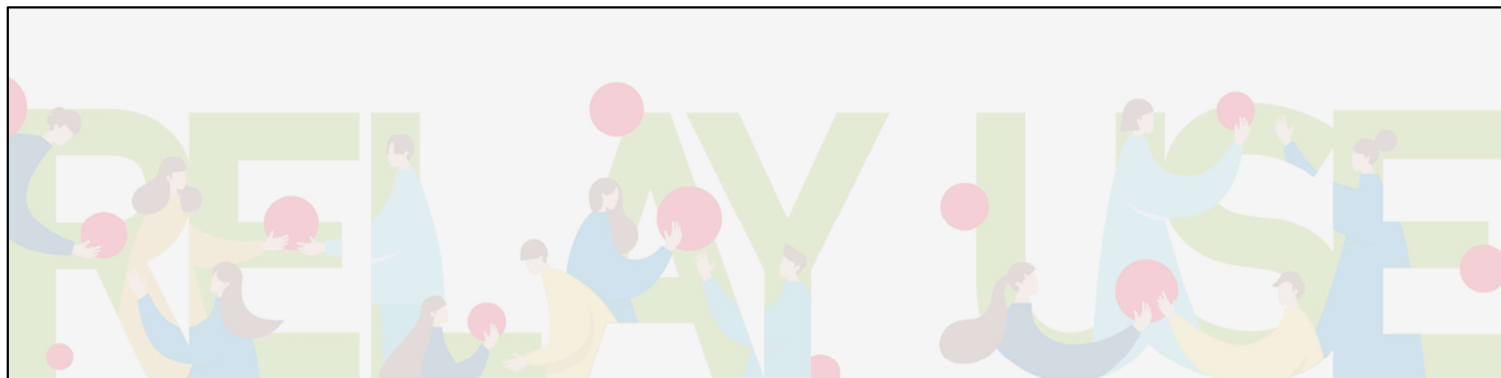




2026年3月期第1四半期 決算説明会

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

2025年8月12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）

©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
です。

それではこれより、2026年3月期 第1四半期の業績報告
をいたします。

2026年3月期 第1四半期 決算説明概要

1	前年同期比で増収減益。商品相場が軟調の中、第1四半期営業利益は期初の想定範囲内で推移 ・商品相場は、時計・バッグを中心に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。売上総利益率は前期第4四半期より+1pt改善 ・支払利息及び為替差損等、営業外費用の増加により、経常利益以下の利益が低下 ・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、夏用タイヤ・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】 買取専門店：KOMEHYO 10店舗 買取併設販売店：KOMEHYO OSAKA SHINSAIBASHI / BRAND OFF GINZA ANNEX 【海外出店】 買取併設販売店：BRAND OFF Kowloon Bay Telford Plaza店（香港）
3	販売店と買取専門店への投資により利益確保に努め、持続的な成長につながる土台固め ・旗艦店KOMEHYO YOKOHAMA（2025年9月12日オープン予定）の出店物件を確保し、小売強化に向けた販売店舗出店を継続 ・マレーシアで海外初となる買取専門店を出店（同年8月）、アメリカでは個人買取を展開予定で、海外拠点を拡大 ・J. フロント リテイリングとコメ兵の合併会社「JFR & KOMEHYO PARTNERS」（持株比率：49％）で年内7店舗の買取専門店出店を計画

**不安定な相場環境の中でも、国内外での出店を継続し、順調にシェアを拡大
今期は、外部環境や相場変動に対応しながら利益体質を改善し、計画達成を目指す**

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、2026年3月期第1四半期の実績は、前年同期比で増収減益でした。

なお、商品相場が軟調の中、第1四半期営業利益は期初の想定範囲内で推移しました。

詳細は後ほどご説明します。

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、販売店と買取専門店への投資により利益確保に努め、持続的な成長につながる土台固めを行っております。

不安定な相場環境の中でも、国内外での出店を継続し、順調にシェアを拡大していきます。

今期は、外部環境に対応しながら利益体質を改善し、計画達成を目指してまいります。

目次

1. 会社概況	P.4
2. 2026年3月期 第1四半期 連結業績	P.8
3. 2026年3月期 第1四半期 セグメント概況	P.20
4. 中期経営計画と配当予想	P.28

こちらが本日お話しする予定の主な内容です。

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※

ブランド・
宝飾品分野

1位

グループ会社数

19社

※「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. 6

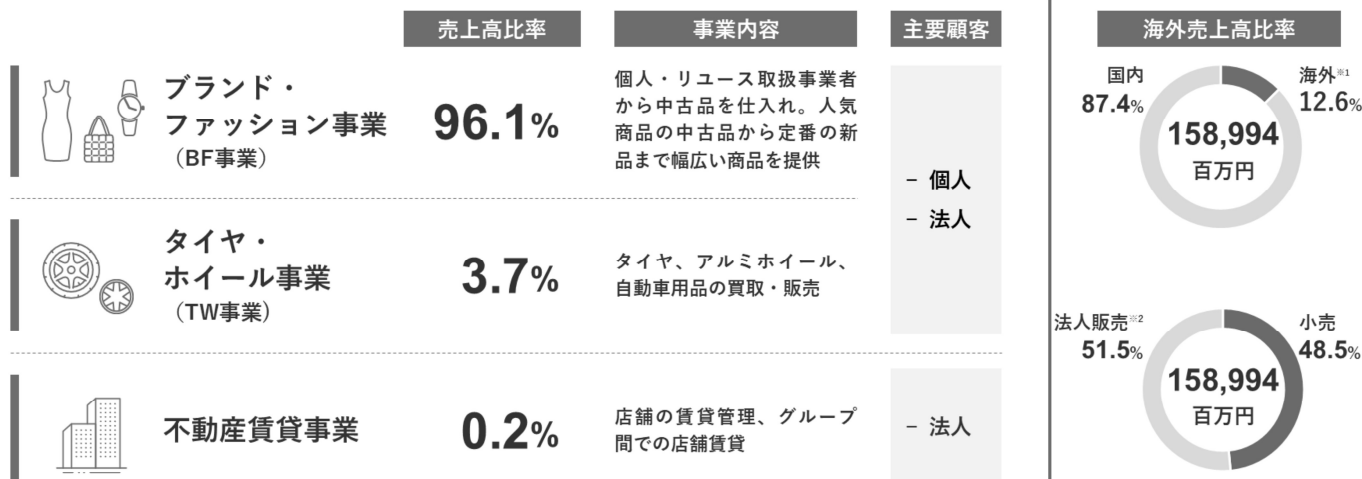
こちらのページでは、当社グループのイメージをつかんで
いただけるよう前期末時点での指標を並べております。

事業一覧（連結/2025年3月末時点）

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



※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

©Komehyo Holdings Co., Ltd. 7

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. 2026年3月期 第1四半期 連結業績

8

それでは、2026年3月期 第1四半期の連結業績についてお話をします。

2026年3月期 第1四半期決算 ハイライト

2026.3-1Q

個人買取額（連結）

22,324百万円

前年同期比 123.9%

連結売上高

46,120百万円

前年同期比 137.7%

連結営業利益

883百万円

前年同期比 41.3%

連結経常利益

652百万円

前年同期比 29.8%

親会社株主に帰属する
四半期純利益

353百万円

前年同期比 25.0%

連結売上高の内訳

小売比率

42.8%

前年同期比
△10.2pt

海外比率

14.0%

前年同期比
+0.4pt

国内免税比率

13.3%

前年同期比
△5.1pt

店舗数

国内店舗

281店舗

販売店 10

買取専門店 215

買取販売併設店 56

海外店舗

28店舗（5カ国／地域）

販売店 7

買取併設販売店 21

当第1四半期 決算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。
順に詳細をご説明します。

2026年3月期 第1四半期実績と今後の見通し

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や、商品相場の軟調により法人販売が増加し、売上高が大幅伸長
第2四半期以降は、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

期初計画(通期)		第1四半期 3か月実績	第2四半期以降の見通し
仕 入	- 時計とバッグの商品相場は低下傾向 - 国内の金小売価格は上昇	- 個人買取の前年同期比：123.9%（四半期で過去最高） - 買取専門店の新規出店は順調 - 国内の金小売価格の高騰により、金地金の買取は好調に推移 - 時計・バッグ・ファッションの高額品を中心に、一部アイテムの相場が軟調に推移 - 商品相場を考慮し、メリハリをつけた買取価格を徹底	- グローバル経済の動向等により、商品相場は軟調に推移 - 買取価格や在庫評価の見直しなど、対応が必要 - 買取専門店の出店により、個人買取は引き続き堅調 - 国内の金小売価格の上昇が継続し、金地金の買取増加が継続する見込み
売上高	前期比：125.8% ・販売店出店により、小売比率が上昇 ・免税売上の上昇は一巡し、前期4Q水準で推移	- 前年同期比：137.7% - 小売比率：42.8%（前年同期比：△10.2pt） - 免税売上の前年同期比：99.6% - 前期のグループ会社化や販売店舗の出店効果で増収 - 時計・バッグ等の在庫コントロールのため法人販売を強化 - 売上総利益率の低い金地金の法人販売も増加	- 在庫を潤沢に確保しているため、売上高は順調に推移 - 小売の状況に応じて、法人販売でコントロール - 利益率の低い在庫は、法人販売で早期に回転 - 免税売上は、為替等の影響で前年並みで推移
売上総利益率	売上総利益率：23.0% ・上期22.0%（前年同期比△1.5pt） ・下期24.0%（前年同期比+3.0pt）	- 売上総利益率：21.3%（前年同期比：△4.3pt） - 相場が軟調に推移したことで、在庫の入れ替えを優先 - 法人仕入・法人販売の比率が高まり、売上総利益率は低下 - 法人向けオークションの出来高が四半期で最高	- 相場変動に伴う価格調整と法人販売比率上昇により、引き続き軟調 - 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、期初計画水準を目指す
販管費	前期比：130.0% ・人件費を中心に、成長投資を継続	- 前年同期比：139.1% - 出店に伴う人材採用・育成等、成長に向けた投資を継続 - 計画範囲内で推移	- 出店に伴う人材採用・育成等、成長に向けた投資は継続 - 抑制可能な販管費は抑えていく方針

当第1四半期の実績と今後の見通しです。

第1四半期は、前期に行った4社のグループ会社化のほか、金地金や、商品相場の軟調により時計・バッグの法人販売が増加したこと等により、売上高が大幅に伸長しました。

国内のお客さまへの販売は好調に推移したものの、為替や商品相場の変動等、外部環境の影響により、免税売上高は、前年同期比99.6%と落ち着きました。法人仕入と、在庫コントロールを目的として法人販売を一層強化した結果、売上総利益率は前年同期比マイナス4.3ポイントとなりました。

第2四半期以降は、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、売上総利益率は期初計画水準を目指します。

連結損益計算書

売上高は過去最高を記録

売上総利益率の低下と大幅な販管費増加により、営業利益以下の段階利益は減益

(百万円)	2024.3-1Q	2025.3-1Q	2026.3-1Q	増減	前年同期比	計画進捗率※
売上高	25,096	33,499	46,120	12,620	137.7%	23.1%
売上総利益	6,592	8,579	9,841	1,262	114.7%	—
売上総利益率	26.3%	25.6%	21.3%	△4.3pt	—	—
販売費及び一般管理費	4,867	6,442	8,958	2,515	139.1%	—
営業利益	1,724	2,137	883	△1,253	41.3%	11.0%
営業利益率	6.9%	6.4%	1.9%	△4.5pt	—	—
経常利益	1,762	2,186	652	△1,534	29.8%	8.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,183	1,412	353	△1,059	25.0%	7.7%

※2025年5月14日開示の2026年3月期通期計画に対する進捗率

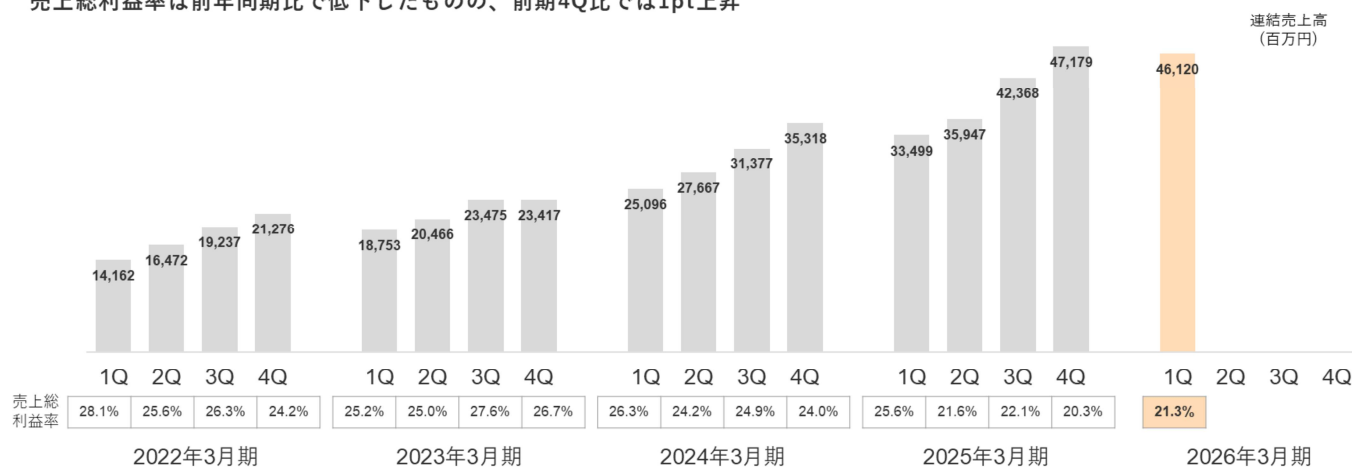
©Komehyo Holdings Co., Ltd. 11

連結損益計算書の状況です。

売上高は過去最高でしたが、販管費の大幅な増加により、
営業利益以下の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、お客さまへの販売機会を捉えるため法人仕入を強化した結果、店頭品揃えが充実して増収に寄与
売上総利益率は前年同期比で低下したものの、前期4Q比では1pt上昇



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。

当第1四半期は、好調に推移する個人買取に加え、国内外のお客さまへの販売機会を捉えるため、法人仕入を一層強化しました。

仕入強化により店舗の品ぞろえが充実したことで、増収に繋がりました。

売上総利益率は前年同期比で低下しましたが、前期の第4四半期から1pt上昇しました。

連結営業利益の分析

店頭在庫が充実したことで、売上高は小売・法人販売ともに大幅に増加

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、営業利益は減益



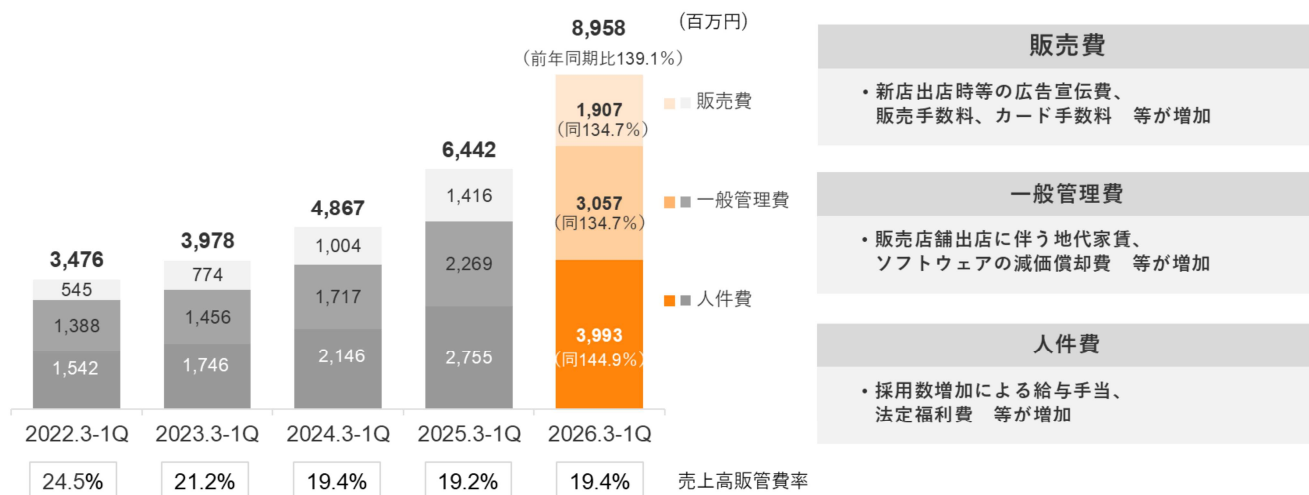
連結営業利益の分析です。

小売と法人販売が好調だったため、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、そして成長投資による販管費の増加により、営業利益は減益となりました。

販売費及び一般管理費の推移

2025年3月期のオールケーエンタープライズ他3社のグループ会社化や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、販管費が大幅に増加



販管費の推移です。

前期に行った4社グループ化や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は大幅に増加しました。

営業外損益／特別損益

支払利息及び為替差損等の営業外費用増加により、経常利益以下の利益は低下
為替差損は、資金管理上の一時的な評価差額が主因

(百万円)



営業外損益、特別損益です。

支払利息及び為替差損等の営業外費用の増加により、経常利益以下の利益は低下しました。

そのうち、為替差損の増加については、資金管理上の一時的な評価差額が主な要因です。

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)	2025年3月	2025年6月	増減
流動資産	68,457	77,203	8,746
現金及び預金	15,535	19,940	4,405
棚卸資産	39,994	43,609	3,615
その他	12,927	13,653	725
固定資産	20,168	21,379	1,211
総資産	88,625	98,583	9,957
負債	55,426	66,068	10,641
有利子負債	47,395	57,286	9,891
その他	8,031	8,781	750
純資産	33,199	32,515	△684
負債・純資産合計	88,625	98,583	9,957

- ・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

棚卸資産の増加を短期及び長期借入金で賄う

純資産

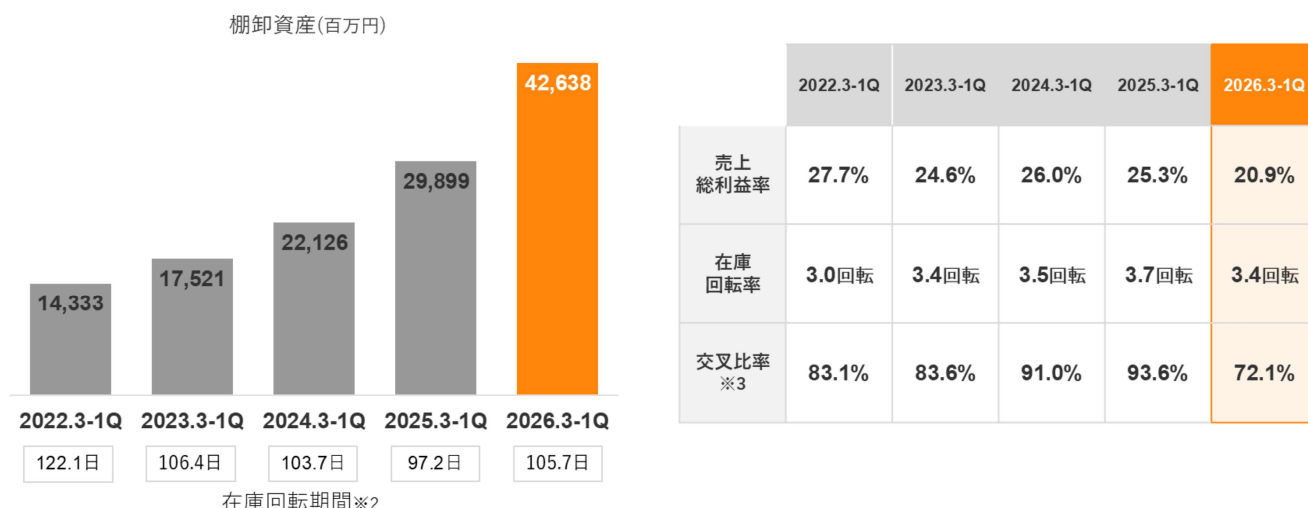
為替換算調整勘定及び剰余金の配当のため減少

貸借対照表の概況です。

当第1四半期では、売上高拡大の原資となり、成長に直結する棚卸資産が順調に増加しております。
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。

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等により、棚卸資産が大きく増加（うち棚卸評価損は低位で推移※1）。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、売上総利益率及び交叉比率が低下



※1 影響は軽微であるため、表上から削除

※2 棚卸資産/売上原価

※3 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

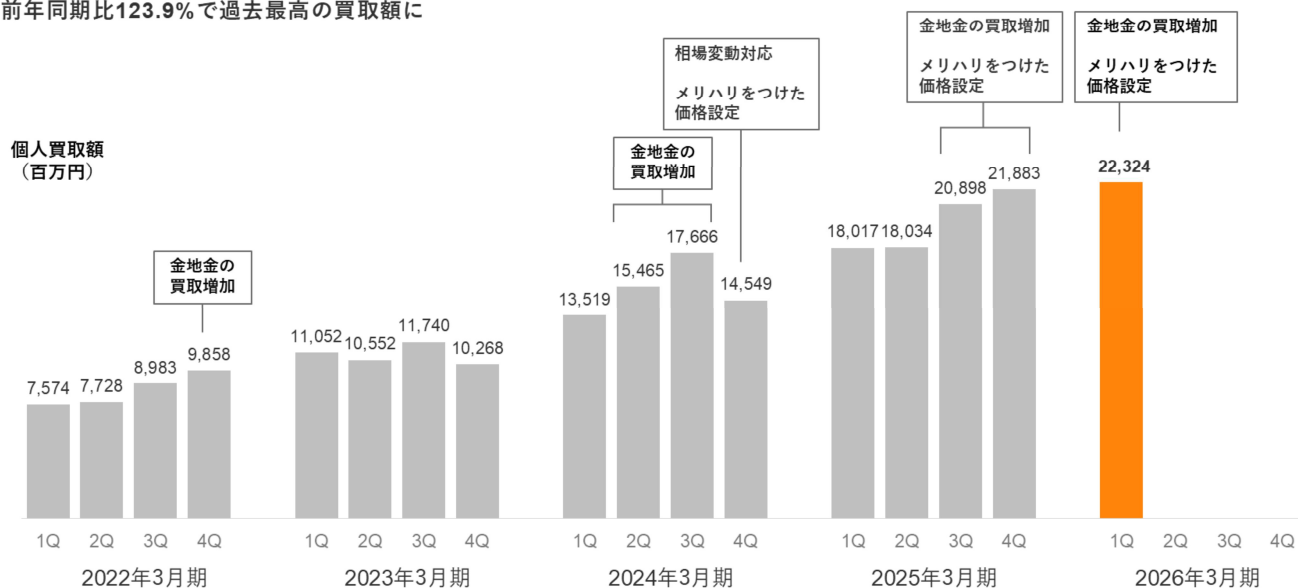
ブランド・ファッション事業の在庫回転です。

前期のグループ会社化等により、棚卸資産が大きく増加しましたが、棚卸評価損は低位で推移しております。
また、時計やバッグの相場変動に対して、利益率の低い在庫を優先的に法人販売に向けました。
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しました。

その結果、利益率の低い在庫は計画通りに処分できました。

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
前年同期比123.9%で過去最高の買取額に



グループの個人買取額の推移です。

商品相場に連動したメリハリをつけた買取を継続しながら、買取専門店の新規出店やプロモーション強化、キャンペーンによる既存店の強化を図りました。

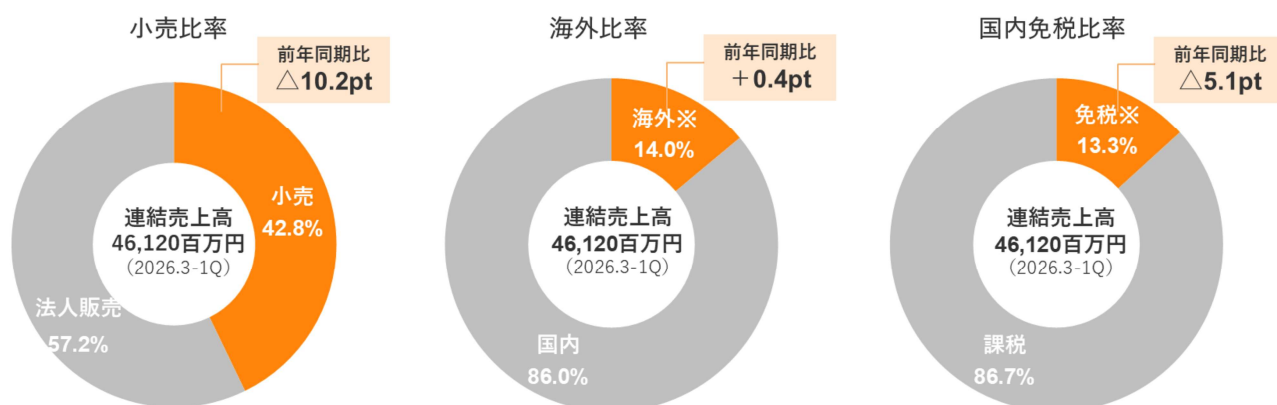
その結果、前年同期比123.9%で過去最高の個人買取額となりました。

連結売上高の内訳（小売・海外・免税）

【小売】金地金や時計・バッグで利益率の低い在庫を法人販売に向けたことにより、小売比率は前年同期比10pt低下

【海外】香港の出店やマレーシア・アメリカでのビジネス拡大により、海外売上高が順調に拡大

【免税】円高進行及び中国経済の外部環境の変化等により、国内免税比率は前年同期比5pt低下



※「法人販売」にはオークション手数料を含む

※「海外」に国内の免税販売等は含まない
※海外比率を(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

※ 国内免税売上高/連結売上高で算出

©Komehyo Holdings Co., Ltd. 19

連結売上高の内訳です。

小売比率は、金地金や時計・バッグで利益率の低い在庫を法人販売に向けたことにより、前年同期比10pt低下しました。

海外比率は、香港を中心に順調に拡大し、例年並みで推移しました。

国内免税比率は、円高の進行や中国経済の影響により、訪日観光客の客数・客単価ともに低下したため、前年同期比で5pt低下しました。

3. 2026年3月期 第1四半期 セグメント概況

20

続いて、セグメント概況です。

2026年3月期 第1四半期 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

22,258 百万円

前年同期比
123.8%

売上高

44,751 百万円

前年同期比
138.2%

営業利益

779 百万円

前年同期比
37.0%

タイヤ・ホイール事業（TW事業）

売上高

1,359 百万円

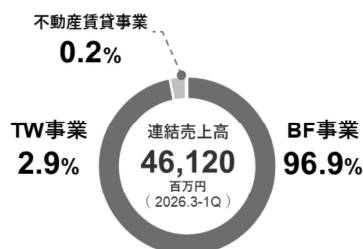
前年同期比
122.3%

営業利益

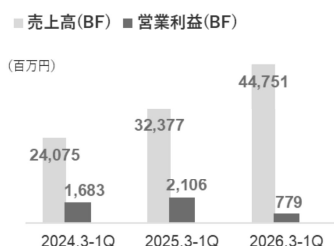
38 百万円

前年同期比
-

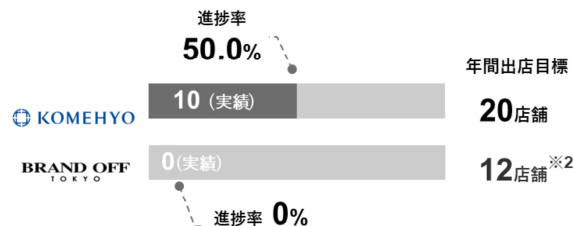
売上高構成比



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 ※2 2025年4月に目標値を修正

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。

2026年3月期 第1四半期 セグメント別 決算概況

ブランド・ファッション事業は、個人買取と法人販売は好調だが、売上総利益率低下と販管費増加により増収減益
 タイヤ・ホイール事業は、夏用タイヤ・自社企画ホイールが好調に推移し、増収増益

(百万円)		2024.3-1Q	2025.3-1Q	2026.3-1Q	増減	前年同期比
ブランド・ファッション	売上高	24,075	32,377	44,751	12,374	138.2%
	営業利益	1,683	2,106	779	△1,326	37.0%
	営業利益率	7.0%	6.5%	1.7%	△4.8pt	-
タイヤ・ホイール	売上高	1,009	1,111	1,359	248	122.3%
	営業利益又は営業損失(△)	2	△3	38	42	-
	営業利益率	0.2%	-	2.9%	-	-
不動産賃貸	売上高	71	82	91	8	110.8%
	営業利益	21	27	31	3	114.0%
	営業利益率	30.3%	33.2%	34.1%	0.9pt	-

※ 調整額：売上高△81百万円、営業利益34百万円

©Komehyo Holdings Co., Ltd. 22

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447億5,100万円、営業利益は7億7,900万円、
 タイヤ・ホイール事業の売上高は13億5,900万円、営業利益は3,800万円、
 不動産賃貸事業の売上高は9,100万円、営業利益は3,100万円となりました。

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、売上総利益率の低下と販管費増加により営業利益は減益となりました。
 タイヤ・ホイール事業は、夏用タイヤ及び自社企画ホイールの販売が好調だったため、利益率は改善しました。

店舗展開 | グループ全店309店舗（2025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13店舗を出店

6月には、KOMEHYO 旗艦店にて7店目となる、KOMEHYO OSAKA SHINSAIBASHIがオープン

	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	7 (1)	3	1	1				
販 売 店	2			6	2			
買取併設販売店	20	5 (1)	4			2	11	2
買取専門店	170 (10,-2)	8	3					
FC買取専門店		34 (-2)						
海 外	7	20 (1,-1)	1					
合 計	206	70	9	7	2	2	11	2



KOMEHYO 名古屋本店



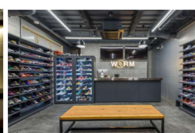
BRAND OFF 金沢本店



Rodeo Drive 横浜関内店



Shellman 銀座店



WORM OSAKA



SELBY 御徒町店



Craft 中川店

※ () は、2026年3月期第1四半期での増減数

グループの店舗数は、ご覧のとおりです。

第1四半期では、6月にオープンした旗艦店のKOMEHYO OSAKA SHINSAIBASHIをはじめ、国内外に13店舗を出店しました。

経路別仕入・販売の状況※ KOMEHYO

【個人買取比率・商材構成比】国内の金小売価格の高騰等により、個人買取が好調に推移。個人買取の商材構成比は、宝石・貴金属が5割弱（内、7割弱が金地金）。店頭在庫の充実、新規出店のための法人仕入を強化し、個人買取比率は前年同期比5ポイント低下
 【小売比率】金地金や時計・バッグで利益率の低位な在庫を法人販売に向けたことから、小売比率は前年同期比で8ポイント低下



※比率はすべて2026年3月期第1四半期実績

©Komehyo Holdings Co., Ltd. 24

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。

個人買取比率・商材別構成比については、前年同期比で5ポイント低下しました。

既存店の成長や買取専門店の積極的な出店、国内の金小売価格の高騰を背景に、個人買取額は過去最高の水準となりました。

なお、個人買取の商材別構成比は、宝石・貴金属が、5割弱と高水準となりました。

そのうち、7割弱は利益率の低位な金地金が占めます。

また、国内外への販売機会を最大限に活かすため、店頭在庫の充実を目的に、法人仕入を強化した結果、想定以上に法人仕入が増加しました。

小売比率は、前年同期比で8ポイント低下しました。

国内のお客様への販売は好調に推移しましたが、円高の進行や中国経済の影響により、訪日観光客の客数・客単価ともに低下し、免税売上高は前年を下回りました。加えて、金地金や時計・バッグで、利益率の低い在庫を法人販売に向けたことも法人販売が増加した要因です。

BF事業 | 個人買取及び小売強化の状況

6月に旗艦店「KOMEHYO OSAKA SHINSAIBASHI」を出店。国内外の観光客をターゲットに、顧客層の拡大を狙う第2四半期以降も、新たに国内旗艦店を出店する等、個人買取及び小売強化につながる出店・拠点拡大を継続

■ 旗艦店「KOMEHYO OSAKA SHINSAIBASHI」オープン（6月11日） ■ 第2四半期以降の出店・拠点拡大※1



特徴

- ・国内外の観光客をターゲット。日本らしさを象徴する桜色を基調としアーティストによる内外装を採用するなど柔軟なブランディング
- ・多言語対応など、顧客体験の向上を通じてロイヤリティを強化

実績

- ・初年度年間30億円に対して、概ね計画通りに進捗
- ・免税売上比率は、KOMEHYO店舗で最大の7割とインバウンド需要を確実に取り込み

2 Q	8月1日	・買取専門店	「KOMEHYO Bukit bintang」(マレーシア)
	8月5日	・JVの買取専門店	「MEGRUS松坂屋名古屋店」※2
	8月8日	・販売店	「MEGRUS大丸東京店」※2
	8月25日	・買取専門店	「KOMEHYO Central Ladprao」(タイ)
	8月27日	・買取専門店	「KOMEHYO KINGSQUARE」(タイ)
	9月12日	・旗艦店	「KOMEHYO YOKOHAMA」
 契約面積：902㎡ KOMEHYO 8店舗目となる旗艦店。年間売上高25億円を目標とし、約5,000点のラグジュアリーアイテムを横浜駅近の好立地で展開			
3 Q	10月初旬	・販売店	「KOMEHYO LOT10店」(マレーシア)
	11月下旬	・販売店	「KOMEHYO VINTAGE TOKYO atelier (飯粉)」
	12月中旬	・買取併設販売店	「BRAND OFF CITYLINK 南港店」(台湾)
4 Q	3月下旬	・買取併設販売店	「KOMEHYO 福岡天神大名 (仮称)」
			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
今期中		・買取拠点	アメリカで個人買取を開始

※1 表内の出店ほか、KOMEHYOでは年間20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

※2 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」による買取専門店。年内に7店舗を、4年間で23店舗を出店予定。

©Komehyo Holdings Co., Ltd. 25

個人買取及び小売強化の状況です。

6月11日に、KOMEHYOの旗艦店「KOMEHYO OSAKA SHINSAIBASHI」を心斎橋にオープンしました。

当店舗は、国内外の観光客が多く訪れる、心斎橋筋商店街に位置しています。

初年度の年間売上目標30億円に対して、概ね計画通りに進捗しています。

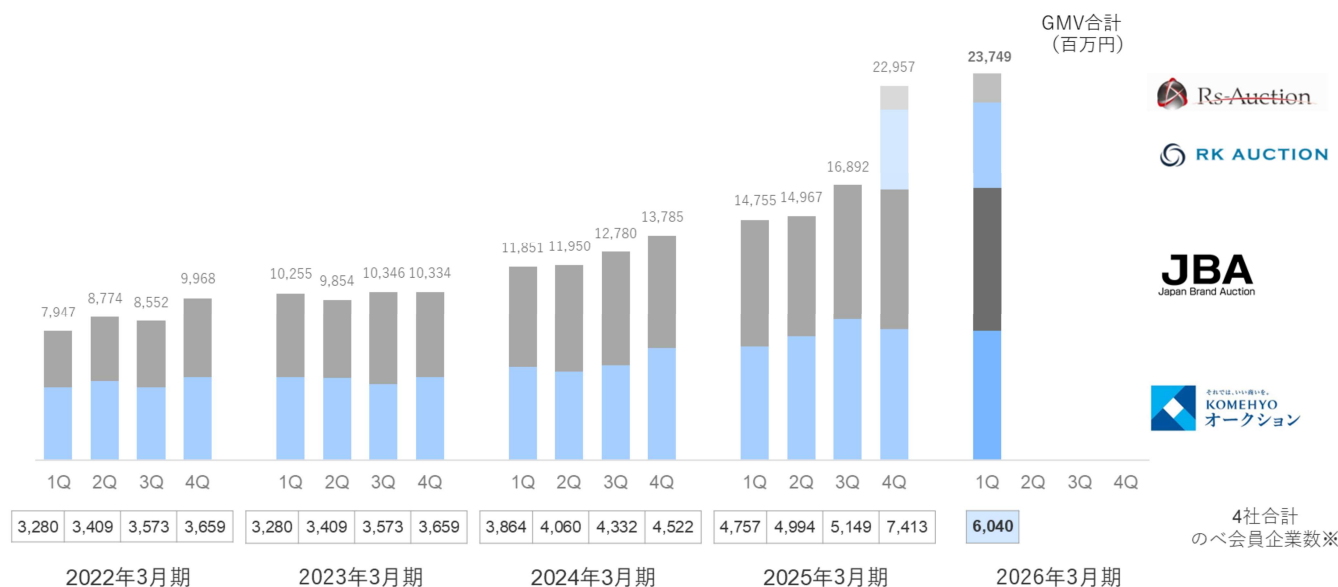
なお、当店舗の免税売上比率は7割を占めており、アジアの重要拠点の一つとして、認知度向上に貢献し、グローバル市場での競争力強化につながると考えております。

また、第2四半期以降もシェア拡大及び利益体質の改善に向けて、

9月12日にKOMEHYOの旗艦店を横浜に出店、今期中にアメリカでの個人買取をスタートするなど、国内外で出店、拠点拡大を継続してまいります。

BF事業 | 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、オークションGMVは四半期で過去最高を記録



オークションの出来高の推移はご覧のとおりです。

前期グループ会社化した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。

TW事業 | 事業の概況

中古品の仕入が好調に推移し、売上の原資となる潤沢な在庫を確保。在庫コントロールが奏功し、新品夏タイヤや国内外での自社企画ホイールの販売が好調に推移。特に海外販売が、売上・利益に大きく貢献

4x4Engineering

企画・開発



- ・ 国内外での販売好調と高利益率商品の牽引
国内売上高が前年同期比135%と好調に推移する中、海外売上高は同359%と大幅拡大。
特に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増加
- ・ 海外市場での販売網を順調に拡大
海外売上高比率向上に向け、需要の高い四駆新型車種に対応するブラッドレーシリーズのサイズを拡充。ブランディングや営業強化より、販売代理店数は、ASEANや欧米など14か国・14法人と順調に拡大。

Craft

新品の仕入れ・販売

中古の買取り



- 買取り・下取り
- ・ 新車装着時の良質な純正タイヤ・ホイールを下取り
- ・ 販促強化で、個人買取額が前年同期比145%と好調。さらなる売上拡大に向け、潤沢な在庫を確保
- 販売
- ・ 高額商品の販売好調
顧客さま向けのイベント開催等による販促強化。高額品を中心に、新品タイヤ、ホイール、用品の全商材で、販売実績は前年を上回る。
- ・ 夏タイヤの大量仕入が奏功
実需用が高く、高利益率の夏タイヤの仕入を強化し、前年同期比116%と売上・利益を牽引

U-ICHIBAN

オートパーツ ジャパン

中古の買取り

中古の販売

新品WEB販売



- 仕入
- ・ 主要仕入先好調と新規取引先の拡大
中古品の安定的な販売のため、主要な事業者との法人取引を拡大。これにより、法人仕入額は、前年同期比150%と大幅伸長
- 販売
- ・ WEB販売は、前年同期比で新品が126%、中古が108%と好調に推移
- ・ メルカリで、中古ホイールの販売を開始する等、ECモールへの出品を強化

タイヤ・ホイール事業の概況です。

個人・法人仕入ともに好調に推移し、売上の原資となる潤沢な在庫を確保できました。

顧客ニーズを捉えたイベントの開催や四駆人気を追い風に、市場動向に合わせた自社企画ホイールの開発、海外販売網の拡大によって販売が好調に推移しました。

特に、海外販売が売上、利益に大きく貢献しています。

4. 中期経営計画と配当予想

次に、中期経営計画と配当予想についてお話しします。

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

中期経営計画					
(百万円)	'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

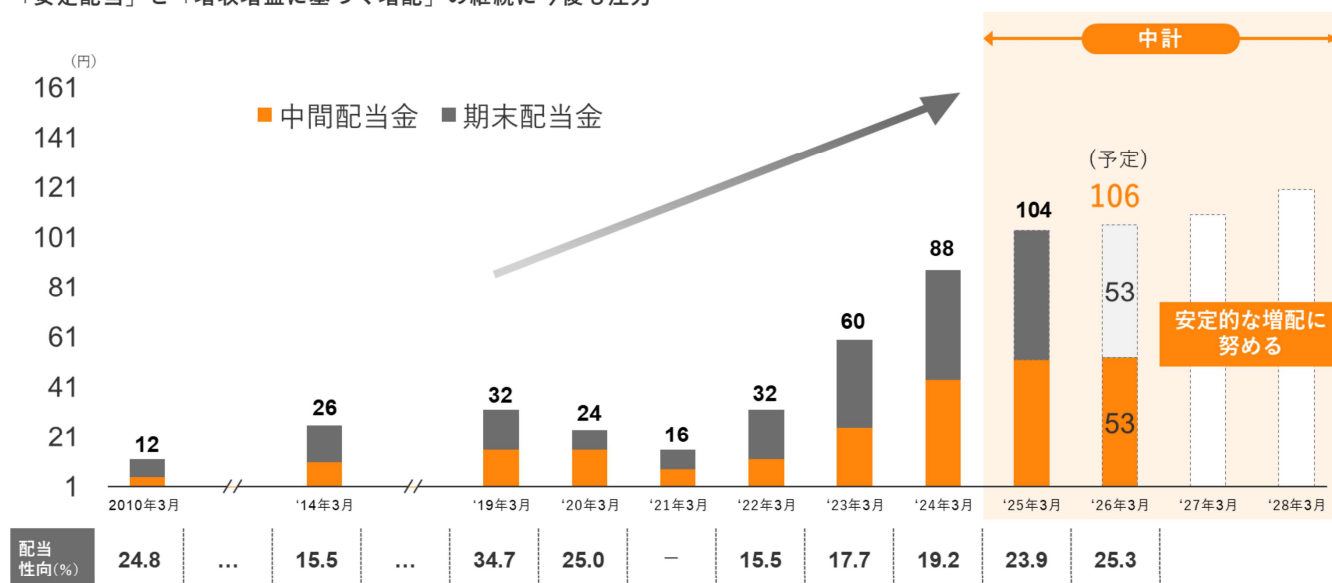
2028年3月期までの数値目標はご覧のとおりです。

当第1四半期は、個人買取の拡大等により売上高は好調に推移したものの、商品相場等、外部環境の影響により、売上総利益率が上昇しづらい状況が続きました。足元も外部環境の不安定さがありますが、旗艦店を含めた買取併設販売店補等の新規出店の他、引き続き、個人買取強化による良質な在庫確保、適正な価格コントロール、適切な販売チャネルへの商品振り分けに注力します。

今期は、外部環境に対応しながら、先行的な在庫確保と設備投資を最優先し、順調にシェアを拡大することで利益体質を改善し、計画の達成を目指してまいります。

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円で、
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。

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 財務企画部 IRG

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を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. 31

以上で、ご説明を終了いたします。
ご清聴いただき、誠にありがとうございます。