



2025年3月期 決算説明資料

K O M E H Y O
H O L D I N G S

2025年5月14日（水）
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

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 決算について、
説明いたします。

2025年3月期 決算説明概要

1

前期比で増収減益 相場が軟調傾向の中、売上総利益が低下

- ・法人間取引の相場環境は、不安定な状況が継続
- ・法人販売の強化等により、売上高は過去最高の実績
- ・在庫流動性を高め、売上総利益の確保に注力したものの、在庫構成比の変化により売上総利益率が低下
- ・タイヤ・ホイール事業は、増収増益。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

【国内出店】

販売店：KOMEHYO 1店舗
買取専門店：KOMEHYO 36店舗 / BRAND OFF 直営2店舗、FC13店舗
買取併設販売店：KOMEHYO 3店舗 / BRAND OFF 1店舗 / Craft1店舗

【海外出店】

KOMEHYO シンガポール2店舗、タイ1店舗 / BRAND OFF 香港3店舗、台湾1店舗、上海1店舗

3

積極的な投資により、持続的な成長につながる土台固め

- ・RECLO、アールケイエンタープライズ、RODEO DRIVE JAPAN CO. LIMITED、Rs-JAPANの4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」を設立（持株比率：49%）
- ・心斎橋、横浜にKOMEHYOの旗艦店出店物件を確保。小売強化に向けた販売店舗出店を継続
- ・マレーシア、アメリカに現地法人を設立し、海外拠点を拡大

**不安定な相場環境の中でも、国内外で順調にシェアを拡大
2026年3月期は、外部環境や相場変動に対応しながら利益体質を改善し、増収増益を目指す**

まず、今回の決算説明の概要について、お話しします。
1つめ、
2025年3月期通期の実績は、前期比で増収減益でした。
詳細は後ほどご説明いたします。
2つめ、
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、
拡大を続けております。
3つめ、
中期経営計画に沿った、成長投資を積極的に行いました。
中期経営計画の達成に向けて、機会を捉えながら、
競争優位性を活かした事業計画を推進しております。

目次

1. 会社概況
2. 2025年3月期 連結業績
3. 2025年3月期 セグメント概況
4. 中期経営計画の進捗
5. 2026年3月期の見通しと取組み

こちらが資料の目次です。
本日は、1～5をご説明いたします。

1. 会社概況

まずはじめに「会社概況」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
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

19社

※1 「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 ※2 コメ兵ホールディングスを含む

©Komehyo Holdings Co., Ltd. 6

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
主な指標を列挙しております。
創業は1947年、今期で創業78年となりました。
従業員数は、前年から500名弱増加し1,895名です。

従業員数が大幅増加するなか、
定着率は93%と高水準で推移しており
人材育成と定着の促進が
業績と企業価値の向上につながっていると考えます。

事業一覧

ブランド・ファッション、タイヤ・ホイール、不動産賃貸の3事業を展開。人から人へのモノの伝承・有効活用「リレーユース」を国内外で支える

2025年3月期 連結売上高

158,994百万円

	売上高比率	事業内容	主要顧客
 <p>ブランド・ファッション事業 (BF事業)</p>	96.1%	個人・リユース取扱事業者から中古品を仕入れ。人気商品の中古品から定番の新品まで幅広い商品を提供	- 個人 - 法人
 <p>タイヤ・ホイール事業 (TW事業)</p>	3.7%	タイヤ、アルミホイール、自動車用品の買取・販売	- 法人
 <p>不動産賃貸事業</p>	0.2%	店舗の賃貸管理、グループ間での店舗賃貸	- 法人

海外売上高比率



小売比率



※1「海外」には国内の免税販売等は含まれていない。海外グループ会社売上高の合計値 ※2 オークション手数料を含む

こちらは、当社の事業構成をまとめております。

ブランド・ファッション、タイヤ・ホイール、不動産賃貸の3事業を展開し、人から人へのモノの伝承・有効活用である「リレーユース」を国内外で支えます。

2. 2025年3月期 連結業績

それでは、2025年3月期 連結業績について
お話しいたします。

2025年3月期 決算 ハイライト

2025年3月期 連結決算

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 当期純利益
78,834 百万円	158,994 百万円	6,176 百万円	6,046 百万円	4,777 百万円
前期比 128.8%	前期比 133.1% 計画比 ^{※1} 100.3%	前期比 82.9% 計画比 ^{※1} 102.9%	前期比 80.8% 計画比 ^{※1} 103.2%	前期比 95.1% 計画比 ^{※1} 111.6%

連結売上高の内訳			出店数	連結総流通量 (GMV)
小売比率	海外比率	国内免税比率	65 店舗	202,109 百万円
48.5% 前期比 +0.1pt	12.6%	15.4%	<ul style="list-style-type: none"> ・販売店 1店舗^{※2} ・買取専門店 51店舗 ・買取併設販売店 13店舗^{※2} 	前期比133.9%

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

2025年3月期 決算ハイライトはご覧のとおりです。

個人買取額は、788億34百万円、
売上高は、1,589億94百万円となり、
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

売上高、売上総利益は過去最高。売上総利益率の低下及び販管費の増加により、営業利益以下は減益

(百万円)	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	増減	前期比	計画比※
売上高	50,723	71,148	86,113	119,459	158,994	39,534	133.1%	100.3%
売上総利益	13,836	18,415	22,542	29,590	35,248	5,658	119.1%	—
売上総利益率	27.3%	25.9%	26.2%	24.8%	22.2%	△2.6pt	—	—
販売費及び一般管理費	13,245	14,700	17,373	22,137	29,072	6,934	131.3%	—
営業利益	590	3,714	5,168	7,452	6,176	△1,276	82.9%	102.9%
営業利益率	1.2%	5.2%	6.0%	6.2%	3.9%	△2.3pt	—	—
経常利益	431	3,772	5,406	7,479	6,046	△1,433	80.8%	103.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△595	2,259	3,706	5,025	4,777	△248	95.1%	111.6%

※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

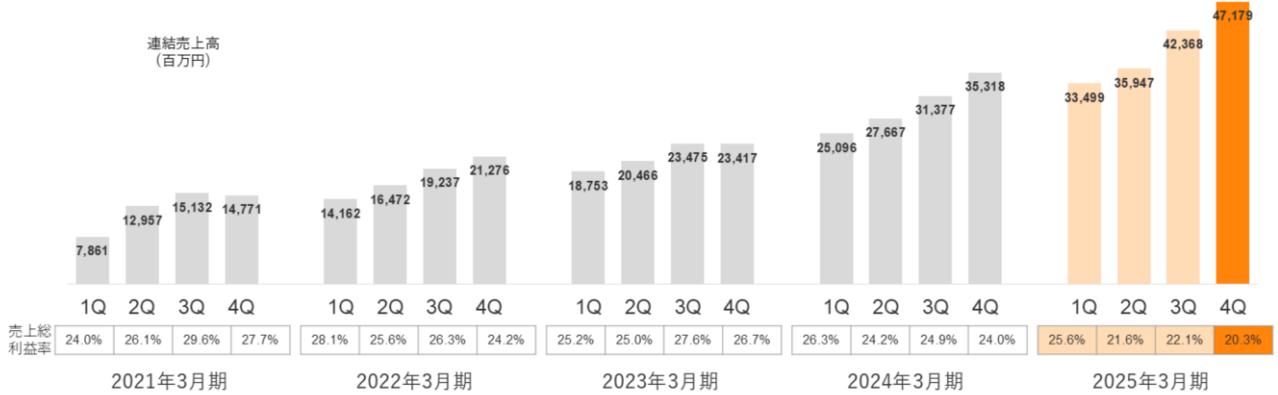
連結損益計算書の状況です。

通期では、売上高、売上総利益は過去最高でしたが、売上総利益率の低下及び販管費の増加により、各段階利益は減益となりました。

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

2025年3月期は第2四半期に時計・バッグの相場下降があり、第4四半期まで小売・法人販売とも売上総利益率が低下



売上総利益率変動の内部要因

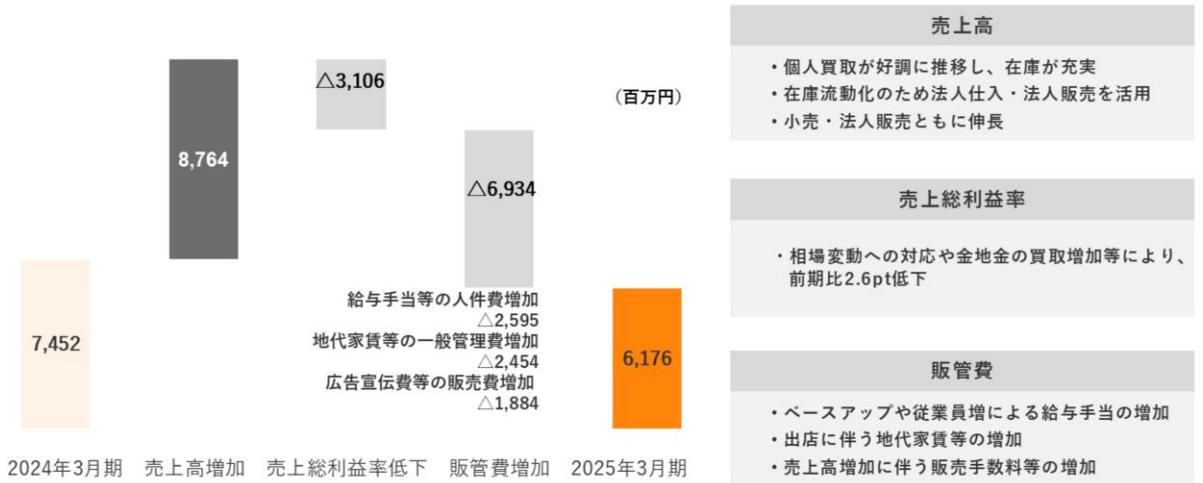
- ・ 商材構成比により変化（ファッション>宝石・貴金属>バッグ>時計）
- ・ 個人買取と法人仕入の構成比により変化（個人買取>法人仕入）
- ・ 小売と法人販売の構成比により変化（小売>法人販売）

連結売上高と売上総利益率の推移です。

2025年3月期は第2四半期に時計・バッグの相場下降があり、第4四半期まで、小売・法人販売ともに売上総利益率は低位で推移しました。

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。
売上総利益率が低位になったこと及び成長投資による販管費の増加により、営業利益は前期比82.9%と減益



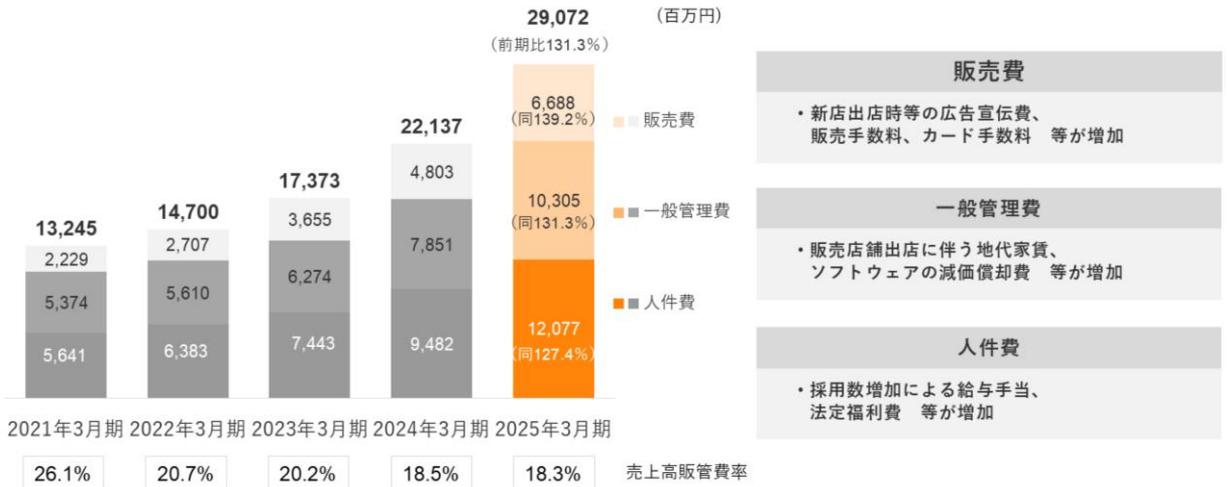
連結営業利益の分析です。

小売・法人販売が好調に推移し、
売上高は大幅に増加しました。

売上総利益率が低位になったこと、
成長投資による販管費の増加により、
各段階利益は減益となりました。

販売費及び一般管理費の推移

4社のグループ会社化、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、販売費及び一般管理費が大幅に増加
売上高伸長により変動費である販売費が増加したものの、売上高販管費率は低下



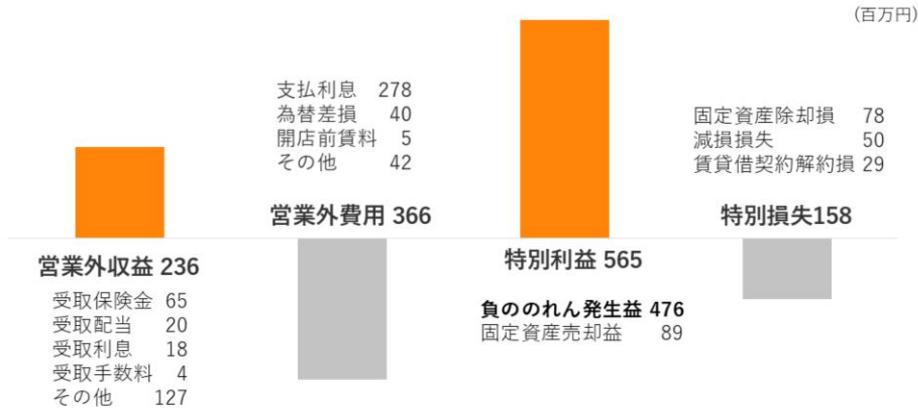
販管費の推移です。

4社のグループ会社化、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、販売費及び一般管理費が大幅に増加しました。

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18.3%に抑えることができました。

営業外損益／特別損益

特別利益で、負ののれん発生益476百万円を計上



営業外損益、特別損益です。

2025年3月期の特殊要因として、
グループ会社化に伴う負ののれんで
4億76百万円を特別利益に計上しています。

連結貸借対照表の概況

アールケイエンタープライズ他3社のグループ会社化等により、棚卸資産、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	増減
流動資産	49,926	68,457	18,530
現金及び預金	15,208	15,535	326
棚卸資産	24,353	39,994	15,641
その他	10,364	12,927	2,562
固定資産	14,112	20,168	6,055
総資産	64,039	88,625	24,586
負債	35,269	55,426	20,157
有利子負債	27,733	47,395	19,661
その他	7,535	8,031	495
純資産	28,770	33,199	4,429
負債・純資産合計	64,039	88,625	24,586

- ・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、法人仕入強化により、売上高の原資となる棚卸資産が順調に増加

有利子負債

4社のグループ会社化及び棚卸資産の増加を短期及び長期借入金で賄う

純資産

利益剰余金 等が増加

貸借対照表の概況です。

株式会社アールケイエンタープライズ、
他3社のグループ化等に伴い、
棚卸資産、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。

なお、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
競争優位性になります。
また、現金及び預金と棚卸資産の合計が
有利子負債より大きい状況であれば、
リスクは限定的と考えております。

在庫回転

2024年8月以降、利益率の低い在庫を優先的に法人販売に向け、小売向け商品を法人仕入で補った結果、売上総利益率が低下。在庫回転率を高めることにより、交叉比率は維持。

棚卸資産(百万円)



※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

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
売上総利益率	25.3%	25.6%	24.3%	21.6%
在庫回転率	3.8回転	3.7回転	4.3回転	4.7回転
交叉比率※2	96.1%	94.7%	104.5%	101.5%
棚卸資産評価損	59百万円	42百万円	88百万円	140百万円

ブランド・ファッション事業の在庫回転です。

時計等の相場変動に対して、リスク在庫を優先的に法人販売に向けました。

小売り向け商品を法人仕入で補った結果、売上総利益率が低下しました。

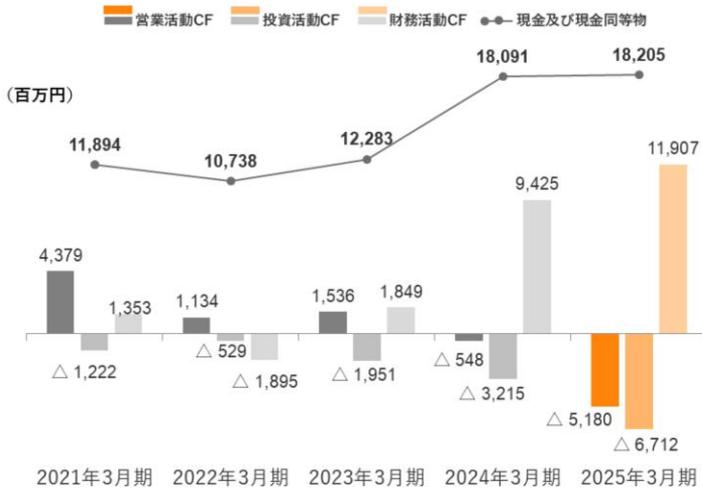
その結果、リスク在庫は計画通りに処分できました。また、在庫回転率を高め、交叉比率は維持できました。

連結キャッシュフロー

【営業活動CF】 資金支出：アールケイエンタープライズ他3社のグループ会社化及び個人買取が好調で棚卸資産が増加

【投資活動CF】 大幅な資金支出：グループ会社化による株式の取得により支出が増加

【財務活動CF】 大幅な資金収入：上記の投資を賄うため、短期及び長期借入金が増加



営業活動CF

- ・ 棚卸資産
- ・ 法人税の支払額 等が増加

投資活動CF

グループ会社化による株式の取得、有形及び無形固定資産の取得 等が増加

財務活動CF

個人買取、株式の取得のため短期及び長期借入金 等が大幅増加

キャッシュ・フローの状況です。

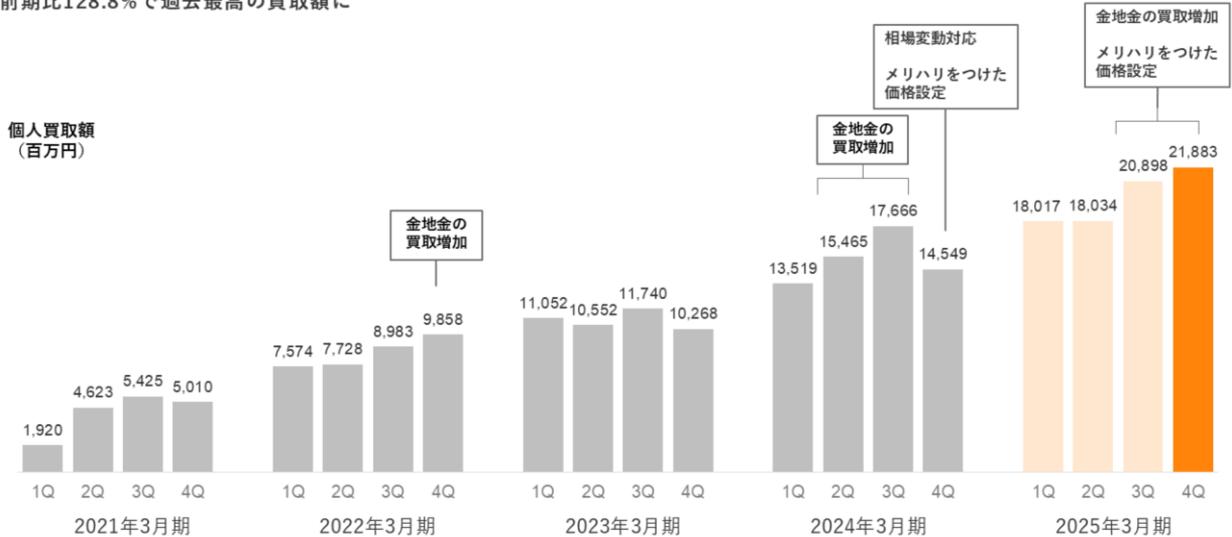
営業活動CFは、アールケイエンタープライズ他3社のグループ会社化及び個人買取が好調で棚卸資産が増加したため、資金支出となりました。

投資活動CFは、グループ会社化した株式の取得による支出が増加したため、大幅な資金支出となりました。

財務活動CFは、以上の投資を賄うため、短期及び長期借入金が増加したため、大幅な資金収入となりました。

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
前期比128.8%で過去最高の買取額に



個人買取額の推移です。

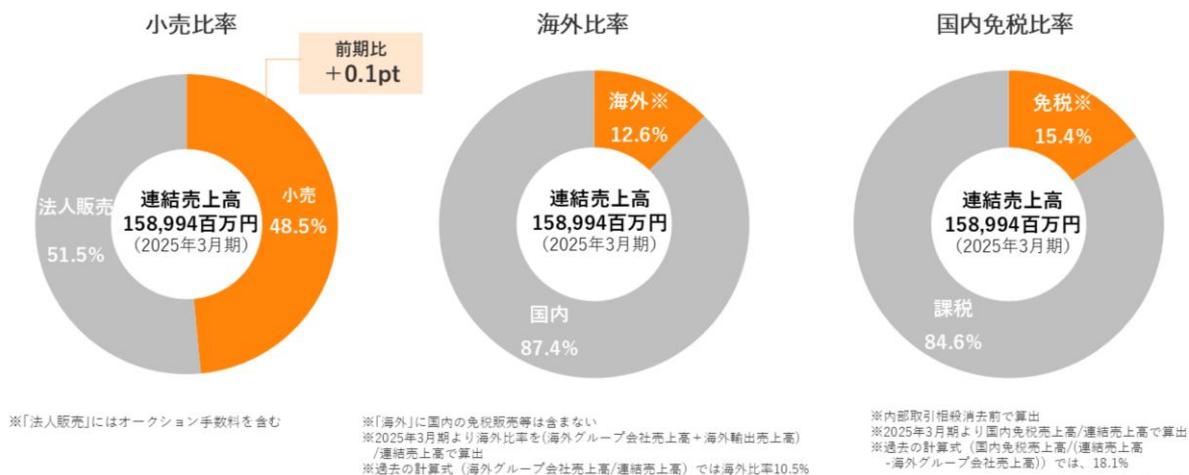
買取専門店の出店や既存店の成長により、
好調に推移し、前期比128.8%で
過去最高の個人買取額となりました。

連結売上高の内訳（小売・海外・免税）

【小売】販売店舗出店や海外小売りが伸張したことにより、理想的な構成比（小売：法人≒50：50）を維持

【海外】香港や台湾での出店により、海外売上高が順調に拡大

【免税】店舗の在庫を潤沢にすることで、好調を維持



売上高の内訳です。

小売比率と海外比率は、例年並みで推移しております。

国内免税比率は、訪日外国人のお客さまの増加に伴い、前期と比べて2.8ポイント増の15.4%となりました。

3. 2025年3月期 セグメント概況

続いて、
セグメント概況です

2025年3月期 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

78,702 百万円

前期比
128.9%

売上高

153,078 百万円

前期比
133.9%

営業利益

5,717 百万円

前期比
83.0%

タイヤ・ホイール事業 (TW事業)

売上高

5,872 百万円

前期比
115.8%

営業利益

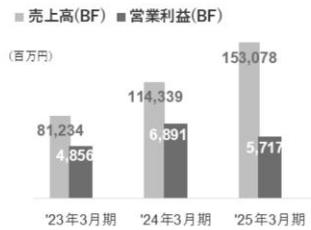
300 百万円

前期比
112.3%

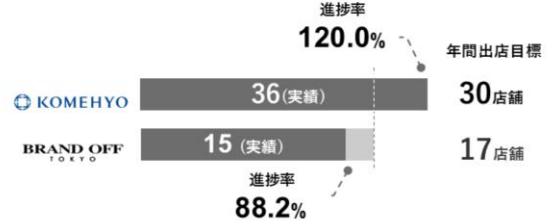
売上高構成比



BF事業 業績推移



BF事業 買取専門店の出店実績



※1 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 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・自社企画ホイールが好調に推移

(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	'25.3-4Q	前年同期比	2025年 3月期※	前期比	
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%	45,958	134.3%	153,078	133.9%
	営業利益	2,106	125.1%	855	59.3%	1,616	104.6%	1,138	51.3%	5,717	83.0%
	営業利益率	6.5%	△1.0pt	2.5%	△2.9pt	4.1%	△1.2pt	2.5%	△4.0pt	3.7%	△2.3pt
タイヤ・ ホイール	売上高	1,111	110.1%	1,083	116.3%	2,467	120.3%	1,211	111.9%	5,872	115.8%
	営業利益又は 営業損失(△)	△3	-	33	-	356	129.6%	△85	-	300	112.3%
	営業利益率	-	-	3.1%	-	14.5%	1.1pt	-	-	5.1%	△0.2pt
不動産賃貸	売上高	82	115.0%	93	130.1%	92	128.8%	91	126.2%	358	125.0%
	営業利益	27	125.9%	30	144.3%	29	138.5%	20	94.2%	108	125.5%
	営業利益率	33.2%	2.9pt	33.2%	3.2pt	32.2%	2.2pt	22.7%	△7.7pt	30.3%	0.1pt

※ 調整額：売上高△316百万円、営業利益49百万円

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1,530億78百万円、営業利益は57億17百万円、

タイヤ・ホイール事業の
売上高は58億72百万円、営業利益は3億円、

不動産賃貸事業の
売上高は3億58百万円、営業利益は1億800万円
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・法人販売が好調でしたが、
営業利益は減益となりました。
タイヤ・ホイール事業は、タイヤの販売が好調でした。

店舗展開 | グループ全店301店舗 (2025年3月現在)

通期で、買取専門店を中心にグループで65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	Rodeo Drive	Shellman since 1971	WORM	SELBY.	Craft	U-ICHIBAN
旗艦店	6	3	1	1				
販売店	2 (1)			6	2 (-1)			
買取販売併設店	20 (3)	4 (1)	4			2	11 (1)	2
買取専門店	162 (36,-1)	8 (2)	3					
FC買取専門店		36 (13,-5)						
海外	7 (3)	20 (5)	1					
合計	197	71	9	7	2	2	11	2



KOMEHYO 名古屋本店



BRAND OFF 金沢本店



Rodeo Drive 横浜関内店



Shellman 銀座店



WORM OSAKA



SELBY 御徒町店



Craft 中川店

※ () は、2025年3月期での増減数

グループの店舗数は、ご覧のとおりです。

通期では、国内外に65店舗を出店しました。

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
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4四半期累計 ※2 個人買取額に占める各商材の構成比

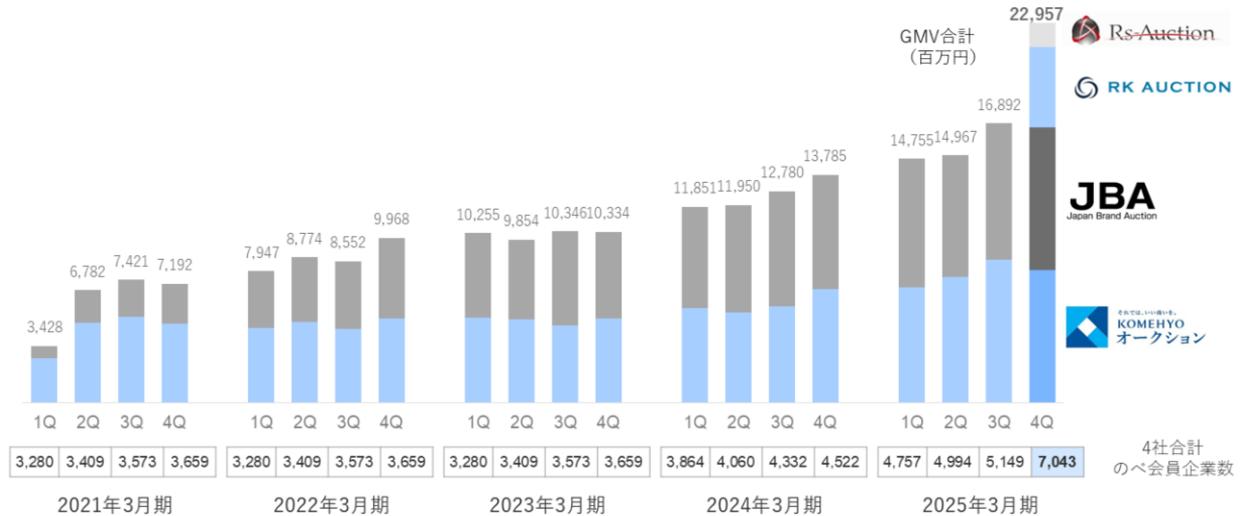
事業会社コメ兵の経路別仕入・販売の状況です。

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
6ポイント上昇しました。

また、国内・海外からの小売りのお客様は増加しましたが、
法人販売も積極的に活用したため、
小売比率は1ポイント下降して、
40%になりました。

オークションGMV(出来高)の成長

グループ会社化により、4つの法人オークションを運営
法人間での売却ニーズ増加により、会員企業数や出来高が伸長



※ RKオークション及びRs-Auctionの出来高は、2025年3月期第4四半期より計上

オークションの出来高の推移はご覧のとおりです。

新たに2つのオークション運営会社を
グループ会社化したため、第4四半期から、
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、
会員企業数や出品数が増加しました。

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-ICHBAN オートパーツ ジャパン
<p>企画・開発</p> 	<p>新品の仕入れ・販売 中古の買取</p> 	<p>中古の買取 中古の販売 新品WEB販売</p> 
<p>・ 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</p> <p>・ 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。</p> <p>・ 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</p>	<p>買取・下取り</p> <p>・ 販促強化により、個人買取額が前年同期比119.6%と好調</p> <p>・ 新車装着時の良質な純正タイヤ・ホイールを下取り</p> <p>販売</p> <p>・ 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116%と好調に推移し、利益率の確保に貢献</p> <p>・ 需要の高いサイズを中心に夏タイヤを大量仕入。冬高材に並行し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116%と売上を牽引</p>	<p>仕入</p> <p>・ 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</p> <p>・ EC売上高は、前年同期比で新品が130%、中古が108%と好調に推移</p> <p>・ ECの販促施策見直しで、利益率が改善</p> <p>・ 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</p>

タイヤ・ホイール事業の概況です。

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に推移しました。

個人買取も好調で、潤沢な在庫を確保し、
中古売上高が増加したこと、
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しました。

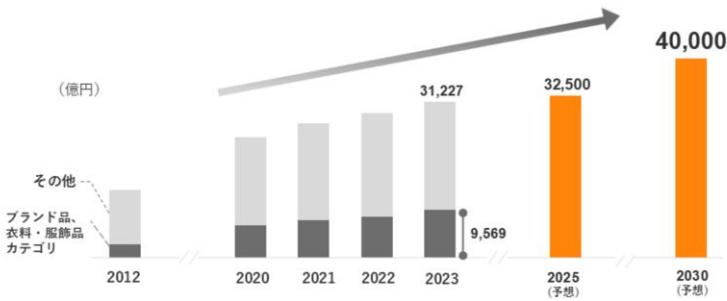
4. 中期経営計画の進捗

続きまして、中期経営計画の進捗について
お話しいたします。

国内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

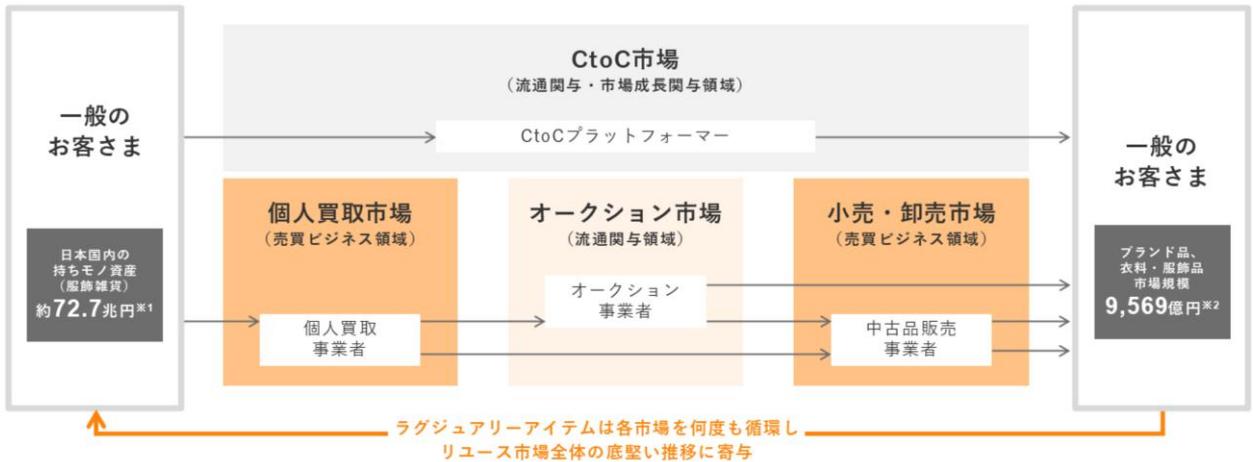
※ 「リユース市場データブック2024」リフォーム産業新聞社 2024年10月発行

リユース市場の展望は、ご覧のとおりです。

国内のリユース市場は順調に拡大し、
今後も順調に成長し続けていく、明るい見通しとなっております。

多角的な事業展開と成長機会

当社は国内において「個人買取市場」「オークション市場」「小売・卸売市場」など複数の市場に直面し、すでに基盤を構築。CtoC市場まで見据えると、広大な市場にビジネスチャンスが存在



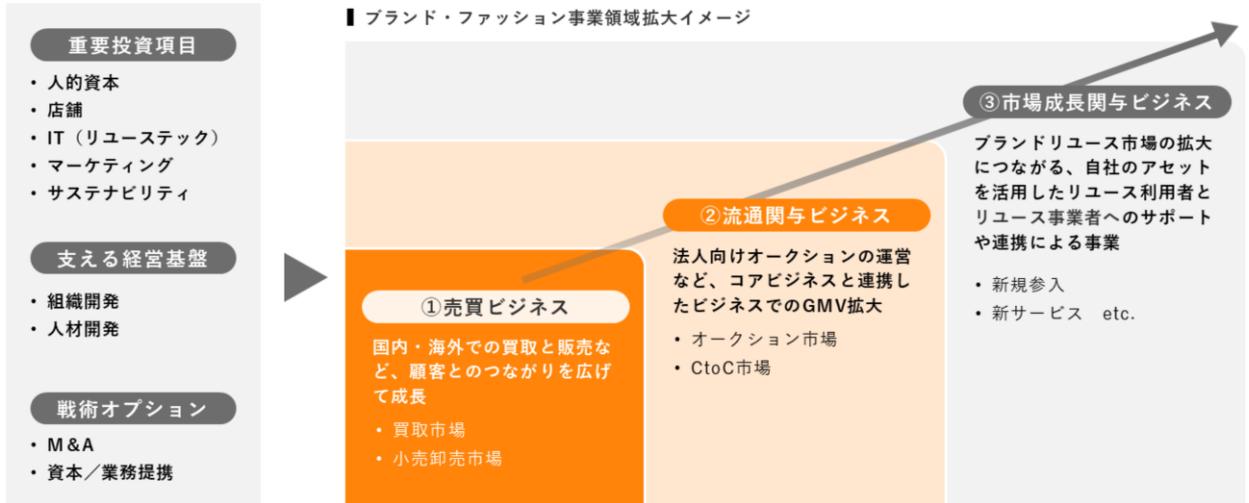
※1 株式会社メルカリ・ニッセイ基礎研究所監修 『日本の「持ちモノ資産」に関する調査』2024年11月28日発表
 ※2 「リユース市場データブック2024」リフォーム産業新聞社,2024年10月発行

そのような中、当社グループは、
 個人買取、オークション、小売・卸売りの各市場で
 ゆるぎない基盤を確立しております。
 また、CtoCプラットフォームとも協業を始めております。

事業成長のための考え方（BF事業）

2024年3月期決算補足説明資料再掲

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ついて、

① 売買ビジネス

② 流通関与ビジネス

③ 市場成長関与ビジネス

の3つのビジネスにより

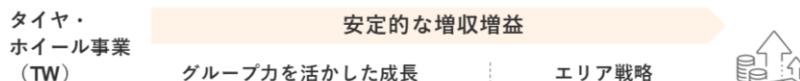
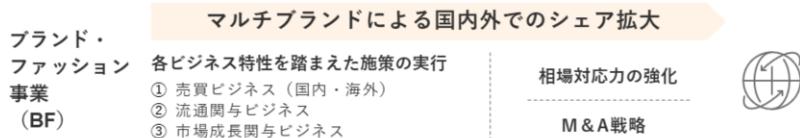
グローバルで売上高やGMV拡大、企業価値の向上を目指します。

中期経営計画 基本方針

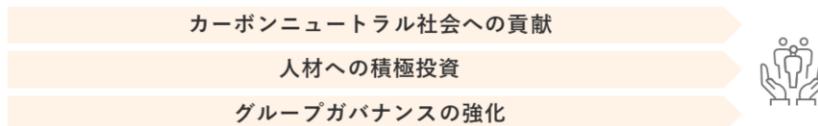
2024年3月期決算補足説明資料再掲

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



2 サステナビリティ経営の深化



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[※]



2025年3月期を初年度、
創業80周年にあたる、2028年3月期を最終年度とした
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。

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2024」リフォーム産業新聞社 2024年10月発行

©Komehyo Holdings Co., Ltd. 32

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、
その優位性は、事業成長とともに、
より強固になっております。

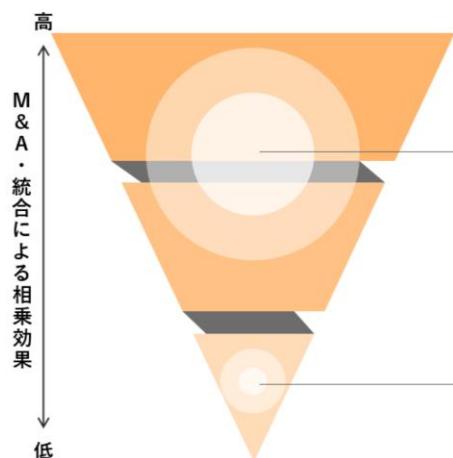
中期経営計画は、事業環境とこれらの競争優位性を踏まえ、
事業成長と企業価値の向上を追求しています。

M & A戦略（BF事業）

2024年3月期決算補足説明資料再掲

オーガニック成長に加え、事業ポートフォリオの強化を目指し、成長余力の大きい海外市場や顧客価値向上につながる領域でM&A等を検討

■ アライアンスの考え方



既存事業の規模拡大・競争力強化

- ・ブランド・ファッション事業の店舗数・エリア拡大
- ・買取／販売チャネル強化
(EC・出張・宅配・越境・質)
- ・オークション運営



- ・付加価値・業務効率向上に資する事業・企業
(修理・バリューチェーンDX)
- ・海外のブランド・ファッション事業会社



未開拓領域の探索

- ・顧客層と親和性の高い事業・企業
(酒類・骨董・絵画)



今後のブランド・ファッション事業のM&A戦略については、成長余力の大きいグローバル市場や顧客価値向上につながる領域でM&A等を引き続き検討していきます。

中期経営計画の定量目標（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 (計画)	'27年3月期 (計画)	創業80周年 '28年3月期 (計画)
売上高	119,459	158,994	200,000	230,000	260,000
営業利益	7,452	6,176	8,000	10,300	13,000
営業利益率	6.2%	3.9%	4.0%	4.5%	5.0%
経常利益	7,479	6,046	7,400		
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,025	4,777	4,600		
ROE	19.2%	15.6%	15%以上		15%以上
自己資本比率	44.4%	37.0%	35%目安		35%目安
EPS (円)	458.7円	435.9円	419.7円		
配当性向	19.2%	23.9%	25.3%		20%程度

2025年5月14日
公表

2028年3月期までの数値目標はご覧のとおりです。

当社はローリング方式でガイダンスをお示ししております。
5月14日には、オレンジ枠で囲っております、
2026年3月期から2028年3月期まで3か年の計画を公表いたしました。

法人取引相場が上昇しづらい環境下においても
売上高の拡大と利益体質の改善を図り、
利益率を向上させてまいります。

2026年3月期は、
売上高2,000億円、営業利益80億円、経常利益74億円、
親会社株主に帰属する当期純利益46億円を目指します。

前期は、グループ会社化に伴う負ののれん発生益が発生したため、

最終利益が大きく伸びました。

今期は、「負ののれんをのぞいた」前期の親会社株主に帰属する当期純利益と比較して、増益を目指します。

中期経営計画の進捗

■ 基本方針① 事業成長の継続

		指標・重点施策	2025年3月期 実績	進捗状況
B F 事業	売買 ビジネス (国内)	・ KOMEHYO買取専門店 3年間で90店舗出店 (FY2025-2027)	36店舗	・ 出店競争が激化するなか、出店場所の確保・人材採用・育成が順調に推移 ・ 既存店の成長や買取専門店1店舗あたりの買取額の上昇に応じ、出店数は変動する可能性あり
		・ KOMEHYO旗艦店 年に1店舗を継続出店 (FY2025-2028)	0店舗	2026年3月期にKOMEHYO旗艦店を2店舗 (心齋橋・横浜)出店予定
	売買 ビジネス (海外)	・ 海外売上高比率 15% (FY2028)	12.6%	シンガポール、タイ、香港、台湾、上海に出店。出店計画は順調に推移。
		・ 出店数 30店舗 (FY2025-2028)	9店舗	現地での採用・育成が順調に推移
	流通関与 ビジネス	・ オークション出品数 +40% (FY2026)	+31.2%	法人間での売却ニーズや会員企業数の増加、2つのオークション運営会社のグループ会社化により好調に推移
	・ 出来高に占める海外会員GMV30% (FY2025)	6.4%	新規会員獲得が課題。国内会員の出品が好調に推移したこともあり、計画未達	
	・ FCによるBRAND OFF 買取専門店 3年間で50店舗 (FY2025-2027)	15店舗	年間出店数の目安となる17店舗に届かず。2026年3月期以降も大手法人を中心に営業強化	
	・ 検品事業 - CtoC市場へのサービス提供 - AI※1活用による効率・品質向上	-	・ CtoC市場へのサービス提供： 楽天ラクマに提供する検品サービスは、2025年3月の月間利用件数が、前期比で10倍以上と好調に推移 ・ AI活用による効率・品質向上： 対象ブランドを拡大。バッグのブランドカバー率が8割。 偽造品が精巧になる中、真贋判定率99%と高い品質を維持。グループ9社へ導入し、人材育成の効率化をサポート	
	・ 新規事業 - 基幹システムOMRIS※2を用いた リユースプラットフォーム※3構築 - 他業種とのアライアンス強化、市場創出 - オープンイノベーション等を活用した 新たなテクノロジー開発や新規ビジネス	-	・ 基幹システムOMRISを用いたリユースプラットフォーム構築 社内導入を優先。グループ6社と一部のFC加盟店へ導入。 ・ 他業種とのアライアンス強化、市場創出 - 金融機関を中心に他業種33社と提携。交渉中の企業も含め順調に推移。 - J. フロントリテイリングとの合弁会社「JFR & KOMEHYO PARTNERS」を設立し、今期8月以降、出店開始	
TW事業	・ 海外売上高比率 10% (FY2028)	3.2%	海外売上高は前期比157%と好調に推移	
	・ 中古売上高比率 15% (FY2028)	8.0%	中古売上高は、前期比110%と順調に拡大。事業全体の成長を鑑み、目標数値を20%→15%へ変更	

※1 当社が所有するAIで、ブランドバッグの真贋判定や型番判定に対応 ※2 当社が所有する、仕入から在庫管理、複数ECモールへの出品、受注・出荷管理等が行える基幹システム
※3 グループで保有する検品データベースを統合し、中古品管理システム統一。購買データの蓄積や商品在庫を營運に流通する仕組みを整備

©Komehyo Holdings Co., Ltd. 35

中期経営計画の進捗状況ご覧のとおりです。

まず、

■基本方針1番目の「事業成長の継続」につきましては、

ブランドファッション事業では

・売買ビジネスは、

国内外で計画通り出店ができました。

KOMEHYOの旗艦店は今期2店舗出店する予定です。

・流通関与ビジネスは、

オークション出品点数は、

前期比131%と好調に推移しました。

FCによるBRAND OFF買取専門店は

今期も大手法人を中心に営業し、

目標の達成を目指します。

・市場成長関与ビジネスについては、
楽天ラクマに提供する検品サービスで
2025年3月の月間利用件数が、前期比10倍以上と好調
です

AIはグループ9社に導入し、
人材育成の効率化をサポートしています

J. フロントリテイリングとの合併会社は、
今期8月以降に出店を開始します

タイヤホイール事業では
海外売上高比率が前期比157%と好調に進捗しています。
また、中古売上高比率は前期比110%と順調です。

中期経営計画の進捗

■ 基本方針② サステナビリティ経営の深化

	指標・重点施策	2024年3月期実績	2025年3月期実績	重点施策の進捗状況
カーボンニュートラル社会への貢献	GHG排出量Scope1+2 2022年度比42%削減 (FY2030)	-	計画通り推移	<ul style="list-style-type: none"> 2024年期初に、コメ兵の5拠点を再エネ転換 TCFD提言に沿った情報開示へ対応 削減貢献量を算定
人材への積極投資	人材定着率90%以上	92.0%	93.4%	<ul style="list-style-type: none"> 従業員数が大幅増加する中、定着率は上昇 従業員エンゲージメントは、横ばいで推移 ToMo指数は、前年を下回るものの、比較的高い水準と認識 海外での活躍を想定したグローバル人材の採用・育成を強化
	1人あたり売上高向上	85百万円	83百万円	
グループガバナンスの強化	ToMo指数 向上	23.2ポイント	18.8ポイント	<ul style="list-style-type: none"> 通報窓口の拡充 リスク値の高い項目への対応 景品表示法等関連法規の遵守体制を強化 年間教育計画を推進 グローバル人材登用と経営体制の見直し OECD移転価格ガイドラインと各国税法・規則を遵守し、独立企業間原則に準拠した価格設定
	コンプライアンス強化とリスクマネジメントの推進	-	-	
	グローバル展開加速への対応	-	-	

■ 基本方針③ 資本コストを意識した経営の推進

	指標	2024年3月期実績	2025年3月期実績	重点施策の進捗状況
成長投資・株主還元	ROE C v 15%以上	19.2%	15.6%	事業環境を考慮し、ROE18%→15%に変更。株主資本コスト（8.1%）を上回って推移
	自己資本比率 35%目安	44.4%	37.0%	成長投資に伴う資本政策方針の変更により、自己資本比率の目安を45%→35%に変更
	配当性向 20%目安	19.2%	23.9%	「安定配当」と「増益に基づく増配」の継続に今後も注力

※ Total Motivationの略で、仕事のパフォーマンスに影響を与える「総合的動機」を数値化

©Komehyo Holdings Co., Ltd. 36

■ 基本方針2番目の

「サステナビリティ経営の深化」についてです。

・カーボンニュートラル社会の貢献は、再エネ転換や削減貢献量の算定など、計画通り進捗しています。

・人材については、定着率は上昇し、一人あたり売上高とToMo指数は微減ですが、高い水準で進捗していると考えています。

・グループガバナンスについては、定量目標は設定しておりませんが、重点施策の実現に向け、積極的に取り組んでおります。

■ 基本方針3番目の

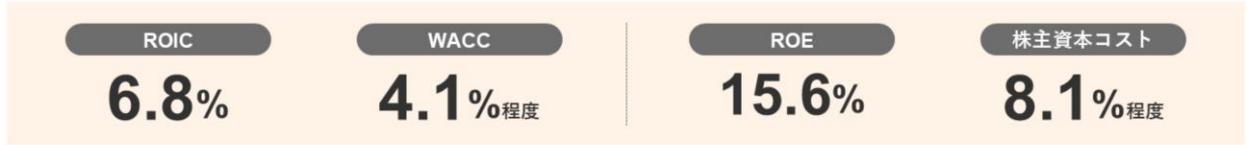
「資本コストを意識した経営の推進」についてです。

成長投資と株主還元については、ROEと自己資本比率を、事業環境や資本政策方針の変更により、目安を変更します。

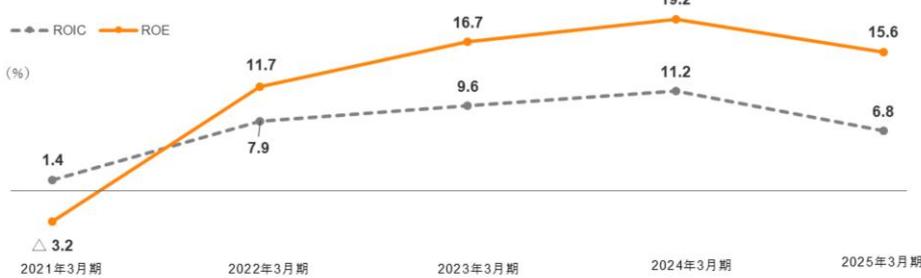
資本コストを意識した経営の推進 現状分析・評価

リユースビジネスで利益を積み上げるためには、鮮度の良い在庫が不可欠。直近では出店戦略等により、個人買取が好調に推移し、回転を重視した最適な在庫コントロールを行ったことで資本コストを上回るROEを確保

2025年3月期の状況



ROIC・ROEの推移



資本コストを上回る水準

直近では、出店戦略等により、個人買取が好調に推移し、回転を重視した最適な在庫コントロールを行ったことで資本コストを上回るROEを確保できました。

5. 2026年3月期の見通しと取組み

次に、2026年3月期の見通しと取組みについてお話しいたします。

2026年3月期 業績に影響する与件整理

ブランドリユース市場は、為替や関税政策、各国の経済環境を受け、不安定な相場環境が継続。
強みである顧客基盤と新規出店による個人買取と小売の強化に加え、協業による仕入・販売の強化により事業成長につなげる

外部環境 / 機会・リスク

- ・ 1次流通や異業種、他商材リユースからの業界参入ニーズが高まり、アライアンスによる協業が加速。
- ・ 国内リユース事業者の海外進出が加速。アジアを中心に進出企業が増加していくことによって海外のリユース市場が活性化。
- ・ インバウンド需要の変化や相場軟調傾向が影響し、業界再編が進む可能性がある
- ・ 地域ごとの買取競争や新規出店の物件獲得競争は激化が続く一方、買取りが景品表示法の対象となる^⑤等、リユース事業者の健全性、透明性が一層求められていく
- ・ 為替動向や関税政策等の変化が相場に大きく影響する見込み
- ・ 精度の高いコピー品が増加しており、買取査定、検品の精度向上が求められる

内部環境 / アプローチ

- ・ 国内外の市場が拡大フェーズにある中、売上シェア拡大によって業界内のプレゼンスを高めていく必要がある
- ・ これまで取り組んできたグループ各社・各ブランドの成長に加え、自社オークションの活用などグループ内連携を強化することで成長につなげる
- ・ 利益体質の改善策として、小売りの強化とオークション経由以外の法人仕入の強化に取り組む
- ・ 事業拡大に伴い、鑑定士などの営業人材だけでなく、間接部門人材の拡充も必要。次世代経営層やリーダー層のタレントプールなど、先を見据えたサクセッションプランや育成計画を常にブラッシュアップ
- ・ グローバル展開の強化は、今後の持続的な成長に必要不可欠。エリア拡大、出店推進、越境EC強化、人材育成など、将来に向け継続的に投資を行う
- ・ ITへの積極的な投資を継続

※2024年4月18日消費者庁公示「景品類等の指定の告示の運用基準について」

©Komehyo Holdings Co., Ltd. 39

2026年3月期 業績に影響する与件整理については、
ご覧のとおりです。

為替や関税政策、各国の経済環境を受け、
不安定な相場環境が継続する見通しです。

2026年3月期 主力商材の相場予測

今期計画の前提となる各商材の相場傾向は、現時点で下記の通り予測
 為替相場や関税政策などの外部環境による不安定な状況が続き、商材により傾向が異なる見込み

宝石・貴金属



JEWELRY

国内の金小売価格は、緩やかな上昇傾向により過去最高水準が続く見込み。為替が円高に振れた場合は、一時的に下降する可能性がある。
 ダイヤモンドは、メレダイヤ（小粒石）を含め不安定な相場を想定。ブランドジュエリーは、小売ニーズの高い人気アイテムと中古品でしか手に入らないヴィンテージアイテムの相場上昇が続く。

腕時計



WATCH

全体的に軟調傾向が続く。為替相場や関税政策の状況と各国の経済環境が不透明であることから、高額品を中心に国内外で不安定な相場動向となる見込み。極端な円高傾向に振れた場合、相場が急下降する可能性がある。
 定価より安価な小売り向きの中古品は、比較的安定した相場で推移する見込み。

バッグ



BAG

為替相場や関税政策の状況と各国の経済環境が不透明であることから、高額品を中心に国内外で不安定な相場動向となる見込み。その中でも一部の人気アイテムや小売り向きアイテムへのニーズは底堅く、比較的安定した相場となる見込み。
 訪日外国人を中心に、ヴィンテージアイテムの人気は衰えておらず、相場が上昇傾向となる見込み

衣料品・ファッション小物



FASHION

前期からのトレンドが続く、多少の季節性はあるものの、外部環境による大きな相場変動はなく、年式や状態により相場が形成される。
 一部の人気ラグジュアリーブランドやヴィンテージアイテムなど希少性の高いアイテムに関しては、取り扱い企業が増加傾向にあり、相場が上昇傾向となる見込み。

「2026年3月期 主力商材の相場予測」については、
 ご覧のとおりです。

為替相場や関税政策などの経済環境の不透明さから
 バッグ・時計の高額品については
 不安定な相場傾向となる見込みです。

希少性の高いヴィンテージアイテムや
 小売り向きの商品については
 上昇傾向となる見込みです。

2026年3月期 連結・事業セグメントの計画

ブランド・ファッション事業、タイヤ・ホイール事業ともに、増収増益の計画

2026年3月期 連結業績予想

(百万円)	上期	通期
売上高	94,000	200,000
営業利益	2,280	8,000
営業利益率	2.4%	4.0%

2026年3月期 セグメント別業績予想

(百万円)		2025年3月期	2026年3月期	増減
ブランド・ファッション	売上高	153,078	193,500	40,421
	営業利益	5,717	7,640	1,922
	営業利益率	3.7%	3.9%	0.2pt
タイヤ・ホイール	売上高	5,872	6,500	627
	営業利益	300	360	59
	営業利益率	5.1%	5.5%	0.4pt
不動産賃貸※	売上高	358	—	—
	営業利益	108	—	—
	営業利益率	30.3%	—	—

※連結への影響度を考慮し、不動産賃貸事業の2026年3月期業績予想は記載なし

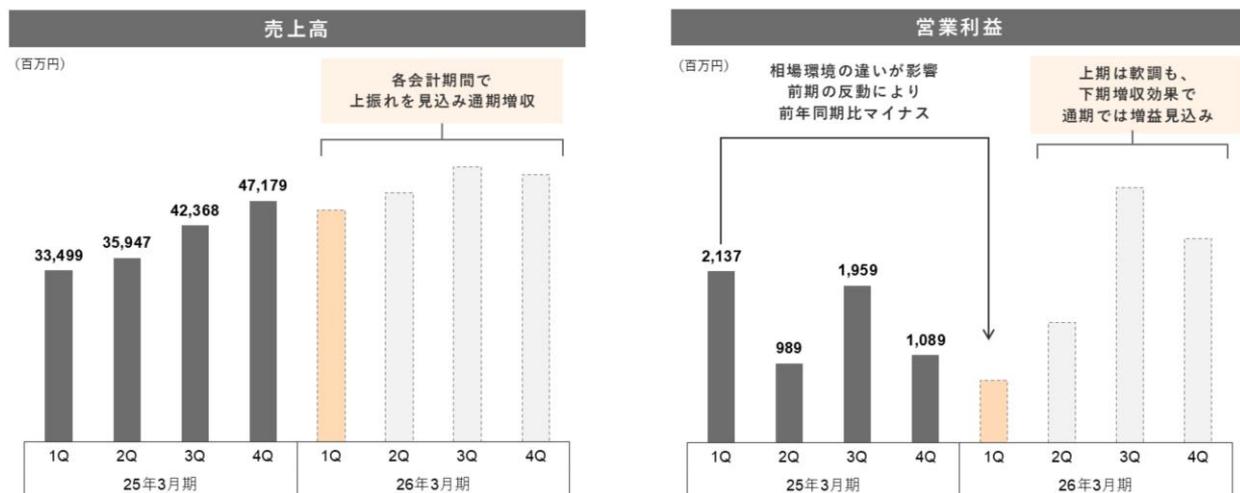
©Komehyo Holdings Co., Ltd. 41

2026年3月期 連結・事業セグメントの計画については、
ご覧の通りです。

通期で売上高2,000億円、
営業利益80億円、
営業利益率4%を目指します。

2026年3月期 連結業績予想 四半期別

個人買取の拡大等により売上高は好調に推移するものの、販売費等の販管費が増加するため上期は減益の見通し
下期は堅調に推移する想定のもと、通期では増収増益を見込む



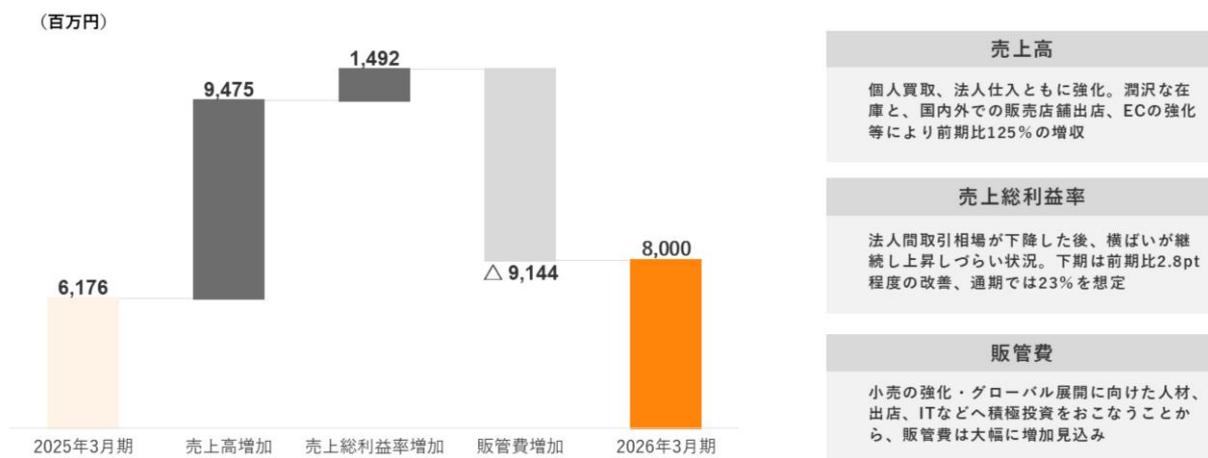
2026年3月期 四半期別の連結業績予想です。

個人買取の拡大等により
売上高は好調に推移するものの、
販売費などの販管費は上昇する見込みで
上期は減益の見通しです。

一方、下期は堅調に推移する想定のもと
通期では増収増益と想定しています。

2026年3月期 連結営業利益(予想)の分析

仕入強化により、売上高は前期比125%を見込む。売上総利益率は通期で0.9ポイントの改善を目指す。小売強化にむけた人材及び出店、ITへの積極投資により、販管費は31%増加。営業利益は80億円を目指す



2026年3月期 連結営業利益予想の分析についてです。

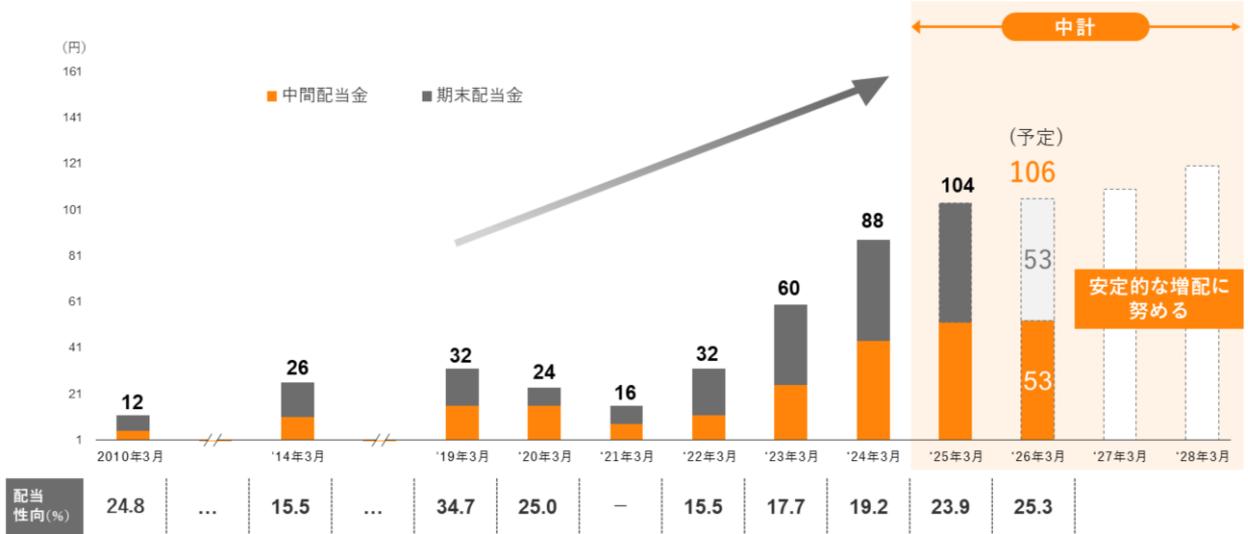
仕入強化による潤沢な在庫を確保し、売上高を積み増します。

法人取引間相場が軟調に推移し、上昇しづらい傾向の中、小売強化などによって、収益力を向上させることで通期の売上総利益率は、前期から0.9ポイント改善の23.1%を目指します。

なお、小売強化のため、販売費等の販管費は大幅に増加する見込みです。

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。

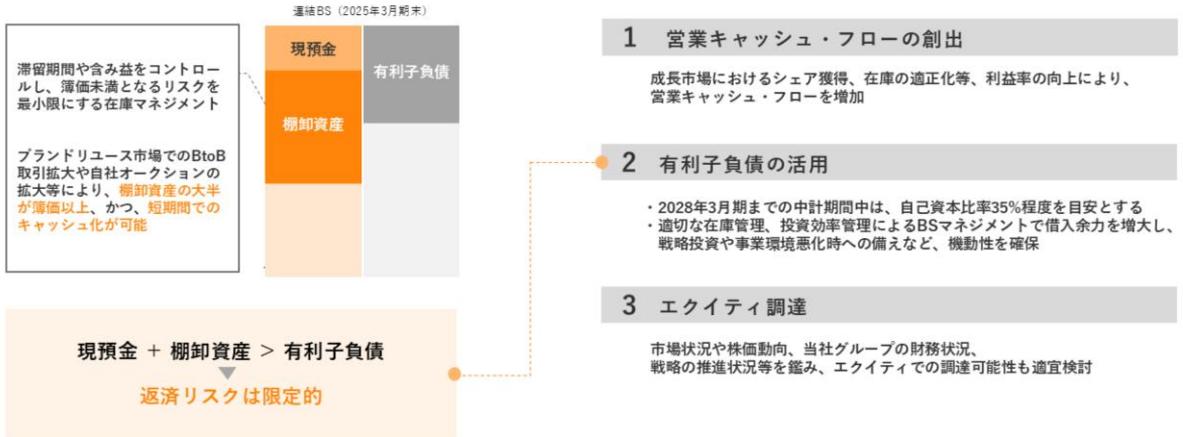
2026年3月期は、中間配当金53円、期末配当金53円、
2円増配の年間配当金106円を予定しております。

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
継続できるよう注力してまいります。

資本政策の基本方針

持続的な企業価値向上を目指し、ROEを15%以上を目安に中長期的な向上を図る。健全な財務基盤のもと、戦略的投資を機動的に実施し、収益性と資本効率を追求

■ 当社グループにおける棚卸資産の考え方と調達方針



資本政策の基本方針についてです。

持続的な企業価値向上を目指し、
ROEを15%以上を目安に、
中長期的な向上を図ってまいります。
健全な財務基盤のもと、戦略的投資を機動的に実施し、
収益性と資本効率を追求します。

当社グループの棚卸資産の考え方と調達方針について、
まず、棚卸資産については
滞留期間や含み益をコントロールし、
簿価未満となるリスクを最小限に抑える
在庫マネジメントを行なっております。

また、ブランドリユース市場での法人間取引や
自社オークションの拡大などにより、
大半の棚卸資産が、簿価以上、かつ、

短期間でキャッシュ化ができるものです。

よって、
「現預金と棚卸資産の合計」が
「有利子負債」を上回る状態においては
返済不能リスクは限定的と認識しており、
その上回る範囲を借入余力として保守的に見積もっております。

以上のことから、
引き続き、事業成長に必要な在庫、
各種投資の原資については、
営業キャッシュフローに次いで、
有利子負債の活用を中心に行ってまいります。

有利子負債の活用については、
2028年3月期までの中計期間中は
自己資本比率35%を目安に
財務安全性を維持しながら、

適切な在庫マネジメント、設備投資を中心とした
投資効率のマネジメントを行うことで、
借入余力を維持・拡大させ、
M&A等の戦略投資や事業環境悪化時の資金調達に備えます。

また、市場状況や株価動向、当社の財務状況、
戦略の推進状況等を鑑(かんが)みながら、
エクイティでの調達可能性についても適宜検討し、
財務の安全性、柔軟性を確保いたします。

経営資源の分配方針

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の先行的な在庫確保、設備投資を最優先
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う

資金調達と経営資源の分配イメージ



経営資源の分配方針についてです。
資金調達と経営資源の分配イメージは、ご覧の通りです。

ブランドリユースを中心とした成長市場における
シェア獲得のための先行的な在庫確保、
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。

2026年3月期の注力ポイント

外部環境やM&Aを実施し商材・チャネル構成比が変動したことを踏まえ、当社グループ全体の利益成長のためには、シェア拡大が不可欠。今後も積極的な投資を継続しながら、足元では利益体質の改善にも注力

シェアの拡大と利益体質の改善



2026年3月期の注力ポイントは、「シェアの拡大」と「利益体質の改善」です。

外部環境や2025年3月期に実施したM&Aにより商材・チャネル構成比が変動したことを踏まえると当社グループ全体の利益成長のためには、トップラインを押し上げ、シェアを拡大していくことが不可欠だと考えております。

強みである顧客基盤と新規出店による個人買取と小売の強化に加え、協業による仕入・販売の強化、リユーステックの推進など今後も積極的な投資を国内外で継続しながら利益体質の改善を図ってまいります。

以上でご説明を終了します。