



平成23年2月期第2四半期

決算説明資料

平成22年10月8日

東証マザーズ | 証券コード: 3093



株式会社
トレジャー・ファクトリー

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



目次

■ 平成23年2月期 第2四半期決算概要	P 2
■ 当期の取組と業績見通し	P 12
■ 今後の成長戦略と株主還元	P 22
補足資料	P 28

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>

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23年2月期 第2四半期決算概要

平成23年2月期 第2四半期 損益計算書概要

サマリー

売上高2,957百万円（前年同期比19%増）、経常利益142百万円（同0.2%増）、
四半期純利益80百万円（同26%増）
第2四半期会計期間は、4店舗の新規出店を行い、売上は前年同期比19%の成長、
四半期純利益26%の増益となった

（単位：千円）

	平成22年2月期 第2四半期	平成23年2月期 第2四半期	前年同期比	平成22年2月期
売上高	2,468,758	2,957,221	119.8%	5,230,786
売上総利益	1,616,682	1,908,529	118.1%	3,402,675
（売上総利益率）	65.5%	64.5%	—	65.1%
販管費	1,474,786	1,768,715	119.9%	3,044,171
（販管费率）	59.7%	59.8%	—	58.2%
営業利益	141,896	139,814	98.5%	358,504
（営業利益率）	5.7%	4.7%	—	6.9%
経常利益	141,836	142,059	100.2%	357,551
（経常利益率）	5.7%	4.8%	—	6.8%
四半期(当期) 純利益	63,770	80,838	126.8%	176,004
（四半期純利益率/ 当期純利益率）	2.6%	2.7%	—	3.4%

POINTS

売上高は前年同期比19.8%の増収。

新店売上及び前期出店店舗の増収効果があった一方、既存店は前年同期比0.7%減収。

売上総利益率は64.5%となり、前年同期に対し1%低下。既存店も前年同期比1%低下。

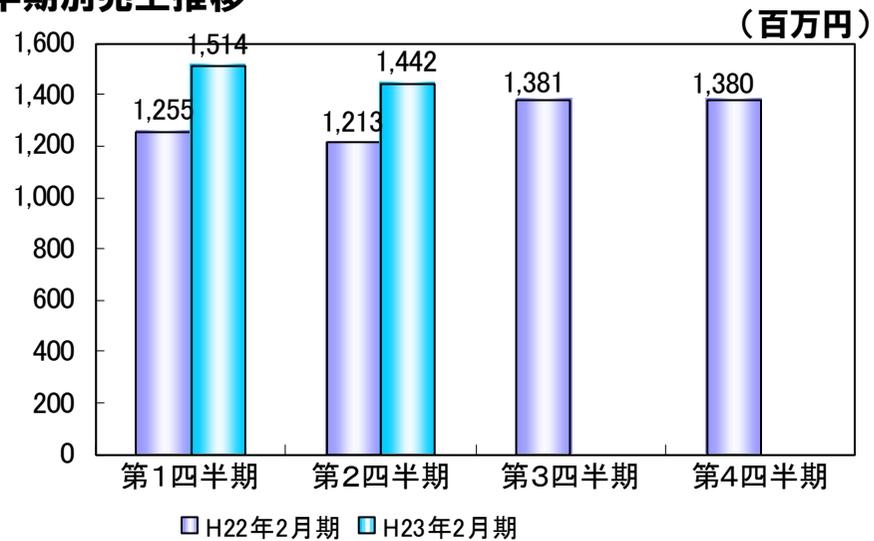
販管费率は前年同期比0.1%増加。

経常利益は142千円となり、前年同期比0.2%の増益。

四半期純利益は80千円となり、前年同期比26%の増益。

四半期業績の推移

● 四半期別売上推移

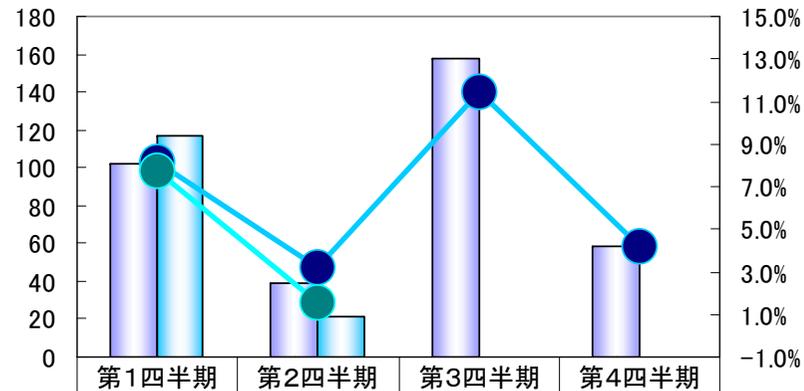


POINTS

当期第2四半期の売上高は1,442百万円、営業利益は21百万円、営業利益率1.5%となった。

● 四半期別営業利益推移

■ H22年2月期(百万円) ■ H23年2月期(百万円) ● H22年2月期(営業利益率) ● H23年2月期(営業利益率)



■ H22年2月期(百万円)	102	39	158	58
■ H23年2月期(百万円)	117	21		
● H22年2月期(営業利益率)	8.2%	3.2%	11.5%	4.2%
● H23年2月期(営業利益率)	7.8%	1.5%		

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）

品目	仕入高	構成比	前年同期比
生活雑貨	135,759	12.1%	130.0%
衣料・服飾雑貨	499,137	44.4%	142.9%
電化製品	297,760	26.5%	110.0%
家具	78,781	7.0%	108.6%
ホビー用品	75,331	6.7%	124.1%
その他	36,242	3.3%	94.4%
合計	1,123,012	100.0%	125.3%

POINTS

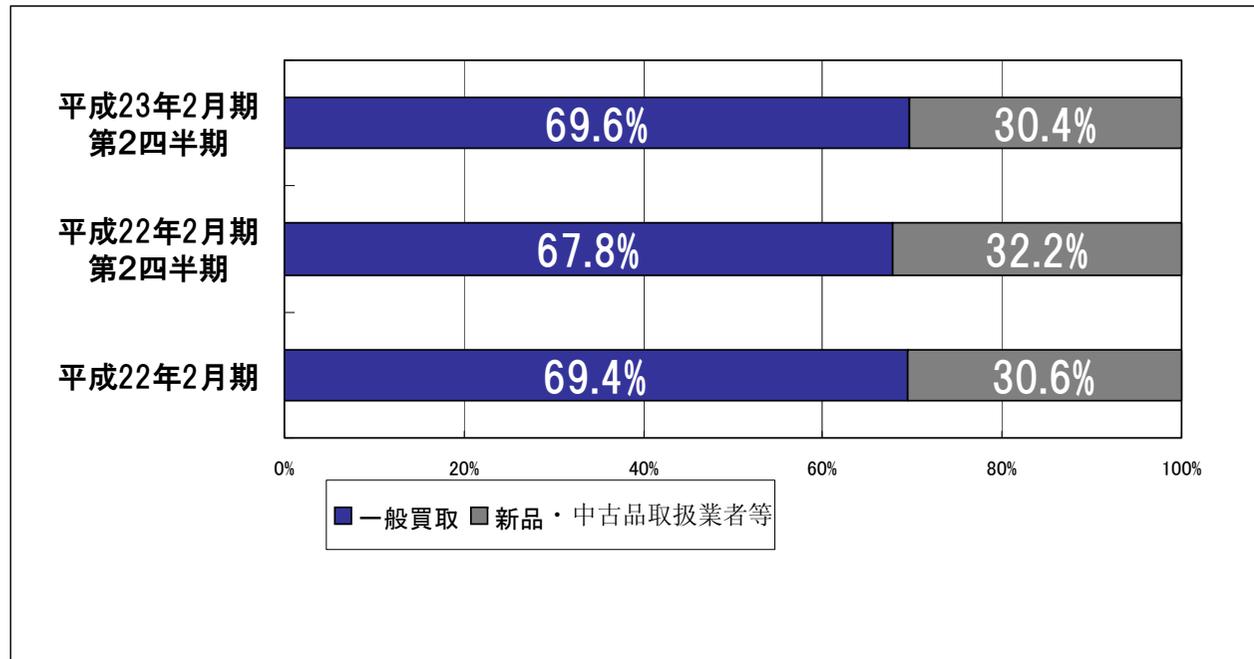
衣料・服飾雑貨が引き続き好調に推移し、前年同期比42.7%の増収。

● 事業別商品別販売実績（単位：千円）

事業	品目	売上高	構成比	前年同期比
直営事業	生活雑貨	378,160	12.8%	108.7%
	衣料・服飾雑貨	1,281,095	43.3%	142.7%
	電化製品	783,147	26.5%	105.1%
	家具	300,721	10.2%	106.6%
	ホビー用品	195,633	6.6%	109.4%
	その他	12,474	0.4%	167.4%
	小計	2,951,233	99.8%	120.0%
FC事業		5,988	0.2%	63.8%
合計		2,957,221	100.0%	119.8%

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69.6%、
新品・中古品取扱業者等の
構成比が30.4%となった。

店舗区分別売上・利益 前年同期対比

● 売上高

区分	H21年2月期以前 出店店舗	H22年2月期 出店店舗	H23年2月期 出店店舗
前年同期比	99.3%	448.0%	—

● 売上総利益

区分	H21年2月期以前 出店店舗	H22年2月期 出店店舗	H23年2月期 出店店舗
前年同期比	97.9%	470.1%	—
売上総利益率	65.2%	65.4%	59.4%
前年同期差	-1.0%	3.1%	—

● 営業利益

区分	H21年2月期以前 出店店舗	H22年2月期 出店店舗	H23年2月期 出店店舗
前年同期比	92.9%	— (※)	—
営業利益率	20.6%	15.9%	-32.1%
前年同期差	-1.4%	(※)	—

(※)前期の営業利益が赤字であるため、表示しておりません。

POINTS

既存店(H21年2月期以前出店店舗)は、売上高は前年同期比0.7%の減収、売上総利益率は65.2%となり、前年同期に対し1%低下。営業利益率は前年同期に対し、1.4%低下。

既存店は、販売促進のために実施した衣料服飾雑貨等の値下げの影響などにより売上総利益率が低下した。

前期出店店舗は売上総利益率が65.4%、営業利益率が15.9%となった。

既存店の状況

既存店：H21年2月期以前出店店舗

(単位：千円)

	平成22年2月期 第2四半期	平成23年2月期 第2四半期	前年同期比
既存店の買取件数(件)	186,442	192,214	103.1%
既存店の一般買取額(千円)	556,000	592,801	106.6%
既存店の一般買取単価(円)	2,982	3,084	—
既存店の販売件数(件)	767,153	783,397	102.1%
既存店の売上高(千円)	2,305,052	2,289,821	99.3%
既存店の販売単価(円)	3,005	2,923	—

POINTS

既存店の買取件数は前年同期比3.1%増加、単価は上昇。

既存店の販売件数は前年同期比2.1%増加、単価は下落。

販売費及び一般管理費の推移

(単位:千円)

	平成22年2月期 第2四半期	平成23年2月期 第2四半期	前年同期比	平成22年2月期
人件費	732,980	851,689	116.2%	1,491,000
対売上高比率	29.7%	28.8%	—	28.5%
賃借料	303,631	386,663	127.3%	644,727
対売上高比率	12.3%	13.1%	—	12.3%
広告宣伝費	44,894	47,902	106.7%	100,872
対売上高比率	1.8%	1.6%	—	1.9%
その他	393,278	482,459	122.7%	807,570
対売上高比率	15.9%	16.3%	—	15.4%
販管費合計	1,474,786	1,768,715	119.9%	3,044,171
対売上高比率	59.7%	59.8%	—	58.2%

POINTS

販管費率は59.8%、前年同期比0.1%増加。

貸借対照表概要

(単位:千円)

	平成22年2月期末	平成23年2月期 第2四半期末	前期末増減額
流動資産	1,290,232	1,333,419	43,186
(構成比)	55.5%	54.3%	—
固定資産	1,036,211	1,123,963	87,751
(構成比)	44.5%	45.7%	—
総資産	2,326,444	2,457,383	130,938
流動負債	956,201	833,121	-123,079
(構成比)	41.1%	33.9%	—
固定負債	356,792	311,265	-45,527
(構成比)	15.3%	12.7%	—
負債合計	1,312,994	1,144,387	-168,607
(構成比)	56.4%	46.6%	—
純資産	1,013,450	1,312,996	299,546
自己資本比率	43.6%	53.4%	—

POINTS

自己資本比率は53.4%に改善

当第2四半期会計期間末における資産合計は、商品が73,038千円増加したこと及び、敷金及び保証金が47,467千円増加したこと等により、前事業年度末と比較して130,938千円増加し、2,457,383千円となった。

当第2四半期会計期間末における負債合計は、未払法人税等が51,051千円減少したこと等により、前事業年度末と比較して168,607千円減少し、1,144,387千円となった。

当第2四半期会計期間末における純資産合計は、新株式の発行による資本金の増加121,493千円、資本準備金の増加121,493千円及び、四半期純利益により利益剰余金が80,838千円増加したこと等により、前事業年度末と比較して299,546千円増加し、1,312,996千円となった。

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22年2月期 第2四半期	平成23年2月期 第2四半期	前年同期 増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	116,243	-12,834	-129,078
投資活動によるキャッシュ・フロー	-120,544	-176,122	-55,578
財務活動によるキャッシュ・フロー	83,489	146,928	63,438
現金及び現金同等物の増減額	79,189	-42,028	—
現金及び現金同等物の期末残高	334,868	420,869	86,001

	平成22年2月期 第2四半期	平成23年2月期 第2四半期	前年同期 増減額
設備投資額	109,907	81,383	-28,523
減価償却費	39,069	51,773	12,703

POINTS

当第2四半期会計期間末における現金及び現金同等物の残高は、前事業年度末に比べ42,028千円減少し、420,869千円となった。

主な増減要因

(営業活動によるキャッシュ・フロー)
 税引前四半期純利益 +142,059千円
 減価償却費 +51,773千円
 法人税等の支払額 -107,135千円
 たな卸資産の増加額 -75,576千円

(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 -109,415千円
 敷金及び保証金の差入による支出
 -52,814千円

(財務活動によるキャッシュ・フロー)
 株式発行による収入 +242,106千円
 長期借入金の返済による支出 -111,168千円
 短期借入金の純増額 -9,000千円
 長期借入れによる収入 +50,000千円
 配当金の支払額 -24,177千円

当期の取組と業績見通し

平成23年2月期 業績予想

POINTS

平成23年2月期第2四半期累計期間の業績は、第2四半期会計期間の売上総利益率が計画を下回ったことなどにより、営業利益及び経常利益は予想数値を下回ったものの、四半期純利益は予想通りの着地となった。通期業績は売上高は前期比23%増の64億円、経常利益は同5.2%増の3.76億円を計画、新規出店は9～10店を計画。

	平成22年2月期	平成23年2月期 通期予想	前期比	平成23年2月期 第2四半期 累計期間予想	平成23年2月期 第2四半期 累計期間実績	予想比
売上高(百万円)	5,230	6,481	23.9%	2,972	2,957	99.5%
営業利益(百万円)	358	377	5.2%	153	139	90.8%
(営業利益率)	6.9%	5.8%	—	5.1%	4.7%	—
経常利益(百万円)	357	376	5.2%	153	142	92.8%
(経常利益率)	6.8%	5.8%	—	5.1%	4.8%	—
当期純利益(百万円)	176	177	0.6%	80	80	100.0%
(当期純利益率)	3.4%	2.7%	—	2.7%	2.7%	—
1株あたり当期純利益(円)	14,628.06	67.42	—	31.61	31.95	—

※平成22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。

平成23年2月期計画達成に向けた取組項目

具体的な取組項目

既存店の
継続的強化

総合リユース業態の
新規出店
5～6店舗を計画

服飾専門リユース業態の
新規出店
3～4店舗を計画

販売ポイントサービス「トレポ」活用によるリユース事業強化

他社提携やインターネット活用による買取強化

リユースショップポータルサイト「うるハピ」の展開強化

新規事業への取組み(ブランドレンタル事業を10月スタート)

財務

H22年6月、7月に公募増資等により242百万円を調達
➤ 当期の新規出店投資に充当、あわせて財務基盤を強化

全社的
テーマ

多店舗展開モデルの確実な推進

- 着実な店舗展開による収益基盤の拡大
- 一店舗、一店舗を確実に育て、利益を積み重ねていく

既存店の継続的強化

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2四半期 累計期間 (3-8月)	通期
前期	66.7%	65.7%	66.2%	65.9%
当期	66.6%	63.7%	65.2%	—

第2四半期(6-8月)に売上利益率が2.0%低下した

(主な要因)

- ◆単価の高いAV家電や家具の販売が振るわず、価格の引き下げを実施
- ◆好調な衣料も、販売促進のため、割引販売を実施
- ◆猛暑の影響により冷蔵庫や扇風機などの夏物家電は販売が好調に推移したが、需要に対し在庫不足が発生。法人仕入で在庫を賄ったことにより利益率悪化。

既存店の継続的強化

下半期スタートの9月は、記録的な猛暑の影響から前半は厳しい残暑が続き、店頭では既に秋冬物に切り替えた衣料品の販売に苦戦し、既存店は前年同月比96.9%(全社ベース114.2%)。気温が低下した9月後半からは販売、買取ともに大幅な改善がみられており、10月上旬にかけて営業状況は好転。

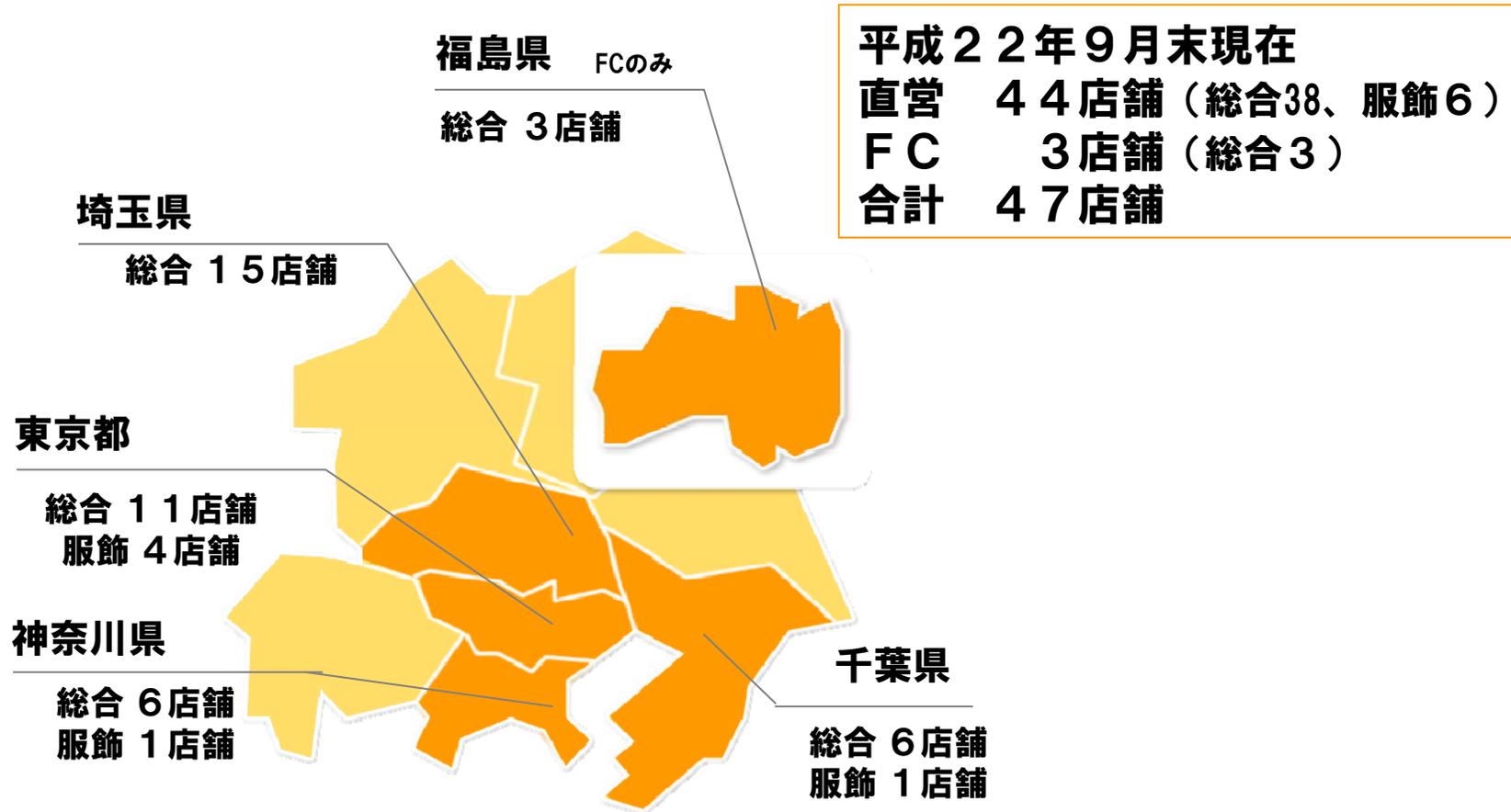
第3四半期以降の取り組み

➤市場価格をふまえ一点一点の品物の評価を適正に行い、想定した利益率で売り切るという基本を徹底

➤当期5月に全店導入したポイントカード会員へのメルマガ配信などのマーケティング機能を使い、効率的な販売促進を実施

新規出店 店舗ネットワークの拡大

前期9店(FC1店含む)の出店に引き続き、当期は9-10店(直営)の出店を予定。当期末時点では50店を越える見込み。



※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」

新規出店の進捗 第2四半期累計期間に4店舗を出店

トレジャーファクトリーを幕張、大船(横浜市)、松戸に出店、トレジャーファクトリースタイルは神奈川県に初出店(川崎店)。10月以降、2業態で直営店5店の出店が具体化している。



H22年8月オープン
トレジャーファクトリースタイル
川崎店

服飾専門リユース業態 6号店



H22年8月オープン
トレジャーファクトリー
松戸店

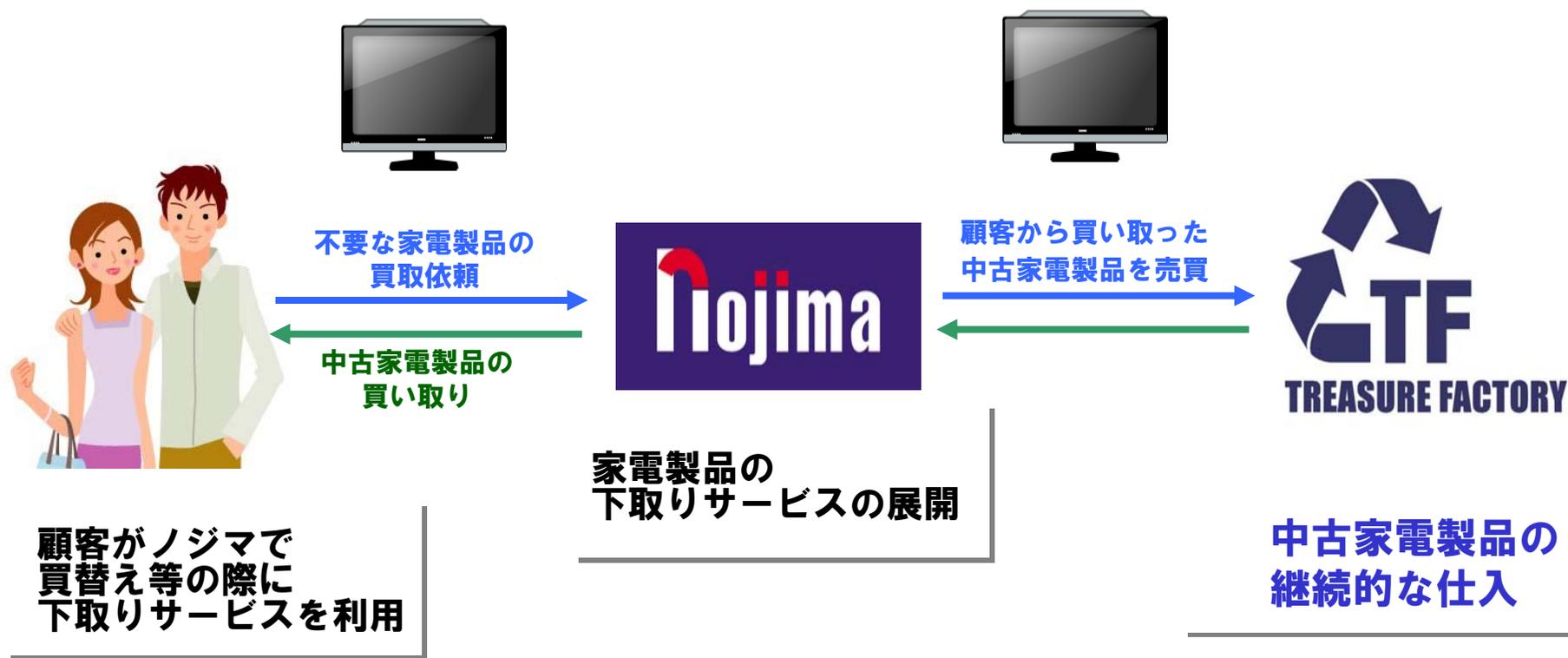
4月の幕張店オープンに続き、
千葉県に出店

他社との提携による買取強化(家電製品の買取)

【ノジマ社との取組】平成21年6月スタート

前期6月にスタートしたノジマ社との共同の家電製品の下取りサービスは、ノジマ社の実験店舗にてサービスを実施。対象商品の拡充などにより、当社が買い取る商品数も徐々に増え、中古家電仕入の強化につながっている。

[具体的なサービスの流れ]

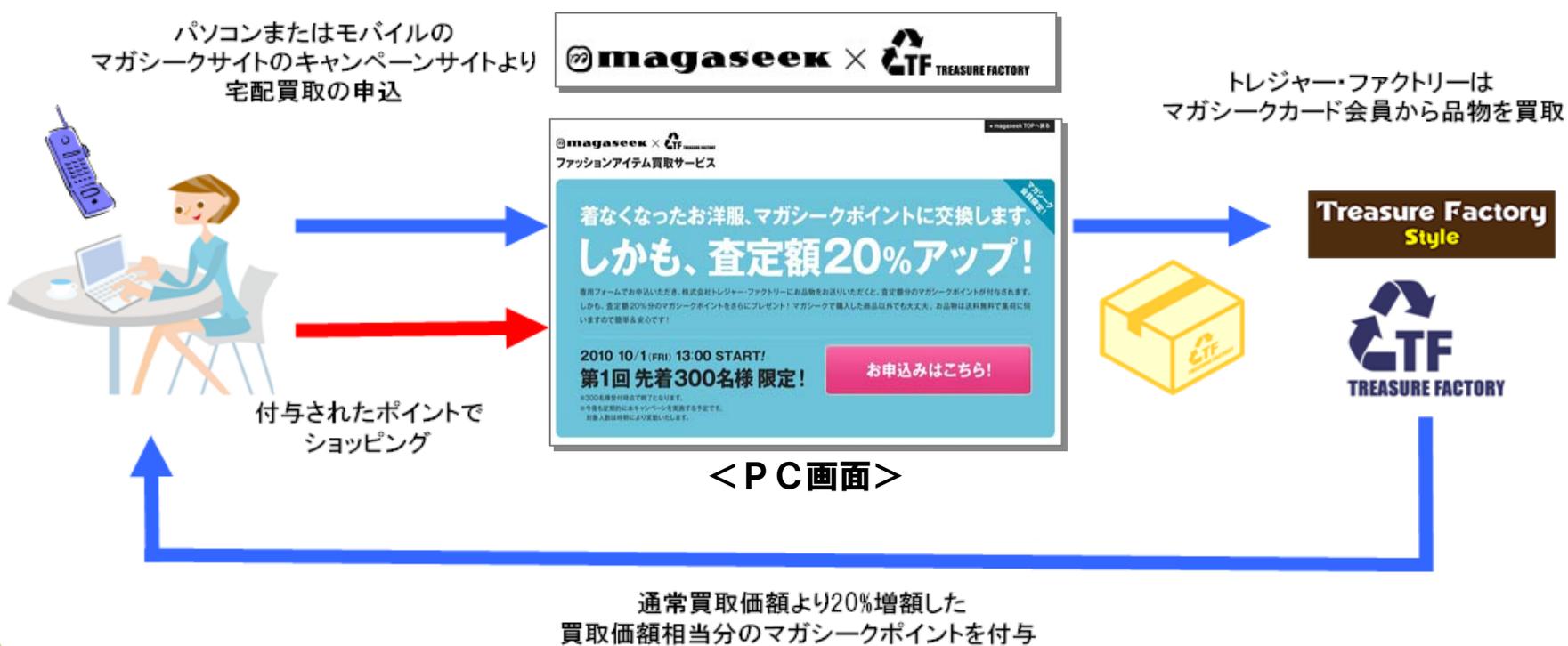


他社との提携による買取強化(ファッションアイテムの買取)

【マガシーク社との取組】平成21年8月スタート

前期8月にスタートしたマガシーク社との共同のファッションアイテムの下取りサービスは、当期は規模を拡大し、10月からスタート。マガシーク社のファッション感度の高い顧客からの買取を増やし、良質なリユース品の一般買取増加につながっている。

Web上でファッションアイテムの下取りを実現：365日24時間受付の下取りサービス



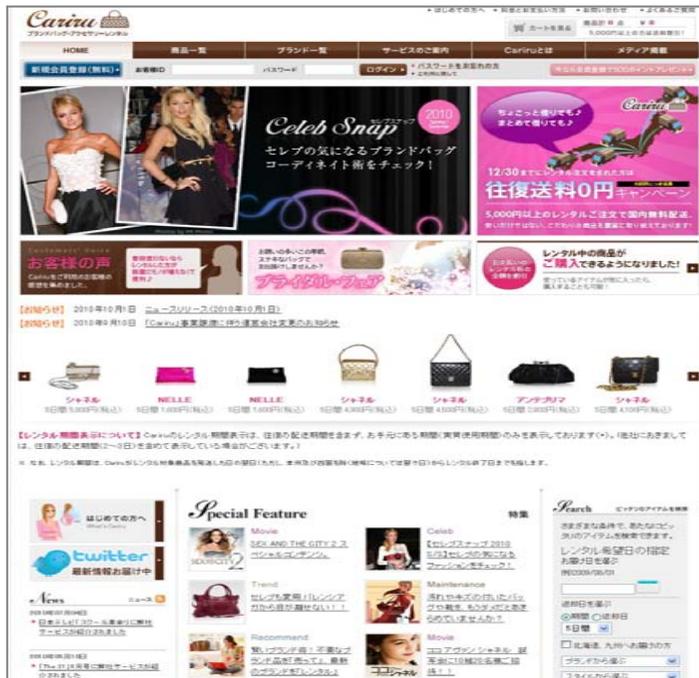
新規事業 ブランド品レンタル事業を開始

ブランドバッグ・アクセサリーのオンラインレンタルサービスサイト「Cariru」に係る事業を株式会社Cariru から、平成22年10月1日に譲り受け、サービスを開始



ブランドバッグ・アクセサリーレンタル

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



Cariru(カリル)は、女性のハッピーとキレイを応援するブランドレンタル人気ナンバー1サイトです

Cariru(カリル)とは

■高いお金を払ってブランドバッグを買う、というイメージを変えたのがCariruのサービスです。女性のハッピーとキレイを応援するブランドレンタル人気ナンバー1サイトとして、今まで100本以上のテレビや雑誌に取り上げられ、「ブランド品レンタル」という新たな分野を確立。

Cariruのサービス

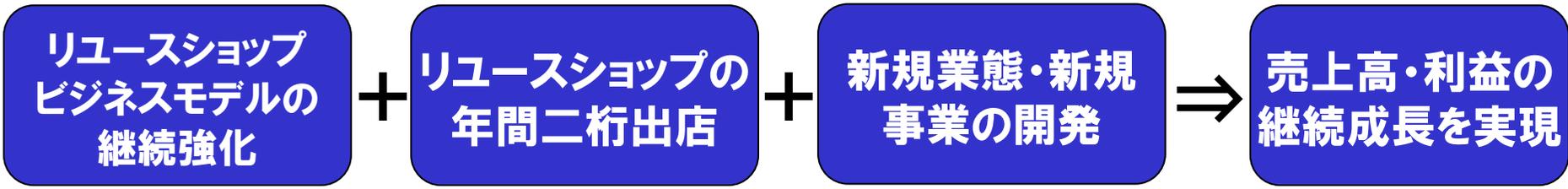
- 入会金・月会費:0円、面倒なシステム一切なし
- インターネットでお申し込み→ご自宅まで宅配便でお届け。ご返却も宅配便で、という“Door to Door”の簡単、便利なサービス。

当社の取り扱っているリユース品と商材が重複するブランドバッグ等のレンタル事業を譲り受けることにより、既存事業とのシナジー効果を発揮しながら、顧客に提供するサービスの拡充を図るとともに、更なる成長を目指してまいります。

今後の成長戦略と株主還元

中期事業方針

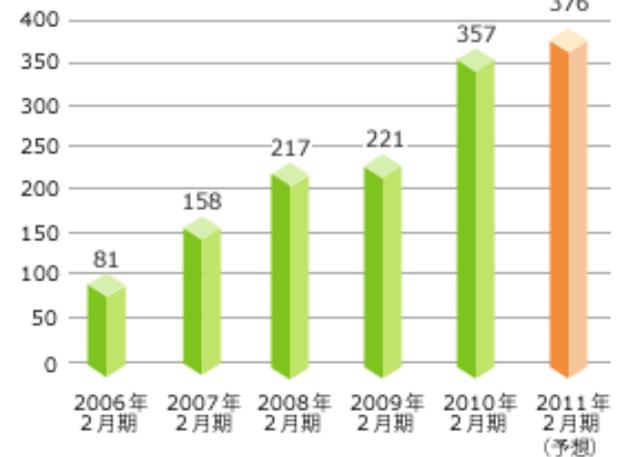
直営店舗網の拡大を事業の軸に、首都圏での店舗網の更なる拡大及びその他の地域への店舗を展開し、継続的な事業成長を実現



売上高の推移 (単位:百万円)



経常利益の推移 (単位:百万円)



過去3期の平均売上高成長率

124%

過去3期の平均経常利益成長率

133%

ビジネスモデルの強化



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



年間2桁出店の実現

多店舗展開の加速

年間2桁出店を目指す

● 複数業態を組み合わせた直営店の出店

総合リユース業態
「トレジャーファクトリー」



+

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」



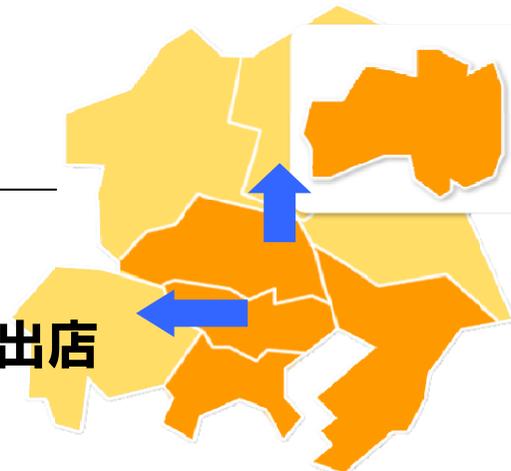
&

● 出店エリアを徐々に拡大

一都三県への
ドミナント出店

+

隣県への出店



株主還元について

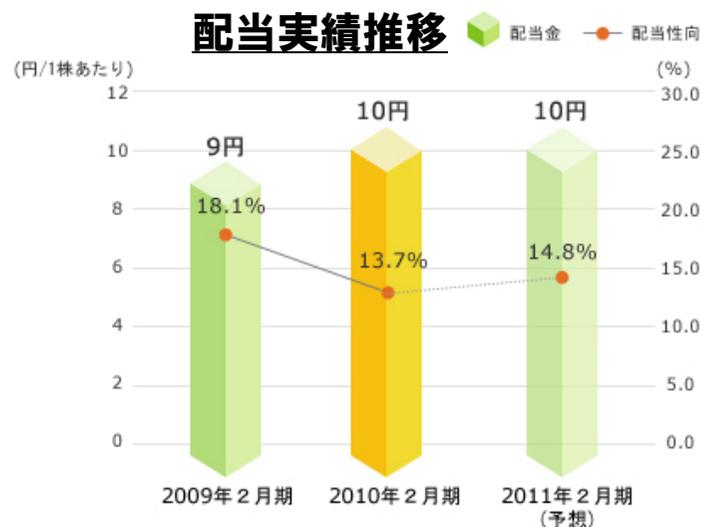
利益配分に関する基本方針

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

平成23年2月期の配当

平成23年2月期の配当につきましては、
1株当たり10円の期末配当を予定しております

※業績の推移により適宜配当金額は見直しを行います。



※当社は2010年(平成22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。2009年2月期および2010年2月期の配当額は、当該株式分割に伴う影響を加味し、遡及修正を行った場合の配当額を記載しております。

株主優待

当社株式を保有の株主様に対し、オリジナルクオカード1,000円、プレゼント抽選券、買取金額アップクーポン券をセットにした「トレジャーチケット」を進呈いたします。

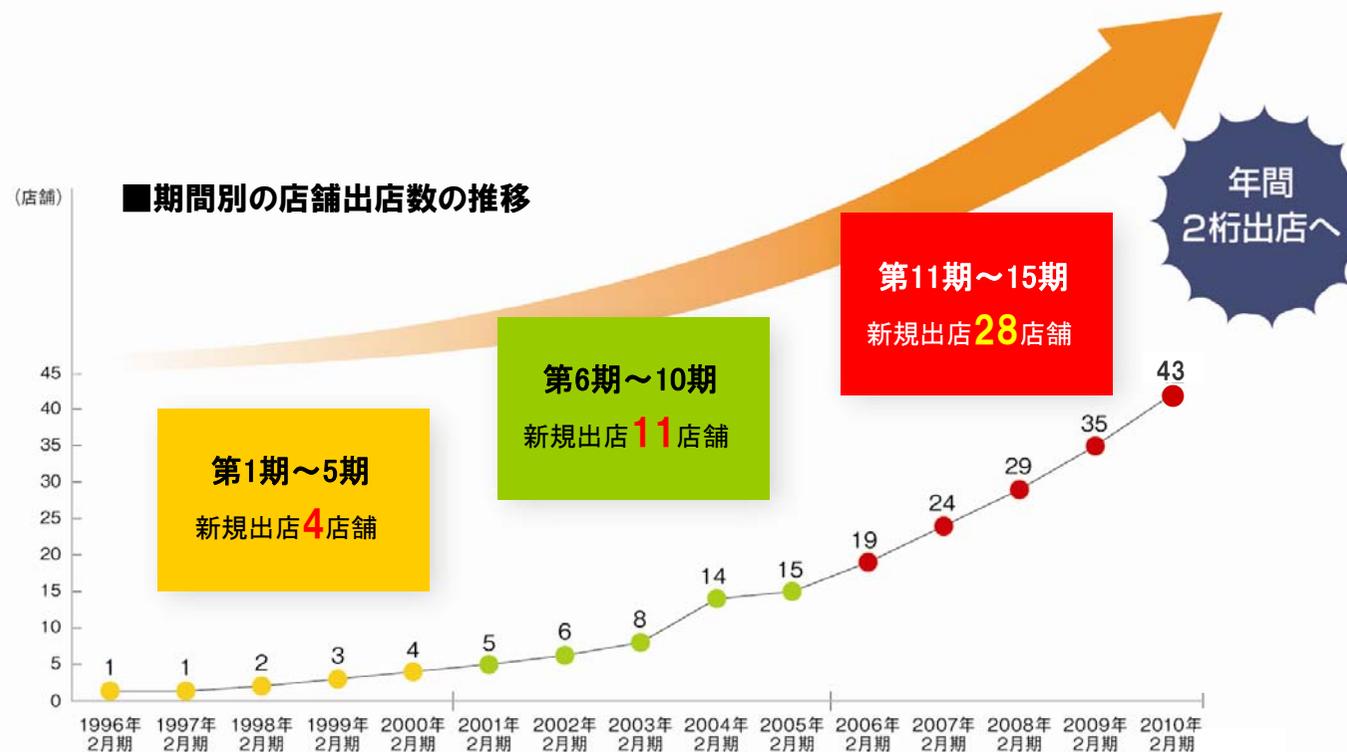
【平成22年2月期 オリジナルクオカード】



将来目標

中期目標

1都3県を中心にドミナント出店により店舗網を拡大していきます。



長期目標

徳川幕府を超える300年続く会社を目標に、持続的に成長し、世界規模でリサイクルビジネスを展開する

補足資料

会社概要 / 経営理念

会社概要	(平成22年8月末現在)		
会社名	株式会社トレジャー・ファクトリー	創立	平成7年5月25日(1995年5月25日)
代表者	代表取締役社長 野坂 英吾	本社所在地	東京都足立区梅島三丁目32番6号
従業員数	240名(パートタイマー等は含まれておりません)	資本金	360,193千円
決算月	2月	発行済株式数	2,721,800株
事業内容	リユースショップの運営 店舗数：1都4県に47店舗 (平成22年10月1日現在) >直営店：44店舗 総合リユース業態「トレジャーファクトリー」：38店舗 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」：6店舗 >FC店：3店舗 リユース品のインターネット販売・買取 ブランドバッグ・アクセサリーのオンラインレンタル事業「Cariru」の運営 Webサイトの運営 会社案内サイト (http://www.treasurefactory.co.jp/) 店舗案内サイト (http://www.treasure-f.com/) 買取サイト (http://www.treasurekaitori.com/) スタイルWeb(ユーズドセレクトショップ) (http://www.tf-style.com/) 中古・リユースショップ検索コミュニティサイト「うるハピ」 (http://www.uruhapi.com/) ブランドバッグ&アクセサリーレンタルサイト「Cariru」 (http://www.cariru.jp/)		
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	(宝物の工場)「 価値の再生工場 」		
トレジャー・ファクトリー	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 F C事業を開始
福島県いわき市にF C 1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店舗事業を開始
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 フレスポ稲毛店」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 オンラインブランドバッグ& アクセサリーレンタル「Cariru」を開始

事業環境～拡大を続ける中古品マーケット～

中古品小売業界は、エコをキーワードにした環境意識の高まりに加え、景気動向が厳しくなる中で、より良いものを安く購入したいという消費者ニーズの強まりから、その市場規模は引き続き、拡大が予想される。

リユース品小売業の年間販売額

※出典(1997年、2002年、2007年): 経済産業省「商業統計」中古品小売業(自動車、自転車、本、骨董品除く)
※2009年のリユース品の市場規模は日本リユース業協会による協会推計値

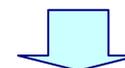
推定市場規模：3,600億円



* 経済産業省「商業統計」より作成

成長の原動力3つの側面

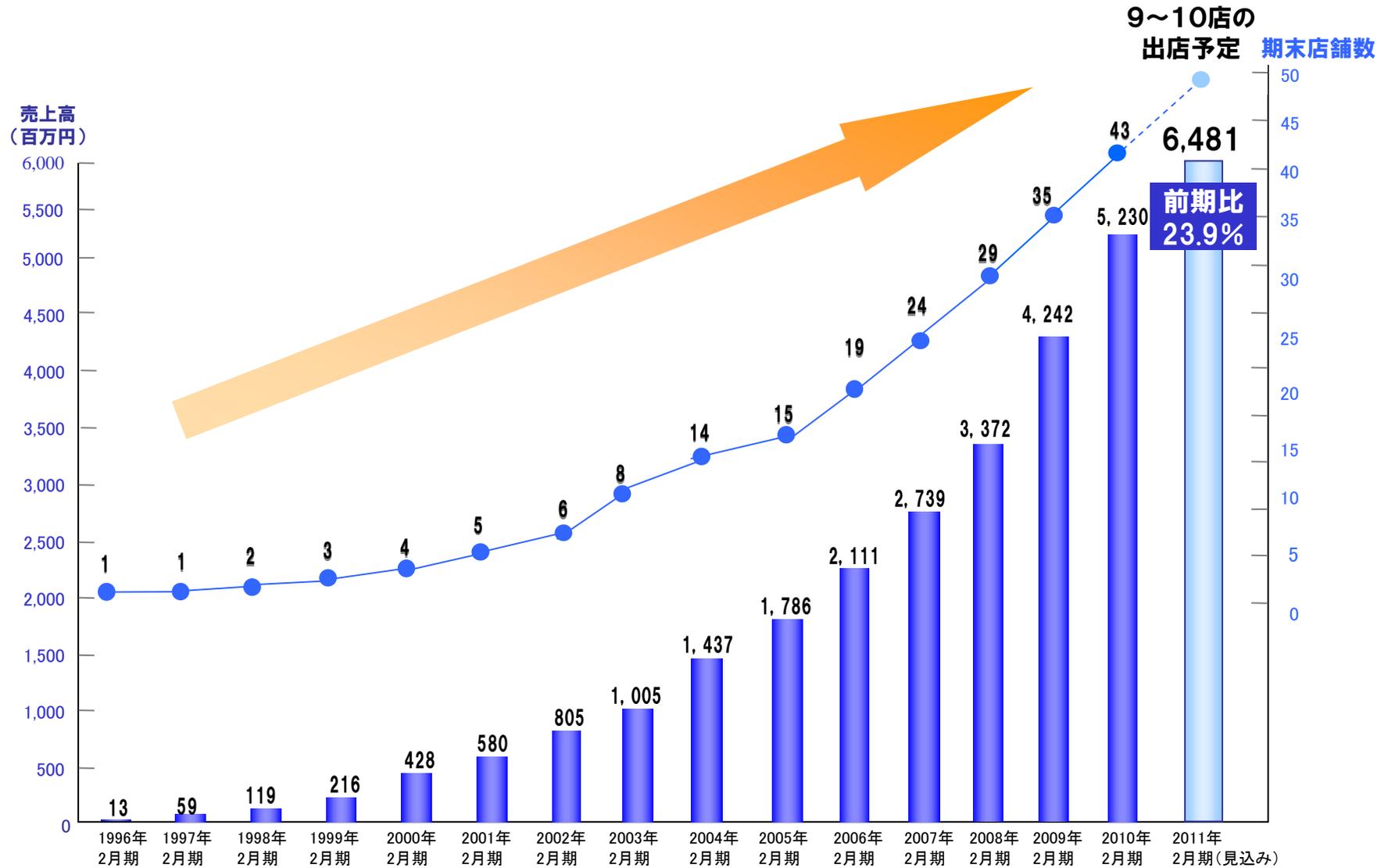
- ① 質の良い中古品の供給量の厚みが増加
- ② 当社を初めとした中古品販売ビジネスの進化
- ③ 節約志向や環境意識の高まりといった消費者意識の変化



家電や衣料品などを中心に今後も成長

* 日本経済新聞2009年4月10日より抜粋

売上高推移と店舗数推移



店舗業態の紹介

平成22年10月1日現在



総合リユース業態

リユースショップ「トレジャーファクトリー」

直営
38店舗
(FC3店舗)

「トレジャーファクトリー」は、当社の主力業態で、1都3県に直営店38店舗、福島県にFC店舗を3店舗展開しています。



Treasure Factory
Style

服飾専門リユース業態

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」

直営
6店舗

「トレジャーファクトリースタイル」は、衣料・服飾雑貨専門のリユースショップとして、ユーズドのウェア、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を取り揃えた新感覚のユーズドセレクトショップです。



店舗紹介 【平成22年2月期(前期) 新規出店店舗(抜粋)】



H21年4月オープン東久留米店



H21年6月オープン川崎野川店



H21年9月オープン 町田成瀬店
(ユーズドセレクトショップ)



H21年8月オープン中央林間店



H21年9月オープン上板橋店



H21年11月オープン稲城若葉台店

取扱商品カテゴリーの紹介

生活雑貨



衣料・服飾雑貨



電化製品



取扱商品カテゴリーの紹介

家具



ホビー用品



平成22年5月 販売ポイントサービス「トレポ」を直営全店導入

トレジャー・ファクトリーが発行する買取メンバーズカードに、
新しいポイントサービスである販売ポイント「トレポ」(※)を導入
※トレポは、トレジャーファクトリーのお買い物で「貯めて」「使える」ポイントの名称です



【従来の買取ポイントカード】

売る場合！

買取金額10円で1ポイントを付与！
ポイントに応じて、
買取金額UPクーポンプレゼント！

さらに
+

【販売ポイントサービスがスタート】

買う場合！

商品ご購入で
100円につき1トレポ貯まる！
貯まったトレポは、1トレポ=1円で使える！

今後は、従来の買取ポイントサービスによる買取促進に加え、
販売顧客へのサービス強化及びマーケティング機能の強化を進
めてまいります。