



**STANDARD
TOKYO**

2025年4月14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

「2025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、2025年4月14日開催の取締役会において、当年度の具体的な取り組み事項を示す「2025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出店と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。本年度からは、これまでの実績をもとに当該グループビジョンを立体的に捉えて進化させた『リユースで地域と世界をつなぐ ～360度リユース～』を提唱してまいります。

「360度リユース」とは、当社グループがリユース品を取り扱う事業活動にとどまらず、当社グループが関わる地方創生活動（まちづくり・地域ブランディング・関連する企業/団体の再生）を通じて関わるすべてのステークホルダーに「満足」を届けることを目指す全方位的な戦略です。

2. 事業領域ごとの戦略

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を、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ビジネス領域の5領域と識別して、それぞれに経営資源の配分を行ってまいりました。

2025年度に、各事業領域において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 ショッピングモール出店

集客力が極めて高く、初期出店コストが低いモール出店を展開することにより、既存のロードサイド店舗でご支持いただいているお客様とのコミュニティをさらに拡大します。

② 地方ロードサイド出店

販売チャネルの拡大に合わせて、未開拓エリアでの買取強化を推進します。

③ 商材多様化の推進

当社が扱う主要取扱商材の将来的な市場縮小も見据えながら、個別取扱商材の入れ替えや自社商材多様化の取り組みを引き続き推進します。

④ 店舗DXの推進

店舗オペレーション負担の軽減と労働環境の改善を意図して、買取のポイント払いや運営実務の一部電子化等への取り組み、各種商品管理にかかるシステム投資を継続します。

(2) リユースEC領域

① 山徳社の営業拠点集約によるEC事業強化

100%子会社山徳の営業拠点を集約し、当期よりさらなる事業強化を図ります。

② 商品調達力の強化

前期までに「ふるいちオンライン」等の単体EC事業について通期黒字化を実現したことから、今後は商品ラインナップを強化することで一層の事業拡大を指向してまいります。そのためには、全社の買取能力を強化することが求められます。それを実現するために、新たな出店戦略による買取チャネルの拡大に取り組み、総合的な事業バランスの構築を推進してまいります。

(3) リユースBtoB領域

① オリジナルビジネスツールの拡販

自社オリジナルビジネスツールのトレーディングカード読取査定機「TAYS (テイズ)」、トレーディングカード在庫検索機等の拡販に継続して取り組みます。

② フランチャイズ業務委託取引の拡大

自社オリジナルビジネスプラットフォームとして蓄積してきた、商品・店舗運営・システム・物流の各種ノウハウを活用した、フランチャイズ業務委託取引の拡大にチャレンジします。

(4) グローバル領域

① 海外出店

これまでの国内事業展開のノウハウを生かして、ビジネスパートナー企業との連携を視野に海外実店舗の出店と催事活動等を展開してまいります。

② 商品供給

国内での活動にとどまらず、国内調達した商品を海外にも効果的に展開することで、顧客コミュニティの拡大を指向します。

(5) IP ビジネス領域

① IP ビジネスの展開

当社のビジネスモデルと高いシナジーを持つ出版物等の知的財産権を活用した IP ビジネス商品の取り扱いに引き続きチャレンジしながら、関連する企業との連携を強化・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

当社グループの主力ビジネスであるリユースまたはエンターテインメント事業の成長を、より一層加速させるために関連企業との資本提携や業務提携等様々な連携の在り方を模索してまいります。

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 ティーツーグループSDGs 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「ティーツーグループ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まいります。

当社グループは、こうした一連の『リユースで地域と世界をつなぐ ～360度リユース～』の活動を通じて、会社活動と社会活動がシンクロする未来を引き続き創造してまいります。

3. 指標となる将来目標数値

2024年4月に公表した2029年2月期末の目標数値である、売上高500億円、営業利益25億円を引き続き中長期目標数値として設定しております。

| | 2026年2月期(予想) | 2029年2月期(目標値) |
|------|--------------|---------------|
| 売上高 | 400億円 | 500億円 |
| 営業利益 | 11億円 | 25億円 |

以 上