



株式会社コパ・コーポレーション
2024年2月期 決算説明資料

証券コード:7689

1. 2024年2月期業績ハイライト
2. 事業内容と2024年2月期の取り組み
3. 今後の成長戦略と2025年2月期業績予想
4. 参考資料

1. 2024年2月期業績ハイライト
2. 事業内容と2024年2月期の取り組み
3. 今後の成長戦略と2025年2月期業績予想
4. 参考資料

2023年5月に新型コロナウイルス感染症の感染症区分が2類から5類に引き下げられ、アフターコロナの本格的な始まりの期間となりました。巣ごもり需要の反動減とコロナ禍において肥大化した棚卸資産の処理に営業リソースを割かざるを得ず、主力商品の新陳代謝が鈍化したことから売上高は前年度を下回りました。

減収減益・特別損失の計上

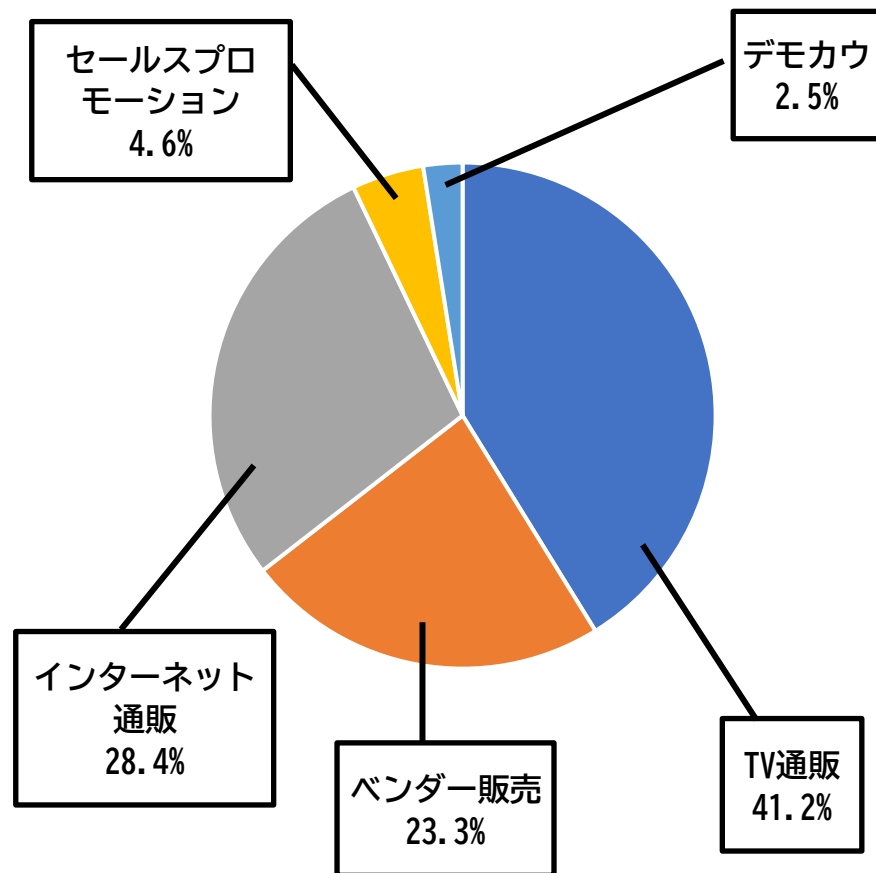
- ・売上高は前期比14.2%減
- ・営業利益は前期から255百万円減
- ・特別損失※945百万円計上

※利益体質への転換を目的とした商流変更による在庫の処分に伴う、棚卸資産評価損945百万円

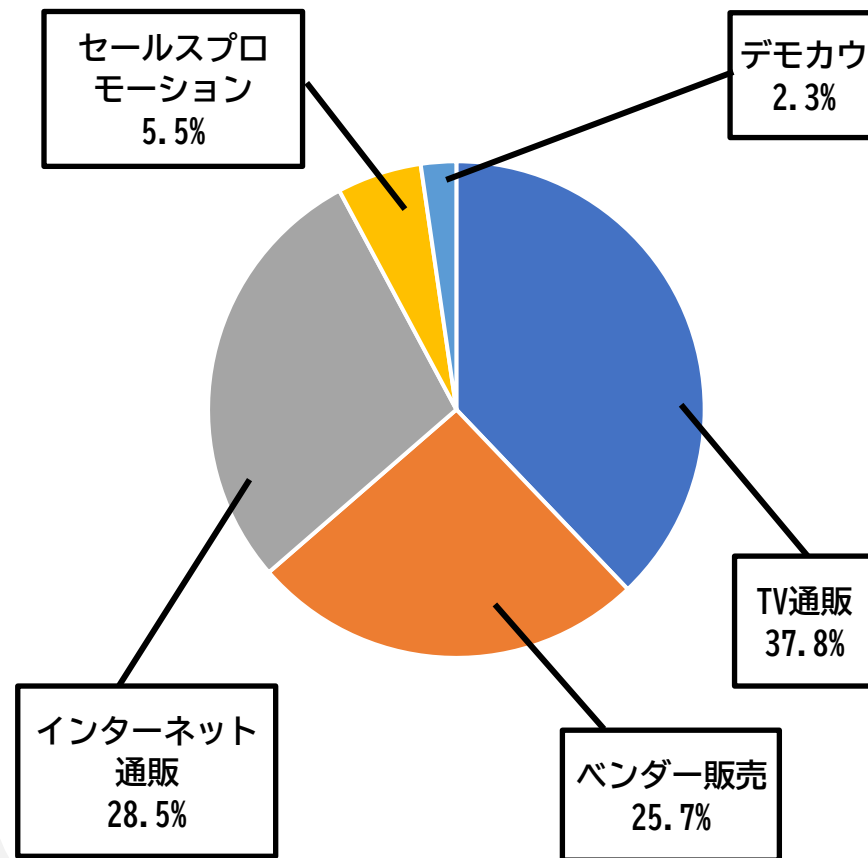
(百万円)	2024年2月期 (2023年3月-2024年2月)	2023年2月期 (2022年3月-2023年2月)	前期比
売上高	2,205	2,572	△14.3%
営業損失 (△)	△371	△116	—
経常損失 (△)	△371	△117	—
当期純損失 (△)	△1,281	△133	—

販売チャネル別売上高構成比の変化

2023年2月期



2024年2月期



2024年2月期販売チャネル別売上高サマリー

- ▶ 主力商品の新規導入の遅れによりTV通販、バンダー販売、インターネット通販、デモカウ事業の売上高は減少
- ▶ セールスプロモーション事業は前年比微増




(百万円)	2024年2月期 (2023年3月-2024年2月)	構成比	2023年2月期 (2022年4月-2023年2月)	構成比	前期比
TV通販	833	37.8%	1,059	41.2%	△21.3%
バンダー販売	567	25.7%	600	23.3%	△5.5%
インターネット通販	628	28.5%	730	28.4%	△13.9%
セールス プロモーション	124	5.7%	117	4.6%	5.8%
デモカウ	49	2.3%	65	2.5%	△23.8%

1. 2024年2月期業績ハイライト
2. 事業内容と2024年2月期の取り組み
3. 今後の成長戦略と2025年2月期業績予想
4. 参考資料



事業内容

～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～

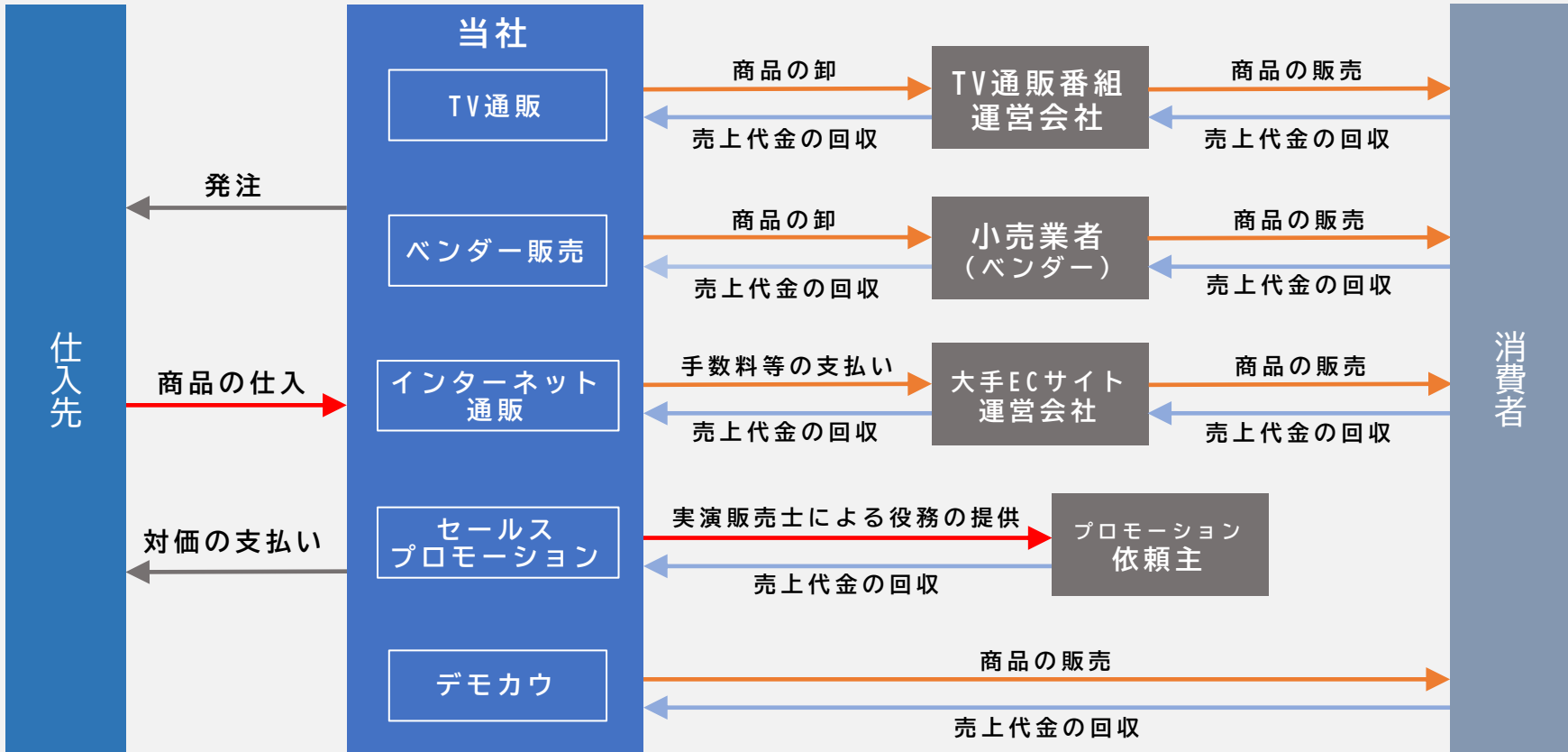
社名	株式会社コパ・コーポレーション
設立	1998年10月
代表者	代表取締役社長 吉村 泰助
本社	東京都渋谷区恵比寿南2-23-7
従業員数	43名 (2024年2月末日時点)
事業内容	 商品の卸売 (BtoB事業) TV通販/バンダー販売/インターネット通販/デモカウ/セールスプロモーション  商品の小売 (BtoC事業) TV通販/バンダー販売/インターネット通販/デモカウ/セールスプロモーション  実演販売士の役務提供等 (BtoB事業) TV通販/バンダー販売/インターネット通販/デモカウ/セールスプロモーション

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。

実演販売の利点

- ①能動的な需要を喚起させる
- ②高い広告効果
- ③商品の企画から発売、販売まで携わることができる

実演販売士



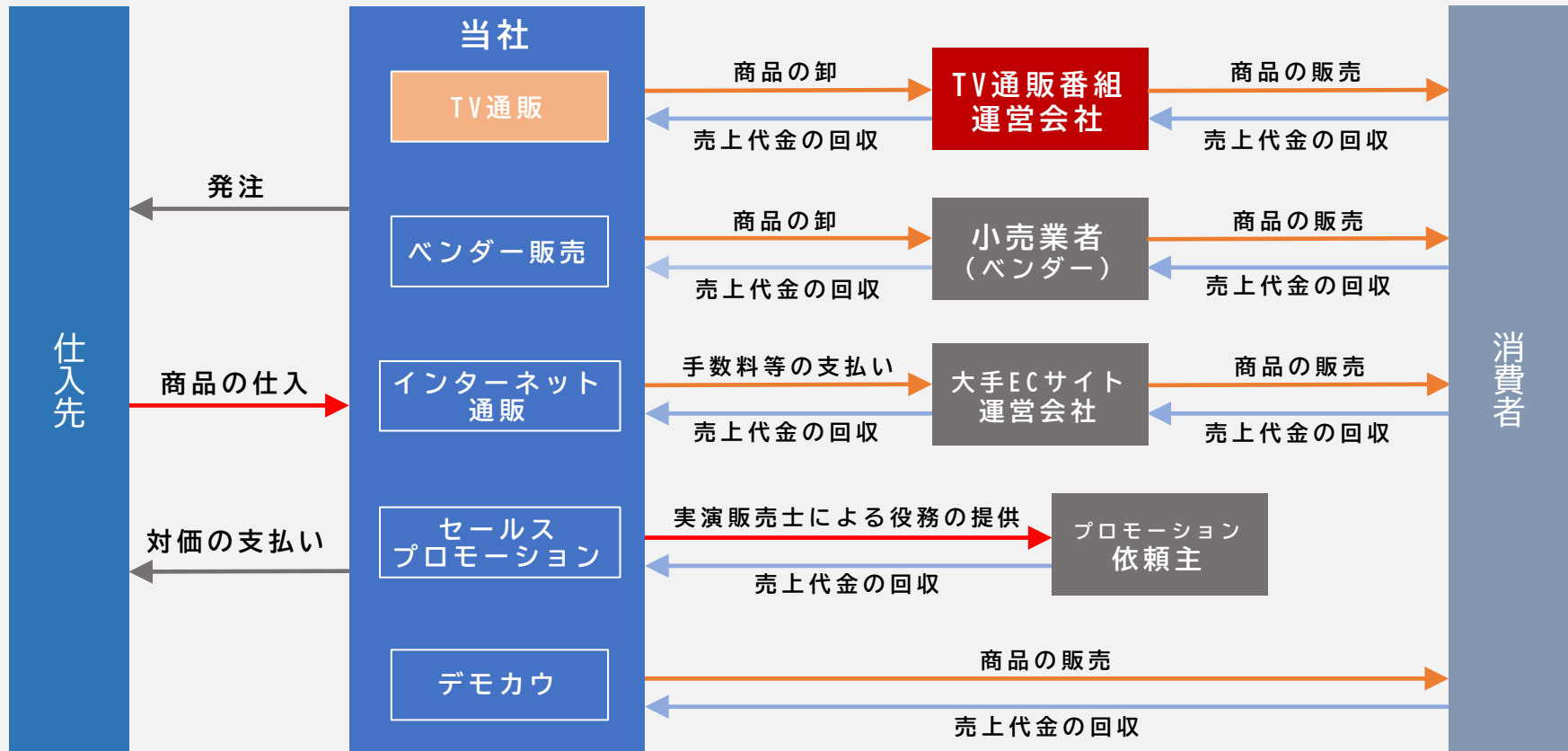
事業系統図：TV通販(BtoB事業)

テレビ通販



高い広告宣伝効果

- TV通販番組運営会社への商品の卸売
- 実演販売士による販促活動



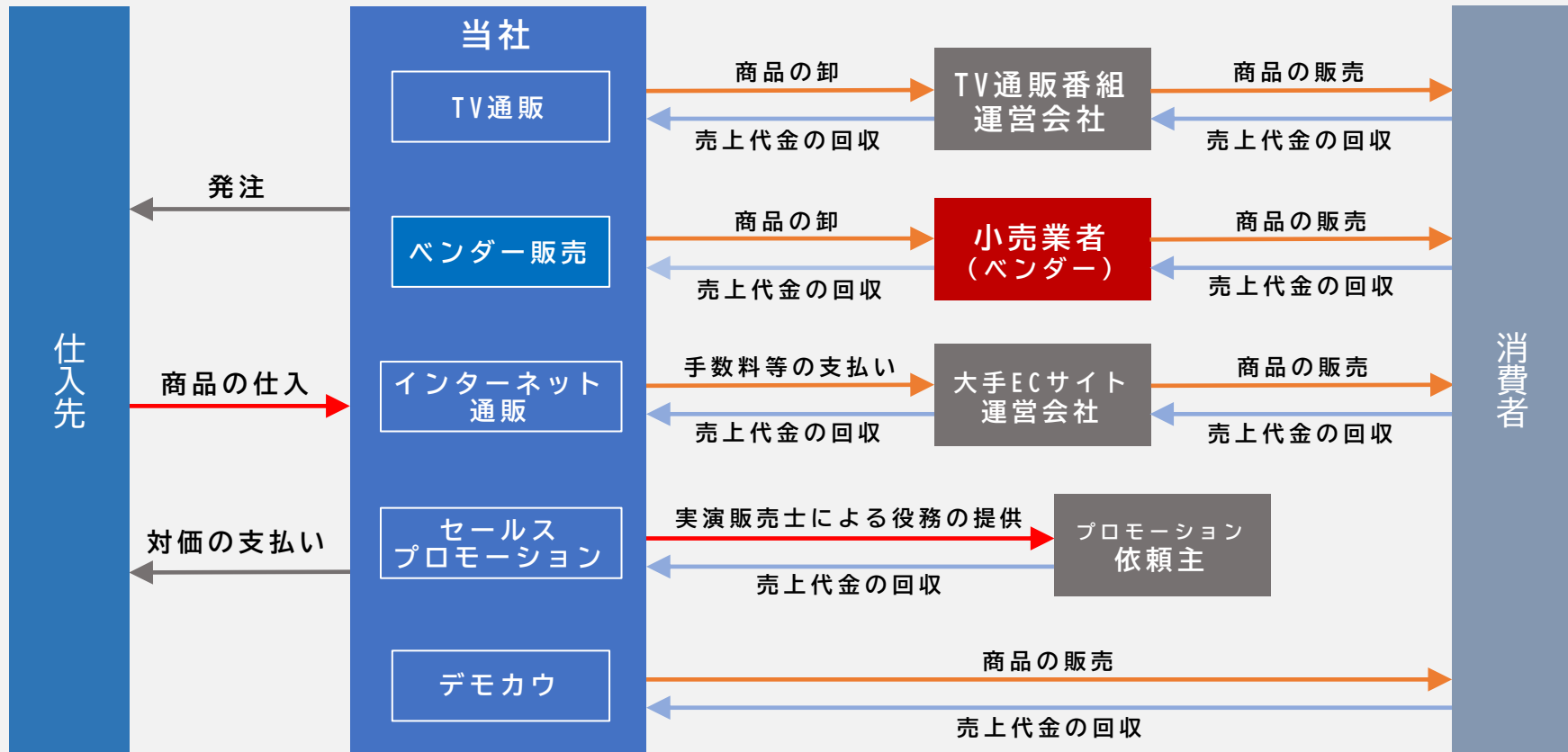
事業系統図：ベンダー販売(BtoB事業)

ベンダー販売



実物を見て購入できる

- ・量販店等への商品の卸売
- ・販促映像の提供や実演販売士による販促活動



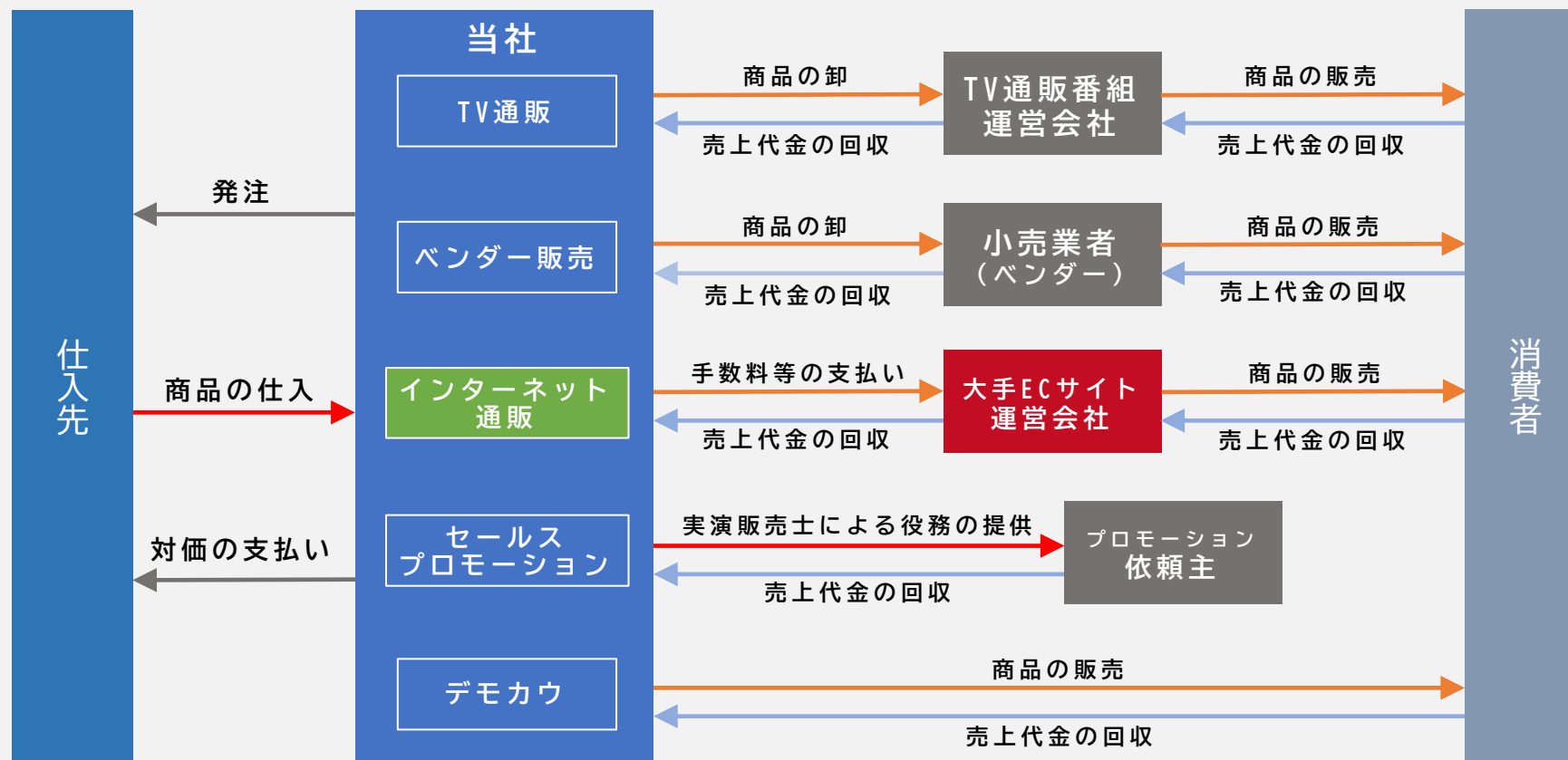
事業系統図：インターネット通販(BtoC事業)

インターネット通販



365日24時間受注可能

- ・インターネットモールへ出店
ECサイト運営会社に手数料を支払い、
消費者と直接、商品のやり取りをする。



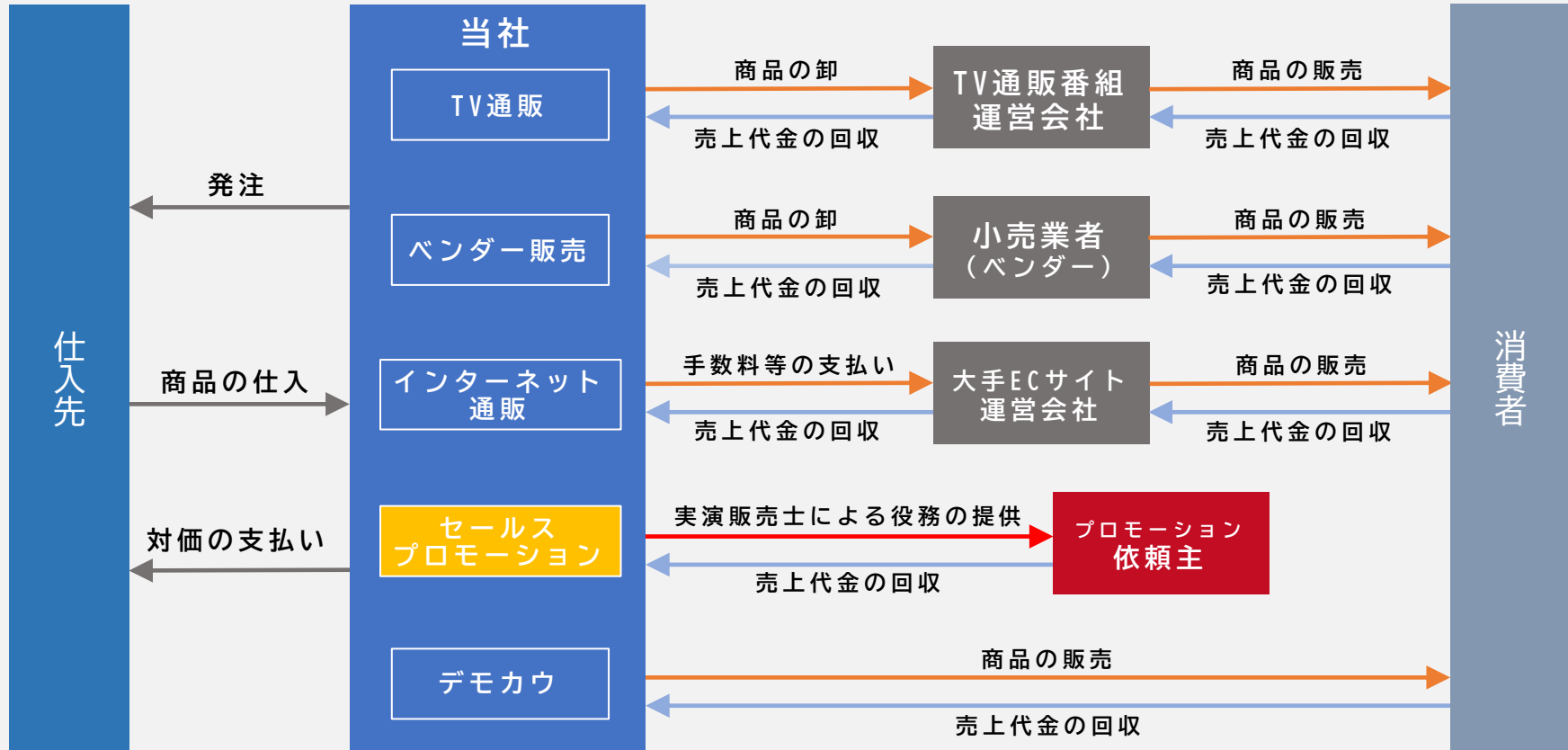
事業系統図:セールスプロモーション(BtoB事業)

セールス
プロモーション



実演販売士の能力向上

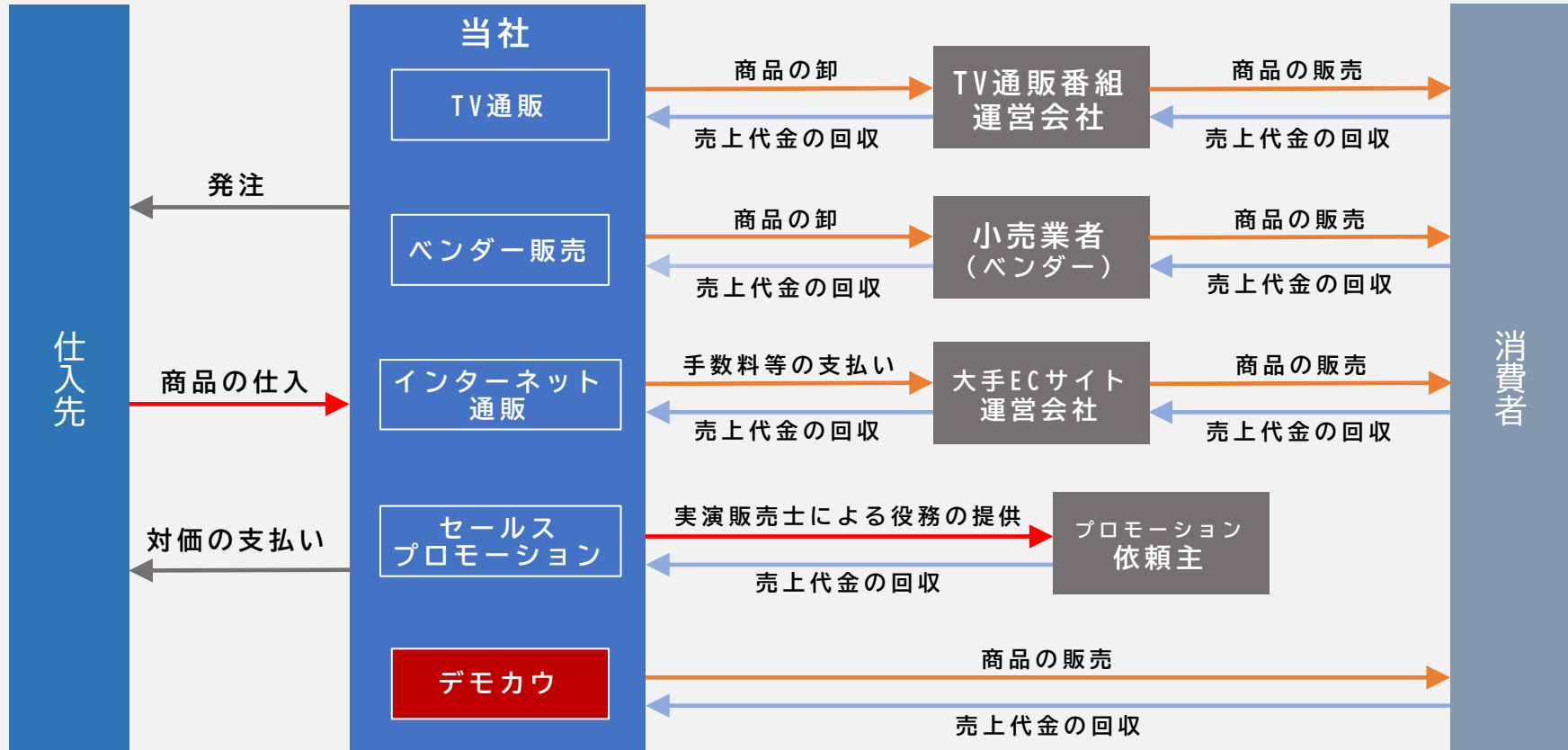
クライアント様からの依頼に基づき、実演販売士の派遣や、動画制作・出演を行う。当社以外の商品を実演販売することにより、実演販売士の実力も向上する。



事業系統図：デモカウ(BtoC事業)

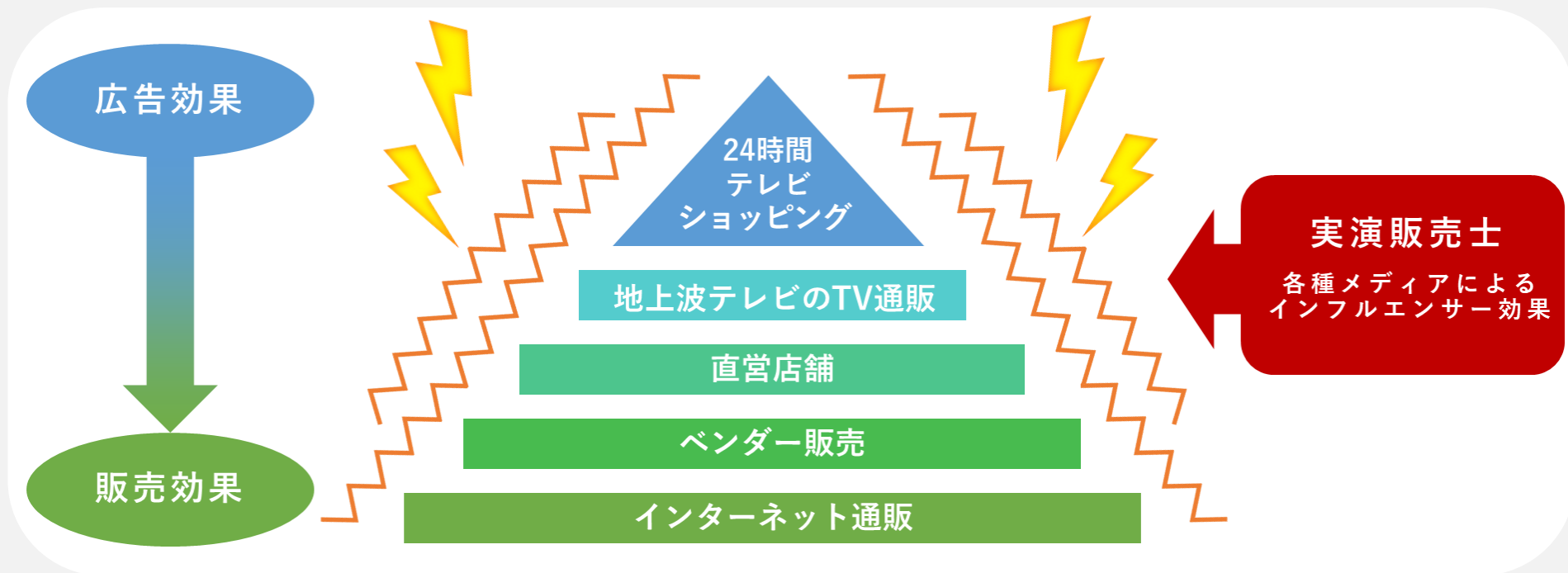


- ・ 自社プラットフォーム
直営店舗とECサイトにより直接消費者へ販売を行う



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ある。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いる。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」と呼んでいる。



当社の強み：実演販売で唯一の上場企業

当社の強み＝実演販売

経験と実績を兼ね備えた実演販売士を擁していることはもちろん、その実演販売士を作り上げる育成システム『売の極意塾』を構築していることが当社の強み

『売の極意塾』
実演販売士育成講座

基礎

コース

実演販売の”いろは”を習得



『売の極意塾』
実演販売士育成講座

マスター

コース

景品表示法・薬機法を
学び
法令順守し販売できる
知識を習得

『売の極意塾』
実演販売士育成講座

実践

コース

プロ実演販売士より実践指導



基礎、法令、実践からなる
9日間の育成プログラム



さらに上位クラスの、
売るだけでなく商品企画ができる
実演販売士を**実演アンカーマン**と呼ぶ

当社の強み：売れる商品企画

埋もれている商品をリバイバルさせることでヒット商品を生むことができます。





2024年2月期の取り組み

セールスパッケージ

商品単体での販売提案ではなく、店頭での実演販売や商品棚割などを企画として提案する形を取り、売れる商品棚創造と販売店への提案強化に努めました。
当社では、これを「セールスパッケージ」と呼んでおります。



ロフト様にて採用頂いた「実演販売士おすすめコーナー」では歴代POPUPの中で2位の実績を記録。

商品開発への取り組み



粒状のシャワーだから
肌の上でスパークリングワインがはじけるような
新感覚の浴び心地

Sparkling Jewel

ライブ配信型クラウドファンディング「わくたん」



ライブ配信ができる購入型のクラウドファンディングサービス

2023年8月からサービスを開始した
生まれたばかりのサービスとなります。

商品の魅力をライブ動画でユーザーにダイレクトに訴求

- ✓ 構成台本（演出）の作成
- ✓ ユーザーアンケート調査
- ✓ クラファン特有の不安感を払しょく
- ✓ 自分で配信、プレゼンター 単独配信、共演配信が可能

プロジェクトのCVRを上げる
こと、セールスポイントの整理
を目的として実施

目標達成

2,098,050円
目標金額：100,000円

目標達成率：2098%

サポーター人数 209人 終了まで残り 0日

このプロジェクトを一言で言うと？
段差を無くした車中泊

車中泊用ベッド CAR BED
もっと広々 車中泊

受付終了

♡ お気に入り登録

目標達成

1,106,870円
目標金額：100,000円

目標達成率：1106%

サポーター人数 564人 終了まで残り 0日

このプロジェクトを一言で言うと？
高輝度蓄光S字カラビナ

MADE IN JAPAN
高輝度蓄光 S 字カラビナ
OUROBOROS SBINA

受付終了

♡ お気に入り登録

目標達成

1,026,990円
目標金額：50,000円

目標達成率：2053%

サポーター人数 135人 終了まで残り 0日

このプロジェクトを一言で言うと？
首肩両方向ストレッチャー

カーブルネックドロ

人体工学に基づいた新感覚両方向ストレッチ

受付終了

♡ お気に入り登録

欲しいがスグデルEC

01

発注手配
サンプルも!

02

即日
発送

※14時までの
発注に限る

03

棚ごと
提案

実演販売士がオススメするメディアで
話題の商品がお店に届く!スグデルEC!





1. 実演アンカーマンの拡充
2. 販売戦略のDX化

今後の成長戦略：実演アンカーマンの拡充



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？

デージー佐藤

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



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...？



1. 実演アンカーマンの拡充
2. 販売戦略のDX化

今後の成長戦略：販売戦略のDX化

わくたん wakutan

ライブ配信型クラウドファンディング
「わくたん」による商品導入サイクルの向上

スグデル

販売店向け販促プラットフォーム
「スグデル」による営業効率の向上





2025年2月期業績予想

2025年2月期業績予想

- ▶ 在庫状況の改善による原価率の低減により、営業利益率を改善
- ▶ 「わくたん」「スグデル」の売上拡大および両サービスを活用し営業力アップを図る

(百万円)	2025年2月期予想 (2024年3月-2025年2月)	2024年2月期実績 (2023年3月-2024年2月)
売上高	2,550	2,205
営業利益	3	△371
経常利益	3	△371
当期純利益	1	△1,281
1株当たり 当期純利益	34銭	△432円63銭

1. 2024年2月期業績ハイライト
2. 事業内容と2024年2月期の取り組み
3. 今後の成長戦略と2025年2月期業績予想
4. APPENDIX

- ▶ 特別損失(棚卸資産評価損)の計上により、流動資産は減少
- ▶ 短期借入金の減少により、流動負債は減少

(百万円)	2024年2月期 (2023年3月-2024年2月)	2023年2月期 (2022年3月-2023年2月)	前期比
流動資産	1,445	3,229	△55.2%
固定資産	200	135	48.3%
資産合計	1,646	3,364	△51.1%
流動負債	152	581	△73.8%
固定負債	16	23	△30.0%
負債合計	169	605	△72.1%
純資産合計	1,477	2,759	△46.5%
負債・純資産合計	1,646	3,364	△51.1%

- ▶ 売上高は前年比372百万円の減収
- ▶ 人件費の増加に伴い、販管費及び一般管理費が増加し、営業利益は△371百万円で着地
- ▶ 特別損失(棚卸資産評価損)の計上により、当期純利益は△1,281百万円で着地

(百万円)	2024年2月期 (2023年3月-2024年2月)	構成比	2023年2月期 (2022年3月-2023年2月)	構成比	前期比
売上高	2,205	100.0%	2,572	100.0%	△14.3%
売上原価	1,388	63.0%	1,621	63.0%	△14.3%
売上総利益	817	37.0%	950	37.0%	△14.0%
販管費及び 一般管理費	1,188	53.9%	1,067	41.5%	11.3%
営業損失 (△)	△371	△16.8%	△116	△4.5%	—
経常損失 (△)	△371	△16.8%	△117	△4.6%	—
当期純損失 (△)	△1,281	△58.1%	△133	△5.2%	—

- 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。
- なお、本資料は投資勧誘を目的としたものではありません。実際の投資の際は、当情報に全面的に依拠することなく、皆様ご自身のご判断でお願い申し上げます。