



# 2021年3月期第1四半期 決算説明資料

株式会社コパ・コーポレーション

2020年8月14日(金)

## 1. 事業の説明

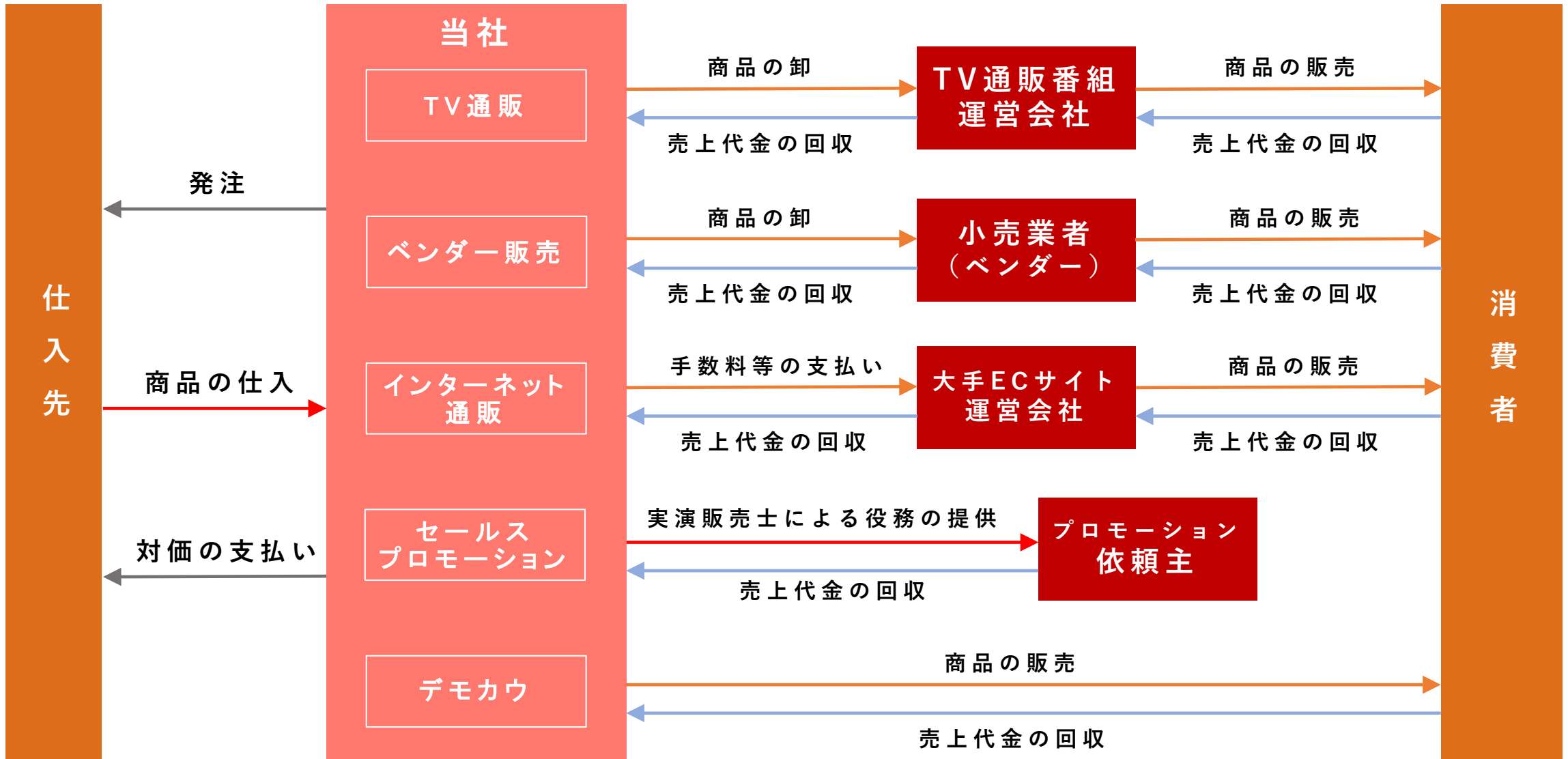
## 2. 2021年3月期1Q業績ハイライト

## 3. 2021年3月期業績予想と主な取り組みや事業の状況

## 4. ご参考

社名	株式会社コパ・コーポレーション
設立	1998年10月
代表者	代表取締役社長 吉村 泰助
本社	東京都渋谷区恵比寿南2-23-7 エビスパークヒルズ
従業員数	29名 (2020年6月時点)
事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>・TV通販運営会社や量販店への商品の卸売</li><li>・インターネット通販による商品の販売</li><li>・実演販売士による販促活動</li><li>・実演販売を活用した動画等の販促物製作</li><li>・直営店舗及び自社ECサイトでの商品の販売</li></ul>

～株式会社コパ・コーポレーションは実演販売のできる販売元です～



実演販売関連事業として単一セグメントとし、以下の5つの販売チャネルを有しております。



## 商品の卸売（BtoB事業）

テレビ通販/ベンダー販売/インターネット通販/デモカウ/セールスプロモーション

テレビ通販



高い広告宣伝効果

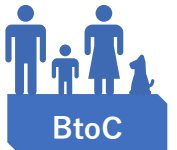
地上波テレビのTV通販番組運営会社や24時間テレビショッピングチャンネルの運営会社へ、商品卸売を行う。販促活動として、当社の実演販売士が番組に出演する。

ベンダー販売



実物を見て購入できる

店頭で販売をするため、量販店への商品卸売を行う。販促活動として、当社の実演販売士が量販店にて実演販売を行ったり、販促用のVTRを提供する。



## 商品の小売（BtoC事業）

テレビ通販/ベンダー販売/インターネット通販/デモカウ/セールスプロモーション

インターネット通販



365日24時間受注可能

インターネット上のショッピングモールにて商品を販売。スマートフォンの普及により、メディアを通して商品に興味をもった顧客が手軽に当社の商品を購入することができる。

デモカウ



BtoC事業の中枢

直営店舗及びECサイトにて商品を販売。プラットフォームを構築して、商品の先行販売や試験販売等を始めとした当社独自の施策を展開。市場情報を取得し、販売戦略に活かす。



## 実演販売士の役務提供等（BtoB事業）

テレビ通販/ベンダー販売/インターネット通販/デモカウ/セールスプロモーション

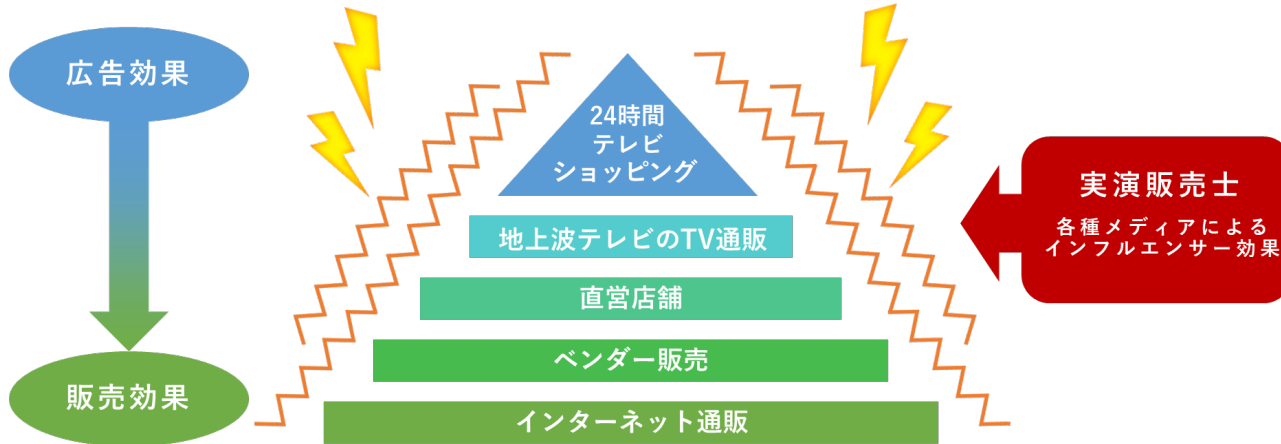
セールスプロモーション



実演販売士の実力向上

クライアントからの依頼に基づき、商品の販売会場やイベント会場への実演販売士の派遣等を行う。当社以外の商品を実演販売することにより、実演販売士の実力も向上する。

## ・独自の販売戦略「3Dマーケティング販売戦略」



実演販売の強みは、販売力を特定の取扱商品に依存するのではなく実演販売のノウハウで確保できる点です。実演販売により5つの販売チャンネルが有機的に結合することで売上を獲得しております。この、実演販売士が新たに開拓した需要を各販売チャンネルで回収して販売量と利益を獲得する戦略のことを「3Dマーケティング販売戦略」と呼んでおります。

## ・商品企画



実演販売において「売れた商品」「売れなかった商品」「お客様の声」等を現場で把握することで、消費者のニーズを反映した“売れる商品”の企画をすることができる。また、蓄積された実演口上のノウハウを活かして、既存の商品をリバイバルさせることができる点も、当社における商品企画力の強みである。

1. 事業の説明
2. 2021年3月期1Q業績ハイライト
3. 2021年3月期業績予想と主な取り組みや事業の状況
4. ご参考

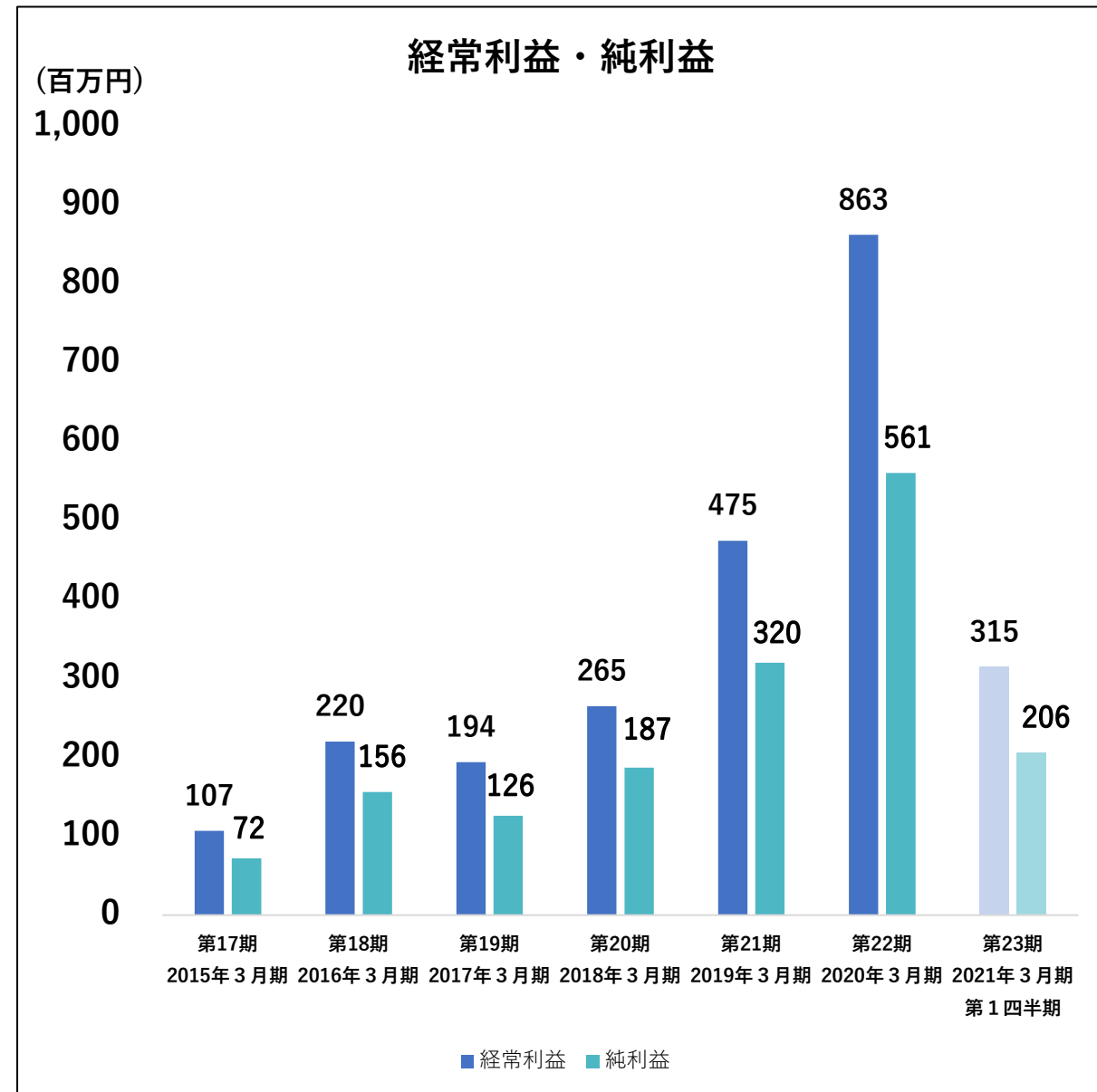
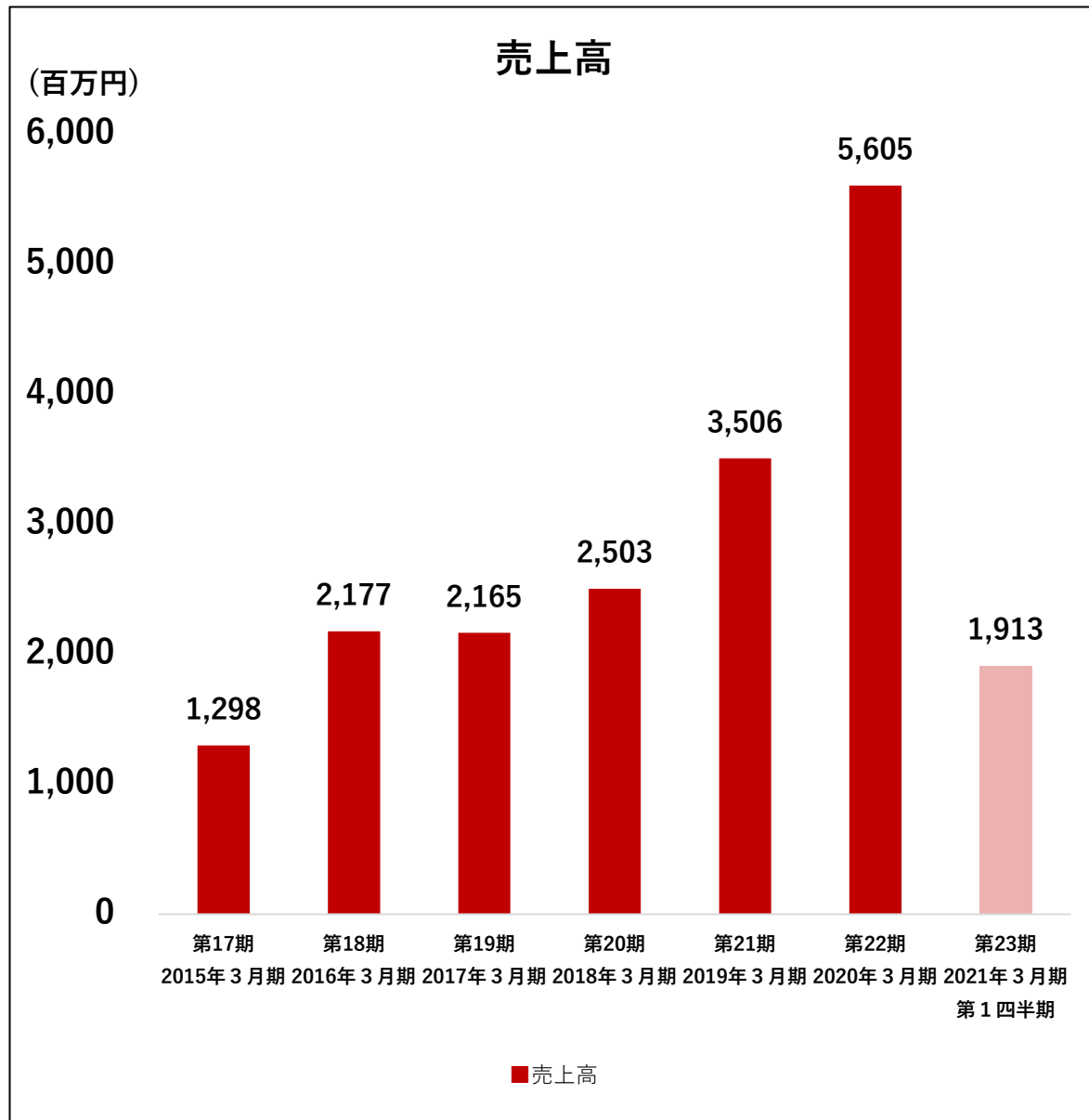
# 2021年3月期1Q業績ハイライト

・ 前年同期より増収増益を達成

- ① 巣籠り消費に関連すると推測される需要（主にTV通販やインターネット通販）
- ② ①によりその他一部販売チャネルの売上減（コロナウイルス感染症拡大影響等による）を吸収
- ③ 夏向け商品の好調な売上

(百万円)	2021年3月期1Q (2020年4月-2020年6月)	2020年3月期1Q (2019年4月-2019年6月)	前年同四半期比	2021年3月期 修正計画 (2020年4月-2021年3月)
売上高	1,913	1,382	+38.4%	6,419
営業利益	296	237	+24.9%	898
経常利益	289	235	+22.9%	893
四半期（当期）純利益	200	154	+29.8%	597





# 営業利益・営業利益率の推移

## 営業利益と営業利益率の推移

(百万円)

1,000

900

800

700

600

500

400

300

200

100

0

18.0%

16.0%

14.0%

12.0%

10.0%

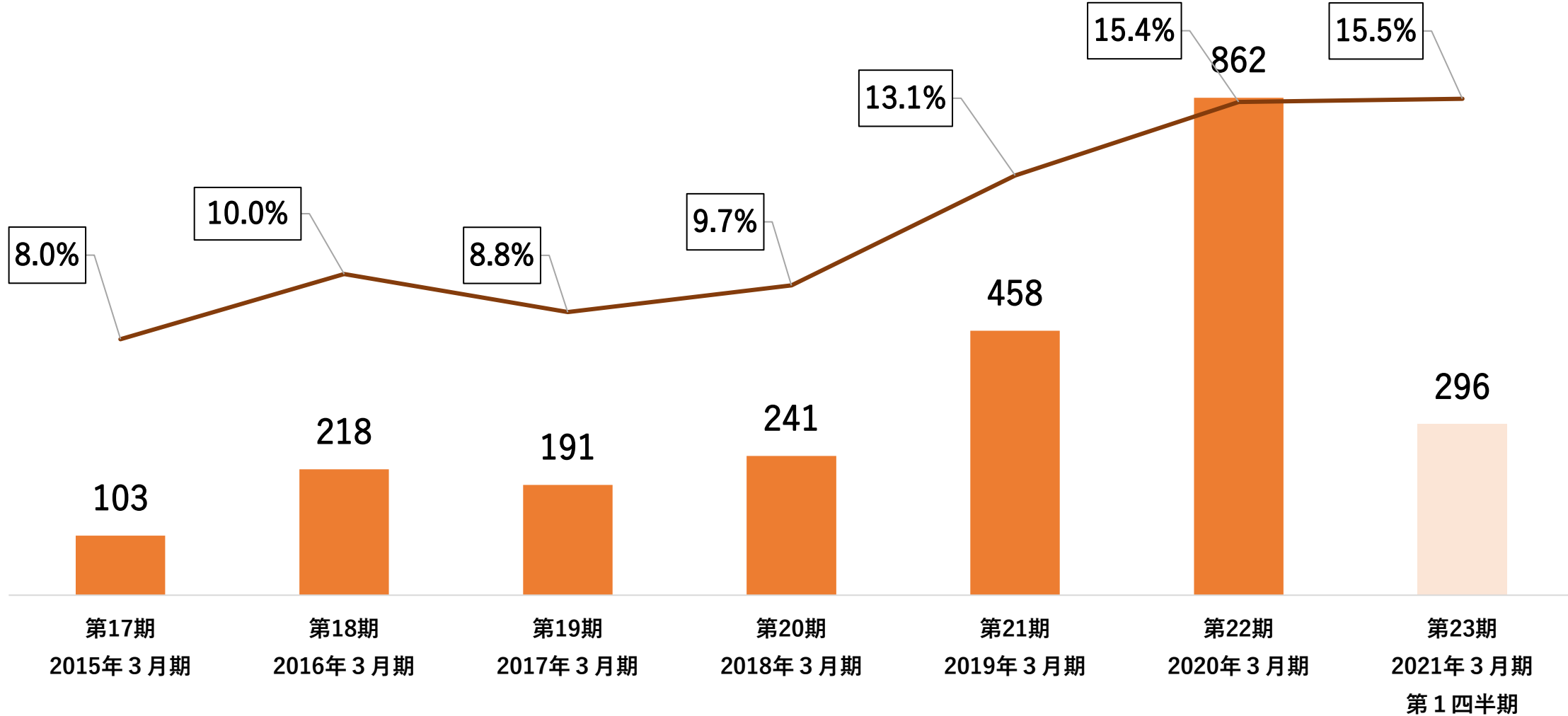
8.0%

6.0%

4.0%

2.0%

0.0%



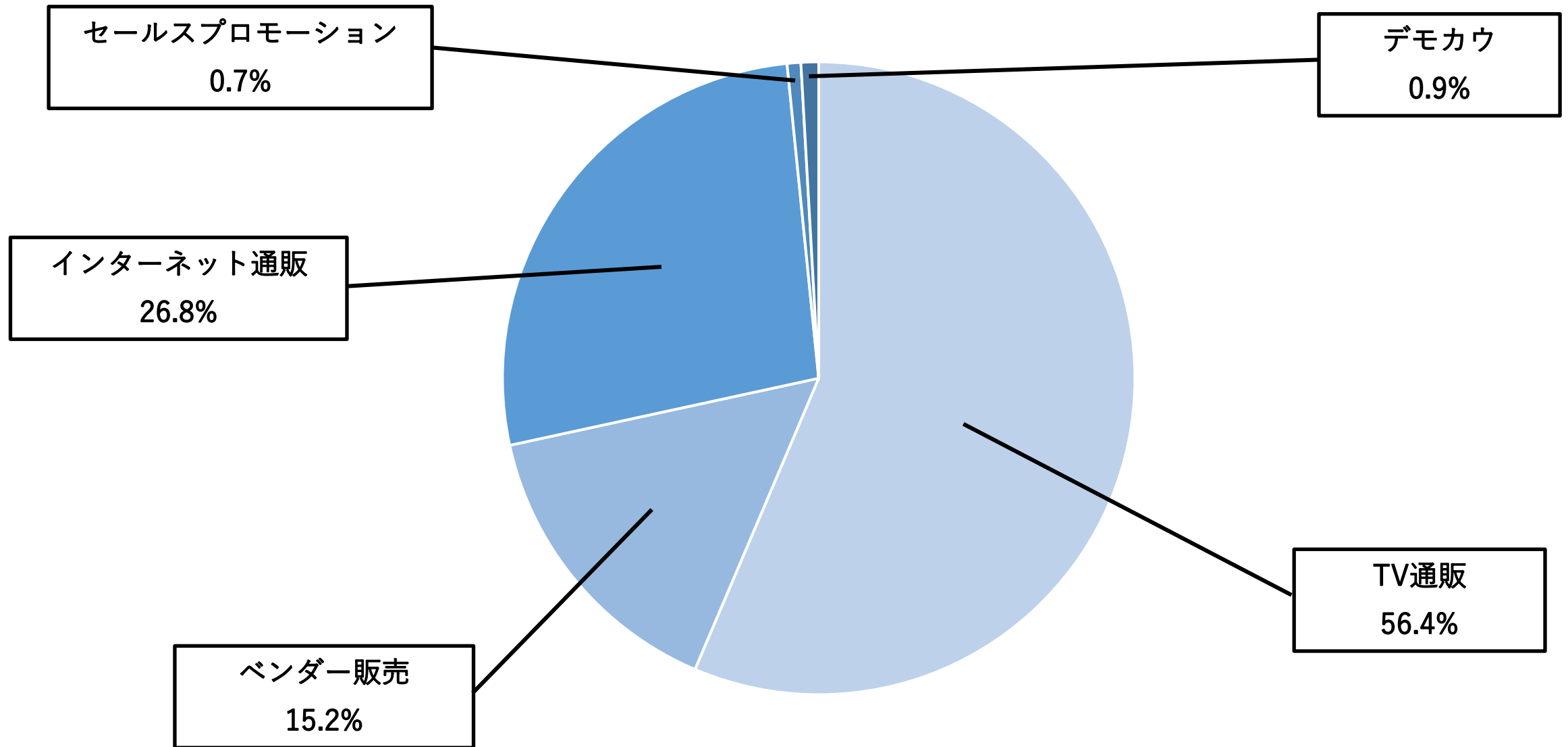
■ 営業利益    — 営業利益率

# 2021年3月期1Q 販売チャネル別売上高サマリー

- ・TV通販やインターネット通販において、巣籠り消費に関連すると推測される需要により売上高は好調に推移し、前年同四半期を上回った。
- ・ベンダー販売における卸先の量販店店舗やデモカウにおける直営店舗において、営業時間の短縮・臨時休業や生活様式の変化等の影響により前年同四半期を下回った。
- ・セールスプロモーションにおいて、イベントの開催の自粛や各業界の事業環境の変化等の影響により前年同四半期を下回った。

(百万円)	2021年3月期1Q (2020年4月-2020年6月)	構成比	2020年3月期1Q (2019年4月-2019年6月)	構成比	前年同四半期比
TV通販	1,078	56.4%	637	46.1%	+69.1%
ベンダー販売	291	15.2%	370	26.8%	△21.4%
インターネット通販	513	26.8%	289	21.0%	+77.1%
セールスプロモーション	13	0.7%	41	3.0%	△68.4%
デモカウ	16	0.9%	42	3.1%	△60.2%

# 2021年3月期1Q 販売チャネル別売上高構成比



# 売上上位商品の前年同四半期比

TV通販が好調に推移したことで、「3Dマーケティング販売戦略」が有効に機能し、各販売チャンネルで需要を回収できた結果として、商品売上は前年四半期を上回った。また、夏向けの季節商品の売上も好調であった。

商品名	前年同四半期比
夢ゲンクールタオル	+51.4%
Gゼロクッション	+46.4%
エアコンクリーナー Ag消臭プラス	+31.6%
Gゼロインソール	—※
ゴムポンつつる	+64.8%



※Gゼロインソールは前年未発売

# 2021年3月期1Q BSサマリー

- ・主に夏向け商品の確保によるたな卸資産の増加により、流動資産が増加。
- ・規程改定に伴う退職給付引当金の増加及び内装工事費用に伴う資産除去債務の増加により、固定負債が増加。

(百万円)	2021年3月期1Q (2020年4月-2020年6月)	2020年3月期1Q (2019年4月-2019年6月)	前年同四半期比	2020年3月期 (2019年4月-2020年3月)
流動資産	3,101	1,801	+72.2%	2,204
固定資産	113	78	+44.2%	116
資産合計	3,215	1,879	+71.0%	2,321
流動負債	953	836	+13.9%	864
固定負債	24	1	+1576.3%	8
負債合計	977	838	+16.6%	872
純資産合計	2,237	1,041	+114.9%	1,448
負債・純資産合計	3,215	1,879	+71.0%	2,321

# 2021年3月期1Q PLサマリー

- ・TV通販とインターネット通販が好調（P.11参照）
- ・インターネット通販の売上増加に伴い物流費用や販売手数料が増加したことで、販管費及び一般管理費が増加した。

(百万円)	2021年3月期1Q (2020年4月-2020年6月)	構成比	2020年3月期1Q (2019年4月-2020年3月)	前年同四半期比
売上高	1,913	100.0%	1,382	+38.4%
売上原価	1,256	65.7%	913	+37.5%
売上総利益	657	34.3%	469	+40.1%
販管費及び一般管理費	360	18.9%	231	+55.6%
営業利益	296	15.5%	237	+24.9%
経常利益	289	15.2%	235	+22.9%
四半期純利益	200	10.5%	154	+29.8%

1. 事業の説明
2. 2021年3月期1Q業績ハイライト
- 3. 2021年3月期業績予想と主な取り組みや事業の状況**
4. ご参考



# 2021年3月期業績予想

- ・新型コロナウイルス感染症の経済への影響は依然として先行き不透明であり、長期化を見込んでいる。
- ・ベンダー販売における卸先の量販店店舗、デモカウにおける直営店舗、セールスプロモーションにおいて営業自粛、外出自粛や生活様式の変化の影響を見込んでいる。
- ・TV通販やインターネット通販において巣籠り消費に関連すると推測される需要を見込んでいる。

(百万円)	2021年3月期 期初計画 (2020年4月-2021年3月)	2021年3月期 修正計画 (2020年4月-2021年3月)	2020年3月期実績 (2019年4月-2020年3月)	2019年3月期実績 (2018年4月-2019年3月)
売上高	5,607	6,419	5,605	3,506
営業利益	708	898	862	458
経常利益	699	893	863	475
四半期（当期）純利益	457	597	561	320
1株当たり（当期） 四半期純利益	172円94銭	220円50銭	233円93銭	133円57銭

# 事業の状況①：新商品企画

引き続き仕入先である共同企画先と新商品企画を進めている。  
 新商品には既存の取扱商品から着想を得た商品も存在し、シリーズ展開も行っている。

【2021年3月期第1四半期発売商品の例】



Gゼロマグボトル

ゴムポンおしりつつる



夢ゲンクールアームカバー

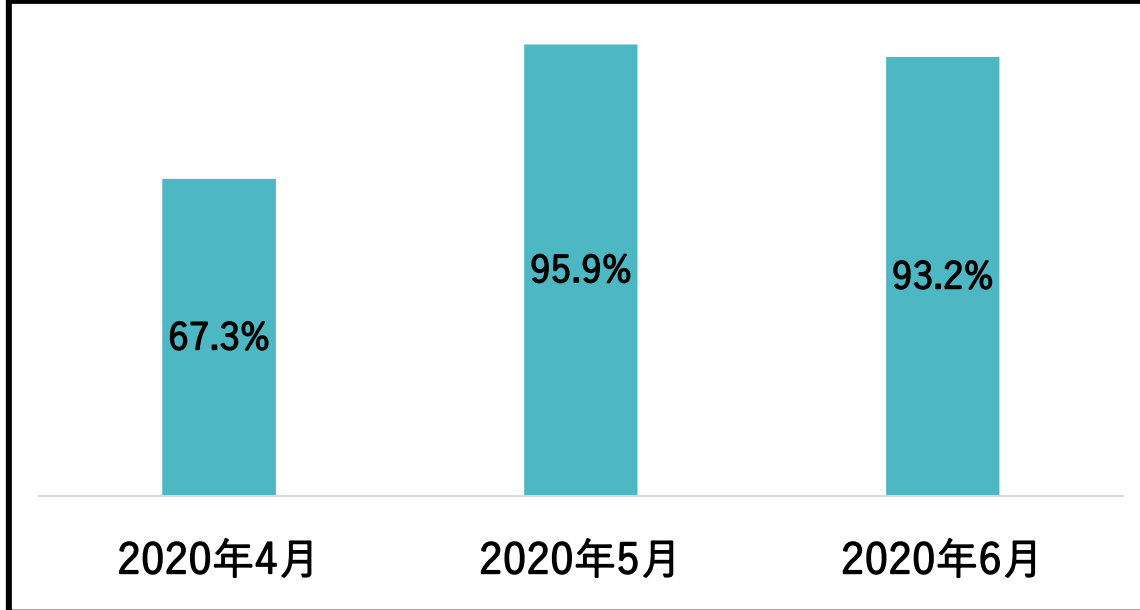
モイスターチュウチュウ



## ・ 倉庫の拡充

インターネット通販の需要拡大に対応すべく、新たな倉庫と契約することで、土日祝日の商品発送を実現するなど、顧客満足度向上に努めております。

### 入金から1営業日以内の出荷率



## ・ オンライン実演の取り組み

店頭での生の実演販売が難しいという現状からインターネット会議システムを利用した“オンライン実演販売”に取り組んでおります。



1. 事業の説明
2. 2021年3月期1Q業績ハイライト
3. 2021年3月期1Q業績予想と主な取り組みや事業の状況
4. ご参考



コパ・コーポレーションは

「実演販売」の文化を  
清く正しく美しく継承します。

—企業理念—

- ① やさしさと感動を売って、笑顔と感謝を稼ぎ、みんなのための糧とします。
- ② “1”にこだわって商みの王道を歩み、お客様と共に幸せになります。
- ③ お客様を大切にし、お客様と共に清く正しく美しく成長します。
- ④ 実演販売を商みの王道と考えて大切にし、その可能性を追求する総合商社であり続けます。
- ⑤ お客様と共に明るく元気で前向きな笑顔社会を目指します。
- ⑥ 実演販売の精神を尊び、時代と共にその形を変え真にその商みを継承して発展させます。



- 1998年 10月 東京都中野区本町にて有限会社コパ・コーポレーション設立
- 1999年 11月 店頭販売を開始
- 2003年 05月 インターネット通販を開始
- 11月 TV通販での実演販売を開始
- 2006年 01月 本社を東京都渋谷区恵比寿に移転
- 12月 株式会社に組織変更  
株式会社実演販売士協会を設立
- 2007年 02月 株式会社実演販売士協会が実演販売士育成セミナーを開始
- 2010年 03月 BtoC事業の展開を目的として、ハイホームマーケット株式会社を設立
- 05月 ハイホームマーケット株式会社がソーシャル通販「ウォ!の王様」(注1)開始
- 12月 ハイホームマーケット株式会社が「ウォLive」(注2)を開始
- 2015年 01月 経営の合理化のため、株式会社実演販売士協会及びハイホームマーケット株式会社を当社に吸収合併
- 2018年 04月 自社直営店舗「デモカウ」を東京ソラマチにて出店
- 05月 自社ECサイト「デモカウ」を開始
- 2020年 06月 東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場

実演販売ができる  
卸売業としてスタート

実演販売を柱にした販売戦略(3Dマーケティング販売戦略)の  
基礎構築が完了し株式会社へ組織変更

2018年4月より実演販売のできる  
卸売業か販売元へと変貌を遂げる  
べく「デモカウ」事業をスタート

(注1) コパ・コーポレーション所属の実演販売士がプレゼンターを務め実演販売を交えながら商品を販売する顧客参加型のインターネット通販番組

(注2) 「ウォ!の王様」においてユーザーが配信されている番組を観ながら、リアルタイムにチャットで参加できる動画配信システム

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」を含みます。
- これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。