2026 年11月10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　島野　勝広
（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）

「2027 年３月期第２四半期決算説明資料」の策定のお知らせ

当社は、2026 年 11 月９日に公表した「2027 年３月期第２四半期決算の説明会（録画配信）の開催について」で使用する「2027 年３月期第２四半期決算説明資料」を別添のとおりとりまとめましたので、お知らせします。

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/category/ir）にも掲載しておりますので、併せてご覧ください。

以上

2027年3月期 第2四半期 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）

大黒屋ホールディングス
DAIKOKUYA HOLDINGS

質 大黒屋
DAIKOKUYA

2026年11月10日

本決算説明のポイント

27.3期 2Q業績	✓ 2Q累計売上高73.1億円(前年同期比+46.9%)、累計営業利益2.7億円と黒字で着地。 ✓ 販管費コントロールは当初予算通りに推移し、黒字体質への転換を確認。 ✓ 2Qの成果・例えば夏枯れや9月の豪雨・台風の中でも、前年対比140%の売上を維持。
27.3期 通期計画について	[1Q公表内容] ✓ 通期予想(売上222億円・営業利益13億円)は、下期での更なる収益積上げで達成する計画 ✓ 達成の柱は、①構造改革による収益基盤　②在庫の積上げ　③販売停止店舗の再開　の3点 [2Q及び足元の進捗] ✓ 2Qは大黒屋・出張買取ともに黒字で着地し、営業利益は計画に先行して進捗 ✓ 中野ブロードウェイ店、池袋店、神戸元町店の販売再開は予定通りに実施し、10月も好調にスタート ✓ 下期は在庫積上げ・販売停止店舗の再開とコールセンター(以下、CC)増員で収益を積み上げる
各種施策の 進捗・構想	[2Qの進捗] ✓ 大黒屋　　:2Q累計営業利益454百万円(通期計画比33.3%)と順調に進捗 ✓ 出張買取　:2Q単体で売上341百万円・営業利益58百万円と黒字着地 [足元の進捗] ✓ 出張買取　:3Qはアポ供給量の増加を最優先に、CC増員・外部連携を推進

27.3期 第2四半期 業績

27.3期 第2四半期 ハイライト

● 業績ハイライト（連結・累計）

売上高	売上総利益率	営業利益	商品在庫（大黒屋単体）
73.1 億円	**27.8 %**	**2.7 億円**	**35.0 億円**
前年同期比 +46.9% （上期計画比84.2%） （予算進捗率　32.9%）	前年同期比▲0.1pt （上期計画比8.3pt） （予算対比　+4.2pt）	前年同期比+7.1億円 （上期計画比122.5%） （予算進捗率　20.2%）	前年同期比 +216.8% （予算進捗率　76.2%）

● トピックス

1 大黒屋は、2Q（7～9月）で営業利益168百万円と黒字着地。2Q累計ベース454百万円（上期計画比122.5%、通期計画比33.3%）と順調に進捗

- ✓ 売上高の回復（2Q（7～9月）+34.4%）と販管費の抑制（2Q累計1,196百万円、前年同期比▲35.4%、が寄与し、粗利率は2Q累計24.6%（予算対比+5.1pt）。計画は下期偏重ながら、営業利益は先行して進捗。

⇒ 販管費抑制による黒字体質を確認。販売停止店舗の再開を通じ、下期は更なる収益拡大を目指す（10月は商品販売売上が大きく伸長）

2 出張買取は、2Q（7～9月）で売上高341百万円・営業利益58百万円と黒字着地。M&A手続・体制整備も完了し、営業体制拡大フェーズに移行

- ✓ 2Qは月次利益19百万円（年間1.5～2億円ペース）の利益水準も、8月はお盆・9月は連続雨で稼働効率が低下し、一部KPI（訪問件数2,569→2,331件、日あたりアポ件数は5.8→5.3件／人）は、1Q比で低下。

⇒ CC人員増によるアポイント供給量の拡大と営業生産性の向上で、下期は売上・利益の拡大を目指す

27.3期 第2四半期(7～9月) 連結損益計算書

- 売上高は前年同期比45.5%増と大幅増収。夏枯れによる季節性要因に加え、9月の豪雨・台風等の影響を受けたものの、堅調に推移し、高い売上水準を維持
- 売上総利益は前年同期比43.8%増と大幅増益。売上総利益率は前年同期比で低下したものの、26.3期第4四半期(20.7%)対比では大幅に改善。その結果、営業利益は第1四半期に続き黒字を確保し、収益性の改善基調を維持した。

単位:百万円	26.3期 2Q (7～9月)	27.3期 2Q (7～9月)	前年同期比 (%,pt)	27.3期 計画 (5/18公表)	通期計画進捗率
売上高	**2,516**	**3,663**	**+45.5%**	**22,251**	**32.9%**
大黒屋	2,434	3,272	+34.4%	20,140	33.3%
販売売上	2,195	3,026	+37.8%	19,215	32.4%
質料売上	239	246	+3.2%	925	50.6%
出張買取	-	341	-	1,757	29.0%
その他	82	50	▲40.2%	254	19.1%
売上総利益	**717**	**1,031**	**+43.8%**	**5,249**	**38.8%**
粗利率(全体)	28.5%	28.1%	▲0.4pt	23.6%	-
大黒屋	27.8%	23.8%	▲4.0pt	20.6%	-
販管費	**878**	**892**	**1.5%**	**3,934**	**45.2%**
営業利益	**▲161**	**139**	**黒字転換**	**1,315**	**20.6%**
営業利益率	▲6.4%	3.8%	+10.2pt	5.9%	-

決算ポイント

売上高

- ✓ 26.3期4Qからの在庫積上げが店頭販売に結び付き、大黒屋の販売売上が大きく伸長。質料売上も堅調に推移した結果、大黒屋事業が増収を牽引。
- ✓ また、26年5月に新たに連結化した出張買取の事業開始により、341百万円を上乗せ。

売上総利益／粗利率

- ✓ 大黒屋の粗利率は23.8%と前年同期比▲4.0pt。大黒屋における会計方針変更(一部費用の原価計上)の影響もあったが、前期4Q(20.7%)からは大きく改善。
- ✓ 粗利率の高い出張買取の貢献もあり、売上総利益は1,031百万円(+43.8%)と大幅増益。

営業利益／販管費

- ✓ 営業利益は139百万円(前年同期は▲161百万円)となり、黒字転換。
- ✓ 前期4Qの抜本的な販管費削減の効果が期初から反映され、ラックスワイズ社182百万円が上乗せとなったものの、前期比+14百万円

27.3期 第2四半期 連結貸借対照表

- 商品在庫(大黒屋)は、前年同期比+1,889百万円(1Q +2,209百万円)と順調に積み上げた中、現預金も2,249百万円(1Q 2,212百万円)と相応水準を維持。
- 3Q以降は、BtoBによる調達ルートも開拓、期末商品在庫46億円に向けて対応を強化する方針。

単位:百万円	26.3期 2Q	27.3期 2Q	前年同期比 (増減)	27.3期 計画 (5/18公表)	上期実績 差異
流動資産	5,091	8,606	+3,515	-	-
現金及び預金	524	2,249	+1,725	-	-
商品(大黒屋)	1,617	3,507	+1,890	4,602	▲1,095
営業貸付金	2,095	2,048	▲47	-	-
その他	855	802	▲53	-	-
固定資産	1,580	1,752	+172	-	-
総資産	6,671	10,358	+3,687	-	-
負債	4,943	4,195	▲748	-	-
有利子負債	4,220	3,500	▲720	-	-
短期借入金	3,820	3,500	▲320	-	-
長期借入金	400	-	▲400	-	-
純資産	1,728	6,163	+4,435	-	-
負債・純資産合計	6,671	10,358	+3,687	-	-

決算ポイント

現金及び預金／商品

- ✓ 継続的な積極仕入の結果、商品在庫(大黒屋)は、26.3期末(3,122百万円)より+385百万円増加。
- ✓ 2Qでは高騰している足許の中古ブランド品相場動向を勘案し慎重に仕入を実施。概ね計画通りに進捗するも、通期目標に対しては▲1,095百万円の差異となった。
- ✓ 3Q以降は、年末商戦及び販売停止店舗の再開に向けて、仕入を拡大していく方針。現預金の水準は、在庫の積上げ予算に対して十分な水準を確保している。

営業貸付金

- ✓ 流質期限経過後の対応マニュアル整備に伴い、残高減少。質料収益を損なうことなく質利回りの向上を実現。

27.3期 第2四半期 トピックス 1/2

1 大黒屋は、2Q(7～9月)で営業利益168百万円と黒字着地。2Q累計ベース454百万円(上期計画比144%、通期計画比33.3%)と順調に進捗

① 2Q(7～9月)は、売上高3,272百万円(前年同期比+34.4%)、営業利益168百万円と黒字着地し、順調に回復。

② 粗利率は、2Q累計24.6%と予算対比+4.0pt(販売は+2.2pt)。売上の回復とともに計画(計画は下期偏重型)を上回って推移。

③ 販管費は、2Q累計1,196百万円(通期計画比42.6%)と予算を下回り、構造改革の成果が定着。黒字体質を再確認。

【大黒屋決算(単体)】

	2Q(7～9月)			2Q累計			通期計画・進捗	
項目	26.3期	27.3期	前年同期比	26.3期	27.3期	前年同期比	27.3期 計画	進捗・計画差
売上高	2,434	3,272	+34.4%	4,816	6,697	+39.0%	20,140	33.3%
販売収益	2,195	3,026	+37.8%	4,369	6,229	+42.6%	19,215	32.4%
質料収益	239	246	+3.2%	447	468	+4.6%	925	50.6%
売上総利益	678	779	+15.0%	1,346	1,650	+22.5%	4,069	40.5%
粗利率(全体)	27.8%	23,8%	▲4.0pt	28.0%	24.6%	▲3.4pt	20.2%	+4.4pt
販売(質除き)	20.0%	17.6%	▲2.4pt	20.6%	19.0%	▲1.6pt	16.4%	+2.6pt
販管費	879	611	▲30.5%	1,851	1,196	▲35.4%	2,805	42.6%
営業利益	▲201	168	黒字転換	▲504	454	黒字転換	1,264	35.9%
営業利益率	-	5.2%	-	-	6.8%	-	6.3 %	-

27.3期 第2四半期 トピックス 2/2

2 出張買取は、2Q（7～9月）で売上高341百万円・営業利益58百万円と黒字着地。M&A手続・体制整備も完了し、営業体制拡大フェーズに移行

- 2Q（7～9月）は、売上高341百万円・営業利益58百万円で黒字着地、年間利益1.5～2億円ペース。M&A手続き・組織体制整備も概ね完了。
- 主要KPIは、訪問件数2,569→2,331件、1人1日アポ5.8→5.3件となり1Qに比べ悪化。
- 連日の個人情報流出報道により電話営業への警戒感が高まり、直前キャンセルが増加したほか、8月はお盆帰省、9月は連続雨で稼働効率が低下。

【ラックスワイズ決算（単体）】

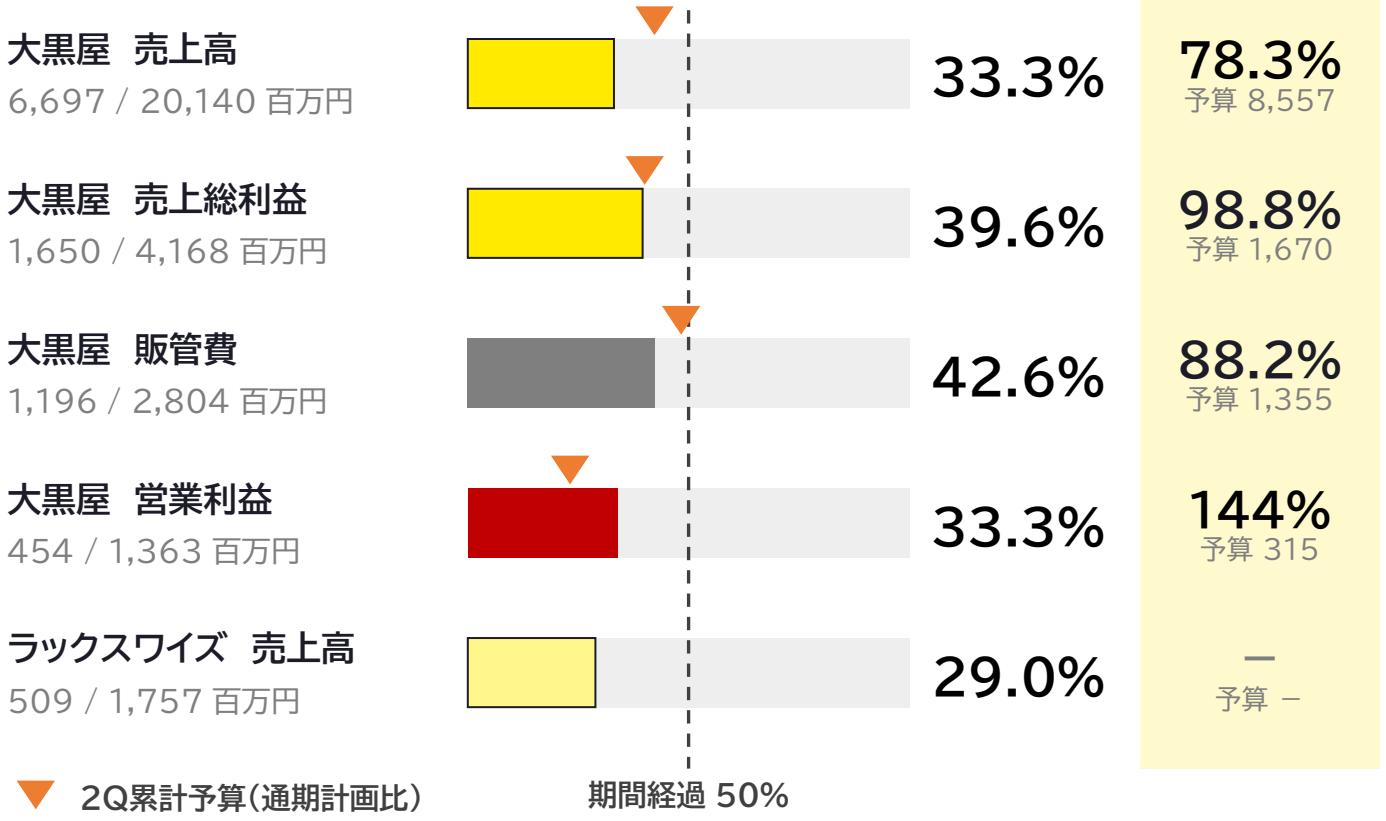
単位：百万円	27.3期 1Q	7月	8月	9月	27.3期 2Q（7～9月）	27.3期 2Q累計	27.3期 計画（5/18公表）	通期計画比
売上高	168	127	89	125	341	509	1,757	28.9%
営業利益	▲59	28	1	29	58	▲1	193	-
＋）M&A費用	34	-	-	-	-	34	-	-
＋）CC移転費用	9	-	-	-	-	9	-	-
調整後営業利益	▲16	28	1	29	58	42	-	-

主要KPI	27.3期 1Q	7月	8月	9月	27.3期 2Q（7～9月）
訪問件数（月間ベース）	2,569	2,513	2,116	2,364	2,331
- 1人あたりアポ件数/日	5.8件	5.4件	5.1件	5.4件	5.3件
訪問あたり獲得利益（円）	23,404	14,782	18,900	17,930	17,204
- 訪問あたり粗利（円）	31,285	23,722	29,187	27,862	26,924
- アポ獲得費用/件（円）	7,881	8,940	10,287	9,932	9,720

予算進捗との差異｜下期偏重の計画に対し、利益は先行して進捗

■ 2Q累計の売上進捗は計画の下期偏重により33.0%、営業利益は通期計画比33.3%まで進捗。なお、営業利益は予算に対し上振れ。

通期計画に対する進捗率（2Q累計）



1 当初計画は下期偏重

売上進捗は通期比33.3%、2Q累計予算（8,557百万円）比では78.3%。下期偏重の計画・季節要因が影響。

2 粗利率が予算を上回る

売上総利益は2Q累計予算1,670百万円に対し1,650百万円（98.8%）。粗利率は予算対比+4.8pt（販売は+3.0pt）。

3 販管費を抑制し黒字体質を確認

販管費は予算1,355百万円に対し1,196百万円（88.2%）、営業利益は予算315百万円に対し、454百万円（144%）と上振れ。

27.3期 通期予想について

【5/18公表済】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み上げを進める。

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			
出張買取	-	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

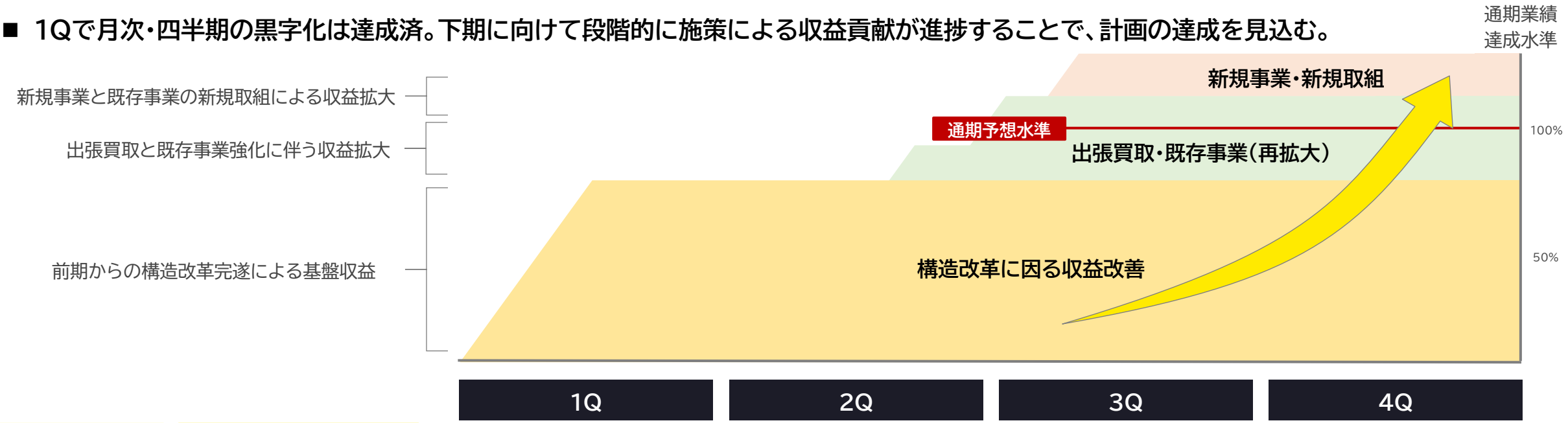
- ✓ 26.3期第4四半期において、抜本的な販管費の削減(通年ベースで約10億円)を実施済み。
- ✓ 今期は通年でコスト削減効果が反映されることから、トップラインの伸長と合わせて前期比大幅な黒字化を見込む。

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。

【8/10公表済】27.3期 通期予想｜達成に向けたロードマップ

■ 1Qで月次・四半期の黒字化は達成済。下期に向けて段階的に施策による収益貢献が進捗することで、計画の達成を見込む。



大黒屋	構造改革による収益改善	前期からの取組継続により月次損益は黒字化	
	既存事業再拡大	準備期間	施策の展開により業績積み上げ
	新規取組	準備期間	施策の展開により業績積み上げ
出張買取（ラックスワイズ）		事業譲受に伴う一過性の要因でマイナス影響あり	施策進捗により事業を飛躍的に拡大
法人向け金融（投融資・質）		準備期間	取組開始

3Q以降の業績予想の考え方① 大黒屋の当初予算と成行業績との差異

- 昨年12月以降、26.3期において、不要子会社の売却、不良在庫の処理、不要な業務委託の削減等、負の遺産の整理を実施。
- 構造改革によるコスト削減と、増資資金を活用した在庫の積み増しにより、27.3期は1Qから黒字化を実現。
- 今後は、既存事業の安定的な黒字化・成長に加え、新規事業施策による収益の積み上げを進める予定。
- 当初予算は、季節要因・新規出店の影響を勘案し、下期偏重の計画として策定。1-2Q業績は、当初予算を上回って推移。

単位:百万円	25.3期 通期実績	26.3期 通期実績	27.3期 1Q	27.3期 2Q	27.3期 3Q-4Q (2Q横ばい)	27.3期 通期 (2Q横ばい)	計画との成行差異 (営業利益ベース)	27.3期 計画 (5/18公表)
売上高	**10,232**	**11,472**	**3,651**	**3,663**	**7,326**	**14,640**	**+2,400**	**22,251**
大黒屋	9,901	11,131	3,424	3,272			-	20,140
販売売上	9,059	10,222	3,203	3,026			+2,400	19,215
質料売上	841	909	221	246			-	925
出張買取	-	-	168	341			-	1,757
その他	330	340	60	50			-	354
売上総利益	**3,056**	**3,005**	**1,004**	**1,031**	**2,062**	**4,097**	**+745**	**5,250**
粗利率	29.9%	26.2%	27.5%	28.1%	28.3%	28.0%	-	23.6%
販管費	**3,961**	**3,658**	**871**	**892**	**※1,764**	**3,527**	**-**	**3,934**
営業利益	**▲904**	**▲652**	**133**	**139**	**298**	**570**	**+745**	**1,315**
							+545	
							+200	

※第2四半期に発生した、店舗撤退費用等10百万円を勘案

2Q実績の店舗商品販売粗利率22.7%で逆算

3Q以降の業績予想の考え方② 大黒屋の3Q以降の業績伸長ロジック

- 前頁の当初予算との差異は、既存店・新規出店等・LWの3要素で説明できる。
- 既存店売上は10月実績を維持し、新規出店・販売再開の寄与を積み上げる。

① 当初予算と成行の差異（前頁）＝ ② ＋ ③ ＋ ④

大黒屋売上 ＋24億円・粗利 ＋5.5億円／LW営業利益 ＋2.0億円

＝

② 既存店の成長　＋12億円

季節要因＋前年比成長（2Qに存在した既存店舗＋本部売上）
→10月売上8.8億円を維持
店舗人員増強等施策展開による売上増　1.8億円

＋

③ 新規出店＋販売再開　＋12億円

中野ブロードウェイ店　＋9億円
販売停止店舗の再開　＋3億円

＋

④ LW（出張買取事業） 営業利益＋2.0億円

7～9月の営業利益水準 30百万円/月×6ヶ月＝180百万円
営業採用の進捗等による追加の上積み　20百万円

算定根拠・足元の実績

① 大黒屋売上 ＋24億円・粗利 ＋5.5億円

前頁の通り

② 既存店

・7～9月の平均売上7.1億円
・10月単月売上8.8億円
・増加1.7億円×6ヶ月＝10.2億円
・店舗人員増強等の施策　1.8億円（合計12億円）

③ 新規出店・販売再開の足元実績

・中野ブロードウェイ店（新規出店）
　10月実績、売上1.5億円（9月30日OPEN）
・販売再開店舗（10/7再開）
　10月実績：売上0.3億円（月0.5億円ペース）

④ LWの算定根拠

・7～9月の営業利益水準：30百万円/月
・30百万円×6ヶ月＝180百万円
・追加の上積み：20百万円（営業採用の進捗等）

各種施策の進捗・構想

中計達成・企業価値向上に向けた事業基盤の構築について

- 当社グループは、大黒屋・ラックスワイズを中核に、「営業基盤」「顧客基盤」の2つの基盤を拡充し、中計達成・企業価値向上を目指す方針。
- 2つの基盤で得た知見・ノウハウ/商材/キャッシュフローを新規事業（法人金融等）へ展開する。各施策は提携先の探索・交渉を進めている状況。

営業基盤（店舗・出張買取）

店舗	オークション・ライブコマース・送金	大都市圏への出店	多店舗展開企業との提携	中小質業者のM&A

進捗　11月13日ライブコマース開催、送金代理店は12月（※P18の「国際送金サービスの開始（予定）」を参照）の開始予定。その他は対象先・物件を探索中

出張買取	FC・業務委託	営業所の全国展開	進捗　大阪・福岡に営業所を開設。業務委託を探索中

新規事業

- 法人金融
- 不動産事業
- 金融機関・趣味娯楽事業との提携

進捗　法人金融・債権買取は交渉中、不動産は事業化検討中、その他は対象先を探索中

知見・ノウハウ ←
資産整理の出口 ←
買取資金の活用 ←

中核

- 大黒屋
- ラックスワイズ

相互送客 ↔

顧客基盤

- 会員制ビジネスとの提携
- 金融機関との提携

進捗　ベルコ提携、引越業者試行開始。通販・消費者金融と提携交渉中

当社成長ドライバーと各種施策の進捗状況

事 業	区分	27.3期に想定していた施策	27.3期2Qでの進捗	業績寄与時期
大黒屋	既存事業 ブラッシュアップ	✓ お客様向けサービス拡大	✓ 会員アプリリース、委託販売、リペアOP開始、送金サービス検討	3Q
		✓ 在庫積上げ(27.3期末46億円)	✓ 概ね計画通り進捗(2Q以降は、年末商戦等に向けて仕入強化)	下期～
		✓ 小売事業の拡大(販売再開・新規出店)	✓ 店舗戦略骨子を策定(P.17参照)	下期～
		✓ 質事業の拡大(提携・販促・新規出店)	✓ 提携・販促開始、新規出店、店舗戦略骨子を策定(P.18参照)	4Q～
	新規取組	✓ ライブコマース	✓ 提携候補先の探索終了、11/13に第一回開始	3Q
		✓ 業販の拡大	✓ 時計の中小業者向け業販を拡大中	3Q
		✓ 海外進出	✓ 商社にアプローチ、協議開始	未定
		✓ BtoB調達ルートの拡大	✓ 出張買取業者、キヘイ卸業者との提携開始	3Q
出張買取 (ラックスワイズ)	既存事業 ブラッシュアップ	✓ コールセンターの移転及び採用強化	✓ コールセンターの移転完了、オペレーター20名、大阪、福岡に営業所開設、営業4名増員済、採用活動を継続	2Q後半～
		✓ 高ニーズ潜在顧客を抱える事業者と提携	✓ 提携第一弾のリリース(7月末)、引越し業者とは10月に試行開始。更なる拡大に向け、商社、通販と交渉中	3Q以降～ (採用進捗次第)
		✓ 業務提携による取り扱い商材の拡充	✓ BtoBの拡大を図るべく、2社と11月より取引開始。更なる拡大を目指し、交渉中。	2Q以降～
法人向け金融 (質・投融資)	新規	✓ 取り組み開始に向けた体制整備	✓ 営業債権の買取にて、対象先と現在協議中	3Q
			✓ 法人向け質推進に向けたスキーム検討	

新規出店・販売再開店舗の状況（9/28リリース）

- 新規出店・販売再開店舗は過去水準と比較しても順調に推移。
- 10月単月の売上161百万円、33百万円。年間で売上23億円、売上総利益5億円程度の業績寄与を期待。
- 結果、10月の店舗全体の売上は2Q比＋3.5億円、売上総利益は+0.7億円で着地。11月以降はハイシーズンとなる事より更なる積上げ。

中野ブロードウェイ店（時計専門）
新規出店



10月
販売売上　：147百万円
月間ペース　：147百万円

池袋店
販売再開



10月（25営業日）
販売売上　：10百万円
月間ペース　：12百万円

神戸元町店
販売再開



10月（25営業日）
販売売上　：28百万円
月間ペース　：35百万円

3Q～4Qにかけ、
残る買取専門店について、
順次販売再開予定

来年度以降、大型店1店舗、
小型店3～5店舗を開店すべく店舗探索中

国際送金サービスの開始（予定）

- 当社顧客は販売・質利用ともに外国籍のお客様が多く、国際送金サービスの導入を12月に予定。
- 全国展開する質屋としての機能向上により、質・買取の利用促進につなげる。

WesternUnion WU

国際送金サービス｜便利で速い送金・受取

- わずか数分で送金⇔受取が可能
- 最高100万円まで送金可能
- 書類記入と身分証明書の提示だけの簡単手続き
- 受取の際、手数料無料

※ 出所：Western Union 国際送金サービス案内

ウエスタンユニオンが使われる主な理由

- **銀行口座が不要**：送金する側も受け取る側も、銀行口座や事前登録が不要で、身分証明書だけで現金の送受金ができる。
- **スピーディーな受取**：世界約200カ国・51万カ所以上の拠点や取扱店と提携しており、手続き後最短数分で現地で現金を受け取れる。
- **発展途上国への送金に便利**：銀行インフラが整っていない地域や、他の送金サービスが使いづらい国・地域への送金に強みがある。

当初、柏・成田・川崎店など外国籍顧客ニーズの高いエリアで導入開始、順次全店に拡大する予定

（契約及び正式な取り組み開始は別途リリース）

質屋全国展開構想｜全国チェーン化から金融機関等との提携へ

■ 質屋の全国展開・事業承継で全国チェーン化し、金融機関等との提携で個人の多様な資金ニーズを支援する。

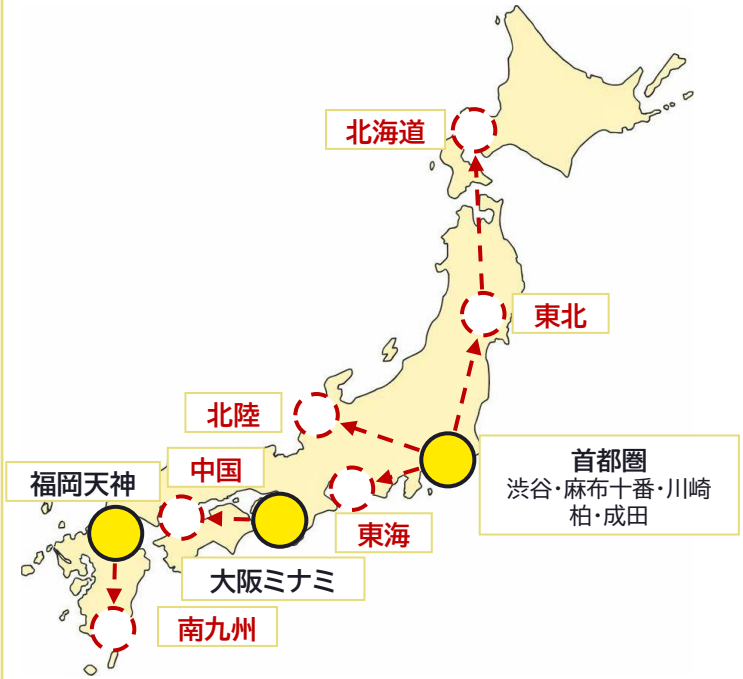
出店戦略
収益力が高く出店ハードルが低い小型店での出店攻勢。今期は連続出店に向けた体制整備

大・中型店｜人口密集地
良質な物件を探索
販売20億円～／質利息0.4億円～

中・小型店 ★今後の注力
都心住宅地・地方中核都市
販売5億円～／質利息0.5億円～

FCモデル｜地方都市・郊外
自社 or FCノウハウのある企業と提携
年商2億円～

STEP 1・2｜現状の店舗網から全国チェーン化へ



既存店舗
今後の展開先（波及）

STEP 1
首都圏・関西・福岡の既存店舗網を基盤に、出店を加速

STEP 2
質屋の新規出店・事業承継を全国で積極展開
全国チェーン化

その後

STEP 3｜金融機関等との提携で資金ニーズに対応

金融機関

ノンバンク系
コンシューマーファイナンス企業

提携

質屋の全国チェーン（全国の店舗網）
出店・事業承継で拡大した全国の店舗網を基盤に

個人の多様な資金ニーズを支援
質を通じて対応できる体制へ

今後の法人金融・質の事業拡大方針

- 大黒屋グループの機能（資産の流動化・評価管理）を生かし、富裕層・法人向けのオルタナティブな資金調達手法を目指す。
- 最もメジャーな動産融資・債権流動化で間口を広げ、認知の低い質屋金融へ広げる。

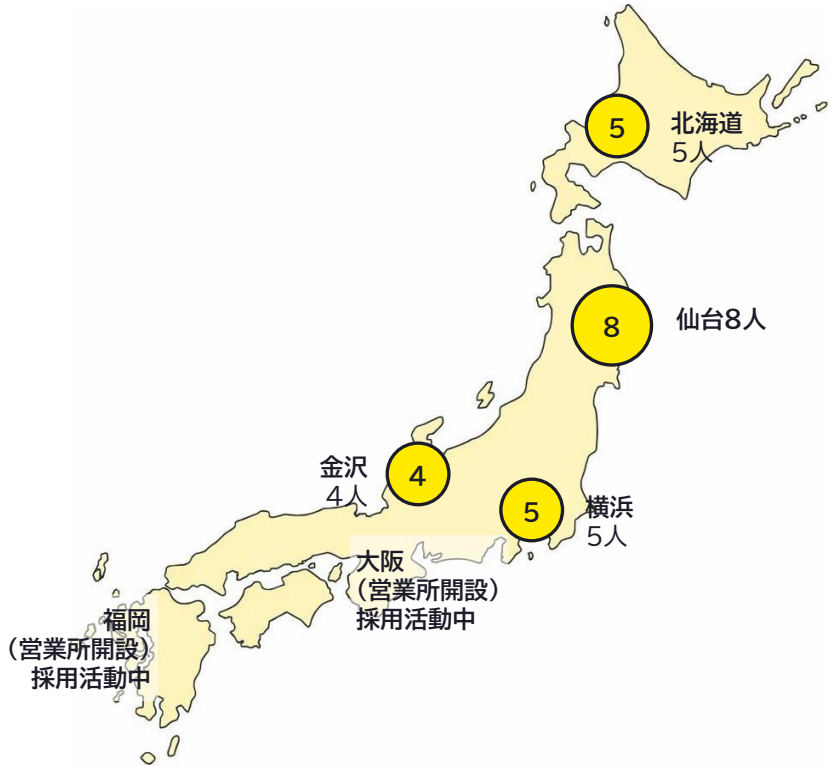
① 強み 大黒屋グループの機能	**資産の評価・管理** 査定で動産・債権の価値を見極める	＋ **資産の流動化** 融資・買取と販売で換金まで担う	→ **銀行が扱いにくい動産・債権も、評価・引受・販売まで一貫して対応**
② 事業モデル 銀行以外の調達手段	**動産融資・債権流動化** 最もメジャーな調達手段｜間口を広げる **対象** 資金ニーズを持つ法人 **価値** 資産・債権の早期資金化 **推進** 案件開拓と査定・買取体制の強化 **メリット** 銀行融資より迅速。 担保・信用力が十分でなくても調達できる。	→ **質屋金融** 法人・富裕層に未浸透｜将来の拡大目標 **対象** 富裕層・中小法人オーナー **価値** 保有資産を活用した機動的な資金化 **推進** 顧客開拓と査定・融資体制の拡充 **メリット** 査定のみで調達できる。 返済できなくても質流れで済み、債務が残らない。	→ 目指す姿 **富裕層・法人のオルタナティブな資金調達手法** 銀行以外の調達手段を提供
③ 取組状況 現状の進捗	**進捗** 不動産業の金融債権、建設業の売掛債権の買取に向け、対象先協議・業者開拓中。	**進捗** 中小同業向け法人向け質を検討中。金融機関との提携を模索し、富裕層とのパイプを創出。	

大黒屋が持つ動産の査定・流動化の機能を生かし、最もメジャーなオルタナティブ調達手段（動産融資・債権流動化）で、法人との接点・間口を広げる。
そこから、法人・富裕層にまだ認知の低い質屋金融へ広げ、銀行以外の調達手段を提供しつつ、大黒屋が最も得意で収益性の高い質屋の事業拡大につなげる。

出張買取｜第3四半期に向けた取り組み（採用・生産性・販路・エリア）

■ 3Qはアポ供給量の回復を最優先に、営業生産性の向上・新規販路の開拓・営業エリアの拡大を並行して推進する。

現在の採用状況（FS 22名・拠点別）



3Qの重点施策

最優先

1 CC増員・アポ供給力の強化

- 20～30名程度の増員を継続し、不足ブースを補う
- 応募減に対し、求人費の増額・従業員紹介キャンペーンを検討
- アポ取得対象・要件の見直しで供給量を増やす

2 FSの生産性向上

- 12月に賃金体系を見直し、実績に応じた昇格・降格基準のインセンティブ制度を導入
- 伸び悩む従業員は研修期間の再設定など個別教育で底上げ

3 外部連携による新規アポ獲得

- ベルコ会場での催事の定期開催
- 引越し業者からの送客
- 外部の顧客獲得サービスを活用
- 買取意向の高い顧客との接点を増やし、成約率改善と新たな収益機会を創出

4 営業エリアの拡大

- 福岡・大阪にオフィス開設、採用加速や既存人員の配置転換も視野に
- これまで訪問していなかった地域へ営業エリアを拡大
- 月2～4人ペースで新規採用を企図

売上高・営業利益の改善に向け、CC人員確保によるアポ供給量の回復を最優先に、4施策を並行して推進

出張買取（ベルコとの取組）

■ ベルコとの取組として、12月に共同催事を開催予定。あわせて遺品整理案件の紹介提携を進め、出張買取の新たな接点を創出する。

① 共同催事

12月開催予定

1. **ベルコ会場で共同催事を開催**
   ベルコの会場・顧客基盤を活用
2. **買取意向のある来場者と接点**
   催事を通じて買取ニーズを把握
3. **出張買取のアポ獲得・成約へ**
   新たな収益機会を創出

② 遺品整理案件の紹介提携

提携

1. **遺品整理の案件をベルコから紹介**
   遺品整理の現場で発生する買取案件
2. **大黒屋ラックスワイズが対応**
   紹介案件へ出張買取で訪問
3. **出張買取のアポ供給を拡大**
   アポ供給量の回復につなげる

ベルコとの連携で、買取意向の高いお客様との接点を増やし、出張買取のアポ供給量を拡大

出張買取｜FC・業務委託契約による人員の早期確保

- 人員不足が出張買取ビジネスのボトルネック。FC・業務委託契約で、外部の担い手を早期に確保する。
- 大黒屋ラックスワイズのブランド力・アポ獲得能力・買取ノウハウを提供し、地場企業・個人事業主・買取専門店FCオーナーと提携する。

大黒屋ラックスワイズの強み

1. ブランド力
2. アポ獲得能力
3. 買取ノウハウ

FC／業務委託契約を締結

- 地場企業
- 個人事業主
- 買取専門店FCオーナー

狙い

出張買取ビジネスの
ボトルネック＝人員

人員の早期獲得
出張買取の拡大へ

大黒屋の課題と必要な施策｜不足するノウハウ・人的リソースをパートナーで補う

- 出店戦略・提携は進めてきた一方、ホームページ・MEO対策が未整備で、販促費もかけず立地と知名度のみで販売・買取を行ってきた。
- 不足する体系的なマーケティングと新規事業のノウハウ・人的リソースは、パートナー・提携先のソーシングで補う。

現状の課題

ホームページ・MEO対策が未整備
出店戦略や提携を進めている一方、情報発信・集客の基盤が整っていない

販促費をかけていない
これまで純粋な立地と知名度のみで販売・買取を行ってきた

大黒屋に欠けているもの

体系的なマーケティングノウハウ
ホームページ・MEO・販促など

新規事業のノウハウ
新規出店・FC運営

今後の方針

パートナー・提携先をソーシング

不足するパーツ・人的リソースを補う

マーケティング・新規事業のノウハウと人的リソースを、パートナー・提携先との連携で早期に補う

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。