

# 2022年3月期第2四半期 決算補足説明資料

2021年11月10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・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

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

# 2022年3月期 第2四半期累計 サマリー

## 【第2四半期累計 実績】

- ・ 前年同期比で増収増益
- ・ 出店及び買取イベント等により個人買取好調、買取専門店14店舗出店
- ・ ブランド・ファッション事業の法人販売が好調
- ・ AI真贋・型番判定を買取専門店47店舗にテスト導入完了('21.10末現在)

## 【通期業績 計画】

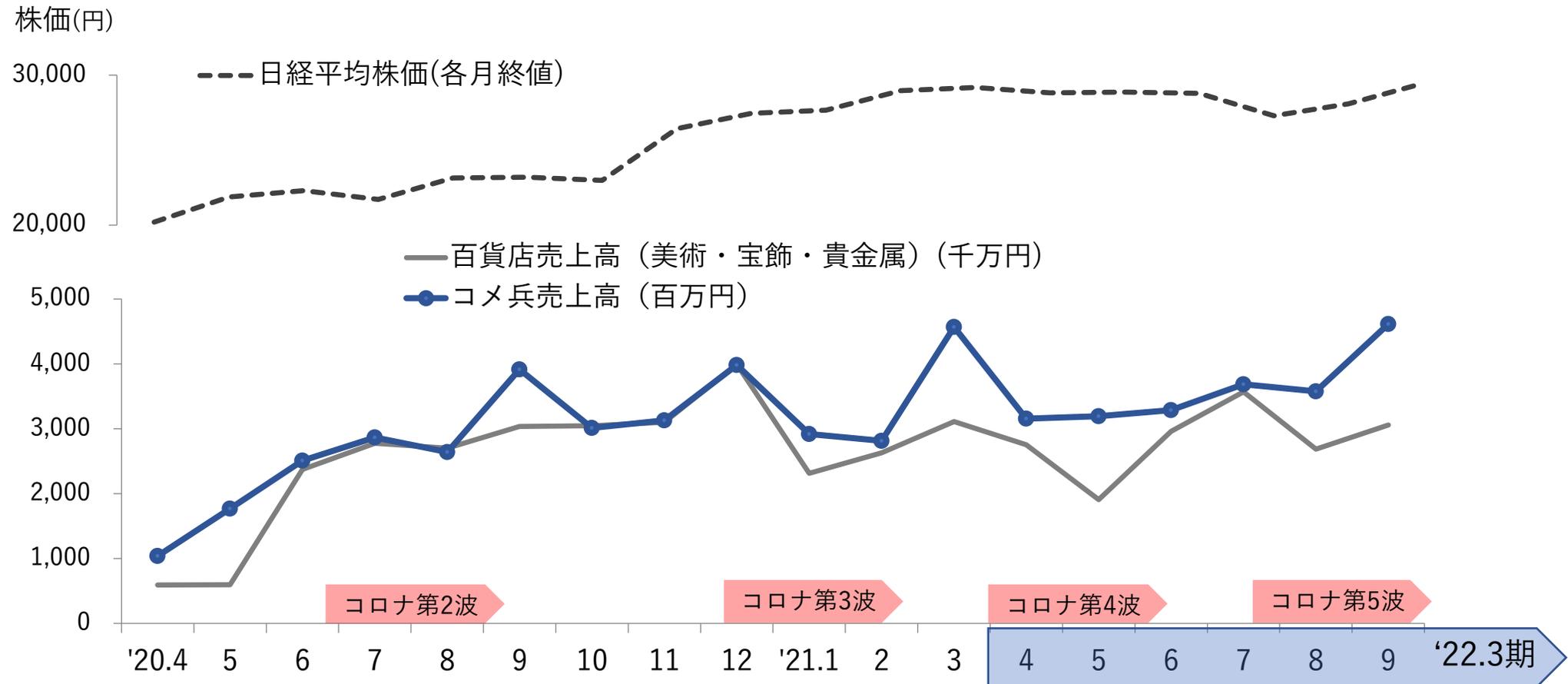
- ・ 通期業績計画は2021年8月から変更なし
- ・ 今期はインバウンド売上を見込まず

## 【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



## 景気動向：コロナの影響継続



(出所：日本百貨店協会HP)

## 損益計算書の概況

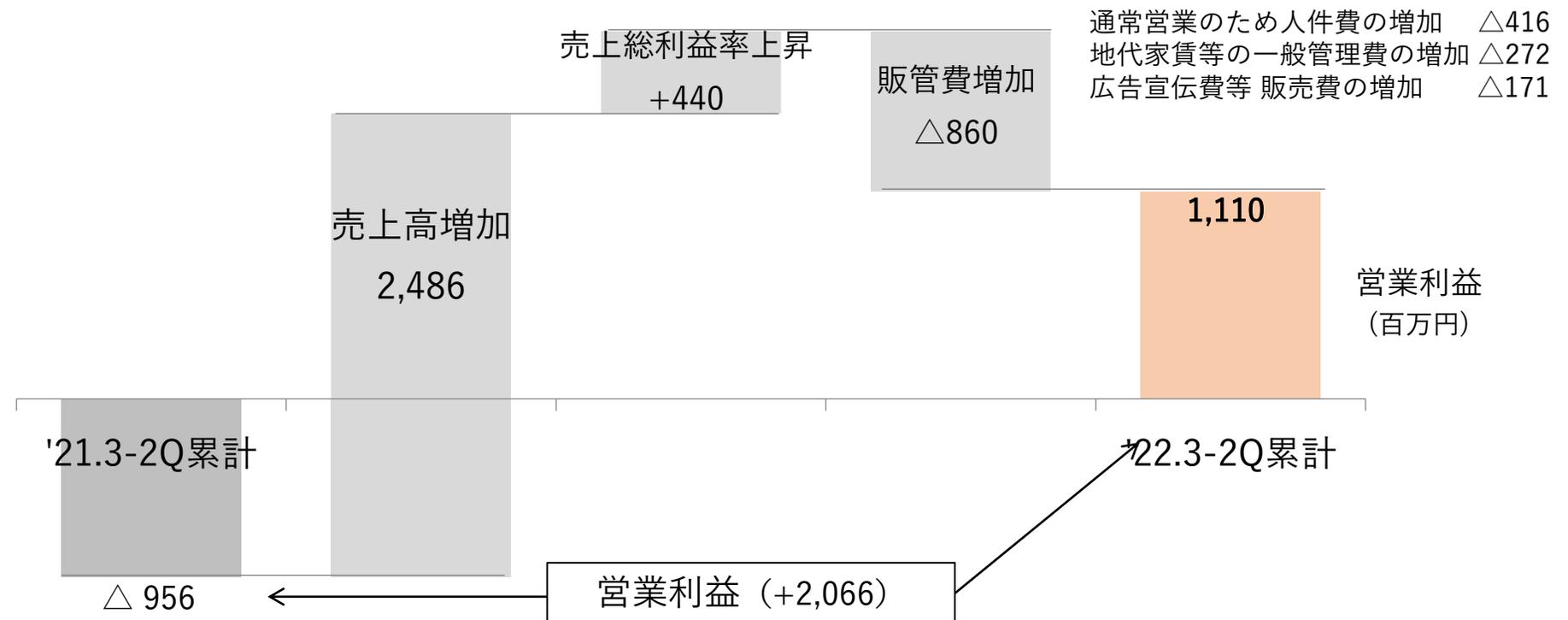
| (百万円)               | '22.3-1Q | 前年同期比※ | '22.3-2Q | 前年同期比※ | '22.3-2Q<br>累計 | 前年同期比※ | 2Q累計<br>計画進捗率 |
|---------------------|----------|--------|----------|--------|----------------|--------|---------------|
| 売上高                 | 14,162   | 180.1% | 16,472   | 127.1% | 30,635         | 147.1% | 102.1%        |
| 売上総利益               | 3,985    | 211.1% | 4,215    | 124.5% | 8,200          | 155.5% | —             |
| 売上高総利益率             | 28.1%    | —      | 25.6%    | —      | 26.8%          | —      | —             |
| 販売費及び一般管理費          | 3,476    | 126.5% | 3,613    | 103.8% | 7,089          | 113.8% | —             |
| 営業利益                | 508      | —      | 601      | —      | 1,110          | —      | 108.9%        |
| 営業利益率               | 3.6%     | —      | 3.7%     | —      | 3.6%           | —      | —             |
| 経常利益                | 515      | —      | 610      | —      | 1,125          | —      | 112.6%        |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 337      | —      | 385      | —      | 722            | —      | 106.3%        |

※「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'22.3-2Q累計は売上高135百万円、売上原価14百万円、売上総利益と販管費が120百万円減少しております。

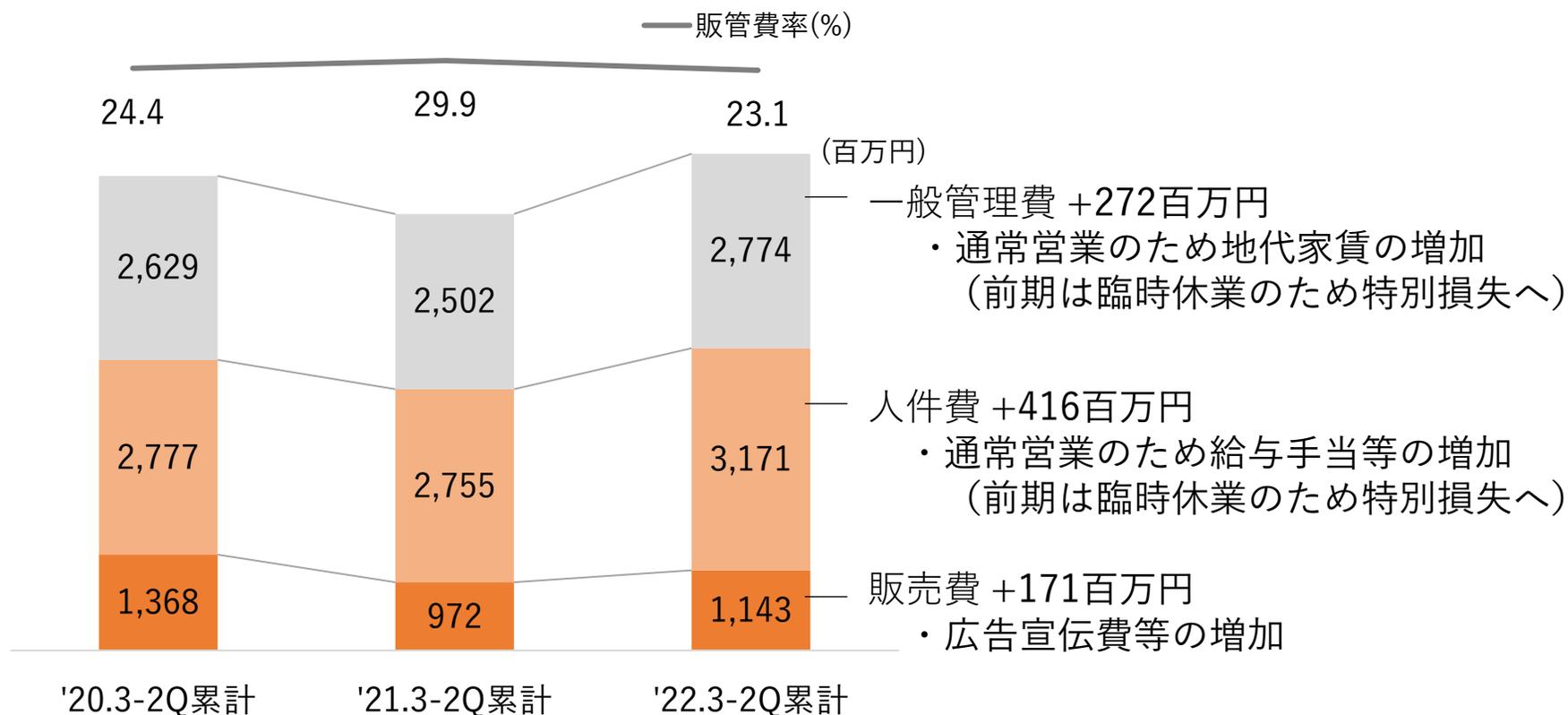
## 営業利益 増減要因 (2Q累計前年同期比)

個人買取が好調に推移し売上高が増加、経費コントロール等により営業利益は大幅増益



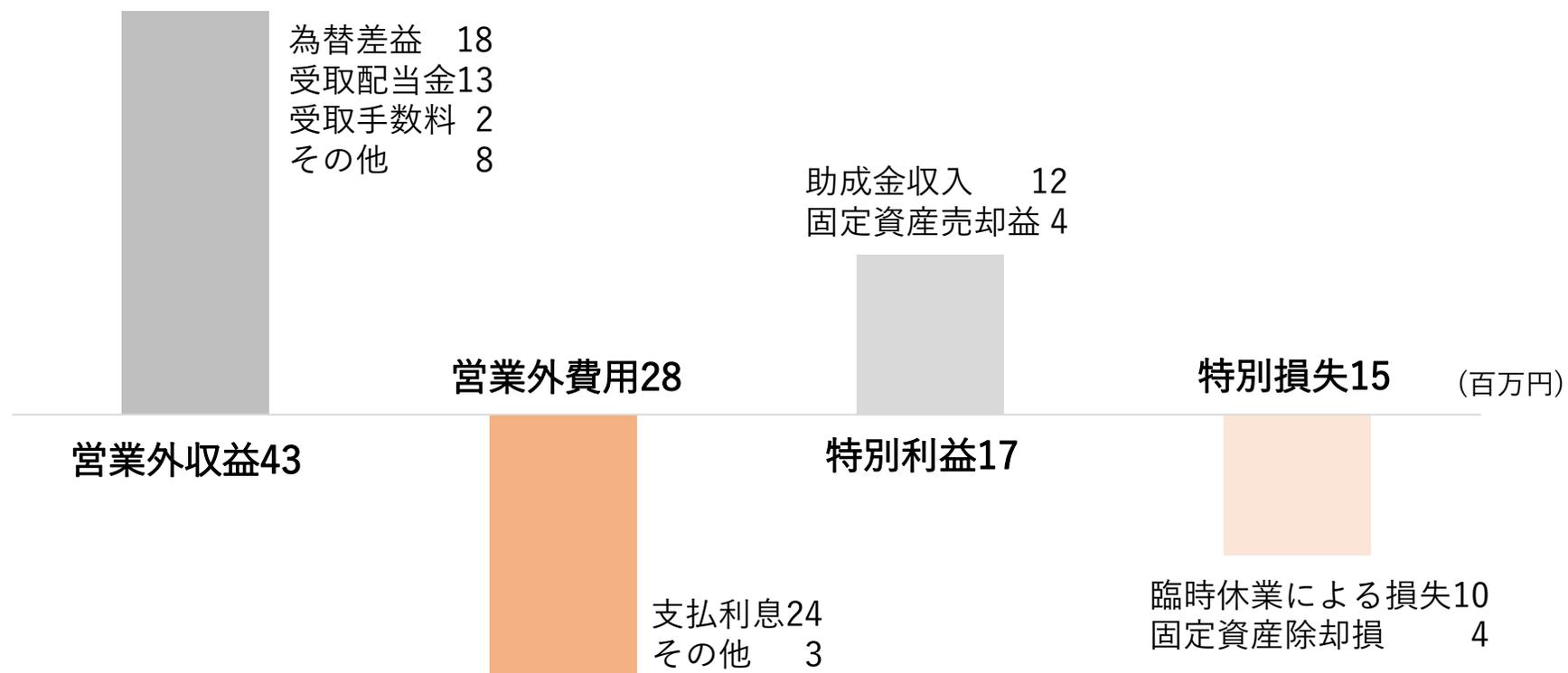
## 販売費及び一般管理費の推移（2Q累計前年同期比）

効率重視の広告宣伝等により、販売費及び一般管理費比率低下



※「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年同期・前々年同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'22.3-2Q累計は販管費が120百万円減少しております。

## 営業外損益/特別損益



## 貸借対照表の概況

| (百万円)    | '21.3-4Q | '22.3-2Q | 増減     |
|----------|----------|----------|--------|
| 流動資産     | 27,286   | 26,984   | △302   |
| 現金及び預金   | 10,538   | 7,706    | △2,832 |
| 商品       | 12,649   | 15,064   | +2,414 |
| その他      | 4,097    | 4,212    | +115   |
| 固定資産     | 10,116   | 10,404   | +288   |
| 総資産      | 37,402   | 37,388   | △13    |
| 負債       | 18,955   | 18,175   | △780   |
| 有利子負債    | 14,746   | 14,371   | △374   |
| その他      | 4,209    | 3,803    | △405   |
| 純資産      | 18,446   | 19,213   | +766   |
| 負債・純資産合計 | 37,402   | 37,388   | △13    |

→コロナ禍に備えた手元現金を正常化

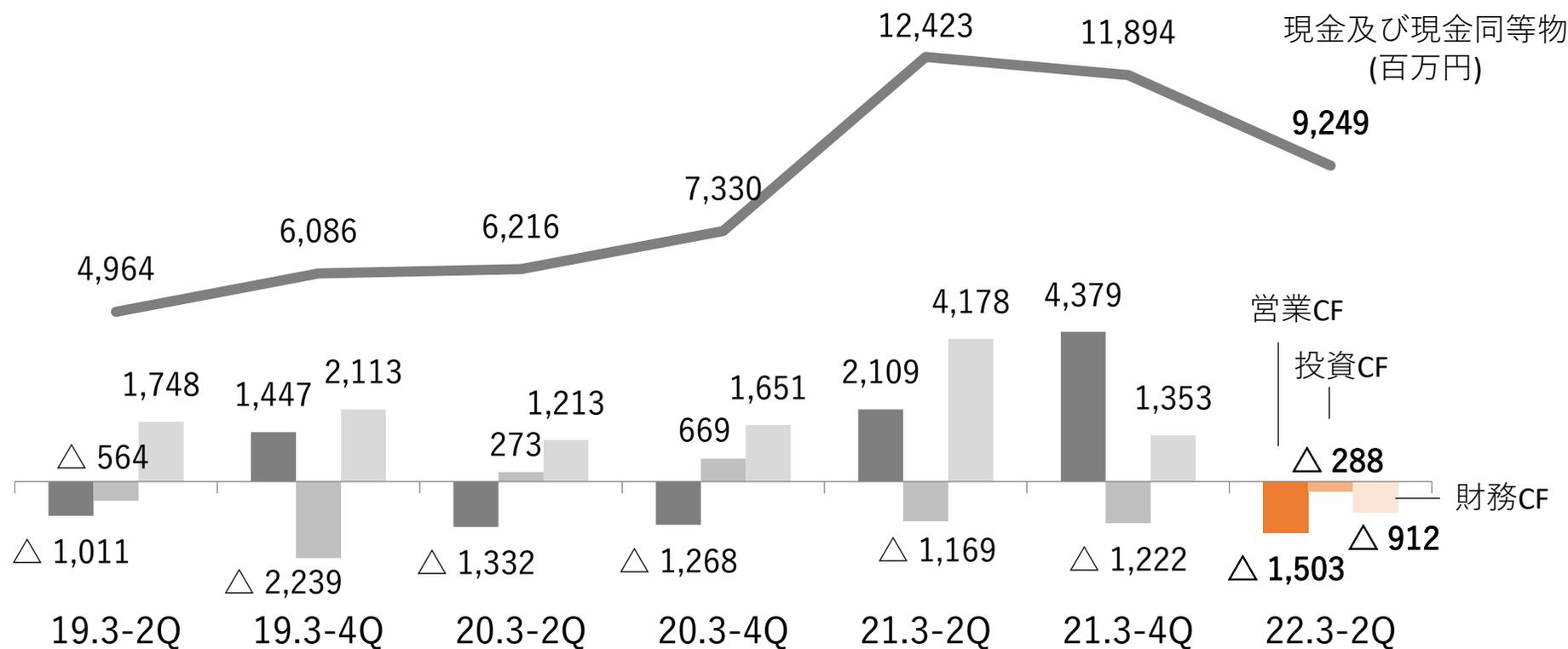
→個人買取好調により、  
年末商戦に向け商品が増加

→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

# キャッシュフロー

下期の繁忙期に備えた棚卸資産の増加等により、営業CFはマイナス



## 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・ホイール事業はカスタム系が好調により、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※ | '22.3-2Q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% | 28,940     | 150.0% |
|             | 営業利益              | 472      | —      | 569      | —      | 1,042      | —      |
|             | 営業利益率             | 3.6%     | —      | 3.6%     | —      | 3.6%       | —      |
| タイヤ・ホイール    | 売上高               | 864      | 121.5% | 790      | 101.3% | 1,654      | 110.9% |
|             | 営業利益又は<br>営業損失(△) | △20      | —      | △35      | —      | △56        | —      |
|             | 営業利益率             | —        | —      | —        | —      | —          | —      |
| 不動産賃貸       | 売上高               | 84       | 513.1% | 84       | 424.0% | 168        | 464.2% |
|             | 営業利益              | 25       | —      | 25       | —      | 50         | —      |
|             | 営業利益率             | 29.8%    | —      | 30.2%    | —      | 30.0%      | —      |

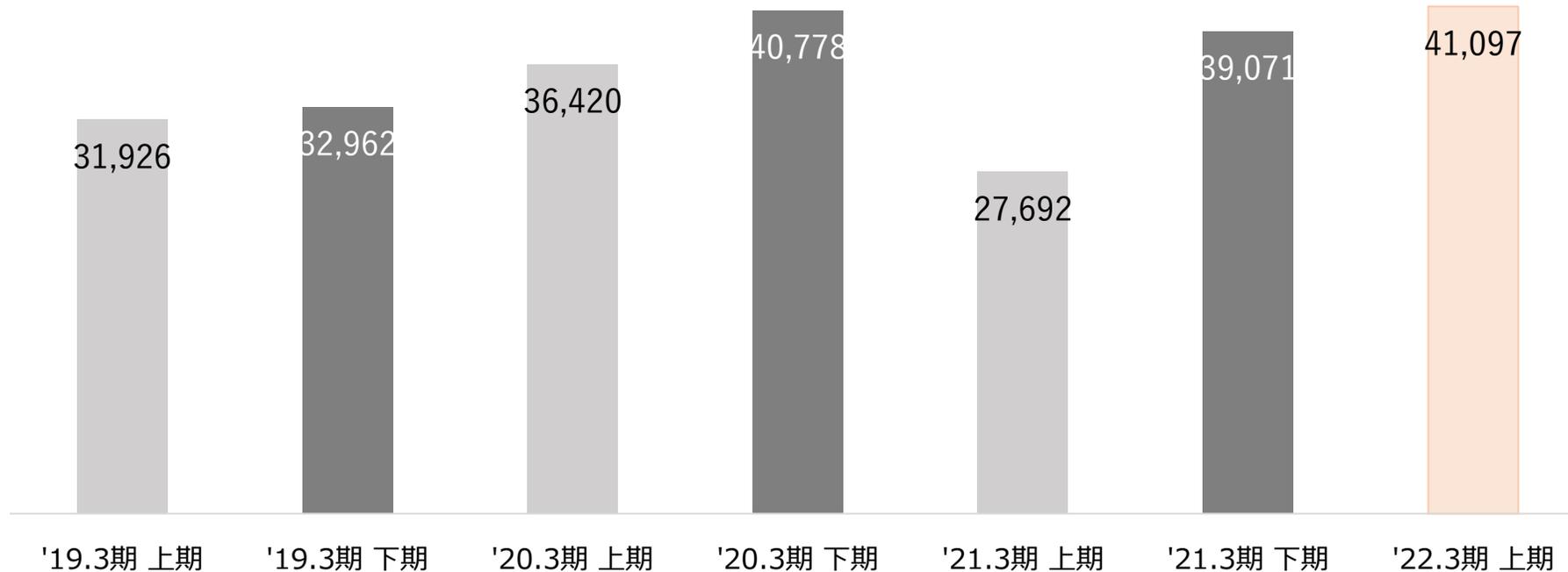
※「収益認識に関する会計基準」適用後の今期数値と適用前の前期数値を比較しております。

なお、「収益認識に関する会計基準」適用により'22.3-1Qのブランド・ファッション事業は売上高が135百万円減少しております。

## 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

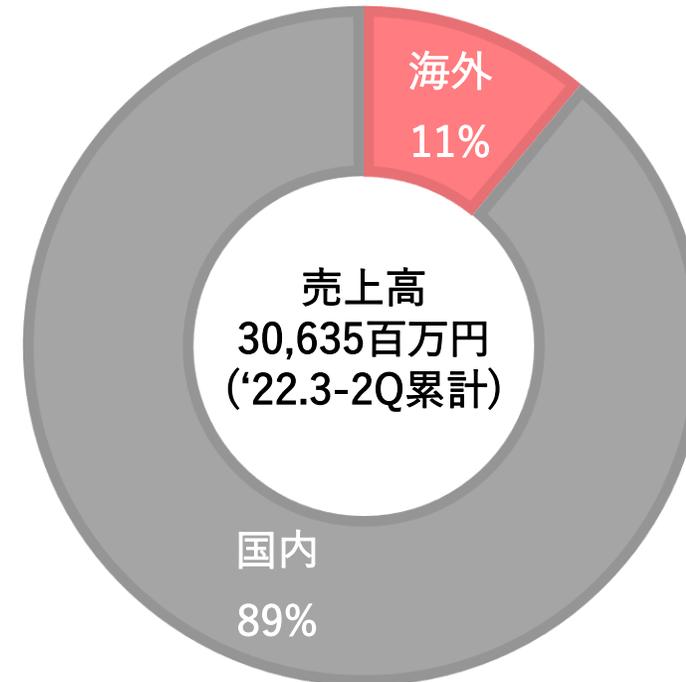
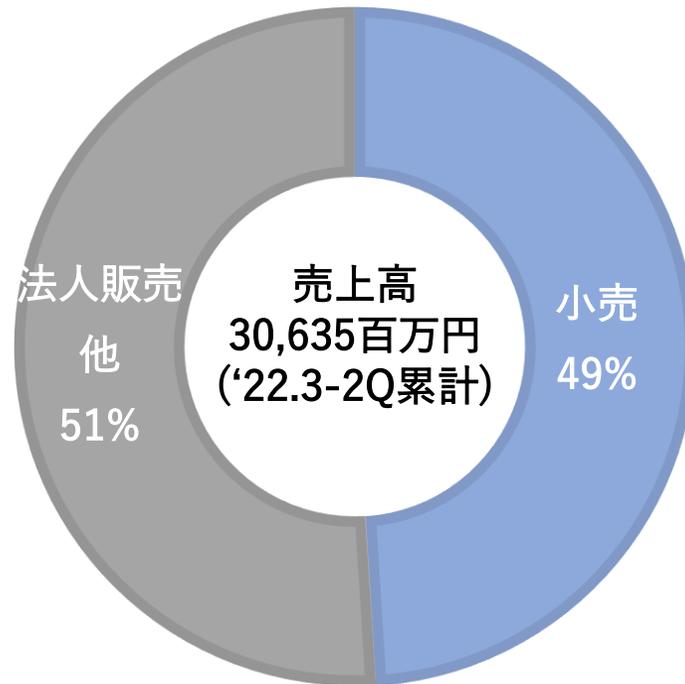
総流通量(GMV)推移(百万円)



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等を加算減算して簡便的に算出しております。

## 連結売上高の内訳（小売・海外）

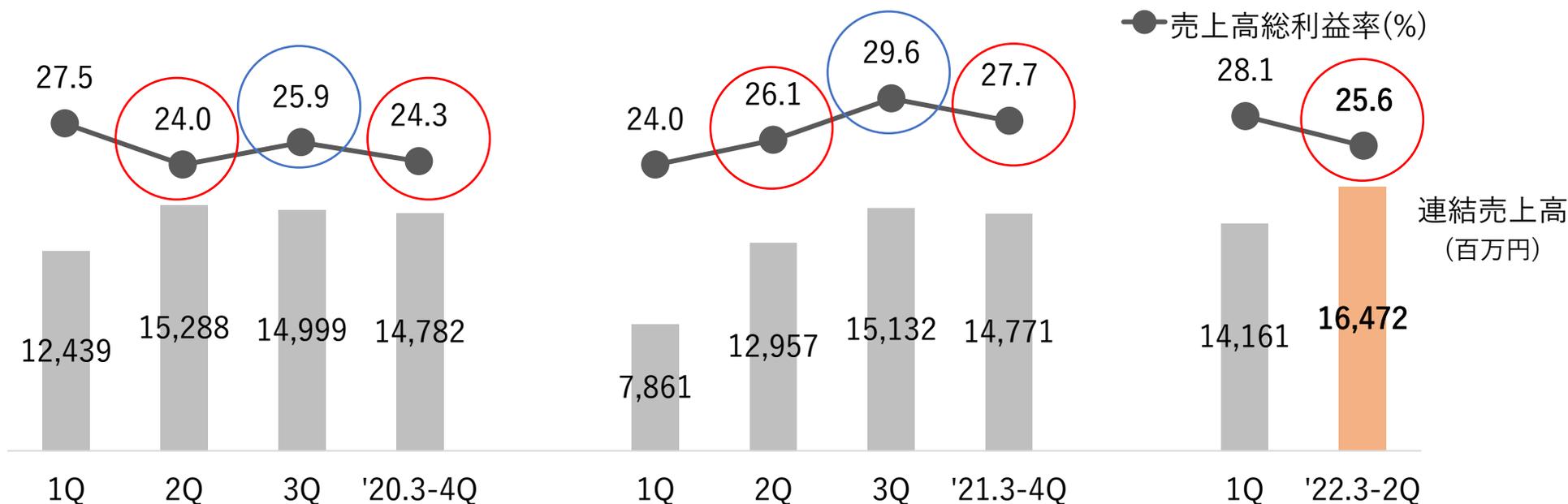
グループ全体で小売と法人向けオークション等の法人販売のハイブリットで、バランスが取れている。今後、グローバル展開に注力し、海外の構成比拡大を目指す。



※「海外」には国内の免税販売等は含まれておりません。

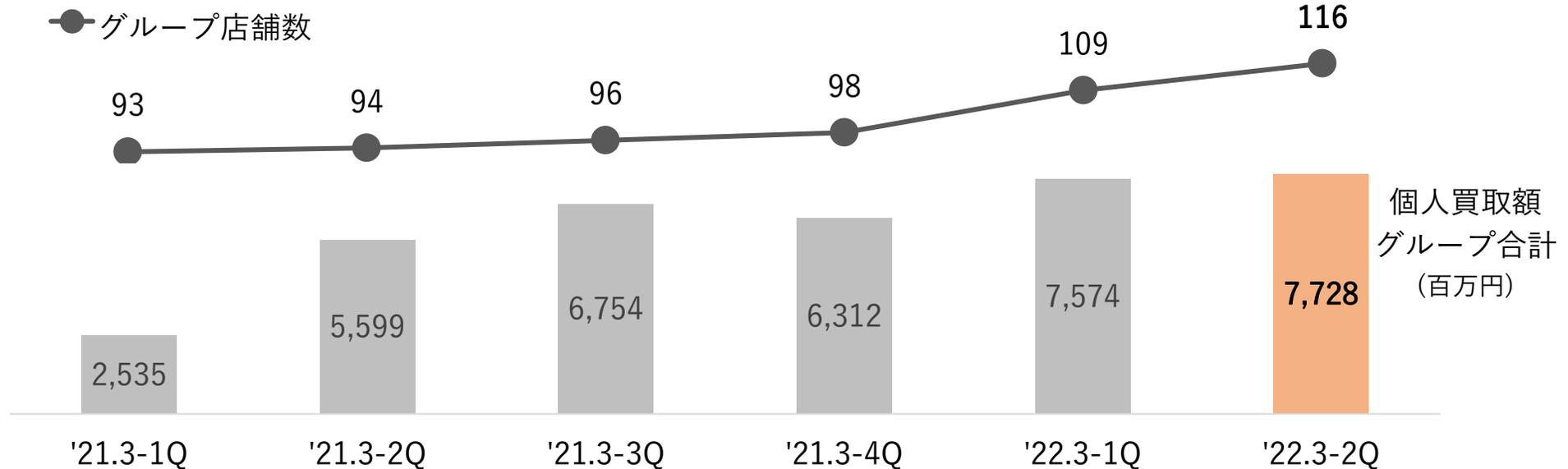
## 連結売上高と売上高総利益率の推移

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、個人買取額が増加

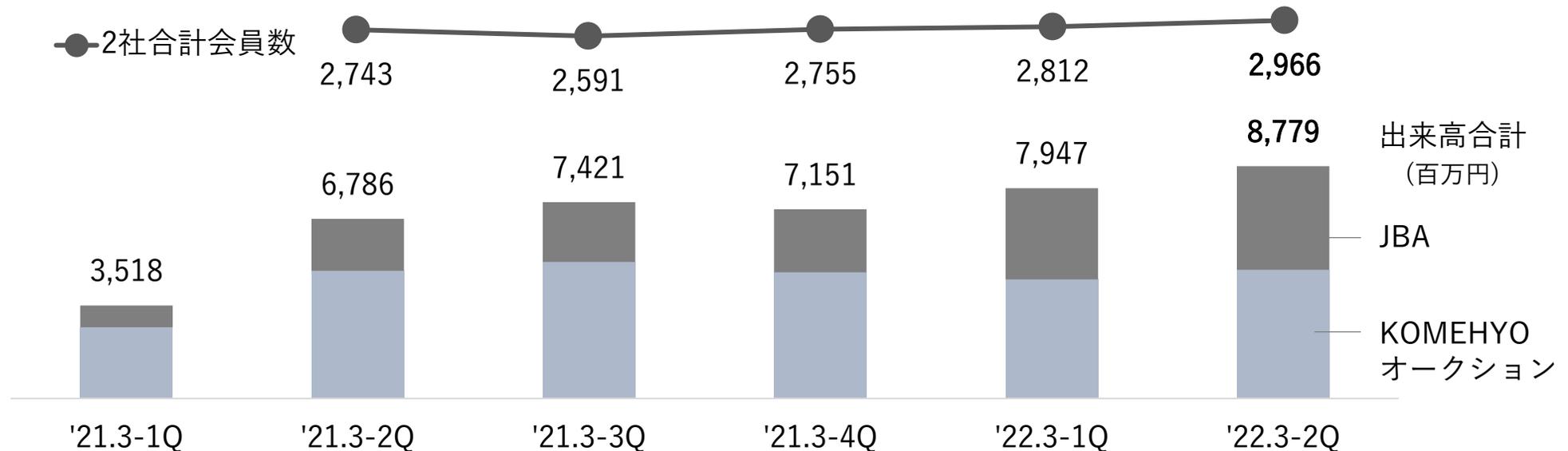


※個人買取額は以下の経路により個人のお客様から買取した金額です。

・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

JBAオークション（特に金沢でのリアルオークション）の好調等により、  
会員企業数と出来高が増加

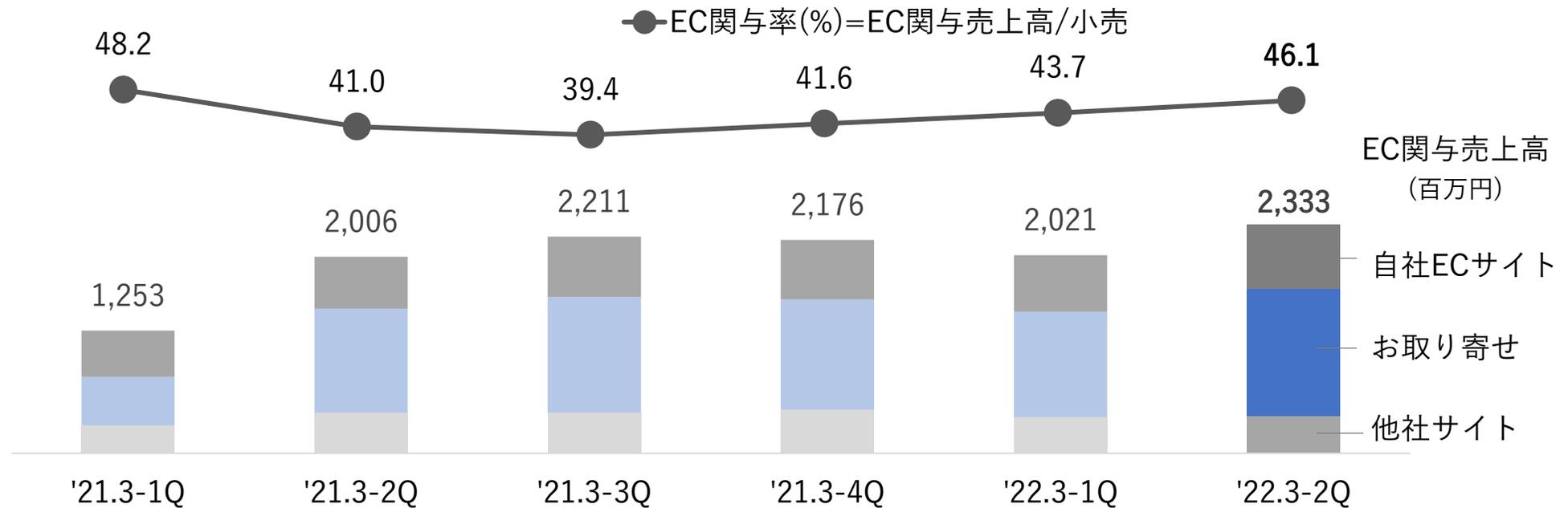


※株式会社KOMEHYOオークション：オンライン入札

※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）

個人買取の好調により小売に向く商品供給が充実したこと、ECリプレイス・コンタクトセンター強化等により、自社ECサイトとお取り寄せが増加し、EC関与率が上昇



※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品しているKOMEHYOで購入

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

## 店舗展開：グループ全店116店舗（‘21.9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<br>by KOMEHYO<br><b>USED MARKET</b><br>by KOMEHYO |  BRAND OFF<br>T O K Y O |  Shellman<br>Since 1971 |  WORM |  Craft<br>SINCE 1972<br>KOMEHYO GROUP |  U-ICHIBAN |
| 旗艦店   | 5   |  | 2  | 1  |  |  |   |
| 販売店   |   | 1  |  | 6  | 2  | 10   | 4   |
| 買取併設店 | 11  | 7  | 2  |  |  |  |   |
| 買取専門店 | 41  |  | 9  |  |  |  |   |
| 海外    | 3   |  | 12   |  |  |  |   |
| 合計    | 60  | 8  | 25   | 7  | 2  | 10   | 4   |



## 上期出店実績（コメ兵）

KOMEHYOの買取専門店は上期で14店舗が出店し、年間30店舗目標に向け順調に進捗

### 西日本

KOMEHYO買取センター  
 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

### 東日本

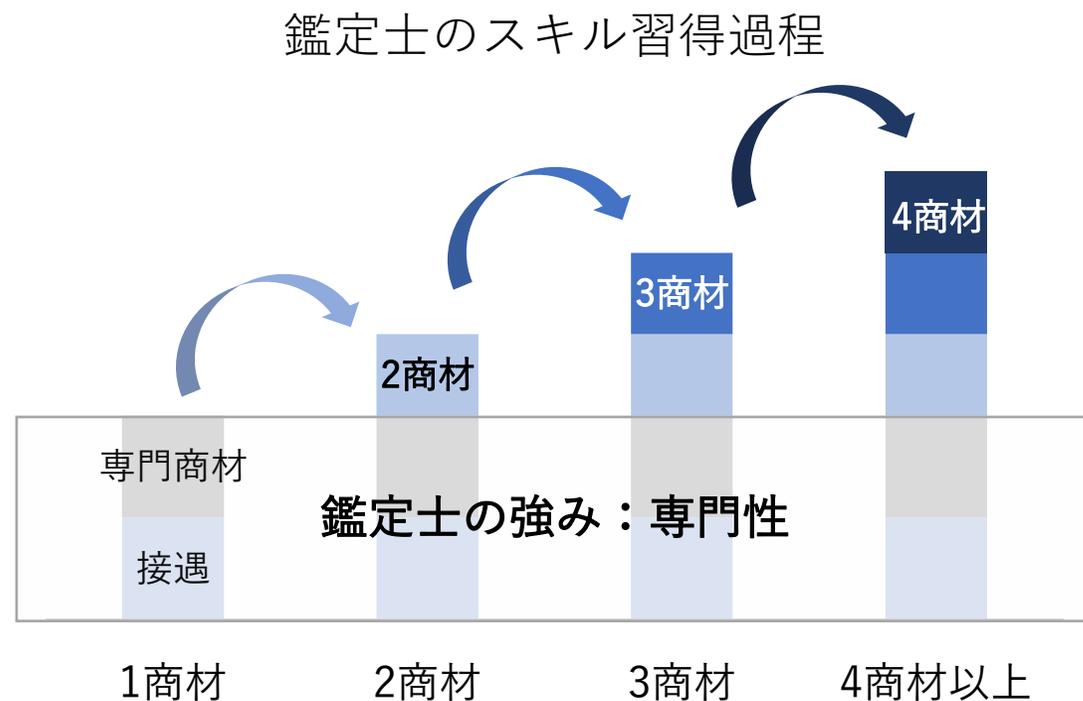
KOMEHYO買取センター  
 1Q ひばりが丘PARCO  
     さっぽろ東急百貨店  
 2Q コクーンシティ  
     まるひろ入間店

### 中部

KOMEHYO買取センター  
 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

# 人材育成（コメ兵）

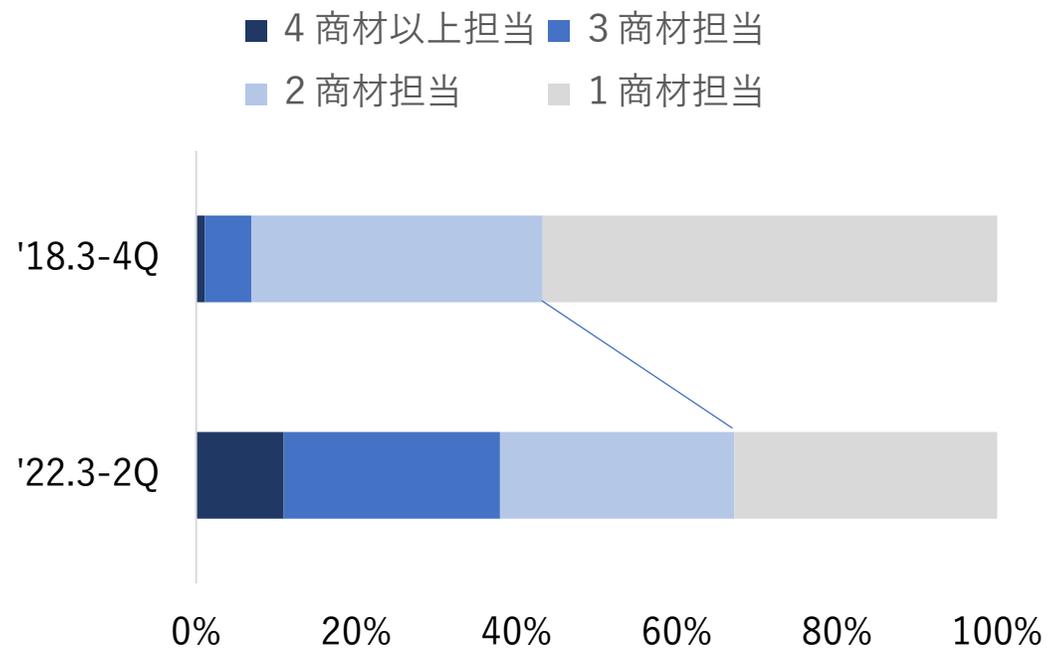
買取専門店の出店を支える「鑑定士育成」は、一人で複数商材を担当できる教育に注力。



## 人材育成（コメ兵）

専門商材を軸に他商材を習得しており、その構成比は鑑定士全体の2/3以上に増加

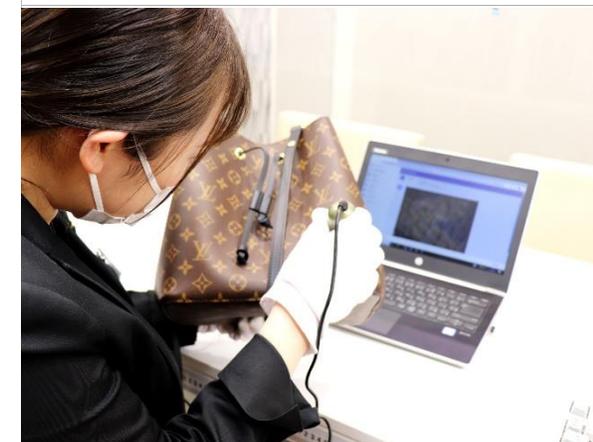
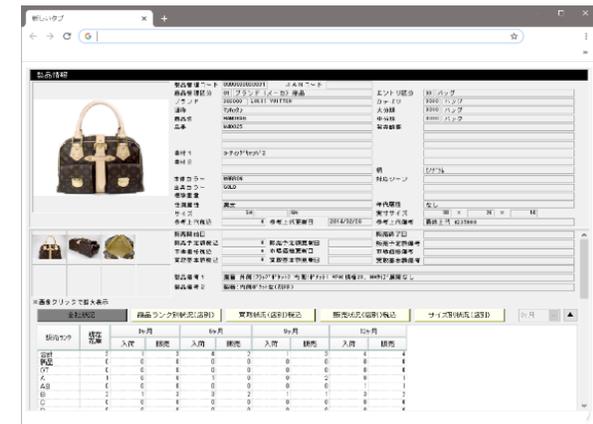
鑑定士の構成比



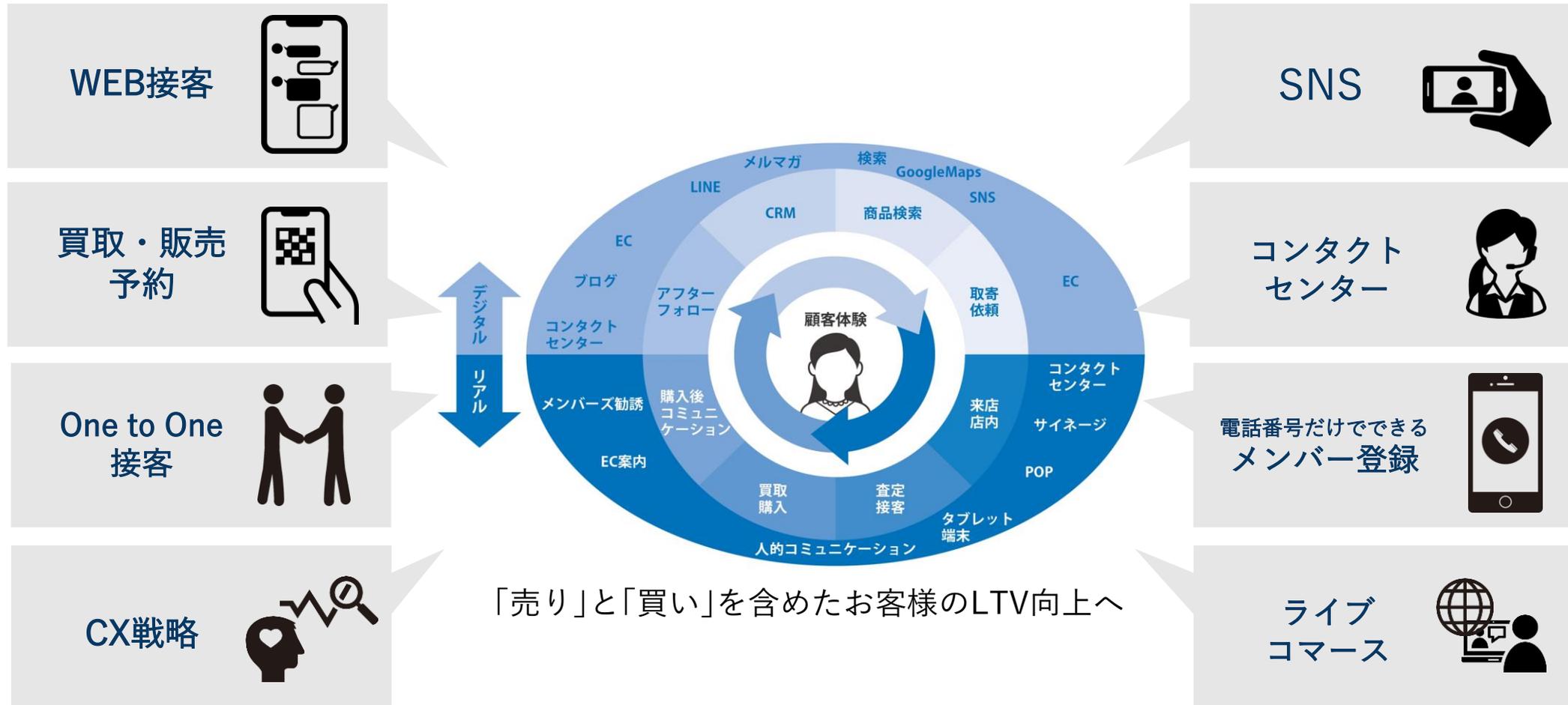
## AIによる真贋判定・型番判定

買取専門店の出店を支える「AIによる真贋・型番判定」は、テスト導入が進み、今期中にKOMEHYO全店舗への導入を目指す

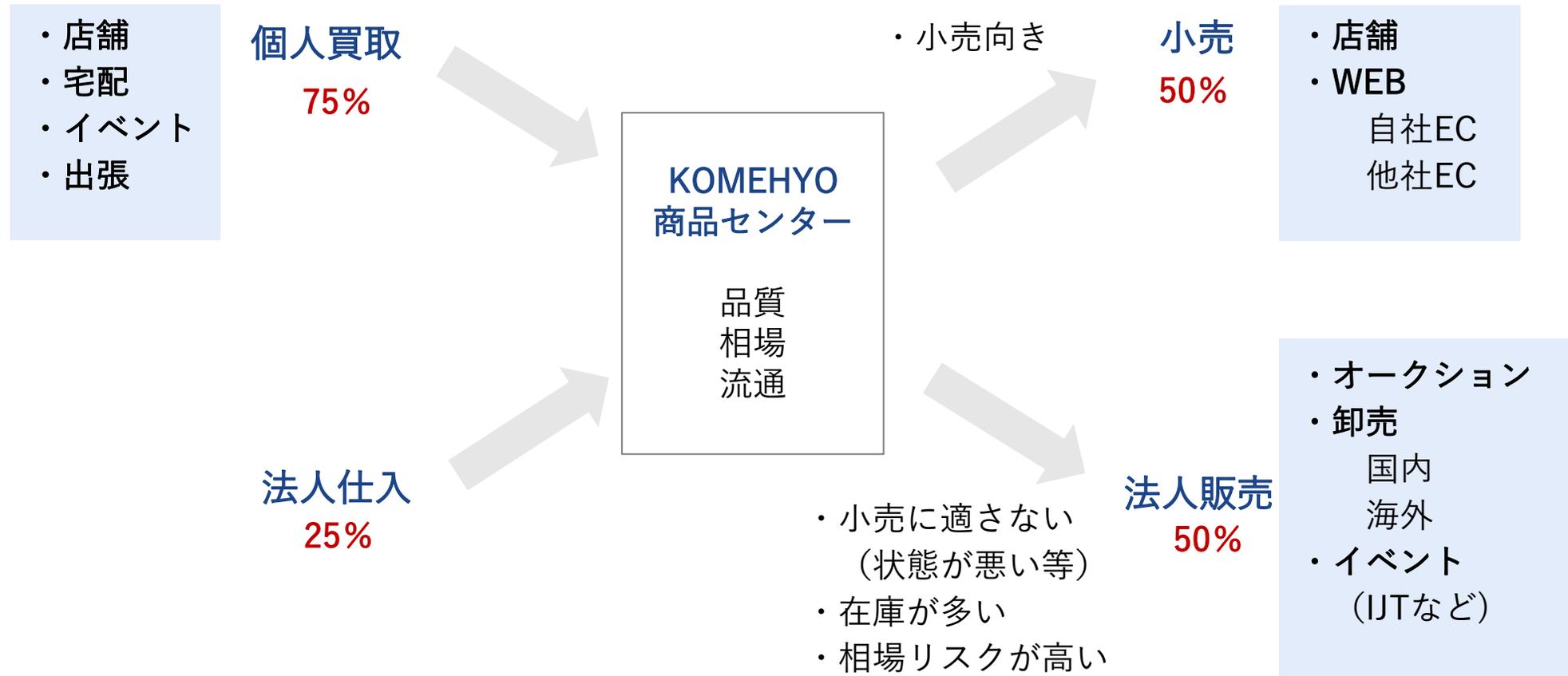
- ・ お客様とのコミュニケーション向上
- ・ 偽物の流通排除
- ・ 鑑定士の育成時間短縮
- ・ グローバル展開
- ・ FC展開



## 前期から継続して取り組むOMOの強化（コメ兵）

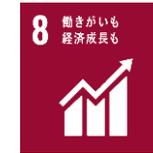


## 商品振り分けイメージ（コメ兵）



## サステナブルな取り組み（コメ兵）

モノの価値が高まる取り組みとして  
商業施設と連携し、POPUP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

あのとこの 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（KOMEHYOオークション）

会員向けサイトをリニューアル予定



それでは、いい商いを。

KOMEHYO  
オークション

（2021年9月にロゴを変更）

## 4つのポイント

- ①「競り上がり方式」により  
価格決定プロセスが見える化
- ②カート機能を利用した「一括入札」  
により入札を効率化
- ③「絞り込み」や「こだわり条件」の  
検索でお目当ての商品がすぐ見つかる
- ④「即決落札」を設定すると、現金化  
までのリードタイム短縮が可能

## 海外 (SAHA KOMEHYO (タイ))

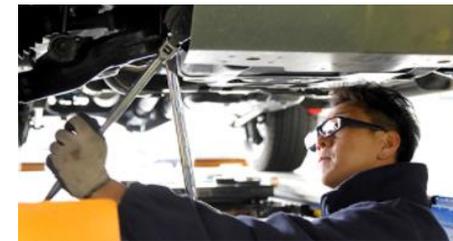
タイ バンコクでは、コロナ禍が収束に向かうと同時に人流が回復  
パートナーとの良好な関係性をベースに、現在「KOMEHYO@セントラルワールド」と  
「KOMEHYO@セントラルバンナー」の2店舗体制から出店を拡大する方針を決定。



## タイヤ・ホイール事業（クラフト）

ホイール・用品等のカスタム需要を取り込み、四駆・SUV専門店「URBAN OFF CRAFT」が引き続き好調に推移。

高価格帯のアルミホイールを販売注力商材に設定し、実車測定など1台ずつお客様のご要望に合わせた接客や、取付ナット・アライメント・ホイールのカラーカスタム等の提案が奏功



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：945名 単体：16名（'21.09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。

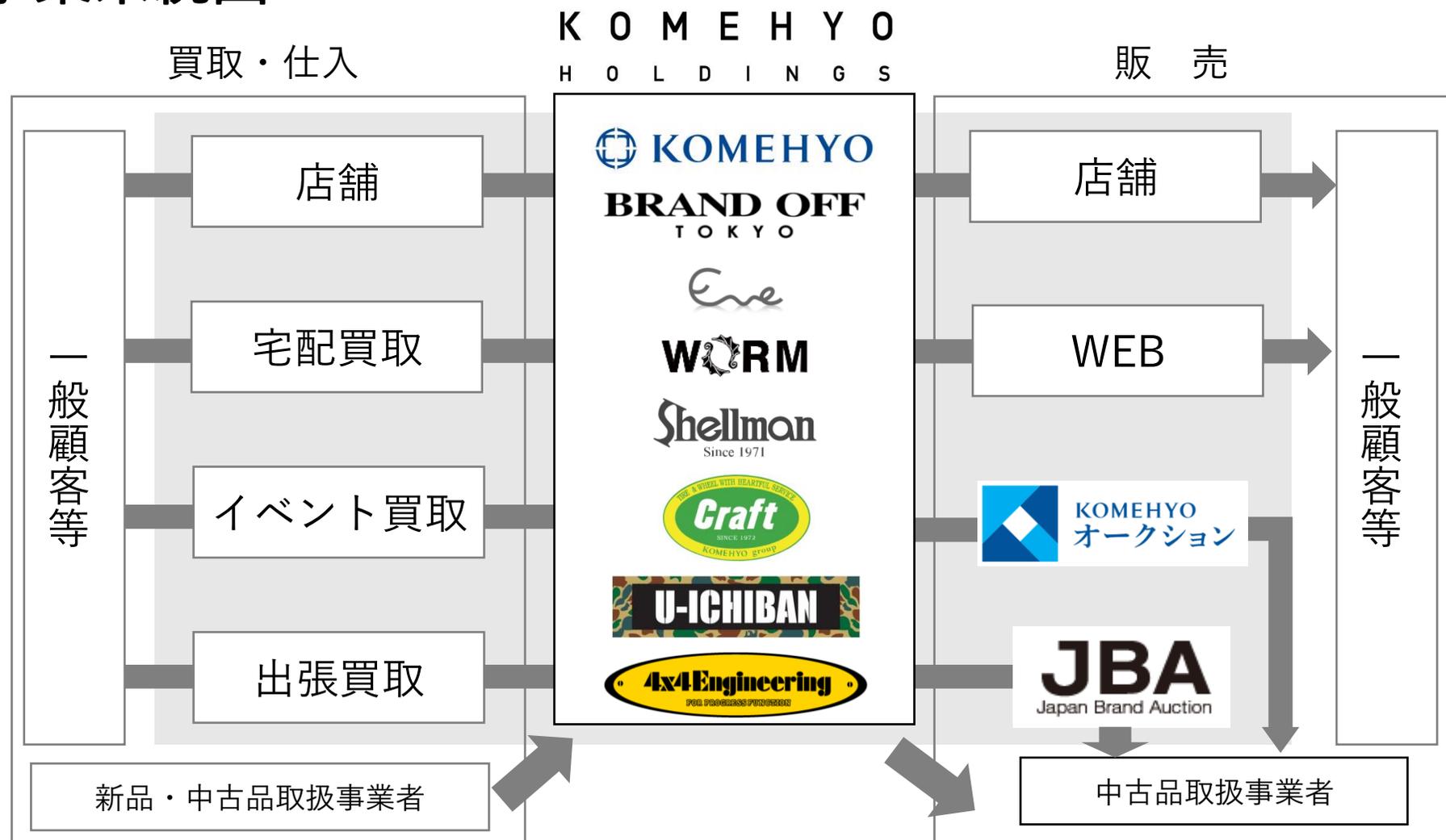
メンテナンス、リメイク、編集、人とのつながり。  
リレーユースはリユースでありながら、単にモノの価値をダウンサイクルするのではなく、価値を高めるアップサイクルで伝承していくことが目的です。

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。

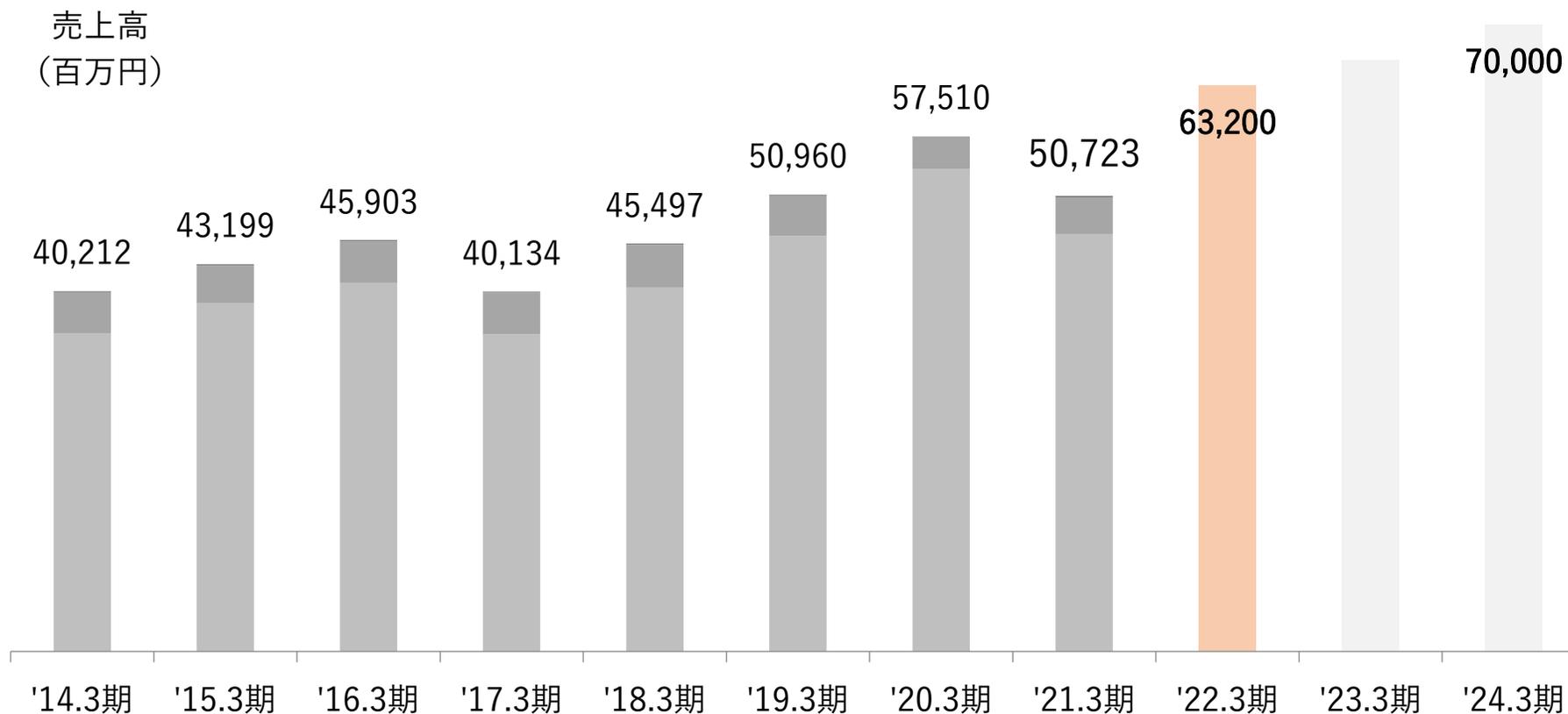




# 事業系統図

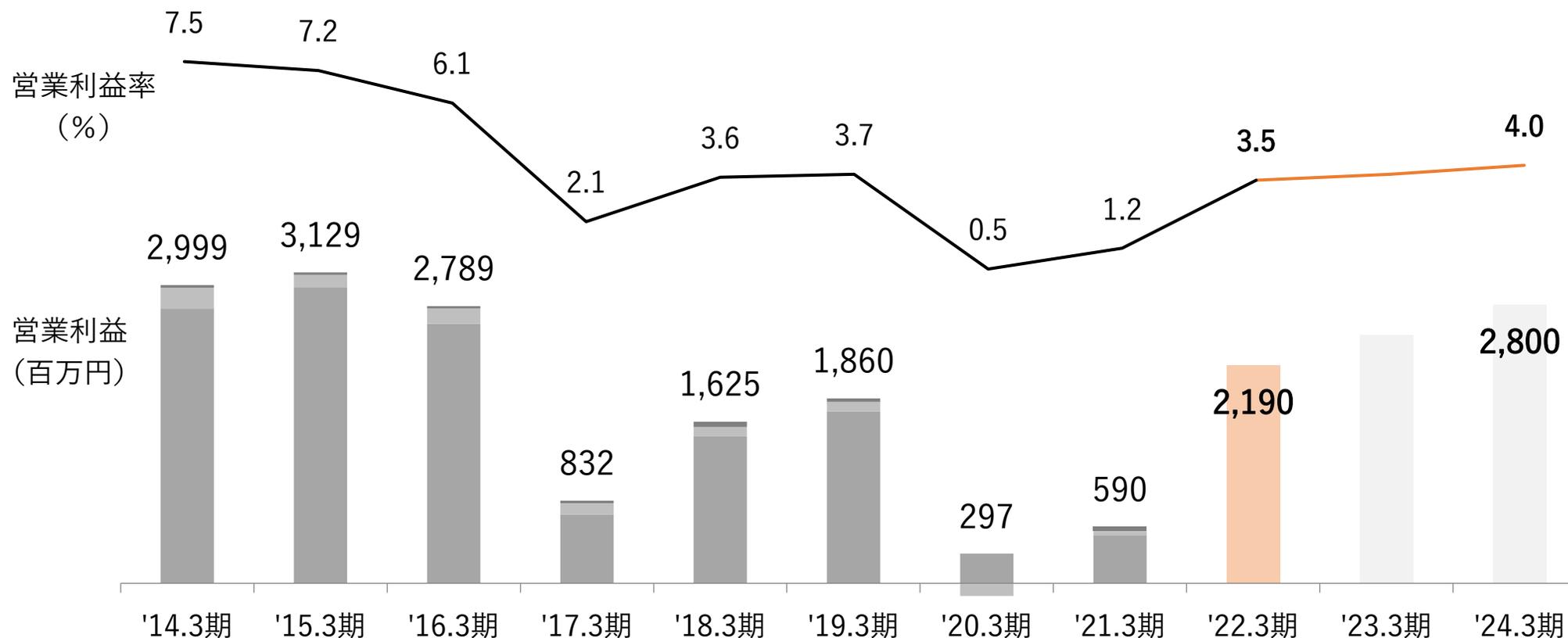


## 売上高 計画：安定的な増収を目指す



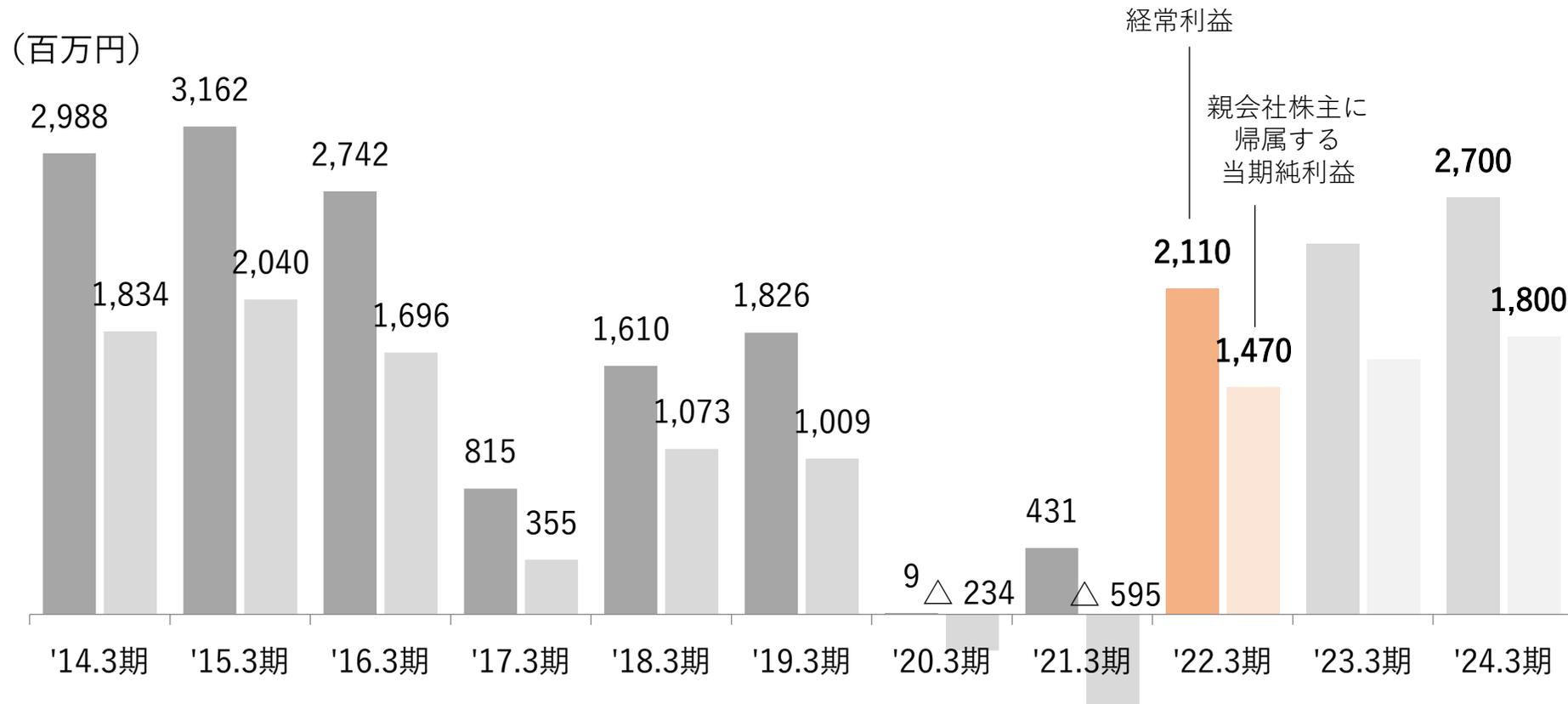
※ 2021年8月に2022.3月期通期予想を上方修正

## 営業利益 計画：安定的な増益を目指す



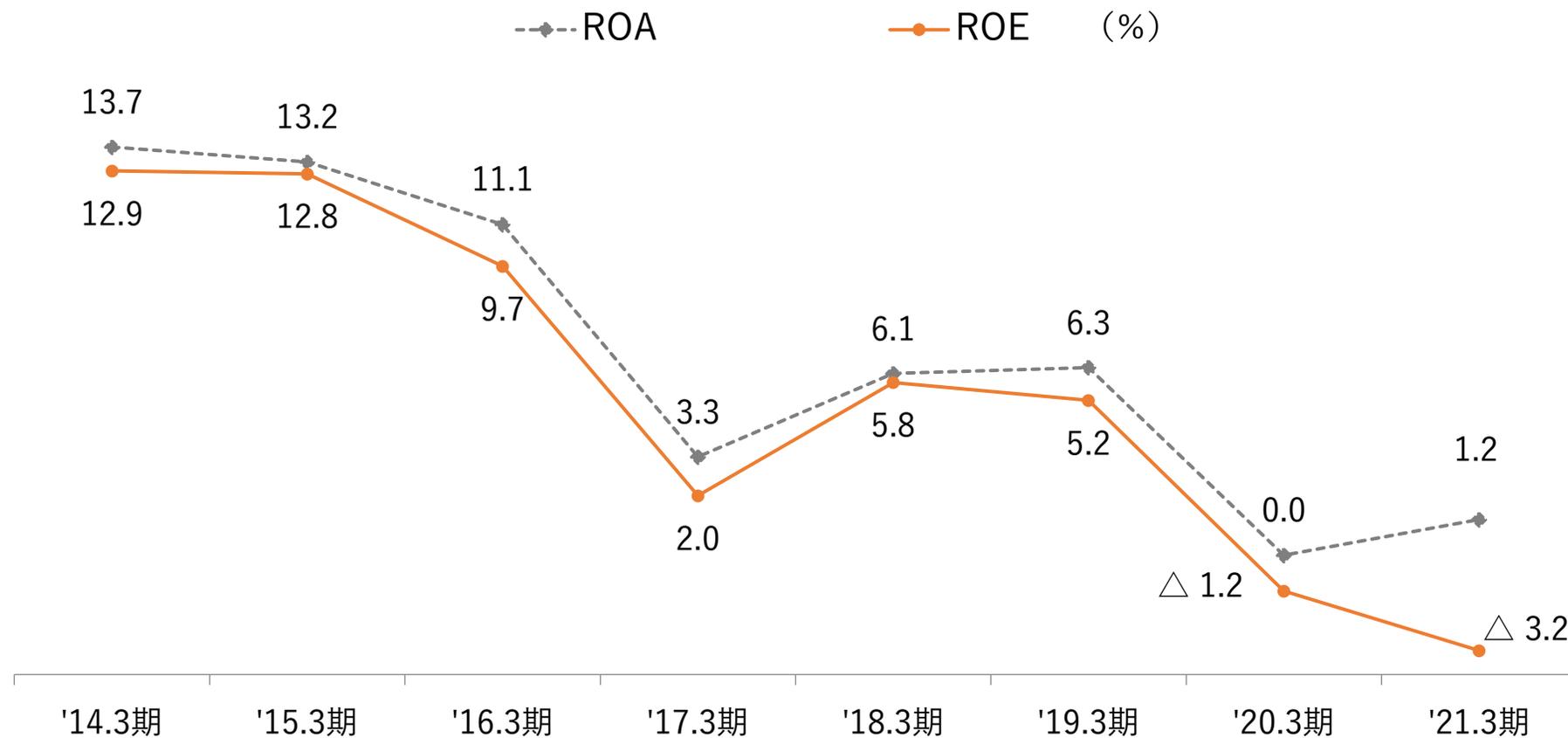
※ 2021年8月に2022.3月期通期予想を上方修正

## 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

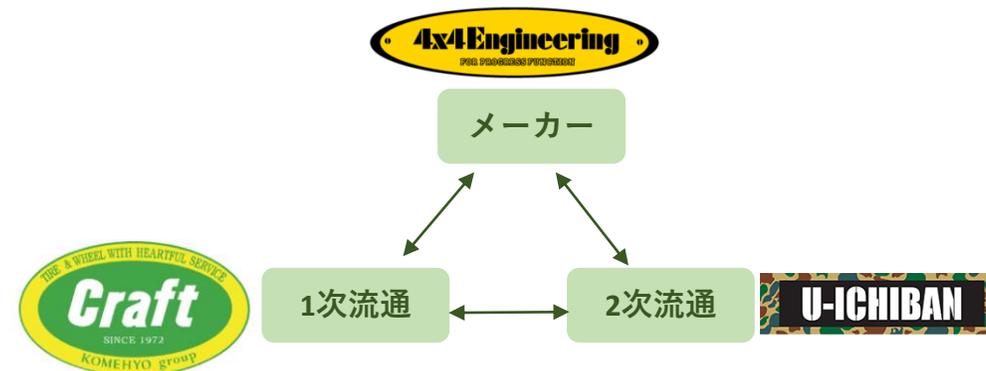
## ブランド・ファッション事業

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

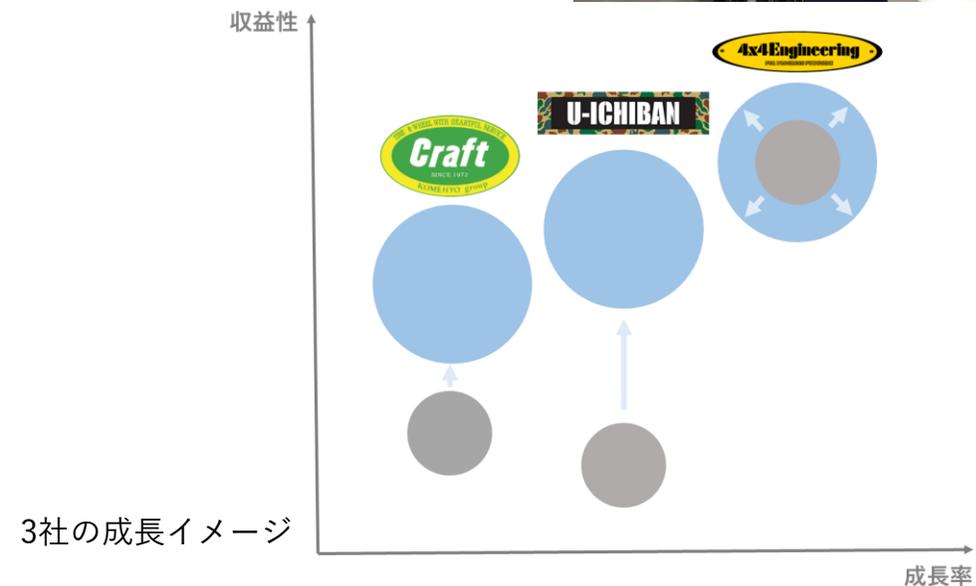
## 1. “3社連携” 収益性の安定と強化

- ・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



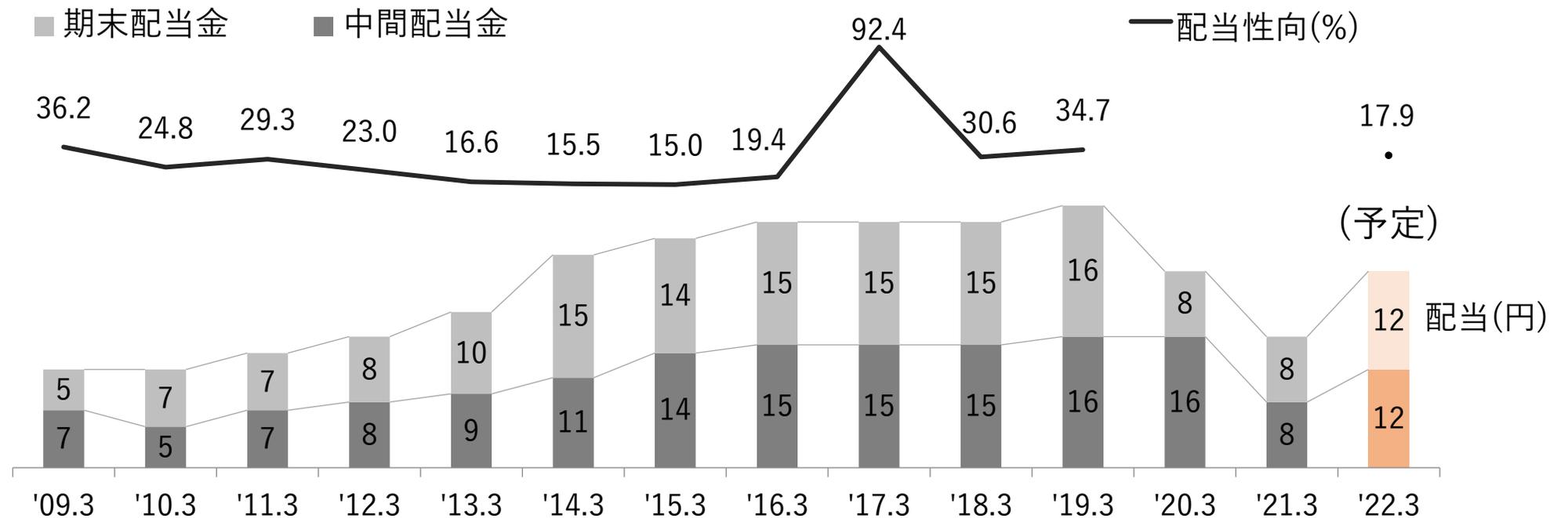
## 2. “成長ドライバー” 新製品の強化

- ・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

## IR・広報部

**TEL : 052-249-5366**  
**Email : [ir@komehyo.co.jp](mailto: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。