



株式会社トレジャー・ファクトリー
2022年2月期～2024年2月期

中期経営計画

2021年4月14日

中期計画

新規出店、新規事業、海外事業、M&Aの4つの分野に投資を継続しながら、収益拡大と収益率向上を進めていく
プライム市場の選択を念頭に成長とガバナンス整備を進める

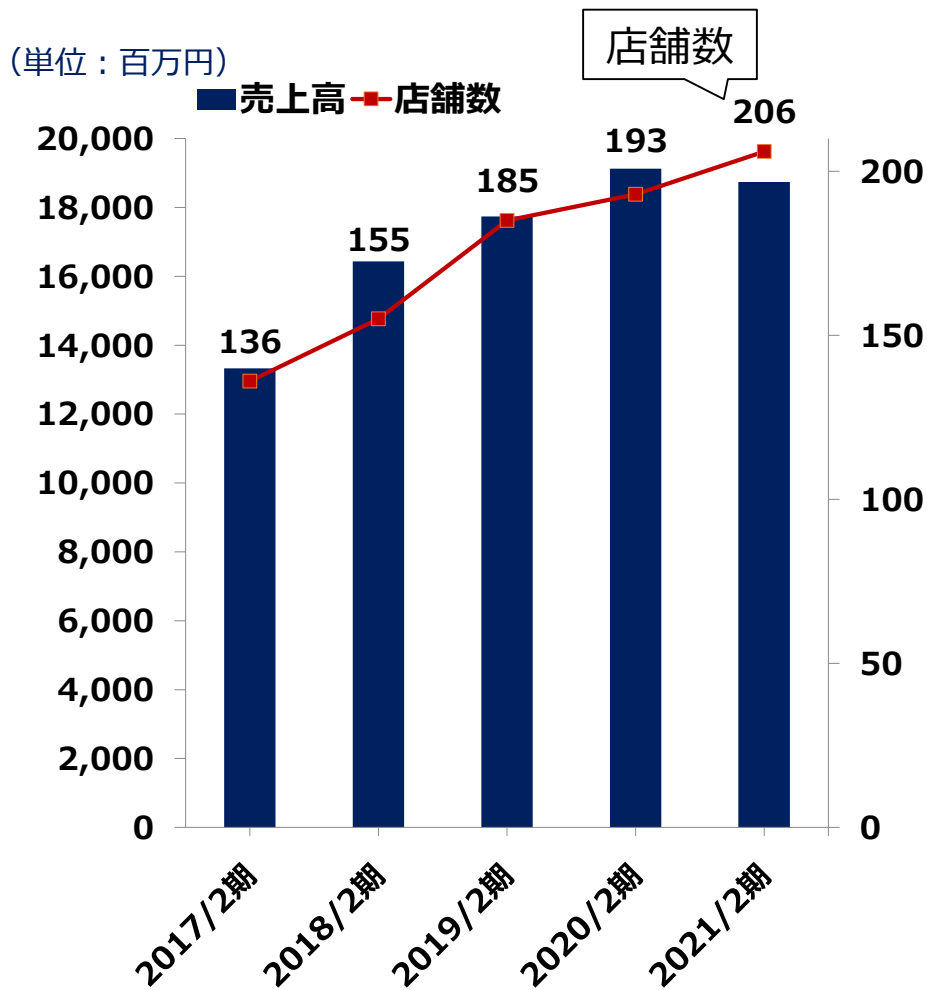
	2022年2月期	2023年2月期	2024年2月期	3年間の 年平均成長率 (CAGR)
売上高	226億円	250億円	278億円	10.9%
経常利益	8.2億円	10.4億円	13億円	25.9%
経常利益率	3.6%	4.2%	4.7%	—
年間出店数	15-20店	20-25店	25-30店	—

計画の前提及び留意事項

- ・既存店舗の成長は、概ね前年並みの想定で計画に織り込んでおります。
- ・M&Aについては不確定要素が高いため、M&Aによる収益拡大やM&Aの仲介手数料等の費用は見込んでおりません。
- ・新規出店の物件が想定通り確保できない場合には、計画に影響が出る可能性があります。
- ・新型コロナウイルス感染症拡大のような不測の事態により計画に大きな影響が出る可能性があります。
- ・中期計画は適宜見直しを行う可能性があります。

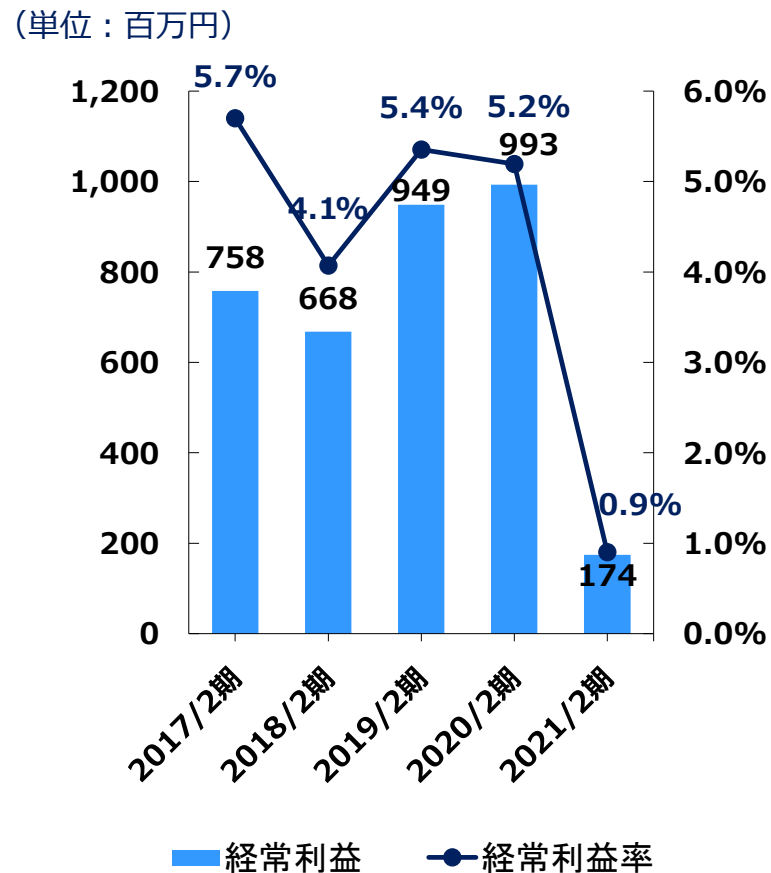
これまでの成長

M&A等の新規投資後に経営改善を進め、2019年2月期から増収増益路線へ、2021年2月期はコロナ禍により一時的に減収減益



ROEの推移

2017年2月期	2018年2月期	2019年2月期	2020年2月期	2021年2月期
13.6%	9.1%	13.8%	11.6%	▲3.0%



リユース事業を中核に、顧客ニーズに応えながら 新たなサービスを着実に展開、当社独自の事業基盤を構築

1995 2006 2007 2010 2013 2014 2016 2017 2018 2019 2020



総合リユース
創業



服飾専門

TREFAC
FASHION

ファッションEC



Cariru

ファッションレンタル



低価格古着



トレファクスポーツ

スポーツ・アウトドア



ハイブランド専門



トレファク引越

買取+引越



タイ進出



トレファク
マーケット

家具・家電専門



Kindal

ブランド古着



Golf Kids

USED GOLF SHOP
ゴルフ用品



Digital Quest

株式会社デジタルクエスト
システム開発



トレファク不動産

不動産仲介
+引越+買取



トレファク ONLINE

総合ECサイト



トレファク
Live Net Auction

BtoBオークション



Regacy

生前整理



総合リユース (静岡)



KINBURY

貴金属・質 (静岡)



東証マザーズ新規上場



東証一部市場変更

経営理念

トレジャーファクトリーは
人々に喜び・発見・感動を提供します。

ミッションステートメント

『 世の中の新たな当たり前を創り出す 』

- ・世の中をいまより良くするために
創意工夫をし、新しい価値を生み出す。
- ・新しい価値を積み重ね、
世の中の新たな当たり前を創造する。

ビジョン

トレジャーファクトリーグループだからこそ
生み出せる新しい価値を積み重ね、
世の中に必要とされ続ける企業グループへ

そして、創意工夫と挑戦を通じて、
300年、成長し続ける組織を目指します。

4つの成長戦略

1. リユース事業の成長

- ・グループ全体で年間20店以上の出店を目指す
- ・リアル×WEBによる深化
- ・DXによる業務効率化

2. 新規事業への投資

- ・オークションや引越等の新規事業に投資継続し、次の収益の柱へ
- ・リユースと周辺事業を組み合わせ、生活に密着した不用品売買のプラットフォームを構築する

3. 海外市場での成長

- ・タイ国バンコクでのリユース事業を黒字化へ
- ・台湾へ進出し、リユース事業を展開

4. M&Aによる成長

- ・既存事業の強化（シナジー効果）や新規事業（新たな収益事業）につながるM&Aを積極的に検討
- ・子会社の経営体制や営業体制強化による収益力拡大

1. リユース事業の発展

実店舗にITと周辺事業を掛け合わせて、一品モノの仕入力とリアルでの強みを活かし、当社独自の事業基盤を発展させる

- 1. WEBとリアル店舗の同時展開により、集客力を大きく高める**
 - WEB/ECから店舗への送客、店舗からECへ送客することで集客効果を高め、リアル拠点を持つことの優位性を発揮する
 - リアルとECでの同時販売の推進、シームレスな購買体験を実現
- 2. リユース周辺事業の展開によるリユース事業の強化**
 - オークション事業、引越事業などの展開により、仕入チャネルと商材の幅を広げ、強みである販売力を駆使して売り切ることで、収益を最大化する
- 3. DXによる業務効率化**
 - AIの導入によるオペレーションの効率化、業務精度の向上を推進

1. リユース事業の発展

グループで年間20店以上の継続出店に向け 多店舗展開モデルを構築する

中期出店戦略

立地戦略

買取が集まる首都圏・関西など大都市を中心にドミナント出店

出店目標

複数業態を組み合わせ、グループで年間20店以上の出店を目指す

多店舗展開体制の強化

採用強化

- ✓ 新卒採用100人超へ
- ✓ 中途採用、パート/アルバイトの社員登用強化

早期育成

- ✓ 短期新人教育体制の確立
- ✓ 教育パッケージの確立

在庫供給

- ✓ 店舗以外の仕入による新店在庫確保
- ✓ 宅配買取、出張・引越買取の伸長

物件開発

- ✓ 10業態の店舗フォーマットを活かした出店場所の開発
- ✓ 更なる新規の店舗業態の開発

2. 新規事業への投資

新規事業をリユースに続く新たな収益の柱に

オークション 事業



総合リユースとブランド専門のオンラインオークション事業を関東、
関西などの大商圏を中心に展開していく
オークション収入を収益の柱に育てていく

引越事業



西濃運輸や地場引越会社とのパートナーシップで全国展開
リユース事業とのシナジーを活かして事業規模を拡大

不動産事業



トレ777不動産

ワンストップで不動産までリユースできるサービスを提供
当社独自のチャネルから顧客を開拓できる優位性を活かし、不動産
売買の仲介手数料、自社での不動産売買利益を収益の柱として
今後の成長を目指す

レガシー事業



生前整理・終活の際のリユースや家丸ごとの処分を請け負う新しい
サービス、これからの時代のニーズを捉え成長を目指す

レンタル事業



ドレスレンタルに加えてブラックフォーマルのレンタルを開始
高い収益率のビジネスとして伸ばしていく

3. 海外市場での成長

タイ事業での黒字化に目途がつき、当期は台湾に1号店出店を計画
複数国でドミナント出店と黒字経営を達成する



各業態のノウハウを組み合わせ海外に展開



タイ・バンコク

- 5期目（2021）で黒字化へ
- 日本との連携強化
- 現地法人の体制強化



台湾への進出

- 2国目への展開スタート
- 複数店舗の運営
- 3期目での黒字化目標

4. M&Aによる成長

2010年から2件の事業譲受と4社の子会社化を実行
他リユース事業者との資本提携やM&A推進
M&Aを活用して引越や不動産などの新規事業の拡大も進める

2010 2014 2016 2018 2019 2020



当社初のM&A
ブランドバッグレンタル事業として取得、事業をモデルチェンジし収益化に成功



ブランドコレクト
当社初のリユース事業の取得
ハイブランド業態への本格進出の足掛かりとなった



Kindal
カインドオル

過去最大のM&A
東京と大阪の都心中心にハイブランド業態を多店舗展開していたカインドオルを子会社化



Golf Kids

ゴルフ業態のM&A
中古ゴルフへの本格進出するために老舗の中古ゴルフショップを子会社化



当社初のシステム会社のM&A
グループのIT・システム開発機能強化のためWEB・アプリ開発に強みを持つ会社を子会社化



当社初の総合リユース事業のM&A
静岡県に展開する総合リユース企業を傘下に、未進出だった県にグループとして進出