

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

1 目指す姿と数値目標

経営方針

リユース事業を核に生活ニーズに密着した分野で積極的に事業展開し、継続的かつ安定的な成長を目指し、循環型社会の実現に貢献する。

売上高
462 / 524 / 億円

経常利益
44.4 / 50.5 億円

年間出店数
30～40店

2 中長期の経営戦略

1. リユース事業の成長

関東・関西・中部・九州などを中心に年間30～40店のペースで直営店を出店し、買取・販売拠点かつEC販売拠点として機能させる。

3. 海外市場での成長

タイ・台湾の事業体制整備と収益改善を進めつつ新規出店を行い、新規地域への進出も検討する。

2. 新規事業への投資

Cariru・トレファク引越・トレファク不動産・Regacyなどリユース周辺事業に投資し、プラットフォーム構築と顧客利便性向上を図る。

4. M&Aによる成長

補完関係があるリユース企業やシナジー発揮が可能な企業のM&Aを積極的に実行し、成長を加速する。

3 対処すべき課題

① 広域での店舗展開

- ・首都圏・関西圏でのドミナント出店継続と他地域への展開
- ・店舗開発体制の強化と出店物件の迅速確保

② 商品の確保

- ・店頭・出張・宅配の3本柱での買取強化
- ・トレファク引越による異業種からの送客促進
- ・自社オークションと法人仕入の継続強化

③ 人材確保と育成

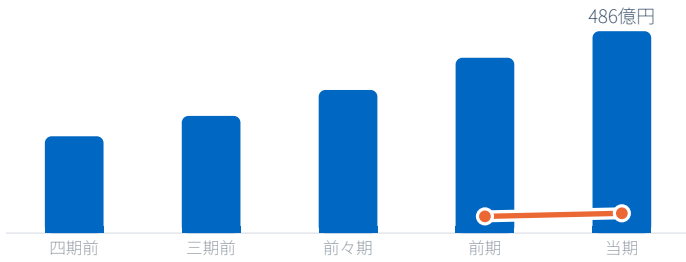
- ・年間30店前後の出店に向け新卒・中途採用・登用を強化
- ・自律型人材育成と早期戦力化の実現

面接で使えるポイント

- ・年間30～40店舗ペースの出店で事業規模を拡大し、2028年2月期に売上589億円を目指す成長戦略。
- ・Cariru・トレファク引越など5つの新規事業でリユースプラットフォーム化を推進する取り組み。
- ・タイ・台湾での海外展開と補完的なM&Aで、国内外での事業基盤強化を同時推進。

証券コード 3093

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
486億円営業利益率
9.8%財務健康度
60点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 45.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
507万円

小売業内 211位/318社

平均年齢
30.3歳

小売業内 313位/318社

平均勤続
5.3年

小売業内 273位/318社

女性管理職
0.0%

小売業内 237位/250社

男性育休
78.2%

小売業内 92位/193社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: トレジャー・ファクトリー[3093]：第31回定時株主総会招

要するに
リユース（中古品）を取り扱う総合小売企業

主力事業・セグメント

・小売業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・営業利益率9.8%の安定した収益性

・将来性評価は晴れ

・東証プライム市場上場

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

