

2026年3月期 第2四半期(中間期)

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

2026年3月期 第2四半期(中間期)決算概要

2

2026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

2026年3月期 第2四半期(中間期)決算概要 (連結P/L)

売上高は過去最高を更新

(百万円)	2025/3期 2Q実績	2026/3期 2Q				通期予想 進捗率
		実績	前期比	予想	達成率	
売上高	16,165	17,257	+6.8%	17,250	100.0%	47.9%
売上総利益	11,093	11,810	+6.5%	—	—	—
売上総利益率	68.6%	68.4%	▲0.2%p	—	—	—
販管費	9,561	10,481	+9.6%	—	—	—
営業利益	1,532	1,328	▲13.3%	1,540	86.3%	37.4%
営業利益率	9.5%	7.7%	▲1.8%p	—	—	—
営業外収益	122	117	▲4.1%	—	—	—
営業外費用	16	16	▲3.0%	—	—	—
経常利益	1,639	1,430	▲12.7%	1,628	87.9%	39.1%
経常利益率	10.1%	8.3%	▲1.8%p	—	—	—
特別利益	0	0	—	—	—	—
特別損失	62	20	▲67.3%	—	—	—
親会社株主に帰属 する中間純利益	1,021	925	▲9.4%	1,040	89.0%	37.8%
純利益率	6.3%	5.4%	▲0.9%p	—	—	—

決算のポイント（連結）

売上高

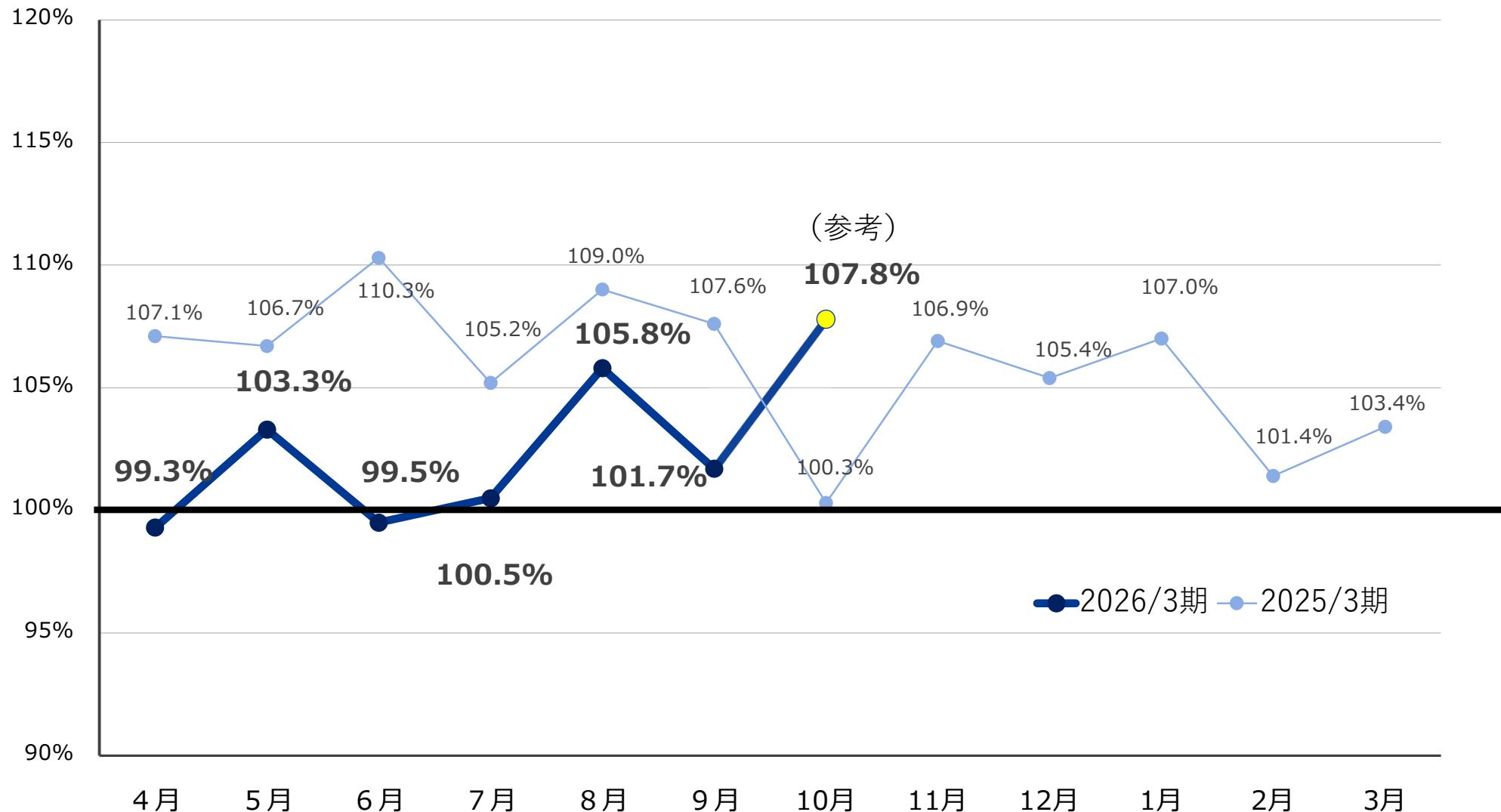
- 国内既存店売上高は1.7%増と堅調に推移。
- 前期にオープンした直営店24店舗の寄与により、全社売上高は6.8%増。
過去最高を更新。

営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する中間純利益

- 期中オープンの新店13店舗の開業費用、10月オープンの4店舗の開業費用の先行発生、人件費や減価償却費の増加等により販管費は9.6%増。
- 営業利益は13.3%減、経常利益は12.7%減、親会社株主に帰属する中間純利益は9.4%減。

既存店売上高 前年同月比推移（連結）

既存店売上高は1.7%増



第1四半期	第2四半期	上期
100.7%	102.7%	101.7%

リユース店舗数の増減

直営13店舗、FC21店舗 合計34店舗出店。
直営1店舗、FC3店舗 合計4店舗閉店。純増30店舗。

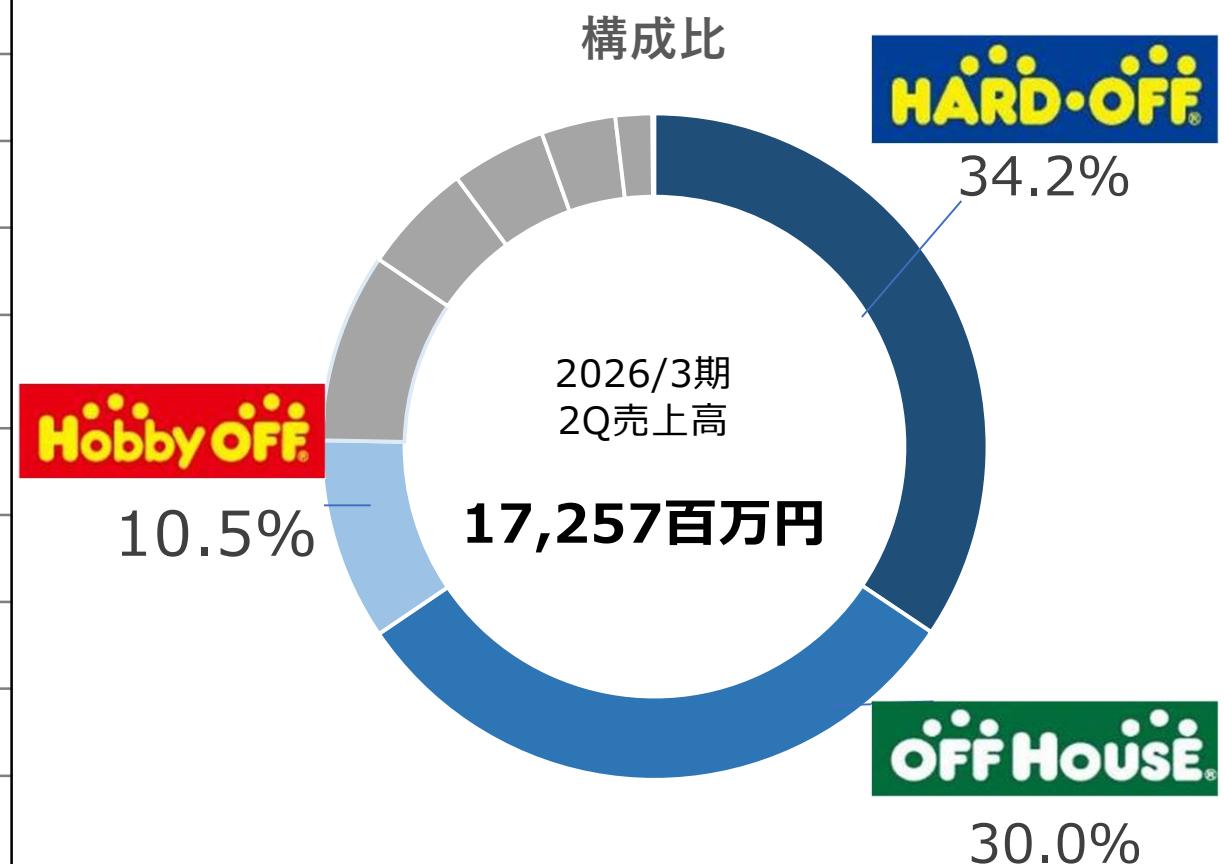
	ハードオフ	オフハウス	モード オフ	ガレージ オフ	ホビーオフ	リカーオフ	ブックオフ	海外	2025年9月末 合計
直 営 店	168	130	15	10	75	4	49	11	462
	+6/▲0	+0/▲1	+0/▲0	+0/▲0	+5/▲0	+0/▲0	+1/▲0	+1/▲0	+13/▲1
F C 店	259	199	2	6	101	1	-	12	580
	+7/▲1	+5/▲2	+0/▲0	+1/▲0	+5/▲0	+0/▲0	-	+3/▲0	+21/▲3
合 計	427	329	17	16	176	5	49	23	1,042
	+13/▲1	+5/▲3	+0/▲0	+1/▲0	+10/▲0	+0/▲0	+1/▲0	+4/▲0	+34/▲4

- ・当中間連結会計期間末時点における各業態別の店舗数です。
- ・+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	5,893	34.2%	+5.8%
オフハウス	5,175	30.0%	+3.7%
ホビーオフ	1,810	10.5%	+16.3%
モードオフ	577	3.3%	+3.4%
ガレージ オフ	271	1.6%	+2.4%
ブックオフ	1,494	8.7%	▲4.7%
海外	963	5.6%	+31.2%
FC事業	1,052	6.1%	+16.1%
その他	17	0.1%	+11.3%
合計	17,257	100.0%	+6.8%



- 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）

新店13店舗の開業費用発生、
人件費、減価償却費の増加等により、9.6%増。

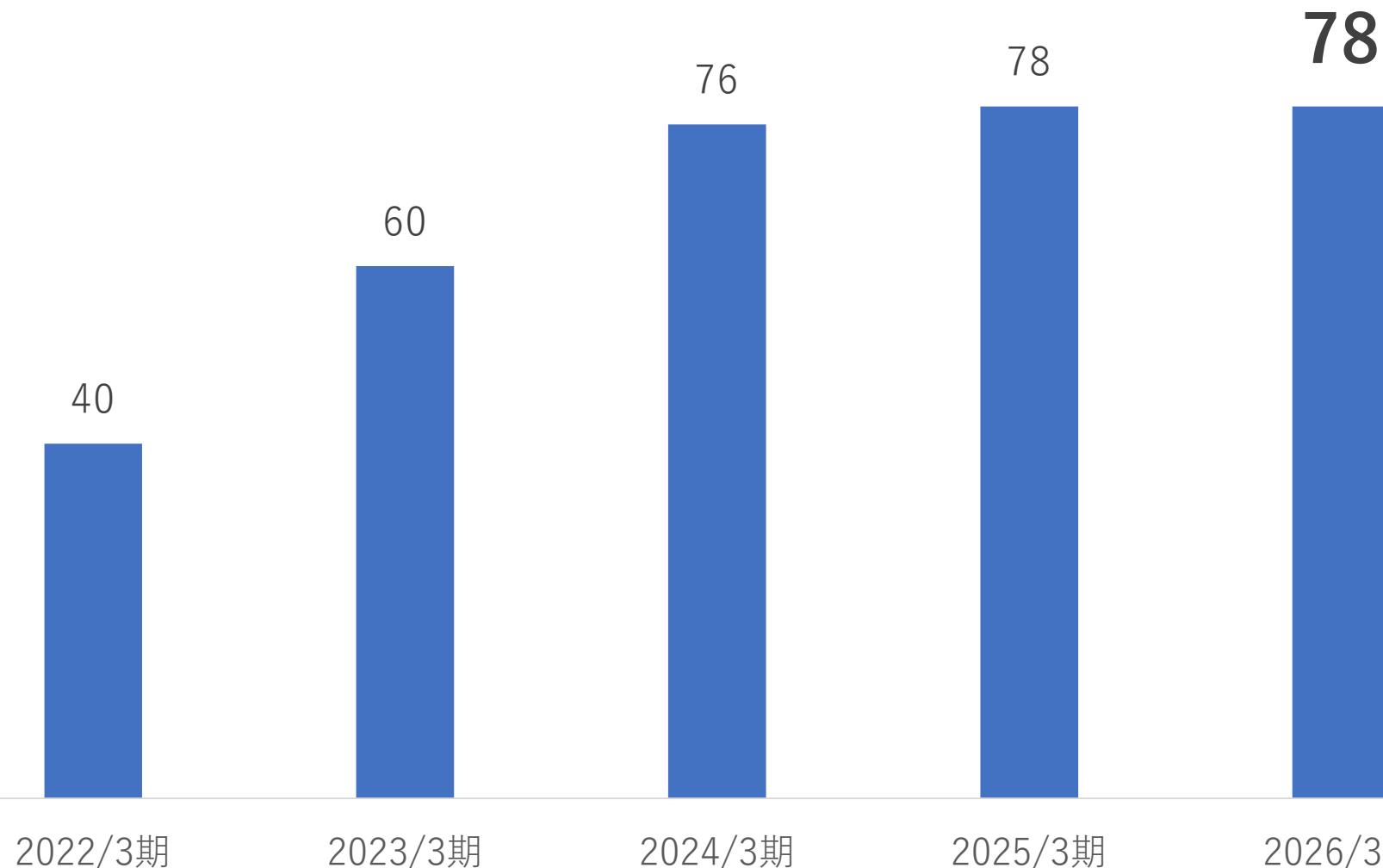
(百万円)	2025/3期 2Q		2026/3期 2Q		
	実績	販管費構成比	実績	販管費構成比	前期比
人件費	5,231	54.7%	5,757	54.9%	+ 10.0%
広告宣伝費	131	1.4%	132	1.3%	+ 0.6%
水道光熱費	354	3.7%	385	3.7%	+ 8.9%
減価償却費	397	4.2%	505	4.8%	+ 27.4%
地代家賃	1,911	20.0%	2,001	19.1%	+ 4.7%
その他	1,534	16.0%	1,698	16.2%	+ 10.7%
合計	9,561	100.0%	10,481	100.0%	+ 9.6%

株主還元

2026/3期から、DOE（連結純資産配当率）6%を目安に
安定的かつ持続的な配当を実施。

(単位：円)

(予想)



1

2026年3月期 第2四半期(中間期)決算概要

2

2026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

2026年3月期 通期の見通し 連結P/L

(百万円)	2025/3期	2026/3期
	実績	通期予想
売上高	33,531	36,000 (+7.4%)
営業利益	3,218	3,550 (+10.3%)
経常利益	3,403	3,660 (+7.5%)
経常利益率	10.1%	10.2% (+0.1%p)
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,314	2,450 (+5.9%)
当期純利益率	6.9%	6.8% (▲0.1%p)

・ () 内は前期比を表しております。

2026年3月期 通期の見通し ポイント

売上高

36,000百万円



前期比+7.4%

- ・ 全社売上高は7.4%増、30期連続増収、過去最高更新の継続を見込む
- ・ 既存店売上高前期比 約2.0%増想定

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

3,550百万円

+10.3%

経常利益

3,660百万円

+7.5%

親会社株主に帰属する
当期純利益

2,450百万円

+5.9%

- ・ 増収効果により、営業利益は10.3%増、経常利益は7.5%増。
親会社株主に帰属する当期純利益は5.9%増。
各利益は何れも4期連続の過去最高更新を見込む。

2026年3月期通期の見通し チェーン売上高

国内チェーン売上高 705億円 ⇒ 747億円
 国内外チェーン売上高 726億円 ⇒ 773億円

	2025/3期	2026/3期見込み		単位:百万円 * チェーン 直営+FCの数値
	売上高	売上高	前期比	
ハードオフ	28,446	30,530	+7.3%	
オフハウス	28,323	29,350	+3.6%	
モードオフ	1,351	1,410	+4.4%	
ガレージオフ	866	910	+5.0%	
ホビーオフ	8,449	9,460	+12.0%	
ブックオフ	3,084	3,040	▲1.4%	
国内合計	70,521	74,700	+5.9%	
国内・海外合計	72,615	77,340	+6.5%	

(株)エコノスを子会社化

10月2日 当社FC加盟店の(株)エコノスを公開買付けにより子会社化

子会社の概要

- (1) 商号 : (株)エコノス
- (2) 代表者 : 長谷川 勝也
- (3) 設立年月日 : 1964年3月
- (4) 所在地 : 北海道札幌市
- (5) 事業内容 : 北海道でリユースショップの運営
- (6) 資本金 : 335,903千円

子会社化に伴い同社運営のハードオフ17店舗、オフハウス17店舗、ガレージオフ1店舗、ホビーオフ18店舗をFC加盟店から直営店に移管、ブックオフ16店舗を直営店舗に追加。



ハードオフ・オフハウス・ブックオフ
札幌中の島店



ホビーオフィオン札幌元町店

2026年3月期 通期の見通し 店舗数

直営95店舗純増、FC31店舗純減、合計64店舗純増を見込む

直営：出店30、閉店4、エコノス店舗69増
 FC：出店25、閉店3、エコノス店舗53減

	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	2026年3月末 合計
直営店	193	149	13	11	98	4	65	12	545
FC店	243	184	2	5	84	1	-	12	531
合計	436	333	15	16	182	5	65	24	1,076

- ・ + 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。
- ・ (株)エコノスの子会社化により、10月にハードオフ17店舗、オフハウス17店舗、ガレージオフ1店舗、ホビーオフ18店舗をFC加盟店から直営店に移管、ブックオフ16店舗を追加しております。

2026年3月期 通期の見通し 経営効率

	2025/3期 (連結)	2026/3期 (連結)
	実績	見込み
売上高経常利益率	10.1%	10.2%
R O I C (投下資本収益率)	12.0%	12.2%
R O A (総資産経常利益率)	14.0%	13.9%
R O E (自己資本当期純利益率)	13.2%	12.9%
E P S (1株当たり当期純利益)	166円52銭	176円30銭
B P S (1株当たり純資産)	1,314円75銭	1,413円05銭

1 2026年3月期 第2四半期(中間期)決算概要

2 2026年3月期 通期の見通し

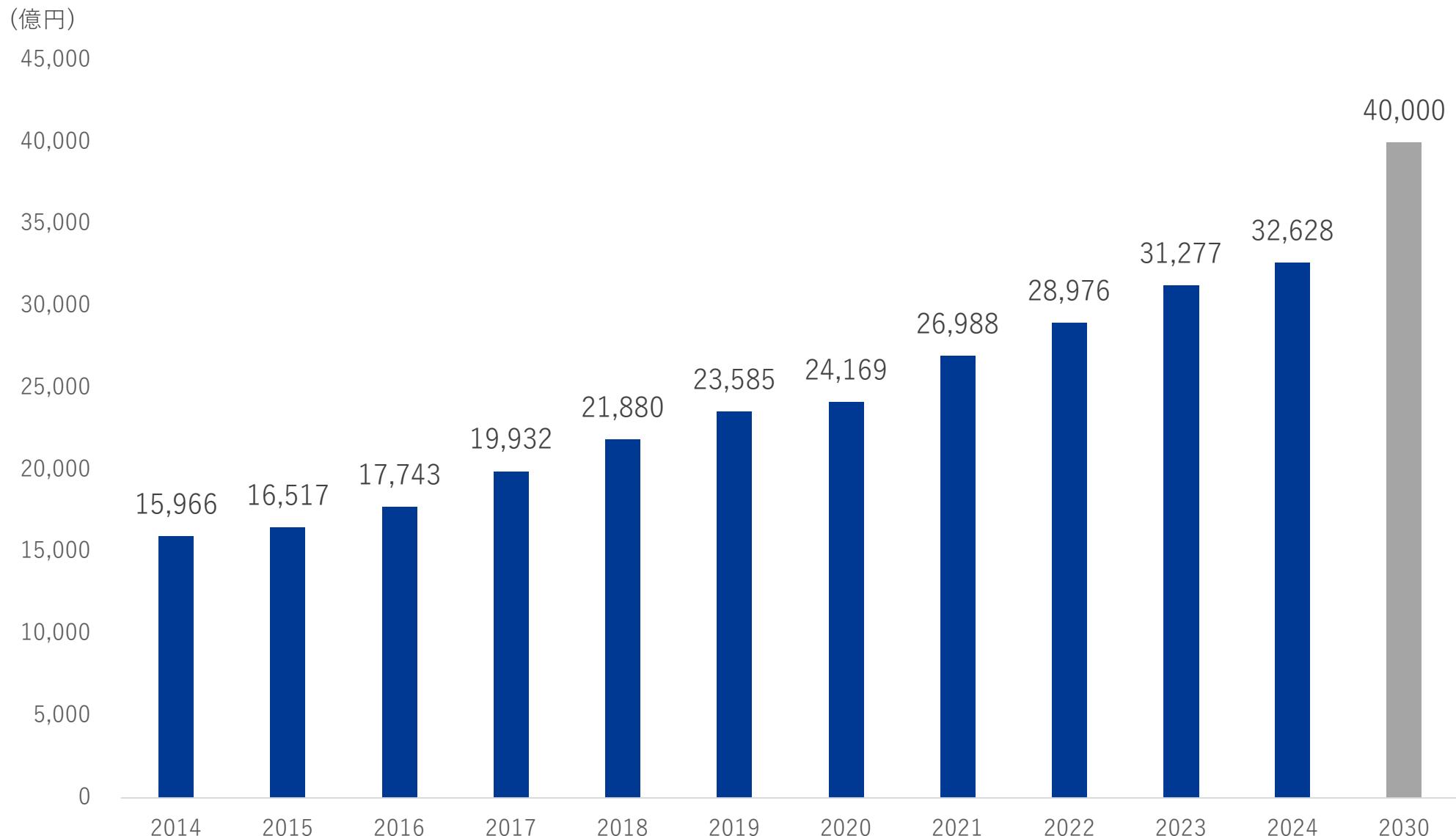
3 中期経営計画

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15年連続で拡大、市場規模は3.3兆円。2030年には4.0兆円の予測。



(出典 リユース経済新聞『中古市場データブック2025』) ※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

ある
28.8%

ない
71.2%

過去1年の不用品

売却・引き渡し経験

ある
30.0%

ない
70.0%

(出典 環境省 令和6年度リユース市場規模調査報告書)

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
宅配買取

海外戦略

現在23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**120%**
(2024年度)

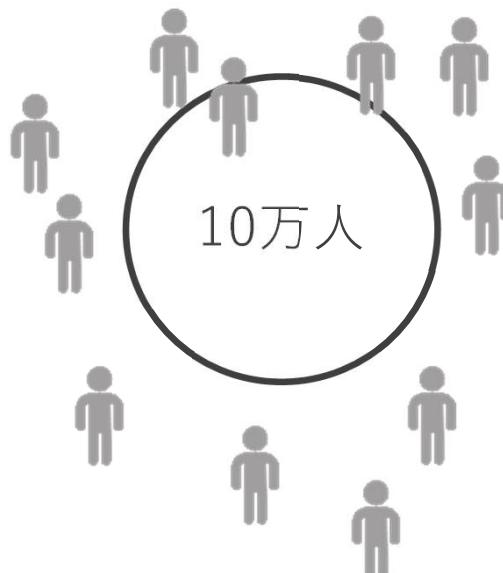


出店戦略 空白地域への積極出店

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

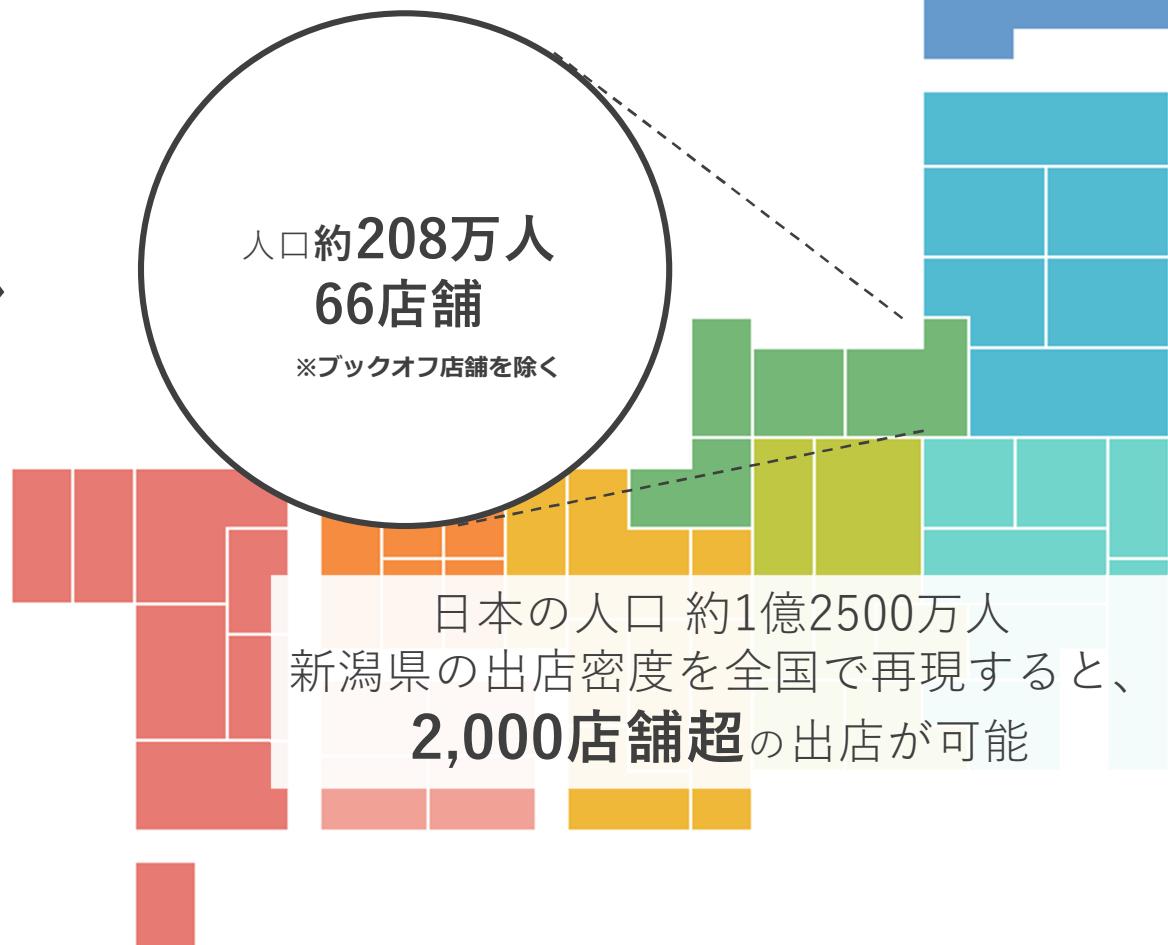
人口10万人に対し 1 店舗



10万商圈への出店を着実に実施し、
さらなる空白地域へ

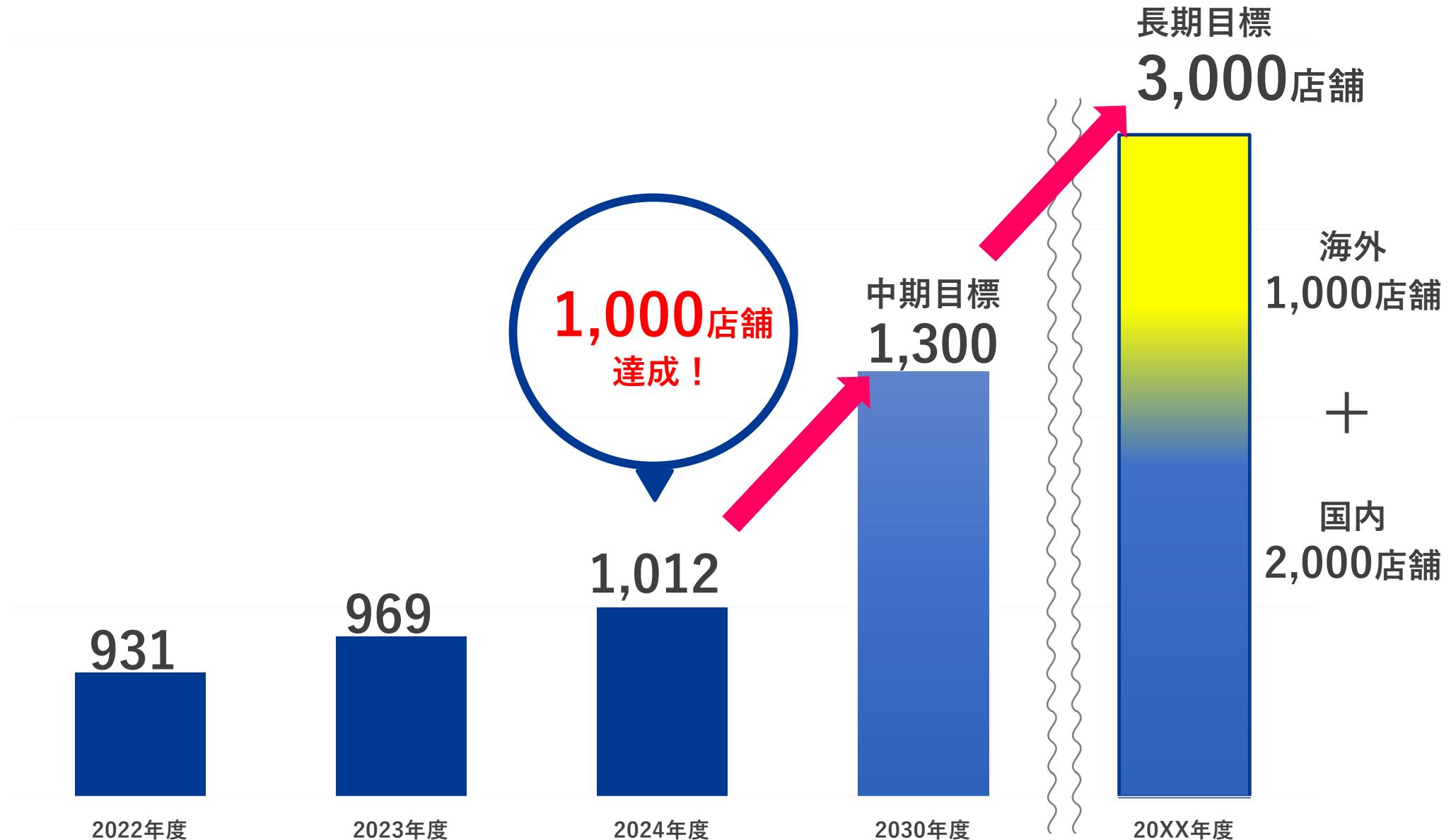
新潟県の出店状況

基本の出店基準超過でも
専門業態、新業態は出店可能。
厚みのあるドミナント出店を実現。



出店戦略 グループ店舗数 中・長期目標

中期目標2030年度 1,300店舗、長期目標3,000店舗突破を目指す



デジタル戦略 “Re”NK CHANNEL（リンクチャネル）

リアルとデジタルすべてのチャネルを連携し、
スムーズで快適な購買体験を提供

ネット販売 オフモール



宅配買取



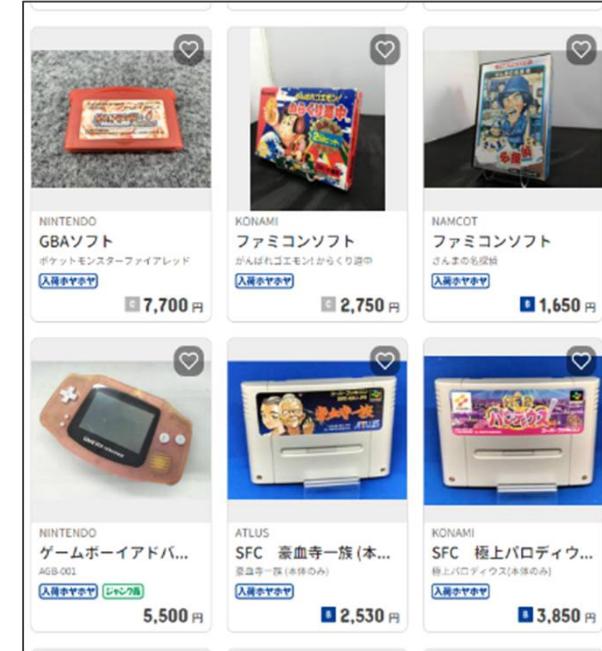
ハードオフ公式アプリ



オファー買取



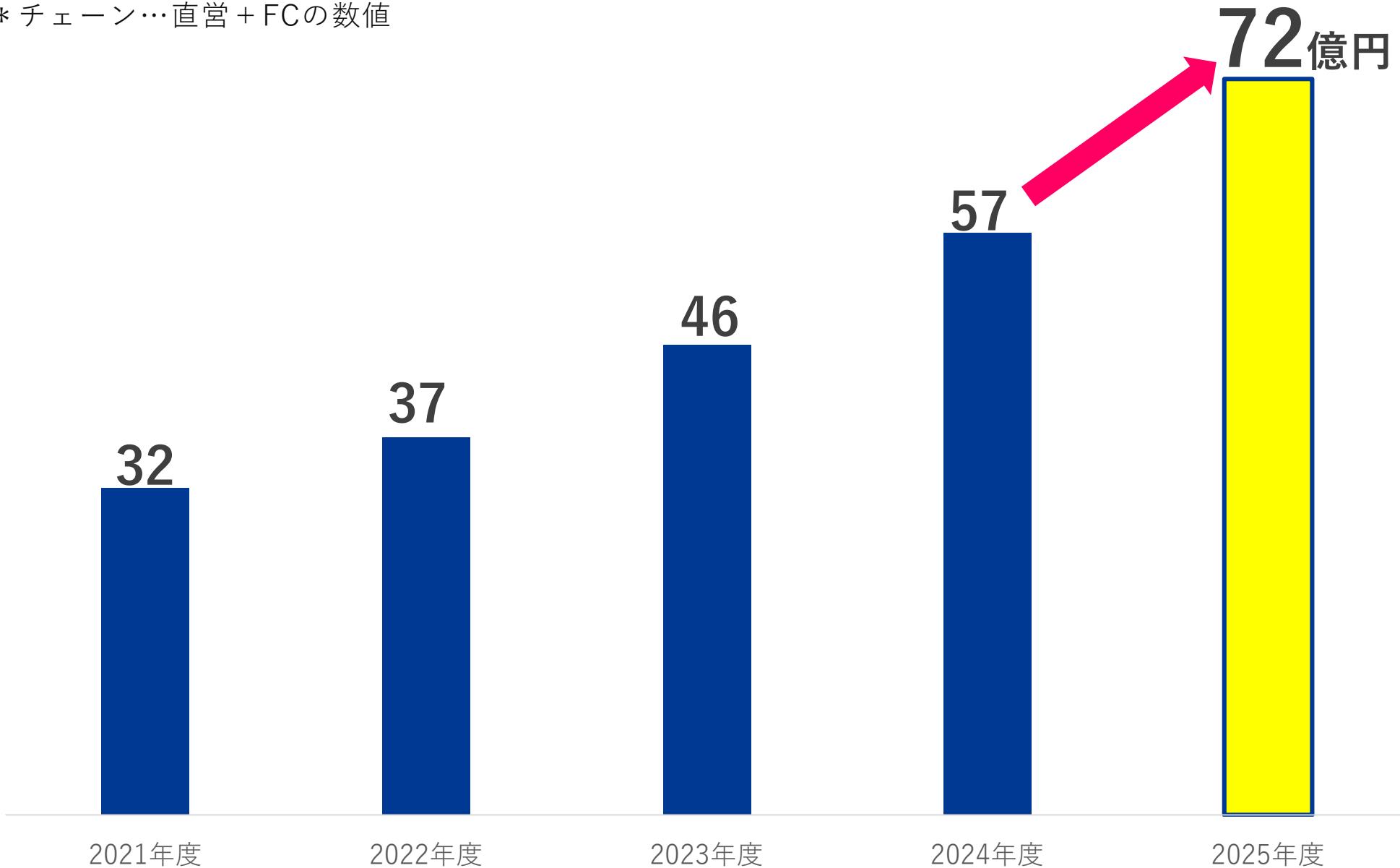
全国のグループ店舗の商品を購入できる独自のECサイト



- 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温かみのあるお買い物体験を目指す

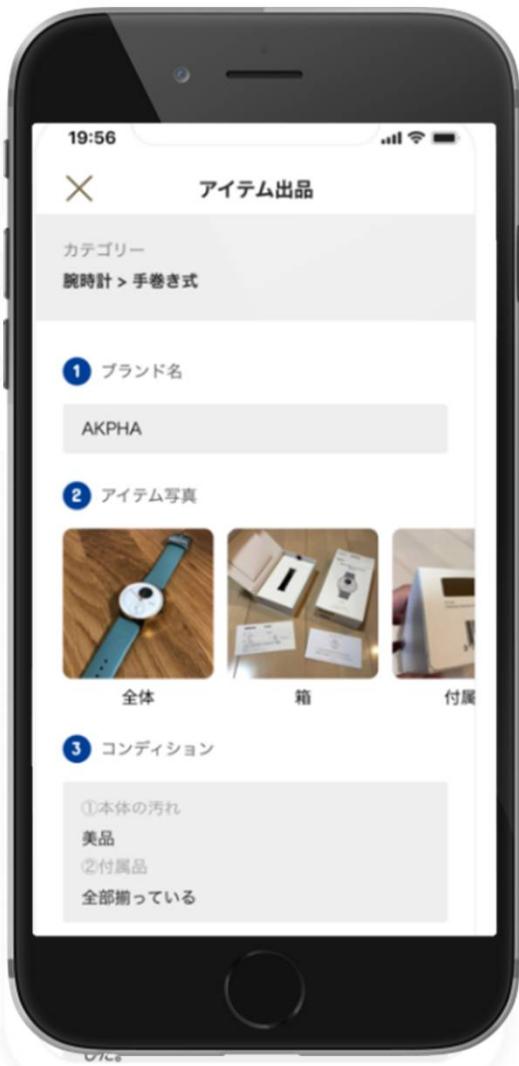
2025年度 年間チェーン売上 **72億円** を目指す

* チェーン…直営 + FCの数値





不要品を出品すると店舗から買取のオファーが届く



オファー買取の流れ



ストア高評価を維持

App Store

4.5



Google Play

4.3

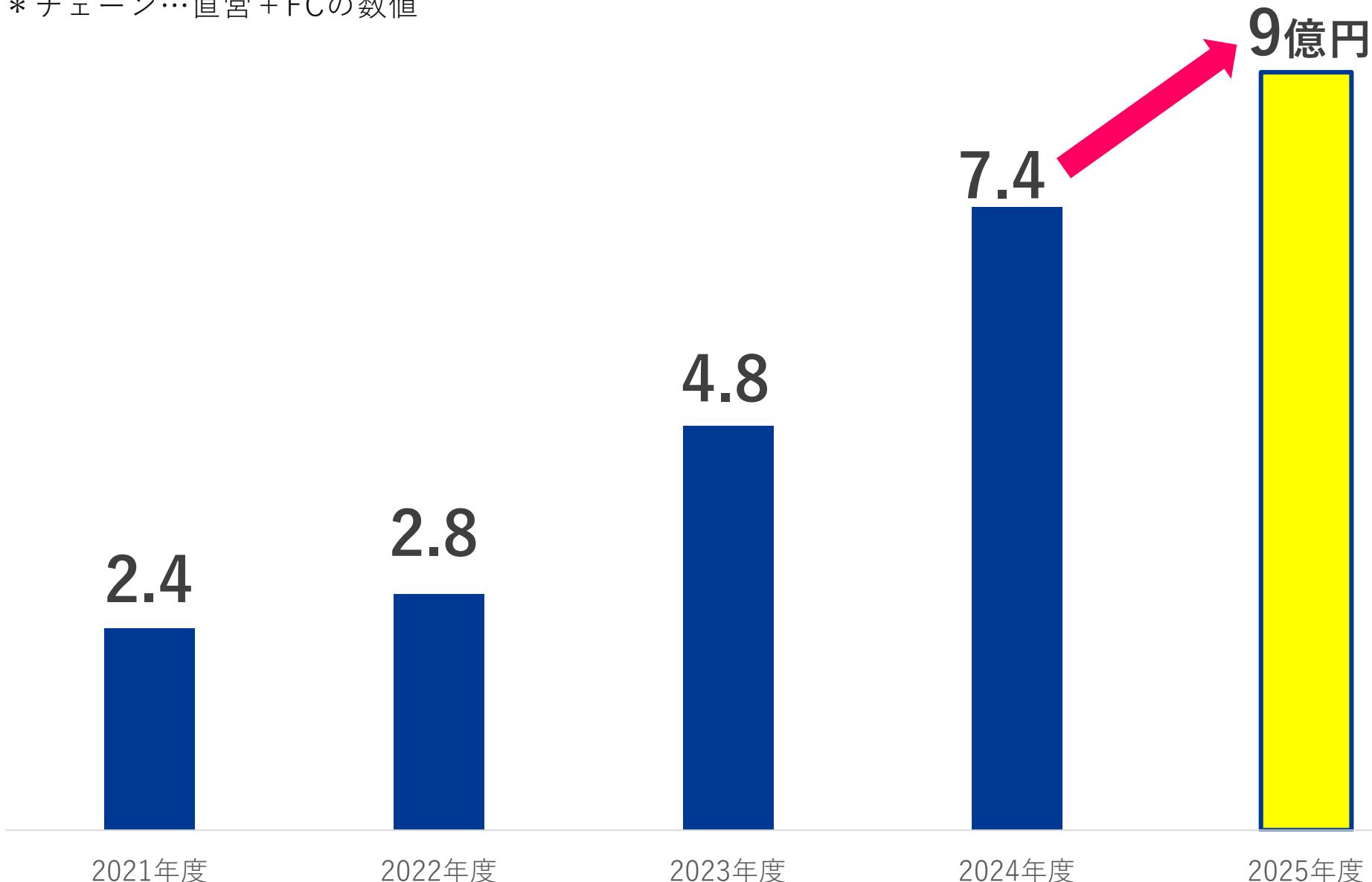


- ①不要品の写真を撮影し、ブランドやコンディションを入力
- ②全国のハードオフグループ店舗から買い取り金額のオファーが届く
- ③受けたいオファーを選び、宅配買取の依頼をする



2025年度 オファーチェーン年間成約金額 9億円 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

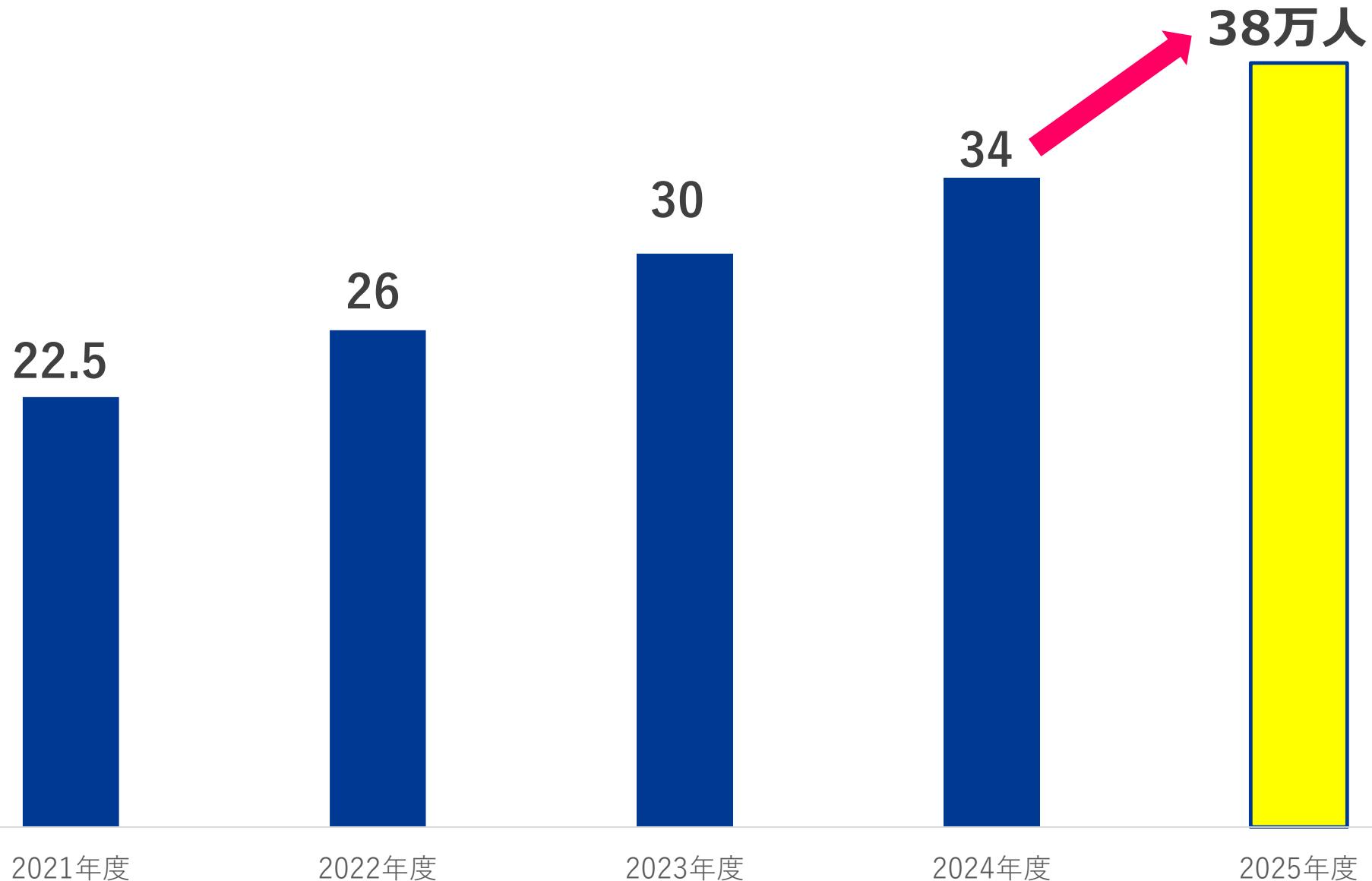


ストア高評価を維持

App Store
4.6
★★★★★

Google Play
4.5
★★★★★

2025年度 月間利用者数 38万人を目指す



2025年1月27日より宅配買取サービスを開始
初の宅配買取専門拠点「ハードオフ新発田Reセンター」を開設



目的

- ・買取機会の拡大
- ・新店出店時の在庫確保

所在地

新潟県新発田市（本社近く）

取扱商材

楽器・カメラ・オーディオ機器・
ゲーム・フィギュア等

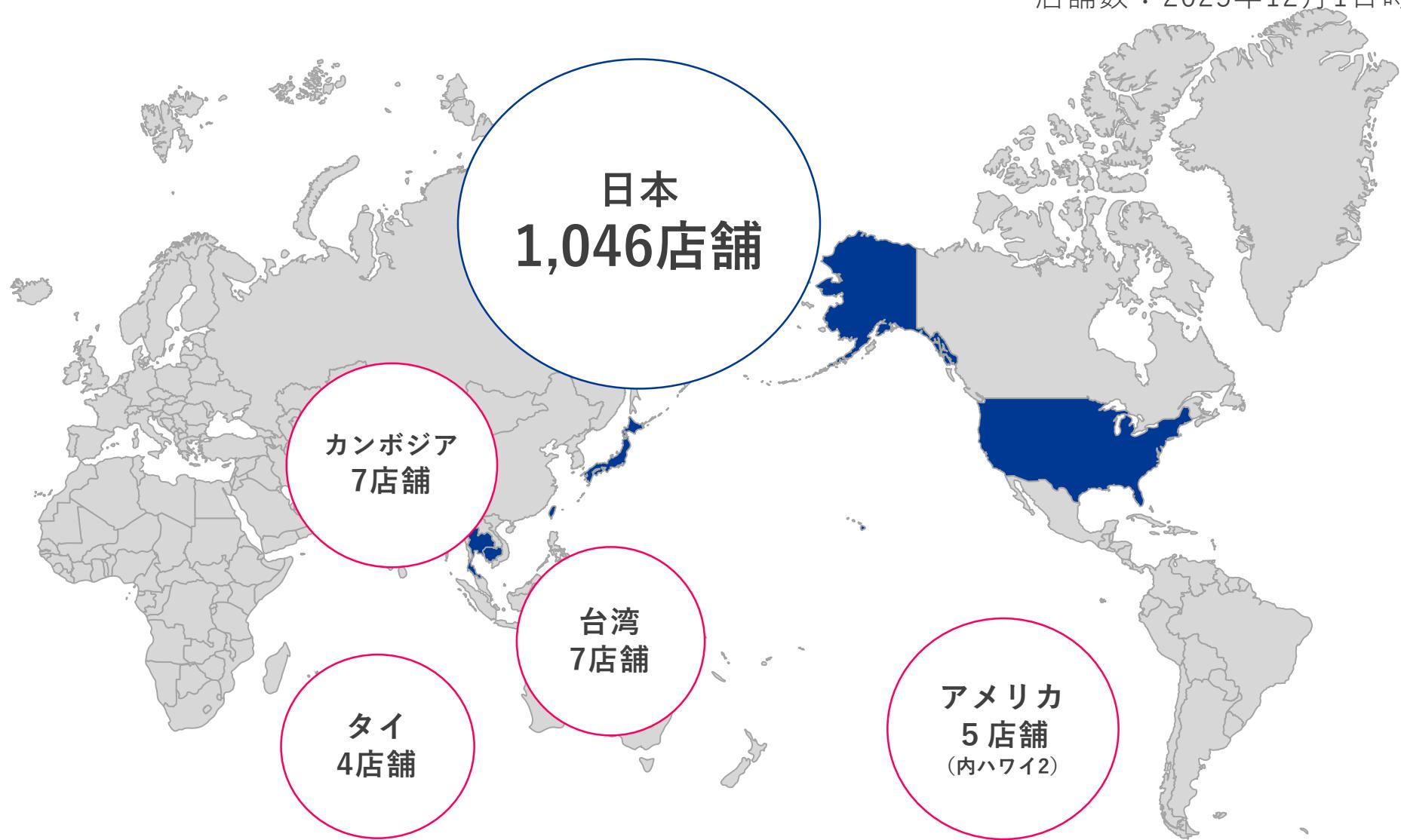
特徴

専用Webサイトを通じ申込。
送料・手数料無料で
まとめて不用品の売却ができる。

海外戦略 海外への出店

海外でグループ店舗 **23店舗** を出店

店舗数：2025年12月1日時点



2025年4月より海外事業強化のためグローバル事業部を新設

台湾フランチャイズ1号店 桃園楊梅店をオープン



店舗名

HARDOFF桃園楊梅店
(ハードオフ とうえんようばいてん)

グランドオープン日

2025年5月2日 (金)

■桃園市内では2店舗目の出店

■マクドナルドが隣接

■今後も直営・FC含め台湾全土で100店舗を目指します



タイへの現地法人設立を決定

現地法人の概要

- | | |
|-----------|------------------------------------|
| (1) 商号 | : HARD OFF (THAILAND)Co.,Ltd. (予定) |
| (2) 代表者 | : 渡邊 太志 |
| (3) 設立年月日 | : 2026年3月頃 |
| (4) 所在地 | : タイ バンコク (予定) |
| (5) 事業内容 | : リユースショップの運営 |
| (6) 資本金 | : 2百万タイバーツ (約9,400千円) |
| (7) 出資比率 | : 当社49%、タイ国内の法人51% |

タイでは現在FC店舗4店舗を出店。

現地で買い取りはせず日本から輸入した商品の販売のみを実施。

新設法人は、現地での買い取り、販売を行うリユースビジネスを展開。

中期経営計画（3か年計画）の前提 ※2025年5月策定

直営+FC合計で年間約 **50店舗** の純増を計画

		2026/3期	2027/3期	2028/3期
直営店	既存店売上高前期比	+ 2 %	+ 2 %	+ 2 %
	店舗数純増	+28	+30	+30
FC店	店舗数純増	+23	+20	+20
合計	店舗数純増	+51	+50	+50
	期末店舗数	1,063	1,113	1,163

中期経営計画（3か年計画）※2025年5月策定

経常利益率は11%、ROEは13%超を目指す

(百万円)	2025/3期 実績	2026/3期 (今年度) 計画	2027/3期 計画	2028/3期 計画
売上高	33,531 (+11.4%)	36,000 (+7.4%)	39,000 (+8.3%)	42,000 (+7.7%)
経常利益	3,403 (+13.8%)	3,660 (+7.5%)	4,100 (+12.0%)	4,600 (+12.2%)
経常利益率	10.1%	10.2%	10.5%	11.0%
当期純利益	2,314 (+10.6%)	2,450 (+5.9%)	2,660 (+8.6%)	2,990 (+12.4%)
ROE	13.2%	12.9%	13.1%	13.6%

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、23/3期11.4%、24/3期13.0%、25/3期13.2%と資本コストを上回り推移
- PBRは、25/3期末1.4倍。

	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期
ROE	2.7%	7.8%	11.4%	13.0%	13.2%
PBR (倍)	0.9	0.8	1.2	1.4	1.4

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

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

DOE（連結純資産配当率）6%程度を目安に

業績に裏付けされた安定的かつ持続的な配当を実施。

○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（28/3期目標13.0%超）

参考：売上高・経常利益・店舗数推移（連結）

	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期
売上高（百万円）	21,270	24,507	27,040	30,105	33,531
経常利益（百万円）	886	1,668	2,510	2,990	3,403
経常利益率	4.2%	6.8%	9.3%	9.9%	10.1%
店舗数	913	914	931	969	1,012
直営店舗数	389	396	408	430	450
FC店舗数	524	518	523	539	562

1

2026年3月期 第2四半期(中間期)決算概要

2

2026年3月期 通期の見通し

3

中期経営計画

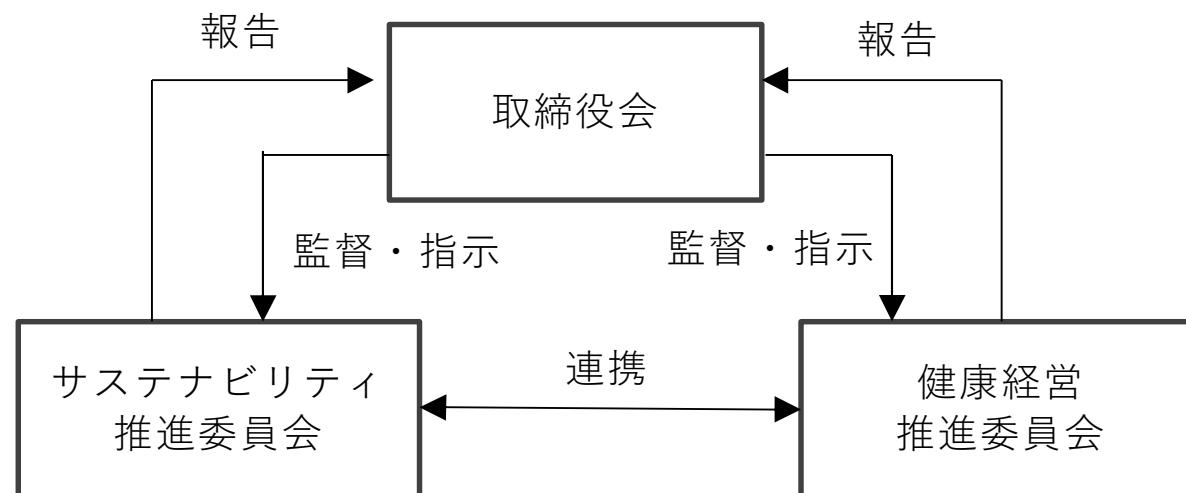
4

サステナビリティへの取り組み

サステナビリティへの取り組み 基本方針

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CO₂排出削減量（2024年度）

品目	CO ₂ 排出削減量 (t)
家電 6品目	27,555
家具	21,397
衣料品	12,966
ゴルフクラブ	102
タイヤ	168
ホイール	1.4
CD・DVD	448
書籍	6,254

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

68,891tのCO₂削減に貢献

(※) ハードオフグループ店舗での主要13品目 2024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LCCO₂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。

■CO₂排出量実績

	2013年度実績 (t-CO ₂ e)	2024年度実績 (t-CO ₂ e)	2013年度比
Scope1	680	587	▲13.7%
Scope2	8,349	6,906	▲17.3%
合計	9,029	7,493	▲17.0%
(売上高1億円当たり) 合計	70.1	32.0	▲54.4%

人的資本への投資に関する取り組み

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、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方から、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
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

2024年度までの祝金取得者 9名

年間休日数の 増加

2025年4月より年間休日数を10日間増加（105日 ⇒ 115日）
→適切な休養を取ることで心身のバランスを整え、
元気に働くように配慮する

育休復帰祝金

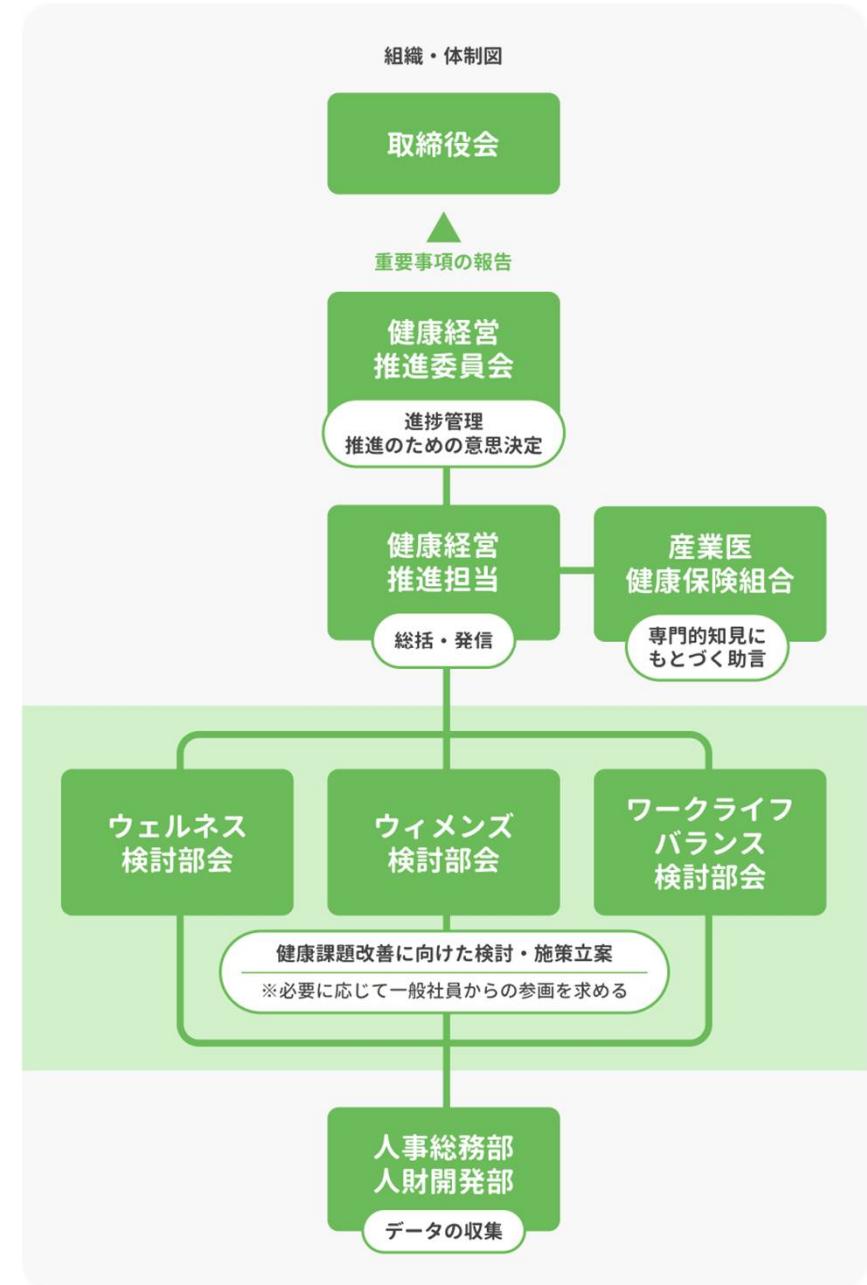
2024年4月1日より、1ヶ月以上の育児休暇を取った社員に、
休業前の手取り額と国の給付金との差額を復帰後に支給。
→育児休業を100%取得し、かつ取得後も全員に復帰してもらうねらい

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、SDGs 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2025に認定

経済産業省から3年連続で**健康経営優良法人2025（大規模法人部門）**に認定。引き続きホワイト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

サステナビリティへの取り組み その他

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

」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、障碍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。

I R 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