

# Q3 FY2023 Financial Results

2023年8月期 第3四半期決算説明資料

July 14, 2023

バリュエンスホールディングス株式会社  
(東証グロース市場：9270)

---

	03	16	24
<b>Financial Results</b> 業績	<b>Highlights for Q3 FY23</b> 第3四半期ハイライト	<b>Appendix</b>	

# Financial Results

業績

## 2023年8月期 第3四半期（累計）サマリー



### 営業利益は前年同期比43.5%増と伸長

- ・ 2023年3月より開始した自社オークションでのSaaS型新機能の提供も堅調にスタートし委託拡大に寄与。GMVは前年同期比31.6%増の588億円。オークション委託比率は前年同期比13.5pts増の21.2%まで拡大
- ・ 時計相場は下げ止まり回復基調で推移し、仕入拡大。インバウンド需要取り込みによる小売売上高も好調に推移し、売上高は前年同期比20.9%増の536億円、売上総利益率は26.8%（前年同期比0.9pts増）
- ・ 人員拡充及び仕入戦略に合わせたマーケティングに注力は継続も、営業利益は前年同期比43.5%増の13億円にまで拡大

## 2023年8月期 第3四半期 業績

- ・ 金相場・時計相場高騰により好調であった前年実績を上回り、FY23/3Q（3月-5月）売上高は前年同期比9.6%増の200億円と過去最高を更新
- ・ FY23/3Q（3月-5月）の営業利益は同15.9%増の8億円と、通期計画に対して好調に推移

単位：百万円	FY22/3Q	FY23/3Q	増減率	FY22/3Q (累計)	FY23/3Q (累計)	増減率 (累計)	FY23 通期計画	達成率
売上高	18,285	20,044	+9.6%	44,399	53,673	+20.9%	75,000	71.6%
売上総利益	4,591	5,316	+15.8%	11,506	14,401	+25.2%	20,400	70.6%
売上総利益率	25.1%	26.5%	+1.4pts	25.9%	26.8%	+0.9pts	27.2%	-
販売費及び一般管理費	3,871	4,481	+15.8%	10,571	13,060	+23.5%	17,900	73.0%
営業利益	720	834	+15.9%	934	1,340	+43.5%	2,500	53.6%
営業利益率	3.9%	4.2%	+0.2pts	2.1%	2.5%	+0.4pts	3.3%	-
経常利益	696	753	+8.2%	879	1,238	+40.9%	2,350	52.7%
経常利益率	3.8%	3.8%	0.0pts	2.0%	2.3%	+0.3pts	3.1%	-
親会社株主に帰属する 当期（四半期）純利益	415	481	+15.8%	367	640	+74.1%	1,240	51.7%

※金額は百万円未満切り捨て、%は小数第2位を四捨五入で記載（次ページ以降同じ）

### 買取

Purchases

- ・2Qの季節要因がなくなったことに加え、時計相場が下げ止まり回復傾向が継続したことに加え、**仕入高152億円と過去最高**
- ・株式会社三越伊勢丹との取り組み「i'm green」をはじめ、アライアンス戦略による仕入も好調
- ・国内新規出店2店も、不採算店舗の退店4店等により、店舗数は**国内133店舗、海外37店舗**

### 販売

Sales

- ・**仕入回復に伴い販売も好調に推移。** 自社オークションにおける委託が好調に推移したことに加え、**インバウンド需要による小売店舗売上も好調**
- ・インバウンド需要回復により、オークションの国内販売比率上昇も継続
- ・金相場上昇に伴う地金売上増加、システムリプレイスによる小売EC売上減少の影響により売上総利益率は26.5%とQoQで0.8pts減

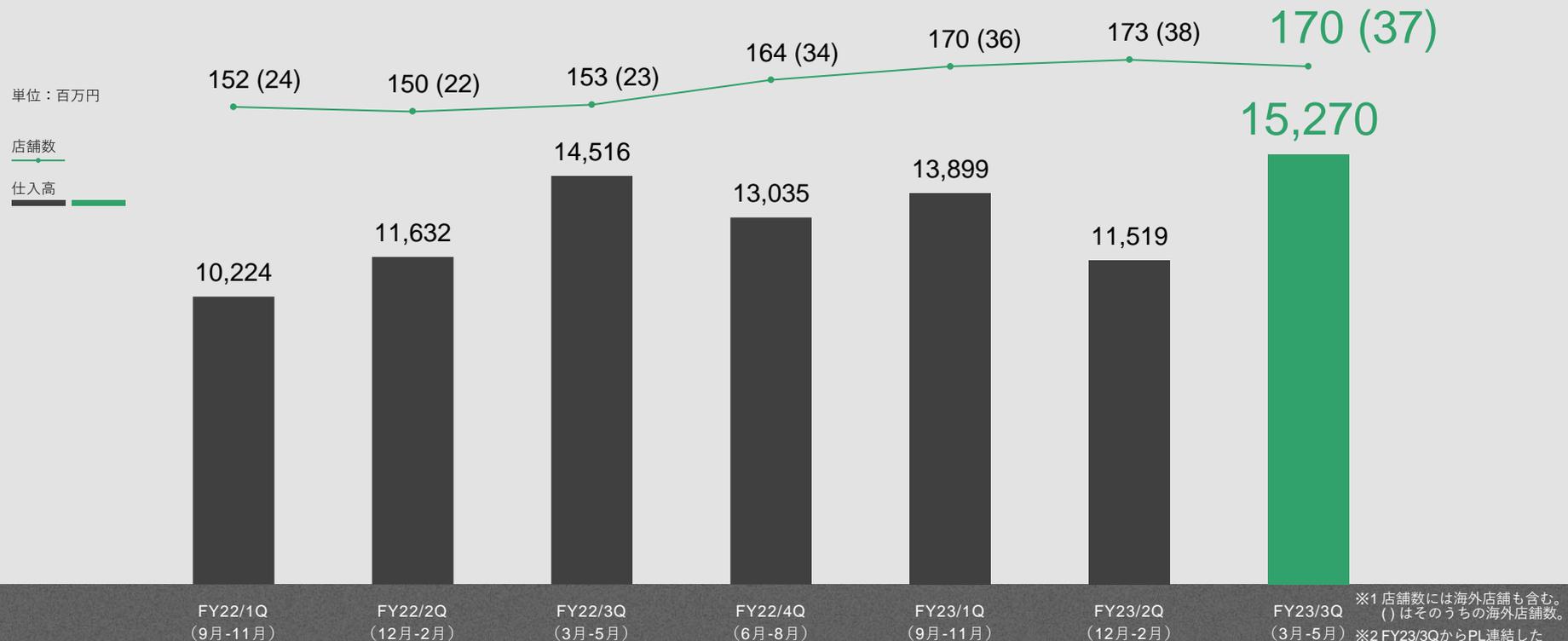
## 売上高・売上総利益率

- ・ FY23/3Q売上高は前年同期比9.6%増の200億円
- ・ 売上総利益率の低い地金の売上構成比減少及び小売売上増加により、売上総利益率は同1.4pts増の26.5%



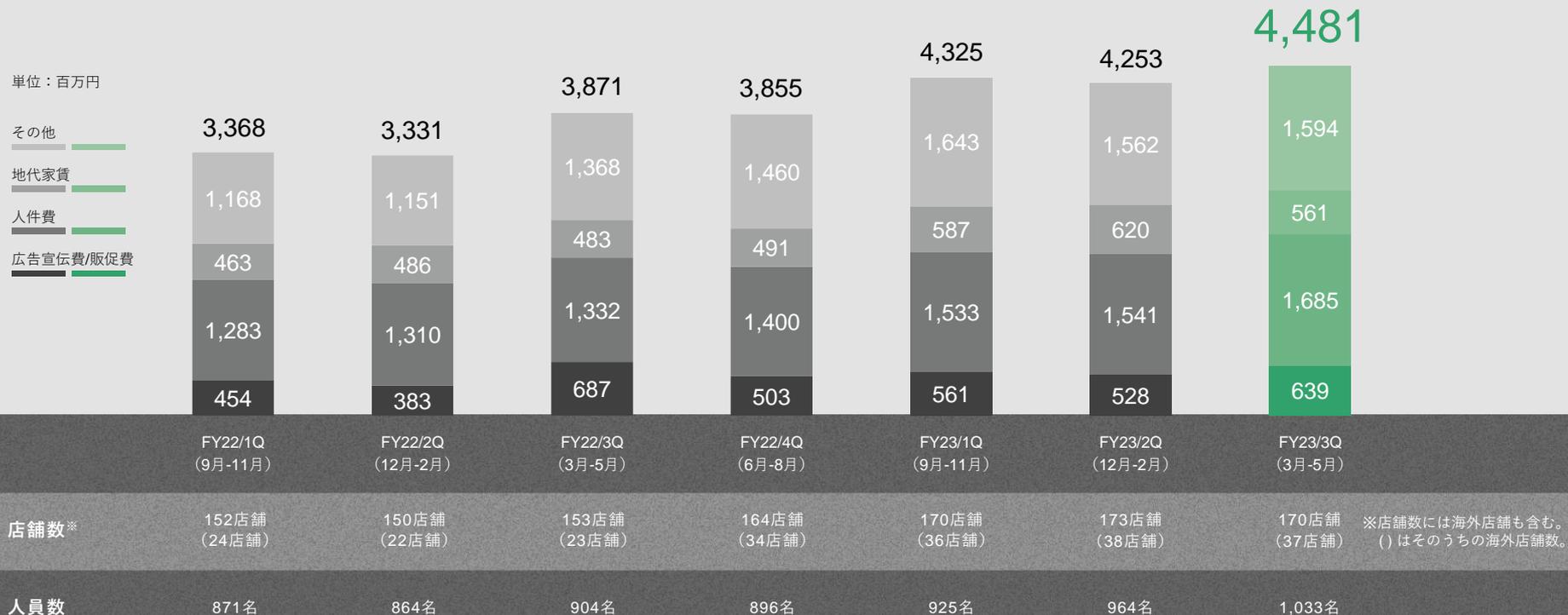
## 仕入高・店舗数

- ・ FY23/3Qの仕入高は152億円と過去最高額を更新、金相場高騰により仕入が伸びたFY22/3Q及び当社修正計画の145億円を上回る水準まで上昇
- ・ 新規出店は計画どおり継続も不採算店舗退店も進めた結果、FY23/3Q末の買取店舗数は国内133店舗、海外37店舗の170店舗



## 販売費及び一般管理費

- ・ 人員拡充継続（新卒社員、M&A含む）により人件費増加、仕入拡大を企図したマーケティングにより広告宣伝費も増加
- ・ 一方、2月にオフィス移転が完了し、3Qでは二重家賃等が解消。また、不採算店舗退店などの効率化により、地代家賃及びその他費用は抑制



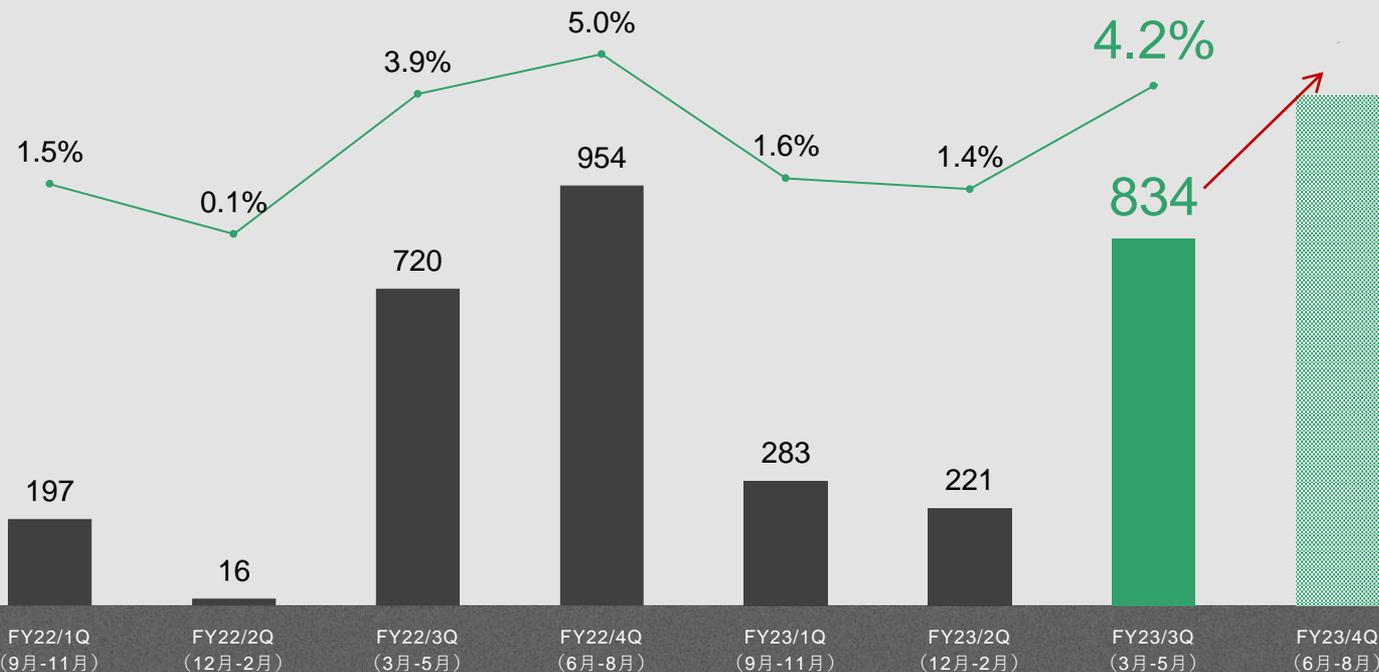
## 営業利益・営業利益率

- ・ FY23/3Qの営業利益は前年同期比15.9%増の8億円、営業利益率は4.2%まで上昇
- ・ マネジメント・アプローチで重視している通期営業利益25億円計画に対し好調に推移、足元状況及び例年の傾向から4Qは更なる成長を見込む

単位：百万円

営業利益率

営業利益



# バランスシートの概況

単位：百万円

	FY22末	FY23/3Q末	増減	
流動資産	16,804	20,267	+3,463	3Qの仕入拡大による増加 (株式会社米自動車分：約5億円)
現金及び預金	7,807	8,687	+879	
商品	6,329	8,577	+2,248	販売店舗の新規出店（一部不採算店舗は退店）・本社移転等に伴う有形固定資産の取得や、株式会社米自動車の子会社化に伴うのれんの増加等による増加
その他	2,667	3,002	+335	
固定資産	6,445	8,441	+1,996	仕入資金や設備投資、M&Aなどの事業拡大に向けた資金確保のため長期借入金が増加
総資産	23,249	28,709	+5,459	
負債	15,395	20,301	+4,906	新オフィスに係わる資産除去債務の計上や賞与引当金の計上等による増加
有利子負債	12,515	16,743	+4,228	
その他	2,880	3,557	+677	親会社株主に帰属する四半期純利益の計上があった一方、配当金の支払いがあったことなどによる
純資産	7,853	8,407	+553	
負債・純資産合計	23,249	28,709	+5,459	

# GMV推移

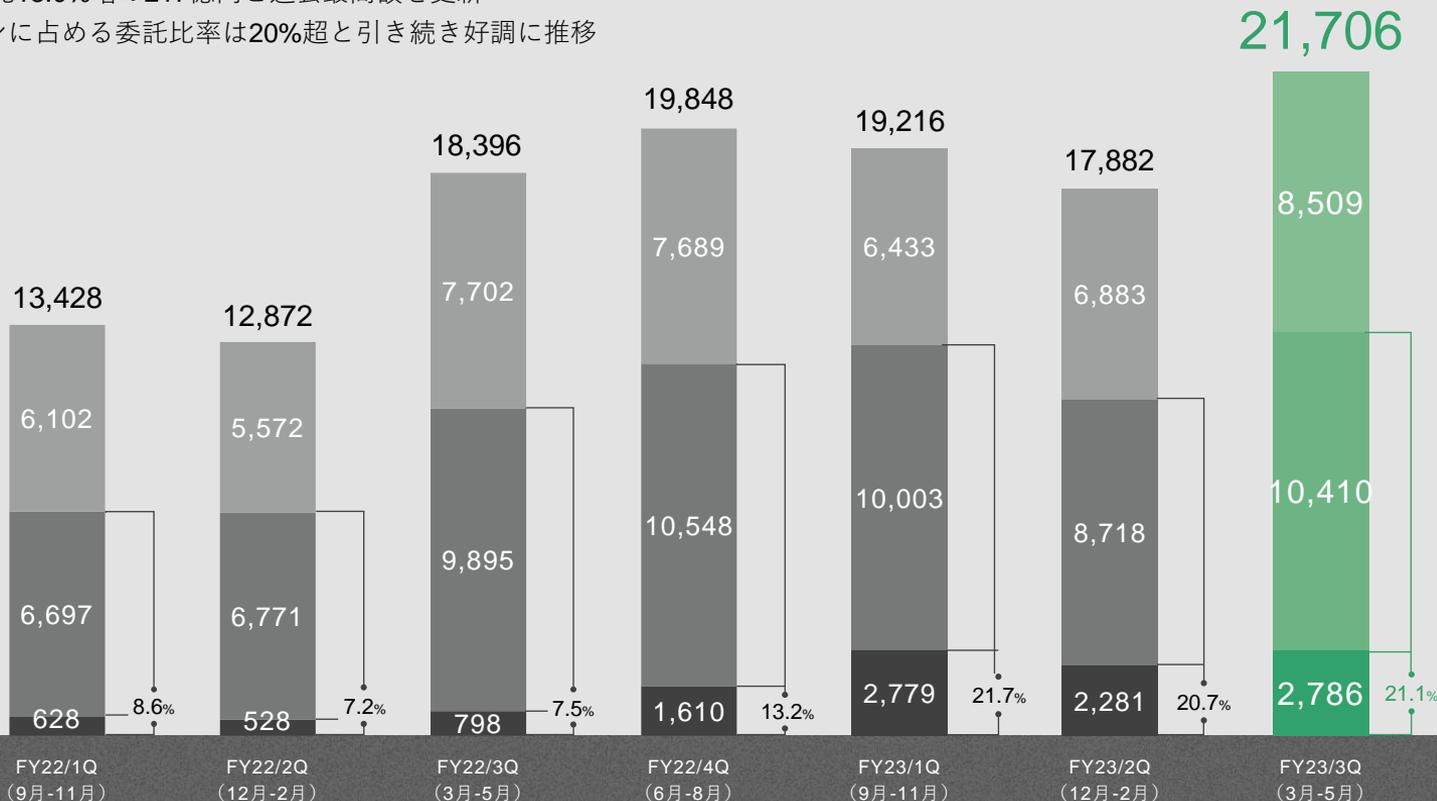
- ・ GMVは前年同期比18.0%増の217億円と過去最高額を更新
- ・ 自社オークションに占める委託比率は20%超と引き続き好調に推移

単位：百万円

卸売・小売  
 自社オークション  
 (商品売上)  
 自社オークション  
 (委託落札額)  
 自社オークション  
 委託落札比率\*

※自社オークション 委託落札比率  

$$\frac{\text{自社オークション (委託落札額)}}{\text{自社オークション (商品売上)} + \text{自社オークション (委託落札額)}}$$

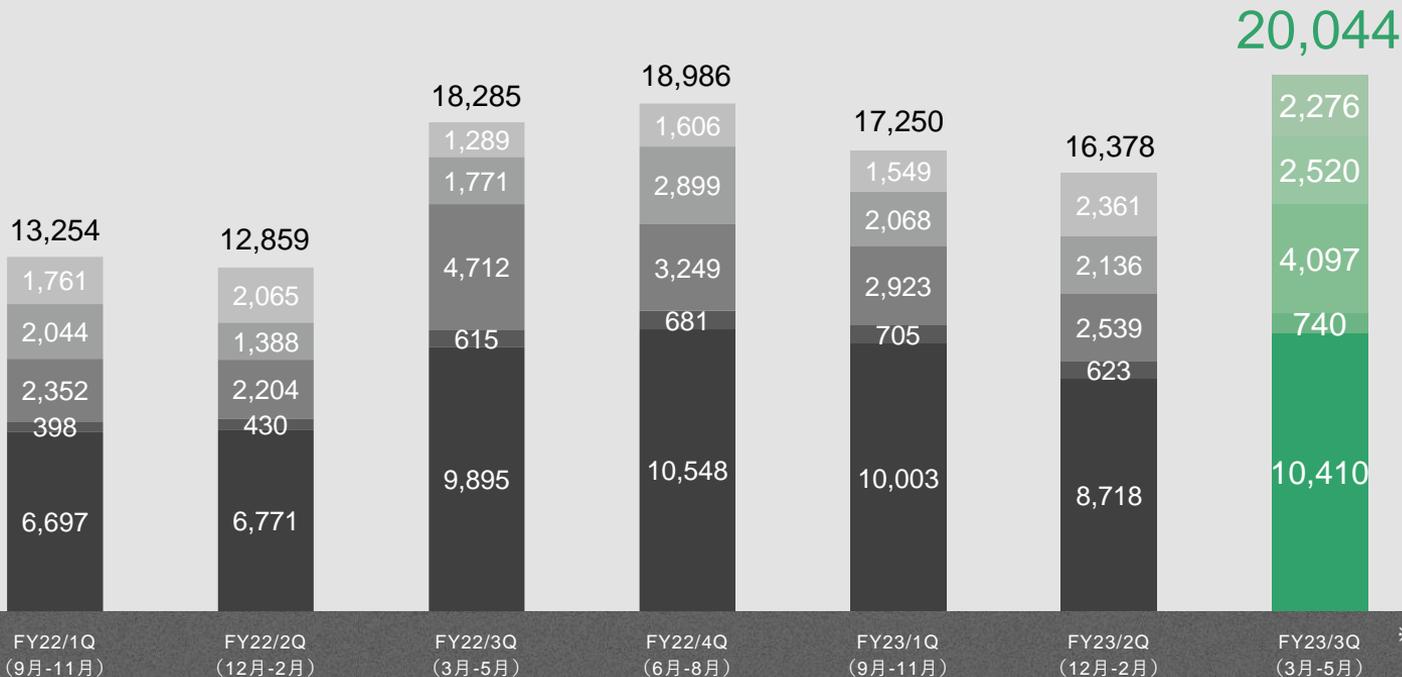


## 売上高：販路別（toB/toC）

- ・インバウンド需要により小売店舗売上好調もシステムリプレイスの影響を受け、小売売上高はQoQで3.6%減の22億円（前年同期比76.5%増）
- ・自社オークションにおける委託は引き続き好調、自社オークション手数料は前年同期比20.2%増の7億円

単位：百万円

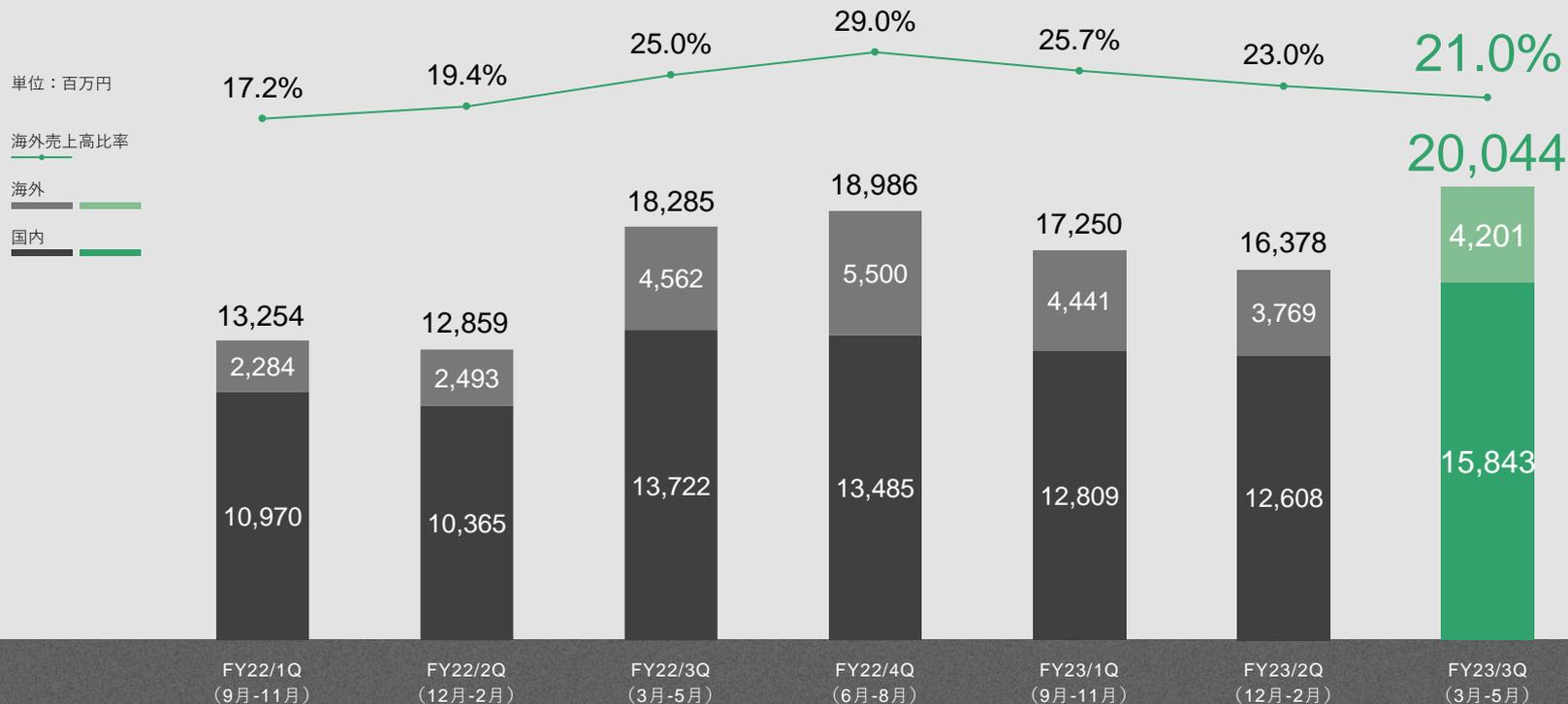
小売  
卸売・その他（地金除く）  
卸売（地金）  
自社オークション手数料  
自社オークション



※ 米自動車の売上高は卸売・その他（地金除く）に含む。

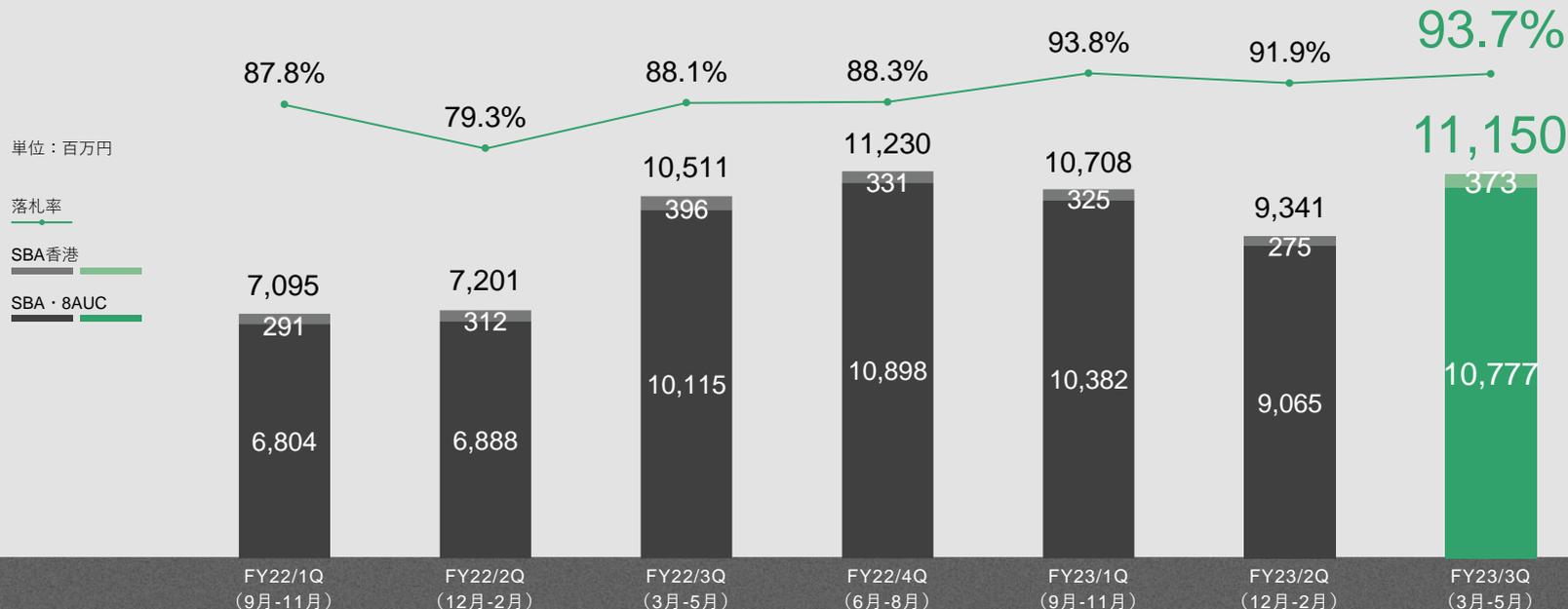
## 売上高：販路別（国内／海外）

- ・インバウンド回復に伴う小売及びオークション売上拡大により、国内売上高は前年同期比15.5%増の158億円
- ・海外売上高比率は21.0%と依然高水準で推移



# 売上高：toBオークション実績

・FY23/3Qのオークション落札率は93.7%と高水準を維持



国内	SBA <sup>※1</sup>	月2回 11月から毎日	毎日	月4回	月4回	月4回	月4回	月4回	※1 SBA： STAR BUYERS AUCTION (次ページ以降同じ)
	8AUC <sup>※2</sup>	10月、11月	月1回	月1回	月1回	月1回	月1回	月1回	
海外	SBA香港	11月	2月	5月	8月	11月	1月	4月	※2 8AUC： THE EIGHT AUCTION (次ページ以降同じ)

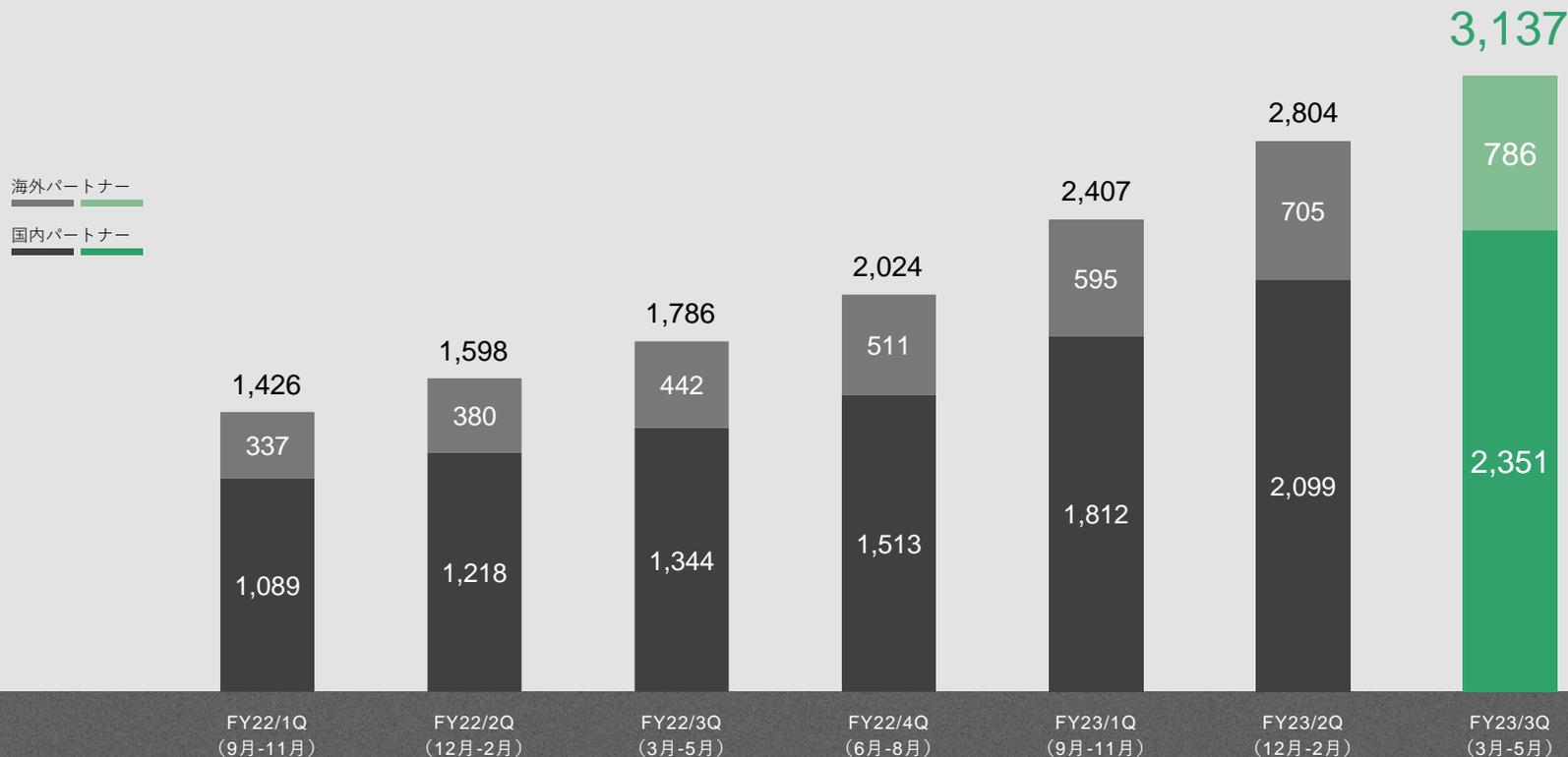


# Highlights for Q3 FY23

第3四半期ハイライト

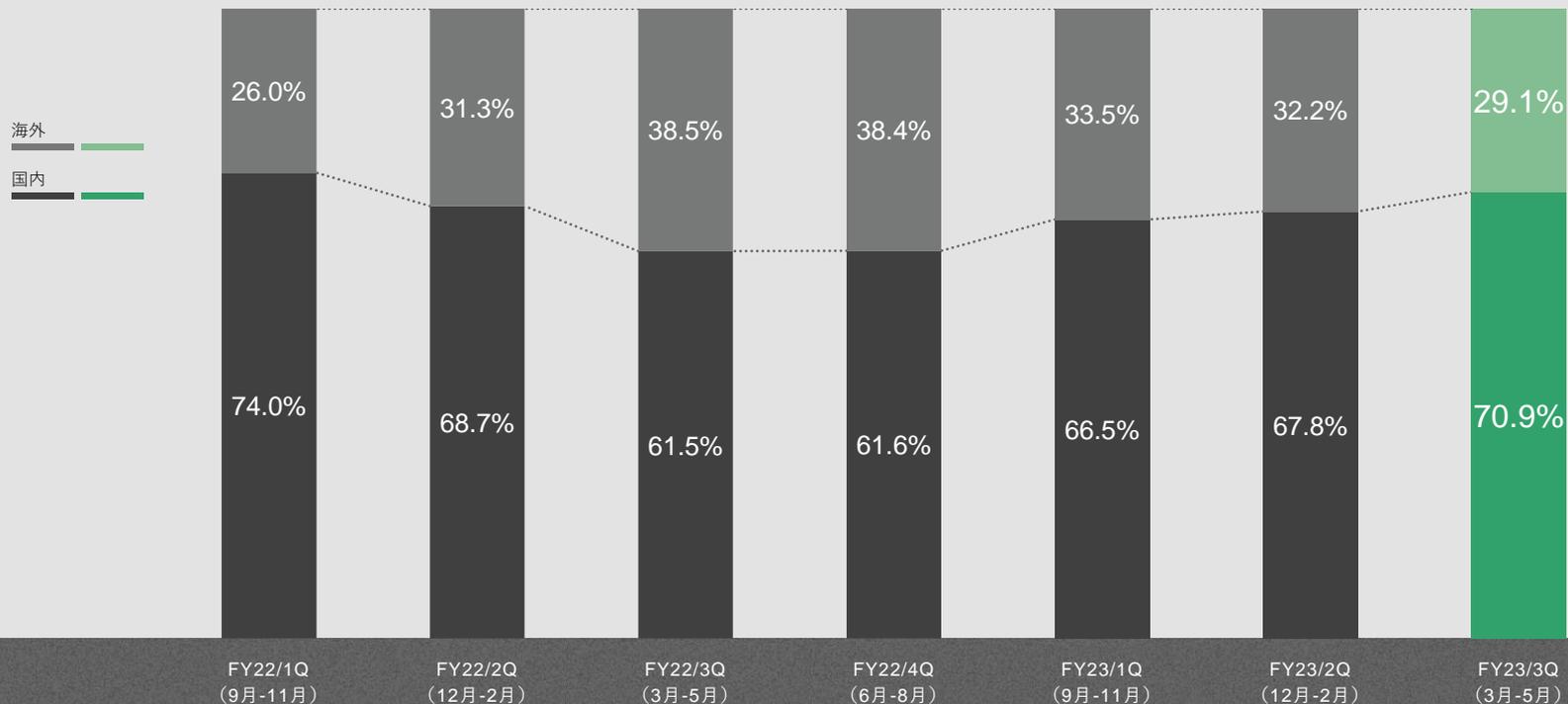
# STAR BUYERS AUCTION (SBA) パートナー会員数

・国内外ともに順調に拡大しており、SBAパートナー会員数は3,000社を突破



## STAR BUYERS AUCTION (SBA) 落札額の国内／海外比率

・インバウンド回復に伴い国内パートナーの買い意欲は引き続き旺盛、落札額の国内比率が更に上昇



## 買取店舗展開

- ・ FY23/3Q末までに新規出店は国内7店舗、海外7店舗の合計14店舗（国内4店舗、海外4店舗（パートナー店舗）の不採算店舗等退店済）
- ・ 2023年7月7日になんぼやキラリナ京王吉祥寺店を出店済、飯田橋、大阪・堺市にも4Q末までに新店予定

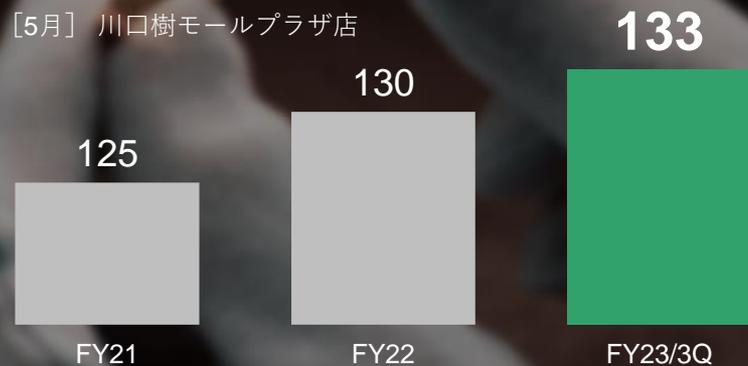
### Japan

国内

#### FY23/3Q新規出店

[4月] ららテラス武蔵小杉店

[5月] 川口樹モールプラザ店

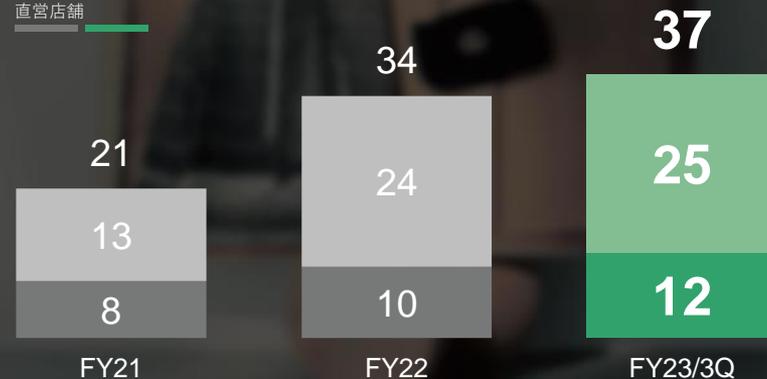


### Global

海外

パートナー店舗

直営店舗



※FY23/3Qにドバイ店舗をパートナー店舗から直営店舗に切り替え

## パートナー向けサービス拡充

- ・パートナーの利便性向上を追求し当社が提供するプラットフォームのサービス機能拡充に取り組むことで、GMV拡大を目指す

### SaaS型新機能の提供開始（2023年3月～）

SBAサイト内でパートナー企業が市場主となってオークションを開催できるサービス



メリット

- ✓ ノウハウ不要、参加事業者開拓不要で自社名義オークションを持てる
- ✓ 海外も含む全てのSBAパートナーに対して販売ができる



パートナー企業が市場主となり継続開催、高落札率で取引。  
パートナー企業双方（市場主・落札者）より好評。  
参加企業の更なる拡大に向け交渉中

### フルフィルメントサービス（2023年5月～）

落札商品をバリュエンス保管のままALLUで販売することができるサービス



メリット

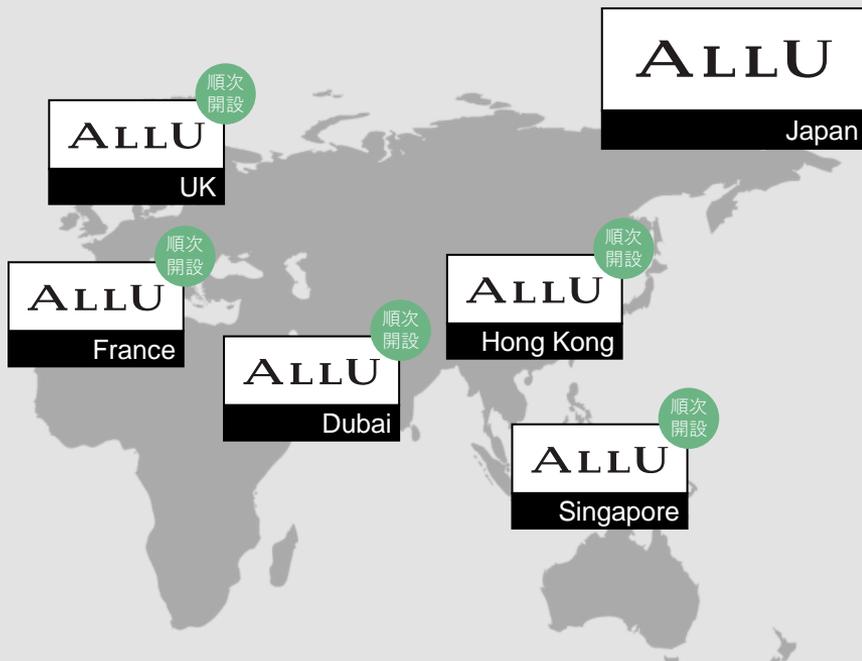
- ✓ 検品、写真撮影、配送等の業務負担なく小売販売が可能
- ✓ 販売チャネルを確保したうえでSBAで落札ができる



フルフィルメントサービスを通じたALLUへの商品供給により、小売強化も企図。  
パートナーによるアクティブ利用の増加に注力

## 小売のグローバル展開加速 ～ ALLU ECサイトのシステムリプレイスを実施 ～

- ・ USに続き海外でのECサイト展開を見据え、従来より容易に当社システムと接続できるようECシステムの切替を2023年4月に実施
- ・ 本件により、スピーディーな海外EC構築が可能となり、個別の開発コストの削減も実現
- ・ 当社各種システムとの連携も容易にできるようになるため、全世界で当社が保有する商品を一气通貫で管理することが実現可能。  
また、これによりフルフィルメントサービスにおける小売出品作業を自動化できるようにもなり、世界中への小売委託販売を増加させることも企図



ALLU  
USA

### グローバルEC構築及び各種システムとの連携により販売を加速

- ✓ 日本と同じUI/UXで各国でECサイト開設、在庫連携により世界中に同時出品を目指す
- ✓ より機動的な販路選定が可能となることで販売機会を最大化

## ドバイに現地法人を設立

- ・ 中東・アフリカ地域における更なるビジネス拡大を目指し、2023年5月にValuence International MEA Trading LLCを設立
- ・ 中東における「保有財産100万ドル以上のいわゆるミリオネア総数」トップのドバイ※での法人設立により、富裕層へのアプローチを強化
- ・ 法人設立と併せ、2022年2月にパートナー店舗として出店した買取店舗を直営店に切り替え「ALLU UAE Barsha Heights店」として移転・リニューアル

※出所：ジェトロビジネス短信 (<https://www.jetro.go.jp/biznews/2022/09/38fcb14d68c6c5f2.html>)



### 2022年の世界の富裕層（ミリオネア）総数



※1 Henley & Partners, New World Wealth及びジェトロビジネス短信より当社作成

※2 太字で示す都市は当社法人所在地、赤字は今回設立

## TCFD提言に基づく情報開示

- ・「Circular Design Company」としてサステナビリティへの取組を重要な経営課題と認識、今回、気候関連リスク・機会のシナリオ分析を基にTCFDの情報開示フレームワークに沿った情報開示を実施
- ※詳細は当社HPを参照ください (<https://www.valuence.inc/sustainability/>)

### TCFD提言に基づき、事業における気候関連リスクに関する情報を開示

今後、気候関連リスク・機会のシナリオ分析結果を基に  
カーボンニュートラル実現に向けた施策の推進及び情報開示の拡充に取り組む



TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）：企業に対し、財務に影響のある気候関連情報を「ガバナンス」「戦略」「リスク管理」「指標と目標」のフレームワークで開示することを推奨する国際イニシアチブ

# Appendix



# Corporate Profile

## 会社概要

会社名	バリュエンスホールディングス株式会社
代表者	寄本 晋輔
本店所在地	東京都港区南青山五丁目
設立	2011年12月
資本金	1,219百万円（2023年5月末）
従業員数	1,033名（2023年5月末） ※連結、正社員のみ
セグメント	ブランド品、骨董・美術品等リユース事業
関係会社	連結子会社11社／持分法適用関連会社1社 （2023年5月末現在）

## グループ事業ブランド

### 買取



### オークション



### 小売



### 自動車



### 不動産



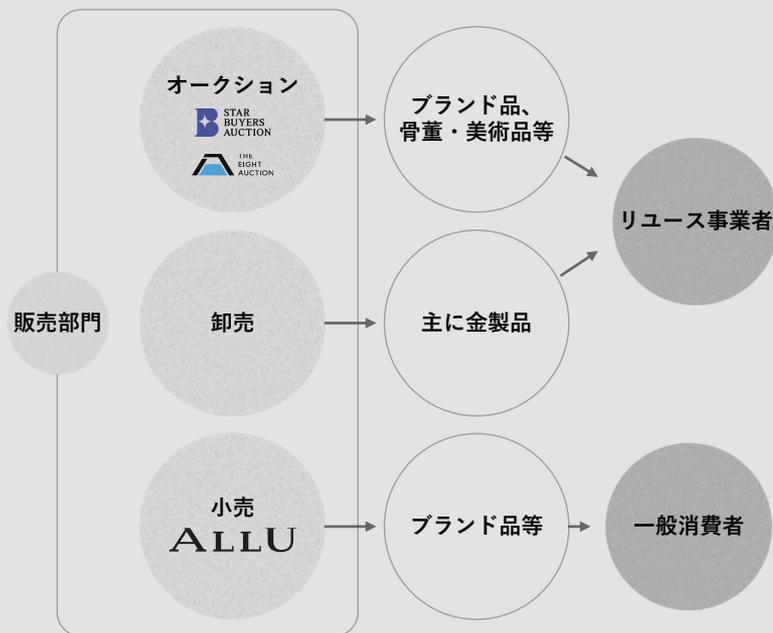
# 事業・サービス

・オークションをはじめとした自社仕入商品による商品売上を中心に、売上・利益を形成

## 仕入サイド



## 販売サイド



## STAR BUYERS AUCTION (SBA) でのSaaS型新機能の提供開始

- ・パートナー企業が市場主となってオークション開催ができる、SaaS型新機能の提供を2023年3月から開始
- ・市場主となるパートナー企業は自社で買主を集めることなく、SBAパートナーに向けた販売が可能に

売主

- ・ 自社のオークションに参加する顧客を開拓する必要

売主

- ・ 自社での顧客開拓不要
- ・ 事務局業務が不要（SBAにて請負）



各社オークションをSBAサイトに統合



買主

- ・ 個別の参加登録、管理が必要
- ・ 各市場でルールが異なり煩雑

買主

- ・ 複数市場を見ることなく、SBAサイト内で完結するため、効率的な仕入れが可能

## フルフィルメントサービスの開始 -2023年5月以降-

- ・ 2023年5月にフルフィルメントサービスを新たに開始予定
- ・ パートナーの利便性を向上することでプラットフォームの価値を高め、エンゲージメント強化を図る



## 事業紹介／サービス紹介 〈買取〉



なんぼや  
BRAND REUSE NANBOYA

BRAND CONCIER

- ・ブランド品等の買取専門店「なんぼや」を国内に100店舗以上展開
- ・出張、宅配、オンライン買取にも対応
- ・「BRAND CONCIER」は国内百貨店を中心に展開



古美術  
八光堂

- ・骨董・美術品等の買取専門店
- ・骨董専門の鑑定士が出張買取を中心に対応
- ・遺品整理、生前整理等にも対応



ALLU  
(海外)

- ・海外では「ALLU」屋号でブランド品等の買取を実施
- ・直営店のみならず、パートナー店舗※も、世界各地で出店拡大中

※パートナー店舗：現地企業と提携して営む買取専門店



アライアンス

- ・自社店舗ではなく、他社との協業による買取形態
- ・株式会社三越伊勢丹との「i'm green」のほか、金融機関との連携も開始

## 事業紹介／サービス紹介 〈オークション〉



 **STAR BUYERS AUCTION**

- ・ブランド品等のtoBオークション
- ・2020年3月にオンライン化し、世界各国からのパートナーが参加
- ・ダイヤモンドに特化したオークションをオンラインにて開催



 **THE EIGHT AUCTION**

- ・骨董／美術品のtoBオークション
- ・骨董／美術業界ではリアルが主流のなか、2020年7月にオンライン化

## 事業紹介／サービス紹介 〈小売〉



# ALLU

(小売店舗／EC)

- ・銀座店、表参道店、心齋橋店の3店舗を展開
- ・自社ECサイト、連携するECショッピングモールで国内外に広く販売
- ・ALLU店頭への取寄やライブ販売など、リアルとネットのシームレスなサービスが好調



# ALLU AUCTION

- ・toCオークションとして2023年1月に初回開催。四半期に1回のペースで開催中
- ・高級時計のジャンルにてスタート、将来的にジャンル拡充を検討

## 事業紹介／サービス紹介 〈自動車〉



# なんぼや不動産



不動産や美術品、  
ブランド品といった大事な  
資産の売却窓口は  
ひとつにしたい



ライフスタイルや  
ライフステージの変化に  
適した住環境を  
考えたい



家の資産価値が  
いくらか知りたい



遺産相続で残された  
家族が揉めないよう、  
生前整理をして  
おきたい



自分の資産整理で  
家族に負担を  
かけたくない

- ・2020年6月より不動産仲介サービスをスタート
- ・「なんぼや」や「ALLU」からの送客など、既存リソースを活用して集客
- ・ライフステージに寄り添うことで、顧客のLTVを向上

## FY21-FY23 年度別連結業績推移

	FY21					FY22					FY23				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	累計
売上高 (百万円)	11,823	11,920	13,668	15,100	52,512	13,254	12,859	18,285	18,986	63,385	17,250	16,378	20,044	-	53,673
売上総利益 (百万円)	3,110	2,830	3,756	4,144	13,841	3,565	3,348	4,591	4,810	16,316	4,609	4,474	5,316	-	14,401
販売費及び一般管理費 (百万円)	2,646	3,227	3,367	3,430	12,672	3,368	3,331	3,871	3,855	14,427	4,325	4,253	4,481	-	13,060
営業利益 (百万円)	464	▲397	389	713	1,169	197	16	720	954	1,888	283	221	834	-	1,340
経常利益 (百万円)	450	▲414	221	718	976	169	13	696	911	1,791	259	226	753	-	1,238
当期純利益 (百万円)	217	▲341	583	265	725	45	▲93	415	601	969	133	25	481	-	640
従業員数	742	804	880	873	873	871	864	904	896	896	925	964	1,033	-	1,033
国内買取店舗数	87	119	126	125	125	128	128	130	130	130	134	135	133	-	133
海外買取店舗数	3	9	14	21	21	24	22	23	34	34	36	38	37	-	37



# Sustainability

サステナビリティ

# 事業活動として取り組むテーマ

## E:Planet

循環型経済の促進による  
持続可能な世界への貢献

- ・取扱製品のフットプリント把握
- ・廃棄物削減とリサイクルの促進
- ・気候変動への取組の実施

## S:People

公平でインクルーシブな  
社会を推進

- ・顧客満足度向上
- ・従業員エンゲージメントの向上
- ・ダイバーシティ & インクルージョン促進
- ・人材開発の促進
- ・責任ある調達の実施
- ・カルチャー & エデュケーション  
(文化 & 教養の促進)
- ・未来の担い手の育成

## G:Transparency

より透明性が高く、  
安心・信頼される企業

- ・コーポレートガバナンスの強化
- ・データプライバシー & セキュリティの強化
- ・マネーロンダリング対策の実施
- ・責任ある事業活動の促進

## Earth / World

ステークホルダー

従業員

お客様

取引先

投資家

未来世代

地域社会

## サステナビリティへのコミットメント

- ・持続可能な社会への貢献と当社の持続的な成長を目指し、E (Planet)、S (People)、G (Transparency) について具体的な目標を設定

**E:Planet**

FY30までに

**Carbon  
Neutral**

カーボンニュートラル

**S:People**

FY25までに  
従業員エンゲージメントスコア※

**4.2**

**G:Transparency**

FY25までに  
取締役会女性比率

**30%**

※外部エンゲージメントサーベイ「会社満足度」「仕事満足度」「上司満足度」「職場満足度」における各スコア平均値（1～5段階評価）  
※2022年8月期スコア：3.3

# FY22のResale Impactを算出、公開

- ・ 二酸化炭素排出量、水使用量、エネルギー使用量、PM2.5排出量の削減貢献量を算出

☁ 二酸化炭素排出削減貢献量

5,849,251t

💧 水使用削減貢献量

297,032,752m<sup>3</sup>

⚡ エネルギー使用削減貢献量

24,084,648GJ

☁ PM2.5排出削減貢献量

2,489,485t

## 環境負荷削減貢献量“Resale Impact”とは？

商品をリユースすることによる、二酸化炭素や水などの環境負荷の削減貢献量。  
バリュエンスが独自に開発した「Valuence Resale Impact Calculator」を用いて算出。



リユースすることで、資源調達～輸送、廃棄における環境負荷削減に貢献

※ リユースの普及により新たに製品が生産されないと仮定

# Valuence

Circular Design Company

- ・本資料における売上高の販路別内訳、オークション実績の内訳、GMV推移については参考数値であり、監査法人の監査を受けておりません。
- ・業績予想などは、当社が現時点で入手可能な情報と、合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績や実施策は、世界情勢の動きなどさまざまなリスクや不確定な要素などの要因により、変更が生じる可能性があります。
- ・当資料は「2023年8月期 第3四半期 決算短信」に準拠し作成しています。

**【IRに関するお問い合わせ先】**

バリュエンスホールディングス株式会社 経営企画部 IR課

TEL : 03-4580-9983 / Mail : [contactus@valuence.inc](mailto:contactus@valuence.inc)