



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1四半期

決算説明資料

平成26年7月11日

東証マザーズ | 証券コード:3093



目次

	平成27年2月期第1四半期 決算概要	P 3
	当期の取り組みと業績予想	P 1 1
	今後の経営戦略と株主還元	P 1 9
	補足資料(会社概要、当社の特徴・強み等)	P 2 4

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1四半期 決算概要

損益計算書概要

サマリー

売上高2,582百万円（前年同期比17%増）、経常利益357百万円（同51%増）、四半期純利益203百万円（同50%増）
既存店が前年同期比8.6%の増収、全社経常利益は前年同期比50%超の伸びを達成、経常利益率は前年同期比3.1%上昇

（単位：千円）

	平成26年2月期 第1四半期	平成27年2月期 第1四半期	前年同期比 (前年同期差異)	平成26年2月期
売上高	2,206,832	2,582,838	117.0%	9,129,404
差引売上総利益	1,474,191	1,722,596	116.9%	5,947,439
(差引売上総利益率)	66.8%	66.7%	-0.1%	65.1%
販管費	1,241,894	1,370,725	110.4%	5,237,670
(販管费率)	56.3%	53.1%	-3.2%	57.4%
営業利益	232,296	351,870	151.5%	709,768
(営業利益率)	10.5%	13.6%	3.1%	7.8%
経常利益	235,970	357,212	151.4%	730,089
(経常利益率)	10.7%	13.8%	3.1%	8.0%
四半期純利益	135,210	203,563	150.6%	417,285
(四半期純利益率)	6.1%	7.9%	1.8%	4.6%

POINTS

売上高は前年同期比17.0%の増収。既存店は前年同期比8.6%の増収。

差引売上総利益率は前年同期に対し0.1%低下し、66.7%となった。

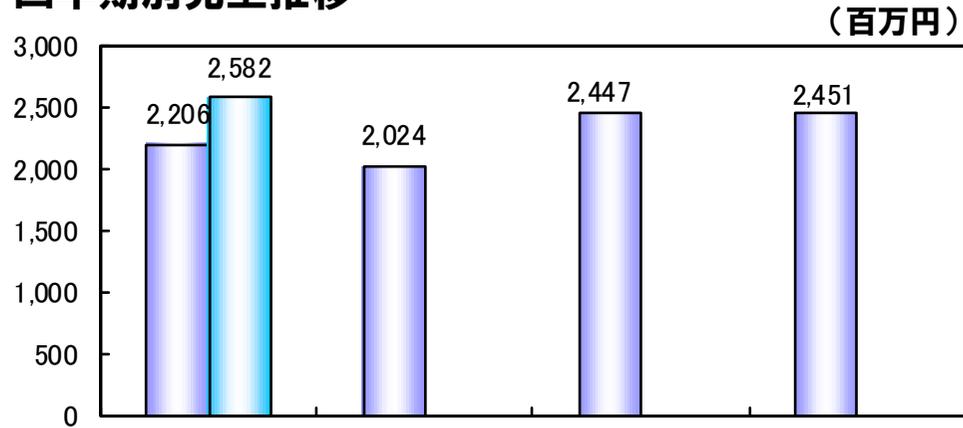
販管费率は前年同期に対し3.2%低下。

営業利益率は13.6%となり、前年同期に対し3.1%上昇。

経常利益率は13.8%となり、前年同期に対し3.1%上昇。

四半期業績の推移

● 四半期別売上推移

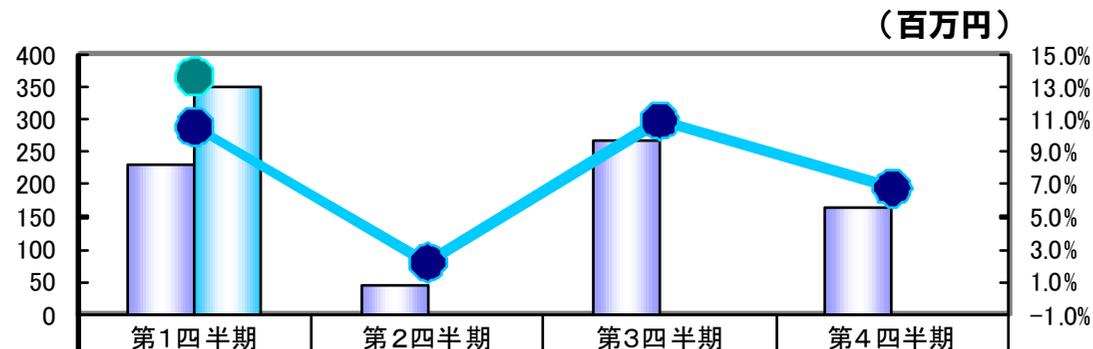


POINTS

当期第1四半期の売上高は2,582百万円、営業利益は351百万円、営業利益率は13.6%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)



■ H26年2月期(百万円)	232	43	267	166
■ H27年2月期(百万円)	351			
● H26年2月期(営業利益率)	10.5%	2.2%	10.9%	6.8%
● H27年2月期(営業利益率)	13.6%			

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	84,901	9.4%	109.5%
衣料・服飾雑貨	505,779	55.8%	105.2%
電化製品	185,515	20.4%	113.2%
家具	52,665	5.8%	113.2%
ホビー用品	38,988	4.3%	92.0%
その他	39,365	4.3%	98.3%
総計	907,216	100.0%	106.6%

※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	223,817	8.7%	108.2%
	衣料・服飾雑貨	1,505,313	58.3%	117.7%
	電化製品	491,421	19.0%	126.2%
	家具	220,324	8.5%	120.9%
	ホビー用品	118,388	4.6%	99.8%
	その他	1,804	0.1%	22.3%
	小計	2,561,070	99.2%	117.3%
FC事業		4,476	0.2%	105.3%
その他事業		17,290	0.6%	90.9%
合計		2,582,838	100.0%	117.0%

※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。

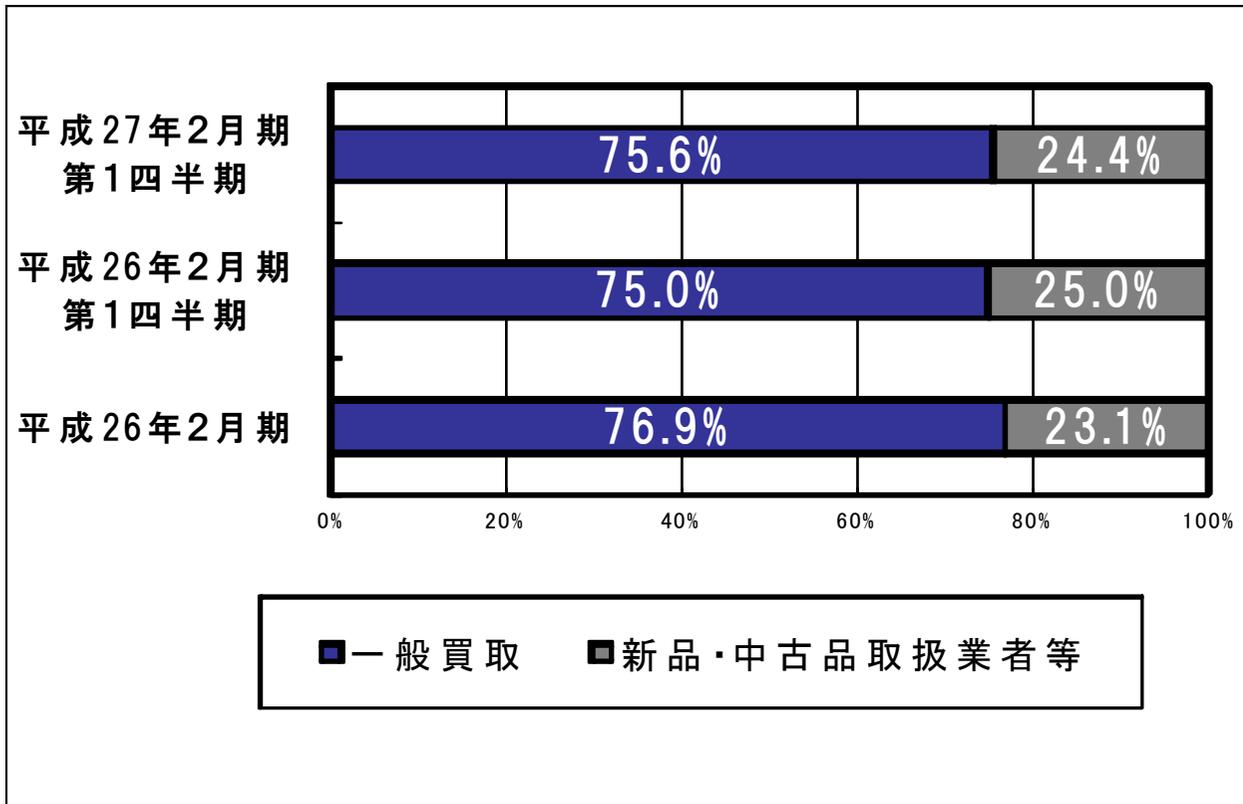
※その他事業は、レンタル売上・ソフトウェア売上であります。

POINTS

仕入は、電化製品や家具がいずれも前年同期比13%超の伸びとなった。これらのカテゴリーは、好調な仕入により、販売も前年同期比20%超の伸びとなった。
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17.7%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

一般買取の構成比が75.6%
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	108.6%
売上総利益 前年同期比	108.8%
売上総利益率 (前年同期差)	66.8% 0.1%
買取件数 前年同期比	100.4%
販売件数 前年同期比	99.2%
1件あたり販売単価(円) (前年同期差額 円)	3,081 267

POINTS

既存店は売上高が8.6%増加。

売上総利益率は66.8%となり、前年同期に対し0.1%上昇。

既存店の買取件数は前年同期に対し0.4%増加、販売件数は前年同期に対し0.8%減少。

販売単価が267円上昇し、3,081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。

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1四半期	平成27年2月期 第1四半期	前年同期比 (前年同期差異)
人件費	609,567	667,603	109.5%
(対売上高比率)	27.6%	25.8%	-1.8%
賃借料	292,839	335,540	114.6%
(対売上高比率)	13.3%	13.0%	-0.3%
減価償却費	34,167	36,253	106.1%
(対売上高比率)	1.5%	1.4%	-0.1%
水道光熱費	44,139	48,691	110.3%
(対売上高比率)	2.0%	1.9%	-0.1%
広告宣伝費	18,669	19,180	102.7%
(対売上高比率)	0.8%	0.7%	-0.1%
求人広告費	23,930	28,904	120.8%
(対売上高比率)	1.1%	1.1%	0.0%
消耗品費	43,284	48,196	111.3%
(対売上高比率)	2.0%	1.9%	-0.1%
その他	175,295	186,355	106.3%
対売上高比率	7.9%	7.2%	-0.7%
販管費合計	1,241,894	1,370,725	110.4%
対売上高比率	56.3%	53.1%	-3.2%

POINTS

販管費率は53.1%、前期年同
期比3.2%低下。

人件費比率が1.8%、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1四半期末	前期末増減額 (前期差異)
流動資産	2,465,092	2,572,165	107,072
(構成比)	58.9%	59.4%	—
固定資産	1,719,332	1,756,564	37,231
(構成比)	41.1%	40.6%	—
総資産	4,184,425	4,328,730	144,304
流動負債	1,342,540	1,351,238	8,698
(構成比)	32.1%	31.2%	—
固定負債	407,617	389,911	-17,706
(構成比)	9.7%	9.0%	—
負債合計	1,750,158	1,741,150	-9,007
(構成比)	41.8%	40.2%	—
純資産	2,434,267	2,587,579	153,312
自己資本比率	58.2%	59.7%	1.5%

POINTS

自己資本比率は59.7%

資産合計は、前事業年度末と比較して144,304千円増加した。商品の増加49,569千円、敷金及び保証金の増加38,700千円が主な要因。

負債合計は、前事業年度末と比較して9,007千円減少した。短期借入金増加72,000千円、未払法人税等の減少76,857千円が主な要因。

純資産合計は、前事業年度末と比較して153,312千円増加した。四半期純利益203,563千円の計上が主な原因。



当期の取り組みと 業績予想

当期の主な取組み

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

新規出店進捗 総合リユース業態

3月に大阪1号店となる岸和田店をオープン



前期秋に移転した川越店に続き
ドン・キホーテの複合施設に出店

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



新規出店進捗 関西出店を加速

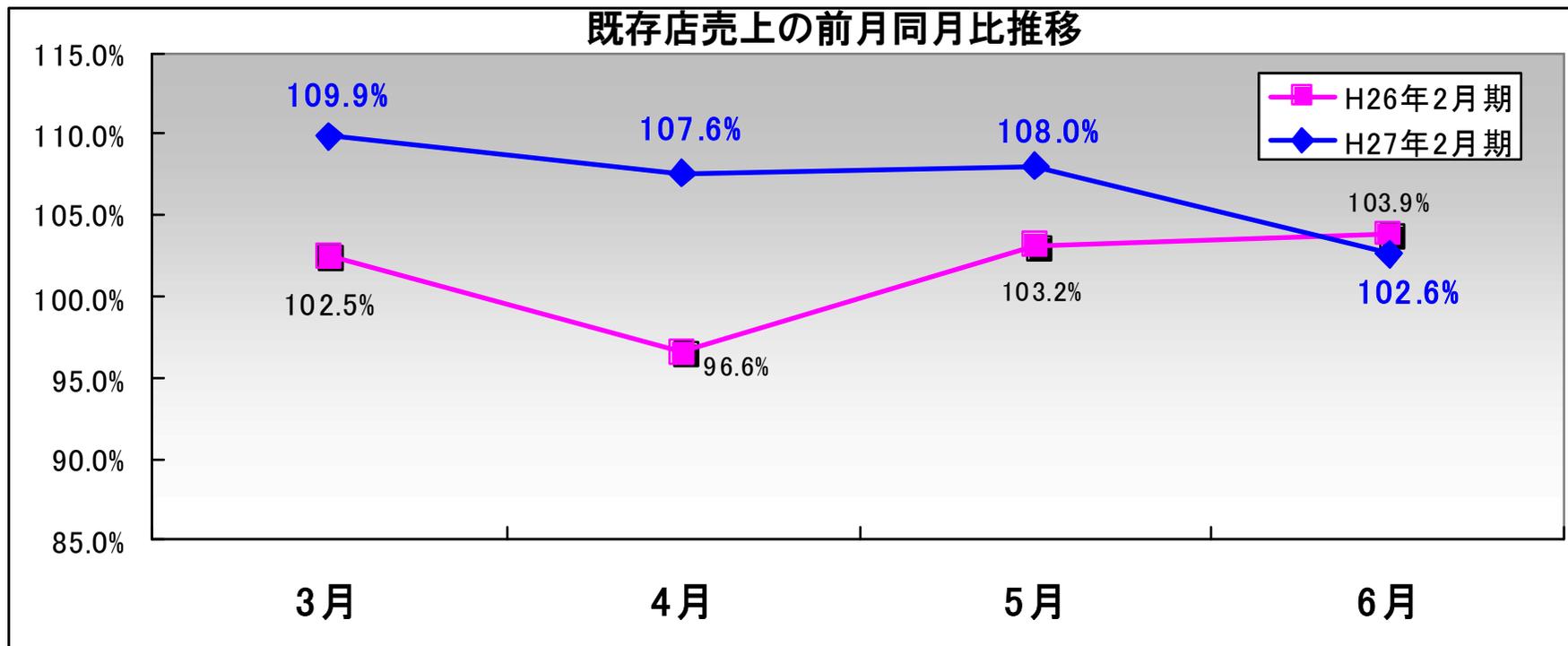
7月に大阪2号店の総合リユース業態の
八尾店をオープン予定



H25年5月に関西初出店となる神戸新長田店を
出店して以降、関西4店目となる八尾店を出店
関西でのドミナント出店を加速

既存店の前月同月比推移

**消費税増税後の4月、5月も
既存店は前年同月比8%前後の伸びを達成**



- ◆ファッション商品が3月以降、好調をキープ
- ◆新生活商材として生活家電が好調に推移

店舗ネットワーク

H26年7月 直営店72店、FC4店の76店体制へ

■ 直営 72店舗
(総合49、服飾22、ユーズレット1)

■ FC 4店舗
(総合4)

合計 76店舗
(H26年7月末予定)

兵庫県

総合 1店
服飾 1店

大阪府

総合 2店

東京都

総合 12店
服飾 11店

埼玉県

総合 16店舗
服飾 2店舗
ユーズレット 1店

神奈川県

総合 10店
服飾 4店

茨城県

総合 1店

千葉県

総合 7店
服飾 4店

福島県 FCのみ
総合 4店

※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」
ユーズレット: 古着アウトレット業態「ユーズレット」

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26年2月期 第2四半期 累計期間実績	平成27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)	9,129	10,111	110.8%	4,231	4,837	114.3%
営業利益(百万円)	709	740	104.3%	276	353	127.8%
(営業利益率)	7.8%	7.3%	—	6.5%	7.3%	—
経常利益(百万円)	730	753	103.1%	287	362	125.7%
(経常利益率)	8.0%	7.4%	—	6.8%	7.5%	—
当期純利益(百万円)	417	436	104.5%	159	206	129.5%
(当期純利益率)	4.6%	4.3%	—	3.8%	4.3%	—
1株あたり当期純利益(円)	150.74	78.52	—	57.54	74.19	—

※平成26年4月11日に公表いたしました平成27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26年7月11日に公表いたしました「平成27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26年4月11日に公表いたしました業績予想から変更はありません。

※当社は、平成26年9月1日付で普通株式1株につき2株の株式分割を予定しております。

※「平成27年2月期通期予想」の1株あ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場合の予想期中平均株式数5,553,052株によっております。



今後の成長戦略と 株主還元

複数業態での店舗出店推進

当期は総合リユース業態4店、服飾専門リユース業態4店、ユーズレット業態1店、更なる新業態1店 計10店の出店を目指す



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、関西圏などの他商圏への出店を強化



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

更なる新業態開発

- 既存業態で取り扱っているジャンルからスピンアウトさせ専門業態化
- 専門業態化により、そのジャンルを更に深ぼりし収益拡大



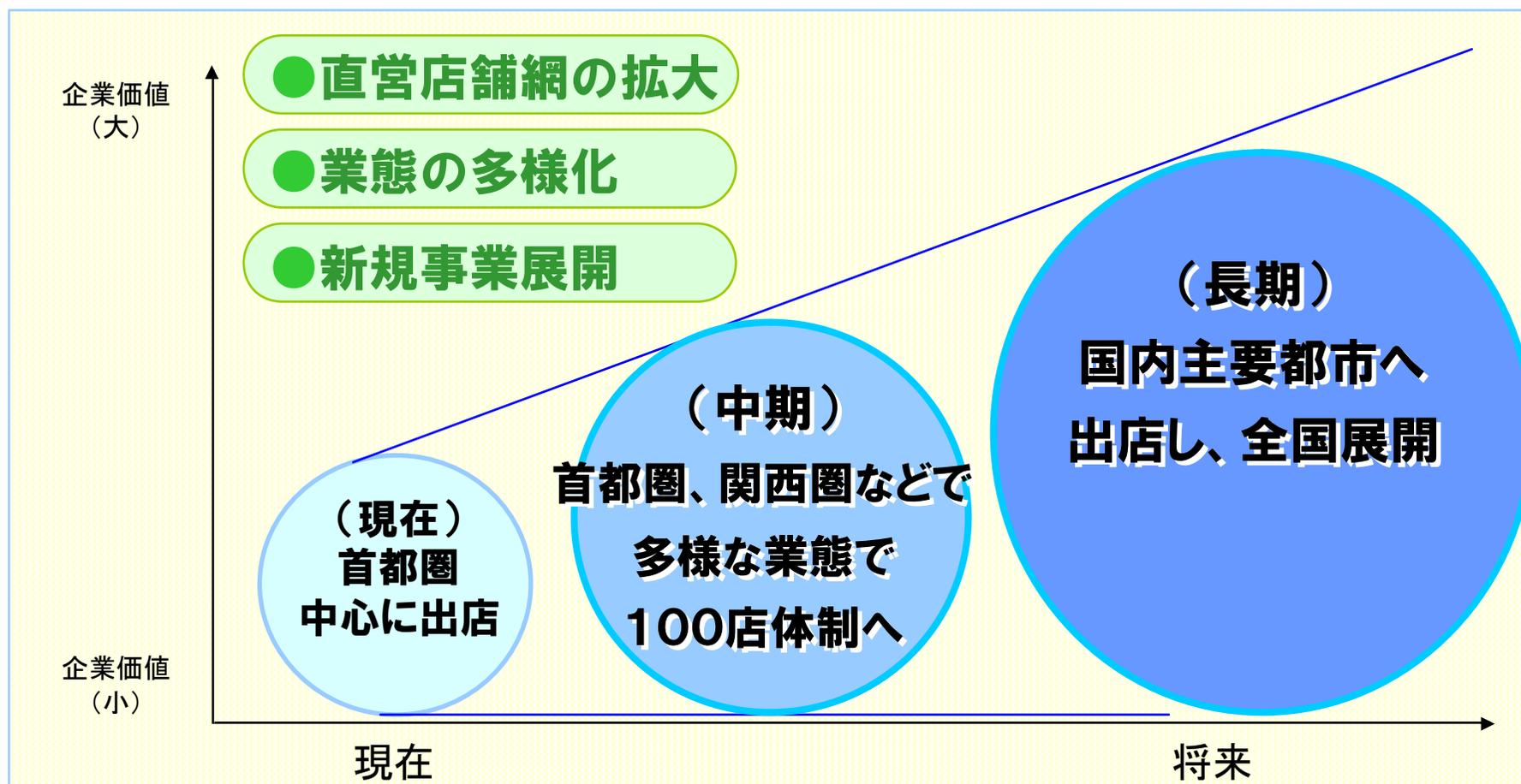
古着アウトレット業態

「ユーズレット」

- 年間1-2店の出店ペースで多店舗展開

中長期成長イメージ

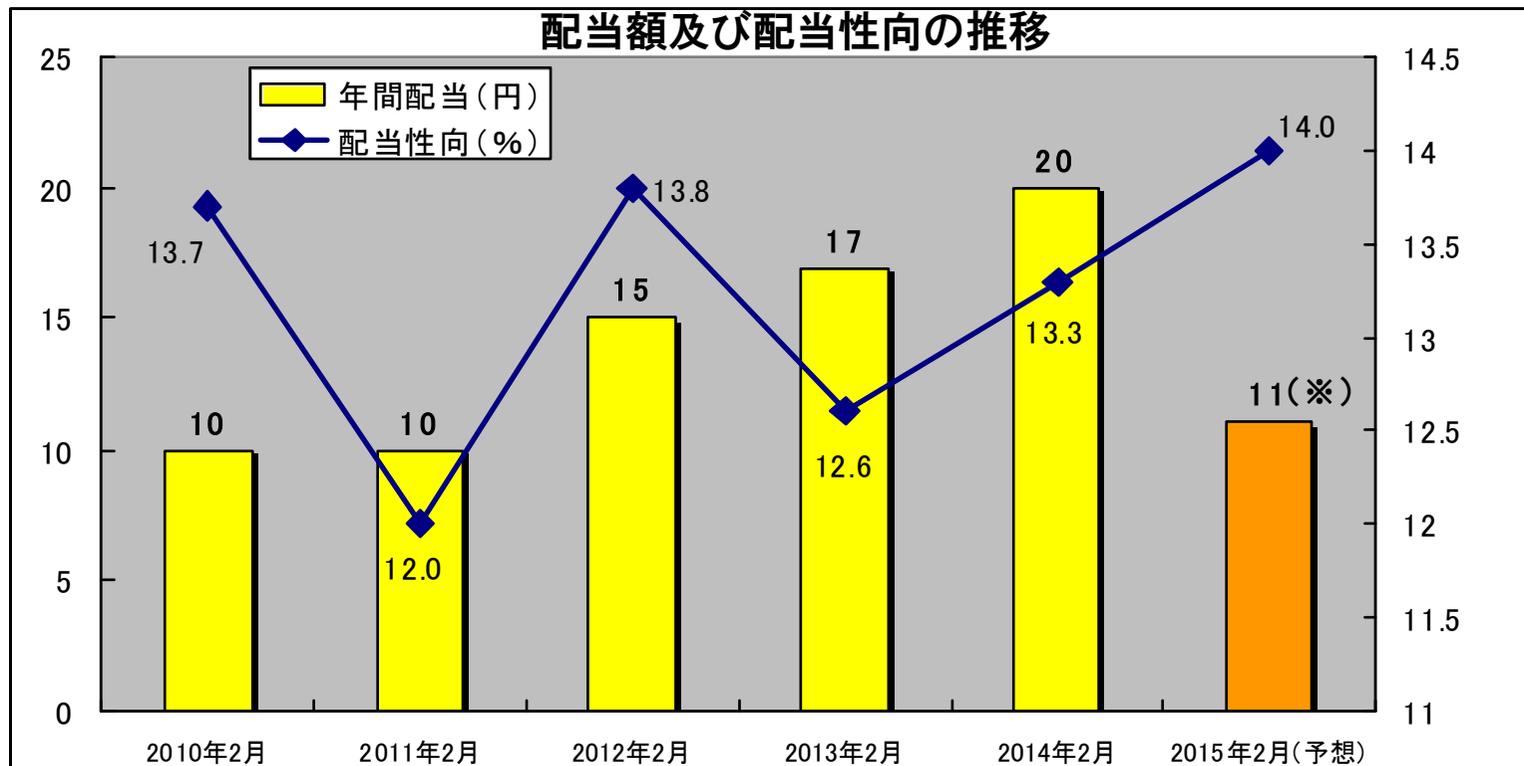
リユースへの社会的ニーズの高まりを背景に、
首都圏での展開から全国展開へ、そして、
総合リユースカンパニーとしての確固たるポジションを獲得する



株主還元について～配当

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。



※当社は、平成26年9月1日付で普通株式1株につき2株の株式分割を予定しております。
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。

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単元(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

【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



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

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	388名（パートタイマー等は含まれておりません） （平成26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	367百万円 （平成26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「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
- 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店舗事業を開始。埼玉県久喜市に古着アウトレット業態「ユーズレット 久喜店」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

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」

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ご提供いたします。

直営
1店舗

＜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、アクセサリー、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

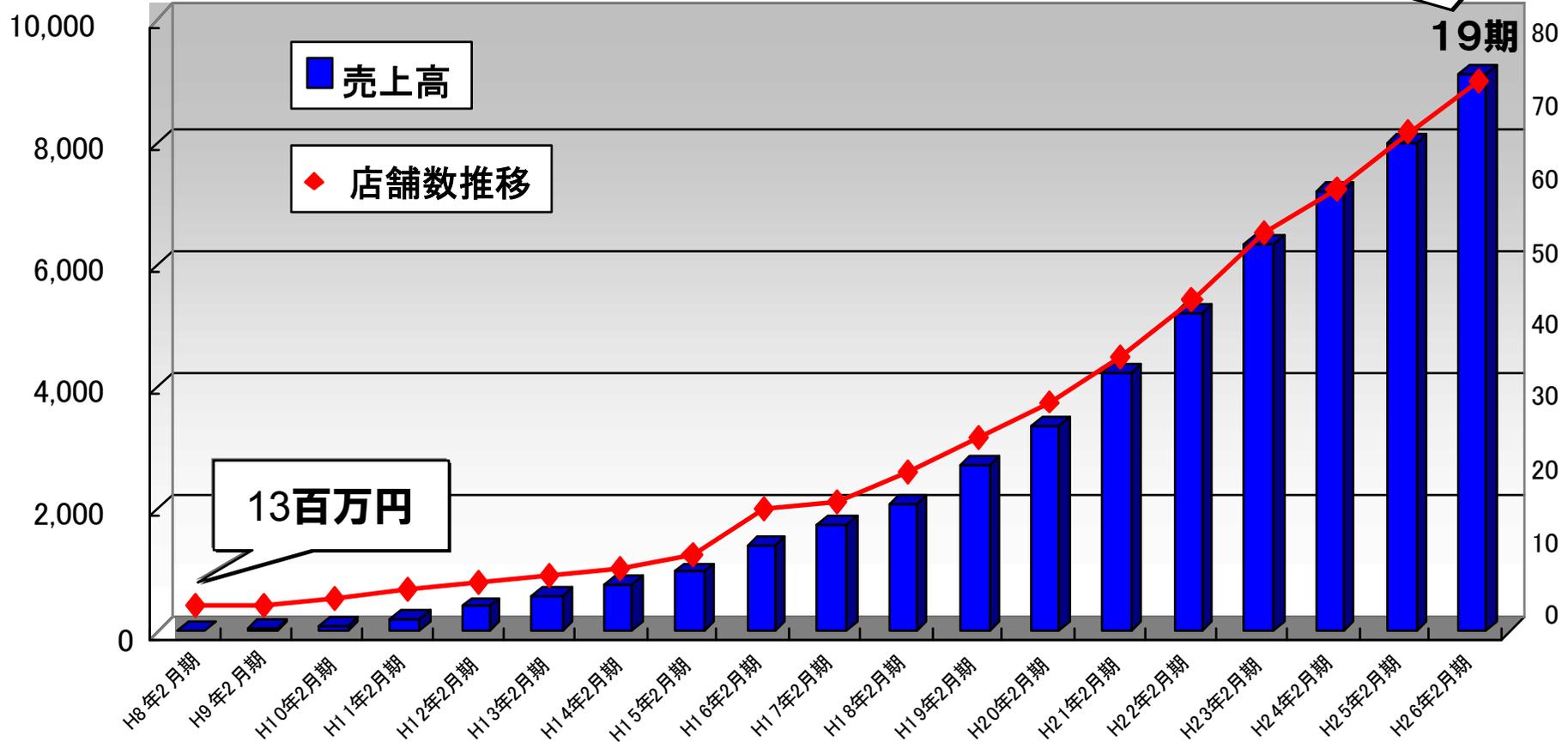
利用後にレンタル商品を返送

The screenshot shows the Cariru website interface. At the top, there are navigation tabs: HOME, 新着商品, 商品を選ぶ, ブランドから選ぶ, サービスのご案内, and Cariruとは. Below the navigation is a search bar with fields for '新規会員登録(無料)', 'メールアドレス' (containing 'e-kobayashi@treasure-f.com'), and 'パスワード'. A 'ログイン' button is also present. The main banner features three women in elegant dresses with the text 'ぜったいはずさない 結婚式 ゲストスタイル'. To the right, a pink callout box says 'ちよこっと借りてもか まとめて借りてもか' and '5,000円以上のレンタルご注文で 国内往復送料無料で'. Below the banner, there's a 'Customer's Voice' section with a testimonial and a 'ドレス・ボレロ・アクセサリ ドレス3点セット 3日間 8,980円 送料無料' offer. At the bottom, there's a 'おすすめレンタル商品' section displaying various items like dresses, necklaces, and handbags.

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

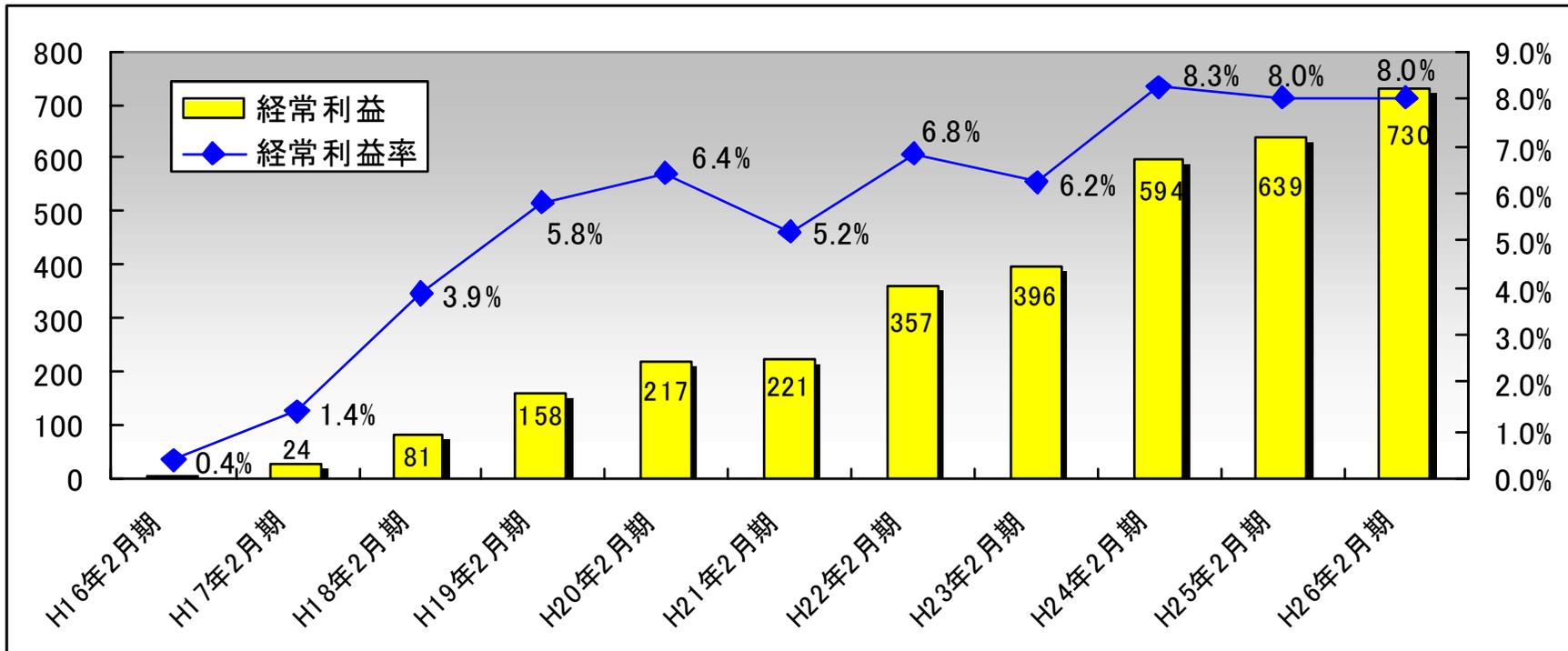


経営指標推移

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

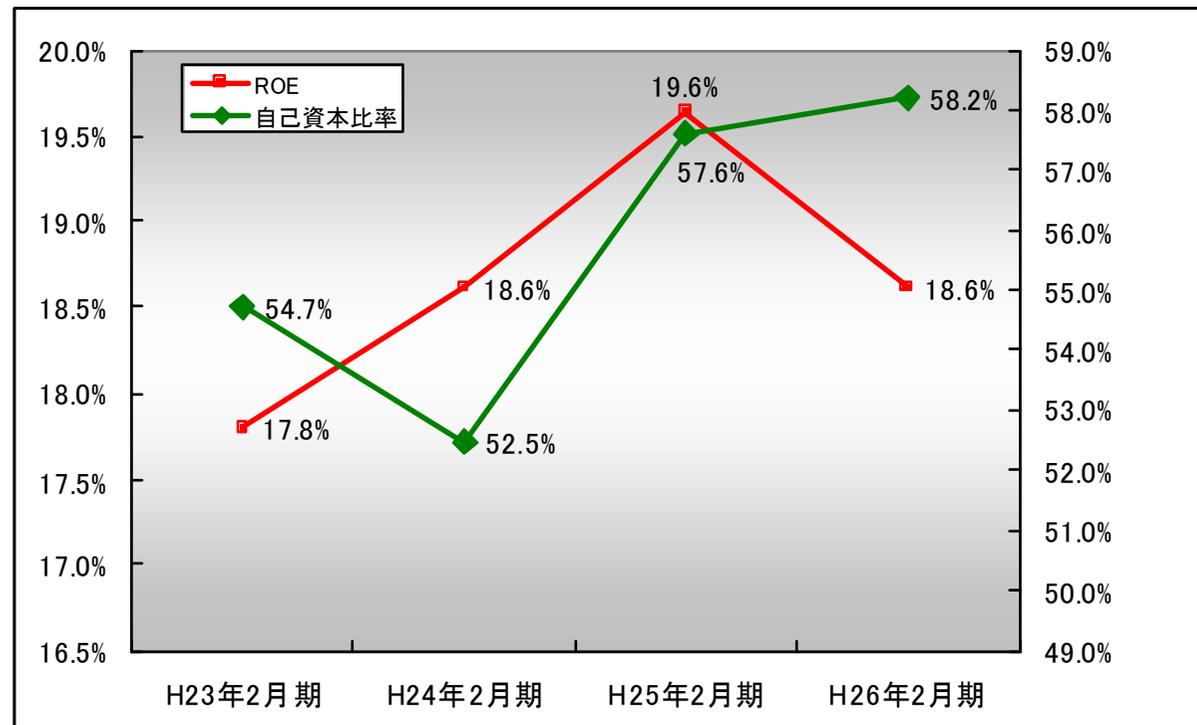
百万円



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

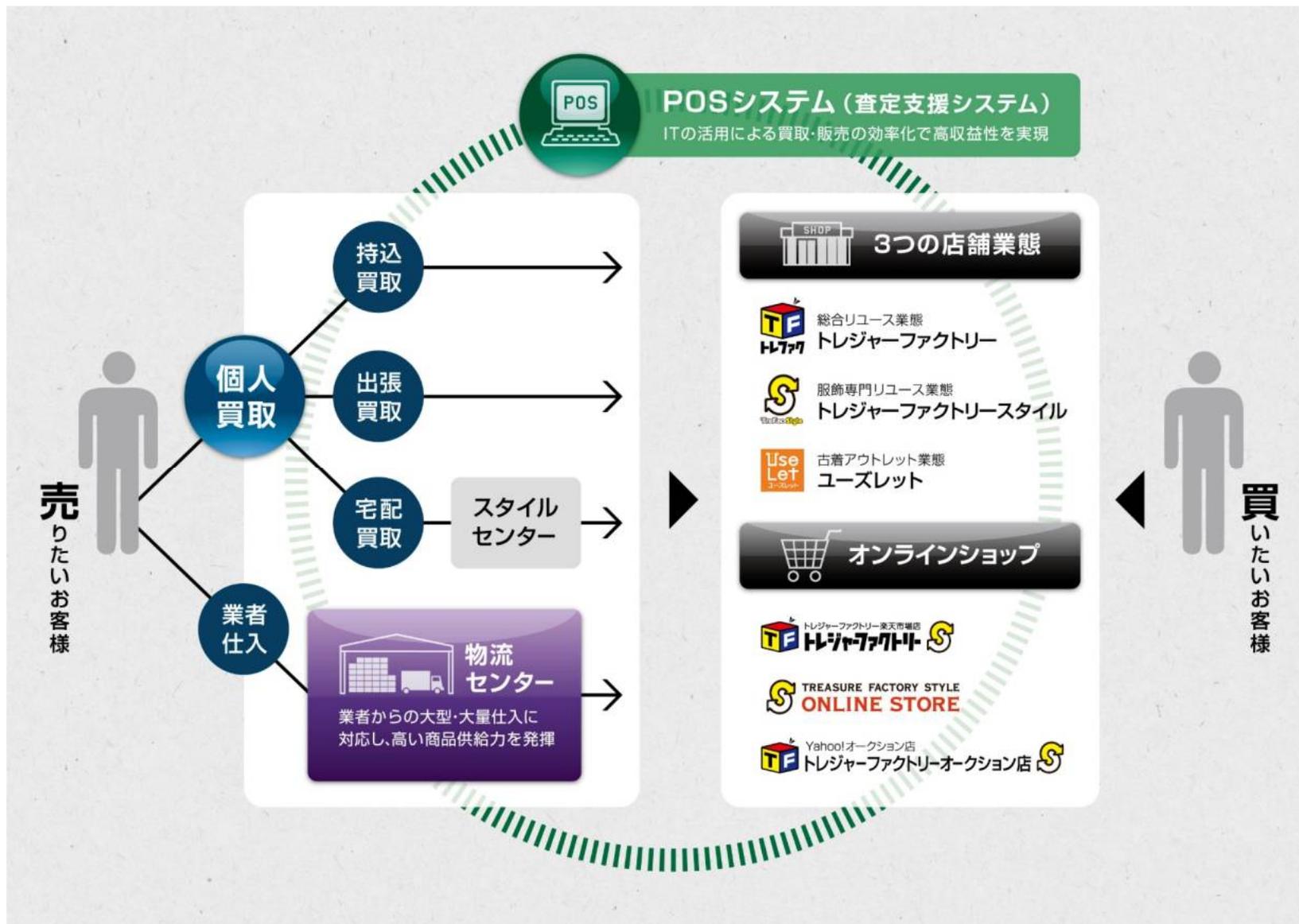
ROE・自己資本比率推移



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

ウェブサイトを経由として、
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

強み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

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

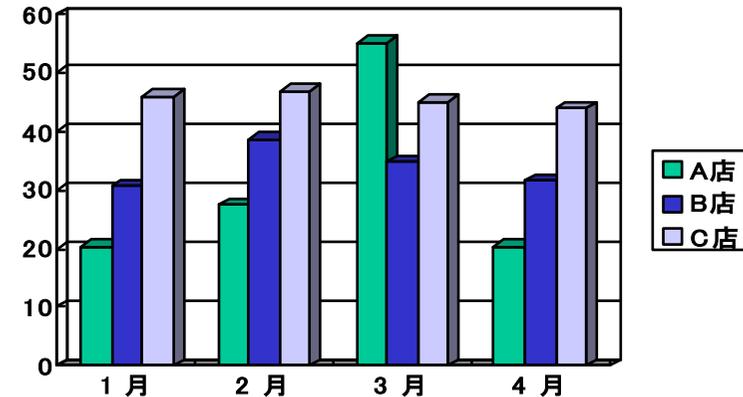
強み3 データを活用した店舗運営

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

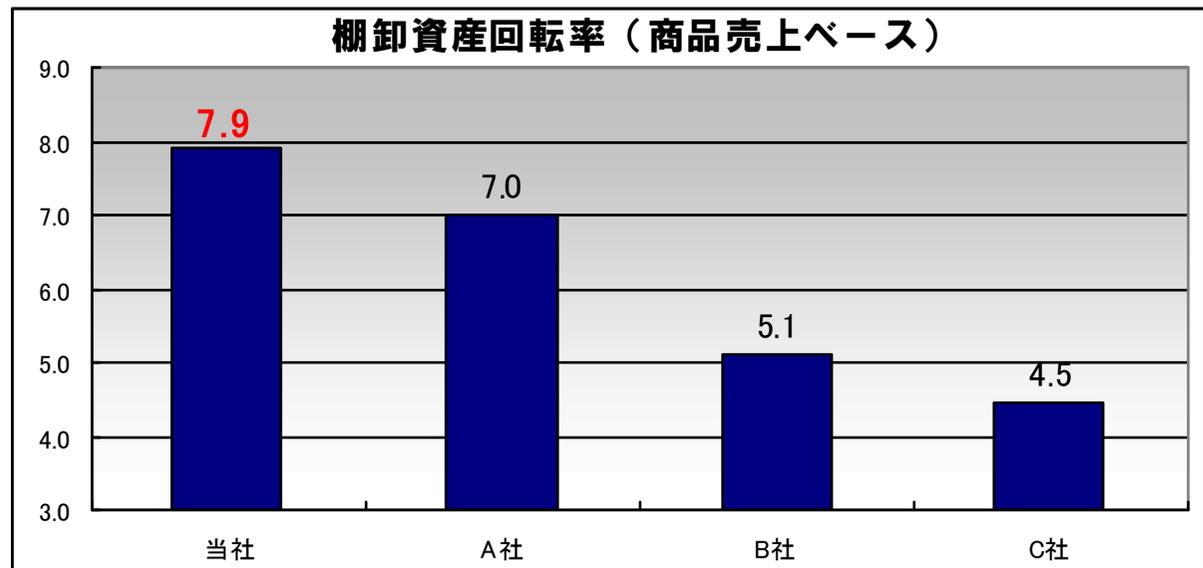
店舗の業績管理に活用。

データ入力から値札発行、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





「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1四半期決算説明資料

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>