

2013年2月期 決算説明資料

株式会社買取王国

<http://www.okoku.jp>

2013年4月





注記

本資料に掲載されている当社の現在の計画、見通し、戦略等の情報は、本資料発表日現在において入手可能な情報及び将来の業績に影響を与える不確実な要因に係わる仮定を前提としております。

したがって、実際の業績は、通常予測し得ないような特別事情の発生などにより、当資料記載の業績見通しとは異なる結果を生じ得るリスクを含んでおります。

また、本資料は投資勧誘を目的としたものではありません。投資家の皆さまにとって重要と考えられるような情報について、積極的な開示に努めてまいります。投資に関する決定は、ご自身のご判断において行われるようお願い申し上げます。

なお、いかなる目的であれ、当資料を無断で複製、または転送などを行われないうようお願いいたします。





会社概要

平成25年2月末現在

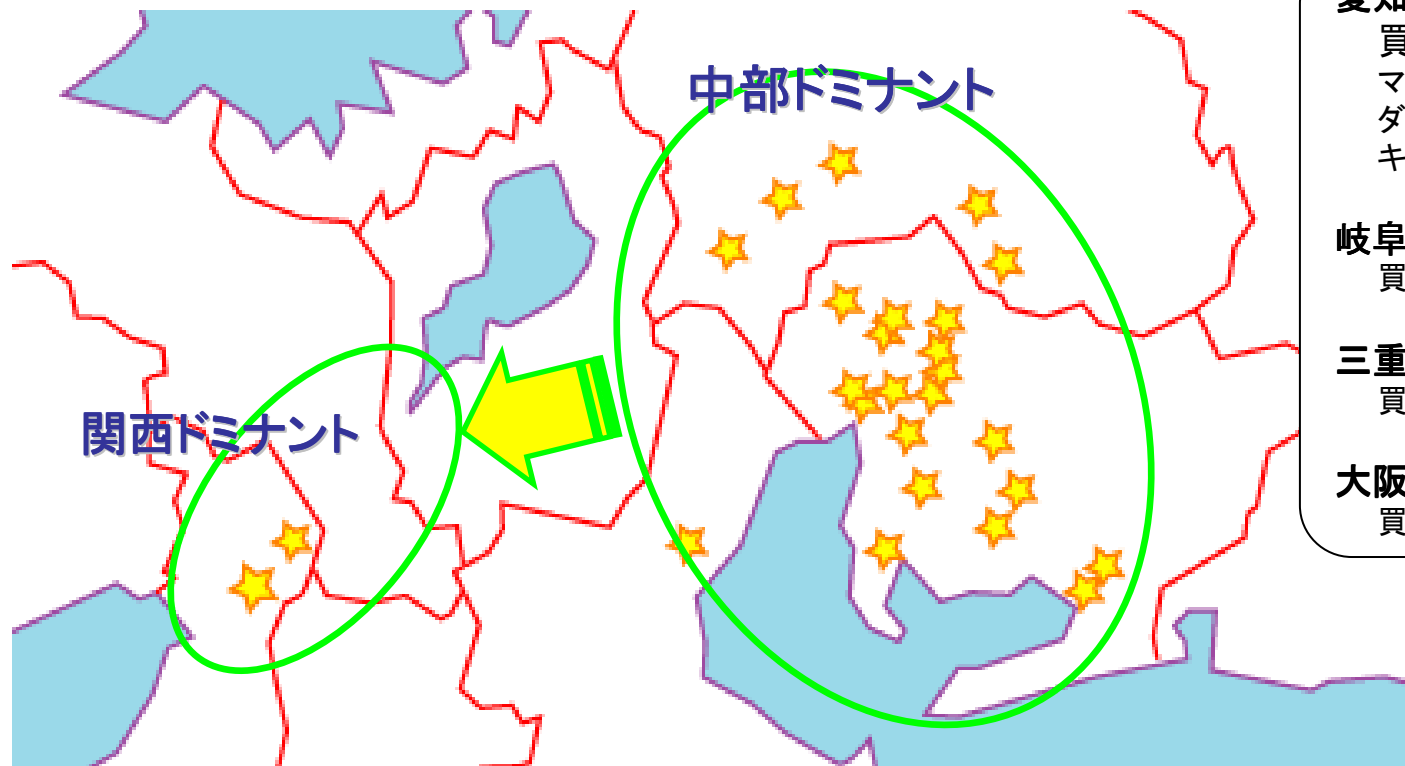
社名	株式会社 買取王国（証券コード 3181）
創業	平成14年5月 ※買取王国事業の創業
所在地	〒455-0073名古屋市港区川西通5丁目12番地
資本金	330,319千円
代表者	代表取締役社長 長谷川和夫
従業員数	正社員107名＋パート・アルバイト366名（1日8時間換算）
業務内容	「価値再生感動創造業」を事業ドメインとして、以下のリユースショップの展開を行っております。 『買取王国』 『マイシュウサガール』 『ダンシングベア』 『キングファミリー』（FC加盟）
店舗数	買取王国26店舗（うちFC1店舗） マイシュウサガール2店舗 ダンシングベア1店舗 キングファミリー1店舗 合計30店舗





店舗分布

平成25年2月末現在



愛知県

- 買取王国 18店舗
- マイシュウサガール 2店舗
- ダンシングベア 1店舗
- キングファミリー 1店舗

岐阜県

- 買取王国 5店舗(うちFC1店舗)

三重県

- 買取王国 1店舗

大阪府

- 買取王国 2店舗



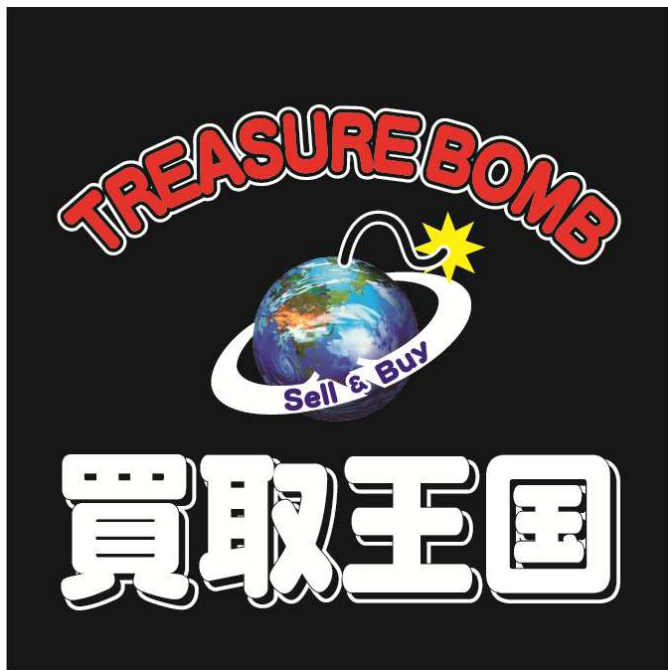
※中部ドミナントに28店舗(うちFC1店舗)を展開中。
 ※関西ドミナントとして平成24年2月に枚方店、6月には当社最大の売場面積(2,987㎡)の寝屋川店を出店。
 ※買取王国10店舗に対してマイシュウサガール1店舗を目安に展開予定。





<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だしていきます。』



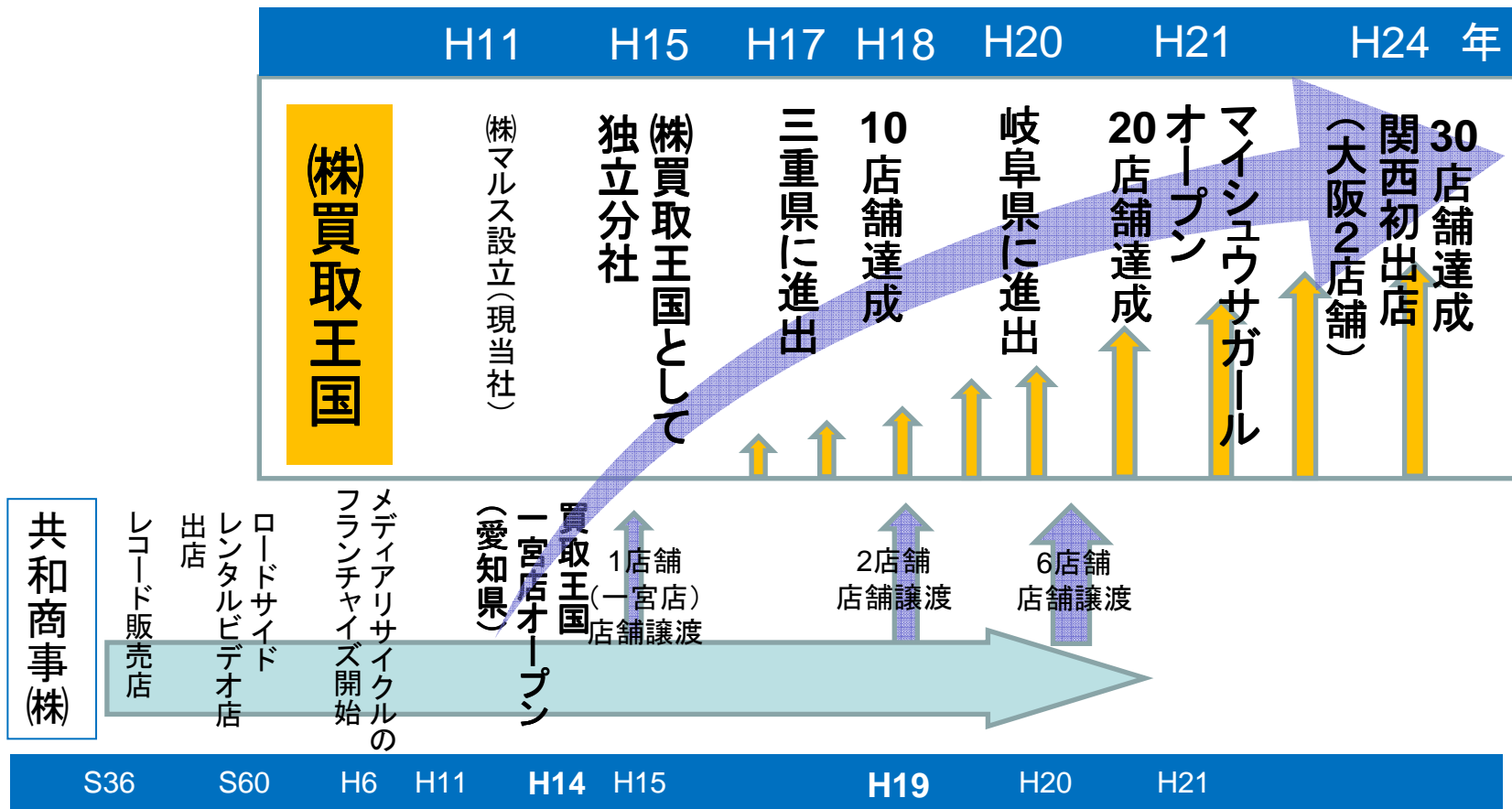
<事業ドメイン>

『価値再生感動創造業』



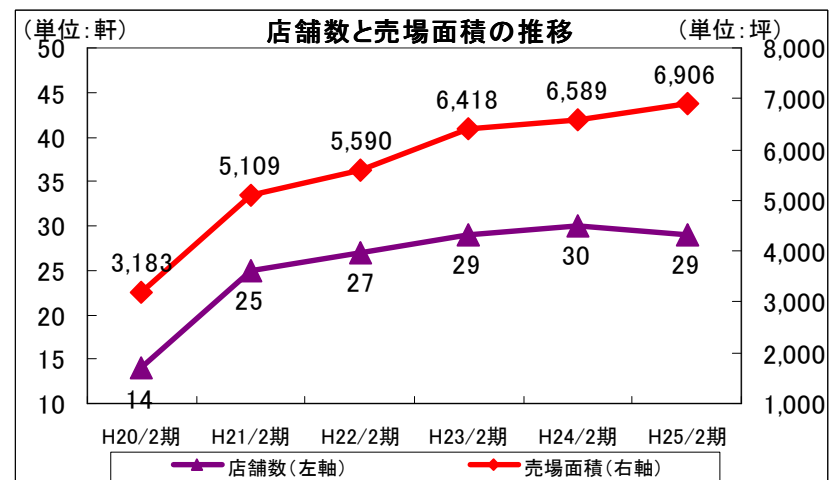
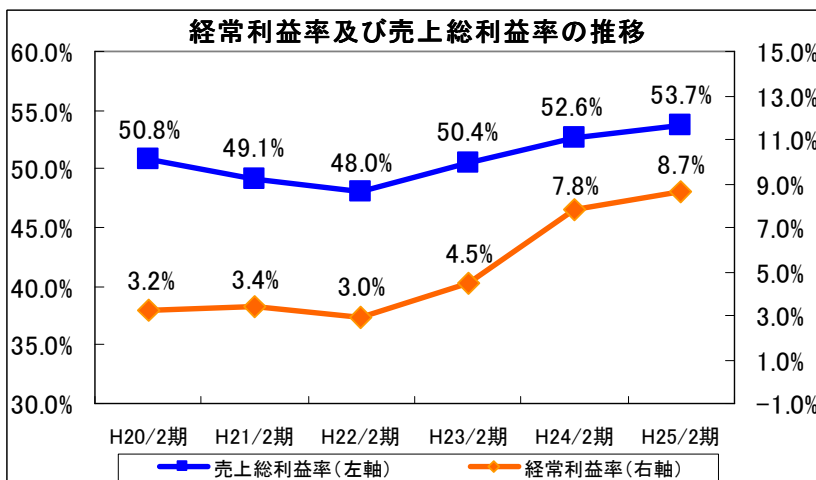
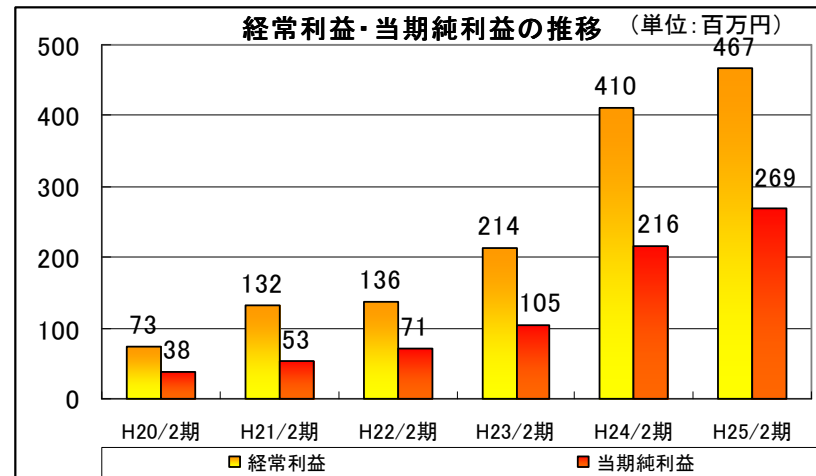
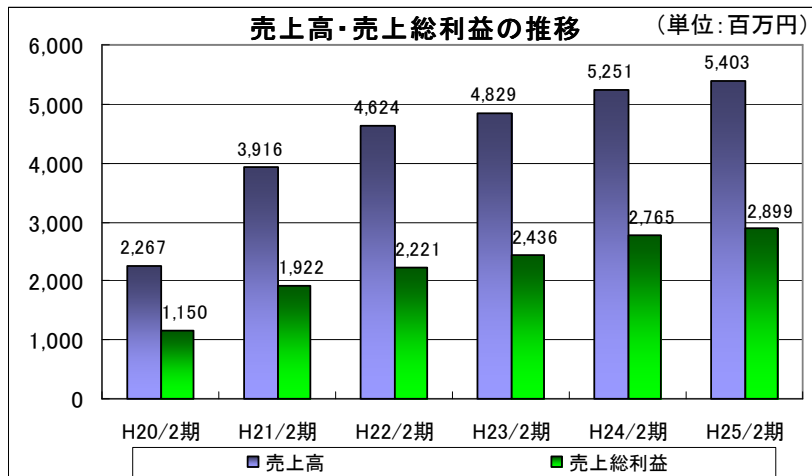
会社沿革

常に時代の変化やお客様のニーズに合わせて、変化してきました。





業績の推移

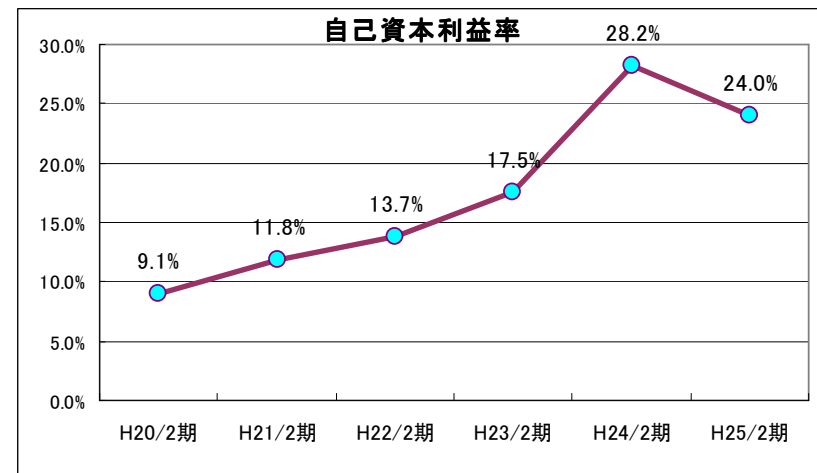
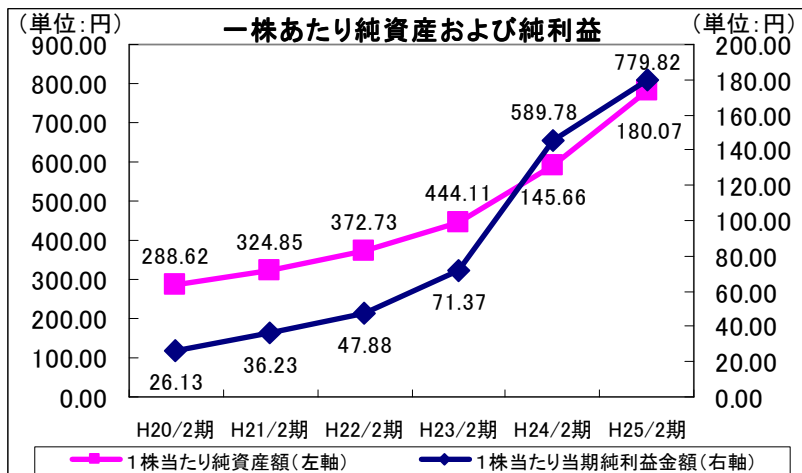
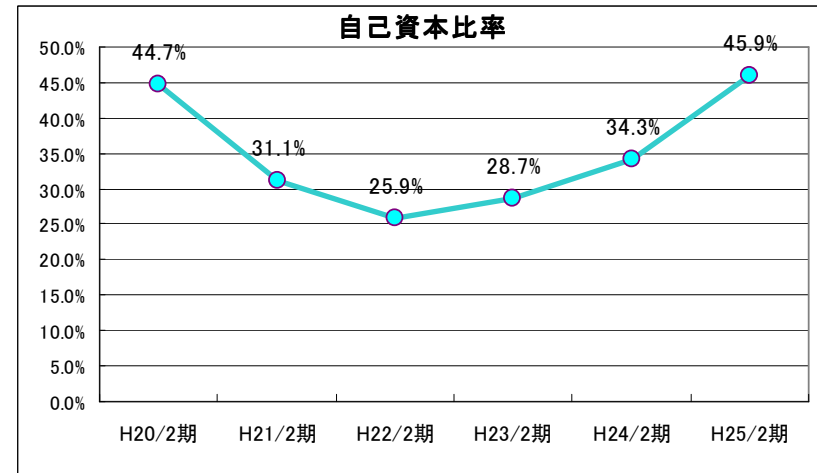
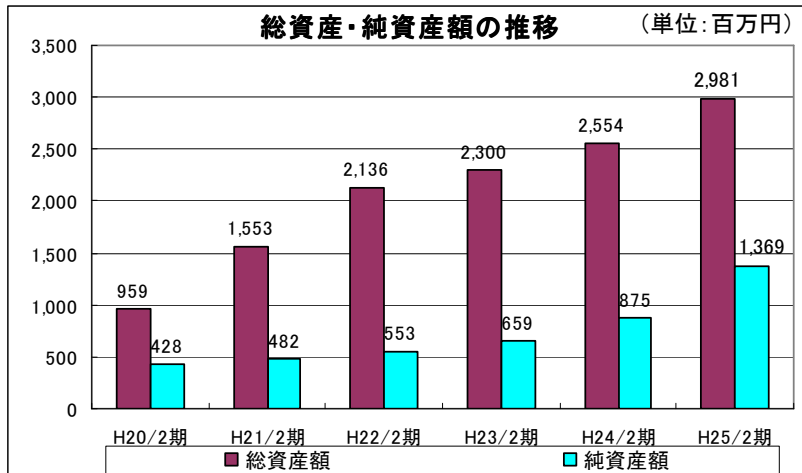


※買取王国のFC1店舗を除く





業績の推移

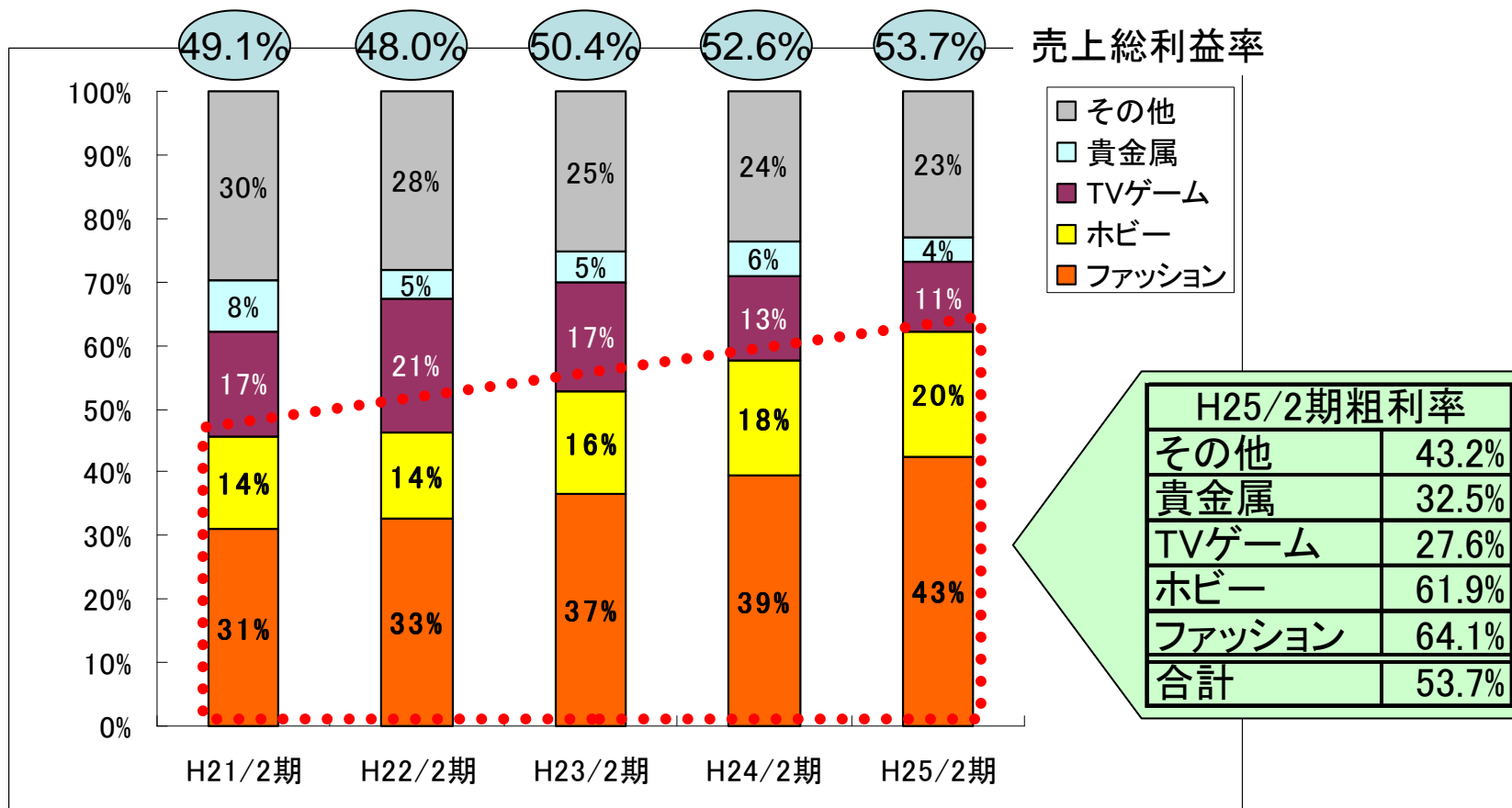


※買取王国のFC1店舗を除く





商品別売上構成比の推移



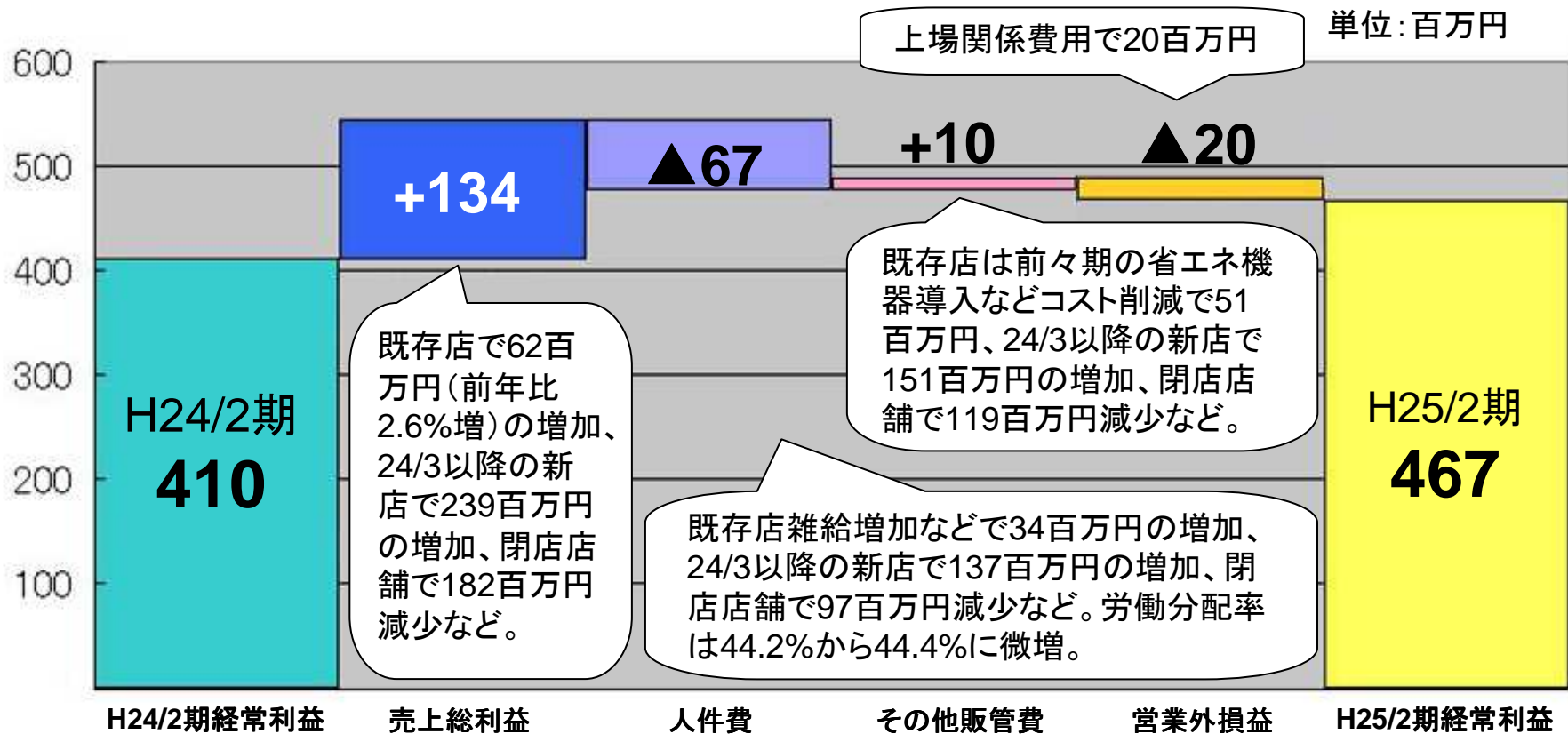
売上総利益率の高い、ファッションとホビーを拡大し粗利額を増加

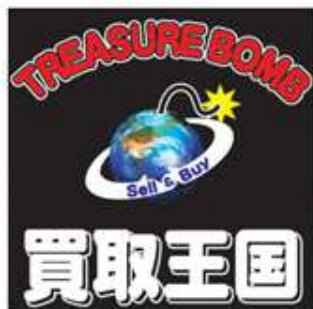




前々期からの経常利益分析

既存店の成長が売上総利益額の増加を牽引。





H26年2月期業績予想

	単位	H25年2月期 通期実績	H26年2月期 通期予想	前年比	前年差異額
売上高	千円	5,403,067	5,840,000	108.1%	436,933
売上総利益	千円	2,899,103	3,214,919	110.9%	315,816
(売上比)	%	53.7%	55.0%		1.4%
営業利益	千円	480,627	515,776	107.3%	35,149
(売上比)	%	8.9%	8.8%		-0.1%
経常利益	千円	467,511	515,000	110.2%	47,489
(売上比)	%	8.7%	8.8%		0.2%
当期純利益	千円	269,153	296,331	110.1%	27,178

H26年2月期は買取王国4店舗、マイシュウサガール1店舗を出店予定。

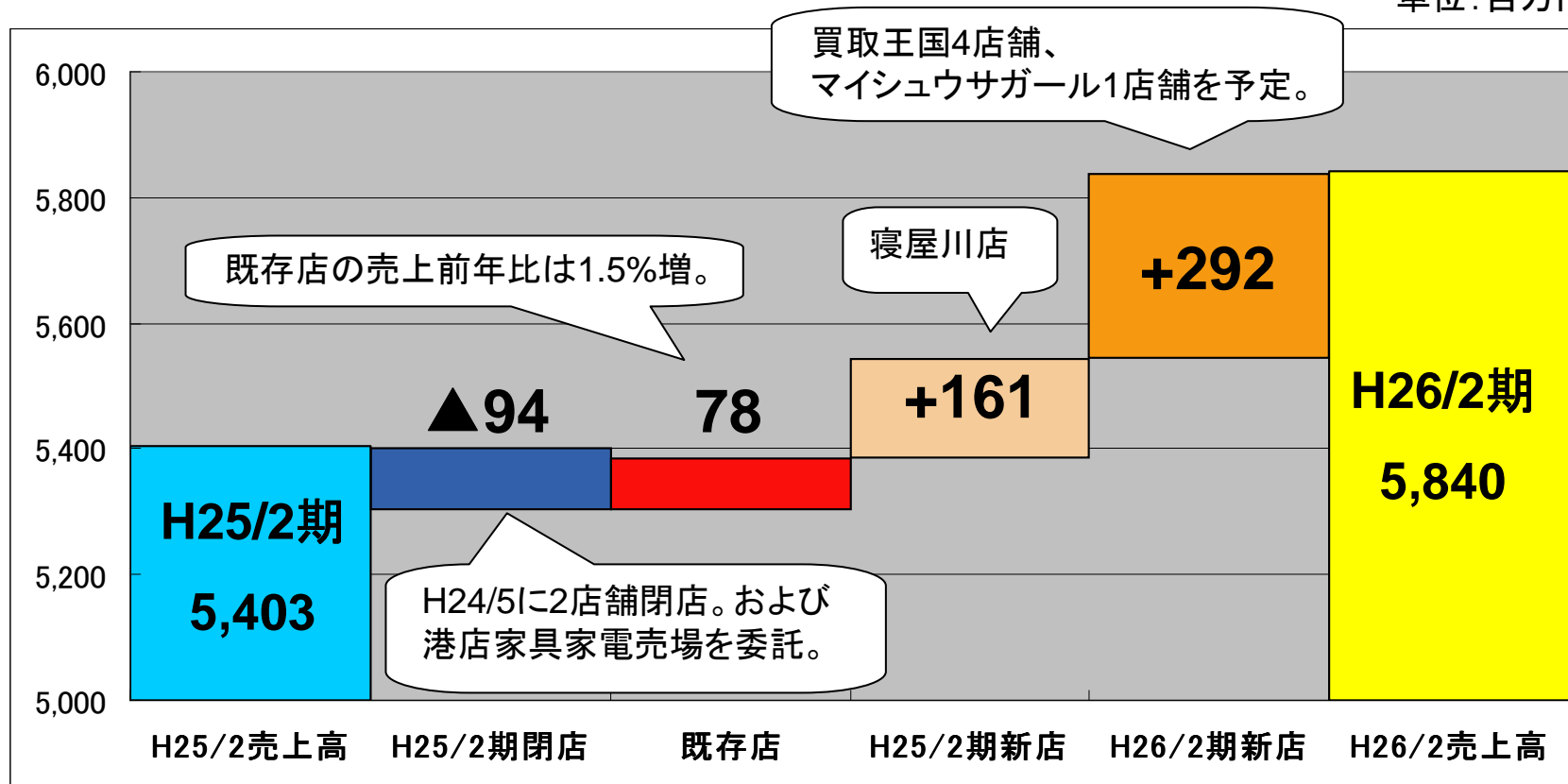




前期からの売上高増減

H26年2月期は買取王国4店舗、マイッシュウサガール1店舗を出店予定。

単位: 百万円





当社の成長要因

①こだわりの商品構成
高単価と低単価の品揃え

②個店経営
「わくわく・ドキドキ・大発見！」

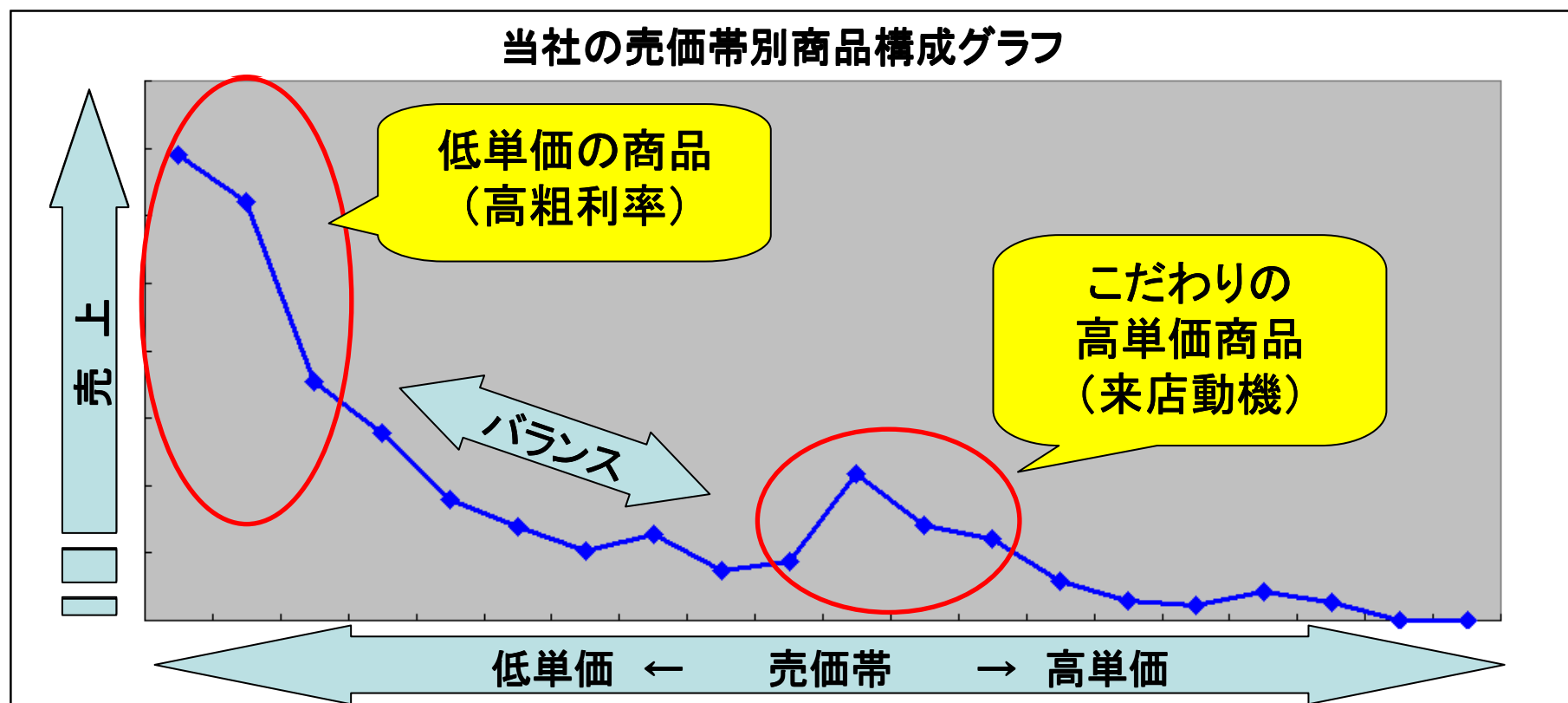
③人財育成
「見える化」と「集合教育」





①こだわりの商品構成

売価帯ごとの売上や粗利、在庫、買取などの金額や点数などを視える化し、昨年の自店や優良店舗との比較を行える仕組みを構築しています。



低単価の商品

単に安い商品ではなく、コレクター性の高い商品など、品揃えも豊富に取り揃えております。



低⇔高



低⇔高

こだわりの高単価商品

より趣味性が強い高額商品を、こだわりのある担当者がマニアックなお客様から買取し、世界観を演出。





マイシュウサガール事業

マイシュウサガール

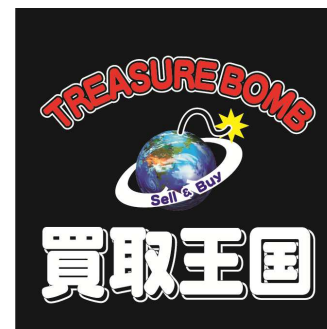
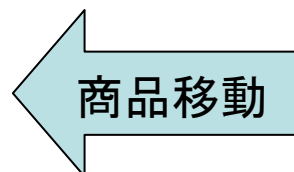


- ◆「買取王国」で売れ残った商品や引き取った商品を移動し、販売するアウトレット業態。
- ◆メインターゲットは、主婦層を中心に、より低価格の商品をお求めのお客様。
- ◆8種類の絵札が価格と対応し、毎週一段階安い販売価格に変わる。
- ◆現在は愛知県に2店舗展開中。今後も買取王国10店舗に対してマイシュウサガール1店舗を目安に展開予定。





マイシュウサガールがあることで



- ①従来お断りしていた商品を買取することができ、買取の間口が広がり、商品の**調達力が向上**。
- ②粗利率の高い低単価商品の品揃えの幅が広がり、全体の**粗利率が向上**。
- ③従来コストを使って廃棄していた商品をマイシュウサガールで販売することで、**営業利益に貢献**。

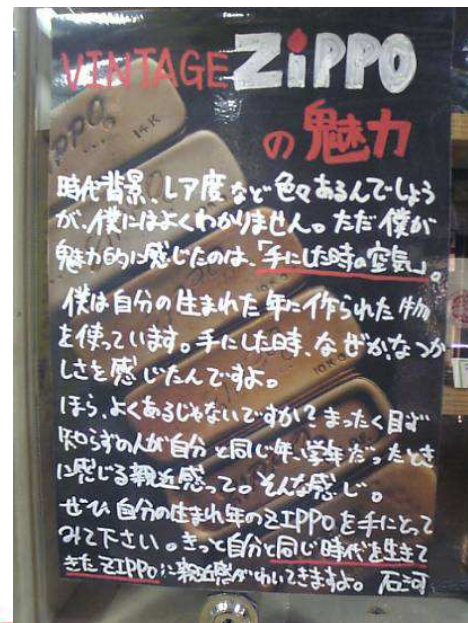




②個店経営

「いくらで売るか、いくらで買うか」は現場判断

- 商品構成や価格決定権も現場判断
- 陳列・演出方法や売場レイアウトも現場判断



買取王国店内全景



アウト
ドア

自転車

スポーツ

ジャケット

アメカジ

ガン

ミニカー

DC

レディス

バッグ

キャラ
クター

スニーカー

フィギュア

萌え

ブランド

ブーツ

トレカ

アクセサリ

腕時計

ヒーロー

ライター

財布



レザーライオンジャケット

大腕のデザイナー、マイケル・アームストロングの著書A-2型。1970年代のトレンドを再現。このジャケットは、究極の定番アイテム。命を守る機能としての完成度は、まさに最高。大腕デザイナーの腕の良さは、このジャケットに凝縮されている。そして、そのデザインは、まさに最高。大腕デザイナーの腕の良さは、このジャケットに凝縮されている。



レディスアメリカン

大強化買取中



年中高価買取

WORKBOOTS

RED WING, WESTCO, CHIPPEWA, DANFORTH, WHITES, MADE IN THE USA, ERIZO, HATHORN, LLOYD, RUSSELL MORGAN, VIBRAM, etc.



アルバイト募集

大垣のササカチーをつくる!!

- DCアパレル部門、小物部門、アメリカ部門、アパレル部門で活躍して頂く方。
- リサイクルショップに販出業務に行なわれる方。
- 月給は 800円 に行なわれる方。
- 13ヶ月給与の213万。
- コタワリは3ヶ月、世の中の業者もアツクして213万。
- ライフスタイルを提案し、アパレルを仕立てる方。

時給 800円
時間 応相談



ROLEX 高価買取

BEST 1 SUBMARINER

BEST 2 DATEJUST

BEST 3 DAY-DATE II

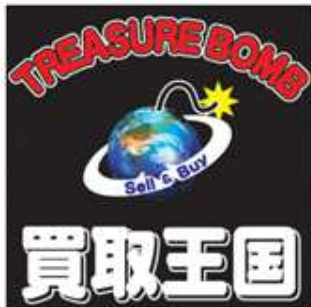
この3本は特に高価買取中!



G-SHOCK

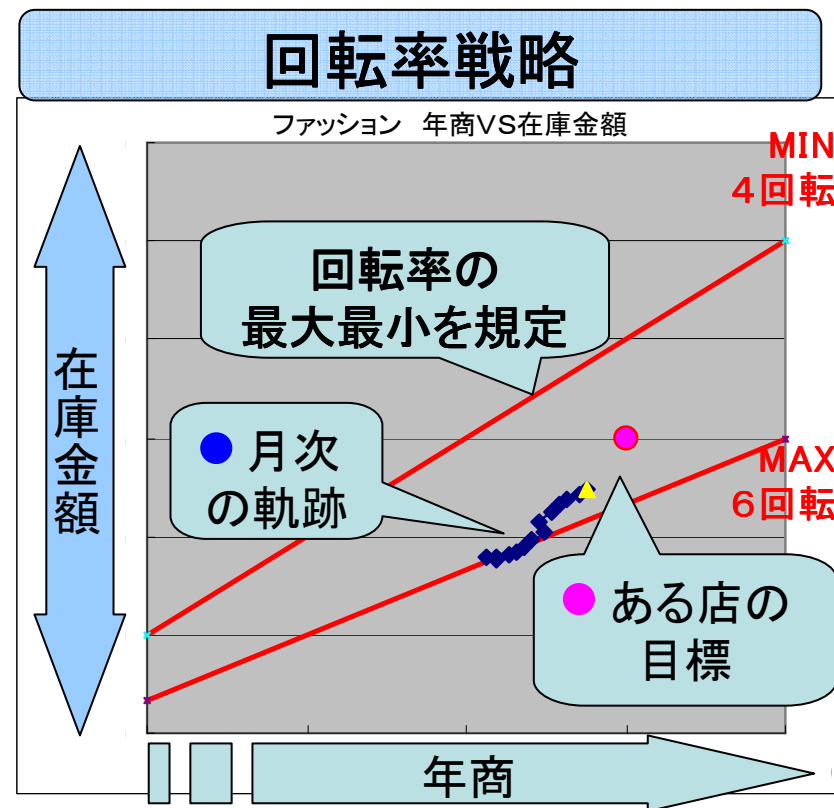
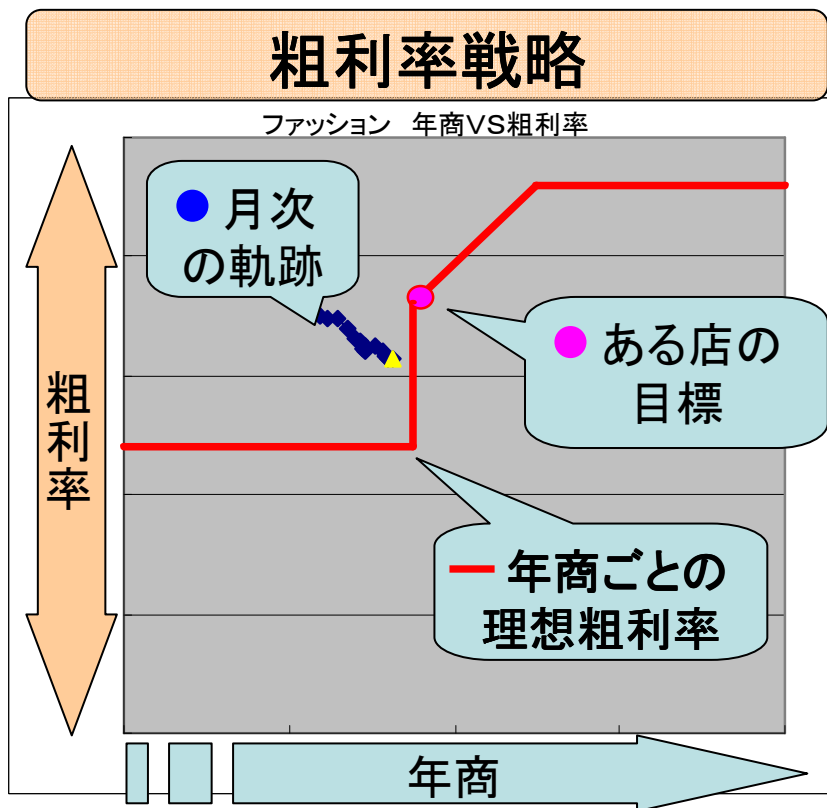
高価買取中

店内風景



③人財育成 商品戦略の見える化

全店が同じ粗利率・回転率を一律に目指すのではなく、**各店の年商ごと**に目指す売上、粗利率、在庫金額の**優先順位を明確**にしています。

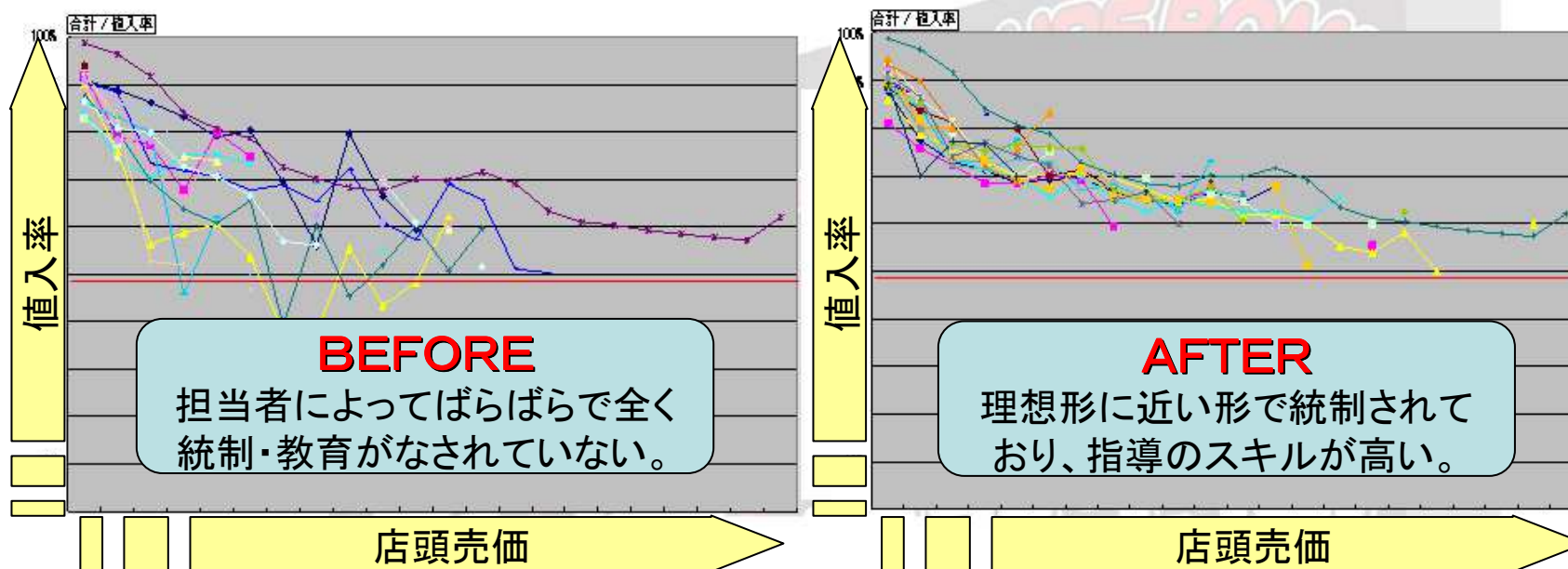




③人財育成

値入率を視える化でコントロール

担当者ごと、売価帯ごとの値入率をグラフで視える化



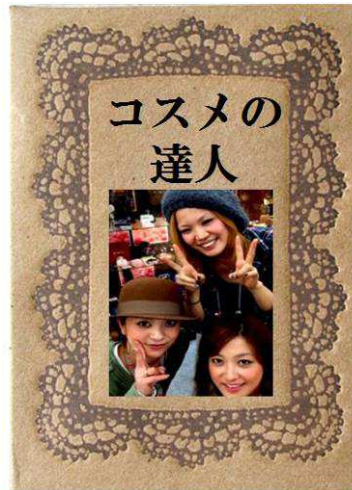
買取価格・店頭価格を現場に権限委譲する個店経営のチェーン形態において、**粗利率をコントロールする最も重要な要素**が値入率です。

値入率 = 販売価格に占める、販売価格と買取額の差額の比率





③人財育成 集合教育と風土



定期的に社内研修

年3回、全社員を3グループに分け、理念やビジョン、戦略などの講義や実習を行い、**経営参画意識を高め**ます。また、自店の成功事例をグループ単位で発表・ディスカッションを行い、各自の判断で自店に取り入れます。

100キロウォーキング

平成22年以降毎年参加し、平成24年は参加者全員完歩しました！





成長イメージ

