

KOMEHYO

2018年3月期 決算説明会資料

2018年5月15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. 2018年3月期 決算概要 | P.02 |
| 2. 営業の状況 | P.11 |
| 3. 2019年3月期 計画 | P.27 |
| 4. 中期経営計画 | P.32 |
| 5. 参考資料 | P.36 |

【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
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。

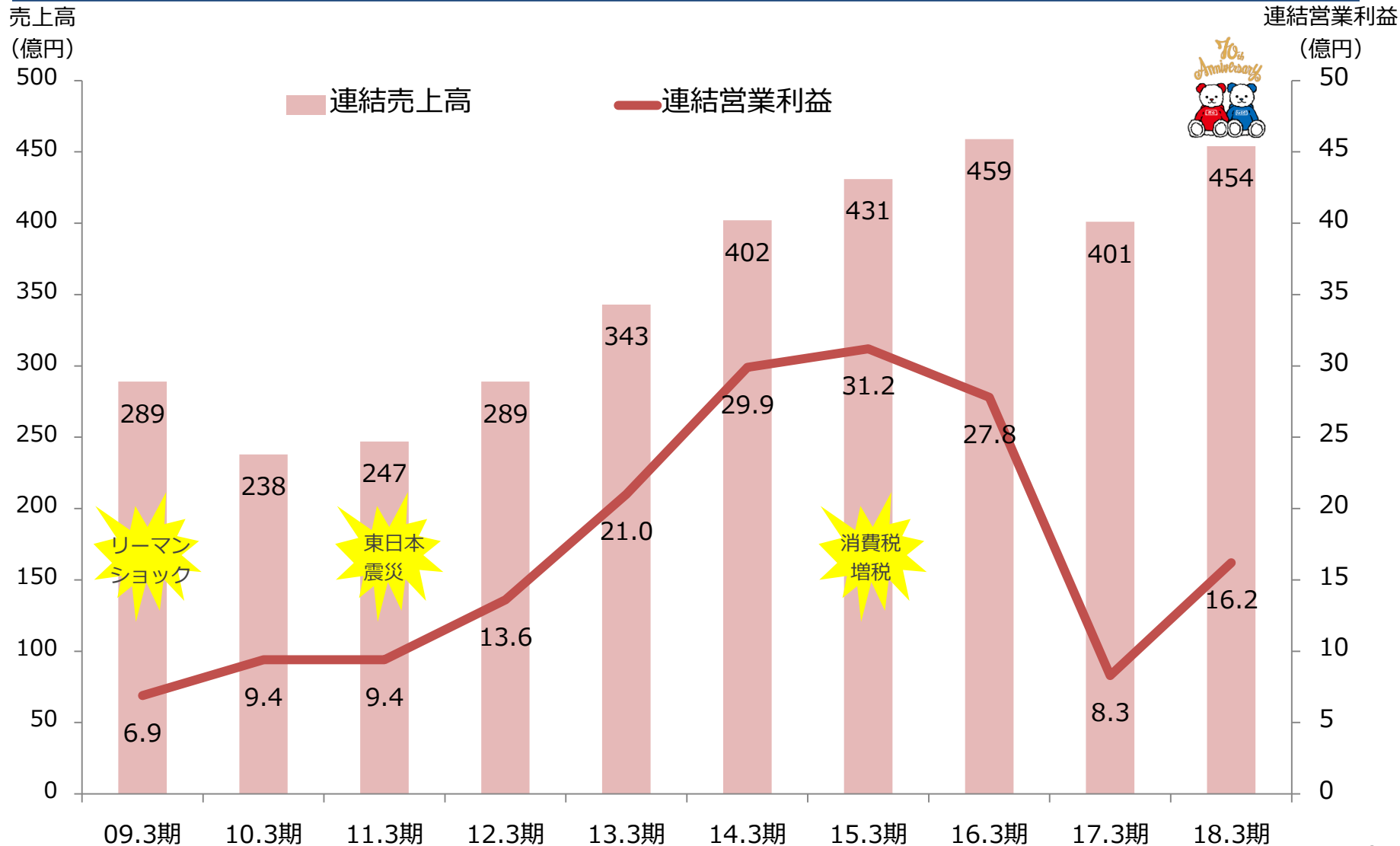
連結 損益計算書概要

| 連結 (百万円) | '16.3期 | '17.3期 | '18.3期 | 増 減 | 前期比 |
|-------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 売上高 | 45,903 | 40,134 | 45,497 | +5,363 | 113.4% |
| 売上総利益 | 13,061 | 11,144 | 12,968 | +1,824 | 116.4% |
| 売上高 総利益率 | 28.5% | 27.8% | 28.5% | +0.7pt | - |
| 販管費 | 10,271 | 10,312 | 11,342 | +1,030 | 110.0% |
| 営業利益 | 2,789 | 832 | 1,625 | +793 | 195.3% |
| 経常利益 | 2,742 | 815 | 1,610 | +795 | 197.5% |
| 親会社株主に 帰属する 当期純利益 | 1,696 | 355 | 1,073 | +718 | 301.8% |

单体 損益計算書概要

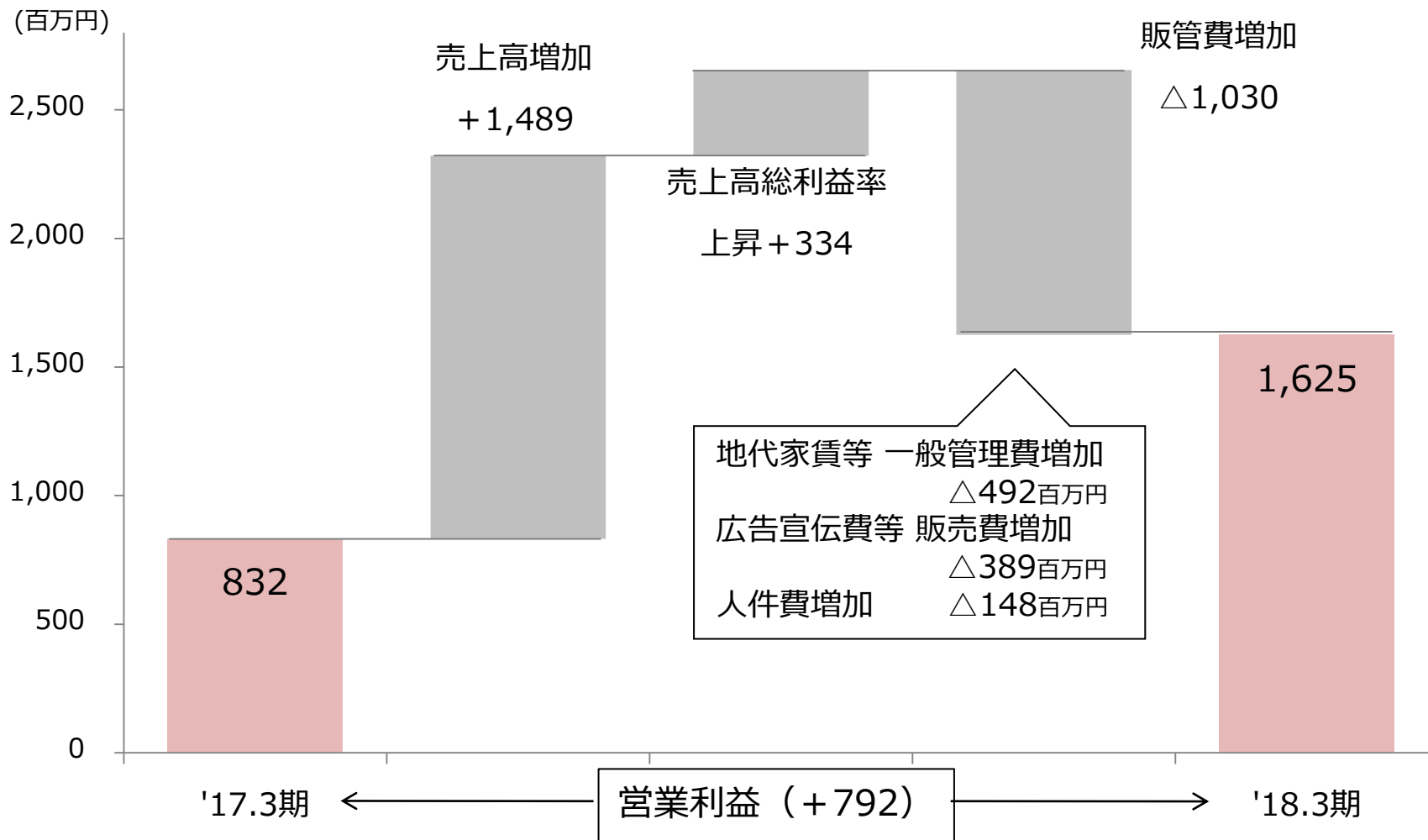
| 单体 (百万円) | '16.3期 | '17.3期 | '18.3期 | 増減 | 前期比 |
|-------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 売上高 | 40,554 | 34,891 | 39,682 | +4,790 | 113.7% |
| 売上総利益 | 11,090 | 9,339 | 10,869 | +1,530 | 116.4% |
| 売上高 総利益率 | 27.3% | 26.8% | 27.4% | +0.6pt | - |
| 販管費 | 8,664 | 8,836 | 9,716 | +879 | 110.0% |
| 営業利益 | 2,426 | 502 | 1,153 | +650 | 229.3% |
| 経常利益 | 2,400 | 490 | 1,256 | +766 | 256.5% |
| 当期純利益 | 1,480 | 147 | 895 | +748 | 607.9% |

直近10年間の業績推移



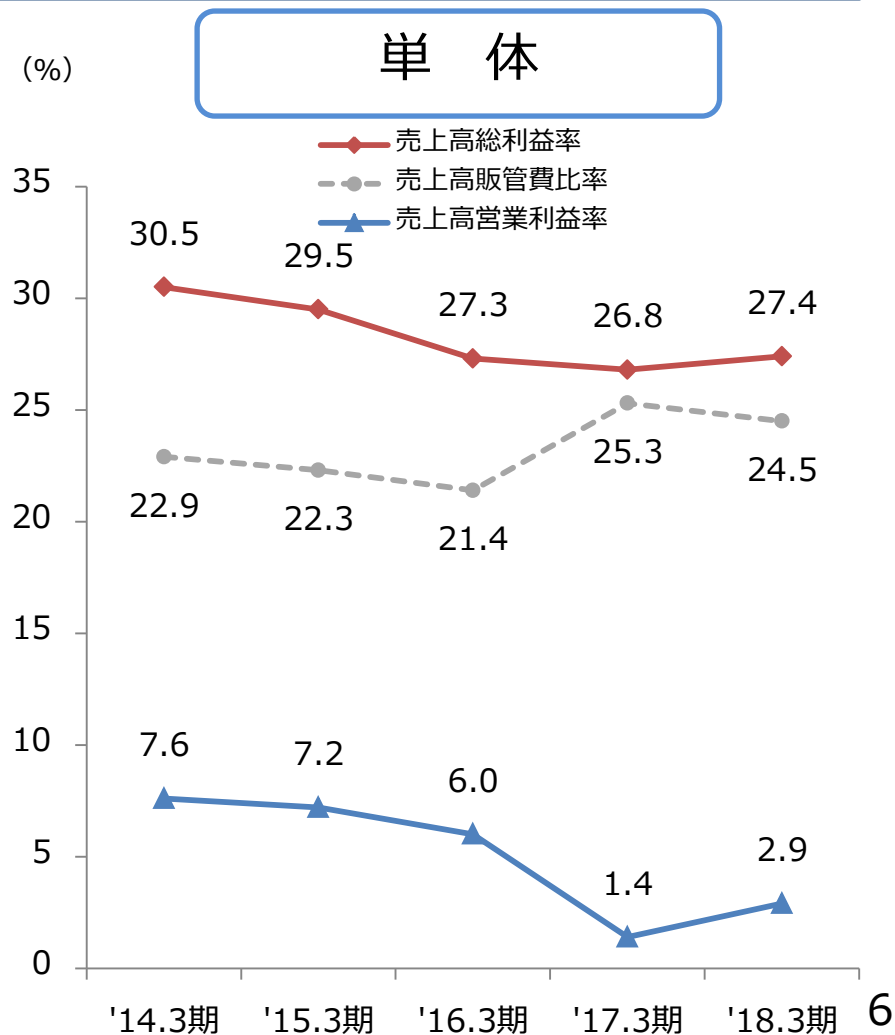
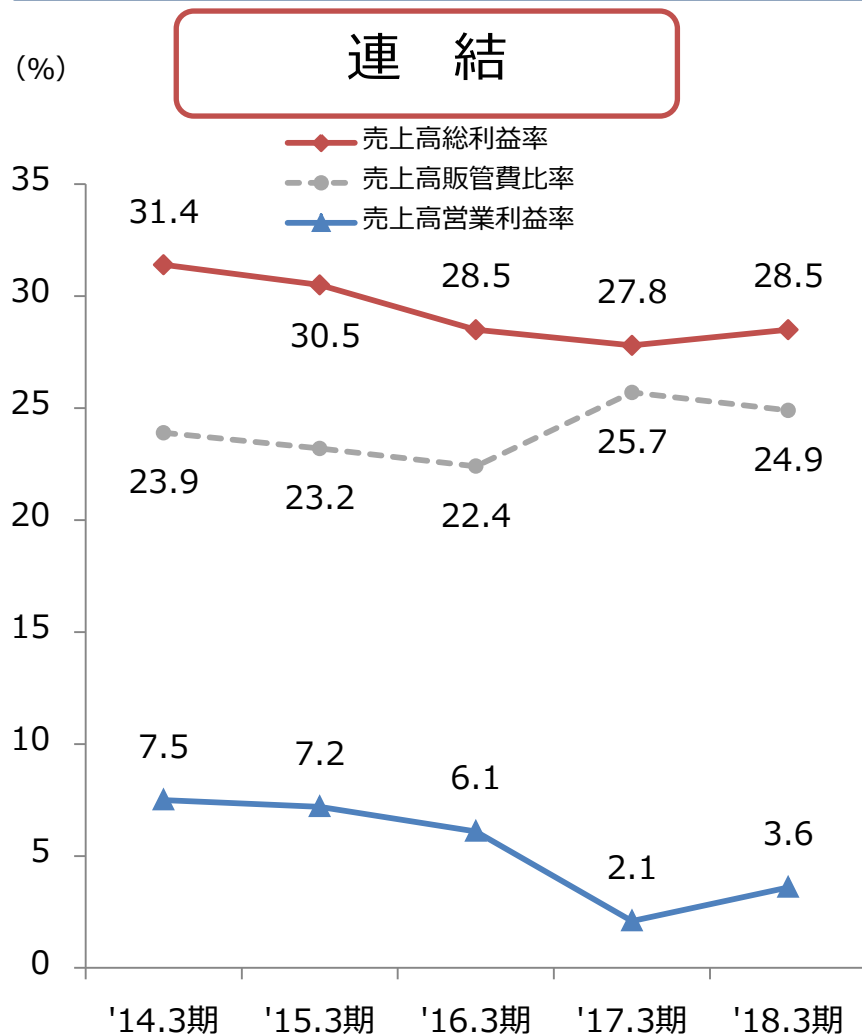
連結 営業利益 増減要因

売上高増加、売上高総利益率0.7pt上昇により増益



利益率の推移

売上高増加・売上高総利益率上昇により営業利益率上昇

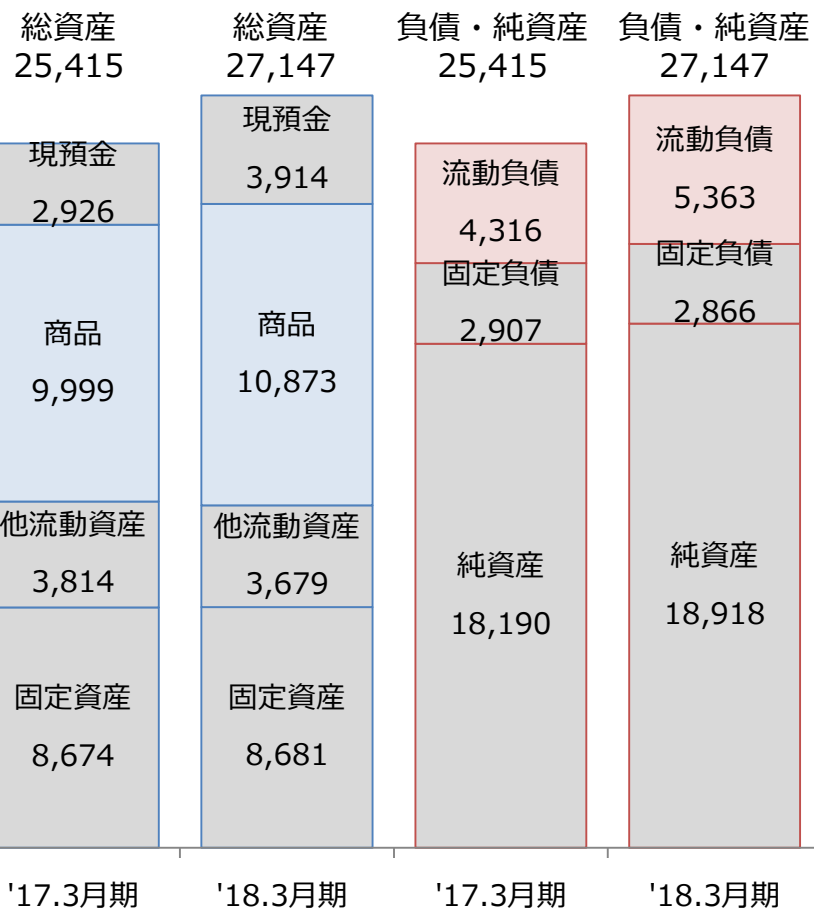


貸借対照表

大型店出店や買取り好調により、商品増加

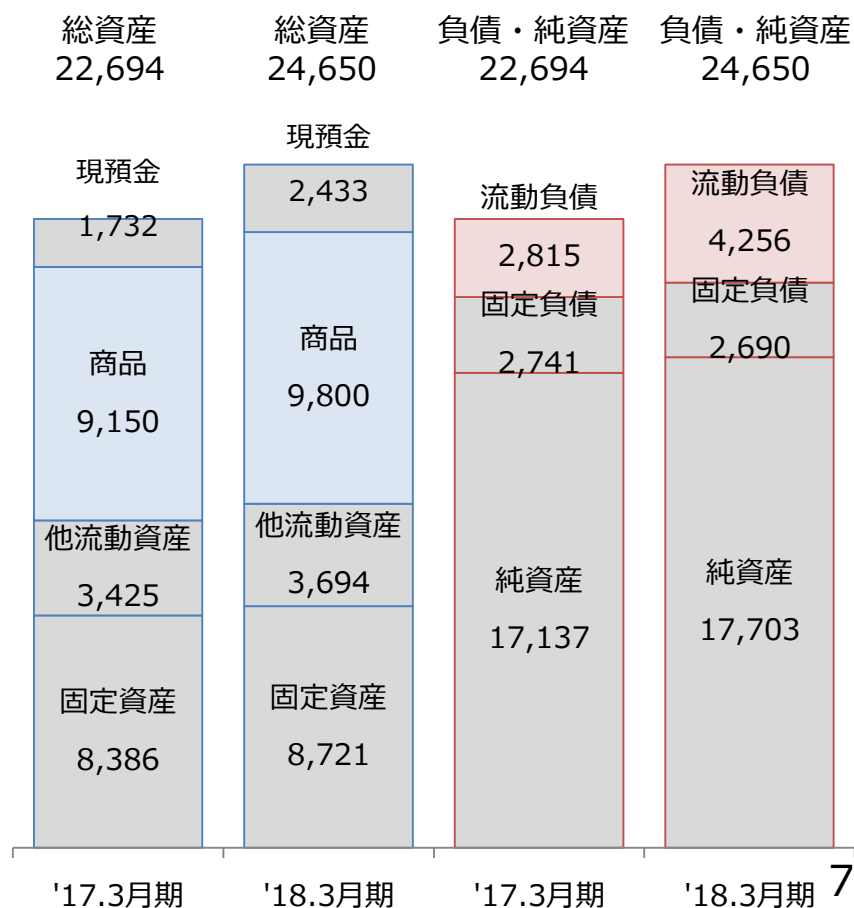
連結

(百万円)



単体

(百万円)



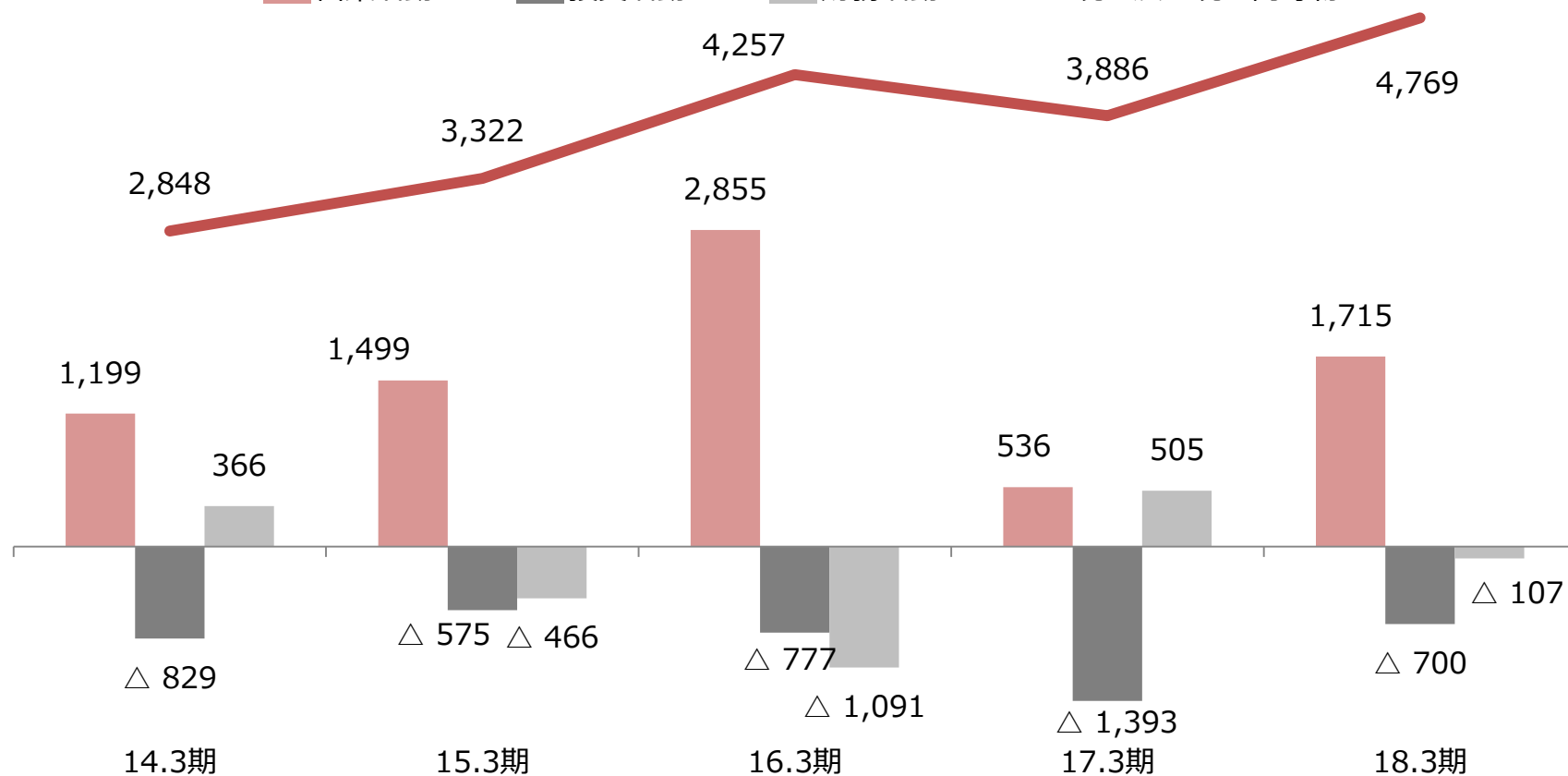
キャッシュ・フロー計算書

大幅増益により営業CF復調

連結

(百万円)

営業活動CF 投資活動CF 財務活動CF 現金及び現金同等物



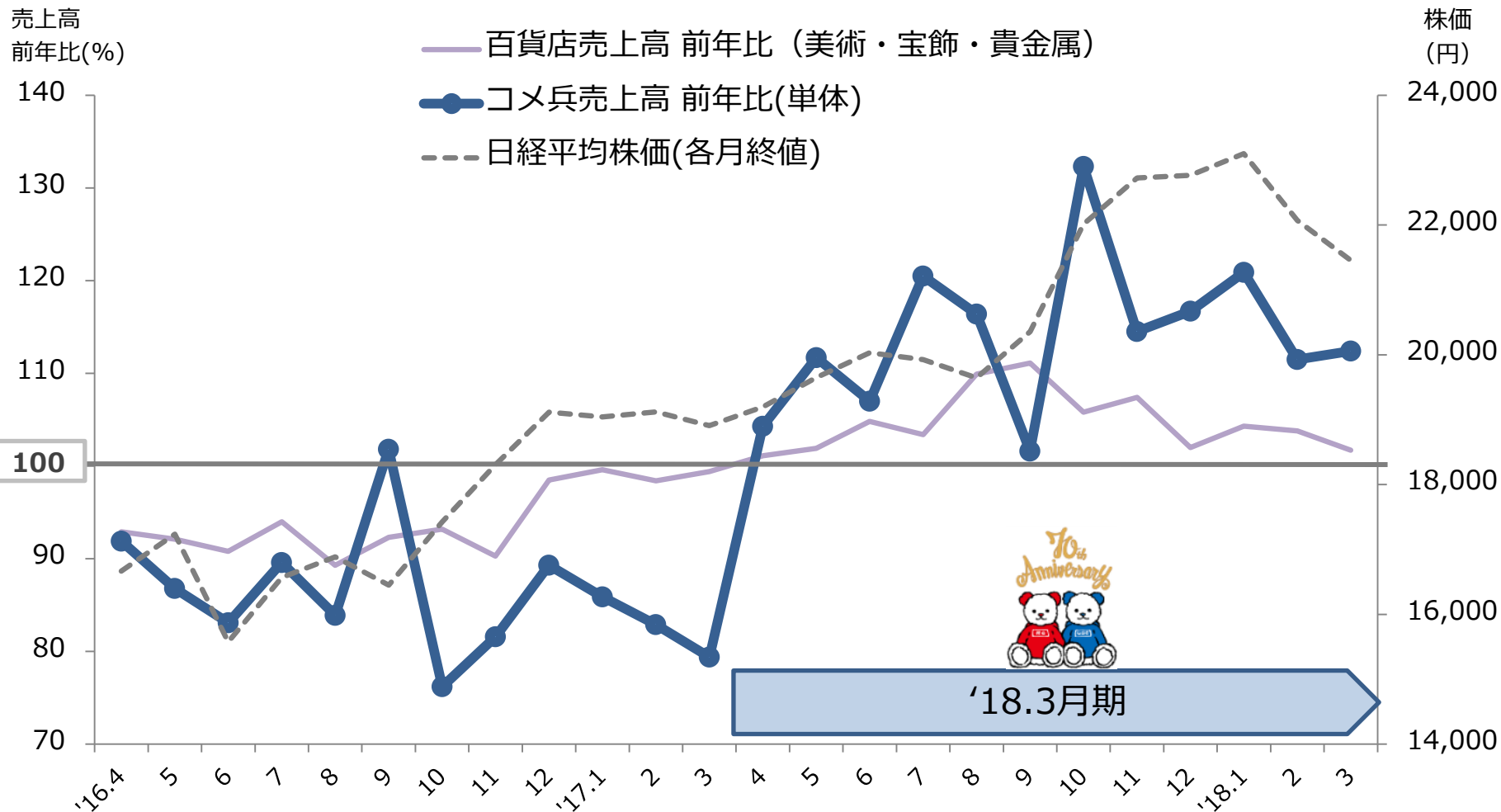
セグメント別 売上高・営業利益

主力のブランド・ファッション事業 大幅増収増益

| | (百万円) | '16.3期 | '17.3期 | '18.3期 | 増 減 | 前期比 |
|-----------------|-------|--------|--------|--------|---------|--------|
| ブランド・ ファッション | 売上高 | 41,175 | 35,396 | 40,618 | +5,221 | 114.8% |
| | 営業利益 | 2,611 | 692 | 1,476 | +784 | 213.2% |
| | 営業利益率 | 6.3% | 2.0% | 3.6% | +1.6pt | - |
| タイヤ・ ホイール | 売上高 | 4,640 | 4,645 | 4,787 | +141 | 103.1% |
| | 営業利益 | 155 | 113 | 95 | △18 | 83.8% |
| | 営業利益率 | 3.3% | 2.4% | 2.0% | △0.4pt | - |
| その他 | 売上高 | 132 | 137 | 146 | +8 | 106.5% |
| | 営業利益 | 22 | 26 | 53 | +27 | 203.2% |
| | 営業利益率 | 17.2% | 19.2% | 36.6% | +17.4pt | - |

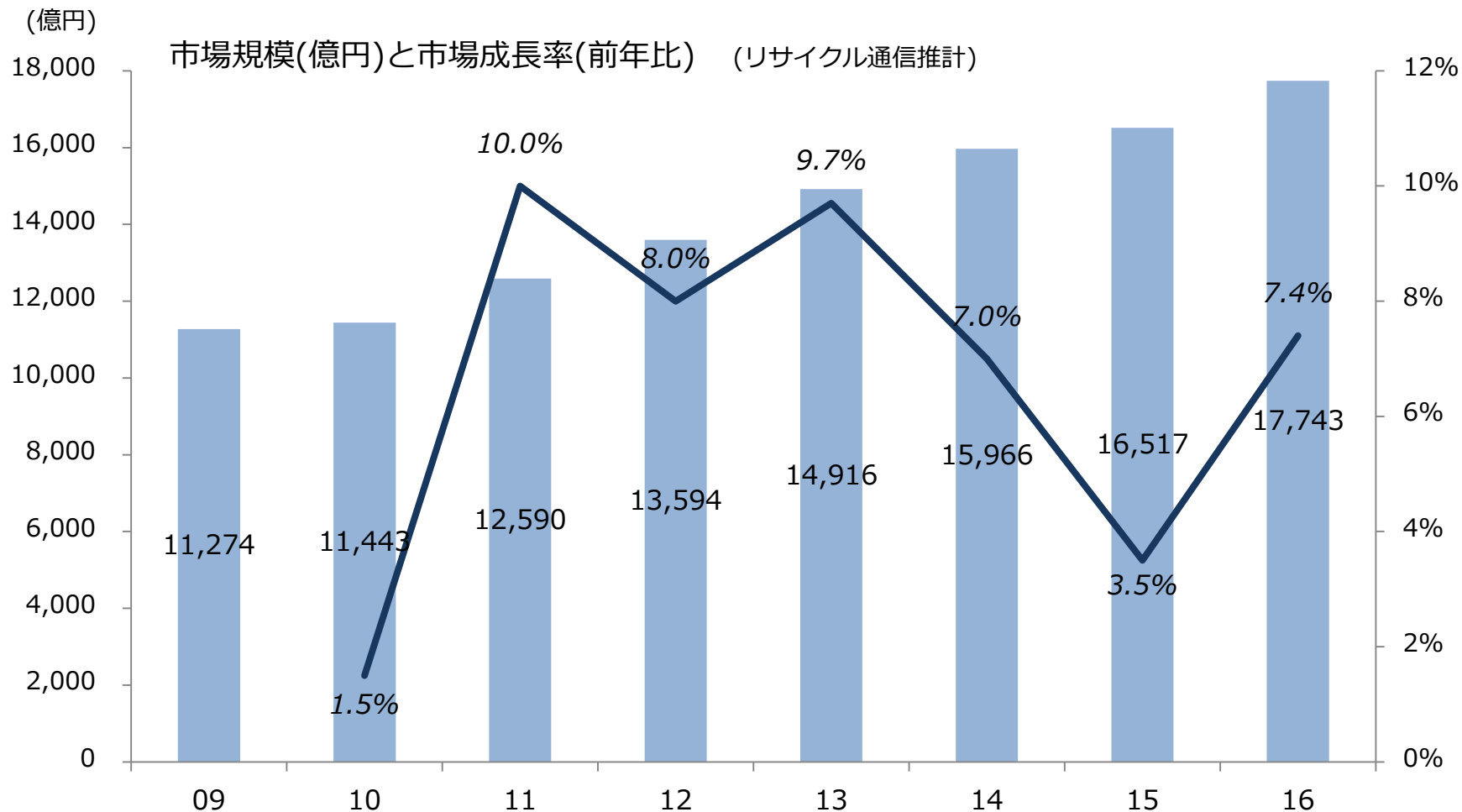
| | |
|------------------|------|
| 1. 2018年3月期 決算概要 | P.02 |
| 2. 営業の状況 | P.11 |
| 3. 2019年3月期 計画 | P.27 |
| 4. 中期経営計画 | P.32 |
| 5. 参考資料 | P.36 |

経済環境は緩やかな回復基調で推移



リユース市場成長率

リユース市場は年々拡大を続ける



リユース市場規模

ネット販売のC to Cが市場の成長をけん引

【リユース市場規模('16) 1兆7,743億円】 (リサイクル通信推計)

| 店舗販売 | ネット販売 |
|---------------------------------|----------------------------------|
| B to C 9,315億円 (前年比98.5%) | C to C 5,093億円 (前年比126.1%) |
| | B to C 2,862億円 (前年比114.4%) |
| その他・不明 473億円 | |

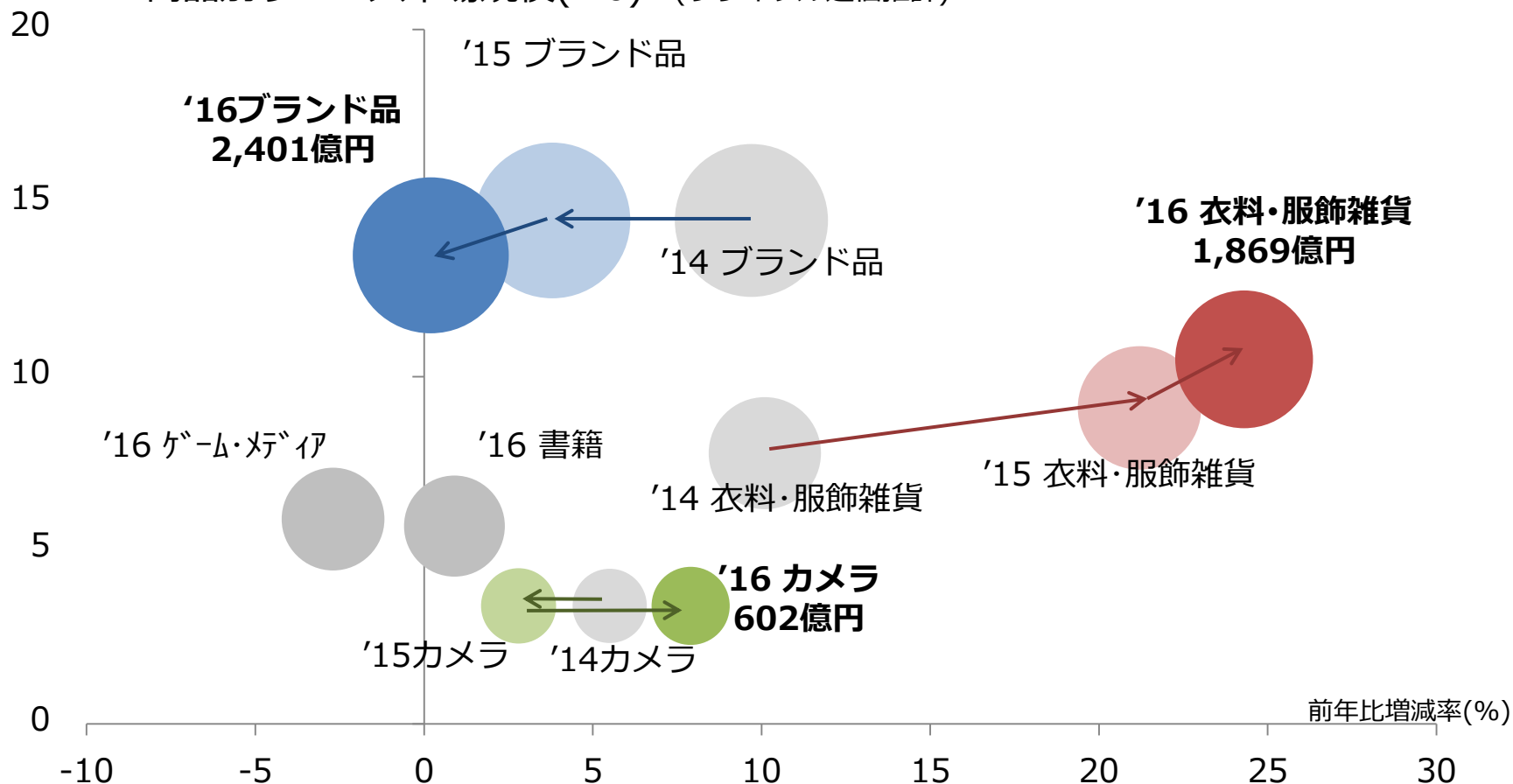
出所：中古市場データブック2018（リサイクル通信）

商品別リユース市場

フリマアプリ等により、衣料・服飾雑貨の市場規模が拡大

市場構成比(%)

商品別リユース市場規模('16) (リサイクル通信推計)

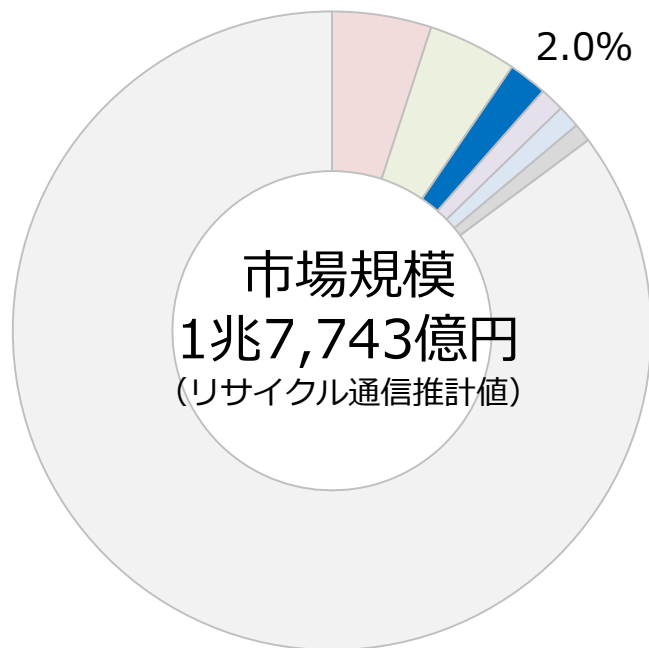


リユース業界内ランキング

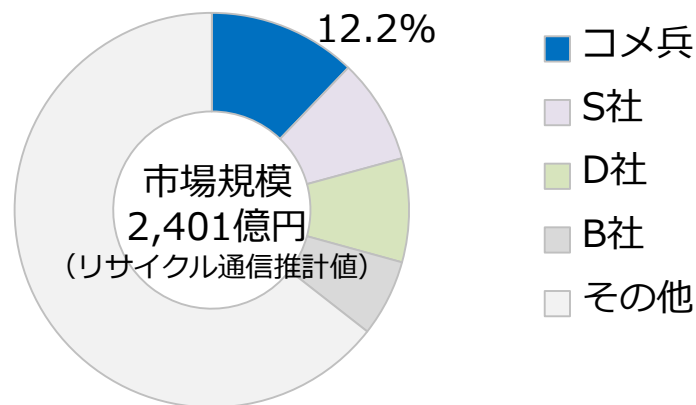
中古売上高:第3位、ブランド品:第1位、衣料:第7位

中古 売上高('16)

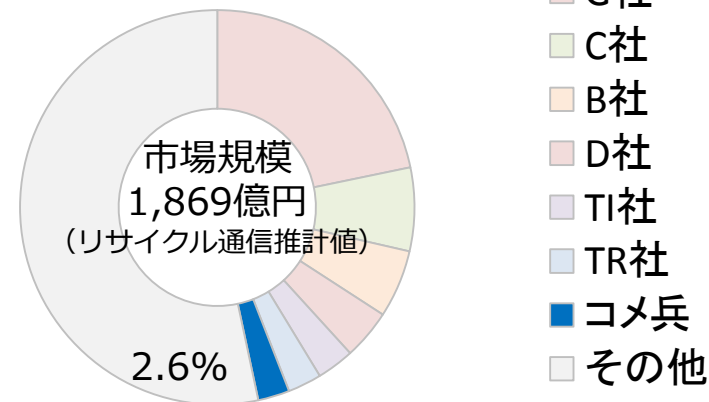
G社 B社 コメ兵 S社
D社 H社 その他



ブランド品 売上高('16)



衣料・服飾雑貨 売上高('16)



出所：中古市場データブック2018（リサイクル通信）

取り組み(1) 大型店の成功

大型店 3 店舗出店：業績順調に推移

| | 梅田店 | 新宿店ANNEX | 名駅店 |
|--------|-----------------------------------|----------------------------|----------------------------------|
| 出店時期 | '17.2月 | '17.5月 | '17.5月 |
| 所在地 | 大阪市北区芝田2-2-1 OSAKA UK・GATE1-3F | 新宿区新宿3-19-7 らんざんビルB1-5F | 名古屋市中村区名駅4-8-24 メイクラッシービル1-2F |
| 3店舗の業績 | 売上高 約40億円、個人買取額 約20億円 | | |

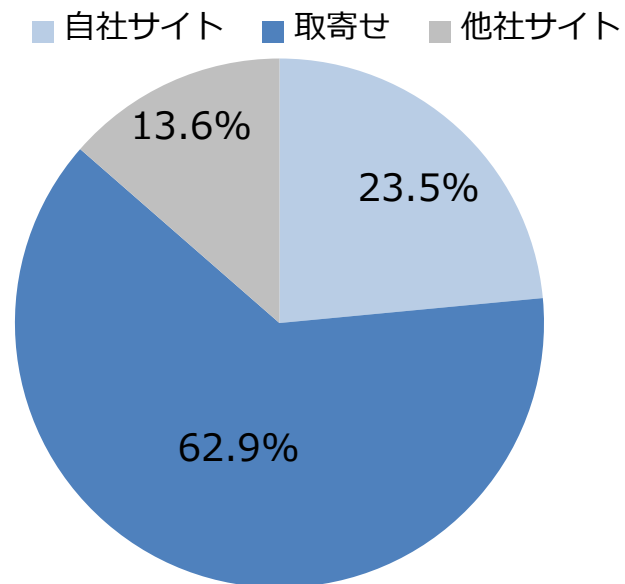


取り組み(2) EC関与売上高(WEB販売)強化

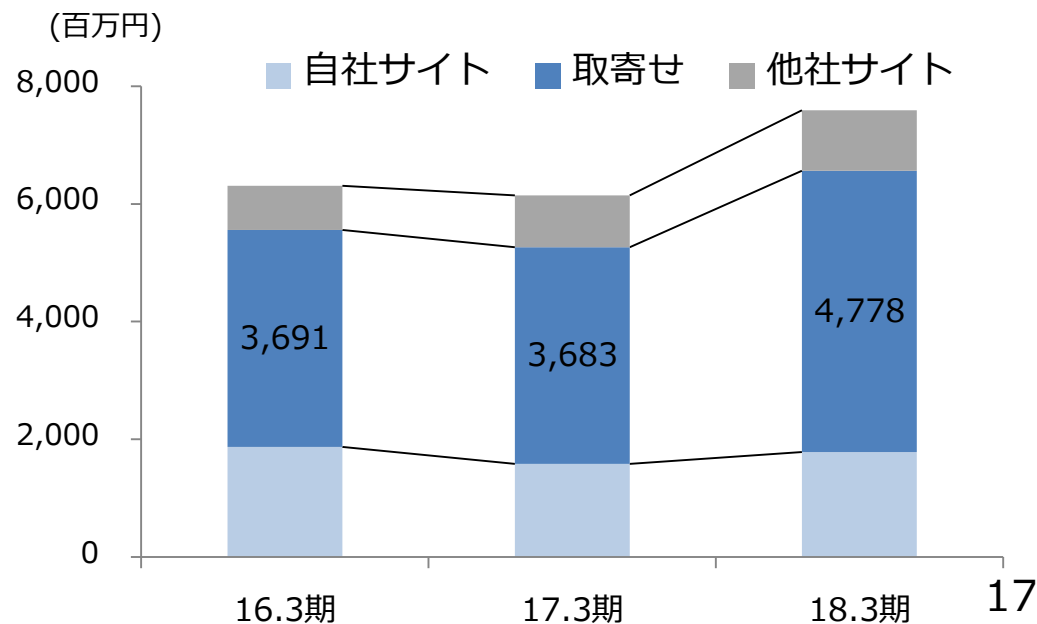
実店舗とECサイトをつなぐ「WEB取寄せ」が好調

| (百万円) | '16.3期 | '17.3期 | '18.3期 | 売上高 前期比 | 販売点数 前期比 |
|---------|--------|--------|--------|------------|-------------|
| EC関与売上高 | 6,309 | 6,147 | 7,594 | 123.5% | 110.8% |
| EC関与率 | 15.6% | 17.6% | 19.1% | — | — |

【販売経路別EC売上高の割合('18.3期)】



【販売経路別EC売上高推移】



取り組み(3) 個人買取力の強化

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) | '16.3期 | '17.3期 | '18.3期 | 増減 | 前期比 |
|----------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 買取センター | 17,537 | 15,927 | 18,009 | +2,081 | 113.1% |
| 宅配買取 | 887 | 789 | 906 | +117 | 114.9% |
| 合計 | 18,425 | 16,717 | 18,916 | +2,198 | 113.2% |

【LINK SMILE等を活用した買取強化】

郊外店舗に宝石・貴金属等の買取機能を
付加し、お客様の利便性向上を図る

USED MARKET 稲沢店('17.4)

LINK SMILE 植田山店 ('17.7)

LINK SMILE 鎌倉台店 ('18.2)

LINK SMILE 春日井柏原店('18.3)



取り組み(4) 顧客管理の強化

実店舗からオンラインまで顧客情報を一元管理

'18.3期

人数

前期比

メンバーズカード会員

792千名

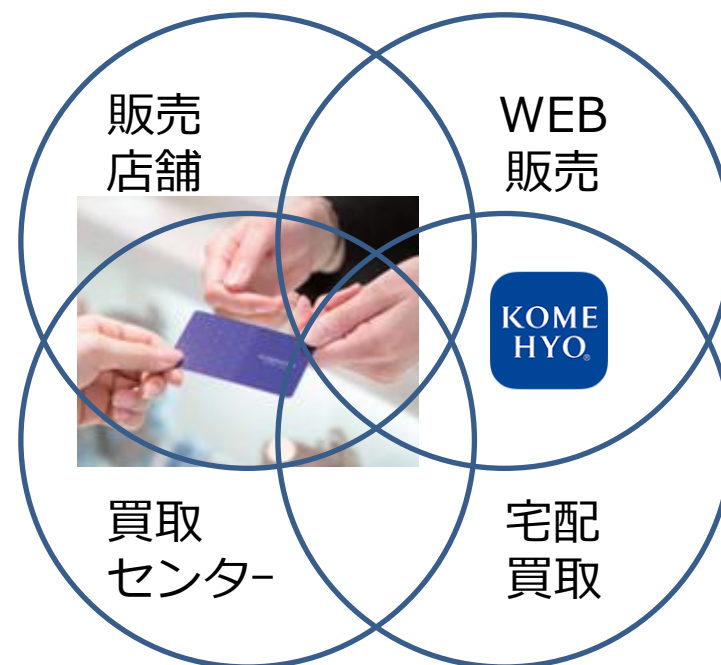
112.0%

【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



DMや電話等で、セール等のイベント、
商品の入荷状況をご案内



取り組み(5) 人材育成

専任部署によるオリジナルカリキュラムで体系的に実施

(稼働総数)

バイヤー数

VMDマイスター数 (社内資格)
VMDインストラクター数 (国家資格)

'18.3期

329人

90人

前期比増減

+11人

+8人

【規格外商品研修】



【次世代育成研修】



【VMD研修】



※VMD：ビジュアルマーチャンダイジングの略（マーチャンダイジングを視覚的に行う手法）

取り組み(6) C to Cビジネスへの挑戦

C to C事業：フリマアプリ『KANTE(カンテ)』

【フリマアプリ『KANTE(カンテ)』】

2017年11月サービス開始

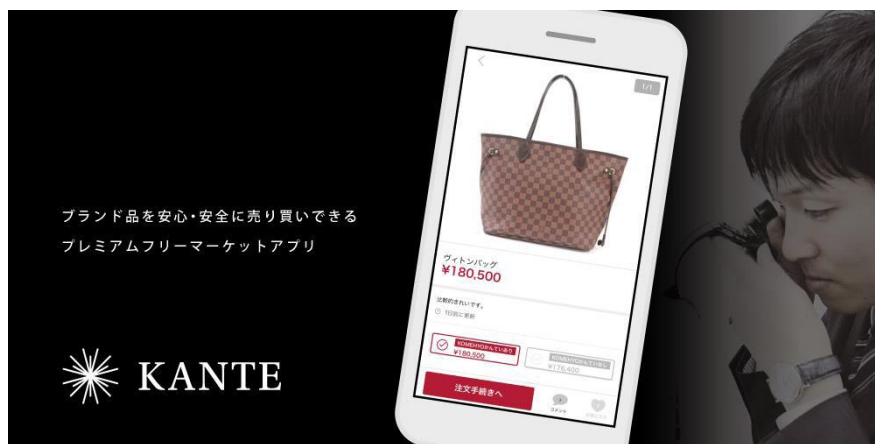
ブランド品に特化したフリマアプリ
真贋判定で、購入者に安心感を提供

2018年4月

シェアリングエコノミー認証マーク
取得（フリマアプリとして初取得）



健全なリユース文化を醸成



マッチングプラットフォームとしてあるべき機能を備えた、信頼できるオフィシャルなサービスとして、シェアリングエコノミー協会が認証、発行するマーク

子会社(1) KOMEHYOオークション

中古商品の販路拡大や仕入強化、業界内の情報収集

| 事業内容 | | 設立・資本金 | 本社所在地 |
|-------------------------------|-------|------------------|--------------------|
| 中古品取扱事業者向けオークションに関する企画・運営・管理等 | | 2012年6月 20百万円 | 名古屋市中区 |
| '18.3期 | 出来高 | 前期比 | 会員企業数 |
| 宝石・時計 バッグ | 179億円 | 118.0% | 830社 (※今期90社増加) |
| 衣類 | 3.6億円 | 115.1% | |

【大会】



【下見会場】



子会社(2) KOMEHYO HONG KONG LIMITED

海外への販売チャネル開拓、中国でのビジネス展開を目指す

| 社名 | 事業内容 | 設立・資本金 | 本社所在地 |
|---|--|-----------------------|-------|
| KOMEHYO HONG KONG LIMITED | | 2013年6月 1,800万香港ドル | 香港 |
| 北京華夏高名荟商貿有限公司 (KOMEHYO HONG KONGの合併会社) | 海外における 宝石・貴金属、時計、 バッグ等の 仕入・販売 | 2017年6月 2,000万人民币 | 中国北京市 |
| 米濱上海商貿有限公司 (KOMEHYO HONG KONGの子会社) | | 2017年12月 300万人民币 | 中国上海市 |

| '18.3期 | 売上高 (百万円) | 前期比 |
|---------------------------|-----------|--------|
| KOMEHYO HONG KONG LIMITED | 1,422 | 159.0% |



子会社(3) クラフト、オートパーツジャパン

タイヤ・ホイール、パーツ類の販売

| 社名 | 事業内容 | 設立 資本金 | 本社所在地 |
|--------------------|---------------------------------------|------------------|-------------|
| 株式会社クラフト | 乗用車用タイヤ、アルミホイール、 自動車用品、部品の販売サービス | 1980年4月 72百万円 | 名古屋市 中川区 |
| 株式会社 オートパーツジャパン | 自動車用品及び部品の企画・ 販売(店舗「U-ICHIBAN」の運営) | 2013年5月 30百万円 | |

【EURO STYLE Craft】

2017年9月クラフト
ナゴヤドーム西店2Fにオープン
ユーロコンパクトカーの
カスタマイズを強化



【URBAN OFF CRAFT】

2017年10月クラフト
中川店2Fにオープン
都会派SUVのカスタマイズ
を提案



【U-ICHIBAN】

2018年4月クラフト旧稲沢店、
旧大垣店にオープン
オートパーツジャパンで中古品強化



子会社(4) イヴコーポレーション、 アークマーケティングジャパン

2017年12月アパレル、シューケアのEC企業を子会社化

| 社名 | 事業内容 | 設立 資本金 | 本社 所在地 |
|------------------------|---|-----------------|------------|
| 株式会社 イヴコーポレーション | インポートアパレル&バッグ・雑貨 等の卸売・販売 通販サイト「Mike MUSEUM」 靴等の買取・販売 等 通販サイト「WORMTOKYO」 店舗「WORM TOKYO」 | 2010年5月 9百万円 | 東京都 目黒区 |
| 株式会社アーク マーケティングジャパン | シューケア用品の販売、 靴メンテナンスサービス 等 | 2013年8月 1百万円 | |



Eve

SHOES MASTER
Shoe care specialty store



| | |
|------------------|------|
| 1. 2018年3月期 決算概要 | P.02 |
| 2. 営業の状況 | P.11 |
| 3. 2019年3月期 計画 | P.27 |
| 4. 中期経営計画 | P.32 |
| 5. 参考資料 | P.36 |

2019年3月期 計画

連結、単体とも増収増益計画

| 連結 (百万円) | 上期計画 | 前年同期比 | 通期計画 | 前期比 |
|-------------------------|--------|--------|--------|--------|
| 売上高 | 22,900 | 110.3% | 50,000 | 109.9% |
| 営業利益 | 475 | 102.9% | 1,900 | 116.9% |
| 経常利益 | 475 | 100.4% | 1,900 | 117.9% |
| 親会社株主に 帰属する 当期純利益 | 300 | 101.6% | 1,200 | 111.7% |
| 単体 (百万円) | 上期計画 | 前年同期比 | 通期計画 | 前期比 |
| 売上高 | 20,400 | 110.1% | 43,000 | 108.4% |
| 営業利益 | 400 | 126.6% | 1,500 | 130.1% |
| 経常利益 | 400 | 90.0% | 1,500 | 119.3% |
| 当期純利益 | 270 | 85.0% | 1,000 | 111.6% |

KOMEHYO

1. 個人買取強化

- ・大型店3店舗を中心とした既存店の買取アップ
- ・買取店舗出店
- ・出張買取の関東・関西・中部各エリアでの展開

2. WEB販売・買取の強化

- ・店舗の取寄せ施策の継続強化
- ・EC関与売上比率向上
- ・宅配買取のアライアンス強化

3. 収益力の強化

- ・営業利益率の改善
- ・在庫コントロールの強化
- ・コストコントロールの強化



KOMEHYOオークション

宝石・時計・バッグオークションを月2回開催予定
(2018年6月～)



イヴコーポレーション、アークマーケティングジャパン

インポートアパレル、スニーカー等の販売・買取の強化

KOMEHYO HONG KONG LIMITED

海外事業統括

香港で BtoB ビジネスを拡大
(オークション、ジュエリーショー)

北京華夏高名荟商貿有限公司

北京を中心に BtoC ビジネスを展開
(店舗出店→多店舗展開を目指す)

米濱上海商貿有限公司

上海で 中国本土を対象とした BtoB ビジネスを展開
(北京華夏高名荟商貿有限公司に合わせて事業拡大を目指す)

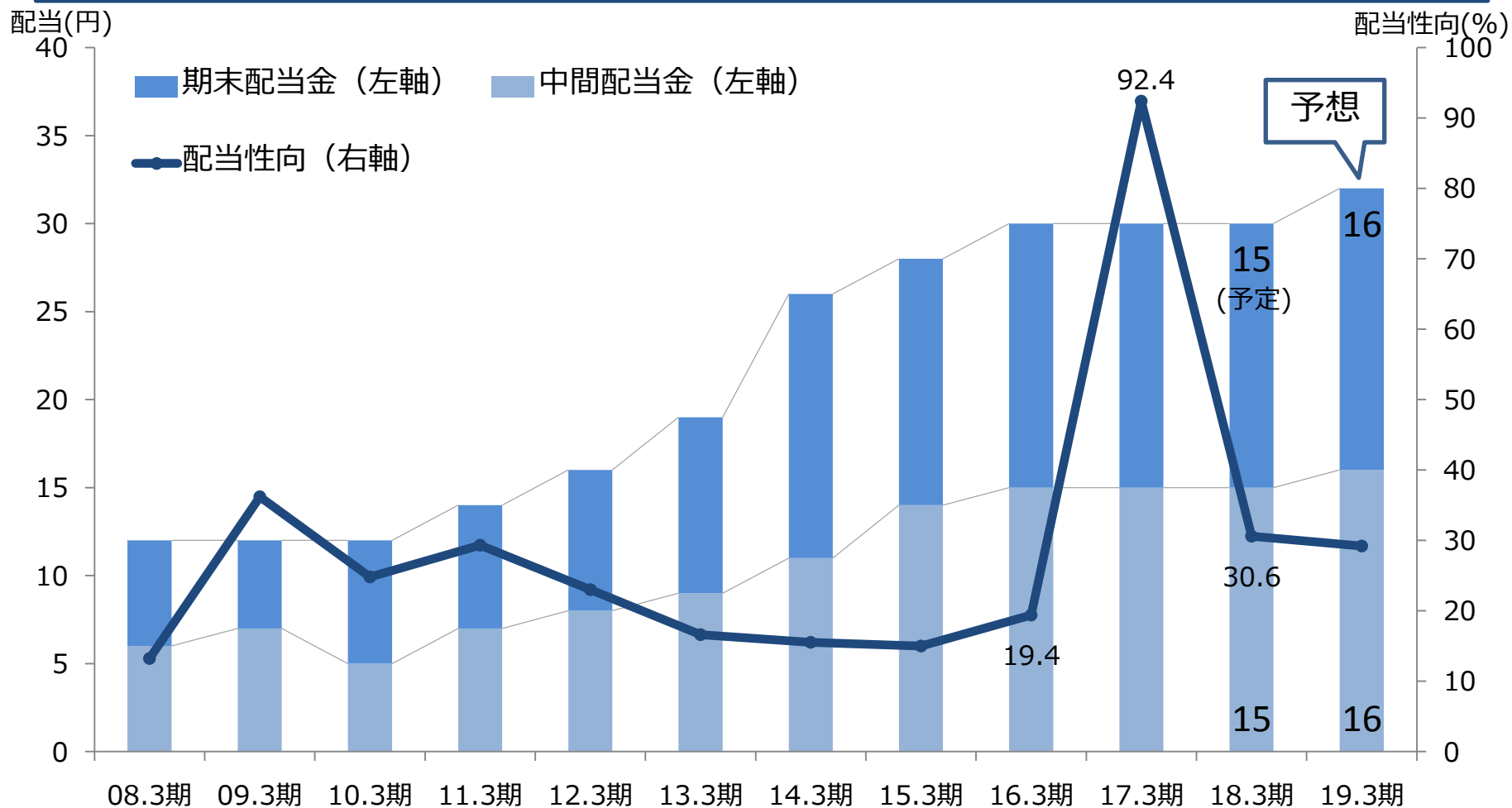


クラフト、オートパーツジャパン

1. 中古タイヤ・ホイール強化
→オートパーツジャパンに機能集約
中古品専門店「U-ICHIBAN」展開
2. WEB販売強化
3. 収益力強化



配当推移



| | |
|------------------|------|
| 1. 2018年3月期 決算概要 | P.02 |
| 2. 営業の状況 | P.11 |
| 3. 2019年3月期 計画 | P.27 |
| 4. 中期経営計画 | P.32 |
| 5. 参考資料 | P.36 |

中期基本目標（連結）

収益力強化による着実な業績回復

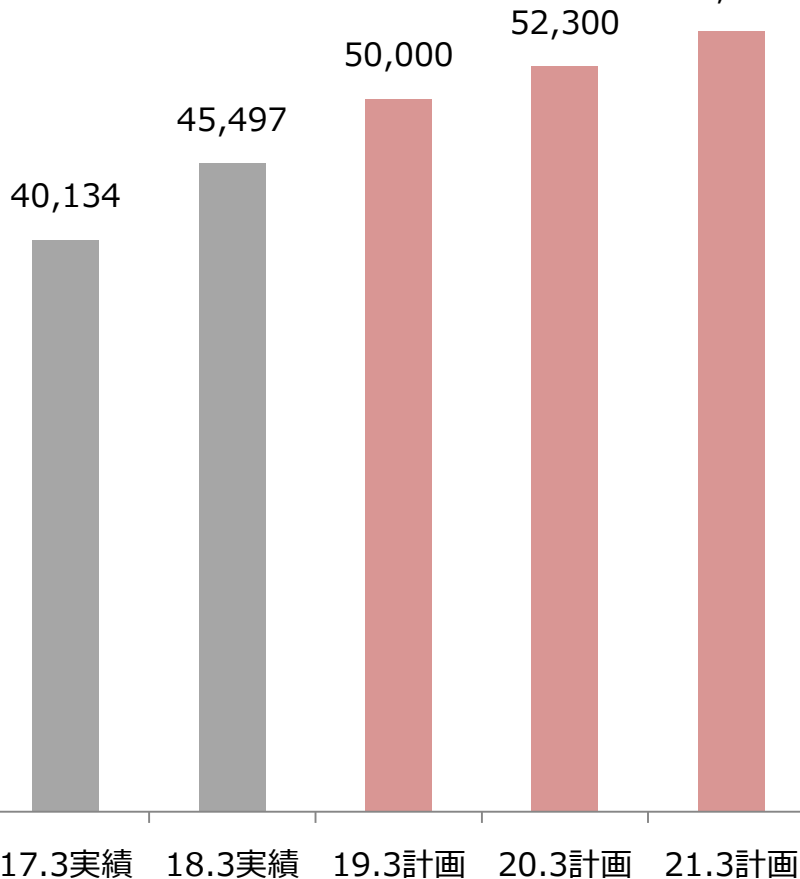
| 連 結 | '19.3期 | '20.3期 | '21.3期 |
|-----------------|--------|-----------|-----------|
| 売上高 | 500億円 | 523億円 | 548億円 |
| 営業利益 | 19.0億円 | 22.6億円 | 25.7億円 |
| 営業利益率 | 3.8% | 4.3% | 4.7% |
| 出店目標 ※買取店舗中心 | 2店舗 | — (未定) | — (未定) |

売上高計画

2021年3月期に連結548億円、単体465億円

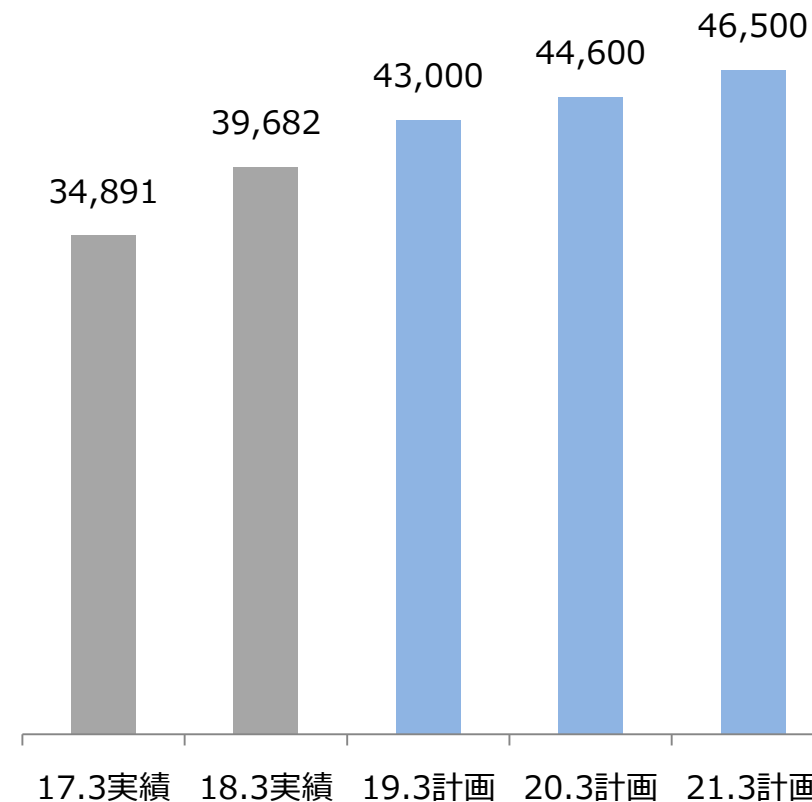
連結

売上高 (百万円)



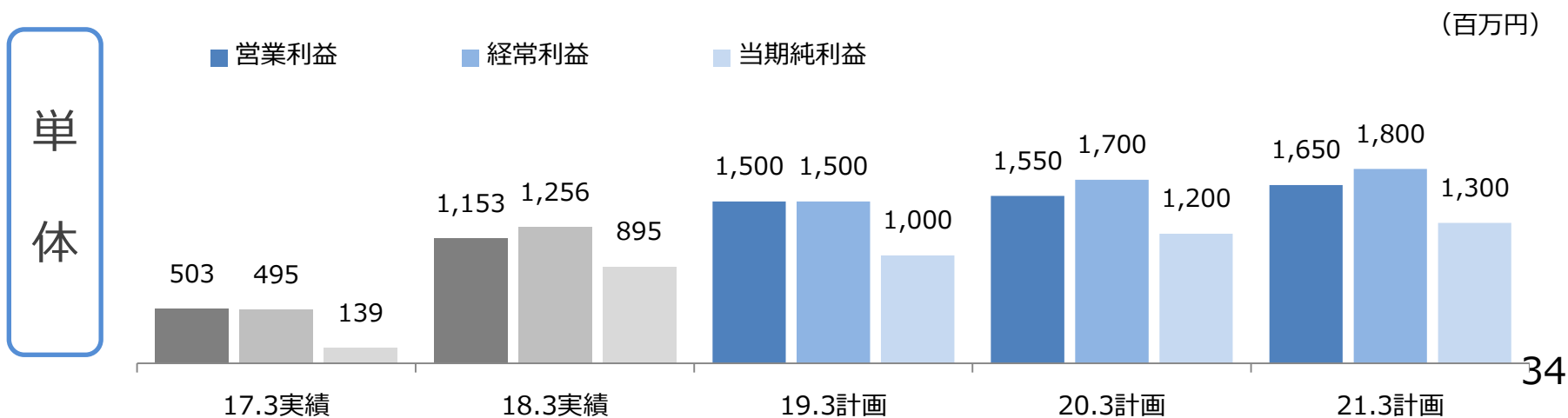
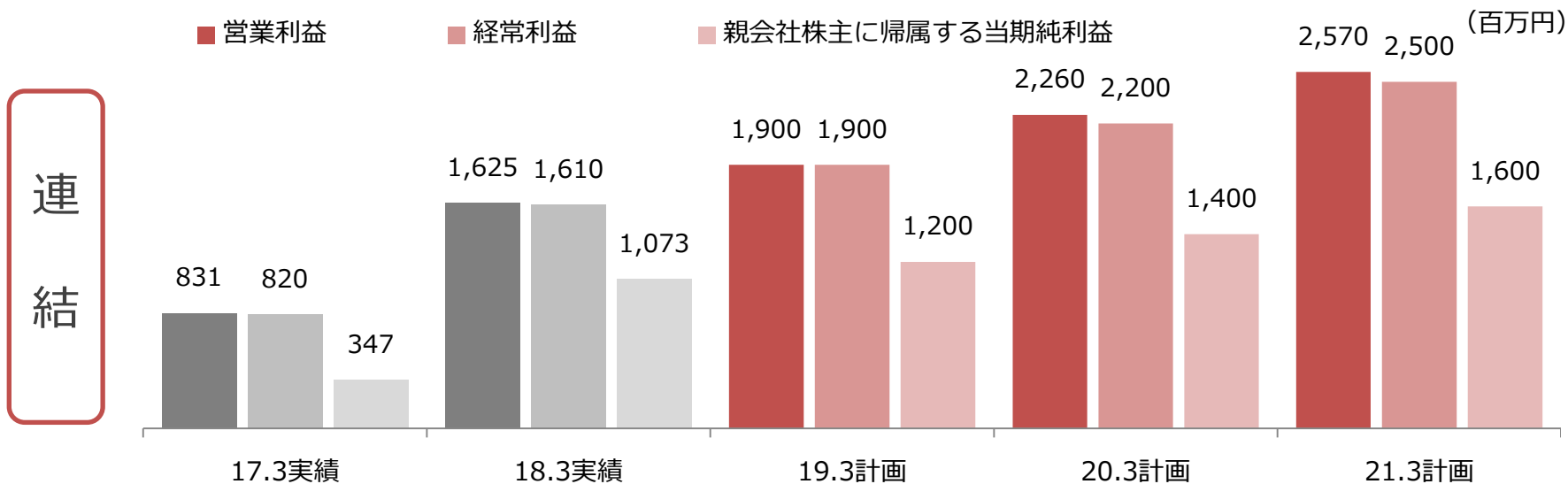
単体

売上高 (百万円)



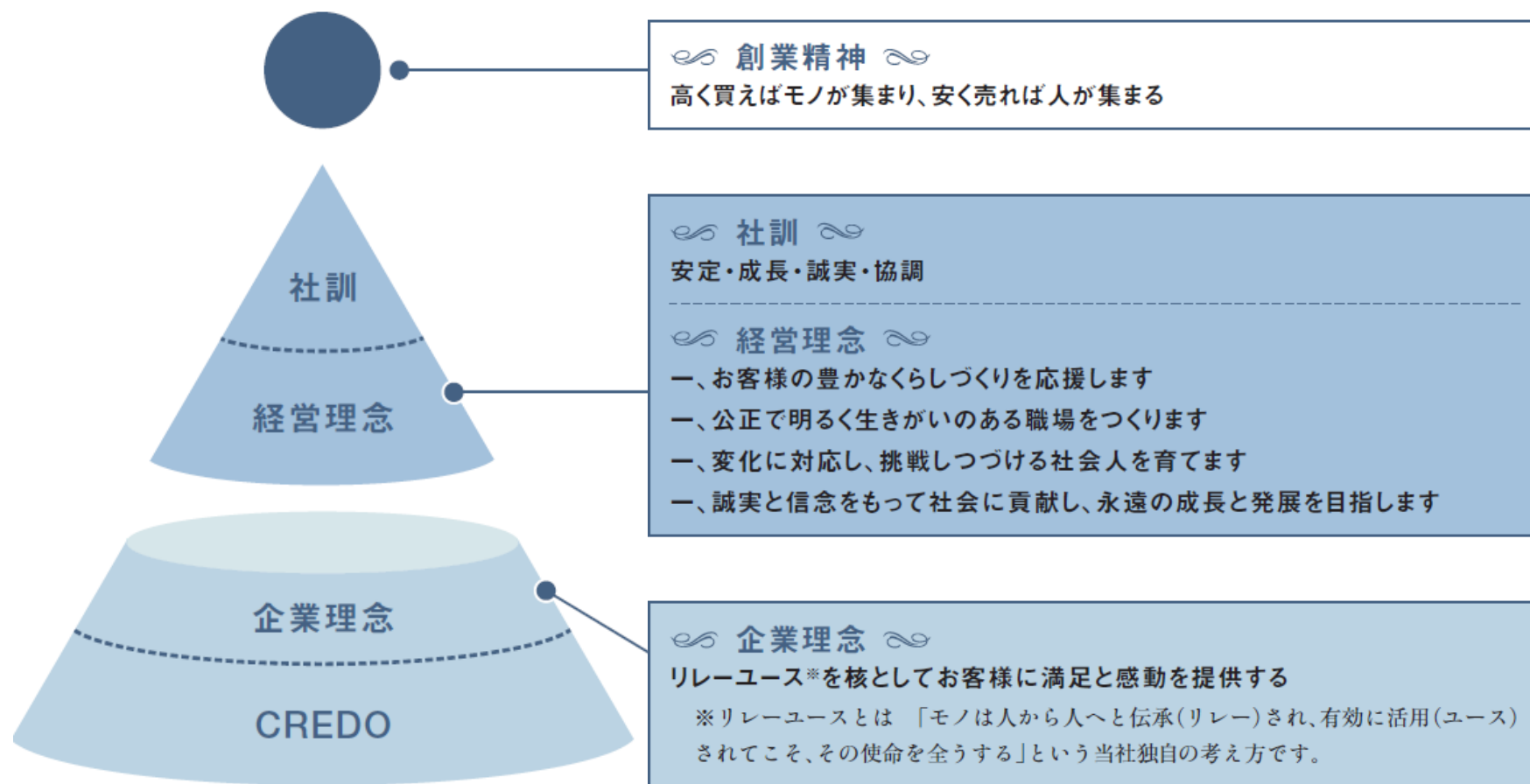
利益計画

売上高増加、利益率改善により、安定的な増益を目指す



| | |
|------------------|------|
| 1. 2018年3月期 決算概要 | P.02 |
| 2. 営業の状況 | P.11 |
| 3. 2019年3月期 計画 | P.27 |
| 4. 中期経営計画 | P.32 |
| 5. 参考資料 | P.36 |

| | |
|------|---|
| 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:634名 単体:520名（'18.3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） |





●名古屋市大須に5坪の古着屋『米兵商店』を出店

1979
(昭和54)

1987
(昭和62)

1996
(平成8)

2000
(平成12)

2003
(平成15)

2004
(平成16)

2005
(平成17)

2011
(平成23)

2012
(平成24)

2013
(平成25)

2015
(平成27)

2016
(平成28)

2017
(平成29)

●『株式会社米兵』を設立

●『株式会社コメ兵』へ社名変更

●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

●株式公開（JASDAQ）

●有楽町店 出店

●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

●銀座店オープン

●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

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

●買取センター有楽町、池袋西口、立川北口 出店

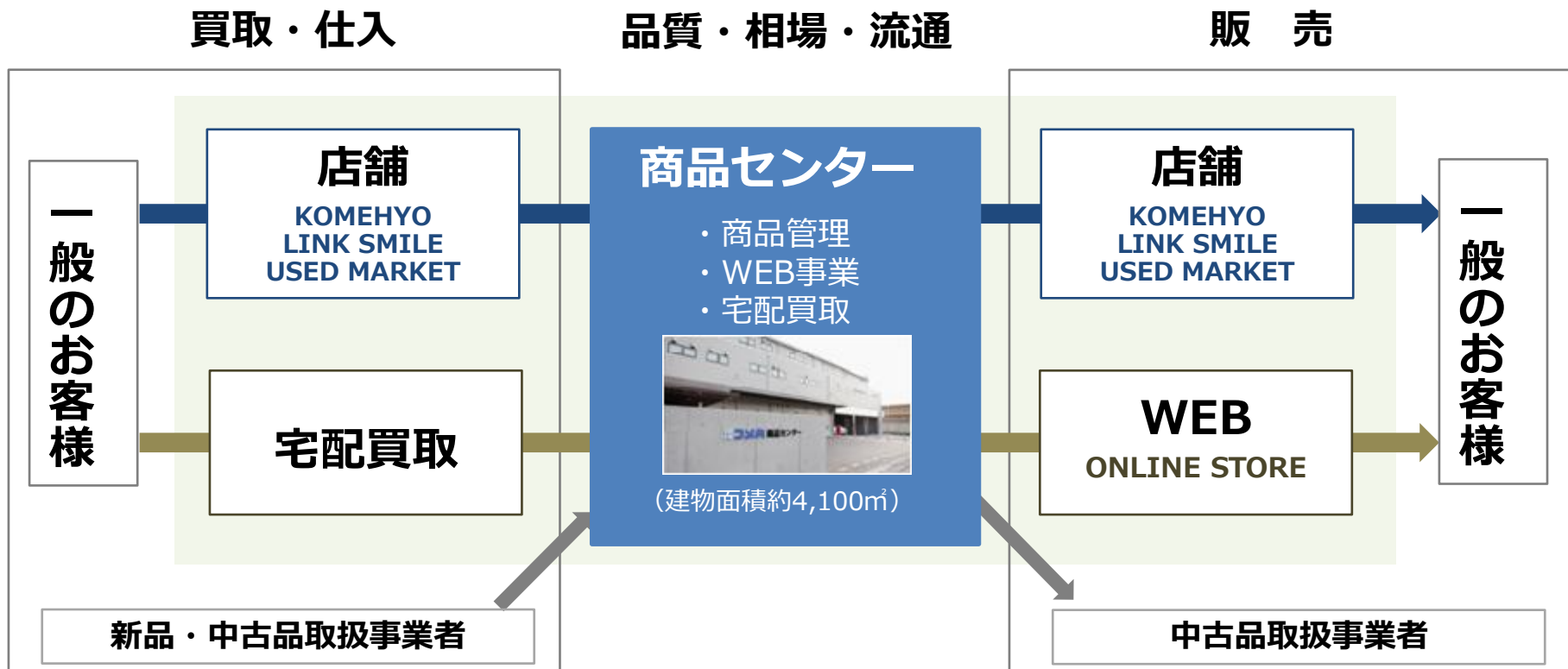
●自由が丘店 出店

●天神店、買取センター新宿南口 出店
●LINK SMILE 春日井柏原店 出店

●梅田店、新宿店ANNEX、名駅店 出店
●フリマアプリ『KANTE』リリース
●株式会社イヴコーポレーション、
アークマーケティングジャパンを子会社化

商品センターのポイント

1. 徹底した真贋・商品状態確認
2. 相場管理
3. メンテナンスの実施
4. 商品化スピード・コスト管理
5. 安定・適切な店舗への商品供給



KOMEHYO 26店舗



大型店 (約300坪～)

名古屋本店、名駅店、新宿店、
新宿店ANNEX、銀座店、梅田店

販売・買取

宝石・貴金属、時計、バッグ、
衣料等

6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

10店舗

買取センター

主要都市へ出店

買取専門

7店舗

LINKSMILE by KOMEHYO 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

USED MARKET by KOMEHYO 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34店舗 ('18.3現在)

※ '18.4 名駅サカト店(小型店)を退店しております

人材定着度

従業員の離職率は低く推移し、人材が定着している

