

2022年3月期第1四半期 決算補足説明資料

2021年8月13日(金)

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

目次

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

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

2022年3月期 第1四半期 サマリー

【第1四半期 実績】

- ・ 前年同期比で増収増益、ブランド・ファッション事業の法人販売が貢献
- ・ 出店及び買取イベント等により個人買取好調
- ・ 販売併設店1店舗(BRAND OFF チムサーチョイ店)、買取専門店12店舗出店
- ・ AI真贋・型番判定を買取専門店等16店舗にテスト導入完了

【通期業績 計画】

- ・ 当第1四半期は順調に進捗
- ・ 上期及び通期業績計画は期初から変更あり
- ・ 今期はインバウンド売上を見込まず

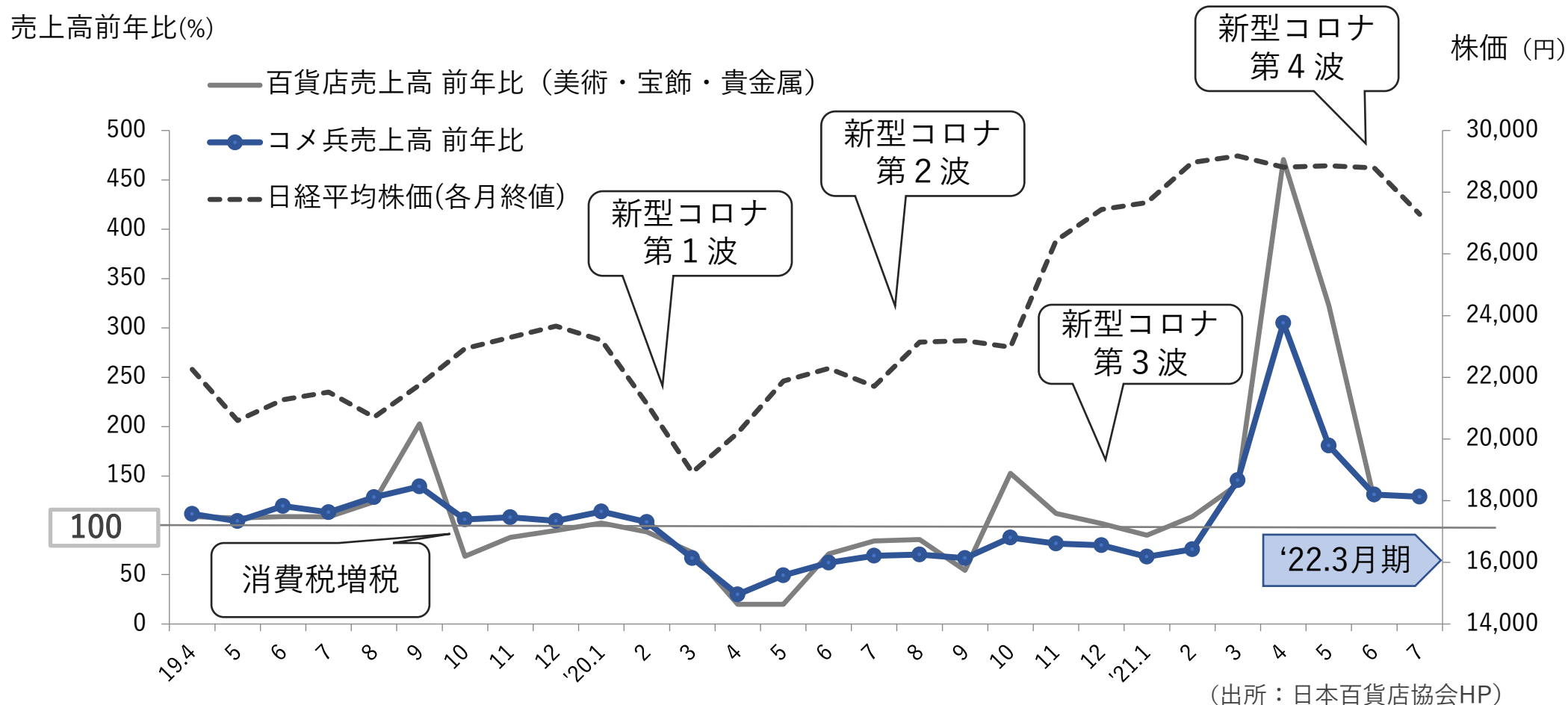


2022年3月期 第2四半期(累計)及び通期業績予想の修正

個人買取が好調に推移し、ECをハブにしたOMOやコンタクトセンター強化及び法人向けオークションの強化等、コロナ禍での取り組みが奏功

	(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
第2 四半期 (累計)	前回発表予想	26,800	380	340	210	19.17
	今回修正予想	30,000	1,020	1,000	680	62.06
	増減額	3,200	640	660	470	—
	増減率	11.9%	168.4%	194.1%	223.8%	—
通期	前回発表予想	60,000	1,550	1,450	1,000	91.27
	今回修正予想	63,200	2,190	2,110	1,470	134.17
	増減額	3,200	640	660	470	—
	増減率	5.3%	41.3%	45.5%	47.0%	—

景気動向：コロナの影響拡大



損益計算書の概況

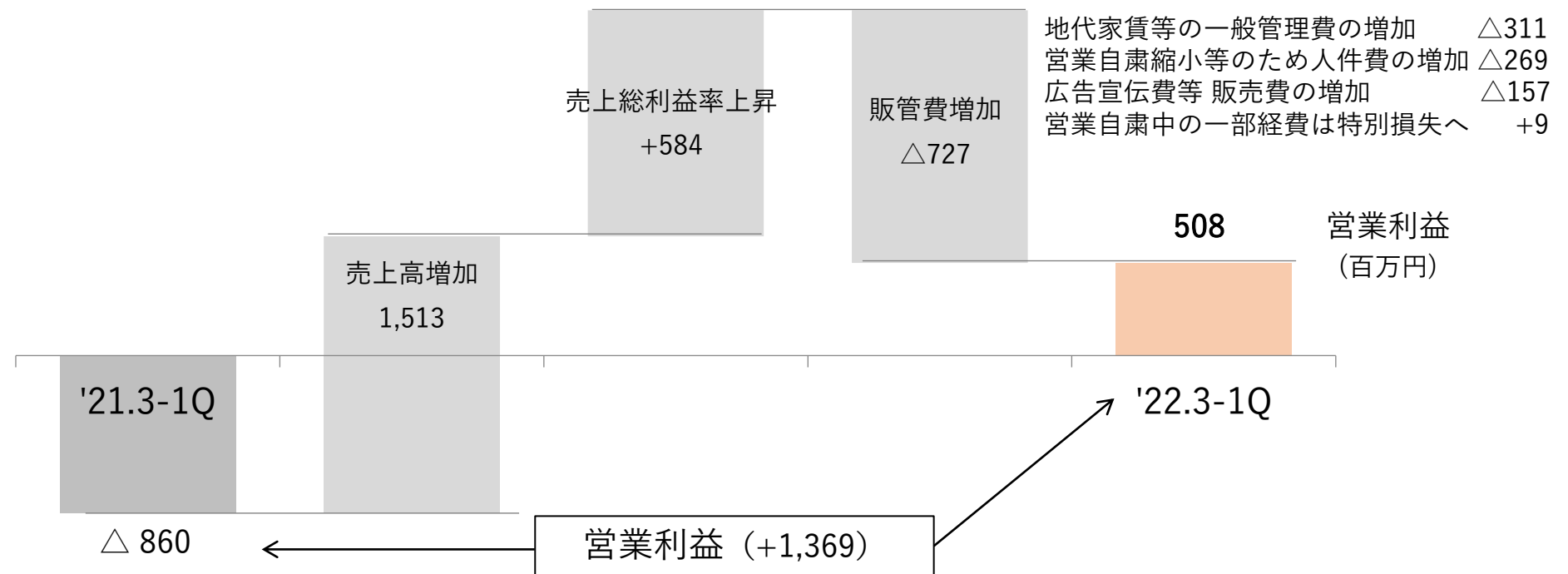
(百万円)	'20.3-1Q	'21.3-1Q	'22.3-1Q	前年同期増減※	前年同期比※
売上高	12,439	7,861	14,162	6,300	180.1%
売上総利益	3,421	1,888	3,985	2,097	211.1%
売上総利益率	27.5%	24.0%	28.1%	+4.1pt	—
販売費及び一般管理費	3,328	2,748	3,476	727	126.5%
営業利益	92	△860	508	1,369	—
営業利益率	0.7%	△10.9%	3.6%	+14.5pt	—
経常利益	81	△937	515	1,452	—
親会社株主に帰属する当期純利益	49	△1,229	337	1,566	—

※「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は売上高が58百万円、売上原価が7百万円、販管費が51百万円、それぞれ減少しております。

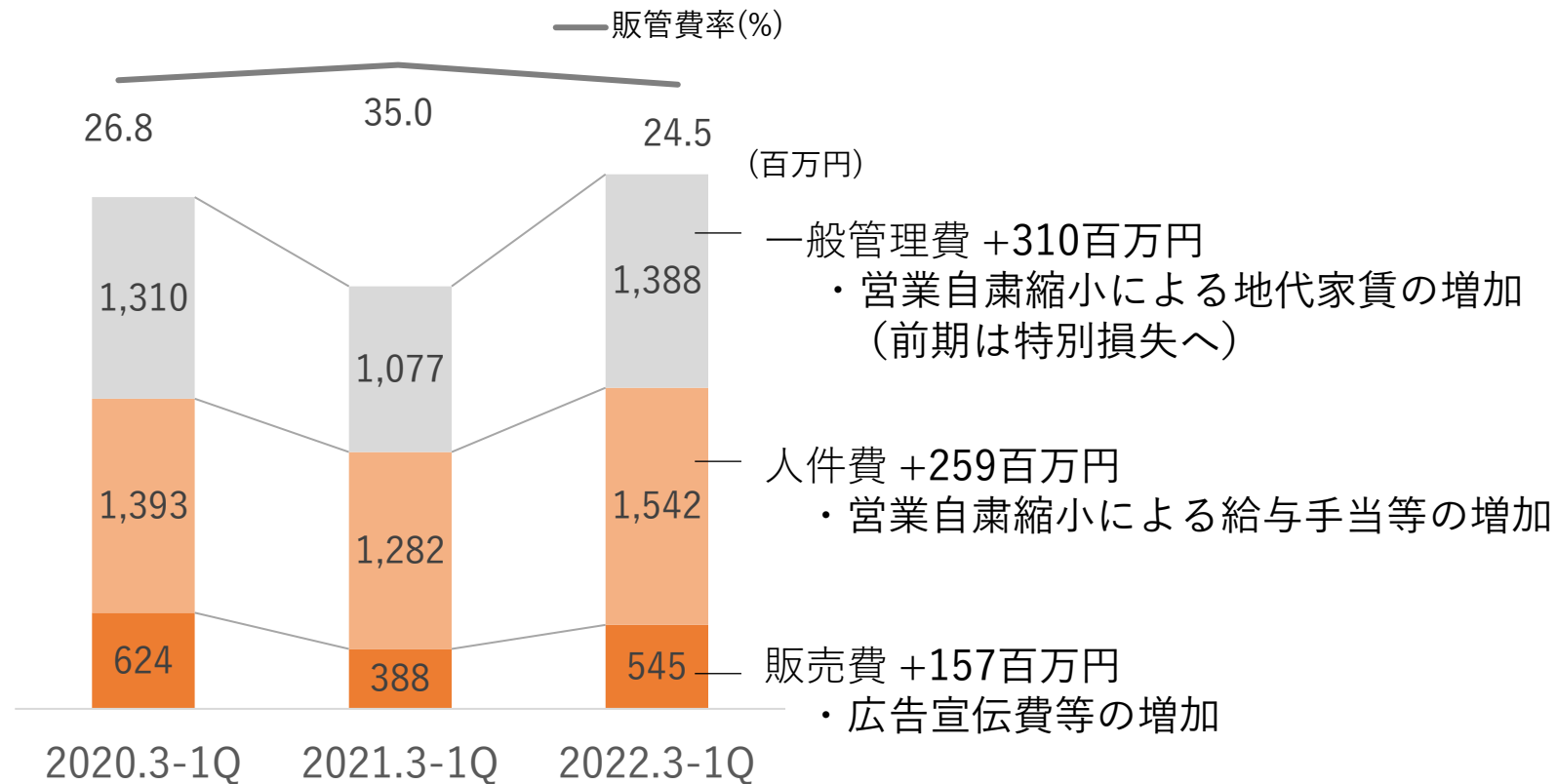
営業利益 増減要因

コロナ禍での取り組みが奏功し売上高が増加、法人向けオークションの相場上昇等で売上総利益率が上昇、経費コントロール等により営業利益は大幅増益



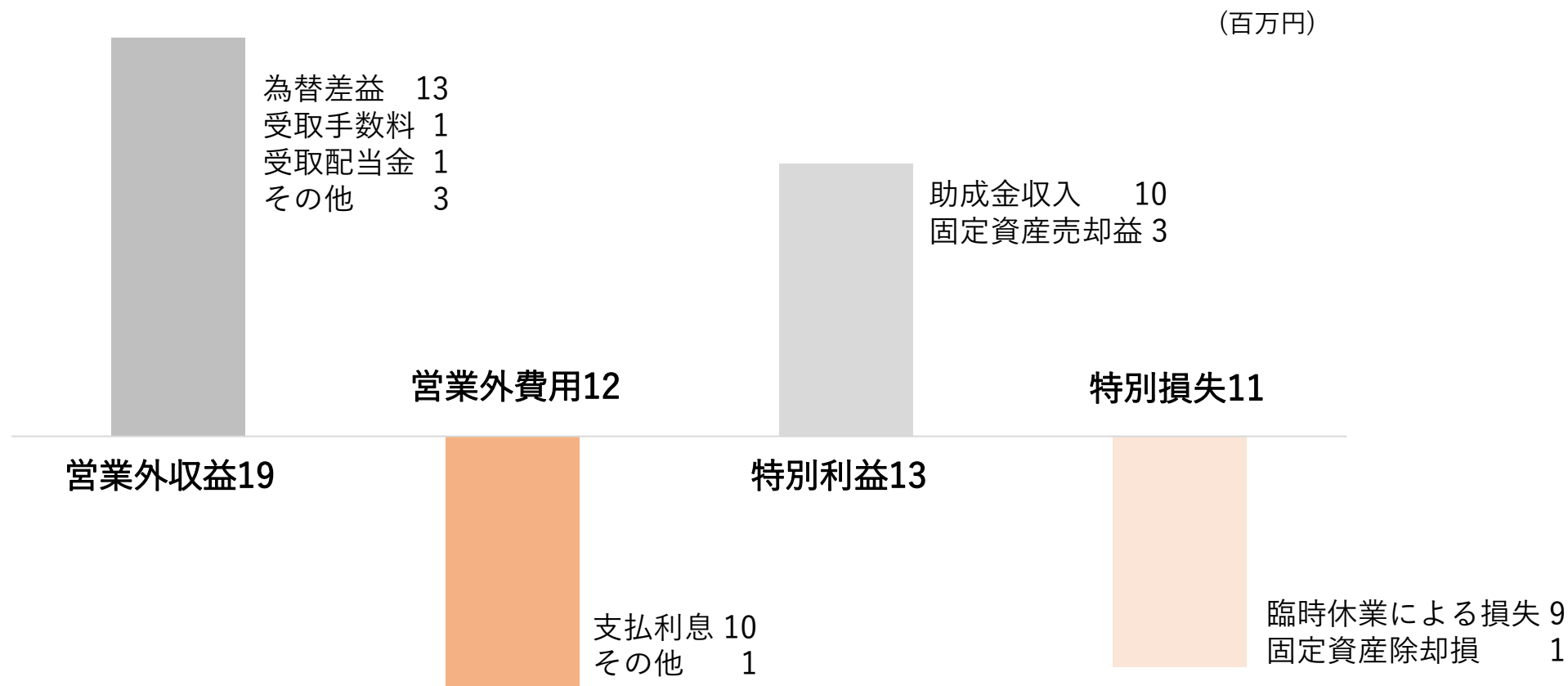
販売費及び一般管理費の推移

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'22.3-1Qは販管費が51百万円減少しております。

営業外損益/特別損益



連結 貸借対照表の概況

(百万円)	'21.3-4Q	'22.3-1Q	増減
流動資産	27,286	26,328	△957
現金及び預金	10,538	7,084	△3,454
商品	12,649	15,085	+2,435
その他	4,097	4,158	+61
固定資産	10,116	10,143	+27
総資産	37,402	36,471	△930
負債	18,955	17,644	△1,311
有利子負債	14,746	13,956	△789
その他	4,209	3,687	△521
純資産	18,446	18,827	+380
負債・純資産合計	37,402	36,471	△930

→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

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好調及び法人向けオークションの相場上昇により、
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

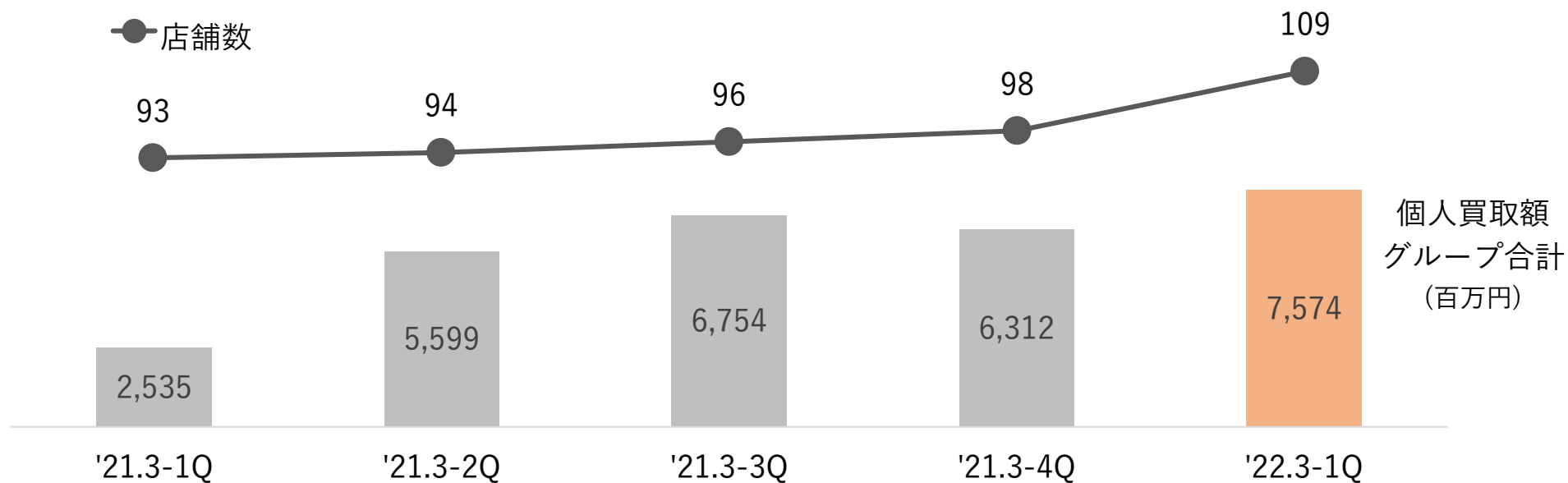
	(百万円)	'20.3-1Q	'21.3-1Q	'22.3-1Q	前年同期増減※	前年同期比※
ブランド・ ファッション	売上高	11,701	7,137	13,277	6,140	186.0%
	営業利益又は 営業損失(△)	184	△823	472	1,295	—
	営業利益率	1.6%	—	3.6%	—	—
タイヤ・ ホイール	売上高	716	711	864	153	121.5%
	営業利益又は 営業損失(△)	△95	△33	△20	13	—
	営業利益率	—	—	—	—	—
不動産 賃貸	売上高	24	16	84	67	513.1%
	営業利益又は 営業損失(△)	3	△3	25	28	—
	営業利益率	15.5%	—	29.8%	—	—

※「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58百万円減少しております。

個人買取額(グループ合計)

時計とブランドバッグの相場上昇により、お客様お一人当たりの買取金額が上昇

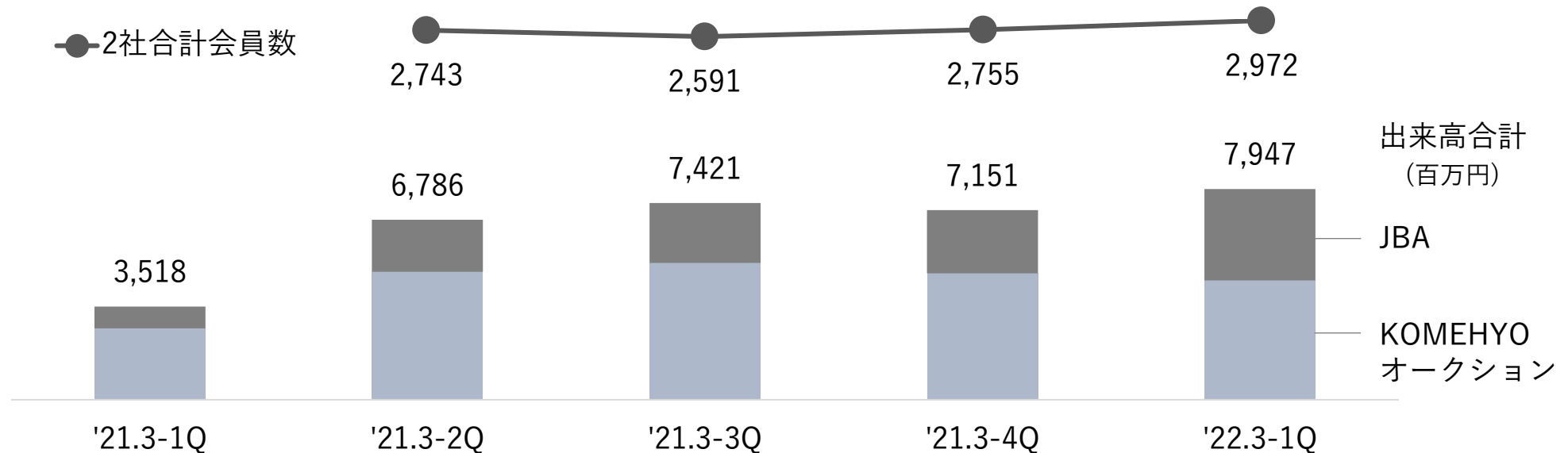


※個人買取額は以下の経路により個人のお客様から買取した金額です。

・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

オンライン入札とリアルオークションを展開し、時計とブランドバッグの相場上昇もあり、会員企業数と出来高が増加

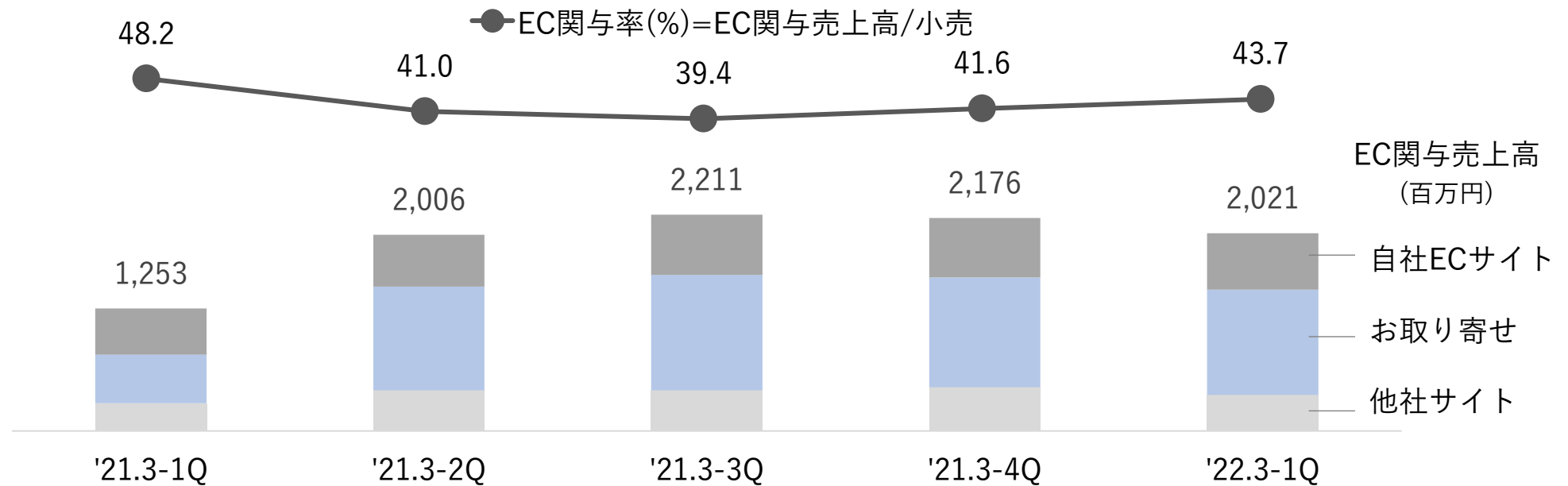


※株式会社KOMEHYOオークション：オンライン入札

※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）

1 on 1 接客での提案やECリプレイス、コンタクトセンター稼働により、前年同期比でお取り寄せの構成比が増加



※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品しているKOMEHYOで購入

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

店舗展開：KOMEHYO 63店舗（‘21.6現在）

買取専門店は、年間出店目標30店舗のうち第1四半期で8店舗出店



〔国内〕

旗艦店 5店舗

販売併設店 11店舗

買取専門店 36店舗

 LINKSMILE 5店舗
by KOMEHYO

 USED MARKET 3店舗
by KOMEHYO



〔海外〕

タイ(バンコク) 2店舗

中国(上海) 1店舗



店舗展開：BRAND OFF 25店舗（'21.6現在）

第1四半期で買取専門店を3店舗、香港に販売併設店のチムサーチヨイ店を出店



〔国内〕

旗艦店 2 店舗

販売併設店 2 店舗

買取専門店 9 店舗



〔海外〕

香港 8 店舗

台湾 3 店舗

タイ 1 店舗

（うちFC 1 店舗）

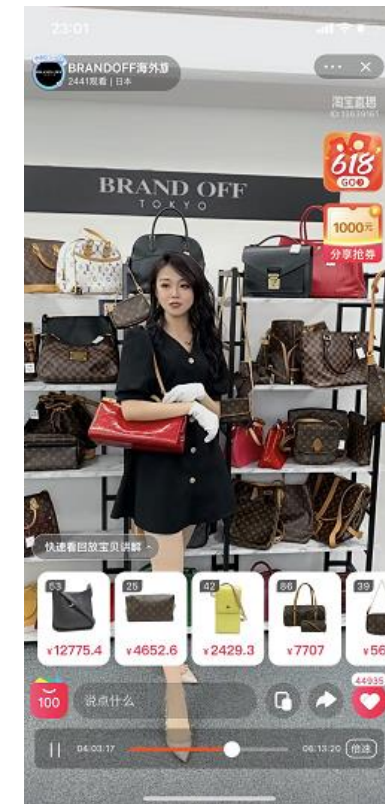


越境EC

コロナ禍で海外からの渡航制限が継続する中、中国のお客様向け越境ECに注力
6月天猫国際(T-mall Global)に「BRAND OFF 海外旗艦店」を出店



T-mall Liveの様様



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



AIによる真贋判定・型番判定

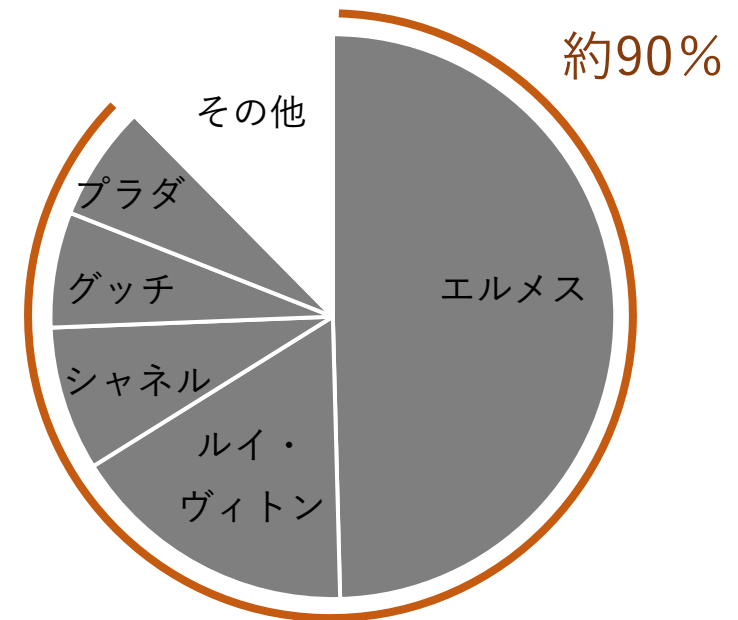
テスト導入はKOMEHYO名古屋本店と関東エリアの買取専門店16店舗に拡大
今期中に全店舗への導入を目指す

【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



【AI開発のカバー率※】



※KOMEHYOのブランドバッグ買取金額ベース

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



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】

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」好調



【4×4エンジニアリングサービス】

海外を含めて、ホイールやサスペンション等、
全アイテムが好調



1. 2022年3月期第1四半期 業績
2. 2022年3月期第1四半期 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：953名 単体：16名（'21.06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

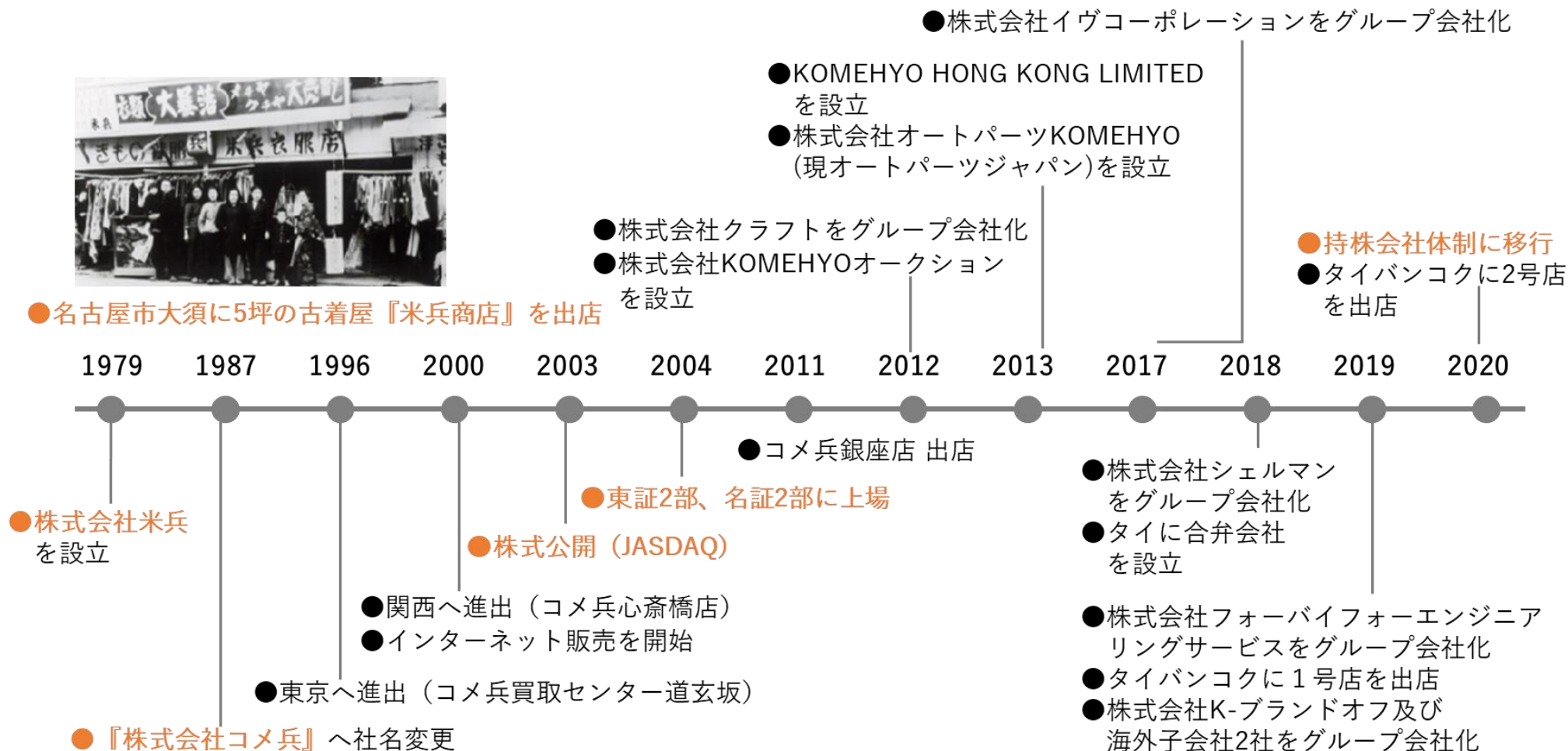
リユースから、リレーユースへ その「価値」を 私たちは継いでいく。

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。

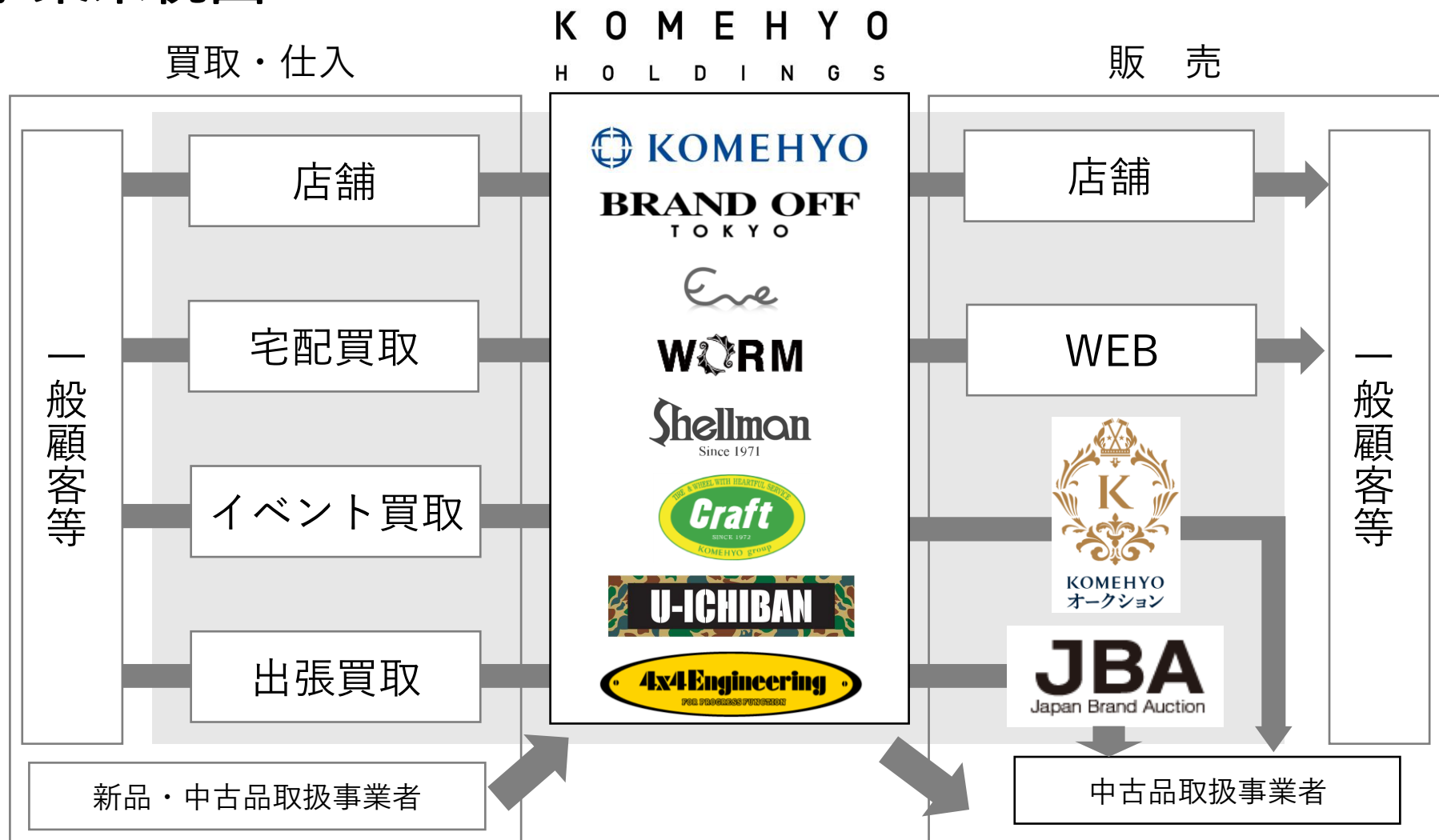
持続可能な未来社会に向けた価値観が広がる中、
生産者や使用者をリスペクトし、その「想い」をリレーしていくことで、サステナブルな社会形成に貢献していきます。



沿革



事業系統図

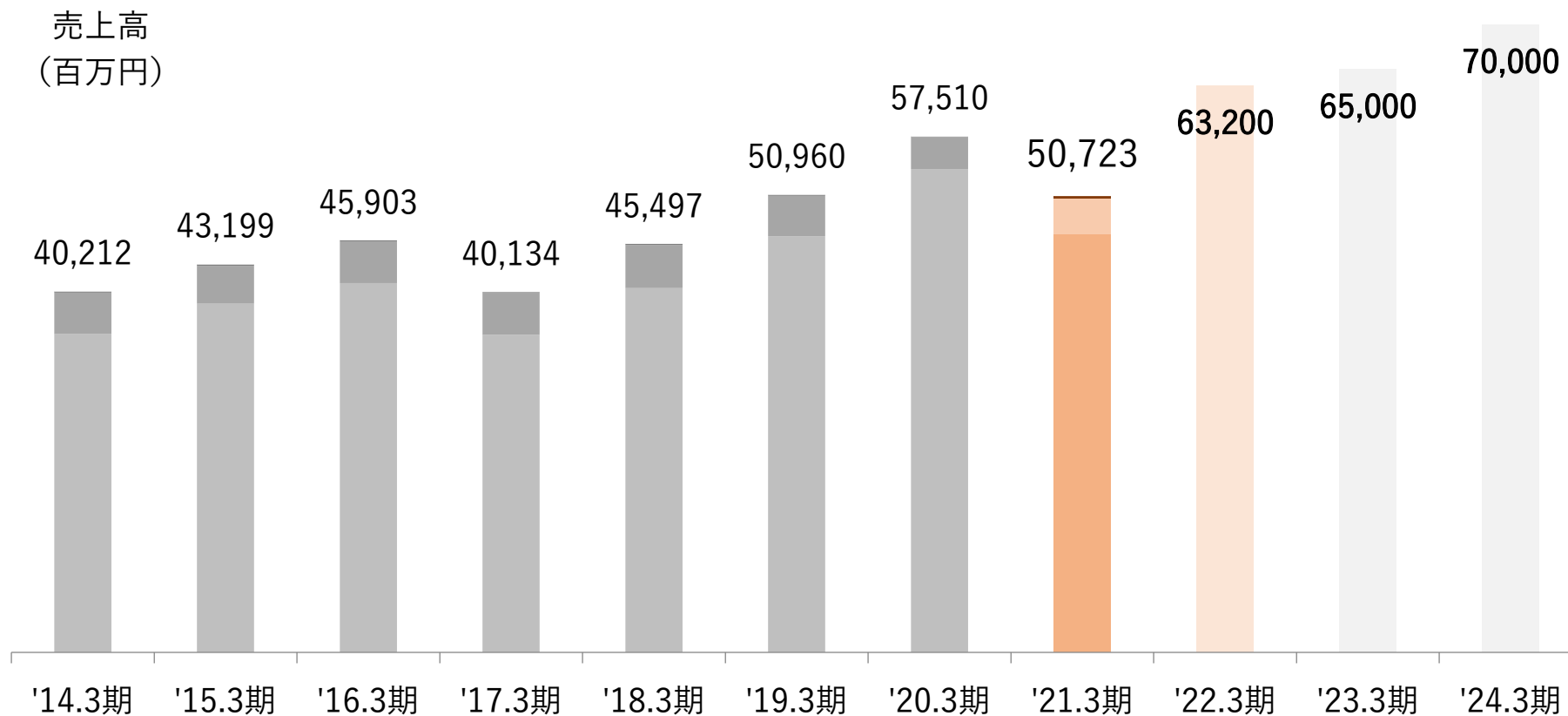


中期経営目標(2024年3月期まで)

(百万円)	'22.3期(修正後)		'23.3期	'24.3期
	上期	通期	通期	通期
売上高	30,000	63,200	65,000	70,000
営業利益	1,020	2,190	2,100	2,800
営業利益率	3.4%	3.5%	3.2%	4.0%
経常利益	1,000	2,110	2,000	2,700
親会社株主に 帰属する 当期純利益	680	1,470	1,300	1,800

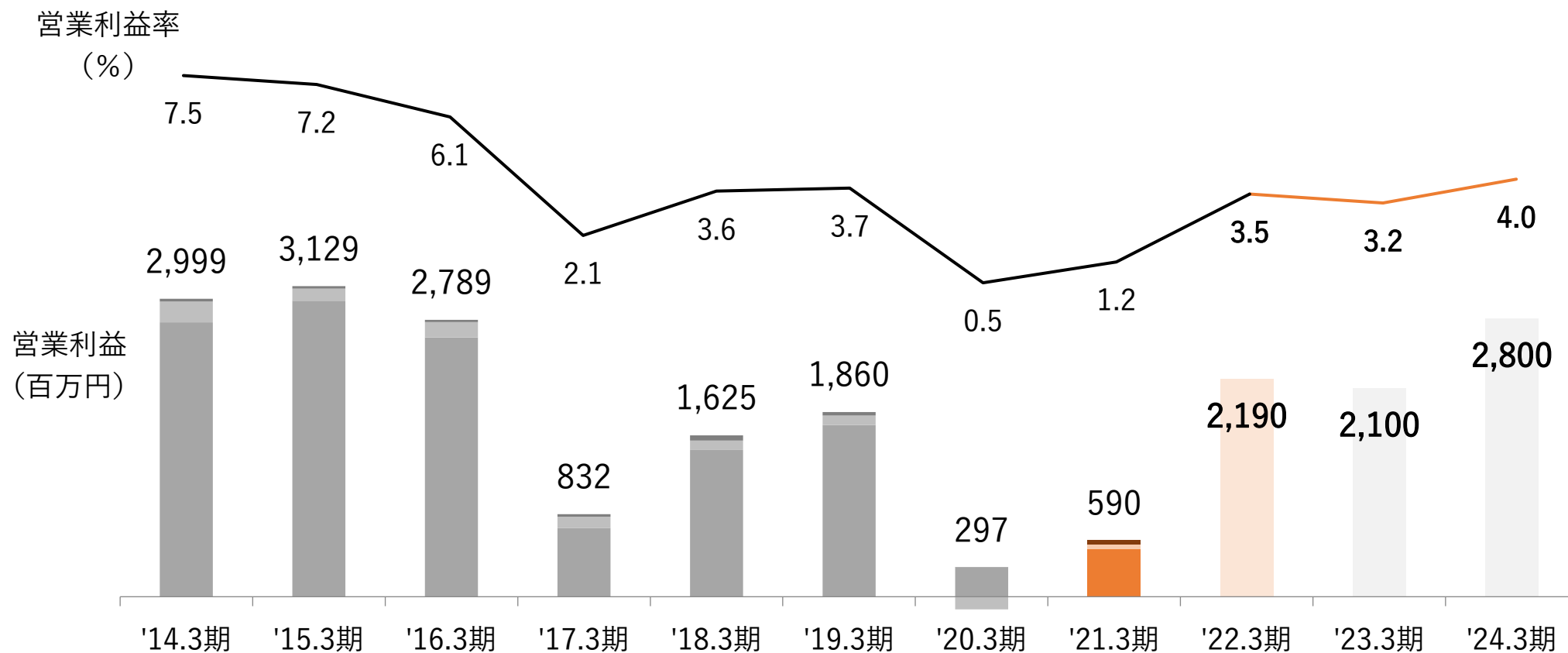
※ 2022.3月期上方修正、中期計画は当初から変更なし

売上高 計画



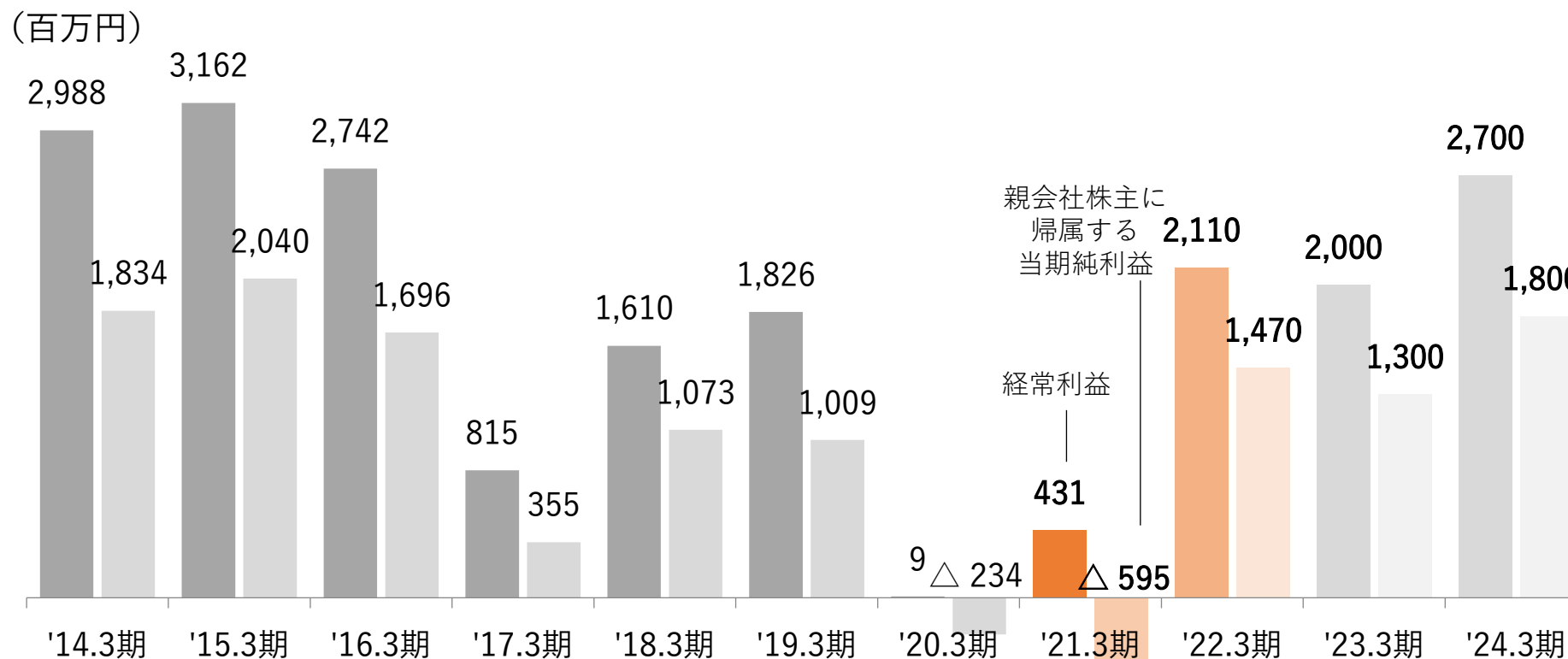
※ 2022.3月期上方修正、中期計画は当初から変更なし

営業利益 計画



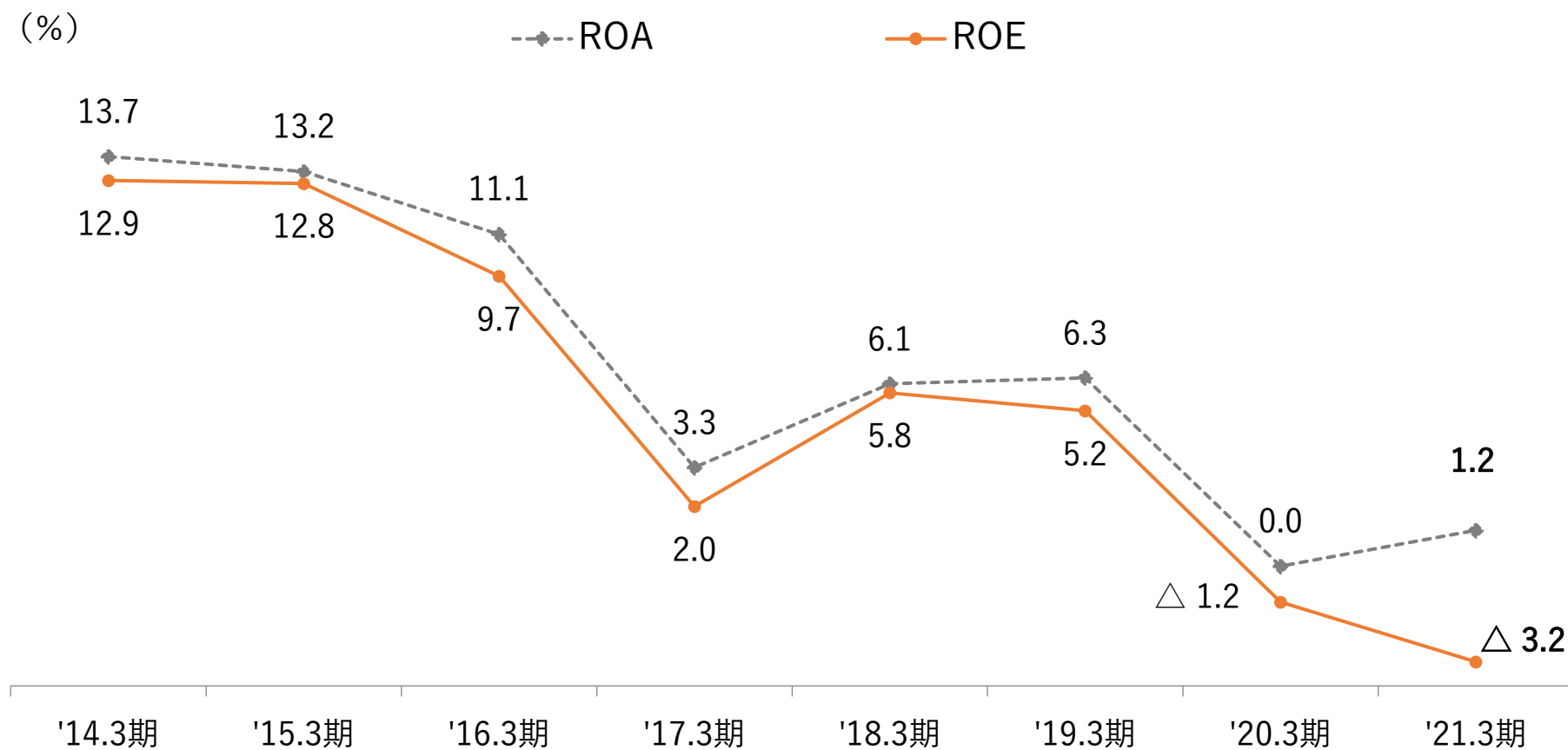
※ 2022.3月期上方修正、中期計画は当初から変更なし

経常利益・当期純利益 計画

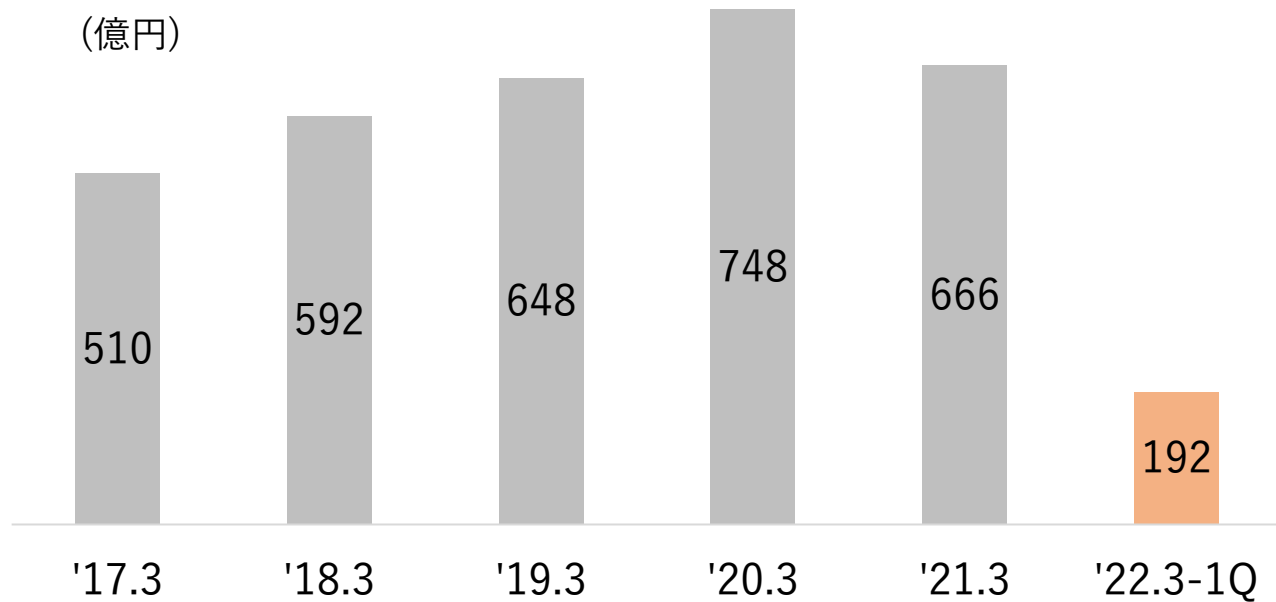


※ 2022.3月期上方修正、中期計画は当初から変更なし

ROA・ROE推移



総流通量(GMV)推移



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。

中期戦略

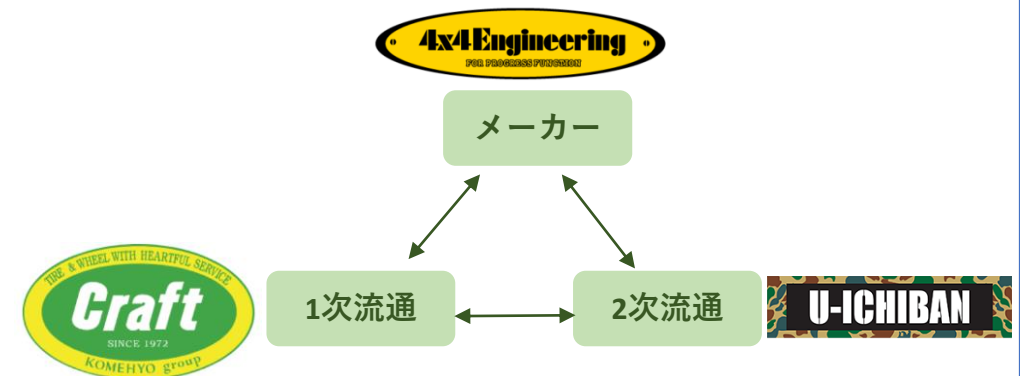
ブランド・ファッション事業

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

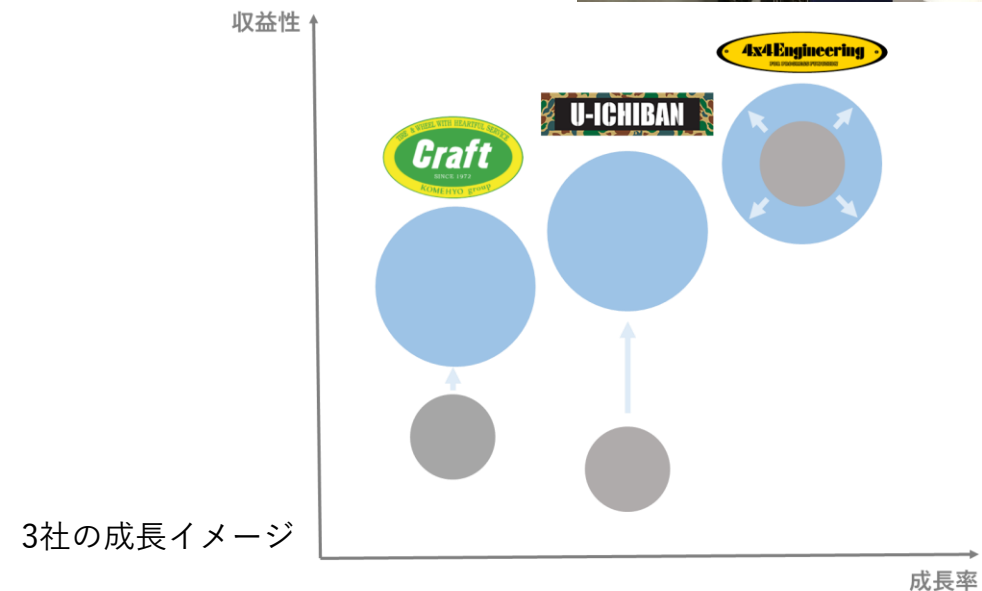
1. “3社連携” 収益性の安定と強化

- ・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



持続可能な社会の実現に向けて「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)

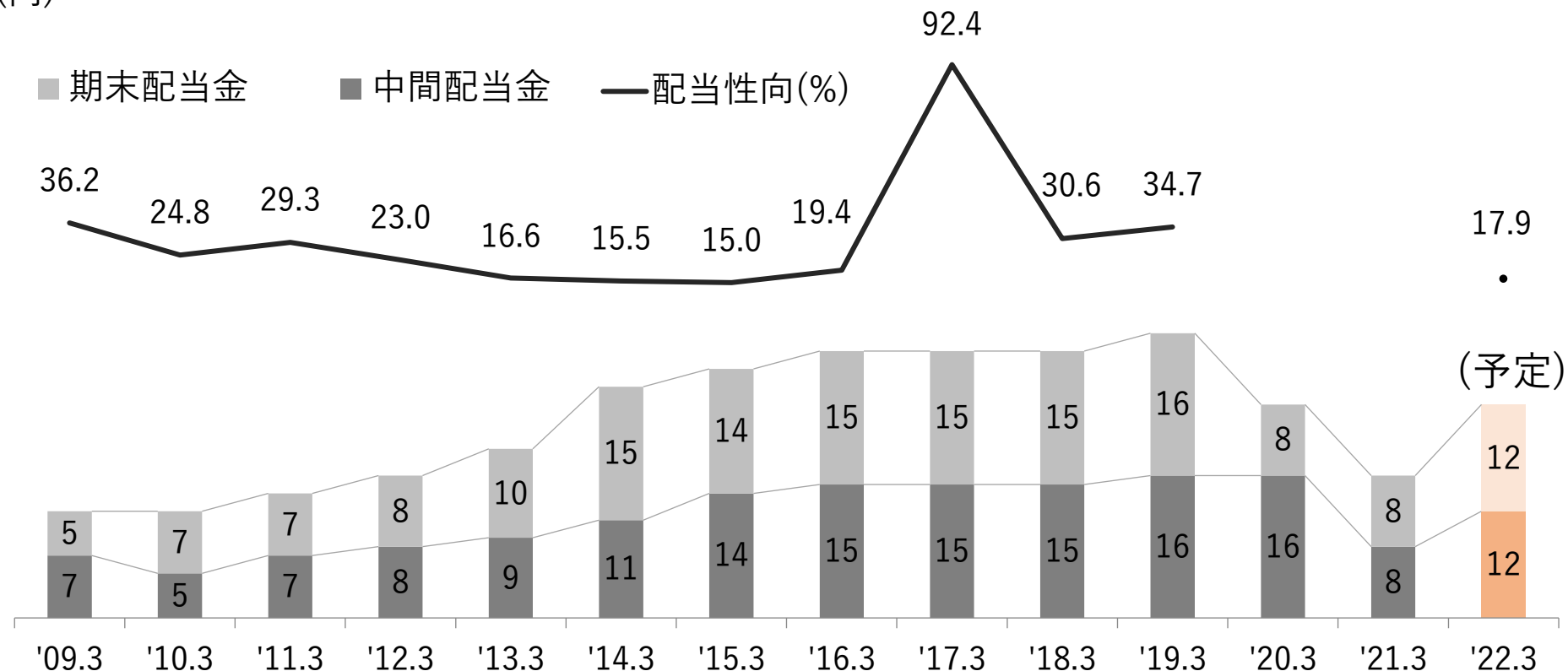


【KOMEHYO AOYAMA】
サステナブルアーティスト長坂真護氏の
ギャラリーを併設した店舗
(21.2移転リニューアル)



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

IR・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。