



REUSE IS GOOD

決算説明資料

2026年2月期
第2四半期

株式会社買取王国

2025年10月16日

証券コード：3181

目次

- 2026年2月期第2四半期 決算概要
- 2026年2月期 業績予想
- 【Appendix】 会社紹介ほか

2026年2月期 第2四半期 決算概要

決算サマリー

売上は好調、利益は戦略的投資フェーズのため減益

売上高

4,394百万円

(前年同期比) 125.5%

- ・ 2022年3月から当決算期まで**42**カ月連続で既存店売上高更新
- ・ 2023年1月から当決算期まで**32**カ月連続で最高売上高更新

※既存店売上高は昨年同月比金額

売上総利益

2,323百万円

(前年同期比) 125.1%

- ・ 新規出店、事業譲受等により店舗数増加
- ・ ファッション、ホビー、工具商材を中心に好調に推移

経常利益

198百万円

(前年同期比) 98.9%

- ・ 先行投資、物価上昇により販管費が前期比128.9%の増加となり減益
- ・ 概ね予定通りに進捗しており、出店も順調に進んでいる。

店舗出店

工具4店/MS2店/KOV1店

(通期計画) 工具7店/MS2店/KOV1店

- ・ 計画通りに新規出店進行中
- ・ 計画を上回り、KOVは下半期で更に2店追加出店予定

投資関係

KOVは下半期で計画比+2店の追加出店を予定

・新規出店、リニューアルオープン

業態		1Q	2Q	2Q時点 合計	上半期計画 (進捗率)	下半期計画 (当初計画比)
	出店	—	—	—	—	—
	リニューアル	—	1店	1店	1店 (100.0%)	—
工具買取王国	出店	+2店	+2店	+4店	4店 (100%)	3店 (計画通り)
	リニューアル	—	—	—	—	—
	出店	+2店	—	+2店	2店 (100%)	—
	リニューアル	—	—	—	—	—
	出店	+1店	—	+1店	1店 (100%)	2店 (+2店)
	リニューアル	—	—	—	—	—

※リニューアル：買取王国（総合店）1店をホビー買取王国（専門店）にリニューアル。

・新POS導入

リユース特化型クラウドPOS

買取査定時間の短縮

- 買取工数の削減

買取価格の適正化

- 買取価格相場の共有

ペーパーレス化

- 買取伝票等の電子化

※買取王国、良品買館、マイシュウサガール、WHYNOT事業は入替済。

良品買館

売上高、売上総利益は好調
営業利益も概ね予算通りにて進捗

良品買館事業の取組み状況

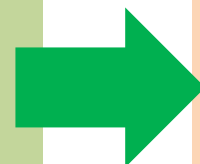
事業譲受時



- ・ 総合リユース「良品買館」 9店舗
※うち2店舗は業態転換



- ・ 工具専門店「ツールマン」 1店舗
※工具釣具買取王国に業態転換



2026年2月期 2Q時点

- ・ 総合リユース「良品買館」 6店舗
- ・ 総合リユース「買取王国良品買館」 1店舗
- ・ 家具家電アウトレット専門店 1店舗
- ・ 良品買館長吉長原店→2025年6月退店
- ・ 工具釣具買取王国 1店舗

業績に関する進捗状況

2026年2月期2Qの売上高、売上総利益は予算を上回って推移中。
営業利益についても、本部費負担を除くと黒字転化しており、概ね予算通りで推移している。
不採算店である長吉長原店を閉店しており、下半期で更なる利益率の向上を図る。

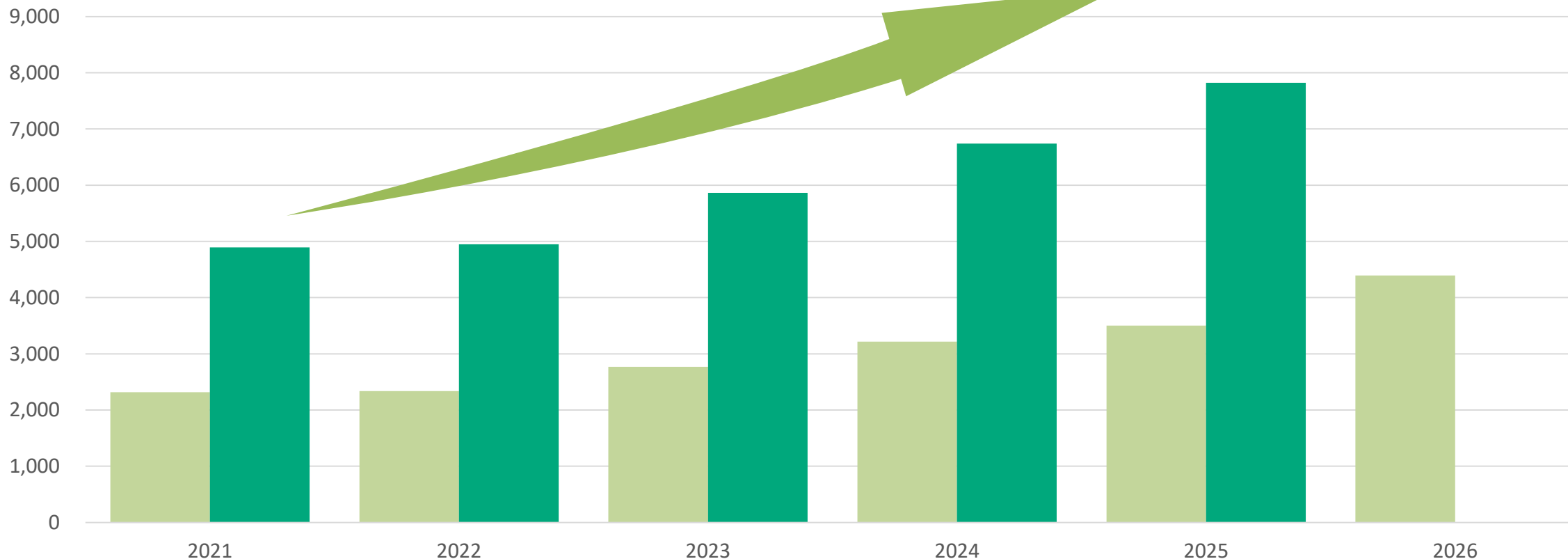
売上高

店舗出店の強化・良品買館の譲受・既存店の増収

売上高

2Q

4Q



リアル店舗出店強化

社内教育再構築

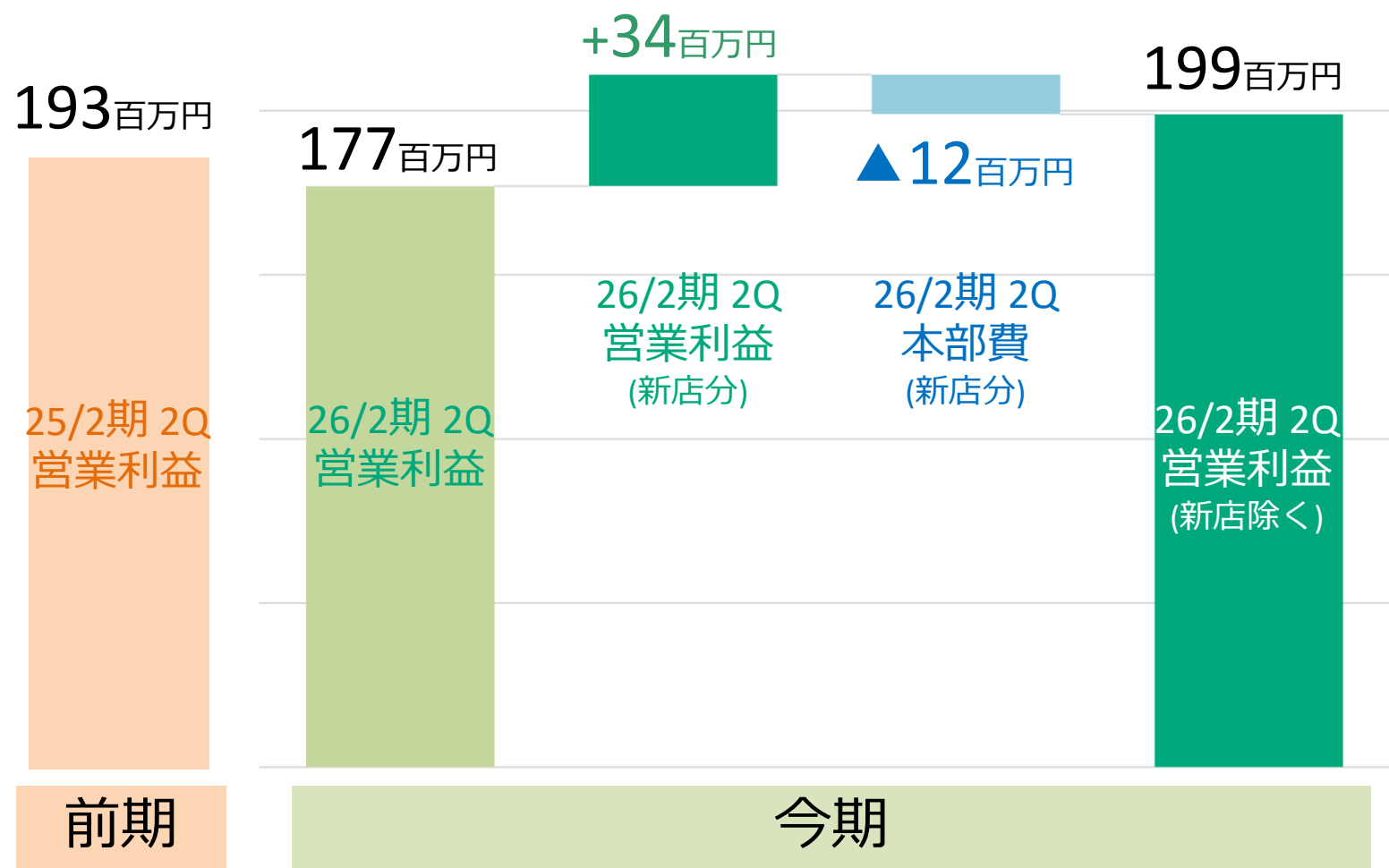
良品買館譲受

新商材の強化

専門店業態開発強化

営業利益

店舗出店の先行投資による減益



営業利益については、
前期比▲16百万円の減益

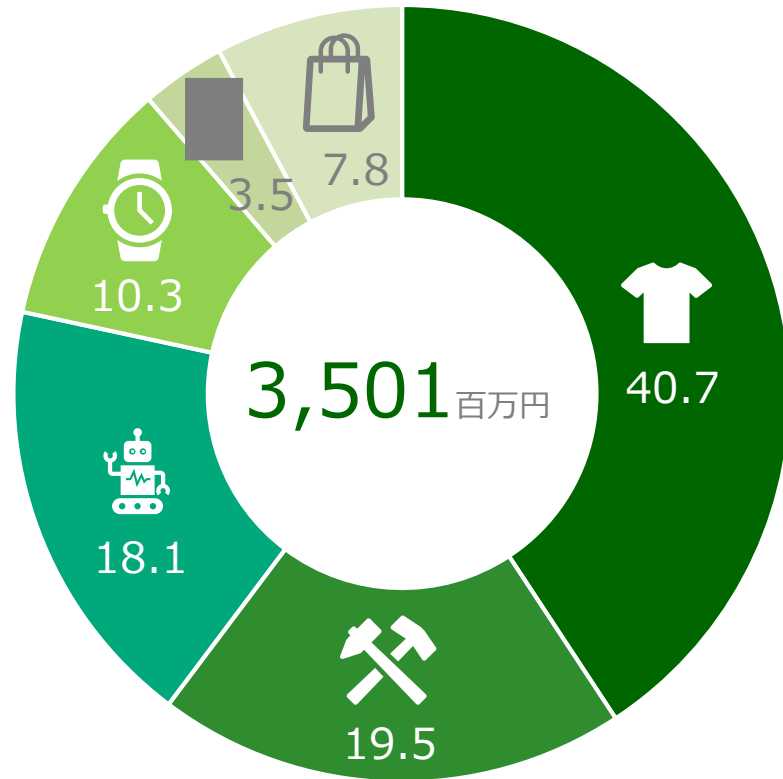
但し、
今期新規出店した店舗の影響を
除いた場合は、
営業利益199百万円となり、
前期比103.4%となる

商材分類別実績

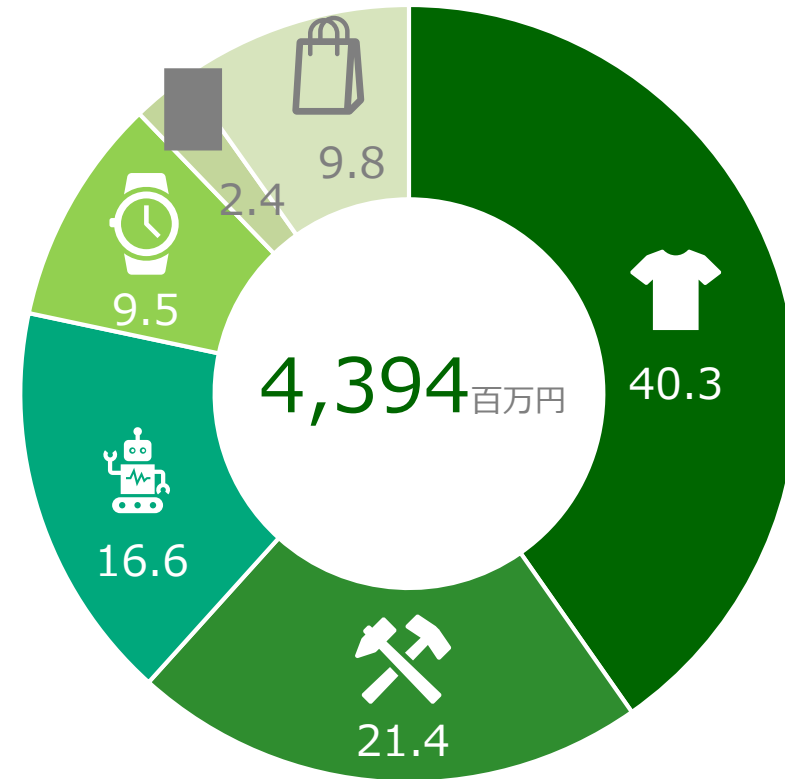
(百万円)	2025年2月期 第2四半期	2026年2月期 第2四半期	前年同期比	増減要因
ファッション	1,426	1,769	124.1%	事業譲受、KOVの出店 既存店の販売強化
工具	683	940	137.6%	新規出店や、 既存店の販売強化
ホビー	635	731	115.1%	事業譲受、 ホビー専門店への改装
ブランド	360	416	115.4%	良品買館の譲受や、 既存店の販売強化
トレカ	123	105	85.4%	相場変動が激しいため、 意図的に取扱量を抑制
その他	271	431	158.7%	良品買館の譲受により、 家具・家電が強化
合計	3,501	4,394	125.5%	

商材分類別実績

25/2期 2Q



26/2期 2Q



- ファッション
- 工具
- ホビー
- ブランド
- トレカ
- その他

販管費

(千円)	25/2期 2Q (2024年3月-2024年8月)	26/2期 2Q (2025年3月-2025年8月)	前年同期比	差異要因
給与及び賞与	660,305	855,863	129.6%	人員増加・昇給
地代家賃	273,058	381,715	139.8%	新規出店・事業譲受
水道光熱費	56,067	73,543	131.2%	新規出店・事業譲受 電気代高騰
消耗品費等	83,452	72,632	83.3%	前期は買取王国事業を 2店舗出店
減価償却費	37,092	68,195	183.9%	新規出店・事業譲受 新POS導入
広告宣伝費	31,204	31,778	101.8%	
その他	523,510	662,068	126.5%	新POS導入・採用強化 外注委託 他
合計	1,664,691	2,145,798	128.9%	

出店に関する費用

出店数の推移

業態	24/2期	25/2期	26/2期 (2Q)
 買取王国	—	2店	—
工具買取王国	3店	5店	4店
 マイシュガール	1店 (移転)	1店	2店
 KOV	—	—	1店
 良品買館 (輝け!ツルマン含む)	—	10店 (譲受)	—
合計	4店 (1店は移転)	18店 (10店は譲受)	7店

※FC関連は除く

出店に関する投資額（資産含む）の推移

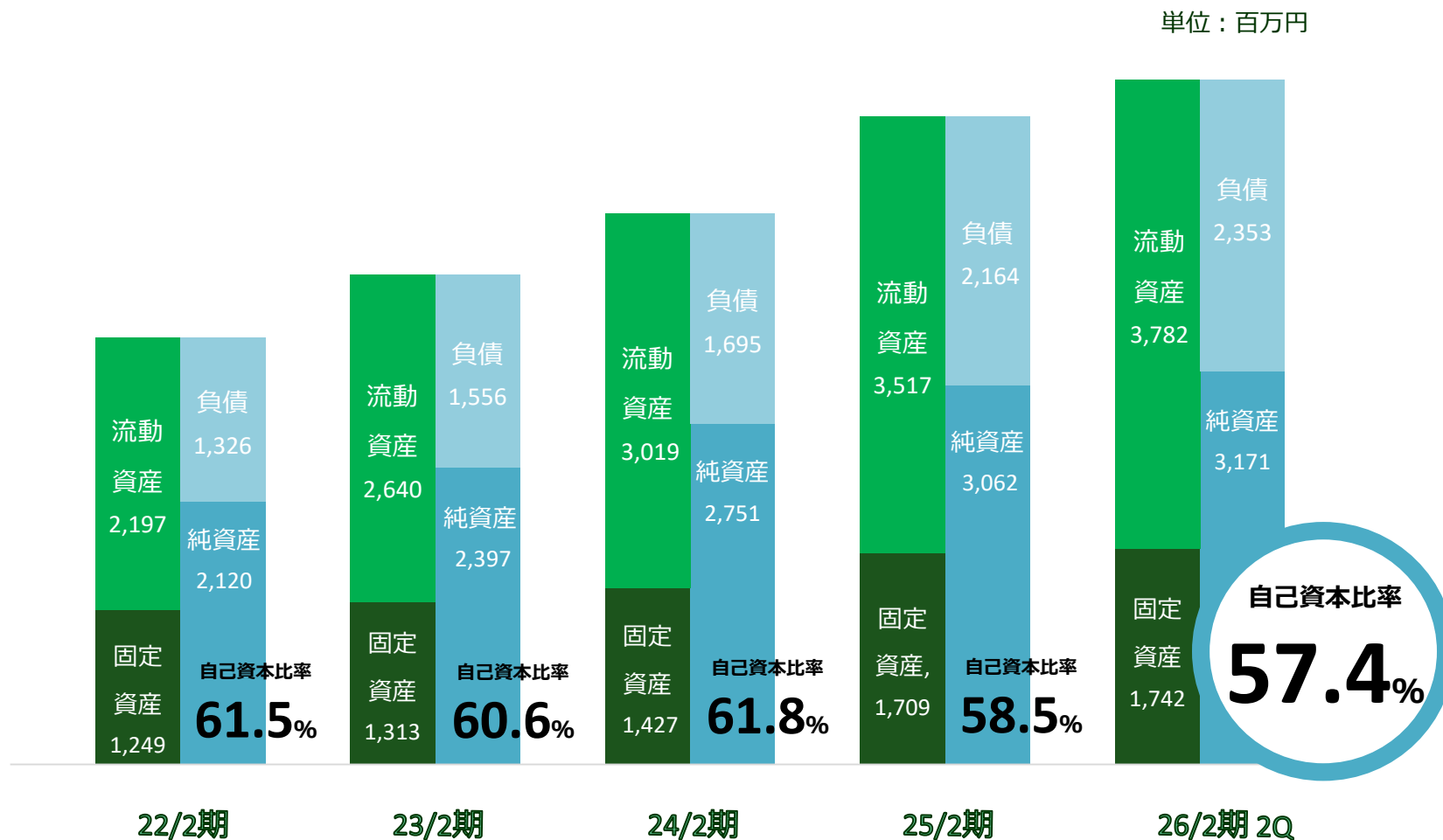
単位：千円

	24/2期	25/2期	26/2期 (2Q)	前年比
出店	93,027	346,021	199,149	57.6%
移転/改装	17,698	-	37,822	-
譲受	-	344,620	-	-
合計	110,726	690,641	236,971	34.3%

※金額は概算とする。
譲受に関する費用は、店舗改装費等も含む

自己資本比率

単位：百万円

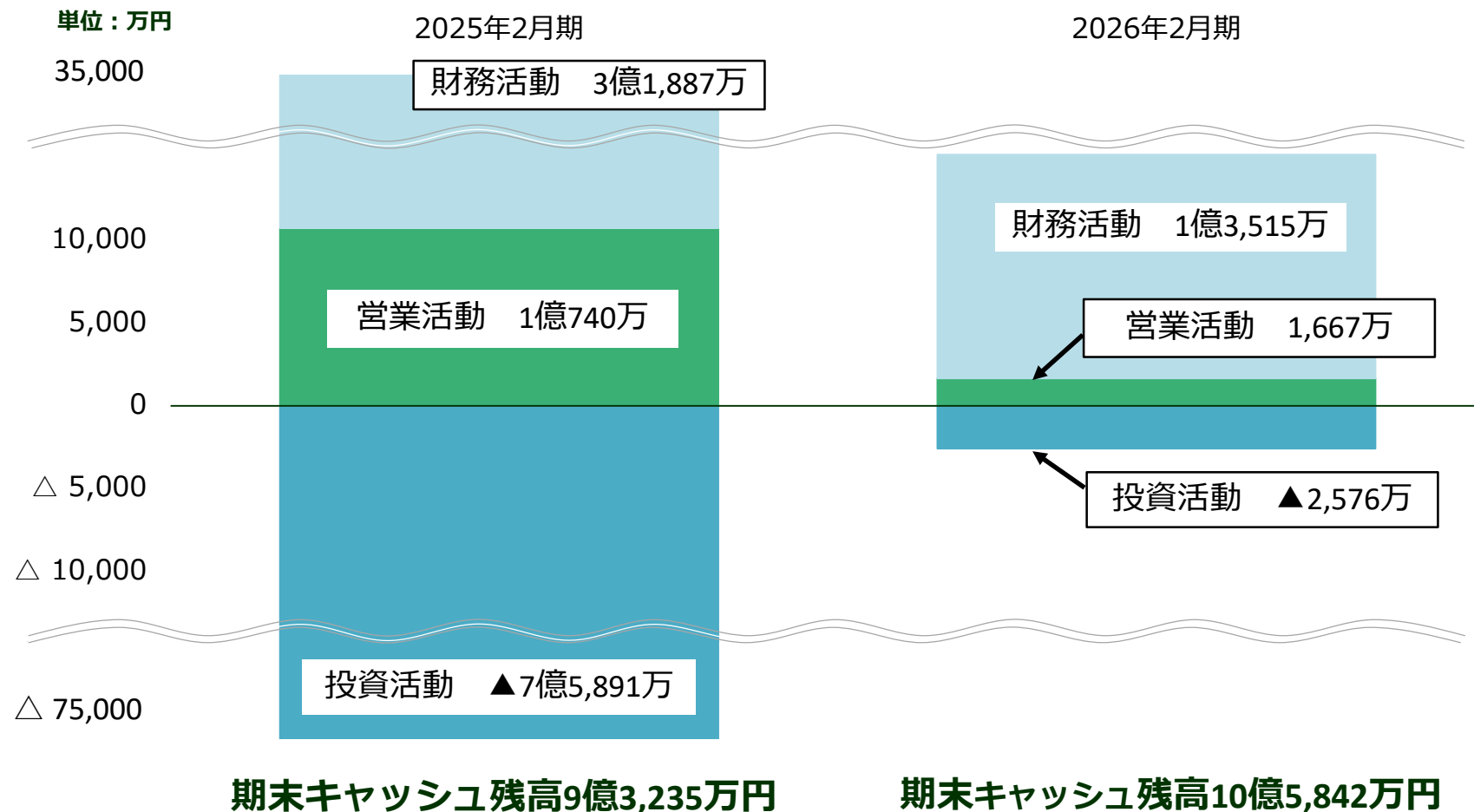


現在は、
企業価値の最大化を目指す
「成長投資の優先期間」
と位置づけ

創出したキャッシュは、
高収益事業（工具買取王国など）
への再投資に充当。

キャッシュフロー

今後の売上強化に向けた商品確保による営業CFの減少



営業CFの主な変動要因

- 税引き前当期利益 (+) 1億9,101万円
- 棚卸資産の増加 (▲) 2億2,346万円

投資CFの主な変動要因

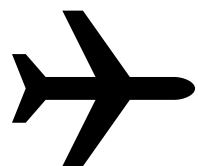
- 定期預金満期 (+) 1億5,367万円
- 固定資産の取得 (▲) 1億3,653万円

財務CFの主な変動要因

- 長期借入調達 (+) 4億円
- 長期借入返済 (▲) 2億2,829万円
- 配当金の支払い (▲) 3,650万円

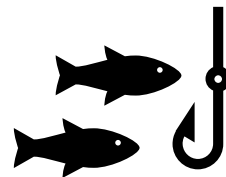
2026年2月期 業績予想

事業拡大に向けた取組み



海外部門の強化

- ◆ 海外出店の準備
出店予定地は米国
米国の政策動向の影響により、
出店計画が長期化
- ◆ 海外輸出ルート確保
自社と協力会社で安定した輸出
を確保し効率を高める



新事業の創設

- ◆ 中古釣具
工具買取王国との併設2店
買取王国でも売り場拡大中
- ◆ 既存店とのシナジー
新規出店ではなく、既存店の
売り場を活用し、収益性の向上
を図る



積極的なM&A戦略

- ◆ 既存事業とのシナジー
販売チャネル、顧客基盤の拡大
によるスケールメリットの創出
機能面内製化による収益性向上
- ◆ 投資判断基準
財務健全性
企業文化の親和性

主力業態方針



狭属性一番化

- ◆ 特定商材強化の促進
ヴィンテージ商材強化店
KOV3号店 12月出店予定
ホビー商材強化店
高畑店をリニューアル(6月13日)
- ◆ 大型イベント開催
ヴィンテージ商材に関する大型
マーケットを10月12日に開催。
来場者数2,000人超
- ◆ 店舗構築・生産性向上
初期売価精度向上、査定時間短縮

積極出店

- ◆ 新規出店
今期7店舗を計画
2Q時点で4店舗出店済
四日市日永1号店(四日市市)
9月19日出店済
- ◆ 新規顧客の獲得と定着
単純化・標準化の推進、商品管理、
仕入の強化、ネット販売の強化、
ブランディング、人財育成
- ◆ 特定商材・新商材の強化
釣具、住設、建材など

業態構造改革

- ◆ スクラップ&ビルド
不採算店を1店舗閉店
※長吉長原店(6月9日)
- ◆ 買取王国のノウハウ導入
店舗構築、初期売価精度、人財育成
買取査定システム、オペレーション等
の加速化
- ◆ 得意分野のさらなる強化
家具・家電、生活雑貨

工具買取王国（専門店業態）積極出店の根拠

	買取王国	工具買取王国	
位置づけ	安定収益基盤	成長ドライバー	工具買取王国は成長期にあり、「未来の成長」を牽引する
収益性 (営業利益率)	6.4%	11.5%	工具買取王国事業は買取王国事業の約1.8倍の利益率
成長性 (売上高成長率 YoY)	5.7%	28.5%	工具買取王国事業は買取王国事業の約5倍の成長率
投資効率 (投資回収期間 目安)	7年	5年	投資資金を早期に回収可能
今後の出店方針	リニューアルオープンを中心に検討	年間7店舗程度の積極出店	経営資源の選択と集中を徹底

※概算での算出

人財開発

継続 GUTs (正社員)

- 知識や技術、人間的成長を互いに促す人財育成制度



継続 キャリアパス (全従業員)

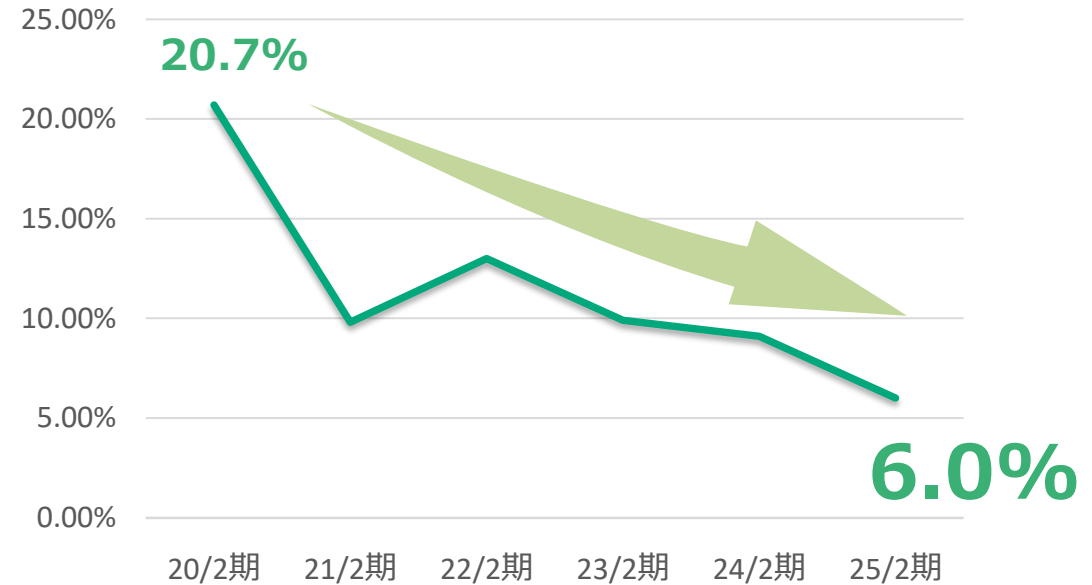
- 非正規雇用スタッフの戦力化
- 従業員全体の定着率向上



新 職能資格制度 (正社員)

- 2024年度下半期から新たに導入
- 長期的な人財育成、人事異動等への対応

正社員退職率推移



5年間で14.7ptの改善

予算比進捗・業績予想

予算比としては概ね計画通りに進捗

26/2期2Qは、予算策定段階で前年同期に対し、増収減益の予定

(百万円)	26/2期 2Q			26/2期 (予算対前期比)		
	26/2期 2Q 予算	26/2期 2Q 実績	26/2期 2Q 予算比	26/2期 予算	25/2期 実績	26/2期 予算YoY
売上高	4,215	4,394	104.2%	8,810	7,822	112.6%
売上総利益	2,292	2,323	101.4%	4,786	4,129	115.9%
販管費	2,114	2,145	101.5%	4,285	3,707	115.6%
営業利益	177	177	100.2%	500	422	118.5%
経常利益	203	198	97.5%	543	465	116.5%
当期利益	137	128	93.8%	366	328	111.6%

【Appendix】

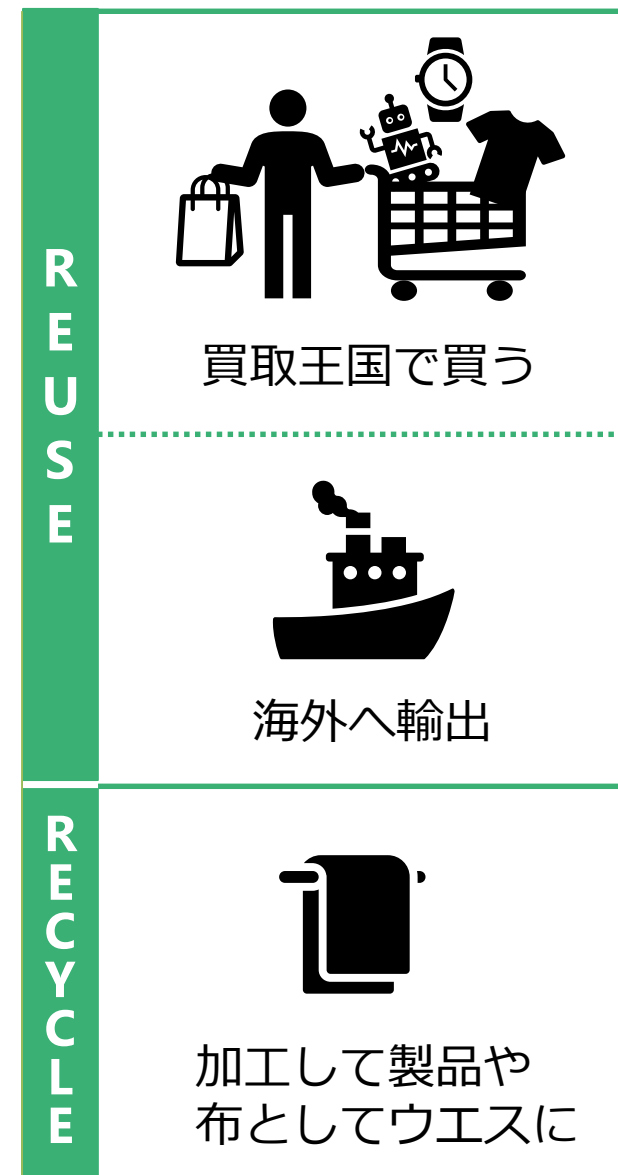
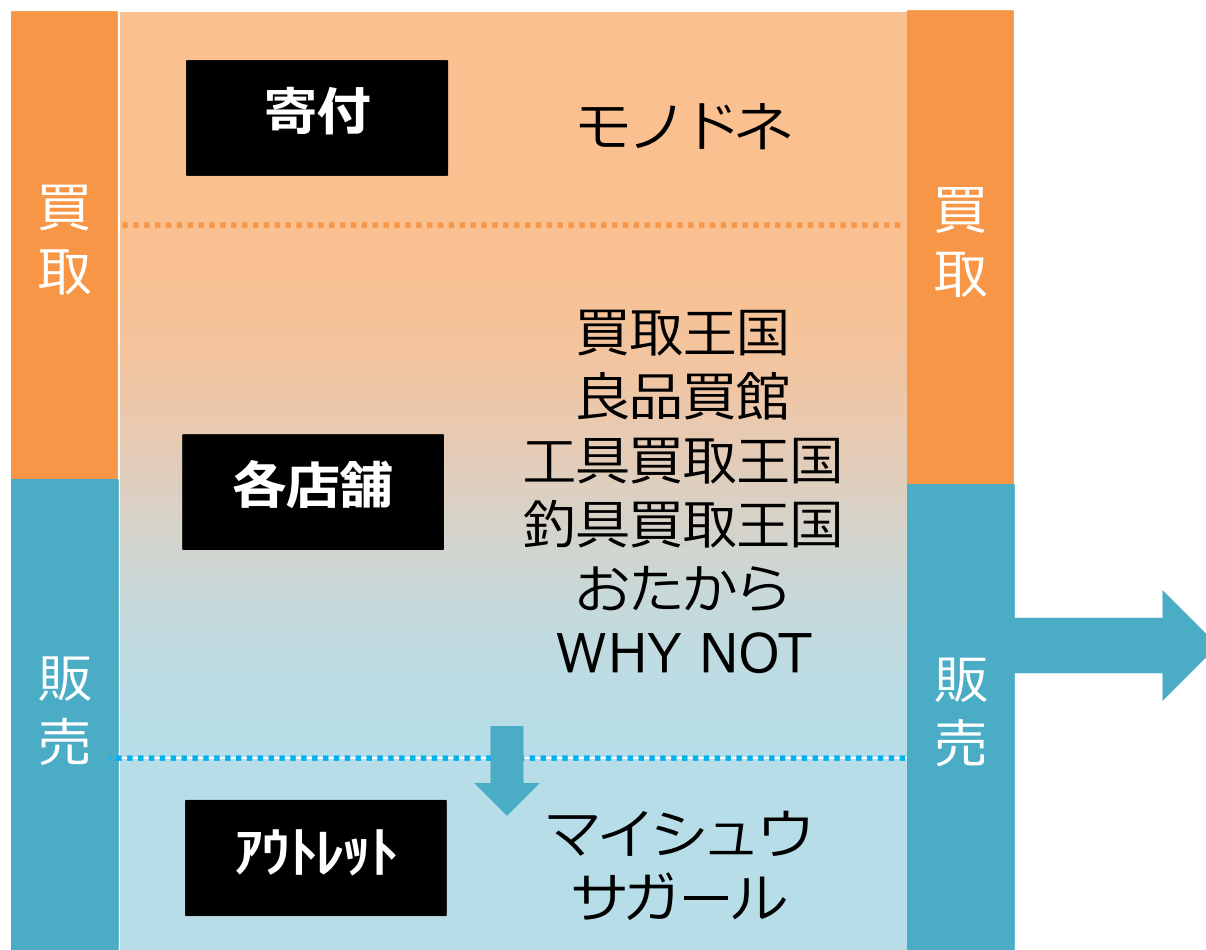
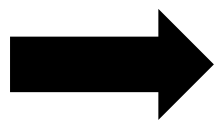
会社紹介など

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	6,689万円
株式上場市場	東京証券取引所 スタンダード市場

価値再生感動追求業





直営 27 店舗

直営 7 店舗

直営 26 店舗 FC 6 店舗

直営 2 店舗

メイン事業。幅広い商品
を取扱うリユース店

関西にて大型家電・家具
等も取扱うリユース店

工具専門店

釣具専門店
工具買取王国との併設店



直営 5 店舗

直営 5 店舗

直営 2 店舗

直営 3 店舗(予定)

モノドネサイト

買取王国の在庫を活用
したアウトレット業態

貴金属・ブランド主体
の買取専門店

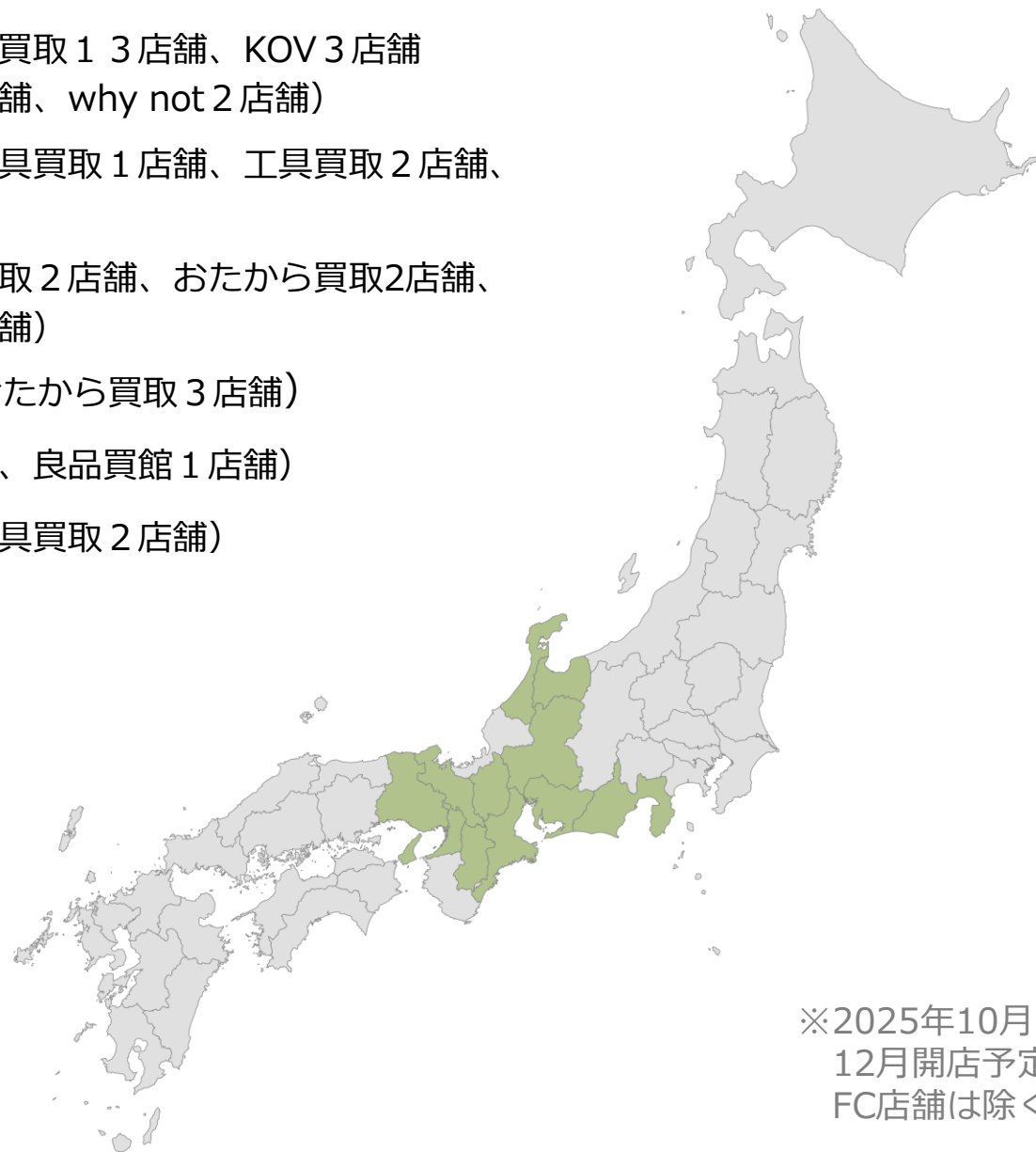
ファッション、
ブランド品特化

ヴィンテージ古着
特化店

品物での寄付サービス
を提供

※2025年10月16日現在。尚、KOVの店舗数については開示済の12月出店予定分を含む。

愛知県	40店舗	(買取王国18店舗、工具買取13店舗、KOV3店舗 マイシュウサガール4店舗、why not2店舗)
大阪府	10店舗	(買取王国2店舗、工具釣具買取1店舗、工具買取2店舗、 良品買館5店舗)
岐阜県	11店舗	(買取王国6店舗、工具買取2店舗、おたから買取2店舗、 マイシュウサガール1店舗)
静岡県	4店舗	(工具買取王国2店舗、おたから買取3店舗)
兵庫県	2店舗	(買取王国良品買館1店舗、良品買館1店舗)
三重県	3店舗	(工具釣具買取1店舗、工具買取2店舗)
石川県	2店舗	(工具買取2店舗)
京都府	2店舗	(工具買取2店舗)
奈良県	1店舗	(良品買館1店舗)
滋賀県	1店舗	(工具買取1店舗)
富山県	1店舗	(工具買取1店舗)



全77店舗

※2025年10月16日現在。
12月開店予定KOV含む。
FC店舗は除く。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

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に価値を再生し、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。特に「マイシュウサガール」では他部門の売残り商品を活用。



CO₂排出量削減への取り組み



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。

寄付(モノドネ)事業



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2.54%(23年3月現在)と、日本の法定雇用率(2.3%)をクリアしております。

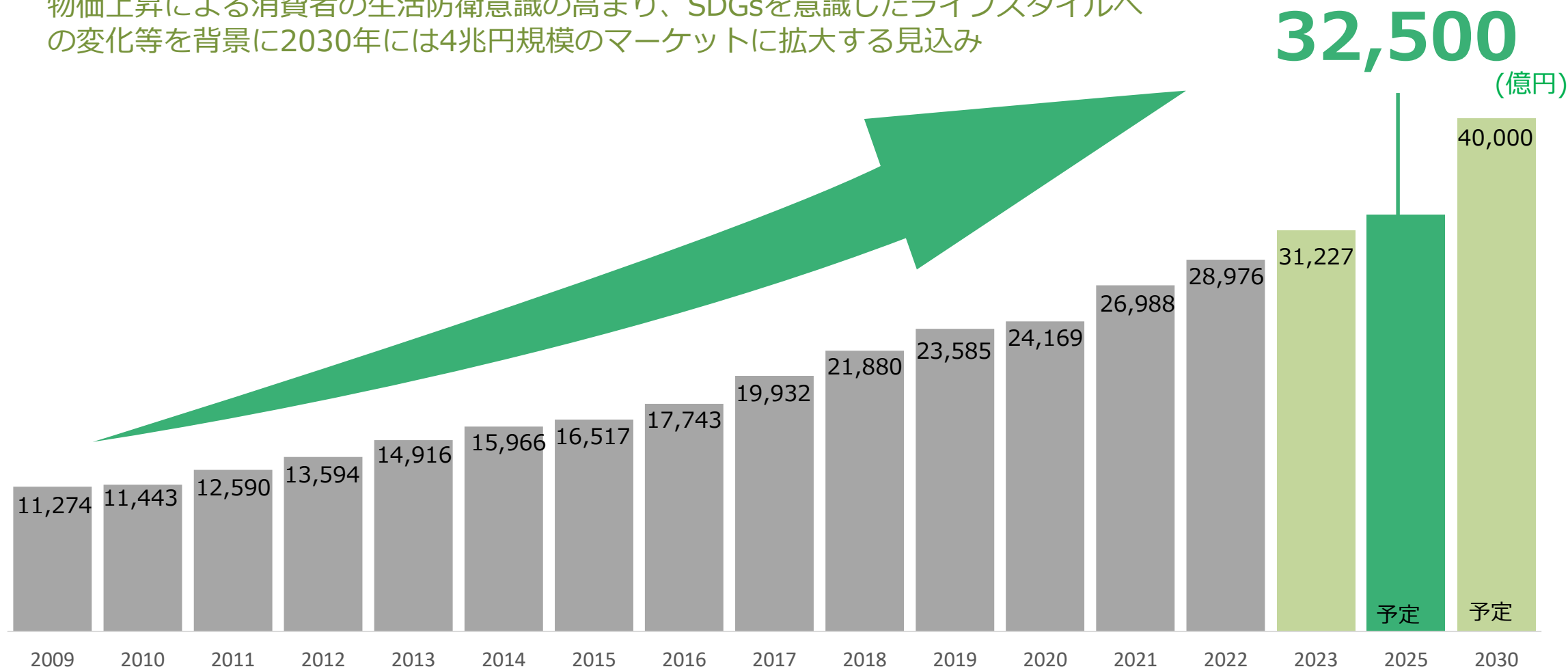
清掃活動



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。

市場規模は年々増加傾向

物価上昇による消費者の生活防衛意識の高まり、SDGsを意識したライフスタイルへの変化等を背景に2030年には4兆円規模のマーケットに拡大する見込み



※出典：リユース経済新聞

(ご参考)

	2025年2月期				2026年2月期			
単位：百万円	1Q 実績	2Q 実績	3Q 実績	4Q 実績	1Q 実績	2Q 実績	3Q 実績	4Q 実績
売上高 (前期比)	1,706 107.4%	3,501 108.8%	5,511 112.8%	7,822 116.1%	2,195 128.7%	4,394 125.5%		
売上総利益 (前期比)	936 110.4%	1,857 111.8%	2,945 116.2%	4,129 119.2%	1,213 129.5%	2,323 125.1%		
販管費 (前期比)	806 113.4%	1,664 115.8%	2,653 122.6%	3,707 124.9%	1,051 130.4%	2,145 128.9%		
営業利益 (前期比)	129 94.2%	193 86.0%	292 78.9%	422 85.2%	161 124.4%	177 92.1%		
経常利益 (前期比)	137 95.1%	200 84.2%	322 82.1%	465 88.9%	160 116.8%	198 98.9%		
当期純利益 (前期比)	109 118.5%	151 99.7%	234 93.2%	328 91.1%	105 96.9%	128 84.8%		

免責事項

～将来見通しについて～

買取王国の事業運営に関する本プレゼンテーションの中には、「今後の見通し」として定義する報告が含まれております。これらの報告はこれまでの実績ではなく、本質的にリスクや不確実性を伴う将来に関する予想であり、実際の結果が「今後の見通し」にある予想結果と異なる場合が生じる可能性があります。