

# 2022年3月期第3四半期 決算補足説明資料

2022年2月14日(月)  
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  
Email [ir@komehyo.co.jp](mailto:ir@komehyo.co.jp)

# 目次

1. 2022年3月期第3四半期 業績
2. 2022年3月期第3四半期 取り組み
3. 参考資料

1. 2022年3月期第3四半期 業績
2. 2022年3月期第3四半期 取り組み
3. 参考資料

# 2022年3月期 第3四半期累計 サマリー

## 【第3四半期累計 実績】

- ・ 前年同期比で増収増益
- ・ 出店、買取イベント等により個人買取が過去最高。買取専門店27店舗(うちFC 2店舗)出店
- ・ 個人買取の好調に伴い、ブランド・ファッション事業の法人販売が好調
- ・ AI真贋・型番判定をKOMEHYOの買取専門店全店舗に導入('21.12末現在)

## 【通期業績 計画】

- ・ 上方修正：中計3年目の営業・経常利益を1年目で達成予定
- ・ 期末配当金を増配（年間配当金24円→28円）

## 【新市場区分の選択・申請】

- ・ 東京証券取引所「スタンダード市場」を選択・申請



## 2022年3月期 通期業績・配当予想の修正

(百万円)		売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益	1株当たり 当期純利益
	前回発表予想	63,200	2,190	2,110	1,470	134.17
通期	今回修正予想	<b>67,000</b>	<b>2,950</b>	<b>2,940</b>	<b>1,830</b>	<b>167.03</b>
業績	増減額	3,800	760	830	360	—
	増減率	6.0%	34.7%	39.3%	24.5%	—

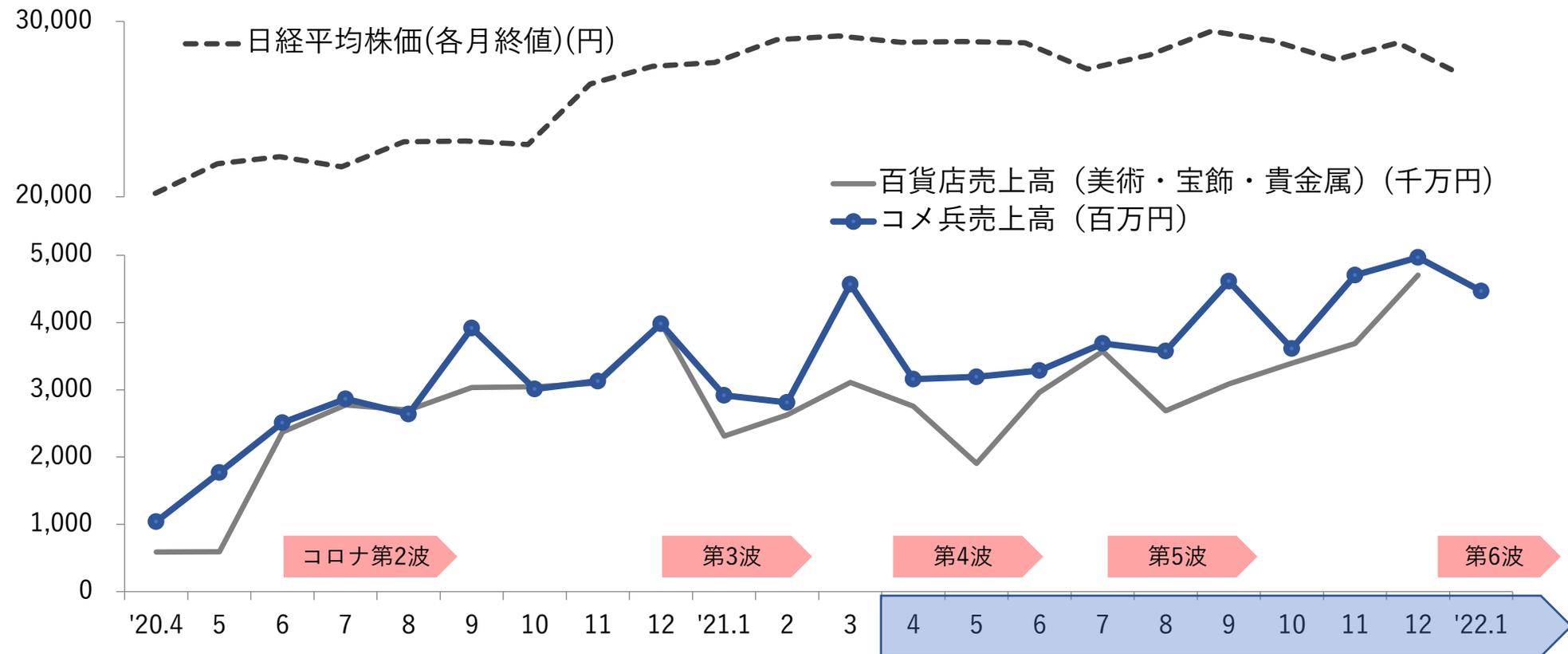
  

(円)		中間配当金	期末配当金	年間配当金	配当性向
	前回発表予想	12	12	24	17.9
配当金	今回修正予想	12	<b>16</b>	<b>28</b>	<b>16.8</b>

※第4四半期は、来期以降に向けた先行投資を行うため、3か月間の前年同期比で減益になる見込みです。

# 景気動向

コメ兵の売上高は、OMOの取り組み等により、コロナの影響に左右されにくくなっている



(出所：日本百貨店協会HP)

## 損益計算書の概況

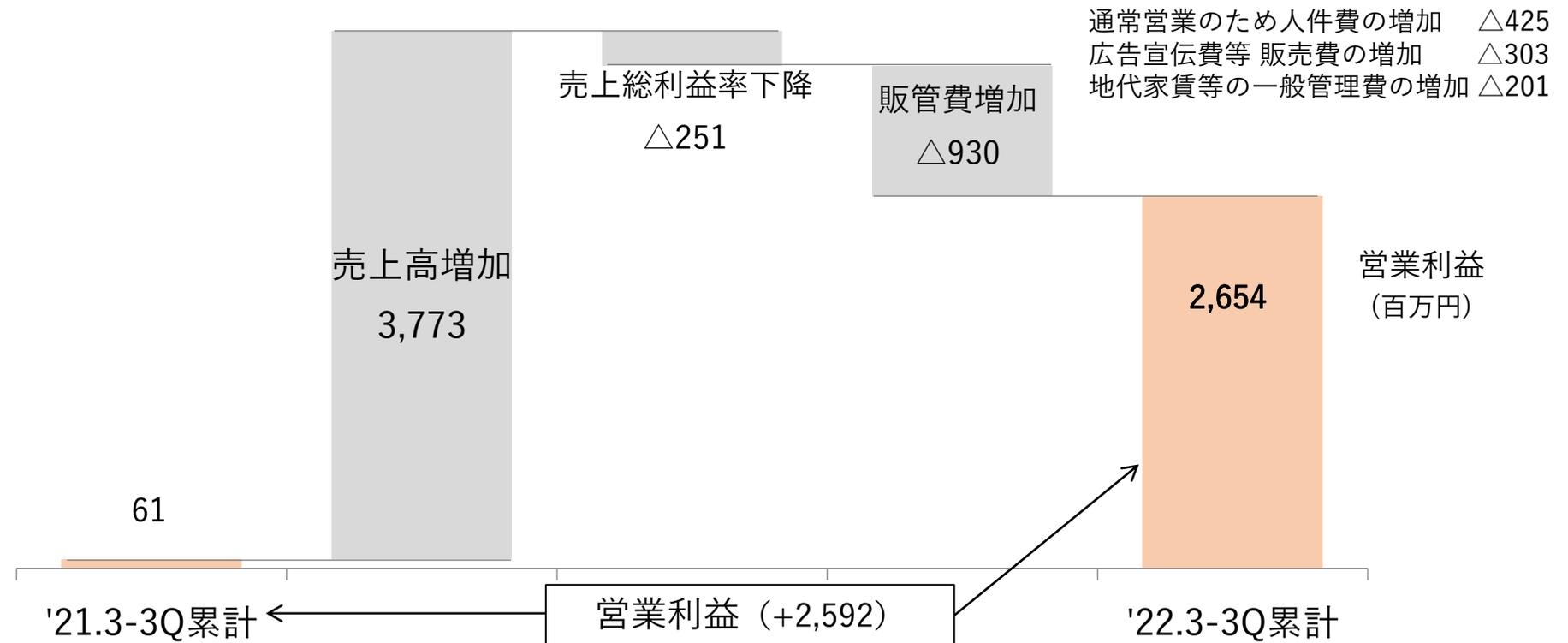
(百万円)	'22.3-1Q	前年同期比 ※	'22.3-2Q	前年同期比 ※	'22.3-3Q	前年同期比 ※	'22.3-3Q 累計	前年同期比 ※
売上高	14,162	180.1%	16,472	127.1%	19,237	127.1%	49,872	138.7%
売上総利益	3,985	211.1%	4,215	124.5%	5,067	113.3%	13,267	136.1%
売上高総利益率	28.1%	+4.1pt	25.6%	△0.5pt	26.3%	△3.3pt	26.6%	△0.5pt
販売費及び一般管理費	3,476	126.5%	3,613	103.8%	3,523	102.0%	10,613	109.6%
営業利益	508	—	601	—	1,543	151.5%	2,654	4,281.2%
営業利益率	3.6%	+14.5pt	3.7%	+8.3pt	<u>8.0%</u>	+1.3pt	5.3%	+5.1pt
経常利益	515	—	610	—	1,536	157.7%	2,662	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	337	—	385	—	936	131.4%	1,659	—

※「収益認識に関する会計基準」適用後の今期数値と適用前の前期数値を比較しております。

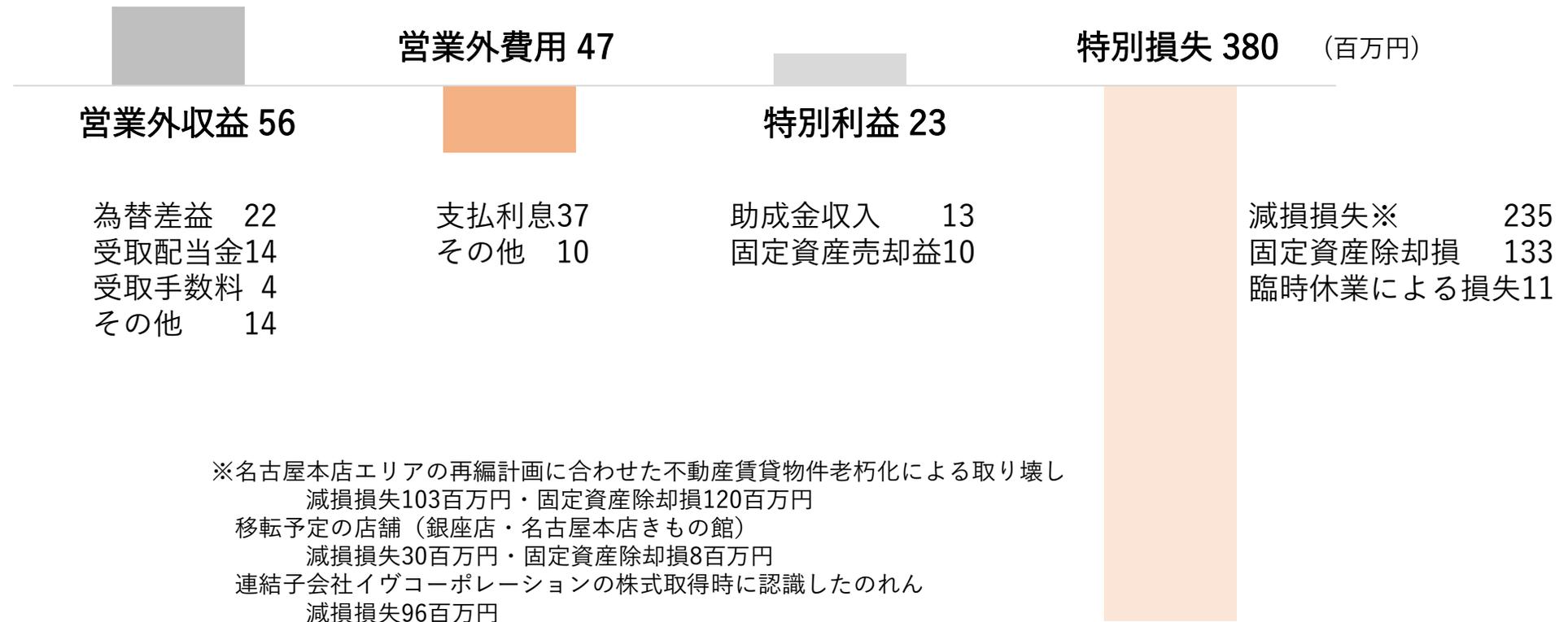
なお、「収益認識に関する会計基準」適用により'22.3-3Q累計は売上高235百万円、売上原価41百万円、売上総利益と販管費が193百万円減少しております。

## 営業利益 増減要因 (3Q累計前年同期比)

個人買取が好調に推移し、売上高が増加。  
経費コントロールも奏功し、営業利益は大幅に増加



## 営業外損益/特別損益 (3Q累計)



## 貸借対照表の概況

(百万円)	'21.3-4Q	'22.3-3Q	増減
流動資産	27,286	29,111	+1,825
現金及び預金	10,538	8,109	△2,429
商品	12,649	16,229	+3,579
その他	4,097	4,772	+675
固定資産	10,116	10,257	+141
総資産	37,402	39,368	+1,966
負債	18,955	19,350	+394
有利子負債	14,746	15,207	460
その他	4,209	4,143	△66
純資産	18,446	20,018	+1,571
負債・純資産合計	37,402	39,368	+1,966

→コロナ禍に備えた手元現金を正常化

→個人買取好調により、  
鮮度の高い商品が増加傾向

→手元現金の正常化により借入金減少

→利益剰余金の増加等による

## 事業セグメント別の概況

ブランド・ファッション事業は個人買取及び法人向けオークションの好調により、  
タイヤ・ホイール事業は冬タイヤの販売も好調により、ともに増収増益

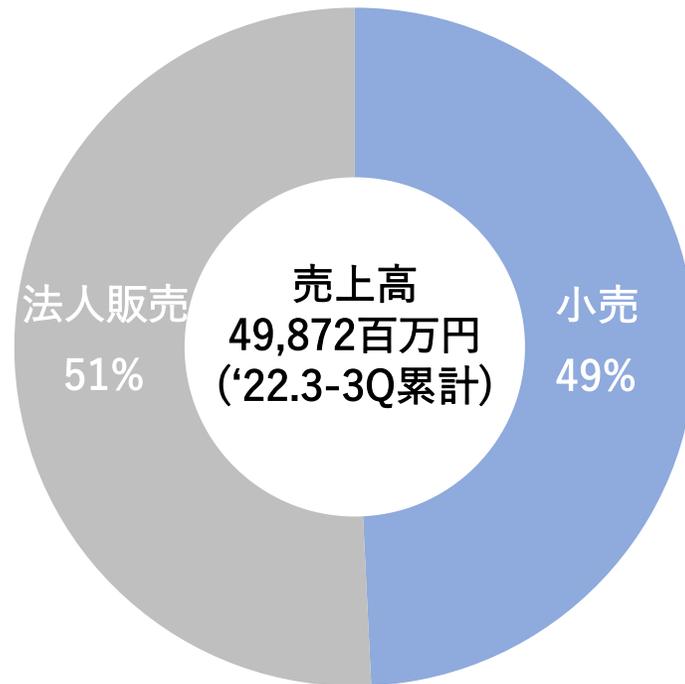
		(百万円)	'22.3-1Q	前年同期比※	'22.3-2Q	前年同期比※	'22.3-3Q	前年同期比 ※	'22.3-3Q 累計	前年同期比 ※
ブランド・ ファッション	売上高		13,277	186.0%	15,622	128.8%	17,450	129.6%	46,390	141.6%
	営業利益		472	—	569	—	1,129	146.5%	2,171	—
	営業利益率		3.6%	+15.1pt	3.6%	+4.0pt	6.5%	+0.8pt	4.7%	+5.0pt
タイヤ・ ホイール	売上高		864	121.5%	790	101.3%	1,766	106.9%	3,420	108.8%
	営業利益又は 営業損失(△)		△20	—	△35	—	230	110.8%	173	137.0%
	営業利益率		—	—	—	—	13.0%	+0.4pt	5.1%	+1.1pt
不動産賃貸	売上高		84	513.1%	84	424.0%	84	98.7%	253	207.8%
	営業利益		25	—	25	—	26	106.7%	77	396.1%
	営業利益率		29.8%	+50.9pt	30.2%	+39.8pt	31.4%	+2.3pt	30.5%	+14.5pt

※「収益認識に関する会計基準」適用後の今期数値と適用前の前期数値を比較しております。

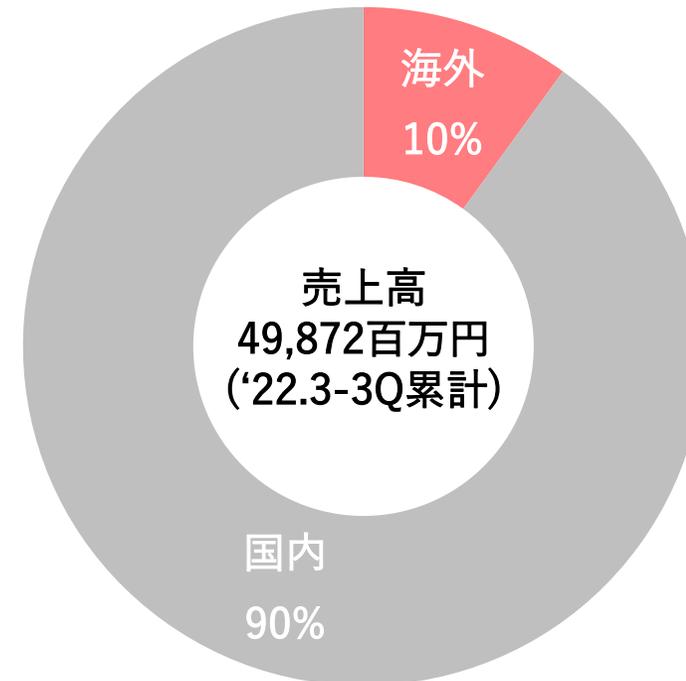
なお、「収益認識に関する会計基準」適用により'22.3-3Qのブランド・ファッション事業は売上高が235百万円減少しております。

## 連結売上高の内訳（小売・海外）

小売と法人販売のハイブリットにより、グループ全体でバランスが取れている  
国内の繁忙期である第3四半期を含めても、海外は構成比10%を維持しており堅調に推移



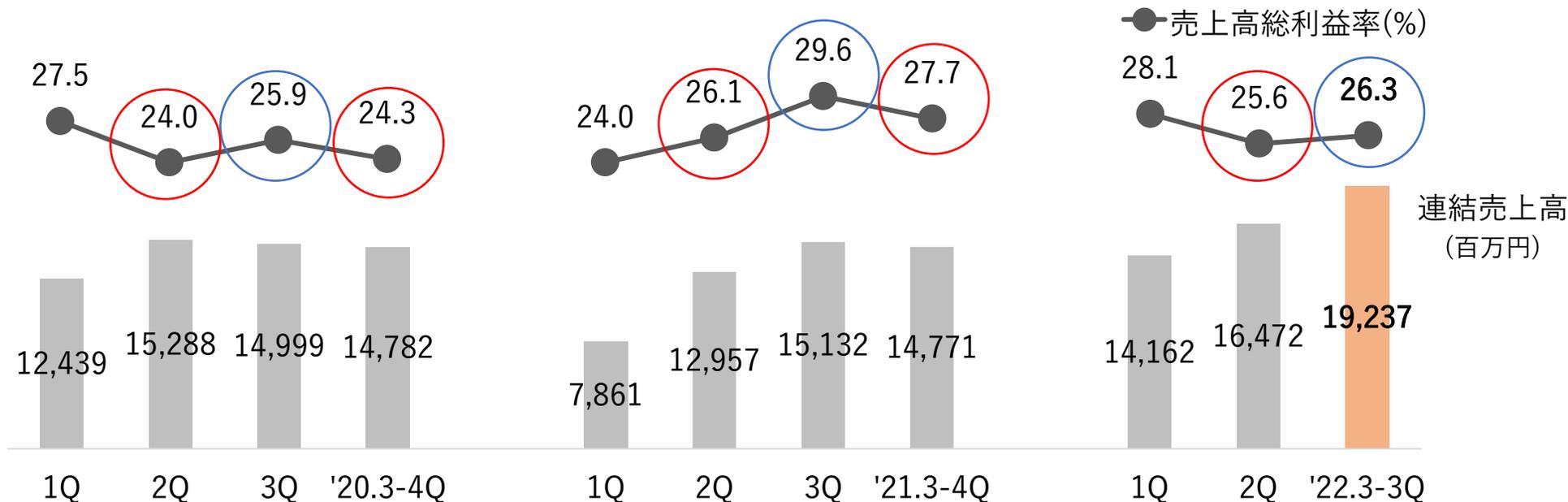
※「法人販売」にはオークション手数料が含まれております。



※「海外」には国内の免税販売等は含まれておりません。

## 連結売上高と売上高総利益率の推移

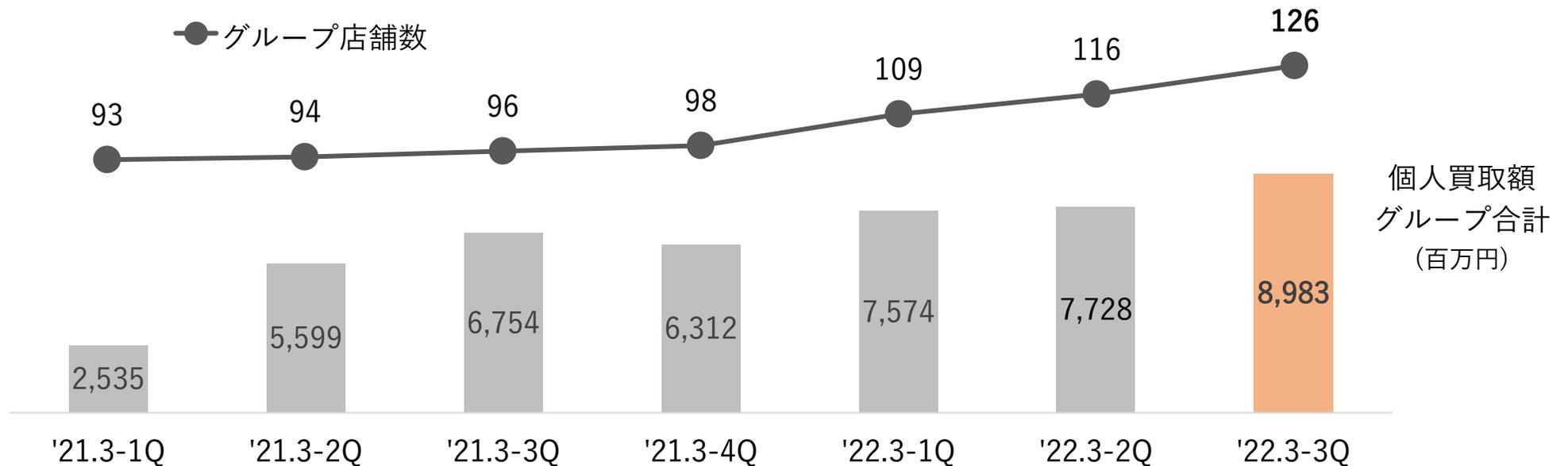
第3Qは、個人買取好調により、売上高総利益率の低位な法人販売が大幅に増加



売上高総利益率の季節変動要因として、年末商戦で小売構成比が高まる第3四半期は上昇しやすく、第2四半期と第4四半期は在庫の見直しのため下降する傾向

## 個人買取額（グループ合計）

KOMEHYOの買取専門店出店・イベント買取「KAITORI GO」開催とお客様お一人当たりの買取金額の上昇等により個人買取が好調。特に時計の買取額が大幅に増加

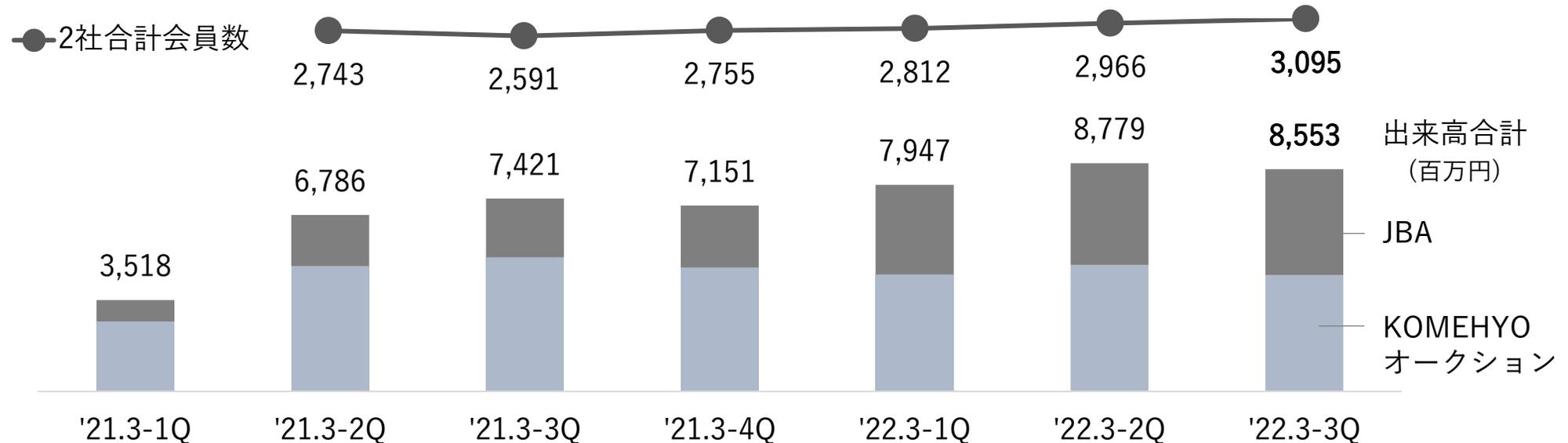


※個人買取額は以下の経路により個人のお客様から買取りした金額です。

・店舗買取 ・出張買取 ・イベント買取(KOMEHYOのみ) ・宅配買取(KOMEHYOのみ)

## 法人向けオークションの出来高

会員企業数の増加等により、JBAオークション（特に金沢でのリアルオークション）が引き続き好調。法人オークションの合計出来高は前年同期比で15%増加

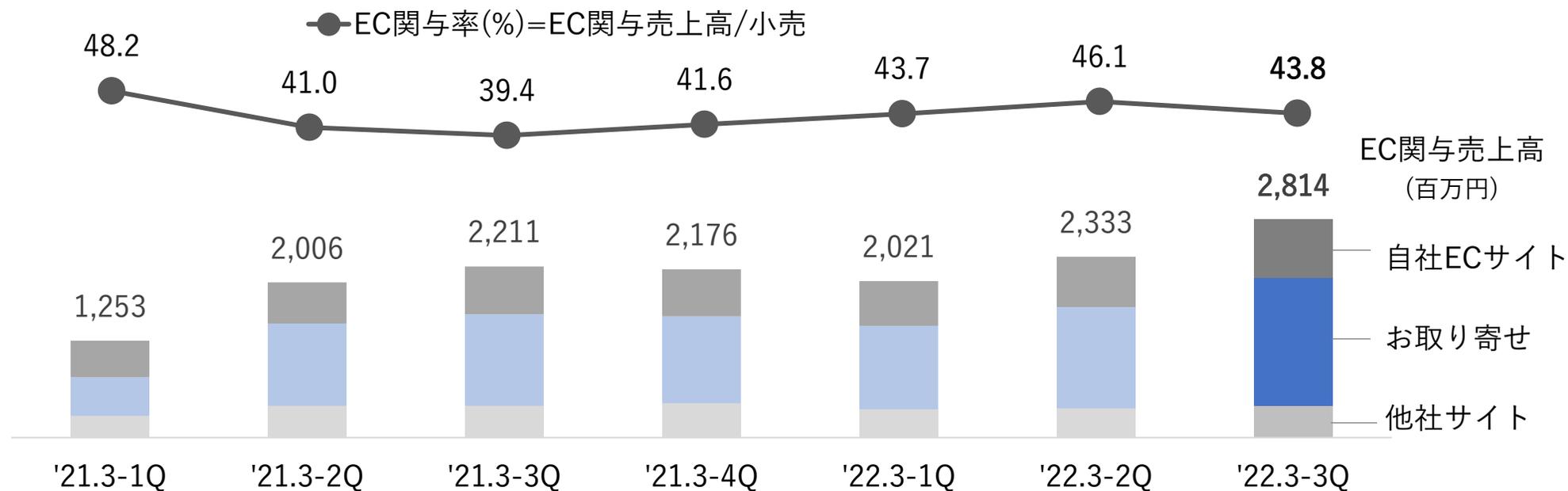


※株式会社KOMEHYOオークション：オンライン入札

※株式会社K-ブランドオフ：日本ブランドオークション(JBA)東京ーリアル入札  
日本ブランドオークション(JBA)金沢ーリアル手競り  
JBAライブネットオークションーオンライン入札

## EC関与売上高（コメ兵）

新型コロナの感染状況が落ち着いていたこともあり、衣料を中心に店舗購入者が増加したものの、EC関与率は前年同期比で4.4pt上昇。EC関与売上高は同27%増加



※自社ECサイト：KOMEHYO ONLINE STOREで直接クリックして購入、またはコンタクトセンターの電話接客を通じて購入  
 お取り寄せ：KOMEHYO ONLINE STOREでカタログのように商品を選び、近くのKOMEHYO店舗で実際に商品を確認してから購入  
 他社サイト：他社が運営する通販サイトに出店しているKOMEHYOで購入

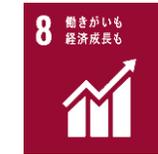
1. 2022年3月期第3四半期 業績
2. 2022年3月期第3四半期 取り組み
3. 参考資料

## 店舗展開：グループ全店126店舗（‘21.12現在）

	ブランド・ファッション事業					タイヤ・ホイール事業	
	 KOMEHYO	 LINKSMILE by KOMEHYO <b>USED MARKET</b> by KOMEHYO	 BRAND OFF TOKYO	 Shellman Since 1971	 WORM	 Craft SINCE 1972 KOMEHYO GROUP	 U-ICHIBAN
旗艦店	5	—	2	1	—	—	—
販売店	—	2	—	6	2	10	4
買取併設店	11	6	2	—	—	—	—
買取専門店	49	—	10(うちFC2)	—	—	—	—
海外	5	—	11	—	—	—	—
合計	70	8	25	7	2	10	4



## 3Q累計出店実績（コメ兵）



KOMEHYOの買取専門店は3Q累計で22店舗が出店し、年間30店舗目標に向け順調に進捗

### 西日本

- 1Q 博多阪急  
イオンモール茨木  
川西阪急
- 2Q 大丸須磨  
イオンモール神戸北
- 3Q 松山三越

### 東日本

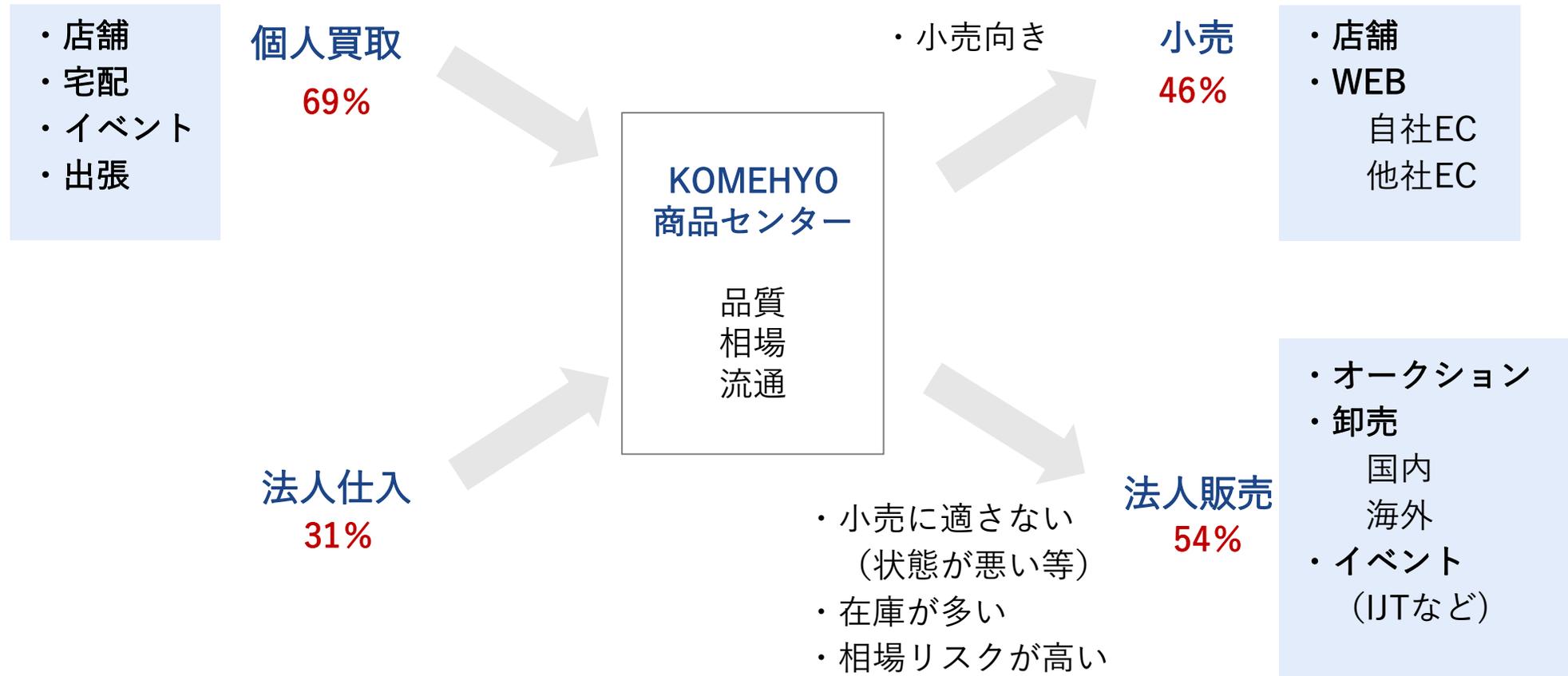
- 1Q ひばりが丘PARCO  
さっぽろ東急百貨店
- 2Q コクーンシティ  
まるひろ入間店
- 3Q まるひろ上尾店  
ラゾーナ川崎プラザ

### 中部

- 1Q イオンモール桑名  
ヴェルサウォーク西尾  
イオンモール熱田
- 2Q 一社  
豊橋カルミア
- 3Q 則武新町  
アズパーク  
アスティ高蔵寺  
栄森の地下街  
イオンモール三好

※下線ありの店舗は、買取イベント「KAITORI GO」から常設店につながった買取専門店です。

## 商品振り分けイメージ（コメ兵）





## 銀座店の移転（コメ兵）

契約期間満了に伴い現在の銀座店は2022年2月15日(火)まで営業  
移転後は「One to One接客」「ECでのお取り寄せ」等「OMO」による便利にご利用体験を実践する店舗へ

フェーズ1. 2022年2月15日(火)まで

KOMEHYO銀座店で「移転セール」開催

フェーズ2. 2月18日(金)～5月下旬

KOMEHYO GINZA Limited（イグジットメルサ銀座3F）

完全予約制によるお取り寄せサービスと買取

フェーズ3. 5月下旬～

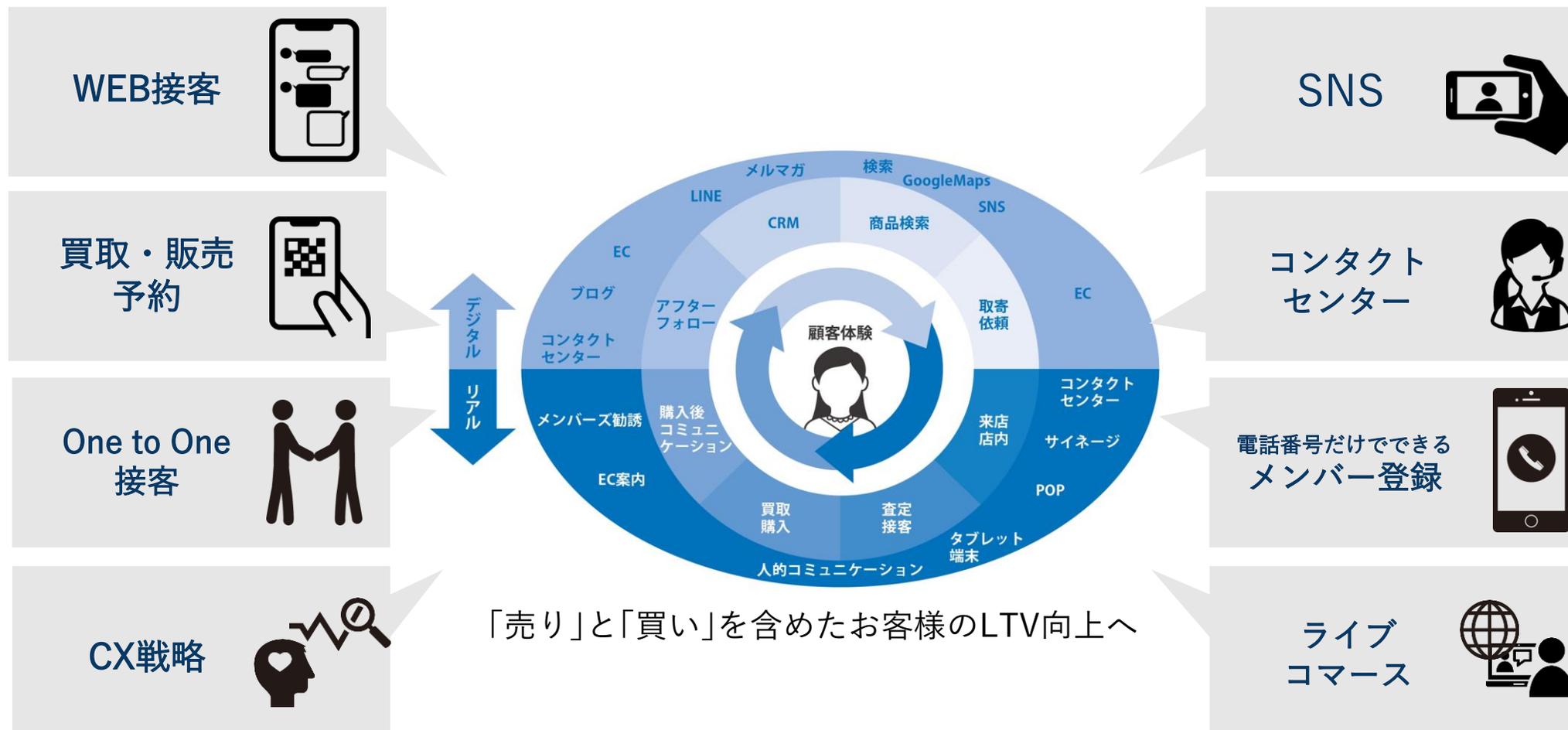
KOMEHYO GINZA PLUS（西五番街坂口ビル1・2F）

販売・買取、限定サービスのご提供

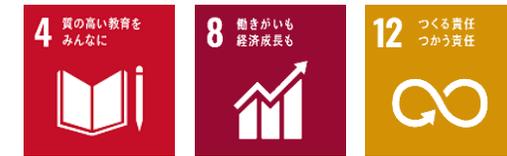




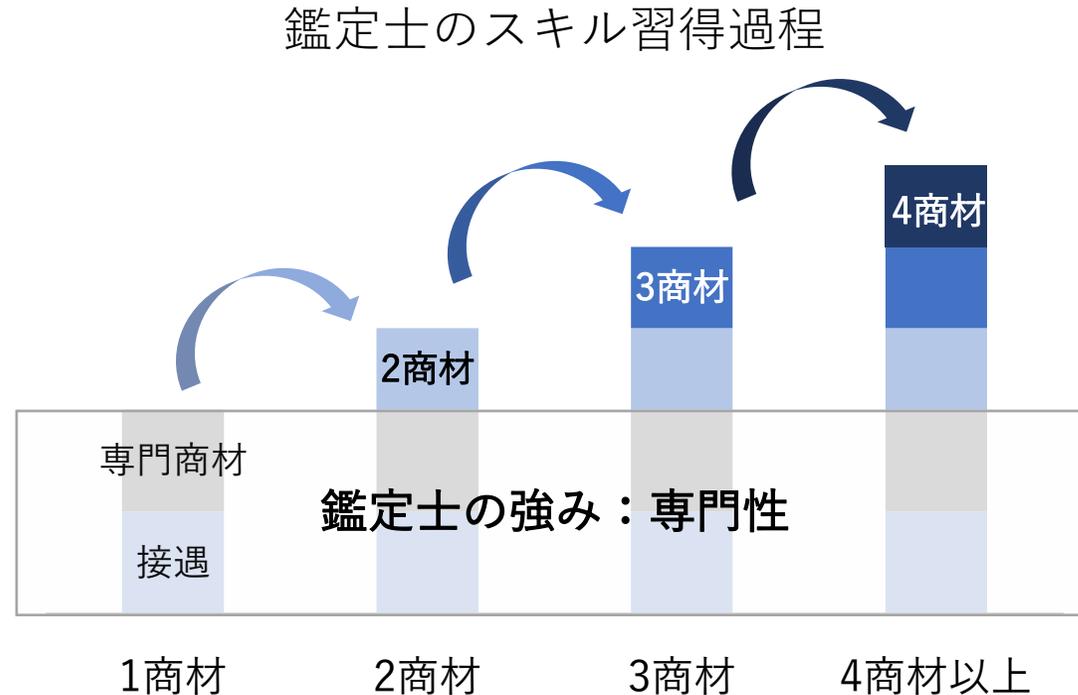
## 前期から継続して取り組むOMOの強化（コメ兵）



# 人材育成（コメ兵）



買取専門店の出店を支える「鑑定士育成」は、一人で複数商材を担当できる教育に注力。

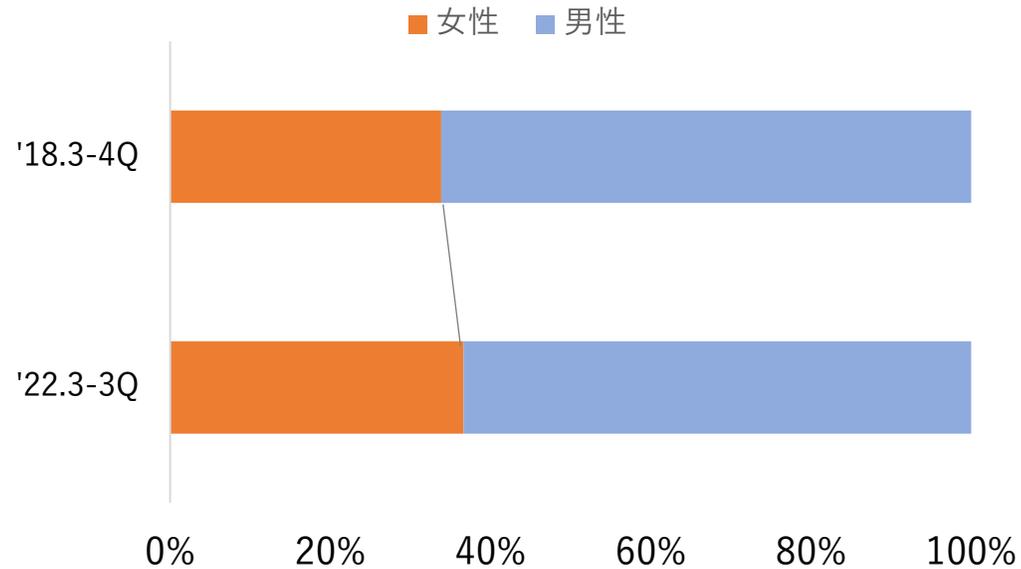


# 人材育成（コメ兵）

教育の体系化により女性の鑑定士が年々増加。  
国内73店舗のうち、女性の店長・副店長は14店舗に拡大。



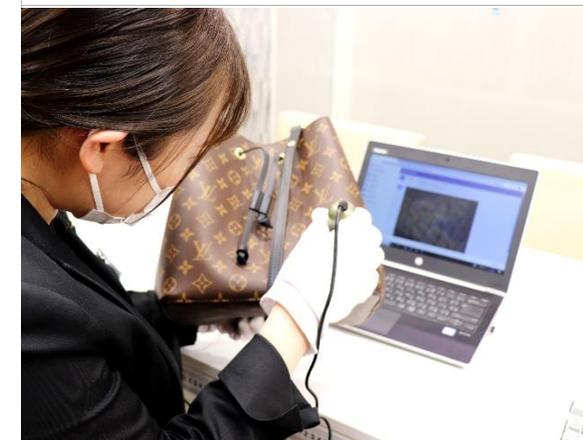
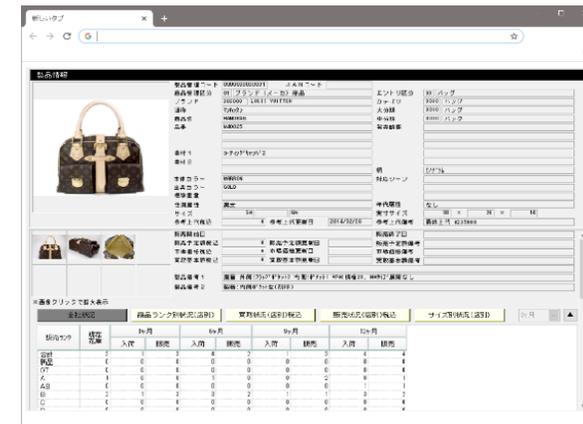
鑑定士の構成比



# AIによる真贋判定・型番判定

買取専門店の出店を支える「AIによる真贋・型番判定」は  
KOMEHYO全買取専門店の導入完了

- ・お客様とのコミュニケーション向上
- ・偽物の流通排除
- ・鑑定士の育成時間短縮
- ・グローバル展開
- ・FC展開



# サステナブルな取り組み（コメ兵）

モノの価値も高める取り組みとして  
商業施設と連携し、POP UP等 で商品の魅力を再提案



編集で商品価値向上



**TSUNAGU**  
BY KOMEHYO

リメイクジュエリー



mi luna

ドレスシューズ再生

あのときの あこがれともう一度出会える

Old Shoes ReStore Collection

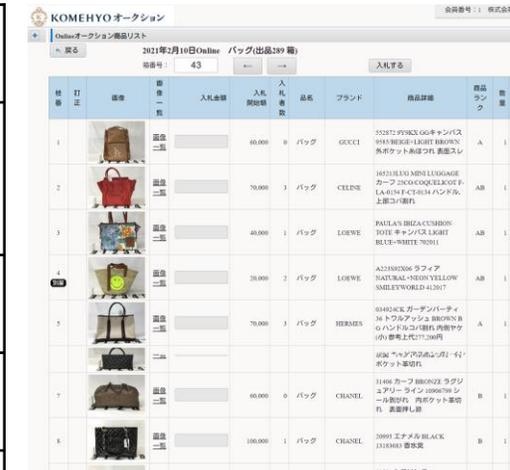


# 法人向けオークション開催頻度

KOMEHYOオークションとJBAで、エリア・開催日・開催形式等を補完している



		'22.3-1Q	'22.3-2Q	'22.3-3Q
 <p>それでは、いい商いを。 KOMEHYO オークション</p>	宝石/時計/ バッグ	オンライン(入札方式) 月2回		
	アパレル	オンライン(入札方式) 月1回		
 <p>(K-ブランドオフ)</p>	JBA金沢	リアル月1回		
	JBA東京	オンライン(入札方式) 月1回		
	JBAライブ ネット	オンライン毎週月・木		



※KOMEHYOオークションの会員向けサイトは2022年4月にリニューアル予定です。

## 海外（上海米濱商貿有限公司（中国））



上海伊勢丹(写真左)と上海高島屋の期間限定店舗を常設店へ、  
LaLa Station(写真右)にも新規出店して、KOMEHYO上海は3店舗体制に



# タイヤ・ホイール事業



夏用商材・冬用商材とも前年売上高を上回り、好調に推移。  
業界内でホイール欠品があいつぐ中、手元にある潤沢な在庫で売上・利益も確保



1. 2022年3月期第2四半期 業績
2. 2022年3月期第2四半期 取り組み
3. **参考資料**

## 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：924名 単体：16名（'21.12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

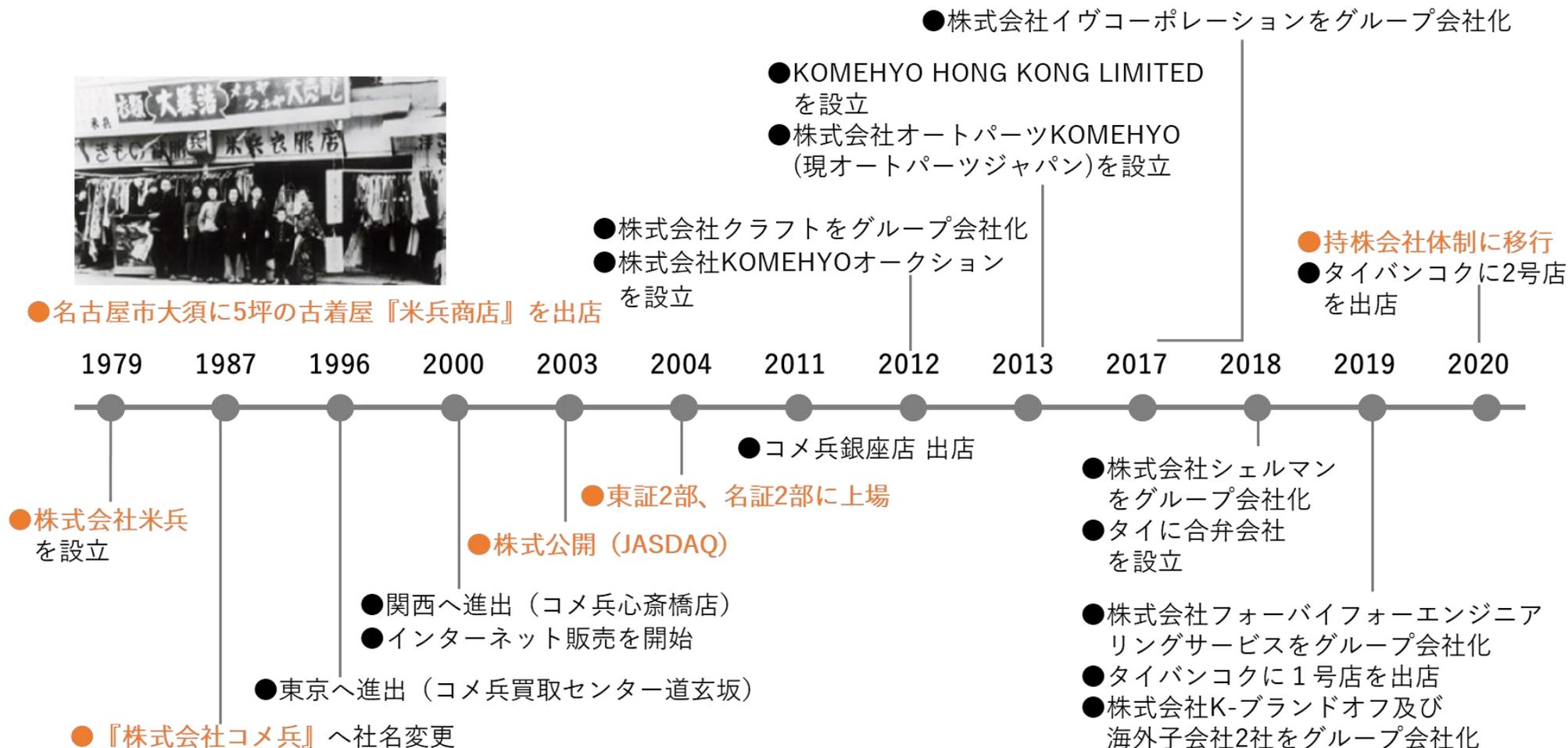
# リユースから、リレーユースへ その「価値」を 私たちは継いでいく。

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。

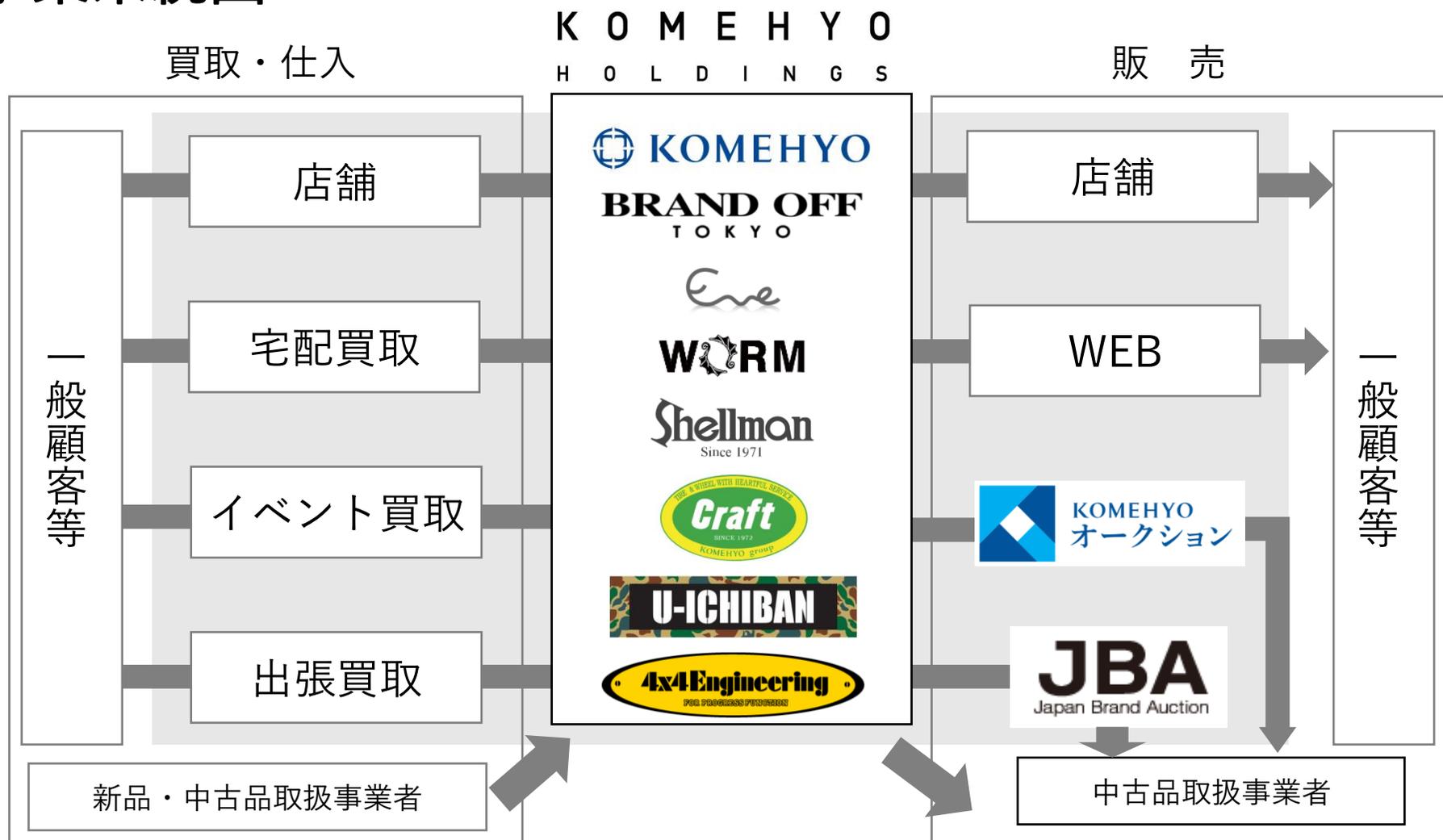
持続可能な未来社会に向けた価値観が広がる中、  
生産者や使用者をリスペクトし、その「想い」をリレーしていくことで、サステナブルな社会形成に貢献していきます。



# 沿革



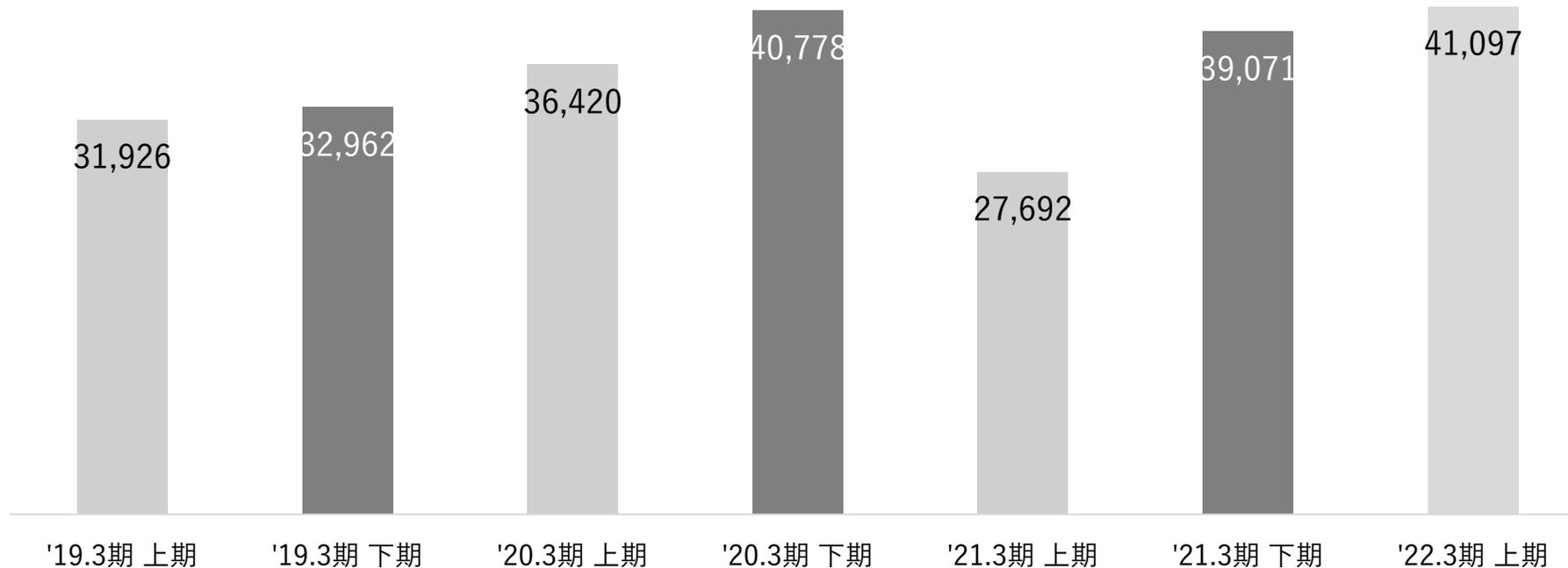
# 事業系統図



## 総流通量(GMV) (連結)

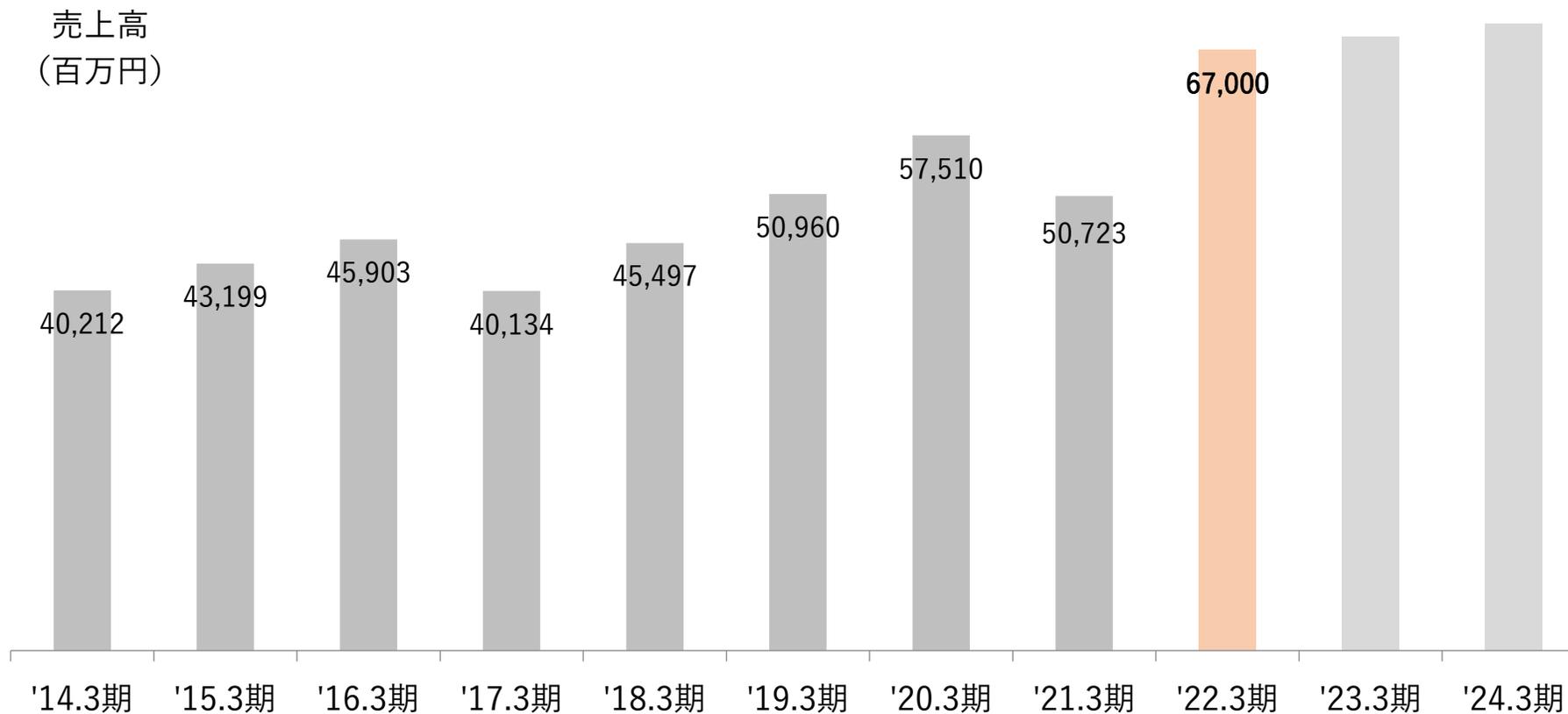
K-ブランドオフのグループ化等により、2期前と比較してGMVが増加

総流通量(GMV)推移(百万円)



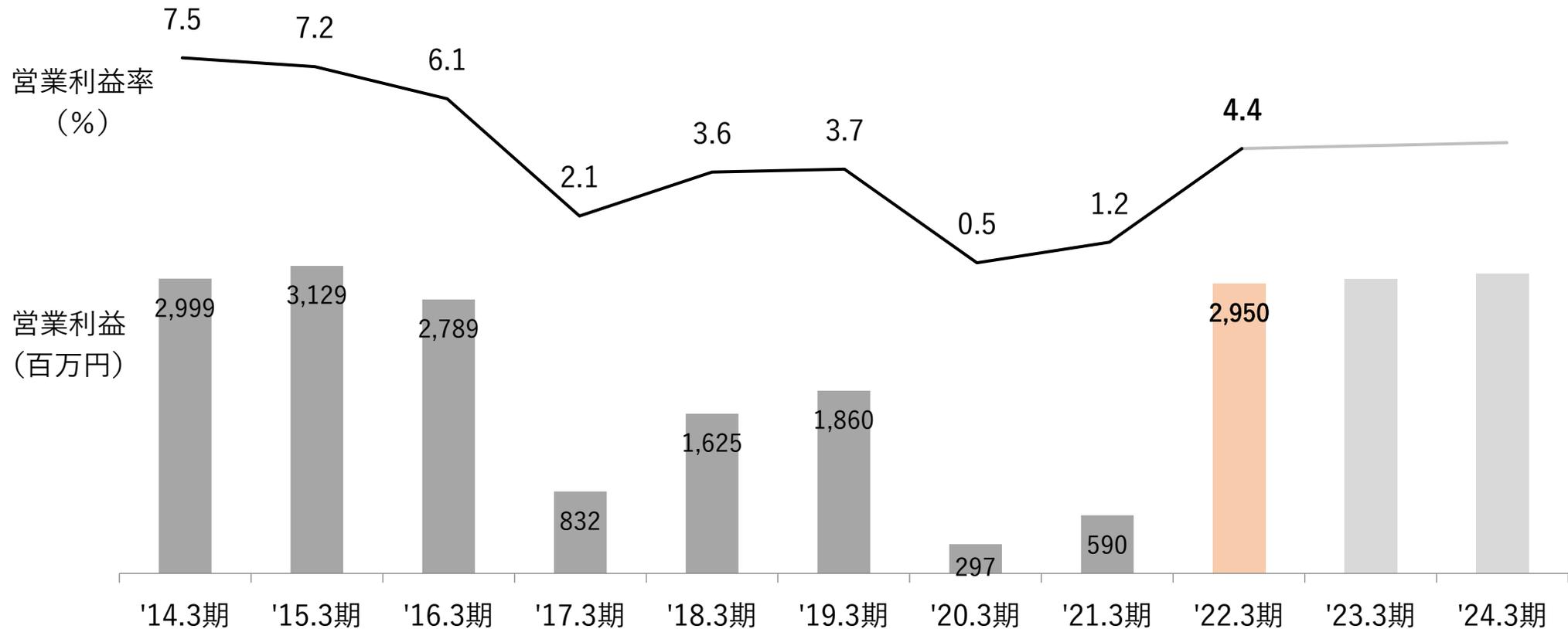
GMVは、連繋売上高をベースにグループ会社のオークションでの売上高や出来高等を加算減算して簡便的に算出しております。

## 売上高 計画：安定的な増収を目指す



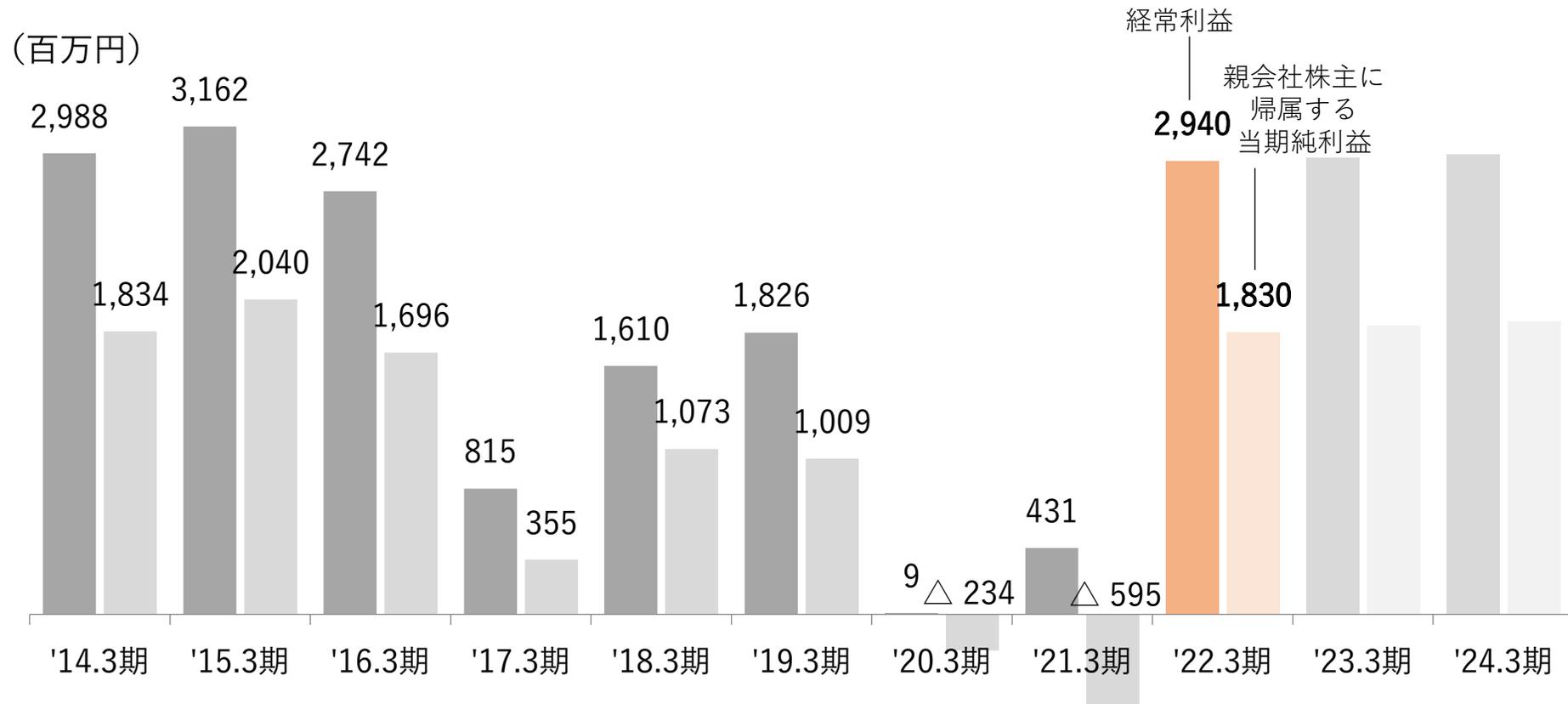
※ 2021年8月に2022.3月期通期予想を上方修正

## 営業利益 計画：安定的な増益を目指す



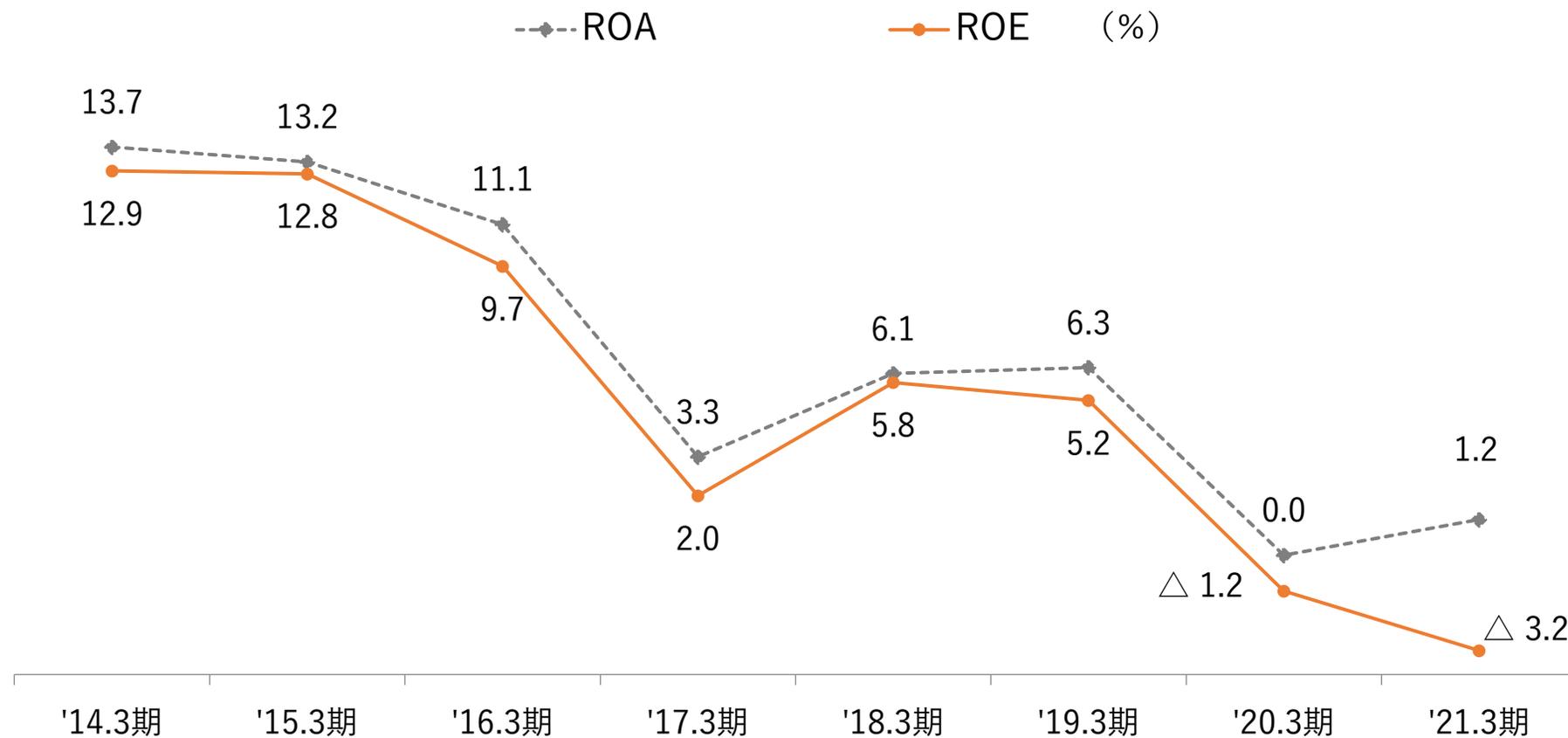
※ 2021年8月に2022.3月期通期予想を上方修正

## 経常利益・当期純利益 計画：安定的な増益を目指す



※ 2021年8月に2022.3月期通期予想を上方修正

# ROA・ROE推移



# 中期戦略

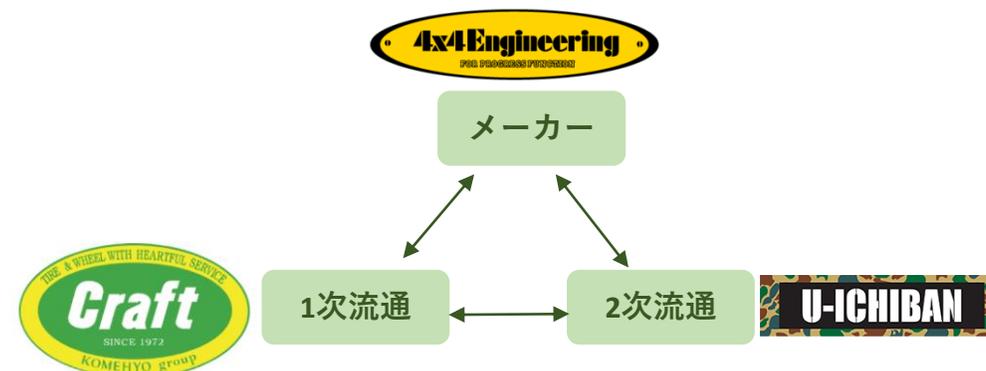
## ブランド・ファッション事業

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

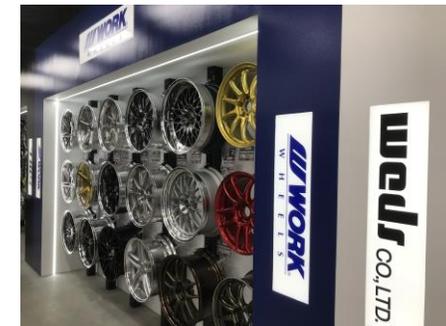
- ・海外チャネルの成長（黒字幅の拡大）
- ・グループ間での商品データ、顧客データ活用
- ・AIの活用による買取チャネルの拡大



## 中期戦略 タイヤ・ホイール事業

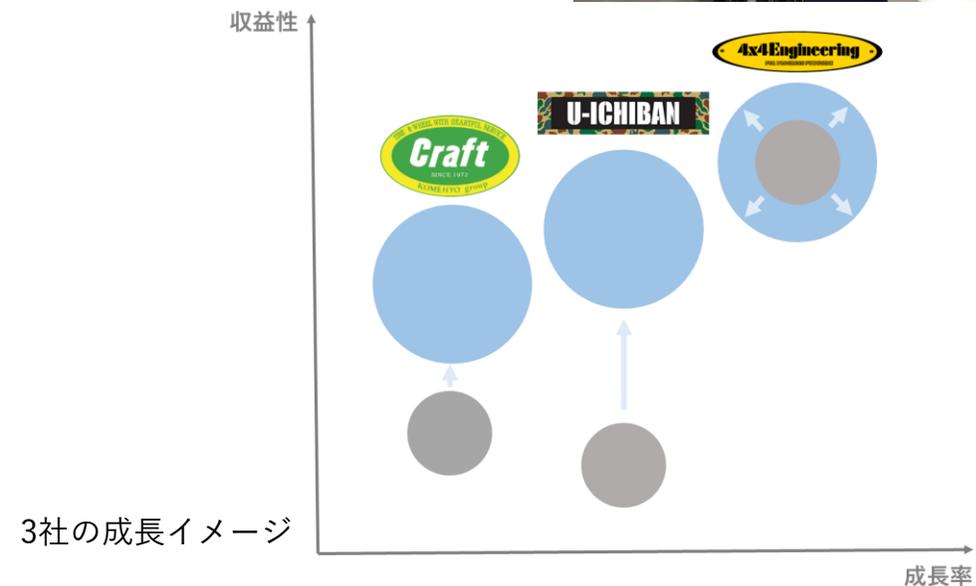
### 1. “3社連携” 収益性の安定と強化

- ・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



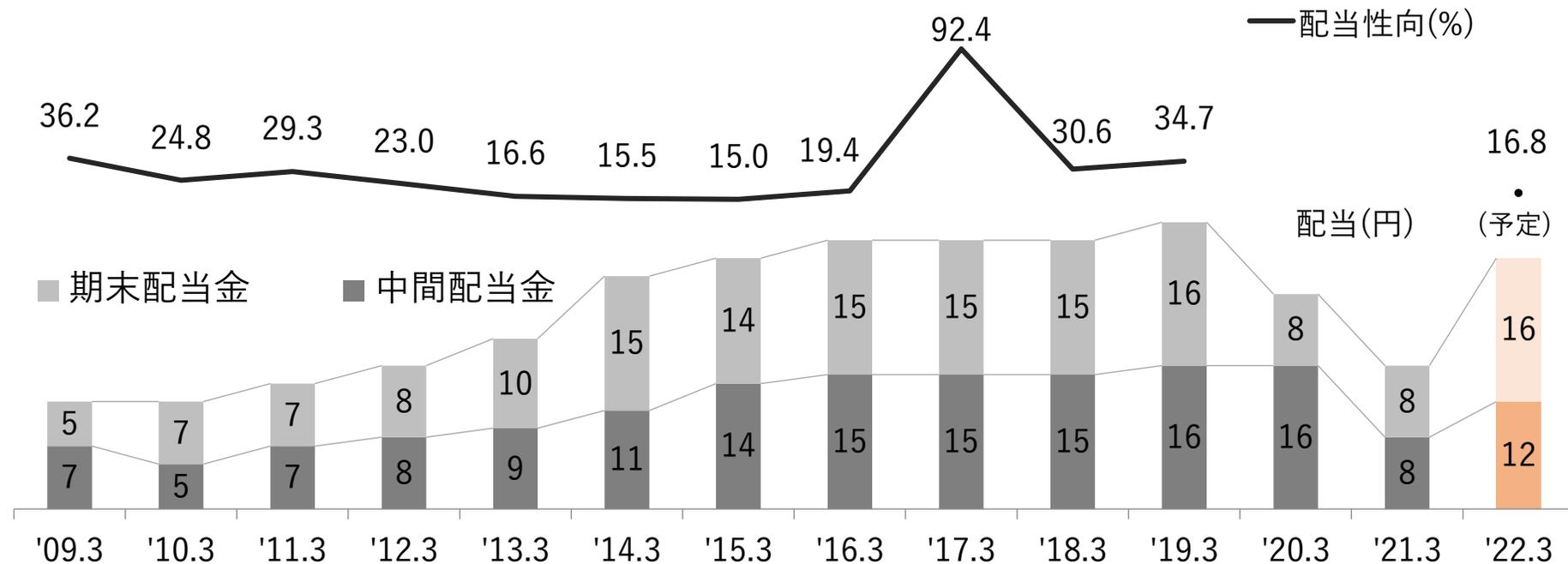
### 2. “成長ドライバー” 新製品の強化

- ・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



# 株主還元

前期までコロナ禍で減配したものの、今後は安定的な増配を目指す



# 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。