

株式会社ティーツー 2026年2月期 第2四半期（中間期）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 第2四半期（中間期） 決算概要	P. 4
3. 各事業領域のトピックス	P. 15
4. 連結業績および配当予想	P. 24
5. 事業取組の方針（参考資料）	P. 27



1. 決算説明会のポイント



- **中間期累計売上高193億円の達成**

中間期の累計実績としては、過去15年間で最高の売上高
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

- **収益性の更なる改善**

第1四半期からの好調な流れを維持し、収益性が向上
特にトレカ・ホビーの販売単価の上昇と在庫回転率の改善により
利益は引き続き回復傾向



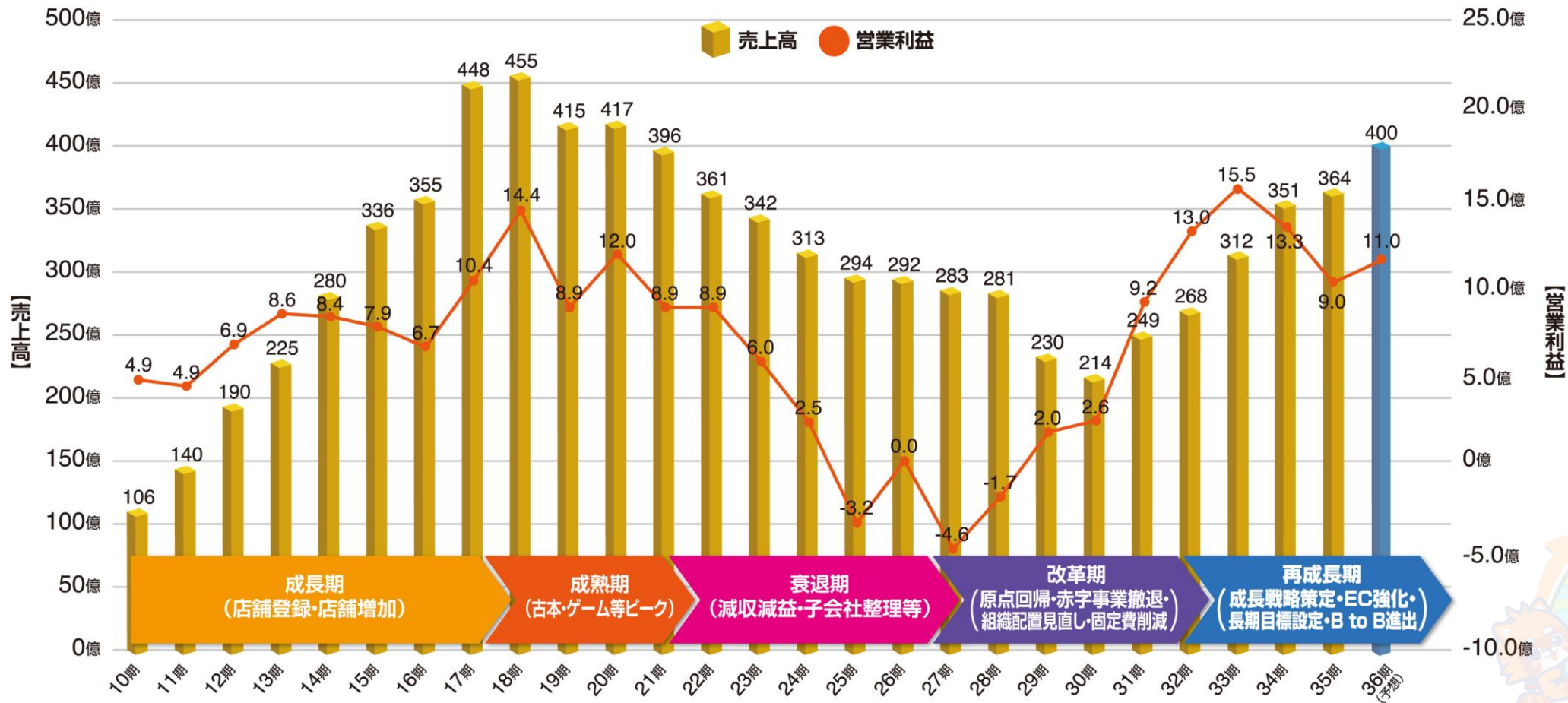
2. 2026年2月期 第2四半期（中間期） 決算概要



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 第2四半期（中間期）の連結業績サマリ

- 連結売上高は、**2010年2月期以降での中間期実績として過去最高**を記録しました。
- 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、積極的な販売施策と売上拡大によりコスト上昇を吸収し、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ともに前年同期を上回りました。

連結
売上高

193.3億円
(前年同期比+10.6%)

連結
営業利益

6.0億円
(前年同期比+110.9%)

連結
経常利益

5.9億円
(前年同期比+84.4%)

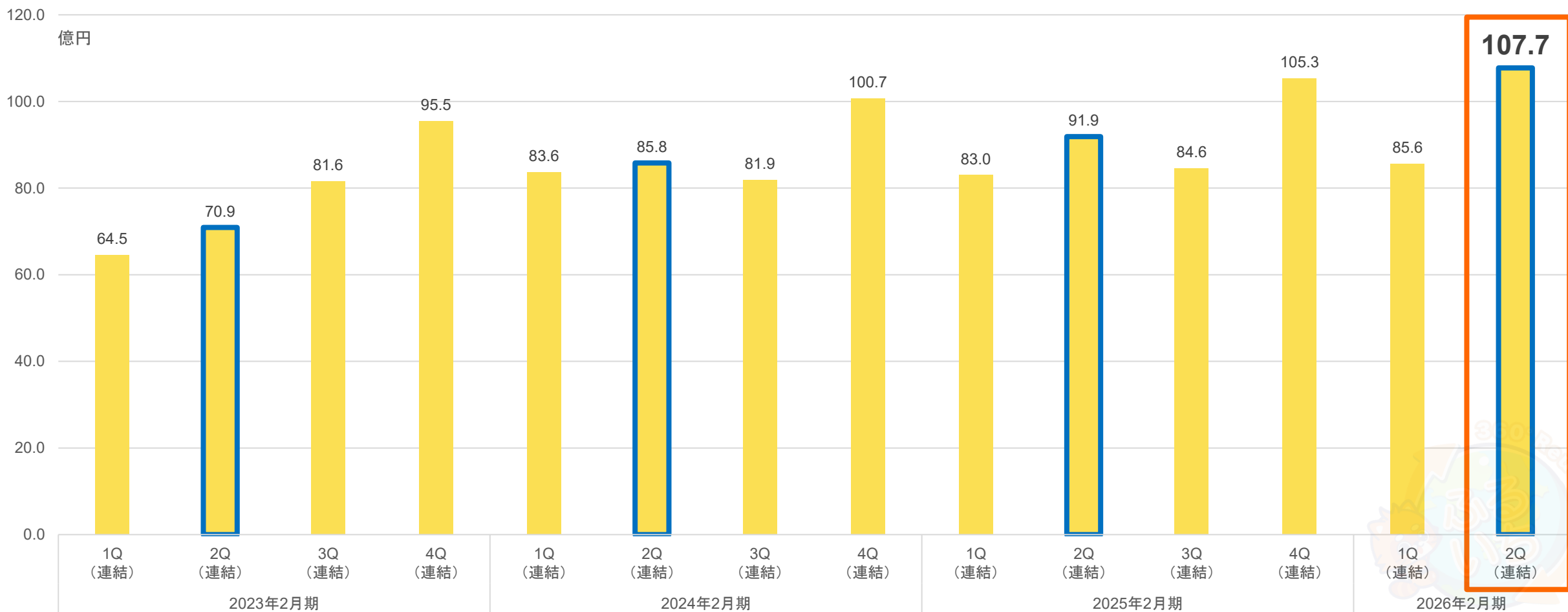
親会社株主に帰属する
当期
純利益

3.3億円
(前年同期比+94.1%)



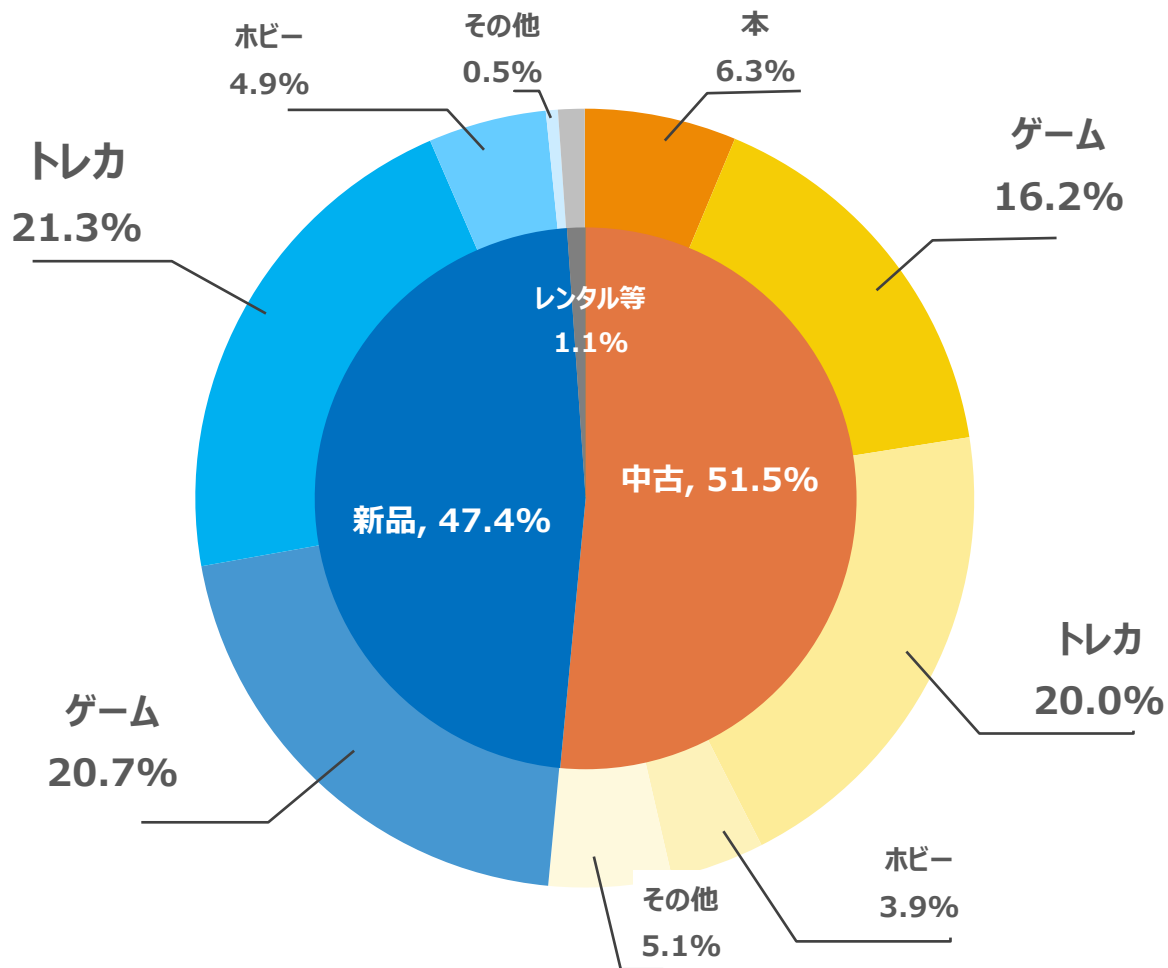
■ 四半期ごとの売上高の推移

- 第2四半期売上高は、**新品ゲーム、新中トレカ、新中ホビーが好調**に推移し、前年同期を上回る結果となりました。
- 店舗数の増加と新品ゲームの好調により、第2四半期の売上高としては極めて高水準となりました。



商品別売上高構成比

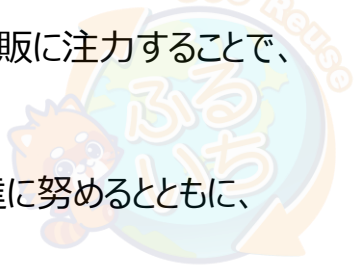
- 対前年で比較すると、新品の売上高構成比が2ポイント上昇しています。
- 商材別では、新品ゲームが3ポイント増加し、中古トレカが2ポイント増加しています。
- 構成比増は、新型ハードSW2の発売と、回復基調にあるトレカ市況を反映した売上高の伸長が主な要因です。



■ 主要商材の累計売上高前年比の動向

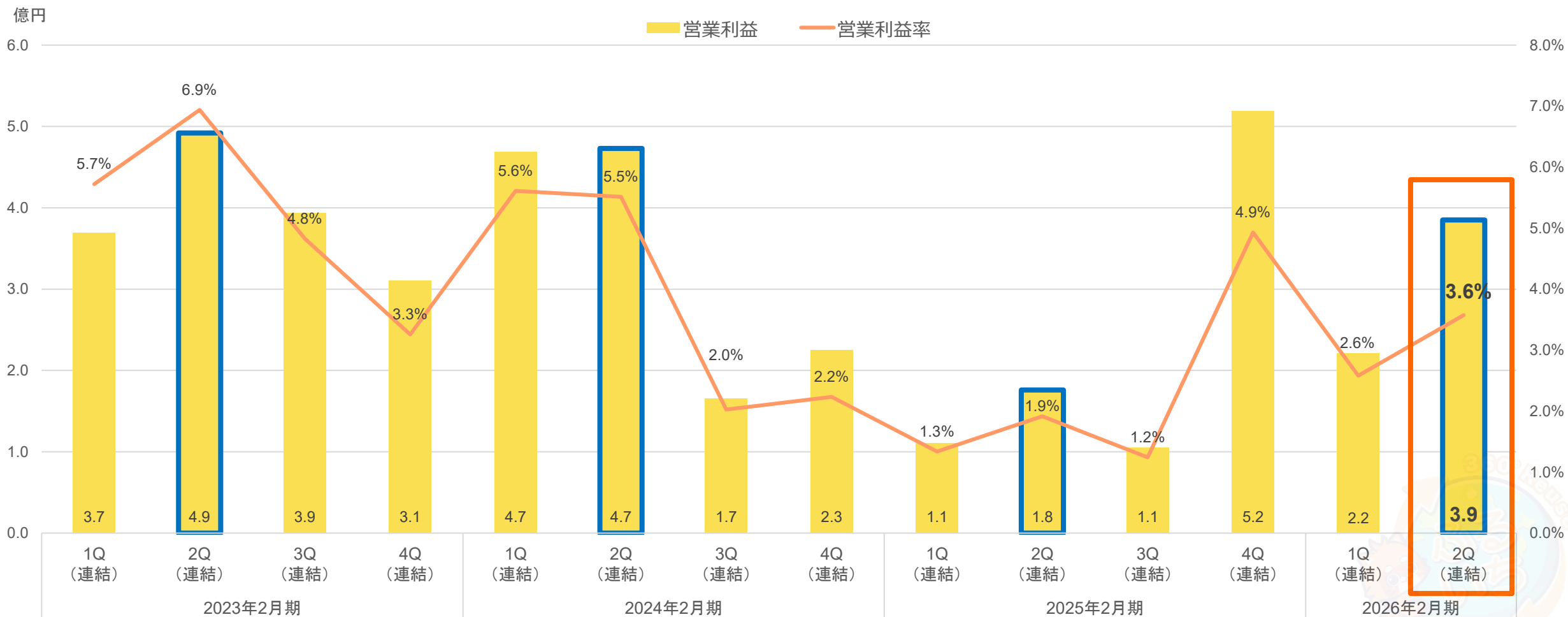
- 各商材の売上高について**新品ゲーム、新中トレカ、新中ホビーは非常に好調**に推移。
- ゲームについて、新型ハードSW2の発売により非常に好調な状況です。トレカについて、**相場の安定化**により売上高の動向は好調を継続しています。

		業績	前年比	主なポイント
中古品	本		93.2%	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単品管理による価格コントロール、新刊流通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		96.1%	SW2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		122.1%	引き続き市況感もよく、1Qに引き続き新品との相乗効果で好調を維持しています。引き続き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		129.5%	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		131.9%	SW2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		105.5%	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		112.4%	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、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2四半期ではトレカ市況が回復傾向となった影響により、前年同期と比較して営業利益及び営業利益率ともに大幅に伸長しました。



連結損益計算書

- 営業利益については、諸費用高騰等による影響で販管費が増加したものの、新品ゲーム、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 中間実績	2026年2月期 中間実績	増減	前期比
売上高	17,489	19,335	1,845	+10.6%
売上総利益	5,901	6,711	809	+13.7%
(売上総利益率)	(33.7%)	(34.7%)		
販管費	5,614	6,104	490	+8.7%
(販管費率)	(32.1%)	(31.6%)		
営業利益	287	606	319	+110.9%
(営業利益率)	(1.6%)	(3.1%)		
経常利益	321	592	271	+84.4%
当期純利益	173	336	163	+94.1%

販売費および一般管理費の推移

- ・ 販管費は全体で前期比で9%増加しました。
- ・ 主に、出店等により人件費、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 中間実績	2026年2月期 中間実績	前期比
人件費	2,201	2,372	108%
賃借料	855	894	105%
減価償却費	179	212	118%
手数料	882	996	113%
水道光熱費	135	143	106%
広告宣伝費	186	241	129%
消耗品費	202	275	136%
のれん償却	20	20	100%
その他	950	947	100%
販管費合計	5,614	6,104	109%

【主な増減理由】

- ・山徳社TVCM・SNSの広告宣伝費
+49百万
- ・山徳社新社屋移転による備品購入
+58百万



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。
- 柔軟な運転資金調達のため、長期借入金が減少し、短期借入金の残高が増加しております。

(単位：百万円)	前連結会計年度 (2025年2月28日)	構成比	当中間期 連結会計期間 (2025年8月31日)	構成比	増減額
流動資産	9,292	69.4%	9,976	67.8%	684
現金及び預金	2,896	21.6%	2,729	18.5%	△167
商品	4,931	36.9%	5,209	35.4%	278
固定資産	4,088	30.6%	4,747	32.2%	658
有形固定資産	1,771	13.2%	2,395	16.3%	623
無形固定資産	234	1.7%	206	1.4%	△27
投資その他の資産	2,083	15.6%	2,145	14.6%	62
資産合計	13,380	100.0%	14,724	100.0%	1,343
流動負債	4,731	35.4%	6,488	44.1%	1,756
買掛金	1,146	8.6%	854	5.8%	△291
短期借入金	2,000	14.9%	3,300	22.4%	1,300
1年内返済予定の長期借入金	335	2.5%	803	5.5%	468
固定負債	2,502	18.7%	1,974	13.4%	△527
長期借入金	1,185	8.9%	522	3.5%	△663
負債合計	7,233	54.1%	8,462	57.5%	1,228
純資産合計	6,147	45.9%	6,262	42.5%	114
負債純資産合計	13,380	100.0%	14,724	100.0%	1,343

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)	2025年2月期 中間実績	2026年2月期 中間実績	主なキャッシュ・フローの 状況
営業キャッシュ・フロー	658	△283	税引前利益+603 売上債権の増加△168 棚卸資産の増加△281 仕入債務の減少△291
投資キャッシュ・フロー	△993	△763	有形固定資産の支出△632 貸付けによる支出△50
財務キャッシュ・フロー	115	872	借入金の増減+1,105 配当金の支払△253
現金及び現金同等物の増減額	△219	△174	
現金及び現金同等物	2,553	2,641	



3. 各事業領域のトピックス



各事業領域の概要

- 当社の成長戦略として、各事業領域を定義
- 各事業領域の相乗効果でグループビジョン「リユースで地域と世界をつなぐ」の実現を目指す





ショッピングモール出店

- 2025年7月17日に「ふるいちイオンモール東浦店」を新規出店
- ショッピングモール出店店舗は累計で44店舗へと拡大
- 集客力強化と未出店地域における認知向上に寄与



地方ロードサイド出店

- 2025年7月17日に「ふるいち倉吉店」を新規出店
- 300坪郊外型店舗出店による出店戦略の拡大
- 商材多様化の新店舗モデル展開を視野に実地検証を進行中

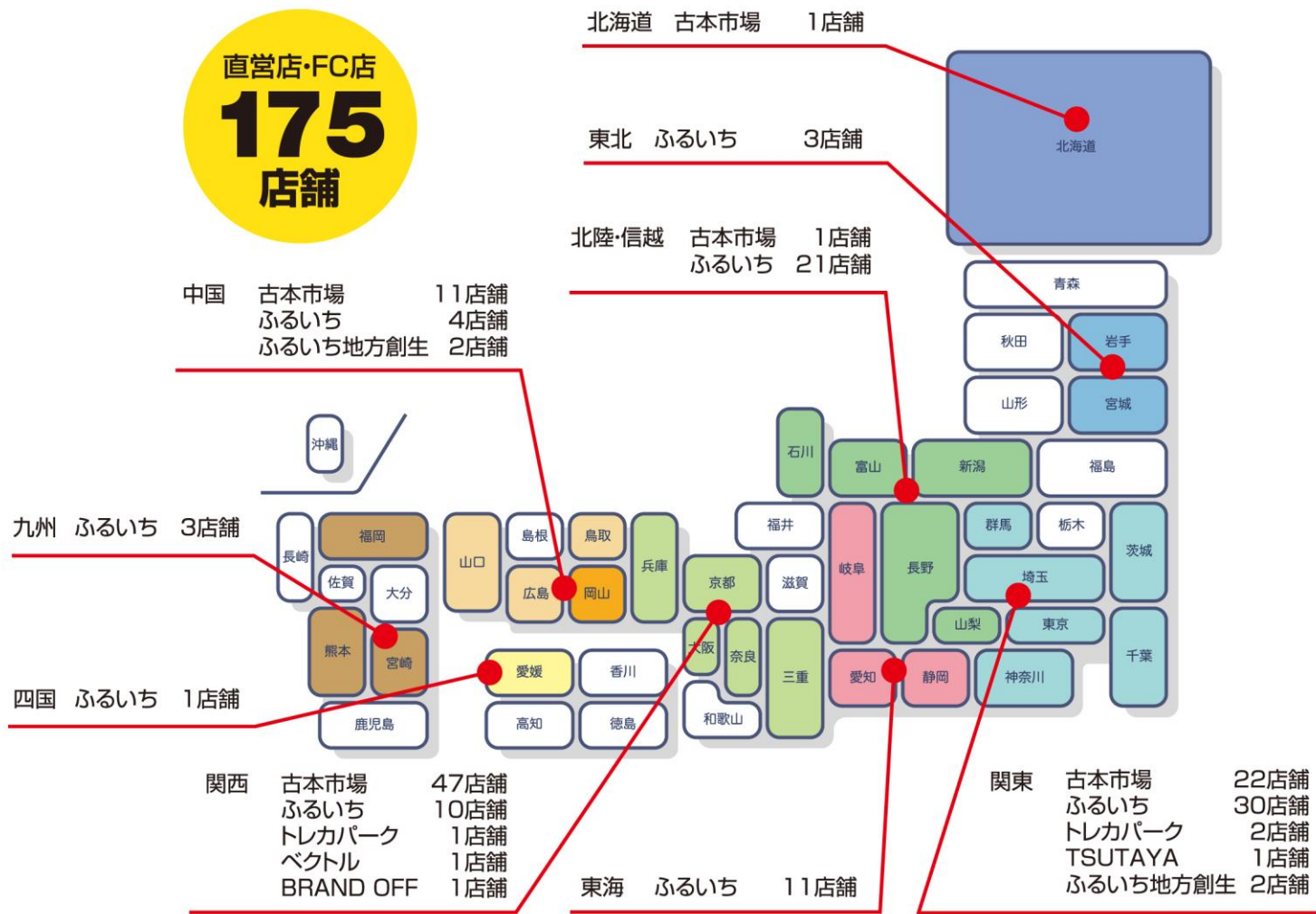


チャレンジングな出店でリユース文化を広げる

- “見て、買って、遊べる” 体験型リユース店舗を目指し、トレカ対戦スペースや大型ミニ四駆サーキットを備え、「売る・買う」にとどまらない体験と交流を提供
- 倉吉エリア最大級の売場を誇る、新たなチャレンジ拠点として、ふるいち・古本市場最大級の広大な売場に、トレカ、ゲーム、フィギュア、プラモデル、古着、CD/DVDなど多彩な商材を展開
- 地方都市・倉吉というホビー文化の地で、“リユース×体験×地域共創”の新モデル店舗として挑戦的に出店



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。



商材多様化の推進



- 経営基盤強化のため継続的に推進
- 現在14店舗で本格導入
- 「ふるいち倉吉店」では初めて初期商材からアパレルなどの商材を取扱い
- K-ブランドオフ社のフランチャイズ事業にも引き続き注力

店舗DXによる効率化



- 買取オペレーションの電子化を進行、一部店舗で試験運用を開始
- 本部・店舗間業務ツールの集約、スリム化に関する取り組みを進行中
- 店舗オペレーションの負担軽減と労働環境の改善を継続的に推進



山徳社拠点集約によるEC事業の効率化と新規商材育成

- 営業拠点の統合により、物流オペレーションの効率化、人材活用の最適化、部門間連携による相乗効果を実現
- 模型商材の拡大に加え、ECに適した新たな商材カテゴリの取り扱い検討



商品調達力の強化

- 商品ラインナップ強化による事業拡大を指向
- ロードサイド店舗出店や買取強化施策、宅配買取の試験的導入チャレンジにより、全社の買取能力強化
- 更なる事業拡大を目指す



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」、在庫検索機の拡販を継続
- オリジナルビジネスツールによる年間利益貢献1億円達成が当面の目標
- トレカ市況の良化を受けて、営業活動を強化



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・物流ノウハウの活用
- ゲーム・トレカに加えフィギュア、古本など新たな委託取引拡大への取り組み
- フランチャイズ店舗新規取引候補先への営業活動を継続



コラボ店舗「ふるいち×マンガ展」出店

- 2025年7月12日、台湾・西門町に TORICO社との共同店舗を初出店。エンタメ・ホビー商品を展開する「ふるいち」と マンガ・アニメグッズを扱う「マンガ展」とが融合した新業態を展開
- 日本のカルチャーに対する高い関心を背景に、台湾市場での収益基盤の構築を目指す。両社の商材・顧客基盤を活かし、相互送客・販路拡大によるシナジーを創出
- 第1号店の成果を踏まえ、台湾内および 他アジア地域への多店舗展開を検討。アジア市場における両社ブランドの認知向上と プレゼンス強化
- 「360度リユース」を掲げるテイツーグループの海外展開第一歩として、地域と世界をつなぐ“カルチャーリユース拠点”を目指す

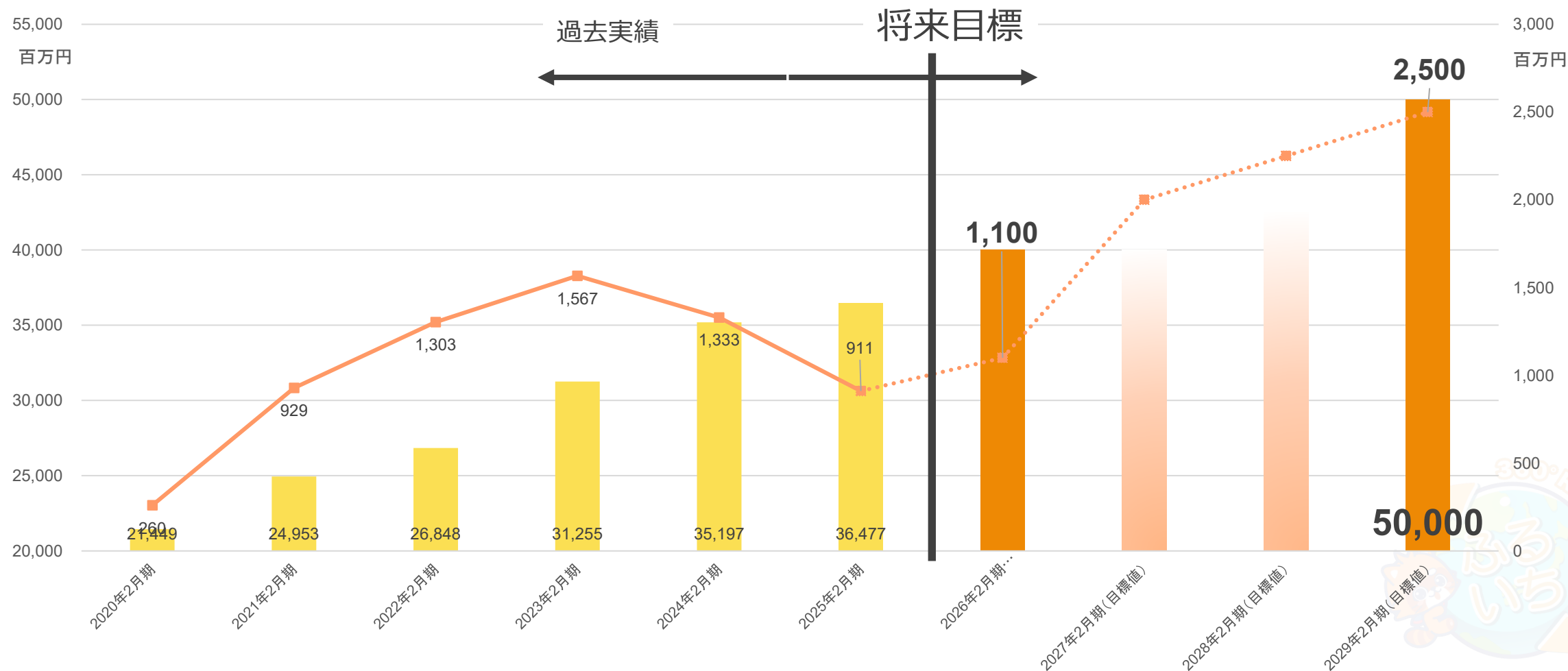


4. 連結業績および配当予想



2026年2月期連結業績予想と中長期目標数値

- 2026年2月期は、売上高**400億円**、営業利益**11億円**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

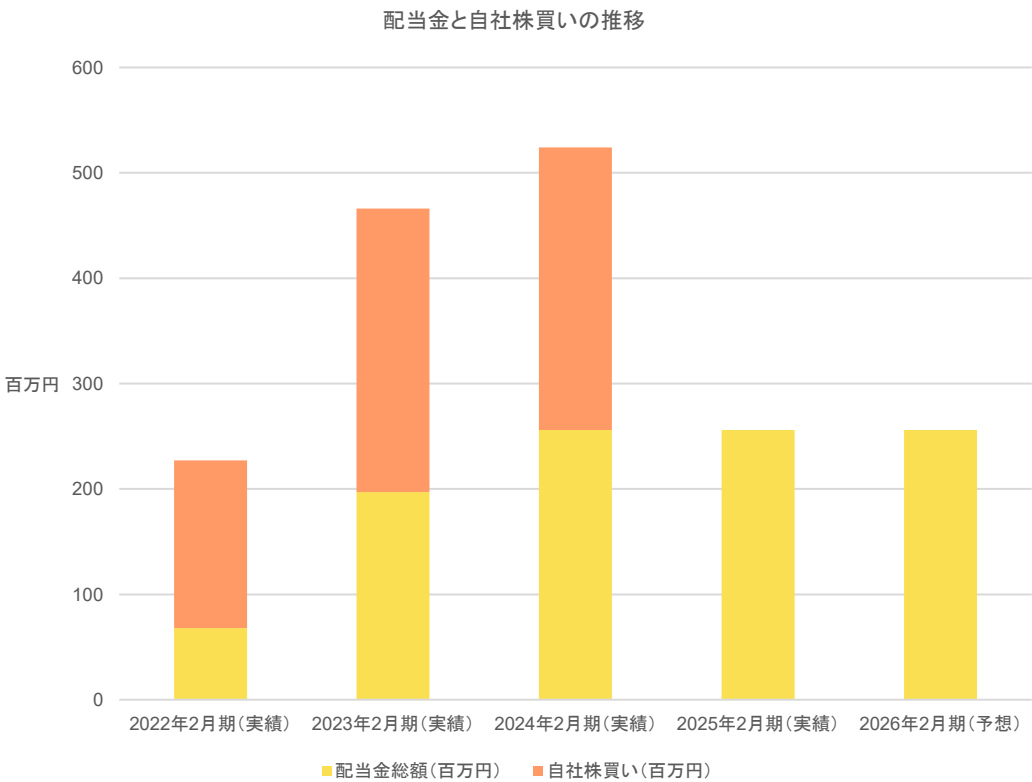


2026年2月期連結業績予想と中長期目標数値

- 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 (実績)	2026年2月期 (予想)
当期純利益	1,499	1,002	568	501	700
配当金（円）	1	3	4	4	4
配当金総額	68	197	256	256	252
配当性向（％）	4.5	19.3	45.2	50.4	36.1
自社株買い	159	269	268	—	—
総還元性向（％）	15.1	46.5	92.2	51.1	36.0



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

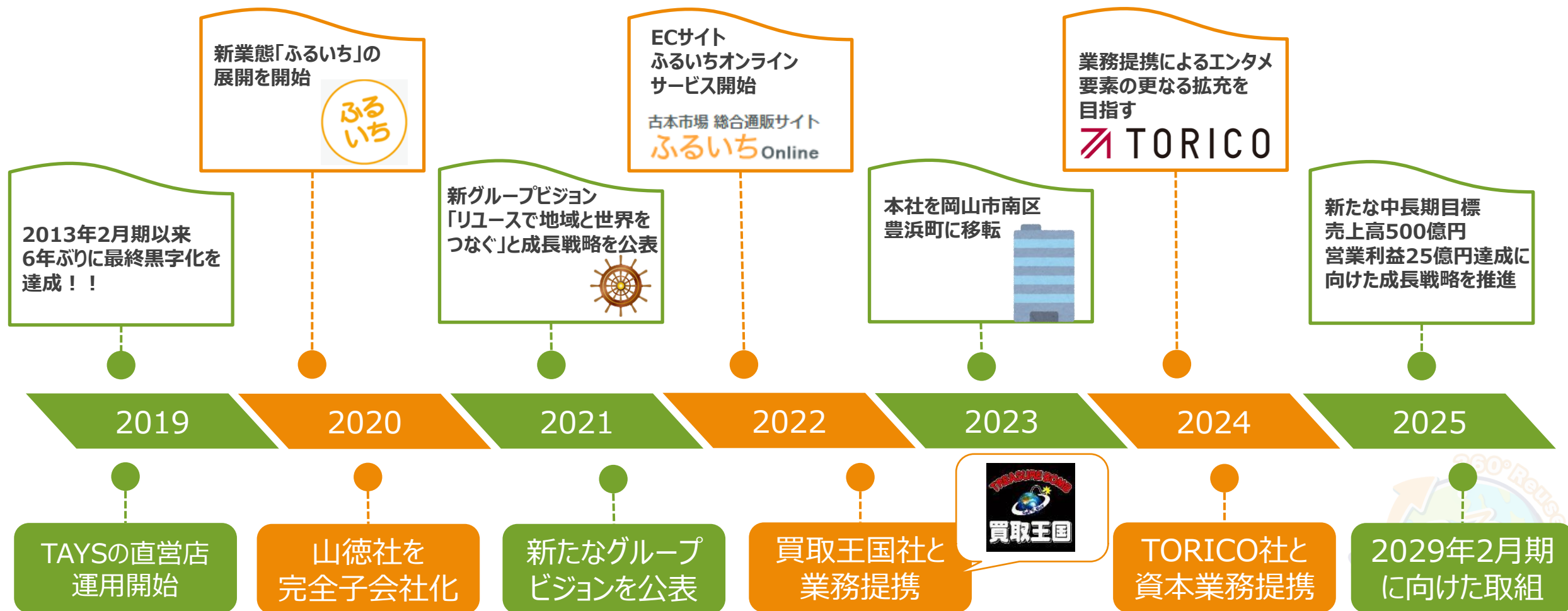
連結売上高: 36,477百万円 店舗数: 172店舗 (うち当社直営店: 139店舗)

従業員数: 正社員 344名、パート・アルバイト 1,869名、合計 2,213名



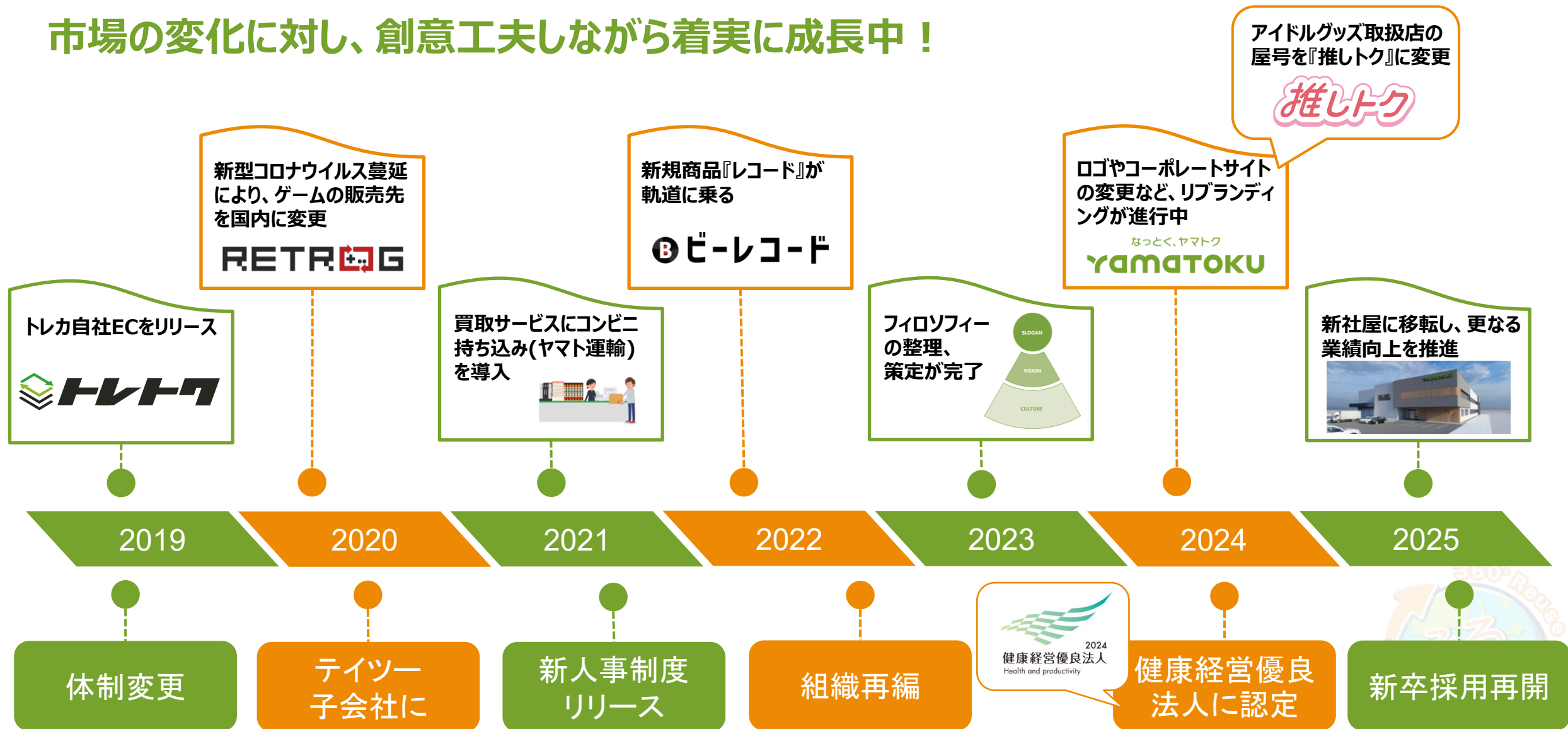
『ふるいち』の主な取組

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！



- 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（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）



■ ふるいち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～

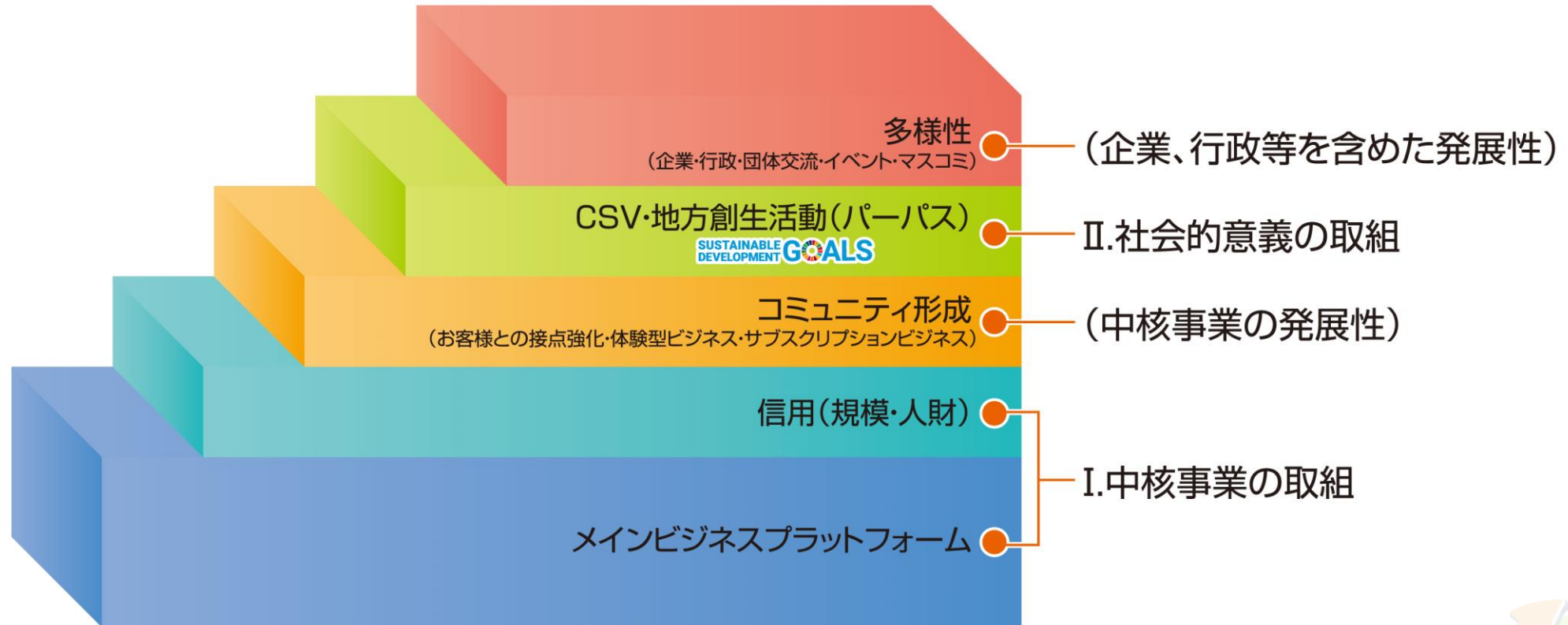
『**360度リユース**』とは、当社グループがリユース品を取り扱う活動にとどまらず、グループが関わる**地方創生活動(まちづくり・地域ブランディング・関連する企業/団体の再生)**を通じて事業に関わるすべての**ステークホルダー**に「満足」を届けることを目指す全方位的な戦略です。



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。

■ 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。

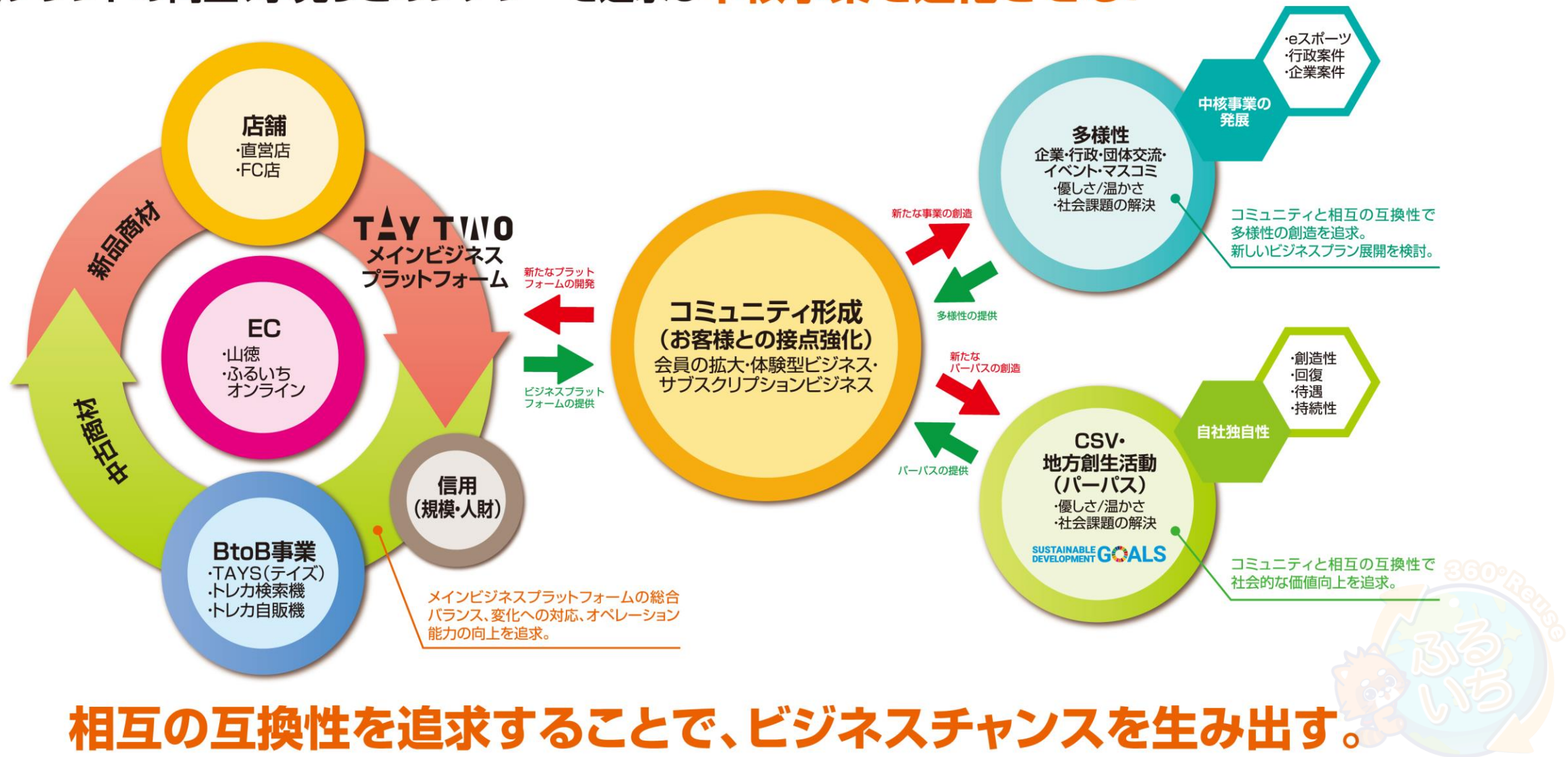


ひとつひとつの積み上げが当社グループの発展に寄与します。

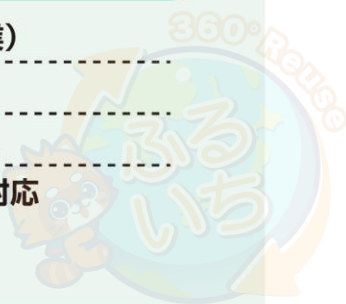
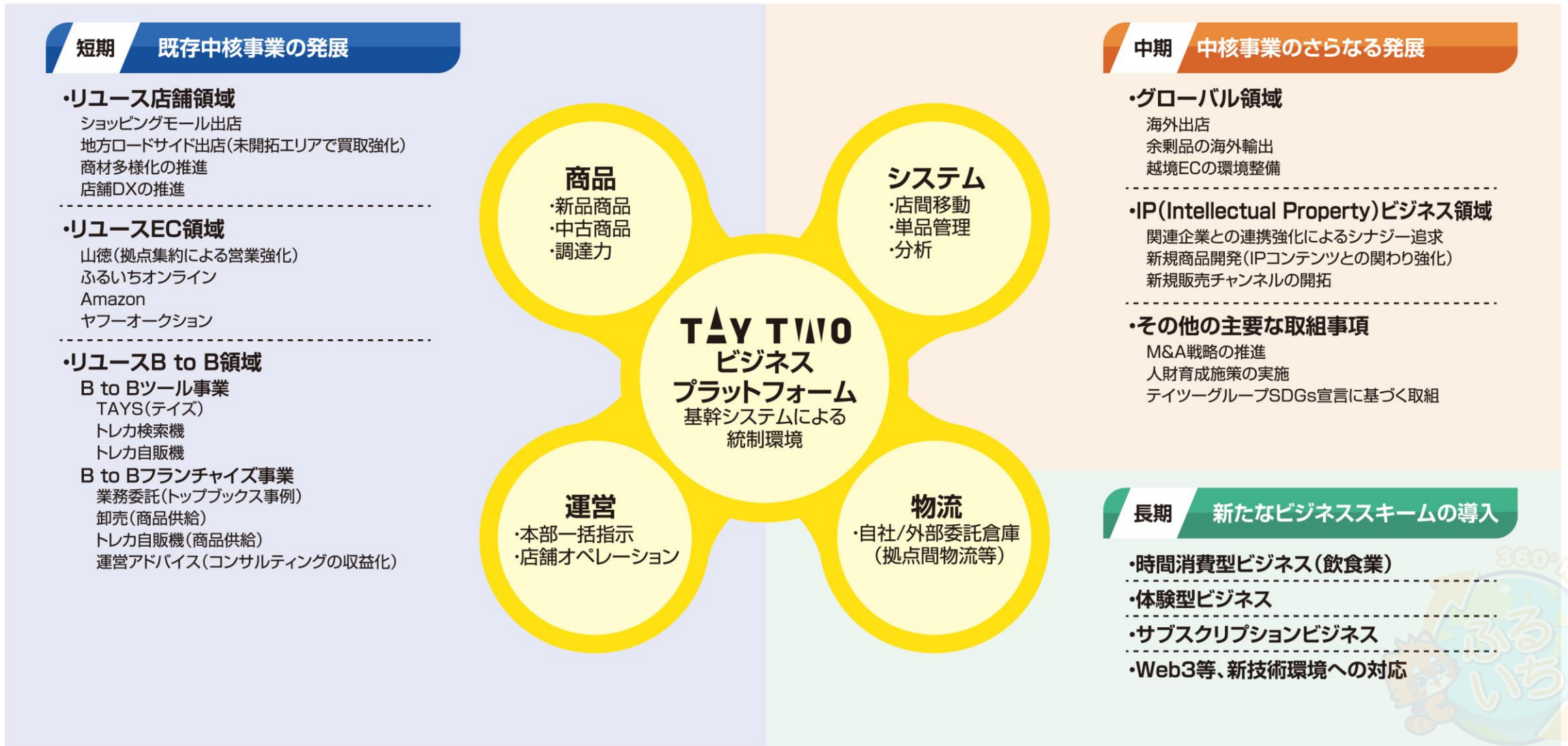


■ 当社グループ中核事業の強化を目的とした取組の構図（詳細展開図）

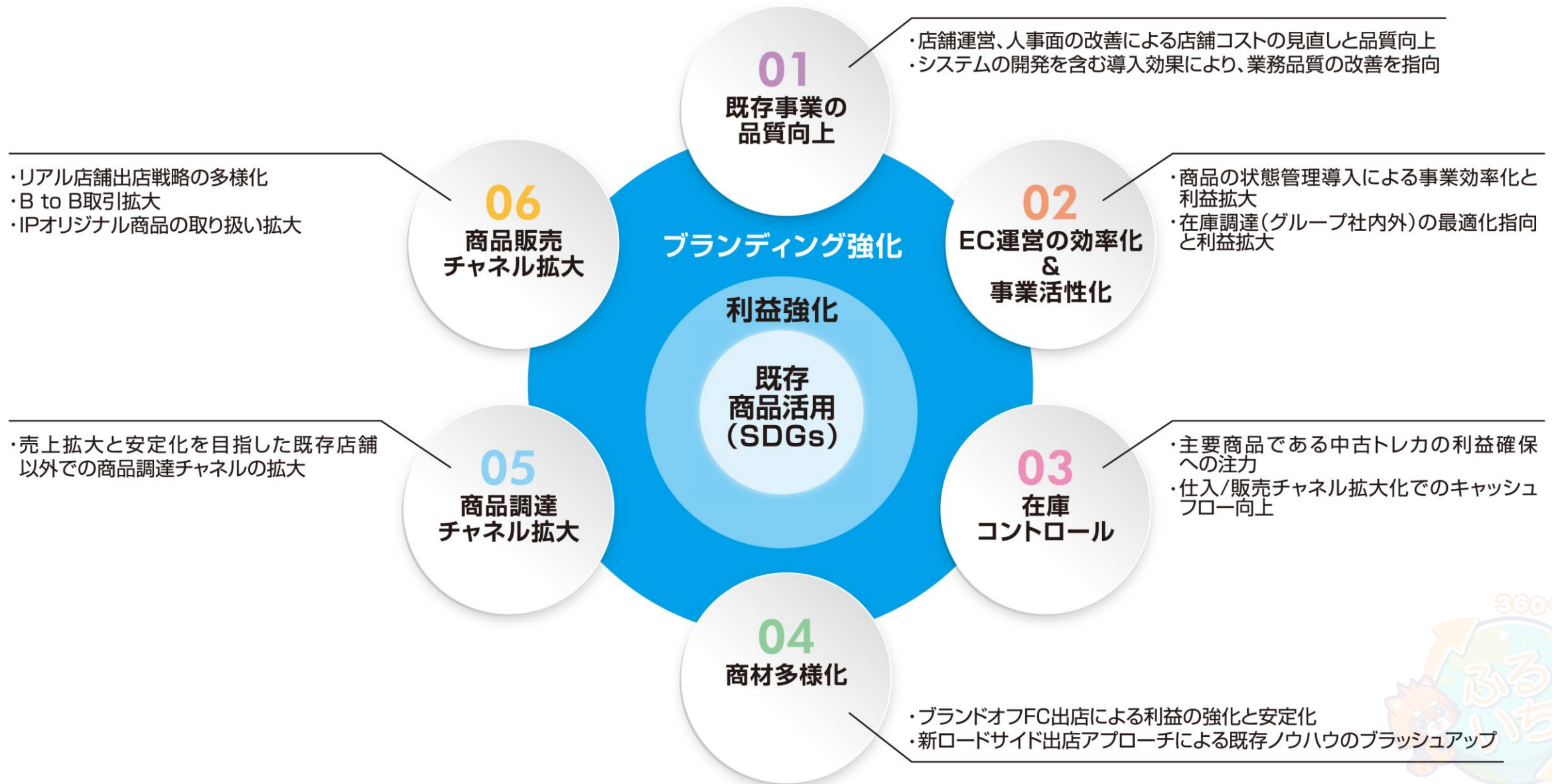
企業ブランドの向上、小売りとのシナジーを追求し**中核事業を進化させる！**



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



■ 中核事業エンターテインメント要素の拡充

■『IPビジネス領域』と『グローバル領域』によるエンターテインメント要素の拡充
エンターテインメント要素の拡充は「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を推進します！



中長期の目標数値

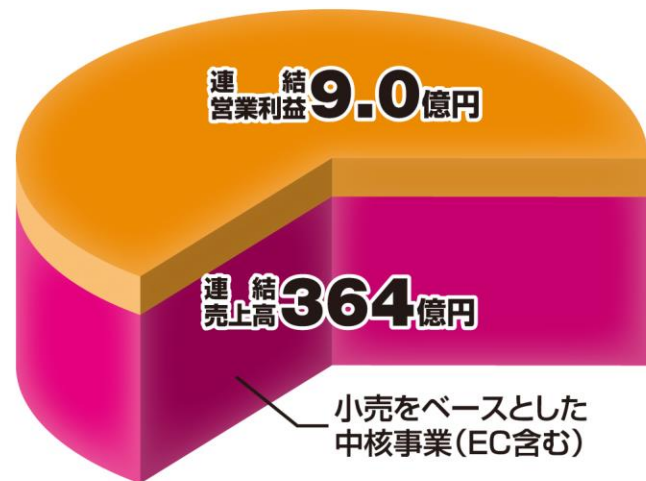
2029年2月期
連結売上高

500億円

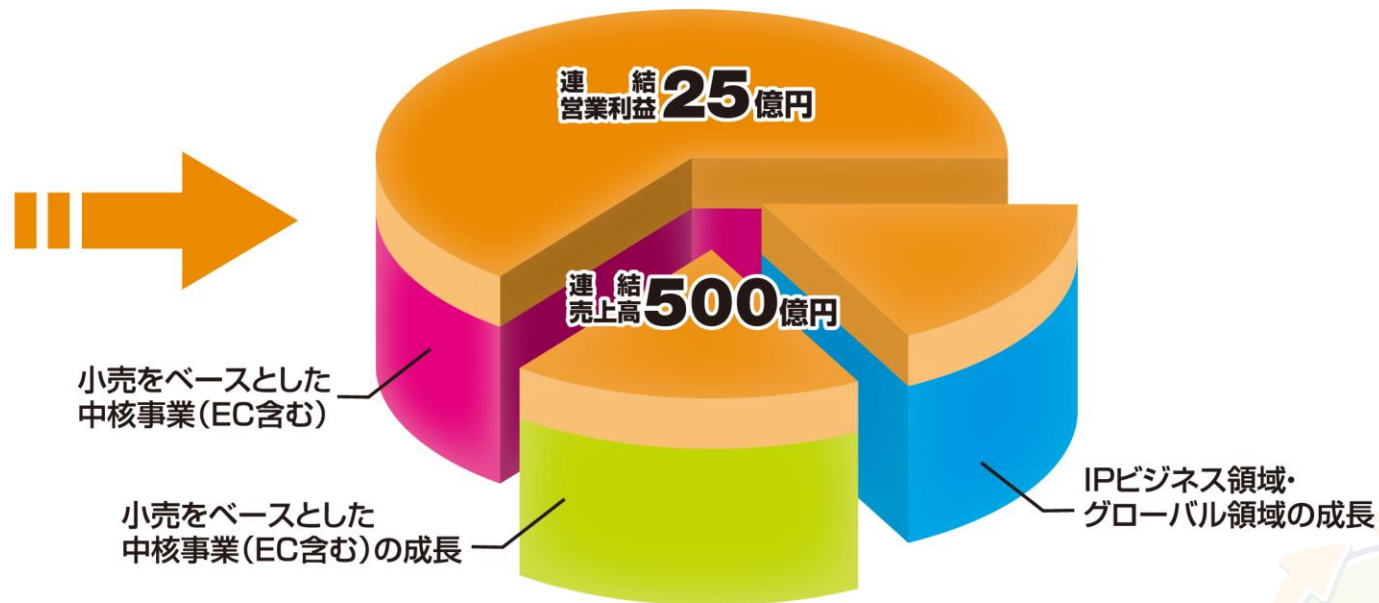
2029年2月期
連結営業利益

25億円

2025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。



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/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。

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 ～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。

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に紹介されています。

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



ふるいちトキワ荘通り店に続き、2023年12月に2号店(ふるいちトキワ荘通り店 蔵[KURA])オープン。

■ 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」「B to B」「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。



■ 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。

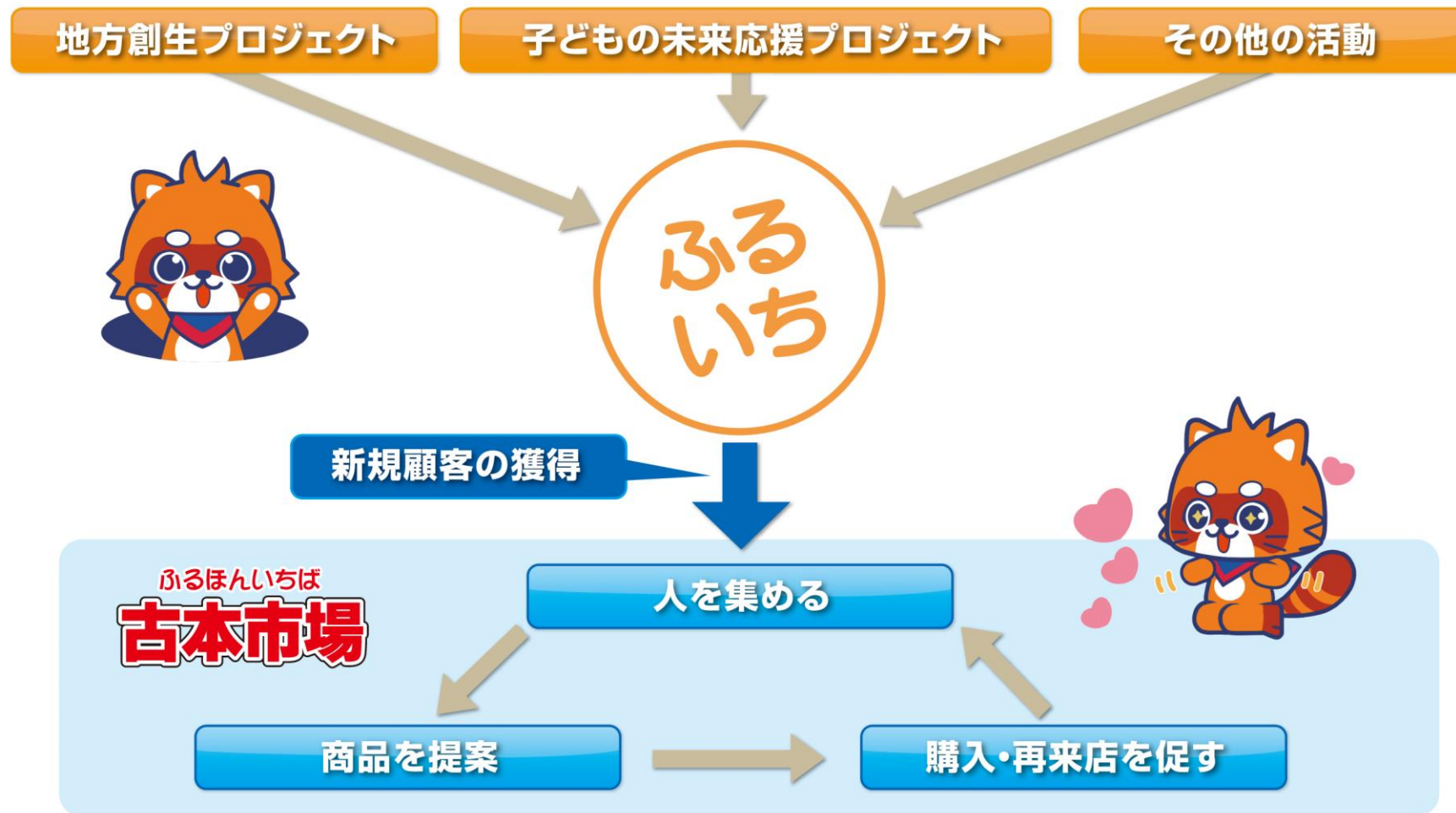


『ふるいち』は「ふたつの『ふるいち』プロジェクト」を中心とした様々な取り組みを通じ、人とつながる力を伸ばし、生活の交差点となるべくコミュニティ活動を続けています。



■「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



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



ふるいち(古本市場)が目指す“こ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よ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。

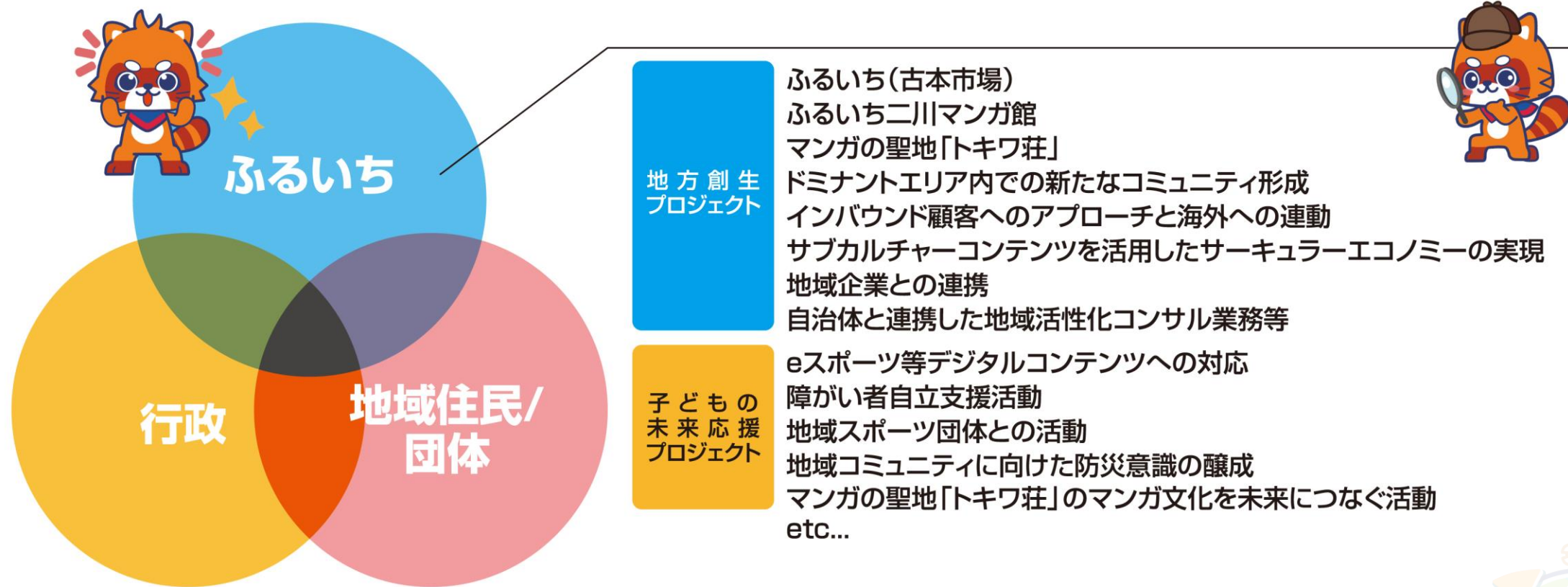


■eスポーツ

■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。

■ 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は負いません

＜本資料に関するお問合せ先＞

Investor Relations : ir@tay2.co.jp

