

平成24年2月期第1四半期

決算説明資料

平成23年7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

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1四半期 決算概要	P 2
■ 今後の取組みと業績見通し	P 11
補足資料	P 18

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1四半期 決算概要

損益計算書概要

サマリー

売上高1,658百万円（前年同期比9%増）、経常利益166百万円（同40%増）、四半期純利益70百万円（同1%増）
売上と売上総利益は、震災の影響を受けたものの、販管費の抑制に努め増益確保

（単位：千円）

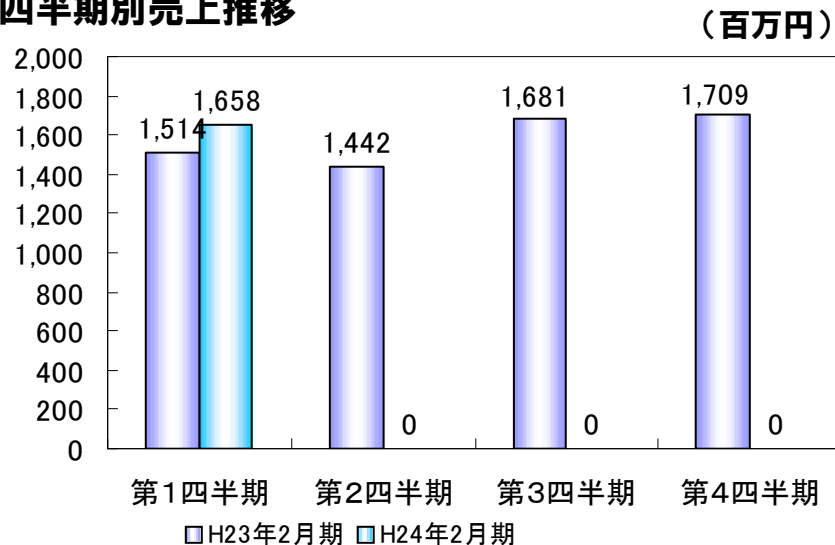
	平成23年2月期 第1四半期	平成24年2月期 第1四半期	前年同期比	平成23年2月期
売上高	1,514,732	1,658,696	109.5%	6,347,616
差引売上総利益	997,058	1,083,083	108.6%	4,110,788
（差引売上総利益率）	65.8%	65.3%	—	64.8%
販管費	879,168	935,856	106.4%	3,718,069
（販管费率）	58.0%	56.4%	—	58.6%
営業利益	117,890	147,227	124.9%	392,719
（営業利益率）	7.8%	8.9%	—	6.2%
経常利益	118,348	166,587	140.8%	396,398
（経常利益率）	7.8%	10.0%	—	6.2%
四半期純利益	69,290	70,267	101.4%	219,382
（四半期純利益率）	4.6%	4.2%	—	3.5%

POINTS

売上高は前年同期比9.5%の増収。
既存店は震災の影響から3月は前年同月比約15%減となり、第1四半期では前年同期比5.1%の減収。
差引売上総利益率は65.3%となり、前年同期に対し0.5%減少。当期から計上の返品調整引当金繰入額による低下が約1.2%。
販管费率が前年同期比1.6%低下。
営業利益率は8.9%となり、前年同期に対し1.1%上昇。

四半期業績の推移

● 四半期別売上推移

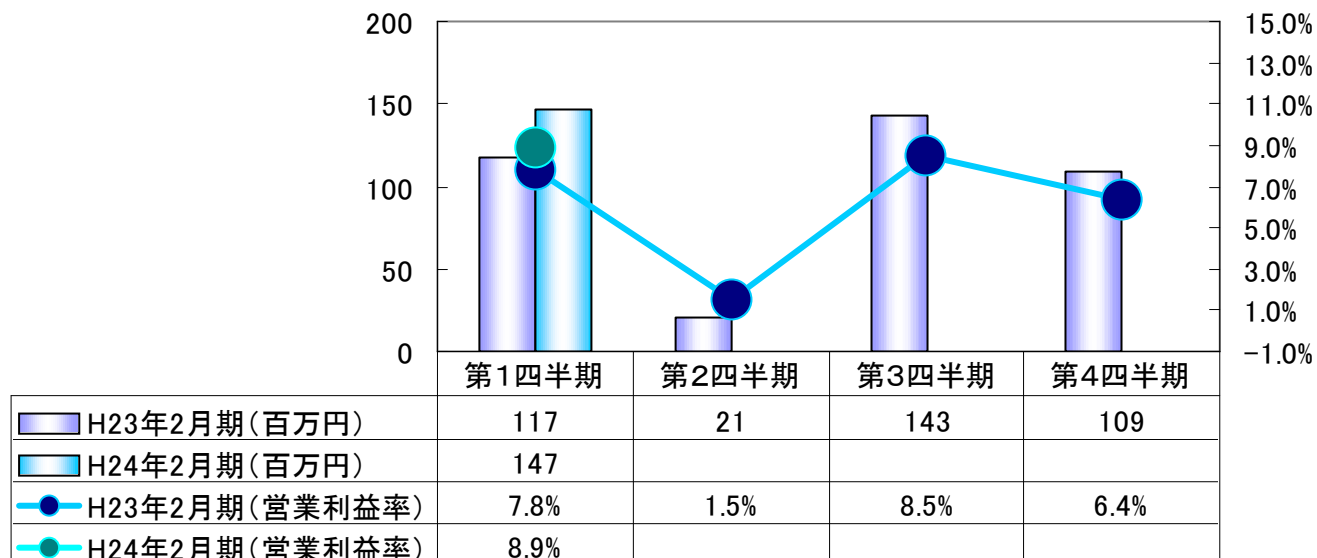


POINTS

当期第1四半期の売上高は1,658百万円、営業利益は147百万円、営業利益率8.9%となった。

● 四半期別営業利益推移

■ H23年2月期 (百万円) ■ H24年2月期 (百万円) ● H23年2月期 (営業利益率) ● H24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	前年同期比
生活雑貨	73,048	12.2%	98.4%
衣料・服飾雑貨	272,407	45.4%	104.3%
電化製品	157,368	26.3%	100.9%
家具	45,586	7.6%	113.9%
ホビー用品	34,065	5.7%	91.3%
その他	16,930	2.8%	93.6%
総計	599,406	100.0%	102.1%

POINTS

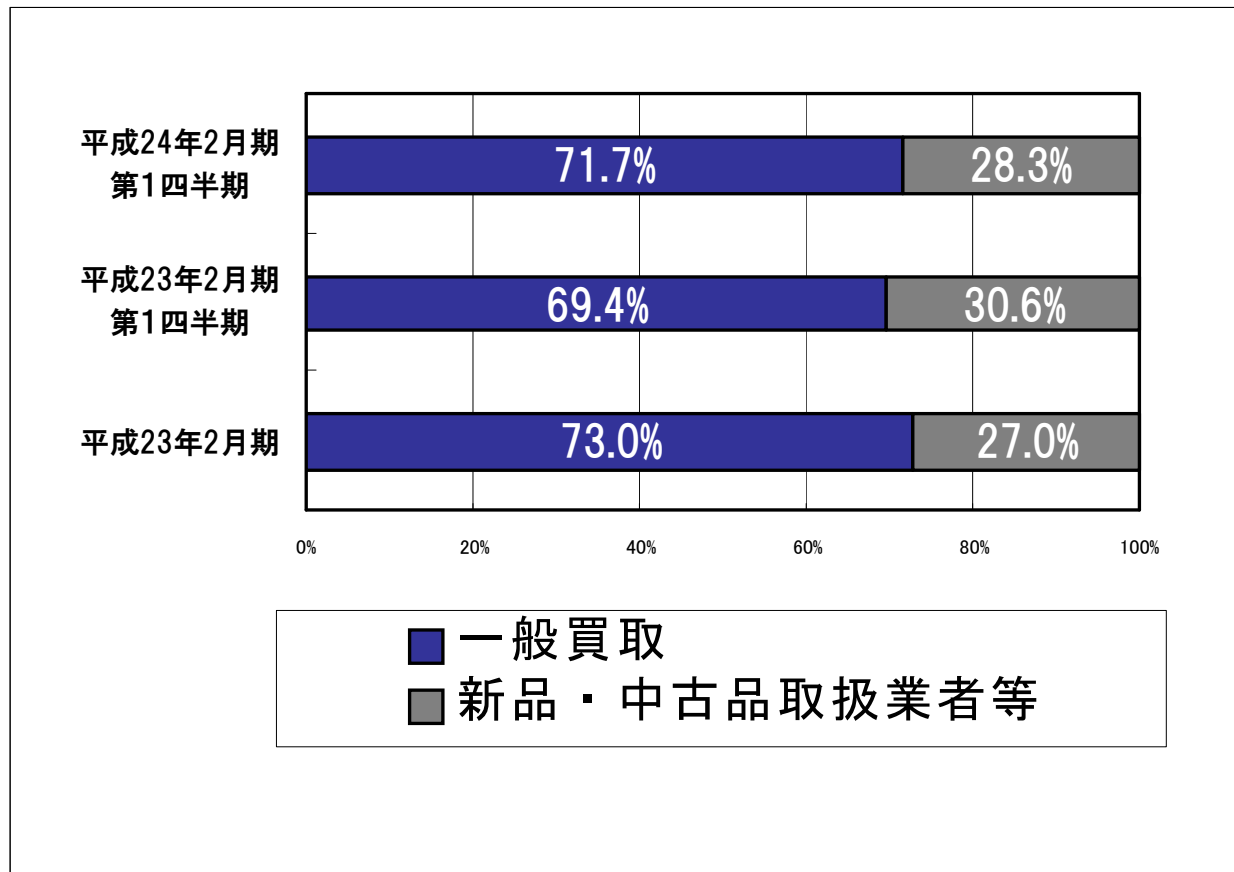
衣料・服飾雑貨の売上が前
年同期比13.9%増、生活雑貨
の売上が同8.9%増となった。

● 事業別商品別販売実績（単位：千円）

事業	品目	売上高	構成比	前年同期比
直営事業	生活雑貨	210,038	12.7%	108.9%
	衣料・服飾雑貨	771,657	46.5%	113.9%
	電化製品	402,753	24.3%	106.5%
	家具	166,650	10.0%	102.4%
	ホビー用品	93,860	5.7%	97.6%
	その他	5,025	0.3%	133.3%
	小計	1,649,985	99.5%	109.2%
FC事業		4,301	0.2%	133.5%
その他事業		4,410	0.3%	—
合計		1,658,696	100.0%	109.5%

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71.7%
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
前年同期比	94.9%	869.9%

● 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
前年同期比	95.3%	999.5%
売上総利益率	66.9%	67.0%
前年同期差	0.3%	8.7%

● 営業利益

区分	既存店(前々期以前出店店舗)	前期出店店舗
前年同期比	96.6%	(※)
営業利益率	23.3%	17.7%
前年同期差	0.4%	(※)

(※)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。

POINTS

既存店は、3月が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5.1%の減収。売上総利益率は66.9%となり、前年同期に対し0.3%上昇。営業利益率は前年同期に対し、0.4%上昇。

前期出店店舗は売上総利益率が67.0%、営業利益率が17.7%となった。

既存店の状況

(単位:千円)

	平成23年2月期 第1四半期	平成24年2月期 第1四半期	前年同期比
既存店の買取件数(件)	123,013	116,366	94.6%
既存店の一般買取額(千円)	375,571	349,093	92.9%
既存店の一般買取単価(円)	3,053	3,000	—
既存店の販売件数(件)	490,125	478,061	97.5%
既存店の売上高(千円)	1,430,989	1,358,700	94.9%
既存店の販売単価(円)	2,920	2,842	—

POINTS

買取件数は前年同期に対し5.4%減少(3月単月同22.9%減)、販売件数は前年同期に対し2.5%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1四半期	平成24年2月期 第1四半期	前年同期比
人件費	423,610	477,865	112.8%
(対売上高比率)	28.0%	28.8%	—
賃借料	191,594	217,133	113.3%
(対売上高比率)	12.6%	13.1%	—
減価償却費	24,791	29,784	120.1%
(対売上高比率)	1.6%	1.8%	—
水道光熱費	28,216	27,438	97.2%
(対売上高比率)	1.9%	1.7%	—
広告宣伝費	26,672	15,571	58.4%
(対売上高比率)	1.8%	0.9%	—
その他	184,283	168,063	91.2%
対売上高比率	12.2%	10.1%	—
販管費合計	879,168	935,856	106.4%
対売上高比率	58.0%	56.4%	—

POINTS

販管費率は56.4%、前年同期比1.6%低下。

震災後、販管費抑制に取組み、広告宣伝費は前年同期比58.4%となった。

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1四半期末	前期末増減額
流動資産	1,424,529	1,640,871	216,342
(構成比)	53.7%	55.0%	—
固定資産	1,227,429	1,344,329	116,900
(構成比)	46.3%	45.0%	—
総資産	2,651,958	2,985,201	333,242
流動負債	926,463	1,029,433	102,970
(構成比)	34.9%	34.5%	—
固定負債	273,956	461,178	187,222
(構成比)	10.3%	15.4%	—
負債合計	1,200,419	1,490,612	290,192
(構成比)	45.3%	49.9%	—
純資産	1,451,539	1,494,589	43,049
自己資本比率	54.7%	50.1%	—

POINTS

当第1四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333,242千円増加し、2,985,201千円となった。現金及び預金の増加187,130千円、商品の増加43,739千円、資産除去債務会計基準を適用したこと等による建物の増加98,030千円が主な要因。

当第1四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290,192千円増加し、1,490,612千円となった。短期借入金の増加131,000千円、資産除去債務の増加145,765千円、未払法人税等の減少47,693千円が主な要因。

当第1四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43,049千円増加し、1,494,589千円となった。四半期純利益による利益剰余金の増加70,267千円が主な要因。

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23年2月期 第1四半期	平成24年2月期 第1四半期	前年同期 増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	-69,718	56,240	125,958
投資活動によるキャッシュ・フロー	-89,029	-29,405	59,623
財務活動によるキャッシュ・フロー	48,434	160,295	111,860
現金及び現金同等物の増減額	-110,312	187,130	—
現金及び現金同等物の期末残高	352,585	672,662	320,077
	平成23年2月期 第1四半期	平成24年2月期 第1四半期	前年同期 増減額
設備投資額	29,036	13,770	-15,266

POINTS

当第1四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187,130千円増加し、672,662千円となった。

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 +126,991千円

減価償却費 +31,051千円

資産除去債務会計基準適用に伴う影響額
+39,595千円

法人税等の支払額 -102,645千円

たな卸資産の増加額 -44,527千円

(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
-14,477千円

敷金及び保証金の差入による支出
-10,460千円

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

短期借入金の純増額 +131,000千円

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 -47,674千円

今後の取組みと業績見通し

今後の取組み

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

前期に続き年間10店の出店を計画

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

当期の新規出店

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



船橋店オープンにより直営店50店体制

今後の出店予定店舗

H23年7月に
トレジャーファクトリー
スタイル川越店
オープン予定



↑ 半地下店舗

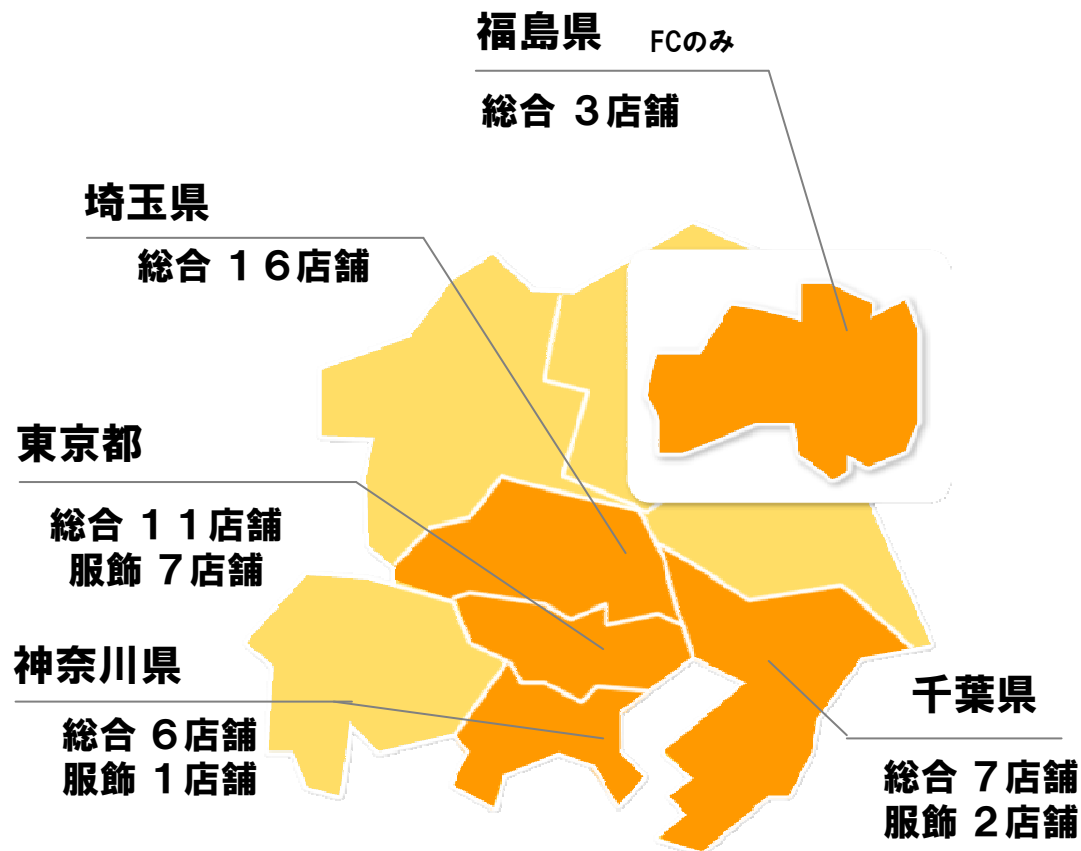
H23年7月に
トレジャーファクトリー
横浜長津田店
オープン予定



↑ フィットネスクラブとの複合出店

店舗ネットワーク

船橋店オープンにより直営店50店となり、FC3店とあわせて53店体制



平成23年6月末

■ 直営 50店舗
(総合40、服飾10)

■ FC 3店舗
(総合3)

合計 53店舗

※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」

業績予想

サマリー

通期業績予想は売上高は前期比15%増の73億円、経常利益は同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 累計期間予想	前年同期比
売上高(百万円)	6,347	7,328	115.4%	2,957	3,333	112.7%
営業利益(百万円)	392	425	108.2%	139	148	105.9%
(営業利益率)	6.2%	5.8%	—	4.7%	4.4%	—
経常利益(百万円)	396	445	112.3%	142	168	118.3%
(経常利益率)	6.2%	6.1%	—	4.8%	5.0%	—
当期純利益(百万円)	219	213	97.1%	80	69	85.4%
(当期純利益率)	3.5%	2.9%	—	2.7%	2.1%	—
1株あたり当期純利益(円)	83.56	78.26	—	31.95	25.35	—

株主還元について

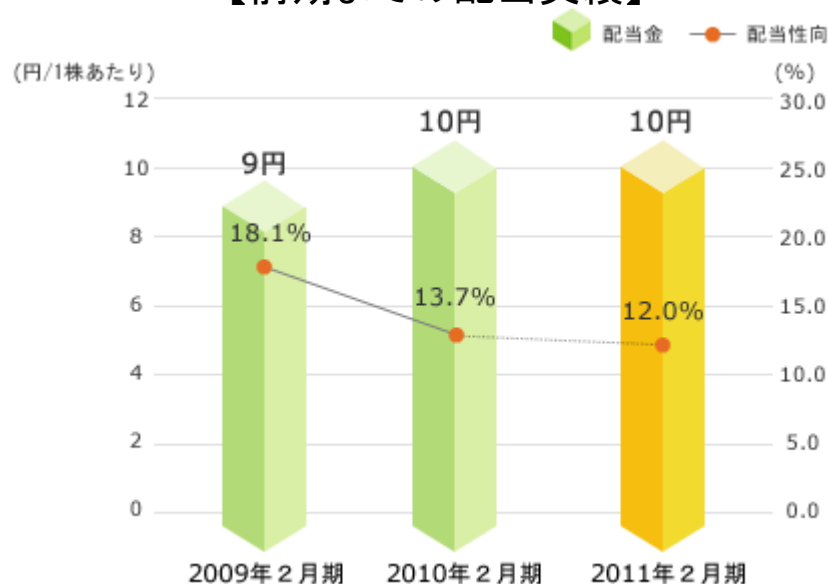
利益配分に関する基本方針

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

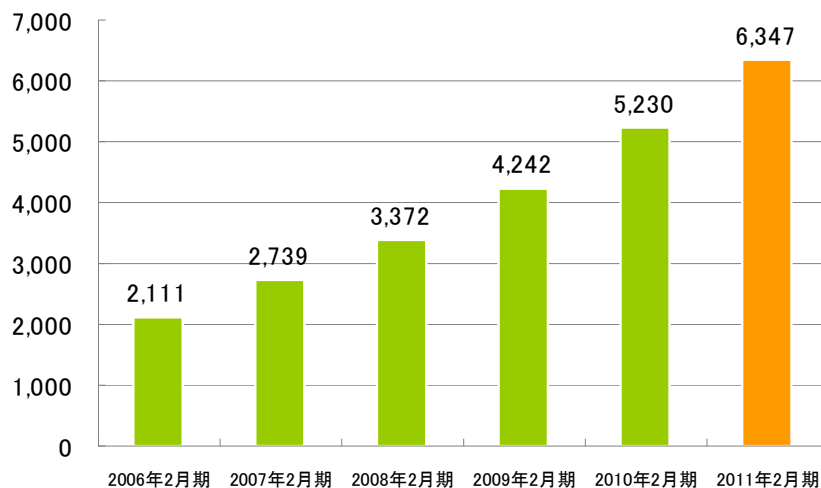
- 1995年 5月 神奈川県横浜市に有限会社トレジャー・ファクトリーを設立
- 1995年10月 東京都足立区舎人に当社第1号店となる総合リサイクルショップ「トレジャーファクトリー足立本店」を開店
- 1998年11月 埼玉県に初進出
埼玉県草加市に「トレジャーファクトリー草加店」を開店
- 1999年12月 資本金を1,000万円に増資し、株式会社に組織変更
- 2000年 9月 東京都足立区入谷に物流センターを開設
- 2002年 5月 東京都足立区竹の塚に本社を移転
- 2003年 2月 東京都足立区入谷に物流センターを拡張移転
- 2003年 3月 神奈川県に初進出
神奈川県横浜市に「トレジャーファクトリー鶴見店」を開店
- 2004年 7月 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 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

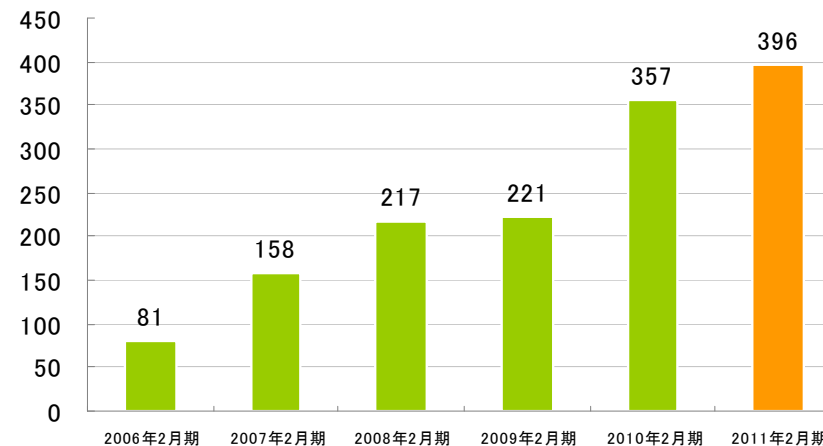
会 社 名	株式会社トレジャー・ファクトリー
代 表 者	代表取締役社長 野坂 英吾
従 業 員 数	283名（パートタイマー等は含まれておりません） （平成23年5月末現在）
決 算 月	2月
創 立	平成7年5月25日（1995年5月25日）
本 社 所 在 地	東京都足立区梅島三丁目32番6号
資 本 金	360,193千円
事業内容	リユースショップの運営、 リユース品のインターネット販売・買取 ブランドバッグ&ファッションレンタル事業「Cariru」の運営
経営理念	トレジャーファクトリーは人々に喜び・発見・感動を提供します。
社名の由来	（宝物の工場）「価値の再生工場」 そこでしか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

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)

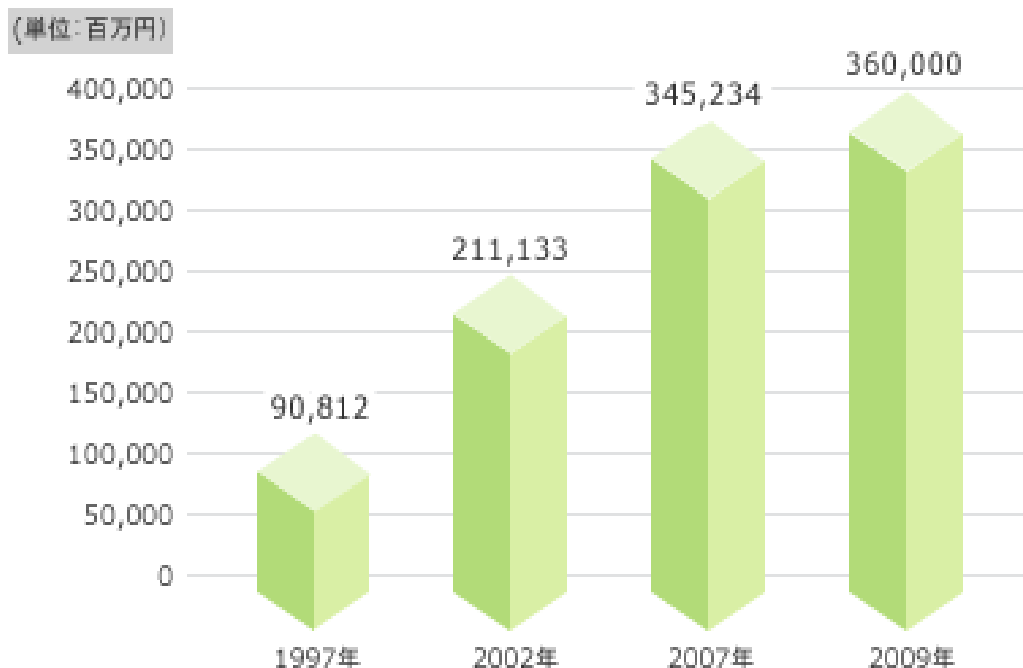
事業環境～拡大を続ける中古品マーケット～

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

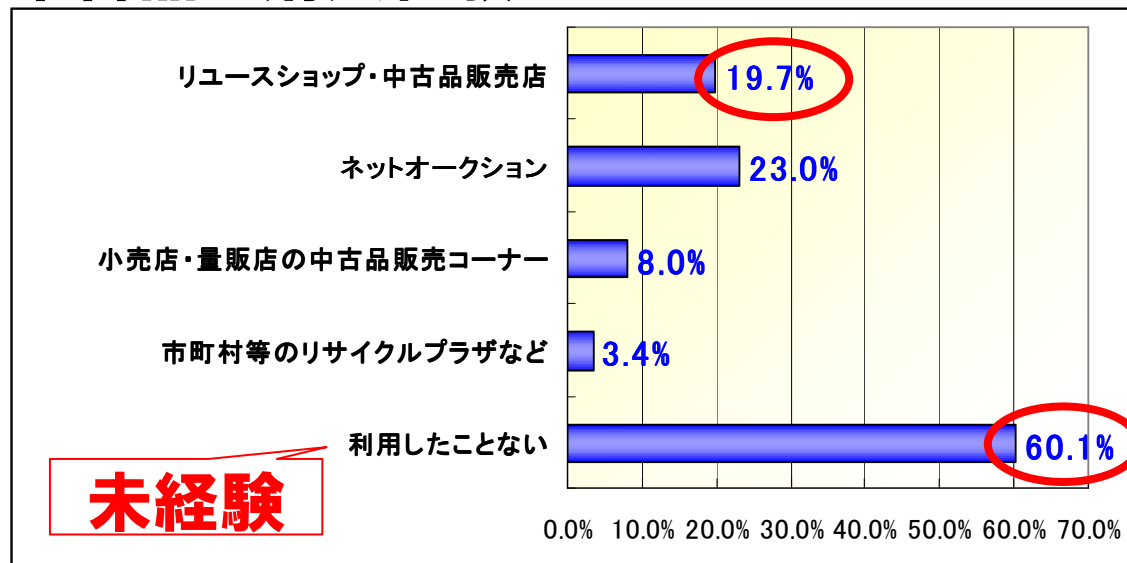


家電や衣料品などを中心に今後も成長

*日本経済新聞2009年4月10日より抜粋

消費者のリユースサービスの利用状況

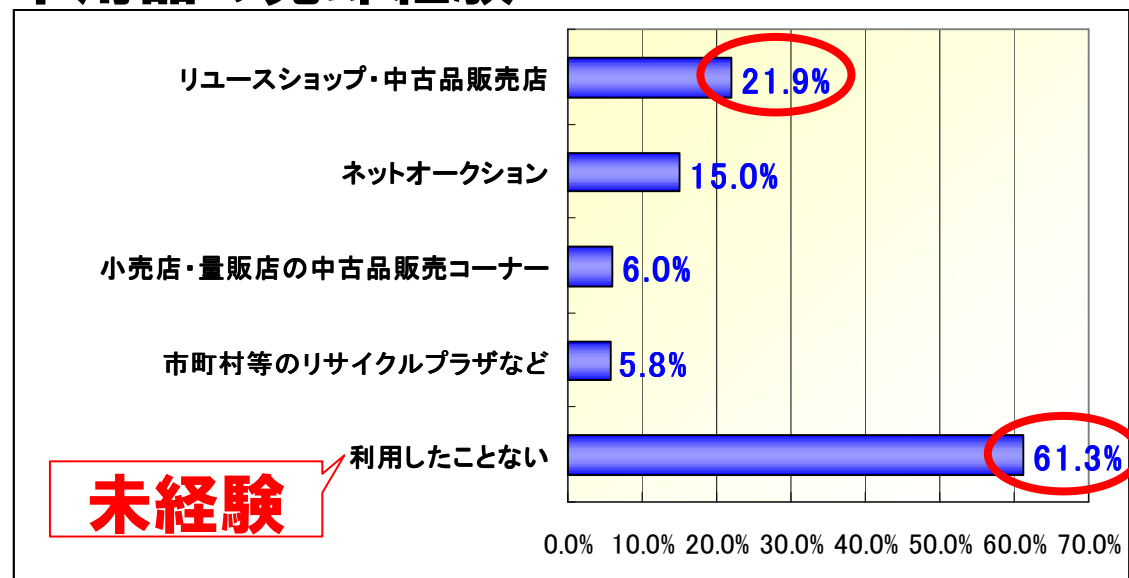
中古品の購入経験



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

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」



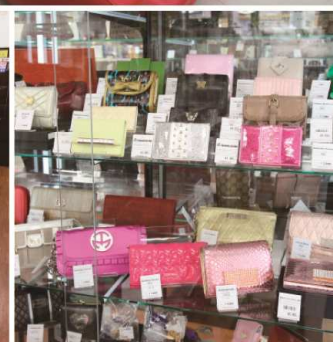
幅広いジャンルのリユース品を取扱っており、
1つの店舗で様々な商品をワンストップで売り買いすることができます

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
10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

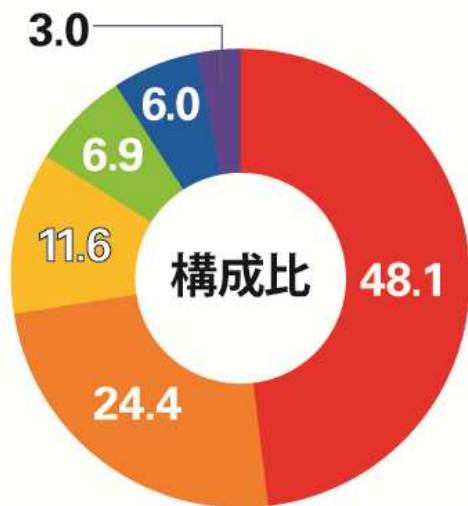


当社の強み

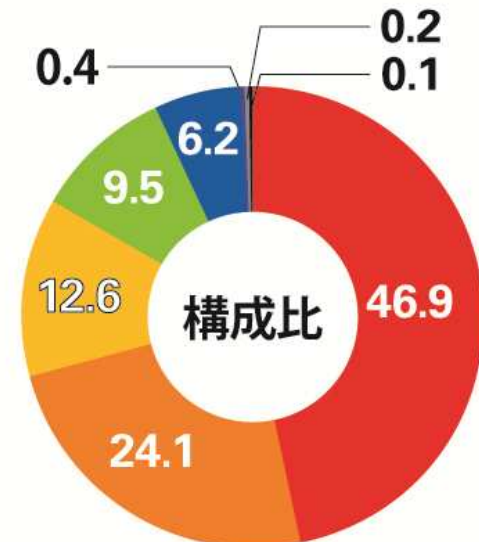
1 多種多様なジャンルの品物を扱う商品総合力

商品別取り扱い構成（H23年2月期実績）

商品別仕入実績(%)

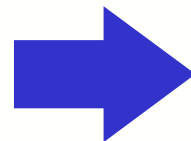


事業別商品別販売実績(%)



■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

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كد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

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。

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



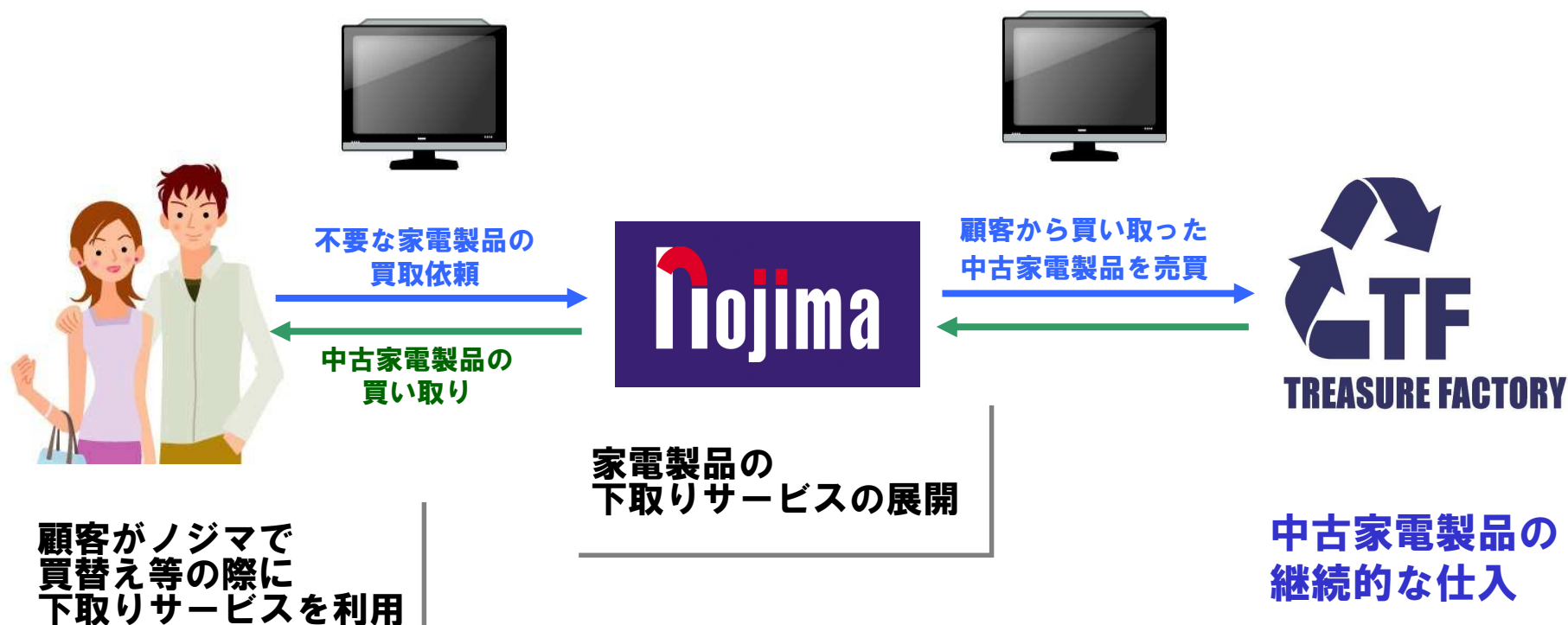
出張買取の
継続強化

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】

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。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(宅配買取)

【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。



マガシーク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 レンタル事業を開始

ブランドバッグ&ファッションレンタル「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、ドレス、靴、アクセサリ、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 like '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&アクセサリセット'. To the right, there's a promotional box 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 banner, there's a section for 'Cariru Selection 2011' and 'ニューアイテム レンタルスタート'.



This graphic promotes 'Cariru Selection 2011' and 'ニューアイテム レンタルスタート'. It features images of various fashion items: a handbag, a dress, shoes, and accessories. The text 'New Items Presentations' and 'パーティーに大活躍する5つのアイテム' is prominent. Below the items, there's a list of categories: ふくさ (Clothing), ボレロ (Blouse), ストール (Shawl), ヘアアクセサリ (Hair Accessories), and シューズ (Shoes).

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。

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

A screenshot of the Nissai A-Roll (日興アイ・アール) IR website. The header includes the GTF logo, navigation links (HOME, お問い合わせ, サイトマップ), a Google search bar, and text size options (小, 中, 大). The main navigation bar has tabs for '会社情報' (About), 'IR情報' (IR Information), 'INVESTOR RELATIONS', and '採用情報' (Employment Information). The 'IR情報' tab is active. On the left is a sidebar menu with links like 'IR情報 トップ', 'IRニュース', '社長メッセージ', etc. The main content area features a large banner for '個人投資家の皆様へ' (For Individual Investors) with icons for '経営理念', '市場規模', 'ビジネスモデル', and '配当株主優待'. Below the banner is a 'What's New' section with a list of recent news items dated from 2010.11.17 to 2010.11.15, covering topics like media coverage and store openings. On the right side, there are sections for '社長メッセージ' (Message from the President) with a photo of the president, 'IRライブラリー' (IR Library) with a link to the latest materials, and two sections for '総合リリース業態' (General Release Business Model) and '服飾専門リリース業態' (Fashion Specialized Release Business Model) with the 'Treasure Factory Style' logo.



「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24年2月期第1四半期 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>