

2024年4月15日

株式会社ティーツー 2024年2月期 決算説明会

内容	ページ数
1. 2024年2月期 振り返りと決算概要	P. 2
2. 連結業績予想	P. 14
3. トピックス（株式会社TORICOとの資本業務提携）	P. 17
4. 事業取組の方針	P. 26
5. 当社グループ概要	P. 41

1. 2024年2月期 振り返りと決算概要

■ 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

2024年2月期の当連結累計期間の業績サマリー

- **連結売上高**は、新規出店の継続実施に加えて、市場が活況なトレーディングカード（トレカ）が貢献し、前年同期比 **+12.6%の成長**となりました。
- **連結営業利益及び連結経常利益**は、当連結会計年度後半の中古トレカ市況の相場変動の影響により著しく**粗利益の獲得が低下**したことから、当初予想を下回る成績となりました。
- **当期純利益**については、計画の見直し等による**減損**判定の結果、同じく当初予想を下回る成績となりました。

連結
売上高

351.9億円
(前年同期比 +12.6%)

連結
営業利益

13.3億円
(前年同期比 -14.3%)

連結
経常利益








14.2億円
(前年同期比 -11.2%)

親会社株主に帰属する
当期
純利益

5.6億円
(前年同期比 -43.3%)

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・ホビーは好調に推移。古本・ゲームは予想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。

新/中	商材分類	業績	前年比	今後の方向性
中古	本		91.8%	デジタル化による一定の売上減を予想するものの、管理手法効率化のシステム投資により、引き続き一定の利益確保を目指します
	ゲーム		111.1%	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		121.5%	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		133.2%	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		96.2%	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		138.5%	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、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		117.4%	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ます

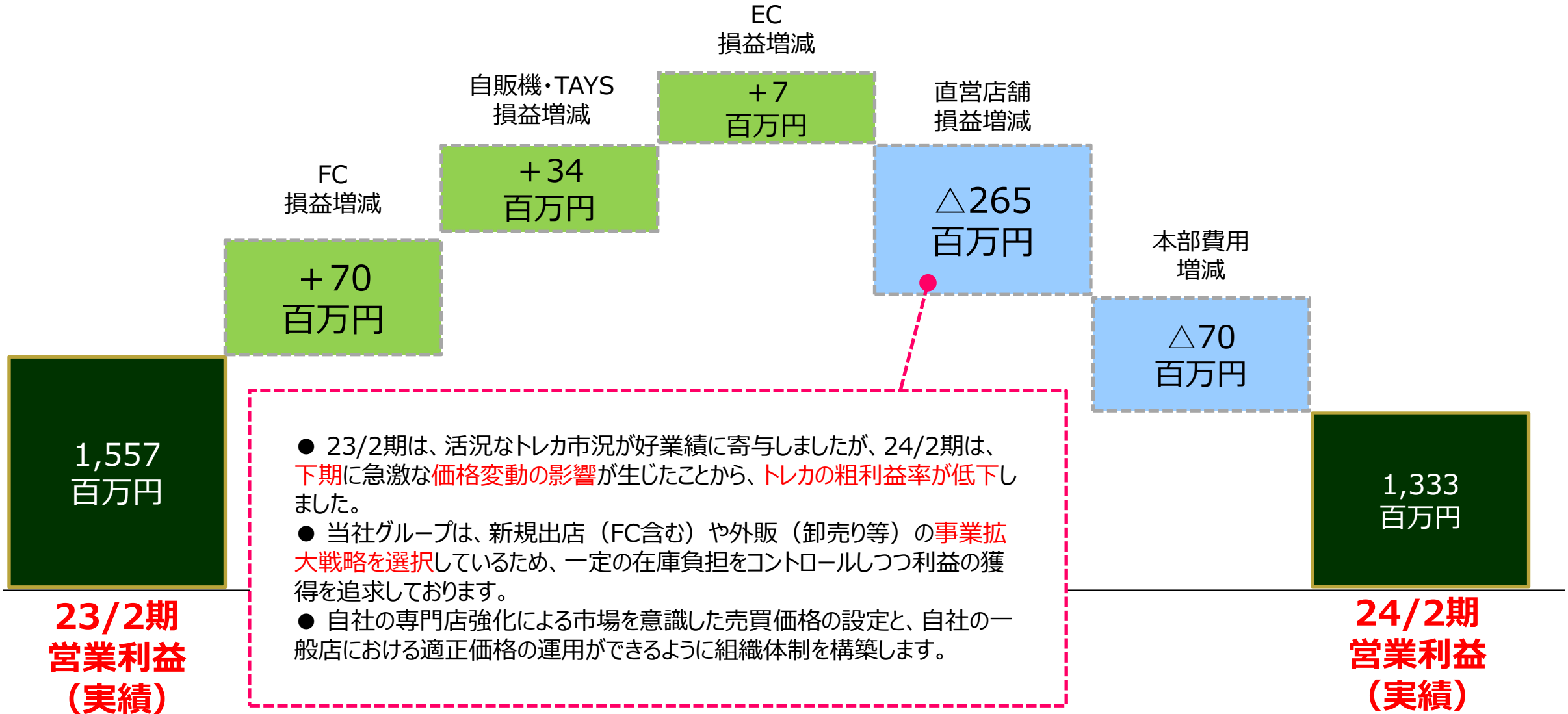
連結損益計算書

- 事業規模拡大のため、当社グループは市場が好況なトレカを中核商材と位置づけており、当期においてはその価格変動の影響を受けて増収ながら減益となっております。

(単位：百万円)	2023年2月期 実績	2024年2月期 実績	増減	前期比
売上高	31,255	35,197	3,942	112.6%
売上総利益	10,743	11,844	1,101	110.2%
売上総利益率	34.4%	33.7%	▲0.7pt	-
販売管理費	9,186	10,513	1,327	114.4%
販売管理費率	29.4%	29.9%	0.5pt	-
営業利益	1,557	1,333	▲224	85.7%
営業利益率	5.0%	3.8%	▲1.2pt	-
経常利益	1,603	1,423	▲180	88.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,002	568	▲434	56.7%

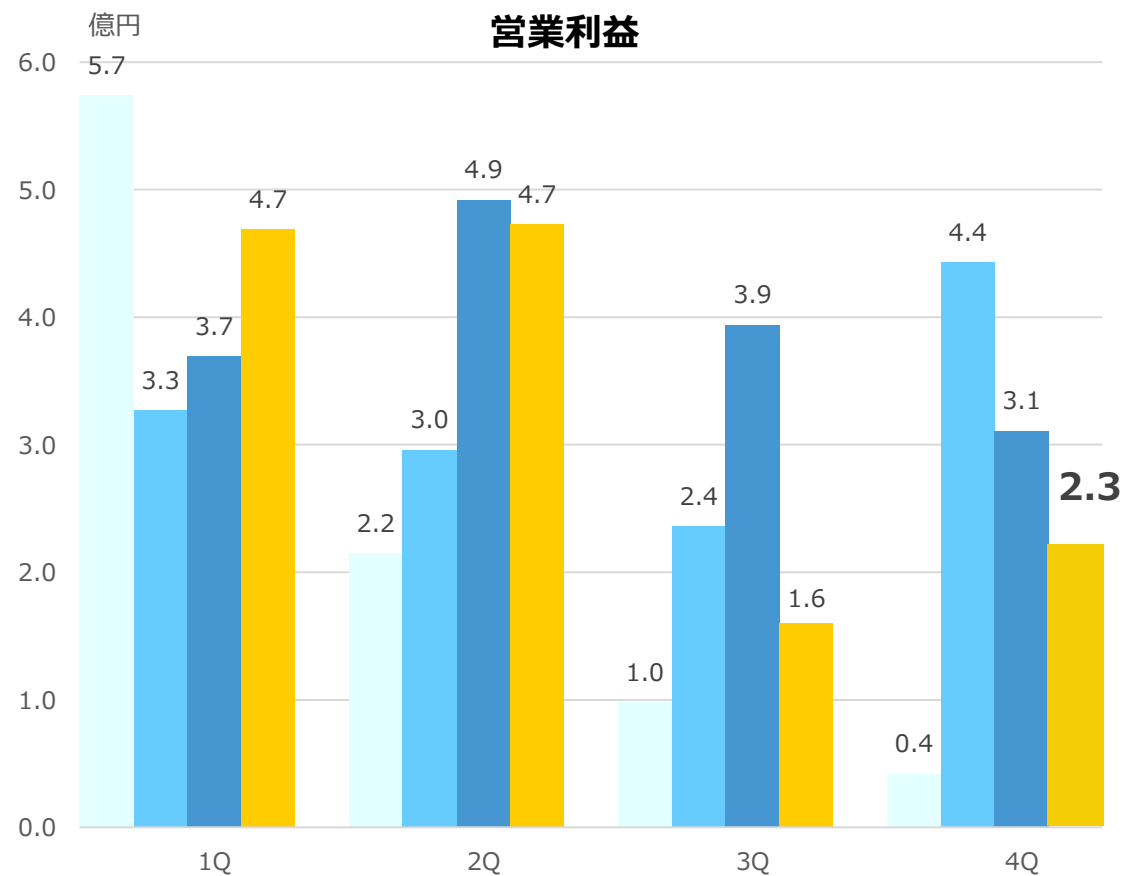
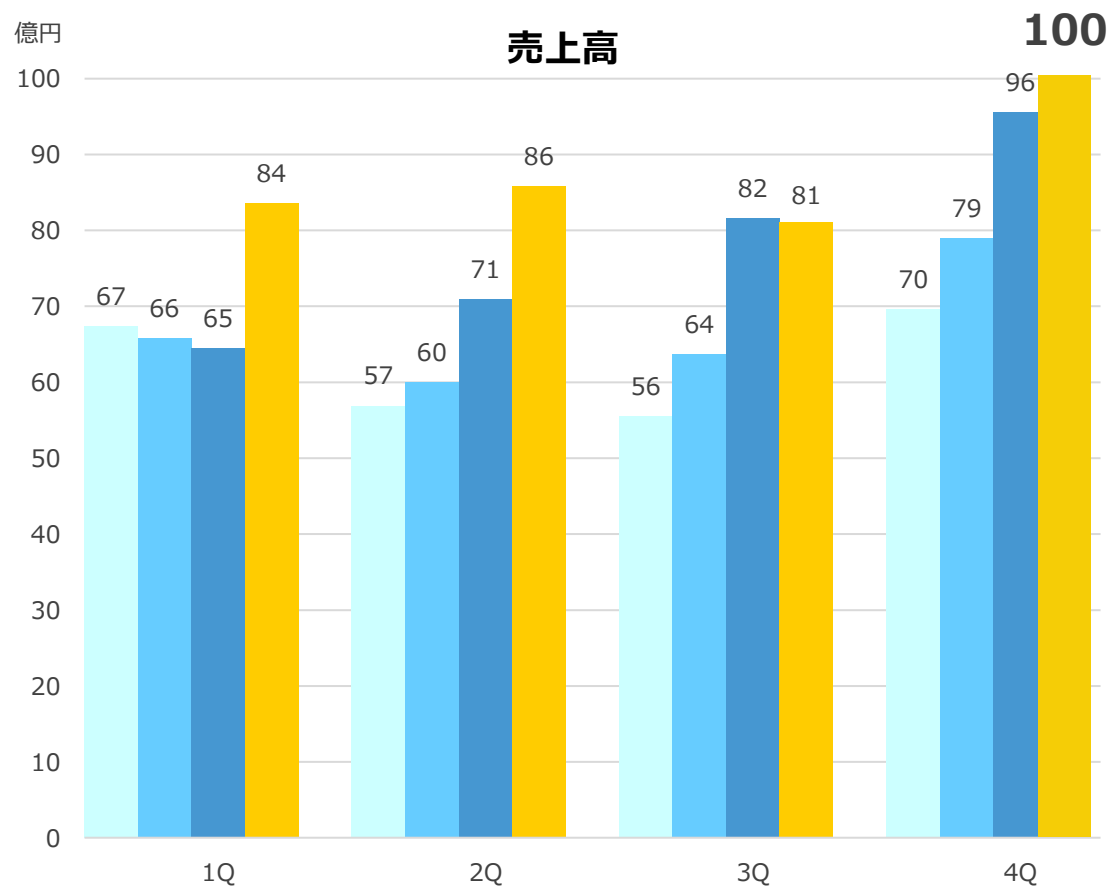
連結営業利益の振り返り

▶ **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。



四半期ごとの売上高及び営業利益の推移

- 売上高については、新規出店（FC含む）効果により好調に推移しました。
- 営業利益については、下期の中古トレカ市況の相場変動の影響による粗利益率の低下が影響しました。



■ 2021年2月期 ■ 2022年2月期 ■ 2023年2月期 ■ 2024年2月期

連結貸借対照表

- 前期から継続して、新規出店（FC含む）や外販（卸売り等）に備えた仕入買取強化により商品在庫を積み増しています。

(単位：百万円)	2023年2月期末 (2023年2月28日)	構成比	2024年2月期末 (2024年2月29日)	構成比	増減額
流動資産	7,675	70.20%	9,247	74.5%	1,572
現金及び預金	2,479	22.70%	2,856	23.0%	377
商品	3,982	36.40%	5,020	40.5%	1,038
固定資産	3,265	29.80%	3,135	25.3%	▲130
資産合計	10,940	100.00%	12,409	100.0%	1,469
流動負債	3,344	30.60%	4,344	35.0%	1,000
短期借入金	900	8.20%	1,300	10.5%	400
1年内返済長期借入金	351	3.20%	921	7.4%	570
固定負債	1,995	18.20%	2,257	18.2%	262
長期借入金	1,038	9.50%	1,070	8.6%	32
負債合計	5,339	48.80%	6,601	53.2%	1,262
純資産合計	5,600	51.20%	5,807	46.8%	207

連結キャッシュ・フロー計算書

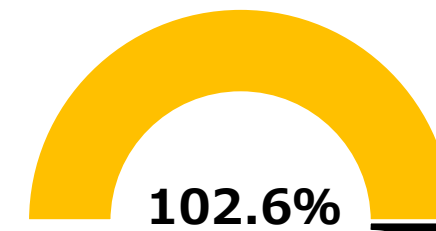
(単位：百万円)	2023年2月期	2024年2月期	増減理由
営業キャッシュ・フロー	1,176	210	棚卸資産の増加
投資キャッシュ・フロー	△562	△595	新規出店の継続による増加
財務キャッシュ・フロー	△110	778	借入金の調達による増加
現金及び現金同等物の増減額	△724	393	
現金及び現金同等物	2,379	2,773	

2024年2月期の連結業績予想の進捗状況

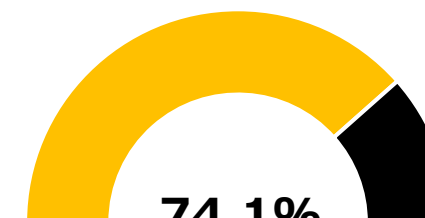
- 連結売上高は、新規出店の継続実施に加えて、市場が活況なトレーディングカード（トレカ）が貢献し、公表値を2.6%上回ることができました。一方、連結営業利益及び連結経常利益につきましては、下期の中古トレカ市場の相場変動の影響により著しく粗利益が低下したことから、公表値を下回る成績となりました。

<通期連結業績予想とその進捗率>

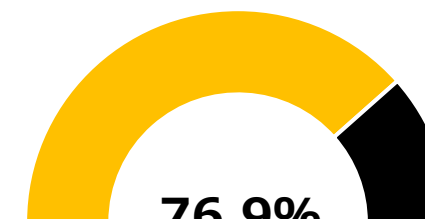
(単位：百万円)	通期予想 (7月公表)	2024年2月期 実績	2024年2月期 進捗率
売上高	34,300	35,197	102.6%
営業利益	1,800	1,333	74.1%
営業利益率	5.2%	3.8%	-
経常利益	1,850	1,428	76.9%
経常利益率	5.4%	4.0%	-



売上高



営業利益



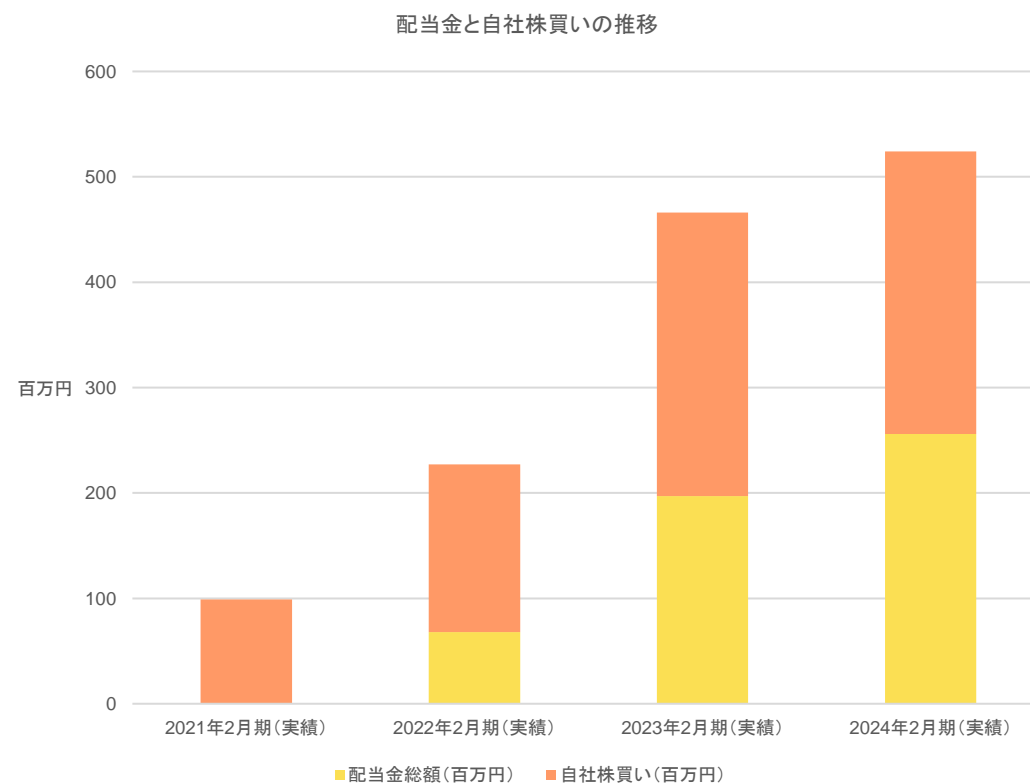
経常利益

2024年2月期の配当実績

- 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)	2021年2月期 (実績)	2022年2月期 (実績)	2023年2月期 (実績)	2024年2月期 (実績)
当期純利益	703	1,499	1,002	568
配当金 (円)	0	1	3	4
配当金総額	0	68	197	256
配当性向 (%)	0	4.5	19.3	45.2
自社株買い	99	159	269	268
総還元性向 (%)	14.1	15.1	46.5	92.2



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。

2. 連結業績予想

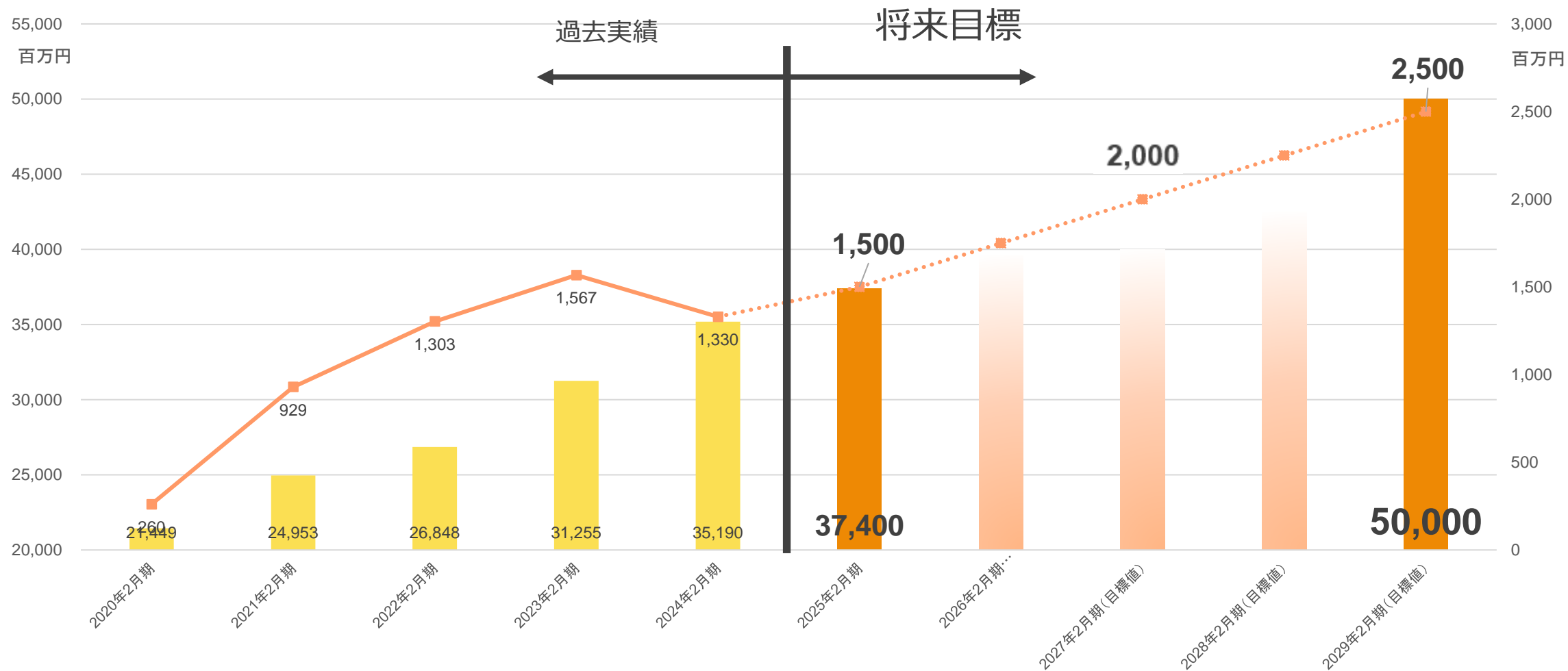
連結業績予想

- 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

2024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ました



3. トピックス

(株式会社TORICOとの資本業務提携)

資本業務提携 (2024年3月29日開示)

■ 3/29 契約締結 4/15 払い込み期日

名 称	株式会社TORICO 代表取締役 安藤 拓郎
所在地	東京都千代田区九段南2-1-30 イタリア文化会館ビル 9階
事業内容	Eコマース・メディアデジタル・イベント・漫画出版・書店運営事業
資本金	188百万円 (2023年6月末現在)
設立年月日	2005年7月29日
大株主及び持株比率	安藤 拓郎 24%、(株)ティーツー 19%、石井 昭 13% * 割当後
当該会社との間の関係	資本関係：当社は、当該会社の発行株式の19%を保有 * 割当後 持分法適用関連会社となる見込み 人的関係：当該会社の取締役として当社の取締役1名を派遣予定 取引関係：商品卸売取引

〈単位：百万円〉

P/L推移	2022/3月期	2023/3月期	2024/3月期(予想)
売上高	5,390	5,004	3,781
経常利益	207	128	△215
当期純利益	152	74	△265
自己資本比率	55.4%	51.7%	—

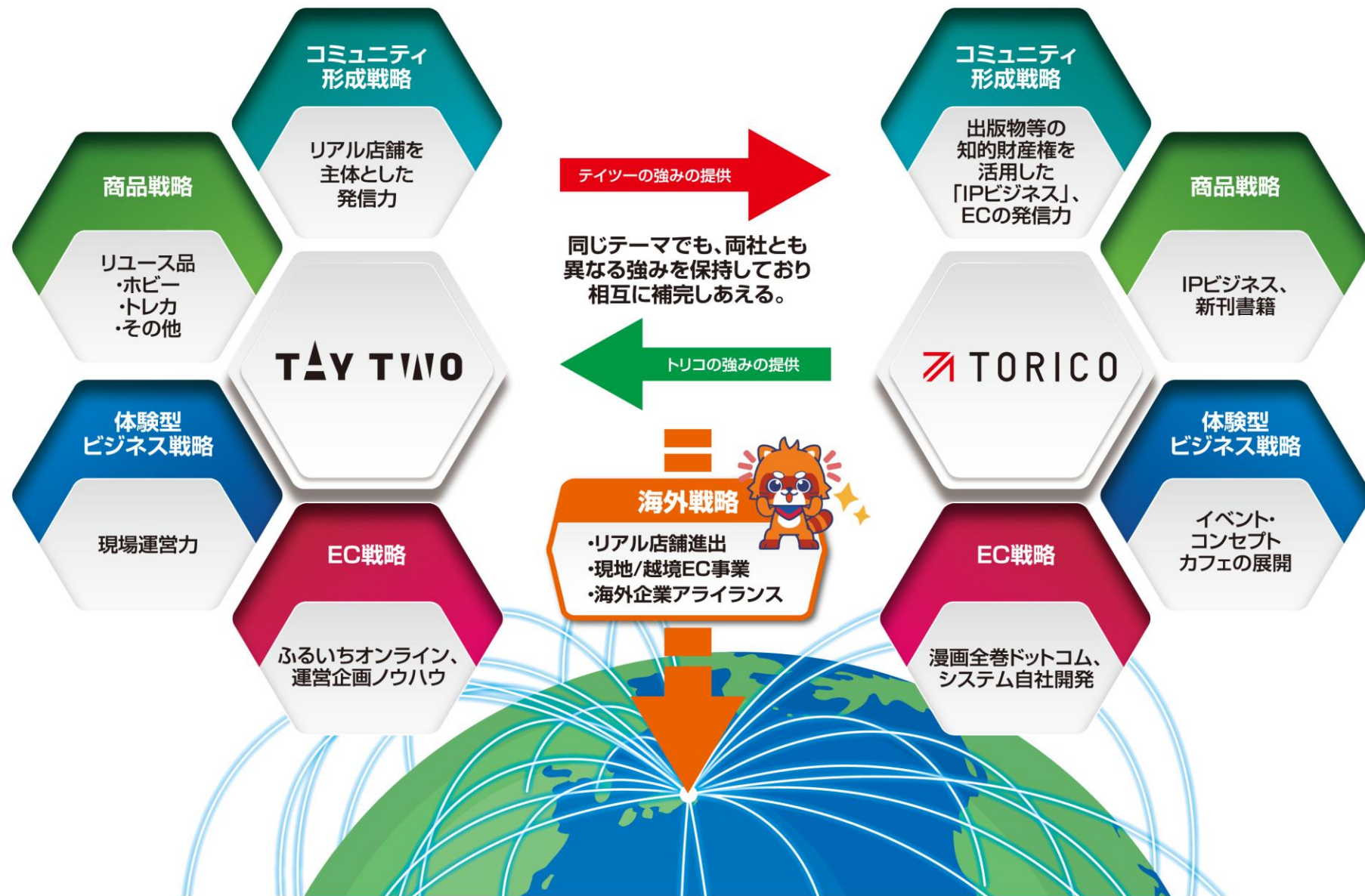
資本業務提携の目的

両社の経営資源を相互に活用することで事業基盤を強化・拡充・発展させ、多様化する顧客ニーズへの対応と業界における地位向上を目指して**資本業務提携**を行う。

テーマ	テイツー社の強み	TORICO社の強み
コミュニティ形成戦略	リアル店舗運営を主体にした発信力	出版物等の知的財産権を活用した「IP(Intellectual Property)ビジネス」、ECの発信力
商品戦略	リユース品(ホビー・トレカ等)	IPビジネス/新刊書籍
体験型ビジネス戦略	現場運営力	イベント・コンセプトカフェの企画
海外戦略	リユース品(ホビー・トレカ等)	現地開拓の推進力
EC戦略	リユース品(ホビー・トレカ等)	システム自社開発・保守・運営企画 ノウハウ

両社の強みを活かすことで、資本業務提携メリットを明確化します。

両社のシナジー効果への期待



資本業務提携 ～コミュニティ形成戦略～

テイツーのリアル店舗の強み、TORICO社のEC発信力の強みを共有することで、
新たなコミュニティ形成戦略を構築します。



資本業務提携 ～商品戦略～

テイツーのリユース商品調達力・売買ノウハウ、TORICO社のIPビジネス/新刊書籍ノウハウ（出版社との繋がり）を共有することで、新たな商品戦略を構築します。



資本業務提携 ～体験型ビジネス戦略～

テイツーのふるいち二川マンガ館、トキワ荘(漫画聖地のブランド化)等の現場運営力、TORICO社のイベント・コンセプトカフェの展開力を共有することで、体験型ビジネス戦略を構築します。



資本業務提携 ～海外戦略～

テイツーのリユース商品調達力・売買ノウハウ、TORICO社の海外現地開拓推進力（現地企業アライアンス）を共有することで、海外戦略を構築します。



資本業務提携 ～EC戦略～

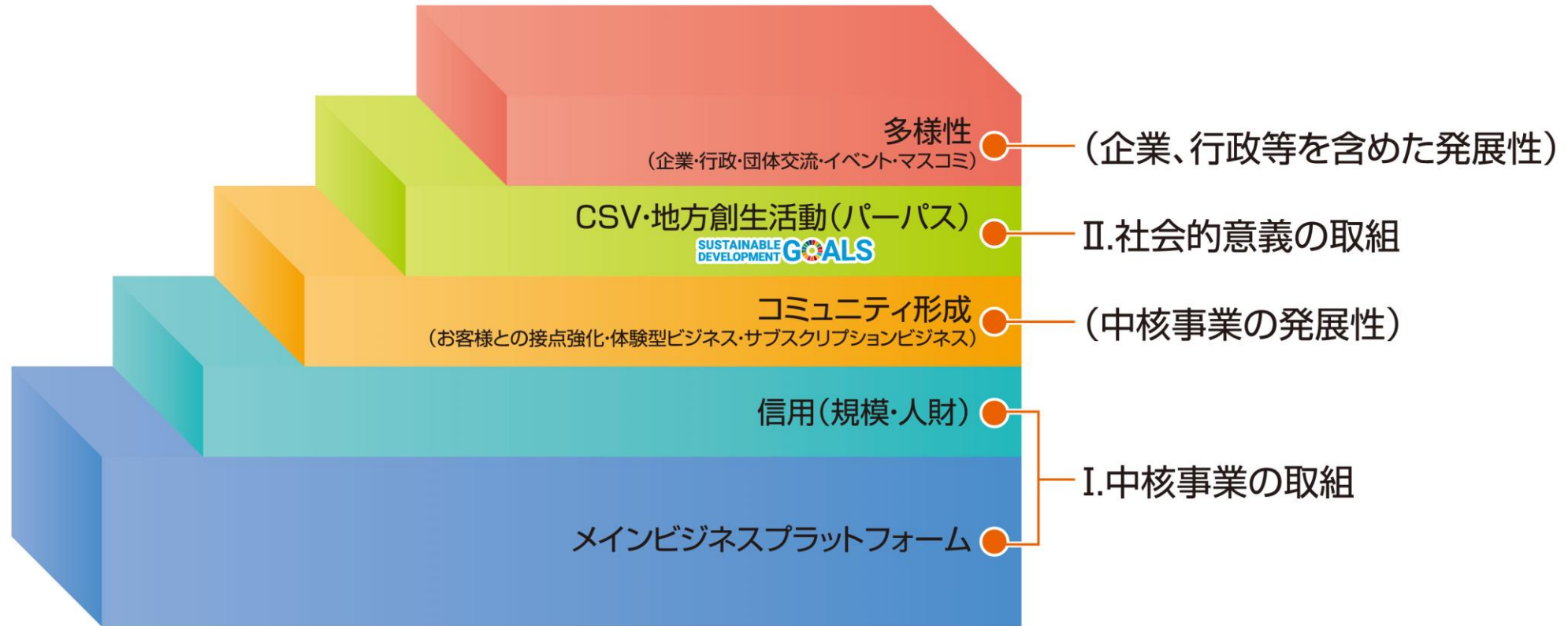
テイツーのふるいちオンライン、TORICO社の漫画全巻ドットコムを融合することで、既存EC戦略を効果的に見直し、最大限の戦略強化を指向します。



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

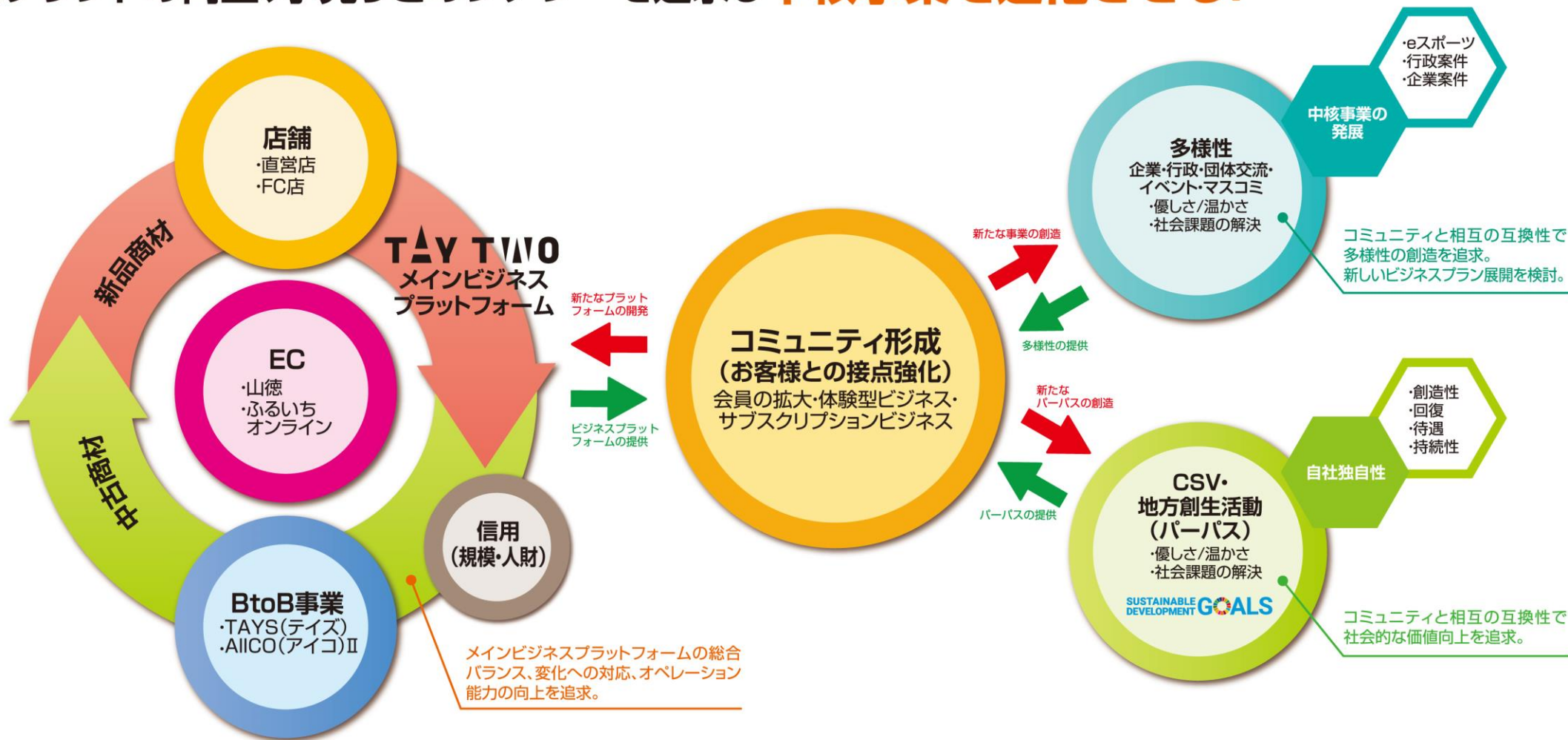
当社グループは、様々な要素を積み上げることで大きなシナジーを創出する。



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

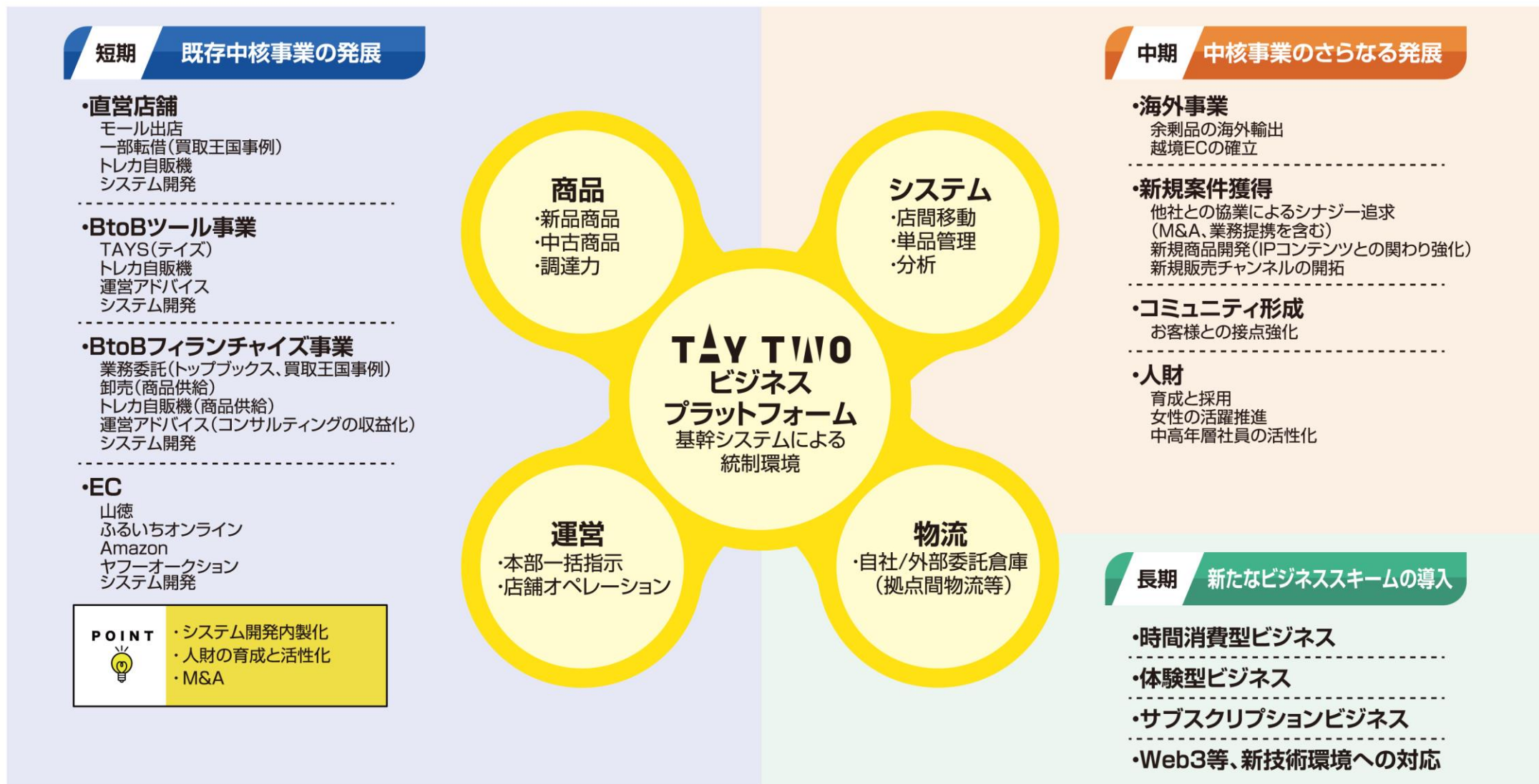
企業ブランドの向上、小売りとのシナジーを追求し**中核事業を進化させる!**



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。

I .中核事業の取組

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



I. 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

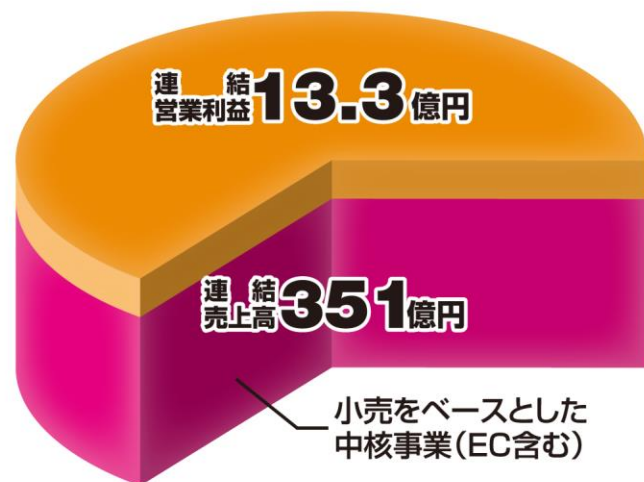
500億円

2029年2月期
連結営業利益

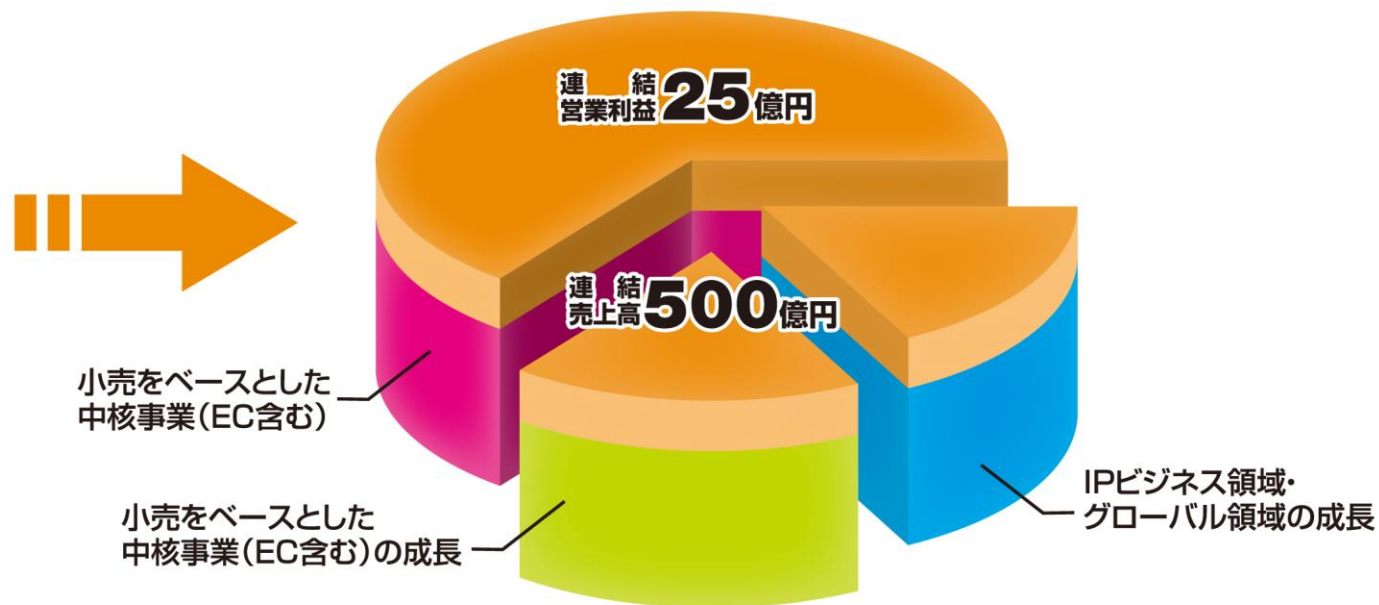
25億円

※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。

II. 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

II. 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？

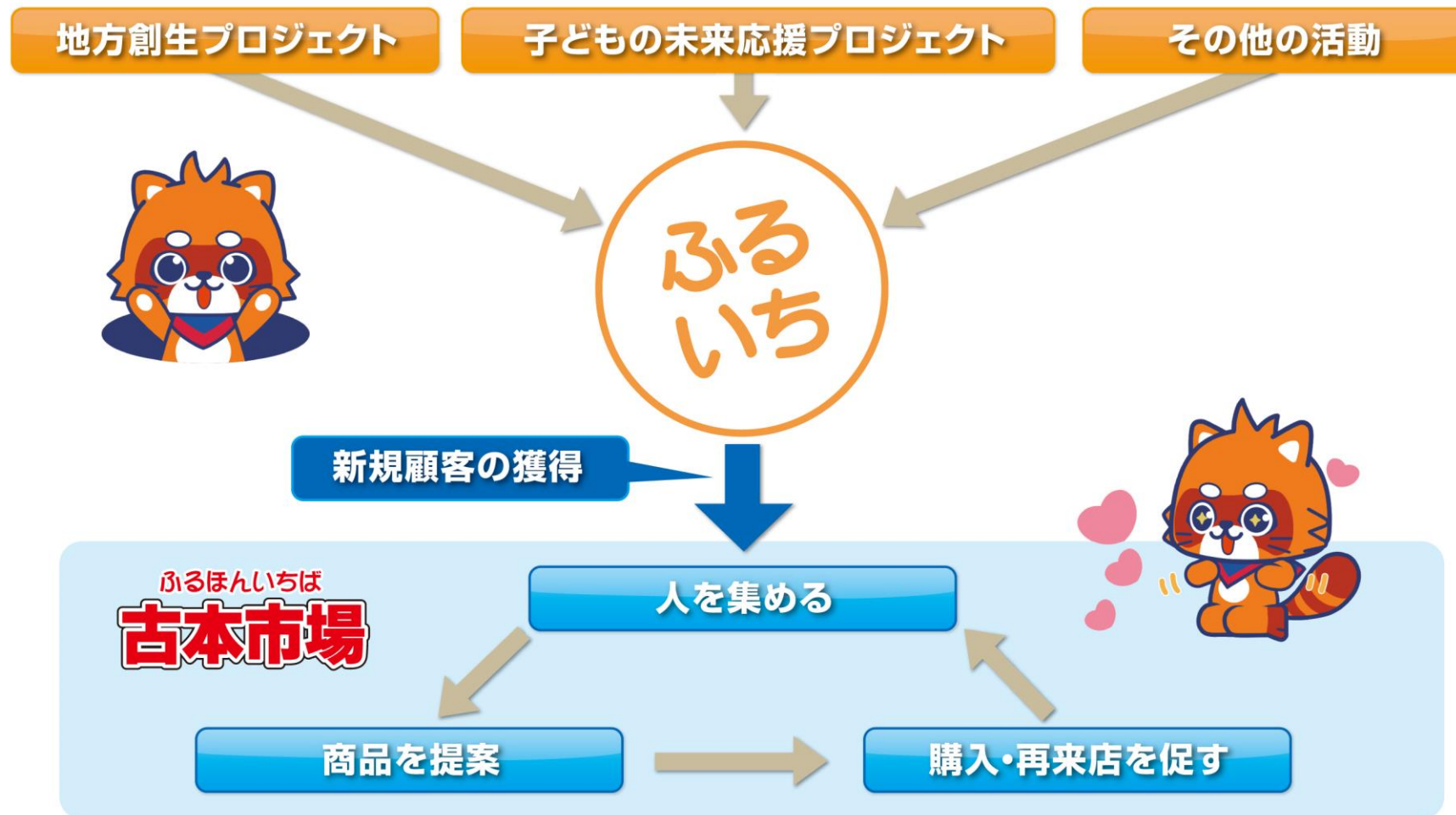
「ふたつの『ふるいち』プロジェクト」の前に、当社が『ふるいち』を使用する経緯をご説明いたします。
『ふるいち』は、従来の屋号である『古本市場』にとらわれない活動をしていくための決意表明の意味を持っています。イオンモールへの出店はロードサイド店舗とは違う形態であり、屋号は『ふるいち』です。
店舗運営だけでなく、「地方創生」、「子どもの未来応援」も『ふるいち』の活動です。



『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。

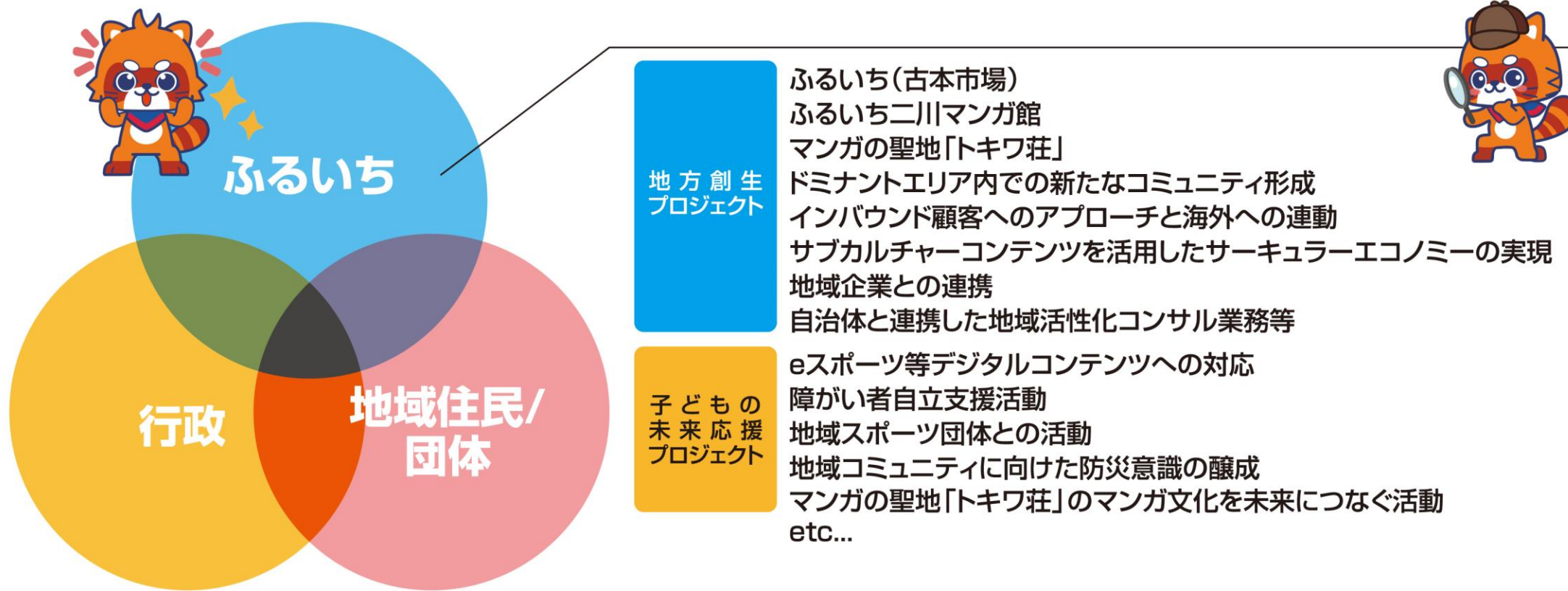


■eスポーツ

■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。

5. 当社グループ概要

『テイツー』会社概要



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、MO-ZEAL(モ・ジール)

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: 35,197百万円 店舗数: 162店舗(うち当社直営店: 132店舗)

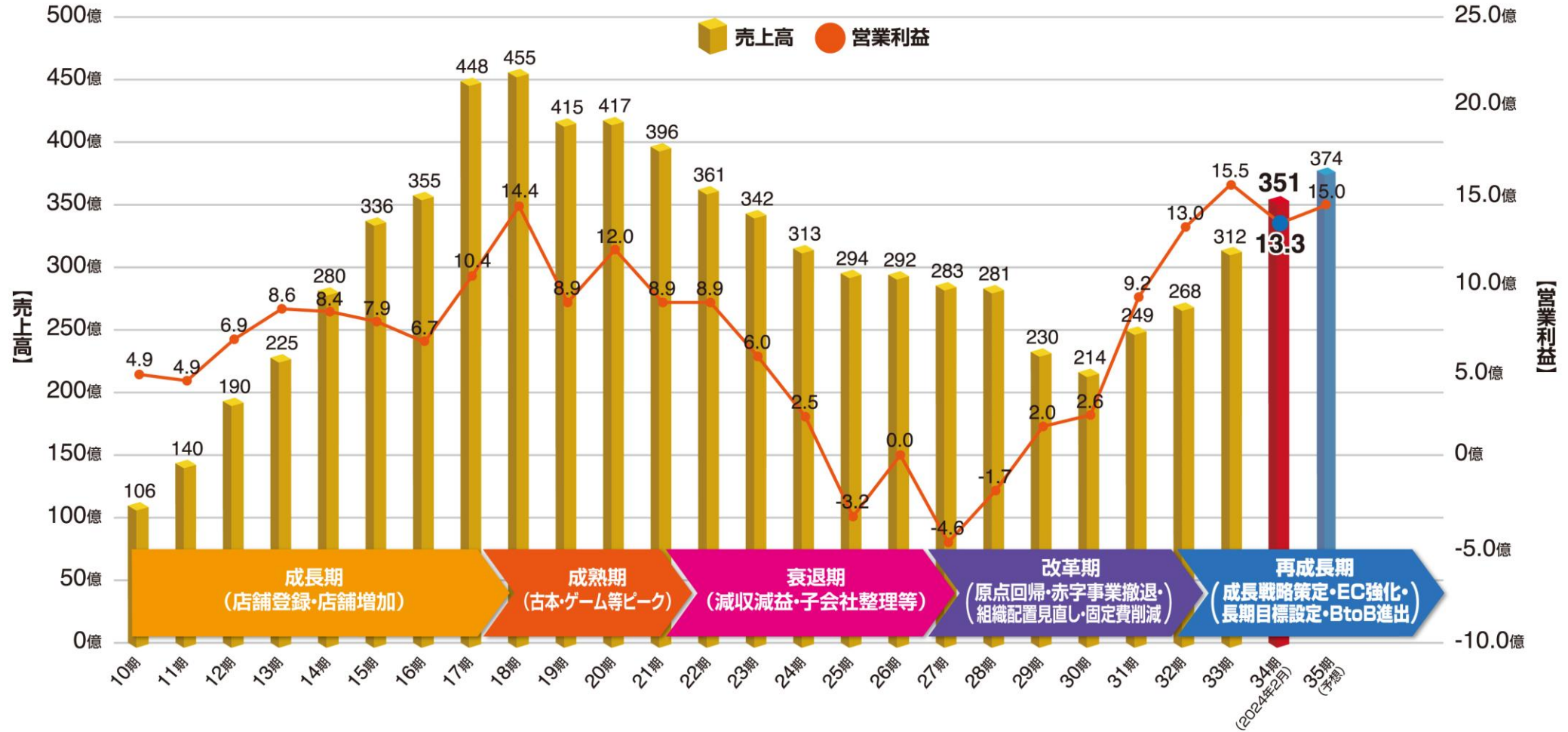
従業員数: 正社員 323名、パート・アルバイト 1,883名、合計 2,156名

(2024年2月末時点)

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を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】

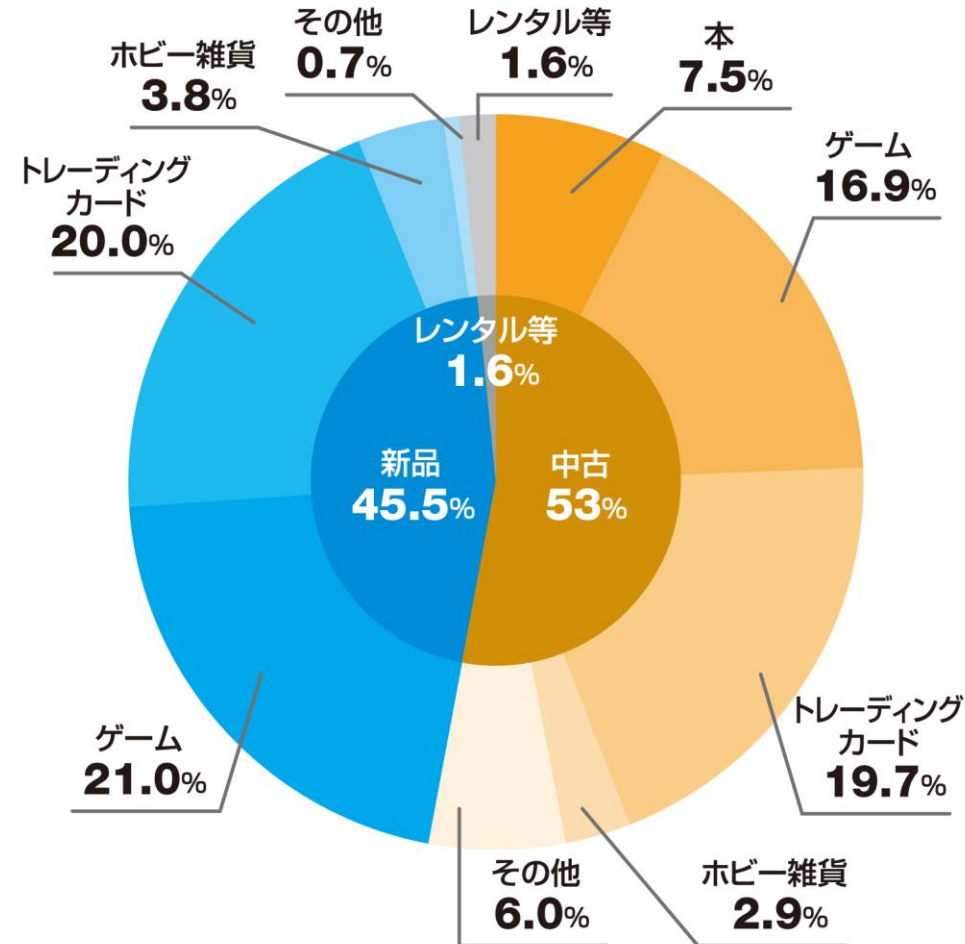


取扱商品別売上高構成比

商品別売上高構成比

古本	中古ゲーム	中古トレーディングカード	中古ホビー雑貨	中古その他	新品ゲーム	新品トレーディングカード	新品ホビー雑貨	新品その他	レンタル等
7.5%	16.9%	19.7%	2.9%	6.0%	21.0%	20.0%	3.8%	0.7%	1.6%

新品	中古	レンタル等
53%	45.5%	1.6%



『古本市場』の店舗仕様

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)



■年齢別店舗来店顧客

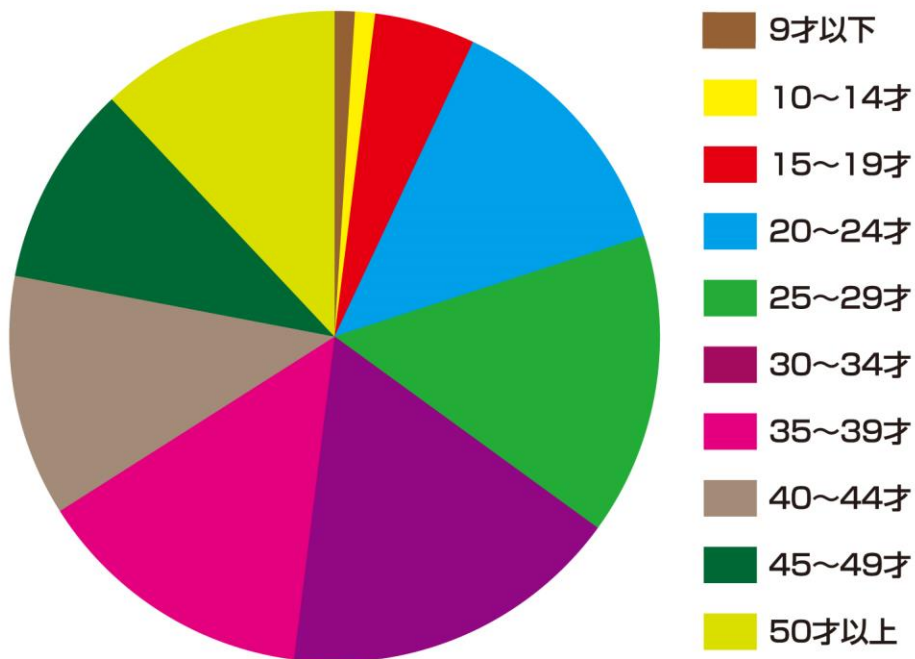
9才以下	10~14才	15~19才	20~24才	25~29才	30~34才	35~39才	40~44才	45~49才	50才以上
1%以下	1%以下	5%	13%	15%	17%	14%	12%	10%	12%

■性別店舗来店顧客

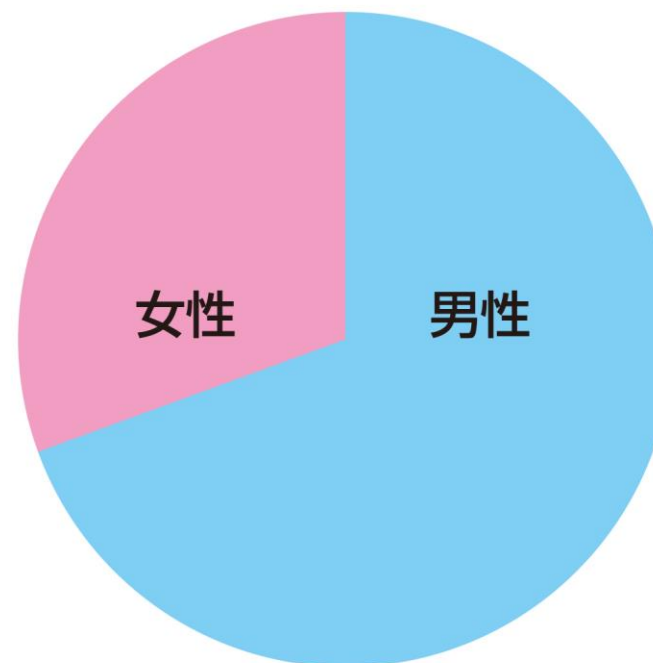
男性	女性
69%	31%

※年齢区分・性別区分比率につきましては登録会員様の情報を基に算出しております。実際の購入希望者の比率とは異なる可能性があります。

年齢別



性別

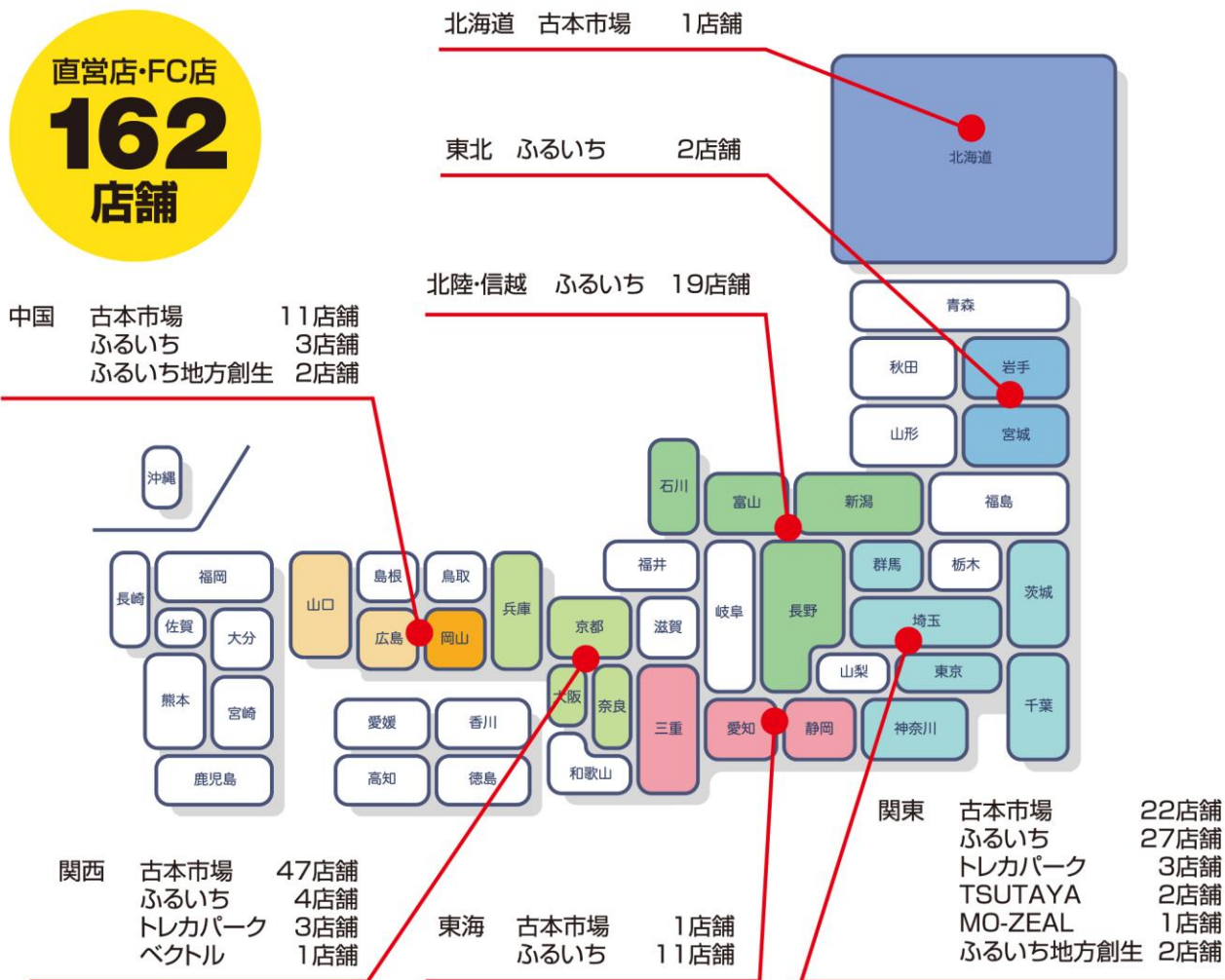


リユース店舗領域 ～展開している店舗屋号と店舗数～

- 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、2024年2月末現在で合計162店舗の体制となります。

2024年2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
 直営店舗	82 (店)		○	○	○	○	○	△	○	○	○	○	-
 直営店舗	37 (店)		△	○	○	○	○	-	○	○	○	△	-
 地方創生 取組店舗	4 (店)		△	-	△	△	-	△	-	-	△	△	-
 FC店舗	29 (店)		-	○	△	△	-	-	○	△	△	△	-
 直営店舗	5 (店)		-	-	○	△	-	-	△	○	△	△	-
 FC店舗	1 (店)		-	-	○	-	-	-	-	○	-	-	-
 1 (店)	1 (店)		-	-	-	-	○	-	-	-	-	-	-
 1 (店)	1 (店)		-	-	-	-	○	-	-	-	-	-	-
 2 (店)	2 (店)		△	-	△	-	○	-	△	○	-	○	○

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。



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。

MOZEAL

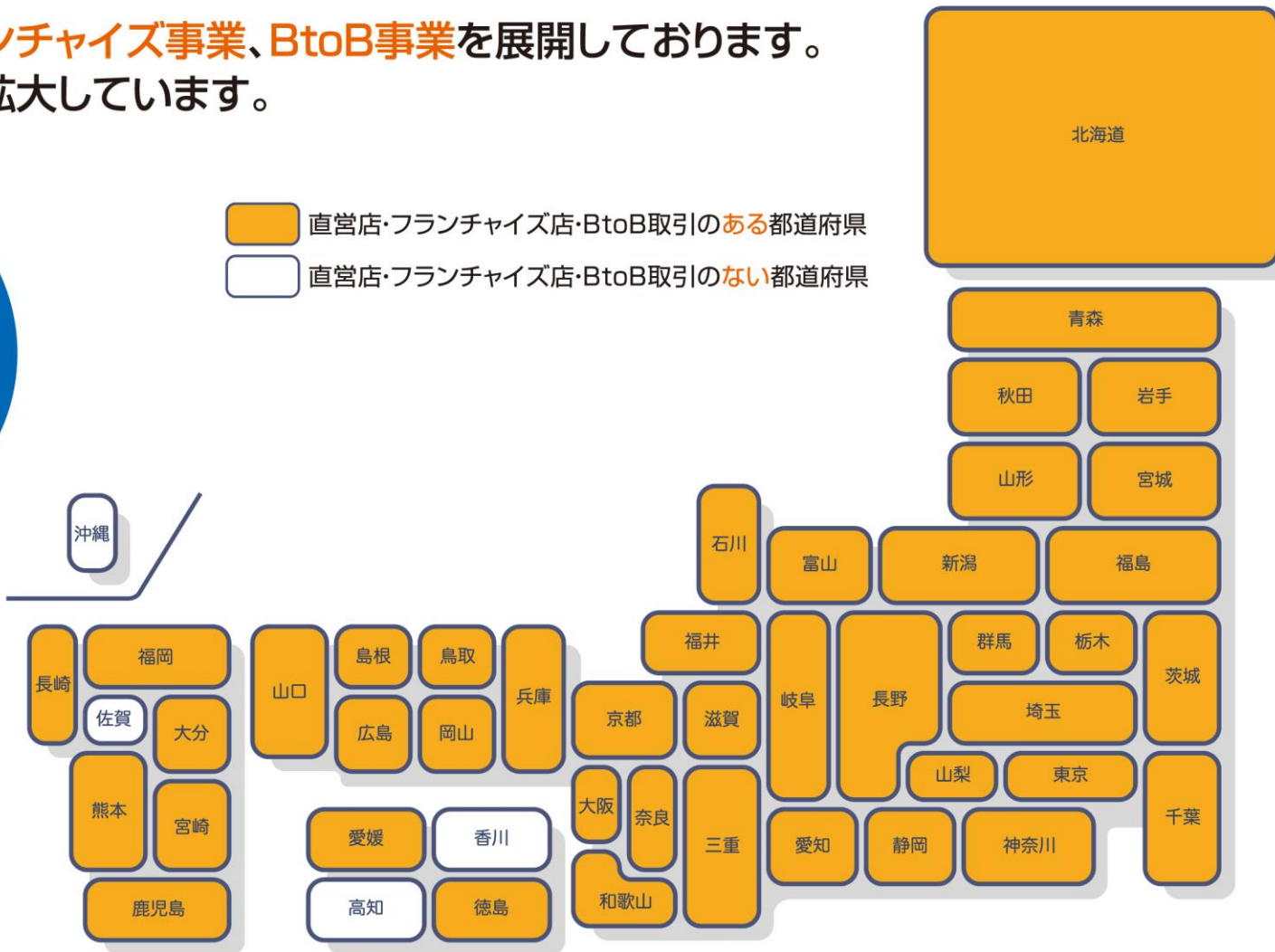
REUSE STYLE | USED FASHION

MO-ZEAL(モジュール)

セレクトショップの要素をベースとし、新品販売同様のスタイルと付加サービスによる価値をコンセプトとしたワンランク上のリユースファッションの提案を目指しています。

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



全国制覇を目指します!

100%子会社『山徳』会社概要、成長実績

概要

- 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。

会社概要

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

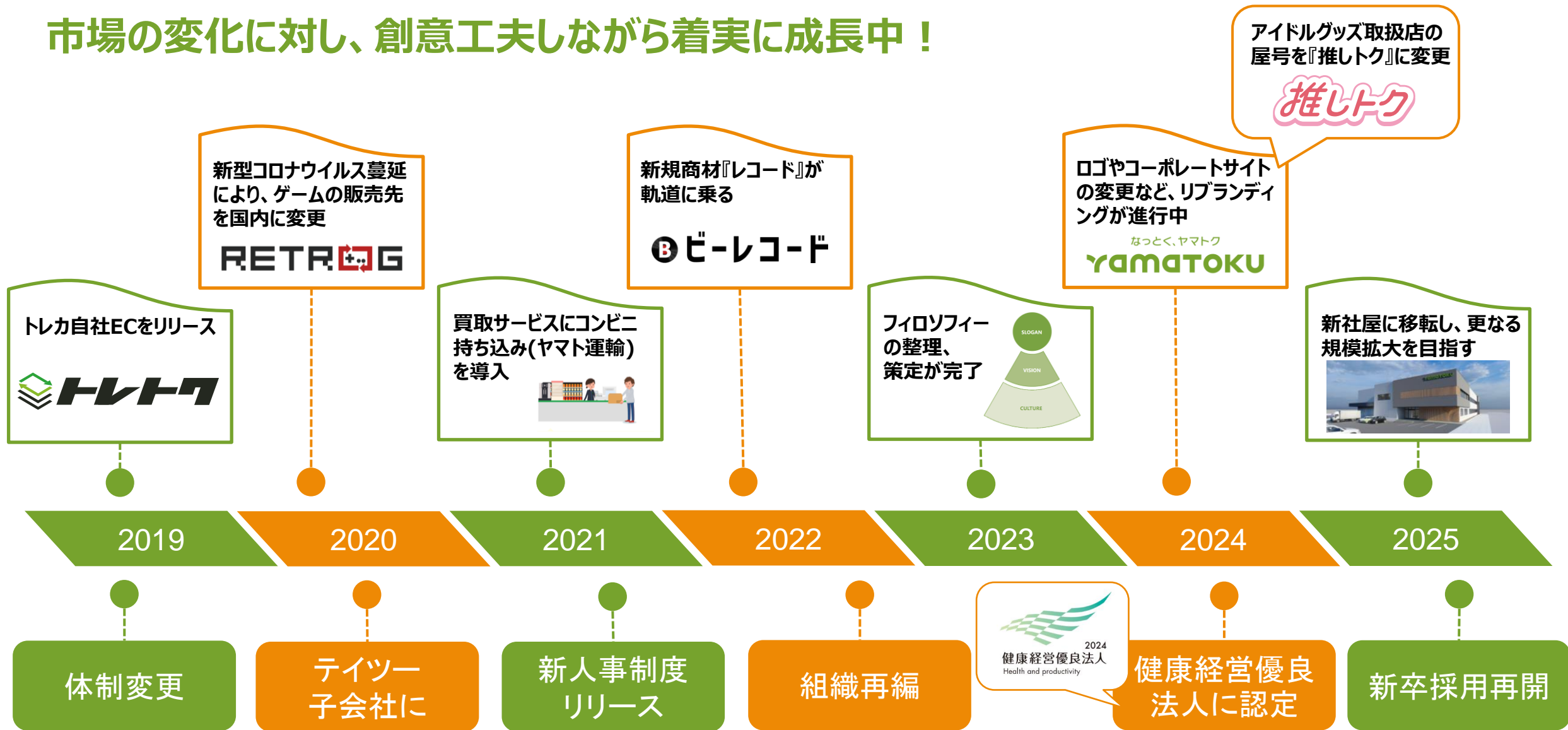
グループ入り後の成長

(単位：百万円)

	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	2023年 12月期
売上高	1,485	1,663	1,760	2,338	2,933	3,412
粗利	1,161	1,286	1,282	1,769	2,153	2,474
販管費	1,227	1,291	1,061	1,211	1,420	1,662
営業利益	-65	-4	221	558	733	811
経常利益	-19	1	248	561	735	812
当期純利益	-19	-44	182	391	496	551

100%子会社『山徳』 主な取り組み

市場の変化に対し、創意工夫しながら着実に成長中！



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