株式会社コメリ 第62期業績の概要

2023年6月23日



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







第62期 決算実績 (連結)



(単位:百万円)

			(半位・日/川川
	2023年3月期 実績	営業収益比	前年比
営業収益	379,401	100.0%	100.9%
営業総利益	132,065	34.8%	100.2%
販売管理費	106,012	27.9%	101.9%
営業利益	26,053	6.9%	93.6%
経常利益	25,812	6.8%	91.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	17,096	4.5%	95.5%



遅れた住関連分野の流通近代化を通して



資材・建材 園芸・農業資材市場



世界のベストソースから 商品開発・商品調達

出所:経済産業省「商業動態調査」、総務省統計局「全国家計構造調査」、農林水産省「農林業センサス」「営農類型別経営統計」より当社推計



当社グループの営業概況

(単位:百万円)

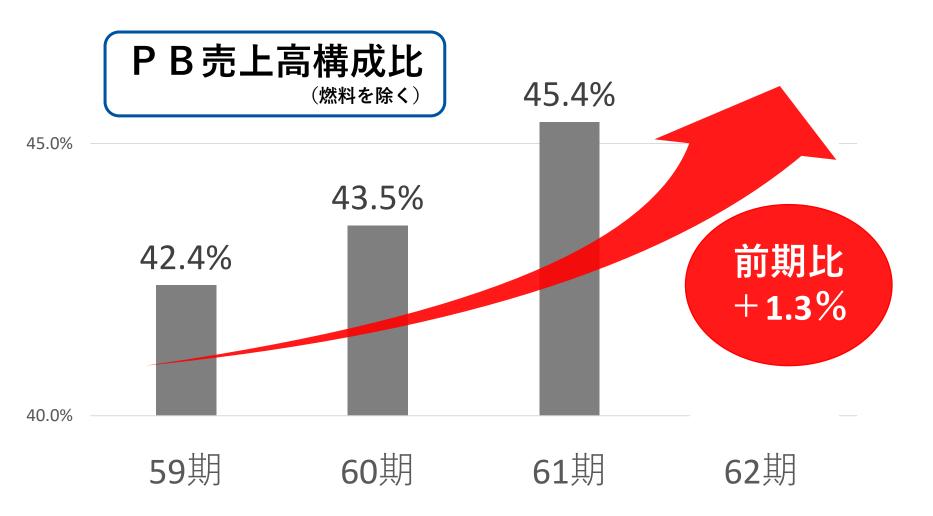
	2023年3月期			
	売上金額	前年比	荒利益率	前年差率
工具・金物・作業用品	69,048	101.1%	43.4%	▲0.24
リフォーム資材・エクステリア用品	57,166	103.1%	29.5%	▲0.96
園芸・農業・ペット用品	113,022	105.4%	31.2%	▲0.42
日用品・家電・カー・レジャー用品	71,028	97.7%	25.2%	+0.24
インテリア・家庭・オフィス用品	36,183	95.6%	40.3%	▲ 1.00
燃料他	14,345	88.5%	16.4%	+0.18
その他	13,677	101.7%	100.0%	+0.00
ホームセンター事業計	374,472	100.9%	34.9%	▲0.27





6

■重点施策 商品開発





■ 使う立場から品質・機能を決定させる商品開発



自走草刈機「速刈り君」

大変な草刈り作業を、楽に、安全に していただける商品を、リーズナブ ルな価格でご提供



B-Share 充電式ハンディチェーンソー 同じバッテリーをシェアできるB-Shareシ リーズの大ヒット商品

テレビCM等の効果で客層が拡大 新たな需要創造につながる



■ 全店フルリフォーム体制(23年 全国CM放映中)





23.3期 売上前年比110.1%

24.3期 認知拡大で更なる伸長を目指す

受付体制の整備 リフォームマイスター 3級取得率 76.4% 2級取得率 30.2% (2023年3月末時点)

標準化されたリフォームサービスを 住まいのお困りごとのトータルソリューション企業に



■Eコマース ネットと店舗の融合(BOPIS)



店舗受取比率は80% リアル店舗の強みを活用





■農業振興の取り組み

- ・農林水産省の「肥料価格高騰対策事業」へ新たに参画
- ・農家様・JA・コメリ 三方良しの実現
- ・JA伊勢(三重県)との協業を2023年2月1日より開始











JA協業店舗 4つのJA 合計25店舗



■カード会員は479万人を突破







スマホ決済「コッコPay」 11月30日~





決済手段の多様化(カード・スマートフォン)

ポイント付与等、お客様の利便性向上

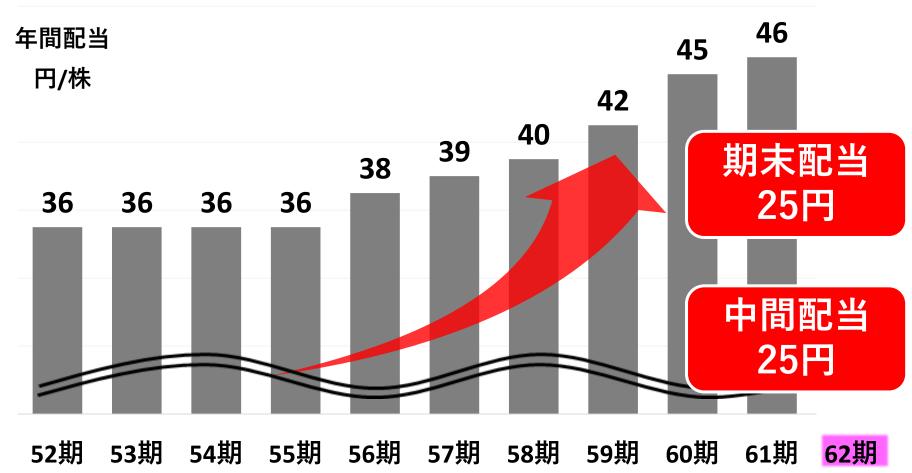
当期 剰余金の配当



12

■安定配当かつ継続的な配当額の向上

過去10年間の配当金額





■当社グループを取り巻く環境は

気候変動・脱炭素対応

少子高齢化・人口減少

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



■当社グループはホームセンター事業を通じて

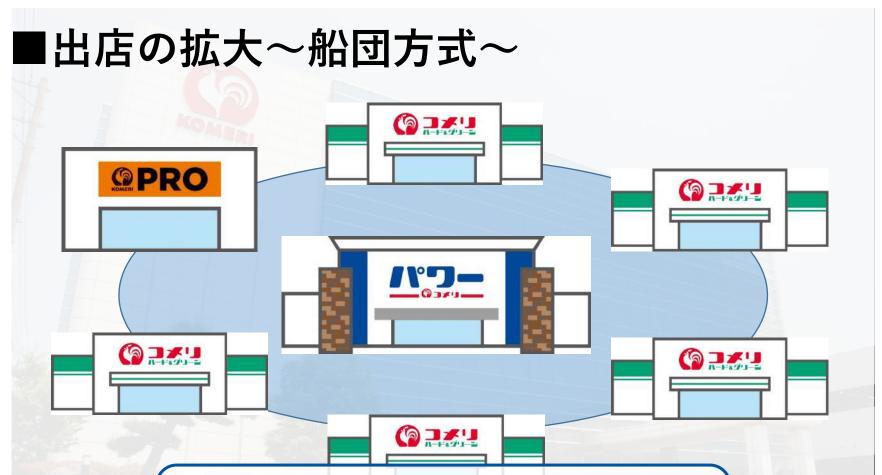
資材・建材 金物・工具分野

園芸・家庭菜園 農業資材分野 流通イノベーション・ チャネルシフトの実現

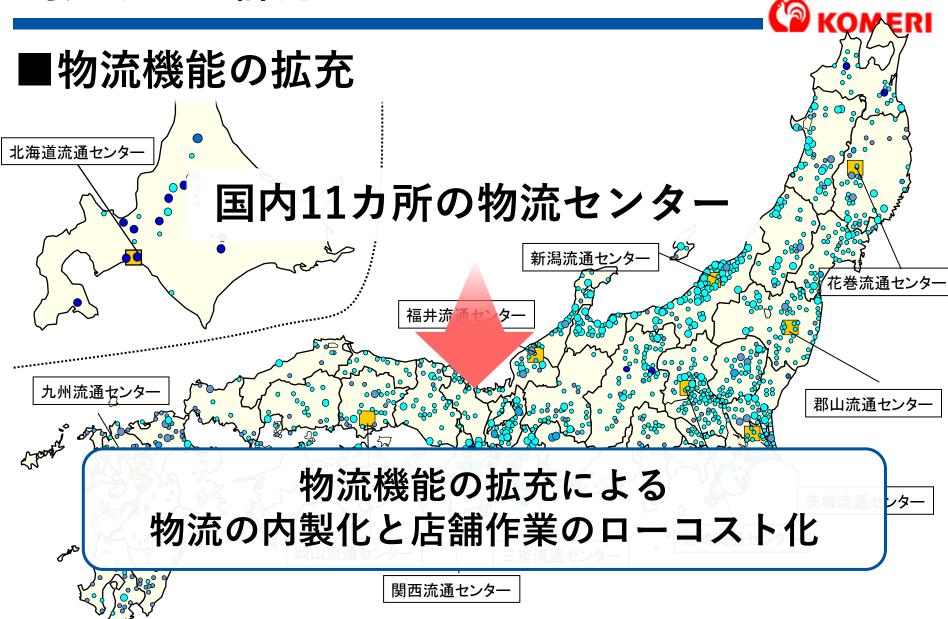
社会課題の解決による 持続可能な社会の実現

⇒更なる成長と中長期的な企業価値の向上





商圏内売上シェアの向上 雇用の創出



16



■商品力の強化

~生産から販売までトータルプロデュース~

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イロープライス施策









■住関連サービスの拡充







ハウスクリーニング

庭木手入れ

システムキッチン







顕在化した住環境改善ニーズへの対応



■ネットとリアルでより身近に

- ・インターネット注文の店頭引き取り
- ・ラストワンマイル配送等のサービス拡充



店舗受取比率は80%

県内どこでも



※1:羅島は除く

店舗で購入いただいた商品をお届け





■決済手段の多様化~ロイヤルカスタマー化



カード会員479万人 + アプリでより効果的なCRMが可能に

対処すべき課題 ~プロ需要獲得~



■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

安さ毎日 365日

8000000000



対処すべき課題 ~プロ需要獲得~



■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
JAとの協業
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









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

対処すべき課題 ~人的資本投資~



■コメリ経営要諦



人 「人は事業の最も大切な柱である」 相集い知恵と力合わせて前進しよう

人権を尊重し、「性別・国籍・年齢等」に関係なく、 多様な人材が能力を発揮できる環境整備



不易流行の精神を実践できる人材を育成コメリの教育体系をまとめ「賢和塾」に統合

各業務プロセスを突き合わせ最適な仕組みを設計



■DX(デジタルトランスフォーメーション)の推進



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を目指す

対処すべき課題 ~サステナビリティ~

		KOMER
重要課題	主な取り組み内容	対応するSDGs
環境に配慮した 事業の展開	環境に配慮した商品・サービスの提供 気候変動への対応、事業活動におけるCQ排出量の削減 プラスチック包装容器の削減及び廃棄物の削減 資源の有効活用、省エネルギー及びリサイクルの推進	7 #33 F-FAACE 9 #8 F-765 12 345 FE TO 12 70 FE TO 13 70 FE TO 15 F
少子高齢化社会における 社会的インフラの提供	新商勢圏への出店による店舗網の拡大と雇用の創出 住まいに関するローコストな商品・サービスの供給体制の確立 農産物等の食料生産に必要な生産資材の提供の推進 災害時における生活必要物資の供給体制の構築 DXの推進によるローコストオペレーション体制の確立	8 #2#45 9 #\$2#263 11 #\$4#4688 15 #\$2#45 17 ##444677\$
公正な取引の推進 事業活動における 人権尊重	「お取引にあたってのお約束」の遵守 持続可能な原材料及び商品調達の実施 多様な価値観・プライバシー等を尊重し、人種、民族的背景、 性別、宗教、障害、年齢、性的指向等理由とした差別の禁止	8 8 888
多様性の尊重 働きがいのある環境づくり	多様な人材がより能力を発揮できる教育体制の整備 性別やライフステージに関わらず、従業員が活躍できる環境整備 従業員の安全・衛生・健康を重視した働きやすい環境の実現	3 SATOAL
コーポレートガバナンス 強化への取り組み	持続的な企業価値の向上のための体制整備 取締役を含めた経営陣幹部の多様性の確保	8 above 16 where the total

ホームセンター事業を通じた課題解決

気候変動リスクへの対応



- ■気候変動リスクへの対応 ⇒当社グループの重要な経営活動の一つ
 - リスクと事業機会に関するシナリオ分析の実施



26

気候変動リスクへの対応



■政策や法規制がもたらす「移行リスク」

森林伐採規制強化

リフォーム需要の変化

化学肥料使用規制

食料生産技術・ 使用資材の変化

害虫・雑草 管理方法の変更

エシカル消費拡大 3R需要の拡大

外出減少による 店舗での買い控え

気候変動リスクへの対応



■自然災害の増加等による 資産の損害等の「物理的リスク」



自然災害発生による店舗・ 物流センターの被災

供給網の寸断

労働生産性の悪化

営業休止

平均気温上昇による空調コストの増加

農産物の産地移動の影響





「人は事業の最も大切な柱である」 相集い知恵と力合わせて前進しよう

安心

安全

健康

多様な人材がより活躍できる環境整備



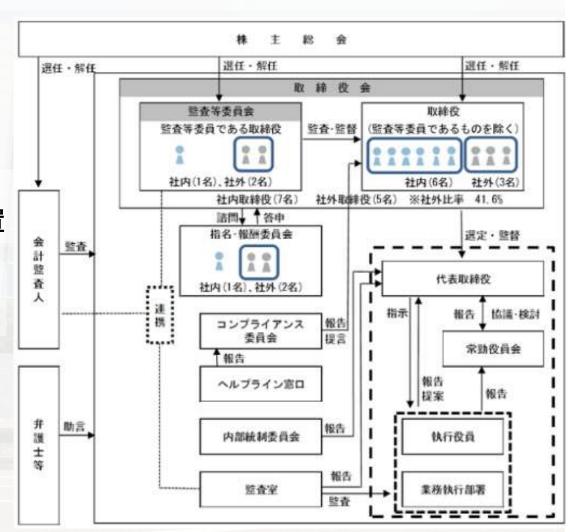
■コーポレート・ガバナンスの更なる強化

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 41.6% (2023年3月期)

2022年6月 女性社外取締役選任





■コーポレート・ガバナンスの更なる強化



適時・適切な開示 ステークホルダーの皆さまとの 建設的な対話にも努めてまいります

いつもそばに、ずっと

