



2021年3月2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:7610JASDAQ)
問合せ先 取締役管理部長 青野 友弘
電話番号 048-933-3070

「2021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、2021年3月2日、会社法第370条及び当社定款第22条に基づく取締役会の決議にかわる書面決議により、2020年10月19日に公表した「中期経営計画更新予定に関するお知らせ」でご案内したとおり、名称を「中期経営計画」から「成長戦略」と改めたうえで、その内容を更新しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

なお、本成長戦略においては具体的な取り組み事項を提示することとして数値目標は示しておらず、数値目標については2021年4月の決算短信において2021年度(2022年2月期)の連結業績予想として公表する予定です。

記

1. グループビジョン

長期的な当社グループの目指す方向をグループビジョンとして次のとおり設定しました。

リユースで地域と世界をつなぐ

このグループビジョンの意図は、これまでの方針を引き継ぎ、リユースを事業の柱に据え、リアル店舗だけでなくECでリアル店舗出店エリア外の地域もカバーしながら買取を行って事業展開し、その販路はECを活用して海外にも展開していく、というものです。

そして、リユース(再利用)を中心に据えることで、持続可能性も意識して微力ながら社会に貢献する、そんな想いをグループビジョンに込めました。

2. 経営方針

グループビジョン実現に向けて、主として次の点を経営方針として力を注ぎます。

(1) リユースを拡大する

積極的にリユースの取扱商材を広げていきます。

(2) EC領域に注力する

ECを活用することで、これまでアプローチできていなかった地域にも事業展開していきます。

(3) 経営基盤を強化する

グループビジョン実現のために人材への投資を行い、事業・財務・業務領域を意図して変革していきます。

3. 事業領域

経営方針に沿って、事業領域を次の3領域と識別し、それぞれに経営資源を配分します。また、各事業領域において、あるいは各事業領域の周辺領域において、何らかの形で当該事業に資する事業体があればM&Aも事業領域拡大の手段の一つとして積極的に活用します。

・ リユース店舗領域

・ リユースEC領域

・ リユースB to B領域

4. 事業領域ごとの戦略

2021年度に各事業領域において具体的に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(テイツー)

① 基幹システム刷新からEC販路構築

2021年9月を目途として、基幹システムの刷新を完了させます。システム基盤をクラウド化することによって、他の各種システムとの結合が容易になるため、店舗商材をECで販売する等の事業展開を図っていきます。

また、先月リリースしたLINEミニアプリを活用して、アプリ会員顧客に対して様々な施策展開を進めていきます。

② 商材多様化

前期より進めてきた取扱商材多様化をさらに推し進めて、これまでに本格導入したモバイル商材に加えて、古着、ブランド品、アウトドア用品、楽器、金券、お酒等にも本腰を入れて取り扱いを開始していきます。このため、これら商材の取り扱い店舗を順次拡大していきます。

③ 「ふるいち」店舗の出店加速

前期に引き続いて、「ふるいち」小型店舗の出店を進めます。特に前期までに出店したイオンモール 川口前川店及びイオンモール 春日部店は、当初想定を上回る売

上推移を示しており、今期はさらにイオンモールへの出店を加速します。

期初の現段階で、イオンモール 多摩平の森店(東京都)、同 浦和美園店(埼玉県)、同 座間店(神奈川県)及び同 岡山店(岡山県)への出店が確定しております。

また、「ふるいち」小型店舗の路面店も小型店舗のバリエーションとして開発し、出店を目指します。

(2) リユースEC領域(山徳)

① 宅配買取の機能・サービスの向上

古物買取時の本人確認手段として、eKYCの導入を予定している他、宅配買取に関わる機能の、継続的な改善を続けていきます。

また、従業員教育の実施による顧客対応品質向上など、サービス品質の改善にも取り組んでいきます。

② 新たな取り扱い商材への本格参入

宅配買取、ECでの販売においても、取扱商材多様化を推し進めます。今期はレコードに本腰を入れて取り扱いを開始していき、人員や運営体制を整えつつ、順次取扱規模を拡大していきます。

③ マーケティング力の向上

新たにマーケティングチームを立ち上げ、これまで得意としてきたSEM(検索エンジンマーケティング、Search Engine Marketing)だけでなく、SNSの本格的な活用やデジタル以外のマーケティングにも着手し、総合的なマーケティング力の向上を目指します。

(3) リユースBtoB領域(テイツー)

新たに策定する事業計画に沿って、直営店舗で稼働させている、トレーディングカード読取査定機のTAYS(テイズ、TAY2 AI Yomitori System)の読取精度を機能開発によりさらに高め、2021年度中に外販に耐えうる水準まで引き上げます。

また、上記での各事業領域での取り組みの他に、リユース店舗領域とリユースEC領域の間で相乗効果を発揮するための将来へ向けた布石として、グループ横断プロジェクトを組成し、2022年度のオープンを目指して「グループECサイト」の構築を推進します。

その他、インバウンド需要の取り込みや海外販路開拓については、アフターコロナを見据えて、調査実行及びトライアル販売等を継続します。

5. 事業を支える機能戦略

2021年度に各事業を下支えするために実施あるいは実施を検討している事項は次のとおりです。

(1) 機関設計

2021年3月1日から指名報酬委員会を設置したことに続いて、より機動的な執行体制を構築するために、「執行役員制度」の導入を検討していきます。

その他、東京証券取引所の市場再編において、「スタンダード市場（仮称）」を選択する準備として、コーポレートガバナンス・コードの全78原則への対応準備を開始しており、その準備過程で各種課題を解消していくことで、企業価値向上の基盤整備を進めてまいります。

(2) 配当政策

配当については、投資資金や運転資金の確保等現預金の状況を勘案しながら、前期に実施した自己株式取得あるいは復配を検討していきます。

(3) 株主政策

前期に当社店舗のファン株主となっていただくことを目的として、株主優待制度を更新しました。ファン化をさらに推し進めるため、「グループECサイト」構築にあたっては、店舗での割引にとどまらないECでの株主優待割引券等を設計に織り込んでいきます。

(4) 財務政策

ネットデット(≒借入－キャッシュ)をゼロに近づけることを目標にして、長期借入金の圧縮を継続します。

(5) 人材育成

出店の加速に人材育成を追いつかせるため、店長育成を含めて人材投資に注力します。また、次世代経営者人材を育成するために後継者育成計画を策定して今期以降取り組みを開始いたします。

以 上