

株式会社ティーツー 2025年2月期 決算説明会



内容	ページ数
1. 決算説明会のポイント	P.2
2. 2025年2月期 本決算 決算概要	P. 4
3. トピックス	P. 22
4. 連結業績および配当予想	P. 30
5. 事業取組の方針	P. 35



1. 決算説明会のポイント



- 売上高については、連結決算移行後**4期連続で増収**となり、今期は364億円
- 収益については、前期より続く中古トレカ市場評価額の低迷を受けるが、**当期前半は低粗利商品・低回転商品を一掃し**、その成果により後半は再び成長軌道に乗せ、加えて相場上昇の影響受けたこと等により急回復
- CF（キャッシュフロー）について、上記理由により、**営業CFは14億円を獲得し**、その14億円を子会社の山徳新社屋含む将来に向けた投資に充当



2. 2025年2月期 本決算 決算概要



- 売上高については、連結決算移行後**4期連続で増収**となり、今期は**364億円**
- 収益については、前期より続く中古トレカ市場評価額の低迷を受けるが、当期前半は低粗利商品・低回転商品を一掃し、その成果により後半は再び成長軌道に乗せ、加えて相場上昇の影響受けたこと等により急回復
- CF（キャッシュフロー）について、上記理由により、営業CFは14億円を獲得し、その14億円を子会社の山徳新社屋含む将来に向けた投資に充当



業績の推移

現在の当社は**再成長期**にあり、将来のビジネスモデルの創生を図るため積極的な**投資活動**を行っております。

【上場以降の当社業績の推移】



2025年2月期 本決算 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。
- 親会社株主に帰属する当期純利益は、上記理由に加えて、店舗の固定資産の減損損失1.5億円を計上したため前年同期を下回りました。

連結
売上高

364.7 億円
(前年同期比 + 3.6%)

連結
営業利益

9.1 億円
(前年同期比 ▲ 31.6%)

連結
経常利益

9.1 億円
(前年同期比 ▲ 35.4%)

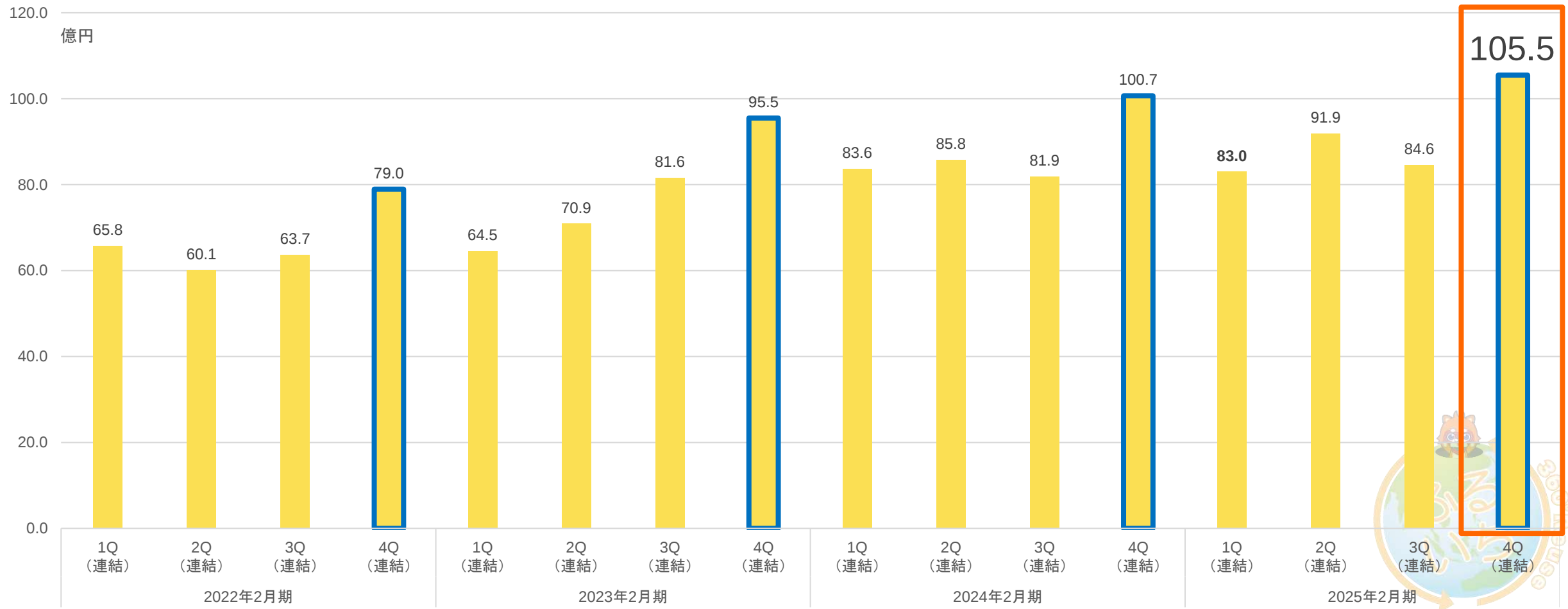
親会社株主に帰属する
当期
純利益

5.0 億円
(前年同期比 ▲ 11.8%)



■ 四半期ごとの売上高の推移

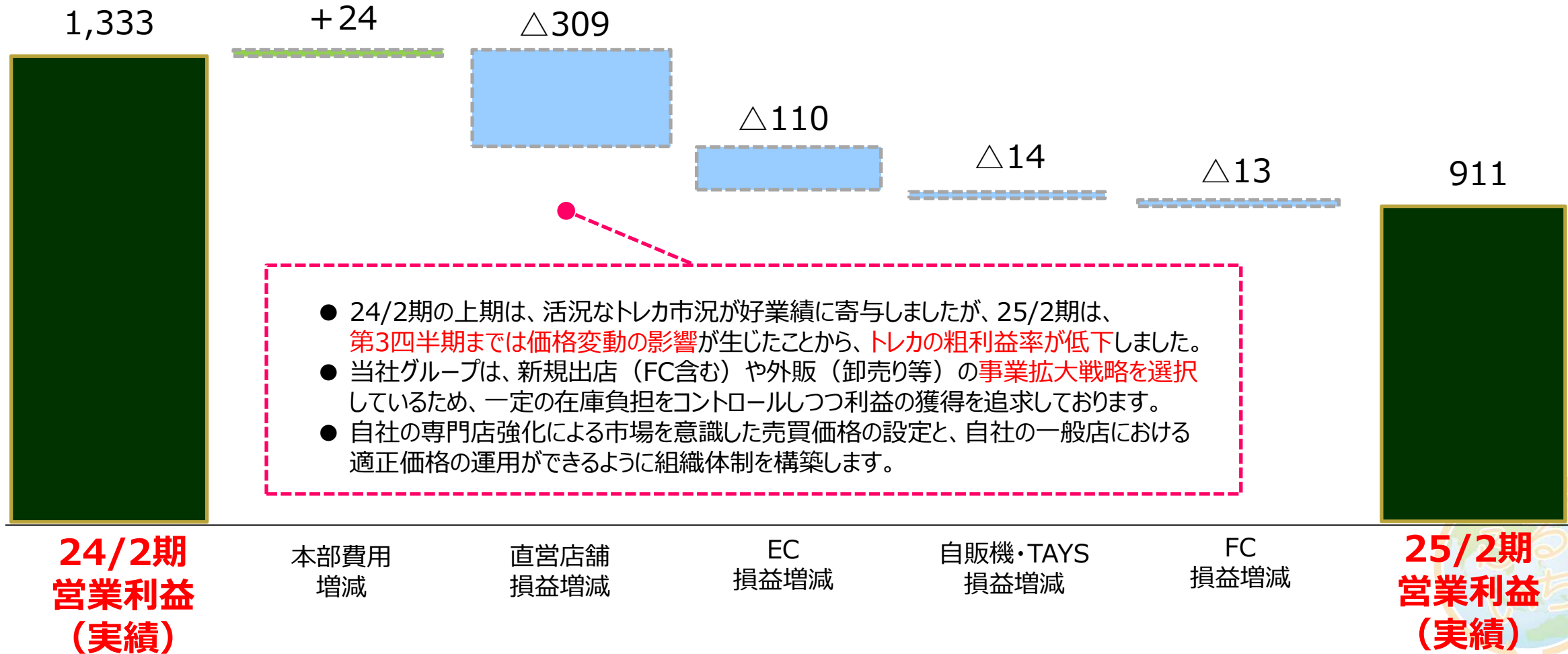
- 第4四半期売上高は、**新中トレカ、新中ホビーが好調**に推移し、前年同期を上回る結果となりました。
- 店舗数の増加とトレカ商材の復調により、直近数年の四半期売上高としては極めて高水準となりました。



連結営業利益の振り返り

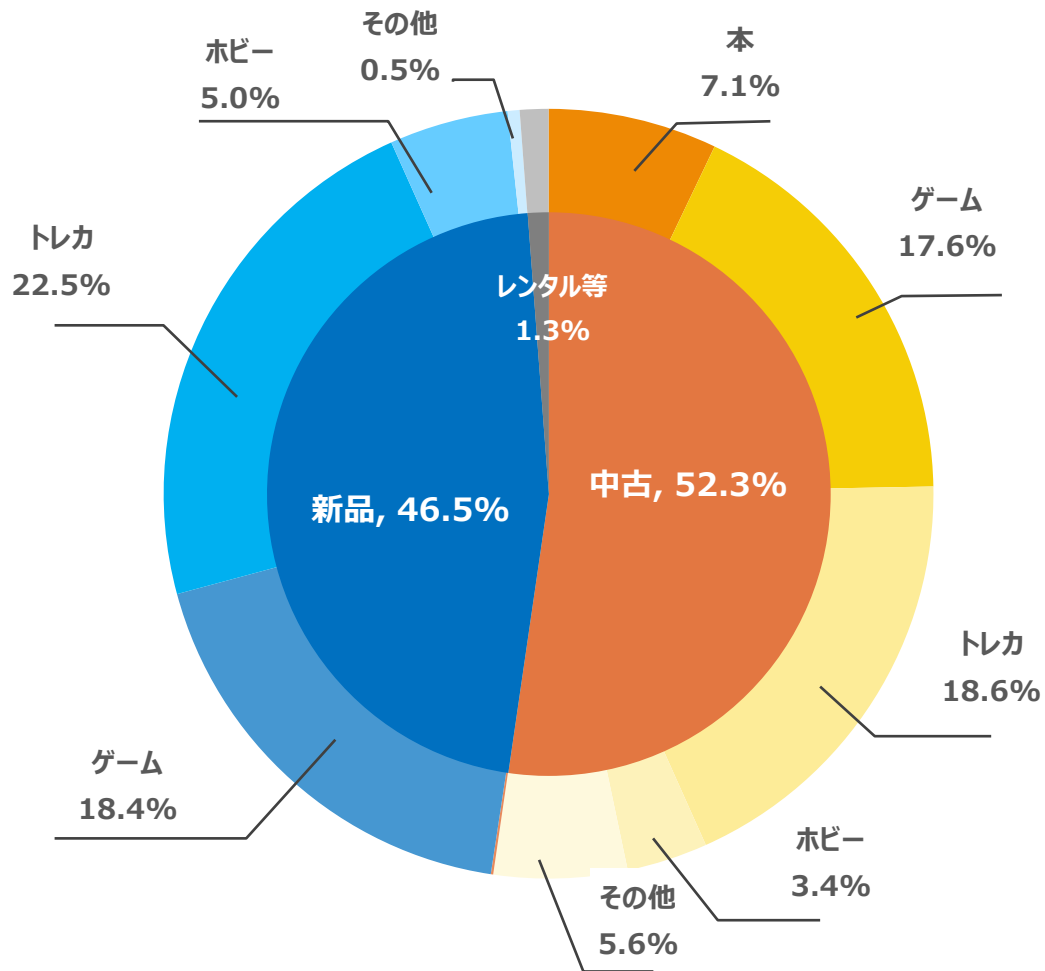
▶ **前年度対比**から本年度への実績を分解すると以下のようになります。

(単位：百万円)



商品別売上高構成比

- 対前年で比較すると、新品の売上高構成比が1ポイント上昇しています。
- 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。



店舗顧客の年齢別・性別分布

■年齢別店舗来店顧客

	14才以下	15～19才	20～24才	25～29才	30～34才	35～39才	40～44才	45～50才	50才以上
2024年2月期(ご参考)	2%	5%	13%	15%	17%	14%	12%	10%	12%
2025年2月期(グラフ)	1%	4%	12%	16%	17%	16%	11%	10%	13%

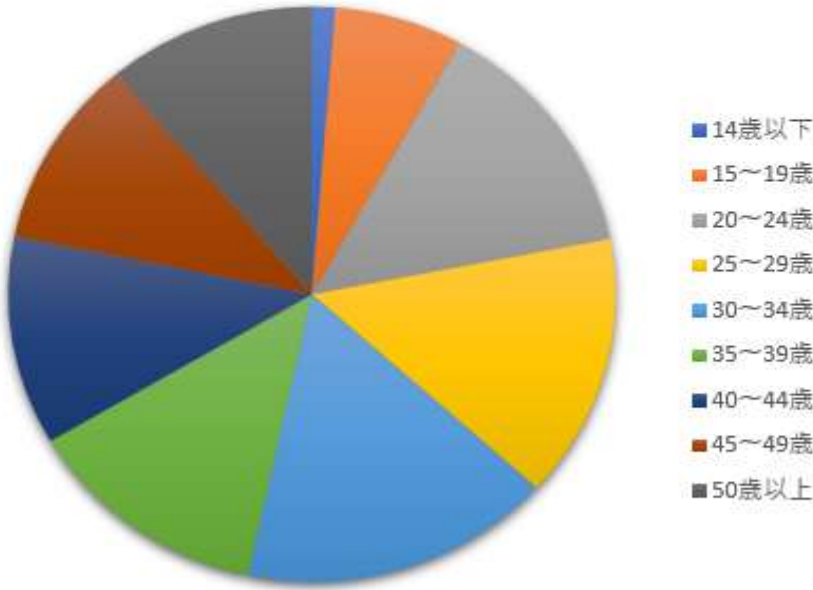
全店の1ヶ月当たりの
レジ通過客数延べ100万人
(想定来店客数延べ300万人)



■性別店舗来店顧客

男性	女性
69%	31%
68%	32%

年齢別



性別



主要セグメントの売上高の動向

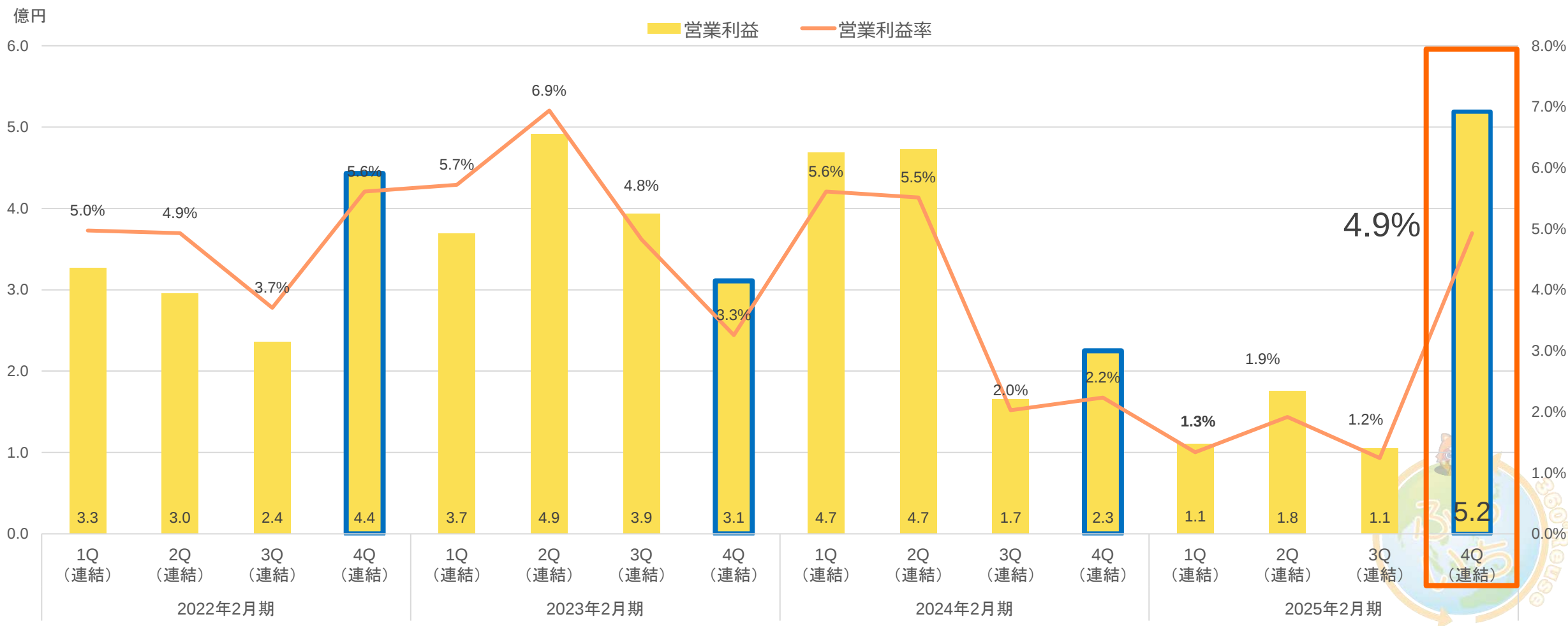
- 各商品の動向に大きな変化はなく、**新品トレカ・ホビーは好調**に推移。古本・ゲームは想定通りに推移しています。
- トレカについて、一部カード銘柄の急激な相場変動が長らく利益面に影響してきましたが、直近の相場は安定的に推移しており、**今後もトレカは主要商材として堅調**に推移すると見込んでおります。

		業績	前年比	主なポイント
中古品	本		97.0%	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新刊流通とも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		107.7%	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品の買取注力等で、継続して100%以上の売上高を目指します
	トレカ		97.6%	活況な新品流通の影響を受け、第3四半期までは相場下落と売上の低迷が続いておりましたが、第4四半期に入り市況が回復傾向にあることから今後の主力商品として期待されます
	ホビー		123.8%	今後の最注力商品と位置付けており、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		91.1%	メーカー等と密接に連携しながら売れ筋商品の調達に努め、本体、ソフト等の拡販に注力します 来期以降は、回復が見込まれます
	トレカ		116.6%	メーカー等と密接に連携しながら売れ筋商品の調達に努め、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		138.1%	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、オリジナルIP商品の取り扱いもスタートしております



四半期ごとの営業利益・同利益率の推移

- 第4四半期に入りトレカ市況が回復傾向となった影響により、第4四半期連結会計期間においては、営業利益及び営業利益率ともに大幅に伸長しました。



連結損益計算書

- 売上総利益率は、第3四半期まで相場下落の影響を受けていた中古トレカの市況が第4四半期に入り回復傾向となり、前期と同水準を維持しました。
- 販管費率は、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ております。

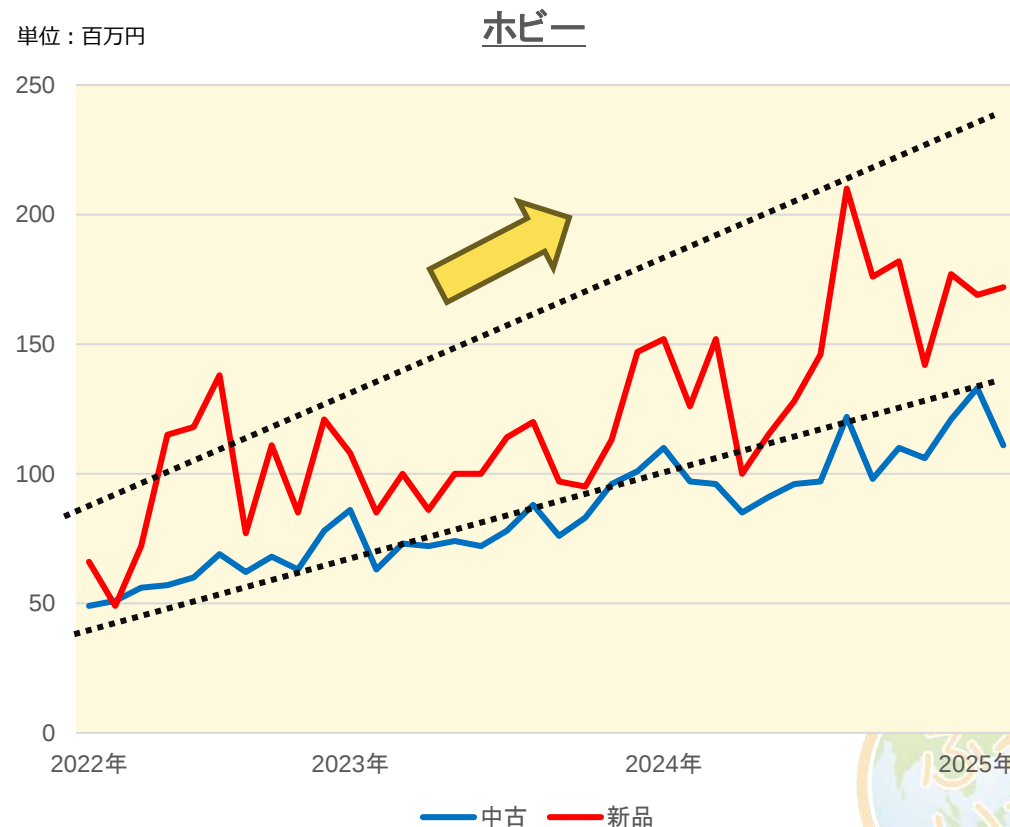
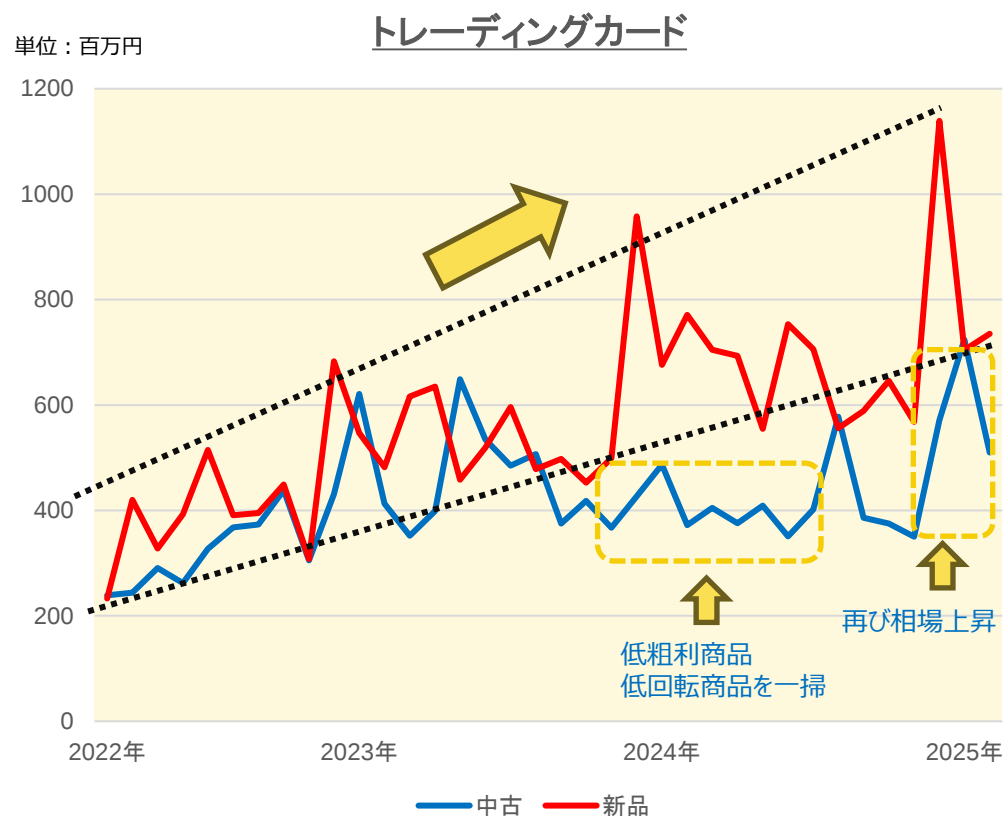
(単位：百万円)	2024年2月期 実績	2025年2月期 実績	増減	前期比
売上高	35,197	36,477	1,279	3.6%
売上総利益	11,844	12,312	467	3.9%
(売上総利益率)	(33.7%)	(33.8%)		
販管費	10,510	11,400	889	8.5%
(販管費率)	(29.9%)	(31.3%)		
営業利益	1,333	911	▲421	▲31.6%
(営業利益率)	(3.8%)	(2.5%)		
経常利益	1,423	919	▲504	▲35.4%
当期純利益	568	501	▲66	▲11.8%

- 売上高については、連結決算移行後4期連続で増収となり、今期は364億円
- 収益については、前期より続く中古トレカ市場評価額の低迷を受けるが、**当期前半は低粗利商品・低回転商品を一掃し**、その成果により後半は再び成長軌道に乗せ、加えて相場上昇の影響受けたこと等により急回復
- CF（キャッシュフロー）について、上記理由により、営業CFは14億円を獲得し、その14億円を子会社の山徳新社屋含む将来に向けた投資に充当



注力商品

- ・トレーディングカードについては、相場変動に波はあるものの、その時々に応じて適正な評価替えを行いつつ、売上の確保と在庫コントロールを実施しています。現在、売上は確実に上昇基調にあります。
- ・ホビーについては、当社店舗と親和性が高く、売れ筋商品の調達に努めるとともに、IPを活用したオリジナル商品企画もスタートしています。



販売費および一般管理費の推移（連結）

- ・ 販管費は全体で前期比8%増加しました。
- ・ 主に、出店等により人件費、賃借料などが増加、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ました。

(単位：百万円)	2024年2月期	2025年2月期	前期比
人件費	4,147	4,496	108%
賃借料	1,667	1,729	104%
減価償却費	339	382	113%
手数料	1,647	1,833	111%
水道光熱費	238	269	113%
広告宣伝費	300	416	139%
消耗品費	370	393	106%
のれん償却	41	41	100%
その他	1,762	1,842	104%
販管費合計	10,510	11,400	108%

【主な増減理由】

・FC委託販売手数料+70百万
外販トレカ自販機手数料+20百万

・EC支払手数料+60百万
(外注費、オークション手数料等)
キャッシュレス決済手数料+12百万

・TVCM・SNSの広告宣伝費+118百万



連結貸借対照表

- 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。
- 柔軟な運転資金調達のため、長期借入金と比較して短期借入金の残高が増加しております。

(単位：百万円)	2024年2月期末 (2024年2月29日)	構成比	2025年2月期末 (2025年2月28日)	構成比	増減額
流動資産	9,274	74.7%	9,292	69.4%	17
現金及び預金	2,856	23.0%	2,896	21.6%	39
商品	5,020	40.5%	4,931	36.8%	-89
固定資産	3,135	25.3%	4,088	30.6%	953
有形固定資産	1,045	8.4%	1,771	13.2%	726
無形固定資産	328	2.6%	234	1.7%	-94
投資その他の資産	1,761	14.2%	2,083	15.6%	321
資産合計	12,409	100.0%	13,380	100.0%	971
流動負債	4,344	35.0%	4,731	35.4%	387
買掛金	686	5.5%	1,146	8.6%	460
短期借入金	1,300	10.5%	2,000	14.9%	700
1年内返済予定の長期借入金	921	7.4%	335	2.5%	-586
固定負債	2,257	18.2%	2,502	18.7%	244
長期借入金	1,070	8.6%	1,185	8.9%	114
負債合計	6,601	53.2%	7,233	54.1%	631
純資産合計	5,807	46.8%	6,147	45.9%	339
負債純資産合計	12,409	100.0%	13,380	100.0%	971

- 売上高については、連結決算移行後4期連続で増収となり、今期は364億円
- 収益については、前期より続く中古トレカ市場評価額の低迷を受けるが、当期前半は低粗利商品・低回転商品を一掃し、その成果により後半は再び成長軌道に乗せ、加えて相場上昇の影響受けたこと等により急回復
- **CF（キャッシュフロー）について、上記理由により、営業CFは14億円を獲得し、その14億円を子会社の山徳新社屋含む将来に向けた投資に充当**



連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)	2024年2月期	2025年2月期	主な増減理由
営業キャッシュ・フロー	210	1,462	税引前利益 +759、仕入債務 +470、減価償却 +381、棚資産 +9(売上増収の中で適切にコントロール)
投資キャッシュ・フロー	△595	△1,436	新規出店、子会社の新社屋建設 △995、関係会社株式取得による増加△320
財務キャッシュ・フロー	778	15	借入金の増減+224、配当金の支払い△255
現金及び現金同等物の増減額	393	42	
現金及び現金同等物	2,773	2,815	



100%子会社『山徳』新社屋を竣工

新社屋を竣工し、2025年2月3日より業務を開始いたしました。

拠点集約で**事業効率化・収益増強**、安定雇用による**地域社会への貢献**を推進します。

新社屋外観



金沢を拠点としてお客様や地域・社会から長く愛され続けてきた山徳は、新社屋を建設するとともに本社を野々市市に移転いたしました。これからもインターネットによる買取販売を通じた事業をより一層活性化させてまいります。

引き続きテイツグループの北陸重要拠点として、事業活動に邁進します。

新社屋内紹介

これまでは複数の拠点に分かれて業務を行っていましたが、**新社屋完成**で**拠点集約**を実現。良い環境で、より良いコミュニケーションをとりながら、日々の業務に取り組んでいます。



■エントランス



■中央階段



■中央階段



■フリースペース



■執務エリア

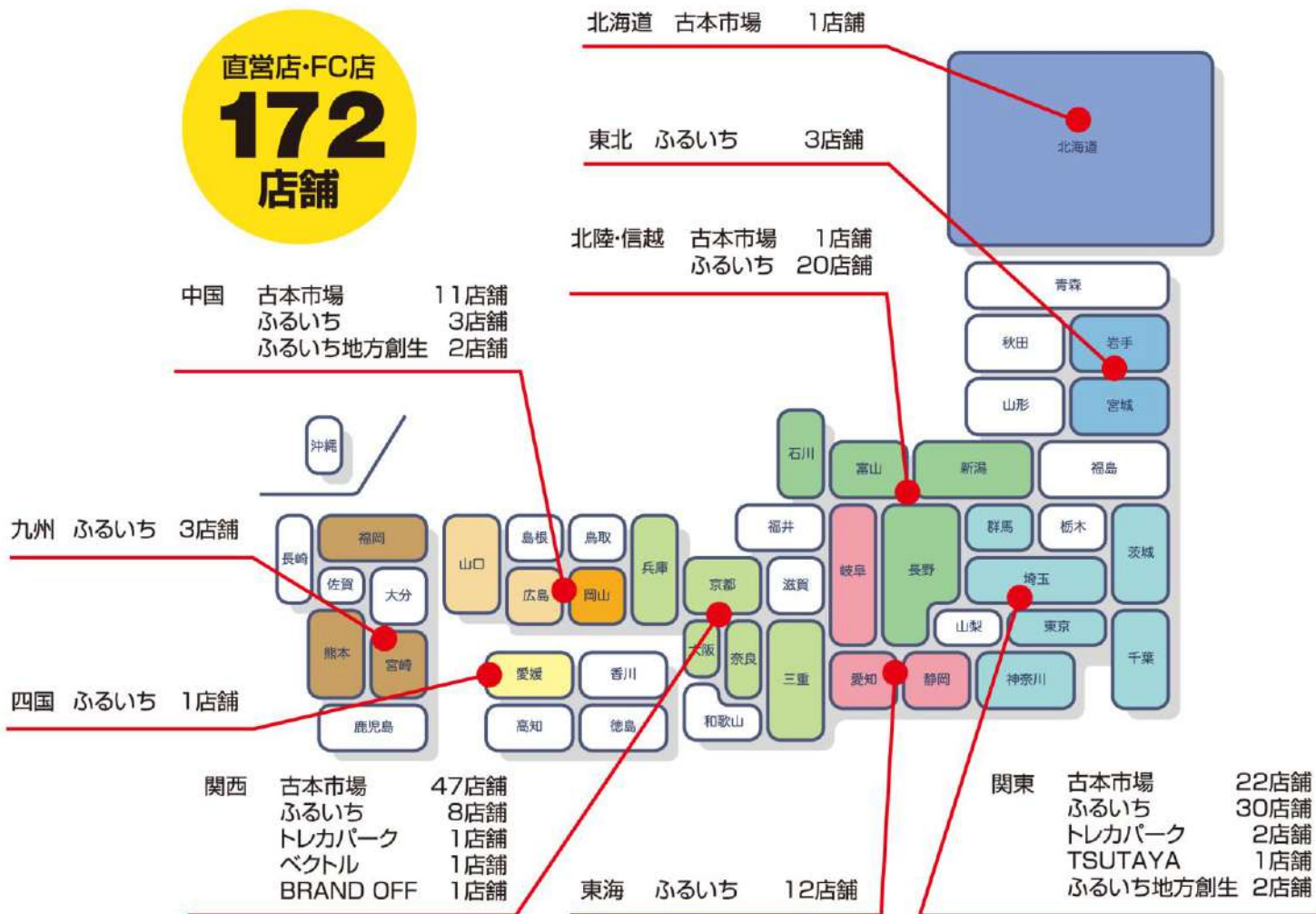


■執務エリア

3. トピックス



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、中部エリア、中国エリアを中心に店舗を展開しています。



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

古本市場の新たなパッケージ。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

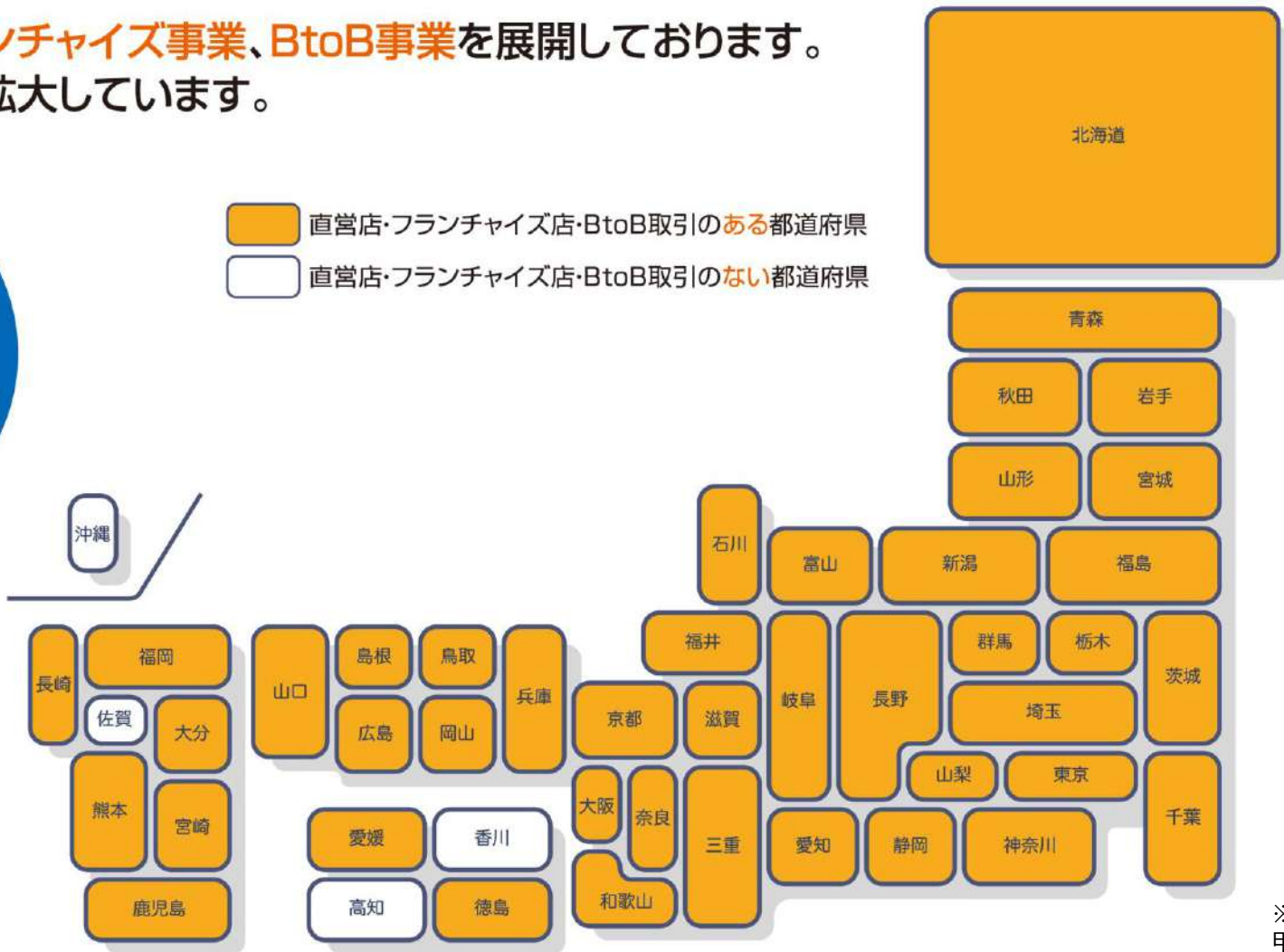
古本市場の店内やトレカパーク専門店(単独店舗)にて新品・中古トレーディングカードの販売・買取を行っております。



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

☒ 直営店・フランチャイズ店・BtoB取引のある都道府県
☐ 直営店・フランチャイズ店・BtoB取引のない都道府県



※2025年3月 ふるいちイオンモール
甲府昭和店 出店（山梨県）

B to Bを含めた活動は日本全国に広がっています!

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。**



■トレカ大会運営 ～モールイベント・店舗イベント～

トレカ大会は、ふるいち店舗の無料デュエルスペース・モールイベント会場で運営。
全国でも屈指の大会運営回数を誇ります。

■2024年度(2024年3月～2025年2月)の大会運営回数

3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月
1,924回	1,566回	1,822回	2,102回	2,024回	2,202回	2,216回	2,127回	2,254回	2,154回	2,131回	2,316回

※店舗主催の各種トレカ大会運営実績の累計実績です。



1年間で27,308回のトレカ大会を開催!

ふるいち店舗・イベント会場

ふるいち店舗の**無料デュエルスペース**ではトレカ大会を開催しており、ふるいちの店舗ネットワークを通じて定期的な大会運営を実現しています。**公認大会**も全国屈指の開催数を誇ります。

ふるいち=仲間に会える場とっていただけるように引き続き取り組んでまいります。

ふるいちではイオンモールを中心にショッピングモールにも出店しており、新しい試みとしてモールの催事場にてイベントを開催しています。

店舗とは違った雰囲気で多くのお客様にご参加いただいています。



■トレカパークAKIBAラジ館店



■イオンモール川口前川店催事場



■古本市場豊浜店

引き続きコミュニティ形成の拡充、トレカ公認大会の開催を推進します。

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）に関する特許を取得しました。

出願番号	: 特願 2 0 2 3 - 1 8 8 2 1 5
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。



タブレット検索機の直営店・全店導入を予定

開発・導入テストを進めていたトレカ用タブレット検索機を当期末までに直営店・全店へ導入予定。



タブレット検索機 機能紹介

基幹システム・POSレジと価格・在庫データを連動

店舗在庫の
検索・確認。



販売・買取
価格を調べる。



商品を買う



商品を売る



購入・買取時のサービス・利便性向上、買上げ点数の向上



陳列スペースの最適化実現



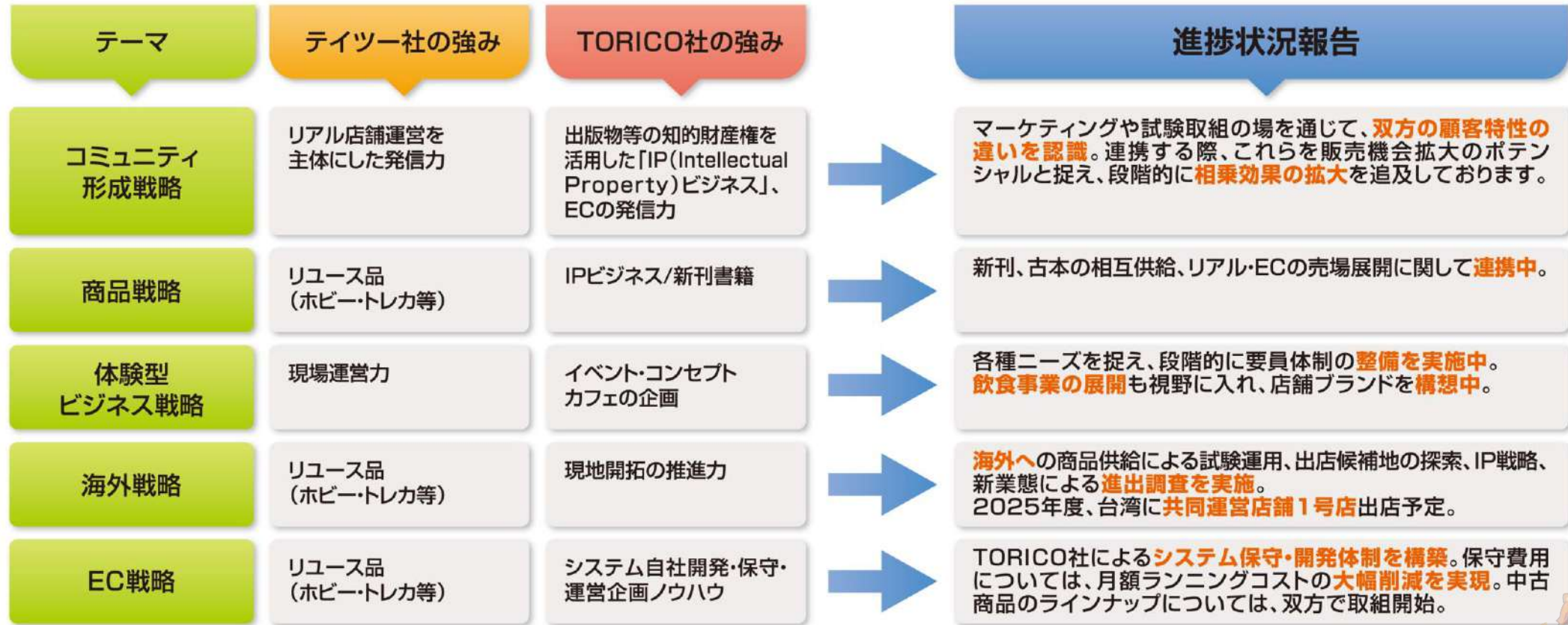
コスト抑制（価格変更・商品陳列作業負荷の軽減・盗難による商品ロスの軽減）

トレーディングカードのタブレット検索機を全店へ導入し、購入時の利便性を向上、買上げ点数の増加・陳列スペースの最適化・作業コストの削減、商品ロスの削減を実現。
店舗運営の効率化と顧客満足度の向上を目指し、収益拡大を図る。



TORICO社連携状況

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。



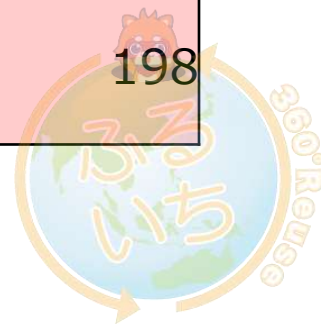
4. 連結業績および配当予想



2026年2月期の連結業績予想

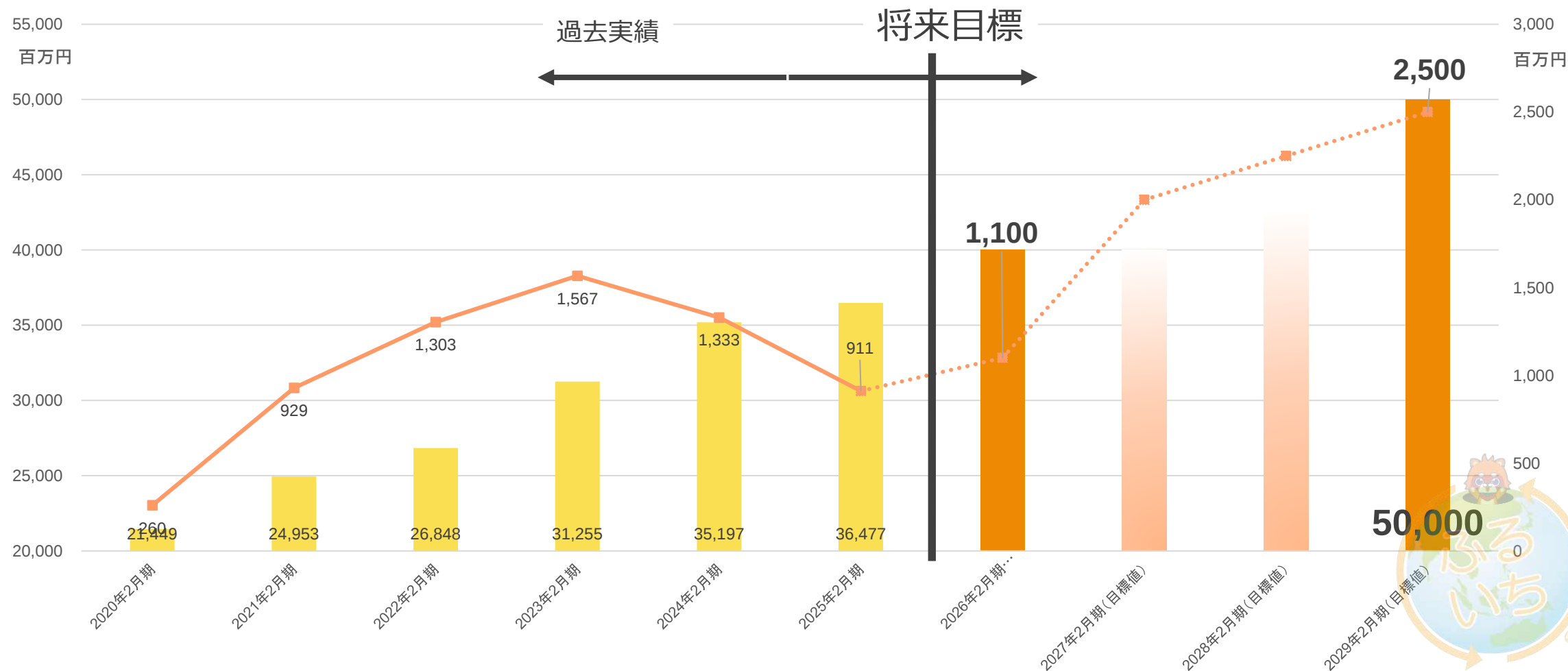
- 連結売上高については、新規出店の継続実施や商材多様化への取り組み、リユースEC領域の拡大、子会社の利益貢献、B to Bツール（TAYS・自販機等）の拡販により、増収増益を予想しております
- 連結営業利益については、中長期目標数値の達成に向けた各種投資施策の影響額を踏まえて予想をしております

(単位：百万円)	2025/2期実績	2026/2期予想	増減額
売上高	36,477	40,000	3,522
営業利益	911	1,100	188
経常利益	919	1,100	180
当期純利益	501	700	198



2026年2月期連結業績予想と中長期目標数値

- 2026年2月期は、売上高**400億円**、営業利益**11億円**を予想しています
- 2029年2月期の売上高で**500億円**、営業利益で**25億円**の中長期目標を設定しております

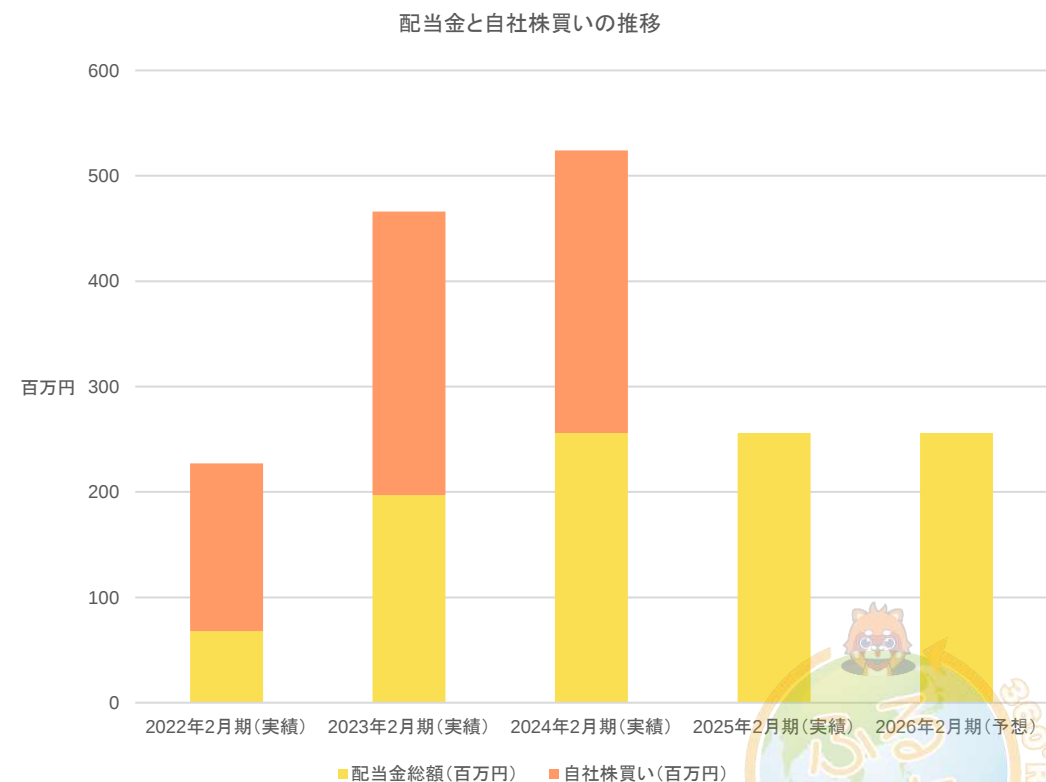


2026年2月期連結業績予想と中長期目標数値

- 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 (実績)	2026年2月期 (予想)
当期純利益	1,499	1,002	568	501	700
配当金（円）	1	3	4	4	4
配当金総額	68	197	256	256	252
配当性向（％）	4.5	19.3	45.2	50.4	36.1
自社株買い	159	269	268	—	—
総還元性向（％）	15.1	46.5	92.2	51.1	36.0



- 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単位（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。



5. 事業取組の方針





社 名: 株式会社テイツー (東証スタンダード: 7610)

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

屋 号: 古本市場 (ふるほんいちば)、ふるいち、トレカパーク

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

事業所所在地: (本社) 岡山県岡山市 (支社) 大阪府大阪市・埼玉県草加市

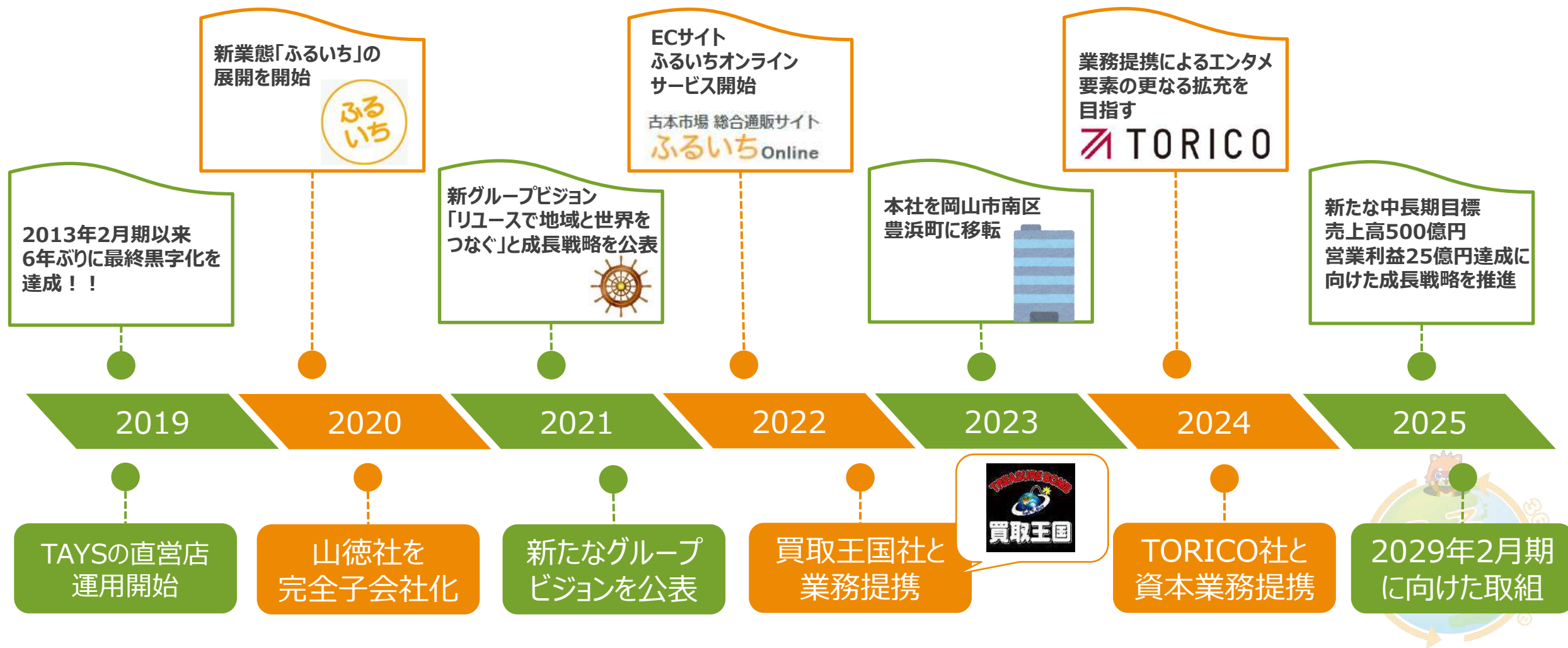
連結売上高: 36,477百万円 店舗数: 172店舗 (うち当社直営店: 139店舗)

従業員数: 正社員 344名、パート・アルバイト 1,869名、合計 2,213名



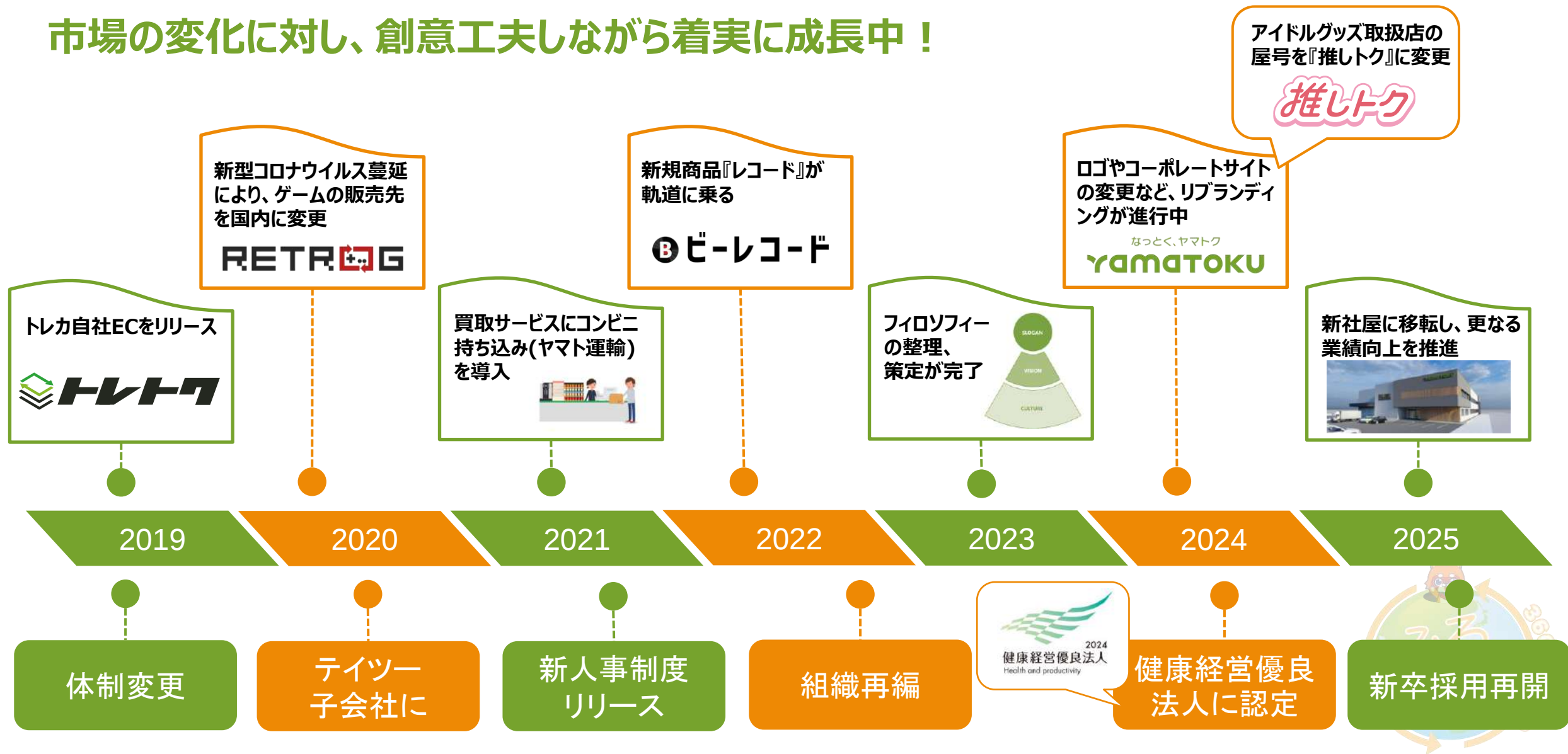
『ふるいち』の主な取組

特定商品に依存しない**安定的な経営体制**を目指した取組を推進しています



100%子会社『山徳』の主な取組

市場の変化に対し、創意工夫しながら着実に成長中！



- 当社は、成長戦略に沿った会社の成長に努めており、SDGs関連活動を通じて社会に貢献しつつ、『リユースで地域と世界をつなぐ』をテーマに事業活動を行っております。



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）
- 2024年6月より株式会社TORICO社外取締役（現任）



取締役副社長兼社長室長兼CCO
近藤 武男

- 1983年4月東京海上火災保険株式会社入社
- 2024年4月より当社取締役副社長兼社長室長兼CCO（現任）



取締役店舗運営部長
光本 泰佳

- 1999年4月当社入社
- 2024年4月より当社取締役店舗運営部長（現任）



取締役商品企画部長
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）
- 2024年4月より当社取締役商品企画部長（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）



取締役経理部長
平山 慎二

- 1996年4月メディアテック一社入社
- 2014年8月当社入社
- 2024年3月より株式会社山徳取締役（現任）
- 2024年5月より当社取締役経理部長（現任）



取締役
諏訪 道彦

- 1983年4月読売テレビ放送入社
- 2024年5月より当社社外取締役（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）



ふるいち360度リユース ～会社活動と社会活動がシンクロする未来へ～

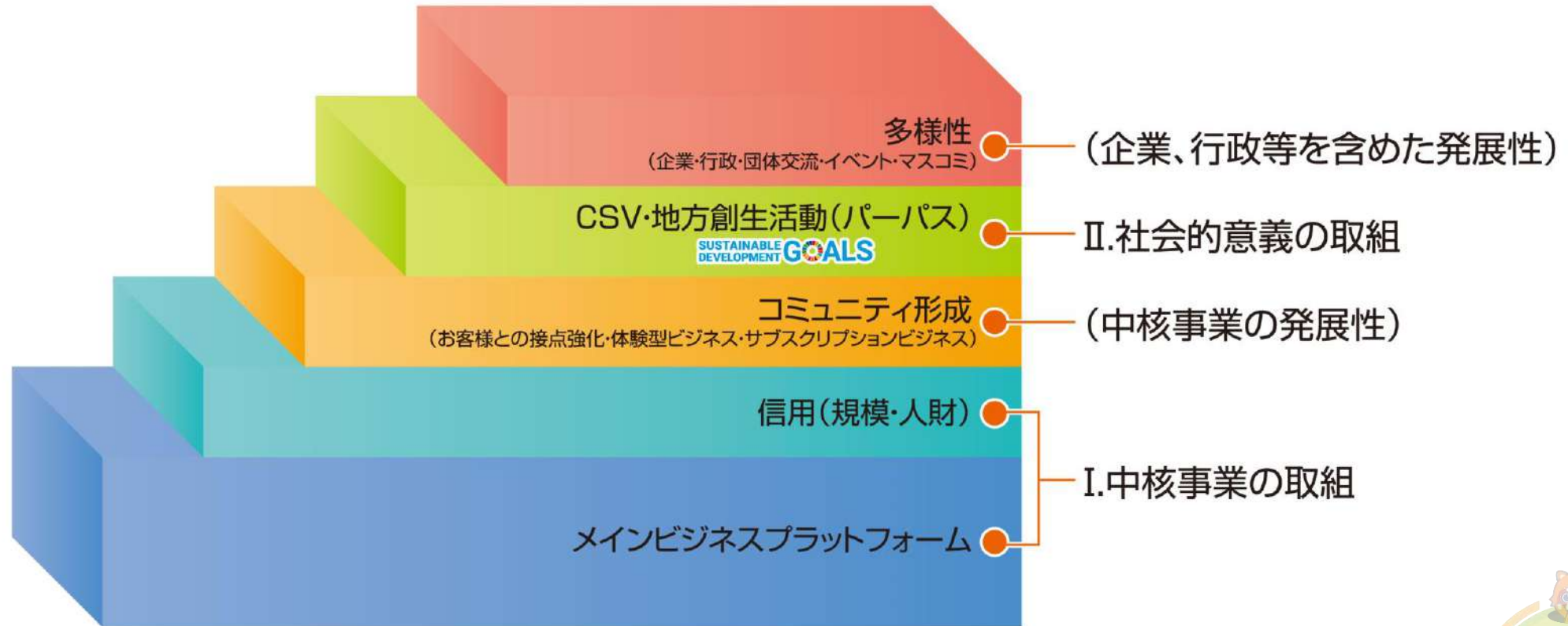
『**360度リユース**』とは、当社グループがリユース品を取り扱う活動にとどまらず、グループが関わる**地方創生活動**(まちづくり・地域ブランディング・関連する企業/団体の再生)を通じて事業に関わるすべての**ステークホルダー**に「満足」を届けることを目指す全方位的な戦略です。



メインビジネスプラットフォームに様々な付加価値を拡充し、360度リユースを推進します。

■ 当社グループ中核事業の強化を目的とした取組の構図

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。

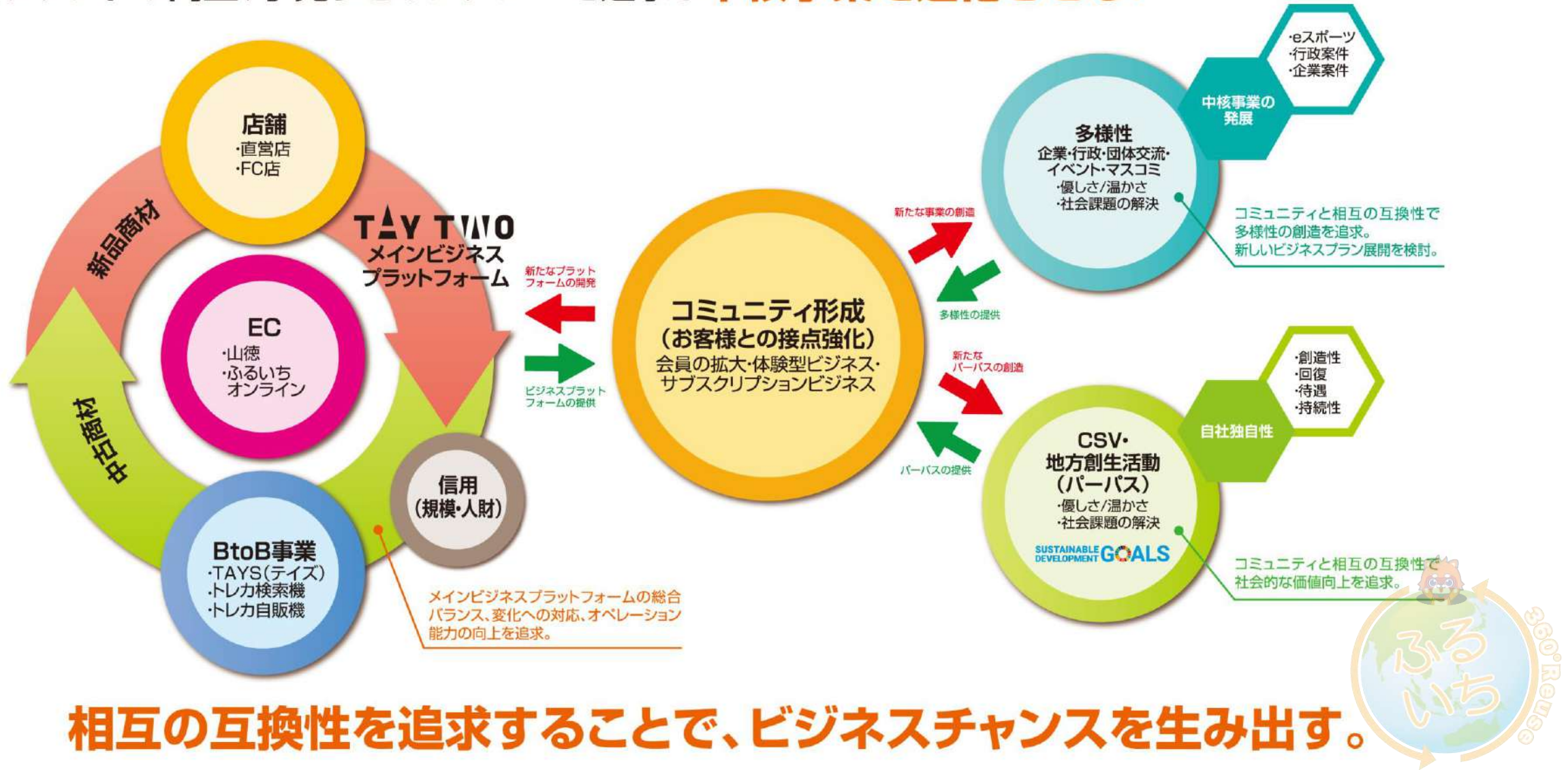


ひとつひとつの積み上げが当社グループの発展に寄与します。



■ 当社グループ中核事業の強化を目的とした取組の構図（詳細展開図）

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!**

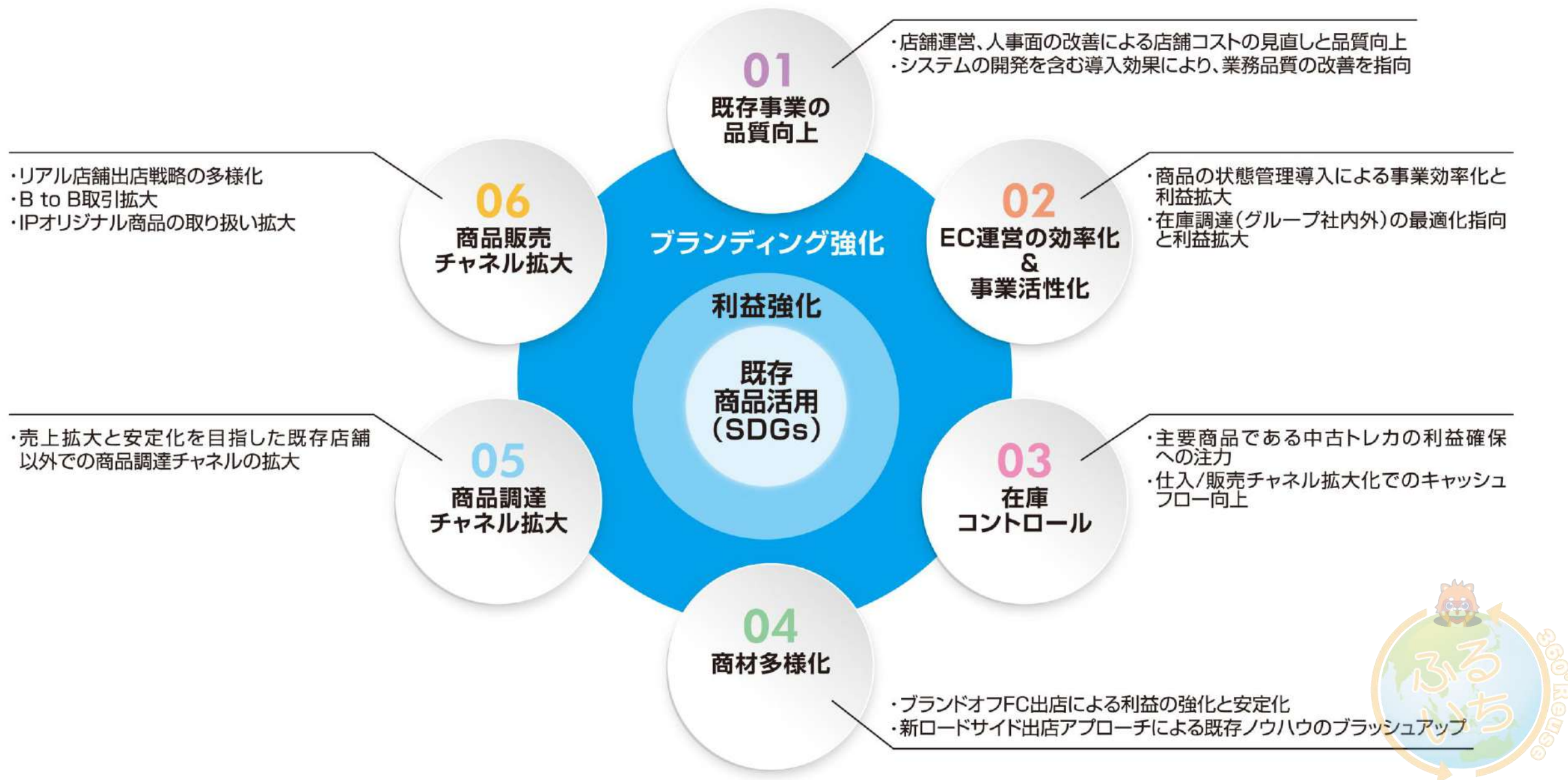


相互の互換性を追求することで、ビジネスチャンスを生み出す。

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



中核事業領域の重点取組事項



■ 中核事業エンターテインメント要素の拡充

■『IPビジネス領域』と『グローバル領域』によるエンターテインメント要素の拡充
エンターテインメント要素の拡充は「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を推進します！



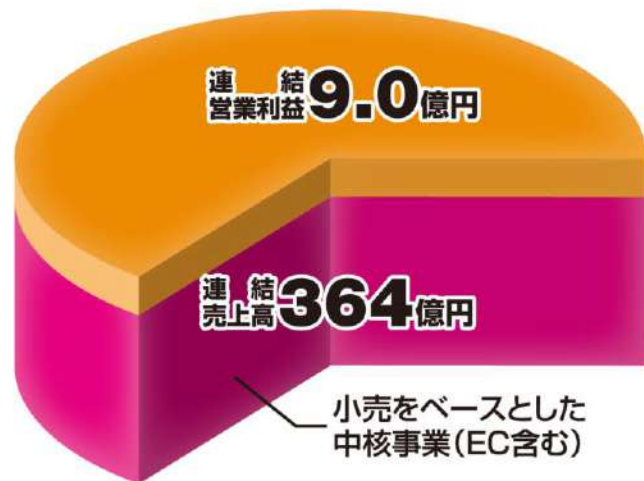
2029年2月期
連結売上高

500億円

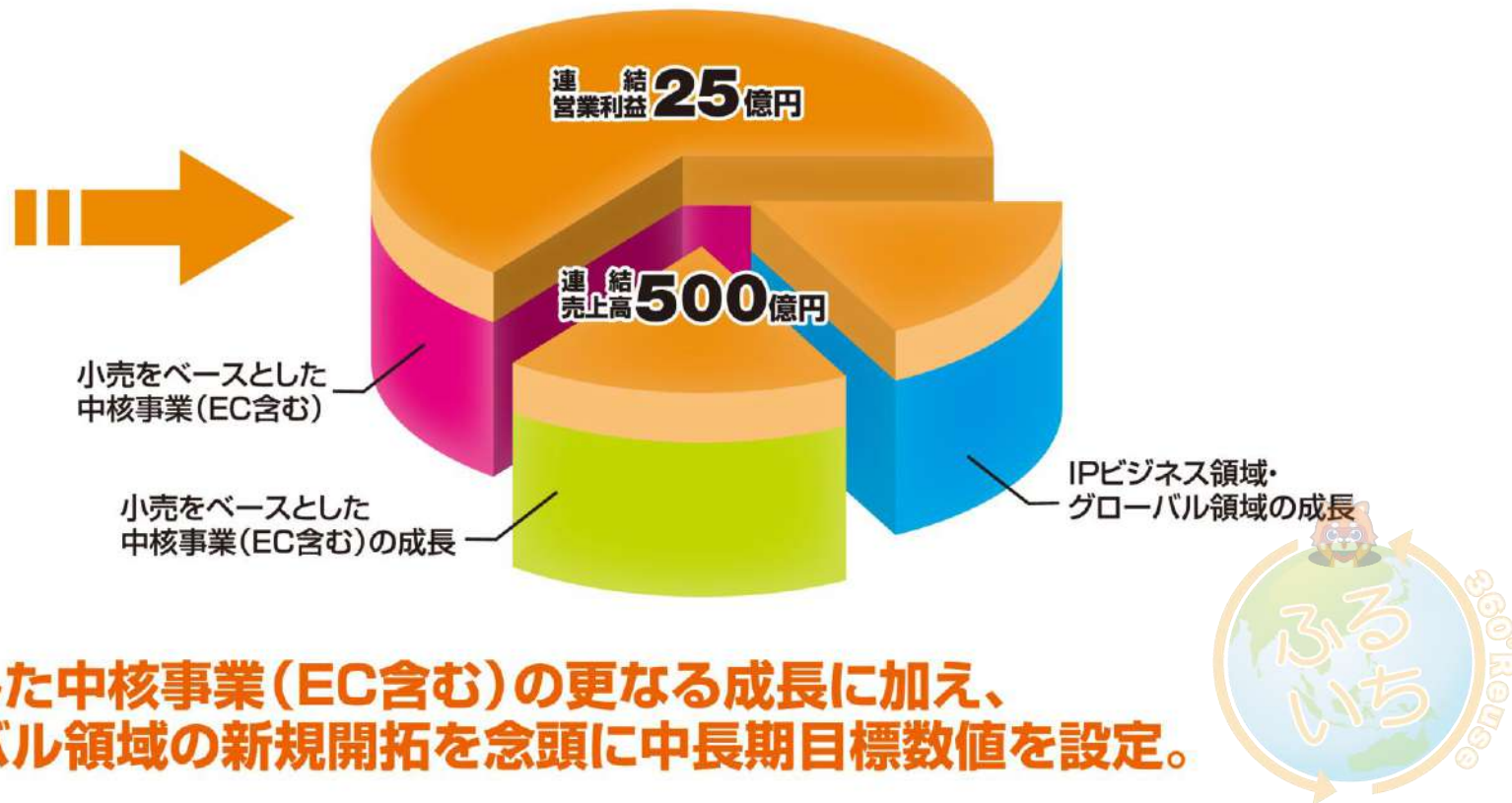
2029年2月期
連結営業利益

25億円

2025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、
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です。

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。直営店と豊島区より受託した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



**社会的意義の取組は当社の
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

出店/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。

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ここ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した！ ※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 ～リユースで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年代の雰囲気演出した記念碑「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に紹介されています。

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**よこたとくお先生**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 ～360度リユース～』をグループビジョンに邁進いたします。

トキワ荘プロジェクト～トキワ荘公園活動拠点～

トキワ荘公園(豊島区立南長崎花咲公園)

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」跡地近くの公園です。園内には、昭和30年代の雰囲気を演出した記念碑「トキワ荘のヒーローたち」が設置されています。2020年7月、トキワ荘を再現した豊島区立トキワ荘マンガミュージアムが公園内にオープンしました。

ふるいちトキワ荘通り店 蔵[KURA]



ふるいちトキワ荘通り店



トキワ荘マンガミュージアム



ふるいちトキワ荘通り店に続き、2023年12月に2号店(ふるいちトキワ荘通り店 蔵[KURA])オープン。

■ 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」「店舗」「EC」「B to B」「IP」「グローバル」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。

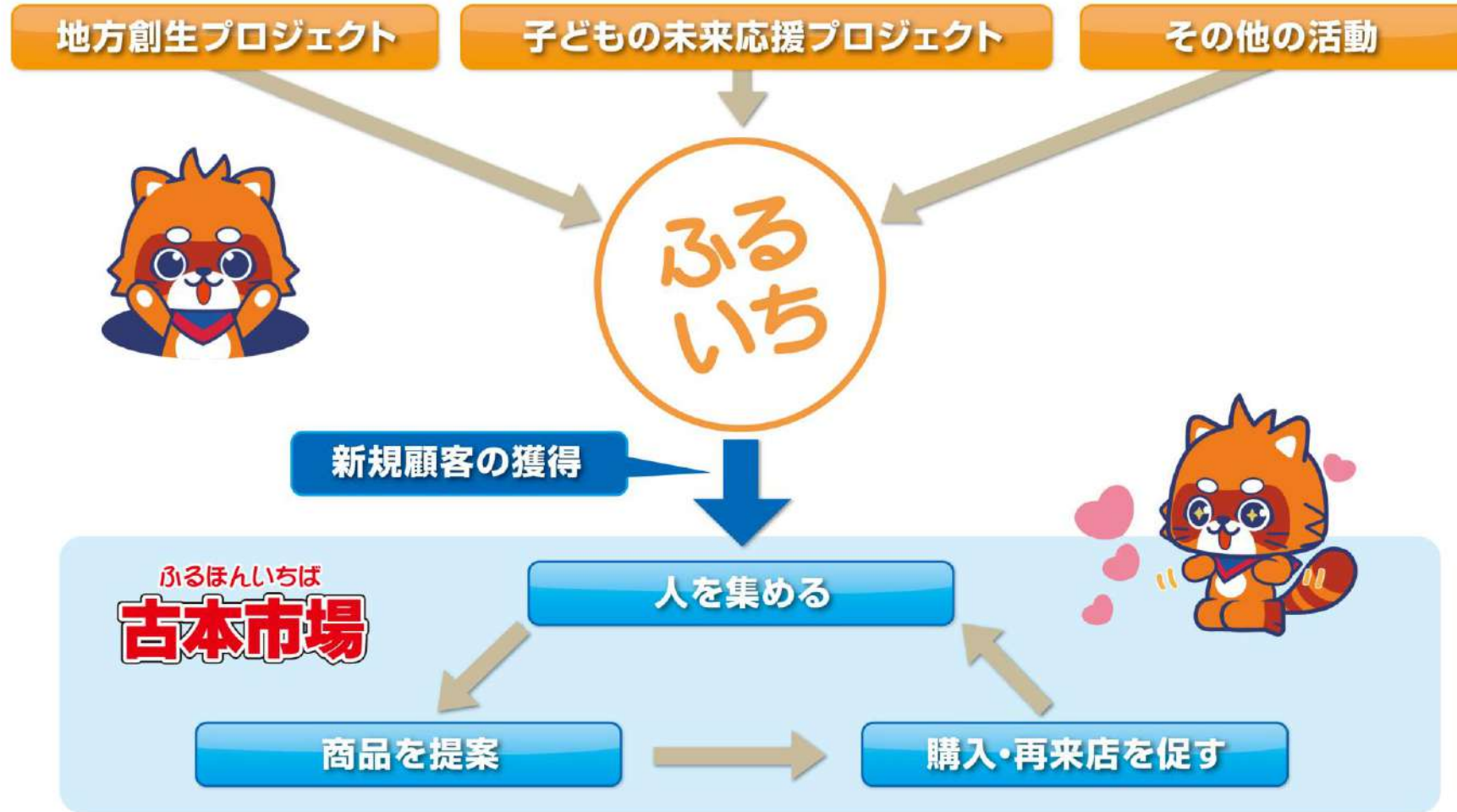


『ふるいち』は「ふたつの『ふるいち』プロジェクト」を中心とした様々な取り組みを通じ、人とつながる力を伸ばし、生活の交差点となるべくコミュニティ活動を続けています。



「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**全国規模で運動させる取組**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“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より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。

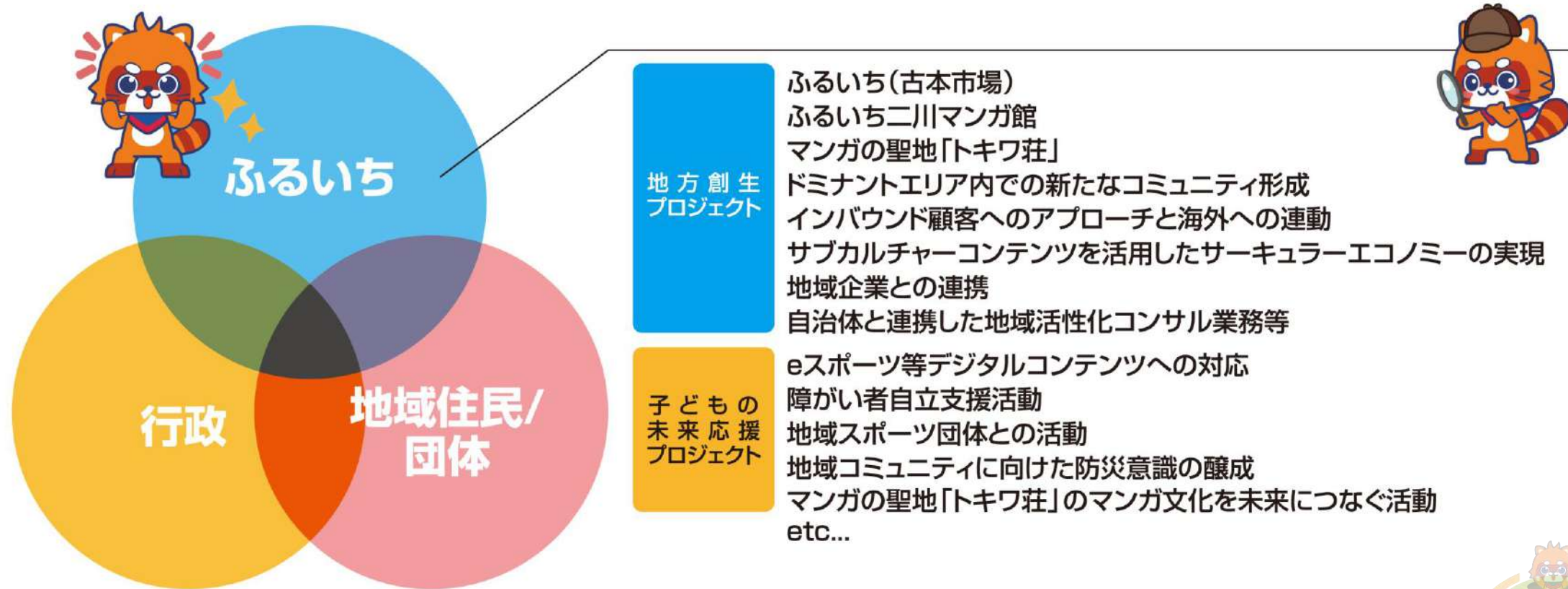


■eスポーツ

■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組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は負いません

＜本資料に関するお問合せ先＞

Investor Relations : ir@tay2.co.jp

