



株式会社
トレジャー・ファクトリー
「喜び」「発見」「感動」を提供するリユースショップ

平成28年2月期第2四半期

決算説明資料

平成27年10月13日

東証第1部 証券コード:3093



目次

	平成28年2月期第2四半期 決算概要	P 3
	当期の取組みと業績予想	P 1 2
	補足資料(会社概要と当社の特徴・強み)	P 2 1

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。

**平成28年2月期
第2四半期 決算概要**

損益計算書概要

サマリー

売上高5,719百万円（前年同期比16%増）、経常利益449百万円（同1%増）、四半期純利益270百万円（同10%増）

既存店の売上は前年同期比7.1%、売上総利益は同5.0%伸長
移転3店舗の一時費用が36,254千円発生し、予算額を超過したため
営業利益、経常利益は7月に上方修正した第2四半期予想を下回った

（単位：千円）

	平成27年2月期 第2四半期	平成28年2月期 第2四半期	前年同期比 （前年同期差異）	平成28年2月期 第2四半期業績予想	予想比 （予想差異）
売上高	4,919,834	5,719,625	116.3%	5,577,000	102.6%
差引売上総利益	3,253,611	3,712,886	114.1%	—	—
（差引売上総利益率）	66.1%	64.9%	-1.2%	—	—
販管費	2,823,079	3,280,841	116.2%	—	—
（販管費率）	57.4%	57.4%	0.0%	—	—
営業利益	430,532	432,044	100.4%	452,000	95.6%
（営業利益率）	8.8%	7.6%	-1.2%	8.1%	-0.5%
経常利益	444,338	449,715	101.2%	461,000	97.6%
（経常利益率）	9.0%	7.9%	-1.1%	8.3%	-0.4%
四半期純利益	243,933	270,316	110.8%	268,000	100.9%
（四半期純利益率）	5.0%	4.7%	-0.3%	4.8%	-0.1%
1株当たり四半期純利益	21.96	24.15	—	23.94	—

POINTS

売上高は前年同期比16.3%増収

既存店は前年同期比7.1%の増収

差引売上総利益率は前年同期比に対し1.2%低下し、64.9%となった

販管費率は57.4%となり前年同期と変わらぬ水準となった

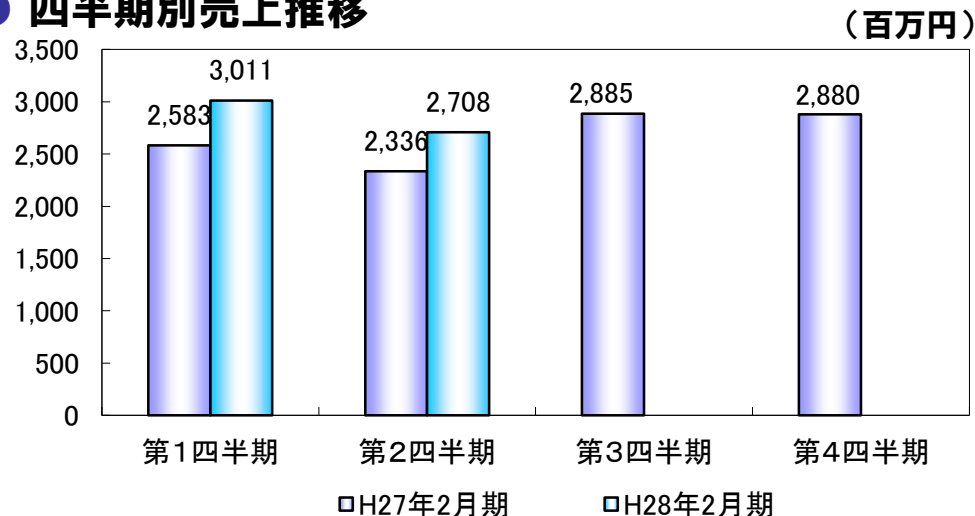
営業利益率は前年同期比に対し1.2%低下し7.6%

経常利益率は前年同期比に対し1.1%低下し7.9%

※前期まで「営業外収益」に含めておりました引越事業の仲介手数料による収入につきましては、事業として本格化し金額的な重要性が高まったため、当期より「売上高」に含めて表示しております。この結果、前第2四半期及び前期の損益計算書において「営業外収益」に含めていた当該手数料は、「売上高」として組み替えております。なお、組み替えた金額は、前第2四半期が1,559千円、前期が4,179千円であります。

四半期業績の推移

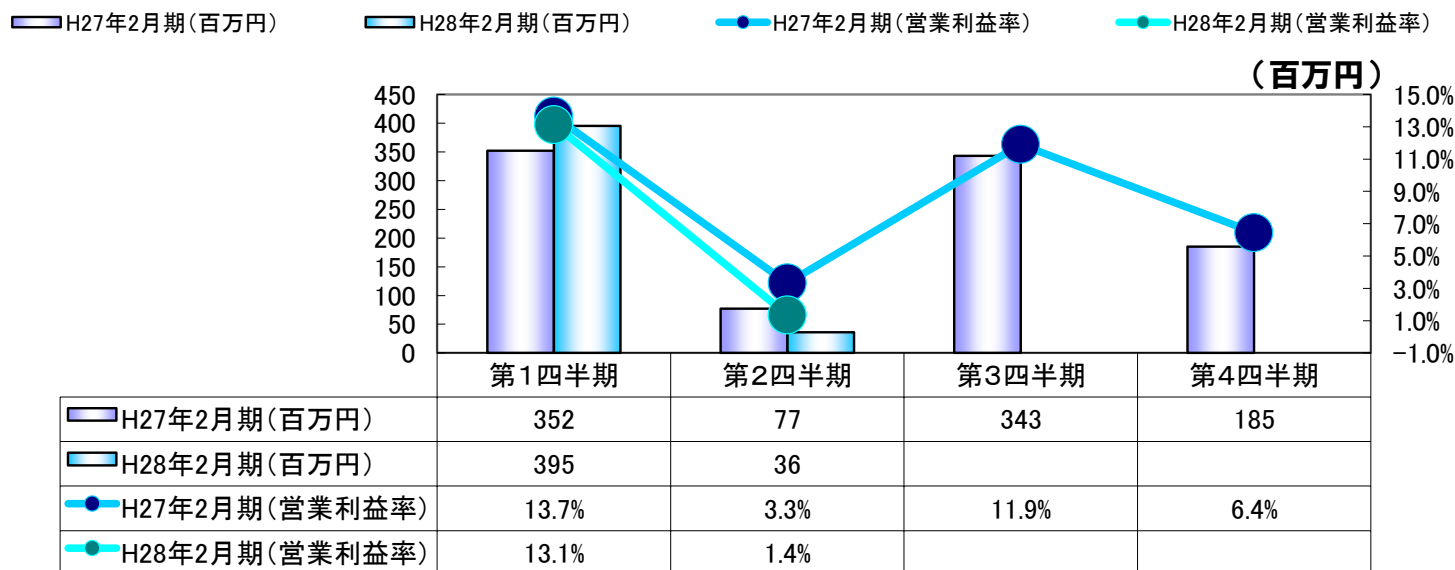
● 四半期別売上推移



POINTS

当期第2四半期の売上高は2,708百万円、営業利益は36百万円、営業利益率は1.4%となった
移転コストの発生により販管費が増え、営業利益を押し下げた

● 四半期別営業利益推移



商品別仕入・事業別商品別販売実績

● 商品別仕入実績（単位:千円）

セグメント	集計	構成比	前年同期比
生活雑貨	174,797	8.2%	110.4%
衣料	769,312	36.4%	127.7%
服飾雑貨	446,005	21.1%	122.4%
電化製品	376,447	17.8%	99.5%
家具	116,540	5.5%	109.2%
ホビー用品	101,062	4.8%	127.5%
その他	131,403	6.2%	168.5%
総計	2,115,569	100.0%	119.7%

※その他には、仕入副費が含まれております。

● 事業別商品別販売実績（単位:千円）

事業	品目	売上高	構成比	前年同期比
直営事業	生活雑貨	500,826	8.9%	112.9%
	衣料	2,179,048	38.1%	115.1%
	服飾雑貨	1,046,311	18.3%	115.3%
	電化製品	1,175,117	20.5%	119.9%
	家具	465,167	8.1%	112.0%
	ホビー用品	287,552	5.0%	123.9%
	その他	7,508	0.1%	109.0%
	小計	5,661,531	99.0%	116.0%
FC事業		15,610	0.3%	162.8%
その他事業		42,483	0.7%	135.1%
合計		5,719,625	100.0%	116.3%

※FC事業は、商品販売、加盟料・指導料・ロイヤリティ等であります。

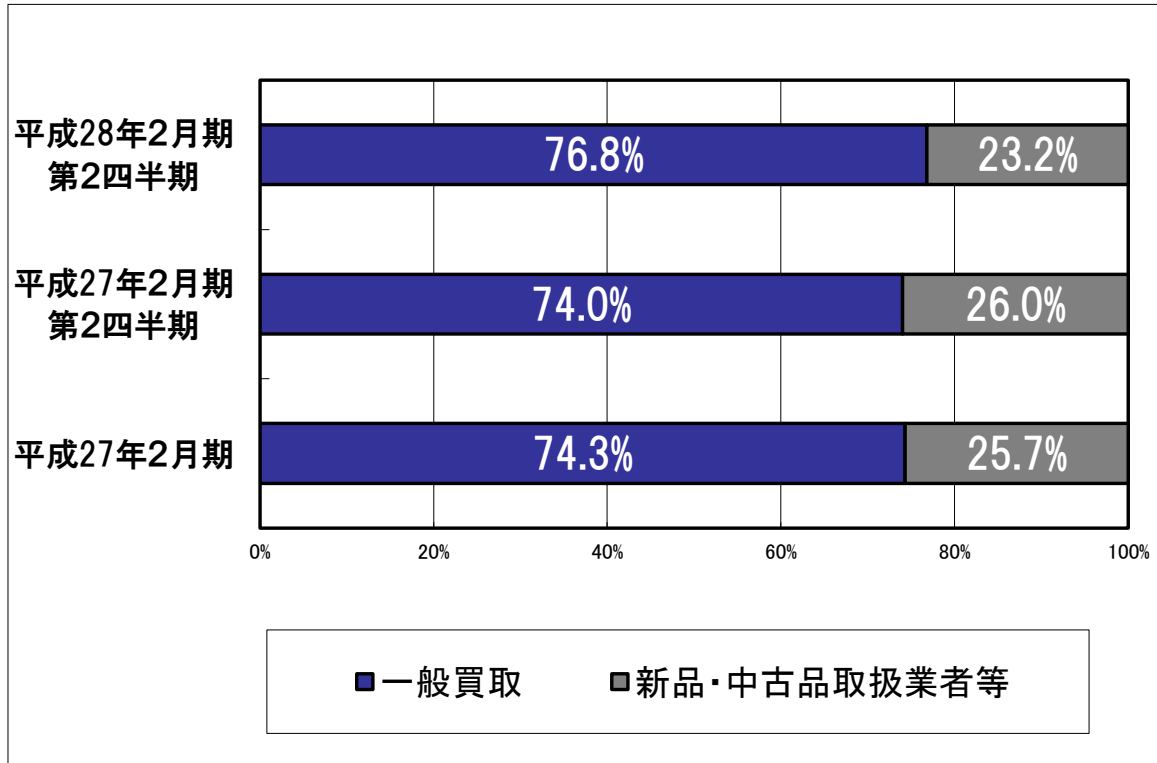
※その他事業は、レンタル売上・ソフトウェア売上・引越事業の仲介手数料収入等であります。

POINTS

出張買取が増加したことにより、大型家電の仕入が伸び、電化製品が前年同期比19.9%の増収となった。また、衣料や服飾雑貨も前年同期比15%超の増収となった

仕入経路別仕入実績

● 一般買取と新品・中古品取扱業者等からの仕入の割合の推移



POINTS

一般買取が順調に伸び構成比が76.8%となった

既存店の状況

● 既存店の状況 前年同期対比

区分	既存店実績
売上高 前年同期比	107.1%
売上総利益 前年同期比	105.0%
売上総利益率 (前年同期差)	65.2% -1.2%
一般買取件数 前年同期比	104.9%
販売件数合計 前年同期比	100.4%
1件あたり販売単価(円) (前年同期差額 円)	3,238 202

POINTS

既存店の売上は前年同期比107.1%、
売上総利益は前年同期比105.0%

一般顧客からの買取件数は前年同
期比104.9%となり順調に増加

販売件数は微増、販売単価が6%上
昇し、3,238円となった

販売費及び一般管理費の推移

(単位:千円)

	平成27年2月期 第2四半期	平成28年2月期 第2四半期	前年同期比 (前年同期差異)
人件費	1,369,701	1,591,138	116.2%
(対売上高比率)	27.8%	27.8%	0.0%
賃借料	678,060	783,454	115.5%
(対売上高比率)	13.8%	13.7%	-0.1%
減価償却費	78,316	113,248	144.6%
(対売上高比率)	1.6%	2.0%	0.4%
水道光熱費	112,344	109,946	97.9%
(対売上高比率)	2.3%	1.9%	-0.4%
広告宣伝費	33,136	43,567	131.5%
(対売上高比率)	0.7%	0.8%	0.1%
求人広告費	63,032	87,289	138.5%
(対売上高比率)	1.3%	1.5%	0.2%
消耗品費	106,199	135,743	127.8%
(対売上高比率)	2.2%	2.4%	0.2%
その他	382,289	416,454	108.9%
対売上高比率	7.8%	7.3%	-0.5%
販管費合計	2,823,079	3,280,841	116.2%
対売上高比率	57.4%	57.4%	0.0%

POINTS

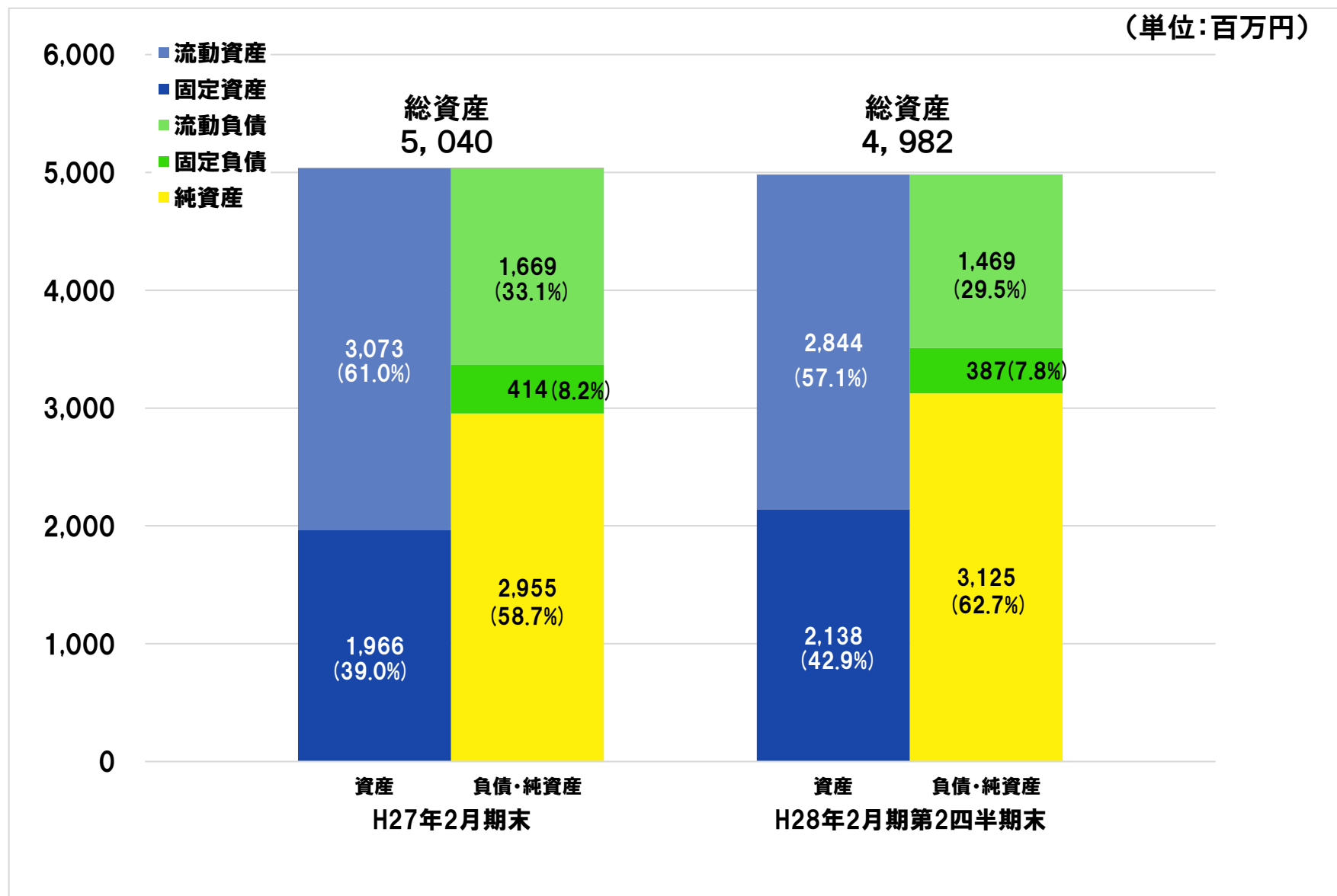
販管費比率は57.4%となり
前年同期と同水準となった

移転3店舗の一時費用が
販管費として36,254千円
(売上比0.6%)が発生した

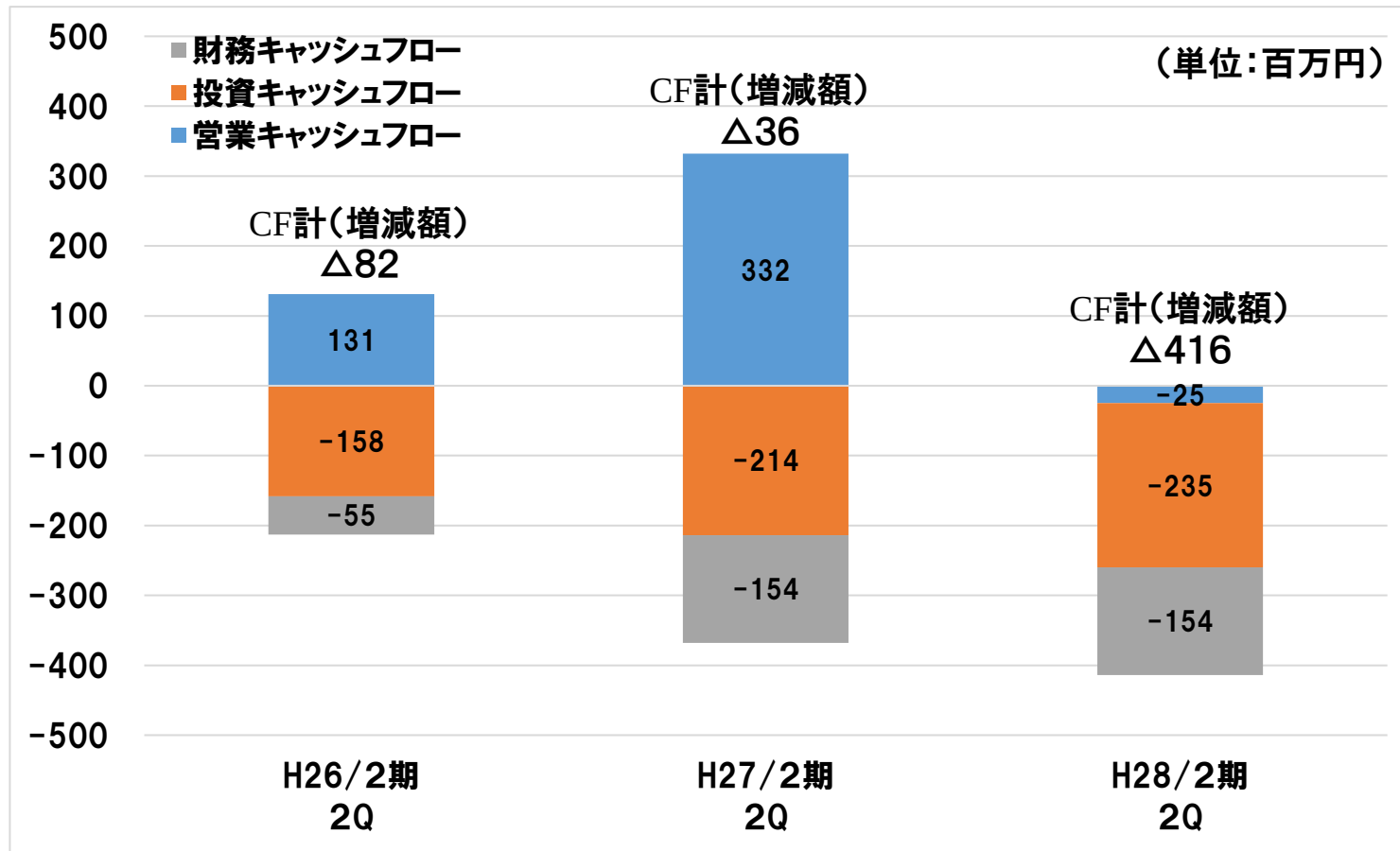
貸借対照表概要

括弧書きは構成比

(単位:百万円)



キャッシュフロー



	平成26年2月期 2Q	平成27年2月期 2Q	平成28年2月期 2Q
現金及び現金同等物の 期末残高	533,712	816,928	723,256
設備投資額	98,302	94,581	175,074
減価償却費	76,543	81,778	117,154

当 期 の 取 組 み と 業 績 予 想

平成28年2月期の 主な取組み

①既存店

**前年同期比並みの売上及び
売上総利益率水準の達成を目指す**

②新規出店

年間出店11店から最大13店を目指す

総合、スタイル業態は首都圏、関西での出店を進めるとともに
中部地域、北関東などの新規エリアへの出店も検討

総合リユース業態：3～4店

スタイル業態：3～4店

ブランドコレクト：1～2店

トレファクスポーツ：1～2店

ユーズレット：1～2店

③新規業態

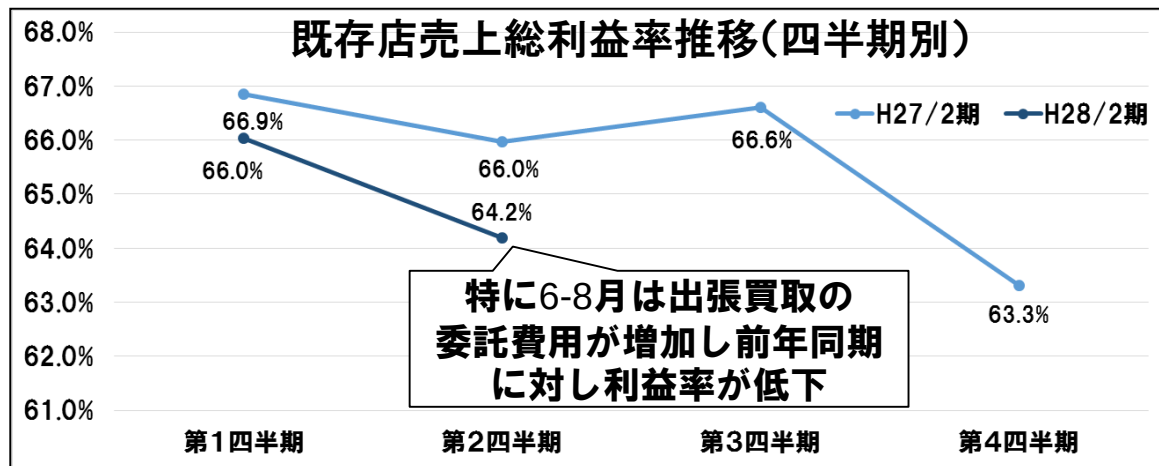
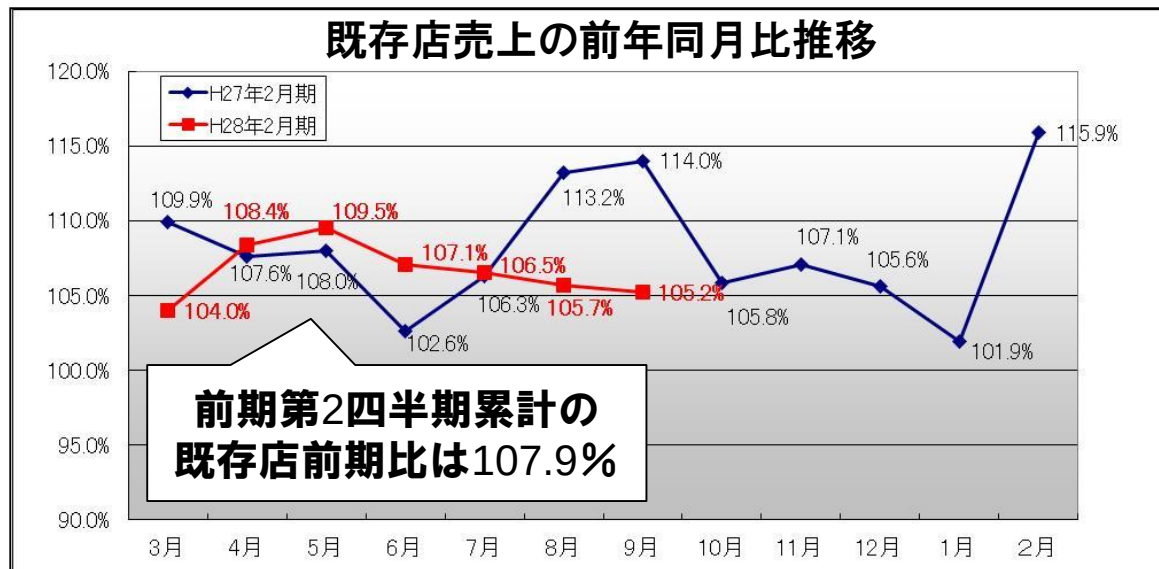
**ユーズレット、トレファクスポーツ、ブランド
コレクトの新業態の損益モデルを確立し、
年間1～2店の出店を目指す**

④EC事業

**トレファクオンラインやブランドコレクトサイ
トを軸にネット経由の売買拡大を目指す**

既存店の売上・売上総利益率の推移

既存店売上は第2四半期累計で107.1%を達成、売上総利益額は前年同期比105.0%、売上総利益率は前年同期に対し1.2%低下



売上総利益率低下の要因

主な要因としては、販売促進のための衣料品等の値引きの増加と出張買取時の配送委託費用(仕入副費として売上原価算入)がしたことである。一方で、出張買取が増加し、大型家電、家具の仕入が増え販売を押し上げた。

新規出店の進捗

10月までに7店の出店を完了し、順調に進捗



総合リユース業態

27年4月 おゆみ野店（千葉）

27年6月 府中店（東京）

27年10月 鎌ヶ谷店（千葉）

10月オープン 鎌ヶ谷店



服飾専門リユース業態

27年7月 本八幡店（千葉）

27年10月 横浜都筑店（神奈川）

9月オープン
トレファクスポーツ柏店



古着アウトレット業態

27年8月 本川越店（埼玉）



スポーツ・アウトドア専門業態

27年9月 柏店（千葉）

既存店の移転リニューアル

老朽化した店舗や手狭となった店舗を中心に 3店の移転リニューアルを実施



- ①総合リユース業態7号店の所沢店
27年8月に近隣に拡張移転

新・所沢店



- ②27年8月 スタイル川越店を拡張移転
旧川越店はユーズレット2号店として
リニューアルオープン



- ③スタイル業態2号店の多摩センター店
27年9月に近隣の商業施設に移転し、
リニューアルオープン

新・スタイル川越店



移転先店舗の出店費用や旧店舗の原状回復費用などの
一時的な費用が当第2四半期において36,254千円発生
したが、移転により3店の今後の増収が見込まれる

店舗ネットワーク

8都道府県に直営店85店、FC4店の89店を展開



総合リユース業態 トレジャーファクトリー :57店(FC4店含む)



服飾専門リユース業態 トレファクスタイル :26店



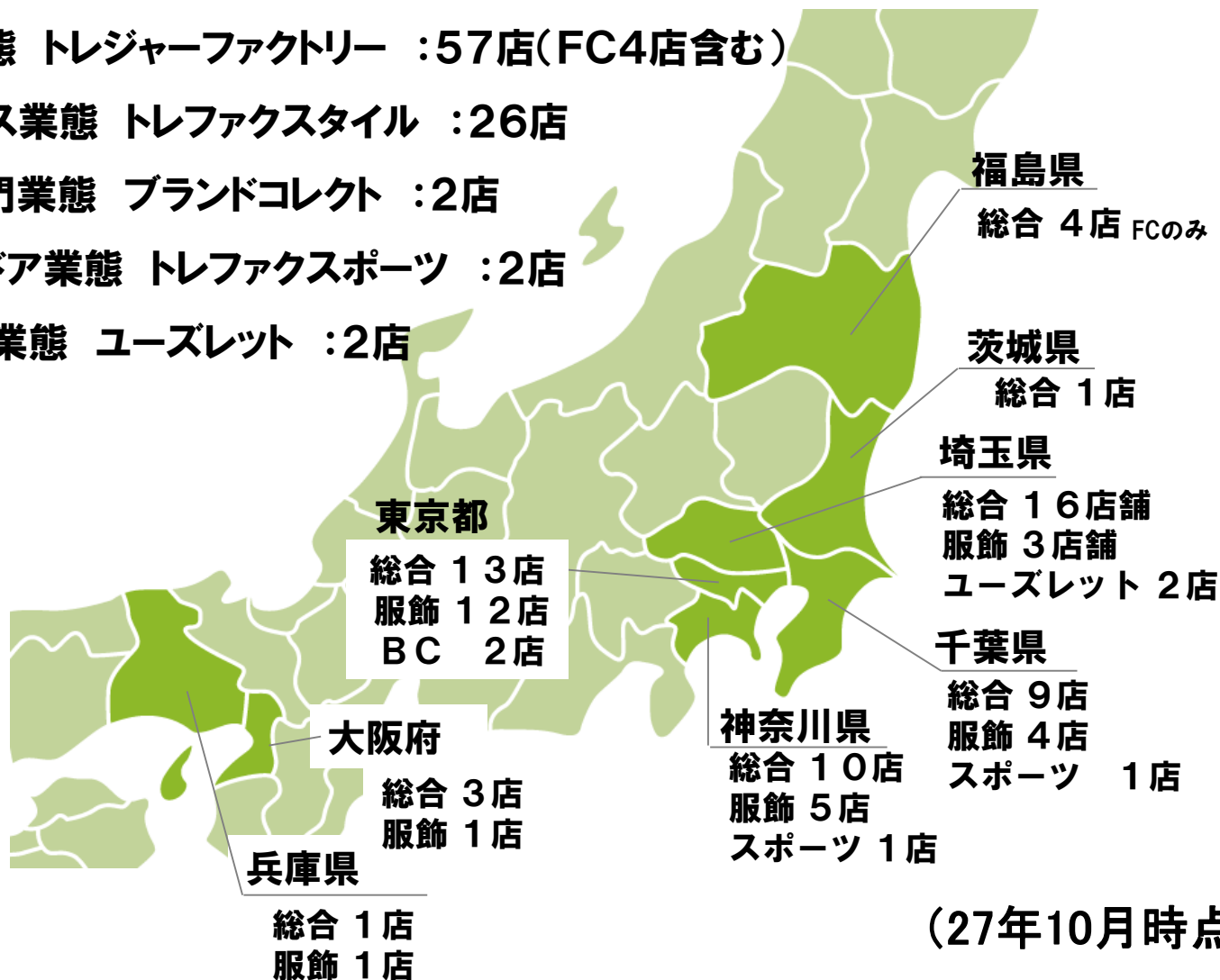
ブランド古着専門業態 ブランドコレクト :2店



スポーツ・アウトドア業態 トレファクススポーツ :2店



古着アウトレット業態 ユーズレット :2店



平成28年2月期の業績予想

サマリー

通期売上高予想は前期比10%増の118億円、
経常利益予想は同8%増の10億円

(単位:百万円)

	平成27年2月期 実績	平成28年2月期 通期予想	前期比	平成28年2月期 第2四半期 業績予想	平成28年2月期 第2四半期実績	平成28年2月期 第2四半期 予想比
売上高(百万円)	10,686	11,853	110.9%	5,577	5,719	102.6%
営業利益(百万円)	959	1,039	108.2%	452	432	95.6%
(営業利益率)	9.0%	8.8%	—	8.1%	7.6%	—
経常利益(百万円)	966	1,052	108.8%	461	449	97.6%
(経常利益率)	9.0%	8.9%	—	8.3%	7.9%	—
当期純利益(百万円)	566	631	111.4%	268	270	100.9%
(当期純利益率)	5.3%	5.3%	—	4.8%	4.7%	—
1株あたり当期純利益(円)	50.91	56.38	—	—	24.15	—

※ 当社は、平成27年6月1日付で1株につき2株の株式分割を実施しました。
「平成27年2月期実績」の1株当たり当期純利益の算出につきましては、
当該株式分割が平成27年2月期の期首に行われたと仮定した数値を記載しております。

中期経営戦略

重要経営指標

事業及び企業の収益力を示す**売上高経常利益率**を重視し
加えて、株主の観点から見た収益性と資本効率の向上を目指し
ROE(株主資本利益率)を重要な経営指標とする

中期経営目標

- ・売上高を2桁増収ペースで継続的に拡大する
- ・経常利益率10%を実現し更に収益性を改善する

中期経営戦略

複数業態による出店により、国内主要都市への出店を
加速する

総合的にリユース品を扱っている強みを活かし、
新規業態の開発に取り組む

ネット事業・ネット経由収益の拡大を推進する

株主還元について

利益配分に関する基本方針

業績に応じ継続的に配当を行うことを基本方針とし、
配当性向は25%を当面の目標とします

中間配当の開始について

株主の皆様に対する利益還元の機会を増やし、業績に応じてより機動的に配当を行うため、**平成28年2月期より中間配当を開始**します

補足資料

会社概要と 当社の特徴・強み

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

社 員 数 438名（正社員のみ、平成27年8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 369百万円（平成27年8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
トレファク引越の運営

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	衣料・服飾雑貨専門の新業態「トレファクスタイル」を開始、千葉県千葉市に1号店を開店
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
2013年 6月	埼玉県さいたま市南区に物流センターを拡張移転
2013年 11月	幅広いファッション商品を低価格で提供する新業態「ユーズレット」を開始、埼玉県久喜市に1号店を開店
2014年 3月	大阪府に初進出。大阪府岸和田市に「トレジャーファクトリー岸和田店」を開店
2014年 9月	スポーツ・アウトドア専門の新業態「トレファクスポーツ」を開始、神奈川県横浜市に1号店を開店
2014年 10月	ブランド古着専門の「ブランドコレクト」業態を開始
2014年12月	東京証券取引所マザーズから東京証券取引所市場第一部に市場変更

総合リユース業態



総合リユース業態

トレジャーファクトリー

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

直営
53店舗
(FC4店舗)

花小金井店(東京都小平市)



服飾専門リユース業態



服飾専門リユース業態 トレファクスタイル

直営
26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)



アメリカ村店(大阪・心斎橋)



ブランド古着専門業態

BRAND
COLLECT.
brandcollect.com

ブランド古着専門業態 ブランドコレクト

直営
2店舗

ハイブランドのファッションアイテムを取り揃えたリユース業態
ファッションの街・原宿など都心向けのコンパクトショップとして展開



スポーツ・アウトドア業態 & 古着アウトレット業態



スポーツ・アウトドア業態 トレファクススポーツ

直営
2店舗

アウトドアグッズやウィンタースポーツ
などのスポーツ用品を専門に扱う業態



Use
Let
ユーズレット

直営
2店舗

古着アウトレット業態 ユーズレット

幅広いファッション品を低価格
で扱う古着のアウトレット業態



ファッション

- 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



家具・家電・小物雜貨



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
2010年10月から開始

Webを使った全国を対象にしたファッションレンタルを展開
1,200点以上のドレス、バッグ、アクセサリ、シューズなどをレンタル



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

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

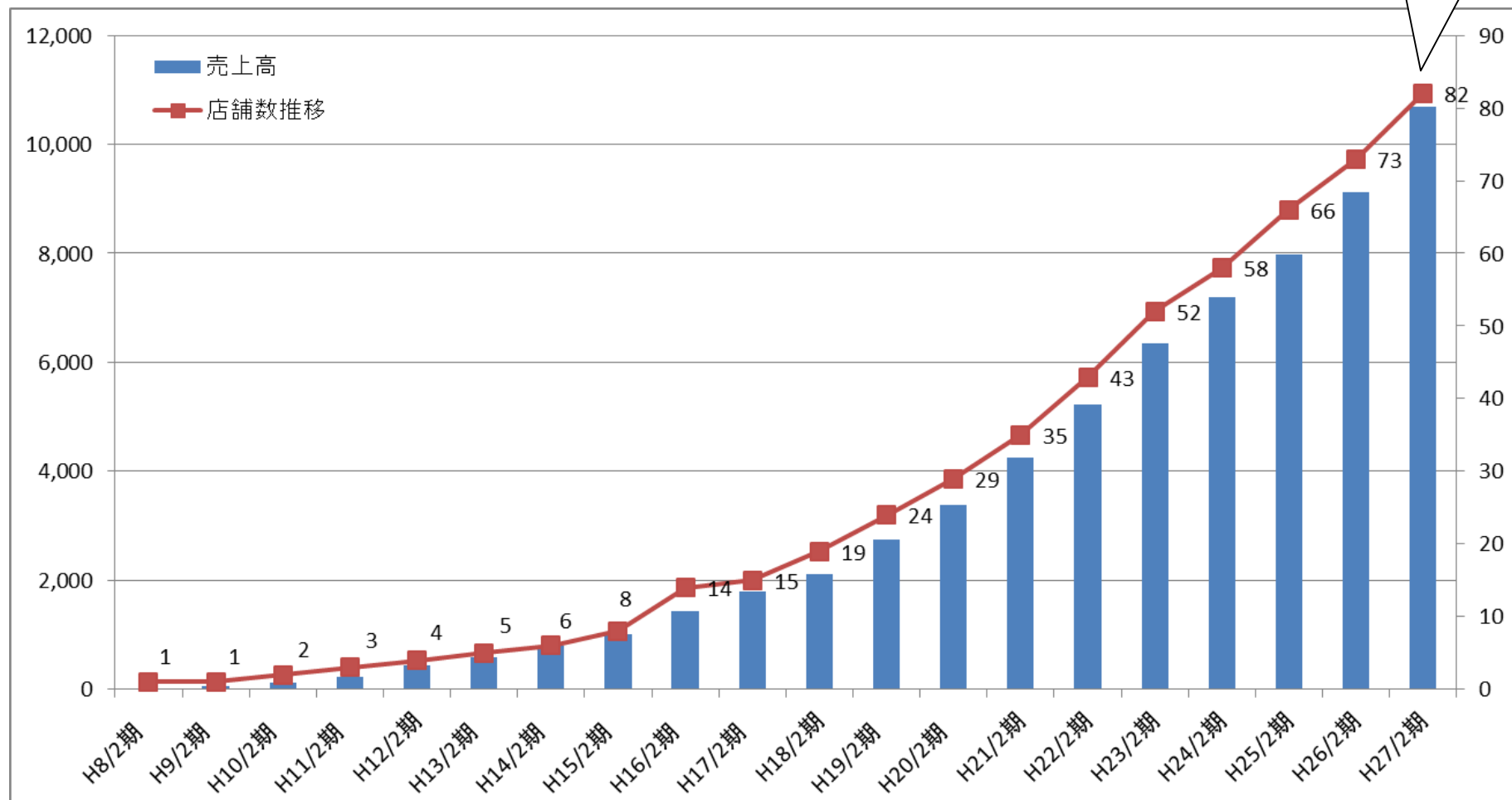


創業以来の連続増収達成

売上高・店舗数推移

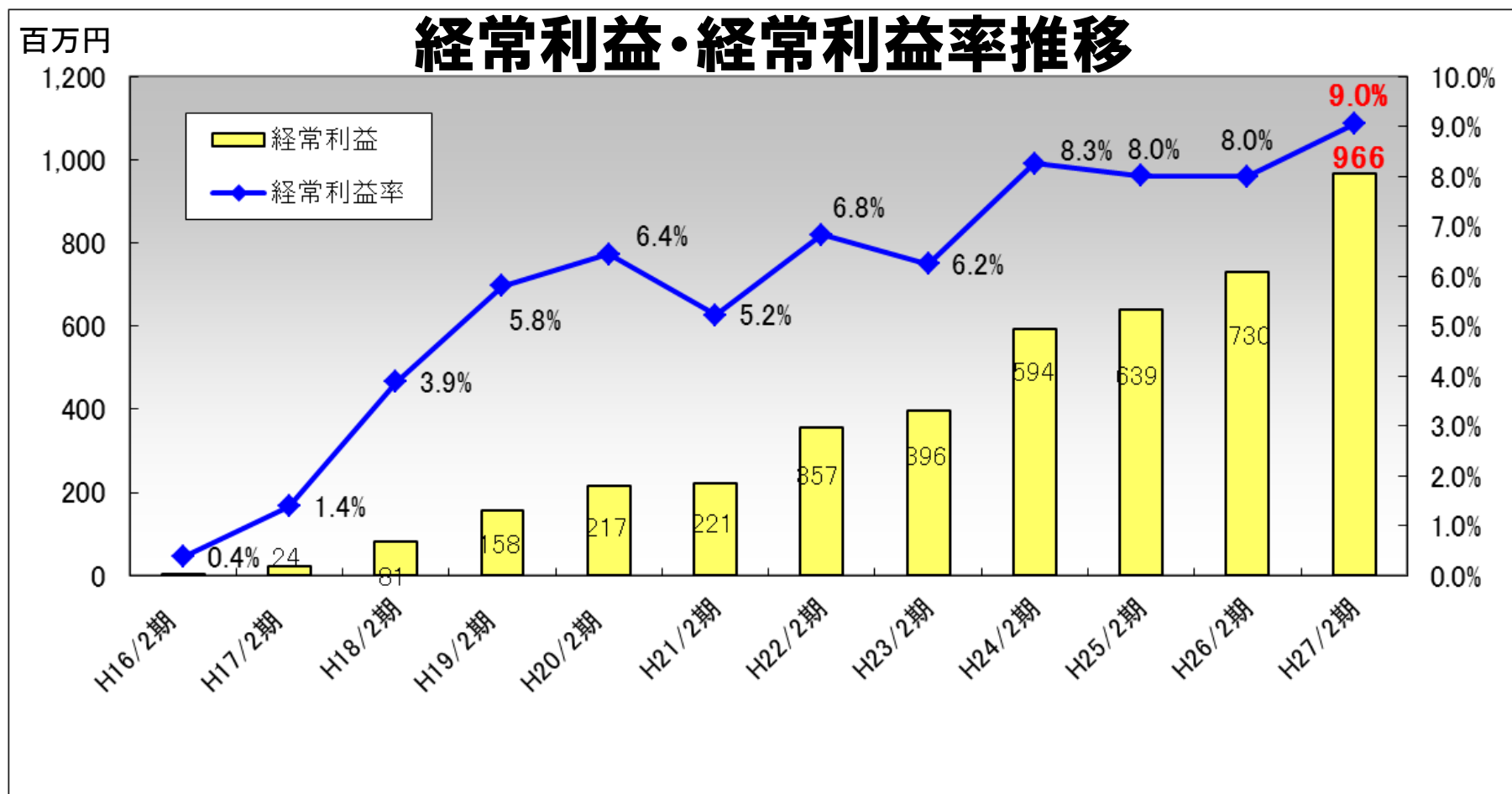
前期売上
106億円

百万円



11期連続増益達成

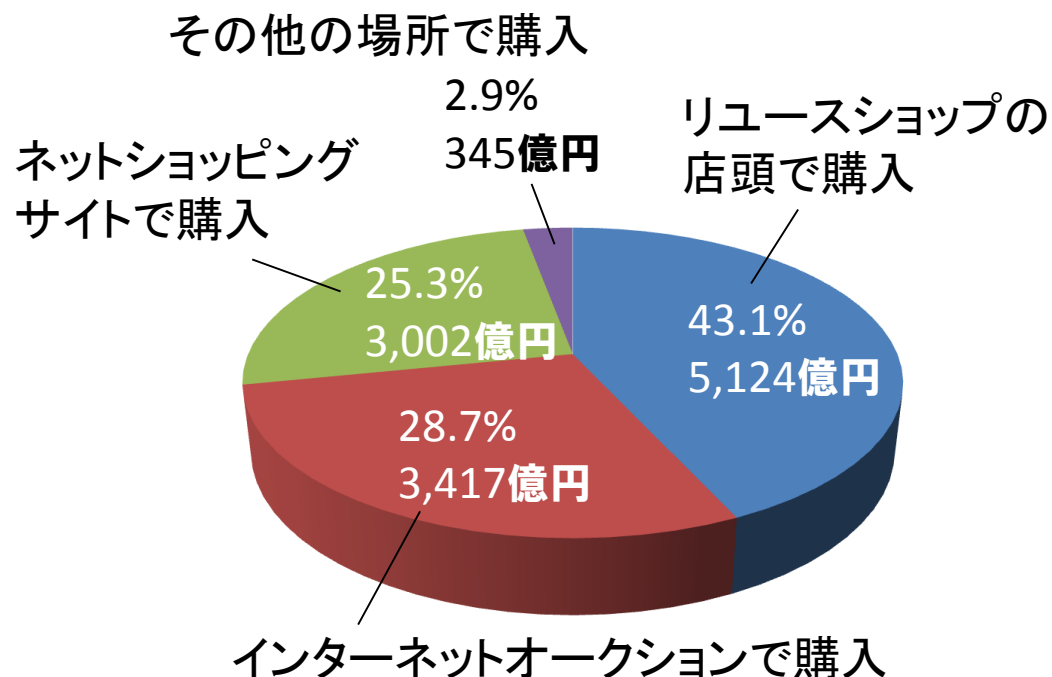
経常利益率は前期 9 % 台に上昇



成長するリユース市場

リユース市場は 1 兆 2 千億円

リユース市場の規模と購入場所別内訳(※)



消費者アンケート(※)

中古品の購入経験

✓ 過去1年で中古品を購入したことがない
63.3%

✓ 過去1年で中古品を売却・引渡ししたことはない **57.7%**

※環境省 平成24年度 使用済製品等のリユース促進事業研究会報告書より引用

トレファクの3つの強み

1

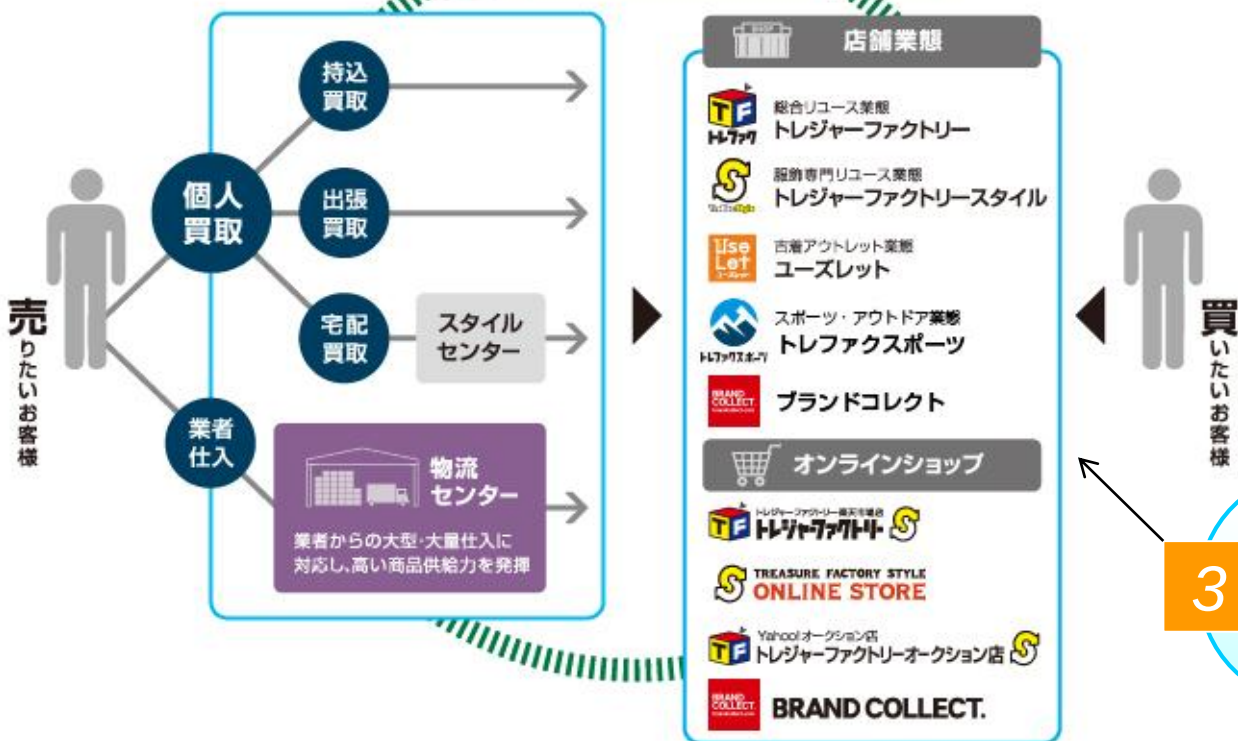
多種多様な品物を
継続的に集める仕入力

2

多種多様な品物を
査定買取することを
可能とする仕組み

ビジネスモデル

POSシステム（査定支援システム）
ITの活用による買取・販売の効率化で高収益性を実現



3

データを活用した
店舗運営

一般買取**持込買取**

店頭にて買取を行う
持込買取

約70%

出張買取

顧客宅を訪問して
買取を行う出張買取

約5%

宅配買取

ウェブサイトを窓口として、
全国から宅配便により行う買取

2-3%

20-25%

業者仕入

業者仕入を専門に行う
部門を設け業者仕入に対応、
一般買取を補完

2013年6月に物流センターを
2倍に拡張、これまで以上に
大口の仕入案件にも対応可能に

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

多種多様な品物を査定する上で、スタッフ間の査定のばらつきをコントロールするために、
POSシステムをベースにした買取査定支援システムを導入



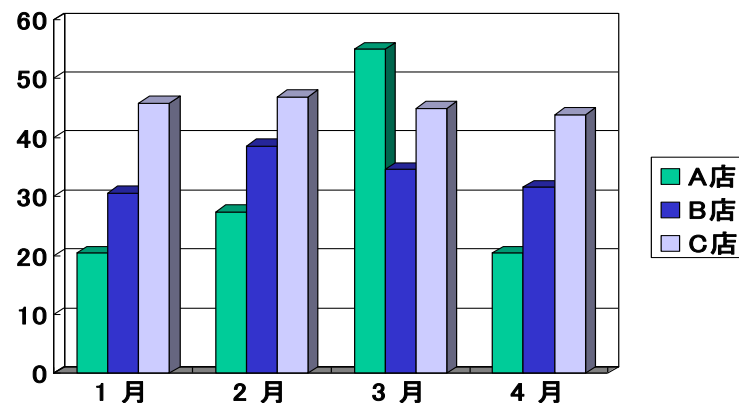
査定支援システム導入によりスタッフを
約半年で一通りの査定ができるように育成

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

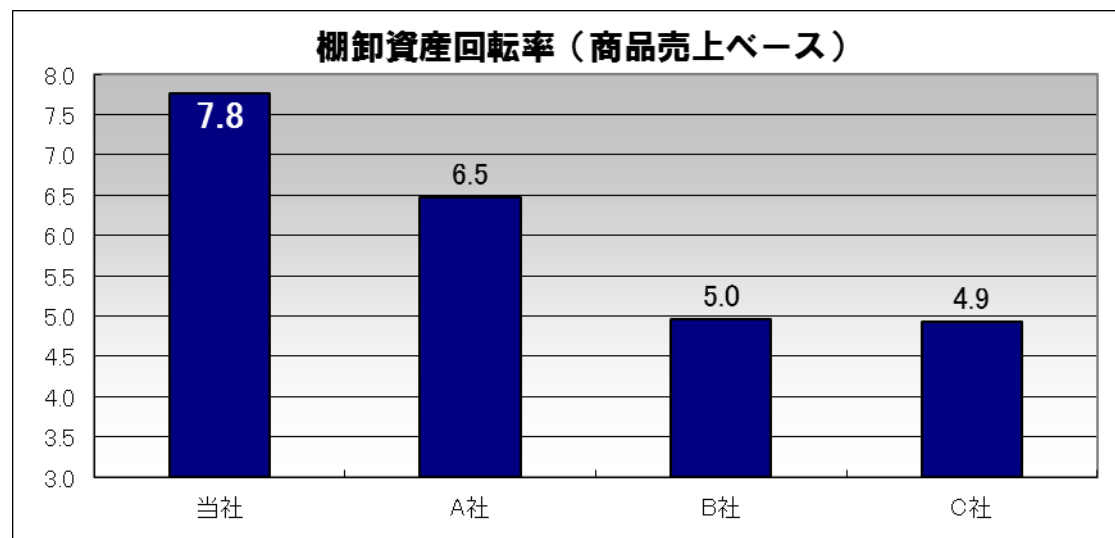
店舗の業績管理に活用

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



データに基づく在庫管理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



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】



H26年2月期版

当社の店舗及び宅配買取サービスにて、
ご利用いただくことができる買取金額
アップクーポンもついています

【平成27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15名



3等 クオカード3千円
抽選で30名





「喜び」「発見」「感動」を提供するリユースショップ

トレジャー・ファクトリー

平成28年2月期第2四半期決算説明資料

完

お問い合わせ

E-Mail : tfir@treasure-f.com

TEL : 03-3880-8822

会社案内サイト（会社情報・IR情報）

<http://www.treasurefactory.co.jp>