



株式会社  
トレジャー・ファクトリー  
「喜び」「発見」「感動」を提供するリユースショップ

東証第1部 証券コード:3093

平成29年2月期第3四半期

# 決算説明資料

平成29年1月12日



# 目次

■	平成29年2月期第3四半期 決算概要	P	3
■	当期の取組みと業績予想	P	1 1
■	補足資料(会社概要と当社の特徴・強み)	P	2 4

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29年2月期  
第3四半期 決算概要**

# 損益計算書概要

## サマリー

**前年同期比3%増収、差引売上総利益率0.6%改善したものの、  
営業利益、経常利益、四半期純利益で減益  
営業利益の減益額253百万円の主な要因**

- 既存店営業利益: 136百万円の減益(既存店売上3.2%減収)
- 名古屋、福岡の新規エリアの新店で立ち上がりが遅れたため、新店の営業赤字が前期比約46百万円増加
- 9月に子会社化したカインドオルのM&A関連費用を販管費に約55百万円計上
- 本社・物流センター(※)の移転一時費用増額: 約14百万円販管費増加

(単位:千円)	平成28年2月期 第3四半期(単体)	平成29年2月期 第3四半期(連結)	前年同期比 (前年同期差異)	平成28年2月期
売上高	8,994,381	9,334,994	103.8%	12,216,941
差引売上総利益	5,860,274	6,140,343	104.8%	7,898,083
(差引売上総利益率)	65.2%	65.8%	0.6%	64.6%
販管費	5,018,222	5,552,125	110.6%	6,811,662
(販管费率)	55.8%	59.5%	3.7%	55.8%
営業利益	842,052	588,218	69.9%	1,086,420
(営業利益率)	9.4%	6.3%	-3.1%	8.9%
経常利益	864,111	604,856	70.0%	1,114,495
(経常利益率)	9.6%	6.5%	-3.1%	9.1%
四半期純利益	510,638	383,257	75.1%	804,212
(四半期純利益率)	5.7%	4.1%	-1.6%	6.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	—	383,257	—	—
(親会社株主に帰属する 四半期純利益率)	—	4.1%	—	—

※衣料・服飾雑貨を扱う物流センターを1か所移転

## POINTS

売上高は前年同期比3.8%増収  
既存店は前年同期比3.2%減

差引売上総利益率は前年同期  
に対し0.6%上昇し、65.8%  
既存店の売上総利益率も0.4%  
上昇し、65.6%

販管费率は前年同期比に対し  
3.7%上昇し、59.5%

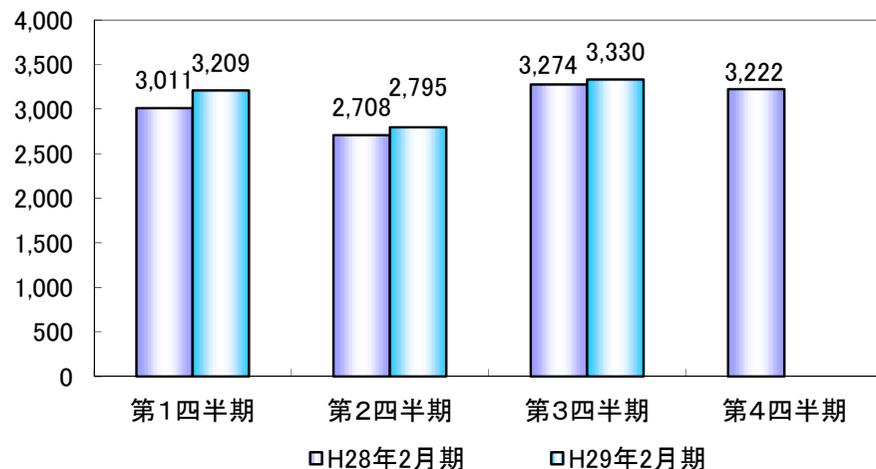
営業利益率は前年同期比に対  
し3.1%低下し6.3%

経常利益率は前年同期比に対  
し3.1%低下し6.5%

四半期純利益率は前年同期比  
に対し、1.6%低下し4.1%

# 四半期業績の推移

## ● 四半期別売上推移(当期連結・前期単体) (百万円)

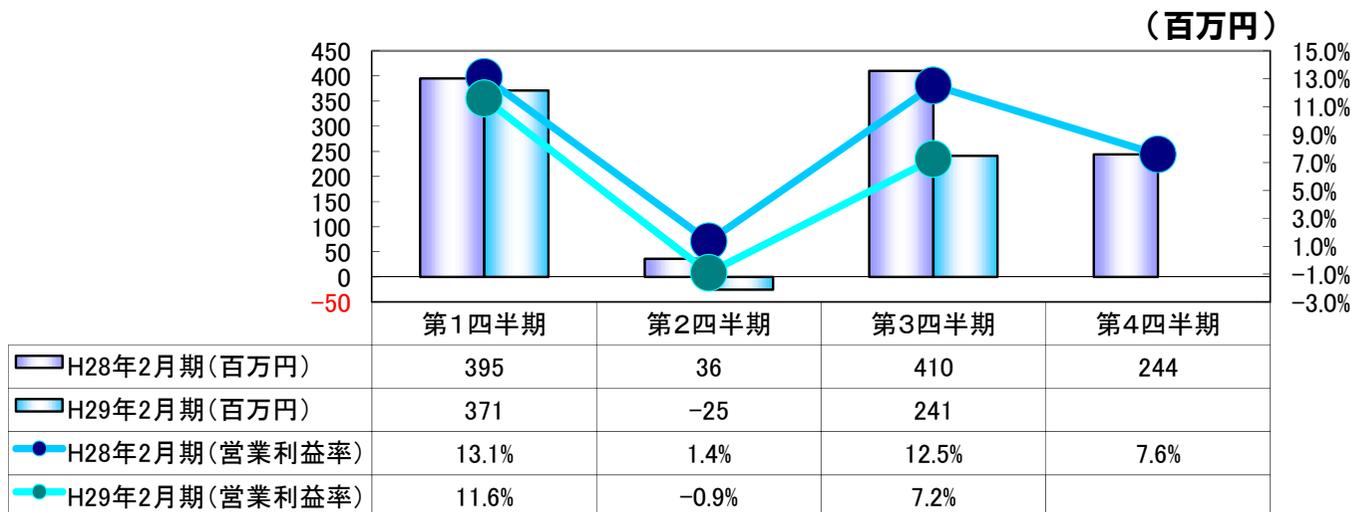


### POINTS

当期第3四半期の売上高は3,330百万円、営業利益は239百万円、営業利益率は7.2%となった

## ● 四半期別営業利益推移(当期連結・前期単体)

■ H28年2月期(百万円)   
 ■ H29年2月期(百万円)   
 ● H28年2月期(営業利益率)   
 ● H29年2月期(営業利益率)



# 商品別仕入・事業別商品別販売実績

## ● 商品別仕入実績(当期連結・前期単体) (単位:千円)

セグメント	集計	構成比	前年同期比
生活雑貨	284,454	8.0%	102.0%
衣料	1,367,200	38.6%	103.6%
服飾雑貨	734,850	20.7%	103.8%
電化製品	575,990	16.3%	99.6%
家具	180,835	5.1%	101.7%
ホビー用品	158,921	4.5%	100.9%
その他	241,198	6.8%	116.7%
総計	3,543,451	100.0%	103.4%

※その他には、仕入副費が含まれております。

## POINTS

生活雑貨の販売が前年同期比  
5.5%増、衣料は同5.3%増、  
ホビー用品が同5.3%増  
電化製品が同1.8%減

## ● 事業別商品別販売実績(当期連結・前期単体) (単位:千円)

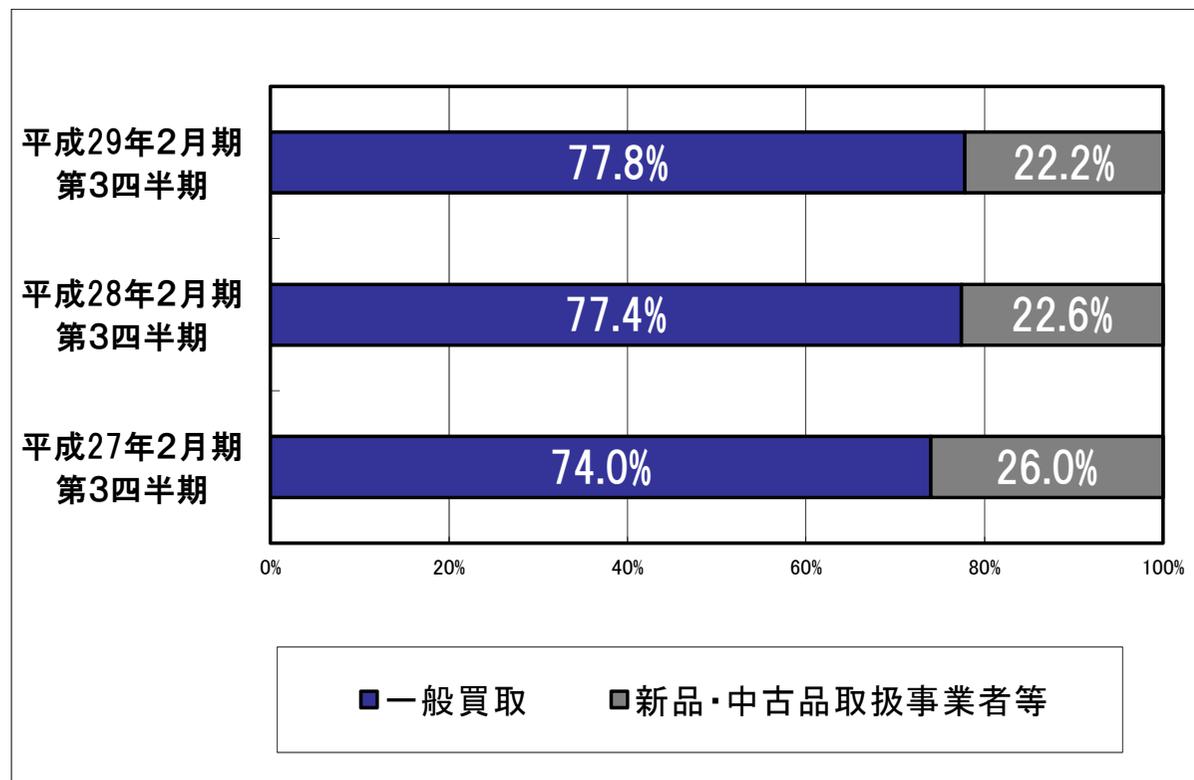
事業	品目	売上高	構成比	前年同期比
直営事業	生活雑貨	809,242	8.7%	105.5%
	衣料	3,863,166	41.4%	105.3%
	服飾雑貨	1,660,682	17.8%	102.8%
	電化製品	1,690,082	18.1%	98.2%
	家具	726,656	7.8%	104.7%
	ホビー用品	448,491	4.8%	105.3%
	その他	11,397	0.1%	185.8%
	小計	9,209,718	98.7%	103.5%
FC事業		19,454	0.2%	93.5%
その他事業		105,821	1.1%	143.7%
合計		9,334,994	100.0%	103.8%

※FC事業は、商品販売、加盟料・指導料・ロイヤリティ等であります。

※その他事業は、レンタル売上・ソフトウェア売上・トレファク引越売上等であります。

# 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(単体)



### POINTS

一般買取の構成比が0.4%  
上がり、77.8%となった

# 既存店の状況

## ● 既存店の状況 前年同期対比

区分	既存店実績
売上高 前年同期比	96.8%
売上総利益 前年同期比	97.4%
売上総利益率 (前年同期差)	65.6% 0.4%
一般買取額 前年同期比	96.9%
販売件数合計 前年同期比	96.7%
1件あたり販売単価(円) (前年同期差額 円)	3,362 1

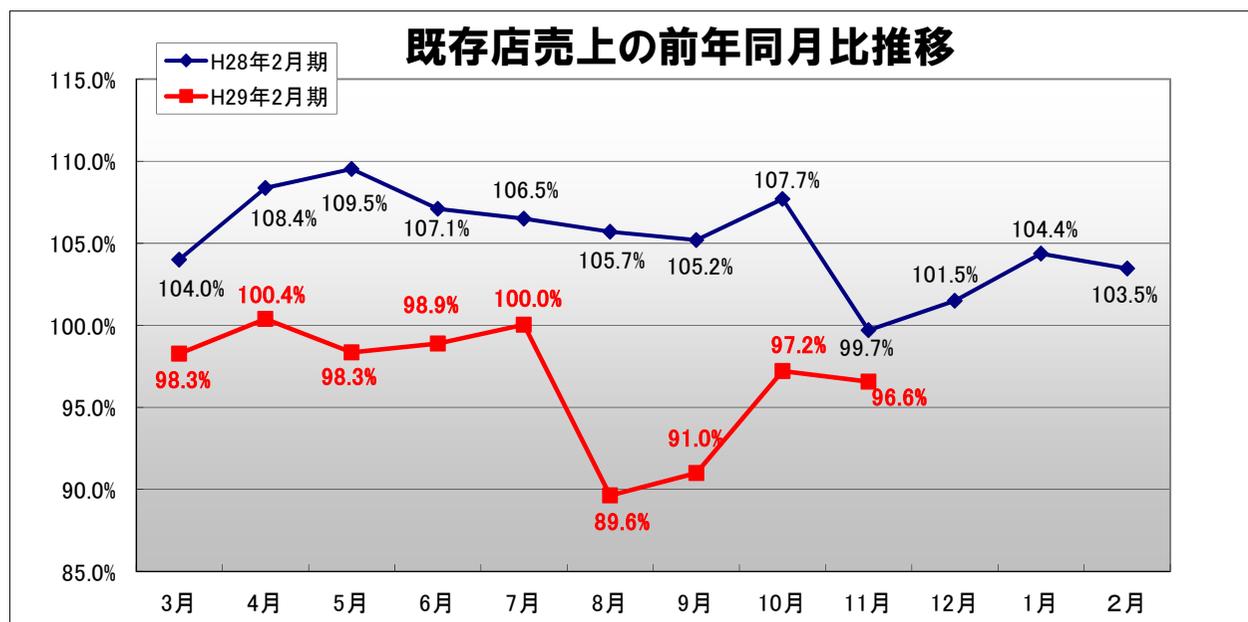
## POINTS

既存店は売上高が3.2%減少  
8月と9月に大きく前年を割った

売上総利益率は65.6%となり、  
前年同期に対し0.4%上昇

一般顧客からの買取額は前年  
同期比96.9%となり3.1%低下

販売単価は横ばいであった



※前期移転した3店は既存店から除外して集計

# 販売費及び一般管理費の推移

(単位:千円)

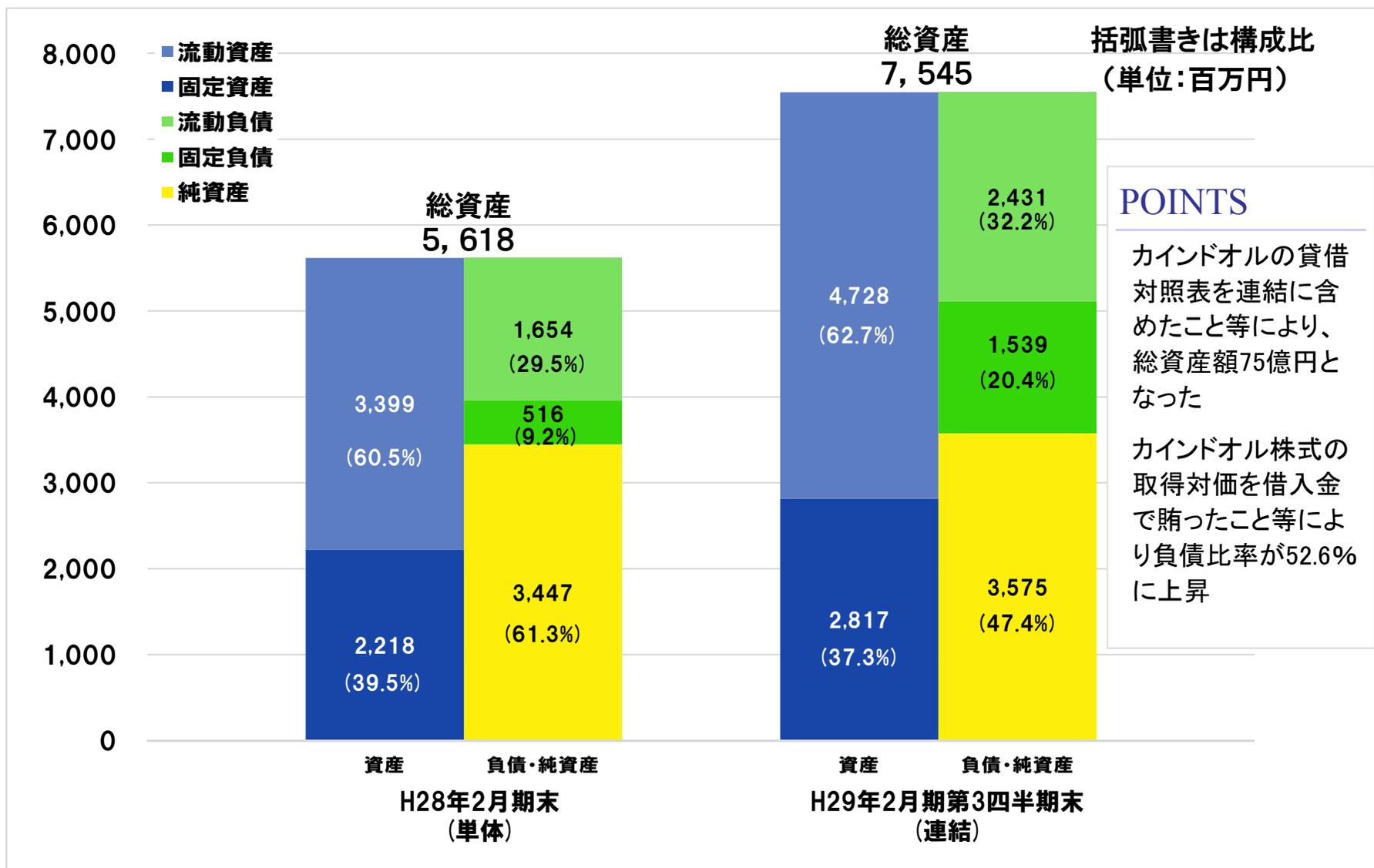
	平成28年2月期 第3四半期(単体)	平成29年2月期 第3四半期(連結)	前年同期比 (前年同期差異)
人件費	2,429,598	2,712,589	111.6%
(対売上高比率)	27.0%	29.1%	2.1%
賃借料	1,196,342	1,338,158	111.9%
(対売上高比率)	13.3%	14.3%	1.0%
減価償却費	168,681	182,270	108.1%
(対売上高比率)	1.9%	2.0%	0.1%
水道光熱費	158,670	145,927	92.0%
(対売上高比率)	1.8%	1.6%	-0.2%
広告宣伝費	62,087	61,467	99.0%
(対売上高比率)	0.7%	0.7%	0.0%
求人広告費	142,613	115,677	81.1%
(対売上高比率)	1.6%	1.2%	-0.4%
消耗品費	208,700	197,810	94.8%
(対売上高比率)	2.3%	2.1%	-0.2%
その他	651,527	798,223	122.5%
対売上高比率	7.2%	8.6%	1.4%
販管費合計	5,018,222	5,552,125	110.6%
対売上高比率	55.8%	59.5%	3.7%

## POINTS

販管費比率は59.5%と前年同期と比べて3.7%上昇

人件費比率が2.1%、賃借料比率が1.0%上昇した

# 貸借対照表概要



※当第3四半期連結会計期間において、株式会社カインドオルの全株式を取得し、連結の範囲に含めております。  
 なお、みなし取得日を平成28年11月30日としており、当第3四半期連結会計期間は、貸借対照表のみを連結しております。

**当 期 の 取 組 み と  
業 績 予 想**

# 平成29年2月期の主な取組み

## ①既存店

- ・店頭買取、出張買取、宅配買取、業者仕入の各チャネルを引き続き強化
- ・前期並みの売上及び売上総利益率水準の達成を目指す

## ②新規出店

**年間12店前後の出店を目指す**  
首都圏及び関西圏に加え、名古屋や福岡などの大都市圏に出店

総合リユース業態：3～4店

スタイル業態：3～4店

ブランドコレクト：1～2店

トレファクスポーツ：1～2店

ユーズレット：1～2店

## ③新規業態

**更なる新業態の開発・出店を目指す**

## ④海外事業

**タイ・バンコクに1号店を出店し、バンコクでのリユースショップモデル構築を目指す**

# 新規出店の進捗

12月までに国内8店の出店を完了し、当期の出店は  
国内8店、海外1店の計9店となる見通し



総合リユース業態 トレジャーファクトリー :3店



服飾専門リユース業態 トレファクスタイル :2店



古着アウトレット業態 ユーズレット :2店



郊外型大型リユース業態 トレファクマーケット :1店

28年12月3日OPEN  
ユーズレット 春日部店

28年12月20日OPEN  
総合 京都宇治店  
(商業施設にテナント出店)



# 新規出店の進捗

## 中部地域、九州地域に初進出、総合リユース業態を出店

28年5月21日OPEN  
総合 徳重店（名古屋）



28年7月2日OPEN  
総合 福岡春日店



### 新規エリアについて

以下の要因により低調な立ち上がりとなった

- ・「トレファク」の知名度がなく、ゼロから顧客を開拓する必要がある
- ・新規エリアでまだ1店のみであるため、複数店舗間での相互送客や共同での販促の取組が難しい

今後、早期に複数店舗を出店し、ドミナント効果を高め収益向上を目指す

# 新規業態

## 郊外型大型リユース業態「トレファクマーケット」開発

28年8月6日OPEN おゆみ野店



### トレファクマーケット 業態コンセプト

新業態「トレファクマーケット」は、  
電化製品・家具の圧倒的な品揃えと、  
多様なジャンルを取扱う、郊外に特化した  
大型リユースショップ

首都圏全体で行っている出張買取から  
集まる家電、家具などの大型品を同店舗に  
供給し、販売を行っていく

# 海外事業

## 2016年7月にタイのバンコクに 総合リユースショップ1号店をオープン



## 2016年3月 タイに現地法人設立

1号店は、バンコクの中でも日本人街として知られるプ  
ロンポンのスクンビット39という通りに面し、日本人も多  
く住んでいる地域に出店  
総合リユース業態として、電化製品、家具、小物雑貨、  
衣料、楽器などを総合的に扱い、日本国内のトレファク  
店舗と変わらないクオリティーの高いリユースショップ  
をオープン



# M&A カインドオルの子会社化

## 9月にブランド古着専門のリユースショップチェーンの カインドオルの株式を100%取得

### 子会社化の狙い

ブランド古着の分野において、高い認知度とノウハウを有するカインドオルを当社グループに迎え入れることにより、ブランド古着のマーケットでリユースサービスの成長を加速する

### カインドオルの強み/特徴

- ・ブランド古着や服飾雑貨における高い査定力を有している
- ・実店舗に加えて、ECの売買チャネルを有している
- ・大阪の心斎橋や東京の渋谷、原宿などの都心店での店舗運営ノウハウを有している

### 今後の展開

カインドオル業態は「kindal(カインドオル)」の屋号のまま、引き続き多店舗展開を進める



### 店舗展開

	直営店	FC店	合計
東京都	6店	8店	14店
大阪府	6店	3店	9店
京都府	1店	1店	2店
滋賀県	1店	—	1店
愛知県	1店	—	1店
兵庫県	4店	2店	6店
和歌山県	1店	—	1店
奈良県	1店	—	1店
新潟県	—	1店	1店
合計	21店	15店	36店

本資料発表時点

# 店舗ネットワーク

(本資料発表時点)

都道府県		 トレファク	 TreFacStyle	 BRAND COLLECT. brandcollect.com	 トレファクスポーツ	 Use Let ユースレット	 トレファク マーケット	 Kindal	合計
関東	東京都	13	13	2	—	—	—	14	42店舗
	神奈川県	10	5	—	1	—	—	—	16店舗
	埼玉県	16	3	—	—	4	—	—	23店舗
	千葉県	9	5	—	1	—	1	—	16店舗
	茨城県	1	—	—	—	—	—	—	1店舗
中部	愛知県	1	—	—	—	—	—	1	2店舗
北陸	新潟県	—	—	—	—	—	—	1	1店舗
関西	滋賀県	—	—	—	—	—	—	1	1店舗
	奈良県	—	—	—	—	—	—	1	1店舗
	和歌山県	—	—	—	—	—	—	1	1店舗
	京都府	1	—	—	—	—	—	2	3店舗
	大阪府	4	2	—	—	—	—	9	15店舗
	兵庫県	1	1	—	—	—	—	6	8店舗
九州	福岡県	1	—	—	—	—	—	—	1店舗
東北	福島県	4	—	—	—	—	—	—	4店舗
タイ	バンコク	1	—	—	—	—	—	—	1店舗
合計		62店舗	29店舗	2店舗	2店舗	4店舗	1店舗	36店舗	136店舗

# 平成29年2月期の連結業績予想

## サマリー

**連結売上高予想は136億円、前期比112%**  
**連結経常利益予想は10億2千万円、経常利益率7.5%**

	平成29年2月期 第3四半期実績 (連結)	前年同期比	平成29年2月期 通期予想(連結)	前期比	平成28年2月期 実績(単体)
売上高(百万円)	9,334	103.8%	13,680	112.0%	12,216
営業利益(百万円)	588	69.9%	998	91.9%	1,086
(営業利益率)	6.3%	—	7.3%	—	8.9%
経常利益(百万円)	604	70.0%	1,023	91.8%	1,114
(経常利益率)	6.5%	—	7.5%	—	9.1%
当期純利益(百万円)	383	75.1%	—	—	804
(当期純利益率)	4.1%	—	—	—	6.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	383	—	639	—	—
(親会社株主に帰属する 当期純利益率)	4.1%	—	4.7%	—	—
1株当たり当期純利益(円)	34.71	—	57.92	—	72.07

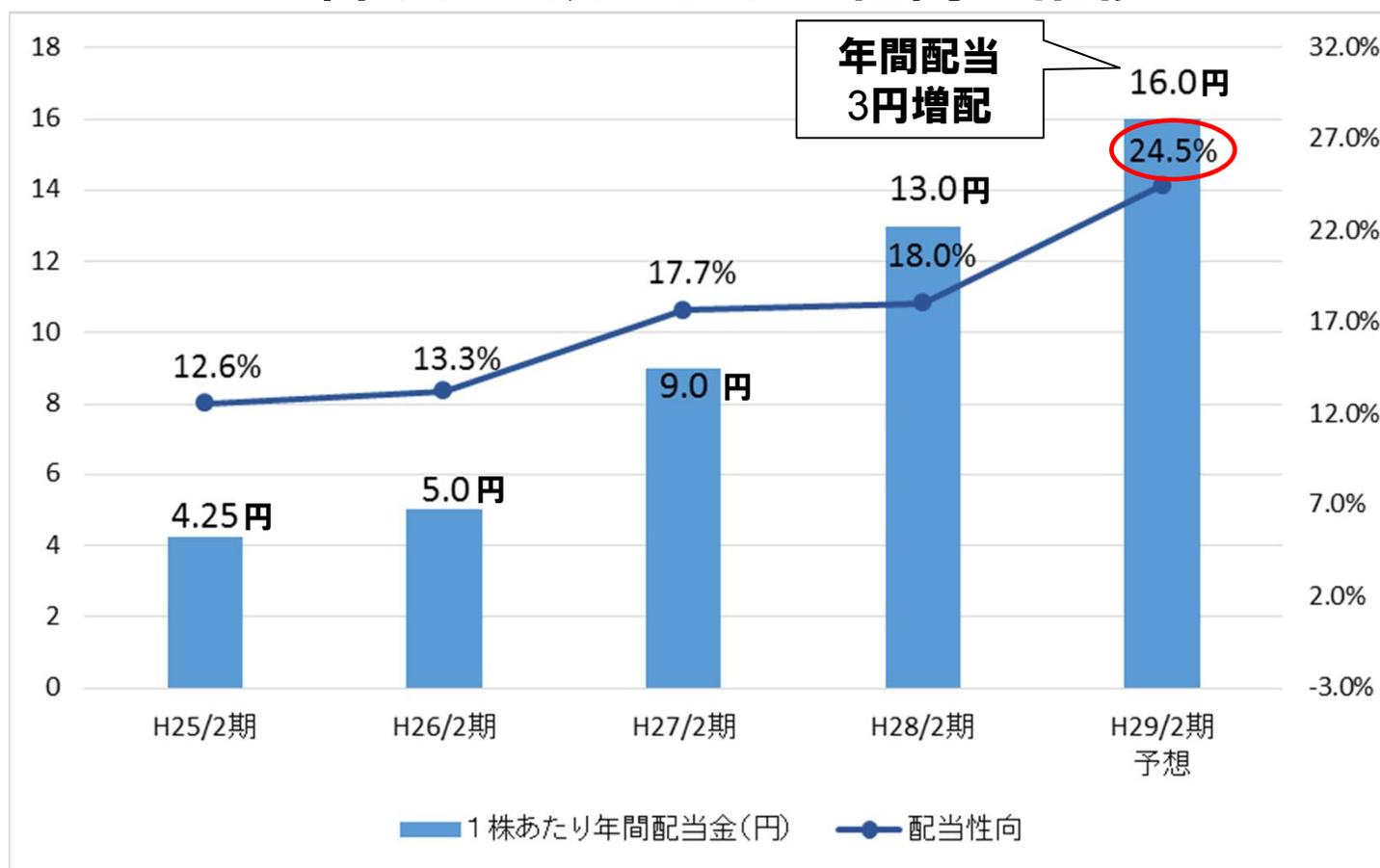
平成28年9月に株式会社カインドオルを子会社化しましたが、株式会社カインドオルの業績は、みなし取得日を平成28年11月30日としたため、当連結業績予想においては、同社の平成28年12月から平成29年2月までの3か月の累計業績のみを織り込んでおります。

# 平成29年2月期 配当予想(修正なし)

サマリー

当期中間配当は8円で実施予定(前期中間配当は5.5円)  
期末配当予想8円、年間配当額で3円増配の予想

## 年間配当額及び配当性向の推移



※1株あたり年間配当金は過去の株式分割の影響を遡及修正した数値を記載しております。

# 中期経営戦略

## 重要経営指標

事業及び企業の収益力を示す**売上高経常利益率**を重視し  
加えて、株主の観点から見た収益性と資本効率の向上を目指し  
**ROE(株主資本利益率)**を重要な経営指標とする

## 中期経営目標

- ・売上高を2桁増収ペースで継続的に拡大する
- ・経常利益率10%を実現し更に収益性を改善する

## 中期経営戦略

複数業態による出店により、国内主要都市への出店を  
加速する

総合的にリユース品を扱っている強みを活かし、  
新規業態の開発に取り組む

ネット事業・ネット経由収益の拡大を推進する

海外リユース事業を展開する

# 下半期以降の重点課題

## 国内主力事業

「トレファク」「トレファクスタイル」業態  
の安定的な収益向上  
[リアル店とネットの並行的な強化]

初進出した中部、九州地域  
での収益力向上

新業態の損益モデル確立と  
多店舗展開のベース作り  
[新規4業態]

カインドオルの  
収益力向上  
[新規出店と利益率改善に  
向けた取組み]

タイのリユース事業の  
損益モデル確立と  
多店舗展開のベース作り

# 株主還元について

## 利益配分に関する基本方針

業績に応じ継続的に配当を行うことを基本方針とし、**配当性向は25%を当面の目標**とします

## 中間配当の開始について

株主の皆様に対する利益還元の機会を増やし業績に応じてより機動的に配当を行うため、平成28年2月期より中間配当を開始

## 自己株式の取得について

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、自己株式の取得を適宜実施  
平成27年11月と平成28年8月に自己株取得実施

## 補足資料

# 会社概要と 当社の特徴・強み

# 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 512名（正社員のみ、平成28年11月末現在）

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 東京都千代田区神田練塀町3番地

資本金 380百万円（平成28年11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  
ブランドバッグ&ファッションレンタル事業「Cariru」の運営  
トレファク引越の運営

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



# 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 FC事業を開始。福島県いわき市にFC1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 衣料・服飾雑貨専門の新業態「トレファクスタイル」を開始、千葉県千葉市に1号店を開店
- 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
- 2010年 2月 「トレジャーファクトリースタイル」オンラインショップをオープン
- 2010年 10月 ブランドバッグ & ファッションレンタル「Cariru」を開始
- 2012年 1月 茨城県に初進出、茨城県牛久市に「トレジャーファクトリー牛久店」を開店
- 2012年 7月 神奈川県相模原市緑区にスタイルセンターを拡張移転
- 2013年 5月 兵庫県に初進出、兵庫県神戸市に「トレジャーファクトリー神戸新長田店」を開店
- 2013年 6月 埼玉県さいたま市南区に物流センターを拡張移転
- 2013年 11月 幅広いファッション商品を低価格で提供する新業態「ユーズレット」を開始、埼玉県久喜市に1号店を開店
- 2014年 3月 大阪府に初進出。大阪府岸和田市に「トレジャーファクトリー岸和田店」を開店
- 2014年 9月 スポーツ・アウトドア専門の新業態「トレファクスポーツ」を開始、神奈川県横浜市に1号店を開店
- 2014年 10月 ブランド古着専門の「ブランドコレクト」業態を開始
- 2014年 12月 東京証券取引所マザーズから東京証券取引所市場第一部に市場変更
- 2015年 9月 マンション専用リユース品定期回収システム「シールde リユース」がグッドデザイン賞を受賞
- 2016年 3月 タイに海外現地法人を設立
- 2016年 5月 愛知県に初進出、愛知県名古屋市に「トレジャーファクトリー徳重店」を開店
- 2016年 7月 福岡県に初進出、福岡県春日市に「トレジャーファクトリー福岡春日店」を開店
- 2016年 7月 東京都千代田区神田に本社を移転
- 2016年 8月 電化製品・家具を中心に扱う大型店舗の新業態「トレファクマーケット」を開始、千葉県千葉市に1号店を開店

# 総合リユース業態



総合リユース業態

トレジャーファクトリー

取扱商品

洋服、電化製品、家具、贈答品、ブランド品、  
小物、雑貨、スポーツ用品 など

62店舗  
(海外店、FC店  
含む)

花小金井店(東京都小平市)



大和店(神奈川県大和市)



# 小物雑貨・家電・アウトドア・スポーツ



# 家具

---



# 服飾専門リユース業態



TreFac Style

## 服飾専門リユース業態 トレファクスタイル

29店舗

取扱商品

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

下北沢店(東京都世田谷区)

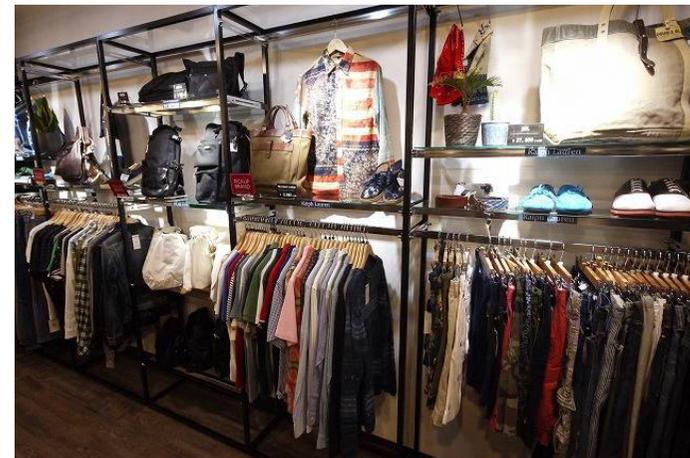


調布国領店(東京都調布市)



# ファッション

- 様々な一品モノを見やすく陳列
- お客様に常に‘宝探し’のようなワクワク感を提供する陳列



# ブランド古着専門業態 & 古着アウトレット業態



## ブランド古着専門業態 ブランドコレクト

ハイブランドを取り揃えたリユース業態  
都心向けコンパクトショップとして展開

2店舗



## 古着アウトレット業態 ユーズレット

幅広いファッション品を低価格  
で扱う古着のアウトレット業態

4店舗



# スポーツ・アウトドア業態 & 郊外型大型リユース専門業態



スポーツ・アウトドア業態  
トレファクスポーツ

アウトドアグッズやウインタースポーツ  
などのスポーツ用品を専門に扱う業態



郊外型大型リユース専門業態  
トレファクマーケット

電化製品・家具を中心に扱い  
郊外に展開する大型店舗のリユース業態

2店舗



1店舗



# カインドオル(100%子会社)



**ブランド古着専門業態**

*Kindal* **カインドオル**

ブランド古着に特化したリユースショップ  
大阪、東京の都心を中心に店舗展開

**36店舗**  
(FC15店含む)



## 平成28年9月に子会社化

ブランド古着の分野において、高い認知度とノウハウを有するカインドオルを当社グループに迎え入れることにより、ブランド古着のマーケットでリユースサービスの成長を加速する



# ドレスレンタル事業 Cariru(カリル)

Webを使った全国を対象にしたファッションレンタルを展開  
ドレス、バッグ、アクセサリー、シューズなどをレンタル



URL: <http://www.cariru.jp/>

ネットでレンタル受付

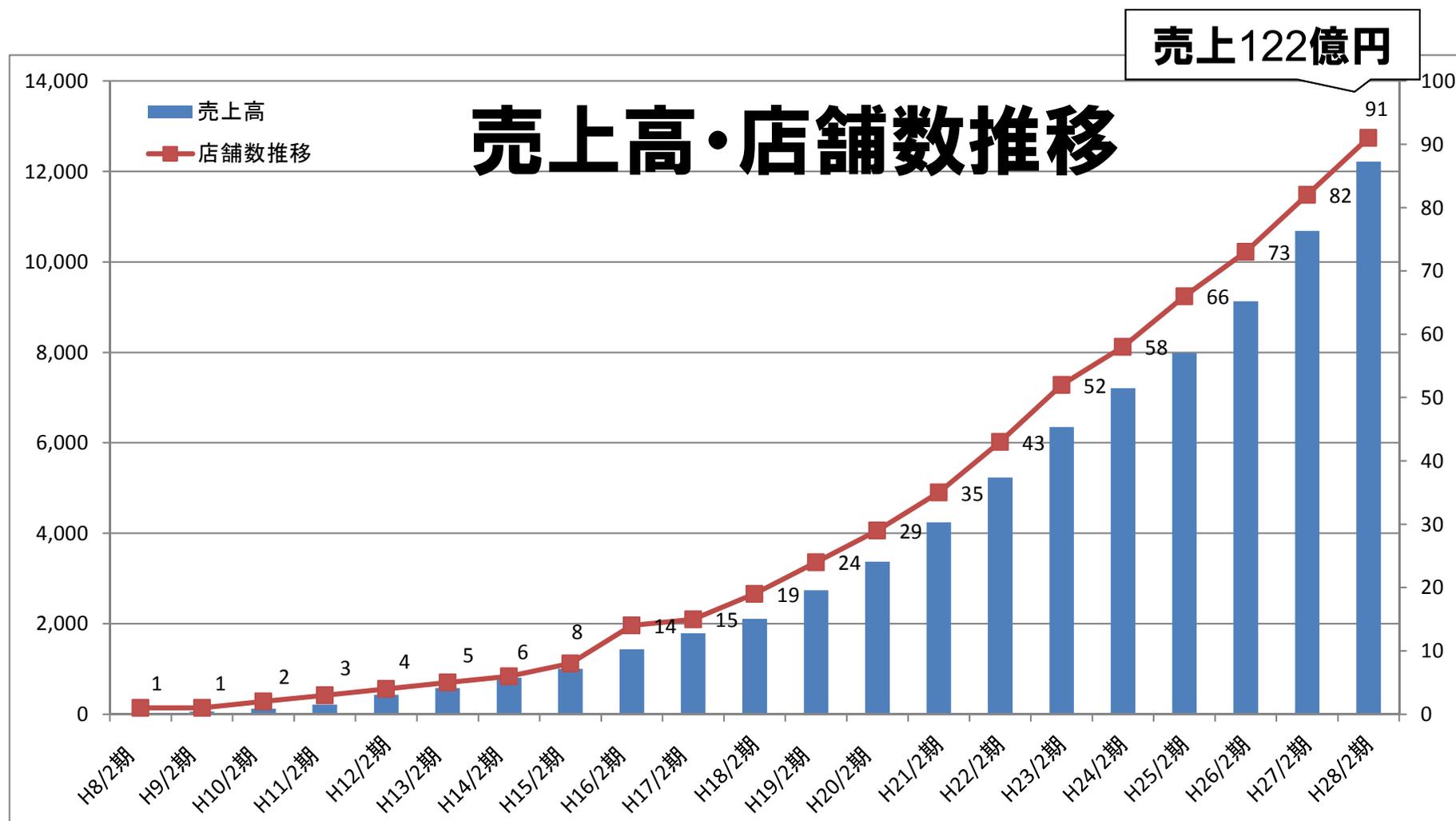
利用日にレンタル商品を発送

利用後にレンタル商品を返送

The screenshot shows the Cariru website interface. At the top, there's a navigation bar with links for 'HOME', '新着商品', '商品を選ぶ', 'ブランドから選ぶ', 'サービスのご案内', and 'Cariruとは'. Below this is a login section with fields for 'メールアドレス' and 'パスワード', and a 'ログイン' button. The main banner features a woman in a light blue dress and text: 'Party dress coordination 結婚式・披露宴 パーティーコーディネート'. To the right, a promotion for 'コーディネートのお悩み解消 3点セット' (3-point set) is shown, including 'ドレス+羽織物+ネックレス' for '¥8,980~(税込)'. Below the banner, there are several product listings, including 'GRACE CONTINENTAL' dresses and '結婚式・お呼ばれ ドレスレンタル 3日間 4,980円~'. At the bottom, a section titled 'あなたへのオススメ商品はこちら' displays various items like a jacket, dress, necklace, skirt, bag, and shoes, each with a brand name and rental price.

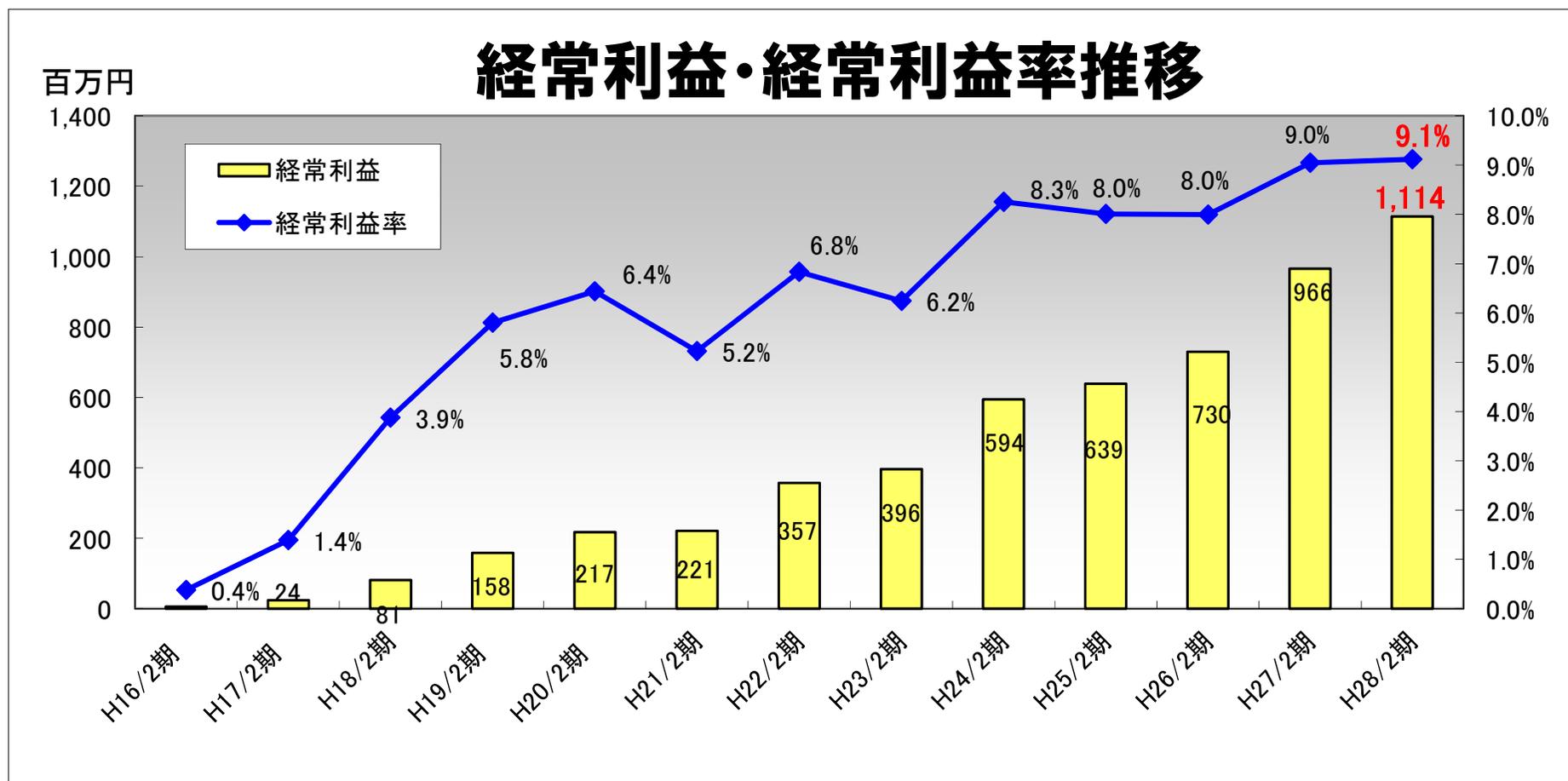
# 売上高の推移

創業以来の連続増収達成中



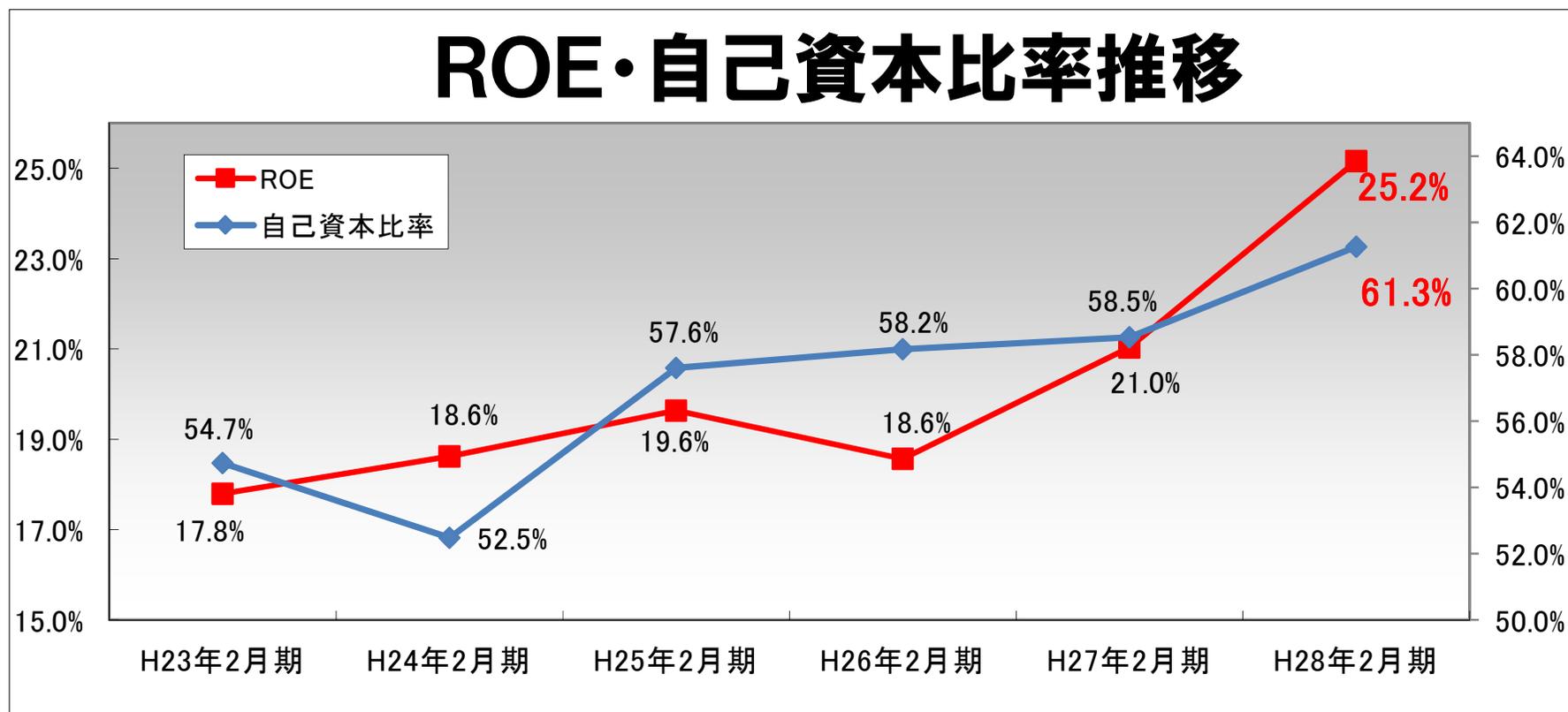
# 経常利益の推移

1 2 期連続増益達成中  
経常利益率は2期連続9%台



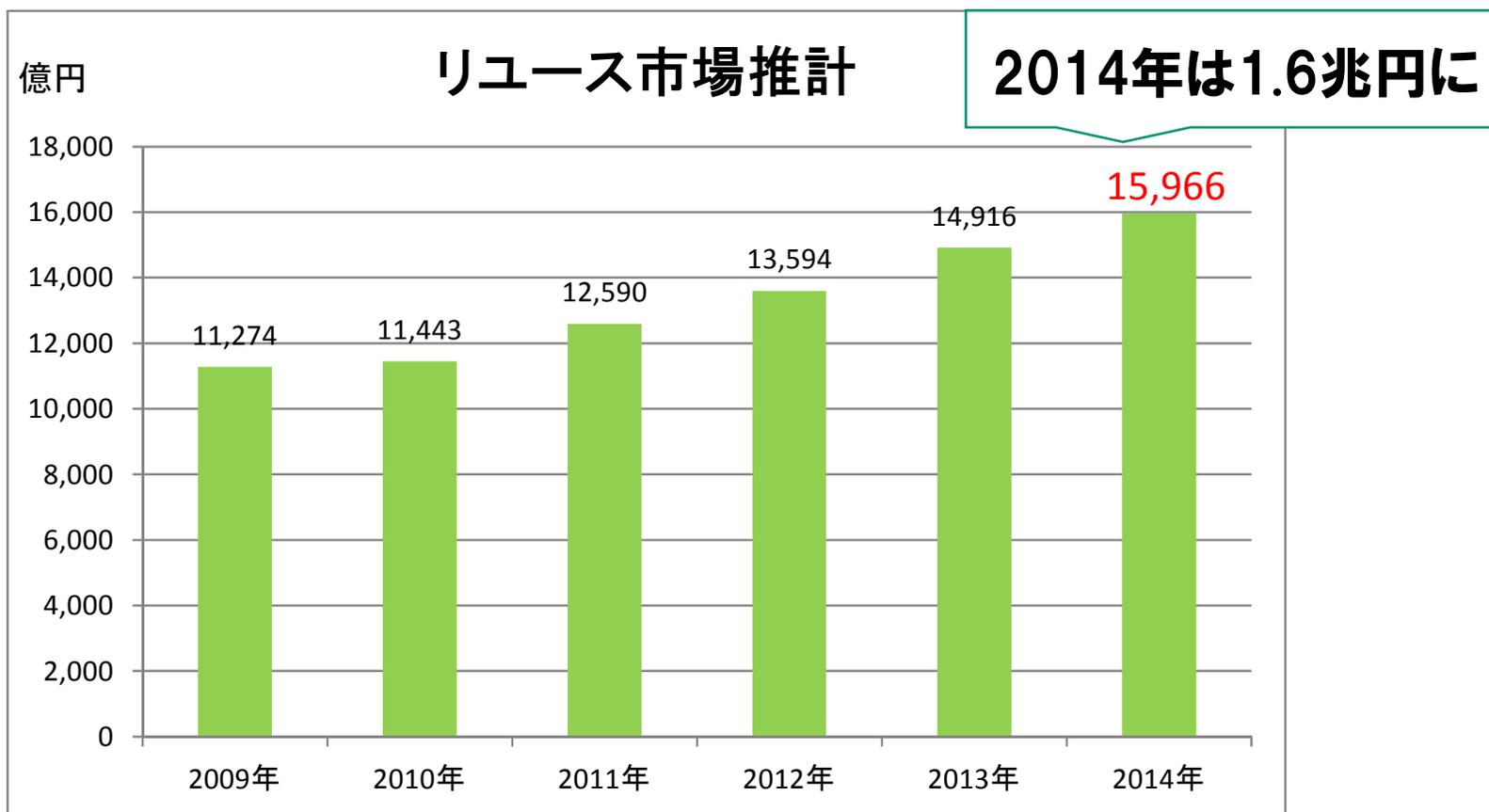
# 自己資本利益率(ROE)の推移

**ROE 25.2%を達成**  
**自己資本比率 61%と健全な財務体質**



# 成長するリユース市場

リユース市場の成長率は年率7%  
継続的な拡大傾向が続く



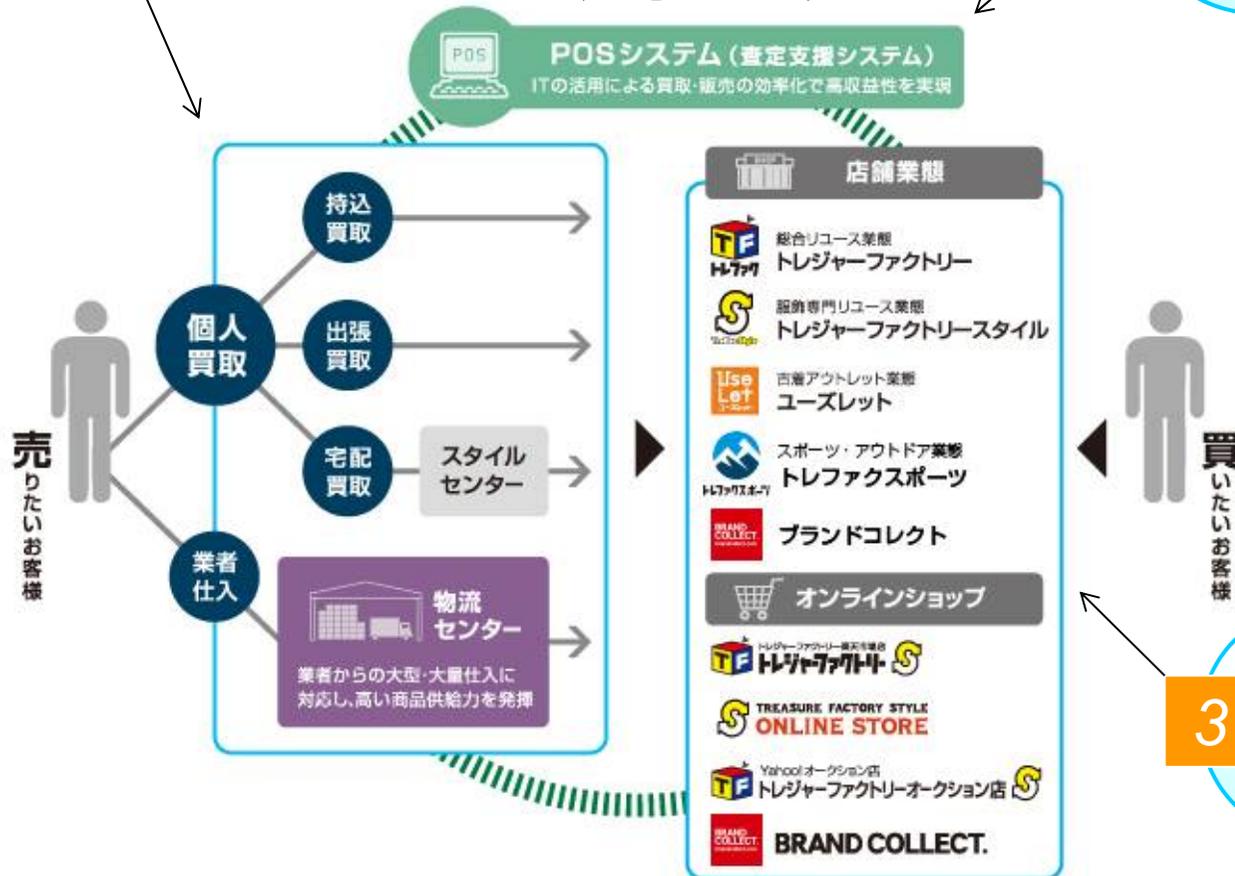
※環境省 平成24年度 使用済製品等のリユース促進事業研究会の調査結果を基にリサイクル通信が推計した数値を引用。  
※国内小売金額のみを集計し、法人間売買や輸出は含まない。自動車や住宅は含まない。

# トレファクの3つの強み

1 多種多様な品物を  
継続的に集める仕入力

2 多種多様な品物を  
査定買取することを  
可能とする仕組み

## ビジネスモデル



3 データを活用した  
店舗運営

## 強み1

# 多種多様な品物を継続的に集める仕入力

### 一般買取

#### 持込買取

店頭にて買取を行う  
持込買取

約70%

#### 出張買取

顧客宅を訪問して  
買取を行う出張買取

約5%

#### 宅配買取

ウェブサイトを窓口として、  
全国から宅配便により行う買取

2-3%

20-25%

### 業者仕入

業者仕入を専門に行う  
部門を設け業者仕入に対応、  
一般買取を補完

2013年6月に物流センターを  
2倍に拡張、これまで以上に  
大口の仕入案件にも対応可能に

## 強み2

多種多様な品物を査定買取することを可能とする仕組み

### 独自開発のPOSシステム（競争力の源泉です）

～創業後まもなく開発に着手。独自開発なので日々使い勝手を改善・向上。

#### 査定支援システムの導入による査定力アップ・教育スピード向上

多種多様な品物を査定する上で、スタッフ間の査定のばらつきをコントロールするために、**POSシステムをベースにした買取査定支援システム**を導入



査定支援システム導入により早期に一通りの査定ができるようにスタッフを育成

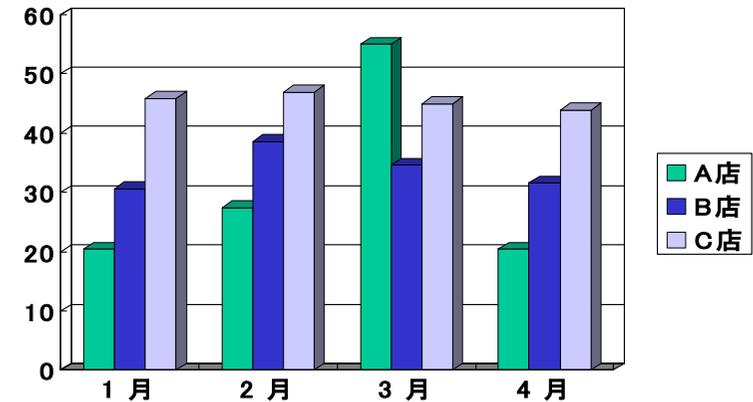
### 強み3

## データを活用した店舗運営

### システムを活用した 見える化と業務効率化推進

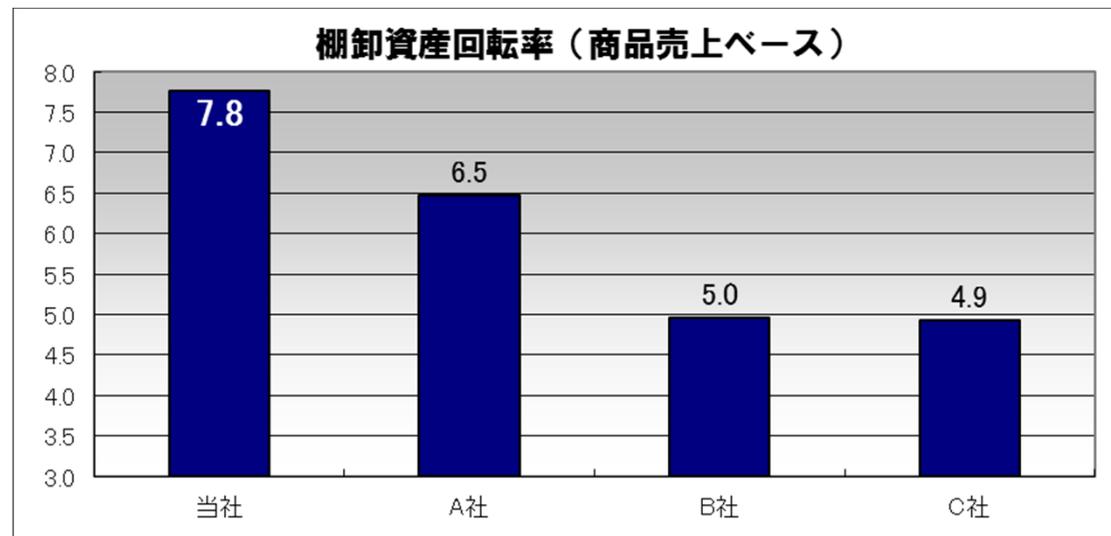
#### キー指標をリアルタイムで見える化し

店舗の業績管理に活用  
データ入力から値札発行、売価変更などの  
業務をシステムで効率化



### データに基づく在庫管理により高い棚卸資産回転率を達成

リアルタイムにデータを  
把握し、それを店舗施  
策に反映することにより  
実現



# 株主優待について

株主優待制度を導入しています

オリジナルクオカード1,000円、プレゼント抽選券、買取アップクーポンをセットにした「トレジャーチケット」を1単元(100株)以上保有の株主様に進呈

【オリジナルクオカード】



H28年2月期版

【平成28年2月期 プレゼント抽選の商品内容】

1等 JCBギフトカード3万円  
抽選で5名



2等 ジェフグルメカード1万円  
抽選で20名



3等 クオカード2千円  
抽選で100名



当社の店舗及び宅配買取サービスにて、  
ご利用いただくことができる買取金額  
アップクーポンもついています



「喜び」「発見」「感動」を提供するリユースショップ

**トレジャー・ファクトリー**

## 平成29年2月期第3四半期決算説明資料

**完**

**お問い合わせ**

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>