平成24年2月期第2四半期

決算説明資料

平成23年10月12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

والمنافع المنافع المنا

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24年2月期第2四半期	決算概要	P 2
	当期の取り組み		P11
	当期の業績見通し		P 20
補気	2資料		P 26

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24年2月期第2四半期 決算概要

損益計算書概要

サマリー

売上高3,299百万円(前年同期比11%増)、経常利益216百万円(同52%増)、四半期純利益91百万円(同13%増) 前年同期に比べ、売上総利益率が上昇、販管費比率が低下し、 大幅増益を達成

(単位:千円)

\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\				
	平成23年2月期 第2四半期	平成24年2月期 第2四半期	前年同期比	平成23年2月期
売上高	2,957,221	3,299,649	111.6%	6,347,616
差引売上総利益	1,908,529	2,139,043	112.1%	4,110,788
(差引売上総利益率)	64.5%	64.8%	_	64.8%
販管費	1,768,715	1,943,549	109.9%	3,718,069
(販管費率)	59.8%	58.9%	_	58.6%
営業利益	139,814	195,494	139.8%	392,719
(営業利益率)	4.7%	5.9%	_	6.2%
経常利益	142,059	216,333	152.3%	396,398
(経常利益率)	4.8%	6.6%	_	6.2%
四半期純利益	80,838	91,617	113.3%	219,382
(四半期純利益率)	2.7%	2.8%	-	3.5%

POINTS

売上高は前年同期比11.6%の 増収。

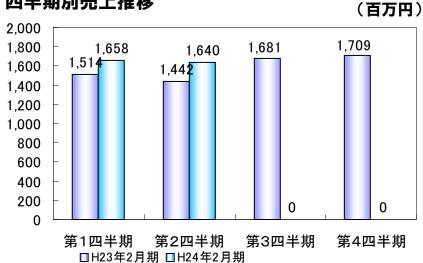
既存店は震災の影響から3月 は前年同月比約15%減となっ たが、第2四半期累計期間で は2.8%の減収。

売上総利益率は65.4%となり、 前年同期に対し0.9%上昇。当 期から計上の返品調整引当金 繰入額の影響により差引売上 総利益率は64.8%となった。 販管費率が前年同期に対し 0.9%低下。

経常利益率は6.6%となり、前年同期に対し1.8%上昇。

四半期業績の推移

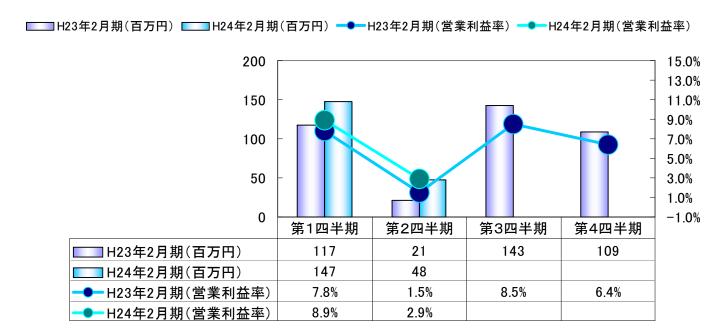
● 四半期別売上推移



POINTS

当期第2四半期の売上高は1,640 百万円、営業利益は48百万円、 営業利益率2.9%となった。

● 四半期別営業利益推移



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	前年同期比
生活雑貨	137,022	11.3%	100.9%
衣料•服飾雑貨	583,004	48.1%	116.8%
電化製品	304,062	25.1%	102.1%
家具	88,286	7.3%	112.1%
ホビー用品	65,367	5.4%	86.8%
その他	34,456	2.8%	95.1%
総計	1,212,200	100.0%	107.9%

● 事業別商品別販売実績(単位:千円)

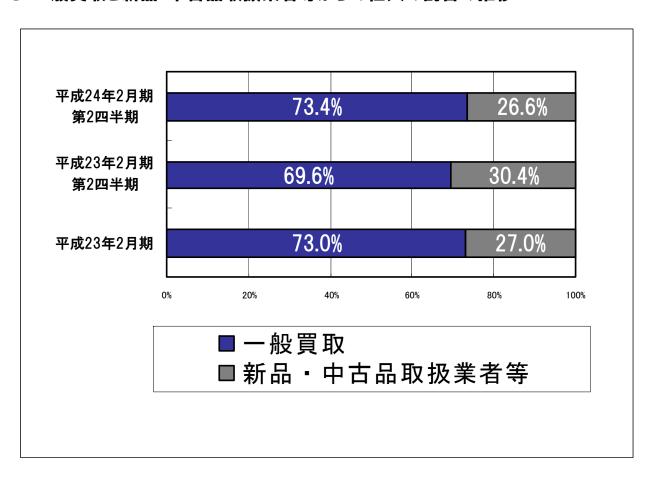
事業	品目	売上高	構成比	前年同期比
	生活雑貨	416,128	12.6%	
	衣料•服飾雑貨	1,534,469	46.5%	119.8%
	電化製品	813,321	24.6%	103.9%
直営事業	家具	316,579	9.6%	105.3%
	ホビ一用品	188,556	5.7%	96.4%
	その他	14,413	0.5%	115.5%
	小計	3,283,468	99.5%	111.3%
	FC事業	8,858	0.3%	147.9%
その他事業		7,322	0.2%	_
	合計	3,299,649	100.0%	111.6%

POINTS

衣料・服飾雑貨の売上が前 年同期比19.8%増、生活雑貨 の売上が同10.0%増となった。

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73.4% となった。

店舗区分別売上・利益 前年同期対比

● 売上高

区分	既存店(前々期以 前出店店舗)	前期出店店舗	当期出店店舗
前年同期比	97.2%	485.5%	_

● 売上総利益

区分	既存店(前々期以 前出店店舗)	前期出店店舗	当期出店店舗
前年同期比	98.0%	542.0%	_
売上総利益率	65.8%	66.3%	70.2%
前年同期差	0.5%	6.9%	_

● 営業利益

区分	既存店(前々期以 前出店店舗)	前期出店店舗	当期出店店舗
前年同期比	101.0%	(※)	_
営業利益率	20.5%	15.4%	-57.0%
前年同期差	0.8%	(₹)	_

(※)前年同期の営業利益が赤字であるため、表示しておりません。

既存店の状況

(単位:千円)

	平成23年2月期 第2四半期	平成24年2月期 第2四半期	前年同期比
既存店の買取件数(件)	232,841	230,015	98.8%
既存店の一般買取額(千円)	713,189	708,330	99.3%
既存店の一般買取単価(円)	3,063	3,079	_
既存店の販売件数(件)	950,681	949,441	99.9%
既存店の売上高(千円)	2,750,247	2,673,523	97.2%
既存店の販売単価(円)	2,893	2,816	_

POINTS

既存店は、3月に震災の影響により売上が落ち込んだため、売上高が前年同期比2.8%の減収。売上総利益率は65.8%となり、前年同期に対し0.5%上昇。営業利益率は前年同期に対し、0.8%上昇し、20.5%となった。

前期出店店舗は売上総利益率 が66.3%、営業利益率が15.4% となった。

POINTS

3月の震災の影響により、買取件数は前年同期に対し 1.2%減少(3月単月同22.9% 減)、販売件数は前年同期に対し0.1%減少(3月単月同 10.6%減)。

販売費及び一般管理費の推移

(単位:千円)

	平成23年2月期 第2四半期	平成24年2月期 第2四半期	前年同期比
人件費	851,689	982,140	115.3%
(対売上高比率)	28.8%	29.8%	_
賃借料	386,663	447,924	115.8%
(対売上高比率)	13.1%	13.6%	_
減価償却費	51,773	62,236	120.2%
(対売上高比率)	1.8%	1.9%	_
水道光熱費	70,364	66,019	93.8%
(対売上高比率)	2.4%	2.0%	_
広告宣伝費	47,902	34,750	72.5%
(対売上高比率)	1.6%	1.1%	_
その他	360,321	350,478	97.3%
対売上高比率	12.2%	10.6%	_
販管費合計	1,768,715	1,943,549	109.9%
対売上高比率	59.8%	58.9%	_

POINTS

販管費率は58.9%、前年同期 比0.9%低下。

震災後、販管費抑制に取組み、 広告宣伝費、水道光熱費など が前年同期を下回った。

貸借対照表概要

(単位:千円)

	· · · · ·		
	平成23年2月期末	平成24年2月期 第2四半期末	前期末増減額
流動資産	1,424,529	1,570,453	145,924
(構成比)	53.7%	53.4%	_
固定資産	1,227,429	1,369,824	142,394
(構成比)	46.3%	46.6%	_
総資産	2,651,958	2,940,278	288,319
流動負債	926,463	994,075	67,611
(構成比)	34.9%	33.8%	_
固定負債	273,956	430,264	156,308
(構成比)	10.3%	14.6%	_
負債合計	1,200,419	1,424,339	223,920
(構成比)	45.3%	48.4%	_
純資産	1,451,539	1,515,938	64,399
自己資本比率	54.7%	51.6%	_

POINTS

当第2四半期会計期間末における資産 合計は、前事業年度末と比較して 288,319千円増加し、2,940,278千円と なった。現金及び預金の増加67,906千 円、商品の増加72,684千円が主な要因。

当第2四半期会計期間末における負債 合計は、前事業年度末と比較して 223,920千円増加し、1,424,339千円と なった。資産除去債務の増加151,172 千円が主な要因。

当第2四半期会計期間末における純資産合計は、前事業年度末と比較して64,399千円増加し、1,515,938千円となった。四半期純利益91,617千円の計上が主な要因。

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23年2月期 第2四半期	平成24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	-12,834	149,259	162,094
投資活動によるキャッシュ・フロー	-176,122	-93,337	82,785
財務活動によるキャッシュ・フロー	146,928	11,983	-134,944
現金及び現金同等物の増減額	-42,028	67,906	_
現金及び現金同等物の期末残高	420,869	553,438	132,568
	- too to 5 ##		**
	平成23年2月期 第2四半期	平成24年2月期 第2四半期	前年同期 増減額
設備投資額	81,383	47,666	-33,717

POINTS

当第2四半期累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67,906千円増加し、553,438千円となった。

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 +176,738千円 減価償却費 +64,893千円 法人税等の支払額 -102,698千円

(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 -55,774千円 敷金及び保証金の差入による支出 -29,501千円

(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 +100,000千円 長期借入金の返済による支出 -97,187千円

当期の取り組み

今後の取り組み

既存店の収益力強化

売上総利益率改善への継続的な取組み

ポイントサービス「トレポ」活用による会員に対する販売・買取の促進

新規出店

年間8店の出店を計画(期首計画10店から修正)

首都圏以外の地域への出店を計画

買取強化の継続的な取組み

マンション管理会社との提携による出張買取の強化

引越し会社との提携による出張買取の強化

家電量販店やインターネット通販企業との提携による買取の強化

新規事業

ブランドバッグ&ファッションレンタル事業「Cariru」の育成

既存店の収益力強化

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)
前期	66. 6%	63. 9%	65. 3%
当期	66. 9%	64. 7%	65. 8%

第2四半期累計期間の売上利益率は0.5%改善

(主な要因)

- ◆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 を徹底した結果、前期第2四半期に比べ衣料品などの値下げ額が縮小
- ◆前期第2四半期(6-8月)は法人仕入による夏物家電の販売が多かったが 当期はそれが縮小
- ◆結果として、既存店の売上は減収となったが売上総利益率が改善

既存店の収益力強化

「トレポ」活用したキャンペーントレジャーラリー



キャンペーン内容

開催期間中に5つの店舗で購入、 または買取依頼を行っていただくと、 500トレポをプレゼント! ポイントサービス「トレポ」活用 による会員に対する 販売・買取の促進

このキャンペーンのポイント

- 5つの違うお店で購入または買取の利用をしてもらうスキームにより店舗利用を促進
- キャンペーンに「会員アンケート」を組み合わせ、各店舗の顧客満足も調査し、店舗にフィードバック

新規出店~年間8店の出店予定~

H23年4月にトレジャーファクトリースタイル 船橋店オープン



H23年7月にトレジャーファクトリースタイル川越店オープン

H23年7月にトレジャーファクトリー 横浜長津田店オープン



今後の出店予定店舗

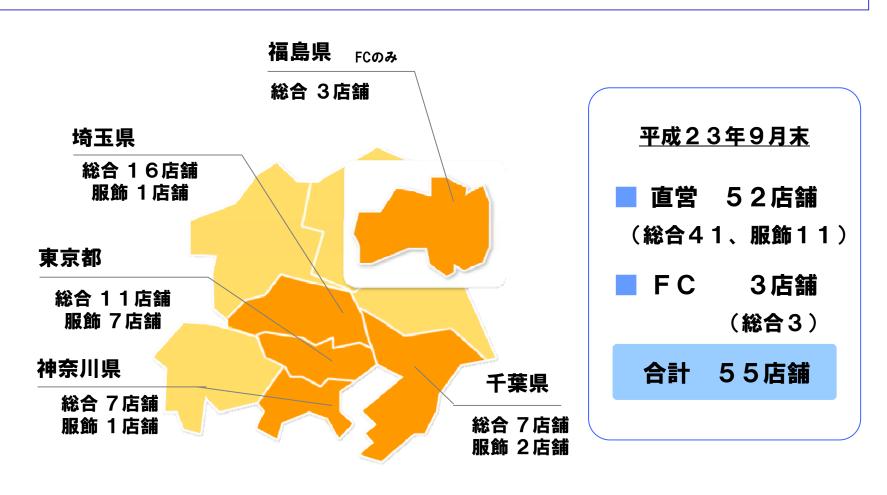
した半地下店舗

H23年10月にトレジャーファクトリースタイル橋本店オープン予定



店舗ネットワーク

直営店52店、FC3店の55店体制



※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」

買取強化の継続的な取組み~ビジネスモデルの改善~

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



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

一般買取の3チャネルの店舗買取、出張買取、宅配買取と法人一括仕入をそれぞれ強化

買取強化の継続的な取組み

出張買取の 継続強化



【大京アステージとの取組】

マンション管理会社の大京アステージと 提携し、マンションイベントとして「出張 買取フェア」を共同開催 宅配買取の 継続強化



【マガシークとの取組】

日本最大級のファッションECサイトを運営するマガシークと提携し、マガシーク会員を対象にした宅配買取キャンペーンを実施。

中古家電製品の継続的な仕入



【ノジマとの取組】

家電量販大手のノジマとの共同の家電製品の下取りサービスは、ノジマの実験店舗に てサービスを実施、中古家電仕入の強化 他社との提携により新しい チャネルを通して、新規の顧 客からの買取を増加

新規事業への取り組み ~ファッションレンタル事業 Cariru~

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



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

ネットで会員募集&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

レンタル商品の販売も実施



バッグ、ドレス、靴、アクセサリー、服飾小物などをレンタル

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取得し、 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、 更なる成長を目指す。

当期の業績見通し

業績予想

通期業績予想は売上高は前期比15%増の73億円、経常利 サマリー 益は同12%増の4.4億円、資産除去債務関係の特別損失計 上の影響等により当期純利益は同2.9%減の2.1億円

	平成23年2月期 実績	平成24年2月期 通期予想	前期比	平成23年2月期 第2四半期 累計期間実績	平成24年2月期 第2四半期 累計期間実績	前年同期比
売上高(百万円)	6,347	7,328	115.4%	2,957	3,299	111.6%
営業利益(百万円)	392	425	108.2%	139	195	139.8%
(営業利益率)	6.2%	5.8%	_	4.7%	5.9%	_
経常利益(百万円)	396	445	112.3%	142	216	152.3%
(経常利益率)	6.2%	6.1%	_	4.8%	6.6%	_
当期純利益(百万円)	219	213	97.1%	80	91	113.3%
(当期純利益率)	3.5%	2.9%	_	2.7%	2.8%	_
1株あたり当期純利益(円)	83.56	78.26	_	31.95	33.66	_

今後の出店戦略

総合リユース業態と服飾専門リユース業態を両軸に多店舗出店

総合リユース業態 「トレジャーファクトリー」

郊外独立 店舗出店 ショッピング モール出店 駅前商業 施設出店

- ●郊外ロードサイドへの出店が中心
- 店舗形態や物件規模(広さ)に応じた商品構成で出店可能→幅広い物件に対応可能
- ●会社規模拡大に伴い、500坪近い売り場 面積の店舗の出店も可能となった

総合リユース業態の チェーン展開ノウハウの蓄積

総合商品力+POSシステム+スタッフの力 が備わった店舗の多店舗展開を可能 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」

> 都心駅前 出店

ショッピング モール出店

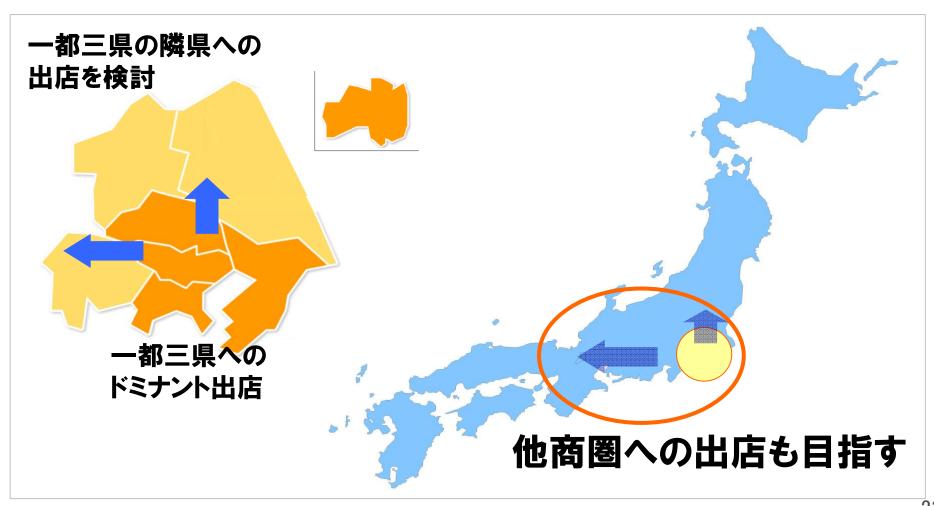
- ●都心駅前出店が中心
- ●都心駅前物件など総合リユース業態では 十分な広さが確保できず出店が難しいエリア への出店が可能
- ●今後、多様な出店形態を試しながら、出店 可能物件を拡大していく

服飾専門リユース業態の チェーン展開ノウハウの蓄積

総合リユース業態では出店しにくい 都心型出店で相乗効果

今後の出店エリア

出店エリアを徐々に拡大、北関東や中部方面も積極的に検討し、 新規エリアでの展開を目指す



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24年2月期の配当予想

前期配当を据え置き1株当たり10円(期末配当) を予定

【前期までの配当実績】



※2010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、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

【平成23年2月期 オリジナルクオカード】



中期的な成長戦略

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地域への店舗展開を推進し、継続的な事業成長を実現

リユースショップ ビジネスモデルの 継続強化 既存店の売り場作り、買取・販売サービスなどの 継続的な改善・向上を図り、お客様に選ばれる 地域一番店を作り上げる

リユースショップの 継続出店

総合リユース業態と服飾専門リユース業態を 組み合わせ、直営店の継続的な多店舗出店を 実現

新規業態・新規 事業の開発

既存業態・既存事業と相乗効果のある新規業態・ 新規事業の開発

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

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	ブランドバッグ& ファッションレンタル「Cariru」を開始

トレジャー・ファクトリー 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 288名 (パートタイマー等は含まれておりません)

(平成23年8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 360, 193千円

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

業績推移



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123.5% 過去3期の平均 経常利益成長率124.7%

収益性

売上高 経常利益率

6.2% (2011年2月期)

資本効率

自己資本 当期純利益率

17.8% (2011年2月期)

安全性

自己資本比率

54.7% (2011年2月末)

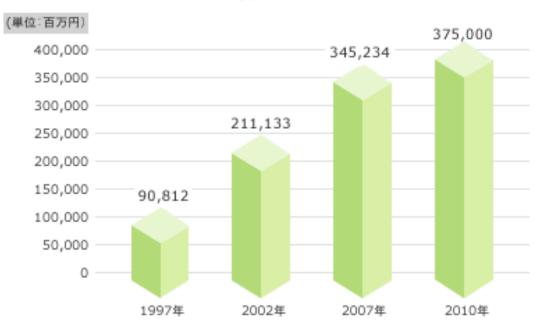
事業環境~拡大を続ける中古品マーケット~

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

推定市場規模:3.750億円

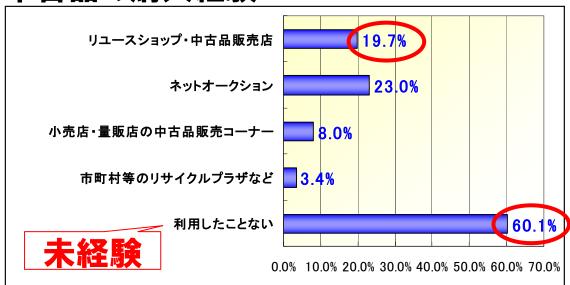
リユース品小売業の年間販売額



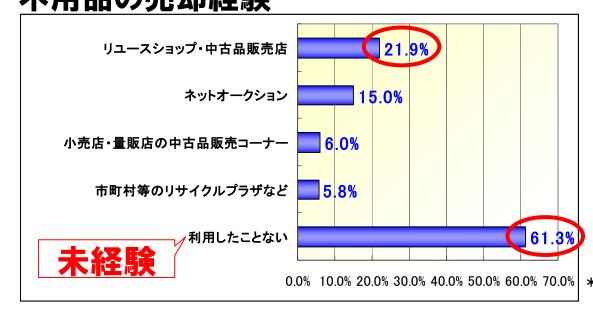
※出典(1997年、2002年、2007年):経済産業省「商業統計」中古品小売業(自動車、自転車、本、骨董品除く) ※2010年のリユース品の市場規模は日本リユース業協会による協会推計値

消費者のリユースサービスの利用状況

中古品の購入経験



不用品の売却経験



リユースサービスを 利用したことがない 消費者が約60%

リユースの潜在市場 は大きく、リユース 市場は今後伸びてい くことが予想される

事業内容 店舗業態の紹介①

直営 41店舗 (FC3店舗)



総合リユース業態 「トレジャーファクトリー」



幅広いジャンルのリユース品を取扱っており、 1つの店舗で様々な商品をワンストップで売り買いすることができます

総合リユース業態 【トレジャーファクトリー】

1つの店舗で幅広いジャンルのリュース品を扱うことにより、年代や性別、商品ニーズや趣味嗜好を問わず、幅広い層のお客様にご利用いただいています。お客様に様々な商品をワンストップで売り買いできる利便性と多くのジャンルの中からお気に入りの一品モノを探すワクワクドキドキ感を提供しています。

[取扱商品]

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



事業内容 店舗業態の紹介②

直営 11店舗 Treasure Factory
Style

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」



衣料・服飾雑貨を専門に、国内外のブランド品等を手頃な価格で提供する 古着のセレクトショップです

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】

ユーズドのウェアなど国内外・ブランドを問わずファッションの視点で取り揃えた新感覚のセレクトショップです。見るだけでも楽しく、訪れるたびに発見のある衣料・服飾雑貨専門のショップとして、最新の流行品、手の届かなかった高級品、レアアイテムをお得な価格でご提供しています。

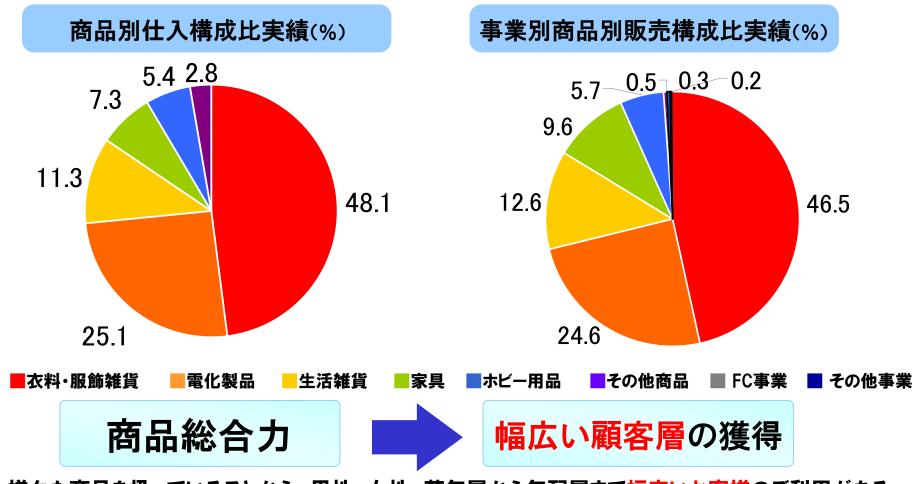
[取扱商品]

ウェア、時計、バッグ、アクセサリー、シューズ、アウトドアブランドなど



1 多種多様なジャンルの品物を扱う商品総合力

商品別取り扱い構成(H24年2月期第2四半期累計期間実績)



様々な商品を扱っていることから、男性、女性、若年層から年配層まで幅広いお客様のご利用がある

2 高い売り場構成力















- ●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
- ●電化製品等には6カ月保証に加えて長期保証サービス開始



当社店舗を選んでいただく理由となっている

3 独自開発のPOSシステム

~10年を超える開発を重ねた独自ノウハウの詰まったPOSシステム~

POSデータから日々の結果を 「トレナビ」にてリアルタイムに共有

※「トレナビ」・・・イントラネット

店舗の状況をリアルタイムに可視化

店舗スタッフがリアルタイムに現状把握、 顧客ニーズの変化に即時対応

膨大な売買データを基にした 買取査定支援システム

総合リサイクルショップならではの多種多様な 品物の査定を行う店舗スタッフを支援

店舗スタッフの使い勝手向上を 目指したシステム

システム連動による商品値札の自動発行

買取商品のPOS登録の省力化 etc

POSシステム+分析ノウハウで他社と差別化

4 ワクワクドキドキを提供するスタッフ

世界にひとつしかないモノとの出会いの場面を演出するのはスタッフです。



たくさんの商品をご用意して 宝物に出会えるよう心がけています 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 ストアマネージャー

樋口 瑛美 (平成20年入社)

毎日、毎週ご来店いただいても、毎回新鮮な感動を体験していただきたい。 その想いからディスプレイチェンジを頻繁に行ったり、売り場を定期的に変更 しています。トレジャーファクトリースタイルは、流行のアイテムから定番 のものまで幅広く、数多くの商品が集まります。いつも明るく元気に、お客様が お気に入りの品と出会えるチャンスをご提供していきたいと思っています。

店舗は地域や規模によって、特色が大きく変わります。商品の集まり方も違いますし、それによって売り方も変えていく必要があります。その地域ならではのコーナーを作り、人気コーナーとなったときは大きな喜びを感じます。小道具を使ってのディスプレイや手書き POP を作成するなど常にお客様へワクワク感を提供できるように心がけています。

正社員及び経験を積んだパートスタッフのみが 買取りを行う体制を構築

買取接客力で差別化し、買取件数の増加、 買取のリピート率向上⇒顧客買取満足度向上 地域色を活かしたコーナーや ディスプレイで盛り上げています

総合リユースショップ トレジャーファクトリー ストアマネージャー

松田 敏志 (平成16年入社)



ポイントカードサービス「トレポ」

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。

IRサイトの紹介

日興アイ・アール、2010 年度 全上場企業 ホームページ充実度ランキング

新興市場ランキング「優秀サイト賞」を受賞

(新興市場上場企業1,171社中、上位50社)



[ランキング概要]

日興アイ・アール株式会社が 「分かりやすさ」「使いやすさ」「情報の多 さ」の3つの視点で全上場企業3,682 社の ホームページについて評価





「喜び」「発見」「感動」 を提供するリュースショップ

トレジャー・ファクトリー

平成24年2月期第2四半期 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