

# 株式会社ティーツー 2026年2月期 決算説明会

---



内容	ページ数
1. 決算説明会のポイント	P. 2
2. 2026年2月期 本決算 決算概要	P. 4
3. 各事業領域のトピックス	P. 19
4. 連結業績および配当予想	P. 26
5. 事業取組の方針（参考資料）	P. 29



# 1. 決算説明会のポイント



- **通期売上高422億円の達成**

年間を通じて四半期売上高が伸長し、連結決算移行後 5 期連続で増収  
事業環境の安定と成長分野の寄与により、堅調な業績を継続

- **コスト効率改善による収益性の維持**

インフレ等のコスト上昇要因がある中でも、売上伸長が販管費増を上回り、  
規模効果で販管費率は29.9%まで低下  
ゲーム・トレカ・ホビーの好調が収益を押し上げ、利益水準を下支え

- **営業CFは19億円を獲得**

上記理由により、CF（キャッシュフロー）は前年度を上回り、株主還元並びに  
社内体制の充実等、経営基盤の確立に向けた投資に充当



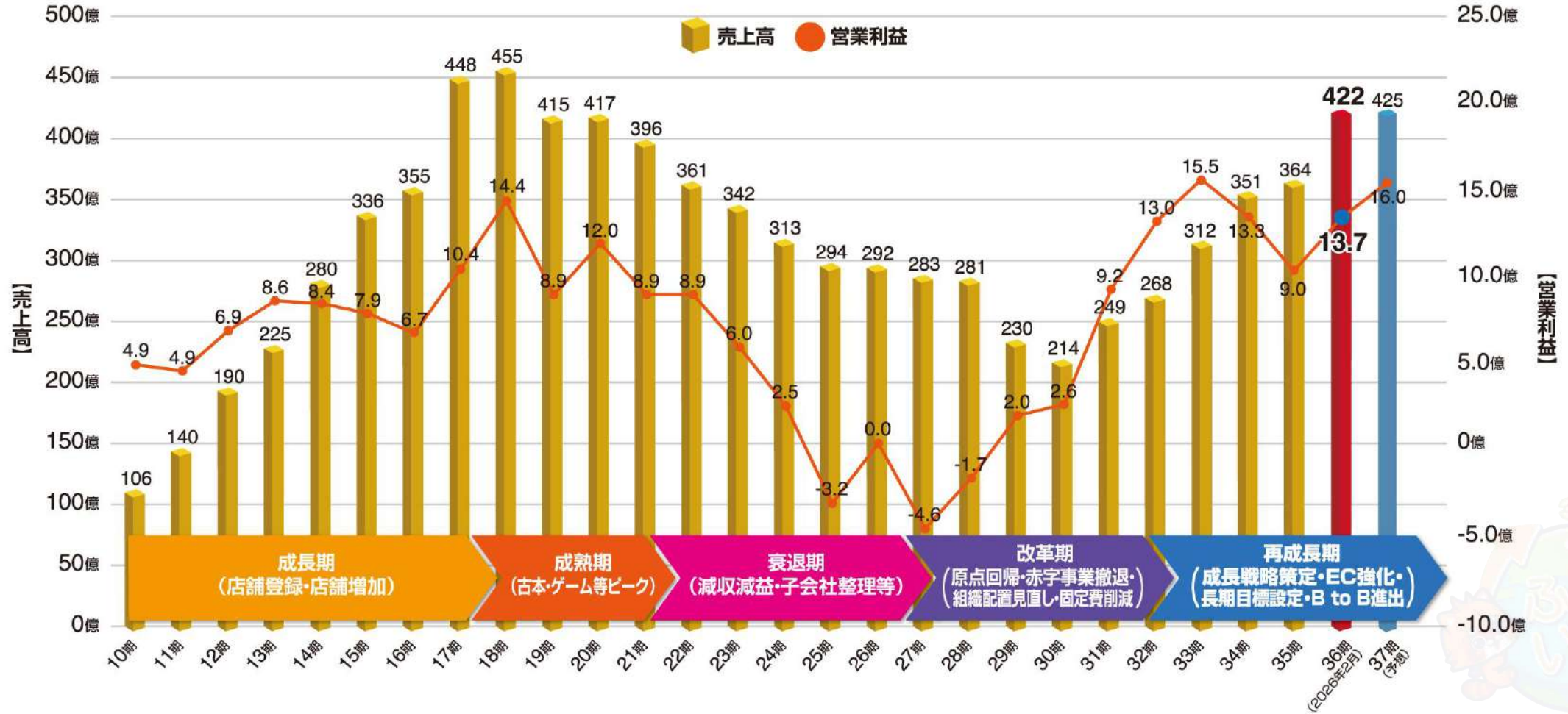
## 2. 2026年2月期 本決算 決算概要



# 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の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】



# 2026年2月期 本決算の連結業績サマリ

- 連結売上高は、前年同期を上回り、直近数年の上昇傾向を維持
- 出店等の投資や諸費用高騰により販管費が増加傾向にある中、積極的な販売施策による売上拡大でコスト上昇を吸収
- 連結営業利益及び連結経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益は前年同期を大きく上回る

連結  
売上高

**422.3**億円  
(前年同期比+15.8%)

連結  
営業利益

**13.7**億円  
(前年同期比+51.1%)

連結  
経常利益

**13.5**億円  
(前年同期比+47.3%)

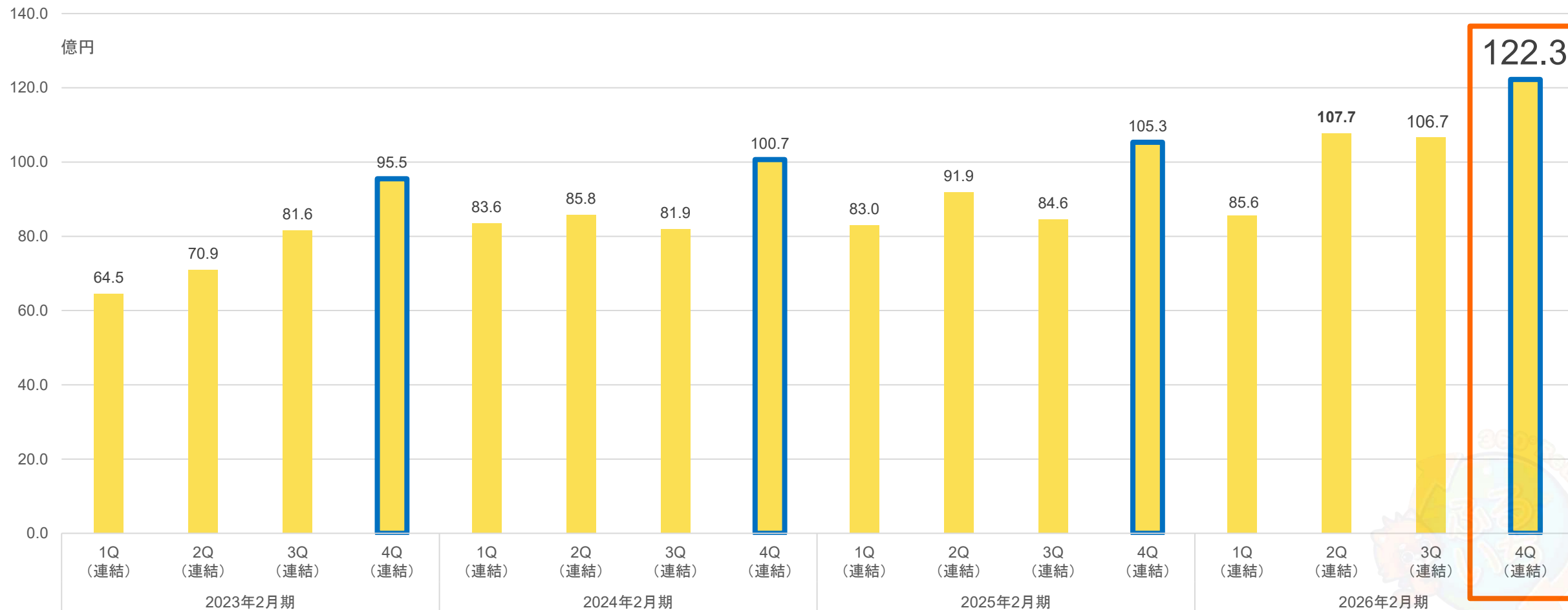
親会社株主に帰属する  
当期  
純利益

**8.6**億円  
(前年同期比+73.0%)



# 四半期ごとの売上高の推移

- 第4四半期売上高は、**新中ゲーム、新中トレカ、新中ホビーが好調**に推移し、前年同期を上回る
- 店舗数の増加と新品ゲームの好調が続き、極めて高い水準を維持



# ■ 連結営業利益の振り返り

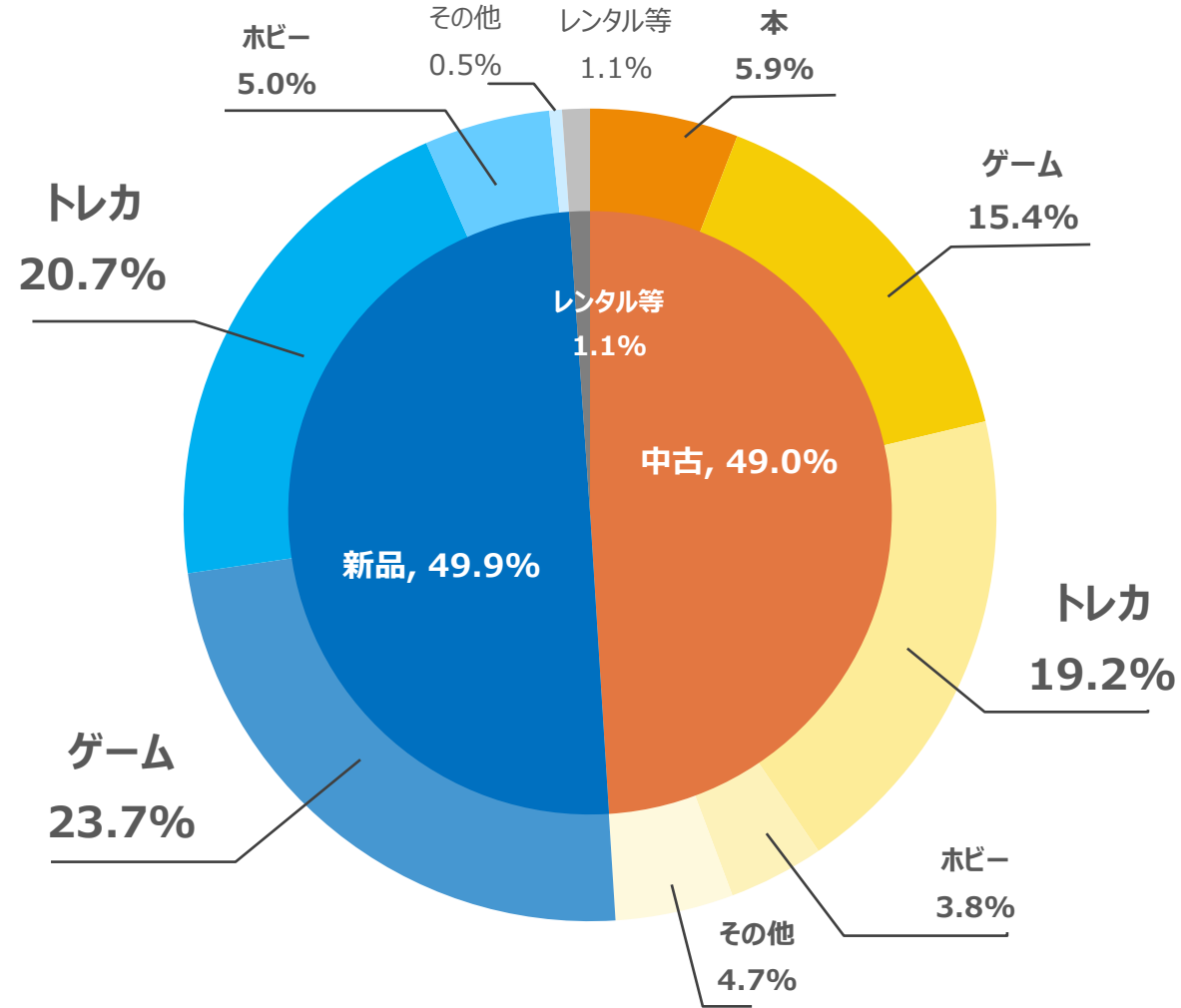
▶ **前年度対比**から本年度への実績を分解すると以下のようになります。

(単位：百万円)



# 商品別売上高構成比

- 対前年で比較すると、新品の売上高構成比が3ポイント上昇
- 商材別では、新品ゲームが5ポイント増加
- 新品構成比増は、新型ゲームハードの発売による需要増加を反映した売上高の伸長が主な要因



# 店舗顧客の年齢別・性別分布

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)



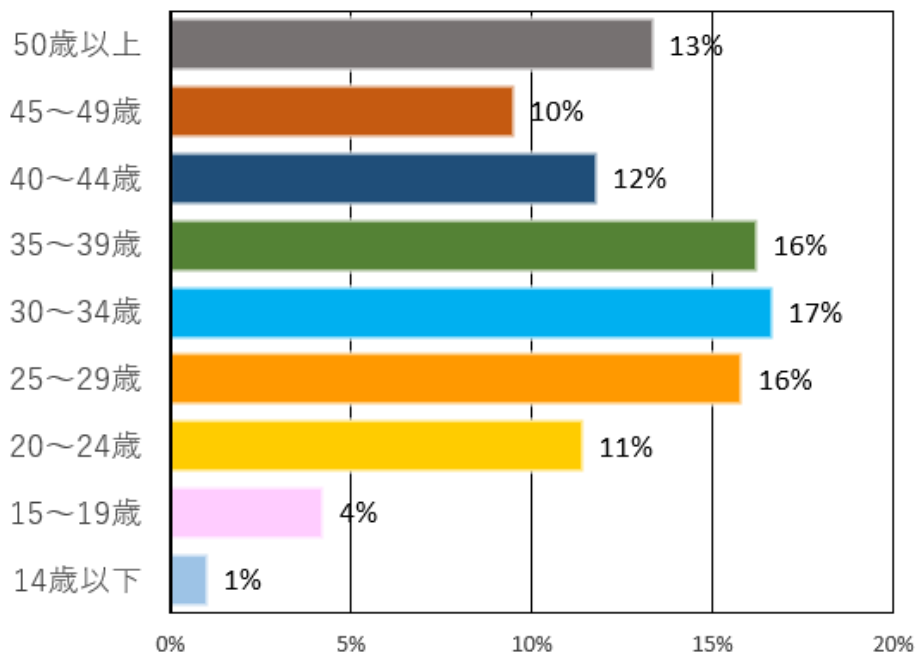
## ■年齢別店舗来店顧客

	14才以下	15～19才	20～24才	25～29才	30～34才	35～39才	40～44才	45～50才	50才以上
2025年2月期(ご参考)	1%	4%	12%	16%	17%	16%	11%	10%	13%
2026年2月期(グラフ)	1%	4%	11%	16%	17%	16%	12%	10%	13%

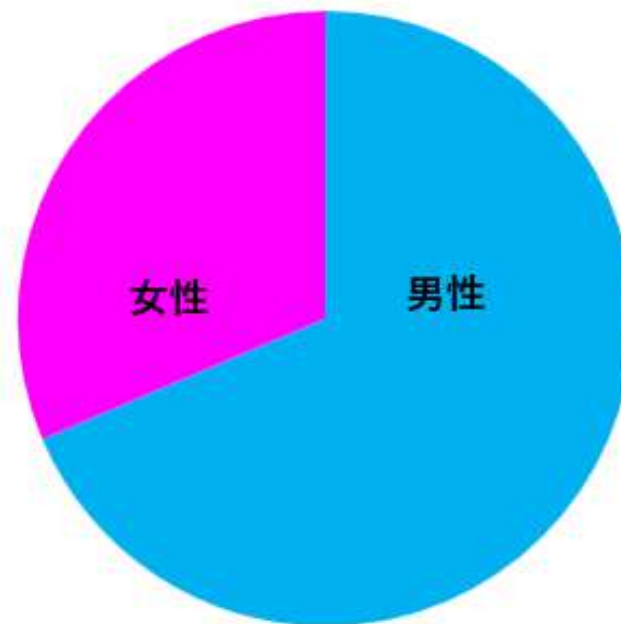
## ■性別店舗来店顧客

男性	女性
68%	32%
70%	30%

年齢別










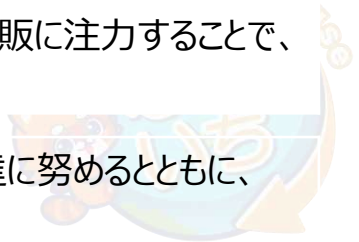
性別



# 主要商材の累計売上高前年比の動向

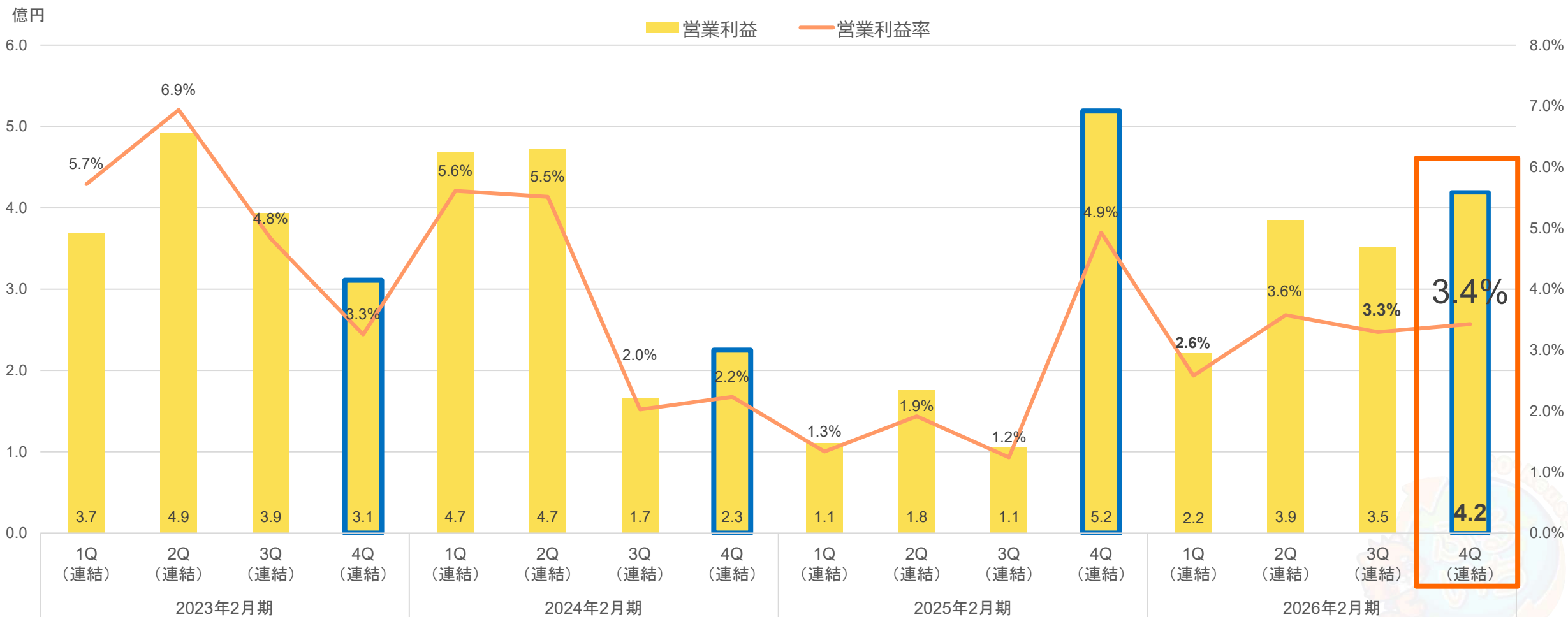
- 各商材の売上高について**新中ゲーム、新中トレカ、新中ホビーは非常に好調**に推移
- ゲームについて、新型ゲームハードの発売により非常に好調な状況
- トレカについて、**相場の安定化**により売上高の動向は好調を継続

		業績	前年比	主なポイント
中古品	本		96.8%	新規店舗であるイオンモール内店舗では取り扱いが無く、閉店店舗の主要商材であったことから、電子書籍普及による売上減の影響を受けつつも、引き続き一定の利益を確保しています
	ゲーム		101.7%	新型ゲームハード発売に伴う一時的な買い控えや市場動向の変化は見られるものの、今後の需要拡大に向けて、新作タイトルの買取強化や、インバウンド需要が見込まれるレトロゲーム商品の買取注力など、引き続き積極的に取り組みます
	トレカ		119.5%	引き続き市況感もよく、一年を通して新品との相乗効果で好調を維持しています。今後も主力商材として安定的な成長の実現を目指します
	ホビー		127.9%	今後の最注力商材として位置付けており、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		149.0%	新型ゲームハード発売にともなう新品需要の高まりが売上増に大きく貢献しました。メーカー等と密接に連携しながら売れ筋商品の調達に努め、本体、ソフト等の拡販に注力することで、今後の伸長が期待されます
	トレカ		106.6%	メーカー等と密接に連携しながら売れ筋商品の調達に努め、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		114.5%	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、オリジナルIP商品の取り扱いもスタートしております



# 四半期ごとの営業利益・同利益率の推移

- 第4四半期は新品ゲーム（新型ハード需要）及びトレカ・ホビーの販売が堅調に推移し、粗利額が増加
- しかし、前年同期はトレカ市場回復の影響で大幅に伸長していたことにより、前年同期比では下回る



# 連結損益計算書

- 営業利益については、業容拡大の影響で販管費が増加したものの、新中ゲーム、新中トレカ、新中ホビーが好調に推移したことにより大きく伸長しました。

(単位：百万円)	2025年2月期 4Q累計実績	2026年2月期 4Q累計実績	増減	前期比
売上高	36,477	<b>42,233</b>	5,755	+15.8%
売上総利益	12,312	<b>14,007</b>	1,695	+13.8%
(売上総利益率)	(33.8%)	<b>(33.2%)</b>		
販管費	11,400	<b>12,629</b>	1,229	+10.8%
(販管费率)	(31.3%)	<b>(29.9%)</b>		
営業利益	911	<b>1,377</b>	465	<b>+51.1%</b>
(営業利益率)	(2.5%)	<b>(3.3%)</b>		
経常利益	919	<b>1,355</b>	436	+47.4%
当期純利益	501	<b>867</b>	366	+73.0%

- 通期売上高422億円の達成  
年間を通じて四半期売上高が伸長し、連結決算移行後5期連続で増収  
事業環境の安定と成長分野の寄与により、堅調な業績を継続
- **コスト効率改善による収益性の維持**  
インフレ等のコスト上昇要因がある中でも、売上伸長が販管費増を上回り、  
規模効果で販管費率は29.9%まで低下  
ゲーム・トレカ・ホビーの好調が収益を押し上げ、利益水準を下支え
- 営業CFは19億円を獲得  
上記理由により、CF（キャッシュフロー）は前年度を上回り、株主還元並  
社内体制の充実等、経営基盤の確立に向けた投資に充当



# 販売費および一般管理費の推移（連結）

- 販管費は全体で前期比11%増加
- 主に、新規出店・賃上げ等による人件費、賃借料などが増加、キャッシュレス決済、諸費用高騰等による影響で販管費が増加しました。

(単位：百万円)	2025年2月期	2026年2月期	前期比
人件費	4,496	4,992	111%
賃借料	1,729	1,818	105%
減価償却費	382	446	117%
消耗品費	393	528	134%
手数料	1,833	2,109	115%
水道光熱費	269	274	102%
広告宣伝費	416	522	125%
その他	1,882	1,940	103%
<b>販管費合計</b>	<b>11,400</b>	<b>12,630</b>	<b>111%</b>

【主な増減理由】

・新規出店、賃上げによる増加+496百万

・山徳新社屋の固定資産増加+56百万  
 ・山徳新社屋移転関連 +57百万

・FC委託販売手数料+123百万  
 外販トレカ自販機手数料+17百万  
 ・キャッシュレス決済手数料 +72百万

・TVCM・SNSの広告宣伝費+106百万



# 連結貸借対照表

- 固定資産の増加は、主に新規出店、子会社である山徳社の新社屋建設によるものです。
- 当期は新規の長期借入を行っておらず、既存借入金の計画的な返済を進めたことから、長期借入金および短期借入金は減少しました。

(単位：百万円)	前連結会計年度 (2025年2月28日)	構成比	当連結会計年度 (2026年2月28日)	構成比	増減額
流動資産	9,292	69.4%	9,692	67.7%	400
現金及び預金	2,896	21.6%	3,089	21.6%	192
商品	4,931	36.9%	4,890	34.2%	△40
<b>固定資産</b>	<b>4,088</b>	<b>30.6%</b>	<b>4,614</b>	<b>32.3%</b>	<b>525</b>
有形固定資産	1,771	13.2%	2,263	15.8%	491
無形固定資産	234	1.7%	199	1.4%	△34
投資その他の資産	2,083	15.6%	2,151	15.0%	68
<b>資産合計</b>	<b>13,380</b>	<b>100.0%</b>	<b>14,306</b>	<b>100.0%</b>	<b>925</b>
流動負債	4,731	35.4%	5,685	39.7%	954
買掛金	1,146	8.6%	1,190	8.3%	43
<b>短期借入金</b>	<b>2,000</b>	<b>14.9%</b>	<b>1,500</b>	<b>10.5%</b>	<b>△500</b>
1年内返済予定の長期借入金	335	2.5%	751	5.3%	416
固定負債	2,502	18.7%	1,644	11.5%	△857
<b>長期借入金</b>	<b>1,185</b>	<b>8.9%</b>	<b>413</b>	<b>2.9%</b>	<b>△771</b>
負債合計	7,233	54.1%	7,330	51.2%	97
純資産合計	6,147	45.9%	6,975	48.8%	828
<b>負債純資産合計</b>	<b>13,380</b>	<b>100.0%</b>	<b>14,306</b>	<b>100.0%</b>	<b>925</b>

## ■ 決算説明会のポイント

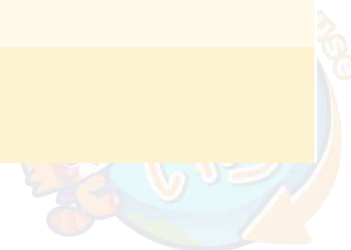
- 通期売上高422億円の達成  
年間を通じて四半期売上高が伸長し、連結決算移行後5期連続で増収  
事業環境の安定と成長分野の寄与により、堅調な業績を継続
- コスト効率改善による収益性の維持  
インフレ等のコスト上昇要因がある中でも、売上伸長が販管費増を上回り、  
規模効果で販管費率は29.9%まで低下  
ゲーム・トレカ・ホビーの好調が収益を押し上げ、利益水準を下支え
- **営業CFは19億円を獲得**  
上記理由により、CF（キャッシュフロー）は前年度を上回り、株主還元並びに  
社内体制の充実等、経営基盤の確立に向けた投資に充当



# 連結キャッシュ・フロー計算書

- 営業CFは前年度を上回り、株主還元並びに社内体制の充実等、経営基盤の強化に向けた投資に充当
- 資金バランスを意識した財務活動・運営を継続

(単位：百万円)	2025年2月期	2026年2月期	主なキャッシュ・フローの状況
営業キャッシュ・フロー	1,462	<b>1,936</b>	税引前利益+1,376 減価償却費+445
投資キャッシュ・フロー	△1,436	△ <b>693</b>	有形固定資産の支出△784 有価証券売却+270
財務キャッシュ・フロー	15	△ <b>1,074</b>	借入金の返済△855 配当金の支払△253
現金及び現金同等物の増減額	42	<b>168</b>	
現金及び現金同等物	2,815	<b>2,983</b>	



### 3. 各事業領域のトピックス





## ショッピングモール出店

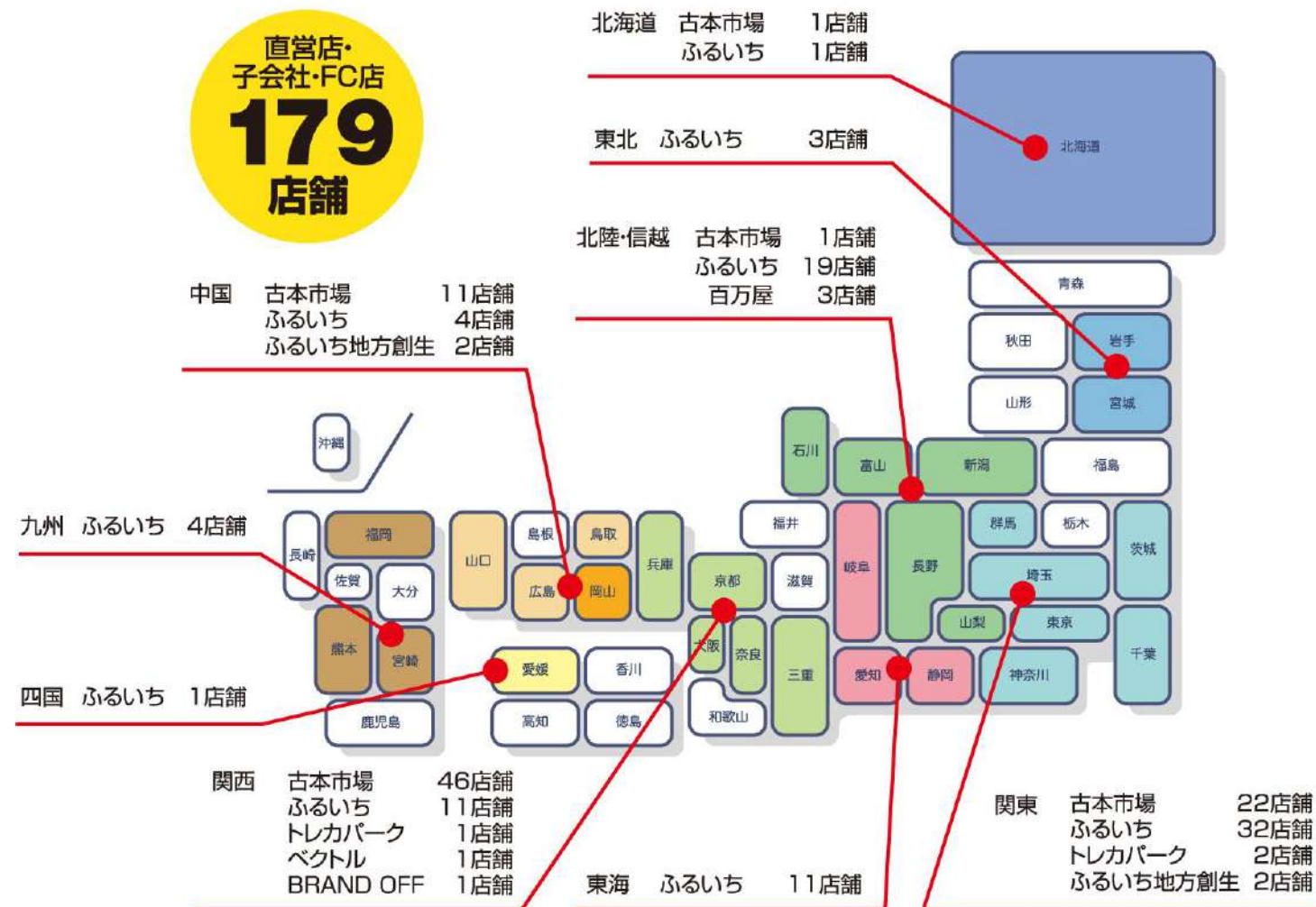
- 集客力の高いショッピングモール立地を活用し、効率的な出店を推進
- モール出店店舗数は累計45店舗へ拡大し、着実に拡大
- 認知向上と顧客接点の拡大を通じて、中長期的な成長基盤の強化を実現
- 来期も顧客接点の拡大とコミュニティ形成の進展に向け、モール出店を継続



## 地方ロードサイド出店

- 地方ロードサイドへの出店を通じて、出店戦略の多様化を推進
- 300坪郊外型店舗の展開により、出店フォーマットの多様化が進展
- 商材多様化を見据えた新店舗モデルの实地検証を推進
- 来期も買取機能の強化と投資採算を踏まえた店舗展開を継続

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、中部エリア、中国エリアを中心に店舗を展開しています。



## 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

古本市場の新たなパッケージ。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・買取を行っております。

## 百万屋

百万屋(ひやくまんや)

子会社である(株)山徳の実店舗として、貴金属を中心に買取を行っています。

石川県内では長年CMを放映しており、認知いただいております。

何度でもご来店いただけるよう、接客を大事にしています。

なっとく、ヤマトク  
YAMATOKU





## 商材多様化の推進

- 商材多様化の導入を進め、既存店を含む計15店舗へ展開
- 導入店舗において売上拡大および収益機会の増加に寄与
- 市場環境変化に対応する収益基盤の強化が進展
- 来期も商材ポートフォリオ最適化に向けた施策を継続



## 店舗DXによる効率化

- 買取手続きの電子化を全店で導入し、店舗運営の効率化を推進
- 本部・店舗間業務ツールの集約により、業務負荷及びコミュニケーションコスト削減が進展
- トレカ在庫検索機を直営店の約8割に導入し、売場運営効率の向上に寄与
- 来期も店舗DXを通じて、運営効率化と収益性向上の両立を推進

新社屋を竣工し、2025年2月3日より業務を開始いたしました。  
拠点集約で事業効率化・収益増強、安定雇用による地域社会への貢献を推進します。

## 新社屋外観



金沢を拠点としてお客様や地域・社会から長く愛され続けてきた山徳は、新社屋を建設するとともに本社を野々市市に移転いたしました。これからもインターネットによる買取販売を通じた事業をより一層活性化させてまいります。引き続きテイツグループの北陸重要拠点として、事業活動に邁進します。

## 新社屋内紹介

これまでは複数の拠点に分かれて業務を行っていましたが、**新社屋完成で拠点集約**を実現。良い環境で、より良いコミュニケーションをとりながら、日々の業務に取り組んでいます。



■ エントランス



■ 中央階段



■ 中央階段



■ フリースペース



■ 執務エリア



■ 執務エリア



## オリジナルビジネスツールの拡販と収益貢献

- トレーディングカード読取査定機「TAYS」および在庫検索機の拡販を継続
- 自社開発ツールの活用により、外販収益の拡大が進展
- スtock型収益の構築に向けた取り組みが進展
- 来期もオリジナルビジネスツールの拡販を通じた収益基盤の強化を推進



## フランチャイズ業務委託取引の拡大

- 当社の商品・店舗運営・システム・物流ノウハウを活用し、業務委託取引の拡大を推進
- ゲーム・トレカに加え、フィギュア・古本など取扱領域の拡大に向けた取り組みが進展
- スtock型収益の構築・拡大に向けた取り組みを推進
- 来期も拡販および収益化に向けた取り組みを継続



## 海外出店

- TORICO社との「ふるいち×マンガ展」共同出店を通じて、海外展開を推進
- 台湾孫会社の子会社化により、海外事業基盤の整備が進展
- グローバル領域を投資育成フェーズと位置づけ、将来の成長源として取り組みを推進
- 現地環境や事業採算を踏まえながら、段階的な海外展開を継続



## IPビジネスの展開

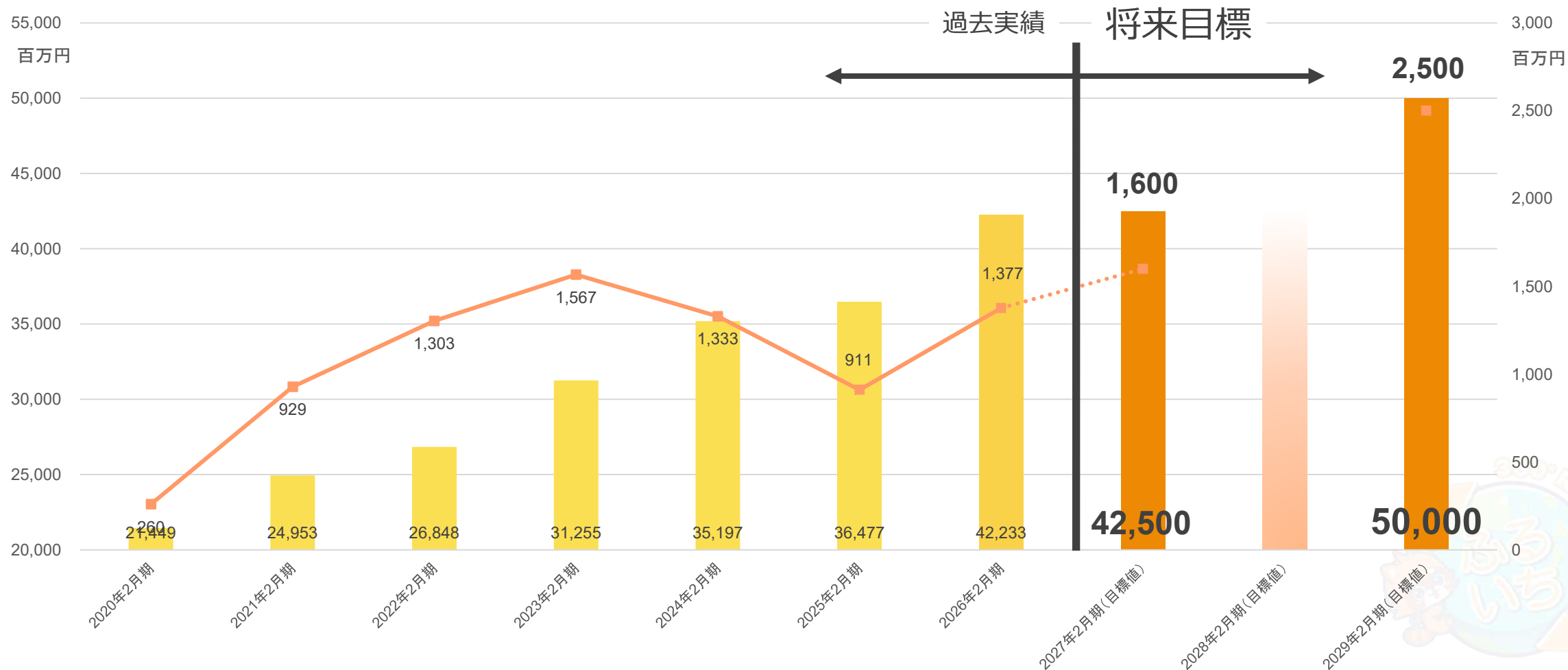
- 既存事業との親和性を活かし、IPを活用した商品展開を推進
- ポップアップストア出店等、関連企業との連携強化を通じて、事業基盤整備が進展
- IPビジネスを中長期の成長領域として育成
- 既存事業とのシナジーを重視した展開を継続

## 4. 連結業績および配当予想



# 2027年2月期連結業績予想と中長期目標数値

- 2027年2月期は、売上高**425億円**、営業利益**16億円**を予想しています
- 2029年2月期の売上高で**500億円**、営業利益で**25億円**の中長期目標を設定しております

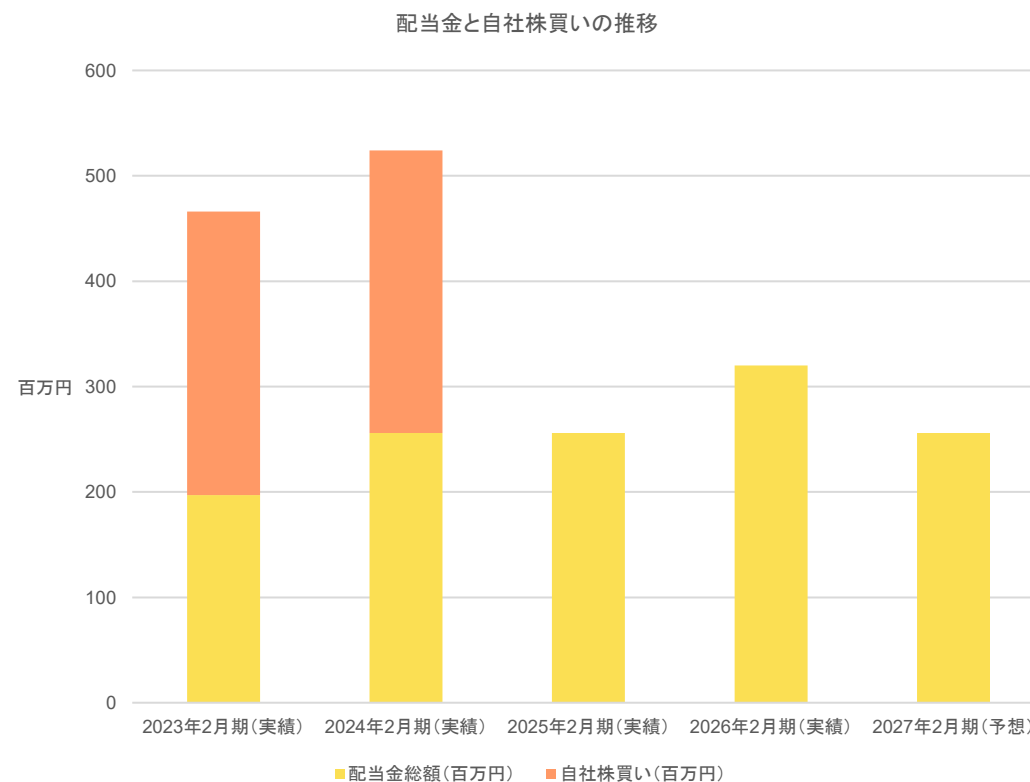


# 配当方針・配当予想

- 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
- 当期の期末配当は、普通配当 4 円に特別配当 1 円を加え、1株当たり 5 円といたしました

## <配当金等の近年の推移>

(単位：百万円)	2023年2月期 (実績)	2024年2月期 (実績)	2025年2月期 (実績)	2026年2月期 (実績)	2027年2月期 (予想)
当期純利益	1,002	568	501	<b>867</b>	<b>800</b>
配当金 (円)	3	4	4	普通配当：4 特別配当：1	<b>4</b>
配当金総額	197	256	256	<b>320</b>	<b>256</b>
配当性向 (%)	19.3	45.2	50.4	<b>36.6</b>	<b>29.3</b>
自社株買い	269	268	—	—	—
総還元性向 (%)	46.5	92.2	51.1	<b>36.9</b>	<b>32.0</b>



## 5. 事業取組の方針（参考資料）





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

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

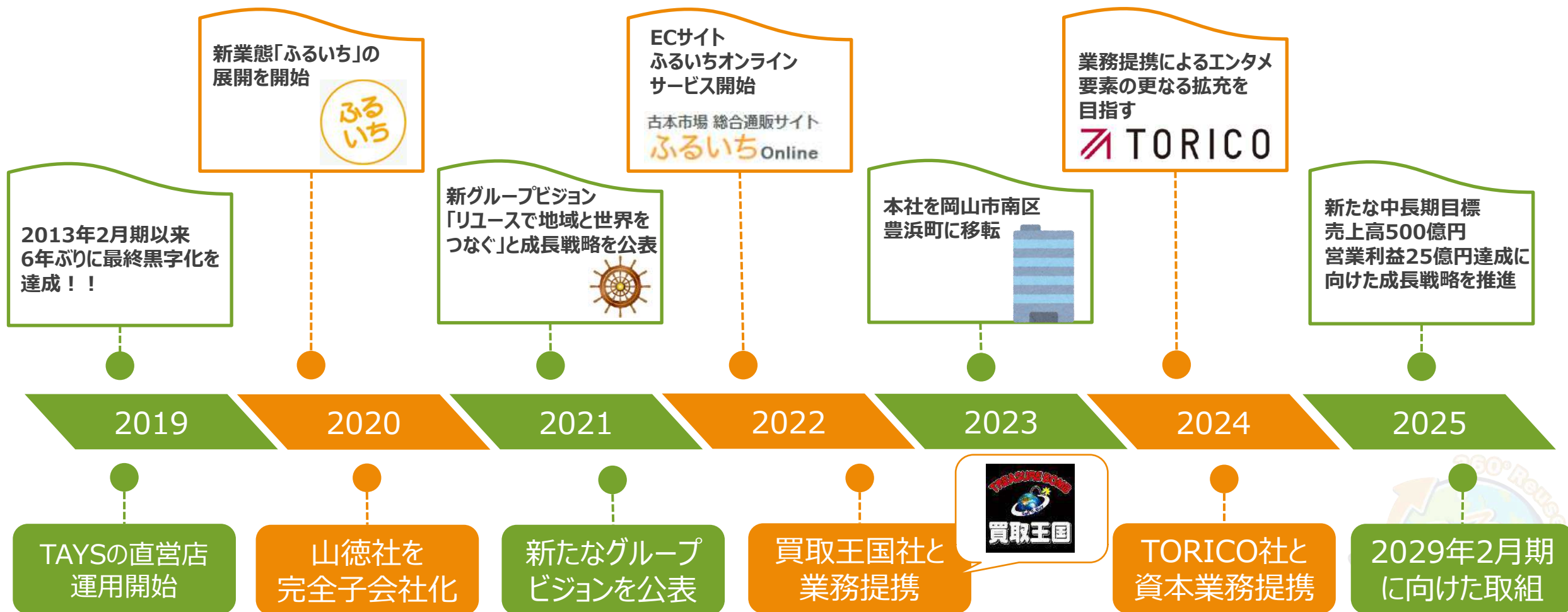
連結売上高: 42,233百万円 店舗数: 175店舗 (うち当社直営店: 143店舗)

従業員数: 正社員 364名、パート・アルバイト 1,966名、合計 2,330名



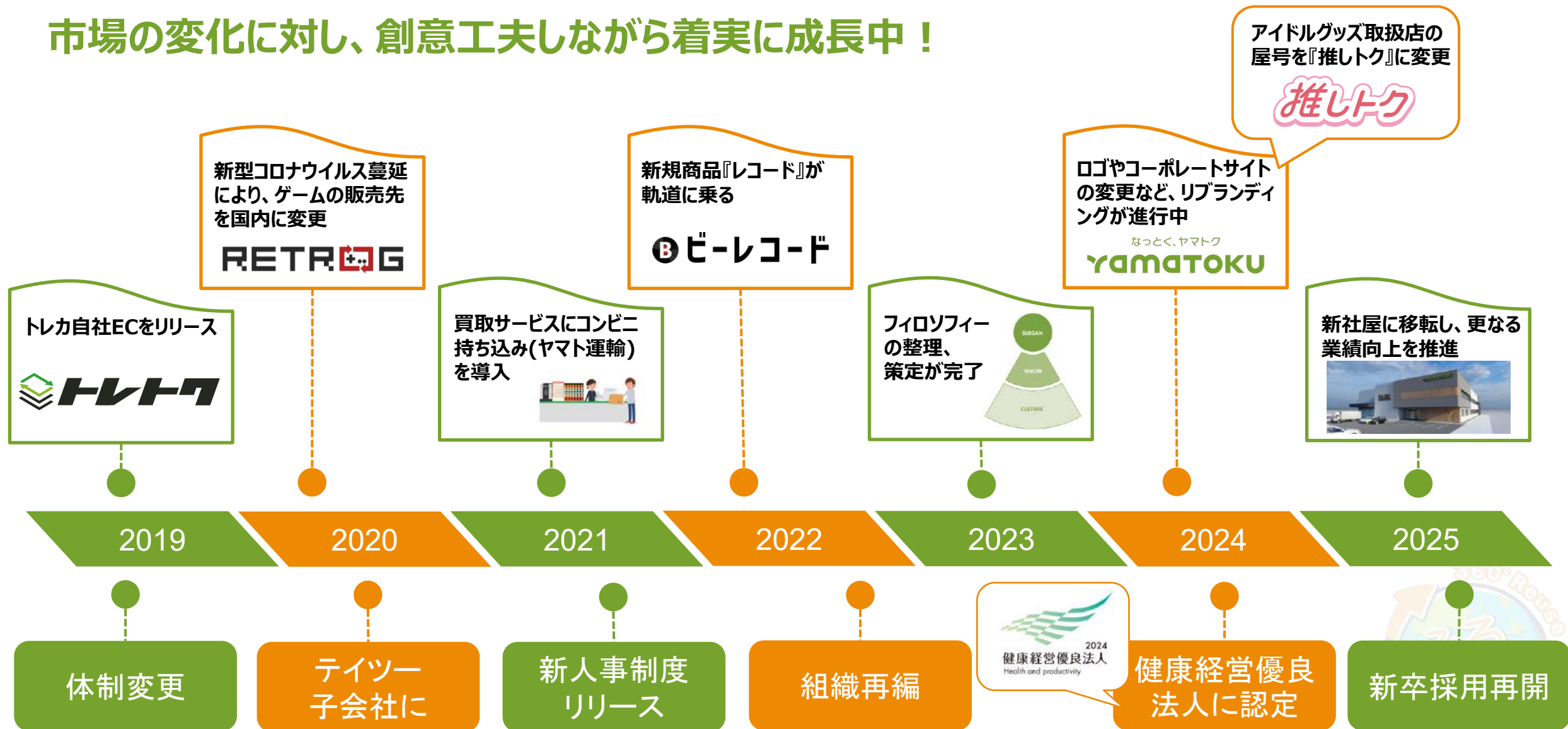
# 『ふるいち』の主な取組

特定商品に依存しない**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』の主な取組

## 市場の変化に対し、創意工夫しながら着実に成長中！



# 経営陣

- 当社は、成長戦略に沿った会社の成長に努めており、SDGs関連活動を通じて社会に貢献しつつ、『リユースで地域と世界をつなぐ』をテーマに事業活動を行っております。



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
- 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3月より株式会社山徳取締役（現任）
- 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）



## ビジョン

『リユースで地域と世界をつなぐ』

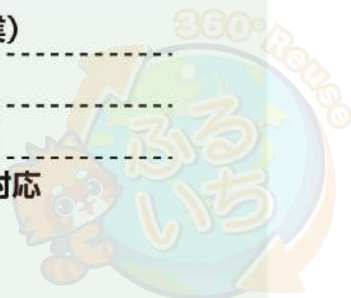


## 注力する領域

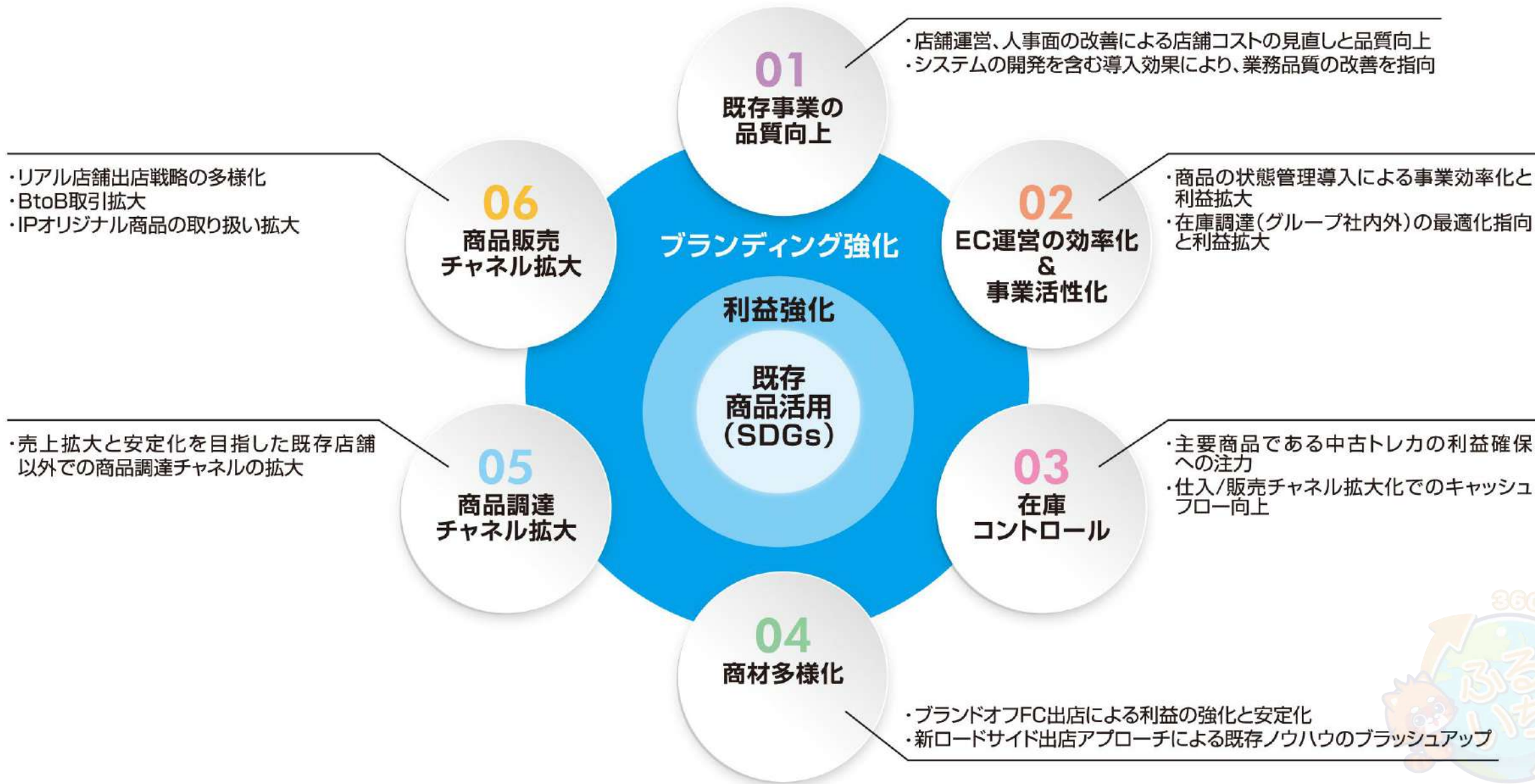
- ・リユース店舗領域
- ・リユースEC領域
- ・リユースBtoB領域
- ・グローバル領域
- ・IPビジネス領域



## 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

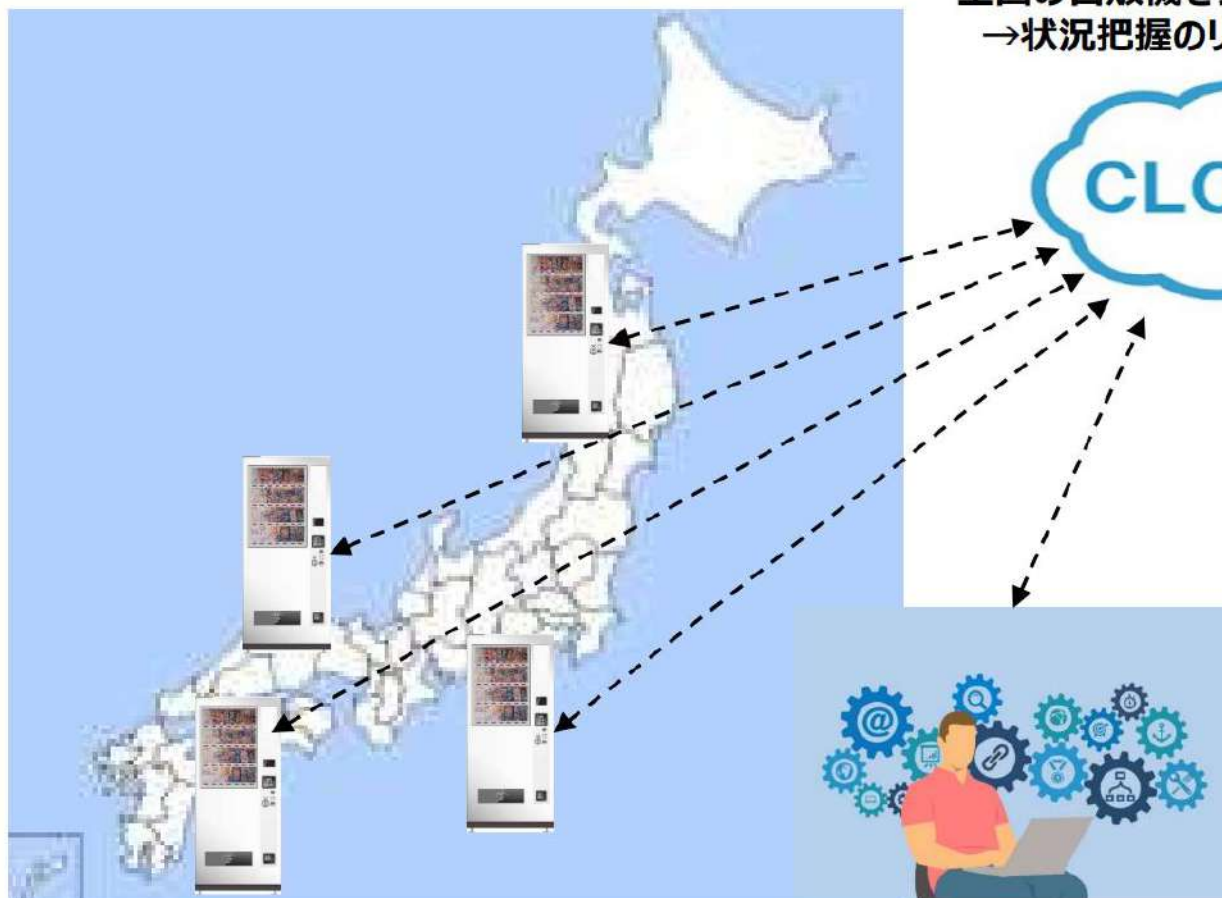


# 中核事業領域の重点取組事項



# BtoB ～自販機IoT化の自社開発にチャレンジ～

『売上拡大』『管理効率向上』『コスト削減』を実現するIoT機能搭載自販機をオリジナル開発し、直営店舗のないエリアへの販売チャネルを強化！



全国の自販機をクラウド環境で一元管理  
→状況把握のリアルタイム化=意思決定の迅速化



- ・売上・在庫状況の把握
- ・購買行動の分析  
→時間帯別・ロケ特性格別の売上情報 など
- ・本部主導の品揃え(投入指示)・訪問指示

# グローバル ～ふるいち台湾店から始まる世界チャネルの開拓～

株式会社TORICOとのコラボ店舗『ふるいち×マンガ展』が台湾・台北市西門町に  
2025年7月12日(土)グランドオープン!

## 日本エンタメ文化の発信拠点、台北に誕生

マンガ・アニメ・ホビーという日本が誇るカルチャーを融合した新しい店舗『ふるいち×マンガ展』が、台湾に初上陸しました。エンタメ・ホビーの専門店『ふるいち』と、マンガ・アニメ関連グッズや展示企画で知られる『マンガ展』がタッグを組み、台湾のポップカルチャーファンに向けた新たなランドマークとして登場します。



## ふるいち台湾店



台北市中正區漢口街一段85號(之4及之5)  
オープン日/2025年7月12日(土)  
営業時間/11:00~21:00  
商材/中古ホビー(フィギュア・キャラグッズ)・  
中古トレーディングカード



## IP(Intellectual Property)ビジネス領域の事例紹介

### NIKKE POPUPショップ



2026年2月7日～23日  
愛知県名古屋栄駅隣接オアシス21  
人気IPのオリジナル催事展開による  
販売チャネルの拡大にチャレンジ  
大盛況のもとスポット収益を確保



- ・北海道・埼玉など遠方からの来店
- ・IPが目的来店を生み出す力を実証

### IPの集客力が距離を 超えた



### アクセス重視の 立地選定

NIKKEエリア防衛戦3RD 名古屋会場  
描き起こしイラストっぽく撮ってみた！！  
#NIKKE  
#NIKKE\_エリア防衛戦3RD



- ・オアシス21  
(名古屋駅2駅/大須徒歩15分)
- ・名古屋限定書下ろしイラストの真近

### SNSの活用



- ・マスコットキャラクター(よしおくん)×SNSにより営業感を抑えた自然体での宣伝を実施
- ・中部エリア・NIKKE販売店での公式リポストなど自然拡散

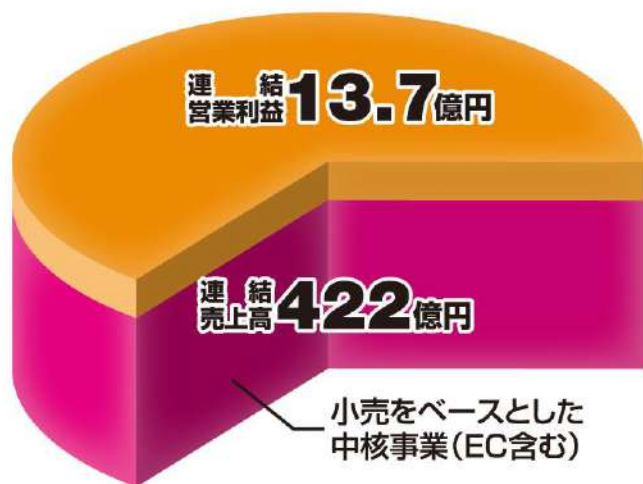
2029年2月期  
連結売上高

500億円

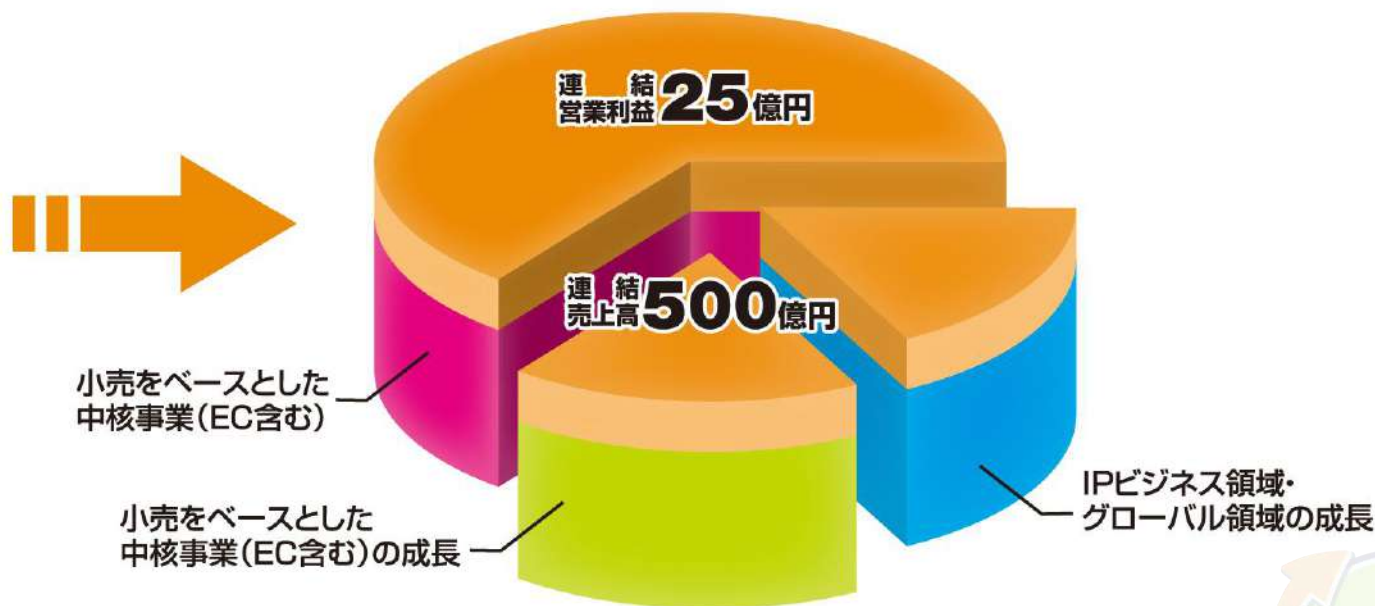
2029年2月期  
連結営業利益

25億円

2026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、  
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。



### 選択肢を増やす『360度リユース』～会社活動と社会活動がシンクロする未来へ～



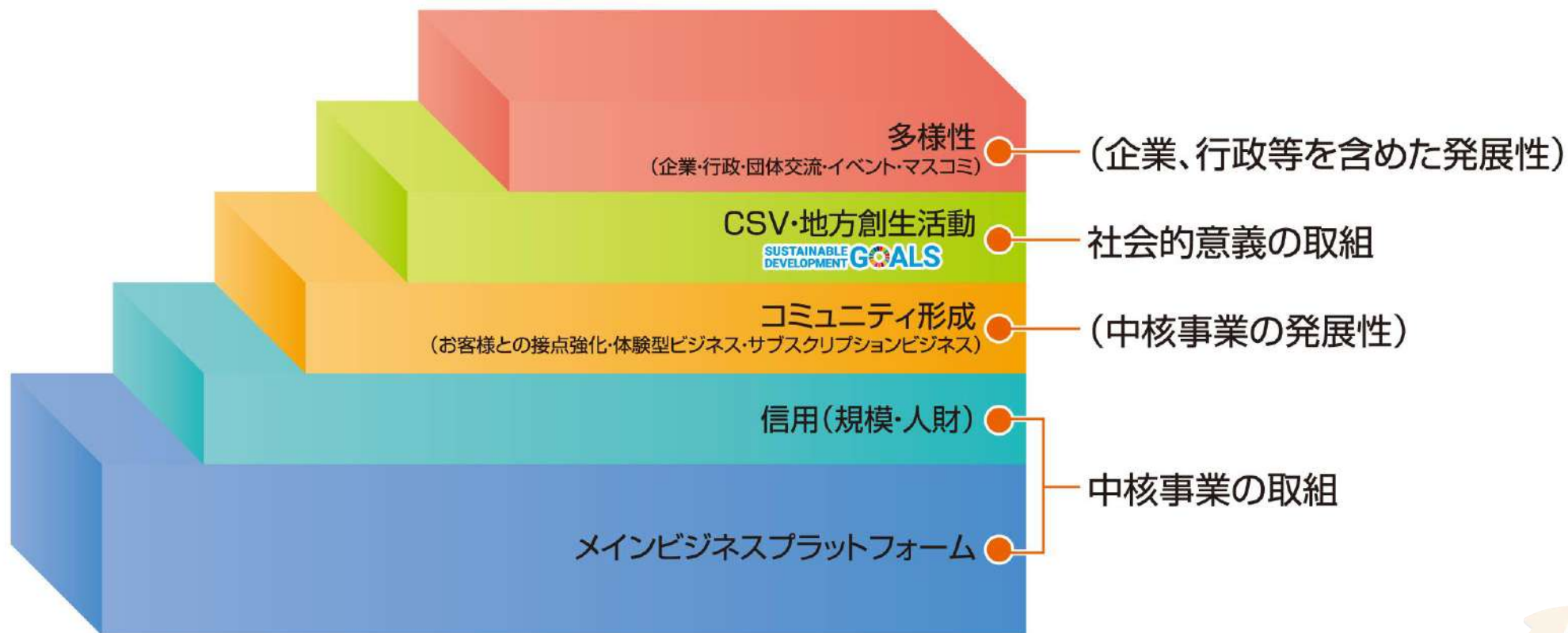
『**360度リユース**』とは、当社グループがリユース品を取り扱う活動にとどまらず、グループが関わる**地方創生活動(まちづくり・地域ブランディング・関連する企業/団体の再生)**を通じて事業に関わるすべてのステークホルダーに『満足』を届けることを目指す全方位的な戦略です。  
**メインビジネスプラットフォームに様々な付加価値を拡充し、360度リユースを推進します。**

# 360度リユース ～会社活動と社会活動がシンクロする未来へ～



# ■ 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。

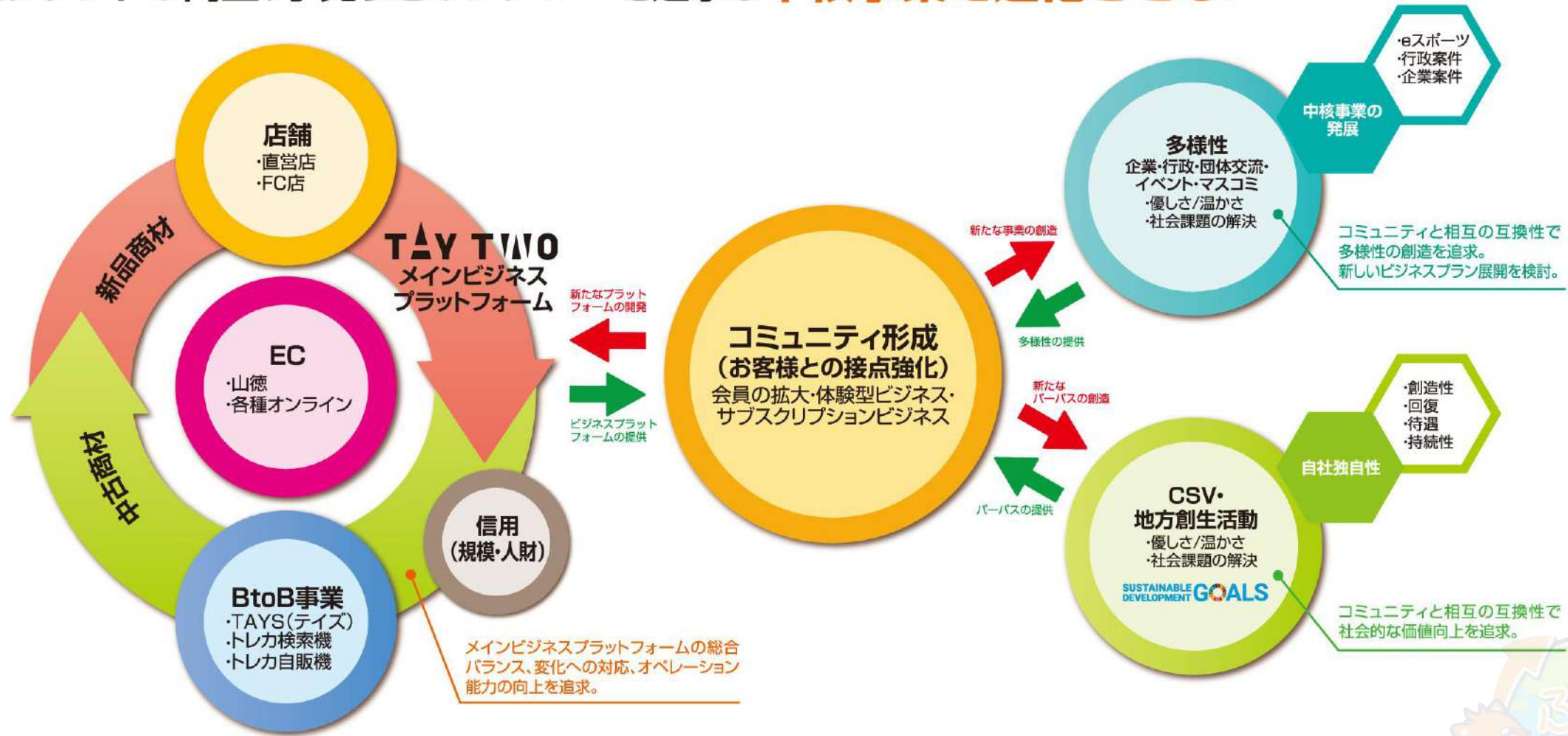


ひとつひとつの積み上げが当社グループの発展に寄与します。



# ■ 当社グループ中核事業の強化を目的とした取組の構図（詳細展開図）

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。**

# 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です。

#### 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。直営店と豊島区より受託した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



**社会的意義の取組は当社の  
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

#### 出店



2025年7月「ふるいち台湾店」をオープン。企業アライアンスにより自社のリユースをカバーし、展開スピード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。従来余剰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。

# 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した！ ※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 ～リユースで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**よこたとくお先生**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 ～360度リユース～』をグループビジョンに邁進いたします。**

# トキワ荘プロジェクト～トキワ荘公園活動拠点～

## トキワ荘公園(豊島区立南長崎花咲公園)

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』跡地近くの公園です。園内には、昭和30年代の雰囲気演出した記念碑『トキワ荘のヒーローたち』が設置されています。2020年7月、トキワ荘を再現した豊島区立トキワ荘マンガミュージアムが公園内にオープンしました。

ふるいちトキワ荘通り店 蔵[KURA]



ふるいちトキワ荘通り店



トキワ荘マンガミュージアム



ふるいちトキワ荘プロジェクトは『トキワ荘』一丁目一番地に2店舗展開。

## ■ ブランド発信 ～公式キャラクター『よしおくん』～

ゆるバス2025では、『ゆるナビ投票』、『ふるさと応援投票』、そして決選会場(於:東京都墨田区隅田公園)での投票による3種類の投票を合算してグランプリを決定しました。

# 2025年度ゆるバス 全国第16位! / 299エントリー中

2025年度ゆるバス



# ■ 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』『店舗』『EC』『BtoB』『IP』『グローバル』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。



# ■ ブランドの確立

## 一般消費者のイメージ

『古本市場』の**古本だけ**を置いているというイメージを払拭。



## イメージ改革

『**ふるいち**』という長年慣れ親しんだ『古本市場』の地域での呼び名をそのままロゴへ。

### ふるいちとは？

地域での呼び名である『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も持っています。



### ふるいちロゴ1号店



01

#### 古本市場高島店

2019年2月の店舗改装時に初めて『ふるいち』のロゴマークを使用しました。



## 行政・自治体と連携するブランド(読書でつながる 地域で広げる 官民連携)

### 1. 連携の背景

草加市立中央図書館では、多様な本との出会いを提供するため蔵書の充実に努めていますが、限られた予算の中で新たな資料を継続的に確保することが課題となっていました。一方、市内で『古本市場』を運営する当社においても、十分に利用可能であるにもかかわらず、流通上の理由から活用しきれない書籍を抱えていました。この両者の課題を結びつけ、資源を循環させる仕組みづくりを目指して、本連携が実現しました。

### 2. 本連携の概要

本連携により、当社から市立中央図書館へ継続的に書籍を寄贈します。市立中央図書館では、寄贈された書籍を図書館の蔵書として活用し、市民の皆様がこれまで出会うことのなかった本と出会う新たな機会を創出します。また、廃棄される可能性のあった書籍を再活用することで、持続可能な社会の実現にも貢献する取り組みです。

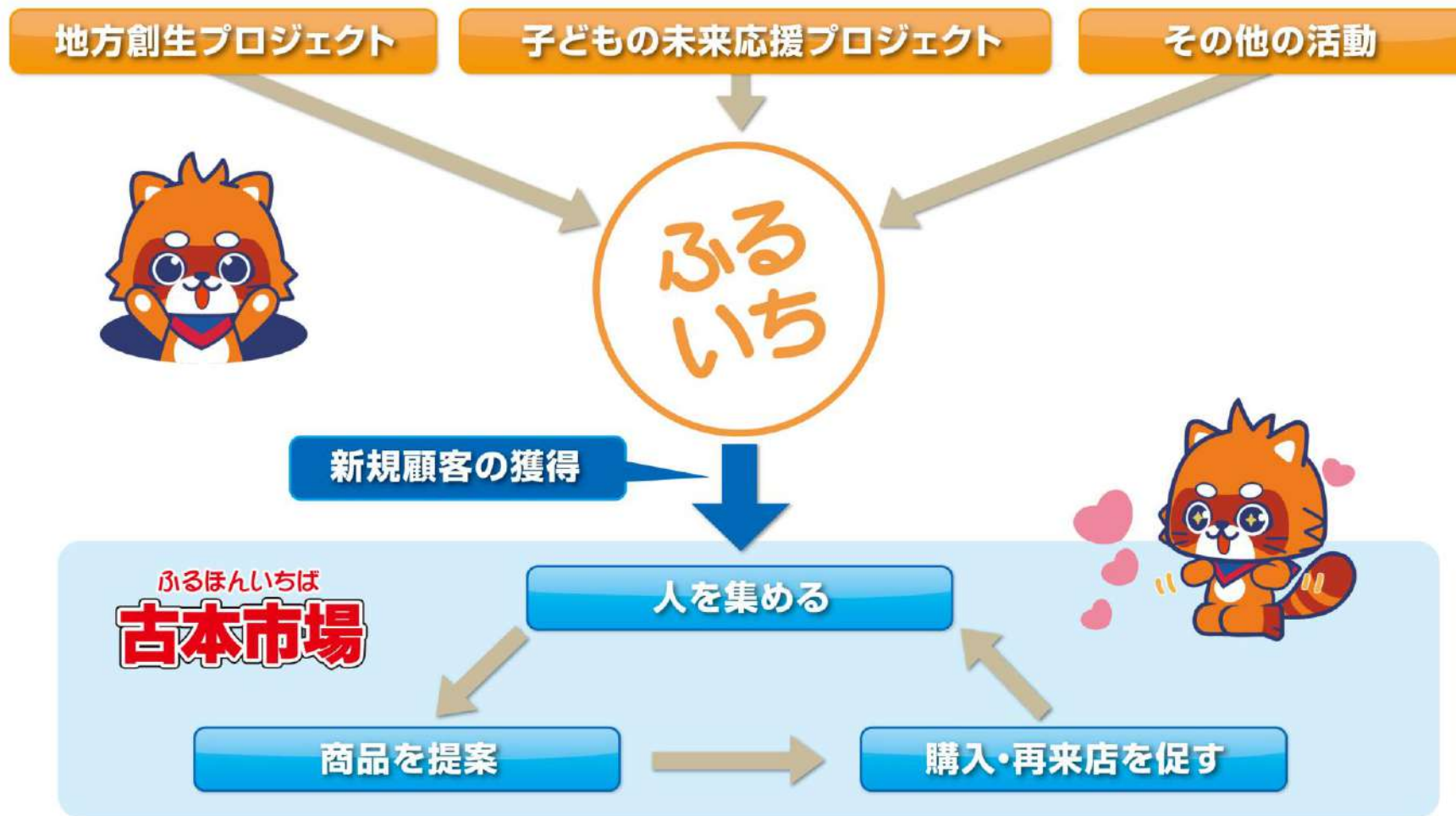
### 3. 業務連携の経緯

本連携は地域の困りごと解決に向け、澁澤栄一にゆかりのある埼玉りそな銀行(そうかSDGsパートナー)が『道徳銀行』として両社の課題解決を目指し、当社を草加市に紹介くださったことをきっかけに始まりました。市内企業と行政が手を取り合うことで実現した、地域での官民連携の成果といえる取り組みです。



# 「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**全国規模で運動させる取組**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に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。

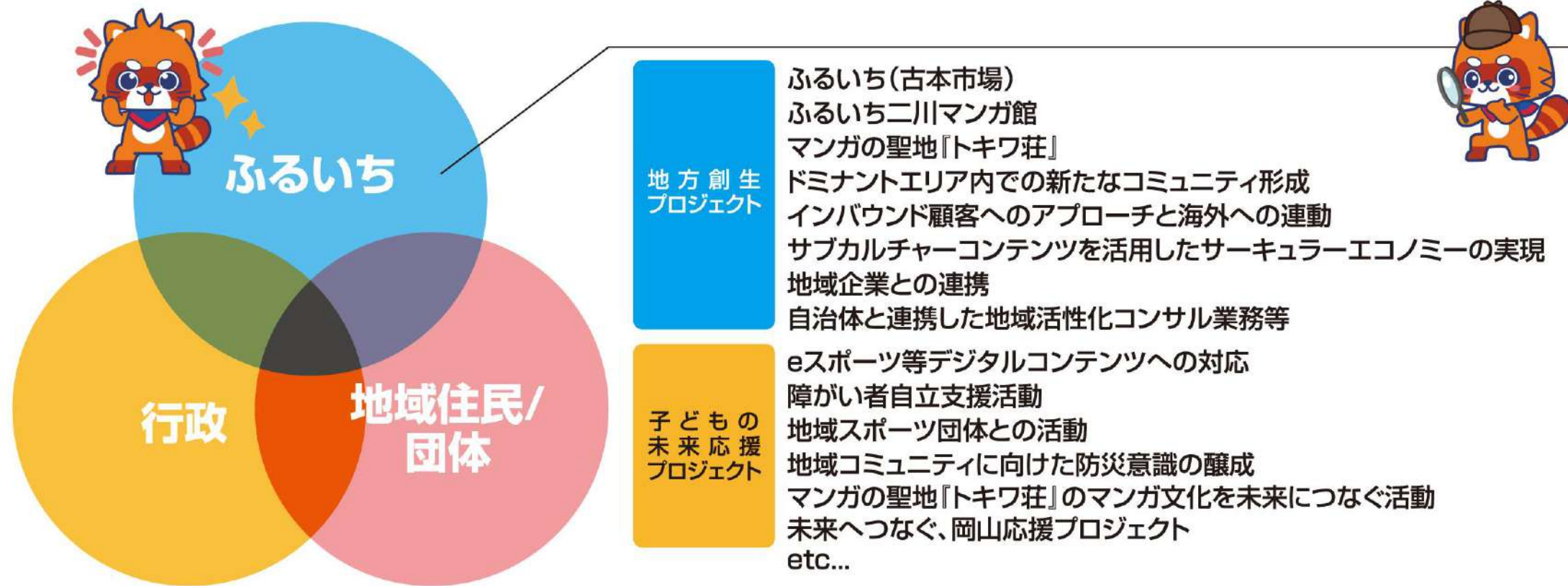


■eスポーツ

■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組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。

# 35周年を記念してリユース品の寄贈プロジェクトを実施

“ふるいち創業35周年記念”

## 未来へつなぐ、 岡山応援プロジェクト——。



地域とともに歩んだ35年、『感謝の気持ちを創業の地・岡山へ』として感謝の気持ちを込めて地域、社会への還元を目的として社会貢献寄贈プロジェクトを実施いたしました。

### 寄贈施設数

岡山県児童養護施設

**13施設**

(16か所)

### 寄贈金額

**100万円**

### 寄贈品

本・ゲーム・トレカ・衣料品など

**2,245点**

リユース品を寄付

## 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)

