

## 株主メモ

事業年度	4月1日～翌年3月31日
基準日	3月31日
定時株主総会	6月
配当金受領株主確定日	期末配当金 3月31日 中間配当金 中間配当を行う場合は9月30日
上場証券取引所	東京証券取引所 市場第二部 名古屋証券取引所 市場第二部
株主名簿管理人 特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 TEL 0120-232-711 (通話料無料)
公告掲載紙	日本経済新聞

### 株式会社コメ兵

〒460-0011 名古屋市中区大須三丁目25番31号  
TEL 052-242-0088(代) FAX 052-242-3188  
URL <http://www.komehyo.co.jp>

## 会社概要

平成22年3月31日現在

会社名	株式会社 コメ兵
設立	昭和54年5月
資本金	1,803,780千円
従業員数	307名
本社	名古屋市中区大須三丁目25番31号
事業内容	中古品及び新品の宝石・貴金属、時計、 バッグ、衣料、さもの、カメラ、楽器等の 仕入・販売及び不動産賃貸

[役員] 平成22年6月23日現在

代表取締役社長	石原 司郎
専務取締役	山田 康雄
常務取締役	沢田 登志雄
取締役	鳥田 一利
取締役	瀬古 正
取締役	石原 卓児
常勤監査役	小崎 誠
監査役	塩谷 弘文
監査役	村松 豊久
監査役	江原 幹夫

(注)常勤監査役 小崎誠、監査役 村松豊久 及び  
江原幹夫の3氏は社外監査役であります。



## 第32期 年次報告書

平成21年4月1日～平成22年3月31日

## ごあいさつ



代表取締役社長  
石原 司郎

### 私たちは、“リレーユース”を核として、 お客様に満足と感動を提供いたします。

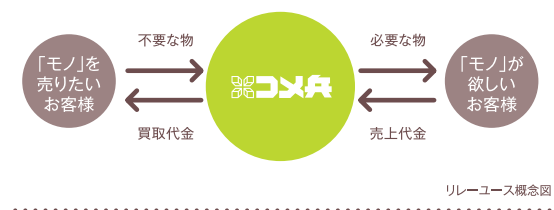
株主の皆様には、ますますご清祥のこととお喜び申し上げます。平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。当社第32期(平成21年4月1日から平成22年3月31日まで)における我が国経済は、足元では回復の兆しが見られるものの、前期から続く世界的な金融・証券市場の混乱等による景気の減速、それに伴う雇用調整及び消費者心理の悪化等により個人消費は依然として弱含んで推移いたしております。

リユース業界におきましては、消費者の低価格志向の強まり、及び、循環型社会への移行により業界全体が注目を浴び、生活用品・低額品の需要が伸びた反面、高額品や嗜好品の需要は影響を受けることとなりました。また、インターネットによる中古品売買の普及・拡大に加え、一部では他業界との提携や資本受入の動きも見られる等、様々な要因により買取・販売競争は激化の一途を辿っております。

このような環境の下、当社は利益確保のため、販売・買取チャンネルの拡大・強化、販促活動の効率化、在庫水準の適正化、経費コントロールの強化等の様々な施策に取組み、

企業価値の向上に努めてまいりました。今後も見通しの立てづらい消費環境が続くと予想されますが、創業精神である“リレーユース”(\*)を核とし、お客様に満足と感動を提供いたしますと共に、全社一丸となって出店戦略の実現、及び、収益力の向上を図ることにより、企業としての持続的な成長を目指していく所存でございます。株主の皆様には、一層のご支援、ご鞭撻を賜りますよう心からお願い申し上げます。(平成22年6月)

■ 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です。



## 経営戦略

当社はこれまで東京、名古屋等の大都市に比較的大規模な「リユースストア」を展開することによって事業を拡大してまいりましたが、第32期には新業態となる郊外型小規模店舗「LINK SMILE(リンクスマイル)」を出店する等、中期経営方針である「買取・販売チャンネルの拡大・強化」に沿って事業を展開してまいりました。

今後は出店戦略を加速させ、また、収益力向上のための諸施策に取組むことで、成長を続けていく計画です。そのためにも、迅速な出店戦略に対応可能な組織体系への転換、新設した営業企画部・WEB事業室による積極的かつ効果的な営業施策の実施及びオンラインストアの強化等に取り組んでいくことにより、中期経営方針に沿った計画の実現に努めてまいります。

### 〔第32期 取組みポイント〕

#### 買取・販売チャンネルの拡大・強化

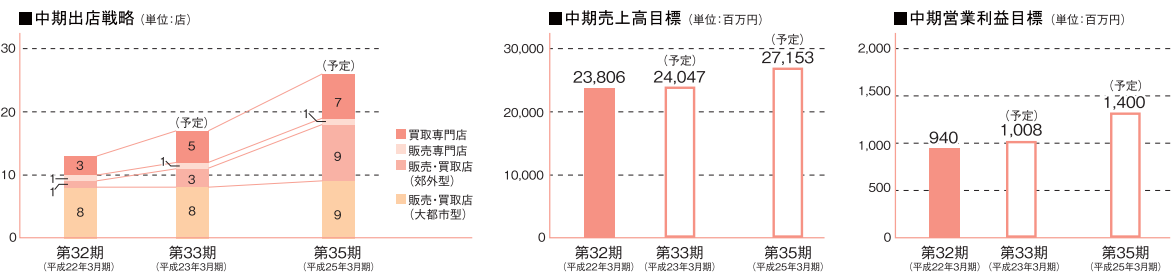
新業態「LINK SMILE」の出店(P3参照)	「買取センター渋谷」の増床	営業企画部・WEB事業室の設置
名古屋大須地区「コメ兵本館」2・3階及び「コメ兵新宿店」1階のリニューアル	オンラインストアの強化:平成21年7月、衣料サイトを開設 平成22年4月全商品群を閲覧できる総合サイトへリニューアル 【オンラインストア売上高 16億円(第32期実績)】	

#### 収益力の向上

売上高総利益率	23.5% → 28.6%へ (前期比 +5.1pt)	・中古品売上高比率の向上、商品毎の利益管理の厳格化
期末商品棚卸高	7,907百万円 → 6,209百万円 (前期比 ▲1,698百万円)	・売上高総利益率が低位な在庫の削減、個人買取仕入の苦戦
販売費及び一般管理費	6,109百万円 → 5,860百万円 (前期比 ▲248百万円)	・販売費 ▲106百万円、人件費 ▲42百万円

### 〔中期経営計画〕

#### 第35期(平成25年3月期)に営業利益14億円を目指します。



※「販売・買取店(郊外型)」とは、現状「LINK SMILE」のことを指します。

## 新事業

Reuse Style Collection  
**LINKSMILE**

「LINK SMILE(リンクスマイル)」とは、当社にとって新業態となる、低価格な中古品衣料の販売を主とした郊外型の小規模店舗のことで、  
「女性にうれしい古着屋さん」のキーワードのもと、20~30歳代の女性をメインターゲットとしております。子育てに忙しく、遠出の難しい  
方々にも気軽にお越しいただけるよう、ゆったりとした空間づくりを心がけております。  
また、店舗名に「コメ兵」を使用していない初の店舗となっております。「LINK」には「結びつける、絆」等の意味があり、買うお客様、売るお客様の  
笑顔をつなぎ、みんなでHAPPYな気持ちになれるイメージを込めています。



【主な取扱商品】  
販売 / 低価格な中古品衣料・小物(9割)  
新品衣料及び宝石・貴金属、時計、バッグ(1割)  
買取 / 左記全て



店名 LINK SMILE 鎌倉台店  
住所 名古屋市緑区焼子山2丁目614  
TEL 052-693-5580  
営業時間 11:00-20:00



店長

お客様からは「近くにこんなにきれいで安い中古品がたくさんあるお店ができてうれしい!」というお声をよくいただきます。「女性に  
うれしい古着屋さん」のキーワード通り、様々なテイストのレディース衣料・小物等を取扱っており、非常に充実した品揃えであると  
自負しております。ぜひ一度お越し下さい。お待ちしております。

### LINK SMILE 日進店(仮称) 平成22年12月頃出店決定!!

愛知県日進市は名古屋駅から地下鉄等で40分程の距離に位置する閑静な住宅街です。同市の人口は年々増加しており、当事業がターゲットとしている「20~30歳代  
の女性」の人口も比較的多い地域です。取扱商品は大学が数校隣接して建っていることから、学生に向けた商品も強化する予定です。

## トピックス

### TOPICS 1

#### 心斎橋店が 移転・拡張オープンいたしました。

平成22年6月5日、心斎橋店をリユースブランドファッションを楽しむ高感度  
ショッピング空間、「Reuse Brand-Fashion Maison(リユースブランド  
ファッションメゾン)」として移転・拡張オープンいたしました。従来からの取扱  
商品である宝石・貴金属、時計、ブランドバッグに新しくブランド衣料を加え、  
コンセプトに沿った豊富な品ぞろえ、滞留性の高い空間づくり、サービスの  
充実に取組んでまいります。



大阪府中央区心斎橋筋1-5-31  
ラ・シーンビル 1~3F  
TEL 06-4963-4088



### TOPICS 2

#### 有楽町店が「コメ兵銀座店(仮称)」として 移転・拡張オープンいたします。

平成16年に関東地区への本格的な販売店舗の第1号として出店した  
有楽町店が、平成23年1月の契約満了に伴い閉店し、その後名称を  
変更し、「コメ兵銀座店(仮称)」として東京メトロ銀座駅より徒歩2分の  
好立地へ移転・拡張オープンいたします。取扱商品は心斎橋店同様、  
従来からの宝石・貴金属、時計、ブランドバッグに新しくブランド衣料が  
加わります。



東京都中央区銀座5丁目6-12  
みゆきビル1~4F



### TOPICS 3

#### 新宿店1階を リニューアルオープンいたしました。

店の前を通った方が思わず入りたくなる雰囲気づくり、そして、上層階へ  
の誘導を目的とし、新宿店1階を従来の時計フロアから手取りやすい  
商品を中心に宝石、時計、ブランドバッグ、ブランド衣料を取扱うミックス  
フロアへとリニューアルし、一部コスメの取扱いも開始いたしました。  
白を基調とし、見通しよいディスプレイやガラスの使用によるシース  
ルー化で開放感を演出しております。



Buy  
買取

●初めての人も簡単、安心の持込買取。



●ご自宅から手軽に、宅配買取サービス。

コメ兵では、遠方にお住まいの方や、時間がなくて買取センターに足を運べない方にもご利用いただける「宅配便を利用した買取システム」を構築しております。

〔コメ兵ウェブサイトのTOPページ〕      〔宅配買取のページ〕

宅配キットサービス

梱包用の「箱」または「袋」、宅配買取申込書など宅配買取に必要なセットを「宅配キット」としてご自宅にお届けします。梱包したお品物は、宅配業者(ヤマト運輸)がご自宅まで集荷に伺います。

※「宅配キット」には梱包材やガムテープは含まれておりません。

お品物を梱包できる箱がない時      自宅まで荷物を取りにきてほしい時

www.komehyo.co.jp      komehyo.jp/kaitori/index.jsp

メディアとのコラボレーション      宅配買取の訴求を目的に、生活者に影響力のあるマスメディアとコラボレーションいたしました。テレビ愛知・CBCラジオの番組内で、手軽な「宅配買取サービス」をご案内しております。

買い替えニーズに合わせた下取実施中!!

「下取」とは、店頭において商品をご購入される際に、同一商品群の買取も合わせてご利用いただけるサービスのことで、お品物の買い替えニーズに定める新しい取組みとなっております。平成21年8月、名古屋大須地区「コメ兵本館」の時計フロアに「WATCHサービスコーナー」を新設したことをきっかけに開始し、現在では東京地区・関西地区を含めた時計フロアにおいて主に実施しております。

Sell  
販売

●総合性と専門性、安定感のある魅力的な店舗。

名古屋大須地区 販売・買取      東京 新宿店 販売・買取      東京 渋谷店 買取  
豊田店 販売      東京 有楽町店 販売・買取      横浜西口店 買取  
大阪 心斎橋店 販売・買取      ※平成23年3月期中に、「コメ兵銀座店(仮称)」として、移転・拡張オープン予定。  
神戸三宮店 販売・買取      Tokyo      Nagoya      Toyota      Yokohama

名古屋 本館      東京 新宿店

●品揃え豊富な、コメ兵ならではの商品。

※店舗により、取扱商品は異なります。

宝石・貴金属      ブランドバッグ・小物      時計      カメラ      楽器      きもの      ブランド衣料・アメカジ衣料

●オンラインストアリニューアルオープン。

コメ兵オンラインストアは平成22年4月20日に、宝石・貴金属、時計、ブランドバッグ、衣料、きもの、カメラ、楽器の7つに分かれていたサイトを1つに統合し、リニューアルオープンいたしました。総取扱点数3万点以上の豊富な品揃えと、掲載商品の平均単価が12万3500円という高額品に特化したサイトであることが特徴です。検索や商品比較機能の充実によりトータルコーディネート検討も容易にでき、お客様に快適なお買物をしていただけます。

〔コメ兵ウェブサイトのTOPページ〕      〔オンラインストアのページ〕      〔オンラインストアのモバイルサイト〕

www.komehyo.co.jp      komehyo.jp/top/CSFTop.jsp

下記QRコードからアクセスできます。

# 財務諸表等

## 貸借対照表

科目	当期 (平成22年3月31日現在)	前期 (平成21年3月31日現在)	増減率 (前期対比)
流動資産	8,741,846	11,091,942	▲21.2%
固定資産	4,762,734	4,869,349	▲2.2%
負債	2,070,452	4,943,917	▲58.1%
純資産	11,434,128	11,017,374	+3.8%
総資産	13,504,581	15,961,292	▲15.4%

## 損益計算書

科目	当期 (平成21年4月1日から 平成22年3月31日まで)	前期 (平成20年4月1日から 平成21年3月31日まで)	増減率 (前期対比)
売上高	23,806,568	28,924,591	▲17.7%
売上総利益	6,801,791	6,799,994	+0.0%
販売費及び一般管理費	5,860,796	6,109,344	▲4.1%
営業利益	940,994	690,650	+36.2%
経常利益	931,450	628,903	+48.1%
当期純利益	529,901	372,234	+42.4%

## キャッシュ・フロー計算書

科目	当期 (平成21年4月1日から 平成22年3月31日まで)	前期 (平成20年4月1日から 平成21年3月31日まで)	増減額 (前期対比)
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,026,742	3,336,772	▲310,030
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲94,607	▲335,316	+240,709
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲3,339,920	▲2,724,060	▲615,860
現金及び現金同等物の期末残高	1,232,521	1,640,307	▲407,786

### 貸借対照表のポイント

- ・新品を中心とする低利益在庫の削減による在庫水準の適正化及び個人買取仕入の苦戦により、商品在庫は前期比▲1.698百万円の6,209百万円となりました。
- ・有利子負債を前期比▲3,230百万円の344百万円とした結果、有利子負債依存度は同▲19.8ptの2.6%となりました。
- ・その結果、自己資本比率は前期比+15.7ptの84.7%となりました。

### 損益計算書のポイント

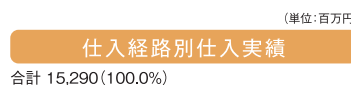
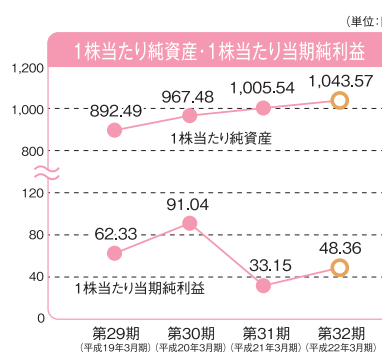
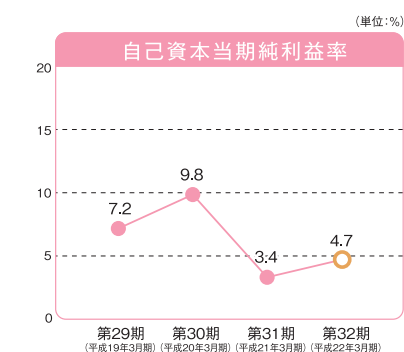
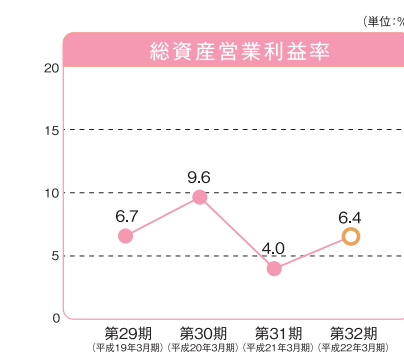
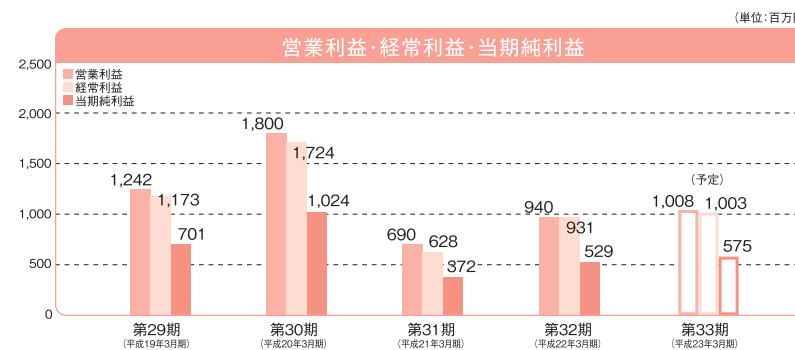
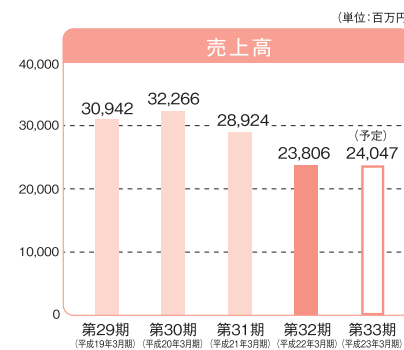
- ・売上高は前事業年度より続く景気の低迷により高額品を中心に伸び悩み、前期比▲5,118百万円の23,806百万円となりました。
- ・売上高総利益率は①商品毎の売上高総利益率管理の厳格化、②前期下半期より実施した売上高総利益率が低位な在庫の早期削減、③中古品取扱事業者等への低利益率での販売の縮小、④新品商品の仕入抑制、⑤メリハリのある個人買取仕入の強化により、前期比+5.1ptの28.6%となりました。その結果、売上高の減少を補填し、売上総利益は前期比+1百万円の6,801百万円となりました。
- ・販売費及び一般管理費は効果的な広告への絞込みや時間外労働の抑制等により、前期比▲248百万円の5,860百万円となりました。

### キャッシュ・フロー計算書のポイント

- ・営業キャッシュ・フローは在庫水準の適正化によりたな卸資産が減少したこと等から、前期比▲310百万円の3,026百万円となりました。
- ・財務キャッシュ・フローは借入金の返済等により、前期比▲615百万円の▲3,339百万円となりました。

※詳細は「平成22年3月期 決算短信」等をご参照ください。  
 コメ兵R情報ページ(www.komehyo.co.jp/r/index.php)もしくは、東京証券取引所(www.tse.or.jp)よりアクセスいただけます。

# 業績の推移



### 商品群別販売実績のポイント

- ・全体(前期比▲17.7%)：景気減速に伴う個人消費減退の影響を受け、売上高が伸び悩みました。
- ・宝石・貴金属(同▲26.1%)：地金相場の変動に伴い、在庫適正化のために中古品取扱事業者等への販売が大きく減少しました。
- ・時計(同▲18.9%)：売上高総利益率の確保が難しい新品商品の仕入を絞り込みました。
- ・バッグ・衣料(同▲4.9%)：時計同様、新品商品の仕入を絞り込みました。また、衣料売場の増床及びオンラインストアの開設を行いました。
- ・カメラ・楽器(同▲23.5%)：売場縮小に伴い、厳しい結果となりました。

※1「商品群別販売実績」グラフにおきまして前事業年度に表示しておりました「家電・楽器」の欄については、より適正に取扱品目の内容を示した「カメラ・楽器」へと区分名を変更しております。

# 株式の状況

平成22年3月31日現在

## 発行株式数等

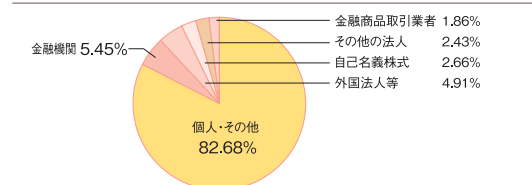
発行可能株式総数	18,000,000株
発行済株式の総数	11,257,000株
単元株式数	100株
株主数	6,175名

## 大株主

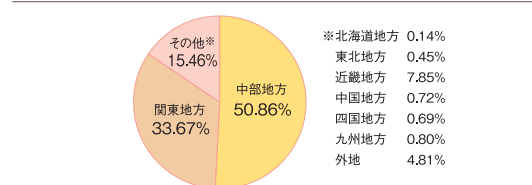
株主名	持株数(株)	持株比率(%)
石原 卓児	1,880,900	16.70
石原 司郎	1,298,900	11.53
石原 佳代子	758,300	6.73
コメ兵社員持株会	468,660	4.16
島澤 正子	443,400	3.93
島澤 吉正	443,400	3.93
株式会社りそな銀行	218,800	1.94
エイチエスピーシー ファンド サービスズ スパークス アセット マネジメント コーポレイテッド	169,100	1.50
UBS AG LONDON A/C IPB SEGREGATED CLIENT ACCOUNT	128,300	1.13
児玉 恭典	111,800	0.99
大株主上位10名の合計	5,921,560	52.60

(注) 当社は自己株式300,297株(2.66%)を保有しています。

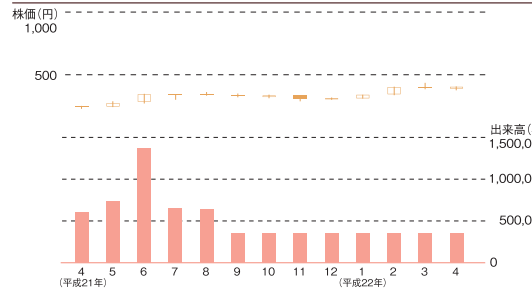
## 所有者別株式数分布



## 地域別株式数分布



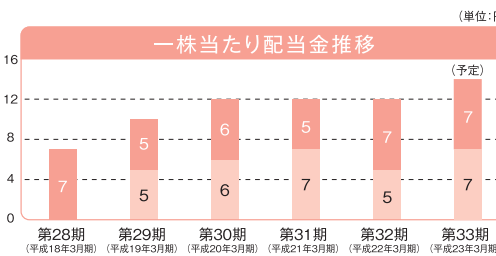
## 株価チャート



# 配当政策

当社は、株主の皆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。

■ 中間配当金 ■ 期末配当金

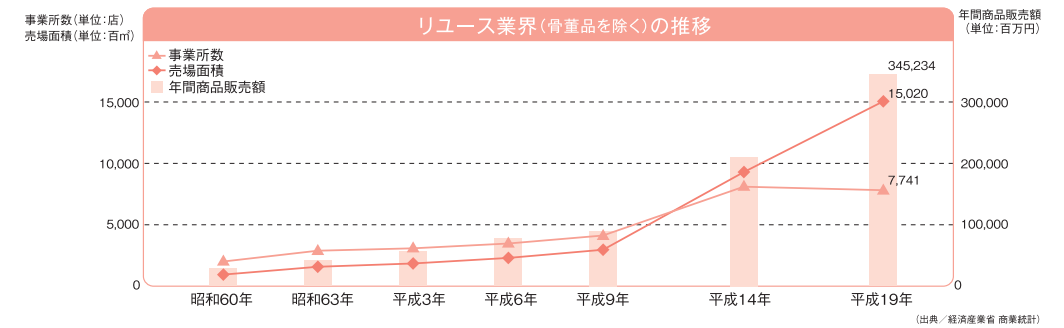


# よくある質問

## Q1. リユース業界(骨董品を除く)の動向は?

### Answer

グラフのとおり、リユース業界の年間商品販売額及び売場面積は近年急速に拡大しており、注目度並びに成長性の高さが見てとれます。また、平成14年から平成19年にかけて事業所数が減少していることから、事業規模の拡大、つまり競争力を持つ企業が確立されつつあり、これに伴い今後のリユース業界はさらに競争が激化していくものと思われます。直近では新品販売店舗等による中古品の買取(下取含む)・販売の動きが広がっており、また、リユース業界においても業務提携等により様々な商品を総合的に取扱う企業が増加してきていることから、今後も業界・業態を超えた新たな動きが出てくる可能性があります。このため、当社は更なる差別化戦略を推進し、顧客確保による安定的な業績の拡大に努めてまいります。



## Q2. 新事業「LINK SMILE (リンクスマイル)」の狙いを教えてください。

### Answer

- ・ 出店の目的:「郊外への出店、新しい顧客の確保」  
過去の顧客分析の結果、名古屋における顧客の多くは地下鉄沿線の方であることが明確となりました。そこで、郊外に出店することにより新しい顧客の確保・商圏の拡大を図っていきたくと考えております。販売商品は郊外という立地から「生活スタイルに密着した商品」がよいとの判断のもと、「衣料中心」の売場といたしました。また、コメ兵の総合力を生かし、アクセサリや時計、バッグも取扱っております。
- ・ ターゲット:「20~30歳代の女性」  
衣料の消費動向において最も購買意欲が高いとされる年齢層であること、そして、類似競合店舗のターゲットの多くは男性客であることから差別化を図るために「20~30歳代の女性」をターゲットとして設定いたしました。