



会社説明資料

株式会社トレジャー・ファクトリー

平成25年7月23日

東証マザーズ | 証券コード：3093

目 次

●会社概要 P 3

●当社の特徴・強み P 9

●最近の業績推移 P 19

●今後の経営戦略と株主還元 P 24

当該資料は当社の会社内容を説明するために作成されたものであり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。
また、資料の内容は資料作成時に弊社が判断したものであり、その情報の正確性を保証するものではありません。
投資を行う際は、投資家ご自身の判断で行っていただきますようお願いいたします。

会社概要

会社概要



会 社 名	株式会社トレジャー・ファクトリー
代 表 者	代表取締役社長 野坂 英吾
従 業 員 数	337名（パートタイマー等は含まれておりません） （平成25年5月末現在）
決 算 月	2月
創 立	平成7年5月25日（1995年5月25日）
本 社 所 在 地	東京都足立区梅島三丁目32番6号
資 本 金	365,543千円 （平成25年5月末現在）
事業内容	リユースショップの運営、 リユース品のインターネット販売・買取 ブランドバッグ&ファッションレンタル事業「Cariru」の運営
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。
社名の由来	（宝物の工場）「価値の再生工場」 そこでしか買えない一品モノを豊富に取り揃え、 お客様は、不用品を売るのも買うのもワンストップ、 買う喜びと売る喜び、他にない一品モノの商品を発見する楽しさを提供する

沿革

1995年 5月	神奈川県横浜市に有限会社トレジャー・ファクトリーを設立
1995年10月	東京都足立区舎人に当社第1号店となる総合リサイクルショップ「トレジャーファクトリー足立本店」を開店
1998年11月	埼玉県に初進出、埼玉県草加市に「トレジャーファクトリー草加店」を開店
1999年12月	資本金を1,000万円に増資し、株式会社に組織変更
2000年 9月	東京都足立区入谷に物流センターを開設
2002年 5月	東京都足立区竹の塚に本社を移転
2003年 2月	東京都足立区入谷に物流センターを拡張移転
2003年 3月	神奈川県に初進出、神奈川県横浜市に「トレジャーファクトリー鶴見店」を開店
2004年 7月	FC事業を開始 福島県いわき市にFC1号店「トレジャーファクトリーいわき鹿島店」を開店
2006年 1月	千葉県に初進出、千葉県千葉市に「トレジャーファクトリー若葉みつわ台店」を開店
2006年10月	取り扱い品目を衣料・服飾雑貨等に絞った新業態店舗事業を開始 千葉県千葉市にユーズドセレクトショップ「トレジャーファクトリースタイル フレスポ稲毛店」を開店
2007年12月	東京証券取引所マザーズに株式を上場
2008年 2月	東京都足立区梅島に本社を移転
2010年 2月	「トレジャーファクトリースタイル」オンラインショップをオープン
2010年 10月	ブランドバッグ & ファッションレンタル「Cariru」を開始
2012年 1月	茨城県に初進出、茨城県牛久市に「トレジャーファクトリー牛久店」を開店
2012年 7月	神奈川県相模原市緑区にスタイルセンターを拡張移転
2013年 5月	兵庫県に初進出、兵庫県神戸市に「トレジャーファクトリー神戸新長田店」を開店

店舗業態の紹介①



総合リユース業態 「トレジャーファクトリー」

直営
46店舗
(FC4店舗)

取扱商品

洋服、電化製品、家具、贈答品、ブランド品、
小物、雑貨、スポーツ用品 など

花小金井店(東京都小平市)



大和店(神奈川県大和市)



店舗業態の紹介②



服飾専門リユース業態 「トレジャーファクトリースタイル」

直営
19店舗

取扱商品

ウェア、時計、バッグ、アクセサリ、
シューズ、アウトドアブランド など

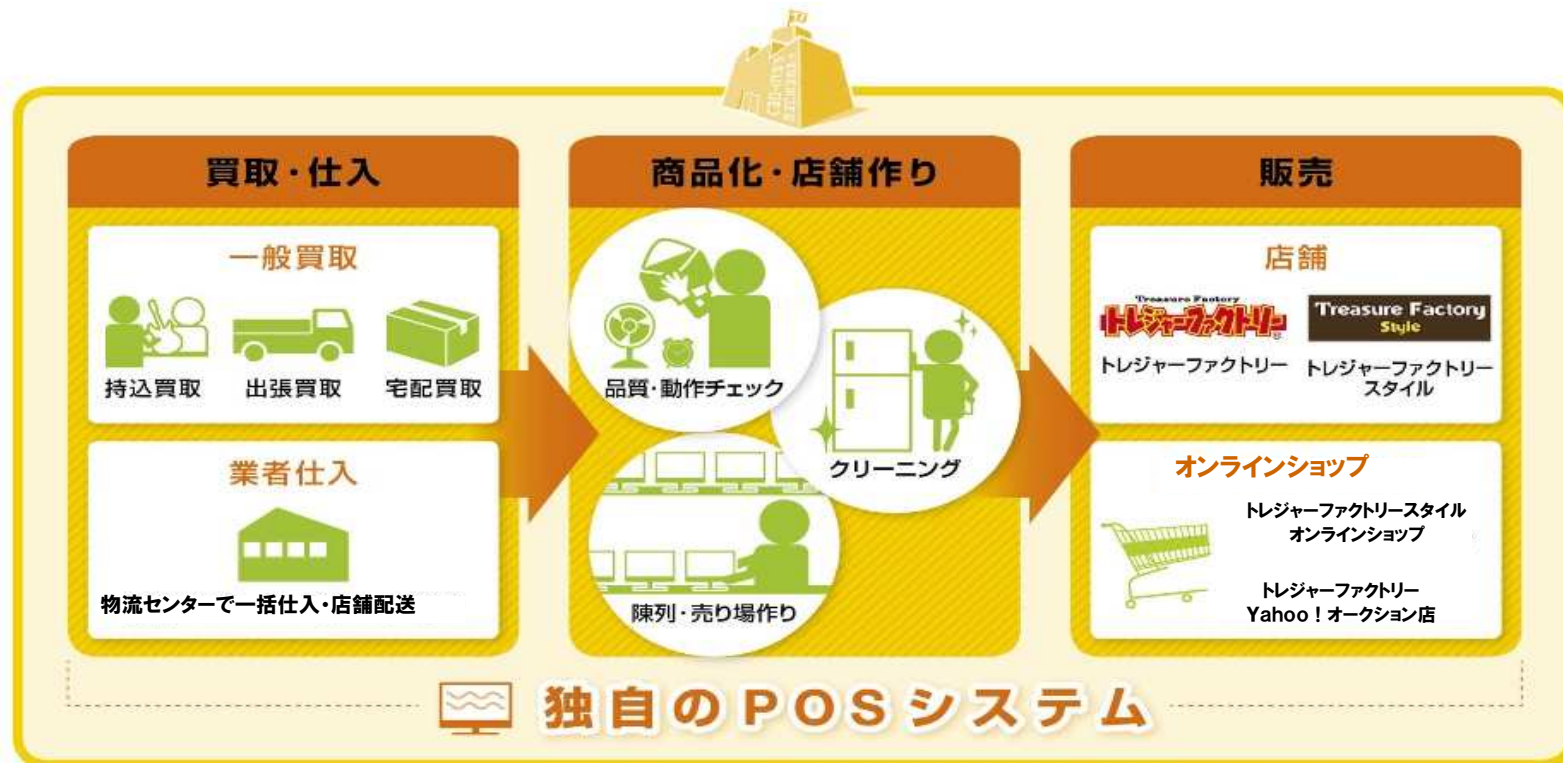
下北沢店(東京都世田谷区)



厚木店(神奈川県厚木市)



ビジネスモデル



POINT

買取・仕入

幅広い品揃えを支える
多様な買取チャネル

- ワンストップで多種多様なモノを
買い取る買取力
- POSシステムをベースにした査定
システムにより査定の平準化を
実現

POINT

商品化・店舗作り

不用となったモノを
宝物にする工場の役割

- きれいで安心して利用できるお店
- 一品モノとの出会いを演出する売り場
- 店舗の数だけ独自の売り場がある
50店あれば50通りのお店がある

POINT

販売

2つの店舗業態とWebチャネル
を組み合わせた販売力

- 常に商品が入れ替わる鮮度の
高い売り場
- POSシステムにより一品一品の
売買情報の蓄積と在庫期間の
適正管理を実現



当社の特徴・強み

特徴1 きれいで見やすく、安心して利用できるお店づくり

- 様々な一品モノを見やすく陳列
- お客様に常に‘宝探し’のようなワクワク感を提供する陳列









特徴2 独自開発のPOSシステムをベースにした徹底したIT活用

独自開発のPOSシステム(競争力の源泉です)

～創業後まもなく開発に着手。独自開発なので日々使い勝手を改善・向上。

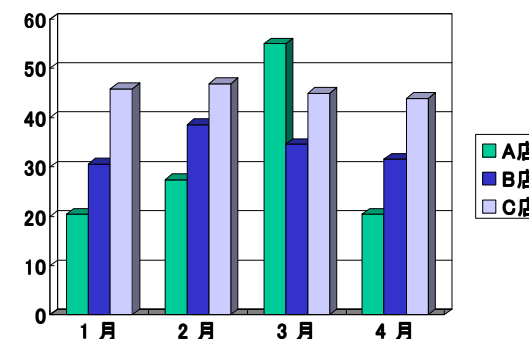
査定支援システムの導入による 査定力アップ・教育スピード向上

様々な一品モノを扱うからこそスタッフの査定力が必須。査定支援システム導入によりスタッフを約半年で一通りの査定ができるように育成。



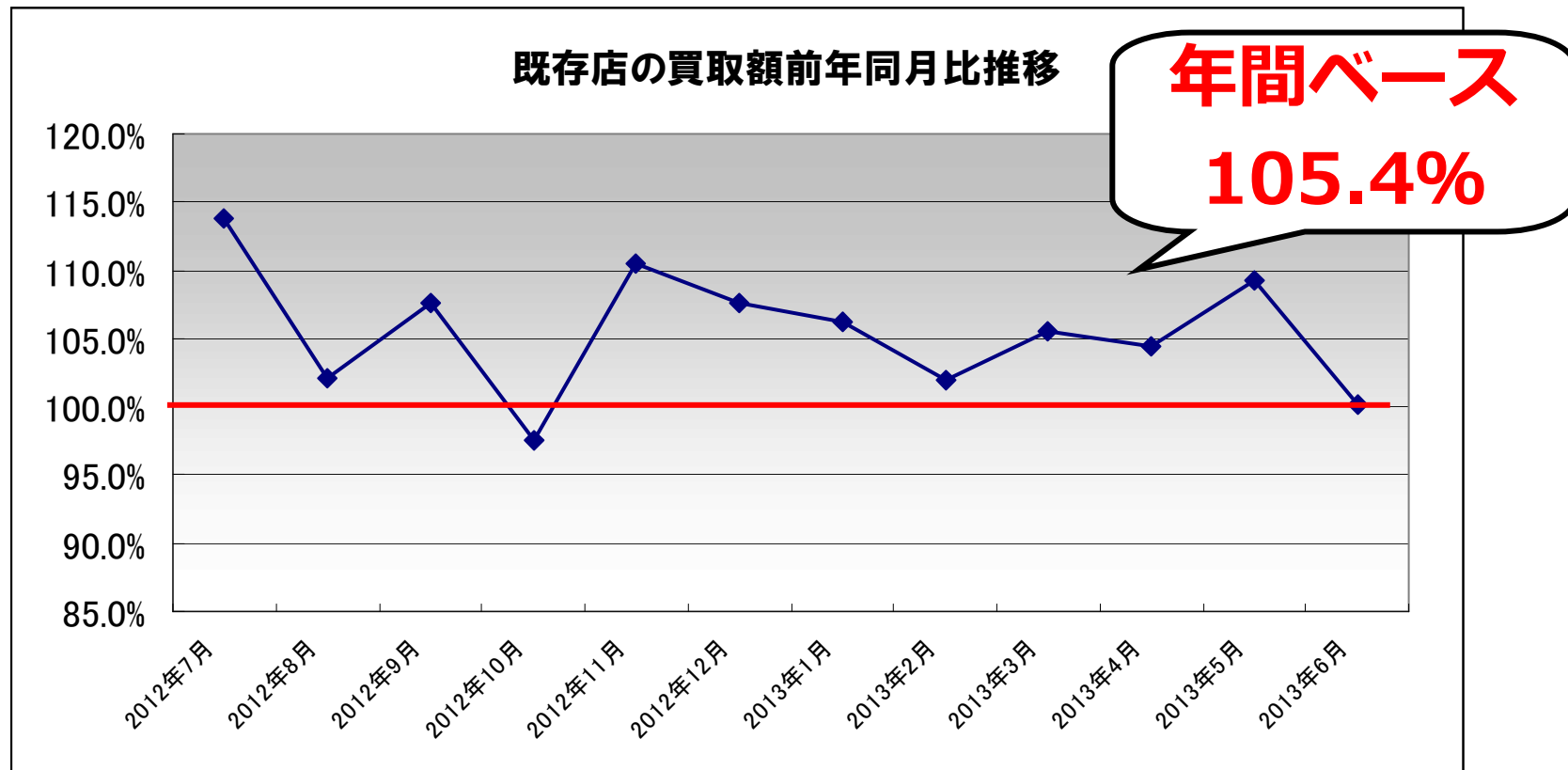
システムを活用した見える化と 業務効率化推進

キー指標をリアルタイムで見える化し
店舗の業績管理に活用。
データインプットから値札発行、売価
変更などの業務をシステムで効率化。



特徴3 総合リユースを支える安定した買取力

既存店の買取額前年比は1月を除き100%を超えて推移



買取力を支える
3つの要素

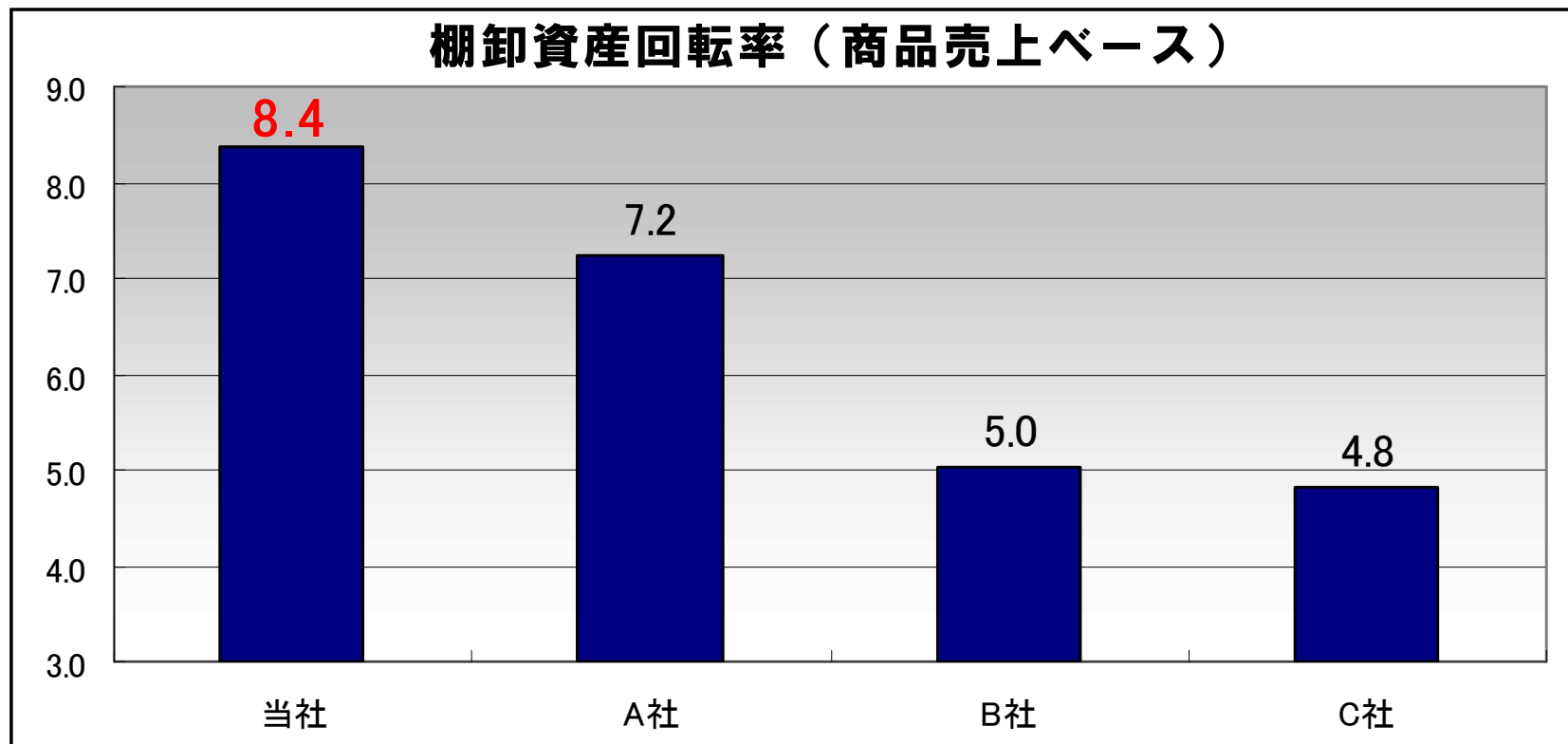
査定力

買取
接客力

幅広い
取扱商品

特徴4 高い在庫回転率

当社の棚卸資産回転率は8.4回転と同業他社に比べても高い



徹底したデータ分析により高い棚卸資産回転率を達成

リアルタイムにデータを把握し、それを店舗施策に反映することにより実現

買取販売を支える取組み①

店舗ブログ

期間
1ヶ月間
この条件で検索

全店分のアーカイブ

- 2013年 (839件)
- 2012年 (3,122件)
- 2011年 (2,357件)
- 2010年 (1,444件)
- 2009年 (2,203件)
- 2008年 (677件)
- 2007年 (126件)

新着 新入荷&買取情報

2013/04/08 11:44:27
買取店
トレファク豊田店新入荷
速報！最新アイテムを
あなただけが先睹のめ！

2013/04/07 20:44:24
川口店
ストリート系買取強化中！
きました！nitraid(ナイト
レイド)より最新の人気
「リフレックス」が！特大
量入荷です！！

2013/04/07 20:18:37
川口店
WILDTHINGS/ワイルドシ
ングスBEAVER/ビーバ

<<前の記事 | 13年04月 |

WILDTHINGS/ワイルドシングスBEAVER/ビーバー・KATO/カトー人気のコラボアイテムを買取入荷!! 【ト
レファクスタイル川口店アウトドア特集】

2013.04.07

WILDTHINGS/ワイルドシングスからレアなコラボアイテムが次々買取入荷しました!!

WILDTHINGS/ワイルドシングス×BEAVER/ビーバー 2トーンシエラ/バードジャケット 2013S/S レッド×ブルー
WILDTHINGS/ワイルドシングス×KATO/カトー クライミングパンツ コマ橋ブラウン

雑誌『GOOOUT』などでもお馴染みのアウトドアブランドWILDTHINGS/ワイルドシングスのオスメアイテムが浦和・川口エ
リアのブランド古着屋トレファクスタイル川口店に入荷しました!!

人気アウトドアセレクトSHOP、BEAVER/ビーバーとの2013年の新作は大胆なバイカラー、チロリアンテブがアクセ
ント!! これからの時期フェスなどにもオススメです!!

メルマガ

やっぱり
会員登録がオトク!

モバイル会員
限定価格
20%OFF

モバイル会員限定
シールの付いている商品はレジにて

20%OFF!

ただいま、お得なモバイル会員募集中です!

▼ご登録はこちら!>

・会員登録には、買取や販売の際に無料で発行しているメンバーズカードが必要です。
・すでにカードをお持ちの方は、レジにてご登録に必要なパスワードを発行いたします。

→ 店舗ブログやポイントカード会員向け
メルマガを活用した買取販売促進

買取販売を支える取組み②

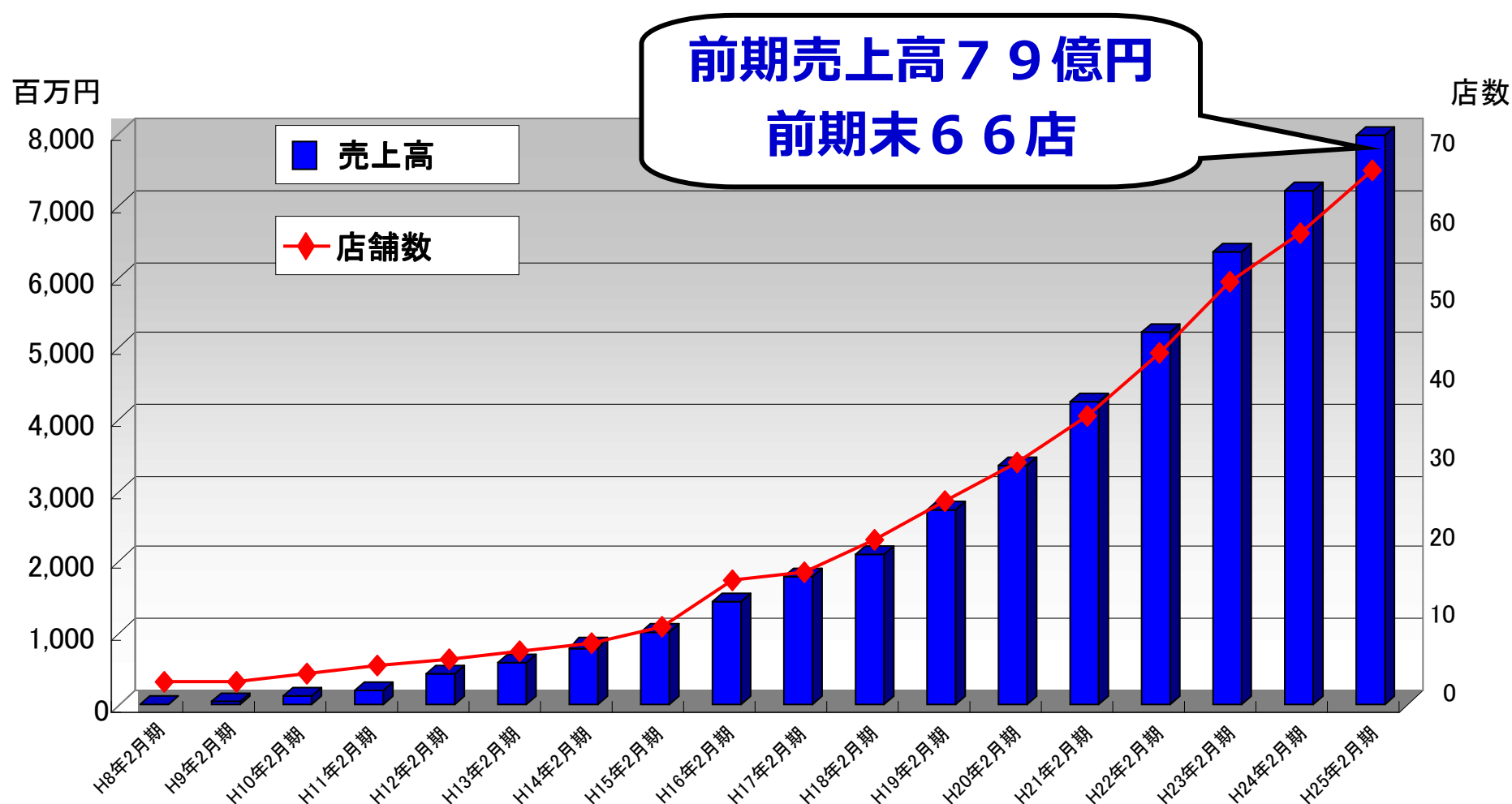
➡ ラリー形式のキャンペーンにより
顧客の複数店舗利用を促進



最近の業績推移

経営指標推移

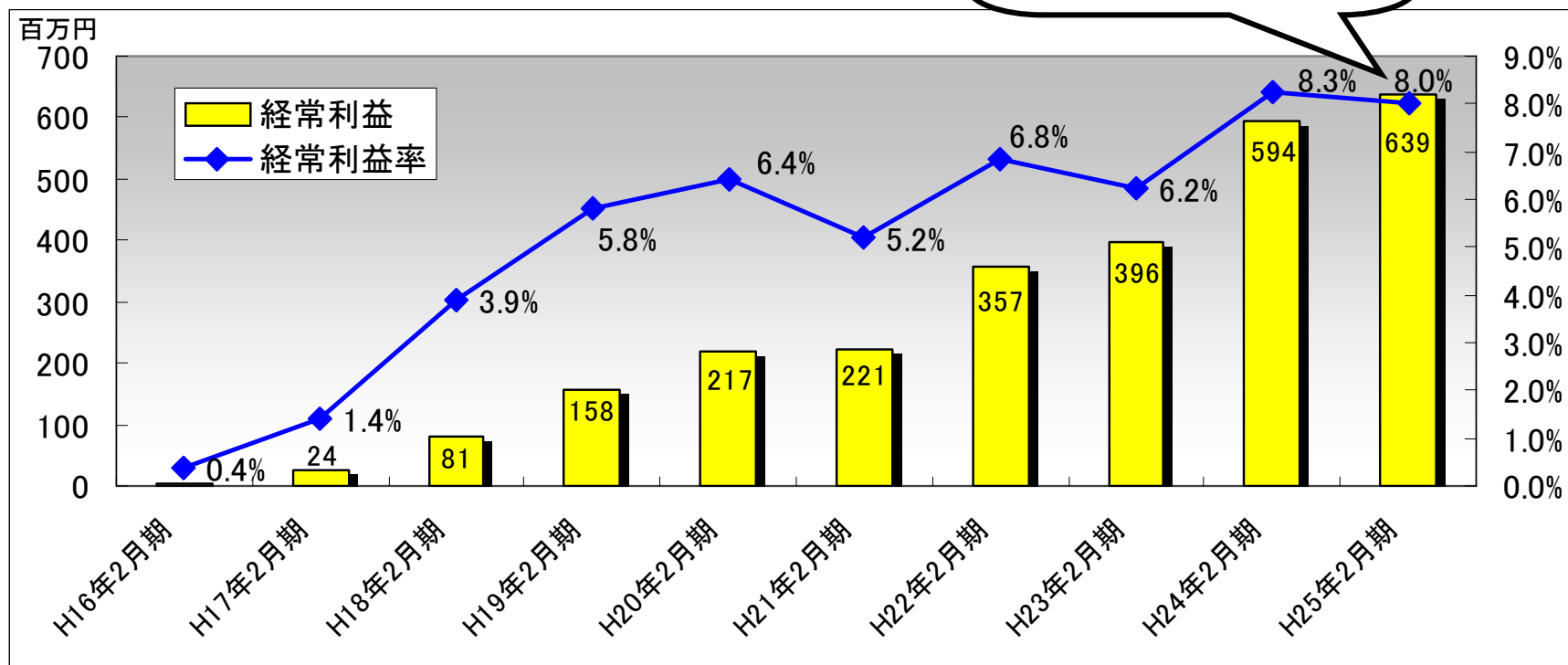
創業以来 18 期連続増収達成



経営指標推移

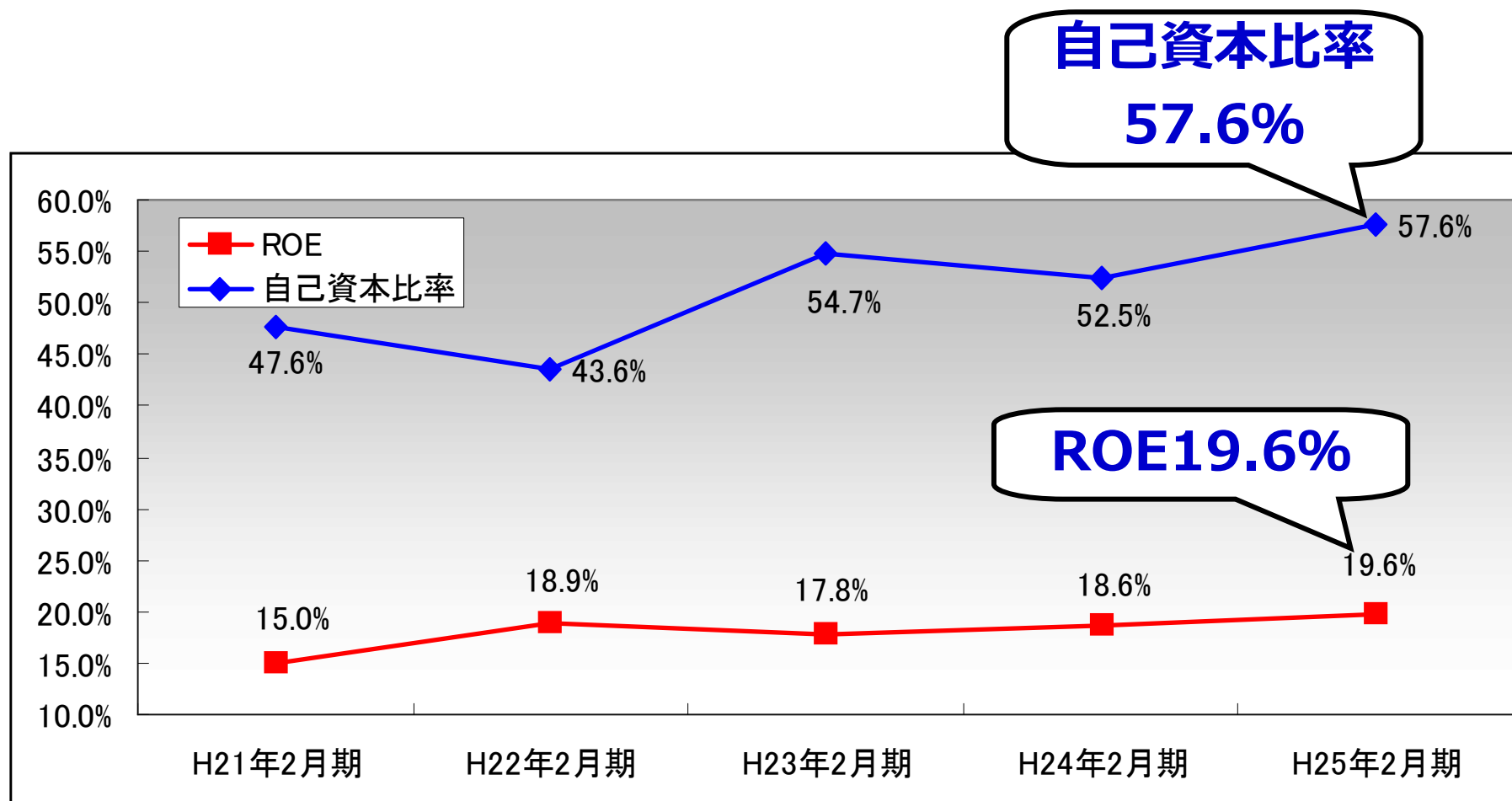
9期連続増益達成 経常利益率 2期連続 8%以上

前期経常利益
約6.4億円



経営指標推移

**前期ROE 19.6%を達成
自己資本比率 57%と健全な財務体質**



当期第1四半期実績

サマリー

売上高2,206百万円（前年同期比10%増）、経常利益235百万円（同3%増）、四半期純利益135百万円（同0.5%増）
好調であった前年第1半期に続き、**営業利益率、経常利益率は10%を超え、増収増益を達成**

（単位：千円）

	平成25年2月期 第1四半期	平成26年2月期 第1四半期	前年同期比 (前年同期差異)	平成25年2月期
売上高	1,992,051	2,206,832	110.8%	7,984,574
差引売上総利益	1,340,242	1,474,191	110.0%	5,259,235
(差引売上総利益率)	67.3%	66.8%	-0.5%	65.9%
販管費	1,114,254	1,241,894	111.5%	4,630,485
(販管费率)	55.9%	56.3%	0.4%	58.0%
営業利益	225,987	232,296	102.8%	628,749
(営業利益率)	11.3%	10.5%	-0.8%	7.9%
経常利益	228,428	235,970	103.3%	639,422
(経常利益率)	11.5%	10.7%	-0.8%	8.0%
四半期純利益	134,564	135,210	100.5%	371,487
(四半期純利益率)	6.8%	6.1%	-0.7%	4.7%

POINTS

売上高は前年同期比10.8%の増収。既存店は前年同期比0.7%の増収。

売上総利益率は66.9%となり、前年同期に対し0.5%低下。差引売上総利益率は前年同期に対し0.5%低下し、66.8%となった。

販管費率が前年同期比に対し0.4%上昇。

経常利益率は前年同期に対し0.8%低下し、10.7%となった。

今後の経営戦略と株主還元

当期の主な取組み計画

新規出店計画

- 年間10店前後の出店を目指す
- 関西地区への出店を開始する

既存店強化

- 家具、家電などの大型商材を扱う出張買取体制の整備

Web取組み強化

- 宅配買取強化
- Web販売強化

新規業態開発

- 既存の2業態と異なる新業態の開発に着手

新規出店進捗

総合リユース業態を3月、5月に1店ずつオープン、
服飾専門リユース業態は6月に1店、計3店出店

H25年3月に花小金井店オープン



H25年6月に東戸塚店オープン



H25年5月に神戸新長田店オープン



関西1号店の
神戸新長田店は
好調なスタートを切った

店舗ネットワーク

H25年6月末現在 直営店65店、FC4店の69店体制

■ 直営 65店舗
(総合46、服飾19)

■ F C 4店舗
(総合4)

合計 69店舗
(H25年6月末時点)

兵庫県
総合 1店舗

東京都
総合 12店舗
服飾 10店舗

埼玉県
総合 16店舗
服飾 2店舗

神奈川県
総合 9店舗
服飾 4店舗

茨城県
総合 1店舗

千葉県
総合 7店舗
服飾 3店舗

福島県 FCのみ
総合 4店舗

※総合:総合リユース業態「トレジャーファクトリー」
服飾:服飾専門リユース業態「トレジャーファクトリースタイル」

買取強化への取組み(他社との提携)

マンション管理会社やコンシェルジュサービス会社と提携、
マンション居住者に対し出張買取などのサービスを提供

提携事例

出張買取強化

マンション管理会社と提携し、マンションイベントとして「出張買取フェア」を共同開催し、同社が管理するマンションの居住者に対し、当社の出張買取サービスを提供。

[具体的なサービスの流れ]

マンションで出張買取フェアを開催



マンション居住者
買取希望品を準備

出張買取サービスを提供



出張買取の
継続強化

マンション居住者との接点を活用し買取顧客を開拓

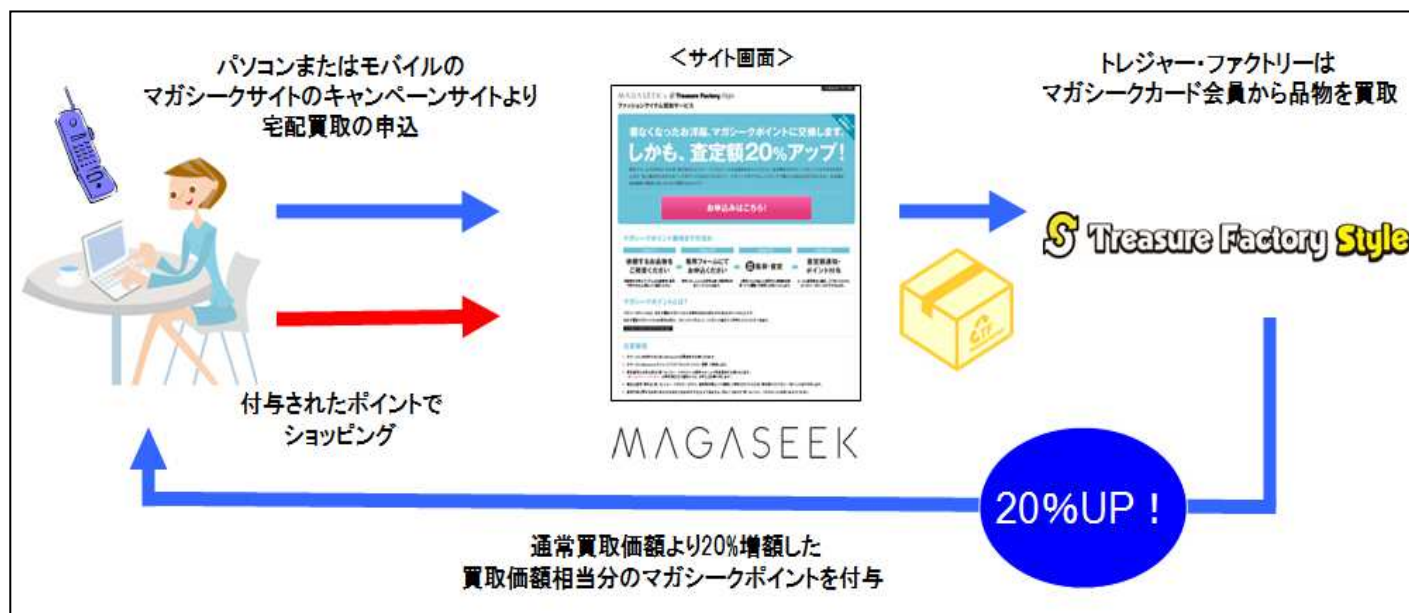
宅配買取の強化（他社との提携）

マガシークとの提携宅配買取サービスを常設化

提携事例

宅配買取強化

2009年より毎年、マガシーク会員向けに宅配買取のサービスを定期的にキャンペーンとして実施。これを6月より常設サービスとしてスタート。



サービスの常設化により宅配買取増加へ

Web取組み強化

Webを経由した買取・販売の強化に取り組む

宅配買取強化

H25年3月
メンズアイテム専用買取サイト
「メンズバイ」オープン



Web販売強化

H25年4月
トレジャーファクトリースタイル
オンラインストア
楽天市場店オープン



新規事業 ブランドバッグ & ファッションレンタル事業

新規事業として、ブランドバッグ & ファッションレンタル事業を
平成22年10月から開始

当社の取り扱っているリユース品と商材が重複するブランドバッグ等のレンタル事業を取得し、既存事業とのシナジー効果を発揮しながら、顧客に提供するサービスの拡充を図るとともに、更なる成長を目指す。



ブランドバッグ・アクセサリレンタル

URL: <http://www.cariru.jp/>

ネットでレンタル受付

利用日にレンタル商品を発送

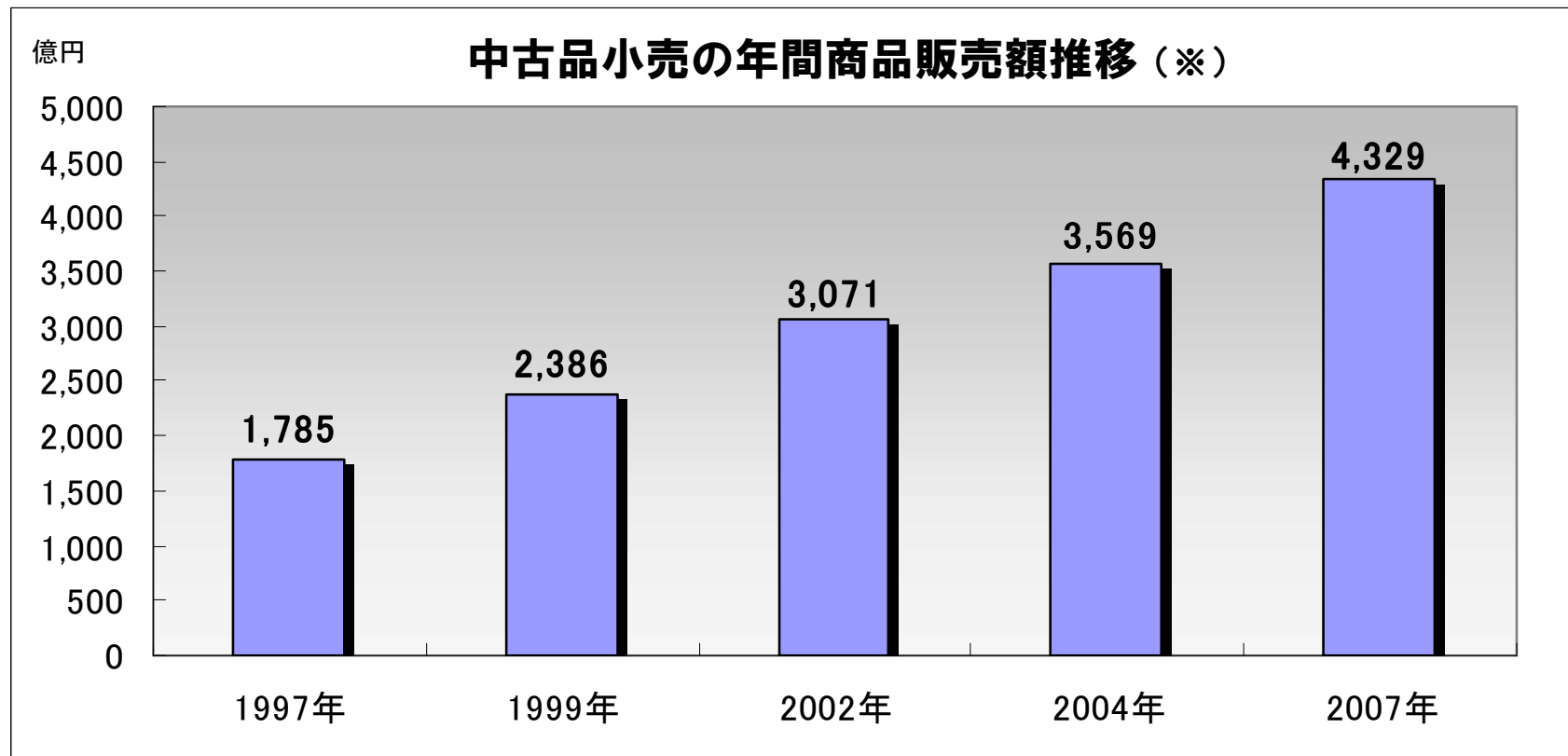
利用後にレンタル商品を返送

バッグ、ドレス、靴、アクセサリ、服飾小物などをレンタル



リユース市場は年々拡大、現在市場規模は5千億円と推定される

- 景気動向が厳しくなる中、より良いものを 安く購入したいというニーズの強まり
- 衣料、家具、家電などでもリユース品・中古品を利用することが定着しつつある



※商業統計より集計、中古品小売業と骨董小売業の合計

リユース市場は大手チェーン企業の多店舗化が進み、同時に淘汰も進む

**成長するリユース市場において、継続的な年間2桁出店と
既存店の収益力の継続的強化により、確実な成長を実現する**



総合リユース業態
「トレジャーファクトリー」

(6月末時点50店)

●首都圏の空白地帯への出店
を継続しつつ、関西圏などの他
商圈への出店を強化



服飾専門リユース業態
「トレジャーファクトリースタイル」

(6月末時点19店)

●首都圏及び関西圏などの他
商圈への出店を同時に進める

**総合リユース業態と服飾専門リユース業態を中心に
継続的に年間2桁出店を進める**



業態戦略

総合リユース事業の更なる進化により、 他社の追従を許さない総合リユースショップを目指す

〔当社の総合リユース事業の強み〕

■ 多種多様なモノを扱うため**査定スタッフの育成に時間がかかるが、それをシステムサポートでカバー**

■ 様々な形状、大きさの一品モノを扱うため、手間暇とコストがかかり、**利益を安定的に出せる損益モデル構築が必要だが、当社は既にそれを確立**



他社との差別化要素であり、参入障壁となっている



業態戦略

ファッションリユースへの追い風を背景に
確立された店舗運営ノウハウにより多店舗展開加速

- 消費者のファッションリユースへの需要が大きく伸びている
- 総合リユース業態に続いて、多店舗展開が可能な体制が整った
- 首都圏も出店余地がまだまだ大きい

●直前2期で9店出店し、出店スピードを加速（写真は前期出店店舗）

八千代店



仙川店



下北沢店



川口店

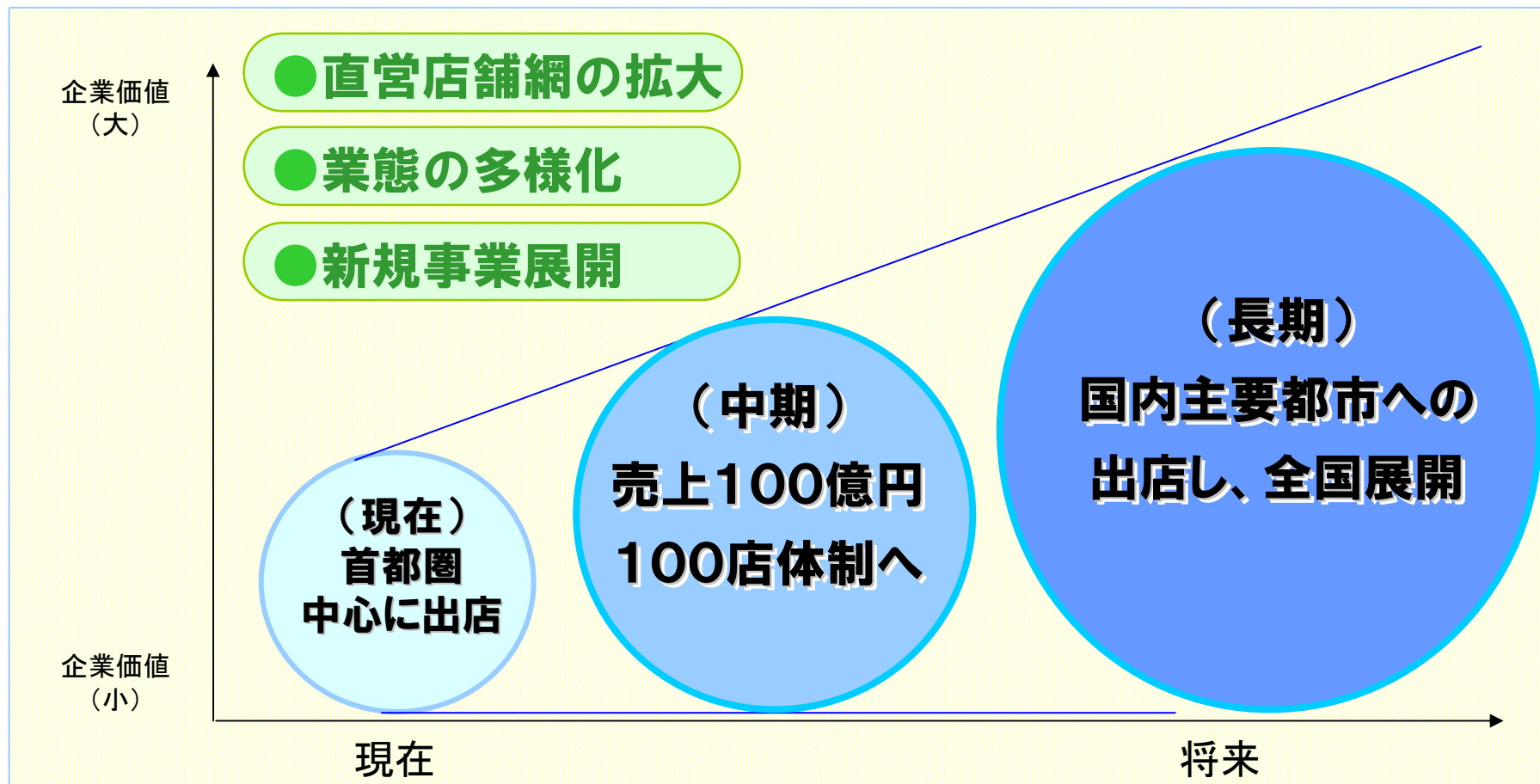


厚木店



中長期成長イメージ

リユースへの社会的ニーズの高まりを背景に、
首都圏での展開から全国展開へ、そして、
総合リユースカンパニーとしての確固たるポジションを獲得する



H26年2月期 業績予想

POINTS

**通期売上高予想は前期比 15%増の92億円
経常利益予想は同8%増の6.9億円**

	平成25年2月期 実績	平成26年2月期 通期予想	前期比	平成25年2月期 第2四半期 累計期間実績	平成26年2月期 第2四半期 累計期間予想	前年同期比
売上高(百万円)	7,984	9,240	115.7%	3,759	4,234	112.6%
営業利益(百万円)	628	680	108.2%	271	269	99.1%
(営業利益率)	7.9%	7.4%	—	7.2%	6.4%	—
経常利益(百万円)	639	692	108.2%	276	276	99.7%
(経常利益率)	8.0%	7.5%	—	7.4%	6.5%	—
当期純利益(百万円)	371	376	101.2%	154	154	99.8%
(当期純利益率)	4.7%	4.1%	—	4.1%	3.6%	—
1株あたり当期純利益(円)	135.27	135.94	—	56.36	55.69	—

※平成25年4月12日に公表いたしました平成26年2月期第2四半期累計期間の業績予想を修正しております。
詳しくは、平成25年7月10日に公表いたしました「平成26年2月期第2四半期累計期間の業績予想の修正に関するお知らせ」をご参照ください。

なお、通期の業績予想につきましては、平成25年4月12日に公表いたしました業績予想から変更はありません。

株主還元について～配当予想

POINTS

**H25年2月期の期末配当は2円増配し17円を実施
H26年2月期の期末配当は1円増配し18円を計画**

	平成22年2月期 実績	平成23年2月期 実績	平成24年2月期 実績	平成25年2月期 実績	平成26年2月期 配当予想
1株あたり年間配当金(円)	2,000	10	15	17	18
1株あたり年間配当金(円) (※遡及修正後)	10	—	—	—	—
配当性向	13.7%	12.0%	13.8%	12.6%	13.2%

※H22年3月1日付で普通株式1株につき200株の割合をもって株式の分割を行っております。

利益配分に関する基本方針

当社は、株主への利益還元を重要な経営課題と認識しており、株主還元と内部留保の充実による財務基盤の強化のバランスを勘案して、業績に応じ継続的に配当を行うことを基本方針としております。

株主優待について

株主優待制度を導入しています

**オリジナルクオカード1,000円、プレゼント抽選券 など
をセットにした「トレジャーチケット」を1単位(100株)以上保有の株主様に進呈**

【オリジナルクオカード】



H25年2月期版

【平成25年2月期 プレゼント抽選の商品内容】

1等 JCBギフトカード3万円
抽選で5名



2等 ジェフグルメカード1万円
抽選で10名



3等 クオカード3千円
抽選で25名



株価・出来高推移

トヨタ [3093/T] 日足 2013/07/12

■ 単価 ■ 売買高[千] PMA_5 PMA_25 VMA_5 VMA_25

年初来安値 (1/4) 953円

年初来高値 (5/9) 1,650円

株価 (7/16終値) 1,444円

PER (実績ベース) 10.67倍

PBR (実績ベース) 1.94倍

