

株式会社テイツー第 33 期定時株主総会質疑応答（要旨）

株主総会当日の主な質疑応答の要旨は以下のとおりです。

質問 1 当社は昨年 25 店舗を新規出店し、直近の月次概況は前年比 120%と好調で今期も同水準の新規出店を予定している。一方で、今期の売上業績予想が前年比プラス 4.6%というのは当社が属する市場の成長を考慮すると物足りない。どういう根拠で策定しているのか、お聞きしたい。

回答者 代表取締役社長 藤原 克治

回答 業績予想は新品中古各商材の売上構成比、新店投資、新品商材の発売タイトル、商材ごとの市場状況など様々な要素を慎重に検討し、精査してリリースしております。不確定要素が多いことや、昨年は上方修正を複数回行ったこともあり、消極的な予想になる傾向があることは課題として認識しておりますので、株主の皆様のご期待に添えるような業績予想、中期経営計画等のリリースを意識してまいりたいと考えております。

質問 2 当社は決算発表のタイミングで株価が下落し、決算発表しない月に株価が上がるという推移が続いており、これはひとえに株主との対話がうまくいっていないからだと考えている。市場の盛り上がりに対して保守的な業績予想を出されても株価は上がらない。この状況についてどのように認識してガイダンスを出しているのか聞きたい。

回答者 代表取締役社長 藤原 克治

回答 頂いたご指摘は会社として重要な指摘だと認識しております。株主の皆様のご期待に沿った結果に至っていないことは承知しており、その点について模索しております。かわら版（月次概況）リリース時点と決算発表時点、株主の皆様のご期待値との乖離については、短期的な視座に偏らず、長期的な視点でうまくバランスを取って参ります。

質問 3 今回全議案に反対票を投じている。決算結果が非常に良く、トレカ事業の成果が藤原社長を始めとする経営陣の努力によるものであることは賞賛すべきである。しかし、中期経営計画の修正がなかったことが非常に残念であった。経営陣の意思が欠如していると感じている。この点に関しては失望しており、経営陣のやる気やビジョンの欠如を感じたため、反対票を投じた。そこで社外取締役である稲田氏に中期経営計画の見直しや議論の過程、そして今回の据え置き根拠について質問し

たい。

回答者 代表取締役社長 藤原 克治

社外取締役（監査等委員）稲田 英一郎

回答 （藤原）中計の目標設定が消極的ではないか、という指摘は社内でも上がっており真摯に受け止めたいと考えています。現在トレカが活況で事業の柱となっていますが、トレカ専門になることでは事業の継続的な成長、拡大は難しいと考えています。リユースを軸として、エンターテインメント系商材に特化した事業を行っていますが、商材多様化やインターネット販売チャネルの拡大など、様々な事業拡大に向けた取り組みを検討して参ります。

（稲田）最近の実績からすると、かなり業績が好調な状況が継続しており、来期の予想については少し硬すぎるのではないかと、いうところは取締役会でお伝えしております。ただ、直接業務執行に携わっていないこともあり、ビジネスの細かい点まではわからない部分があります。業務執行役員に対する印象としては、数値に対して保守的ではあるものの、必ず目標は達成するという強い使命感を持って経営に取り組んでいると認識しております。そのうえで、今後どこまでチャレンジングな数字を設定するか、というところは今後の課題と感じています。

質問 4 経営陣としての意思を示す方法として、業績予想をレンジ方式で出すのはどうか。社内プロセスで出た数値を下限として、経営陣として目指したい数値を上限として設定することを検討して欲しい。

回答者 代表取締役社長 藤原 克治

回答 貴重なご意見として承りました。

質問 5 足元のトレカの販売状況はどのような状況か。また、単価の高いトレカを多数取り扱っているようだが、海賊版、偽造品なども流通していると聞く。対策など講じていれば教えて欲しい。

回答者 代表取締役社長 藤原 克治

取締役営業本部副本部長兼商品企画部長 荒金 祥行

回答 （藤原）足元のトレカ販売状況の詳細については割愛しますが、かわら版月次概況でお知らせのとおり直近 4 月まで好調に推移しております。ご懸念の偽造品対策等の詳細については担当役員の荒金からご説明いたします。

（荒金）取締役商品企画部長荒金でございます。実店舗に偽造商品が持ち込まれることはございます。偽造カードは単価の高いカードに多く存在し、店舗で誤って買取することも稀にございます。その場合は、当社のロスとなります。偽造カード情

報を全店で共有し注意喚起を行い、再発防止に努めております。

質問 6 ふるいちオンラインについて、現在はまだ赤字ということだが黒字化は可能なのか。現在の見通しを聞きたい。

回答者 代表取締役社長 藤原 克治

回答 ふるいちオンラインは、大手 EC サイトなどを活用して試験的なインターネット販売を行い、黒字化を実現した経緯があります。しかし、他社の流通網を活用した場合の売上・利益には限界がありますので、自社で組み直しを行う必要があります。自社 EC サイトの取り組みを始めました。

ふるいちオンラインに関連するソフトウェア開発、物流機能などは自前で行っていくことでコストがかかりますが、それに見合う規模で黒字化を目指しています。現在は準備段階であり、当期中に単月での黒字化を目指して運用を進めています。特に中古商品の調達などを重視し、利益を積み上げることを目指しています。経営陣も現在進捗状況をチェックし、引き続き対策を進める意向です。

質問 7 直近の状況を見るとその中でもトレカに偏った事業を進められている印象を受ける。先程、トレカ専業では成長に限界があるといった話があった。トレカに偏った現状から変化があるとすれば、それが数字に現れてくるのはいつ頃になると見通しているのか聞きたい。

回答者 代表取締役社長 藤原 克治

回答 現在の店舗では、古本、ゲーム、トレカ、ホビーグッズが主要なカテゴリーとなっており、これらのカテゴリーの中で売上、利益を最大化するバランス配分、お客様のニーズに合わせた提案を行っています。店舗の特徴として、各商材を織り交ぜた商品構成とすることで、幅広い層のお客様にご来店いただければ、売上、利益面での相乗効果も期待出来ます。今後もリスクを管理しながら、アイテムの追加や業態転換によって店舗改善を目指してまいります。具体的な数字のリリース時期については、確定的な状況ではありませんが、当期中に何らかの形でアナウンスができればと考えております。

質問 8 TAYS の拡販に関する展望をお聞きしたい。個人的には、同業他社はすでに自社システムや他社の類似サービス等を導入しており、参入余地が少ないのではないかと感じている。

回答者 代表取締役社長 藤原 克治

回答 TAYSのような自動読み取り査定機は、確かに類似のツールも存在しますが、読取精度や機器のクオリティ、価格面が高く評価されており、他社のサービスに対して優位性があると考えています。BtoCの小売事業とは異なるBtoB事業として今後も注力していきたいと考えています。

質問9 質問ではなく要望だが、個人投資家向けの説明会を開催するなど、対話の機会を増やしてもらいたい。本来、株主総会は、業績の詳細など細かい話をする場ではないはず。現在はオンラインでも頻繁に説明会が行われており、そこで質疑応答やQ&Aが行われている。このような場を提供していないから、今日のような細かい質問につながっているのではないかと思うがどうか。

回答者 代表取締役社長 藤原 克治

回答 貴重なご意見として承りました。

質問10 期末に従業員へ賞与が支給されたということだが、その支給に関する決定方法について伺いたい。

回答者 代表取締役社長 藤原 克治

回答 会社の内部規定として、通期の利益水準に応じた決算賞与分配規定があります。今後は従業員の給与ベースアップなどの課題も考慮しながら、給与の検討を進める予定です。

質問11 前期はコロナやトレカブームなどの特殊要因による業績の押し上げがあったとはいえ、今期のガイダンスの減速感を見ると、主要分類であるトレカの見通しが悪いのではないかと感じる。何かそういった要素があるのであれば教えて欲しい。
また、今の中計は市場成長をそのままを反映したもので、成長企業としてのプラスアルファなどメッセージ性を持たせたほうが良いと感じている。数字で出せなくても例えば3年後、5年後あるべき姿はこうありたいというのは強めにアピールして欲しい。

回答者 代表取締役社長 藤原 克治

回答 トレカは成長継続、売上構成比も増していくという見立てを持っており、特に悪い見通しはしておりません。中計に関するご意見、個人投資家向けの取り組みに関するご意見につきましては、貴重なご意見として承りました。

質問 12 経営陣として現在の株価をどのように捉えているか。また、自己株式取得など株主還元に関してどのように考えているか。

回答者 代表取締役社長 藤原 克治

回答 株価については向上させたいという思いで取り組んでおります。自己株式の取得に関しましては、配当や株主優待など様々な還元とのバランスを取りながら、市場の状況や株主の皆様の思いなどを考慮して検討していきたいと考えております。

質問 13 株価の流動性が高く、出来高も多いなか株価が低迷しているのは空売りされやすい低位株であることが要因として挙げられるのではないか。株式併合などが有効な手立てになると考えるが、どのように考えているか。

回答者 代表取締役社長 藤原 克治

回答 株式併合は選択肢の一つとして認識しております。状況に応じて十分に吟味して判断することが重要と考えております。

質問 14 ショッピングセンターの出店計画について伺いたい。まだまだ未出店地域があるなかで、そういった地域のショッピングモールへの出店は可能性としてあるのか。現時点での引き合いなどあれば教えて欲しい。

回答者 代表取締役社長 藤原 克治

回答 テナントの空き状況のタイミングなどもありますが、出店戦略でも謳っておりますとおり、基本的に前向きに考えていきたいと思っております。引き合いの状況についてはご容赦ください。

以 上