KOMEHYO

2014年3月期　決算説明会資料

（東証・名証二部　証券コード2780）

コメ兵

2014年5月15日

目次

KOMEHYO

1	決算概要	P3
2	営業の状況	P12
3	2015年3月期計画	P20
4	中期計画	P25
5	参考資料(会社概要、リユース市場、株式情報、グループ企業情報)	P30

【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。

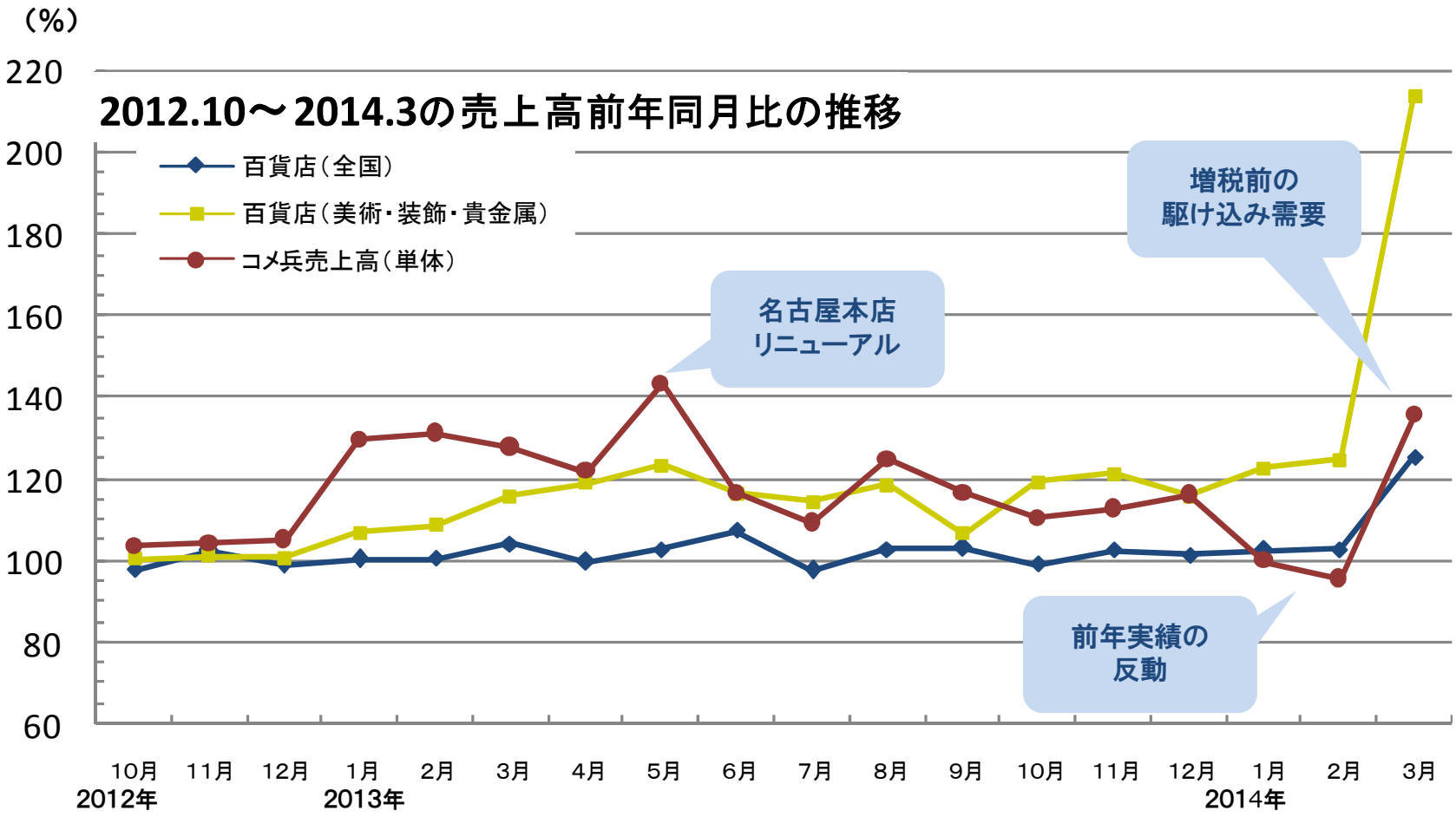
また、本資料は、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、皆様ご自身のご判断において行われますようお願い申し上げます。

決算概要

外部環境① 百貨店売上高

KOMEHYO

高額品の需要：高水準にて推移

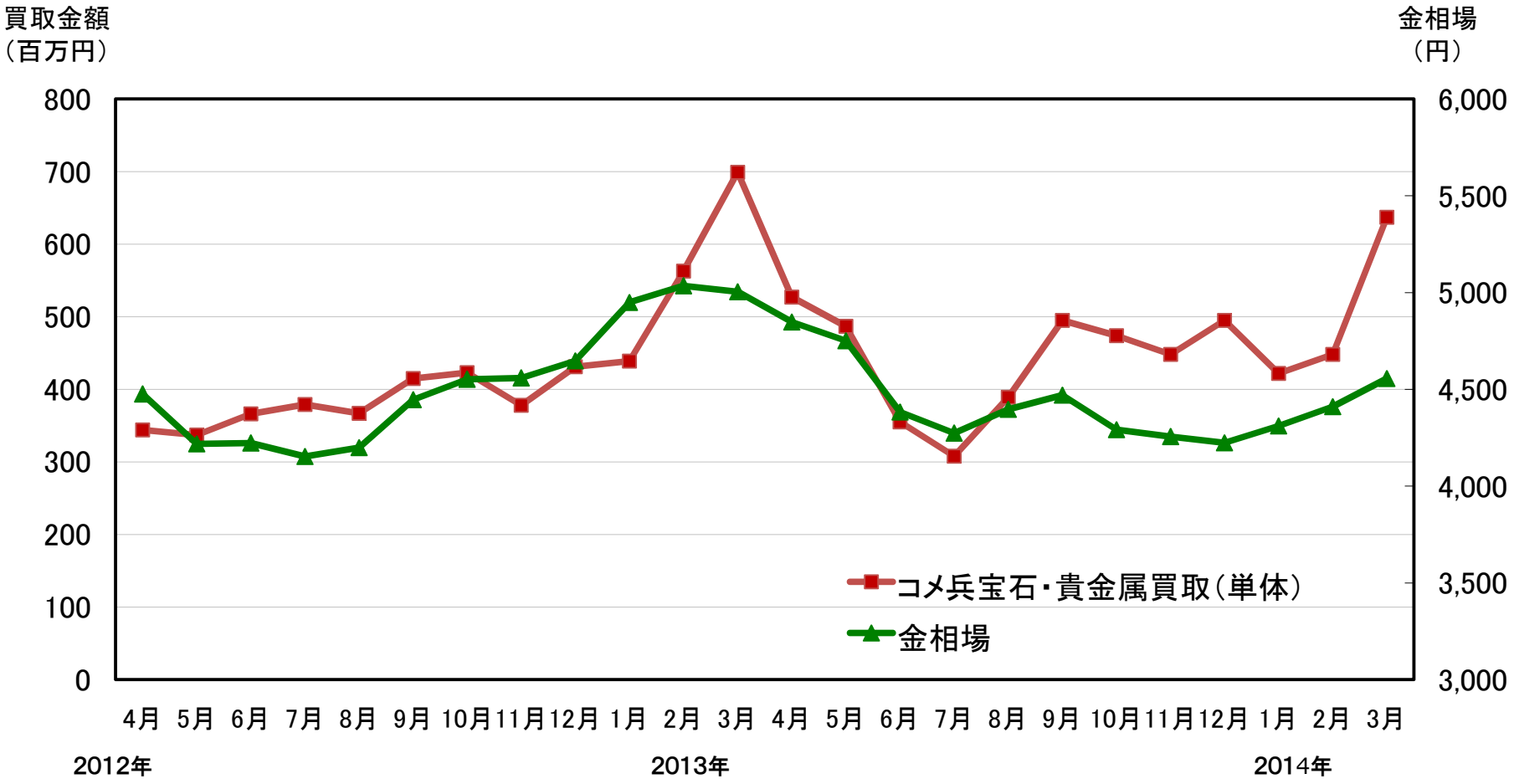


〔出所：日本百貨店協会〕

外部環境②　金相場

KOMEHYO

仕入・販売チャネル増加により仕入拡大

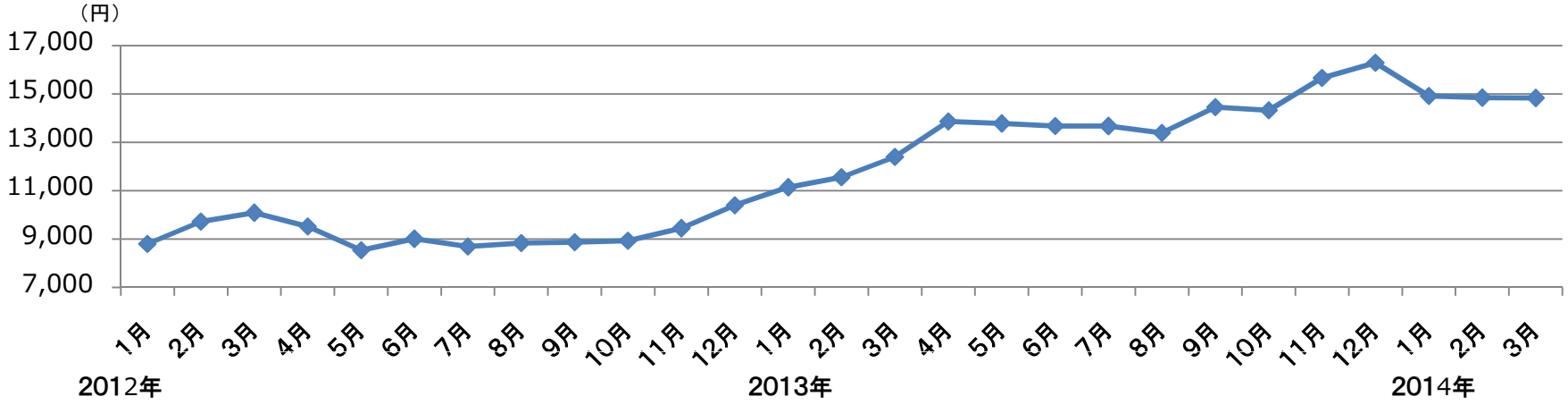


〔金相場：田中貴金属および三菱マテリアルの平均値〕

外部環境③　その他

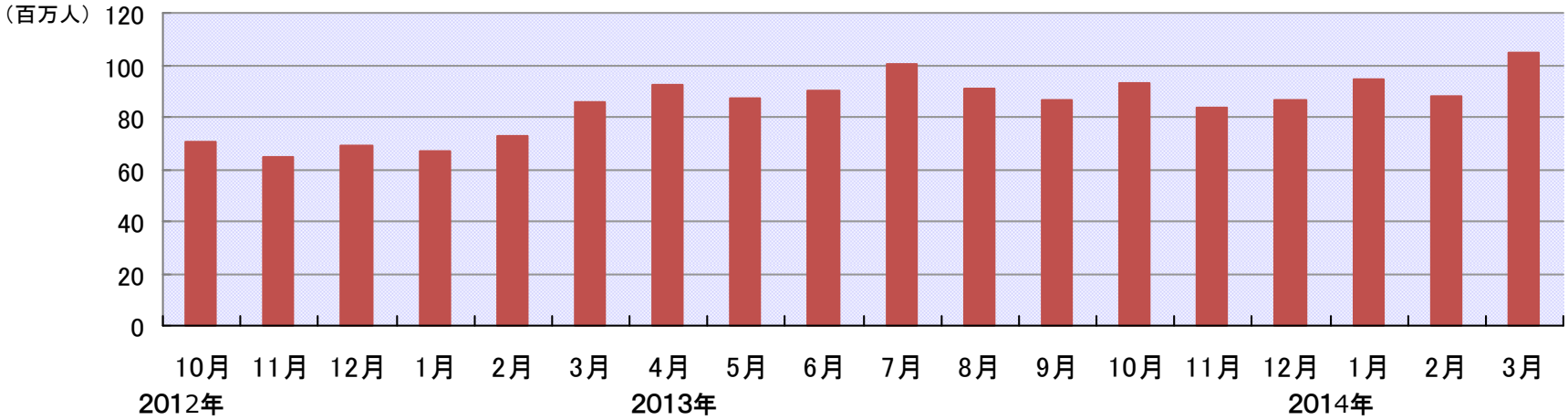
KOMEHYO

日経平均株価



訪日外客数

〔出所：日本政府観光局（JNTO）〕



損益計算書概要

KOMEHYO

過去最高額

（百万円）

連結	11/3期	12/3期	13/3期	14/3期	前期比
売上高	―	28,914	34,368	40,212	117.0%
売上総利益	―	8,134	10,634	12,627	118.7%
販売費及び一般管理費	―	6,765	8,531	9,627	112.8%
営業利益	―	1,368	2,103	2,999	142.6%
経常利益	―	1,369	2,096	2,988	142.5%
当期純利益	―	761	1,251	1,834	146.6%

単体	11/3期	12/3期	13/3期	14/3期	前期比
売上高	24,720	28,336	30,251	35,176	116.3%
売上総利益	7,134	7,945	9,129	10,733	117.6%
販売費及び一般管理費	6,185	6,597	7,298	8,059	110.4%
営業利益	949	1,347	1,830	2,674	146.1%
経常利益	935	1,349	1,826	2,672	146.3%
当期純利益	524	696	1,090	1,637	150.2%

販売費及び一般管理費

KOMEHYO

出店、売上高拡大に伴う費用の増加

（百万円）

連結	12/3期	13/3期	14/3期	増加額
販売費	1,179	1,667	1,741	+74
人件費	3,151	3,886	4,475	+589
一般管理費	2,434	2,977	3,410	+432
カード・クレジット手数料	323	402	492	+89
地代家賃	1,293	1,453	1,547	+94
減価償却費	338	513	605	+91

（百万円）

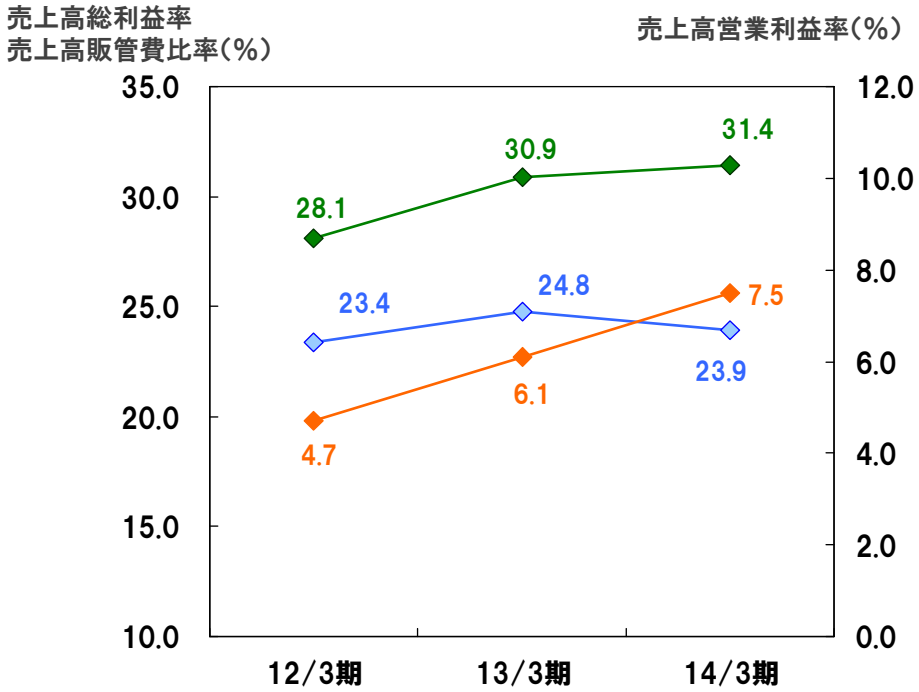
単体	12/3期	13/3期	14/3期	増加額
販売費	1,150	1,470	1,543	+72
人件費	3,072	3,307	3,801	+493
一般管理費	2,375	2,520	2,714	+193

利益率、販管費比率

KOMEHYO

利益率のベースアップ

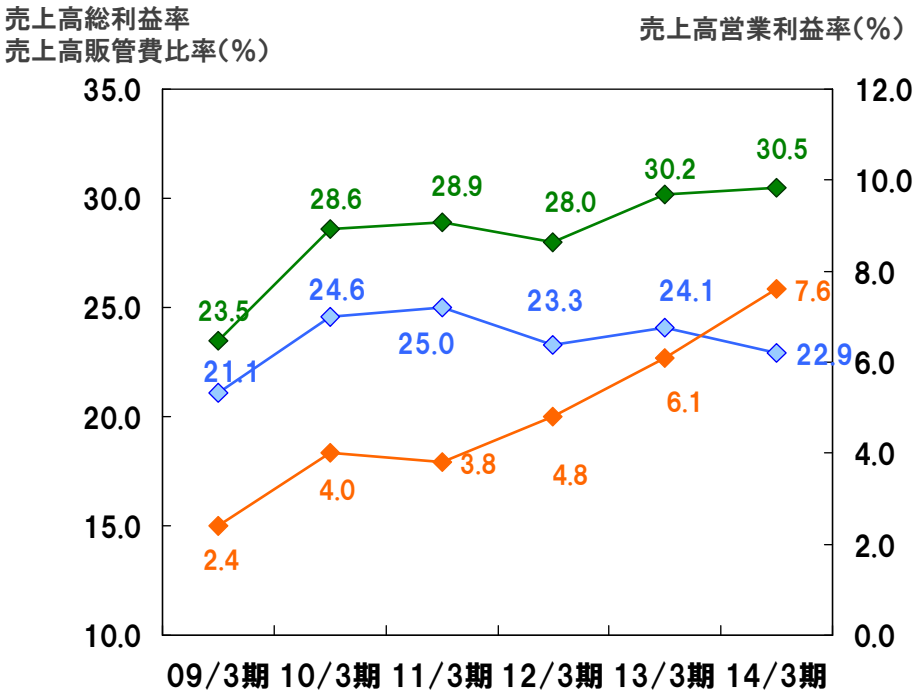
連　結



※2012年1月より連結会計

売上高総利益率
売上高販管費比率
売上高営業利益率

単　体



売上高総利益率
売上高販管費比率
売上高営業利益率

貸借対照表

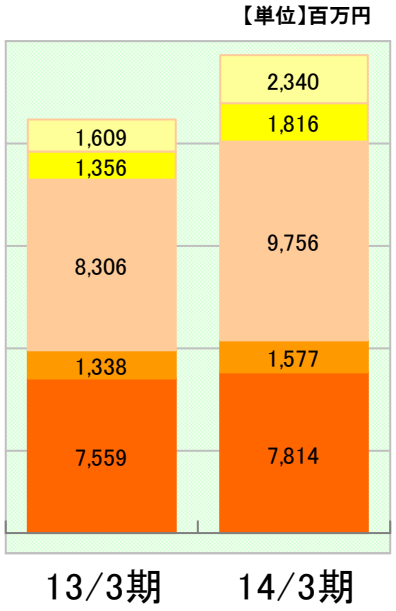
KOMEHYO

（連結）

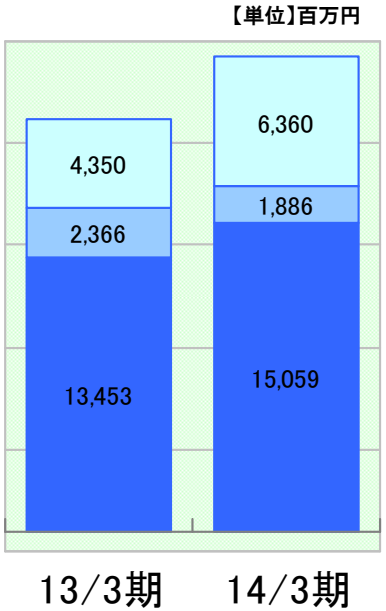
・商品：販売計画に合わせ1,449百万円増加
・流動負債：短期借入金調達等により2,010百万円増加

連結

資産の部



負債・純資産の部

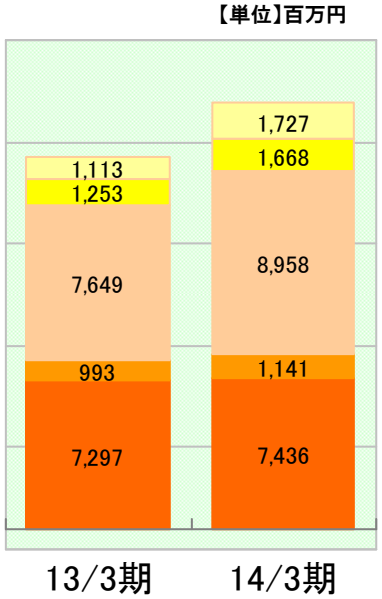


■ 固定資産 ■ その他流動資産
■ 商品 ■ 売掛金
■ 現金・預金

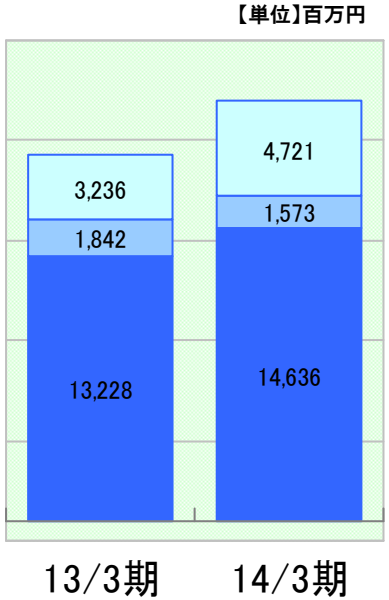
■ 純資産 ■ 固定負債 □ 流動負債

単体

資産の部



負債・純資産の部

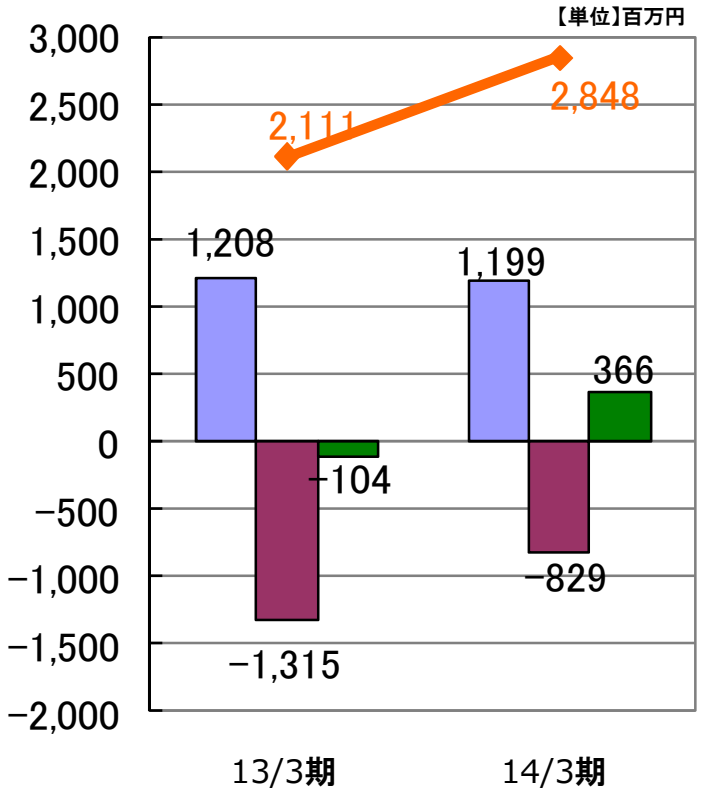


キャッシュ・フロー計算書

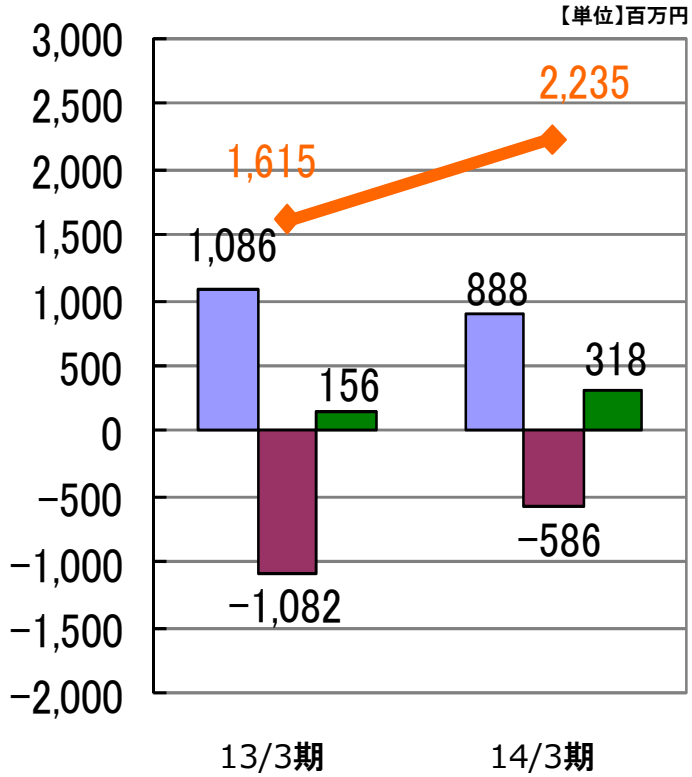
KOMEHYO

出店数の減少に伴い、投資CFマイナス減額

連結



単体



■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

営業の状況

セグメント別売上高、営業利益

KOMEHYO

ブランド・ファッション事業　売上高構成比　88.2%

（単位：百万円）		2012/3期	2013/3期	2014/3期	前期比
ブランド・ファッション	売上高	28,290	30,377	35,473	116.8%
	営業利益	1,314	1,845	2,763	149.7%
	営業利益率	4.6%	6.1%	7.8%	+1.7pt
タイヤ・ホイール	売上高	577	3,929	4,637	118.0%
	営業利益	21	235	210	89.4%
	営業利益率	3.6%	6.0%	4.5%	▲1.5pt
その他	売上高	45	72	141	195.0%
	営業利益	32	22	26	119.4%
	営業利益率	71.6%	30.7%	18.8%	▲11.9pt
合計	売上高	28,914	34,368	40,212	117.0%
	営業利益	1,368	2,103	2,999	142.6%
	営業利益率	4.7%	6.1%	7.5%	+1.4pt

営業取り組み(1/2)

KOMEHYO

ブランド・ファッション事業

出店	KOMEHYO(小型店) 名駅サンロード店(7/25) KOMEHYO(小型店) 柏東口店(7/25) KOMEHYO(小型店) 町田店(8/2) KOMEHYO(小型店) 京都新京極店(2/6) KOMEHYO(小型店) 広島本通店(2/22)
既存店	名古屋本店全館リニューアル完成(4/26) 新宿店 ファサード・衣料売場一部リニューアル(11/20)
買取	宅配買取における他社との業務提携(セレクトスクエア(5月)、千趣会(8月))
WEB	お取り寄せサービスの強化 HPの英語・中国語対応 KOMEHYOオンラインストア「楽天市場店」「Yahoo!店」8月出店
オークション	アパレルオークション開始(6月)
海外事業	子会社(KOMEHYO HONG KONG LIMITED)設立 NET JAPAN-PARK AUCTION LIMITEDとの業務資本提携
人材育成	複合バイヤー(複数の商材に精通したバイヤー)育成促進

営業取り組み(2/2)

KOMEHYO

タイヤ・ホイール事業

出店	関東エリアの基盤づくり ・大宮バイパス店(6月) ・相模原店(7月) 既に出店している厚木店と合わせ 関東3店舗体制
既存店	中川店、一宮店リニューアル
買取	全店での下取り、買取り強化 業者買取ルート開拓
WEB	オンラインストアのリニューアル 「楽天市場店」「Yahoo!店」での販売を本格化
新事業	株式会社オートパーツKOMEHYO設立 自動車用部品及び用品の企画販売をスタート

主な営業結果・成果(1/4)

KOMEHYO

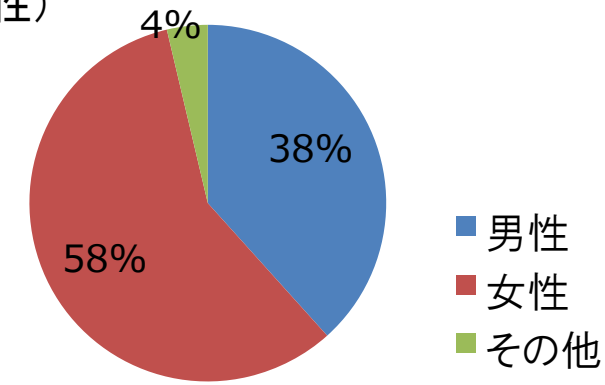
KOMEHYO　30店舗体制　(by KOMEHYO含む)

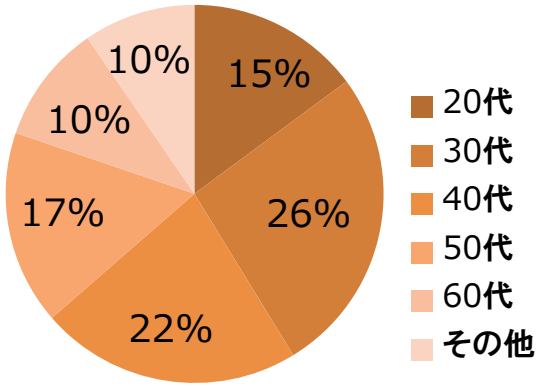
（広島本通店外観）

（広島本通店店内）

KOMEHYOメンバーズカード会員　約14万人増加

（メンバーの属性）





主な営業結果・成果(2/4)

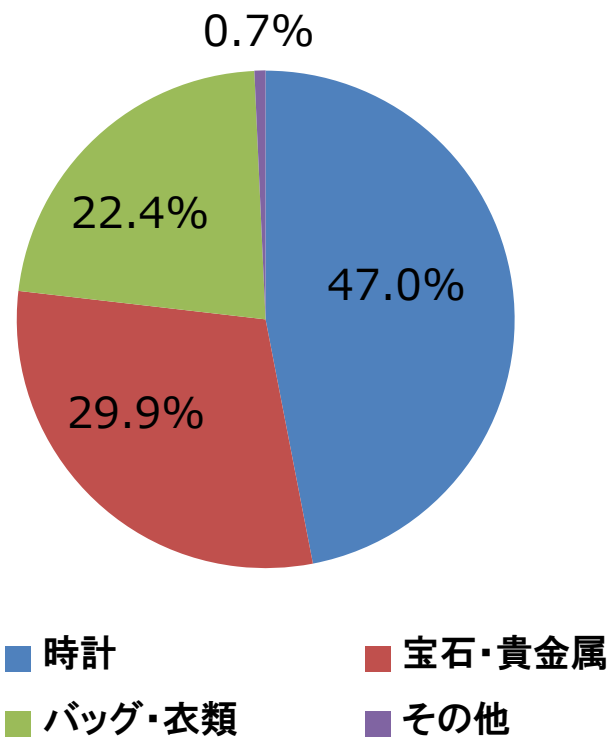
KOMEHYO

KOMEHYO　免税売上高

4,035百万円
（前期比180.5%）

国別売上高ランキング		
	構成比	前期比
1.　中国	49.3%	214.0%
2.　タイ	18.0%	170.5%
3.　フィリピン	5.4%	163.1%
4.　台湾	4.8%	134.2%
5.　韓国	4.2%	186.7%

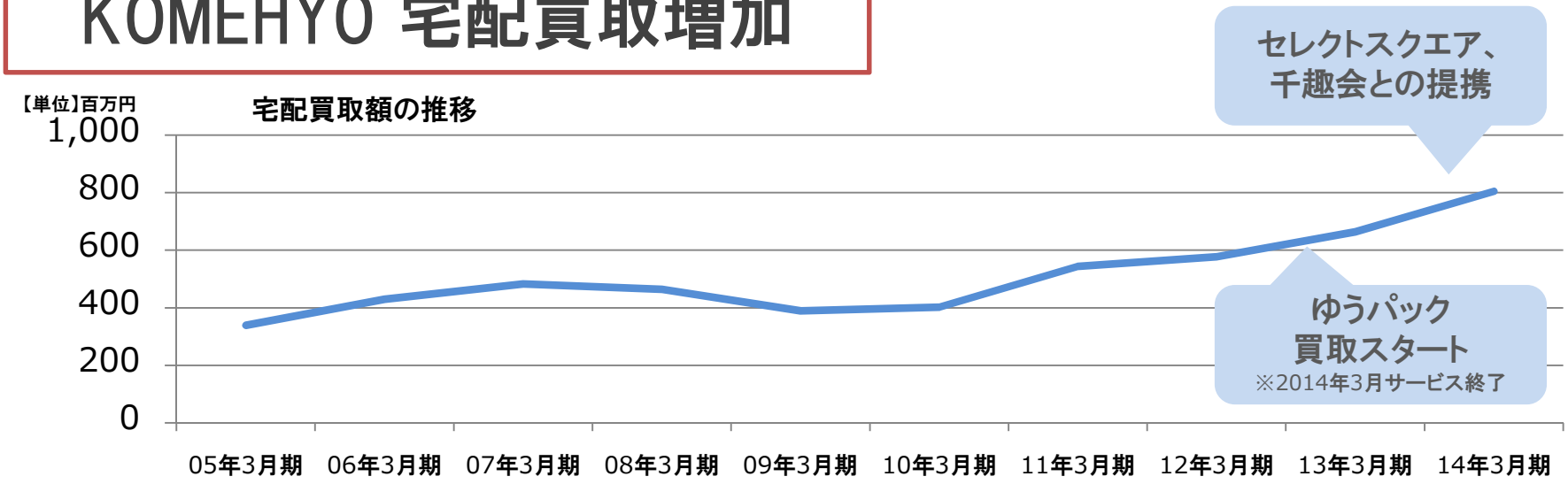
《商品別免税売上高構成比》



主な営業結果・成果(3/4)

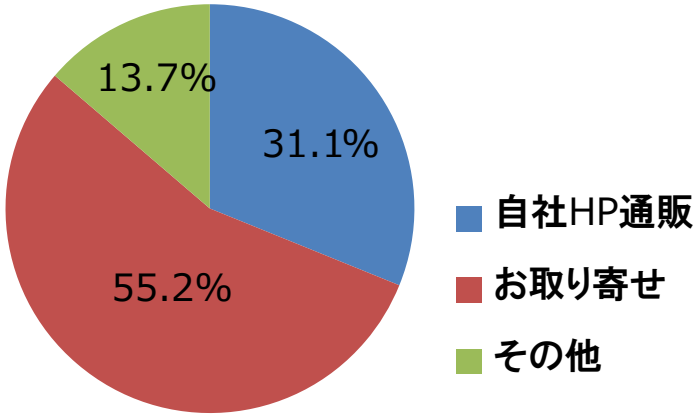
KOMEHYO

KOMEHYO 宅配買取増加



KOMEHYO オンライン掲載商品 売上高 56億円

前期比
125%



自社HP通販：
komehyo.jpページ内で注文・決済が行われたもの
お取り寄せ：方法は2通り
①WEB内にてお客様自身が取り寄せ店舗を指定する
②店舗スタッフがお客様の要望に合った商品を提案・取寄せ
その他：
楽天市場店、Yahoo！店等他社サイトにより注文・決済が行われたもの

主な営業結果・成果(4/4)

KOMEHYO

KOMEHYOオークション

宝石・時計・ブランドバッグのオークションは2012年9月、
衣料品のオークションは2013年6月より開始。

2014/3期実績

出来高	104億円
取扱商品点数	10万点以上
会員企業数	約350社

ひと月当たりの
取扱点数、出来高ともに増加傾向
上半期平均　8,700点　854百万円
下半期平均　10,500点　888百万円

海外オークション、展示会参加

オークション会場にて

展示会出店ブースにて

商品管理体制の強化

仕入・販売チャネル
増加にも柔軟に対応

2014/3期実績

商品センター人件費	前期比　101.1%
ブランド・ファッション事業売上高	前期比　116.8%

2015年3月期計画

基本方針《ブランド・ファッション事業》 KOMEHYO

- 店舗運営力の強化
  - メンバーズ会員の確保・エスカレーション
  - 積極出店
  - 店舗ステージアップ(小型→中型)
  - 免税販売強化
- 商品管理機能の強化
  - 価格・量の最適化
  - チャネル開発
  - 生産性向上
- ITの強化
  - WEB強化
  - ITシステムの見直し
- 人材育成の強化
  - バイヤー育成
  - 女性活用
  - リーダー教育

基本方針《タイヤ・ホイール事業》

KOMEHYO

- 既存店の強化
  - プロショップとして接客レベル向上
  - 関東エリア認知度向上
- 中古品強化
  - 全店での買取り、下取り強化
  - 業者仕入ルートの拡大
- WEBの強化
  - 商品点数の増加
  - タイムリーな相場管理
- オリジナル商品の販売
- 新規事業への挑戦
  - 中古車販売

営業計画

KOMEHYO

ブランド・ファッション事業

出店	KOMEHYO　7店舗 ※渋谷公園通り店5月末、あべの店8月オープン予定 by KOMEHYO(LINK SMILE等)　6店舗
既存店	新宿店、銀座店営業日数増加(定休日月2回→月1回へ)
買取	宅配買取における他社との業務提携強化 ※グリーリユース株式会社と業務提携　5/8サービス開始
WEB	掲載商品点数の増加、アプリスタート予定
オークション	開催日増加(月3日→月4日へ)
海外	宝石・時計のB2Bの拡大
販売促進	KOMEHYOメンバーズカード会員増加
人材育成	複合バイヤー(複数の商材に精通したバイヤー)育成促進

タイヤ・ホイール事業

新事業	中古車販売スタート予定

2015年3月期P/L計画

KOMEHYO

消費増税の影響は限定的、増収増益計画

（単位：百万円）		連　結		単　体	
		計画値	前期比(%)	計画値	前期比(%)
上半期	売上高	19,000	104.5	17,300	105.0
	売上総利益	5,940	103.8	5,260	104.8
	販売費及び一般管理費	4,880	106.9	4,260	111.1
	営業利益	1,060	91.7	1,000	84.3
	経常利益	1,060	91.9	1,000	83.8
	当期純利益	620	87.9	600	82.8
通期	売上高	42,000	104.4	37,300	106.0
	売上総利益	13,300	105.3	11,520	107.3
	販売費及び一般管理費	10,200	105.9	8,720	108.2
	営業利益	3,100	103.3	2,800	104.7
	経常利益	3,100	103.7	2,790	104.4
	当期純利益	1,900	103.6	1,690	103.2

中期計画

中期基本目標(単体)

KOMEHYO

CRM、新規出店、移転拡張により業績拡大

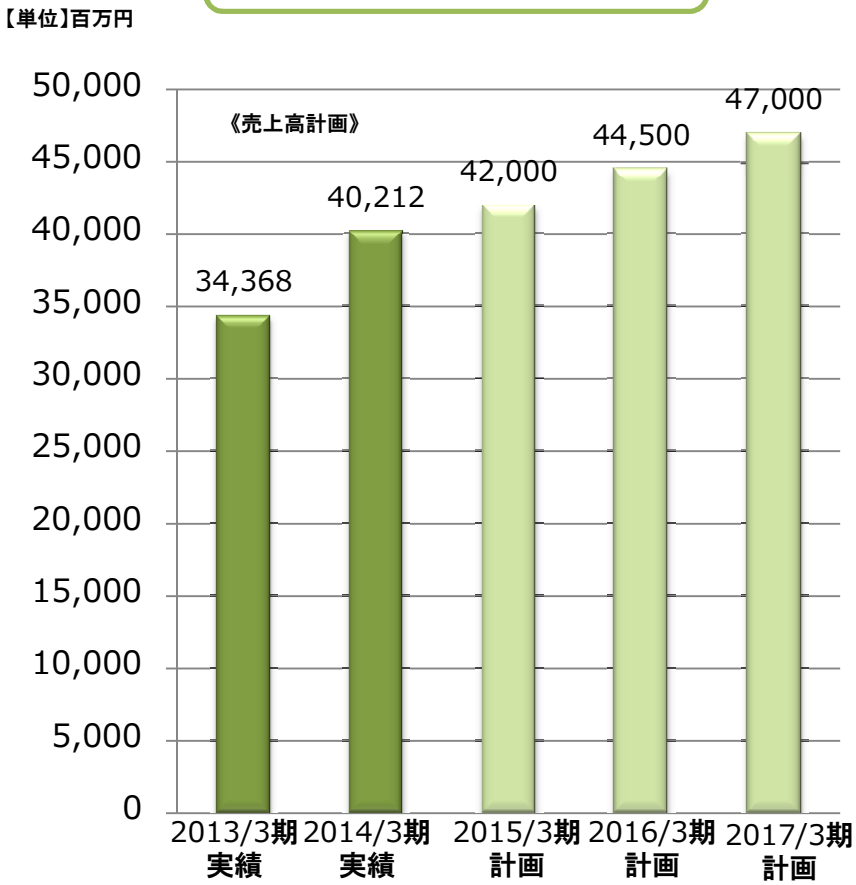
（単　体）		2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期
売上高		373億円	390億円	420億円
営業利益		2,800百万円	2,880百万円	3,050百万円
営業利益率		7.5%	7.4%	7.3%
出店目標		13店舗	20店舗	－　店舗
店舗形態	KOMEHYO ・リユースデパート ・リユースセレクトストア ・買取センター	7店舗	10店舗	－　店舗
店舗形態	by KOMEHYO ・LINK　SMILE ・USED　MARKET	6店舗	10店舗	－　店舗

売上高計画

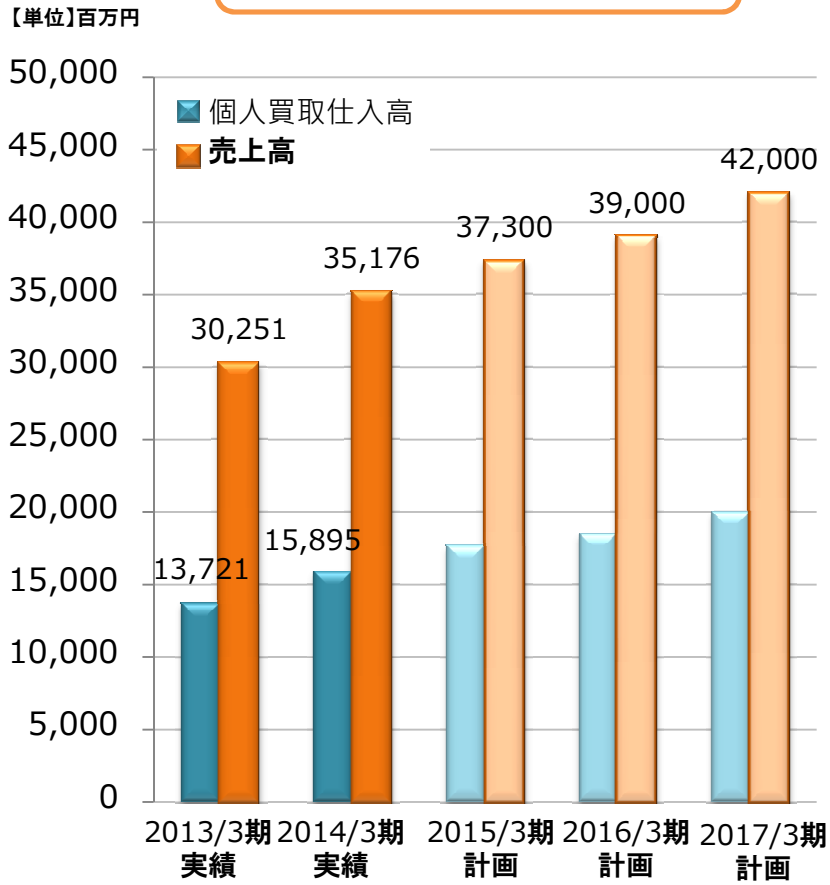
KOMEHYO

売上高 （連結)470億円 （単体)420億円

連 結



単 体

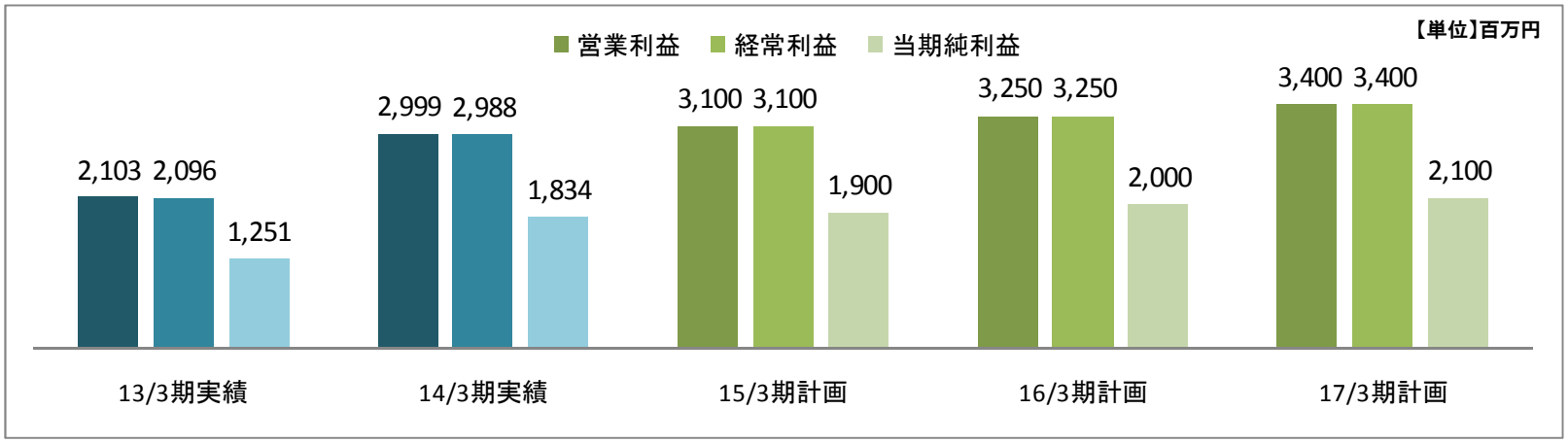


利益計画

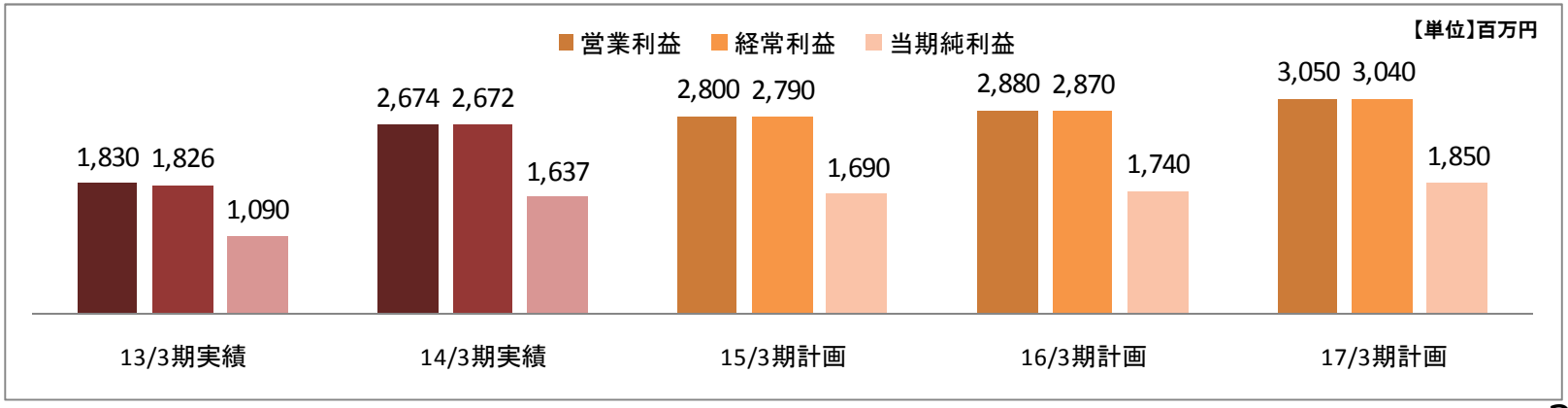
KOMEHYO

営業利益 （連結）34億円 （単体）30億円

連結



単体



参考資料

会社概要

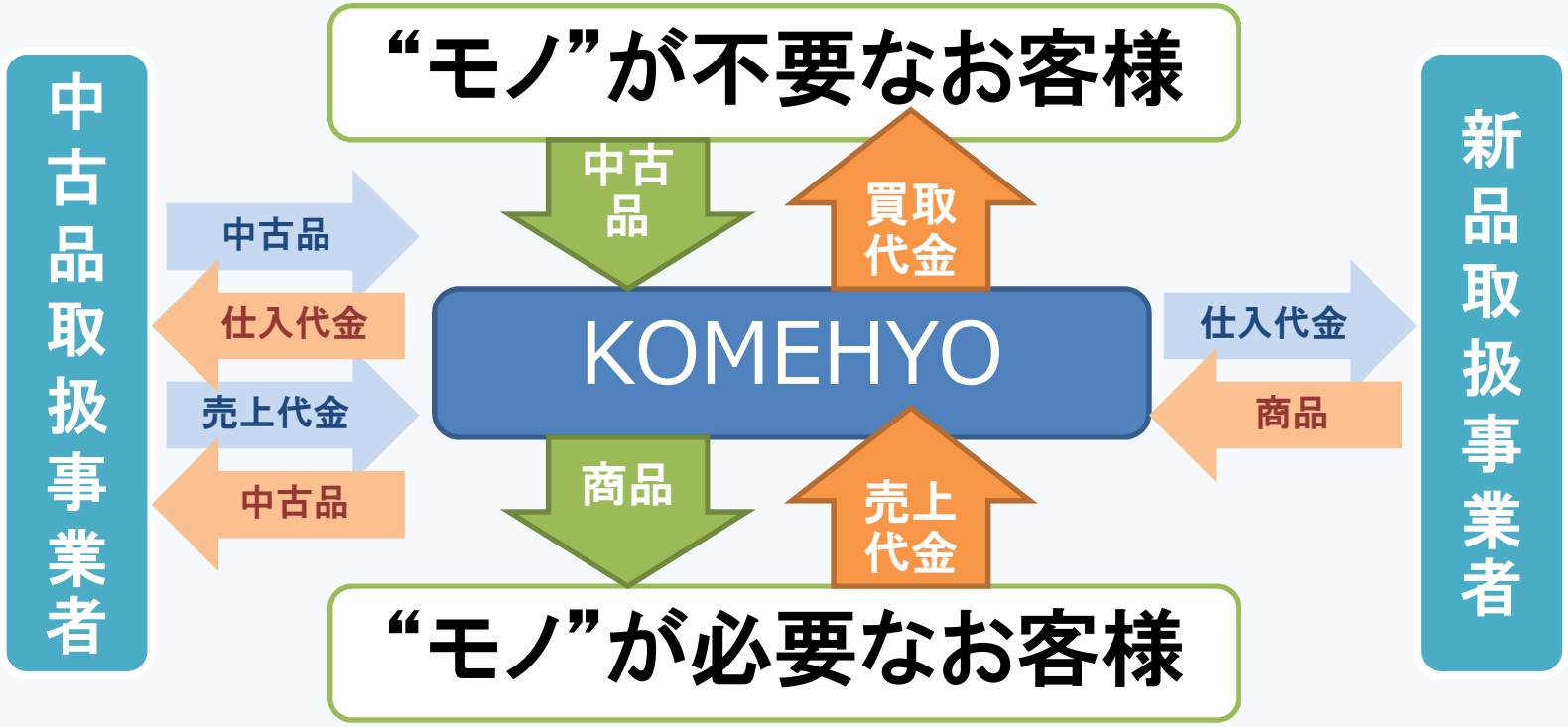
KOMEHYO

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	代表取締役会長　　石原 司郎 代表取締役社長　　石原 卓児
資本金	1,803百万円
従業員数	381名(2014年3月末)
売上高	351億円(2014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 KOMEHYO HONG KONG LIMITED

ビジネスモデル

KOMEHYO

コメ兵は「リレーユース」の中継点を担っています



企業理念

「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考え方。

コメ兵のあゆみ

KOMEHYO

●名古屋市大須に5坪の古着屋『米兵商店』を出店

1947（昭和22）

1979（昭和54）
●『株式会社米兵』を設立

1987（昭和62）
●『株式会社コメ兵』へ社名変更

1996（平成8）
●東京へ進出（買取センター道玄坂）

2000（平成12）
●関西へ進出（心斎橋店）
●インターネット通信販売をスタート

2003（平成15）
●株式公開（JASDAQ）

2004（平成16）
●東証2部、名証2部に上場

2005（平成17）
●本店に次ぐ大型店舗『新宿店』オープン

2009（平成21）
●日本リユース業協会に参画

2010（平成22）
●新業態
『LINK SMILE』出店

2011（平成23）
●銀座店オープン

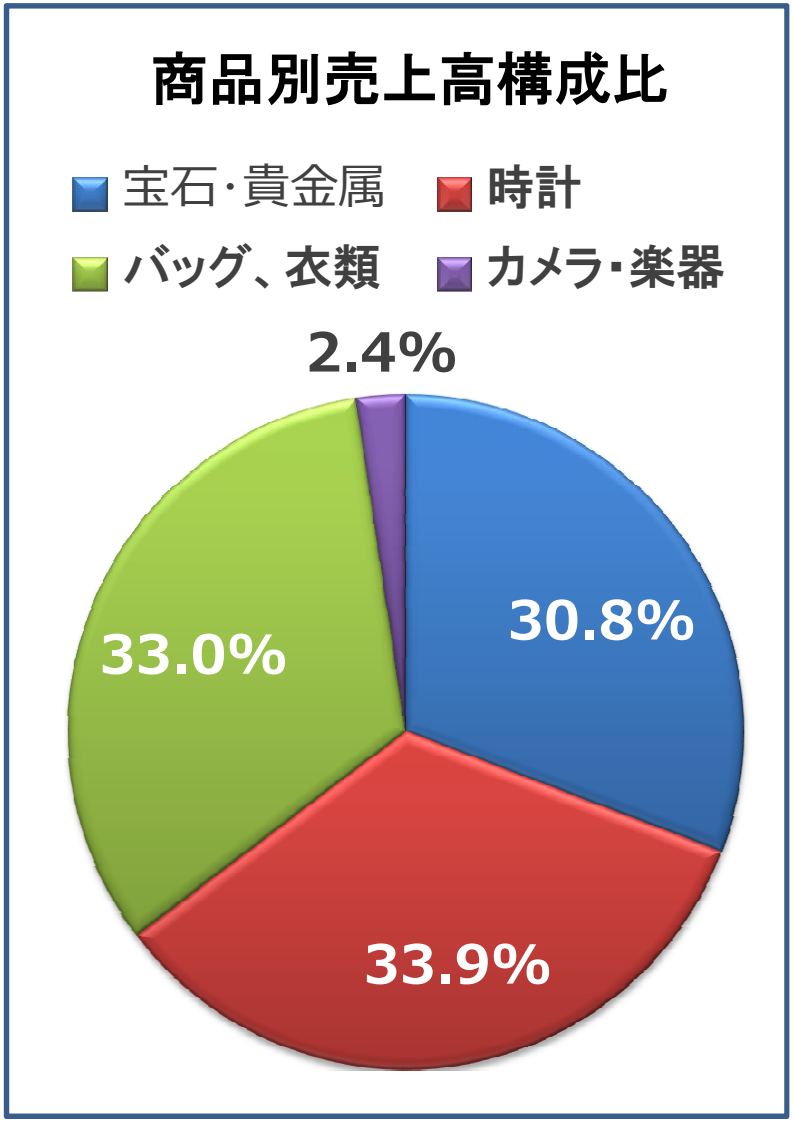
2012（平成24）
●株式会社クラフトを子会社化
●商品センター設置
●株式会社KOMEHYOｵｰｸｼｮﾝ設立
●新業態『USED MARKET』出店

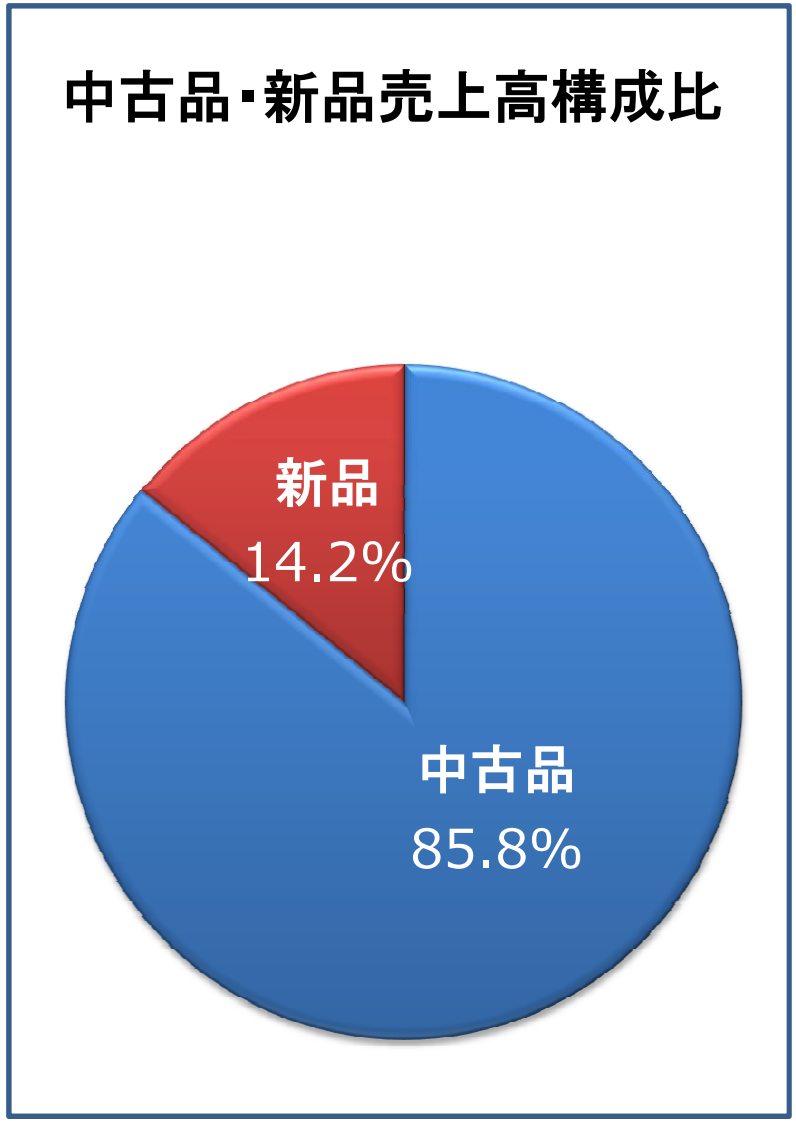
2013（平成25）
●日本経団連に加入
●株式会社オートパーツKOMEHYO設立
●株式会社KOMEHYO HONG KONG設立

コメ兵の特徴①【商品】

KOMEHYO

2014年3月期実績





コメ兵の特徴② 【仕入・販売】

KOMEHYO

仕入

【個人買取】(買取センター、宅配買取)
- 中古品仕入の約74%総額158億円(2014/3期)
- 明るくプライバシーに配慮した空間づくり
- 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、技術力・接客力を備える
- バイヤー数は 300名を超える
- 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
- 個人買取の場面のみならず、商品管理部門においても重要な役割を担う

【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仕入を行うことにより、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

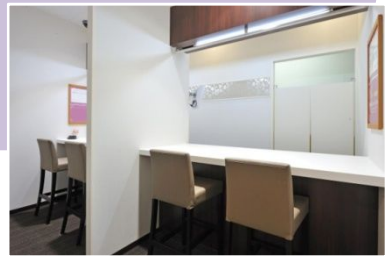
KOMEHYO	総合型ブランドリユースショップ
Reuse Style Collection LINKSMILE by KOMEHYO	中古レディース衣料中心の小型店
USED MARKET by KOMEHYO	低価格ブランドバッグ・衣料の小型店

- 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、海外



コメ兵の特徴③【商品管理体制】 KOMEHYO

買取 ⇔ モノ、情報 ⇔ 商品センター ⇔ モノ、情報 ⇔ 販売

名古屋市守山区
建物面積約4,100㎡

品質管理

相場管理

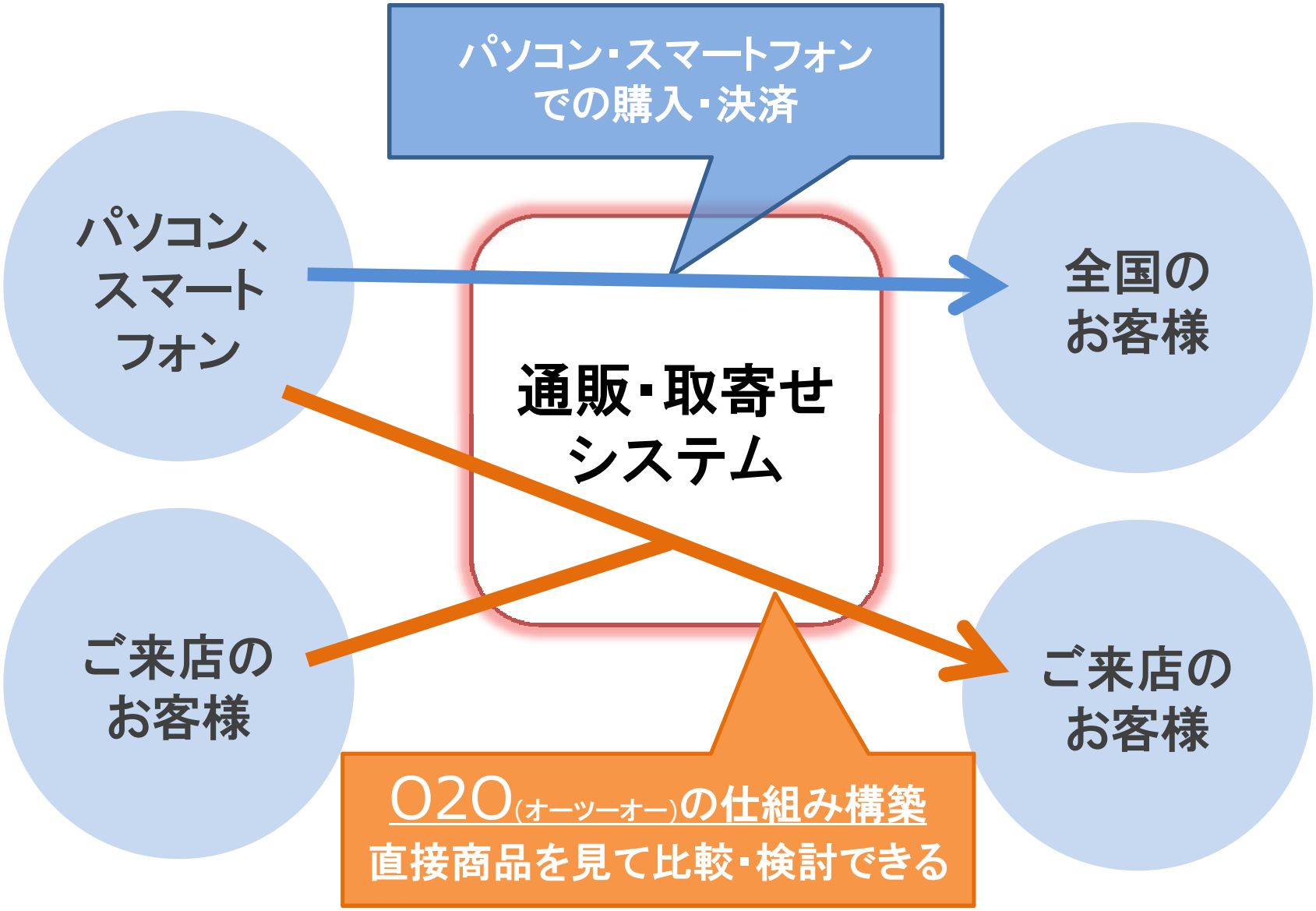
生産

物流

・必要に応じたメンテナンス・修理を施し、付加価値の高い上質な中古品を提供
・資源を集約することで、量産体制を可能にする
・在庫状況やトレンドを勘案し、新品商品（新作等）を補充し品揃えを充実
・店舗単位での売れ筋を把握し、効率的・効果的な商品供給を行う
・全社的な視点で、内部・外部の情報を収集し、適切な販売価格・買取価格をコントロール

コメ兵の特徴④【WEB活用】

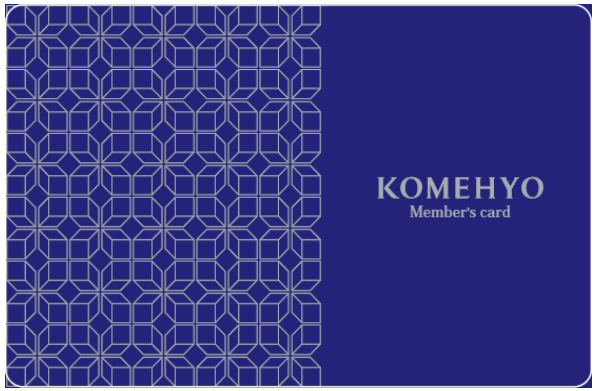
KOMEHYO



コメ兵の特徴⑤【顧客管理】

KOMEHYO

KOMEHYOメンバーズカード



【カードの概要】	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円につき1ポイント	買取金額 100円につき2ポイント
ポイント還元	お買上げ時に 1ポイント、1円として ご利用(お値引き) ※100ポイント単位で 利用可能	買取成約時に 2ポイント、1円として キャッシュバック ※1,000ポイント単位で 利用可能

コメ兵の特徴⑥【店舗スタイル】 KOMEHYO

5通りの店舗スタイル

	店舗スタイル	出店地、出店数
宝石・時計・ブランド品を中心に買取・販売 KOMEHYO	リユースデパート（大型店）	◆名古屋（本店） ◆新宿
	リユースセレクトストア（中～小型店舗）	◆主要都市 （銀座、青山、大宮、柏、町田、名古屋（名駅）、心斎橋、うめだ、なんば、京都、神戸三宮、広島）
衣料を中心に買取・販売 by KOMEHYO	買取センター	◆主要都市 （渋谷・原宿・吉祥寺・横浜）
	LINK SMILE	愛知県8店舗
	USED MARKET	愛知県2店舗、長野県1店舗

店舗出店状況

KOMEHYO

計30店舗

KOMEHYO 19店舗

《愛知県》 名古屋本店（本館、きもの館、カメラ・楽器館、買取センター大須）
豊田店
名駅サンロード店
《東京都》 新宿店
銀座店
青山店
町田店
買取センター渋谷
買取センター吉祥寺
買取センター原宿
《千葉県》 柏東口店
《埼玉県》 大宮東口店
《神奈川県》 買取センター横浜西口店
《大阪府》 心斎橋店
ホワイティうめだ店
なんばウォーク店
《京都府》 京都新京極店
《兵庫県》 神戸三宮店
《広島県》 広島本通店

LINK SMILE by KOMEHYO 8店舗

《愛知県》 鎌倉台店
日進竹の山店
植田山店
ウイングタウン岡崎店
栄スカイル店
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 by KOMEHYO 3店舗

《愛知県》 守山四軒家店
稲沢店
《長野県》 長野店

KOMEHYO リユースデパート

KOMEHYO

名古屋本店〔本館〕

大型総合リユースストア。
名古屋本店の店頭商品数は
約8万点。
宝石・時計・バッグのほか、
洋服・きもの・カメラ・楽器と
幅広い商材を取り扱う。

KOMEHYO セレクトストア（中型）

KOMEHYO

銀座店

宝石・時計・バッグ・衣料の買取、販売強化を目的とし、主要都市へ出店。
銀座店は中型クラスの大きさ ： 約300坪の店舗規模。
宝石・時計・バッグのほか、洋服も一部取り扱う。

KOMEHYO セレクトストア（小型）

KOMEHYO

町田店（外観）

名駅サンロード店（店内）

約20～30坪の店舗にて
宝石・時計・バッグ・衣料の買取、宝石・時計・バッグの販売を行っている。
主要都市へ積極的に出店。
販売においては、他店舗からの商品のお取り寄せサービスに注力。

KOMEHYO 買取センター

KOMEHYO

買取センター原宿（外観）

買取センター吉祥寺（店内）

宝石・時計・バッグ・衣料の買取強化を目的とし、主要都市へ出店。
商材の需給バランスを勘案し出店が検討される買取単独店舗。

LINK SMILE by KOMEHYO

KOMEHYO

Reuse Style Collection
LINKSMILE
by KOMEHYO

「女性にうれしい古着屋さん」をコンセプトに
レディース中古衣料の販売・買取を目的とした店舗。
現在は愛知県のみで8店舗。

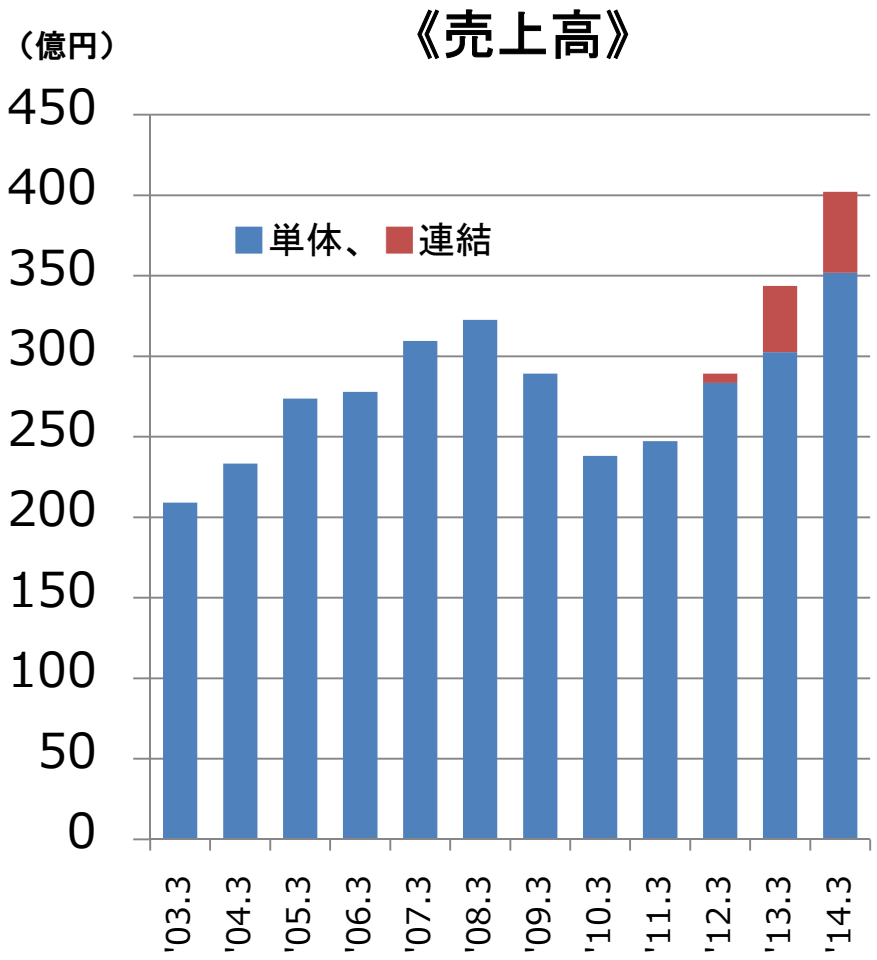
USED MARKET by KOMEHYO

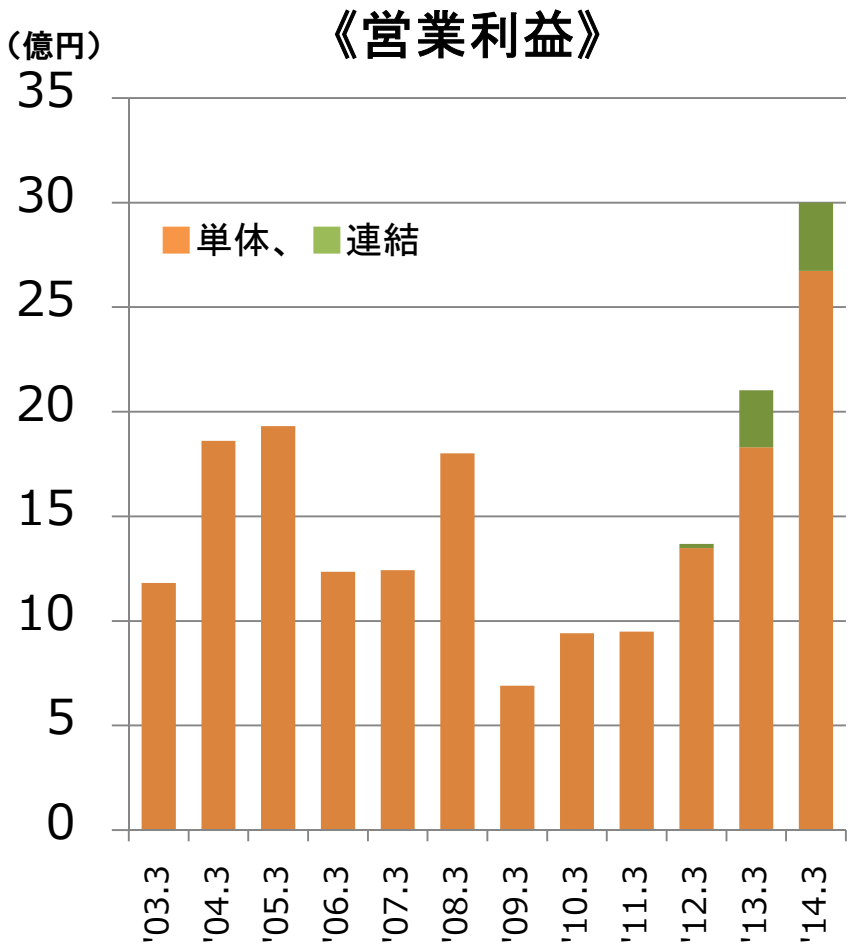
KOMEHYO

商品コンディション、作られた年式により
低価格となっている衣料・ブランドバッグを中心に取り扱う。
衣料には色札がついており、だんだん値下がりするのが
お客様自身でもわかる点が好評。

業績推移(過去11年間)

KOMEHYO





※2012年1月より連結

参考資料（CSRの取組）

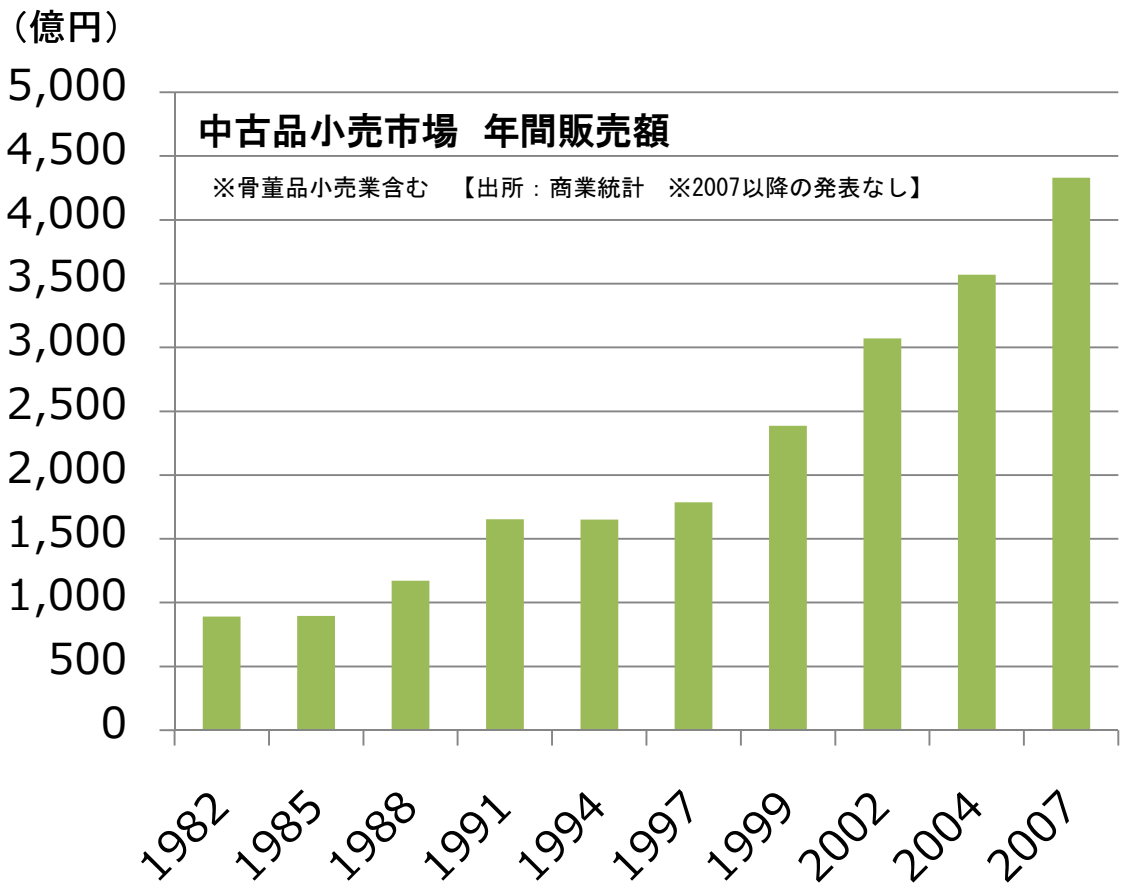
KOMEHYO

リユース （リレーユース）	当社独自の考え方『リレーユース』のもと、自らその中継地点の役割を果たすことで、社会貢献に寄与しています。
リサイクル	自社では販売できない衣類等を、業務提携をした協力会社を通じて、工業製品や再生繊維としてリサイクルするほか、古着として海外へ輸出しています。
環境保全活動	日本リユース業協会主催で 環境保全活動の一環として 実施される富士山清掃に 取り組んでいます。
障害者 スポーツ支援	愛知県を拠点として活動する車椅子 バスケットボールクラブチームの 企業スポンサーとして、 活動全般を応援しています。 また、日本障害者スポーツ協会の オフィシャルパートナーとして、 日本パラリンピック委員会を応援しています。
中古衣料袋詰め イベント売上金の 寄付・協賛	本店で月に1度開催している「袋詰め衣料販売」の売上金全額を 寄付・協賛する取り組みを行っています。

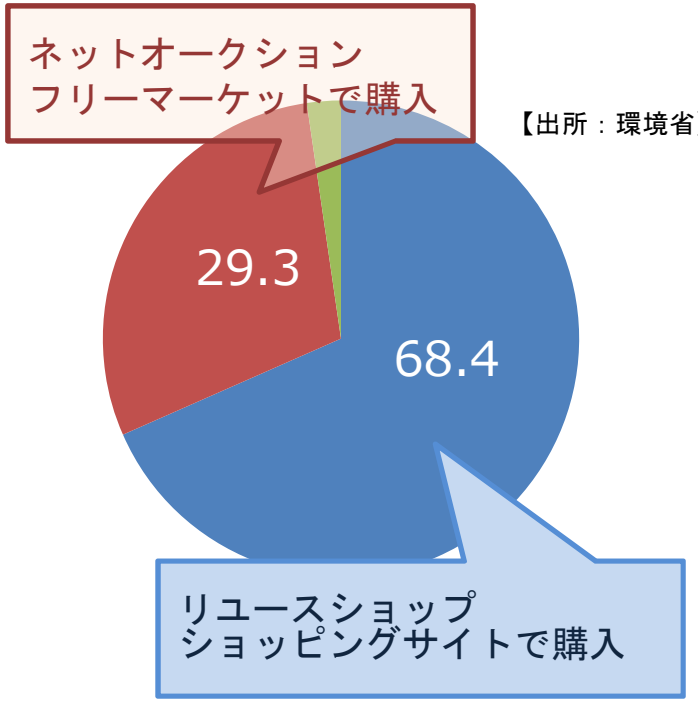
リユース市場の状況

KOMEHYO

急成長するリユース市場、約1.2兆円(推計)



消費者購入状況から見る
リユース市場推計
平成24年度　約１．２兆円



【出所：環境省】

※中古品：貴金属・時計・ブランド品・衣類・カメラ・楽器・家電・家具・カー用品・パソコン・書籍・CD/DVD・携帯電話・絵画・美術品、金券、骨董品 **など**

リユース市場（ポジション）

KOMEHYO

ブランド・宝飾品のリユースにおいては業界NO.1

2013　中古売上ランキング				
順位（宝飾・ブランド品部門）	順位（全体）	会社名	直営販売店舗数	中古売上高〔億円〕
1位	3位	コメ兵	25	255.9
2位	7位	大黒屋	18	135.9
3位	10位	ブランドオフ	44	100.0

【出所：リサイクル通信　2013.7.25発行）】

参考資料（日本リユース業協会）

KOMEHYO

日本リユース業協会（2009年4月設立）

目的

「リユース」ならびに「リユース業」の社会的認知度向上および良質なリユース事業者の育成を通じ、わが国におけるリユース業界の透明性の高い健全な発展を図ることを目的とする。

【正会員企業】（2014.03）

株式会社アップガレージ
株式会社買取王国
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
株式会社ビューティガレージ
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

株式の状況、株主還元

KOMEHYO

《発行株式数等》

発行済株式の総数	11,257,000株
単元株式数	100株

《配当について》

	対象期	中間配当	期末配当	合計
	34期(2012年3月期)	8円	8円	16円
	35期(2013年3月期)	9円	10円	19円
	36期(2014年3月期)	11円	15円	26円
予想	37期(2015年3月期)	14円	14円	28円

【配当政策】

当社は、株主様に対する利益還元を経営戦略上の重要政策として認識しており将来の事業展開と経営体質強化のために必要な内部留保を確保しつつ、収益やキャッシュ・フローの状況に応じて、株主の皆様に対する適切かつ安定的な配当を実施していくことを基本方針としております。

グループ企業（ブランド・ファッション事業）

KOMEHYO

社名	株式会社KOMEHYOオークション
本社	名古屋市中区大須3－25－31
設立	2012年　6月
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

業者向けオークションの様子

社名	KOMEHYO　HONG　KONG　LIMITED
本社	Central,H.K.
設立	2013年　6月
事業内容	宝石・貴金属、時計、バッグ等の仕入および販売
代表取締役	代表取締役社長　沢田登志雄
資本金	40万香港ドル

現在、BtoB事業をメインに展開。
業者向けオークションや
ジュエリーショーへの出展を
通して、販売・仕入を行う。

グループ企業（タイヤ・ホイール事業）

KOMEHYO

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
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	94名（2014年3月期末）
売上高	4，618百万円（2014年3月期）
店舗数	15店舗（愛知県6店舗、岐阜県3店舗、三重県2店舗、 静岡県1店舗、神奈川県2店舗、埼玉県1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
幅広く取り揃える他、
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	株式会社オートパーツKOMEHYO
本社	名古屋市中区大須2－19－36
設立	2013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。