



REUSE IS GOOD

決算説明資料

2026年2月期

株式会社買取王国

東証スタンダード 証券コード 3181

目次

- 2026年2月期 決算概要
- 2027年2月期 業績予想
- 【Appendix】 会社紹介ほか

2026年2月期 決算概要

決算サマリー

売上高・利益成長

売上高 **9,330**百万円、営業利益 **507**百万円、経常利益 **546**百万円
とともに過去最高を更新

既存店売上の 成長継続

2022年3月から当決算期まで**48**ヵ月連続で売上高が過去最高を更新

店舗出店

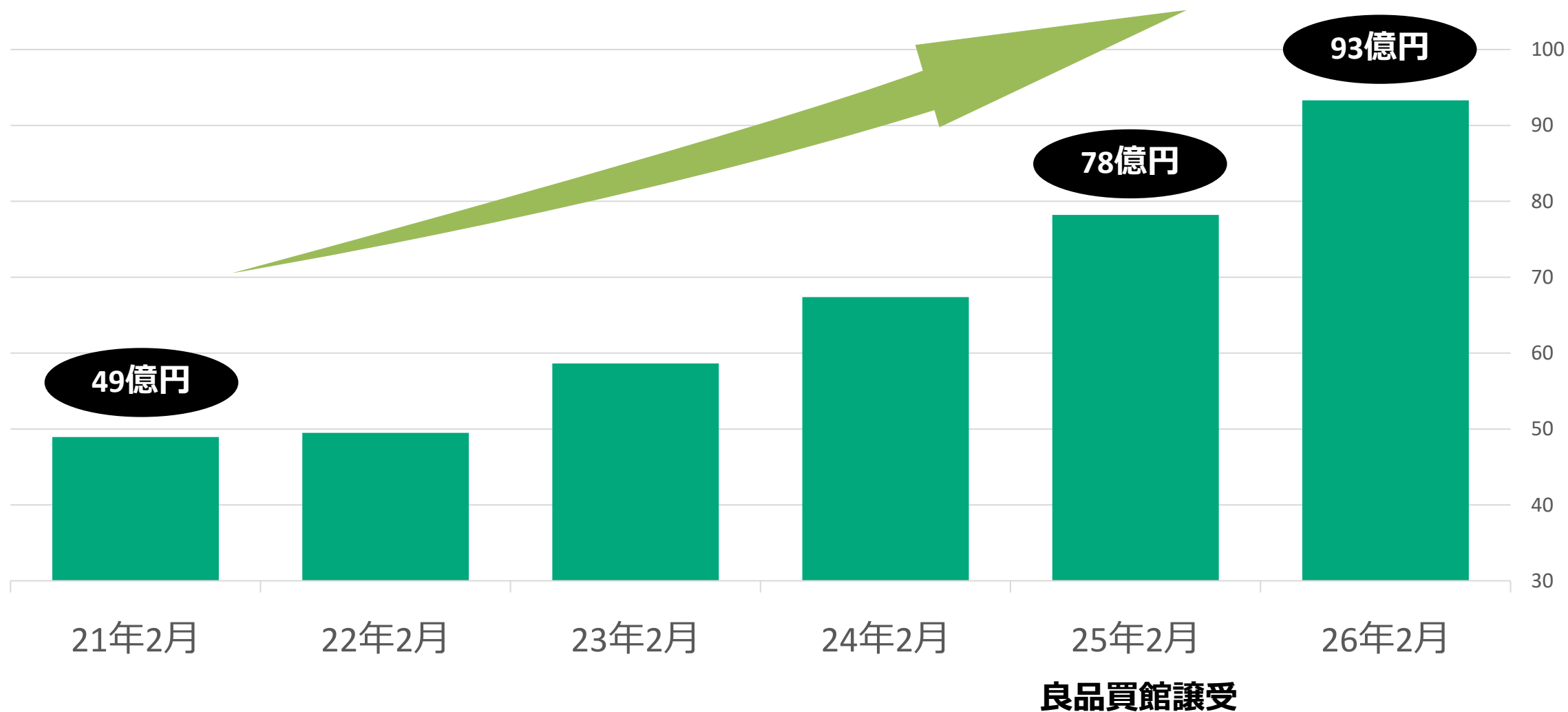
計画通り工具7店、マイシュウサガール2店、KOV1店を出店
KOVは更に1店出店を実施

損益計算書

	25年2月期	26年2月期	増減	前比	コメント
売上高	7,822	9,330	+1,508	119.3%	
売上総利益	4,129	4,843	+714	117.3%	貴金属の構成比増により 売上総利益が対前年で悪化
(売上総利益率)	52.8%	51.9%	▲0.9%		
販管費	3,707	4,335	+629	117.0%	
営業利益	422	507	+85	120.1%	販管費のコントロールにより 営業利益率が対前年で改善
(営業利益率)	5.40%	5.43%	+0.03%		
経常利益	465	546	+80	117.3%	

売上高

①良品買館の譲受、②計画通りの新規出店、③既存店の増収、が売上増に貢献

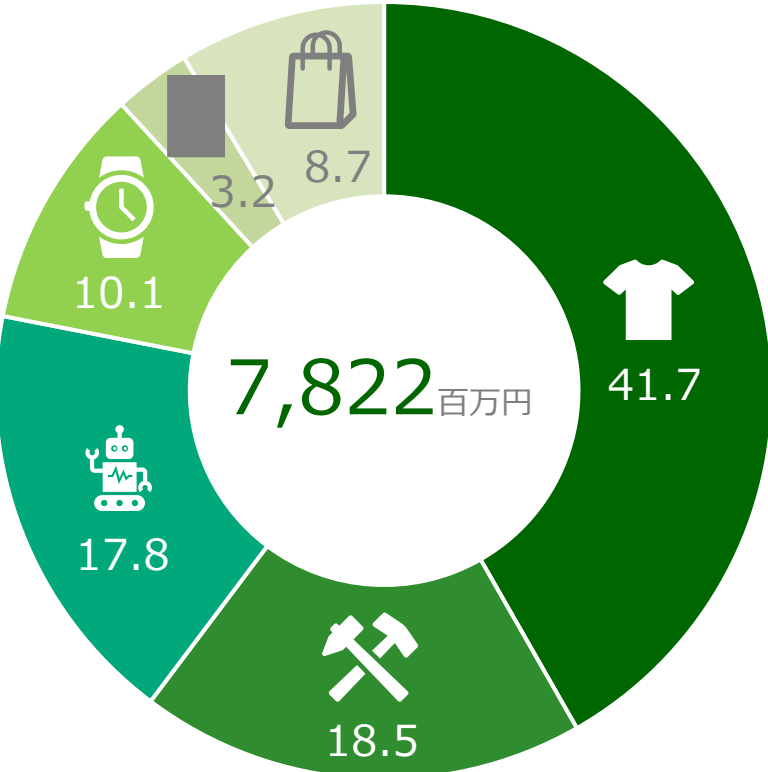


商材分類別実績

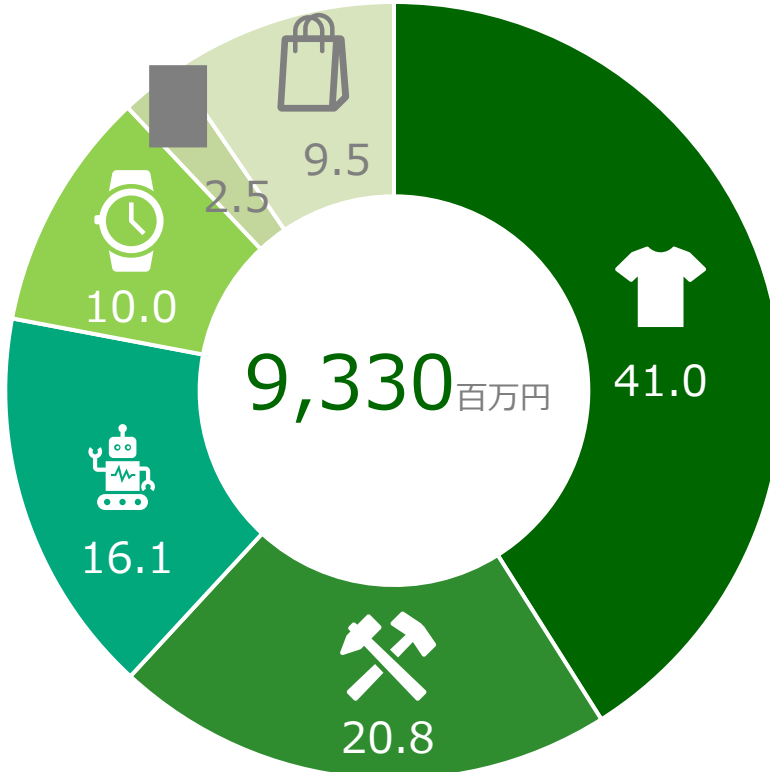
(百万円)	2025年2月期	2026年2月期	前年同期比	増減要因
ファッション	3,259	3,829	117.5%	事業譲受、KOVの出店 既存店の販売強化
工具	1,449	1,943	134.1%	新規出店や、 既存店の販売強化
ホビー	1,395	1,501	107.6%	事業譲受、 ホビー専門店への改装
ブランド	791	936	118.3%	良品買館の譲受や、 既存店の販売強化
トレカ	250	234	93.6%	相場変動が激しいため、 意図的に取扱量を抑制
貴金属	440	523	118.8%	
その他	238	364	152.9%	良品買館の譲受により、 家具・家電が強化
合計	7,822	9,330	119.3%	




商材分類別実績

25年2月期



26年2月期



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

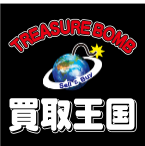



販管費

(百万円)	25年2月期	26年2月期	前年同期比	差異要因
給与及び賞与	1,506	1,781	118.2%	人員増加・昇給
地代家賃	640	776	121.3%	新規出店・事業譲受
水道光熱費	126	144	114.6%	新規出店・事業譲受 電気代高騰
消耗品費等	172	148	86.0%	前期は買取王国事業を 2店舗出店
減価償却費	99	149	150.7%	新規出店・事業譲受 新POS導入
広告宣伝費	61	63	104.0%	
その他	1,103	1,275	115.6%	新POS導入・採用強化 外注委託 他
合計	3,707	4,335	117.0%	

投資関係

計画通りに推移

・新規出店、リニューアルオープン

業態		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	計画比
	出店	—	—	—	—	—	—
	リニューアル	—	1店	—	—	1店	—
	出店	+2店	+2店	+1店	+2店	7店	計画通り
	リニューアル	—	—	—	—	—	—
	出店	+2店	—	—	—	2店	計画通り
	リニューアル	—	—	—	—	—	—
	出店	+1店	—	+1店	—	2店	計画+1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。

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
 買取王国	—	2店	—
工具買取王国	3店	5店	7店
 マイシュウガール	1店 (移転)	1店	2店
 KOV	—	—	2店
 良品買館 (輝け! ツールマン含む)	—	10店 (譲受)	—
合計	4店 (1店は移転)	18店 (10店は譲受)	11店

※FC関連は除く

出店に関する投資額（資産含む）の推移

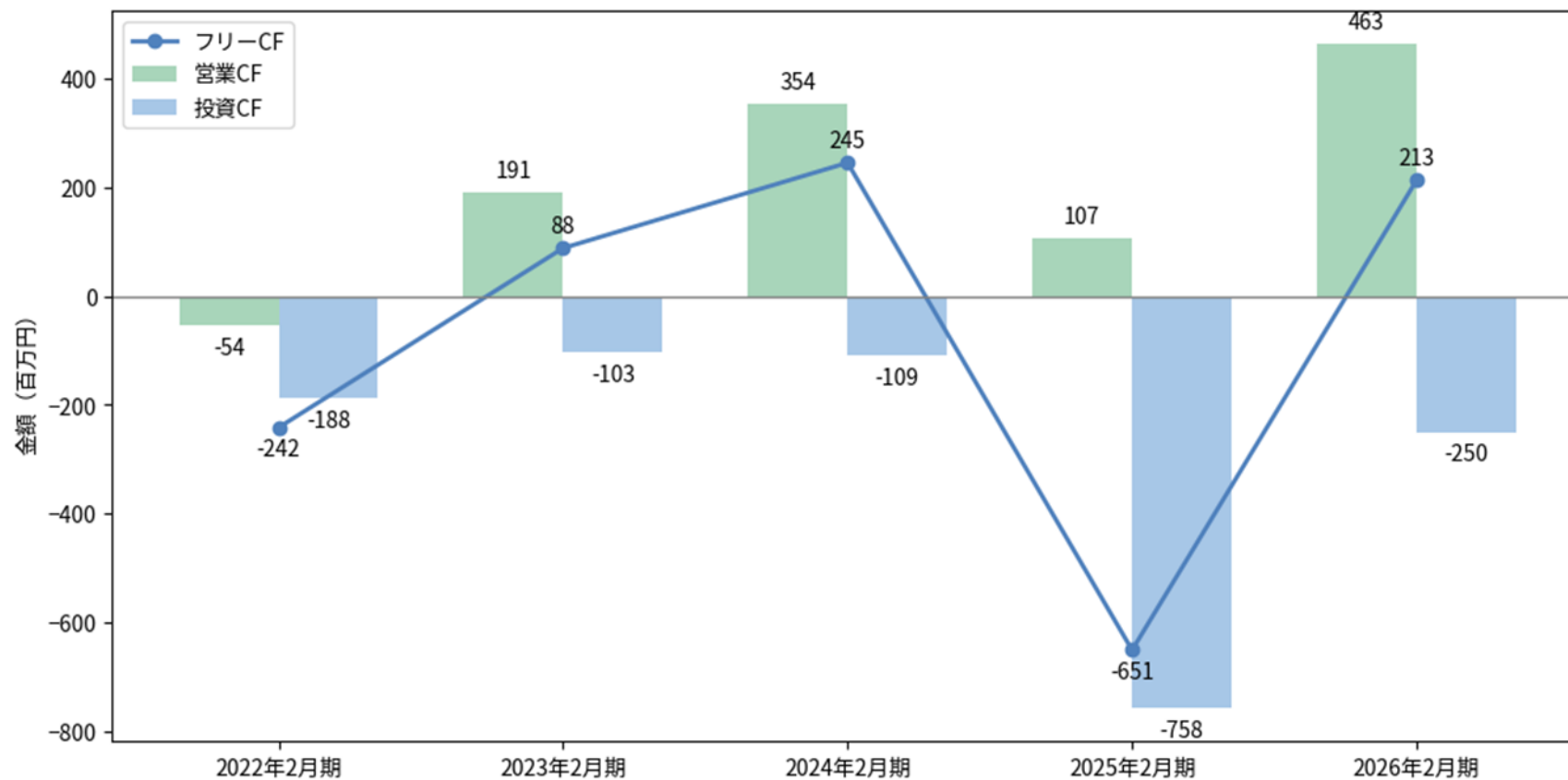
単位：千円

	24/2期	25/2期	26/2期	前年比
出店	93,027	346,021	314,484	90.9%
移転/改装	17,698	-	37,823	-
譲受	-	344,620	-	-
合計	110,726	690,641	352,307	51.0%

※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

キャッシュフロー

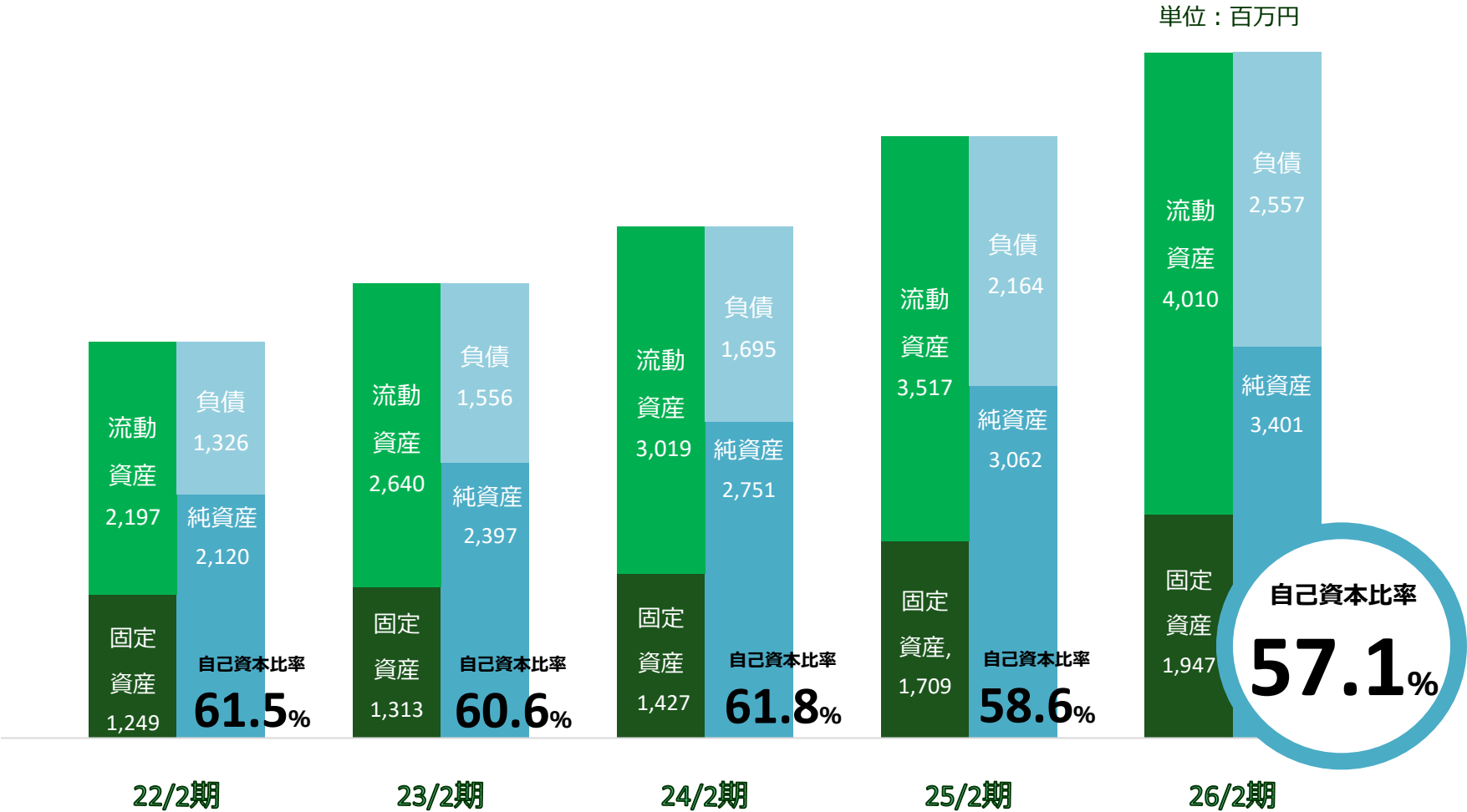
強固なCF創出による、持続可能な成長投資



成長投資を実行しながら
 フリーCFを確保し、
 持続的成長を支える強固な
 キャッシュ創出力を実現。

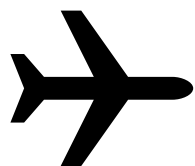
自己資本比率

成長投資の推進に伴い、財務レバレッジを適切に活用



2027年2月期 業績予想

事業拡大に向けた取組み



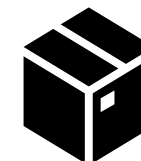
海外部門の強化

- ◆ 海外出店の準備
出店予定地は東南アジア
27年2月期中の出店を目指す
- ◆ 越境ECの開始
商流拡大による廃棄ロス削減、
粗利の向上



積極的な新規機会探索

- ◆ 既存事業とのシナジー
M&Aを含めた新規事業の機会
探索を継続
販売チャネル、顧客基盤の拡大
によるスケールメリットを創出
させシナジーを最大化させる



SCM機能の強化

- ◆ 物流機能の構造改革、
新規物流拠点の本格稼働
外注業務の内製化による効率向上、
コスト圧縮
- ◆ 国内ECの再構築
ECサイトをリニューアル、
販売チャネルの拡大

持続的成長に向けた経営戦略の柱



工具買取王国



収益性の構造改革

◆粗利率の向上

初期売価制度と値入率の改善
高粗利率のアウトレット業態実験

◆在庫回転の強化

滞留基準を超えた在庫の即現金化
オペレーションを見直し商品化を加速

◆得意商材の専門店化

古着買取王国のオープン（4月10日）
ホビー買取王国の磨きこみ

成長ドライバー

◆新規出店

今期直営7店舗を計画
東海・関西・北陸・中国を出店予定

◆新規顧客の獲得と定着

商品管理、仕入の強化、顧客接点の強化
ECの強化、人財採用・育成

狭属性一番化

◆ヴィンテージ商材の強化

KOV3号店をオープン（3月20日）
2回目の大型イベントを開催（4月18日）

◆地域に合わせた商品構成

地域特性に合わせた商材展開ならびに、
店舗スタッフの得意を活かした商品展開

ガバナンス体制の強化

執行役員制度の導入（26年4月）

<目的>

1. 意思決定の迅速化と業務執行体制の強化
2. コーポレート・ガバナンスの充実
3. 次世代経営を担う中核人材の育成、外部人材の確保

業績予想

売上高、利益ともに更なる成長を目指す

単位：百万円	26年2月期 実績	27年2月期 予想	前比
売上高	9,330	10,012	107.3%
売上総利益	4,843	5,316	109.8%
販管費	4,335	4,715	108.8%
営業利益	507	600	118.5%
経常利益	546	610	111.8%
当期利益	358	403	112.6%

【Appendix】

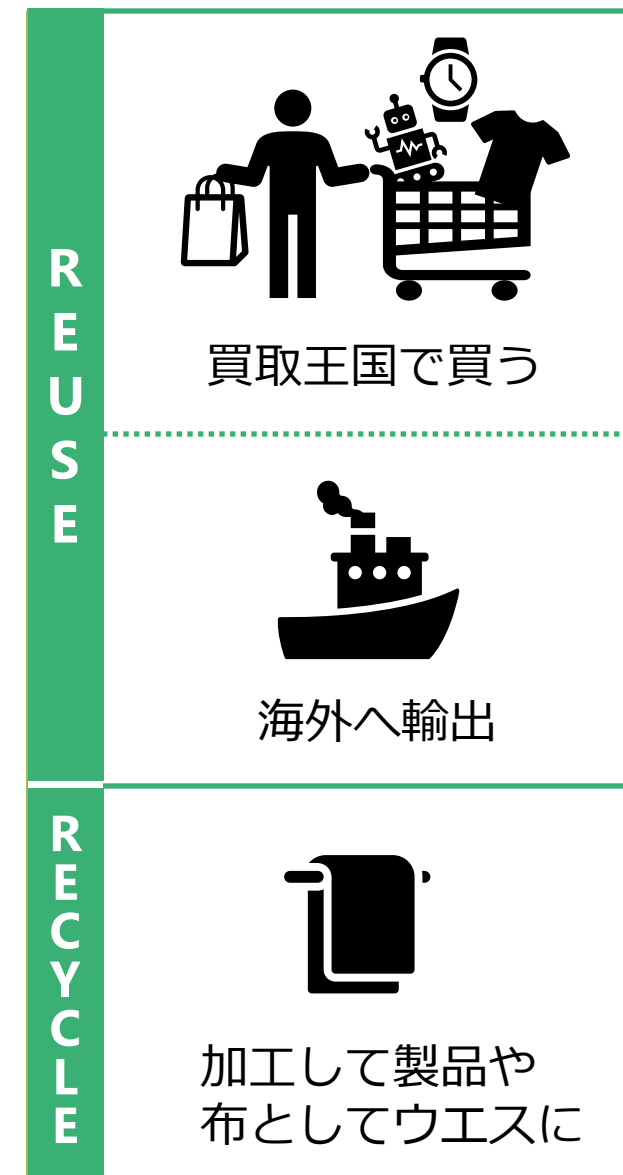
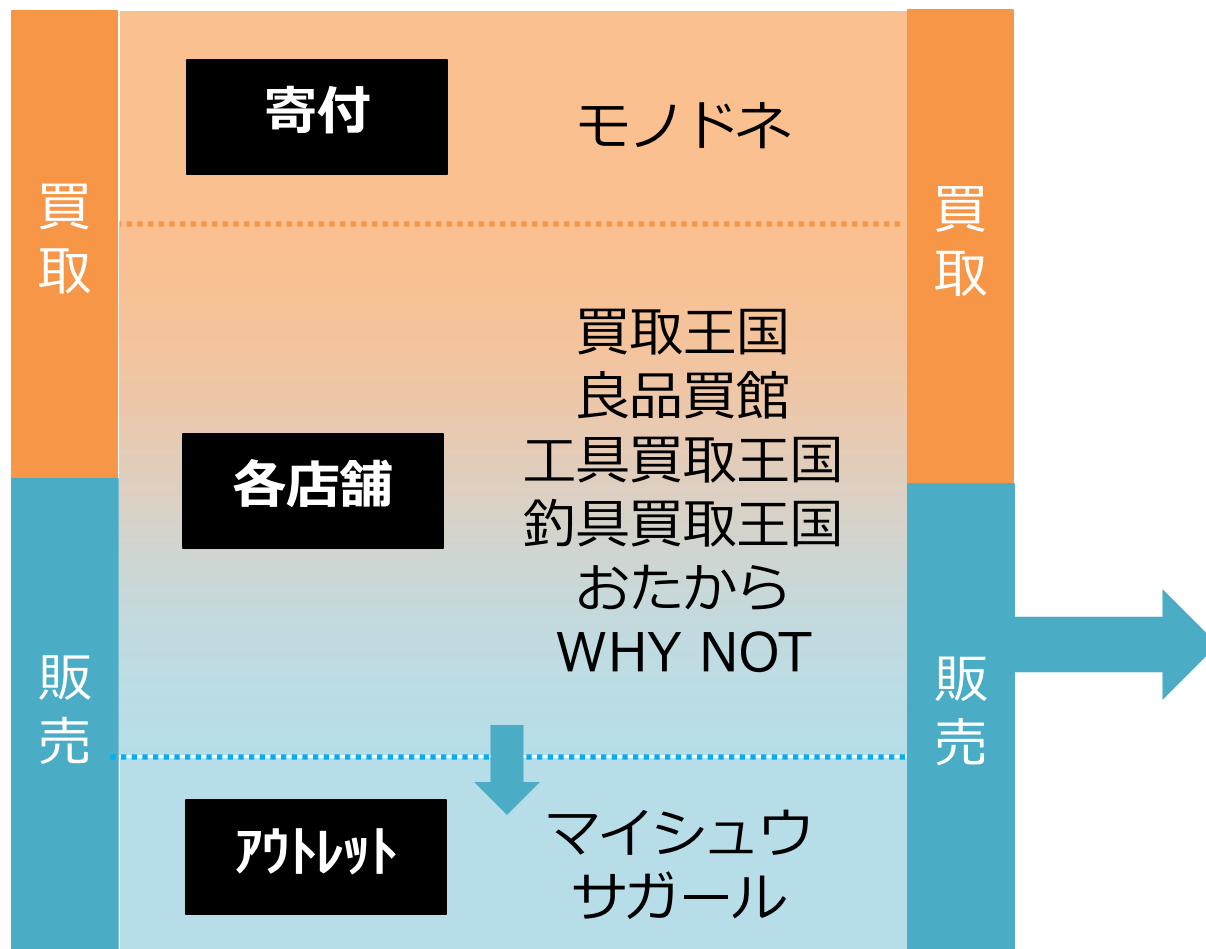
会社紹介など

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	長谷川 和夫 嶋本 匡能
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



店舗展開



直営 25 店舗

直営 1 店舗

直営 1 店舗

直営 7 店舗

直営 32 店舗
うちFC 7 店舗

直営 6 店舗

メイン事業
総合リユース店

ホビー専門店

古着専門店

関西エリア
総合リユース店

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

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

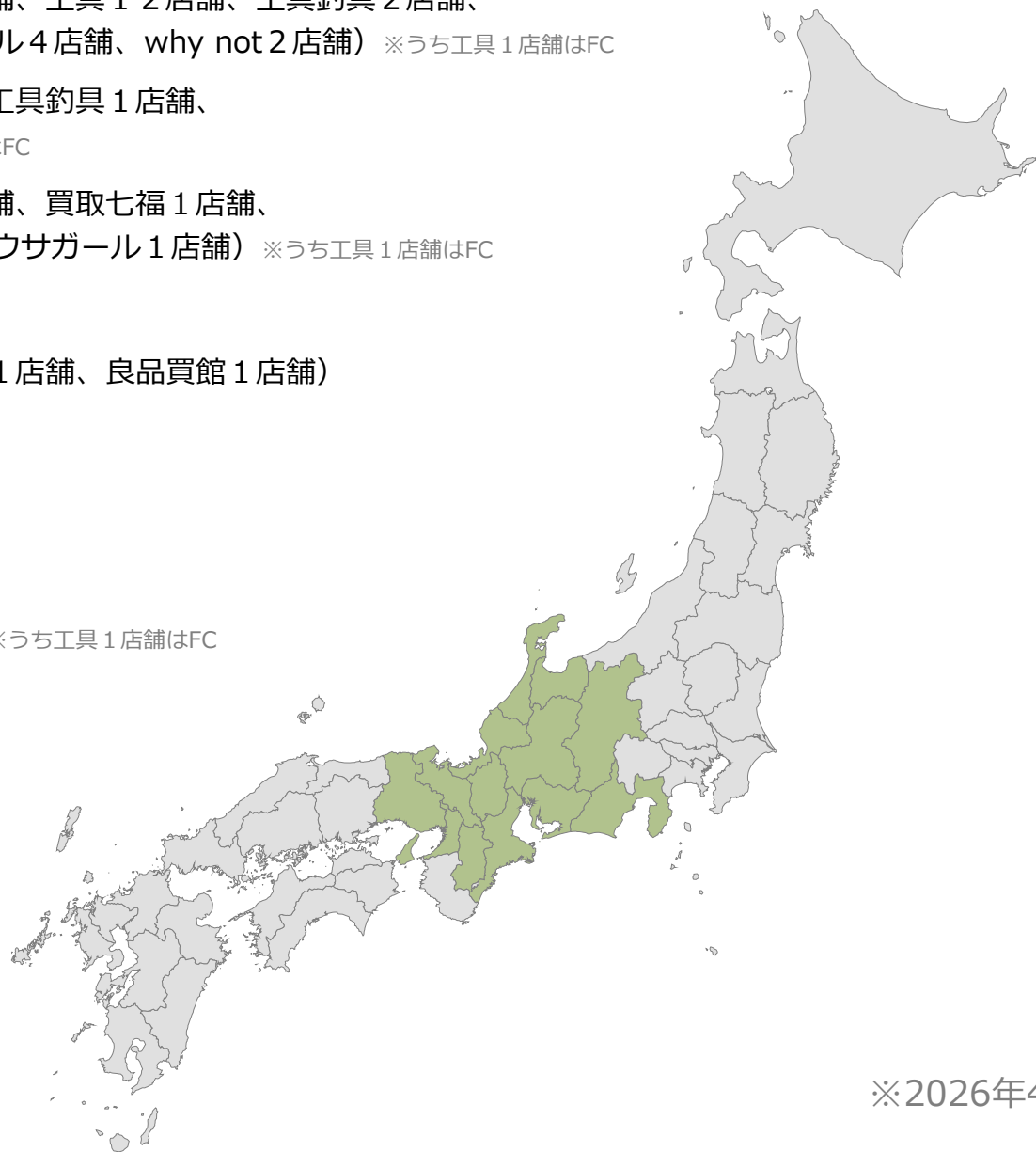
不要品で寄付ができる
ポータルサイトの運営

※一部総合店の業態転換を実施（専門店業態は分けて表示いたしました）王国→ホビー、古着、工具→釣具

※2026年4月24日現在

店舗展開

- 愛知県 4 1 店舗 (買取王国 1 7 店舗、ホビー 1 店舗、工具 1 2 店舗、工具釣具 2 店舗、KOV 3 店舗、マイシュウサガール 4 店舗、why not 2 店舗) ※うち工具 1 店舗はFC
- 大阪府 1 4 店舗 (買取王国 2 店舗、工具 6 店舗、工具釣具 1 店舗、良品買館 5 店舗) ※うち工具 3 店舗はFC
- 岐阜県 1 2 店舗 (買取王国 6 店舗、工具買取 3 店舗、買取七福 1 店舗、おたから買取 1 店舗、マイシュウサガール 1 店舗) ※うち工具 1 店舗はFC
- 静岡県 4 店舗 (工具 1 店舗、買取七福 3 店舗)
- 兵庫県 3 店舗 (古着買取王国 1 店舗、工具釣具 1 店舗、良品買館 1 店舗)
- 三重県 3 店舗 (工具 2 店舗、工具釣具 1 店舗)
- 石川県 2 店舗 (工具 2 店舗)
- 京都府 2 店舗 (工具 2 店舗)
- 奈良県 2 店舗 (良品買館 1 店舗、工具 1 店舗) ※うち工具 1 店舗はFC
- 滋賀県 1 店舗 (工具 1 店舗)
- 富山県 1 店舗 (工具 1 店舗)
- 福井県 1 店舗 (工具釣具 1 店舗)
- 長野県 1 店舗 (工具 1 店舗) ※うち工具 1 店舗はFC



全 8 7 店舗

※うちFC 7 店舗

※2026年4月24日現在

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



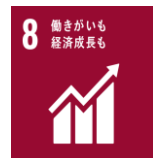
弊社が運営する店舗(事務所)では、LED照明(環境負荷の少ない)の使用を積極的に進めると同時に、店舗(事務所)で冷暖房の設定温度コントロールを実施しております。

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。

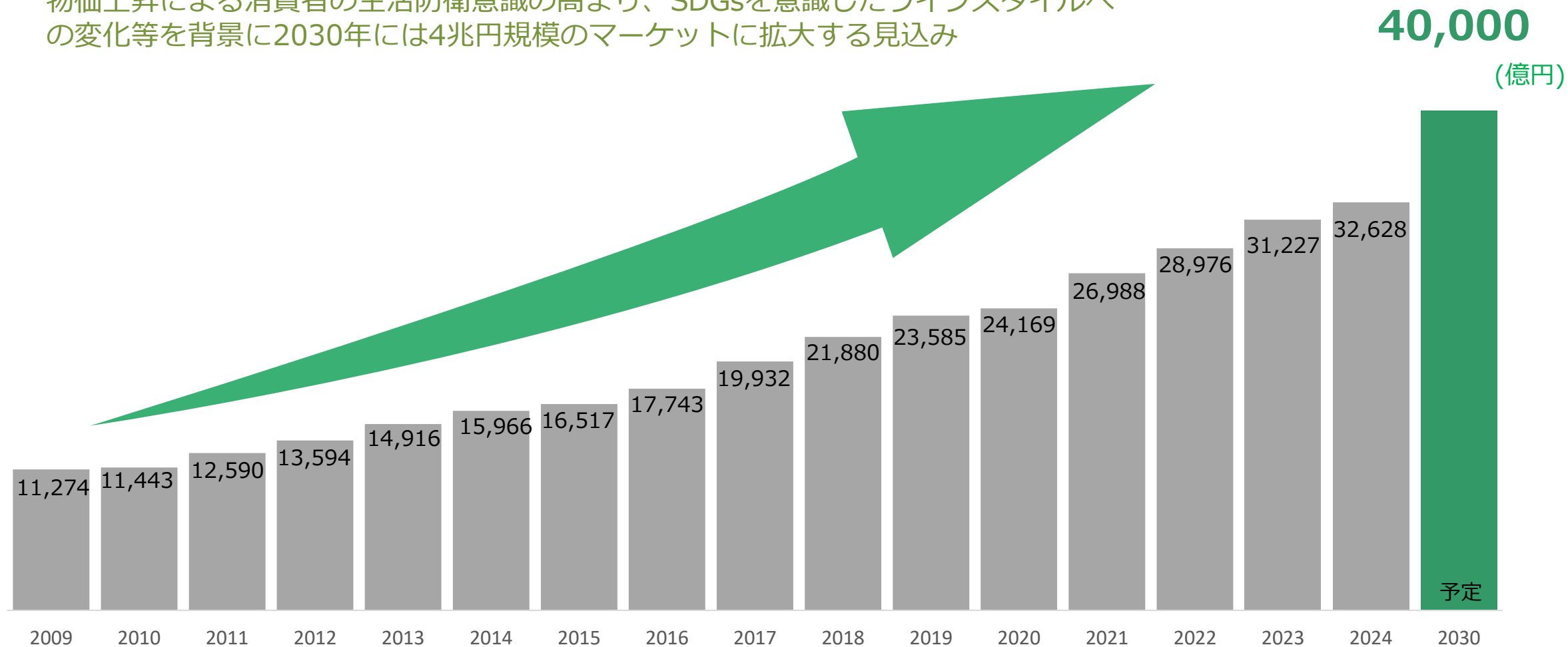
清掃活動



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%	6,671 121.1%	9,330 119.3%
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%	3,525 119.7%	4,843 117.3%
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%	3,232 121.8%	4,335 117.0%
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%	292 100.1%	507 120.1%
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%	326 101.4%	546 117.3%
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%	215 92.0%	358 109.0%

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。