

株式会社コメ兵ホールディングス(2780)

2024年11月14日(木)開催

2025年3月期第2四半期(中間期)決算説明会質疑応答(要約/補足)

【2025年3月期第2四半期の業績について】

Q1:足元の訪日外国人の状況はどうか？

A1:免税売上は、為替変動の影響で8月9月と落ち着いておりましたが、10月以降は回復しております。10月のコメ兵の免税売上高は前年同月比155%ほどの実績となっており、引き続き免税販売強化にも努めてまいります。

Q2:昨年オープンしたKOMEHYO SHIBUYAの業績の進捗はどうか？

A2:2023年11月、渋谷に約221坪の店舗を出店しました。販売・買取ともに目標数値以上の実績が出ております。新しいお客様をしっかりとつかむことを目的に、店舗づくりやMD構成を考えたことが奏功しました。また、免税売上も、他店舗と比較してアメリカのパスポートを持つお客様のご来店が多くあります。訪日外国人の方だけでなく、多数のお客様にご利用いただいている店舗ですので、非常によい進捗をしていると評価しております。

【相場動向、粗利率について】

Q3:足元の時計、バッグの相場動向および今後の見通しを教えてください。8月相場下落でその後はどうなっているか？

A3:8月は相場が下落しました。今まで我々が持っていた在庫も、店頭で値下げしたり、法人オークションを活用して、在庫の入れ替えを行いました。在庫の中身は非常にきれいになっています。現在相場は不安定ですが、一定のところで下げ止まっている状況です。その相場に合わせた金額での買取りを強化しております。小売のピークである年末商戦に向けて、準備はできておりますので、この状態でしっかり小売を強化していきます。

下期の業績見通しを据え置いている理由は、在庫入れ替えが順調に進捗していること、外国からのお客様も戻ってきていることも含め、小売を強化し、粗利率の改善させることで、年度計画を達成していると考えているためです。

Q4:足元の中古ブランド品の相場観をより詳細に教えてください。また、今年度も昨年同様に年末にかけて相場が軟調に推移する可能性はあるか。現状の見立てを教えてください。

A4:相場の予測は難しく、私(石原)個人の経験として参考までにお話しします。法人オークションの相場下落が私達を苦しめた要因の一つですが、小売で販売するために法人オークションで仕入れることが多く、年末年始商戦に向けて、同業の皆さんがをしている状況です。そのため、相場は下落している

というより、低いところで安定している状況だと考えます。ただし、年末年始商戦の後には、若干相場が不安定になり、下がることもあると思います。そのような相場も意識しながら、各法人オークション毎に得意とする商材があるため、一番高値で取引される可能性のあるオークションに出品し、粗利率をできるだけ下げないような工夫をしていきます。

(以下、IR・広報部長 吉田より補足)

ジュエリーは金地金の価格が上昇傾向なので、引き続き相場は安定し、好調に推移しております。洋服も高単価の商品を中心に好調に推移しております。特に、ヴィンテージ分野で非常に人気が出ております。

時計の相場は、足元は戻ってきております。そのため、今持っている在庫は利益が出やすい環境にあります。一方、年末と年度末に相場が下がる季節性があるため、予測できるところは前もって動くことでしっかり対応していきます。

バッグは、まだ相場が戻っていない状況です。今後の見立てとして、人気のある商品は相場が戻ってくると想定しております。一方、過剰に相場が上昇していた商品は、このまま上がることなく、今の価格が適正な相場として落ち着くと予想します。しっかりとトレンドを見ながら、買取りの段階で、適正価格で買取ることにより利益の出る在庫を確保していきたいと思います。

Q5:2Qで急落した粗利率の状況はどうなっているか？

A5:粗利率はまだ低い状況ではありますが、在庫の入れ替えを図り、小売と法人オークションで販売してきました。その動きは止めずに、下落した相場に合わせた買取りも強化しているため、状況は変化しております。相場はまだ不安定ですが、在庫の中身がよくなっているため、それを小売で販売することによって、粗利率は徐々に回復していけると思います。

Q6:第2Qで粗利率が2.6ポイント下がっているが、法人と小売に分けると下がり方はどの程度か？

A6:小売は8月9月の落ち込みが大きかったです。株式会社コメ兵では、小売で前年同月と比較して3～4ポイント、法人販売は8月に6ポイント程度、前年より下落しております。トータルで8月は6ポイント、9月は3ポイント程度、前年同月より下落しております。

Q7:為替の急激な変動で時計やバッグの相場が大きく動くことはこれからもあり得ると思うが、事業規模が大きくなって、対応が難しくなっていないか。過去も相場急変があったが、粗利率の低下幅が大きく、懸念している。

A7:為替等、様々な影響で小売が弱まり、相場が下落することは過去にもありましたし、これからもあると思います。相場の状況を早くキャッチするために、海外、法人オークション、小売の動向も見て、相場変動の潮目を意識しております。他社より早く、持っている在庫を現金化することに注力していきたいと考えております。ブランドオークションの強い会社をグループ化することができましたので、小売で動かしにくい在庫があっても、今まで以上に早くオークションを介して現金化することが可能になると考えております。相場下落に対応することは今まで以上に努力していきます。

Q8:今後、販管費をコントロールすることはあるか？

A8:中長期の計画達成に向けて、出店や採用は弱める予定はありません。今期使わなくてもよいものはコントロールしていきます。中長期の成長を止めるものをコントロールすることは避ける方針です。

【出店計画について】

Q9:出店の余地はあるか？

A9:買取専門店の積極的な出店しておりますが、出店場所の競争が激化しております。さまざまな物件を探すことにより、今のところ計画通り出店できております。ただし、すでに関取サービスがあるショッピングモール等に出店することはなかなかできません。そこで、販売と買取両方をできる併設店舗を出店しております。例えば、ららぽーと愛知東郷様に販売と買取を行う店舗を構えたところ、販売と買取のどちらもご利用いただけるお客様が増加しています。出店競争は激しいですが、形を変えながら、より出店を強化していきます。

Q10:旗艦店の出店計画があったと思うが進捗はどうか？

A10:旗艦店は、中期経営計画期間中に、年に1店舗程度出店する計画です。2023年11月オープンしたKOMEHYO SHIBUYAの後、たくさんのお客様にご利用いただける旗艦店は出できていませんが、来期には出店できるよう調査を進めております。

また、2024年12月にブランドバッグを中心とするヴィンテージ専門店の出店を計画しております。それぞれのエリアに合った品ぞろえで、販売も利用していただける店舗の出店を考えております。

【M&A】

Q11:今後もM&Aは積極的に行っていくのか？

A11:今後は、中期の戦略に沿っている相手先様があれば、M&Aを検討します。単に数字が伸びるからでなく、その後が重要と考えますので、共に成長していけるような相手先様、一緒のグループになることで、中長期で成長できる相手先様を検討したいと思います。

Q12:M&Aした2社は今期利益が出るのか？

A12:第4四半期からP/L計上されますが、現時点で収益への影響はお伝えできません。ただし、地元でしっかり商売をしていた、それぞれ強みがある会社なので、どのように強化していくか、どうしたら一緒にレベルアップできるかをPMIで取り組んでおります。グループの一員として従業員の皆さんが不安なく働ける状況を整えていきます。

【JV】

Q13: J.フロント リテイリング社との合併は商品仕入れにプラスになると思うが、百貨店顧客からの商品は良質なものが出てくると考えて良いか？

A13: 昨日、J.フロント リテイリング様との合併会社設立を発表しました。2025年3月に会社を設立し、夏に店舗を出店することを目指します。合併会社でのサービス展開により、しっかりしたプロモーションができること、新しいお客様からの仕入の接点を作れることに魅力を感じております。また、当社の店舗に足を運んだことのないお客様、商品を購入したことはあるが、売ったことがないお客様から、良質な商品をたくさん買い取ることができると考えております。仕入の増加と新規のお客様の開拓の2点の利点があります。来年夏以降にサービスがスタートするため、業績は来期に影響してくると思います。合併会社が買取り、その商品をコメ兵が仕入れる法人仕入れのスキームですが、良質な商品を仕入れることで、KOMEHYOやBRAND OFFの店舗やオークションでの販売強化につながるかと考えております。

Q14: 合併会社の設立により、エリアでのカニバリ、競合になることはないのか？

Q14: 買取サービスですので、競合になる可能性はあります。リユース市場はまだまだ伸びていくと想定されている中、そのカニバリを意識するより、他社よりも早く面を取りに行くことで、相乗効果が出てくると考えております。新規のお客様、リユースを体験したことのないお客様を見つけに行くことを目的に、しっかり推進していきます。

【タイヤ・ホイール事業】

Q15: 第3四半期は冬タイヤの売上が重要だが、暖冬予測の中、商品の動向は？

A15: タイヤ・ホイール事業は、冬タイヤ商戦で拡販できるかが年間の収益を左右します。上期に営業損益を黒字化でき、プラスで折り返すことができました。冬タイヤの販売は、足元では計画通り販売できております。最近では、店舗だけでなくオンラインでも商品が動いておりますので、よいスタートが切れています。冬タイヤ商戦を乗り切れる在庫も確保できているため、しっかり販売していきます。

以上