2013年3月期第2四半期

KOMEHYO

決算説明会資料

2012年11月14日

証券コード：2780（東証二部、名証二部）

65th Anniversary

株式会社コメ兵

目次

・2013年3月期第2四半期　決算報告　P3

・営業の状況について　P12

・2013年3月期計画及び下期の取組み　P18

・中期計画　P21

・会社概要・ビジネスモデル　P27

・補足資料　P36

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。

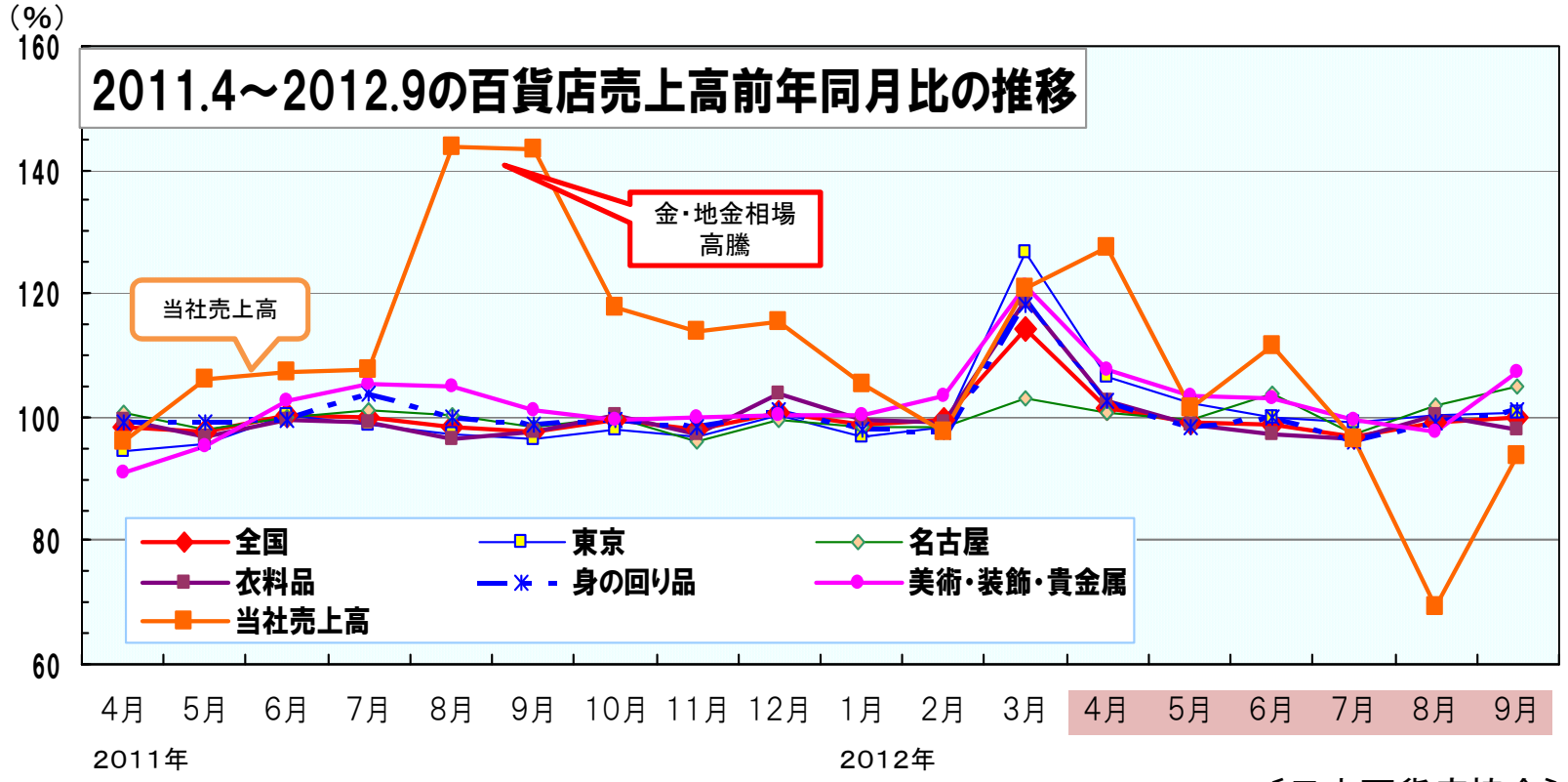
株式会社コメ兵

2013年3月期　第2四半期　決算報告

株式会社コメ兵

外部環境①　百貨店売上高

2012年4月～9月
高額商材が好調に推移、訪日外国人の売上・客数も前年比プラスを維持

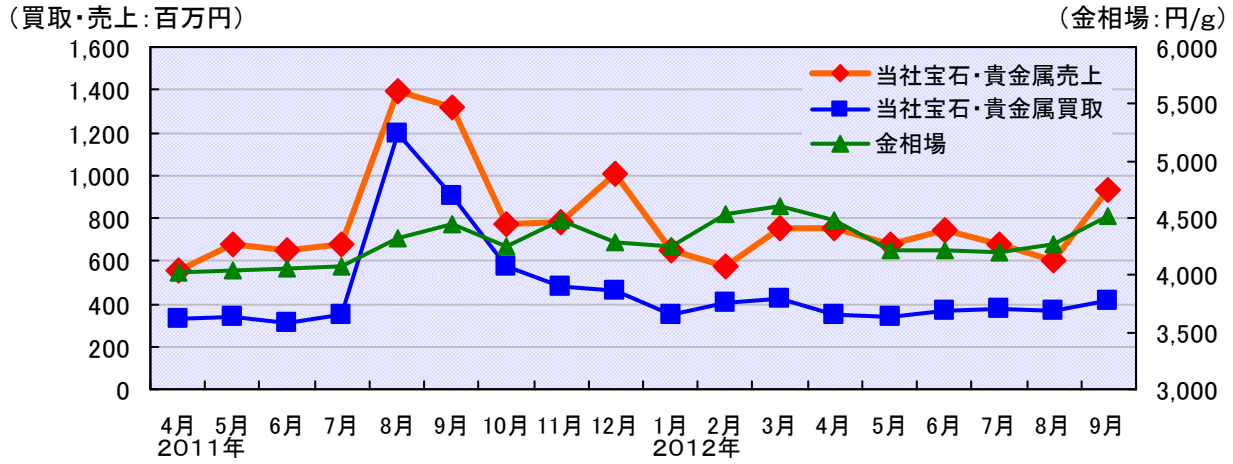


〔日本百貨店協会〕

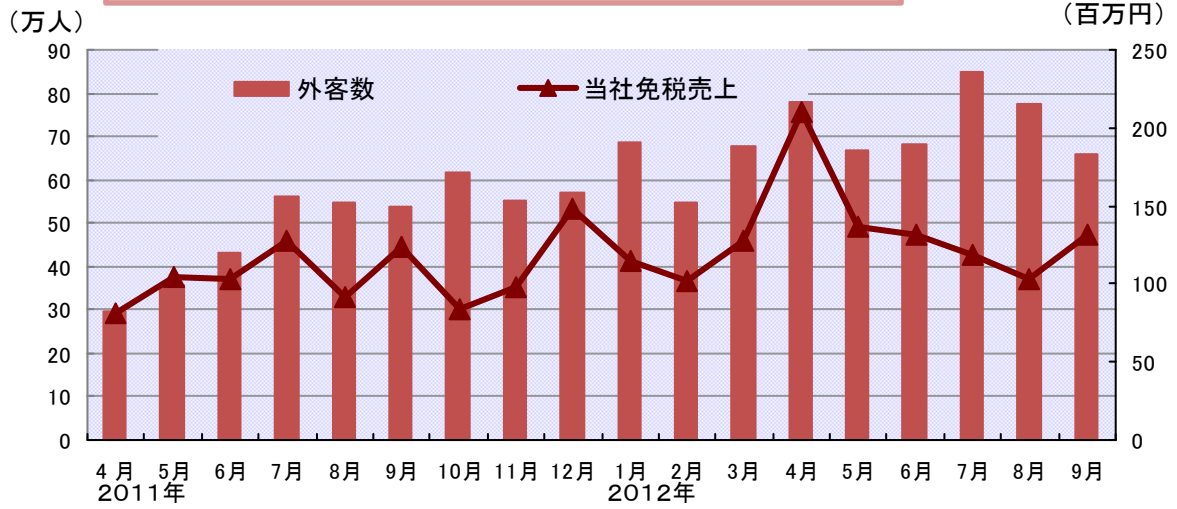
株式会社コメ兵

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



訪日外客数と当社免税売上高の推移



【金相場の影響】

●昨年8月・9月　金相場高騰がマスコミ等でも話題となり買取・販売が大幅増加

●今期上半期においては、上記による反動減あり

※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】

●中国の“反日問題”等により今期7月以降訪日外客数は減少

●当社免税売上高は前期末より回復基調にあったものの、今期4月をピークに減少、9月足元戻り基調

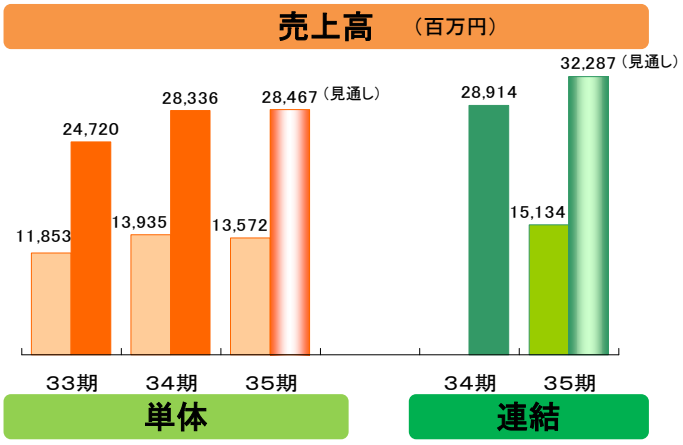
〔訪日外客数：日本政府観光局（JNTO）〕

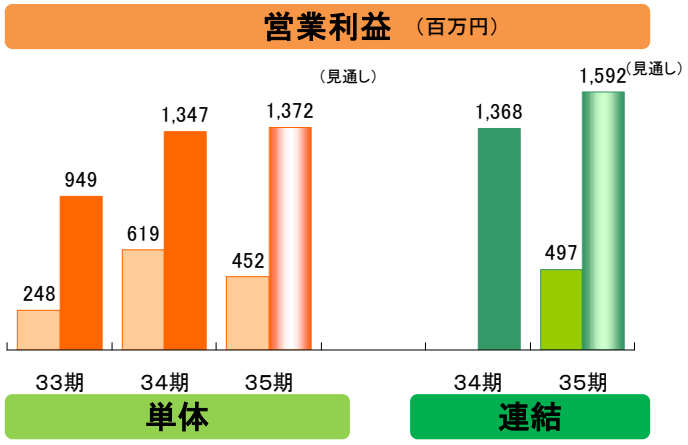
株式会社コメ兵

損益計算書概要・業績の推移

（単体）前年同期比　減収減益も、利益は順調に推移

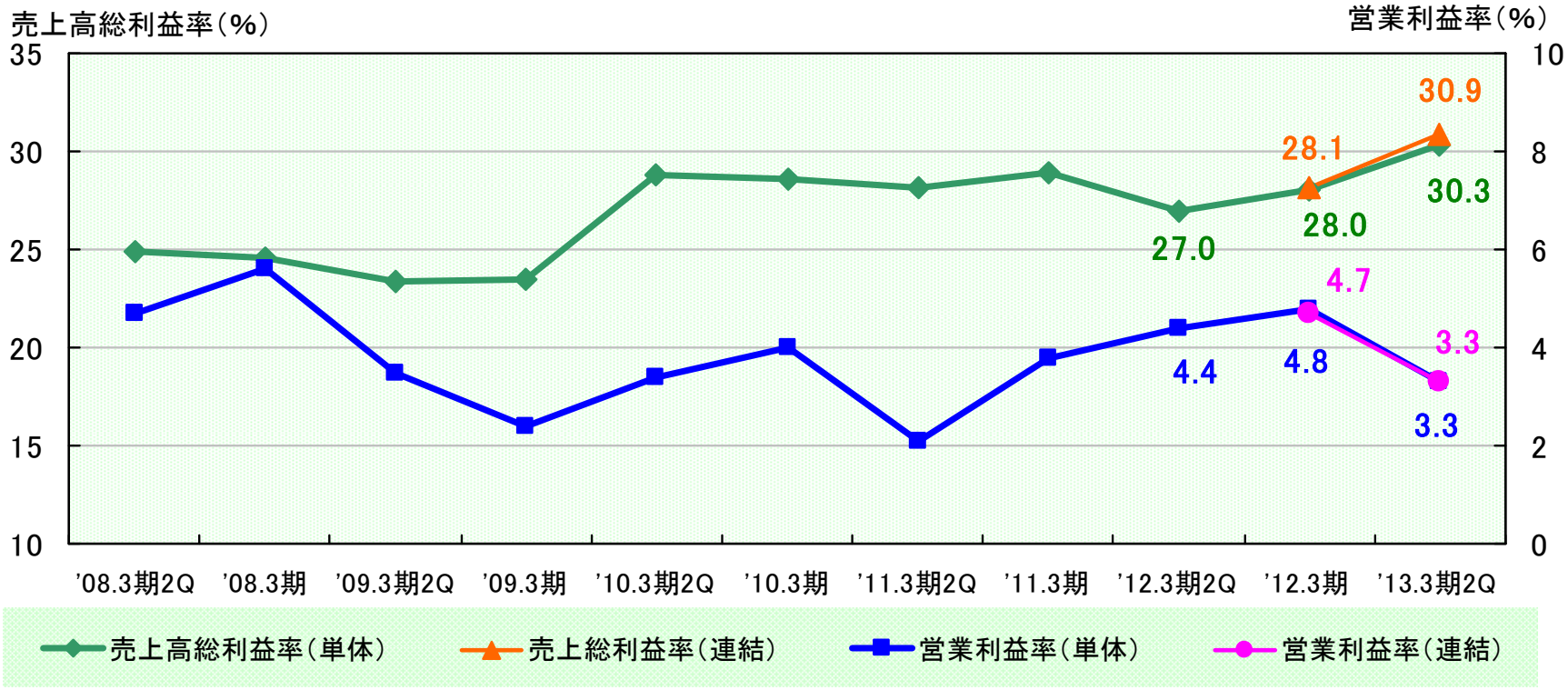
〔単位：百万円〕	連結		単体				
	13/3期2Q 実績	構成比	12/3期2Q 実績	構成比	13/3期2Q 実績	構成比	前期比
売上高	15,134	100.0	13,935	100.0	13,572	100.0	97.4
売上総利益	4,677	30.9	3,767	27.0	4,116	30.3	109.3
販売管理費	4,179	27.6	3,148	22.6	3,664	27.0	116.4
営業利益	497	3.3	619	4.4	452	3.3	73.1
経常利益	490	3.2	619	4.4	447	3.3	72.2
当期純利益	277	1.8	334	2.4	250	1.8	75.1





利益率の推移

中古品比率向上による売上高総利益率改善



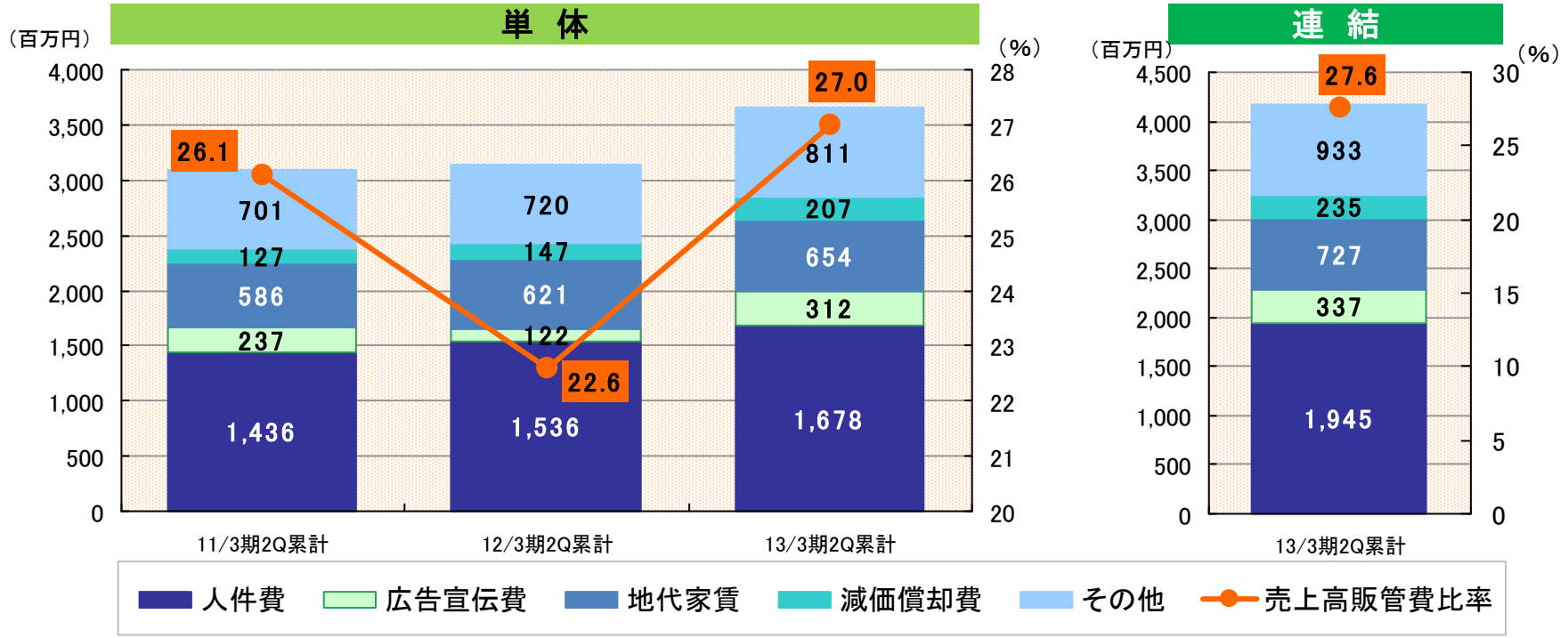
●売上高総利益率(単体)・・・中古品比率の向上や金・地金等の売上が抑えられたことにより
前年同期比3．3ポイント向上

●営業利益率(単体)・・・セール企画、新規出店等にともなう広告宣伝費、人件費の増加により
前年同期比1．1ポイント低下

株式会社コメ兵

販売費及び一般管理費の推移

（単体）売上高販管費比率は前年同期比　＋4．4ポイント



（単体）
65周年創業祭のセール企画、新規出店等にともなう人件費、広告宣伝費、
地代家賃、減価償却費等の増加により前年同期比16．4%増

セグメント別業績

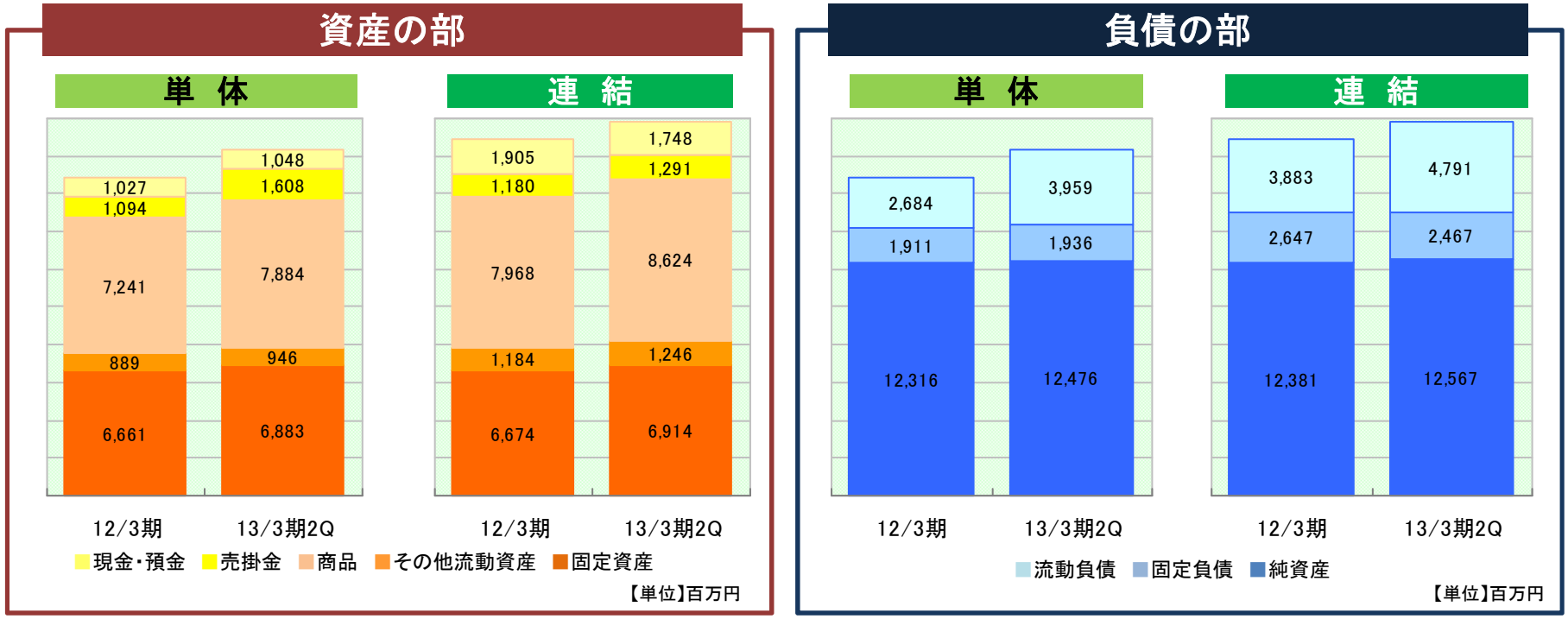
売上高：ほぼ計画通り　営業利益：各セグメントとも計画を上回る

（単位：百万円）		13/3月期2Q
ブランド・ファッション	売上高	13,598
	営業利益	448
	営業利益率　（%）	3.3
タイヤ・ホイール	売上高	1,514
	営業利益	33
	営業利益率　（%）	2.2
その他	売上高	21
	営業利益	15
	営業利益率　（%）	71.6
合計	売上高	15,134
	営業利益	497
	営業利益率　（%）	3.3

【ブランド・ファッション】
当上半期において、「コメ兵大宮東口店」、「コメ兵ホワイティうめだ店」等5店舗を新規出店。創業65周年の販促活動効果もあり売上高は好調に推移。

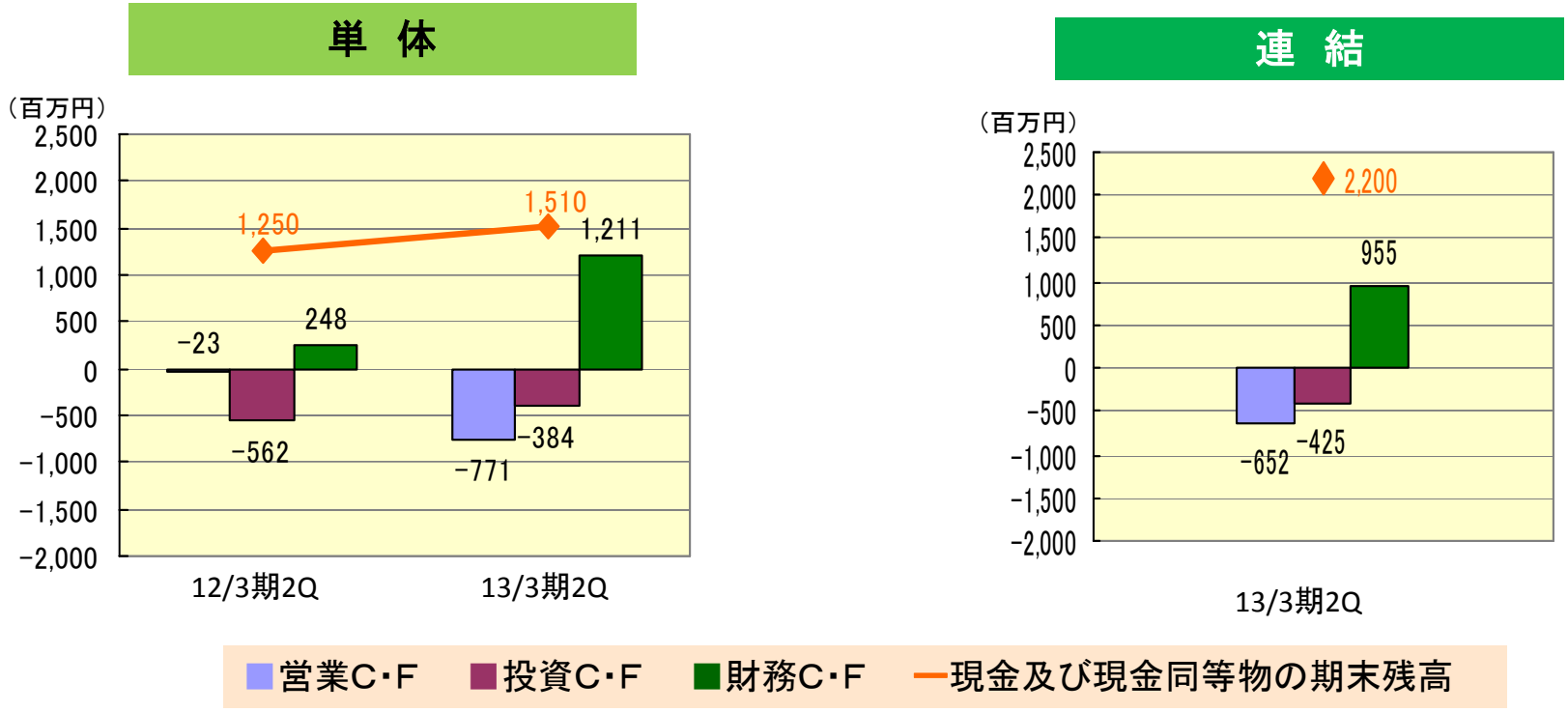
【タイヤ・ホイール】
買取及び下取りの強化に伴い、中古品商材が充実したことにより、中古品のタイヤ及びアルミホイールの売上高が好調に推移。

貸借対照表



（単体）
　商　品　：新規出店により前事業年度末比643百万円の増加
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222百万円増加
流動負債：主に短期借入金の増加により同比1,274百万円の増加

キャッシュ・フロー計算書



（単体）
営業活動C・F・・・前事業年度末と比較し棚卸資産が増加したこと等により△７７１百万円となった
投資活動C・F・・・新規出店等により△３８４百万円となった
財務活動C・F・・・短期借入金及び長期借入金の増加により＋1,２１１百万円となった

営業の状況について

株式会社コメ兵

上半期の取組み（ブランド・ファッション）

	出店他営業施策の実施状況
４月	６５周年創業祭（4/21～5/6） ⇒総額6,500万円お買物券プレゼントキャンペーン
６月	Surprise Summer Sale (6/23～7/16) 東海2,045の郵便局窓口にてゆうパック買取ｻｰﾋﾞｽ開始 株式会社KOMEHYOオークション設立
７月	楽天に衣料専門サイトオープン コメ兵オンラインストアに「セレクト＆アウトレット」開設 **コメ兵大宮東口店オープン** **買取センター原宿オープン**
８月	**USED MARKET by KOMEHYO 長野店オープン** **コメ兵ホワイティうめだ店オープン** 関東エリア店舗 合同フェア
９月	大決算セール(9/8～9/23) 名古屋本店　本館（衣料フロア）、きもの館改装オープン **LINK SMILEイオンモール名古屋みなと店オープン** 第１回業者向けレストランオークション開催

コメ兵大宮東口店→
↓買取センター原宿

USED MARKET
長野店→

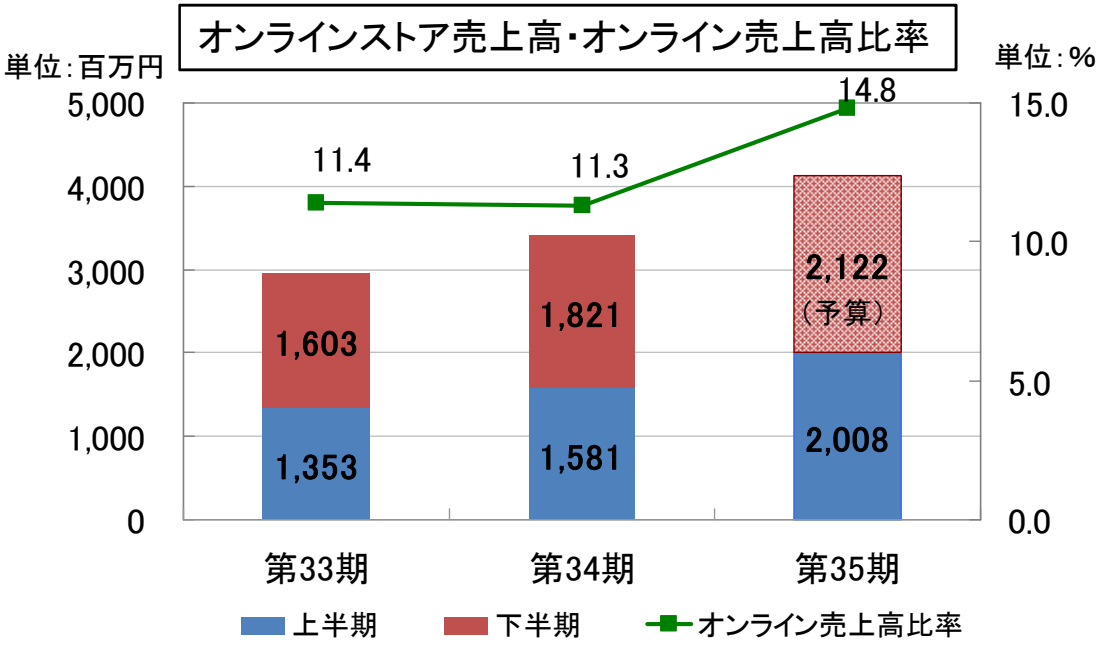
コメ兵ホワイティ
うめだ店↓

LINK SMILE イオンモール
名古屋みなと店→

株式会社コメ兵

オンラインストア（ブランド・ファッション）

オンラインストア売上高は前年同期比27%増

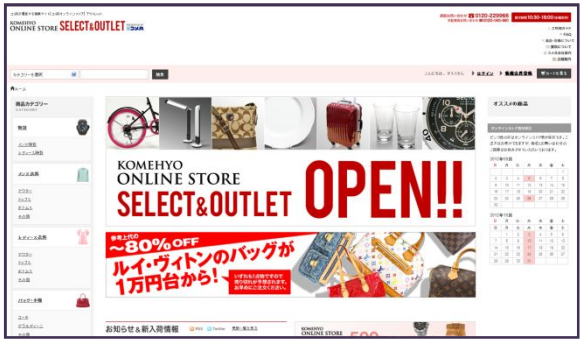


オンラインストア売上高は
安定的に年々2ケタ成長

当第2四半期累計のオンライン売上高比率は約15%

※当オンラインストア売上高の推移には、
純通販の他、店頭取寄等も含んでおります。
※オンライン売上高比率は第2四半期の結果を
もとに算出しております。

《コメ兵オンラインストア》



NEW 《セレクト＆アウトレット サイト》

NEW 《楽天 コメ兵USED WEAR》

株式会社コメ兵

コメ兵名古屋本店 改装（ブランド・ファッション）

《きもの館》
耐震補強工事にともなう売場全面改装。

《アメカジ館》
本館への衣料売場集約にともない、閉店。

《本館》
事務所として使用していた7Fを売場に加え、4F～7Fを衣料売場としてリニューアル。約4万点を展開する大規模な売場を12のテーマ別にレイアウトし、従来リユース衣料で表現することが難しかった「ファッション性」「スタイル提案」「世界観」を演出。コメ兵がこれまでずっと実現してきた「リユースのイメージを覆し、より多くの方に中古品を楽しんでいただける店づくり」がさらに進化しました。

本館4F　レディス衣料

本館6F　メンズ衣料

業者向けオークション（ブランド・ファション）

2011年7月スタートの『コメ兵バイヤーズサイト』（業者向けネット販売・ネットオークション）に続き、新たな販売・仕入のチャネルとしてリアルオークション事業を開始いたしました。

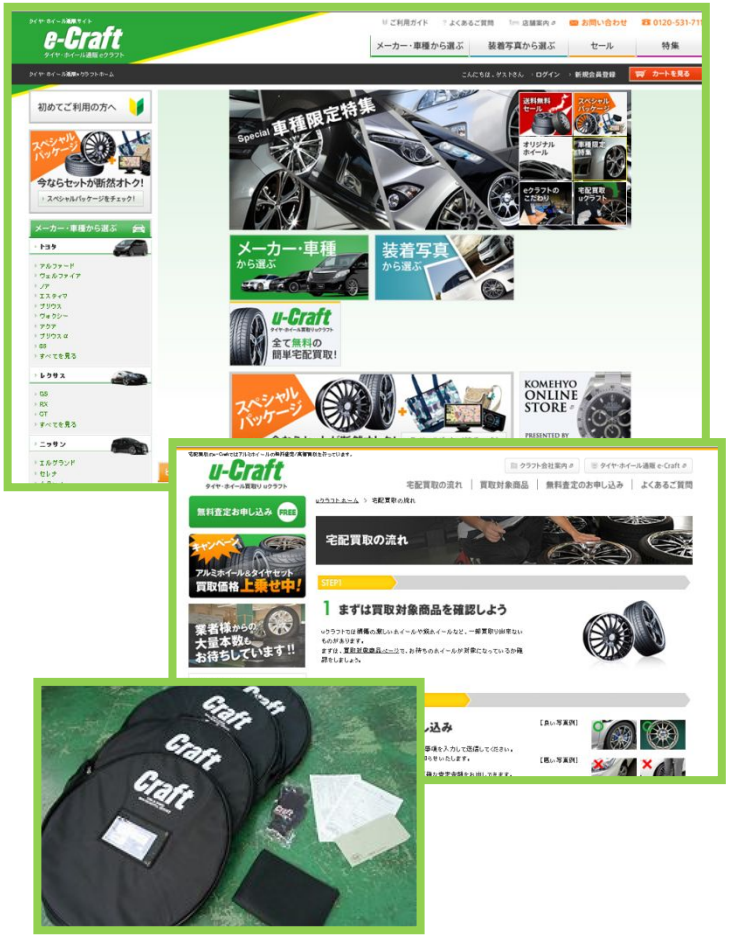
『レストランオークション名古屋by KOMEHYO』

・毎月25日・26日に開催（宝石、時計、ブランドバッグ）

【オークション開催の目的】
自社の直接的な販売・仕入チャネルとして、また、ブランドリユースのトップ企業であるコメ兵が主催する大規模オークションを通して、リユース品の流通を活性化することにより、更なるリユース市場の拡大を図ること。
※レストランオークション
　オークションの場を単に商品の売買だけにとどめず、業者間の交流の場としても
　も活用していただけるよう、ビュッフェスタイルの昼食会も兼ね備えたオークション

【第1回レストランオークション名古屋by KOMEHYO】
日時：9月25日、26日　　**場所**：ヒルトン名古屋
出品数：約1万点　　**出来高**：約11億円
参加事業者数：約160社

ネット通販、リユースビジネスの強化（タイヤ・ホイール）



【コメ兵のノウハウを有効活用】
- ●通販システムの確立、サイトのオープン
- ●宅配買取の開始
- ●全店舗において、中古品買取の開始

株式会社コメ兵

2013年3月期計画及び下期の取組み

株式会社コメ兵

【連結】2013年3月期業績計画（PL）

（単位：百万円）	2012年3月期		2013年3月期		
	実績	構成比	計画値	構成比	前期比
売上高	28,914	100.0	**32,287**	**100.0**	**111.7**
売上総利益	8,134	28.1	**10,034**	**31.1**	**123.4**
販売費及び一般管理費	6,765	23.4	**8,441**	**26.1**	**124.8**
営業利益	1,368	4.7	**1,592**	**4.9**	**116.4**
経常利益	1,369	4.7	**1,582**	**4.9**	**115.6**
当期純利益	761	2.6	**913**	**2.8**	**120.0**

【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

下期の課題と取組み

ブランド・ファッション

- 計画に基づいた出店と既存店の強化
- 個人買取仕入・商品供給体制の強化
- 業者向けオークションの強化

タイヤ・ホイール

- スタッドレスタイヤの販路拡大
- 顧客層の飛躍的拡大
- 出店の推進

中期計画

株式会社コメ兵

コメ兵　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）		2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期
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
店舗形態	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
	by KOMEHYO ・LINK　SMILE ・USED　MARKET	4店舗	10店舗	10店舗

コメ兵　出店戦略

店舗スタイルに合った商圏への戦略的出店

	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。
	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。
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。
	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。

コメ兵心斎橋店

買取センター吉祥寺

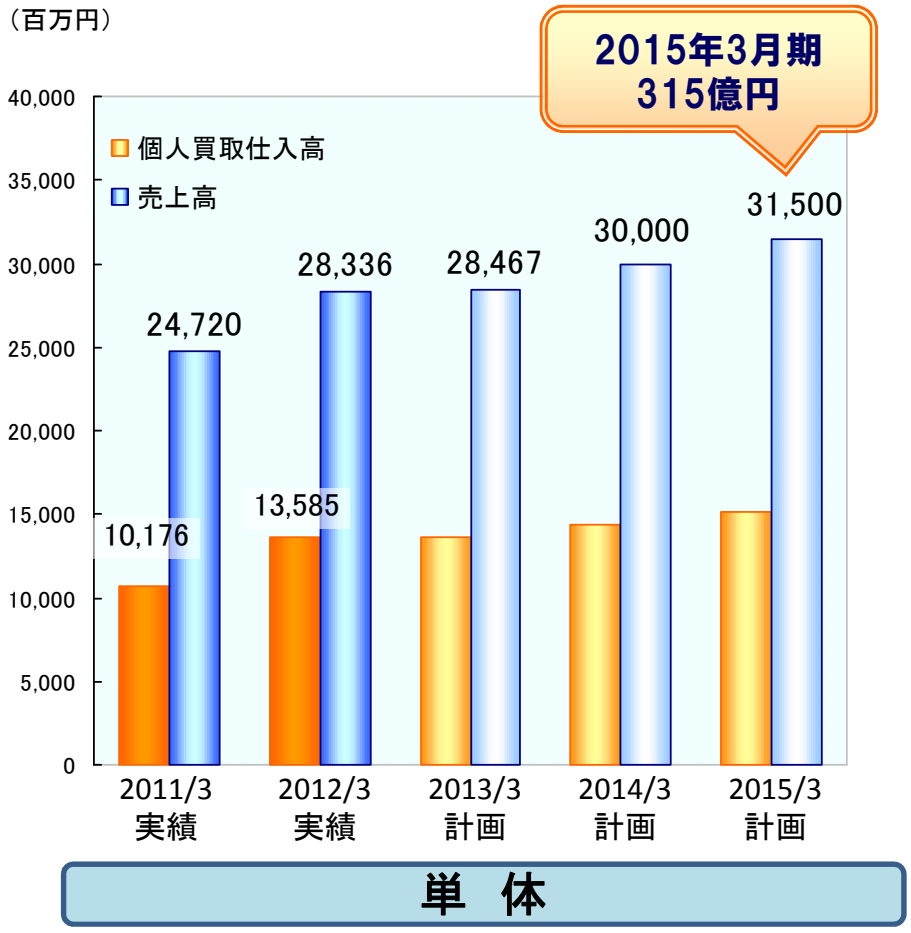
LINK SMILE鎌倉台店

USED MARKET守山四軒家店

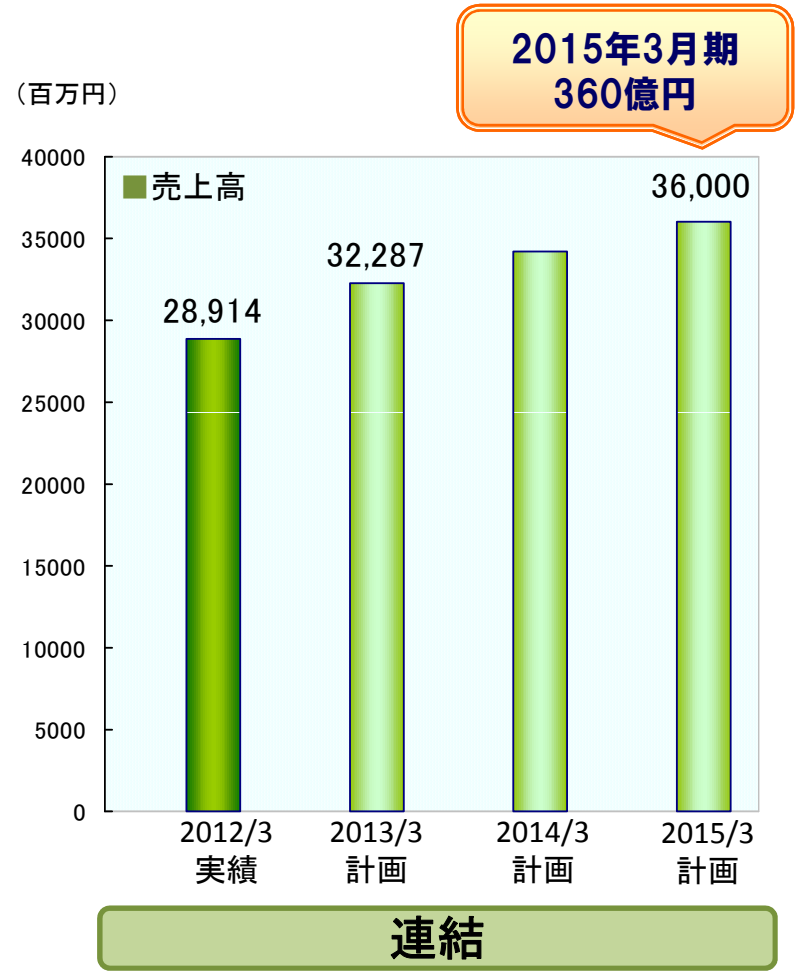
株式会社コメ兵

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

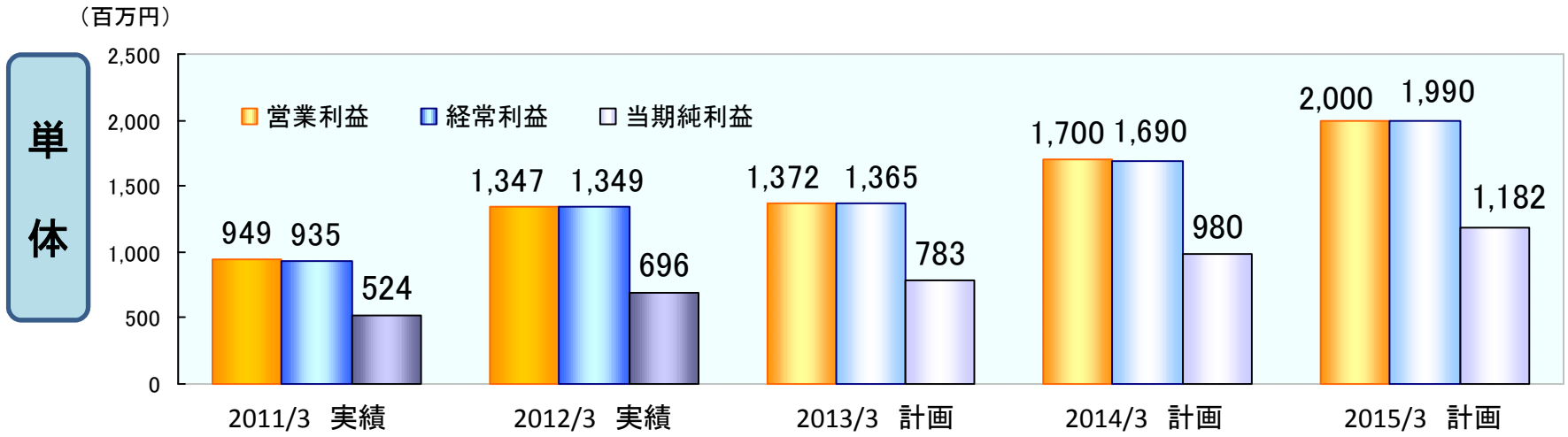


連結

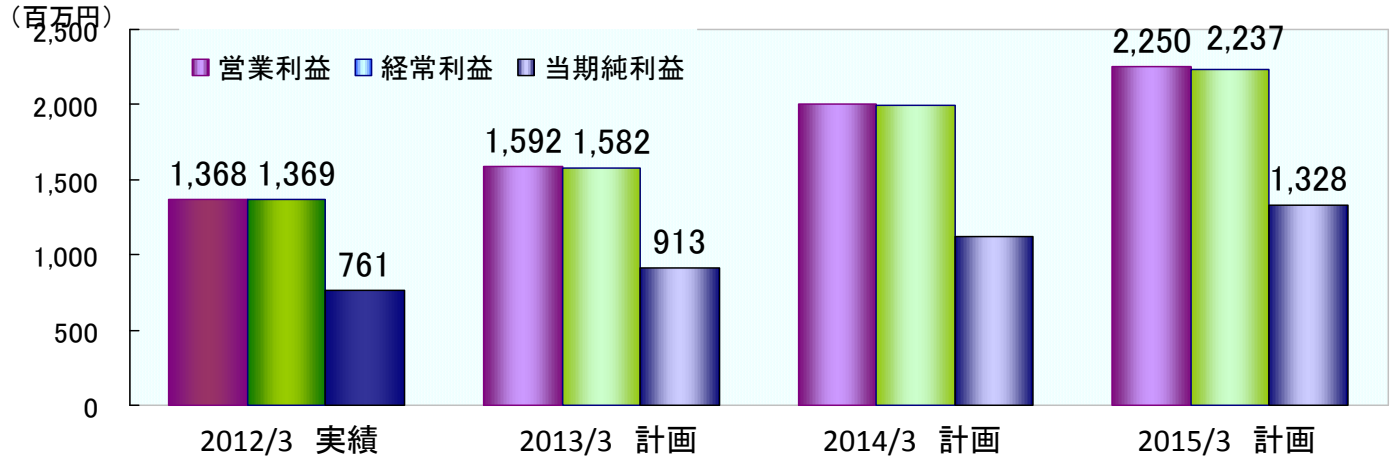
株式会社コメ兵

中期利益計画

単体



連結



株式会社コメ兵

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

株式会社コメ兵