

2021年3月期 決算補足説明資料

2021年5月13日(木)

株式会社コメ兵ホールディングス

証券コード：2780（東証・名証二部）

経営企画本部 I R・広報部

T E L （052） 249-5366

目次

1. 会社概要
2. 2021年3月期 業績
3. 2021年3月期 取り組み
4. 中期経営計画
5. 株主還元

創る人に 敬意を

繋ぐ人に 感謝を

手にする人に 感動を

1. 会社概要
2. 2021年3月期 業績
3. 2021年3月期 取り組み
4. 中期経営計画
5. 株主還元

創る人に 敬意を

繋ぐ人に 感謝を

手にする人に 感動を

会社概要

社名	株式会社 コメ兵ホールディングス
設立	1979（昭和54）年5月 ※2020年10月持株会社体制に移行
本社	名古屋市中区大須3丁目25番31号
代表者	代表取締役社長 石原 卓児
資本金	1,803百万円
社員数	連結：940名 単体：16名（'21.03現在）
事業内容	グループ全体の経営企画・管理・マーケティング及び不動産事業
決算期	3月
株式	東証・名証二部（証券コード:2780 単元:100株）

グループのミッション

コメ兵ホールディングスグループは、持続可能な循環型社会に必要な存在として、「人」「モノ」「社会」それぞれのつながりの中で中継点の役割を果たし、“良質”・“価値”を未来へつなげていく取り組みを行ってまいります。

存在意義
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つくっていきます。

目指す姿
VISION

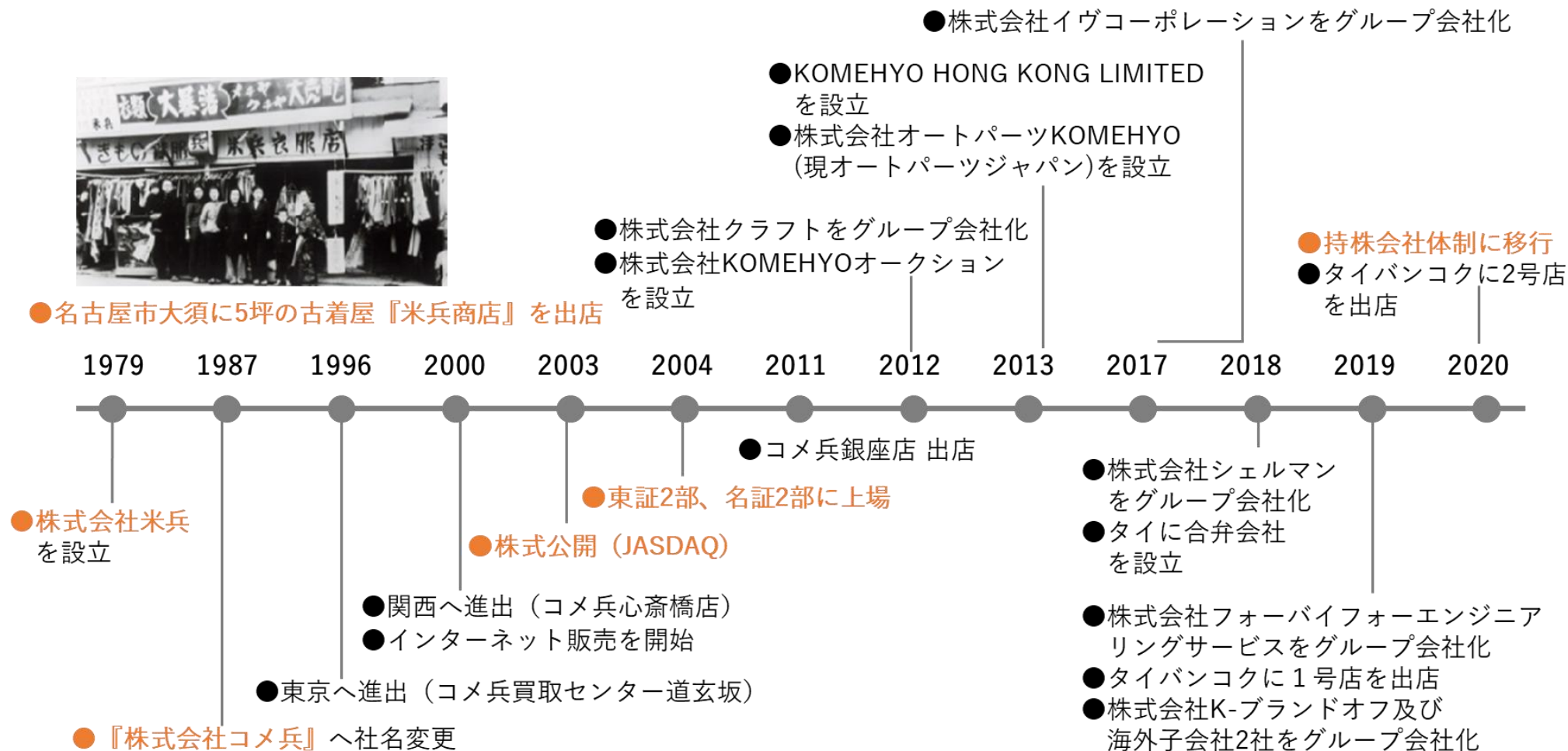
リレーユースを「思想」から「文化」にする。

価値観
VALUE

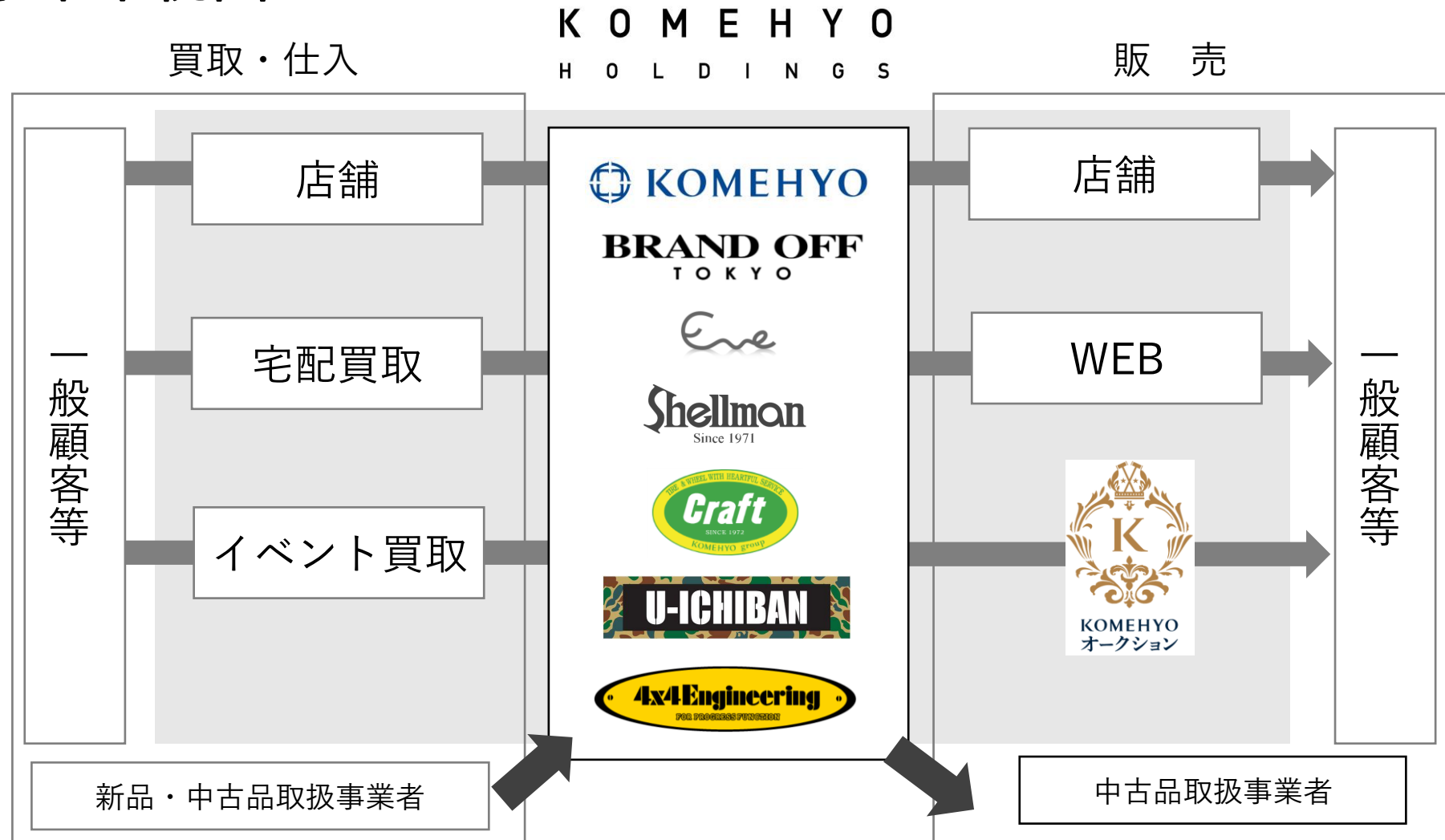
聴くことで受けとめる
自ら動く

話すことを大切にする
変えることを恐れない

沿革



事業系統図



1. 会社概要
2. **2021年3月期 業績**
3. 2021年3月期 取り組み
4. 中期経営計画
5. 株主還元

創る人に 敬意を

繋ぐ人に 感謝を

手にする人に 感動を

2021年3月期決算サマリー

【業績ハイライト】

連 結	4Q累計 (百万円)	前年同期比	HD単体※	4Q累計 (百万円)	前年同期比
売上高	50,723	88.2%	売上高	15,144	—
営業利益	590	—	営業損失	△493	—
親会社株主に 帰属する 当期純損失	△595	—	当期純損失	△1,262	—

※2020年10月より持株会社体制に移行いたしました。

【トピックス】

ブランド・ファッション事業

タイヤ・ホイール事業

KOMEHYO
EC関与率
13%アップ

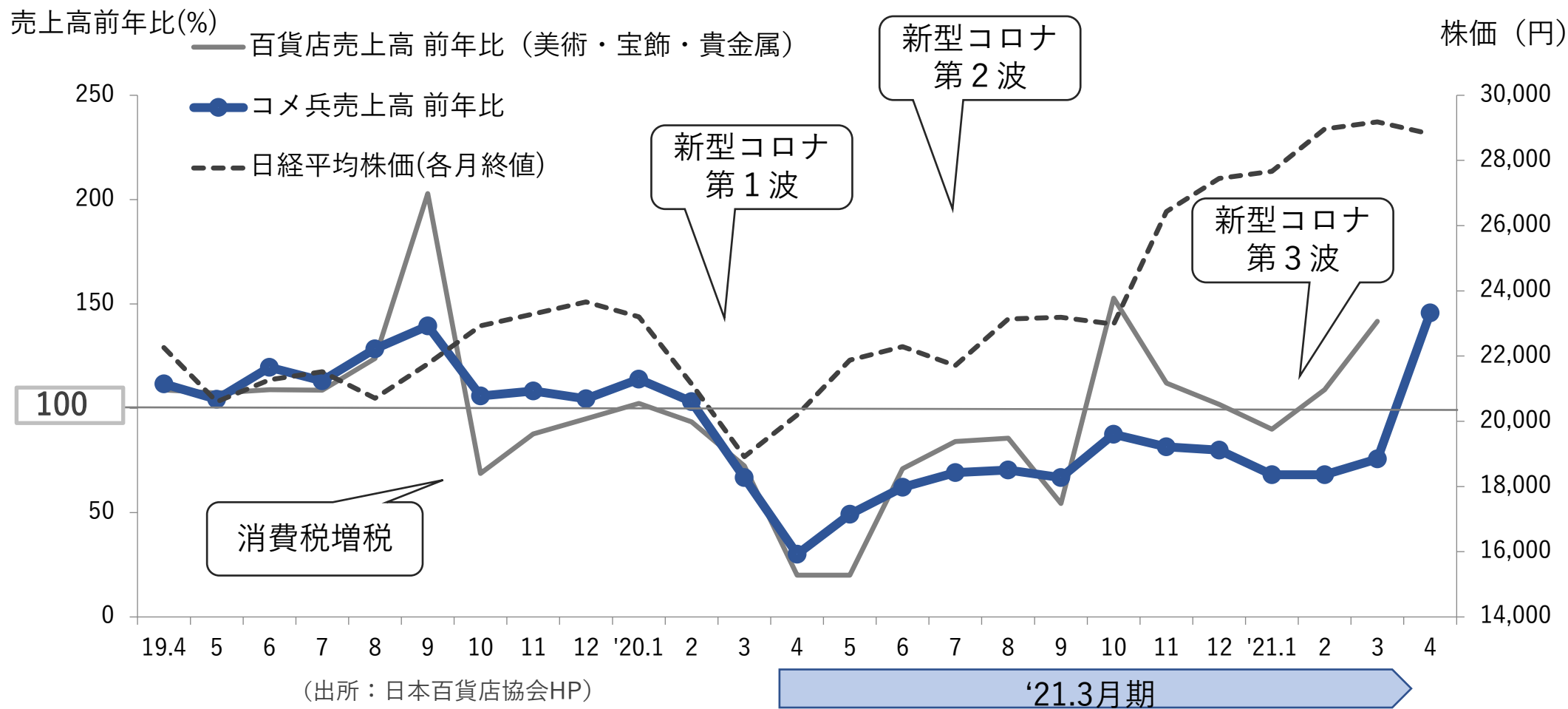
買取専門店
14店舗出店
(KOMEHYO 9)
(BRAND OFF 5)

タイ(バンコク)
中国(上海)に
KOMEHYO
出店

コール
センター
新設

ドレスアップ
ホイール
サマータイヤ
の販売強化

景気動向：新型コロナの影響大



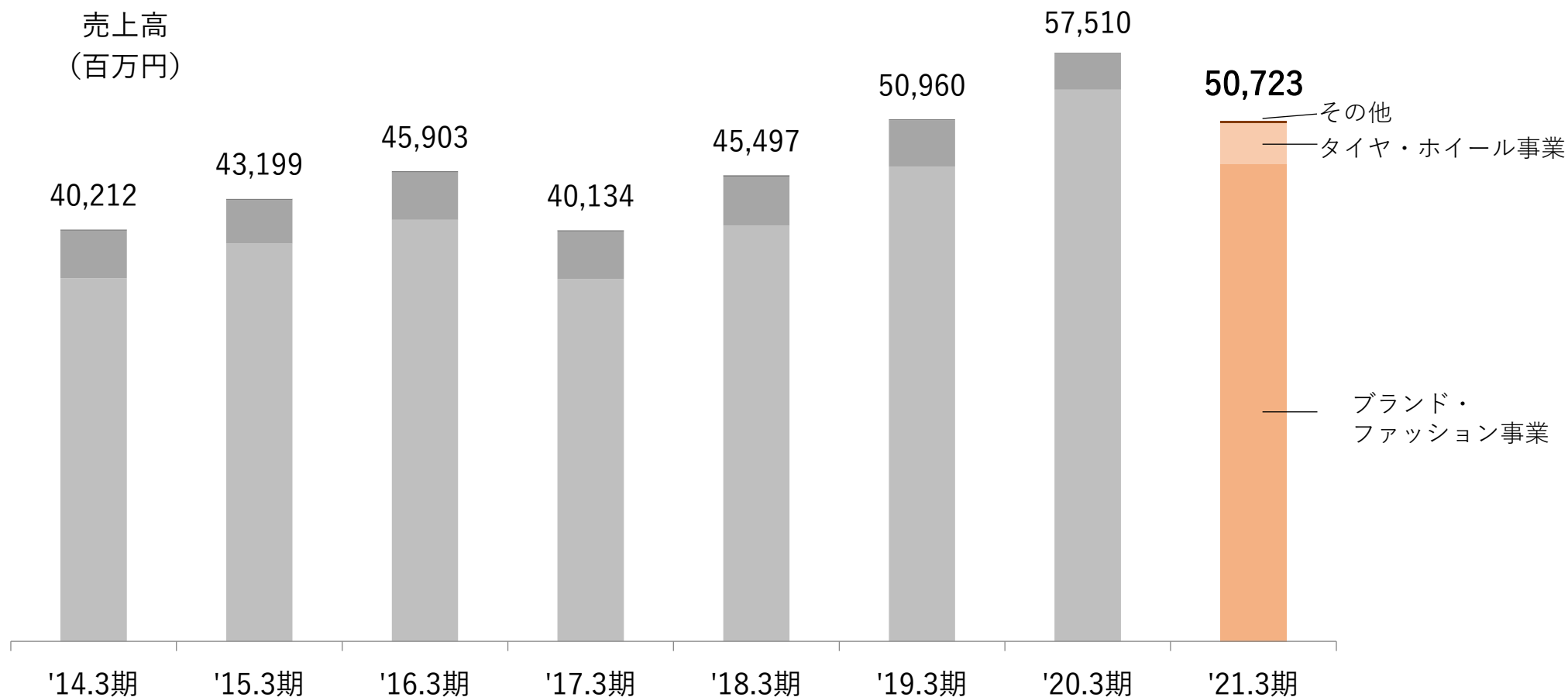
2021年3月期業績：減収ながら営業利益・経常利益は増益

(百万円)	‘19.3期	‘20.3期	‘21.3期	増 減	前期比
売上高	50,960	57,510	50,723	△6,787	88.2%
売上総利益	13,796	14,562	13,836	△726	95.0%
売上高 総利益率	27.1%	25.3%	27.3%	+2.0pt	—
販管費	11,936	14,265	13,245	△1,019	92.9%
営業利益	1,860	297	590	+293	198.5%
経常利益	1,826	9	431	+422	—
親会社株主に帰属 する当期純利益 又は親会社株主 に帰属する 当期純損失(△)	1,009	△234	△595	△361	—

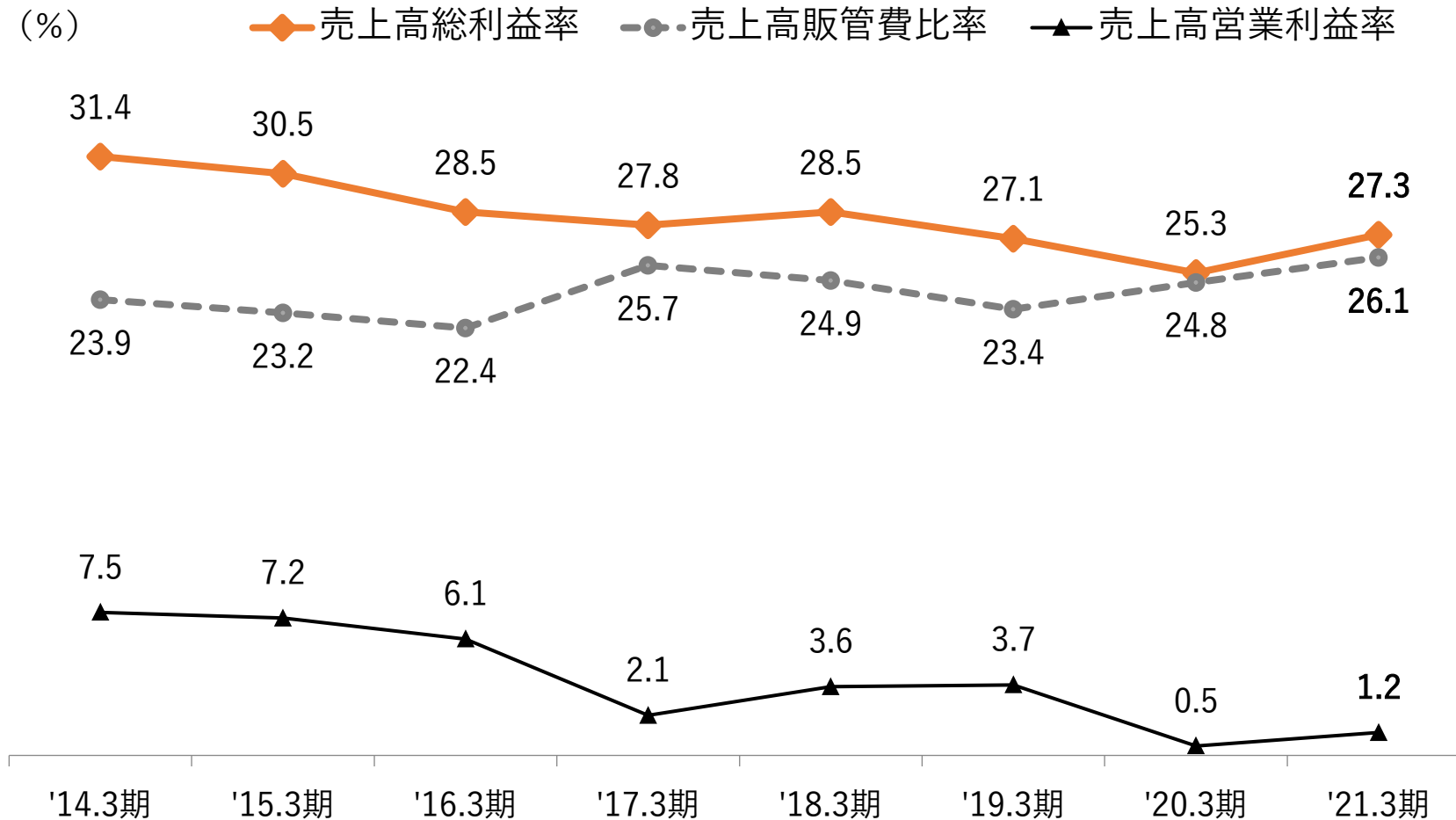
2021年3月期四半期毎業績：第3四半期より回復傾向

(百万円)	'21.3-1Q	前年 同期比	'21.3-2Q	前年 同期比	'21.3-3Q	前年 同期比	'21.3-4Q	前年 同期比
売上高	7,861	63.2%	12,957	84.7%	15,132	100.9%	14,771	99.9%
売上総利益	1,888	55.2%	3,385	92.2%	4,472	115.3%	4,090	114.0%
売上高 総利益率	24.0%	△3.5p t	26.1%	+2.1pt	29.6%	+3.7pt	27.7%	+3.4pt
販管費	2,748	82.6%	3,481	101.0%	3,453	92.8%	3,562	94.5%
営業利益又は 営業損失(△)	△860	—	△96	—	1,018	639.8%	528	—
経常利益又は 経常損失(△)	△937	—	△107	—	974	2207.3%	501	—
親会社株主に 帰属する四半期 純利益又は親会社 株主に帰属する 四半期純損失(△)	△1,229	—	△149	—	712	—	71	—

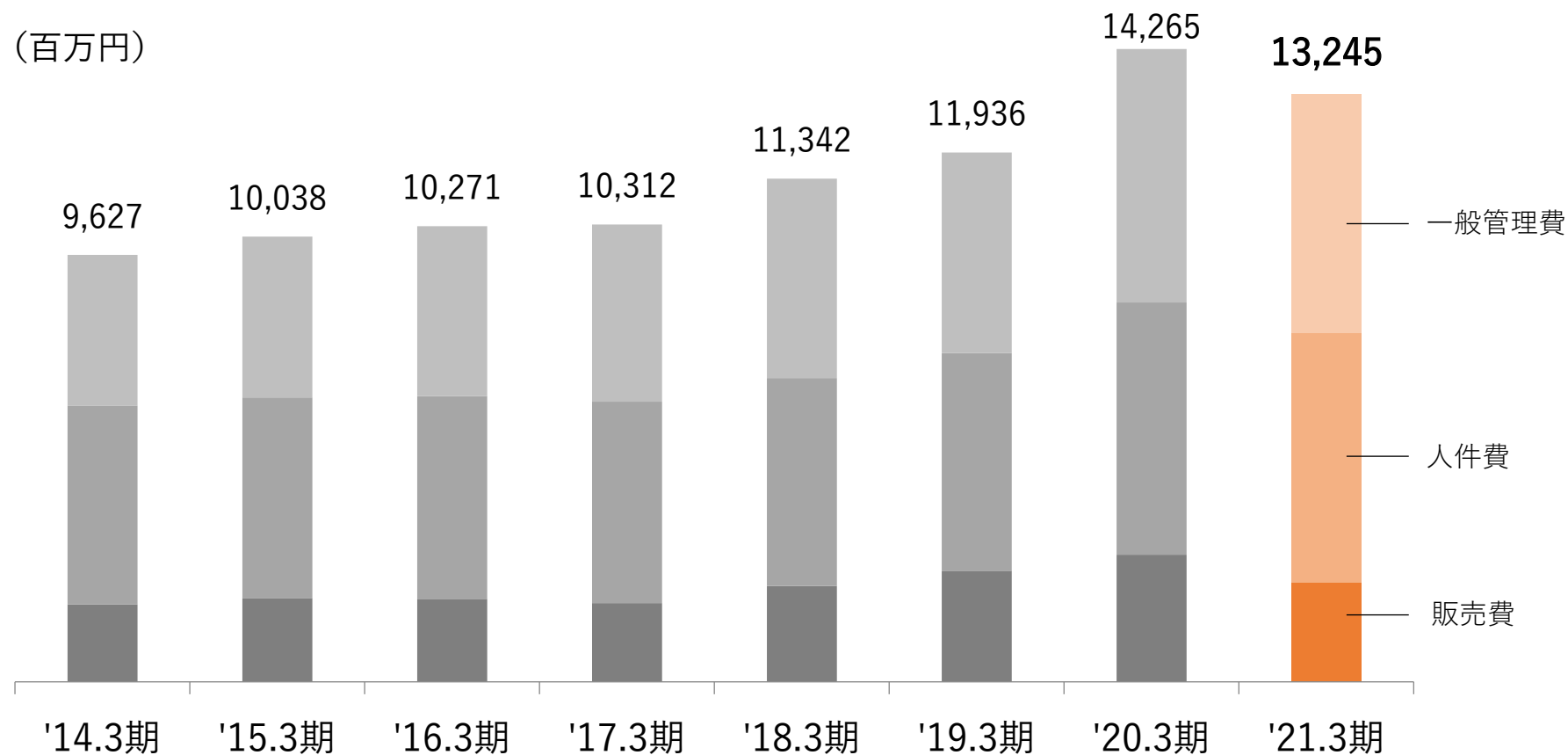
売上高推移：第1四半期の店舗休業等により減収



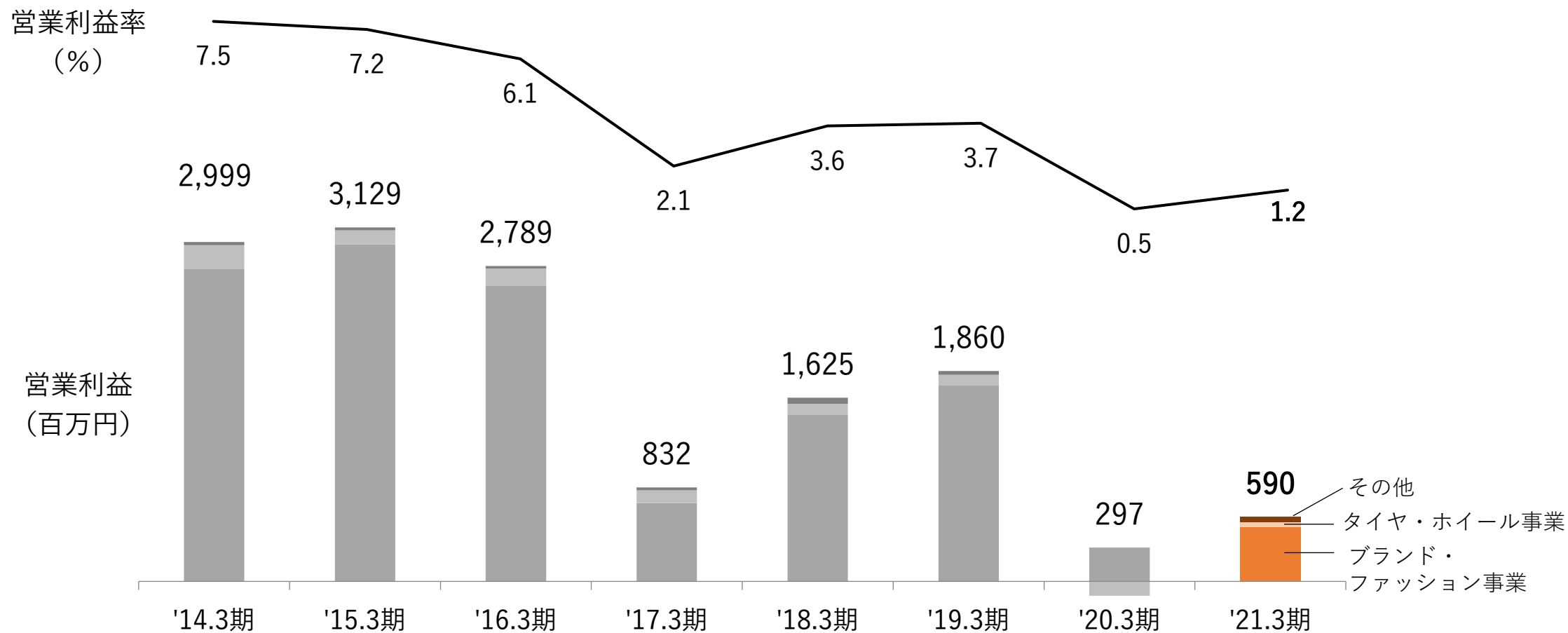
利益率推移：荒利率・営業利益率が上昇



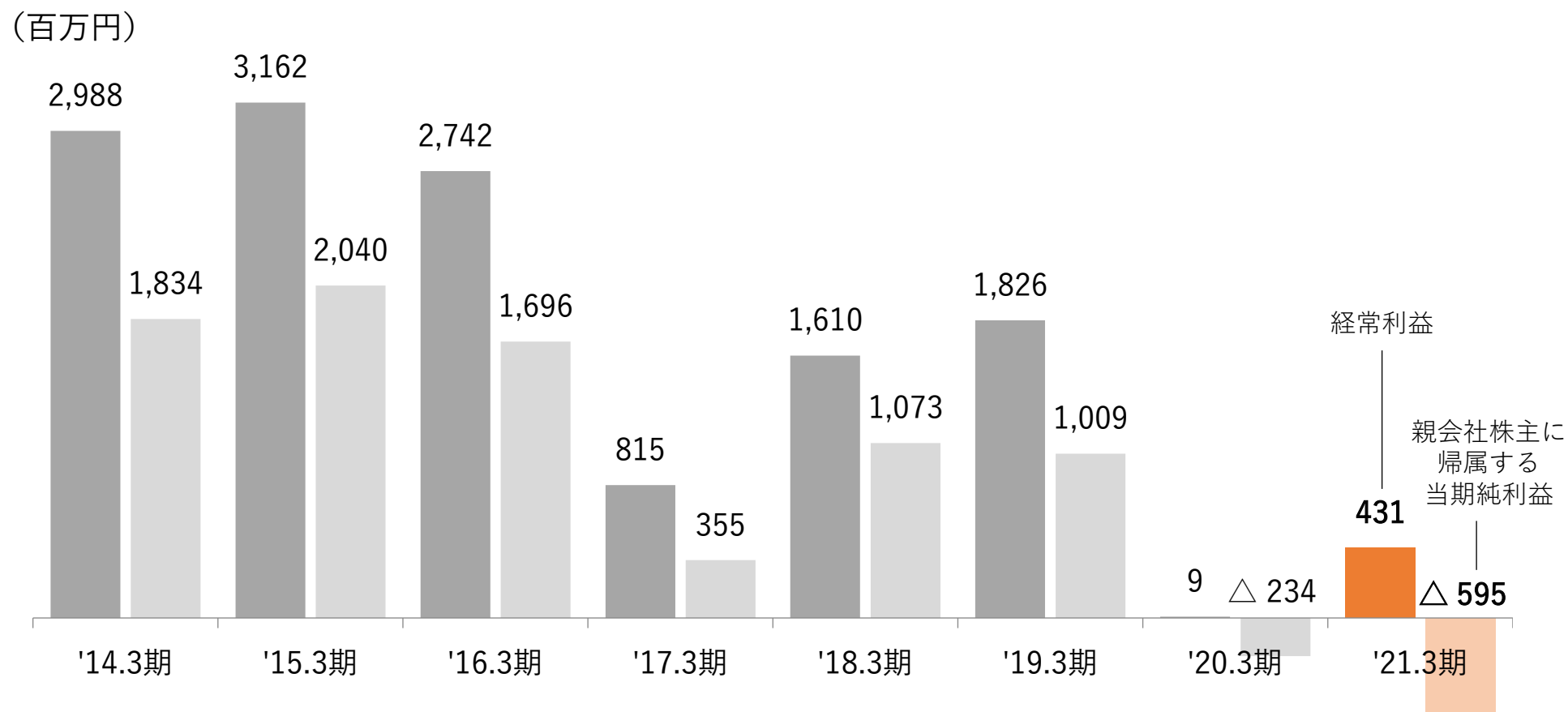
経費推移：広告宣伝費等の販売費を抑制



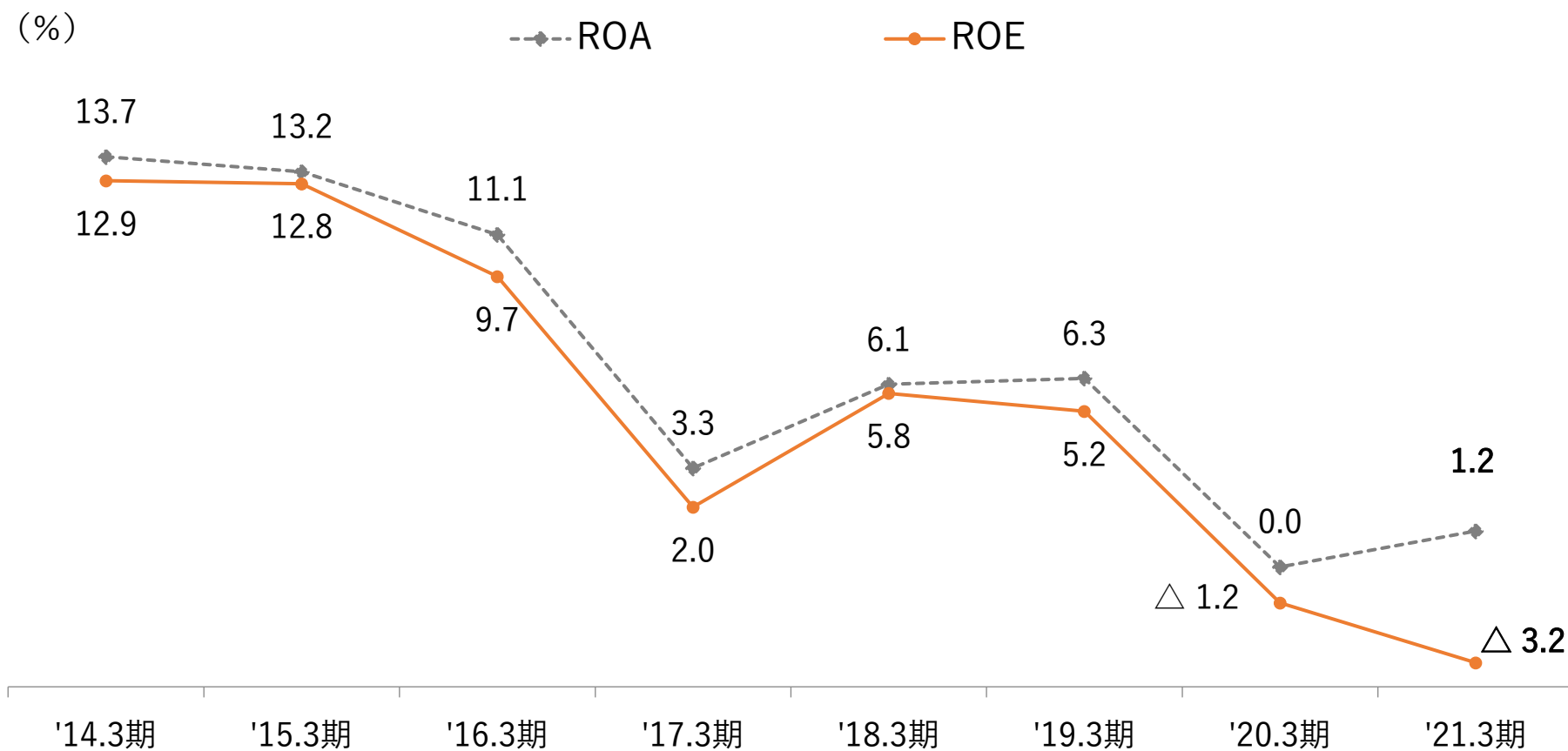
営業利益推移：増益



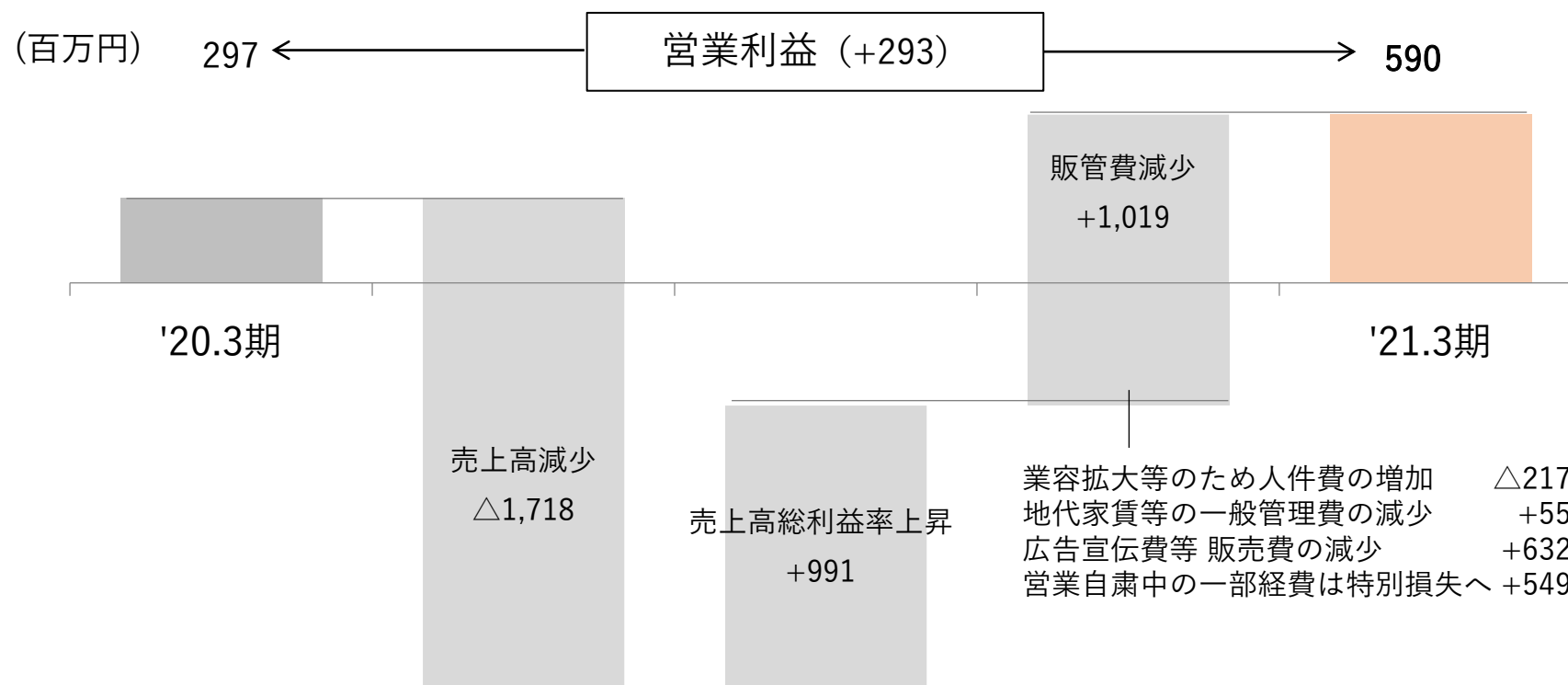
経常利益・当期純利益推移：特損等で当期純利益は減益



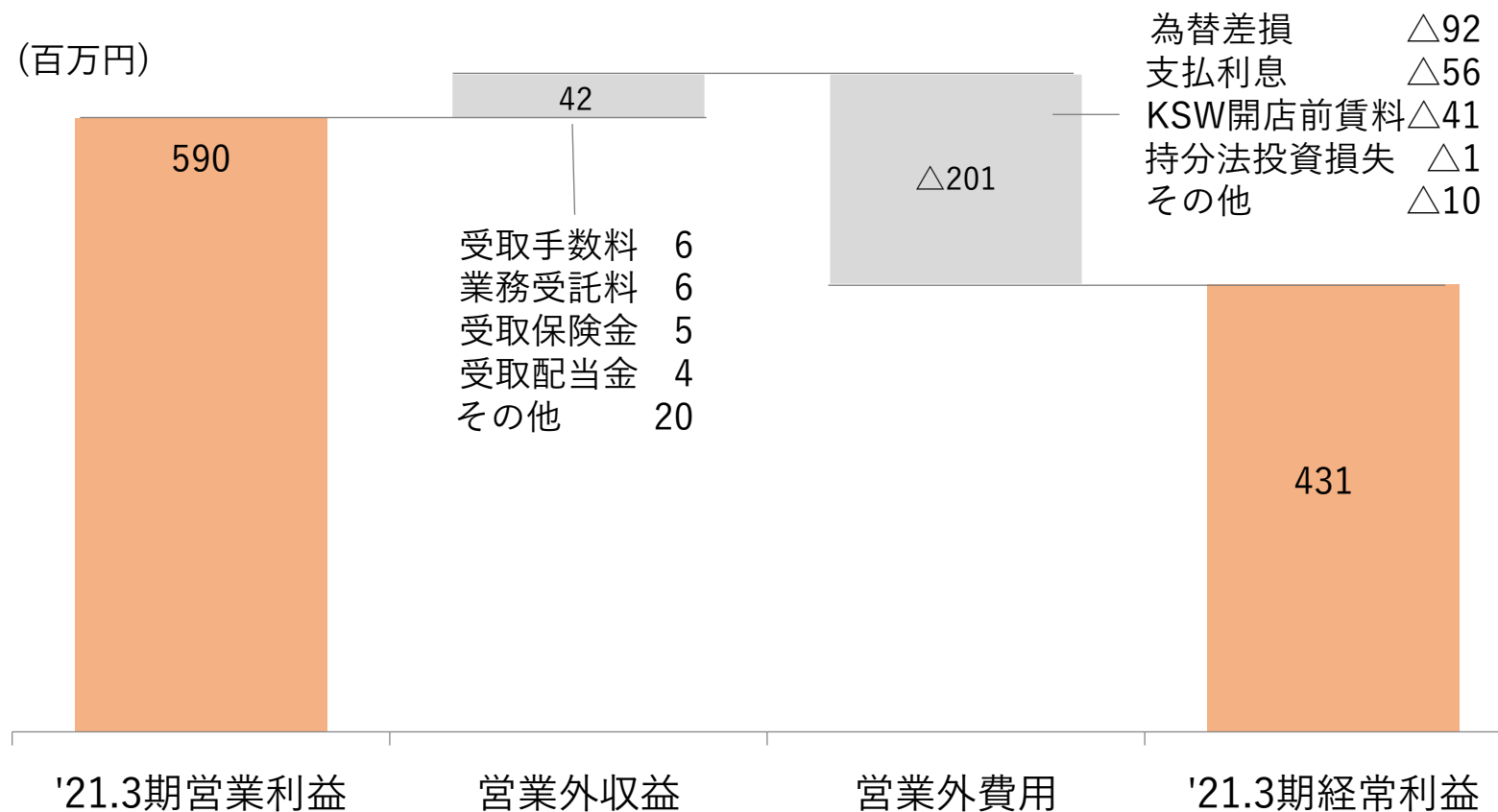
ROA・ROE推移



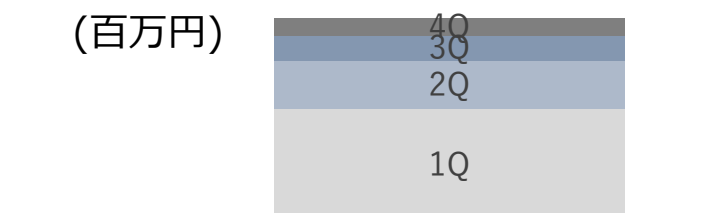
営業利益 増減要因



經常利益 増減要因



特別損益：4Qにのれん、不採算店舗の固定資産を減損

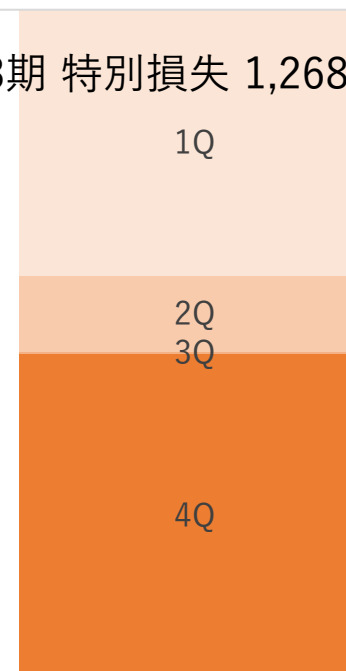


減損損失	614
臨時休業による損失	549
固定資産除却損等	72
賃貸借契約解約損	31

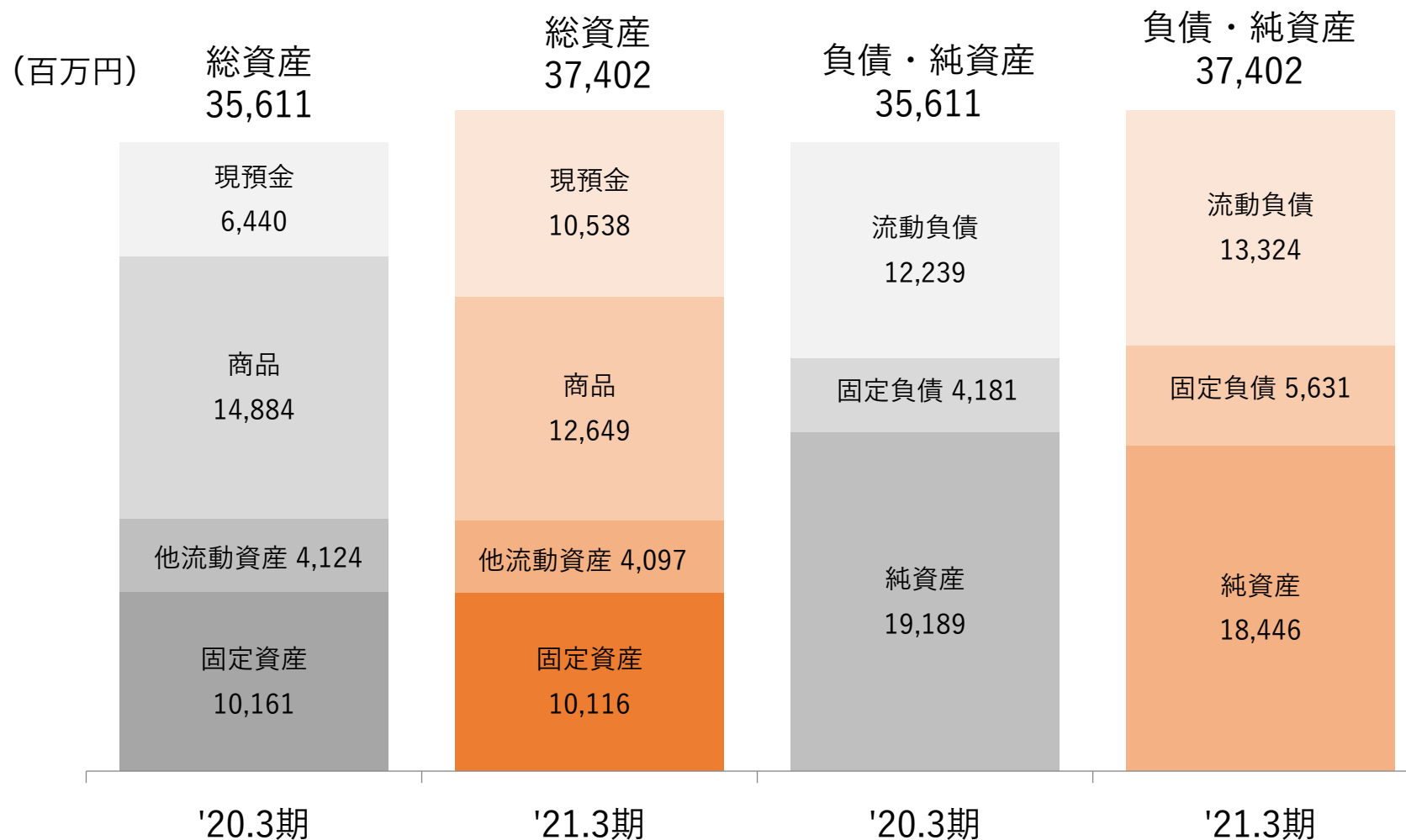
'21.3期 特別利益 383百万円

助成金収入	319
資産除去債務戻入益	58
固定資産売却益	6

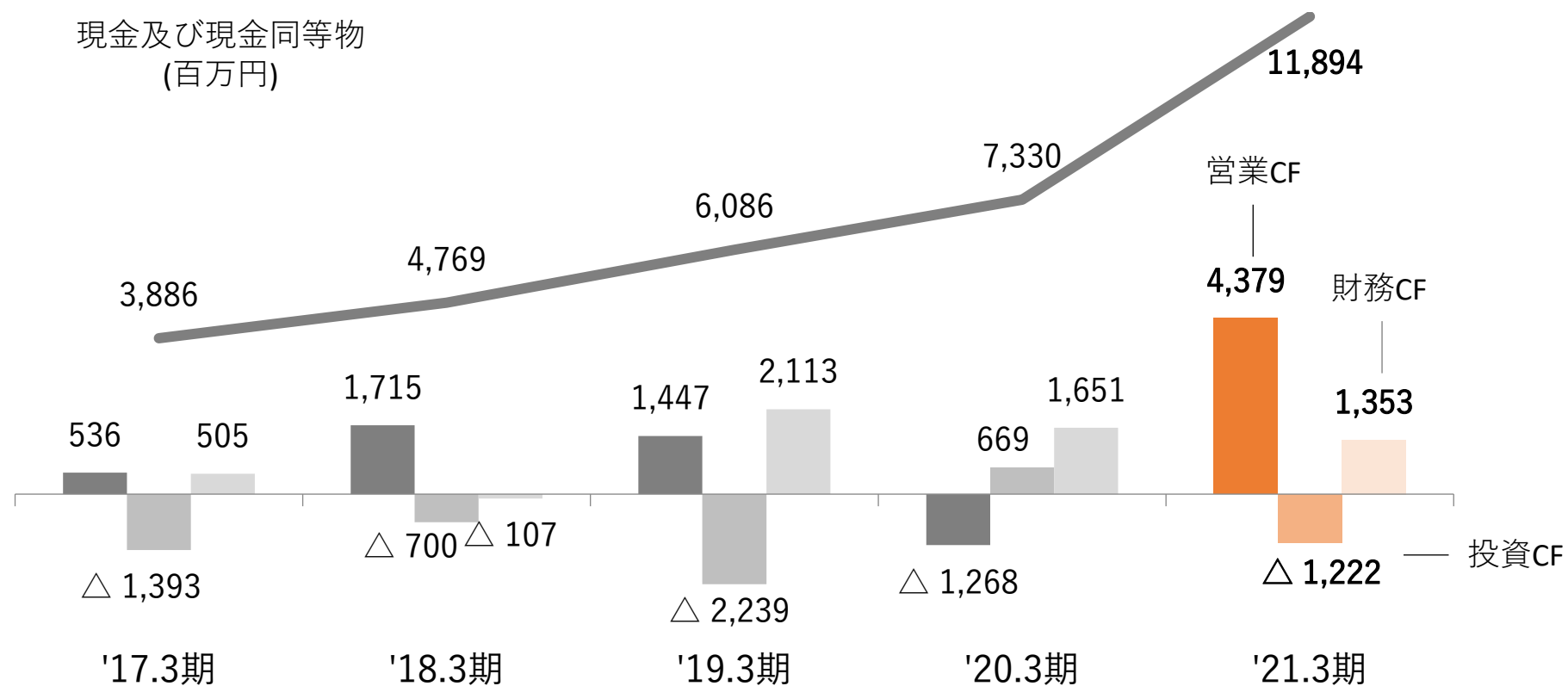
'21.3期 特別損失 1,268百万円



貸借対照表：コロナ禍に備え、手元現金増加



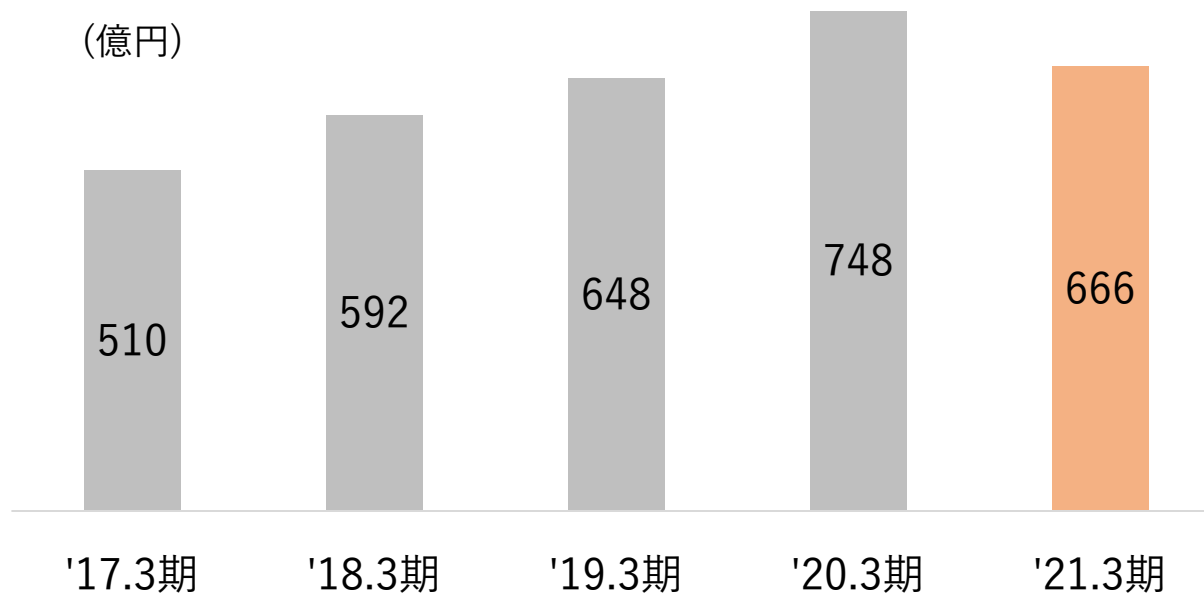
キャッシュフロー：コロナ禍に備え、手元現金増加



セグメント別：ブランド、タイヤ両事業とも営業黒字

(百万円)		1Q	前年 同期比	2Q	前年 同期比	3Q	前年 同期比	4Q	前年 同期比	'21.3 累計	前年 同期比
ブランド・ ファッション	売上高	7,137	61.0%	12,159	84.2%	13,460	98.7%	13,851	82.3%	46,608	86.5%
	営業利益 又は営業 損失(△)	△823	—	△46	—	770	784.4%	583	—	484	113.9%
	営業 利益率	—	—	—	—	5.7%	—	4.2%	—	1.0%	—
タイヤ・ ホイール	売上高	711	99.3%	780	94.6%	1,652	122.8%	902	108.9%	4,046	114.1%
	営業利益 又は営業 損失(△)	△33	—	△47	—	207	309.3%	△87	—	39	—
	営業 利益率	—	—	—	—	12.6%	—	—	—	1.0%	—
不動産賃貸	売上高	16	66.9%	19	86.4%	85	395.7%	82	175.9%	204	228.2%
	営業利益 又は営業 損失(△)	△3	—	△1	—	24	—	26	—	45	—
	営業 利益率	—	—	—	—	29.1%	—	31.6%	—	22.3%	—

総流通量(GMV)推移：オークション休会等により減少



KOMEHYOオークションの売上高は会員手数料が主となり、出来高は売上高に含みません。

総流通量(GMV)は、オークションの出来高を加味した数値であり、リユース市場での影響力を測る指標の一つと考えております。

GMVは、連結売上高をベースにオークションでの売上高や出来高情報等を加算減算して簡便的に算出しております。

1. 会社概要
2. 2021年3月期 業績
- 3. 2021年3月期 取り組み**
4. 中期経営計画
5. 参考資料

創る人に 敬意を

繋ぐ人に 感謝を

手にする人に 感動を

KOMEHYO : 買取専門店 9 店舗出店



国内 4 4 店舗

旗艦店 5 店舗

販売併設店 1 1 店舗

買取専門店 2 8 店舗



5 店舗



3 店舗

海外 3 店舗



タイ(バンコク) 2 店舗



中国(上海) 1 店舗

計 5 5 店舗 ('21.3現在)

BRAND OFF：買取専門店 5 店舗出店



国内 1 1 店舗

海外 1 1 店舗

旗艦店 2 店舗
販売併設店 3 店舗
(うちFC 1 店舗)
買取専門店 6 店舗

香港 7 店舗
台湾 3 店舗
タイ 1 店舗
(うちFC 1 店舗)

計 2 2 店舗 ('21.3現在)



WORM(スニーカー)・Shellman(アンティーク時計等)店舗

WORM 国内 1 店舗



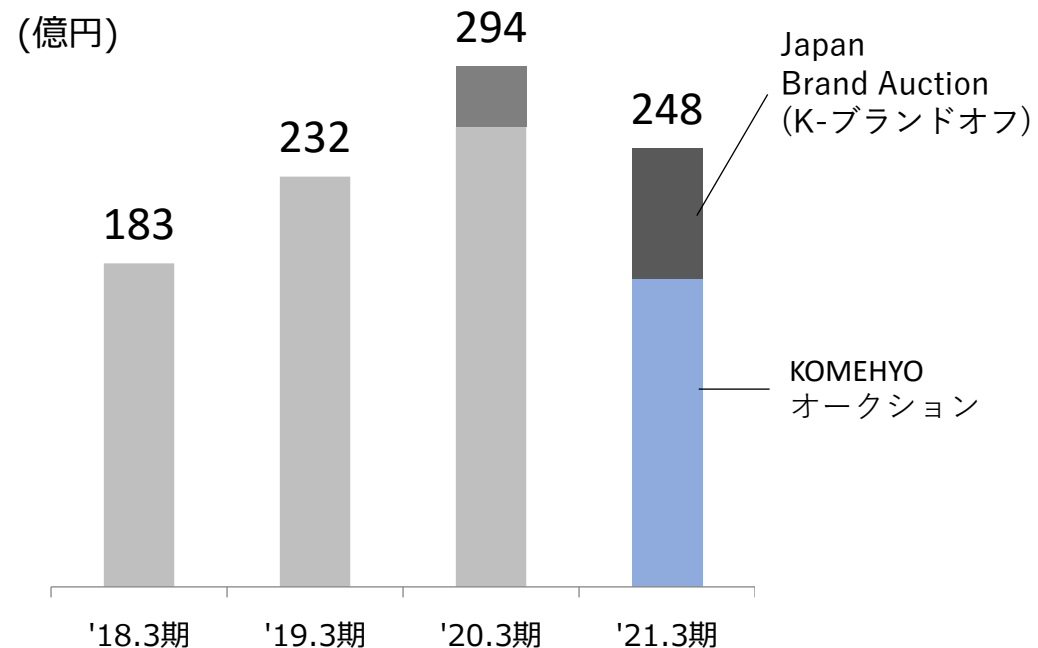
Shellman Since 1971 国内 7 店舗



オークション事業は2社でエリア等を補完しながら拡大

	出来高(2社合計)	前年同期比	登録会員数 (各オークション延べ)
'21.3期累計	24,876百万円	83.6%	2,755社

【法人向けオークション出来高の推移(2社合計)】



	KOMEHYO オークション	Japan Brand Auction
商材	宝石・時計 ブランドバッグ アパレル	宝石・時計 ブランドバッグ
オンライン	宝石・時計・バッグ ：月2回 アパレル：月1回	毎週月・木
リアル	名古屋 休止中	金沢 月1回

'21.3期11月よりKOMEHYOオークションは
落札手数料を改訂し、収益力が向上

AIによる真贋判定・型番判定は、店舗テスト導入段階に

【AI真贋を活用した査定業務】



【開発の目的】

- 安心して利用できるリユース市場の形成
- ・お客様とのコミュニケーション向上
 - ・偽物の排除
 - ・グローバル展開
 - ・査定士の育成時間短縮

【概要】

- テスト導入：KOMEHYO名古屋本店本館
関東エリアの買取専門店(一部)
- 対応ブランド ルイ・ヴィトン、グッチ
対応商材 バッグ、財布、小物

サステナビリティ：「リレーユース」を推進

【リメイクジュエリーショップ】
色石ジュエリーの自社ブランド商品を
百貨店に期間限定で出店('20.10)



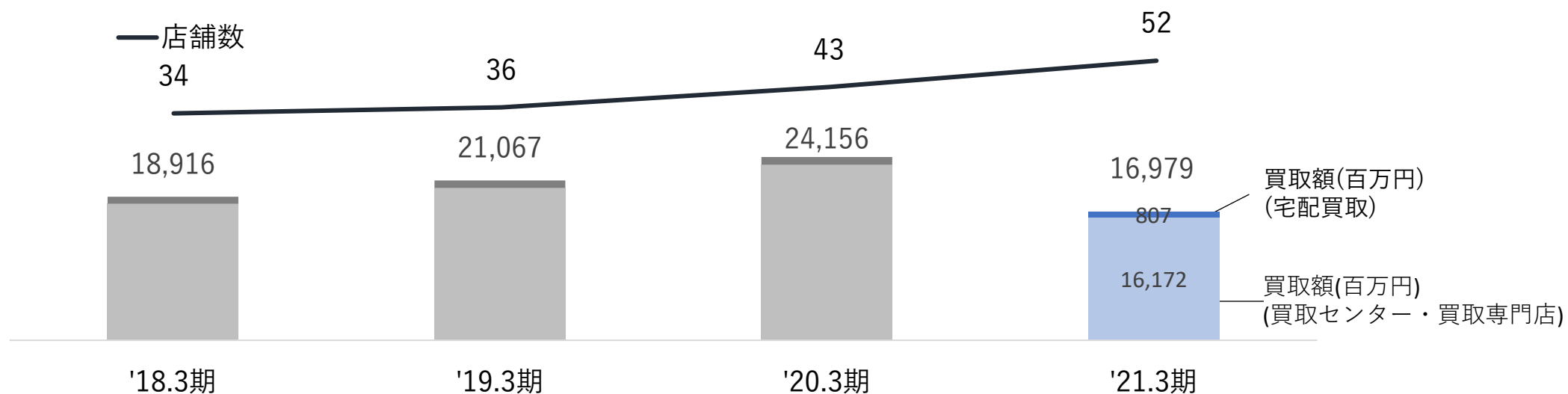
【KOMEHYO神戸三宮店】
アンティーク家具を配し、内装面積
の80%以上に環境配慮素材を使用
(‘21.2移転リニューアル)



【KOMEHYO AOYAMA】
サステナブルアーティスト長坂真護氏の
ギャラリーを併設した店舗
(21.2移転リニューアル)



個人買取(コメ兵)：買取専門店 9 店舗出店



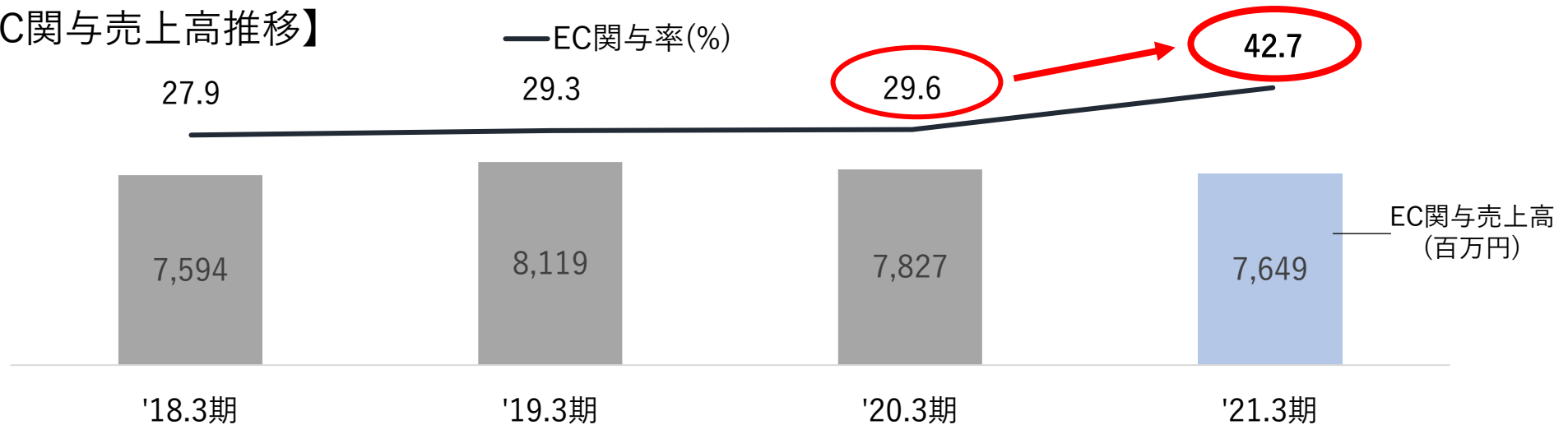
モザイクモール港北(横浜市) '20.10オープン



アピタタウン稲沢(愛知県稲沢市) '21.3オープン

EC(コメ兵)：コロナ禍でEC関与率が13ptアップ

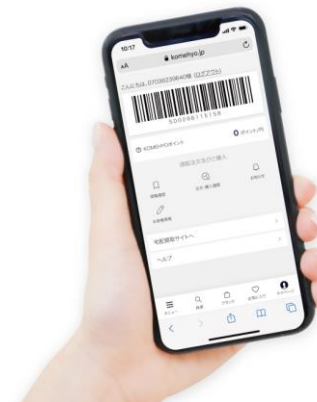
【EC関与売上高推移】



※EC関与率=EC関与売上高/小売

【ECサイト リニューアル】

- ・ サイトデザイン変更のほか、検索性を高め、欲しい商品を見つけやすくする
- ・ コンタクトセンターとの相乗効果により電話注文を含めた便利なお買い物体験のご提供



お客様のお買い物物体験 (コメ兵)

KOMEHYO
MEMBERS

会員数 **120万**突破

※KOMEHYOオンライン会員含む



- ▶ECサイトを起点にお客様のお買い物物体験を設計。
- ▶“販売ご利用→買取りご利用“のジャーニーによって、ご購入のご利用頻度とご利用継続率がUP。



ECサイト



コンタクトセンター (接客)



来店→購入 (店舗・EC)



買取り

- ▶複数チャネルをご利用いただくことでLTVが高まります。



4倍



+



13倍



+



+



タイヤ・ホイール事業：グループ会社の連携強化



Craft/U-ICHIBAN店舗



国内 10 店舗



うち「URBAN OFF CRAFT」併設 4 店舗



うち「EURO STYLE Craft」併設 1 店舗



国内 4 店舗

(退店：各務原店・稲沢店・岡崎店)



中川店



ナゴヤドーム西店



大宮バイパス店

タイヤ・ホイール事業 取り組み

【クラフト】

- ・夏タイヤ・冬タイヤともに販売が好調
- ・厚木店の全面改装を行いセール開催、想定以上の集客効果

【オートパーツジャパン】

- ・クラフトで下取りした豊富なタイヤ・ホイールを中古専門店「U-ICHIBAN」で販売
- ・クラフトに続きコールセンター設置

【4×4エンジニアリングサービス】

- ・SNSの認知活動が奏功
- ・新製品だけでなく、従来製品にも好影響
- ・海外のお客様への販売好調



1. 会社概要
2. 2021年3月期 業績
3. 2021年3月期 取り組み
- 4. 中期経営計画**
5. 株主還元

創る人に 敬意を

繋ぐ人に 感謝を

手にする人に 感動を

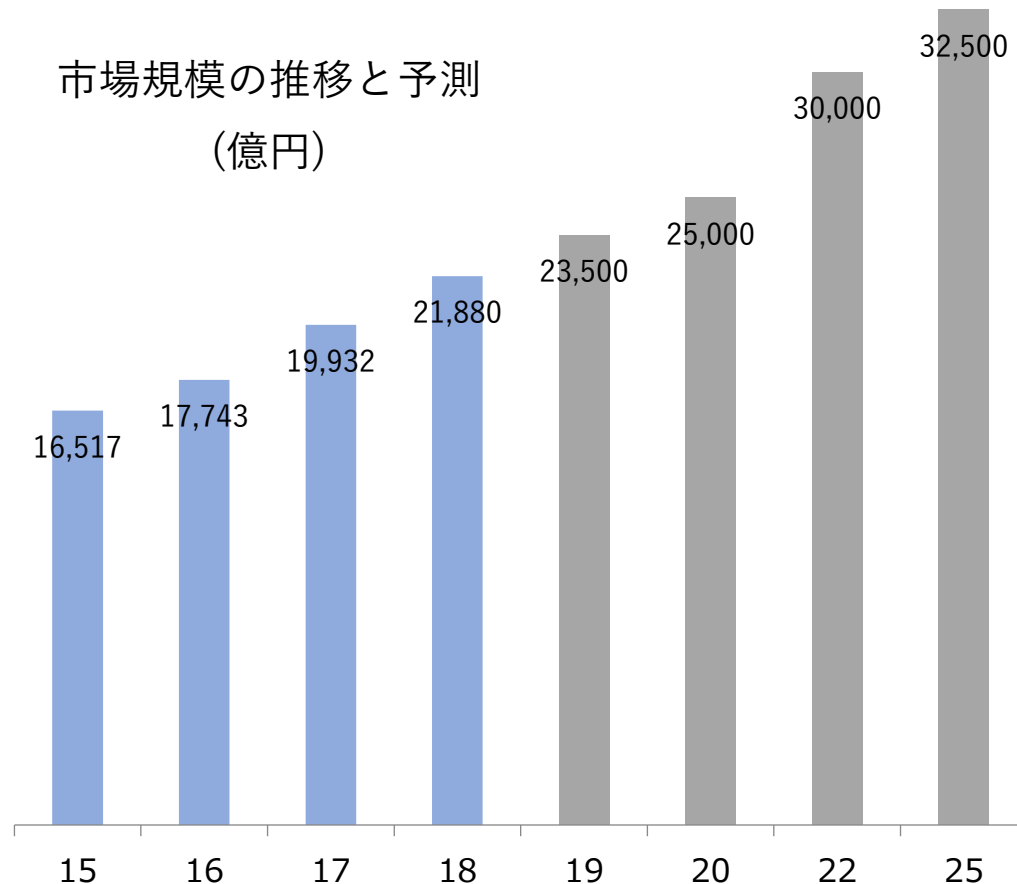
リユースから、リレーユースへ その「価値」を 私たちは継いでいく。

メンテナンス、リメイク、編集、人とのつながり。
リレーユースはリユースでありながら、単にモノの価値をダウンサイクルするのではなく、価値を高めるアップサイクルで伝承していくことが目的です。

持続可能な未来社会に向けた価値観が広がる中、
生産者や使用者をリスペクトし、その「想い」をリレーしていくことで、サステナブルな社会形成に貢献していきます。



日本のリユース市場



景況感是不透明

×

引き続きリユース経験者は増加し、
モノの循環率は向上

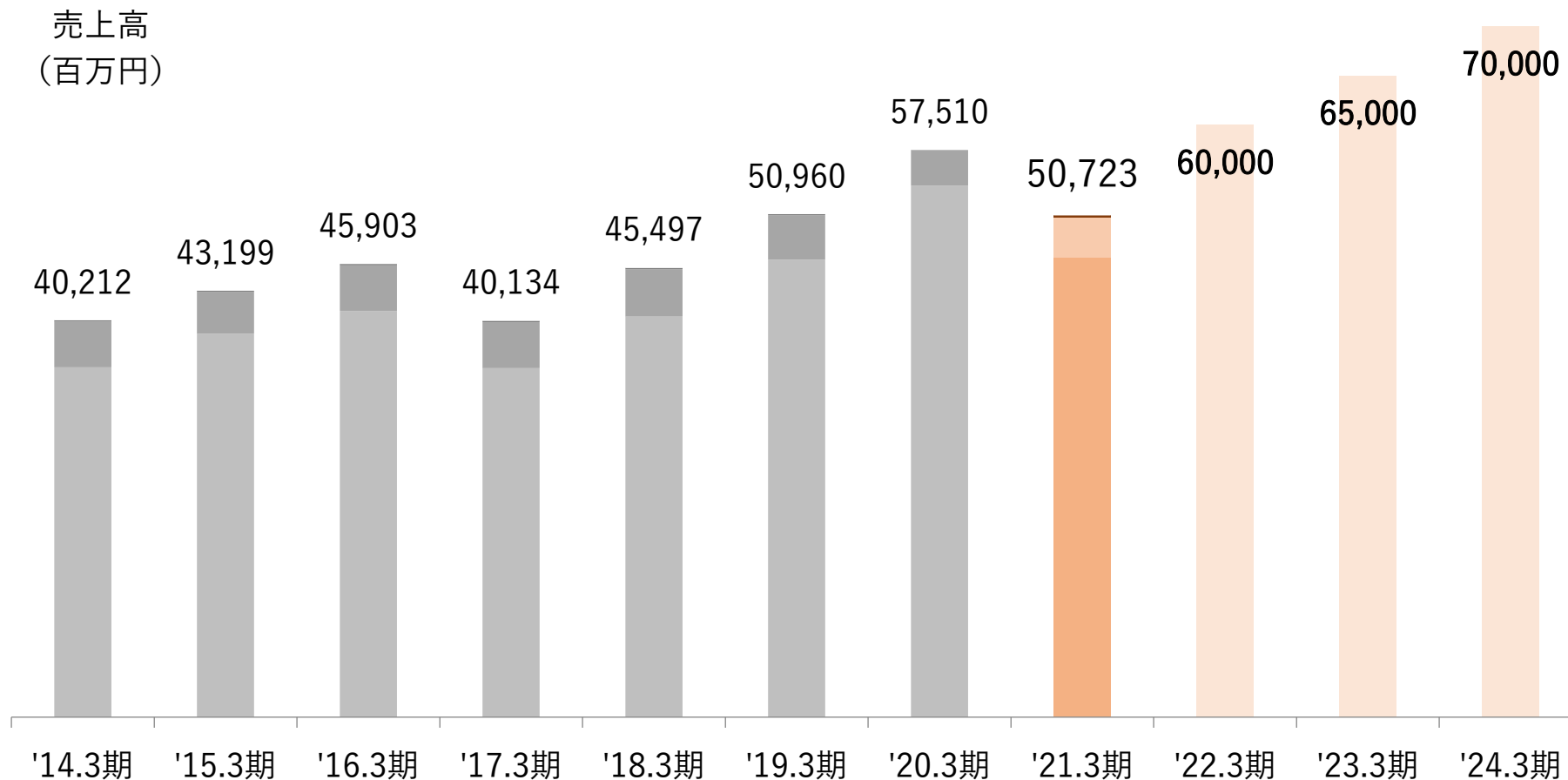


日本のリユース市場は成長維持

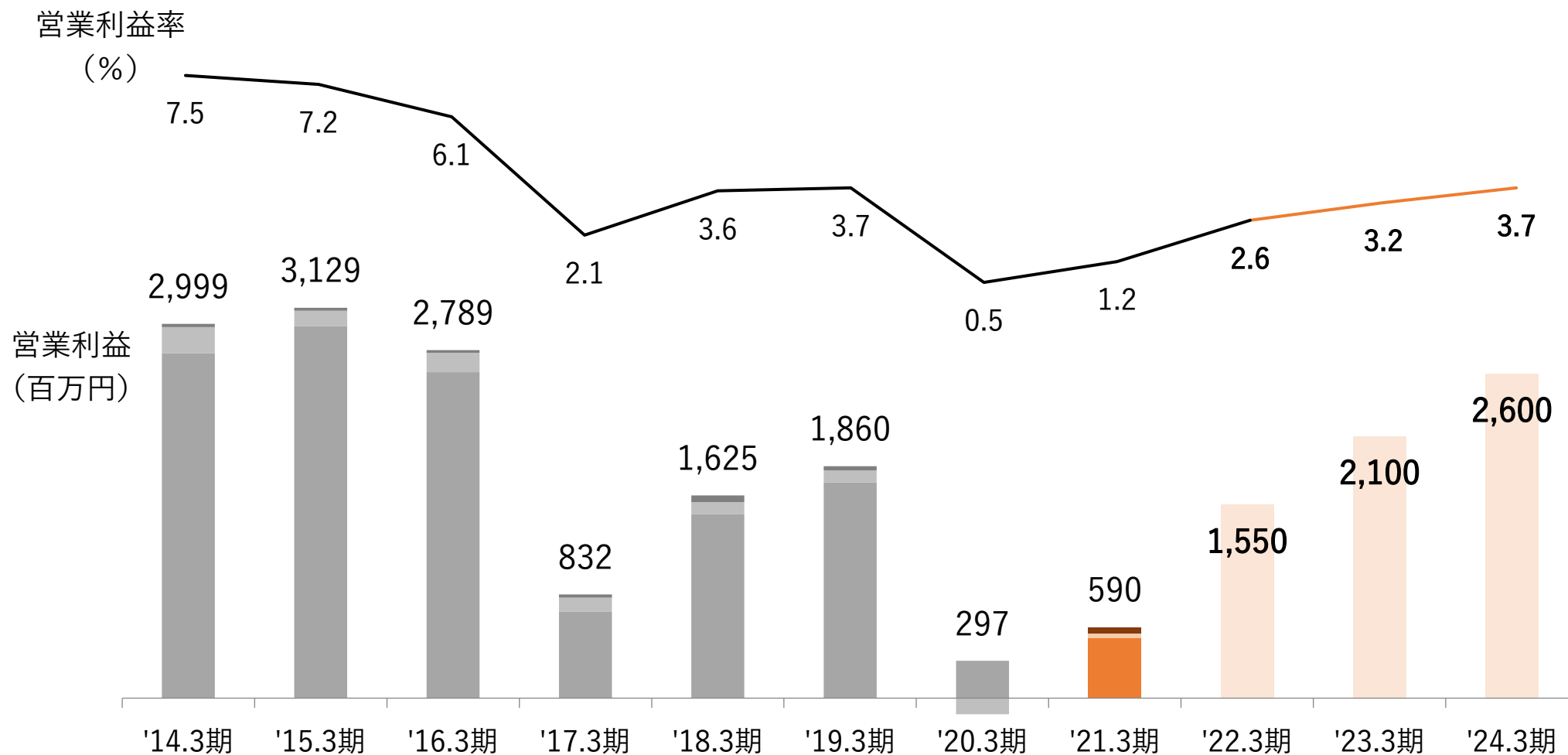
中期経営目標(2024年3月期まで)

(百万円)	'22.3期		'23.3期	'24.3期
	上期	通期	通期	通期
売上高	26,800	60,000	65,000	70,000
営業利益	380	1,550	2,100	2,600
営業利益率	1.4%	2.6%	3.2%	3.7%
経常利益	340	1,450	2,000	2,500
親会社株主に 帰属する 当期純利益	210	1,000	1,400	1,700

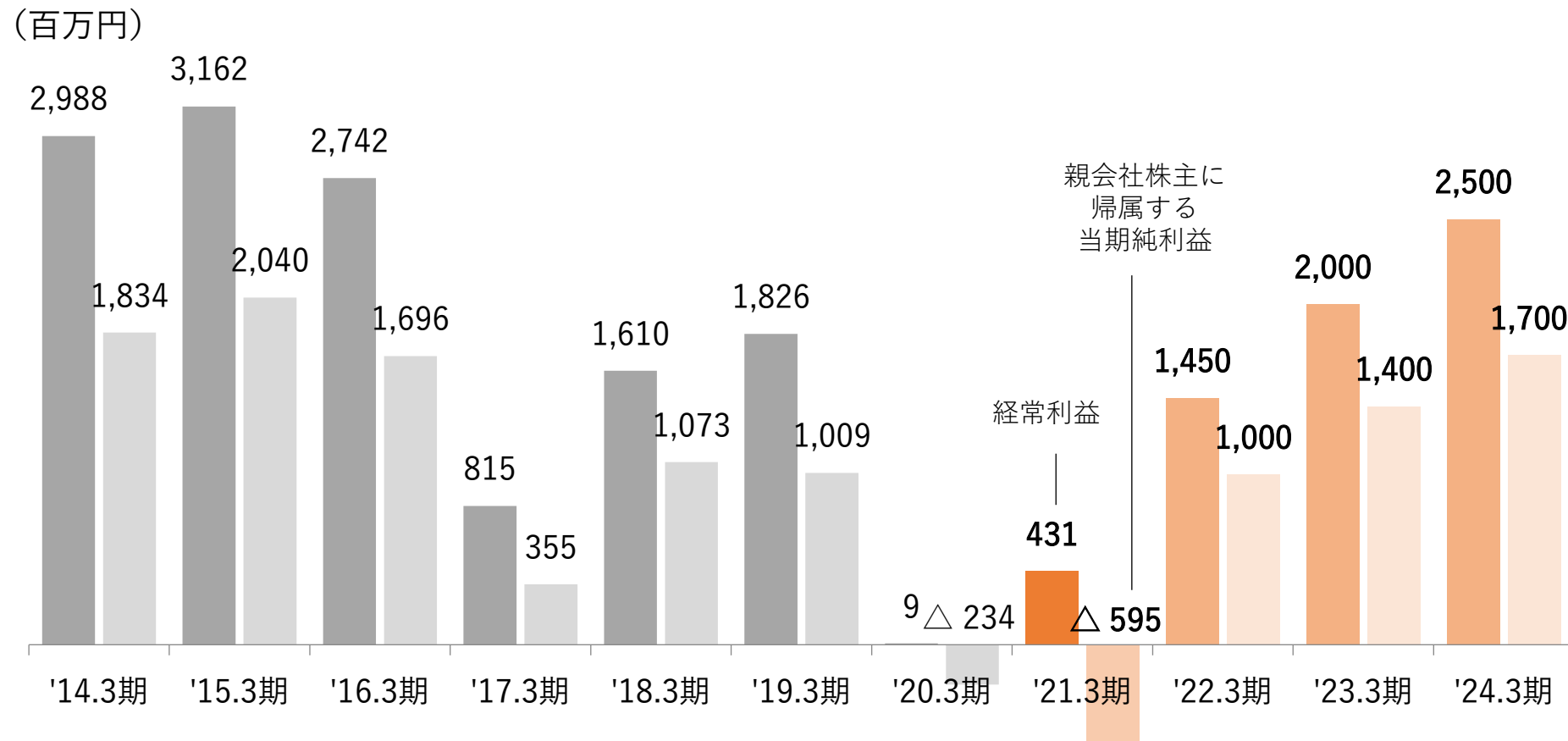
売上高 計画：個人買取を強化し、安定的に増収



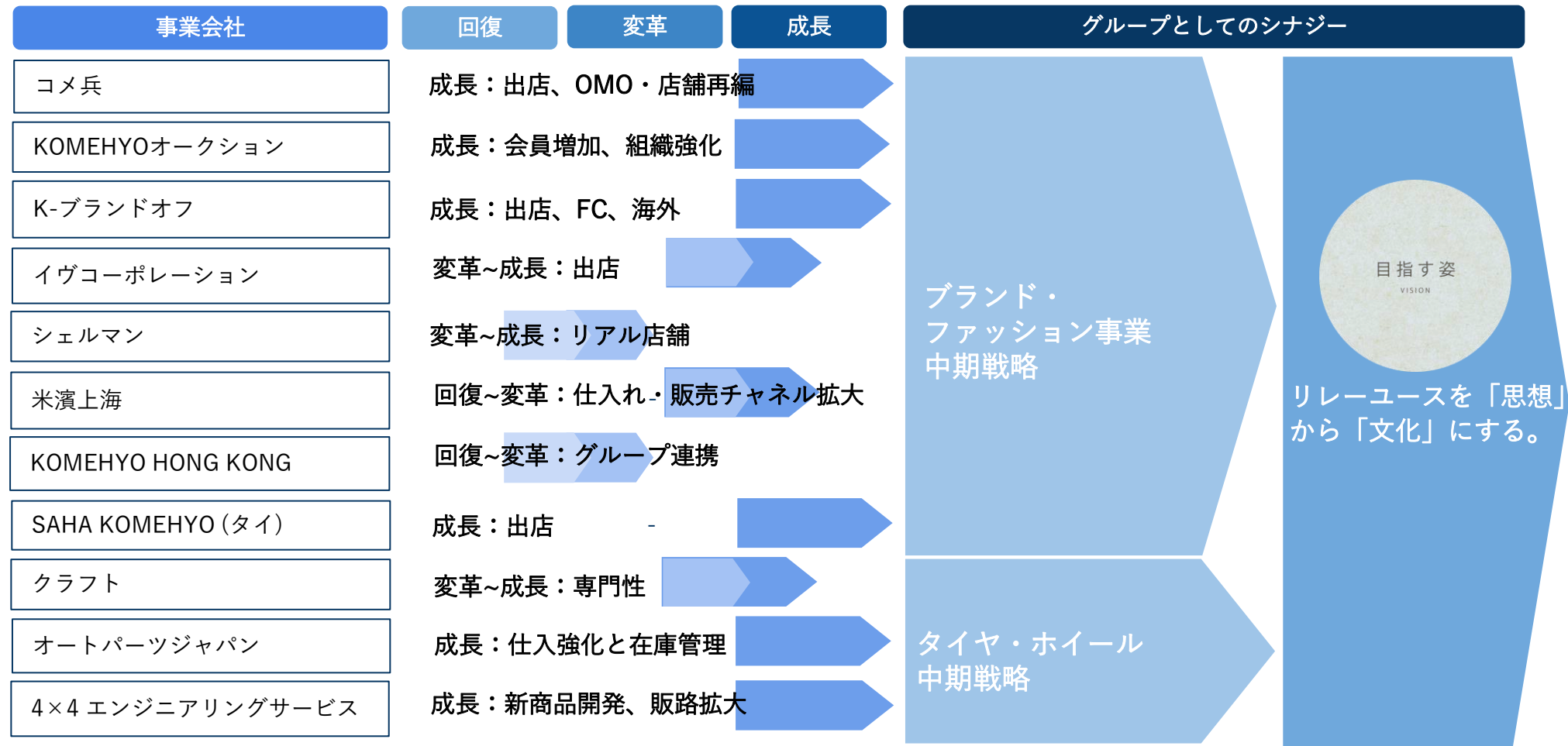
営業利益 計画：個人買取を強化し、収益性を高める



経常利益・当期純利益 計画



各グループ企業が成長を続けながら、 グループシナジーを発揮するフェーズへ



中期戦略

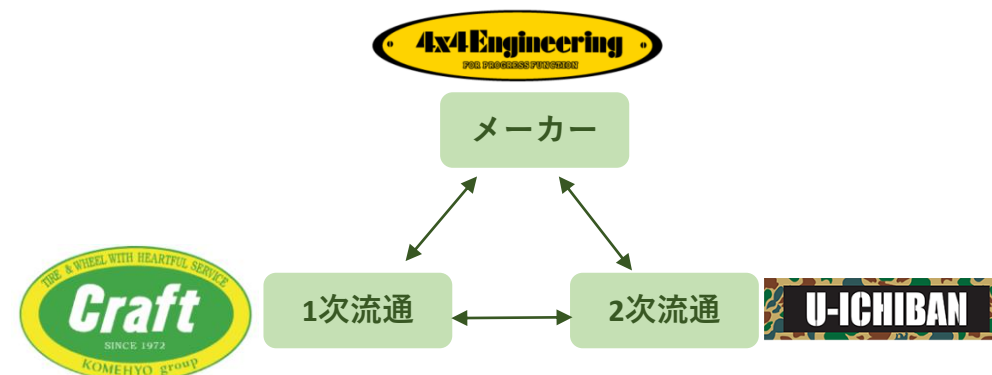
ブランド・ファッション事業

1. 個人買取の強化と小売り強化
2. 法人事業の強化
3. 海外展開とリユーステックの強化



タイヤ・ホイール事業

1. 収益性の安定と強化
2. 新製品の強化



中期戦略 ブランド・ファッション事業

1. “toC” 個人買取の強化と小売り強化

- ・買取チャネルの増加（新規出店の加速とFC,アライアンス）
- ・既存店の底上げとOMOによるLTVを重視したCRMの強化
- ・買取商品のアップサイクル

2. “toB” 法人事業の強化

- ・オークション事業の強化及び効率化
- ・提携事業の推進
- ・新規取引先企業の獲得

3. “成長ドライバー” 海外展開とリユーステックの強化

- ・海外チャネルの成長（黒字幅の拡大）
- ・グループ間での商品データ、顧客データ活用
- ・AIの活用による買取チャネルの拡大



中期戦略 タイヤ・ホイール事業

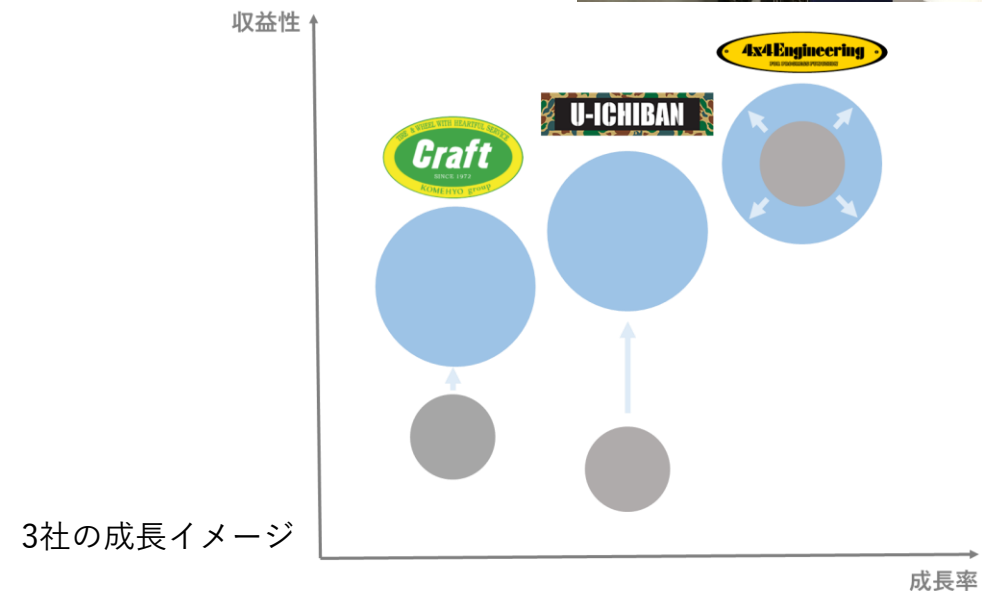
1. “3社連携” 収益性の安定と強化

- ・天候に左右されない、嗜好に合わせて編集した専門店強化
- ・中古タイヤ・ホイールの仕入・販売強化
- ・データベースを活用した在庫管理、注力カテゴリー設定



2. “成長ドライバー” 新製品の強化

- ・ホイール等の自動車部品の企画及び製造
- ・グローバル市場への商品供給強化
- ・収益性重視のポートフォリオ



1. 会社概要
2. 2021年3月期 業績
3. 2021年3月期 取り組み
4. 中期経営計画
5. 株主還元

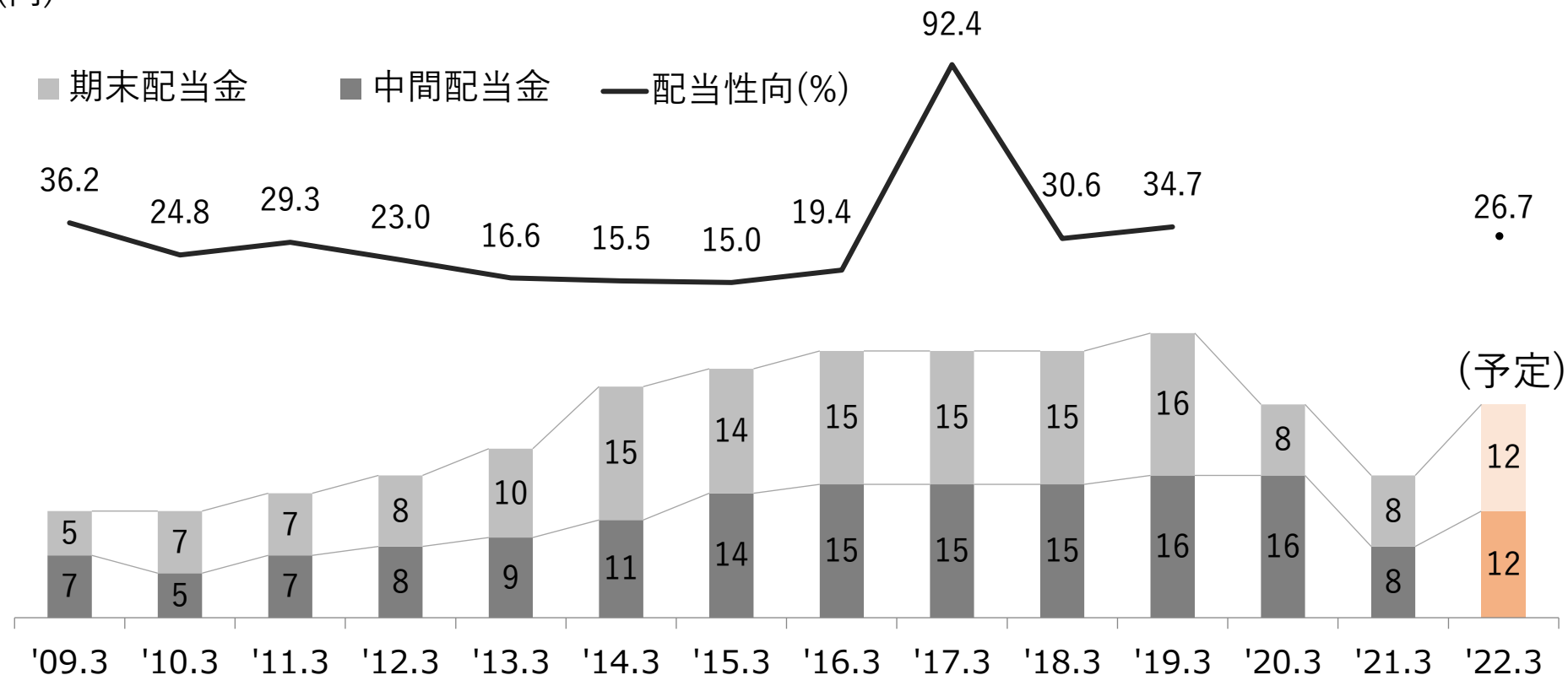
創る人に 敬意を

繋ぐ人に 感謝を

手にする人に 感動を

株主還元：今期の年間配当金は24円(予定)

配当(円)



IRお問い合わせ先

I R ・ 広報部

TEL : 052-249-5366
Email : ir@komehyo.co.jp

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、業績見通しのみ全面的に依拠することはお控え下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。