



2024年4月10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 東証プライム)  
問 合 せ 先 取締役経営企画室長 小林 英治  
(TEL. 03-3880-8822)

### 中期経営計画修正に関するお知らせ

当社は、2023年11月1日に、2026年2月期までを対象期間とする中期経営計画を発表しておりますが、本日取締役会にて当該計画を更新し、2027年2月期までを対象とする中期経営計画として改めて決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

#### 1. 中期経営計画の内容

修正後の中期経営計画の内容は、添付の「中期経営計画（2025年2月期～2027年2月期）」に記載のとおりです。

以 上



東証プライム 証券コード：3093

# 中期経営計画

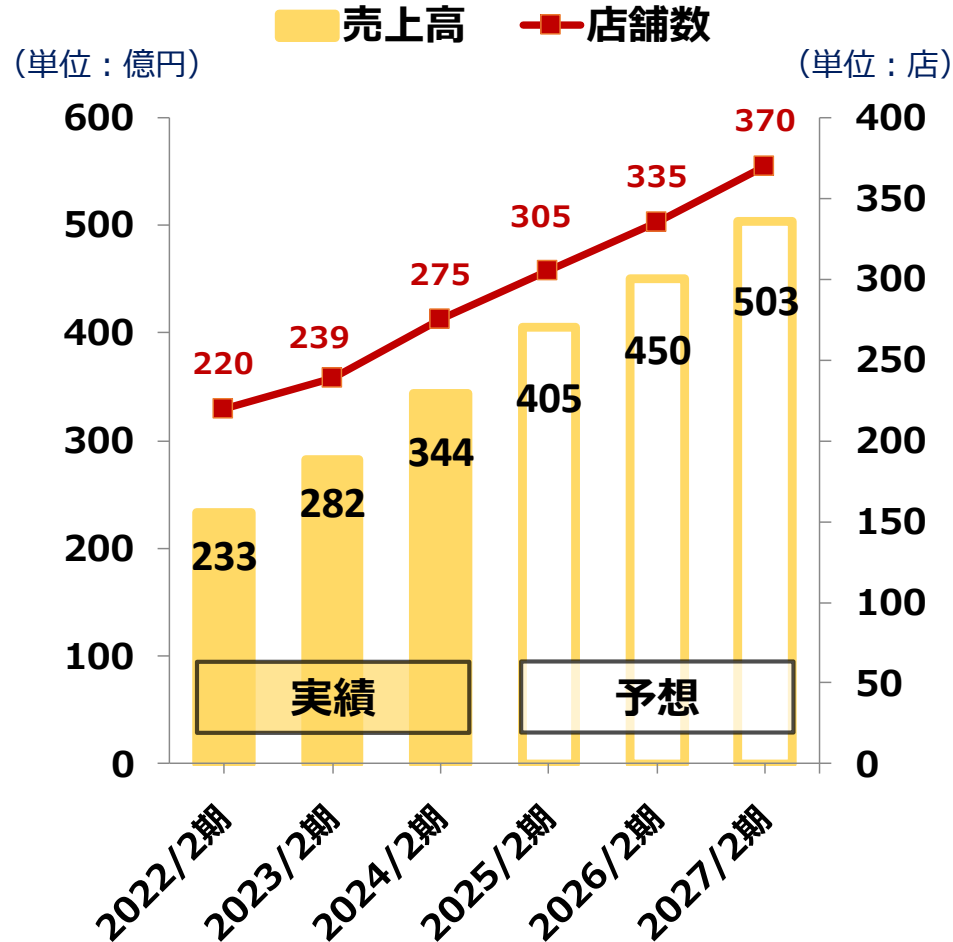
2025年2月期～2027年2月期

株式会社トレジャー・ファクトリー

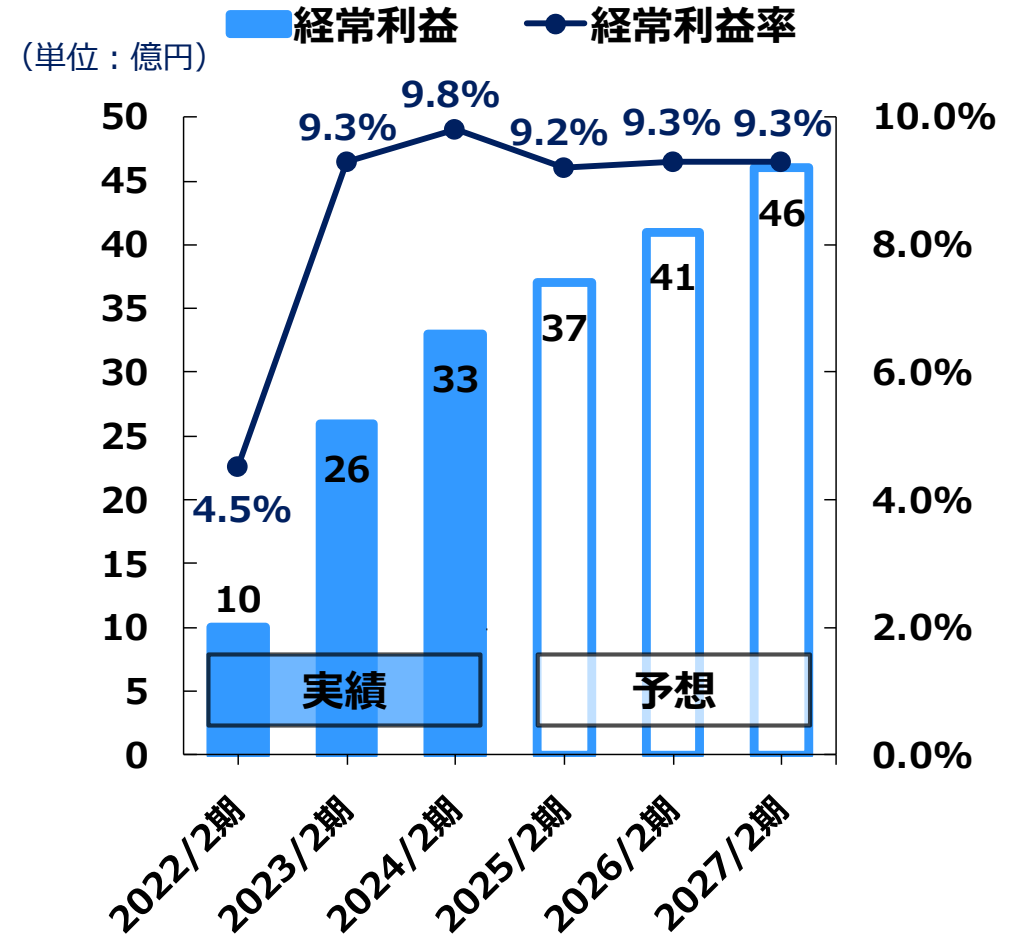
# 中期損益計画サマリー

- 直近3期において、売上は連続で前期比20%以上の増加、経常利益率は連続で上昇し10%に迫る高成長
- 中期計画では、売上・利益は年平均で10%強の成長を持続

売上高・店舗数の推移



経常利益・経常利益率の推移



# 直近の成長の主な要因

外的要因を追い風に、コロナ禍の時期から継続して取り組んできた内部施策の成果が既存店の約10%の成長という形で結実し、持続的な成長につながっている

## 外的要因

- ①2022年3月（2023年2月期期首）にコロナ規制が全面解除され外出需要が高まり、アパレル需要が回復
- ②2022年春先から始まった物価高を背景に、リユース、中古品が全面的に注目されている
- ③2022年10月（2023年2月期）から海外からの入国規制緩和によりインバウンド需要が回復、円安を背景にインバウンド売上（免税売上）が伸長

## 内的要因（当社施策による要因）

- ①取り扱いアイテムの拡大
  - ✓ スポーツアウトドア、楽器などホビーの拡大
- ②高単価品の拡大
  - ✓ ラグジュアリー品をはじめ各ジャンルで高単価品を拡大
- ③ECチャネルの強化
  - ✓ コロナ禍を契機にEC販売のオペレーションを整備し、店頭とECの併売体制を確立

# 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30～40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タイ事業においては、事業体制の整備を進め、多店舗展開を進める。
- ②台湾事業においては、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

専門性の補完や地域の補完など当社とシナジーを発揮できるリユース企業などのM&Aを今後も積極的に実行する。

## 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（2025年2月期～2027年2月期）

2025年2月期、2026年2月期は上方修正し、2027年2月期の計画を新たに作成  
2027年2月期の売上高は503億円、経常利益で46億円を見込む

(単位：億円)		2025/2期		2026/2期		2027/2期		3年間の 年平均成長率 (CAGR)
	2024/2期 実績	修正前予想	修正予想	修正前予想	修正予想	修正前予想	予想	予想
売上高	344	386	405	428	450	-	503	13.5%
経常利益	33.8	36.3	37.3	40.2	41.9	-	46.7	11.4%
経常利益率	9.8%	9.4%	9.2%	9.4%	9.3%	-	9.3%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	22.4	23.6	24.6	26.1	27.6	-	30.8	11.2%
年間出店数	26	25-30	30	30-35	30-35	-	35-40	-

※修正前は2023年11月に開示した数値

### 計画の前提及び留意事項

- ・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。

# 1株当たり当期純利益・配当・配当性向の見通し

※修正前は2023年11月に開示した数値

	2025/2期		2026/2期		2027/2期	
	修正前	修正後	修正前	修正後	修正前	修正後
1株当たり 当期純利益（円）	100.8	105.3	111.7	118.1	-	131.7
配当見通し 1株当たり配当金（円） （配当性向）	30.0	32.0 (30.4%)	34.0	36.0 (30.5%)	-	40.0 (30.4%)

※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

- ・営業CF予測 年間18～22億円で推移する見通し
- ・銀行借入 3年で累計約25億円純増
- ・3年で累計約80～90億円の資金を確保

## ● 投資計画

- ・新規出店投資 年間16～21億円
- ・3年で累計50～60億円の投資見通し（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

- ・配当予想に基づく期別の配当総額見通し
  - 2025年2月期 約7億5千万円
  - 2026年2月期 約8億4千万円
  - 2027年2月期 約9億4千万円
- 3年累計 約25億円
- ・自己株取得については、株価と手元資金の動向に応じて、適時実施