KOMEHYO

2017年3月期
第1四半期 決算補足説明資料

2016年8月12日（金）

株式会社コメ兵
証券コード：2780（東証・名証二部）
IR戦略室 TEL（052）249-5366

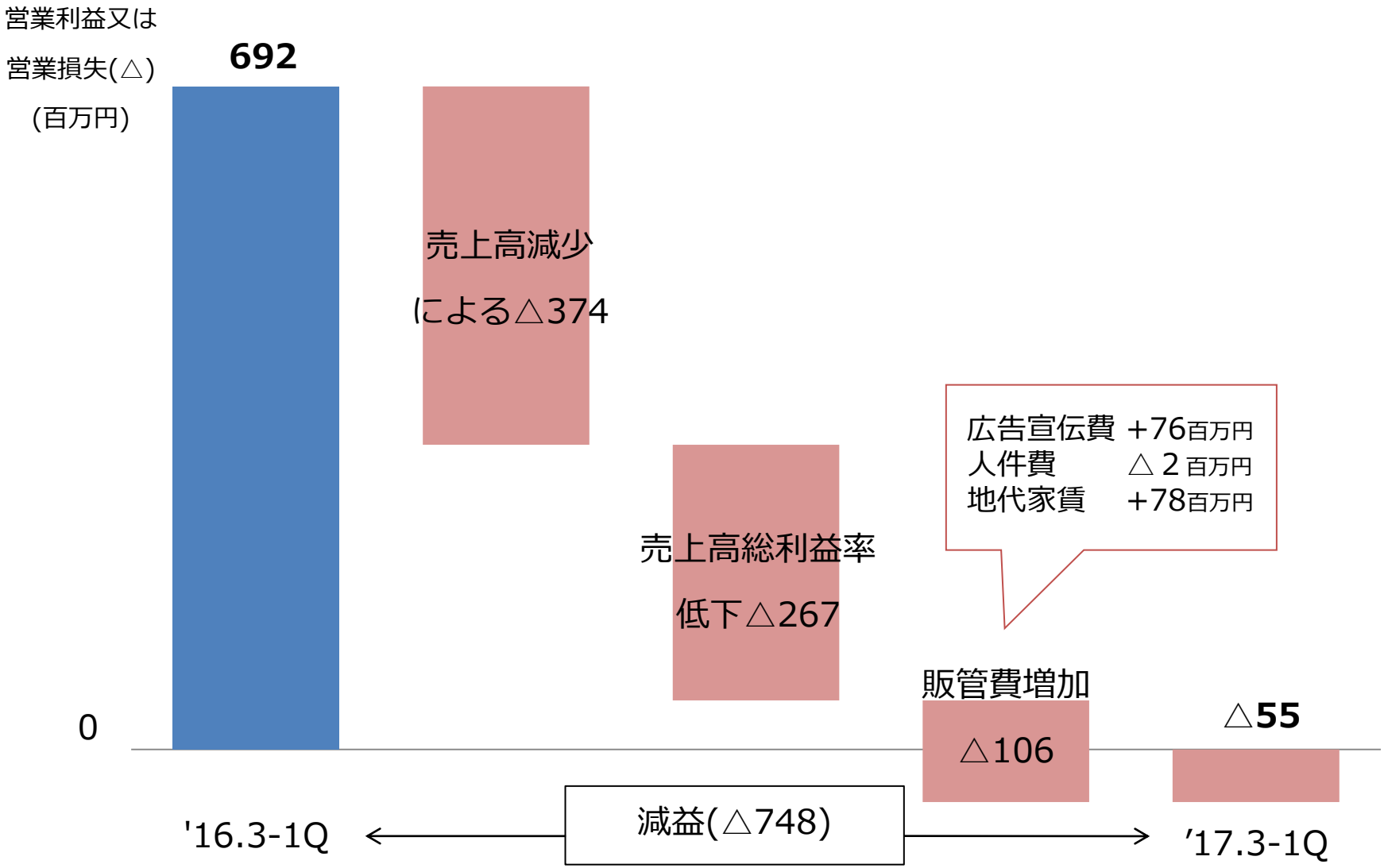
損益計算書概要（連結）

連　結（百万円）	‘16.3-1Q	‘17.3-1Q	増　減	前年同期比
売 上 高	10,374	9,153	△1,220	88.2%
売上総利益	3,181	2,539	△642	79.8%
売上高総利益率	30.7%	27.7%	△3.0pt	–
販 管 費	2,488	2,595	+106	104.3%
営業利益又は営業損失(△)	692	△55	△748	–
経常利益又は経常損失(△)	695	△68	△764	–
親会社株主に帰属する四半期純利益　又は親会社株主に帰属する四半期純損失(△)	387	△58	△445	–

損益計算書概要(単体)

単　体 (百万円)	'16.3-1Q	'17.3-1Q	増　減	前年同期比
売 上 高	9,264	8,052	△1,211	86.9%
売上総利益	2,754	2,154	△599	78.2%
売上高総利益率	29.7%	26.8%	△2.9pt	–
販 管 費	2,101	2,225	+123	105.9%
営業利益又は営業損失(△)	653	△70	△723	–
経常利益又は経常損失(△)	668	△77	△746	–
四半期純利益　又は 四半期純損失(△)	376	△57	△434	–

営業利益 増減要因(連結)

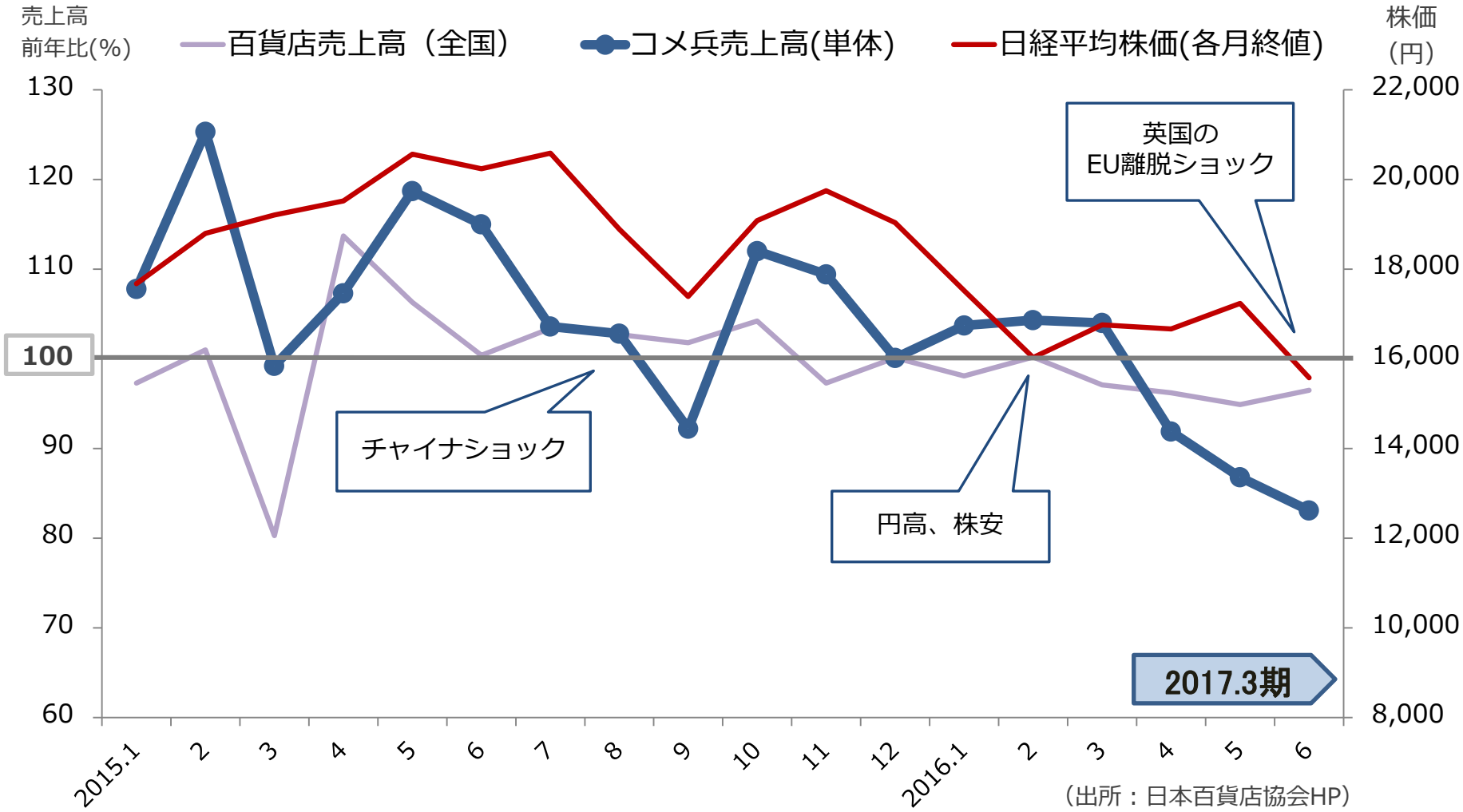

営業利益又は
営業損失(△)
(百万円)
692
売上高減少
による△374
売上高総利益率
低下△267
広告宣伝費 +76百万円
人件費 △ 2 百万円
地代家賃 +78百万円
販管費増加
△106
△55
0
'16.3-1Q
減益(△748)
'17.3-1Q

セグメント別

		‘16.3-1Q	‘17.3-1Q	前年同期比
ブランド・ファッション	売 上 高(百万円)	9,421	8,181	86.8%
	営業利益(百万円)	686	△39	–
	営業利益率	7.3%	△0.5%	△7.8pt
タイヤ・ホイール	売 上 高(百万円)	930	948	102.0%
	営業利益(百万円)	△1	△21	–
	営業利益率	△0.1%	△2.3%	△2.4pt
その他	売 上 高(百万円)	33	34	103.8%
	営業利益(百万円)	7	5	73.7%
	営業利益率	21.4%	15.2%	△6.2pt

外部環境：景気動向

経済環境の大幅な変化により、消費動向は厳しい状況



（出所：日本百貨店協会HP）

新規出店

１Q実績は１店舗、2017年2月･5月に大型店出店予定

【'17.3-1Q 実績】

KOMEHYO
買取センター新宿南口
渋谷区代々木2-9-5
1～2Ｆ
(約117㎡)
2016.5.28 OPEN

【'18.3-1Qオープン予定】

KOMEHYO
名古屋駅店
名古屋市中村区名駅
4-812(地番)1～2Ｆ
(約1,320㎡)
2017.5 OPEN予定

【'17.3-4Qオープン予定】

KOMEHYO 梅田店
大阪市北区
芝田2-97-1.2
1～3Ｆ
(約1,318㎡)
2017.2 OPEN予定

梅田店イメージ

個人買取

今後「LINEで査定」で新規顧客を取り込む

個人買取額（百万円）	‘16.3-1Q	‘17.3-1Q	前年同期比
買取センター	4,690	4,067	86.7%
宅 配 買 取	227	222	97.9%
合　　計	4,917	4,290	87.2%

【ＬＩＮＥで査定】

2016.6よりブランド品買取査定を開始

「まず査定金額だけ知りたい」
「お店で査定だけするのは気が引ける」
というお客様のニーズに応える

プロモーション

関東エリア中心に認知度向上策、販売・買取の促進

【SNS連動番組「#モデる」提供】
2016.4.3より、
「テレビ朝日」の新番組「#モデる」を１社提供

【TVCM「LINEで査定」】
2016.６より、放送開始
ラップ調のメッセージで「LINEで査定」を訴求
→6/20～6/30で１日平均300件弱の査定実績

オンライン販売

越境EC等の取り組みにより他社サイトからの売上増加

‘17.3-1Q		売上高(百万円)	構成比	前年同期比
自社ＨＰ通販	※1	360	27.2%	85.3%
お取り寄せ	※2	781	59.0%	96.2%
他社サイト	※3	182	13.8%	115.8%
オンライン計		1,325	100.0%	95.1%

KOMEHYOアプリ

オンラインストアでのお買い物ができるアプリ

株式会社コメ兵のメンバーズ会員証として利用できる他、ポイント数、お買物履歴、お売りいただいた履歴等も確認可能

※1 自社HP通販
komehyo.jpページ内で注文・決済が行われたもの

※2 お取り寄せ
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

※3 他社サイト
楽天市場店、Yahoo!店、eBay等、他社サイトにより注文・決済が行われたもの

タイヤ・ホイール

車用ドレスアップパーツ類（車高調）販売が好調

‘17.3-1Q	売上高(百万円)	構成比	前年同期比
タイヤ・ホイール	749	79.0%	99.6%
パーツ類	190	20.1%	114.6%
そ の 他	8	0.9%	72.4%
セグメント計	948	100.0%	102.0%

2017年3月期 業績計画修正

厳しい状況が継続すると予測し、計画を下方修正

連結（百万円）	修正 上期計画	前年同期 実績比	修正 通期計画	前期 実績比
売 上 高	18,500	88.4%	41,500	90.4%
営業利益 又は 営業損失(△)	△143	–	1,230	44.1%
経常利益 又は 経常損失(△)	△157	–	1,230	44.9%
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益 又は四半期純損失(△)	△160	–	840	49.5%

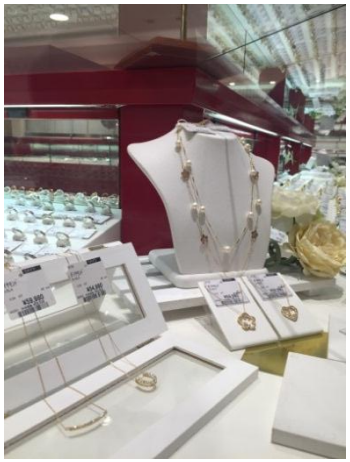
単体（百万円）	修正 上期計画	前年同期 実績比	修正 通期計画	前期 実績比
売 上 高	16,500	87.7%	36,000	88.8%
営業利益 又は 営業損失(△)	△175	–	850	35.0%
経常利益 又は 経常損失(△)	△177	–	850	35.4%
四半期(当期)純利益 又は四半期純損失(△)	△165	–	550	37.2%

今後の課題①

外部環境の変化に対応した 戦略の一時的見直し

「拡大・成長」 → 「収益力強化」

施策1. 「売上高」重視から 「売上総利益」重視へ	・ノーブランド商品を含め、比較的売上総利益を確保しやすい商品の買取・販売強化 ・データに基づいた個人買取、法人仕入、在庫コントロールの精度向上



今後の課題②

外部環境の変化に対応した 戦略の一時的見直し

「拡大・成長」 → 「収益力強化」

施策2. 新規顧客の獲得強化	・「ＬＩＮＥで査定」を軸としたプロモーション ・店舗での視覚的商品ディスプレイの強化 ・自社サイト内ブログの積極的な更新

TOKEI TSUSHIN by KOMEHYO

今後の課題③

外部環境の変化に対応した 戦略の一時的見直し

「拡大・成長」 ➡ 「収益力強化」

施策3. 既存顧客の再利用促進	・パーソナルＤＭ等を活用した顧客情報管理・顧客との繋がり強化 ・店舗スタッフを中心とした接客アプローチ強化

今後の課題④

外部環境の変化に対応した 戦略の一時的見直し

「拡大・成長」 → 「収益力強化」

施策4. 個人買取の強化	・ベテランバイヤーの現場配置 ・バイヤー育成ＯＪＴ強化 ・商品統括部への積極的な相場確認