

# 2026年3月期第3四半期 決算説明会

2026年2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. 1

ご拝聴いただき、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 石原でございます。

それではこれより、  
2026年3月期 第3四半期決算について、  
ご説明いたします。

## 2026年3月期 第3四半期累計 決算説明概要

1

### 前年同期比で増収増益を達成

#### 売上高・営業利益・経常利益は、第3四半期累計及び四半期単位で過去最高を記録

- ・売上高：好調な買取と小売最盛期の需要を確実に捉え、大幅に増収。さらに、金相場高騰に伴う金地金の買取増加も売上高拡大に寄与
- ・売上総利益：良質な在庫の確保と収益性の高い国内・免税小売が大きく伸長。第3四半期3か月の利益率は前年を上回り、改善に転じる。
- ・販管費：継続的な出店やそれに伴う人材採用・育成の強化、販売に付随する費用の増加により販管費は増加するも、販管費率は着実に低下
- ・営業利益：売上総利益の積み上げが販管費増加を上回り、増益に転換
- ・経常利益：支払利息や子会社の不正行為による損失等の営業外費用を増収による増益で吸収

2

### 第3四半期3か月間で計13店舗（第3四半期累計でグループ34店舗）を出店。通期目標に対して順調な進捗

【第3四半期3か月間の国内出店】

買取専門店：6店舗、販売店：1店舗

【第3四半期3か月間の海外出店】

販売店：2店舗（マレーシア、シンガポール）、買取併設販売店：4店舗（香港、上海、台湾）

3

### 事業領域の拡大により、持続的な成長への土台を固める

- ・ J、フロントリテイリングとコメ兵の合併会社「JFR&KOMEHYO PARTNERS」は、2025年12月までに計7店舗をオープン。良質な在庫の安定確保と顧客層の拡大に寄与。
- ・ 2025年10月1日、アメリカのオフィスにて個人買取を開始。あわせて、小売強化を目的に、ECサイトを開設
- ・ 2025年12月18日(日本時間)、越境ライブコマースを運営するiShopShops,Inc.を完全子会社化し、アメリカを中心に販売チャネルを強化

積極的に国内外で出店し、順調にシェアを拡大  
同時に、外部環境や相場変動に対応しながら利益体質の改善に取り組む

まず、今決算のハイライトです。

当第3四半期累計期間は、前年同期比で大幅な増収増益を達成しました。  
売上高、営業利益、経常利益のすべてにおいて、  
第3四半期累計及び四半期単位の両方で過去最高となりました。

この背景には、個人買取が好調に推移し、  
第3四半期の小売需要を確実に捉えることができたことにあります。

収益性の高い国内・免税小売が伸びたことで第3四半期3ヵ月では売上総利益率が改善し、  
売上総利益を積み上げることができました。  
そして、販管費の増加を大幅な増収によって吸収し、営業利益は増益となりました。

トピックスとしては、第3四半期3ヵ月で、国内外併せて計13店舗を新規出店することが  
できました。  
特に海外店舗の出店が加速しており、通期出店目標に対しても順調な進捗です。

そして、アメリカを中心に越境ライブコマース事業を運営するiShopShopsのグループ化  
など、  
将来の成長に向けた土台作りを着実に進めております。

## 2026年3月期 第3四半期3か月の評価

小売・法人販売ともに、想定を上回る売上高を確保  
小売の利益率が堅調に推移する中、薄利な金地金の法人販売増加により、全体の売上総利益率の上昇は限定的となる一方、売上高の大幅な伸長が販管費を吸収し、増益に大きく貢献

	評 価	実 績	
仕入 ★★★★	継続的な出店に加え、金地金高騰の追い風による既存店での買取が順調	個人買取 前年同期比139.1% 四半期で過去最高	<ul style="list-style-type: none"> <li>買取専門店の新規出店は順調</li> <li>国内の金相場の高騰により、金地金の買取は好調</li> <li>年末までの需要増加や各ブランドの定価改訂を支えに、時計やバッグの相場は一部で持ち直し傾向</li> <li>商品相場を考慮し、メリハリをつけた買取価格を徹底</li> </ul>
売上高 ★★★★	好調な買取を背景に、小売・法人販売ともに好調に推移し、四半期ベースで過去最高を更新	前年同期比146.0%	<ul style="list-style-type: none"> <li>小売比率：47.3%（前年同期比：△6.9pt）</li> <li>免税売上の前年同期比：165.4%</li> <li>第2四半期までの旗艦店出店や販売店舗の出店効果で増収</li> <li>売上総利益率の低い金地金の法人販売も増加</li> </ul>
売上総利益率 ★★★☆☆	収益性の高い小売需要の増加と良質な在庫の確保により利益率は改善傾向にある一方、低利益率な金地金の販売増加により、売上総利益率は計画未達も売上総利益の積み上げに貢献	前年同期比+0.1pt	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上総利益率：22.2%</li> <li>利益率の高い個人買取品を小売中心に販売</li> <li>国内・免税販売が想定以上に推移し、利益率改善に寄与</li> <li>商品構成の見直しと販売チャネルの最適化により、第3四半期中に在庫の入れ替えが完了。過去最高水準の良質な在庫を潤沢に確保</li> <li>法人向けオークションの出来高は四半期で最高</li> </ul>
販管費率 ★★★★	成長投資により販管費が大幅に増加するも、増収効果を受けて売上高販管費率は着実に低下	前年同期比△1.6pt	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上高販管費率：15.8%</li> <li>出店に伴う人材採用・育成等、成長に向けた投資を継続</li> <li>売上に伴う付随費用も増加</li> </ul>
営業利益 ★★★★	売上総利益の積み上げが販管費増加を大きく上回る。前年同期比2倍超の3,968百万円を記録し、大幅増益を達成	前年同期比202.5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業利益率：6.4%（前年同期比：+1.8pt）</li> <li>ブランド・ファッション事業は、前年同期比230.0%</li> <li>タイヤ・ホイール事業は、前年同期比80.3%</li> </ul>

※2025年3月期第3四半期の小売比率は、一部算出過程に誤りがあったため数値を修正。

続きまして、第3四半期3か月間の評価です。

まず仕入においては、個人買取額が前年同期比139%と、四半期として過去最高を記録いたしました。

金相場の高騰を受け、金製品の買取が増え、また、その他の主力商材の相場も堅調に推移し、既存店の買取が好調でした。

さらに新規出店に伴う買取の増加も貢献し、潤沢な在庫を確保することができました。

売上高は、潤沢な在庫に支えられ、小売・法人販売ともに想定以上の実績で、前年同期比146%となりました。

四半期ベースでは過去最高を更新しております。

小売においては、一番の繁忙期の需要を確実に捉えたことに加え、免税販売も伸ばすことができました。

従来では、法人販売で早期キャッシュ化をしていた商品も積極的に小売に振り向け、また、お客様のニーズに基づき、商品の品ぞろえを豊富にしたことで、より多くのお客様にご利用いただき、収益確保にも努めました。

次に売上総利益率についてですが、利益率の高い小売チャネルでの販売が伸び、利益率の向上に貢献する一方で、個人買取が好調に推移したため、比較的薄利な法人販売も増えました。

その結果、全体の売上総利益率の改善はわずかでしたが、増収に伴い、利益額の積み上げは想定以上に行うことができました。

販管費率については、諸々のコストは継続して増えてはおりますが、増収効果により低下いたしました。

# ブランド・ファッション事業 2026年3月期 第4四半期の想定

- ・第3四半期3ヵ月の好調な業績推移を受けて、通期計画の達成確度は上昇
- ・前期に実施したM&A※による連結寄与が、2026年1月より一巡するため、第4四半期以降の売上高成長率は平準化する見込みだが、来期以降を見据えた在庫確保を推進しながら既存事業を成長させ、前年実績を上回る結果を目指す

## 主要商材の相場動向予測

 JEWELRY	<p>金高騰が相場を牽引し、ダイヤ軟調も総じて底堅い</p> <p>【ブランドジュエリー】人気ブランドの定価改定と国内金相場の高騰・円安が中古相場を押し上げ。ヴィンテージ品は需要堅調。 【ダイヤモンド・色石】流通在庫の影響でダイヤは軟調推移の見通しも、高品質な色石はニーズが高く高値圏を維持</p>
 WATCH	<p>海外相場の回復により、高止まりまたは上昇の見通し</p> <p>金相場高騰や主要ブランドの定価改定を背景に、現行品や金無垢モデルを中心に需要が旺盛。為替リスクや、例年3月末は在庫調整により相場が軟調に推移する傾向はあるものの、海外相場の回復もあり、全体としては高止まりまたは上昇する見通し</p>
 BAG	<p>需要期一服で軟調も、定価改定が下支え</p> <p>年末商戦後の需要一服により相場が軟調に推移する傾向。一方で、一部ブランドの定価改定により下落が抑制される可能性も。春節における需要動向やインバウンドの売れ行きを注視</p>
 FASHION	<p>国内需要は堅調、横ばい圏で推移</p> <p>国内需要は引き続き堅調に推移。全体としては相場を大きく引き上げる材料を欠いており、当面は横ばいが続く見込み。</p>

## 第4四半期の見込み

	前年同期比	実績予測
仕入	↑	<ul style="list-style-type: none"> <li>・春節等の需要期や来期を見据え、<b>戦略的に在庫を積み増し。買取専門店等の出店により、個人買取は引き続き堅調</b></li> <li>・金相場の高値圏推移により、金地金の買取増加は継続</li> </ul>
売上高	↑	<ul style="list-style-type: none"> <li>・前期M&amp;Aによる連結寄与の一巡で<b>売上高成長率は落ち着くが、潤沢な在庫及び堅調な買取を背景に既存店は堅調に推移</b></li> <li>・高単価商材の相場下支えと小売の伸長により、<b>売上規模は過去最高水準を維持</b></li> <li>・金地金の買取が想定以上に増加した場合、法人販売が伸長する可能性</li> </ul>
売上総利益率	↑	<ul style="list-style-type: none"> <li>・利益率の高い<b>個人買取及び免税売上を含めた小売を強化</b></li> <li>・<b>第4四半期以降も、小売向け在庫をさらに積み増し、売上総利益率の向上を目指す</b></li> <li>・金相場高騰に伴う法人販売が増加した場合は、計画を下回る可能性</li> </ul>
販管費率	↑	<ul style="list-style-type: none"> <li>・効率的な店舗運営や経費コントロールを実施し、<b>成長投資と収益性の両立を継続</b>する方針</li> <li>・来期以降の事業拡大を見据えた仕入強化のため、人的資本の拡充を目的とした人材の採用・育成やブランディング強化に関する<b>追加投資を実施</b></li> </ul>
営業利益	↑	<ul style="list-style-type: none"> <li>・<b>個人買取及び小売の強化で利益額を積み上げ、適切な経費コントロールにより、営業利益を確保</b></li> </ul>

※アルケイエンタープライズ、RODEO DRIVE JAPAN Co.LIMITED、Rs-JAPANの3社。2025年3月期第4四半期に損益計算書（P/L）に連結

続いて、ブランド・ファッション事業の第4四半期の想定です。

主要商材の相場動向や為替相場などの外部環境は、引き続き、当社グループのビジネスにとって良好な状況が続くと想定しております。商材ごとの相場動向はご覧の通りです。

第4四半期は、春節等のインバウンド需要や期末のセールでの需要が見込まれます。店舗に来ていただくお客様、ECサイトを見ていただくお客様、様々なお客様にお買い物を楽しんでいただけるよう、質、量ともに満足いただける品揃えを目指してまいります。

さらに、来期以降の持続的な成長につなげていくために、更に仕入を強化し、第3四半期から好調が続く小売向けに良質な在庫の積み増しを継続することで、利益確保に努めてまいります。

その一方で、法人販売も活用し、早めにキャッシュ化するものの選別を行い、適正に在庫コントロールを行ってまいります。

当社グループの強みは、強い小売と機動的な法人販売の組み合わせにあります。また、それぞれの販売チャネルにおいても、エリアや顧客層の違いなど、多様な販売先の中から選択できることにあります。相場や需給の状況に合わせて商品を振り分けることで、利益の最大化を図ってまいります。

## 2025年3月期M&Aの効果と今後の見通し

アールケイエンタープライズ、Rs-JAPAN※、RODEO DRIVE JAPAN Co.LIMITEDの子会社化により、2025年3月期第4四半期から連結対象として業績に寄与  
2026年3月期第4四半期以降は、前年同期比での顕著な連結売上高の伸び率は平準化する見通しも、持続的な収益貢献を見込む。

### M&Aの概要

#### 対象企業

- ・アールケイエンタープライズ (RKオークション)
- ・Rs-JAPAN (Rs-Auction)
- ・RODEO DRIVE JAPAN Co.LIMITED

#### 実施時期

2024年10月、11月

#### 業績影響

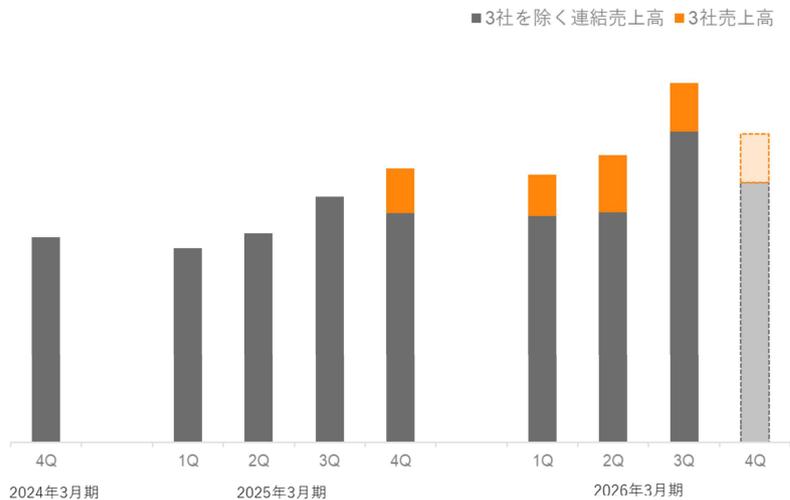
2025年3月期第4四半期より業績寄与  
以降4四半期にわたり前年同期比を押し上げ

### 今後の見通し

M&Aによる押し上げ効果は、2026年3月期第3四半期まで継続した。

2026年3月期第4四半期以降は、比較対象となるM&A実績が含まれるため、成長率は巡航速度に戻る見込み。

■ 四半期別売上高推移イメージ (グループイン前後比較)



※2025年2月に株式会社コメ兵と合併いたしました。

前ページでお話した、前期のM&Aの効果と今後の見通しを補足いたします。

前期に実施したM&Aの各社は、当第3四半期においても、計画通り業績に寄与しております。

そのうえで、繰り返しにはなりますが  
2026年3月期第4四半期以降は、前年同期比での顕著な連結売上高の伸び率は平準化する見通しです。

グループの連携を活かし、来期以降も利益成長を実現していきます。

## 目次

- |                             |      |
|-----------------------------|------|
| 1. 当社のビジネスモデルと中期経営計画        | P.7  |
| 2. 2026年3月期 第3四半期累計 連結業績    | P.17 |
| 3. 2026年3月期 第3四半期累計 セグメント概況 | P.29 |

こちらが本日本話する予定の主な内容です。  
本日は、1～3までご説明をいたします。

# 1. 当社のビジネスモデルと中期経営計画

まずはじめに「当社のビジネスモデルと中期経営計画」です。

## リユースから、リレーユースへ。その「価値」をつないでいく。

### Vision

リレーユースを  
「思想」から  
「文化」にする。

### Mission

つくる人に敬意をもち、  
つなぐ人に感謝し、  
手にする人に感動を  
提供することで、  
循環型社会の共感を  
創っていきます。

### Value

聴くことで受けとめる  
話すことを大切にする  
自ら動く  
変えることを恐れない



「モノは人から人へ伝承（リレー）され、有効に活用（ユース）されてこそ、その使命を全うする」という私たち独自の概念です。

当社グループは、ただ単に「モノを提供」するのではなく、お客さまに「価値を提案」し、お客さまと価値を共創していく役割を担っています。つくる人の想いや、「誰かのために」とモノをつなぐ人の想いを大切に、次に使う人を「笑顔に」「幸せに」「豊かに」する。そんな想いと取り組みがあたりまえな社会をグループ全体で実現していきます。

[https://komehyohds.com/mission\\_vision\\_value/](https://komehyohds.com/mission_vision_value/)

当社グループは、

つくる人に敬意をもち、つなぐ人に感謝し、  
手にする人に感動を提供することで、  
循環型社会の共感を創っていきます。  
を「Mission」とし、

リレーユースを「思想」から「文化」にする。  
をわれわれが目指す「Vision」として掲げております。

## カンパニーハイライト(連結/2025年3月末時点)

「KOMEHYO」「BRAND OFF」「Rodeo Drive」等を国内外に展開するリユース業界のトップランナー



創業

1947年

年間売上高

158,994百万円(4期連続成長)

年間個人買取額

78,834百万円



従業員数

1,895名 内)ブランド・ファッション事業の鑑定士 901名

人材定着率

93.4%



国内店舗数

273店舗

内) 販売店10 買取専門店209 買取併設販売店54

海外店舗数

28店舗

(5カ国/地域)

市場シェア※1

ブランド・  
宝飾品分野

1位

グループ会社数※2

20社

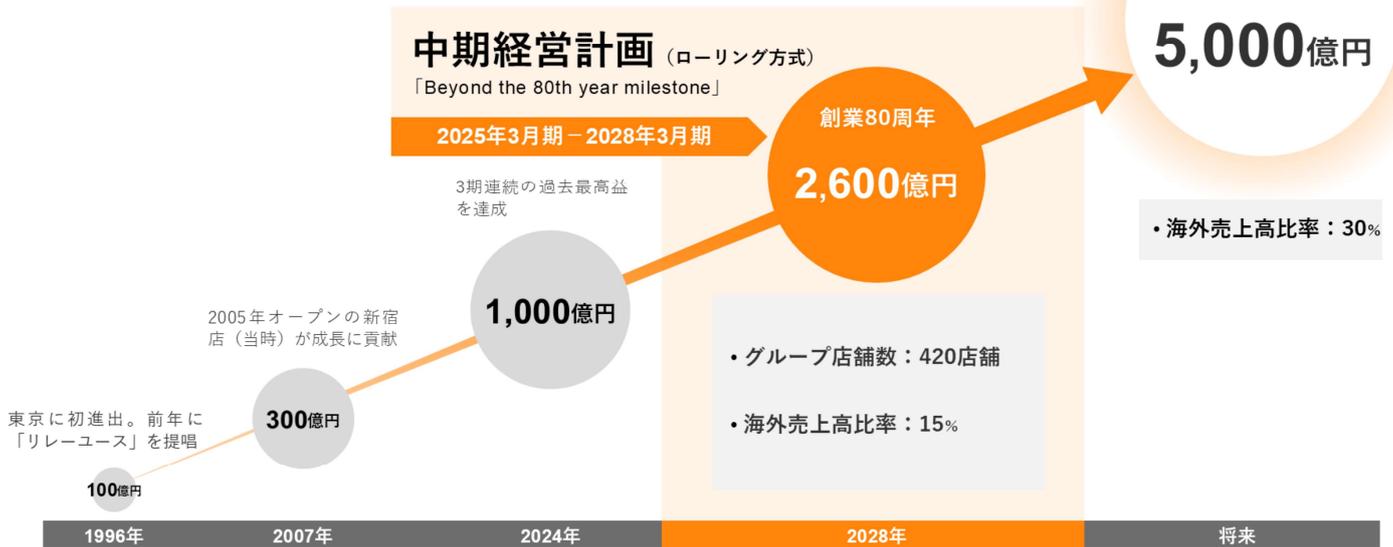
※1 「リユース市場データブック2025」リフォーム産業新聞社 2025年10月発行 ※2 コメ兵ホールディングスを含む

©Komehyo Holdings Co.,Ltd. 9

こちらのページでは、  
当社グループのイメージをつかんでいただけるよう、前期末時点での指標を並べております。

## 中期経営計画の位置づけ

ブランドリユース売上高世界No.1企業（売上高5,000億円）を見据え、中計の最終年度である創業80周年に売上高2,600億円を目指す



2025年5月に発表した中期経営計画はご覧のとおりです。

将来のブランドリユース売上高世界No.1、売上高5,000億円を見据えており、その通過点として、創業80周年にあたる2028年3月期に売上高2,600億円、海外売上高比率15%、グループ店舗数420店舗を目指しております。

これまでも当社は、ブランド品のリユース市場を牽引してまいりました。現在進めている中期経営計画は、さらに市場の優位性を高めていくための重要なステップと位置づけております。

## 中期経営計画 基本方針

事業環境と競争優位性を踏まえた方針の下、事業成長と社会価値向上を図る

### 1 事業成長の継続

ブランド・  
ファッション  
事業  
(BF)

マルチブランドによる国内外でのシェア拡大

各ビジネス特性を踏まえた施策の実行  
① 売買ビジネス（国内・海外）  
② 流通関与ビジネス  
③ 市場成長関与ビジネス

相場対応力の強化

M & A戦略



タイヤ・  
ホイール事業  
(TW)

安定的な増収増益

グループ力を活かした成長

エリア戦略



### 2 サステナビリティ経営の深化

カーボンニュートラル社会への貢献

人材への積極投資

グループガバナンスの強化



### 3 資本コストを意識した経営の推進

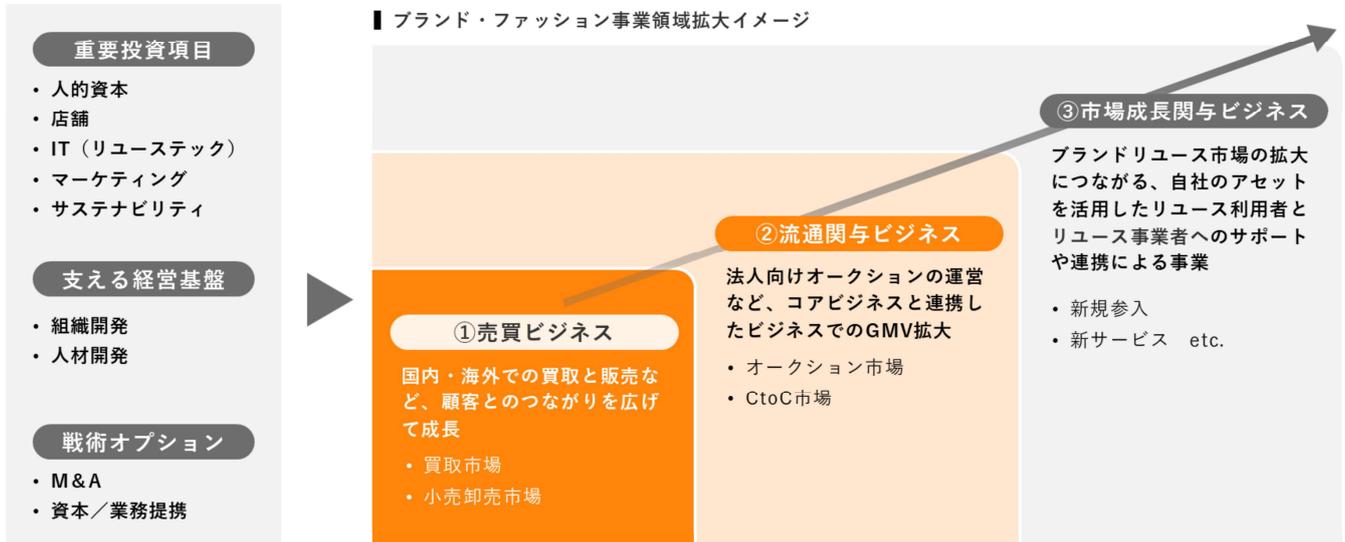
資本コストを上回る  
ROEやROICの継続



その実現に向けた基本方針として、  
・事業成長の継続  
・サステナビリティ経営の深化  
・資本コストを意識した経営の推進  
を3つの柱として掲げております。

## 中期経営計画 事業成長のための考え方（BF事業）

市場動向や競争優位性を踏まえ、重要投資項目、支える経営基盤、戦術オプションを設定。主力のブランド・ファッション事業について、①売買、②流通関与、③市場成長関与の3ビジネスを定義し、グローバルで売上高やGMV拡大を目指す



重要投資項目、支える経営基盤、戦術オプションを設定し、主力のブランド・ファッション事業においては、「売買ビジネス」「流通関与ビジネス」「市場成長関与ビジネス」の3領域を定義しグローバルで売上高やGMVの拡大を目指してまいります。

## 競争優位性を踏まえた中期経営計画の展開

創業以来、一貫してリユースに取り組んできた当社グループは、人材・チャンネル・シェアを源泉に競争優位性を確立。中期経営計画は、事業環境と競争優位性を踏まえたものとし、成長を不断に追求していく



※「リユース市場データブック2025」リフォーム産業新聞社 2025年10月発行

©Komehyo Holdings Co., Ltd. 13

そして、当社グループの競争優位性は、  
人材、商品の年間流通量、ブランドリユース市場でのシェアと考えております。

特に、人的資本への投資は最重要視しており、高い定着率に裏付けられた900名を超える  
鑑定士の専門性と、ブランドリユースNo.1の豊富なデータを活用したリユーステックが当社  
の競争優位性です。

中期経営計画は、事業環境とこれらの競争優位性を踏まえ、事業成長と企業価値の向上を  
追求していきます。

## 中期経営計画 定量目標（2025年3月期-2028年3月期）

2026年3月期は、2025年3月期の負ののれん発生益を除いた親会社株主に帰属する当期純利益に対し、増益で事業成長を目指す  
最終年度の2028年3月期には、売上高2,600億円・営業利益130億円を達成する

(百万円)	← 中期経営計画 →				
	'24年3月期 (実績)	'25年3月期 (実績)	'26年3月期※1 (計画)	'27年3月期※2 (計画)	創業80周年 '28年3月期 (計画)
売上高	119,459	158,994	201,600	230,000	260,000
営業利益	7,452	6,176	7,470	10,300	13,000
営業利益率	6.2%	3.9%	3.7%	4.5%	5.0%
経常利益	7,479	6,046	6,730		
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,025	4,777	3,980		
ROE	19.2%	15.6%	12%以上		15%以上
自己資本比率	44.4%	37.0%	35%目安		35%目安
EPS	458.7円	435.9円	362.9円		
配当性向	19.2%	23.9%	29.2%		20%程度

※1 2025年11月7日公表の修正予想値を記載  
※2 2025年5月14日に公表の当初計画値を記載

2028年3月期までの数値目標はご覧のとおりです。

26年3月期通期業績ならびに27年3月期計画は、今年5月に開示する予定です。

## 中期経営計画 各事業の進捗状況（BF事業）

戦略投資の効果が顕在化し、国内外での出店加速、オークション事業の成長、アライアンスの推進など、  
売買・流通関与・市場成長関与の全領域で順調に進捗

JFRとの合併会社「JFR & KOMEHYO PARTNERS」は、2025年12月までに計7店舗をオープン。新規顧客へのアプローチと取り組みを強化し、収益拡大に寄与。  
また、楽天ラクマにおいて、自社の目利きを活かした検品サービスを提供。CtoC市場における取引の安全性や市場全体の信頼性と利便性を高めるインフラとして、事業領域を拡大。

JFR & KOMEHYO PARTNERS Rakuten Rakuma

法人間での売却ニーズや会員数は着実に増加し、オークションGMVは順調に拡大中。リユース市場全体の価格形成機能として存在感を増している。  
また、BRAND OFFによるFC店舗展開は、最適なエリアを見極めながら出店を進める方針。収益性を重視した持続可能な成長を目指す。

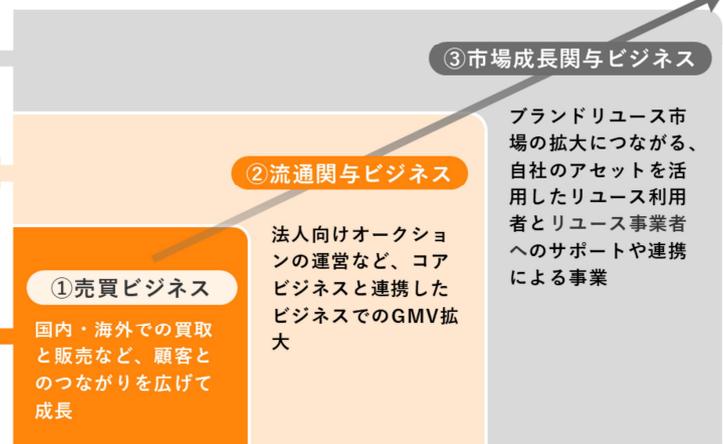


国内では、出店競争が激化する中、買取専門店や旗艦店の出店は順調に推移。今期は、KOMEHYOにて旗艦店2店舗（心斎橋・横浜）を出店し、都市圏でのプレゼンス強化を実現。  
海外でも、アジアを中心に積極出店を加速させるとともに、アメリカでの個人買取をスタート。「地産地消」モデルのグローバル展開が本格化。

KOMEHYO BRAND OFF TOKYO Rodeo Drive

### ブランド・ファッション事業領域拡大イメージ

（中期経営計画「Beyond the 80th year milestone」より）



最後に、ブランド・ファッション事業の進捗状況です。

ご覧の通り、これまで継続してきた戦略投資の効果が各分野で顕在化しており、

「売買ビジネス」

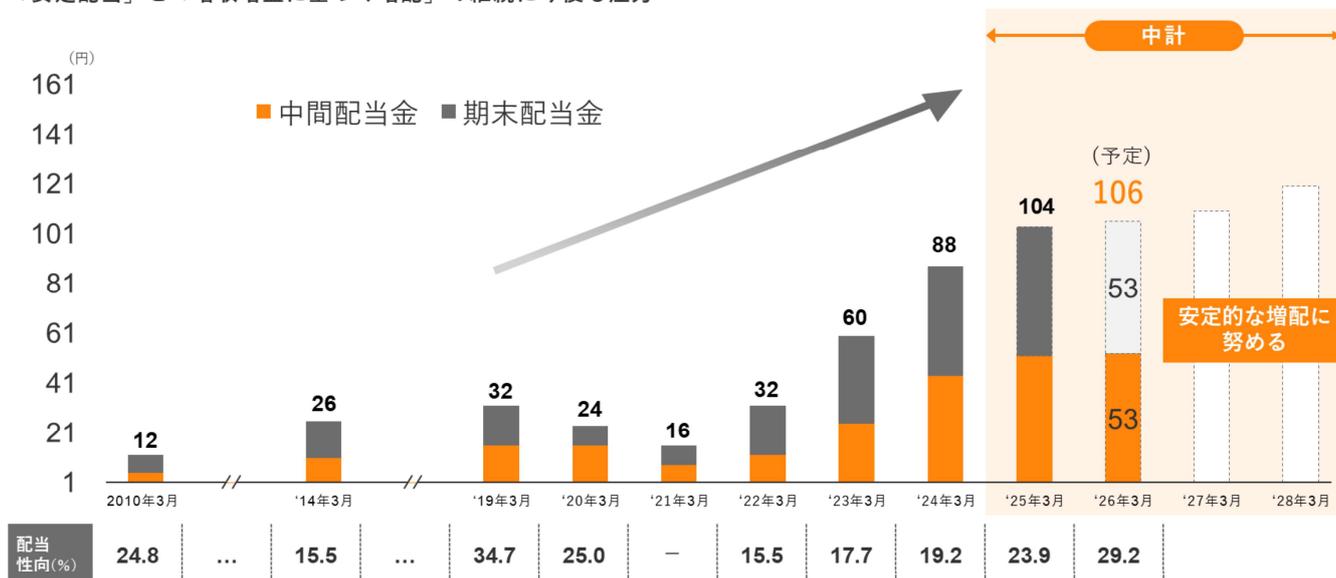
「流通関与ビジネス」

「市場成長関与ビジネス」の

3つの領域すべてにおいて、順調に進捗しています。

## 配当予想

年間配当予想は、前期から2円増配の106円を予定  
「安定配当」と「増収増益に基づく増配」の継続に今後も注力



配当予想についてです。

2026年3月期は、中間配当金53円、期末配当金53円、2円増配の年間配当金106円を予定しております。

配当性向20%を目安に、「安定配当」と「増収増益に基づく増配」が継続できるよう努めてまいります。

## 2. 2026年3月期 第3四半期累計 連結業績

それでは、2026年3月期第3四半期累計の連結業績について、お話しいたします。

## 2026年3月期 第3四半期累計決算 ハイライト

## 2026.3-3Q累計

個人買取額 (連結)	連結売上高	連結営業利益	連結経常利益	親会社株主に帰属する 四半期純利益
<b>74,040</b> 百万円	<b>157,506</b> 百万円	<b>5,728</b> 百万円	<b>5,170</b> 百万円	<b>3,187</b> 百万円
前年同期比 130.1%	前年同期比 140.9%	前年同期比 112.6%	前年同期比 103.9%	前年同期比 84.3%

連結売上高の内訳			店舗数	
小売比率	海外比率	国内免税比率	国内店舗	海外店舗
<b>44.7%</b> 前年同期比 △6.3pt	<b>12.3%</b> 前年同期比 ±0.0pt	<b>14.4%</b> 前年同期比 △1.7pt	<b>294</b> 店舗 販売店 11 買取専門店 224 買取販売併設店 59	<b>37</b> 店舗 (6カ国/地域) 販売店 10 買取専門店 2 買取併設販売店 25

当第3四半期累計 決算ハイライトはご覧のとおりです。  
順に詳細をご説明いたします。

## 連結損益計算書

売上高・営業利益・経常利益は、第3四半期累計及び四半期単位で過去最高を記録

(百万円)	2026.3-1Q	前年同期比	2026.3-2Q	前年同期比	2026.3-3Q	前年同期比	2026.3-3Q 累計	前年同期比	計画進捗率 <sup>※1</sup>
売上高	46,120	137.7%	49,526	137.8%	61,859	146.0%	157,506	140.9%	78.1%
売上総利益	9,841	114.7%	9,847	126.8%	13,759	147.3%	33,448	130.2%	—
売上総利益率	21.3%	△4.3pt	19.9%	△1.7pt	22.2%	+0.1pt	21.2%	△1.7pt	—
販売費及び一般管理費	8,958	139.1%	8,972	132.4%	9,790	132.6%	27,720	134.5%	—
営業利益	883	41.3%	875	88.5%	3,968	202.5%	5,728	112.6%	76.7%
営業利益率	1.9%	△4.5pt	1.8%	△1.0pt	6.4%	+1.8pt	3.6%	△0.9pt	—
経常利益	652	29.8%	683	77.4%	3,834	201.1%	5,170	103.9%	76.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	353	25.0%	323	59.0%	2,510	138.0%	3,187	84.3% <sup>※2</sup>	80.1%

※1 2025年11月7日開示の「業績予想の修正に関するお知らせ」における、2026年3月期通期連結業績予想数に対する進捗率  
 ※2 前期実績には、特別要因として負のれん発生益487百万円が含まれております。

©Komehyo Holdings Co., Ltd. 19

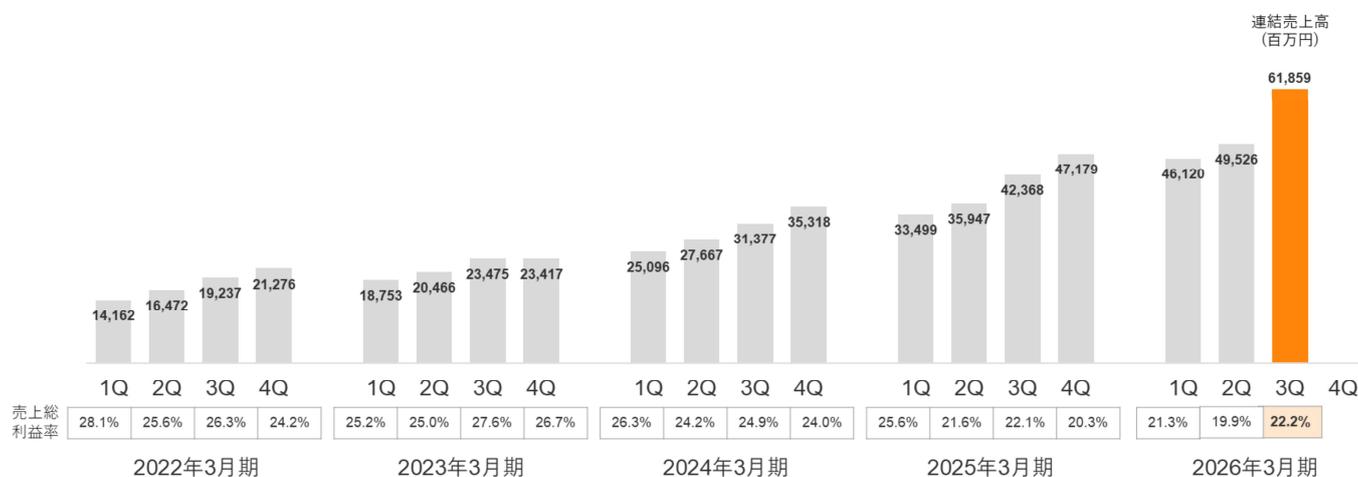
連結損益計算書の詳細です。

第3四半期累計の売上高は、前年比で140%を超える1,575億円、営業利益も57億円と、非常に強い数字となりました。  
 通期計画に対する進捗も、売上・利益ともに順調です。

売上・営業利益・経常利益において、累計・四半期単体の両方で過去最高を更新することができました。

## 連結売上高と売上総利益率の推移

好調な買取が良質な在庫の確保に繋がり、グループ全体の収益を大きく押し上げ



### 売上総利益率変動の内部要因

- ・商材構成比により変化（ファッション>宝石・貴金属>バッグ>時計）※
- ・個人買取と法人仕入の構成比により変化（個人買取>法人仕入）※
- ・小売と法人販売の構成比により変化（小売>法人販売）※

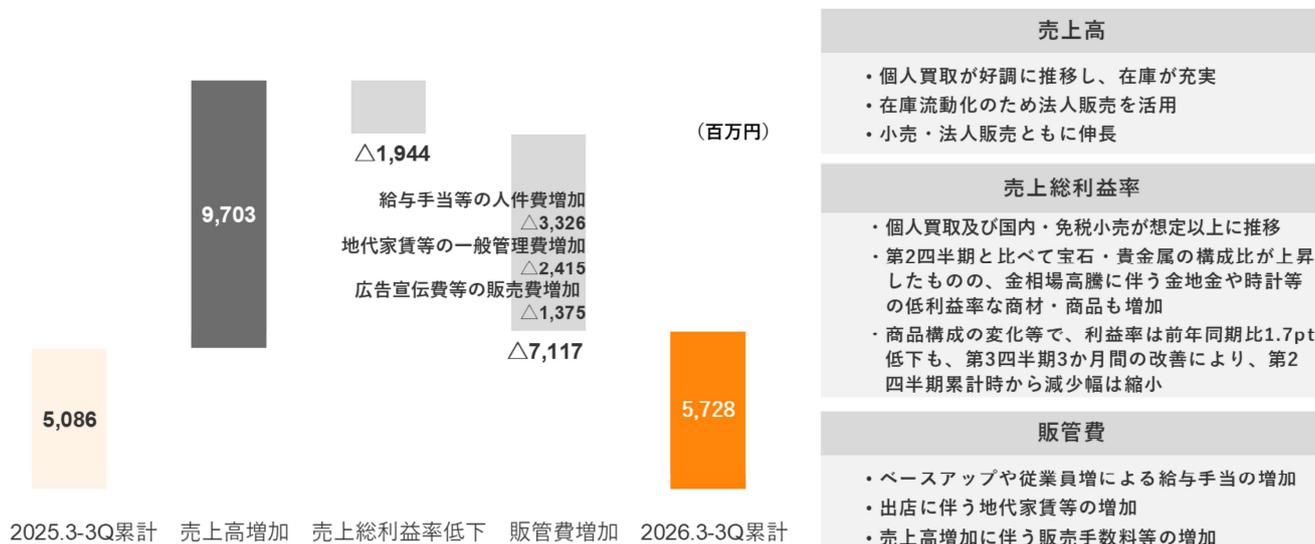
※( )内は、一般的に利益率の高い順をしており、当期の実績変動の要因を示すものではない。

連結売上高と売上総利益率の推移です。  
四半期別の推移は、ご覧の通りです。

大幅な増収と売上総利益率の改善が実現できました。

## 連結営業利益の分析

良質な在庫確保と、小売需要の高まりによる国内・免税販売の伸長が増益を牽引  
売上総利益の大幅な積み上げが戦略的な販管費増加を上回り、第3四半期累計の営業利益は増益に転換



連結営業利益の分析です。  
詳細はご覧の通りです。

増益の一番の要因は、売上の伸びに伴う売上総利益の積み上げです。  
好調な個人買取で在庫を確保し、それを国内外の小売や免税販売でしっかり売り切りました。  
この流れが想定以上となり、利益を大きく押し上げました。

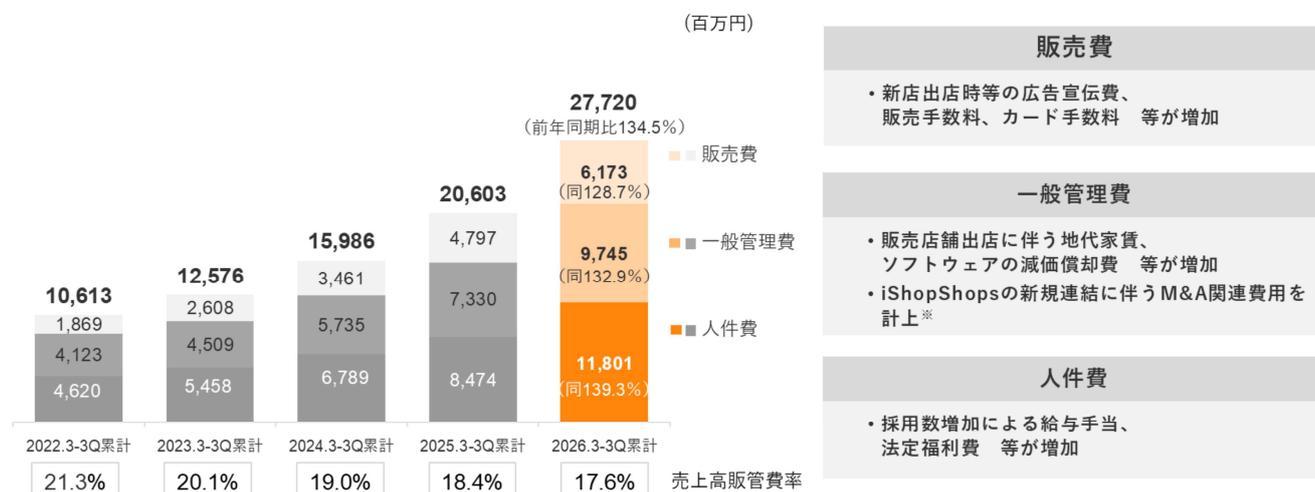
一方で、金地金、時計などの法人販売が増えたことで、利益額を19億円ほど押し下げる要因となりました。  
しかし、直近の3か月を見ると、利益率の高い小売が伸びたことで、売上総利益率の低下幅は縮小し、改善に向かっています。

また、販管費が71億円ほど増えていますが、これは主に、中長期を見据えた先行投資です。  
販売手数料などの変動費も含め、これらすべてのコストを売上の伸びで吸収し大幅な増益を達成できました。

## 販売費及び一般管理費の推移

積極的な出店や採用・育成投資を継続し、販管費は増加

一方で、大幅な増収により売上高販管比率は前年同期比で改善し、経営効率は着実に向上



※iShopShops,Inc.につきましては、2026年3月期は貸借対照表（B/S）のみを連結し、損益計算書（P/L）への反映は2027年3月期からを予定しております。

販管費の推移です。

投資を継続しながらも、経営効率は着実に向上しています。

大幅な増収により、売上高販管費率は前年から0.8ポイント低下し、17.6%となりました。

なお、今期から連結した『iShopShops』に関連するM&A費用も発生していますが、これはあくまで一時的なもので、全体の業績に与える影響は軽微です。

## 営業外損益／特別損益

支払利息の増加や連結子会社の不正行為に関する損失等が営業外費用増加につながり、一過性の費用計上が利益を押し下げ



営業外損益、特別損益です。

主に事業拡大に伴う支払利息の増加に加え、当第3四半期3カ月では子会社の不正行為に関連する損失を計上いたしました。皆様にはご心配、ご迷惑をおかけいたしました。

これらは一時的に利益を押し下げる形となりますが、これらをすべて吸収した上でも、経常利益は51億7,000万円と、過去最高および増益を確保しております。

## 連結貸借対照表の概況

小売拡大に向けた個人買取を強化したことで、過去最高水準の良質な在庫を潤沢に確保  
事業拡大に伴う運転資金も増加し、総資産は拡大。将来の成長を牽引する強固な資産基盤を構築

(百万円)	2025年3月	2025年12月	増減
流動資産	68,457	83,972	15,514
現金及び預金	15,535	19,650	4,115
棚卸資産	39,994	48,131	8,136
その他	12,927	16,190	3,262
固定資産	20,168	22,442	2,274
総資産	88,625	106,414	17,789
負債	55,426	71,446	16,019
有利子負債	47,395	61,588	14,192
その他	8,031	9,858	1,827
純資産	33,199	34,968	1,769
負債・純資産合計	88,625	106,414	17,789

- ・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+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及び長期借入金で賄う

### 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

貸借対照表の概況です。

総資産は1,064億円まで拡大しました。

なかでも、将来の売上高の原資となり、成長に直結する棚卸資産を約481億円と積み増すことができました。

第3四半期中に在庫の入れ替えは完了しており、さらに個人買取の好調によって、過去最高水準の良質な在庫を確保するなど、資産の健全性は高い状況です。

負債につきましては、在庫など運転資金の需要増加に対応するために、有利子負債が増加しております。

今後も、事業成長に伴う借入が増えていく想定ですが、財務の健全性との両立を図ってまいります。

## BF事業 | 在庫回転

2025年3月期のアールケイエンタープライズ他3社のグループ会社化に加え、小売強化を目的とした小売向け在庫の積み増しを計画的に実施した結果、棚卸資産が大きく増加（うち棚卸評価損は低位で推移<sup>※1</sup>）。好調な売上実績を受け、回転率は改善傾向。短期的には在庫確保を進める一方で、中長期的な交叉比率の向上を目指す。

	2024.3-1Q	2024.3-2Q 累計	2024.3-3Q 累計	2024.3-4Q 累計	2025.3-1Q	2025.3-2Q 累計	2025.3-3Q 累計	2025.3-4Q 累計	2026.3-1Q	2026.3-2Q 累計	2026.3-3Q 累計
売上 総利益率	26.0%	24.8%	24.6%	24.3%	25.3%	23.1%	22.4%	21.7%	20.9%	20.2%	20.8%
在庫 回転率	3.6回転	3.6回転	3.4回転	4.2回転	3.6回転	3.8回転	3.6回転	3.8回転	3.5回転	3.6回転	3.7回転
交叉比率 ※2	92.3%	88.2%	83.8%	101.3%	91.7%	87.7%	80.3%	83.0%	72.5%	73.2%	77.8%

※1 影響は軽微であるため、表上から削除 ※2 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

※3 2024年3月期から2026年3月期における各指標の数値は、一部算出過程に誤りがあったため数値を修正。本修正による連結業績への影響はございません。

©Komehyo Holdings Co., Ltd. 25

ブランド・ファッション事業の在庫回転です。

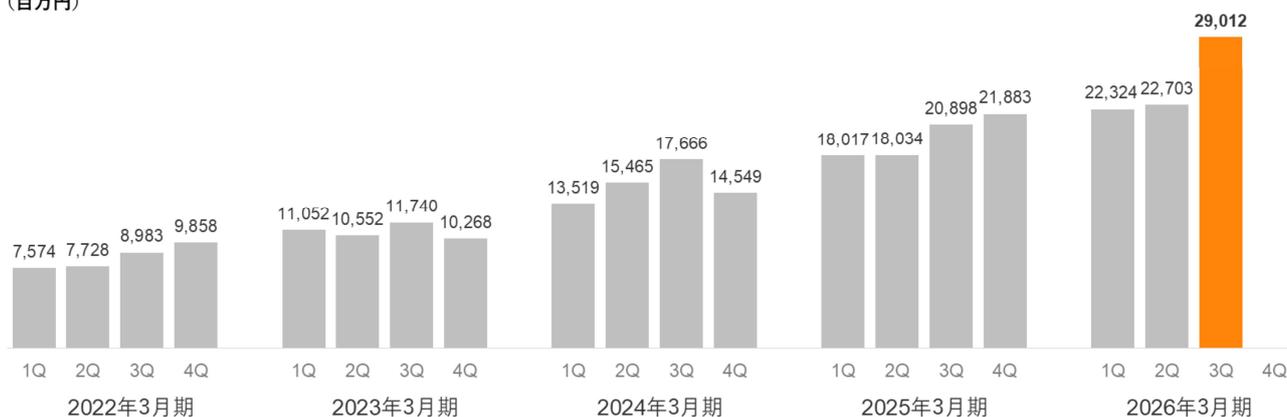
小売強化による売上総利益率の最大化を目的に、小売に優先的に在庫を振り分けています。この小売在庫の積み増しにより、棚卸資産が大きく増えていますが、好調な売上実績によって、在庫回転率は改善しております。

引き続き、小売強化のため、在庫の確保を進め、法人販売も活用しながら適切な在庫コントロールを行い、中長期的な交叉比率の向上を目指してまいります。

## 個人買取額（連結）の推移

買取専門店の継続的な出店や既存店の成長、金相場の高騰による金地金の持ち込みが増えたことで、個人買取額は好調に推移。四半期ベースで前年同期比139.1%を記録し、過去最高の買取額を記録

個人買取額  
(百万円)



※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

個人買取額の推移です。

当第3四半期の四半期ベースの個人買取額は、前年同期比139.1%と大幅に伸長し、過去最高を更新いたしました。

## 連結売上高の内訳（小売・海外・免税）

### 小売※1

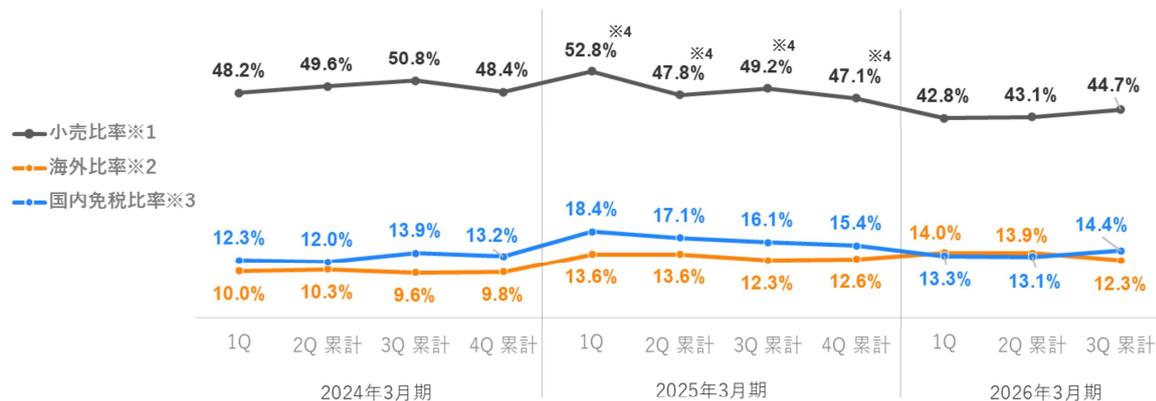
- ・ 3Q累計小売比率：**44.7%**
- ・ 金地金や時計等、相場環境を鑑み利益率の低い在庫を法人販売に向けたことで、小売比率は前期同期比で低位で推移
- ・ 一方で、積極的な小売強化施策が功を奏し、第1四半期を底に上昇基調

### 海外※2

- ・ 3Q累計海外比率：**12.3%**
- ・ 継続的な新規出店や既存店の伸長により、海外売上高は着実に拡大
- ・ 海外比率は12.3%と前四半期比で減少したものの、前年同期比では同水準を維持

### 免税※3

- ・ 3Q累計海外比率：**14.4%**
- ・ インバウンド客層の多角化により販売額は堅調に推移し、前四半期比で1.3pt上昇



※1「法人販売」にはオークション手数料を含みます。 ※2「海外」に国内の免税販売等は含まれません。また、海外比率は、(海外グループ会社売上高+海外輸出売上高)/連結売上高で算出しています。  
 ※3 国内免税比率は、国内免税売上高/連結売上高で算出しています。  
 ※4 2025年3月期(1Q、2Q累計、3Q累計、4Q累計)の小売比率は、一部算出過程に誤りがあったため数値を修正。本修正による連結業績への影響はございません。

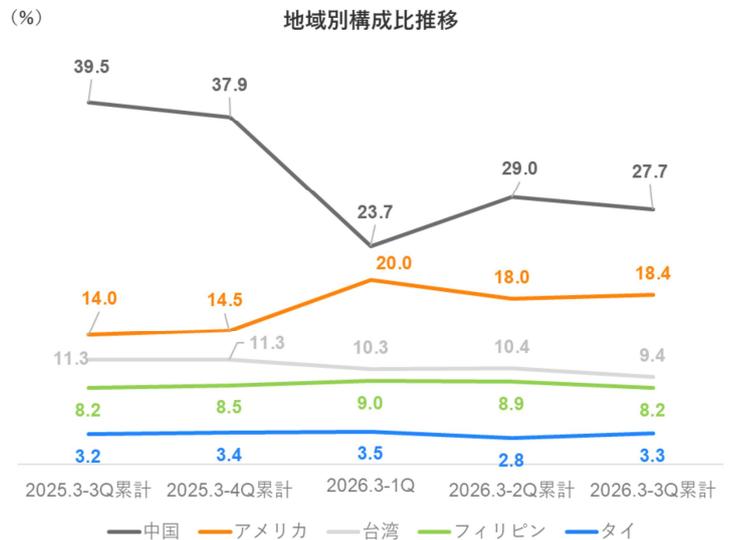
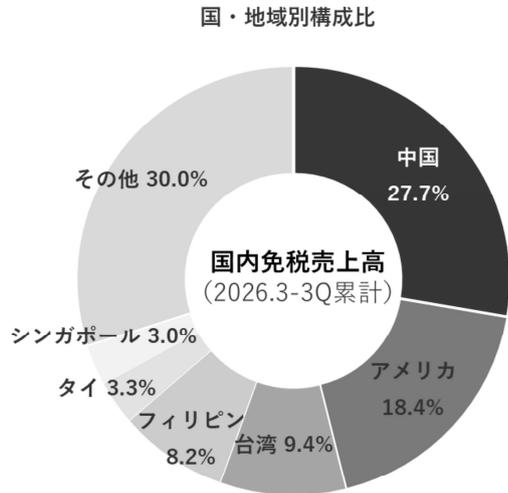
連結売上高の内訳です。

今回から、各比率の推移をご覧いただけるように3か年分を記載しております。

海外売上は着実に拡大しており、国内の免税販売も訪日客の回復により上昇基調にあります。

## 会社概要 国内免税(連結)の内訳

国・地域別構成比は、2025年6月オープンของKOMEHYO OSAKA SHINSAIBASHIの出店効果や円安・インフレ等のマクロ要因により、アメリカのお客さま構成比が前年同期比+4.4pt上昇



※パスポートの発行国・地域より集計

©Komehyo Holdings Co.,Ltd. 28

国内免税の内訳はご覧のとおりです。

足元では、中国のお客様の構成比が低下していたため高額品に偏りがちだった商品構成を見直し、多様な国籍のお客様のニーズに合わせた品揃えに注力してまいりました。こうした施策に加え、円安やインフレといった外部環境も追い風となり、特に、需要が活発なアメリカのお客様数が増え、お客様の多様化に合わせる事ができています。

また、国内でのお客様との接点拡大が、海外店舗の認知度アップにもつながっており、グローバルで良い相乗効果が生まれています。

### **3. 2026年3月期 第3四半期累計 セグメント概況**

続いて、セグメント概況です。

## 2026年3月期 第3四半期累計 セグメント別 サマリー

### ブランド・ファッション事業 (BF事業) ※

個人買取額

**73,844** 百万円

前年同期比  
129.9%

売上高

**152,327** 百万円

前年同期比  
142.2%

営業利益

**5,235** 百万円

前年同期比  
114.3%

### タイヤ・ホイール事業 (TW事業)

売上高

**5,150** 百万円

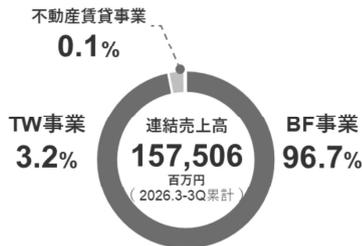
前年同期比  
110.5%

営業利益

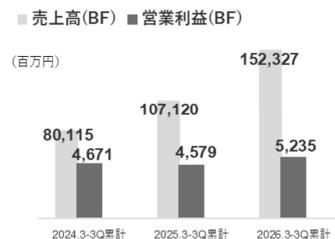
**347** 百万円

前年同期比  
89.9%

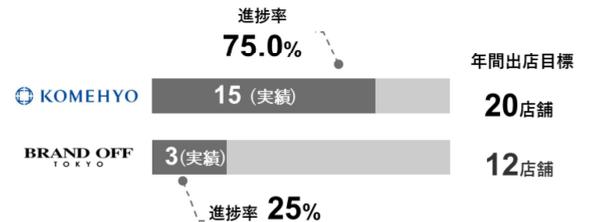
#### 売上高構成比



#### BF事業 業績推移



#### BF事業 買取専門店の出店実績



※為替換算等の影響により、月次売上高との差異あり

セグメント別の決算サマリーはご覧のとおりです。

ブランド・ファッション事業は増収増益、タイヤホイール事業は増収減益となりました。

## 2026年3月期 第3四半期累計 セグメント別 決算概況

【ブランド・ファッション事業】

好調な買取や小売需要を捉えた戦略により、増収増益を達成。通期目標達成に向けた強固な土台を構築

【タイヤ・ホイール事業】

夏用タイヤや自社企画ホイールの販売強化により、利益率は前年を下回るも増収を確保

(百万円)		2026.3-1Q	前年同期比	2026.3-2Q	前年同期比	2026.3-3Q	前年同期比	2026.3-3Q 累計※	前年同期比
ブランド・ ファッション	売上高	44,751	138.2%	48,250	138.4%	59,325	148.7%	152,327	142.2%
	営業利益	779	37.0%	736	86.0%	3,719	230.0%	5,235	114.3%
	営業利益率	1.7%	△4.8pt	1.5%	△1.0pt	6.3%	+7.3pt	3.4%	△0.8pt
タイヤ・ ホイール	売上高	1,359	122.3%	1,266	116.9%	2,524	102.3%	5,150	110.5%
	営業利益	38	-	22	66.6%	286	80.3%	347	89.9%
	営業利益率	2.9%	-	1.8%	△1.3pt	11.3%	+0.7pt	6.7%	△1.5pt
不動産賃貸	売上高	91	110.8%	91	97.9%	91	99.6%	274	102.5%
	営業利益	31	114.0%	30	99.4%	30	101.8%	92	104.7%
	営業利益率	34.1%	+0.9pt	33.7%	+0.5pt	32.9%	-	33.6%	+0.7pt

※ 調整額：売上高△245百万円、営業利益52百万円

©Komehyo Holdings Co., Ltd. 31

セグメント別の決算概況です。

ブランド・ファッション事業は、これまでに申し上げた通り、好調な個人買取を背景とした在庫確保と、国内外での活発なリユース需要を確実に捉えたことで、増収増益を達成しております。

先行投資を継続しながらも、それらを上回る売上総利益を創出しています。

タイヤ・ホイール事業は、暖冬の影響で冬タイヤの販売が想定に届かず、利益率は前期を下回ったものの、利益率の高い夏タイヤや自社企画ホイールの販売強化、中古事業の好調により、増収を維持しました。

## 店舗展開 | グループ全店331店舗 (2025年12月末現在)

	ブランド・ファッション事業						タイヤ・ホイール事業	
	KOMEHYO	BRAND OFF TOKYO	Rodeo Drive	Shellman since 1971	WORM	SELBY.	Craft	U-ICHIBAN
国内								
旗艦店	8	3	1	1				
販売店	3 (1)			6	2			
買取併設販売店	21	6	4			2	11	2
買取専門店	175 (2)	7	4 (1)					
FC買取専門店		38 (3)						
海外								
販売店	10 (2)							
買取併設販売店	2	24 (4)	1					
買取専門店								
合計	219	78	10	7	2	2	11	2



KOMEHYO 名古屋本店



BRAND OFF 金沢本店



Rodeo Drive 横浜奥内店



Shellman 銀座店



WORM OSAKA



SELBY 御徒町店



Craft 中川店

※ ( ) は、2026年3月期第3四半期3か月間での増減数

店舗展開です。

グループ全店の店舗数は331店舗まで拡大しております。  
特に海外では、アジア各地域で買取併設販売店や販売店をオープンするなど、買取・販売の両面でチャンネル拡充を加速させています。

## 経路別仕入・販売の状況※ | KOMEHYO

【個人買取比率・商材構成比】金相場高騰により個人買取は好調に推移。事業規模拡大や小売強化を目的に法人仕入を行い、個人買取比率は前年同期比2pt低下。商材構成比は、利益率が低い時計と金地金の伸長が顕著（金地金は宝石全体の約7割を占める）。金地金の買取を集客のフックとして戦略的に活用し、買取の需要拡大を促進

【小売比率】金地金や時計等、在庫流動化を目的とした法人販売を一定規模で継続する一方、小売に優先的に在庫を供給する体制を構築。第3四半期累計の小売比率は前年同期比で4pt低下したものの、第2四半期累計期間からは2pt上昇。



※比率はすべて2026年3月期第3四半期累計実績

ブランド・ファッション事業の中核事業である、コメ兵の経路別仕入・販売の状況です。

まず仕入ですが、金価格の高騰を追い風に、個人買取が好調に推移しました。同時に、将来の成長を見据えて法人仕入も強化したため、個人買取の比率は前年同期比で若干下がりましたが、在庫量は増えています。

商材構成比として、特に宝石・貴金属が伸びました。金地金を集客のきっかけにすることで、バッグや時計など他の商材の買取にもつながっています。

販売面では、利益率の高い小売への在庫供給を最優先しました。小売比率は前年を下回っていますが、四半期ベースでは着実に上昇しています。

## BF事業 | 個人買取及び小売強化の状況

第3四半期は海外出店をさらに加速し、成長基盤を強固なものに。  
第4四半期以降も「リレーユースを『思想』から『文化』にする」というビジョンの実現に向け、国内外での事業拡大を継続

### ■ 海外展開の加速

#### グローバル展開 戦略テーマ 地産地消モデルの確立

当社が培ってきた鑑定技術やリユースのノウハウを活かし、各国で買取から販売を一貫して行う「地産地消モデル」の構築を最優先で実施。現地人材の育成に注力することで、強固な信頼基盤の構築と持続的な成長を実現。将来的には、地域間取引を最適化する「グローバルリユースチェーン」の確立を目指す。

#### ・ アメリカのオフィスにて、個人買取を開始

KOMEHYO USA Inc.は、2024年7月の現地法人設立以降、BtoB取引を通じ、米国市場における消費者需要を確認。その実績と確信に基づき、2025年10月1日、ニューヨークのオフィスにて個人向け買取事業を開始。当社グループが長年培ってきた鑑定士の目利き力を活かし、米国市場における事業拡大を加速させる。

#### ・ 第3四半期3か月間の出店数：6店舗

(香港、上海、台湾、マレーシア、シンガポール)  
海外シェアのさらなる拡大を目指し、積極的な出店を推進するとともに、各エリアの特性に最適化した店舗開発を進める。



#### ・ 越境ライブコマース事業運営の米iShopshops, Inc.を完全子会社化

2025年12月18日（日本時間）、iShopshops, Inc.を完全子会社化。越境ライブコマースプラットフォームの活用を通じて販売力を強化するとともに、北米市場へのリーチ拡大とデジタル接点の獲得を図る。2027年3月期より連結業績に寄与する見込み。

#### SHOPSHOPS



### ■ 第4四半期以降の出店・拠点拡大※

・ 1.29	買取併設販売店	「BRAND OFF 上海世博天地店」(上海)	・ 3月未定	買取併設販売店	「BRANDOFF 台中 中友百貨店」(台湾)
・ 1.30	販売店	「KOMEHYO Great World City」(シンガポール)	・ 3月下旬	買取併設販売店	「KOMEHYO 福岡天神大名(仮称)」
・ 2.20	販売店	「KOMEHYO Central Pinklao店」(タイ)			契約面積：447㎡ 年間売上高12億円を目標とし、九州エリアでの認知拡大を目指す
・ 2月未定	子会社設立	「KOMEHYO PHILIPPINES, INC. (仮称)」設立			

※ 表内の出店ほか、KOMEHYOでは年間20店舗の買取専門店(直営)、BRAND OFFでは年間12店舗の買取専門店(FC)の出店を計画。また、J. フロントリテイリング株式会社と株式会社コメ兵の合併会社「株式会社JFR & KOMEHYO PARTNERS」(持分法適用会社)による買取専門点を大丸松坂屋百貨店及びPARCOに順次出店予定

©Komehyo Holdings Co., Ltd. 34

ブランド・ファッション事業の個人買取及び小売強化の状況です。

この3か月でアジア圏に6店舗を新規出店し、成長基盤をさらに強固にしました。

また、新たな挑戦としてアメリカ・ニューヨークのオフィスで個人買取を開始しました。私たちにとっては新規エリアですが、想定以上にニーズが高く、大きな手ごたえを感じています。

なかには、日本のKOMEHYOをすでにご存じで当社を選んでくださる現地のお客様もいらっしゃいます。

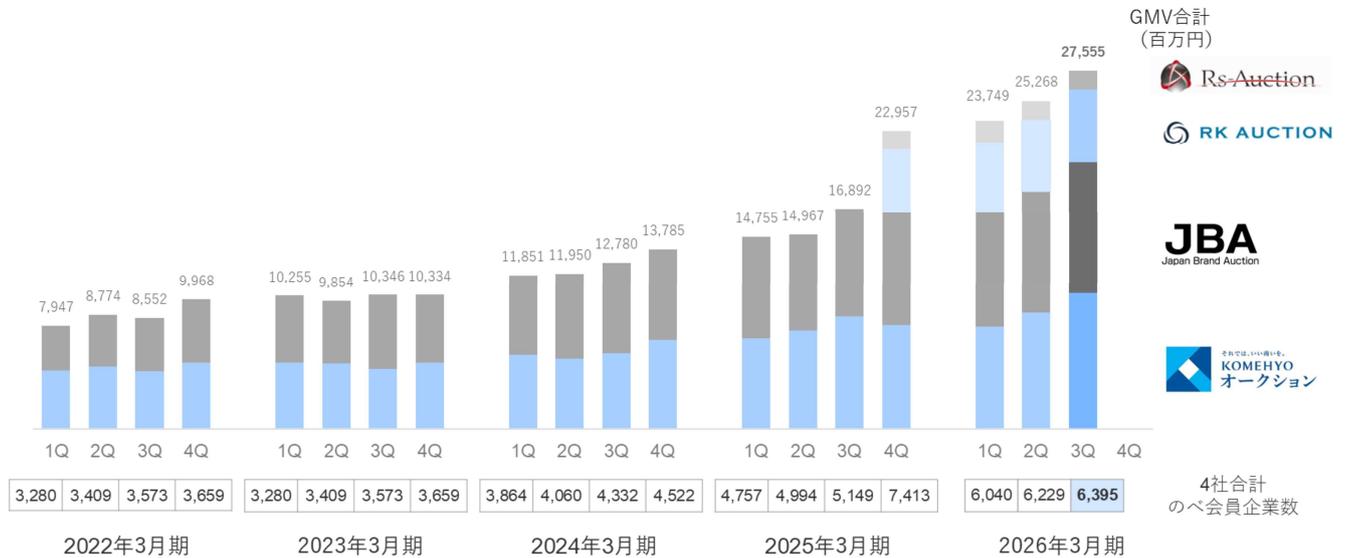
国内での長年積み重ねてきた信頼が、グローバルでも通用していると感じており、今後のグローバル展開を加速させていく自信となりました。

さらに「iShopShops」のグループ化により、ライブコマースを通じて、アメリカへの販売を強化してまいります。

## BF事業 | オークションGMV(出来高)の成長

当社グループが掲げる『流通関与ビジネス』の中核を担うBtoBオークション事業

第3四半期は相場変動に伴う法人間での売却ニーズ増加に加え、会員数の拡大により、GMVは過去最高を記録



オークションの出来高の推移です。

前期グループ化した2つのオークション運営会社を合わせて、現在4つの法人オークションを運営しております。

相場変動に伴う法人間での売却ニーズが高まり、出来高は四半期で過去最高を記録しました。

この勢いを維持し、オークション市場でのリーダーシップを強化してまいります。

## TW事業 | 事業の概況



オートパーツ  
ジャパン

夏タイヤの販売と自社企画ホイールの海外販売が牽引し、売上高は過去最高。

利益面では暖冬による冬タイヤの販売構成の変化や将来を見据えた戦略的投資が重なり減益となったが、想定内の実績。引き続き、店舗イベント等の販促施策の精度向上により成長基調を維持

中古仕入額

**過去最高**達成

売上高

前年同期を大きく上回り

**過去最高**達成

### ■ 増収を牽引した要因



#### 夏タイヤの販売好調

戦略的な在庫確保と新規向け店頭イベント等の販促施策が奏功し、夏タイヤの売上高は前年同期比**120%**に。冬用タイヤの苦戦をカバーする大幅増収を実現。



#### 中古仕入が好調

新車装着時の良質な純正タイヤ・ホイールの下取りの販促に注力。加えて主要な事業者との法人取引を拡大した結果、中古品仕入は、前年同期比**130%**と好調に推移。



#### 自社企画ホイールの海外販売が加速

北米・ASEANを中心とした**16か国**での販売網拡充が奏功し、国内の需要変動を補完する安定的な収益源として成長を続けている

### ■ 減益の背景



#### 暖冬の影響による冬用タイヤ販売の苦戦

暖冬傾向と降雪タイミングの後ろ倒しにより、冬用タイヤの交換需要の立ち上がりが緩慢になり、繁忙期が短期間に集中。売上額・本数ともに前年比を下回り、売上総利益率が低下



#### 新品EC販売の利益率の低下

中古売上高は出品量の増加に伴い、前年比**110%**と伸長するも、新品タイヤの販売構成の変化により、全体の利益率は低下



#### 将来の成長を見据えた人材投資

事業拡大を目的とした、積極的な人材採用・育成に投資

タイヤ・ホイール事業の概況です。

夏タイヤの販売と自社企画ホイールの海外販売が牽引し、売上高は過去最高を記録しました。

一方で、利益面では暖冬による冬タイヤの販売構成の変化や将来を見据えた先行投資が重なり減益となりましたが、想定範囲で推移しました。

## 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、業績見通しのみで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](mailto: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. 37

今期を振り返りますと、第1四半期から想定外の苦戦が続き、第2四半期には下方修正を発表するという、大変心苦しい状況となりました。

投資家の皆様にはご心配をおかけしましたが、私たちはこの逆風の中でも、店舗を中心に一丸となって在庫の最適な振り分け方や、日々のオペレーションなど、「今、お客様のために何ができるか」を問い続け、スピード感を持って対策を打ち続けてまいりました。

この積み重ねが、この第3四半期の小売・買取強化、そして業績の回復という形となって現れたと考えています。

現在は、お客様に満足いただける、良質な在庫を十分に確保できており店舗でも、そしてECサイトでも、より多くのお客様に魅力的な商品をお届けできるチャンスが、今、大きく広がっています。

この第4四半期、そして来期のさらなる成長に向けて、良質な在庫を軸に市場のニーズを捉えた品ぞろえを追求してまいります。

投資家の皆様のご期待に応え、そして何より、多くのお客様に選ばれ続ける企業であるよう、全社一丸となって邁進してまいります。

私からの説明は以上となります。  
ご清聴ありがとうございました。