

2025年3月期 第1四半期  
**決算説明資料**

株式会社ハードオフコーポレーション

東証プライム 2674

1

2025年3月期 第1四半期決算概要

2

2025年3月期 通期の見通し

3

中期経営計画

4

サステナビリティへの取り組み

# 2025年3月期 第1四半期決算概要（連結P／L）

**增收増益 売上高・各利益は過去最高を更新**

(百万円)	2024/3期 1Q実績	2025/3期 1Q			
		実績	前期比	上期計画 進捗率	通期計画 進捗率
売上高	7,177	8,282	+15.4%	53.1%	25.3%
売上総利益	4,989	5,695	+14.1%	—	—
売上総利益率	69.5%	68.8%	▲0.7%p	—	—
販管費	4,311	4,727	+9.6%	—	—
営業利益	678	967	+42.7%	70.6%	30.7%
営業利益率	9.5%	11.7%	+2.2%p	—	—
営業外収益	59	60	+2.6%	—	—
営業外費用	2	9	+291.5%	—	—
経常利益	735	1,019	+38.6%	69.7%	31.1%
経常利益率	10.2%	12.3%	+2.1%p	—	—
特別利益	0	0	—	—	—
特別損失	0	0	—	—	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	484	667	+37.7%	74.2%	31.5%
純利益率	6.8%	8.1%	+1.3%p	—	—

# 決算のポイント（連結）

## 売上高

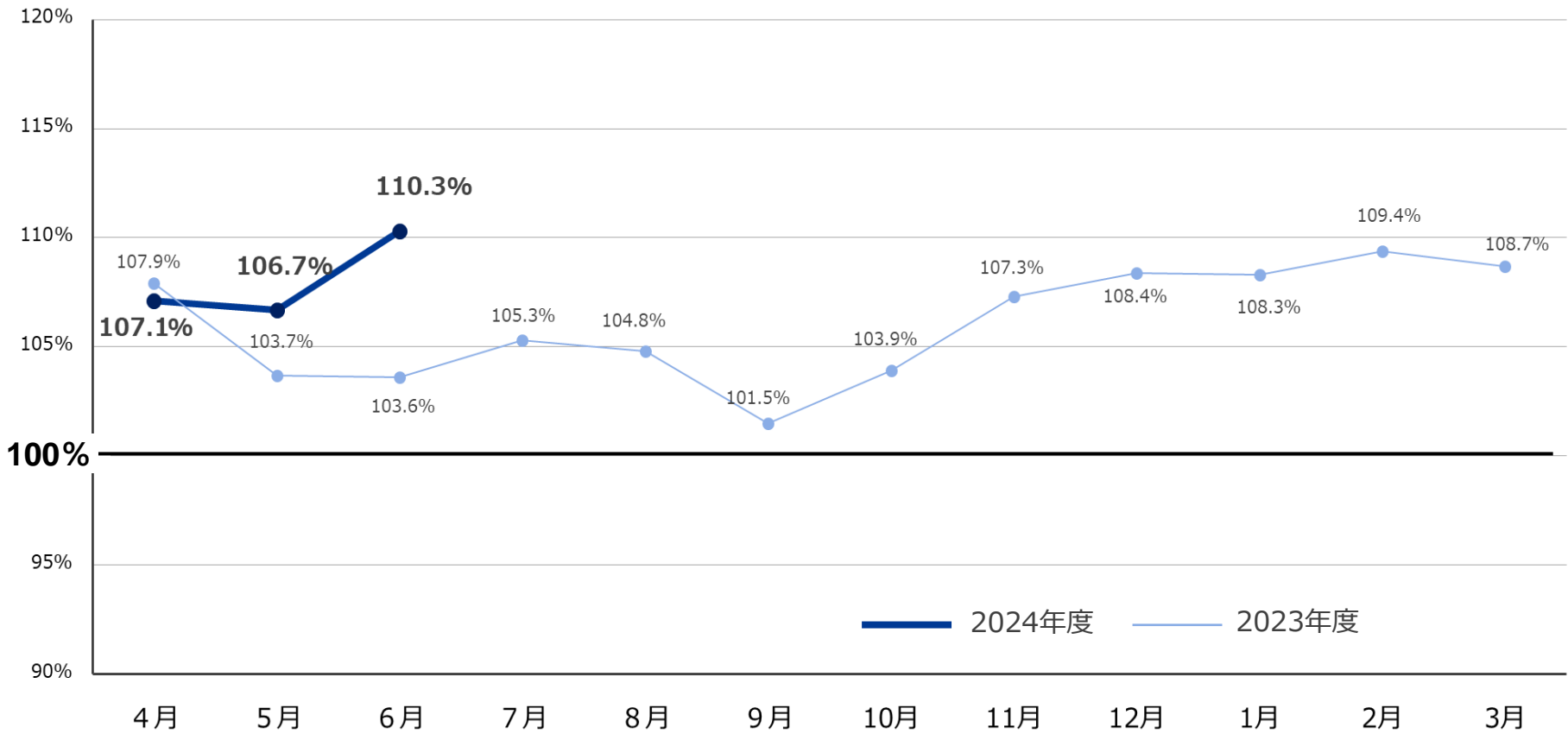
- リユースが消費者の生活に浸透し、リユース市場が継続的に拡大する中、国内既存店売上高は8.0%増と好調に推移し、**34カ月連続の前年超え**。
- 前期にオープンした直営店23店舗の寄与により、全社売上高は15.4%増。**過去最高を更新**。

## 営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する四半期純利益

- 新店3店舗の開業費用、既存店3店舗の移転・4店舗のリニューアル費用の発生等により、販管費は9.6%増。
- 営業利益は42.7%増、経常利益は38.6%増、親会社株主に帰属する四半期純利益は37.7%増。**何れも過去最高を更新**。

# 既存店売上高 前年同月比推移（連結）

既存店売上高は**8.0%**と好調



第1四半期  
**108.0%**

# リユース店舗数の増減

直営3店舗、FC6店舗を出店。直営2店舗、FC3店舗を閉店。 **純増4**

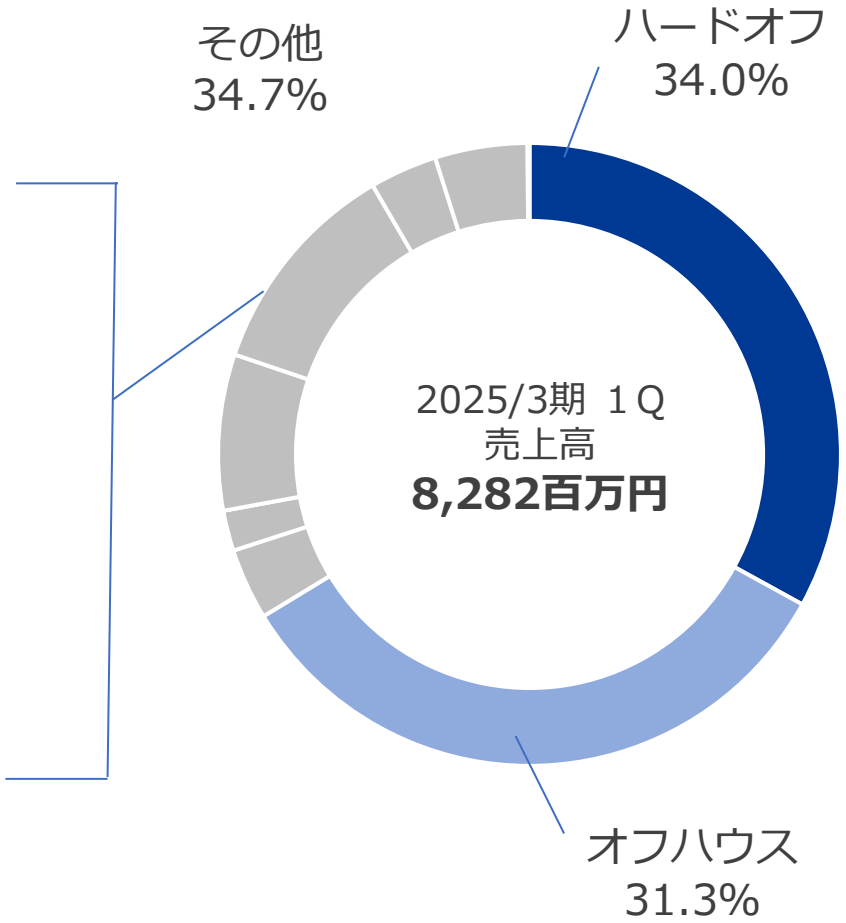
	ハードオフ	オフハウス	モード オフ	ガレージ オフ	ホビーオフ	リカーオフ	ブックオフ	海外	2024年3月末 合計
直 営 店	153	127	15	10	64	4	50	8	<b>431</b>
	+1/▲0	+1/▲1	+0/▲0	+0/▲0	+1/▲1	+0/▲0	+0/▲0	+0/▲0	<b>+3/▲2</b>
F C 店	243	196	2	5	87	1	-	8	<b>542</b>
	+3/▲1	+1/▲2	+0/▲0	+0/▲0	+2/▲0	+0/▲0	-	+0/▲0	<b>+6/▲3</b>
合 計	396	323	17	15	151	5	50	16	<b>973</b>
	+4/▲1	+2/▲3	+0/▲0	+0/▲0	+3/▲1	+0/▲0	+0/▲0	+0/▲0	<b>+9/▲5</b>

- ・ +は開店、▲は閉店を表しております。
- ・ 子会社が運営する店舗は直営店に含めております。
- ・ 上記の他、新刊書籍販売の「ブックオン」を直営店として1店舗運営しております。

# 売上高構成（連結）

ハードオフ・オフハウスを中心にバランスの取れた売上構成  
2業態を柱にリユース事業の多角化を実現

事業区分	売上高 (百万円)	構成比	前期比
ハードオフ	2,818	34.0%	+18.6%
オフハウス	2,588	31.3%	+8.1%
モードオフ	305	3.7%	+9.1%
ガレージオフ	147	1.8%	+12.0%
ホビーオフ	752	9.1%	+22.2%
ブックオフ	772	9.3%	+1.4%
海外	367	4.4%	+35.6%
FC事業	519	6.3%	+52.9%
その他	10	0.1%	+52.7%
<b>合計</b>	<b>8,282</b>	<b>100.0%</b>	<b>+15.4%</b>



- ・リカーオフは、オフハウス事業に含めて表示しております
- ・FC事業は、ハードオフ・オフハウス・モードオフ・ガレージオフ・ホビーオフ・リカーオフのフランチャイズ事業です

# 販売費及び一般管理費の内訳（連結）

販管費は計画通りに進捗

(百万円)	2024/3期 1Q		2025/3期 1Q		
	実績	販管費 構成比	実績	販管費 構成比	前期比
人件費	2,338	54.2%	2,604	55.1%	+11.4%
広告宣伝費	58	1.3%	57	1.2%	▲1.6%
水道光熱費	140	3.3%	146	3.1%	+4.0%
減価償却費	150	3.5%	188	4.0%	+25.3%
地代家賃	905	21.0%	950	20.1%	+5.0%
その他	717	16.6%	779	16.5%	+8.7%
合計	4,311	100.0%	4,727	100.0%	+9.6%



## 売上高・経常利益・店舗数推移（連結）

	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期
売上高（百万円）	19,350	21,270	24,507	27,040	30,105
経常利益（百万円）	970	886	1,668	2,510	2,990
経常利益率	5.0%	4.2%	6.8%	9.3%	9.9%
店舗数	898	913	914	931	969
直営店舗数	323	389	396	408	430
F C店舗数	575	524	518	523	539

- 1 2025年3月期 第1四半期決算概要
- 2 2025年3月期 通期の見通し
- 3 中期経営計画
- 4 サステナビリティへの取り組み

## 2025年3月期 通期の見通し 連結P / L

(百万円)	2024/3期	2025/3期		
	実績	上期	下期	通期
売上高	30,105	15,600 (+10.0%)	17,150 (+7.7%)	<b>32,750</b> (+ 8.8%)
営業利益	2,803	1,370 (+26.4%)	1,780 (+3.5%)	<b>3,150</b> (+ 12.3%)
経常利益	2,990	1,462 (+21.6%)	1,818 (+1.6%)	<b>3,280</b> (+ 9.7%)
経常利益率	9.9%	9.4% (+0.9%p)	10.6% (▲0.6%p)	<b>10.0%</b> (+0.1%p)
親会社株主に帰属する当期純利益	2,093	900 (+18.8%)	1,220 (▲8.7%)	<b>2,120</b> (+ 1.3%)
当期純利益率	7.0%	5.8% (+0.5%p)	7.1% (▲1.3%p)	<b>6.5%</b> (▲0.5%p)

- ・ ( ) 内は前年同期比を表しております。
- ・ 2024年5月9日発表数値から変更なし

## 売上高

**32,750百万円**  前期比+8.8%

- 29期連続増収、過去最高更新の継続を見込む
- 既存店前期比+3.5%想定（上期+5.5%、下期+1.5%）

## 営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益

営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する 当期純利益	
<b>3,150百万円</b>		<b>3,280百万円</b>		<b>2,120百万円</b>	
+12.3%		+9.7%		+1.3%	

- 増収効果により、営業利益は12.3%増、経常利益は9.7%増。  
前期に発生した賃上げ促進税制による法人税特別控除の減少等により、親会社株主に帰属する当期純利益は1.3%増。  
各利益は何れも3期連続の過去最高更新を見込む。

## 2025年3月期の見通し チェーン売上高

国内チェーン売上高 646億円⇒**691億円**  
 国内外チェーン売上高 661億円⇒**708億円**

	2024/3期	2025/3期見込み	
	売上高	売上高	前期比
ハードオフ	25,638	27,570	+7.5%
オフハウス	26,924	28,270	+5.0%
モードオフ	1,245	1,340	+7.6%
ガレージオフ	798	830	+3.9%
ホビーオフ	6,942	7,960	+14.7%
ブックオフ	3,129	3,130	+0.0%
国内合計	<b>64,679</b>	<b>69,100</b>	<b>+6.8%</b>
<b>国内・海外合計</b>	<b>66,170</b>	<b>70,870</b>	<b>+7.1%</b>

単位:百万円

\* チェーン  
直営+FCの数値

## 2025年3月期 通期の見通し 店舗数

直営店、FC店ともに積極出店により、純増+45 1,000店舗達成予定

	ハードオフ	オフハウス	モード オフ	ガレージ オフ	ホビーオフ	リカーオフ	ブックオフ	海外	2025/3期 合計
直営店	166	133	16	10	70	4	50	10	459
	+14/▲0	+7/▲1	+1/▲0	+0/▲0	+8/▲2	+0/▲0	+2/▲2	+2/▲0	+34/▲5
FC店	247	200	2	5	92	1	-	8	555
	+7/▲1	+5/▲2	+0/▲0	+0/▲0	+7/▲0	+0/▲0	-	+0/▲0	+19/▲3
合計	413	333	18	15	162	5	50	18	1,014
	+21/▲1	+12/▲3	+1/▲0	+0/▲0	+15/▲2	+0/▲0	+2/▲2	+2/▲0	+53/▲8

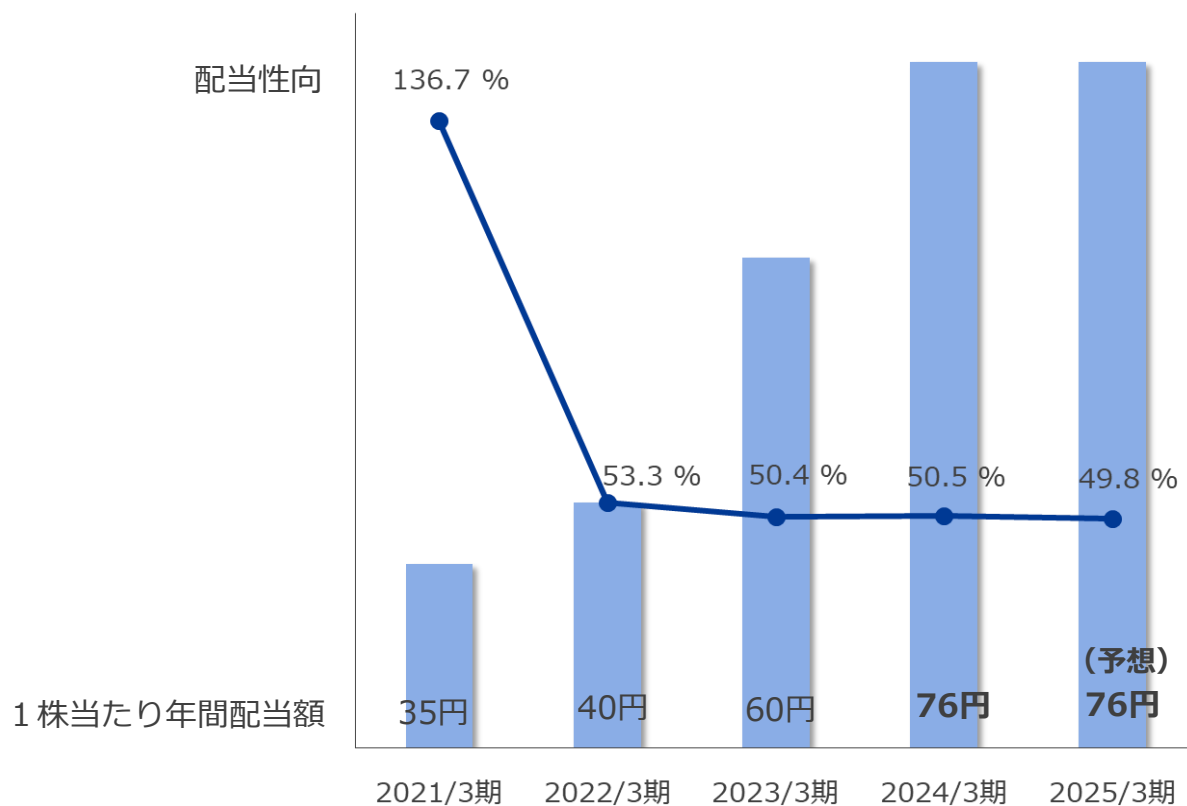
- ・ +は開店、▲は閉店を表しております。
- ・ 子会社が運営する店舗は直営店に含めております。

## 2025年3月期 通期の見通し 経営効率

	2024/3期 (連結)	2025/3期 (連結)
	実績	見込み
売上高経常利益率	9.9%	10.0%
ROIC (投下資本収益率)	11.3%	11.4%
ROA (総資産経常利益率)	13.7%	13.9%
ROE (自己資本当期純利益率)	13.0%	12.2%
EPS (1株当たり当期純利益)	150円62銭	152円55銭
BPS (1株当たり純資産)	1,216円42銭	1,292円97銭

# 1株あたり配当金と配当性向推移

配当性向50%程度を目安として、各期の業績や内部留保を総合的に勘案のうえ、安定的な配当を実施



	2024/3期	2025/3期
年間配当金	<b>76円</b>	<b>76円 (予想)</b>

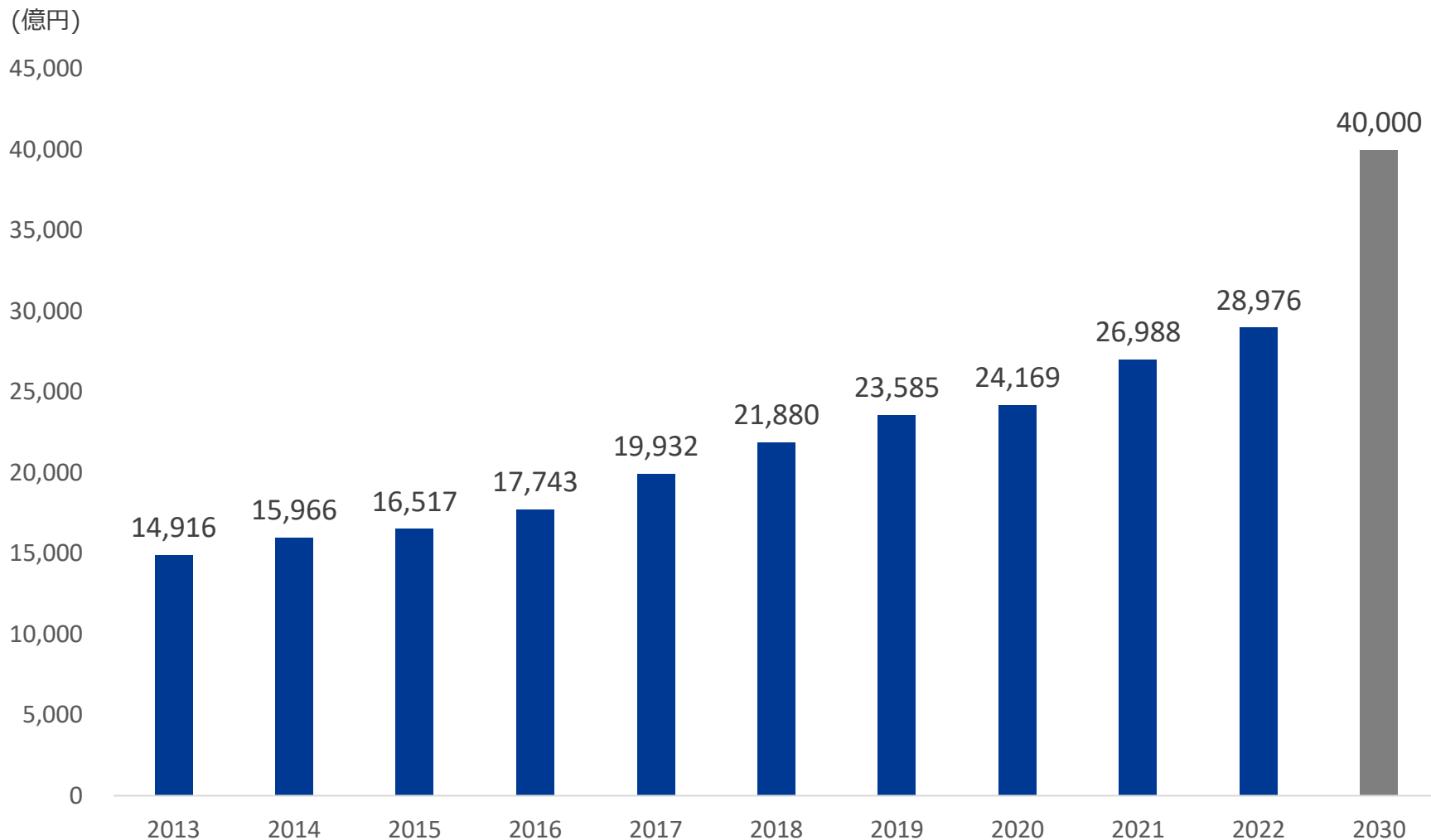


- 1 2025年3月期 第1四半期決算概要
- 2 2025年3月期 通期の見通し
- 3 中期経営計画
- 4 サステナビリティへの取り組み

理念経営に磨きをかけ、  
誰にも真似できない**唯一無二の存在**になる。  
**強いリアル店舗**を中心とした  
“Re”NK CHANNEL を作り上げ、  
日本国内でも、海外でも、  
**圧倒的なリユースのリーディングカンパニー**  
として循環型社会の構築に貢献する。

# リユース市場規模の推移と予測

市場は13年連続で拡大、市場規模は2.9兆円。将来的には4.0兆円の予測。



(出典 リサイクル通信『中古市場データブック2023』)

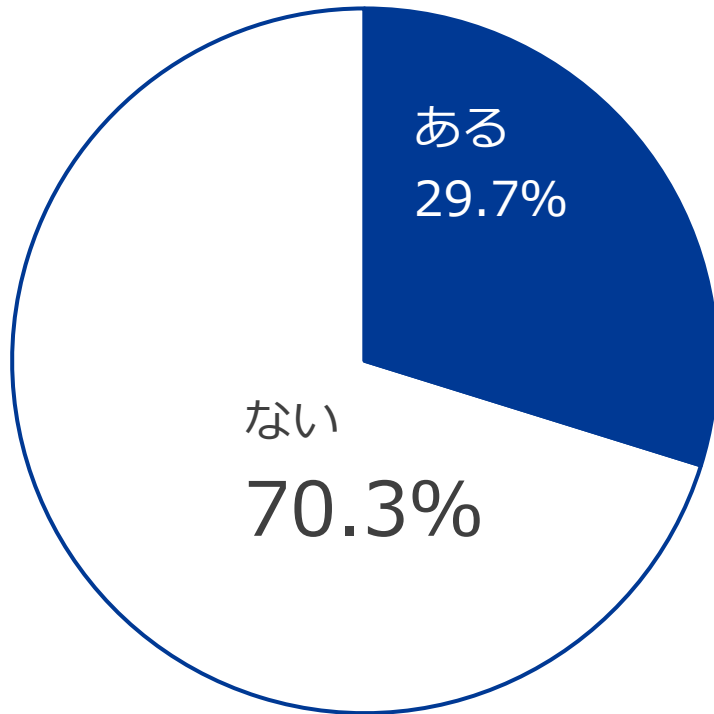
※2030年は予測値

# リユースの利用率

リユース利用経験者は約3割 **市場の伸びしろ大**

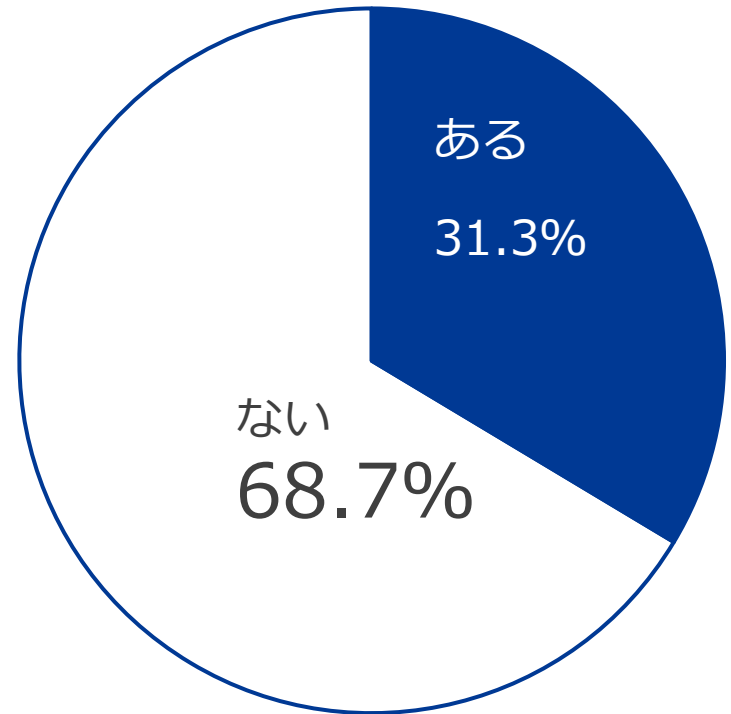
過去1年のリユース品

購入経験



過去1年の不用品

売却・引き渡し経験



(出典 環境省 令和3年度リユース市場規模調査報告書)

# “Re”NK CHANNEL (リンクチャンネル)

リアルとネットの様々なチャンネルを  
融合させるハードオフ版のオムニチャンネル戦略



# 中期経営計画

## 4つの戦略で中期経営計画の達成を目指す

リアル店舗戦略	個性のある唯一無二の店舗づくり
出店戦略	10万商圈に1店舗の確実な出店 新業態・専門業態を開発 厚みのあるドミナント出店
デジタル戦略	オフモール ハードオフ公式アプリ オファー買取アプリ
海外戦略	現在16店舗の海外店舗網を拡大強化

# リアル店舗戦略 魅力のある強いリアル店舗

お客様をワクワクさせる唯一無二の個性ある店舗づくり



品揃えや陳列などを工夫し、店舗の魅力を演出  
複数店舗をハシゴするユーザーの増加

ハードオフ公式アプリ内  
「ハドフめぐり」機能

チェックイン人数 昨対比**121%**

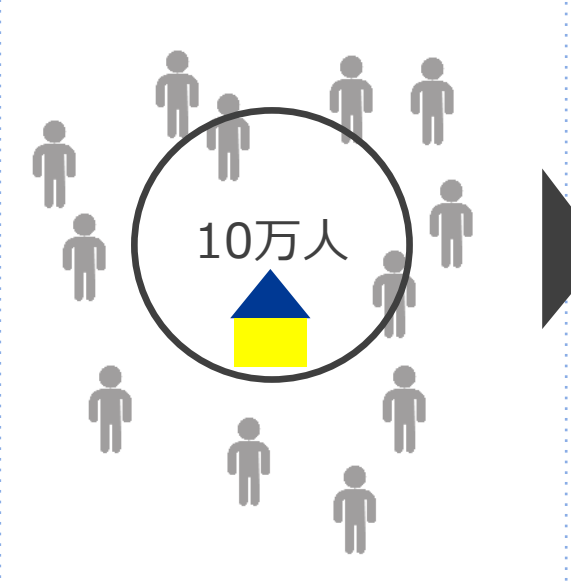


# 出店戦略 空白地域への積極出店

地方都市の空白エリアも強化 新潟モデルを全国へ

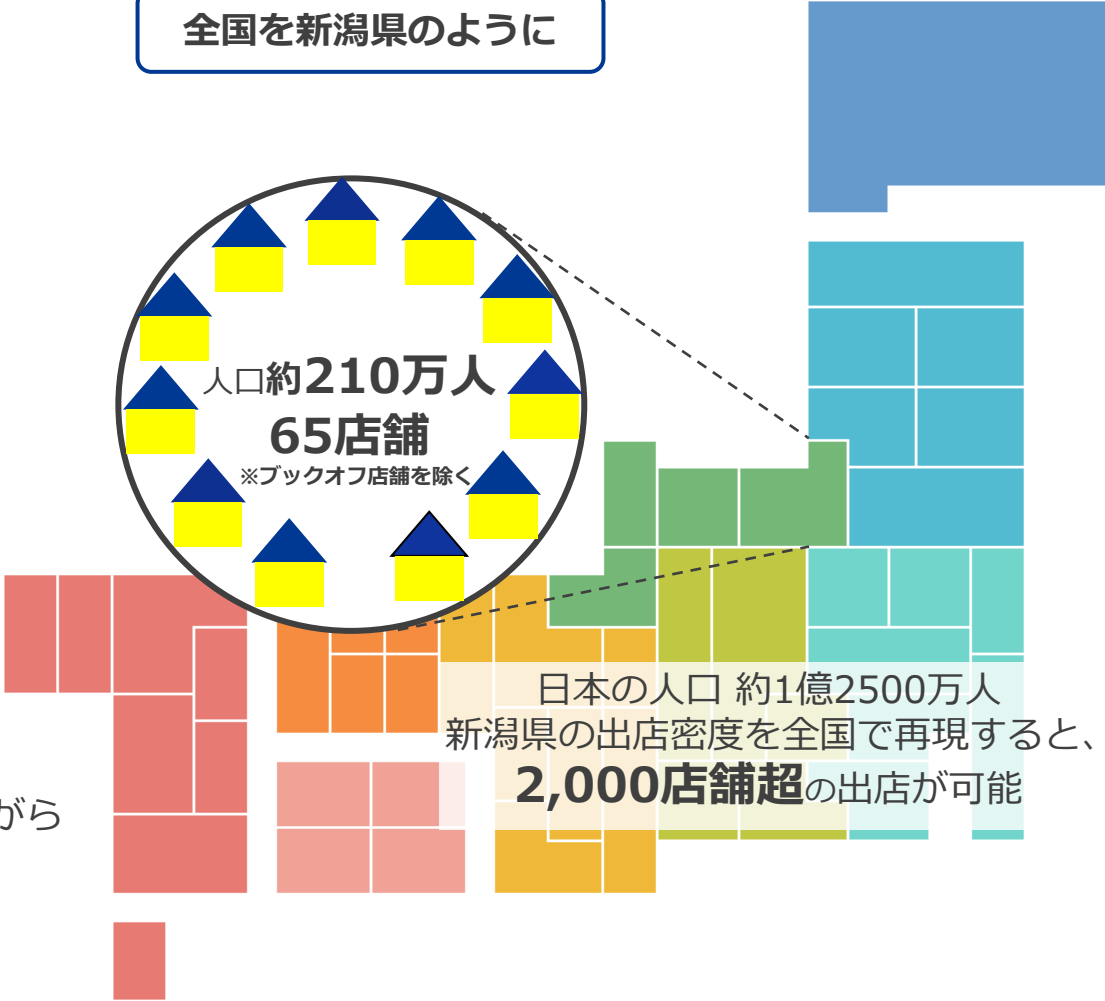
基本の出店基準

人口10万人に対し 1 店舗



10万商圈への出店を確実に達成しながら  
さらなる空白地域へ

全国を新潟県のように

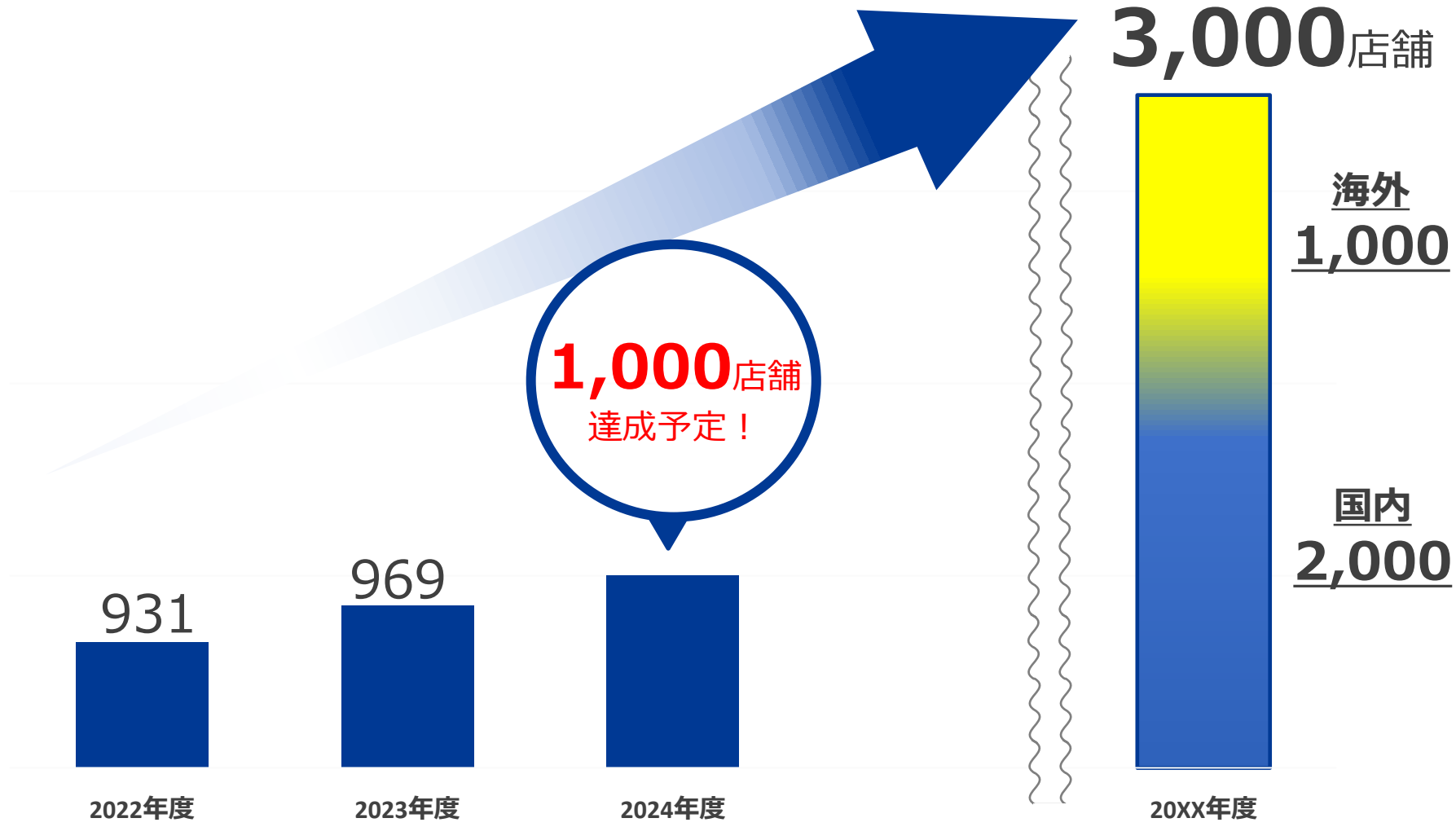


日本の人口 約1億2500万人  
新潟県の出店密度を全国で再現すると、  
**2,000店舗超**の出店が可能

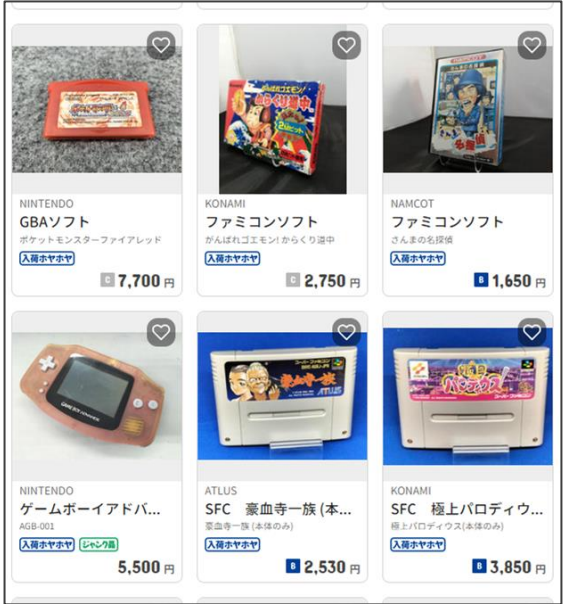


# 出店戦略 グループ店舗数 中・長期目標

2025年3月期 グループ店舗**1,000**店舗突破予定  
長期的には**3,000**店舗突破を目指す



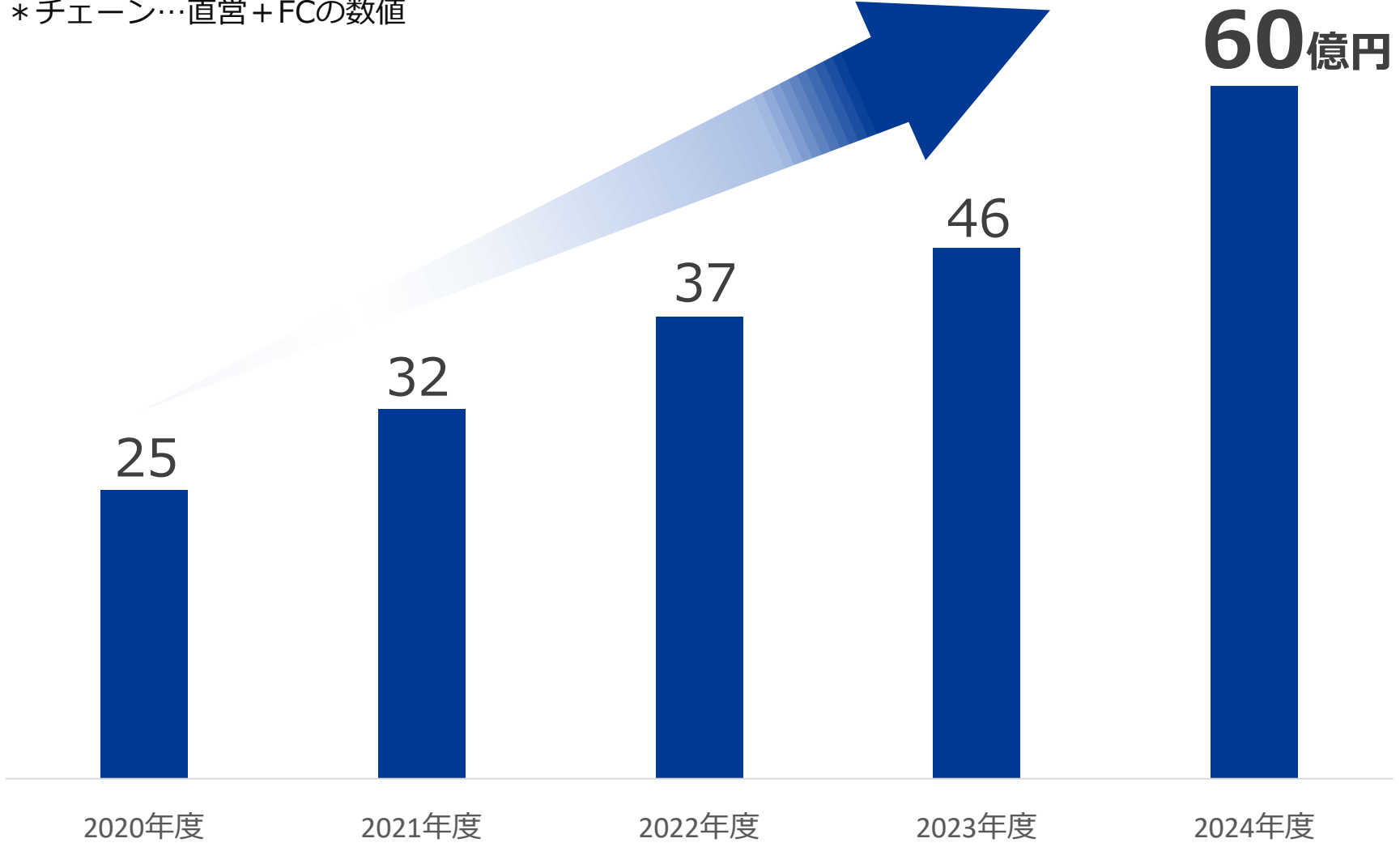
## 全国のグループ店舗の商品を購入できる独自のECサイト



- 定期的に特集を組み人気ジャンルの商品をアピール
- ジャンク品から高額ブランド品まで幅広い品ぞろえ
- 商品は随時更新、リアル店舗に来店するようなお買い物体験を目指す

2025/3期 年間チェーン売上**60億円**を目指す

\* チェーン…直営+FCの数値



## 会員証・店舗検索・EC等コアユーザー向け機能を実装



ストア高評価を維持

App Store  
4.5

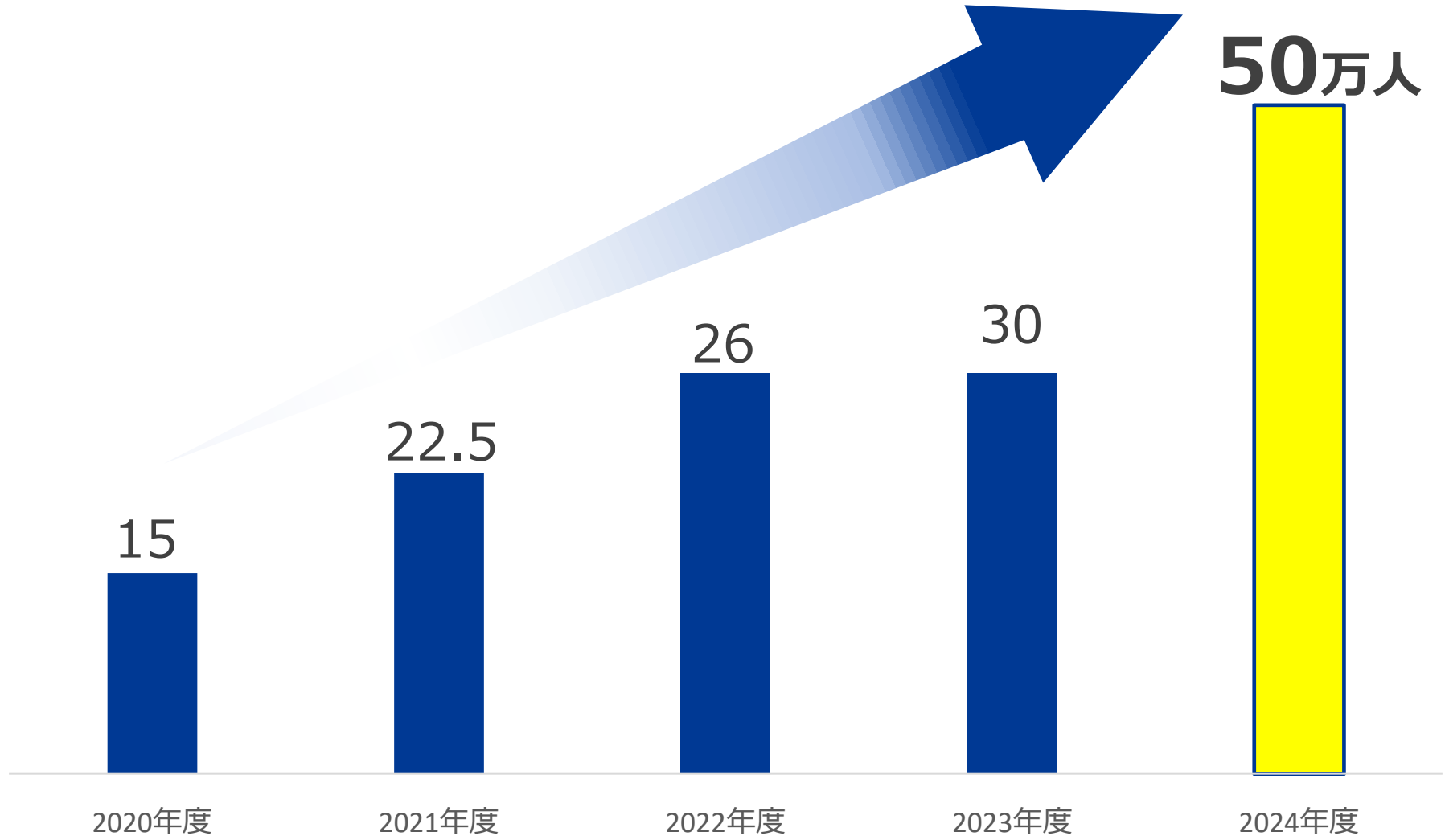


Google Play  
4.5





2025/3期 月間利用者数 **50万人**を目指す





不要品を出品すると店舗から買取のオファーが届く



ストア高評価を維持



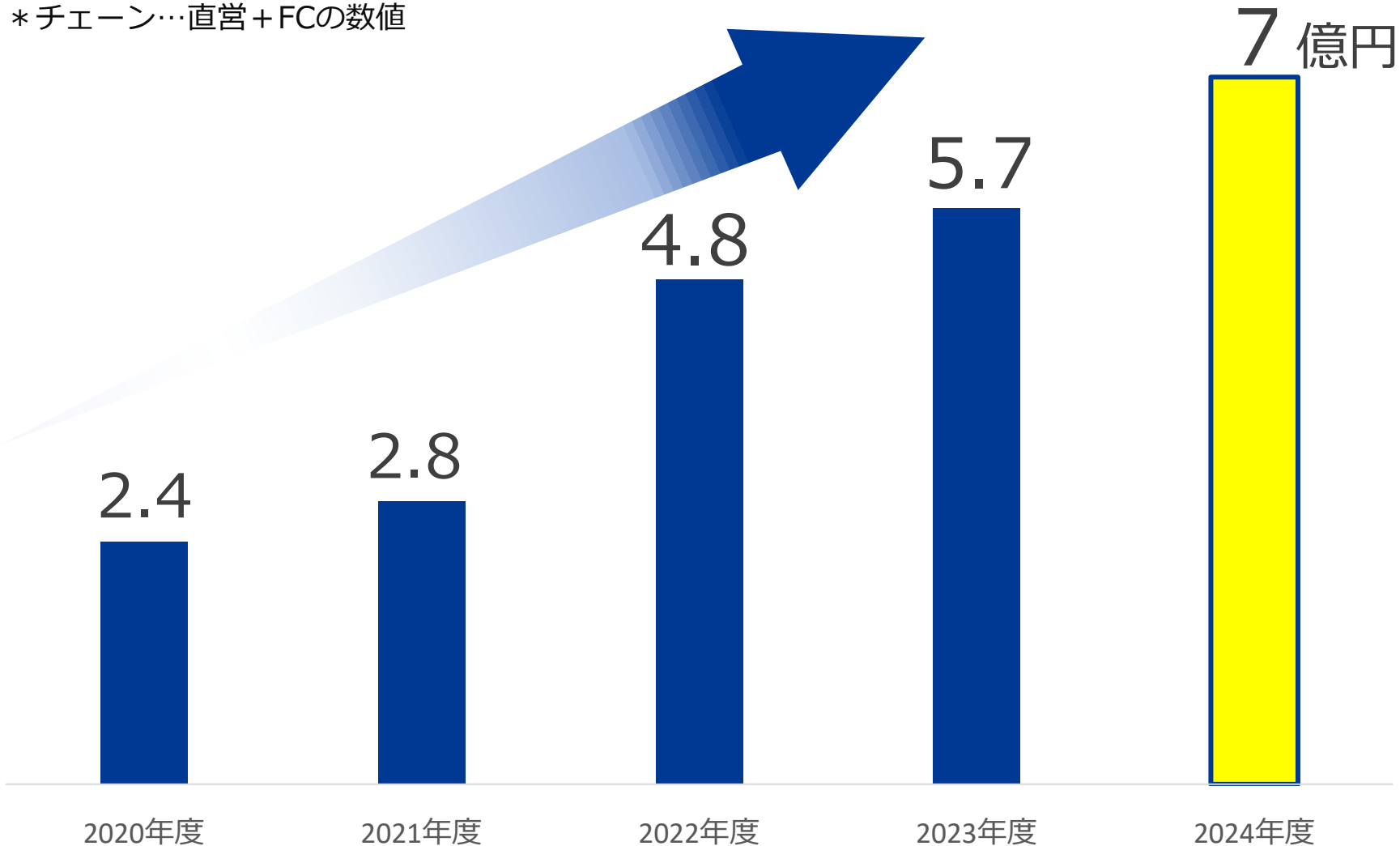
オファー買取の流れ

- ①不要品の写真を撮影し、ブランドやコンディションを入力
- ②全国のハードオフグループ店舗から買い取り金額のオファーが届く
- ③受けたいオファーを選び、宅配買取の依頼をする



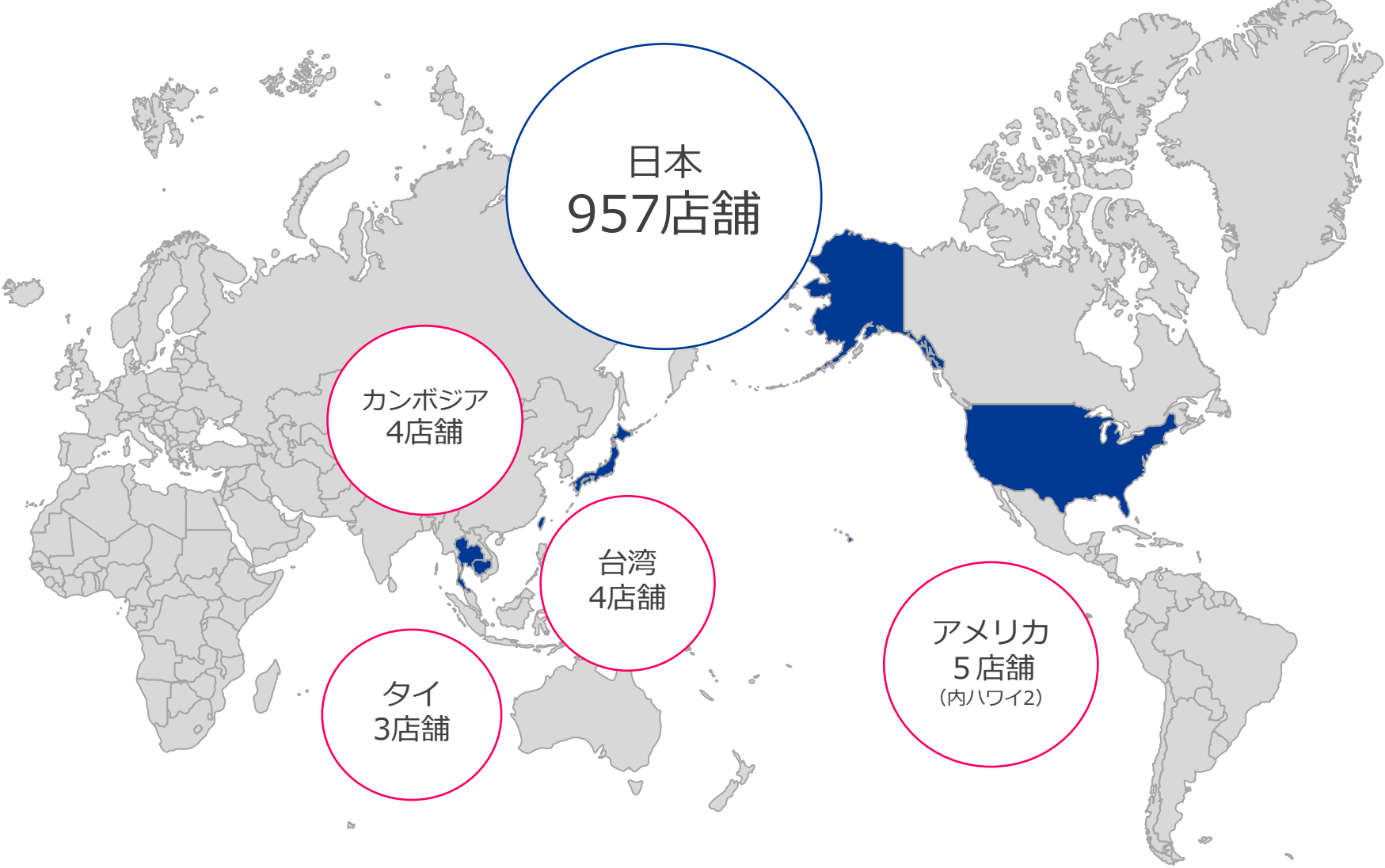
2025/3期 オファ-年間成約金額7億円を目指す

\*チェーン…直営+FCの数値



海外でグループ店舗16店舗を出店

店舗数：2024年6月末時点





台湾4号店 屏東新屏店をオープン



店舗名

HARDOFF 屏東新屏店  
(ハードオフ へいとうしんぺいてん)

住所

屏東縣屏東市台糖街3號1樓

オープン日

2024年1月20日(土)

取扱商品

楽器・PC・ゲーム機器・カメラ  
衣料品・インテリア・ホビー等

# 中期経営計画（3か年計画）の前提

	2025/3期	2026/3期	2027/3期
<b>直営店</b>			
既存店売上高前期比	+3.5%	+ 2 %	+ 2 %
新規出店	34	30	30
閉店	5	0	0
純増	+29	+30	+30
<b>F C加盟店</b>			
純増	+16	+15	+15
<b>チェーン全体（直営+ F C）</b>			
純増	<b>+45</b>	<b>+45</b>	<b>+45</b>
店舗数	<b>1,014</b>	<b>1,059</b>	<b>1,104</b>

## 中期経営計画（3か年計画）

経常利益率は**10%超**、ROEは**13%超**を目指す

(百万円)	2024/3期 実績	2025/3期 計画	2026/3期 計画	2027/3期 計画
売上高	30,105 (+11.3%)	32,750 (+8.8%)	35,700 (+9.0%)	38,800 (+8.7%)
経常利益	2,990 (+19.1%)	3,280 (+9.7%)	3,660 (+11.6%)	4,120 (+12.6%)
経常利益率	9.9%	10.0%	10.3%	10.6%
当期純利益	2,093 (+26.6%)	2,120 (+1.3%)	2,350 (+10.8%)	2,600 (+10.6%)
ROE	13.0%	12.2%	12.6%	13.1%

# 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

## 現状認識

- 当社の株主資本コストは概ね5～6%程度と認識（CAPMベース）
- ROEは、22/3期7.8%、23/3期11.4%、24/3期13.0%と資本コストを上回り推移
- PBRは、23/3期末1.2倍、24/3期末1.4倍、足元はさらに高い水準で推移。

	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期
ROE	3.0%	2.7%	7.8%	11.4%	13.0%
PBR（倍）	0.7	0.9	0.8	1.2	1.4

## 今後の取り組み

### ○収益性の強化

高収益のリユース事業に特化し、中期計画における4つの戦略の着実な実行により事業拡大を図る。  
収益性と効率性を高め、経常利益率・当期純利益率向上。

### ○株主還元

配当性向50%程度を目途とし安定的な高配当水準を維持。

### ○IR活動の更なる充実

機関投資家との積極的な対話。  
英文開示の充実。

**⇒資本コストに見合うROEの維持・向上を目指す**  
**(27/3期目標13.0%超)**

- 1 2025年3月期 第1四半期決算概要
- 2 2025年3月期 通期の見通し
- 3 中期経営計画
- 4** サステナビリティへの取り組み

当社グループは、リユースビジネスを通じて、廃棄物や温室効果ガス排出量の削減など、社会・環境課題の解決にグループ一丸となって取り組み、エコロジーとエコノミーが共生する社会の実現に貢献してまいります。

また、その担い手である社員・スタッフが笑顔で元気に活躍し、50年安心して働くことのできる会社を目指し、健康経営をはじめとした人的資本の強化に取り組んでまいります。

# サステナビリティへの取り組み リユース事業

本業であるリユースを通じてSDGsの達成に貢献します



## リユース事業

リユースショップを日本全国・海外で展開。  
物の再利用＝リユースを促進することで廃棄物を減らし、  
環境保護に貢献。

### リユース事業による年間CO<sub>2</sub>排出削減量

品目	CO <sub>2</sub> 排出削減量 (t)
家電6品目	26,809
家具	25,344
衣料品	15,340
ゴルフクラブ	103
タイヤ	177
ホイール	1.3
CD・DVD	478
書籍	7,372

ハードオフグループでの買い取りにより  
新品を製造した場合に比べ  
**75,627t**のCO<sub>2</sub>削減に貢献

(※) ハードオフグループ店舗での主要13品目 2023年度買い取り点数を元に当社にてチェーン数値を試算  
参考：環境省「平成22年度使用済製品等のリユース促進事業研究会報告書」「3R原単位の算出方法」「光ディスクの計算方法について」  
「排出量単位データベース Ver3.2」「タイヤのLCCO<sub>2</sub>算定ガイドラインVer3.0.1 日本自動車タイヤ協会及び排出原単位データベース」



## 気候変動に関する取り組み

当社グループではリユースビジネスを通じて「リユース=モノ」の再利用を促すことで、温室効果ガス排出量の削減に貢献してまいりました。

脱炭素社会への移行に向けて、リユースのリーディングカンパニーとして更なる貢献を果たしていくため、温室効果ガスの排出量を

**2013年度と比べて、2030年度までに70%削減（売上高1億円当たり）し、2050年度までにカーボンニュートラル**を目指してまいります。

### ■ CO<sub>2</sub>排出量実績

	2013年度実績 (t-CO <sub>2</sub> e)	2023年度実績 (t-CO <sub>2</sub> e)	2013年度比
Scope1	680	404	△40.5%
Scope2	8,349	7,136	△14.5%
合計	9,029	7,540	△16.4%
(売上高1億円当たり) 合計	70.1	35.6	△49.2%

## 人的資本への投資に関連する取り組み

### ① 人財育成方針

人財育成については、「ハードオフ理論30ヶ条」において

「企業は人財が全て～人財育成は、あらゆる業務より優先させよう～」を掲げており、最重要な経営課題と位置付け。

また、持続的成長に向け多様性の確保は不可欠との考えから、性別、国籍、年齢、新卒・中途採用の別に関わらず、能力・適性に応じた採用、管理職登用を行う。

### ② 社内環境整備方針

以下の3点を目指すべき会社像として掲げ、社員のエンゲージメント向上に向けた各種制度の整備などに取り組む。

1

**家族を大切にできる会社**

2

**50年安心して働くことができる会社**

3

**幸せを感じられる会社**

## 社員の働きやすさを考えた制度を拡充・新設

### 転勤制度 見直し

満30歳を迎えた翌年度から**転勤エリアを限定**  
→社員がライフプランを立てやすくなると共に  
地域に根差した店舗運営を実現

### マイホーム 祝金新設

自己、もしくは配偶者との共同名義で初めて住居を取得する  
者で勤続5年以上、かつ60歳までの正社員に**100万円を支給**  
→安心して生活を送るための拠点となる家を持つことで、  
心身ともに健康で仕事に良い影響をもたらせるように

2023年度までの祝金取得者 **5名**

### ロング バケーション・ 半日有給休暇の 新設

年2回、**5連休以上**のロングバケーション取得を推奨  
有給休暇を**半日単位**でも柔軟に取得できるようにする  
→適切な休養を取ることで心身のバランスを整え、  
元気に働けるように配慮する

### 育休復帰祝金

2024年4月1日より、1か月以上の育児休暇を取った社員に、  
休業前の手取り額と国の給付金との差額を復帰後に支給。  
→育児休業を100%取得し、かつ取得後も全員に復帰してもらいたい

健康経営に取り組み、社員・スタッフの心身をサポート

### ハードオフ健康経営宣言

ハードオフグループは、リユースビジネスを通して、SDG s の大きな基盤となっている環境保全に貢献していきながら、その担い手である社員・スタッフが心身ともに健康で、元気に笑顔で働くことができるよう積極的にサポートし、全社一丸となって持続可能な社会の実現を目指します。

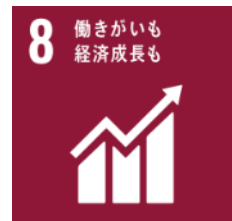


社長を委員長とした健康経営推進委員会を立ち上げ、定期的に課題を共有し、取り組みを検討しています。

重要な事項については取締役会で報告をしております。

## 健康経営優良法人2024に認定

経済産業省から**健康経営優良法人2024（大規模法人部門）**に認定。  
今後はホワイト500を目指し取り組む。



### 今期重点取り組み

- ・メンタルヘルスに関する取り組みを通して社員・スタッフの心の健康を支える
- ・喫煙率低下に向けた取り組みを実施する
- ・女性の健康保持、増進に向けた取り組みを通して働きやすい環境を整える

## 廃棄物の分別拠点「サステナブルセンター」を開設



### 設置の目的

- ・物を最後まで捨てず再利用・再資源化に繋げることで環境負荷の低減
- ・産業廃棄物の処分費用の削減

### 所在地

いずれも店舗に併設

- ・サステナブルセンター岸和田（大阪府岸和田市）
- ・サステナブルセンター新潟黒埼（新潟県新潟市）
- ・サステナブルセンター東松山（埼玉県東松山市）

→今後は国内10拠点を目標に整備

### オペレーション

店舗で買い取った品物のうち商品化できない物を細かく分別し外部の回収業者に売却



## 本業以外でのSDGsに関連する取り組み



**HARDOFF ECO スタジアム新潟**  
2009年より新潟県立野球場のネーミングライツを取得。  
日本一環境に優しい球場を目指し、地域社会に貢献。



**リユースカップ**  
Jリーグアルビレックス新潟のエコロジースポンサーとしてデポジット式リユースカップの運営をサポート。



**アーチェリー大会**  
年に1回、「HARDOFF ECO スタジアム新潟」の無料使用権を活用し、障害者スポーツ大会を兼ねたアーチェリー大会を開催。

# 株式会社ハードオフコーポレーション

<https://www.hardoff.co.jp/>

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

## IRに関する問い合わせ先

株式会社ハードオフコーポレーション  
専務取締役社長室長兼経営管理本部長 長橋 健  
E-mail : [ir-info@hardoff.co.jp](mailto:ir-info@hardoff.co.jp)