



2021年12月15日

各位

会社名 株式会社買取王国  
代表者名 代表取締役社長 長谷川 和夫  
(コード：3181)  
問合せ先 経営管理部長 陳 美華  
(TEL. 052-304-7851)

## 新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、2022年4月に予定される株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、本日スタンダード市場を選択する申請書を提出いたしました。当社は、移行基準日時点（2021年6月30日）において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記の通り、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成しましたので、お知らせします。

### 記

#### ○当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の移行基準日時点におけるスタンダード市場の上場維持基準への適合状況は、以下の通りとなっており、流通株式時価総額については基準を充たしておりません。当社は、後述の各種施策を取組んで、流通株式時価総額に関し、2027年2月期（第28期）までに上場維持基準を充たす所存です。

	株主数 (人)	流通株式数 (単位)	流通株式時価総額 (円)	流通株式比率 (%)
当社の状況 (移行基準日時点)	949人	8,889単位	568,613,929円	50.1%
上場維持基準	400人	2,000単位	1,000,000,000円	25%
計画書に記載の項目			○	

※当社の適合状況は、東証が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等を基に算出を行ったものです。

#### ○上場維持基準の適合に向けた取組みの基本方針、課題及び取組み内容

##### 基本方針

当社は、「モノを活かしたい」というお客様を真の顧客と位置づけ、価値再生を通して新しいライフスタイルを提案し、地球に優しい循環型社会創りを目指しております。スタンダード市場上場維持基準の充足に向けた流通株式時価総額の上昇を図るには、企業価値の向上及び株主様への利益還元が最重要であると考えております。

会社における諸課題の解決に向けて取組みを実行し、人材育成に力を注ぎ、安定した利益向上に努めてまいります。

株主様への利益還元として、安定的な配当を目指すとともに株主優待制度を導入します。

## 企業価値向上の課題及び取り組み内容

### (課題)

当社は、企業価値向上の課題は主に以下の三つです。

1. 総合リユースショップ買取王国業態の業績改善に関して、店舗間格差を無くし、全体的な成果を得ること。
2. 工具専門店業態の展開スピードを市場の期待に応えられるようにすること。
3. 次期事業の柱として、新業態開発戦略を明確にした上、実行して成果を出すこと。

### (取り組み内容)

#### 1. 買取王国業態

総合リユースショップ買取王国業態に関して、既存店業績改善するために、今までいろいろな試行錯誤をしております。これらを教訓に、まず同業他社との差別化を図るため、自社の強みであるメンズファッションについて、改めて強化いたします。顧客ターゲットを再度明確にし、店頭での接客をはじめ、売場のPOP・自社アプリ・SMS・DMを通して顧客接点を増やすなど、再来店の促進、休眠顧客の掘り起こし及び新規顧客の獲得を行っております。

##### ① 店頭買取システム

店頭買取システムの再構築が要であります。お客様をお待たせしないことと社内業務の効率化・生産性向上の二方向から施策を取っております。

具体的には、まず、今期中(2022年2月期)、全店導入済みの買取予約システムのフル稼働に努めてまいります。次に、2023年2月期では、生産性を向上すると同時に、お客様と向き合って接客するために、実験店舗で始めた買取・販売の分業モデルを確立いたします。2024年2月期、実験結果を踏まえ、他店舗展開をスタートいたします。また、誰もが買取できるように、ファッションを中心に専門スタッフがいなくてもできる買取査定の仕事をつくり、精度を高めてまいります。

##### ② 店舗売場づくり

売場づくりに関しては、商品の滞留日数を管理し、お客様に「鮮度の高い売場」を提供しております。また、「見やすい・探しやすい・手に取りやすい」という標準化を推進する一方、独自の魅力を伝えるために、狭属性一番化を追求いたします。

具体的には、商品部主導で各商材に関して、動画等を活用した分かりやすいマニュアルを作成し、全社員への共有を通して、標準化を図っております。

基本の来店動機づくりとして、狭属性一番化を掲げています。全店舗で絞り込んだ商材で一定基準以上の売場規模と品揃えを実現させ、地域内において圧倒的一番の商材を創っていく戦略を取ります。

ファッション売場は、商品部主導で物流センターを介して商品の割り振りを行い、地域性・客層に合わせた商品構成の適正化を行っております。

ホビー・トレカはインショップ型の専門性の高い売場やカテゴリごとの売場を作り、徹底的に攻めてまいります。また、各店ならではの魅力として、各店の特徴を表す狭属性商品の売り場を作っております。

新商材開発として、アウトドア等、社会現象に合わせて実験店舗で新商材売場を展開し、実績を積み上げて他店へ拡大していくように育ててまいります。

##### ③ 店舗外観

老朽化した店舗の外装を計画的に見直し、毎年2～4店舗の改装を進めてまいります。お客様が入りやすい店舗づくりを推進いたします。

以上の施策により、業態全体の業績アップを図り、成果を得た上で、2024年2月期より新規出店を再開いたします。

## 2. 工具専門店業態

工具専門店業態に関して、誰でも買取・販売・マネジメントができる標準化システムの構築が店舗展開の主要施策になります。

### ① 標準化システム

工具買取王国のPOSレジに関して、買取・販売価格の設定精度を向上するため、マスター整備を行い、買取業務の標準化を進めてまいります。同時に、ネット出品の標準化・迅速化を推進いたします。これにより、店頭販売のみならず、ネット販売に力を発揮し、商品の現金化を早めてまいります。また、複数のショッピングサイトの活用、海外向け販売など、更なる販売チャネルの拡大を図ってまいります。

### ② 出店政策

直営の出店に加え、フランチャイズ形式で東海・関西を中心に多店舗展開いたします。また、買取強化として、買取専門店業態も積極的に出店いたします。

2027年2月期までに総店舗数50店を目指しております。

### ③ その他

お客様の期待に応えるために、商品のメンテナンス及び修理を行う専門部署を2023年2月期までに立ち上げます。

## 3. 新業態開発

### ① 新宅配買取事業業態

今までも、宅配買取事業を取組んでおりましたが、より効率的に強化していくために、年度別に計画を立てたウェブサイトの制作に注力し、計画的な宣伝広告を行います。また、買取だけでなく、出品等の効率化を図り、2023年2月期までに、独自のネット販売ルートを確立してまいります。この取組みにより、5年間で3倍程度の規模拡大を図ってまいります。

### ② おたから買取王国業態

遠隔査定の人員育成やシステムの強化を図り、直営の出店と並行し、主にはフランチャイズ形式での多店舗展開を目指してまいります。また、商品の現金化を早期かつ多様なルートで行える本部システムを構築いたします。

### ③ 寄付事業業態

寄付事業は当社のSDGsに関する活動に大きな役割をもっており、日本において寄付活動の文化を根付かせる一助になると考えております。

寄付事業はモノドネ (<https://monodone.com/>) のサービスを通して、物で寄付することを実現し、寄付をより身近なものとしてご利用いただけます。そのために、全都道府県の各種非営利団体の寄付受付ができる状態を構築し、どこにお住まいの方でも寄付控除が受けられる環境を作ってまいります。加えて、より多彩な選択肢で寄付をご利用いただけるように、寄付先の団体を増やす営業に注力していきます。また、寄付をしたい人や寄付活動をはじめたい団体様へ、ウェブサイト等を通してのプロモーション活動を実施いたします。

2027年2月期までに年間24,000件の寄付件数を目指し、体制を整えてまいります。

## 株主還元取組み内容

### 1. 配当について

株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題の一つとして認識しており、当期及び中長期の業績を勘案し、将来の事業展開に備えるための内部留保を確保した上で、継続的に安定的な配当を行うことを方針としております。その前提で配当性向の目安を10%~20%と設定いたします。

### 2. 株主優待制度について

株主の皆様への日頃のご愛顧に感謝し、株主優待制度を2022年2月期より開設する予定をしております。株数や保有期間などに応じて、当社でのお買物や買取の際にご使用していただける株主優待券の発行を検討しております。より詳しい制度の詳細に関しては、2022年2月中に開示いたします。

## ○ 取組みの数値目標

単位：百万円

	2023年2月	2024年2月	2025年2月	2026年2月	2027年2月
売上高	5,200	5,500	6,000	6,700	7,700
経常利益	150	180	230	310	450
当期純利益	91	109	140	189	274
工具出店	2	3	3	5	6
王国出店		1	2	2	2

2027年2月期の当期純利益は274百万円で、また、その時に当社の純資産がおおよそ2,730百万円になります。

### ・PERによる流通株式時価総額の試算

$10.27 \text{ 倍} \times 274 \text{ 百万円} = 28.20 \text{ 億円} \times 50.1\% \Rightarrow 14.10 \text{ 億円}$

⇒スタンダード市場の流通株式時価総額の上場維持基準を上回る

(当社2021年2月期PER10.27、基準日時点流通株式比率50.1%を使用)

### ・PBRで合理性を検証

PBRの試算： $28.20 \text{ 億円} \div 27.30 \text{ 億円} \Rightarrow 1.03 < 1.38$

リユース市場データブック2021年版によると、総合リユースの東証（マザーズ除く）上場会社の平均PBRは1.38であるため、当社の試算に一定の合理性があることを考えられます。

今後とも経営環境の変化を踏まえて取組み内容を変化しながら、持続的な成長及び株主様への還元を追求してまいります。新市場区分であるスタンダード市場における上場を維持するように努力してまいります。

以上