

2020年4月14日

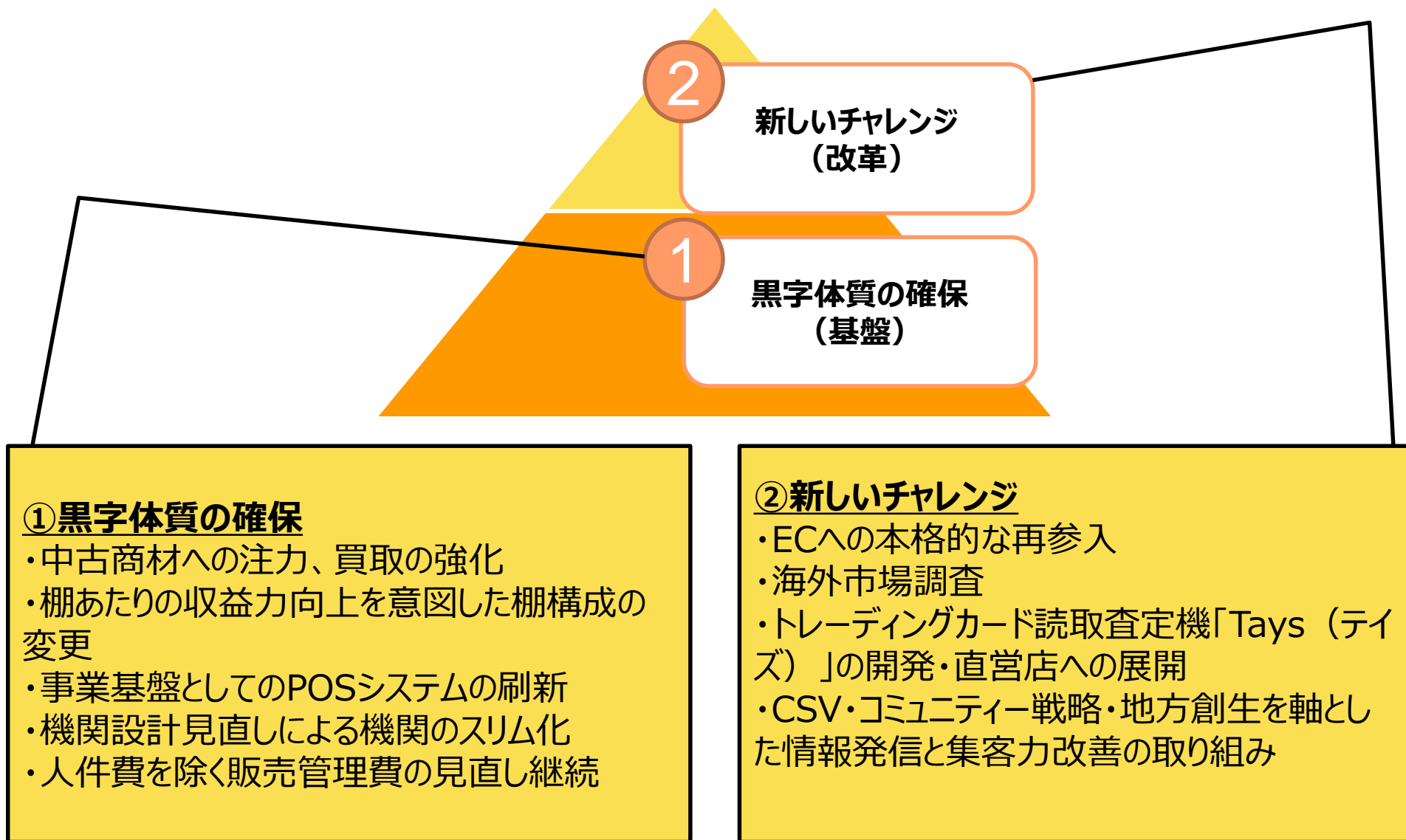
株式会社ティーツー2020年2月期決算説明会資料

目次

本資料は、2020年4月15日に開催を予定していた決算説明会で使用する予定であった資料です。新型コロナウイルス感染症の影響により緊急事態宣言が発出されたことを勘案して、同説明会は中止しました。

内容	ページ数
1. 2020年2月期の振り返り・主な取り組み	P. 3
2. 2020年2月期の決算概要	P. 10
3. 中期経営計画の目標と取組事項	P. 16
4. 会社設立30周年の取り組み	P. 28
5. 2021年2月期の業績予想	P. 30
6. 参考資料	P. 33

1. 2020年2月期の振り返り・主な取り組み



2020年2月期 主要商材別全社販売状況

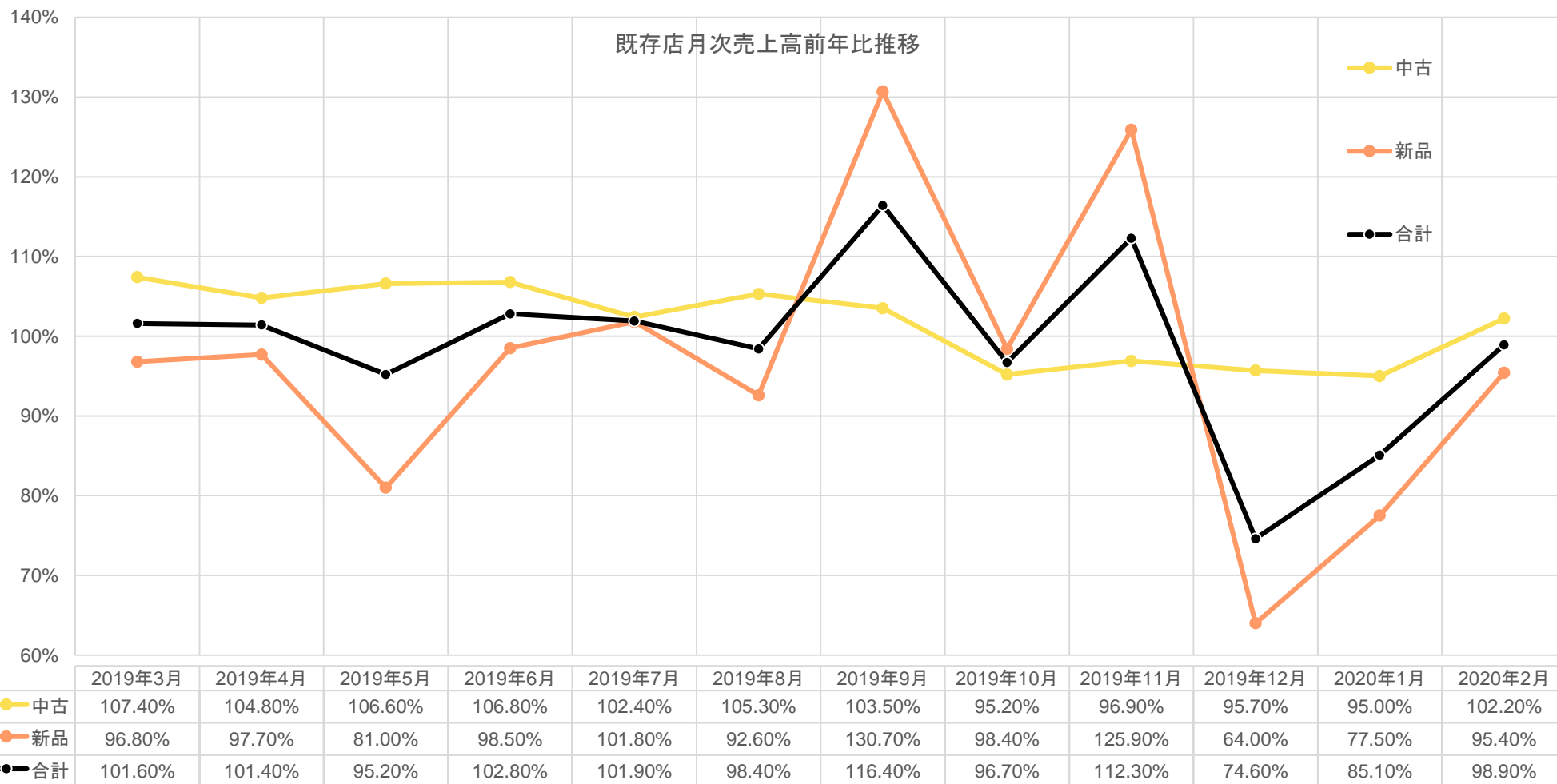
(単位：百万円)

	売上高			構成比			前年比		
	2019年2月期	2020年2月期		2019年2月期	2020年2月期		2019年2月期	2020年2月期	
古本	3,230	3,286	↑	14.5%	15.6%	↑	103.4%	101.7%	↓
中古ゲーム	4,818	4,733	↓	21.6%	22.4%	↑	95.7%	98.2%	↑
中古トレカ	1,306	1,344	↑	5.9%	6.4%	↑	81.9%	102.9%	↑
中古計	10,554	10,608	↑	47.4%	50.2%	↑	95.9%	100.5%	↑
新品ゲーム	7,572	6,179	↓	34.0%	29.3%	↓	63.6%	81.6%	↑
新品トレカ	2,221	2,484	↑	10.0%	11.8%	↑	111.0%	111.8%	↑
新品計	11,717	10,508	↓	52.6%	49.8%	↓	72.0%	89.7%	↑
合計	22,272	21,116	↓	-	-		81.6%	94.8%	↓

- ✓ 中古分類については主要分類の古本が堅調に推移し、中古ゲームも新品ゲームの落ち込みを最小限にとどめるコントロールができました
- ✓ トレカ商材は、トレカ市場の活性化を取り込んで特に新品の売り上げを伸ばすことができました
- ✓ 結果として意図する中古商材の売上高構成を高めることができ、中古商材と新品商材の合計売上高は新品ゲームの落ち込みの影響により94.8%と減少したものの、同合計の売上総利益は前年比で100.7%を確保することができました

2020年2月期 既存店月次売上高前年比推移

✓ 上期は中古商材が堅調に推移したものの、2019年9月の消費税増税前の駆け込み需要後は中古商材が一時的に落ち込みましたが、年末年始商戦を経て年度末に向けて回復傾向にあり前年比で100%を超えるまでに復調してきました



※本グラフは「2020年2月期2月度の月次概況についてのお知らせ」の数値を基にグラフ化したもので決算修正を反映したものではありません

中古商材の状況

- ✓ 古本その他、他の分類も全体として堅調に推移しました
- ✓ 中古ホビーも大きく伸長し、今後の海外展開での取扱商材の一つと捉えている古着についても軌道に乗ってきました

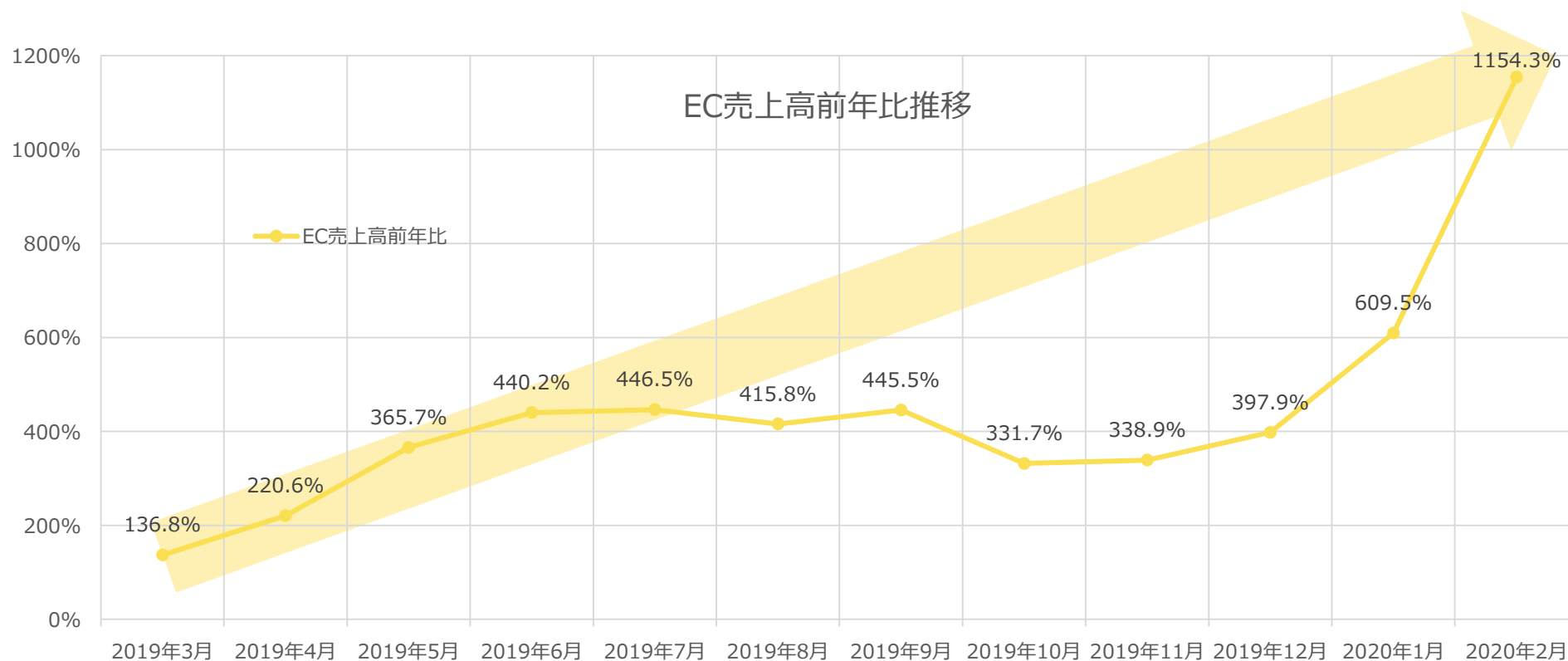
■ 商材分類ごとの売上高前年比

	2019年2月期	2020年2月期
古本	103.4%	101.7%
中古ゲーム	95.7%	98.2%
中古CD	104.1%	90.5%
中古DVD	103.9%	102.2%
中古トレカ	81.9%	102.9%
古着	71.9%	99.0%
中古ホビー	88.6%	113.8%



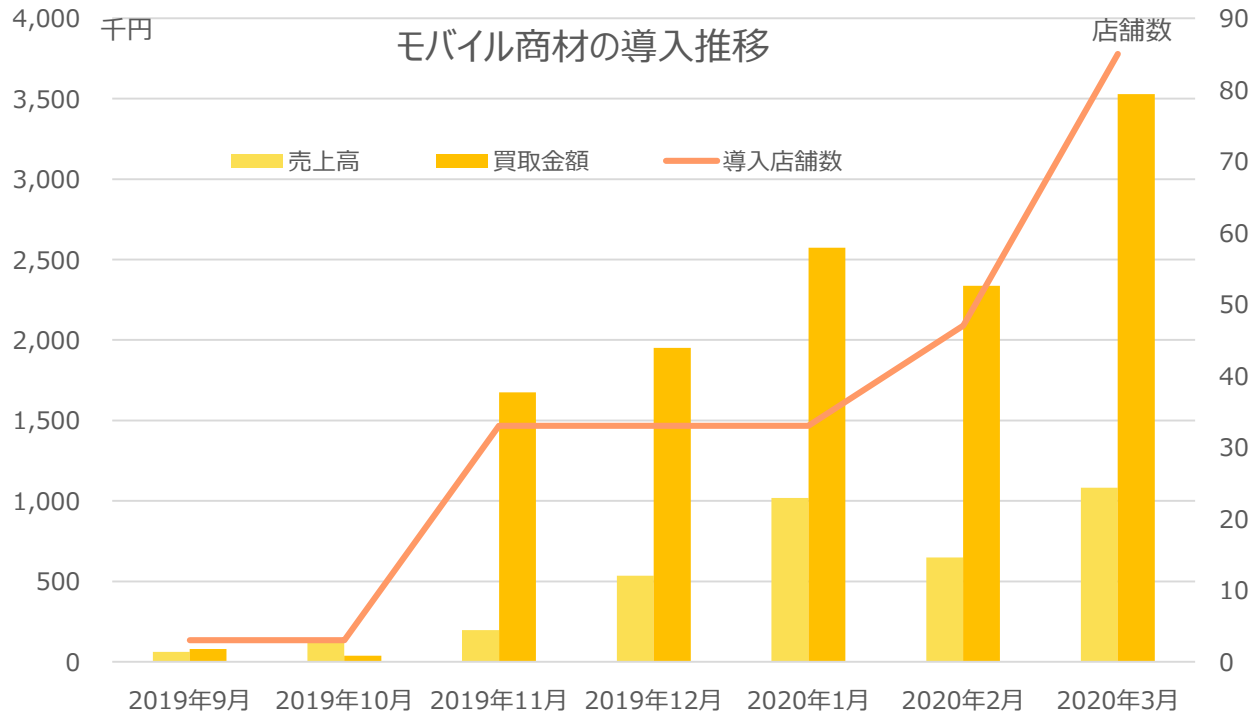
ECへの本格的な再参入の状況

- ✓ 店舗在庫を一定の基準でEC向け商品として出荷し出品量の増大を図りました
- ✓ 自社の物流倉庫拠点を関東圏に増設して運用を開始しました
- ✓ 商品の集荷と出品のオペレーションの構築を行いました
- ✓ 結果としてECでの売上高は、前年比約4倍に伸長しました



モバイル商材の導入展開状況

- ✓ スマホ・タブレットを中心とするモバイル商材は2020年3月にはほぼ全店への展開を完了しました
- ✓ 2020年2月期中に買取及び販売のオペレーション確立に努め、一気に取り扱いを伸長させていく段階に入りました
- ✓ 足元では取扱高はまだ小さいですが、中期経営計画期間中に、売上高を20億円規模まで伸長させる計画です



2. 2020年2月期の決算概要

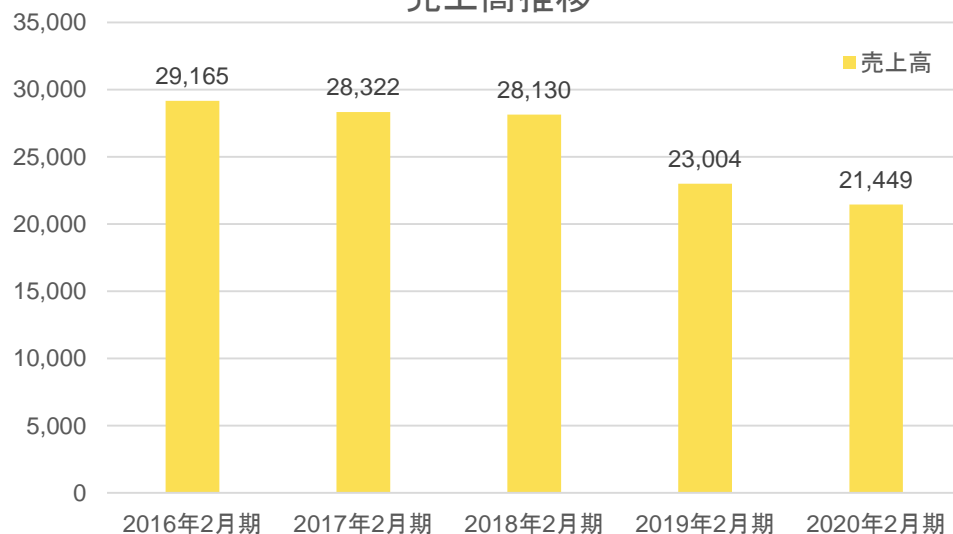
2020年2月期損益とその推移

(単位：百万円)

	2016年2月期	2017年2月期	2018年2月期	2019年2月期	2020年2月期
売上高	29,165	28,322	28,130	23,004	21,449
売上総利益	7,974	7,483	6,748	6,329	6,263
販管費	7,788	7,921	6,921	6,125	6,003
営業利益	185	△437	△173	202	260
経常利益	182	△435	△171	201	270
当期純利益	△208	△1,093	△644	108	178

(単位：百万円)

売上高推移



- ✓ 2020年2月期の売上高は、新品商材が落ち込む一方、中古商材が堅調に推移しました
- ✓ 新品商材での粗利減を中古商材の粗利増で補う結果となりました
- ✓ 経年で見ると、既存の取扱商材の売上高はいったん下げ止まりつつあります

2020年2月期損益とその推移

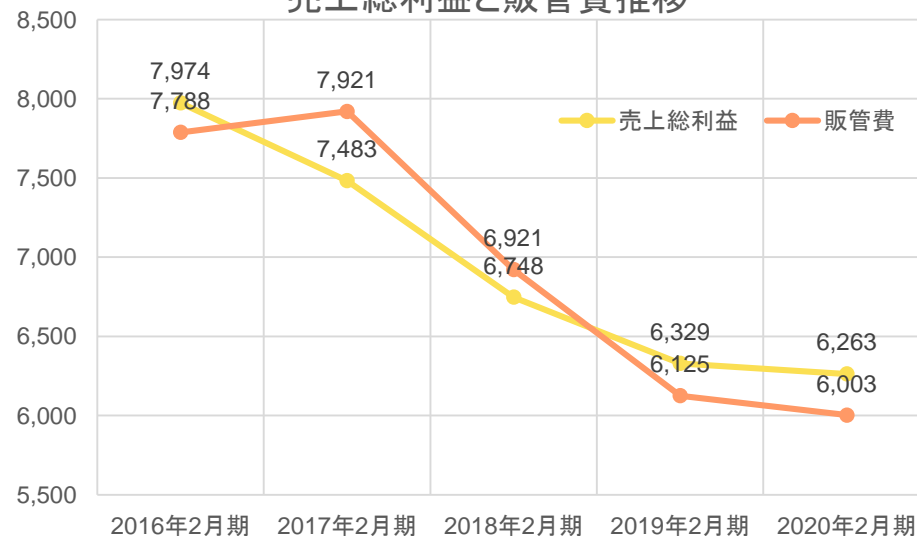
(単位：百万円)

	2016年2月期	2017年2月期	2018年2月期	2019年2月期	2020年2月期
売上高	29,165	28,322	28,130	23,004	21,449
売上総利益	7,974	7,483	6,748	6,329	6,263
販管費	7,788	7,921	6,921	6,125	6,003
営業利益	185	△437	△173	202	260
経常利益	182	△435	△171	201	270
当期純利益	△208	△1,093	△644	108	178

(単位：百万円)

- ✓ 新品商材での粗利減を中古商材の粗利確保でカバーしました
- ✓ 販管費の見直しを継続して行った結果、人件費以外の部分でさらに削減を行うことができました
- ✓ 結果として、前年を上回る営業利益を確保することができました

売上総利益と販管費推移

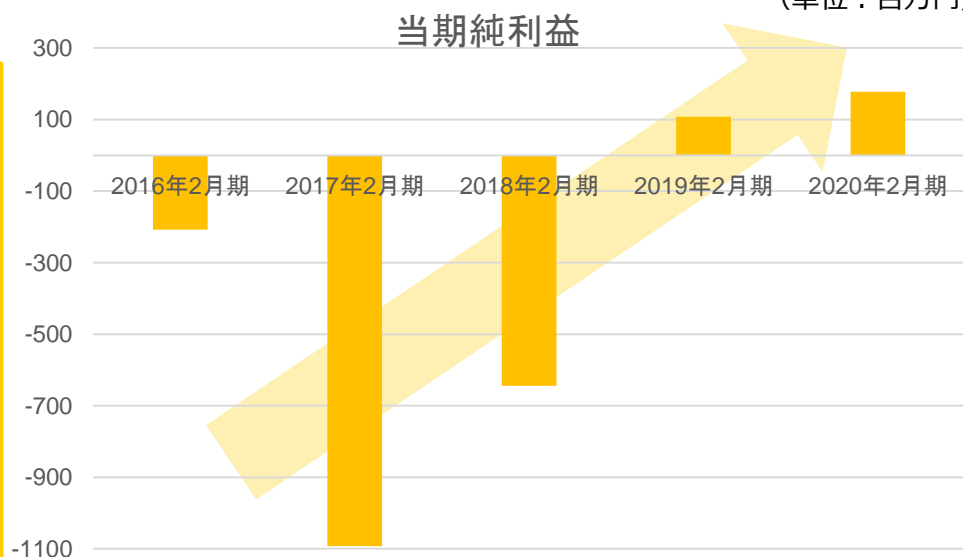


2020年2月期損益とその推移

(単位：百万円)

	2016年2月期	2017年2月期	2018年2月期	2019年2月期	2020年2月期
売上高	29,165	28,322	28,130	23,004	21,449
売上総利益	7,974	7,483	6,748	6,329	6,263
販管費	7,788	7,921	6,921	6,125	6,003
営業利益	185	△437	△173	202	260
経常利益	182	△435	△171	201	270
当期純利益	△208	△1,093	△644	108	178

(単位：百万円)



- ✓ 当期純利益まで前年を上回って着地させることができました
- ✓ 2018年2月期に膿を出し切った結果、前期当期と純利益を積み増すことができました
- ✓ 5期連続の当期純利益マイナスの影響が大きく、すぐに配当という状況ではありませんが、復配に向けて順調に回復しております

2020年2月期貸借対照表

貸借対照表 (単位：百万円)	2019年2月末		2020年2月末			主な増減要因
	金額	構成比	金額	構成比	前期末増減	
資産合計	7,145	100.0%	6,855	100.0%	△290	
流動資産	5,302	74.2%	4,921	71.8%	△381	(流動資産)
現預金	1,296	18.1%	1,489	21.7%	193	・現金の増加
売掛金	229	3.2%	271	4.0%	42	・商品の減少
商品	3,403	47.6%	2,854	41.6%	△549	
その他	373	5.2%	306	4.5%	△67	
固定資産	1,843	25.8%	1,933	28.2%	90	(固定資産)
有形固定資産	543	7.6%	541	7.9%	△2	・ソフトウェアの増加
無形固定資産	30	0.4%	129	1.9%	99	・繰延税金資産の計上による増加
投資その他の資産	1,269	17.8%	1,262	18.4%	△7	
負債合計	5,082	71.1%	4,526	66.0%	△556	
流動負債	2,715	38.0%	2,407	35.1%	△308	(流動負債)
買掛金	393	5.5%	419	6.1%	26	・短期借入金の減少
短期借入金	936	13.1%	15	0.2%	△921	・1年内返済予定の長期借入金の増加
1年内長期借入金	694	9.7%	1,211	17.7%	517	・賞与引当金の増加
その他	690	9.7%	762	11.1%	72	
固定負債	2,366	33.1%	2,118	30.9%	△248	
長期借入金	1,328	18.6%	1,106	16.1%	△222	(固定負債)
その他	1,037	14.5%	1,012	14.8%	△25	・長期借入金の減少
純資産合計	2,063	28.9%	2,328	34.0%	265	(株主資本)
株主資本	2,047	28.6%	2,330	34.0%	283	・資本金の増加
新株予約権	14	0.2%	5	0.1%	△9	・資本準備金の増加
その他	1	0.0%	△6	△0.1%	△7	・当期純利益計上による増加

2020年2月期キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2018年2月期	2019年2月期	2020年2月期
営業キャッシュ・フロー	△410	443	1,062
投資キャッシュ・フロー	△113	23	△286
財務キャッシュ・フロー	625	△567	△584
現金及び現金同等物の増減額	102	△101	192
現金及び現金同等物	1,314	1,213	1,405

■ 営業キャッシュ・フロー

- ✓ 税引き前当期純利益、たな卸資産の減少により、前期に比べて資金が大幅に増加

■ 投資キャッシュ・フロー

- ✓ 有形固定資産の取得、無形固定資産の取得等により資金が減少

■ 財務キャッシュ・フロー

- ✓ 短期借入金の減少、長期借入金による収入、長期借入金の返済による支出により資金が減少

3. 中期経営計画の目標と取組事項

【リユース注力】

リユース商材に注力しその売上高構成比を60%以上にします

【商材多様化】

スマホ等を含めた新たな商材の構成比を15%以上にします

【E C 販路拡張】

中古商材のE Cでの販売比率を10%以上にします

【海外販路構築】

海外出店等で海外への販路を新たに構築します

【B to Bビジネス構築】

トレーディングカード読取査定機「Tays(テイズ)」の外部販売を新規事業として確立します



■ 成長分野への参入

2017年に赤字が続いていたEC事業はいったん撤退しましたが、2020年2月期よりEC事業へ本格的に再参入を行いました。今後も伸びる市場と捉えており、当社のリアル店舗にEC販路という武器を搭載するために中計期間中、経営資源を投入してまいります。

また、もう一つの有望な販路拡張先である海外については、2020年2月期中に東南アジア複数国の調査を終え、その中から有望な国に中計期間中に進出を果たしてまいります。

■ 継続的な構造改革

新品商材で集客するという成長期の事業構造を適切に転換し、時代の流れに沿って事業構造を変革してまいります。また、前々期より取り組みを行っている経費適正化プロジェクトを継続して販管費の削減を行い、安定した収益基盤を構築してまいります。

■ CSVの取組み

マンガを核に据えた「関金モデル」による地方創生等（ふるいち関金温泉まんが王国店オープンの2019年4月から2020年1月までの施設客数は150%以上）独自性のあるビジネスモデルの開発を進めます。関金モデルの展開としてはまず山陰地方を開拓し、ここにインバウンド客を送客するというオプションも付加してまいります。

中期経営計画上の取り組み ～基幹システムの刷新～

基幹システムの刷新の前半計画として、2020年2月期までに店舗POSの入替を完了させ、ペイメント決済の連携対応等機能面の拡充を図りました。2021年2月期までに後半計画を進行させ、事業継続の安定化を図るとともに、システム基盤をクラウド化することによって、初期の開発コストを抑え、これまで困難であった他の各種システムとの結合を容易にして、E C 拡販等事業の展開可能性を高めます。

- ✓ 基幹システムをクラウド化 ⇒ 自社運用からクラウドサービスへ移行します
- ✓ 個品管理への対応 ⇒ 商材多様化や店舗在庫のECでの販売を見越してシステム設計に織り込みます
- ✓ 免税対応 ⇒ インバウンド需要への対応オペレーションを簡素化して店舗負荷を軽減させます



各種ペイメント決済への対応(自動連携)は万全

中期経営計画上の取り組み ～取扱商材の多様化～

E Cへの販路拡張と同期して、既存の取扱商材にとどまらない取扱商材の多様化(直近ではスマホ・タブレットを新規導入)に向けて舵をきります。当初の2021年2月期は、数店舗の古本市場店舗で実験的な取り扱いからスタートし、段階的に店舗を拡大してリアル店舗での買取をE Cへの販売に結びつける循環を構築します。

- ✓ 取扱商材の拡大 ⇒ 工具、時計、ブランド品、生活雑貨等これまで取り扱っていなかった商材の取り扱いを開始します
- ✓ オペレーションの構築 ⇒ これまで取り扱いの無かった商材を取り扱うにあたっては、買取の方法、買い取った商品の管理方法、商品が滞留しないうちに売り切る販売方法等店舗オペレーションに影響する考慮要素が多々あることから、これらをどのように解決しながら取扱商材の幅を広げていくのかは、自社だけにとどまらず外部とも連携しながら道筋をつけてまいります
- ✓ 取扱商材多様化に併せて、宅配買取や出張買取の試みも開始いたします

中期経営計画上の取り組み ～EC販路の再構築～

2020年2月期現在で年間売上高約3.4億円のECでの販売を、中期経営計画期間の最終年度には10億円まで伸長させることを計画しています。リアル店舗との一体的な運営を行ってこの計画を実現するために組織体制を強化して臨みます。現在進めているシステム基盤が刷新されれば、店舗とECが連結されEC販路を搭載した店舗の競争力強化が実現されます。

- ✓ システム投資 ⇒ 出品・受注・配送・カスタマー対応のコストを削減するため、システム投資を実施し、販売チャネル拡大に向けた、システム構築を計画しています
- ✓ ヤフオク、楽天等他のモールへの出品を検討 ⇒ 出品のシステム化と同期して販路を拡張します
- ✓ 店舗からの出品 ⇒ 店舗在庫を店頭売りだけでなくECモールでの販売も意図して店舗から出品できるように仕組みを構築します
- ✓ 自社サイトの構築 ⇒ 将来的には自社サイトの構築を検討します



店舗バックヤードの物流機能

中期経営計画上の取り組み ～出店再開～

東京都豊島区で進められている「トキワ荘マンガミュージアム」の整備に合わせて、2020年3月13日隣接地に「ふるいちトキワ荘通り店」をオープンさせます。会社設立30周年を迎える2020年に予定する各種取り組みの先駆けとして、この小型店舗ではCSV活動の一環として「地域活性化」の様々な取り組みを行うとともに、インバウンド客向けの情報発信基地としても機能させ、既存古本市場店舗と連動する新たなサービス展開拠点として様々な活用を意図しています。また、古本市場の小型パッケージ「ふるいち」を、高粗利商材の組合せと低投資パッケージとして再構築し新規出店投資を再開、将来の収益化を狙います。

- ✓ ふるいちトキワ荘通り店 ⇒3月13日オープン済！今後様々な催しの展開拠点として活用します
- ✓ ふるいちイオンモール川口前川店 ⇒5月29日オープン予定。小型パッケージで今後の出店戦略の試金石と位置づけております
- ✓ その他2店舗を2021年2月期中に出店予定です



今後決算説明会をこの店で開催することも…

中期経営計画上の取り組み ～インバウンド需要取り込み～

三重県伊賀市のふるいち忍者シティー店で取り組みを開始した地域特性に応じた個店別の施策を他の地域でも展開する他、CSVを背景に地方創生活動の一環としてマンガ日本一をキーワードにマンガを中核に据えた鳥取県の「ふるいち関金温泉まんが王国店」（店休中）へのインバウンド客の送客を外部との提携で進めるとともに、岡山県の古本市場等を送客先に組み入れたマンガ・アニメパッケージツアーの開発も計画しています。また、このパッケージツアー開発には新規出店する「ふるいちトキワ荘通り店」を展開拠点とすることも計画中です。



トキワ荘マンガミュージアム前のオノマトペ

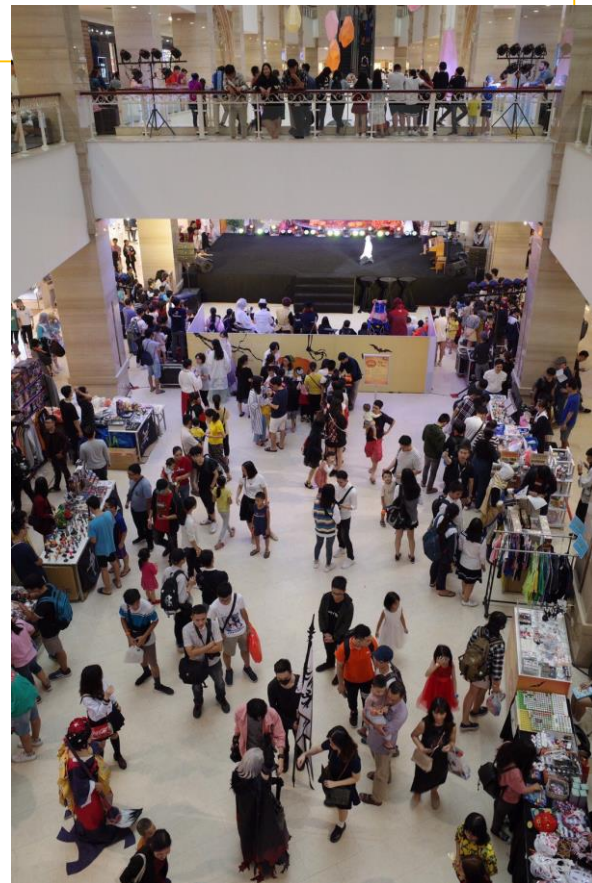
- ✓ パッケージツアー開発 ⇒ 東南アジアのインバウンド客を古本市場等店舗へ送客するパッケージツアーを外部連携先と開発を進めます
- ✓ 「ふるいちトキワ荘通り店」は、インバウンド客の展開拠点（ここから古本市場等へ送客）として活用します
- ✓ 関金モデルの展開 ⇒ 山陰地方を足掛かりに関金温泉まんが王国店類似の店舗展開を模索します

中期経営計画上の取り組み ～海外進出～

当社取扱のエンターテインメント商材に根強い需要がある海外に対してアプローチするために、2020年2月期中に海外への進出調査を実施しました。この調査を受けて中期経営計画期間中に計画・実行段階に移行し、ASEANの二か国に進出を図ることを計画しています。

- ✓ マレーシアへの進出 ⇒（新型コロナウイルス感染症による影響を勘案したうえで）国内店舗での中古取扱商材多様化と同期する形で、中計期間中に100%出資の現地法人を設立し、店舗を出店して進出します
- ✓ ベトナムへの進出 ⇒現地パートナーと提携して中古商材の卸売から小規模に手がかりをつかみ、その後の展開を模索していきます
- ✓ タイへの進出 ⇒中計期間中に現地進出調査を行い、進出余地があれば出店等の形で進出を図ります

※海外進出については、いずれも新型コロナウイルス感染症の影響が収束してから進出することとして現時点では進出自体を見合わせています



← ➤ ベトナムの「THE GARDEN HALLOWEEN2019」へトライアル出展した時の様子

中期経営計画上の取り組み ～Tays（テイズ）の事業化～

AI機能を搭載した自社開発のトレーディングカード読取査定機「Tays(テイズ)」を直営店舗で活用しており、このシステムをブラッシュアップして中期経営計画期間中に同業他社へ外部販売できる段階までシステムとしての完成度を高め、これまでの当社にないB to Bという新たな収益の柱を構築すべく注力していきます。

- ✓ 人事異動 ⇒社内でTays（テイズ）の事業化のための部隊編成を行いました
- ✓ 直営店舗での精度向上 ⇒読取精度を高める等外販に向けてまずは内部で問題点をつぶしていきます
- ✓ システムの設計 ⇒外販のためのシステム構成の在り方を検討・決定し、投資をかけて外販準備を進めていきます
- ✓ 外販に向けた体制整備 ⇒外販の目途が立った段階で、当社内ではB to B事業の経験値に乏しいため、外部との連携も含めて体制面の整備を進めていきます

中期経営計画上の取り組み ～M&Aへの取り組み～

当社の属するリユース事業の周辺領域で、E Cを中心に事業展開している会社やリアル店舗でも当社の展開地域外で事業展開している会社で、当社と組むことにより相乗効果を発揮できる会社に対して積極的に連携対話を行っていきます。また、連携の手段としてM & Aが有効と判断すれば、友好的にM & Aを実施していきます。

- ✓ M&Aポリシー① ⇒ M&Aの対象会社は、当社取扱商材と親和性の高い領域でECを主戦場に事業展開している会社
- ✓ M&Aポリシー② ⇒ M&Aの対象会社は、当社取扱商材と親和性の高い領域でリアル店舗を当社展開地域外で事業展開している会社
- ✓ M&Aポリシー③ ⇒ M&A金額は10億円までの規模で100%株式取得が原則

中期経営計画での機能戦略

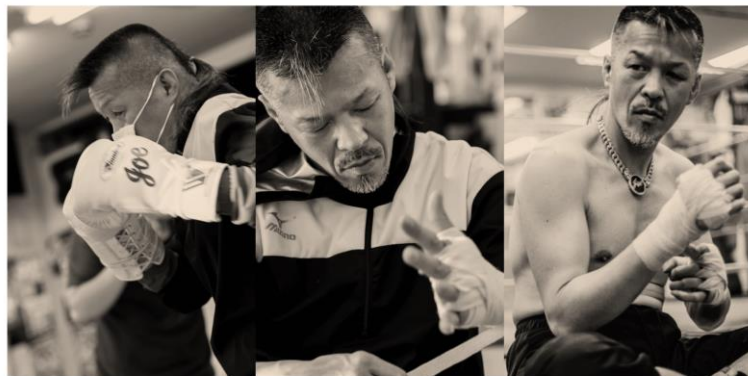
項目	機能戦略
機関設計	<ul style="list-style-type: none"> ・コンプライアンス遵守を意識した内部統制の強化を意図して、執行役員制度導入や報酬委員会の設置など機関設計に係る複数の検討課題を認識しており、報酬委員会については、2021年2月期中に検討・準備を経て設置していく予定です
配当政策	<ul style="list-style-type: none"> ・分配可能額のマイナスを解消することを目的に期定時株主総会で科目振替によるマイナス解消の議案を付議します ・2021年2月期には業績の状況を勘案しながら復配を検討していきます
株主政策	<ul style="list-style-type: none"> ・当社店舗の顧客をファンとして個人の安定株主になっていただくことを意図して、株主優待等施策をブラッシュアップしていきます
財務政策	<ul style="list-style-type: none"> ・長期借入金の圧縮を進め、投資資金については新株予約権等株式市場からの調達も活用して、自己資本比率を高めていきます
人事制度、給与制度	<ul style="list-style-type: none"> ・人事制度は、足元の会社状況に即した改正是非の検討を行って、必要に応じた新たな計画策定のうえ見直しを進めます ・また、2020年4月から確定拠出年金制度を導入して、社員の老後に備えた資産形成を支援していきます ・現在取締役を導入している譲渡制限付株式報酬について、社員を対象にして制度設計することを計画しています
人材育成	<ul style="list-style-type: none"> ・グローイングアカデミーを導入して、意欲的な従業員が自己研鑽できるように支援を行います ・また、当社事業の中核人材である店長を対象にした集合研修の実施や長時間労働を是正するための意識改革を意図した取り組みなどを行っていく予定です

4. 会社設立30周年の取り組み

会社設立30周年と関西店舗網活性化プロジェクト始動！

■「古本市場」関西網51店舗による強化キャンペーン■

辰吉丈一郎タイアップ企画



2020年4月に会社設立30周年を迎える株式会社ティーツーは、岡山県出身でありボクシングプロデューサー30周年を迎えた辰吉 丈一郎氏とマネジメント契約を締結している株式会社トリックスター (<http://trick-star.co.jp/>) 及び同氏の次男でプロボクサーの辰吉寿以輝氏 (大阪帝拳ボクシングジム所属) との間で、当社の両氏に対するスポンサー契約を締結しました。丈一郎氏と弊社のお互いの30周年を盛り上げるべく、また、寿以輝氏の躍進を後押しすべく、様々な取組を行っています。



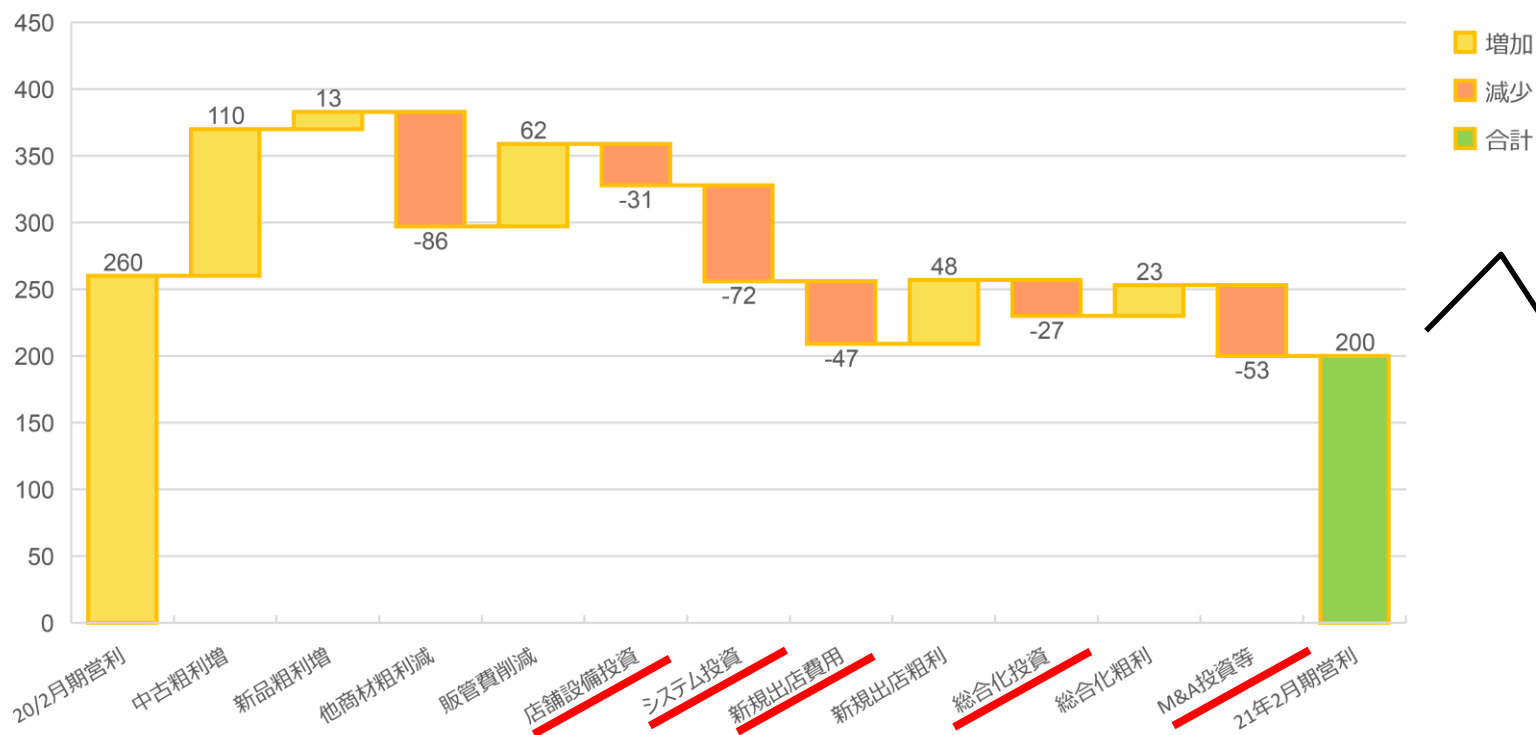
関西万博会場

5. 2021年2月期の業績予想

2021年2月期の業績予想

単位：百万円

	2019年2月期実績	2020年2月期実績	2021年2月期予想
売上高	23,004	21,449	22,000
営業利益	202	260	200
経常利益	201	270	190
当期純利益	108	178	100



■ 増加
■ 減少
■ 合計

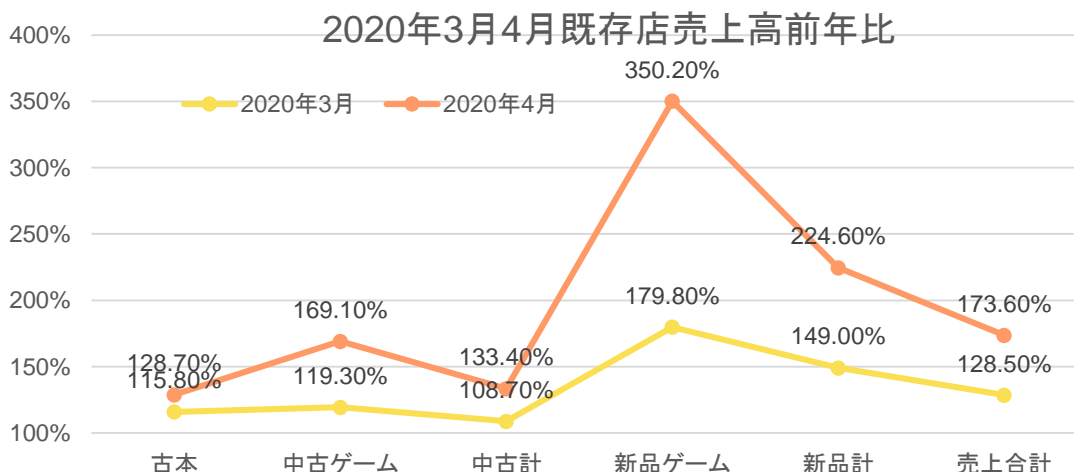
将来の収益
化につながる
各種投資を
織り込んだう
えで営業利
益を確保して
 いる点が、前
 期までと最も
 異なる点です

2021年2月期 新型コロナウイルス感染症影響下での期初の状況

業績予想の営業利益2億円は、前項のとおり各種投資を織り込んだ結果立てた予想ですが、2021年2月期がスタートした3月から4月直近までの業績は好調に推移しており、早々にこの業績予想の修正を検討する必要があるような状況です。
 ただし、新型コロナウイルス感染症の影響が見通せず、万一店舗閉鎖が発生する事態になった場合には一気に業績が悪化する恐れがあるため、修正については慎重に見極めていきたいと考えております。

- ✓ 3月度の概況は、新型コロナウイルス感染症の影響によるいわゆる巣ごもり需要の結果、既存店売上高前年比の月次速報ベースで主要商材ごとに下表の状況です。月間の営業利益はすでに年間業績予想の半分である1億円を大きく上回る見込みです。
- ✓ 4月度は12日までの既存店売上高前年比（曜日合わせ）の日次速報ベースで主要商材ごとに下表の進捗状況で、3月度を上回るペースで推移しております。

	2020年3月	2020年4月
古本	115.8%	128.7%
中古ゲーム	119.3%	169.1%
中古計	108.7%	133.4%
新品ゲーム	179.8%	350.2%
新品計	149.0%	224.6%
売上合計	128.5%	173.6%



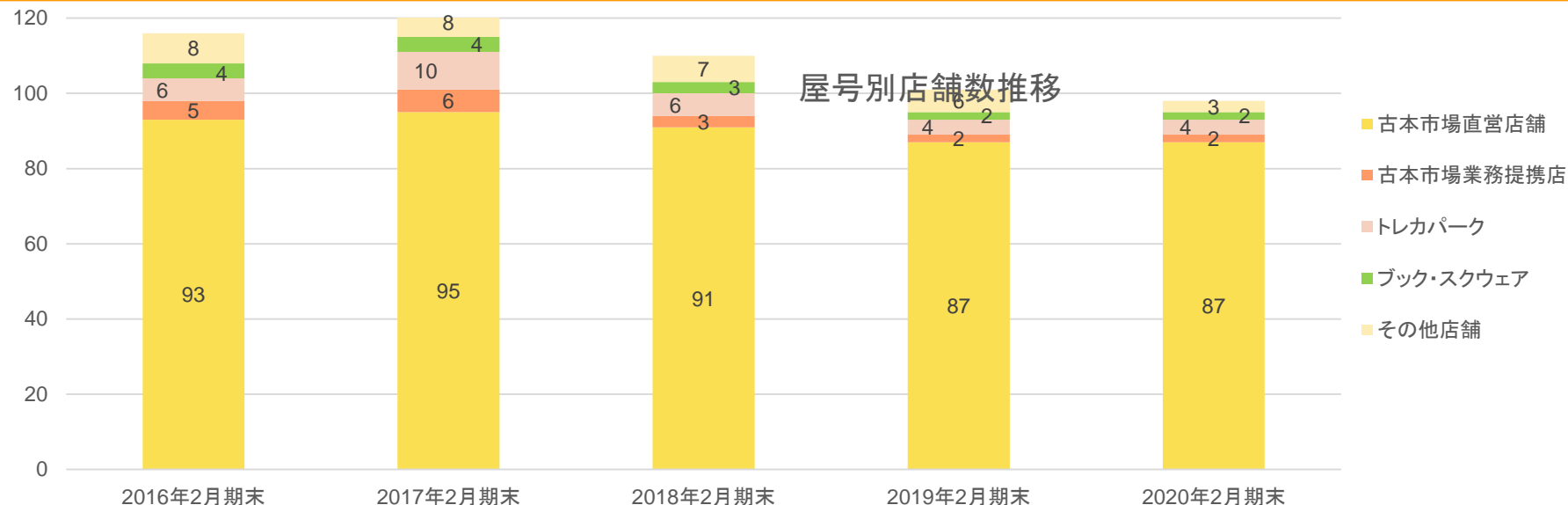
※3月度は月次速報ベースの既存店売上高前年比、4月度は12日までの日次速報ベース（曜日合わせ）の既存店売上高前年比

6. 參考資料

会社概要 (2020年2月末現在)

社名	株式会社ティーツー
経営理念	「満足を創る」
本社所在地	岡山県岡山市北区今村650番111
設立	1990年4月16日
代表者	代表取締役社長 藤原 克治
資本金	12億9,491万円
事業内容	書籍・テレビゲーム・トレーディングカード・ホビー・スマホ・DVD・CD・衣類等の買取及び販売店舗運営、ECでの同商材の販売、DVD等レンタル店舗運営
店舗屋号	古本市場（ふるほんいちば）、ふる1（ふるいち）、トレカパーク、ブック・スクウェア、ふるいち、MO-ZEAL（モ・ジール）、TSUTAYA
主要取引銀行	山陰合同銀行、商工中金、埼玉りそな銀行、三井住友銀行、三菱UFJ銀行、高知銀行、みずほ銀行、トマト銀行、中国銀行

店舗の状況（2020年2月末現在）



	19年2月期	2020年2月期			増減数
	期末	出店	退店	期末	
古本市場 直営店	86 (1)	1	2	85 (1)	△1
古本市場 業務提携・F C店	2	—	—	2	—
ふるいち	1	1	—	2	1
トレカパーク直営店	4	—	—	4	—
ブック・スクウェア	2 (1)	—	—	2 (1)	—
3Bee	1 (1)	—	1 (1)	0	△1
モ・ジール	1 (1)	—	—	1 (1)	—
TSUTAYA (単独店)	3	—	1	2	△1
ファミリーマート	1	—	1	0	△1
合計	101 (4)	2	5 (1)	98 (3)	△3

※カッコ内は
TSUTAYA
併設店です