

株式会社ティーツー第 35 期定時株主総会質疑応答（要旨）

株主総会当日の質疑応答の要旨は以下のとおりです。

質問 1 岡山県の企業なのに、なぜ株主総会を東京で開催するのか。また、株主総会のオンライン開催について社長の考えを聞きたい。

回答者 代表取締役社長 藤原 克治

回答 株主総会を関東で開催しております背景には、まず、株主様の地域別分布において関東地方にお住まいの方の割合が最も高いという当社の状況がございます。加えて、事業運営の効率性を考慮し、本部機能の多くを関東の事業所に集約しております。これらの点を踏まえ、株主様のご利便性と当社の運営体制を総合的に勘案し、関東での開催を継続させていただいております。今後の開催方法につきましても、株主総会のあり方について様々な選択肢を検討し、当社にとって最善の形を模索してまいりたいと考えております。

質問 2 株式会社買取王国との業務提携のその後の進捗状況について伺いたい。

回答者 代表取締役社長 藤原 克治

回答 業務提携の一環として、買取王国様には当社のトレーディングカード査定ツールを多くの店舗にご導入いただいております。また、買取王国様からは、当社の成長戦略における重要な取り組みである商材多様化（取扱商材の拡大）に対し、ノウハウのご提供や人材交流といった手厚いご支援をいただいております。現在、この商材多様化の試みは一部店舗で継続しておりますが、今後全店舗へ展開していく上で、同社との連携が一層重要になると考えております。

質問 3 今後の中長期的な事業方針、成長戦略について教えてほしい。

回答者 代表取締役社長 藤原 克治

回答 当社はゲームや古本を中心としたエンターテインメント市場の活況の中で成長を遂げました。しかし、その後の市場環境の変化とともに、ゲーム関連商品、古本の売上は当初の想定を下回る形で減少し、一時は赤字決算を経験するなど、厳しい経営状況に直面した時期もございました。そのような状況下でも、当社はエンターテインメント領域に絞った商品構成を軸に据えつつ、事業の再構築に取り組んでまいりました。特に注力してきたのがトレーディングカード（トレカ）事業です。当初は限られた銘柄の取り扱いにとどまっておりましたが、現在では取り扱い範囲

を大きく拡大し、グローバル市場を見据えた展開が可能な商材へと進化しております。

2025 年 2 月期にはトレカ市況悪化の影響を受けたものの、この経験から得た教訓を今後の業績向上に活かす所存です。まだまだ取扱面での改善・修練の余地があることを痛感しており、引き続き商品ラインアップや販売体制の最適化に努めてまいります。当社の特徴として、販売商品の約半数が新品である点が挙げられます。これは中古品とのバランスを図りながら、さまざまなニーズに対応できる柔軟なビジネスモデルを構築していることを意味します。経営環境が変化する中であっても、この「新品・中古の融合モデル」を中核事業として維持・強化していく方針です。また、サプライヤー各社との連携を深めることで商品供給体制を安定化させ、同時に店舗ブランドの認知向上を進めております。さらに、今後は IP（知的財産）ビジネス関連領域にも積極的に取り組み、コンテンツを通じてより多くのお客様に当社を知っていただけるよう、事業領域を広げていきたいと考えております。また、地域社会との共生も当社の重要な使命です。小さなお子様が安心してご利用いただける店舗運営を強く意識し、地域密着型のサービス提供を継続してまいります。こうした取り組みの結果として、2029 年 2 月期には売上高 500 億円、営業利益 25 億円という現実的かつ挑戦的な目標を掲げております。全社一丸となって、この目標の達成に向けて邁進してまいります。

質問 4 個人投資家向けの IR 活動を強化してほしいと考えている。個人投資家に向けた IR 活動に関する社長の考えを聞きたい。

回答者 代表取締役社長 藤原 克治

回答 当社では過去に、個人投資家向けの IR セミナーに登壇するなど、投資家の皆様との対話の場を設ける取り組みを行ってまいりました。今後、こうした個人投資家の皆様との接点をより一層強化し、企業情報を分かりやすく、タイムリーにお伝えできるよう、継続的な取り組みを検討してまいります。

以 上