

# 2025年3月期 第2四半期(中間期) 決算補足説明資料

2024年11月13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）

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2四半期 決算についてご報告  
いたします。

## 2025年3月期 第2四半期 決算説明概要

1

## 前年同期比で増収減益 通期目標は据え置き

- ・8月の急激な為替変動以降、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、相場下落局面の影響を最小限に抑えたものの、売上総利益の確保に苦戦
- ・免税売上高は第2四半期3か月で前年同期比187.5%
- ・販管費は想定通りで推移

2

## 国内外の出店は順調に進捗

## 【第2四半期3か月間の国内出店】

KOMEHYO買取専門店：4店舗 / BRAND OFF買取専門店：直営店1店舗、FC店8店舗

KOMEHYOニ子玉川ライズ・オークモール（8月8日）、KOMEHYOららぽーと愛知東郷（9月13日）

## 【第2四半期3か月間の海外出店】

BRAND OFF Causeway Bay Kai Chiu Road店（香港）、BRAND OFF Sha Tin Citylink店（香港）

3

## 持続的な成長に向け、積極的に投資を実施

- ・第3四半期以降の売上高成長に向け、質を重視した在庫への先行投資を継続
- ・楽天ラクマでの検品サービス拡大（サービススタート：10月13日から）
- ・2社のM&Aを発表（PLへの計上は第4四半期から）
- ・J、フロントリテイリング株式会社と合併会社設立合意を本日発表（2025年3月設立予定）

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

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、第2四半期の実績は、前年同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。詳細は後ほどご説明いたします。

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. 当社のビジネスモデルと中期経営計画             | P.4  |
| 2. 2025年3月期第2四半期累計 連結業績          | P.13 |
| 3. 2025年3月期第2四半期累計 セグメント概況       | P.27 |
| 4. 今後の見通し 及び<br>中期経営計画達成に向けた取り組み | P.38 |

こちらが資料の目次です。  
本日は、1～4までをご説明いたします。

## 1. ビジネスモデルと中期経営計画

まずはじめに当社のビジネスモデルと中期経営計画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  
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/](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)

「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<sup>※1</sup>

**119,459**百万円 (3期連続成長)

年間個人買取額<sup>※1</sup>

**61,205**百万円



従業員数<sup>※1</sup>

**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<sup>※1</sup>

**92.0**%



国内店舗数<sup>※2</sup>

**244**店舗

内) 販売店**21** 買取専門店**187** 買取併設販売店**36**

海外店舗数<sup>※2</sup>

**23**店舗

(5カ国/地域)

市場シェア<sup>※3</sup>

ブランド・  
宝飾品分野

**1**位

グループ会社数<sup>※2</sup>

**17**社

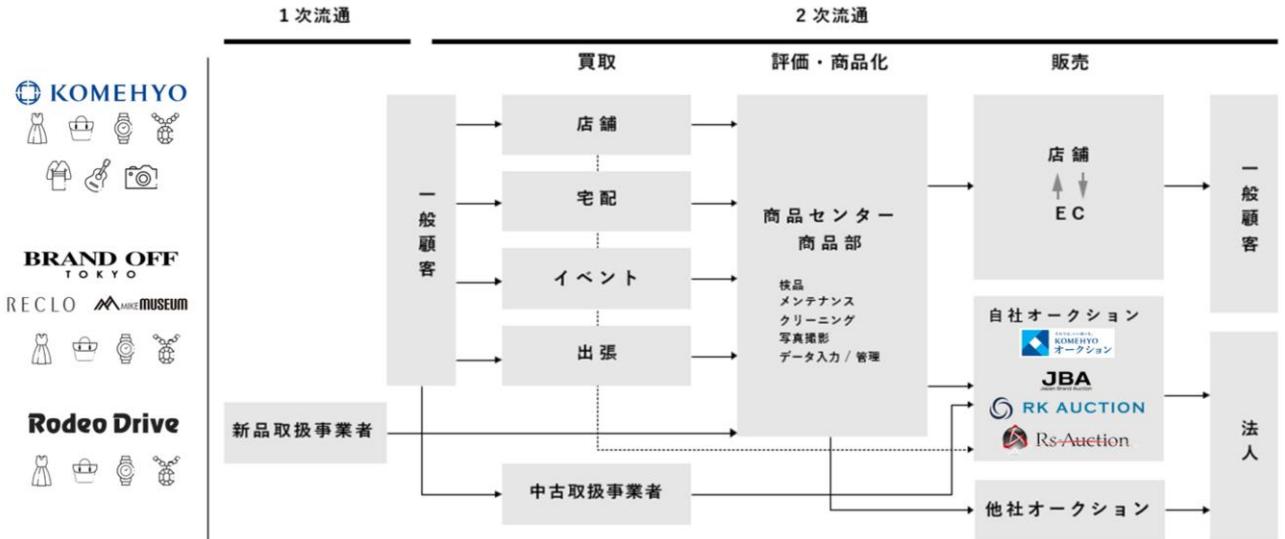
※1 2024年3月期実績 ※2 2024年9月末時点 ※3 リフォーム産業新聞社 出所:「リユース市場データブック2024」

©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。

# 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

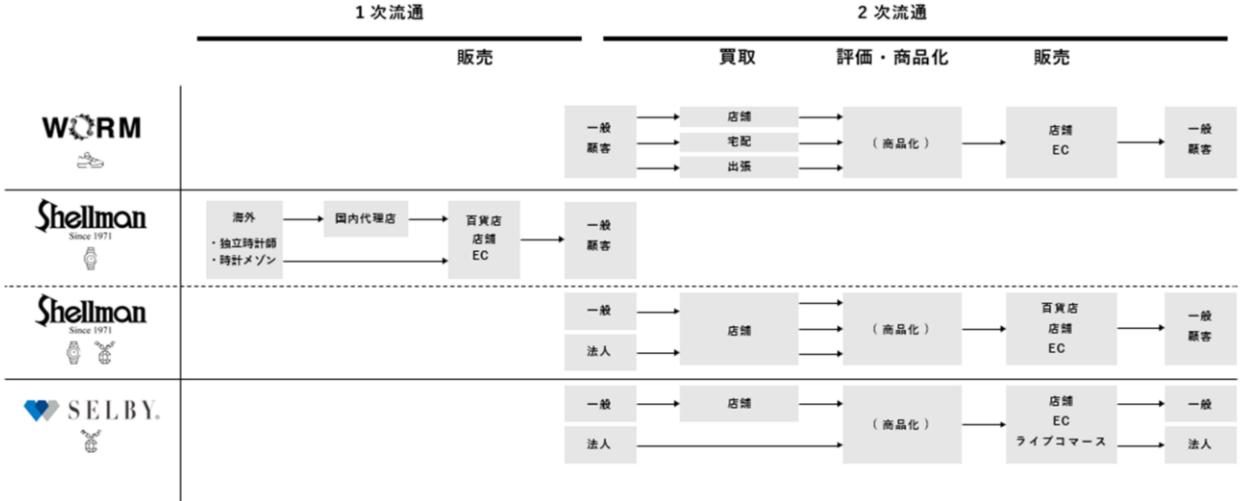


※Rodeo Drive・RKオークションを運営する株式会社アールエスエンタープライズは2024年10月23日にグループ化、Rs-Auctionを運営する株式会社Rs-JAPANを2024年11月1日にグループ化

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

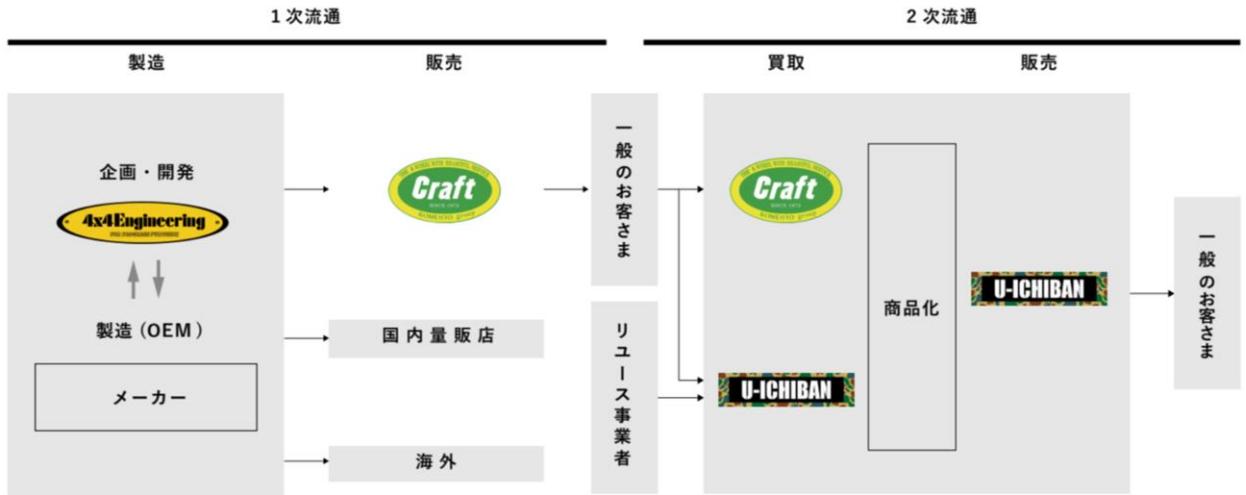
ブランド・ファッション事業 専門篇：コアなファンをつかみ、Only 1 を目指していく



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

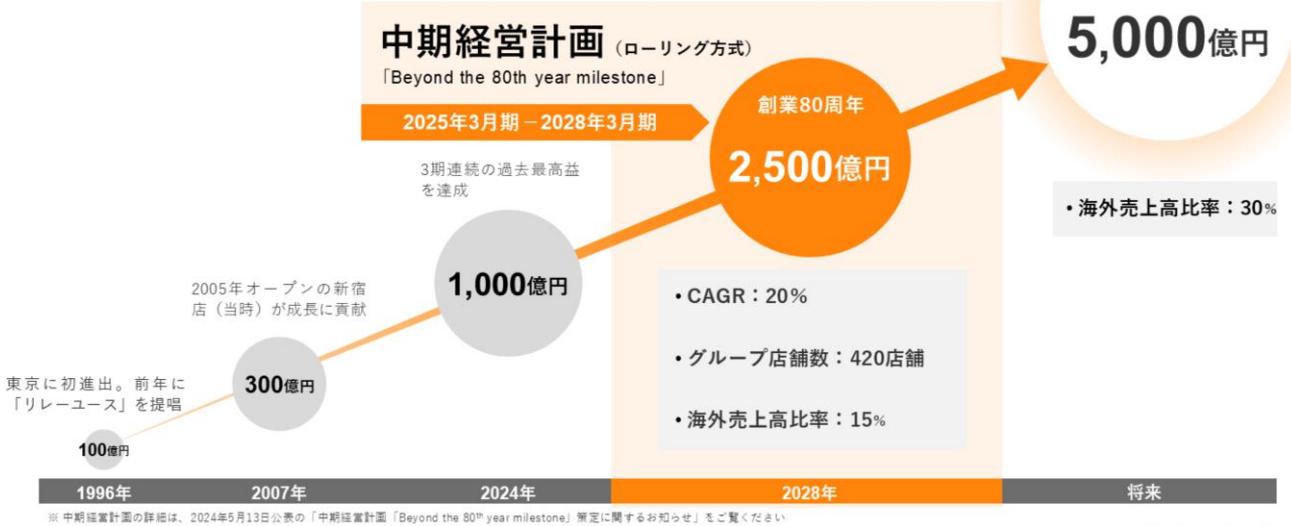
タイヤ・ホイール事業



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あります。

## 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



2024年5月13日に発表した中期経営計画はご覧のとおりです。

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

### 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の継続<sup>※</sup>



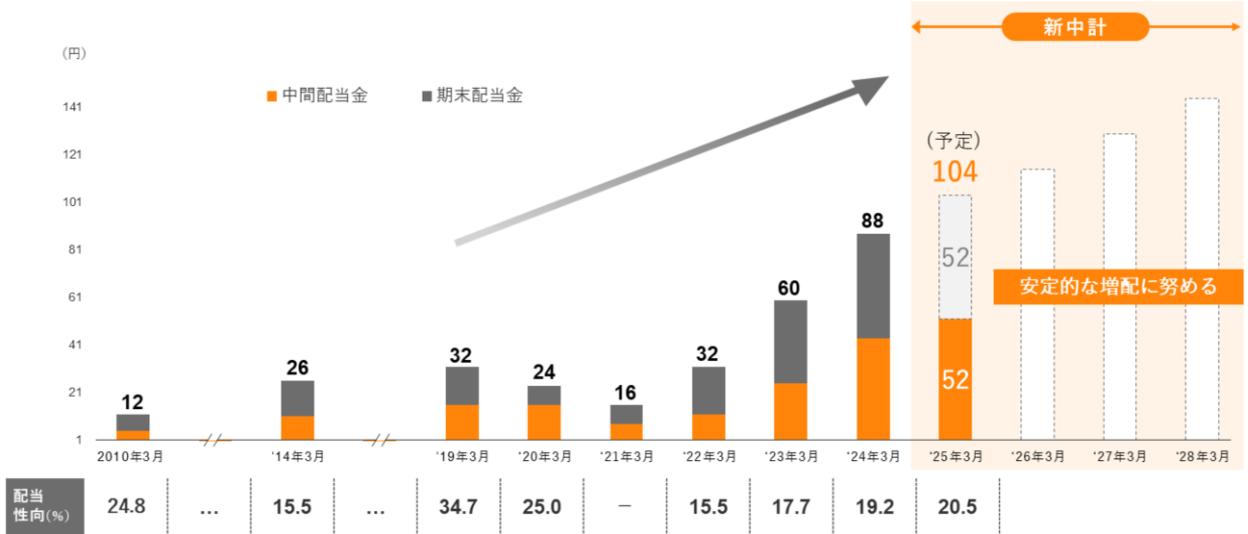
※ 前期末の実績に伴い、「実現」から「継続」に修正しております

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。

## 配当予想

2024年8月に配当方針に基づき、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



2025年3月期の配当は、中間配当金52円、期末配当金52円で、年間配当金104円の予定です。

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。

## 2. 2025年3月期第2四半期累計 連結業績

それでは、2025年3月期 第2四半期決算の報告をいたします。

## 2025年3月期 第2四半期累計決算 ハイライト

## 2025年3月期 第2四半期累計 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 中間純利益
<b>36,052</b> 百万円	<b>69,447</b> 百万円	<b>3,126</b> 百万円	<b>3,069</b> 百万円	<b>1,961</b> 百万円
前年同期比 124.4%	前年同期比 131.6% 計画比 <sup>※1</sup> 101.4%	前年同期比 97.4% 計画比 <sup>※1</sup> 92.0%	前年同期比 93.8% 計画比 <sup>※1</sup> 90.8%	前年同期比 91.8% 計画比 <sup>※1</sup> 88.7%

連結売上高の内訳	出店数	連結総流通量 (GMV)
小売比率 <b>49.8%</b>	<b>34</b> 店舗	<b>88,672</b> 百万円
海外比率 <b>13.6%</b>	・販売店 2店舗	前年同期比131.1%
国内免税比率 <b>17.1%</b>	・買取専門店 27店舗	
	・買取併設店 1店舗	
	・買取併設店 4店舗 <sup>※2</sup>	

※1 2024年8月13日開示「業績予想修正のお知らせ」の2025年3月期上期計画に対する比較

※2 海外含む

©Komehyo Holdings Co., Ltd. 14

2025年3月期 第2四半期累計 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。順に詳細を説明いたします。

## 第2四半期実績 主な要因

急激な為替相場の変動により、時計・バッグの高額品を中心に一部アイテムで相場が継続的に下落  
在庫流動性を高め、法人販売等で素早く相場変動に対応したものの、地金の売上高増加等もあり想定以上に売上総利益率が低下

	期初計画	2Q以降の見通し（8月13日時点）	2Q 3か月実績
仕入	<ul style="list-style-type: none"> <li>前期比：118.0%</li> <li>相場は比較的安定。</li> <li>各商材横ばいか緩やかな右肩上がり</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>急激な為替変化の影響で各商材の相場は軟調に推移</li> <li>買取や在庫の価格見直しなど、第2Qで対応が必要</li> <li>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</li> <li>相場下落時を法人仕入れの好機ととらえ、法人仕入強化は継続</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>前年同期比：116.6%</li> <li>急激な為替変動の影響から、高額品を中心に時計・バッグの一部アイテムの相場が8月、9月と続落</li> <li>相場変動に伴い、個人買取の客単価は第1四半期と比較して低下</li> <li>金相場の高騰により、貴金属の買取は好調に推移</li> <li>第3四半期を見据え、小売り向きアイテムの法人仕入強化は継続</li> </ul>
売上高	<ul style="list-style-type: none"> <li>前期比：117.2%</li> <li>小売売上高比率は5割程度を想定</li> <li>免税売上は前期4Q水準で推移</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>免税売上は為替等の影響を受け、落ち着く可能性あり</li> <li>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</li> <li>小売売上高の状況に応じて法人販売をコントロール</li> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>免税売上の前年同期比：187.5%</li> <li>小売比率：46.9%</li> <li>在庫コントロールを目的とした法人販売を強化</li> <li>売上総利益率の低位な地金の売上高が増加</li> </ul>
売上総利益率	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上総利益率：26.2%</li> <li>上期前年同期比+0.6pt</li> <li>下期前年同期比+2.4pt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>在庫調整後の第3Q以降は期初計画通り推移する見込み</li> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>前年同期比：△2.6pt</li> <li>相場が軟調に推移したことで、在庫の入れ替えを優先</li> <li>第3四半期を見据えた法人仕入強化により法人仕入比率上昇</li> </ul>
販管費	<ul style="list-style-type: none"> <li>前期比：129.8%</li> <li>人件費を中心に、成長投資を継続</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>出店など、成長に向けた人材投資を継続</li> <li>第2Q以降も販管費は計画通り推移する見込み</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>出店、人材など成長に向けた投資を継続</li> <li>販管費は計画通りで推移</li> </ul>

第2四半期実績は増収減益となりました。  
その主な要因です。

8月以降、急激な為替相場の変動により、時計・バッグの高額品を中心に一部アイテムで相場が継続的に下落しました。

在庫流動性を高め、法人販売に向けることで、商品単価の下落をカバーしたものの、売上総利益率の低位な地金の売上高が増加したこと等もあり、当初の想定以上に売上総利益率が低下しました。

出店及び人材確保などのため、販管費は計画通り、成長投資に向けました。

## 連結損益計算書

売上総利益率が低下し営業利益以下の段階利益は減益ではあるものの、第2四半期累計で売上高、売上総利益は過去最高

(百万円)	2025.3-1Q	前年同期比	2025.3-2Q	前年同期比	2025.3-2Q 累計	前年同期比	計画比
売上高	33,499	133.5%	35,947	129.9%	69,447	131.6%	101.4%
売上総利益	8,579	130.1%	7,767	115.9%	16,346	123.0%	-
売上総利益率	25.6%	-	21.6%	-	23.5%	-	-
販売費及び一般管理費	6,442	132.3%	6,777	130.0%	13,220	131.1%	-
営業利益	2,137	123.9%	989	66.6%	3,126	97.4%	92.0%
営業利益率	6.4%	-	2.8%	-	4.5%	-	-
経常利益	2,186	124.1%	882	58.5%	3,069	93.8%	90.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,412	119.3%	548	57.6%	1,961	91.8%	88.7%

損益計算書の状況です。

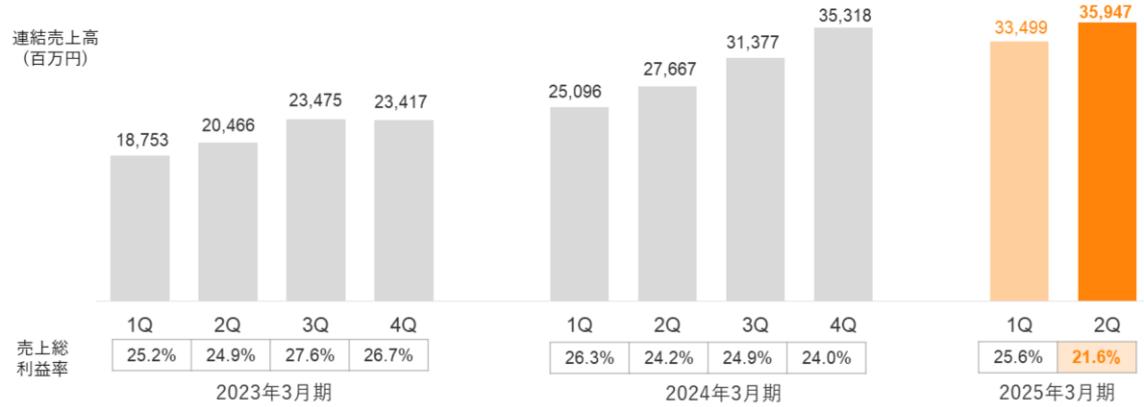
### ■2025年3月期 第2四半期の連結業績は

- ・売上高は 694億4700万円
- ・営業利益は 31億2600万円
- ・経常利益は 30億6900万円
- ・親会社株主に帰属する中間純利益は19億6100万円でした。

## 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2四半期3か月の売上総利益率は、前年同期比で2.6pt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）

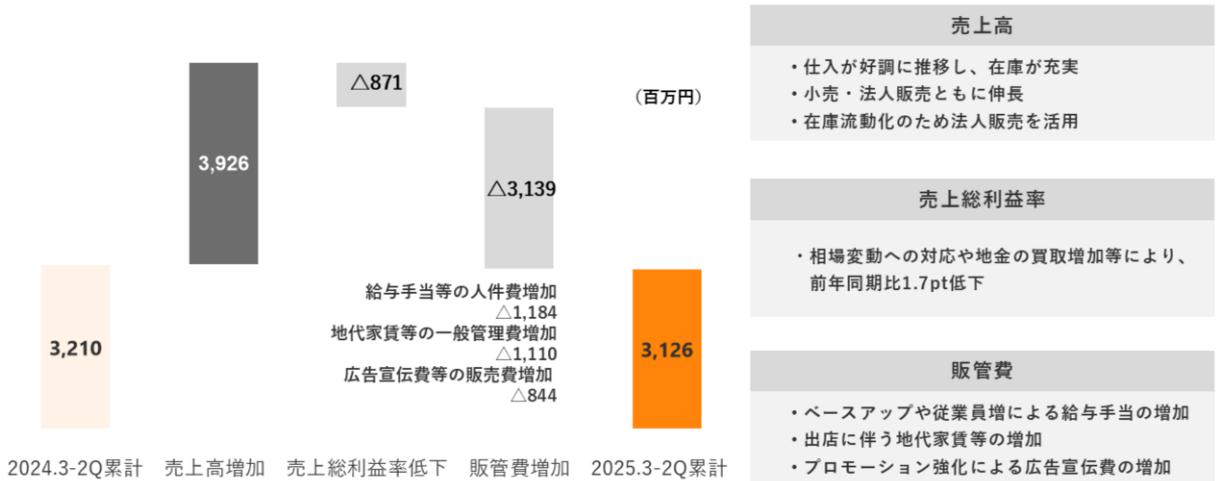
連結売上高と売上総利益率の推移です。

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2四半期3か月の売上総利益率は、前年同期比で2.6pt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2.6%の減益



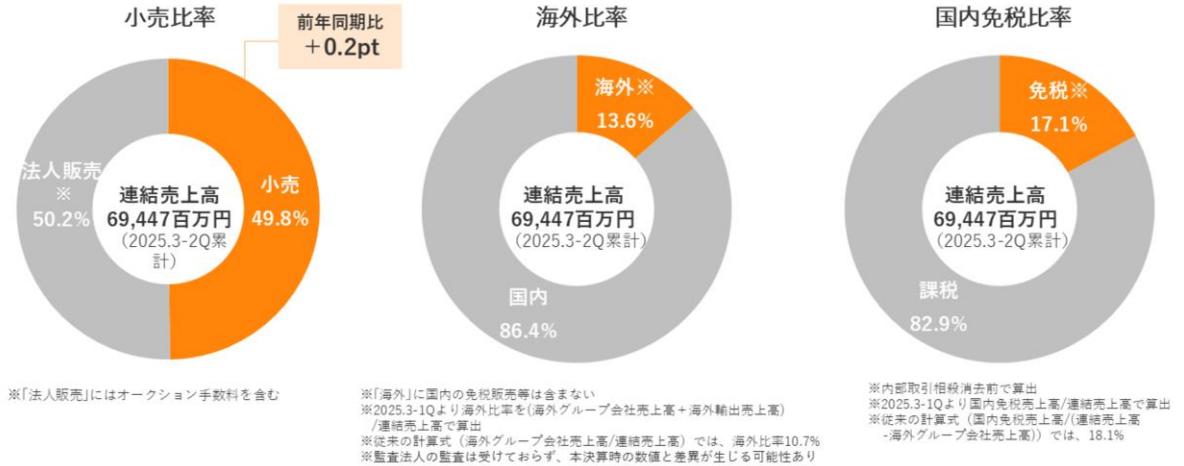
連結営業利益の分析です。

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】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



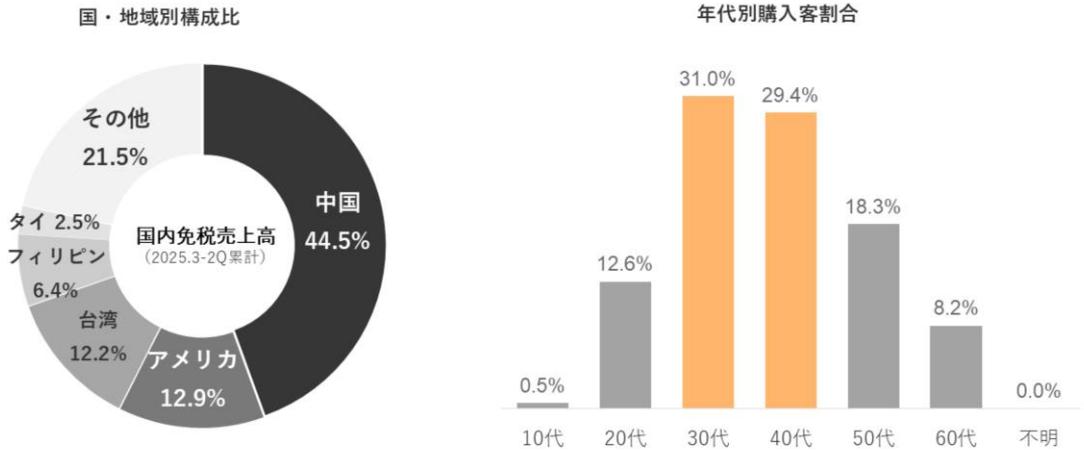
売上高の内訳です。

販売店舗の出店や訪日のお客さまの増加等により、前年同期比0.2ポイント上昇し、49.8%になりました。

海外比率と国内免税比率は、それぞれ13.6%、17.1%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」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. 20

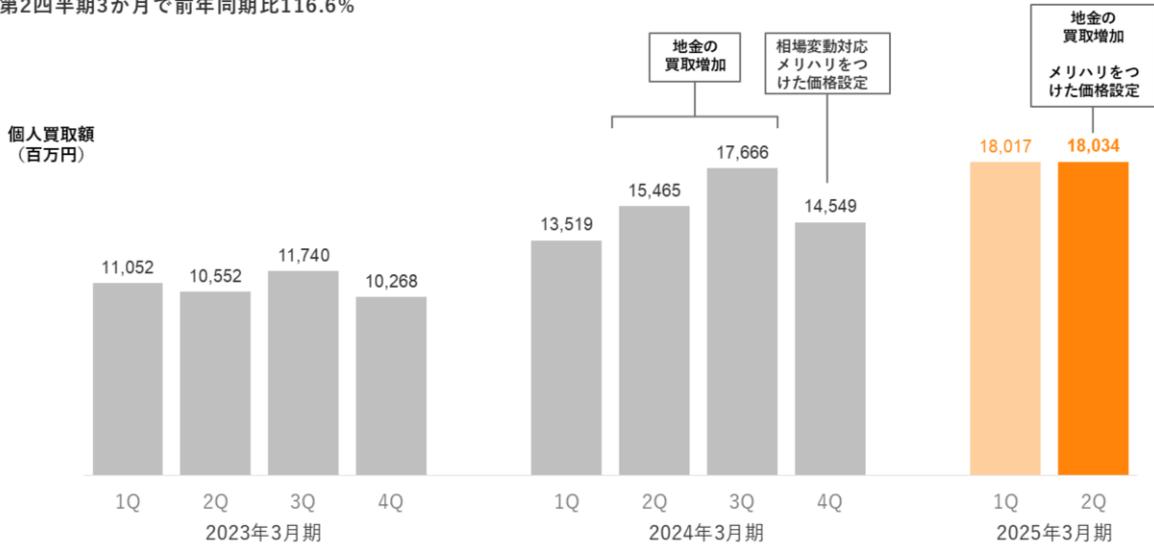
国内免税(連結)の内訳はご覧のとおりです。

「KOMEHYO」と「BRAND OFF」が出店している中国・香港・台湾・タイのお客さまによる売上合計が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、お客さま一人あたりの買取額が好調に推移し、第2四半期3か月で前年同期比116.6%



※個人買取額の経路：店舗買取、出張買取、イベント買取、宅配買取

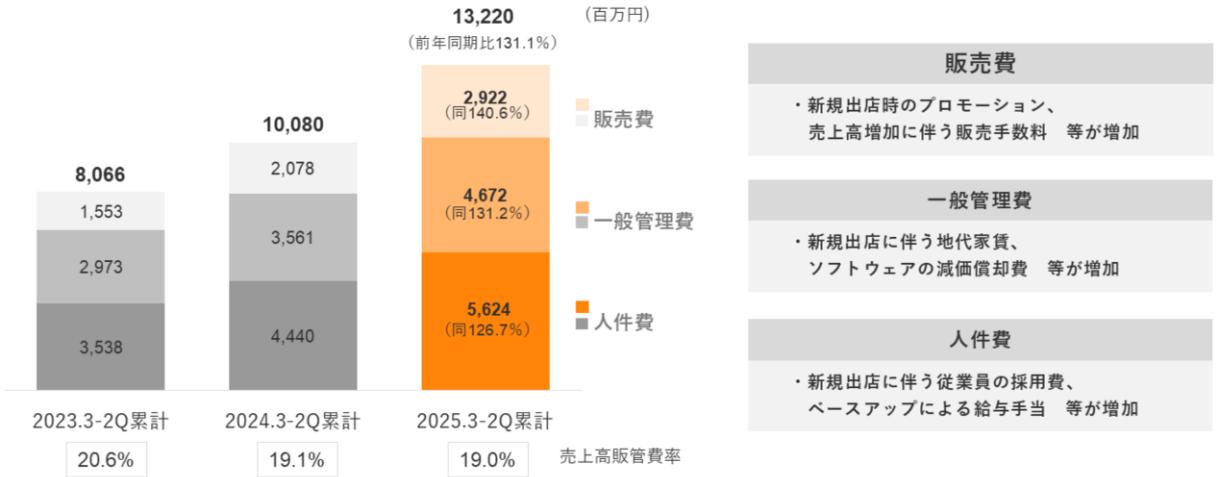
個人買取額の推移です。

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116%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、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19.0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年3月期末	2025年3月期2Q末	増減
流動資産	49,926	58,694	8,767
現金及び預金	15,208	15,472	263
棚卸資産	24,353	32,238	7,885
その他	10,364	10,983	618
固定資産	14,112	16,012	1,900
総資産	64,039	74,707	10,667
負債	35,269	43,794	8,524
有利子負債	27,733	35,543	7,809
その他	7,535	8,250	714
純資産	28,770	30,913	2,143
負債・純資産合計	64,039	74,707	10,667

- ・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が増加

### 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を強化し、売上高拡大の原資となる潤沢な在庫を確保できました。  
今後も、滞留期間や含み益を意識しながら、在庫を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  
相場変動に対応し在庫流動性を高めたことで、売上総利益率は1.7pt低下したものの、在庫回転率は維持



※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

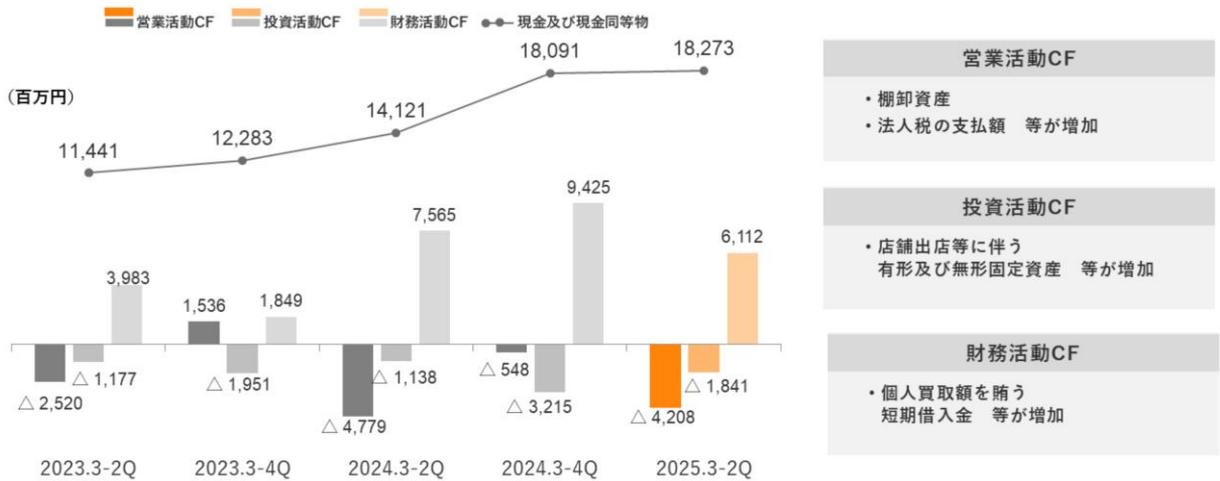
在庫回転です。

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。

相場変動に対応し、在庫流動性を高めたことで、売上総利益率は低下しましたが、在庫を充実させながらも、在庫回転率は維持しております。

## 連結キャッシュフロー

事業規模拡大や新規出店に備え棚卸資産の増加、法人税の増加等により、営業活動CFは資金支出  
個人買取が好調に推移し、借入金の増加等により、財務活動CFは大幅な資金収入



キャッシュ・フローの状況です。

新規出店等に備えた棚卸資産の増加、法人税の増加等により、営業CFは資金支出となりました。

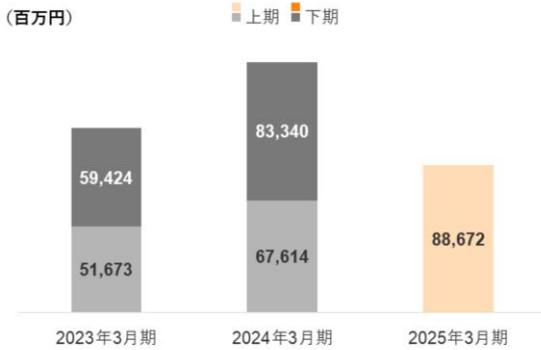
一番の繁忙期である年末・年始商戦に向けて、潤沢に在庫を確保することができております。

また、個人買取が好調に推移し、借入金が増加したこと等により、財務CFは大幅な資金収入となりました。

## 連結総流通量(GMV)の推移

当社のビジネス規模を示すGMV※が、リレーユースの推進を示す指標。前年同期比131.1%と過去最高GMVの成長は、事業の成長と中長期の収益性向上につながる

### ■ 総流通量 (GMV) (連結)



- ・ 連結売上高が大幅伸長
- ・ オークションGMV (出来高) の拡大
  - KOMEHYOオークション  
会員数・出品数の増加により、出来高増
  - ジャパンブランドオークション (JBA)  
買取品の出品により出来高増を目指す、BRAND OFFの買取専門店の出店は、計画比70.6%で推移  
リアルオークション(JBA金沢)が好調に推移し出来高増
- ・ 検品事業による関与GMVが増加
  - 「楽天ラクマ」と提携し、検品事業を  
2024年1月より本格提供開始

※GMVは、連結売上高をベースにグループ会社のオークションでの売上高や出来高、検品事業の出来高や手数料売上高等を加算減算して簡便的に算出しております

連結総流通量の推移はご覧のとおりです。

上期は前年同期比131.1%と過去最高となりました。  
GMVの成長は、事業の成長と中長期の収益性向上につながります。

### 3. 2025年3月期第2四半期累計 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2四半期累計 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

**35,992** 百万円

前年同期比  
124.4%

売上高

**67,229** 百万円

前年同期比  
132.3%

営業利益

**2,962** 百万円

前年同期比  
94.8%

### タイヤ・ホイール事業 (TW事業)

売上高

**2,194** 百万円

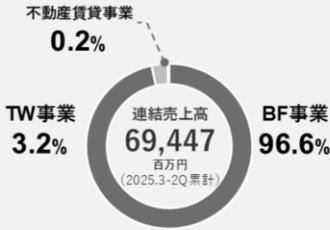
前年同期比  
113.1%

営業利益

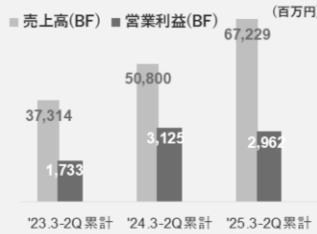
**29** 百万円

—

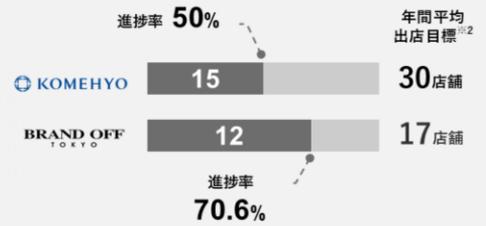
### 売上高構成比



### 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. 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2四半期累計 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、タイヤホイールのセット販売が好調。中古売上高が増加し利益率が改善

(百万円)	'25.3-1Q	前年同期比	'25.3-2Q	前年同期比	'25.3-2Q 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%	67,229	132.3%
	営業利益	2,106	125.1%	855	59.3%	2,962	94.8%
	営業利益率	6.5%	-	2.5%	-	4.4%	-
タイヤ・ ホイール	売上高	1,111	110.1%	1,083	116.3%	2,194	113.1%
	営業利益又は 営業損失(▲)	▲3	-	33	-	29	-
	営業利益率	-	-	3.1%	-	1.3%	-
不動産賃貸	売上高	82	115.0%	93	130.1%	175	122.5%
	営業利益	27	125.9%	30	144.3%	58	135.1%
	営業利益率	33.2%	-	33.2%	-	33.2%	-

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  
672億2900百万円、営業利益は29億6200万円、  
タイヤ・ホイール事業の売上高は21億9400万円、  
不動産賃貸事業の売上高は1億7500万円となりました。

タイヤ・ホイール事業は12年ぶりに営業損益が黒字化しま  
した。

## 店舗展開 | グループ全店267店舗（2024年9月現在）

第2四半期累計で、買取専門店を中心にグループで34店舗（第2四半期では17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 1973	WORM	SELBY.	Craft	U-ICHBAN
旗艦店	6	3	1				
販売店	2 (2)		6	3			
買取併設店	19	3			2	10	2
買取専門店	141 (4)	10 (1)					
FC買取専門店		36 (8)					
海外	6	17 (2)					
合計	174	69	7	3	2	10	2



※( )は、2025年3月期第2四半期での増減数

グループの店舗数はご覧のとおりです。

第2四半期では国内外に17店舗出店いたしました。

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4ポイント上昇



※1 2025年3月期第2四半期累計 ※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4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1ポイント上昇して42%になりました。

## KOMEHYO | 販売強化の状況

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  
アメリカに会社を設立し、現地の新規法人開拓を開始

## 国内

KOMEHYOららぽーと愛知東郷



ショッピングモール内での買取併設店オープンに挑戦  
2024年9月に、認知度の高い愛知県で、買取併設店  
「KOMEHYOららぽーと愛知東郷店」(約231㎡)を出店

## 海外

北米で開催された展示会



2024年7月 KOMEHYO USA inc. を設立  
国内在庫を輸出し、展示会や相対取引による法人販売を開始。  
新規取引先の開拓を進めるとともに、来期以降の個人買取開始  
に向け体制を整備

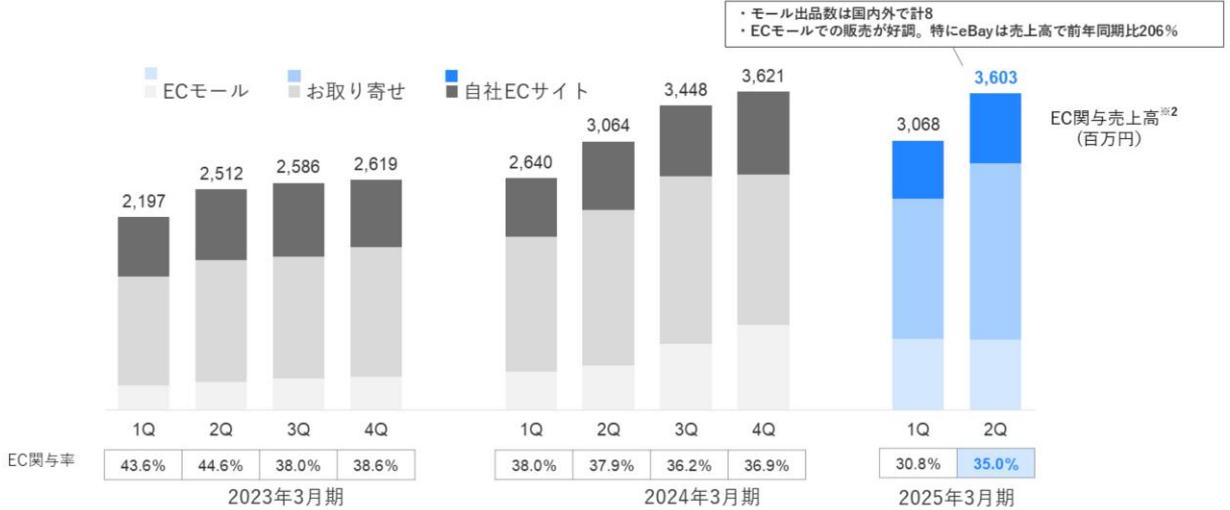
事業会社コメ兵の販売強化の状況です。

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ました。  
現地で法人販売を開始し、新規取引先の開拓を進め、  
2025年4月以降に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

お客さま数およびお一人あたりの単価上昇により、EC売上高は第2四半期3か月で前年同期比117.6%  
買取好調に伴いEC在庫が充実したことで、お取り寄せによる販売額が前四半期比125%と伸長し、EC関与率<sup>※1</sup>も上昇



※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. 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。

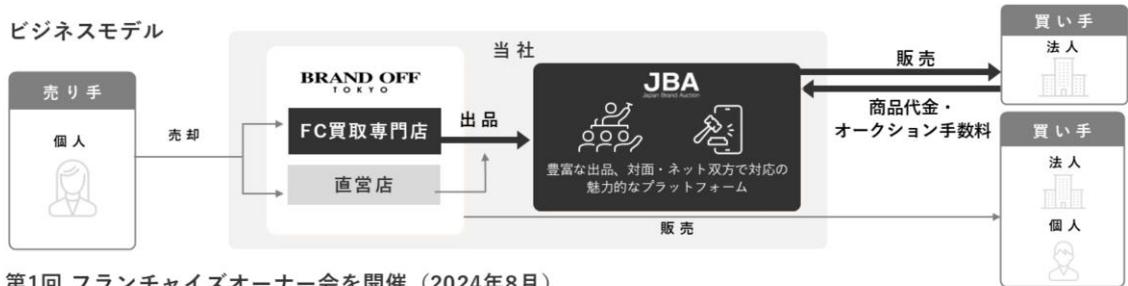
お客さま数の増加と、お客様お一人あたりの単価上昇により、EC関与売上高は前年同期比117.6%でした。

EC在庫が充実したことにより、お取り寄せの売上高が前四半期比125%と伸長し、EC関与率35%と上昇しました。

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

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



### ■ 第1回 フランチャイズオーナー会を開催（2024年8月）



#### 概要

- 共創による事業成長を促進するための強固なパートナーシップ構築を目的に、本部とオーナー様同士の交流や懇親ならびに成功体験の共有等により、互いに学び合う場として開催
- オーナー様をはじめ総勢79名が参加

#### 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
- 出店後には、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、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。

8月には、第1回フランチャイズオーナー会を開催しました。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 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2四半期3ヵ月で前年同期比184%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2四半期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、店舗への集客効果にもつながっている

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

### 出店

BRAND OFF  
Causeway Bay Kai Chiu Road店  
(香港)



BRAND OFF  
Sha Tin Citylink店  
(香港)



香港に買取併設店を2店舗オープン（香港内12店舗目）  
出店余地があり、今後も積極的に展開していく

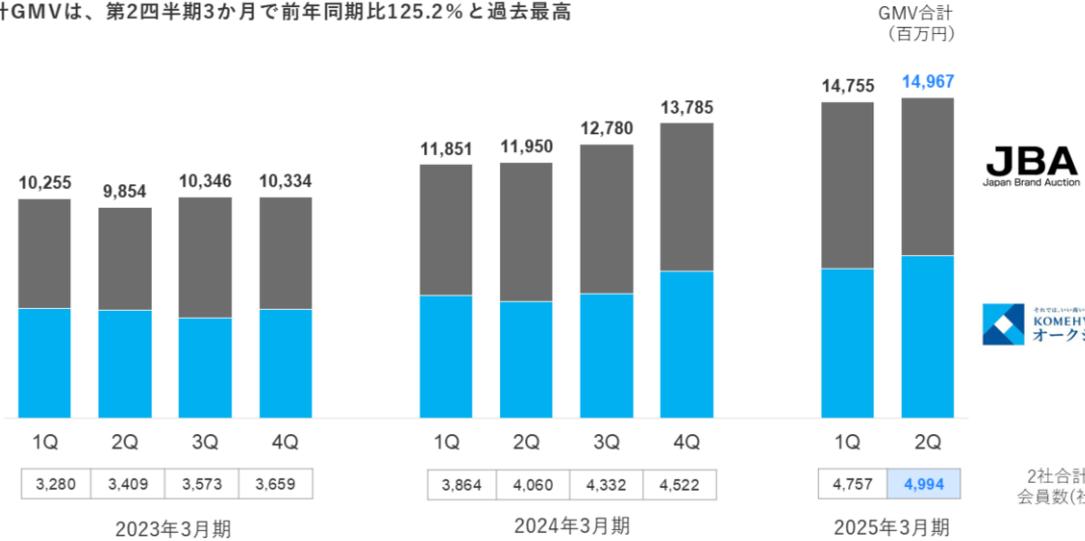
事業会社K-ブランドオフの小売り分野の状況です。

「BRAND OFF 銀座本店」を中心に免税売上高は、第2四半期3ヵ月で前年同期比184%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。

**JBA** | 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2四半期3か月で前年同期比125.2%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。

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。

第2四半期3か月の2社合計のオークション出来高は、前年同期比125.2%で過去最高になりました。



## タイヤ・ホイール事業の概況

ホイール価格改定前の特需によるタイヤ・ホイールのセット販売、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、売上高が伸長。個人買取好調による潤沢な在庫を確保し、中古売上高が上昇したため、利益率は改善

### クラフト

- ・ 買取り/下取り
  - ・ 販促強化により、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
  - ・ ホイール価格改定前の特需により、タイヤとホイールのセット販売数・カスタム件数が伸長

### オートパーツジャパン

- ・ EC売上高は、前年同期比で新品が109%、中古が103%と好調に推移
- ・ ECの販促施策見直しで、利益率が改善
- ・ 中古ホイールに新品タイヤを装着したセット商品の販売が価格面の優位性から好調

### 4×4エンジニアリングサービス

- ・ 新品ホイールの納期遅延の解消が売上高に寄与
- ・ ブラッドレーシリーズのサイズ拡充。国内外の新規パートナーの開拓につなげている
- ・ 利益率の高いブラッドレーシリーズ、Air/Gシリーズの販売数が伸長
- ・ 取引先は、ASEANや欧米など現在12か国に拡大。海外売上高比率向上に向け、市場を開拓



全店舗で下取り、買取りを強化



ささげ効率化によりECモールへの出品数が拡大



展示会等で国内外に製品をアピールし商品のブランディングを強化

タイヤ・ホイール事業の概況です。

ホイール価格改定前の特需により、タイヤ・ホイールのセット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、売上高が伸長しました。

個人買取が好調で、潤沢な在庫を確保できたため、中古売上高が上昇し、利益率は改善しました。

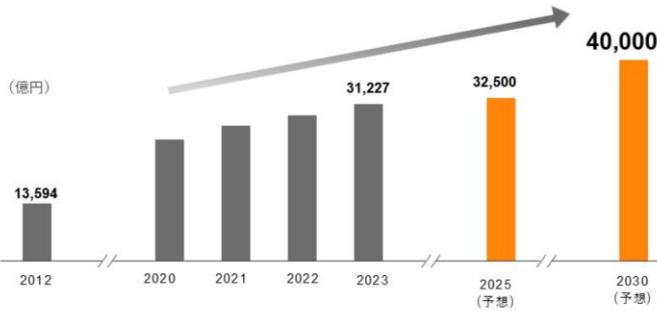
## 4. 今後の見通し 及び 中期経営計画達成に向けた取り組み

最後に、今後の見通し 及び 中期経営計画達成に向けた取り組みについて、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
- ・ 「モノを大切に使う」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

※「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。

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。

## ブランド・ファッション事業 下期の想定

BF事業

主力商材の相場動向予測を踏まえ、売上総利益率は想定を下回るものの、売上高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		下期の見込み	
 JEWELRY	国内の金小売価格とブランドジュエリーは緩やかな右肩上がりで推移する見込み。色石、ダイヤモンドの相場は、基本的に横ばいまたは緩やかな下降傾向となるものの、メレダイヤと高品質なアイテムに関してはニーズが高く、上昇傾向が続く見込み	仕入	<ul style="list-style-type: none"> <li>高額品を中心に時計・バッグの個人買取客単価は軟調となる可能性あり。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など、小売の成長につながる仕入れを積極的に行うことで集客力のある魅力的な店舗を維持していく。</li> <li>国内の金小売価格の高騰により、地金の買取りが増加傾向</li> </ul>
 WATCH	小売が伸びる12月に向けて、緩やかに上昇する見込み。例年年末と3月末は、相場が軟調に推移する傾向があるため、海外の市況を注視しながら仕入をコントロールしていく。特に500万円以上の超高額品は、不安定な状況が続く見込み	売上高	<ul style="list-style-type: none"> <li>交叉比率をKPIに法人販売を活用しながら、引き続き在庫の流動性を高めていく。また、潤沢な在庫を背景に店舗への在庫量を増やし、魅力的な店舗づくりと顧客基盤を活用した国内での販売強化に取り組むことで、計画以上の売上高を目指す。</li> <li>M&amp;Aした2社（アールケイエンタープライズとRs-JAPAN）の売上高は、第4四半期から計上</li> </ul>
 BAG	高額アイテムは、直近横ばいまたは下降傾向で推移し、引き続き不安定な状況。訪日外国人の動向や業界内の小売りの状況により軟調に推移する可能性あり。1次流通の価格上昇が続いていたこともあり、今後「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ていく想定	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、個人買取と免税売上高を含めた小売りの状況によっては、売上総利益率は前期の下期と同程度になる可能性あり。</li> <li>個人買取及び小売りの強化を継続し、売上高を伸ばすことで、売上総利益を積み上げつつ、売上総利益率の向上を目指す</li> </ul>
 FASHION	若年層や訪日外国人の古着・ヴィンテージ人気によりラグジュアリーアイテムは単価上昇。1次流通の値上げもあり、引き続き緩やかに相場は上昇していく見込み。冬物衣料は前年よりは動いているが、例年と比較すると動きは緩やか	営業利益	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上高増加による売上総利益の増加に加え、必要な成長投資を継続しながら販管費をコントロールすることで、営業利益の確保を目指す</li> </ul>

ブランド・ファッション事業の下期の想定は、ご覧のとおりです。

主力商材の相場動向予測を踏まえますと、売上総利益率は想定を下回るものの、売上高を伸ばすことで売上総利益の確保を目指してまいります。

## 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



オフィスでの個人買取



2024年11月4日オープン  
KOMEHYO  
Bukit Bintang Kuala Lumpur  
(マレーシア)

シンガポール2店目



2024年11月7日オープン  
KOMEHYO  
Plaza Singapura店  
(シンガポール)

初のヴィンテージ専門店



2024年12月上旬オープン予定  
KOMEHYO  
VINTAGE TOKYO  
(東京都渋谷区)

買取併設店



2024年10月4日オープン  
BRAND OFF  
大阪梅田店  
(大阪府大阪市)

買取併設店



2024年10月19日オープン  
BRAND OFF  
Hang Hau East Point City店  
(香港)

国内の旗艦店は、来期以降の出店を予定

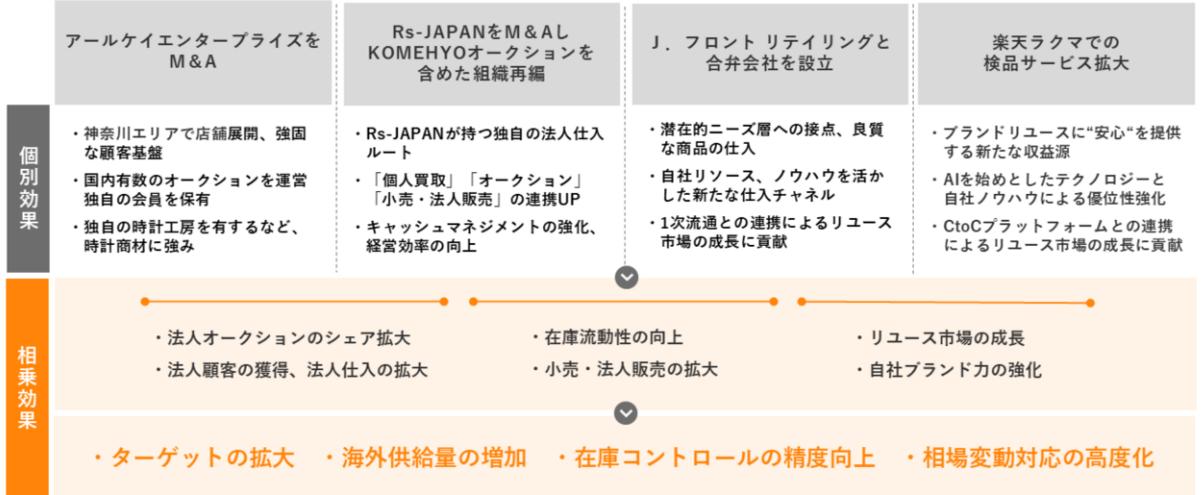
国内外での出店はご覧のとおりです。

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。

今後も個人買取及び小売の強化にむけ、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まいります。

## 持続的な成長に向けた投資・施策

2028年3月期の売上高2,500億円、営業利益150億円達成に向けて、基本方針に沿った取り組み、投資を実施  
競争優位性の高まりと事業の推進力向上により、高い成長率を維持する



持続的な成長に向けた投資・施策は、ご覧のとおりです。

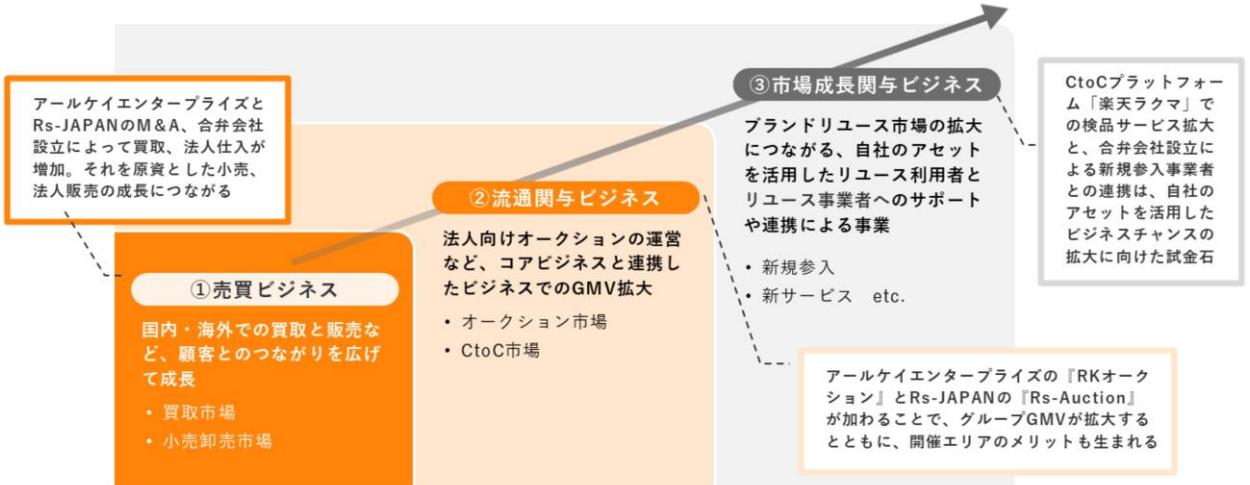
2件のM&Aの他、他社とのアライアンスに取り組んでおります。

これらを通して、より一層 競争優位性を高めることで、ブランドファッション事業の推進力を向上させ、高い成長率を維持してまいります。

## 3つのビジネス推進によるリユース市場でのシェア拡大

M&AやJ、フロントリテリングとの合併会社設立などの投資は、ブランドリユース市場の広がりに合わせて自社の成長領域の拡大につながる

### ■ ブランド・ファッション事業領域拡大イメージ（中期経営計画「Beyond the 80th year milestone」より）



今回のM&A及び合併会社設立や検品サービスの拡大はブランドリユース市場の広がりに合わせて自社の成長領域の拡大につながります。

まず、①売買ビジネスとして、M&A、合併会社設立によって、買取、法人仕入が増加するため、それを原資とした小売、法人販売の成長につながります。

②流通関与ビジネスとして、M&Aした2社が持つ法人向けオークションが加わることにより、グループGMVが拡大します。

③市場成長関与ビジネスとして、合併会社設立と検品サービスの拡大は、自社のアセットを活用したビジネスチャンスの拡大に向けた試金石と考えております。

## 資本コストを意識した経営の推進

2社のM&A、合併会社設立、検品サービスの拡大は、ROE18%以上を達成するために必要な「売上総利益率の向上」「在庫のコントロール」「事業成長に合わせた借入の活用」につながる取り組み

■ ROE向上のための取り組み（中期経営計画「Beyond the 80th year milestone」より）



借入の増加により自己資本比率は一時的に低下  
在庫とキャッシュの流動性を高めることで借入を抑制し、中期経営計画期間で自己資本比率を改善

■ 方針・計画（中期経営計画「Beyond the 80th year milestone」より）

ROE **18%**以上

自己資本比率 **45%**目安

配当性向 **20%**程度

今回のM&A及、合併会社設立及び検品サービスの拡大は、ROE18%以上を達成するための取り組みとして、「売上総利益率の向上」「在庫のコントロール」「事業成長に合わせた借り入れの活用」に寄与します。

## 具体的な取り組み① M&A：アールケイエンタープライズ

2024年10月23日に、ブランドリユース及び質業を営んできたリユース業界内でも歴史と実績のあるアールケイエンタープライズ及び子会社RODEO DRIVE JAPAN CO.LIMITEDの全株式を取得

### ■ 事業の特徴と想定されるシナジー

#### 幅広いチャネルと強固な顧客基盤

- 販売、買取り、質を行う「Rodeo Drive」を神奈川県エリアを中心に国内8店舗、海外(香港)1店舗展開。神奈川県エリアでの高い認知度を誇る
- 国内有数の法人向けオークション「RKオークション」を運営。特に質事業社との繋がりが業界随一



Rodeo Drive



RK AUCTION

#### 専門性の高い人材

- 自社で時計修理工房を所有する等、時計商材に強み
- 70年以上の歴史と実績により積み重ねたブランドリユース業界における経験豊富な人材が多数在籍



#### ブランド・ファッション事業の加速度的な成長と競争力の強化に

神奈川県エリアを中心とした  
買取・小売の強化

オークション事業の拡大に伴う  
法人チャネルの強化

相場が不安定な時計商材における  
相場対応の高度化

アールケイエンタープライズのグループ化により、想定されるシナジーはご覧のとおりです。

買取・小売の強化、法人チャネルの強化、相場対応の高度化により、ブランド・ファッション事業の加速度的な成長と競争力の強化を目指します。

## 具体的な取り組み② M&A：Rs-JAPAN/KOMEHYOの組織再編

2024年11月1日に当社の連結子会社である株式会社コメ兵が、主に法人向けに中古ブランド品の仕入れ・販売を行い、国内有数の法人オークション「Rs-Auction」を運営する株式会社Rs-JAPANの全株式を取得<sup>※1</sup>

### ■ 事業の特徴と想定されるシナジー

#### 法人に特化したネットワーク

- ・ リユース事業者の査定をオンラインでサポートするネットワークを持ち、法人仕入につなげている
- ・ オークションを通じたリユース事業者との連携

#### 専門性の高い人材

- ・ 法人間取引において、ブランドリユース業界における経験豊富な人材が多数在籍
- ・ 主にバッグの販売力に強み

### ■ 組織再編の効果



株式会社コメ兵に大規模オークション事業が加わることで、「個人買取」「オークション」「小売・法人販売」の運動性が向上

ブランド力を活かした法人チャネルの強化

キャッシュマネジメントなど経営効率の向上



#### バリューチェーンの強化による収益性の向上

仕入の柔軟性向上

在庫の効率化

法人オークションの拡大

※ 2025年2月1日に、コメ兵を存続会社、Rs-JAPANを消滅会社とする吸収合併を予定

©Komehyo Holdings Co., Ltd. 46

Rs-JAPANのグループ化により、想定されるシナジーはご覧のとおりです。

仕入れの柔軟性向上、在庫の効率化、法人オークションの拡大に貢献し、バリューチェーンの強化による収益性の向上を目指します。

なお、2025年2月には、ブランド力を活かした法人チャネルの強化とキャッシュマネジメントなど経営効率の向上に資することを目的として、グループ内で組織再編を行う予定です。

### 具体的な取り組み③ J. フロント リテイリングとの合併会社設立

ブランドリユース市場に精通するコメ兵がアセットを提供することで、新たなターゲット層へのアプローチを推進

#### ■ ターゲット層のイメージ (中期経営計画「Beyond the 80th year milestone」より)



#### 新設会社概要

事業内容：①買取専門店を、大丸、松坂屋、パルコに展開し、顧客よりリユース品を買取り  
②買取ったリユース品をコメ兵に売却

設立：2025年3月を予定

事業開始：2025年夏（予定）

出資比率：J. フロント リテイリング株 51% / 株コメ兵 49%



※ 2024年11月13日に、合併会社の設立に関する合併契約を締結

©Komehyo Holdings Co., Ltd. 47

J. フロント リテイリング社との合併会社設立により、新たな仕入チャネルが加わります。

リユース市場に精通する当社だから提供できるアセットを提供することで、新たなターゲット層へのアプローチによって、魅力的な商品の仕入れ増加をを目指します。

具体的な取り組み④ **検品サービスの拡大**

Rakuten Rakuma × KOMEHYO

BF事業

楽天ラクマに提供してきた検品サービスの領域を2024年10月から拡大。市場成長関与ビジネスにより、リユース市場の成長に貢献

検品サービス  
「KOMEHYOカンテイ」

当社の保有する豊富なデータとAIなどのテクノロジーを活用し、  
CtoCブランドリユース領域の検品を行うサービス

これまで

「後から鑑定」のみ

「後から鑑定」は  
任意で、購入後に検品サービスを受けられる



※指定の配送方法等条件あり

これから

「後から鑑定」 + 「お届け前鑑定」

「お届け前鑑定」とは  
対象品<sup>※</sup> (400以上のブランド・20以上の楽天ラクマカテゴリ) を、全て鑑定



©Komehyo Holdings Co., Ltd. 48

楽天ラクマ様での検品サービス拡大の詳細は、ご覧のとおりです。

この取り組みにより、市場成長関与ビジネスを拡大し、健全なリユース市場の成長に貢献してまいります。

## 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、業績見通しの上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](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. 49

以上でご説明を終わります。

ご清聴ありがとうございました。