



株式会社トレジャー・ファクトリー

個人投資家説明会

2021年5月29日

テーマ

「なぜ今、
リユースショップなのか！？」

今、リユースショップが大注目！

- 2021年5月 TBSテレビ 「日曜日の初耳学」
- 2021年5月 TBSテレビ 「Nスタ」
- 2021年5月 日本テレビ 「news every.」
- 2021年5月 テレビ朝日 「羽鳥慎一 モーニングショー」
- 2021年3月 日本テレビ 「スッキリ！」
- 2021年2月 日本テレビ 「ヒルナンデス！」
- 2021年2月 TBSテレビ 「あさチャン！」
- 2021年2月 日本テレビ 「真相報道 バンキシャ！」
- 2020年12月 フジテレビ 「とくダネ！」
- 2020年12月 日本テレビ 「ヒルナンデス！」
- 2020年8月 テレビ朝日 「スーパーJチャンネル」
- 2020年6月 テレビ東京 「ワールドビジネスサテライト」
- 2020年4月 TBSテレビ 「がちりマンデー!!」
- 2020年3月 テレビ東京 「ガイアの夜明け」

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	618名（正社員のみ、2021年2月末現在）
決算期	2月
創立	1995年5月25日
本社所在地	東京都千代田区神田練堀町3番地
資本金	521百万円（2021年2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 ECドレスレンタル事業「Cariru」の運営 トレファク引越の運営、トレファク不動産の運営、オークションの運営
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



実店舗 10業態 — ECサイトも展開 —

総合リユース



トレジャーファクトリー

専門リユース

スポーツ・アウトドア



トレファクスポーツ

家具・家電など
郊外型大型リユース



トレファク
マーケット

トレファクマーケット

ゴルフ用品



Golf Kids

ゴルフキッズ
(子会社)

総合リユース
(静岡で展開)



ピックアップ
(子会社)

服飾専門リユース

低価格帯



トレファクスタイル



ユーズレット

ハイブランド



ブランドコレクト

高価格帯

ブランド古着



Kindal

カインドオル
(子会社)

ブランド・貴金属



キンバリー
(子会社)

サービス

BtoBネットオークション



引越+買取サービス



トレファク引越

家まるごと買取サービス



トレファク不動産

終活・生前整理サービス



Regacy

ECドレスレンタル





総合リユース業態
トレジャーファクトリー



服飾専門リユース業態
トレファクスタイル



スポーツ・アウトドア業態
トレファクスポーツ



ブランド専門業態
ブランドコレクト



店舗紹介

商品ジャンル毎に、新品の販売店に劣らない売り場を構築

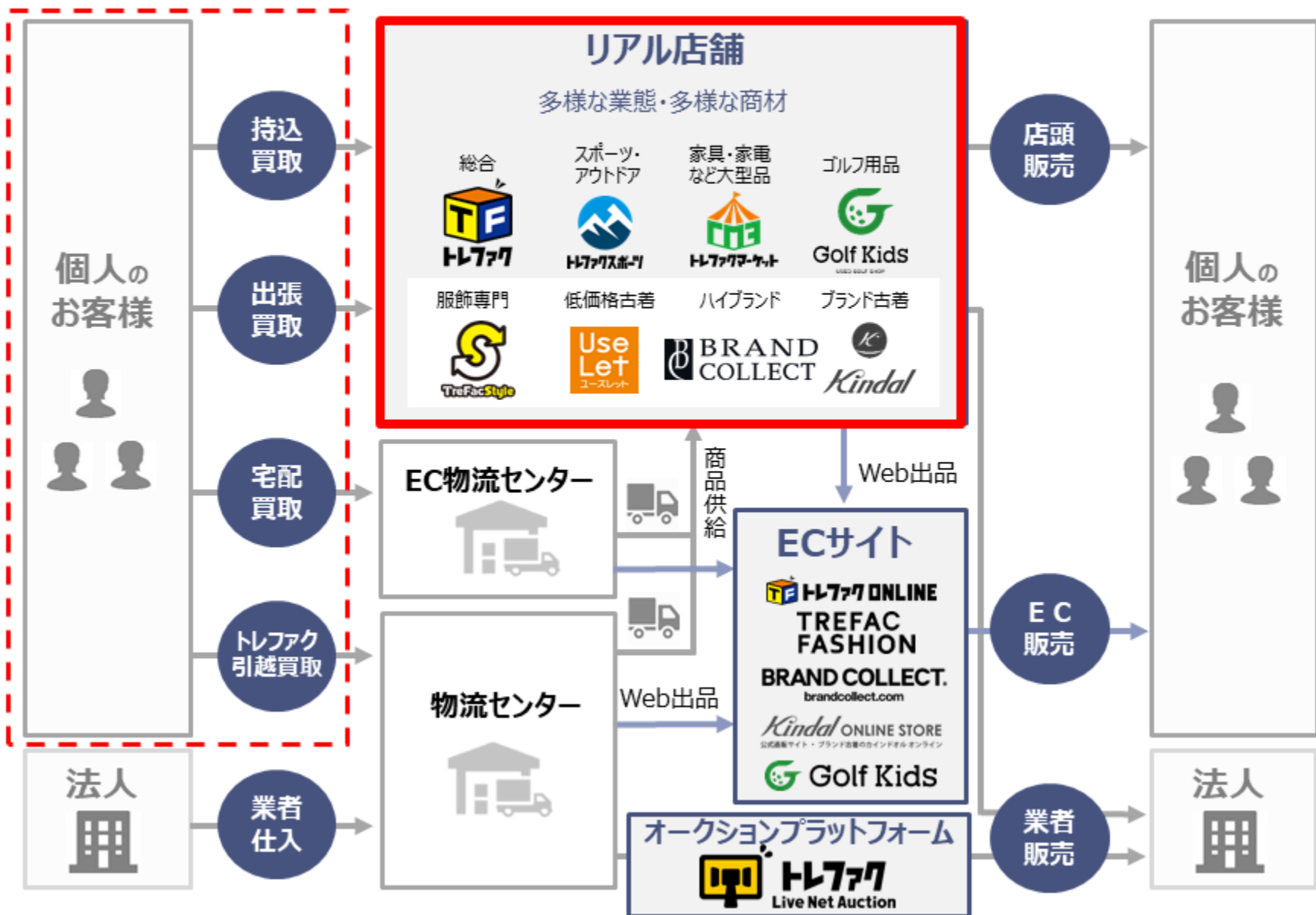


トレファクが伸びている理由

ビジネスモデル「マルチブランド&マルチチャネル」

マルチチャネル：リユースビジネスの肝「仕入」を拡充

マルチブランド：多様な商材を「適材適所」で販売



利用シーンに合わせて買取サービスを展開 コロナ禍の中で需要増

▶ 宅配買取 前年比122%成長

宅配便を利用し、
日本全国から買取



▶ 大型品出張買取 前年比110%成長

家具・家電など中心にご自宅に伺い買取



▶ 引越買取 前年比144%成長

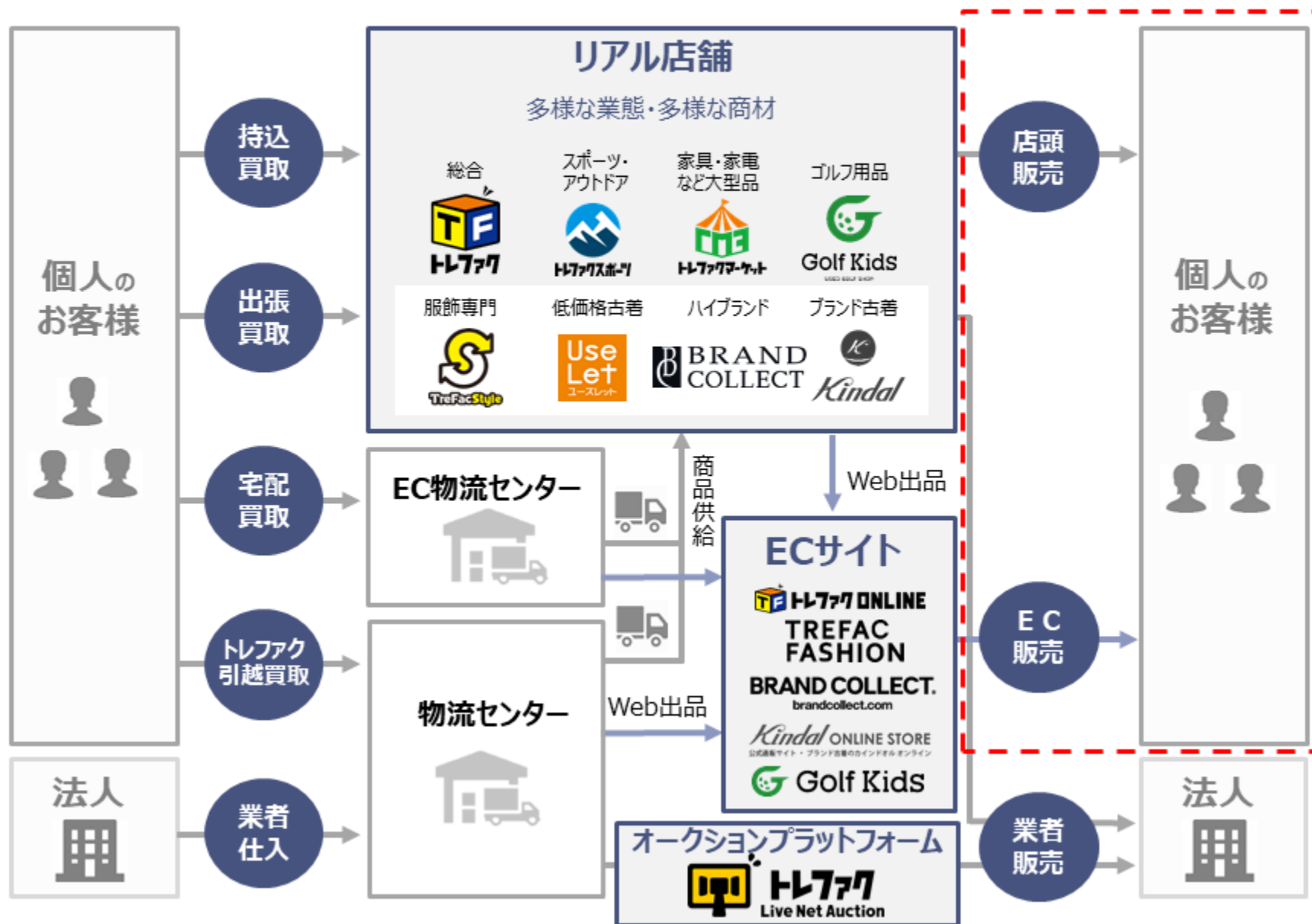
引越で新居に持っていかないモノを
引越と同時に買取



ビジネスモデル「マルチブランド&マルチチャネル」

マルチチャネル：リユースビジネスの肝「仕入」を拡充

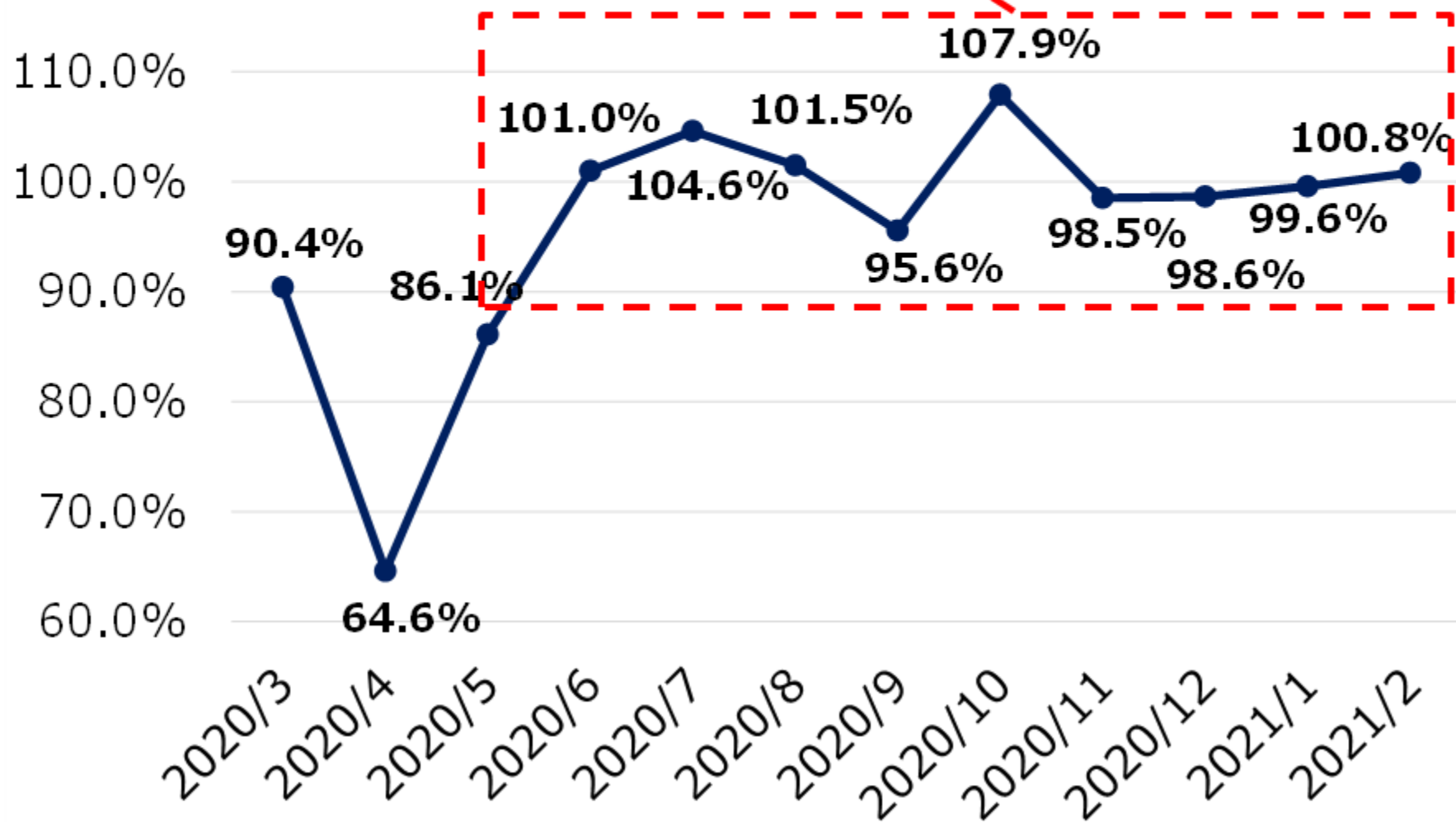
マルチブランド：多様な商材を「適材適所」で販売



既存店の推移（トレジャー・ファクトリー単体）

前年4-5月の緊急事態宣言下は一時的に販売機会が減少したものの
6-2月累計は**前年同期比100.8%**と前年以上の水準に回復

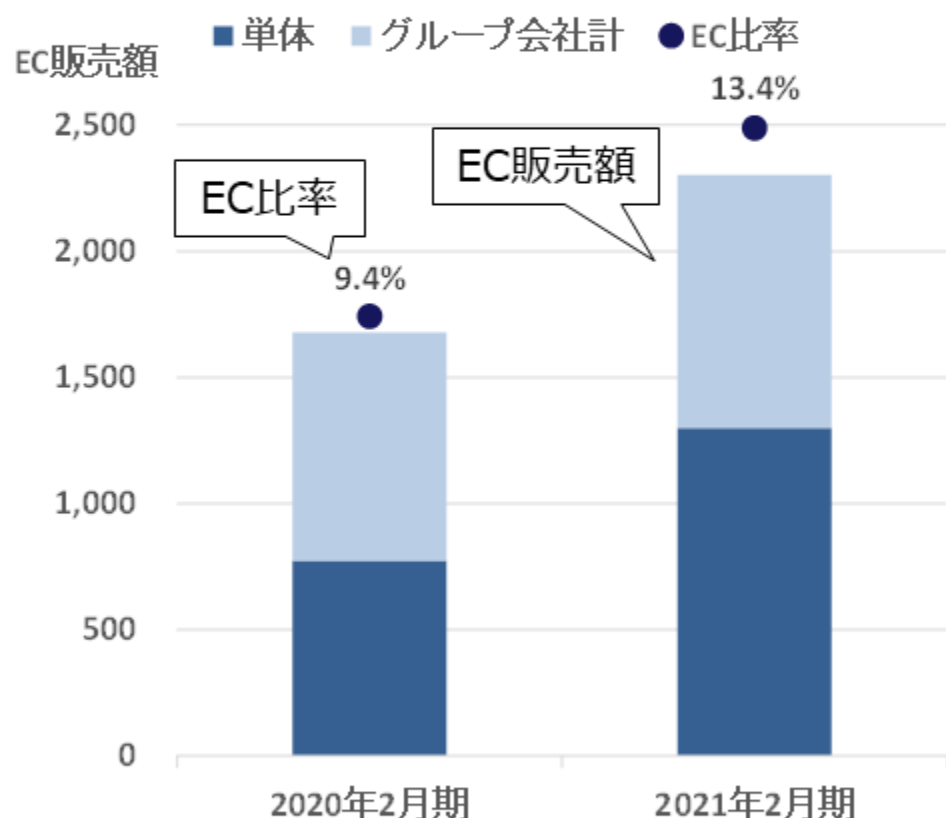
■ 既存店売上の前年同月比推移【2020年3月～2021年2月】



EC販売額（単体・連結）・EC比率（連結）

自社ECサイト経由での販売が前年比181.3%と好調
2021年2月期は過去最高のEC販売額、EC比率を達成

（単位：百万円）



自社ECサイト合計売上

前年比 181%

自社サイト全体での出品数

前年比 288%

※グループ会社のピックアップジャパンは2021年1月より連結組込のため、
2021年2月期に含めておりません

※タイ法人はEC販売を行っていないため、集計に含めておりません

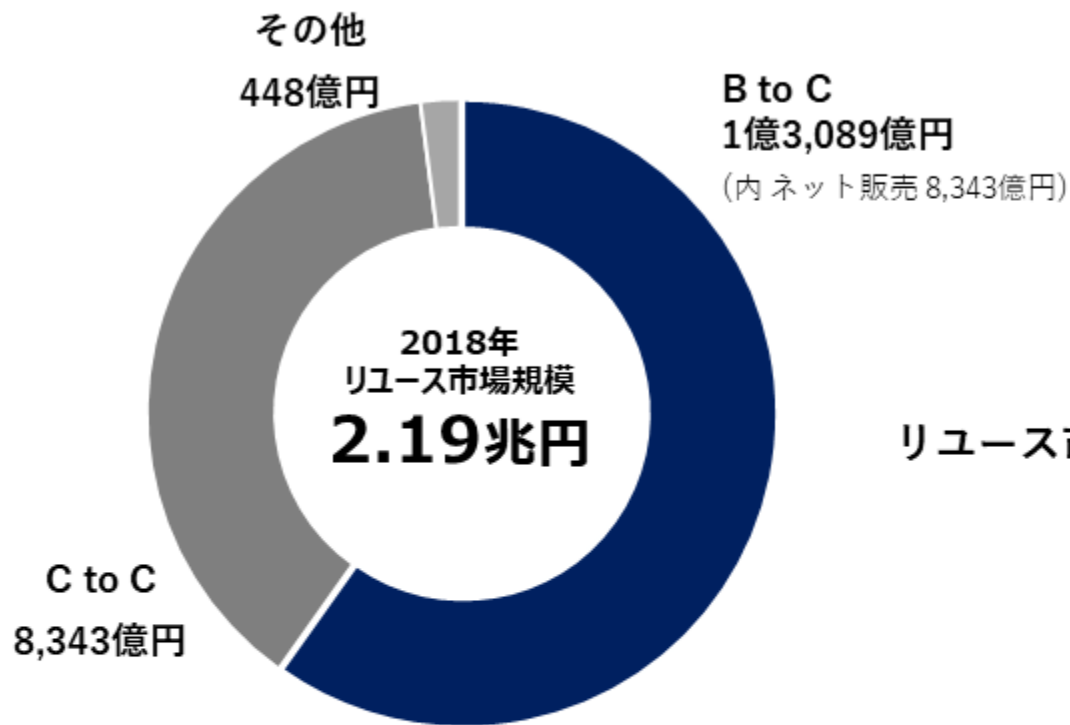
2021年2月期 連結損益実績 上半期/下半期

上半期はコロナ禍による一時的な影響を受けるも、
下半期は増収、新店投資を継続しながら、経常利益は7割まで回復

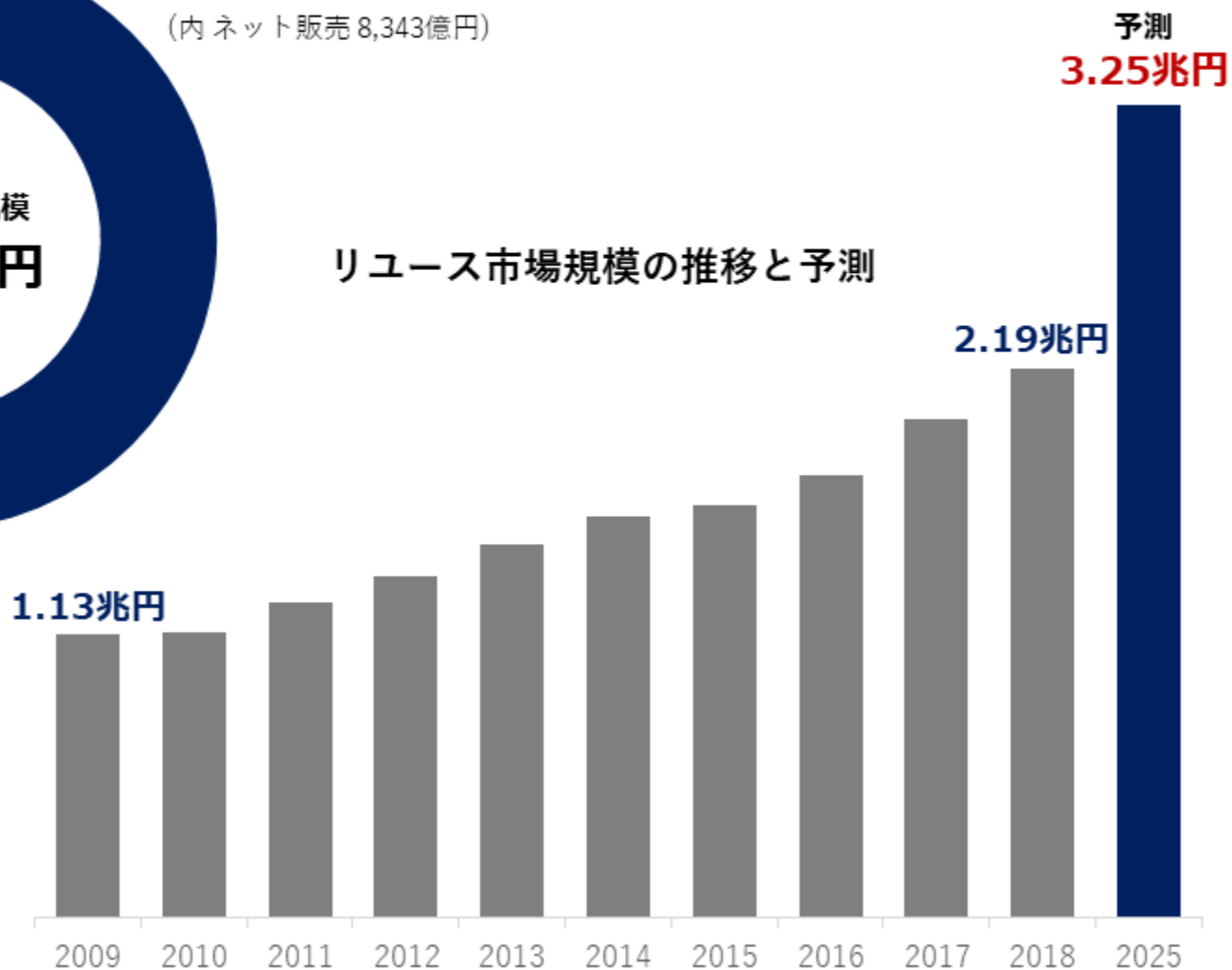
(単位：百万円)	上半期			下半期		
	2019年3-8月	2020年3-8月	増減率	2019年9月- 2020年2月	2020年9月- 2021年2月	増減率
売上高	9,066	8,377	▲7.6%	10,056	10,358	3.0%
差引売上総利益	5,697	5,145	▲9.7%	6,126	6,225	1.6%
差引売上 総利益率	62.8%	61.4%	—	60.9%	60.1%	—
販売費及び 一般管理費	5,317	5,408	1.7%	5,566	5,855	5.2%
営業利益	379	▲ 263	—	559	370	▲33.9%
経常利益	421	▲ 222	—	571	397	▲30.5%
経常利益率	4.7%	▲2.7%	—	5.7%	3.8%	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	288	▲ 266	—	227	131	▲42.4%

こ れ か ら の ト レ フ ァ ク

リユース市場の動向

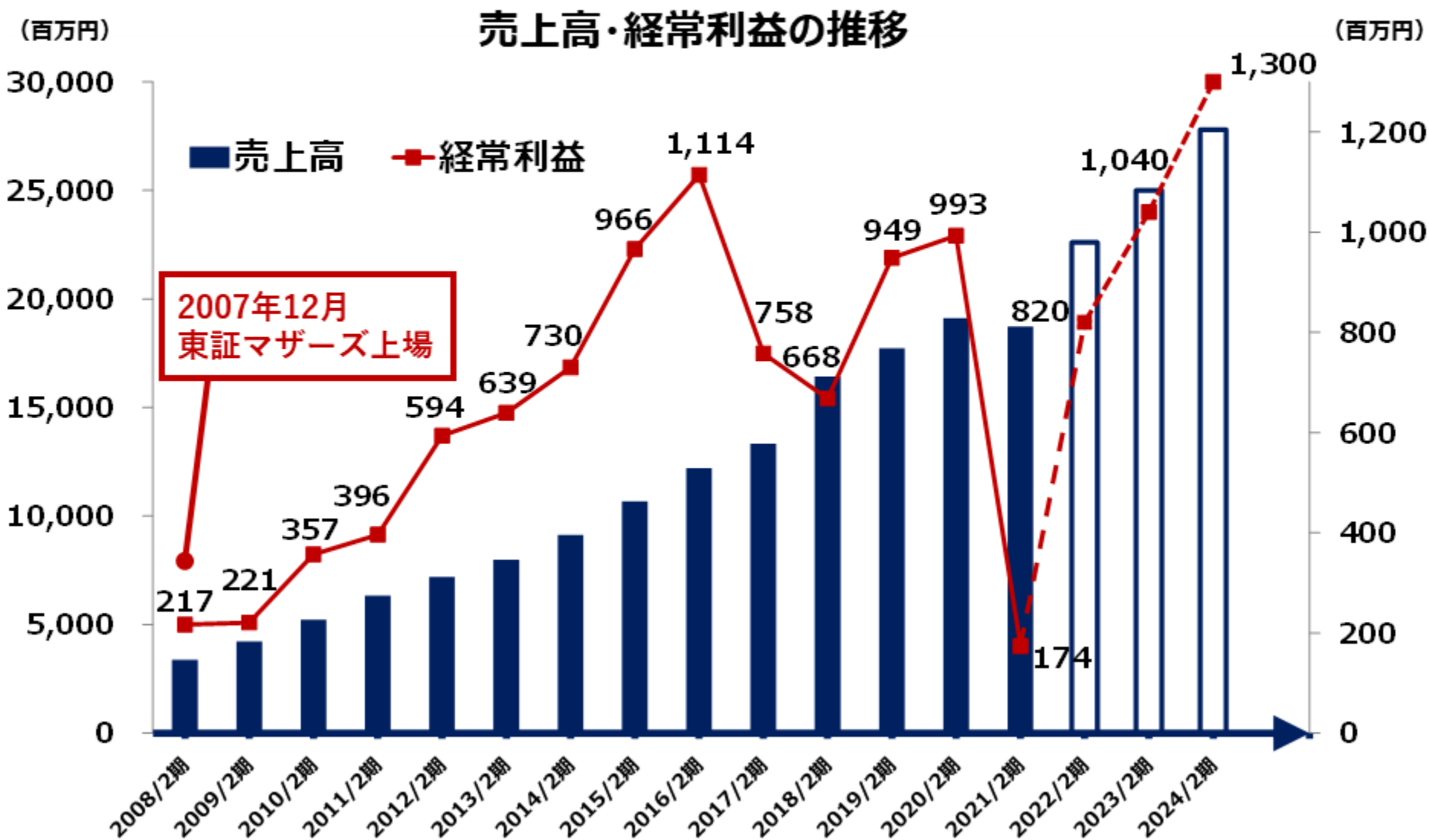


リユース市場規模の推移と予測



売上と経常利益の推移と予想

継続的な成長を果たし、2024年2月期に過去最高益を計画



※2017年2月期から連結決算に移行

新規出店、新規事業、海外事業、M&Aに継続投資 プライム市場の選択を念頭に収益拡大を進め、最高益達成へ

	2022年2月期	2023年2月期	2024年2月期
年間出店数	15-20店	20-25店	25-30店
売上高	226億円	250億円	278億円
経常利益	8.2億円	10.4億円	13億円
経常利益率	3.6%	4.2%	4.7%

最高益の達成
を目指す

計画の前提及び留意事項

- ・既存店舗の成長は、概ね前年並みの想定で計画に織り込んでおります。
- ・M&Aについては不確定要素が高いため、M&Aによる収益拡大やM&Aの仲介手数料等の費用は見込んでおりません。
- ・新規出店の物件が想定通り確保できない場合には、計画に影響が出る可能性があります。
- ・新型コロナウイルス感染症拡大のような不測の事態により計画に大きな影響が出る可能性があります。
- ・中期経営計画は適宜見直しを行う可能性があります。

累計6件のM&A実績、新規事業や同業他社等を子会社化 今後も事業拡大のドライバーとしてM&Aを活用

2010 2014 2016 2018 2019 2020



当社初のM&A
ブランドバッグレンタル事業として取得、事業をモデルチェンジし収益化に成功



Kindal
カインドオル

過去最大のM&A
東京と大阪の都心中心にハイブランド業態を多店舗展開していたカインドオルを子会社化



ブランドコレクト
当社初のリユース事業の取得
ハイブランド業態への本格進出の足掛かりとなった



当社初のシステム会社のM&A
グループのIT・システム開発機能強化のためWEB・アプリ開発に強みを持つ会社を子会社化



Golf Kids

ゴルフ業態のM&A
中古ゴルフへの本格進出するために老舗の中古ゴルフショップを子会社化



当社初の総合リユース事業のM&A
静岡県に展開する総合リユース企業を傘下に、未進出だった県にグループとして進出

新規出店、IT/Web強化、海外展開に1億円超の支出を計画 3力年中期計画での最高益達成に向け、積極投資

(単位：百万円)

	2021/2期	2022/2期 通期		2021/2期	2022/2期 中間	
	通期実績	通期予想	前期比	上半期実績	中間予想	前年同期比
売上高	18,735	22,636	120.8%	8,377	10,572	126.2%
営業利益	106	804	752.2%	▲ 263	97	—
営業利益率	0.6%	3.6%	—	▲3.1%	0.9%	—
経常利益	174	818	467.6%	▲ 222	107	—
経常利益率	0.9%	3.6%	—	▲2.7%	1.0%	—
親会社に帰属する 四半期/当期純利益	▲ 134	537	—	▲ 266	46	—
四半期/ 当期純利益率	—	2.4%	—	—	0.4%	—
1株当たり四半期/ 当期純利益 (円)	▲ 11.94	47.50	—	▲ 23.51	4.07	—

POINTS

新規出店・海外投資・IT投資を
継続強化

※上半期予算はコロナ禍の
マイナス影響を加味

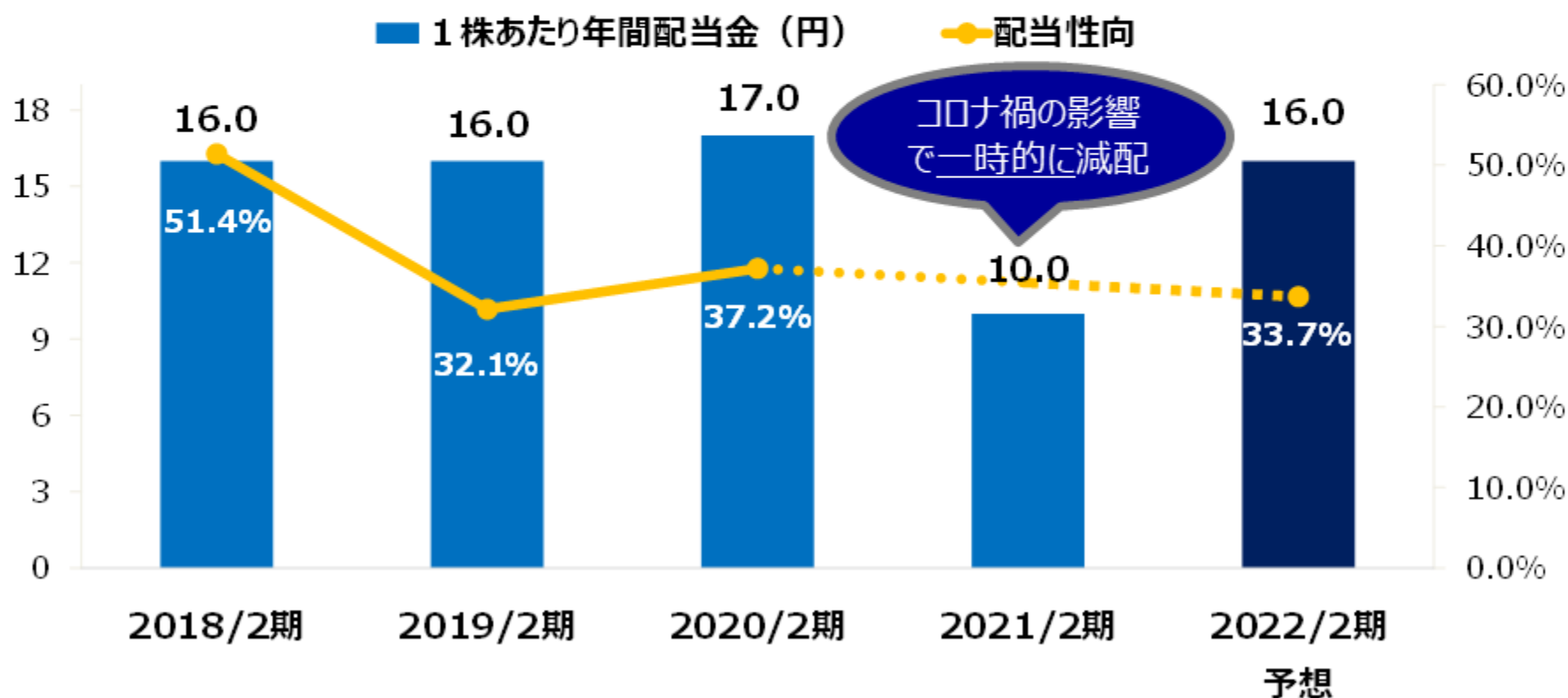
(単位：百万円)

2022/2期 新規投資による経 常利益への影響額 (通期)

新規出店	-52
海外出店	-20
IT/Web強化	-31
上記計	-103

2022年2月期は業績回復を見越し年16円に回復 配当性向は25%以上が当面の目標

年間配当金及び配当性向の推移



※2021/2期の配当性向は、1株当たり当期純利益が赤字のため記載なし

自社店舗・オンラインサイトなどで使用できる優待券と プレゼント抽選権を配布

- ① お買い物割引クーポン1,000円分（2単元以上の保有の株主様は2,000円分）
- ② 買取アップクーポン
- ③ プレゼント抽選券

①お買い物割引クーポン

1単元保有の場合
1,000円割引券



②買取アップクーポン



③プレゼント抽選の商品内容

1等	2等	3等
JCBギフトカード3万円 抽選で5名	ジェフグルメカード1万円 抽選で20名	クオカード2千円 抽選で100名
		

※毎年、直近の2月末に保有されていた株主様に、
当年の5月下旬に発送いたします。

業績回復とともに株価は堅調に推移

■ 当社株価と株価指数との比較



* 当社が上場した2007年12月27日の株価を100とし、その後の株価を指数化しています。日経平均株価、TOPIXも同様に指数化しています。

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。

<本資料に関するお問い合わせ先>

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>