



**STANDARD  
TOKYO**

2026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

### 「2026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、2026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「2026年度テイツーグループ成長戦略」の策定について決議いたしましたので、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2月期初に、長期的な当社グループの目指す方向として「リユースで地域と世界をつなぐ」をグループビジョンに掲げております。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活動領域を拡大するとともに、将来的にはリユース品を中心とした出店及びEC展開を海外にも広げることで、持続可能な社会づくりへの貢献を目指すという考え方が込められております。

当社グループは、本年度においても「リユースで地域と世界をつなぐ ～360度リユース～」の考え方のもと、リユース事業の成長に加え、EC、BtoB、グローバル、IPビジネス及び経営基盤強化に関する各種施策を推進してまいります。

#### 2. 事業領域ごとの戦略

2026年度において、各事業領域で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

集客力が高く、初期出店コストの抑制が見込まれるショッピングモールへの出店を進めることにより、既存のロードサイド店舗をご利用いただいているお客様との接点拡大及びコミュニティ形成のさらなる進展を図ってまいります。

###### ② 地方ロードサイド出店

販売チャネルの拡大にあわせて、未開拓エリアにおける買取機能の強化を進めてまい

ります。あわせて、出店効率や投資採算を踏まえた店舗展開を推進するとともに、地域ごとの需要に応じた店舗網の拡充に取り組んでまいります。

### ③ 商材多様化の推進

主要取扱商材の将来的な市場動向も見据えつつ、個別取扱い商材の見直し及び自社商材の多様化に関する取り組みを継続してまいります。また、商材ポートフォリオの最適化を図ることで、事業環境の変化に対応しうる収益基盤の強化に取り組んでまいります。

### ④ 店舗 DX の推進

店舗オペレーションの負担の軽減及び労働環境の改善を目的として、運営実務の一部電子化等に向けた取り組み及び各種商品管理に係るシステム投資を継続してまいります。これにより、店舗運営の効率化と収益性向上の両立を図ってまいります。

## (2) リユース E C 領域

### ① 山徳社の営業拠点集約による E C 事業の強化

前期に実施した 100%子会社である山徳社の営業拠点集約を踏まえ、当期はグループ内 E C 事業のさらなる強化を推進してまいります。また、グループ内で重複する E C 機能の見直しの一環として、ふるいちオンラインを終了し、E C 事業に係る経営資源を山徳社へ集中してまいります。ふるいちオンラインについては、当時、店舗数が減少傾向にあった為、店舗で取り扱う商品の一部を E C 向けに供給することで事業拡大を図る方針としておりました。しかしながら、その後、リアル店舗の出店が継続する中で経営戦略を見直した結果、E C 向けの商品供給は当初の想定どおりには進まない状況となりました。こうした状況を踏まえ、着実に成長している山徳社にグループ内の E C 事業に係る経営資源を集中し、事業運営の効率化および競争力の強化を図ってまいります。

### ② 商品調達力の強化

EC 事業拡大のため、商品ラインナップの強化を図ってまいります。そのためには全社的な買取能力の強化が重要であり、新たな出店戦略による買取チャネルの拡大に取り組むとともに、山徳社を含めた総合的なグループ事業バランスの構築を推進してまいります。あわせて、調達・在庫・販売の連動強化を図り、EC 領域における成長基盤を整備してまいります。

## (3) リユース B to B 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であるトレーディングカード読取査定機「TAYS (ティズ)」及び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むとともに、IoT

搭載オリジナル自動販売機の開発にも着手してまいります。また、在庫検索機については、これまでの導入実績を踏まえ、新たなビジネスツールとして外販体制の整備を進めてまいります。

#### ② フランチャイズ業務委託取引の拡大

当社が蓄積してきた商品、店舗運営、システム及び物流に係る各種ノウハウを活用し、フランチャイズ取引の拡大に取り組んでまいります。今後も、安定的な運営品質の確保を前提に、事業パートナーとの連携拡大及び業務基盤の整備を進めてまいります。

### (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活用し、ビジネスパートナー企業との連携も視野に入れながら、海外実店舗の出店を展開してまいります。海外市場における事業展開については、現地環境や事業採算を踏まえながら、段階的に取り組んでまいります。

#### ② 商品供給

国内での活動にとどまらず、国内で調達した商品を海外にも展開することで、グループ内の在庫回転効率化を図るとともに、顧客コミュニティの拡大を図ってまいります。加えて、現地企業と連携した催事活動や IP 企画の展開についても推進してまいります。

### (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 IP を活用した商品の取り扱いに引き続き取り組みながら、関連する企業との連携強化を推進してまいります。今後も、当社既存事業との親和性を踏まえつつ、IP を活用した商品・サービス展開の可能性を追求してまいります。

### (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並びに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、関連企業との資本提携や業務提携等、様々な連携のあり方を引き続き模索してまいります。今後も、事業シナジー及び投資採算を慎重に見極めながら、成長機会の探索を継続してまいります。

#### ② 人財育成施策の実施

本年度も、直営店舗の出店に向けた人財育成を意図した店長育成施策の改善・実施や次世代経営人財育成施策の実施等、成長を加速させるための人財投資を継続してまいり

ます。あわせて、持続的成長を支える組織基盤の強化に向けて、人財の育成、配置及び活躍推進に関する取り組みを進めてまいります。

### ③ ティーツグループSDGs宣言に基づく取り組み

グループビジョンの一節である「リユースを通じて社会貢献を果たす」を踏まえ、2023年4月に公表した「ティーツグループ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に向けた取り組みを推進してまいります。今後も、CSV（Creating Shared Value）経営の観点から、企業価値向上と社会的価値創出の両立を図ってまいります。

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～」の取り組みを通じて、企業活動と社会活動が調和する事業展開を目指してまいります。

### 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。

	2027年2月期（予想）	2029年2月期（目標値）
売上高	425億円	500億円
営業利益	16億円	25億円

以 上