



2021年12月13日

各 位

会 社 名 株式会社ハードオフコーポレーション
代表者名 代表取締役社長 山本 太郎
(コード番号：2674 東証第1部)
問合せ先 専務取締役社長室長
兼経営管理本部長 長橋 健
(TEL 0254-24-4344)

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、2022年4月に予定される株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、本日プライム市場を選択する申請書を提出いたしました。当社は、移行基準日時点(2021年6月30日)において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり、「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」を作成し、提出いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなっており、「流通株式時価総額」、「1日平均売買代金」については基準を充たしておりません。当社は、中期経営計画(2022年3月期～2024年3月期：2021年5月31日公表)の達成結果が公表される2025年3月期までに上場維持基準を充たすために各種取組を進めてまいります。

	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	1日平均売買代金
当社の状況 (移行基準日時点)	76,395 単位	59.5 億円	54.7%	1,794 万円
上場維持基準	20,000 単位	100 億円	35%	2,000 万円
計画書に 記載の項目		○		○

※当社の適合状況は、東証が移行基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」をご参照ください。

以上

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

2021年12月

株式会社ハードオフコーポレーション

上場維持基準の適合状況及び計画期間

◇上場維持基準の適合状況

当社の移行基準日（2021年6月30日）におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、「流通株式時価総額」及び「売買代金」について基準を充たしておりません。

	プライム市場維持基準	当社の数値（移行基準日）
流通株式時価総額	100億円	59.5億円
1日平均売買代金	2,000万円	1,794万円

※「新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果について」

（株式会社東京証券取引所より、2021年7月9日受領）

◇計画期間

中期経営計画（2022年3月期～2024年3月期）の達成結果が公表される2025年3月期までとし、各種取組を進めてまいります。

上場維持基準適合に向けた基本方針、課題、取組内容

【基本方針】

当社の持続的な成長と中長期的な企業価値向上により、2025年3月期までに上場維持基準の達成を目指してまいります。

【課題】

「流通株式時価総額」「売買代金」向上のためは「**株価の向上**」と「**流通株式数の増加**」が必要ですが、特に「**株価の向上**」が重要であると認識しております。

【取組内容】

中期経営計画の着実な実行により業績向上を図り、企業価値を向上させ、株価の向上を図ります。

また、I Rの推進・強化に取り組むほか、既存株主の売却促進による流通株式数の増加にも取り組みます。

中期経営計画

◇長期ビジョン

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。

中期経営計画 (“Re”NK CHANNEL)

◇ “Re”NK CHANNEL (リンクチャネル)

リアルとデジタル領域の様々なチャネルを融合させるハードオフ版のオムニチャネル戦略



中期経営計画（4つの戦略）

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	個店の魅力の深掘り 新業態の開発
出店戦略	出店商圈の考え方（新潟モデル）
デジタル戦略	公式ECサイト ハードオフ公式アプリ オファー買取アプリ システム内製化
海外戦略	現在12店舗の海外店舗網を拡大強化

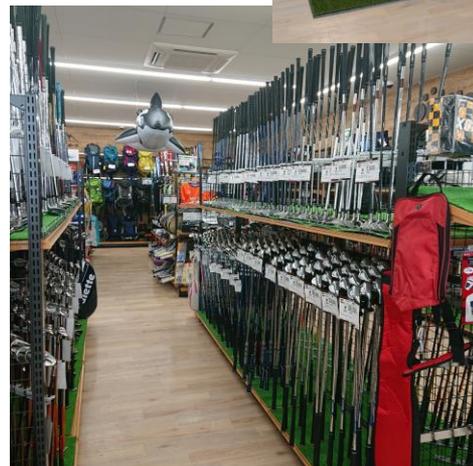
お客様をワクワクさせる、唯一無二の個性のある店舗づくり



地域のお客様から買い取った品物をそのまま買い取った店舗で販売する
地産地消型リユースショップ。品揃えが個々の店舗によって異なり
チェーン店でありながら店舗ごとに特色があるのが強み。

既存の業態を深掘り（ジャンルに特化）した新しい業態の開発

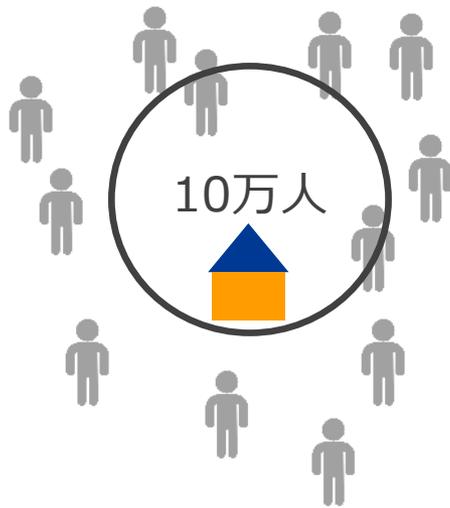
2021年7月オープン
ハードオフ工具館 オフハウスアウトドア&スポーツ長岡古正寺西店



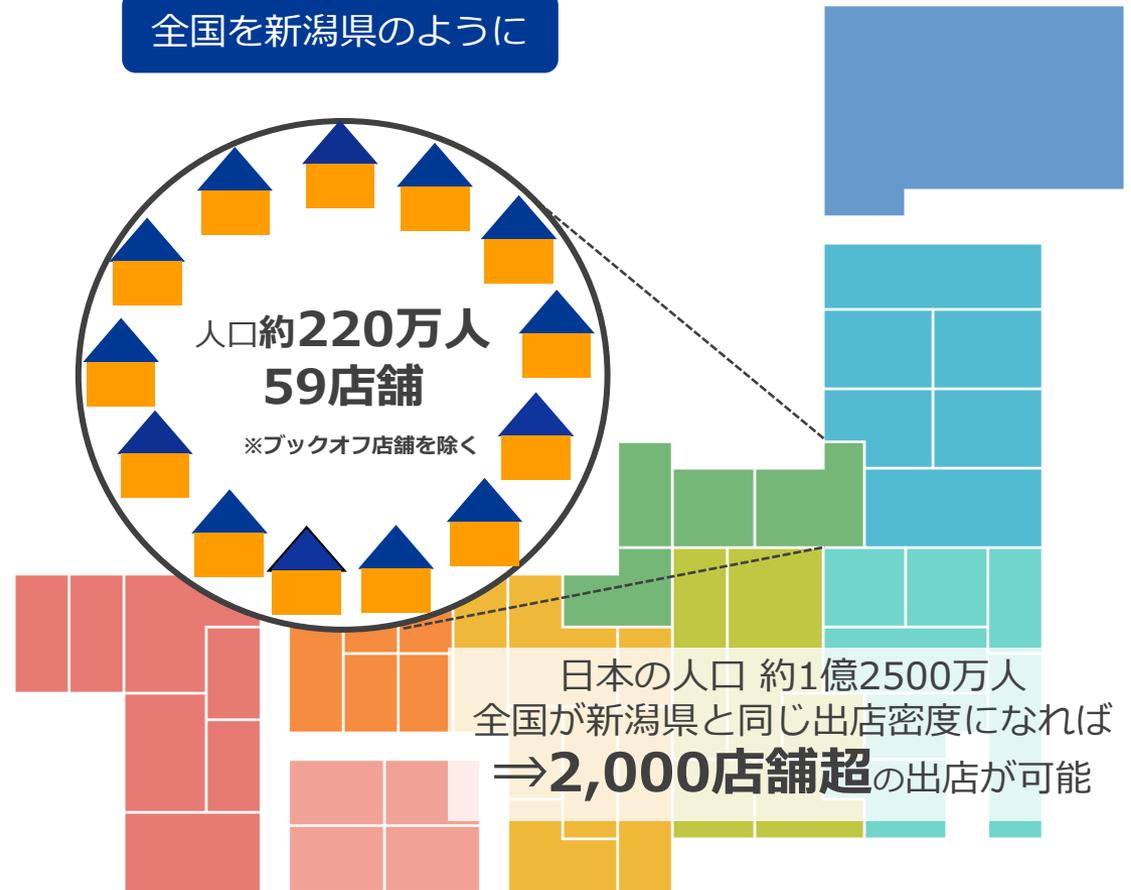
首都圏・関西への出店に加え地方都市の空白エリアも強化

基本の出店基準

人口10万人に対し 1 店舗

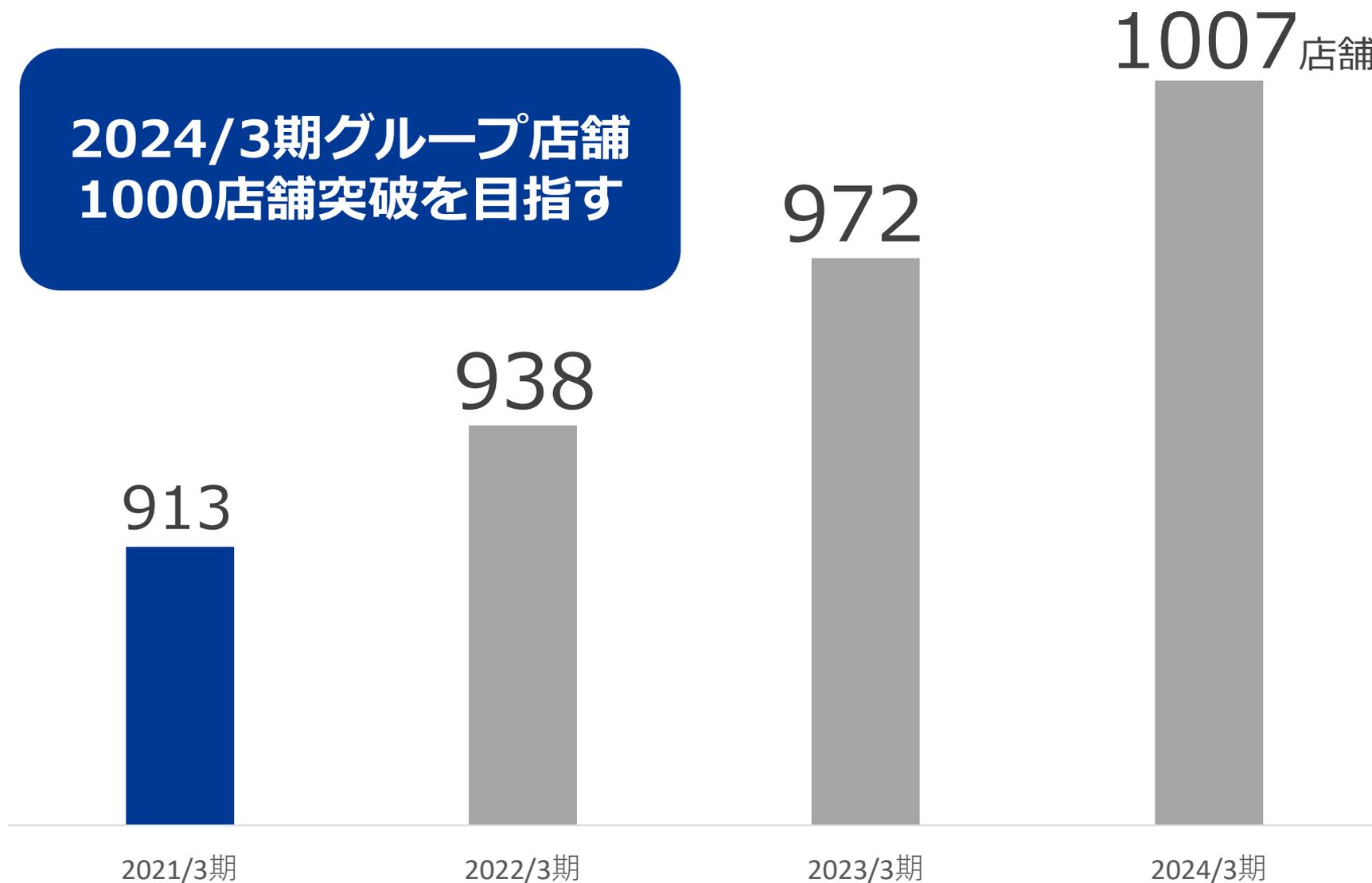


全国を新潟県のように



新潟モデルを全国へ

2024/3期グループ店舗
1000店舗突破を目指す



2021年10月 ECサイト「ハードオフネットモール」を「オフモール」にリニューアル

BEFORE



AFTER



2021年10月 ECサイト「ハードオフネットモール」を「オフモール」にリニューアル



ブランディングの強化

6月にリニューアルした公式サイトとブランドイメージを統一。

グループ店舗の中でも特に知名度が高い「ハードオフ」ブランドを想起する『オフ』と、全国の店舗がショッピングモールのように連なるイメージを込めた『モール』を組み合わせ命名。



店員の『イチオシ』POINT!

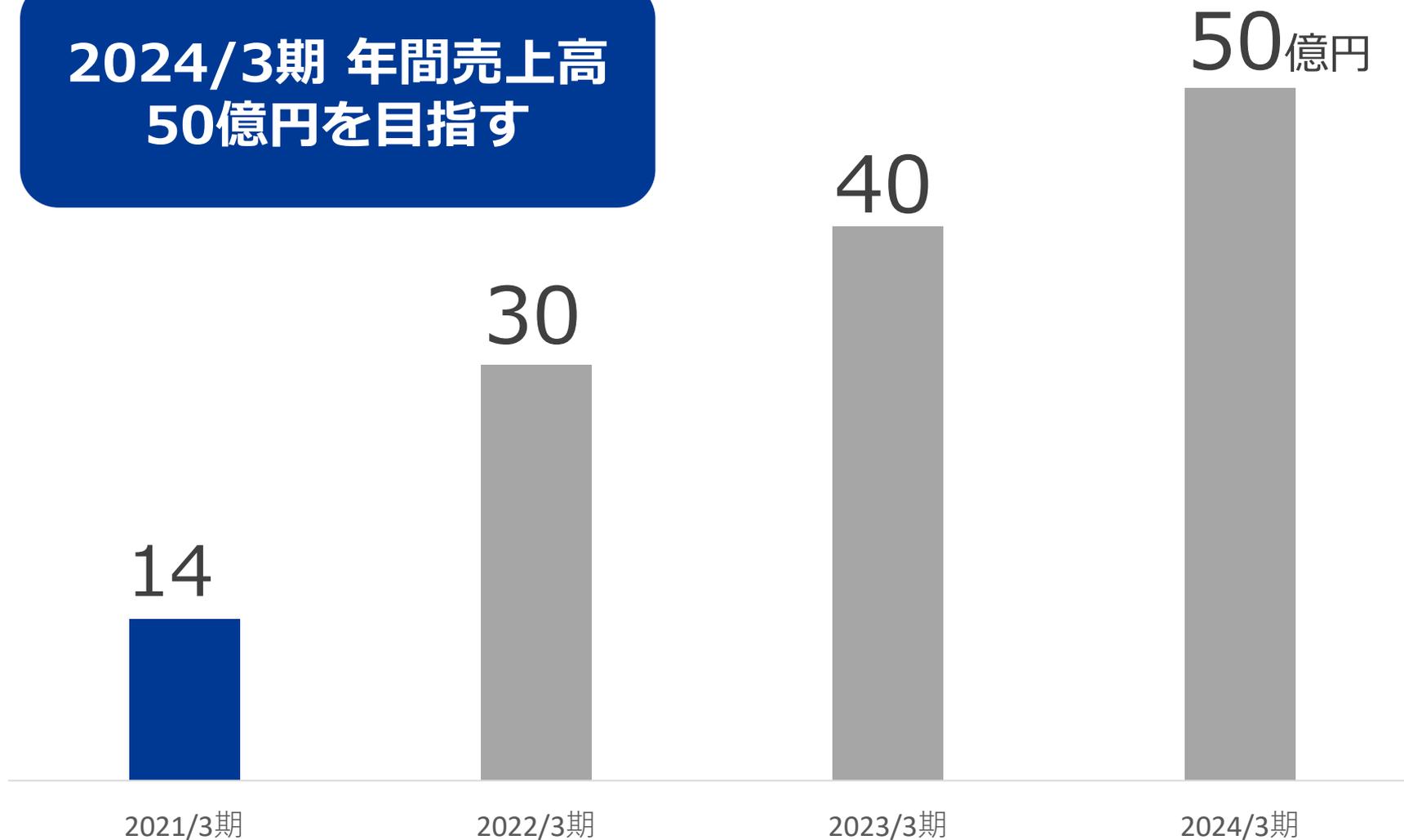
DIATONEが受注生産で限定300セット生産したDS-10000kavierダイアトーンの入魂の逸品です。専用台付。気になる低域は27cmコーン型ウーハー、中域はドーム型ミッドレンジ、高域は2.3cmドーム型ツイーターを搭載しています。店頭で試聴できますのでご来店お待ちしております。

出品したものの、私が欲しいくらいなんですよね。ぜひ!

リアル店舗に近いお買い物体験の実現

商品ごとに出品店舗スタッフからのコメント機能を追加。店頭で店員のコメントPOPを見たり、商品の説明を受けたりする雰囲気サイトを再現。リアル店舗でのお買い物のように、思いがけない商品との出会いを演出する「店舗体験の再現」を重視。

2024/3期 年間売上高
50億円を目指す

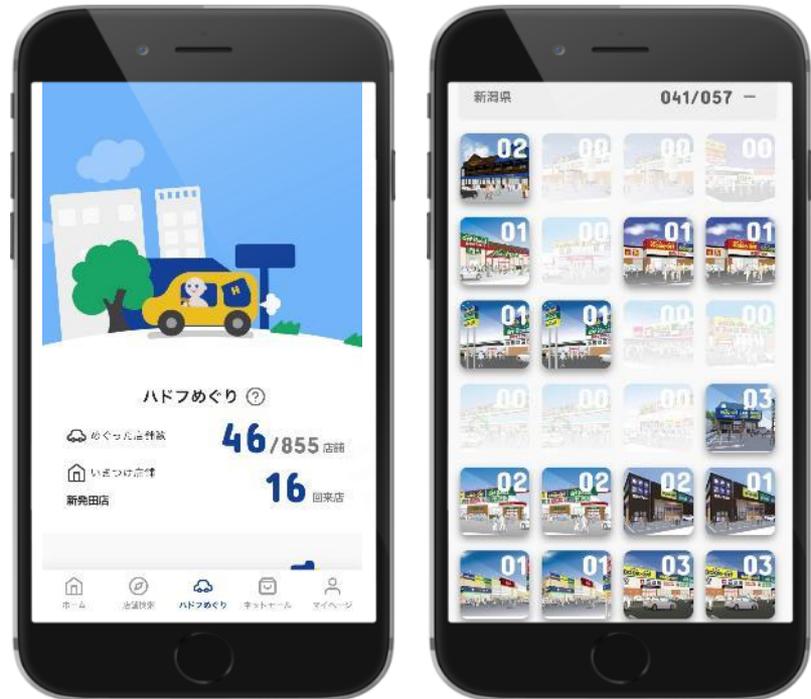




会員証や店舗検索機能、E Cサイトの利用



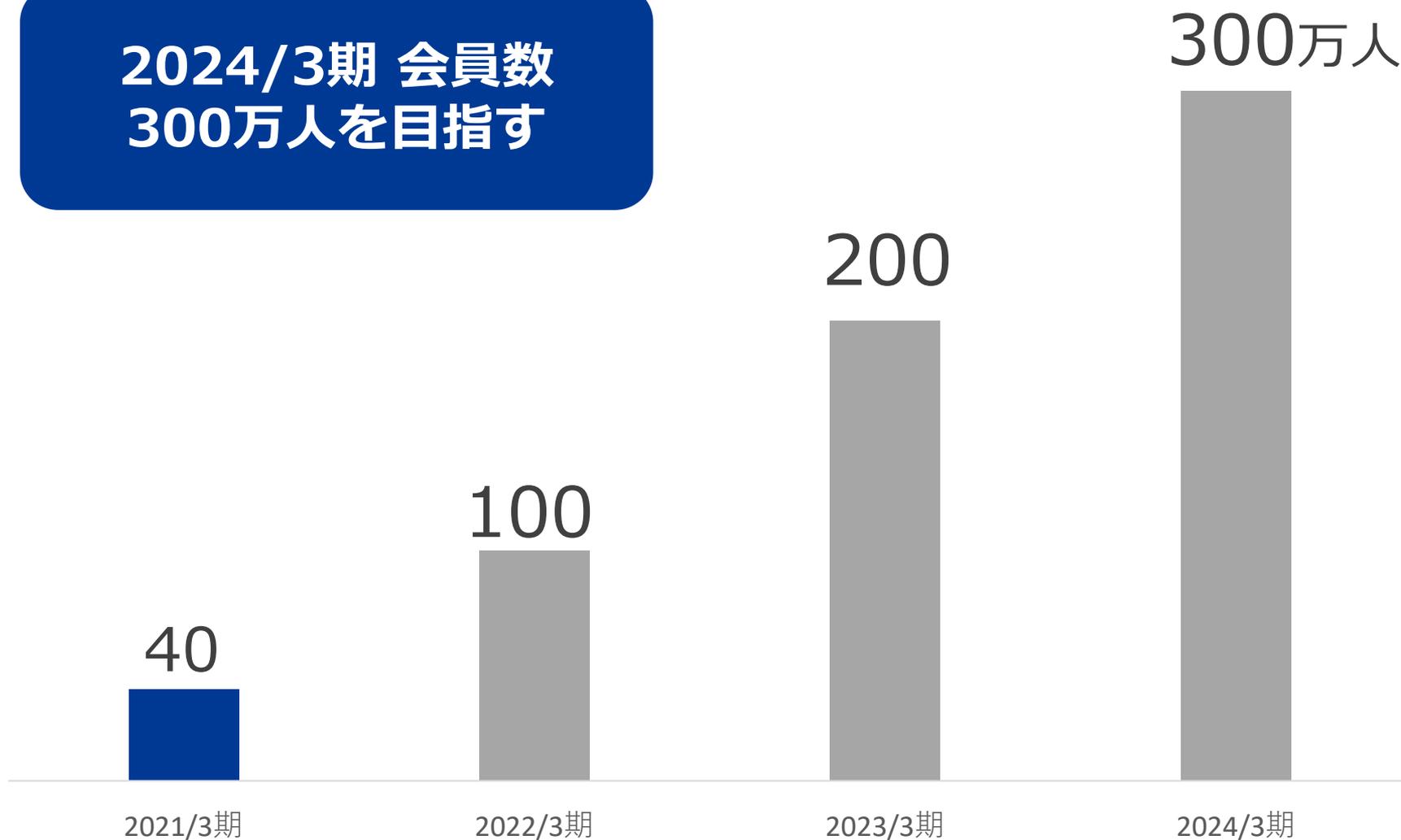
公式アプリ内に新コンテンツ「ハドフめぐり」を実装



リユース品との出会いを求め、複数の店舗を周る
通称「ハードオフ巡り」が一部のファンの間で流行

スタンプラリー形式で店舗巡りの楽しさを後押しし、
認知度拡大と来店促進に繋げるコンテンツに育てていく

2024/3期 会員数
300万人を目指す





不要品をアプリから出品すると店舗から 買取オファーが届く「オファー買取」



オファー買取の流れ

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

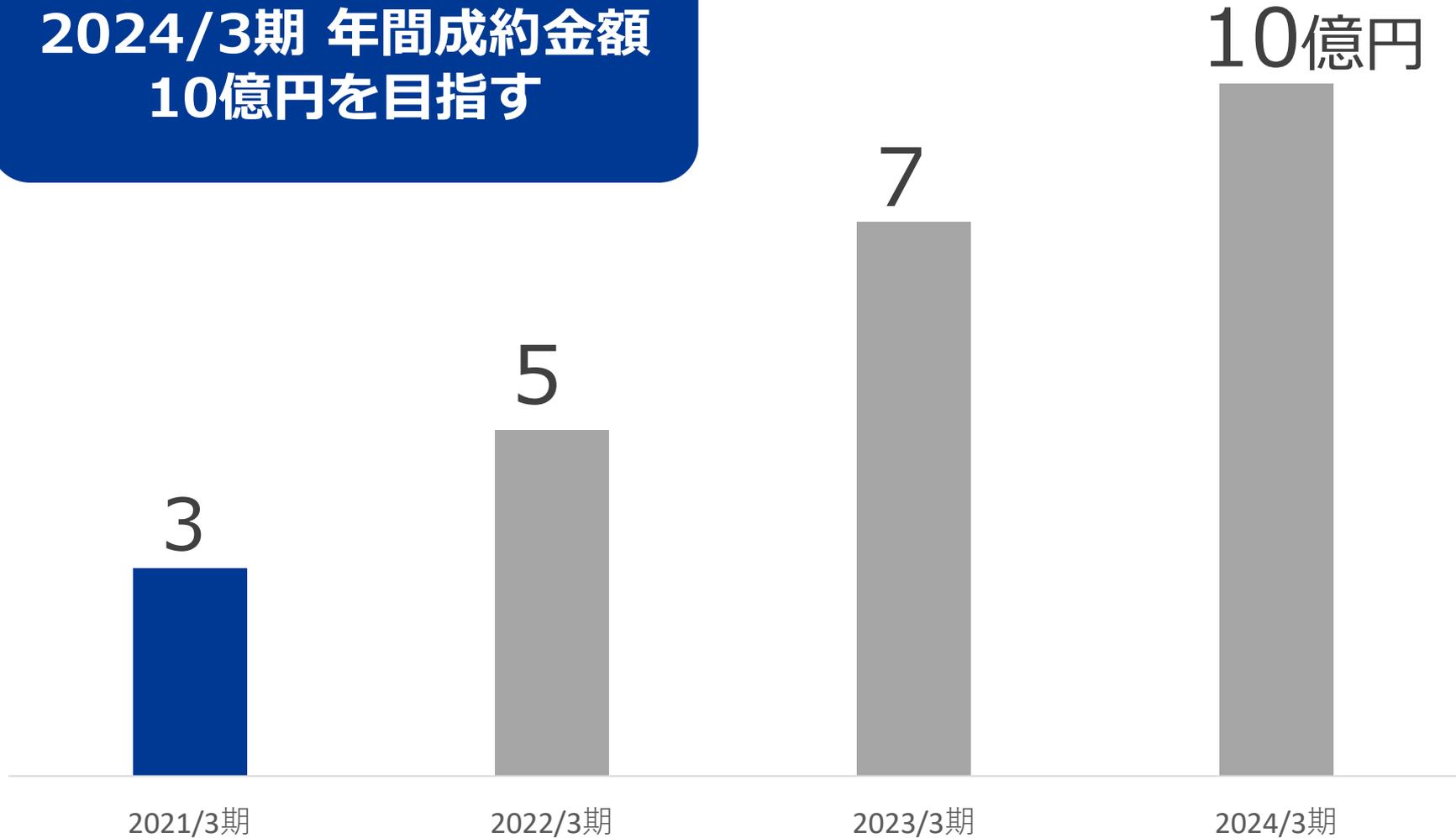


全国のハードオフグループ店舗から
買い取り金額のオファーが届く



受りたいオファーを選び、宅配買取
の依頼をする

2024/3期 年間成約金額
10億円を目指す



アジア・アメリカに12店舗、今後も出店の可能性を検討

台湾 2店舗

2018年5月進出



米国カリフォルニア州 2店舗

2019年5月進出



米国ハワイ州 2店舗

2017年5月進出



タイ王国 2店舗

2020年2月進出



※ F C加盟法人による出店

カンボジア 4店舗

2016年12月進出



※ F C加盟法人による出店

中期経営計画（数値計画）

（単位：百万円）

	実績	計画		
	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期
売上高	21,270	24,000 (+12.8%)	25,500 (+6.3%)	27,000 (+5.9%)
経常利益	886	1,300 (+46.7%)	1,600 (+23.1%)	1,950 (+21.9%)
経常利益率	4.2%	5.4%	6.3%	7.2%
当期純利益	348	700 (+101.1%)	1,000 (+42.9%)	1,200 (+20.0%)
チェーン売上高	51,604	53,200 (+3.1%)	54,800 (+3.0%)	56,500 (+3.1%)

中期経営計画（持続可能な開発目標 SDGs）

リユースショップの運営等を通じ、SDGsの達成に努めます



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。



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。



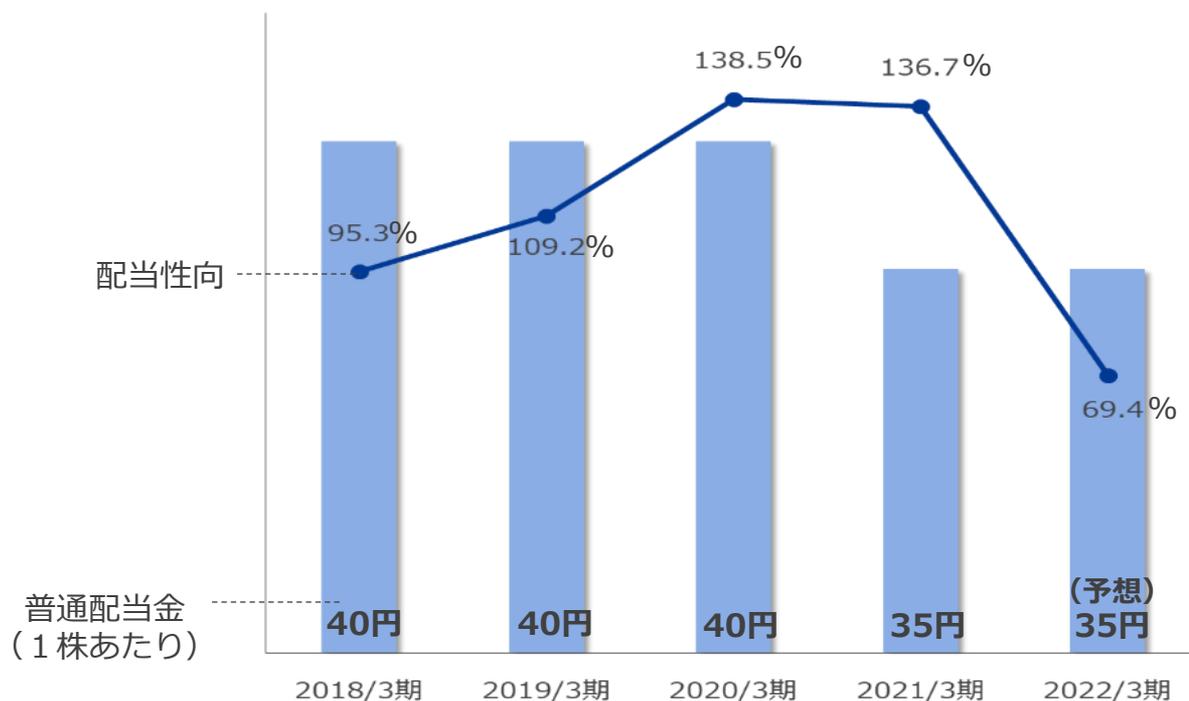
リユースカップ
 Jリーグアルビレックス新潟のエコロジースポンサーとしてデポジット式リユースカップの運営をサポート。



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。

配当政策

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



	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期 (予想)
普通配当金 1株あたり	40円	40円	40円	35円	35円
1株あたり 当期純利益 (EPS)	41.95円	36.63円	28.88円	25.60円	50.43円

I R の推進・強化

I Rの推進・強化

- ①公式ホームページ I R サイトリニューアル（2021年6月）
 - ・投資家目線でのデザイン、コンテンツの全面見直し
 - ・ビジョンや事業戦略をわかりやすく伝える個人投資家向けページ新設
- ②英語対応の推進による海外投資家への対応
 - ・決算短信の英文開示（2022年3月期第1四半期～）
 - ・I R サイト英語版新設（2021年12月）
 - ・その他開示資料の英文開示を検討
- ③機関投資家・アナリスト向け決算説明会再開（2021年11月：オンライン）
- ④個人投資家向け会社説明会再開（2021年12月：オンライン）
- ⑤機関投資家との面談回数の拡大
- ⑥その他情報発信の充実

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。

本資料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 社長室

TEL : 0254-24-4344

MAIL : ir-info@hardoff.co.jp

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