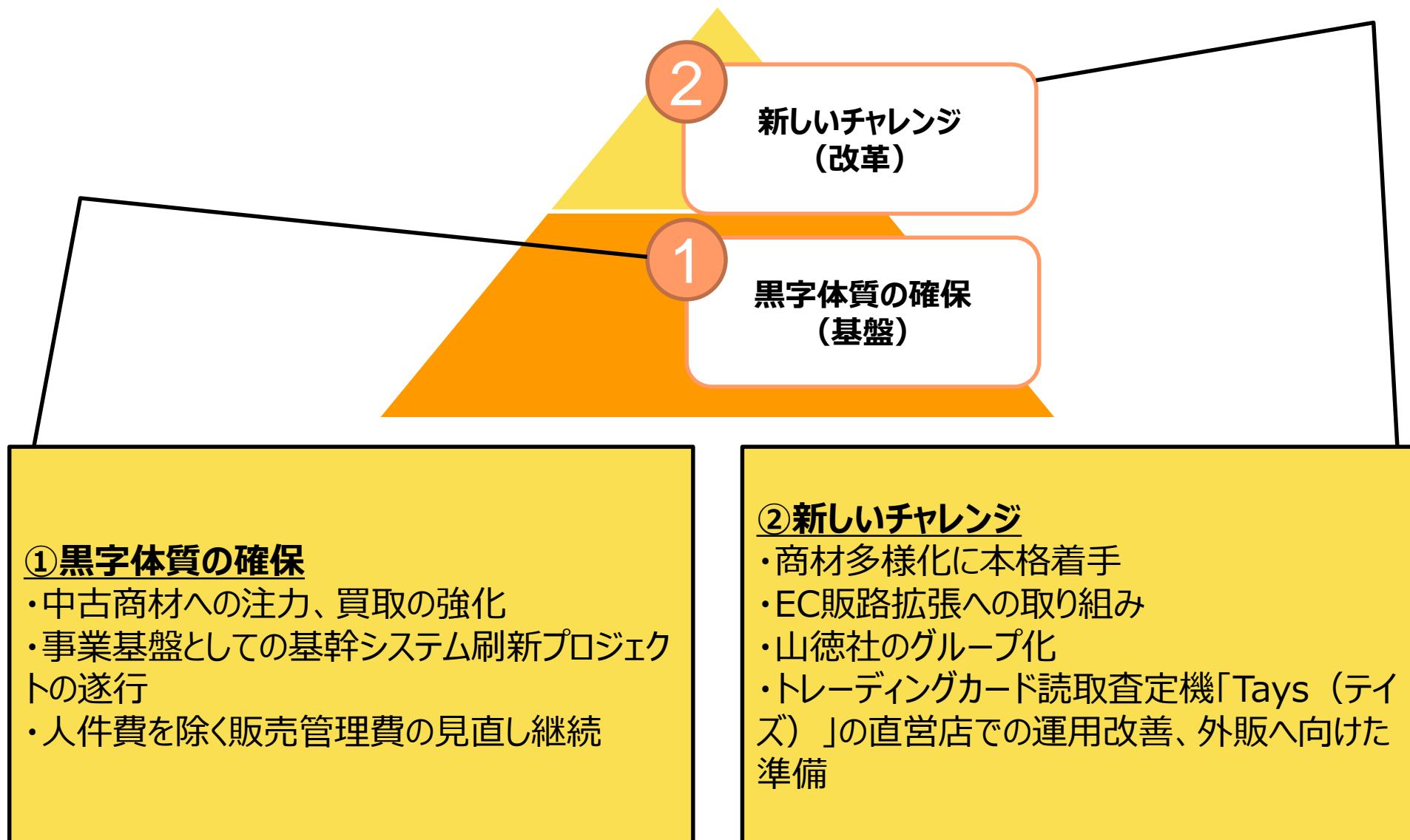


2020年10月19日

株式会社テイツー2021年2月期第2四半期決算説明会資料

内容	ページ数
1. 2021年2月期第2四半期の振り返り・主な取り組み	P.3
2. 2021年2月期第2四半期決算の概要	P.9
3. 中期経営計画の進捗状況	P.15
4. 2021年2月期の業績予想	P.28
5. 参考資料	P.30

1. 2021年2月期第2四半期の振り返り・主な取り組み



2021年2月期第2四半期 主要商材別全社販売状況

(単位：百万円)

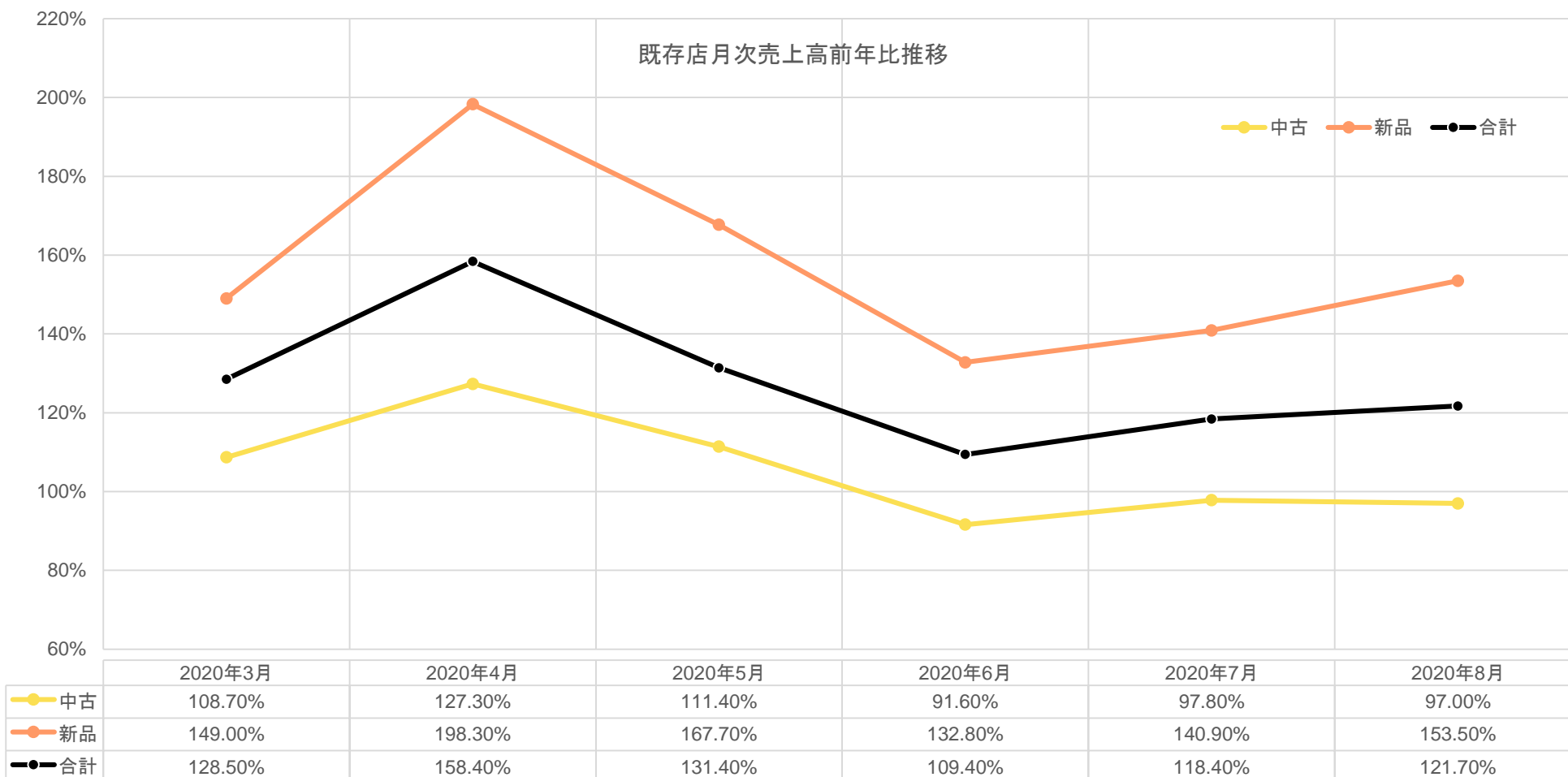
	売上高			構成比			前年比		
	2020年2月期上期	2021年2月期上期		2020年2月期上期	2021年2月期上期		2020年2月期上期	2021年2月期上期	
古本	1,657	1,844	↑	16.8%	14.8%	↓	104.8%	111.3%	↑
中古ゲーム	2,318	2,645	↑	23.5%	21.3%	↓	97.3%	114.1%	↓
中古トレカ	685	593	↓	6.9%	4.8%	↓	103.6%	86.6%	↑
中古計	5,328	5,655	↑	54.0%	45.5%	↓	103.0%	106.1%	↑
新品ゲーム	2,265	4,393	↑	22.9%	35.3%	↑	81.8%	194.0%	↑
新品トレカ	1,138	1,233	↑	11.5%	9.9%	↓	113.2%	108.3%	↑
新品計	4,296	6,628	↑	43.5%	53.3%	↑	90.5%	154.3%	↑
合計	9,873	12,432	↑	-	-		95.3%	125.9%	↑

※当期と前期それぞれ単体での比較です

- ✓ 巣ごもり需要の影響により、新品ゲーム、中古ゲーム、古本の各分類の売上が伸長しました。
- ✓ トレカ商材は、新型コロナウイルス感染症の流行に伴うデュエルスペースの閉鎖の影響を受けたものの、6月以降は回復基調にあり、中古と新品を併せてほぼ前年並みで着地しました
- ✓ 中古商材と新品商材を含めた合計売上高は新品ゲームが大幅に伸びたことにより125.9%と増加し、同合計の売上総利益は前年比で126.0%を確保することができました

2021年2月期第2四半期 既存店月次売上高前年比推移

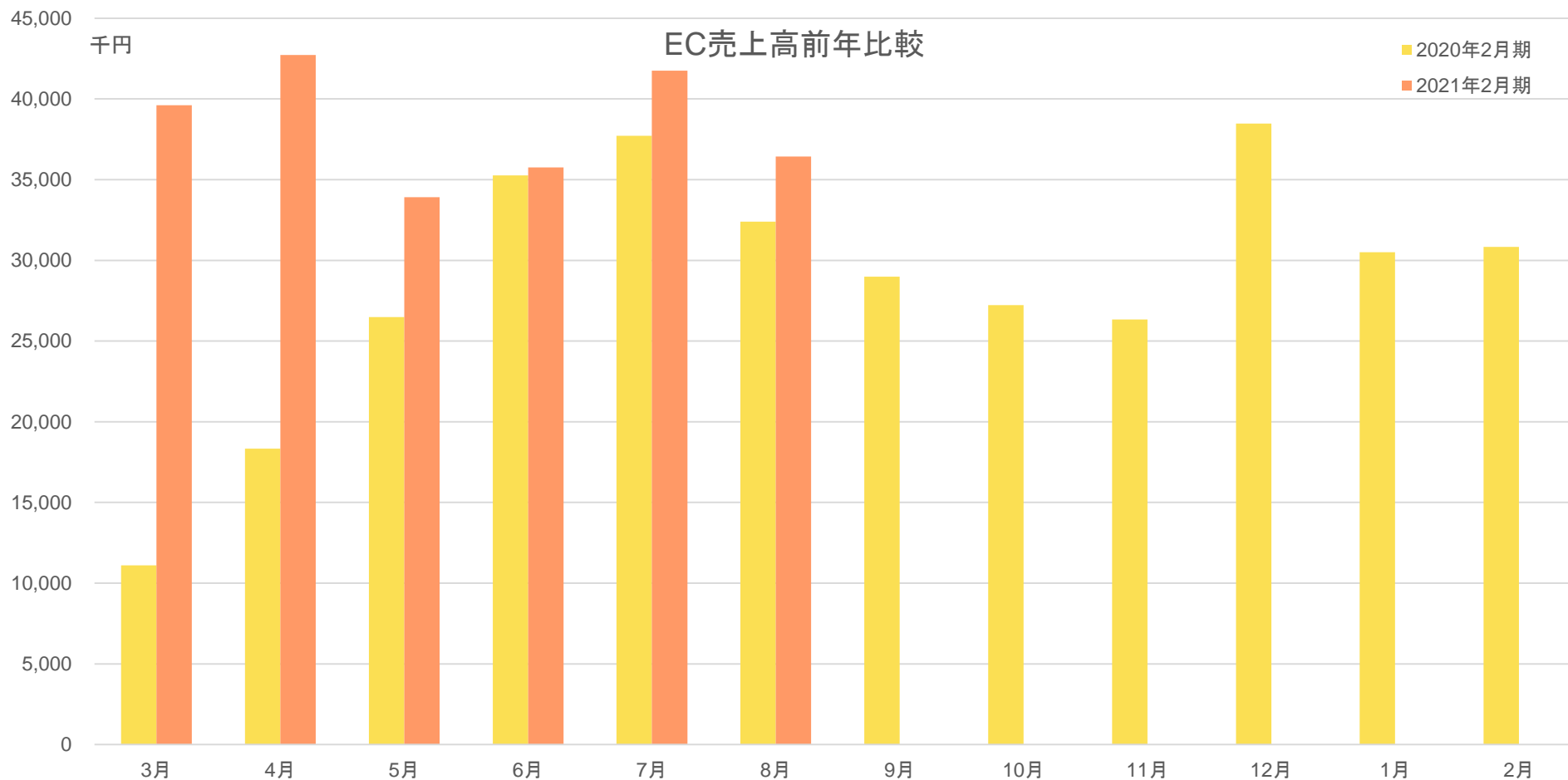
✓ 上期は3月から5月にかけて巣ごもり需要で売上の伸長が顕著であり、6月以降はその需要も一服してきたものの全体としては堅調な推移を見せております。



※本グラフは月次速報値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

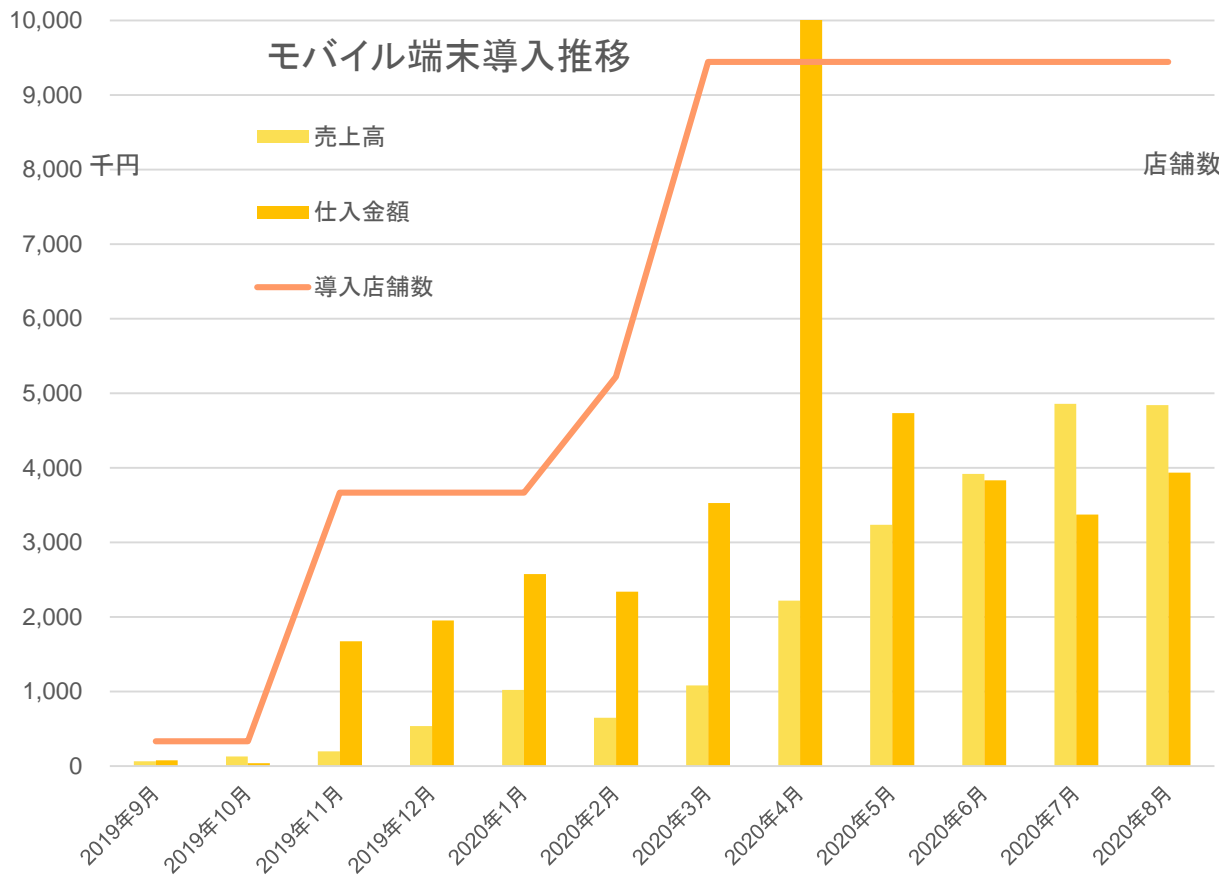
ECでの売上推移の状況

- ✓ ピッキングシステムの再構築を行い、出荷オペレーションを簡素化しました
- ✓ 古本自社出荷比率を引き上げ、支払手数料の削減を行いました
- ✓ 売買価格コントロールにより、粗利率が改善しました
- ✓ 結果として、上期で前期の営業利益を超過しました



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6月には全店への展開を完了しました
- ✓ 中期経営計画期間中に、売上高を大幅に伸長させるために、社内推進体制の強化とM&Aを含めた外部連携を模索していきます
- ✓ iPhone修理についてもトライアルを開始しております



iPhone 修理工房

iPhone Repair Factory
iPhone/iPad/iPod touch

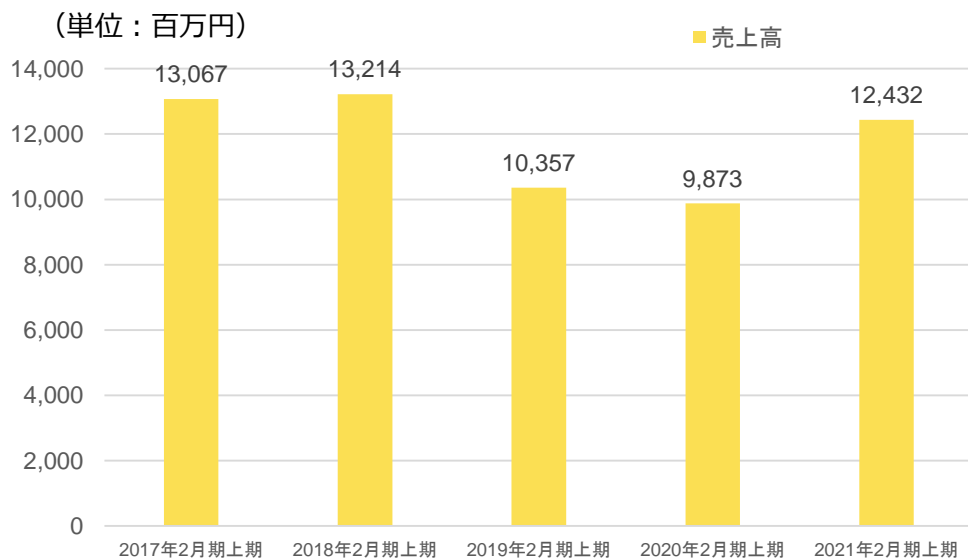
2. 2021年2月期第2四半期決算の概要

2021年2月期上期損益とその推移①

(単位：百万円)

	2017年2月期上期	2018年2月期上期	2019年2月期上期	2020年2月期上期	2021年2月期上期
売上高	13,067	13,214	10,357	9,873	12,432
売上総利益	3,747	3,497	3,092	3,069	3,868
販管費	3,897	3,602	3,022	2,952	3,079
営業利益	△150	△105	70	117	789
経常利益	△146	△107	72	112	815
上期純利益	△168	△454	35	94	665

※当期は連結、当期以前は単体です



- ✓ 2021年2月期上期の売上高は、巣ごもり需要により古本、ゲームを中心に売り上げが大きく伸長しました。売上伸長の結果、中古商材、新品商材とも大きく粗利を伸ばしました
- ✓ 営業利益、経常利益、上期純利益において過去最高益を記録しました
- ✓ 2021年2月期上期の連結決算数値に子会社とした山徳の売上・粗利等は含まれておりません（売上等は第3四半期から連結します）

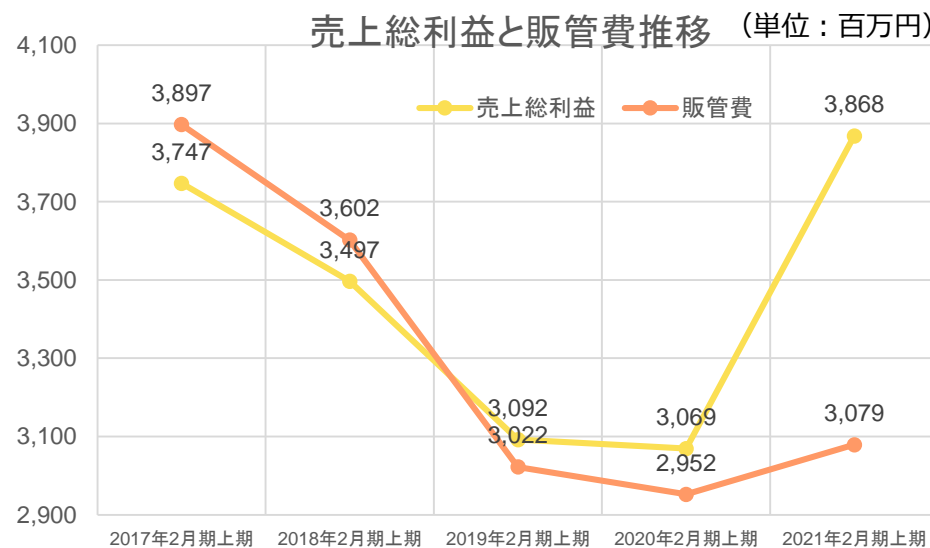
2021年2月期上期損益とその推移②

(単位：百万円)

	2017年2月期上期	2018年2月期上期	2019年2月期上期	2020年2月期上期	2021年2月期上期
売上高	13,067	13,214	10,357	9,873	12,432
売上総利益	3,747	3,497	3,092	3,069	3,868
販管費	3,897	3,602	3,022	2,952	3,079
営業利益	△150	△105	70	117	789
経常利益	△146	△107	72	112	815
上期純利益	△168	△454	35	94	665

※当期は連結、当期以前は単体です

- ✓ 販管費は前年に対して社員の賞与を満額支給したこと、PAに対する30周年賞与を支給したこと、コロナ特別感謝金の支給をしたこと等の増加要因があったものの前年微増にとどまりました
- ✓ 販管費には山徳の株式取得に係る費用の一部が連結決算として計上されております



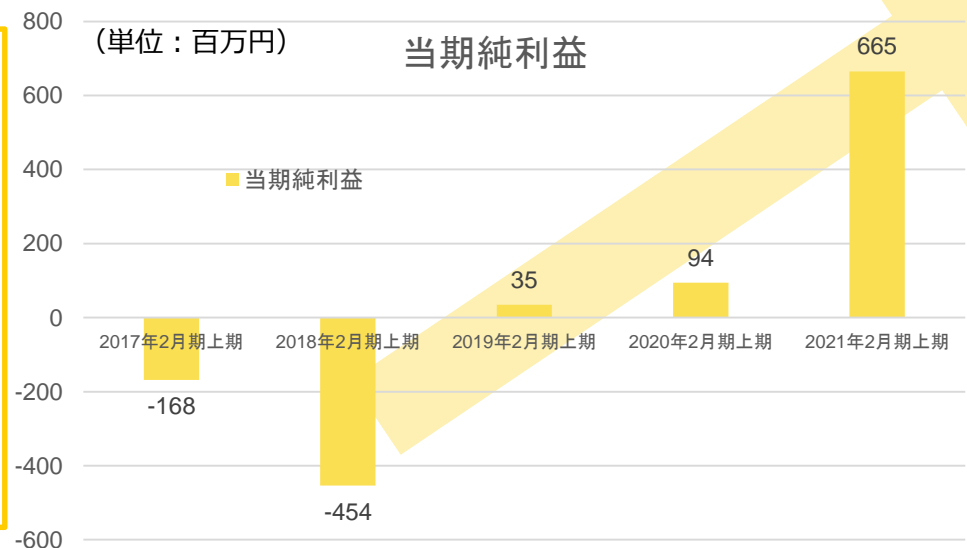
2021年2月期上期損益とその推移③

(単位：百万円)

	2017年2月期上期	2018年2月期上期	2019年2月期上期	2020年2月期上期	2021年2月期上期
売上高	13,067	13,214	10,357	9,873	12,432
売上総利益	3,747	3,497	3,092	3,069	3,868
販管費	3,897	3,602	3,022	2,952	3,079
営業利益	△150	△105	70	117	789
経常利益	△146	△107	72	112	815
上期純利益	△168	△454	35	94	665

※当期は連結、当期以前は単体です

- ✓ 売上伸長による粗利増の結果上期純利益は前年比7倍強と大幅に伸びました
- ✓ 分配可能額のマイナス解消が完了し、復配に向けた準備は整いつつあります。自己株式取得も含めて検討してまいります



2021年2月期第2四半期貸借対照表

貸借対照表 (単位：百万円)	2020年2月末（単体）		2020年8月末（連結）			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	6,855	100.0%	8,141	100.0%	1,286	
流動資産	4,921	71.8%	5,832	71.6%	911	(流動資産) ・現金の増加 ・商品の減少
現預金	1,489	21.7%	2,459	30.2%	970	
売掛金	271	4.0%	393	4.8%	122	
商品	2,854	41.6%	2,628	32.3%	△226	
その他	306	4.5%	350	4.3%	44	
固定資産	1,933	28.2%	2,308	28.4%	375	(固定資産) ・子会社株式取得によるのれんの増加
有形固定資産	541	7.9%	558	6.9%	17	
無形固定資産	129	1.9%	335	4.1%	206	
投資その他の資産	1,262	18.4%	1,414	17.4%	152	
負債合計	4,526	66.0%	4,560	56.0%	34	
流動負債	2,407	35.1%	2,177	26.4%	△230	(流動負債) ・1年内返済予定の長期借入金の減少
買掛金	419	6.1%	482	5.9%	63	
短期借入金	15	0.2%	0	0%	△15	
1年内長期借入金	1,211	17.7%	733	9.0%	△478	
その他	762	11.1%	962	11.8%	200	
固定負債	2,118	30.9%	2,382	29.3%	264	(固定負債) ・長期借入金の増加
長期借入金	1,106	16.1%	1,493	18.3%	387	
その他	1,012	14.8%	889	10.9%	△123	
純資産合計	2,328	34.0%	3,580	44.0%	1,252	(株主資本) ・四半期純利益計上による増加
株主資本	2,330	34.0%	3,490	42.9%	1,160	
新株予約権	5	0.1%	0	0%	△5	
その他	△6	△0.1%	90	1.1%	96	

2021年2月期上期キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2019年2月期上期	2020年2月期上期	2021年2月期上期
営業キャッシュ・フロー	△69	411	1,001
投資キャッシュ・フロー	8	△104	△292
財務キャッシュ・フロー	△413	△398	260
現金及び現金同等物の増減額	△474	△90	969
現金及び現金同等物	839	1,122	2,375

■ 営業キャッシュ・フロー

- ✓ 税引き前四半期純利益、たな卸資産の減少の結果資金が大幅に増加

■ 投資キャッシュ・フロー

- ✓ 子会社株式の取得、有形・無形固定資産の取得等の結果資金が減少

■ 財務キャッシュ・フロー

- ✓ 株式の発行による収入、長期借入による収入、長期借入金の返済による支出等の結果資金が増加

3. 中期経営計画の目標と進捗状況

中期経営計画の見直し

現行中期経営計画公表後、株式会社山徳の取得により事業ポートフォリオが大きく変わったことから、その変化を踏まえた計画のブラッシュアップが必要と判断し、2021年3月の来期初を目途に、その内容を一部更新することとしました。

現行中期経営計画における次の3つの基本方針は維持しますが、その内容を説明する書き表し方は実態に合わせて更新します。

■ 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。

■ C S V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。

中期経営計画の目標の見直し

現行中期経営計画の最終年度の目標(あるべき姿)として、次の点を掲げておりますが、これらについては見直しが必要な目標は更新を行う予定です。

- 【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

中期経営計画の進捗状況 ～基幹システムの刷新他システム関連～

基幹システムの刷新の後半計画として、2021年2月期までに計画完了の予定で進行させておりましたが、納品された一部システムの不具合の影響で計画の遅れが発生したため、拙速での計画遂行を避け、2022年2月期の半ばまで計画を延長することとしました。この遅延による事業継続上の大きな問題はなく、システム基盤をクラウド化することによって、他の各種システムとの結合を容易にして事業の展開可能性を高めるという事業方針においても、その影響は軽微です。

- ✓ 顧客管理システムの刷新 ⇒基幹システムの刷新に合わせる形で、長年の懸案であった顧客管理システムの更新日程が定まり、事業上これまでと比べてより安価に、よりきめ細かく、よりタイムリーに顧客にアプローチすることが可能となります。
- ✓ LINEミニアプリのサービス提供開始 ⇒顧客管理システムの刷新と同期する形で、プラスチックカードを会員の基盤として維持しつつ、より顧客の利便性を高めるアプリ会員の仕組みを**11月16日**より展開予定です。

中期経営計画に沿ったM&A ～山徳のグループ化～

2021年2月期の前半戦において、山徳（石川県金沢市）の株式を取得してグループ化したことは、当社にとって最も大きなトピックスです。

同社の強みであるデジタルマーケティングを駆使したECでのリユース商材の買取・販売は、リアル店舗を主体とする当社との間で相互補完性があります。両社間でのプロジェクトを通じて、グループとしての相乗効果を早期に発揮していきます。



■ 相乗効果を発揮すべく両社間で次のようなプロジェクトを進行させているか、これから進行させます。

- ✓ 商材共有化プロジェクト
- ✓ 古本市場店舗情報サイトリニューアルプロジェクト
- ✓ 宅配買取プロジェクト
- ✓ コーポレートサイトリニューアルプロジェクト

中期経営計画の進捗状況 ～EC販路の再構築～

リユース商材のECでの買取及び販売を事業の中心としている山徳をグループに迎えたこと
によって、中期経営計画の目標の一つである「中古商材によるEC販路拡張」の基盤を
搭載することができました。今後はグループ全体での目標を再設定するとともに、基幹シス
テムの刷新を前提としてリアル店舗との一体的なEC販路拡張にも注力していきます。

- ✓ 新倉庫の立ち上げ ⇒店舗古本在庫の有効活用及びコミックセット化によるECでの
拡販を意図して、新たな自社倉庫を稼働させ、販売伸長を目指します
- ✓ 宅配買取の実現 ⇒過年度より検討を続けてきた宅配買取については、山徳の資
産を活用することも念頭に具体化を図っていきます
- ✓ 自社サイトの構築 ⇒現在はECモールを通じた販売が主体ですが、自社サイトの構
築に向けて山徳と共同で取り組みを開始しました
- ✓ 山徳との商品融通 ⇒テイツーと山徳間で商品を融通しあうことで、売上を拡大して
いきます。併せて、買取競争力も強化していきます

中期経営計画の進捗状況 ～取扱商材の多様化～

商材の多様化へ一段と注力するために、2021年2月期の下期からは専任の担当者をおいて、その推進体制の強化を図っております。

- ✓ ボードゲームの全店展開完了 ⇒ 巣ごもり需要の影響もあり取扱高が伸長しているボードゲームについて4月に全店への展開が完了しました
- ✓ モバイル商材の全店展開完了 ⇒ スマホをはじめとするモバイル商材の買取と販売について6月に全店への展開が完了しました
- ✓ 古着商材の展開 ⇒ モ・ジールでのみ展開していた古着商材を古本市場店舗数店舗に展開を開始しました
- ✓ 取扱商材の拡大 ⇒ 工具、時計、ブランド品、キャンプ用品等これまで取り扱っていなかった商材の取り扱いを一部の店舗で取り扱いを開始しました
- ✓ 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ことの難度は高く、社内にノウハウの蓄積がないこともあり、立ち上げのスピードを上げるため、機会があればそういった取扱商材のノウハウを持った他社との連携を積極的に活用しながら道筋をつけてまいります



中期経営計画の進捗状況 ～出店の展開～

2021年2月期の上期は2020年3月にオープンさせた「ふるいちトキワ荘通り店」を皮切りに、5月に古着やバッグのブランド中古品取り扱いの「ベクトル潮芦屋店」の営業譲渡を受け、6月には秋葉原のトレカパーク店舗を「ふるいちトレカパークAKIBAラジ館店」としてリニューアルオープンさせ、同月小型パッケージ店舗のトライアルとして「ふるいちイオンモール川口前川店」を出店しました。

下期も計画していた「ふるいち川越クリアモール2号店」を9月に、トレカパークの5店舗目となる「トレカパーク朝霞店」を10月に開店し、いったん今期の開店計画は完了しました。

- ✓ ベクトル潮芦屋店の建屋内に「ふるいち潮芦屋店」をオープン ⇒川口前川店は開店戦略の試金石と位置づけておりましたが、初月から業績が好調に推移したことから、この小型パッケージの開店2店舗目として**11月27日**の開店を予定して準備中です
- ✓ ふるいちイオンモール春日部店 ⇒この小型パッケージのイオンモールでの2店舗目として12月開店を予定して開店準備を進めております
- ✓ ふるいちイオンモール川口前川店増床 ⇒好調な川口前川店を増床して更なる売上の拡大を図ります。この増床開店も12月を予定して準備を進めております
- ✓ 複数の「ふるいち」が好調に立ち上がれば、来期以降の中期経営計画の更新に反映させ、開店計画を一つの柱として目標設定します

中期経営計画の進捗状況 ～インバウンド需要取り込みと海外進出～

新型コロナウイルス感染症が原因となって、これらの計画はほとんど進行させられておりませんが、いずれこの感染症の流行が収まった時に備えて、国内でできる調査・準備を滞りなく進めております。

また、子会社山徳の海外販路であるeBayサイトは現在活用できておりませんが、海外への物流網が復活した折には、当社商材を山徳を通じ同サイトを活用して海外へ販売することも海外戦略の一環として検討を進めていきます。

■ 新型コロナウイルス感染症の流行が終息してから再開する取り組みとして、引き続き次の準備を進めていきます。

- ✓ 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
- ✓ ASEANへの進出 ⇒ 国内店舗での中古取扱商材多様化と同期する形で、店舗の出店、卸売、委託販売等進出先の実情に応じた形態での進出を検討します

中期経営計画の進捗状況 ～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)」を直営店舗で運用しており、春先と比較すると飛躍的に読取精度が高まり、現在は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るべく運用面及びシステム面の改善活動を行っております。これまでの当社にないBtoBという新たな収益の柱を構築すべく引き続き事業化に傾注していきます。

- ✓ 人事異動 ⇒社内でTays（テイズ）の事業化のため期初に専任の担当者をおいて事業化を推進しております
- ✓ 直営店舗での精度向上 ⇒直営店舗への導入当初と比較して大幅に読取精度が高まってきており、継続して運用面も含めた改善活動を行っております
- ✓ システムへの追加投資 ⇒システムの読取精度を上げるための追加投資を実行して、外販へ向けて課題を一つ一つつぶしています
- ✓ 外販に向けた体制整備 ⇒外販の目途としては来期を想定し、当社内ではB to B事業を円滑に立ち上げるため、外部との連携も含めてもう一段体制面の整備を進めていきます

中期経営計画の進捗状況 ～M&Aへの取り組み～

山徳をグループとして迎えて以降も、当社の属するリユース事業あるいはエンタメ事業の周辺領域で、EC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10億円程度までの規模
- ✓ M&Aポリシー④ ⇒ 100%株式取得
- ✓ M&Aポリシー補足 ⇒ 案件により、100%株式取得にこだわらず、資本提携、業務提携など多様な手段で外部連携を検討します

中期経営計画の進捗状況 ～CSVへの取り組み～

当社が在庫提供で関与したふるいち関金温泉まんが王国店は新型コロナウイルス感染症の影響で残念ながら店休となってしまいましたが、同店の在庫の主要な部分を当社で保管して確保しており、次の展開への準備も着々と進行中です。
また、当社の主力取扱商材であるゲームと親和性のある「eスポーツ」についても、岡山県eスポーツ連合に協賛し、古本市場店舗でのイベント開催での支援等教育支援の一環として模索をしております。

- ✓ 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



↑まんが在庫の保管状況

※CSV : Creating Shared Value「共通価値の創造」、社会の課題に取り組みながら経済的な価値を創造すること

中期経営計画の進捗状況 ～機能戦略～

項目	機能戦略
機関設計	<ul style="list-style-type: none"> ・報酬委員会の設置については、2021年2月期中に設置する予定で検討を開始しております ・東京証券取引所の市場再編において、「スタンダード市場（仮称）」を選択する準備として、コーポレートガバナンス・コードの全78原則への対応準備を2021年2月期中に開始する予定で準備を進めております
配当政策	<ul style="list-style-type: none"> ・2020年7月2日をもって分配可能額のマイナスを解消し、配当可能な状態としました ・配当政策の一手法として復配の他、自己株式の取得についても検討していきます
株主政策	<ul style="list-style-type: none"> ・株主優待等の施策については、2021年2月期末までに更新内容を公表する予定です
財務政策	<ul style="list-style-type: none"> ・第2四半期までの営業活動によるキャッシュインにより手元資金が潤沢なことから、長期借入金の調達計画を見直して借入金の圧縮を進めております
人事制度、給与制度	<ul style="list-style-type: none"> ・2020年4月から退職金制度を移行した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おります ・現在取締役に導入している譲渡制限付株式報酬について、社員を対象にした制度創設を証券会社と設計準備を進めております
人材育成	<ul style="list-style-type: none"> ・ホスピタリティ&グローイング・ジャパン社提供のグローイングアカデミーを導入して、コロナ禍でも、オンデマンドで意欲的な従業員が自己研鑽できるように支援を開始しました ・当期中に、ハラスメント防止や長時間労働を是正するための意識改革を意図した集合研修をオンラインを通じて行っていく予定です

4. 2021年2月期の業績予想

第3四半期の状況と2021年2月期の業績予想

第3四半期も半ばを折り返した時点ですが、月次の業績は堅調に推移しております。第3四半期の決算と年末年始商戦の状況を勘案して、さらなる業績予想の上方修正は慎重に見極めていきたいと考えております。

単位：百万円	2019年2月期実績 (単体)	2020年2月期実績 (単体)	2021年2月期第2四半 期累計期間 (連結)	2021年2月期業績予想 (単体)
売上高	23,004	21,449	12,432	23,500
営業利益	202	260	789	750
経常利益	201	270	815	740
当期純利益	108	178	665	550

※過年度まで単体決算で、2021年2月期第2四半期会計期間より連結決算となりましたが、比較として掲示しました

※2021年2月期業績予想は単体のみ公表しており、連結の業績予想は未公表です

- ✓ 9月度の概況は、前年に消費税増税前の駆け込み需要があったため、既存店売上高前年比の月次速報ベースでは前年を割る商材が多く、主要商材ごとに右表の状況です。
- ✓ 10月度の概況は、9月とは一転して前年に消費税増税による売り上げ落ち込みがあったことから、既存店売上高前年比の日次速報ベースで、主要商材ごとに右表の状況です。
- ✓ 新型コロナウイルス感染症の影響による巣ごもり特需は無くなりましたが、業績は底堅く推移しております。

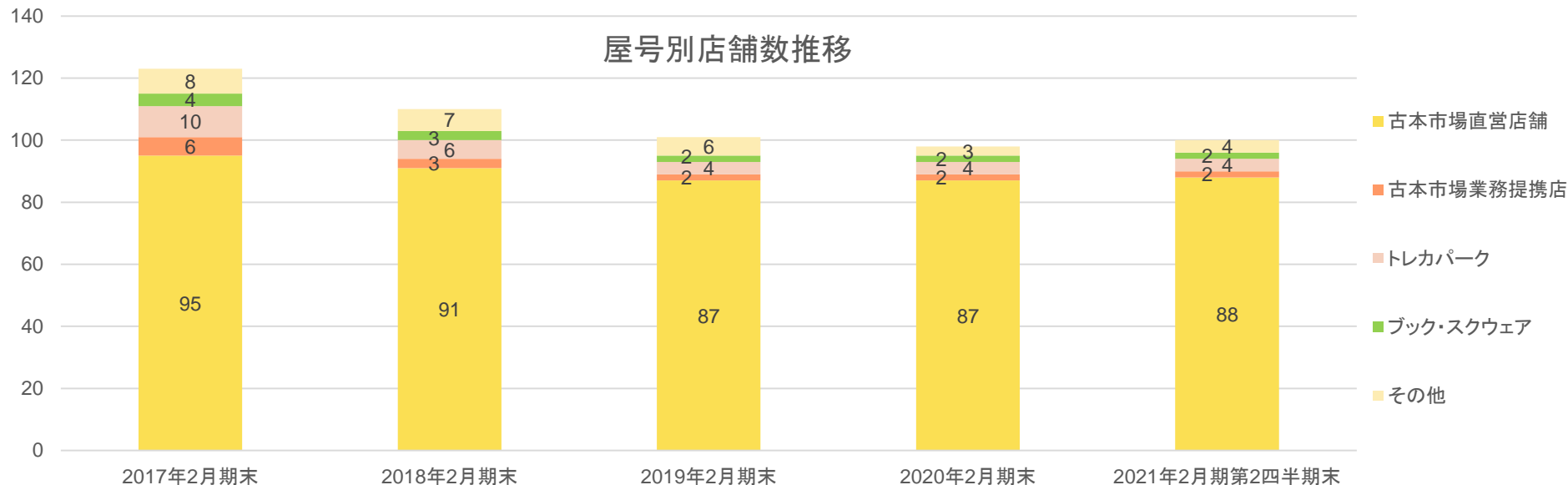
	2020年9月	2020年10月
古本	96.7%	99.8%
中古ゲーム	99.5%	112.2%
中古トレカ	113.9%	134.3%
中古計	98.6%	108.5%
新品ゲーム	58.7%	111.0%
新品計	75.6%	117.2%
売上合計	85.5%	112.5%

5. 參考資料

会社概要 (2020年8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	14億9,348万円
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）、ふるいち、トレカパーク ブック・スクウェア、MO-ZEAL（モ・ジール）、TSUTAYA、ベクトル
子会社	株式会社山徳、株式会社着物インターナショナル
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8月末現在）



	2020年2月期	2021年2月期第2四半期まで			増減数
	期末	出店	退店	期末	
古本市場 直営店	85 (1)	—	—	85 (1)	—
古本市場 業務提携・F C店	2	—	—	2	—
ふるいち	2	2	1	3	1
トレカパーク直営店	4	—	—	4	—
ブック・スクウェア	2 (1)	—	—	2 (1)	—
モ・ジール	1 (1)	—	—	1 (1)	—
TSUTAYA (単独店)	2	—	—	2	—
ベクトル	—	1	—	1	1
合計	98 (3)	3	1	100 (3)	2

※カッコ内はTSUTAYA併設店です