



2021年12月15日

各 位

会 社 名 株式会社トレジャー・ファクトリー
代 表 者 名 代表取締役社長 野坂 英吾
(コード番号 3093 東証一部)
問 合 せ 先 取締役経営企画室長 小林 英治
(TEL. 03-3880-8822)

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、2022年4月に予定される株式会社東京証券取引所（以下、「東証」といいます）の市場区分の見直しに関して、本日プライム市場を選択する申請書を提出いたしました。当社は、移行基準日時点（2021年6月30日）において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなっており、「流通株式時価総額」については基準を充たしておりません。当社は2025年2月期までに上場維持基準を充たすために各取組を進めてまいります。

	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	売買代金
当社の状況 (移行基準日時点)	54,294単位	56億円	46.8%	0.3億円
上場維持基準	20,000単位	100億円	35%	0.2億円
計画書に記載の項目		○		

※当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

プライム市場上場維持基準の適合に向けた当社の基本方針や具体的な取組内容については、添付の「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」に記載のとおりです。

以 上



東証第1部 証券コード：3093

新市場区分の上場維持基準の 適合に向けた計画書

株式会社トレジャー・ファクトリー

2021年12月15日

上場維持基準の適合状況

● 上場維持基準の適合状況

当社は、移行基準日（2021年6月30日）において、プライム市場の上場維持基準を以下の通り満たしていません。

	プライム市場 上場維持基準	当社の数値 (移行基準日)
流通株式 時価総額	100億円	56億円

● 計画期間

プライム市場上場維持基準を充たすための計画期間を、当期末（2022年2月期）から3期経過時点の2025年2月期末とし、本計画書及び既に2021年4月14日に公表済みの中期経営計画に記載した取り組みを進めてまいります。

● プライム市場を選択する理由

当社は、成長が続くりユース市場において、中期経営計画に基づき、継続的な売上及び利益成長を果たすことで、時価総額の拡大及び企業価値の向上を目指しております。プライム市場は、上場企業に対し、高い流動性と一定規模の時価総額、高いガバナンス水準、そして持続的な成長と中長期的な企業価値の向上にコミットすることを求めています。当社としては、プライム市場の求める水準を中期的に達成できる見通しを持っており、今後、株式市場において持続的な成長を果たすためにもプライム市場を選択し、申請することが当社にとって最良と判断しております。なお、中期経営計画を踏まえた流通時価総額の将来予測の結果から、当社は、2025年2月期終了時点で、プライム市場の基準をクリアすることを見込んでおります。（※今後の業績予測及び流通株式時価総額見通しについては本資料P3以降を参照ください。）

中期経営計画 2022年2月期～2025年2月期【2025年2月期を新規に公表】

2021年4月に発表済みの中期経営計画（2022年2月期～2024年2月期）を2025年2月期までに更新。SDGsの推進、そしてサステナブルな社会構築に向けて人々のリユースへの取組みが進み、更なる成長が見込まれるリユース市場において、リユース事業を中核とし、グループ一体となって年平均売上成長率10%を継続し、利益の安定的成長を目指す

	2022年2月期	2023年2月期	2024年2月期	2025年2月期	4年間の 年平均成長率 (CAGR)
売上高	226億円	250億円	278億円	310億円	11.1%
経常利益	8.2億円	10.4億円	13.2億円	15.8億円	24.6%
経常利益率	3.6%	4.2%	4.7%	5.1%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	5.4億円	6.8億円	8.7億円	10.5億円	24.9%
年間出店数	15-20店	20-25店	25-30店	25-30店	—

※2022年2月期～2024年2月期の計画は、2021年4月14日公表時の内容から変更ありません

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。

中期経営計画達成に向けた経営方針

方針 1

リユース事業の成長

- ①リアル買取・販売拠点かつEC販売の拠点となる店舗を年間20～30店のペースで関東、関西、中部、九州などを中心に新店舗を出店し、リユースのネットワークを拡大する。
- ②グループのリユース会社の収益改善により、連結への継続的な利益貢献を実現する。

方針 2

新規事業への投資

- ①関東と関西にて、物流拠点を拡張し、BtoBオークション事業を本格展開する。
- ②買取と引越をセットで行う当社独自の買取引越事業を、提携引越会社との連携に加え、自社で引越部門を持ち引越サービスを提供することで、成長を加速させる。
- ③成長著しいレンタル事業に継続投資し、新たな事業の柱とする。

方針 3

海外市場での成長

- ①タイ事業は2021年11月期での単年度黒字化を経て、今後は確固たる利益体制の構築と新規店舗の出店を進める。
- ②新たに進出した台湾において、早期に1号店を出店し、リユース事業のモデル構築と単年度黒字を目指す。

方針 4

M&Aによる成長

当社と補完関係があるリユース企業や引越運営企業などグループ内でシナジーが発揮できる企業のM&Aを積極的に実行する。

方針 5

DX投資による成長

自社システム部門及びシステム子会社の開発力を活用し、AIなどを使った業務効率化や査定効率化、デジタル投資による新たな買取機会、販売機会の創出等によりグループ収益を伸ばしていく。

当社の競争優位性

当社独自のビジネスモデルを持つことで競争優位を築き、システム開発力をベースに常にビジネスモデルとサービスを改善し続けることで持続的な競争優位を維持

多チャンネル・多ジャンルの仕入

- ・店頭、出張、宅配、法人仕入、引越買取、オークション仕入により年間約120万件、約1,000万点の買取実績（いずれも前年比20%増の成長）
- ・総合リユースとしてシステムを活用することでオールジャンルの買取が可能

自社オークション活用による在庫回転の短縮

- ・自社オークションの活用により、一般小売で売りづらい物や滞留在庫を早期にキャッシュ化
- ・オークションチャンネルを持つことで買取できるアイテムの幅がさらに広がり、買取も増加

多様な業態による多店舗展開

- ・多様な業態を持つことで、様々な店舗立地への出店が可能となる多店舗出店体制を構築
- ・各業態の扱いジャンルが異なることでグループ内での近接出店が可能

システム開発力とデータ分析力

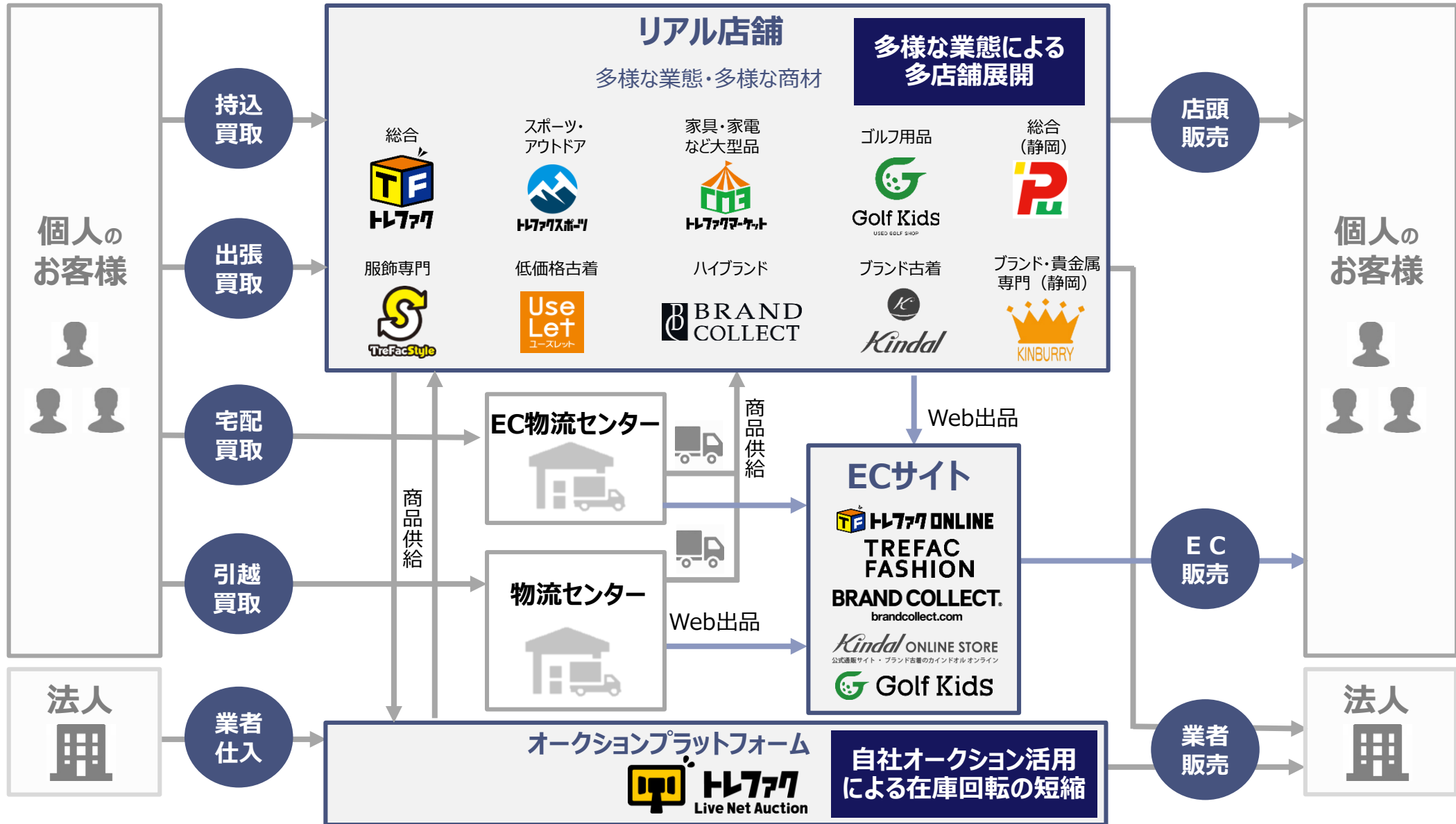
- ・自社でシステム開発部門とシステム開発子会社を持ち、システム、アプリ、ECの開発は自社開発し、迅速に改善
- ・データがリアルタイムに更新され、全拠点でデータを共有、データ分析に基づくPDCAを高回転で回す仕組みを構築

競争優位を実現するビジネスモデル

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

多チャネル・多ジャンルの仕入



競争優位を実現するシステム開発力

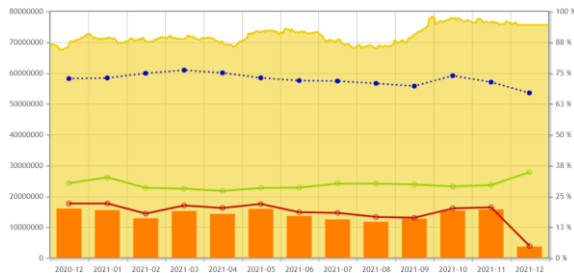
・システム部門を持ち、POSシステム、査定システム等の基幹システム、業績をリアルタイムに可視化するデータ分析ツールなどを自社で開発

・2019年1月にシステム開発会社をM&Aにより子会社化、新規事業のオンラインオークションシステム、CRMシステムや自社アプリなどを親会社システム部門と共同で開発

◆リユース事業に特化した自社開発の基幹システム



- ・査定データ
- ・査定システム
- ・売買実績管理
- ・在庫管理 etc
- ・業績管理
- ・顧客管理 etc



◆自社開発のECサイト

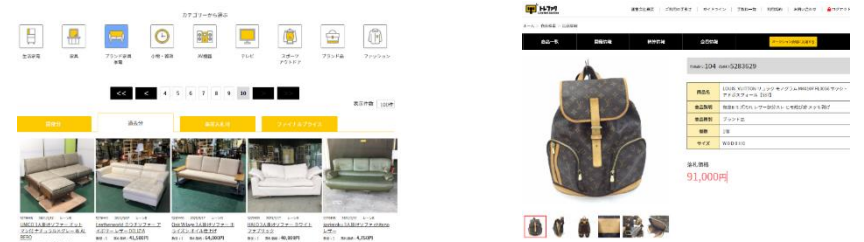


- ・コロナ禍の中で自社ECサイトのユーザビリティを改善
- ・システム改善による出品業務効率化を進め出品数、売上ともに2倍近くの伸び



◆自社開発のオンラインオークションシステム

- ・2020年3月新規事業として開始
- ・システムを迅速に改修し、事業拡大を支援



◆自社開発のトレファクアプリ



- ・アプリ会員175万
- ・買取受付、買取完了などをアプリで通知
- ・買取金の電子マネー払いなど新たな機能搭載予定

1期目 2022年2月期の成果（進行期）

コロナ禍の中でも過去最多の新規出店をこなしながら、既存店も好調に推移。各子会社のリユース事業の業績も堅調に推移し、連結で損益計画達成に向けて取り組みを進行

◆既存店売上（単体）

- ・2021年11月単月 売上前期比104.3%
- ・2021年3-11月累計 売上前期比108.1%

◆新規出店

- ・単体で17店の新規出店（過去最多の年間出店数を達成）
業態別内訳 総合7店、スタイル8店、ブランドコレクト2店
地域別内訳 関東10店、関西3店、中部3店、九州1店
- ・新規出店した店舗も概ね好調に推移

◆主要なグループ会社

- ・リユース事業を行うカインドオルはインバウンド需要はまだ戻らないものの利益回復、大幅黒字化見込む
- ・ピックアップジャパンは当期から連結組入れとなったが、売上堅調に推移し、利益貢献

◆海外事業

- ・タイ法人 2021年11月期単年度黒字化を達成見通し

リユース事業 2023年2月期以降の出店計画及び増収効果

● 2023年2月期出店計画と出店による増収効果

◆ 年間20~25店の新規出店 内訳

 7-8店
  8-9店
  1-2店
 1-2店
  1店
  1店
 国内外グループ会社1-2店

◆ 増収の内訳

出店済み店舗の成長と新店売上、その他事業の成長により10%増収を計画

	単体				グループ会社	連結
	出店済み店舗	新規出店	その他事業	合計		
増収率/ 増収額	8~10%	10~12億円	30%	10%	3~5%	10%

● 2024年2月期・2025年2月期出店計画と出店による増収効果

◆ 年間25~30店の新規出店 内訳

 9-10店
  9-10店
  1-2店
 1-2店
  1-2店
  1店
 国内外グループ会社3店

◆ 増収の内訳

出店済み店舗の成長と新店売上、その他事業の成長により10%増収を計画

	単体				グループ会社	連結
	出店済み店舗	新規出店	その他事業	合計		
増収率/ 増収額	10~12%	14~17億円	20%	10~12%	3~5%	11%

重点強化事業 今後の取組み



◆BtoBオークション事業：新たな収益事業として拡大、リユースの在庫回転率向上へ貢献

総合オークション

- ・総合的な商材を扱うBtoBのオークションをオンラインで開催、会員数が順調に伸長
- ・現在は、関東：毎週1回開催

ブランドオークション

- ・関東で毎月1回開催中

今後の方針

- ・関東の物流センターを増設（2022年1月稼働）し、オークション事業を拡大
- ・関西の物流センターを増設（2022年3月稼働予定）し、関東に続いて、2022年春ごろから関西でオークション事業を開始予定



トレアア引越

◆引越事業：買取との一体サービスにより独自サービスとして事業成長を目指す

引越と買取を同時に行う引越サービスを展開

- ・引越会社と提携し、買取と引越をワンストップで提供
- ・引越時の不用品をリユースできる当社だからこそ提供可能なサービス

今後の方針

- ・自社での引越サービス開始
営業拠点を埼玉県に開設し、2022年春ごろから自社での引越サービス提供開始
- ・今後、提携引越会社と自社サービスのハイブリットで拡大





◆レンタル事業：シェアリング時代の中での新たな収益事業

ドレスレンタルとブラックフォーマルの両サイトを運営

- ・オンラインのドレスレンタルとして継続的に成長を達成
2021年4月からブラックフォーマルのレンタル開始
コロナ禍の中でもイベントが再開するにつれ、大きく伸長

今後の方針

- ・レンタル/シェアリングサービスへの強まる
需要を受け今後新たな商材拡大へ

【ドレスレンタルサイト】



【ブラックフォーマルレンタルサイト】



国内グループ会社 今後の成長方針



◆カインドオル 2022年2月期に売上・利益とも回復、さらなる増収増益へ

事業規模・業績

- ・売上規模25億円、営業利益率が改善し4%前後へ
- ・EC比率43%と高め、インバウンド需要減少をカバー

成長方針

- ・渋谷、原宿、大阪心斎橋など都心店舗とECを基盤に、ハイブランドリユースジャンルで差別化し、更なる売上成長を目指す
- ・営業利益率の改善を進め、5%を目指す



【カインドオル 中目黒店】



◆ピックアップジャパン 2022年2月期から連結に取込み、売上・利益に貢献

事業規模・業績

- ・売上規模20億円、営業利益率4%前後
- ・衣料や家具などを強化し、収益力が改善

成長方針

- ・静岡を中心に総合リユース、ブランドリユース、質事業の3本柱を伸ばすため、人材育成とデータ分析力強化を進め、更なる売上成長を目指す
- ・営業利益率の改善を進め、5%を目指す

【総合業態 ピックアップ】



【ブランド・貴金属業態 キンバリー】





◆GKファクトリー ゴルフブームを追い風にEC好調、トレファクとの連携強化

事業内容

- ・直営店 1 店、FC14店を運営
- ・2021年4月に直営店を埼玉県越谷市から東京都足立区に移転、新たな客層開拓へ

成長方針

- ・トレファクとゴルフ用品査定で連携
- グループでのゴルフ用品の売買拡大を目指す

【ゴルフキッズ 足立店】



◆システム開発子会社 システム開発専門会社としてグループのDX推進に貢献

事業内容

- ・グループのEC、アプリ、各種システムの開発に貢献
- ・開発ノウハウをグループ内外の開発案件に展開

成長方針

- ・グループ内のDXを推進し、グループにおけるシステム開発事業の柱としていく

【開発事例 オークションシステム】



◆タイ事業 2022年2月期にコロナ禍の中でも初の黒字へ

事業規模・業績

- ・現在、直営店3店体制
- ・2022年2月期は初の単年度黒字化を見込む
- ・売上総利益率が大幅改善

成長方針

- ・既存店の増収増益と更なる新規出店を目指す

【タイ バンコクのスクンビット39店】



◆台湾事業 2023年2月期から本格的に出店開始

- ・2021年4月 台湾法人設立
- ・リユース事業の展開予定

成長方針

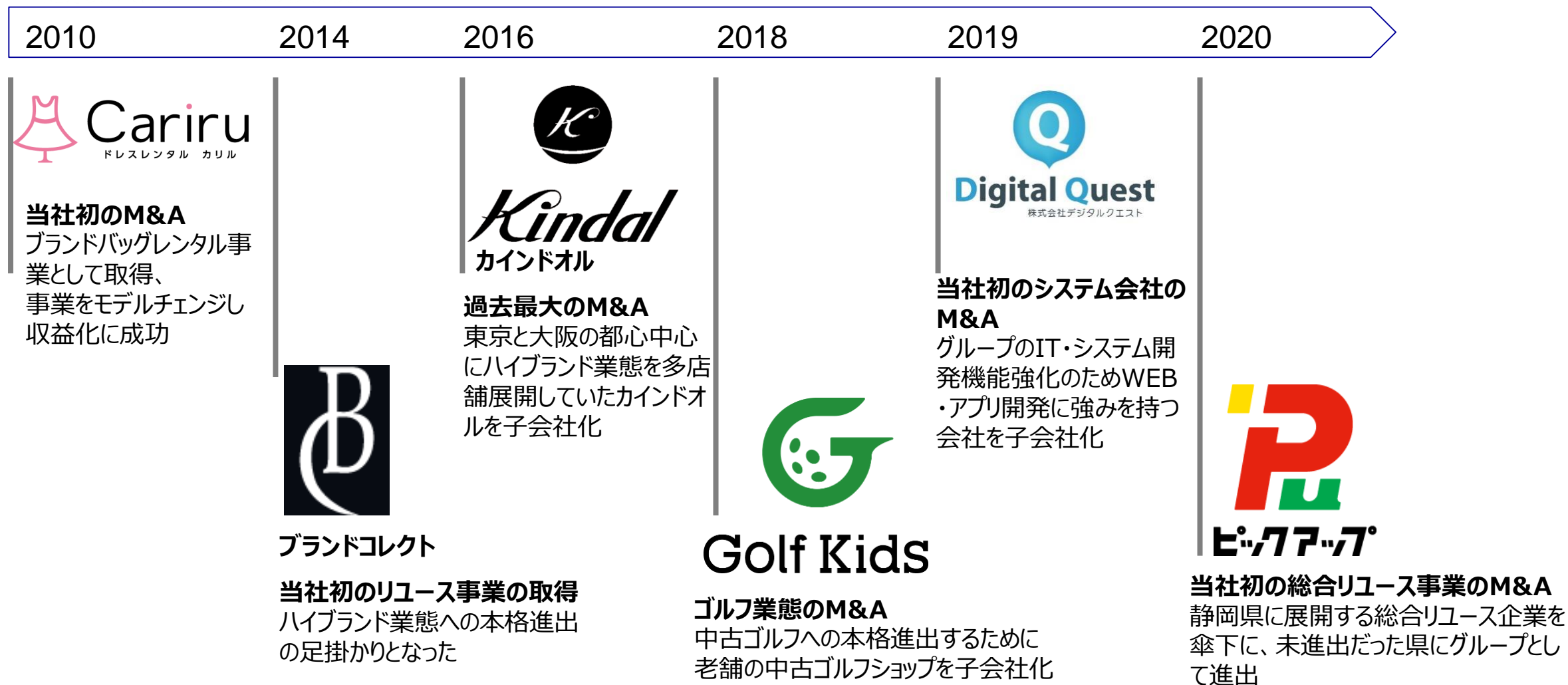
- ・早期に1号店を出店し、台湾でのリユース事業のモデルを確立することを目指す

M&Aによる成長

2010年から2件の事業譲受と4社の子会社化を実行。今後もシナジーが発揮できる他リユース事業者との資本提携やM&Aによる事業成長、またM&Aを活用した引越などの新規事業の拡大を進める

なお、中期経営計画（P3）、資金計画（P18）には、今後実行するM&Aによる影響は含めておりません。

【これまでのM&Aの実績】



資本政策・株主還元方針

● 資本政策

- ・新株予約権行使による増資（2022年6月から2年間）最大で約790百万円調達 新株発行最大744千株
ただし、2022年2月期の業績が業績達成条件を満たした場合のみ行使が可能
- ・自己株式386千株の償却を適時実施

● 配当方針と配当性向目標の引き上げ

- ・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
- ・配当性向目標を従来の25%以上から**30%以上**に引き上げ
- ・配当の見通し
当期純利益の継続的な成長に伴い、連動して配当を増額していく計画とする（詳細は次ページ参照）

ROE・配当・配当性向の見通し

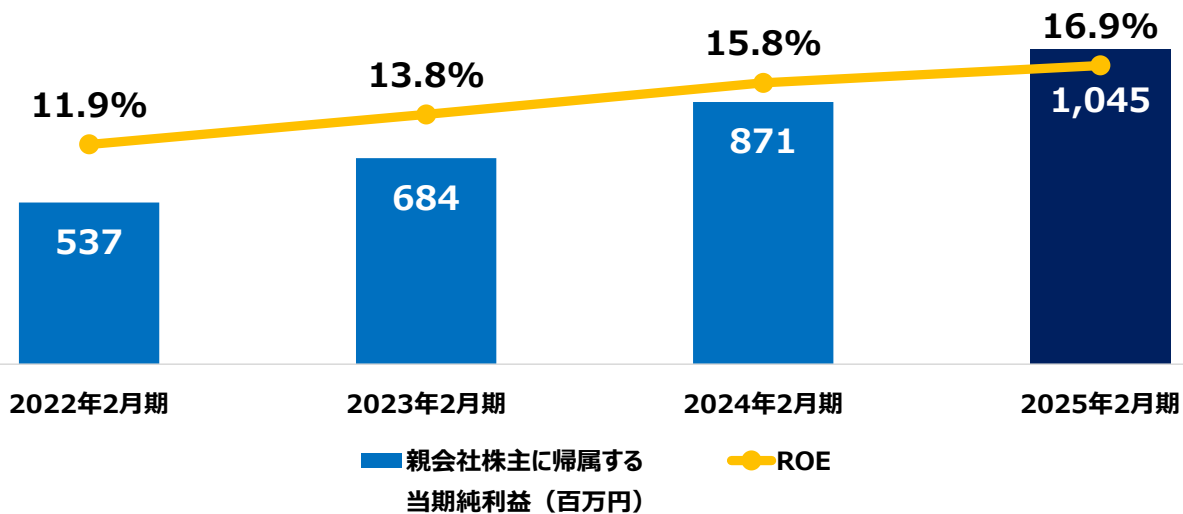
● 当期純利益・ROE・1株当たり当期純利益・配当・配当性向の見通し

	2022年2月期	2023年2月期	2024年2月期	2025年2月期
親会社株主に帰属する 当期純利益（百万円）	537	684	871	1,045
ROE	11.9%	13.8%	15.8%	16.9%
1株当たり 当期純利益（円）	47.50	60.01	74.00	87.40
配当見通し（円）	16	20	24	28
配当性向	33.7%	33.3%	32.4%	32.0%

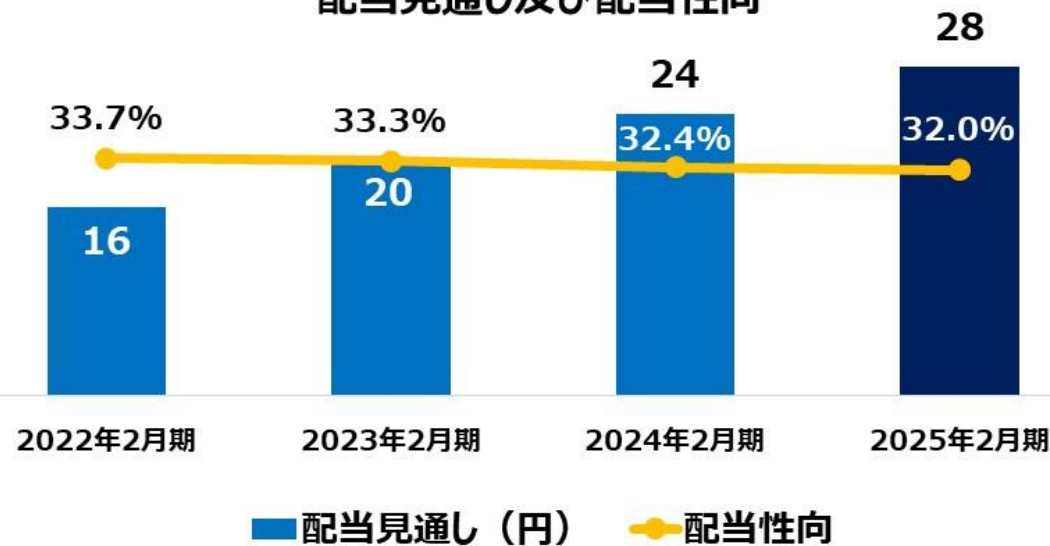
※1株当たり当期純利益は、新株予約権行使により新株が744千株発行され、現状保有する自己株式がすべて償却される前提で計算

※配当見通しは、業績の状況等により変更となる可能性があります

当期純利益及びROEの予想推移



配当見通し及び配当性向



資金計画 2023年2月期及び2025年2月期

● 資金計画

- ・営業CF予測 年間500～800百万円で推移する見通し
- ・新株予約権行使による増資（2023年6月から2年間）2年で最大約790百万円の資金調達
ただし、2022年2月期の業績が業績達成条件を満たした場合のみ行使が可能
- ・銀行借入 3年で累計300～500百万円純増
- ・3年で累計約3,300～3,500百万円の資金を確保

● 投資計画

- ・新規出店投資 年間800～1,000百万円
- ・3年で累計約2,700百万円の投資見通し（新店にかかる店舗設備や敷金などへの投資）

● 株主還元計画

- ・配当予想に基づく配当総額見通し
2023年2月期 約230百万円
2024年2月期 約284百万円
2025年2月期 約334百万円

3年累計 約848百万円
- ・自己株式の取得については、自己資金の状況と流通株式数の動向等を踏まえて適時実施を検討

流通株式時価総額の見通し

● 1株当たり当期純利益予想と推定PERに基づく理論株価

		2023年2月期	2024年2月期	2025年2月期
1株当たり 当期純利益（円）		60.01	74.00	87.40
理論株価	PER20倍	約1,200円	約1,480円	約1,750円
	PER25倍	約1,500円	約1,850円	約2,180円

※当社の株価及び連結PERの過去の推移はP21を参照ください

● 2025年2月期 流通株式時価総額見通し（パターン別）

流通株式時価総額を上表の2025年2月期の理論株価と流通株式数の見込から計算

		流通株式比率	
		2021年11月末時点 の比率（44%）	5%上昇した場合 （49%）
理論 株価	1,750円 （PER20倍）	約92億円	約102億円
	2,180円 （PER25倍）	約114億円	約127億円

※流通株式数は、2025年2月期時点の予想発行済株式総数×流通株式比率の見込（上表参照）より計算

流通株式数の向上に向けて

流通株式時価総額の向上に向け、中期経営計画の達成への取組みを進めるとともに、流通株式数の向上を目指します。

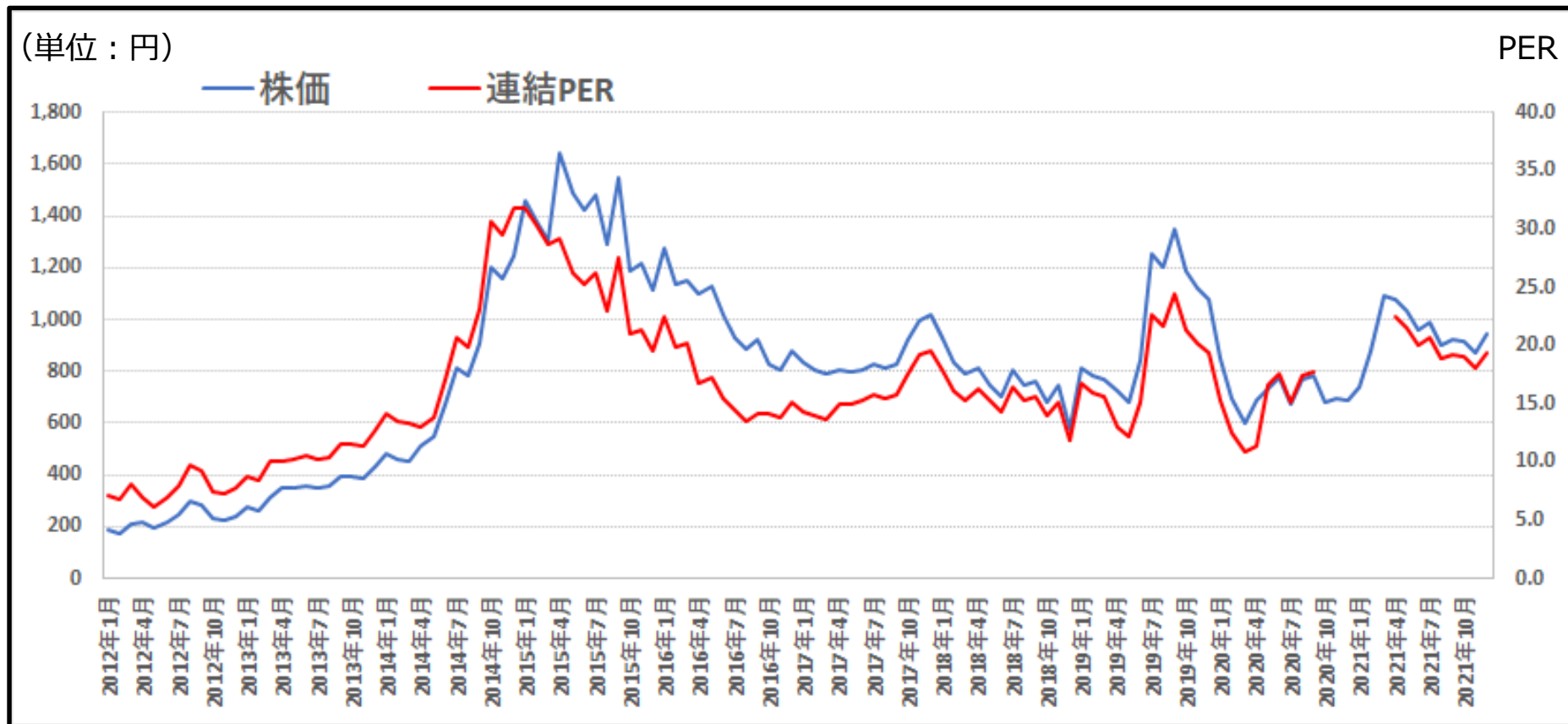
直近予定される流動化促進策として、新株予約権行使に伴う流通株式増加があります。
ただし、2022年2月期の業績が業績達成条件を満たした場合のみ行使が可能

- **流通株式数 2021年11月末時点**
5,107千株（流通株式比率 約44%）

(参考) 当社の株価とPERの推移

当社の株価及び連結PERの推移

(集計期間：2012年1月～2021年11月)



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>