



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27年2月期第2四半期

決算説明資料

平成26年10月10日

東証マザーズ|証券コード:3093



目次

	平成27年2月期第2四半期 決算概要	P 3
	当期の取り組みの進捗状況	P 1 3
	今後の取り組みと当期業績予想	P 2 1
	補足資料(会社概要、当社の特徴・強み等)	P 2 5

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 27 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4,918百万円（前年同期比16%増）、経常利益444百万円（同54%増）、四半期純利益243百万円（同53%増）

既存店が前年同期比7.9%の増収、全社経常利益は50%超の増益を達成

（単位：千円）

	平成26年2月期 第2四半期	平成27年2月期 第2四半期	前年同期比 （前年同期差異）	平成27年2月期 第2四半期業績予想	予想比 （予想差異）
売上高	4,231,163	4,918,275	116.2%	4,837,000	101.7%
差引売上総利益	2,790,500	3,252,052	116.5%	—	—
（差引売上総利益率）	66.0%	66.1%	0.1%	—	—
販管費	2,514,230	2,823,079	112.3%	—	—
（販管费率）	59.4%	57.4%	-2.0%	—	—
営業利益	276,270	428,973	155.3%	353,000	121.5%
（営業利益率）	6.5%	8.7%	2.2%	7.3%	1.4%
経常利益	287,988	444,338	154.3%	362,000	122.7%
（経常利益率）	6.8%	9.0%	2.2%	7.5%	1.5%
四半期純利益	159,129	243,933	153.3%	206,000	118.4%
（四半期純利益率）	3.8%	5.0%	1.2%	4.3%	0.7%

POINTS

売上高は前年同期比16.2%の増収。既存店は前年同期比7.9%の増収。

差引売上総利益率は前年同期に対し0.1%上昇し、66.1%となった。

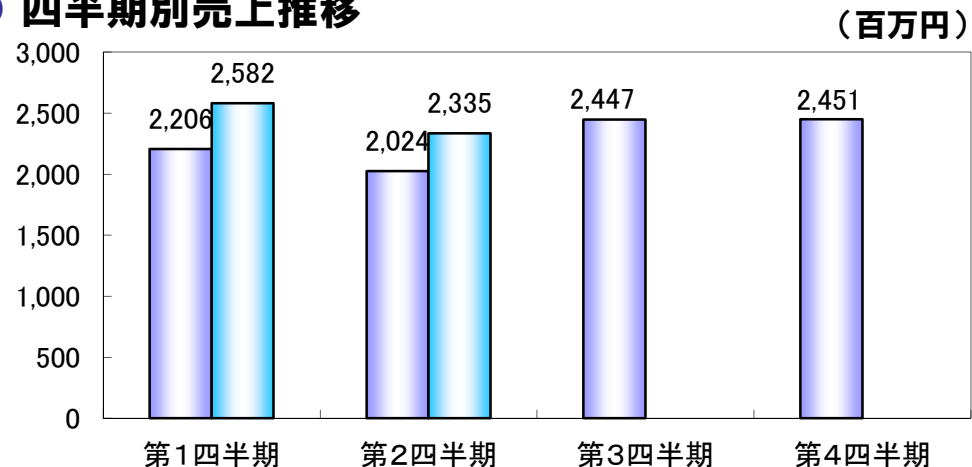
販管费率は前年同期に対し2.0%低下。

営業利益率は前年同期に対し2.2%上昇し8.7%。

経常利益率は前年同期に対し2.2%上昇し9.0%。

四半期業績の推移

● 四半期別売上推移

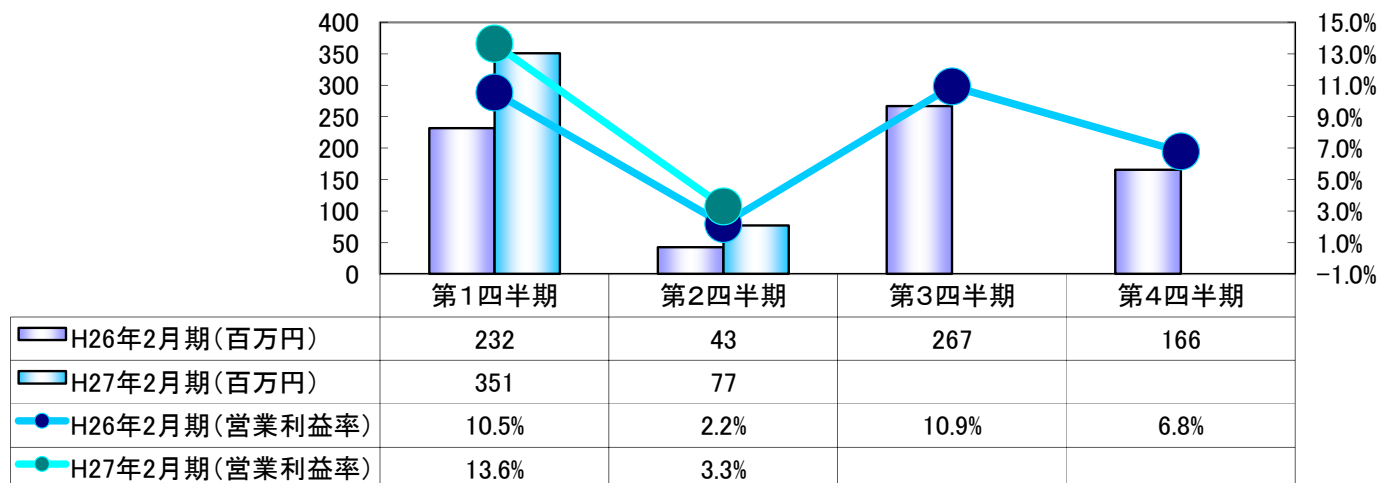


POINTS

当期第2四半期の売上高は2,335百万円、営業利益は77百万円、営業利益率は3.3%となった。

● 四半期別営業利益推移

■ H26年2月期(百万円)
 ■ H27年2月期(百万円)
 ● H26年2月期(営業利益率)
 ● H27年2月期(営業利益率)



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）

セグメント	集計	構成比	前年同期比
生活雑貨	158,367	9.0%	107.2%
衣料・服飾雑貨	966,990	54.7%	107.1%
電化製品	378,223	21.4%	125.4%
家具	106,719	6.0%	112.5%
ホビー用品	79,270	4.5%	97.2%
その他	77,968	4.4%	96.2%
総計	1,767,539	100.0%	109.8%

※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	443,523	9.0%	110.2%
	衣料・服飾雑貨	2,801,019	57.0%	118.5%
	電化製品	980,048	19.9%	119.5%
	家具	415,194	8.4%	118.5%
	ホビー用品	232,118	4.7%	97.9%
	その他	8,502	0.2%	53.6%
	小計	4,880,406	99.2%	116.5%
FC事業		9,051	0.2%	108.6%
その他事業		28,817	0.6%	88.2%
合計		4,918,275	100.0%	116.2%

※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・ソフトウェア売上であります。

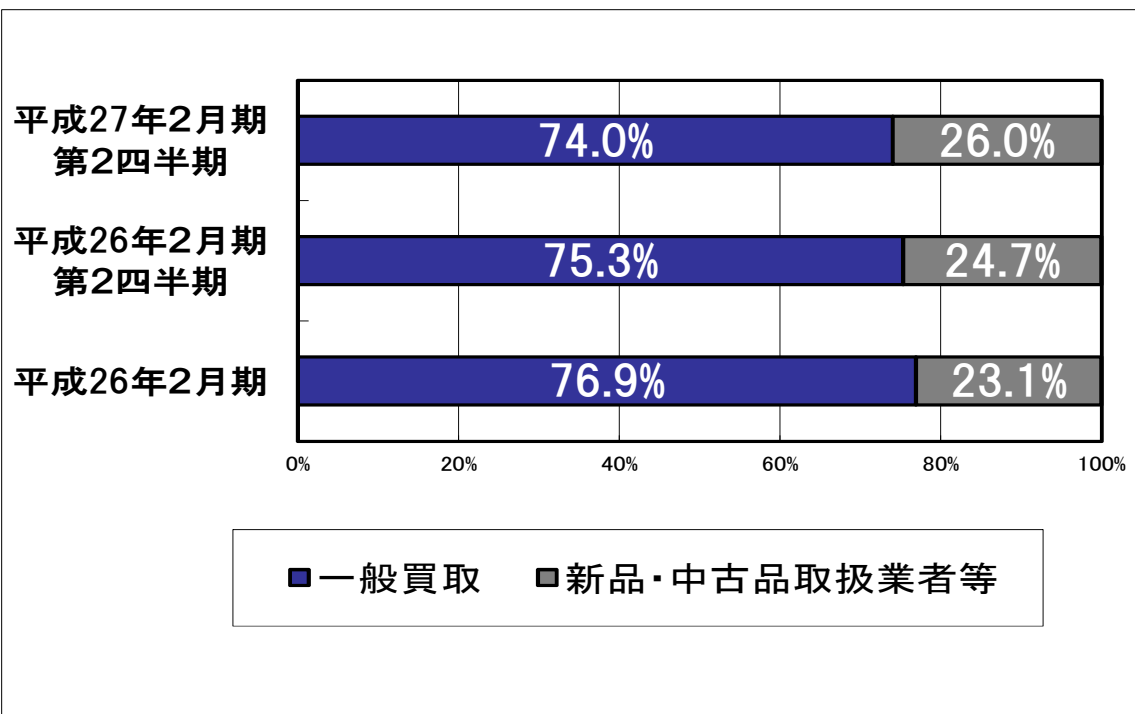
POINTS

好調な仕入を背景に
電化製品、家具の売上が前年
同期比20%近い伸びとなった。

衣料・服飾雑貨の販売も
引き続き好調に推移し、前年
同期比18.5%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

物流センターで電化製品、家具などの業者仕入が伸びたため、業者仕入の割合が26%と上昇。

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	107.9%
売上総利益 前年同期比	108.4%
売上総利益率 (前年同期差)	66.4% 0.3%
買取件数 前年同期比	99.5%
販売件数 前年同期比	97.7%
1件あたり販売単価(円) (前年同期差額 円)	3,080 292

POINTS

既存店は売上高が7.9%増加。

売上総利益率は66.4%となり、
前年同期に対し0.3%上昇。

販売単価が約10%上昇し、3,080円
となった。

生活家電や家具の販売が伸びたこ
とにより、販売単価が上昇した。

既存店の売上総利益率推移

	第1四半期 (3－5月)	第2四半期 (6－8月)	第2四半期累計 (3－8月)
26年2月期	66.7%	65.4%	66.1%
27年2月期	66.8%	65.9%	66.4%
差異	0.1%	0.5%	0.3%

第2四半期累計の売上総利益率は0.3%上昇

◆第2四半期は衣料・服飾雑貨などの販売が好調に推移し、値引き率が前年同期に比べ低下したため、利益率が改善した。

販売費及び一般管理費の推移

(単位:千円)

	平成26年2月期 第2四半期	平成27年2月期 第2四半期	前年同期比 (前年同期差異)
人件費	1,218,785	1,369,701	112.4%
(対売上高比率)	28.8%	27.8%	-1.0%
賃借料	597,963	678,060	113.4%
(対売上高比率)	14.1%	13.8%	-0.3%
減価償却費	71,536	78,316	109.5%
(対売上高比率)	1.7%	1.6%	-0.1%
水道光熱費	103,609	112,344	108.4%
(対売上高比率)	2.4%	2.3%	-0.1%
広告宣伝費	39,593	33,136	83.7%
(対売上高比率)	0.9%	0.7%	-0.2%
求人広告費	52,587	63,032	119.9%
(対売上高比率)	1.2%	1.3%	0.1%
消耗品費	96,409	106,199	110.2%
(対売上高比率)	2.3%	2.2%	-0.1%
その他	333,745	382,289	114.5%
対売上高比率	7.9%	7.8%	-0.1%
販管費合計	2,514,230	2,823,079	112.3%
対売上高比率	59.4%	57.4%	-2.0%

POINTS

販管費率は57.4%、前期年同期比2.0%低下。

人件費比率が1.0%、賃借料比率が0.3%低下した。

貸借対照表概要

(単位:千円)

	平成26年2月期末	平成27年2月期 第2四半期末	前期末増減額
流動資産	2,465,092	2,571,149	106,056
(構成比)	58.9%	58.4%	—
固定資産	1,719,332	1,831,937	112,604
(構成比)	41.1%	41.6%	—
総資産	4,184,425	4,403,086	218,660
流動負債	1,342,540	1,402,909	60,368
(構成比)	32.1%	31.9%	—
固定負債	407,617	371,426	-36,191
(構成比)	9.7%	8.4%	—
負債合計	1,750,158	1,774,335	24,177
(構成比)	41.8%	40.3%	—
純資産	2,434,267	2,628,750	194,482
自己資本比率	58.2%	59.6%	1.4%

POINTS

自己資本比率は59.6%

資産合計は、前事業年度末と比較して218,660千円増加した。商品の増加106,770千円、敷金及び保証金の増加77,080千円が主な要因。

負債合計は、前事業年度末と比較して24,177千円増加した。賞与引当金の増加24,991千円、長期借入金の減少41,855千円が主な要因。

純資産合計は、前事業年度末と比較して194,482千円増加した。四半期純利益243,933千円の計上が主な原因。

キャッシュ・フロー計算書概要及び設備投資額

(単位:千円)

	平成26年2月期 第2四半期	平成27年2月期 第2四半期	前年同期 増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	131,516	332,031	200,515
投資活動によるキャッシュ・フロー	-158,448	-214,340	-55,891
財務活動によるキャッシュ・フロー	-55,939	-154,167	-98,227
現金及び現金同等物の増減額	-82,872	-36,476	—
現金及び現金同等物の期末残高	533,712	816,928	283,216
	平成26年2月期 第2四半期	平成27年2月期 第2四半期	前年同期 増減額
設備投資額	98,302	94,581	-3,720

POINTS

当第2四半期会計期間末における現金及び現金同等物の残高は、前事業年度末に比べ36,476千円減少し、816,928千円となった。

主な増減要因

(営業活動によるキャッシュ・フロー)
 税引前四半期純利益 +442,745千円
 減価償却費 +81,778千円
 たな卸資産の増加額 -106,929千円
 法人税等の支払額 -193,669千円

(投資活動によるキャッシュ・フロー)
 店舗新設に伴う有形固定資産の取得による支出 -113,756千円
 敷金及び保証金の差入による支出 -84,431千円

(財務活動によるキャッシュ・フロー)
 長期借入金の返済による支出 -66,194円
 配当金の支払額 -55,633千円



当 期 の 取 り 組 み の 進 捗 状 況

当期の主な取り組み

①多店舗出店

- 複数の業態を組み合わせ、年間10店の出店を目指す
- 関西地域でのドミナント出店

②既存店強化

- 店舗の移転、リニューアルによる収益力改善
- 既存店の売上総利益率改善

③ネット取組み強化

- 宅配買取強化
- ネット経由の販売強化

④新規業態開発

- ユーズレットを軌道に乗せる
- 更なる新業態の開発に着手

①多店舗出店 新規出店進捗 総合リユース業態

3月の岸和田店に続き、大阪に八尾店をオープン

7月12日OPEN



前期から関西出店をスタートし、4店舗目をオープン

①多店舗出店 新規出店進捗 服飾専門リユース業態

5月にスタイルの戸越銀座店をオープン

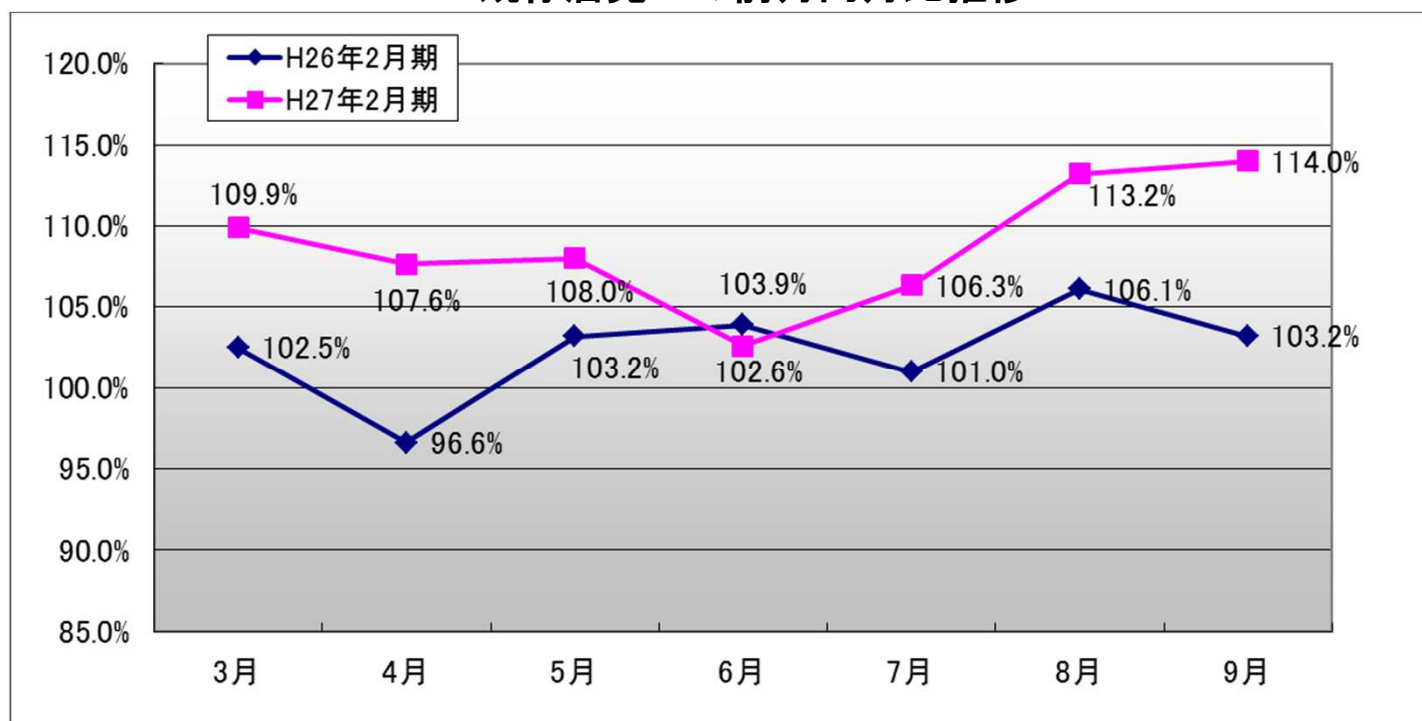


東京で一番長い商店街である
戸越銀座商店街に出店

②既存店強化 既存店の前月同月比推移

**既存店は3月以降、好調を維持
8月、9月は前年同月比10%超の伸びを達成**

既存店売上の前月同月比推移



◆ファッション品は4月の増税以降好調をキープ、8月下旬からの気温低下に伴い秋物が好調に推移

◆好調な仕入を背景に、夏場以降も生活家電、家具が好調に推移

③ネット取組強化& ④新規業態開発 「ブランドコレクト」事業の譲受

ネットでのファッションリユース分野に強みを持つ「ブランドコレクト」事業を10月に譲受

10月15日事業譲受実行

10年以上、ネットでの取引実績がある『**ブランドコレクトサイト**』を引き継ぎ、インターネット通販事業を加速

ブランドコレクト原宿店を引継ぎ、ファッションリユースの新業態として、**都心型店舗の「ブランドコレクト」業態を展開**

ブランドコレクト事業の譲受により
◆ネットでの販売事業の強化
◆都心型の高感度ファッション業態開発に取り組む

④新規業態開発 スポーツ・アウトドア業態を開発

9月6日OPEN



総合業態での取扱いが伸びていた
スポーツ・アウトドア用品に特化
した専門業態を開発
専門性が高く、そして面白い
お店作りを追及

店舗ネットワーク

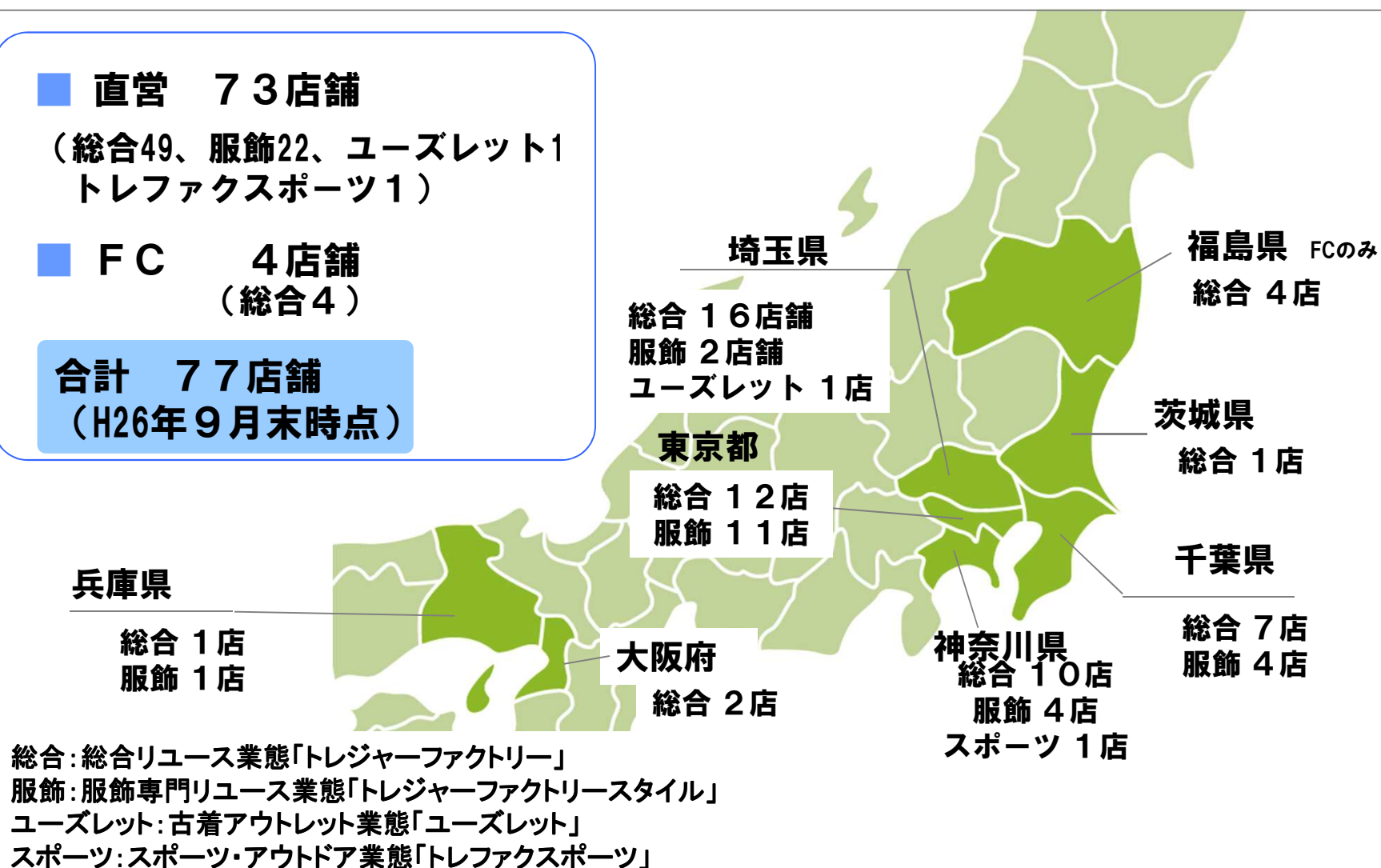
H26年9月 直営店73店、FC4店の77店体制へ

■ 直営 73店舗

(総合49、服飾22、ユーズレット1
トレファクスポーツ1)

■ F C 4店舗 (総合4)

合計 77店舗
(H26年9月末時点)





今後の取り組みと 当期業績予想

今後の取り組み 下半期

①多店舗出店

- 下半期も引き続き関西での出店を予定(複数店舗)
- ブランドコレクトの譲受店舗も含め年間10店前後を目指す

②既存店強化

- 既存店の拡張移転を1店計画、既存店の収益力強化へ
- 既存店の売上総利益率改善

③ネット取組み強化

- 既存の宅配買取強化
- 自社サイト、楽天サイトなどの既存サイトでの販売を引き続き強化
- ブランドコレクトサイトの引継ぎを完了し、軌道にのせる

④新規業態開発

- ユーズレットの収益モデルを確立
- トレファクススポーツの立ち上げ
- ブランドコレクト店舗の引継ぎを完了し、軌道にのせる

H27年2月期 業績予想

POINTS

**通期売上高予想は前期比10%増の101億円、
経常利益予想は同3%増の7.5億円**

	平成26年2月期 実績	平成27年2月期 通期予想	前期比	平成27年2月期 第2四半期 業績予想	平成27年2月期 第2四半期実績	平成27年2月期 第2四半期 予想比
売上高(百万円)	9,129	10,111	110.8%	4,837	4,918	101.7%
営業利益(百万円)	709	740	104.3%	353	428	121.5%
(営業利益率)	7.8%	7.3%	—	7.3%	8.7%	—
経常利益(百万円)	730	753	103.1%	362	444	122.7%
(経常利益率)	8.0%	7.4%	—	7.5%	9.0%	—
当期純利益(百万円)	417	436	104.5%	206	243	118.4%
(当期純利益率)	4.6%	4.3%	—	4.3%	5.0%	—
1株あたり当期純利益(円)	※ 75.37	78.46	—	—	43.92	—

※当社は、平成26年9月1日付で普通株式1株につき2株の株式分割を実施しました。

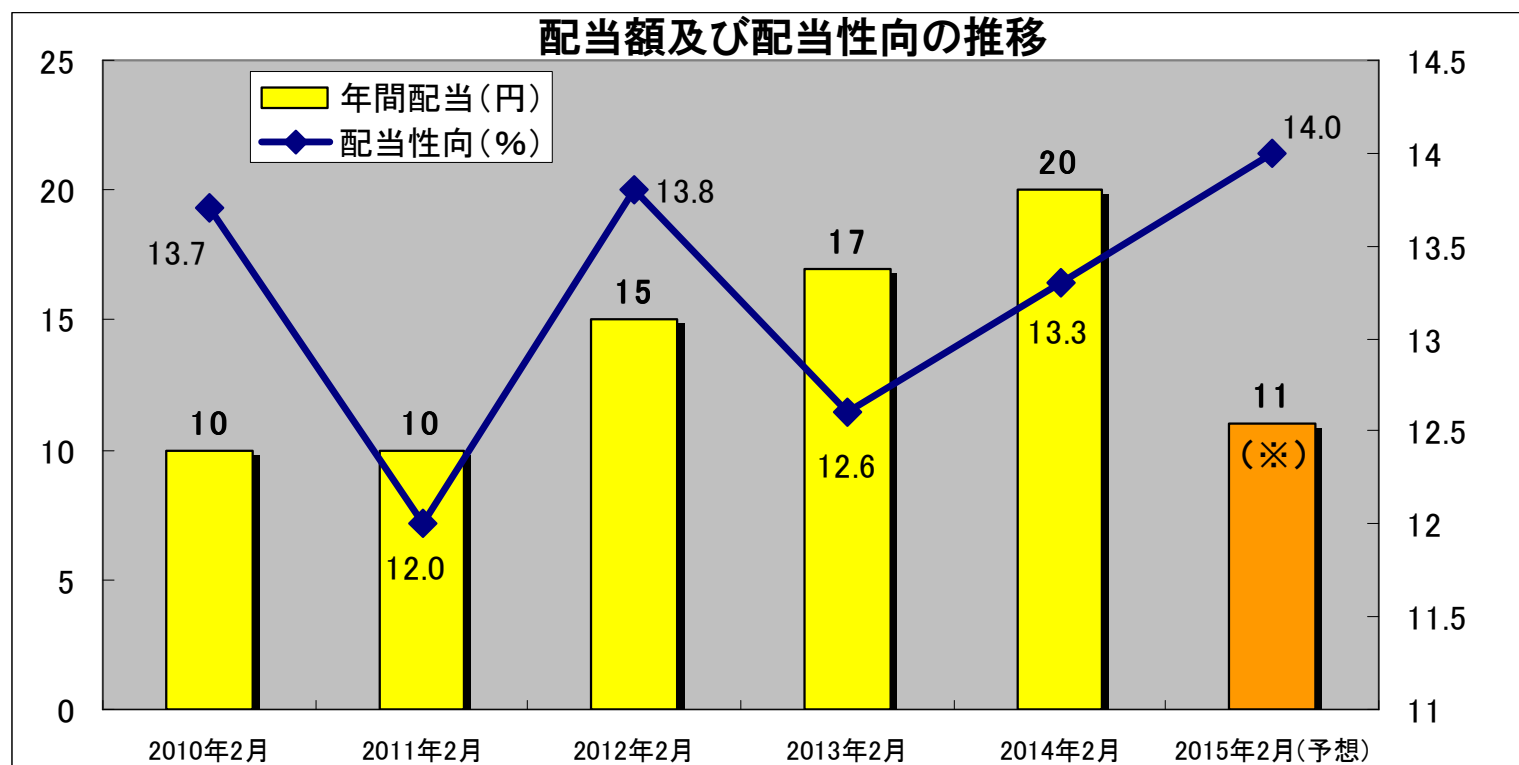
「平成26年2月期実績」の1株当たり当期純利益の算出につきましては、当該株式分割が平成26年2月期の期首に行われたと仮定した数値を記載しております。

株主還元について～配当予想

POINTS

H27年2月期の期末配当は実質2円の増配を計画

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。



※当社は平成26年9月1日付で普通株式1株につき2株の株式分割を実施しました。
2015年2月期の配当額は 当該分割を考慮した場合の1株配当を載せております。
当該株式分割を考慮しない場合の1株配当額は22円となります。

補足資料



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	393名（パートタイマー等は含まれておりません） （平成26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	367百万円 （平成26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
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「トレジャーファクトリースタイル」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

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
49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
22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)



店舗業態の紹介③



古着アウトレット業態 「ユーズレット」

直営
1店舗

店舗コンセプト

「選ぶ・探す・楽しい」をコンセプトに、ファミリーカジュアルを中心にジャンルを問わず幅広いファッション商品を低価格で扱う

＜古着のアウトレットとは＞

古着アウトレットショップユーズレットは低価格のファッション商品に絞った新業態です。キッズ衣料含めジャンル不問で幅広い商品を低価格で販売いたします。中心価格帯は300円から990円と激安古着の宝庫です。アウトレットと言っても品質にはこだわっており程度の悪いものの販売は基本的には行いません。



きれいで見やすく、安心して利用できるお店

- 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



ファッション



家具・家電・小物雜貨



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

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。



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

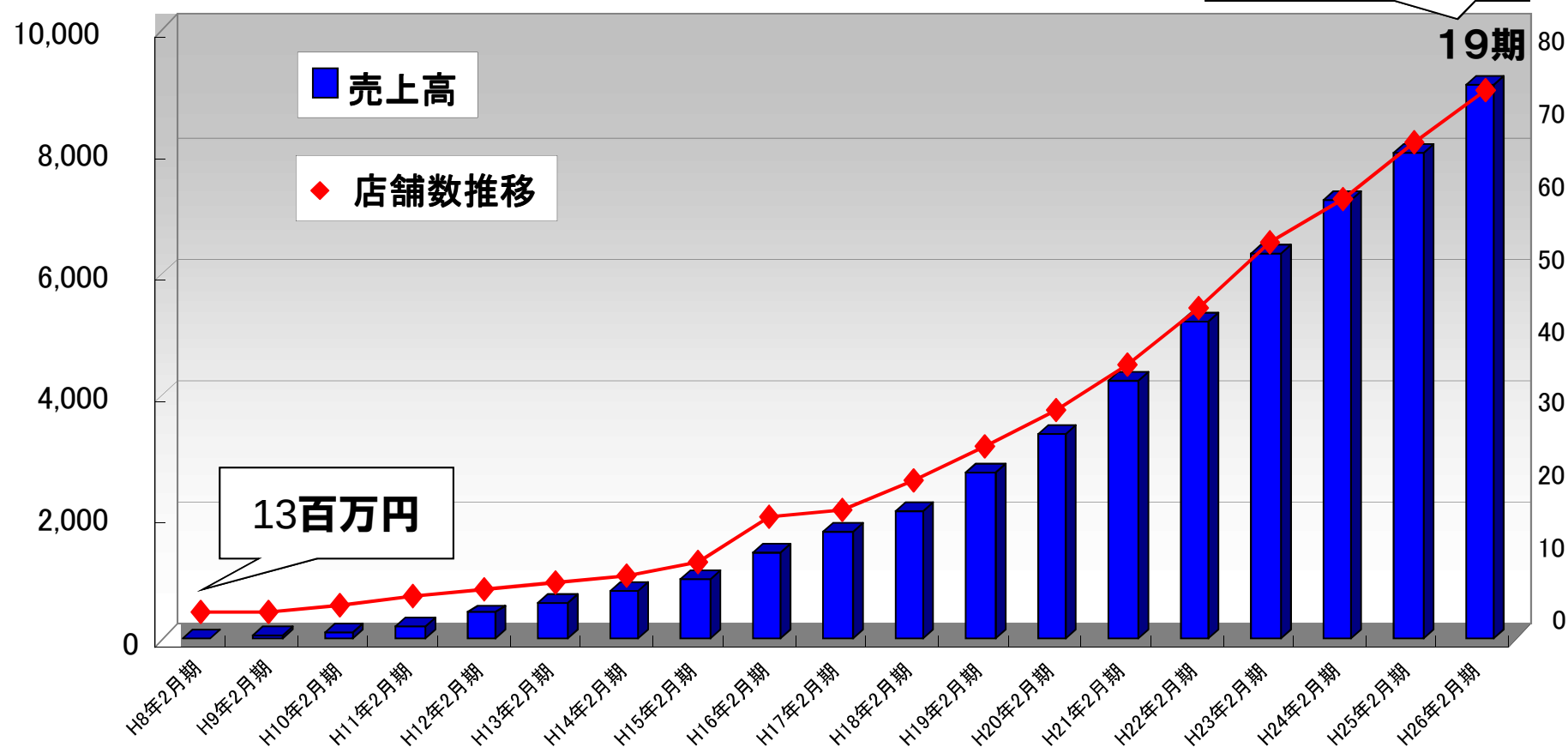
利用後にレンタル商品を返送



創業以来の連続増収達成

売上高・店舗数推移

売上91億円
73店体制

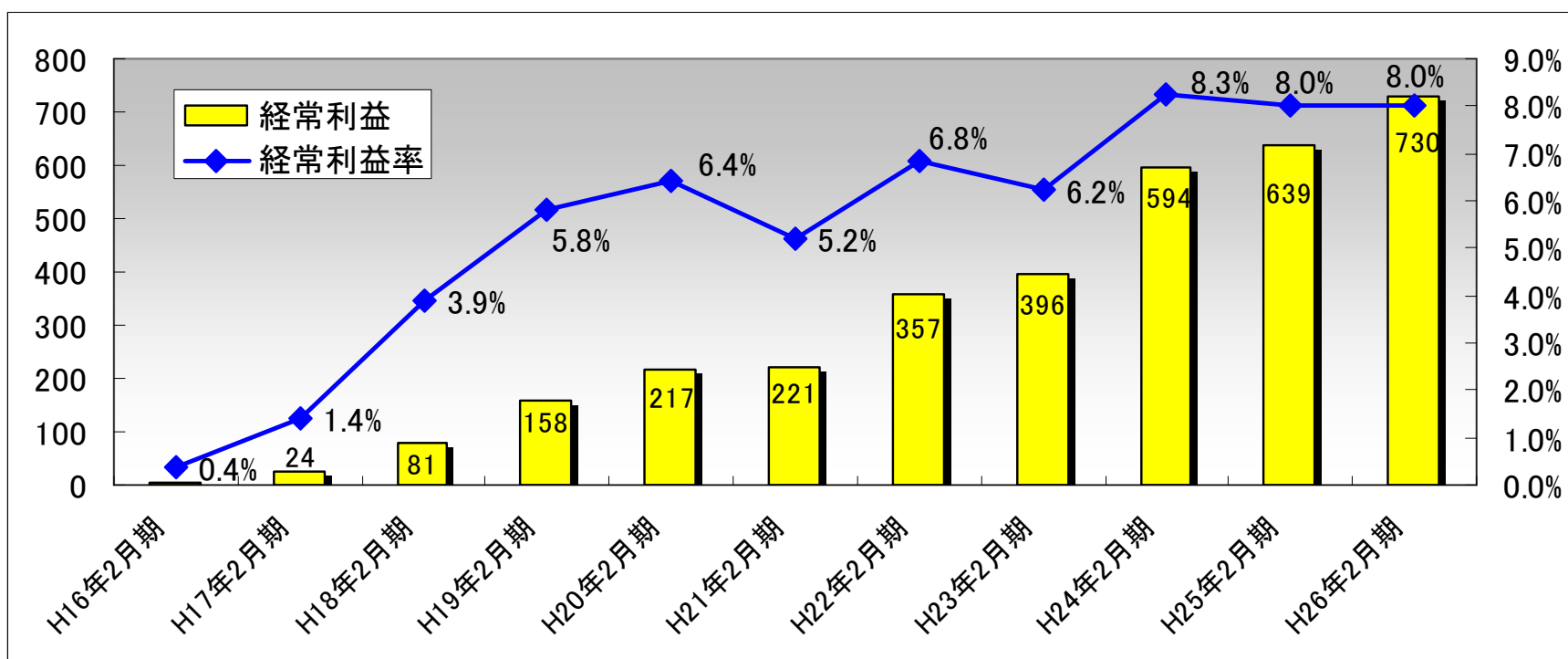


経営指標推移

10期連続増益達成
経常利益率3期連続8%以上

経常利益・経常利益率推移

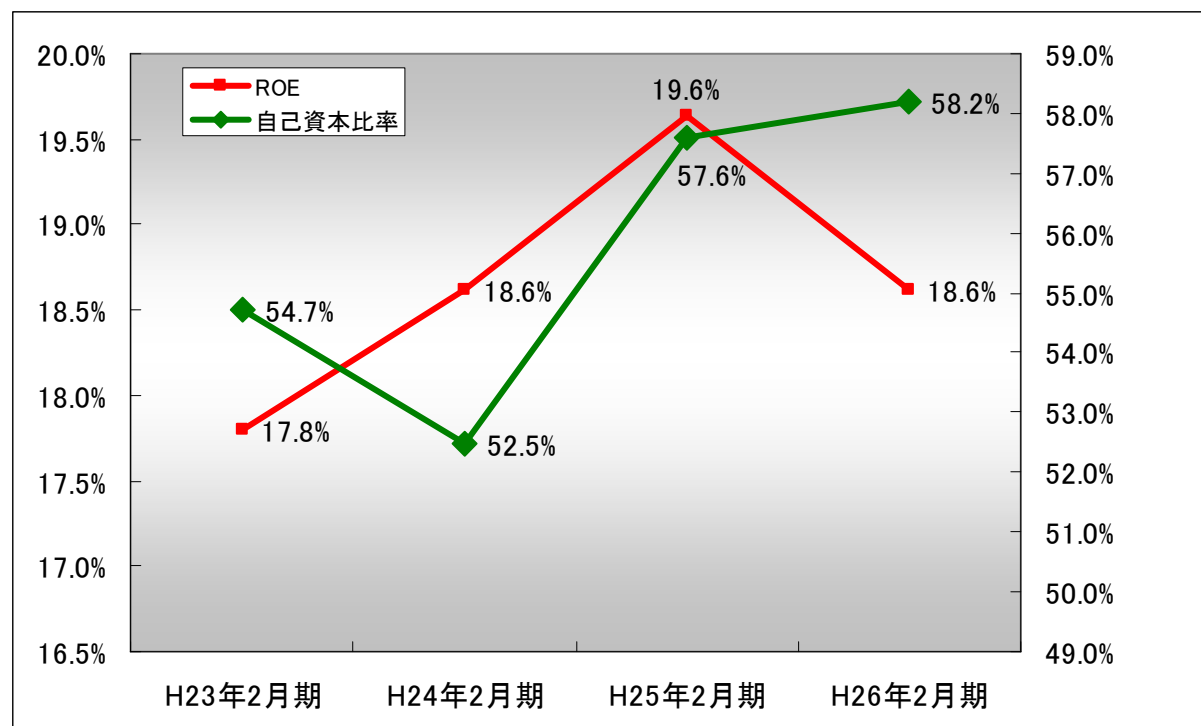
百万円



経営指標推移

**前期ROE 18.6%を達成
自己資本比率 58%と健全な財務体質**

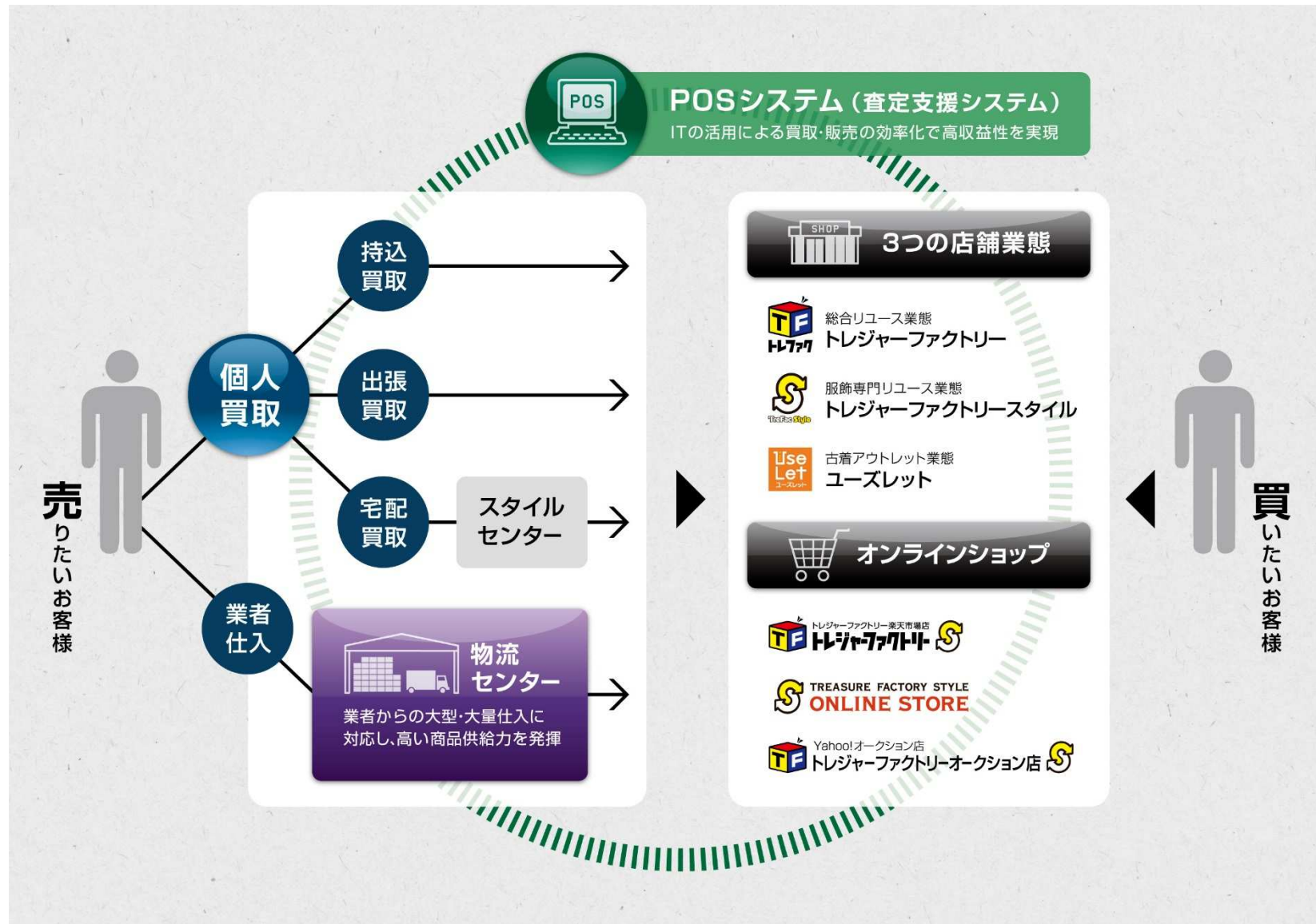
ROE・自己資本比率推移



補足資料

当社の特徴・強み

ビジネスモデル



トレジャー・ファクトリーの特徴

総合リユース企業

家具、大型家電などの大型商品から、衣料、小物雑貨、ブランド、ホビー用品など幅広いリユース品をバランスよく取り扱っている



3つの強み

多種多様な品物を
継続的に集める仕入力

1

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

2

データを活用した
店舗運営

3

強み1

多種多様な品物を継続的に集める仕入力

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

ウェブサイトを経口として、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

強み3

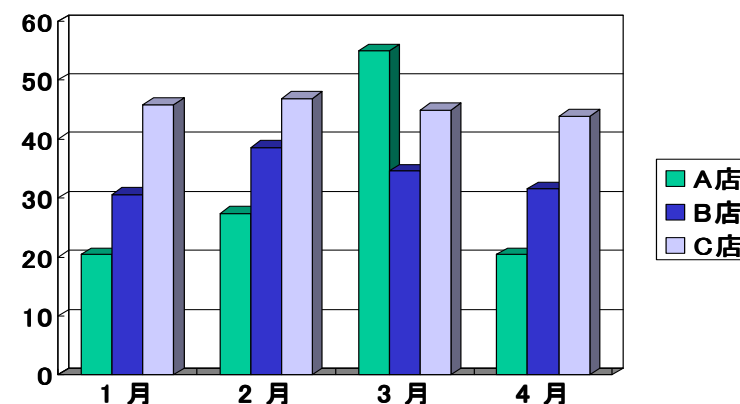
データを活用した店舗運営

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

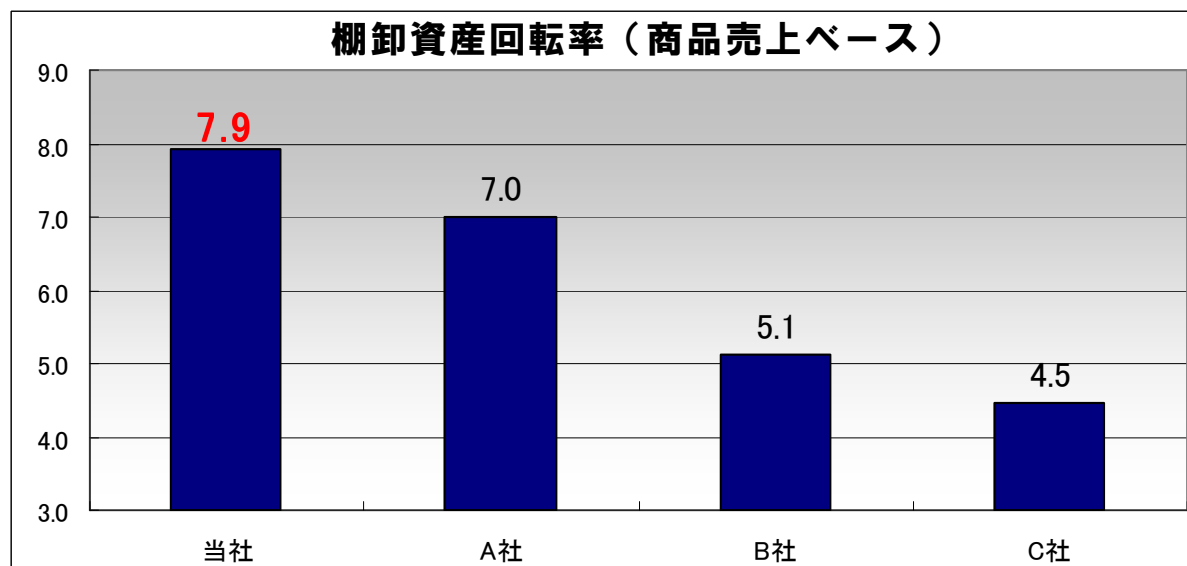
店舗の業績管理に活用。

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



補足資料

中長期成長イメージ

複数業態を組み合わせた多店舗出店戦略



総合リユース業態

「トレジャーファクトリー」

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」

首都圏及び関西圏などの他商
圏への出店を同時に進める



スポーツ・アウトドア業態

「トレファクスポーツ」

1号店を軌道にのせ、その後
年1-2店の出店ペースで
多店舗展開



古着アウトレット業態

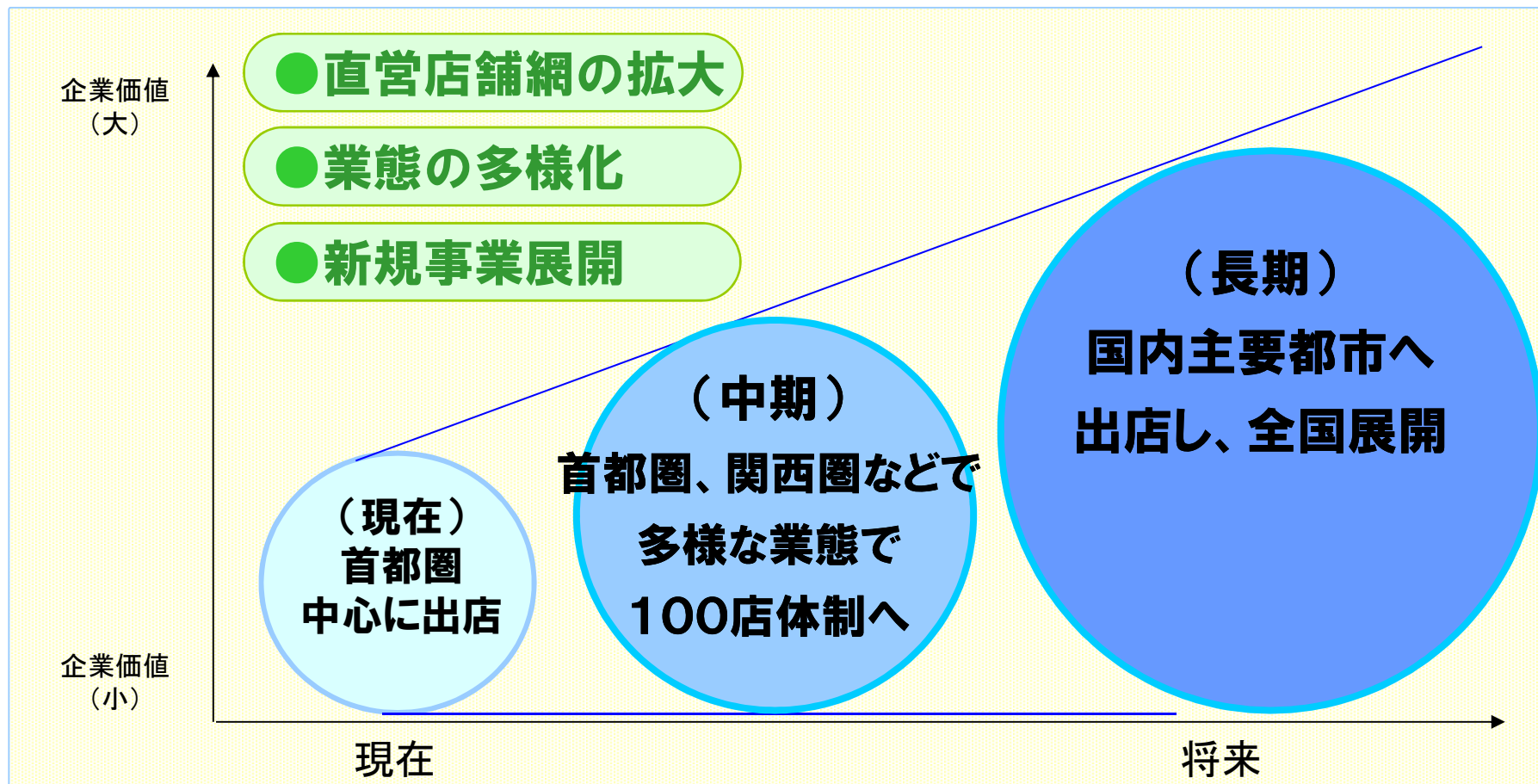
「ユーズレット」

年間1-2店の出店ペースで
多店舗展開

「ブランドコレクト」業態

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



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26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27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>