





東証プライム 証券コード：3093

# 中期経営計画

2023年2月期～2025年2月期

株式会社トレジャー・ファクトリー

2022年10月12日修正版

※当資料は2021年12月15日に公表した中期経営計画を修正したものであります。

# 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。

# 中期損益計画の修正 2023年2月期～2025年2月期

当期（2023年2月期）の通期業績予想の上方修正に伴い、中期損益計画を見直し、上方修正  
現時点では最終年度2025年2月期の経常利益は約24億円とする  
今後、当期業績の進捗及び来期見通しに応じて、中期損益計画は適時見直しを行う

(単位：億円)

	2022/2期 実績	2023/2期			2024/2期		2025/2期		3年間の 年平均成長率 (CAGR)
		期首予想	修正前予想 (7月公表)	修正予想	期首予想	修正予想	期首予想	修正予想	修正予想
売上高	223	253	260	265	278	289	310	315	12.2%
経常利益	10.5	11.1	14.3	19.7	13.2	21.9	15.8	24.4	32.5%
経常利益率	4.5%	4.4%	5.5%	7.5%	4.7%	7.6%	5.1%	7.8%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	7.0	7.4	8.8	12.2	8.7	14.2	10.5	15.9	31.5%
年間出店数	17	20-25	20-25	20-25	25-30	25-30	25-30	25-30	-

## 計画の前提及び留意事項

- ・2024年2月期以降の既存店舗の成長は、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。

# 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

## 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

## 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

## システム開発力とデータ分析力

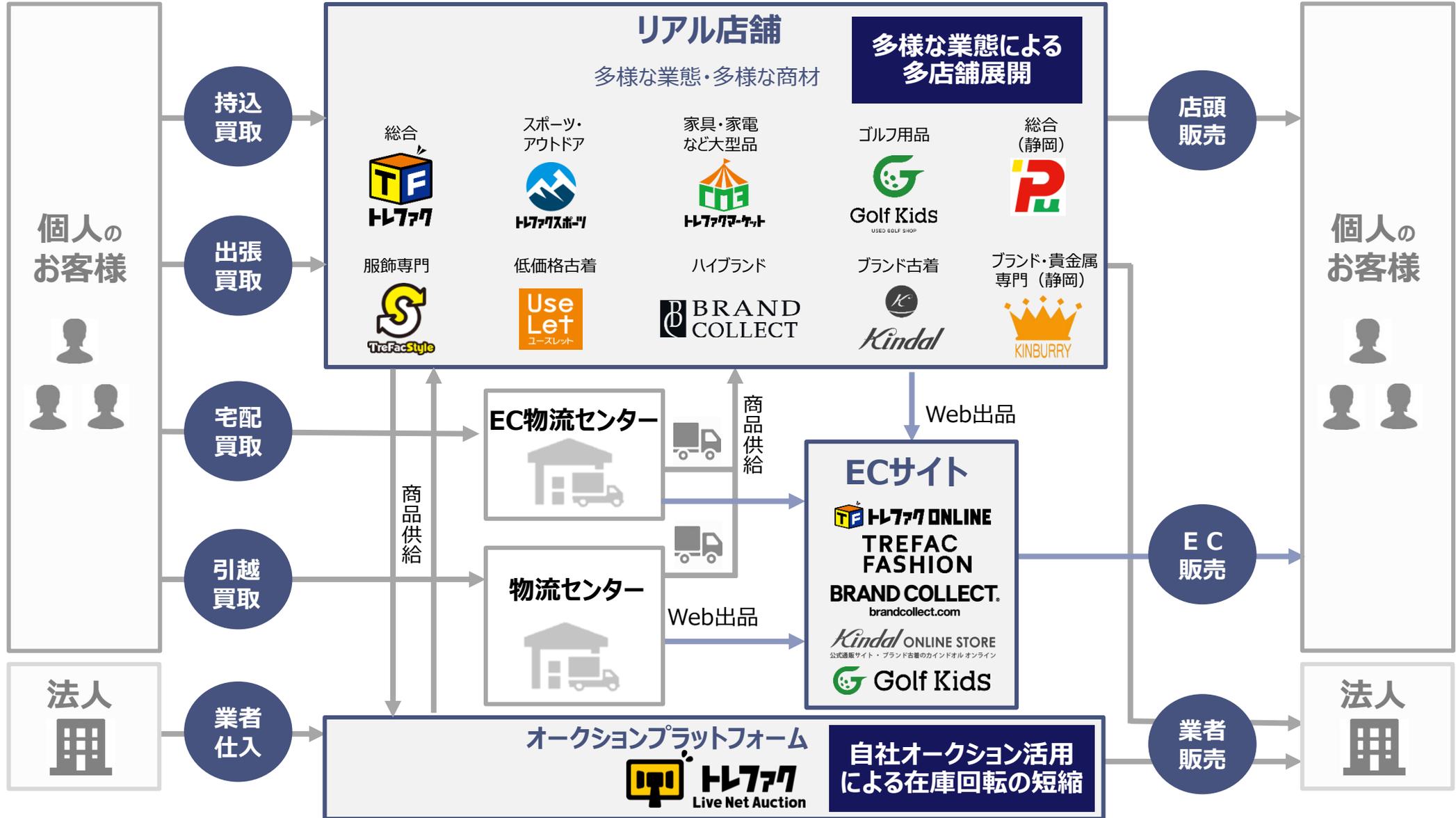
- ・自社でシステム開発部門とシステム開発子会社を持ち、システム、アプリ、ECの開発は自社開発し、迅速に改善
- ・データがリアルタイムに更新され、全拠点でデータを共有、データ分析に基づくPDCAを高回転で回す仕組みを構築

# 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

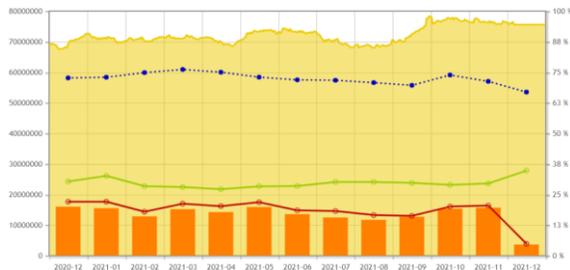
・自社でシステム部門を持ち、POSシステム、査定システム等の基幹システム、業績をリアルタイムに可視化するデータ分析ツールなどを自社で開発

・グループ会社のシステム開発会社と連携し、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

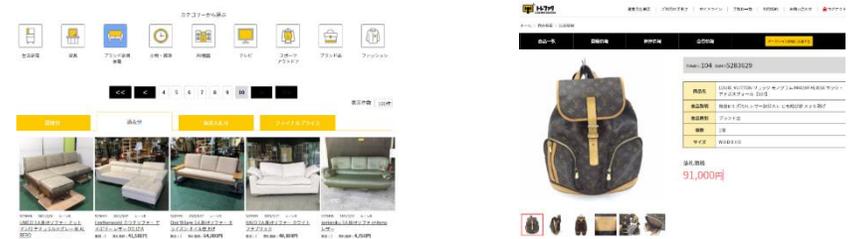


- ・コロナ禍の中で自社ECサイトのユーザビリティを改善
- ・システム改善による出品業務効率化を進め出品数、売上ともに高い伸びを実現



## ◆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



- ・買取受付、買取完了をアプリで通知するなど便利な新機能を開発、搭載

# リユース事業 2024年2月期以降の出店計画及び増収効果

## ● 2024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



### ◆ 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増収を計画

	単体				グループ会社	連結
	既存店等の 出店済み店舗	新規出店	その他事業	合計		
	売上成長率	初年度売上額	売上成長率	売上成長率	売上成長率	売上成長率
増収率/ 増収額	1~2%	14~15億円	30%	9%	7~9%	9%

## ● 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



### ◆ 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増収を計画

	単体				グループ会社	連結
	既存店等の 出店済み店舗	新規出店	その他事業	合計		
	売上成長率	初年度売上額	売上成長率	売上成長率	売上成長率	売上成長率
増収率/ 増収額	1~2%	15~16億円	30%	10%	5~6%	9%



## ◆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、関西で開催

### 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の増設（2022年1月稼働）、関西の物流センターの増設（2022年3月稼働）により、今後、オークションの参加事業者、流通量拡大を目指す



トレ777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  
営業拠点を埼玉県に開設し、2022年6月から自社での引越サービスの提供を開始
- ・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】





## ◆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5%達成（2022年2月期）
- ・EC比率45%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
- ・営業利益率の更なる改善を目指す

【カインドオル 中目黒店】



## ◆ピックアップジャパン 2022年2月期から通期で連結取込み、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5%達成（2022年2月期）
- ・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
- ・営業利益率の更なる改善を目指す

【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】



## ◆トレファクテクノロジーズ 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達成

### 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
- ・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】

※2022年8月に増床



## ◆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
- ・リユース事業を展開

### 成長方針

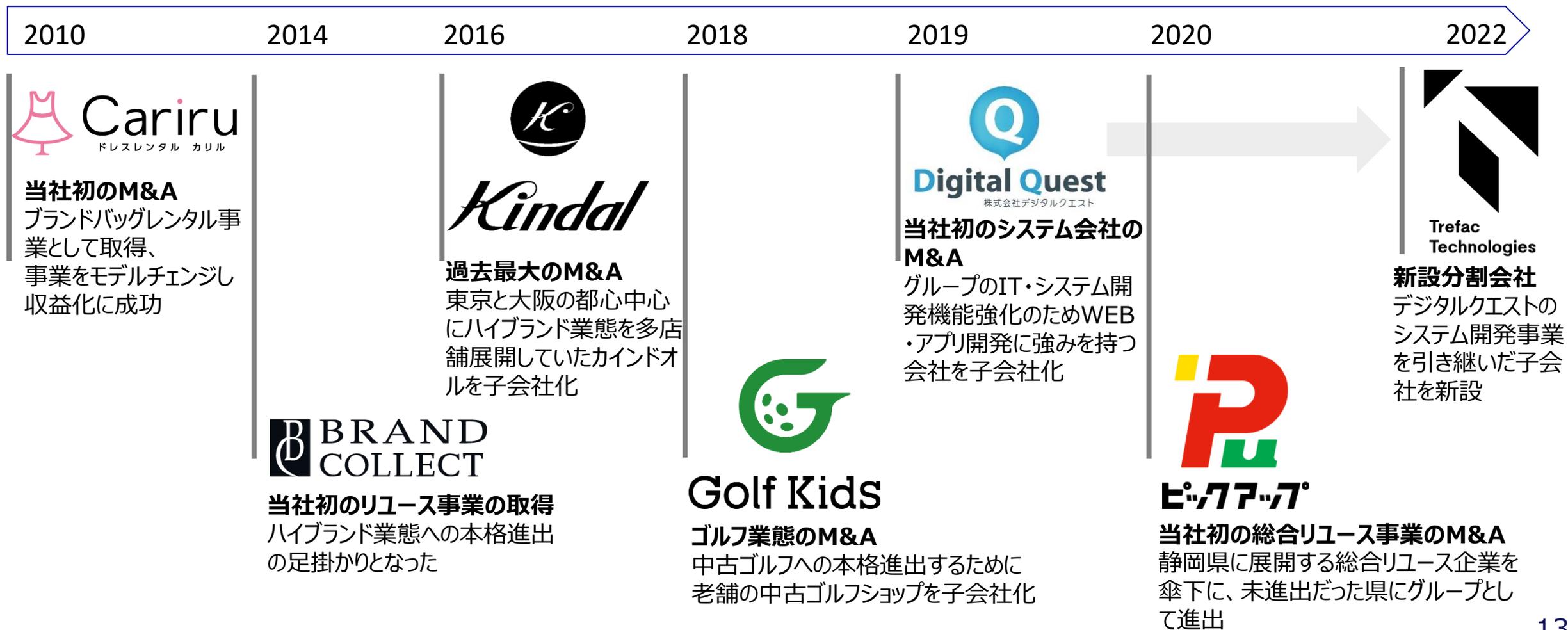
- ・早期に1号店を出店し、台湾でのリユース事業のモデルを確立することを目指す

# 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、資金計画には、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

- ・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
- ・保有する自己株式は、新株予約権行使に対する新株やM&A実施の対価としての活用を検討し、そのような活用が見込めない場合は、消却を適時実施

### ● 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30%以上
- ・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
- ・自己株式取得については、更なる資本効率の向上及び総合的な株主還元の充実を図るという観点から適宜実施

## 1株当たり当期純利益・配当・配当性向の見通し

		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（億円）	修正前	7.4	8.7	10.4
	修正後	12.2	14.2	15.9
1株当たり 当期純利益（円）	修正前	66.76	74.00	87.40
	修正後	109.56	124.00	138.00
配当見通し 1株当たり配当金（円）	修正前	20	24	28
	修正後	27	36	40
配当性向	修正前	30.0%	32.4%	32.0%
	修正後	24.6%	29.0%	29.0%

※1株当たり当期純利益は、今後の新株予約権行使の行使状況や自己株取得に実施動向によっても変動を受けます。

※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

## 資金計画 2023年2月期～2025年2月期

### ● 資金計画

- ・営業CF予測 年間900～1,400百万円で推移する見通し
- ・新株予約権行使による増資（2022年6月から2年間）2年で最大約790百万円の資金調達
- ・銀行借入 3年で累計100～300百万円純増
- ・3年で累計約3,800～4,300百万円の資金を確保

### ● 投資計画

- ・新規出店投資 年間700～1,000百万円
- ・3年で累計約2,500～2,700百万円の投資見通し（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300百万円
  - 2024年2月期 約400百万円
  - 2025年2月期 約450百万円
- 3年累計 約1,150百万円
- ・自己株取得については、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)		109.56	124.00	138.00
理論株価	PER20倍	約2,191円	約2,480円	約2,760円
	PER25倍	約2,739円	約3,100円	約3,450円

## ● 流通株式時価総額見通し

直近実績でも、流通株式時価総額は90億円を超え、100億円に近付いている

		流通株式時価総額 見通し
直近株価 (2022/10/7終値)	1,713円 (PER21.5倍)	約95億円
理論株価 (2023年2月期予想 1株利益109円ベース)	2,191円 (PER20倍)	約122億円
	2,739円 (PER25倍)	約153億円

※2022年8月末時点の概算の流通株式数に基づき、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。

- **流通株式数 2022年8月末時点 概算**  
**5,588千株（流通株式比率 約48%）**

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](mailto: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>