



2026 年 5 月 18 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)

「2026 年 3 月期通期決算説明資料」策定のお知らせ

当社は、「2026 年 3 月期通期決算の説明会」で使用する「2026 年 3 月期通期決算説明資料」をとりまとめましたので、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。

また、本日ご案内した、2026 年 5 月 20 日開催予定の「2026 年 3 月期通期決算の説明会」(オンライン)をご視聴される方は、本資料をご用意ください。

なお、当該資料につきましては、当社ウェブサイト
(<http://www.daikokuyajp.com/category/ir/>) にも掲載しております。

以上

2026年3月期 通期 決算説明資料

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5月18日

● 本決算説明のポイント

26.3期 (通期業績)

- ✓ 25.3期比で営業損益の赤字幅は縮小
- ✓ 旧体制における課題の整理が完了(第三者割当増資による財務強化により実施可能となった)
- ✓ 大黒屋事業における月次損益(一過性費用の控除ベース)は第4四半期から黒字化

27.3期 (通期計画)

- ✓ 構造改革の完遂により期間損益の黒字化、26.3期比で大幅な増収・増益を見込む
- ✓ 出張買取事業、新規事業(法人向けファイナンス)も加えて収益の極大化を目指す
- ✓ 中期経営計画の達成に向けて新たな取組にも積極的に挑戦

将来に向けた取組

- 【取組の原則】顧客の潜在ニーズが高く、大黒屋グループにしかできない領域を追及
- ✓ 動産を裏付け資産とするファイナンス(個人・法人向け質事業、債権買取等)
 - ✓ 「高級ブランド品」や「貴金属」を裏付け資産とした金融商品の組成・運用
- ⇒ いずれもKSP・SBIグループと連携、ノウハウを有する人材の招聘を行いながら推進

① 26.3期 通期業績

本資料における用語の定義

KSP	： 株式会社キーストーン・パートナーズ
JRSFV	： 日本リバイバルスポンサーファンド五号投資事業有限責任組合
大黒屋	： 株式会社大黒屋
大黒屋HD	： 大黒屋ホールディングス株式会社

● 26.3期 通期 ハイライト

● 業績ハイライト(通期)

売上高	売上総利益	商品在庫	販管費
114.7 億円 前年同期比 112.1% (計画比 110.1%)	30.0 億円 前年同期比 98.3% (計画比 105.0%)	31.5 億円 前年同期比 219.1% (計画比 209.7%)	36.5 億円 前年同期比 92.3% (計画比 105.6%)

● トピックス

- 1 旧体制における課題(維持コストが発生している英国子会社やコピー品等の不良在庫)の整理完了(増資による財務体力増強により実施)
 - 2015年に英国での質事業参入のため買収したSFL社(2019年に事業撤退済)の株式譲渡を実施。これに伴い特別損失を計上。
 - 2025年12月以前に買取・質預かりしていたコピー品・不良品等について減損処理を実施。これに伴い減損額を売上原価に計上。
 - ⇒ 旧体制において解決未了であった課題の処理が完了し、係る一過性の処理費用を売上原価・雑損失・特別損失として計上。
 - ⇒ 現状想定し得る過年度の費用処理は全て完了。
- 2 大黒屋事業における月次損益(一過性費用の控除ベース)の黒字化
 - 構造改革の結果、月次での販管費は第4Qにおいては2.8億円程度(前年同第4四半期は3.4億円)まで低減。
 - 結果として、26.3期4Qの大黒屋事業は、売上32.9億円、調整後営業利益1億円となり、実質的な月次損益の黒字化達成。
 - ⇒ 27.3期は、継続的な在庫の積上げと粗利率及び在庫回転率の維持・向上によって、大黒屋の業績拡大(=収益積上げ)を進める。

● 26.3期 通期 連結損益計算書

- 売上高は、前年同期比で増収。特に大黒屋事業において、前年同期比を上回り、好調に推移した。
- 営業利益は、販管費抑制の結果、営業赤字幅は縮小したものの、3Q以前の赤字幅が大きく、通期では赤字着地となった。

単位:百万円	25.3期 通期	26.3期 通期	前年同期比 (増減)	前年同期比 (%)
売上高	10,232	11,472	+1,240	112.1%
大黒屋	9,901	11,131	+1,230	112.4%
販売収益	9,059	10,222	+1,162	112.8%
賃料収益	841	909	+67	108.0%
電機事業	330	340	+10	103.0%
営業利益	▲904	▲652	+252	-
大黒屋	▲517	▲301	+216	-
電機事業	113	127	+14	112.4%
調整額(=全社費用)	▲499	▲478	+21	-
経常利益	▲1,076	▲881	+195	-
当期利益	▲968	▲2,053	▲1,085	-

要因コメント

売上高

- ✓ KSPとの提携による資金調達で店舗陳列在庫の積上げが可能となり、26年12月以降は積極的な在庫積上げを行ったことで、第4四半期の売上高は対前年比9億円増(36.2%増)となり、通期でも12.1%の売上増を達成。

営業利益

- ✓ 第4四半期は、店舗売上における市場仕入の比率が高まったことで粗利益率(除く質利息)が低下。ただし、構造改革によるコスト削減により、特殊要因の調整後で第4四半期は実質の黒字化を達成。

経常利益・当期利益

- ✓ 店舗減損、ソフトウェア除却に加え、グループ整理の一環として英国現法処理を実施し、当期損失は拡大。

● 26.3期 通期 連結貸借対照表

単位:百万円	25.3期 通期	26.3期 通期	前年同期比 (増減)	前年同期比 (%)
流動資産	4,870	8,617	+3,746	176.9%
現金及び預金	559	2,297	+1,737	410.8%
商品	1,440	3,154	+1,714	219.1%
営業貸付金	2,118	2,139	+21	101.0%
その他	753	1,028	+274	136.4%
固定資産	1,408	1,447	+39	102.8%
総資産	6,279	10,065	+3,785	160.3%
負債	5,284	4,105	▲1,179	77.7%
有利子負債	4,450	3,500	▲950	78.7%
短期借入金	3,500	3,500	-	-
長期借入金・社債	950	-	▲950	-
純資産	994	5,959	+4,964	599.0%
負債・純資産合計	6,279	10,065	+3,785	160.3%

要因コメント

現金及び預金

- ✓ 大黒屋HDにおいて、12/11付で実施された第三者割当増資にて43.7億円を調達。前年対比で大幅な増加となった。

商品

- ✓ 第三者割当増資で調達した資金にて、早期の店舗活性化を企図して業者向け市場（オークション）を活用した在庫積上げを実施した結果、前年対比で大幅な増加となった。

有利子負債

- ✓ 大黒屋において、既存借入金（コミットメントライン借入金）35億円の借換えを実施。また、増資で得た資金で既存タームローンの残存額5.5億円の一括弁済を実施。
- ✓ 新株予約権付社債1億円も償還したため、長期借入金は9.5億円の減少となった。

JRSFVによる融資枠設定

- ✓ 第三者割当増資による調達と合わせて、KSPが運用するファンドであるJRSFVとの間で19億円の極度貸付枠を設定済、事業拡大に必要な資金は既に確保済。

● 26.3期 通期 トピックス 1/2

1 旧体制における課題(英国子会社や不良在庫)の整理完了

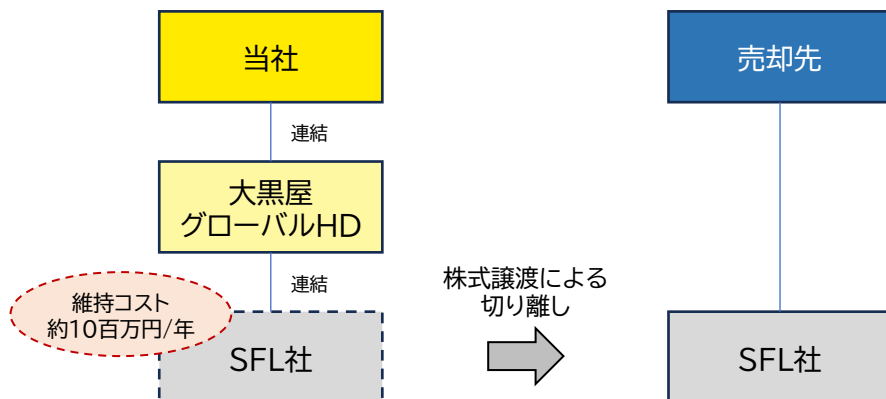
● 英国子会社(SFL社)の株式譲渡(2026年3月27日公表)

- ✓ 英国での質事業参入を企図して2015年に買収したSFL社(2019年に事業撤退済)について、本第4四半期において株式譲渡を実施。
- ✓ 本株式譲渡に伴い、関連損失を26.3期でPL認識するものの、27.3期からはSFL社の年間維持費用約10百万円が削減される。

◆株式譲渡の概要

売主 : 当社連結子会社の大黒屋グローバルホールディングス
 売却先 : MSアセットマネジメント株式会社
 会計影響 : 為替換算調整勘定取崩損1,292百万円
 清算費用68百万円
 関係会社整理益163百万円

◆スキーム



● 不良在庫の減損処理

- ✓ 旧体制下で対応留保としていた不良在庫について減損処理を実施。
- ✓ 現体制においては、不良在庫が発生した際の処理ルール見直しを図っており、今後の発生高についても、四半期単位で適切な処理を進める方針。
- ✓ また、AI画像真贋の導入や現場スタッフへの教育、買取ルールの厳正化を通じて、不良品発生への極小化に向けた取組を推進中。

◆減損処理を実施した不良在庫の概観(内訳)

項目	金額	備考(26.3期での処理実施理由)
コピー品	28百万円	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 質預の商品(=質流れ)を含む ➢ 回収蓋然性について保守的に評価
中国在庫	2百万円	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 過年度の中国事業に係る滞留在庫について、処理を実施
その他(経年劣化在庫等)	7百万円	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 経年に伴う価値減少(=売価の下落)等を実態に即して精査、処理
上記処理に伴う追加引当計上	9百万円	
合計	46百万円※	

※26.3期4Qの売上原価に計上

● 26.3期 通期 トピックス 2/2

2 大黒屋単体における月次損益(一過性費用及び削減済費用の控除ベース)の黒字化

- 売上高は、在庫の積上げにより1月以降確実に伸長し、前年同期比で136%となった。
- 大黒屋単体の第4四半期での営業損益は▲172百万円となったものの、既に削減を終えている費用や一過性の要因調整後の営業利益は96百万円となり、27.3期は月次ベースでの黒字化が達成可能な状況。

【大黒屋決算(単体)】

単位:百万円	25.3期 4Q	26.3期 4Q	備考
売上高	2,403	3,286	
売上総利益	726	680	※
粗利率	30.2%	20.7%	※
営業利益	▲301	▲172	
+) のれん償却		136	連結相殺
+) 在庫減損		46	一過性の処理費用
+) 業務委託等		51	不要経費削減済
+) 家賃		11	不稼働店舗解約済
+) その他		24	一過性の費用
調整後営業利益		96	大幅改善

※在庫減損は売上原価計上のため、調整後売上総利益:726百万円、粗利率22.1%

各項目の差異要因

売上高

- ✓ 調達資金を活用して26年1月より在庫の積上げを実施。
- ✓ 結果として順調にトップラインが伸長。

売上総利益

- ✓ トップラインは伸長したものの、在庫減損等の会計処理により、前期比でマイナス。
- ✓ 在庫の積上げを優先し、店頭仕入に比して市場仕入を優先活用したことで、粗利率が低下。また、売上に占める商品販売比率が増加したことにより、粗利率を押し下げ。(商品販売売上は質売上に比して粗利が低い)

調整項目

- ✓ のれん償却は、連結決算上の相殺項目。26年4月以降は発生せず。
- ✓ 在庫減損は26.3期での一過性費用のため、控除。
- ✓ 業務委託費等、家賃、その他費用のうち、既に契約解消、削減済で4月以降は発生しない項目について、費用を控除。

② 27.3期業績

● 大黒屋ホールディングス中期経営計画(骨子)に対する進捗と27.3期業績への織込み

		現在(FY26.3期)	27.3期の計画 (各事業の織込み数値)	27.3期の施策	31.3期の計画 (中計骨子上の数値)
リユース事業・電機	既存事業	売上高 115 億円	202 億円	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 在庫積上げによる売上回復 ✓ 販管費削減 ✓ 出張買取事業とのグループシナジーによる事業拡大 	300 億円
		営業利益 ▲6.5 億円			
	M & A など	営業利益 - 億円	2※ 億円	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 出張買取事業買収済 	想定規模 10 億円
	+				
法人向け金融	新規事業	営業利益 - 億円	1※ 億円	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 体制の構築に着手済 ✓ 下期から本格的な事業化を目指す 	想定規模 10 億円

※事業進捗に合わせて今後適切なタイミングで織り込み数値の見直しを検討

● 27.3期 通期業績予想 サマリ

● 連結業績予想サマリ

※業績予想の根拠数値(=主要な前提の確認)は、P22をご参照ください

売上高	売上総利益	商品在庫	販管費
223 億円 前年比 194.0%	53 億円 前年比 174.7%	46 億円 前年比 147.4%	39 億円 前年比 106.7%

● トピックス

- 1 (大黒屋) 27.3期における業績計画達成及び来期以降の業績拡大に向けた取組
- 2 (出張買取) 出張買取事業のM&A実行について
- 3 (全社) 新経営体制について
- 4 (大黒屋) 会計方針の変更

● 27.3期 通期予想

- 今期は、各種施策の確実な推進により、通期での当期利益黒字化達成と来期以降の成長に向けた実績積上げを進める。

単位:百万円	26.3期 通期	27.3期 通期予想	前年同期比
売上高	11,472	22,251	+10,779
リユース	10,222	19,215	+8,993
質料	909	925	+16
出張買取	-	1,757	+1,757
その他	340	354	+14
営業利益	▲652	1,315	+1,967
リユース	▲301	1,363	+1,664
質料	-	193	+193
その他	▲351	▲241	+110
経常利益	▲881	1,137	+2,018
当期純利益	▲2,053	625	+2,678

前提となるKPI

在庫金額(期末)	31億円	46億円
交叉比率(年) (粗利率×在庫回転率)	0.94	0.90

27.3期通期予想におけるポイント

売上高

- ✓ 27.3期は、引き続き、交叉比率(粗利率×在庫回転率)を維持しながら、在庫金額を積上げていくことが基本戦略。
- ✓ 大黒屋では全国24店舗(販売店は15店舗)を展開しているところ、在庫が枯渇して以降は大阪・福岡・東京都内中心部等のインバウンドを含めた来店客数の多い店舗に在庫を集約して販売を行ってきている状況。
- ✓ 今期は、最盛期において準旗艦店であった店舗にも順次在庫を充当していく計画であり、在庫積上げによる業績拡大余地はまだ残されている。

営業利益

- ✓ 26,3期第4四半期において、抜本的な販管費の削減(通年ベースで約10億円)を実施済み。
- ✓ 今期は通年でコスト削減効果が反映されることから、トップラインの伸長と合わせて前期比大幅な黒字化を見込む。

前提となるKPI

- ✓ 27.3期末時点で在庫水準を46億円まで引き上げる。在庫の積上げに必要な資金について、金融機関からの調達を進める方針。
- ✓ 前年並みの交叉比率(粗利率×回転率)をボトムラインとして設定し、値上げ・回転率を維持するための施策を推進。

● 27.3期 通期 トピックス 1/6

1 27.3期における業績計画達成及び来期以降の業績拡大に向けた取組

売上 拡大施策

- ✓ 継続的な在庫の積上げ : 予算 26.3期末31億円⇒27.3期末46億円
- ✓ 採用強化 : 店舗人員不足により生じていた機会損失の確実な取込
- ✓ 小売店舗の拡大 : 在庫不足から買取店になっていた店舗等の小売店化、新規出店

KPI 向上施策

- ✓ 在庫金額 : 市場仕入に加え、出張買取部門との連携による仕入強化
- ✓ 在庫回転率 : 在庫期間管理の厳格化、在庫期間に応じた販売価格の管理
- ✓ 粗利率 : 価格設定ルールの作成、販売価格の見直し

新規取り組み

- ✓ 質(個人・法人)強化 : 新たな販促、質特化店舗の新規出店等
- ✓ 商品開発 / 金融 : 従来地金として業者販売していた「貴金属」の自社での商品化※
- ✓ 出張買取事業との連携 : グループ共同でのオークション開催等

※詳細はP20-21ご参照ください

● 27.3期 通期 トピックス 2/6

2 出張買取事業のM&A実行について ①M&Aの概要

● M&Aの概要(譲受事業の概要)

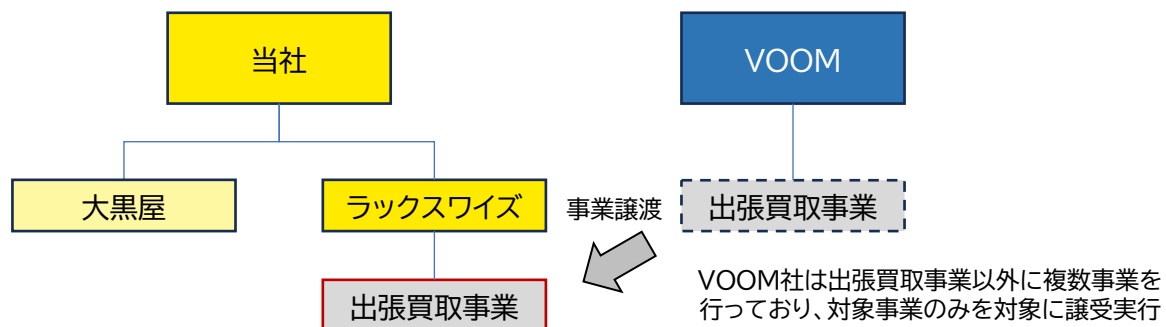
◆取引概要

売主 : VOOM株式会社
買主 : 当社連結子会社であるラックスワイズ株式会社
スキーム : 出張買取事業の事業譲渡
譲渡対価 : 3.6億円

◆対象事業の業績(直前期25年11月期)

売上高 : 1,297百万円
売上総利益 : 782百万円 (粗利率60%)
営業利益 : 109百万円

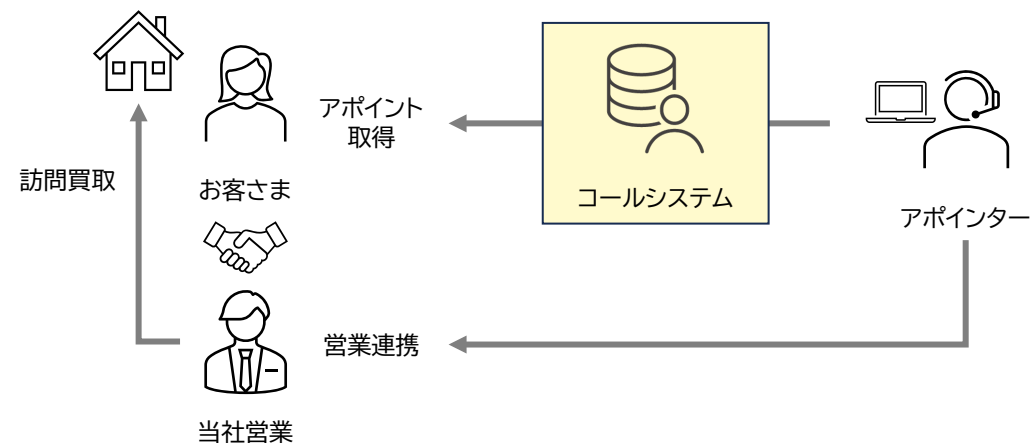
◆スキーム



● 事業の特徴

- ✓ コールセンターを運営し、架電による訪問アポイント獲得を行い、ブランド品・貴金属等の高額品を中心に買取を行う出張買取事業を展開。
- ✓ コールセンタースタッフ75名、フィールドセールス(訪問買取を行う営業)21名の体制となっており、営業拠点は、仙台、横浜、札幌、金沢に配置。東日本を中心に営業活動を行っている。
- ✓ 出張買取領域における独自の営業ノウハウ・体系化された営業管理体制を有しており、非常に高い収益力(高い粗利率)を誇る。
- ✓ 今後、大黒屋グループとして、大黒屋の店舗や信用力(ブランド力)を活かして積極的な拠点展開・営業エリア拡大及び営業人員の増強を進めることで、更なる飛躍的な成長が可能。

◆ビジネスモデル



● 27.3期 通期 トピックス 3/6

2 出張買取事業のM&A実行について ②M&Aの目的

● M&Aの目的

従来型 ビジネスモデル

(足元の状況) 既に過当競争のフェーズ

(足元での従来型ビジネスの状況)

- ✓ 中古ブランド品取り扱い店舗は、競合他社の積極的な出店戦略で近年大幅に増加。特に買取専門店は、FC(フランチャイズ)展開で急激に店舗数が増加している状況。結果として、1店舗当たりの買取件数、金額は減少傾向であり、今後も同様のトレンドが続く想定。
- ✓ 買取専門店の増加もあり、顧客(=中古品の売却を検討している顧客)はWebサービスの利用や複数店舗で相見積もりを行う傾向が顕著であり、大黒屋から見れば、成約率低下と原価率上昇が懸念される。
- ✓ 店舗型の買取専門店では、固定費の負担と粗利率の低下トレンドにより、赤字の店舗が増加傾向。
- ✓ したがって、店舗を起点とする顧客接点(買取)だけに依存せず、新たな仕入チャネルの確立が事業・収益の拡大に向けて必須。



出張買取

(参入の狙い) 事業拡大余地の大きな領域で飛躍的な成長

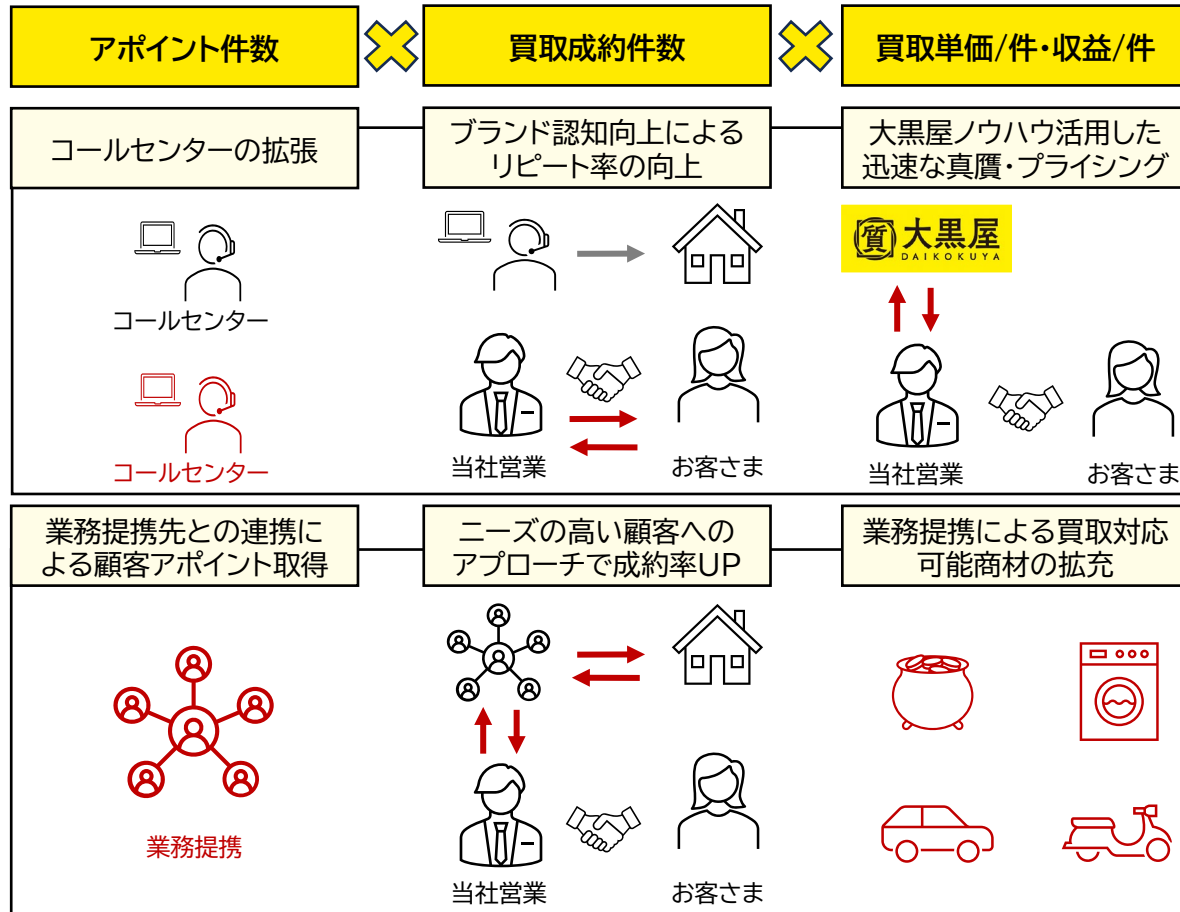
(大黒屋グループとして出張買取事業へ参入する狙い)

- ✓ 出張買取事業は、店舗型の買取事業に比して、①当該事業に特化している大手プレイヤーが少なく、②顧客は相見積もりを行わない傾向が強いことから、高い利益率を確保しやすい、新規事業としては理想的なマーケットであると認識。
- ✓ 大黒屋としては、今回事業譲受を行ったVOOM社の出張買取事業について、以下の施策を中心に、事業の飛躍的な拡大を企図。
 - 事業責任者は引き続きVOOM社の前社長が担う体制を維持し、グループ内に人材とノウハウを一気に取込
 - 「大黒屋」ブランドを活用した顧客認知の拡大
 - コールセンター・営業人員の拡充による事業基盤拡大
 - 異業種連携による出張買取機会の更なる取込
 - 大黒屋グループの調達力を活かして事業拡大資金を供給

27.3期 通期 トピックス 4/6

2 出張買取事業のM&A実行について ③事業拡大に向けた取組・今期方針

● 出張買取事業の飛躍的な拡大に向けた取組



事業規模拡大に向けた主要ドライバー

主要ドライバーの向上・拡大施策

● 今期方針

- | | |
|---------|---|
| アポイント件数 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 現在のコールセンターから移転し、規模拡大を図る ✓ コールセンター拡大に伴い、営業・コールスタッフを補強 |
| KPI | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 営業21名体制から40名規模へ拡大 ✓ 大黒屋との査定連携により買取力(=価格提示可能商材の拡大)を強化、成約率を向上。また迅速な査定を可能とすることで、従来取りこぼしていた商材の買取強化により成約単価の向上を図る |
| 新規取り組み | <ul style="list-style-type: none"> ✓ グループ全体で広告宣伝を行い、インバウンド(顧客からの問い合わせ)でのアポイント獲得 ✓ 自社営業向けアポイントだけでなく、同業他社向けのアポイント販売(=コールセンターの運営委託を受託)することで収益基盤を拡大 ✓ アポイント販売先業者より大黒屋として業者卸仕入を行う |

● 27.3期 通期 トピックス 5/6

3 新経営体制とKSPのハンズオン支援方針について

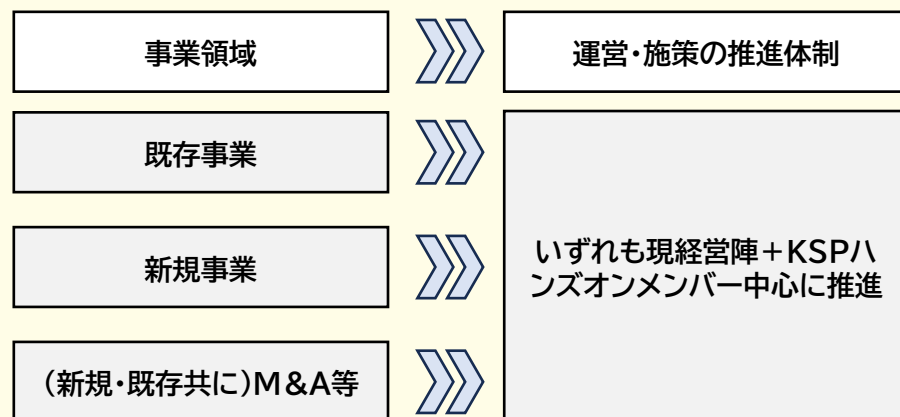
現行の 経営体制	KSPによるハンズオン
-------------	-------------



将来的な 経営体制	経営コアメンバーの招聘とプロパー人材の経営層への登用
--------------	----------------------------

(現行の経営体制)

- ✓ 資本業務提携先であるKSPのメンバーを中心に経営陣を構成。
- ✓ 旧経営体制からのシームレスに経営を引き継ぎ、大胆な構造改革と成長戦略を推進。



(将来的な経営体制)

- ✓ 経営のプロ人材を招聘、あるいは育成(内部登用)し、中期経営計画の確実な達成と持続的な成長を実現する。
- ✓ 各領域で専門性の高い人材の補強と業務推進領域の適切な分担を行うことで、よりスピーディーな事業拡大を可能に。



- 経営コアメンバーの招聘は既に概ね終えている状況
- 具体的な推進体制は株主総会に向けて決議、公表予定

● 27.3期 通期 トピックス 6/6

4 会計方針の変更

● 市場手数料(仕入費用)の売上原価への計上

単位:百万円	26.3期 (従来)の計上	27.3期 (今期)からの計上
売上高		
売上原価		
期首在庫		
仕入		
期末在庫		
市場手数料		売上原価として計上
その他費用(加工費等)		
販売管理費		
市場手数料	販管費として計上	
営業損益		

(会計方針の変更に伴う今期決算への影響)

- ✓ 従前の会計処理では、事業者向けオークションで商品を仕入れた場合に発生する費用(=市場手数料)を、販売管理費の項目として計上していた。
- ✓ 市場手数料について、商品の仕入れに直接関連する費用であることから、27.3期より、売上原価として計上する会計の変更を行う方針。
- ✓ 尚、本変更によって、27.3期の売上原価は上昇するが、販売管理費の減少と合わせて全体の営業損益への影響はないもの。

③ 新規領域の取組状況

●【公表済】大黒屋ホールディングス中期経営計画(骨子)における2031年3月期の業績目標

		現在(26.3期予想)	31.3期の業績目標	施策
リユース事業・電機	既存事業	売上高 115 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 ▲6.5 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
+				
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

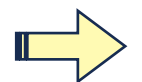
●【公表済】当社の成長ドライバーと具体的な取組方向性

成長ドライバー

市場環境

成長に向けた取組方向性

リユース	店舗 (販売・買取・質)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 店舗(特に買取店)はFC急増により飽和状態 ✓ 出店余地はわずかのため、慎重な検討が必要 ✓ 質屋売上は増加傾向も、質蔵の設置基準が厳しい等参入障壁が高く、質屋の事業者数は減少傾向 ✓ 質屋は中小が大半、店舗買取での拡大余地あり 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 継続的な在庫の積上げ ✓ 委託ビジネス(代理販売・購入)の開始 ✓ 法人買取(中小業者からの卸買取)の強化 ✓ 質(個人)強化(新たな販促、新規出店等)
	オークション	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 小規模なオークションを含め濫立している状況 ✓ 自社単独ではオークションの流通ボリューム確保に限界あり、また運営に追加的な専門人材を要す 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 自社単独での新規参入は「検討」するが、スピード感を重視した参入方法も検討 ✓ M&Aは複数候補先と交渉中
	出張買取	<ul style="list-style-type: none"> ✓ リユース市場自体は拡大傾向、また自宅に眠る「隠れ資産」へのアクセスで今後成長が期待される領域 ✓ 店舗と別に顧客個人に直接リーチする機能を要す 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 出張買取は参入後、出張買取機能を軸に異業種とのアライアンスを企図 ✓ 既に提携候補先との協議を開始
法人向け金融	<ul style="list-style-type: none"> 質(法人向け) その他ファイナンス(ファクタリング等) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ブランド品販売を行う大手上場リユース企業のうち「質」を標準機能として店舗展開を行っているのは当社のみ ✓ 個人向けの質強化に加え、質の法人向け販促及びその他法人向け金融事業への参入により飛躍的な成長を狙う ✓ 法人向け金融拡大に必要な「資金」・「法人ネットワーク」は、SBIグループ及びKSPとの提携により補完 ✓ また与信審査機能は、KSPが持つノウハウを活用し、早期の立上げに向けて人材確保を急ぐ 	



リユース既存事業



M&Aによるリユース領域拡張



新しい領域へのチャレンジ

= 飛躍的な業績伸長を実現

● 新規領域の準備状況

成長ドライバー

法人向け金融	質(法人向け)
	その他ファイナンス (ファクタリング等)

その他(金融)	買取商材の運用 (金・ブランド品等)
---------	-----------------------

取組準備状況

- ✓ ビジネスノウハウと与信審査機能の実装に向けた人材の確保をKSPとの連携で推進中
(4/1より順次、顧問としての招聘や6月以降の招聘内定を進めている状況)
- ✓ 体制の構築を終え次第、早期の事業立ち上げを進める方針

- ✓ 大黒屋グループにおける代表的な買取商材である貴金属や高級ブランド商材は、世界的にも高騰が続いており、投資の対象としてのマーケットが形成され、日々拡大している。
- ✓ 特に「貴金属」に関しては、安全資産としての需要増加や主要国中央銀行による積極的な購入に加えて、**米国のETF(上場投資信託)への金の組み入れ**を背景として、益々の相場上昇も見込まれるところ。
- ✓ 大黒屋グループとして、現状は顧客から買い取った貴金属を卸売り業者に販売しているところ、**SBIグループ及びKSPとの提携**により、買い取った貴金属等を投資対象資産とする運用の開始を目指す。

```

graph LR
    Customer[顧客] -- 買取 --> Daikokuya[大黒屋グループ]
    External[外部業者] -- 購入 --> Fund[運用ファンド]
    Daikokuya -- 購入 --> Fund
    Investor[投資家] -- 投資 --> Fund
    subgraph Fund [運用ファンド]
        Assets[運用資産(金)]
    end
  
```

● (補足資料)27.3期 大黒屋業績計画(単体)の前提と過去実績の比較

【大黒屋業績予想(単体)】

単位:百万円	19.3期	25.3期	26.3期	27.3期※1
売上高	16,812		9,900	11,131	20,140
売上原価	12,304		6,980	8,271	16,071
売上総利益	4,508		2,920	2,860	4,069
粗利率	26.8%		29.5%	25.7%	20.2%
営業利益	486		▲1,026	▲811	1,264
在庫(平均)	3,569		1,347	2,264	3,861
期首商品在庫	3,658		1,285	1,409	3,120
期末商品在庫	3,481		1,409	3,120	4,602
在庫回転率(回/年)※2	3.45		5.18	3.65	4.16

※1 : 大黒屋事業の既存領域のみを集計した計画数値

※2 : 売上原価 ÷ (期首商品在庫 + 期末商品在庫) / 2

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。
- 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。従いまして、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。