2023 年 7 月 14 日

各 位

会 社 名　株式会社コパ・コーポレーション
代表者名　代表取締役社長　　吉村　泰助
（コード番号：7689　東証グロース）
問合せ先　取締役管理本部長　　水島　慶和
（TEL：03-5724-4302）

中期経営計画策定のお知らせ

当社は、2023年7月14日開催の取締役会において、2024年2月期を初年度とする3ヵ年の中期経営計画を決議いたしましたので、お知らせいたします。

詳細につきましては添付資料をご参照ください。

以上

中期経営計画
2024年2月期～2026年2月期

株式会社コパ・コーポレーション

2023年7月14日(金)

Copyright© Copa.Corporation Inc All rights reserved.

1 Philosophy／経営理念

2 当社事業の振り返りと中期経営計画サマリ

3 事業戦略

Copyright© Copa.Corporation Inc All rights reserved.

01

1 Philosophy／経営理念

2 当社事業の振り返りと中期経営計画サマリ

3 事業戦略

Copyright© Copa.Corporation Inc All rights reserved.

経営理念

当社が稼ぐのは、お客様の笑顔と感謝です。
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する。
これは、創業してから二十数年、当社がずっと守り続けた信条です

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
商ゐの王道を歩み、
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

実演販売を商ゐの王道と
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
その商ゐを継承して発展させます。

Copyright© Copa.Corporation Inc All rights reserved.

1 Philosophy／経営理念

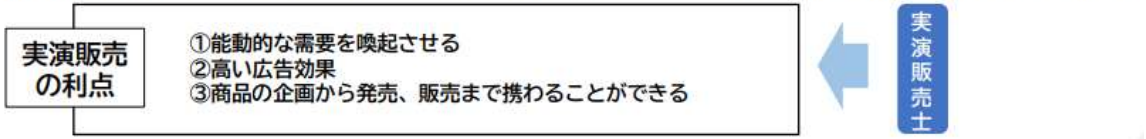
2 当社事業の振り返りと中期経営計画サマリ

3 事業戦略

Copyright© Copa.Corporation Inc All rights reserved.

事業の紹介

実演販売関連事業として単一セグメントとし、5つの販売チャネルを有している。
実演販売とは、顧客の目の前で実際に商品を使って見せて使用価値をアピールし、購入を促す販売手法である。



TV通販

TV通販番組運営会社に対して商品を卸売りしており、番組には当社の実演販売士が出演します。
視聴者様へ広く訴求することができることと、放送時間が長いことにより、
深掘りして説明できるので商品の使用価値をアピールしやすいという特徴があります。

ベンダー販売

小売店、量販店、カタログ通販会社に対して商品を卸売りしており、
当社の実演販売士が店頭にて実演販売を行うことや販促用の実演動画も提供しております。
顧客にとっては店頭にて商品の評判を聞き、実際の商品を手に取った上で購入できるという特徴があります。

インターネット通販

インターネット上の大手ECサイトのショッピングモールにて商品を販売しております。
当社の実演販売士が動画にて商品の特徴や使い方をインターネット上で説明しております。

デモカウ

「デモンストレーション×買う」をコンセプトとして、直営店舗、ECサイトにて商品を販売しております。
実演販売士の育成、顧客のニーズへ直に接することによる企画力の強化、メディア取材の場といった機能も担っております。

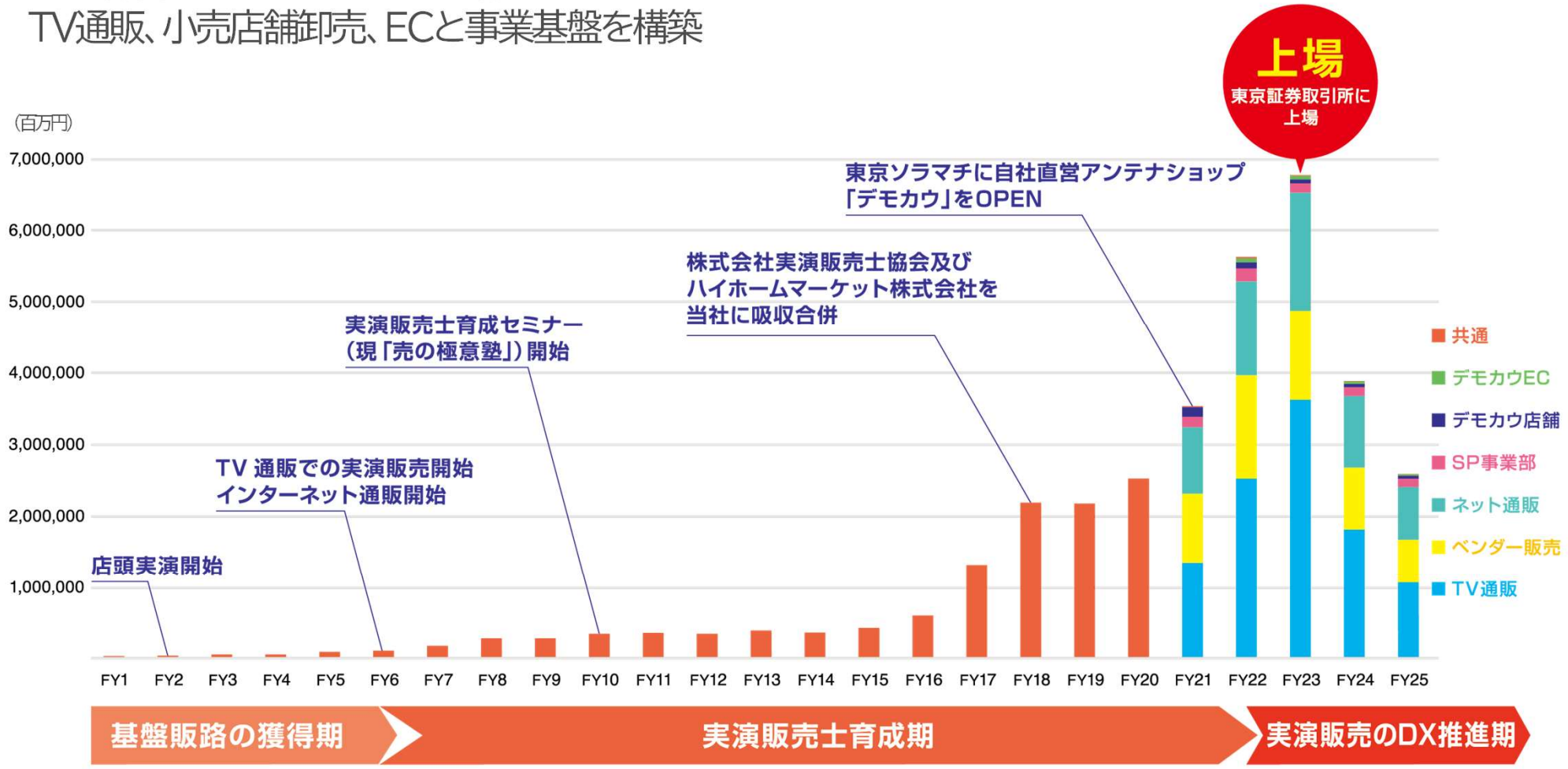
セールスプロモーション

実演販売士の派遣及び動画の制作・出演をすることで報酬を得ております。
プロモーション活動や社内教育等、商品に限らず様々なサービス等も対象としてきた実演販売で培った販売力を依頼主へ提供いたします。

Copyright© Copa.Corporation Inc All rights reserved.

今日に至るまでの業績推移

小売店店頭での実演販売から始まり、
TV通販、小売店舗卸売、ECと事業基盤を構築



Copyright© Copa.Corporation Inc All rights reserved.

中期経営計画テーマ

安定的で持続的な
事業成長の礎を構築

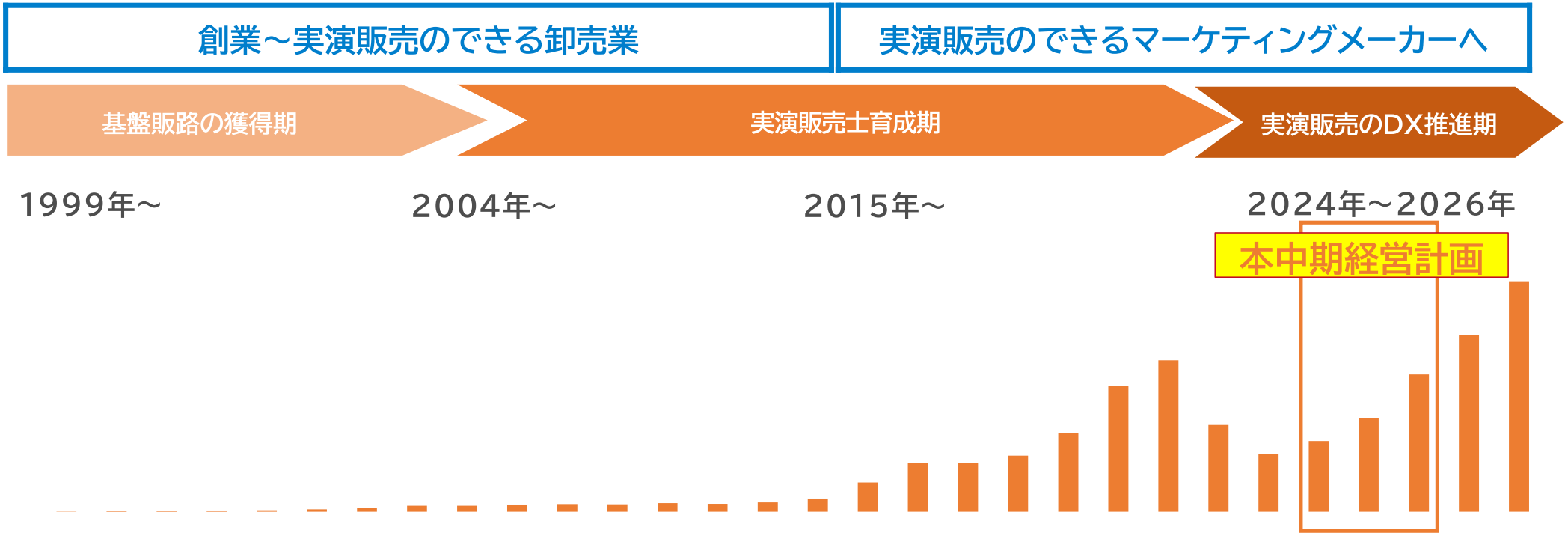
商品開発および営業体制の強化
販売戦略のDX化
自社の広告媒体、販促媒体の確立

Copyright© Copa.Corporation Inc All rights reserved.

本中期経営計画の位置付け

本中期経営計画は100億円企業を目指す当社にとって、
めまぐるしいスピードで変化し続ける社会環境下において

安定的で持続的な事業成長の礎の構築を支える中期的な計画です。



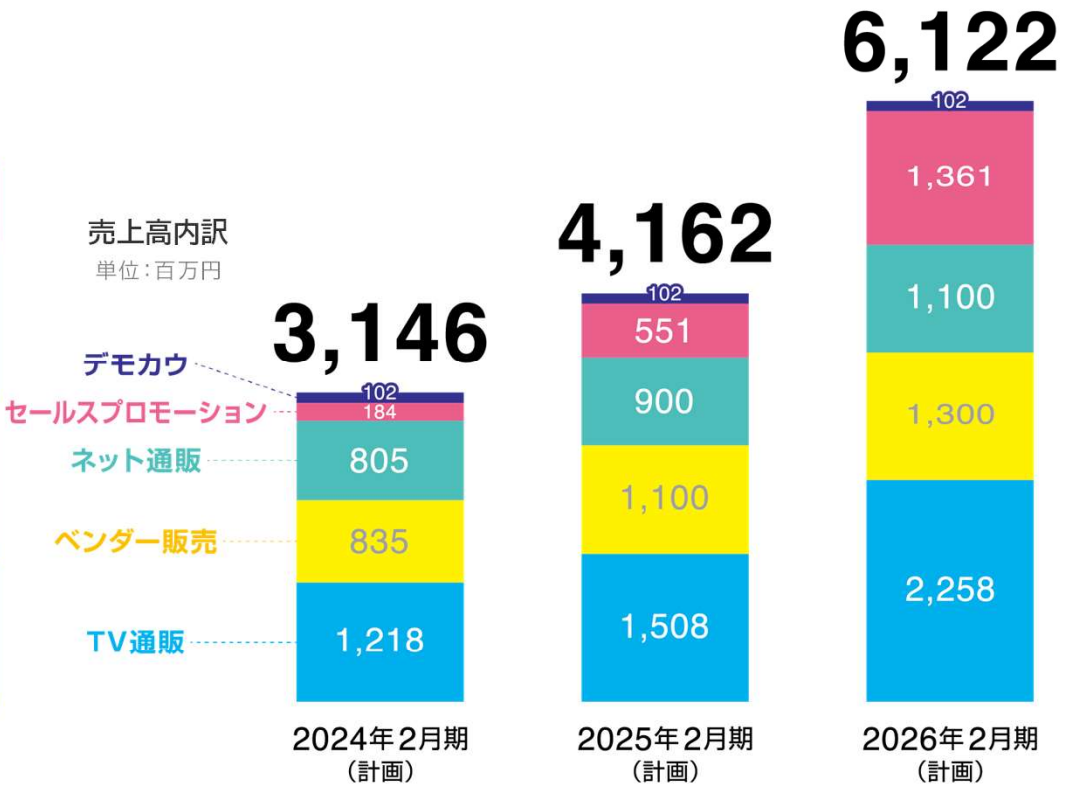
Copyright© Copa.Corporation Inc All rights reserved.

主要指標の中期経営目標

すべての事業の売上成長。新規サービスの創設により利益構造を再構築

- 成長への投資を行いつつ営業利益率の向上を目指す

	2024年2月期（計画）	2025年2月期（計画）	2026年2月期（計画）
売上高（百万円）	3,146	4,162	6,122
営業利益（百万円）	12	129	498
営業利益率	0.4%	3.1%	8.1%



Copyright© Copa.Corporation Inc All rights reserved.

1 Philosophy／経営理念

2 当社事業の振り返りと中期経営計画サマリ

3 事業戦略

Copyright© Copa.Corporation Inc All rights reserved.

重点施策

重点施策1

商品開発および営業体制の強化
実演販売士のキャラクター戦略

重点施策2

販売戦略のDX化
わくたん、スグデルのサービス開始

重点施策3

自社の広告媒体、販促媒体の確立
インフォマーシャル通販、商品CM

Copyright© Copa.Corporation Inc All rights reserved.

商品開発および営業体制の強化

寄り添うマッスル

ヨリー・フジオカ

KOTA YORIFUJI

1日の最高売り上げ1億2千万円！超即戦力の男！

世界の亀山

ラショーモン亀山

YUTA KAMEYAMA

早稲田大学在学中、チンドン屋同好会の部長として日本文化の継承に尽力。

ファビュラスな美容はお好き？

デイジー佐藤

AKIKO SATO

スキンケアも、メイクアップも。 喋れる美容家として本物志向のパフォーマンスを追求します。

次世代型ハイブリット販売士

ホップ駒谷

KAI KOMAYA

誠実かつ対応力の鬼につきリピート率激昂。多方面で活躍中！

あざとカワイイ関西人

パレット馬場

YOSHIHITO BABA

脚本から、電気工事まで！ついに降臨、あらゆる才能を発揮するマルチプル販売士！！

実演界のファンタジスタ

ブレーカー足立

YUTA ADACHI

上がりっぱなしのブレーカー！ 臨機応変な類稀なる喋りで、あなたの心を鷲掴み。

心地よい関西弁販売士

トロビス米谷

NAOTO KOMETANI

トロビスの意味を知りたいかい…？

今までは商品部に所属する実演アンカーマン3名のみが商品企画を担当していたが、
今後は商品部以外に所属している実演販売士も商品企画を可能とし実演アンカーマンの増加を図る。
これにより新商品企画数を増加させる。

Copyright© Copa.Corporation Inc All rights reserved.

販売戦略のDX化 - わくたん -

わくわくする商品や体験との出会いを「今」

わくたん
wakutan

2023年8月3日サービス開始予定

事業の狙い

1. 商品やサービスを作っている企業とのつながりを創出する。
2. わくたん掲載後の拡販のお手伝いを行うとともに、当社が取り扱うアイテムを増加させる。
3. 会員数・流通額・アクセス数など、KPIが充実した安定性の高い事業へ参入する。

クラウドファンディングを実演販売を用いたライブ配信にてより活性化させ、
企画者を支援することが当社の狙いです。

企画者はマーケット情報を受けとることで売上の拡大を図ることができ、
当社は、本サービスを通して商品やサービスの企画力強化につなげることができます。
また、一般消費者の皆様に対しても、既存のインターネット通販による買い物体験とは異なる
「わくわくする買い物時間」をご提供することができると考えております。

クラウドファンディングとライブ配信を組み合わせることにより、
ソーシャルメディアやソーシャル・ネットワーキング・サービスが日常化したこの時代において
従来とは異なる、時代の変化に対応したプラットフォームを構築します。

Copyright© Copa.Corporation Inc All rights reserved.

販売戦略のDX化 - わくたん -

専任スタッフがプロジェクト作成から終了まで企画者様をサポートし、
プロジェクト期間中はライブ配信を行うことでサポーター様を募ります。

プロジェクトの一連の流れ

Copyright© Copa.Corporation Inc All rights reserved.

販売戦略のDX化 - わくたん -

プロジェクト掲載数累計4,100件、流通額累計47億円を目指す

	2024年2月期（計画）※8月～		2025年2月期（計画）		2026年2月期（計画）
プロジェクト数	500	➡	1,500	➡	2,100
プロジェクト数平均単価	500千円	➡	900千円	➡	1,500千円
流通額（注）	250百万円	➡	1,350百万円	➡	3,150百万円

（注）流通額…サポーターからプロジェクトへの支援金額（※当社の売上高ではありません）

Copyright© Copa.Corporation Inc All rights reserved.

重点施策 - スグデル -

メディア情報、新商品情報の即時共有による売り逃しの防止、
販促動画のダウンロード、在庫状況や出荷予定日などを当社に電話で問い合わせすることなく、確認することが可能とするため、「スグデル」を構築しました。

「わくたん」によって取扱商品や仕入先が増え、「スグデル」によって
限られた営業スタッフのリソースで移動距離に関係なくスムーズな営業活動が可能となり、
人的リソースに頼った足し算の営業から掛け算の営業が可能になります。
今はまだ当社の販促ツールですが、「スグデル」にカート機能を追加し、
取引先各販売店からの発注機能を追加して、登録法人数を伸ばしていきたいと考えております。

Copyright© Copa.Corporation Inc All rights reserved.

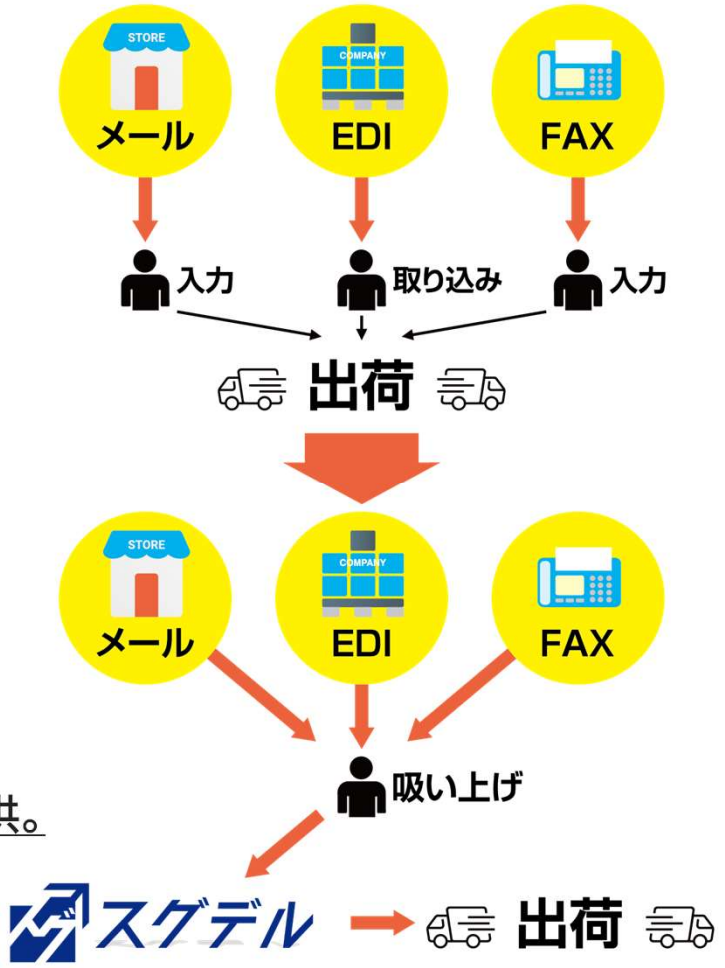
重点施策 - スグデル -

1 出荷業務のDX化

各社の発注システム・FAX・メールと様々な注文情報を一括取り込みし、
販路毎に個別に対応が必要だった出荷業務を
スグデルを用いて標準化することにより
今後の取引規模の増加に耐えうる業務体制の構築を図る

2 スグデルを使った営業方法

商品のメディア露出や新商品発売の顧客への即時公開、
店頭での商品棚の構成例や様々な販促物の利用方法を商品ページにて提供。
スグデルを用いて顧客との距離や時間にとらわれない
密な企画提案を実現する



Copyright© Copa.Corporation Inc All rights reserved.

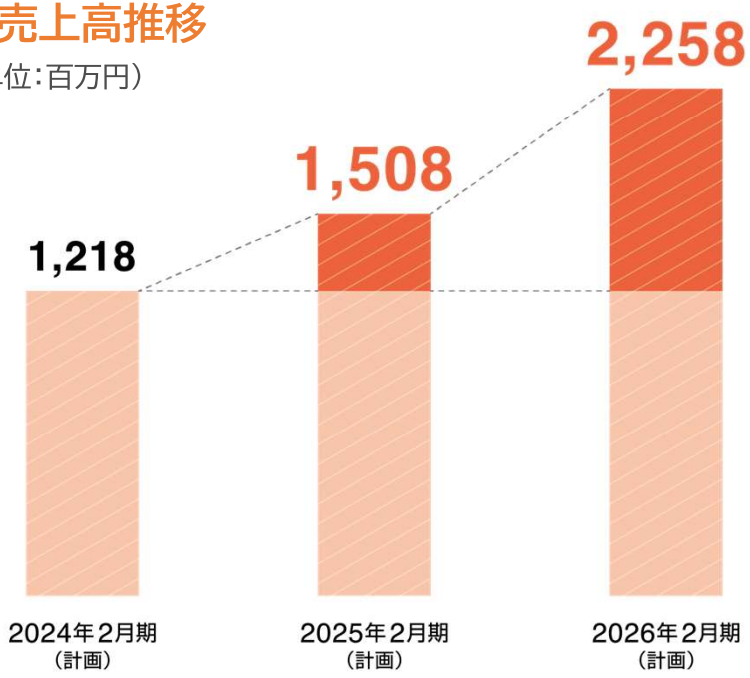
既存事業の事業成長戦略

TV通販事業

地上波、ショップチャンネルを中心とした
テレビショッピングルートによる販売
自社媒体の獲得によって増収を図る

売上高推移

（単位：百万円）



重点施策

・「わくたん」からの新商品流入、営業担当がアンカーマンとなることによる、テレビ通販と親和性のある企画提案数の増加

・ インフォマーシャル、テレビ・ラジオの放送枠を買うことで自社テレビ・ラジオショッピングの放送も展開していく

流通商品数

Copyright© Copa.Corporation Inc All rights reserved.

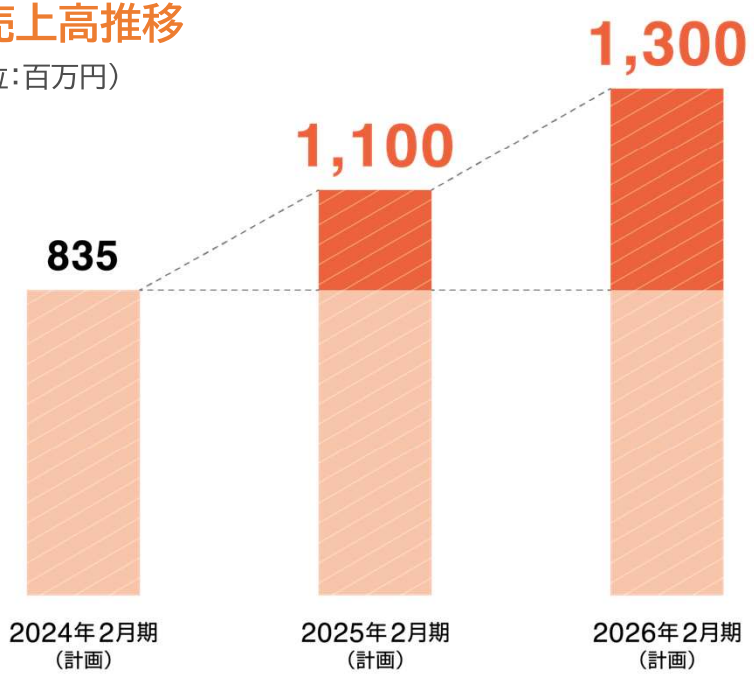
既存事業の事業成長戦略

ベンダー販売事業

量販店、小売店、カタログ通販会社への
商品卸売りが中心　多岐にわたるカテゴリを展開中

売上高推移

（単位：百万円）



重点施策

- 実演アンカーマン増加による新商品の導入及び営業人員増加
- コロナにより停滞していた店舗実演の再活性化
- スグデルによる出荷業務の標準化によって今までアプローチできなかった層の販路を獲得

店舗実演

Copyright© Copa.Corporation Inc All rights reserved.

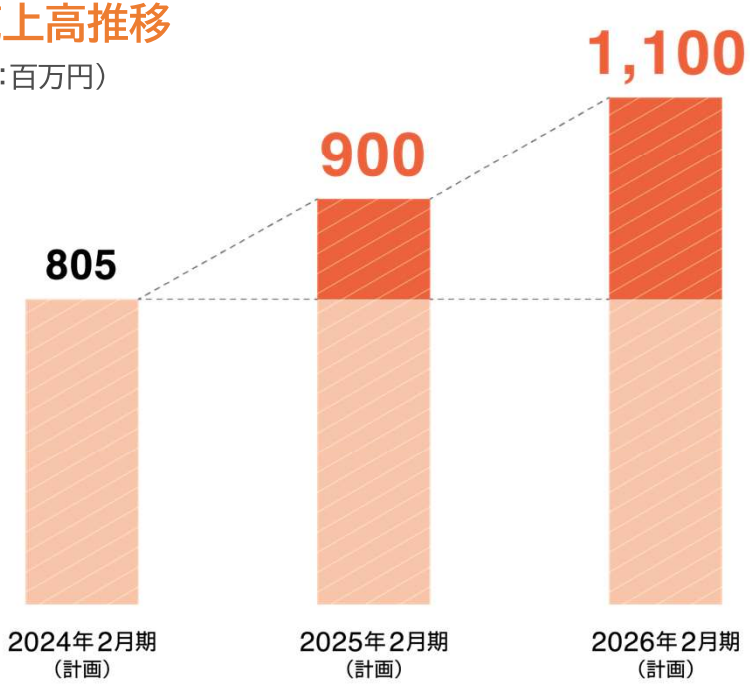
既存事業の事業成長戦略

ネット通販事業

デジタル広告とSNSを活用した
プロモーション強化による売上拡大を狙う

売上高推移

（単位：百万円）

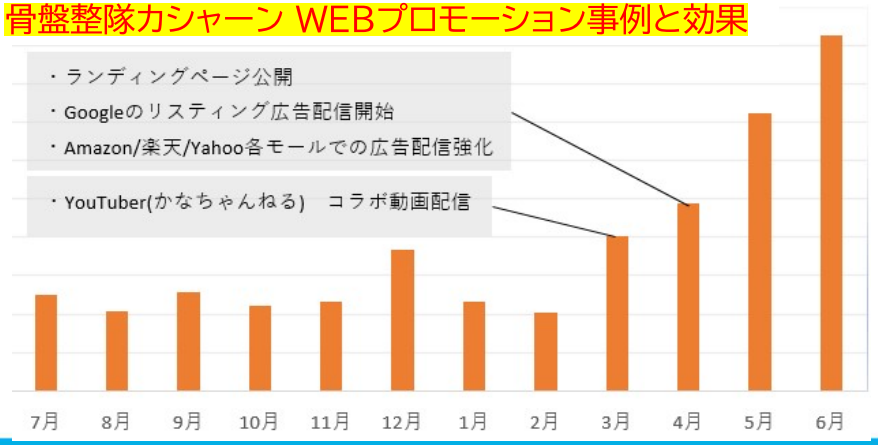


重点施策

- 新商品の導入スピード向上による流通量の拡大
- 商品にスポットを当てたWEB広告戦略の拡大
- 自社SNSの影響力強化

プロモーション実績

骨盤整隊カシャーン WEBプロモーション事例と効果



Copyright© Copa.Corporation Inc All rights reserved.

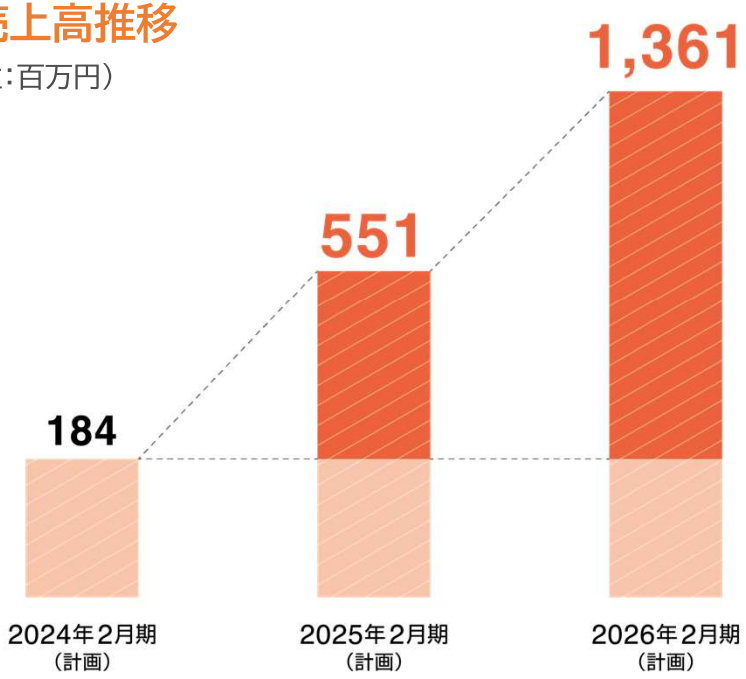
既存事業の事業成長戦略

セールスプロモーション事業

商品に限らず様々なサービス等も対象としてきた
実演販売で培った販売力を依頼主へ提供

売上高推移

（単位：百万円）



重点施策

- 「わくたん」による新たな販売力提供の機会獲得
- 実演販売士の増員と新育成戦略の構築

イベント・動画制作

Copyright© Copa.Corporation Inc All rights reserved.

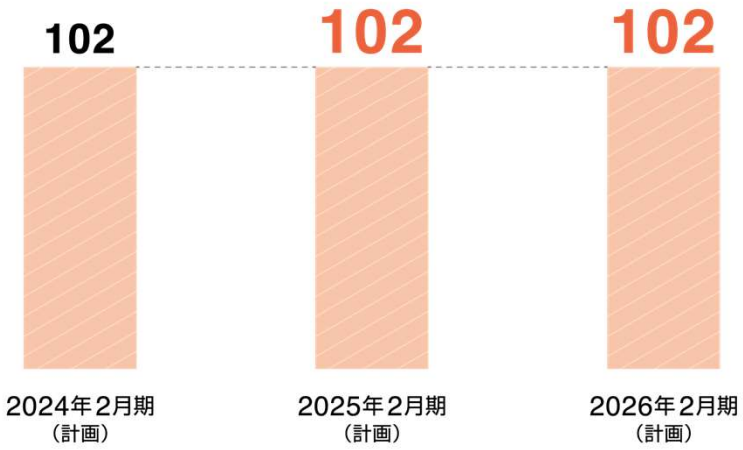
既存事業の事業成長戦略

デモカウ事業

直営店舗およびECサイト「デモカウ」にて
商品の試験販売等を始めとした施策を展開
詳細な市場情報の取得の場

売上高推移

（単位：百万円）



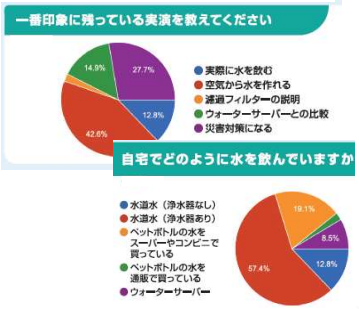
重点施策

・ 顧客との物理的なコミュニケーションの場としてテストマーケティングを実施

・ 直近3年内では店舗展開は行わず、テストマーケティング体制の拡充を図る

アンケート実演

※アンケート実施例

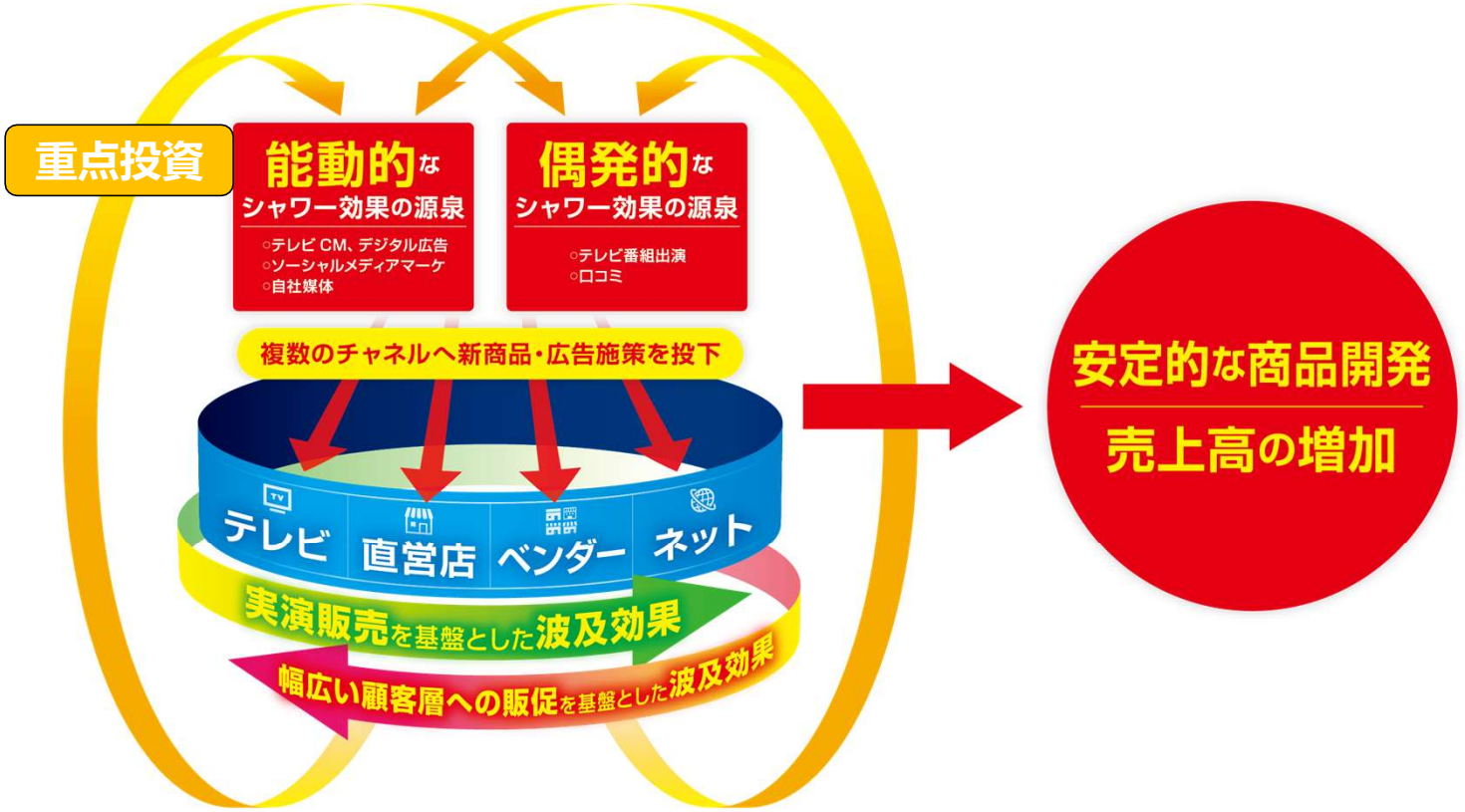


Copyright© Copa.Corporation Inc All rights reserved.

自社の広告媒体、販促媒体の確立

新たなマーケティング販売戦略の構築

- 複数の販売チャネルを通じて新商品の同時展開を促進するため広告施策に投資
- 商品発売後の他チャネルへの横展開を目的とした販促費にも投資



Copyright© Copa.Corporation Inc All rights reserved.

ESG情報

Environment

事業を通じた　社会課題の解決

- 気候変動への対応
- 公平・公正な取引環境
- 地方創生
- 持続可能な消費形態

Social

働きやすい環境の整備

- 多様な働き方
- 労働安全衛生の確保
- 従業員の人権の尊重

ダイバーシティの推進

- 新卒・中途・外国籍比率
- 産休・育休取得率
- 管理職の男女比率 等

地域社会や業界への貢献

- ボランティア活動
- 業界団体への加盟

Governance

責任ある事業運営

- コンプライアンス
- コーポレートガバナンス
- リスクマネジメント
- 信頼ある取引基盤の確保

Copyright© Copa.Corporation Inc All rights reserved.

免責事項

- 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。
- 本資料に掲載されている情報は、投資勧誘を目的にしたものではありません。投資に関するご決定はご自身の判断において行うようにお願い致します。

Copyright© Copa.Corporation Inc All rights reserved.