



2026 年 2 月 13 日

各 位

会 社 名 大黒屋ホールディングス株式会社
代表者名 代表取締役社長 岩岡 迪弘
(コード番号 6993 東証スタンダード市場)
問合せ先 財務経理部マネージャー 今長 岳志
(TEL 03-6451-4300)

「中期経営計画（2027～2031）の骨子」の策定のお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、2027 年 3 月期から 2031 年 3 月期を対象期間とする「中期経営計画の骨子」を決定いたしましたので、お知らせします。

詳細につきましては、別添添付資料をご参照下さい。

なお、当該資料につきましては、当社ウェブサイト (<https://www.daikokuyajp.com/>) にも掲載しておりますので、併せてご覧ください。

以上

大黒屋ホールディングス中期経営計画(2027~2031)の骨子

大黒屋ホールディングス株式会社
(東証スタンダード市場:6993)



2026年2月13日

● 大黒屋ホールディングス中期経営計画の2031年3月期の業績目標

		現在(FY2026予想)	FY2030計画	施策
リユース事業	既存事業	売上高 104 億円	300 億円	① 店舗における新規取組み ✓ 委託ビジネス(従来取扱困難な高額品等の取扱い受託) ✓ 新規出店(特にインバウンド需要が見込めるエリア) ② 法人買取強化(中小の質・買取業者等からの卸買取) ③ 質(個人)強化(優遇金利等による販促、質特化店舗の出店)
	M & A など	営業利益 ▲6 億円	30 億円	
			想定規模 10 億円	① 出張買取事業への参入検討 ✓ 出張買取事業をM&A予定 ✓ SBI・引越業者等、異業種との提携で訪問件数拡大 ✓ 出張買取を委託型(FC)でビジネスを立ち上げ ② オークション・買取専門店への参入検討

+

● 重点施策として、SBI及びKSPが有する機能等を活用して法人向け業務を新規で立ち上げ・展開

法人向け金融	新規事業	営業利益	想定規模 10 億円	① 法人向け金融事業 ✓ 法人向け質屋ファイナンス ✓ 動産担保融資・電子記録債権割引・ファクタリング ✓ 事業性担保融資における動産担保評価・管理・処分業務
--------	------	------	------------	--

※今後、年次計画等を肉付けし、最終的な中期経営計画としていきます。

● これまでの経営振り返り

- 当社として特に重要視している経営課題は以下のとおり。
- 今後は、「既存事業の建直し」・「中長期の成長領域の創出」を重点的に取り組む方針。

● 当社の経営課題

① 業況悪化・海外事業投資による“事業資金の流失”

- 海外進出(英国・中国)の不振、COVID-19により業況悪化
- 大黒屋事業収益が低下する中、事業開発で多額の損失を計上

② 経営体制刷新により“経営体制の更なる強化へ”

- 経営体制を強化すべく、KSPと連携してプロ経営者参画
- 予算実績管理強化により、業績即効性のある施策展開強化

③ 買取専門店など参入企業増加に伴う“競争環境激化”

- FC買取専門店が急増しており、ブランド品買取競争は激化
- インバウンド回復、金価格高騰等の影響もあり、市場は急成長

④ 業容悪化に伴う”調達(=銀行調達)余力の低下”

- 直近期・進行期と赤字状態にあり銀行からの調達力は低下
- KSPとの提携と同時に借換実施、銀行調達額の向上へ

● 今後の対応方針

最重点課題のひとつである事業成長資金の確保は、

- ✓ KSPファンドからの増資、借入枠により確保
- ✓ 今後は既存取引行、新規取引行からの調達を強化

当社の現状を踏まえ、最優先で取り組むべきこと

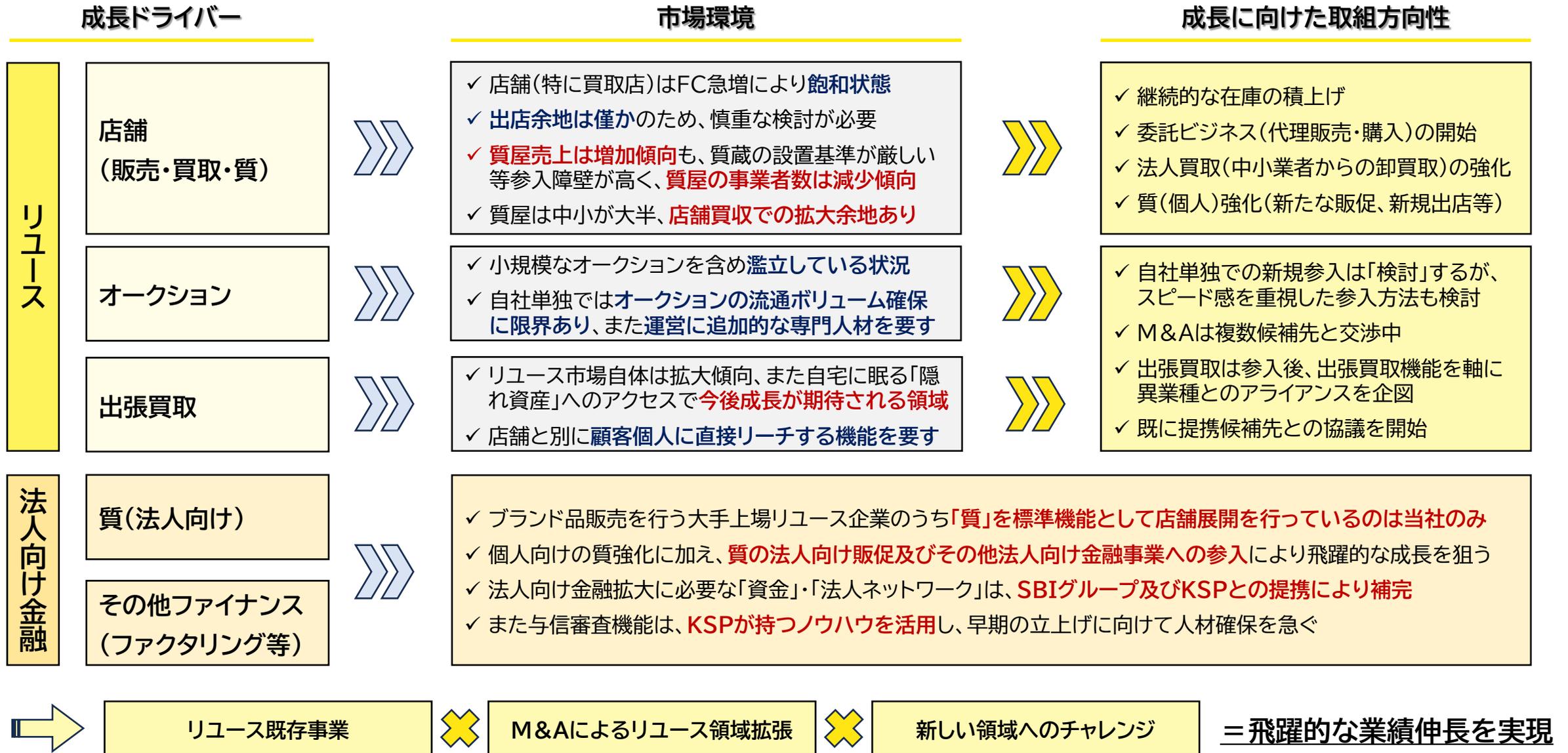
【既存事業の建直し(=成長基盤の構築)】

- ① 期間損益黒字化
(主な取組:店舗活性化、在庫増による売上回復・販管費を中心にコスト大幅カット)
- ② ガバナンス体制整備・経営管理の高度化
(主な取組:確実な利益計上に向けた予実管理強化)

【中長期の成長領域の創出(=新たな収益源の獲得)】

- ③ 事業領域の拡張・将来に向けた投資
(主な取組: M&A等推進、法人向け金融分野への進出)
- ④ 事業規模の拡大に向けた資金調達
(主な取組:銀行調達の高度化、質債権の流動化)

● 当社の成長ドライバーと具体的な取組方向性

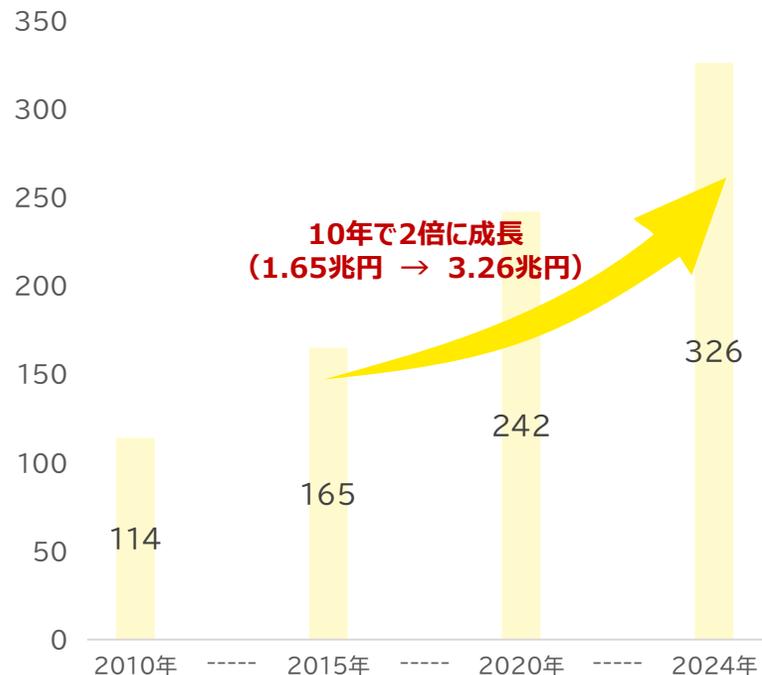


● 市場環境①: リユース市場・質市場の全体像

(「リユース市場データブック2025」(株式会社リユース経済新聞社)より当社作成)

リユース市場規模の推移

単位:百億円



質屋営業の状況・推移

売上 単位:百万円/年

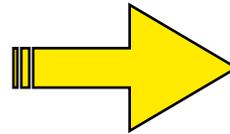
許可数 単位:件/年



市場は急速に拡大・今後も市場成長余地大いにあり
質屋は減少中、残存者利益あり

● 市場環境②：リユース市場・質市場の成長見込

リユース市場の変遷（「リユース市場データブック2025」（株式会社リユース経済新聞社）より当社作成）



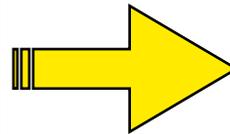
2040年には市場規模5兆円規模に

【市場規模拡大に向けたトレンド理由】

- ① リユース利用人口の増加
 - ✓ 高齢者の資産整理(終活、相続)
 - ✓ 若年層の価値観変化
- ② 免税販売の増加(訪日外国人の増加)

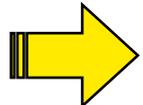
質市場の変遷

- ✓ 「質」は700年以上続く日本の文化
- ✓ 鎌倉自体に始まり、江戸時代に庶民金融として定着
- ✓ ピーク時には2万店超の質屋が存在したと言われていたが、1970年代以降は消費者金融やリサイクルショップの台頭で減少トレンドが続いている



残存事業者にとっては大きなチャンス

- ✓ 昨今は高齢化や業態変更による廃業、買取業者やリサイクルショップによるM&A等により事業者数が減少傾向
- ✓ また、質屋は質蔵の設置基準が厳しく定められており、設置費用、設置コスト、運営ノウハウを理由に新規の事業者の参入障壁が非常に高い
- ✓ 他方、金価格の高騰や物価高による生活資金の一時的な不足等、質のニーズは高まっている



市場拡大 + 残存者減少 = 当社にとって成長余地が大きく残されている

● 当社の強みである質とは 1/2

～ 質屋の特徴と利用者・質事業者のメリット

利用者のメリット

迅速な資金調達
物を預けるだけで
即時の資金調達可能

柔軟な資金繰り管理
資金繰りに応じて
柔軟に延長・返済が選択可能

元本・利息の返済の自由度大
質物を手放すことで返済可能
金銭的リスクなし

信用情報毀損リスクなし
信用情報機関に
審査記録・借入記録が残らない

質屋の特徴

融資時

- ✓ 質入れする物品の査定のみ
- ✓ 物品の質入れで即現金化

融資期間中

- ✓ 融資基準期限は3ヵ月
- ✓ 経過質料(利息)の支払いのみで融資期限延長可能

回収時

- ✓ 融資期限で元本返済が無い場合、流質となり質物を取得

消費者金融等との違い

- ✓ 審査(信用調査)なし
- ✓ 上限利率は年利109.5%

事業者(大黒屋)のメリット

相対的に低リスク
担保(物)があるため、
貸倒れリスクが低い

他金融と比較して
相対的に高い収益性
流質の際は、買取相場と比較して**相対的に適正価格での質物の取得(=仕入)可能**
融資期間中の質料は他金融と比較して質物の価格変動リスクも勘案するため、**相対的に高い利率が適用可能**

● 当社の強みである質とは 2/2

～ 質ニーズのある顧客の特徴



個人

急な資金ニーズの要因

新生活、冠婚葬祭、医療費などの急な出費

一般的な資金調達方法

私物の売却(買取店の利用)
⇒ 売り切りのため買い戻せない
消費者金融・カードローン等
⇒ 返済義務あり・信用情報毀損

大黒屋の施策

質の利便性を訴求し
店舗単位での
販促強化

質

買取



質・買取などの
中小同業者

潤沢な買取資金が必要になる一方、
個人店は資金力が弱く、販売チャンネルが限定
的ということもあり資金繰りが悪化しやすい

ファクタリング等
⇒ 急な資金繰りには対応難しい
売り切りのため買い戻せない
金融機関の与信リスクあり

質の利便性を訴求し
買取・質を法人向け
業務として展開検討



中小企業・個人事業主
(飲食・サービス・建設など)

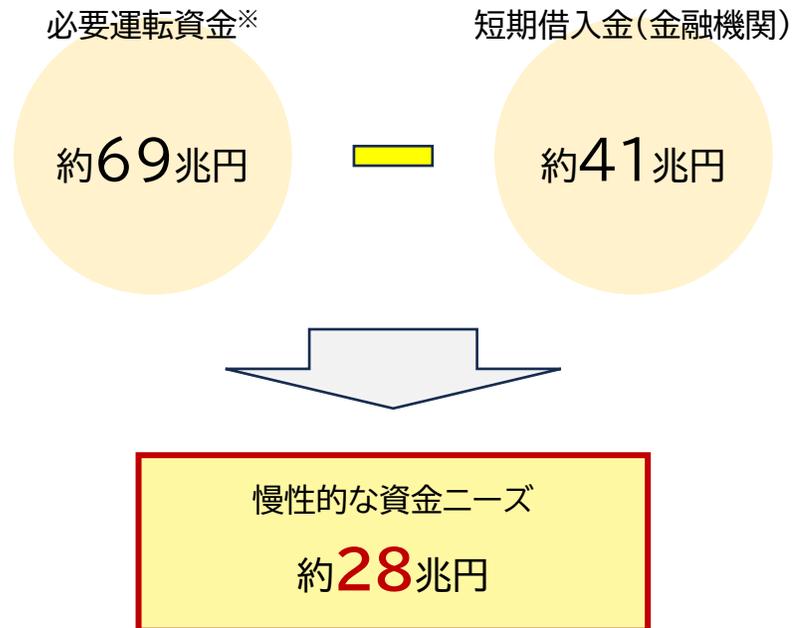
キャッシュレス化に伴う入金遅延、元請けか
らの入金サイトにより資金ギャップが生じ、
従業員への給与や仕入資金が支払えない等

銀行融資
⇒ 審査に時間を要する
与信リスクに応じた資金調達量

● 法人向け金融の市場規模

中小企業における運転資金ニーズの市場規模

中小企業は金融機関(銀行)からの
資金調達の以外で約28兆円の慢性的な資金ニーズあり



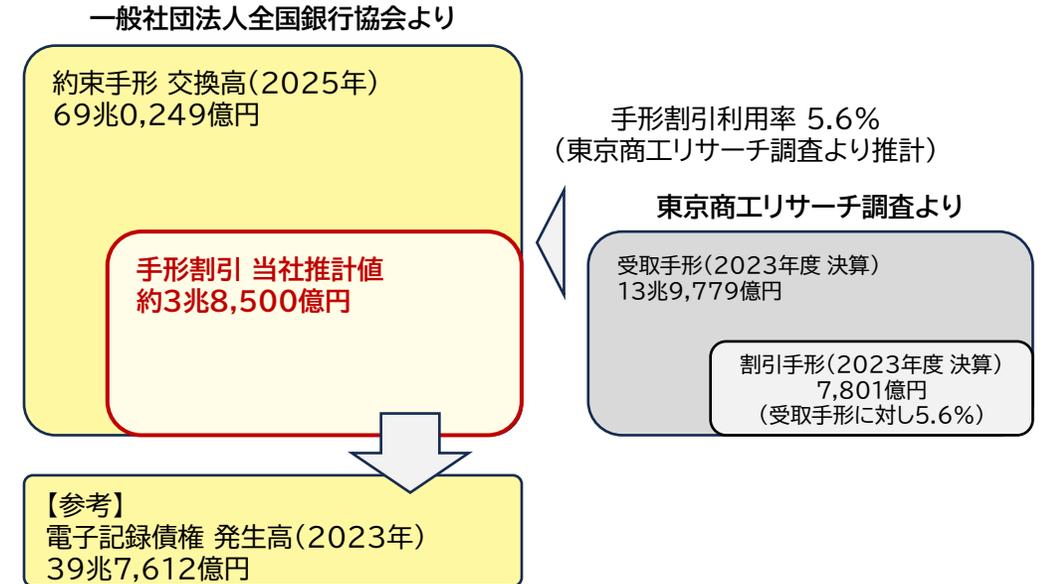
法人向け金融市場は、市場規模が大きく、
当社が取り組む個人向け金融と比較しても参入メリットが大きい

令和6年度『中小企業実態基本調査』より当社作成
※必要運転資金=受取手形・売掛金+棚卸資産-短期借入金(金融機関)にて推計

主な融資以外の資金調達方法の市場規模

● 手形割引 推計※1

2026年手形割引廃止により
手形割引利用者はでんさい割引へ移行



● ABL ※2

2021年 国内実行額

5,615億円

● ファクタリング※3

2023年

5~7兆円

※1 東京商工リサーチ作成資料より当社作成
※2 経済産業省『令和4年度産業経済研究委託事業』より当社作成
※3 複数社レポートより当社推計

● 重点施策として法人業務を新展開① ～法人向けファイナンス(質屋/ABL・割引・ファクタリング)～

下請法の改正

下請法の改正法(中小受託取引適正化法:通称「取適法」)が2026年1月から施行



取適法の主な改正事項

手形払いが「完全廃止」、支払方法は、現金振り込み・電子記録債権への完全移行

適用対象の拡大 : 従来の資本金基準に加え、従業員基準(300人、100人)が追加 ⇒ 規制及び保護の対象が拡充
禁止行為の追加 : ①協議に応じない一方的な代金決定の禁止、②「手形払」等を禁止 ⇒ **中小零細企業の資金調達方法に制限**
面的執行の強化 : 事業所所轄省庁は、指導及び助言が可能になるほか、報復措置の禁止に係る情報提供先にも追加

中小企業における影響

中堅中小企業においては銀行等を行う**手形割引に代わる調達手段が必要**



大黒屋のビジネス機会

従来の個人向け質に加え、**成長領域として“法人向けファイナンス領域”へ参入**

- ✓ 中小企業の資金調達ニーズ拡大により、法人向け金融(質、ABL、電子記録債権割引、ファクタリング)が成長領域であると認識
- ✓ 当社は、従前より個人向け質を通じて、資金繰りの安定しない個人事業主や中小企業経営者へ資金供与を行ってきた
- ✓ 今後は、従来の質屋ファイナンスを“迅速かつ信用情報にのらない資金調達手段”として法人向けに販促することを検討

● 重点施策として法人業務を新展開② ～動産担保融資・事業性担保融資を行う金融機関向けサービス～

事業性融資	金融庁は中堅中小企業の資金調達円滑化のため事業全体を担保とする新融資制度「事業性融資」を創設
<ul style="list-style-type: none">✓ 金融庁は25年6月「事業性融資の推進等に関する法律」を創設。26年5月の施行により企業価値担保権の制度が導入される✓ 当該制度は、事業全体を担保とする融資。無形資産も対象となり、事業承継(のれん)やベンチャーへの資金供給を後押しするもの✓ デフォルト時は、金融機関において事業全体又は各担保資産の現金化による回収が必要となる	



金融機関における影響	事業価値評価に加え、各担保資産の価値評価・担保実行時の処分スキーム構築が必要
<ul style="list-style-type: none">✓ 金融機関は動産担保の評価が苦手(不動産のように市場価格が安定しておらず流行や陳腐化、破損により価値が毀損するため)✓ また、動産は実在確認や定期的な在庫管理(モニタリング)が必要になるため、少なくない管理コスト(実務負荷・費用)を要す✓ 加えて、担保実行を行い、換金する際の買手ネットワークが必要になるため、各担保資産において処分業者との連携が必須	



大黒屋のビジネス機会	銀行及び各種金融機関と連携し、動産担保(特にブランド品)における“価値評価・管理業務”、担保実行時の“最終処分引受業務”へ参入
------------	---

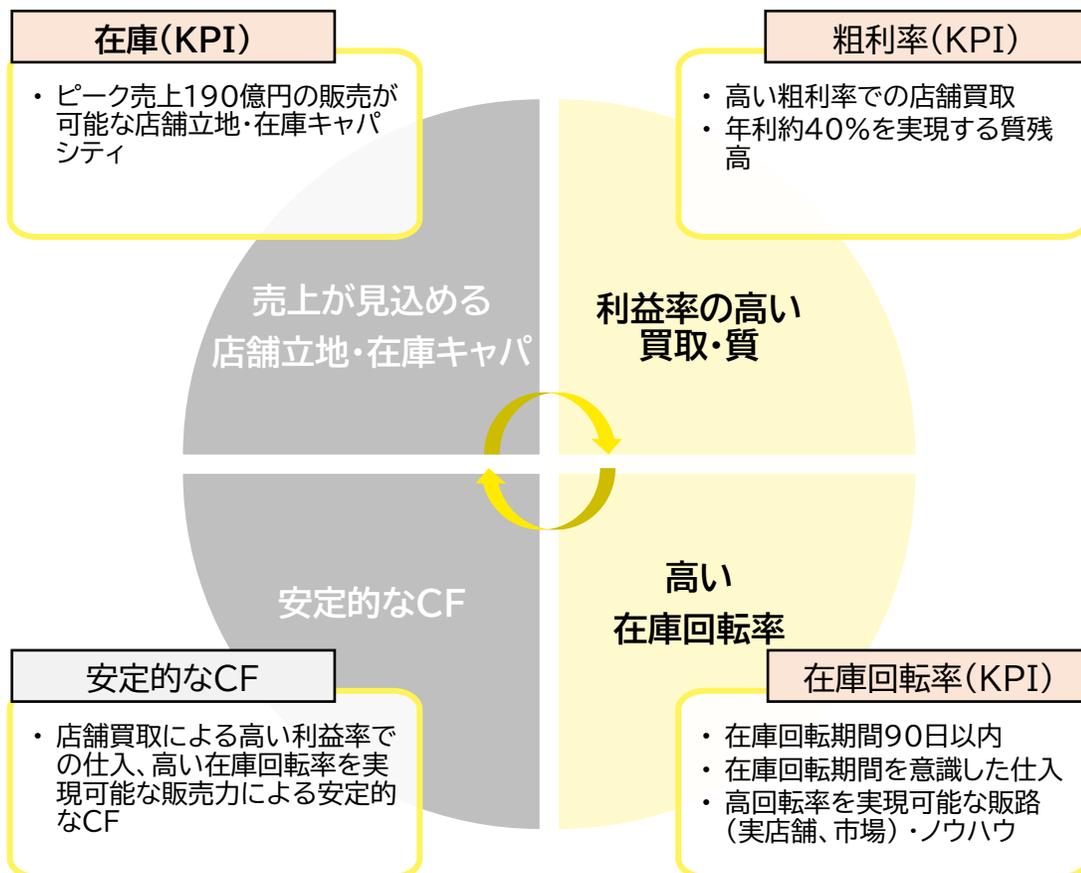


法人向けファイナンスのいずれの領域での与信ノウハウを持ち、既にこの分野で多岐に渡る実績を上げるSBIグループ、KSPグループとの関係から大黒屋の新ビジネスプランとして一気に拡大し、実効性の高い収益を獲得するよう目指す

● 自社分析

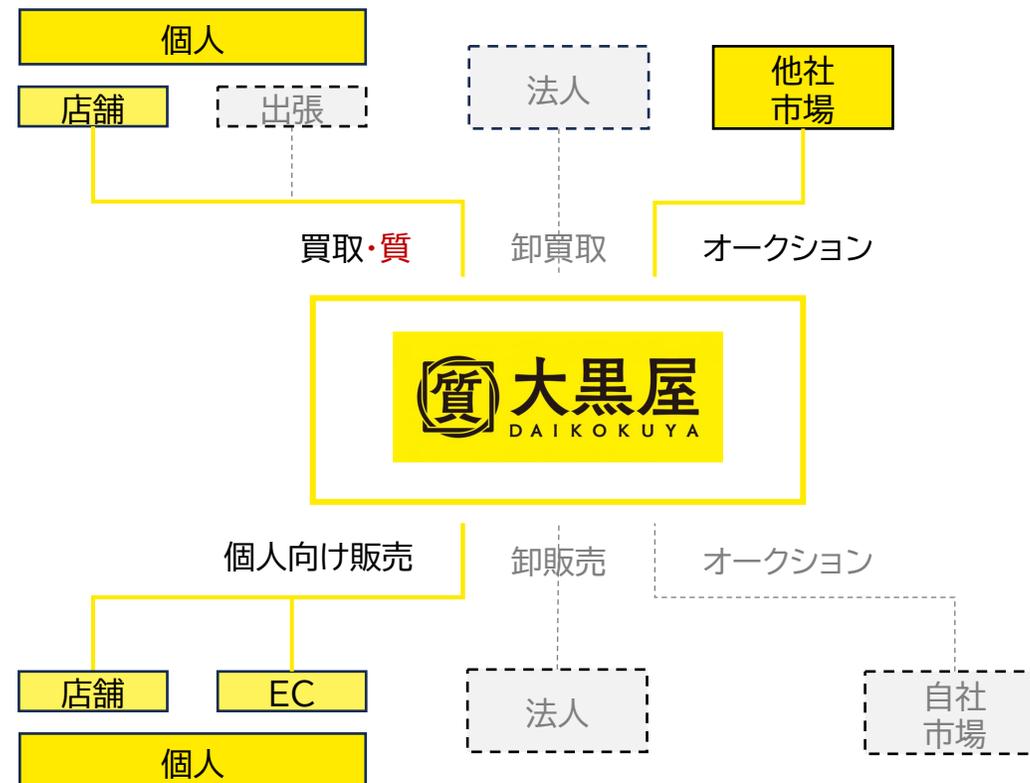
● 当社強み(従来の強みと現状)

- ✓ 当社は過去の業績悪化に伴い、在庫水準の低下・CF毀損及び調達力の低下状態に陥っていた(現在は回復)、一方、**高い在庫回転率(販売力)及び収益性の高い買取(仕入力)・質**は依然として強みとして残されている



● 当社が有する機能(点線は同業他社が有する機能)

- ✓ 当社は、業界トップレベルの個人向け販売力を有する一方、同業他社が有するオークション機能や出張買取機能を有しておらず、仕入チャンネルや事業拡張性が限定的となっている
- ✓ 今後は仕入チャンネル拡大を企図して法人チャンネル(法人卸・自社オークション)や出張買取への参入を企図

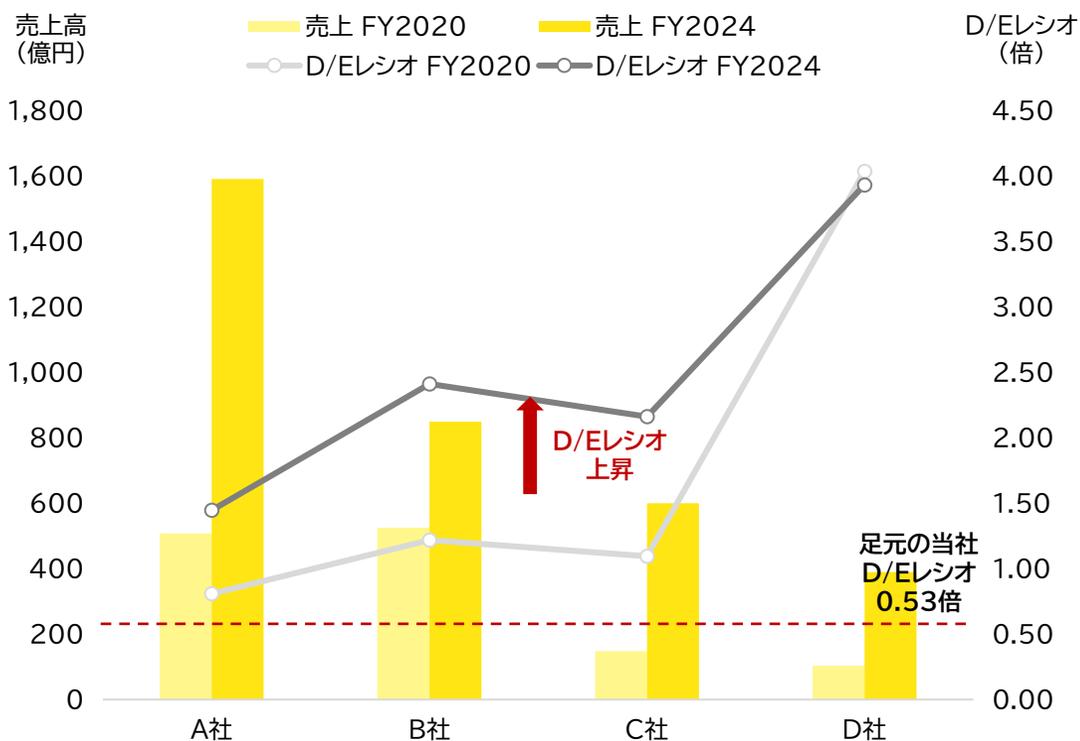


Appendix.

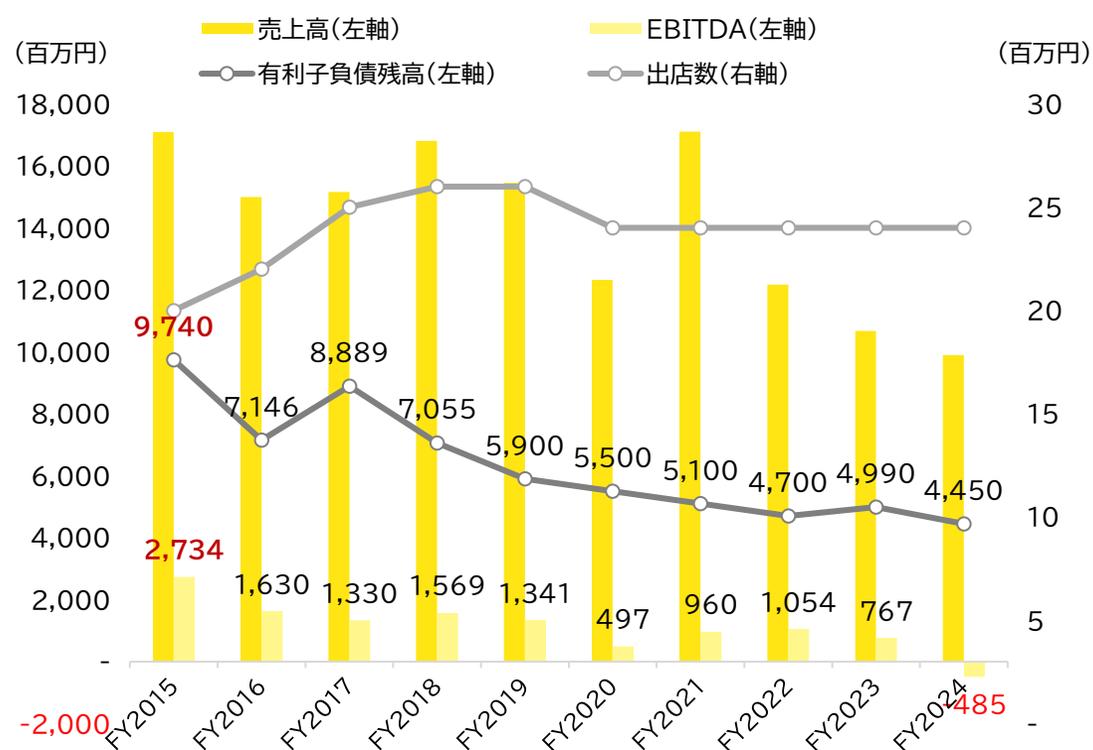
● 当社の調達余力について

- リユース業界(特にブランド品)の同業他社が銀行調達を活用し、財務レバレッジを高め、売上・利益規模を伸長させる中、当社のD/Eレシオは増資により0.53倍と同業他社比で低水準に。収益力が回復することで調達余力が今後拡大。
- また、当社は2005年以降、大黒屋の潤沢なフリー・キャッシュ・フロー(FCF)を活用し、大黒屋の買収を含め、英国事業等の多額の負債調達をしてきた実績あり、当社(大黒屋単体)の好調時業績水準であれば100億円規模の調達も十分可能。

● 同業他社における財務レバレッジ推移



● 当社(大黒屋単体)の業績と有利子負債の推移



免責事項

● 免責事項

- 本資料は、将来の見通しなどに関する記述を含んでおり、これら将来の見通しに関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づいた当社の判断により作成されております。
- 本資料は、当社の中期経営計画をご理解いただくための情報提供のみを目的としており、株式の購入や売却等の投資勧誘を目的とするものではありません。投資に関するご判断は、利用者ご自身の責任において行われますようお願い致します。
- また、これらの記述は、将来の当社業績を保証するものではなく、予測困難なリスクや不確実性が含まれています。したがって、実際の業績等は、これらの要因によって見通しと異なる結果になることがあります。
- 当社は、将来の経営環境や前提要因の変更若しくは新たな情報などを反映して、将来の見通しに関する記述を更新したり改訂したりする義務を負いません。