



2025年12月29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)

新体制発足以降の進捗と今後の当社のIRスケジュールについてのお知らせ

当社は、当社連結子会社の株式会社大黒屋（以下「大黒屋」といいます。）等を含め、2025年12月11日より堤会長及び岩岡代表取締役社長による新経営体制となりましたが、岩岡代表取締役社長のご挨拶、新経営体制発足以降の進捗並びに当社の今後のIRスケジュールについて、本日開催した取締役会で決議しましたので、お知らせいたします。

詳細につきましては、別添添付資料をご参照ください。

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

以上

(別添)

大黒屋ホールディングス株式会社（本社：東京都港区港南 代表取締役社長：岩岡迪弘、以下「当社」）は、2025年12月11日付で役員体制を変更し、新たな経営体制のもとでスタートを切りました。

【当社の現状】

当社の中核子会社である株式会社大黒屋（以下「大黒屋」）は、かつて業界のリーディングカンパニーでした。

しかし、当社における海外事業（イギリス）への進出や、AI等のテクノロジーへの先行投資といった、今後の事業拡大に向けた様々な取組を進める中、不運にもコロナ禍での人流減少に伴う事業赤字が継続し、近年は、資金繰りが非常に厳しい状況に陥ってしまいました。結果として、ブランド品買取・販売事業における在庫が不足し、圧縮陳列に代表される大黒屋店舗の魅力、買取・販売力が十分に発揮できずにいます。また、大黒屋のもうひとつの特徴である質屋事業においても、事業資金が不足していました。

【当社が今後目指すべき姿】

当社は、大黒屋がリユース業界のNo.1企業になることを目標として掲げております。今回、当社は株式会社キーストーン・パートナース（以下「KSP」）と資本業務提携を行うことにより、当社の抱えていた課題を以下の通り一気に解決する準備を整えました。

<当社が抱えていた課題と解決策>

1. 資金調達

KSPとの資本業務提携に基づく調達（約63億円）と銀行調達（35億円）により、足元の事業成長に必要な資金確保ができました。今後は、銀行取引を拡大し、更なる成長に向けた調達を安定的に行ってまいります。

2.マネジメントの高度化

今回KSPは、経営陣から実務担当までフルレンジで当社の経営支援に必要なメンバー派遣を行っています。当社としては、KSPの企業経営ノウハウを最大限活用し、経営の高度化を図る所存です。また、当社の未来を担うプロパーメンバーの登用や人事制度の見直しも積極的に推進します。

3. M&A・アライアンス

当社が今後公表を予定する事業計画を達成し、業界No.1を目指して飛躍的なスピードで成長していくために、積極的なM&A・アライアンスをKSPやSBIグループと連携して圧倒的なスピード感で進めてまいります。

新たな経営体制のもと、これまで温めてきた施策を実行し、当社の株式価値の向上及び総

合的な成長を図り、一気呵成に業界の頂点を目指してまいる所存です。当社としての今後の具体的な方針や数値計画については、準備が整い次第順次公表を予定しておりますが、足元の取組状況及び今後のIRスケジュールは添付資料の通りです。

最後に、大黒屋は、地球環境の保全が世界的な課題となっている昨今において、サーキュラーエコノミーの実現に向けた重要な要素であるリユース市場において、社会的意義のある業務を行っており、社会に、日本に、世界に貢献していく企業であると認識しております。歴史と伝統ある大黒屋グループを今後ますます発展させることができるように、一意専心、全力を尽くしてまいります。

大黒屋ホールディングス株式会社

代表取締役社長

岩岡 迪宏

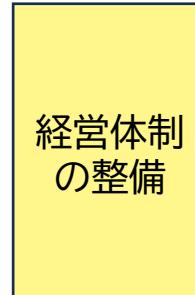
● 新経営体制発足(12月11日)以降の進捗

(添付資料)

- 早期業績立て直しに向けて、① 新経営体制における体制整備(旧体制からの引継ぎ、今後の運営体制の整理等)／② コスト構造改革(主に外注費)を実行。詳細は下左表の通り。
- 27.3期は、26.3期に行う在庫積み上げに伴うトップラインの回復、また、販管費削減による効果で大きく黒字化する想定。

● 足元の取組進捗

- ✓ 足元から増資資金を活用して在庫の積上げを推進中。
- ✓ 販管費は25.3期比で大幅に削減予定。



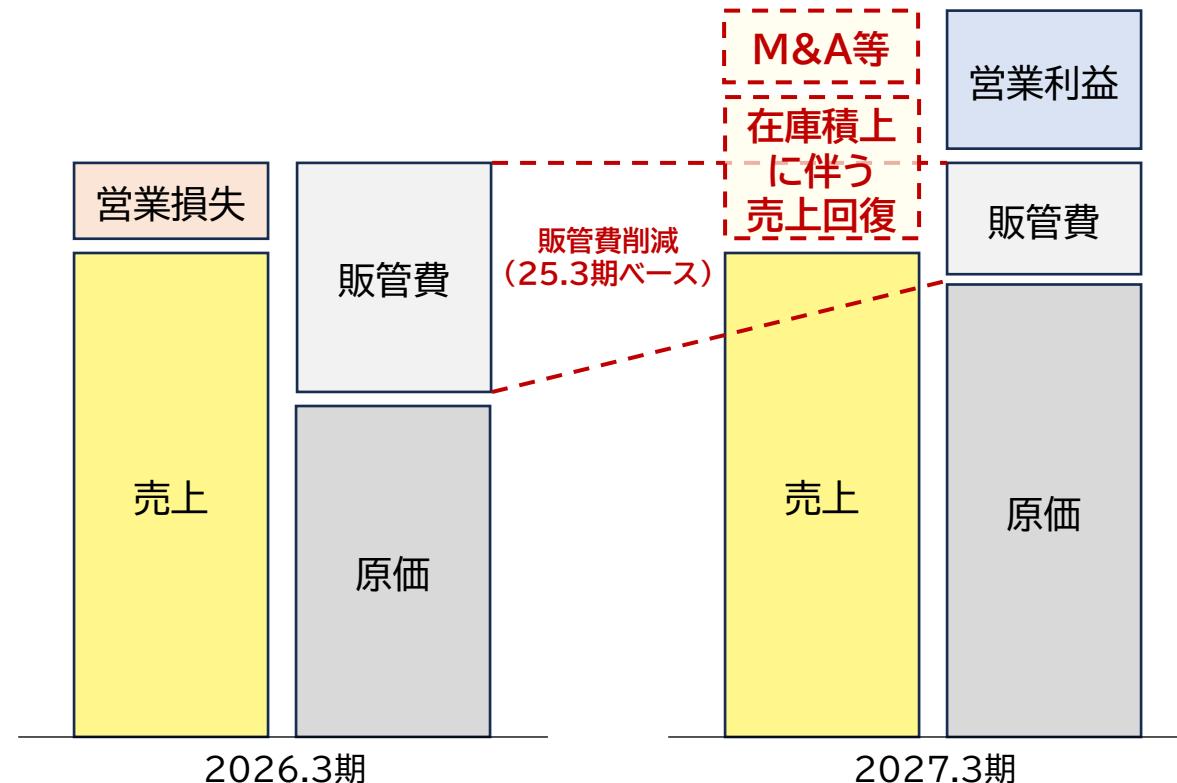
- 旧体制からの引継ぎ・新体制での整備
 - ✓ 経営管理・IRに係る運用体制の整備
 - ✓ 年明け以降の施策に関する社内協議、準備
- 在庫積み上げ、販売推進に向けた取組
 - ✓ 事業運営体制の見直し、コアメンバーによる施策共有



- 新規事業関連のコスト見直し
 - ✓ 新規事業への投資(システム、プロモーション)を精査
 - ✓ 今後はよりマネタイズを目指すフェーズへ
- その他費用の見直し
 - ✓ 不要なコストは12月からカット、適正化

● 27.3期の業績イメージ

- ✓ 27.3期は、構造改革により黒字体質化。
- ✓ 在庫水準回復による売上増加・M&Aによる上積みにより大きく黒字化。



● 今後のIRスケジュール

- 26.3期4Q以降のIRスケジュールは以下の通り。今後は決算開示と併せて決算説明会(形式未定)を実施する方針。
- また、26.3期4Qにおいては、当社の成長戦略上の軸となるM&Aや業務提携に関する進捗をリリース予定。



26.3期4Qにおいて、
①出張買取事業への参入(M&A)をリリース予定
②SBIグループとの提携に関するリリースを準備中

今後、構造改革の進捗やM&A・アライアンスの協議状況は、
正確かつ適切なタイミングで迅速に公表を行う方針