

2021年10月19日

株式会社テイツー2022年2月期第2四半期決算説明会資料

内容	ページ数
1. 2022年2月期第2四半期の概要	P.3
2. 「2021年度テイツーグループ成長戦略」の進捗状況	P.8
3. 2022年2月期の業績予想	P.25
4. 参考資料	P.27

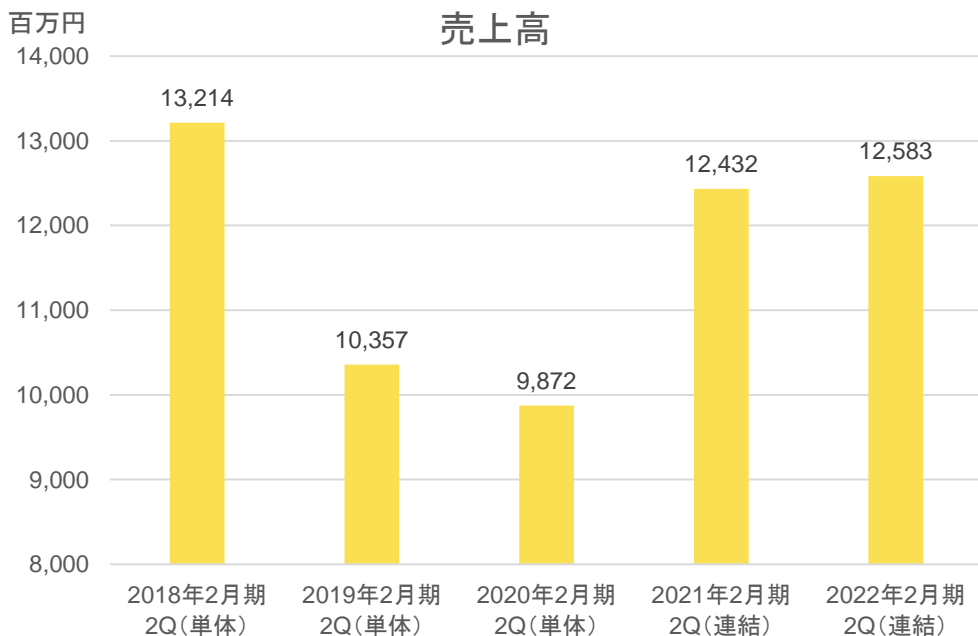


当社公式キャラクター「よしおくん」
地方創生プロジェクトアンバサダー

1. 2022年2月期第2四半期の概要

2022年2月期2Q損益とその推移① ～売上高～

(単位：百万円)	2018年2月期 2Q (単体)	2019年2月期 2Q (単体)	2020年2月期 2Q (単体)	2021年2月期 2Q (連結)	2022年2月期 2Q (連結)
売上高	13,214	10,357	9,872	12,432	12,583
売上総利益	3,497	3,092	3,068	3,868	4,336
販管費	3,602	3,022	2,951	3,079	3,712
営業利益	△104	69	117	789	623
経常利益	△107	71	112	815	649
四半期純利益	△453	34	94	665	458



✓ 2022年2月期2Qの売上高は、前年の巣ごもり需要から、消費動向は大きくは変わらず、**トレカ、ゲームを中心に売り上げが堅調**に推移しました



✓ ECも好調が継続しており、**子会社の山徳も絶好調**で売上高の前年超に貢献しました

※2021年2月期2Q決算は連結ですがBSのみ連結しており山徳のPLは含まれていません

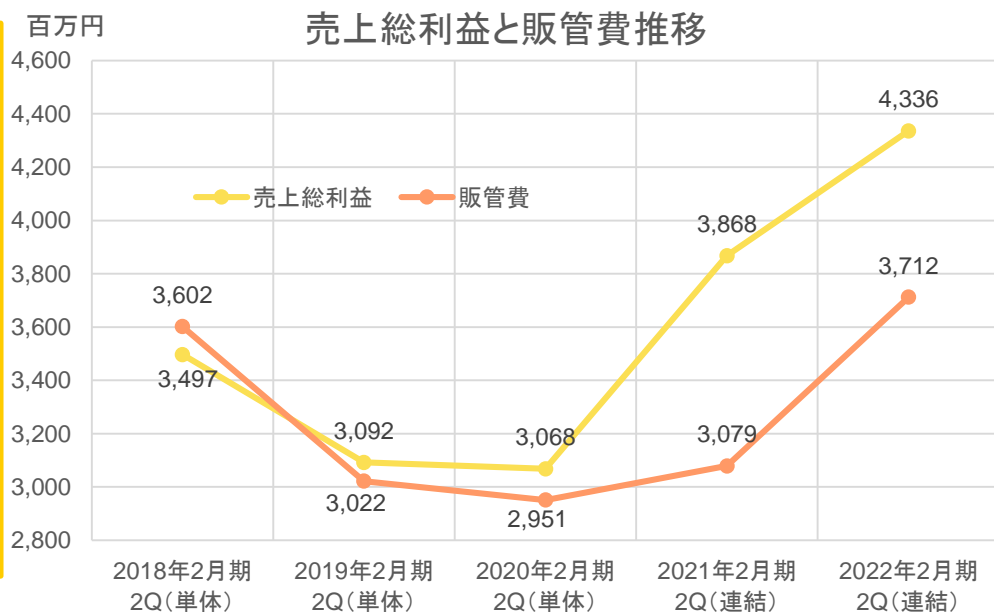
2022年2月期2Q損益とその推移② ～売上総利益と販売管理費～

(単位：百万円)	2018年2月期 2Q (単体)	2019年2月期 2Q (単体)	2020年2月期 2Q (単体)	2021年2月期 2Q (連結)	2022年2月期 2Q (連結)
売上高	13,214	10,357	9,872	12,432	12,583
売上総利益	3,497	3,092	3,068	3,868	4,336
販管費	3,602	3,022	2,951	3,079	3,712
営業利益	△104	69	117	789	623
経常利益	△107	71	112	815	649
四半期純利益	△453	34	94	665	458

✓ 連結売上総利益が前年を上回ったのは、
粗利益率の高いEC分野の業績貢献によるものです

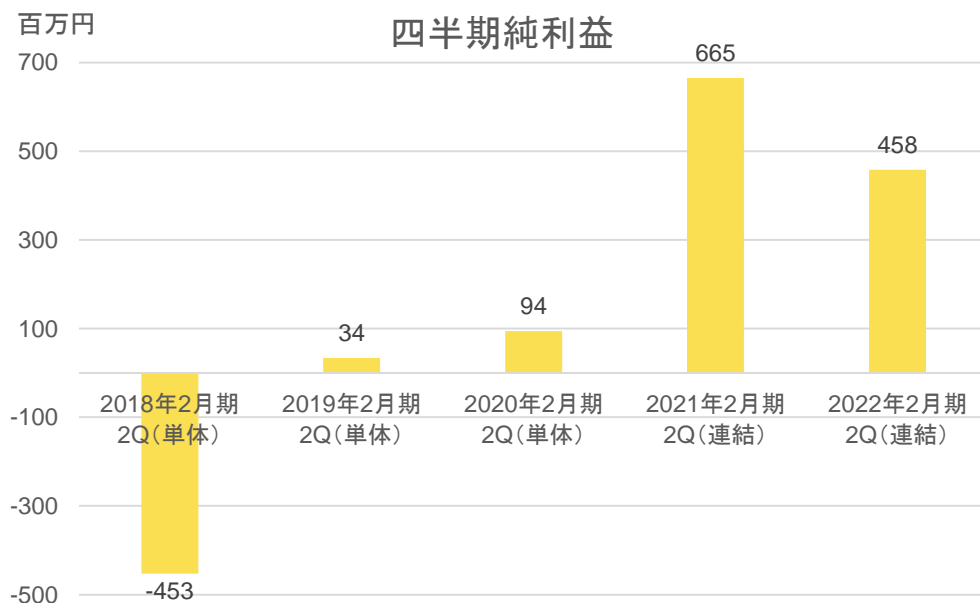


※2021年2月期2Q決算は連結ですがBSのみ連結しており山徳のPLは含まれていません



2022年2月期2Q損益とその推移③ ～四半期純利益～

(単位：百万円)	2018年2月期 2Q (単体)	2019年2月期 2Q (単体)	2020年2月期 2Q (単体)	2021年2月期 2Q (連結)	2022年2月期 2Q (連結)
売上高	13,214	10,357	9,872	12,432	12,583
売上総利益	3,497	3,092	3,068	3,868	4,336
販管費	3,602	3,022	2,951	3,079	3,712
営業利益	△104	69	117	789	623
経常利益	△107	71	112	815	649
四半期純利益	△453	34	94	665	458



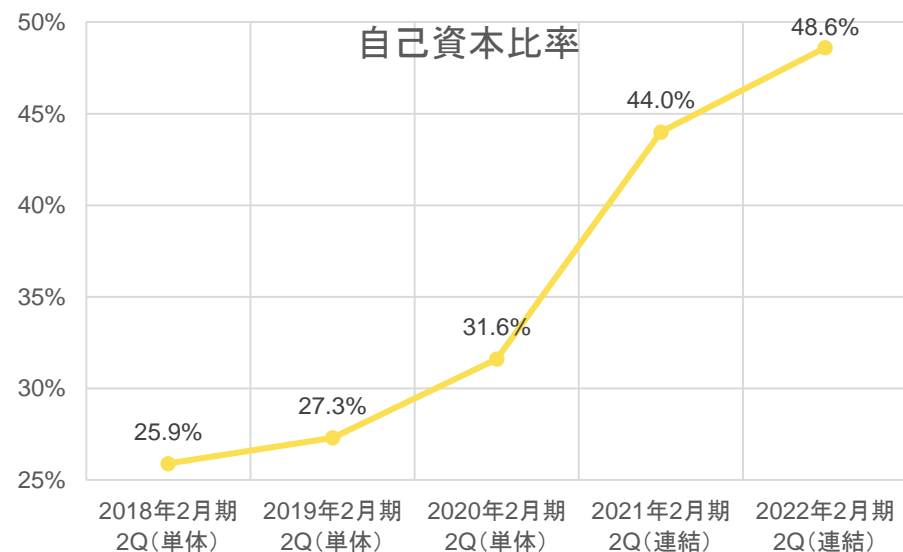
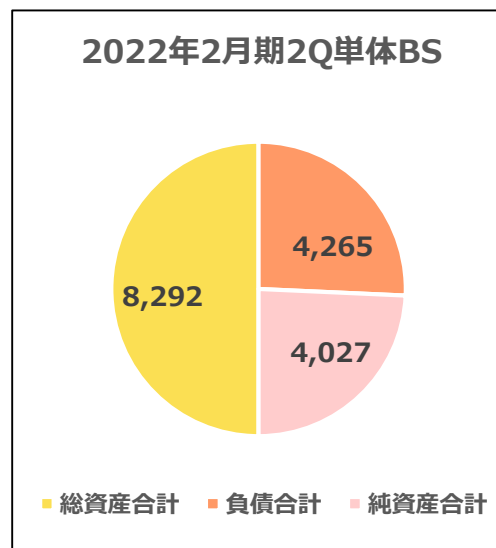
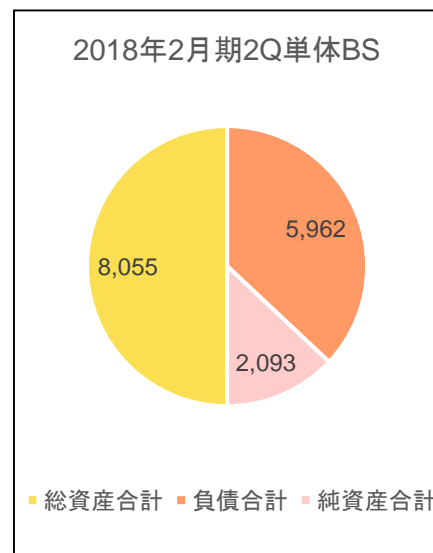
- ✓ 全体の粗利益率が上昇した結果、四半期純利益は前年には届かないものの高水準の着地となりました
- ✓ 自己資本比率は一層高まり、近来で最も高かった2011年2月期を超える約49%まで向上しました



※2021年2月期2Q決算は連結ですがBSのみ連結しており山徳のPLは含まれていません

2022年2月期2Q貸借と主要科目の推移

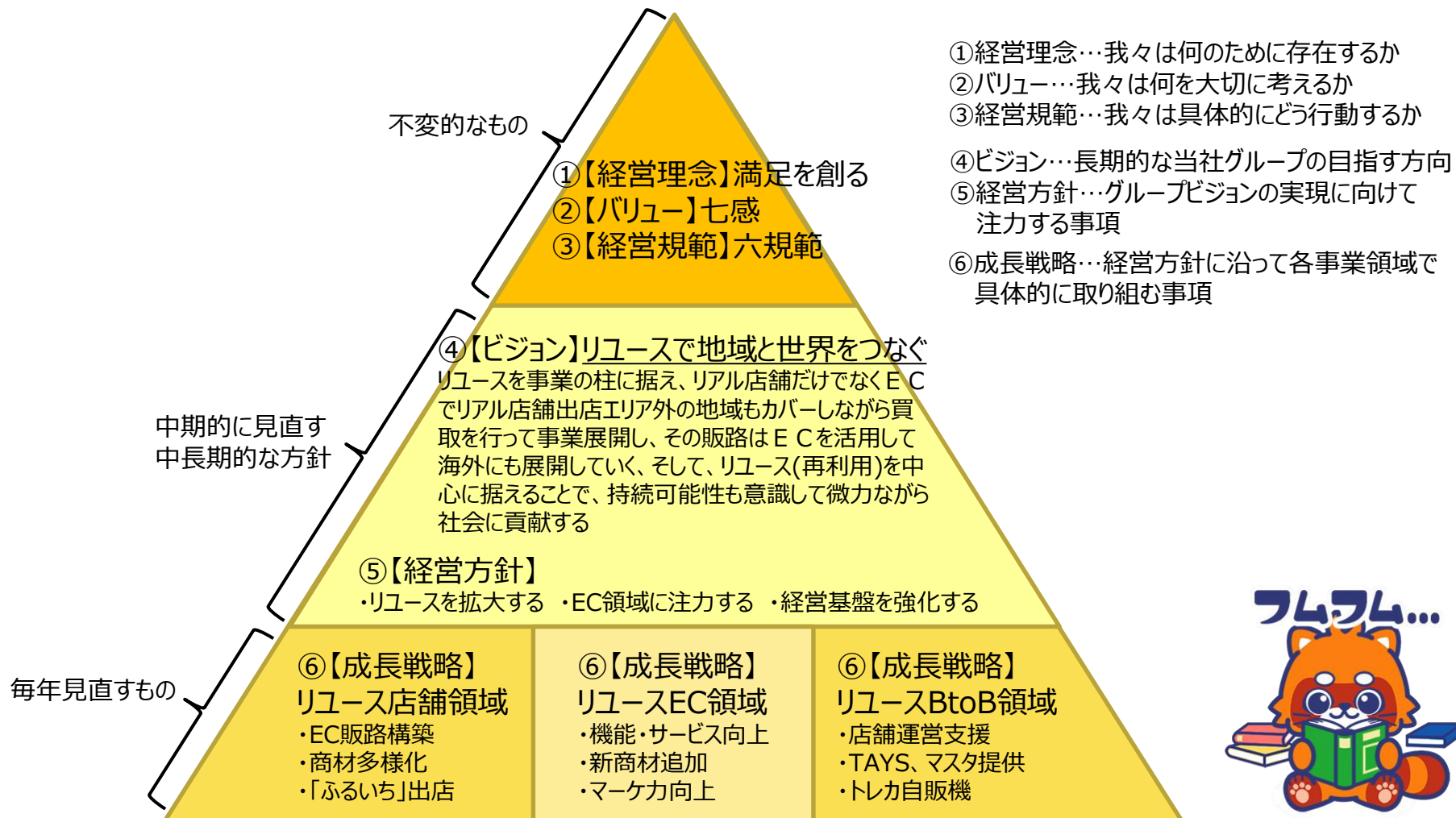
(単位：百万円)	2018年2月期 2Q (単体)	2019年2月期 2Q (単体)	2020年2月期 2Q (単体)	2021年2月期 2Q (連結)	2022年2月期 2Q (連結)
現金及び預金	1,174	923	1,206	2,459	1,586
商品	4,162	3,649	3,114	2,628	3,129
資産合計	8,055	7,094	6,723	8,141	8,292
長期借入金 (1年内返済予定含)	2,524	1,985	2,272	2,226	1,973
負債合計	5,962	5,143	4,592	4,560	4,265
純資産合計	2,093	1,951	2,131	3,580	4,027
自己資本比率	25.9%	27.3%	31.6%	44.0%	48.6%



2. 「2021年度テイツーグループ成長戦略」の進捗状況

グループ経営理念から成長戦略まで

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「2021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。



グループビジョン

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。

地元岡山県やトキワ荘通り店を中心に取り組みを進めている「ふるいち地方創生プロジェクト」も、当社リユース商材を通じたCSV（Creating Shared Value = 共通価値の創造）活動として、今後横展開の可能性を探ります。

グループビジョン：リユースで地域と世界をつなぐ



グループビジョンの実現を目指して経営方針として注力する事項

グループビジョン実現に向けて、主として次の点を経営方針として力を注ぎます。

(1) リユースを拡大する

積極的にリユースの取扱商材を広げていきます。

⇒商材多様化として具体化します

(2) EC領域に注力する

ECを活用することで、これまでアプローチできていなかった地域にも事業展開していきます。

⇒グループECサイトの構築を通じて具体化します

(3) 経営基盤を強化する

グループビジョン実現のために人材への投資を行い、事業・財務・業務領域を意図して変革していきます。

⇒機能戦略の実現等を通じて具体化します



3つの事業領域における成長戦略

経営方針に沿って、当社の現在の事業領域を次の3つの領域と識別し、それぞれに経営資源を配分します。

リユース店舗領域



リユースEC領域



リユースBtoB領域



■ 具体的に取り組む事項

- ・EC販路構築
- ・商材多様化
- ・「ふるいち」出店加速

- ・機能・サービス向上
- ・新たな商材本格参入
- ・マーケティング向上

- ・TAYS読取精度向上
- ・システム構築
- ・外販準備

【成長戦略】 リユース店舗領域 ～基幹システム刷新～

基幹システムの刷新について、2021年9月を目途としてプロジェクトを進行させてきましたが、一部機能開発に遅れが生じたことから、2021年11月に入替時期を延期しました。この延期の判断は慎重を期したものであり、業績に与える影響は軽微であります。

基幹システムの刷新後は、細かな改修を実施しながら、システム基盤をクラウド化したことによる、他の各種システムとの結合可能性を具体化していく次の段階に移行します。

例えば、今回クラウド基盤はAWS上に構築したことから、AWS社の提供する各種サービスを有効活用することで、様々な業務効率化を図るなど、システム基盤を効果的に機能させる施策を展開していきます。



【成長戦略】 リユース店舗領域 ～「ふるいち」店舗計13店舗に～

今期に入って「ふるいち」小型店舗のイオンモールへの出店を進めてきました。

3月に浦和美園店(埼玉県)と多摩平の森店(東京都)、4月に座間店(神奈川県)、5月に岡山店(岡山県)、6月に浜松市野店(静岡県)、7月に倉敷店(岡山県)、8月にナゴヤドーム前店(愛知県)、9月に大和郡山店(奈良県)へ出店しました。

11月には、川越クリアモール1号店(埼玉県)のリニューアルオープン、大須店(愛知県)の2店舗を出店します。これによって「ふるいち」店舗は今期中に計16店舗まで増えます。

今期出店店舗の収益推移状況を見ながら来期以降を見据えた出店戦略を構築していきます。



ふるいち イオンモールナゴヤドーム前店

【成長戦略】 グループECサイト構築

2020年6月に100%子会社となった山徳社は、インターネット販売を事業の中核とし、引き続き好調に推移しておりますが、そのノウハウをグループ全体に反映するため、人材交流を実施しグループ間でプロジェクトを推進しております。**2022年夏のリリースを目指す「グループECサイト」**の構築は、2026年**100億円相当のEC売上**を目指すための重要な取組です。現在はシステム構築の要件定義の最終の詰めを行っている段階であり、年内に開発段階に移行する予定です。

■ EC販路のイメージ図

(構想中)
グループ物流拠点



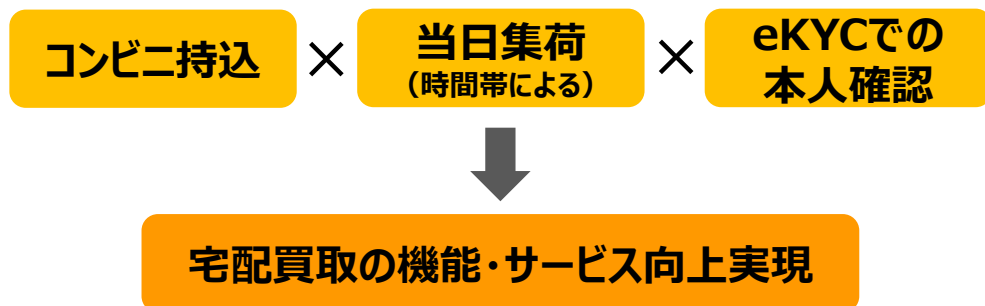
【成長戦略】 リユースEC領域（山徳） ～機能向上、新規商材～

2021年9月より、宅配買取時の配送方法としてサービス品質に定評のあるヤマト運輸を採用し、**お客様は品物をコンビニに持ち込むこと**で当社に発送することが可能となるとともに、時間帯により当日集荷が可能となるなど、お客様の利便性が向上しました。

また、同時に、古物買取時の本人確認手段として、**eKYC（オンライン本人確認）を導入**し、お客様はスマートフォンで手軽に本人確認を行うことができるようになりました。

これか機能向上を実施した**9月以降、買取数量が全商品分類において伸長**しました。

その他、新規の取扱商材として、レコードの取り扱いを拡大中で、ゲーム、着物、アイドルグッズ、トレーディングカード、貴金属に次ぐ第6の柱を目指して育成しております。





リユースBtoB事業は「**店舗支援**(トレカパーク店舗パッケージ提供)」・「**トレカ自動読取査定機 TAYS**(テイズ)/**マスタ提供**」・「**トレカ自販機**提供」の3つで構成しており、専門店からトレカビジネスに関心のある方々まで、様々なニーズへの対応をしております。

店舗支援は、「トレカパーク」パッケージ約100店舗で培ってきた運営ノウハウを活用し、効率的な店舗運営を支援するフランチャイズパッケージです。このFCパッケージではTAYS及びトレカ自販機に加え、**商品供給**、人材育成、経営指導等を実施し、収益性の高いビジネスモデルを提供します。

TAYSはトレカ店舗の**運営コストダウン**ニーズへの対応、トレカ自販機はトレカ導入店舗様に加え、本格的にトレカを取り扱えないものの少額投資・省スペース・省人化でトレカを取り扱いたいという顧客のニーズへ対応いたします。また、顧客のニーズに応じてマスタ提供も実施いたします。

【成長戦略】 リユースBtoB領域 ～店舗支援 トレカパーク店舗パッケージ提供～

当社が約100店舗を展開して積上げた店舗運営のリソースによって、新規でトレカを取り扱われる店舗やすでに取り扱われている店舗への支援を行います。

当社「**トレカパーク**」の**FC展開**を含め店舗ごとのコンサルティングにも対応していく予定です。

「TAYS」「トレカ自販機」を含め**商品供給**や**不要な在庫の引き上げ**など、当社の持つノウハウを最大限に活用し顧客のニーズに応えていきます。



ふるいちトレカパーク AKIBAラジ館店



ふるいち イオンモール大和郡山店

【成長戦略】 リユースBtoB領域 ～TAYS (テイズ) の進捗状況～

AI機能の強化により完成度を高め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)」は、

- ①安価なコストで導入・運用ができる
- ②トレカの深い専門知識がなくても運営が可能となる

以上の理由で、新規にトレカを始めたい会社やすでにトレカを取り扱っている会社から店舗運営の効率化や売上向上のために多数引き合いをいただいております。



※商標登録申請中



【TAYS対応商品】

- ・遊戯王・ポケモンカード・デュエルマスターズ・ドラゴンボールヒーローズ
- ・ヴァンガード・バトルスピリット・ヴァイスシュバルツ・ウィクロス
- ・マジック・ザ・ギャザリング (マスタのみ対応)

【成長戦略】 リユースBtoB領域 ～トレカ自販機～



トレカのデジタルサイネージ型自販機は業界初の導入。
当社は自販機の展開として、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も併せ持った高機能トレカ用自販機をメーカーと共同で企画開発しました。

接近した消費者を認識



販売・商品・在庫分析



スマホ広告通知・EC連動

- ✓ 大型のデジタルサイネージによる広告効果や大当たり商品の視認性の良さもあり、**売上も好調**に推移しています。11月中に直営10店舗に展開いたします。
- ✓ 上記のような**追加機能**も搭載しているため今後さらなる**ビジネスの発展**を検討しております。

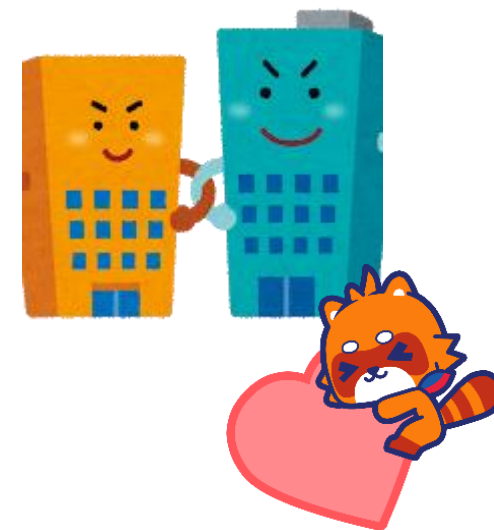
成長戦略としてのM&A

M&A戦略の方向性：事業ポートフォリオの改善

今後も成長するリユース業界において、より多くのお客様へ、より高い利便性を提供するために商品の多様化や販売や買取のチャネルの強化、人材の獲得、新たな事業領域への進出のための手段としてM&A手法の活用などにより、積極的に取り組んでまいります。

- ✓ 2020年6月の山徳社の株式取得が、業績に大きくプラス効果を生んでいることもあり、引き続きM&Aを成長戦略の選択肢として積極的に取り組んでいきます。
- ✓ 当社の属するリユース事業あるいはエンタメ事業の周辺領域で、ECを中心に事業展開している会社やリアル店舗で事業展開している会社で、当社と組むことにより相乗効果を発揮できる会社と積極的に連携対話を行います。
- ✓ また、当社の3つの事業領域において、あるいは各事業領域の周辺領域において、何らかの形で当該事業に資する事業体があればM&Aも事業領域拡大の手段の一つとして積極的に活用します。





M&A



SDGs達成へ向けた当社の今後の貢献領域

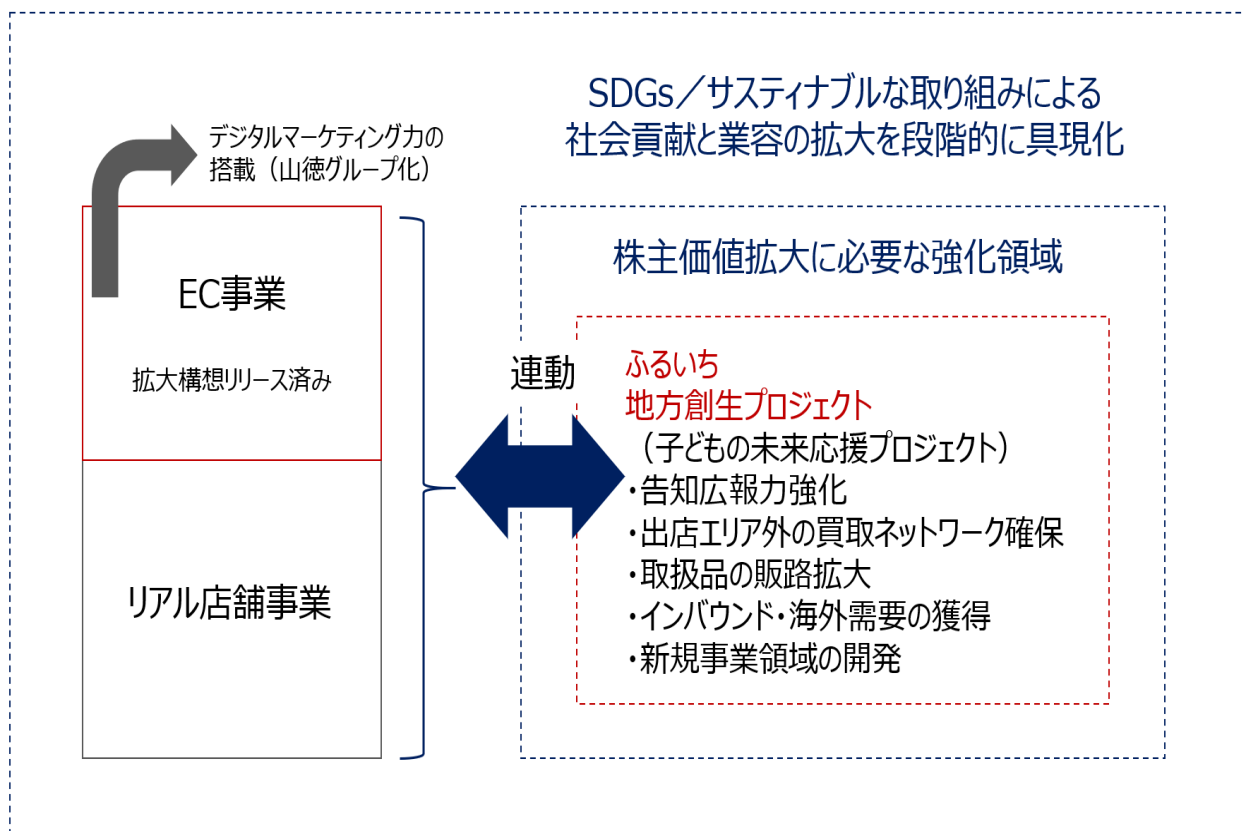
このフィードバックレポート（下の表はレポートの内容のサマリー）を踏まえて、持続可能な社会の実現へ当社グループとしていかに貢献するのか、今後取り組むべき具体的な内容を計画し、公表していく予定です。

三井住友銀行の「SDGs推進融資」の枠組みを通じて、**日本総合研究所から当社のSDGs推進の診断を受け、当社が持続可能な社会の実現のために貢献できる領域が明らかとなりました！**

目標	ターゲット	貢献が期待できる事柄
 12 つくる責任 つかう責任	12.5 2030年までに、廃棄物の発生防止、削減、再生利用及び再利用により、廃棄物の発生を大幅に削減する。	様々な商材のリユースを通じて、廃棄物の発生を抑制する。
 7 エネルギーをみんなに そしてクリーンに	7.3 2030年までに、世界全体のエネルギー効率の改善率を倍増させる。	省エネ型の店舗を増やすことで、店舗運営にかかる電力消費量を削減する。
 8 働きがいも 経済成長も	8.9 2030年までに、雇用創出、地方の文化振興・産品販促につながる持続可能な観光業を促進するための政策を立案し実施する。	まंगाの提供やまंगा文化振興等を通じて、地域経済の活性化に寄与する。
 10 人や国の不平等をなくそう	10.2 2030年までに、年齢、性別、障害、人種、民族、出自、宗教、あるいは経済的地位その他の状況に関わりなく、全ての人の能力強化及び社会的、経済的及び政治的な包含を促進する。	eスポーツの普及活動により、不登校の子ども達や引きこもり、障がいのある人たちの活躍の場が生まれ、社会的な包摂の促進につながる。

当社はリユース事業を通じて商品の再利用を促進するエコ活動を展開しておりますが、地域の発展を目指すCSV活動を通じて、町の活力の再生にも取り組んでおります。

これら「ふるいち 地方創生プロジェクト」は、当社の事業活動を幅広い皆様に認識いただく告知広報活動としても重要な役割を果たしており、前述の「グループECサイト」のリリースやコロナウィルス感染症収束後のインバウンド需要回復を視野に入れた新たな取組展開を実現するために引き続き推進してまいります。



真庭市 旧二川小学校 「まんが館」立ち上げスタート

真庭市 ※ 吉本市場 二川まんが館
まんが 100,000 冊 入りました

アンバサダー よしおくん

豊島区 マンガの聖地トキワ荘マンガミュージアム
「ふるいち トキワ荘通り店」を拠点とした活動スタート

【成長戦略】 ～機能戦略 その他～

経営方針に沿って経営基盤を強化するために、また各事業を下支えするために、機能戦略の進捗状況をご報告いたします。

項目	機能戦略
機関設計	<ul style="list-style-type: none">・市場選択においては、スタンダード市場の上場維持区分に適合している旨の判定結果を東証より受領しており、CGコード全83原則への対応準備を進めております・機動的な執行体制を構築するために、「執行役員制度」の導入については、継続してその設計概要を検討中です
配当政策	<ul style="list-style-type: none">・2022年2月期末に復配することを公表しましたが、投資資金や運転資金の確保等現預金の状況を勘案しながら、今後も安定的な配当を継続する方針です
株主政策	<ul style="list-style-type: none">・株主優待制度の展開策として、「グループECサイト」構築プロジェクトにおいて、店舗での割引にとどまらないECでの株主優待割引券等の設計を要件に織り込んでいきます
財務政策	<ul style="list-style-type: none">・テイツー単体でネットデット(≒借入－キャッシュ)をゼロに近づけることを目標にして、長期借入金の圧縮を継続しております。必要となる運転資金については、金融機関の協力を得て短期の借入金の活用も検討中です
人材育成	<ul style="list-style-type: none">・次世代経営者人材を育成するために後継者育成計画の策定準備を進めております・出店の加速に必要な店長育成については、組織開発手法を用いた育成計画を検討中です・女性登用の推進については、女性活躍推進法に基づく行動計画に沿って、新卒採用における女性比率目標の達成推進の他、グループ内での人材交流等、長期的な目線で登用推進を図っていきます

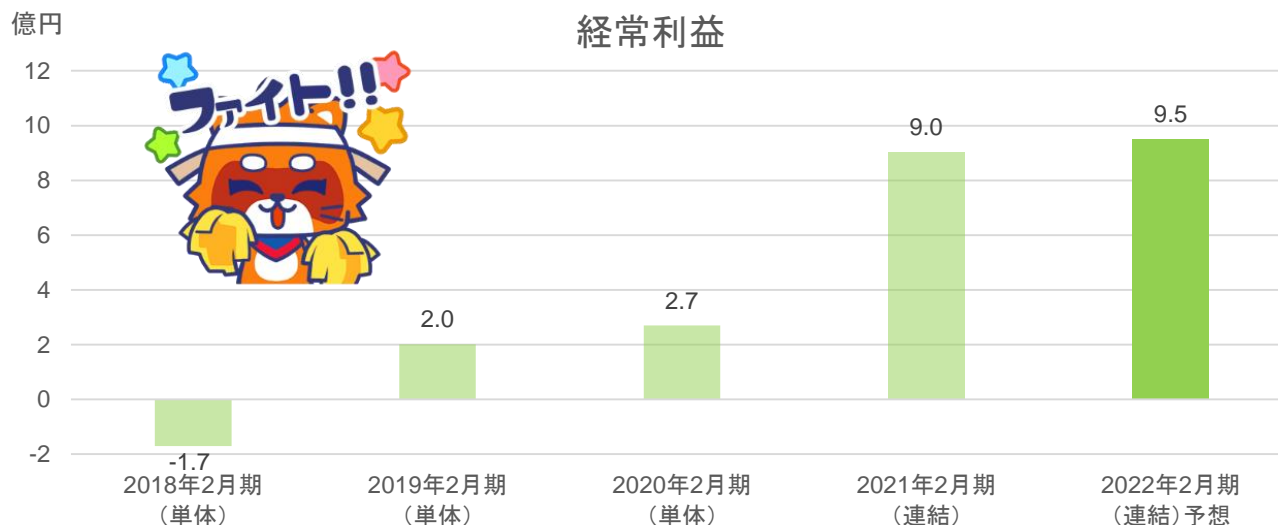
3. 2022年2月期の業績予想

2022年2月期の連結業績予想

2022年2月期の連結業績予想は、新型コロナウイルス感染症の影響に伴ういわゆる巣ごもり需要により多数のお客様にご来店いただいた2Qまでの進捗を勘案し、10月1日に上方修正をしました。

単位：百万円	2018年2月期 実績（単体）	2019年2月期 実績（単体）	2020年2月期 実績（単体）	2021年2月期 実績（連結）	2022年2月期連結 業績予想（当初）	2022年2月期連結業 績予想（10/1修正）
売上高	28,130	23,004	21,449	24,953	24,200	25,500
営業利益	△173	202	260	929	500	950
経常利益	△171	201	270	934	500	950
当期純利益	△644	108	178	703	250	650

※2020年2月期まで単体決算で、2021年2月期第2四半期会計期間より連結決算となりましたが、比較として掲示しました



2022年2月期2Qの経常利益は約6.5億円、修正後の連結業績予想に対する進捗率は約68%、3Q以降は巣ごもり関連の需要増は終息に向かうとの予測から、**3Q以降の当初計画は据え置いて期末予想算定**しています。上期の好調が継続するようであればもう一段の上方修正を検討します。

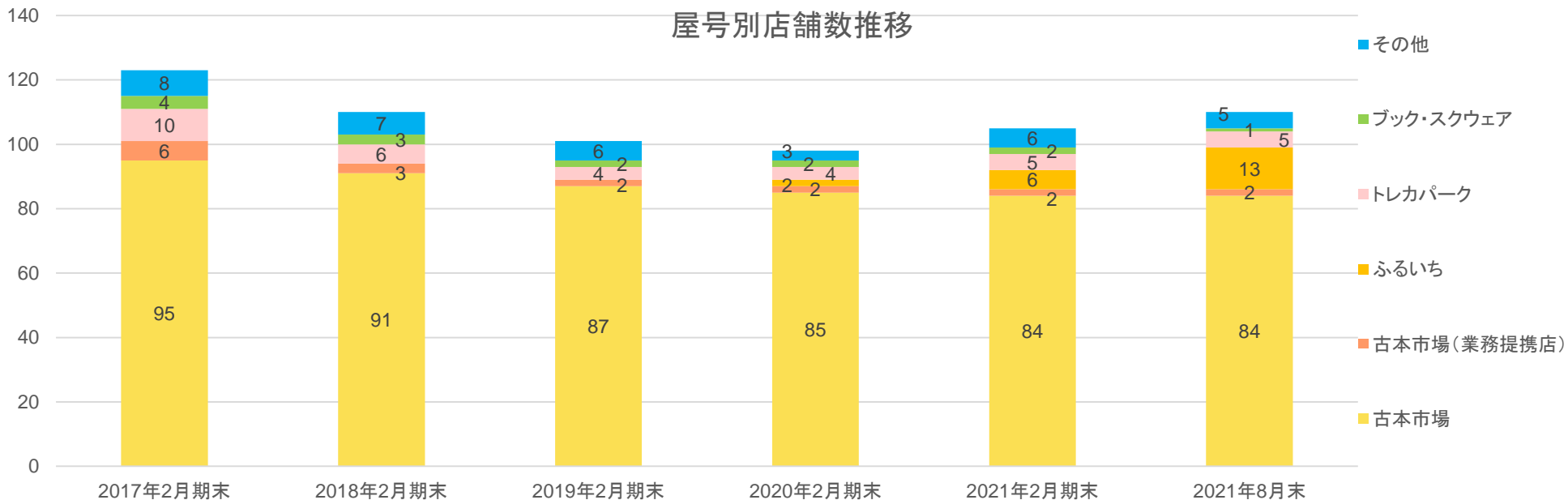
4. 参考資料



会社概要 (2021年8月末現在)

社名	株式会社ティーツー
経営理念	「満足を創る」
本社所在地	岡山県岡山市北区今村650番111
設立	1990年4月16日
代表者	代表取締役社長 藤原 克治
資本金	15億2,945万円
事業内容	書籍・テレビゲーム・トレーディングカード・ホビー・スマホ・DVD・CD・衣類等の買取及び販売店舗運営、ECでの同商材の販売、DVD等レンタル店舗運営
店舗屋号	古本市場（ふるほんいちば）、ふるいち、トレカパーク ブック・スクウェア、MO-ZEAL（モ・ジール）、TSUTAYA、ベクトル
子会社	株式会社山徳
主要取引銀行	山陰合同銀行、三井住友銀行、埼玉りそな銀行、商工中金、 三菱UFJ銀行、高知銀行、トマト銀行、中国銀行、みずほ銀行

店舗の状況（2021年8月末現在）



	2020年2月期末	2021年2月期末	2021年8月末	2021年2月期末比 増減数
古本市場	85	84	84	0
古本市場（業務提携店）	2	2	2	0
ふるいち	2	6	13	7
トレカパーク	4	5	5	0
ブック・スクウェア	2	2	1	△1
モ・ジール	1	1	1	0
TSUTAYA	5	4	3	△1
ベクトル	－	1	1	0
合計	101	105	110	5

Investor Relations : ir@tay2.co.jp

