

2024年7月16日

# 株式会社ティーツー 2025年2月期第1四半期決算説明会

---

内容	ページ数
1. 2025年2月期 第1四半期決算概要	P. 2
2. 連結業績および配当予想	P. 11
3. 事業取組の方針	P. 15
4. 当社グループ概要	P. 30

# 1. 2025年2月期 第1四半期決算概要

# 2025年2月期第1四半期の連結業績サマリ

- 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。

連結  
売上高

**83.0**億円  
(前年同期比▲0.7%)

連結  
営業利益

**1.1**億円  
(前年同期比▲76.3%)

連結  
経常利益

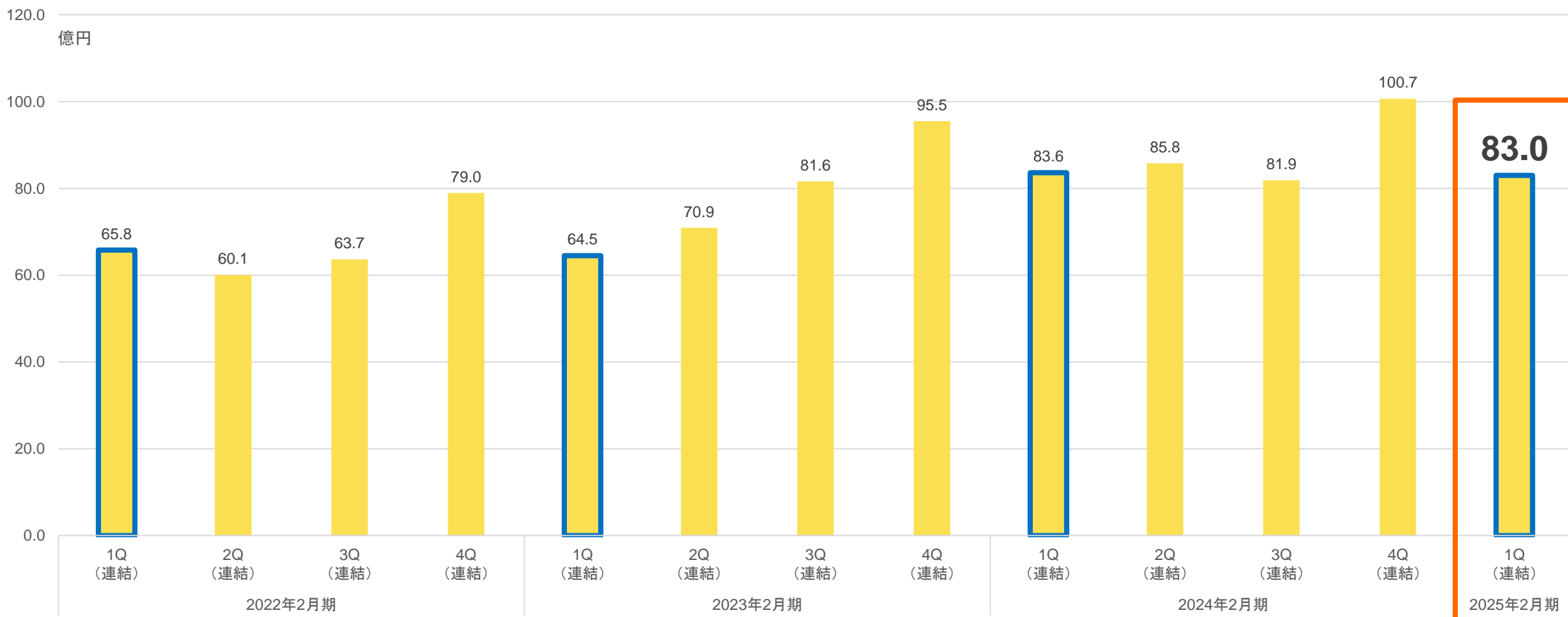
**1.3**億円  
(前年同期比▲75.0%)

親会社株主に帰属する  
四半期  
純利益

**0.6**億円  
(前年同期比▲76.6%)

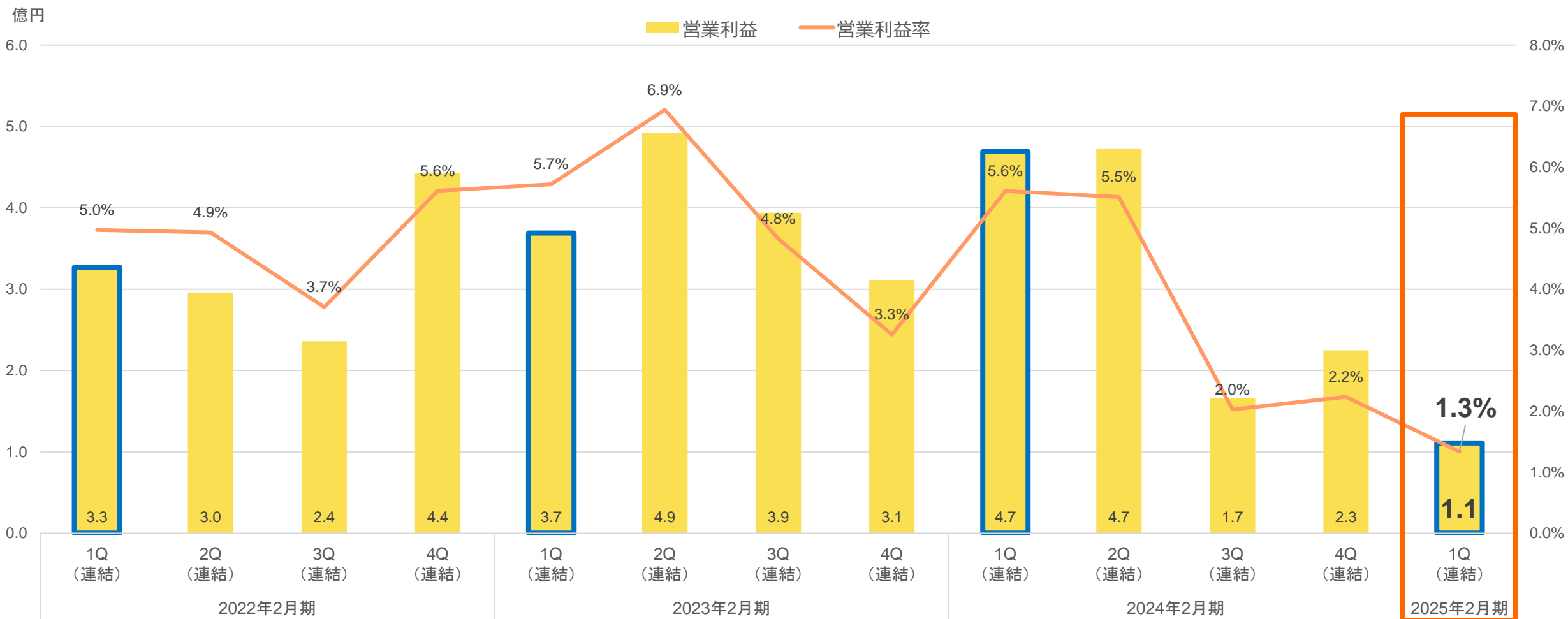
# 四半期ごとの売上高の推移

- 第1四半期売上高は、主要商材の新品ゲーム分類が、前年同時期に発売された人気タイトルに匹敵する商品の発売が無く苦戦しましたが、新品トレカ、中古ゲーム、新中ホビーが好調に推移し、前期同水準の83億円を維持しました。



# 四半期ごとの営業利益・同利益率の推移

- 中古トレカの粗利益率低下に加え、新規出店に伴う投資や諸費用高騰による販管費増加により、営業利益、営業利益率ともに前年同期を下回る結果となりました。



# 連結損益計算書

- 売上総利益率は、中古トレカの相場下落による影響で対前年同期比で低下しました。
- 出店等の投資や諸費用高騰による影響で販管費が増加したため、販管費率は対前年同期比で上昇しました。

(単位：百万円)	2024年2月期 1 Q実績	2025年2月期 1 Q実績	増減	前期比
売上高	8,361	<b>8,301</b>	▲60	99.3%
売上総利益	2,958	<b>2,861</b>	▲97	96.7%
(売上総利益率)	(35.4%)	<b>(34.5%)</b>		
販管費	2,489	<b>2,750</b>	261	110.5%
(販管費率)	(29.8%)	<b>(33.1%)</b>		
営業利益	469	<b>111</b>	▲358	23.7%
(営業利益率)	(5.6%)	<b>(1.3%)</b>		
経常利益	520	<b>130</b>	▲390	25.0%
当期純利益	271	<b>63</b>	▲207	23.4%

# 連結貸借対照表

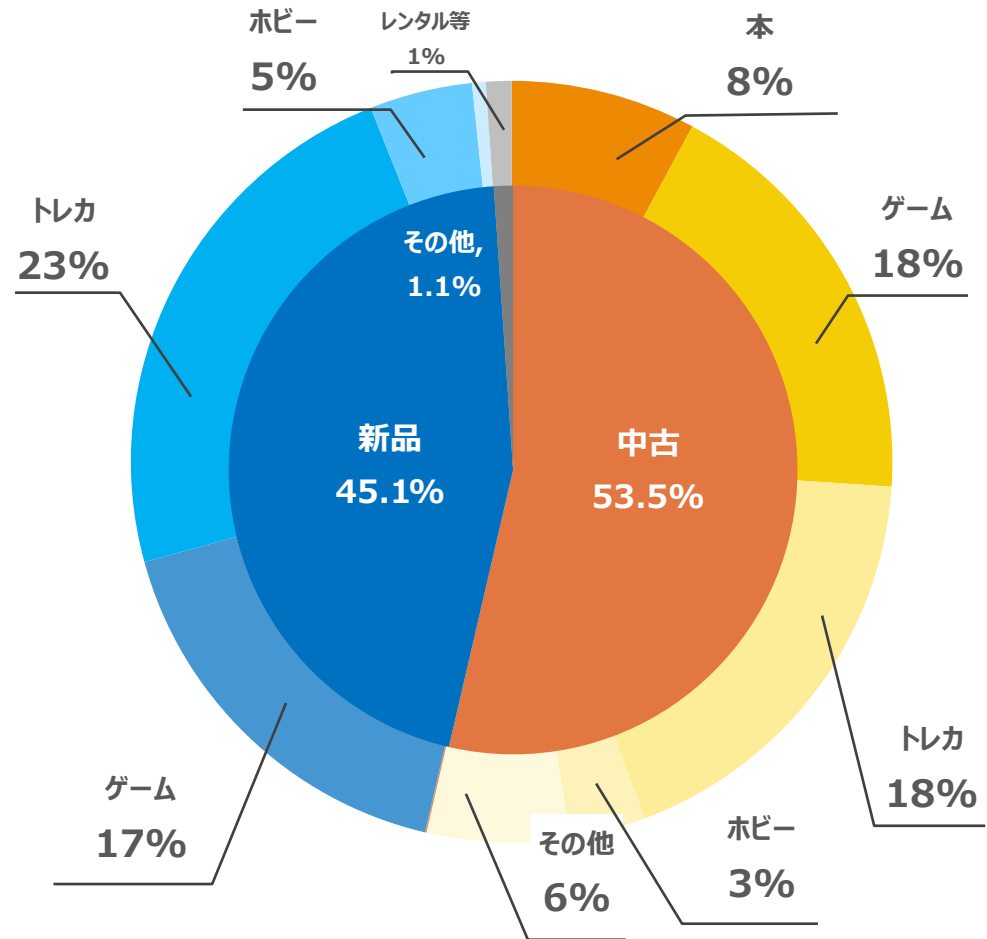
- 前期から継続して、新規出店(FC含む)や外販(卸売り等)に備えた仕入買取強化等により商品在庫を積み増しています。
- 新品商材発注の資金ニーズに対応するため、当座貸越枠での借入を増やしており、短期借入金が増えております。

(単位：百万円)	前連結会計年度 (2024年2月29日)	構成比	当第1四半期 連結会計期間 (2024年5月31日)	構成比	増減額
流動資産	9,274	74.7%	9,243	71.7%	▲30
現金及び預金	2,856	23.0%	2,571	19.9%	▲284
商品	5,020	40.5%	5,442	42.2%	422
固定資産	3,135	25.3%	3,655	28.3%	520
有形固定資産	1,045	8.4%	1,211	9.4%	166
無形固定資産	328	2.6%	301	2.3%	▲26
投資その他の資産	1,761	14.2%	2,142	16.6%	381
<b>資産合計</b>	<b>12,409</b>	<b>100.0%</b>	<b>12,899</b>	<b>100.0%</b>	489
流動負債	4,344	35.0%	4,576	35.5%	232
買掛金	686	5.5%	802	6.2%	116
短期借入金	1,300	10.5%	2,200	17.1%	900
1年内返済予定の長期借入金	921	7.4%	382	3.0%	▲539
固定負債	2,257	18.2%	2,693	20.9%	435
長期借入金	1,070	8.6%	1,479	11.5%	408
負債合計	6,601	53.2%	7,269	56.4%	667
純資産合計	5,807	46.8%	5,629	43.6%	▲177
<b>負債純資産合計</b>	<b>12,409</b>	<b>100.0%</b>	<b>12,899</b>	<b>100.0%</b>	489










# 商材別売上高構成比

- 第1四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、中古トレカ、新品ゲームの構成比が3ポイント低下した一方で、新品トレカが3ポイント上昇し、ホビーが微増となりました。

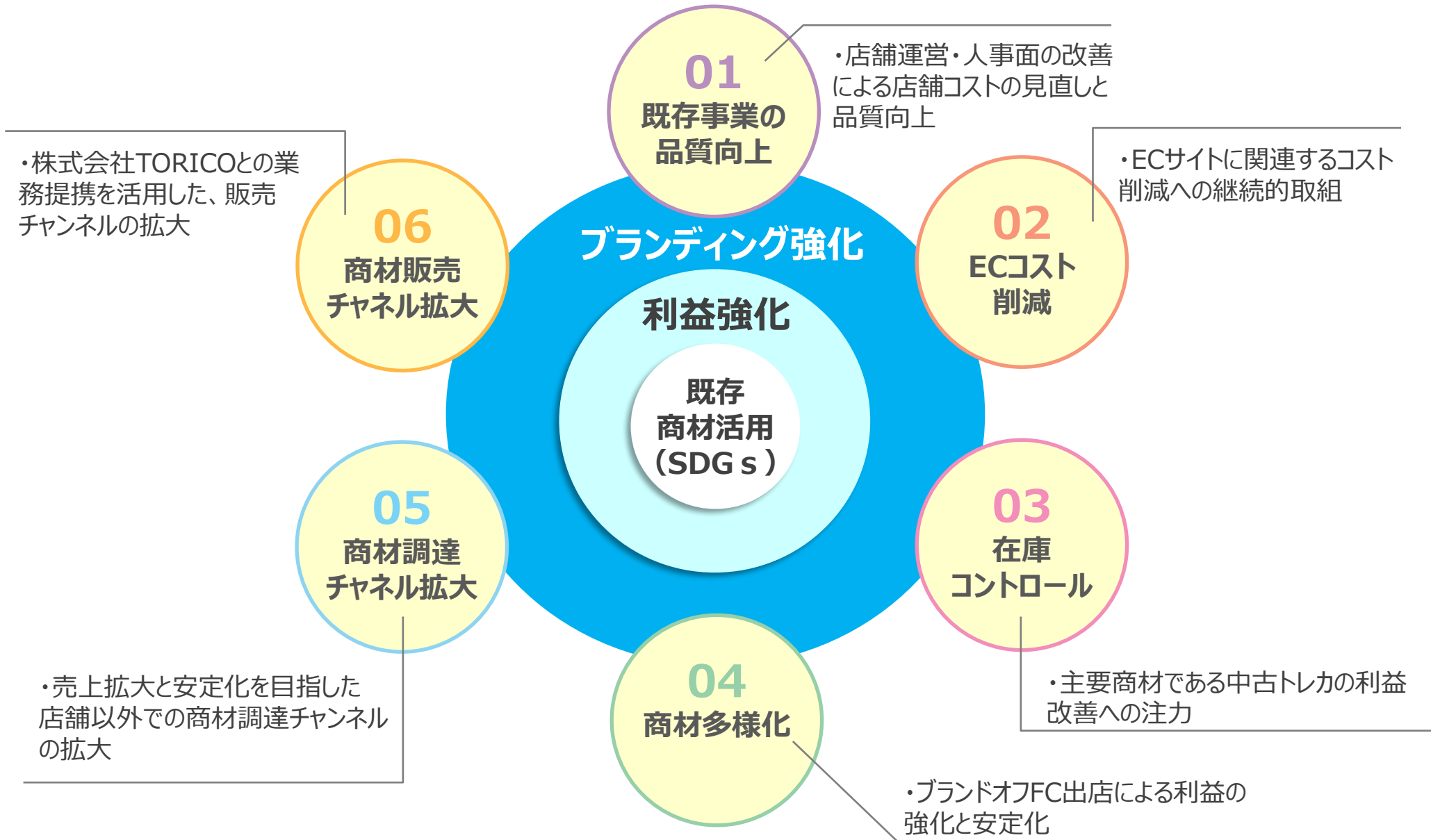


# 主要セグメントの売上高の動向

- 各商材の動向に大きな変化はなく、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。

		業績	前年比	主なポイント
中古品	本		96.9%	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TORICO社と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		109.9%	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		86.9%	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		123.6%	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		83.8%	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		114.0%	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		127.4%	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るとともに、TORICO社と連携したオリジナルIP商品の取り扱いにチャレンジします

# 既存事業領域の重点取組事項



## 2. 連結業績および配当予想

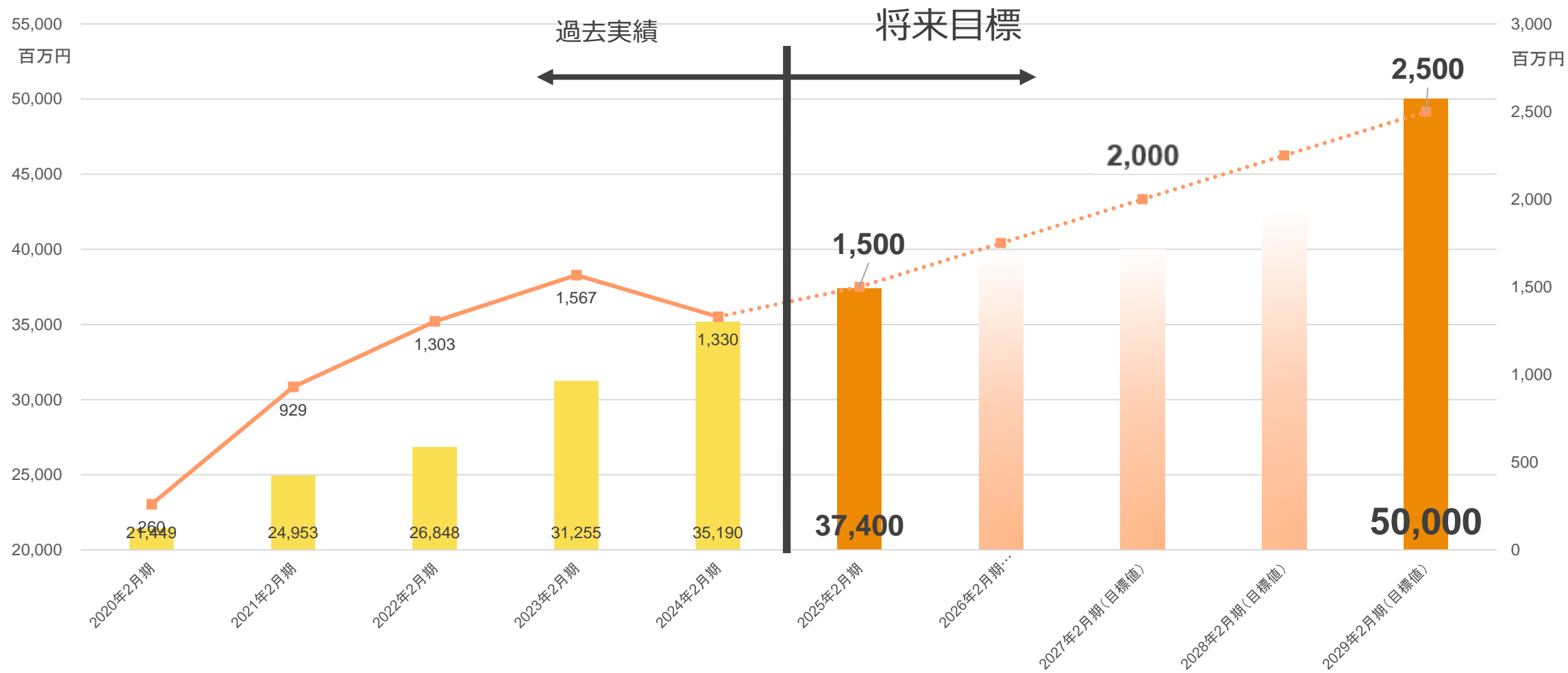
# 2025年2月期の連結業績予想

- 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

# 2025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ております。

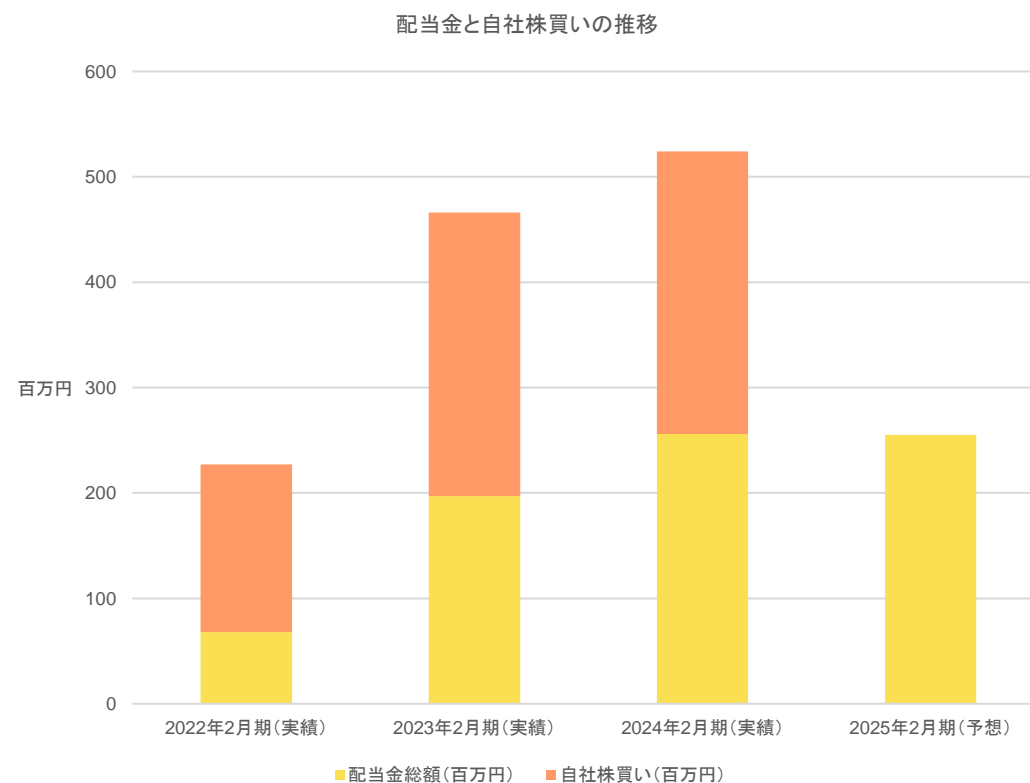


# 2025年2月期の配当予想

- 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 (予想)
当期純利益	1,499	1,002	568	<b>900</b>
配当金 (円)	1	3	4	<b>4</b>
配当金総額	68	197	256	<b>255</b>
配当性向 (%)	4.5	19.3	45.2	<b>28.6</b>
自社株買い	159	269	268	
総還元性向 (%)	15.1	46.5	92.2	

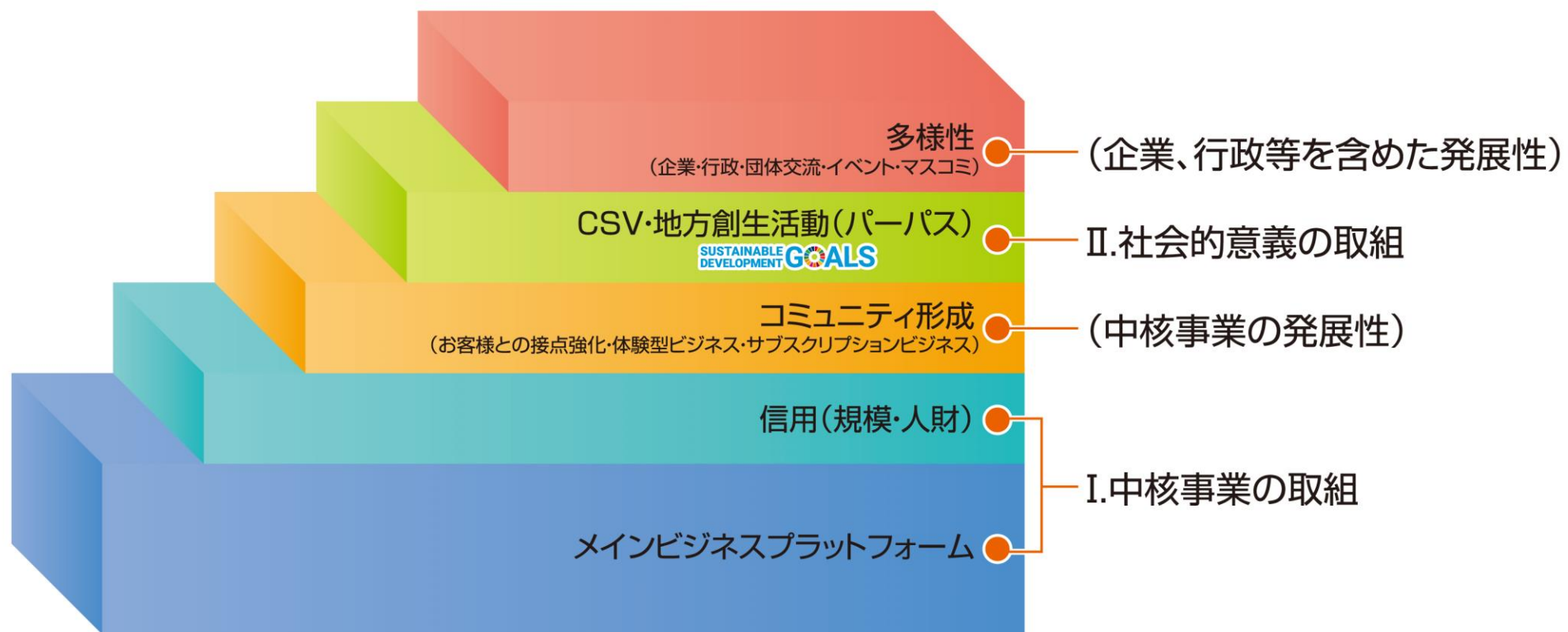


### 3. 事業取組の方針



# ■ 当社グループ中核事業の強化を目的とした取組の構図

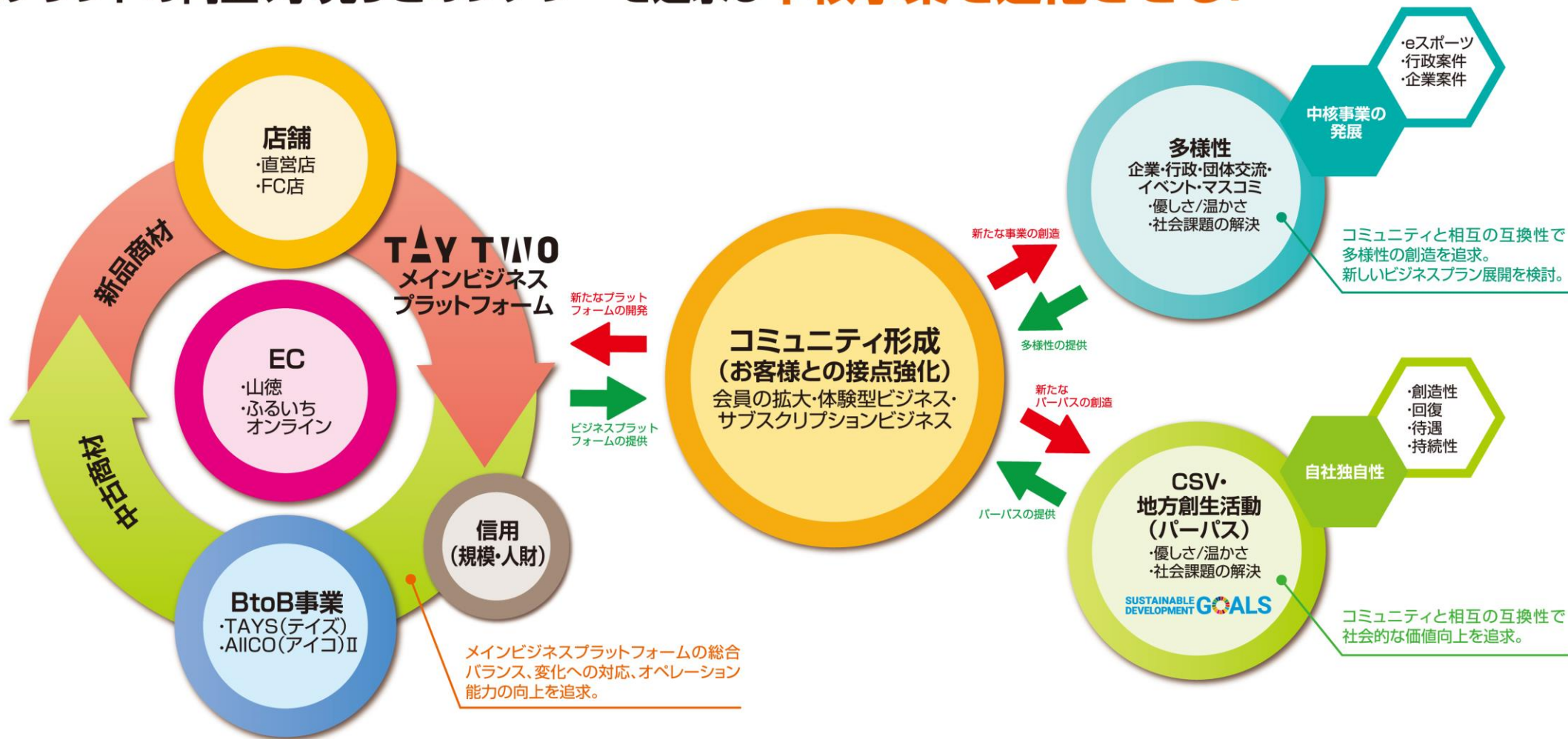
当社グループは、様々な要素を積み上げることで大きなシナジーを創出する。



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。**

## 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

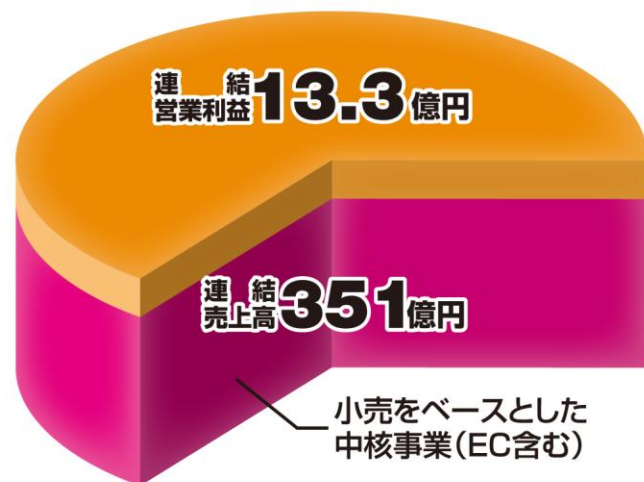
500億円

2029年2月期  
連結営業利益

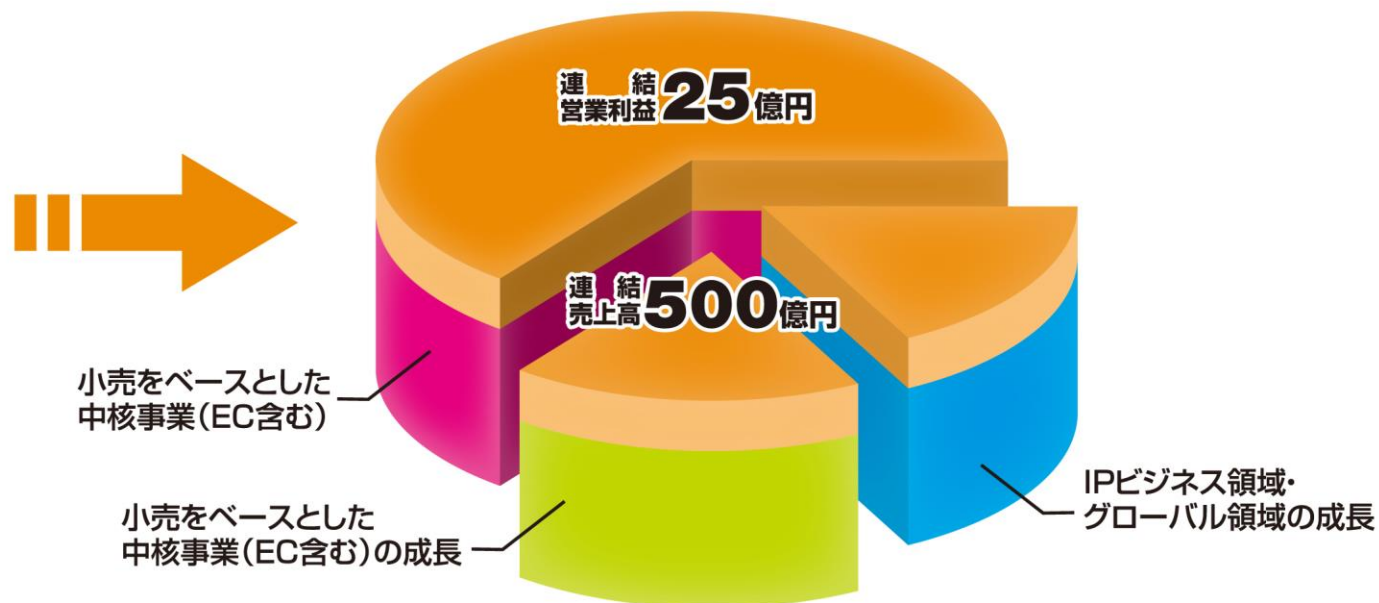
25億円

※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。

## 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

# 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!!変わらなくてはならない!!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

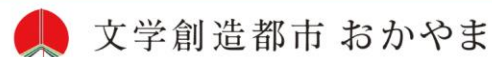
■トキワ荘通り店

■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？

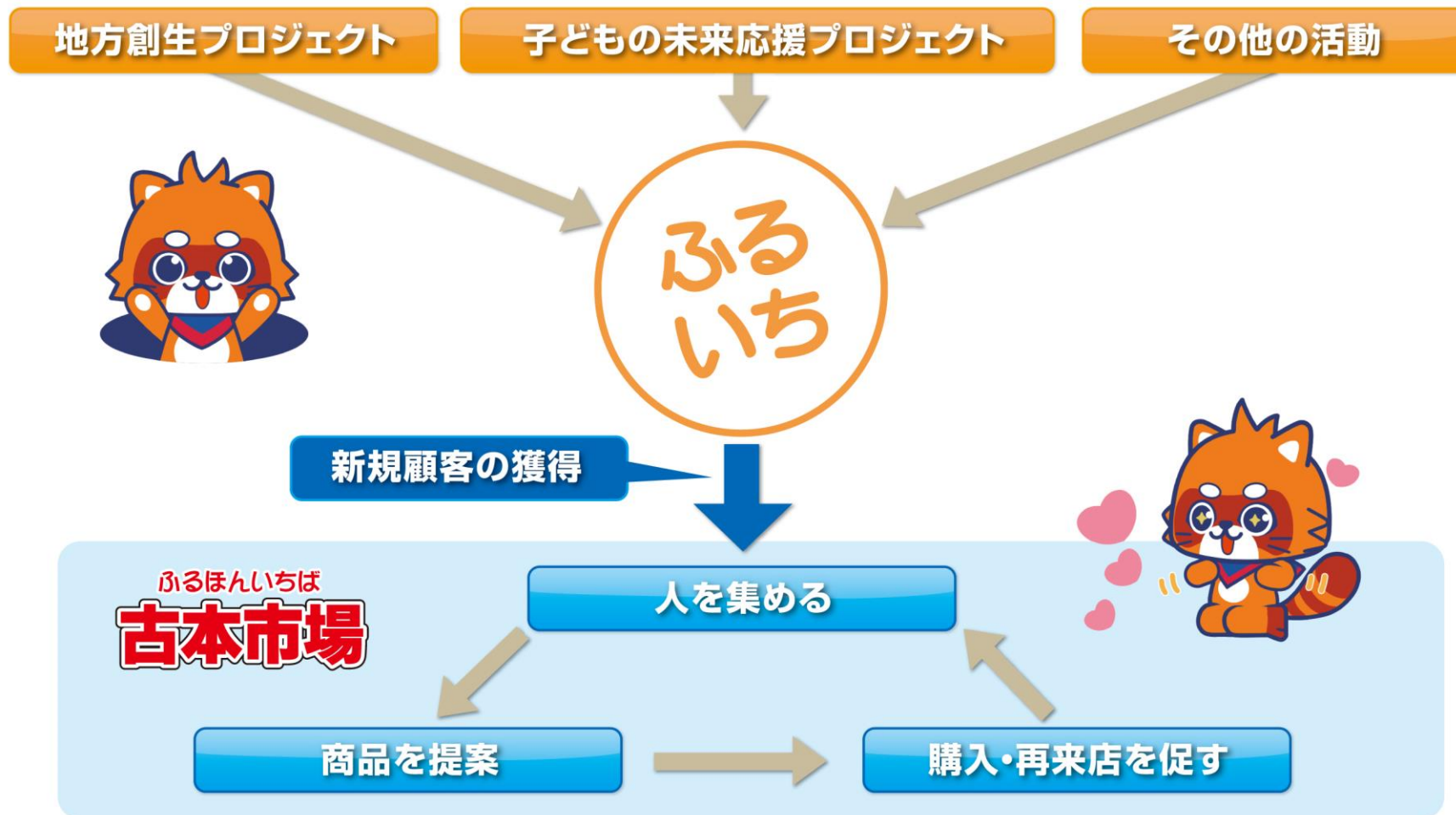
「ふたつの『ふるいち』プロジェクト」の前に、当社が『ふるいち』を使用する経緯をご説明いたします。  
『ふるいち』は、従来の屋号である『古本市場』にとらわれない活動をしていくための決意表明の意味を持っています。イオンモールへの出店はロードサイド店舗とは違う形態であり、屋号は『ふるいち』です。  
店舗運営だけでなく、「地方創生」、「子どもの未来応援」も『ふるいち』の活動です。



『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



01

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



02

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。

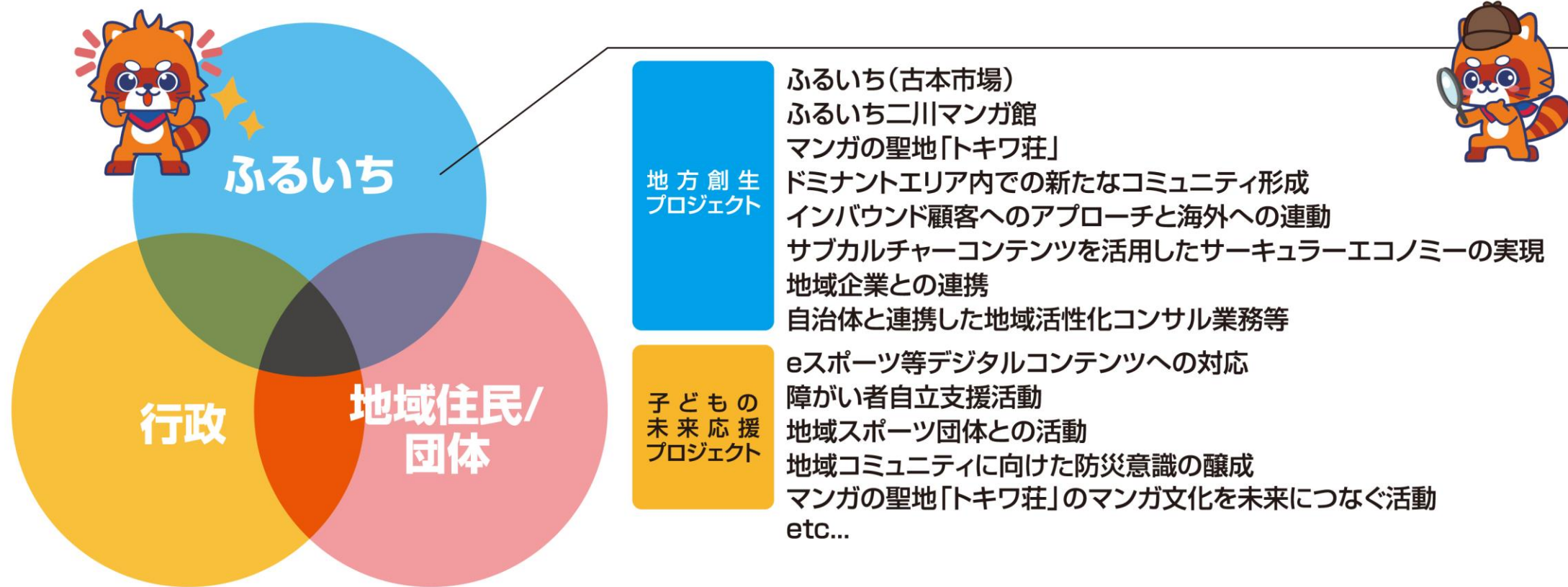


■eスポーツ

■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。

## 4. 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)



# 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月讀賣テレビ放送入社
- 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）



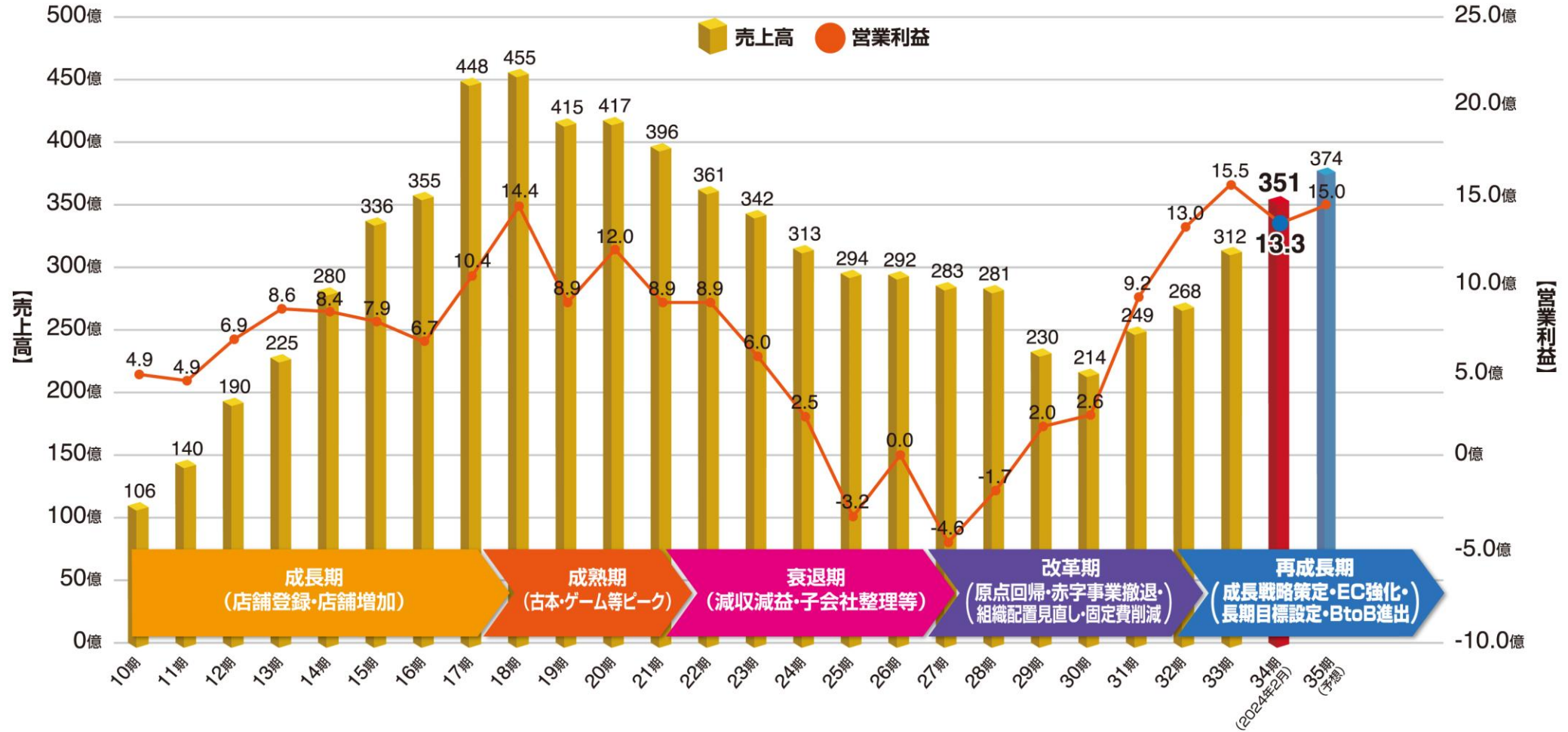
取締役（監査等委員）  
**今若 康浩**

- 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）

# 業績の推移

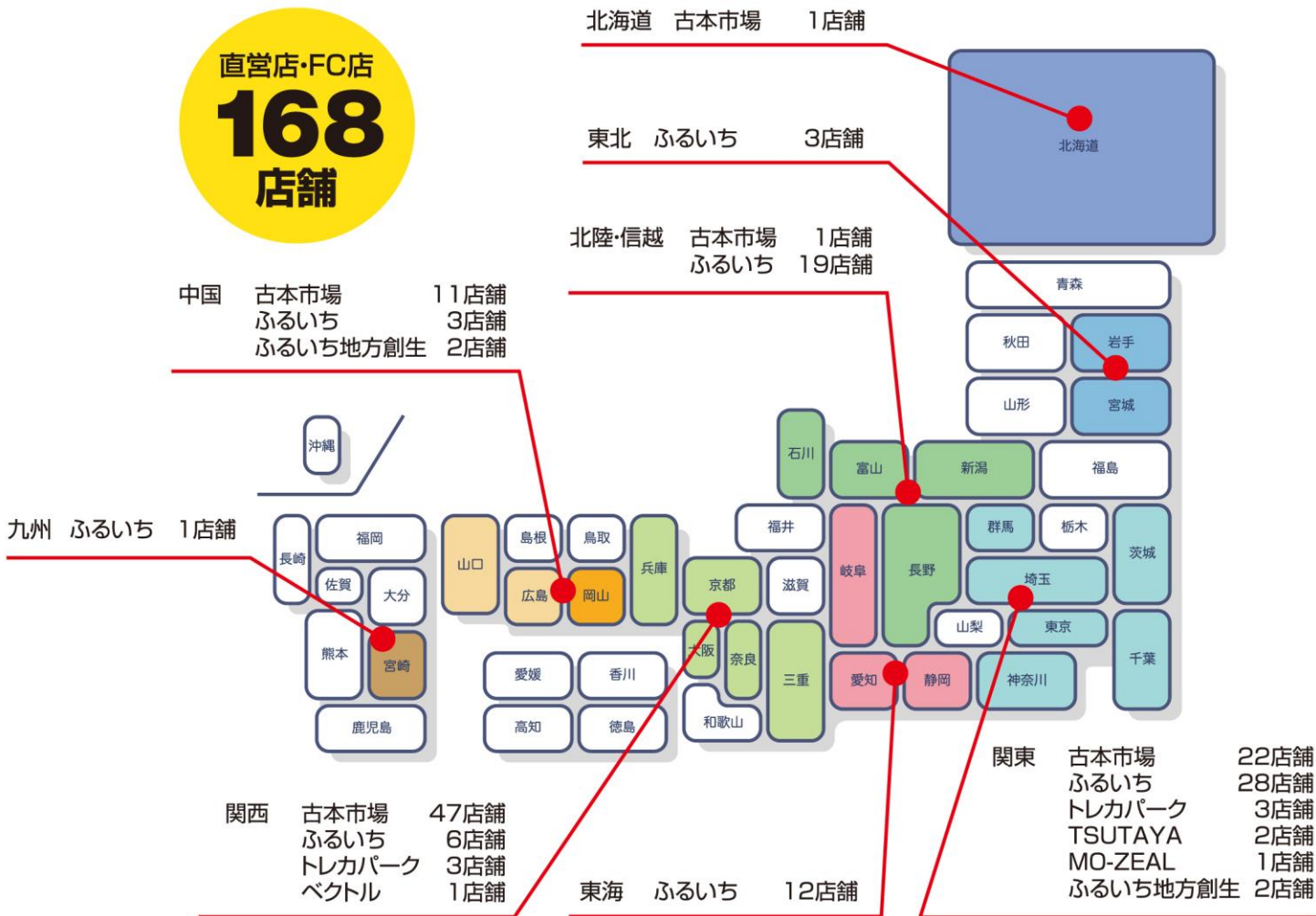
現在の当社は**再成長期**にあり、将来のビジネスモデルを創生を図るため積極的な**投資活動**を行っております。

【上場以降の当社業績の推移】



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。

直営店・FC店  
**168**  
店舗



## 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。

## MO-ZEAL

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。

# リユース店舗領域 ～展開している店舗屋号と店舗数～

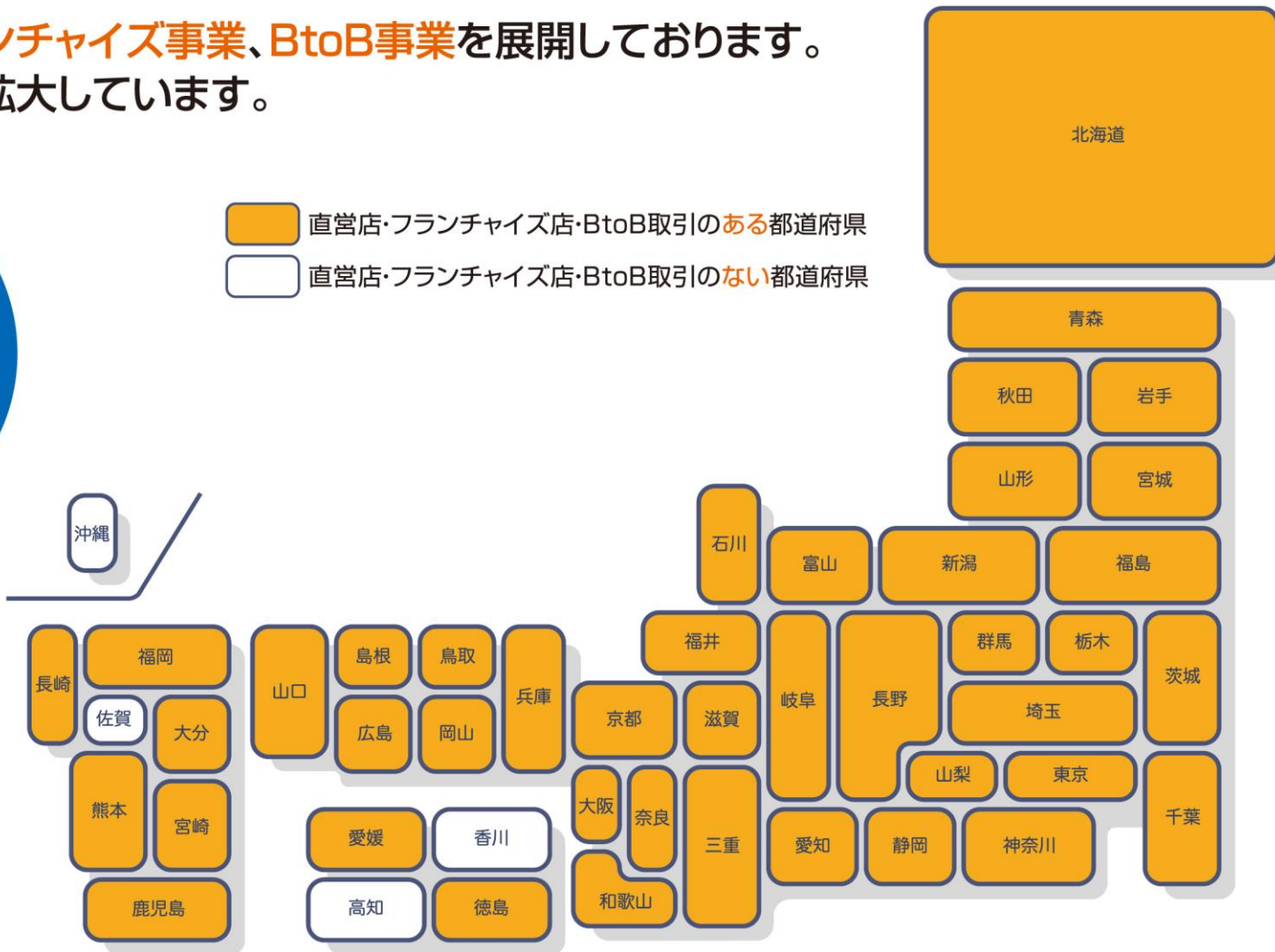
(2024年5月末時点)

- 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5月末現在で合計168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	41 (店)		△	○	○	○	○	-	○	○	○	△	-
 地方創生 取組店舗	4 (店)		△	-	△	△	-	△	-	-	△	△	-
 FC店舗	31 (店)		-	○	△	△	-	-	○	△	△	△	-
 直営店舗	5 (店)		-	-	○	△	-	-	△	○	△	△	-
 FC店舗	1 (店)		-	-	○	-	-	-	-	○	-	-	-
 1 (店)	1 (店)		-	-	-	-	○	-	-	-	-	-	-
 1 (店)	1 (店)		-	-	-	-	○	-	-	-	-	-	-
 2 (店)	2 (店)		△	-	△	-	○	-	△	○	-	○	○

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!

# 『古本市場』『ふるいち』の顧客属性

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

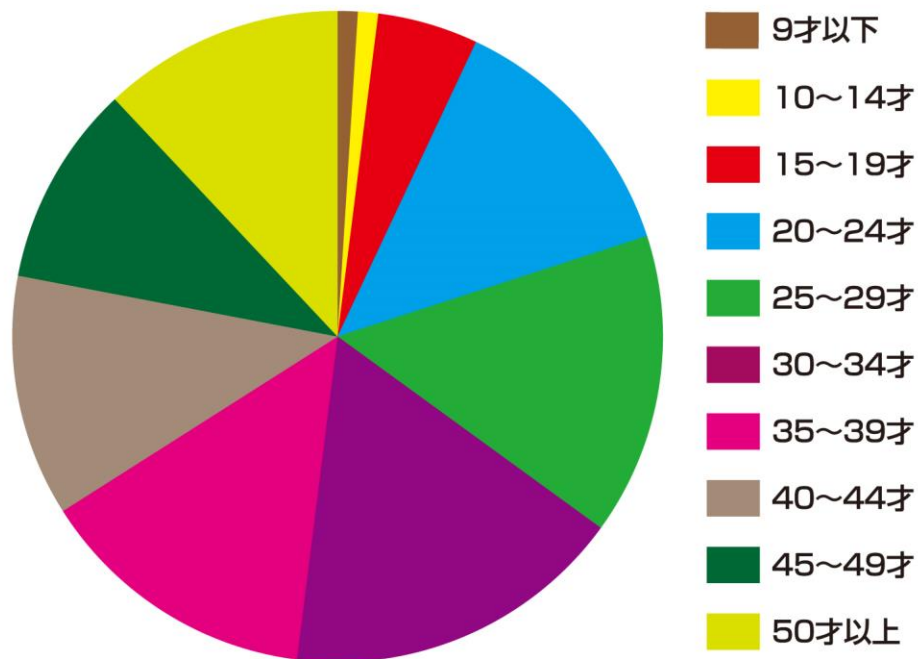
9才以下	10～14才	15～19才	20～24才	25～29才	30～34才	35～39才	40～44才	45～49才	50才以上
1%以下	1%以下	5%	13%	15%	17%	14%	12%	10%	12%

## ■性別店舗来店顧客

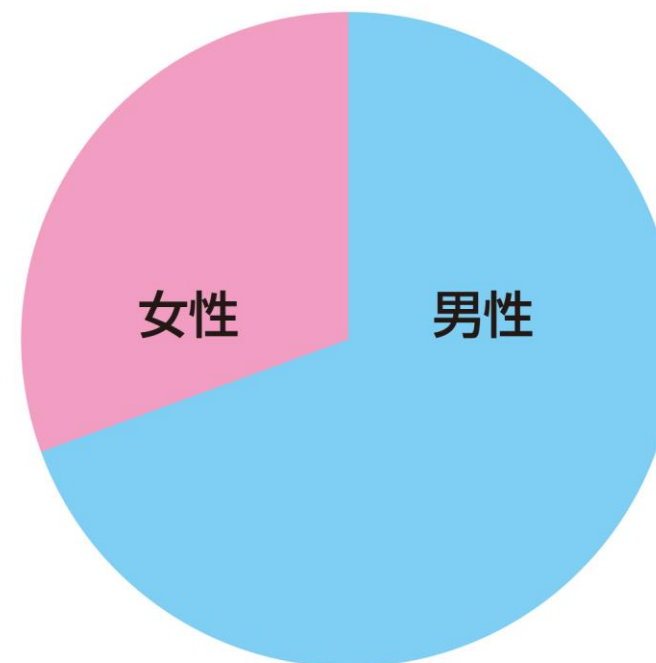
男性	女性
69%	31%

※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

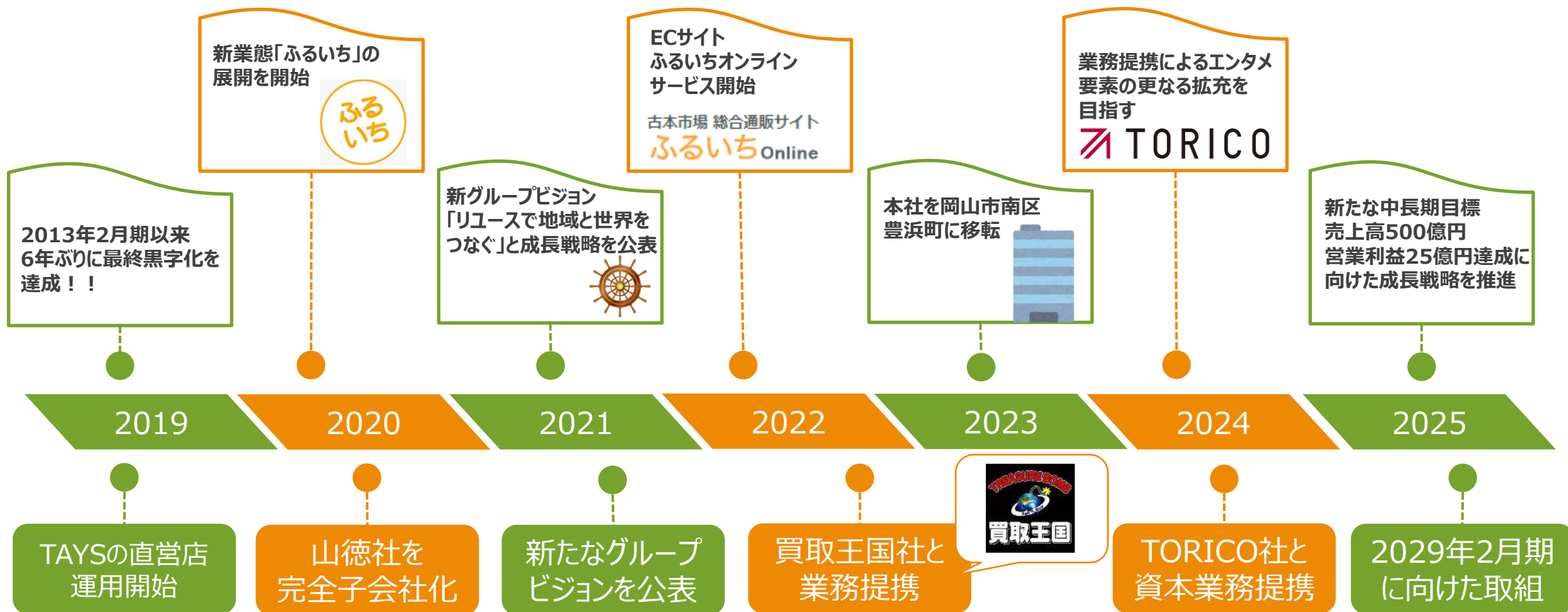


性別



# 直近事業年度の主な取組

特定商材に依存しない**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』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

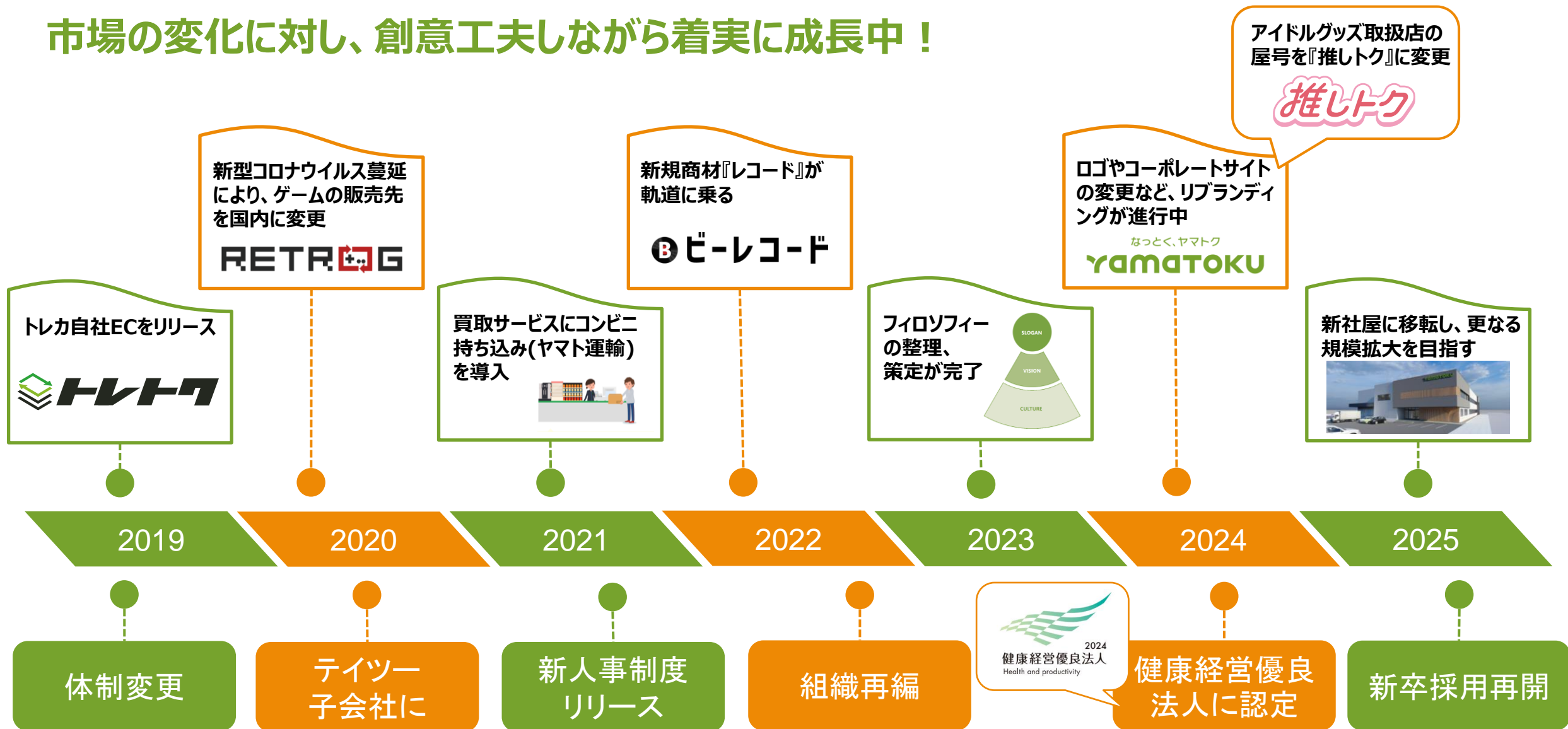
(単位：百万円)

	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	<b>3,412</b>
粗利	1,161	1,286	1,282	1,769	2,153	<b>2,474</b>
販管費	1,227	1,291	1,061	1,211	1,420	<b>1,662</b>
営業利益	-65	-4	221	558	733	<b>811</b>
経常利益	-19	1	248	561	735	<b>812</b>
当期純利益	-19	-44	182	391	496	<b>551</b>



# 100%子会社『山徳』 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！



## ■ 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)