

株式会社ティーツー第 34 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 持分法適用会社であるインターピア株式会社との現在の関係性についてお聞きしたい。

回答者 代表取締役社長 藤原 克治

回答 営業上の取引は現時点ではありませんが、当社にとって大切な関連会社であります。当社から役員を派遣しておりますので、今後、事業上のシナジーを創出できればという思いがあります。

質問 2 店舗を拡大しているなかで、主にトレーディングカードが業績の牽引役となっている。これだけ店舗が拡大してくると、在庫管理が重要で、特に、在庫数量、簿価の管理が重要と考える。このあたりが上手くいかなかったのが前期の減損の要因の一つだったのではないか。当社の在庫のコントロールはどのようになされているのか、上手くコントロールできているのか、また、今後の課題などがあればお聞きしたい。

回答者 代表取締役社長 藤原 克治

回答 当社の商品部門において、在庫をコントロールしています。トレーディングカードの価格変動への対応は苦慮する部分があり、100 店舗超のリアル店舗で買取(仕入)をしていると、店舗全体の在庫状況に応じて、市場の相場価格とは異なる価格調整を行う場面もございます。ご指摘のとおり、前期は相場変動へのスピーディーな対応が実現できなかった部分があったのは事実としてありますので、その反省点を今後どのような形で改善していくかは、今期課題感をもって取り組んでまいります。一方でトレカ市場は堅調に広がっており、新品は特に活況です。商品部門による一括コントロールの強みを活かしつつ、前期の反省点を改善しながら、引き続き収益に結びつけていきたいと考えております。

質問 3 現在の当社株価と、現在公表済みの業績予想に関する社長の見解を聞きたい。また、月次概況を見ると、店舗数が増えているにも関わらず、対前年比の数値が芳しくない印象を受ける。この点についても説明してほしい。

回答者 代表取締役社長 藤原 克治

回答 株価は株主の皆様のご期待に沿うよう、より向上させていきたいと考えております。また、業績あつての株価という考えのもと、お示した業績予想は、しっかりと達成できるよう取り組む所存でございます。

店舗が増えているにもかかわらず、売上高の対前年比が芳しくない状況につきましては、新品商材を取り扱っていることから、発売タイトルの有無や規模に大きく左右されてしまう背景がございます。また、昨年の場合の一部のトレーディングカード商材の特需の大きな影響もありました。こういった、いわゆる反動減を最小化するために、成長戦略に掲げる「商材多様化の推進」や「グローバル領域」「IP ビジネス領域」に推進してまいりたいと考えております。

質問 4 トレーディングカード読取査定機の事業展開について、真贋判定機能搭載の見通しについてお聞きしたい。

回答者 代表取締役社長 藤原 克治

回答 真贋判定は現時点で機能搭載できておりませんが、真贋判定のニーズにお応えできるよう開発または他社サービスの導入など検討してまいります。

質問 5 株価低迷の要因として、発行済株式総数の多さが挙げられると考えている。この対策として、「自己株式の取得と消却」や「株式併合」が効果的な対策となるのではないか。発行済株式総数の多さについて社長の考えを伺いたい。

回答者 代表取締役社長 藤原 克治

回答 株価対策として様々な施策を打つことは重要と考えておりますので、引き続き検討してまいりたいと考えております。

質問 6 10 位以内の個人大株主との関係性についてお聞きしたい。

回答者 代表取締役社長 藤原 克治

回答 特に関係性はございません。

質問 7 当社のビジネスの将来性について、社長の考えを聞かせてもらいたい。

回答者 代表取締役社長 藤原 克治

回答 創業から 34 期までの事業の積み重ねにおいて、当社の骨子となる明確なビジネスモデルは完成したと認識しております。一方で、そのビジネスモデルの構造上、様々な市況の影響を受ける点、ビジネスモデルが見方によっては単調な点が、株主の皆様の「当社の成長性への期待感」を低下させてしまっているとも感じています。今回の成長戦略の中に盛り込んだ新しい要素は、当社が得意としているエンタメ領域の中に新しい軸を据えるものです。エンタメ領域に軸足をおいた「IP ビジネス領域」「グローバル領域」への取り組みは、競合他社との差別化に向けた大きな挑戦として捉えています。現時点でお示ししている成長戦略の取り組み内容は、一部、構想段階の内容も含まれますが、今後解像度を高めてまいりますので、引き続きご注目いただければ幸いです。

以 上