



平成23年2月期

# 決算説明資料



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

東証マザーズ | 証券コード：3093

# 目次

■ 平成23年2月期 決算概要	P 2
■ TOPICS 2010.3－2011.2	P 13
■ 今後の成長戦略と株主還元	P 21
補足資料	P 27

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 決算概要

# 損益計算書概要

## サマリー

売上は新店計画の影響により予想を下回ったものの利益は予想を上回り、過去最高益を達成  
 売上高6,347百万円（前期比21%増）、経常利益396百万円（同10%増）、当期純利益219百万円（同24%増）

（単位：千円）

	平成22年2月期	平成23年2月期	前期比	平成23年2月期 業績予想	予想比
売上高	5,230,786	6,347,616	121.4%	6,481,000	97.9%
売上総利益	3,402,675	4,110,788	120.8%	—	—
（売上総利益率）	65.1%	64.8%	—	—	—
販管費	3,044,171	3,718,069	122.1%	—	—
（販管费率）	58.2%	58.6%	—	—	—
営業利益	358,504	392,719	109.5%	377,000	104.2%
（営業利益率）	6.9%	6.2%	—	5.8%	—
経常利益	357,551	396,398	110.9%	376,000	105.4%
（経常利益率）	6.8%	6.2%	—	5.8%	—
当期純利益	176,004	219,382	124.6%	177,000	123.9%
（当期純利益率）	3.4%	3.5%	—	2.7%	—

## POINTS

売上高は前期比21.4%の増収。新店売上及び前期出店店舗の増収効果に加え、既存店も前期比0.6%の増収。

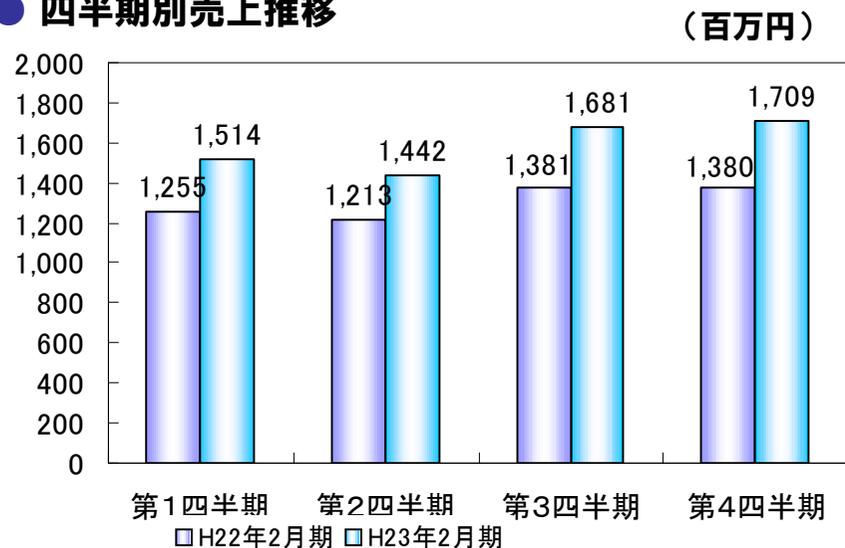
売上総利益率は64.8%となり、前期に対し0.3%減少。

販管费率が前期比0.4%上昇。

経常利益率は6.2%となり、前期に対し0.6%減少。

# 四半期業績の推移

## ● 四半期別売上推移

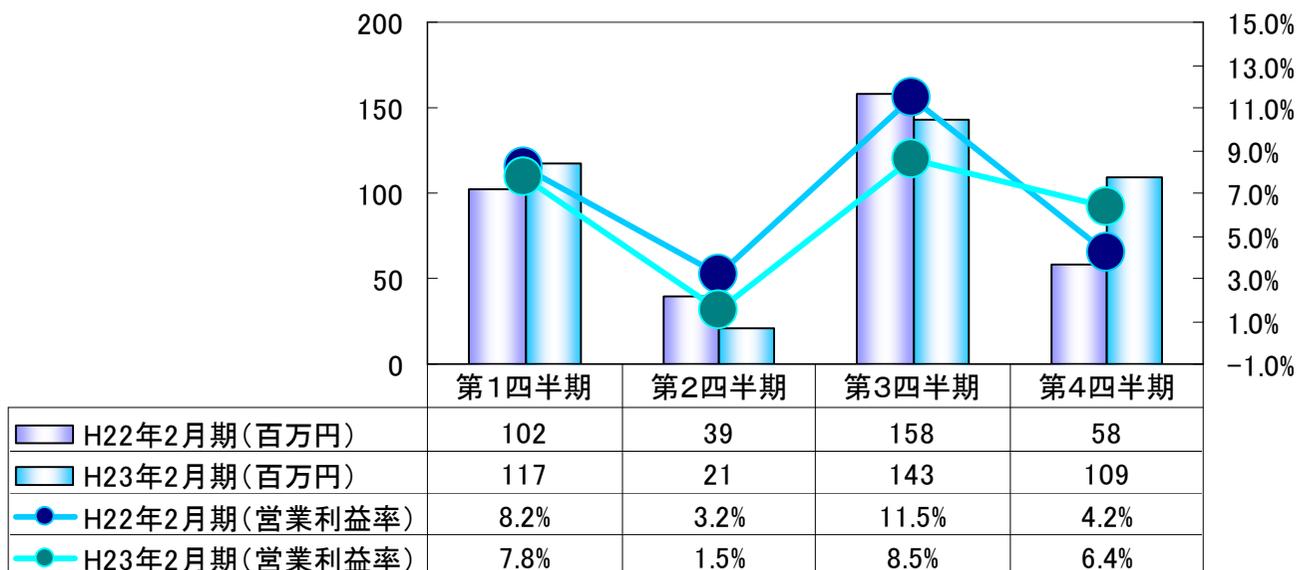


## POINTS

当期第4四半期の売上高は1,709百万円、営業利益は109百万円、営業利益率6.4%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)



# 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	266,545	11.6%	127.7%
衣料・服飾雑貨	1,108,314	48.1%	136.9%
電化製品	563,376	24.4%	104.6%
家具	158,832	6.9%	107.0%
ホビー用品	139,066	6.0%	115.1%
その他	69,754	3.0%	98.5%
総計	2,305,890	100.0%	121.6%

## POINTS

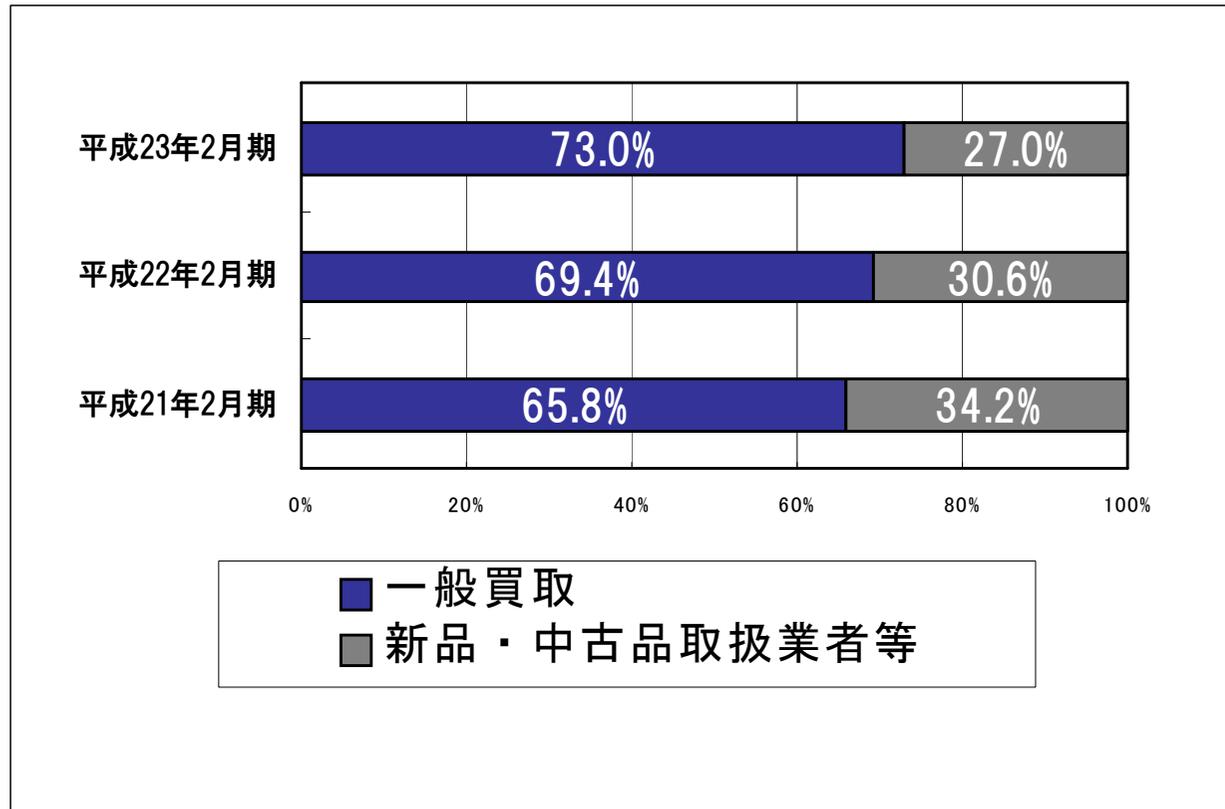
服飾リユース業態の店舗数増加等により衣料・服飾雑貨が37.3%の増収、売上構成比46.9%となった。

## ● 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	802,427	12.6%	115.7%
	衣料・服飾雑貨	2,974,803	46.9%	137.3%
	電化製品	1,527,091	24.1%	108.3%
	家具	602,755	9.5%	109.4%
	ホビー用品	395,727	6.2%	108.6%
	その他	25,193	0.4%	135.1%
	小計	6,327,998	99.7%	121.6%
FC事業		11,852	0.2%	44.5%
その他事業		7,765	0.1%	—
合計		6,347,616	100.0%	121.4%

# 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

店舗数増加に伴って、一般買取の構成比が増加し、73%となった。

# 店舗区分別売上・利益 前期対比

## ● 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
前期比	100.6%	215.4%	—

## ● 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
前期比	99.9%	221.2%	—
売上総利益率	65.4%	65.5%	63.3%
前期差	-0.4%	1.7%	—

## ● 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
前期比	99.2%	3045.2%	(※)
営業利益率	21.5%	18.9%	-6.6%
前期差	-0.3%	17.5%	(※)

(※)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

既存店は、売上高は前期比0.6%の増収、売上総利益率は65.4%となり、前期に対し0.4%低下。営業利益率は前期に対し、0.3%低下。

前期出店店舗は売上総利益率が65.5%、営業利益率が17.5%となった。

# 既存店の状況

(単位:千円)

	平成22年2月期	平成23年2月期	前期比
既存店の買取件数(件)	383,576	408,004	106.4%
既存店の一般買取額(千円)	1,146,733	1,208,614	105.4%
既存店の一般買取単価(円)	2,990	2,962	—
既存店の販売件数(件)	1,502,943	1,594,632	106.1%
既存店の売上高(千円)	4,624,121	4,650,354	100.6%
既存店の販売単価(円)	3,077	2,916	—

## POINTS

買取件数は前期に対し6%増加、販売件数は前期に対し6%増加。

販売単価下落。

# 販売費及び一般管理費の推移

(単位:千円)

	平成22年2月期	平成23年2月期	前期比
人件費	1,491,000	1,755,467	117.7%
(対売上高比率)	28.5%	27.7%	—
賃借料	644,727	816,786	126.7%
(対売上高比率)	12.3%	12.9%	—
減価償却費	91,937	126,008	137.1%
(対売上高比率)	1.8%	2.0%	—
水道光熱費	112,846	148,164	131.3%
(対売上高比率)	2.2%	2.3%	—
広告宣伝費	100,872	95,468	94.6%
(対売上高比率)	1.9%	1.5%	—
その他	602,786	776,174	128.8%
対売上高比率	11.5%	12.2%	—
販管費合計	3,044,171	3,718,069	122.1%
対売上高比率	58.2%	58.6%	—

## POINTS

販管費率は58.6%、前期比0.4%上昇。

新規出店の影響により、賃借料や減価償却費の対売上高比率が上昇。

ネット広告の活用により広告宣伝費は0.4%減少。

# 貸借対照表概要

(単位:千円)

	平成22年2月期末	平成23年2月期末	前期末増減額
流動資産	1,290,232	1,424,529	134,296
(構成比)	55.5%	53.7%	—
固定資産	1,036,211	1,227,429	191,217
(構成比)	44.5%	46.3%	—
総資産	2,326,444	2,651,958	325,514
流動負債	956,201	926,463	-29,738
(構成比)	41.1%	34.9%	—
固定負債	356,792	273,956	-82,836
(構成比)	15.3%	10.3%	—
負債合計	1,312,994	1,200,419	-112,575
(構成比)	56.4%	45.3%	—
純資産	1,013,450	1,451,539	438,089
自己資本比率	43.6%	54.7%	—
自己資本当期純利益率	18.9%	17.8%	—

## POINTS

当事業年度における資産合計は、前事業年度末と比較して325,514千円増加し、2,651,958千円となった。現金及び預金の増加22,634千円、商品の増加67,769千円、新規出店に伴う建物の増加60,232千円、敷金及び保証金の増加72,711千円が主な要因。

当事業年度における負債合計は、前事業年度末と比較して112,575千円減少し、1,200,419千円となった。1年以内返済予定の長期借入金の減少35,769千円、未払金の減少42,379千円、長期借入金の減少81,170千円等が主な要因。

当事業年度における純資産合計は、前事業年度末と比較して438,089千円増加し、1,451,539千円となった。資本金の増加121,493千円、資本準備金の増加121,493千円、当期純利益による利益剰余金の増加219,382千円、剰余金の配当による減少24,280千円が主な要因。

# 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22年2月期	平成23年2月期	前期 増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	328,533	264,475	-64,058
投資活動によるキャッシュ・フロー	-293,066	-363,120	-70,054
財務活動によるキャッシュ・フロー	171,752	121,279	-50,472
現金及び現金同等物の増減額	207,219	22,634	—
現金及び現金同等物の期末残高	462,898	485,532	22,634
	平成22年2月期	平成23年2月期	前期 増減額
設備投資額	218,100	196,618	-21,481

## POINTS

当事業年度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22,634千円増加し、485,532千円となった。

主な増減要因

(営業活動によるキャッシュ・フロー)  
 税引前当期純利益 +396,398千円  
 減価償却費 +127,914千円  
 法人税等の支払額 -191,423千円  
 たな卸資産の増加額 -68,949千円

(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 -226,072千円  
 敷金及び保証金の差入による支出 -78,069千円

(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  
 長期借入れによる収入 +100,000千円  
 長期借入金の返済による支出 -216,939千円

# 既存店の売上総利益率推移

## 既存店の売上総利益率推移

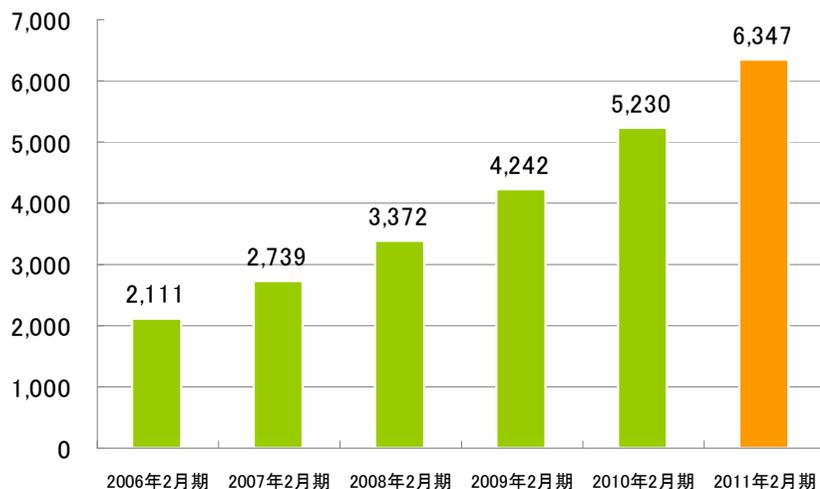
	第1四半期 (3-5月)	第2四半期 (6-8月)	第3四半期 (9-11月)	第4四半期 (12-2月)	通期
前期	66.7%	65.7%	66.8%	64.2%	65.9%
当期	66.6%	63.7%	65.9%	65.4%	65.4%
前年同期比	▲0.1%	▲2.0%	▲0.9%	1.2%	▲0.4%

第2四半期に実施した衣料などの値引販売の減少等により、第2四半期(6-8月)に売上利益率が前年同期比2.0%低下した。

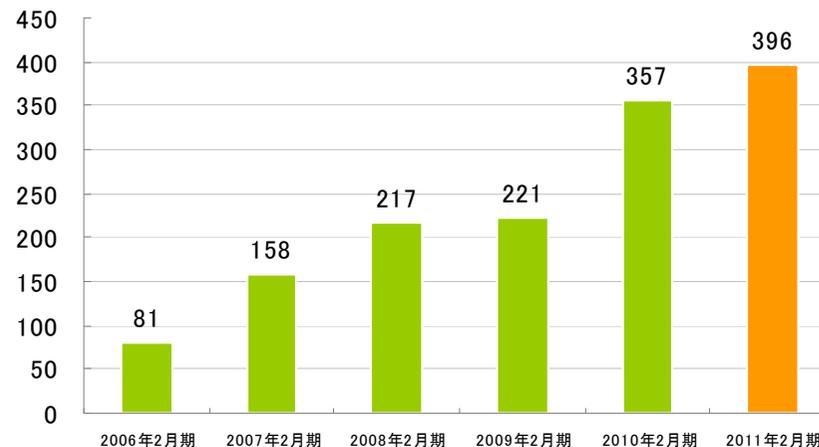
第3四半期(9-11月)は回復傾向が見られ、第4四半期(12-2月)では値下げの減少等により前年同期に比べ売上総利益率が改善した。

# 過去3期の業績推移

## 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)

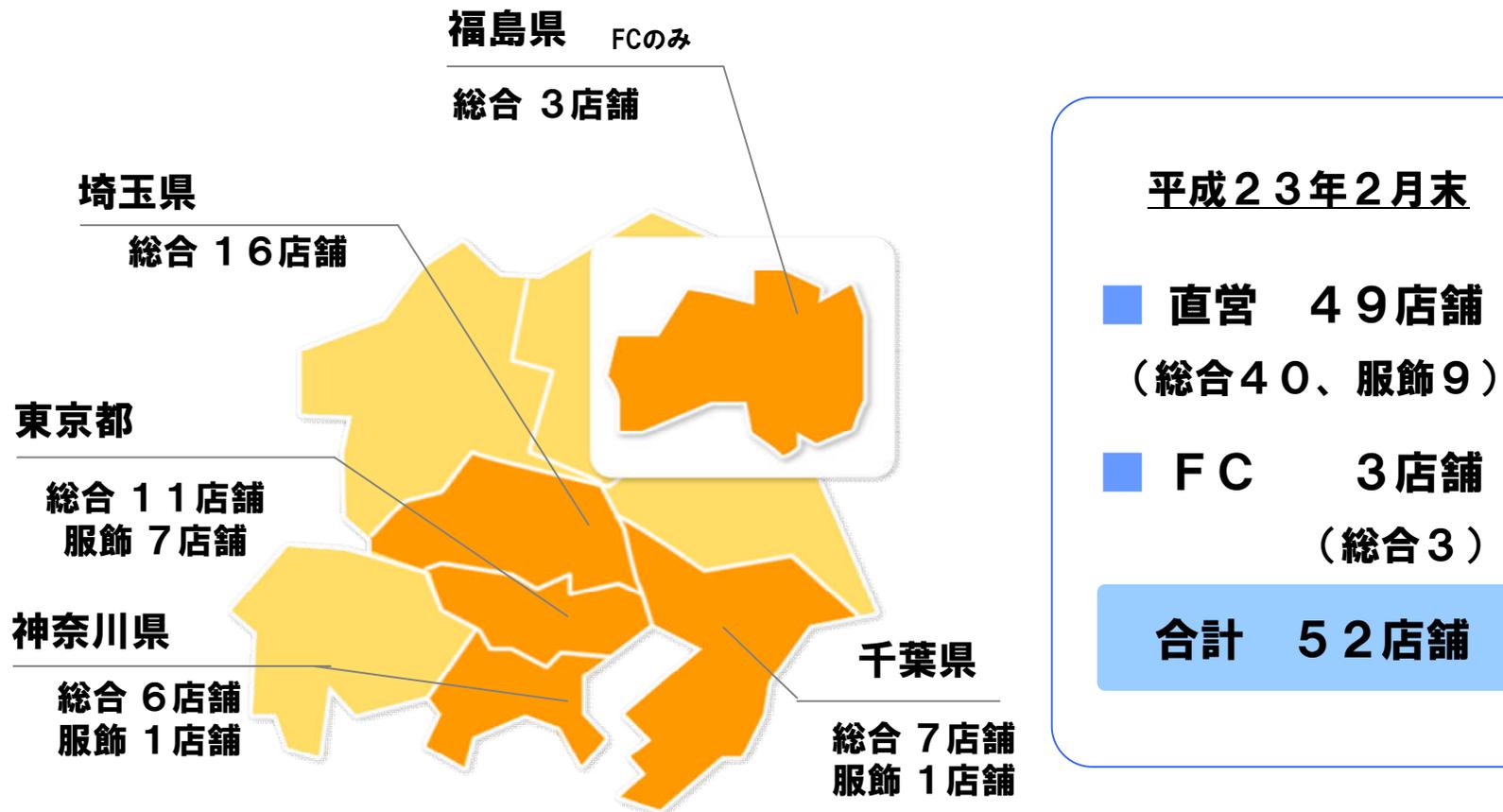


# TOPICS

2010.3 – 2011.2

# 店舗ネットワーク 首都圏を中心にドミナント出店

H22年2月期の9店(FC1店含む)の新規出店に引き続き、  
H23年2月期は10店(直営)を新規に出店、現在52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」

# H23年2月期の取り組み

## 新規出店の実績

H23年2月期:総合リユース業態の新規出店6店舗を実施

H23年2月期:服飾専門リユース業態の新規出店4店舗を実施

## トピックス

販売ポイントサービス「トレポ」導入による顧客サービスの充実

### 他社提携やインターネット活用による買取強化

- 自社サイトでの情報発信とネット広告への取組強化による買取促進
- 大手マンション管理会社との提携による出張買取強化
- 引越し会社との提携による出張買取強化
- 家電量販大手のノジマとの提携による家電製品の仕入強化
- ファッションECサイトマガシークとの提携による宅配買取強化 etc

新規事業への取り組み(ブランドレンタル事業をH22年10月スタート)

# H23年2月期の新規出店 過去最高となる年間10店を出店



H22年4月オープン 幕張店



H22年8月オープン 松戸店



H23年1月オープン 南浦和店



H23年2月オープン 市川店



H22年8月オープン 川崎店



H22年10月オープン 三鷹店

# 他社との提携による買取強化(出張買取)

## 【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」を共同開催し、同社が管理するマンションの居住者に対し、当社の出張買取サービスを提供。大京アステージにとっては、管理マンションの居住者に対するサービス向上となり、当社は優良顧客から買取が増加する相乗効果を生み出している。

[具体的なサービスの流れ]

大京アステージが管理しているマンションで出張買取フェアを開催



マンション居住者買取希望品を準備

出張買取サービスを提供



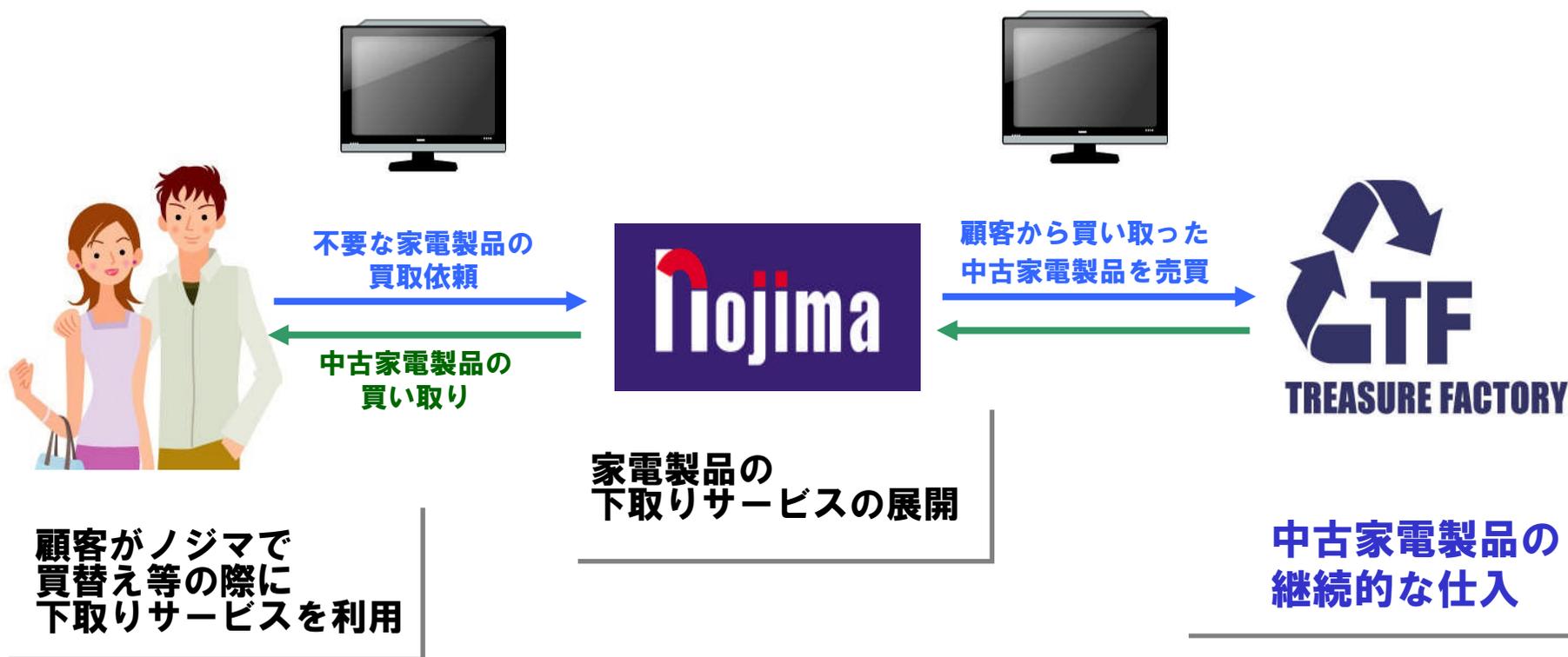
出張買取の継続強化

# 他社との提携による買取強化(家電製品の買取)

## 【ノジマとの取組】

前期6月にスタートした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。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。

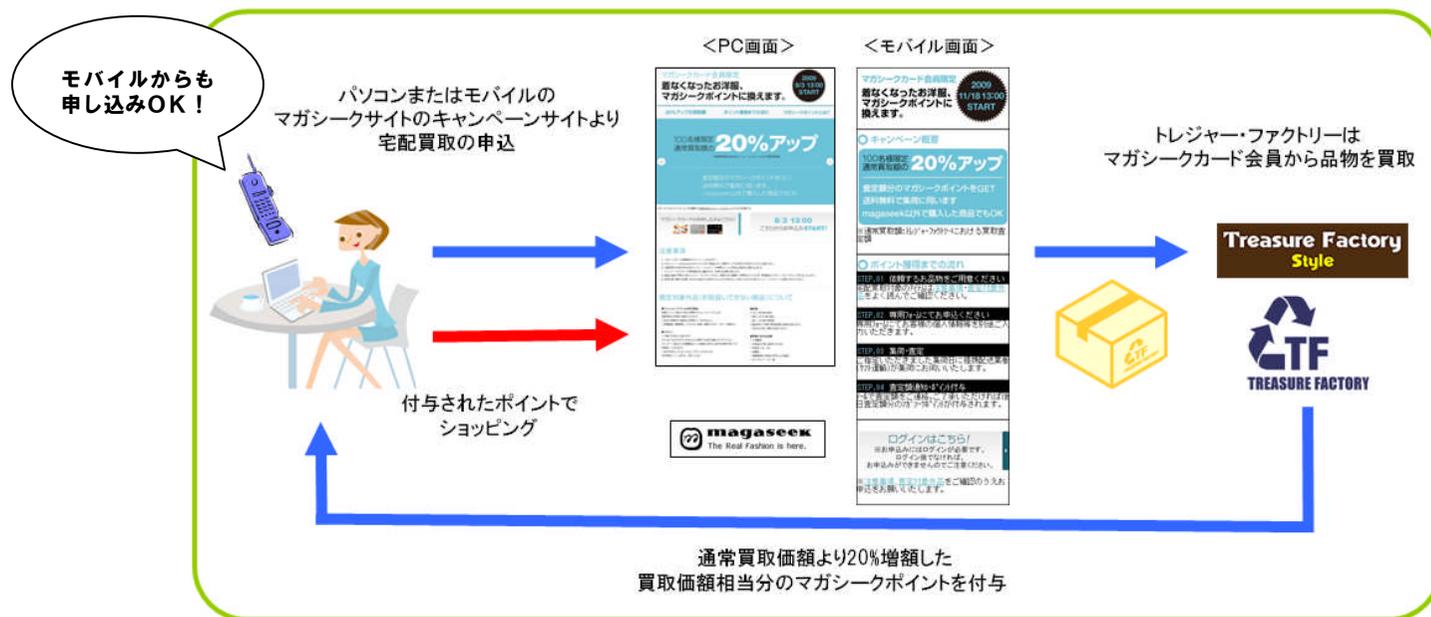
[具体的なサービスの流れ]



# マガシーク社との提携による宅配買取強化

## 【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オンライン提携し、マガシークカード会員を対象にした宅配買取キャンペーンを実施。今後も提携サービスの継続展開を検討。



マガシーク社のファッション感度の高い顧客からの宅配買取を増やし、良質なリユース品の一般買取を強化

# 新規事業 ブランド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「Cariru」に係る事業を他社から取得し、平成22年10月からサービスを開始

**Cariru** 

ブランドバッグ・アクセサリーレンタル

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

オンラインのレンタルサービス。バッグ、アクセサリー、服飾小物などをネット経由でお手軽にレンタル。



The screenshot shows the Cariru website interface. At the top, there's a navigation bar with links for 'HOME', '商品一覧', 'ブランド一覧', 'サービスのご案内', 'Cariruとは', and 'メディア掲載'. Below this is a search bar and a login section. The main content area features a large banner with the text 'Let's have a PARTY!' and 'パーティーバッグ&アクセサリーセット'. To the right, there's a promotional banner for '2011.6/30までにレンタル注文をされた方は 往復送料0円 キャンペーン'. Below the main banner, there's a section for 'お客様の声' (Customer Voice) and another for 'Cariru Selection 2011 ニューアイテム レンタルスタート'.



The banner is titled 'ニューアイテム レンタルスタート Cariru Selection 2011'. It features images of various fashion items: a blue handbag, a gold belt, and a pair of high-heeled shoes. Below the banner, there's a section titled 'New Items Presentations パーティーに大活躍する5つのアイテム'. This section lists five items: ふくさ (Fukusa), ボレロ (Bolero), ストール (Stole), ヘアアクセサリー (Hair Accessories), and シューズ (Shoes). Each item is accompanied by a small image and a label.

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。

# 今後の成長戦略と株主還元

## 平成24年2月期 業績見通しについて

東日本大震災の消費動向・経済活動全般に与える影響や今後想定される計画停電等の影響が不透明であり、それらの事象が当社業績に与える影響についても合理的な算定が困難であることから、業績予想の公表を延期

### H23年3月売上 前年同月比

全社売上	既存店売上(※)
102.1%	84.6%

※既存店は前期通年稼動した店舗

3月11日に発生しました東日本大震災の影響により、全店での臨時休業が1日、半日休業が1日あり、その後も計画停電の対象となった地域の店舗については、随時営業時間を短縮して営業を行った。

その結果、3月は、震災発生直後から売上が落ち込んだが、下旬にかけて回復傾向が見られた。

4月上旬にかけても営業状況は好転している。

# 平成24年2月期の取り組み

## 既存店 強化

- ①消費者ニーズの変化をくみ取りながら、**各店舗の買取り力と法人仕入の強化**を一層推進
- ②顧客ニーズに対応した品揃え、店作り、接客力向上に取り組む

## 新規 出店

- ①引き続き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目指す**
- ②震災の影響から、まずは既存店の収益力の回復・向上を優先し、その上で出店時期と物件条件を検討しながら、適宜新規出店を行う（年間の出店数は現時点では未定）

## 新規業態/ 新規事業 の開発

新規にニーズが見込まれるリユースの新業態や新規事業の開発についても引き続き検討を進めていく

# 今後の出店戦略

出店エリアを徐々に拡大し、他商圈へ

1都3県へのドミナント出店

+

他地域への出店

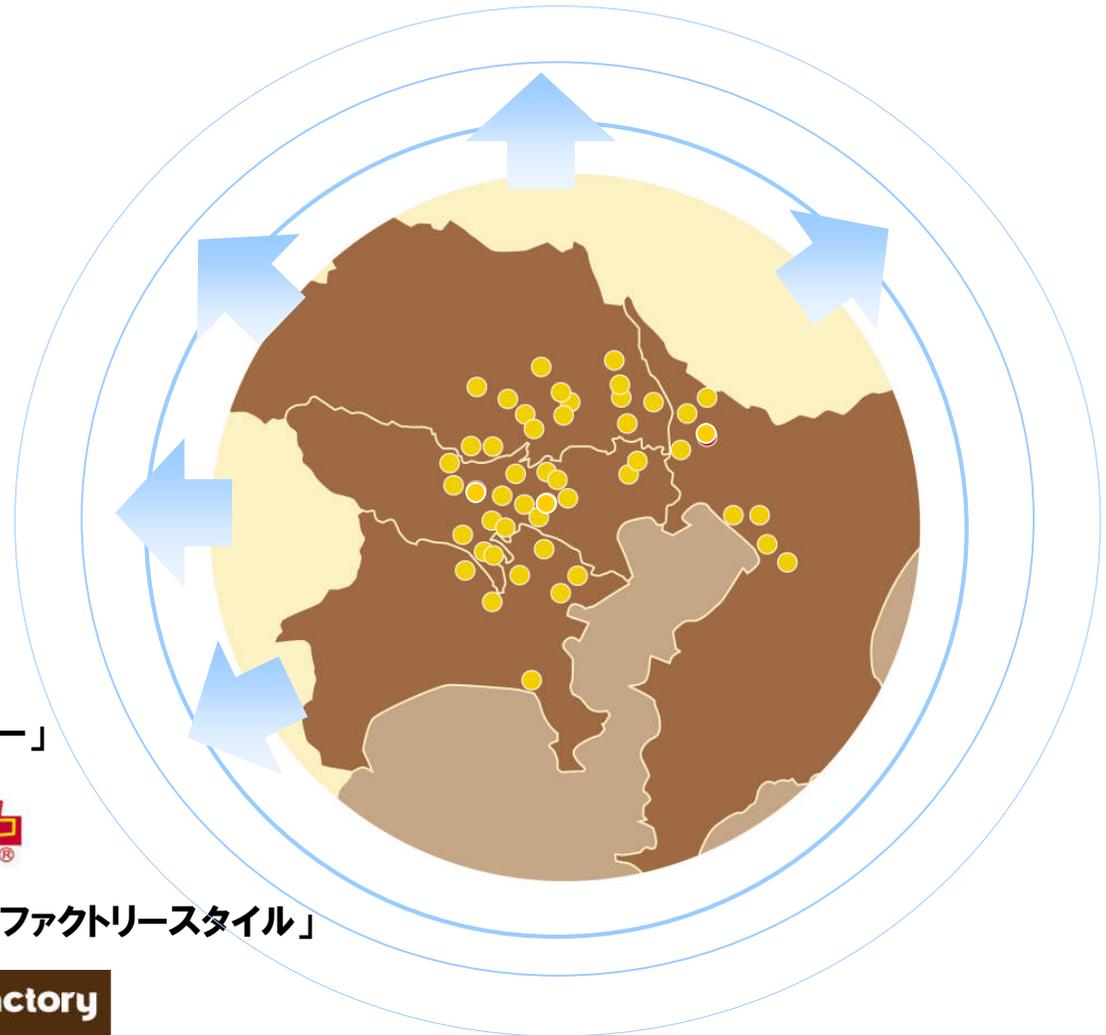
複数業態を組み合わせた  
直営店の出店

・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」

Treasure Factory  
Style



# 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

### 平成24年2月期の配当

次期の配当につきましては、東日本大震災の消費動向・経済活動全般に与える影響や今後想定される計画停電等の影響が不透明であり、それらの事象が当社業績に与える影響についても合理的な算定が困難であることから、未定とさせていただきます。今後、予想の算定が可能となった段階で、改めて公表いたします。

### 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】

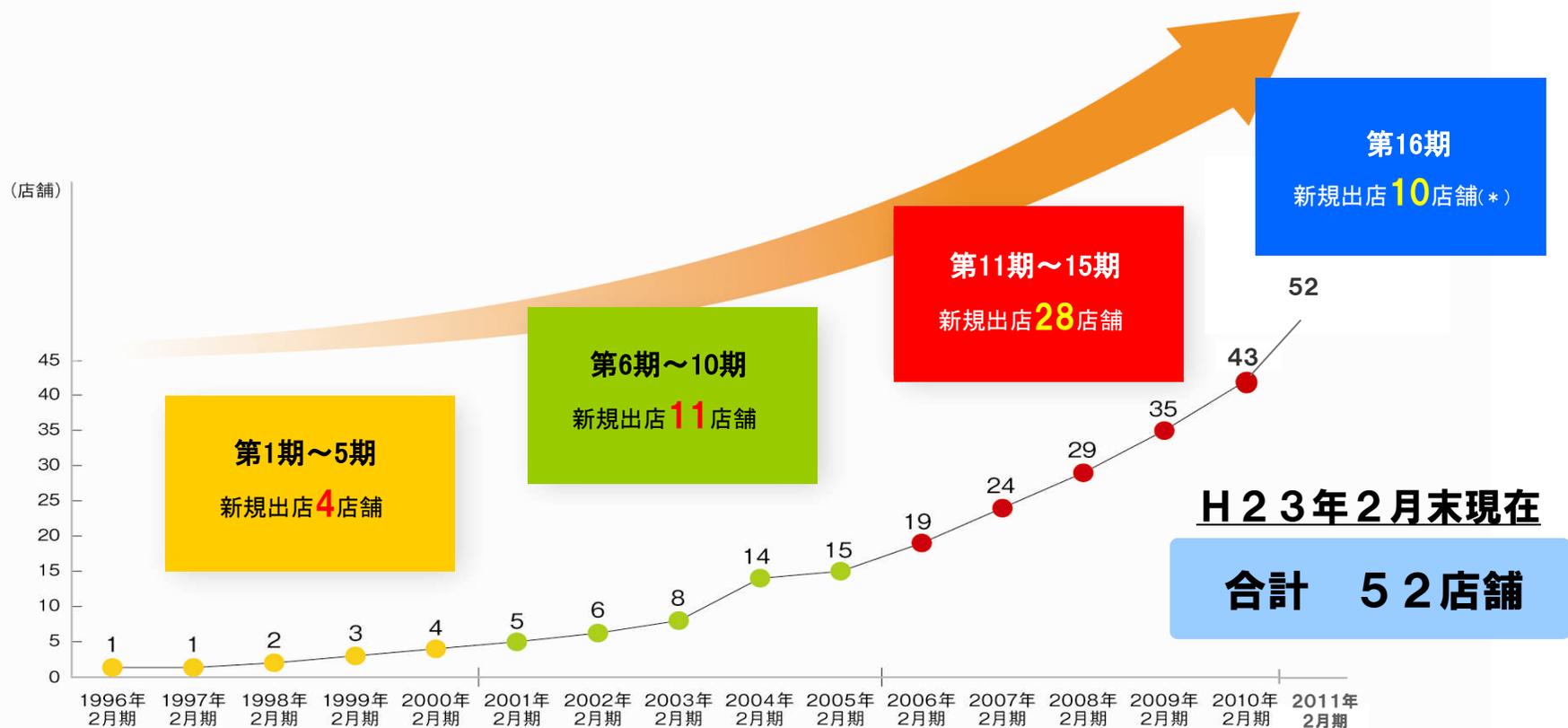


# 将来目標

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

■期間別の店舗出店数の推移



\* 第16期に1店舗閉店しております

# 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 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

# 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	260名（パートタイマー等は含まれておりません） （平成23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	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・アクセサリーのオンラインレンタル事業 「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

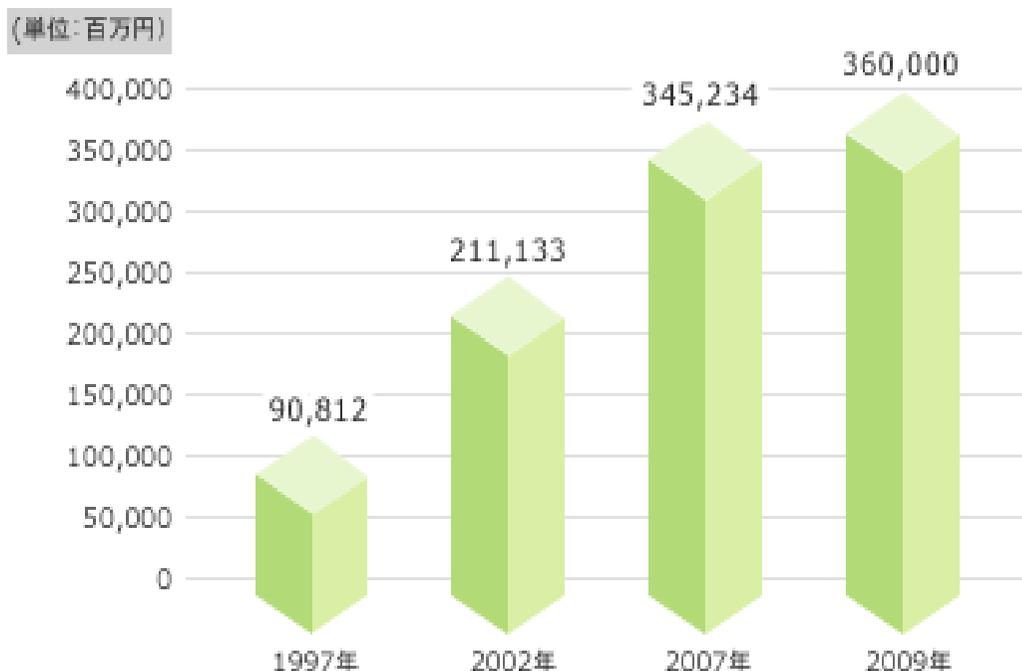
# 事業環境～拡大を続ける中古品マーケット～

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



### 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強まりといった消費者意識の変化



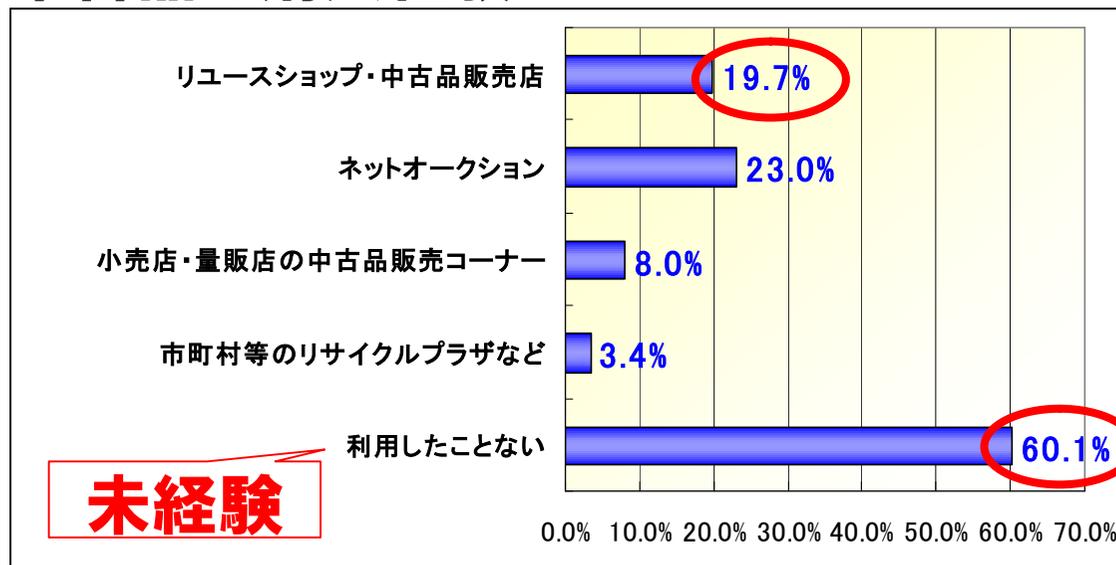
家電や衣料品などを中心に今後も成長

\*日本経済新聞2009年4月10日より抜粋

\*経済産業省「商業統計」より作成

# 消費者のリユースサービスの利用状況

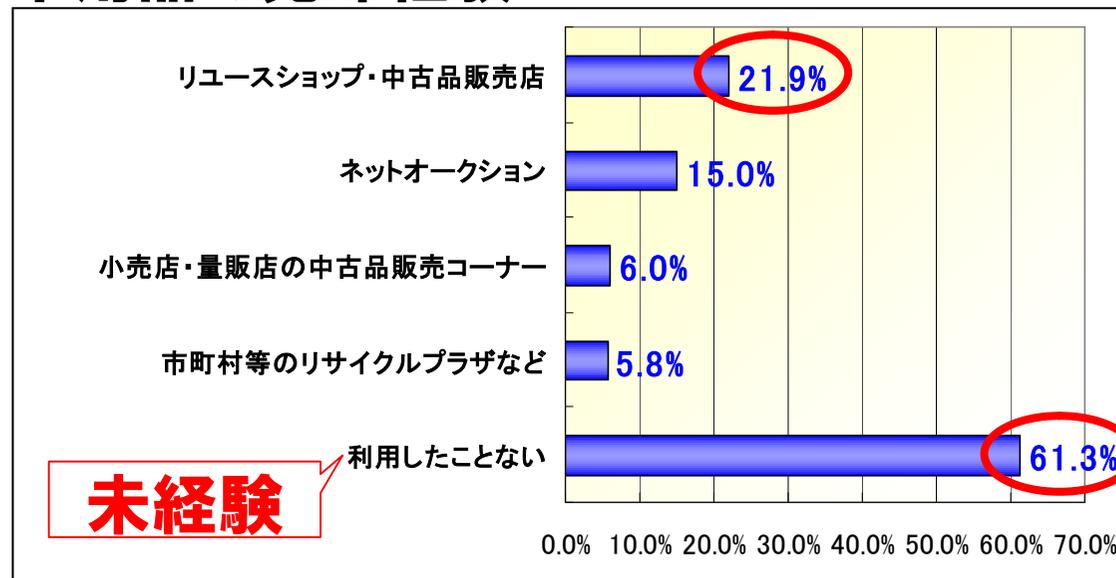
## 中古品の購入経験



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

## 不用品の売却経験



\*環境省消費者アンケートより作成

# トレジャー・ファクトリー 15年の軌跡

トレジャー・ファクトリーは、創業以来着実に店舗拡大を進め、15期連続増収を達成しました。今後も人々に喜び・発見・感動を提供する企業として邁進してまいります。

1995.5

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



1995.10

東京都足立区舎人にて当社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



>>トレジャーファクトリー  
足立本店(開店当時)

1998.11

埼玉県に初進出



>>トレジャーファクトリー  
草加店

1999.12

資本金を1,000万円に増資し、  
株式会社に組織変更

2000.9

東京都足立区入谷に  
物流センターを開設

2003.2

東京都足立区入谷に  
物流センターを  
拡張移転

2003.3

神奈川県に初進出



>>トレジャーファクトリー  
横浜鶴見店

2004.7

FC事業を開始

2002.5

東京都足立区竹の塚に  
本社を移転

2006.1

千葉県に初進出



>>トレジャーファクトリー  
千葉みつわ台店

2006.10

取り扱い品目を衣料・服飾雑貨等に絞った  
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」の1号店「プレスボ稲毛店(現 稲毛店)」を開店  
中古・リユースショップ検索コミュニティサイト「うるハビ」を開設



>>トレジャーファクトリースタイル  
稲毛店

2010.2

「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

「トレジャー・ファクトリーの  
目指す姿」

TREASURE  
FACTORY 01

お客様に選ばれる  
地域に根付いた  
店舗を目指します

TREASURE  
FACTORY 02

サービスを  
ご利用いただける  
拠点を増やします

TREASURE  
FACTORY 03

世界中の人々に  
喜び・発見・感動を  
提供します

売上高/店舗数の推移



# 事業内容 店舗業態の紹介①

直営  
40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ユ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  
9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】

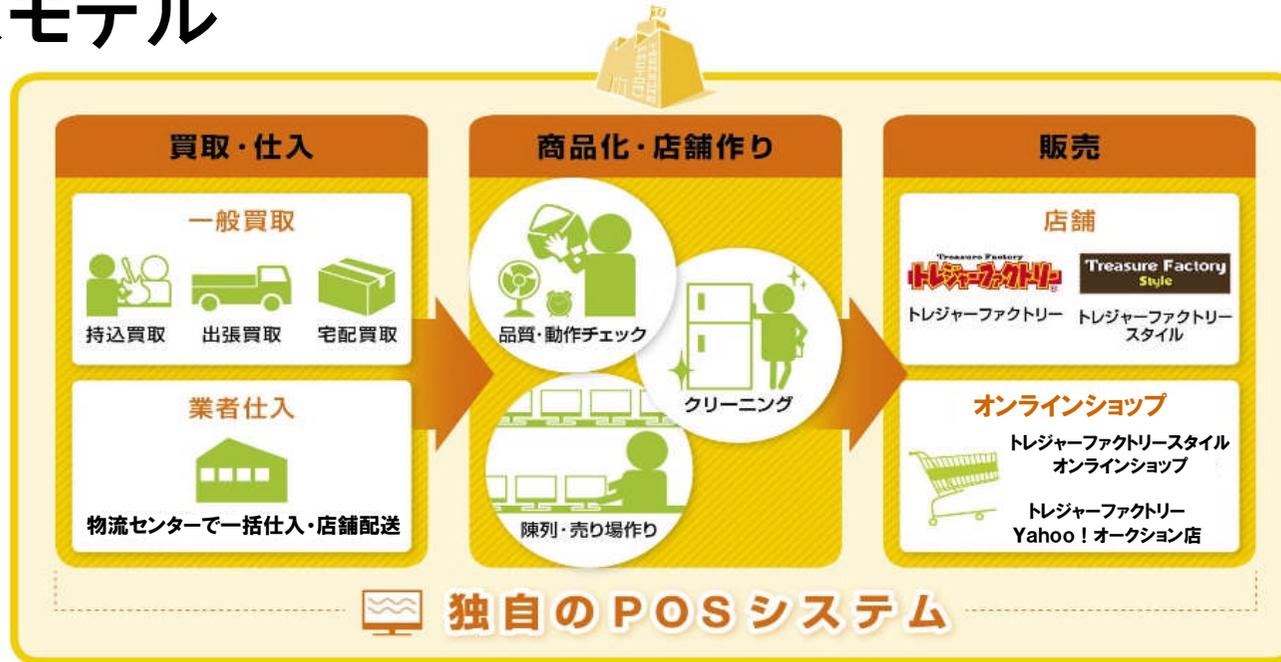
ユーズドのウェアなど国内外・ブランドを問わずファッションの視点で取り揃えた新感覚のセレクトショップです。見るだけでも楽しく、訪れるたびに発見のある衣料・服飾雑貨専門のショップとして、最新の流行品、手の届かなかった高級品、レアアイテムをお得な価格でご提供しています。

### 【取扱商品】

ウェア、時計、バッグ、アクセサリ、シューズ、アウトドアブランド など



# 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

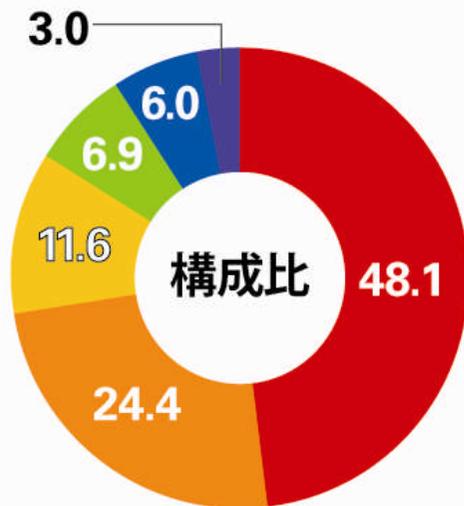


# 当社の強み

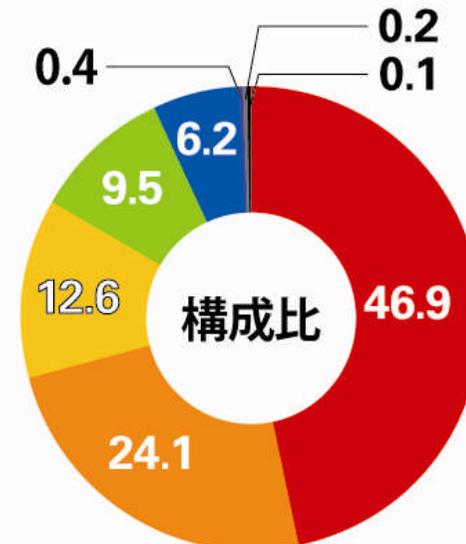
## 1 多種多様なジャンルの品物を扱う商品総合力

### 商品別取り扱い構成（H23年2月期実績）

商品別仕入実績(%)

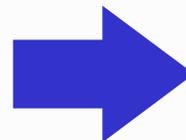


事業別商品別販売実績(%)



■衣料・服飾雑貨 ■電化製品 ■生活雑貨 ■家具 ■ホビー用品 ■その他商品 ■FC事業 ■その他事業

商品総合力



幅広い顧客層の獲得

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

# 当社の強み

## 2 高い売り場構成力



**きれいで見やすく、安心して利用できるお店づくり**

- 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＋H23年2月からは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**

# 当社の強み

## 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

# 当社の強み

## 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。その思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）



# 当社の強み

## 5 様々な形態・規模に対応可能な店舗パッケージの確立

### 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

## 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

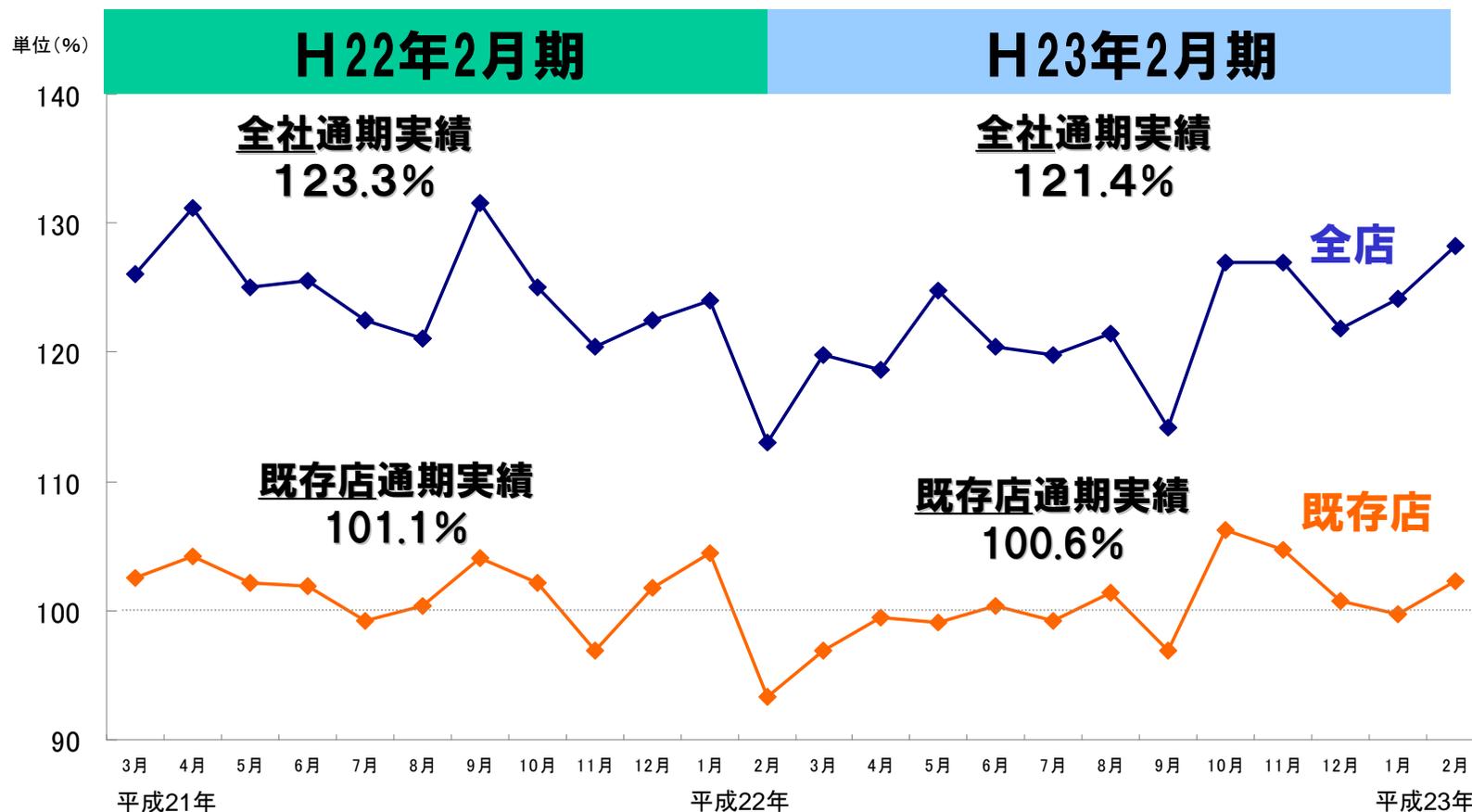
新規業態・新規  
事業の開発

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

# 既存店 前年同月比推移

H23年2月期の既存店売上は**前期比100.6%**となり、前期に続き増収を達成

月次売上高の前年同月比推移（既存店：前々期末までに开店した店舗）



H23年2月期は速報値ベース

# 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)



今後も個人投資家の皆様へ、  
わかりやすいIR情報の提供を  
行って参ります。

## 〔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

文字サイズ 小中大

HOME | お問い合わせ | サイトマップ | Powered by Google 検索キーワードを入力 検索

会社情報 ABOUT TREASURE FACTORY IR情報 INVESTOR RELATIONS 採用情報 EMPLOYMENT INFORMATION HOME > IR情報

IR情報 トップ

IRニュース  
社長メッセージ  
業績・財務ハイライト  
IRライブラリー  
IRカレンダー  
会社案内ムービー  
個人投資家の皆様へ  
▶ 市場規模  
▶ トレファクの理念  
▶ ビジネスモデル  
▶ 配当・株主優待  
株式情報  
配当状況  
株主優待  
株価情報  
電子公告  
情報開示方針  
よくあるご質問

IR情報

個人投資家の皆様へ  
よく分かるトレファク

経営理念  
市場規模  
ビジネスモデル  
配当株主優待  
会社案内ムービーはこちら

個人投資家様からよくいただく質問を分かりやすくご説明いたします

What's New

IRニュース パブリシティ

2010.11.17  
PUB 日本経済新聞(11/17付)の消費面にエキサイト社との提携記事が掲載されました。 [詳細]

2010.11.17  
PR 【エキサイト×Cariru】エキサイト恋愛結婚会員向けのCariruサービスを開始いたします! [詳細] 361 KB

2010.11.15  
IR トレジャーファクトリースタイル調布店が11月27日にオープンします! [詳細] 189 KB

2010.11.15  
IR トレジャーファクトリースタイル高円寺2号店が11月20日にオープンします! [詳細] 161 KB

2010.11.15  
IR トレジャーファクトリー習志野店が11月20日にオープンします! [詳細] 194 KB

社長メッセージ  
Message from the President  
代表取締役社長 野坂英吾

IRライブラリー  
最新資料はこちらから

総合リユース業態  
Treasure Factory  
トレジャーファクトリー®

服飾専門リユース業態  
Treasure Factory  
Style



「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23年2月期 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>