

株式会社コメリ

第61期 業績の概況

2022年6月24日



<https://www.komeri.bit.or.jp/>



第61期 経営成績等の概況



当社グループの営業概況

- 新型コロナウイルス関連需要の反動減
 - 夏場の天候不順
 - 工具・金物・作業用品
 - リフォーム資材・エクステリア用品
 - 園芸・農業用品
- ⇒ 当社の核カテゴリーは底堅く推移

第61期 経営成績等の概況



成長戦略の要 出店 当期の出店数



8 店舗



3 店舗



7 店舗



第61期 経営成績等の概況



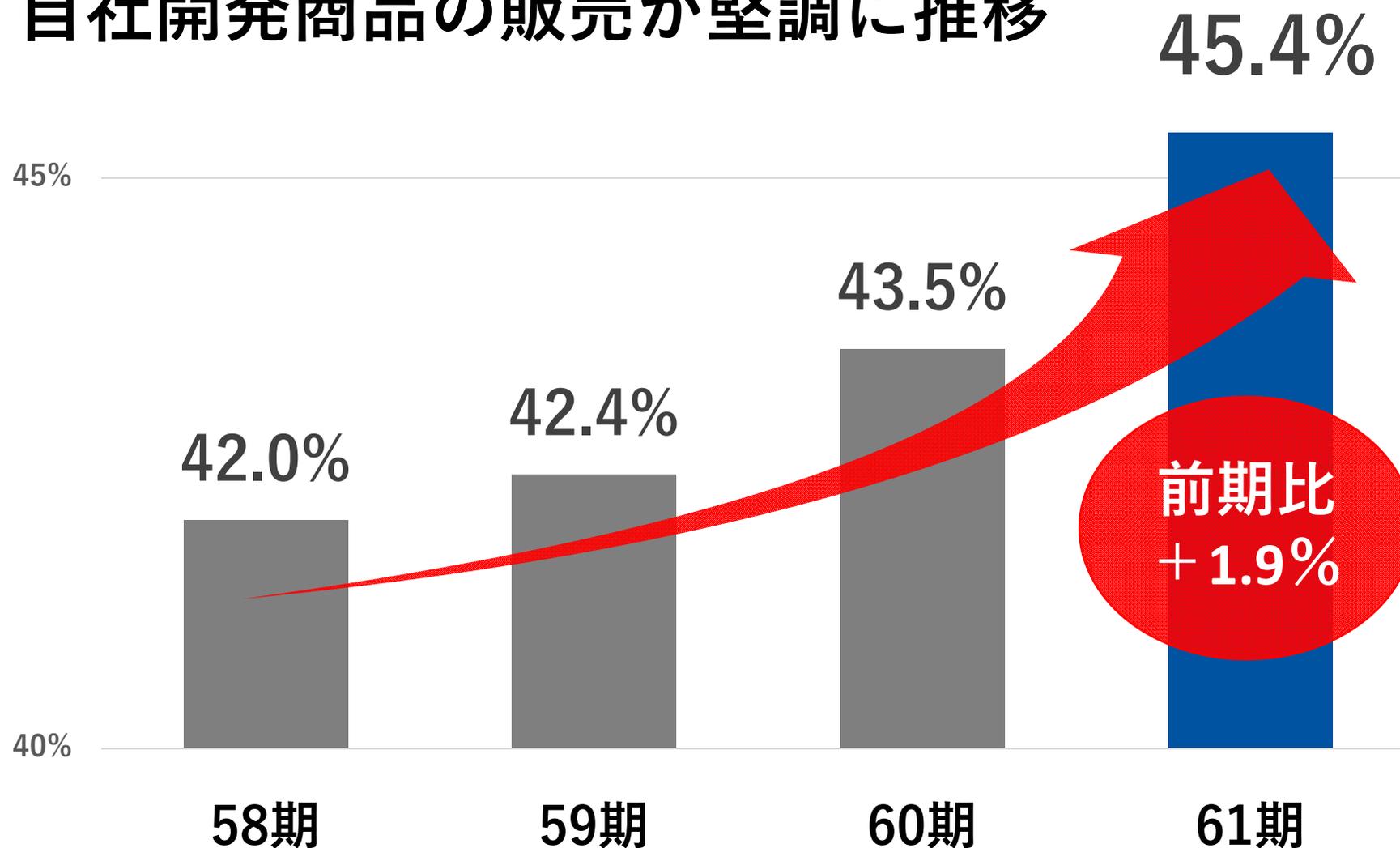
当期末の店舗数



第61期 経営成績等の概況



自社開発商品の販売が堅調に推移



第61期 経営成績等の概況



コメリオリジナルブランド「UBERMANN」 プロ仕様を開発されたパワーツール



第61期 経営成績等の概況



潜在ニーズを顕在化させる商品開発



上部ソーラーパネル



GOOD DESIGN AWARD
2021年度受賞



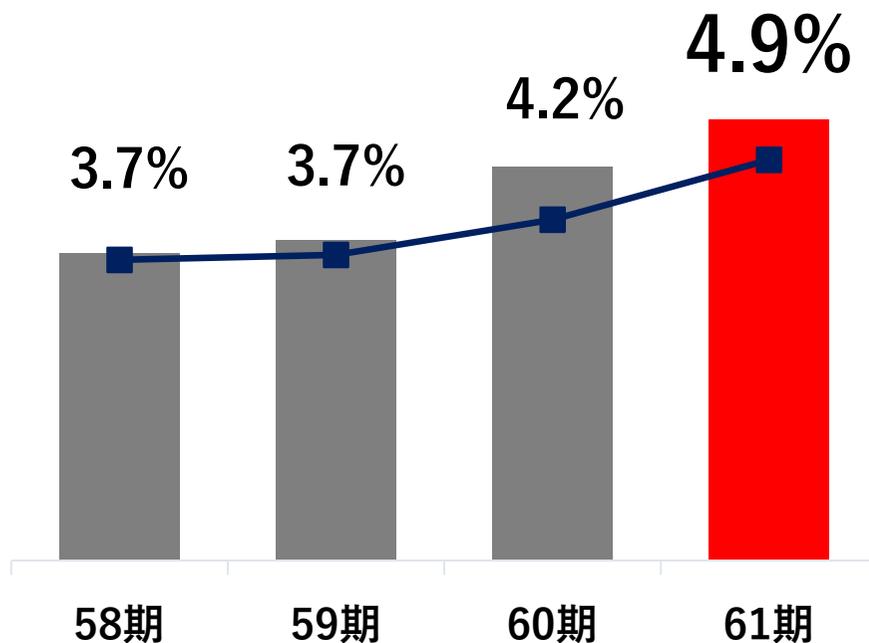
5つの商品が2021年度グッドデザイン賞受賞

第61期 経営成績等の概況



Eコマース ～ネットとリアルでより身近に～
店頭受け渡しが80% リアル店舗の強みを活用

E C売上高とE C比率推移



第61期 経営成績等の概況



リフォーム・住環境改善ニーズの高まり



住急番 取付



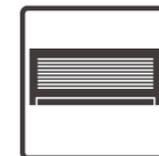
ビルトインコンロ
交換



水栓交換



洗面化粧台
交換



エアコン
取付・交換



便器交換

住急番 サービス



ハウス
クリーニング



内装張替



庭木の
手入れ



白アリ防除



害虫駆除

フルリフォームサービス
提供可能店舗の拡大
カバー率

67.7% (2022年3月末時点)

ハード&グリーンまで
提供可能な簡易施工
住関連サービス
教育・受付体制の強化

第61期 経営成績等の概況



カード会員は440万人を突破



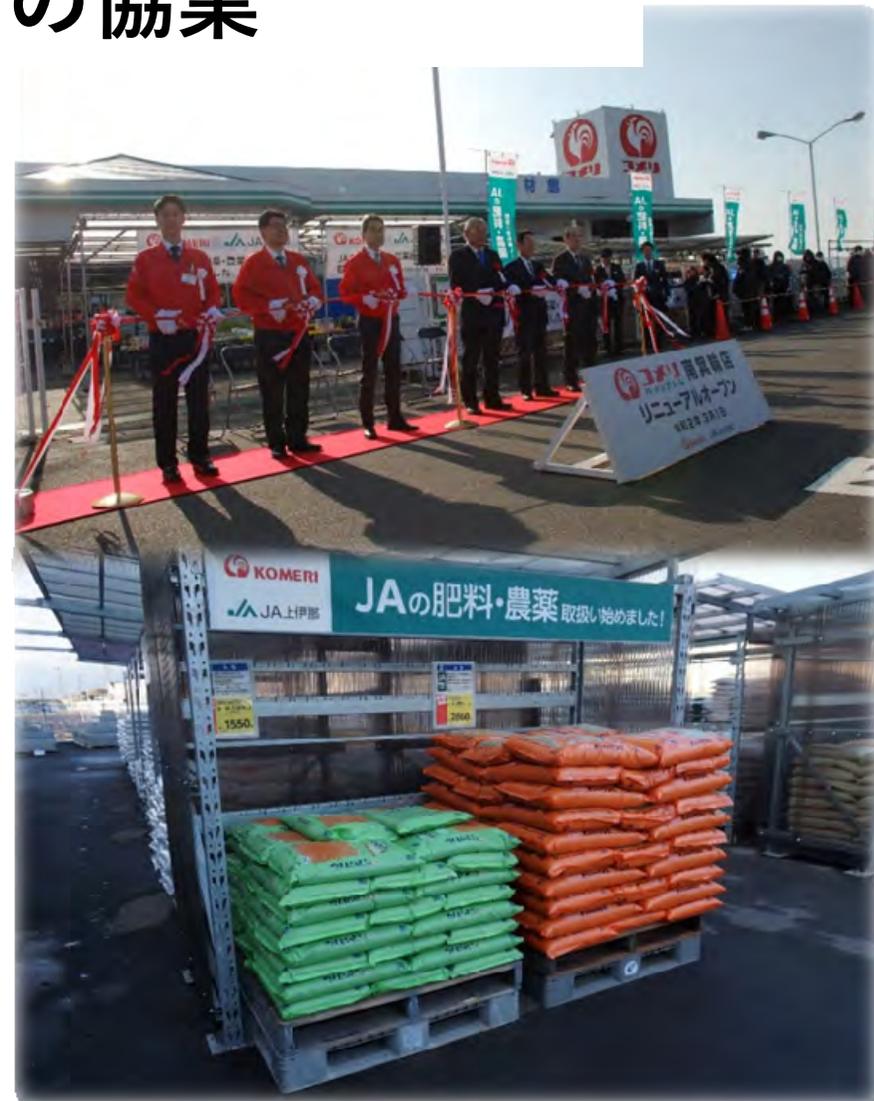
注文手段、決済手段の多様化

ポイント付与等、お客様の利便性向上

第61期 経営成績等の概況



農業協同組合（JA）との協業



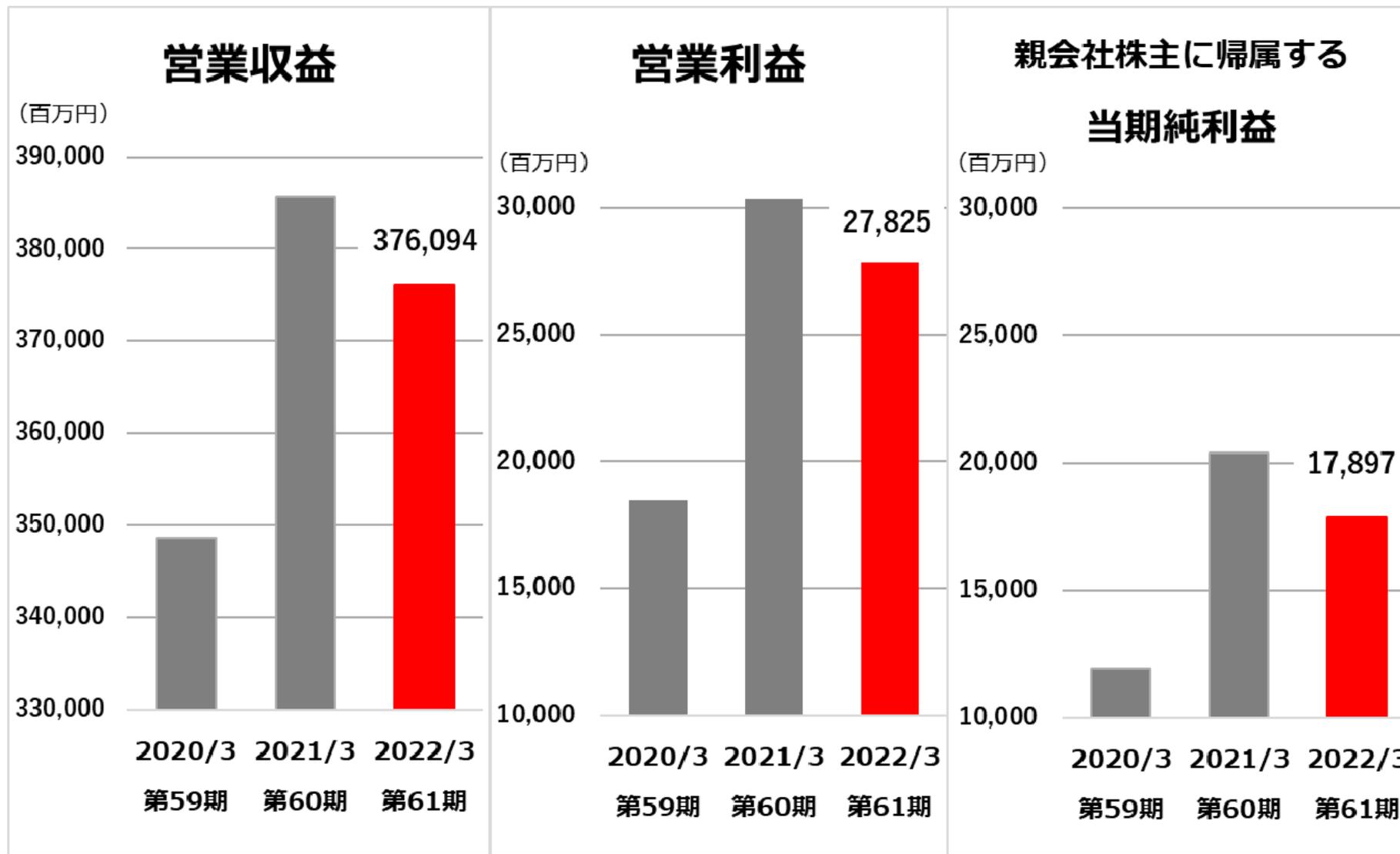
第61期 経営成績等の概況



農業協同組合（JA）との協業

- ・ 2020年3月 JA上伊那（長野県）との協業開始
- ・ 2021年4月 JA山形おきたま（山形県）
JA紀の里（和歌山県）
両JAと協業開始
- ⇒ 17のコメリ店舗でJA専売品取り扱い
- ・ 2022年3月 JA伊勢、JA多気郡（三重県）
両JAと協業に向けた協議開始

第61期 経営成績等の概況



当期 剰余金の配当

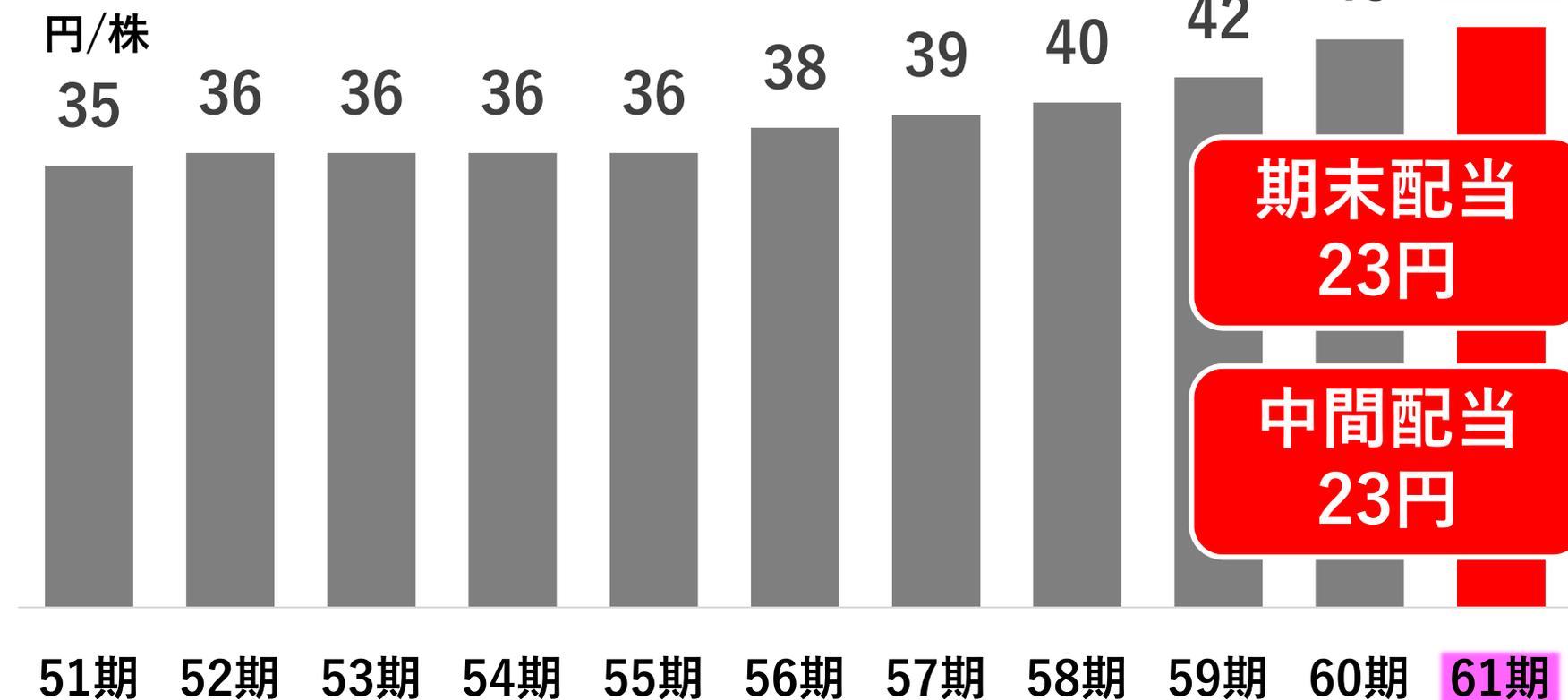


安定配当かつ継続的な配当額の向上

過去10年間の配当推移

年間配当

円/株



次期 剰余金の配当



記念配当の実施



1952年4月 米穀商「米利商店」創業

1977年4月 ホームセンター事業参入

2022年4月～ 創業70周年



62期 年間配当金 **50円**

中間配当 25円 (うち記念配当 1円)

期末配当 25円 (うち記念配当 1円)

当社グループを取り巻く環境は

気候変動・脱炭素対応

人口減少・少子高齢化

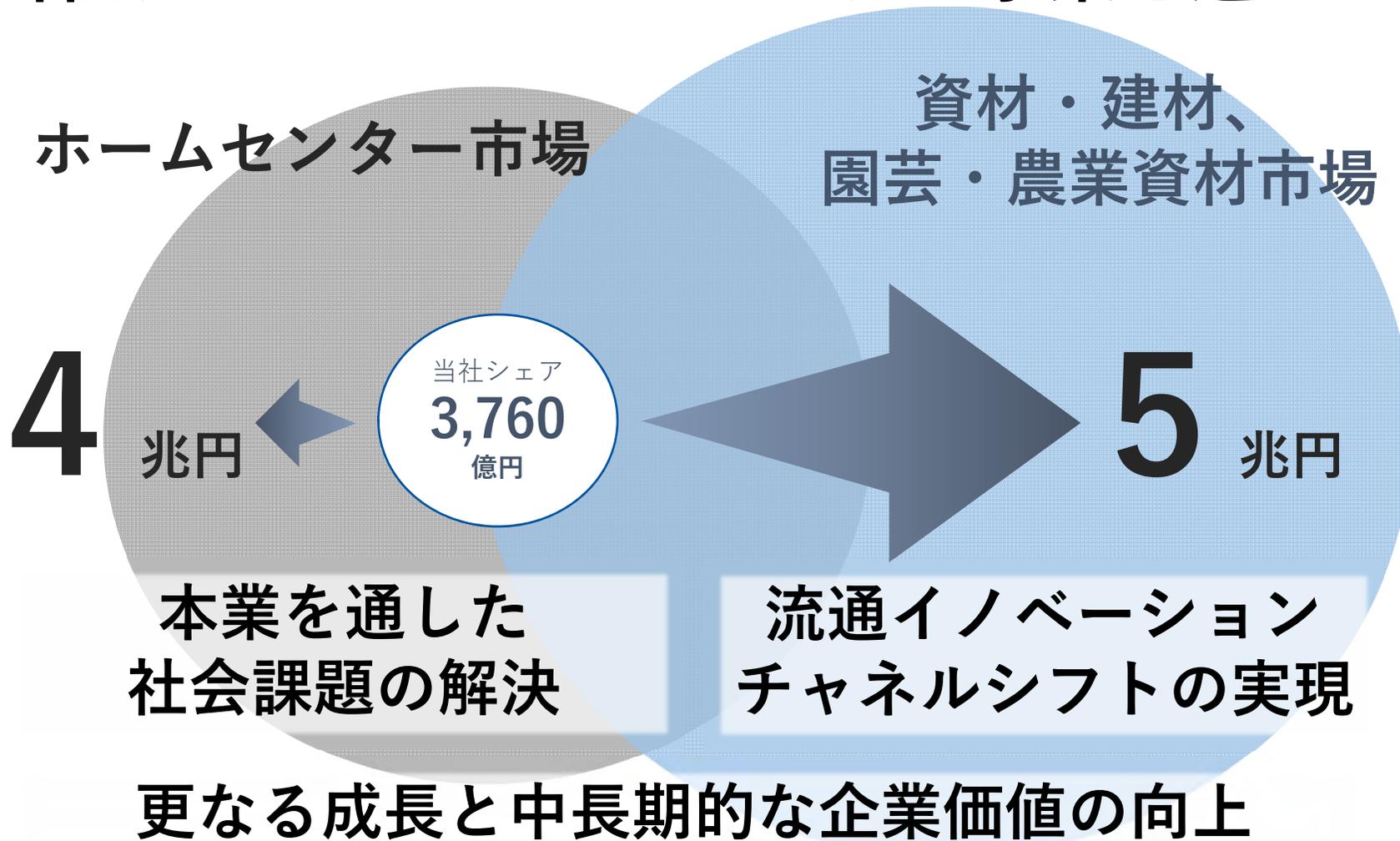
エネルギー・原材料
価格の上昇

お客様の消費意識・行動
社会構造等の急激な変化

対処すべき課題



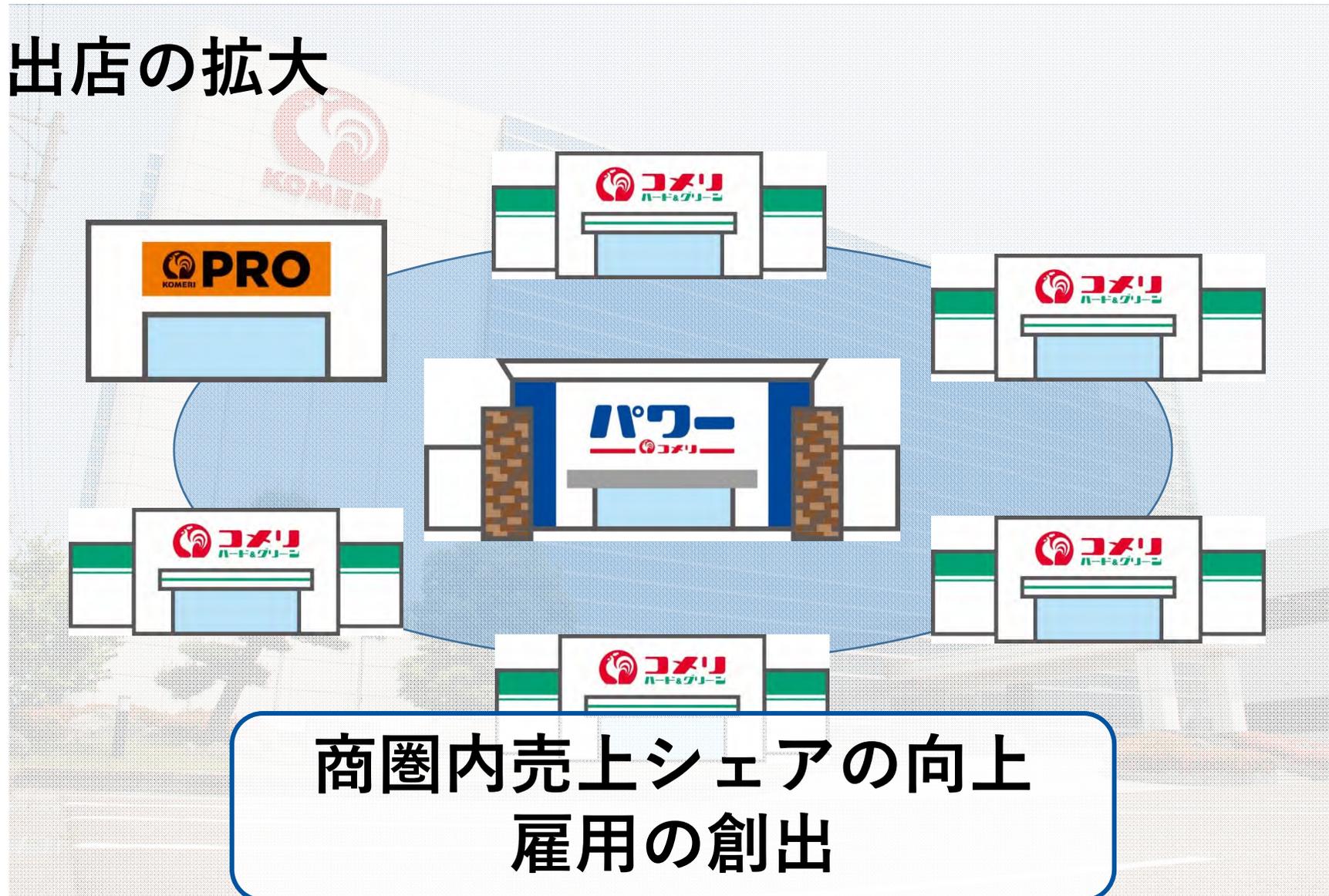
当社グループはホームセンター事業を通じて



対処すべき課題



出店の拡大



商圏内売上シェアの向上
雇用の創出

物流機能の拡充

国内11カ所の物流センター

北海道流通センター

新潟流通センタ

花巻流通センター

九州流通センター

郡山流通センター

将来的に倍以上に

物流機能の拡充による
商品調達力の強化と店舗作業のローコスト化

対処すべき課題



商品力の強化

暮らしを守る（同じ品質ならどこよりも安く）

暮らしを育てる（同じ価格ならどこよりもいいものを）

商品開発力の強化とエブリディロープライス政策



対処すべき課題



住関連サービスの拡充



ハウスクリーニング



庭木手入れ



システムバスリフォーム

対処すべき課題



資材・建材分野への取り組み

建設事業者様の利便性向上

早朝営業

豊富な在庫

掛売可能なビジネスカード

ドライブスルー売場（一部）

工具レンタルサービス



資材・建材調達の社会的コストの削減を図る

対処すべき課題



農業分野への取り組み

農家様の利便性向上

1200を超える身近な店舗

ローコスト資材の販売

農業アドバイザー

収穫期払い可能

JAとの協業



農業の産業化を支援
食料生産に関する社会的コストの削減を図る

DX(デジタルトランスフォーメーション)の推進

人材教育・システム投資

商品知識マイスター制度

Eラーニング環境の整備

スマホハンディの導入

全店Web会議システム 他



店舗及びストアサポートセンター（本社）の
生産性向上及びお客様への提案力向上を図り
更なる売上高向上と高収益体制の確立

DX(デジタルトランスフォーメーション)の推進

店舗とインターネットの融合

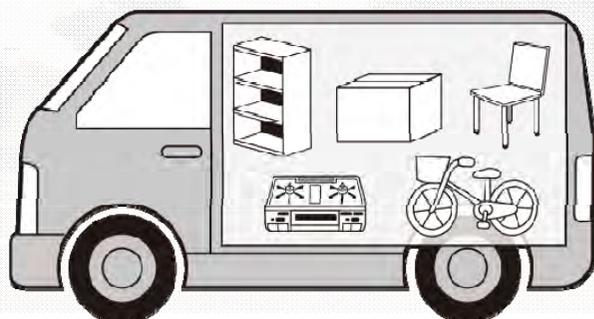
ネットで注文、店舗で受け取り

店頭在庫をアプリで確認

ラストワンマイル配送

決済手段の多様化

**軽車両に積載可能な商品を
まとめて5個口まで**



対処すべき課題



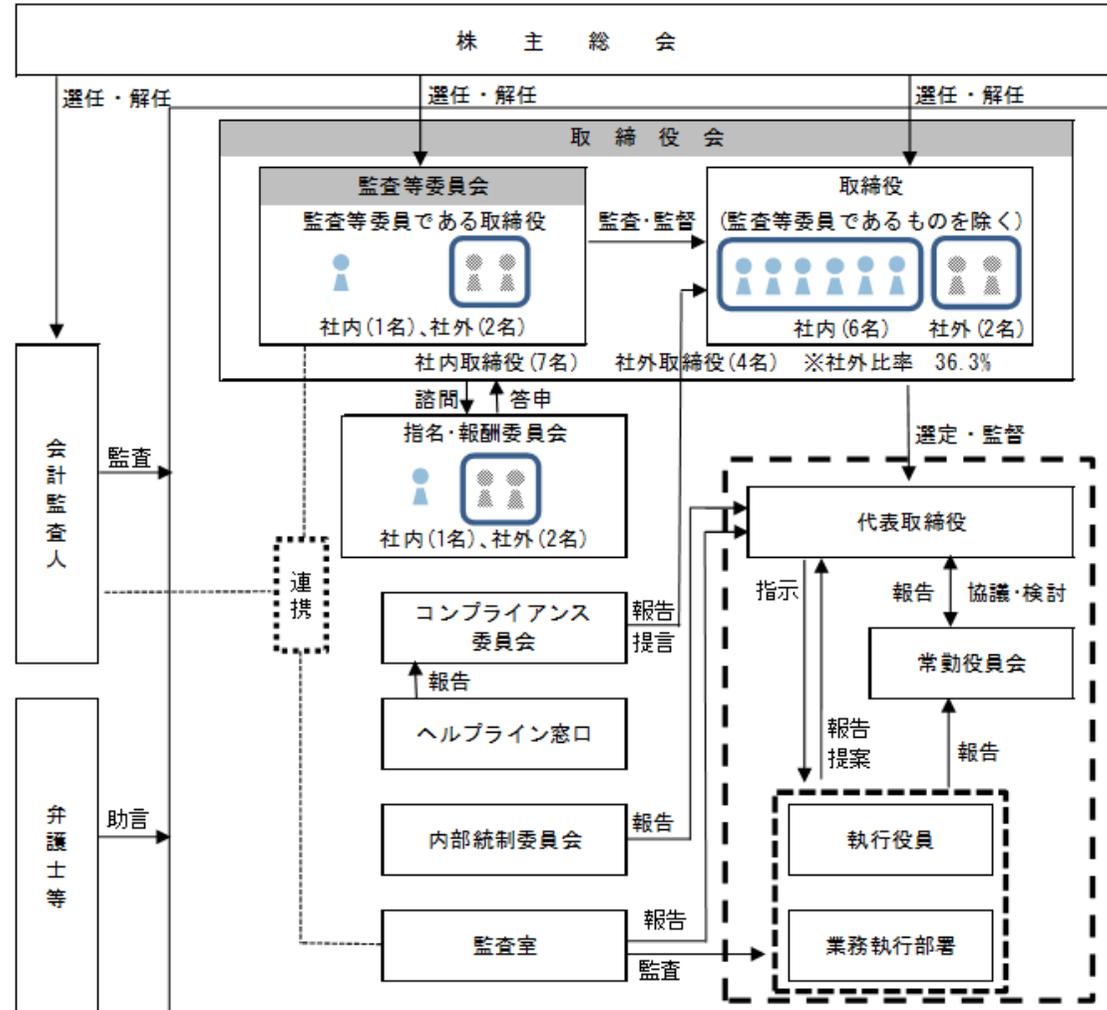
コーポレート・ガバナンスの更なる強化

2020年
監査等委員会設置会社
へ移行

2020年
指名・報酬委員会の設置

社外取締役比率 36.3%
(2022年3月期)

2022年6月
女性社外取締役選任予定



2022年3月末時点

第三次中期経営計画（2023年3月期～2025年3月期）

1

成長基盤投資

出店拡大・物流拠点拡大・情報システムの刷新・人財投資

2

暮らしを守り・育てる商品開発

PB商品売上構成比 50%へ

3

チェーンリフォーム

全国1200超の拠点、気軽に相談できるチェーンリフォームの確立

4

ネットとリアルでより身近に

Eコマース売上の拡大とラストワンマイルへの対応

対処すべき課題



第三次中期経営計画（2023年3月期～2025年3月期）

	2022年3月期 実績	2025年3月期 目標
営業収益	3,760億円	4,180億円
営業利益	278億円	320億円
ROA※	8.0%	8.0%以上
ROE	8.6%	8.0%以上

※ ROA：（総資本経常利益率）

