

2025年3月期第1四半期 決算説明会

2024年8月13日（火）

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。

それでは、これより、2025年3月期 第1四半期 決算につ
いてご報告いたします。

目次

1. 会社紹介	P.3
2. 2025年3月期第1四半期 連結業績報告 及び第2四半期・通期 業績・配当予想の修正	P.12
3. 2025年3月期第1四半期 セグメント概況	P.27
4. Appendix	P.38

こちらが本日お話しする予定の主な内容です。

1. 会社紹介

まずはじめにコメ兵ホールディングスの会社紹介について
お話しいたします。

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/

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。」を我々が目指す「Vision」として掲げております。

カンパニーハイライト(連結)

「KOMEHYO」「BRAND OFF」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^{※1}

119,459百万円(3期連続成長)

年間個人買取額^{※1}

61,205百万円

従業員数^{※1}

1,405名 内)ブランド・ファッション事業の鑑定士699名

人材定着率^{※1}

92.0%

国内店舗数^{※2}

228店舗

内)販売店10 買取専門店172 買取併設販売店46

海外店舗数^{※2}

21店舗

(5カ国/地域)

市場シェア^{※3}ブランド・
宝飾品分野

1位

グループ会社数^{※2}

17社

※1 2024年3月期実績 ※2 2024年6月末時点 ※3 リフォーム産業新聞社 出所:「リユース市場データブック2023」

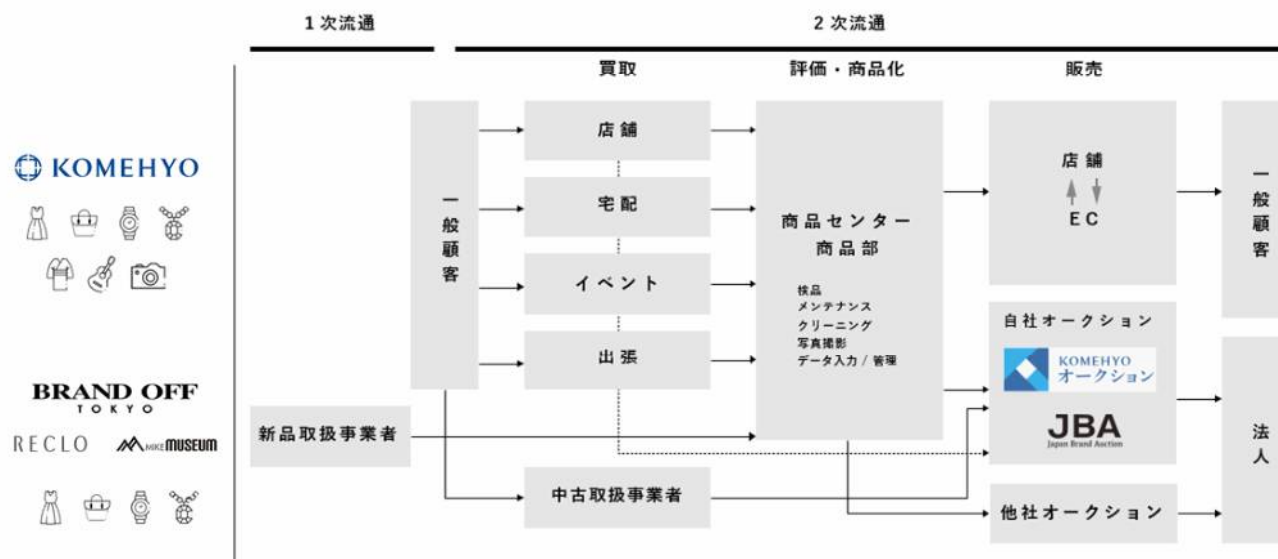
©Komehyo Holdings Co., Ltd. 5

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、指標を列挙しております。
創業は1947年で今期は創業77年となりました。

業績につきましては、後ほどご報告をいたします。

コメ兵ホールディングスの事業領域

ブランド・ファッション事業 総合篇：売上規模No.1を目指していく

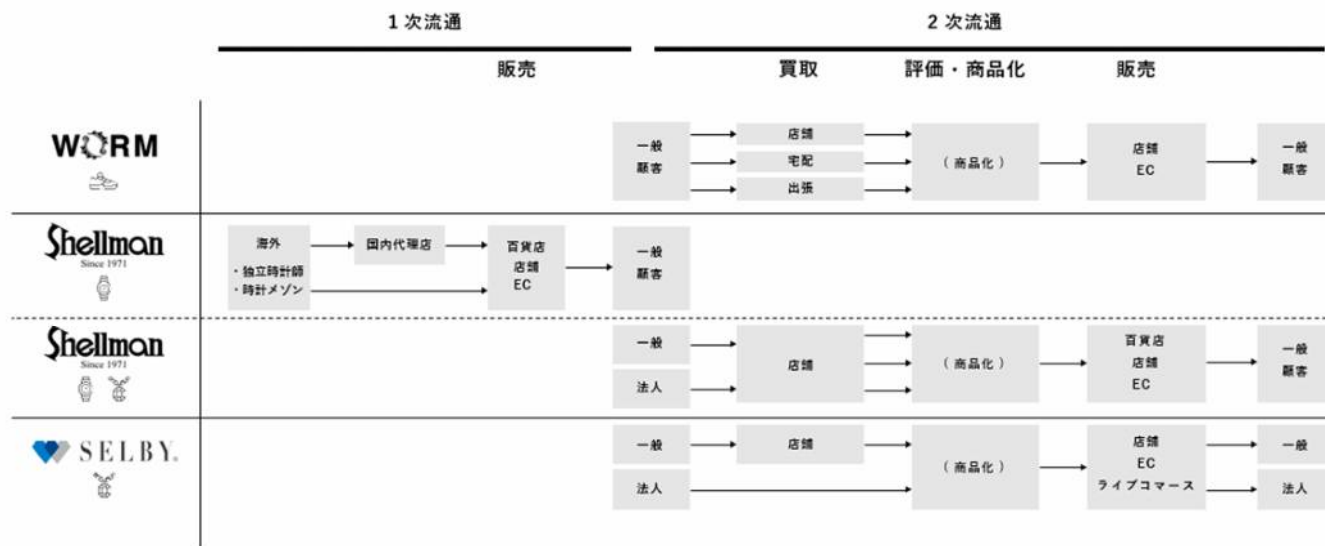


当社グループの事業領域です。

ブランドファッション事業では、KOMEHYOやBRAND OFF等の売り上げ規模No.1を目指すブランドと

コメ兵ホールディングスの事業領域

ブランド・ファッション事業 専門篇：コアなファンをつかみ、Only 1 を目指していく



スニーカーやアンティーク時計などを扱い、コアなファンをつかみ、Only1を目指すブランドがあります。

コメ兵ホールディングスの事業領域

タイヤ・ホイール事業



タイヤ・ホイール事業は、メーカー、一次流通、二次流通、それぞれの役割ごとにブランドがございます。

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2,500億円を目指す



※ 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

©Komehyo Holdings Co., Ltd. 9

こちらは、2024年5月13日に発表いたしました新たな中期経営計画の位置づけです。

売上高100億円程度だった1996年以降も、順調に成長を続けてまいりましたが、今回の中期経営計画を実現したその先には、ブランドリユース売上高世界No.1の実現を視野に入れております。

新たな中期経営計画の最終年度は、創業80周年にあたる2028年3月期に定め、
売上高2500億円、
海外売上高比率15%、
グループ店舗数400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

1 事業成長の実現

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の実現

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つでございます。

中期経営計画の詳細につきましては、2024年5月13日
に開示いたしました「中期経営計画 策定に関するお知らせ」
をご覧ください。

2024年8月「JPX日経中小型株指数」の構成銘柄へ選定

株式会社JPX総研およ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2024年度（2024年8月30日～2025年8月28日）の構成銘柄に初選定
皆さまのご期待に添えるよう、持続的な企業価値の向上を目指します

■「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要件を満たした「投資者にとって投資魅力の高い会社」で構成される新しい株価指数
- ・ 東証のプライム市場、スタンダード市場、グロース市場を主市場とする普通株式が対象。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銘柄が選定される
- ・ 2024年度の選定銘柄は、プライム市場170社、スタンダード市場21社、グロース市場9社とプライム市場上場企業が多い中での選定となった

📍 詳細は、日本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/jpx-nikkei400/index.html>

この度、JPX総研および日本経済新聞社が算出する「JPX日経中小型株指数」の2024年度の構成銘柄に選定されました。

今年8月30日より組み入れられる予定です。

日頃より当社にご支援いただいている多くの皆さまに感謝申し上げます。

今回の選定により、さらに多くの投資家の皆さまにご注目いただき、そのご期待に応えられるよう、持続的な企業価値向上に努めてまいります。

2. 2025年3月期第1四半期 連結業績報告 及び第2四半期・通期 業績・配当予想の修正

それではここから、2025年3月期 第1四半期業績のご報告をいたします。

2025年3月期 第2四半期(累計)・通期の業績予想の修正

第1四半期が好調に推移したことに加え、第1四半期に確保できた在庫が、第2四半期以降の売上高に貢献するものと想定

	(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)
第2四半期 (累計)	前回発表予想	64,000	2,930	2,880	1,850	168.85
	今回修正予想	68,500	3,400	3,380	2,210	201.71
	増減額	4,500	470	500	360	—
	増減率	7.0%	16.0%	17.4%	19.5%	—
通期	前回発表予想	140,000	8,000	7,900	5,200	474.61
	今回修正予想	144,500	8,470	8,400	5,560	507.47
	増減額	4,500	470	500	360	—
	増減率	3.2%	5.9%	6.3%	6.9%	—

まず初めに、今期の第2四半期累計と通期の目標につきまして、8月13日に修正をいたしました。

2025年3月期 通期では、
売上高1445億円、
営業利益84億7000万円、
親会社株主に帰属する当期純利益55億6000万円
を目指します。

連結業績予想の修正 主要因と今後の見通し

急激な為替相場の変動により各商材の相場が軟調に推移。一時的に利益率は低下するものの、第2四半期累計では増収減益予想から増収増益予想に。個人買取が堅調なことから第3四半期以降は利益率が回復し、計画通りの売上・利益が確保できる見込み

	期初計画	1Q	2Q以降
仕入	前期比：118.0% ・相場は比較的安定。 ・各商材横ばいか緩やかな右肩上がり	・個人買取：前年同期比 133.3% ・四半期で過去最高となる実績 ・新規出店は順調 ・オークション相場を考慮しながらメリハリをつけた価格設定 ・店舗の品揃え強化を目的に、法人仕入れを積極的に実施	・急激な為替変化の影響で各商材の相場は軟調に推移 買取や在庫の価格見直しなど、第2Qで対応が必要 ・足元の状況を含め、個人買取は引き続き堅調に推移する見込み ・相場下降時を法人仕入れの好機ととらえ、法人仕入れ強化は継続
売上高	前期比：117.2% ・小売売上高比率は5割程度を想定 ・免税売上は前期 4 Q水準で推移	・小売売上高比率：53.0% ・免税売上：前年同期比 199.0% 引き続き好調に推移 ・出店効果等で国内のお客さまへの販売も前年を上回る実績 ・出店やリニューアルにより海外法人の売上高も好調に推移 ・個人買取の好調により、法人販売も好調	・免税売上は為替等の影響をうけ、落ち着く可能性あり ・原資となる在庫は潤沢に確保できていることから、売上高は順調に推移する見込み ・小売売上高の状況に応じて法人販売をコントロール ・利益率の低いリスク在庫は、法人販売で早期にキャッシュ化
売上総利益率	売上総利益率：26.2% ・上期+0.6pt ・下期+2.4pt	・相場は安定して推移 ・小売売上高比率が向上するも、前年第1Qとの相場動向の違いや法人仕入れの割合が高まったことで前年同期比▲0.7pt ・法人向けオークションの出来高が四半期で過去最高となり、売上総利益率の向上に貢献	・第2Qは、相場変動にともなう価格調整と法人販売比率上昇により、売上総利益率は一時的に低下する見込み ・在庫調整後の第3Q以降は期初計画通り推移する見込み ・前期第3Qは相場変動の影響で売上総利益率が低下したことから、前年同期比で売上総利益率はプラスとなる見込み
販管費	前期比：129.8% ・人件費を中心に、成長投資を継続	・国内の成長、グローバル展開に必要な人材投資を積極的に実施 ・概ね計画通りにコントロール	・出店など、成長に向けた人材投資を継続 ・第2Q以降も販管費は計画通り推移する見込み

業績予想の修正の主要因と今後の見通しです。

第1四半期は、個人買取が好調に推移したことに加えて法人仕入れも強化したことで、店舗の品ぞろえを充実させることができました。

その結果、訪日外国人のお客さまを中心に小売りが好調に推移しました。

一方、売上総利益率と販管費は想定範囲内で推移したことで増収増益となりました。

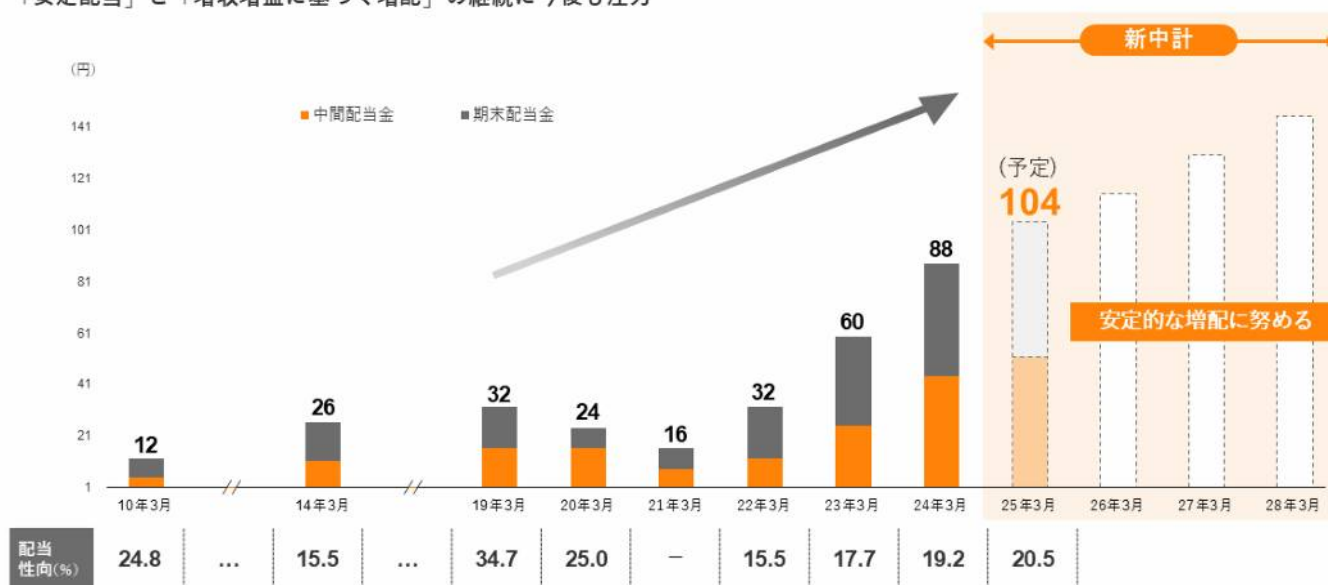
第2四半期以降は、急激な為替相場の変化による相場変動により、在庫価格の見直しが必要となっております。

そのため、第2四半期は売上が順調に推移するものの、一時的に利益率が低下する見込みです。

一方、足元も引き続き買取が堅調に推移していることから、在庫の調整が進み、第3四半期以降は計画通り進捗する見込みです。

配当予想の修正

配当方針に基づき、年間配当予想を4円増配の104円に修正
「安定配当」と「増収増益に基づく増配」の継続に今後も注力



業績予想の修正と同時に、配当予想も中間配当金52円、
期末配当金52円に修正いたしました。

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

定量目標（2025年3月期-2028年3月期）

引き続き、中計期間において積極的に投資を行うことで市場成長[※]を上回る事業成長を実現していく

現時点において、2026年3月期以降の定量目標は変更なし

← 中期経営計画 →						
(百万円)	'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
		期初計画	2024年8月13日 修正			'28年3月期 (計画)
売上高	119,459	140,000	144,500	170,000	200,000	250,000
営業利益	7,452	8,000	8,470	9,800	12,000	15,000
営業利益率	6.2%	5.7%	5.9%	5.8%	6.0%	6.0%
経常利益	7,479	7,900	8,400			
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,025	5,200	5,560			
ROE	19.2%	17.1%	18.1%			18%以上
自己資本比率	44.4%	45%目安	45%目安			45%目安
EPS（円）	458.7円	476円	507円			
配当性向	19.2%	21.1%	20.5%			20%程度

CAGR
20%

※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」

©Komehyo Holdings Co., Ltd. 16

2028年3月期までの中期経営計画では、最終年度の
2028年3月期に
売上高2500億円、
営業利益150億円、を目指しております。

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。

引き続き、積極的に投資を行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。

2025年3月期第1四半期 連結決算サマリー

個人買取の好調等による潤沢な在庫を原資に、小売売上高が好調に推移
計画を上回る売上高の伸長により、売上総利益が増加したことで販管費増加分を吸収し前年同期比で増収増益

個人買取額

18,017 百万円

前年同期比
133.3%

四半期で過去最高の買取額

- ・法人オークションの取引相場は横ばいから小幅高で推移し、安定
- ・人材の採用と育成が計画通りに進捗し、積極的な新規出店やプロモーション強化が来店客増加に寄与
- ・お客さま数の増加に加え、お客さまお一人あたりの買取額が好調に推移

売上高

33,499 百万円

前年同期比
133.5%

店舗在庫が充実し小売好調

- ・個人買取の好調に加え、事業規模拡大や新規出店に備え法人仕入を強化
- ・確保した潤沢な在庫を原資に、インバウンドを含む小売が好調に推移
- ・KOMEHYO SHIBUYA等の旗艦店が好調に推移。特に時計・バッグが牽引

営業利益

2,137 百万円

前年同期比
123.9%想定以上の増収により
減益予想から増益に

- ・増収効果で売上総利益は増益
- ・出店に伴う人件費増等、必要な投資をおこないながら販管費は計画通りにコントロールし、営業利益も増益

第1四半期の連結決算サマリーです。

ご覧のとおり、個人買取額、売上高、営業利益がいずれも過去最高となり、良いスタートを切ることができております。

連結損益計算書

売上高、各段階利益は、第1四半期において過去最高

(百万円)	'2023.3-1Q	'2024.3-1Q	'2025.3-1Q	増減	前年同期比	計画進捗率※
売上高	18,753	25,096	33,499	8,402	133.5%	23.2%
売上総利益	4,717	6,592	8,579	1,987	130.1%	-
売上総利益率	25.2%	26.3%	25.6%	▲0.7pt	-	-
販売費及び一般管理費	3,978	4,867	6,442	1,574	132.3%	-
営業利益	739	1,724	2,137	412	123.9%	25.2%
営業利益率	3.9%	6.9%	6.4%	▲0.5pt	-	-
経常利益	760	1,762	2,186	424	124.1%	26.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	519	1,183	1,412	228	119.3%	25.4%

※2024年8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比較

©Komehyo Holdings Co., Ltd. 18

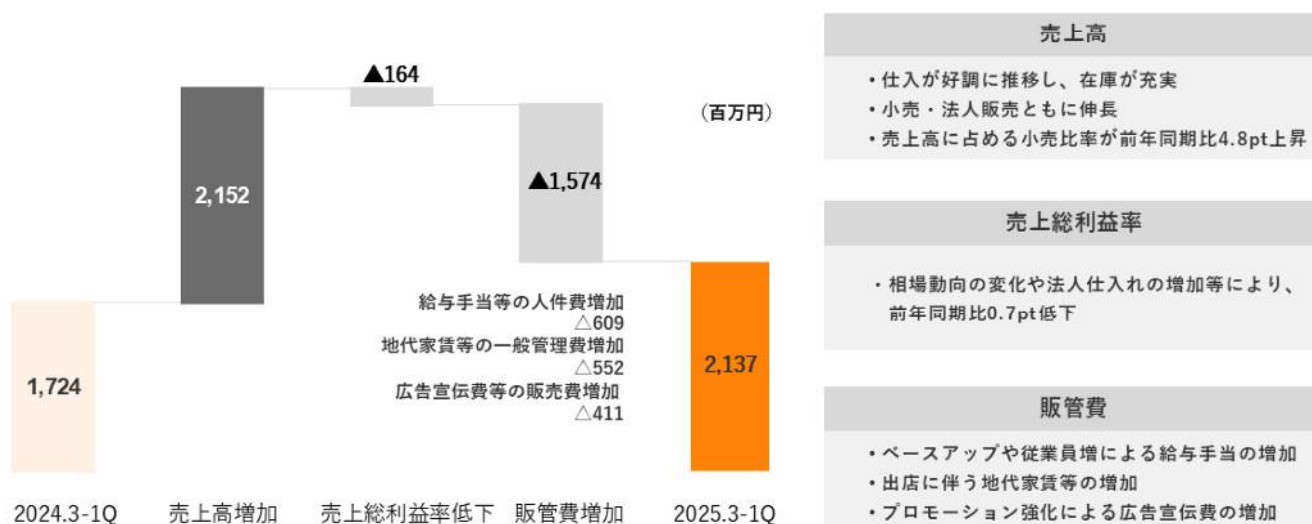
損益計算書の状況です。

2025年3月期 第1四半期の連結業績について、
売上高は、前年同期比133.5%の334億9900万円、
営業利益は、前年同期比123.9%の21億3700万円、
経常利益は、前年同期比124.1%の21億8600万円、
親会社株主に帰属する四半期純利益は、前年同期比
119.3%の14億1200万円となりました。

売上高、各段階利益ともに「過去最高」でした。

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。
売上高の伸長が、販管費増加分を吸収して増益

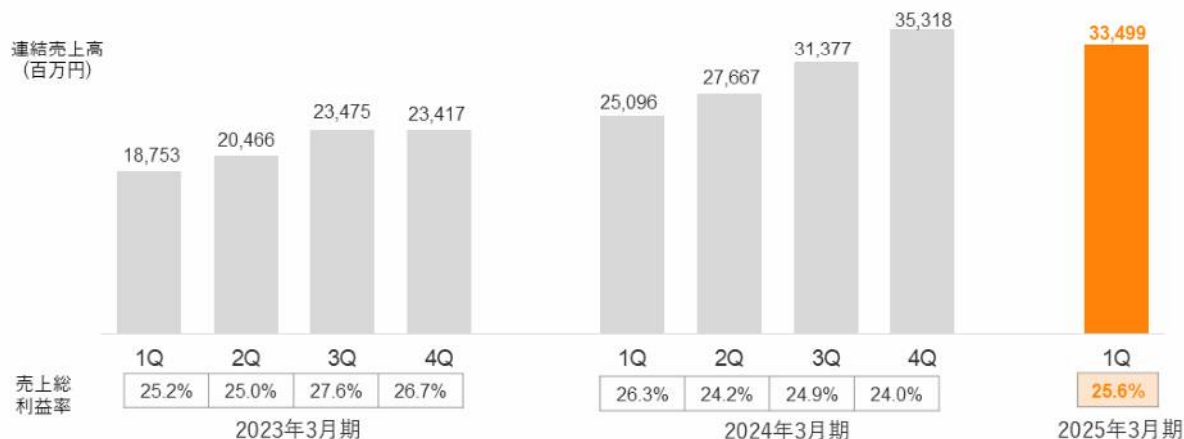


営業利益の分析です。

個人買取等の仕入が好調に推移し、小売・法人販売とも大幅に増加しました。
売上総利益率の低下と販管費増加分を吸収して、営業利益は増益となりました。

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
売上総利益率は前年同期比で低下したものの、店舗の品揃えが充実したことで増収に寄与



売上総利益率の変動要因

- ・ 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）

連結売上高と売上総利益率の推移です。

個人買取の好調により、連結売上高は小売・法人販売とも増加しました。

販売店舗の店頭在庫の品揃えのため、法人仕入も強化したため、売上総利益率は0.7ポイントマイナスになりましたが、増収に寄与しています。

前期中で相場下落を受けた在庫は、前期末までで計画通りに在庫の入れ替えができたため、売上総利益率は前四半期比では回復傾向です。

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】ASEANでの新規出店により、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



©Komehyo Holdings Co., Ltd. 21

連結売上高の内訳です。

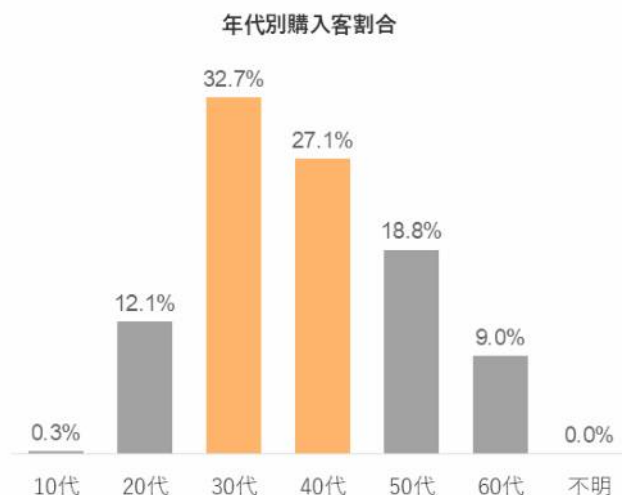
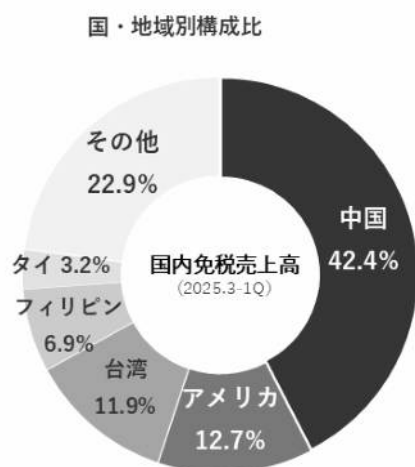
販売店舗の出店や訪日のお客様の増加等により、前年同期比4.8ポイント上昇し、53%になりました。

海外比率、国内免税比率は、有価証券報告書の注記に合わせた算出方法をしており、前年同期比につきましては注釈をご確認ください。

海外売上比率と国内免税比率は、それぞれ13.6%、18.4%となっております。

国内免税(連結)の内訳

「KOMEHYO」と「BRAND OFF」が出店している中国(香港含む)・台湾・タイからのお客さまによる売上が6割弱。
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. 22

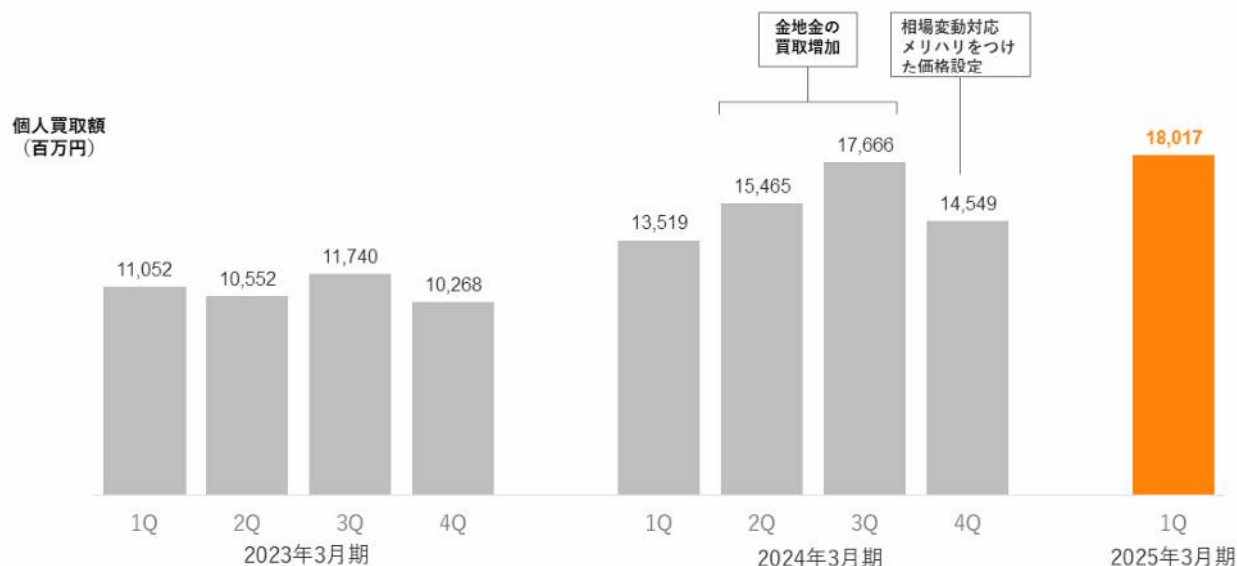
国内免税の内訳はご覧のとおりです。

「KOMEHYO」と「BRAND OFF」が出店している中国・香港・台湾・タイからのお客様による売り上げ合計が6割弱を占めています。

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、お客さま数やお客さま一人あたりの買取額が好調に推移し、前年同期比133.3%

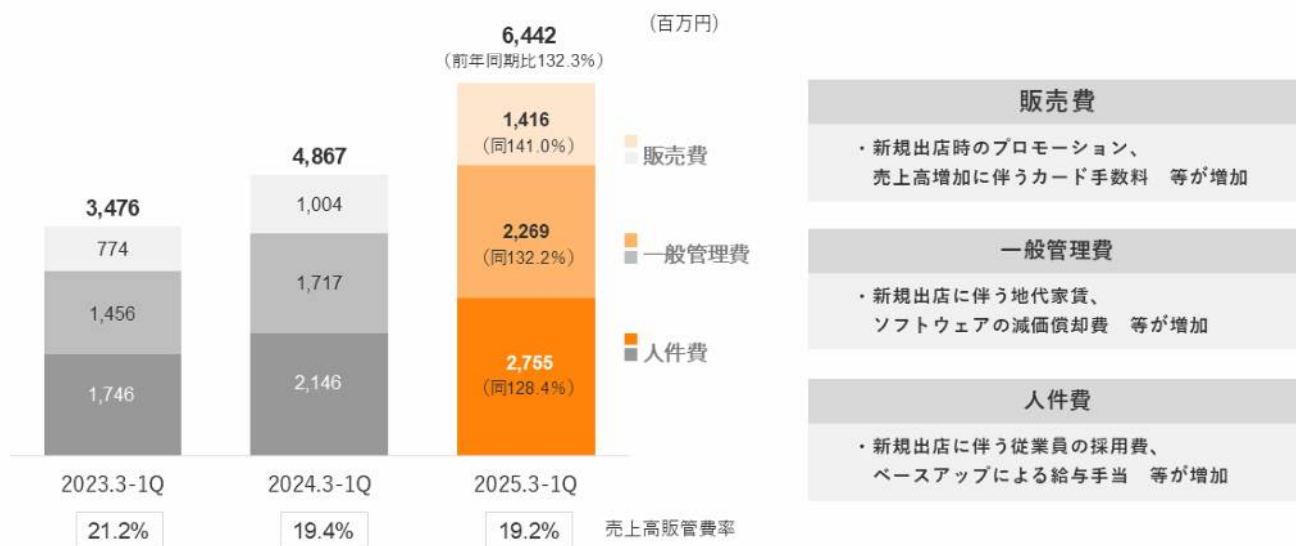


個人買取額の推移です。

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133%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

新規出店に必要な人材確保のため、採用・育成を強化したことで人件費が増加
売上高の伸長に対して、販管費は計画通りコントロールできたため、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、プロモーションやカード手数料、地代家賃や減価償却費等、が増加しました。

また、従業員の採用やベースアップ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19.2%に抑えることができました。

連結貸借対照表の概況

個人買取の好調に加え、事業規模拡大や小売強化を目的に法人仕入を強化し、潤沢な在庫を確保
売上高拡大の原資となり、成長に直結する棚卸資産が大幅に増加

(百万円)	2024.3期末	2025.3-1Q	増減
流動資産	49,926	60,400	10,473
現金及び預金	15,208	17,914	2,705
棚卸資産	24,353	30,695	6,342
その他	10,364	11,791	1,426
固定資産	14,112	14,926	813
総資産	64,039	75,327	11,287
負債	35,269	45,346	10,077
有利子負債	27,733	37,748	10,014
その他	7,535	7,598	63
純資産	28,770	29,980	1,210
負債・純資産合計	64,039	75,327	11,287

- ・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増加

純資産

利益剰余金の増加等

貸借対照表の概況です。

新規出店等に備えて、個人買取と法人仕入の強化し、売上高の原資となる潤沢な在庫を確保できました。
今後、滞留期間や含み益を意識しながら在庫コントロールしていきます。
仕入は有利子負債で賄うため、負債も同様に増加しました。

在庫回転

個人買取や法人仕入で確保した潤沢な在庫は、滞留期間や含み益を意識しながらコントロール
法人仕入れの増加等により売上総利益率は低下したが、在庫回転率が高まり、交叉比率は上昇

棚卸資産(百万円)



	'2023.3-1Q	'2024.3-1Q	'2025.3-1Q
売上総利益率	24.6%	26.0%	25.3%
在庫回転率	3.4回	3.5回	3.7回
交叉比率※2	84.2%	91.1%	94.9%
棚卸資産 評価損 ※3	—	—	47百万円

※1 棚卸資産/売上高 ※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

©Komehyo Holdings Co., Ltd. 26

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、滞留期間や含み益を意識しながらコントロールしております。
品ぞろえを充実させるため、法人仕入を強化した結果、売上総利益率は低下しましたが、在庫回転率を高めて、交叉比率は改善しております。

3. 2025年3月期第1四半期 セグメント概況

続きましてセグメントの概況です。

2025年3月期第1四半期 セグメント別 決算サマリー

ブランド・ファッション事業（BF事業）

個人買取額	売上高	営業利益
17,986 百万円	32,377 百万円	2,106 百万円
(前年同期比133.3%)	(同134.5%)	(同125.1%)

タイヤ・ホイール事業（TW事業）

売上高	営業損失
1,111 百万円	3 百万円
(前年同期比110.1%)	(-)

仕入 買取専門店を13店舗（KOMEHYO 11、BRAND OFF 2）出店
買取併設店を1店舗出店
既存店の成長、新規出店等により、個人買取が好調

売上高 個人買取好調による潤沢な在庫を原資に、小売及び法人販売が好調に
推移し売上高が大幅伸長

売上総利益率 販売店の出店やお客さま数の増加から小売比率が上昇したが、前年第
1Qとの相場動向の違いや法人仕入れの割合が高まったことで売上総利
益率は低下

販管費 事業拡大に向け、積極的に人材投資
販管費は増加したものの、計画通りにコントロール

売上高 新品夏タイヤ、中古品の個人買取・販売、自社
企画ホイールの国内外での販売が好調に推移

売上総利益率 利益率の低位な新品タイヤのWEB販売が増加
し、売上総利益率は低下

販管費 WEB売上高増加に伴い、販売手数料等が増加
し、減益

※為替換算等の影響により、月次売上高との差異あり

©Komehyo Holdings Co., Ltd. 28

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。

セグメント別 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、新品タイヤのWEB売上高の構成比が上昇

(百万円)		'23.3-1Q	'24.3-1Q	'25.3-1Q	前年同期比 増減額	前年同期比
ブランド・ ファッション	売上高	17,794	24,075	32,377	8,301	134.5%
	営業利益	730	1,683	2,106	423	125.1%
	営業利益率	4.1%	7.0%	6.5%	▲0.5pt	-
タイヤ・ ホイール	売上高	947	1,009	1,111	101	110.1%
	営業利益又は 営業損失(▲)	2	2	▲3	▲6	-
	営業利益率	0.3%	0.2%	-	-	-
不動産賃 貸	売上高	71	71	82	10	115.0%
	営業利益	21	21	27	5	125.9%
	営業利益率	30.3%	30.3%	33.2%	+ 2.9pt	-

ブランド・ファッション事業、タイヤ・ホイール事業、不動産賃貸事業の決算概況はご覧のとおりです。

店舗展開 | グループ全店249店舗（2024年6月現在）

第1四半期は、買取専門店を中心にグループで16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 TOKYO	Shellman Since 1971	WORM	SELBY.	Craft	U-ICHIBAN
旗 艦 店	6	3	1				
販 売 店	1		6	3			
買取併設店	19 (1)	3			2	10	2
買取専門店	136 (11,-1)	8 (2)					
FC買取専門店		28					
海 外	6 (2)	15					
合 計	168	57	7	3	2	10	2



※()は、2025年3月期第1四半期での増減数

グループの店舗数をご覧のとおりです。

この第1四半期では国内外に16店舗出店いたしました。

KOMEHYO | 経路別仕入・販売の状況※1

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
お客さま数増加により小売が好調に推移し、売上高に占める小売売上高が5ポイント上昇



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

©Komehyo Holdings Co., Ltd. 31

事業会社コメ兵の経路別仕入・販売の状況はご覧のとおりです。

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1ポイント上昇しました。また、国内・海外からのお客さま増加により小売が好調で、小売比率は5ポイント上昇して45%になりました。

KOMEHYO | 小売分野の状況

国内は、店舗規模、出店場所、取扱アイテムなど新しいフォーマットに挑戦

海外は、タイ5店舗目、シンガポール初の販売店をオープン。現地で仕入れた商品を販売し小売強化へ

■ 国内店舗

KOMEHYO名古屋本店BAG+
(愛知県名古屋市)



KOMEHYO日本橋店
(東京都中央区)



- これまでは法人販売していた、やや使用感のあるバッグや小物類を、より手が届きやすい価格で販売するバッグ専門店(KOMEHYO名古屋本店 BAG+)をオープン
- 小規模な買取併設店オープンにも挑戦。
2024年9月には、認知度の高い愛知県で、商業施設内の買取併設店「KOMEHYOららぽーと愛知東郷店」を出店予定

■ 海外店舗

KOMEHYO ザ・モール パーンカピ店
(タイ)



KOMEHYO サンテックシティモール店
(シンガポール)



- アジア(タイ、シンガポール)に販売店を2店舗オープン
- 2024年4月にマレーシア、同年7月には米国に会社設立
個人買取の進捗に応じて販売チャネルを検討

事業会社コメ兵の小売り分野の状況はご覧のとおりです。

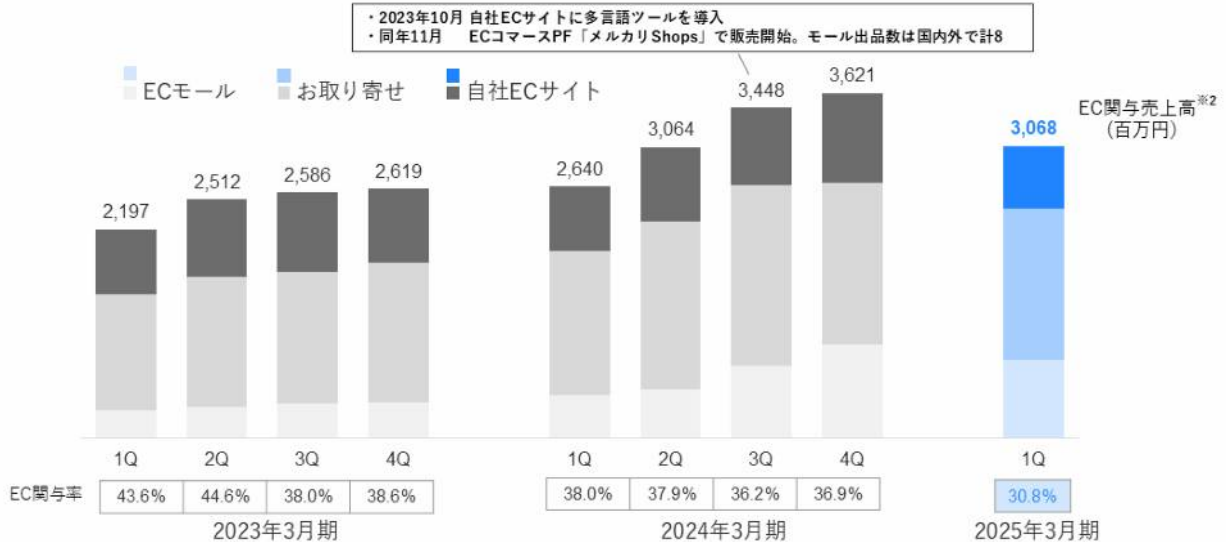
国内は、販売店舗の規模や出店場所、取扱いアイテムなど、新しいフォーマットに挑戦しております。

また、海外は、タイとシンガポールに出店いたしました。

主に現地で仕入れた商品を販売する「地産地消モデル」です。

KOMEHYO | EC関与売上高の推移

お客さま数およびお一人あたりの単価上昇により、前年同期比116.2%。
販売店舗での訪日のお客さまの売上高比率上昇により、EC関与率^{※1}は3割程度で推移



※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@Komehyo Holdings Co., Ltd. 33

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。

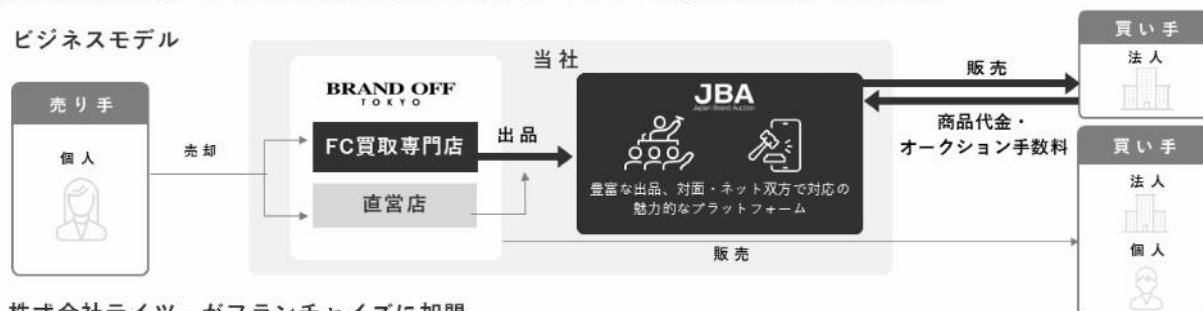
お客様数の増加と、お客様お一人あたりの単価上昇により、EC関与売上高は前年同期比116.2%でした。
なお、訪日のお客様は直接販売店舗をご利用になることが多く、EC関与率は3割程度で推移しております。

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



■ 株式会社ティーツーがフランチャイズに加盟



「BRAND OFF 買取専門 古本市場館見店（FC店舗）」
既存の「古本市場」店内に、BRAND OFFが併設

- ・ 2024年6月、全国に「古本市場」「ふるいち」「トレカパーク」等を展開する株式会社ティーツーとのブランドリユース事業の運営に関するフランチャイズ契約を締結
同年7月、当該契約に基づくFC1号店を出店。持続的成長を重視しながら、多店舗展開を目指す
- ・ 今後も複数のFC店舗を運営できる大手法人に営業を強化
- ・ 出店後には、持続的成長を重視しながら、1店舗あたりの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買取専門店の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、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。

6月には、株式会社ティーツー様とフランチャイズ契約を締結しました。

今後も複数のFC店舗を出店・運営できる大手法人先を獲得できるよう、努めてまいります。

BRAND OFF
T O K Y O | 株式会社RECLOをグループ化

BF事業

2024年4月3日に当社連結子会社である株式会社K-ブランドオフが、ハイブランドリセールECサイト「RECLO」を運営する株式会社RECLOの全株式を取得を公表

■ アライアンスの考え方



株式会社RECLOをM & A(2024年4月)

RECLOの特徴

- 中国本土最大手ECサイトに
強固な個人顧客の基盤を有する
- 越境ECを中心に
オンラインの販売力が高い
- 他社ECモールと協業し買取りを
請け負う等、顧客接点が多い



RECLO

狙い

- 事業ポートフォリオの強化
K-ブランドオフとRECLOで在庫連携、ECの商品掲載数を増やし
売上・利益増を狙う
- 企業価値向上へ
今後拡大が見込まれるアジアのラグジュアリー市場での影響力を
高め、更なる成長につなげる

※ 2024年7月1日にK-ブランドオフも存続会社、RECLOも消滅会社とする吸収合併が完了
従来「RECLO」が提供していた各種サービスはブランド名に変更なく、今後も株式会社K-ブランドオフが引き続き提供

©Komehyo Holdings Co., Ltd. 35

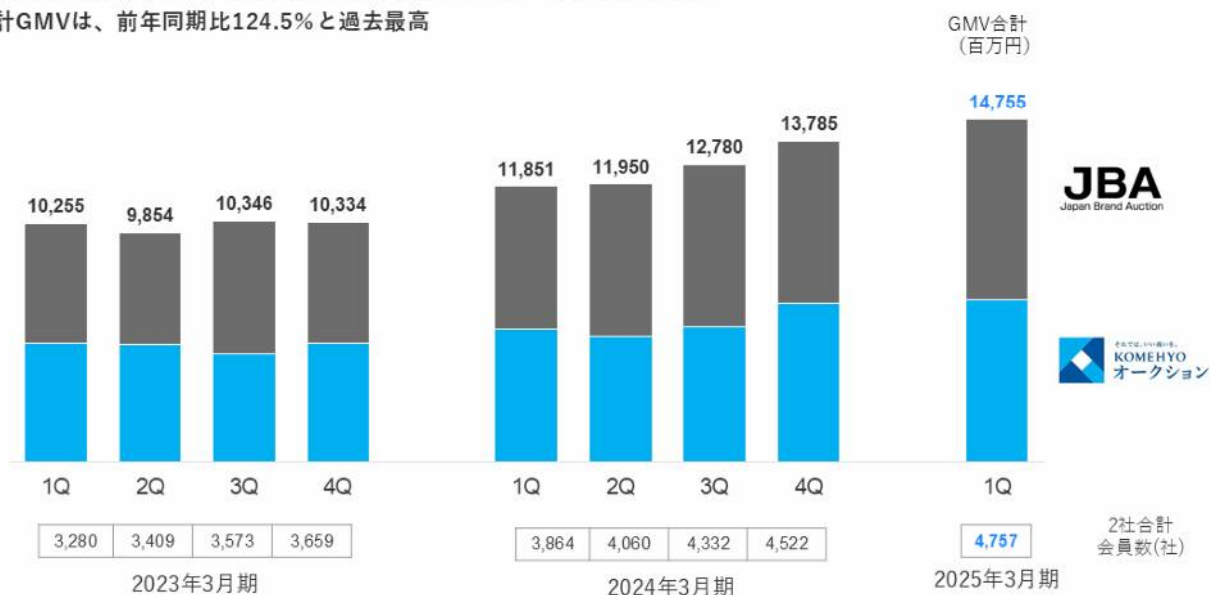
2024年4月にEC販売力が強い株式会社RECLOをグループ会社化し、7月には事業会社K-ブランドオフを存続会社として、吸収合併を行っております。

今後もK-ブランドオフと在庫連携をして、ECを強化し、事業ポートフォリオの強化を図ります。

JBA
Japan Brand Auction

オークションGMV(出来高)の成長

会員企業数の増加等により、特にJBAの金沢会場リアルオークションが好調
2社合計GMVは、前年同期比124.5%と過去最高



オークションの出来高の推移はご覧のとおりです。

通期の2社合計のオークション出来高は、前年同期比
124.5%で過去最高になりました。



タイヤ・ホイール事業の概況

新品夏タイヤ、中古品の個人買取・販売、自社企画ホイールの国内外での販売が好調に推移
利益率の低位な新品タイヤのWEB販売が増加したため、売上総利益率が低下し、減益

クラフト

- ・ 買取/下取り
 - 店頭での中古仕入額が、前年同期比118%と好調
 - 新車装着時の良質な純正タイヤ・ホイールを下取り
- ・ 販売
 - 夏タイヤの売上高が、前年同期比120%と順調に推移
 - カスタムイベントを積極開催し、客単価向上を図る



店頭での下取り、買取りを強化

オートパーツジャパン

- ・ 買取/法人仕入
 - 法人仕入れの競合環境の激化により、法人仕入額が前年同期比92%
- ・ 販売
 - WEB売上高は、前年同期比で新品が114%、中古が105%と好調に推移
 - アルミホイールの値上げにより、タイヤの単品販売傾向が継続し、利益率が軟調に推移



ささげ効率化によりECモールへの出品数が拡大

4×4エンジニアリングサービス

- ・ メインブランドのブラッドレーシリーズのサイズ拡充を強化し、国内外の新規パートナーの開拓につなげている
- ・ 鍛造ブラッドレーシリーズやAIR/Gシリーズなどの高利益率ホイールの販売数が大幅伸長
- ・ 海外パートナーとの直接取引を開始
さらなる成長拡大を狙う



鍛造4WDホイール「BRADLEY FORGED 匠」

タイヤ・ホイール事業の概況はご覧のとおりです。

事業会社クラフトでは新品夏タイヤの販売が、オートパーツジャパンでは中古品の個人買取・販売が、4×4エンジニアリングサービスでは、自社企画ホイールの国内外での販売が好調に推移いたしました。
利益率の低位な新品タイヤの販売が増加したため、売上総利益率が低下し、減益となりました。

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 IR・広報部

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1四半期決算について、ご報告を終わります。

ご清聴ありがとうございました。