

KOMEHYO GROUP

2020年3月期 決算補足説明資料

2020年5月12日(火)

株式会社コメ兵

証券コード:2780(東証・名証二部)

経営企画部 IR戦略グループ

TEL(052)249-5366

1. 新型コロナウイルス感染拡大の防止策	P.02
2. 2020年3月期 決算概要	P.05
3. 営業の状況	P.22
4. 2021年3月期 計画・中期経営計画	P.41
5. 参考資料	P.45

【注記】

本資料の情報は、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、業績見通しのみで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。

新型コロナウイルス感染拡大の防止策

KOMEHYO GROUP

お客様と従業員の安全を最優先に考慮して、営業方針を決定

【現在の対応状況】

	<p>【店舗】 関東エリア：4月8日(水)より臨時休業 関西エリア：4月17日(金)より臨時休業 中部エリア：4月17日(金)より臨時休業 KOMEHYO SHINJUKU MOMEN、 買取専門店のオープンを一部延期</p> <p>【オンラインストア】 営業中</p>
	<p>4月：後半大会中止 5月：オンラインオークション開始予定</p>
	<p>【リアル】 4月一部中止 【ライブネットオークション】 開催中</p>
	<p>【店舗】 4月27日(月)より臨時休業 【オンラインストア】 営業中</p>

出勤を見合わせ、オンラインストア営業・WEB教育・在宅勤務

【休業中の対応】

お客様	<ul style="list-style-type: none">・オンラインストア：営業中・宅配買取：営業中(単体)
お取引先様	<ul style="list-style-type: none">・オンラインオークション開始予定・法人買取の支払期間の短縮化
従業員	<ul style="list-style-type: none">・原則、全従業員の出勤を見合わせ (業務内容に応じて一部の従業員のみ出勤)・管理・企画部門は在宅勤務・WEBで鑑定士専門教育カリキュラム・社員・パートタイマーに休業手当支給



1. 新型コロナウイルス感染拡大の防止策	P.02
2. 2020年3月期 決算概要	P.05
3. 営業の状況	P.22
4. 2021年3月期 計画・中期経営計画	P.41
5. 参考資料	P.45

【注記】

本資料の情報は、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、業績見通しのみで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。

2020.3期 決算サマリー

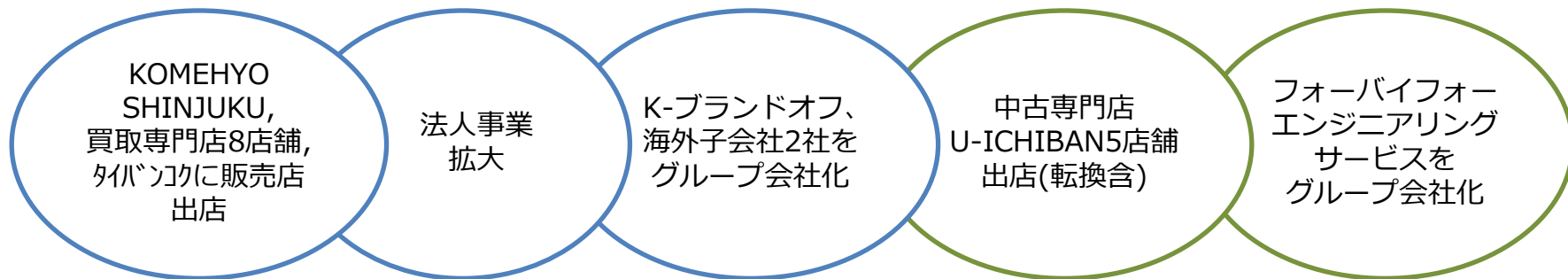
KOMEHYO GROUP

【業績ハイライト】 売上高(連結・単体)、個人買取額(単体)とも過去最高

連 結	前年比	単 体	前年比
売上高	112.9%	売上高	108.8%
営業利益	16.0%	営業利益	31.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	—	当期純利益	26.2%
		個人買取額	114.7%

【トピックス】

ブランド・ファッション事業



景気動向

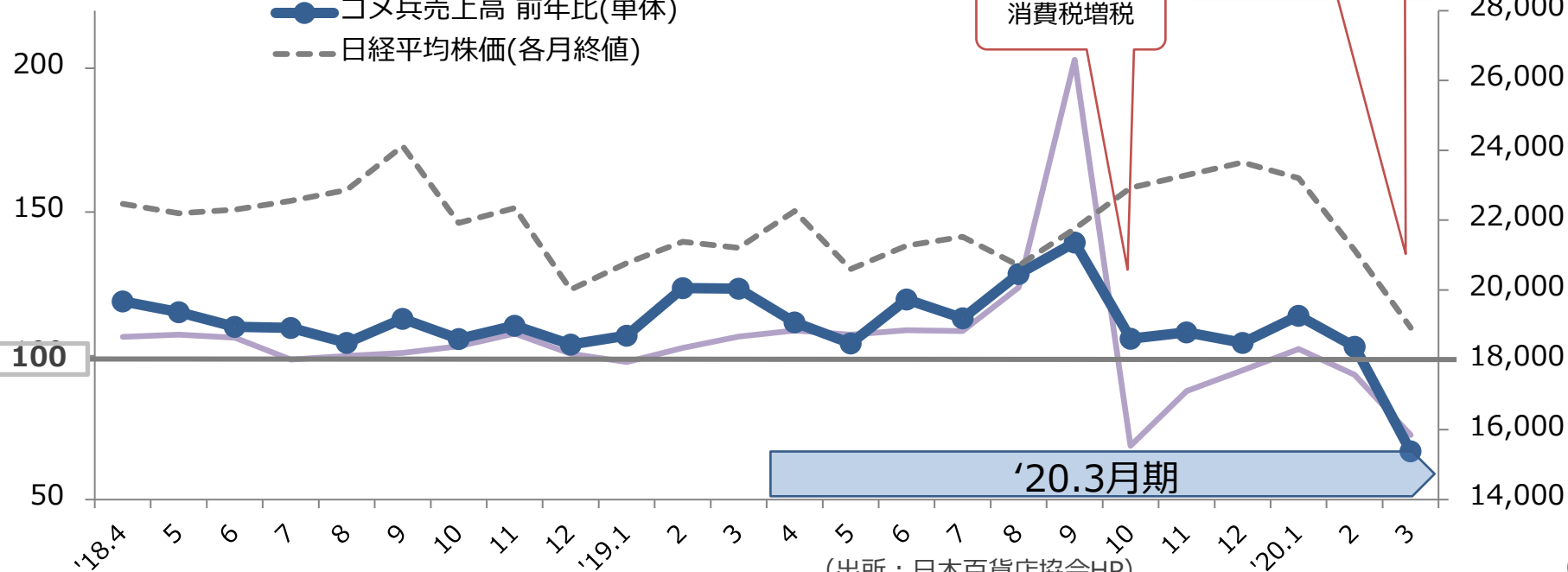
KOMEHYO GROUP

直近で消費税増税・新型コロナウイルス等による影響大

売上高前年比(%)

- 百貨店売上高 前年比 (美術・宝飾・貴金属)
- コメ兵売上高 前年比(単体)
- 日経平均株価(各月終値)

株価 (円)



(出所：日本百貨店協会HP)

損益計算書概要(連結)

KOMEHYO GROUP

(百万円)	'18.3期	'19.3期	'20.3期	増 減	前期比
売上高	45,497	50,960	57,510	+6,550	112.9%
売上総利益	12,968	13,796	14,562	+765	105.6%
売上高 総利益率	28.5%	27.1%	25.3%	△1.8pt	—
販管費	11,342	11,936	14,265	+2,328	119.5%
営業利益	1,625	1,860	297	△1,562	16.0%
経常利益	1,610	1,826	9	△1,817	0.5%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,073	1,009	△234	△1,243	—

損益計算書概要(単体)

KOMEHYO GROUP

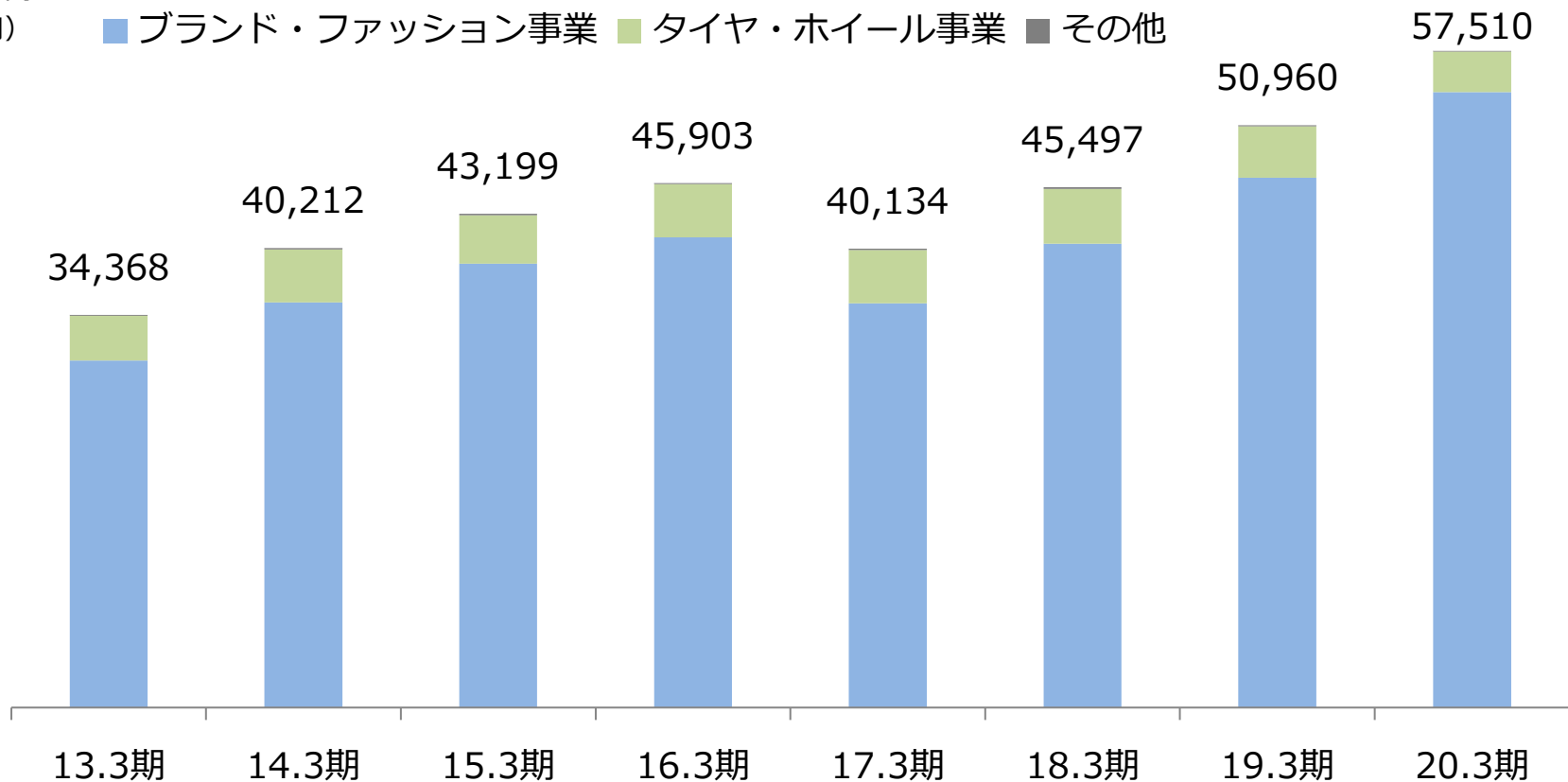
(百万円)	'18.3期	'19.3期	'20.3期	増 減	前期比
売上高	39,682	44,391	48,307	+3,915	108.8%
売上総利益	10,869	11,559	11,564	+4	100.0%
売上高 総利益率	27.4%	26.0%	23.9%	△2.1pt	-
販管費	9,716	10,042	11,093	+1,051	110.5%
営業利益	1,153	1,517	470	△1,047	31.0%
経常利益	1,256	1,524	458	△1,065	30.1%
当期純利益	895	974	254	△719	26.2%

売上高推移(連結)

KOMEHYO GROUP

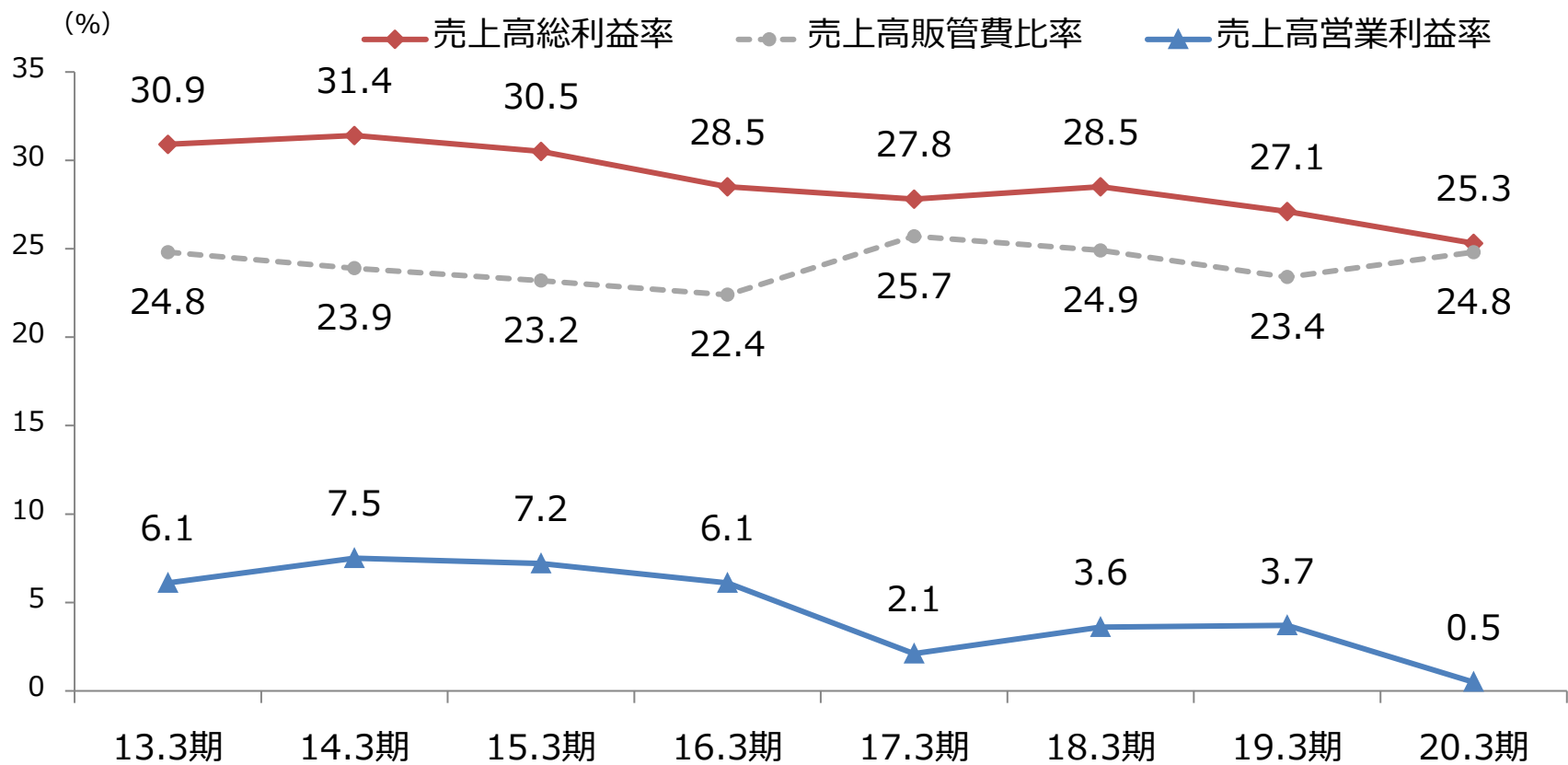
連結売上高
(百万円)

■ ブランド・ファッション事業 ■ タイヤ・ホイール事業 ■ その他



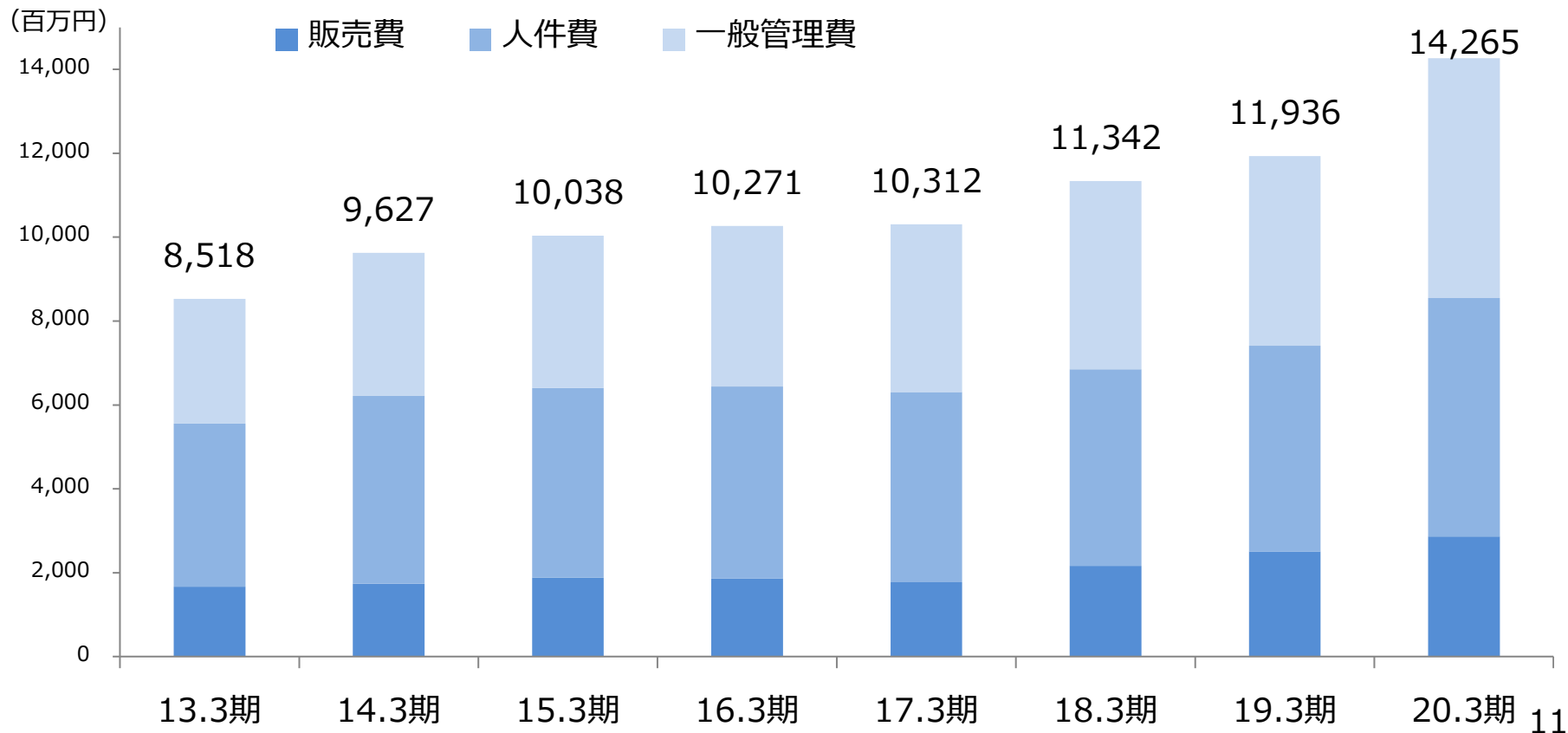
利益率推移(連結)

KOMEHYO GROUP



経費推移(連結)

KOMEHYO GROUP



営業利益推移(連結)

KOMEHYO GROUP

連結営業利益
(百万円)

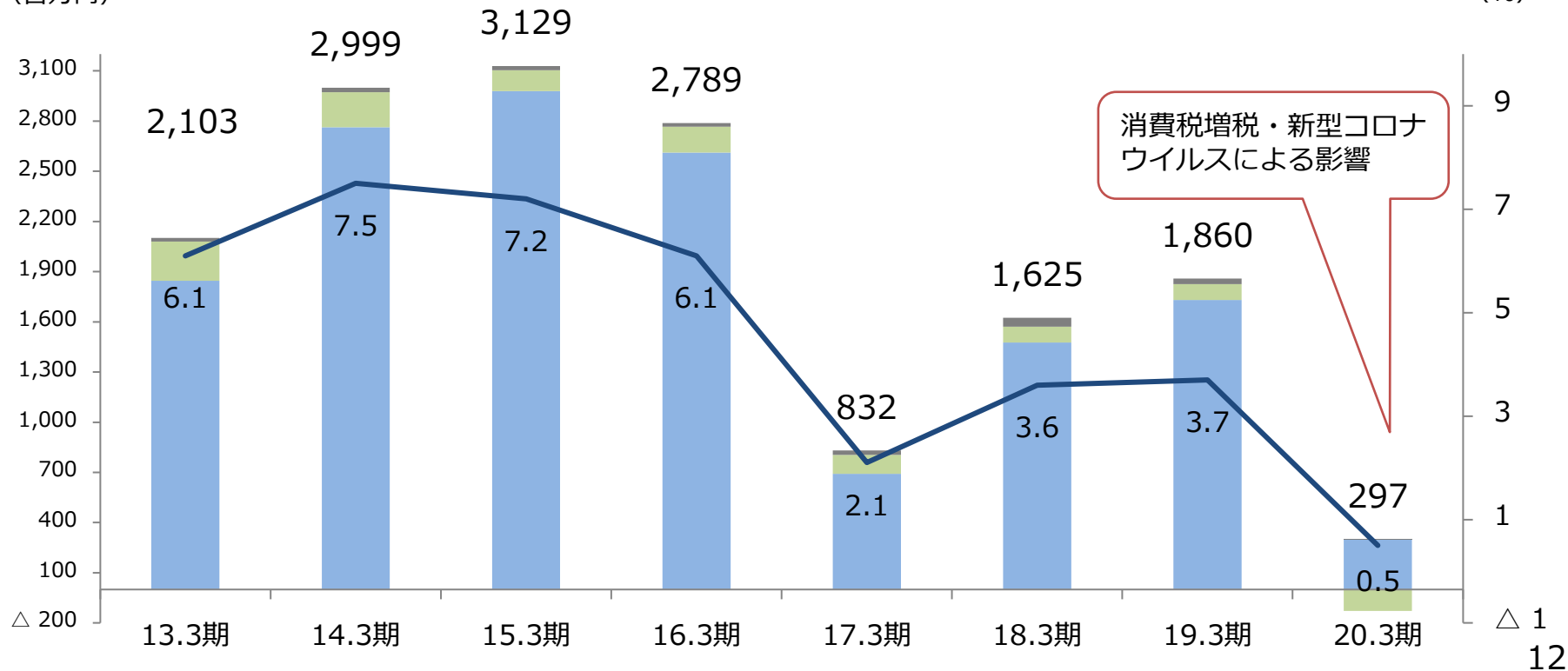
■ ブランド・ファッション事業

■ タイヤ・ホイール事業

■ その他

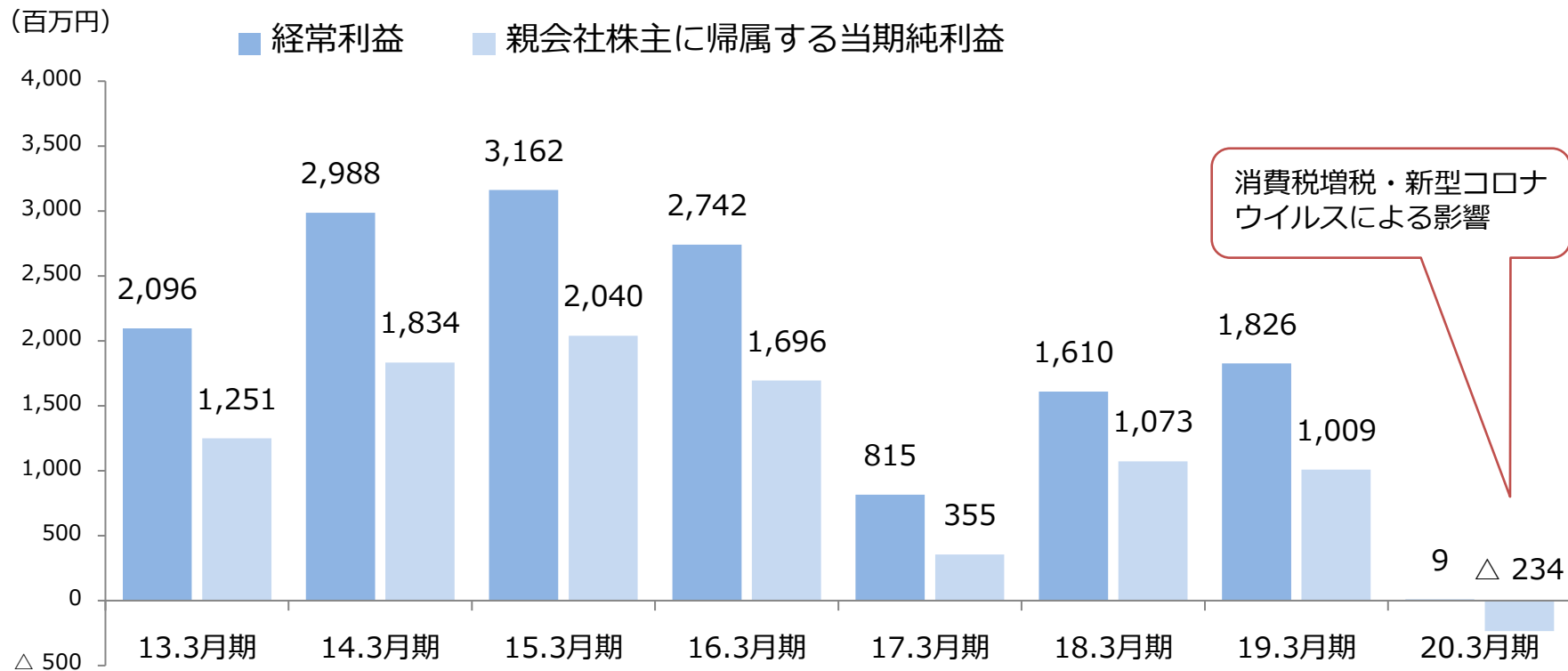
— 営業利益率

連結営業利益率
(%)



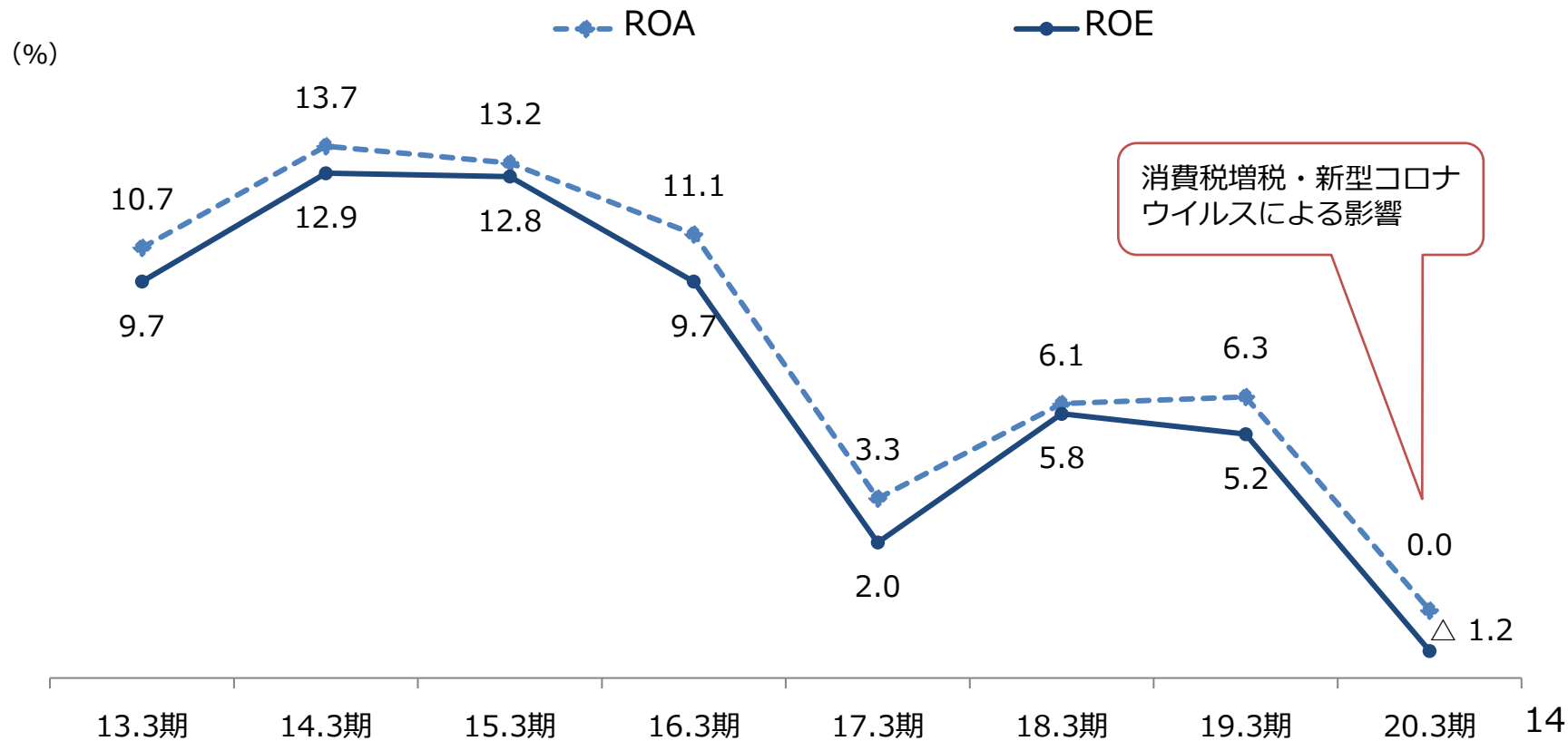
経常利益・当期純利益推移(連結)

KOMEHYO GROUP



ROA・ROE推移(連結)

KOMEHYO GROUP



総流通量(GMV) (連結)

KOMEHYO GROUP

個人買取増加、K-ブランドオフのグループ会社化等で100億円拡大

総流通量(GMV)推移(億円)

■ '19.3月期 ■ '20.3月期



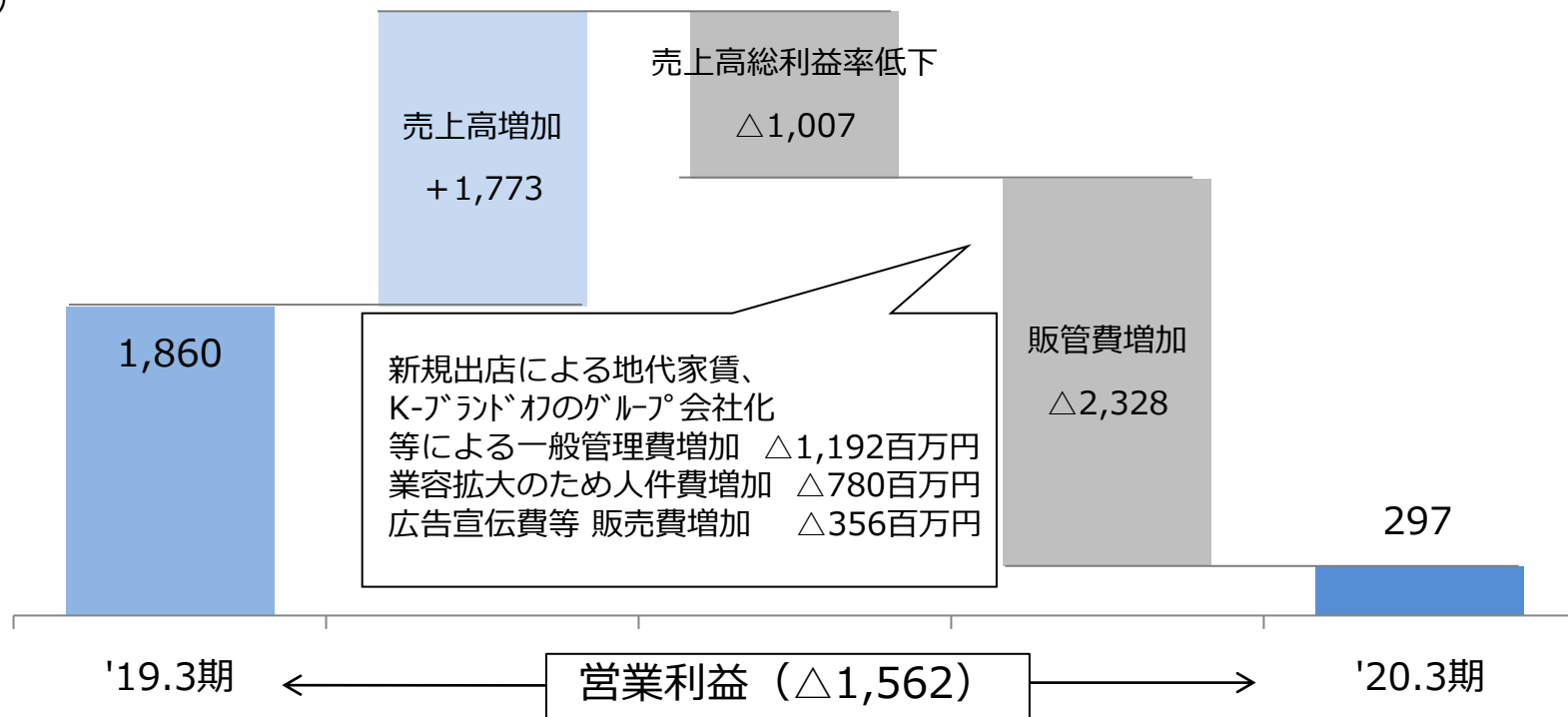
GMVは、連繋売上高をベースにKOMEHYOオークションでの売上高や出来高情報等を加算減算して簡便的に算出しております。

営業利益 増減要因(連結)

KOMEHYO GROUP

地代家賃、人件費等の経費増加により減益

(百万円)



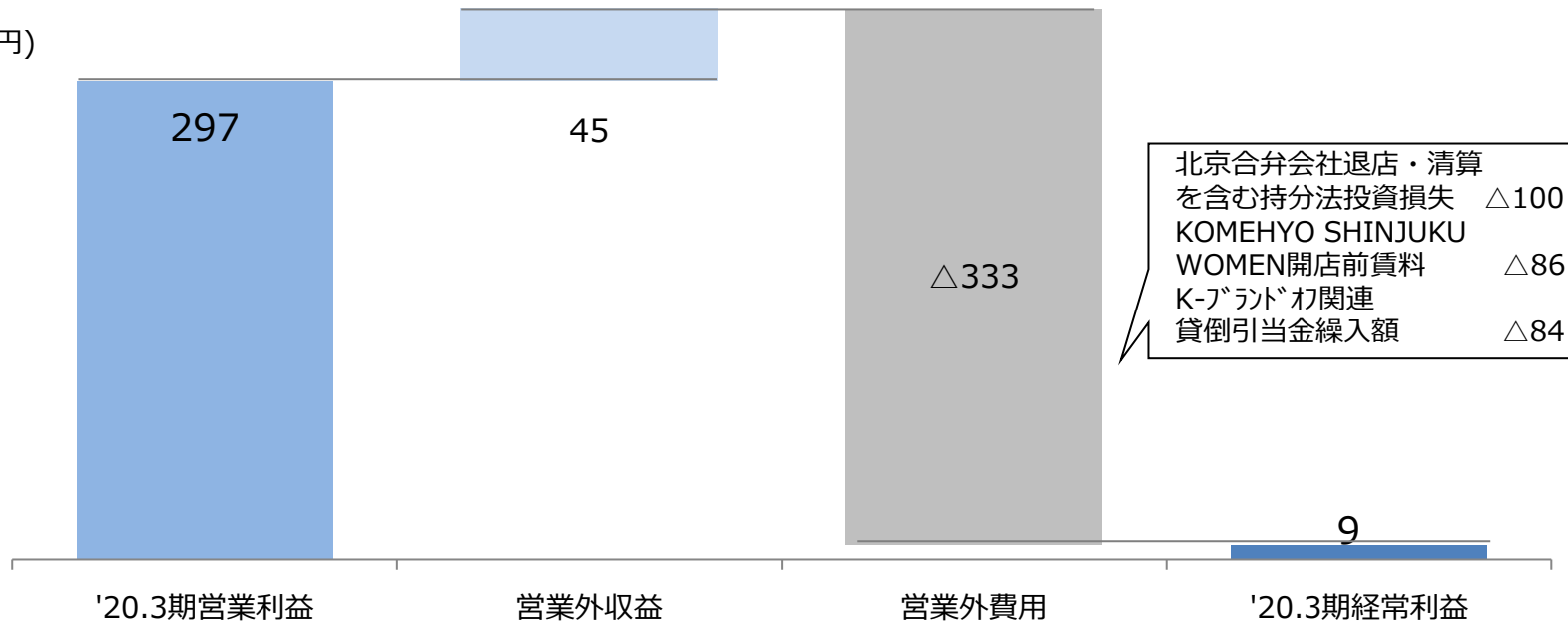
経常利益 増減要因(連結)

KOMEHYO GROUP

営業外費用の増加により減益

2020.3月期

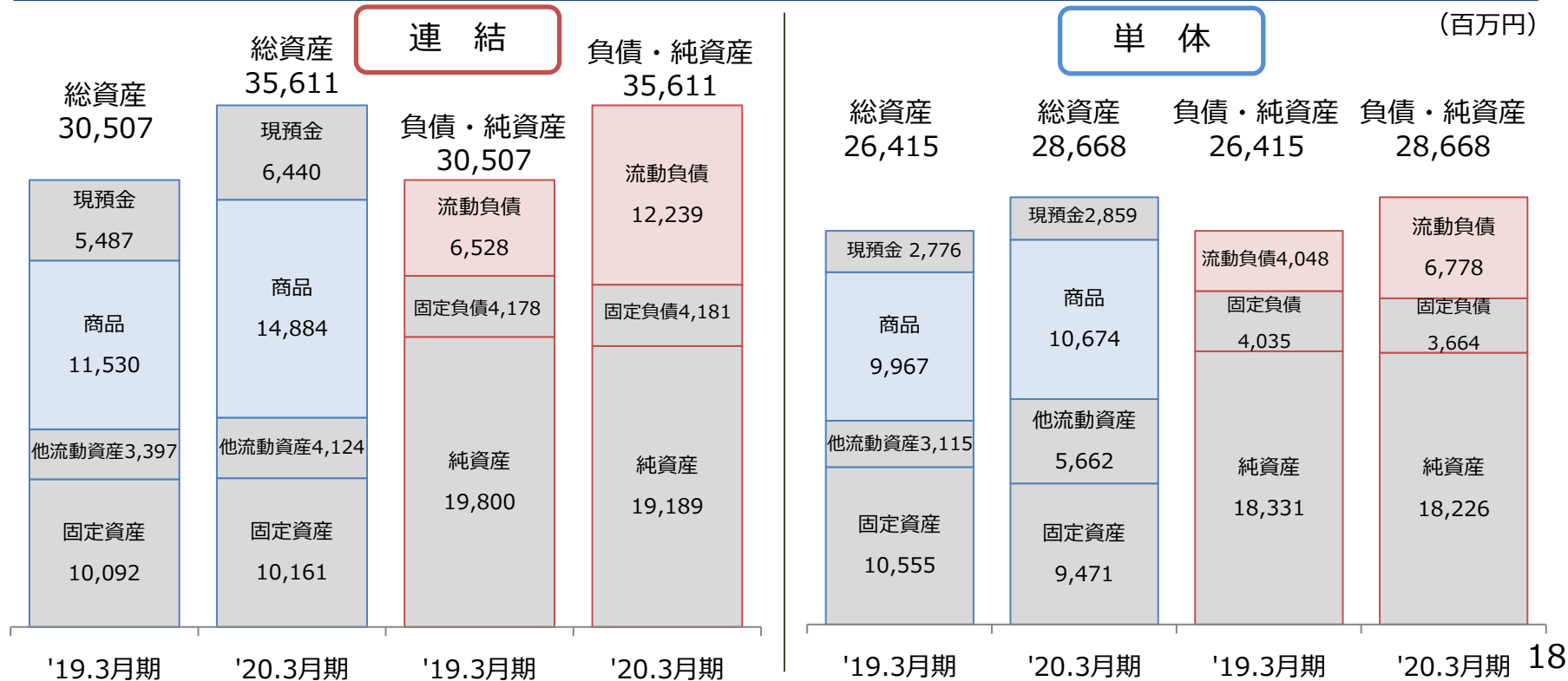
(百万円)



貸借対照表

KOMEHYO GROUP

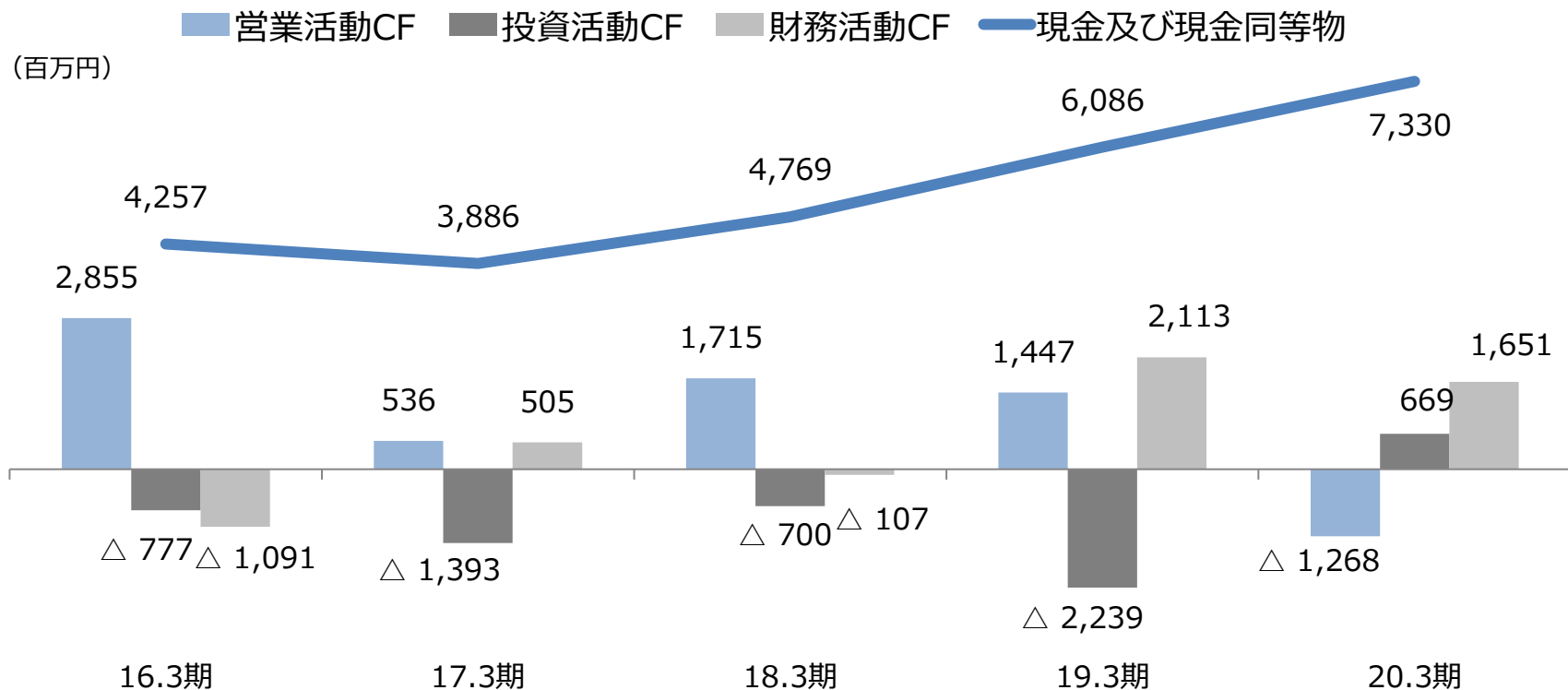
(連結)K-ブランドオフのグループ会社化等により流動負債が大幅に増加



キャッシュフロー推移(連結)

KOMEHYO GROUP

K-ブランドのグループ会社化等に伴う棚卸資産増加等により営業CFマイナス



セグメント別 売上高・営業利益

KOMEHYO GROUP

	(百万円)	'18.3期	'19.3期	'20.3期	増 減	前期比
フ ァ ッ シ ョ ン ・ ブ ラ ン ド	売上高	40,618	46,377	53,886	+7,509	116.2%
	営業利益	1,476	1,730	424	△1,305	24.6%
	営業利益率	3.6%	3.7%	0.8%	△2.9pt	—
タ イ ヤ ・ ホ イ ー ル	売上高	4,787	4,507	3,544	△962	78.6%
	営業利益	95	95	△128	△224	—
	営業利益率	2.0%	2.1%	—	—	—
そ の 他	売上高	146	122	89	△32	73.2%
	営業利益	53	34	1	△33	3.7%
	営業利益率	36.6%	28.2%	1.4%	—	—

1. 新型コロナウイルス感染拡大の防止策	P.02
2. 2020年3月期 決算概要	P.05
3. 営業の状況	P.22
4. 2021年3月期 計画・中期経営計画	P.41
5. 参考資料	P.45

ブランド・ファッション事業の取組み① KOMEHYO GROUP

'20.3期目標

成果等

1. 個人買取の強化

- ・アライアンス・買取イベントを推進
- ・買取専門店の継続出店

- (単体)個人買取額：241億円で過去最高
- (単体)百貨店等での買取イベント50件以上
- (単体)買取専門店 8店舗出店

2. 法人事業の強化

- ・GMV(総流通量)の拡大：
KOMEHYOオークションに注力

- KOMEHYOオークションの出来高増加、
K-ブランドオフのグループ会社化により
GMV100億円増加

3. 商品管理機能の強化

- ・増大するGMV(総流通量)を確実に処理する
オペレーションの確立

- (単体)商品管理業務のマニュアル作成

ブランド・ファッション事業の取組み② KOMEHYO GROUP

'20.3期目標	成果等
4. ECの強化 ・オムニチャネル(ECサイトと店舗との連携) →ECサイトの充実、マーケットプレイスの利用、プロモーションの推進	→(単体)ECサイトをリプレイス
5. IT及びDT (データテクノロジー) の強化 ・GMV(総流通量)から得られるデータの活用、AIを活用した真贋判定	→(単体)仕入増加に伴い、真贋情報の蓄積増加・精度向上 社内グループウェアの切替
6. 人財育成 ・鑑定士教育、各階層別の教育や研修を実施	→(単体)鑑定士367名稼働 次世代育成研修で、管理職候補を養成
7. 新規事業 ・海外事業を含む新規事業への挑戦	→タイバンコクに販売店舗を出店

買取 個人買取(単体)

KOMEHYO GROUP

新規出店・各種施策により個人買取額が過去最高

個人買取額 (百万円)	'18.3期	'19.3期	'20.3期	増減	前期比
買取センター	18,009	20,109	23,164	+3,054	115.2%
宅配買取	906	957	992	+34	103.6%
合計	18,916	21,067	24,156	+3,089	114.7%

【買取イベント「KAITORI GO」】



買取 専門店出店(単体)

KOMEHYO GROUP

名称	オープン	名称	オープン
買取センター新小岩南口 (東京都葛飾区)	'19.5月	買取センターデリスクエア今池 (名古屋市千種区)	'20.2月
買取センター学芸大学西口 (東京都目黒区)	'19.7月	買取センター仙川 (東京都調布市)	'20.3月
買取センター国分寺南口 (東京都国分寺市)	'19.9月	買取センター武蔵小山 (東京都品川区)	'20.5月(予定)
買取センター蒲田西口 (東京都大田区)	'19.9月	買取センター元住吉 (神奈川県川崎市)	'20.5月(予定)
買取センター三軒茶屋栄通り (東京都世田谷区)	'19.11月	買取センターヒルズウォーク徳重 (名古屋市緑区)	'20.6月(予定)
買取センター成城学園前 (東京都世田谷区)	'20.2月	買取センター近鉄四日市 (三重県四日市市)	'20.6月(予定)

【買取センター
三軒茶屋栄通り】



【買取センター成城学園前】



店舗形態(単体)

KOMEHYO GROUP



35店舗

大型店 (約300坪～)

名古屋本店、名駅店、銀座店、梅田店、
SHINJUKU

販売・買取

宝石・貴金属、時計、バッグ、
衣料 等

5店舗

中型店 (約100～200坪)

大規模主要都市へ出店

販売・買取

3店舗

小型店 (約20～30坪)

主要都市へ出店

販売・買取

8店舗

買取センター

主要都市へ出店

買取専門

19店舗



5店舗

販売・買取 ※

レディース
カジュアル衣料、
バッグ、小物 等



3店舗

販売・買取 ※

低価格帯の衣料、
バッグ、小物 等

※一部店舗は販売のみ

計**43**店舗 ('20.03現在)

KOMEHYO SHINJUKU移転完了へ

KOMEHYO GROUP

新宿駅近くで隣接する3館体制になりお客様の利便性が向上

【KOMEHYO SHINJUKU WOMEN '20.6出店予定】



【イメージ】



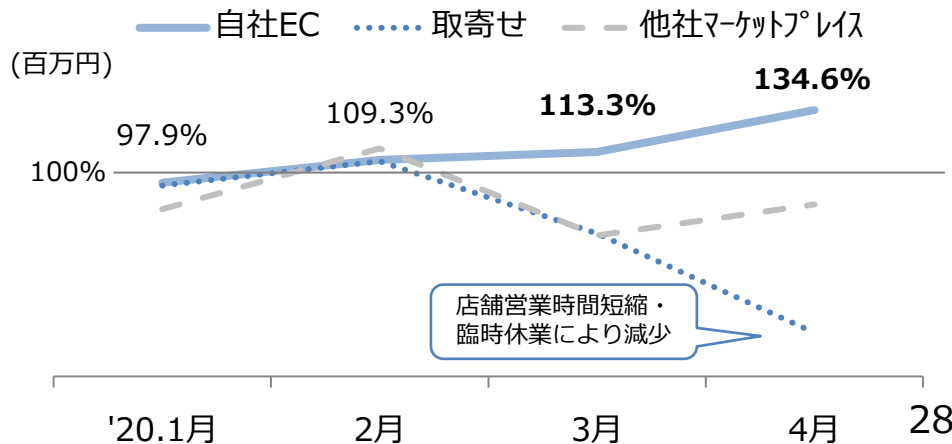
3月以降、外出自粛の影響を受け「自社EC」の利用が急伸

(百万円)	'18.3期	'19.3期	'20.3期	売上高 前期比	販売点数 前期比
EC関与売上高	7,594	8,119	7,827	96.4%	105.4%
EC関与率(※※)	27.9%	29.3%	29.6%	-	-

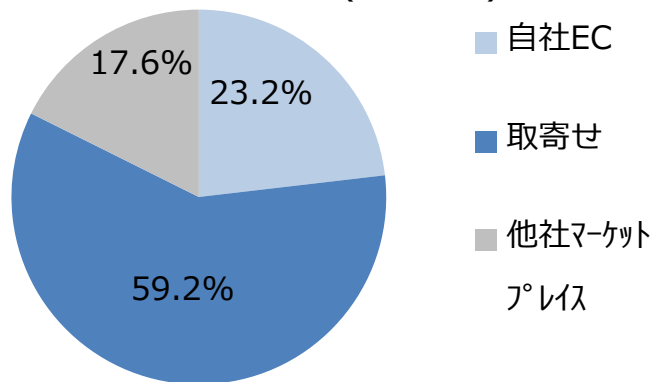
※Online Merges with Offline (オンラインとオフラインの融合)

※※小売売上高に占めるEC関与売上高の割合

【'20.1月～販売経路別EC売上高推移】



【販売経路別EC売上高の割合('20.3期)】



実店舗からオンラインまで顧客情報を一元管理

'20.3期

人 数

前期比

メンバーズカード会員

922千名

107.2%

【顧客管理】

来店日、利用店舗、購買商品、買取金額等
カード会員の利用履歴を管理



お客様のご利用状況やニーズに合わせた
イベント、特典を設定し、ご案内

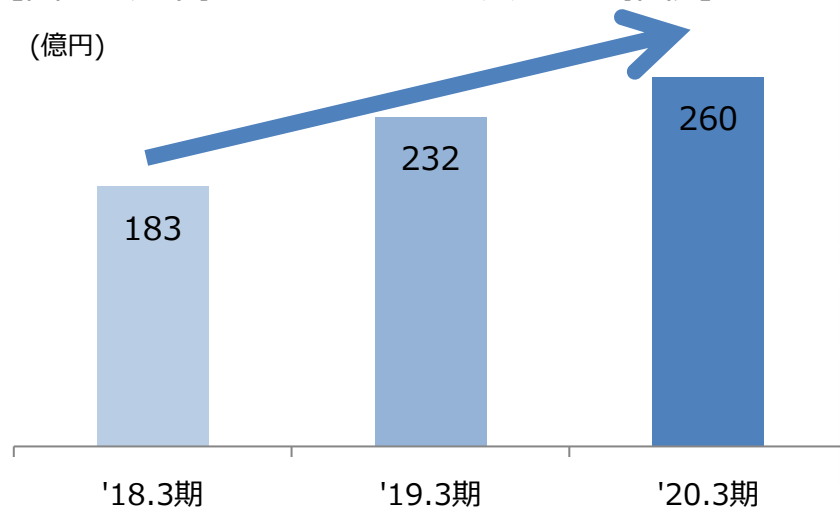


KOMEHYOオークション 流通額拡大基調

	流通額	前期比	会員企業数
'20.3期	260億円	111.8%	971社 ※今期29社増加

【国内法人向けオークション流通額の推移】

(億円)



買取強化のため、鑑定士を計画的に育成

鑑定士数

'20.3期

367人

前期比増減

+12人

【KOMEHYOの鑑定士】

体系的な鑑定士育成カリキュラム

鑑定士がその場で査定

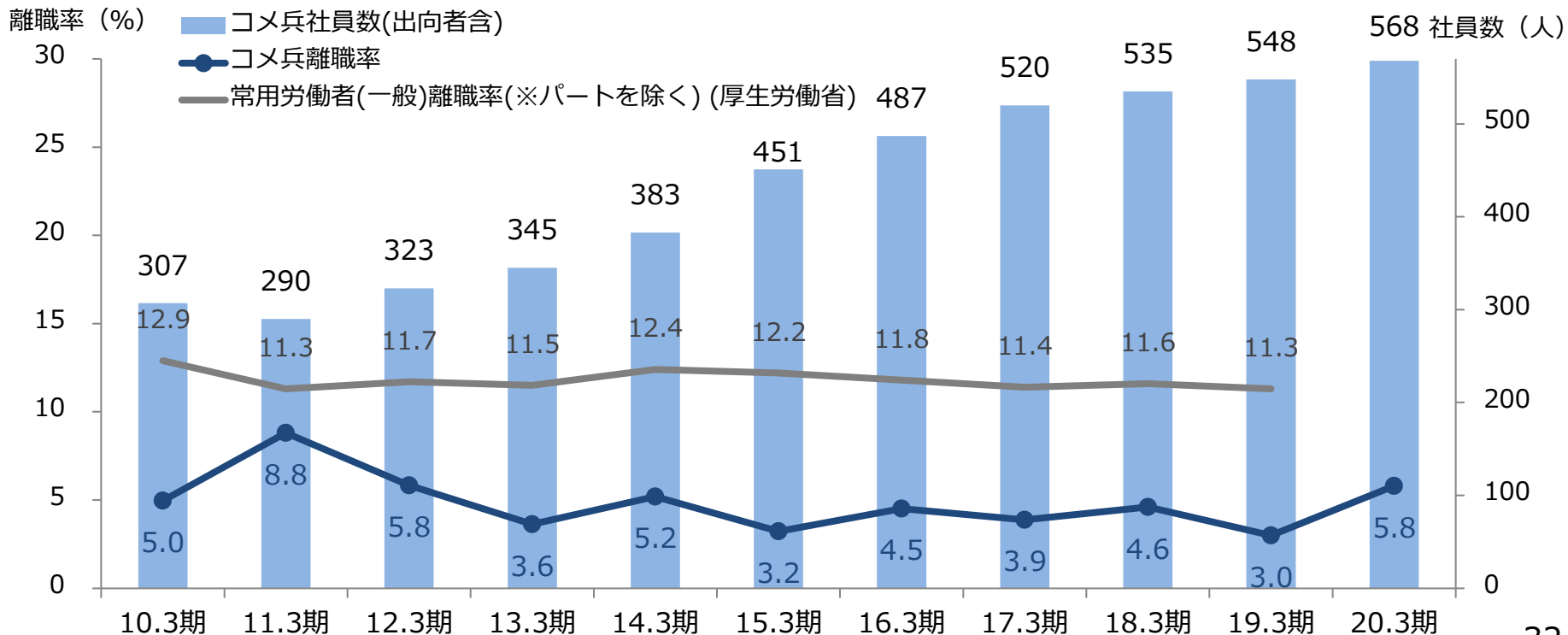
在庫・流通状況も見える相場システムが支援



人財定着度(単体)

KOMEHYO GROUP

社員の離職率は低く推移し、人財が定着している



タイ事業

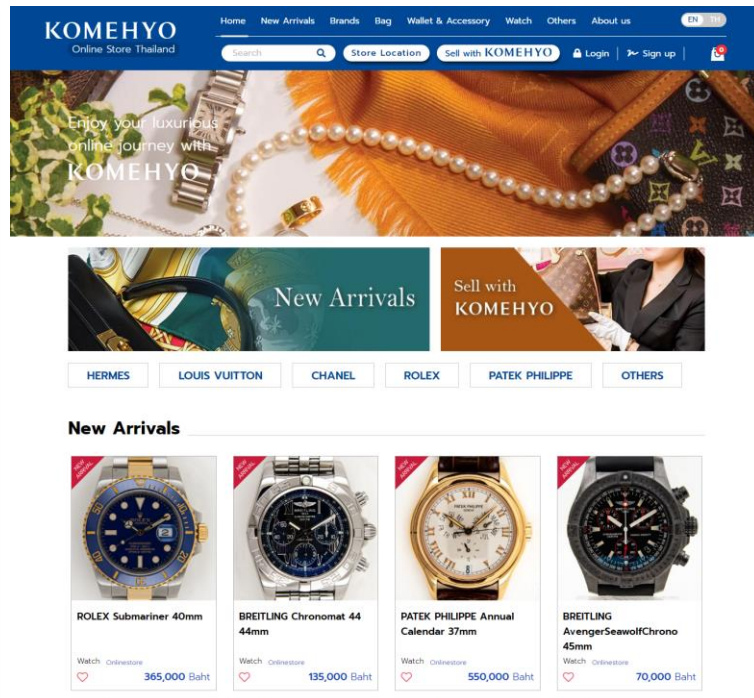
KOMEHYO GROUP

バンコクに海外初「KOMEHYO」屋号で出店、WEBサイト開設

【KOMEHYO@セントラルワールド(バンコク市)】



【KOMEHYOタイ WEBサイト】



北京合併会社解消も、経験・資源を上海に集中し、中国事業を強化

【北京華夏高名荟商貿有限公司】

’17年6月設立

’18年9月小売店舗「LuxStory」オープン

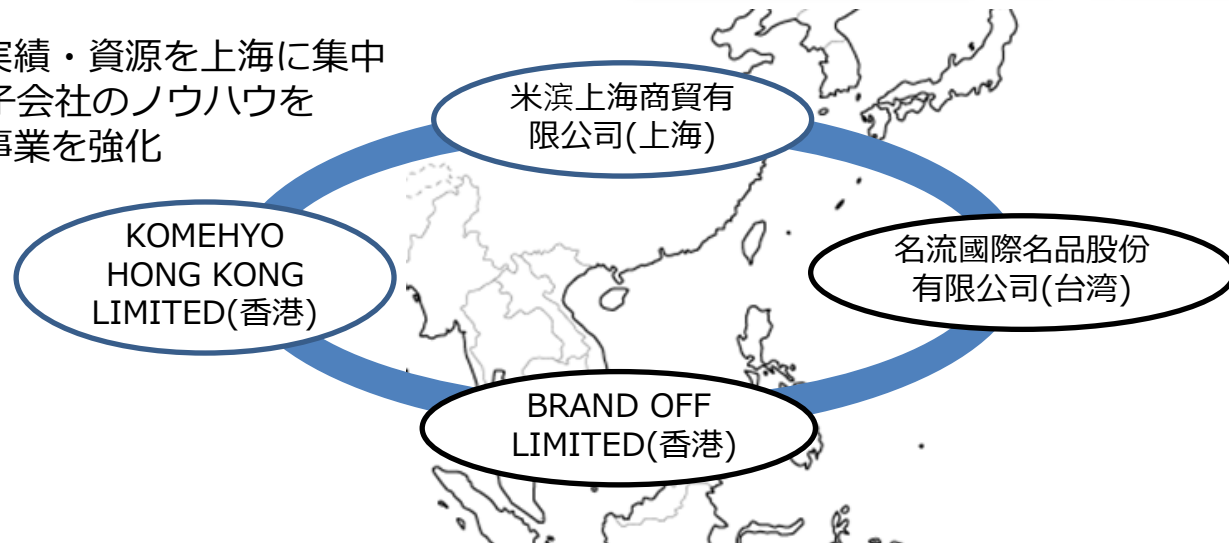
’19年12月解散(決議)

【LuxStory 外観・店内】



【今後の中国事業】

北京での経験・実績・資源を上海に集中
K-ブランドオフ子会社のノウハウを
取り込み、中国事業を強化



KOMEHYOのノウハウ、ガバナンス、資金等を注入

	K-ブランドオフ (日本)	BRAND OFF LIMITED (香港)	名流國際名品股份 有限公司(台湾)
ブランド品販売 「BRAND OFF」	直営7店舗 FC 2 店舗	直営6店舗 FC2店舗 (香港・タイ)	直営3店舗
法人向けオークション 「Japan Brand Auction」	2会場(金沢・銀座)	—	—

【代表取締役等を派遣】

【本社 (石川県金沢市)】

【Japan Brand Auction】



【中古売上ランキング2020】

中古	ブランド	企業名	中古売上高
1		ゲオホールディングス+おお蔵 ゲオホールディングス	1191億円 1066
2		ブックオフグループホールディングス +アイデクト	799
3		大黒屋(チケット)	450
4	1	コメ兵+K-ブランドオフ コメ兵	523 420
5	2	バリュエンスホールディングス(なんぼや)	378
8	3	大黒屋ホールディングス	200
17	6	おお蔵	125
24	9	K-ブランドオフ	103

(リサイクル通信No.479より)

2020.3期目標

成果等

1. 店舗収益力の強化

- ・中古タイヤ・ホイール専門店を展開：
「U-ICHIBAN」
- ・専門性の高い販売チャネルの強化：
「URBAN OFF CRAFT」 「EURO style Craft」

→暖冬、タイヤ価格値上等により減収減益
→「Craft」から「U-ICHIBAN」に3店舗転換、
他に2店舗新規出店により
中古売上高 前期比181.8%

2. ECの強化

- ・ECサイトの販売チャネル拡大
- ・SNS(LINE,インスタグラム)の活用

→出品の効率化により出品数増加

3. 新たな取り組み

- ・自動車部品の企画・研究開発・製造等

→フォーバイフォーエンジニアリング
サービスでホイールやサスペンションの
企画・製造

タイヤ・ホイール事業 出店

KOMEHYO GROUP

利益率の高い中古専門店「U-ICHIBAN」を出店

【大宮バイパス店 '19.4 Craftから転換】



【豊橋店 '19.5 Craftから転換】



【四日市店 '19.5 Craftから転換】



【岡崎店 '19.6 新規出店】



【各務原店 '19.8 新規出店】



タイヤ・ホイール事業 店舗形態

KOMEHYO GROUP

【新品タイヤ・ホイール】



10店舗



URBAN OFF CRAFT

4店舗※

EURO STYLE Craft

1店舗※

※Craftに併設



【中古タイヤ・ホイール】



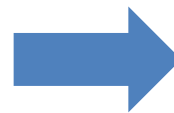
7店舗



1. 新型コロナウイルス感染拡大の防止策	P.02
2. 2020年3月期 決算概要	P.05
3. 営業の状況	P.22
4. 2021年3月期 計画・中期経営計画	P.41
5. 参考資料	P.45

合理的に予測可能となった時点で開示

売上高	オンラインストア利用促進 オンラインオークションをスタート →店舗の再開・新店舗オープンは お客様と従業員の安全を第一に判断
経費	コストコントロールによる抑制



**21年3月期
業績予想
及び
中期経営計画**

開示が
可能となり
次第発表

適正な利益を確保し、GMV(総流通量)の拡大を目指す

1. 適正な利益の確保
 - ・ 買取・販売価格コントロール、高利益率商材の構成比の見直し等→適正な売上高総利益率確保
 - ・ 地代家賃等固定費の削減努力、広告宣伝費等経費の効率改善→適正な営業利益を確保
2. ECの強化
 - ・ オンライン売買の環境整備・施策実
3. 個人買取量の確保
 - ・ アライアンスを強化し、各種プロモーション施策実施
 - ・ 新規出店による個人買取を推進
4. 法人事業の強化
 - ・ オンラインオークションをスタートする等オークション事業の強化・効率化、提携事業を推進
 - ・ 総流通量（GMV）の拡大、新規顧客獲得
5. IT及びDT（データテクノロジー）の強化
 - ・ データテクノロジー（DT）や、AIによる真贋判定などIT強化
 - ・ それらを基盤とした事業の中長期的な成長を目指す

中古品や専門性の高い販売チャネル強化により収益力強化

1. 中古タイヤ・ホイールの販売強化による利益率向上
 - ・中古タイヤ・ホイール専門店の「U-ICHIBAN」を展開
2. 趣向性の高い専門店での販売の強化
 - ・SUVや四輪駆動のオフロード車のカスタマイズを提案する「URBAN OFF CRAFT」
 - ・ヨーロッパ輸入車のトレンドを提案する「EURO STYLE Craft」
 - ・下取りや買取の需要を取り込み、中古商材確保
3. 一部エリアの拠点の見直し
 - ・より中古商材に注力できるよう経営資源を再配置
4. 自動車部品の企画、製造に注力
 - ・新製品を市場に投入

1. 新型コロナウイルス感染拡大の防止策	P.02
2. 2020年3月期 決算概要	P.05
3. 営業の状況	P.22
4. 2021年3月期 計画・中期経営計画	P.41
5. 参考資料	P.45

会社概要

KOMEHYO GROUP

社名	株式会社 コメ兵
設立	1979（昭和54）年5月
本社	名古屋市中区大須3丁目25番31号
代表者	代表取締役社長 石原 卓児
資本金	1,803百万円
社員数	連結：943名 単体：535名（'20.03現在）
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
決算期	3月
株式	東証・名証二部（証券コード:2780 単元:100株）

沿革

KOMEHYO GROUP



●名古屋市中須に5坪の古着屋『米兵商店』を出店

1979

1987

1996

2000

2003

2004

2005

2011

2012

2013

2017

2018

2019

- 『株式会社コメ兵』へ社名変更
- 『株式会社米兵』を設立

●東京へ進出（買取センター道玄坂）

- 関西へ進出（心齋橋店）
- インターネット販売を開始

●有楽町店 出店

●株式公開（JASDAQ）

●東証2部、名証2部に上場

●本店に次ぐ大型店舗 新宿店 出店

●銀座店 出店

●株式会社KOMEHYOオークションを設立

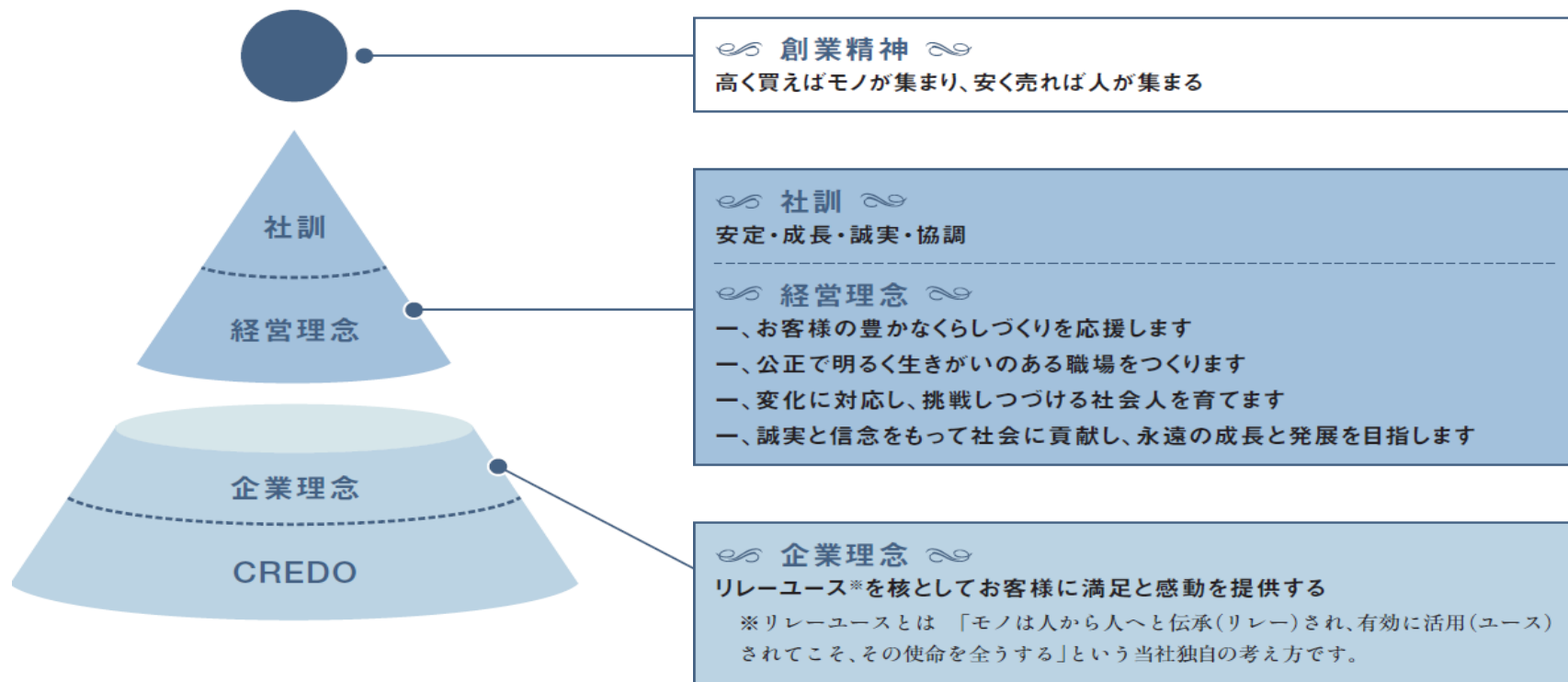
●株式会社クラフトをグループ会社化

- KOMEHYO HONG KONG LIMITEDを設立
- 株式会社オートパーツKOMEHYO（現オートパーツジャパン）を設立

- 梅田店、新宿店ANNEX、名駅店 出店
- 株式会社イヴコーポレーションをグループ会社化

- 新宿店 時計館、買取センター6店舗出店
- 株式会社フォーバイフォーエンジニアリングサービスをグループ会社化
- タイ バンコクに「KOMEHYO」出店
- 株式会社K-ブランドオフ及び海外子会社2社をグループ会社化

- 買取センター3店舗 出店
- 株式会社シエルマンをグループ会社化
- 中国北京に海外1号店出店('19.12閉店)
- タイに合併会社を設立



事業系統図

KOMEHYO GROUP

一般顧客等

中古品・新品取扱事業者等

メーカー等

中古品の買取仕入 ↓ ↑ 販売

中古品・新品の仕入・仲介 ↓ ↑ 販売

新品の仕入 ↓

【当社グループ】

(株)コメ兵(当社)

ブランドリユース事業

- ブランド・ファッション事業
- タイヤ・ホイール事業

(株) KOMEHYO
オークション

KOMEHYO
HONG
KONG
LIMITED

(株)イヴ
コーポ
レーション

(株)シエルマン

(株)K-
ブランドオフ

(株)クラフト

(株)オート
パーツ
ジャパン

(株)フォーバイ
フォー
エンジニアリング
サービス

NJKP

米濱上海
商貿有限公司

SAHA
KOMEHYO
COMPANY
LIMITED

合併会社

BRAND OFF
LIMITED

名流國際名品
股分有限公司

配当推移

