



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3四半期決算説明資料

平成22年1月13日



目次

■ 平成22年2月期 第3四半期決算概要	P 2
■ 当期の取組と業績見通し	P 1 2
■ 今後の成長戦略と株主還元	P 2 1
補足資料	P 2 7

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3四半期決算概要

損益計算書概要

サマリー

**売上高3,850百万円、前年同期比25%増。
経常利益299百万円、前年同期比95%増。**

(単位:千円)

	平成21年2月期 第3四半期	平成22年2月期 第3四半期	前年同期比	平成21年2月期
売上高	3,071,751	3,850,260	125.3%	4,242,894
売上総利益	1,985,364	2,528,372	127.4%	2,713,698
(売上総利益率)	64.6%	65.7%	—	64.0%
販管費	1,832,382	2,228,235	121.6%	2,492,275
(販管費率)	59.7%	57.9%	—	58.8%
営業利益	152,982	300,136	196.2%	221,423
(営業利益率)	5.0%	7.8%	—	5.2%
経常利益	153,136	299,282	195.4%	221,665
(経常利益率)	5.0%	7.8%	—	5.2%
当期純利益	84,472	147,121	174.2%	118,226
(当期純利益率)	2.7%	3.8%	—	2.8%

POINTS

売上高は前年同期比25.3%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1.5%の増収となった。

売上総利益率は65.7%となり、前年同期に対し1.1%上昇。

販売費及び一般管理費比率が前年同期比1.7%減少となった。

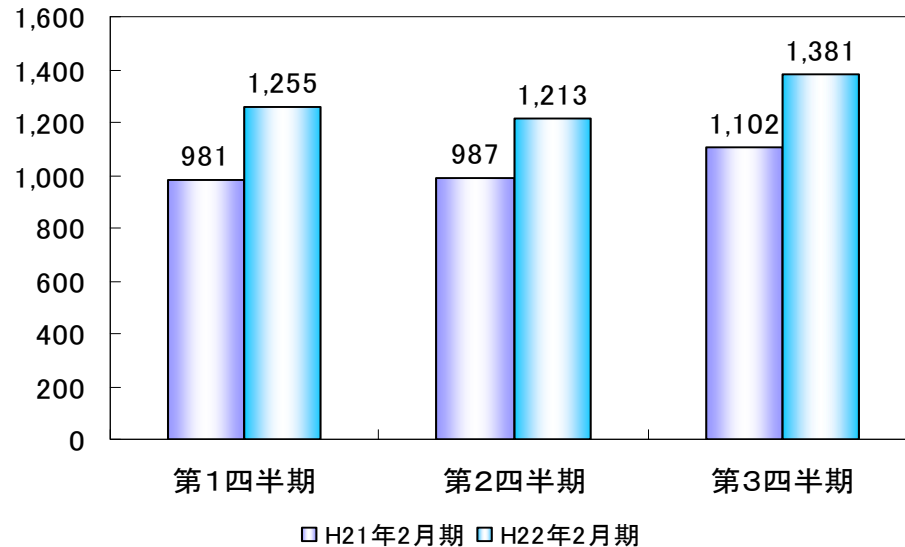
経常利益率は7.8%となり、前年同期に対し2.8%上昇した。

店舗移転にかかる退店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

(百万円)

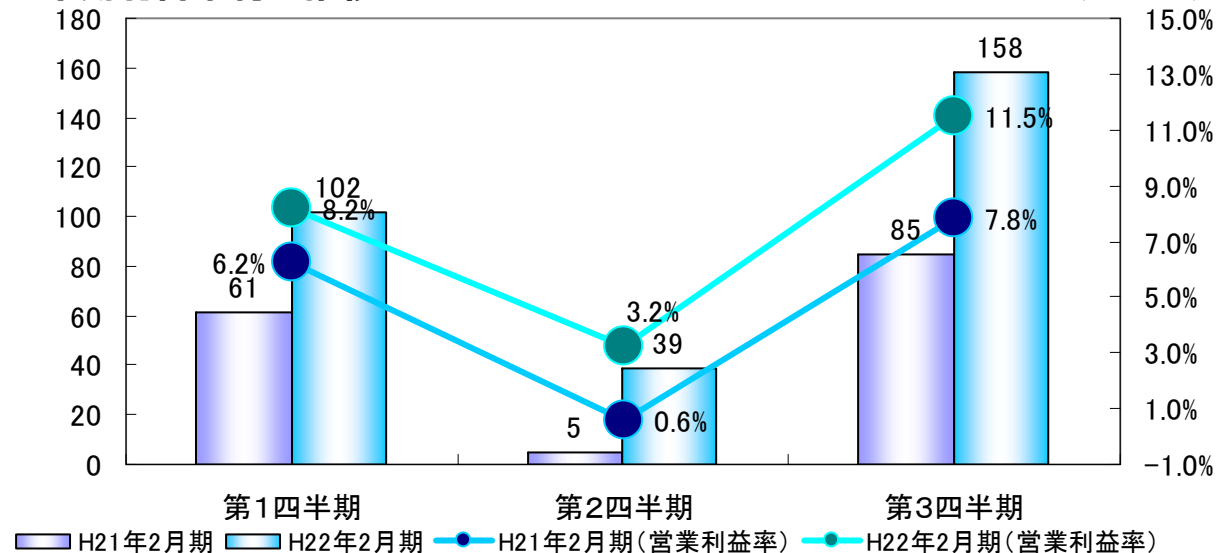


POINTS

当期第3四半期の売上高は
1,381百万円、営業利益は158
百万円、営業利益率は11.5%と
なった。

● 四半期別営業利益推移

(百万円)



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	156,955	12.0%	74.9%
衣料・服飾雑貨	592,731	35.9%	122.7%
電化製品	411,937	31.9%	116.9%
家具	111,183	8.6%	115.9%
ホビー用品	92,303	7.2%	106.4%
その他	56,021	4.4%	106.2%
合計	1,421,131	100.0%	111.0%

● 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	518,953	13.5%	100.1%
	衣料・服飾雑貨	1,533,135	39.8%	142.8%
	電化製品	1,077,776	28.0%	123.8%
	家具	413,626	10.7%	115.9%
	ホビー用品	270,183	7.0%	120.8%
	その他	13,355	0.4%	65.0%
	小計	3,827,031	99.4%	124.9%
FC事業		23,229	0.6%	293.1%
合計		3,850,260	100.0%	125.3%

POINTS

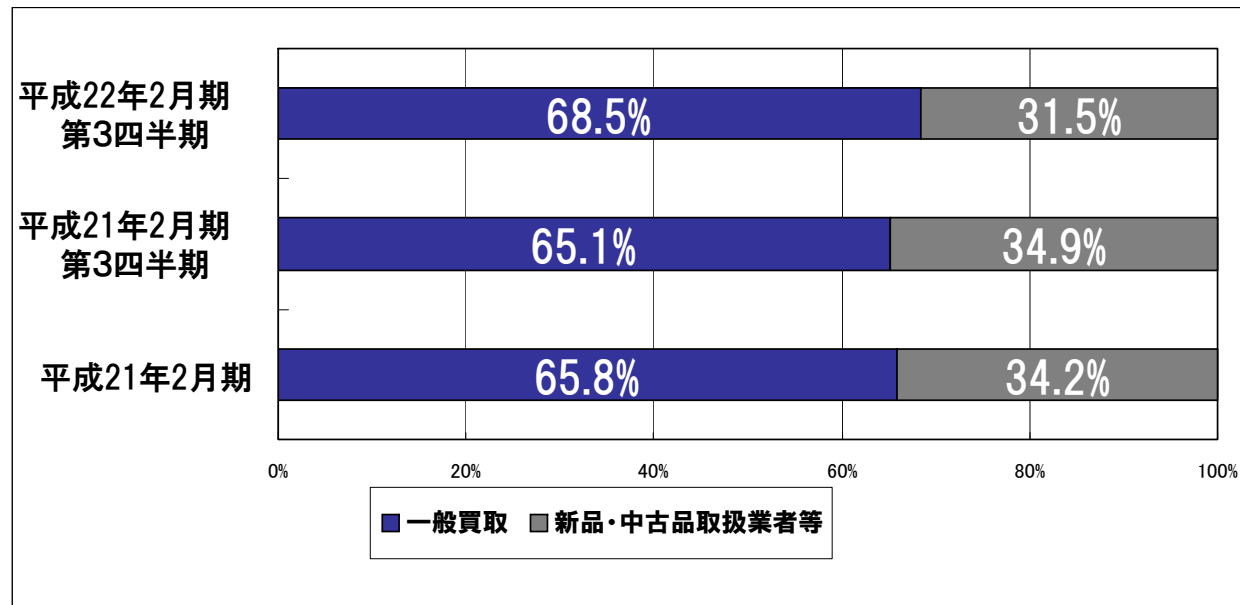
衣料・服飾雑貨、電化製品の売上が前年同期比120%超の伸び

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123.8%の増収となった。

衣料・服飾雑貨は前年同期比142.8%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3.4%増加。

持込買取や出張買取が好調に推移し、当第3四半期では、一般買取の構成比68.5%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	101.5%	272.5%	—

● 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	102.9%	296.7%	—
売上総利益率	66.4%	66.5%	64.1%
前年同期差	0.9%	5.4%	—

● 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	108.4%	— (※)	—
営業利益率	23.0%	21.7%	-0.8%
前年同期差	1.5%	— (※)	—

(※)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1.5%の増加、売上総利益率は66.4%となり、前年同期に対し0.9%上昇。営業利益率は前年同期に対し、1.5%上昇。

前期出店店舗も売上総利益率が66.5%、営業利益率が21.7%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 第3四半期	平成22年2月期 第3四半期	前年同期比
既存店の買取件数(件)	204,908	233,753	114.1%
既存店の一般買取額(千円)	735,529	693,463	94.3%
既存店の一般買取単価(円)	3,590	2,967	—
既存店の販売件数(件)	841,865	921,369	109.4%
既存店の売上高(千円)	2,771,675	2,812,254	101.5%
既存店の販売単価(円)	3,292	3,052	—

POINTS

既存店の買取・販売ともに
件数は増加、単価下落

買取・販売ともに前年同期に
対し、件数が10%前後の伸び。

前年同期に比べ、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 第3四半期	平成22年2月期 第3四半期	前年同期比	平成21年2月期
人件費	863,221	1,107,711	128.3%	1,173,117
対売上高比率	28.1%	28.8%	—	27.6%
賃借料	383,560	463,090	120.7%	526,207
対売上高比率	12.5%	12.0%	—	12.4%
広告宣伝費	79,630	71,100	89.3%	100,929
対売上高比率	2.6%	1.8%	—	2.4%
その他	505,970	586,333	115.9%	692,020
対売上高比率	16.5%	15.2%	—	16.3%
販管費合計	1,832,382	2,228,235	121.6%	2,492,275
対売上高比率	59.6%	57.9%	—	58.8%

POINTS

販管費の対売上高比率は
57.9%、前年同期比1.7%
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
0.7%上昇。

前年同期に比べ広告宣伝費は
0.8%減少、賃借料は0.5%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3四半期末	前期末増減額	平成21年2月期 第3四半期末
流動資産	976,730	1,201,998	225,267	944,768
(構成比)	54.5%	55.6%	—	53.7%
固定資産	815,283	961,154	145,870	813,642
(構成比)	45.5%	44.4%	—	46.3%
総資産	1,792,014	2,163,152	371,138	1,758,410
流動負債	645,439	822,182	176,742	616,147
(構成比)	36.0%	38.0%	—	35.0%
固定負債	294,012	362,903	68,891	330,453
(構成比)	16.4%	16.8%	—	18.8%
負債合計	939,451	1,185,085	245,634	946,600
(構成比)	52.4%	54.8%	—	53.8%
株主資本	852,563	978,067	125,503	811,809
自己資本比率	47.6%	45.2%	—	46.2%

POINTS

**総資産は前期末に比べ
371,138千円増加。
自己資本比率は45.2%。**

当第3四半期累計期間末における資産合計は、現金及び預金が106,637千円増加したこと及び商品が95,975千円増加したこと等により、前事業年度末と比較して371,138千円増加し、2,163,152千円となった。

当第3四半期累計期間末における負債合計は、短期借入金が95,502千円増加したこと及び長期借入金が63,055千円増加したこと等により、前事業年度末と比較して245,634千円増加し、1,185,085千円となった。

当第3四半期累計期間末における純資産合計は、当第3四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147,121千円増加したこと等により、前事業年度末と比較して125,503千円増加し、978,067千円となった。

キャッシュ・フロー計算書概要

(単位:千円)

	平成21年2月期 第3四半期	平成22年2月期 第3四半期	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	-69,986	132,971	202,958	85,069
投資活動によるキャッシュ・フロー	-161,815	-207,380	-45,565	-186,957
財務活動によるキャッシュ・フロー	108,245	181,046	72,801	32,802
現金及び現金同等物の増減額	-123,557	106,637	230,194	-69,085
現金及び現金同等物の期末残高	201,206	362,316	161,109	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 +273,378千円
 減価償却費 +63,913千円
 たな卸資産の増加額 △97,697千円
 法人税等の支払額 △119,615千円

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
 △125,666千円
 敷金保証金の支払による支出
 △67,725千円

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 +240,000千円
 長期借入金の返済による支出
 △132,284千円
 配当金の支払額 △21,340千円

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

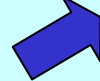
- 着実な店舗展開による収益基盤の拡大
- 一店舗、一店舗を確実に育て、利益を積み重ねていく

【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3四半期会計期間は前年同期比0.9%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 第3四半期累計期間	22年2月期 第3四半期累計期間	平成21年2月期 （通期）
既存店	65.5%	66.4% 	65.1%
全社	64.6%	65.7% 	64.0%

売上総利益率の改善の要因

- ◆当期上半期は前年同期に比べ、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。
- ◆仕入に占める一般買取の比率が上昇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、当期は業績回復

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 第3四半期累計期間	平成22年2月期 第3四半期累計期間	増減率
11.2%	19.2% 	7.9%

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、立ち上がりが遅れていたが、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

**22年2月に1～2店舗の新規オープンを予定。
当期は東京都、神奈川県に直営店7～8店舗の出店を見込む。FC店は福島に21年10月に1店舗出店。**



**H21年10月オープン
トレジャーファクトリーFC3号店
郡山安積店**



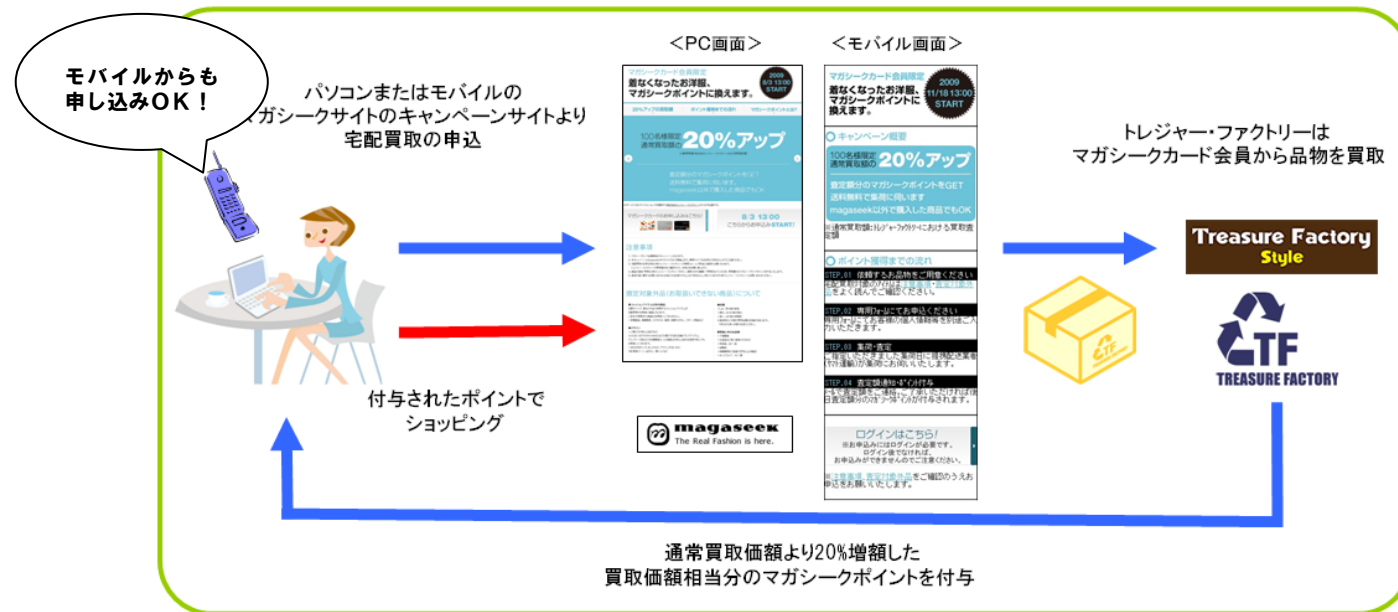
**H21年11月オープン
トレジャーファクトリー
稲城若葉台店**

新規出店は計画通り進み、順調な立ち上がりを見せた。

※平成22年2月に足立舎人店と西新井店を統合し、移転オープン予定。

他社提携～マガシーク社との提携による宅配買取強化

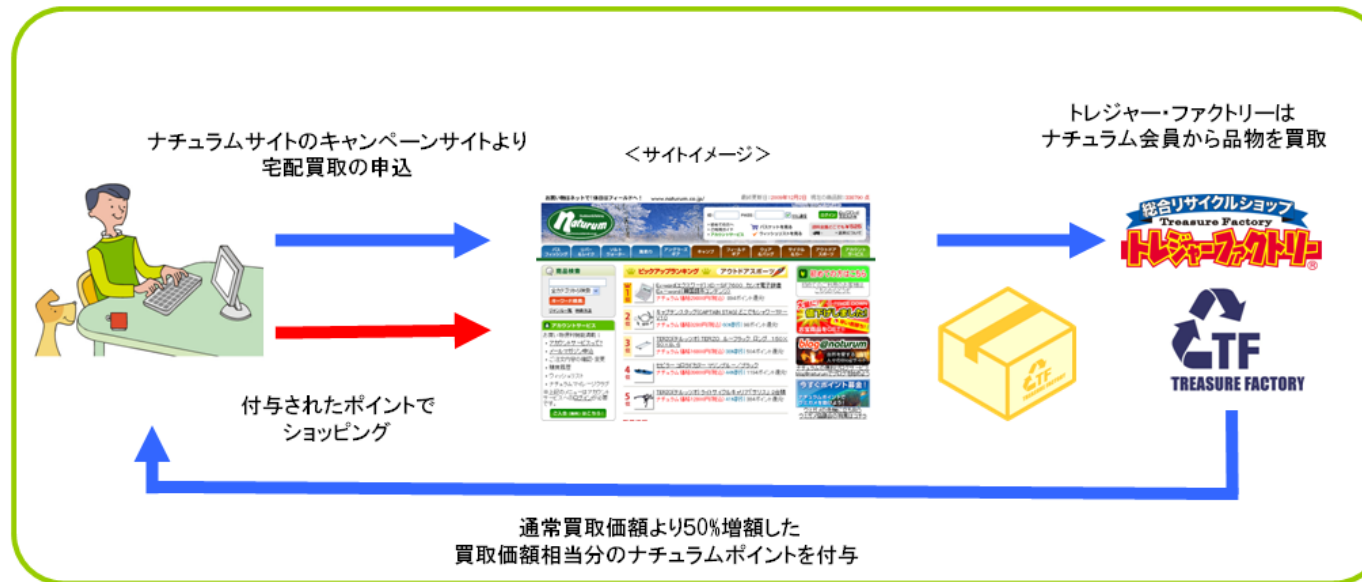
日本最大級のファッションECサイトを運営するマガシーク株式会社とオンライン提携し、マガシークカード会員を対象にした宅配買取キャンペーン第2弾を平成21年11月に実施



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

他社提携～ナチュラム・イーコマース社との提携による宅配買取強化

日本最大級のアウトドアECサイトを運営するナチュラム・イーコマース株式会社とオンライン提携し、ナチュラム会員を対象にした宅配買取キャンペーンを平成21年12月に実施



ナチュラム・イーコマース社の顧客からの宅配買取を増やし、良質なアウトドア品の一般買取及び販売を強化

業績予想

POINTS

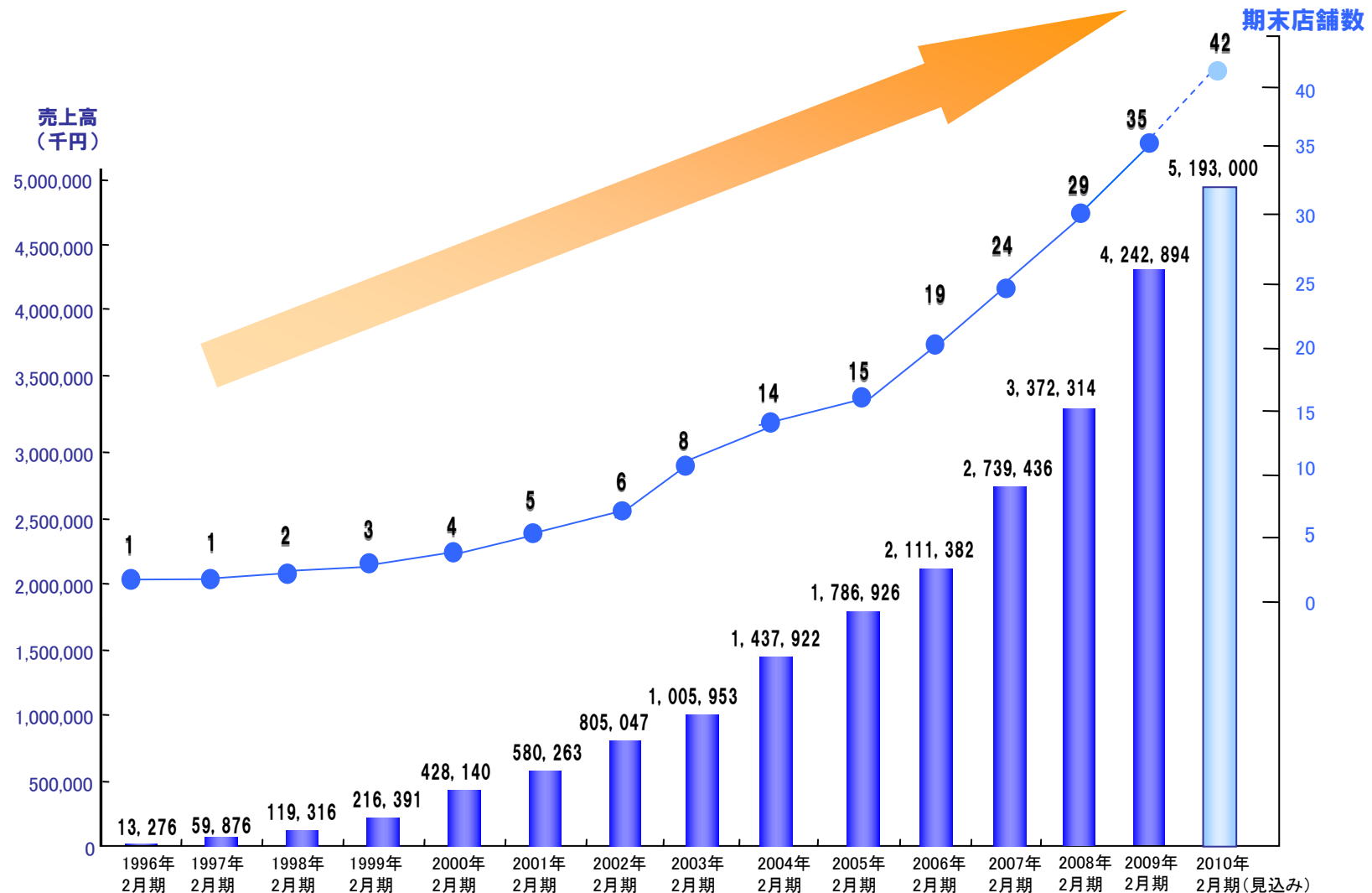
前期及び当期の出店店舗の売上・利益貢献や既存店利益率改善により売上は前期比22%増、経常利益は前期比44%増を見込む

	平成22年2月期 第3四半期	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)	3,850	125.3%	5,193	122.4%	4,242
営業利益(百万円)	300	196.2%	322	145.4%	221
(営業利益率)	7.8%	—	6.2%	—	5.2%
経常利益(百万円)	299	195.4%	321	144.8%	221
(経常利益率)	7.8%	—	6.2%	—	5.2%
四半期(当期)純利益(百万円)	147	174.2%	153	129.4%	118
(四半期(当期)純利益率)	3.8%	—	2.9%	—	2.8%
1株あたり四半期(当期) 純利益(円)	12,249.95	—	12,719.26	—	9,965.15

※平成21年4月14日に公表いたしました平成22年2月期の通期業績予想を修正しております。
詳しくは、平成22年1月13日に公表いたしました「平成22年2月期の通期業績予想の修正に関するお知らせ」
をご参照ください。

売上高推移と店舗数推移

新規出店の候補物件は引き続き増加傾向。
当期の出店は予定通り進捗。



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」

Treasure Factory
Style

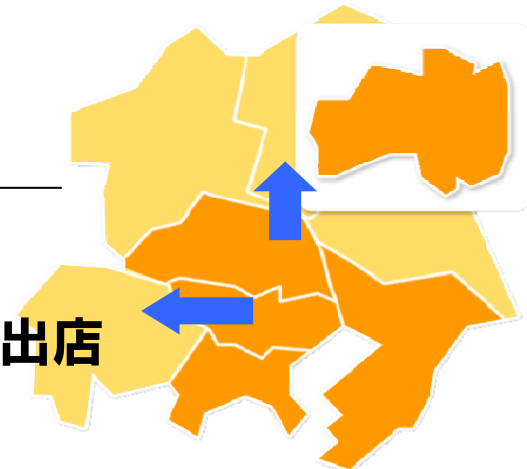
&

● 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

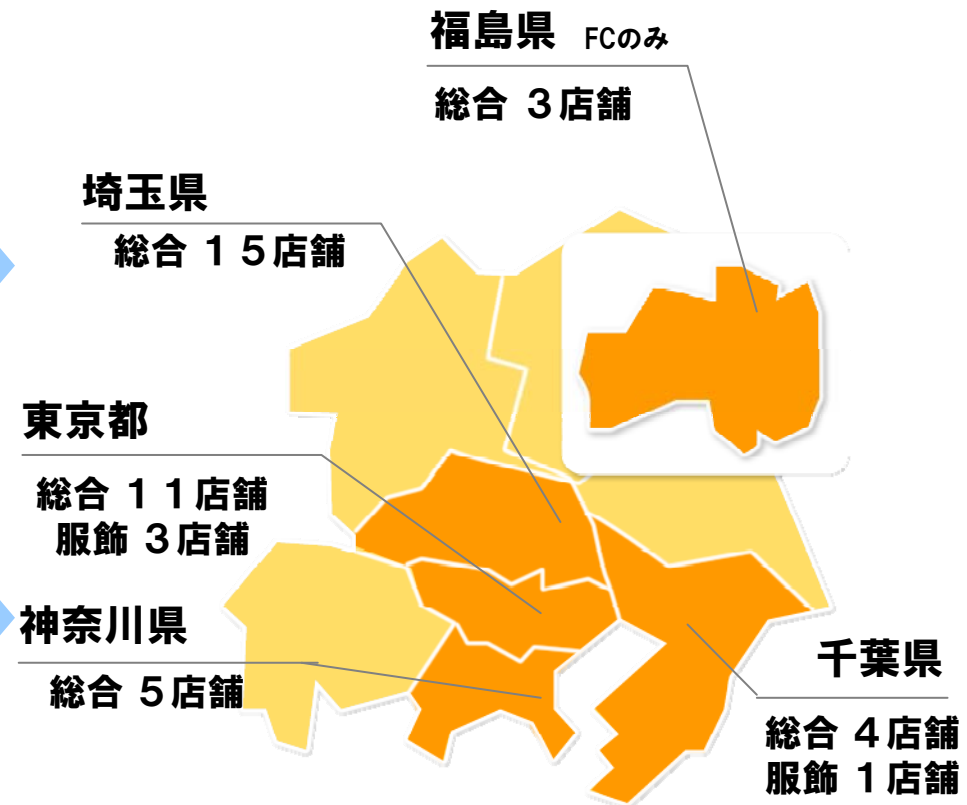
利益率確保と事業規模拡大の両立にむけて

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12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12月末現在
直営 39店舗
FC 3店舗

■期間別の店舗出店数の推移



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12月末現在)
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	210名 (パートタイマー等は含まれておりません)
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	237,950千円
発行済株式数	12,110株
事業内容 (平成21年12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：39店舗 総合リサイクルショップ「トレジャーファクトリー」：35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：3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

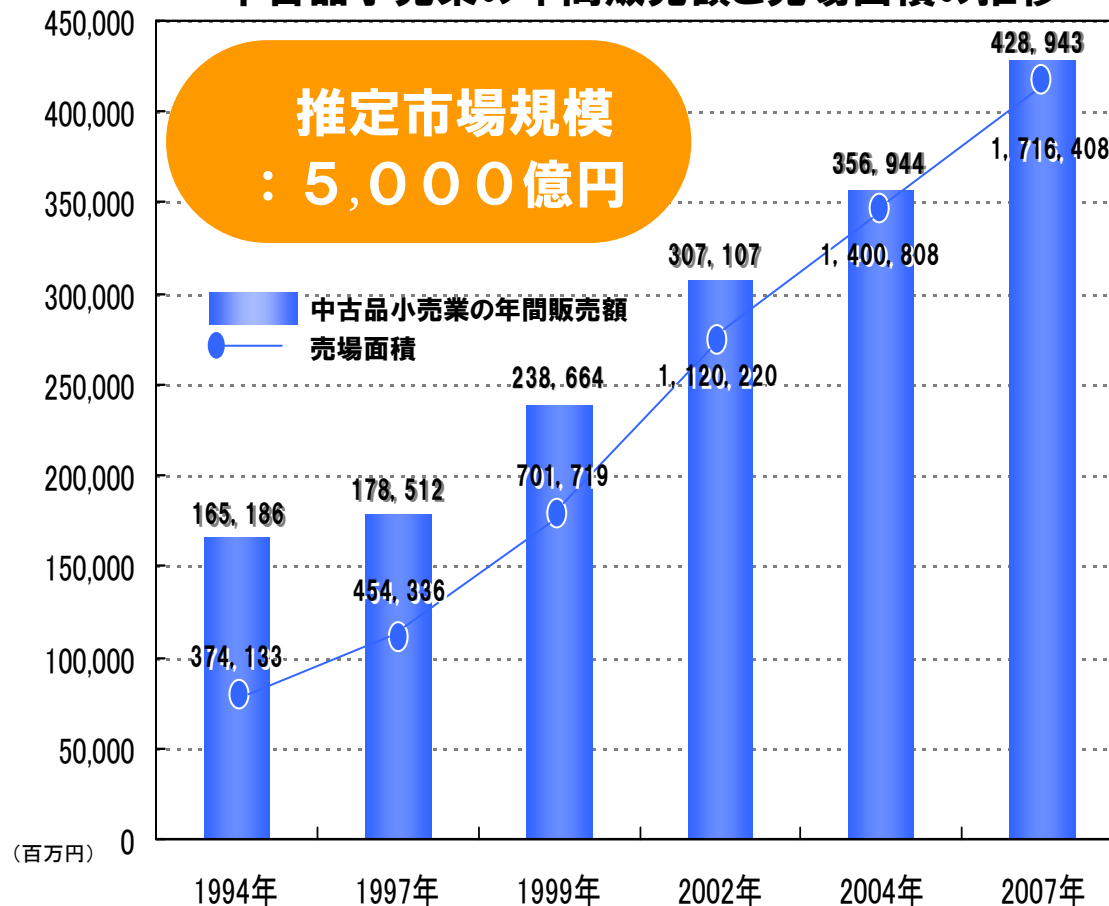
沿革

- | | |
|----------|--|
| 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 | F C事業を開始。福島県いわき市にF C 1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～

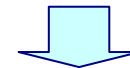
中古品小売業界は、エコをキーワードにした環境意識の高まりに加え、景気動向が厳しくなる中で、より良いものを安く購入したいという消費者ニーズの強まりから、その市場規模は引き続き、拡大が予想される。

中古品小売業の年間販売額と売場面積の推移



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

*経済産業省「商業統計」より作成

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
35店舗
(FC3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12月末現在、1都3県に直営店35店舗、福島県にFC店舗を3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、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11月までに東京都、神奈川県を中心に7店舗出店。

総合リサイクルショップ 6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

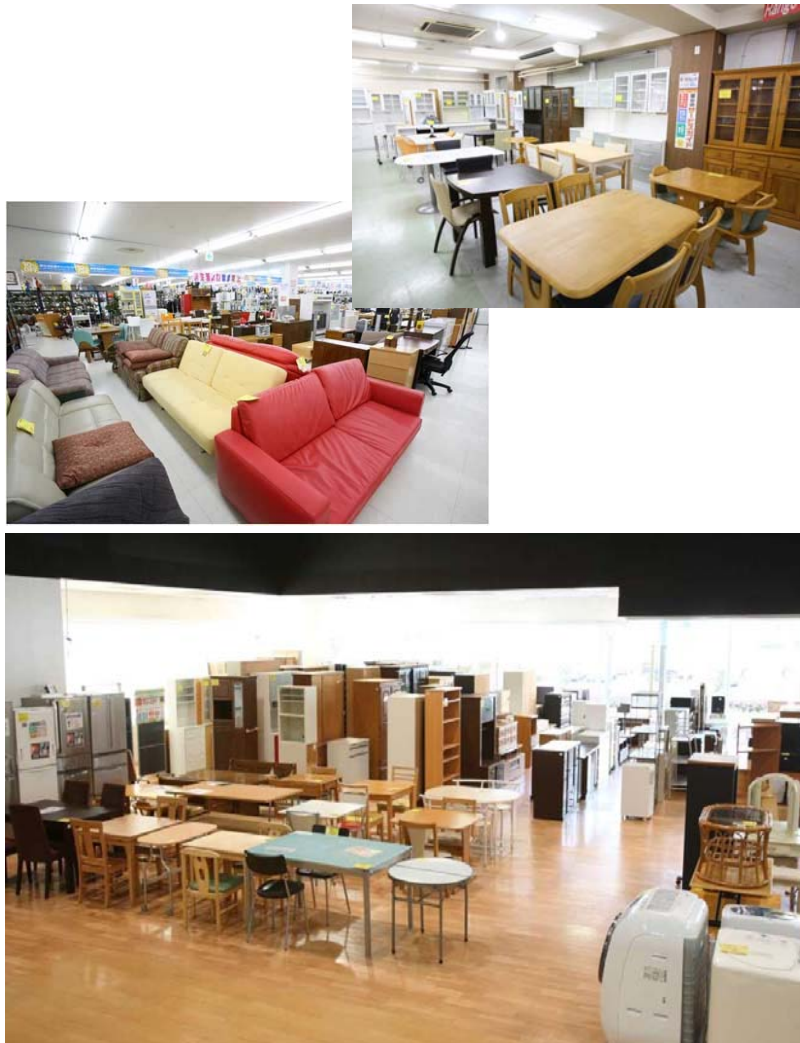


電化製品



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



大型店モデル

総合リサイクルショップ
「トレジャーファクトリー」

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」

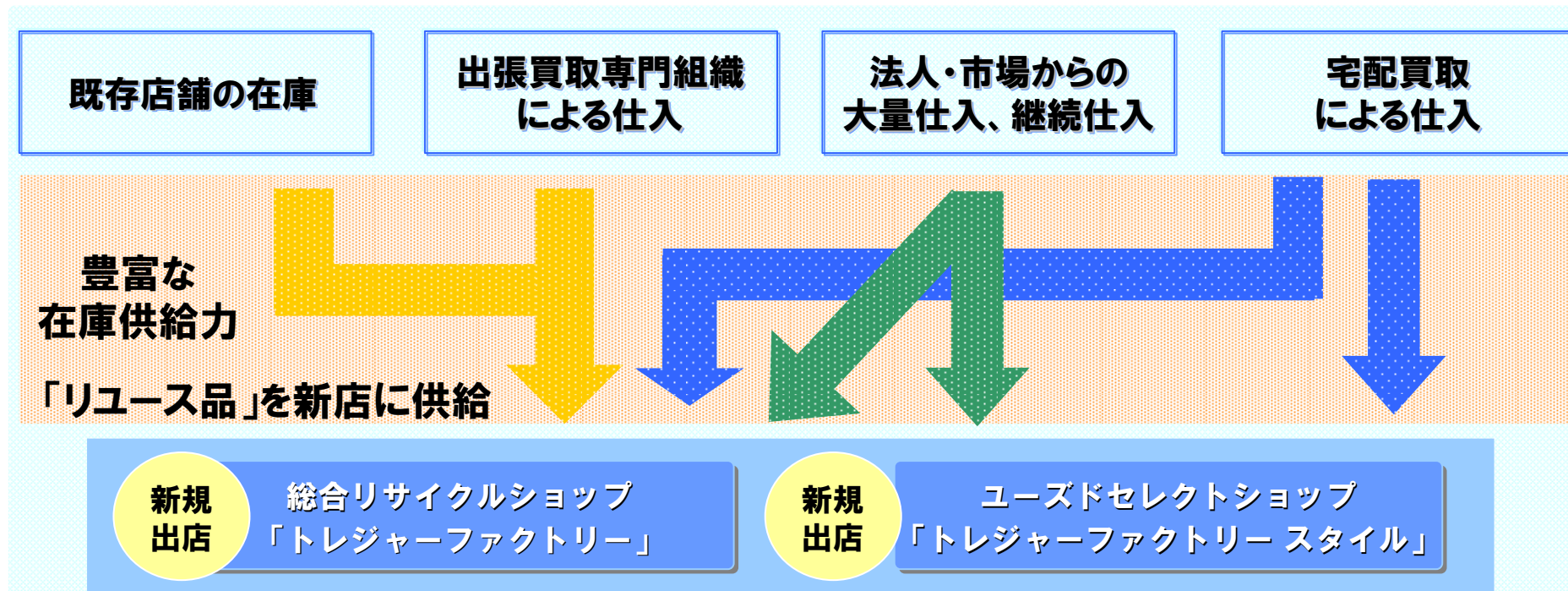
×
強力な販売力

「フラッと買い」を
促す仕組み

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

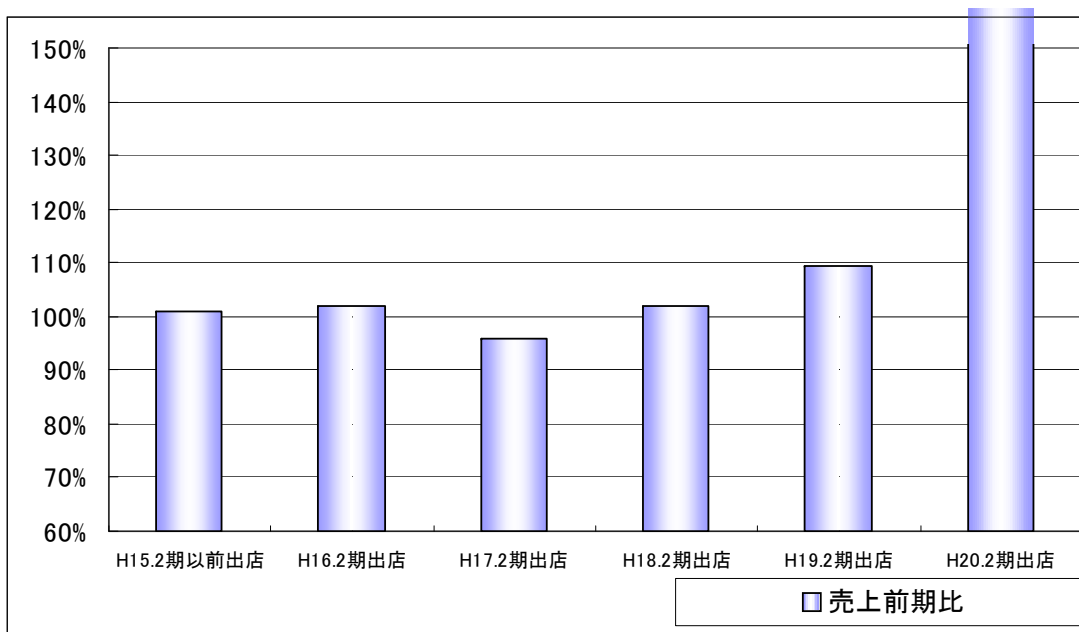
POSシステム＋分析ノウハウで他社と差別化

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