

個人投資家向けイブニングセミナー Q A メモ

株式会社コパ・コーポレーション (7689)

開催日：2020年9月23日

説明者：代表取締役社長 吉村 泰助 氏

◆ 当日いただいた主なご質問に対するご回答

Q1. コロナが貴社に与えた影響はいかがでしたか。

A1. TV 通販及びインターネット通販の販売チャネルにおいては巣籠消費と関連すると推測される需要により、2021年3月期第1四半期の売上高は昨年同四半期より増加いたしました。しかしながら、バンダー販売、セールスプロモーション及びデモカウの販売チャネルにおいては、卸先店舗の営業時間短縮や各種イベントの自粛、生活様式の変化により2021年3月期第1四半期の売上高は昨年同四半期より減少いたしました。

Q2. 海外進出などは視野に入っているのでしょうか。

A2. 現在、具体的な計画はございません。なお、過去台湾に支店を開設し、店舗展開を試みたことがございましたが、2018年3月に撤退しております。

Q3. BS 放送を中心に通販番組は数多くありますが、貴社が担当する番組の状況、今後の目標や成長性について教えてください。

A3. 弊社はTV 通販運営会社に対し、商品の卸売を行っております（商品と併せて、番組放映時に弊社所属の実演販売士が出演し、販促活動という役務を提供することも可能です）。弊社がいわゆる“放送枠”を獲得して商品を販売する手法は取っておらず、したがって“担当する番組”はございません。卸売先に魅力的な商品を提供するべく商品開発を推進することがTV 通販における成長戦略であると認識しております。

Q4. 配当の実施についてはどのように考えていますか。

A4. 現在は財務体制や事業拡大のための投資資金の確保の観点から無配としており、今後は内部留保を確保しつつ財政状態や経営状況等を総合的に判断して実施していく方針ですが、その可能性や時期については未定でございます。

Q5. 優秀な実演販売士（実演アンカーマン）が独立や移籍をする懸念はありませんか。ロイヤリティを維持するためにどのような方策を取られていますか。

A5. 独立や移籍の可能性は全くないとは言えませんが、いわゆる“一匹狼”が多い実演販売業界において会社組織として確立していることが強みであり、また弊社がその先駆的存在であると認識しております。所属実演販売士に対し、育成システムと経験を積

む売場環境を提供することができ、また比較的安定して商品や仕事・報酬の供給を行うことが可能です。特に弊社の商品供給力は、実演販売士にとって弊社に所属するメリットとなっていると認識しております。

Q6. コロナ禍における働き方改革について教えてください。

A6. テレワークの制度を導入いたしました。機器類を整備し、社内外の打ち合わせも在宅で行えるようにいたしました。実演販売はこれまで対面で行うものでありましたが、コロナ禍を機にテレビ会議のシステムを流用して店舗での実演販売を試みております。

Q7. 東証二部や一部への指定替えは狙っていますか。

A7. 取引所再編の件もあることから、現在具体的な計画はございませんが、今後慎重に検討を続けてまいります。

Q8. 「売の極意塾」は有償の教育なのでしょうか。

A8. 過去は有償で行っていましたが、現在は無償で行っております。

Q9. 商品の仕入れ方法は委託で、在庫をもたない形式でしょうか。

A9. 原則弊社が商品を仕入れ、弊社の契約倉庫に弊社の在庫として保有しております。

Q10. 同業他社との差別化について、教えてください。

A10. 純粋な同業他社様は存在しないものと認識しておりますが、実演販売士の派遣業を行っている企業様と比較した場合、弊社は商品の卸売をしている点や自社商品を取り扱っている点が差別化できる要素と考えられます。また卸売業を行っている企業様と比較した場合、弊社は実演販売士を擁することで商品企画から販促活動までできる点が差別化できる要素と考えられます。

Q11. 社名を存じ上げなかったもので、もっと広報活動をしてほしいです。

A11. ご指摘の通り、これまで商品の広報活動は行うものの会社の広報活動には注力しておりませんでした。今後は会社の広報活動にも積極的に取り組んでまいります。この度はお目にかかる機会を持つことができ嬉しく思います。今後ともコパ・コーポレーションをよろしく願いいたします。

以上