株式会社
トレジャー・ファクトリー
「喜び」「発見」「感動」を提供するリサイクルショップ

東証マザーズ
証券コード：3093

平成22年2月期

第2四半期決算説明資料

平成21年10月8日

目次

■ 平成22年2月期　第２四半期決算概要　Ｐ２

■ 当期の取組と業績見通し　Ｐ１３

■ 今後の成長戦略と株主還元　Ｐ２２

補足資料　Ｐ２８

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22年2月期　第2四半期決算概要

第2四半期損益サマリー

サマリー	売上高は前期比２５％増、計画比１％増。 経常利益は前期比１１２％増、計画比１６％増。

	平成21年2月期 中間期実績	平成22年2月期 第2四半期実績	前年同期比	平成22年2月期 第2四半期計画	計画比
売上高（百万円）	1,968	2,468	125.4%	2,430	101.6%
営業利益（百万円）	66	141	211.8%	122	116.3%
（営業利益率）	3.4%	5.7%	－	5.0%	－
経常利益（百万円）	66	141	212.6%	122	116.3%
（経常利益率）	3.4%	5.7%	－	5.0%	－
四半期純利益（百万円）	35	63	179.4%	66	96.6%
（四半期純利益率）	1.8%	2.6%	－	2.7%	－
1株あたり四半期純利益（円）	2,997.77	5,309.76	－	5,495.42	－

損益計算書概要

サマリー

売上高2,468百万円、前年同期比２５％増。
経常利益１４１百万円、前年同期比１１２％増。

（単位：千円）

	平成21年2月期 中間期	平成22年2月期 第2四半期	前年同期比	平成21年2月期
売上高	1,968,783	2,468,758	125.4%	4,242,894
売上総利益	1,261,164	1,616,682	128.2%	2,713,698
（売上総利益率）	64.1%	65.5%	－	64.0%
販管費	1,194,179	1,474,786	123.5%	2,492,275
営業利益	66,985	141,896	211.8%	221,423
（営業利益率）	3.4%	5.7%	－	5.2%
経常利益	66,728	141,836	212.6%	221,665
（経常利益率）	3.4%	5.7%	－	5.2%
四半期（当期）純利益	35,541	63,770	179.4%	118,226
（四半期（当期）純利益率）	1.8%	2.6%	－	2.8%

POINTS

売上高は前年同期比25.4%の増収。
新店売上及び前期出店店舗の増収効果に加え、既存店も前年同期比1.7%の増収となった。

売上総利益率は65.5%となり、前年同期に対し1.4%上昇。

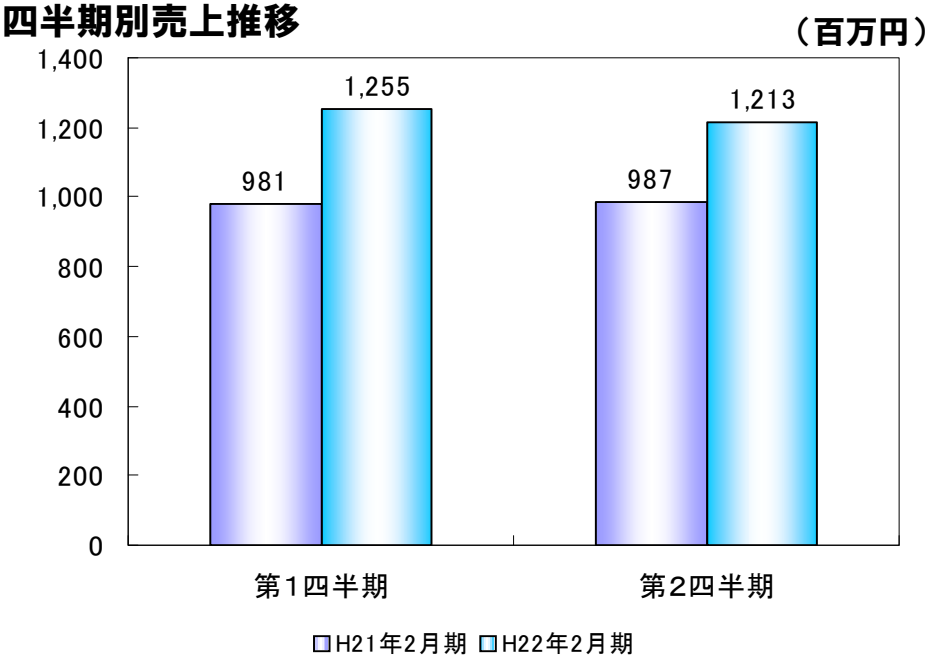
販売費及び一般管理費は対売上高比率が前年同期比1.0%減少となった。

経常利益率は5.7%となり、前年同期に対し2.3%上昇した。

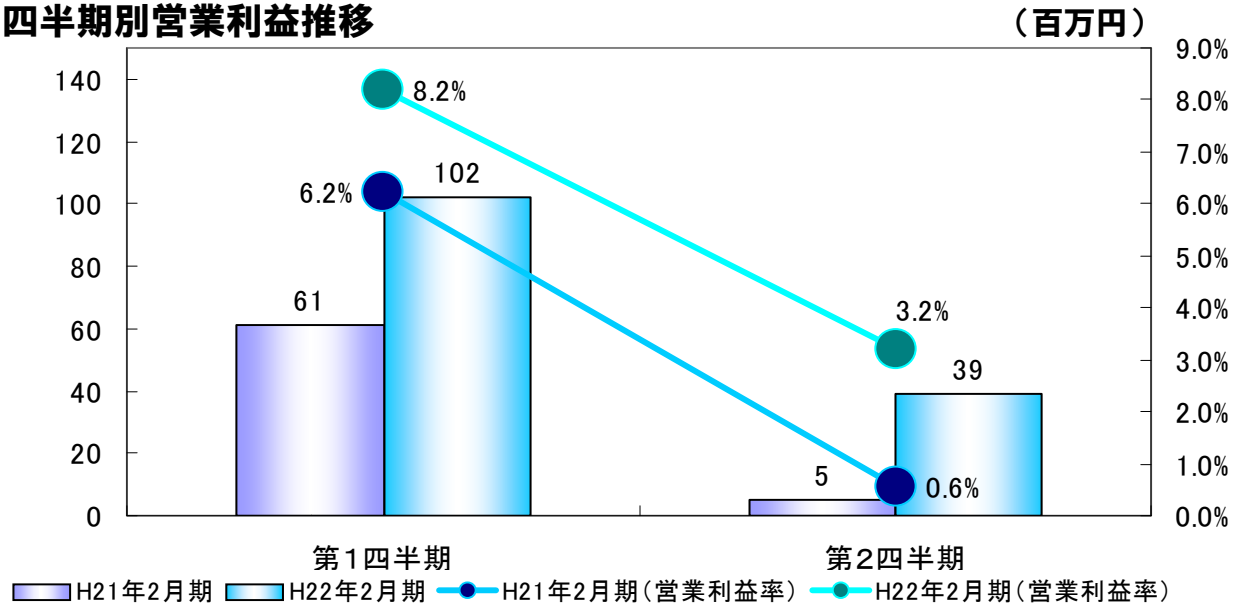
店舗移転にかかる店舗閉鎖損失を特別損失として計上。

四半期業績の推移

● 四半期別売上推移



● 四半期別営業利益推移



POINTS

当期第1四半期の売上高は1,255百万円、営業利益は102百万円、営業利益率は8.2%となった。

それに対して当期第2四半期の売上高は1,213百万円、営業利益は39百万円、営業利益率は3.2%となった。

商品別仕入実績・事業別商品別販売実績

● 商品別仕入実績（単位：千円）

品目	仕入高	構成比	前年同期比
生活雑貨	104,455	11.7%	75.8%
衣料・服飾雑貨	349,319	39.0%	120.2%
電化製品	270,682	30.2%	116.7%
家具	72,542	8.1%	111.7%
ホビー用品	60,708	6.8%	108.1%
その他	38,380	4.2%	105.3%
合計	896,089	100.0%	109.6%

● 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	347,814	14.1%	104.1%
	衣料・服飾雑貨	897,935	36.4%	139.6%
	電化製品	745,171	30.2%	127.2%
	家具	282,228	11.4%	117.5%
	ホビー用品	178,772	7.2%	122.1%
	その他	7,451	0.3%	55.3%
	小計	2,459,372	99.6%	125.3%
FC事業		9,385	0.4%	179.4%
合計		2,468,758	100.0%	125.4%

POINTS

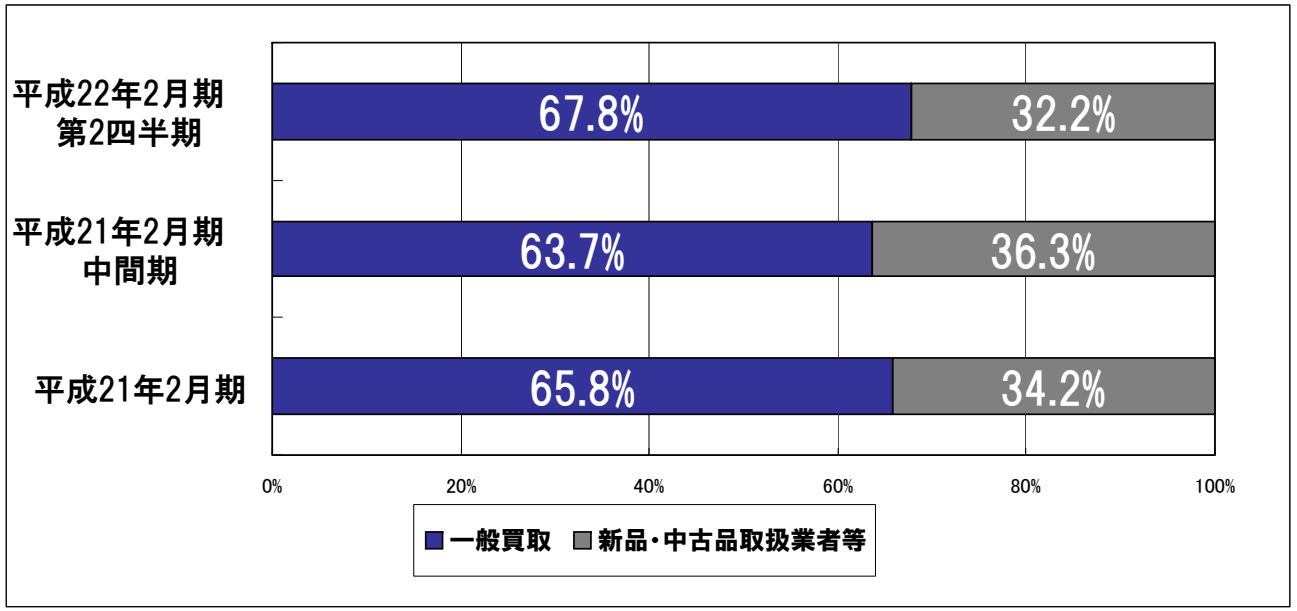
衣料・服飾雑貨、電化製品の売上が前年同期比125%超の伸び

出張買取や電化製品の法人仕入が好調に推移したことから、電化製品が前年同期比127.2%の増収となった。

衣料・服飾雑貨は前年同期比139.6%の伸びとなった。

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

一般買取の割合が前年同期に比べ4．1%増加。

持込買取や出張買取が好調に推移し、当第2四半期では、一般買取の構成比67.8%となった。

店舗区分別売上・利益　前期対比

● 売上高

区分	20年2月期以前出店店舗	21年2月期出店店舗	22年2月期出店店舗
前年同期比	101.7%	459.6%	―

● 売上総利益

区分	20年2月期以前出店店舗	21年2月期出店店舗	22年2月期出店店舗
前年同期比	103.7%	521.3%	―
売上総利益率	66.2%	66.2%	62.3%
前年同期差	1.2%	7.8%	―

● 営業利益

区分	20年2月期以前出店店舗	21年2月期出店店舗	22年2月期出店店舗
前年同期比	112.4%	―（※）	―
営業利益率	22.4%	20.4%	-29.8%
前年同期差	2.1%	―（※）	―

（※）前期の営業利益が赤字であるため、表示しておりません。

POINTS

既存店、前期出店店舗ともに売上、利益順調に推移

既存店（20年2月期以前出店店舗）は、売上高は前年同期比1.7%の増加、売上総利益率は66.2%となり、前年同期に対し1.2%上昇。営業利益率は前年同期に対し、2.1%上昇。

前期出店店舗も売上総利益率が66.2%、営業利益率が20.4%と既存店に近い水準を達成した。

既存店：20年2月期以前出店店舗

既存店の状況

既存店：20年2月期以前出店店舗

（単位：千円）

	平成21年2月期 中間期	平成22年2月期 第2四半期	前年同期比
既存店の買取件数（件）	128,685	150,388	116.9%
既存店の一般買取額（千円）	479,193	448,883	93.7%
既存店の一般買取単価（円）	3,724	2,985	―
既存店の販売件数（件）	551,534	619,135	112.3%
既存店の売上高（千円）	1,839,050	1,871,222	101.7%
既存店の販売単価（円）	3,334	3,022	―

POINTS

既存店の買取・販売ともに件数は増加、単価下落

当社のメディア露出増加による知名度向上も後押し、買取・販売ともに前年同期に対し、件数が10%以上の伸び。

前年同期に取扱高が大きかった貴金属の取扱比率が低下したこともあり、買取、販売ともに1件あたりの単価は下落した。

販売費及び一般管理費の推移

（単位：千円）

	平成21年2月期 中間期	平成22年2月期 第2四半期	前年同期比	平成21年2月期
人件費	563,137	732,980	130.2%	1,173,117
対売上高比率	28.6%	29.7%	―	27.6%
賃借料	246,223	303,631	123.3%	526,207
対売上高比率	12.5%	12.3%	―	12.4%
広告宣伝費	53,424	44,894	84.0%	100,929
対売上高比率	2.7%	1.8%	―	2.4%
その他	331,394	393,278	118.7%	692,020
対売上高比率	16.8%	15.9%	―	16.3%
販管費合計	1,194,179	1,474,786	123.5%	2,492,275
対売上高比率	60.7%	59.7%	―	58.8%

POINTS

販管費の対売上高比率は
59．7%、前年同期比1%減少

新規出店に伴う人員増加等により人件費の対売上高比率は上昇。
広告宣伝費は前年同期に比べると減少。

貸借対照表概要

（単位：千円）

	平成21年2月期末	平成22年2月期 第2四半期末	前期末増減額	平成21年2月期 中間期末
流動資産	976,730	1,113,680	136,949	787,486
（構成比）	54.5%	54.7%	－	50.4%
固定資産	815,283	922,569	107,286	774,459
（構成比）	45.5%	45.3%	－	49.6%
総資産	1,792,014	2,036,249	244,235	1,561,946
流動負債	645,439	773,113	127,674	515,172
（構成比）	36.0%	38.0%	－	33.0%
固定負債	294,012	368,421	74,409	284,396
（構成比）	16.4%	18.1%	－	18.2%
負債合計	939,451	1,141,534	202,083	799,568
（構成比）	52.4%	56.1%	－	51.2%
株主資本	852,563	894,715	42,152	762,378
自己資本比率	47.6%	43.9%	－	48.8%

POINTS

総資産は前期末に比べ244，235千円増加。
自己資本比率は43．9%。

当第2四半期累計期間末における資産合計は、現金及び預金が79,189千円増加したこと及び商品が41,651千円増加したこと等により、前期末と比較して244,235千円増加し、2,036,249千円となった。

当第2四半期累計期間末における負債合計は、長期借入金が68,156千円増加したこと及び1年内返済予定の長期借入金が35,528千円増加したこと等により、前期末と比較して202,083千円増加し、1,141,534千円となった。

当第2四半期累計期間末における純資産合計は、当第2四半期累計期間に計上した四半期純利益により利益剰余金が63,770千円増加したこと等により、前期末と比較して42,152千円増加し、894,715千円となった。

キャッシュ・フロー計算書概要

（単位：千円）

	平成21年2月期 中間期	平成22年2月期 第2四半期	前年同期 増減額	平成21年2月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	-40,093	116,243	156,337	85,069
投資活動によるキャッシュ・フロー	-88,577	-120,544	-31,966	-186,957
財務活動によるキャッシュ・フロー	-61,462	83,489	144,951	32,802
現金及び現金同等物の増減額	-190,133	79,189	269,322	-69,085
現金及び現金同等物の四半期末残高	134,630	334,868	200,237	255,678

POINTS

営業活動によるキャッシュ・フロー
税引前四半期純利益　＋122,887千円
減価償却費　＋39,069千円
たな卸資産の増加額　△42,016千円
法人税等の支払額　△61,260千円

投資活動によるキャッシュ・フロー
有形固定資産の取得による支出
△73,403千円
敷金保証金の支払による支出
△38,215千円

財務活動によるキャッシュ・フロー
長期借入れによる収入 +190,000千円
長期借入金の返済による支出
△86,316千円
配当金の支払額 △21,281千円

当期の取組と業績見通し

平成22年2月期計画達成に向けた取組項目

具体的な取組項目

既存店強化 売上総利益率回復	総合リユース業態の 新規出店 ５～６店舗を計画	服飾専門リユース業態の 新規出店 １～２店舗を計画

その他の取組み

- 新規業態の開発
- インターネットでのリユース家電の本格販売
- リサイクルショップポータルサイト「うるハピ」の展開強化

全社的テーマ

多店舗展開モデルの確実な推進

- ➢着実な店舗展開による収益基盤の拡大
- ➢一店舗、一店舗を確実に育て、利益を積み重ねていく

【既存店強化】売上総利益率の改善

前期に落ち込んだ売上総利益率は回復。
当第２四半期会計期間は前年同期比１．４％の上昇。

既存店・全社の売上総利益率推移

※既存店（20年2月期以前出店店舗）

	21年2月期 中間期	22年2月期 第2四半期累計期間	平成21年2月期（通期）
既存店	65．0％	66．2％	65．1％
全社	64．1％	65．5％	64．0％

売上総利益率の改善の要因

◆当第２四半期会計期間では前年同期に比べ、原価率の高い貴金属や法人仕入商材の売上比率が低下した。

◆一般買取が好調に推移し、利益率が改善した。

【既存店強化】平成20年2月期出店店舗の利益改善

前期は利益計画未達だったが、第2四半期は業績回復

平成２０年２月期出店店舗の営業利益率推移

平成21年2月期 上半期	平成21年2月期 下半期	平成21年2月期 通期	平成22年2月期 第2四半期累計期間
8.7%	15.1%	12.0%	18.7%

平成20年2月期出店店舗について

◆平成２０年２月期に埼玉県に５店舗を集中出店。前期は一部の店舗で店舗知名度が十分に上がらず、利益計画未達成。

当第2四半期会計期間の動向

◆メディア露出の効果も手伝い、業績不調であった店舗の認知度が向上し、売上好調に推移。営業利益率も回復しつつある。

新規出店の進捗

当期は７－８店舗の出店を予定。当第２四半期会計期間に重点出店エリアである東京都、神奈川県に3店舗出店（直営）し、９月に東京都に2店舗出店（直営）。１０月はFC１店舗を出店。

H21年9月オープン
トレジャーファクトリー
上板橋店

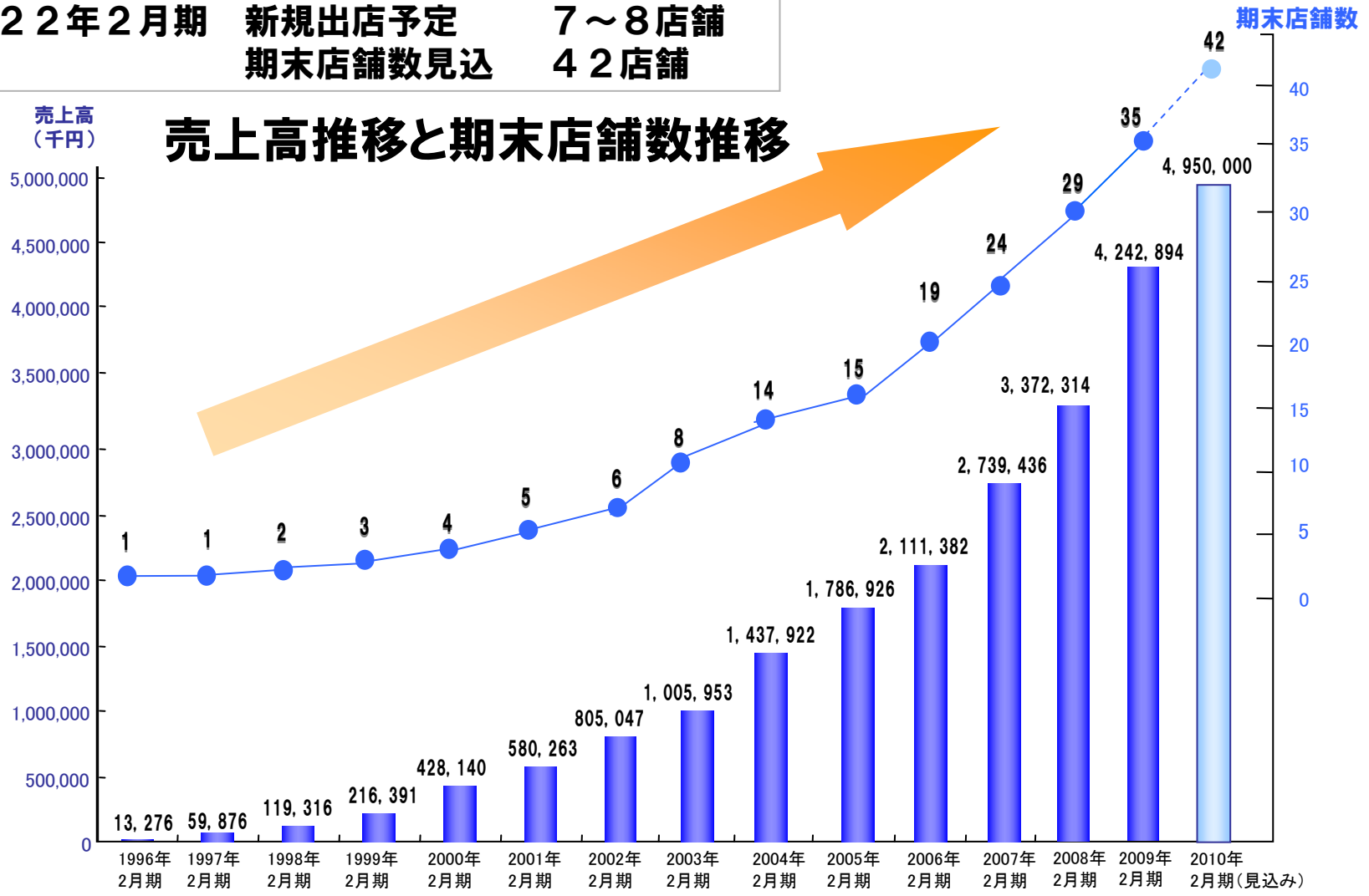
H21年9月オープン
トレジャーファクトリースタイル
町田成瀬店

新規出店は計画通り進み、順調な立ち上がりを見せた。
9月末時点で直営38店舗、FC2店舗の40店舗体制へ。

出店環境と当期出店計画

上場効果やメディアへの露出等による当社の認知度向上に伴い、新規出店の候補物件は増加傾向

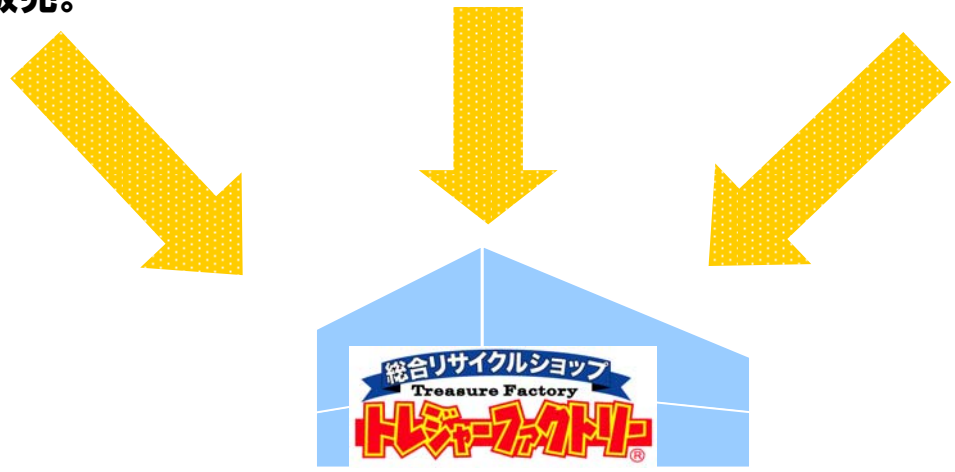
平成２２年２月期	新規出店予定	７～８店舗
	期末店舗数見込	４２店舗



他社提携～レンタル会社やリース会社からの仕入強化

**レンタル会社・リース会社やマンスリーマンション運営会社から
使用が終わった家電・家具を一括仕入**

マンスリーマンション運営会社	リース会社	レンタル事業会社
マンスリーマンションに設置している家電・家具の使用が終わったものを当社に販売。	リースが終了した家電・家具を当社に販売。	レンタルが終了した家電・家具を当社に販売。



法人から一括仕入することにより、リユース家電・家具を大量に調達

他社提携～マガシーク社との提携による宅配買取強化

日本最大級のファッションECサイトを運営するマガシーク株式会社とオンライン提携し、マガシークカード会員を対象にした宅配買取キャンペーンを平成２１年８月に実施

マガシーク社のファッション感度の高い顧客からの宅配買取を増やし、良質なリユース品の一般買取を強化

業績予想

POINTS

前期及び当期の出店店舗の利益貢献や既存店利益率改善により増収増益を見込む

	平成22年2月期 中間期実績	前年同期比	平成22年2月期 通期予想	前期比	平成21年2月期 実績
売上高(百万円)	2,468	125.4%	4,950	116.7%	4,242
営業利益(百万円)	141	211.8%	252	114.1%	221
(営業利益率)	5.7%	—	5.1%	—	5.2%
経常利益(百万円)	141	212.6%	250	113.0%	221
(経常利益率)	5.7%	—	5.1%	—	5.2%
四半期(当期)純利益(百万円)	63	179.4%	119	101.0%	118
(四半期(当期)純利益率)	2.6%	—	2.4%	—	2.8%
1株あたり四半期(当期) 純利益(円)	5,309.76	—	9,944.62	—	9,965.15

今後の成長戦略と株主還元

年間2桁出店の実現

多店舗展開の加速

年間2桁出店を目指す

● 複数業態を組み合わせた直営店の出店

総合リサイクルショップ
「トレジャーファクトリー」

＋

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」

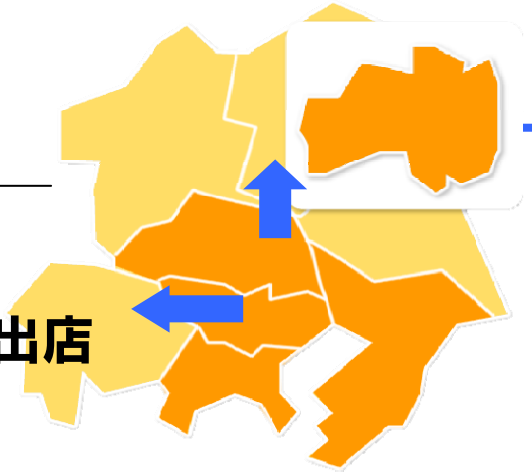
&

● 出店エリアを徐々に拡大

一都三県への
ドミナント出店

＋

隣県への出店



利益率確保と事業規模拡大の両立にむけて

両立のための施策

1　一般買取を主とし、法人仕入で補完する仕入体制の強化

多様なチャネルからリユース品を確保する体制を構築

豊富な仕入チャネル

一般買取

持込買取	出張買取	宅配買取

法人仕入
（新品・中古品取扱業者　古物市場）

当社の事業規模拡大に伴い、
事業会社からの不用品の買取依頼が増加。

2　人材確保とスピーディーな育成

採用方針	新卒採用＋中途採用のミックス
研修制度の強化	社内研修体制の強化＋外部研修の導入

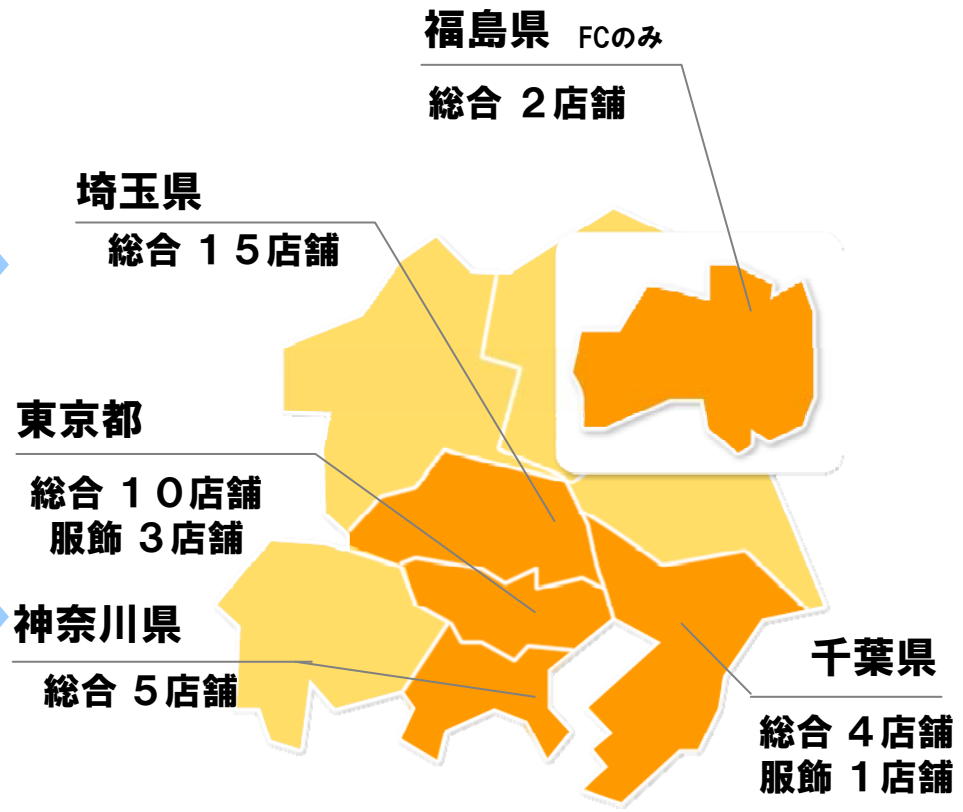
利益率確保と事業規模拡大の両立にむけて

３　出店物件の確保

重点出店エリアである東京都、神奈川県、千葉県での物件確保

一都三県からその隣県での出店検討

平成21年9月末 店舗出店エリア



※総合：総合リサイクルショップ「トレジャーファクトリー」
　服飾：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」

株主還元について

株主還元の基本方針

株主還元と内部留保の充実による財務基盤強化のバランスを勘案した配当の実施に加え、株主優待制度を実施し、当社株式への投資魅力を高め、中長期的に当社株式を保有していただける株主様の増加を図ってまいります。

平成22年2月期　配当予想

平成22年2月期の配当につきましては、1株当たり1,800円の期末配当を予定しております。

なお、平成21年2月期は、1株当たり1,800円の期末配当を実施いたしました。

※業績の推移により適宜配当金額は見直しを行います。

期末配当予想　：　1株あたり1,800円

株主優待

1株以上保有の株主様に対し、オリジナルクオカード1,000円、プレゼント抽選券、買取金額アップクーポン券をセットにした「トレジャーチケット」を進呈いたします。

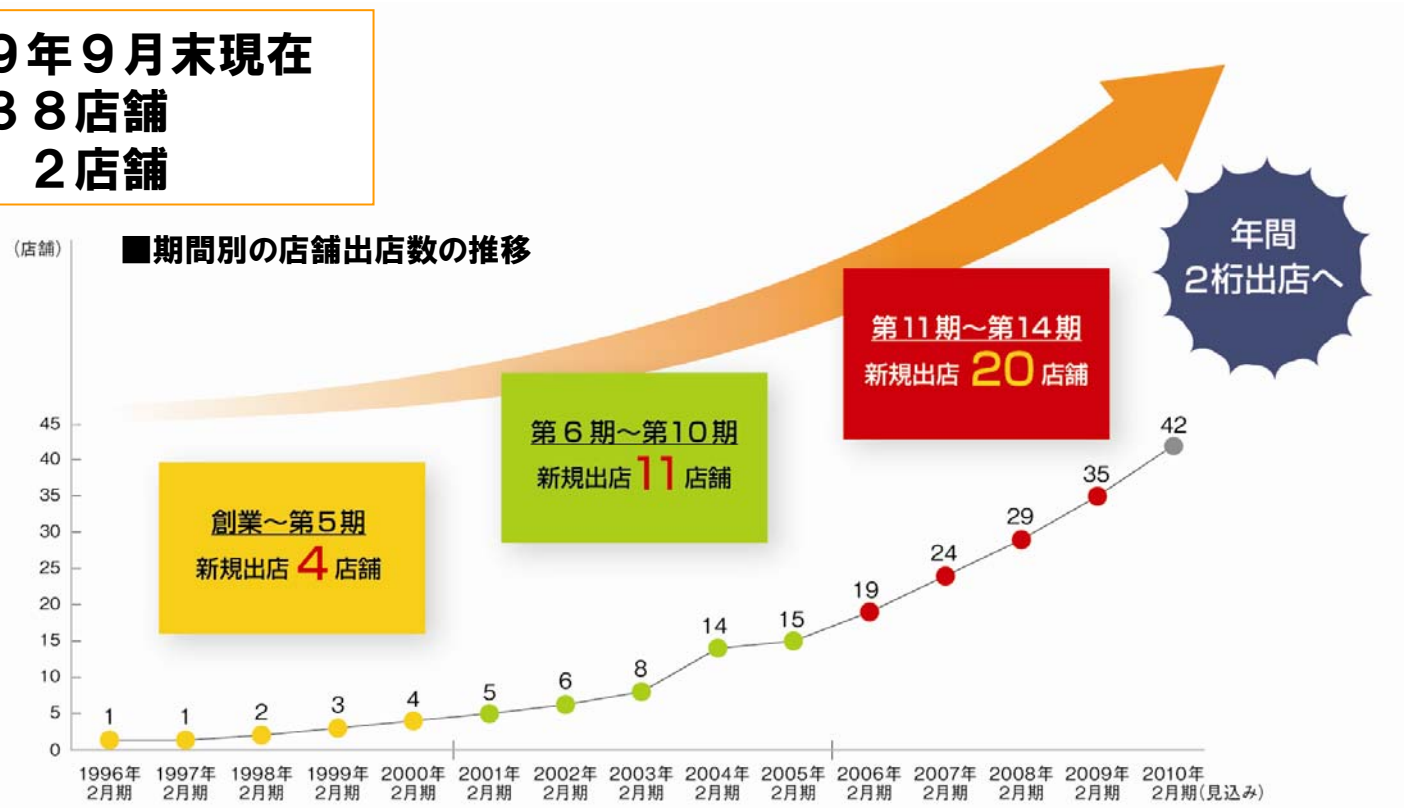
【平成21年2月期のオリジナルクオカード】

将来目標

中期目標

１都３県を中心にドミナント出店により店舗網を拡大していきます。

２００９年９月末現在
直営　３８店舗
ＦＣ　　２店舗



長期目標

徳川幕府を超える300年続く会社を目標に、持続的に成長し、世界規模でリサイクルビジネスを展開する

補足資料

会社概要 / 経営理念

会社概要

（平成２１年８月末現在）

会社名	株式会社トレジャー・ファクトリー	創立	平成7年5月25日（1995年5月25日）
代表者	代表取締役社長　野坂　英吾	本社所在地	東京都足立区梅島三丁目32番６号
従業員数	201名（パートタイマー等は含まれておりません）	資本金	235,450千円
決算月	２月	発行済株式数	12,010株

事業内容

（平成２１年９月末現在）

リサイクルショップの運営　店舗数：１都４県に４０店舗

- 直営店：３８店舗　総合リサイクルショップ「トレジャーファクトリー」　：３４店舗
  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」：４店舗
- ＦＣ店：２店舗

リユース品のインターネット販売・買取

Ｗｅｂサイトの運営

会社案内サイト　（http://www.treasurefactory.co.jp/）
店舗案内サイト（http://www.treasure-f.com/）
買取サイト（http://www.treasurekaitori.com/）
スタイルWeb（ユーズドセレクトショップ）（http://www.tf-style.com/）
中古・リサイクルショップ検索コミュニティサイト「うるハピ」（http://www.uruhapi.com/）

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

トレジャー・ファクトリー

（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

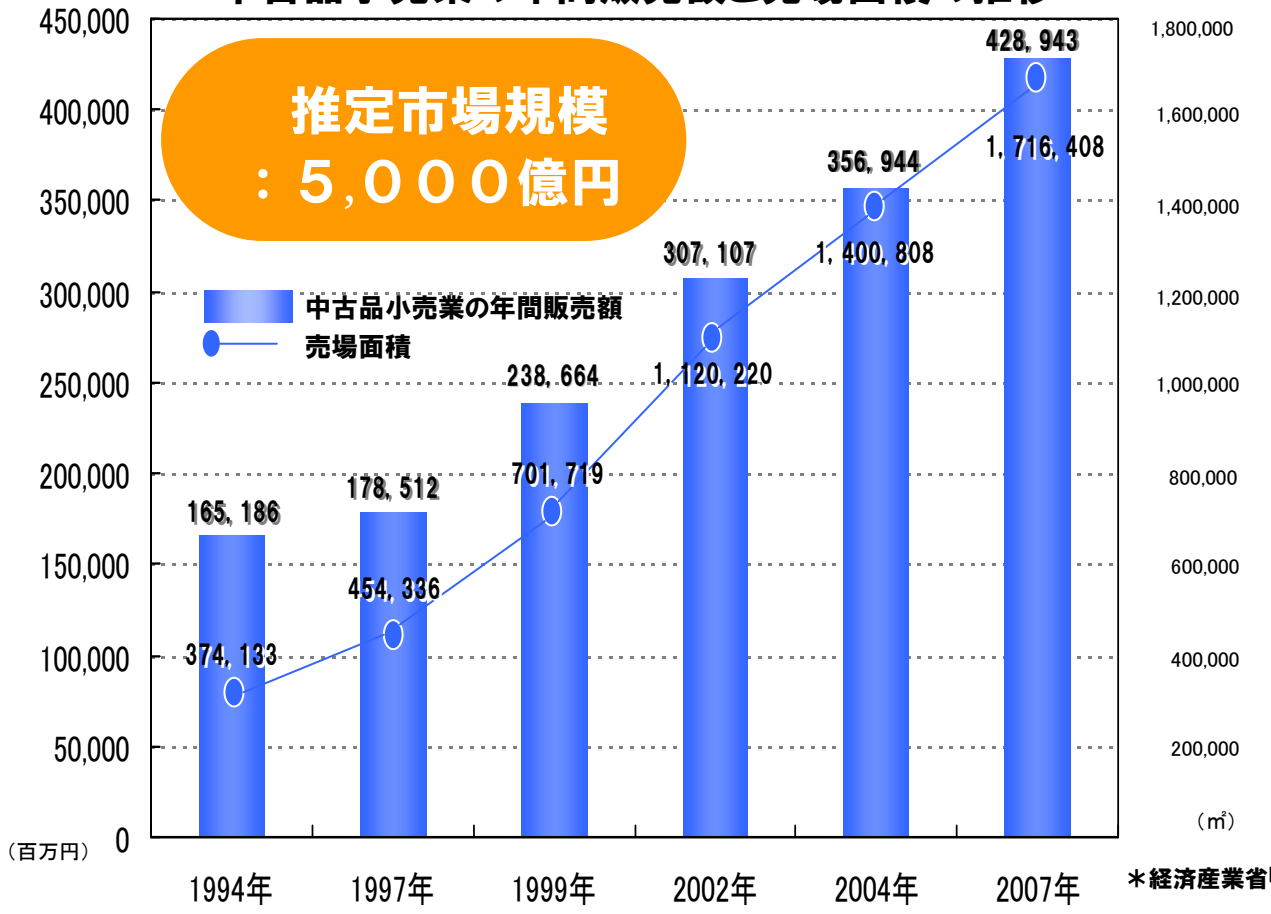
沿革

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。

事業環境～拡大を続ける中古品マーケット～

中古品小売業界は、エコをキーワードにした環境意識の高まりに加え、
景気動向が厳しくなる中で、より良いものを安く購入したいという消費者ニーズの強まりから、
その市場規模は引き続き、拡大が予想される。

中古品小売業の年間販売額と売場面積の推移



＊経済産業省「商業統計」より作成

成長の原動力３つの側面

①質の良い中古品の供給量の厚みが増加

②当社を初めとした中古品販売ビジネスの進化

③節約志向や環境意識の強まりといった消費者意識の変化

家電や衣料品などを中心に今後も成長

＊日本経済新聞2009年4月10日より抜粋

事業内容　店舗業態の紹介

総合リユース業態

総合リサイクルショップ「トレジャーファクトリー」

直営
34店舗
（FC2店舗）

「トレジャーファクトリー」は、当社の主力業態で、平成21年9月末現在、1都3県に直営店34店舗、福島県にFC店舗を2店舗展開しています。

服飾専門リユース業態

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」

直営
4店舗

「トレジャーファクトリースタイル」は、衣料・服飾雑貨専門のリサイクルショップとして、ユーズドのウェア、時計、バッグ、アクセサリー、シューズ、アウトドアブランドなどを取り揃えた新感覚のユーズドセレクトショップです。

事業内容　店舗紹介 【平成22年2月期　新規出店店舗】

平成22年2月期は9月までに東京都、神奈川県を中心に5店舗出店。

総合リサイクルショップ　　４店舗出店
ユーズドセレクトショップ　１店舗出店

H21年4月オープン東久留米店

H21年6月オープン川崎野川店

H21年9月オープン　町田成瀬店
（ユーズドセレクトショップ）

H21年8月オープン中央林間店

H21年9月オープン上板橋店

事業内容　取扱商品カテゴリーの紹介

生活雑貨

衣料・服飾雑貨

電化製品

事業内容　　取扱商品カテゴリーの紹介

家具

ホビー用品

当社のビジネスモデル

豊富な仕入チャネル

一般買取

持込買取 | 出張買取 | 宅配買取

法人仕入
（新品・中古品取扱業者　古物市場）

当社の事業規模拡大に伴い、事業会社からの不用品の買取依頼が増加。

店舗モデルのパッケージ化による多店舗展開

総合リサイクルショップ「トレジャーファクトリー」

大型店モデル | 中型店モデル | 小型店モデル

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」

Treasure Factory Style

「総合リサイクル」ならではの「幅広い顧客ターゲット」

×

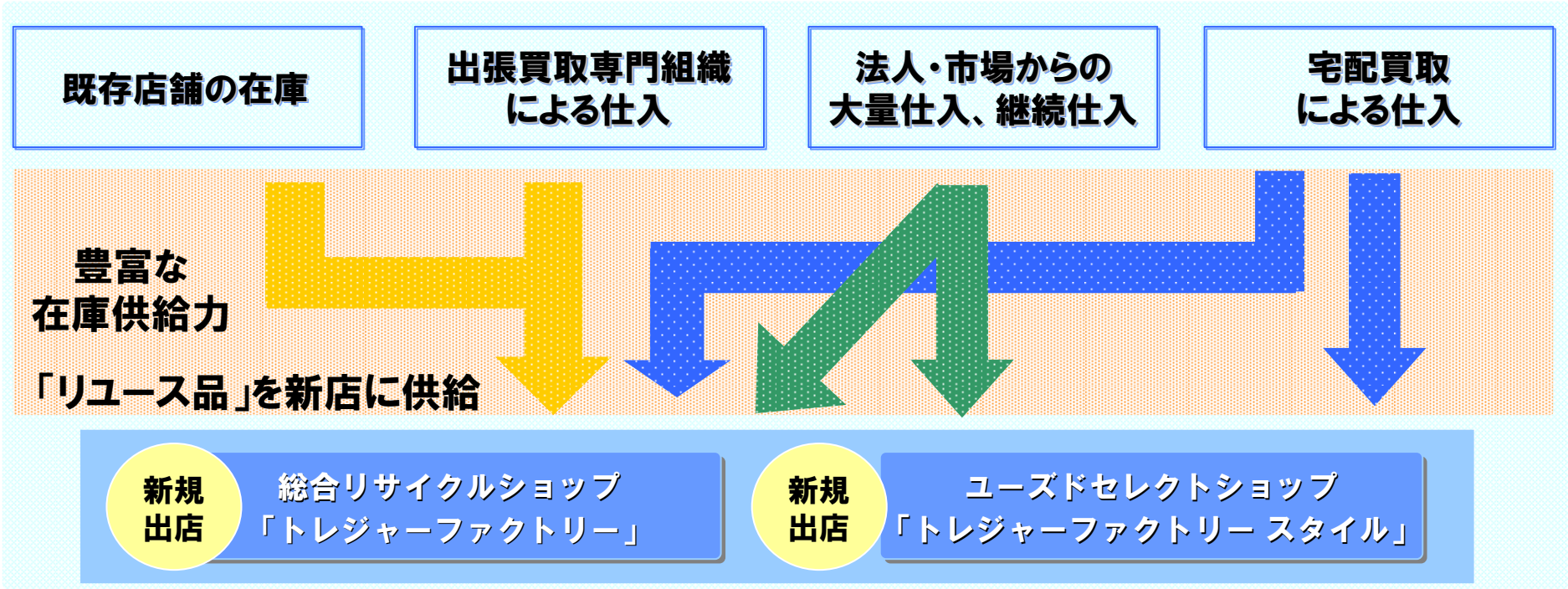
「フラっと買い」を促す仕組み

強力な販売力

年代・商品ニーズを問わず、幅広い人が楽しめる品揃え

当社の特徴　豊富な仕入チャネル

多店舗出店を支える豊富な在庫供給力



新規出店成功のポイント

- 出店時に魅力ある「一品モノ」をスピーディーに集める
- 活きた売り場が魅力ある「一品モノ」を呼ぶ好循環を作り上げる

当社の特徴　独自開発のPOSシステム

10年を超える開発を重ねた独自ノウハウの詰まったPOSシステム

POSデータから日々の結果を「トレナビ」にてリアルタイムに共有

※「トレナビ」・・・イントラネット

店舗の状況をリアルタイムに可視化

店舗スタッフがリアルタイムに現状把握、顧客ニーズの変化に即時対応

膨大な売買データを基にした買取査定支援システム

総合リサイクルショップならではの多種多様な品物の査定を行う店舗スタッフを支援

店舗スタッフの使い勝手向上を目指したシステム

システム連動による商品値札の自動発行

買取商品のPOS登録の省力化 etc

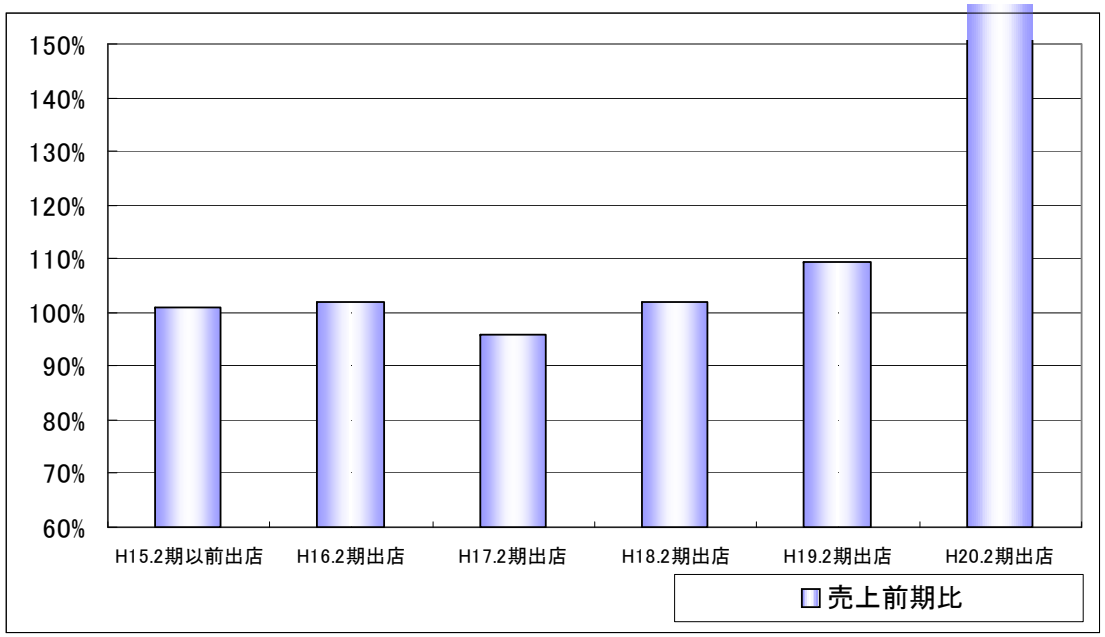
POSシステム＋分析ノウハウで他社と差別化

当社の特徴　新規店舗の成長モデル

店舗年齢を積み重ねるにつれ、収益力が上昇

➢大半の年齢区分で売上前期比１００％を超えている

店舗年齢別売上前期比(H21年2月期実績)



店舗の成長の流れ

［ 店舗オープン］

- 知名度向上、リピーター獲得

［買取力アップ］

- 一品モノが揃うお店になる
- 常に商品が入れ替わる活きた店舗になる

- 飽きられない店舗
- 収益力が継続的にアップ