



株式会社ティーツー
業種：総合リユース
店舗数：136（2022年12月31日時点）



杉崎辰也さん（左から2人目）と上野祥基さん（右端）。関西支社に併設の「古本市場緑橋店」トレカ売場にて、スタッフのお二人と。

中古トレカをスキャンし自動で査定。 人に依存しない正確・迅速な査定で売上増へ 業務用スキャナー「fiシリーズ」がサポートする トレーディングカード読取査定機「TAYS」で月5,000万円の経費削減も

岡山県岡山市に本社を置く株式会社ティーツーは、「古本市場」「ふるいち」「トレカパーク」ほかの計136店舗（FC含む／2022年12月31日時点）を全国に展開する総合リユース企業です。書籍、ゲーム、ホビーなど多品目の販売・買取を手がける同社では、近年成長著しい中古トレーディングカードを「fiシリーズ」でスキャンしてAIが自動で査定するシステム「TAYS」を自社開発し、買取業務の大幅な効率化に成功しています。大阪府大阪市の関西支社と茨城県土浦市の店舗を訪ね、具体的な運用方法をうかがいました。

- 課題** 中古トレーディングカードは総合リユース業界の成長株だが、熟達者でなければ正確な査定が困難で人材育成も難しいため、多くの店舗が買取・販売両面での売上機会損失に悩まされていた。
- 解決法** 「fiシリーズ」を活用したトレーディングカード読取査定機「TAYS」を自社開発して直営店・FC店から運用開始。
- 効果** 誰でも正確な査定ができるようになり、属人的業務からの脱却に成功。全店舗で等しく高水準の買取業務が可能になったことで売上増も実現した。

スキャンしたイメージデータからAIがトレカのレアリティを判別し自動で査定

——株式会社ティーツー 営業本部 商品企画部 TAYS（ティーズ）グループ グループ長の杉崎辰也さんと、同じくマネジャーの上野祥基さんにうかがいます。トレーディングカード読取査定機「TAYS（ティーツーAI読取システム）」開発の経緯をお聞かせください。

杉崎さん トレーディングカード（以下、トレカ）の新品市場は2022年に2,000億円を突破し（日本玩具協会調べ）、中古トレカ市場の規模はそれを上回るとわれています。ただ、中古トレカは買取時の査定に大きな手間がかかります。同じ絵柄と型番のカードでも色合いや光り方の特徴が異なるものがあり、買取価格に差が出るためです。

上野さん この特徴を「レアリティ」といい、たとえば「遊戯王オフィシャルカードゲーム（遊戯王OCG）」のカードには計35種のレアリティが存在します。レアリティの違いには

微妙なものが多く、熟達者ではない一般の店舗スタッフには判別が難しいのです。

杉崎さん 当社では従来、型番でデータベースを検索し、レアリティ違いがいくつも並ぶ中から苦労して判別・査定していましたが、時間がかかってストレスも大きく、正確性と安定性にも影響します。そこで開発したのが、トレカをスキャナーでスキャンし、そのイメージデータからAIがレアリティを自動で判別するシステム「TAYS」です。

「TAYS」標準スキャナーの「fi-8170」でトレカをスキャンし自動で判別・査定します。



買取価格を左右するレアリティの判別が難しいことが、総合リユース企業共通の悩みでした。



新入スタッフでも熟達者レベルの査定が可能になり、働き方の改善も実現

——茨城県土浦市のティーツー直営店「ふるいちイオンモール土浦店」で、店長の木村基希さんに「TAYS」の運用手順を見せていただきます。

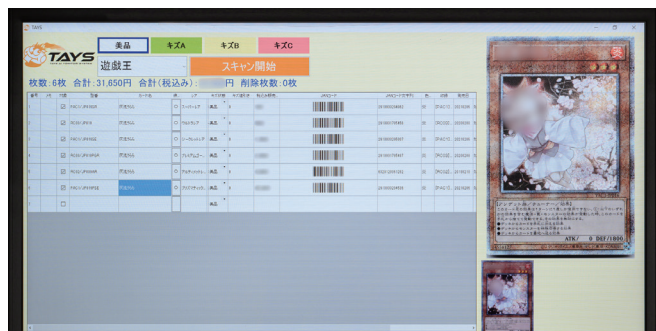
「ふるいちイオンモール土浦店」店長の木村基希さん。ご自身は肉眼での査定も可能な熟達者です。



木村さん お客様からトレカをお預かりしたら「fi-8170」にセットし、「遊戯王OCG」「ポケモンカードゲーム」などトレカの種類を選んで「スキャン開始」を押します。AIが型番とイメージデータに基づいてデータベースと自動で照合し、一覧にして表示します。



トレカを「fi-8170」でスキャン。複数枚の場合は重ねて一気に読み取ることができます。



自動査定が終わると一覧が表示されます。

——スキャンするとレアリティの違いがはっきり出ますね。

木村さん そうですね。以前はデータベースを手動で検索して実物と見比べていたので、新入スタッフなどには初別が難しく、私が呼ばれて持ち場を離れることもしばしばありました。今では誰でも同レベルの査定ができるようになり、働き方が大きく変わりました。



「遊戯王OCG」より、レアリティ違い4種の査定画面。スキャンによって違いがはっきりと出ます。

木村さん トレカに傷がある場合、画面上で「キズA／キズB／キズC」のいずれかを選択します。所定の割引価格に自動で変更されます。

傷の程度を選ぶと割引価格に変更されます。



木村さん 次に、表示されたカードのJANコードをバーコードリーダーで読み取ってレジのPOSシステムに送ります。以前はJANコードをPOSに手入力していましたが、その作業もなくなりました。POS登録後に明細を出力し、お客様にお見せして売却するかどうかが判断いただけます。買取が成立したカードのデータだけをPOSに残し、ラベルプリンターで値札を出力してトレカを売場の棚に並べます。

「TAYS」と「fi-8170」により属人的業務からの脱却が実現、粗利増にも直結

——再び杉崎さんと上野さんにうかがいます。スキャンするとカードのレアリティの違いがはっきりわかりますね。

杉崎さん はい。そのためにはスキャナーの機能をトレカ用にカスタマイズする必要があり、PFUの協力を得て「fi-8170」の細かい調整を行っています。通常、メーカーが技術的にそこまで協力してくれることはないのですが、当初は驚きました。

上野さん 画像が非常にきれいなのもいいですね。最初は画質の

設定を間違えたのではないかと思います、何度も確認したくらいです。

——同業他社への「TAYS」販売もスタートしているとか。

杉崎さん 「TAYS」と「fi-8170」をセットでお使いいただいています。導入により、熟達した人材への依存から脱却できるほか、導入と同時にトレカの取り扱いを開始される場合、少なくとも1店につき月50万円の粗利増が見込まれるはず。現在たくさんの引き合いをいただいております、今後も伸びていくと考えられます。

