

# 2025年3月期 第3四半期決算 説明資料

2025年2月13日（木）  
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）

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。

これより2025年3月期 第3四半期 決算についてご説明  
いたします。

## 2025年3月期 第3四半期 決算説明概要

## 1 前年同期比で増収減益 相場が軟調傾向の中、売上総利益の確保に努める

- ・第2四半期に続き、法人間取引の相場環境が不安定な状況
- ・在庫流動性を高め、法人仕入と法人販売を強化し、売上総利益の確保に注力
- ・小売は順調に推移するも、チャネル構成比、商材構成比の変化等により売上総利益率が低下
- ・タイヤ・ホイール事業は、在庫コントロールが奏功し、冬用タイヤ・自社企画ホイールが好調に推移

## 2 国内外の出店は順調に進捗

## 【第3四半期3か月間の国内出店】

KOMEHYO買取専門店：8店舗 / BRAND OFF買取専門店：FC店1店舗

KOMEHYO VINTAGE TOKYO（2024年11月30日オープン）、BRAND OFF 大阪梅田店（同年10月4日オープン）

## 【第3四半期3か月間の海外出店】

KOMEHYO Plaza Singapura店（シンガポール）、BRAND OFF Hang Hau East Point City店（香港）

## 3 持続的な成長に向けた投資は継続

- ・引き続き、成長市場でのシェア拡大を目指す
- ・2025年4月以降の継続的成長、6月のKOMEHYO SHINSAIBASHI OSAKA（仮）オープンに向け、質を重視した在庫への先行投資を継続
- ・アールケイエンタープライズ、RODEO DRIVE JAPAN Co. LIMITED、Rs-JAPANの3社のM&Aを実施
- ・J、フロントリテイリング株式会社と合併会社「JFR & KOMEHYO PARTNERS」を2025年3月3日に設立予定

業績の進捗と足元の状況を踏まえ、通期業績の予想を修正  
中期経営計画の達成に向け、シェア拡大と収益性向上の両輪に取り組む

今回の決算説明の概要です。

1点目、第3四半期の実績は、前年同期比で増収減益となりました。相場が軟調傾向の中、できる限り売上総利益の確保に努めました。詳細は後ほどご説明いたします。

2点目、国内外の出店は、順調に進捗しております。新たな店舗形態にもチャレンジしながら、顧客接点を拡大しております。

3点目、旗艦店の出店やM&Aなど、中期経営計画に沿った、成長投資を継続しております。詳細は後ほどご説明いたします。

以上を踏まえ、通期業績を修正しております。  
シェア拡大と収益性向上の両輪に取り組み、中計の達成を目指してまいります。

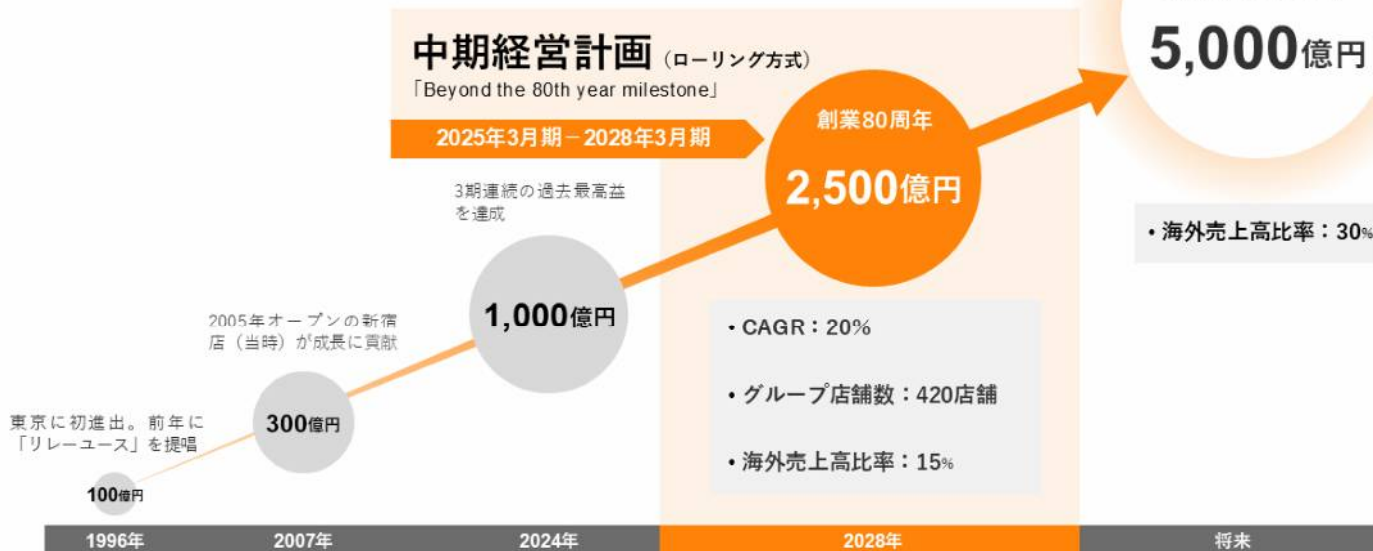
## 目次

1. 通期業績予想の修正
2. 2025年3月期 第3四半期累計 連結業績
3. 2025年3月期 第3四半期累計 セグメント概況
4. 中期経営計画達成に向けた取り組み

こちらが本日まで説明する内容です。

## 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2,500億円を目指す



※ 中期経営計画の詳細は、2024年5月13日公表の「中期経営計画「Beyond the 80th year milestone」策定に関するお知らせ」をご覧ください

改めまして、  
2028年3月期を最終年度とする中期経営計画はご覧のとおりです。

売上高2,500億円、海外売上高比率15%、グループ店舗数420店舗を目指してまいります。

# 中期経営計画「Beyond the 80th year milestone」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



※ 前期末の実績に伴い、「実現」から「継続」に修正しております

中期経営計画の基本方針は

- ・事業成長の実現
- ・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 の3つです。

事業環境と競争優位性を踏まえ、業成長と社会価値の向上を目指します。

## 1. 通期業績予想の修正

まずはじめに、第3四半期の実績と足元の状況から、  
2025年3月期 通期業績を修正いたしました。

## 2025年3月期 通期業績予想を修正

- ・ 売上高は、潤沢な在庫を背景に想定を上回って推移
- ・ 売上総利益率は、軟調な相場動向への対応により、①法人販売比率、②店頭在庫の法人仕入比率、③比較的売上総利益率の低位な商材・商品の販売構成比、がそれぞれ増加し、想定を下回って推移
- ・ 販管費は、売上高に伴って変動費が増加するうえ、必要な成長投資は継続

以上の結果、通期の業績予想は、増収減益になる見込み

(百万円)	連結 売上高	連結 営業利益	連結 経常利益	親株主に帰属する 当期純利益	1株当たり 当期純利益(円)
前回発表予想	144,500	8,470	8,400	5,560	507.47
今回修正予想	158,500	6,000	5,860	4,280	390.58
増減額	14,000	△2,470	△2,540	△1,280	—
増減率	9.7%	△29.2%	△30.2%	△23.0%	—

※ 2024年8月13日公表の業績予想を修正。詳細は2025年2月13日公表の「業績予想の修正のお知らせ」をご参照ください。

©Komehya Holdings Co., Ltd. 7

2025年3月期 通期は、売上高1585億円、営業利益60億円、経常利益58億6千万円、親会社株主に帰属する当期純利益は42億8千万円の増収減益を想定しております。

潤沢な在庫を背景に、売上高は想定を上回って推移しましたが、軟調な相場動向の中、売上総利益の確保を優先したことで、

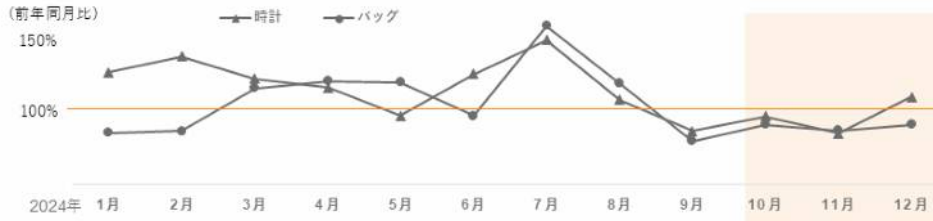
- ①法人販売比率
- ②店頭在庫の法人仕入比率
- ③比較的、売上総利益率の低位な商材・商品の販売構成比以上がそれぞれが増加しことで、売上総利益率が低位で推移いたしました

販管費は、売上高が増加するうえ、必要な成長投資を継続していくことから、通期の業績予想は増収減益を見込んでいます。

参考 コメ兵買取客単価推移・小売比率 | KOMEHYO

2024年8月上旬以降、急激な為替変動や中国経済の減速長期化などの影響が継続し、高額品を中心に時計とバッグの相場が軟調に推移し、買取客単価もおおむね連動。買取状況を踏まえ、売上総利益確保のため法人仕入と法人販売を強化。結果として、小売比率が低下し、売上総利益率に影響

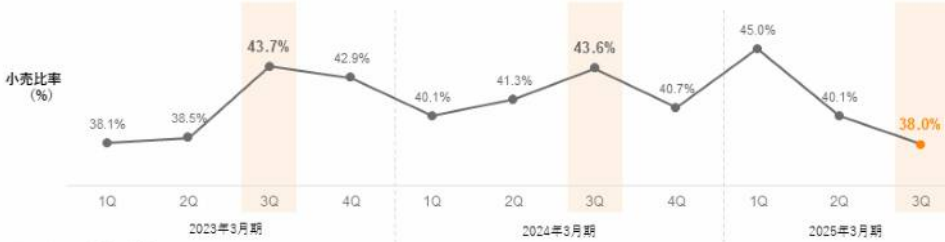
■ 時計・バッグ買取客単価推移（≒相場変動イメージ）



**WATCH**  
8月・9月と続落。その後は横ばいで推移し、12月に回復の兆し

**BAG**  
8月・9月と続落し、その後は横ばいのまま推移

■ 直近3年の小売比率の推移



平常時、第3四半期は小売比率が高まるタイミング

第3四半期 小売売上高 (前年同期比)

2023年3月期	6,798百万円	(105.8%)
2024年3月期	9,584百万円	(141.0%)
2025年3月期	10,954百万円	(110.5%)

※ すべてコメ兵の実績

こちらは、コメ兵の時計・バッグの買取客単価と小売比率の推移を表したものです。

2024年8月上旬以降、急激な為替変動や中国経済の減速長期化などの影響が継続し、高額品を中心に時計とバッグの相場が軟調に推移いたしました。買取客単価も相場変動と概ね連動する形で推移しており、市況感をイメージいただければと思います。

こうした買取状況を踏まえ、売上総利益確保のため、法人仕入と法人販売を強化いたしました。結果として、例年第3四半期は、小売比率が高まるタイミングですが、当第3四半期は小売比率が低下し、売上総利益率に影響を及ぼしました。ただし、小売売上高は順調に伸長しており、販売戦略全体としては堅調に推移しております。



## ブランド・ファッション事業 4Qの想定

主力商材の相場動向予測を踏まえ、売上総利益率の改善は限定的となるものの、小売を伸長させることで売上総利益の確保を目指す

### 主力商材の相場動向予測



JEWELRY

国内の金小売価格とブランドジュエリーは緩やかな上昇傾向が続く見込み。色石、ダイヤモンドの相場は、全体的に横ばいまたは緩やかな下降傾向が続くものの、色石を中心に高品質なアイテムに関しては需要が高く、高値で取り引きされる傾向が続く見込み



WATCH

人気ブランドの値上げが予定されていることもあり、第4四半期の前半は、ラグジュアリースポーツモデルなどの人気アイテムを中心に緩やかに上昇する見込み。例年3月末は、相場が軟調に推移する傾向があり、今期も同様の見込み



BAG

足元は、一部ブランドで上昇の兆しがあるものの、全体的には高額アイテムを中心に、下げ止まったまま横ばいで推移。1次流通の値上げが予想される中、相場への影響は限定的。「今が適正な相場」のアイテムと「相場が上昇していく」アイテムとに分かれる動きが続く見込み



FASHION

若年層や訪日外国人の古着・ヴィンテージ人気が続いており、ラグジュアリーアイテムは単価上昇。1次流通の値上げや新たにラグジュアリーブランドを取り扱う店舗も増え、引き続き相場は上昇していく見込み。

### 4Qの見込み

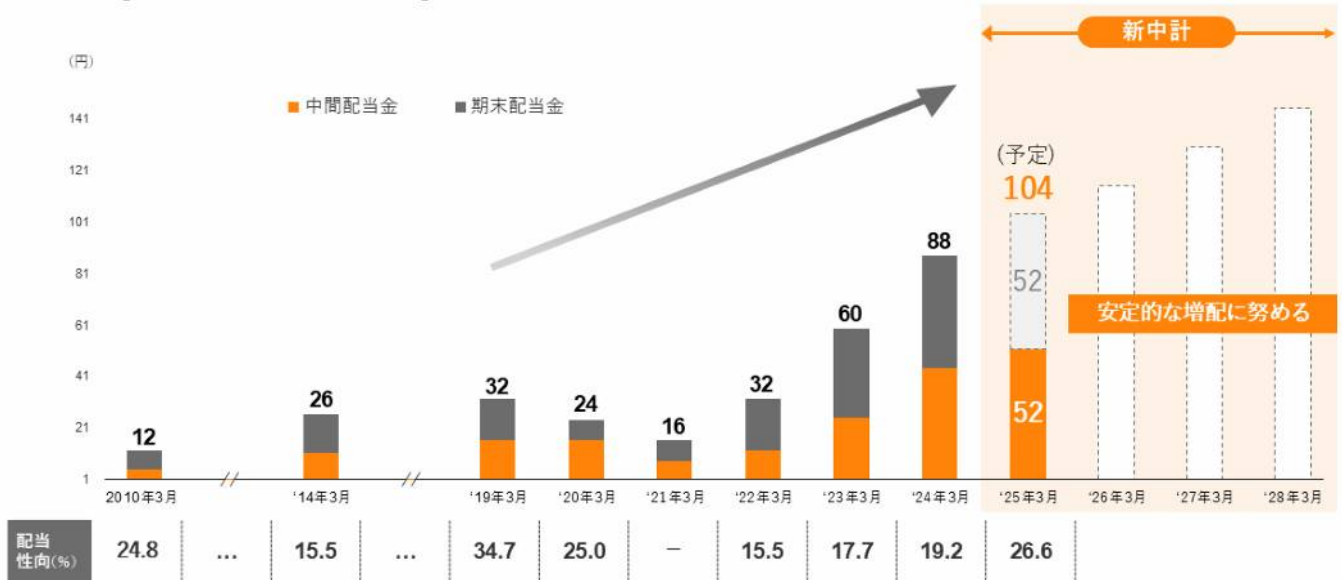
仕入	<ul style="list-style-type: none"> <li>高額品の相場状況から、時計・バッグの個人買取客単価は軟調または横ばいとなる想定。個人買取の強化を継続しながら、メリハリを付けた価格設定と法人仕入の活用をバランスよく行うことで、小売の成長につながる魅力的な店舗づくりと売上総利益率の上昇を目指す</li> <li>国内の金小売価格の上昇が継続し、地金の買取増加が継続する見込み</li> </ul>
売上高	<ul style="list-style-type: none"> <li>潤沢な在庫を背景に店舗への出庫量を増やし、魅力的な店舗づくりと顧客基盤を活用した販売強化を継続。法人販売に関しては、当社グループのオークションへの出品を強化することで、在庫の流動性を確保しつつ、各オークションの魅力向上につなげる</li> <li>第4四半期からM&amp;Aした3社の売上高を計上</li> </ul>
売上総利益率	<ul style="list-style-type: none"> <li>法人間の取引相場が不安定であることに加え、地金の買取りが増加していることから、個人買取及び免税売上高を含めた小売が足元の状況で推移した場合、売上総利益率は第3四半期と同程度になる想定</li> <li>個人買取及び小売の強化を継続し、店頭在庫の個人買取比率を高めることで、売上総利益率の改善を目指す</li> </ul>
営業利益	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上高増加により売上総利益は増益となるものの、必要な成長投資を継続することで販管費も増加し、営業利益は減益となる見込み</li> </ul>

ブランド・ファッション事業の第4四半期の想定は、ご覧のとおりです。

主力商材の相場動向予測を踏まえ、売上総利益率の改善は限定的となりますが、小売を伸長させることで売上総利益の確保を目指します。

## 配当予想

年間配当予想は、期初計画から4円増配の104円を維持  
「安定配当」と「増収増益に基づく増配」の継続に今後も注力



配当予想です。

期初計画から、4円増配の104円を維持します。  
その結果、配当性向は26.6%と向上します。

「安定配当」と「増収増益に基づく増配」が継続できるよう  
注力してまいります。

## 中期経営計画 定量目標（2025年3月期-2028年3月期）

中計最終年度の2028年3月期計画に変更なし

2026年3月期の業績予想に関しては、今後の状況を勘案したうえで、本決算の5月13日に開示予定

(百万円)	中期経営計画						CAGR 20%
	'24年3月期 (実績)	'25年3月期		'26年3月期 (計画)	'27年3月期 (計画)	創業80周年 '28年3月期 (計画)	
		2024年8月13日 修正(計画)	2025年2月13日 修正(計画)				
売上高	119,459	144,500	158,500	170,000	200,000	250,000	
営業利益	7,452	8,470	6,000	9,800	12,000	15,000	
営業利益率	6.2%	5.9%	3.8%	5.8%	6.0%	6.0%	
経常利益	7,479	8,400	5,860				
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,025	5,560	4,280				
ROE	19.2%	18.1%				18%以上	
自己資本比率	44.4%	45%目安				45%目安	
EPS (円)	458.65円	507.34円	390.58円				
配当性向	19.2%	20.5%	26.6%			20%程度	

※リユース市場の2021年実績 年平均成長率7.5% リフォーム産業新聞社「リユース市場データ2023」

©Komehya Holdings Co., Ltd. 11

中期経営計画は、現時点で2026年3月期以降の定量目標に変更はございませんが、今後の状況を勘案したうえで、5月13日に開示する予定です。

引き続き、積極的に投資をおこなうことで、市場成長を上回る事業成長を実現してまいります。

## 2. 2025年3月期第3四半期累計 連結業績

続きまして、2025年3月期 第3四半期累計 連結業績を  
ご報告いたします。

## 2025年3月期 第3四半期累計決算 ハイライト

## 2025年3月期 第3四半期累計 連結決算

個人買取額（連結）

56,950百万円

前年同期比 122.1%

連結売上高

111,815百万円

前年同期比 132.9%  
計画比<sup>※1</sup> 70.5%

連結営業利益

5,086百万円

前年同期比 99.3%  
計画比<sup>※1</sup> 84.8%

連結経常利益

4,976百万円

前年同期比 96.5%  
計画比<sup>※1</sup> 84.9%親会社株主に帰属する  
四半期純利益

3,780百万円

前年同期比 102.9%  
計画比<sup>※1</sup> 88.3%

## 連結売上高の内訳

小売比率

51.0%

前年同期比 +0.2pt

海外比率

12.3%

国内免税比率

16.1%

## 出店数

47店舗

- ・販売店 4店舗
- ・買取専門店 36店舗
- ・買取併設店 7店舗<sup>※2</sup>

※1 2025年2月13日開示「業績予想修正のお知らせ」の2025年3月期通期計画に対する進捗率 ※2 海外含む

©Komehyo Holdings Co., Ltd. 13

2025年3月期 第3四半期累計のハイライトはご覧のとおりです。

連結で個人買取額と、売上高は過去最高でした。  
順に詳細をご説明いたします。

## 連結損益計算書

第3四半期3か月では前年同期比で増収増益、第3四半期累計でも増収で、親会社株主に帰属する四半期純利益が増益

(百万円)	2025.3-1Q	前年同期比	2025.3-2Q	前年同期比	2025.3-3Q	前年同期比	2025.3-3Q 累計	前年同期比	計画比※
売上高	33,499	133.5%	35,947	129.9%	42,368	135.0%	111,815	132.9%	70.5%
売上総利益	8,579	130.1%	7,767	115.9%	9,343	119.5%	25,690	121.7%	-
売上総利益率	25.6%	△0.7pt	21.6%	△2.6pt	22.1%	△2.8pt	23.0%	△2.1pt	-
販売費及び 一般管理費	6,442	132.3%	6,777	130.0%	7,383	125.0%	20,603	128.9%	-
営業利益	2,137	123.9%	989	66.6%	1,959	102.6%	5,086	99.3%	84.8%
営業利益率	6.4%	△0.5pt	2.8%	△2.6pt	4.6%	△1.5pt	4.5%	△1.6pt	-
経常利益	2,186	124.1%	882	58.5%	1,907	101.0%	4,976	96.5%	84.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,412	119.3%	548	57.6%	1,819	118.4%	3,780	102.9%	88.3%

※2025年2月13日開示「業績予想修正のお知らせ」の2025年3月期通期計画に対する進捗率

©Komehya Holdings Co., Ltd. 14

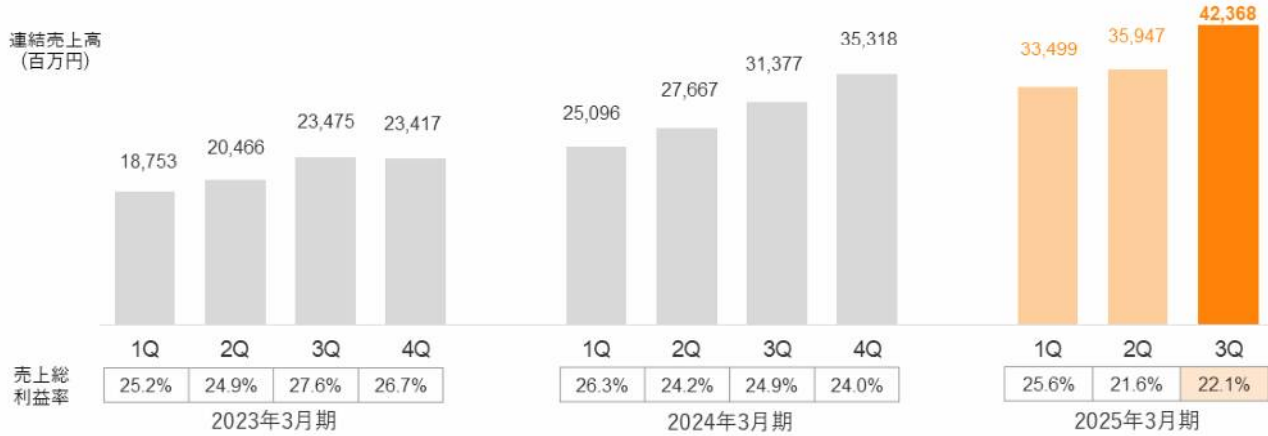
損益計算書の状況です。

2025年3月期第3四半期の連結業績はご覧のとおりです。

第3四半期3か月では前年同期比で増収増益、第3四半期累計でも増収となり、親会社株主に帰属する四半期純利益が増益でした。

## 連結売上高と売上総利益率の推移

好調に推移する個人買取に加え、国内外のお客さまの販売機会を捉えるため法人仕入を強化  
第3半期3か月の売上総利益率は、前年同期比で2.8pt低下したものの、店舗の品揃えが充実したことが増収に寄与



### 売上総利益率の変動要因

- ・商材構成により変化（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）

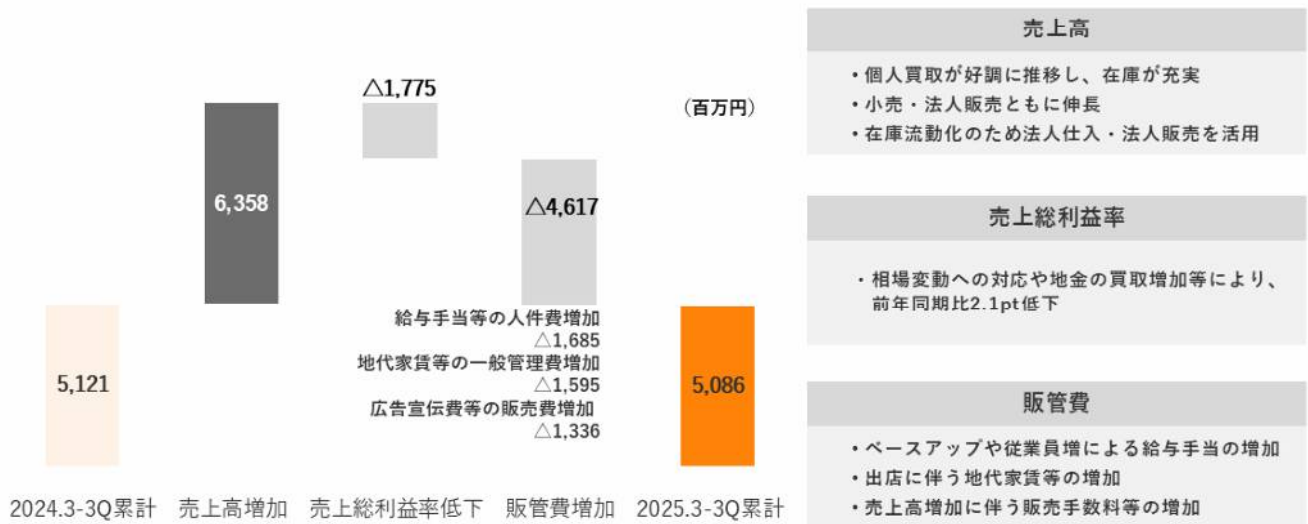
連結売上高と売上総利益率の推移です。

個人買取は好調に推移し、国内外のお客さまの販売機会を捉えるために、法人仕入を強化しました。

第3半期3か月の売上総利益率は、前年同期比で2.8pt低下したものの、店舗の品揃えが充実したことで増収となりました。

## 連結営業利益の分析

仕入が好調に推移し、店頭在庫が充実。売上高は小売・法人販売とも大幅に増加。  
成長投資による販管費の増加と売上総利益率が低位になったことにより、前年同期比0.7%の減益



連結営業利益の分析です。

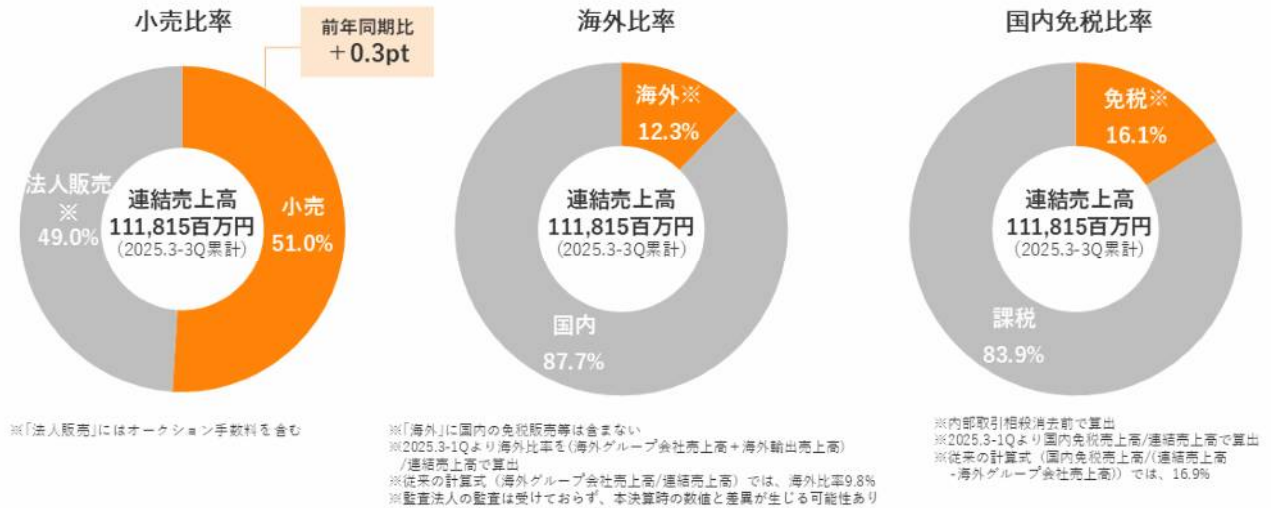
小売・法人販売が好調で、売上高は大幅に増加しました。

売上総利益率の低下と販管費の増加により、営業利益は、減益となりました。



## 連結売上高の内訳（小売・海外・免税）

【小売】販売店舗出店、お客さま数の増加により小売比率が上昇し、理想的な構成比（小売：法人＝50：50）を維持  
 【海外】香港、ASEANでの新規出店等により、海外売上高が好調に推移  
 【免税】店舗の在庫を潤沢にすることで、好調を維持



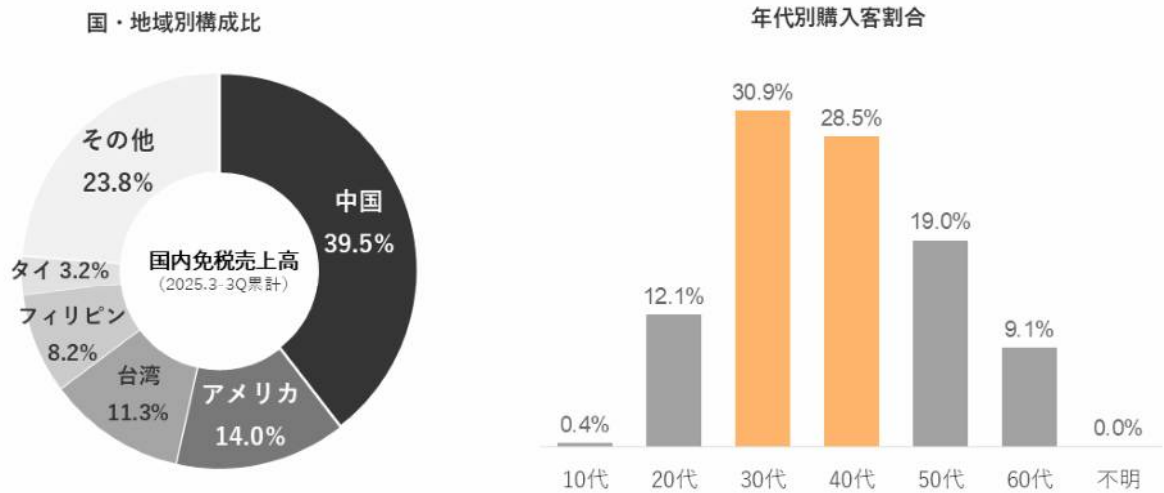
連結売上高の内訳です。

タイヤホイール事業が好調に推移したほか、販売店舗の出店や訪日のお客さまの増加等により、小売比率は、前年同期比0.3ポイント上昇し、51.0%になりました。

海外比率と国内免税比率は、それぞれ12.3%と16.1%となっており、好調に推移しております。

## 国内免税(連結)の内訳

KOMEHYO SHIBUYAの出店効果により、アメリカからのお客さま構成比が上昇  
日本国内のお客さま層より若く、30代～40代がボリュームゾーン



※パスポートの発行国・地域より集計

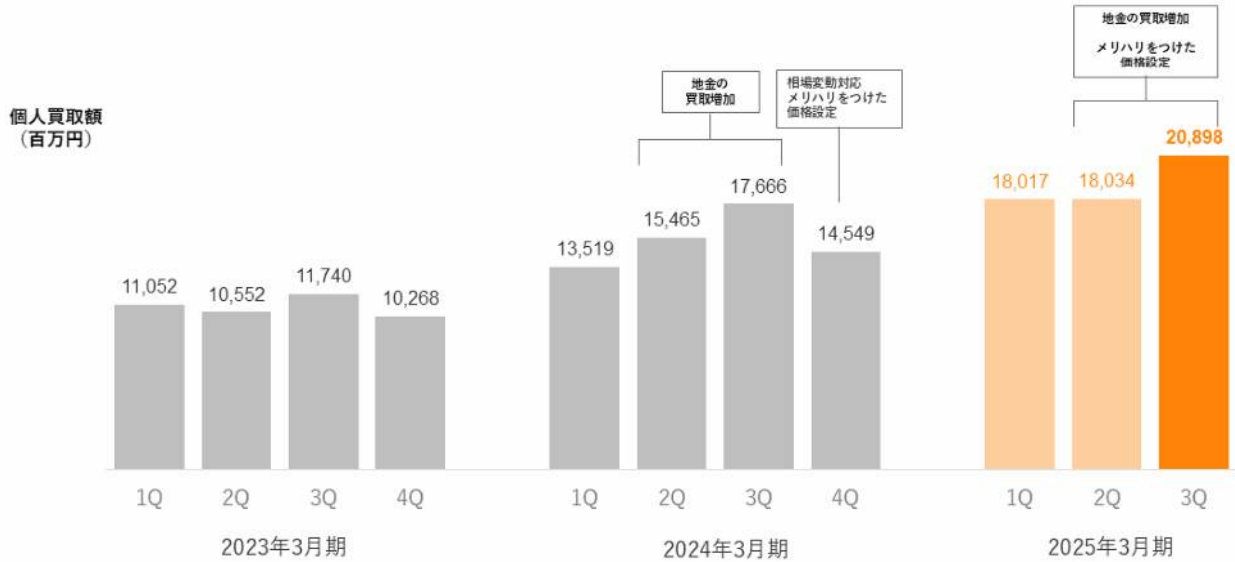
©Komehyo Holdings Co., Ltd. 18

連結の国内免税の内訳は、ご覧のとおりです。

KOMEHYO SHIBUYAの出店効果により、アメリカからのお客さま構成比が上昇しています。  
また、日本国内のお客さま層より若く、30代～40代がボリュームゾーンになっております。

## 個人買取額（グループ合計）の推移

買取専門店の継続的な出店や既存店の成長等により、お客さま数及びお客さま一人あたりの買取額が好調に推移し、過去最高第3四半期3か月で前年同期比118.3%



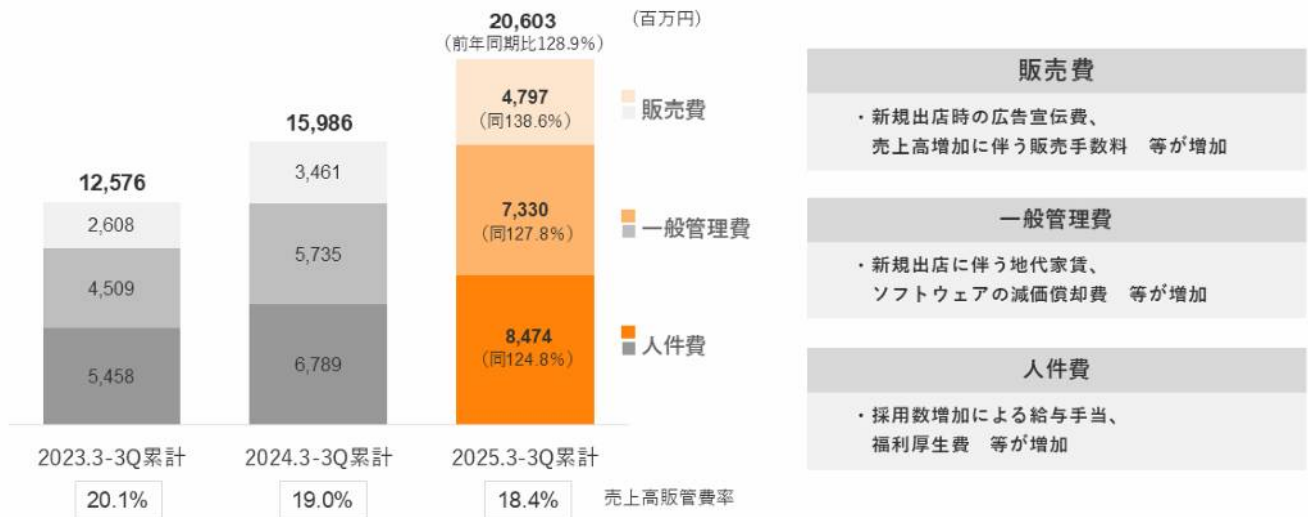
個人買取額の推移です。

人材の採用や育成などが計画通りに進捗し、積極的な新規出店を継続できています。

既存店の成長もあり、前年同期比118%で四半期実績として過去最高の個人買取額となりました。

## 販売費及び一般管理費の推移

新規出店とそれに伴う人材の採用・育成を強化したことで、地代家賃等の一般管理費と給与手当等の人件費が増加し、売上高伸長により販売費が増加したものの、売上高販管費率は低下



販管費の推移です。

新規出店に合わせて、広告宣伝費や販売手数料、地代家賃や減価償却費等、が増加しました。  
また、採用数増加による給与手当等の人件費も増加しました。  
なお、売上高の伸びに対して、販管費をコントロールしたため、売上高販管費率は、18.4%に抑えることができました。

## 連結貸借対照表の概況

株式会社アールケイエンタープライズ他2社のグループ化等により、現金及び預金、固定資産、有利子負債が大幅に増加  
売上高拡大の原資となり、成長に直結する棚卸資産も順調に増加

(百万円)	2024年3月期末	2025年3月期3Q末	増減
流動資産	49,926	72,402	22,475
現金及び預金	15,208	18,813	3,604
棚卸資産	24,353	39,253	14,900
その他	10,364	14,335	3,970
固定資産	14,112	18,977	4,864
総資産	64,039	91,379	27,340
負債	35,269	59,825	24,555
有利子負債	27,733	51,864	24,130
その他	7,535	7,960	425
純資産	28,770	31,554	2,784
負債・純資産合計	64,039	91,379	27,340

- ・リユースビジネスでは、売上の原資となる棚卸資産の質と量が重要
- ・鮮度の高い潤沢な在庫は競争優位性になる

### 棚卸資産

個人買取の好調、法人仕入強化により、売上高の原資となる棚卸資産が増加

### 有利子負債

棚卸資産の増加により、短期借入金及び長期借入金が増加

### 純資産

利益剰余金の増加等

※当第3四半期にグループ化した株式会社アールケイエンタープライズ、RODEO DRIVE JAPAN CO.LIMITED、株式会社Rs-JAPANの3社は、当会計期間よりBS連結。第4四半期にPL連結予定

©Komehyo Holdings Co.,Ltd. 21

貸借対照表の概況です。

アールケイエンタープライズ他2社のグループ化等により、

- ・現金及び預金
- ・固定資産
- ・有利子負債 が大幅に増加しました。

売上高拡大の原資となり、成長に直結する棚卸資産も順調に増加しております。

## 在庫回転

個人買取や法人仕入で確保した潤沢な在庫は回転率を意識し、小売・法人販売に向け、売上総利益の積み上げに寄与  
在庫の流動性を高めた結果、交叉比率は大きく上昇



※1 棚卸資産/売上原価 ※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監査法人の監査は受けておらず、本決算時の数値と差異が生じる可能性あり

©Komehya Holdings Co., Ltd. 22

在庫回転です。

個人買取や法人仕入で確保した潤沢な在庫は回転率を意識し、小売・法人販売を推進しました。

その結果、売上総利益の着実な積み上げにつながっております。

相場変動に迅速に対応し、在庫流動性を高めた結果、売上総利益率は低下しましたが、豊富な在庫を確保しつつも在庫回転率を高めることで、交叉比率は大幅に上昇しました。

### 3. 2025年3月期第3四半期累計 セグメント概況

続きまして、セグメントの概況をご報告いたします。

## 2025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）※1

個人買取額

**56,849** 百万円

前年同期比  
122.0%

売上高

**107,120** 百万円

前年同期比  
133.7%

営業利益

**4,579** 百万円

前年同期比  
98.0%

### タイヤ・ホイール事業（TW事業）

売上高

**4,661** 百万円

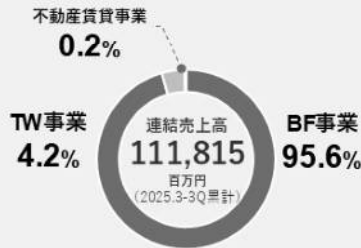
前年同期比  
116.8%

営業利益

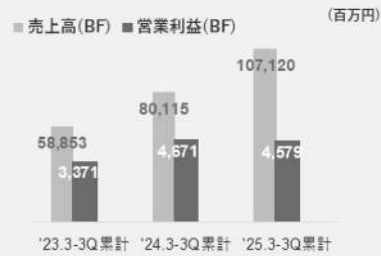
**386** 百万円

前年同期比  
143.8%

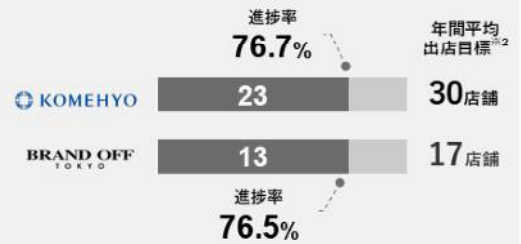
#### 売上高構成比



#### 直近3年同期比のBF事業 業績推移



#### 買取専門店の出店進捗



※1 為替換算等の影響により、月次売上高との差異あり

※2 2027年3月期末までにKOMEHYOは買取専門店を90店舗、BRAND OFFは買取専門店を50店舗出店する計画

©Komehyo Holdings Co., Ltd. 24

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減益、タイヤホイール事業は増収増益となりました。



## セグメント別 2025年3月期 第3四半期累計 決算概況

ブランド・ファッション事業は、個人買取及び小売・法人販売が好調

タイヤ・ホイール事業は、冬用タイヤ及び夏用タイヤの販売が好調。中古売上高が増加し利益率が上昇

(百万円)		'25.3-1Q	前年同期比	'25.3-2Q	前年同期比	'25.3-3Q	前年同期比	'25.3-3Q 累計	前年同期比
ブランド・ ファッション	売上高	32,377	134.5%	34,852	130.4%	39,890	136.1%	107,120	133.7%
	営業利益	2,106	125.1%	855	59.3%	1,616	104.6%	4,579	98.0%
	営業利益率	6.5%	△1.0pt	2.5%	△2.9pt	4.1%	△1.2pt	4.3%	△1.5pt
タイヤ・ ホイール	売上高	1,111	110.1%	1,083	116.3%	2,467	120.3%	4,661	116.8%
	営業利益又は 営業損失(△)	△3	-	33	-	356	129.6%	386	143.8%
	営業利益率	-	-	3.1%	-	14.5%	1.1pt	8.3%	1.6pt
不動産 賃貸	売上高	82	115.0%	93	130.1%	92	128.8%	267	124.6%
	営業利益	27	125.9%	30	144.3%	29	138.5%	87	136.2%
	営業利益率	33.2%	2.9pt	33.2%	3.2pt	32.2%	2.2pt	32.9%	2.8pt

セグメント別の決算概況です。

ブランド・ファッション事業の売上高は1071億2千万円、  
営業利益は 45億7千9百万円、  
タイヤ・ホイール事業の売上高は46億6千百万円、不動産  
賃貸事業の売上高は2億6千7百万円となりました。

ブランド・ファッション事業は、個人買取と小売・法人販売  
が好調です。

タイヤ・ホイール事業は、タイヤの販売が好調で、中古売上  
高が増加し、利益率が上昇しました。

## 店舗展開 | グループ全店288店舗（2024年12月現在）

第3四半期累計で、買取専門店を中心にグループで47店舗（第3四半期では13店舗）を出店

	ブランド・ファッション事業						タイヤ・ホイール事業	
	KOMEHYO	BRAND OFF T O K Y O	Rodeo Drive	Shellman Since 1971	WORM	SELBY.	Craft	U-ICNIBAN
旗艦店	6	3	1	1				
販売店	2 (1)			6	2 (-1)			
買取併設店	20	4 (1)	4			2	10	2
買取専門店	149 (8)	10	3					
FC買取専門店		37 (1)						
海外	7 (1)	18 (1)	1					
合計	184	72	9	7	2	2	10	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、2025年3月期第3四半期での増減数

©Komehyo Holdings Co., Ltd. 26

グループの店舗数は、ご覧のとおりです。

第3四半期では、国内外に13店舗出店いたしました。  
昨年11月にグループ化したアールケイエンタープライズは、  
国内外にRodeo Driveを9店舗展開しています

## KOMEHYO | 経路別仕入・販売の状況<sup>※1</sup>

個人買取の商材構成比は、国内の金小売価格が引き続き高値で推移し、宝石・貴金属が4割程度を占める  
国内外のお客さまの販売機会を捉えるため強化した法人仕入の構成比が、前年同期比で6ポイント上昇



※1 2025年3月期第3四半期累計 ※2 個人買取額に占める各商材の構成比

©Komehyo Holdings Co., Ltd. 27

事業会社コメ兵の経路別仕入・販売の状況です。

国内の金小売価格が引き続き高値で推移しており、個人買取に占める宝石・貴金属の構成比が、全体の4割程度を占めています

出店やインバウンド需要に備えた積極的な法人仕入により、法人仕入比率が前年同期に比べて6ポイント上昇しました。販売は、第2四半期まで、前年同期比で小売りがプラスとなっておりましたが、相場変動への対応により、第3四半期時点の販売の構成比は、前年と変化はありません。

## KOMEHYO | 販売強化の状況

【国内】 規模、出店場所、取扱アイテムなど新しい店舗フォーマットに挑戦

【海外】 ASEANでは新規出店を継続していくと同時に、既存店への効率を重視したマーケティングを強化

北米は法人取引が好調に推移。市場の特性を把握しながら、個人のお客さま向けの事業展開に備え体制を整備

### 国内

KOMEHYO VINTAGE TOKYO



- 2024年11月にKOMEHYO初のヴィンテージ専門店(約167㎡)を東京・表参道にオープン。主に20年以上前に製造された中古品をヴィンテージという視点で編集・付加価値を付け販売。小売強化による利益率向上を目指す。
- ヴィンテージの希少性と“USED IN JAPAN”の品質の良さから、特に訪日外国人観光客の支持を得て、好調な滑り出し

### 海外

KOMEHYO Plaza Singapura店



北米展示会に出展



- 2024年11月にシンガポール2店舗目となる販売店をオープン  
ASEANの既存店(タイ、シンガポール、マレーシア)は、投資効率を重視しながら、基盤の構築とマーケティングの強化を図る
- 北米には会社設立以降、国内在庫の輸出による展示会や法人取引による法人販売が好調。新規開拓を進めるとともに来期以降の個人買取開始に向け、引き続き体制を整備

事業会社コメ兵の販売強化の状況です。

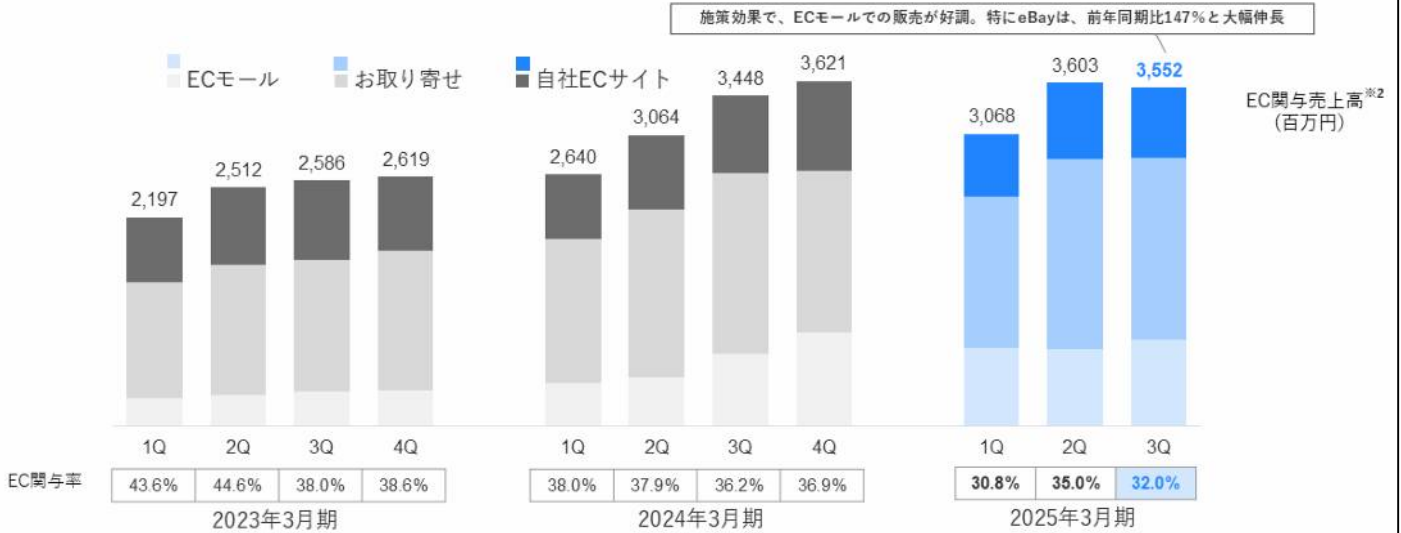
国内は、規模、出店場所、取扱アイテムなど、新しい店舗フォーマットに挑戦しております。

また、海外は、アメリカにグループ会社を設立し、現地で法人販売を開始し好調に推移しています。

新規取引先の開拓を進め、来期には個人買取をスタートする予定です。

## KOMEHYO | EC関与売上高の推移

お客さま数が増加し、第3四半期のEC売上高は前年同期比102.4%。  
販売店舗での訪日外国人の売上高比率上昇により、EC関与率<sup>※1</sup>は3割強で推移



※1 EC関与売上高/小売売上高  
 ※2 自社ECサイトやECモールの売上高と、お客さまが自社ECサイトを經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@Komehyo Holdings Co.,Ltd. 29

事業会社コメ兵のEC関与売上高の推移は、ご覧のとおりです。

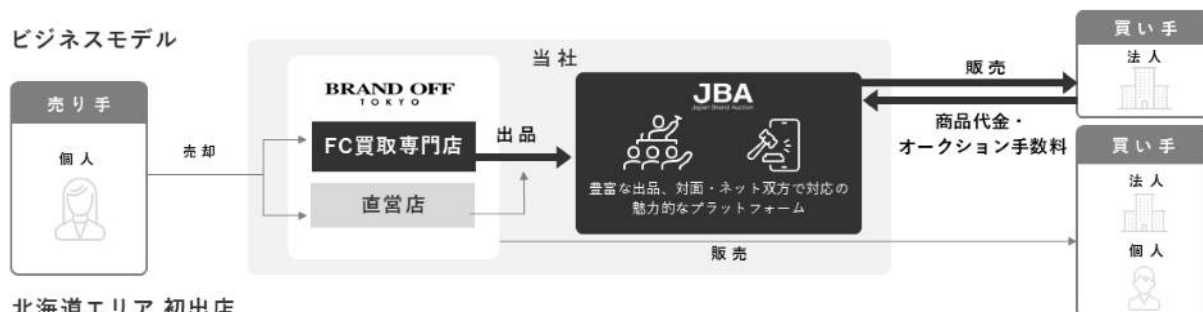
お客さま数が増加し、第3四半期のEC関与売上高は前年同期比102.4%でした。  
 販売店舗での訪日外国人の売上高比率の上昇により、EC関与率は3割強で推移しています。

## BRAND OFF TOKYO | FC買取専門店を起点とした収益力強化

BF事業

FC買取専門店の出店拡大を通じて仕入量を増やすとともに、K-ブランドオフ運営の「日本ブランドオークション(JBA)」へ出品する流れを強化。JBAのGMV(出来高)増につなげ、オークション手数料による収益力向上を図る

### ■ ビジネスモデル



### ■ 北海道エリア 初出店



ブランド買取専門店 BRAND OFF クレア函館人見店 (FC店舗)

2024年11月8日、BRAND OFF北海道1号店をオープン  
直営店では採算面で展開できないエリアにも出店ができ、国内の店舗網を拡大

### BRAND OFF フランチャイズ事業 今後の取組み

- ・ 複数のFC店舗を運営できる大手法人に営業を強化
- ・ 出店後は、持続的成長を重視しながら、買取金額アップのためのサポートを強化

事業会社K-ブランドオフのFC買取専門店を起点とした収益力強化につきましては、ご覧のとおりです。

FC買取専門店の出店を拡大し、仕入れ量を増やしております。  
そこで仕入れた商品は、K-ブランドオフが運営する法人オークション「JBA」へ出品していただき、JBAの出来高増加とオークション手数料による収益力向上を図ります。

11月には、FC形態の買取専門店を北海道にオープンしました。  
こちらは、K-ブランドオフとして初出店となるエリアです。直営店では採算性の面から出店が難しいエリアにも展開できており、順調に店舗網を拡大しております。

## BRAND OFF TOKYO | 小売分野の状況

「BRAND OFF 銀座本店」を中心に免税売上高は、第3四半期3ヵ月で前年同期比155%と大幅伸長  
買取併設店の新規出店やEC強化を積極的に行い、新しいお客さまとの接点づくり強化を継続

## ■ EC強化



BRAND OFFの在庫をEC「RECLO」<sup>※1</sup>及び「MIKE MUSEUM」<sup>※2</sup>に連携。商品掲載数が1.6倍に大幅アップしたことで、第3四半期3ヵ月のEC売上高が前年同期比132%と伸長。商品掲載数の増加は、オンラインのみならず、店舗への集客効果にも貢献

※1 中古ブランド品の買取・販売するECサイト  
※2 国内外で仕入れた新品のアパレル・靴・シューズ・小物を販売するECサイト

## ■ 出店

BRAND OFF Hang Hau East Point City店  
(香港)

香港に買取併設店を1店舗オープン（香港内13店舗目）  
出店余地があり、今後も積極的に展開していく

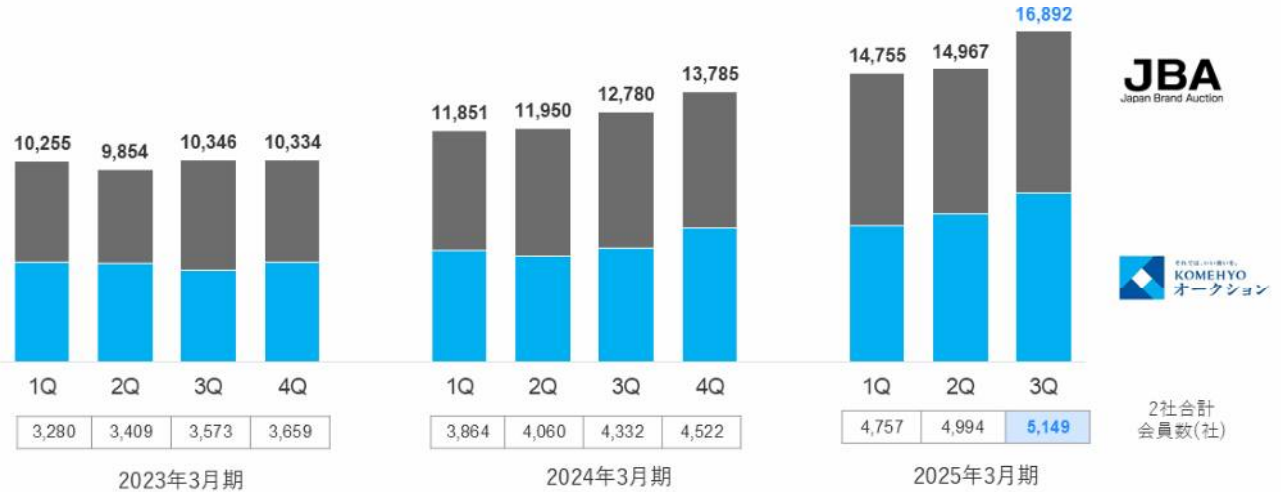
ブランドオフの小売り分野の状況です。

「BRAND OFF 銀座本店」を中心に免税売上高は、第3四半期3ヵ月で前年同期比155%と大幅に伸びております。買取併設店の新規出店や、EC強化を積極的に行い、新しいお客さまとの接点づくりを継続してまいります。

## オークションGMV(出来高)の成長

相場変動に伴う法人間での売却ニーズ増加により、会員企業数や出品数が伸長  
2社合計GMVは、第3四半期3か月で前年同期比132.2%と過去最高

GMV合計  
(百万円)



※ RKオークション及びRe-Auctionの出来高は、第4四半期より計上予定

オークションの出来高の推移は、ご覧のとおりです。

相場変動に伴い、法人間での売却ニーズが高まり、会員企業数や出品数が増加しました。

第3四半期3か月の2社合計のオークション出来高は、前年同期比132.2%で過去最高となりました。





## タイヤ・ホイール事業の概況

冬用タイヤ及び夏用タイヤの新品販売、自社企画ホイールの国内外での販売が好調。個人買取好調により潤沢な在庫を確保し、中古売上高が増加したことに加え、冬用タイヤの販売割合が想定以上に増加したことが収益性の向上に貢献

4x4Engineering	Craft	U-ICHIBAN オートパーツ ジャパン
<p><b>企画・開発</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 利益率の高いホイール・ブラッドレーシリーズ、Air/Gシリーズの販売数が伸長</li> <li>・ 需要の高い車種に適合するホイールの開発に注力。特に高単価の新型ランドクルーザー250用商品の販売が好調。</li> <li>・ 海外売上高比率向上に向け、ブラッドレーシリーズのサイズを拡充。販売パートナーはASEANや欧米など12か国・14の販売代理店と順調に拡大</li> </ul>	<p><b>新品の仕入れ・販売</b> <b>中古の買取</b></p>  <p><b>買取・下取り</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 販促強化により、個人買取額が前年同期比128%と好調</li> <li>・ 新車装着時の良質な純正タイヤ・ホイールを下取り</li> </ul> <p><b>販売</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 季節需要を捉えた在庫確保やプロモーションが奏功し、冬用タイヤは販売本数で前年同期比111%と好調に推移し、利益率の確保に貢献</li> <li>・ 需要の高いサイズを中心に夏タイヤを大量仕入。冬素材に並行イベント開催等による販促強化で、販売本数が前年同期比119%と売上を牽引</li> </ul>	<p><b>中古の買取</b> <b>中古の販売</b></p>  <p><b>仕入</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ アルミ価格の上昇に伴い、法人間取引価格も上昇。仕入原価が上昇し利益率は低下</li> </ul> <p><b>販売</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ EC売上高は、前年同期比で新品が133%、中古が114%と好調に推移</li> <li>・ ECの販促施策見直しで、利益率が改善</li> <li>・ 商品センターでのささげ効率化により、ECモールへの中古品の出品点数が拡大</li> </ul>

タイヤ・ホイール事業の概況です。

新品タイヤの販売及び自社企画ホイールの国内外での販売が好調に推移しました。

また、個人買取が好調で、潤沢な在庫を確保できたことや、冬タイヤの販売割合が想定以上に増加したことが収益性の向上に寄与しました。

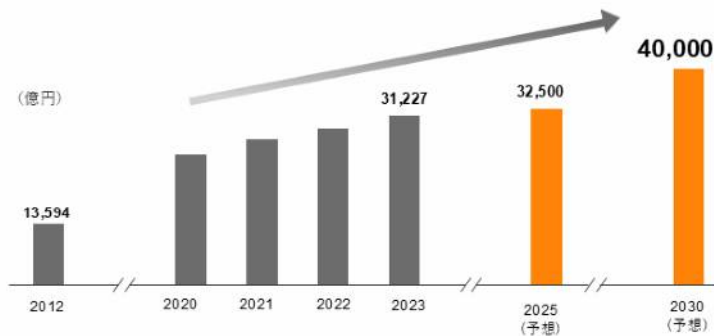
## 4. 中期経営計画達成に向けた取り組み

最後に、中期経営計画達成に向けた取り組みについてご説明いたします。

## リユース市場の展望

国内リユース市場は順調に拡大し、2025年以降の年平均成長率は4.2%と拡大する見込み

### ■ 国内リユース市場規模※



- ・ 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

※「リユース市場データブック2024」リフォーム産業新聞社、2024年10月発行

©Komehyo Holdings Co.,Ltd. 35

リユース市場の展望はご覧のとおりです。

最新情報によりますと、国内のリユース市場は順調に拡大し、今後も成長し続けていく、明るい見通しとなっております。

一方で、リユース市場への新規参入企業やM&Aが増加しており変化や競争が激しくなっております。

## 国内外で積極的な出店を継続

出店競争が激化するなか、KOMEHYO、BRAND OFFともに買取専門店の出店が順調  
今後も個人買取や小売の強化にむけ、新しいサイズ、フォーマットの店舗を国内外ともに積極展開していく



### 国内7店目の旗艦店「KOMEHYO OSAKA SHINSAIBASHI」(仮称)を出店予定

- ・ 2025年6月オープン予定。バッグや小物を中心に4,000点以上の商品を扱う買取併設店
- ・ グローバルな若年層やファッション感覚が高い層がターゲット  
“checked by KOMEHYO”の信頼を武器に、リユースの魅力を発信し顧客層の拡大へ



#### KOMEHYO OSAKA SHINSAIBASHI(仮称)

所在地	大阪府大阪市中央区 心齋橋筋2-1-23 1~3階
契約面積	約747㎡
サービス	販売、買取
主な取扱品目	ブランドバッグ、衣料品、 ジュエリー・アクセサリー、時計等

買取併設店 2025年4月上旬オープン予定  
BRAND OFF GINZA ANNEX (東京都中央区)

上海2店舗目 2025年1月21日オープン  
BRAND OFF 上海第一百貨店



BRAND OFF 上海第一百貨店

国内外での出店状況はご覧のとおりです。

出店競争が激化するなか、KOMEHYO、BRAND OFFともに買取専門店の出店が順調に推移しております。

2025年6月には、新たなKOMEHYOの旗艦店を心齋橋エリアに出店予定です。

グローバルな若年層をターゲットに顧客層の拡大を目指します。

今後も個人買取及び小売の強化にむけ、新しいフォーマットの店舗を国内外ともに積極展開してまいります。

## 中期経営計画の実現に向けた3つの領域による成長推進

M&Aや一次流通との提携・合併会社設立などの投資は、拡大するブランドリユース市場における自社の成長領域拡大につながる



中期経営計画の実現に向け、ブランドファッション事業を3つの領域に分けて考え、成長推進に取り組んでおります。

現在の成長戦略の中心となっている、自社が直接「売り」「買い」を行う『売買ビジネス』では、M&Aなどによりグループ規模を拡大することで、エリアの拡大、仕入・販売量の増加による収益性の向上、グループ間のシナジー創出による競争力強化が期待できます。

また、流動性を維持しながら、良質な在庫を確保することは、グローバル展開における売上・収益拡大の重要な要素と考えております。

法人向けオークションの運営など、GMVの拡大が事業の成長となる『流通関与ビジネス』では、アールケイエンタープ

ライズの「RKオークション」とRs-JAPANの「Rs-Auction」が新たにグループに加わったことで、オークション事業の規模が拡大しました。

オークション事業の拡大は、出品先の選択肢が広がることから、法人販売の強化につながります。

また、他社オークションへの販売手数料の抑制等、収益力の向上に寄与すると考えています。

市場成長を機に、当社のアセットを活用した事業展開を目指す『市場成長関与ビジネス』では、3月に、J. フロント リテリング株式会社と合併会社「JFR&KOMEHYO PARTNERS」を設立する予定です。

会社設立後は、7月以降に、3年間で23店舗の買取専門店の出店を計画しており、両社の強みを相互に活用することで、仕入の強化と収益力の向上を目指します。

今後も、ブランドリユース市場の拡大とともに、当社の成長領域を拡大し、企業価値向上を目指してまいります。

## 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、業績見通しのみにより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 IR・広報部

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. 38

以上で、2025年3月期 第3四半期決算のご説明を終わります。

ご清聴ありがとうございました。