2013年3月期

KOMEHYO

決算説明会資料

2013年5月20日

証券コード：2780（東証二部、名証二部）

目次

・2013年3月期　決算報告　P　3

・営業の状況について　P 11

・2014年3月期計画　P 17

・中期計画　P 22

・会社概要・ビジネスモデル　P 28

・補足資料　P 36

注記

【注記】

本資料に掲載されている株式会社コメ兵の現在の計画、見通し、戦略、確信等のうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しでありリスクや不確実な要素を含んでおります。

これらの情報は、現在入手可能な情報から株式会社コメ兵の経営者の判断に基づいて作成されております。

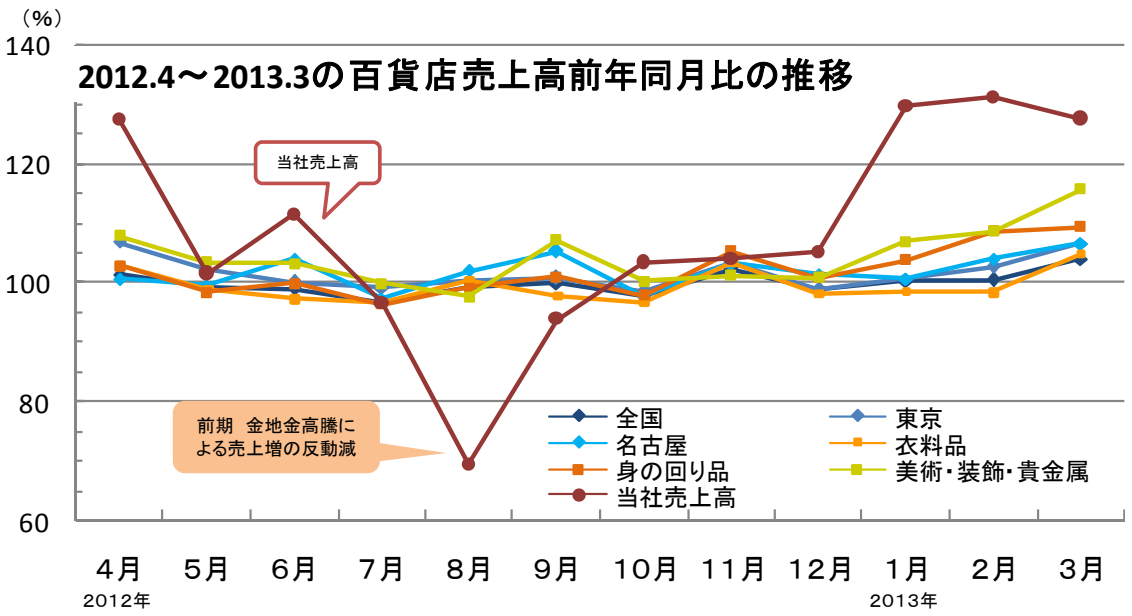
実際の業績は、さまざまな重要な要素により、業績見通しとは大きく異なる結果となりうるため、業績見通しのみに全面的に依拠することはお控え下さいますようお願いいたします。

また、本資料は、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、皆様ご自身のご判断において行われますようお願い申し上げます。

2013年3月期　決算報告

外部環境①　百貨店売上高

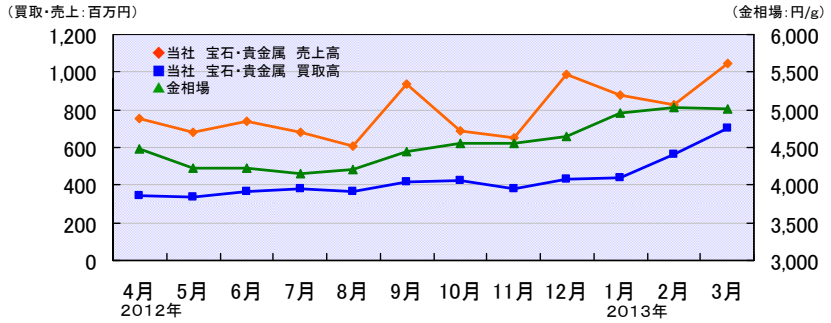
2012年4月～2013年3月
消費意欲の高まりから高額商材の売上がきわめて好調に推移



〔日本百貨店協会〕

外部環境②

金相場と当社「宝石・貴金属」買取額・販売額の推移



【主なポイント】

- ●昨年夏より金相場は上昇基調
  買取は2月・3月大幅増加
- ●9月、12月は全店でセールを実施
- ●9月はB to Bオークションもあり
  売上増加
- ●12月～3月は高額品を中心に
  売上増加

※金相場は、貴金属素材大手2社の
金平均小売価格より算出

訪日外客数と当社免税売上高の推移

【訪日外客数の影響】

- ●円安効果等により免税売上は大幅に
  伸長
- ●免税売上の国別トップは
  ①中国、②タイ、③台湾
  で順位は前年と変わらず。
  上位3ヶ国で売上の約70%を占める

〔訪日外客数：日本政府観光局（JNTO）〕

損益計算書概要

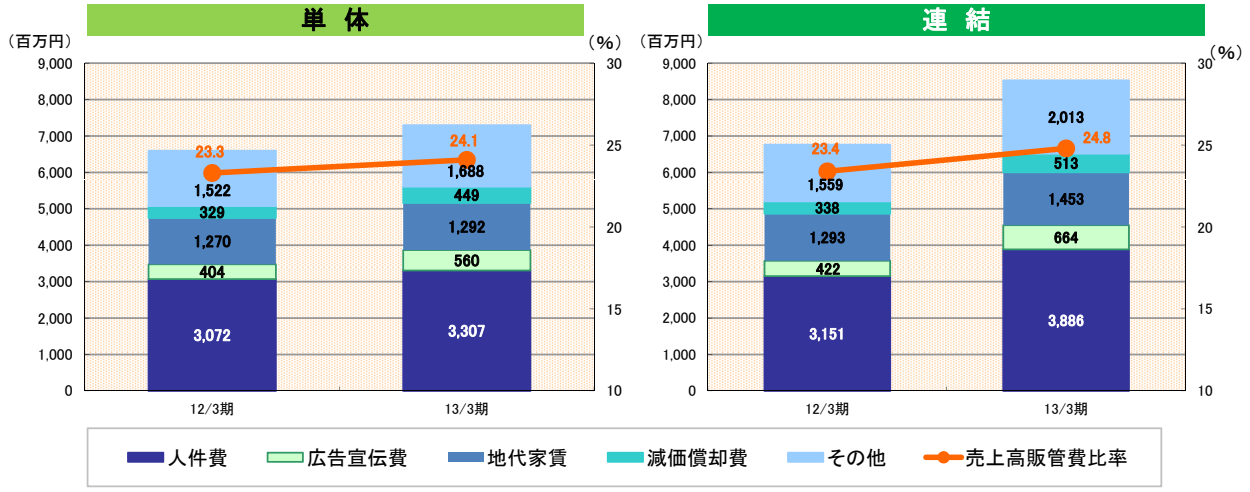
前期比で大幅な増収増益

〔単位：百万円〕	連　結				
	10/3期	11/3期	12/3期	13/3期	前期比
売上高	―	―	28,914	34,368	118.9%
売上総利益	―	―	8,134	10,634	130.7%
販売管理費	―	―	6,765	8,531	126.1%
営業利益	―	―	1,368	2,103	153.7%
経常利益	―	―	1,369	2,096	153.1%
当期純利益	―	―	761	1,251	164.3%

〔単位：百万円〕	単　体				
	10/3期	11/3期	12/3期	13/3期	前期比
売上高	23,806	24,720	28,336	30,251	106.8%
売上総利益	6,801	7,134	7,945	9,129	114.9%
販売管理費	5,860	6,185	6,597	7,298	110.6%
営業利益	940	949	1,347	1,830	135.8%
経常利益	931	935	1,349	1,826	135.4%
当期純利益	529	524	696	1,090	156.5%

販売費及び一般管理費の推移

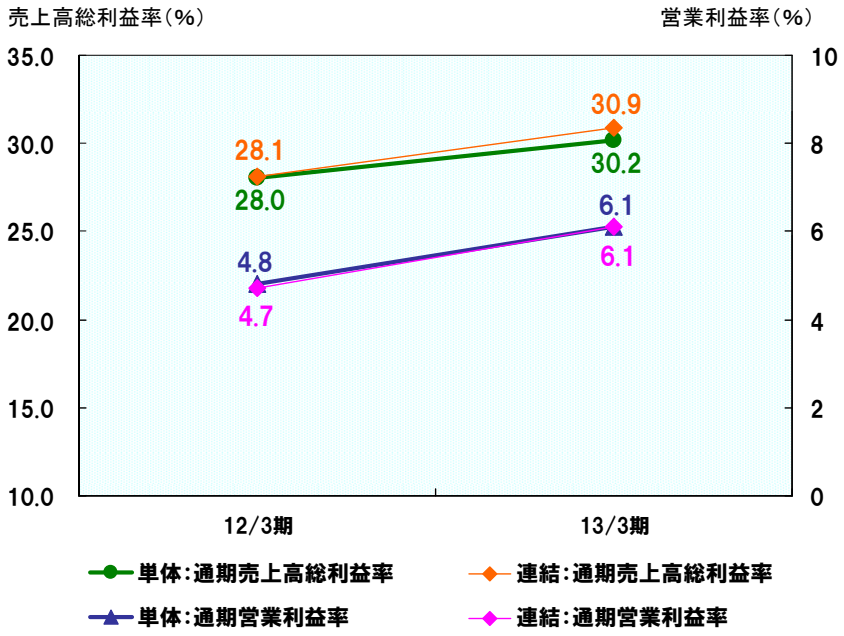
連結：売上高販管費比率は1.4pt向上し、24.8%



●新規出店等により、人件費、地代家賃、減価償却費が増加
●「コメ兵創業65周年」のタイミングで広告宣伝費を増加

利益率の推移

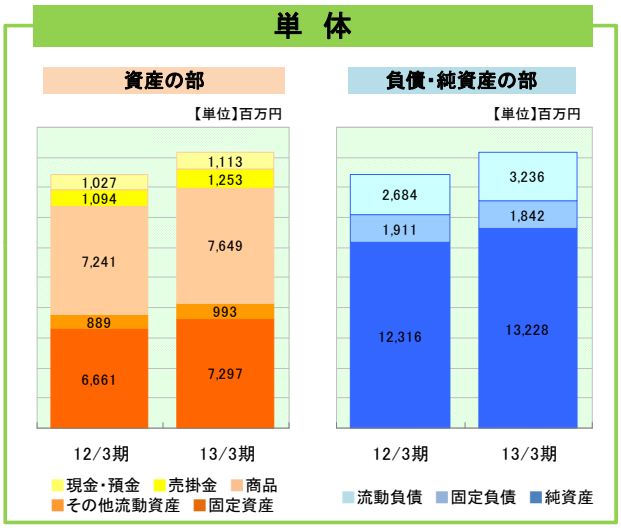
連結：営業利益率は1.4ポイント向上し、6.1%
連結：売上高総利益率は2.8pt向上し、30.9%

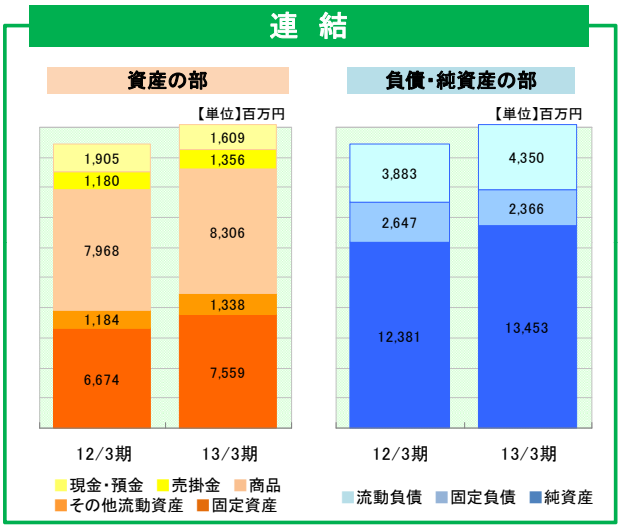


【売上高総利益率】
中古品売上高比率の向上、LINK SMILE出店等中古衣料品の売上増により前期比大幅向上

【営業利益率】
売上高の増加、売上総利益率の改善等により前期比大幅改善

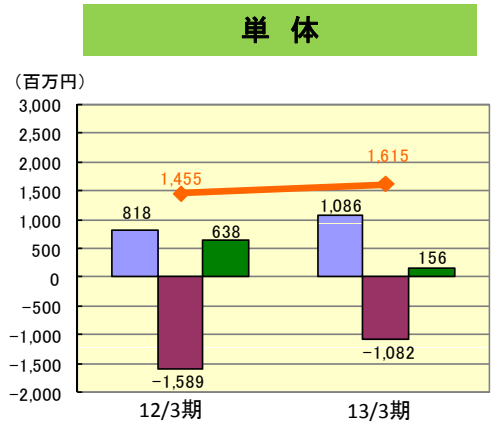
貸借対照表

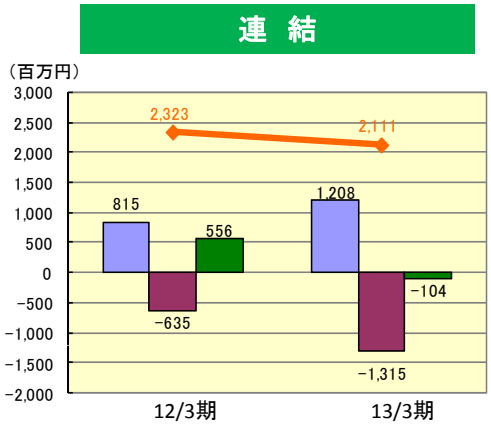




（連結）
商　品　:新規出店により前事業年度末比337百万円の増加
固定資産:主に出店等による有形固定資産の増加により同比885百万円増加
流動負債:主に短期借入金の増加により同比466百万円の増加

キャッシュ・フロー計算書





営業C・F　投資C・F　財務C・F　現金及び現金同等物の期末残高

（連結）
営業活動C・F・・・十分な税引前当期純利益の確保　2,056百万円により、＋1,208百万円となった
投資活動C・F・・・新規出店等により△1,315百万円となった
財務活動C・F・・・長期借入金の減少等により△104百万円となった

営業の状況について

2013年3月期の取組み

《ブランド・ファッション事業》

新規出店	**★コメ兵　4店舗** 大宮東口店、ホワイティうめだ店、なんばウォーク店、買取センター原宿 **★LINK　SMILE　3店舗** イオンモール名古屋みなと店、ラグーナ蒲郡店、ヨシヅヤ名古屋名西店 **★USED　MARKET　2店舗** 長野店、稲沢店 ・組織改革、商品センター設立、出店マーケティング機能の向上
既存店の成長	・メンバーズカード会員：23万人 ・名古屋本店　衣料売場（4F～7F）の改装 ・名古屋本店　きもの館の改装 ・「接客力の強化＝営業センスの強化」の取り組み
買取強化	・ゆうパック買取サービスの開始 （東海地方の郵便局窓口にて、宅配買取へのお取次ぎを行うサービス） ・積極的な広告宣伝活動と販売促進活動
商品センターの強化	・生産管理のノウハウを活用し商品供給力を強化 ・商品の相場、在庫、商品状態などの専門的知識を強化
ネット販売強化	・店舗間のネット取り寄せ販売の強化 ・衣料販売の強化（楽天に「コメ兵 USED WEAR」出店） ・新サイトとなる「SELECT & OUTLET」サイトのオープン

2013年3月期の取組み

《ブランド・ファッション事業　BtoB》

KOMEHYOオークション	**★業者向けリアルオークションの開始** **6月：株式会社KOMEHYOオークション設立** **9月：第1回のオークション開催** 毎月25、26日にオークションを開催 会員数：266社（2013年3月）
バイヤーズサイト	・バイヤーズサイトに“出品”機能を追加 会員数：77社（2013年3月）

《タイヤ・ホイール事業》

新規出店	・クラフト大垣店 ・クラフト稲沢店（一宮インター店からの移転拡張出店）
リユース強化	・店舗における中古品買取強化
ネットの活用	・オンラインサイトリニューアル等によるネットを介した買取・販売の強化

取組みの主なポイント

中古商材の買取を主な目的とした小型店と買取センターを4店舗
中古の衣料品に特化したLINK SMILEを3店舗
お求めやすい価格帯のUSED MARKETを2店舗
合計で年間出店計画の9店舗を達成

KOMEHYOメンバーズ
メンバーズカード会員が23万人を突破
過剰になり過ぎない範囲で顧客とのリレーション構築を行っており、
会員の来店頻度、購入金額、買取金額などの数値が向上

名古屋本店で12年ぶりの大型改装を実施
第1段：衣料品4フロア・きもの館がリニューアルオープン（10月）
本店の改装は2年間に期間をかけ、本館の7フロア、きもの館、カメラ楽器館のすべての店舗で実施する

取組みの主なポイント

日本郵便様との宅配買取の取次業務提携
東海地方の約2000局の窓口で受付け
郵便局の窓口に申し込み用紙を設置
「ゆうパック」にてコメ兵の宅配買取に郵送（送料無料：コメ兵負担）

９月よりスタートした業者向けオークションは、
１２月を除き毎月１回開催
１回の取引高が約８億円と業界の中でも大規模なオークション

USED MARKET稲沢店×Craft稲沢店
隣接して出店することで、出店候補地の選択肢を広げ、
また、相乗効果により、客数UP、客層の拡大を狙う

セグメント別業績

ブランドファッション：安定的成長と収益性改善
タイヤ・ホイール：通期での業績寄与

（単位：百万円）

		2012/3月期	2013/3月期	前期比
ブランド・ファッション	売上高	28,290	30,377	107.4%
	営業利益	1,314	1,845	140.4%
	営業利益率	4.6%	6.1%	+1.5pt
タイヤ・ホイール	売上高	577	3,929	689.2%
	営業利益	21	235	111.9%
	営業利益率	3.6%	6.0%	+2.4pt
その他	売上高	45	72	157.5%
	営業利益	32	22	67.5%
	営業利益率	71.6%	30.7%	▲40.9pt
合計	売上高	28,914	34,368	118.9%
	営業利益	1,368	2,103	153.7%
	営業利益率	4.7%	6.1%	+1.4pt

2月・3月の
2ヶ月分のみ

【ブランドファッション】 ９店舗の新規出店、BtoBオークションへの取組み等により増収増益
【タイヤ・ホイール】 出店、中古品強化、オンライン強化等により売上高・利益を確保

2014年3月期　計画

2014年3月期業績計画（PL）

新規出店、既存店の安定成長によりグループの増収増益を目指す

（単位：百万円）	単　体		連　結	
	2014年3月期		2014年3月期	
	計画値	前期比	計画値	前期比
売上高	31,800	105.1	36,745	106.9
売上総利益	9,700	106.3	11,473	107.9
販売費及び一般管理費	7,700	105.5	9,184	107.7
営業利益	2,000	109.3	2,289	108.8
経常利益	1,990	109.0	2,279	108.7
当期純利益	1,160	106.4	1,344	107.4

【通期計画の前提条件】

●売上高・・・新規出店の売上高を織り込み、貴金属の相場に伴う影響については織り込まず

●販売費及び一般管理費・・・主に新規出店等による人件費、一般管理費の増加を見込む

2014年3月期の課題と取組み

コメ兵グループの課題と取組み

- 積極的な出店によるシェアの拡大
- 既存店の継続的かつ安定的成長
- WEB事業の拡大
- 新規事業の検討と挑戦
- 海外進出への検討と挑戦

グループ内のシナジー効果

- 中古品取扱い強化
- WEBの強化

2014年度の取組み事例①

積極的な出店によるシェアの拡大

●**新規出店目標　14店舗**
★名古屋駅地下街サンロードに
7月出店予定

組織力の強化

●**商品管理本部の組織改革**

既存店の継続的かつ安定成長

●**本店改装**
【面積】6,412㎡
【改装のポイント】20のテーマ
【特徴】什器をリユース＆リメイク
●**新宿店改装（8月予定）**

《改装後の名古屋本店》

1F　宝石売場

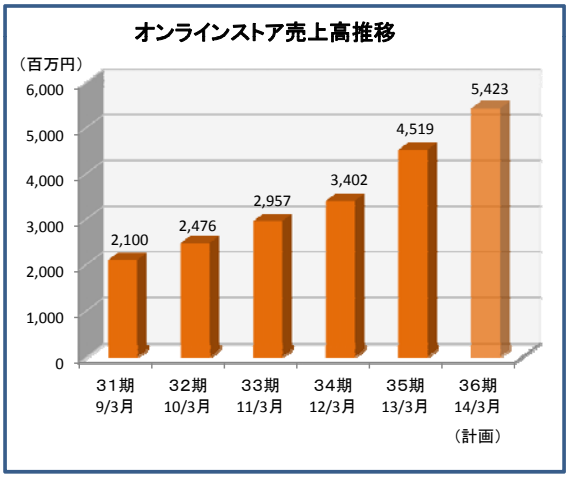
1F　ディスプレイ

3F　バッグ売場

2014年度の取組み事例②

WEB事業の拡大

●店舗、WEBのポイントの連携　⇒　O2Oの推進による売上拡大
　　⇒　お客様の利便性向上、社内の業務効率向上
●内部組織改善による生産性UP　⇒　オンラインストア掲載点数向上による売上拡大
●楽天市場への新規出店（総合ストア）
●宅配買取の強化



グループ内のシナジー効果

●名古屋大須にクラフトショールーム開設
集客力の強い名古屋本店のエリアに
名古屋本店のリニューアルに合わせて
タイヤ・ホイールのショールームがオープン

中期計画

コメ兵（単体）　中期基本目標

出店を核とし、中期的な増収増益を目指す

（単　体）		2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期
売上高		318億円	333億円	348億円
営業利益		2,000百万円	2,150百万円	2,300百万円
営業利益率		6．3%	6．5%	6．6%
出店目標		14店舗	14店舗	14店舗
店舗形態	KOMEHYO ・リユースデパート ・リユースセレクトストア ・買取センター	4店舗	4店舗	4店舗
店舗形態	by KOMEHYO ・LINK　SMILE ・USED　MARKET	10店舗	10店舗	10店舗

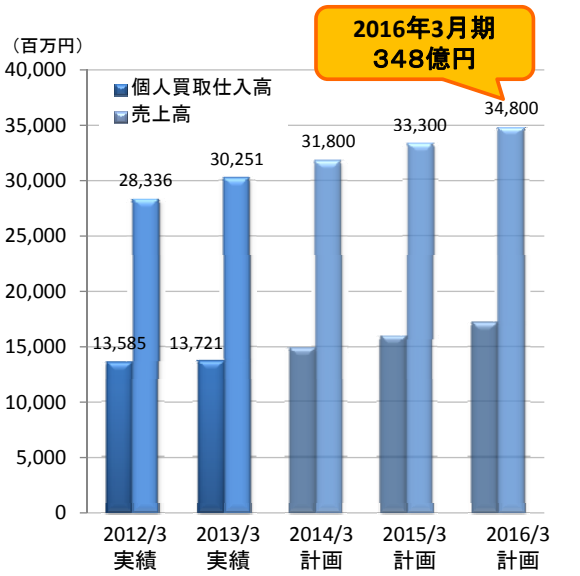
コメ兵　出店戦略

商圏・物件のスタイルに合わせた複数の出店スタイル

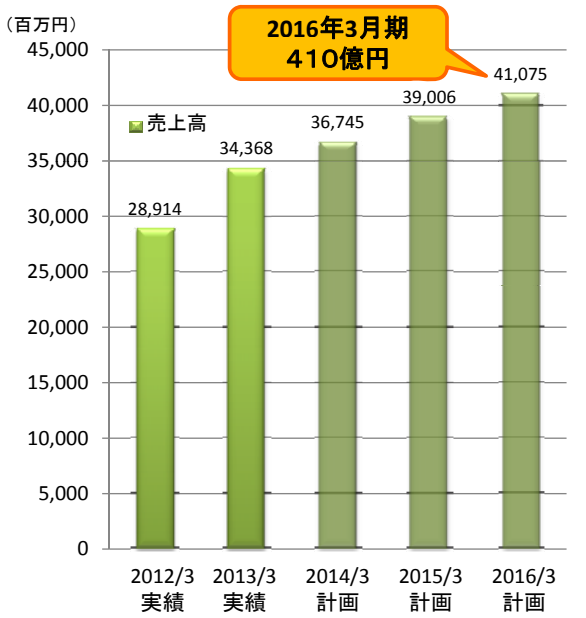
	店舗スタイル	戦略
KOMEHYO	リユースデパート （名古屋・新宿）	売場面積500坪以上の大型総合リユースストア。リユースセレクトストアの業績・顧客拡大によるリユースデパートへの移転拡張を目指す
KOMEHYO	リユースセレクトストア （銀座・青山・大宮・心斎橋・うめだ・なんば）	小型～中型のブランド系リユースストア。宝石・時計・バッグ・衣料の買取、販売強化を目的とし、主要都市への計画的出店を行う。当中期計画においてはこのスタイルの店舗を主に出店していく
	買取センター （渋谷・原宿・吉祥寺・横浜）	宝石・時計・バッグ・衣料の買取強化を目的とし、販売、買取、在庫等のバランスを勘案し買取単独店舗の出店に臨機応変に取り組む
by　KOMEHYO	LINK　SMILE	「近くで、おしゃれを、気軽に」をコンセプトにした“女性にやさしい古着屋さん”として、低単価なレディース中古衣料を主とした店舗。今後はSC内出店を中心に店舗数拡大を目指す
by　KOMEHYO	USED　MARKET	「いろいろ、お手頃、ワクワク」をコンセプトに、これまで取扱が少なかった低ランク（商品のコンディション、年式の古さ等）のブランドバッグ、低価格衣料を中心に取り扱う。お客様にはよりお安く商品をお求めいただき、当社は小売販路の幅を広げることを目的とする

中期売上高計画

中期経営方針 『他社と一線を画したコメ兵企業ブランドの確立・進化』



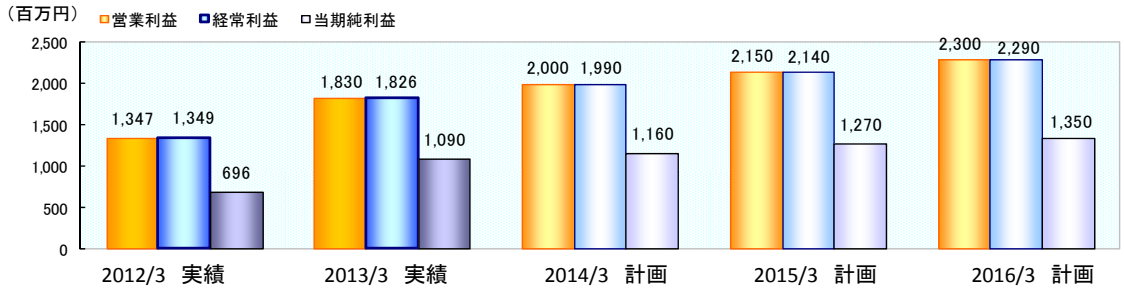
単　体



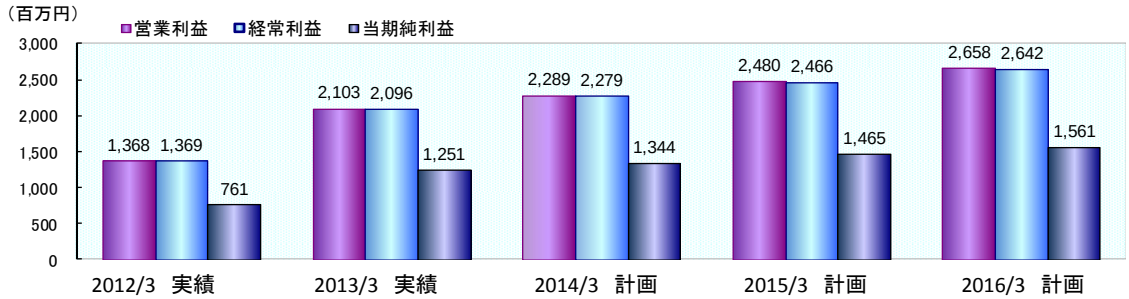
連　結

中期利益計画

単体



連結



ご清聴ありがとうございました

【質疑応答】

【問い合わせ先】
株式会社コメ兵
取締役 経営企画部長 鳥田 一利
TEL:052-249-5366 FAX:052-249-3455
E-mail:torita@komehyo.co.jp

会社概要・ビジネスモデル

コメ兵

会社概要

社　名	株式会社コメ兵
本　社	名古屋市中区大須3－25－31
設　立	1979年（昭和54）年
事業内容	中古品及び新品の宝石・貴金属、時計、バッグ、衣料 きもの、カメラ、楽器等の仕入・販売及び不動産賃貸
代表取締役	代表取締役社長　石原司郎（2013.6.26　代表取締役会長就任予定） 代表取締役副社長　石原卓児（2013.6.26　代表取締役社長就任予定）
資本金	1,803百万円
従業員数	341名（2013年3月末）
売上高	302億円（2013年3月期）
連結子会社	株式会社クラフト 株式会社KOMEHYOオークション 株式会社オートパーツKOMEHYO

コメ兵名古屋本館

コメ兵　店舗案内

中部

KOMEHYO 名古屋店（本館・きもの館・カメラ 楽器館）
KOMEHYO 豊田店
買取センター 大須
LINK SMILE 鎌倉台店
LINK SMILE 日進竹の山店
LINK SMILE 植田山店
LINK SMILE ウイングタウン岡崎店
LINK SMILE 栄スカイル店
LINK SMILE イオンモール名古屋みなと店
LINK SMILE ラグーナ蒲郡店
LINK SMILE ヨシヅヤ名古屋名西店
USED MARKET 守山四軒家店
USED MARKET 長野店
USED MARKET 稲沢店

関東

KOMEHYO 新宿店
KOMEHYO 銀座店
KOMEHYO 青山店
KOMEHYO 大宮東口店
買取センター 渋谷
買取センター 原宿
買取センター 吉祥寺
買取センター 横浜西口

関西

KOMEHYO 心斎橋店
KOMEHYO 神戸三宮店
KOMEHYO ホワイティうめだ店
KOMEHYO なんばウォーク店

コメ兵グループ　会社概要

社　名	**株式会社クラフト**
本　社	名古屋市中川区広川町1－1－2
設　立	1980年（昭和55）年
事業内容	新品及び中古品の乗用車用タイヤ、アルミホイール、自動車用品及び部品の販売、取付サービス
代表取締役	代表取締役社長　瀬古正
資本金	72百万円
従業員数	77名（2013年3月末）
売上高	3,929百万円（2013年3月期）
店舗数	13店舗

カー用品の中でも特にこだわりをもつ方が多いタイヤ・ホイールに特化。国産、輸入一流メーカーの商品を幅広く取りそろえる他、オリジナル商品やオーダー品も扱う。
技術・知識・経験を持って、商品選びからフィッティング、バランス調整、取り付けまで一貫した対応が可能。

社　名	**株式会社KOMEHYHOオークション**
本　社	名古屋市中区大須3－25－31
設　立	2012年（平成24）年
事業内容	業者向けオークションに関する企画・運営・管理等
代表取締役	代表取締役社長　沢田登志雄
資本金	20百万円

ブランドバッグ、宝石、時計など、豊富な品揃えで、店頭小売で即戦力となる商品をラインナップ。出品される商品は、模造品を排除するため商材毎の担当者が全ての商品を検品し、盤石のチェック体制で確かな商品を提供。出品点数は約8000点、1回の取引高は約8億円。

社　名	**株式会社オートパーツKOMEHYO**
本　社	名古屋市中区大須2－19－36
設　立	2013年（平成25）年5月
事業内容	自動車用部品及び用品の企画販売
代表取締役	代表取締役社長　瀬古正
資本金	30百万円

高品質で低価格なアジアメーカーのタイヤ・ホイールを中心に扱い、販売店へのPB商品の企画・提案も行う。

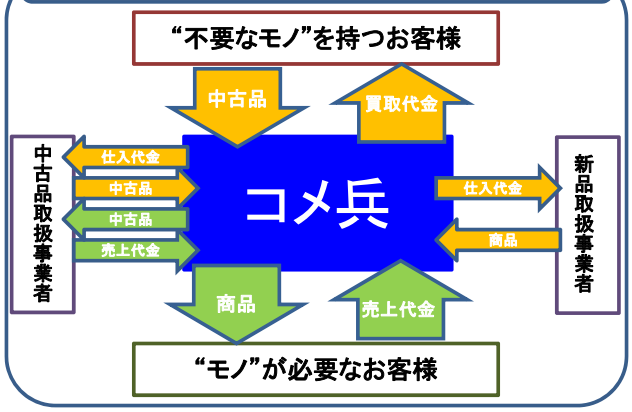
コメ兵　ビジネスモデル

事業領域

“リレーユース”を核として、お客様に満足と感動を提供する。

“リレーユース”とは、『モノは人から人へと伝承（リレー）され、有効に活用（ユース）されてこそその使命を全うする』というコメ兵独自の概念です。

リレーユースを基本とする事業の流れ



適正な価格設定

『高く買えばモノが集まり、
安く売れば人が集まる』

【適正な**買取**価格】
・「いくらで売れるか？」を反映した価格設定
・相場観察（内部・外部）を基にした、継続的な相場表の更新と社内システムによる情報共有

【適正な**販売**価格】
・POSシステムによる在庫量、在庫滞留期間管理
・定期的な売価の見直し実施

コメ兵　ビジネスモデル

仕入

【個人買取】（買取センター、宅配買取）
・明るい雰囲気の待合室
・プライバシーに配慮した査定カウンター
・宅配買取キット無料提供、送料無料

【バイヤー】
・専門性を重視した、技術力・接客力を備えたプロフェッショナル
・独自の育成プログラムにより、効率的かつ効果的なバイヤー育成システムを構築

【適正な買取価格】
・独自の買取相場表やWEBサポート体制構築でメリハリのある買取（ニーズの高いものはより高く）を実現

【豊富な仕入ルート】
・中古品取扱事業者、新品取扱事業者からの仕入も行うことにより、より幅広く数多い品揃えを実現

安心してモノを売れ
安心してモノが買える
ファッションリユースのコメ兵

販売

【店舗】 用途に合わせた3つの店舗スタイル

KOMEHYO　総合型ブランドリユースショップ

Reuse Style Collection LINKSMILE by KOMEHYO　中古レディース衣料中心の小型店

USED MARKET by KOMEHYO　低価格ブランドバッグ・衣料の小型店

・リユースショップのイメージを覆す、洗練された店舗デザインやディスプレイ

【商品】
・適度な修理やメンテナンスを施し、より付加価値を高めた、質の高い中古品
・豊富な中古商品＋新品で幅広い品揃え
・幅広い価格帯で様々なお客様のﾆｰｽﾞに対応

【安心・信頼の実現】
・アフターサービスの充実
・厳格なチェックを重ね、ｺﾋﾟｰ商品流通を防止

【業者向け販売チャネル】
・コメ兵ﾊﾞｲﾔｰｽﾞｻｲﾄ、ﾚｽﾄﾗﾝｵｰｸｼｮﾝ

コメ兵　店舗の特徴

買取センター

← 明るく居心地の良い待合スペース

↓プライバシーに配慮した買取ブース

↓査定技術力・接客力をともに備えた専門性の高いバイヤーが対応

売場

「洗練されたデザイン」、「豊富な品ぞろえ」でゆっくりとお買物を楽しんでいただける“リユース”のイメージを覆す売場

コメ兵　ビジネスモデル

オンラインサイト

掲載点数 約3万点!!

ここが特徴!!

コメ兵オンラインサイトには、**『店舗取寄せ機能』**があります。サイトに掲載の商品をお近くの店舗・買取センターに取り寄せ、実物をご確認いただいてから購入をご検討いただけます。また、在庫が少ない小型店では店頭商品＋ネット掲載商品をご案内することで、より多くの商品の中からお客様のご要望に合うものをお選びいただけます。

商品センター

商品施策の重要拠点としての役割を担う

【買取】

コンディション、ブランド、テイストの異なる商品を幅広く仕入れる

【商品センター】

・最適な商品コントロール
・適正な相場管理
・商品化機能の一元化による供給量の安定と増加

【販売】

幅広く仕入れた商品を、各店の立地、客層、店舗形態等の特性を生かして効果的に販売する

物流 ⇄ 情報　　物流 ⇄ 情報

名古屋市守山区

建物面積約4,100㎡

・商品管理部門
・WEB事業部門
・宅配買取部門　等

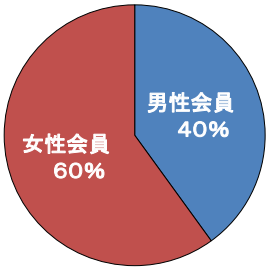
補足資料

コメ兵　その他

コメ兵ポイントカード

【概要】	お買上げの場合	買取の場合
ポイント付与	お買上げ金額 **200円＝1P**	買取金額 **100円＝2P**
ポイント還元	お買上げ時に **1P＝1円** 100ポイント単位で利用可能	買取成約時に **2P＝1円として** キャッシュバック ※1000ポイント単位で利用可能

2013年3月末
会員数
約23万人



日本リユース業協会

「リユース」並びに「リユース業」の社会的認知度向上等により、リユース業界の透明性の高い健全な発展を目的とした「日本リユース業協会」に、設立当初より参画。他リユース業者と協力し、リユース業界のさらなる発展に努めています。

《2009年4月　設立》

日本リユース業協会
Japan Reuse Affairs Association

【正会員企業】

株式会社アップガレージ
株式会社Kurokawa
株式会社ゲオ
株式会社小牧
株式会社コメ兵
株式会社ゴルフ・ドゥ
株式会社ゴルフパートナー
株式会社タックルベリー
東京山喜株式会社
株式会社トレジャー・ファクトリー
ネットオフ株式会社
株式会社ハードオフコーポレーション
株式会社パシフィックネット
ブックオフコーポレーション株式会社
株式会社ブランドオフ

（2013.5）

コメ兵　沿革

1947年	古着屋『米兵商店』(5坪)を出店
1970年	現在の本館(本社)の地にコメ兵パート1(本店)を移転
1977年	コメ兵パート2(現きもの館)をオープン
1979年5月	株式会社米兵を設立
1987年9月	株式会社コメ兵へ社名変更
1995年11月	コメ兵パート1(本店)を増床、新築オープン
1996年3月	関東初進出となる「買取センター道玄坂」出店
2000年4月	関西初進出となる「コメ兵心斎橋店」出店
2000年5月	全国への販売力強化を目的としてインターネットによる通信販売を開始
2000年11月	本館・西館(現きもの館)　増床リニューアルオープン
2003年9月	JASDAQに株式公開
2004年3月	関東初の販売・買取店舗「コメ兵有楽町店」出店
2004年12月	東証二部、名証二部へ上場
2005年11月	本館に次ぐ大型店舗「コメ兵新宿店」出店
2007年6月	「買取センター横浜西口」出店
	「買取センター道玄坂」移転、「買取センター渋谷」へ名称変更
2008年7月	「コメ兵神戸元町店」を移転・増床し、「コメ兵神戸三宮店」オープン
2009年4月	日本リユース業協会に参画
2010年2月	レディス中古衣料の「LINK SMILE鎌倉台店」出店

2010年6月	「コメ兵心斎橋店」　移転・拡張オープン
2010年9月	「買取センター吉祥寺」出店
2011年1月	「コメ兵有楽町店」を移転・増床、「コメ兵銀座店」オープン
2011年4月	初のSC内店舗「LINK SMILEウイングタウン岡崎店」出店
	営業組織変更
2011年10月	「コメ兵青山店」出店
2011年12月	初の都市部への出店「LINK SMILE栄スカイル店」
2012年1月	株式会社クラフトを子会社化
2012年2月	「商品センター」稼働開始
2012年3月	「USED MARKETT守山四軒家店」出店
2012年6月	株式会社KOMEHYOオークション設立
2012年7月	「コメ兵大宮東口店」出店
	「買取センター原宿」出店
2012年8月	「USED MARKET長野店」出店
	「コメ兵ホワイティうめだ店」出店
2012年9月	「LINK SMILEイオンモール名古屋みなと店」出店
	名古屋本店「きもの館」リニューアルオープン
	「レストランオークション名古屋by KOMEHYO」スタート
2012年10月	名古屋本店「本館」衣料売場リニューアルオープン
2013年3月	㈱クラフトと初の共同出店「USED MARKET稲沢店」
2013年4月	名古屋本店　1F～3F(宝石・貴金属、時計、バッグ売場)リニューアルオープン