

KOMEHYO GROUP

2019年3月期 決算説明会資料

2019年5月14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. 2019年3月期 決算概要	P.02
2. 営業の状況	P.14
3. 2020年3月期 計画	P.26
4. 中期経営計画	P.36
5. 参考資料	P.48

【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、業績見通しのみには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。

業績ハイライト（連結）

売上高	50,960百万円	前期比1.1倍
営業利益	1,860百万円	前期比1.1倍
経常利益	1,826百万円	前期比1.1倍
親会社に帰属する 当期純利益	1,009百万円	前期比0.9倍 (前期特別利益76百万円)

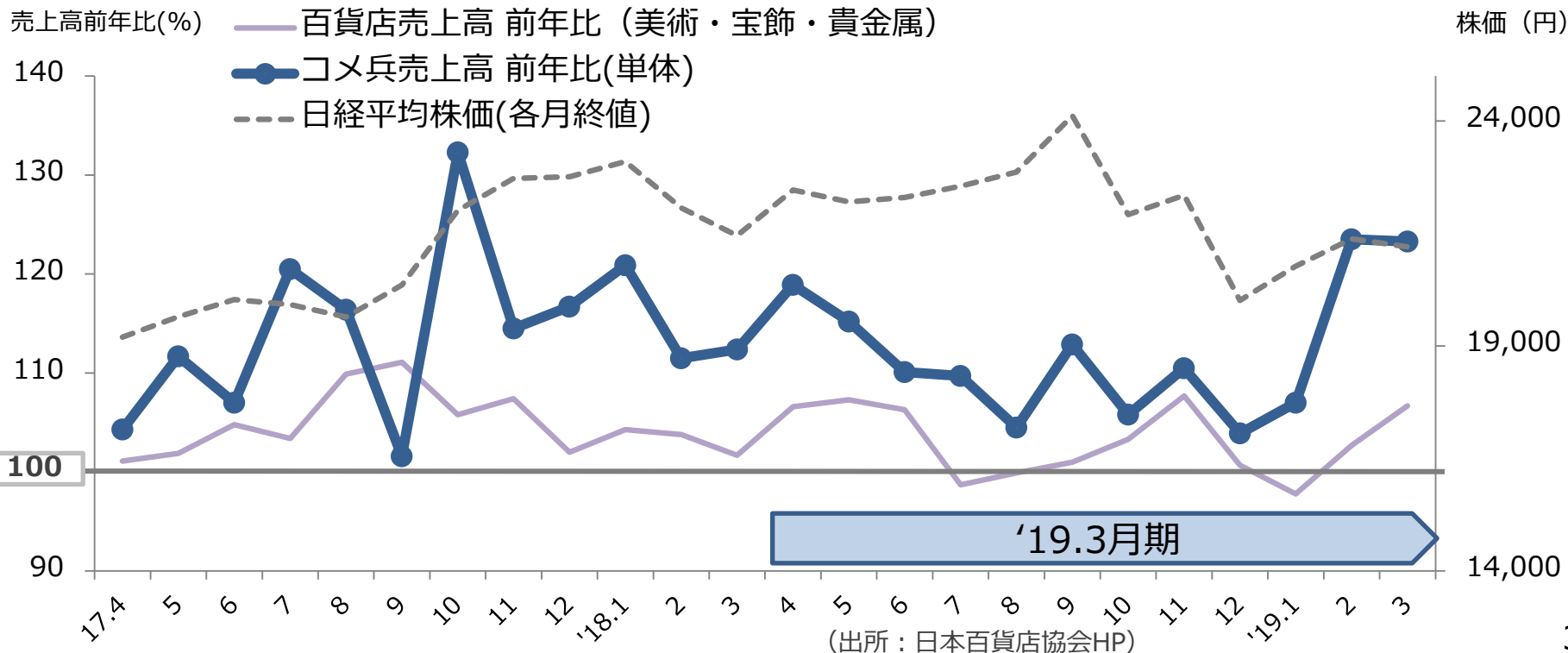
事業トピックス

買取額210億円で過去最高を達成
買取イベント5か所開催で新規顧客獲得
'18年9月北京に海外1号店を出店

景気動向

KOMEHYO GROUP

経済環境は緩やかな回復基調だが、世界経済の不確実性が増している



損益計算書概要(連結)

KOMEHYO GROUP

(百万円)	'17.3期	'18.3期	'19.3期	増 減	前期比
売上高	40,134	45,497	50,960	+5,462	112.0%
売上総利益	11,144	12,968	13,796	+828	106.4%
売上高 総利益率	27.8%	28.5%	27.1%	△1.4pt	-
販管費	10,312	11,342	11,936	+594	105.2%
営業利益	832	1,625	1,860	+234	114.4%
経常利益	815	1,610	1,826	+215	113.4%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	355	1,073	1,009	△64	94.0%

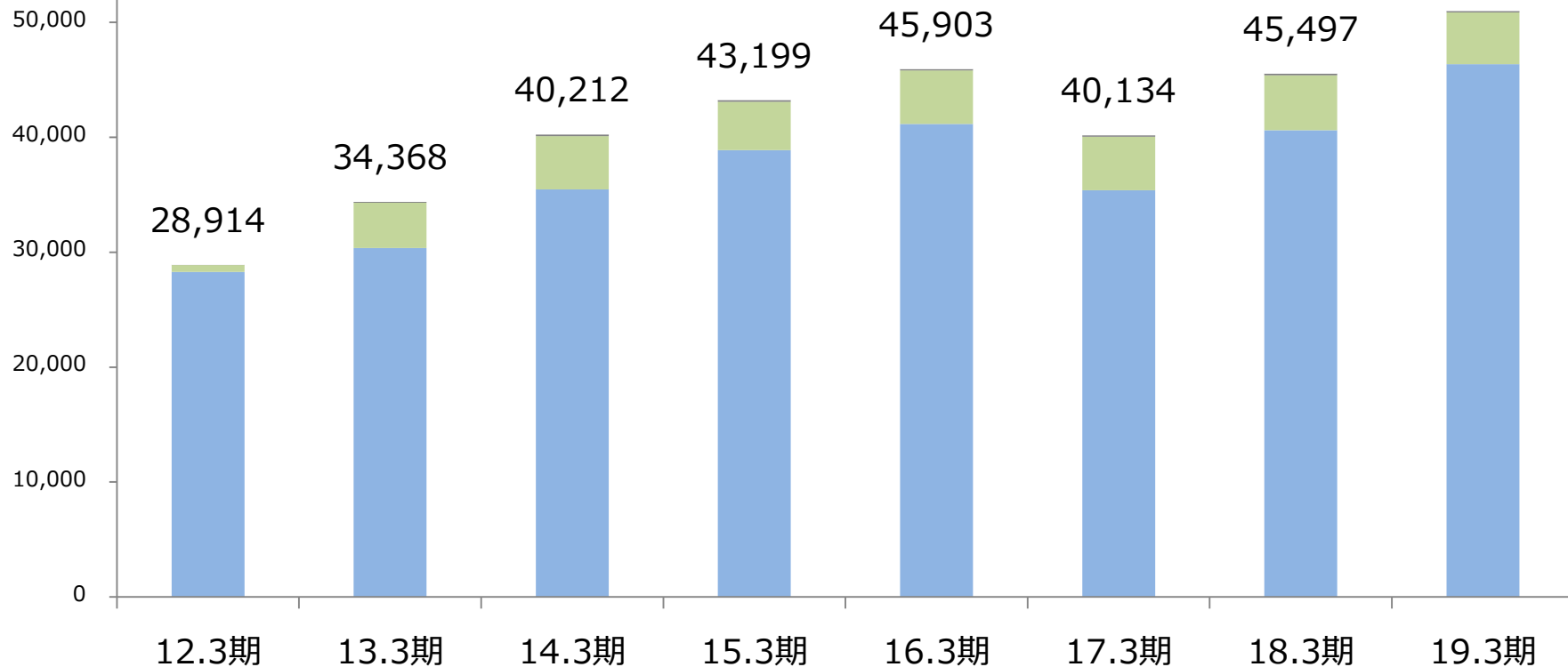
売上高推移(連結)

KOMEHYO GROUP

連結売上高

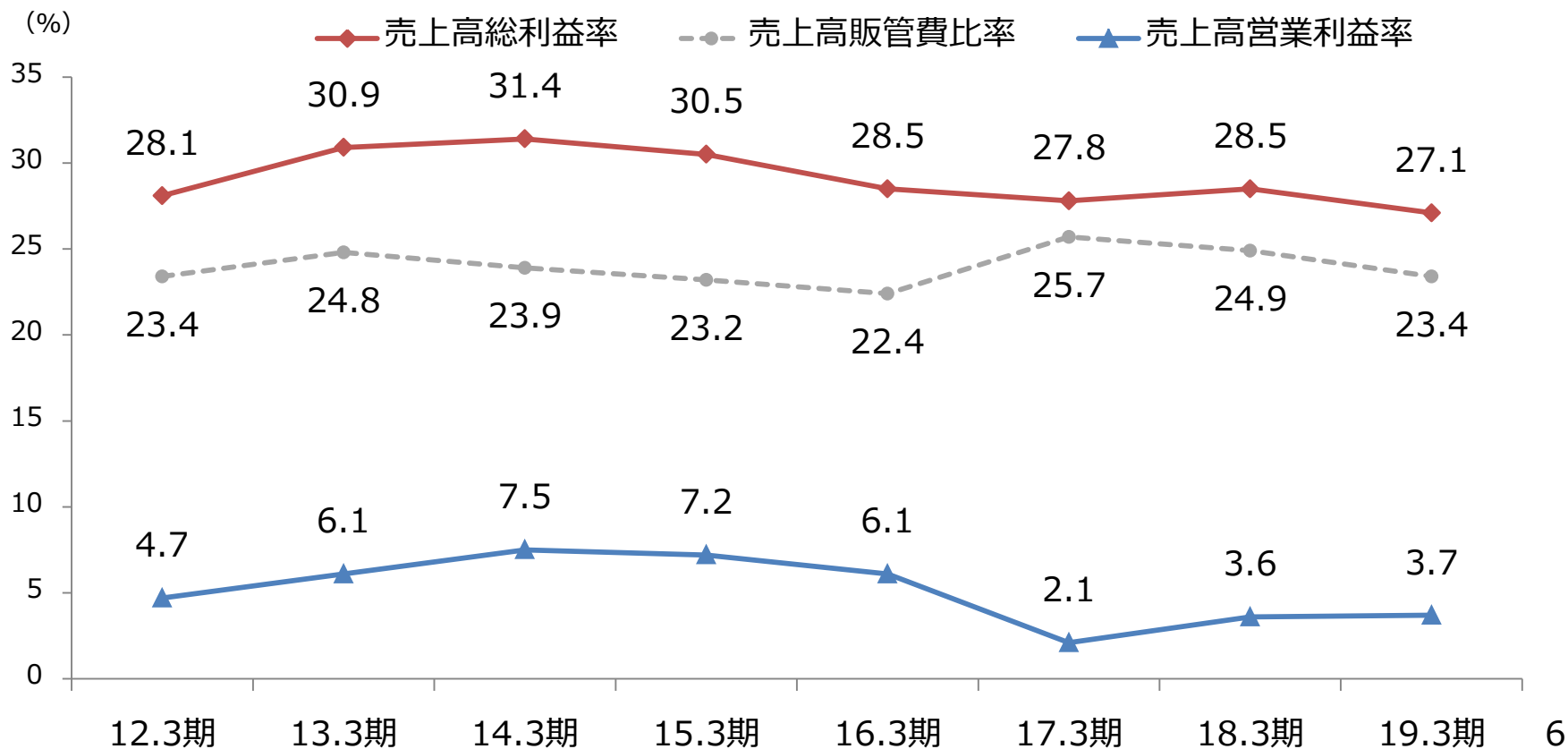
(百万円)

■ ブランド・ファッション事業 ■ タイヤ・ホイール事業 ■ その他



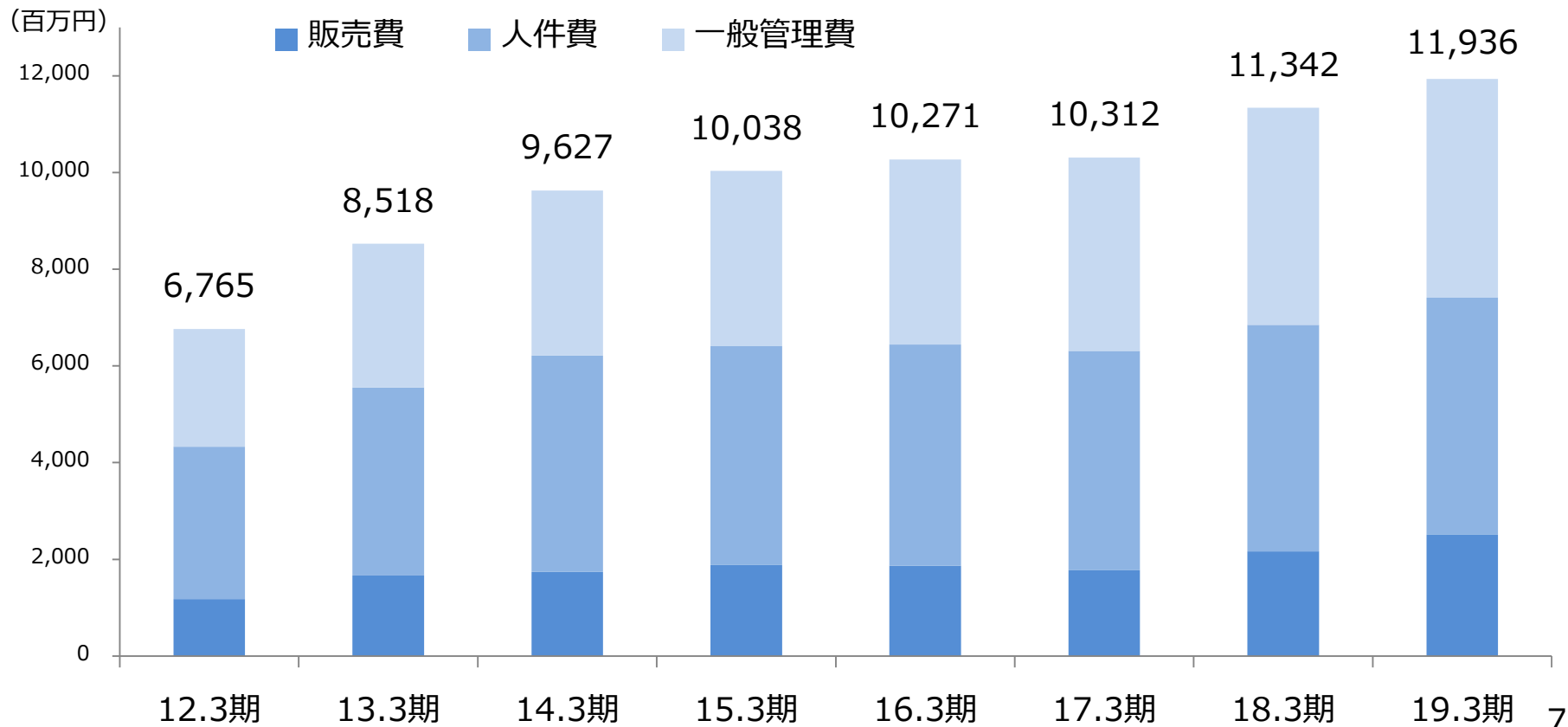
利益率推移(連結)

KOMEHYO GROUP



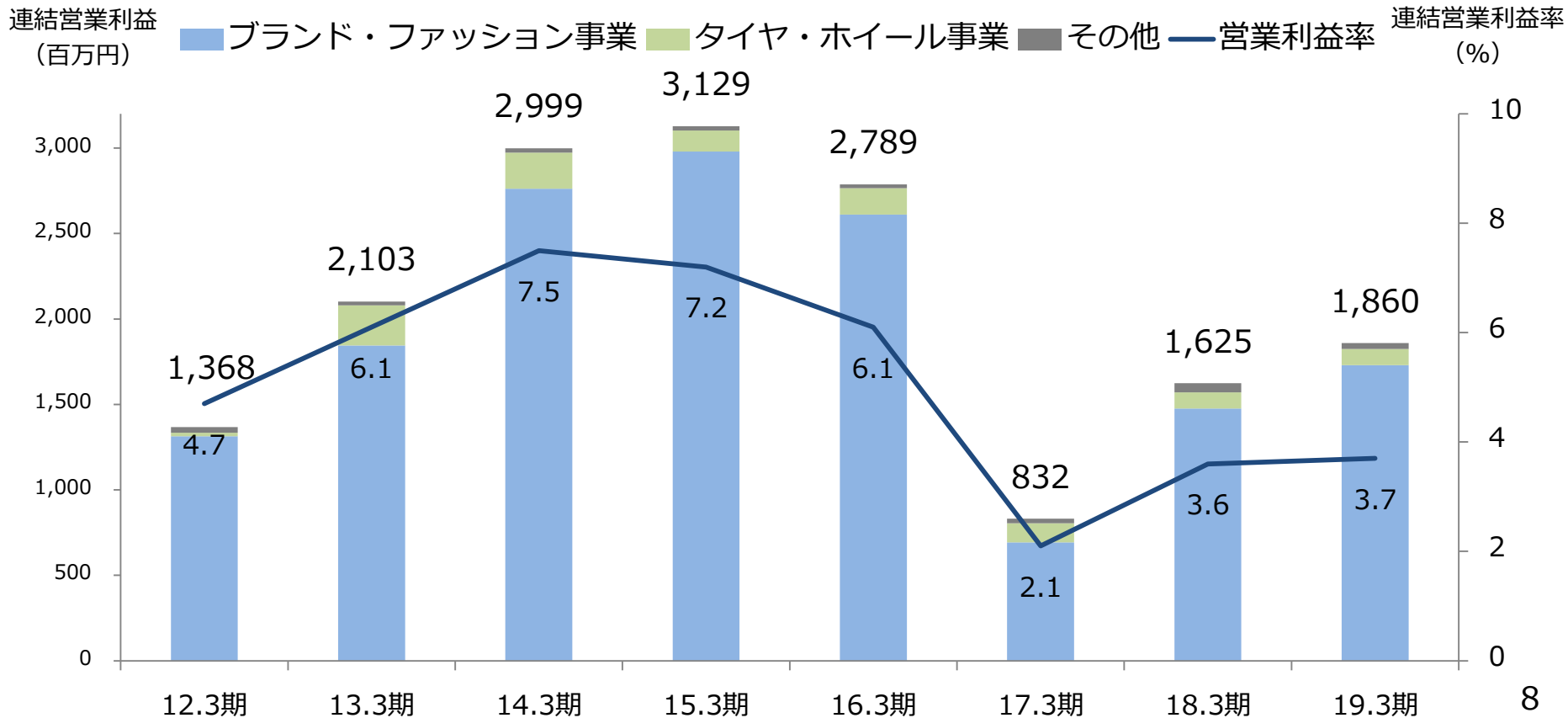
経費推移(連結)

KOMEHYO GROUP



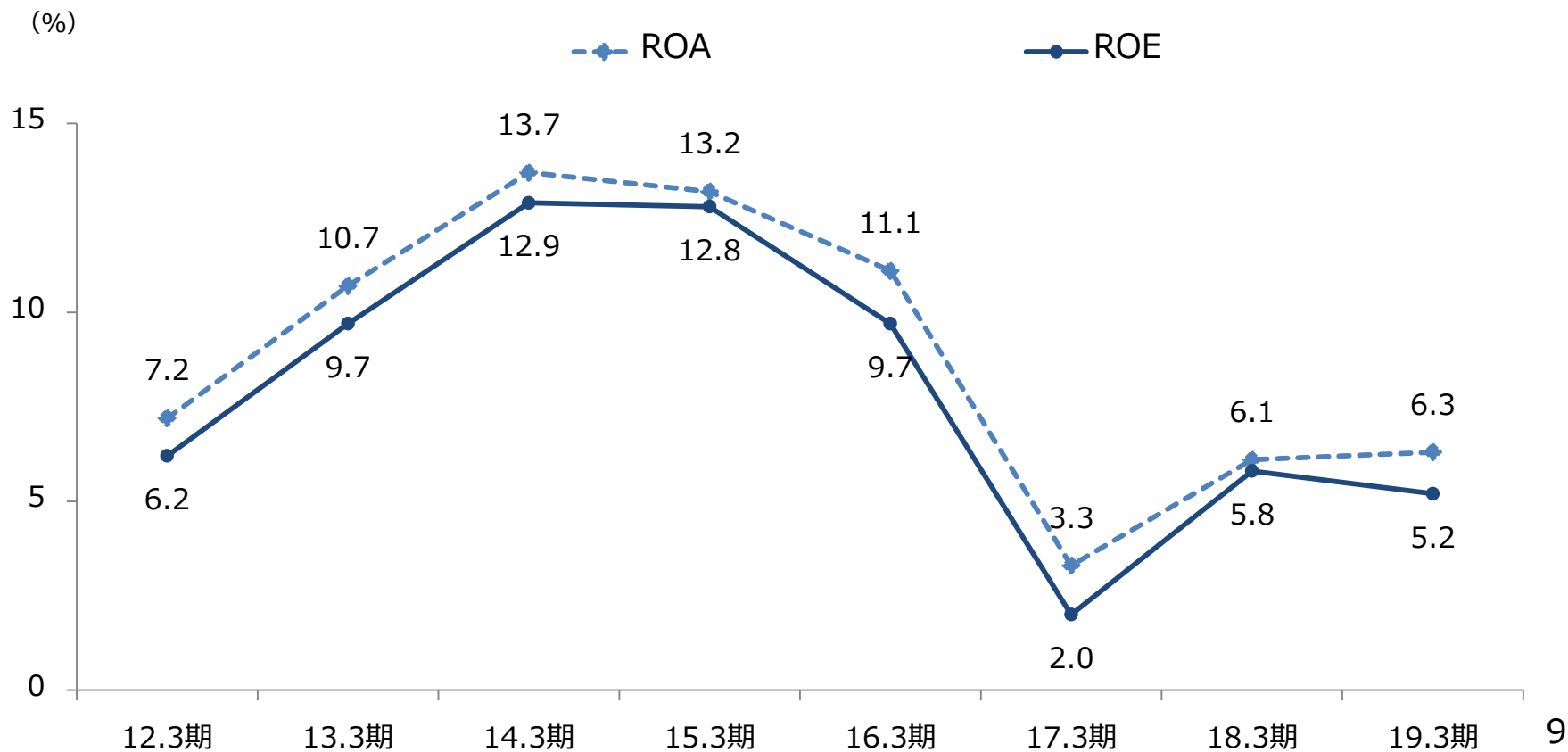
営業利益推移(連結)

KOMEHYO GROUP



ROA・ROE推移(連結)

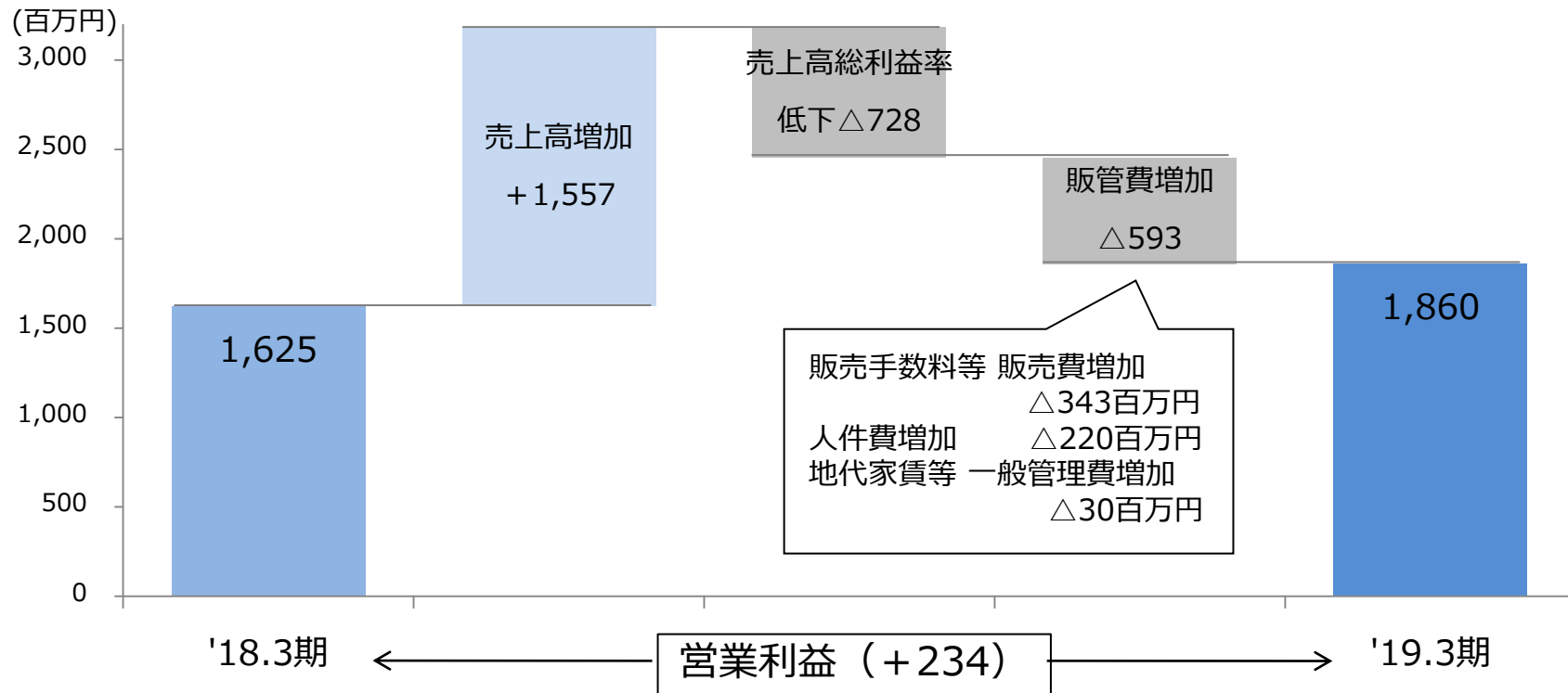
KOMEHYO GROUP



営業利益 増減要因(連結)

KOMEHYO GROUP

売上高増加により増益

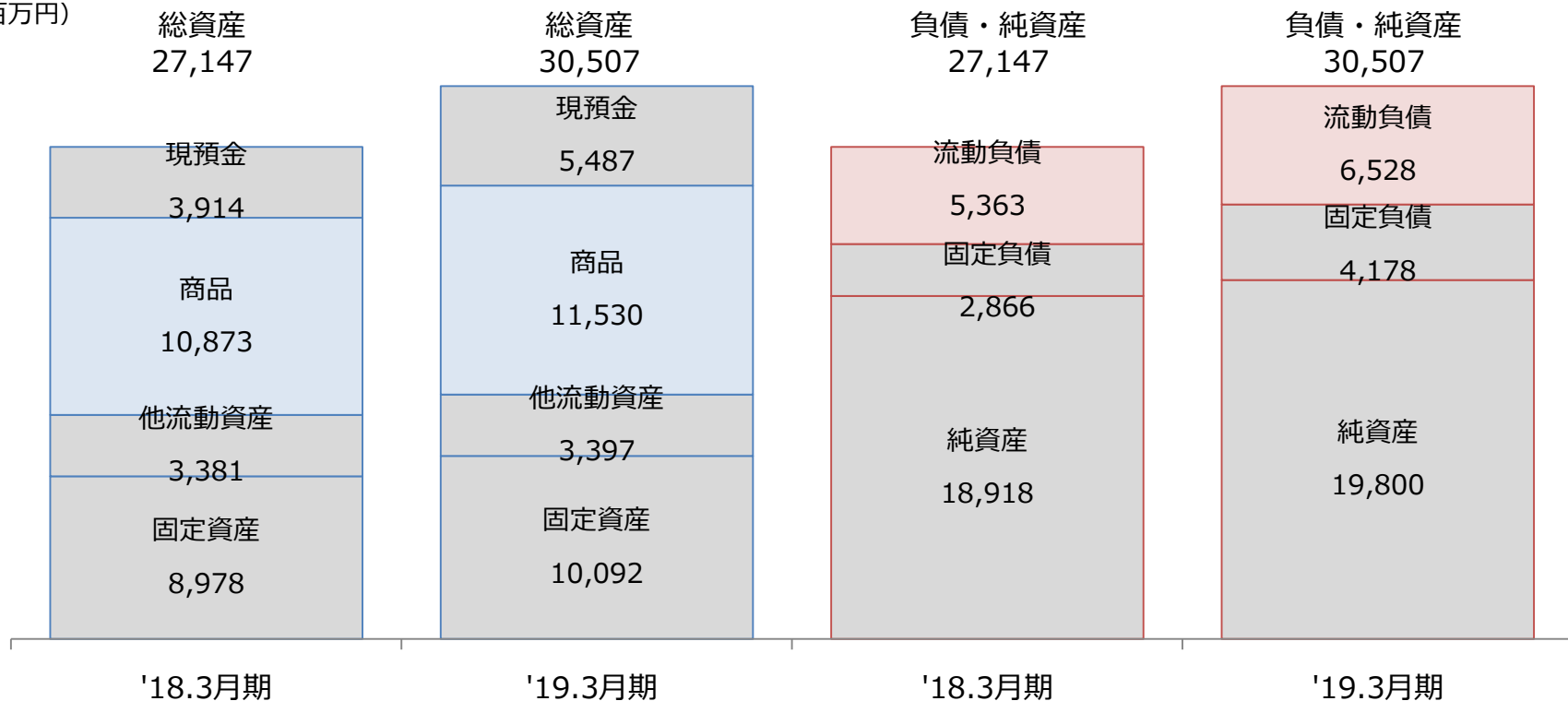


貸借対照表(連結)

KOMEHYO GROUP

出店やシエルマンのグループ化により、固定資産増加

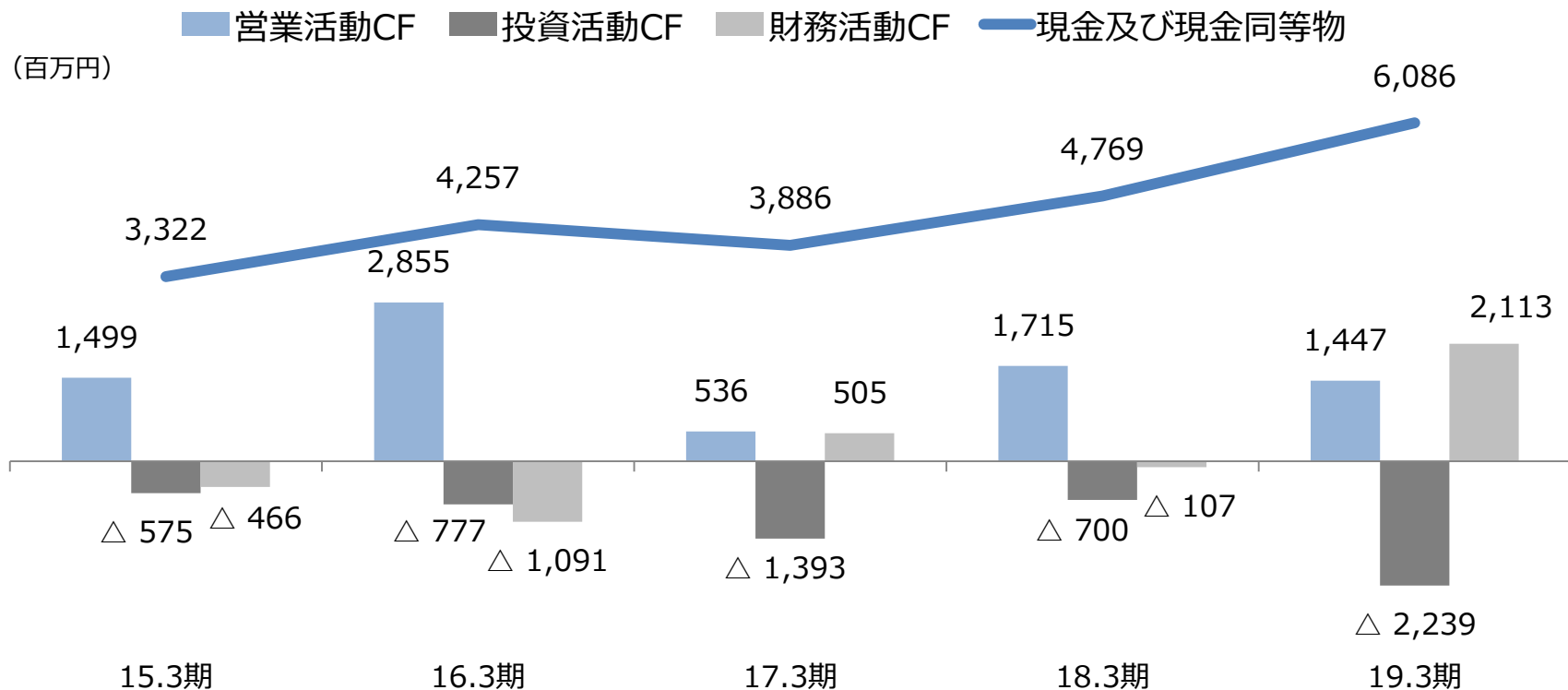
(百万円)



キャッシュフロー推移(連結)

KOMEHYO GROUP

投資拡大により財務CFプラス



セグメント別 売上高・営業利益 KOMEHYO GROUP

	(百万円)	'17.3期	'18.3期	'19.3期	増 減	前期比
フ ァ ッ シ ョ ン ・ ブ ラ ン ド	売上高	35,396	40,618	46,377	+5,758	114.2%
	営業利益	692	1,476	1,730	+253	117.2%
	営業利益率	2.0%	3.6%	3.7%	+0.1Pt	-
タ イ ヤ ー ・ ホ イ ー ル	売上高	4,645	4,787	4,507	△280	94.1%
	営業利益	113	95	95	+0	100.4%
	営業利益率	2.4%	2.0%	2.1%	+0.1pt	-
そ の 他	売上高	137	146	122	△24	83.6%
	営業利益	26	53	34	△19	64.4%
	営業利益率	19.2%	36.6%	28.2%	△8.4pt	-

1. 2019年3月期 決算概要	P.02
2. 営業の状況	P.14
3. 2020年3月期 計画	P.26
4. 中期経営計画	P.36
5. 参考資料	P.48

ブランド・ファッション事業の取組み① KOMEHYO GROUP

‘19.3期目標

成果等

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

→大型店(梅田店・名駅店・新宿店ANNEX)買取額 前期比 約130%
→買取専門店 4店舗出店
→実績 約3億円

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

→取寄せ実績 前期比 約105%
→前期比 +1.4pt
→提携先 16件

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

→ブランドファッション事業：前期比 +0.1pt
→単体：商品 前期比 +167百万円
→単体：販管費率 Δ 1.9pt

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

→‘18.6月より月2回開催
出来高 前期比 約127%

買取 個人買取

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)	'17.3期	'18.3期	'19.3期	増減	前期比
買取センター	15,927	18,009	20,109	+2,099	111.7%
宅配買取	789	906	957	+50	105.6%
合計	16,717	18,916	21,067	+2,150	111.4%



買取 イベント

KOMEHYO GROUP

古物法改正により「お客様のいつもの場所」に出向き、リユースを身近に

イベント提携先	期間	新規お客様の構成比
星が丘テラスさま	'18.06.13~07.09	49%
コメダ珈琲本店さま	'18.10.28~11.11	76%
星が丘テラスさま	'19.01.09~01.31	44%
タカシマヤ ゲートタワーモールさま	'19.01.30~02.26	60%
ポレスター一宮さま	'19.02.02	100%



買取 専門店出店

KOMEHYO GROUP

名称	所在地	オープン
買取センター豊田	愛知県 豊田市	'18.10月
買取センター経堂農大通り	東京都 世田谷区	'18.11月
買取センター向ヶ丘遊園駅前	神奈川県 川崎市	'18.12月
買取センター星が丘テラス	愛知県 名古屋市	'19.3月
買取センター新小岩	東京都 葛飾区	'19.5月中旬(予定)



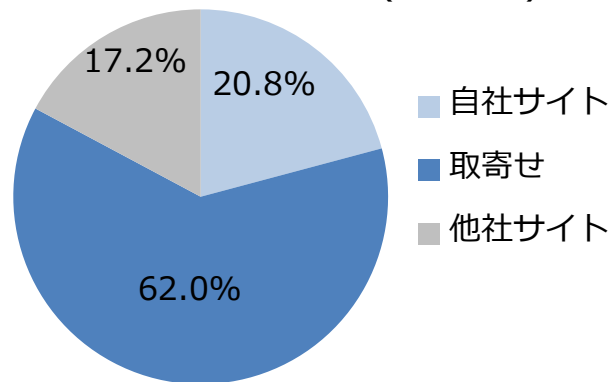
【買取センター星が丘テラス】



実店舗とECサイトをつなぐ「WEB取寄せ」が好調

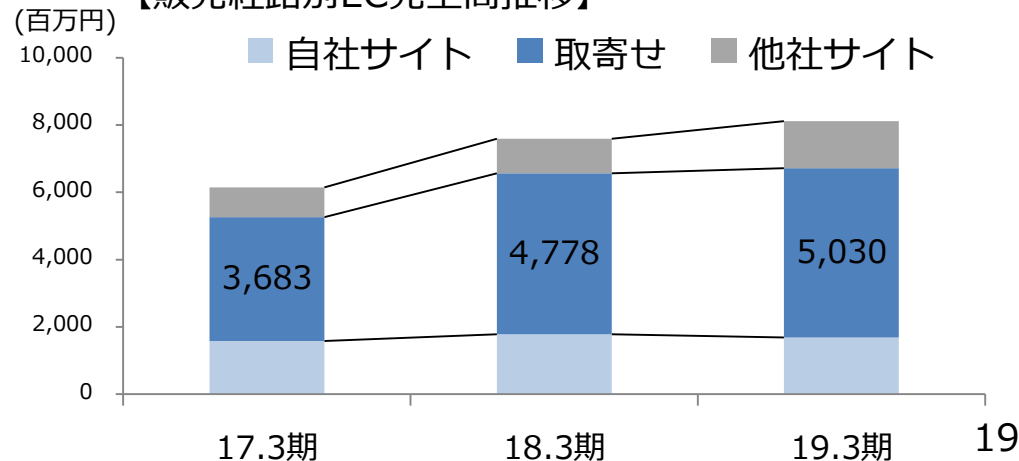
(百万円)	'17.3期	'18.3期	'19.3期	売上高 前期比	販売点数 前期比
EC関与売上高	6,147	7,594	8,119	106.9%	107.1%
EC関与率(※)	25.7%	27.9%	29.3%	-	-

【販売経路別EC売上高の割合('19.3期)】



※小売売上高に占めるEC関与売上高の割合

【販売経路別EC売上高推移】



実店舗からオンラインまで顧客情報を一元管理

'19.3期

人数

前期比

メンバーズカード会員

860千名

108.6%

【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

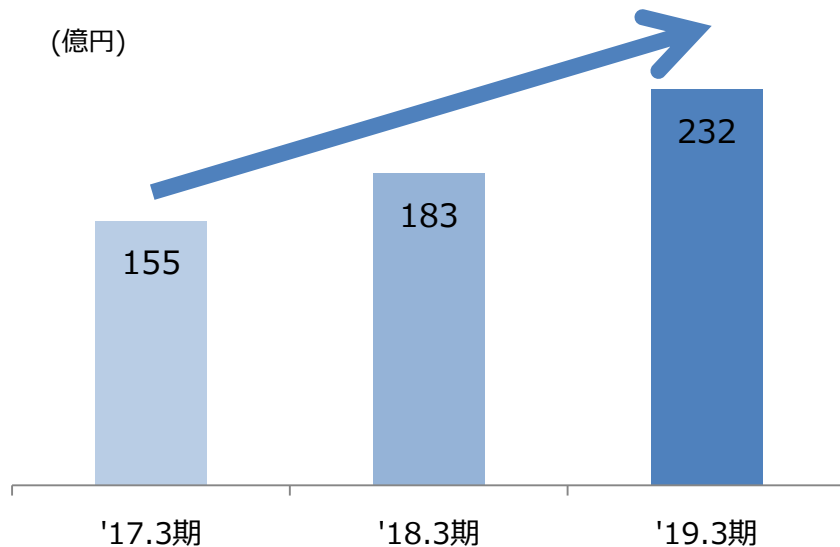


KOMEHYOオークション 流通額拡大基調

	流通額	前期比	会員企業数
'19.3期	232億円	126.9%	942社 ※今期112社増加

【国内法人向けオークション流通額の推移】

(億円)



【オークションを月2回開催】

'18.6月より宝石・時計・バッグオークションを月2回開催
流通額拡大を図る



目利きができる鑑定士を計画的に育成

	鑑定士数	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）
'19.3期	355人	90人
前期比増減	+26人	±0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

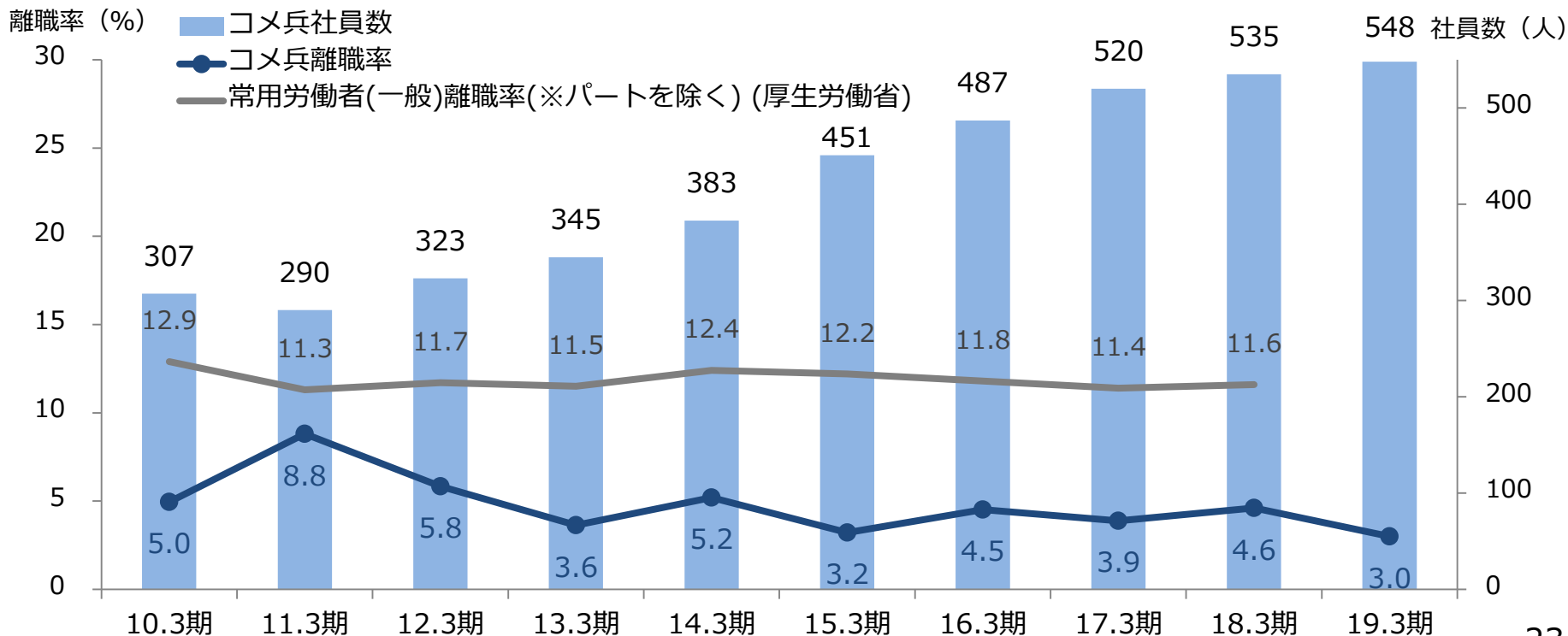
在庫・流通状況も見える相場システムが支援



人材定着度

KOMEHYO GROUP

従業員の離職率は低く推移し、人材が定着している



ブランドファッション事業の取組み② KOMEHYO GROUP

‘19.3期目標

成果等

KOMEHYO HONG KONG LIMITED

海外事業統括

香港で B to B ビジネスを拡大

→売上高1,740百万円
(前期比約122%)

北京華夏高名茶商貿有限公司

北京を中心に B to C ビジネスを展開

→‘18.9月小売店舗「LuxStory」
を北京坊に出店

米濱上海商貿有限公司

上海で中国本土を対象とした B to B ビジネス
を展開

→‘19.6月事務所開設予定
(社員駐在)

SAHA KOMEHYO COMPANY LIMITED

→‘18.12月合併会社設立
‘19.1月事務所開設
(社員駐在)

イヴコーポレーション

インポートパル、スニーカー等の販売・買取の強化

→‘18年8月スニーカー店舗
(WORM TOKYO)を
原宿神宮前エリアに移転

シエルマン

アンティークウォッチ、アンティークジュエリーの輸入・販売
リジカルウォッチの開発・販売

‘18年11月グループ会社化



タイヤ・ホイール事業の取組み

KOMEHYO GROUP

2019.3期目標

成果等

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

→'18.4月 Craftから「U-ICHIBAN」に2店舗転換
'19.4月 同上 2店舗転換
→WEB売上高 前期比106.8%
→営業利益率+0.1pt

'18.7月 URBAN OFF CRAFTをCraft1店舗に併設
'19.2月 同上 2店舗に併設



1. 2019年3月期 決算概要	P.02
2. 営業の状況	P.14
3. 2020年3月期 計画	P.26
4. 中期経営計画	P.36
5. 参考資料	P.48

2020年3月期 計画(連結)

KOMEHYO GROUP

業容拡大に伴うコスト増により、増収減益見通し

(百万円)	上期計画	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	27,000	115.8%	56,400	110.7%
営業利益	458	93.5%	1,329	71.4%
経常利益	427	85.7%	1,261	69.0%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	243	75.6%	727	72.0%

※「新宿店時計館」出店による地代家賃、業容拡大に伴う人件費等のコスト増加により減益の見込み

コメ兵

ブランドリユース事業
小売店運営
「KOMEHYO」「LINK SMILE」「USED MARKET」

KOMEHYO
オークション

B2Bオークション事業

KOMEHYO
HONG KONG
LIMITED

グローバル事業統括
香港B2B事業

イヴ
コーポ
レーション

アパレル並行輸入事業
スニーカー事業
シューケア事業

シエルマン

アンティーク時計
アンティーク
ジュエリー事業

クラフト

タイヤ・ホイール事業
プロショップ運営
「Craft」

オート
パーツ
ジャパン

タイヤ・ホイール事業
中古専門店運営
「U-ICHIBAN」

フォーバイフォー
エンジニアリング
サービス

タイヤ・ホイール事業
自動車部品の企画・
研究開発・製造等

米濱上海
商貿有限公司

(中国上海)
北京への商品供給

北京華夏
高名茶
商貿有限公司

(中国北京)【合併会社】
小売店運営
「LuxStory」

SAHA
KOMEHYO
COMPANY
LIMITED

(タイ)【合併会社】

NJKP

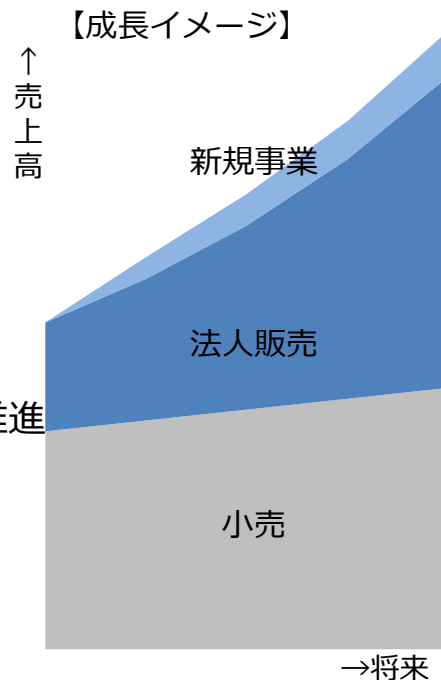
(香港)【合併会社】
ダイヤモンド
オークション

ブランド・ファッション事業




タイヤ・ホイール事業

業界トップシェアを獲得し、GMV(総流通量)の拡大を目指す

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
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
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
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
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
6. 人財育成
 - ・ 鑑定士教育、各階層別の教育や研修を実施
7. 新規事業
 - ・ 海外事業を含む新規事業への挑戦



新宿エリアの移転計画

	新宿店	新宿店ANNEX	新宿店時計館
			
'19.3月	宝石・貴金属、時計 バッグ、レディース衣料 買取センター	メンズバッグ メンズ衣料 買取センター	
'19.5月 現在	宝石・貴金属、 バッグ、レディース衣料 買取センター	同 上	時 計
'20.2月 (予定)	閉 店	リニューアル オープン	リニューアル オープン

ブランド・ファッション事業 系統図 KOMEHYO GROUP

買取・仕入

販売



ブランド・ファッション事業 仕入・買取(コメ兵)KOMEHYO GROUP

一般顧客様からの仕入・買取を強化



- 1.KAITORI GO (提携・イベント)
専門部署を立ち上げ、百貨店等
他社との提携・イベントに注力

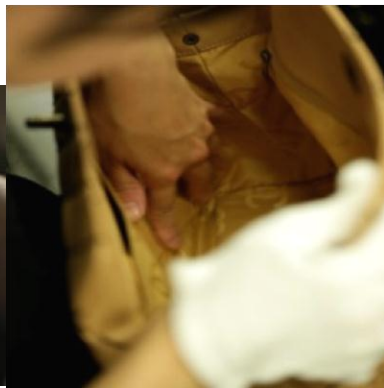


- 2.買取専門店を継続出店

買取・仕入で増加する商品量に確実に対応



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



オークション等の法人向け販売を強化

1.法人向け販売強化

2.KOMEHYOオークション強化
2回大会を継続



Ever

SHOES MASTER
Shoe care specialty store

WORMTOKYO

Shellman
Since 1971

KOMEHYO

LINKSMILE
by KOMEHYO

USED MARKET
by KOMEHYO

KOMEHYO
ONLINE STORE

提携販売
法人販売

③
一般
顧客様

④
法人



KOMEHYO
オークション
名古屋

KOMEHYO
HONG KONG

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. 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」

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

3. 新たな取り組み

- ・自動車部品の企画・研究開発・製造等



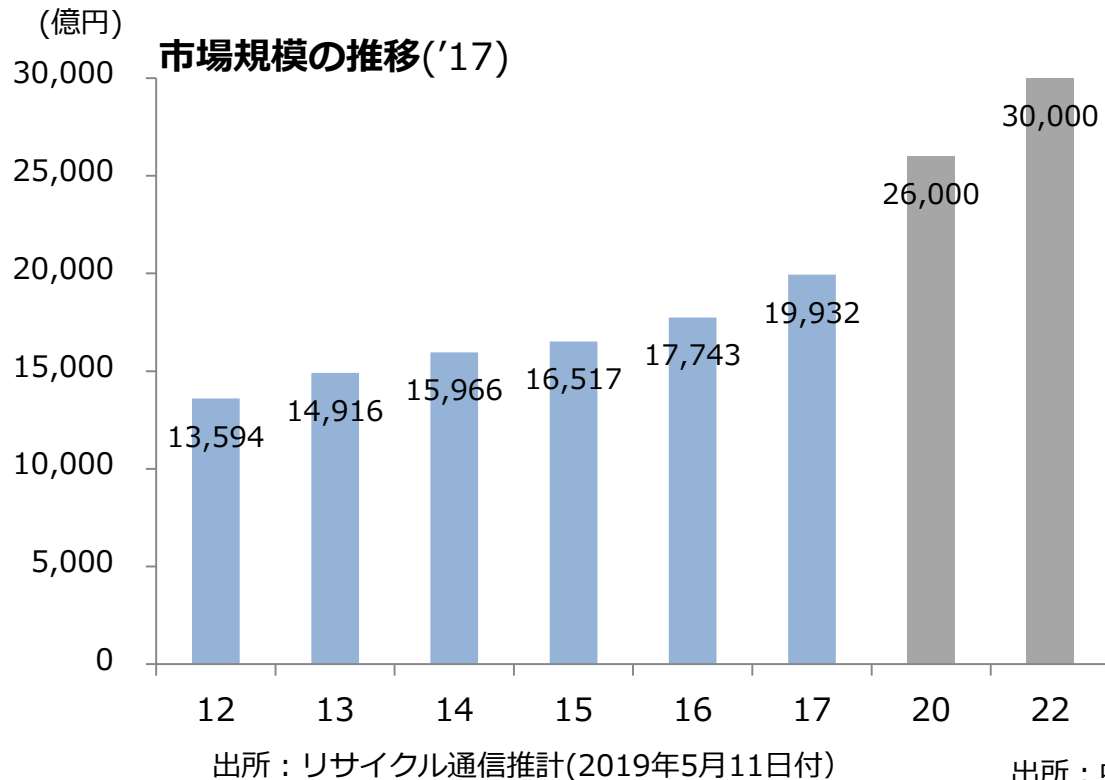
URBAN OFF CRAFT

EURO style Craft



1. 2019年3月期 決算概要	P.02
2. 営業の状況	P.14
3. 2020年3月期 計画	P.26
4. 中期経営計画	P.36
5. 参考資料	P.48

リユース市場は拡大基調



新品と中古品の市場規模比較

(主要9品目)('16)

リユース市場規模
1兆7,743億円

新品市場規模に対して

4.41%

※9品目：ブランド品、衣料・服飾雑貨、家電等、家具、書籍、ゲーム・メディア、玩具・模型、スポーツ用品、カー用品

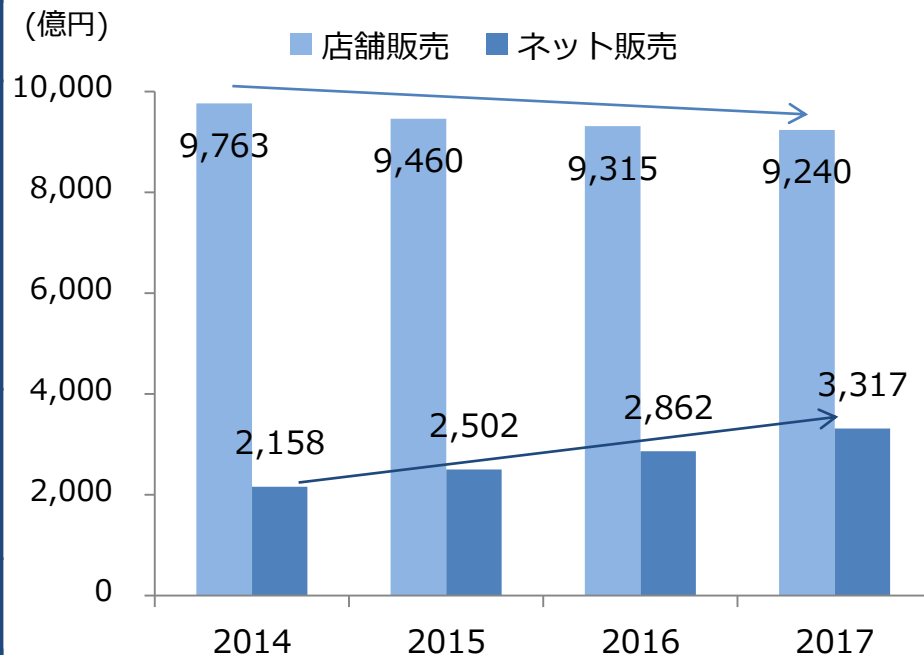
出所：中古市場データブック2018（リサイクル通信）

ネット販売が市場の成長をけん引

【リユース市場規模('17) 1兆9,932億円】

【販路別のリユース市場(BtoC)】

店舗販売	ネット販売
B to C 9,240億円 (構成比46.4%)	C to C 6,905億円 (構成比34.6%)
	B to C 3,317億円 (構成比16.6%)
その他・不明 470億円(構成比2.4%)	



中期基本目標(連結)

KOMEHYO GROUP

戦略的な投資により中長期的な成長を目指す

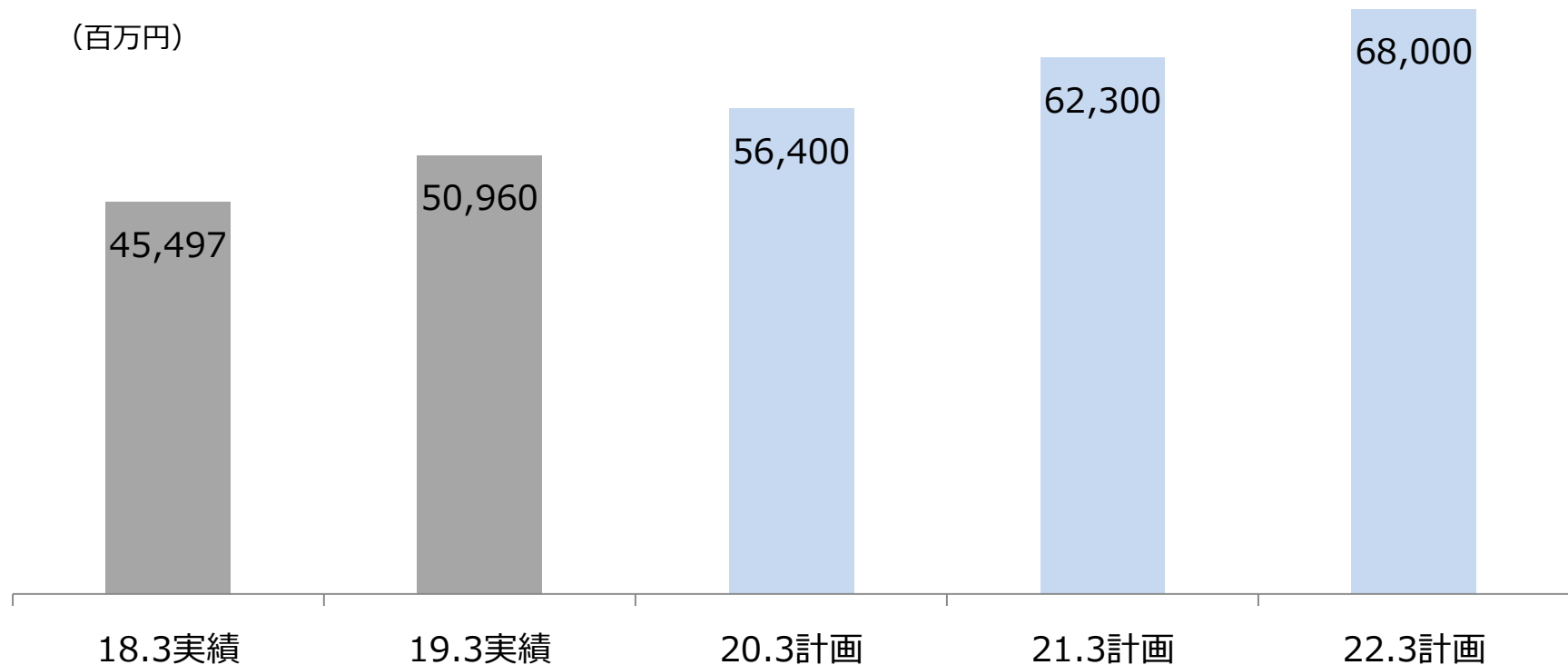
(百万円)	'20.3期	'21.3期	'22.3期
売上高	56,400	62,300	68,000
営業利益	1,329	2,210	2,630
営業利益率	2.4%	3.5%	3.9%

売上高計画(連結)

KOMEHYO GROUP

2022年3月期に連結680億円目標

(百万円)

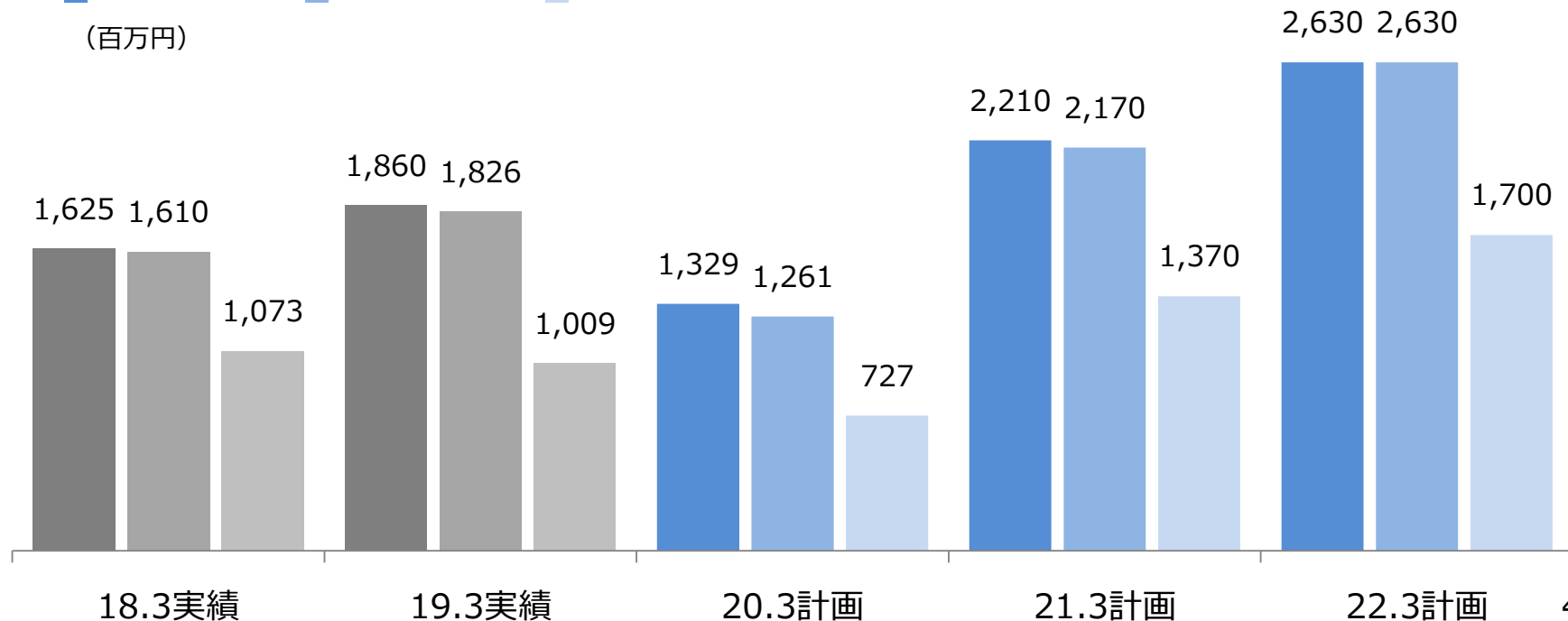


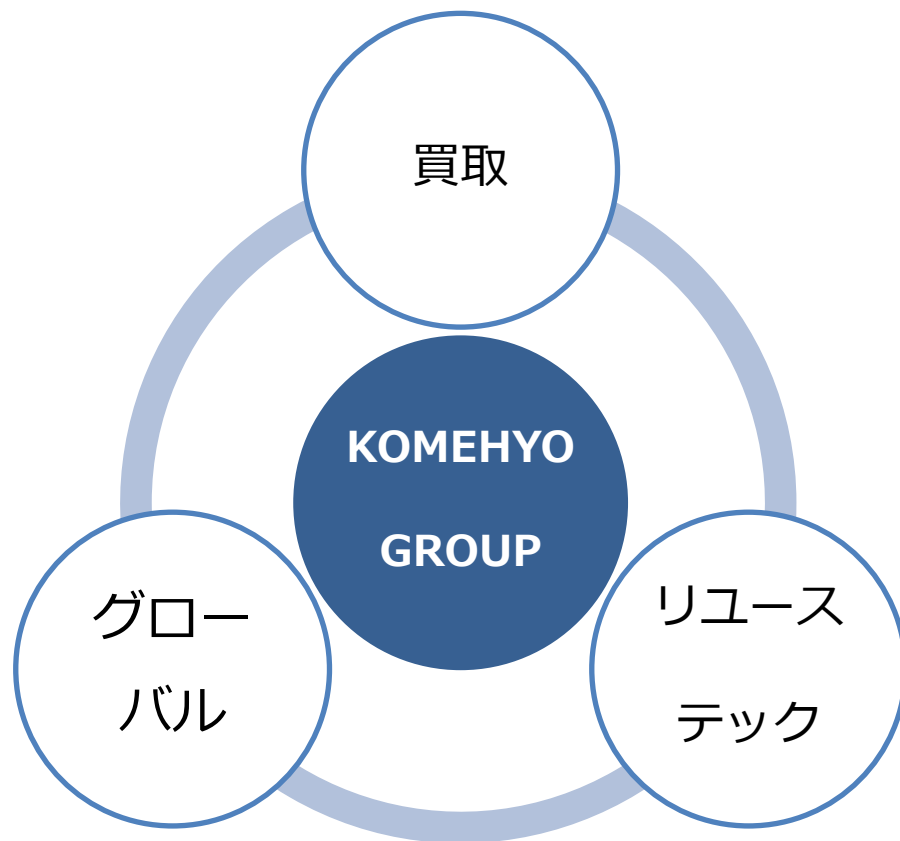
利益計画(連結)

KOMEHYO GROUP

戦略的な投資により中長期的な成長を目指す

■ 営業利益 ■ 経常利益 ■ 親会社株主に帰属する当期純利益
(百万円)





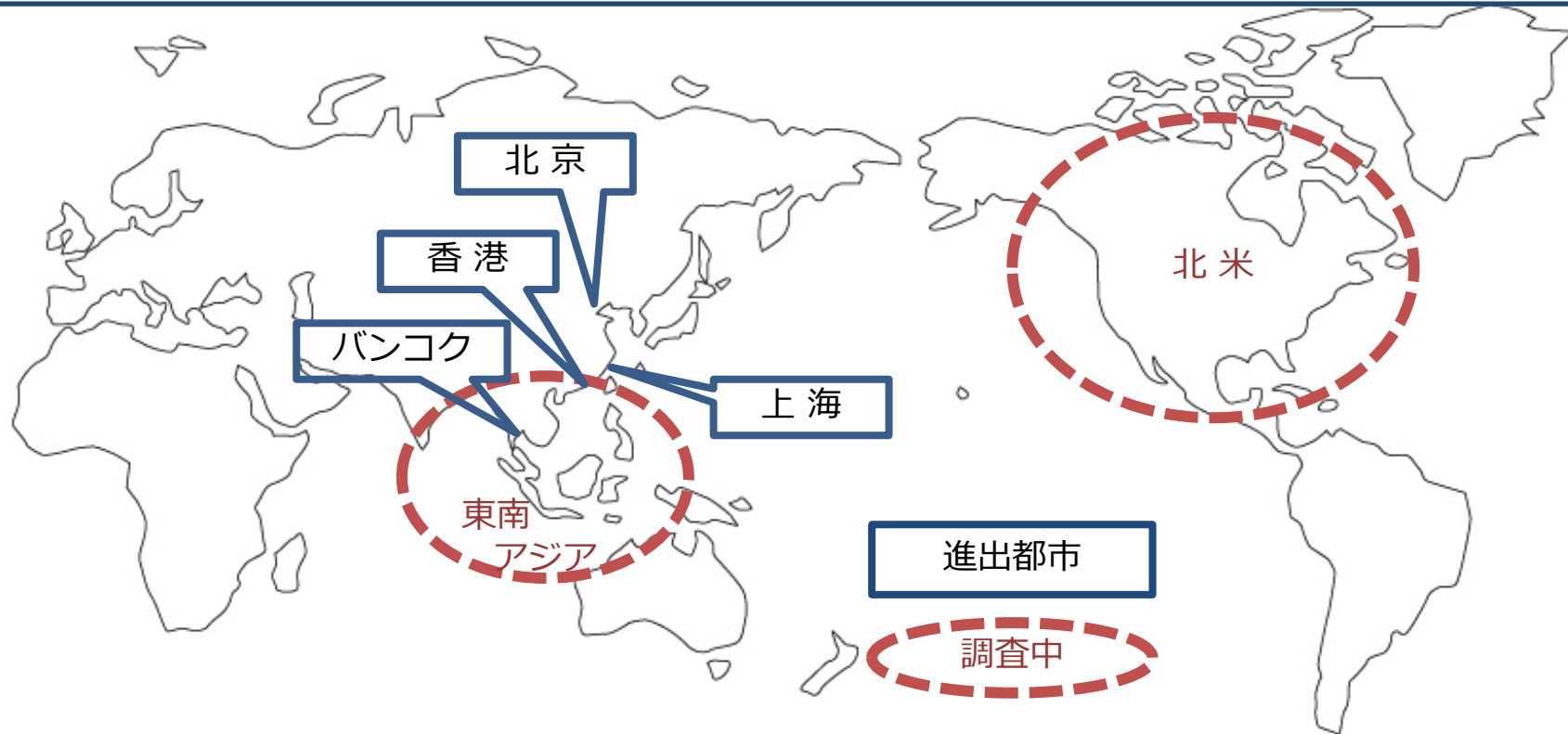
専門部署を立ち上げ、他社との提携・イベントに注力

【他社様と提携して買取イベント開催】



お客様が不用品を売却する際に感じる
「本当に売れるのか」
「買取店には行きにくい」等の心理的ハードルを
クリアするため、“GO”の表現を用い、KOMEHYO
がお客様のいつもの場所に出向くことやリユース
を気軽な行為と感じていただきたいという想いを
込めている

海外へのリユースビジネス展開を目指す



データテクノロジー：社内の膨大なデータを活用

【AI真贋の導入目的】

買取プロセスの
効率化

鑑定士教育の
効率化

お客様との
コミュニケーション強化

グローバル展開



※2019年度中に導入予定

リユーステック オムニチャネル KOMEHYO GROUP

店舗とWEBをつなぐオムニチャネルを推進

店頭紹介
アプリ

お取り寄せサービス

店舗

KOMEHYO

LINK SMILE

USED MARKET

WEB

ONLINE STORE

お取り寄せサービス



【お取り寄せのメリット】

商品を目で見て確認するため、
安心感・納得感を持って購入できる

【お取り寄せ単価】

自社サイト経由通信販売の約2~3倍

不正品の流通等、社会問題を鑑定力で解決

【鑑定付ブランドフリマアプリ KANTE(カンテ)】

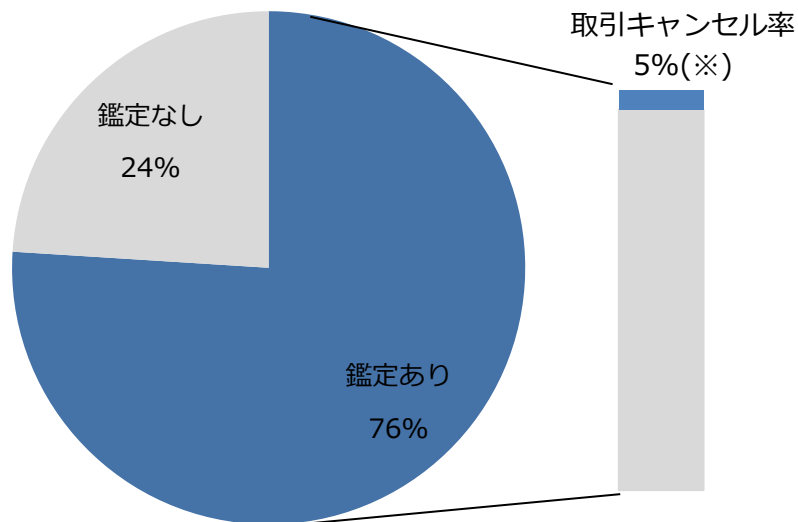


鑑定で、購入者に安心感を提供



健全なリユース文化を醸成する

鑑定利用率とキャンセル率('19.3)



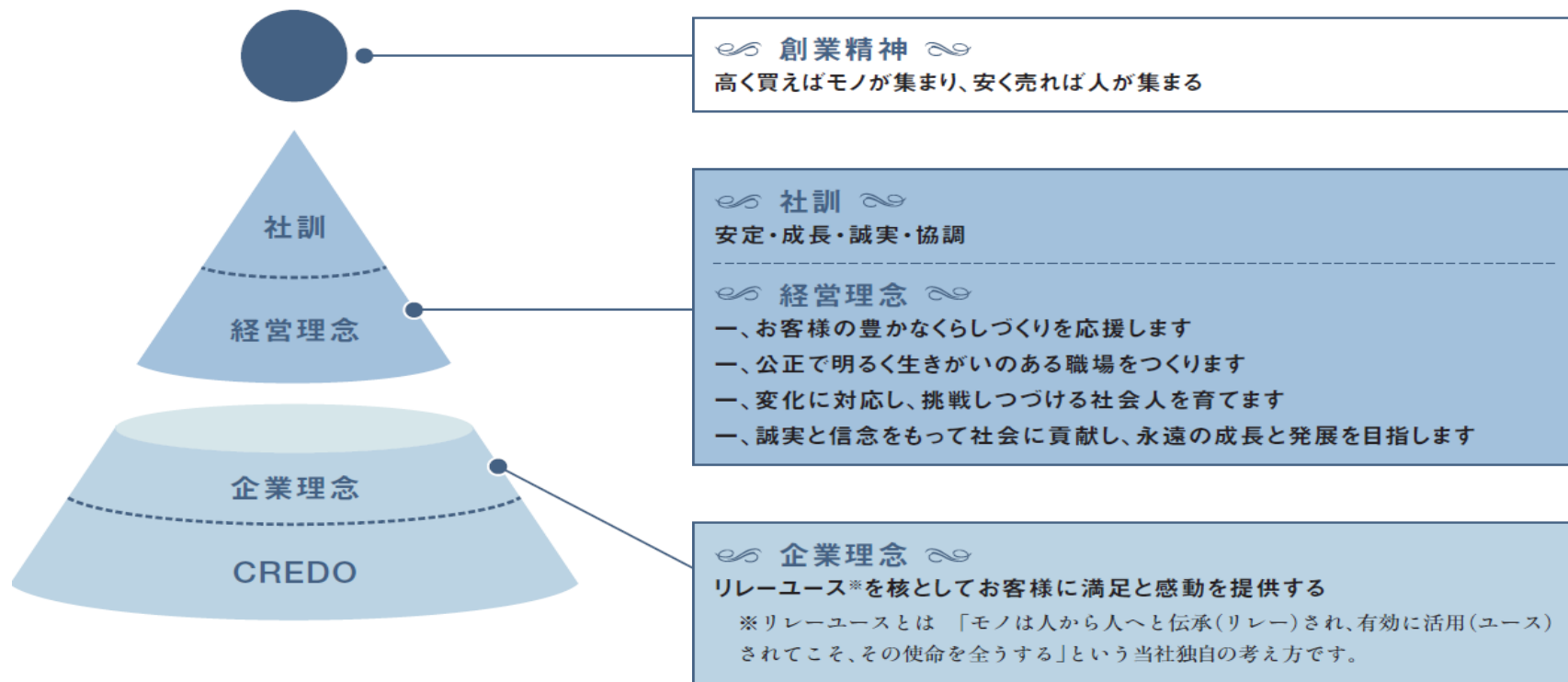
※ 不適切品以外に、付属品不足・出品情報間違い・鑑定対象外品等も含む

1. 2019年3月期 決算概要	P.02
2. 営業の状況	P.14
3. 2020年3月期 計画	P.26
4. 中期経営計画	P.36
5. 参考資料	P.48

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：689名（'19.3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）



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
(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)

2017
(平成29)

2018
(平成30)

- 『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

- KOMEHYO HONG KONG LIMITEDを設立
- 柏東店、町田店 出店

●株式会社クラフトをグループ化

●「商品センター」設置

●株式会社KOMEHYOオークションを設立

- 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

- 買取センター豊田、経堂農大通り、向ヶ丘遊園駅前、星が丘テラス 出店
- 株式会社シエルマンをグループ化
- 中国北京に海外1号店出店

- 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化

販売店舗

KOMEHYO GROUP



28店舗

大型店 (約300坪～)

名古屋本店、名駅店、
新宿店、新宿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

8店舗

買取センター

主要都市へ出店

買取専門

11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36店舗 ('19.3現在)

配当推移

