

2025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)

2025年7月11日

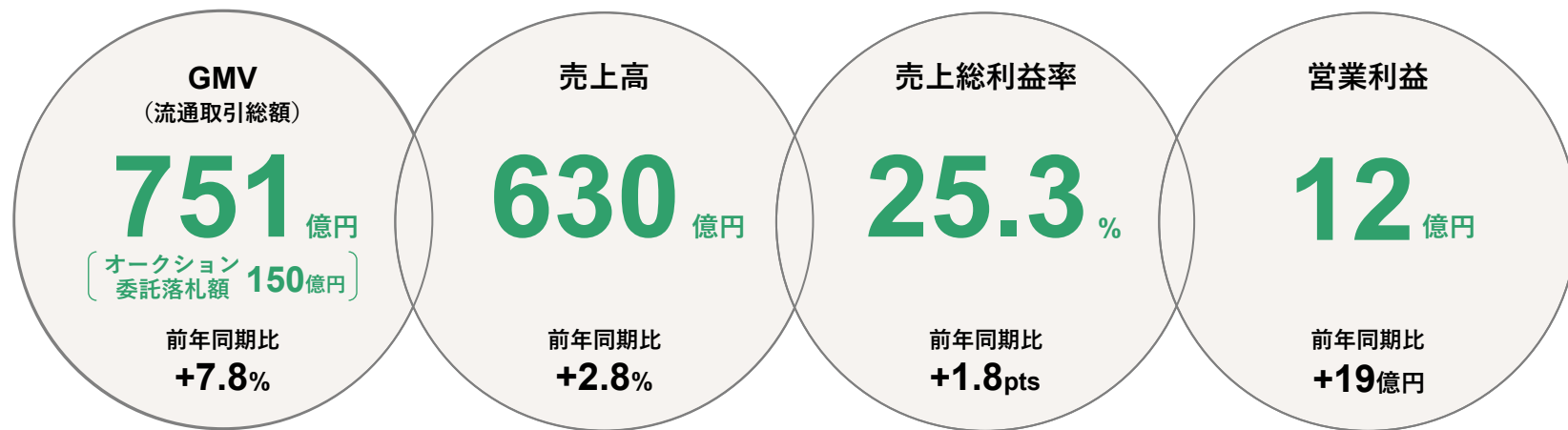
	3
2025年8月期 第3四半期 業績	

	15
2025年8月期 第3四半期 ハイライト	

	24
Appendix	

2025年8月期 第3四半期 業績

2025年8月期 第3四半期（累計）サマリー



効率重視の事業運営を継続、営業利益は前年同期比19億円増の12億円

- ・オークション委託落札額は引き続き好調、前年同期比38.6%増の150億円。小売売上高及び卸売（地金）売上高伸長等によりGMVは同7.8%増の751億円
- ・2025年4月は米国の関税措置により自社オークション売上高及び海外EC売上高は影響を受けたものの、小売店舗売上高や卸売（地金）売上高は堅調に推移。STAR BUYERS AUCTION（以下、「SBA」という。）における会員費及び参加費の導入により自社オークション手数料売上高も伸長。売上高は同2.8%増の630億円
- ・売上総利益率重視の仕入を引き続き継続しており、売上総利益率は同1.8pts増の25.3%
- ・期首より効率を重視した事業運営を継続し、構造改革が順調に進捗。販売費及び一般管理費は同2.4%減、営業利益は同19億円増の12億円

2025年8月期 第3四半期 業績

- ・2025年4月にトランプ大統領が掲げた米国関税措置により、オークションにおける海外パートナーの入札や小売ECにおける海外顧客の購買意欲が鈍化。売上高は前年同期比1.4%増の222億円
- ・売上総利益率重視の仕入を継続するも米国関税措置により時計・バッグの相場は軟調に推移し、売上総利益率は同0.6pts減の24.9%
- ・最適ナリソース配分により効率重視の構造改革を継続、販売費及び一般管理費は同4.2%減の49億円
- ・FY25/3Qの営業利益は同36.5%増の5.8億円

単位：百万円

	FY24/3Q	FY25/3Q	増減率	FY24/3Q (累計)	FY25/3Q (累計)	増減率
売上高	21,959	22,267	+1.4%	61,387	63,098	+2.8%
売上原価	16,356	16,727	+2.3%	46,943	47,114	+0.4%
売上総利益	5,602	5,540	▲1.1%	14,444	15,984	+10.7%
売上総利益率	25.5%	24.9%	▲0.6pts	23.5%	25.3%	+1.8pts
販売費及び一般管理費	5,173	4,953	▲4.2%	15,066	14,699	▲2.4%
営業利益又は営業損失	429	586	+36.5%	▲622	1,285	-
営業利益率	2.0%	2.6%	+0.7pts	-	2.0%	-
経常利益又は経常損失	405	554	+36.6%	▲754	1,224	-
経常利益率	1.8%	2.5%	+0.6pts	-	1.9%	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益又は四半期純損失	237	249	+4.7%	▲659	532	-

※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）

2025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を継続しながらも、なんぼやにおける仕入高も伸長し、仕入高は前年同期比18.8%増の168億円※1
- ・ 株式会社三越伊勢丹との取組である「i'm green」や金融機関・他業種等との提携数拡大により、アライアンスによる仕入も引き続き好調に推移し、仕入拡大に貢献
- ・ 国内・海外ともにスクラップアンドビルドを進めながら1店舗当たりの効率化に注力。FY25/3Q末の店舗数は国内138店舗※2、海外46店舗

※1 自動車の仕入高実績は除く。

※2 協業店舗は除く。



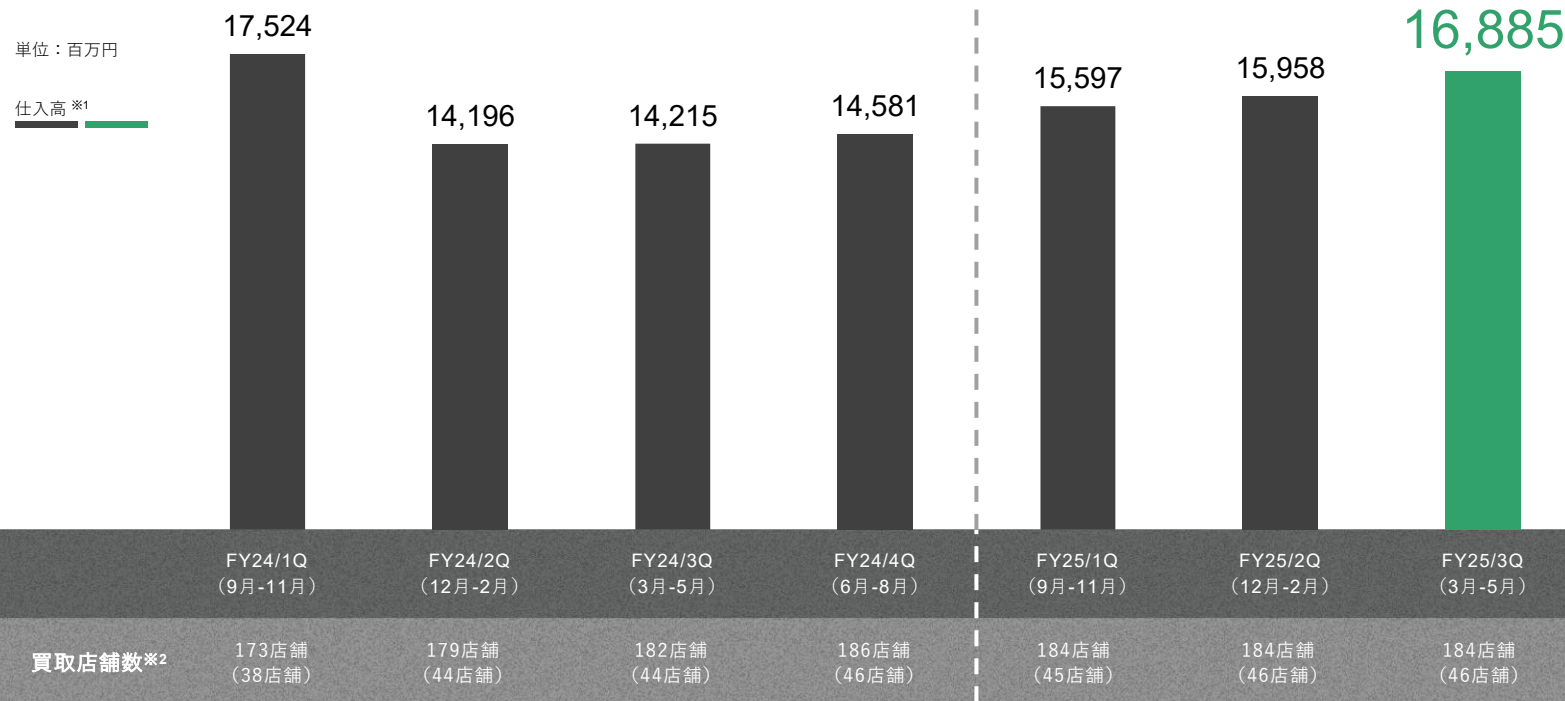
販 売

Sales

- ・ 米国関税措置による影響は受けるも、アライアンスによる仕入や地金相場の上昇に伴い卸売（地金）売上高は堅調に推移、売上高は前年同期比1.4%増の222億円
- ・ 売上総利益率重視の仕入は継続も、米国関税措置により時計・バッグの相場は軟調に推移、売上総利益率は同0.6pts減の24.9%
- ・ SBAにおける会員費及び参加費の導入により、自社オークション手数料売上高は同10.6%増の9億円。米国関税措置により海外パートナーの入札は鈍化も、委託落札額は前年同期比14.0%増の52億円。委託による出品量確保によりプラットフォームとしての魅力を維持

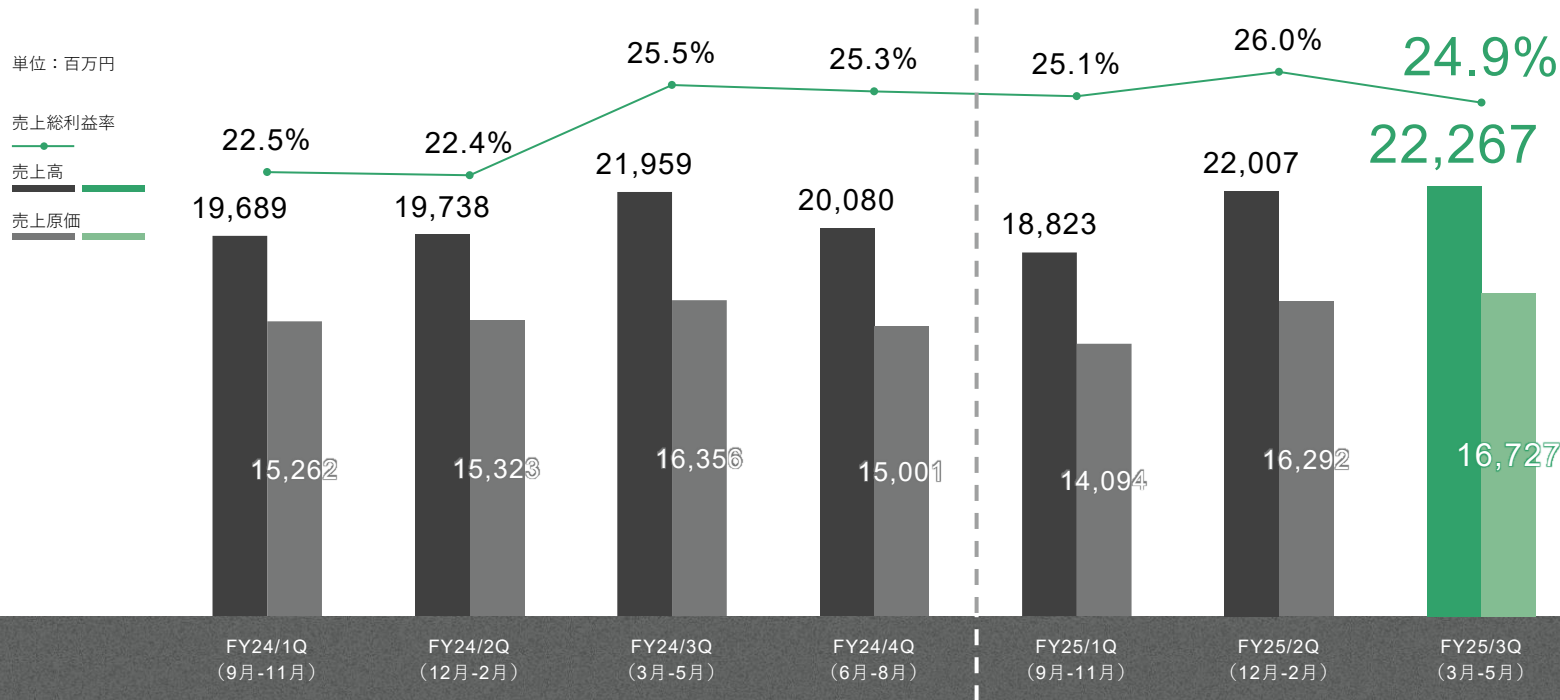
仕入高・店舗数

- ・売上総利益率重視の仕入を継続。1店舗当たりの効率も重視することで、なんぼやでの仕入も堅調に拡大
- ・アライアンスによる仕入も引き続き好調に推移し、仕入高は前年同期比18.8%増の168億円（直前四半期比5.8%増）



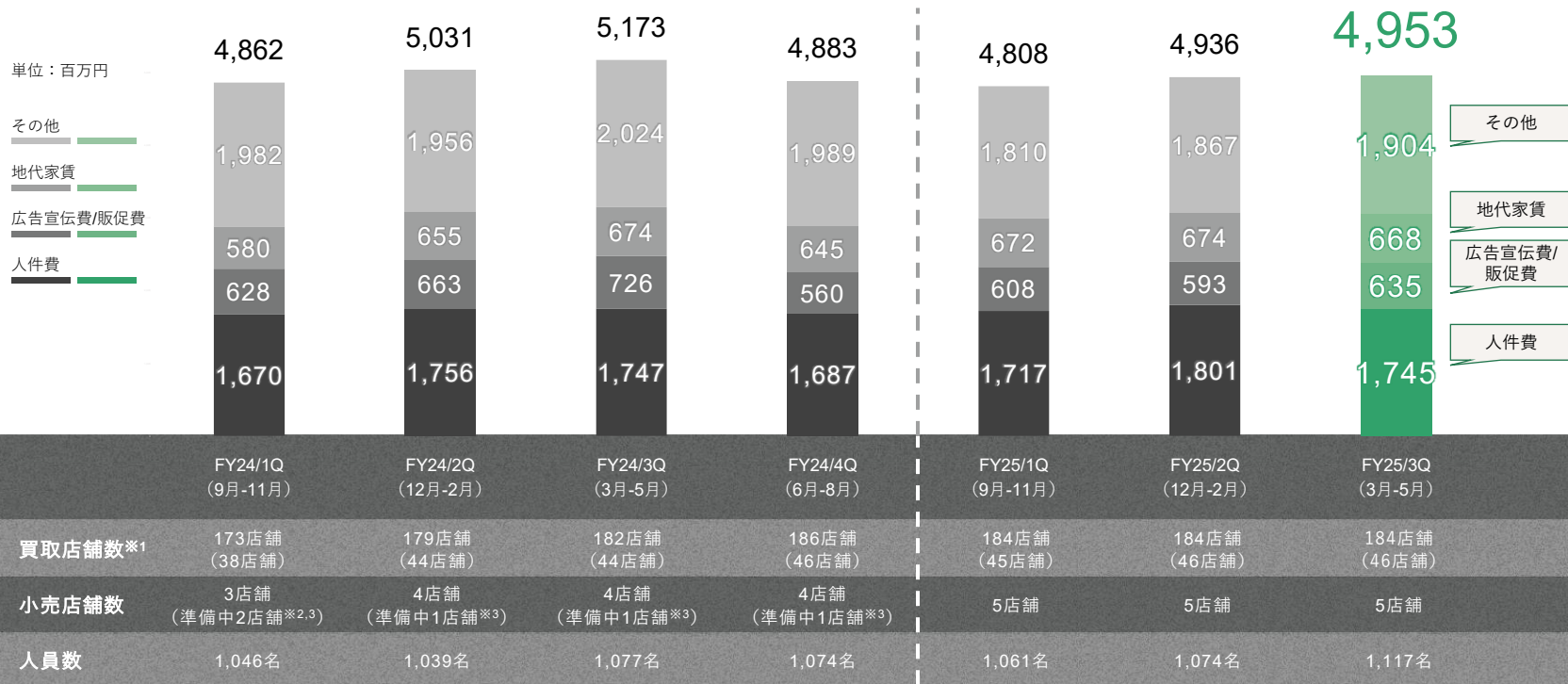
売上高・売上総利益率

- 米国関税措置により、オークションにおける海外パートナーの入札や小売ECにおける海外顧客の購買意欲が鈍化。アライアンスによる仕入や地金相場の上昇に伴い卸売（地金）売上高は堅調に推移。売上高は前年同期比1.4%増の222億円
- 売上総利益率重視の仕入を継続も、時計・バッグ中心に米国関税措置の影響を受け相場が軟調に推移したこと等により、売上総利益率は同0.6pts減の24.9%。直前四半期比では1.1pts減少



販売費及び一般管理費

- システム開発や物流拠点の統合等に伴う償却費の増加等の一方、効率重視のWEBマーケティングを継続したことによる広告宣伝費の減少や業務委託費等の減少により、販売費及び一般管理費は前年同期比4.2%減の49億円

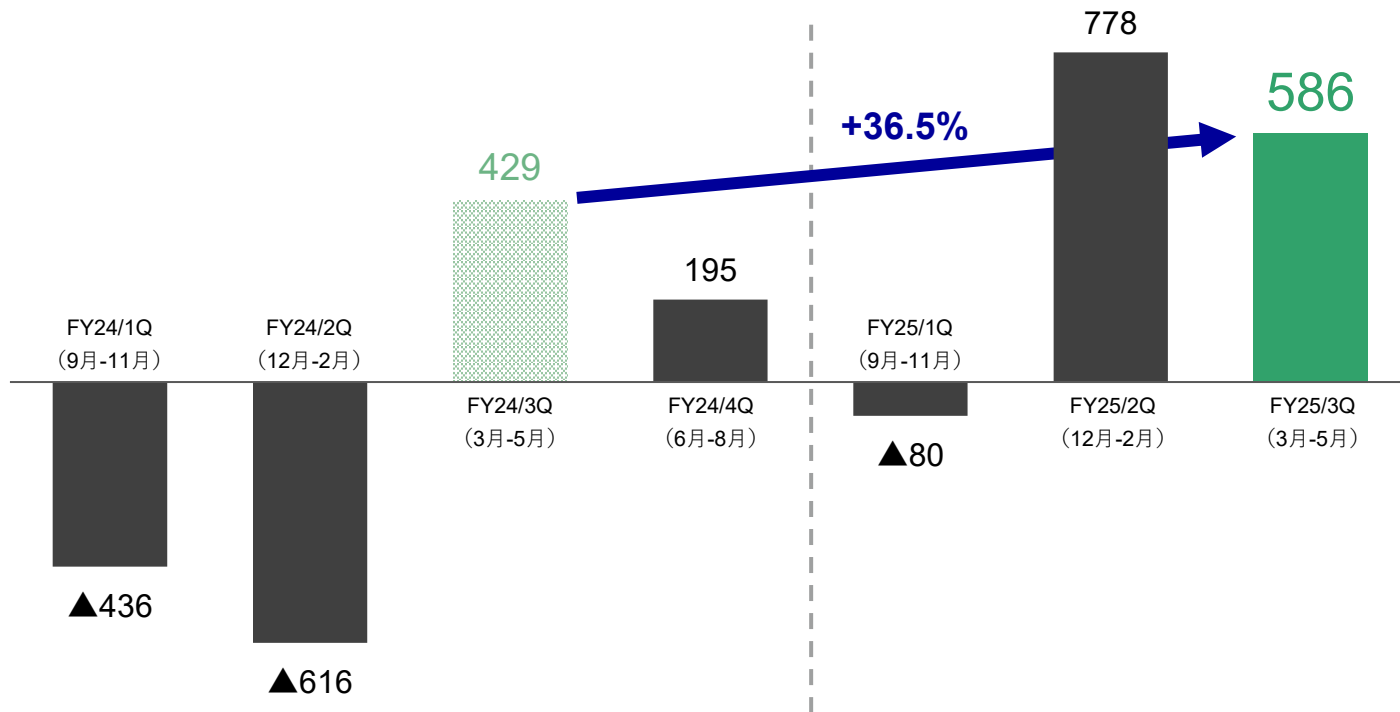


営業利益

- 米国関税措置による相場悪化の影響は受けたものの、売上総利益率重視の仕入継続や効率重視の事業運営等を継続している結果、営業利益は前年同期比36.5%増の5.8億円

単位：百万円

営業利益



バランスシートの概況

単位：百万円

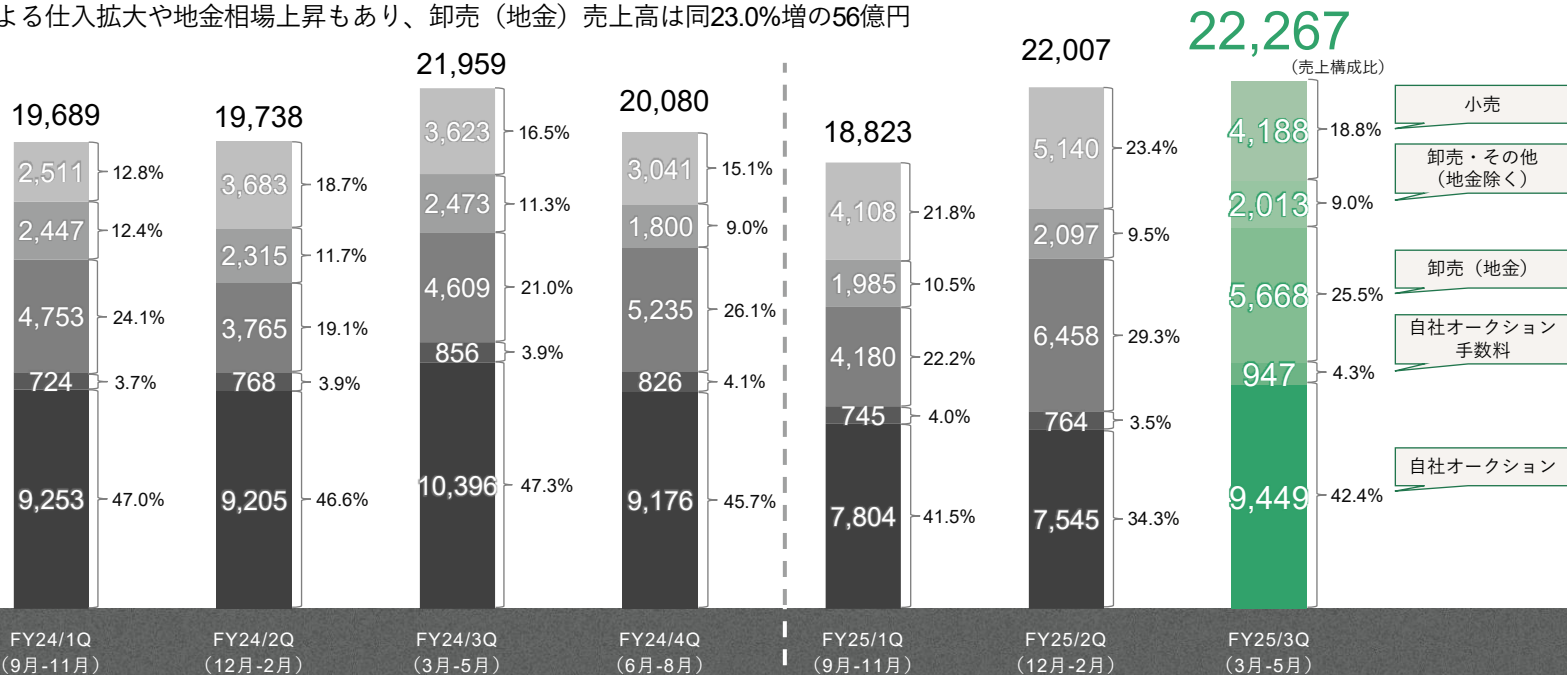
	FY24末	FY25/3Q末	増減	
流動資産	17,600	20,093	+2,492	
現金及び預金	6,916	7,768	+851	
商品	7,110	8,980	+1,870	・在庫回転期間は47日 ・FY25/3Qは仕入好調。季節性も考慮し、 自社オークションへ在庫振り向けを強化 ・一方、自動車事業においてTWISTED車両仕入による 商品（自動車）は増加
その他	3,573	3,344	▲228	<商品（自動車を除く）> FY24末 : 68億円 → FY25/1Q末 : 84億円 → FY25/2Q末 : 82億円 → FY25/3Q末 : 84億円
固定資産	9,047	9,377	+329	・消費税還付による未収消費税の減少等
総資産	26,648	29,471	+2,822	
負債	19,792	21,965	+2,173	
有利子負債 (リース債務含む)	16,468	17,815	+1,346	・ALLU SHINJUKU出店に伴う有形固定資産の増加、 自動車整備工場の新設に伴う固定資産の増加等
短期	7,721	9,772	+2,050	
長期	8,746	8,043	▲703	・仕入資金調達等による短期借入金の増加
その他	3,324	4,150	+826	
純資産	6,855	7,505	+649	・親会社株主に帰属する四半期純利益の計上等
負債・純資産合計	26,648	29,471	+2,822	

売上高：販路別（toB／toC）

- FY25/3Qは季節性や相場動向を勘案し自社オークションへ在庫を振り向け。一方、米国関税措置により海外パートナーの入札は鈍化し、自社オークション売上高は前年同期比9.1%減の94億円。SBAにおける会員費及び参加費の導入により自社オークション手数料売上高は同10.6%増の9億円
- 海外EC売上高も米国関税措置の影響を受けるも、小売店舗売上高及びシームレス出品等による国内EC売上高が好調に推移したことにより、小売売上高は同15.6%増の41億円
- アライアンスによる仕入拡大や地金相場上昇もあり、卸売（地金）売上高は同23.0%増の56億円

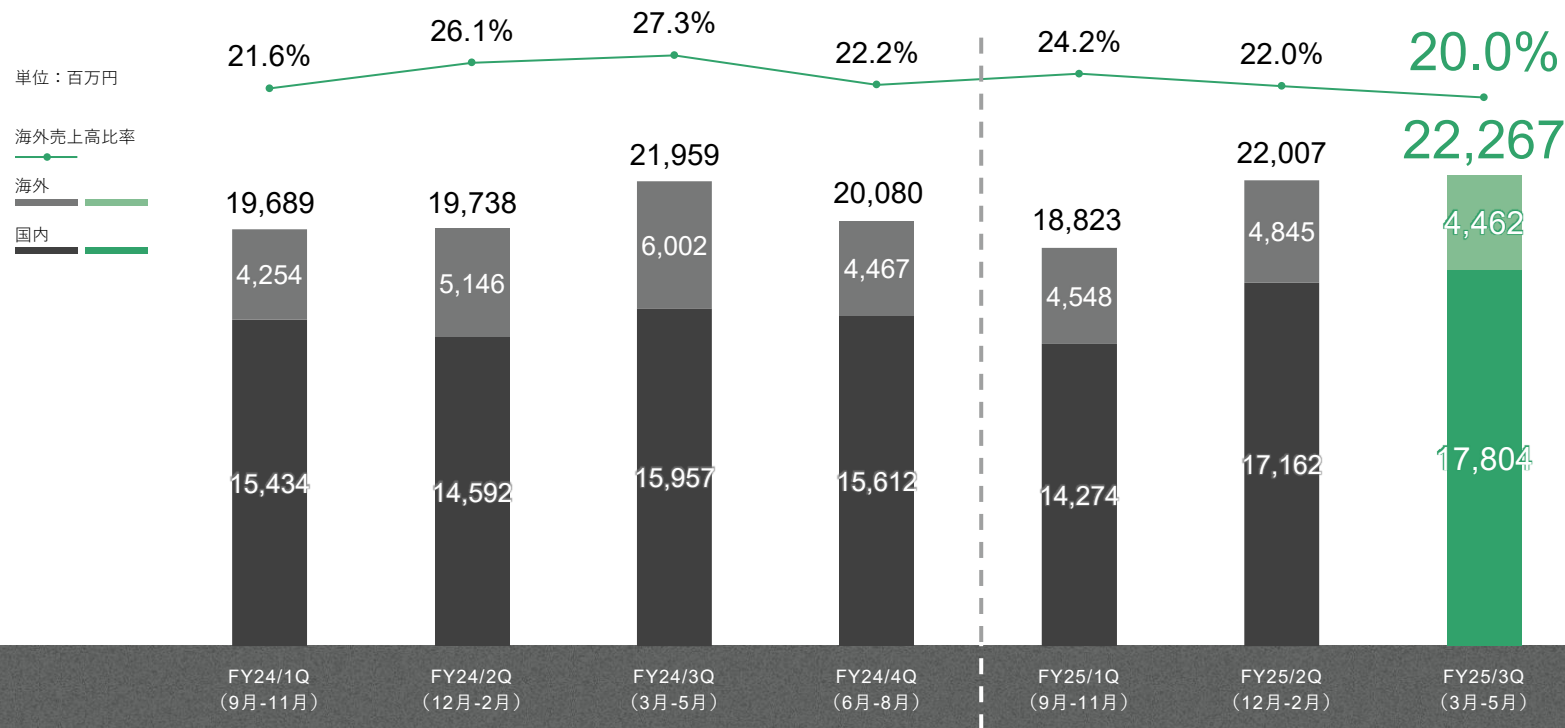
単位：百万円

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



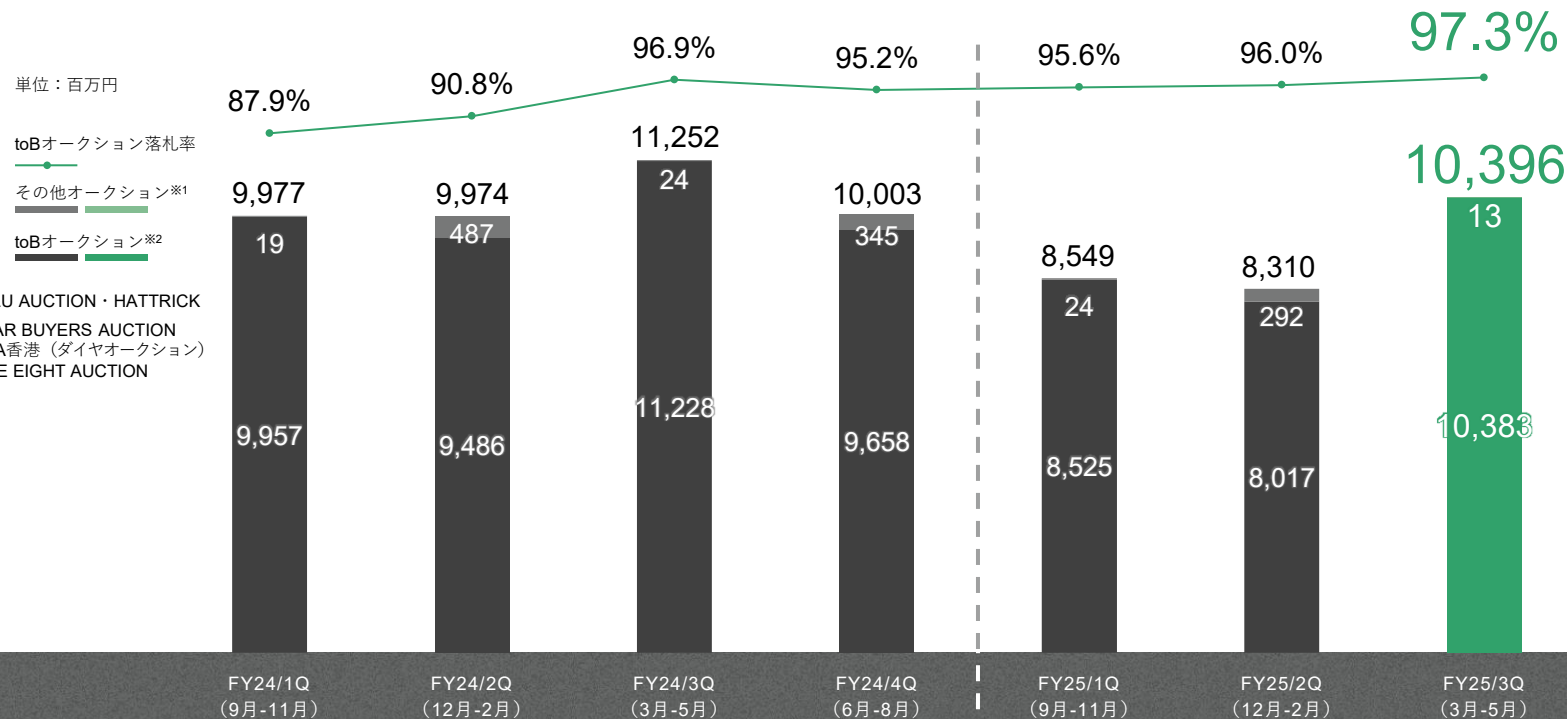
売上高：販路別（国内／海外）

- 小売売上高や卸売（地金）売上高の伸長により、国内売上高は前年同期比11.6%増の178億円
- オークションにおける海外パートナーの入札や、小売ECにおける海外顧客の購買意欲が鈍化したことにより海外売上高比率は20.0%



売上高：オークション実績

- 売上総利益率重視の仕入継続により、toBオークション落札率は97.3%と引き続き高水準を維持

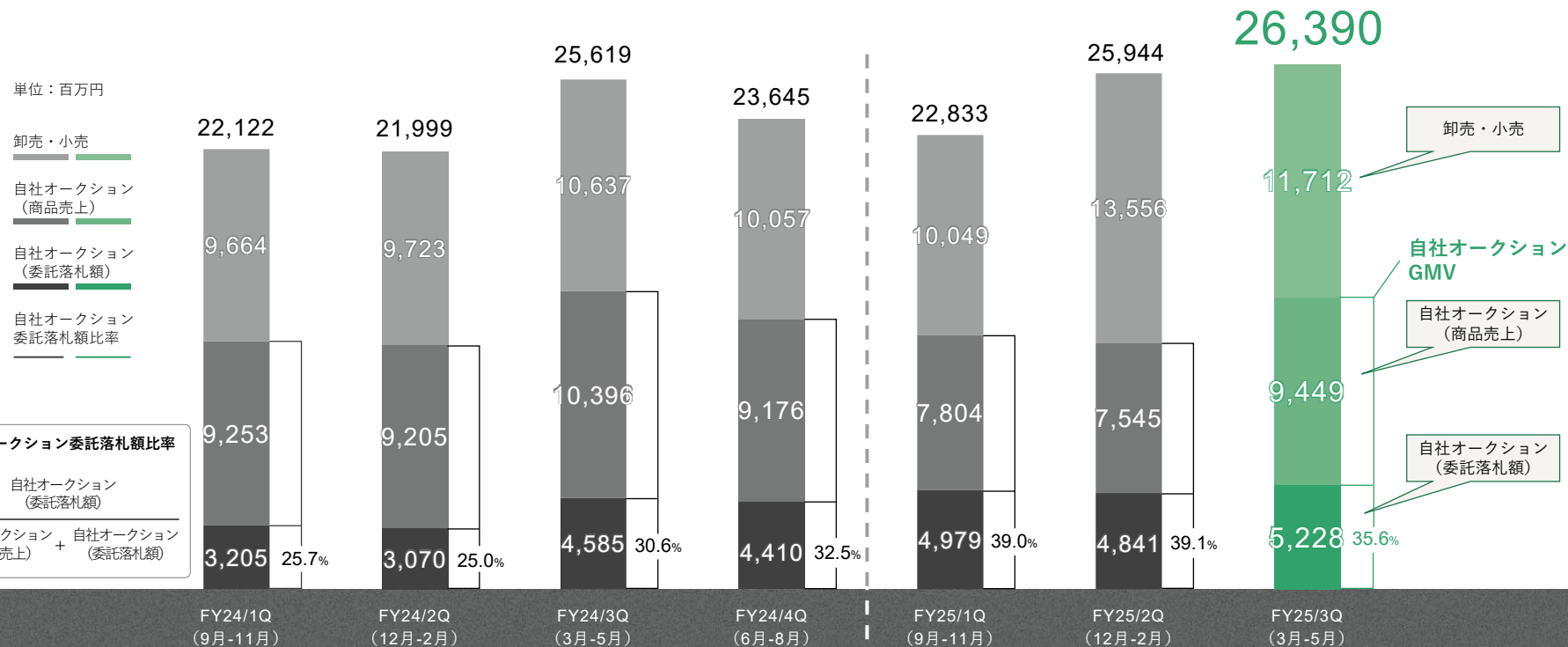




2025年8月期 第3四半期 ハイライト

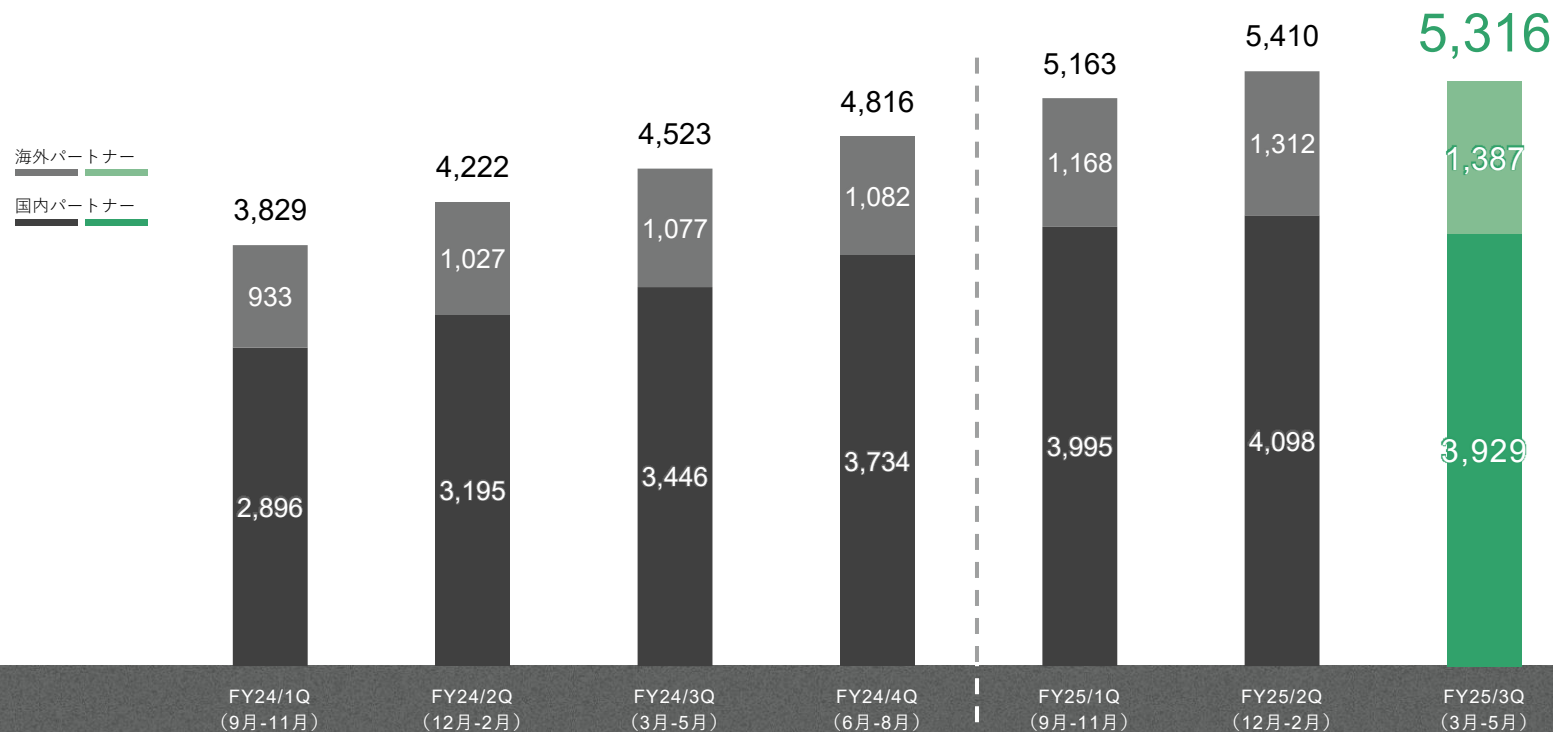
GMV推移

- ・小売売上高及び卸売（地金）売上高が伸長し、**GMVは前年同期比3.0%増の263億円**と過去最高を更新
- ・委託落札額は同**14.0%増の52億円**、委託落札比率も**35.6%**と堅調。米国関税措置による影響を受け、自社オークションGMVは同**2.0%減の146億円**



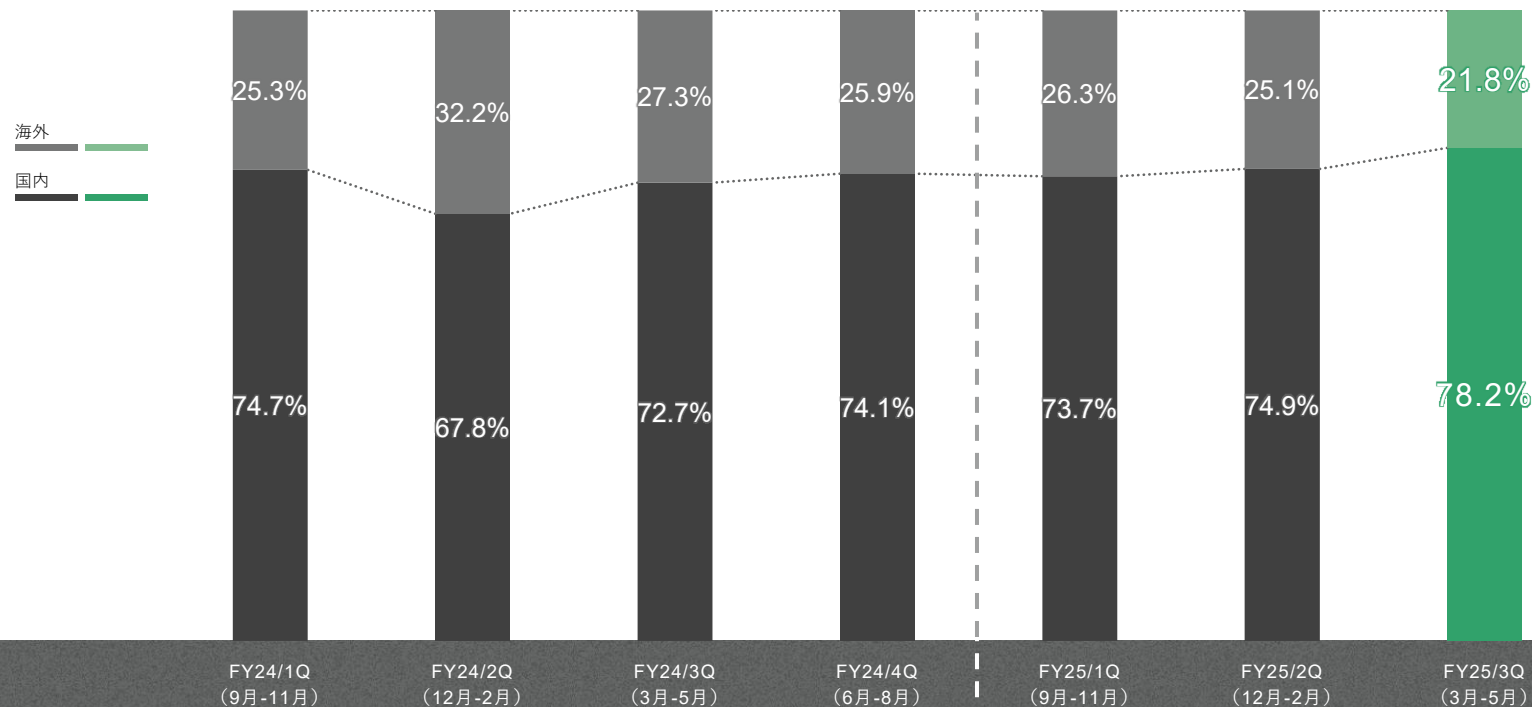
STAR BUYERS AUCTION (SBA) パートナー会員数

- オークション会員費導入により国内パートナー会員数が減少したものの、休眠会員の退会によるものであり大きな影響は無し



STAR BUYERS AUCTION (SBA) 落札額の国内／海外比率

- 米国関税措置による影響を受け、一時的に海外パートナーの需要が鈍化。海外落札比率は21.8%まで減少



買取店舗展開

- ・国内は1店舗当たりの効率を重視し、エリアを厳選した出店戦略に転換。出店については4Q以降計画どおりで進捗
- ・海外はスクラップアンドビルドを進めながら、パートナー店舗を中心に出店。2025年6月にフィリピン1店舗出店の他、以降も複数店舗の出店を予定

Japan

国内

協業店舗 直営店舗



出店	10	5	1
退店	5	0	3

※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



出店	10	13	5
退店	6	5	5

仕入戦略の状況

- ・国内新規出店に依らない仕入拡大施策として、アライアンスを含めたなんぼや以外の仕入ネットワークの強化を引き続き推進
- ・国内買取店舗は、1店舗当たりの効率性を重視しながら下期偏重で出店。FY26以降も効率性重視の出店を継続
- ・海外買取店舗は、退店も実施しながら特にパートナー店舗出店によるアジア・中東地域での仕入拡大に注力

なんぼや以外の仕入高

※海外含む

前年同期比
(3Q累計)

42.9%増

国内店舗出店に依らない
仕入ネットワーク強化による
仕入拡大戦略を推進中

買取店舗の出店状況

< 国内買取店舗 >

FY25/4Q



※池袋東口明治通り店

- 2025年6月：
池袋東口明治通り店
- 2025年8月 予定：
新宿東口駅前店
- 2025年8月 予定：
赤羽店（仮称）

FY26

金町（東京）・仙台（宮城）・草加（埼玉）

< 海外買取店舗 >

FY25/4Q



- 2025年6月：
ALLU BGC（フィリピン）
- 他、複数店舗を出店予定

FY26

アジア・中東地域中心に出店予定

小売戦略の状況

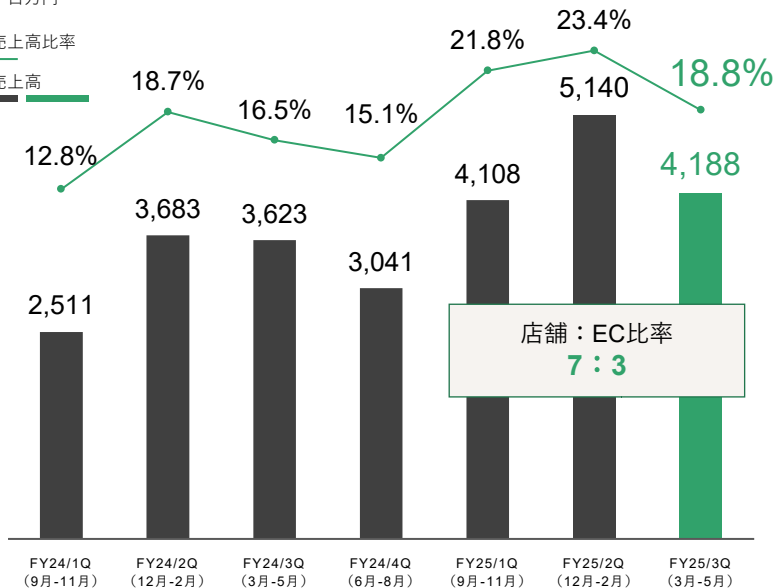
- FY25/3Qの小売売上高は前年同期比15.6%増の41億円。小売売上高比率は18.8%
- 小売店舗においては、国内顧客向けの1to1施策等が功を奏し、国内顧客向け売上高は同69.2%増とインバウンド顧客に依らない売上拡大を継続
- ECにおいては米国関税措置による影響を受け、海外顧客の購買意欲は一時的に鈍化。一方、EC統合による効果やシームレス出品は引き続き堅調

<小売売上高推移>

単位：百万円

小売売上高比率

小売売上高



<ALLU店舗の状況>



- 国内顧客はLINEを使った1to1施策等による顧客獲得・リピーター化が功を奏し、売上増加に寄与
- 大阪万博や花見等のイベントにより、インバウンド顧客の来店客数は増加

<ALLU ECの状況>

- 2025年3月に「ALLU EC」と「ALLU Fashion Market」の機能を統合し「ALLU online store」として新たな小売プラットフォームをリリース。
統合前と比べ、CtoCオファーや高単価商材の成立件数が増加
- 米国関税措置の影響及び円高基調で推移していることもあり、4月は一時的にEC売上高が落ち込んだものの、5月以降は回復基調

ALLU AUCTION (toCオークション) 第7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の第7回大会を2025年7月27日（日）に開催予定
- ・ 開催回数を重ねるごとにSNS等により認知が高まり、オークション登録者数は堅調に増加

詳細はこちら



< 過去大会の実績 >

※ 落札手数料を含む



Rolex
Cosmograph Daytona "Rainbow"
販売額：¥ 56,867,500



Audemars Piguet
Royal Oak
販売額：¥ 29,095,000



Richard Mille
RM029 Japan Red
販売額：¥ 23,805,000



Patek Philippe
Nautilus Moonphase Power Reserve
販売額：¥ 13,225,000



Rolex
Cosmograph Daytona
販売額：¥ 15,870,000



Cartier
Tank Folle
販売額：¥ 8,199,500

7th Auction | July 27, 2025

サステナビリティに関する取組

・ 中期経営計画の目標達成、ひいてはFY30のCircular Design Companyの実現に向け、サステナビリティに関する取組を推進

環境省「デコ活」代表事業者に採択 (バリュエンスジャパン)



- 環境省の「デコ活」（脱炭素につながる新しい豊かな暮らしを創る国民運動）推進事業※の採択事業者としてバリュエンスジャパン株式会社が選定
- ハットトリック事業で行っているアップサイクルの取組（不要となったモノに新たな付加価値を持たせることで、別の新しい商品として生まれ変わらせること）が、CO₂削減効果のより高い分野に係る取組として評価

※環境配慮行動普及促進事業費補助金及び二酸化炭素排出抑制対策事業費等補助金

「カスタマーハラスメントに対する基本方針」の策定



- 昨今、社会問題化しているカスタマーハラスメントへの対策として、2025年4月に「カスタマーハラスメントに対する基本方針」を策定
- 全ての従業員が安心して働ける職場を実現し、お客さまとの共栄を目指す

※内容は[当社HP](#)をご参照ください

「責任あるマーケティング方針」の策定

- グループ全体で倫理的なマーケティングコミュニケーションを行うための方針として新たに策定
- ICC（国際商業会議所）の基本原則を基準として、当社の価値観である「倫理的な消費の推奨」「文化的配慮」も含めた項目で構成

※内容は[当社HP](#)をご参照ください

Appendix



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	1,373百万円（2025年5月末）
従業員数	1,117名（2025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 （2025年5月末現在）

グループ事業ブランド

買取（国内）



買取（海外）



オークション



小売



自動車



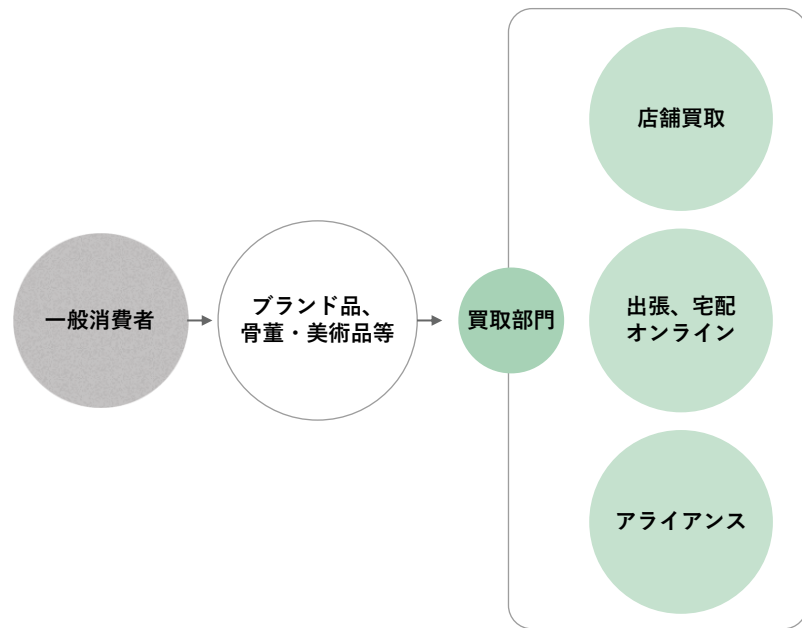
不動産



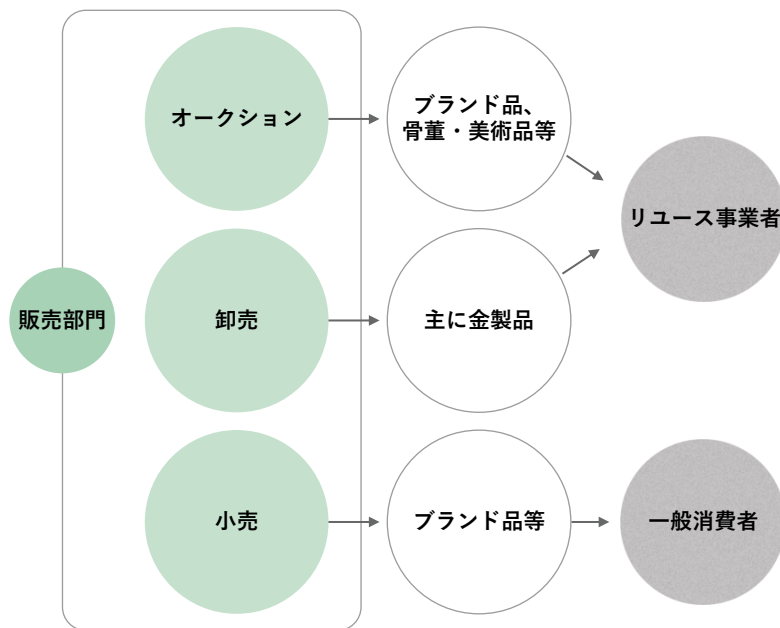
主なビジネスモデル

- 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

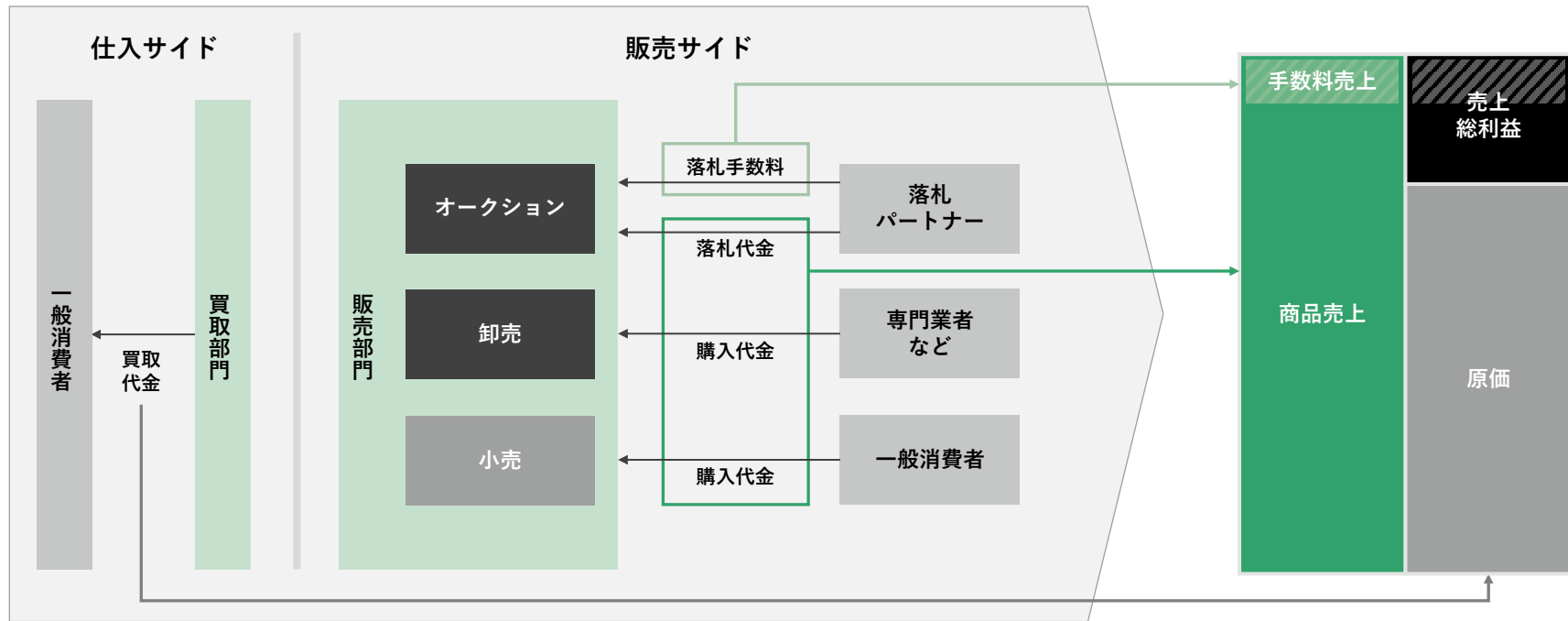


販売サイド



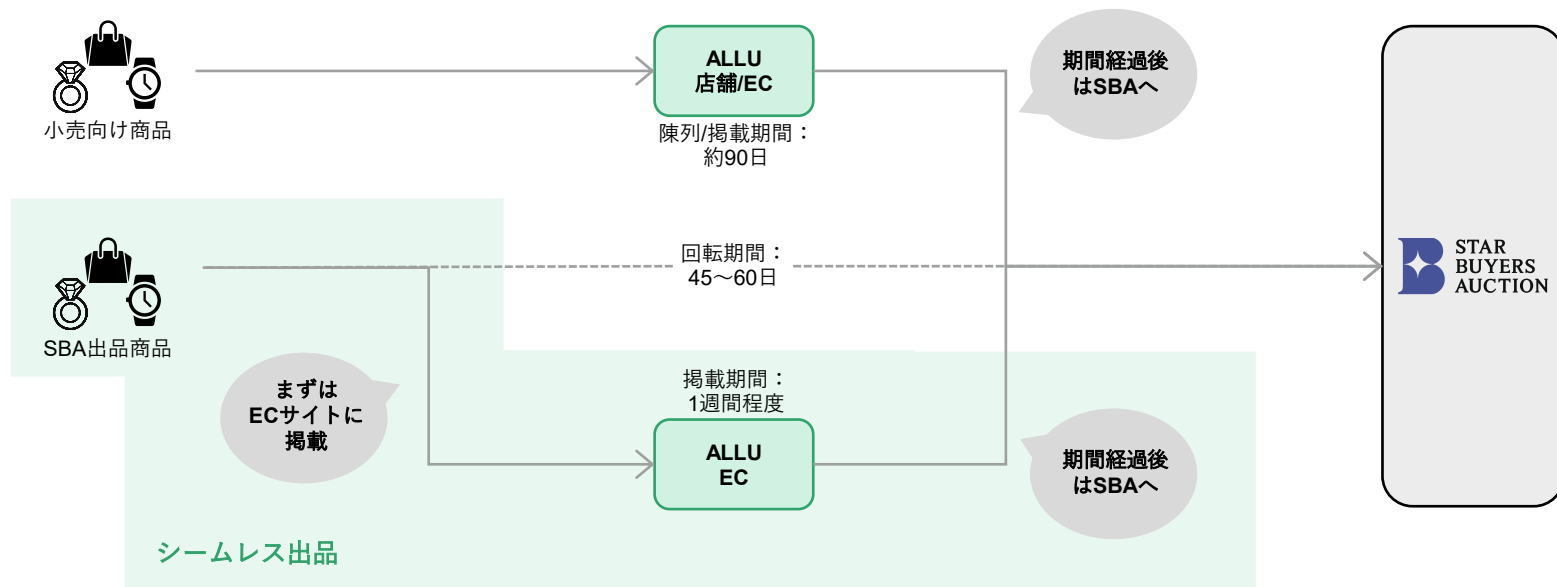
収益構造

- 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



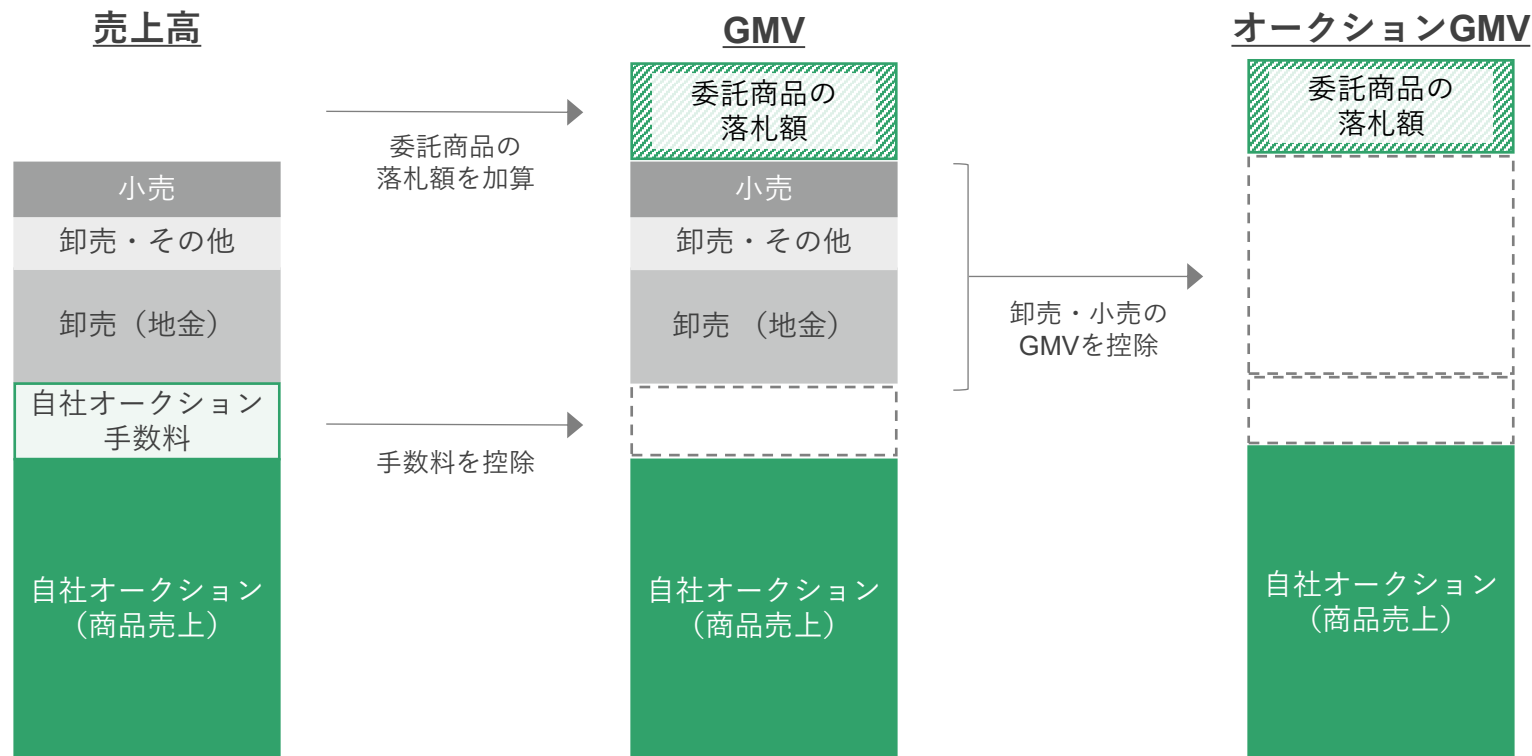
シームレス出品

- ・在庫回転期間を長期化することなく、小売販売機会を拡大することが可能



- ▶ オークション出品までのリードタイムを活用し小売売上高拡大
- ▶ EC掲載点数が増加し、SEOにも好影響
- ▶ ALLUに優先的に商品を振り向けることで、小売売上高拡大のみならずSBAにおける委託受入キャパシティ確保の効果も企図

売上高とGMVの関係



※「卸売・その他」「小売」売上高には一部手数料売上を含むため、GMV算出に当たってはこれらも控除。

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
- ・国内に100店舗以上を展開
- ・出張、宅配、オンライン買取にも対応



古美術 **ハチ堂**

- ・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、金融機関等とも連携

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も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



ALLU AUCTION

- ・高級時計を中心としたtoCリアル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

事業紹介／サービス紹介 〈小売〉

ALLU

- ・銀座、表参道、新宿、心斎橋に2店舗の合計5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
- ・モノを所有しながら出品・販売が可能な、モノの循環を促すCtoCサービスも展開。
真贋鑑定や適正価格でのマッチング等を当社が担うことで顧客が安心して利用できる環境を整備

事業紹介／サービス紹介 〈不動産／自動車〉

なんぼや不動産

- ・ 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

Valuence AUTOMOTIVE

- ・ JAGUAR LAND ROVER LIMITED社のDEFENDER車両等を独自に修復及びカスタマイズした車両「TWISTED」を国内独占販売
- ・ 国内外の新車・中古車の販売、買取に加え、自社工場での整備サービスも展開。特に高級輸入車の整備に強みを持つ



業績推移・時計相場トレンド

FY23-FY25 年度別連結業績推移

	FY23					FY24					FY25				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	累計
売上高 (百万円)	17,250	16,378	20,044	22,456	76,130	19,689	19,738	21,959	20,080	81,468	18,823	22,007	22,267	—	63,098
売上原価 (百万円)	12,640	11,903	14,728	16,844	56,116	15,262	15,323	16,356	15,001	61,944	14,094	16,292	16,727	—	47,114
売上総利益 (百万円)	4,609	4,474	5,316	5,612	20,013	4,426	4,415	5,602	5,079	19,523	4,728	5,715	5,540	—	15,984
売上総利益率	26.7%	27.3%	26.5%	25.0%	26.3%	22.5%	22.4%	25.5%	25.3%	24.0%	25.1%	26.0%	24.9%	—	25.3%
販売費及び一般管理費 (百万円)	4,325	4,253	4,481	4,769	17,829	4,862	5,031	5,173	4,883	19,950	4,808	4,936	4,953	—	14,699
営業利益又は営業損失 (百万円)	283	221	834	843	2,183	▲436	▲616	429	195	▲426	▲80	778	586	—	1,285
経常利益又は経常損失 (百万円)	259	226	753	795	2,034	▲474	▲686	405	▲9	▲764	▲170	840	554	—	1,224
当期純利益又は当期純損失 (百万円)	133	25	481	409	1,050	▲404	▲493	237	▲1,049	▲1,709	▲260	544	249	—	532
従業員数	925	964	1,033	1,041	1,041	1,046	1,039	1,077	1,074	1,074	1,061	1,074	1,117	—	1,117
国内買取店舗数※	134	135	133	135	135	135	135	138	140	140	139	138	138	—	138
海外買取店舗数	36	38	37	38	38	38	44	44	46	46	45	46	46	—	46

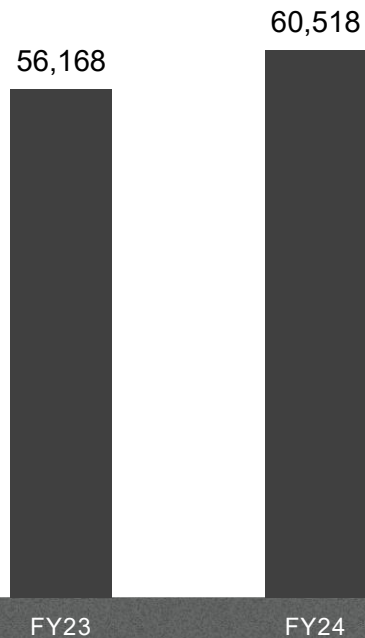
※ 国内協業店舗数は除く。

仕入高・店舗数

< 通期 >

単位：百万円

仕入高※1



48,441

FY25/3Q
(累計)

< 3Q累計 >

40,689

FY23/3Q
(累計)

45,936

FY24/3Q
(累計)

48,441

FY25/3Q
(累計)

買取店舗数※2

173店舗
(38店舗)

186店舗
(46店舗)

184店舗
(46店舗)

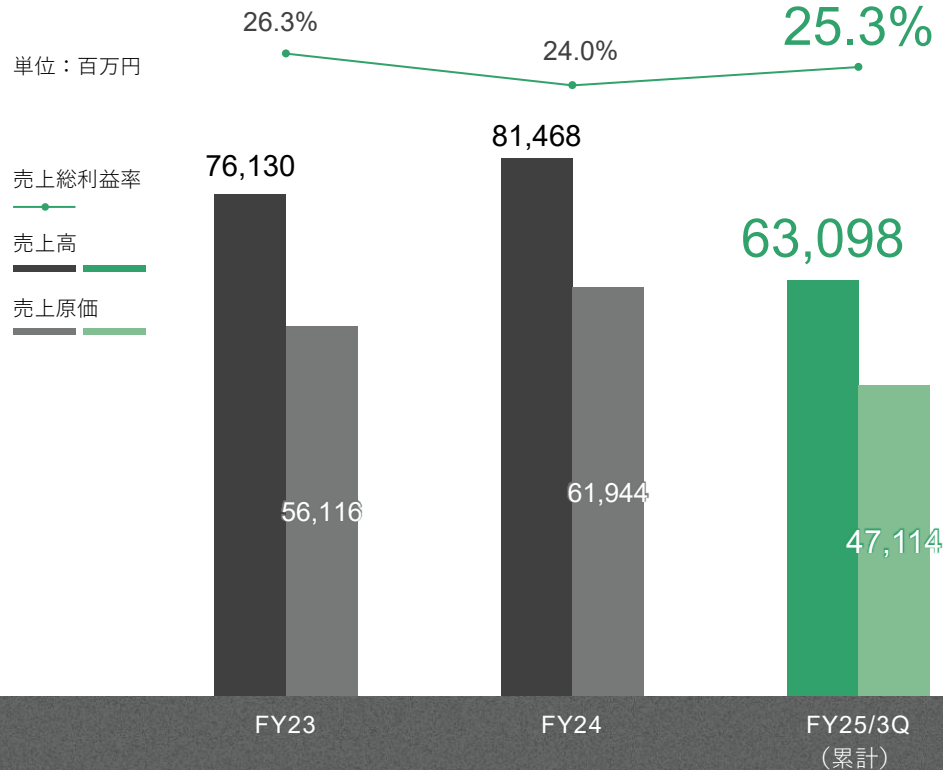
170店舗
(37店舗)

182店舗
(44店舗)

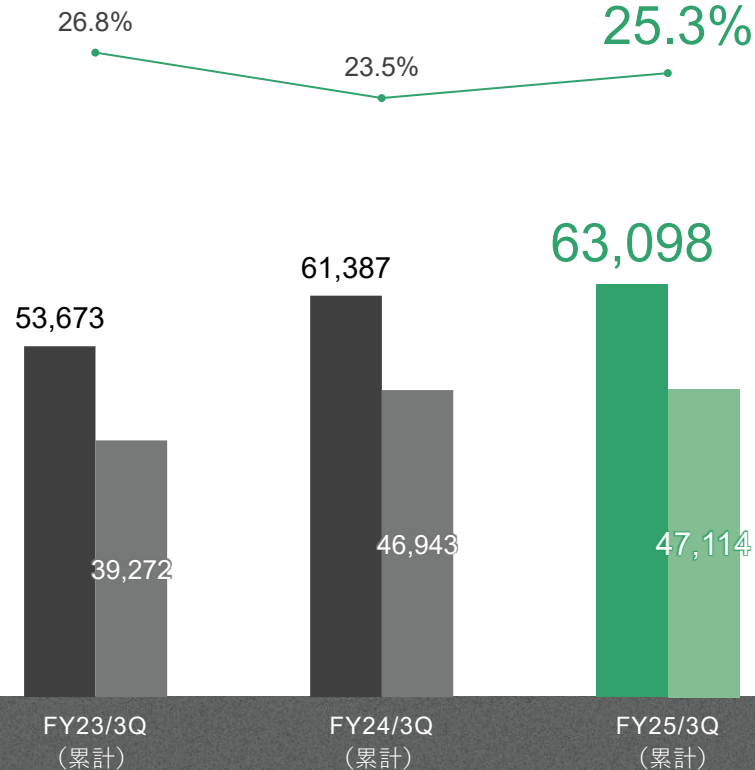
184店舗
(46店舗)

売上高・売上総利益率

< 通期 >



< 3Q累計 >



売上高：販路別（toB／toC）

< 通期 >

単位：百万円

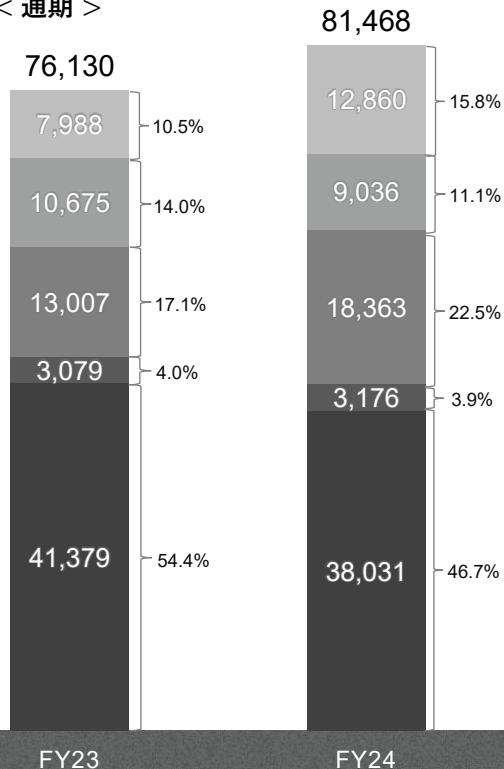
小売

卸売・その他
（地金除く）

卸売（地金）

自社オークション
手数料

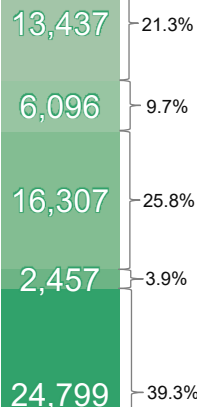
自社オークション



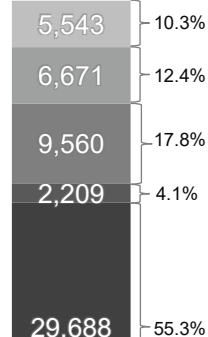
< 3Q累計 >

63,098

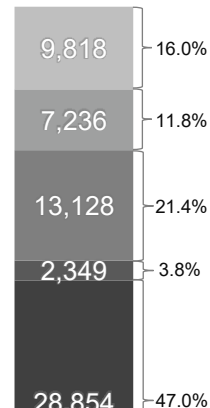
（売上構成比）



53,673

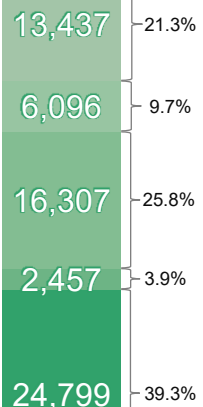


61,387



63,098

（売上構成比）

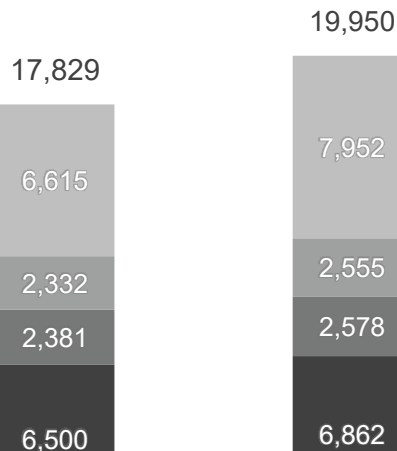


販売費及び一般管理費

< 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



< 3Q累計 >

14,699

13,060

15,066

14,699

5,581

4,800

5,963

5,581

2,015

1,770

1,910

2,015

1,837

1,729

2,018

1,837

5,264

4,760

5,174

5,264

FY23

FY24

FY25/3Q
(累計)

FY23/3Q
(累計)

FY24/3Q
(累計)

FY25/3Q
(累計)

買取店舗数※1

173店舗
(38店舗)

186店舗
(46店舗)

184店舗
(46店舗)

170店舗
(37店舗)

182店舗
(44店舗)

184店舗
(46店舗)

小売店舗数

3店舗

4店舗
(準備中1店舗※2)

5店舗

3店舗

4店舗
(準備中1店舗※2)

5店舗

人員数

1,041名

1,074名

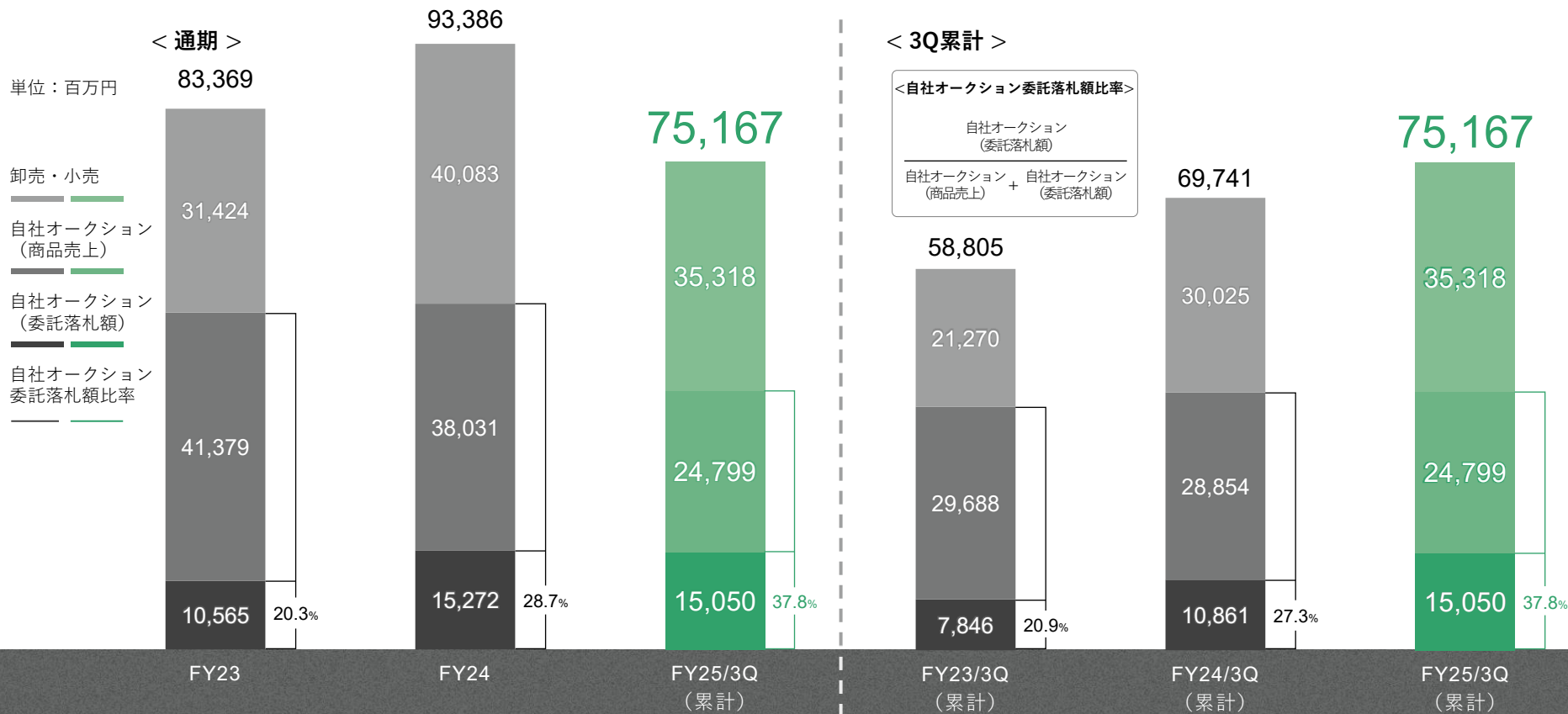
1,117名

1,033名

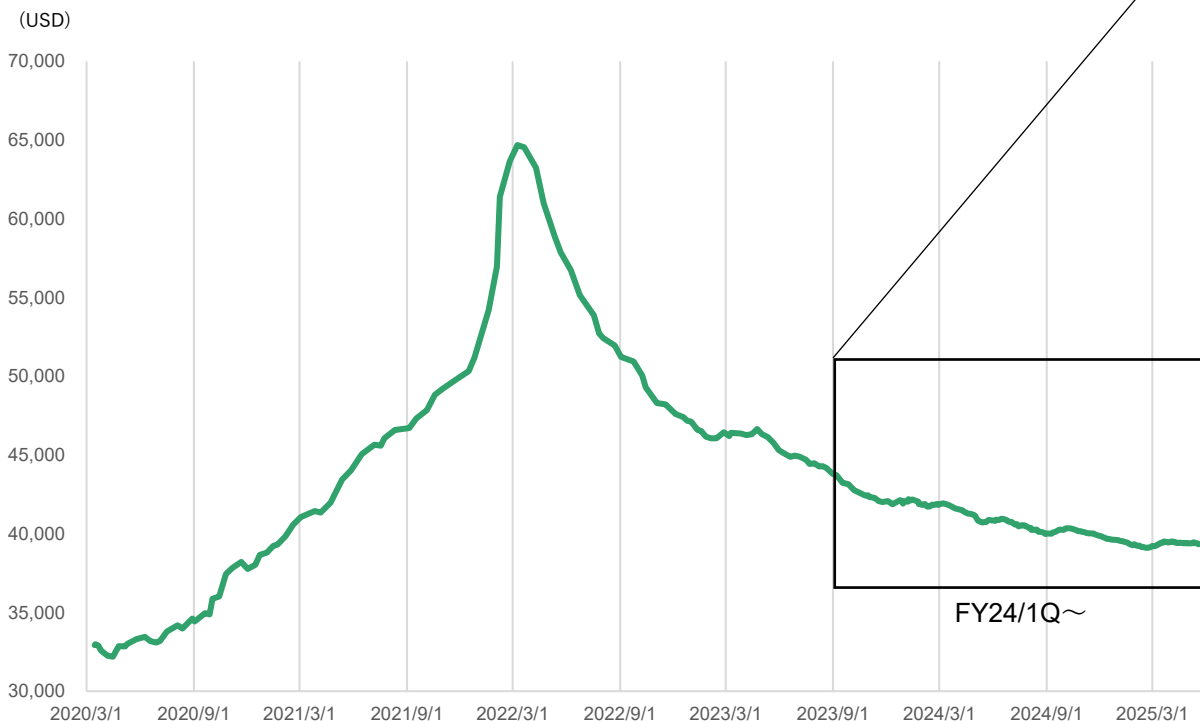
1,077名

1,117名

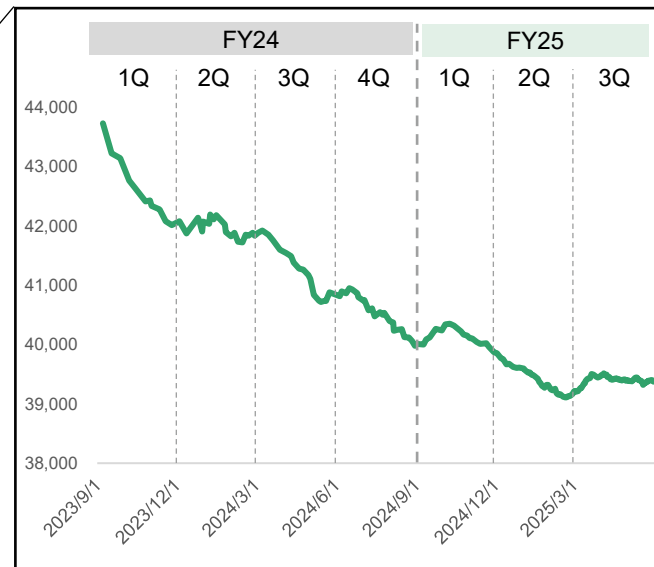
GMV推移



時計相場トレンド



FY24/1Q~



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「2025年8月期 第3四半期決算短信」に準拠し作成しております。

【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