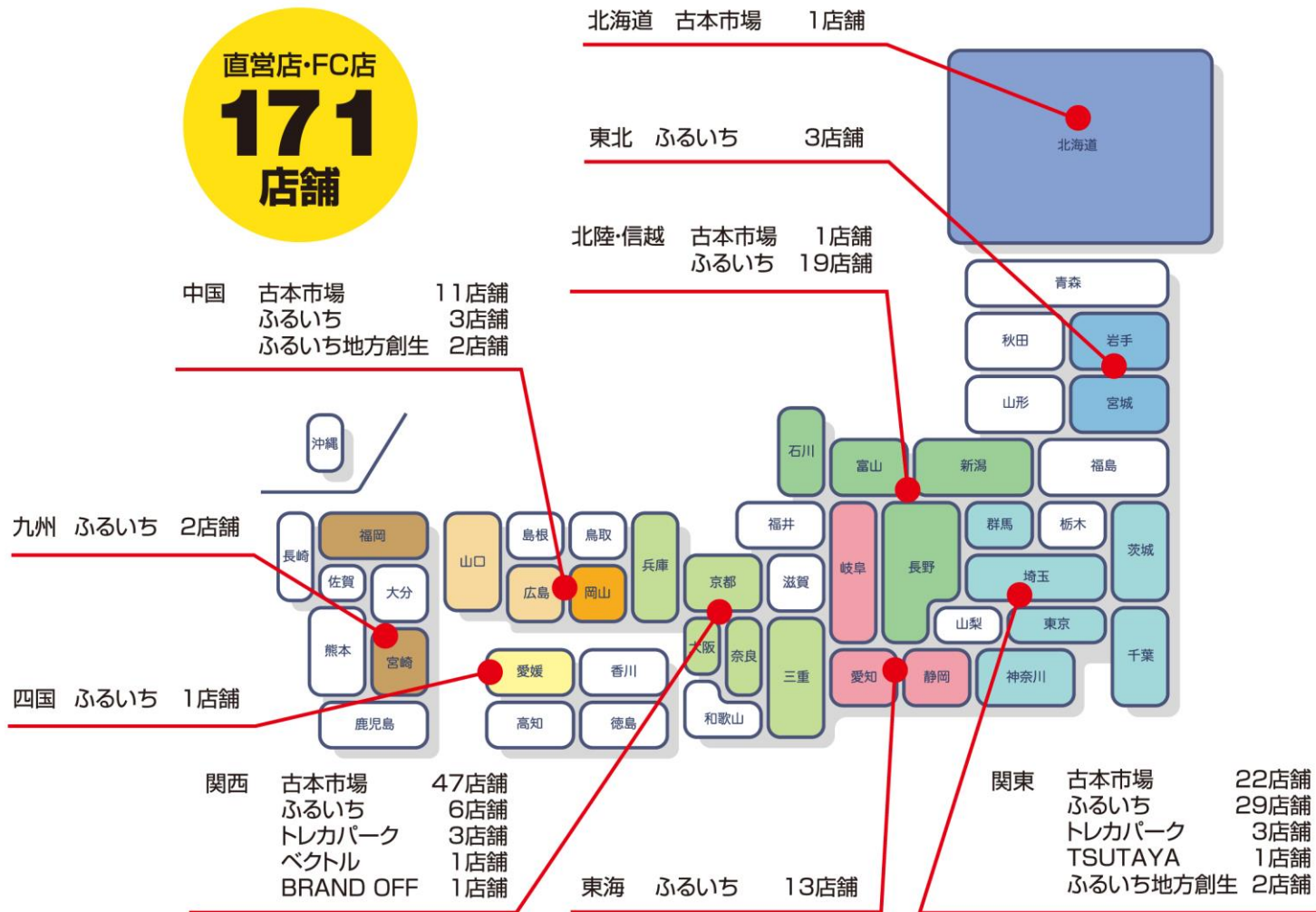


**各種戦略において連携・体制を構築中。**

**多様化する顧客ニーズへの対応と業界における更なる地位向上を目指します。**

当社は同一エリア集中出店で効率的に地域No.1を獲得する「エリア・ドミナント戦略」のもと、関東エリア、関西エリア、中国エリアを中心に店舗を展開しています。

直営店・FC店  
**171**  
店舗



## ふるほんいちば 古本市場

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エンターテインメントリユースショップです。

古本をはじめ、各種ゲーム、トレーディングカード、ホビー雑貨等、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。

## ふるいち

ふるいち

古本市場の小型店舗パッケージ。古本、ゲーム、トレーディングカード、ホビー雑貨を中心に取扱っております。

「ふるいち地方創生」店舗は地域の発展に貢献するとともに、新たな取り組み開発の一環として誕生した憩いのホットステーションです。

## トレカパーク

トレカパーク

古本市場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・買取をおこなっております。



# トピックス：BRAND OFF 買取専門 FC出店

ブランドリユース大手:コメ兵ホールディングスグループの株式会社K-ブランドオフと  
ブランドリユース事業の運営に関するフランチャイズ契約を締結し1号店を出店。

## BRAND OFF



株式会社K-ブランドオフは、石川県金沢市に本社を置き、中古ブランド品買取・販売などを手掛けている企業。コメ兵ホールディングスの100%子会社。

海外ブランドのバッグ、宝石・貴金属、衣料等の買取・販売を行う『BRAND OFF』を国内・海外の実店舗ならびにオンラインで展開している他、同業者に対し卸売オークション市場である『JBA』を展開している。

## BRAND OFF 買取専門 古本市場 鶴見店

『BRAND OFF 買取専門 古本市場 鶴見店(FC店舗)』を**2024年7月4日**に新規出店。  
本件取組は、コメ兵ホールディングスグループと連携し、「ふるいち」店舗内においてブランド品専門の買取コーナーを展開し、同グループのノウハウや流通ルートを活用して効率的に利益確保するスキーム。



■BRAND OFF 買取専門 古本市場 鶴見店外観



■BRAND OFF 買取専門 古本市場 鶴見店内



今後段階的に店舗数の拡大を指向します。

# トピックス：ホビー取り扱い強化

現在、新品・中古で全体の売上構成比8%となっている「ホビー」分類は、**今後の注力商材と位置付けております。**

## ホビー

当社の分類上のホビーはプラモデル・フィギュア・くじ等が該当します。

ホビー導入時はメインはプラモデルが主でしたが、現在は多種多様な商品が販売・買取されています。

売場も大きく変化し、注目の取り扱い商品となっております。



■キャラクターフィギュア関連



■機動戦士ガンダム関連



■ぬいぐるみ関連



■キャラクターグッズ関連

## ホビーフェスティバル (ふるいちイオンモールりんくう泉南店)

2024年9月、ふるいちイオンモールりんくう泉南店にて『ホビーフェスティバル』を開催。

今後もこのようなイベントを積極的に開催します。



■ホビーフェスティバル



■ジオラマ教室



■組立体験



■ホビーフェスティバル会場

**商品群の中には大きなコミュニティを形成しているものも多く、従来のようにお客様と商品の販売のみの接点を設けるだけでなく、イベントを通じた「ふるいち」のコミュニティ形成を指向してまいります。**

# トピックス：創業35周年施策の展開

10月1日の創業35周年を記念し、全社をあげた**販売促進企画を決算年度後半**より順次展開!

## 35周年記念ロゴ



ふるいち(古本市場)創業35周年を迎えるに際し、記念ロゴマークを作成しました。上部にある星はテイツーが更なる輝きを放つことをコンセプトに、イメージキャラクター「よしおくん」も登場しています。10月度よりキャンペーンなどの35周年イベントに活用していきます。

## 35周年イベント

※2024年10月15日までに実施したイベントを抜粋。今後も創業35周年を記念した販促企画を計画中。



■ふるいち創業祭くじキャンペーン



■創業35周年前夜祭SALE



■創業35周年創業祭SALE



■創業35周年販促キャンペーンPOP

**10月度より各種販売促進企画を積極的に展開して参ります。創業35周年を迎え、「リユースで地域と世界をつなぐ」のグループビジョンに邁進いたします。**

# トピックス：トレカ読取査定機『TAYS』特許取得

TAYS（テイツーAI読取システム）に関する特許査定通知を受領しました。

出願番号	: 特願 2023-188215
発明の名称	: トレーディングカード判別システム、トレーディングカード判別方法 およびトレーディングカード判別プログラム
出願人	: 株式会社テイツー、株式会社システム・ケイ



TAYSの査定フローは簡単3ステップ！**20種類以上のトレーディングカードに対応！**

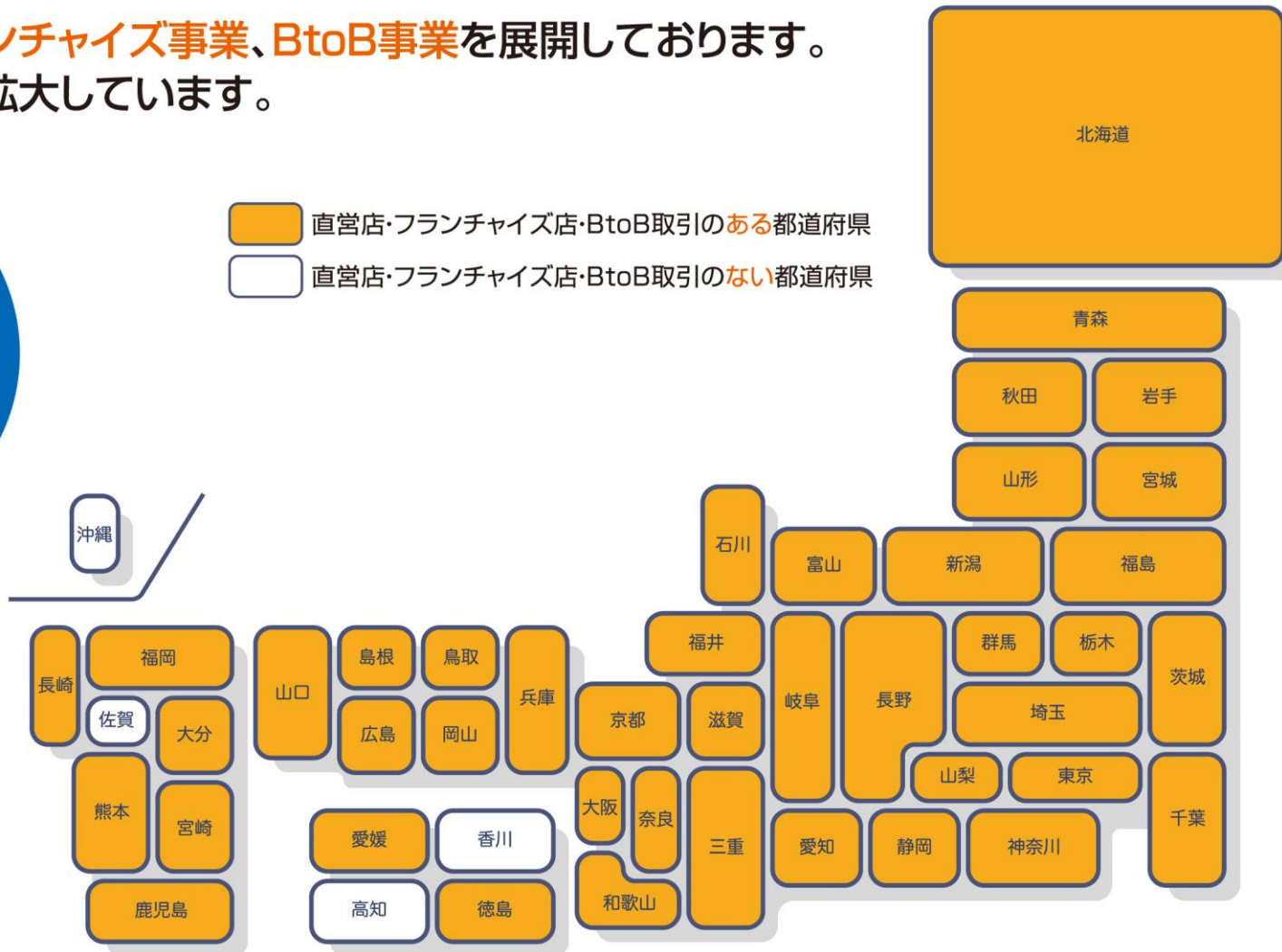


近年のトレカ市場の裾野の広がりにより、トレカ読取査定機のニーズが高く維持されております。  
**特許取得により同ツールへの信頼性が高まったことで、営業活動が活性化**していくことが予想されますので、**全都道府県への導入目標達成**に向けて引き続き邁進してまいります。



店舗運営に加え、**フランチャイズ事業**、**BtoB事業**を展開しております。  
ネットワークは全国に拡大しています。

現在  
**43** 都道府県  
にて事業展開中



## B to Bを含めた活動は日本全国に広がっています!

### 3. 連結業績および配当予想

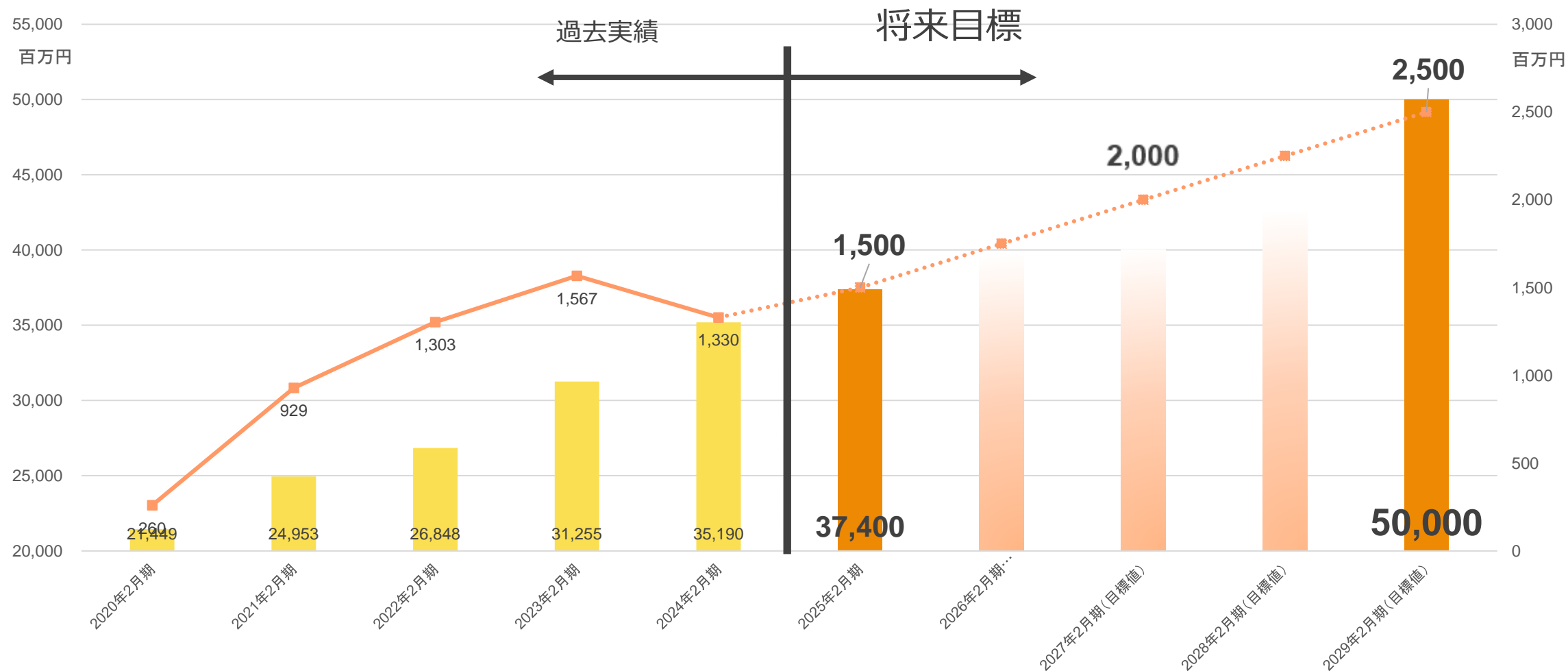
# 2025年2月期の連結業績予想

- 連結売上高については、新規出店の継続実施に加えて、当社が得意とする商材（トレカ、ホビー等）に注力することにより、増収を予想しております。
- 連結営業利益、連結経常利益及び当期純利益については、売上増収に伴う増益を予想しております。

(単位：百万円)	2024/2期実績	2025/2期予想	増減額
売上高	35,197	37,400	2,203
営業利益	1,333	1,500	167
経常利益	1,423	1,500	77
当期純利益	568	900	332

# 2025年2月期連結業績予想と中長期目標数値

- 2025年2月期は、売上高**374億円**、営業利益**15億円**を目指しています。
- 2029年2月期の売上高で**500億円**、営業利益で**25億円**の新中長期目標を設定しております。

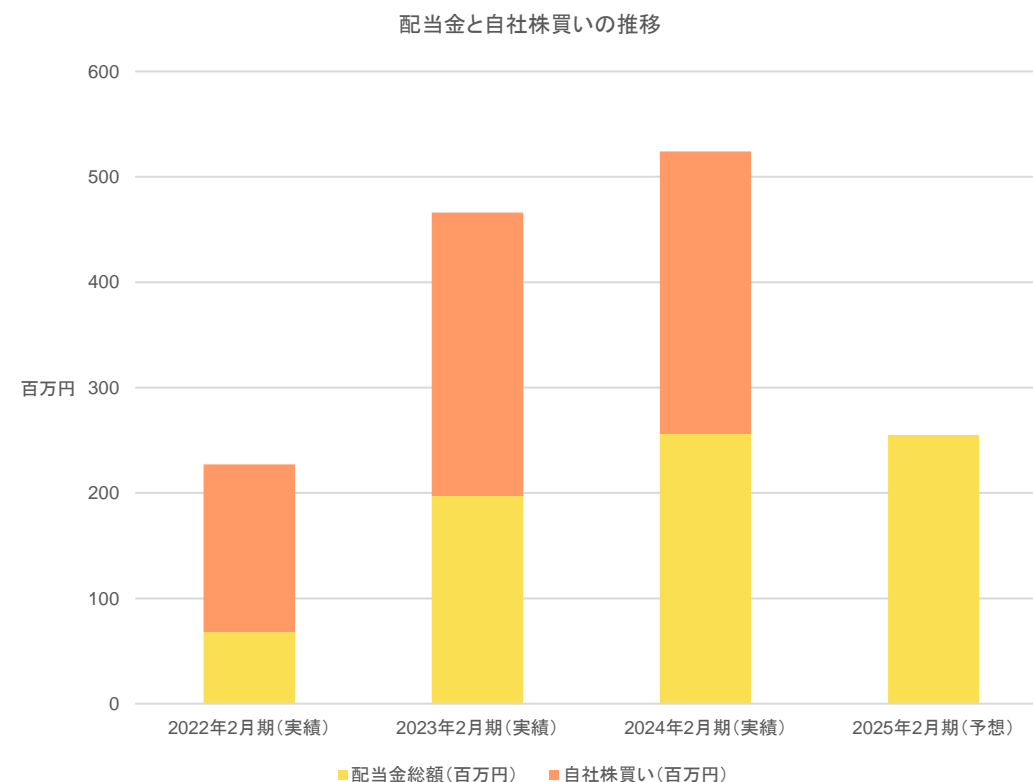


# 2025年2月期連結業績予想と中長期目標数値

- 株主還元と財務基盤の強化の両面を総合的に判断し、業績に応じて継続的に配当を行う方針としております。

## <配当金等の近年の推移>

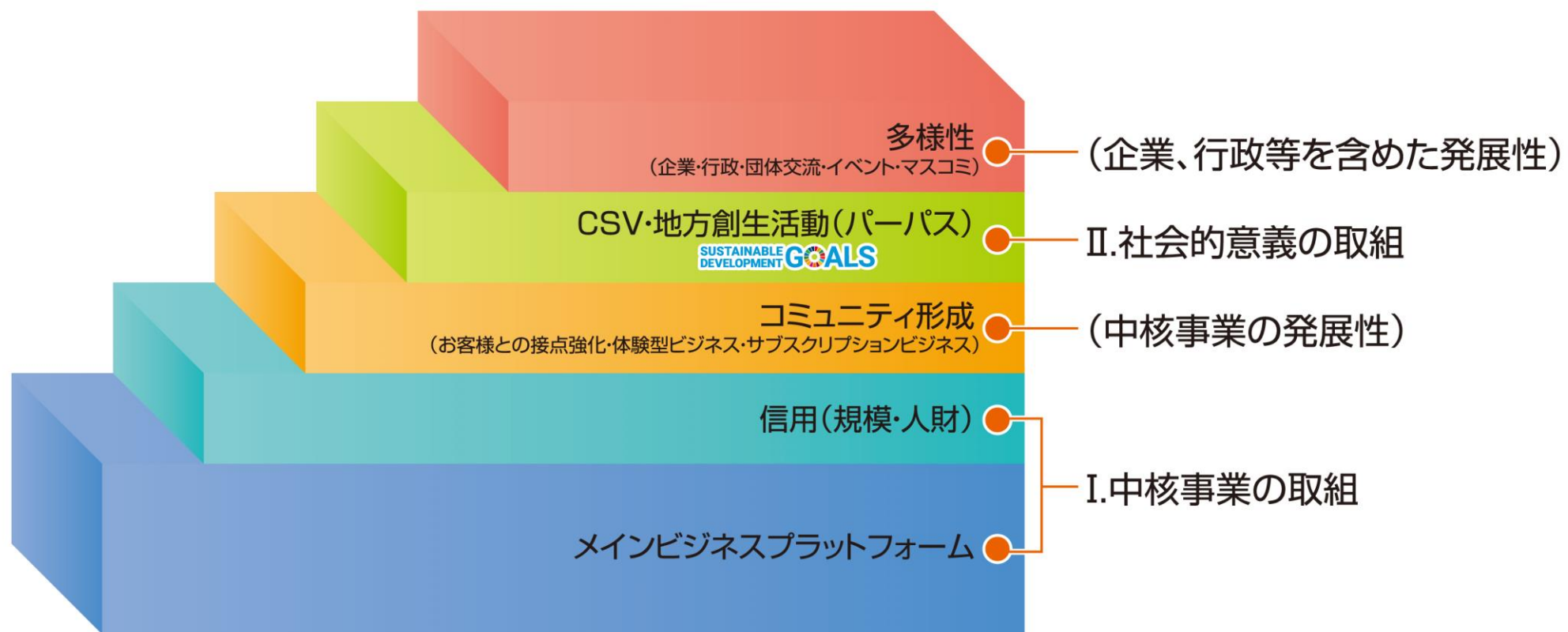
(単位：百万円)	2022年2月期 (実績)	2023年2月期 (実績)	2024年2月期 (実績)	2025年2月期 (予想)
当期純利益	1,499	1,002	568	<b>900</b>
配当金 (円)	1	3	4	<b>4</b>
配当金総額	68	197	256	<b>255</b>
配当性向 (%)	4.5	19.3	45.2	<b>28.6</b>
自社株買い	159	269	268	
総還元性向 (%)	15.1	46.5	92.2	



## 4. 事業取組の方針

# ■ 当社グループ中核事業の強化を目的とした取組の構図

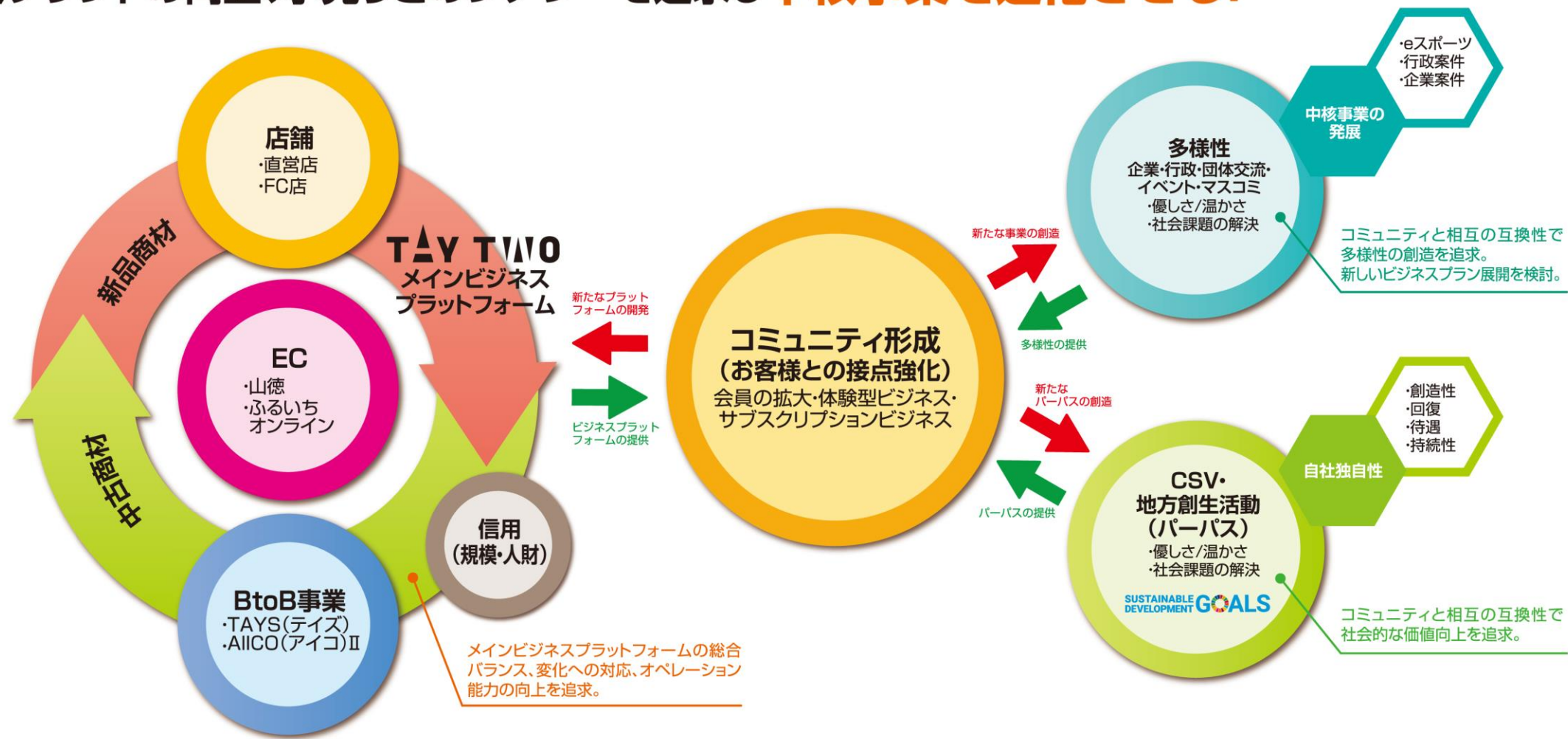
当社グループは、様々な要素を積み上げることで大きなシナジーを創出する。



ひとつひとつの積み上げが当社グループの発展に寄与します。

# ■ 当社グループ中核事業の強化を目的とした取組の構図

企業ブランドの向上、小売りとのシナジーを追求し**中核事業を進化させる!**



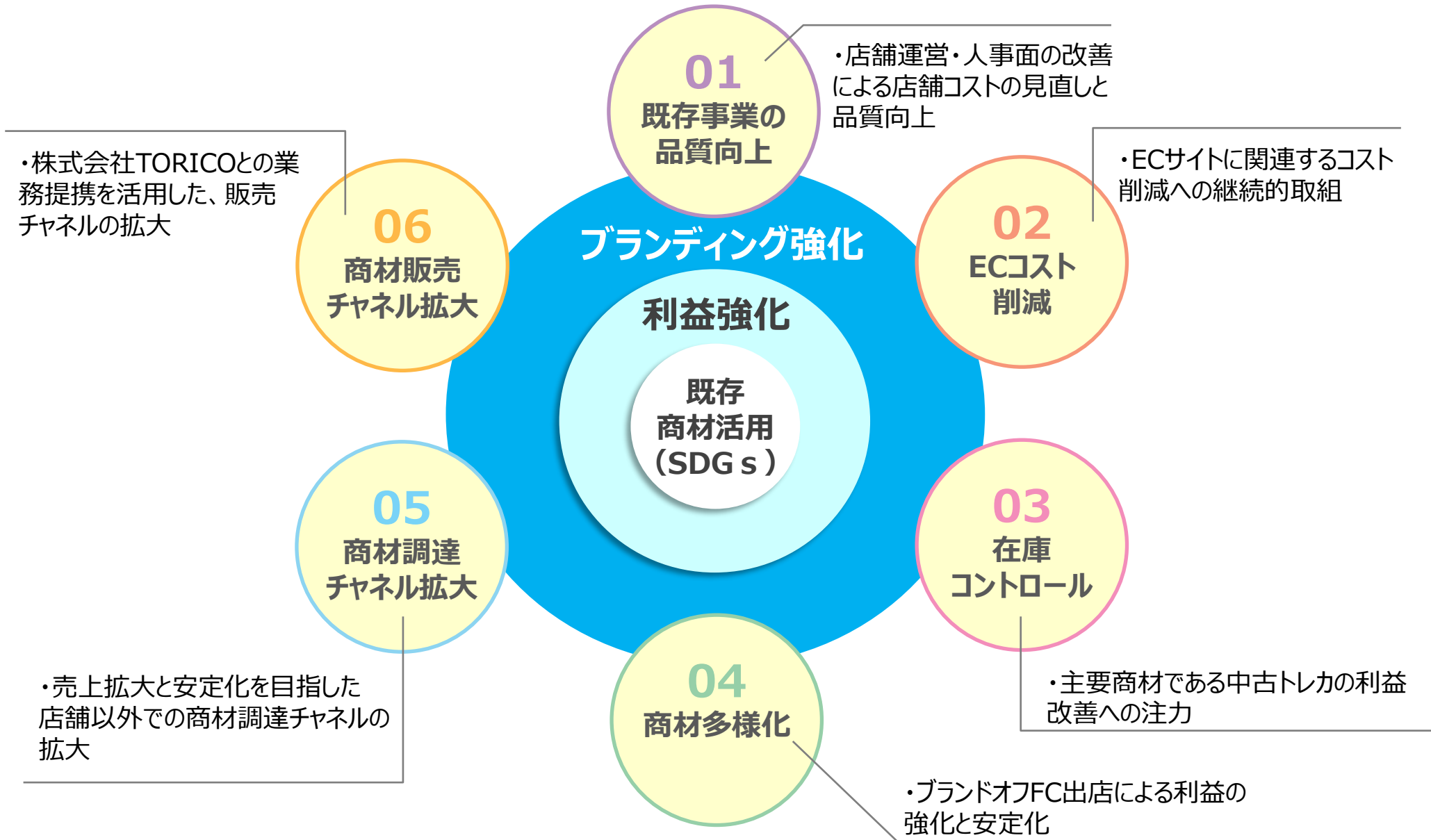
**相互の互換性を追求することで、ビジネスチャンスを生み出す。**



## メインビジネスプラットフォームの短期・中期・長期計画の展開



# 既存事業領域の重点取組事項



# ■ 中核事業の取組 ～業務提携によるエンターテインメント要素の拡充～

## ■ TORICO社との業務提携によるエンターテインメント要素の拡充

TORICOとの業務提携は「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」という従来のグループビジョンとの**相乗効果**を発揮すると考えております。



**従来の事業領域にも、新しいエンターテインメント要素の拡充強化が見込まれます！**

# 中長期の目標数値

2029年2月期  
連結売上高

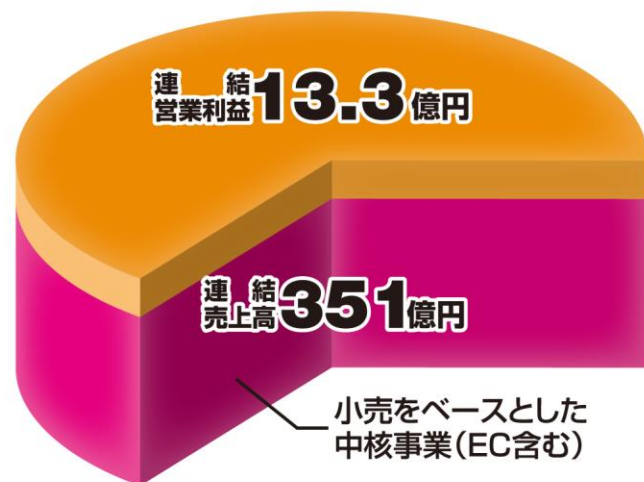
500億円

2029年2月期  
連結営業利益

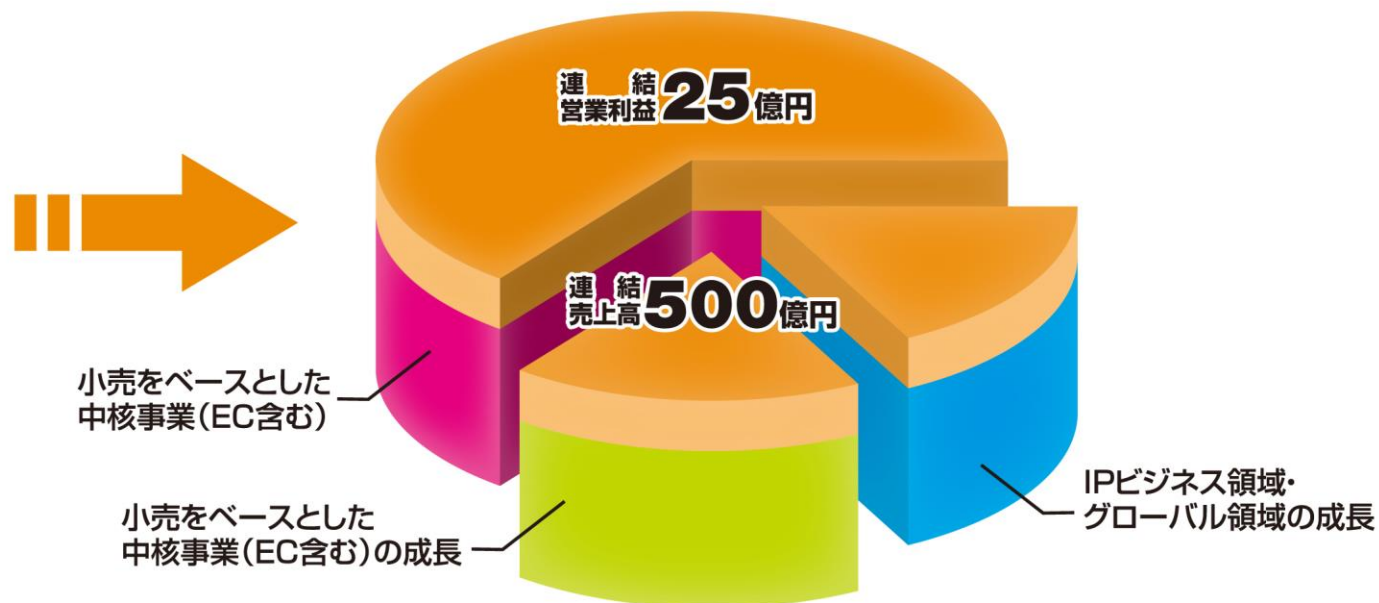
25億円

※2027年2月期連結営業利益 目標数値 20億円

2024年2月期実績



2029年2月期目標



小売をベースとした中核事業(EC含む)の更なる成長に加え、業務提携によるIPビジネス領域・グローバル領域の新規開拓を念頭に中長期目標数値を設定。

# 社会的意義の取組 ～リユースで地域と世界をつなぐ～

## マンガの聖地・文学活動を通じて『ふるいち』のブランド化を推進!

### 地方創生プロジェクト

#### ふるいち二川マンガ館



岡山県真庭市にあるマンガ館。当社プロデュースにて地方創生活動施設を運営しています。閉校した小学校を活用した施設。

#### トキワ荘プロジェクト



東京都豊島区のマンガの聖地「トキワ荘」の関連事業に取り組んでいます。直営店、豊島区より受託しサロン運営を行っています。

#### ユネスコ創造都市ネットワーク (文学分野)プロジェクト



文学創造都市  
おかやま

岡山市は長年にわたり坪田譲治文学賞を核とした文学によるまちづくりを進めており、当社も文学のまちを支える市内関連団体として参加しております。2023年10月に岡山市はユネスコ創造都市ネットワーク国内初の文学分野での加盟都市となりました。

他のふるいちプロジェクトともつながっています



**店舗運営、ふるいちプロジェクトは  
当社の海外戦略と密接に関係しており、  
リユースで地域と世界をつなぎます!**

### 海外展開

#### 現地/越境EC



グループ会社を含めたECアプローチを強化。企業アライアンスにより自社のリソースをカバーし、展開のスピードupを指向します。

#### 国内店舗との連携



エンタメ・リユース品主体に海外への商品供給体制を整備。従来廃棄対象商品の新たな販売チャンネルを開拓します。

#### 海外企業アライアンス



海外パートナーと連携し、役割分担のもと現地活動を展開。自社のCSV活動から学んだ商品力を効果的に活用しつつ、遠隔地へのアプローチを推進します。

海外拠点展開を慎重にアプローチ中

# 社会的意義の取組 ～地域に必要とされるお店になる～

当社の業績は、上場以降2007年度を頂点に**衰退曲線**をたどりました。  
 このままではいけない!!変わらなくてはいけない!!店舗の外に飛び出して企業活動を発信する試みがスタートしました。  
**新たなコミュニティ形成(お客様との接点強化)＝『地域に必要とされるお店』になる。**



2007年度以降衰退期に陥り  
変革が必要な時期を迎える

様々な出会いがあり、様々な変化をし  
変革フェーズを経て、再成長期を迎える



**2018年7月の西日本豪雨災害をきっかけに、  
従来の制約にとらわれず当社ができることをゼロベースで発想!**

# ■ 地域に必要とされるお店になる ～きっかけ～

西日本豪雨災害、ある青年のSNSの投稿は  
世間が困った時、子どもの未来を応援、当社ができることを考えるきっかけとなりました。

## 西日本豪雨災害



■岡山県倉敷市真備町

■岡山県倉敷市真備町

2018年(平成30年)6月28日から7月8日にかけて、西日本を中心に北海道や中部地方を含む全国的に広い範囲で発生した、台風7号および梅雨前線等の影響による集中豪雨。

古本市場の本社がある岡山県でも倉敷市真備町の高梁川、小田川が決壊し甚大な被害が発生。

当社ではこれをきっかけに『地域に必要とされるお店になる』というテーマを意識するようになりました。

## ある青年のSNS投稿



×(旧ツイッター)

クソお世話になりました！  
ドラゴンボール 進撃の巨人 ニセコイ テラフォーマーズなどなどが無かったらマンガ好きにはならなかったと思う！  
ありがとうございます！ ※原文のままを抜粋

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。  
『もう世の中の人々は私たちが必要としていないのではないか。私たちの存在に気づいてくれないのではないか。』  
そんな思いを何とか覆そうと取り組む中で、この青年のつぶやきが私たちに勇気を与えてくれました。

私たちは、エンタメコンテンツ・リユース事業を通じて『子どもの未来』を応援する伝道師として、『地域連携』『地域に必要とされるお店』づくりに取り組み始めました。

# ■ 地域に必要とされるお店になる ～地域と世界をつなぐ～

『地域連携』、『地域に必要とされるお店』に関する取り組みは  
日本固有の文化(文学)である『マンガ』を通じて展開されています。

## トキワ荘プロジェクト



現代マンガ文化隆盛の原点であるトキワ荘。豊島区は児童文学の発祥の地であり、マンガの聖地トキワ荘がある都市。

当社は東京都豊島区にて**トキワ荘関連事業**に取り組んでおります。



■トキワ荘公園

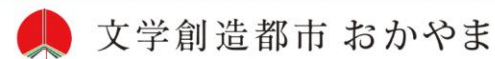
■トキワ荘通り店

■トキワ荘通り店 蔵【KURA】

手塚治虫先生など日本を代表するマンガ家が集い、『マンガの聖地』として全国的に知られる「トキワ荘」跡地近くの公園の園内には、昭和30年代の雰囲気を出した記念碑「トキワ荘のヒーローたち」が設置されています。

当社はトキワ荘におけるマンガ文化の発信・交流スペースの運営事業として、2店舗を運営しております。

## ユネスコ創造都市ネットワーク (文学分野)プロジェクト



文学創造都市 おかやま



■坪田譲治先生

岡山市は長年にわたり**坪田譲治文学賞**を核とした文学によるまちづくりを進めており、当社も文学のまちを支える市内関連団体としてホームページで紹介されています。

2023年10月に岡山市は**ユネスコ創造都市ネットワーク国内初の文学分野での加盟都市**となりました。

日本児童文学の大家で童話作家のレジェンドである坪田先生は、トキワ荘があった豊島区で『赤い鳥』に作品を寄稿。同じく豊島区でトキワ荘のリーダーと呼ばれた**寺田ヒロオ先生**、学習マンガの第一人者**よこたたくお先生**は坪田先生の作品を愛読し、大きな影響を受けたことはあまり知られていません。

岡山出身の文豪が世界のコンテンツである『マンガ文化』台頭の架け橋になったことを私たちは当該活動で発信していきます。

2018年以降の取組をひとつひとつ積み上げながら中核事業の発展性、社会的意義、企業・行政等を含めた発展性などの様々な要素を積み上げることで大きなシナジーを創出し、「リユースで地域と世界をつなぐ」をグループビジョンに邁進いたします。



# ■ ふるいちCreating Shared Value「共通価値の創造」

## ■ 直近の業績のために

キーワードとしている「リユース」「総合化」「EC」「海外」「BtoB」を軸に進めていきます。  
ただし、主力としている新品ゲームなどの市場が縮小していく可能性が高いため、将来を見越した動きも同時に進めていく必要があります。



## ■ 将来を見越した動きとは？

多くの人々とコミュニケーションを取り、新たなコミュニティを形成することで人々に必要とされる存在となり、**新規顧客の獲得**とそれによる**営業活動の活性化**を目指します。

そのために、**2つの大きな軸**と**その他の様々な施策**に取り組んでいきます。  
ひとつめの軸として、自治体連携を起点に地域との結びつきを意識し、地域を活性化させるための動き「**地方創生**」を進めていきます。  
ふたつめの軸として、子供の将来に繋がる取り組みを行い、「**子どもの未来応援**」を推進していきます。



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。



# ふるいちとは？

## ふるいちとは？

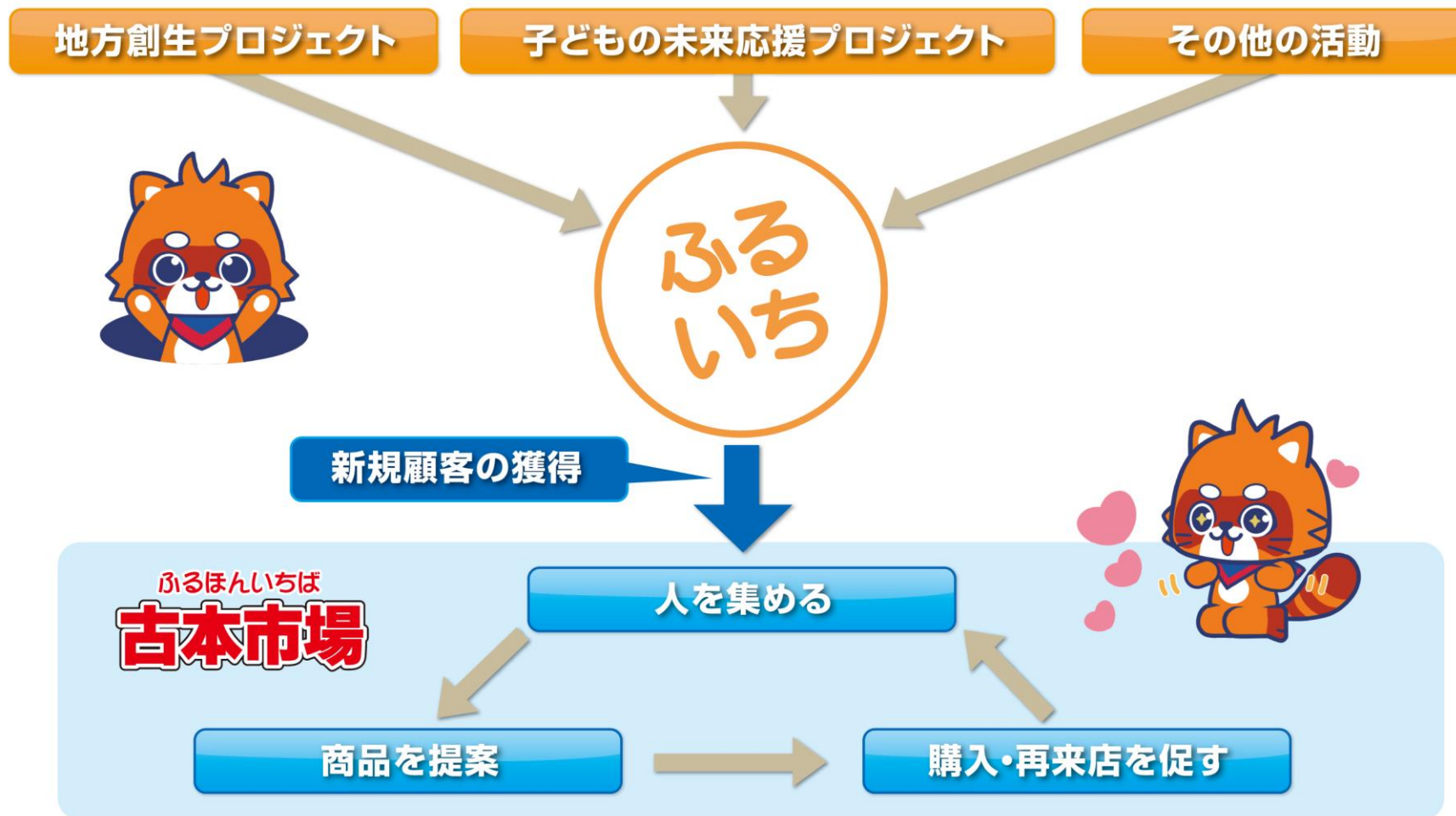
「ふたつの『ふるいち』プロジェクト」の前に、当社が『ふるいち』を使用する経緯をご説明いたします。  
『ふるいち』は、従来の屋号である『古本市場』にとらわれない活動をしていくための決意表明の意味を持っています。イオンモールへの出店はロードサイド店舗とは違う形態であり、屋号は『ふるいち』です。  
店舗運営だけでなく、『地方創生』、『子どもの未来応援』も『ふるいち』の活動です。



『ふるいち』は「ふたつの『ふるいち』プロジェクト」を中心とした様々な取り組みを通じ、人とつながる力を伸ばし、生活の交差点となるべくコミュニティ活動を続けています。

# 「ふたつの『ふるいち』プロジェクト」について

当社は「ふたつの『ふるいち』プロジェクト」をベースに進化しております。



新規顧客の獲得に重点を置き、営業活動の活性化を目指します。

# ふるいちCSV活動 ～ふたつの『ふるいち』プロジェクト～

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」補足説明資料ご参照

## 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

■ふるいち二川マンガ館

## 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“子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。

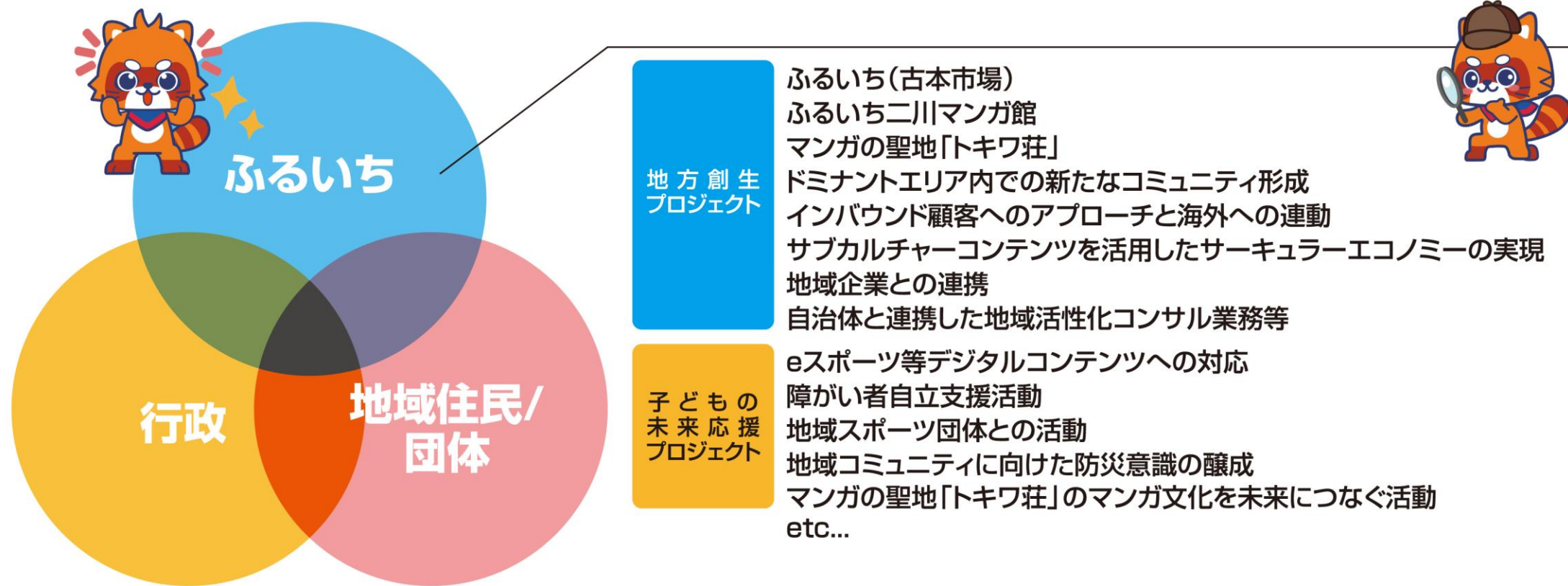


■eスポーツ

■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、地域連携を構築することができると考えております。

## 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](mailto:ir@tay2.co.jp)