

2024年8月期 第3四半期決算説明資料

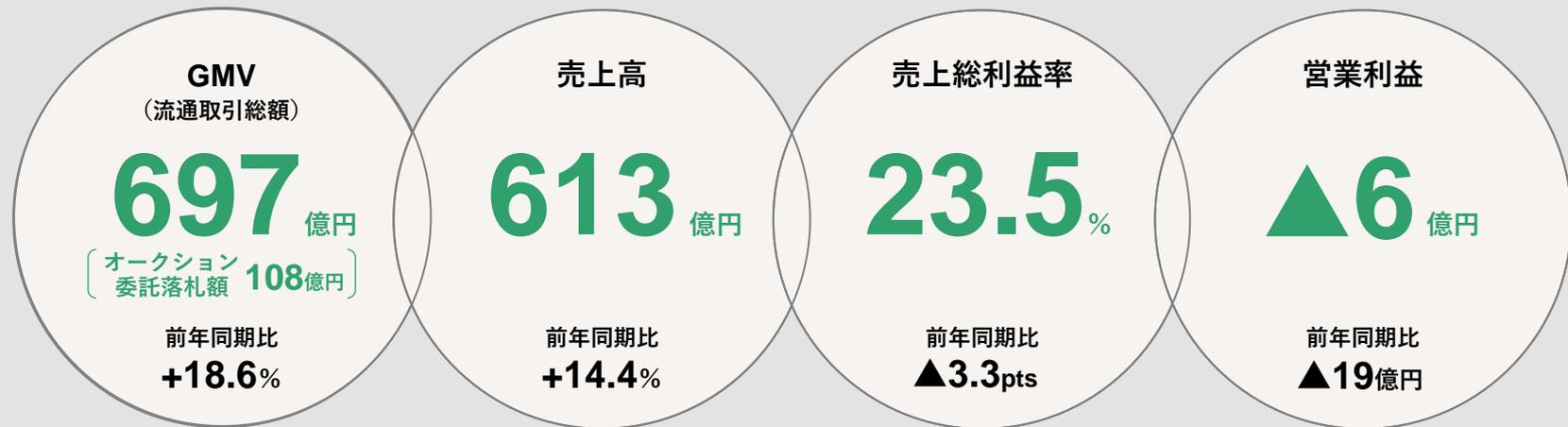
バリュエンスホールディングス株式会社
(東証グロース市場：9270)

2024年7月12日

	03	15	23
2024年8月期 第3四半期 業績		第3四半期ハイライト	Appendix

2024年8月期 第3四半期 業績

2024年8月期 第3四半期（累計）サマリー



FY24/3Q（3月-5月）の営業利益は4億円の黒字 在庫入替を進めつつ、売上総利益率重視の仕入により売上総利益率改善

- ・オークション委託落札額が好調に増加し、前年同期比38.4%増の108億円まで拡大。また、ALLU心齋橋ANNEXのオープンやインバウンド需要等により小売売上高が伸長し、GMVは同18.6%増の697億円
- ・地金相場上昇が継続し地金売上高も増加。また、委託好調等により自社オークション手数料売上高も伸長し、売上高は同14.4%増の613億円
- ・FY24/3Qより売上総利益率重視の仕入に切り替えたことで自社オークション・小売共に売上総利益率は回復傾向。地金売上高構成比は上昇も、相場上昇局面において売上総利益率を確保したため、売上総利益率は同3.3pts減の23.5%（FY24上期実績22.4%から1.1pts回復）
- ・WEBマーケティングの強化は継続も、国内買取店舗の出店ペースや人員配置の見直し等により販管費増を抑制、営業利益は▲6億円

2024年8月期 第3四半期 業績

- 小売及び地金の売上高が伸長しFY24/3Q（3月-5月）の売上高は前年同期比9.6%増の219億円。在庫の入れ替えを進めながらも、FY24/3Qより売上総利益率重視の仕入に切り替えたため、売上総利益率は同1.0pts減の25.5%まで回復
- ALLU新宿店や国内買取店舗の出店による地代家賃の増加やWEBマーケティングの強化等による広告宣伝費・業務委託費等が増加し、販売費及び一般管理費は同15.4%増の51億円。この結果、営業利益は4億円とFY24/3Qで黒字回復

単位：百万円	FY23/3Q	FY24/3Q	増減率	FY23/3Q (累計)	FY24/3Q (累計)	増減率
売上高	20,044	21,959	+9.6%	53,673	61,387	+14.4%
売上原価	14,728	16,356	+11.1%	39,272	46,943	+19.5%
売上総利益	5,316	5,602	+5.4%	14,401	14,444	+0.3%
売上総利益率	26.5%	25.5%	▲1.0pts	26.8%	23.5%	▲3.3pts
販売費及び一般管理費	4,481	5,173	+15.4%	13,060	15,066	+15.4%
営業利益又は営業損失	834	429	▲48.5%	1,340	▲622	-
営業利益率	4.2%	2.0%	▲2.2pts	2.5%	-	-
経常利益又は経常損失	753	405	▲46.1%	1,238	▲754	-
経常利益率	3.8%	1.8%	▲1.9pts	2.3%	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益又は四半期純損失	481	237	▲50.6%	640	▲659	-

※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）

2024年8月期 第3四半期（3月-5月）トピックス



買取

Purchases

- ・ 売上総利益率重視の仕入に転換したことに加え、前年と比べ時計相場が軟調に推移していることから、**仕入高は前年同期比6.9%減の142億円**※
- ・ 金融機関等との提携数も拡大し、三越伊勢丹との「i'm green」中心にアライアンスによる仕入が引き続き好調に推移
- ・ 新規出店は国内3店舗、海外2店舗（退店2店舗）によりFY24/3Q末の店舗数は**国内138店舗、海外44店舗**

※株式会社米自動車の仕入高実績は除く。



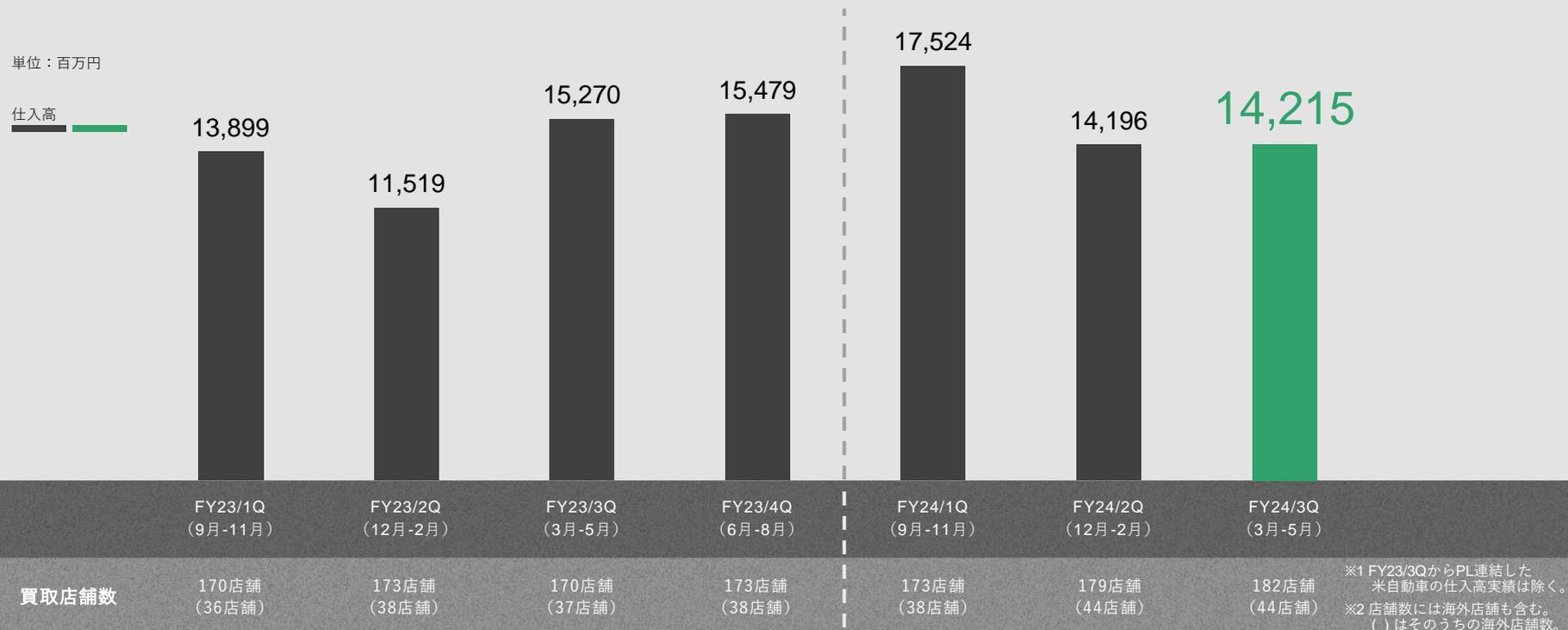
販売

Sales

- ・ FY24下期計画どおり自社オークションでの販売に注力、インバウンド需要等による小売売上高も順調に推移。また、地金売上高の増加等により、**売上高は前年同期比9.6%増の219億円**
- ・ FY24/3Qより売上総利益率重視の仕入に切り替えた結果、在庫入れ替えを進めながらも**売上総利益率25.5%まで回復**
- ・ **委託は引き続き好調**。オークションGMVに占める委託の割合は30.6%、**GMVは45億円と過去最高を更新**。自社オークション手数料売上拡大に貢献

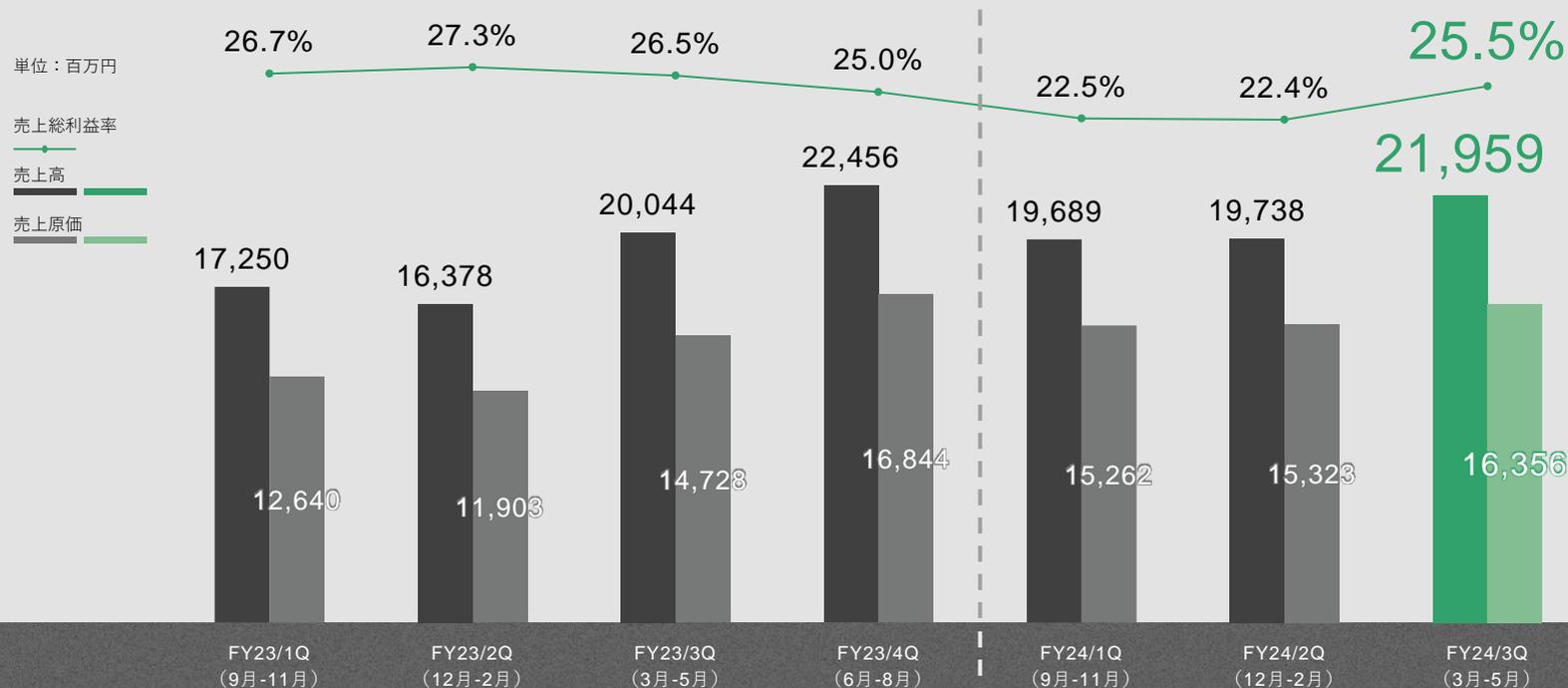
仕入高・店舗数

- 売上総利益率重視の仕入や時計相場が軟調に推移していることから、仕入高は前年同期比6.9%減の142億円
- 売上総利益率重視の仕入により時計・バッグは減少も、金相場上昇（FY24/2Q対比）に伴う地金増加により、仕入高はQoQで横這い



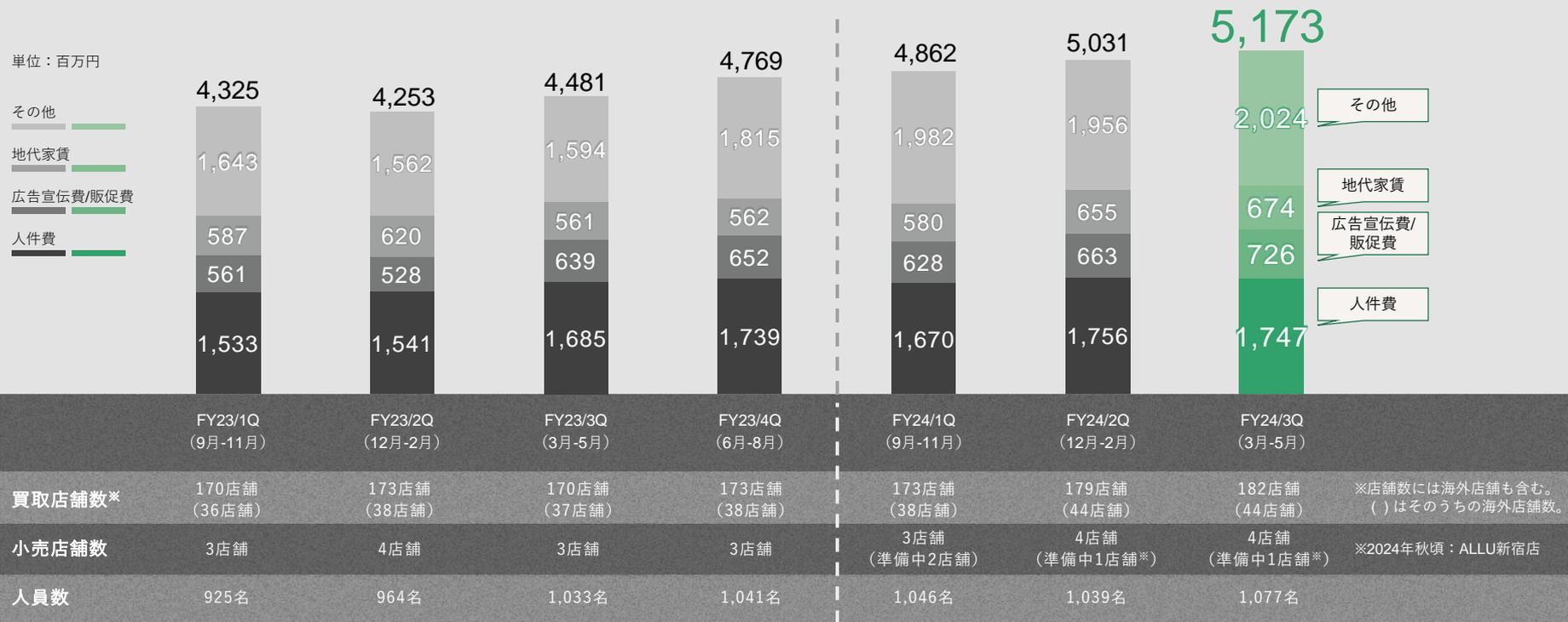
売上高・売上総利益率

- 手数料を含む自社オークション売上高の増加やインバウンド需要等による小売売上高の増加、金相場上昇継続による地金売上高の増加等により、売上高は前年同期比9.6%増の219億円
- FY24/3Qより売上総利益率重視の仕入に切り替えたため、在庫の入れ替えの影響は受けながらも、売上総利益率は同1.0pts減の25.5%（QoQで3.1pts改善）



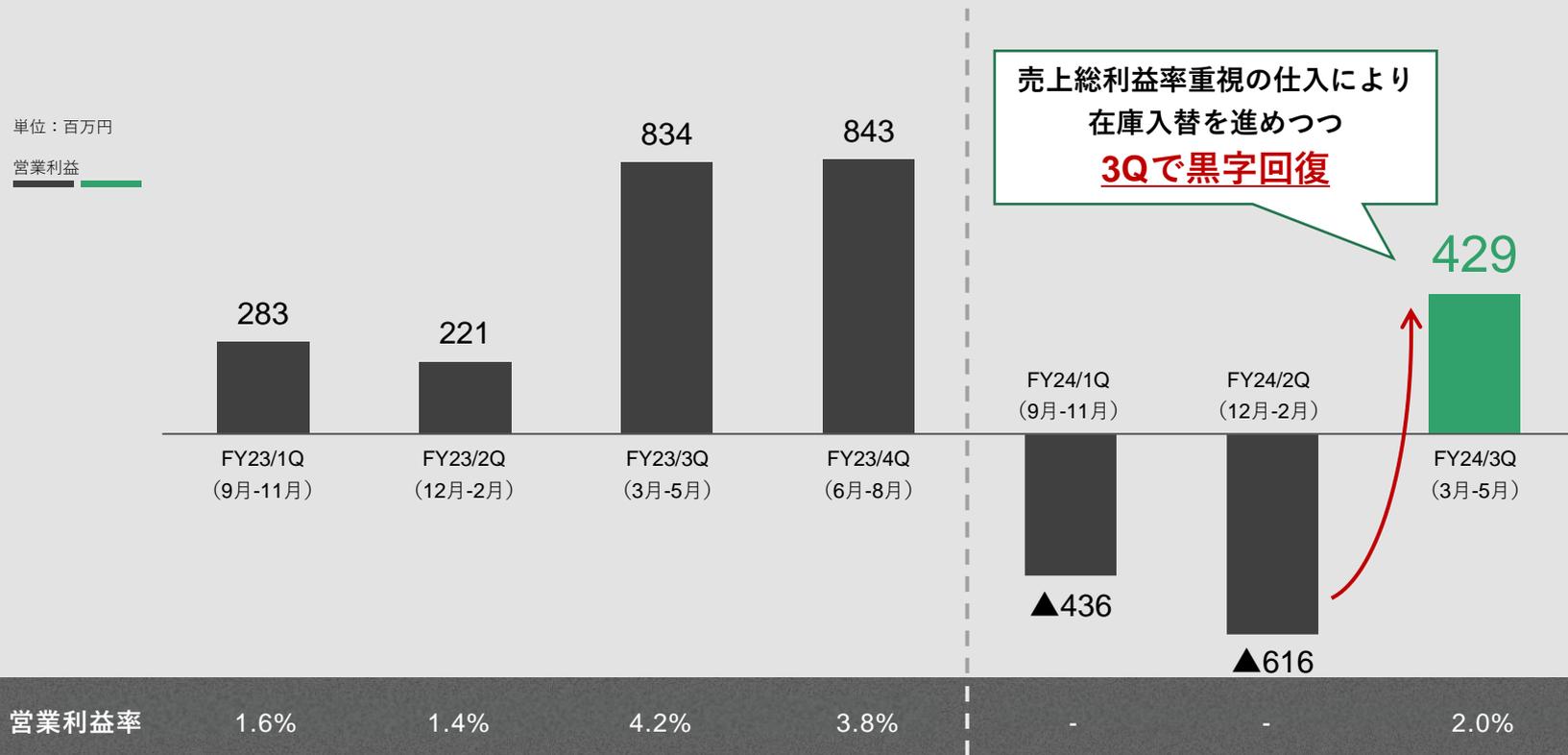
販売費及び一般管理費

- ALLU新宿店及び国内買取店舗の新規出店による地代家賃の増加やWEBマーケティングの強化による費用が増加し、販売費及び一般管理費は前年同期比15.4%増の51億円で着地
- 新卒入社による人員増も人員配置の見直し等により人件費は横這いも、広告宣伝費や業務委託費の増加によりQoQでは2.8%増



営業利益

- FY24/3Qの営業利益は各施策を講じてきた結果、4億円と黒字回復



バランスシートの概況

単位：百万円

	FY23末	FY24/3Q末	増減
流動資産	19,227	19,607	+380
現金及び預金	8,336	8,456	+120
商品	7,633	7,493	▲139
その他	3,257	3,657	+399
固定資産	8,448	9,790	+1,342
総資産	27,675	29,398	+1,722
負債	18,841	21,431	+2,590
有利子負債※	15,260	18,069	+2,809
短期	12,069	8,689	▲3,379
長期	3,191	9,380	+6,188
その他	3,580	3,361	▲218
純資産	8,834	7,966	▲867
負債・純資産合計	27,675	29,398	+1,722

- ・仕入拡大及び小売在庫確保による増加、在庫回転期間は44日
（株式会社米自動車分商品：約4億円）
- ・売上総利益率重視の仕入への転換による仕入高減少に加え、在庫入替を着実に進めたことにより、FY24/2Q末から17億円減少
＜商品（株式会社米自動車分除く）＞
1Q末：97億円 → 2Q末：88億円→3Q末：70億円（QoQ18億円減）

- ・ALLU新宿店の敷金保証金の増加やシステム開発に伴う無形固定資産の増加等による増加

- ・仕入資金調達等による長期借入金増加
- ・短期から長期へ資金調達を切り替え、長期比率を高め、資金調達及びキャッシュフローを安定化

- ・親会社株主に帰属する四半期純損失の計上及び、配当金の支払いがあったことなどによる

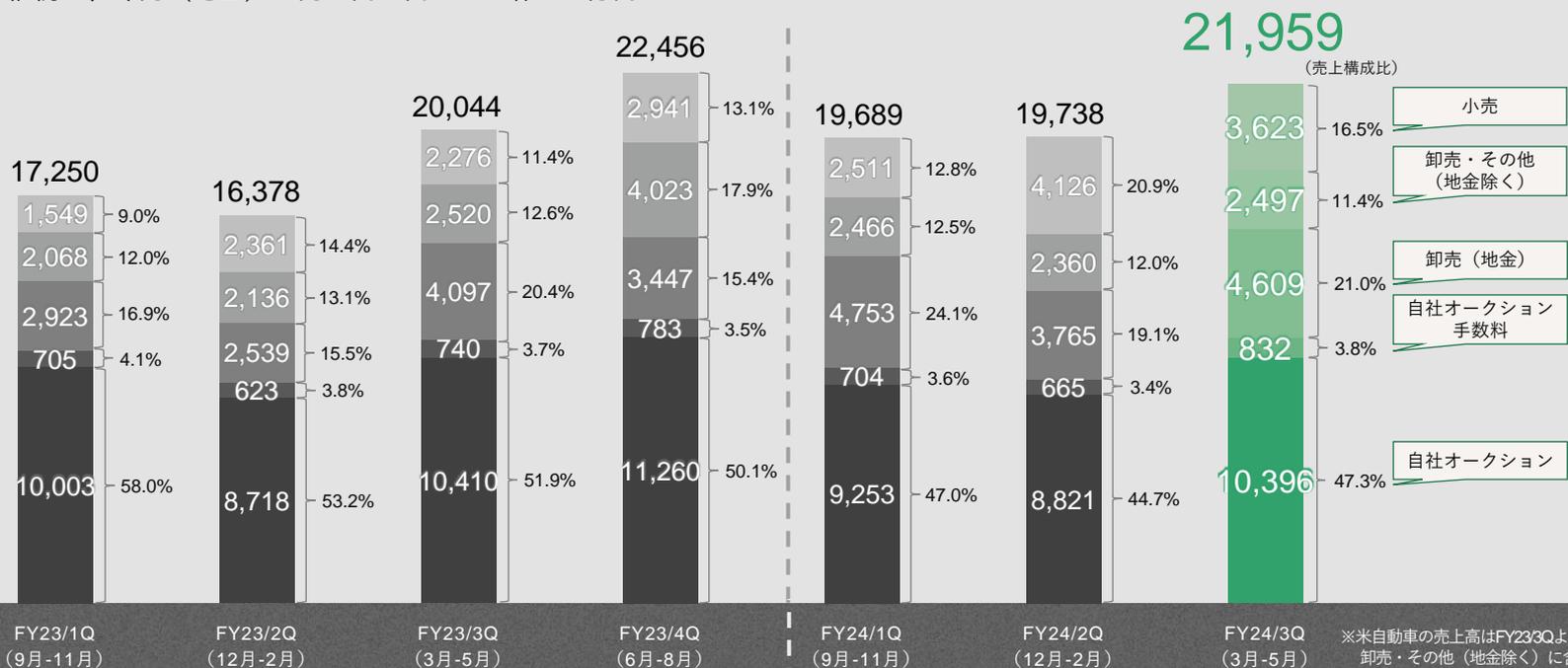
※リース債務含む

売上高：販路別（toB/toC）

- 下期計画どおり自社オークション販売に注力し、小売在庫状況等も鑑み販路選定を行った結果、自社オークション売上高は前年同期比横這いの103億円
- オークション委託が順調に拡大した結果、自社オークション手数料は同12.5%増の8億円
- 新規出店やインバウンド需要等により、小売売上高は同59.2%増の36億円
- 地金相場上昇が継続し、卸売（地金）の売上高は同12.5%増の46億円

単位：百万円

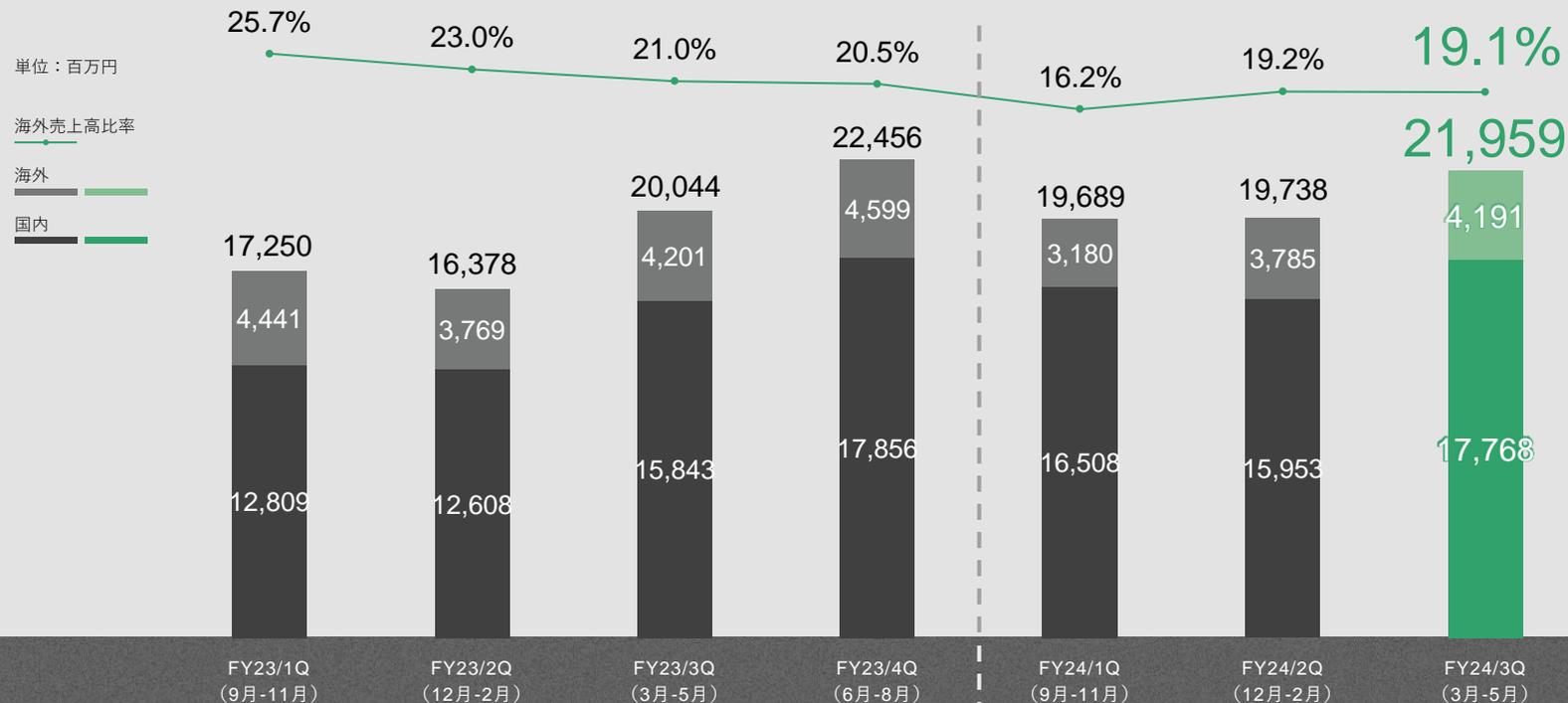
小売
 卸売・その他（地金除く）
 卸売（地金）
 自社オークション手数料
 自社オークション



※米自動車の売上高はFY23/3Qより卸売・その他（地金除く）に含む。

売上高：販路別（国内／海外）

- 引き続きインバウンド需要による国内パートナーの買い意欲は旺盛で、国内売上高は前年同期比12.1%増の177億円
- 海外売上高比率はQoQ横這いの19.1%



売上高：toBオークション実績

- 小売注力の戦略から自社オークションで販売する戦略に切り替えたことにより、toBオークション売上高は前年同期比では横這いも、QoQでは18.4%増の112億円で着地
- 売上総利益率重視の仕入及び積極的にオークションで販売したことから、落札率は96.9%と高水準

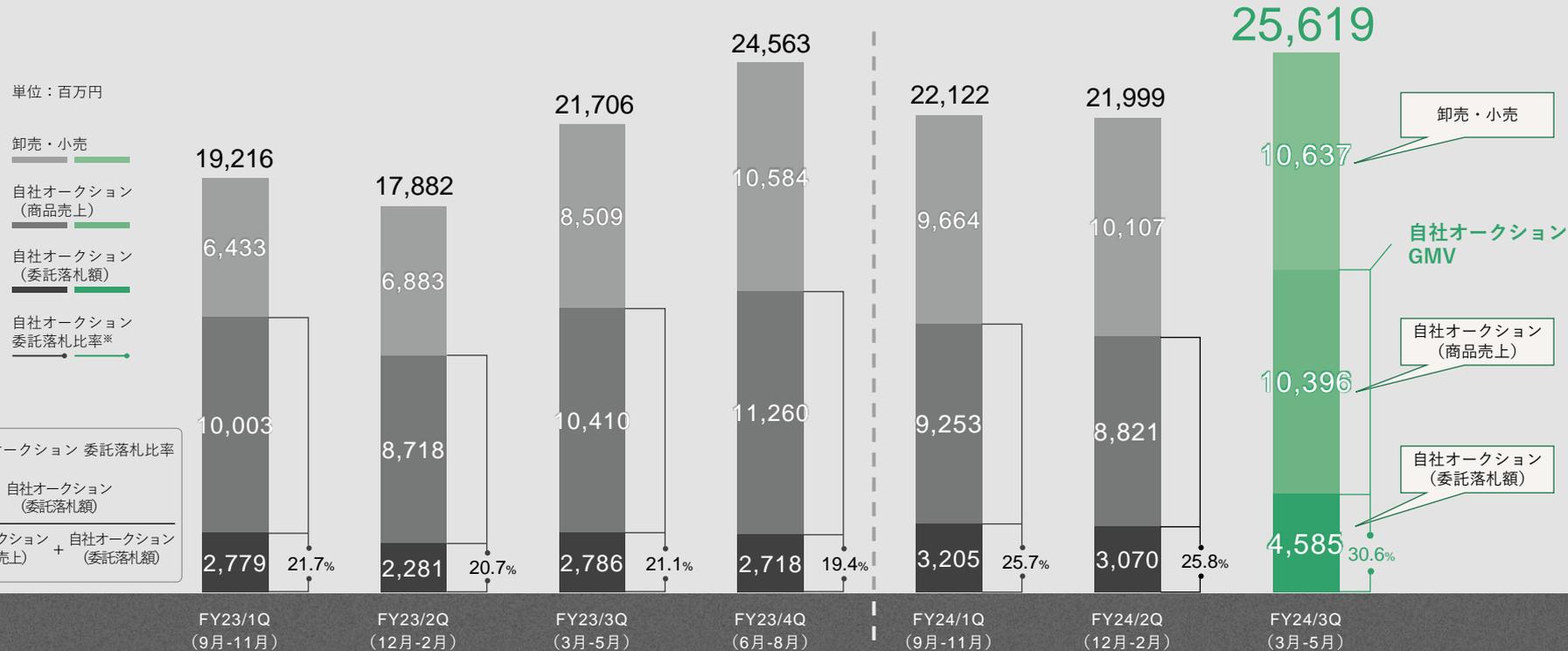




第3四半期ハイライト

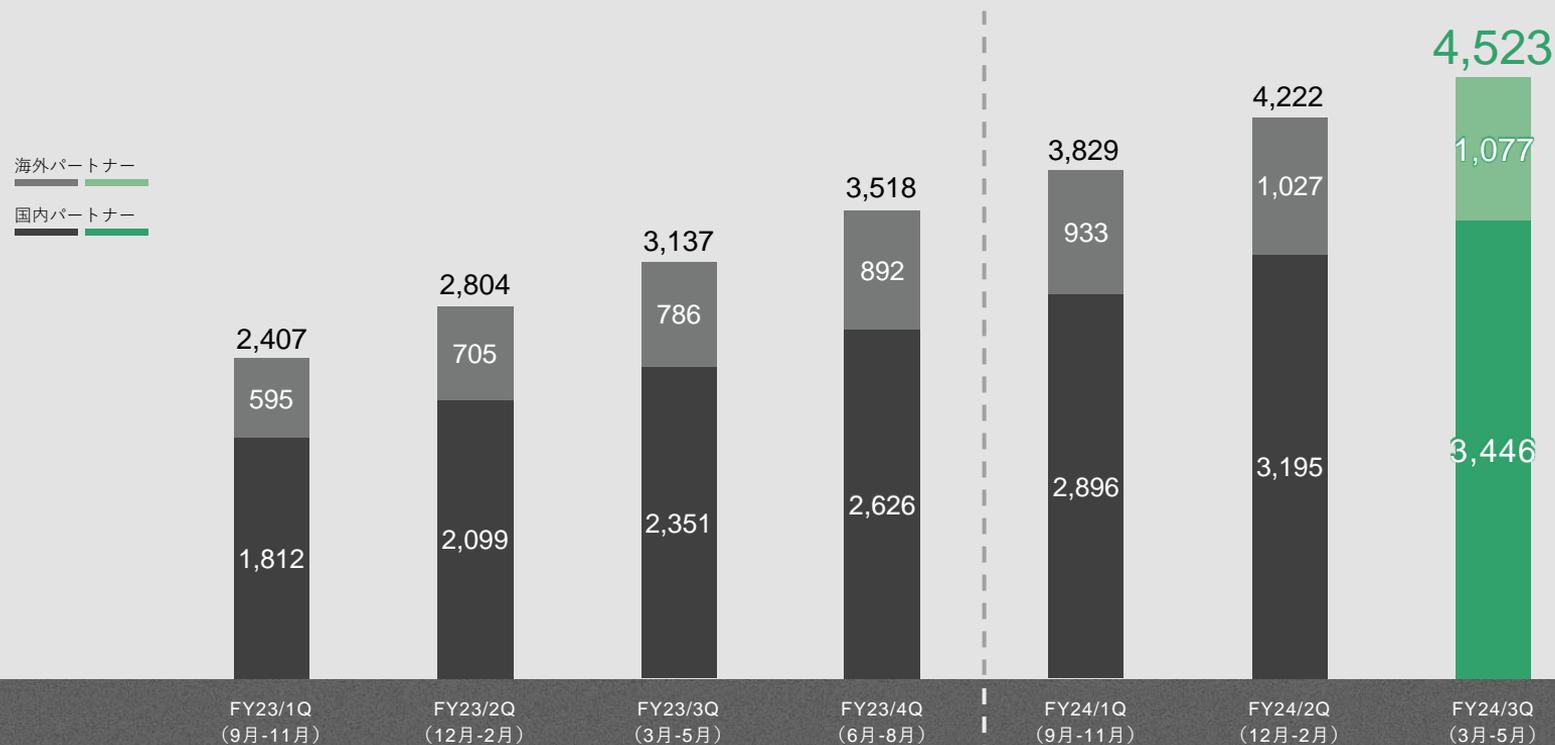
GMV推移

- GMVは前年同期比18.0%増の256億円、自社オークションGMVは同13.5%増の149億円と過去最高を更新
- 委託伸長により委託落札額は45億円、自社オークションGMVに占める委託落札比率は30.6%と大きく伸長



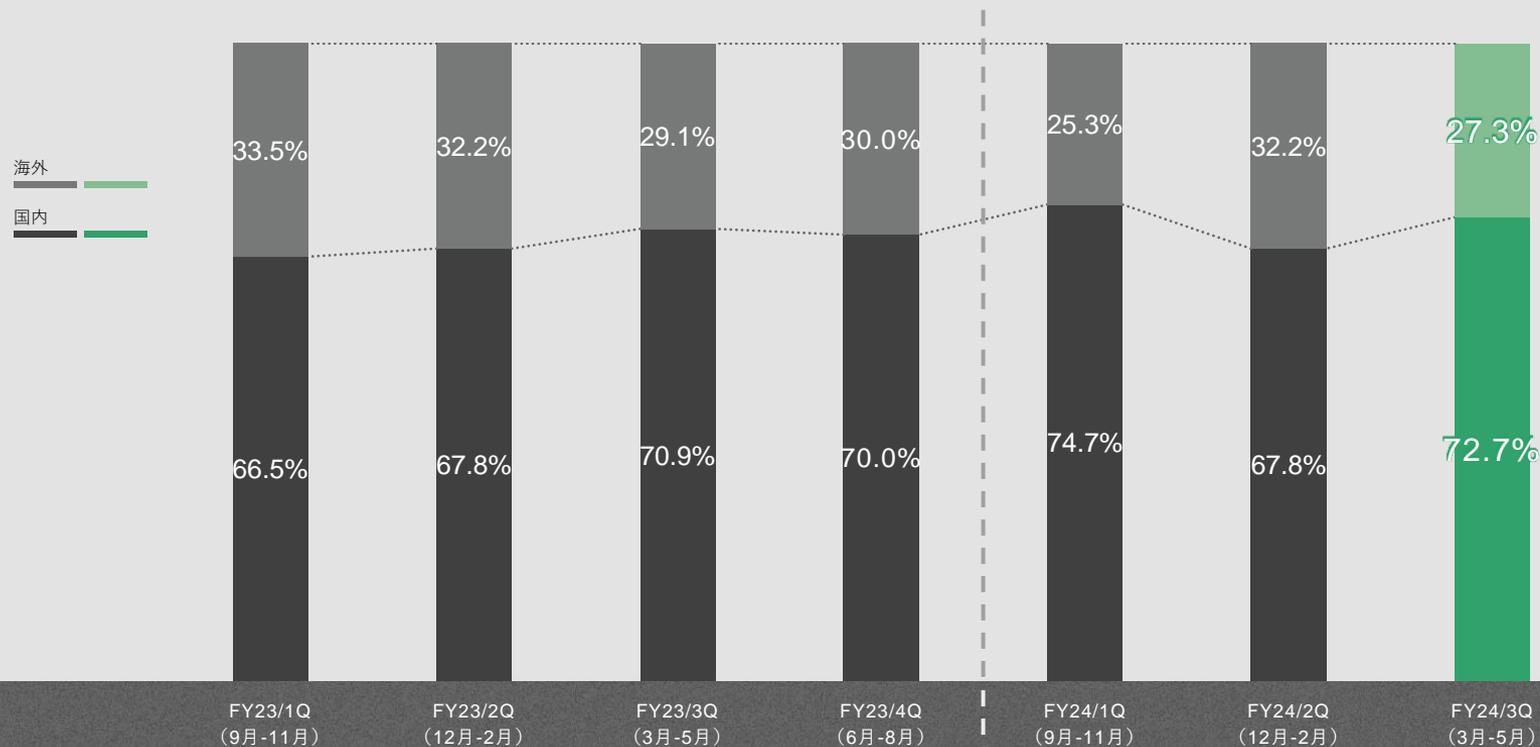
STAR BUYERS AUCTION (SBA) パートナー会員数

- 国内外ともにパートナー会員数は好調に増加。BtoBオークションでは世界最大規模に成長



STAR BUYERS AUCTION (SBA) 落札額の国内／海外比率

- インバウンド需要により、国内パートナーの買い意欲が旺盛であったことから、SBA落札額の国内比率は72.7%で着地
- 海外パートナーの買い意欲も2Qに引き続き不変



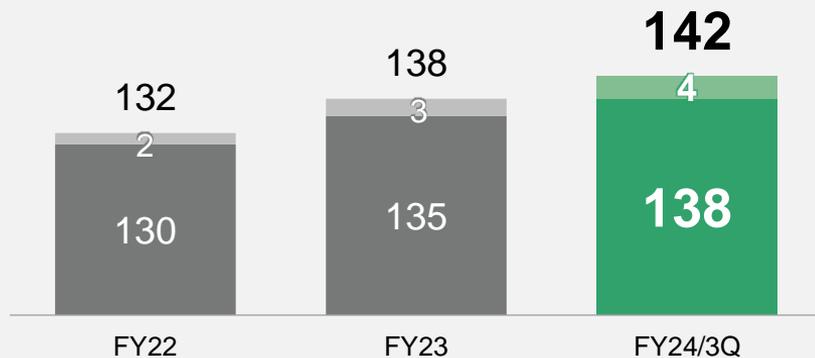
買取店舗展開

- FY24/3Qの国内店舗の新規出店は3店舗（神奈川2店舗、愛知1店舗）。FY24/4Qは2店舗（6月に埼玉、7月に福岡）出店済み
- 海外買取店舗はCapexが低い東南アジアや中東などエリアを絞り、効率的な店舗展開を継続。FY24/3Qでは2店舗出店、2店舗退店

Japan

国内

協業店舗 直営店舗



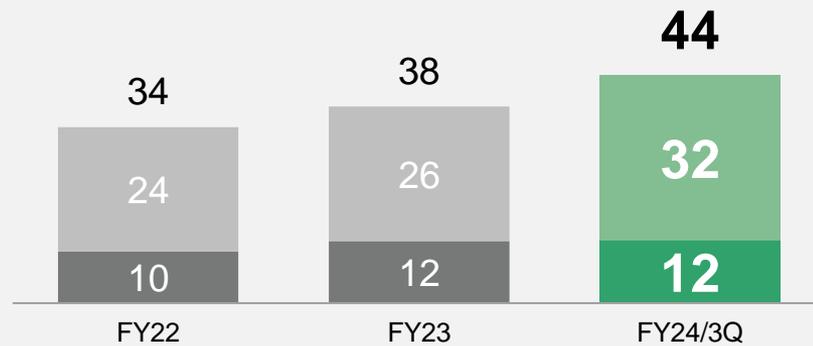
	FY22	FY23	FY24/3Q
出店	5	10	3
退店	0	5	0

※出店数・退店数は直営店舗のみ

Global

海外

パートナー店舗 直営店舗



	FY22	FY23	FY24/3Q
出店	17	10	10
退店	4	6	4

三越伊勢丹との“i'm green”の取り組み

- ・ 自社買取店舗以外での仕入拡大のため、他業種とのアライアンスによる仕入を強化
- ・ 買取店舗を利用したことのない顧客層へのアプローチも企図

“i'm green”とは

- ・ 三越伊勢丹が運営する買取/引取ご相談窓口
- ・ 集客・顧客対応等は三越伊勢丹にて実施し、当社が査定のサポートを行う
- ・ 出張・宅配による買取にも対応

i'm green



捨てない社会、必要以上に作らない社会の実現に向けた連携を強化し、より一層の循環型社会形成の促進に向けたリユースの浸透を目指す

FY24/3Q末現在、4店舗で常設

- ・ 東 京：日本橋三越本店、伊勢丹新宿店、伊勢丹立川店
- ・ 埼 玉：伊勢丹浦和店
- ・ 北海道：丸井今井札幌本店※



※丸井今井札幌本店
2024/6/14に関東圏以外で初となるサービス開始

STAR BUYERS AUCTION (SBA) でのSaaS型新機能

- ・ 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
- ・ 今後も利用社数を増やすことで、オークション委託GMV拡大に貢献

SaaS型新機能



各社オークションを
SBAサイトに統合

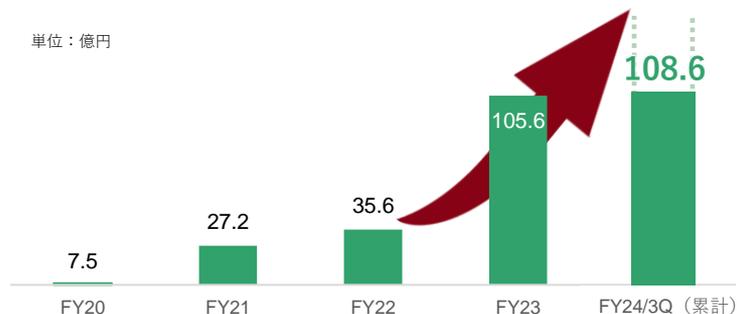
FY24/3Q末現在、
3社が利用中
(1社利用準備中)

オークション委託

- ・ オークションのオンライン化に伴い、2020年4月よりスタート
- ・ FY24/3Q(累計)でGMV108億円とFY23通期実績を超え、自社オークションに占めるオークション委託比率は27.6%まで拡大

<オークション委託GMV>

単位：億円



業績予想の修正

- FY24/3Q実績を踏まえ、通期業績予想を修正
- FY24/4Q見通しは2024年4月12日に公表した通期計画から大きく変更なし、足元仕入状況や相場動向等を考慮
- 引き続き在庫入れ替えを進め、来期初のALLU新宿店オープンに備えた在庫確保等も行い、健全な在庫状態で来期を迎えられるよう取り組む

単位：百万円	FY24上期 (実績)	FY24/3Q (実績)	FY24/4Q (見通し)	通期修正計画 (2024/7/12公表)	通期計画 (2024/4/12公表)
売上高	39,427	21,959	21,012	82,400	81,370
売上原価	30,586	16,356	15,776	62,720	62,400
売上総利益	8,841	5,602	5,235	19,680	18,970
売上総利益率	22.4%	25.5%	24.9%	23.9%	23.3%
販売費及び一般管理費	9,893	5,173	5,213	20,280	20,170
営業利益又は営業損失	▲1,052	429	22	▲600	▲1,200
経常利益又は経常損失	▲1,160	405	14	▲740	▲1,420
特別損失	10	9	1,080	1,100	860
税金等調整前当期（四半期）純利益 又は純損失	▲1,169	397	▲1,067	▲1,840	▲2,280
親会社株主に帰属する 当期（四半期）純利益又は純損失	▲897	237	▲1,230	▲1,890	▲1,960

Appendix



ALLU AUCTION（toCオークション）第5回大会を開催

- 個人向けに開催する高級時計のオークション。一部SBAパートナーも参加。将来的にはジャンル拡充も検討
- 第5回の開催は、2024年7月21日を予定



「TWISTED JAPAN」のイベント開催

- 日本国内での「TWISTED JAPAN」の取り扱いをスタートし、ローンチイベントを開催
- 複数台の受注があるも、契約成立から納車まで一定期間を要するため、業績貢献は来期以降の見込み

<TWISTED JAPAN>

- JAGUAR LAND ROVER LIMITED社のDEFENDERを独自に修復・カスタマイズするTwisted Group Limited社が日本国内で展開するブランド
- 日本国内において株式会社米自動車が独占販売を行う



- 2024年3月16日～19日 東京/代官山T-SITEにて開催
- 日本初となるTWISTED車両のローンチイベントとして試乗体験会も実施



- 2024年5月3日～6日 大阪/ALLU心斎橋ANNEXにて開催
- 車両展示やオリジナルフルカスタマイズオーダーのご相談受付を実施

Valuence INFINITIESの取り組み

- Valuence INFINITIESは、様々な価値や体験、知見を循環させ新たな価値を生み出すCircular Design Companyである当社が、「大切なことにフォーカスして生きる人を増やす」というミッションを実現するための重要な取組の一つ
- マテリアリティに定める「ダイバーシティインクルージョン」、「カルチャー&エデュケーション」、「未来の担い手の育成」に向けて、ダンスを通じた様々な活動を実施



“D.LEAGUE 23-24 CHAMPIONSHIP”に出場

- D.LEAGUE※参入2年目となる23-24 SEASONにて、レギュラーシーズン上位6チームが出場できるCHAMPIONSHIPに初進出
- 昨年（22-23 SEASON）の9位から大きく躍進し、総合順位3位という好成績で通過

※ “世界中すべての人に、「ダンスがある人生」をもたらす。”をミッションに掲げる、日本発のプロダンスリーグ



メンバーが指導するダンスアカデミーを開校

- ダンスの普及、次世代の育成、多くの人々がダンスを楽しみ、成長できる場を提供することを目的として2024年1月に開校
- ダンスのトップ選手の発掘、将来のDリーガーや日本代表選手の輩出を目指す
- 自由視点カメラや調光設備、シャワー・ロッカールーム設備を完備したスタジオでのレッスンが可能



ユースチームの発足

- Valuence INFINITIESをトップチームとして、次世代のDリーガー輩出を目指し、ユースチームを発足
- SD.LEAGUE※1へのエントリーとトップチームの強化を目指し、オーディションも開催※2

※1 「D.LEAGUE」のジュニアリーグとして、小中高生を対象に日本一のダンススタジオを決定するための大会

※2 現在、エントリー期間は終了

会社概要

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	1,295百万円（2024年5月末）
従業員数	1,077名（2024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 （2024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



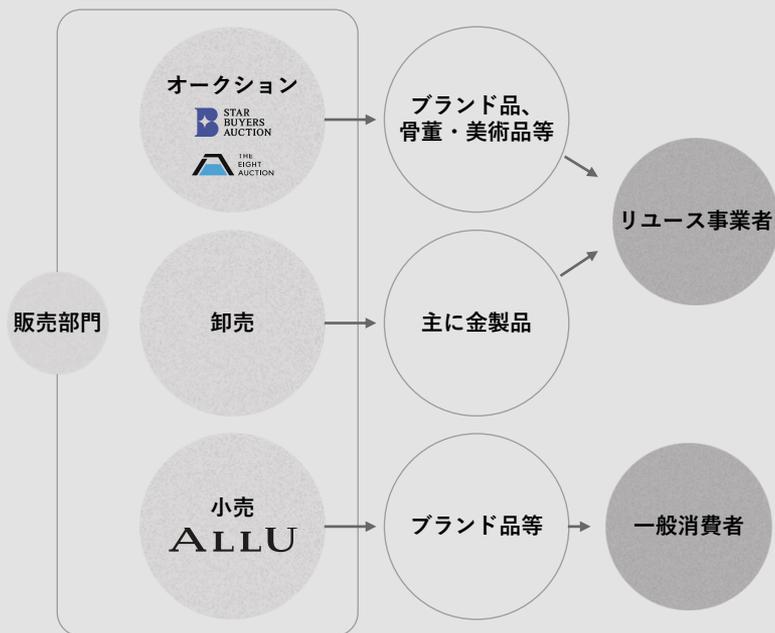
主なビジネスモデル

- ブランド品等の買取・販売を中心にビジネス展開

仕入サイド

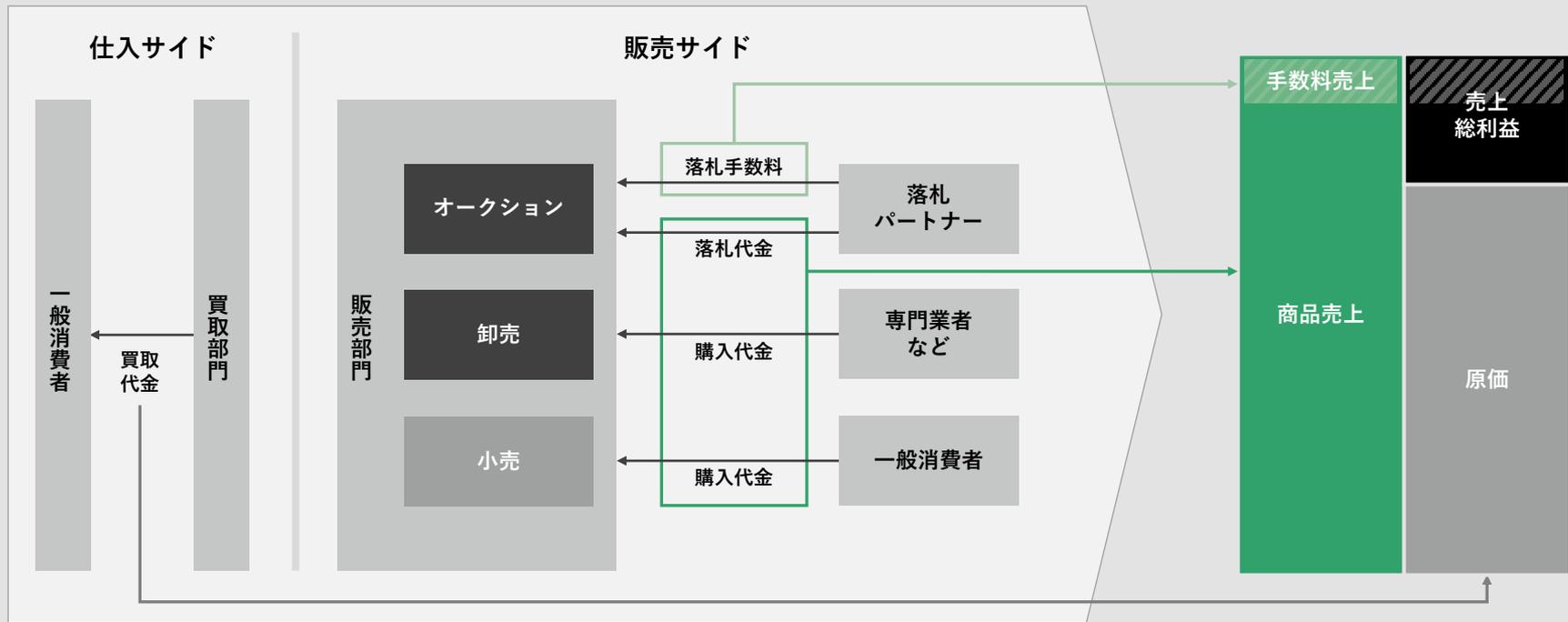


販売サイド



収益構造

- 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



※2022年4月より、オークション出品手数料を無料化

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 **ハ光堂**

- ・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、心齋橋ANNEXの4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評



ALLU AUCTION

- ・toCオークションとして2023年1月に初回開催。半期に1回程度のペースで開催中
- ・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

業績推移・時計相場トレンド

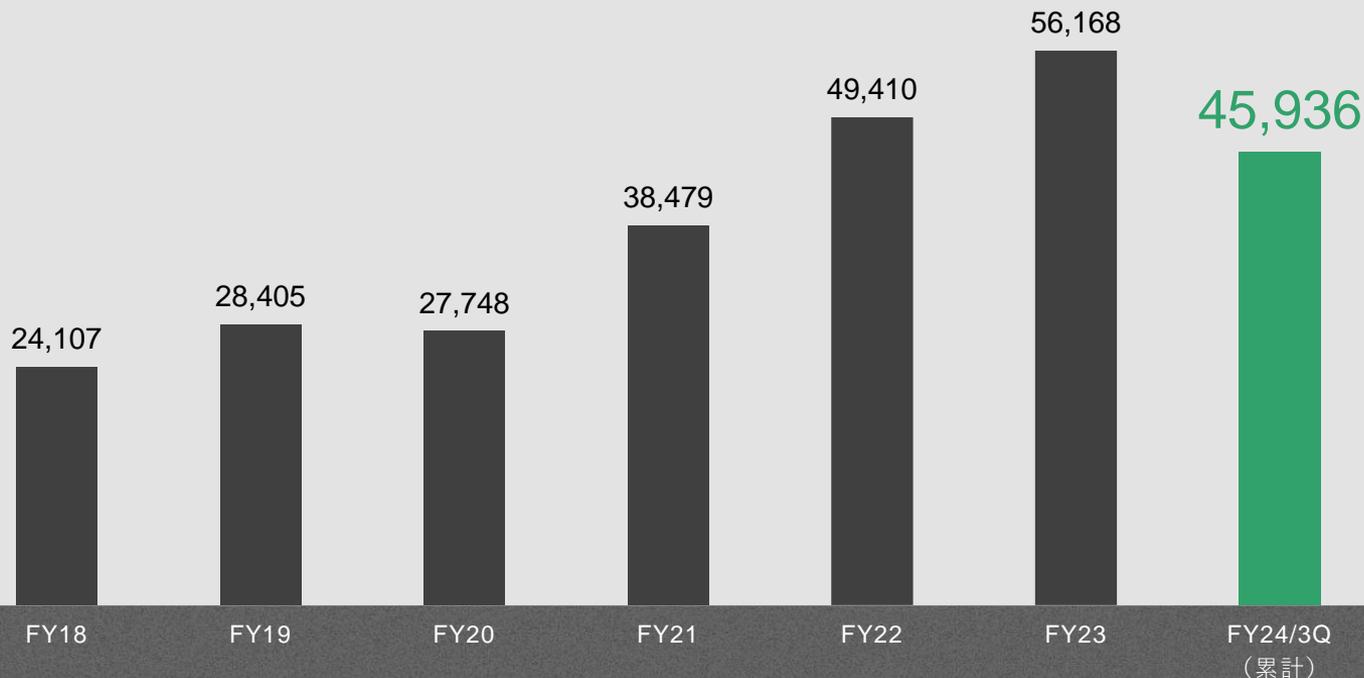
FY22-FY24 年度別連結業績推移

	FY22					FY23					FY24				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	3Q累計
売上高 (百万円)	13,254	12,859	18,285	18,986	63,385	17,250	16,378	20,044	22,456	76,130	19,689	19,738	21,959	-	61,387
売上原価 (百万円)	9,688	9,511	13,693	14,176	47,069	12,640	11,903	14,728	16,844	56,116	15,262	15,323	16,356	-	46,943
売上総利益 (百万円)	3,565	3,348	4,591	4,810	16,316	4,609	4,474	5,316	5,612	20,013	4,426	4,415	5,602	-	14,444
売上総利益率	26.9%	26.0%	25.1%	25.3%	25.7%	26.7%	27.3%	26.5%	25.0%	26.3%	22.5%	22.4%	25.5%	-	23.5%
販売費及び一般管理費 (百万円)	3,368	3,331	3,871	3,855	14,427	4,325	4,253	4,481	4,769	17,829	4,862	5,031	5,173	-	15,066
営業利益又は営業損失 (百万円)	197	16	720	954	1,888	283	221	834	843	2,183	▲436	▲616	429	-	▲622
経常利益又は経常損失 (百万円)	169	13	696	911	1,791	259	226	753	795	2,034	▲474	▲686	405	-	▲754
当期純利益又は純損失 (百万円)	45	▲93	415	601	969	133	25	481	409	1,050	▲404	▲493	237	-	▲659
従業員数	871	864	904	896	896	925	964	1,033	1,041	1,041	1,046	1,039	1,077	-	1,077
国内買取店舗数	128	128	130	130	130	134	135	133	135	135	135	135	138	-	138
海外買取店舗数	24	22	23	34	34	36	38	37	38	38	38	44	44	-	44

仕入高・店舗数

単位：百万円

仕入高



買取店舗数

63店舗
(一)

75店舗
(1店舗)

86店舗
(2店舗)

146店舗
(21店舗)

164店舗
(34店舗)

173店舗
(38店舗)

182店舗
(44店舗)

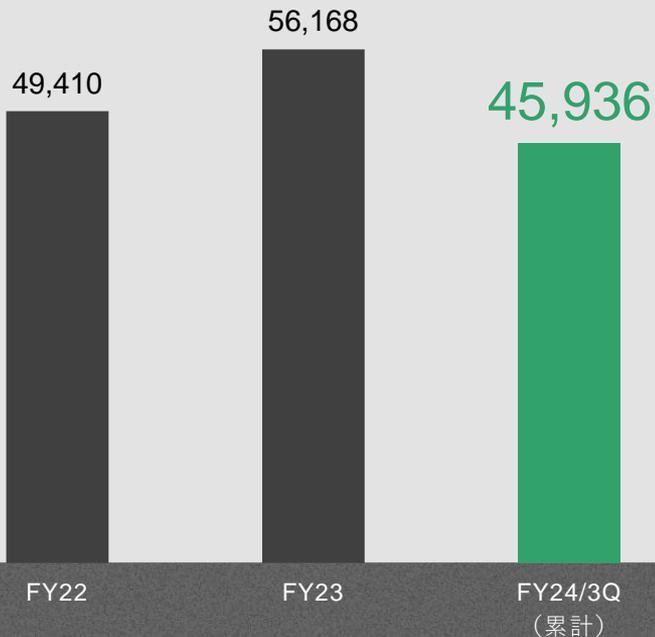
※1 FY23/3QからPL連結した米自動車の仕入高実績は除く。
 ※2 店舗数には海外店舗も含む。
 () はそのうちの海外店舗数。

仕入高・店舗数

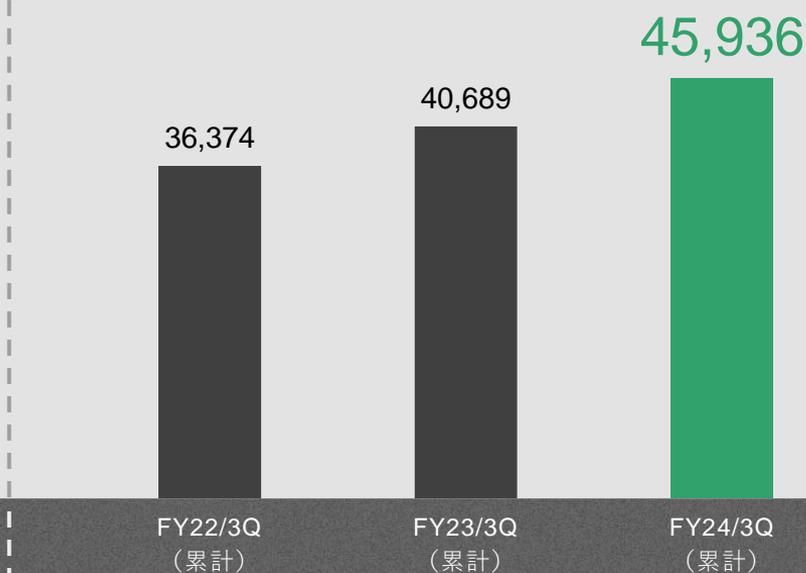
< 通期 >

単位：百万円

仕入高



< 3Q累計 >



買取店舗数

164店舗
(34店舗)

173店舗
(38店舗)

182店舗
(44店舗)

153店舗
(23店舗)

170店舗
(37店舗)

182店舗
(44店舗)

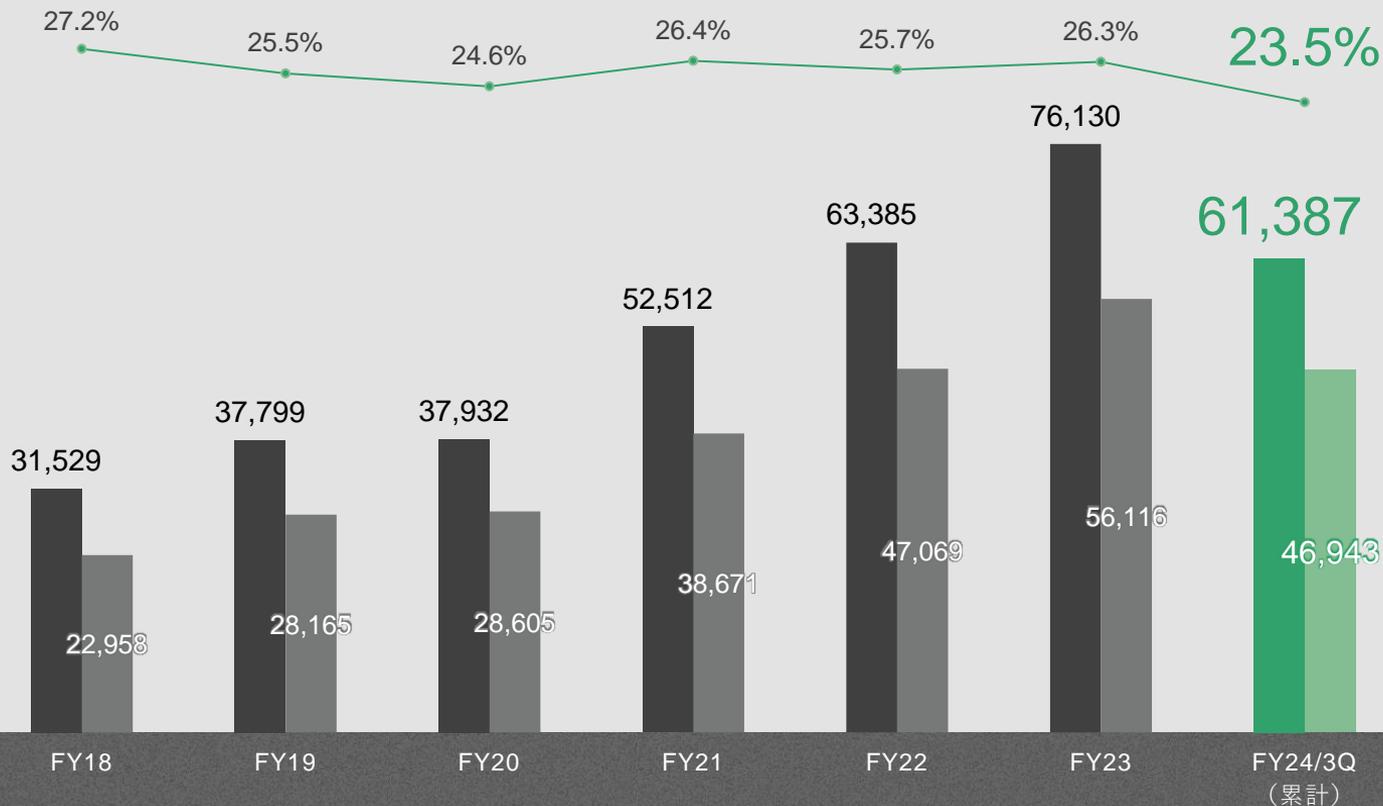
売上高・売上総利益率

単位：百万円

売上総利益率

売上高

売上原価

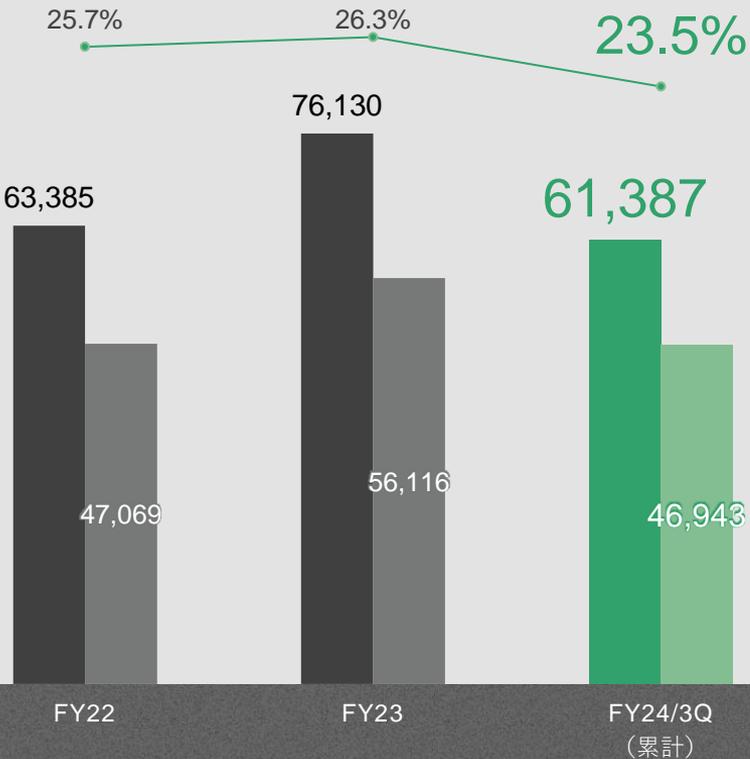


売上高・売上総利益率

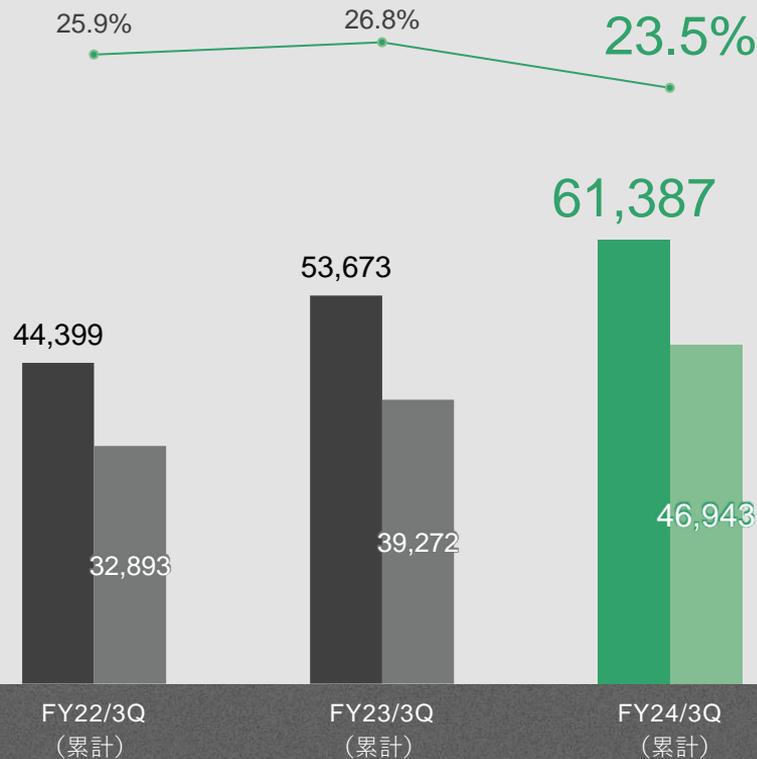
< 通期 >

単位：百万円

売上総利益率
売上高
売上原価



< 3Q累計 >



売上高：販路別（toB/toC）

単位：百万円

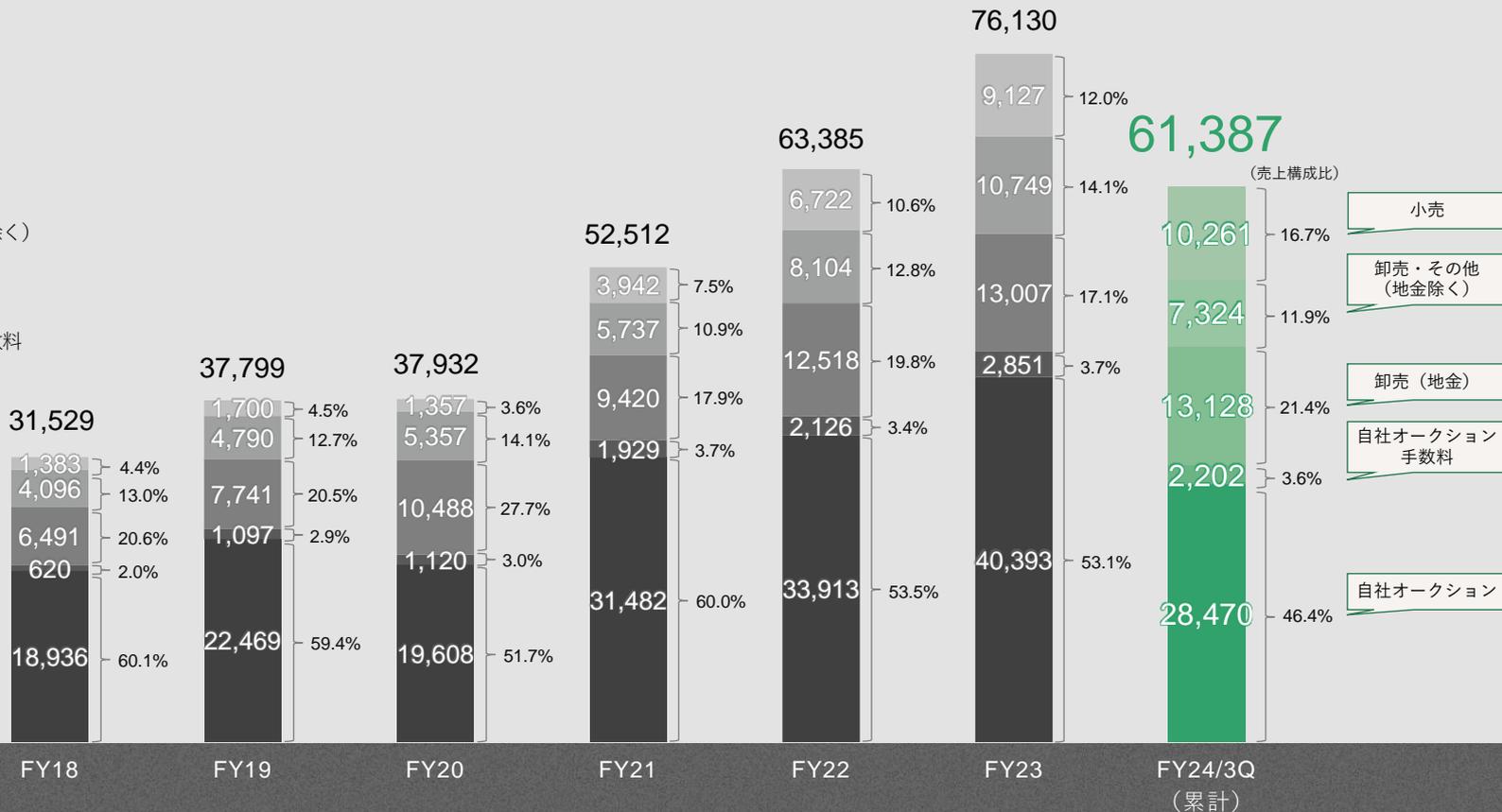
小売

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



売上高：販路別（toB/toC）

< 通期 >

単位：百万円

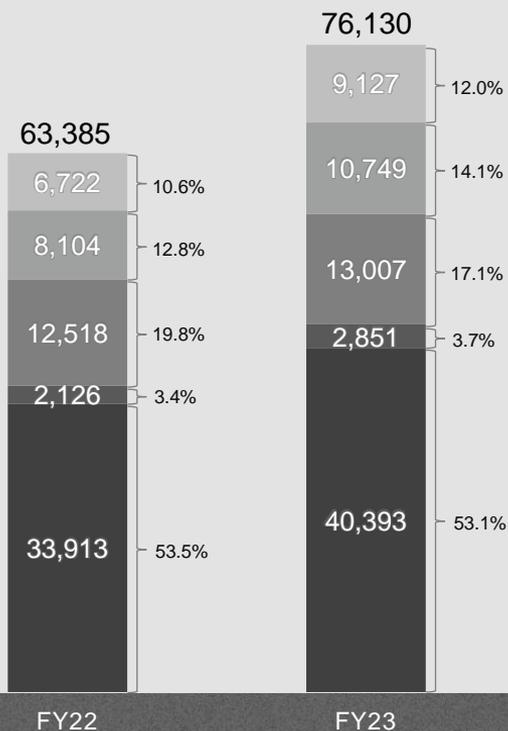
小売

卸売・その他
(地金除く)

卸売（地金）

自社オークション
手数料

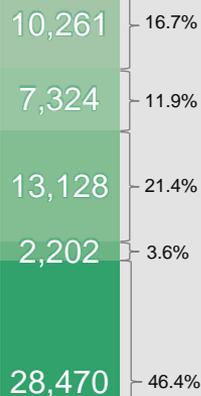
自社オークション



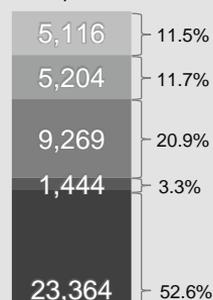
< 3Q累計 >

61,387

(売上構成比)



44,399



61,387

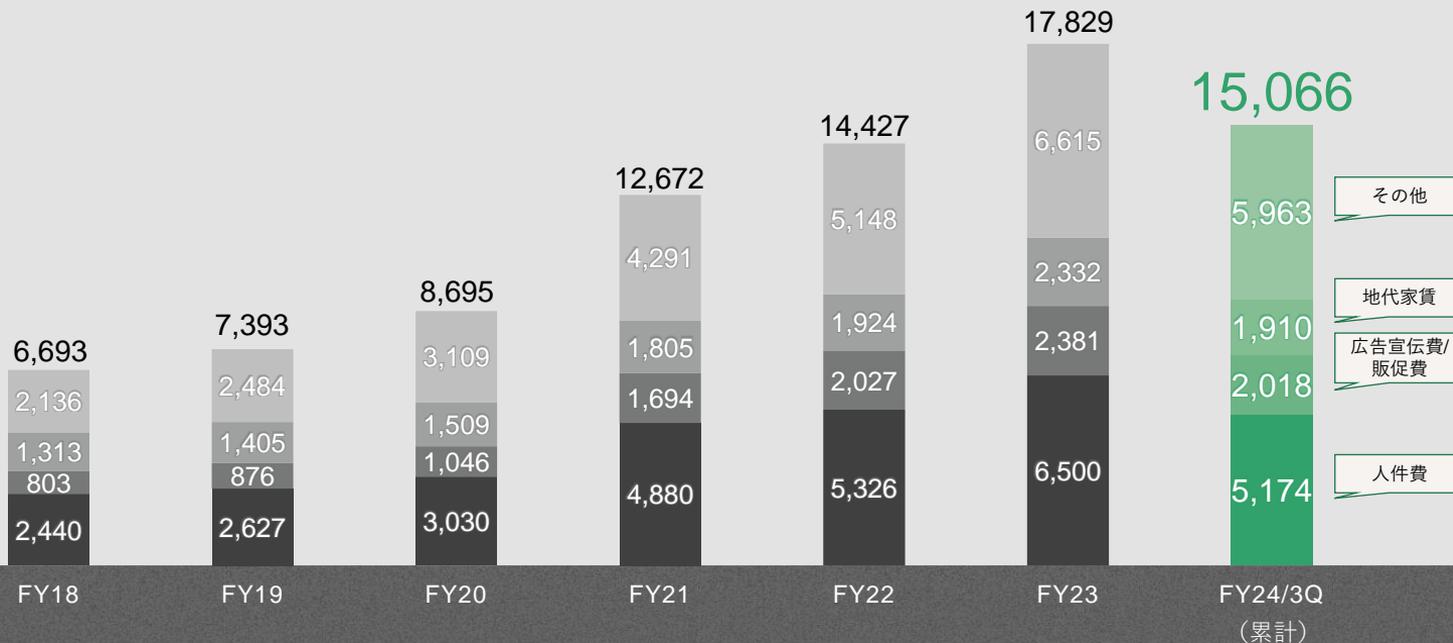
(売上構成比)



販売費及び一般管理費

単位：百万円

その他
 地代家賃
 広告宣伝費/販促費
 人件費



	FY18	FY19	FY20	FY21	FY22	FY23	FY24/3Q (累計)	
買取店舗数※	63店舗 (一)	75店舗 (1店舗)	86店舗 (2店舗)	146店舗 (21店舗)	164店舗 (34店舗)	173店舗 (38店舗)	182店舗 (44店舗)	※店舗数には海外店舗も含む。 ()はそのうちの海外店舗数。
小売店舗数	1店舗	2店舗	2店舗	2店舗	3店舗	3店舗	4店舗 (準備中1店舗※)	※2024年秋頃：ALLU新宿店
人員数	421名	471名	587名	873名	896名	1,041名	1,077名	

※FY22に販管費及び一般管理費の内訳について一部組替したため、FY18-21についても同組替にて内訳を再計算しております。

販売費及び一般管理費

< 通期 >

単位：百万円

その他

地代家賃

広告宣伝費/販促費

人件費

14,427

5,148

1,924

2,027

5,326

17,829

6,615

2,332

2,381

6,500

15,066

5,963

1,910

2,018

5,174

< 3Q累計 >

15,066

13,060

4,800

1,770

1,729

4,760

10,571

3,688

1,432

1,524

3,925

5,963

1,910

2,018

5,174

FY22

FY23

FY24/3Q
(累計)

FY22/3Q
(累計)

FY23/3Q
(累計)

FY24/3Q
(累計)

買取店舗数※1

164店舗
(34店舗)

173店舗
(38店舗)

182店舗
(44店舗)

153店舗
(23店舗)

170店舗
(37店舗)

182店舗
(44店舗)

小売店舗数

3店舗

3店舗

4店舗
(準備中1店舗※2)

3店舗

3店舗

4店舗
(準備中1店舗※2)

人員数

896名

1,041名

1,077名

904名

1,033名

1,077名

※1 店舗数には海外店舗も含む。()はそのうちの海外店舗数。

※2 2024年秋頃：ALLU新宿店

GMV推移

単位：百万円

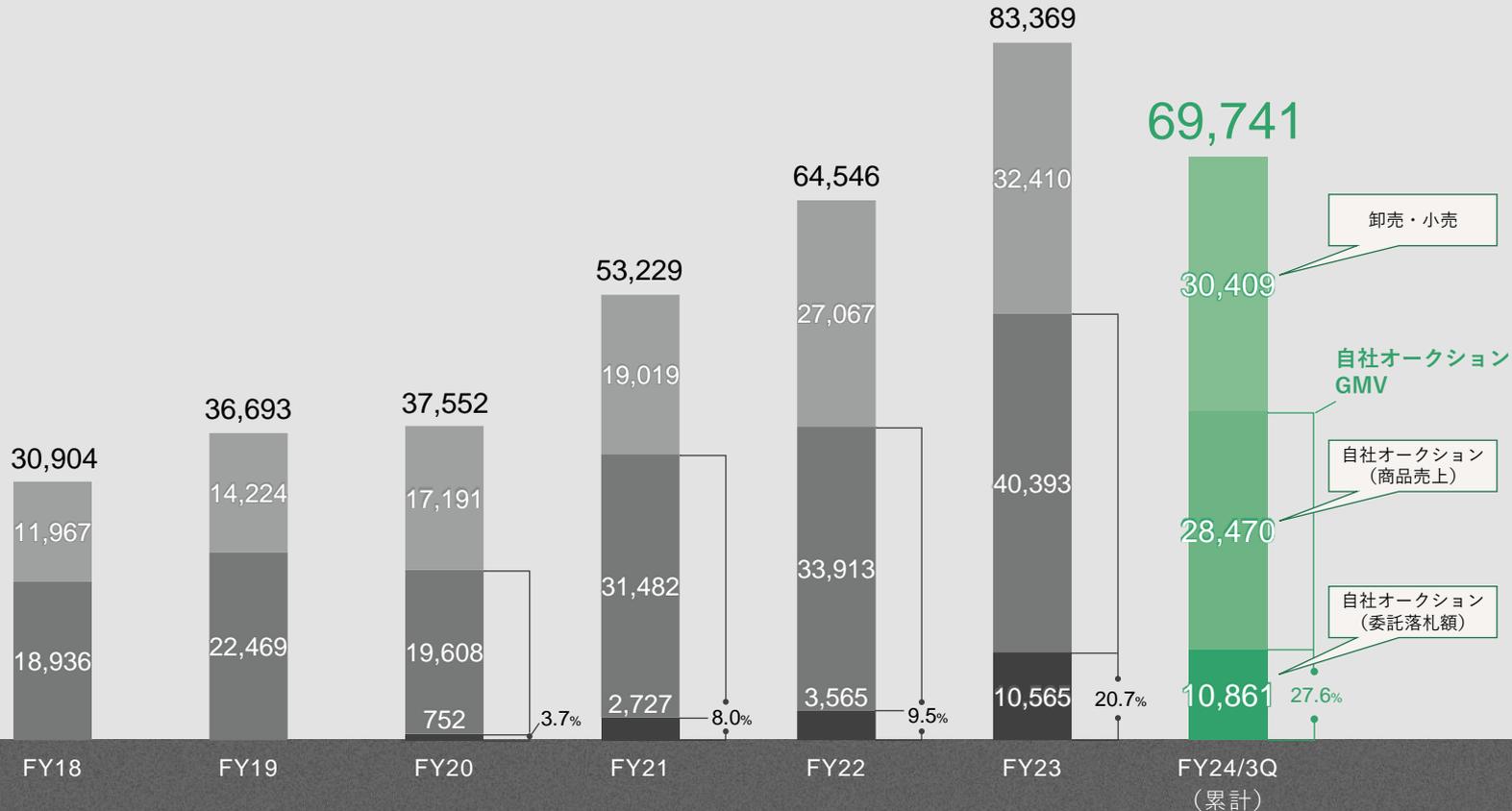
卸売・小売

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

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


GMV推移

< 通期 >

単位：百万円

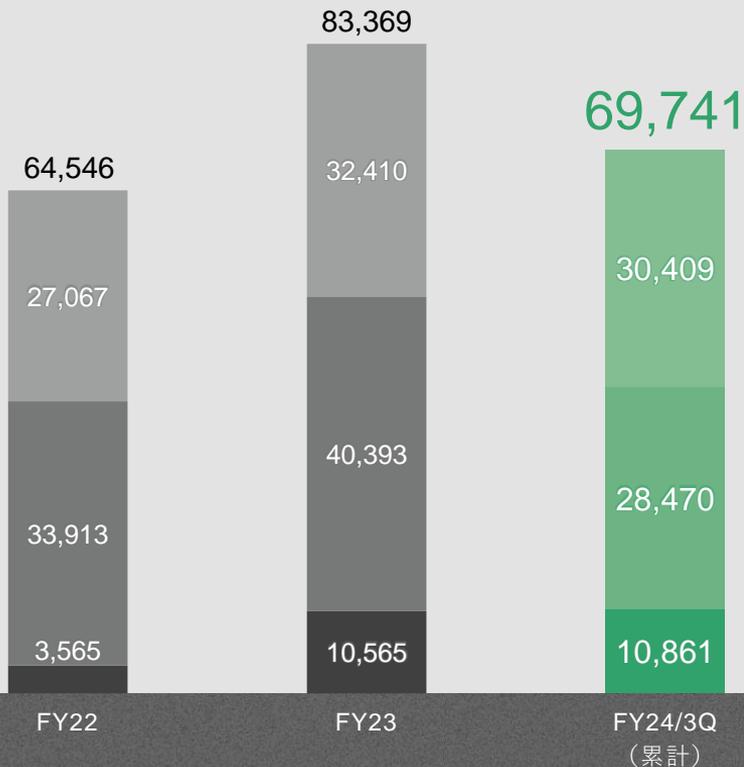
卸売・小売

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*

→ ●

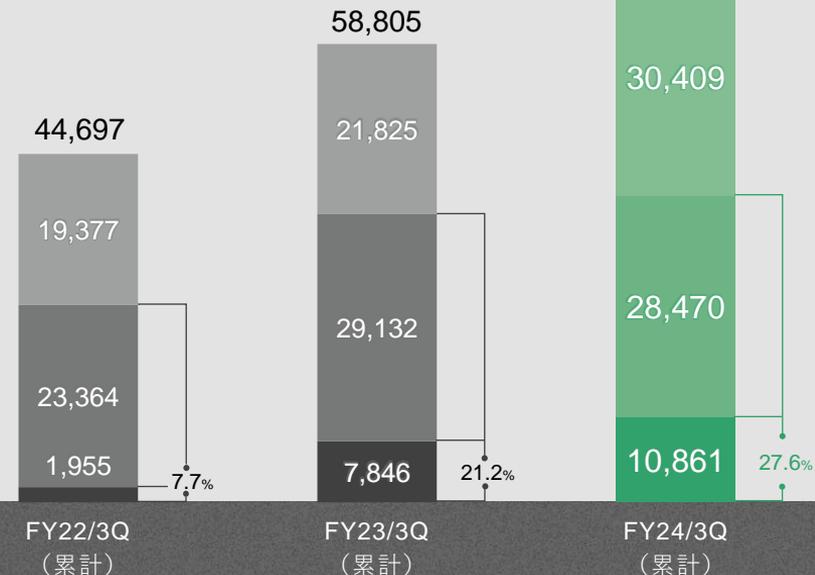


< 3Q累計 >

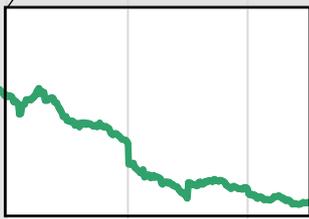
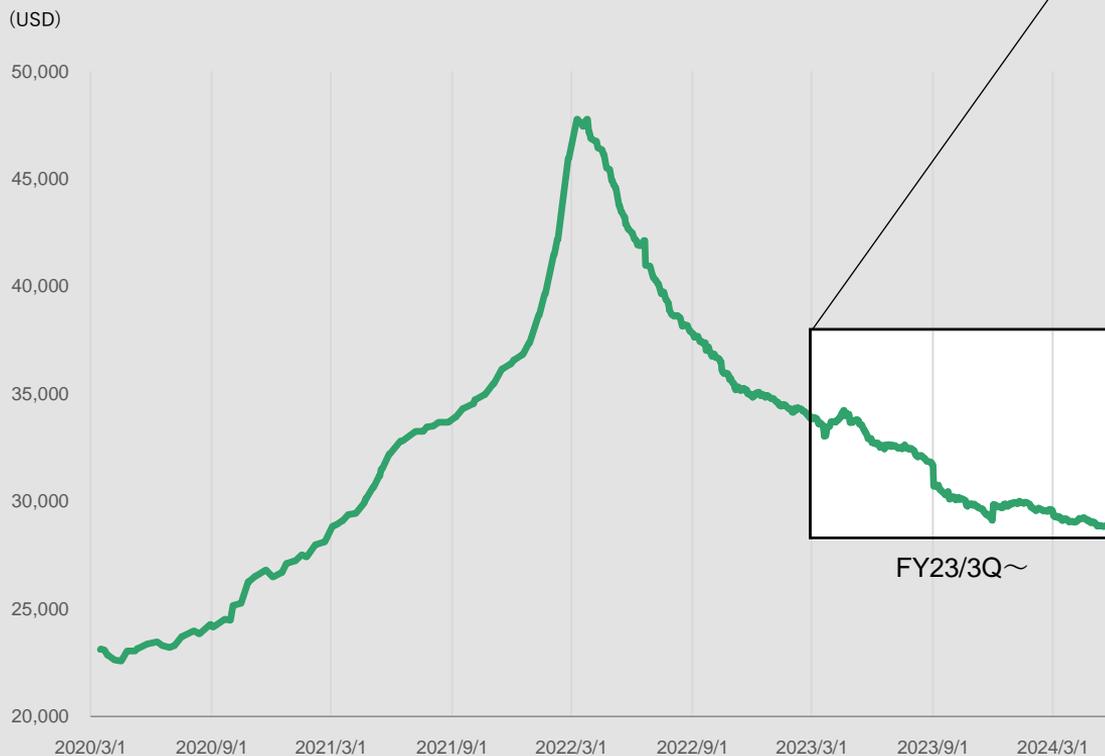
※自社オークション 委託落札比率

自社オークション
(委託落札額)

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)



時計相場トレンド



FY23/3Q~

出所)
 取引額の上位 10 の高級時計ブランドから選ばれた 60 の時計で
 構成されたWatchCharts (<https://watchcharts.com/watches>) が
 公表する数値より当社作成。

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「2024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