

2027年3月期 第2四半期 決算説明会

KOMEHYO HOLDINGS

2026年11月13日（金）
株式会社コメ兵ホールディングス
証券コード：2780（東証スタンダード・名証メイン）

©Komehyo Holdings Co .,Ltd.

皆様、本日はお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。

株式会社コメ兵ホールディングス、代表取締役社長の石原でございます。

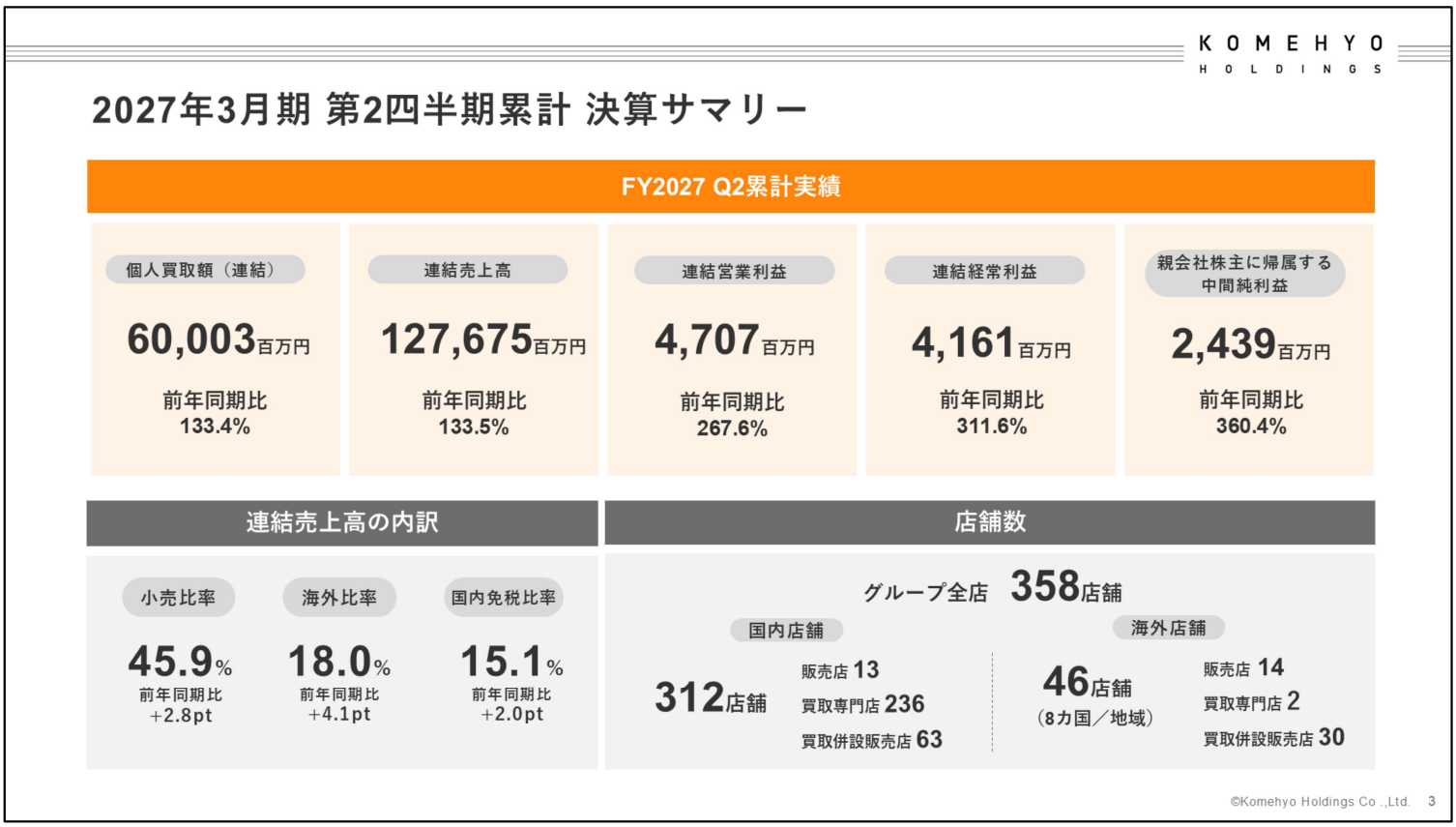
それではこれより、2027年3月期第2四半期決算についてご説明いたします。



はじめに、私たちの企業理念について説明いたします。

当社グループは、「リレーユースを『思想』から『文化』にする。」というVisionを掲げております。

これは、ただ単にモノを右から左へ流すリユースではなく、つくる人の想いや、モノをつなぐ人の想いを大切にし、次に使う人へその価値をしっかりと伝承していくという、当社独自の概念です。
このリレーユースを 社会の当たり前、つまり『文化』へと醸成することで、持続可能な循環型社会の発展に寄与していく。
これが当社グループの存在意義であり、すべての事業成長の起点となっております。



まずは、上期の業績サマリーでございます。

連結売上高は前年同期比133.5%の1,276億7,500万円、連結営業利益は前年同期比267.6%の47億700万円と、大幅な増収増益を達成いたしました。

また、当社の仕入力の指標となる個人買取額は前年同期比133.4%の600億300万円と、上期として過去最高水準を更新しております。

店舗数につきましても、国内外あわせて358店舗となり、着実にネットワークを拡大しております。

KOMEHYO HOLDINGS

2027年3月期 第2四半期3か月間の評価

相場急変局面においても、商材ポートフォリオと販売チャネルの機動的な選択により、買取・売上ともに高水準な成長を維持
小売への優先供給で高い収益性を確保し、前年同期比134.1%の営業増益を達成

▌主要商材の相場動向

JEWELRY
金相場は8月の高値後に急激な乱高下を伴い、調整局面に移行。一方で、ブランドジュエリーやヴィンテージ品は堅調に推移し、中小型ダイヤモンドの相場は回復基調。

WATCH
7月は歴史的な円安進行を背景に相場が堅調に推移したものの、8月以降の急激な為替変動に伴い下落調整に移行。前年比では高水準を維持するも、市場全体では慎重姿勢が強まった。

BAG
市場全体の流通量増加に伴う需給バランスの変化を受け、8月以降は主要ブランドを含め軟調な相場展開となり、調整局面が継続。

FASHION
ファッション全般の相場は大きな変動なく安定推移。これまで相場上昇を牽引してきた一部ブランドにおいて、市場流通量の増加に伴い高値圏で一服感が見られるものの、前年同期比では高い相場水準を維持。

評　価	実　績	
仕　入 ★★★	個人買取額 前年同期比 **130.4%**	• 1to1リレーションの深化や効果的なプロモーションが奏功し、強固な基盤を持つ既存店が増加分の大半を力強く牽引 • 生活導線を意識した買取専門店の積極出店により、仕入基盤の面的な拡充と新規顧客接点の開拓が着実に進展 • 金相場の急変動局面においても、ブランド各社による定価改定への即応と多彩な商材ポートフォリオにより高水準な調達力を維持
売上高 ★★★	前年同期比 **124.9%**	• 小売比率：45.8%（前年同四半期比：+2.4pt） • 免税売上高の前年同四半期比：146.4% • 相場動向を見極めた機動的なチャネル最適化（小売・法人販売）により、売上拡大と在庫健全化を両立
売上総利益率 ★★☆	前年同期比 **+1.0pt**※	• 売上総利益率：20.9% • 利益率の高い個人買取品を小売ファーストで供給し、全体の利益率改善を牽引 • 相場変動及び下期に向けた在庫内容の最適化に伴い、法人販売の利益率が低下
販管費率 ★★☆	前年同期比 **+0.9pt**	• 売上高販管費率：19.0% • 個人買取・小売の成長を加速させるプロモーション（CM・WEB等）を積極投下 • 中長期の競争力を見据え、人材・IT等の成長基盤投資を計画通り推進
営業利益 ★★★	前年同期比 **134.1%**	• 営業利益率：1.9%（前年同四半期比：+0.1pt） • 積極的な成長投資に伴う販管費増を売上総利益の拡大で吸収し、増益を達成

※ 売上総利益率及び販管費率の前年同期比は、当期及び前期それぞれの売上総利益率（小数第2位を四捨五入）の差分として算出

©Komehyo Holdings Co .,Ltd.

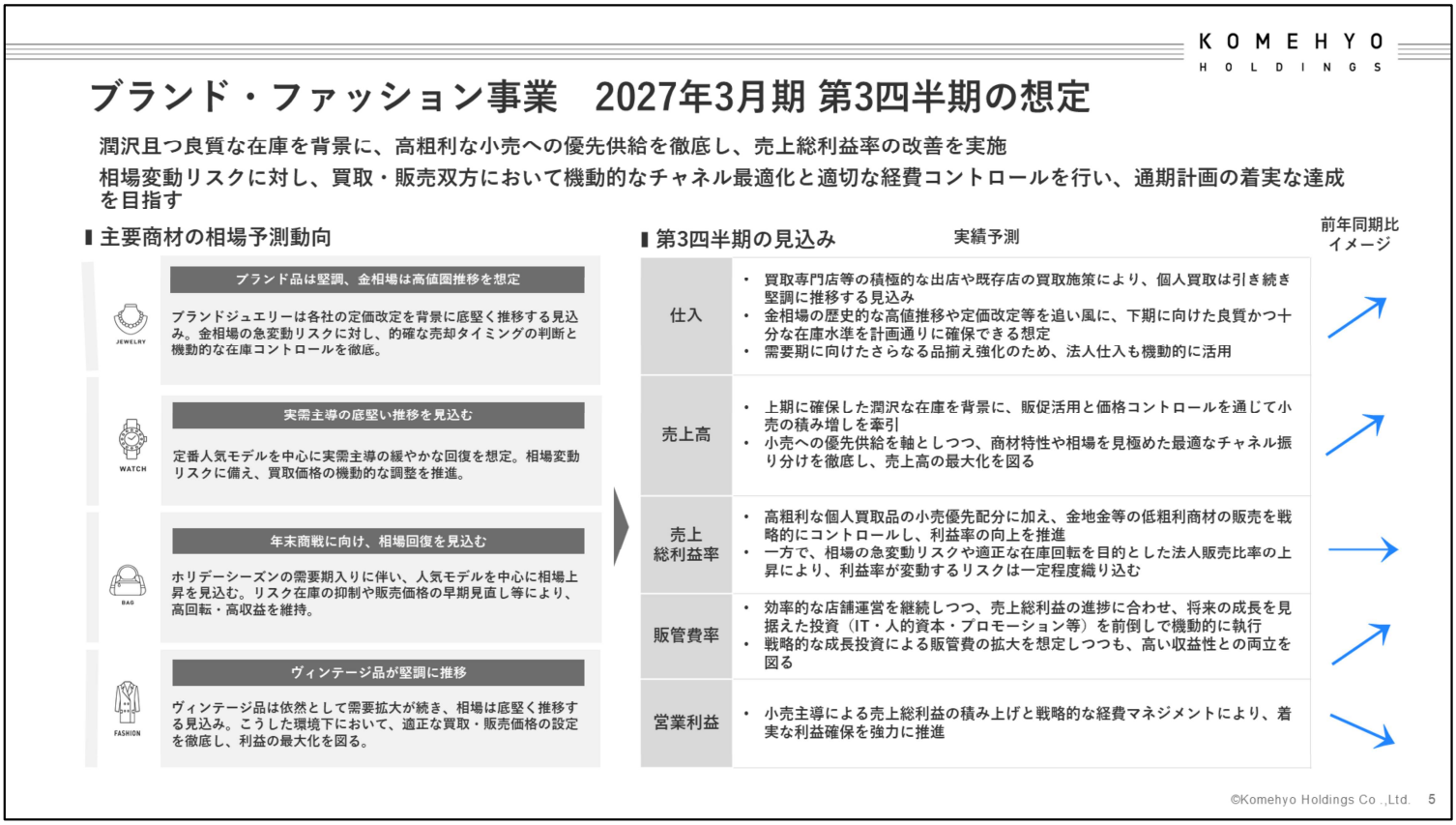
続いて、第2四半期3か月間の評価でございます。

当四半期は、円高への転換や金相場の乱高下といった、外部環境の急変に見舞われました。
主要商材におきましても、時計が下落調整に移行し、バッグも流通量の増加により軟調な相場展開が続きました。

こうした環境の変化のなかでも、当社は多様な商材ポートフォリオと機動的なチャネルの最適化で迅速に対応した結果、個人買取額は前年同期比130.4%となり、また良質な在庫を小売へ優先供給したことで、売上総利益率は20.9%へ改善いたしました。
また、下期の利益確保に向けた在庫の適正化を図るため、比較的薄利な在庫や相場変動リスクのある在庫はセールや法人販売を活用して、第2四半期中に販売を進めました。

相場環境により、法人販売の利益幅は 一時的に縮小したものの、売上総利益の拡大が成長投資の増加をしっかりと吸収し、四半期単体でも前年同期比134.1%の営業増益を達成いたしました。

外部環境や商品相場の変化に対応し、利益を確保できる当社の現場力を実証できた四半期であったと評価しております。



続いて、中核事業のブランド・ファッション事業における「第3四半期の想定と事業方針」についてご説明いたします。

第3四半期は、クリスマスや年末年始など年間最大の小売需要期となります。
それに伴い、当社の仕入の源泉である個人買取も一段と拡大する見込みです。

この最大の需要期において、当社は引き続き「個人買取」と「小売」に注力してまいります。

個人買取で確保した良質な在庫は、最も利益率の高い「小売」へ優先的に振り向け、利益の最大化を図ります。
一方で、相場変動の影響を受けやすい商品や小売の需要を上回る在庫については、自社オークションをはじめとする「法人販売」を機動的に活用いたします。

このように「小売ファースト」を基軸にしながらも、機動的に法人販売を組み合わせることで、相場の下落リスクを抑制し、粗利率と回

転率の双方を高めることを徹底してまいります。

これらの取り組みを通じて、第3四半期の需要期を確実に取り込み、通期計画の達成へつなげてまいります。

KOMEHYO HOLDINGS

目次

1. 2027年3月期 第2四半期累計 連結業績 P.7
2. 2027年3月期 第2四半期累計 セグメント概況 P.19
3. 2027年3月期 下期の取り組み P.29
4. IRの取り組み P.39
5. Appendix P.42

©Komehyo Holdings Co .,Ltd.

本日は、こちらのアジェンダに沿ってご説明いたします。

まずは第2四半期の業績について振り返り、その後下期に向けた取り組みの順にお話しいたします。

1.　2027年3月期 第2四半期累計 連結業績

それでは、はじめに連結業績の詳細に入ります。

KOMEHYO HOLDINGS

連結損益計算書

売上高は前年同期比133.5%と大きく伸長し、上期計画を上回って着地
売上総利益の拡大が販管費増を吸収し、営業利益は前年同期比約2.7倍と大幅増益、上期計画を達成

(単位：百万円)	FY2025 Q2累計	FY2026 Q2累計	FY2027 Q2累計	増減	前年同期比	FY2027 Q2累計 計画進捗率	FY2027 通期 計画進捗率
売上高	69,447	95,646	127,675	32,029	133.5%	104.7%	50.7%
売上総利益	16,346	19,689	27,305	7,615	138.7%	—	—
売上総利益率	23.5%	20.6%	21.4%	+0.8pt	—	—	—
販売費及び一般管理費	13,220	17,930	22,598	4,667	126.0%	—	—
営業利益	3,126	1,759	4,707	2,947	267.6%	104.6%	43.6%
営業利益率	4.5%	1.8%	3.7%	+1.9pt	—	—	—
経常利益	3,069	1,335	4,161	2,825	311.6%	—	43.0%
親会社株主に帰属する中間純利益	1,961	677	2,439	1,762	360.4%	—	41.7%

©Komehyo Holdings Co .,Ltd.

連結損益計算書の状況については、ご覧の通りです。

売上高は1,276億7,500万円となり、前年同期比133.5%、上期計画に対して104.7%を達成いたしました。

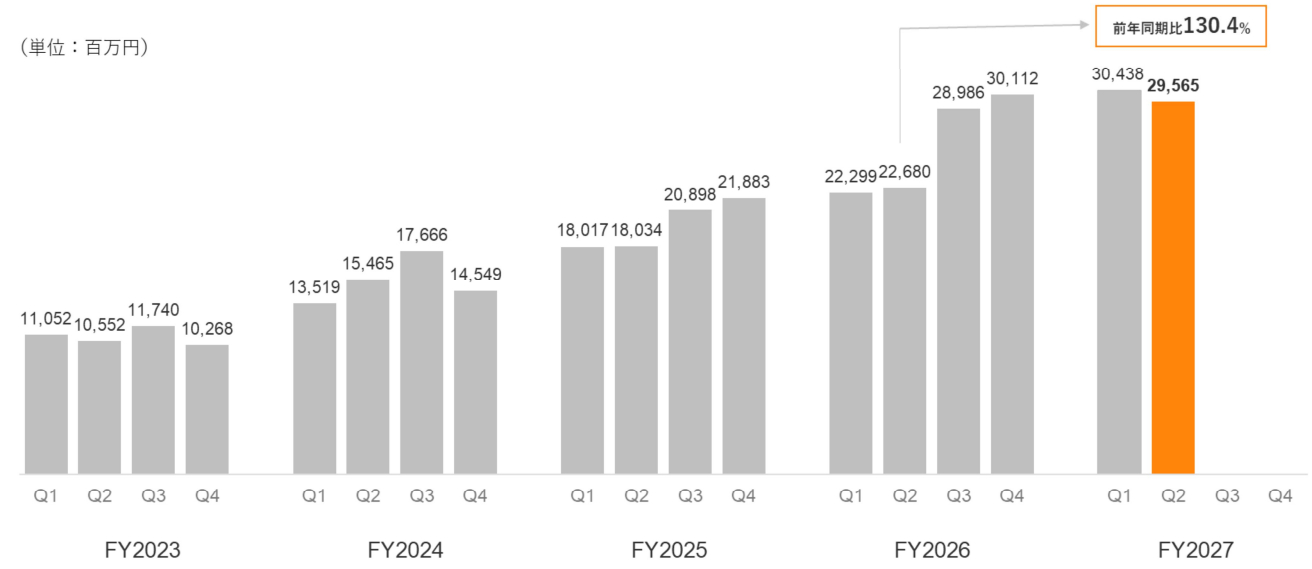
売上総利益は高粗利な個人買取品を小売へシフトしたことが功を奏し、前年同期比138.7%の237億500万円へと力強く拡大いたしました。

出店や採用、プロモーション等の成長投資により、販管費は225億9,800万円と前年同期比で46億6,700万円増加いたしましたが、売上総利益の伸びがこれを大幅に上回り、営業利益は前年同期比約2.7倍となる47億700万円を計上いたしました。
こちらも計画比104.6%で、売上・利益ともに上期計画を達成いたしました。

KOMEHYO HOLDINGS

個人買取額（連結）の推移

買取専門店の継続的な出店と既存店の着実な成長により、個人買取額は前年同期比130.4%と大幅な増加を維持
収益の源泉となる高粗利な個人買取在庫を潤沢に確保し、下期以降の販売拡大に向けた盤石な基盤を構築



※ 個人買取額の経路：店舗買取、出張買取、イベント買取、宅配買取

©Komehyo Holdings Co .,Ltd.

「個人買取額」の 四半期推移でございます。

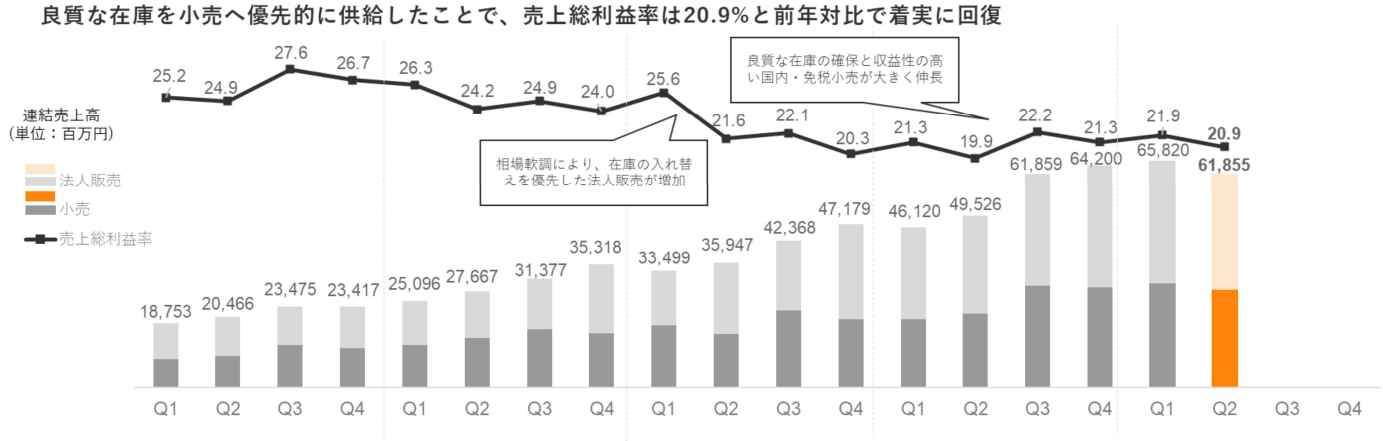
第1四半期に続き、第2四半期も約300億円ペースを維持し、上期累計で約600億円を達成いたしました。

出店によるお客様との接点拡大に加え、既存店におけるリピートも進んだことで、下期の旺盛な需要に応えるための良質な在庫が着実に積みあがっております。

KOMEHYO HOLDINGS

連結売上高と売上総利益率の推移

個人買取の伸長を起点に小売・法人販売ともに堅調に推移し、第2四半期3か月間の売上高は前年同期比124.9%と高水準を維持
良質な在庫を小売へ優先的に供給したことで、売上総利益率は20.9%と前年対比で着実に回復



	FY2023				FY2024				FY2025				FY2026				FY2027			
小売比率※1	43.2%	43.8%	51.7%	47.6%	48.2%	50.8%	53.1%	43.7%	52.8%	42.5%	52.6%	41.9%	42.8%	43.4%	47.3%	45.1%	46.0%	45.7%		
免税比率※2	5.0%	3.8%	8.8%	9.9%	12.3%	10.4%	16.0%	10.8%	18.4%	14.8%	13.3%	12.6%	13.3%	12.9%	16.4%	15.3%	16.6%	13.5%		

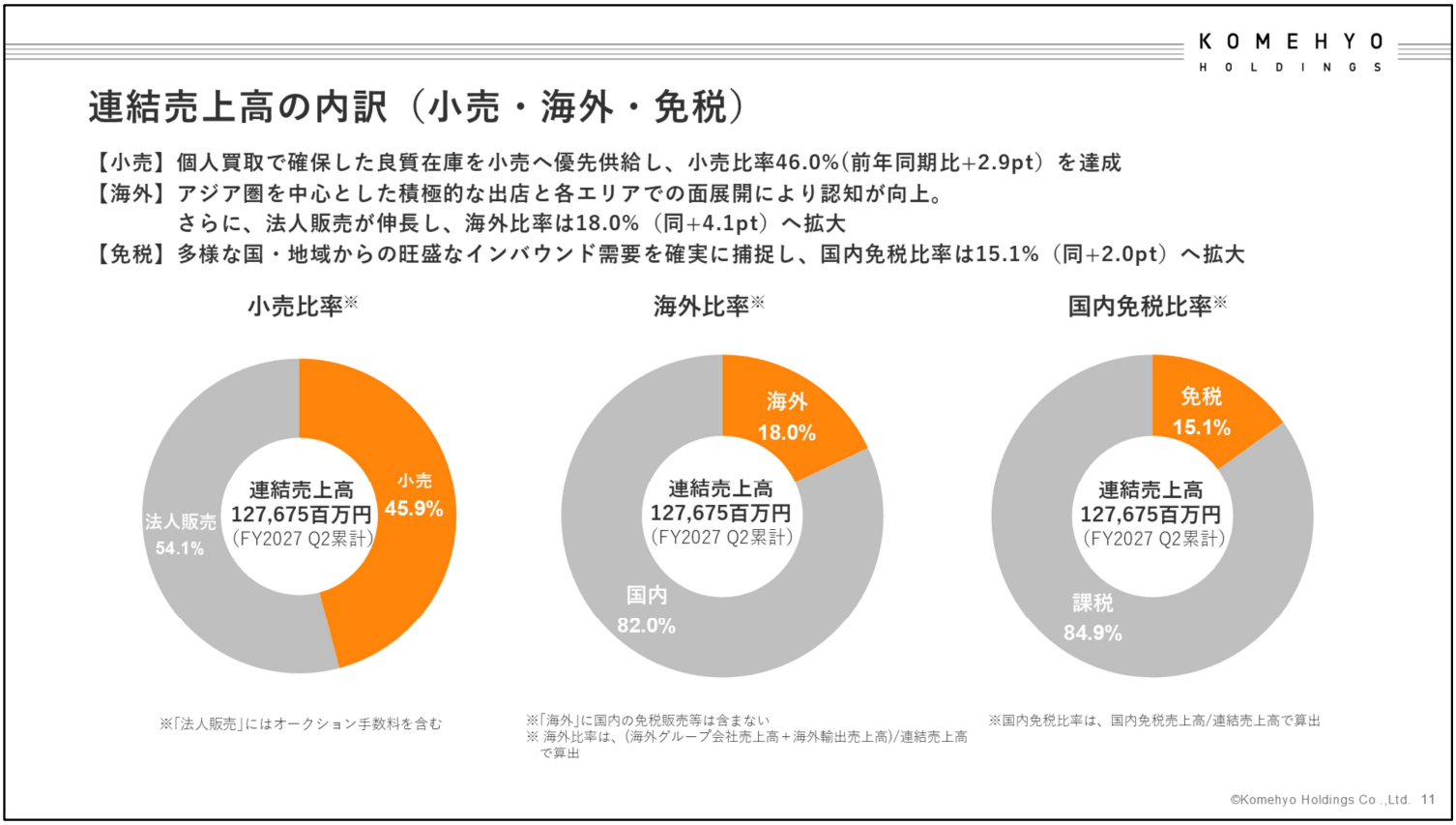
※1 小売比率は、小売額/連結売上高で算出（小売売上には免税販売額を含む）
※2 免税比率は、国内免税売上高/連結売上高で算出
※3 FY2027 Q1の小売比率に誤りがあったため、本資料にて修正しております、（修正前：46.1%→修正後：46.0%）

©Komehyo Holdings Co .,Ltd.

売上高と売上総利益率の推移でございます。

売上高は第2四半期単体でも618億5,500万円と、高い売上規模をしっかりと維持しております。

売上総利益率につきましても、前期第2四半期の19.9%を底に回復基調をたどっており、健全な利益水準を確実に取り戻しております。



売上構成の内訳については、ご覧の通りです。

小売比率は45.9%に達し、高収益を確保できる体制が定着しつつあります。

海外比率は18.0%へと拡大し、アジア圏を中心とした積極的な出店によるブランド認知の向上に加え、当四半期は現地での法人販売の伸びが寄与しております。

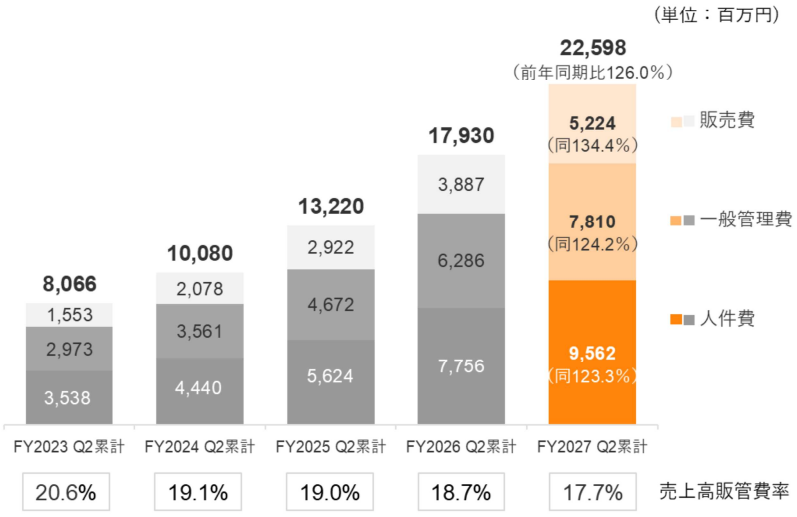
国内免税比率は15.1%となり、免税売上高そのものも大幅に伸びております。

国内における需要の深掘り、海外事業の拡大、インバウンド需要の確実な取り込みという、3つの成長軸がバランスよく機能しております。

KOMEHYO HOLDINGS

販売費及び一般管理費の推移

店舗出店やプロモーション、人材獲得への積極的な成長投資により、販管費は前年同期比126.0%と増加
投資を継続する一方、事業拡大に伴うスケールメリットにより売上高販管費率は17.7%（前年同期比△1.0pt）へ低下・改善



販売費

・販売手数料、カード手数料、店舗出店及び個人買取・小売強化に向けた広告宣伝費　等が増加

一般管理費

・店舗数の拡大に伴う地代家賃や減価償却費　等が増加

人件費

・採用数増加による給与手当、法定福利費　等が増加

©Komehyo Holdings Co .,Ltd.

販管費の状況とその中身については、ご覧の通りです。

積極的な出店に伴う地代家賃や、人件費、プロモーション費用の投下により、販管費は前年同期比126.0%と増加いたしました。

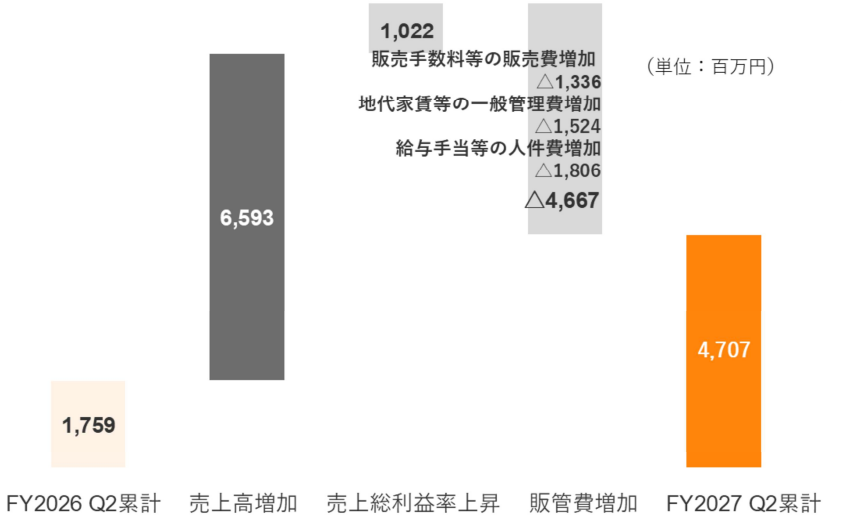
一方で、売上の伸び以内で販管費の伸びをコントロールできた結果、売上高販管費率は17.7%となり、前年同期比で1.0ポイント改善いたしました。

以上の結果、成長投資を継続しながらも、営業利益率を改善することができました。

KOMEHYO HOLDINGS

連結営業利益の分析

個人買取の強化と小売ファーストが奏功し、売上拡大と粗利率改善の相乗効果で売上総利益が拡大
出店・採用等の成長投資に伴う販管費増を大幅に上回る利益を創出し、営業利益は前年同期比約2.7倍へ拡大



売上高

- 個人買取の強化により、良質な在庫が充実
- 小売ファーストを軸としつつ法人販売も柔軟に組み合わせ、売上高拡大を押し上げ

売上総利益率

- 利益率の高い個人買取品を小売へ優先供給したことで、全体の収益構造を底上げ
- 相場変動に伴う法人販売の利幅縮小を、小売の力強い伸長でカバー

販管費

- ベースアップや採用増による給与手当の増加
- 個人買取・小売の成長を加速させる戦略的プロモーション等の増加
- 出店に伴う地代家賃等の増加
- 売上高増加に伴う販売手数料等の増加

©Komehyo Holdings Co .,Ltd.

営業利益について、前年同期からの増減要因の分析でございます。

ご覧の通り、売上高増加による利益の押し上げが65億9,300万円、粗利率の上昇が10億2,200万円、合わせて約76億円の粗利増加を生み出しました。

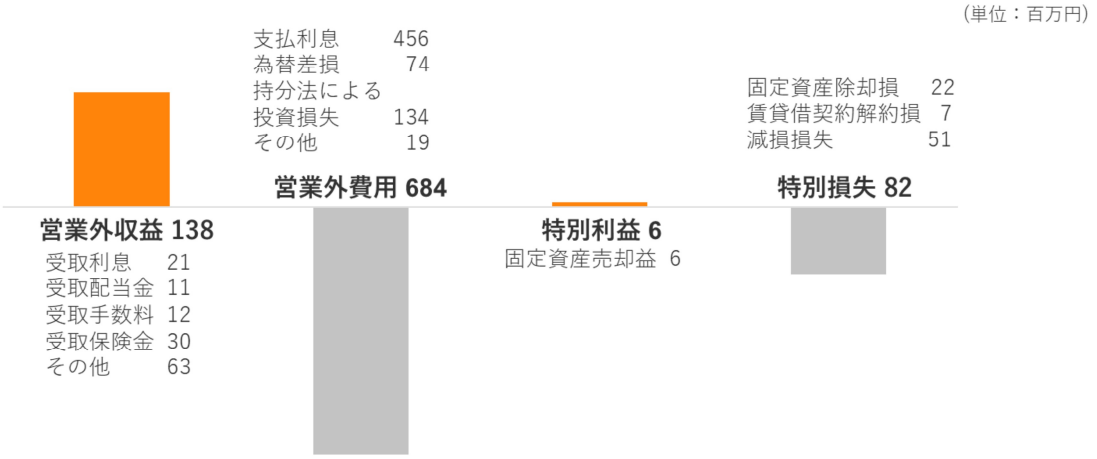
これにより、46億6,700万円の投資費用の増加を完全に吸収し、大幅な増益を達成いたしました。

積極的な投資を実行しつつも、それを大きく上回る仕入と販売の拡大によって、しっかりと利益を伸ばす仕組みが確立されております。

KOMEHYO HOLDINGS

営業外損益／特別損益

出店や在庫拡充等の成長投資に伴い支払利息を中心に営業外費用が増加したものの、本業の力強い営業増益により十分に吸収
特別損失の影響も限定的であり、盤石な収益基盤のもと、通期計画の達成に向けて極めて順調に進捗



©Komehyo Holdings Co .,Ltd.

営業外損益及び特別損益の概況でございます。

営業外費用につきましては、積極的な在庫確保に伴う短期借入金の支払利息を中心に、6億8,400万円を計上いたしました。

成長のためのコストは発生しておりますが、本業の高い収益力でこれをしっかりと吸収しており、経常利益におきましても計画に向けて順調に進捗しております。

KOMEHYO HOLDINGS

連結貸借対照表の概況

競争優位性の源泉となる鮮度の高い在庫を拡充し、売上原資となる棚卸資産が順調に拡大
在庫確保に伴い有利子負債は増加したものの、「現預金＋高流動な棚卸資産」で十分にカバーしており、財務健全性を堅持

（単位：百万円）	FY2026 Q4累計	FY2027 Q2累計	増減
流動資産	85,697	94,743	9,046
現金及び預金	19,790	20,038	248
棚卸資産	50,046	57,775	7,729
その他	15,860	16,929	1,069
固定資産	23,483	26,364	2,880
総資産	109,181	121,108	11,927
負債	71,353	80,956	9,603
有利子負債	59,930	69,826	9,896
その他	11,423	11,129	△293
純資産	37,827	40,151	2,324
負債・純資産合計	109,181	121,108	11,927

・当社グループの棚卸資産は流動性が高く、先行投資した鮮度の高い潤沢な在庫は競争優位性になる

・現金及び預金+流動性の高い棚卸資産＞有利子負債でリスクは限定的

棚卸資産

- 個人買取の好調、法人仕入の実施により、売上高の原資となる棚卸資産が順調に増加

有利子負債

- 棚卸資産の増加を短期借入金で賄う

純資産

- 着実な利益計上により、配当支払い等を吸収し純資産は増加

©Komehyo Holdings Co .,Ltd.

バランスシートの概況でございます。

総資産は1,211億800万円となり、前期末から119億2,700万円増加いたしました。
主な要因は、売上の原資となる「棚卸資産」が77億2,900万円増加し、577億7,500万円となったことです。

この戦略的な在庫の積み増しを短期借入金で賄った結果、有利子負債は698億2,600万円へと増加いたしました。

有利子負債は増加しておりますが、当社の在庫は非常に流動性が高く、市場で速やかに現金化できる強みを持っています。

手元の現預金とこの在庫の合計額が有利子負債を上回っていることから、財務の健全性は十分に保たれており、リスクは極めて限定的であると考えております。

KOMEHYO HOLDINGS

在庫回転

事業拡大や下期需要期に向けた在庫拡充（前年同期比130.2%）を進める中、それを上回る売上成長（同133.5%）により在庫回転率は3.7回転へ改善
加えて、下半期に向けて良質な在庫内容を維持
小売ファーストによる売上総利益率改善と回転率向上の好循環が結実し、交叉比率は79.6%へ良化

棚卸資産(単位：百万円)



	FY2023 Q2累計	FY2024 Q2累計	FY2025 Q2累計	FY2026 Q2累計	FY2027 Q2累計
売上総利益率	25.0%	25.2%	23.5%	20.6%	21.4%
在庫回転率	3.4回転	3.5回転	3.8回転	3.6回転	3.7回転
交叉比率※	86.2%	89.3%	88.3%	74.1%	79.6%

※ グループ内で重視する指標で、売上総利益率×在庫回転率で算出

©Komehyo Holdings Co .,Ltd.

在庫の効率性を示す在庫回転の推移でございます。

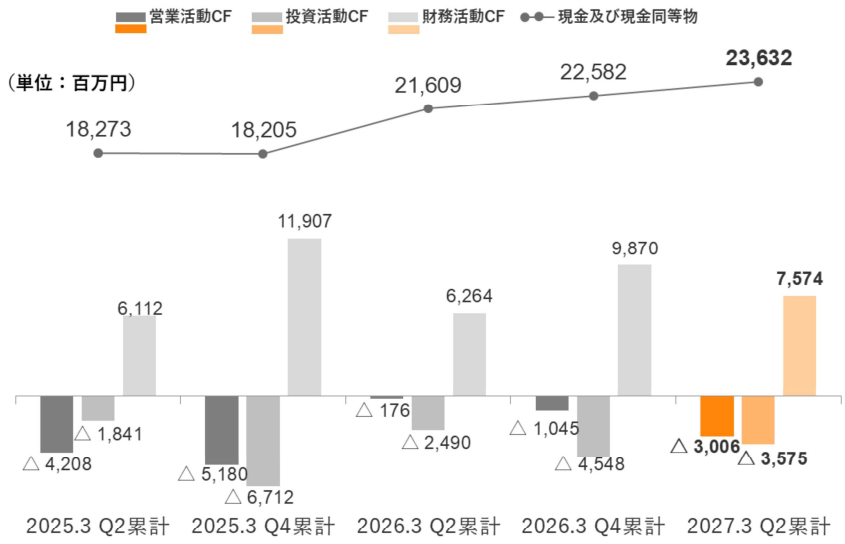
下期に向けて、在庫は前年同期比130.2%まで積み増す一方、それを上回る売上成長を実現したことで、在庫回転率は前期の3.6回転から3.7回転へと改善いたしました。
さらに、粗利率と在庫回転率を掛け合わせた、在庫の効率性を示す「交叉比率」につきましても、前期の74.1%から79.6%へと大きく改善しております。

滞留リスクのある在庫は第2四半期中に販売しており、鮮度が高く、利益の取りやすい在庫内容を維持しております。

KOMEHYO HOLDINGS

連結キャッシュフロー

棚卸資産の積み増しに加え、事業拡大に向けた新規出店およびM&Aを実行したことで、営業・投資活動CFは資金支出
積極的な仕入・投資資金を借入れで賄い、現金及び現金同等物は前期末から10億円増加



営業活動CF

- 「棚卸資産」
- 「法人税等の支払額」等が増加

投資活動CF

- 店舗出店等に伴う「有形及び無形固定資産の取得による支出」等が増加
- 「子会社株式の取得による支出」を計上

財務活動CF

- 個人買取及び成長投資を賄うための「短期借入金の純増加額」が増加

©Komehyo Holdings Co .,Ltd.

キャッシュ・フローの推移でございます。

現状のような大きな成長にある段階では、売上を作るためにまず在庫を確保する必要があります。
そのため、どうしても営業キャッシュ・フローはマイナスになりがちです。

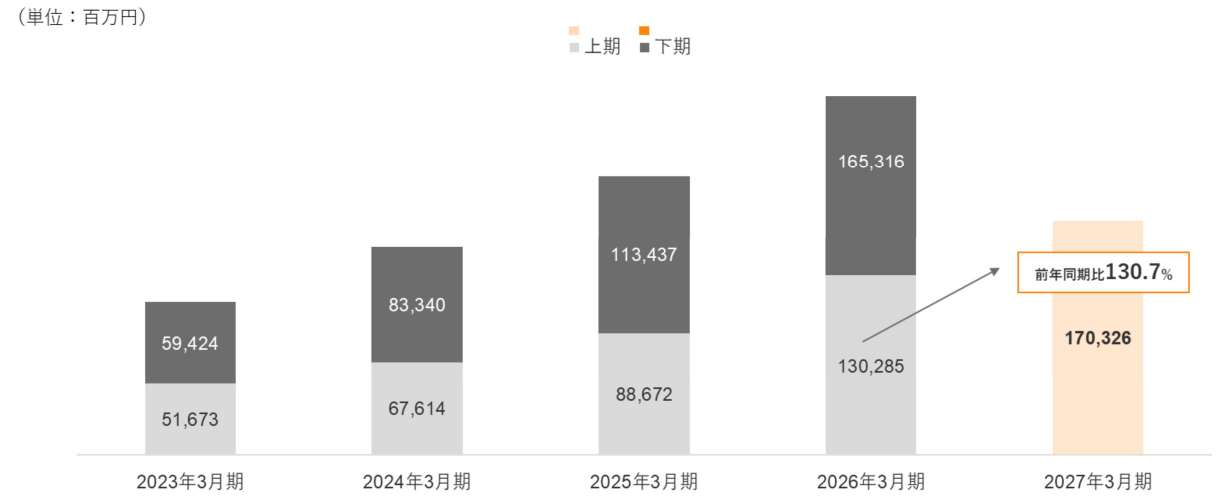
この上期もしっかりと利益を生み出しておりますが、下期に向けて在庫の確保を進めた結果、営業キャッシュ・フローはマイナスとなりました。

また、新しい店舗の出店やM&Aといった未来への投資により、投資キャッシュ・フローもマイナスとなっています。

こうした前向きな資金需要を借入れで賄った結果、現金及び現金同等物は前期末より10億円増加しました。

連結総流通量(GMV)※の推移

当社の事業規模を示す連結総流通量（GMV）は前年同期比130.7%と大きく拡大し、半期として過去最高を更新
多様な自営オークション基盤と外部アライアンスの相乗効果により、流通規模の拡大と中長期的な収益基盤の強化を加速



※GMVは、連結売上高をベースにグループ会社のオークションやライブコマース事業での売上高・出来高、検品事業の出来高や手数料売上高等を加算減算して簡便的に算出しております。

©Komehyo Holdings Co .,Ltd.

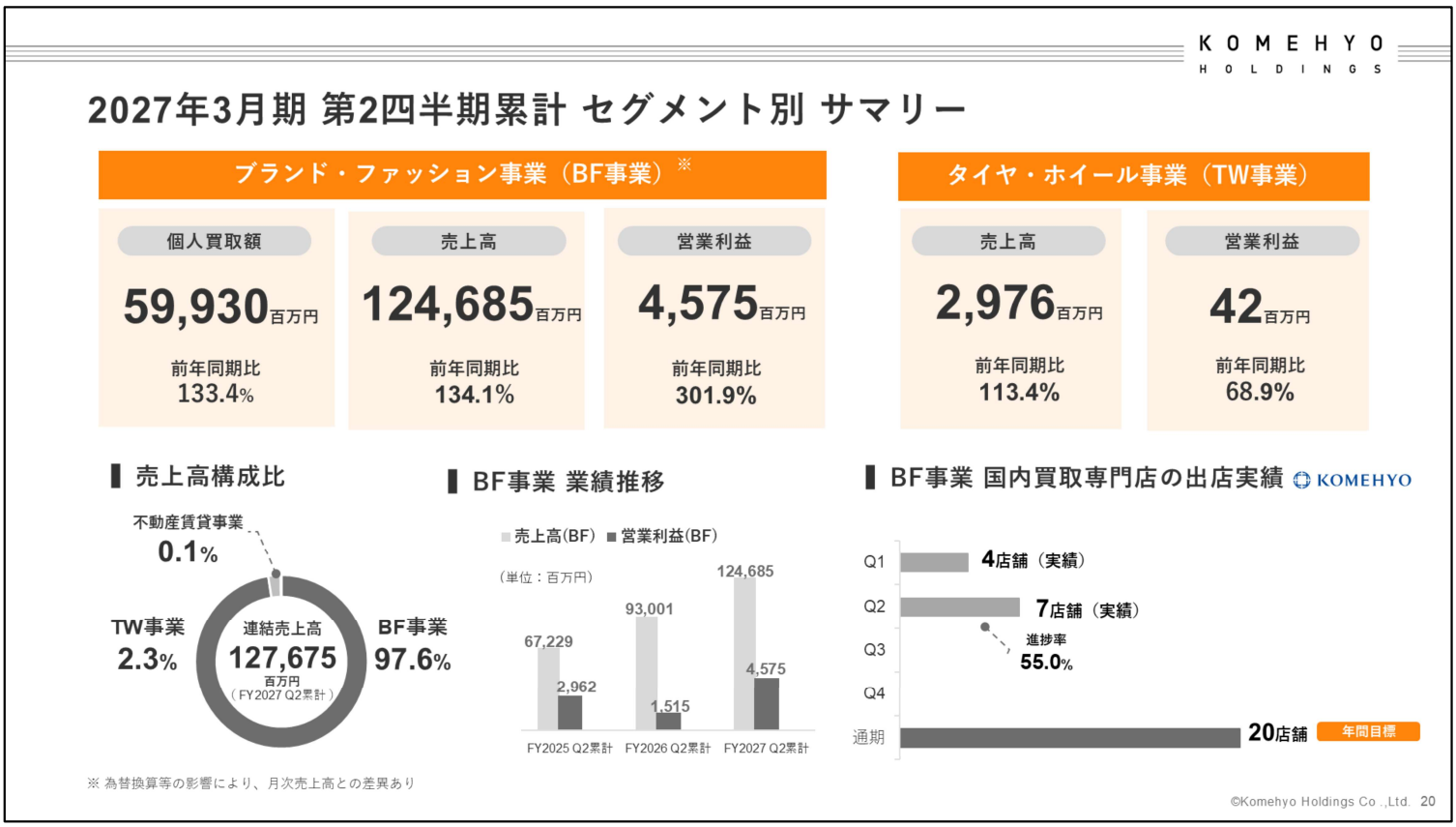
グループの取引規模を示す、GMVの推移でございます。

自社オークションの伸長や楽天ラクマにおける検品連携の拡大に加え、前期のM&Aによるライブコマースの流通規模も新たに加わった結果、上期GMVは前年同期比130.7%の1,703億2,600万円に達し、半期として過去最高を更新いたしました。

業界全体における当社の流通プラットフォームとして、存在感を一層高めることができました。

2.　2027年3月期 第2四半期累計 セグメント概況

続いて、セグメント概況についてご説明いたします。



21ページ、22ページの通り、主力のブランド・ファッション事業につきましては、売上高が前年同期比134.1%の1,246億8,500万円、営業利益が前年同期比301.9%の45億7,500万円と、グループ全体の成長を強力に牽引いたしました。

また、KOMEHYOにおける買取専門店の出店も上期で11店舗オープンしており、年間20店舗の出店計画に向けて順調に進捗しております。

一方、タイヤ・ホイール事業につきましては、売上高は前年同期比113.4%の29億7,600万円と増収を確保いたしました。
営業利益につきましては、積極的な先行投資を実施した影響により4,200万円と、前年同期比では減益となりましたが、社内計画に対しては大幅に達成しております。

2027年3月期 第2四半期累計 セグメント別 決算概況

ブランド・ファッション事業の売上高は前年同期比134.1%、営業利益は同301.9%と大幅な増収増益を達成し、全体の業績を強力に牽引

タイヤ・ホイール事業の売上高は前年同期比113.4%と堅調に推移した一方、中長期を見据えた先行的な成長投資により減益となるも、営業利益は計画を大幅に超過

	（単位：百万円）	FY2025 Q2累計	FY2026 Q2累計	FY2027 Q2累計	増減	前年同期比
ブランド・ファッション	売上高	67,229	93,001	124,685	31,683	134.1%
	営業利益	2,962	1,515	4,575	3,060	301.9%
	営業利益率※2	4.4%	1.6%	3.7%	+1.9pt	-
タイヤ・ホイール	売上高	2,194	2,625	2,976	350	113.4%
	営業利益又は営業損失(△)	29	61	42	△18	68.9%
	営業利益率※2	1.3%	2.3%	1.4%	△0.9pt	-
不動産賃貸	売上高	175	182	182	0	100.2%
	営業利益	58	61	59	△2	96.6%
	営業利益率※2	33.2%	33.9%	32.7%	△1.2pt	-

※1 調整額：売上高△163百万円、営業利益29百万円
※2 営業利益率の前年同期比は、当期及び前期それぞれの営業利益率（小数第2位を四捨五入）の差分として算出

©Komehyo Holdings Co .,Ltd.



ブランド・ファッション事業の中核会社である、株式会社コメ兵のビジネスフローについてです。

仕入面では「個人買取」の構成比が66%を占め、販売面でも「小売」比率が40%に伸びるなど、当社が強化する「個人買取」と「小売」を着実に伸ばすことができました。

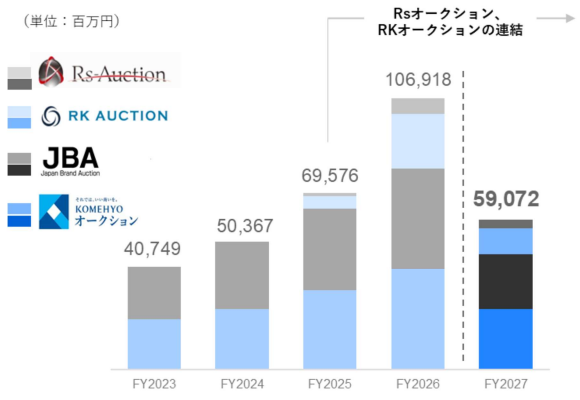
小売と法人販売の粗利率イメージは「3～4：1」であり、個人買取品は優先的に小売へ供給しながら、余剰分や売れ残るリスクの高い商品を法人販売へ振り向けるという機動的なコントロールができております。

KOMEHYO HOLDINGS

BF事業｜オークションGMV(出来高)の推移

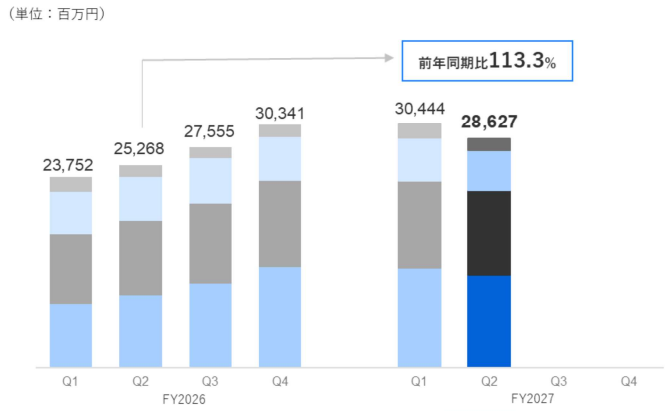
グループの『流通関与ビジネス』※の中核を担うBtoBオークション事業
会員基盤の拡充と開催頻度の強化により、4事業合計で前年同期比113.3%と大幅に伸長

▌通期オークションGMV(出来高)の推移



	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026	FY2027
4事業合計の延べ会員企業数	2,811	3,602	6,252	6,538	-
4事業合計の開催回数	279	279	287	383	-

▌四半期単位のオークションGMV(出来高)の推移



	FY2026 Q1	FY2026 Q2	FY2026 Q3	FY2026 Q4	FY2027 Q1	FY2027 Q2	FY2027 Q3	FY2027 Q4
4事業合計の延べ会員企業数	6,040	6,229	6,395	6,538	6,691	6,931	-	-
4事業合計の開催回数	89	95	100	99	102	104	-	-

※流通関与ビジネス：グループのデータやノウハウを活用し、BtoBオークションやフランチャイズ展開を通じて市場の流通に関与する事業

©Komehyo Holdings Co .,Ltd.

当社グループのBtoBオークション事業の推移でございます。

当四半期のオークションGMVは前年同期比113.3%と力強く伸長し、会員企業数は6,931社へ拡大いたしました。

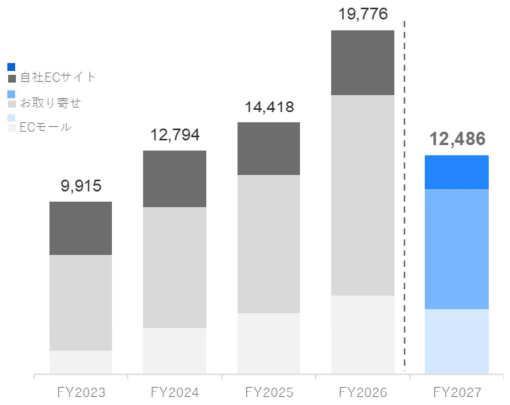
BF事業 |EC関与売上高※1の推移

KOMEHYO

EC関与売上高は、前年同期比143.1%と高成長を継続
国内モールの販促最適化に加え、越境ECの伸長が牽引し、ECモール売上高は同224.0%と飛躍的に拡大
オンラインとリアル店舗のシームレスな連携が浸透し、販売効率の最大化を実現

▌通期EC関与売上高・EC関与率の推移

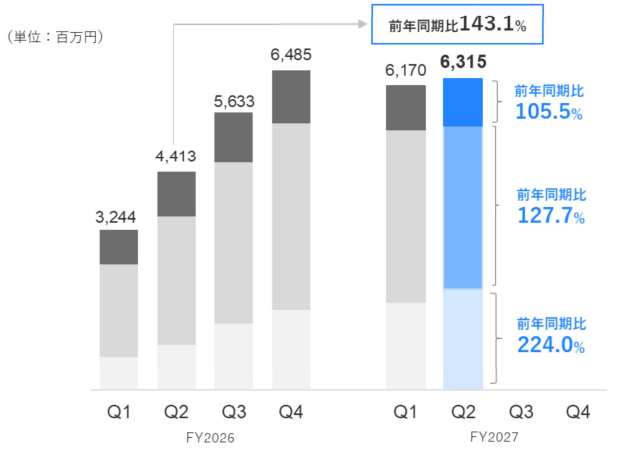
（単位：百万円）



	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026	FY2027
EC関与率	40.9%	36.9%	33.8%	36.2%	-

▌四半期単位のEC関与売上高・EC関与率の推移

（単位：百万円）



	FY2026 Q1	FY2026 Q2	FY2026 Q3	FY2026 Q4	FY2027 Q1	FY2027 Q2	FY2027 Q3	FY2027 Q4
EC関与率	32.6%	38.6%	34.3%	39.1%	36.9%	41.7%	-	-

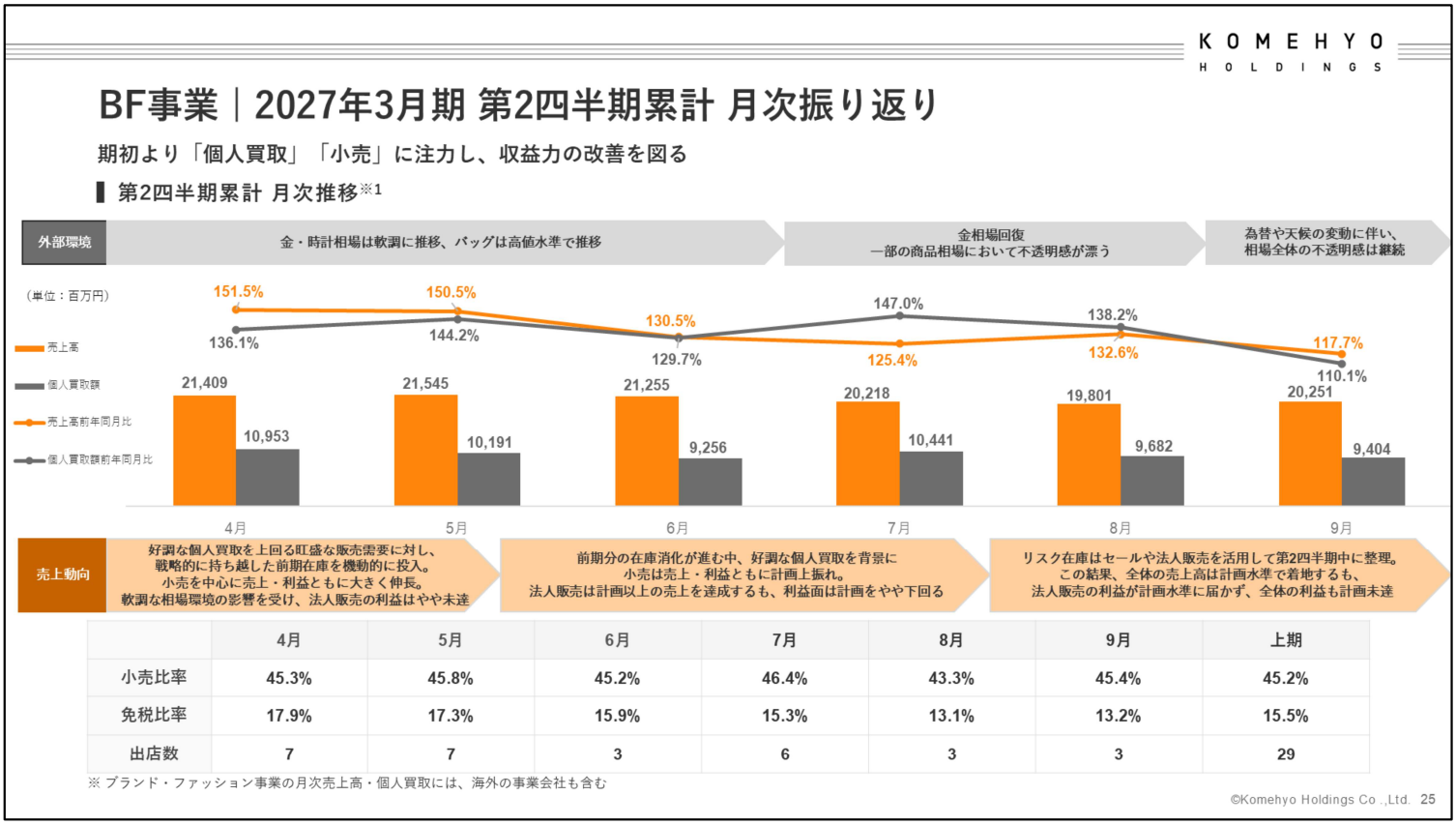
※1 自社ECサイトやECモールの売上高と、お客さまが自社ECサイトを経由し店舗で商品を購入した売上高を合計した売上高。当社の強みを活かしたデジタルマーケティング戦略でオフラインとの融合が不可欠
※2 EC関与売上高/小売売上高

©Komehyo Holdings Co .,Ltd.

EC関与売上高の実績です。

当四半期のコメ兵におけるEC関与売上高は、前年同期比143.1%、EC関与率は41.7%に達しました。

国内モールの最適化に加え越境ECが牽引し、オンラインで商品を確認して店頭で試着・購入する「取り寄せ」の仕組みが、強固なインフラとして定着しております。



	4月	5月	6月	7月	8月	9月	上期
小売比率	45.3%	45.8%	45.2%	46.4%	43.3%	45.4%	45.2%
免税比率	17.9%	17.3%	15.9%	15.3%	13.1%	13.2%	15.5%
出店数	7	7	3	6	3	3	29

※ ブランド・ファッション事業の月次売上高・個人買取には、海外の事業会社も含む

©Komehyo Holdings Co .,Ltd.

続いて、ブランド・ファッション事業における上期6か月間の月次推移でございます。

まず第1四半期の4月から6月につきましては、好調に推移した個人買取に加え、前期から戦略的に持ち越した良質な在庫の活用が実を結び、売上高・個人買取ともに前年同期比130%から150%超と、極めて力強いロケットスタートを切ることができました。

一方で、第2四半期に入った7月以降、急激な為替の円高シフトや相場の調整、天候要因などにより、市場全体の不透明感が強まってまいりました。

こうした局面において当社が徹底したのが、下期を見据えた規律ある在庫コントロールでございます。

年間最大の商戦期となる第3四半期に向けて、相場下落リスクを伴う在庫についてはセールや法人販売を機動的に活用し、第2四半期中に徹底して早期販売を済ませました。
相場環境により、第2四半期単体では法人販売の利益は計画を下

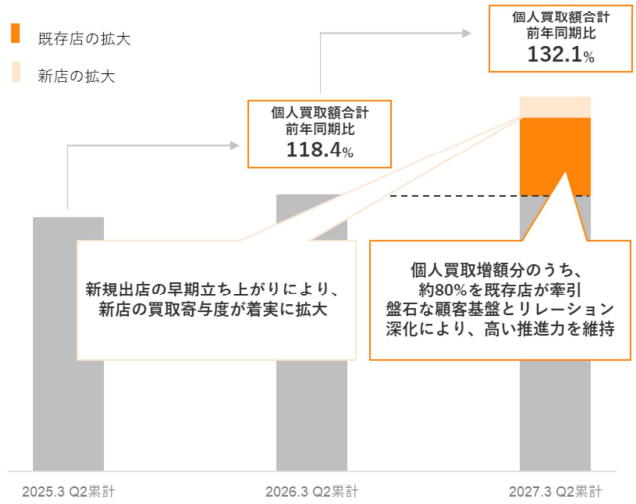
回る着地となりましたが、リスク在庫の圧縮と高粗利な在庫の確保、という下期への仕込みは計画通り完了しております。

KOMEHYO HOLDINGS

BF事業｜2027年3月期 第2四半期 ハイライト（国内）

強固な仕入れ基盤を背景に、「個人買取」から「小売」への優先供給を徹底
相場変動局面においても、独自の高回転・高粗利フローを構築することで、上期での着実な業績を牽引

個人買取額の推移（既存店・新店）※



※ 本ページの個人買取額推移及び増額分の内訳は、株式会社コメ兵の数値を集計したものです。

「買取→在庫→小売」の独自循環サイクル

個人買取

・新規：生活導線を意識した積極出店が奏功し、顧客接点が拡大
・既存：積極的なプロモーション（CM等）や1to1での顧客リレーションの深化により、全体の成長を強力に牽引

在庫

・売上推移と連動させた機動的な在庫コントロールにより、過剰在庫の発生を抑止しながら事業拡大に見合う適正水準を堅持
・個品単位での厳格なモニタリングと鮮度管理を徹底し、高回転と高粗利を両立させる質の高い在庫を維持

小売

・国内・免税両方の旺盛な需要に対応
・第2四半期中にセール等を活用し、相場変動リスクを伴う在庫の早期解消・換金を徹底
・リスク在庫の整理が進んだ結果、良質在庫を中心としたポートフォリオを形成
・これらの在庫を下期に小売へ重点配分し、さらなる高収益化へとつなげる

©Komehyo Holdings Co .,Ltd.

ここから、国内事業のハイライトでございます。

左側のグラフの通り、コメ兵における個人買取額は前年同期比132.1%と、力強く伸長いたしました。

新規出店の早期立ち上がりも着実に寄与しておりますが、特筆すべきは買取増額分のうち「約80%は既存店が牽引」している点です。
積極的なプロモーションや1to1でのリレーション深化により、盤石な顧客基盤を持つ既存店が高い推進力を発揮しております。

そして、この強固な仕入力を収益へと確実に結びつけることができているのが、右側にお示ししている「買取→在庫→小売」の独自循環サイクルです。

まず買取面では、生活導線を意識した出店で新規接点を広げつつ、既存店の強化により仕入基盤を拡大させております。

次に在庫におきましては、個品単位での商品管理を徹底し、高回転

と高粗利を両立する良質な在庫を維持しております。

その上で小売においては、先ほど申し上げた通り、第2四半期中にセール等を活用し、リスク在庫の販売を徹底したことで、足元の在庫も良質な品物を中心に整っております。

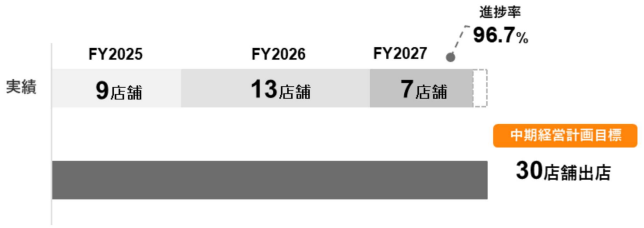
これらを第3四半期の小売需要期へ集中的に振り向け、下期のさらなる収益拡大へつなげてまいります。

KOMEHYO HOLDINGS

BF事業｜2027年3月期 第2四半期 ハイライト（海外）

ASEAN・中華圏を中心とした積極的な出店により、中期経営計画目標（FY2025-FY2028で30店舗出店）の進捗率は96.7%に到達
上海におけるBtoBオークションの始動や欧州進出など、各地域の特性に応じた事業展開により、グローバル収益基盤の構築を加速

■出店の進捗

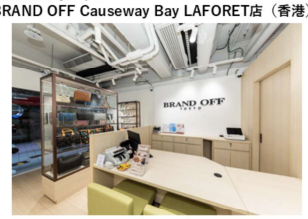


中華圏	・香港/台湾について、 第2四半期は天候要因等で一部弱含みも、全体としては堅調。特に台湾は、半導体産業の活況に伴う好調な国内景気が追い風となり伸長 ・上海について、8月よりJBAオークションが稼働。成約率・成約金額は初動時より改善傾向にあり、順調にスタート ・マカオについて、今冬より買取事業を開始予定
ASEAN	・売上・利益ともに堅調に成長 ・特に、シンガポールはフリーポートの強みを活かし、前年対比で2倍以上の成長を実現 ・9月下旬よりフィリピンでの買取事業がスタート。また、今冬よりインドネシアでの事業開始を予定しており、ASEAN展開をさらに加速
アメリカ	・仕入は引き続き好調に推移 ・来期以降の出店を検討中
欧州	・欧州初の進出拠点として、本年9月にロンドンに法人設立。事業開始に向けた準備が進行中

2026.7.31オープン
Komehyo Sunway Velocity （マレーシア）



2026.8.19オープン
BRAND OFF Causeway Bay LAFORET店（香港）



©Komehyo Holdings Co .,Ltd.

海外事業では、中計目標の「4年間で30店舗出店」に対し、9月末時点で29店舗に到達いたしました。

現在、中華圏・ASEAN・米国の計8か国で事業を展開しておりますが、その中でもシンガポールがフリーポートの強みを活かし、前年比2倍以上の成長を遂げ、また台湾についても好調を維持しております。

そのほか、8月には上海で海外初となるBtoBオークションが稼働し、9月には欧州展開の足掛かりとしてロンドンに現地法人を設立いたしました。

KOMEHYO HOLDINGS

TW事業｜2027年3月期 第2四半期 事業概況

冬物需要の早期取り込みや自社企画ホイールの伸長により、前年対比で増収を達成
新倉庫稼働やプロモーション等への投資により減益となるも、営業利益は計画を大幅に超過

売上高	中古仕入高
増収達成	前年同期比105%と着実に伸長 WEB集客の強化により仕入基盤を拡充

▮増収の背景



リユース新倉庫の本格稼働による供給力拡大と中古売上の伸長

- 新倉庫の本格稼働に伴う商品化・出品プロセスの効率化により、EC・店頭双方への供給体制を大幅に強化
- 潤沢な在庫供給を背景に、中古売上高は前年同期比174%と大幅に拡大



メーカー値上げ前の駆け込み需要の捕捉と適正利益の確保

- メーカー値上げ前の駆け込み需要を捉え、スタッドレスタイヤの早期販売が大きく伸長
- 原価上昇を見込んだタイヤの仕入や価格競争に巻き込まれない販売戦略により、適正な利益水準を確保し、売上総利益も着実に伸長



新型車需要の捕捉と自社企画ホイールの国内外での伸長

- 自社企画ホイールが、新型車種（ランクル FJ、ハイラックス等）の需要を確実に取り込み、売上拡大を牽引
- 国内・海外売上ともに好調を維持し、グループ全体の増収に大きく貢献

©Komehyo Holdings Co .,Ltd.

ここからは、タイヤ・ホイール事業の概況についてご説明いたします。

新倉庫の本格稼働に伴い供給力が飛躍的に向上し、中古売上高が前年同期比174.0%と急拡大いたしました。

メーカー値上げ前の駆け込み需要を捉えたスタッドレスタイヤの早期販売や、新型車向け自社企画ホイールの伸長により、下期に向けた準備は万全です。

3.　2027年3月期 下期の取り組み

続いて第3部、下期の取り組み及び中長期の成長戦略に入ります。

KOMEHYO HOLDINGS

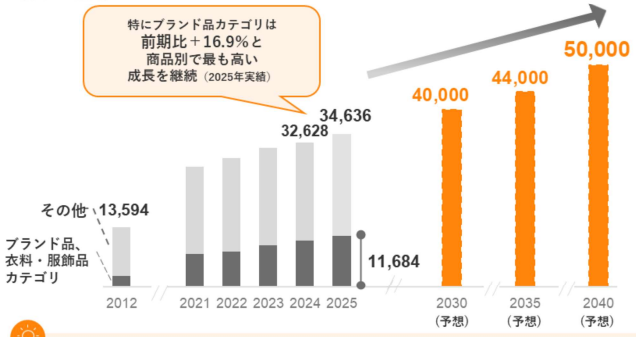
中期経営計画　国内リユース市場の展望

『2026年3月期 決算説明資料』再掲（一部更新）

国内リユース市場は順調に拡大し、2040年に5兆円規模となる見通し。今後はリユース人口の拡大が市場成長の鍵
1次流通価格の高騰や消費行動の変化を背景に、リユース市場は長期的な安定成長が見込める

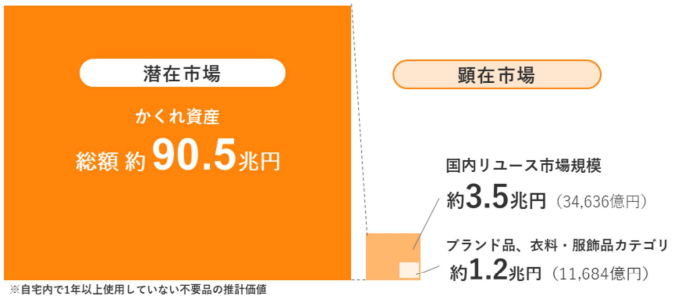
▌国内リユース市場規模※1

（単位：億円）



- 1次流通がある限り、リユース市場の原資は拡大
- 「モノを大切にする」日本人の特性から、複数回のリユースも見込む
- 物価高騰、インバウンド需要が追い風
- 新規参入企業が増加、業界再編が進む

▌国内のリユース潜在市場（かくれ資産）※2



※自宅内で1年以上使用していない不要品の推計価値

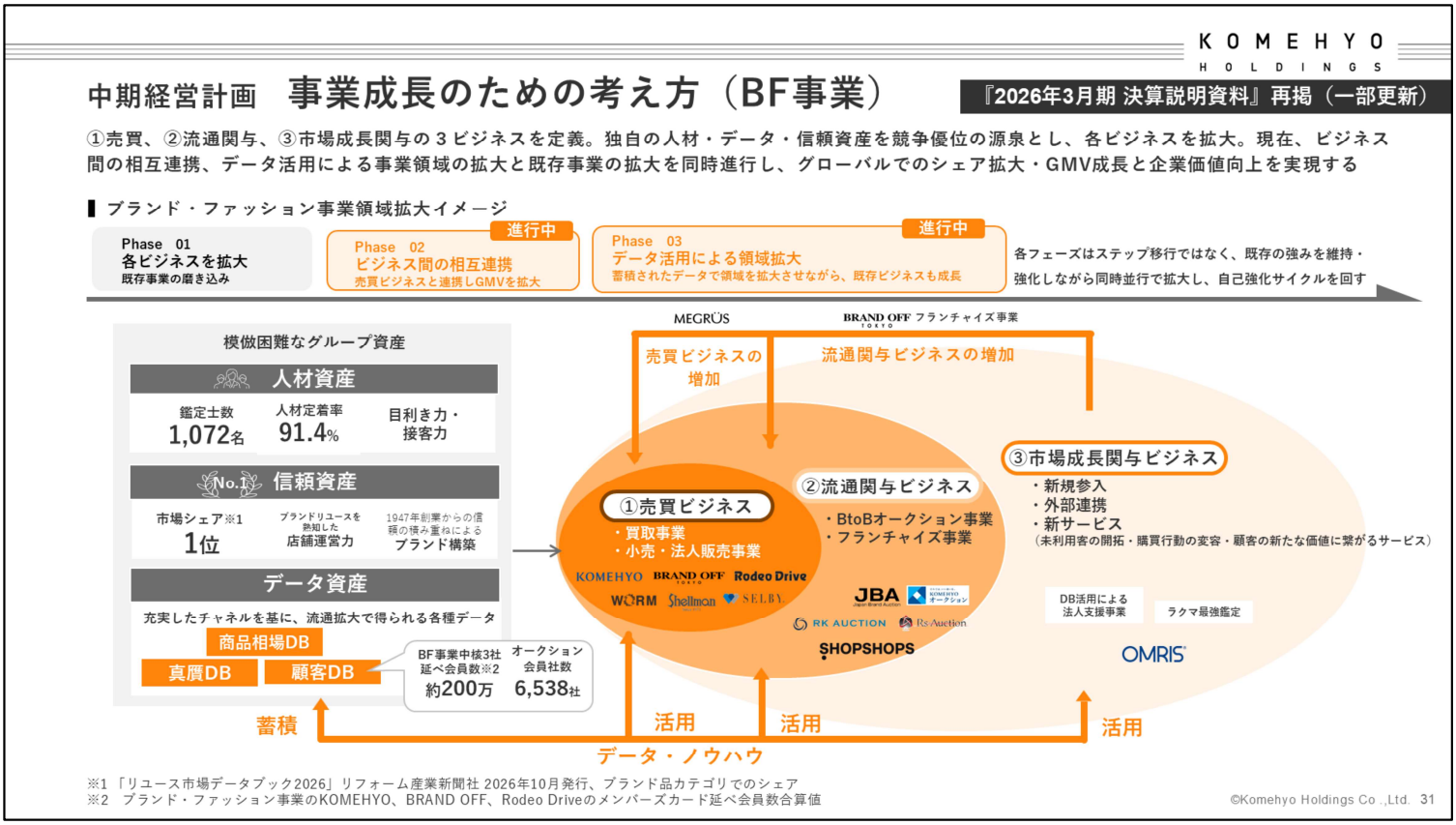
- 家庭内に眠る「かくれ資産」は約91兆円。現在の顕在市場は潜在領域のわずか3.9%
- 物価高騰に伴う資産の流動化意識の向上やリセールバリュー意識の浸透が、潜在資産のリユース市場流入を加速
- 接点の拡充により、リユース未利用者のリユース人口（経験者）への転換が市場成長の鍵

※1「リユース市場データブック2026」リフォーム産業新聞社 2026年10月発行
※2　株式会社メルカリ・ニッセイ基礎研究所監修　『「2025年版 日本の家庭に眠る“かくれ資産”」に関する調査』2025年11月20日発表

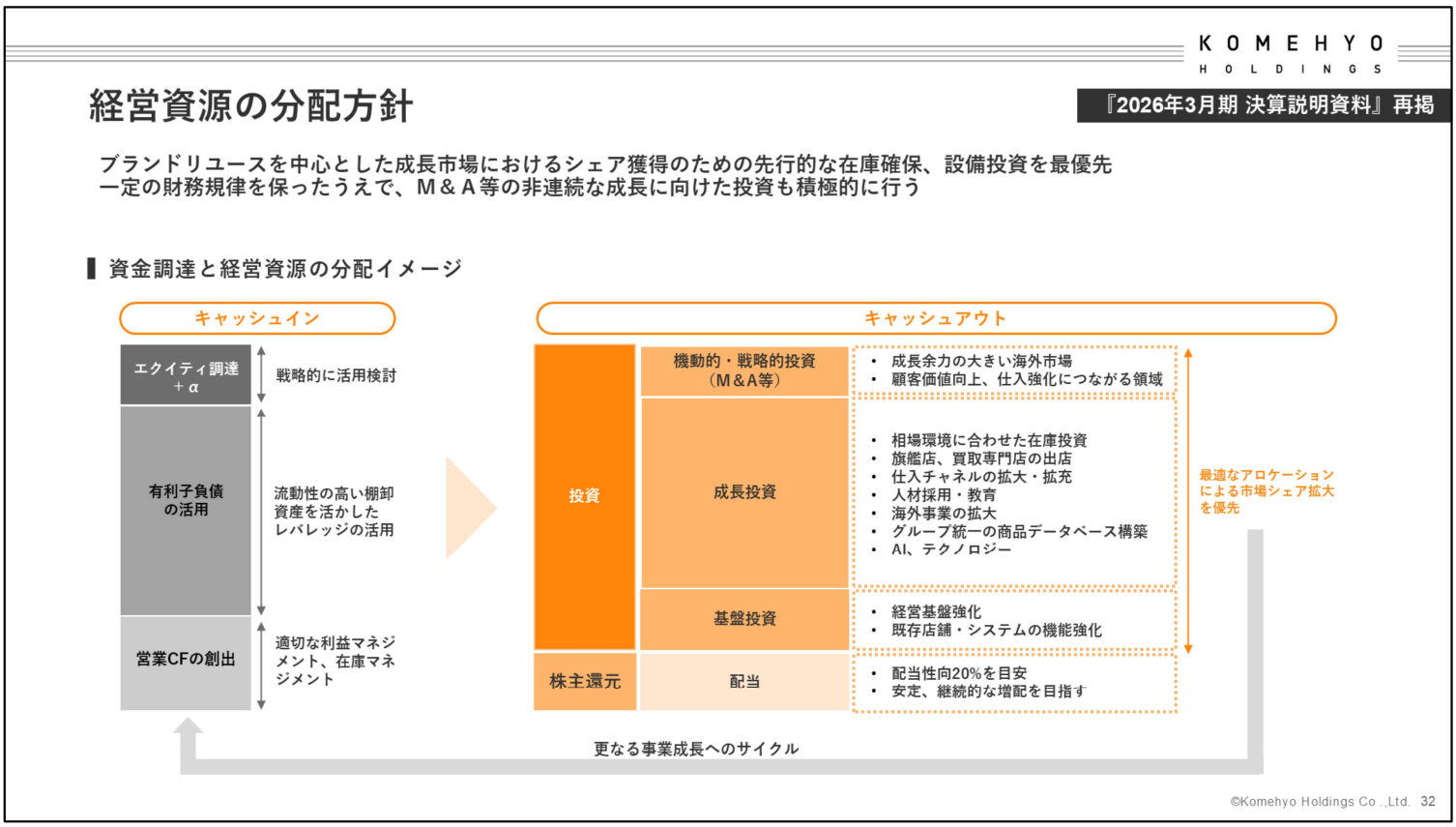
©Komehyo Holdings Co .,Ltd.

国内リユース市場は、2040年に5兆円規模への成長が見込まれる中、家庭内に眠る「かくれ資産」は約91兆円、現在の顕在市場はわずか3.9%に過ぎません。

未利用層をリユース人口へ転換していくことこそが、当社にとって最大の成長余地でございます。



そのような環境下において、当社は「①売買」「②流通関与」「③市場成長関与」の3領域を定義し、1,000名を超える鑑定士、創業以来の信頼力、そして相場・真贋データベースという模倣困難な資産を活用して、自己強化サイクルを加速させてまいります。



前のページでご説明いたしましたビジネス領域による自己強化サイクルを力強く回し、成長市場におけるシェアを圧倒的に獲得していくための経営資源の分配方針、すなわちキャピタルアロケーションの考えでございます。

ブランドリユースを中心とした成長市場におけるシェア獲得のため、先行的な在庫確保、設備投資を最優先に行います。

また、一定の財務規律を保ったうえで、M&A等の非連続な成長に向けた投資も積極的に行います。

KOMEHYO HOLDINGS

『2026年3月期 決算説明資料』再掲

中期経営計画 定量目標（2025年3月期-2029年3月期）

利益成長を伴いながら事業拡大を推進し、創業80周年の節目となる2028年3月期売上高2,800億円・営業利益130億円を通過点に
2029年3月期には売上高3,100億円・営業利益145億円を目指す（新たなM&A等のインオーガニック成長の数値は含まず）

2026年5月14日公表

中期経営計画

（単位：百万円）

	‘25年3月期（実績）	‘26年3月期（実績）	‘27年3月期（計画）	創業80周年 ‘28年3月期（計画）	‘29年3月期（計画）
売上高	158,994	221,707	252,000	280,000	310,000
営業利益	6,176	9,288	10,800	13,000	14,500
営業利益率	3.9%	4.2%	4.3%	4.6%	4.7%
経常利益	6,046	8,514	9,680		
親会社株主に帰属する当期純利益	4,777	5,488	5,850		
ROE	15.6%	15.7%	15%以上		15%以上
自己資本比率	37.0%	34.2%	35%目安		35%目安
EPS	435.9円	499.9円	532.3円		
配当性向	23.9%	21.2%	20.3%		20%程度

©Komehyo Holdings Co .,Ltd.

現在、当社は創業80周年の2028年3月期を通過点として、2029年3月期に売上高3,100億円・営業利益145億円を目指してまいります。

KOMEHYO HOLDINGS

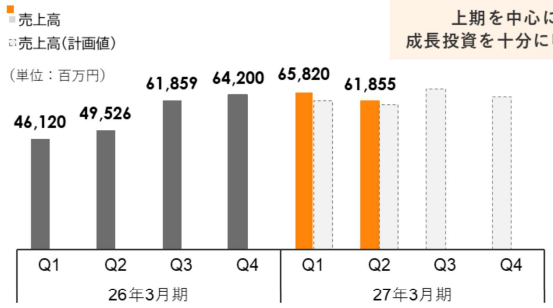
2027年3月期 連結業績予想

『2026年3月期 決算説明資料』再掲（一部更新）

個人買取の強化と小売ファーストの推進により、上期の売上高・営業利益はともに期初計画を達成
成長投資を十分に吸収しながら高い収益水準を維持しており、下期の需要期を捉えて通期での過去最高売上高・営業利益の更新を目指す

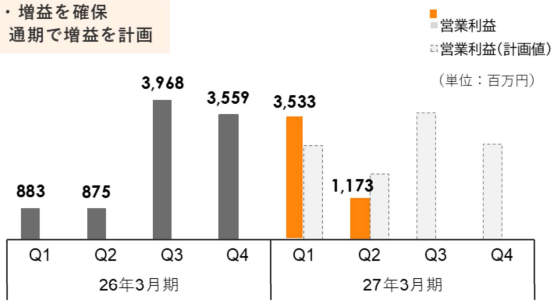
（単位：百万円）	売上高	営業利益	営業利益率
上　期	122,000	4,500	3.7%
通　期	252,000	10,800	4.3%

売上高



上期を中心に前期からの増収・増益を確保
成長投資を十分に吸収したうえで、通期で増益を計画

営業利益



©Komehyo Holdings Co .,Ltd.

通期業績予想につきましては、上期実績が計画を上回って着地したものの、期初公表数値からの変更はございません。

下期は年間最大の商戦期を控えていることや後ほど説明するKOMEHYO名古屋本店の改装などがあり、まずは第3四半期の小売に注力し、通期業績の必達を目指してまいります。

KOMEHYO HOLDINGS

2027年3月期の注力ポイント

『2026年3月期 決算説明資料』再掲

当社グループの持続的成長には、圧倒的なシェア拡大が不可欠。積極的な投資による規模拡大を継続しながら、個人買取および小売の強化を軸とした利益体質の改善に注力。リユーステックの活用や新領域の探索を加速させ、国内シェアの盤石化とグローバルでの収益成長を同時に追求

方針：シェア拡大 × 利益体質改善 の両輪同時実現

日本国内での事業深化・探索

個人買取

・買取専門店の出店
KOMEHYO 20店/年

・プロモーション強化による既存店成長
・出張買取・宅配買取の強化継続
・出店精度の改善による採算性向上
・新規アライアンス先の獲得

法人仕入

・店舗の魅力維持につながる法人仕入は継続
・法人向け買取支援事業の拡大
・JFR & KOMEHYO PARTNERSによる買取専門店「MEGRUS」の出店継続

小売

・販売店、商品編集型店舗の出店
・プロモーション強化による既存店成長
・在庫連携で自社EC／越境ECを拡大

法人販売

・グループ連携によるオークション規模拡大
・新規販路の拡大

グローバルでの事業拡大

・各国の成長スピードに合わせて、出店を加速



BRAND OFF Mong kok MOKO 店（香港）
26.5.1オープン



KOMEHYO PLQ MALL（シンガポール）
26.5.1オープン

・北米での販路拡大
販売店の出店検討
越境ライブコマース（ShopShops）の事業成長

・成功モデルの横展開と構造改革による収益基盤の最適化

M&A・アライアンス等による
非連続な成長機会の創出

リユーステックの推進

グローバルでグループの商品データベースを統合し、在庫コントロールの精度向上や海外グループ会社への供給量増加を図る。グループ全体の生産性の向上に貢献

©Komehyo Holdings Co .,Ltd.

今期の注力ポイントについて、改めてご説明いたします。

当社グループの持続的な企業価値向上に向け、今期は「シェア拡大」と「利益体質改善」の両輪を実現いたします。

国内におきましては「個人買取」と「小売」の強化による事業の深化、海外におきましては「各国の成長スピードに応じた出店加速」と「北米での事業基盤構築」を推し進めてまいります。

この期初方針に基づき、下期に向けて進捗している施策をご説明いたします。

KOMEHYO HOLDINGS

KOMEHYO名古屋本店リニューアルとヴィンテージ専門店の新規出店

旗艦店「KOMEHYO名古屋本店本館1F」の空間刷新を通じた回遊性・CX向上と、国内外で高まるヴィンテージ需要を捉える専門店の出店を加速

既存のヴィンテージ2店舗との近接連携による相互送客やグループ会社の強み融合により、新たな顧客層の獲得と小売をさらに強化

旗艦店深化

KOMEHYO名古屋本店本館1F（宝石フロア）の改装（年内予定）



・取扱点数の拡大とフロア空間の刷新により館内の回遊性を高め、商品に触れる機会を広げることで、顧客の潜在需要を喚起し成約率の向上を図る

・1Fにおける集客力の強化とスムーズな縦動線により、上層階へ顧客を誘導。全館での入店客数・売上拡大を狙う

・個室/半個室スペースを活用し、対話を通して顧客一人ひとりの好みやこだわりに寄り添う接客環境を創出

小売強化

ヴィンテージ専門店 新規2店舗出店（2026年12月予定）



KOMEHYO VINTAGE TOKYO Current

・コメ兵3店舗目となるヴィンテージ店舗
・既存の買取専門店を一新し、1・2Fに販売フロアを新設した商品編集型の販売店舗



BRAND OFF
OMOTESANDO LUXE VINTAGE

・BRAND OFF初ヴィンテージ店舗
・同社ならではの商材や顧客属性に合わせた独自の店舗づくりを目指す

・既存2店舗に近接したエリアへの出店により、店舗間の相互送客を促進し、エリア全体の販売シェアを最大化

・各社独自の顧客基盤や取扱商材の強みを相互に補完し合うことで、幅広い世代・属性の需要へ多面的にアプローチ。単一業態では捉えきれないヴィンテージ購買層をグループ全体で着実に獲得

・グループ各社が保有する豊富な良質ヴィンテージ品を結集し、高まる販売需要に応じた高効率な小売展開を実現

©Komehyo Holdings Co .,Ltd.

1点目は、当社の象徴的な旗艦店である「KOMEHYO名古屋本店本館1F 宝石フロア」のリニューアルです。
年内のオープンを予定している本件ですが、取扱店数の拡大と空間設計の一新により館内の回遊性を大幅に高め、1Fから上層階へお客様を誘導することで全館での売上拡大を図ります。

2点目は、世界中でニーズが高まっているヴィンテージ市場の開拓です。
12月にKOMEHYOとBRAND OFFからそれぞれ異なるコンセプトのヴィンテージ専門店を出店いたします。

両社が持つ顧客基盤と良質な在庫を持ち寄り、グループ全体で相乗効果を発揮しながら新たな顧客層の獲得を加速してまいります。

KOMEHYO HOLDINGS

米国初の販売店舗出店

ニューヨーク・SOHO地区への出店を契機に、北米事業の本格展開を開始
先行する個人買取・EC販売をリアル店舗へ繋げ、多店舗展開を見据える

2026.12月下旬オープン
KOMEHYO NEW YORK SOHO Flagship Store



所在地　：433 W Broadway, New York, NY 10012
店舗面積：約185㎡
取扱商品：宝石、時計、バッグ等

北米リユース市場の展望

世界最大のラグジュアリー・リユース市場
サステナビリティ意識の浸透や若年層の需要を背景に、高い成長性を維持する有望なマーケット

「Used in Japan」「Checked in Japan」への高い信頼
偽造品対策が重要視される米国において、当社の厳格な鑑定技術と品質管理は大きな差別化要因

×

今後の成長ストーリー

【Phase1： 買取・EC販売の先行による需要と供給の検証】
現地オフィスでの個人買取事業に加え、個人消費者向けEC販売を2025年よりスタート。買取は前年比2倍以上と好調に推移し、現地での仕入基盤を確立、及び販売需要を事前に検証済み

▼

【Phase2：トレンド発信地SOHOでのブランドプレゼンス向上】
ニューヨーク屈指の商業エリアSOHOへの出店により、国内外へのブランディングと認知度向上をさらに加速。実店舗が存在することで、新たな顧客層との接点を拡大

▼

【Phase3：主要エリアへの出店拡大】
SOHO出店を足掛かりに、全米主要エリアへの販売店舗出店を順次拡大予定。既進出国で培った事業ノウハウを米国にローカライズしながら、リアル×デジタル（EC販売）のシナジーを最大化することで、北米リユース市場でのシェア獲得を目指す

©Komehyo Holdings Co .,Ltd.

続いて、昨日発表させていただきましたアメリカ初の販売店舗出店のお知らせです。

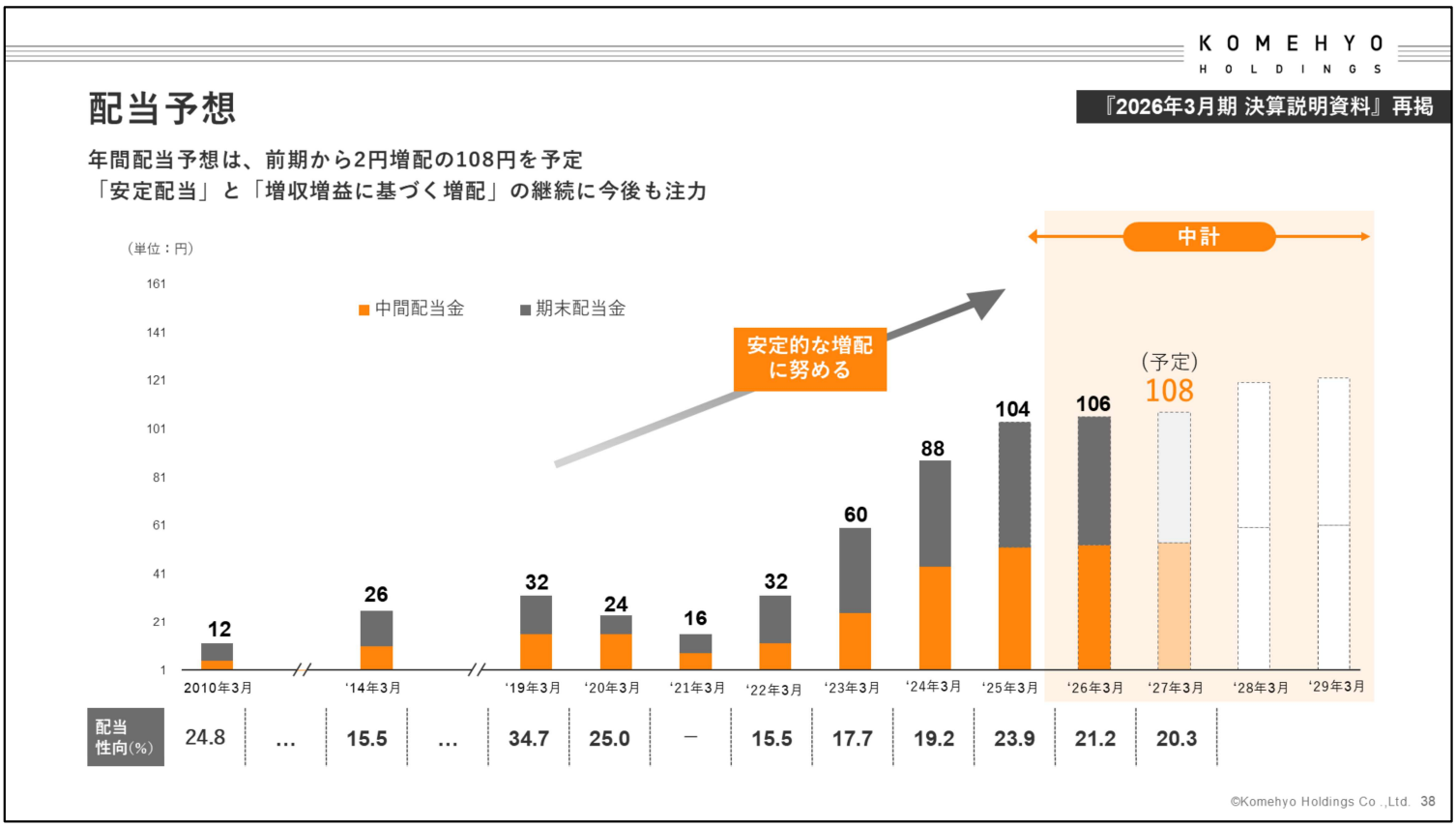
今年の12月下旬に、世界最大のリユース市場であるアメリカにおいて、当社初となる販売店舗をNY・SOHO地区へ出店することとなりました。

アメリカでは、サステナビリティ意識の浸透や若い世代の需要を背景に、非常に高い成長が続いております。
特に偽造品対策が強く求められるアメリカにおいて、当社が培ってきた確かな目利き力や品質管理は、他社にはない大きな強みになると考えております。

右側にお示ししている成長ストーリーの通り、当社は2025年から現地オフィスでの個人買取とEC販売を先行して始めております。
買取額が前年の2倍以上に伸びるなど好調に推移し、現地での仕入と販売の両面で十分な手応えを掴んだ上で、今回の出店に至っております。

今回のSOHO地区出店は、世界屈指の商業・トレンド発信地に店舗を構えることで、ブランド認知を急速に高め、新たな顧客層の拡大を狙う意図がございます。

そして今後は、アジアなど既に進出している国で培った事業ノウハウを米国にローカライズしながら、SOHOを足掛かりに主要エリアへの販売店出店を進め、店舗とECを融合した販売体制でアメリカにおけるシェア獲得を目指してまいります。



株主還元でございます。

今期の年間配当予想は、中間配当金54円、期末配当金54円の年間配当金108円を予定しております。

成長投資を最優先としつつも、配当性向20%を目安とし、増収増益に基づく 安定的・継続的な増配姿勢を維持してまいります。

4.　IRの取り組み

最後に、IR活動の強化についてご報告いたします。

KOMEHYO HOLDINGS

IR活動の強化：シェアードリサーチ社によるアナリストレポート公開

レポートの目的

投資家の皆様への積極的な情報開示及び企業理解の促進を目的として、株式会社シェアードリサーチへレポート作成を依頼いたしました。
中立性を重視し、第三者視点からの調査・分析に基づいて作成されており、当社に対する理解を深めていただき、投資判断のご参考としていただければ幸いです。

URL（日本語）：
https://sharedresearch.jp/ja/companies/2780
URL（英語）：
https://sharedresearch.jp/en/companies/2780





※株式会社シェアードリサーチについて
国内外の金融機関で日本株の調査・運用に携わってきたスタッフが投資家の立場に立って独自の分析レポートを作成しているリサーチ会社です。130か国・6,000を超える機関投資家のほか、多くの個人投資家にも活用されています。

©Komehyo Holdings Co .,Ltd.

IR活動の新たな強化策として、独立系リサーチ機関である シェアードリサーチ社によるアナリストレポートの公開を開始いたしました。

当社は、中古品の店頭売買にとどまらず、BtoBオークションや海外での地産地消モデルなど、多面的なビジネスを展開しております。こうした独自の競争優位性や成長サイクルを、資本市場に正しくより深くご理解いただくための情報発信の拡充が課題であると認識しておりました。

本レポートは、金融機関で豊富なリサーチと運用実績を持つアナリストが、中立・客観的な視点から当社の強みや収益構造を徹底的に分析したものです。
最大の特徴として、日本語・英語が同時に発信され、世界130か国・6,000社を超える国内外の機関投資家へ直接配信される点にございます。

機関投資家の皆様の情報ギャップを解消し、当社の本質的な企業価値に見合った適正な評価を獲得するための強力な対話基盤とし

て活用してまいります。

KOMEHYO HOLDINGS

株価指数の構成銘柄に選定

2026年10月30日付で新たに算出された「TOPIX Next-tier」に選定されたほか、継続して「JPX日経中小型株指数」の構成銘柄に選定

2026年10月『TOPIX Next-tier』に新規選定 NEW!

株式会社JPX総研が新たに算出する株価指数『TOPIX Next-tier』の構成銘柄に選定され、2026年10月30日付で算出が開始されました。

『TOPIX Next-tier』とは：
・東証上場銘柄のうち流動性や時価総額等の一定基準を満たす銘柄により構成
・市場における多様な投資機会の確保や、幅広い成長企業への投資を促進することを目的とした指数

『JPX日経中小型株指数』に連続で選定

株式会社JPX総研及び株式会社日本経済新聞社が算出する『JPX日経中小型株指数』の構成銘柄に、2024年度より継続して選定されました。

『JPX日経中小型株指数』とは：
・資本の効率的活用や投資者を意識した経営観点など、グローバルな投資基準に求められる諸条件を満たした「投資者にとって投資魅力の高い会社」で構成される株価指数
・売買代金及び時価総額等によるスクリーニングののち、定量的な指標スコアリングに加え、定性的な要素による加点を行い、上位200銘柄を選定

※詳細は、日本証券取引所グループのホームページをご参照ください。https://www.jpx.co.jp/markets/indices/index.html

©Komehyo Holdings Co .,Ltd.

そしてもう1点、TOPIXの見直しに伴い、新たに開始した新株価指数『TOPIX Next-tier』の構成銘柄に選定されました。

本指数は、東証上場銘柄の中から時価総額や流動性などの基準を満たし、今後の日本経済や市場の成長を牽引する期待の高い企業で構成されております。
今回の選定をきっかけに、新たなファンドや投資資金の組み入れが進み、当社の株式流動性がさらに高まっていくものと期待しております。

加えて、『JPX日経中小型株指数』につきましても、2024年度より継続して選定されております。

これは、高いROEの維持やガバナンス体制、株主還元の姿勢が、定量・定性面で市場から客観的に評価していただけていることの表れと捉えております。

指数構成銘柄としての信頼に応えるべく、今後も資本コストを強く意識した経営を徹底し、持続的なROE向上と流動性の拡大を通じ

て資本市場におけるプレゼンスを高めてまいります。

免責事項

本資料の情報は、現在入手可能な情報から株式会社コメ兵ホールディングスの経営者の判断に基づいて作成されております。
実際の業績は、さまざまな重要な要素により、業績見通しとは大きく異なる結果となりうるため、業績見通しのみに全面的に依拠することはお控えくださいますようお願いいたします。

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。
投資に関する決定は、皆様ご自身のご判断において行われますようお願い申し上げます。

お問い合わせ先

コメ兵ホールディングス 財務企画部 IRG
TEL：052-249-5366
Email：ir@komehyo.co.jp

本資料は株式会社コメ兵ホールディングスが作成したものであり、内容に関する一切の権利は当社に帰属しています。法律で認められた範囲を超えた利用（複写及び無断転載等）はご遠慮ください。
©Komehyo Holdings Co .,Ltd.

当第2四半期は、為替や相場の変動に直面しながらも、独自の相場対応力と「個人買取」「小売」の強化により大幅な増収増益を達成いたしました。
当社の収益基盤が一段と強固なものになったことを、数字としてしっかりとお示しすることができました。

下期以降におきましても、万全な在庫基盤を武器に需要を確実に取り込み、過去最高業績の更新と中計の目標達成に向けて、全社一丸となって取り組んでまいります。

以上をもちまして、私からの説明を終了いたします。

ご清聴、誠にありがとうございました。