の会社コメチェ

2012年3月期 決算説明会

株式会社コメ兵

証券コード: 2780(東証二部、名証二部)

http://www.komehyo.co.jp

目次

・2012年3月期 決算報告	Р3
・営業の状況について	P14
·2013年3月期 計画	P21
・中期計画	P24
・【参考資料】会社概要・ビジネスモデル	P30

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。

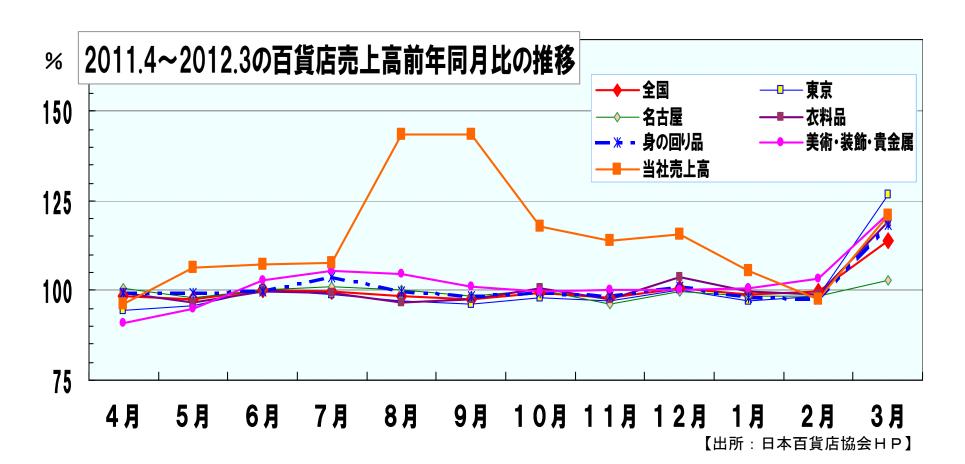
2012年3月期 決算報告

※2012年1月 株式会社クラフトを子会社化し、連結決算に変更となりました。 (株式会社クラフトの業績は2012年1月~2月の2ヶ月分)



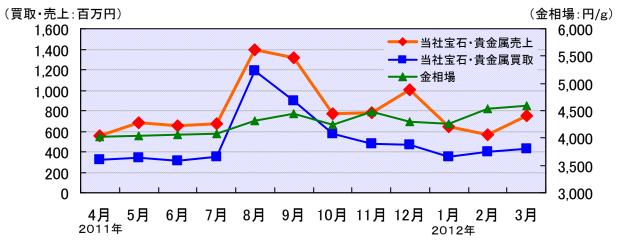
外部環境①

・復興ムードや円高・株安の一服感による消費マインドの好転もあり、 高級時計、宝飾品、輸入特選雑貨等の高級商材が好調に推移。



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





【金相場の影響】

8月金相場が高騰。メディアでも大きく取り上げられ、当社においても前年同月比で買取約3.5倍、販売も約2.2倍となり、影響は9月の買取・売上実績にも続いた。その後、金相場は比較的安定し、当社売上・販売においても大きな変動なく推移。

※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

【訪日外客数の影響】

3月の震災以降、訪日外客数の落ち込みとともに免税売上も減少。 6月以降はほぼ前年の水準に戻る。 特に関西地区での免税売上が好調に推移した。また下期は関東の店舗においても順調に推移し、期末累計では前期比プラスとなった。

> ※訪日外客数は日本政府観光局 (JNTO)より

損益計算書概要・業績の推移

前期比で大幅な増収増益

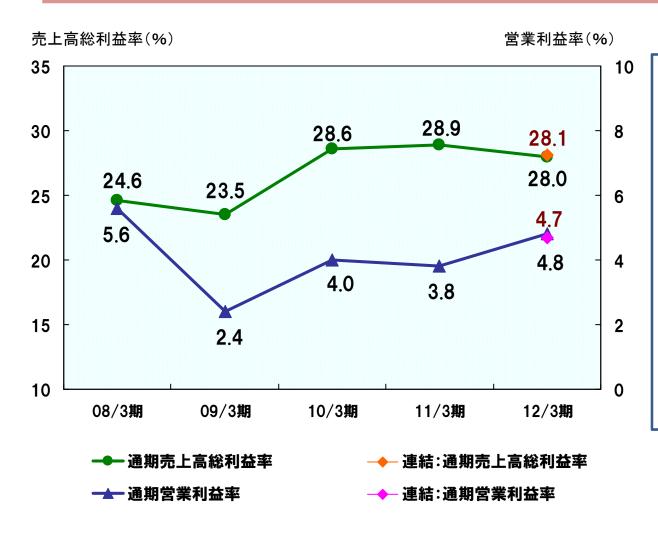
	連結		単体				
〔単位:百万円〕	12/3期 実績	構成比	11/3期 実績	構成比	12/3期 実績	構成比	前期比
売上高	28,914	100.0	24,720	100.0	28,336	100.0	114.6
売上総利益	8,134	28.1	7,134	28.9	7,945	28.0	111.4
販売管理費	6,765	23.4	6,185	25.0	6,597	23.3	106.7
営業利益	1,368	4.7	949	3.8	1,347	4.8	141.9
経常利益	1,369	4.7	935	3.8	1,349	4.8	144.3
当期純利益	761	2.6	524	2.1	696	2.5	132.9



※連結実績には平成24年1月17日付で子会社となった(株)クラフトの平成24年2月~3月の実績が含まれております。

利益率の推移

営業利益率は1.0ポイント向上し、4.8%(単体) 売上高総利益率は0.9pt低下し、28.0%(単体)



【売上高総利益率】

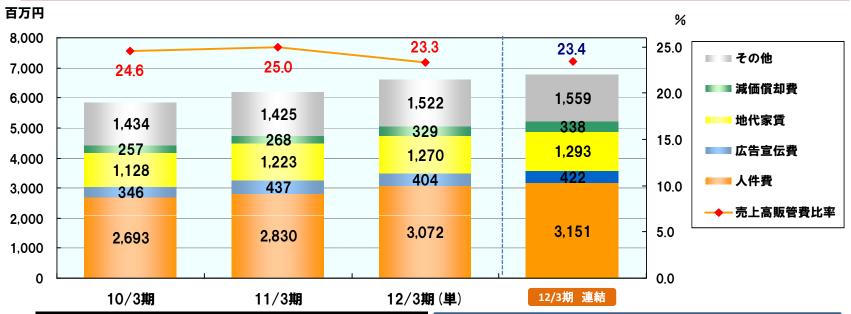
地金相場の高騰に伴う貴金 属素材取扱業者への売上が 増加したこと等に伴い、前年 同期比0.9ポイント低下の 28.0%となった。

【営業利益率】

売上高の増加に伴い売上総利益が確保できたこと、売上高の伸びに対して販管費の増加を抑制できたこと等により、同比1.0ポイント向上の4.8%となった。

販管費推移

売上高販管費比率は1.7ポイント改善し、23.3%(単体)



(単体)	12/3期実績 (百万円)	前期比
人件費	3,072	108.5%
広告宣伝費	404	92.4%
地代家賃	1,270	103.9%
減価償却費	329	122.9%
その他	1,522	106.8%
計	6,597	106.7%

新規出店店舗等による人件費、減価償却費、地代家賃の増加があったものの、広告宣伝費の抑制、売上増加等により、 売上高販管費比率は前期比1.7ポイント改善。

[※] 上記科目は社内管理科目であり、財務諸表等の科目とは異なる場合があります。

2012/3月期 売上高について① 単体

45

23,436

4,853

28,290

28,336

118.3

99.8

114.7

88.7

114.6

82.7

17.1

99.8

0.2

100.0

〈単位〉		11/3月期 昇	科 計	12/3	月期 累計	
実績:百万円、	構成比:%	実績	構成比	実績	構成比	前期比
	中古品	7,404	30.0	9,277	32.7	125.3
宝石·貴金属	新品	602	2.4	5 2 3	1.8	86.8
	計	8,007	32.4	9,800	34.6	122.4
	中古品	5,439	22.0	6,145	21.7	113.0
時計	新品	2,984	12.1	3,120	11.0	104.6
	計	8,423	34.1	9,266	32.7	110.0
	中古品	6,357	25.7	7,444	26.3	117.1
バッグ・衣類	新品	1,045	4.2	1,001	3.5	95.8
	計	7,403	29.9	8,446	29.8	114.1
	中古品	602	2.4	5 6 9	2.0	94.6
カメラ・楽器	新品	232	0.9	208	0.7	89.7
	計	8 3 4	3.4	777	2.7	93.2

80.1

19.7

99.8

0.2

100.0

5 1

19,803

24,668

24,720

4,864

中古品

新品

計

商品

売上高計

不動産賃貸

合計

①商品別売上高

【ポイント】

- ◆金地金相場の高騰にともなう 個人買取の増加により、貴金属 素材取扱業者への売上高が 増加し、宝石・貴金属の中古品 売上が大幅に伸びた。
- ◆高額品需要が徐々に回復した ことや青山店・LINK SMILEの出店 効果等により宝石・貴金属、時計、 バッグ・衣料の売上が増加した。
- ◆カメラ・楽器においては、個人 買取苦戦で魅力ある商材の 不足等により前期比減となった。
- ◆中古品・新品別では、宝石・貴金 属をはじめ中古品売上が好調に 推移。個人買取仕入の増加に より中古品商材が充足したため、 新品仕入が減少。結果、新品 売上が前期比を下回った。

2012/3月期 売上高について② 単体

②地域別売上高

〈単位〉	11/3月期		12/3	3月期	
実績:百万円、構成比:%	実績	構成比	実績	構成比	前期比
東海 (名古屋本店、LINK SMILE) USED MARKET	14,333	58.0	15,927	56.2	111.1
関東 (新宿店、銀座店、青山店)	9,200	37.2	10,828	38.2	117.7
関西 (心斎橋店、神戸三宮店)	1,134	4.6	1,535	5.4	135.3
不動産賃貸	51	0.2	45	0.2	88.7
合計	24,720	100.0	28,336	100.0	114.6

【ポイント】

- ●東海、関東については、青山店、LINK SMILEの出店効果に加え、貴金属素材取扱業者への 売上高が増加したことにより、前期比プラスとなった。
- ●関西については、オンラインストアでの店舗取寄せ販売の貢献等により、前期比35.3%のプラスとなった。

2012/3月期 仕入高について 単体

①商品別仕入高

〈単位〉実績:百万円、構成比:%

	11/3月期	構成比	12/3月期	構成比	前期比
宝石·貴金属	5,567	30.9	7,527	35.9	135.2
時計	7,241	40.2	7,781	37.1	107.5
バッグ・衣類	4,618	25.7	5,122	24.4	110.9
カメラ・楽器	5 6 7	3.2	5 5 6	2.7	98.0
合計	17,994	100.0	20,987	100.0	116.6

【ポイント】

宝石・貴金属において、 金・地金相場の高騰に伴い、個人買取が大幅に増加。時計、バッグ・衣類に ついても堅調に推移し前期比プラスとなった。

②経路別仕入高

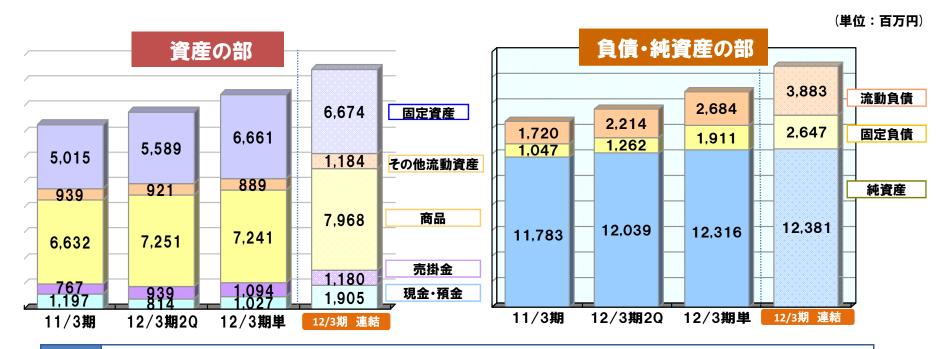
〈単位〉実績:百万円、構成比:%

			11/3月期	構成比	12/3月期	構成比	前期比
		東海	3,855	21.4	5,182	24.7	134.4
	買取	関東	4,878	27.1	6,013	28.7	123.3
中古品仕入高	センター	関西	1,437	8.0	1,812	8.6	126.1
品仕		合計	10,171	56.5	13,008	62.0	127.9
入高	宅酉	己買取	5 4 4	3.0	577	2.8	106.0
IE)	個人	買取計	10,716	59.5	13,585	64.7	126.8
	中古品取	扱事業者等	3,144	17.5	3,471	16.5	110.4
	新品仕	入高	4,133	23.0	3,930	18.7	95.1
	合計	-	17,994	100.0	20,987	100.0	116.6

【ポイント】

主に地金買取の増加により、各地域とも個人買取が堅調に推移。中古品仕入の増加にともない新品仕入を抑制。好調な売上や新規出店店舗用の在庫確保のため、総仕入高は前期比プラスとなった。

貸借対照表



【流動資産(商品)】

青山店、LINK SMILE等の出店もあり前事業年度末比608百万円増となった。

【固定資産】

「商品管理センター」建設地の取得、新規出店等により、同比1,645百万円増となった。

【流動負債】

短期借入金及び未払法人税等の増加により、同比964百万円増となった。

【固定負債】

長期借入金の増加及び新基幹システム導入に向けてのリース債務増加等により、同比863百万円増となった。

【純資産】

当期純利益の確保等により、同比532百万円増加し、自己資本比率は72.8%となった。

貸借対照表のポイント(単体)

ポイント(単体)

キャッシュ・フロー計算書



【営業活動によるキャッシュ・フロー】

前事業年度末に比較し税引前当期純利益が増加したことにより、+818百万円となった。

【投資活動によるキャッシュ・フロー】

商品管理センター新設及び新規出店等により、▲1,589百万円となった。

【財務活動によるキャッシュ・フロー】

短期借入金の純増額及び長期借入金による収入が長期借入期の返済による支出及び配当金の支払額を超過したこと等により、+638百万円となった。

営業の状況について

2012年3月期の取組み



①営業組織改革(1)概要

『営業力強化に重点を置いた組織変更の実施』

各商材毎に分かれた 営業組織 店舗営業部 · 商品管理部 機能別+店舗毎管理の組織

経営資源を一元管理し、「業務の効率化」「多店舗展開」「高収益体制」を構築する

【ねらい】

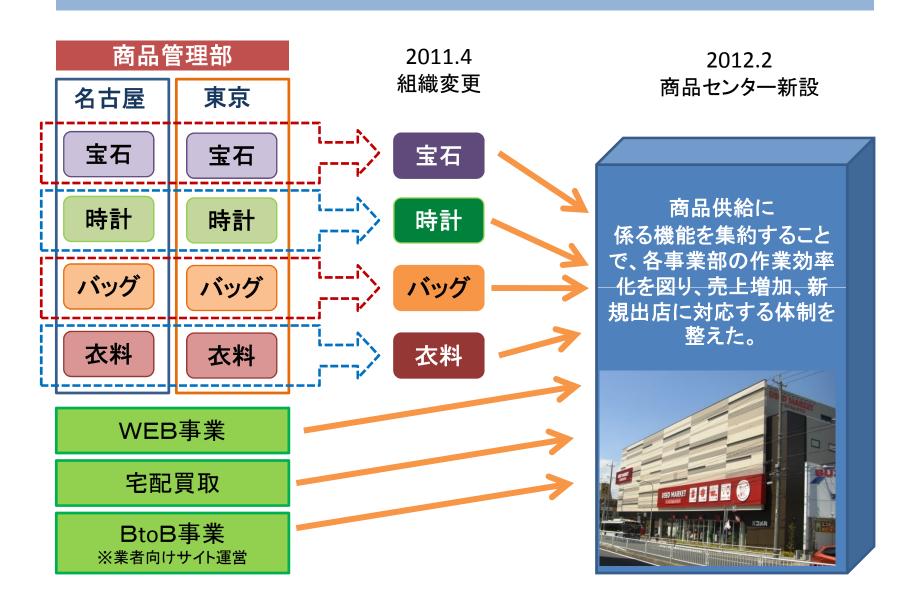
- ◆名古屋・東京に分散していた商品管理部を統合し体制を強化
- ◆店舗毎の特色を活かした販売戦略で収益力を高める
- ◆商材毎の壁を取り払い、複数商材を販売・買取できる人材を育成

【効果】

- ◆地域・商材毎に分散した商品管理部を商品センターに集約したことにより、情報の共有化 が進み、商品供給への反映・同一作業の統合等を進めることができた。
- ◆店舗営業部においては、店舗単位での施策の促進、複合販売員・バイヤーの育成体制整備・推進により、店舗営業力の強化を進めたこと等が小売売上増に寄与した。

ヒト・モノ・カネ

①営業組織改革(2)商品センター新設



①営業組織改革(3)商品センターの役割

商品センターは商品施策の重要拠点

買取

買取センター 名古屋(大須)、 新宿、銀座、青山 渋谷、吉祥寺、 横浜西口、宅配 LINK SMILE USED MARKET

物流

情報

商品センター

販売

コメ兵 名古屋(大須)、 新宿、銀座、 青山 LINK SMILE USED MARKET

物流。

ブランド、コンディ ション、テイストの異 なる商品を幅広く仕 入れる。

- ・商品化のスピードアップ で供給量を増加させる
- ・最適な商品配分の実施
- ・適正な相場管理の実施

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。

②出店および販売促進

月	出店•販促活動	月	出店•販促活動
4月	●LINK SMILEウイングタウン岡崎店オープン	10月	●コメ兵青山店オープン●ドラゴンズセール
6月	●新宿店8F事務所をメンズ衣料売場へ改装 ●USED MARKET&エングラム(イオン ベイシティ内)期間限定オープン	11月	●名古屋パルコ 下取りキャンペーン ●本店アメカジ館リニューアル
7月	●コメ兵サマーセール●名古屋パルコ、心斎橋パルコにて「コメ兵ブランドバーゲン」●業者向け販売サイト「コメ兵バイヤーズサイト」オープン	12月	●LINK SMILE栄スカイル店オープン ●コメ兵WINTER SALE
8月	●LINK SMILEクリアランスセール	2月	●名古屋パルコ ブランドバーゲン ●商品センター 稼働開始
9月	●コメ兵 秋の決算セール	3月	●USED MARKET守山四軒家店オープン ●コメ兵 大決算セール



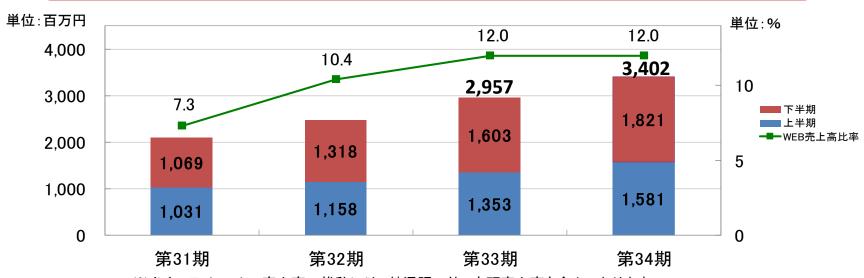




③オンラインストア売上

純通販売上・店頭売上とも増加し、前期比約15%増

オンラインストア売上高及び全売上高に占めるオンラインストア売上高比率の推移



※当オンラインストア売上高の推移には、純通販の他、店頭売上高も含んでおります。

今期の取組み

- 名古屋本店でのみ取扱の毛皮をオンラインストアにて販売開始
- ・WEB活用プロジェクトにて、店舗店頭取寄せ販売強化対策等実施

今後の課題

- ・ポイントカードサービスをオンラインストアにも導入しポイントの連携を可能にすることでお客様の利便性を高めるとともに、顧客情報の共有・活用によりCRMを向上させる
- ・中古衣料のネット販売を強化する

4 コメ兵ポイントカード

2010年11月より、それまでの 「買取センター専用ポイントカード」ならびに 「コメ兵メンバーズモニターカード」に代わり、 買取・お買上げ両方でご利用いただける カードとして運用開始。

2011年9月末

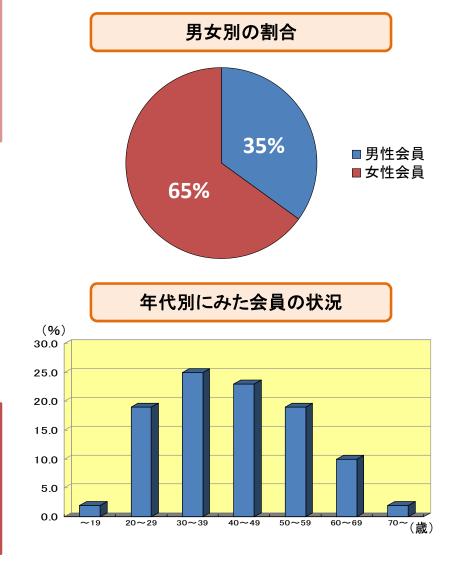
会員数:約10万8千人



2012年2月末

会員数:約15万2千人

継続的な店頭での案内活動により、会員数は順調に増加。また、今期実施したセールにおいては、顧客データを活用した施策を実施し、高い効果が得られた。



2013年3月期 計画



2013年3月期業績計画(PL)

	単体			連結
	2012年3月期	2013年3月	期	2013年3月期
(単位:百万円)	実績	計画値	前期比	計画値
売上高	28,336	28,467	100.5	32,287
売上総利益	7,945	8,734	109.9	10,034
販売費及び一般管理費	6,597	7,361	111.6	8,441
営業利益	1,347	1,372	101.9	1,592
経常利益	1,349	1,365	101.2	1,582
当期純利益	696	783	112.4	913

【通期計画の前提条件】

売上高:新規出店分の売上高を織り込み、貴金属の相場にともなう影響については織り込まない。 販売費及び一般管理費:出店及び商品管理センター新設に伴う人件費等増加、営業強化の為の 広告宣伝費増加を見込む。

株式会社クラフトの株式取得(完全子会社化)

コメ兵×クラフトでグループ企業価値の最大化をめざします。

株式会社クラフト

30年の歴史を持つ日本最大級のタイヤ・ホイール専門店

「愛車を理想のクルマに仕上げたい」そんな想いを持つお客様の あらゆる要望に応えられるよう国内、海外の各メーカーの製品はもちろん、 メーカーとのコラボレーションによるオリジナル商品も販売。

社名 株式会社クラフト CRAFT CO, LTD.

本社 〒454-0027名古屋市中川区広川町1-1-2

代表者 代表取締役社長 瀬古 正

設立 昭和55年4月17日

資本金 72,000千円

従業員数 約80名

事業タイヤ・ホイール、マフラー、サスペンション等小売

店舗 12店舗(愛知、岐阜、三重、静岡、横浜)

業績推移(百万円)	H21年 9月期	H22年 9月期	H23年 9月期
売上高	3,522	3,428	3,692
営業利益	58	115	244
経常利益	39	104	237
当期純利益	20	48	138





中期計画



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)	35期	36期	37期
	売上高	284億円	300億円	315億円
	営業利益	1,372百万円	1,700百万円	2,000百万円
	営業利益率	4. 8%	5. 7%	6. 3%
	出店目標	9店舗	14店舗	14店舗
店舗	KOMEHYO ・ブランドリユースショップ ・買取センター	5店舗	4店舗	4店舗
形態	by KOMEHYO LINK SMILE USED MARKET	4店舗	10店舗	10店舗

出店戦略

店舗スタイルに合った商圏への戦略的出店

(単体)	店舗スタイル	戦略
KOMEHYO	ブランドリユースショップ	宝石・時計・ブランドバッグ・衣料の高品質商品を取り扱う総合型中古ブランドショップ。顧客分析を踏まえ、比較的高所得者を中心とした集客力の高い地域に出店することで売上額・買取額UPを狙う。
KOWILITIO	買取センター	個人買取仕入拡大を目的とした店舗。出店のしやすさ(売場を 持たないため、より小規模での営業が可能)を生かし、拠点拡 大を図り、事業の生命線である個人買取を増やす。
	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。



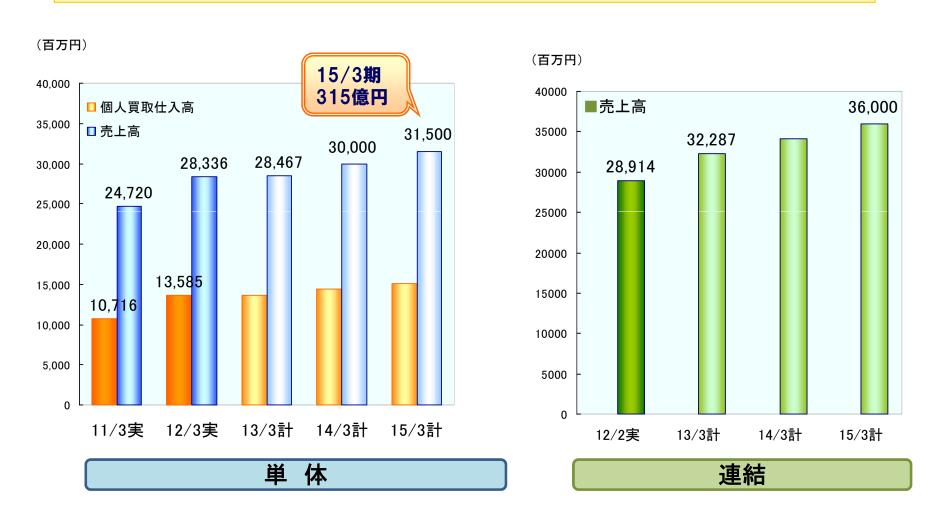






中期売上高計画

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』



中期利益計画



御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

