

2026年7月15日

株式会社ティーツー 2027年2月期 第1四半期決算説明会



内容	ページ数
1. 決算説明会のポイント	P. 2
2. 2027年2月期 第1四半期 決算概要	P. 4
3. 各事業領域のトピックス	P. 13
4. 連結業績および配当予想	P. 26
5. 事業取組の方針（参考資料）	P. 29



1. 決算説明会のポイント



- **売上高117億円、営業利益7.9億円**
第1四半期として過去最高売上高を達成

新型ゲームハード及び関連商品の売上高が大きく伸長し、連結決算移行以来、売上高・営業利益ともに過去最高を更新
親会社株主に帰属する四半期純利益も、コロナ特需の影響を受けた2021年2月期に次ぐ極めて高い水準

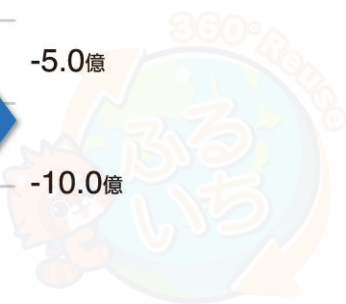
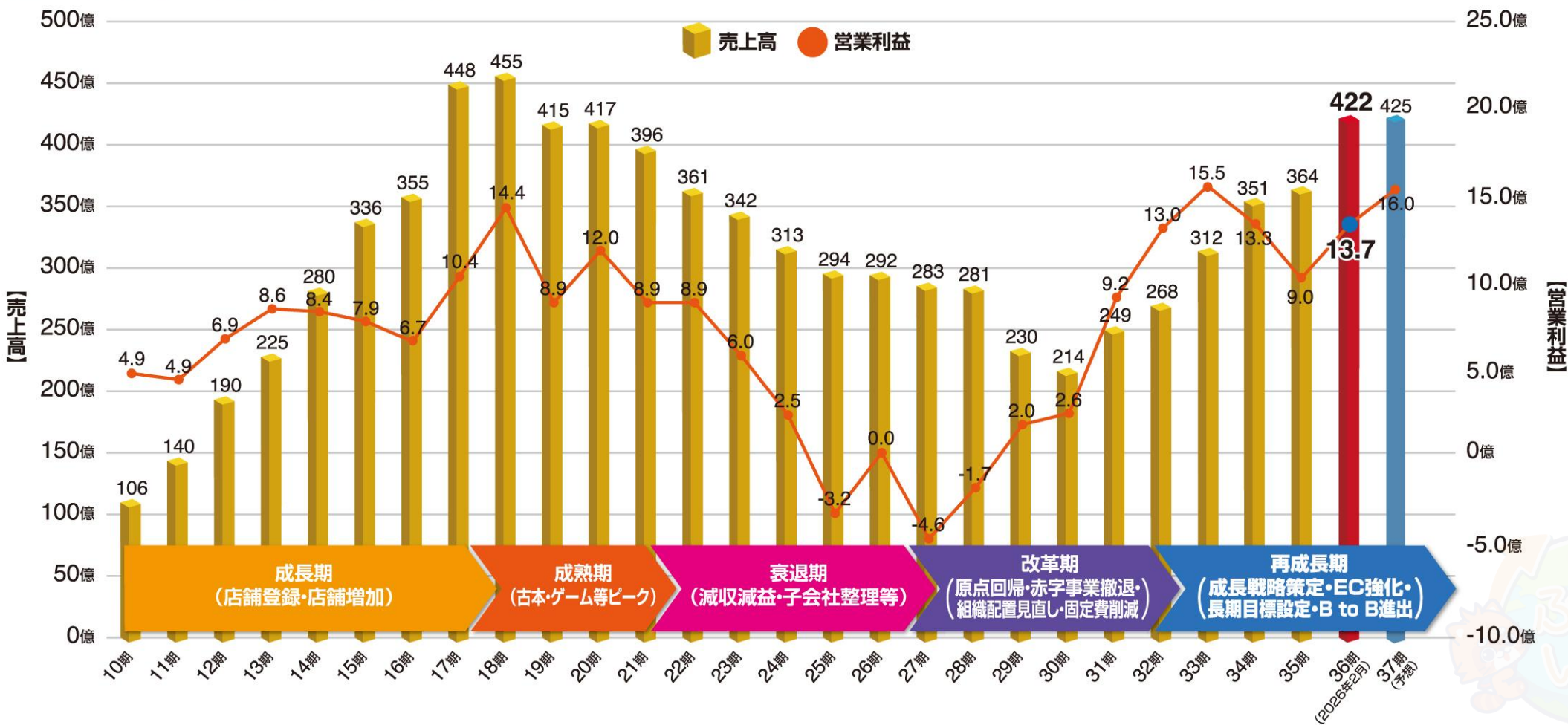
- **規模効果とコスト効率改善による収益性の維持**

インフレ等のコスト上昇要因がある中でも、売上伸長が販管費増を上回り、規模効果で販管費率は28%まで低下
ゲーム・トレカ・ホビーの好調が収益を押し上げ、利益水準を下支え



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】



2. 2027年2月期 第1四半期 決算概要



2027年2月期第1四半期決算の連結業績サマリ

- 連結売上高は、直近数年の上昇傾向を維持するとともに、第1四半期として過去最高を更新
- 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でコスト上昇を吸収
- 連結営業利益、連結経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益はいずれも前年同期に比べ飛躍的に上昇

連結
売上高

117.2億円
(前年同期比+36.9%)

連結
営業利益

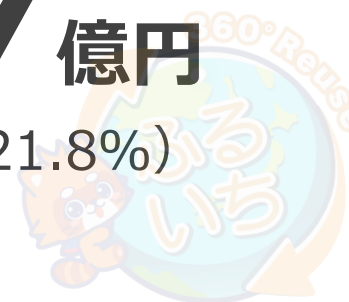
7.9億円
(前年同期比+257.7%)

連結
経常利益

8.1億円
(前年同期比+309.5%)

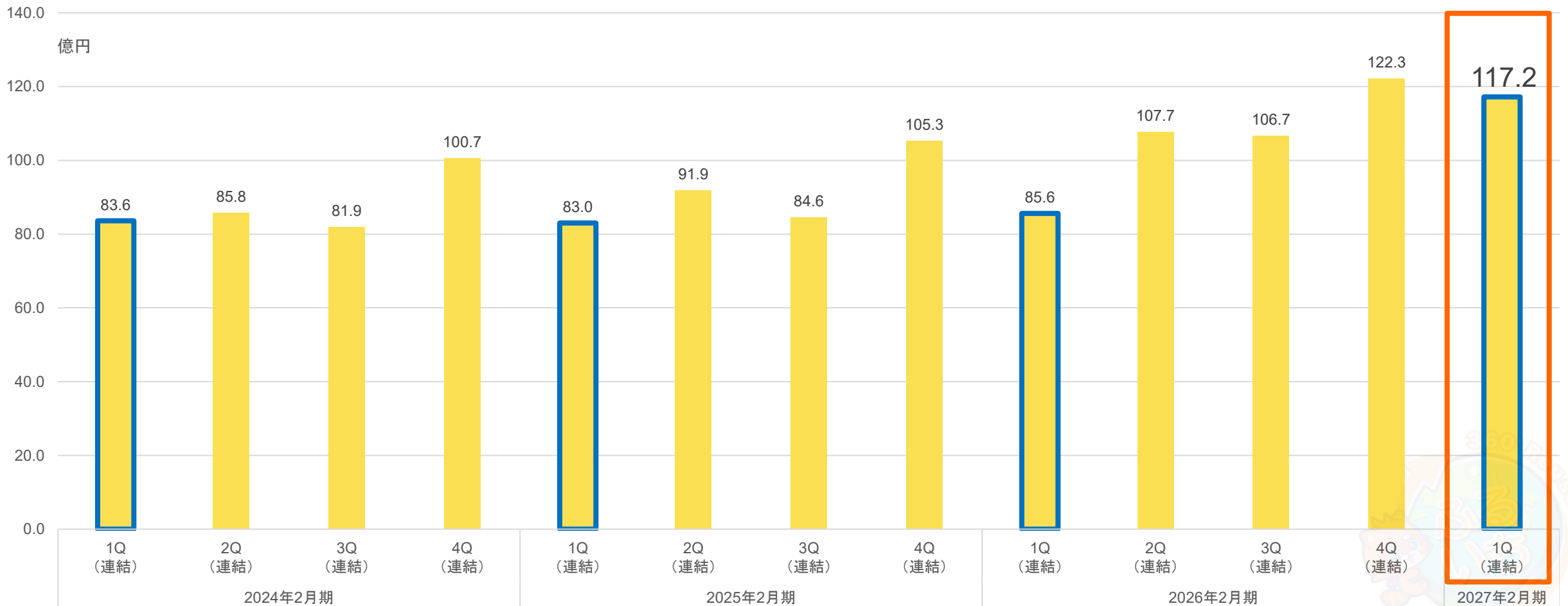
親会社株主に帰属する
四半期
純利益

4.7億円
(前年同期比+421.8%)



■ 四半期ごとの売上高の推移

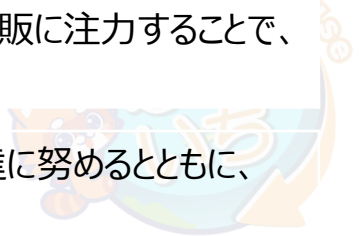
- 第1四半期売上高は、**新中ゲーム、新中トレカ、新中ホビーの好調**を背景に、過去最高を達成
- 店舗数の増加と新品ゲームが好調に推移し、高水準の売上成長を継続



主要商材の累計売上高前年比の動向

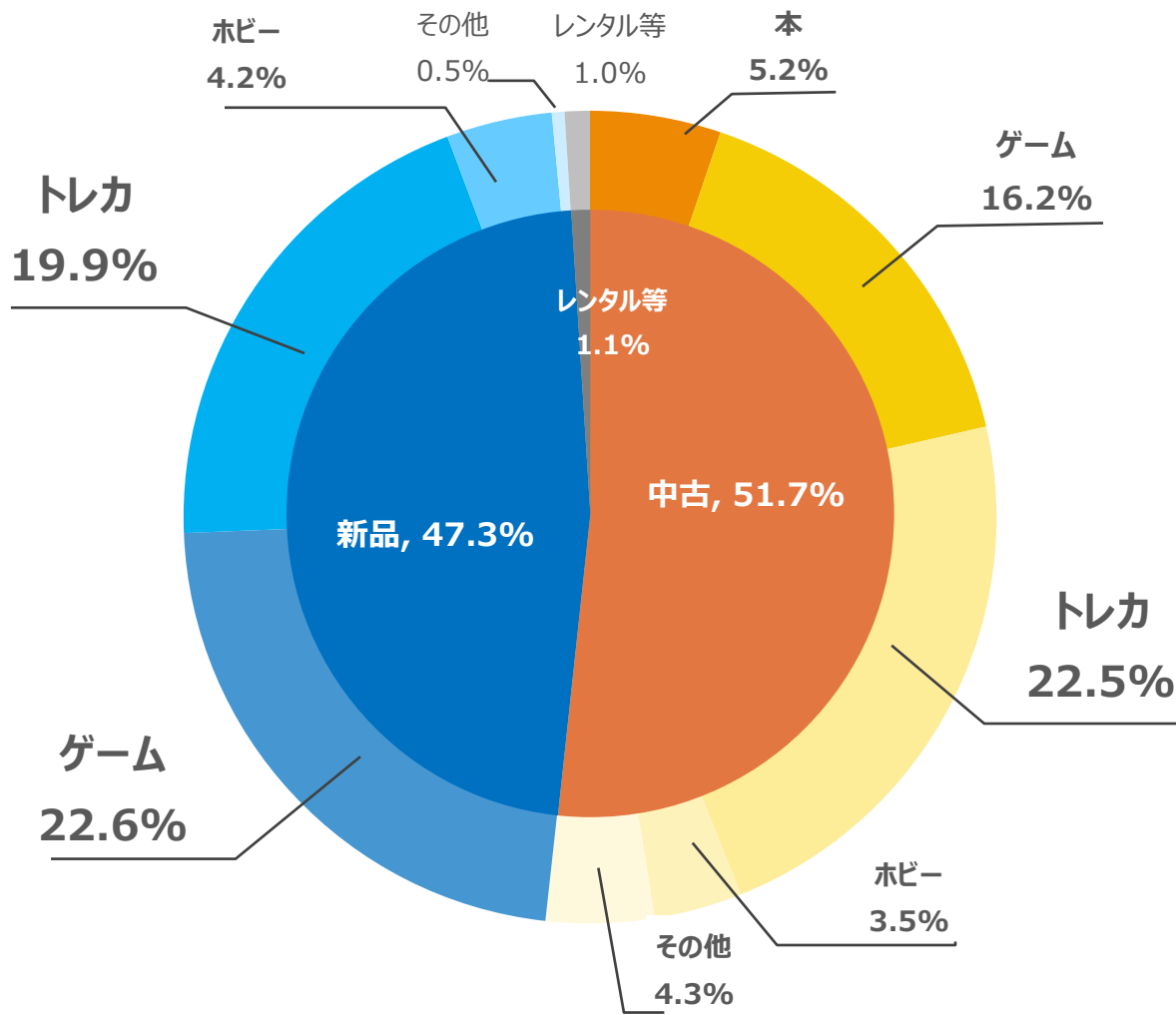
- 各商材の売上高について**新中ゲーム、新中トレカは非常に好調**、新中ホビーも堅調に推移
- 新品ゲームについて、新型ゲームハードの供給安定化と価格改定前の駆け込み需要を背景に売上高が大きく伸長
- トレカについて、相場の安定化と機動的な販売施策により売上高の動向は好調を継続

		業績	前年比	主なポイント
中古品	本		98.3%	新規店舗であるイオンモール内店舗では取り扱いが無く、閉店店舗の主要商材であったことから、電子書籍普及による売上減の影響を受けつつも、引き続き一定の利益を確保しています
	ゲーム		123.3%	前年度の新型ゲームハード発売前の買い控えの反動もあり、前年を大きく上回って推移しました。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		139.1%	引き続き市況感もよく、新品との相乗効果と、在庫の回転を意識した商品展開等により好調に推移し、前年比で大きく伸長しました。今後も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		119.7%	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		226.5%	新型ゲームハード及び関連商品の販売が大きく伸長したことが、当第1四半期の売上増に大きく貢献しました。駆け込み需要の反動も想定されるため、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、ソフト等の拡販に取り組んでまいります
	トレカ		122.4%	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		109.7%	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



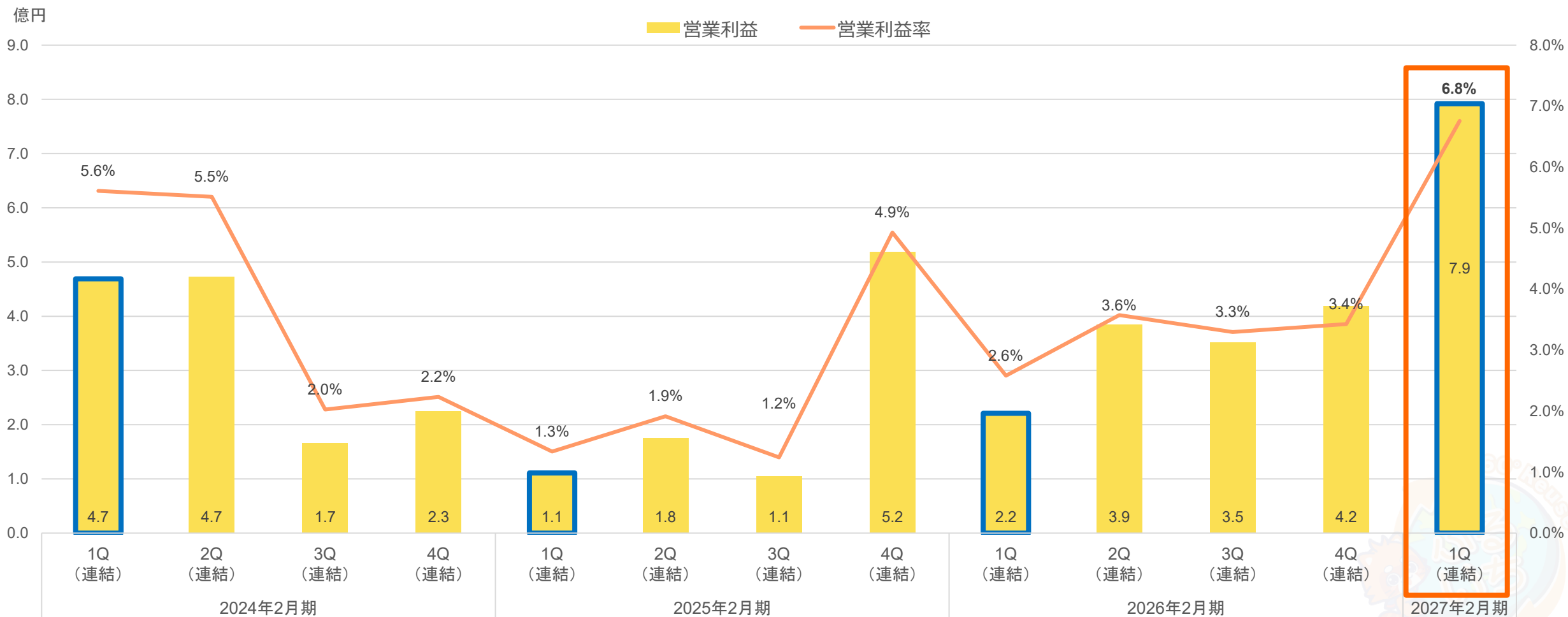
商品別売上高構成比

- 対前年で比較すると、新品ゲームが9ポイント増加したことにより、新品の売上高構成比が5ポイント上昇
- 新品構成比増は、新型ゲームハードの供給安定化による需要増加と、価格改定による駆け込み需要を反映した売上高の伸長が主な要因



四半期ごとの営業利益・同利益率の推移

- 第1四半期は新品ゲーム（新型ハード需要）及びトレカ・ホビーの販売が堅調に推移し、粗利額が増加
- その結果、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、業容拡大の影響で販管費が増加したものの、新中ゲーム、新中トレカ、新中ホビーが好調に推移したことにより飛躍的に上昇しました。

(単位：百万円)	2026年2月期 1Q実績	2027年2月期 1Q実績	増減	前期比
売上高	8,561	11,721	3,160	+36.9%
売上総利益	3,228	4,066	837	+25.9%
(売上総利益率)	(37.7%)	(34.7%)		
販管費	3,007	3,273	266	+8.9%
(販管費率)	(35.1%)	(27.9%)		
営業利益	221	792	570	+257.7%
(営業利益率)	(2.6%)	(6.8%)		
経常利益	199	816	617	+309.5%
四半期純利益	91	475	384	+421.8%

連結貸借対照表

- 流動資産の増加は、主に非現金決済利用拡大に伴う売掛金増加等によるものです。
- 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 (2026年2月28日)	構成比	当第1四半期 連結会計期間 (2026年5月31日)	構成比	増減額
流動資産	9,692	67.8%	10,841	70.5%	1,148
現金及び預金	3,089	21.6%	3,291	21.4%	202
売掛金	998	7.0%	1,412	9.2%	414
商品	4,890	34.2%	5,081	33.0%	191
固定資産	4,614	32.3%	4,546	29.5%	△67
有形固定資産	2,263	15.8%	2,284	14.8%	21
無形固定資産	199	1.4%	195	1.3%	△3
投資その他の資産	2,151	15.0%	2,066	13.4%	△84
資産合計	14,306	100.0%	15,388	100.0%	1,081
流動負債	5,685	39.7%	6,417	41.7%	732
買掛金	1,190	8.3%	1,258	8.2%	68
短期借入金	1,500	10.5%	2,900	18.9%	1,400
1年内返済予定の長期借入金	751	5.3%	235	1.5%	△516
固定負債	1,644	11.5%	2,124	13.8%	479
長期借入金	413	2.9%	857	5.6%	443
負債合計	7,330	51.2%	8,541	55.5%	1,211
純資産合計	6,975	48.8%	6,846	44.5%	△129
負債純資産合計	14,306	100.0%	15,388	100.0%	1,081

3. 各事業領域のトピックス



ティーツーならではの競争優位性

- 30年超の事業運営で蓄積した店舗網、顧客基盤、査定技術、流通ノウハウを、BtoB、海外、グループ連携へ展開。
- 保有する経営資源を継続的な成長へ転換する実行力が、競合に対する参入障壁を形成。

1

全国185店舗のネットワークと圧倒的なコミュニティ形成能力

「古本市場」「ふるいち」「トレカパーク」などを全国展開。地域に根差した店舗運営と、買取・販売・イベントを通じた顧客接点により、240万人規模の会員基盤と継続的なコミュニティを形成。新規出店や業態転換にも活用できる再現性の高い店舗運営ノウハウを保有。

2

BtoB事業を含めた都道府県ネットワーク

全国43都道府県において、自社店舗に加え、法人取引先や提携先を含む事業ネットワークを構築。店舗運営で蓄積した商品知識、査定力、在庫情報を外部事業者にも展開し、買取・販売支援や商材供給など、BtoBを通じた事業拡大が可能。

3

特許取得の自社開発査定システム「TAYS」

長年のトレカ取引で蓄積した商品データと査定ノウハウを、自社開発の査定システムに集約。査定基準の標準化、属人性の低減、査定時間の短縮を実現するとともに、店舗人材の早期戦力化や多店舗展開を支える基盤として機能。IoT機能を搭載した自動販売機の開発にも着手。

4

山徳とのグループシナジー

EC・宅配買取に強い山徳と、全国店舗網を持つティーツーが相互補完。店頭・宅配・EC・海外販売をつなぎ、買取チャネルの多層化と商品流通量の拡大を実現。

5

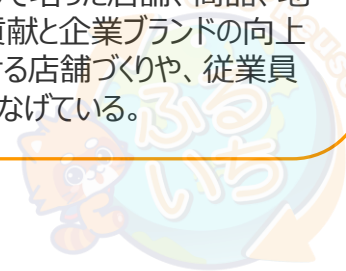
台湾を起点とした海外展開

TORICO社との共同店舗を台湾に出店し、日本で培った中古品販売、トレカ運営、顧客コミュニティ形成のノウハウを海外市場へ展開。台湾を実証拠点として、現地ニーズや運営モデルを検証しながら、アジアを中心とした新たな販売チャネルの開拓を推進。

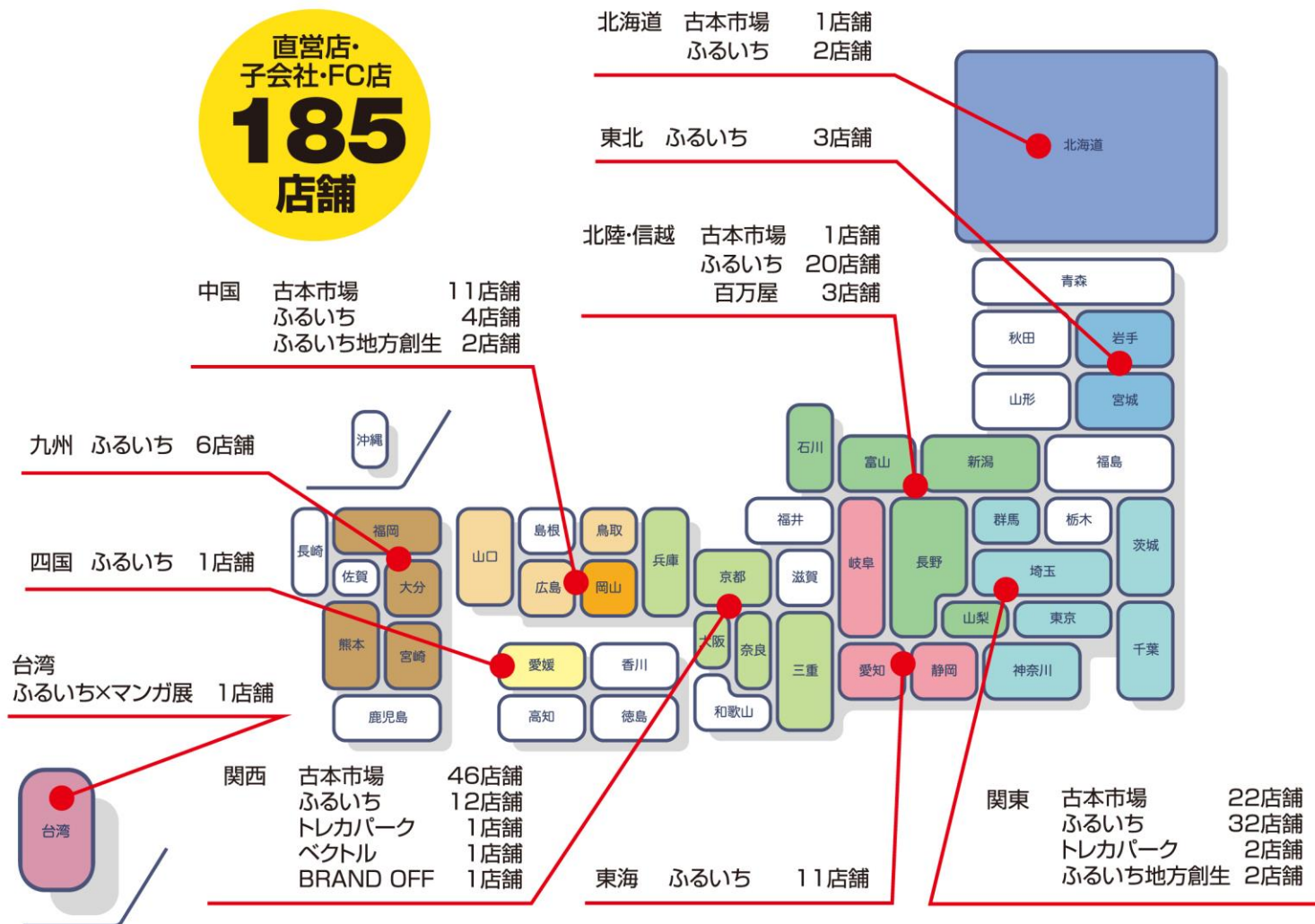
6

子どもの未来応援への親和性

地域イベント、児童養護施設への支援、障がい者自立支援事業所との連携など、子どもや地域社会に寄り添う活動を継続。事業を通じて培った店舗、商品、地域との接点を活用し、社会貢献と企業ブランドの向上を両立。地域から選ばれ続ける店舗づくりや、従業員のエンゲージメント向上にもつなげている。



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。

百万屋

百万屋(ひゃくまんや)
子会社である(株)山徳の実店舗として、貴金属を中心に買取を行っています。
石川県内では長年CMを放映しており、認知いただいております。
何度でもご来店いただけるよう、接客を大事にしています。

なっとく、ヤマトク
YAMATOKU



リユース店舗領域 ～出店戦略～

- モール出店（累計48店舗）と地方ロードサイド出店の両輪で、顧客接点と買取チャンネルを拡大



ショッピングモール出店

- 集客力の高いショッピングモール立地を活用し、効率的な出店を継続
- 幅広い顧客層との接点拡大を通じ、認知向上と買取機会の増加を推進
- 今後も投資採算を見極めながら、重点エリアへの出店を継続

モール出店
累計48店舗
へ拡大



地方ロードサイド出店

- 地方ロードサイドへの出店を通じ、未開拓エリアの買取チャンネルを拡大
- 300坪郊外型店舗を活用し、商材多様化に対応可能な店舗モデルを検証
- 地域需要に応じた商品構成と店舗運営の最適化を推進
- 投資採算と買取機能を重視した店舗展開を継続

郊外型
店舗モデル
を検証中



リユース店舗領域 ～商材多様化と店舗DX～

- 商材多様化のテスト展開と、店舗DXツール「StoreFIND」の導入により、店舗の収益力と生産性を向上



商材多様化の推進

- ・新たな取扱商材の導入に向け、対象店舗でのテスト展開を推進
- ・キャラクターグッズ、雑貨等の取扱領域拡大に向けた運用整備を実施
- ・商材特性に応じた販売強化店の設定を検討
- ・テスト結果を踏まえ、下期以降の展開拡大を予定

下期以降

テスト結果を踏まえ
展開拡大を予定



店舗DXによる効率化

- ・本部・店舗間業務ツール「StoreFIND」が試行利用を経てサービスイン
- ・申請・承認業務の電子化・集約により、店舗と本部の業務負荷軽減を推進
- ・店舗オペレーションの標準化と、継続的な生産性向上を推進

StoreFIND

試行利用を経て
サービスイン



トレカ大会は、ふるいち店舗の無料デュエルスペース・モールイベント会場で運営。
全国でも屈指の大会運営回数を誇ります。

■2025年度(2025年3月～2026年2月)の大会運営回数

3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月
2,494回	2,308回	2,431回	2,505回	2,466回	2,944回	2,738回	2,792回	3,123回	2,830回	2,926回	2,983回

※店舗主催の各種トレカ大会運営実績の累計実績です。



1年間で32,540回のトレカ大会を開催!

ふるいち店舗・イベント会場

ふるいち店舗の**無料デュエルスペース**ではトレカ大会を開催しており、ふるいちの店舗ネットワークを通じて定期的な大会運営を実現しています。**公認大会**も全国屈指の開催数を誇ります。

ふるいち=仲間に会える場とっていただけるように引き続き取り組んでまいります。

ふるいちではイオンモールを中心にショッピングモールにも出店しており、新しい試みとしてモールの催事場にてイベントを開催しています。

店舗とは違った雰囲気で多くのお客様にご参加いただいています。



■トレカパークAKIBAラジ館店



■イオンモール川口前川店催事場



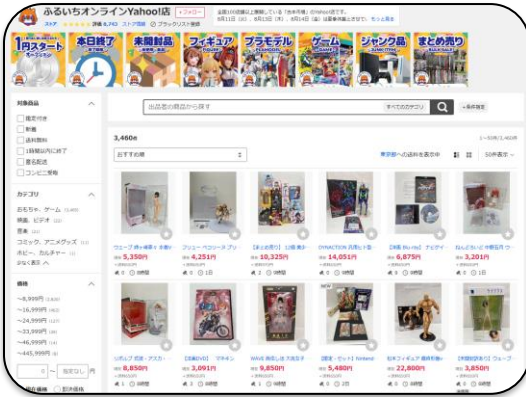
■古本市場豊浜店

引き続きコミュニティ形成の拡充、トレカ公認大会の開催を推進します。

リユースEC領域 ～販売チャネルの再構築～

- ふるいちオンライン終了後を見据え、Amazon・ヤフオク等の外部モールへ販売機能を集約。EC事業の効率化と収益性向上を推進

ヤフオク 当社ストア



ゲームジャンク品を中心に販売が好調

販売チャネル再構築の流れ

ふるいちオンライン（自社EC）



グループ内EC機能の整理・集約



Amazon・ヤフオクへ販売機能を強化

EC基盤の再構築

WMS（倉庫管理システム）の見直し

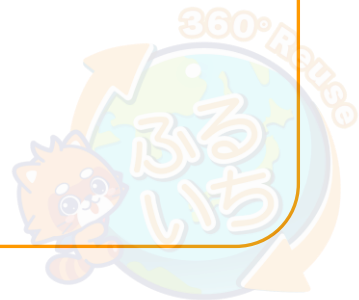
倉庫レイアウトの変更

出品・出荷体制の整備

商品供給の最適化

主なポイント

- ふるいちオンライン終了後を見据え、**Amazon・ヤフオクへの販売機能集約**を推進
- グループ内で重複するEC機能を整理し、成長チャネルへ経営資源を集中
- 倉庫レイアウト、WMS、商品移動、出品・出荷体制を再構築
- ヤフオクでは**ゲームジャンク品が好調**に推移し、運用改善効果が収益拡大に寄与
- モール別の商品選定・価格設定・在庫配分を高度化し、EC事業の収益性向上を推進



リユースEC領域 ～山徳の物流体制強化～

- グループ会社・山徳のEC物流体制強化への取り組み（日本郵便との連携）
- 物流アウトソーシングにより、出荷リードタイムの短縮と配送品質を両立。グループのECリユース事業の成長基盤を確立

(株)山徳（グループ会社）

- 石川県拠点のネット型リユース事業
- トレカ、レトロゲーム、アイドルグッズ等を国内外のECで売買
- 宅配買取・EC販売に強み



山徳
買取・査定・値付け
(リユースの専門性)

日本郵便（物流委託）
在庫保管・ピッキング・梱包・発送
夜間・土日にも出荷可能な体制

全国のお客様
ポスト投函・置き配等
多様な受取方法

リユースの中核業務（買取・査定）に集中し、物流は専門パートナーへ

リードタイム短縮

夜間・土日出荷により、注文から発送までを短縮。年中無休が標準のEC市場で競争力を確保

配送品質の向上

切替後、配送関連のクレーム頻度が減少。非対面ECにおける顧客接点の品質を強化

受取利便性の向上

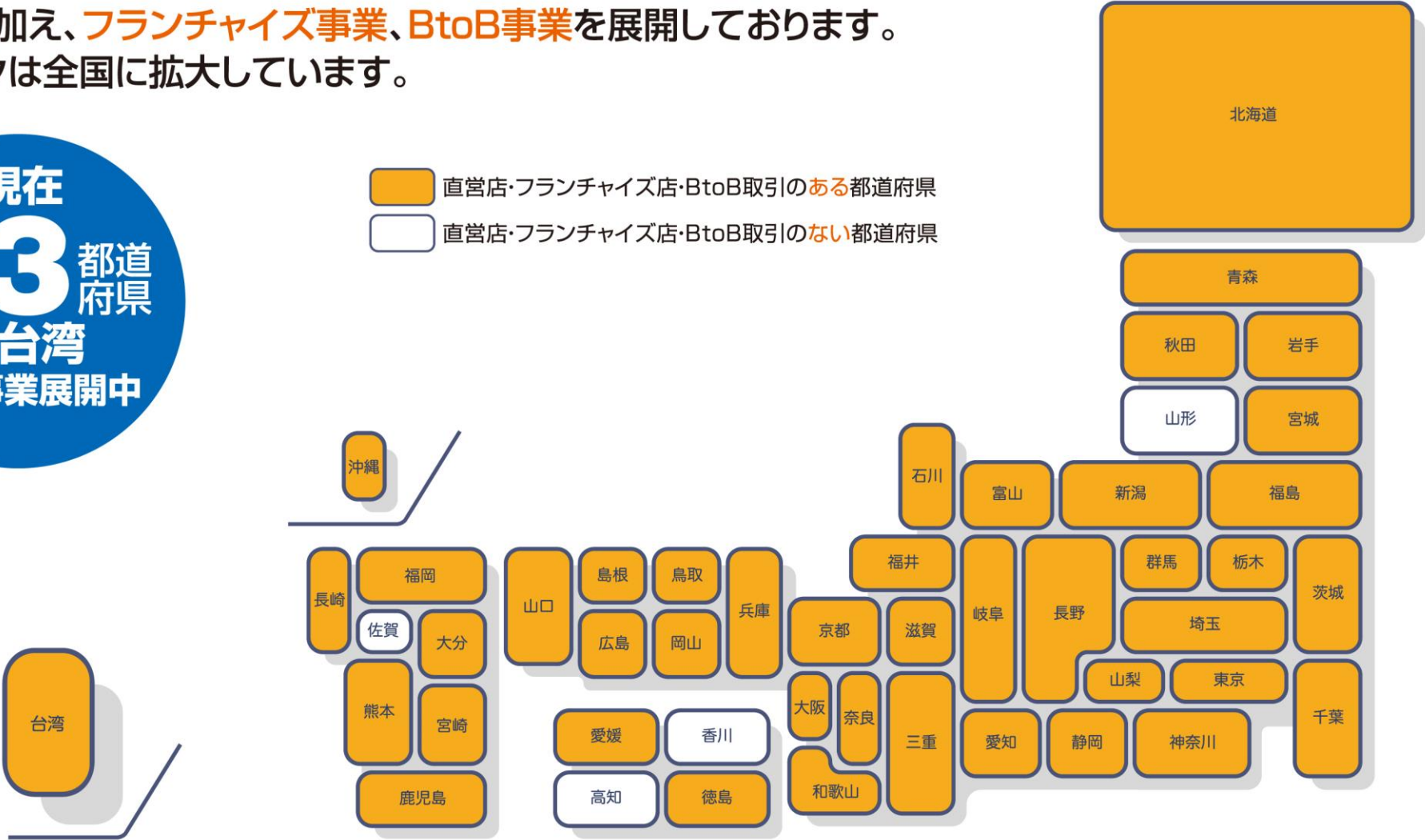
ポスト投函・置き配・受取変更など、お客様が選べる受取方法で満足度を向上

グループ戦略上の意義：店舗網（ティーツー）× EC・宅配買取（山徳）の相互補完を、拡張性ある物流基盤が下支え。ECリユースの成長余地を確保

店舗運営に加え、**フランチャイズ事業**、**BtoB事業**を展開しております。
ネットワークは全国に拡大しています。

現在
43都道府県
+台湾
にて事業展開中

直営店・フランチャイズ店・BtoB取引のある都道府県
 直営店・フランチャイズ店・BtoB取引のない都道府県



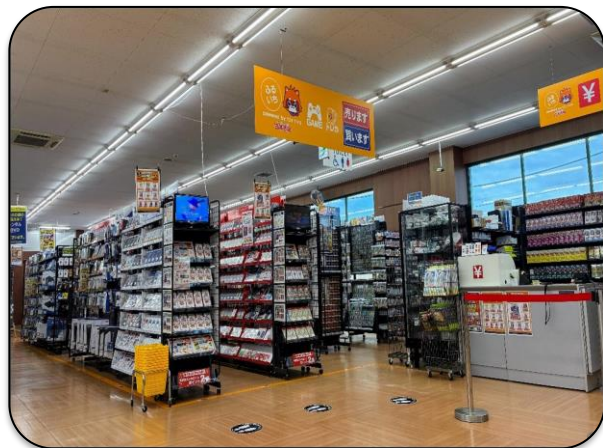
BtoBを含めた活動は日本全国に広がっています!



リユースBtoB領域 ～フランチャイズ業務委託取引の拡大～

- 商品・店舗運営・システム・物流のノウハウをパートナー企業へ一体提供し、ストック型収益基盤の構築を推進

パートナー店舗



運営形態に応じた業務・システム支援を展開

提供する当社ノウハウ

商品

店舗運営

システム

物流



当社ノウハウを一体提供

調達から運営・在庫管理・販売まで支援

対応機能の拡張

新品委託

中古商品の独自取扱い

店舗別価格設定

全在庫一覧

主なポイント

- 商品・店舗運営・システム・物流ノウハウを活用し、パートナー企業の運営を支援
- FCパートナーの運営形態に応じ、**新品委託・中古独自取扱いへの対応を拡張**
- 店舗別価格設定、全在庫一覧等の機能整備により、店舗運営の利便性を向上
- ゲーム・トレカに加え、フィギュア・古本等への取扱領域拡大を推進
- 業務委託・システム・物流支援を通じ、**ストック型収益基盤の構築**を目指す



リユースBtoB領域 ～トレカ自動査定機「TAYS」の状況～

- 「TAYS」の導入先が2026年6月末時点で550拠点を突破。付帯サービス「POP×THREE」もリリースし、買取から売場づくり・販促までをDXで支援



「TAYS」によるトレカ読み取り査定の様子

導入拠点数（2026年6月末時点）

550 拠点超

※当社直営店・F C店舗を含む

導入550拠点を突破

トレカ知識が必ずしも十分ではないスタッフでも買取業務が可能となるDXツール。店頭でのトレカ買取を支えるツールとして、少しずつ活用の方が広がっています

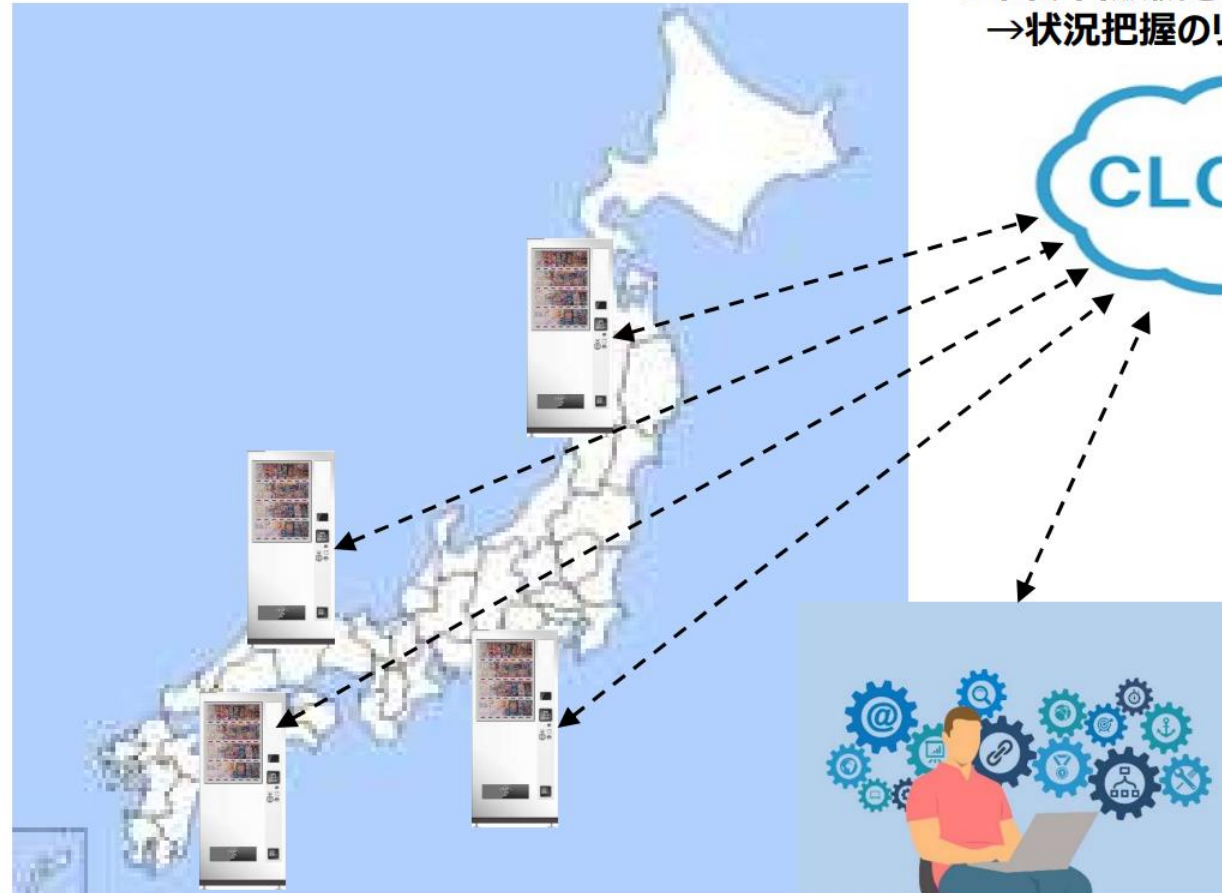
付帯サービス「POP×THREE」をリリース

「TAYS」に蓄積された商品・価格データを活用し、店舗向けの買取告知やオリパPOPなどを効率的に生成。スタッフの知識や経験に頼りすぎず、買取から売場づくり、販促物作成までをサポート

機能拡張への継続的な取り組み

対象トレカブランドの拡大や読み取り精度の向上など、機能拡張に日々取り組み中。現場の声を取り入れながら改善を重ね、店舗スタッフの負担軽減とお客様対応の品質向上につなげます

『売上拡大』『管理効率向上』『コスト削減』を実現するIoT機能搭載自販機をオリジナル開発し、直営店舗のないエリアへの販売チャネルを強化！



全国の自販機をクラウド環境で一元管理
→状況把握のリアルタイム化＝意思決定の迅速化



- ・売上・在庫状況の把握
- ・購買行動の分析
→時間帯別・ロケ特性別の売上情報 など
- ・本部主導の品揃え(投入指示)・訪問指示

グローバル領域・IPビジネス領域

- 台北2店舗目を今秋出店を目指し準備中
- インバウンド需要の獲得とIPビジネスの展開で、国内外の収益機会を拡大



海外出店・インバウンド

- 台湾店舗を起点とした海外事業基盤の整備を継続
- 国内店舗では中古ゲーム・中古トレカを中心にインバウンド需要を獲得
- 国内外の顧客接点拡大を通じ、グローバル領域の事業基盤を強化

台北2店舗目
今秋出店を目標に
準備中



IPビジネスの展開

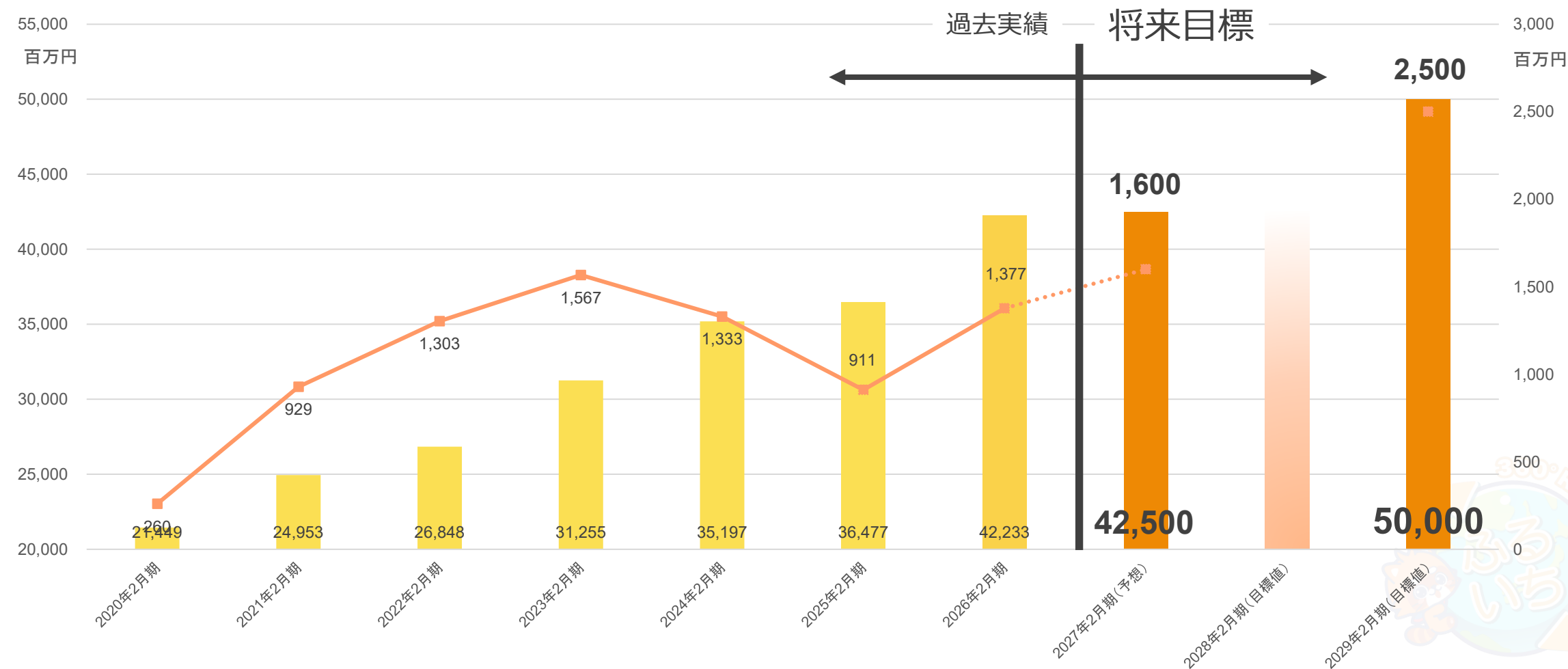
- 引き続き人気IPを活用したくじ・キャラクター商品の取扱いを拡大
- 店舗の顧客層や立地特性に応じたIP商品の展開を推進
- 既存店舗網とのシナジーを活かし、IPビジネスの収益機会拡大を目指す

4. 連結業績および配当予想



2027年2月期連結業績予想と中長期目標数値

- 2027年2月期は、売上高**425億円**、営業利益**16億円**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

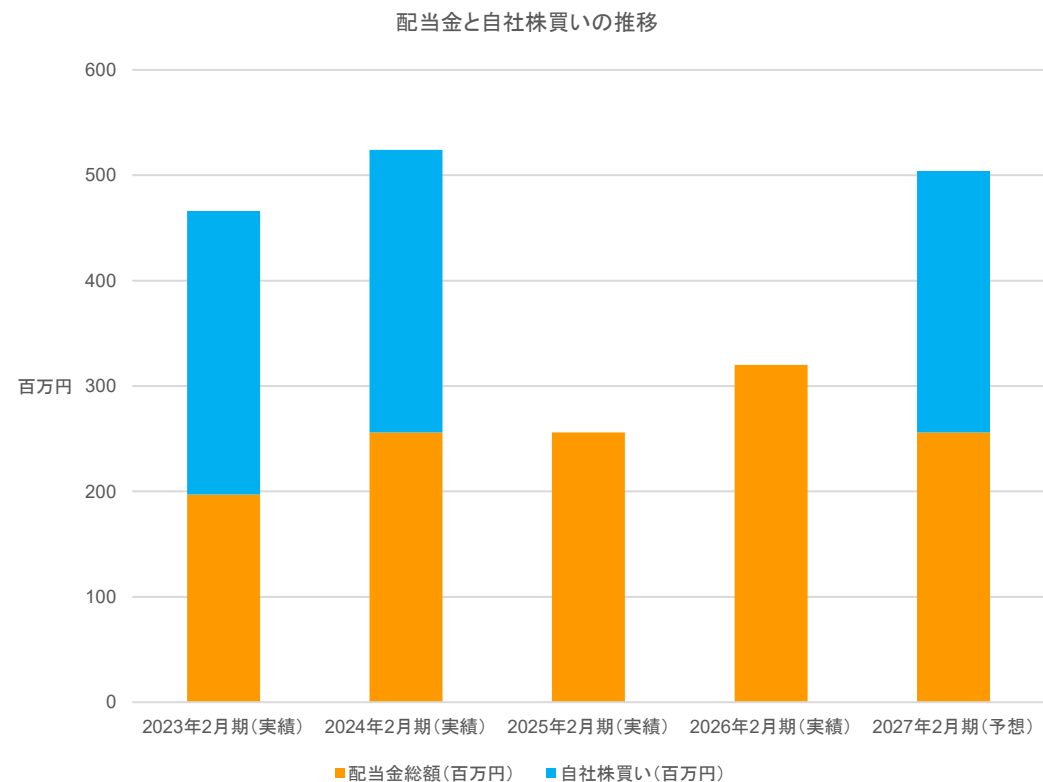


■ 配当方針・配当予想

- 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
- 当第1四半期において、自己株式の取得**248百万円**を実施いたしました
資本効率の向上および株主還元の充実を図ってまいります

<配当金等の近年の推移>

(単位：百万円)	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 (実績)	2027年2月期 (予想)
当期純利益	1,002	568	501	867	800
配当金（円）	3	4	4	普通配当：4 特別配当：1	4
配当金総額	197	256	256	320	256
配当性向（%）	19.3	45.2	50.4	36.6	31.8
自社株買い	269	268	—	—	248
総還元性向（%）	46.5	92.2	51.1	36.9	63.0



5. 事業取組の方針（参考資料）





社名	株式会社ティーツー（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 / 設立	1989年10月 / 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

422 億円

42,233百万円（2026年2月期）

店舗数

175 店舗

うち当社直営店 143店舗

従業員数

2,330 名

正社員364名・パート/アルバイト1,966名

- 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CEO

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月当社代表取締役社長就任
- 2026年5月当社代表取締役社長CEOに役職名変更（現任）



取締役副社長CCO兼社長室長

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月当社取締役副社長兼社長室長兼CCO就任
- 2026年5月当社取締役副社長CCO兼社長室長に役職名変更（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
- 2024年4月より当社取締役商品企画部長（現任）
- 2026年3月より山徳興業有限公司取締役代表者（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CFO兼経理部長

平山 慎二

- メディアテック一社を経て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）
- 2026年5月当社取締役CFO兼経理部長（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）



ビジョン

『リユースで地域と世界をつなぐ』

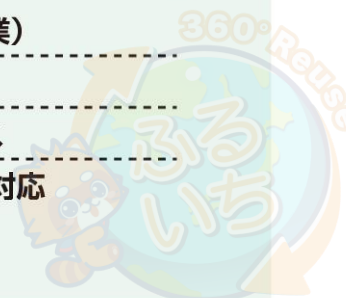


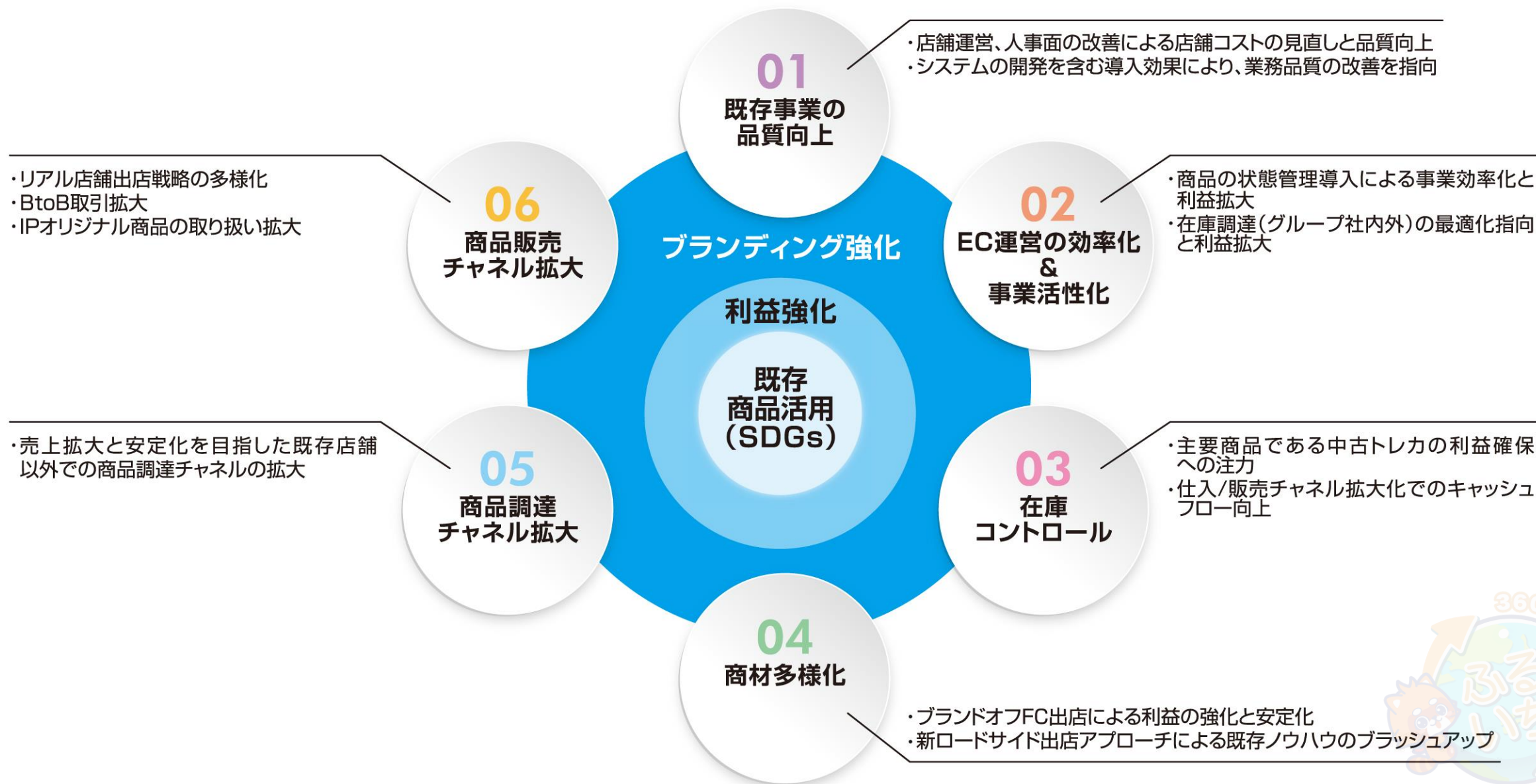
注力する領域

- ・リユース店舗領域
- ・リユースEC領域
- ・リユースBtoB領域
- ・グローバル領域
- ・IPビジネス領域



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





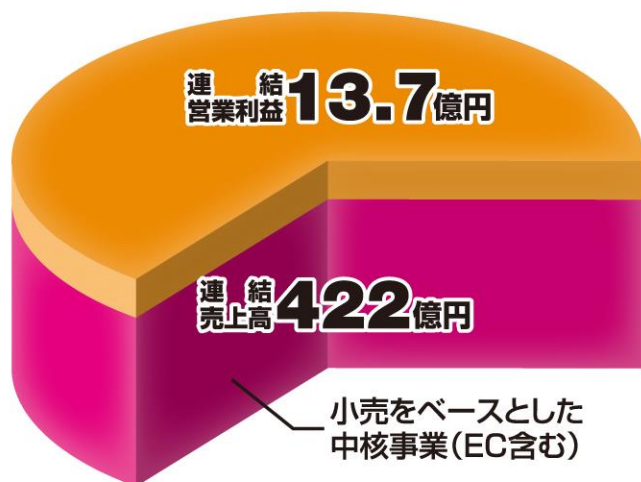
2029年2月期
連結売上高

500億円

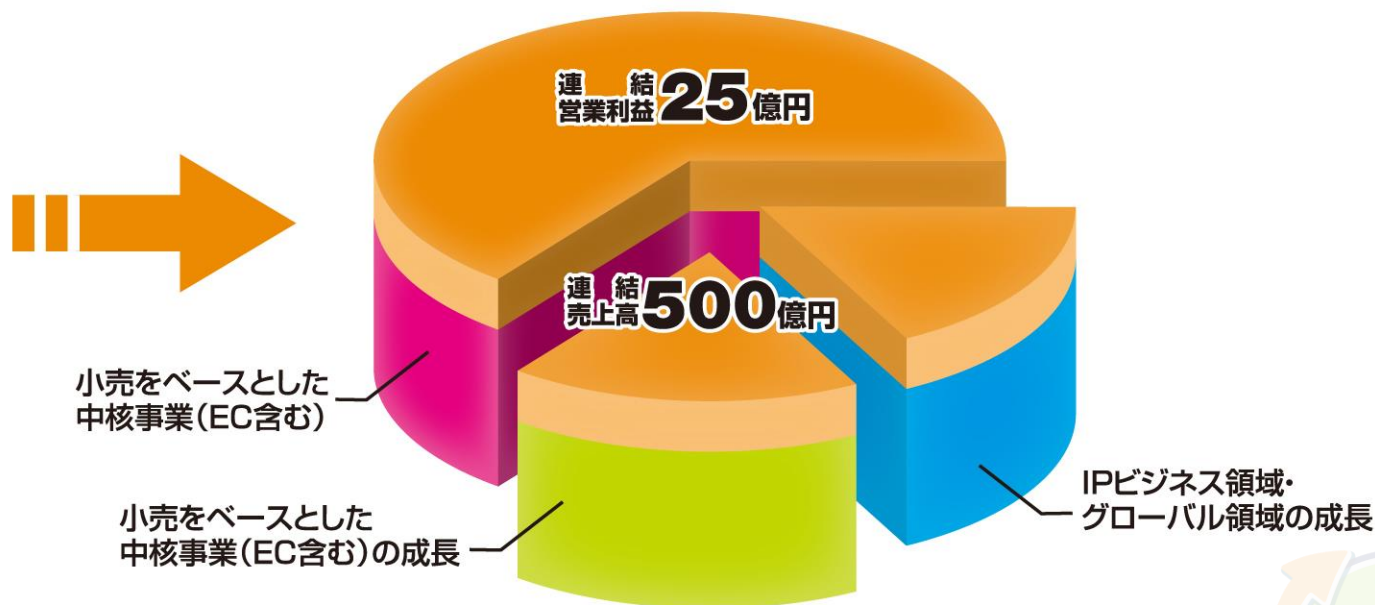
2029年2月期
連結営業利益

25億円

2026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。



■ 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証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

