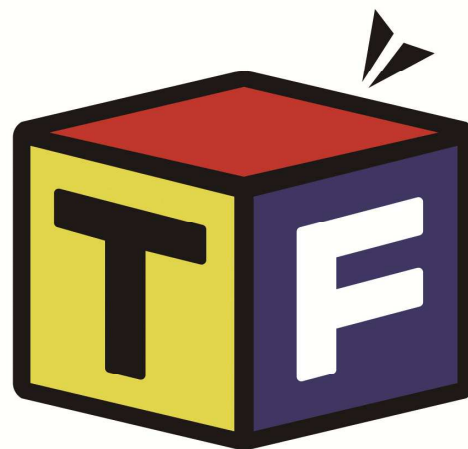




TREASURE FACTORY 「喜び」「発見」「感動」を提供するリユースショップ

株式会社
トレジャー・ファクトリー

平成26年4月11日



トレファク



Treasure Factory
Style

平成26年2月期

決算説明資料

東証マザーズ | 証券コード：3093

目 次

●平成26年2月期 決算概要 P 3

●TOPICS 2013.3－2014.2 P 1 3

●成長戦略と当期業績予想 P 2 2

● 補足資料(会社概要、業績推移、当社の特徴・強み) P 2 9

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26年2月期 決算概要

損益計算書概要

サマリー

売上高9,129百万円（前期比14%増）、経常利益730百万円（同14%増）、当期純利益417百万円（同12%増）
創業以来の連続増収と10期連続増益を達成、
経常利益率は前期並みの8%、経常利益は予想を5%上回って着地

	平成25年2月期	平成26年2月期	前期比 (前期差異)	平成26年2月期 業績予想	予想比 (予想差異)
売上高(千円)	7,984,574	9,129,404	114.3%	9,240,000	98.8%
差引売上総利益(千円)	5,259,235	5,947,439	113.1%	—	—
(差引売上総利益率)	65.9%	65.1%	-0.8%	—	—
販管費(千円)	4,630,485	5,237,670	113.1%	—	—
(販管費率)	58.0%	57.4%	-0.6%	—	—
営業利益(千円)	628,749	709,768	112.9%	680,000	104.4%
(営業利益率)	7.9%	7.8%	-0.1%	7.4%	0.4%
経常利益(千円)	639,422	730,089	114.2%	692,000	105.5%
(経常利益率)	8.0%	8.0%	0.0%	7.5%	0.5%
当期純利益(千円)	371,487	417,285	112.3%	376,000	111.0%
(当期純利益率)	4.7%	4.6%	-0.1%	4.1%	0.5%
1株あたり当期純利益 (円)	135.27	150.74	—	135.85	—

POINTS

売上高は前期比14.3%の増収。既存店は前期比4.1%の増収。

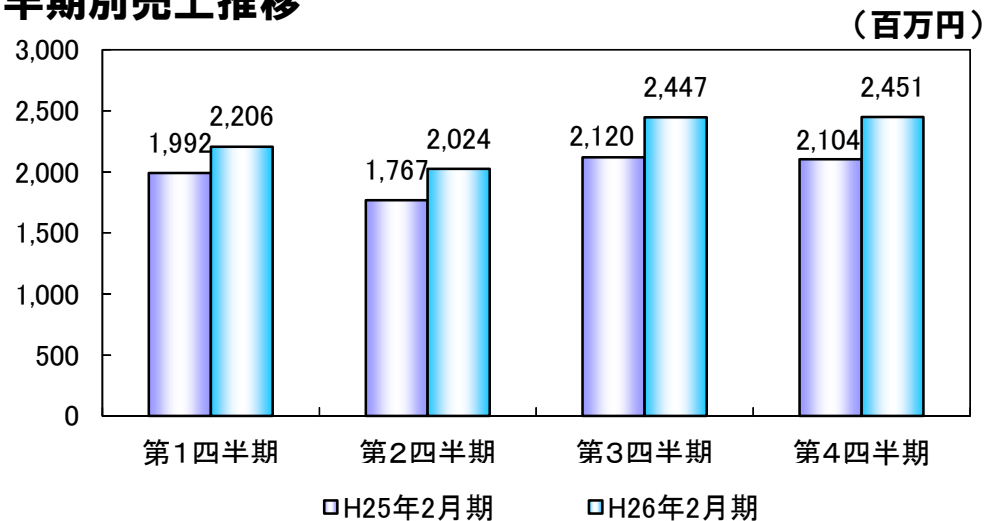
売上総利益率は65.2%となり、前期に対し0.7%低下。差引売上総利益率は前期に対し0.8%低下し、65.1%となった。

販管費率は前期に対し0.6%低下。営業利益率は前期に対し0.1%低下。

経常利益率は8.0%となり、前期と変わらぬ水準となった。

四半期業績の推移

● 四半期別売上推移

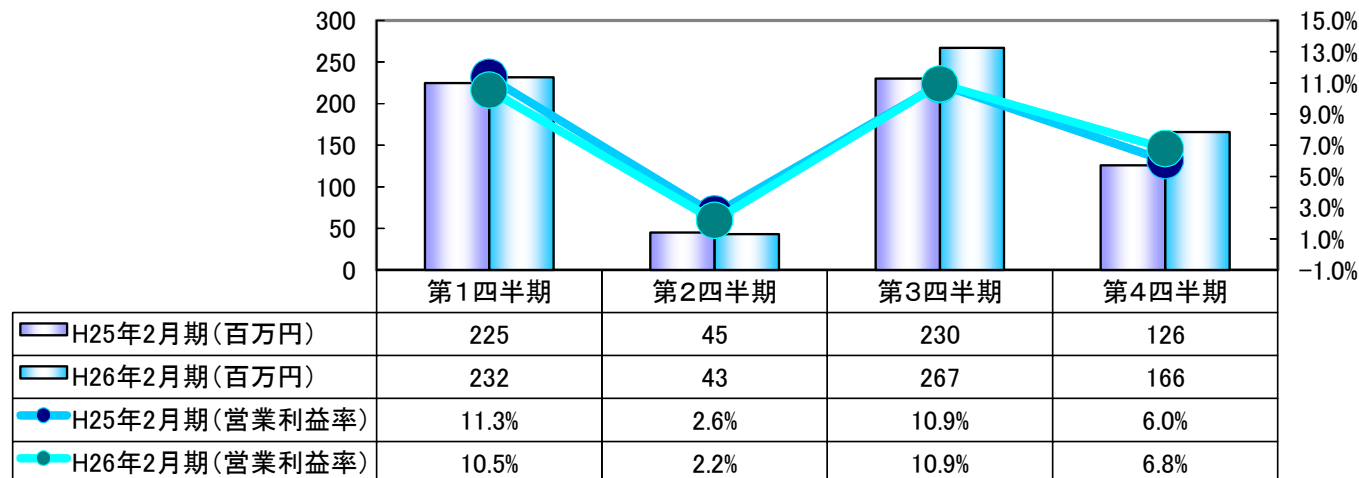


POINTS

第4四半期の売上高は2,451百万円、営業利益は166百万円、営業利益率は6.8%となった。

● 四半期別営業利益推移

■ H25年2月期(百万円)
 ■ H26年2月期(百万円)
 ● H25年2月期(営業利益率)
 ● H26年2月期(営業利益率)



商品別仕入実績・事業別商品別販売実績

● 商品別仕入実績（単位：千円）

セグメント	集計	構成比	前期比
生活雑貨	284,754	8.6%	109.2%
衣料・服飾雑貨	1,938,390	58.2%	107.7%
電化製品	618,347	18.6%	123.8%
家具	184,969	5.6%	121.4%
ホビー用品	150,663	4.5%	105.4%
その他	153,316	4.5%	131.0%
総計	3,330,441	100.0%	112.0%

※その他には、仕入副費が含まれております。

● 事業別商品別販売実績（単位：千円）

事業	品目	売上高	構成比	前期比
直営事業	生活雑貨	828,366	9.1%	104.8%
	衣料・服飾雑貨	5,374,165	58.9%	115.9%
	電化製品	1,656,916	18.1%	117.3%
	家具	702,042	7.7%	115.3%
	ホビー用品	470,762	5.2%	107.2%
	その他	16,033	0.1%	64.2%
	小計	9,048,287	99.1%	114.3%
FC事業		16,730	0.2%	76.3%
その他事業		64,386	0.7%	134.8%
合計		9,129,404	100.0%	114.3%

※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・ソフトウェア売上であります。

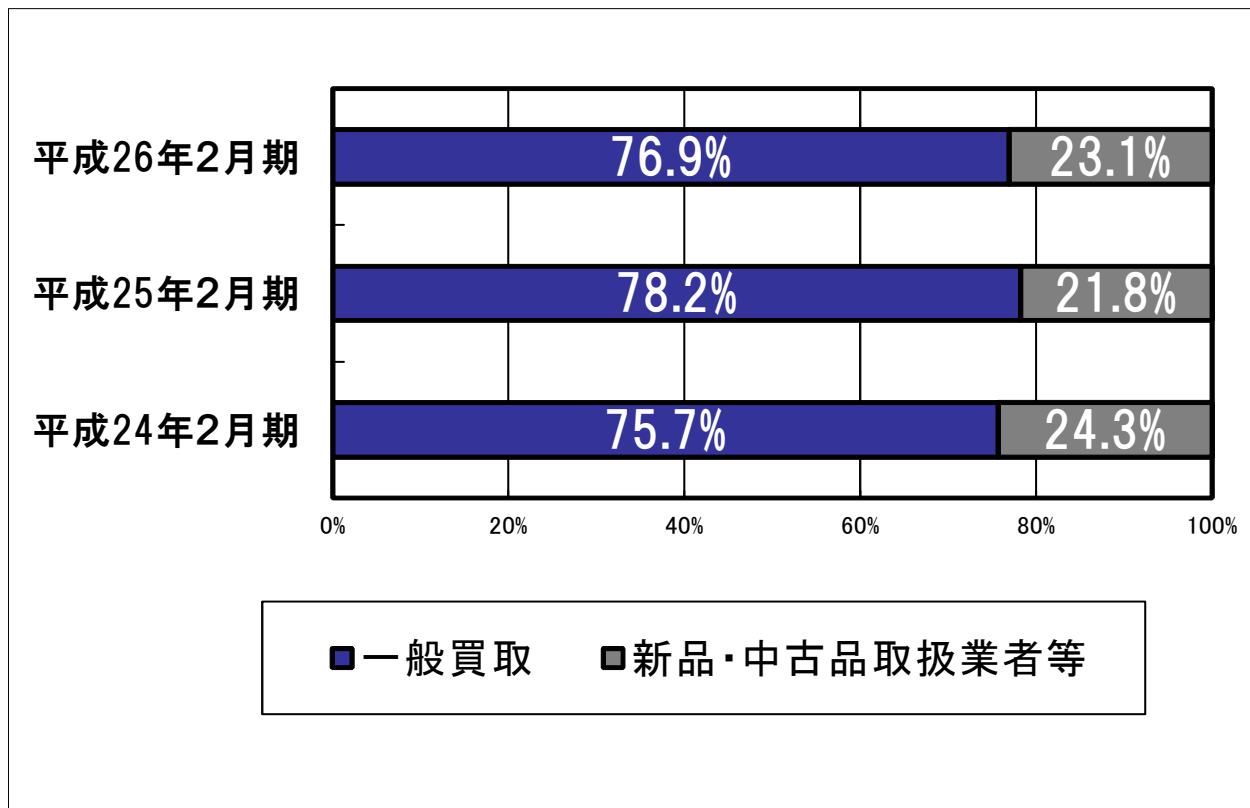
POINTS

仕入は、前期に落ち込んだ電化製品や家具がいずれも前年比20%超の伸びとなり復調した。これらのカテゴリーは、好調な仕入により、販売も前年比15%超の伸びとなった。

衣料・服飾雑貨も引き続き好調に推移し、前期比15.9%の伸びとなった。

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



POINTS

一般買取の構成比が76.9%となった。
物流センター拡張により大口の業者仕入が増え、業者仕入の割合がやや高まった。

既存店の状況

● 既存店の状況 前期対比

区分	既存店実績
売上高 前期比	104.1%
売上総利益 前期比	102.8%
売上総利益率	65.0%
(前期差)	-0.8%
営業利益 前期比	111.9%
営業利益率	22.2%
(前期差)	1.6%
買取件数 前期比	101.0%
販売件数 前期比	98.3%
1件あたり販売単価(円)	2,951
(前期差額 円)	164

POINTS

既存店は売上高が4.1%増加。

売上総利益率は65.0%となり、前期に対し0.8%低下。

販管費率は2.3 %低下。

この結果、営業利益率は22.2%となり、前期に対し1.6%上昇。

既存店の買取件数は前期に対し1.0%増加、販売件数は前期に対し1.7%減少。

販売単価が164円上昇し、2,951円となった。

既存店の売上総利益率推移

	第1四半期 (3－5月)	第2四半期 (6－8月)	第3四半期 (9－11月)	第4四半期 (12－2月)	通期累計
25年2月期	67.5%	66.2%	66.3%	63.2%	65.8%
26年2月期	66.3%	65.1%	65.7%	62.9%	65.0%
差異	▲1.2%	▲1.1%	▲0.6%	▲0.3%	▲0.8%

通期累計の売上総利益率は0.8%低下

◆衣料・服飾雑貨などで特に第2四半期までに販売促進のための値引き等が多く発生し、前年同期に比べ利益率が低下した。

◆大型の家電、家具の仕入れの増加に伴い、仕入副費（仕入時の運送コスト等）も増加し原価率が上昇した。

販売費及び一般管理費の推移

(単位:千円)

	平成25年2月期	平成26年2月期	前期比 (前期差異)
人件費	2,229,899	2,455,559	110.1%
(対売上高比率)	27.9%	26.9%	-1.0%
賃借料	1,073,685	1,245,291	116.0%
(対売上高比率)	13.4%	13.6%	0.2%
減価償却費	142,318	156,111	109.7%
(対売上高比率)	1.8%	1.7%	-0.1%
水道光熱費	192,166	223,272	116.2%
(対売上高比率)	2.4%	2.4%	0.0%
広告宣伝費	87,969	96,907	110.2%
(対売上高比率)	1.1%	1.1%	0.0%
求人広告費	110,419	122,602	111.0%
(対売上高比率)	1.4%	1.3%	-0.1%
消耗品費	189,025	193,217	102.2%
(対売上高比率)	2.4%	2.1%	-0.3%
その他	605,001	744,707	123.1%
対売上高比率	7.6%	8.2%	0.6%
販管費合計	4,630,485	5,237,670	113.1%
対売上高比率	58.0%	57.4%	-0.6%

POINTS

販管費率は57.4%、前期比0.6%低下。

賃借料比率が0.2%上昇した一方、人件費比率が1.0%低下した。

貸借対照表概要

(単位:千円)

	平成25年2月期末	平成26年2月期末	前期末増減額 (前期差異)
流動資産	2,004,959	2,465,092	460,133
(構成比)	56.0%	58.9%	—
固定資産	1,572,864	1,719,332	146,468
(構成比)	44.0%	41.1%	—
総資産	3,577,823	4,184,425	606,602
流動負債	1,135,691	1,342,540	206,849
(構成比)	31.7%	32.1%	—
固定負債	381,063	407,617	26,554
(構成比)	10.7%	9.7%	—
負債合計	1,516,754	1,750,158	233,403
(構成比)	42.4%	41.8%	—
純資産	2,061,068	2,434,267	373,198
自己資本比率	57.6%	58.2%	0.6%
自己資本当期純利益率	19.6%	18.6%	-1.0%

POINTS

自己資本比率は58.2%

資産合計は、前期末と比較して606,602千円増加した。現金及び預金の増加236,819千円、商品の増加160,870千円、敷金及び保証金の増加90,218千円が主な要因。

負債合計は、前期末と比較して233,403千円増加した。未払法人税等の増加64,675千円、未払金の増加53,891千円、短期借入金の増加49,000千円が主な要因。

純資産合計は、前期末と比較して373,198千円増加した。当期純利益417,285千円の増加、剰余金の配当による減少46,997千円が主な原因。

キャッシュ・フロー計算書概要及び設備投資額

(単位:千円)

	平成25年2月期	平成26年2月期	前期 増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	184,507	538,938	354,431
投資活動によるキャッシュ・フロー	-305,195	-288,416	16,778
財務活動によるキャッシュ・フロー	-51,230	-13,701	37,529
現金及び現金同等物の増減額	-171,919	236,819	—
現金及び現金同等物の期末残高	616,584	853,404	236,819
	平成25年2月期	平成26年2月期	前期 増減額
設備投資額	172,006	189,876	17,869

POINTS

営業CFは前期に対し354百万円増加し、538百万円となった。

主な増減要因

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

税引前当期純利益 +729,447千円

減価償却費 +165,336千円

法人税等の支払額 -270,683千円

たな卸資産の増加額 -161,157千円

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

店舗新設に伴う有形固定資産の取得による支出

-179,877千円

敷金及び保証金の差入による支出

-106,148千円

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

長期借入れによる収入 +130,000千円

長期借入金の返済による支出 -146,865千円



TOPICS

2013.3 – 2014.2

①多店舗出店

総合リユース業態を3店、服飾専門リユースを3店、
新業態1店の計7店出店

H25年5月に神戸新長田店オープン



関西地域に2店出店し、
今後の関西出店に向けて
のベースができた

総合、スタイルそれぞれ
関西への初出店を果たした

H25年10月に尼崎店オープン



②既存店強化

物流センター拡張により、家具、家電などの仕入体制強化

6月に物流センターを移転し、2倍に拡張、仕入・保管能力を増強

家電、家具、雑貨等の大口の
業者仕入への対応が可能、
物流センターの仕入カアップ



店舗での家電、家具などの
需要増加に対してもタイム
リーに在庫支援し、
品切れを防止

物流センターで新店在庫を
常時ストックし、新店初期在庫
をスピーディーに供給



新店準備のスピードアップ
とオープン時の品揃え充実

②既存店強化

既存の総合リユース業態を1店移転、
スタイル業態3店のリニューアルを実施

H25年11月 総合リユース 川越店
移転リニューアル

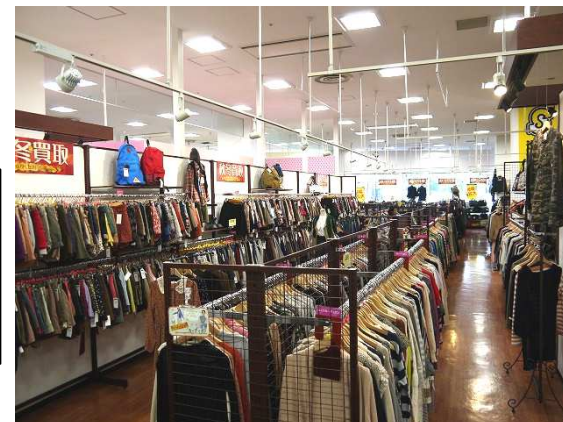


ドン・キホーテが入居する
複合施設に移転
移転により
増収効果を発揮

H25年9月 スタイル業態 立川店
増床リニューアル



立川駅前の好立地にある
立川店を増床
販売力が大きくアップ



③ネット取組み強化

インターネットを經由した買取・販売を強化
楽天市場店は出品数増加とともに販売も伸張

宅配買取強化

メンズアイテム専用買取サイト
「メンズバイ」オープン

The screenshot shows the homepage of the Men's Buy website. At the top, there's a navigation bar with the Men's Buy logo and a tagline 'メンズ限定の宅配買取サイトメンズバイ'. Below this, there are several promotional banners: '宅配キット無料' (Free shipping kit), '送料無料' (Free shipping), '査定料無料' (Free appraisal fee), and a button '無料査定を申込み' (Apply for free appraisal). The main content area is divided into sections: '宅配買取について' (About buying by mail), '買取アイテム' (Buying items), '高価買取事例' (High-value buying examples), and 'よくあるご質問' (Frequently asked questions). A large banner for 'トップス' (Tops) is featured, showing various men's shirts. Below this, there's a section for 'トップス宅配買取リスト' (Tops shipping buying list) with images of different shirt styles like 'Tシャツ・カットソー', 'ポロシャツ', 'シャツ', 'パーカー', and 'カーディガン'. A sidebar on the left lists '買取アイテム' (Buying items) with categories like '買取アイテムTOP', 'トップス', 'ボトムス', 'シューズ・バッグ', 'アクセサリー・小物', and '買取できないもの'. There's also a '返送料無料キャンペーン' (Free return shipping campaign) banner and a 'はじめてMensBuyです' (First time using MensBuy) banner.

Web販売強化

トレジャーファクトリー
楽天市場店オープン

The screenshot shows the homepage of the Treasure Factory website. At the top, there's a navigation bar with the Treasure Factory logo and a tagline 'トレジャーファクトリー 楽天市場店'. Below this, there are several promotional banners: 'お支払い方法' (Payment methods), '送料' (Shipping), '返品' (Returns), 'ご利用ガイド' (User guide), and a button 'カートを見る' (View cart). The main content area is divided into sections: 'メンズ' (Men's), 'レディース' (Ladies), 'ブランドリスト' (Brand list), 'ショップ情報' (Shop information), and '宅配買取' (Shipping buying). A large banner for 'BRAND BAG 特集' (Brand Bag Special) is featured, showing various brand bags. Below this, there's a section for '新着アイテム' (New arrival items) with images of different brand items like 'ALEXANDER.McQUEEN', 'Salvatore Ferragamo', 'Dolce & Gabbana', 'CHANEL', 'MARIE', 'CHANEL', and 'CHANEL'. A sidebar on the left lists 'アイテムを探す' (Search for items) with categories like 'トップス', 'ボトムス', 'シューズ', 'バッグ', 'アクセサリー', and 'その他'. There's also a '新入品カレンダー' (New arrival calendar) and a 'アイテムを探す' (Search for items) section.

④新規業態開発

新業態の古着アウトレット「ユーズレット」をオープン 今後は多店舗化を目指す



＜古着のアウトレットとは＞

古着アウトレットショップユーズレットは低価格のファッション商品に絞った新業態です。キッズ衣料含めジャンル不問で幅広い商品を低価格で販売いたします。中心価格帯は300円から990円と激安古着の宝庫です。アウトレットと言っても品質にはこだわっており程度の悪いものの販売は基本的には行いません。

＜古着アウトレット業態開発の狙い＞

当社が運営しているリユースショップでは商品を注文して仕入することできないため店舗規模によっては在庫が過剰になるケースがあります。それらの過剰在庫を低価格で販売し、お客様に新たな古着選びの楽しさを提供することにより、リユースの新たなニーズを開拓することがこの新業態の狙いになります。

トレファク初のTVCM「追跡」篇 2013年11月にオンエア

熊に獲られた大事なバックを取り返せ！ ～大切なモノ 売るなら、『トレファク』～

<CMストーリー>

ある日、突然主婦のみゆきの目の前に現れた熊。熊はみゆきが持っていた「トレファク」に売るための大事なバッグを奪うと車で逃亡。みゆきは熊を追いかけて、山中でついに熊と対決。

決闘の行方は・・・無事熊からバッグを取り返したみゆきは大事なバックを買ってくれる「トレファク」で無事バッグを買取査定へ。そして、戦利品？となった熊も剥製にして売ってしまう！？

当社ホームページの
トップ画面のバナー
をクリック



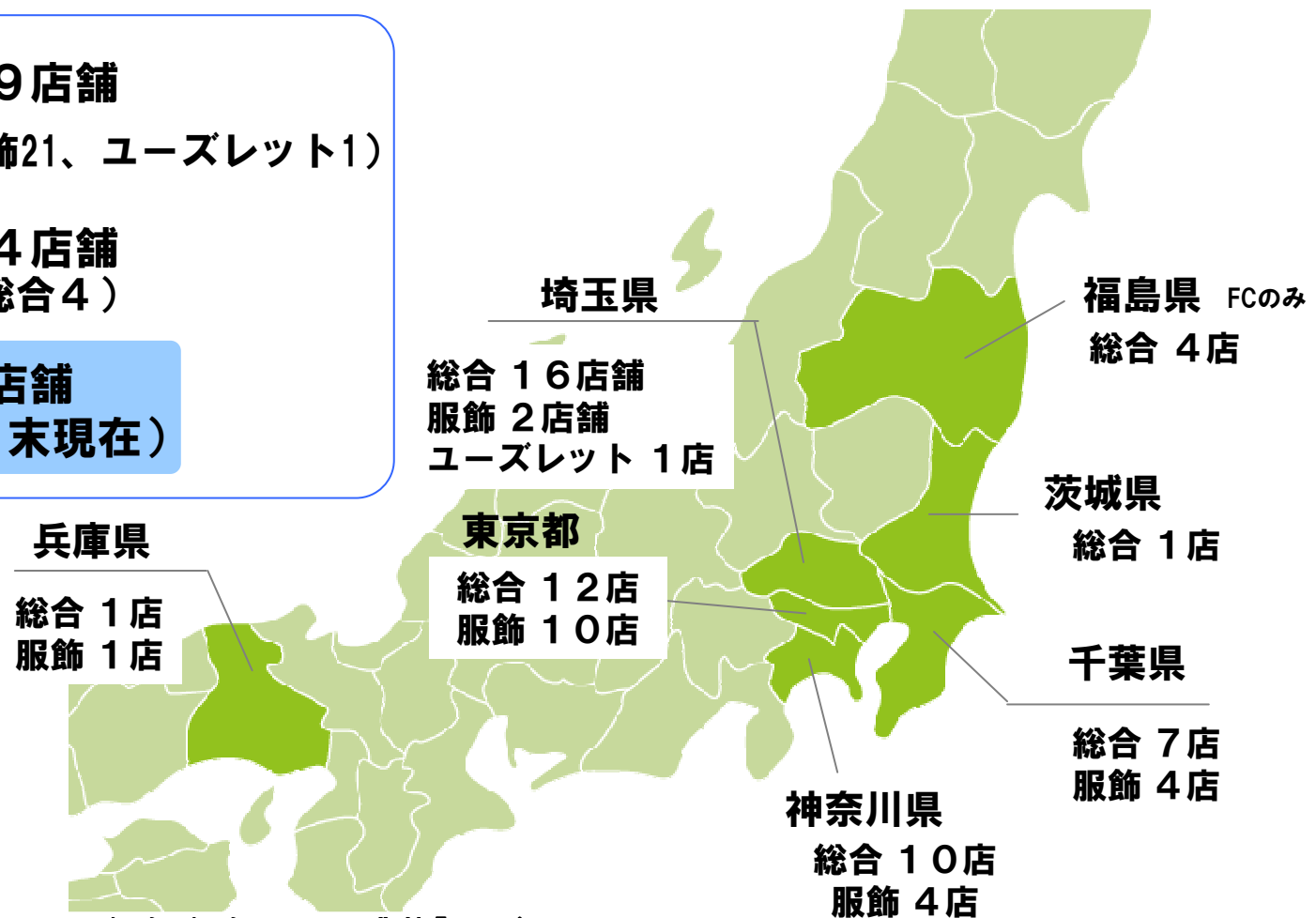
店舗ネットワーク

H26年2月末現在 直営店69店、FC4店の73店体制

■ **直営 69店舗**
(総合47、服飾21、ユーズレット1)

■ **FC 4店舗**
(総合4)

合計 73店舗
(H26年2月末現在)



※総合: 総合リユース業態「トレジャーファクトリー」
服飾: 服飾専門リユース業態「トレジャーファクトリースタイル」
ユーズレット: 古着アウトレット業態「ユーズレット」

経営指標推移

H26年2月期実績

収益性

売上高
経常利益率

8.0%
(前期比0.0%)

資本
効率

自己資本
当期純利益率
(ROE)

18.6%
(前期比▲1.0%)

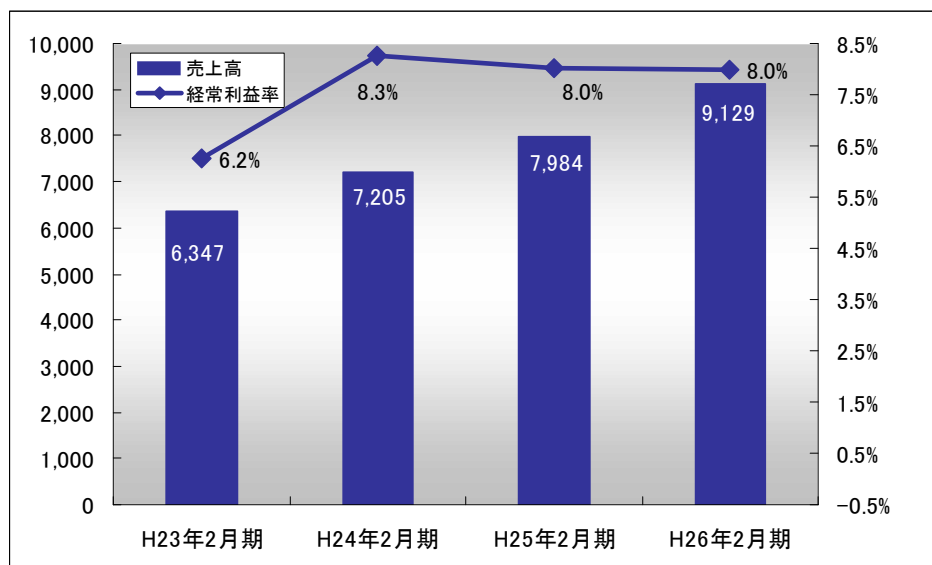
安全性

自己資本比率

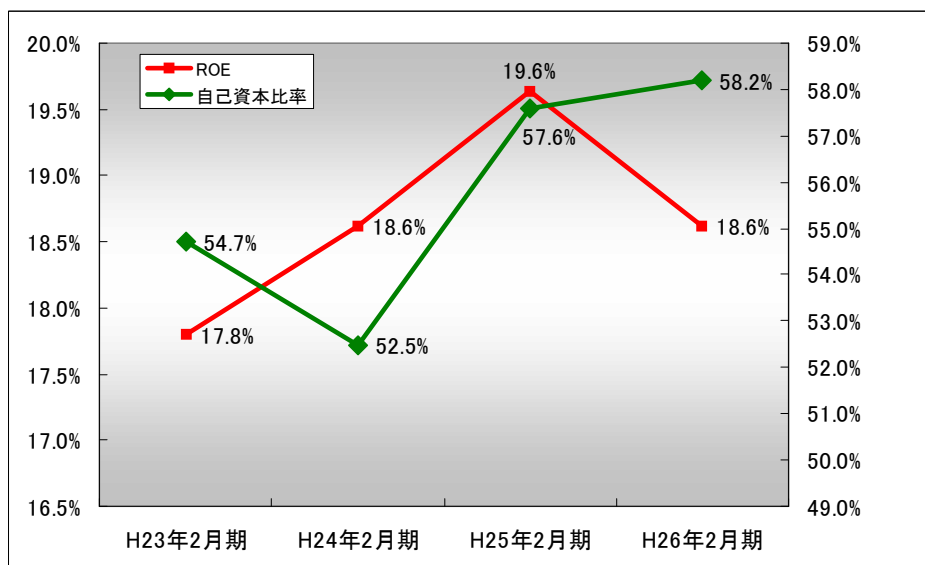
58.2%
(前期比+0.6%)

単位：
百万円

売上・経常利益率4期推移



ROE・自己資本比率4期推移



成長戦略と当期業績予想

当期の主な取組み

①多店舗出店

- 複数の業態を組み合わせ、年間10店の出店を目指す
- 関西地域でのドミナント出店

②既存店強化

- 店舗の移転、リニューアルによる収益力改善
- 既存店の売上総利益率改善

③ネット取組み強化

- 宅配買取強化
- ネット経由の販売強化

④新規業態開発

- ユーズレットを軌道に乗せる
- 既存の2業態と異なる新業態の開発に着手

多店舗出店～複数業態での店舗出店加速

総合リユース業態4店、服飾専門リユース業態4店、
ユーズレット業態1店、更なる新業態1店 計10店の出店を目指す



総合リユース業態

「トレジャーファクトリー」

- 首都圏の空白地帯への出店を継続しつつ、関西圏などの他商圏への出店を強化



服飾専門リユース業態

「トレジャーファクトリースタイル」

- 首都圏及び関西圏などの他商圏への出店を同時に進める

更なる新業態開発

- 既存業態で取り扱っているジャンルからスピニアウトさせ専門業態化
- 専門業態化により、そのジャンルを更に深ぼりし収益拡大



古着アウトレット業態

「ユーズレット」

- 年間1-2店の出店ペースで多店舗展開

多店舗出店～関西地域でのドミナント出店推進

前期に出店した兵庫県の2店を足がかりに、
大阪など関西地域での出店を強化

H26年3月に大阪初出店となる
岸和田店をオープン



合計 74店舗
(H26年3月末現在)

兵庫県

総合 1店
服飾 1店

埼玉県

総合 16店舗
服飾 2店舗
ユーズレット 1店

東京都

総合 12店
服飾 10店

大阪府

総合 1店

福島県 FCのみ
総合 4店

茨城県
総合 1店

千葉県

総合 7店
服飾 4店

神奈川県

総合 10店
服飾 4店

※総合: 総合リユース業態「トレジャーファクトリー」
服飾: 服飾専門リユース業態「トレジャーファクトリースタイル」
ユーズレット: 古着アウトレット業態「ユーズレット」

H27年2月期 業績予想

POINTS

通期売上高予想は前期比 10%増の 101 億円
経常利益予想は同 3%増の 7.5億円

	平成26年2月期 実績	平成27年2月期 第2四半期 累計期間予想	平成27年2月期 通期予想	前期比
売上高(百万円)	9,129	4,671	10,111	110.8%
営業利益(百万円)	709	271	740	104.3%
(営業利益率)	7.8%	5.8%	7.3%	—
経常利益(百万円)	730	277	753	103.1%
(経常利益率)	8.0%	5.9%	7.4%	—
当期純利益(百万円)	417	159	436	104.5%
(当期純利益率)	4.6%	3.4%	4.3%	—
1株あたり当期純利益(円)	150.74	57.27	157.03	—

株主還元について～配当予想

POINTS

**配当方針と業績に鑑み、H26年2月期の期末配当を
当初予想の18円から20円に修正
H27年2月期の期末配当は2円増配し22円を計画**

	平成22年2月期 実績	平成23年2月期 実績	平成24年2月期 実績	平成25年2月期 実績	平成26年2月期 配当予想	平成27年2月期 配当予想
1株あたり年間配当金(円)	2,000	10	15	17	20	22
1株あたり年間配当金(円) (※遡及修正後)	10	—	—	—	—	—
配当性向	13.7%	12.0%	13.8%	12.6%	13.3%	14.0%

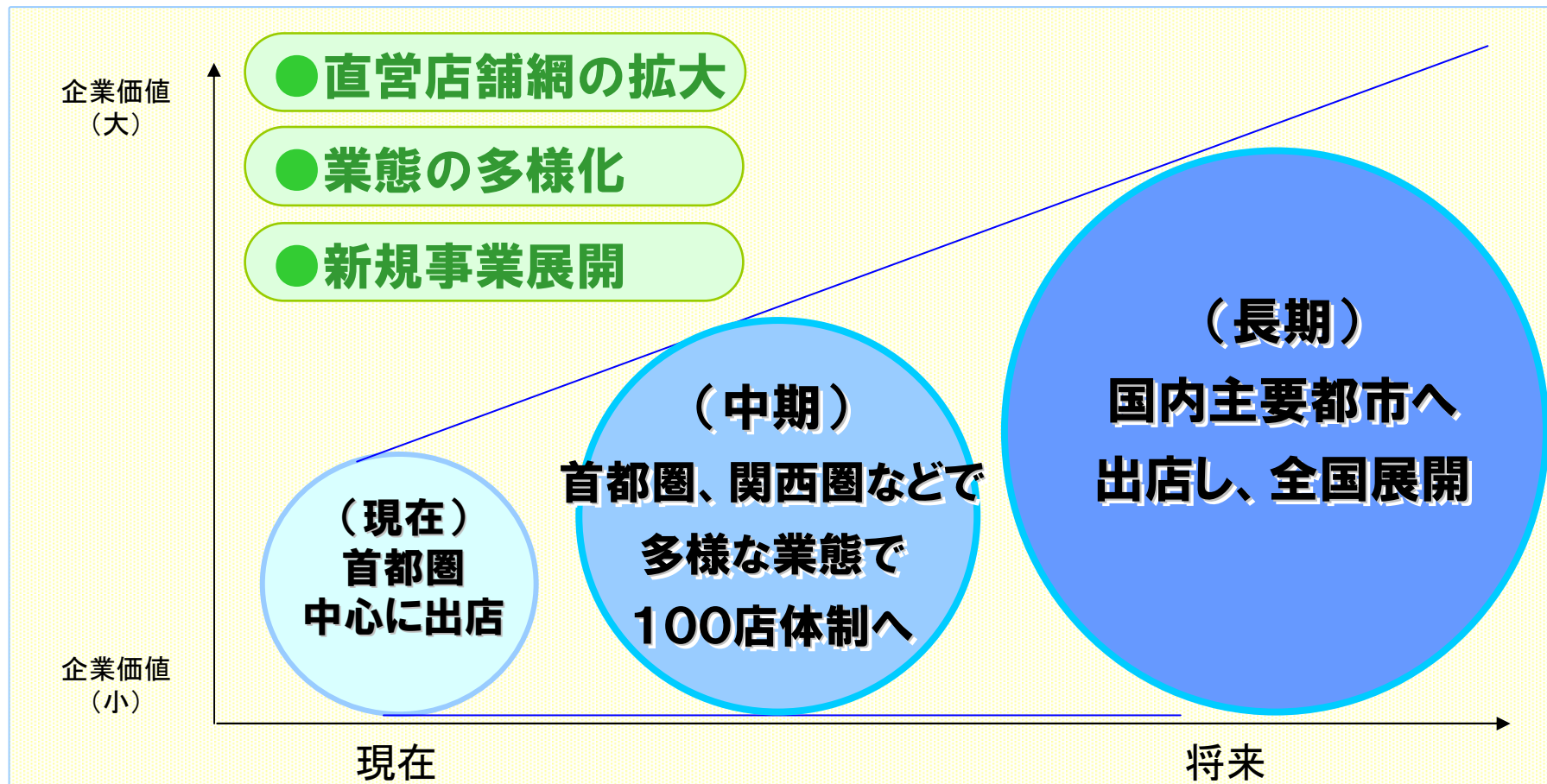
※H22年3月1日付で普通株式1株につき200株の割合をもって株式の分割を行っております。

利益配分に関する基本方針

当社は、株主への利益還元を重要な経営課題と認識しており、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ことを基本方針としております。

中長期成長イメージ

リユースへの社会的ニーズの高まりを背景に、
首都圏での展開から全国展開へ、そして、
総合リユースカンパニーとしての確固たるポジションを獲得する



補足資料

(会社概要、業績推移、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
従 業 員 数	332名（パートタイマー等は含まれておりません） （平成26年2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	東京都足立区梅島三丁目32番6号
資 本 金	367百万円 （平成26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 ブランドバッグ&ファッションレンタル事業「Cariru」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

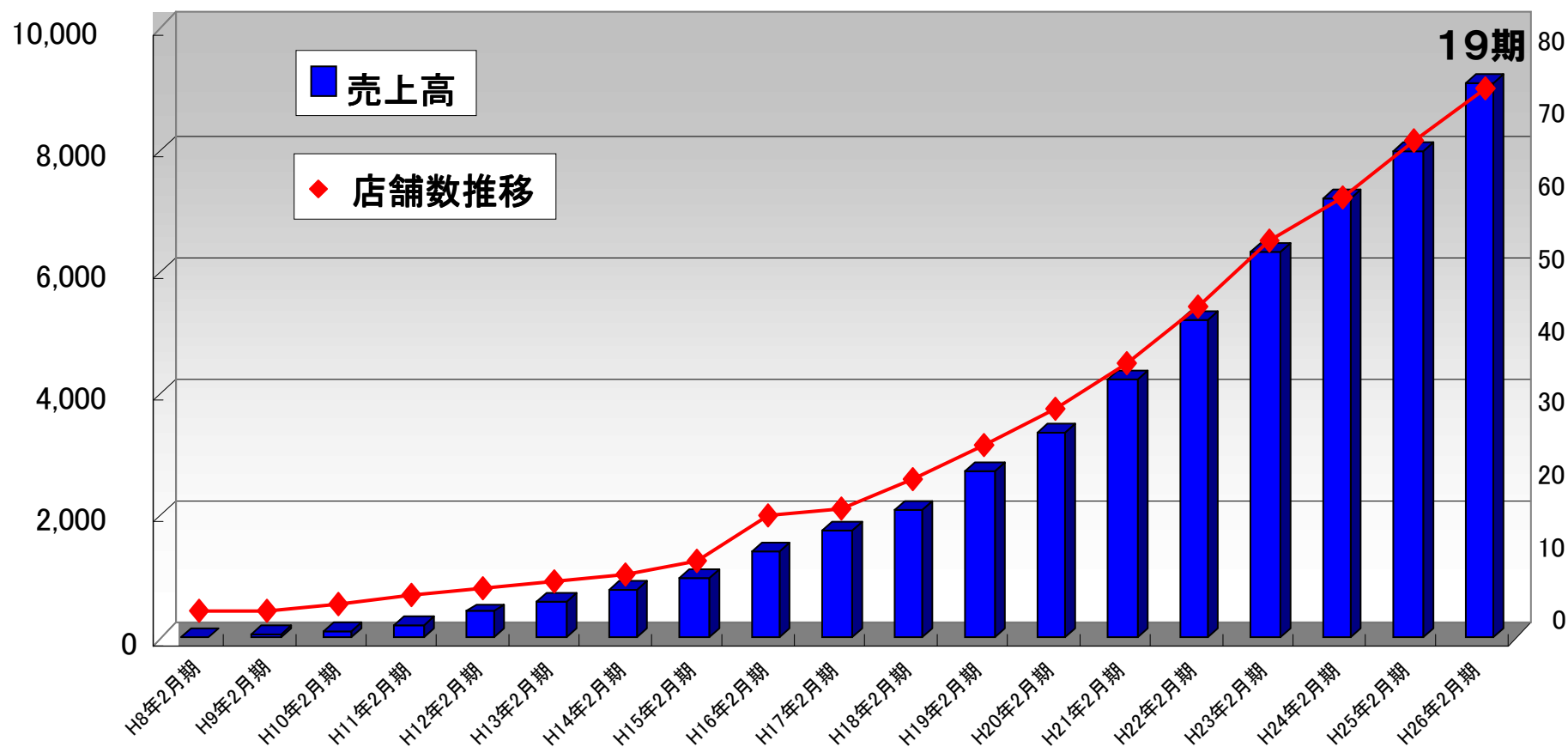


沿革

- 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 取り扱い品目を衣料・服飾雑貨等に絞った新業態「トレジャーファクトリースタイル」を開始
千葉県千葉市にユーズドセレクトショップ「トレジャーファクトリースタイル プレスポ稲毛店」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

創業以来の連続増収達成

売上高・店舗数推移

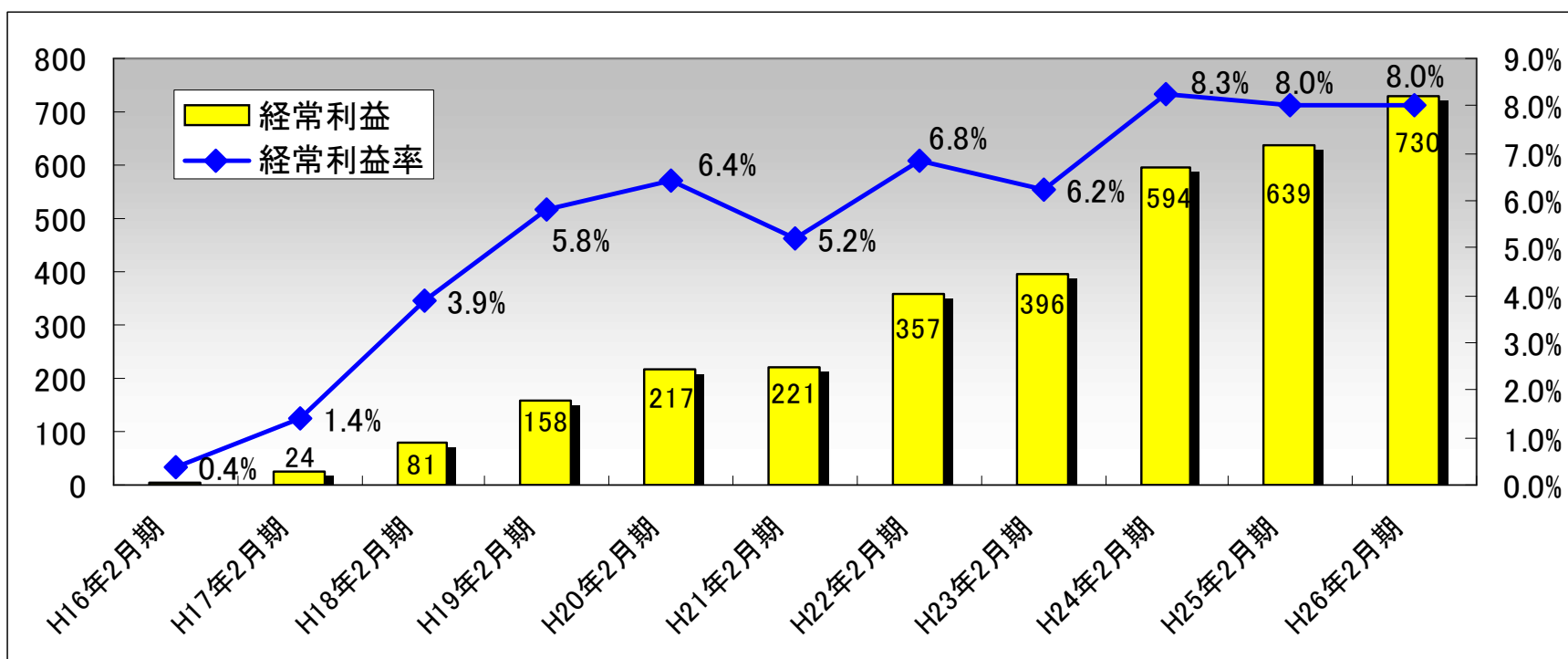


経営指標推移

10期連続増益達成
経常利益率3期連続8%以上

経常利益・経常利益率推移

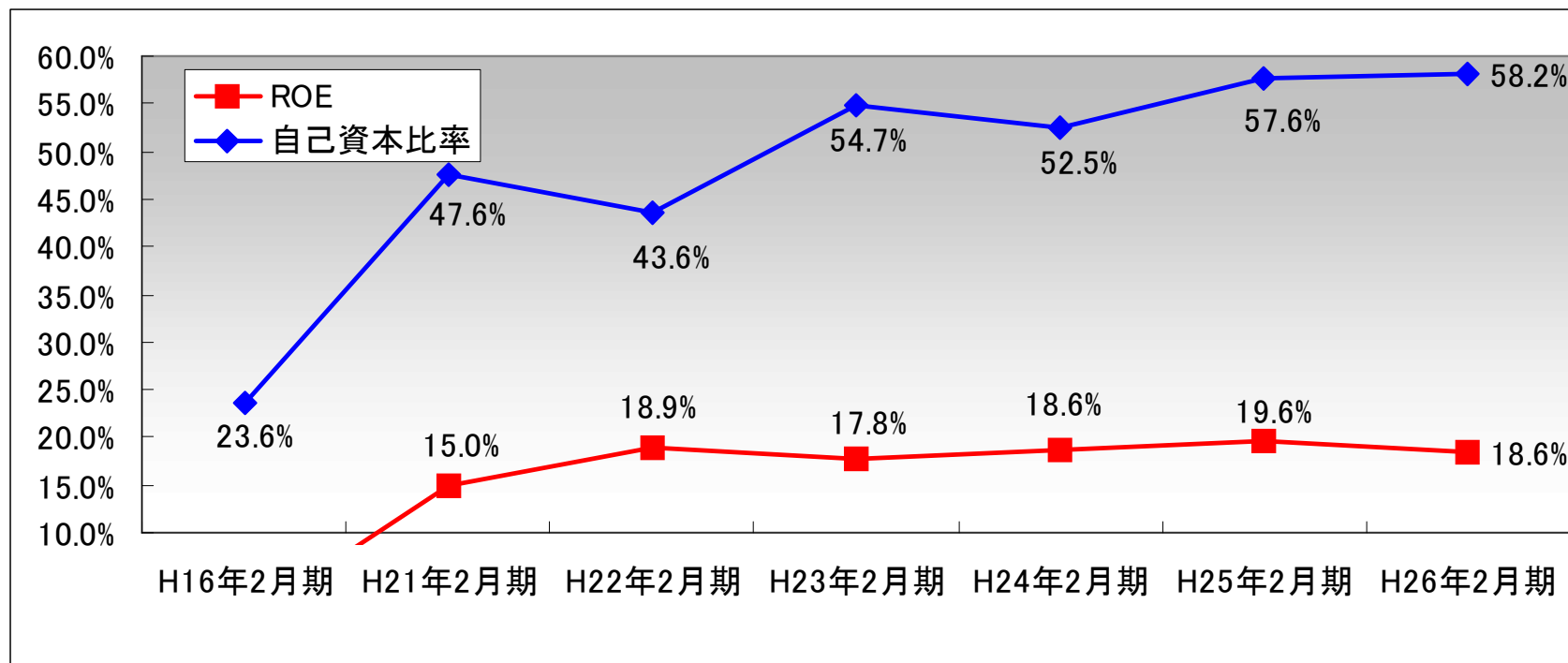
百万円



経営指標推移

**前期ROE 18.6%を達成
自己資本比率 58%と健全な財務体質**

ROE・自己資本比率推移



店舗業態の紹介①



総合リユース業態 「トレジャーファクトリー」

直営
48店舗
(FC4店舗)

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

花小金井店(東京都小平市)



大和店(神奈川県大和市)



店舗業態の紹介②



服飾専門リユース業態 「トレジャーファクトリースタイル」

直営
21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)



厚木店(神奈川県厚木市)



店舗業態の紹介③



古着アウトレット業態 「ユーズレット」

店舗コンセプト

「選ぶ・探す・楽しい」をコンセプトに、ファミリーカジュアルを中心にジャンルを問わず幅広いファッション商品を低価格でご提供いたします。

直営
1店舗

＜古着のアウトレットとは＞

古着アウトレットショップユーズレットは低価格のファッション商品に絞った新業態です。キッズ衣料含めジャンル不問で幅広い商品を低価格で販売いたします。中心価格帯は300円から990円と激安古着の宝庫です。アウトレットと言っても品質にはこだわっており程度の悪いものの販売は基本的には行いません。



きれいで見やすく、安心して利用できるお店

- 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



ファッション



家具・家電・小物雜貨



ビジネスモデル



POINT

買取・仕入

幅広い品揃えを支える
多様な買取チャネル

- ワンストップで多種多様なモノを
買い取る買取力
- POSシステムをベースにした査定
システムにより査定の平準化を
実現

POINT

商品化・店舗作り

不用となったモノを
宝物にする工場の役割

- きれいで安心して利用できるお店
- 一品モノとの出会いを演出する売り場
- 店舗の数だけ独自の売り場がある
50店あれば50通りのお店がある

POINT

販売

2つの店舗業態とWebチャネル
を組み合わせた販売力

- 常に商品が入れ替わる鮮度の
高い売り場
- POSシステムにより一品一品の
売買情報の蓄積と在庫期間の
適正管理を実現

新規事業 ブランドバッグ & ファッションレンタル事業

新規事業として、ブランドバッグ & ファッションレンタル事業を
平成22年10月から開始

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。
1,200点以上のドレス、バッグ、アクセサリー、シューズなどをレンタル。

Cariru 

ブランドバッグ・アクセサリーレンタル

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. The top navigation bar includes links for HOME, 新着商品 (New Arrivals), 商品を選ぶ (Select Product), ブランドから選ぶ (Select by Brand), サービスのご案内 (Service Guide), and Cariruとは (About Cariru). Below the navigation bar is a login section with fields for 新規会員登録(無料) (New Member Registration (Free)), メールアドレス (Email Address), and パスワード (Password). The main banner features a large image of three women in elegant dresses, with the text "ぜったいはずさない 結婚式 ゲストスタイル" (I'll definitely not let go of Wedding Guest Style). To the right of the banner is a pink promotional box with the text "ちょこっと借りても♪ まとめて借りても♪" (Borrow a little or borrow all at once) and "5,000円以上のレンタルご注文で 国内往復送料無料" (Free domestic round-trip shipping for orders over 5,000 yen rental). Below the banner is a section titled "お客様の声" (Customer Voice) with a photo of a woman and the text "ドレス・ボレロ・アクセサリー ドレス3点セット 3日間 8,980円 送料無料" (Dress, Bolero, Accessory Dress 3-piece set 3 days 8,980 yen free shipping). At the bottom is a section titled "おすすめレンタル商品" (Recommended Rental Products) with a row of images showing various dresses, necklaces, and handbags.

トレジャー・ファクトリーの特徴

総合リユース企業

家具、大型家電などの大型商品から、衣料、小物雑貨、ブランド、ホビー用品など幅広いリユース品をバランスよく取り扱っている



3つの強み

多種多様な品物を
継続的に集める仕入力

1

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

2

データを活用した
店舗運営

3

強み1

多種多様な品物を継続的に集める仕入力

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

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スタッフを
約半年で一通りの査定ができるように育成

強み3

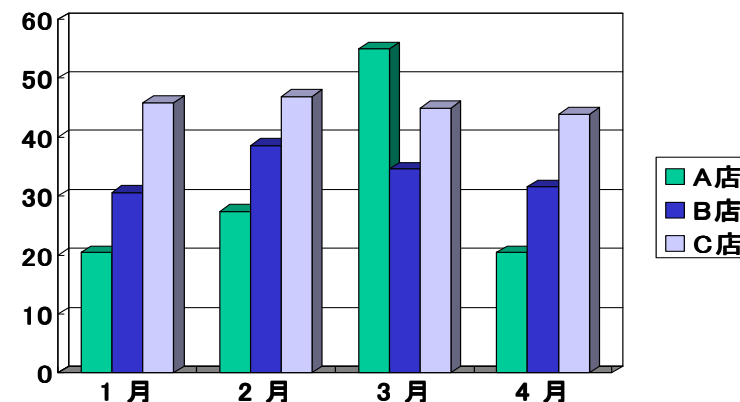
データを活用した店舗運営

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

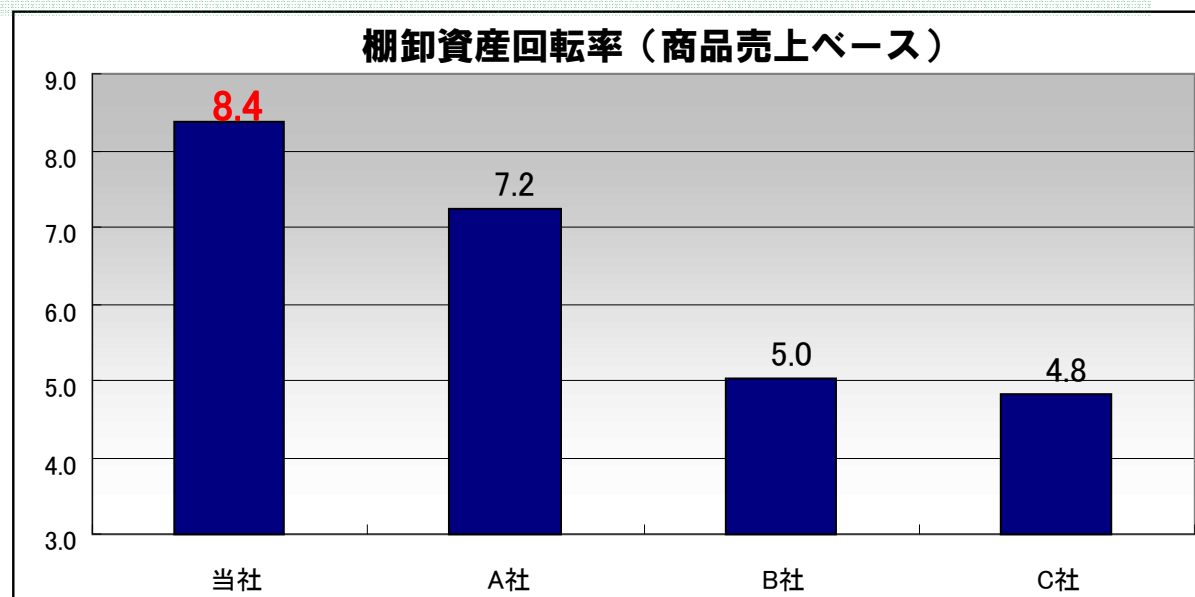
店舗の業績管理に活用。

データインプットから値札発行、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



※当社：H25年2月期実績、他社：H25年3月期実績

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 など
をセットにした「トレジャーチケット」を1単位(100株)以上保有の株主様に進呈**

【オリジナルクオカード】



H25年2月期版

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

【平成26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15名



3等 クオカード3千円
抽選で30名





「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26年2月期 決算説明資料

完

お問い合わせ

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>