



**STANDARD
TOKYO**

2024年4月10日

各 位

会社名 株式会社テイツー
代表者名 代表取締役社長 藤原 克治
(コード番号:7610 東証スタンダード)
問合せ先 取締役社長室長 近藤 武男
電話番号 048-933-3070

「2024年度テイツーグループ成長戦略」策定に関するお知らせ

当社は、2024年4月10日、会社法第370条及び当社定款第22条に基づく取締役会の決議にかわる書面決議により、当年度の具体的な取り組み事項を示す「2024年度テイツーグループ成長戦略」の策定について決議を行ないましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. グループビジョン、経営方針及び事業領域

当社は、2021年期初に長期的な当社グループの目指す方向について、「リユースで地域と世界をつなぐ」をグループビジョンとして掲げました。このビジョンには、リユースを中核事業と捉え、リアル店舗に加えてECや地方創生活動により出店エリア外の地域にも活動領域を拡大し、やがてリユース品を中心としたEC展開を海外に向けて発信することで持続可能な社会づくりに微力ながら貢献したいという気持ちが込められております。

当該グループビジョンの実現に向けて、これまで当社は「リユースを拡大する、EC領域に注力する、経営基盤を強化する」の3点を経営方針として示し、当社が取り組む事業領域は、リユース店舗領域、リユースEC領域、リユースBtoB領域の3領域と識別して、それぞれに経営資源の配分を行なってまいりました。

当年度からは、2024年3月29日公表「株式会社TORICOとの資本業務提携及び第三者割当増資引受による同社株式取得に関するお知らせ」による各種連携強化から、新たに グローバル領域、IP (Intellectual Property) ビジネス領域の2領域を立ち上げ、グループビジョン達成に向けた活動の進化を指向してまいります。

2. 事業領域ごとの戦略

2024年度における、リユース店舗領域、リユースEC領域、リユースBtoB領域、グローバル領域、IP（Intellectual Property）ビジネス領域、以上5つのそれぞれの事業領域を中心に、具体的に取り組む成長戦略は次のとおりです。

(1) リユース店舗領域

① 商材多様化の推進

当社の主要取扱商材の中には、将来的に市場縮小が見込まれる商材もあることから、将来的な取扱商材の入れ替えも見据えて、自社での商材多様化推進に加えて、業務提携先の買取王国社との契約に基づいた継続的な支援を基に、そのノウハウを当社に導入する等により、引き続き取扱商材を多様化する取り組みを推進します。

② 店舗DXの推進

店舗オペレーションの簡素化と労働環境の改善を意図して、買取時のポイント払いの実装、買取実務の一部電子化等への取り組みを進めます。本取り組みにあたって、大規模な店舗設備への投資やシステム投資を予定します。

③ ふるいち店舗のFC展開

古本市場の小型パッケージ店舗である「ふるいち」の直営店舗での展開推進に加えて、引き合いの多いFC店舗としての展開推進のため、FC展開用の運営ノウハウの整理・アウトプットやFC展開に備えたシステム投資等を予定します。

(2) リユースEC領域

① ふるいちオンラインの単月黒字化とTORICO社とのシステム保守及び開発連携

2022年9月にリリースしたECサイト「ふるいちオンライン」は、直営店舗との在庫連動等システム連携のあるべき形を慎重に検討する中で単月黒字化の計画達成が遅延しておりますが、今後はTORICO社（持分法適用会社となる見込み）との事業連携によるシステムコストの低減に加え、当該ECサイトの販売力の拡大に努めてまいります。

(3) リユースBtoB領域

① トレーディングカード読取査定機「TAYS」の拡販

BtoBのストック型ビジネスとして足場固めをした前期に引き続き、トレーディングカード読取査定機「TAYS」の拡販に注力するとともに、その読取精度を含めた機能向上のために、引き続き追加のシステム投資を予定しており、市場拡大が続く中古トレーディングカード市場を下支えする買取支援システムとしての地歩を築きます。

- ② トレーディングカード在庫検索機「T-S e a r c h (ティーサーチ/仮称)」の稼働
T A Y S がトレカの買取を支援するシステムである一方、販売を支援するシステムとして開発を進めてきたトレーディングカード在庫検索機「T-S e a r c h」の直営店舗での運用を段階的に開始します。直営店舗での運用確立後は、T A Y S 同様に外販にも取り組んでいく予定です。

(4) グローバル領域

①海外進出

今後の当社グループの成長を見据えて、リアル店舗出店や越境E Cでの拡販など t o Cでの事業構築やT A Y Sを核にした t o Bでのビジネス展開の実現に向けて、具体的な活動を精力的に展開します。海外戦略については、事業提携パートナーである TORICO 社や買取王国社など他企業との連携を有効的に展開し実績を確保してまいります。

(5) IP (Intellectual Property) ビジネス領域

①IP ビジネスの展開

当社は、ゲーム、トレーディングカード等のメディア商品を主体に新品とリユース品をバランスよく取り扱うビジネスモデルを展開しておりますが、これまで出版物等の知的財産権を活用した商品を積極的に取り扱うことができておりませんでした。昨今の経営環境の変化の中で、当該マーケットは事業シナジーが極めて高い領域であることから、関連する企業との連携を強化しビジネス展開を推進してまいります。

(6) その他の主要な取組事項

① M & A 戦略の推進

2020年に株式取得した子会社の株式会社山徳は、現在当社グループの特に利益面において多大な貢献をしております。引き続き、リユース事業あるいはその周辺領域において、既存事業を補完する事業展開している、あるいは当社事業と親和性の高い事業展開をしている会社と、資本提携や業務提携等様々な連携の在り方を模索し続けます。

② 人財育成施策の実施

直営店舗の出店加速に対する人財育成を意図した店長育成施策の抜本的な改善実施や次世代経営者人財育成施策の実施等、成長を加速させるために人財に対する投資を継続実施します。

③ ティーツグループ S D G s 宣言に基づく取り組み

グループビジョン定義の一節である「リユースを通じて社会貢献を果たす」を踏まえて、2023年4月に公表した「テイツーグループSDGs宣言」に基づき、本業であるリユース事業を成長させることを通じて、持続可能な社会の実現へ向けて、社会貢献を果たしていきます。

3. 指標となる将来目標数値

2022年4月に公表した2027年2月期末の目標数値である連結売上高354億円、連結営業利益20億円、連結当期純利益12億円のうち、連結営業利益20億円の達成を引き続き将来目標に掲げ、新たに2029年2月期末をゴールとして目標数値の設定を行ないます。従来の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、以下中長期目標を設定します。

	2024年2月期(予想)	2029年2月期(目標値)
売上高	351億円	500億円
営業利益	13億円	25億円

■添付資料

1. 当社グループの事業取組方針
2. 株式会社TORICOとの資本業務提携

以 上

1. 当社グループ事業取組の方針

■ 当社グループ中核事業の強化を目的とした取組の構図

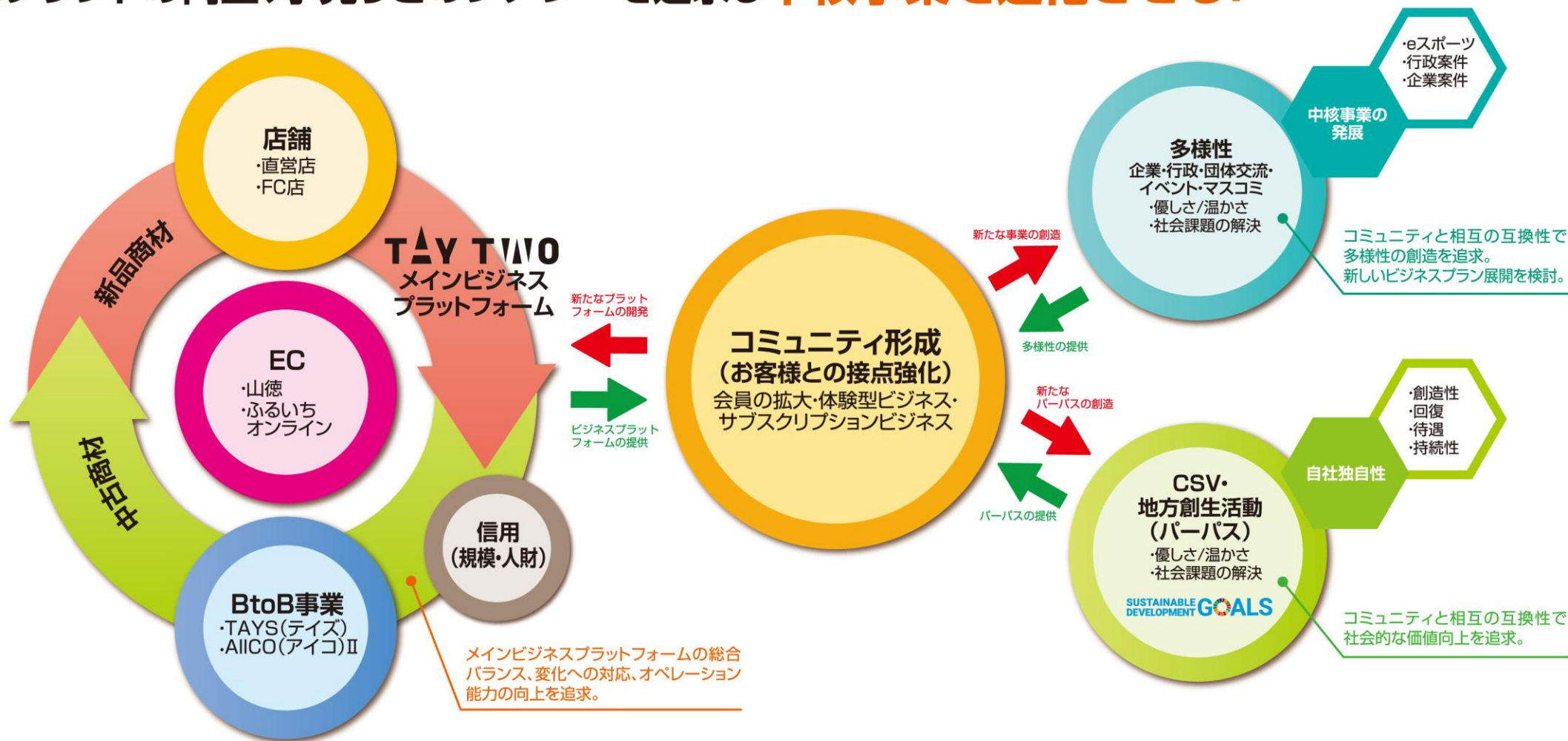
当社グループは、様々な要素を積み上げることで大きなシナジーを創出する。



ひとつひとつの積み上げが当社グループの発展に寄与する。

■ 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！

2029年2月期
連結売上高

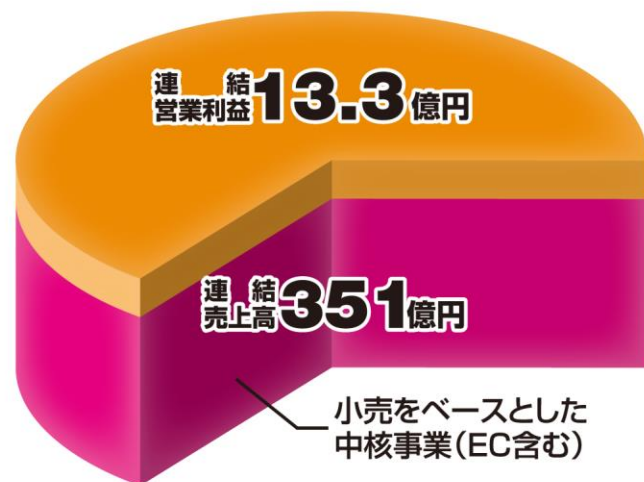
500億円

2029年2月期
連結営業利益

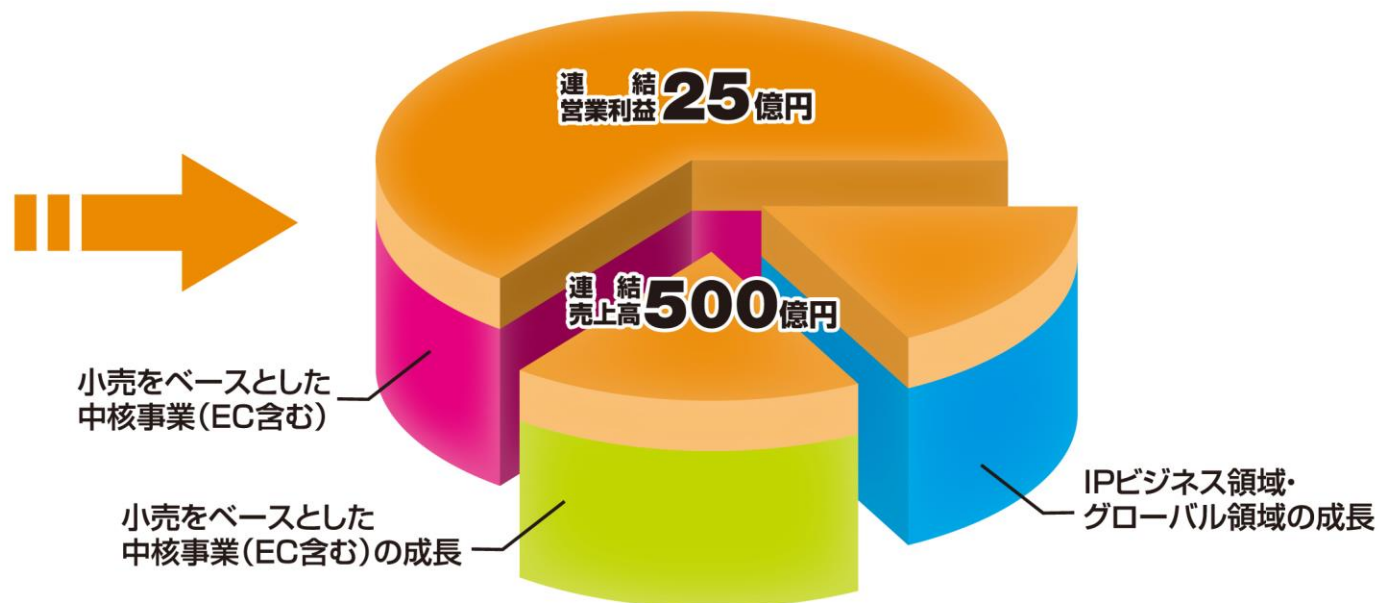
25億円

※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。

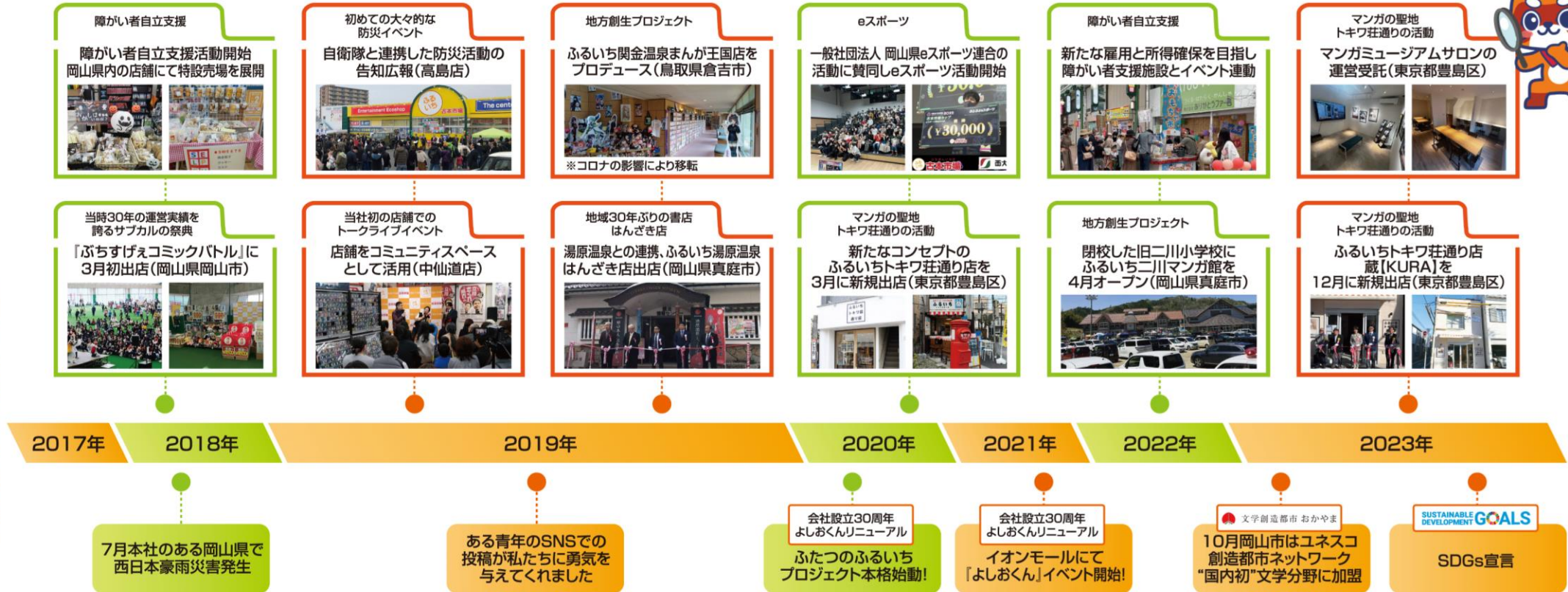
このままではいけない!!変わらなくてはいけない!!店舗の外に飛び出して企業活動を発信する試みがスタートしました。

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？

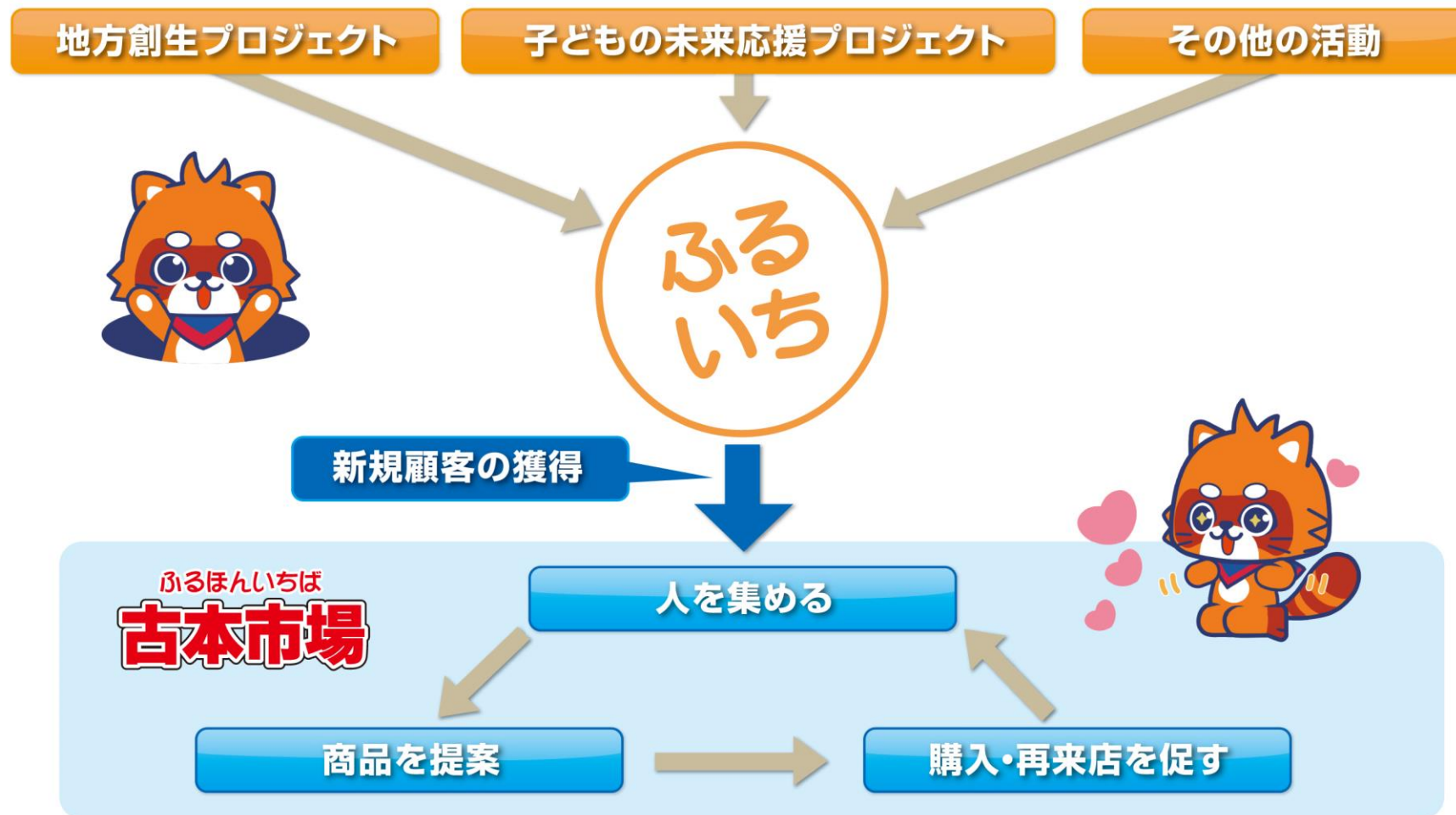
「ふたつの『ふるいち』プロジェクト」の前に、当社が『ふるいち』を使用する経緯をご説明いたします。
『ふるいち』は、従来の屋号である『古本市場』にとらわれない活動をしていくための決意表明の意味を持っています。イオンモールへの出店はロードサイド店舗とは違う形態であり、屋号は『ふるいち』です。
店舗運営だけでなく、「地方創生」、「子どもの未来応援」も『ふるいち』の活動です。



『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。

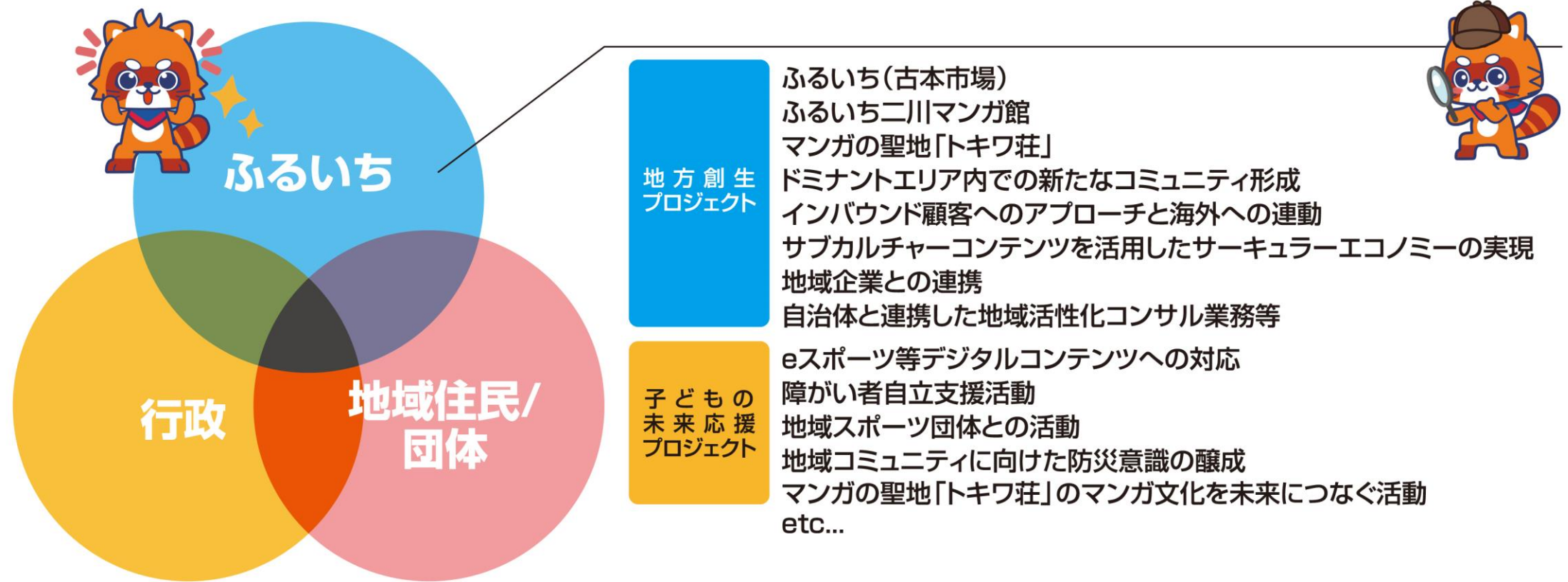


■eスポーツ

■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。

2. 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)テイツー 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%	—

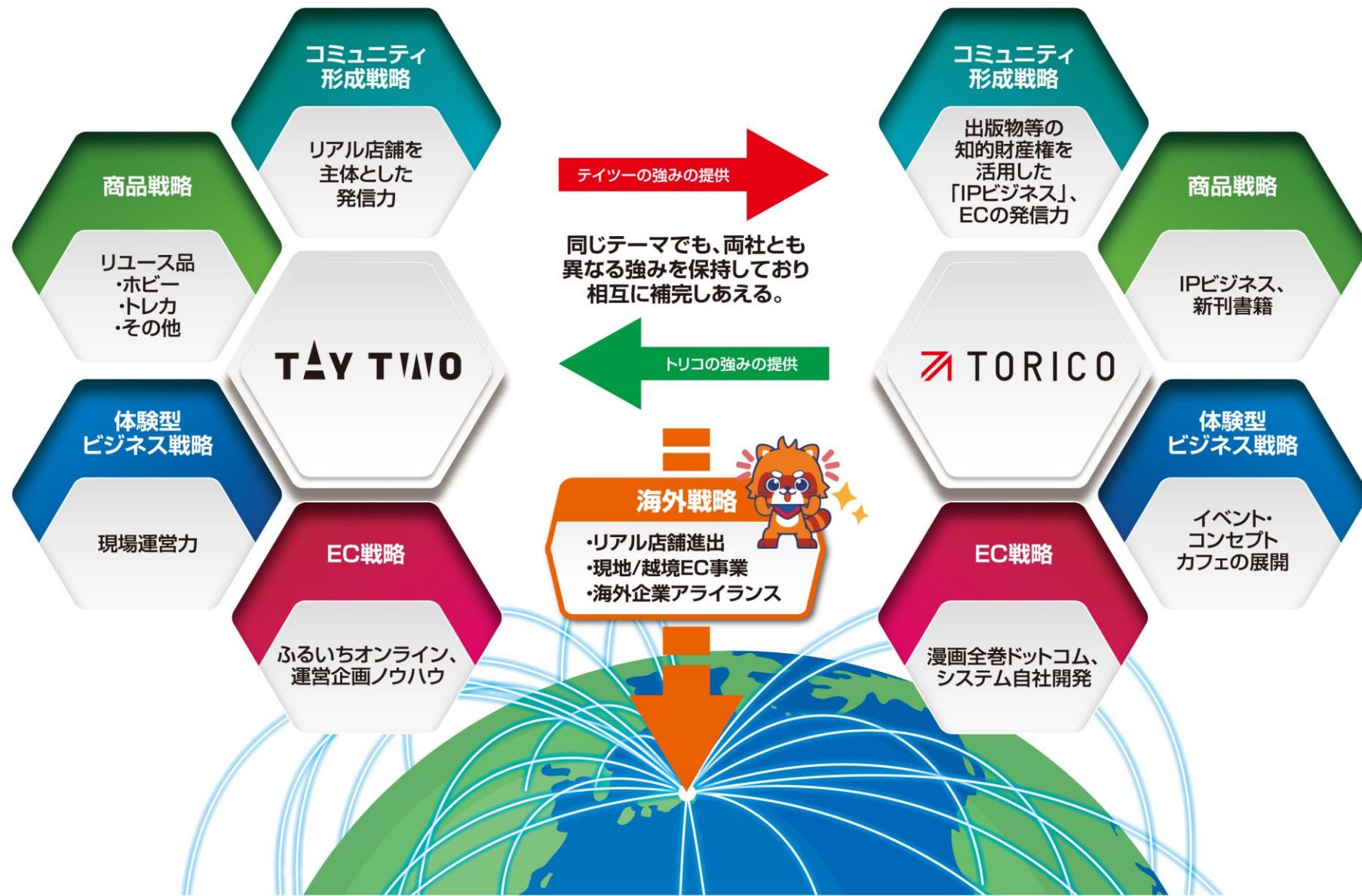
資本業務提携の目的

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。

