

# 2023年2月期 決算説明会補足資料

株式会社 買取王国  
(コード番号：3181)  
2023年4月17日

代表取締役会長 長谷川 和夫  
取締役社長 嶋 本 匡能

# 目次

## ■ 会社紹介

会社概要	4
事業紹介	5
SDGsの取り組み	7

## ■ 24期通期実績 (2023年2月期)

損益計算書概要	9
商材分類別売上実績	10
販管費の内訳状況	11
貸借対照表概要	12
キャッシュフロー計算書概要	13

## ■ 25期の取り組み (2024年2月期)

重点政策	15
営業政策	16
人財育成	17
25期業績予想	18

# 買取王国 会社紹介

# 会社概要

## 経営理念

夢ある商品とサービスを通して  
喜びと心の満足を創り出していきます

社名： 株式会社買取王国  
会社設立： 1999年10月  
本社： 〒455-0073 愛知県名古屋市港区川西通5丁目12番地  
代表取締役会長：長谷川 和夫  
資本金： 37,865,550円  
株式上場市場： 東京証券取引所 スタンダード市場

# 事業紹介 事業体制

当社は「価値再生感動追求業」と自社ドメインを設定し、総合リユース小売業として、買取王国、マイシュウサガール、工具買取王国、おたから買取王国及びその他業態を運営しております。お客様との対面接客はもちろん非対面（EC）でも親切丁寧をモットーに、顧客対応品質の向上に努めています。また、自社のみの事業展開だけでなく、FC加盟店や外部取引先とも協力し、仕入れ・販売体制を構築しております。



# 事業紹介 各事業説明

	直営店舗数	FC店舗数	販売	買取	寄付	特徴
	24店舗		○	○	○ (店頭受付)	衣料品・服飾雑貨・ホビー・雑貨・トレーディングカード・高級ブランド品等を取り扱う当社の主力業態です。
	2店舗		○		○ (店頭受付)	買取王国業態において、一定期間以上売れ残った商品を移動し販売するアウトレット業態です。
<b>工具買取王国</b>	16店舗 (2店舗は買取専門店)	2店舗	○	○	○ (店頭受付)	取扱商材を工具(電動工具、エア工具、油圧工具、ハンドツール、電材、建材、農機具)に絞った工具専門の業態です。
	2店舗		○	○		今までのイメージを一新するファッション、ブランド品を主な取扱品とする業態です。
<b>高価買取</b> 査定即日出張 無料現金即日買取 <b>おたから</b> 買取王国	4店舗			○		郊外に展開する買取専門店業態です。貴金属、ブランド、高級時計、金券、骨董品、切手、お酒などを中心に取扱っています。
	—	—	—	—	○ (モノドネサイト)	品物で寄付できるサービスを提供する事業です。モノドネサイトをリリースし、日本の寄付活動の文化を根付かせて、社会貢献を図ってまいります。

# SDGs 事業活動を通じたSDGsの取組み

当社は、「**夢ある商品とサービスを通して、喜びと心の満足を創りだしてまいります。**」という経営理念の下、世の中に溢れかえって、不要だと思われるモノの価値を再生することにより、「**REUSE IS GOOD ～リユースを日常に～**」というコーポレートメッセージを発信し、SDGsへの取組みに力を入れ、持続可能な環境・社会づくりに邁進してまいります。

## リユース・リサイクルを促進する事業



リユースが当たり前のライフスタイルを構築することで、世の中に溢れかえっていたり、誰かの不要になったモノの価値を再生し、誰もがモノを大切にする文化醸成と新しいライフスタイルの提案を通して、地球に優しい環境・社会づくりに貢献しております。

## CO<sub>2</sub>排出量削減への取組み



弊社が運営する店舗(事務所)では、LED照明(環境負荷の少ない)の使用を積極的に進めると同時に、店舗(事務所)で冷暖房の設定温度コントロールを実施しております。また、捨てられていたモノをリユースすることで焼却されるごみの削減に貢献しております。

## 寄付(モノドネ)事業



弊社が取り組んでおります寄付事業「モノドネ」は、各種寄付団体を通して困っている人へ、不要になったモノによる寄付支援をおこない貧困をなくす一助として活動しております。

## 障害者雇用の促進



買取王国全社での障害者雇用率は2.3%(21年4月現在)と、日本の法定雇用率(2.3%)をクリアしております。

## 清掃活動



弊社が加盟する日本リユース業協会での取り組みとして、環境NPO富士山クラブの協力のもと、実施年度には店舗スタッフと共に富士山清掃をおこない、豊かな自然の保全に貢献しております。

# 24期通期実績 【2023年2月期】



# 損益計算書概要

単位：千円	2023.2期	2022.2期	前期差	前期比
売上高	<b>5,865,811</b>	4,950,509	915,302	118.5%
売上総利益	<b>3,079,001</b>	2,735,039	343,962	112.6%
販管費	<b>2,691,721</b>	2,539,895	151,825	106.0%
営業利益	<b>387,280</b>	195,143	192,136	195.5%
経常利益	<b>420,766</b>	219,011	201,754	192.1%
当期純利益	<b>273,923</b>	122,806	151,117	223.1%

- \* 年間通して、売上高が毎月連続で既存店・全店とも前年同期を上回りました
- \* 10月、1月、2月の売上高がそれぞれの単月の売上高として、過去最高を記録しました
- \* 営業利益・経常利益・当期純利益とも前年同期を大きく上回りました

# 商材分類別売上実績

単位：千円	2023.2期	構成比	2022.2期	構成比	前年増減比
ファッション	2,369,185	40.4%	2,165,227	43.7%	9.4%
工 具	1,086,482	18.5%	858,642	16.9%	29.6%
ホ ビ ー	1,001,148	17.1%	980,237	19.8%	2.1%
貴 金 属	394,165	6.7%	187,721	3.8%	110.0%
ブ ラ ン ド	354,710	6.0%	286,643	5.8%	23.7%
ト レ カ	214,735	3.7%	83,647	1.7%	156.7%
メ デ ィ ア	124,603	2.1%	123,087	2.5%	1.2%
そ の 他	320,780	5.5%	285,301	5.8%	12.4%
合 計	5,865,811	100.0%	4,950,509	100.0%	18.5%

\* ファッションはコロナ禍前の水準を上回る結果となりました

\* 工具は順調に推移し、期間中直営店1店舗、FC加盟店2店舗オープンしました

\* 貴金属・トレカ、市場活性化に合わせて取組み、前期大きく上回りました

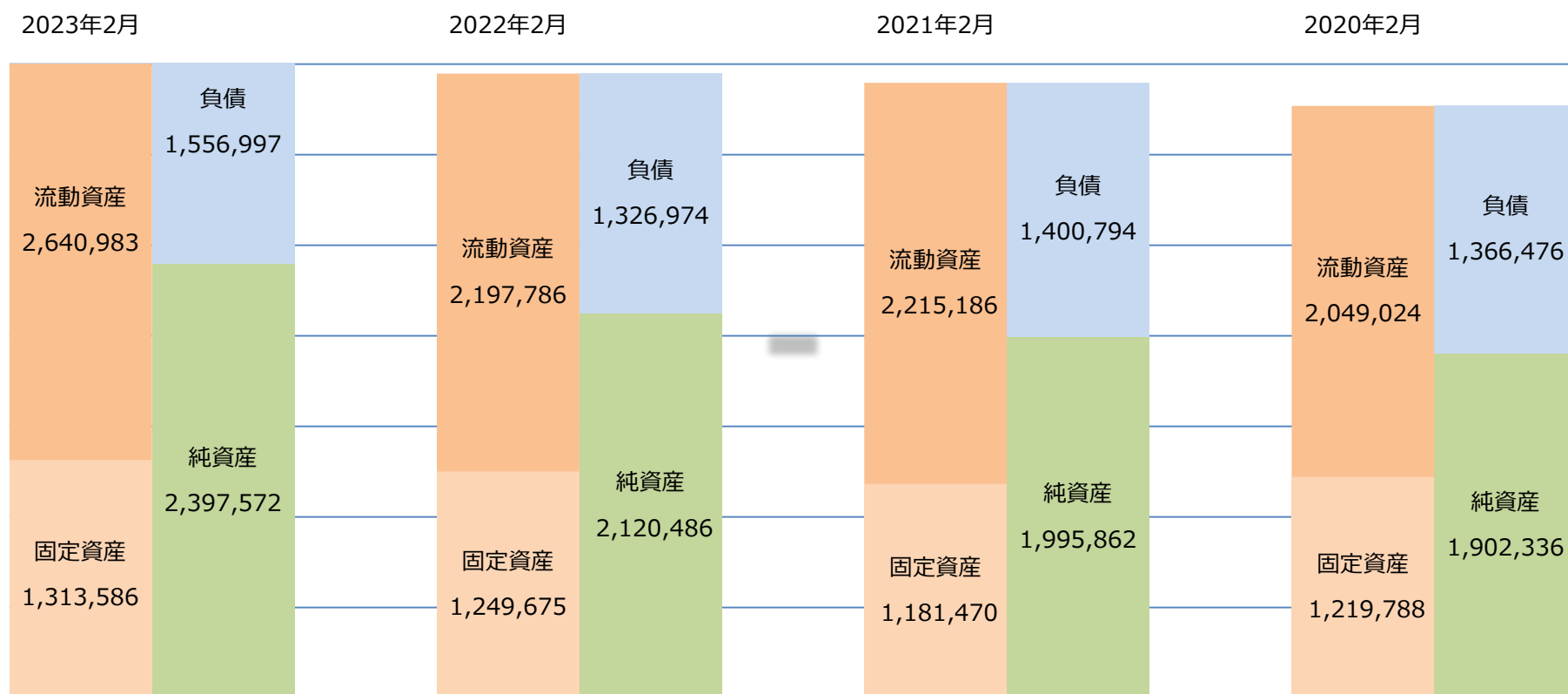
# 販管費の内訳状況

単位：千円	2023.2期	2022.2期	前期増減比
給料及び賞与	1,089,332	1,058,641	2.9%
地代家賃	485,969	485,979	0.0%
水道光熱費	99,061	73,929	34.0%
消耗品費等	85,991	69,159	24.3%
減価償却費	67,266	79,325	△15.2%
広告宣伝費	64,221	31,440	104.3%
その他	799,877	741,420	7.9%
合計	2,691,721	2,539,895	6.0%

- \* 電気代高騰により、水道光熱費が大幅に増えました
- \* 方針変更により、集客にチラシ・SNS等活用し、広告宣伝費が増えました
- \* 店舗レジシステム償却完了により、減価償却費が減少しました

# 貸借対照表概要

単位：千円

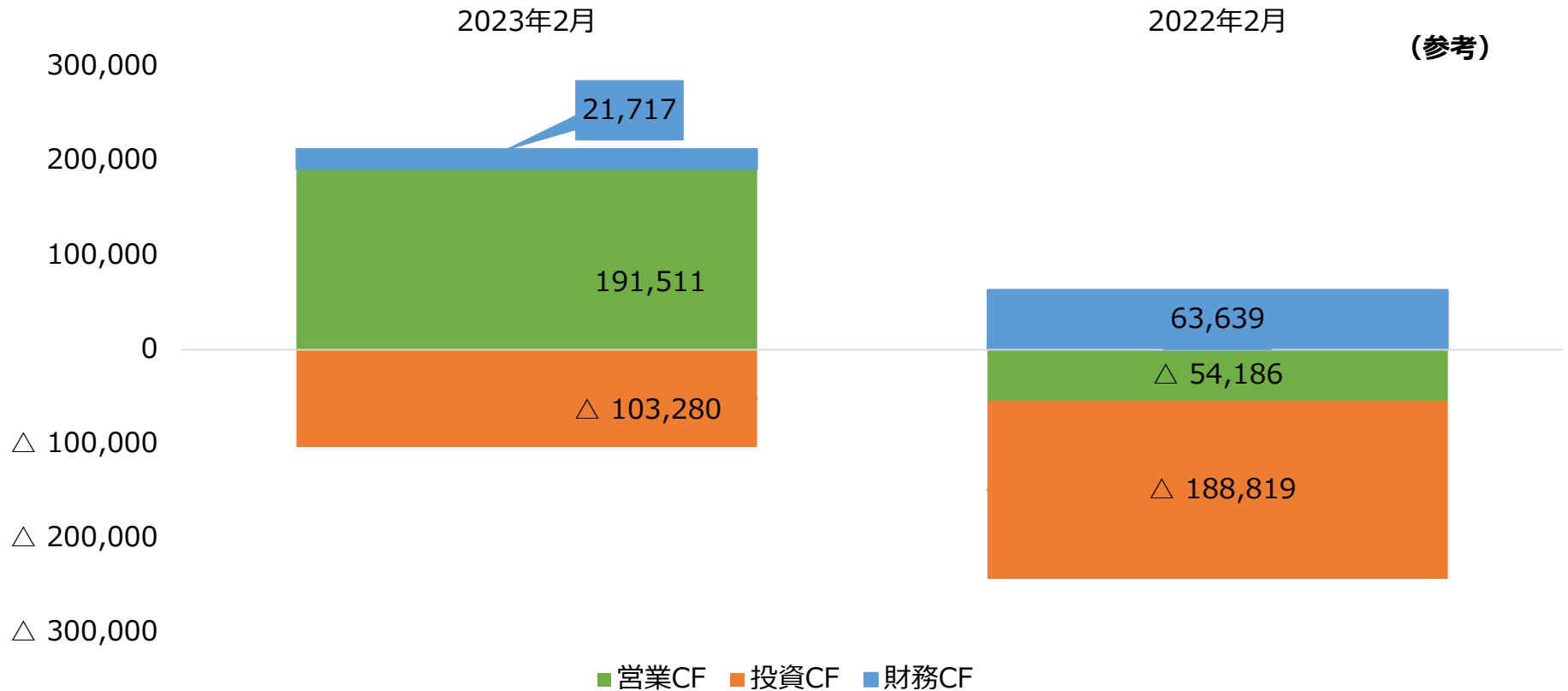


\* 利益剰余金の増加により純資産が増加しました

\* FC店舗（買取王国多治見店）を直営化したことにより資産が増加しました

# キャッシュフロー計算書概要

単位：千円



- \* 棚卸資産以上に売上高が増加したため、営業CFがプラス
- \* 店舗改装等により、固定資産を取得し、投資CFがマイナス
- \* 新規借入より借入の返済、配当金の支払を行い、財務CFが若干プラス

# 25期の取り組み 【2024年2月期】

# 2024年2月期の取り組み 重点政策

- ・ 3s + 1c による業務効率と利便性の向上

ロスコストの徹底削減  
業務標準化の促進

- ・ 多様な売買ルート確保による収益性向上

海外取引強化  
同業他社・異業種との連携強化

- ・ 中長期的な成長を見越した投資

国内三次流通のさらなる強化  
EC部門強化  
人財育成

# 2024年2月期の取り組み 営業政策



**改装オープン：新たに2~4店舗予定**

- ・業務の単純化・標準化・専門化を推進
- ・見やすい・探しやすい・手に取りやすい売場づくり
- ・利便性を高める仕組改革
- ・マネジメントスキルの向上
- スケジューリング/スタッフィング/ポジショニング

## 工具買取王国

**新規出店：6店舗予定**

(直営店舗2店、FC店舗4店)

- ・標準化システムの更なる強化
- ・修理請負体制の確立による利便性向上
- ・業務オペレーションの簡素化を図り収益性向上
- ・投資回収期間の短縮化を実現し出店を加速させる



**新規出店：5店舗予定 10店舗体制確立へ**

- ・リユース未経験客の多く
- 競合店舗が少ないエリアに絞って出店
- ・販路拡充による交叉比率向上
- ・利便性を高めるための出張買取体制の確立
- ・遠隔査定システム構築による収益率向上

## その他の業態

**モノドネ（寄付事業）**

認知度の向上、利用者増加施策推進により  
リユース未経験客の開拓

**EC**

国内外EC販路の拡充とEC販売商品の拡大

**マイシュウサガール**

取扱商材の拡充による **国内三次流通強化**

**商品調達**

海外販路及び仕入ルート開拓及び強化



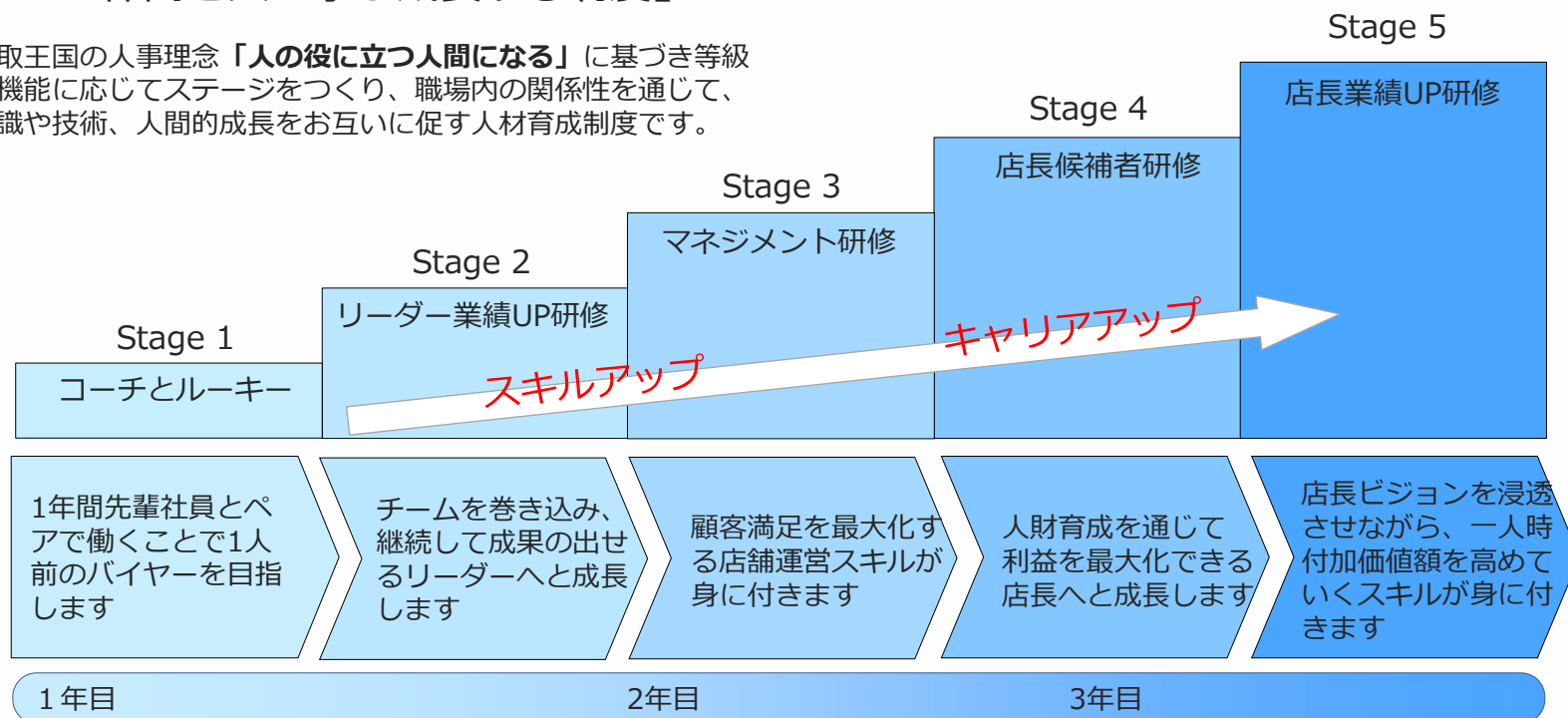
# 2024年2月期の取り組み 人財育成

少子高齢化が進み人材の確保がさらに困難になる中、当社に限らず人材の採用と育成は重要な経営課題であると認識しております。当社では採用した人材の早期育成を実現し、定着率を高める買取王国独自の人材育成制度（GUTs）に力を入れております。

## GUTs (Grow Up Together System)

### 『仲間と共に学び成長する制度』

買取王国の人事理念「人の役に立つ人間になる」に基づき等級や機能に応じてステージをつくり、職場内の関係性を通じて、知識や技術、人間的成長をお互いに促す人材育成制度です。



# 2024年2月期業績予想

単位： 百万円	前期実績 (A)	業績予想 (B)	増減額 (B-A)	増減率	2022年2月期 実績(参考)
売上高	5,865	<b>6,159</b>	293	5.0%	4,950
営業利益	397	<b>417</b>	29	7.7%	195
経常利益	420	<b>439</b>	18	4.5%	219
当期純利益	273	<b>281</b>	7	2.6%	122