

2024年1月15日

# 株式会社ティーツー 2024年2月期第3四半期決算説明会

---

| 内容                              | ページ数  |
|---------------------------------|-------|
| 1. 2024年2月期 第3四半期決算概要           | P. 2  |
| 2. 2023年度ティーツーグループ成長戦略の取り組み進捗状況 | P. 10 |
| 3. 業績予想等                        | P. 14 |
| 4. 参考資料                         | P. 18 |

# 1. 2024年2月期 第3四半期決算概要

# 2024年2月期第3四半期の連結累計期間業績サマリ

- 第3四半期連結累計期間の売上高は、前年同期比で増収となりました
- 連結営業利益及び連結経常利益は、当四半期において中古部門が堅調を維持するも、新品ゲームの大幅な反動減、中古トレカの相場変動により売上総利益が軟調、各種販管費の増加により減益となりました

連結  
売上高

**251**億円  
(前年同期比 115.8%)

連結  
営業利益

**11**億円  
(前年同期比 88.3%)

連結  
経常利益

**12**億円  
(前年同期比 92.4%)

親会社株主に帰属する  
四半期  
純利益

**7**億円  
(前年同期比 85.0%)

# 連結損益計算書

- 売上高は、主力のゲーム商材が堅調、トレカ商材が好調に推移し、対前年同期比で増加しました
- 売上総利益も、売上高同様、主力商材の売上高伸長の影響で対前年同期比で増加しました
- 販売管理費は、新規出店と最低賃金上昇による人件費の増加、売上増加に比例したキャッシュレス決済利用増に伴う支払手数料の増加等により、対前年同期比で増加しました

| (単位：百万円)             | 2023年2月期<br>3Q実績 | 2024年2月期<br>3Q実績 | 増減     | 前期比    |
|----------------------|------------------|------------------|--------|--------|
| 売上高                  | 21,705           | <b>25,130</b>    | 3,425  | 115.8% |
| 売上総利益                | 7,660            | <b>8,790</b>     | 1,130  | 114.8% |
| 売上総利益率               | 35.3%            | <b>35.0%</b>     | ▲0.3pt | -      |
| 販売管理費                | 6,404            | <b>7,682</b>     | 1,277  | 119.9% |
| 販売管理费率               | 29.5%            | <b>30.6%</b>     | 0.9pt  | -      |
| 営業利益                 | 1,255            | <b>1,108</b>     | ▲146   | 88.3%  |
| 営業利益率                | 5.8%             | <b>4.4%</b>      | ▲1.4pt | -      |
| 経常利益                 | 1,302            | <b>1,204</b>     | ▲98    | 92.4%  |
| 親会社株主に帰属する<br>四半期純利益 | 834              | <b>709</b>       | ▲125   | 85.0%  |

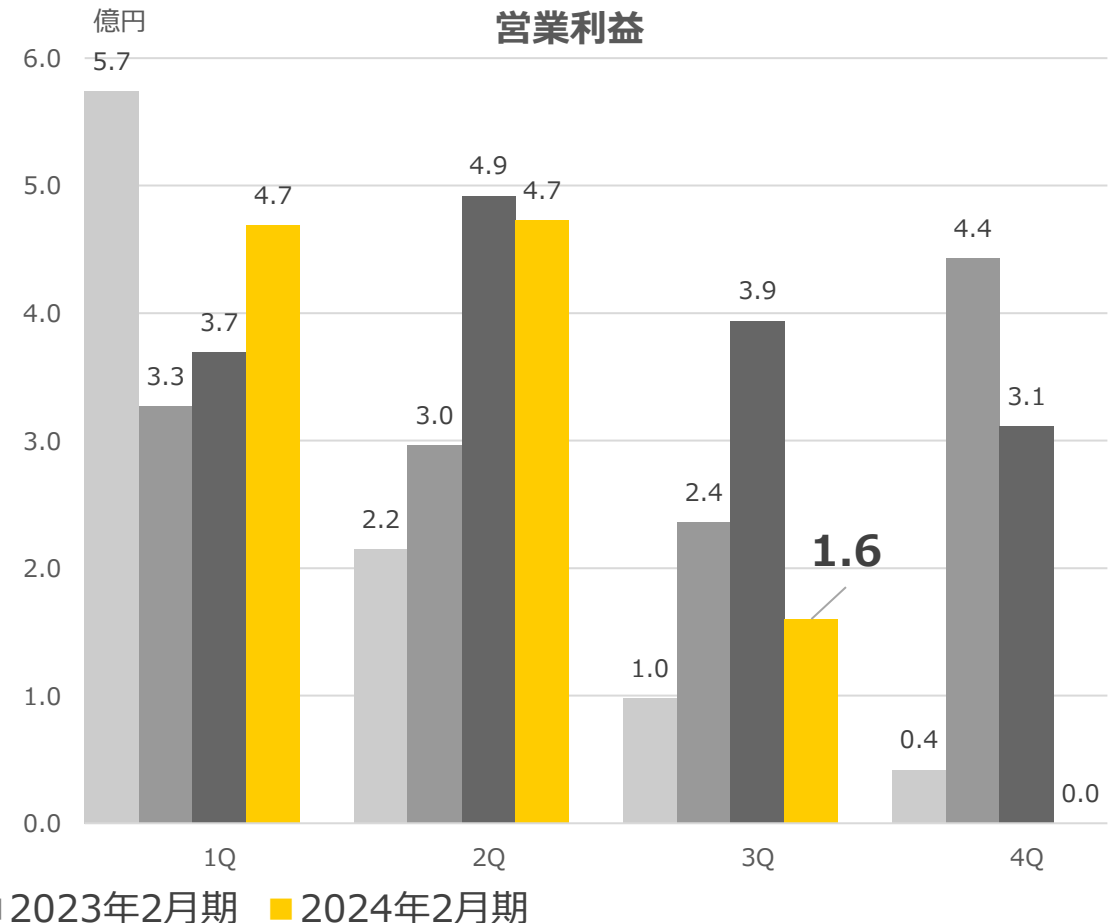
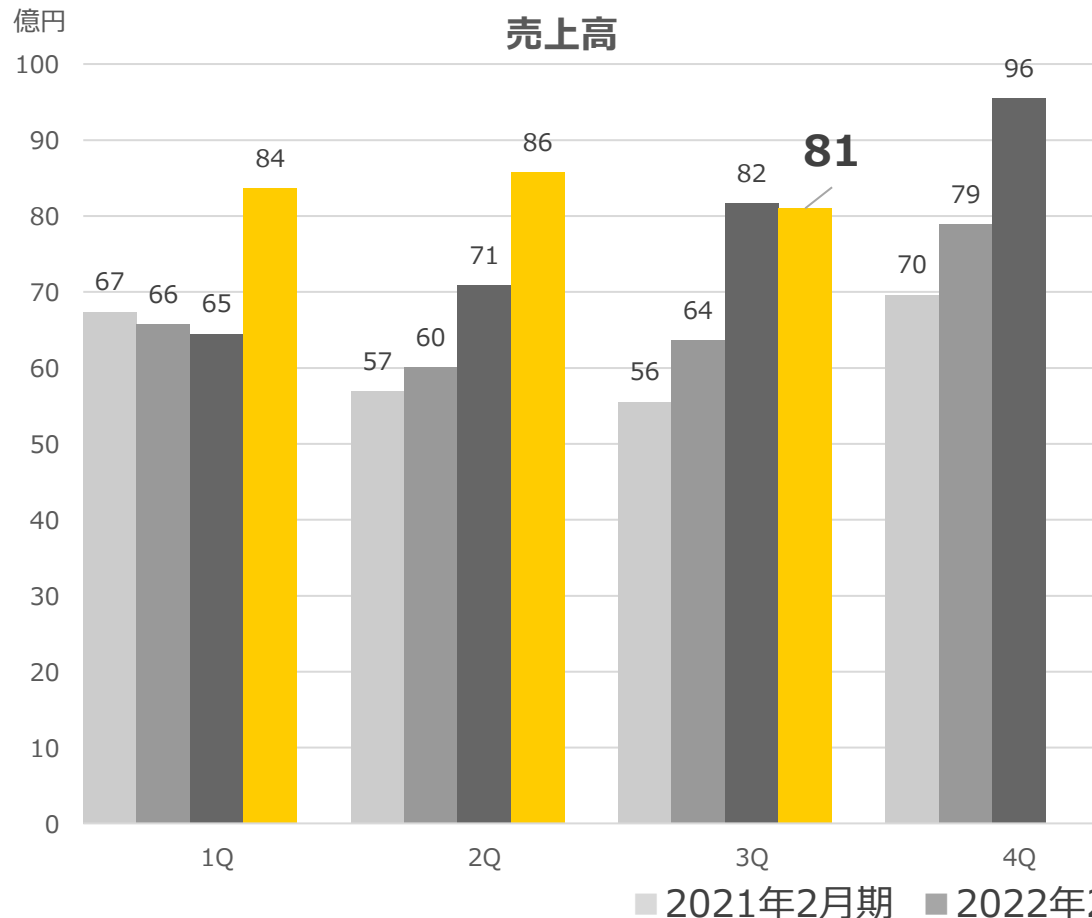
# 連結貸借対照表

- 新規出店やトレカ外販、年末年始商戦に備えた買取強化等により商品在庫が増加しております
- 商品在庫見合いの資金ニーズに対応するため、短期借入金を増やしております

| (単位：百万円)   | 2023年2月期末<br>(2023年2月28日) | 構成比    | 2024年2月期<br>第3四半期末<br>(2023年11月30日) | 構成比    | 増減額   |
|------------|---------------------------|--------|-------------------------------------|--------|-------|
| 流動資産       | 7,675                     | 70.2%  | <b>9,991</b>                        | 73.6%  | 2,316 |
| 現金及び預金     | 2,479                     | 22.7%  | <b>2,630</b>                        | 19.4%  | 151   |
| 商品         | 3,982                     | 36.4%  | <b>5,875</b>                        | 43.3%  | 1,893 |
| 固定資産       | 3,265                     | 29.8%  | <b>3,586</b>                        | 26.4%  | 321   |
| 資産合計       | 10,940                    | 100.0% | <b>13,578</b>                       | 100.0% | 2,637 |
| 流動負債       | 3,344                     | 30.6%  | <b>6,279</b>                        | 46.2%  | 2,934 |
| 短期借入金      | 900                       | 8.2%   | <b>2,800</b>                        | 20.6%  | 1,900 |
| 1年内返済長期借入金 | 351                       | 3.2%   | <b>760</b>                          | 5.6%   | 409   |
| 固定負債       | 1,995                     | 18.2%  | <b>1,323</b>                        | 9.7%   | ▲672  |
| 長期借入金      | 1,038                     | 9.5%   | <b>338</b>                          | 2.5%   | ▲700  |
| 負債合計       | 5,339                     | 48.8%  | <b>7,602</b>                        | 56.0%  | 2,262 |
| 純資産合計      | 5,600                     | 51.2%  | <b>5,976</b>                        | 44.0%  | 375   |

# 四半期ごとの売上高及び営業利益の推移

- 売上高は、新品ゲームの昨年度ビッグタイトル販売の反動減の影響を受けつつも、新品・中古トレカ、中古ゲームが好調に推移し、ほぼ対前年同期並みで着地しました
- 営業利益は、各種販管費の増加に加え、新品ゲームの反動減、古本売上の減少、一部中古トレカの価格相場変動により粗利が軟調に推移したことから、対前年同期比で減益となりました



# 主要セグメントの売上高の動向

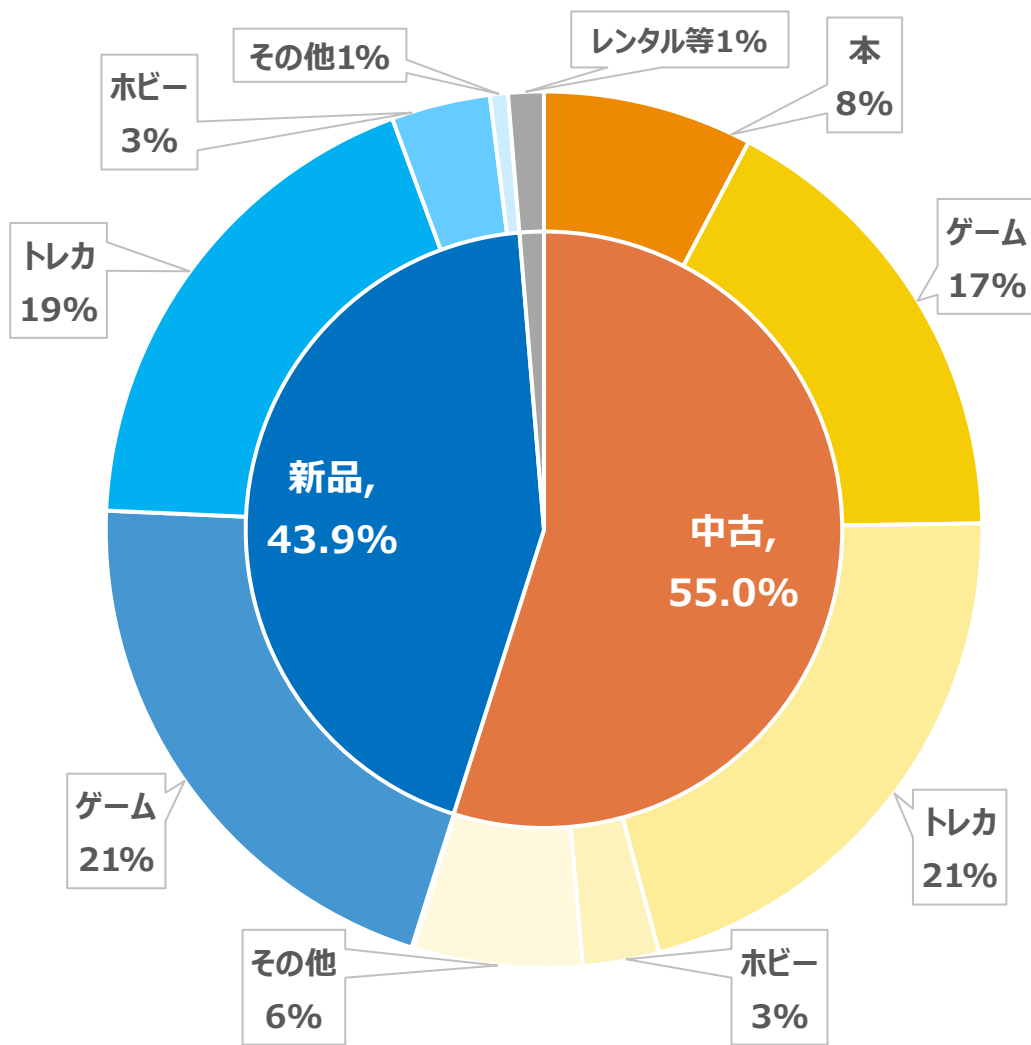
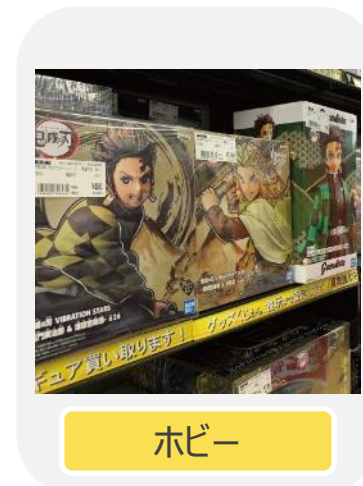
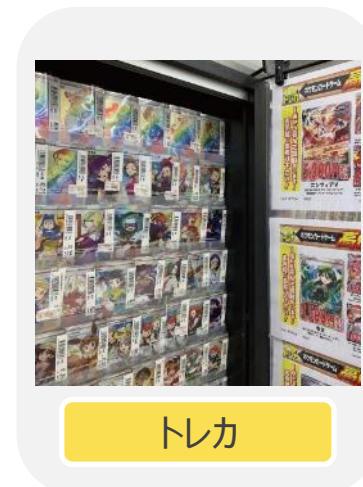
- 各商材の動向に大きな変化はなく、トレカ・ホビー・ゲームは好調に推移、古本が苦戦という状況が継続しています
- トレカについて、一部カード銘柄の相場変動が利益面に影響していますが、去年の異常な価格高騰が通常の水準に落ち着いたものと認識しており、今後もトレカ商材は堅調に推移すると予測しております

| 新/中 | 商材分類 | 業績  | 前年比    | 今後の方向性   |
|-----|------|---|--------|--|
| 中古  | 本    |    | 90.0%  | 管理手法を効率化するためのシステム投資を実行することで、売上高下落の中でも一定の利益確保を目指します                 |
|     | ゲーム  |    | 110.7% | 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  |    | 135.0% | 3Qに専門店強化の取組を開始したことと併せて、より市場を意識した売買価格の設定ができるように組織体制を構築していきます        |
|     | ホビー  |    | 132.6% | 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  |   | 100.6% | メーカー等と密接に連携しながら商材の確保に努め、本体、ソフト等の拡販に注力します                           |
|     | トレカ  |  | 137.9% | メーカー等と密接に連携しながら将来を見据えて商材の発注を行い、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  |  | 111.1% | 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ホビー分類の主要商材であるグッズくじ確保に努めます               |



# 商材別売上高構成比

- 第3四半期連結累計期間の新品・中古売上高構成比は、対前期比で大きな変動はありませんでした
- 商材別では、新品・中古トレカの構成比が上昇し、新品・中古ゲーム、古本が微減となりました

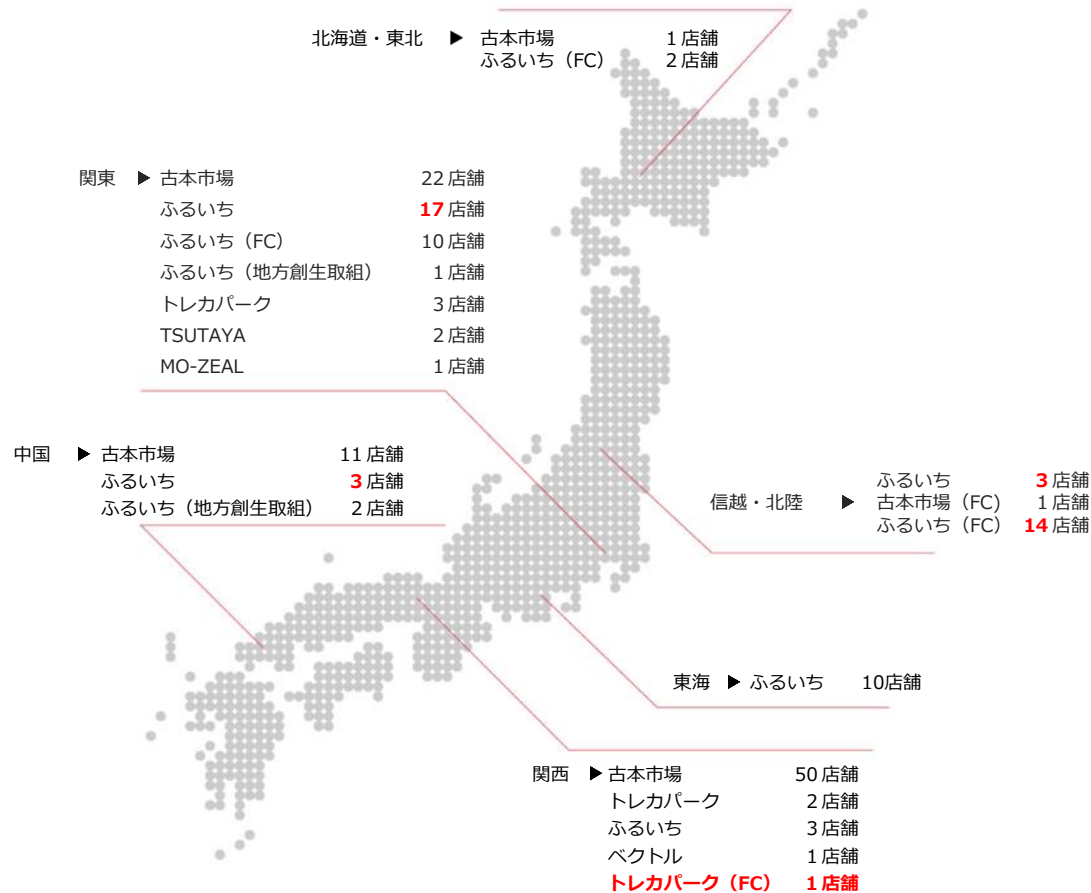


## 2. 2023年度テイツーグループ成長戦略の取り組み進捗状況

# リユース店舗領域 ～2024年2月期第3四半期までの出退店状況

- 2024年2月期第3四半期は直営店舗を**4店舗**出店、**1店舗**退店、FC店舗を**2店舗**出店しました
- これにより2023年11月30日現在の店舗数は直営店舗131店舗、FC店舗が27店舗計**158店舗**となりました

## ◆地域別店舗分布



## ◆2024年2月期第3四半期出退店等状況

- 直営店
  - 10月 ふるいち イオンモール幕張新都心店 (千葉県) 出店
  - 10月 古本市場 藤原台店 (兵庫県) 退店
  - 11月 古本市場 西淀川店 (大阪府) 改装
  - 11月 ふるいち イオンモール新小松店 (石川県) 出店
  - 11月 ふるいち イオンモール上尾店 (埼玉県) 出店
  - 11月 ふるいち イオンモール広島府中店 (広島県) 出店
- FC店
  - 9月 ふるいちトップブックス 諏訪中州店 (長野県) 出店
  - 10月 ふるいちトップブックス 大町店 (長野県) ※商材追加
  - 11月 ふるいちトップブックス 上田大屋店 (長野県) 出店

## リユースEC領域 ～「ふるいちオンライン」の状況～

- 1周年記念セール等の効果もあり、徐々に売上高は拡大してきておりますが、単月黒字化には継続的な注力と時間を要する見込みです
- 単月黒字化に向けて、トップラインの伸長とコスト構造の見直し両面の検討を進行させております

### ◆ 来期に向けた今後の各種取組予定

- クーポンについて、より詳細な割引や値引きが設定できるような機能を実装しましたので、その機能を用いて販促強化していきます
- 決済手段について、PayPayやメルペイ、銀行振込の追加を予定します
- 引き続き新たな商材の追加や買取機能の実装について検討を進めます
- 将来に向けて、システム保守の在り方を再検討します
- 物流機能を拡張して、出品数を増やす下地を整備していきます

GRAND OPEN 1st anniversary

11/3(金)10:00~11/10(金)23:59まで

1周年記念SALE 10%OFF COUPON 配布中!

予告 1周年記念 後夜祭開催 11月11日0:00~10%ポイント還元!?

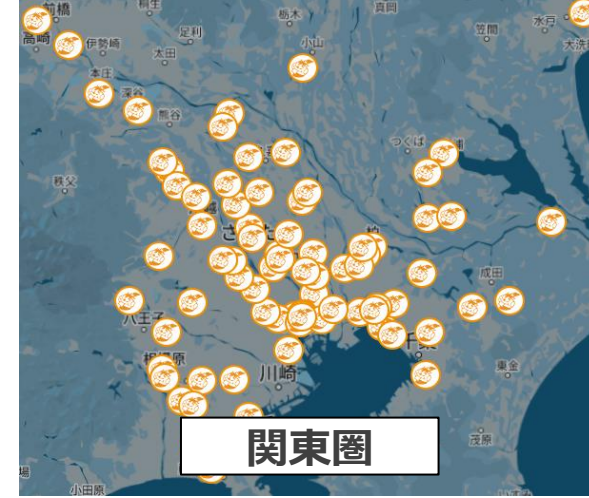
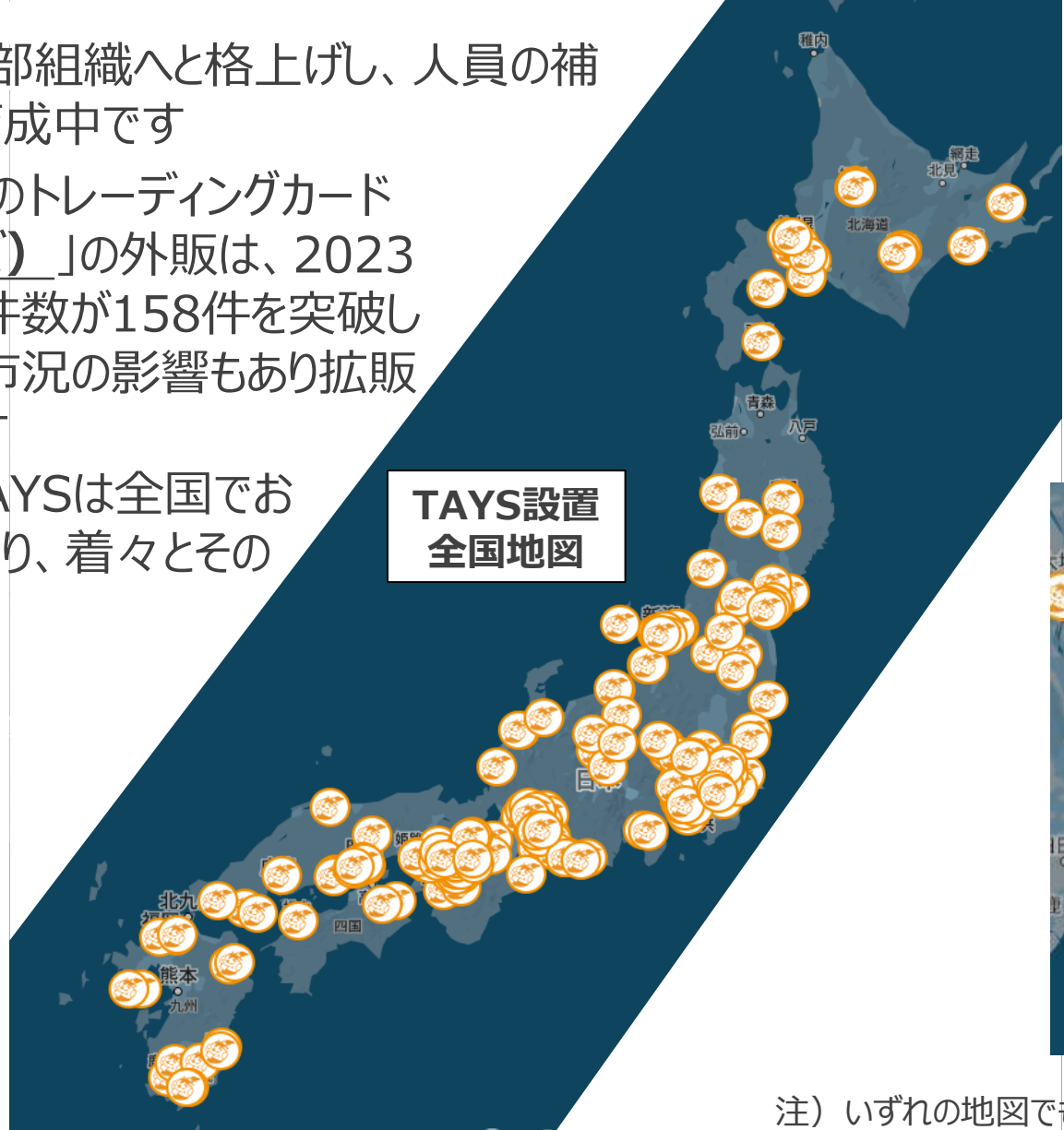
期間限定でお得なクーポンやお得な商品をご用意しました。  
10%OFFクーポンでお得に手に入れよう!

中古品がクーポンでお得!

中古品全体で利用可能なクーポンです。クーポンはお一人様1回限り有効となります。

<11月のSALE>

- BtoB事業の柱として、9月に部組織へと格上げし、人員の補強を実施して、強力に事業育成中です
- 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11月末時点で累計契約件数が158件を突破し現在も拡販中ですが、トレカ市況の影響もあり拡販ペースは多少鈍化しております
- 直営店、FC店も含めると、TAYSは全国でおよそ**300台以上**が稼働しており、着々とその台数を増やしております



注) いずれの地図でも直営店等への設置を含んだプロットです

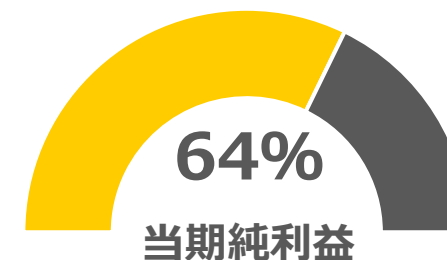
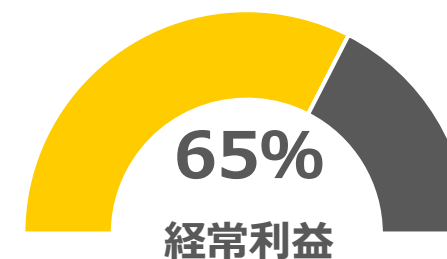
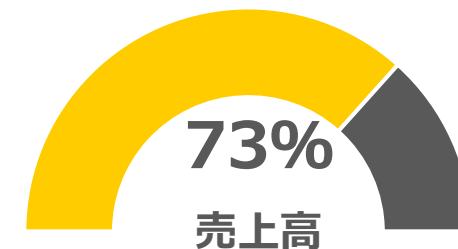
### 3. 業績予想等

# 2024年2月期の連結業績予想の進捗状況

- 2023年7月に修正した連結業績予想に対して、2Q時点よりも3Q段階の進捗率は芳しくないですが、最繁忙期の4Qを残しており、その達成に尽力します

## <通期連結業績予想とその進捗率>

| (単位：百万円)                | 通期予想<br>(7月公表) | 2024年2月期<br>3Q実績 | 2024年2月期<br>3Q進捗率 |
|-------------------------|----------------|------------------|-------------------|
| 売上高                     | 34,300         | 25,130           | <b>73.3%</b>      |
| 営業利益                    | 1,800          | 1,108            | <b>61.6%</b>      |
| 営業利益率                   | 5.2%           | 4.4%             | -                 |
| 経常利益                    | 1,850          | 1,204            | <b>65.1%</b>      |
| 経常利益率                   | 5.4%           | 4.7%             | -                 |
| 四半期/親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 1,100          | 709              | <b>64.5%</b>      |
| 四半期/当期純利益率              | 3.2%           | 2.8%             | -                 |
| 1株当たり四半期/当期純利益          | 16.02          | 10.97            | <b>68.5%</b>      |



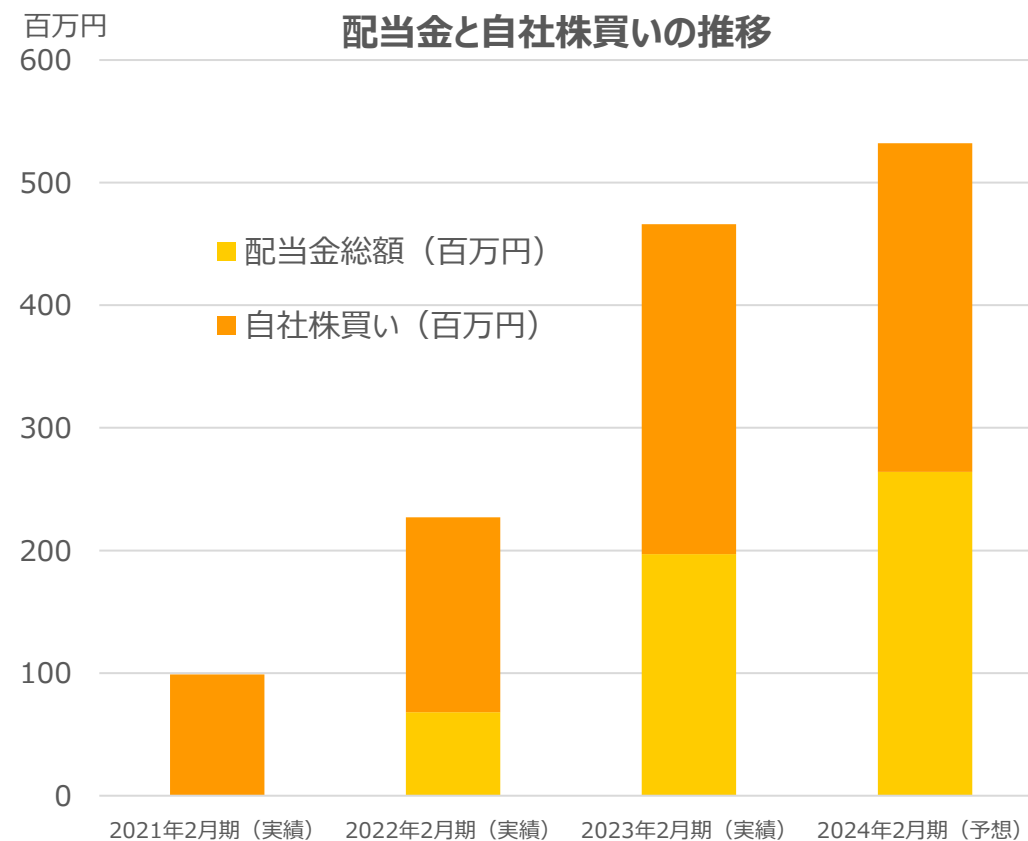
# 2024年2月期の配当予想

- 2022年2月期に6年ぶりの復配を実現してから、株主還元を強化しております
- 株主還元と財務基盤の強化の両面に目配りしながら、業績に応じて継続的に配当を行います

## <配当金等の近年の推移>

| (単位：百万円)  | 2021年2月期<br>(実績) | 2022年2月期<br>(実績) | 2023年2月期<br>(実績) | 2024年2月期<br>(予想) |
|-----------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| 当期純利益     | 703              | 1,499            | 1,002            | <b>1,100</b>     |
| 配当金 (円)   | 0                | 1                | 3                | <b>4</b>         |
| 配当金総額     | 0                | 68               | 197              | <b>265</b>       |
| 配当性向 (%)  | 0                | 4.5              | 19.3             | <b>24.1</b>      |
| 自社株買い     | 99               | 159              | 269              | <b>268*</b>      |
| 総還元性向 (%) | 14.1             | 15.1             | 46.5             |                  |

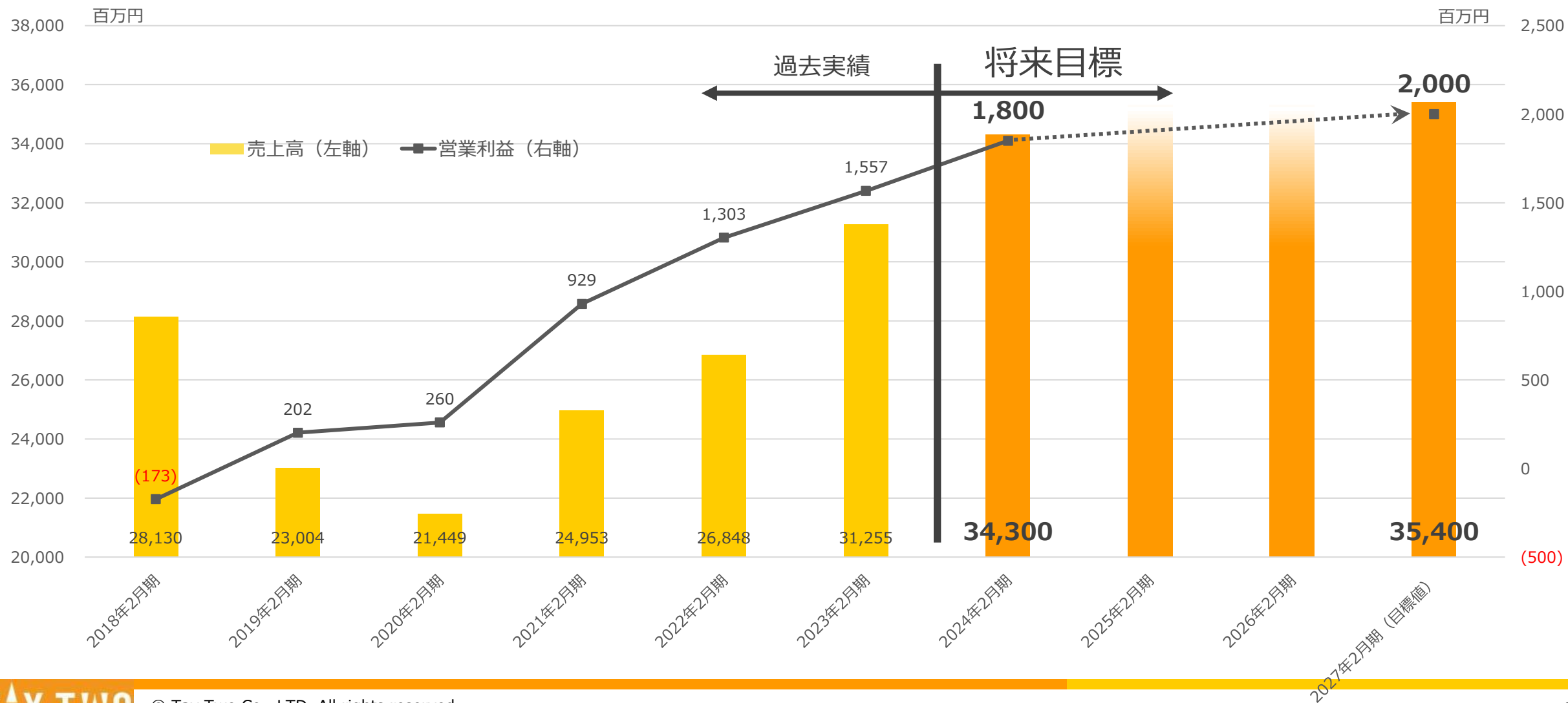
※2024年2月期(予想)の自社株買いは、2023年12月末までの実績





# 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**を目指しています
- 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8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<br>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、<br>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<br>トマト銀行、中国銀行、みずほ銀行   |  |
| 事業所    | (本社) 〒700-0853 岡山県岡山市南区豊浜町2番2号<br>(関西支社) 〒538-0053 大阪府大阪市東成区東今里2-1-4<br>(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<br>取締役チーフコンプライアンス・オフィサー社長室長<br>取締役管理本部長兼人事総務部長<br>取締役営業本部長兼店舗運営部長<br>取締役営業本部副本部長兼商品企画部長<br>取締役<br>取締役 (常勤監査等委員)<br>取締役 (監査等委員)<br>取締役 (監査等委員) | 藤原 克治<br>近藤 武男<br>青野 友弘<br>光本 泰佳<br>荒金 祥行<br>岩瀬 裕真<br>塚本 陽二<br>稲田 英一郎<br>今若 康浩 |
| 従業員数   | 正社員<br>パート・アルバイト  | 328名<br>1,772名 合計2,100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<br>・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<br>・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<br>・山徳社の株式を取得し完全子会社化<br>・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<br>・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<br>・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<br>・買取王国社と業務提携基本契約を締結<br>・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<br>・「ふるいちオンライン」リリース         |
| 2023年 | ・本社を創業地に移転   |

# 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

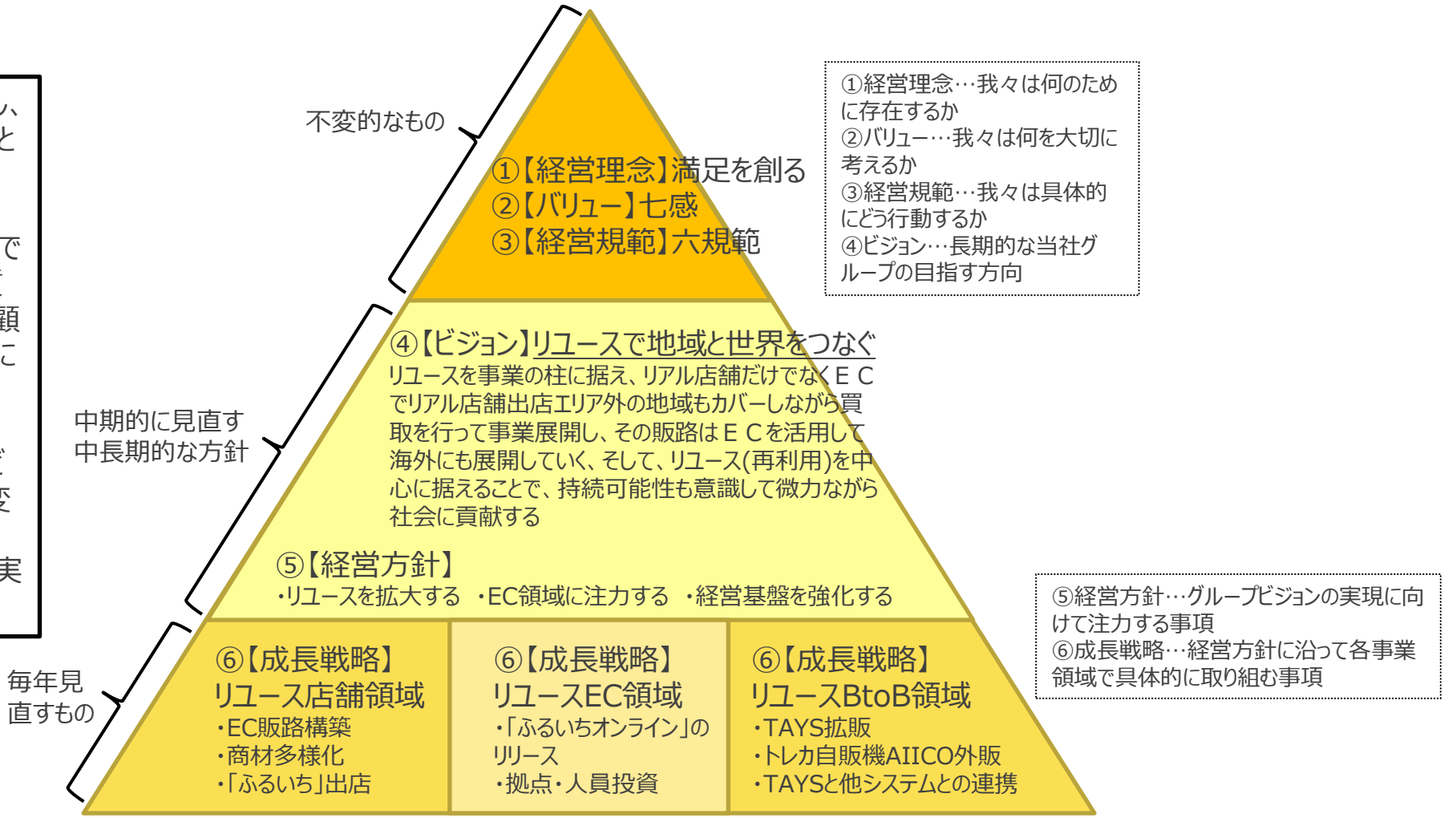
## 満足を創る

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

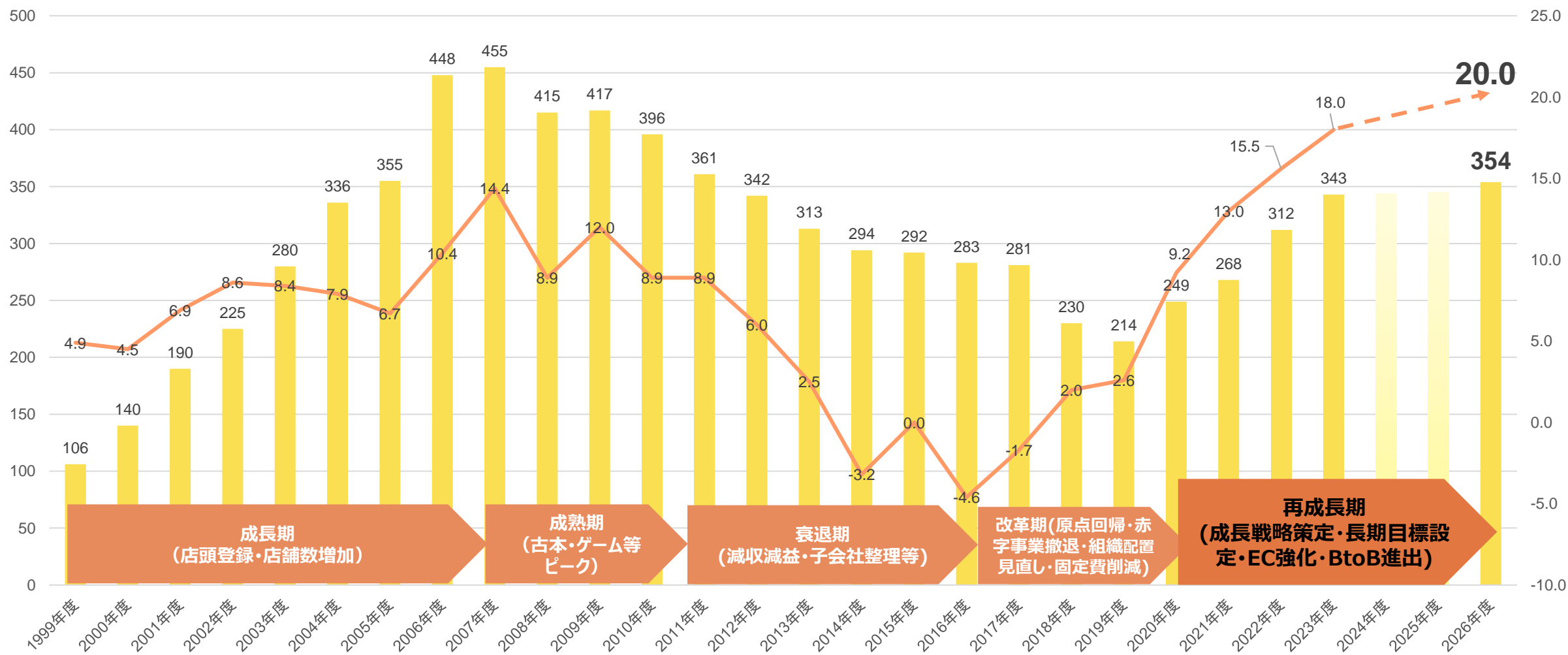
- ・TAYSの拡販
- ・トレカ自販機AIICO外販

#### 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





# 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130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

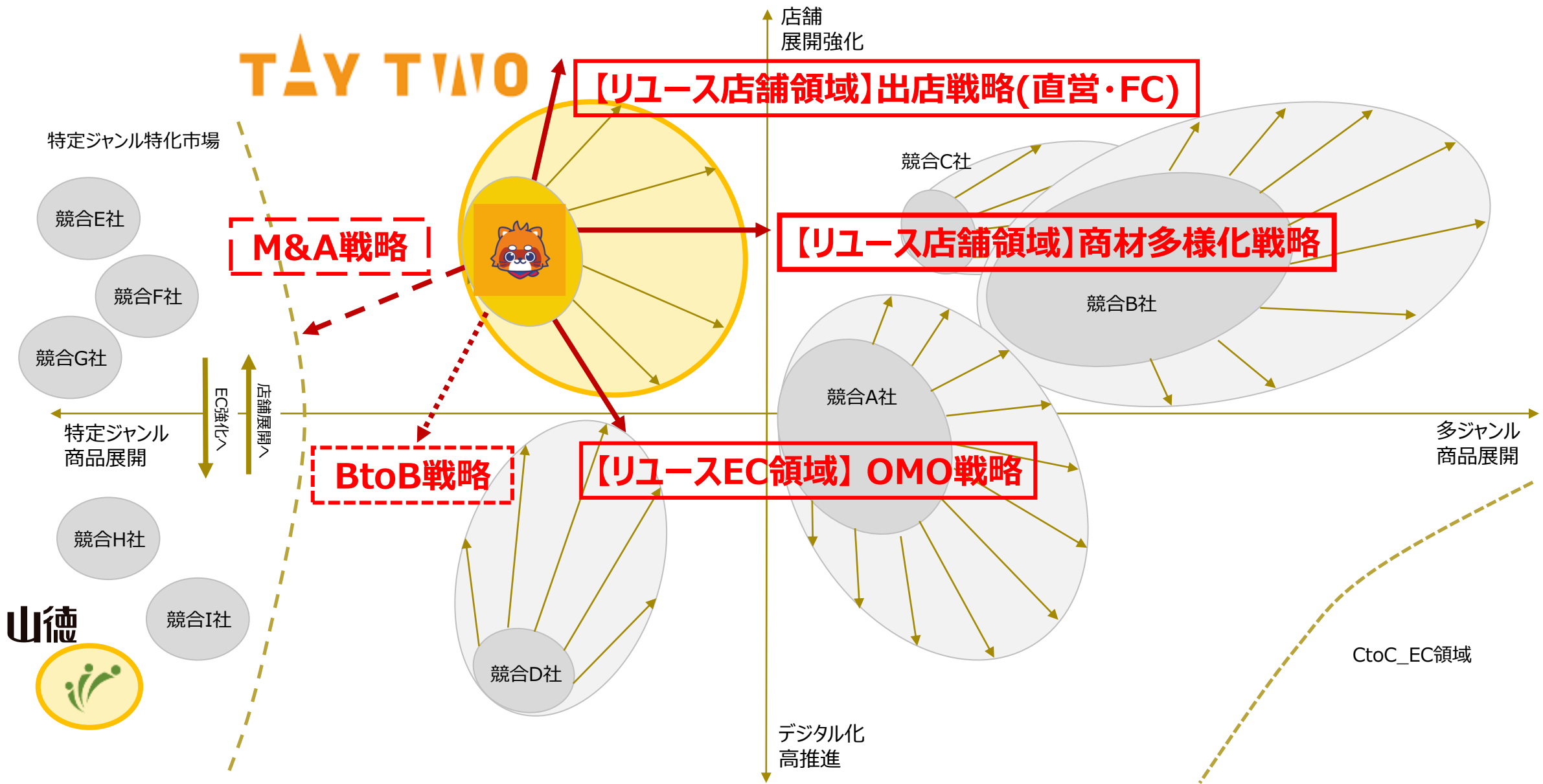


山徳社「トレトク」でのトレカ買取・販売

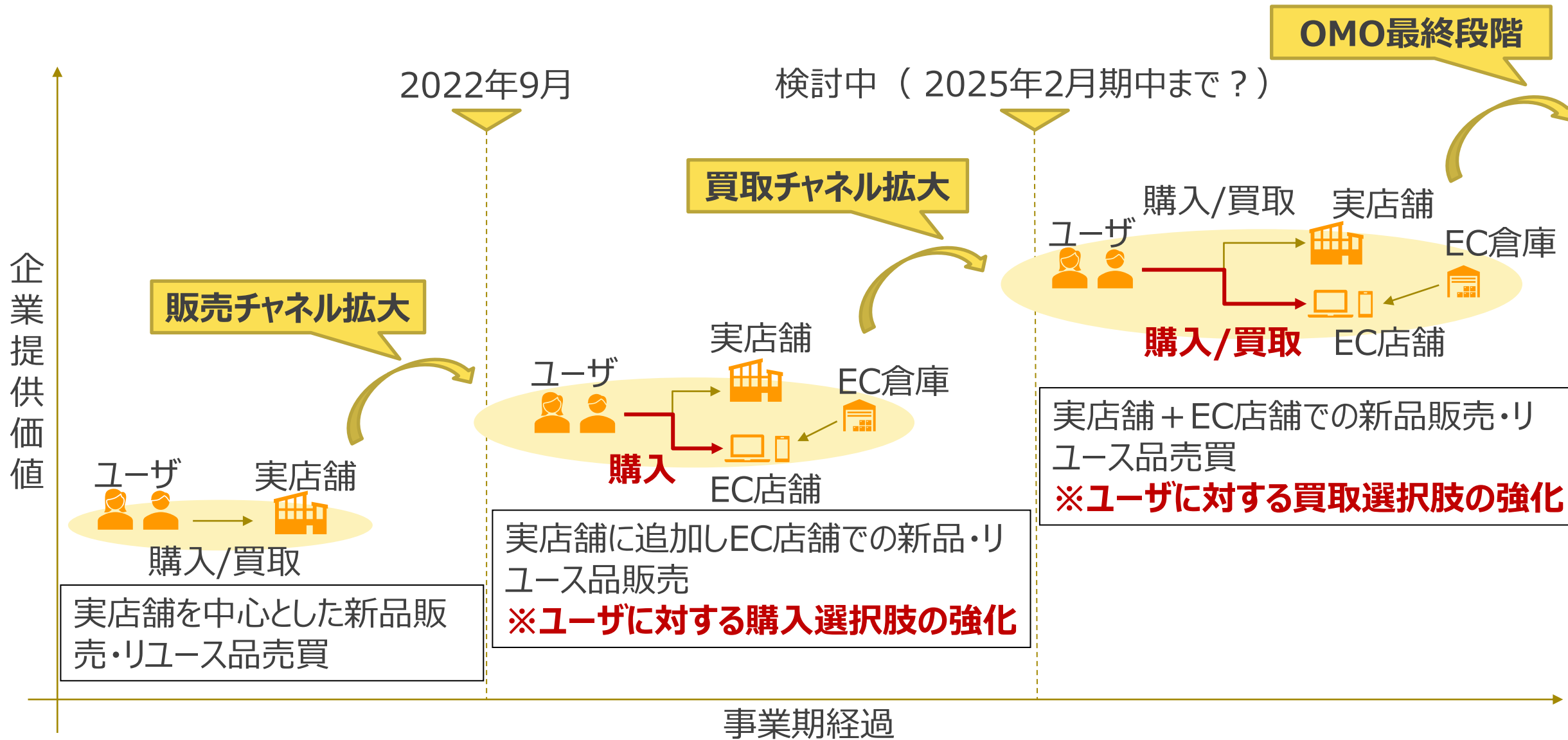


店舗が関わるトレカイベントの様子

# 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 ～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11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                                   | 82 (店) | ○  | ○   | ○   | ○   | ○   | △  | ○   | ○   | ○   | ○   | -    |
|  直営店舗                                   | 37 (店) | △  | ○   | ○   | ○   | ○   | -  | ○   | ○   | ○   | △   | -    |
|  地方創生<br>取組店舗                           | 3 (店)  | △  | -   | -   | -   | -   | -  | -   | -   | -   | △   | -    |
|  トップボックス<br>店舗                          | 27 (店) | -  | ○   | (○) | -   | -   | -  | ○   | (○) | (○) | -   | -    |
|  トレカパーク                                 | 5 (店)  | -  | -   | ○   | -   | -   | -  | -   | ○   | -   | -   | -    |
|  MOZEAL<br>REUSE STYLE   USED FASHION | 1 (店)  | -  | -   | -   | -   | ○   | -  | -   | -   | -   | -   | -    |
|  VECTOR                               | 1 (店)  | -  | -   | -   | -   | ○   | -  | -   | -   | -   | -   | -    |
|  TSUTAYA                              | 2 (店)  | -  | -   | -   | -   | ○   | -  | -   | -   | -   | -   | ○    |

# 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



「ふるいち イオンモール豊川店」売場の様子

## ◆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



「ふるいちトップブックス 長岡花園店」売場の様子

# リユース店舗領域 ～トレカ検索機～

- 2023年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）



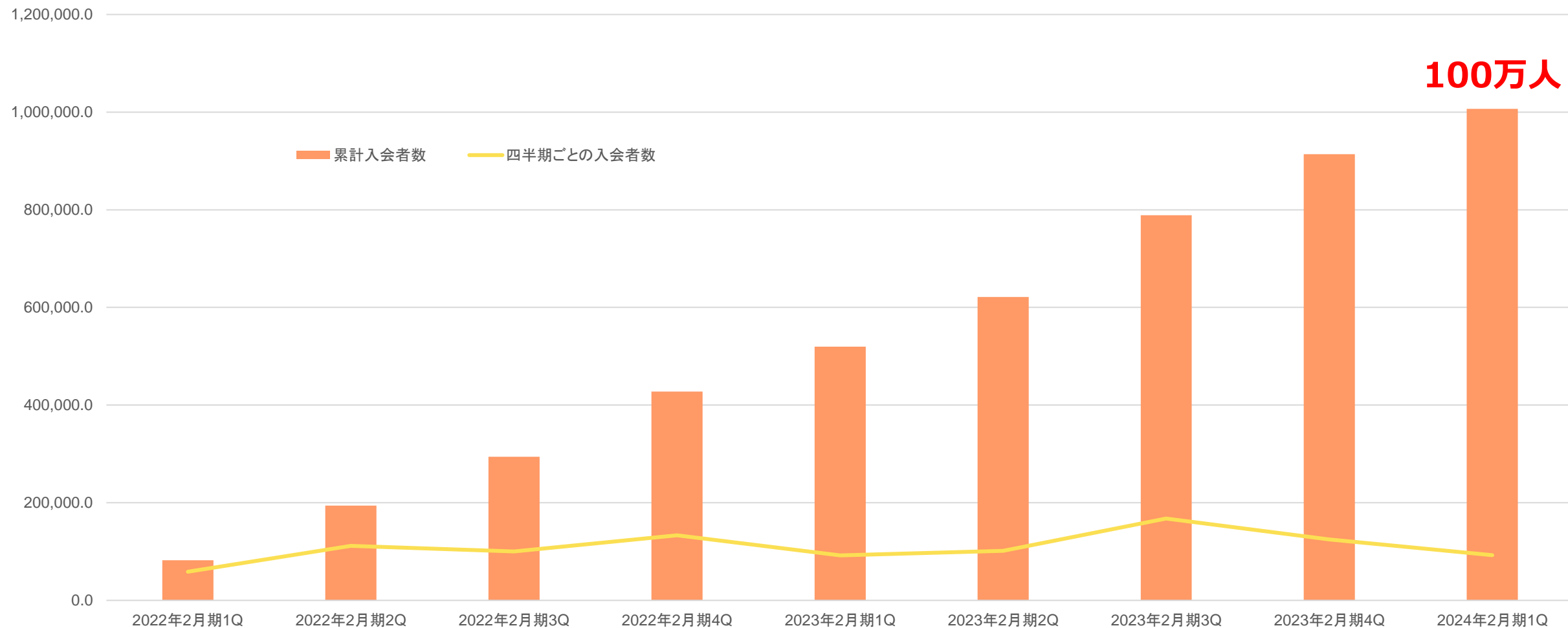
<店頭端末>



<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<br>実店舗 | 購入<br>実店舗 | 買取<br>× | 購入<br>EC店舗 |
| 実店舗商圏外ユーザ | 買取<br>×   | 購入<br>×   | 買取<br>× | 購入<br>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<br>実店舗 | 購入<br>実店舗 | 買取<br>EC店舗 | 購入<br>EC店舗 |
| 実店舗商圏外ユーザ | 買取<br>×   | 購入<br>×   | 買取<br>EC店舗 | 購入<br>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





# 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8月末時点で累計契約件数が150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、10月から本格的に外部販路へ設置を開始しております



＜AIICO IIのテスト機＞

## ◆トレーディングカード読取査定機「TAYS」

- ポケモンカードゲームをはじめとして現在**21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＞



- 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<br>12月期 | 2018年<br>12月期 | 2019年<br>12月期 | 2020年<br>12月期 | 2021年<br>12月期 | 2022年<br>12月期 |
|-------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 売上高   | 1,751         | 1,485         | 1,663         | 1,760         | 2,338         | <b>2,933</b>  |
| 粗利    | 1,394         | 1,161         | 1,286         | 1,282         | 1,769         | <b>2,153</b>  |
| 販管費   | 1,406         | 1,227         | 1,291         | 1,061         | 1,211         | <b>1,420</b>  |
| 営業利益  | -12           | -65           | -4            | 221           | 558           | <b>733</b>    |
| 経常利益  | 7             | -19           | 1             | 248           | 561           | <b>735</b>    |
| 当期純利益 | 7             | -19           | -44           | 182           | 391           | <b>496</b>    |

※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

# 子会社山徳の概要





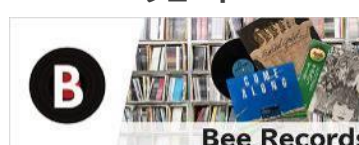


- 山徳はグループ入りして以降、右肩上がりの成長を継続しております
- 当社のEC戦略において重要な位置づけであり、業務効率化に向けた拠点の再編等を検討中です

## ◆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"> <li>● 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</li> <li>● 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</li> </ul> |

現在の取扱商品

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

# 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

# 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。

## 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。

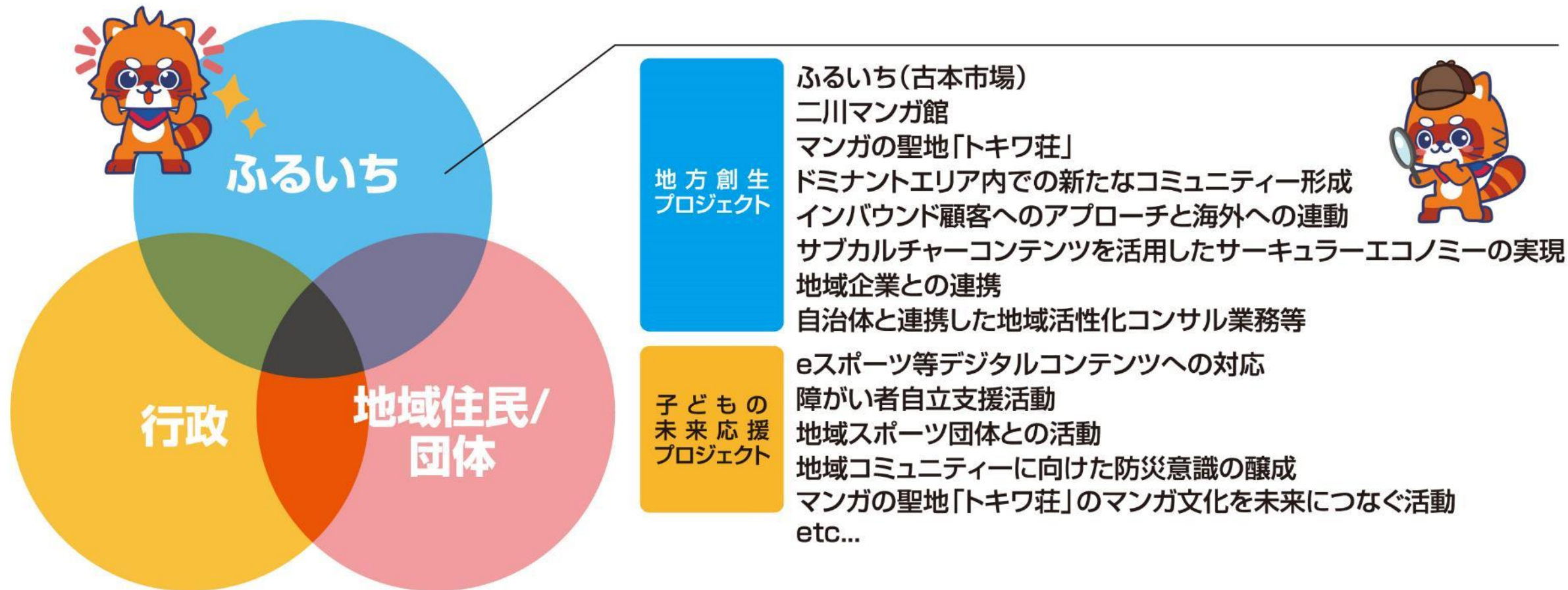


■eスポーツ

■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。

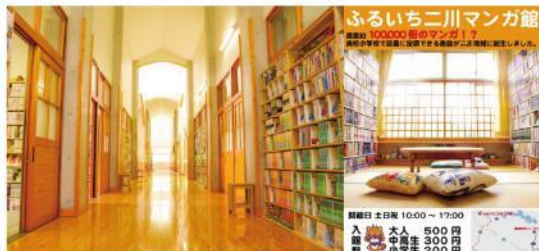


ふるいち(古本市場)が発信する様々なコンテンツにより行政、地域住民/団体の方々がつながることで従来なかったコンテンツ、地域連携を構築できると考えております。

## 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

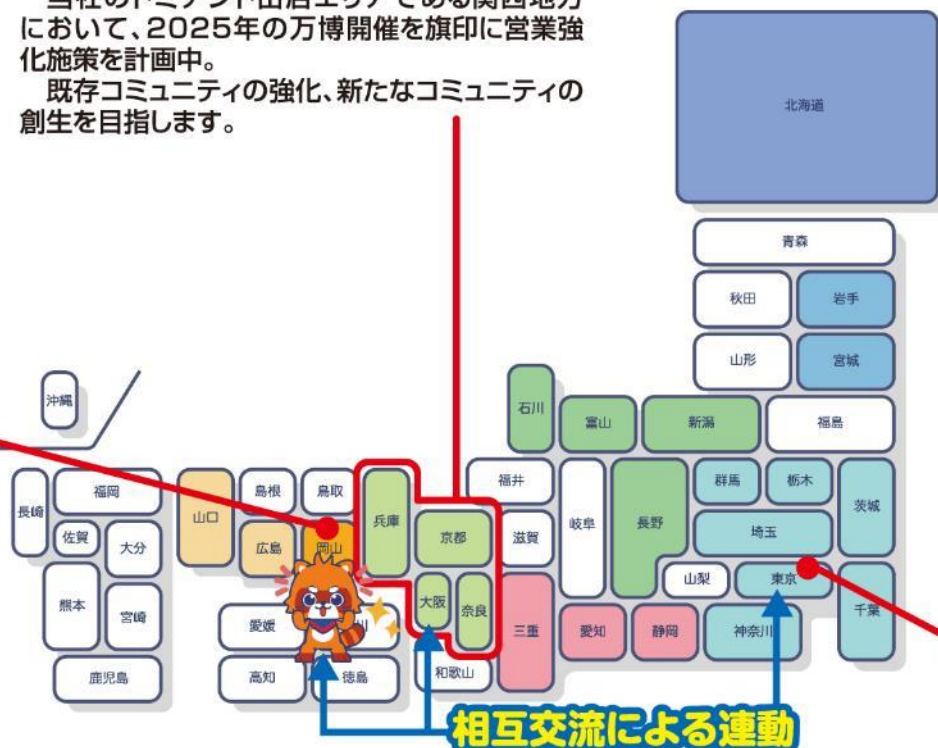
文学創造都市 岡山

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。

# リユース市場のポテンシャル

- 円安によるインバウンド需要増や、物価上昇による割安なリユース品の需要増が見込まれます
- 不要品としての隠れ資産の推計は44兆円という調査もあり、リユース市場には大きな潜在可能性があります



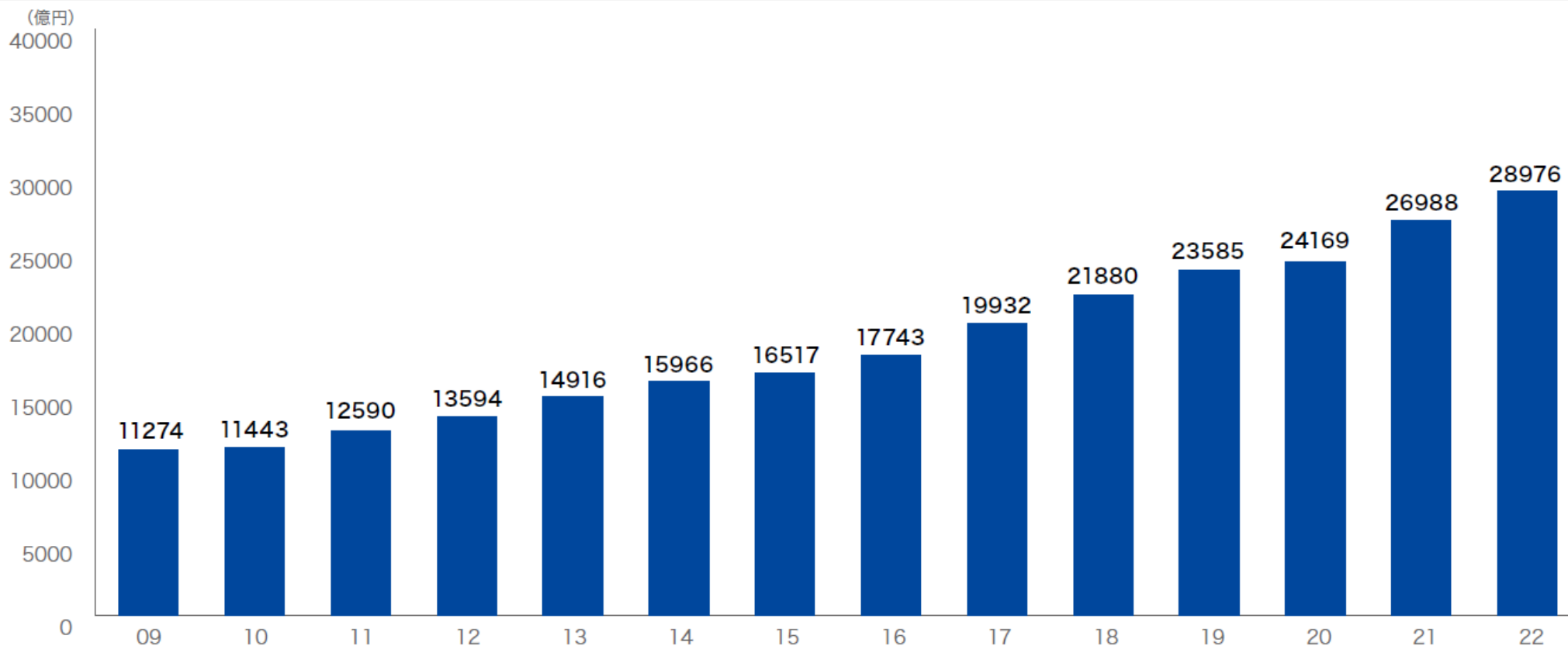
出典：リサイクル通信「リユース市場データブック2022」

# リユースの市場規模

- リユース市場は、2022年に約**2.9兆円**の市場規模となり、2009年以降13年連続で拡大しています
- このままの成長率で推移すると、2025年には3.5兆円、**2030年には4兆円規模**の市場規模にまで拡大します

リユース市場規模の推移

リサイクル通信推計

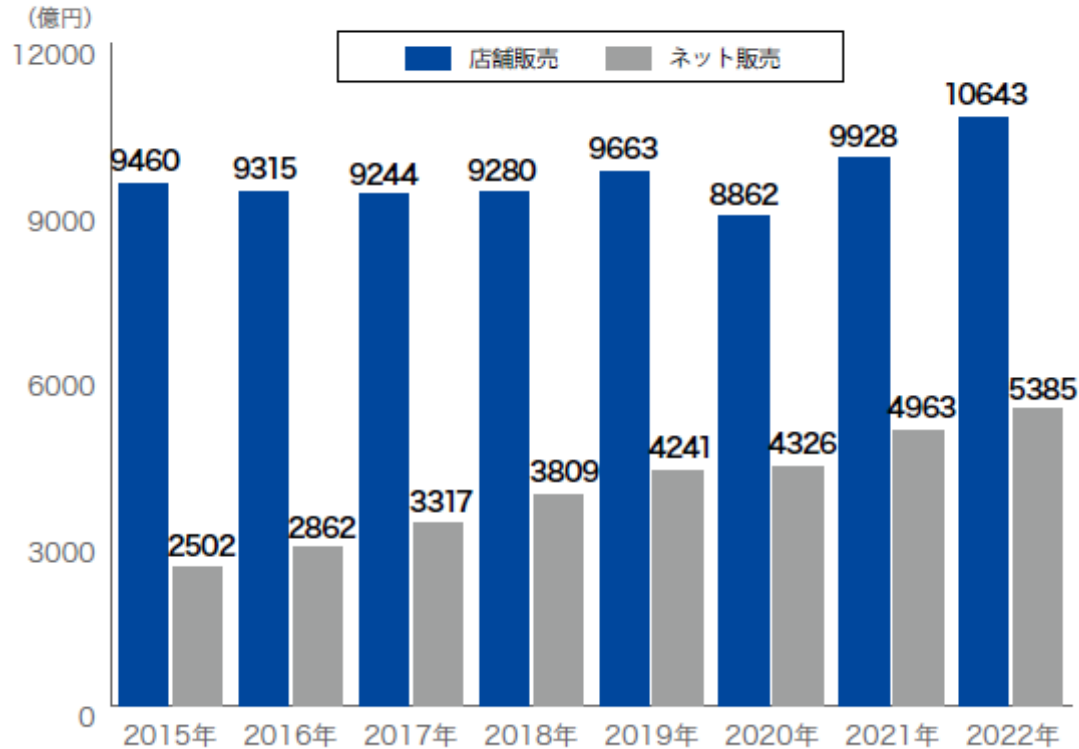


出典：リサイクル通信「リユース市場データブック2023」

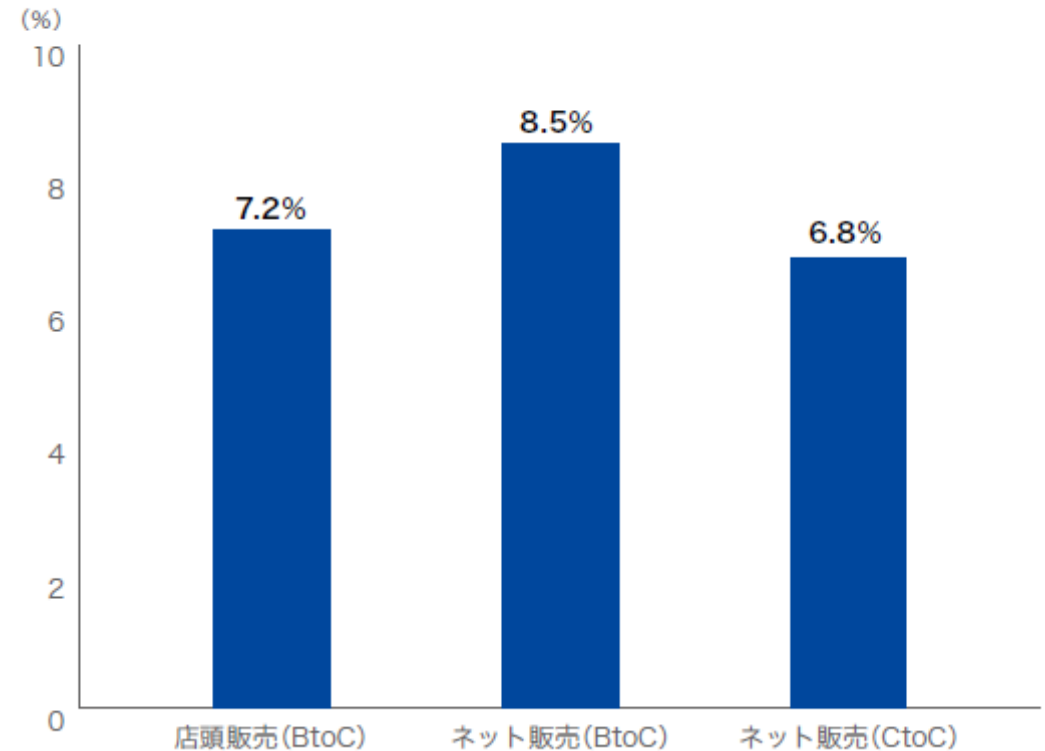
# BtoCリユース市場

- 当社の主力とするBtoCリユース市場は、**約1.6兆円**の市場規模です
- 当社でいう「リユース店舗領域」が**1兆円強**、「リユースEC領域」が**5,000億円強**という市場規模感です
- 2022年の成長率では、CtoCリユース市場の市場成長率を上回っております

### 販路別リユース市場（BtoC）



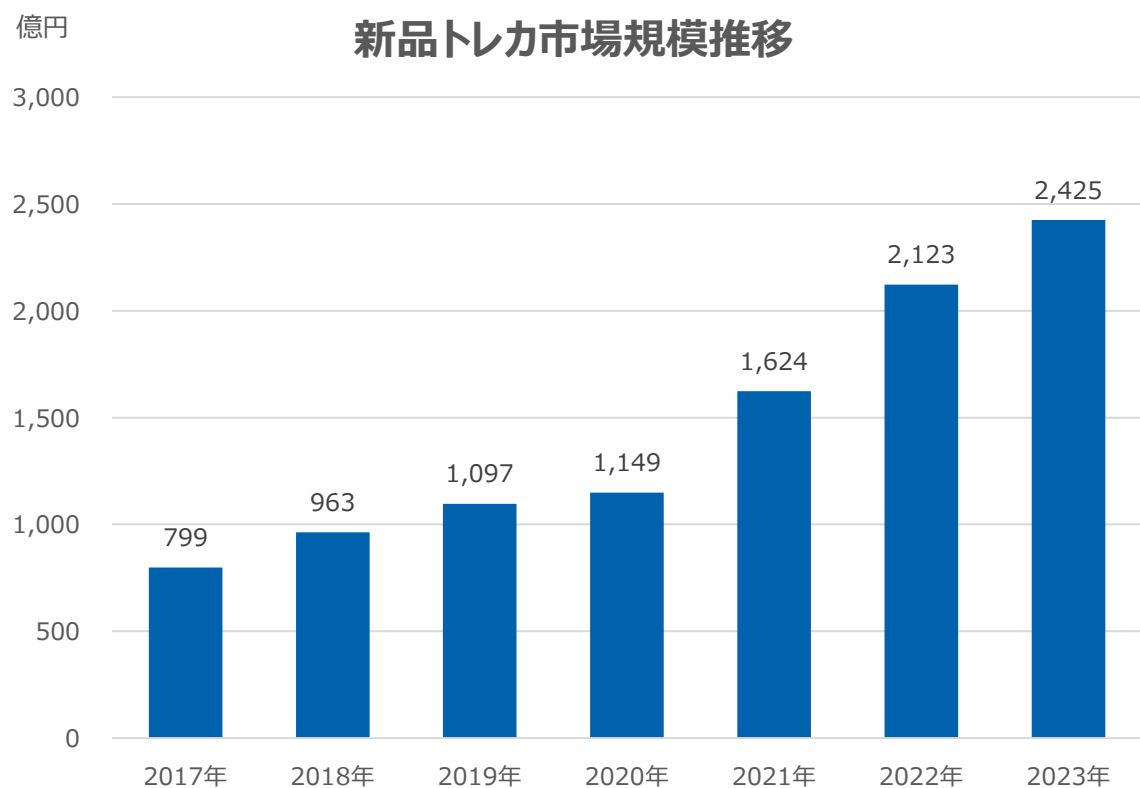
### 販路別市場成長率（2022）



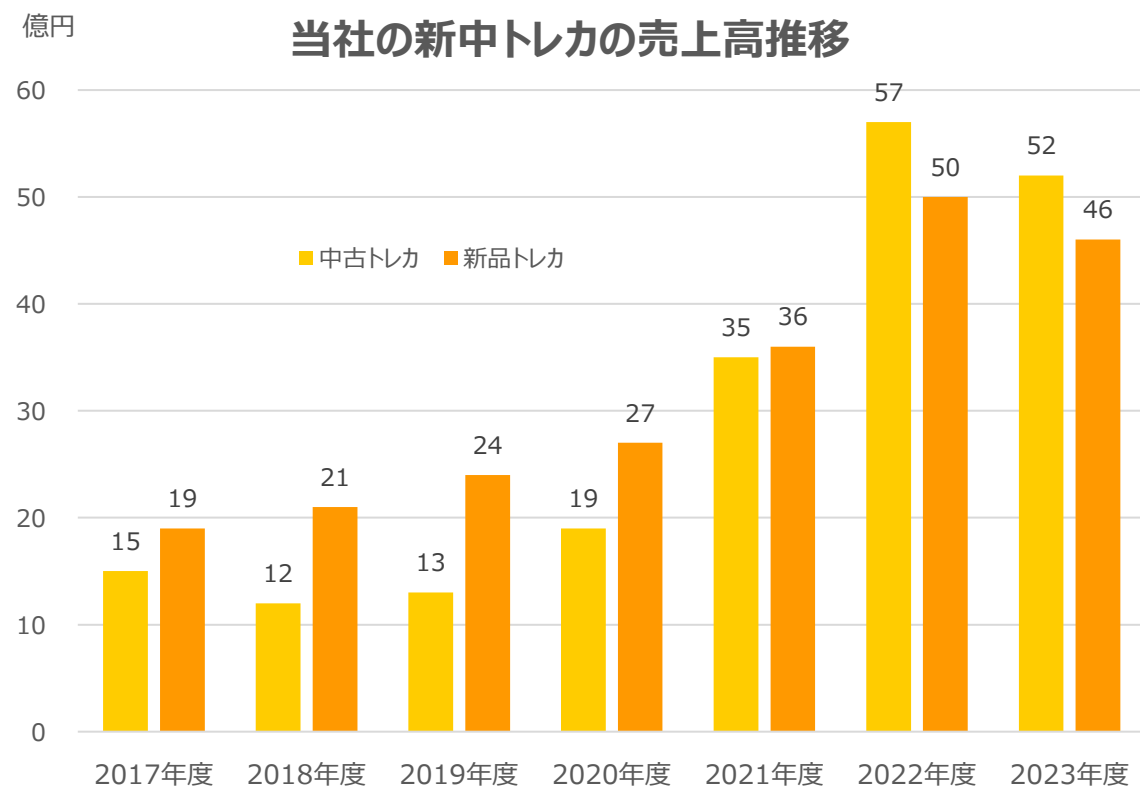
出典：リサイクル通信「リユース市場データブック2023」

# 市場拡大が続くトレーディングカード（トレカ）商材

- 新品トレカの市場は、近年「ポケモンカードゲーム」（ポケモン社）が市場拡大を牽引し市場が活性化しています
- 新品市場の活性化に伴い、当社の主力取扱商材である中古トレカの市場も活況を呈しております



※メディアクリエイイト社調べ。2023年は11月までの累計数値



※2023年度は11月までの累計数値

## 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)