



個人投資家様向け 会社説明資料

株式会社コパ・コーポレーション

2020年9月23日(水)

1. 会社概要
2. 事業内容について
3. 実演販売士について
4. 業績とこれから

1. 会社概要
2. 事業内容について
3. 実演販売士について
4. 業績とこれから

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。



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">・TV通販運営会社や量販店への商品の卸売・インターネット通販による商品の販売・実演販売士による販促活動・実演販売を活用した動画等の販促物製作・直営店舗及び自社ECサイトでの商品の販売

～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～

1998年10月

- 東京都中野区本町にて有限会社コパ・コーポレーションを設立
実演販売ができる卸売業としてスタート
店頭販売 → インターネット通販 → TV通販での実演販売
...と、実演販売を柱にした販売戦略の基礎構築を進める

2006年01月

- 本社を東京都渋谷区恵比寿に移転

2006年12月

- 株式会社に組織変更

2007年02月

- 実演販売士育成セミナーを開始

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

2018年05月

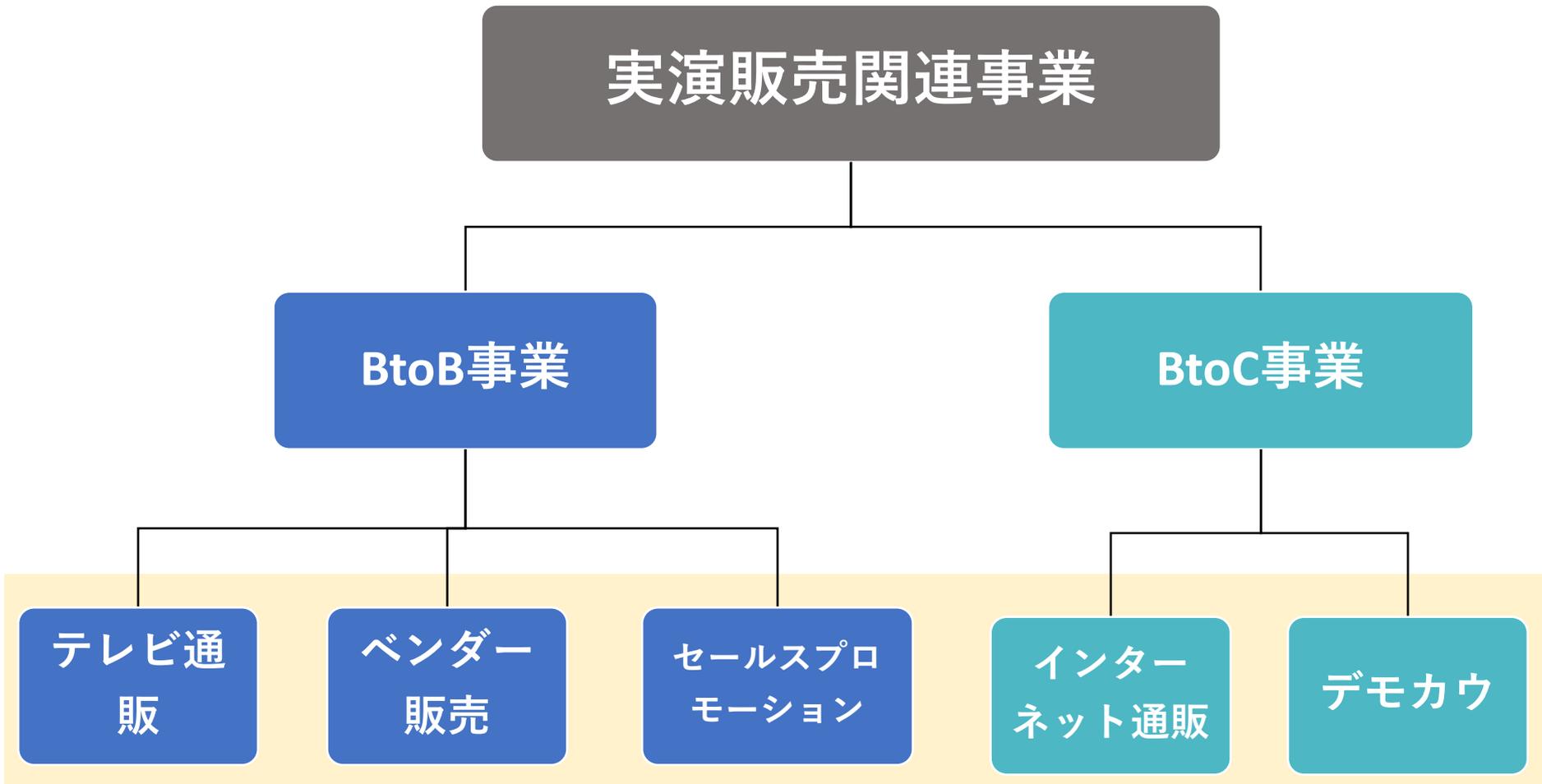
- 自社ECサイト「デモカウ」を開始

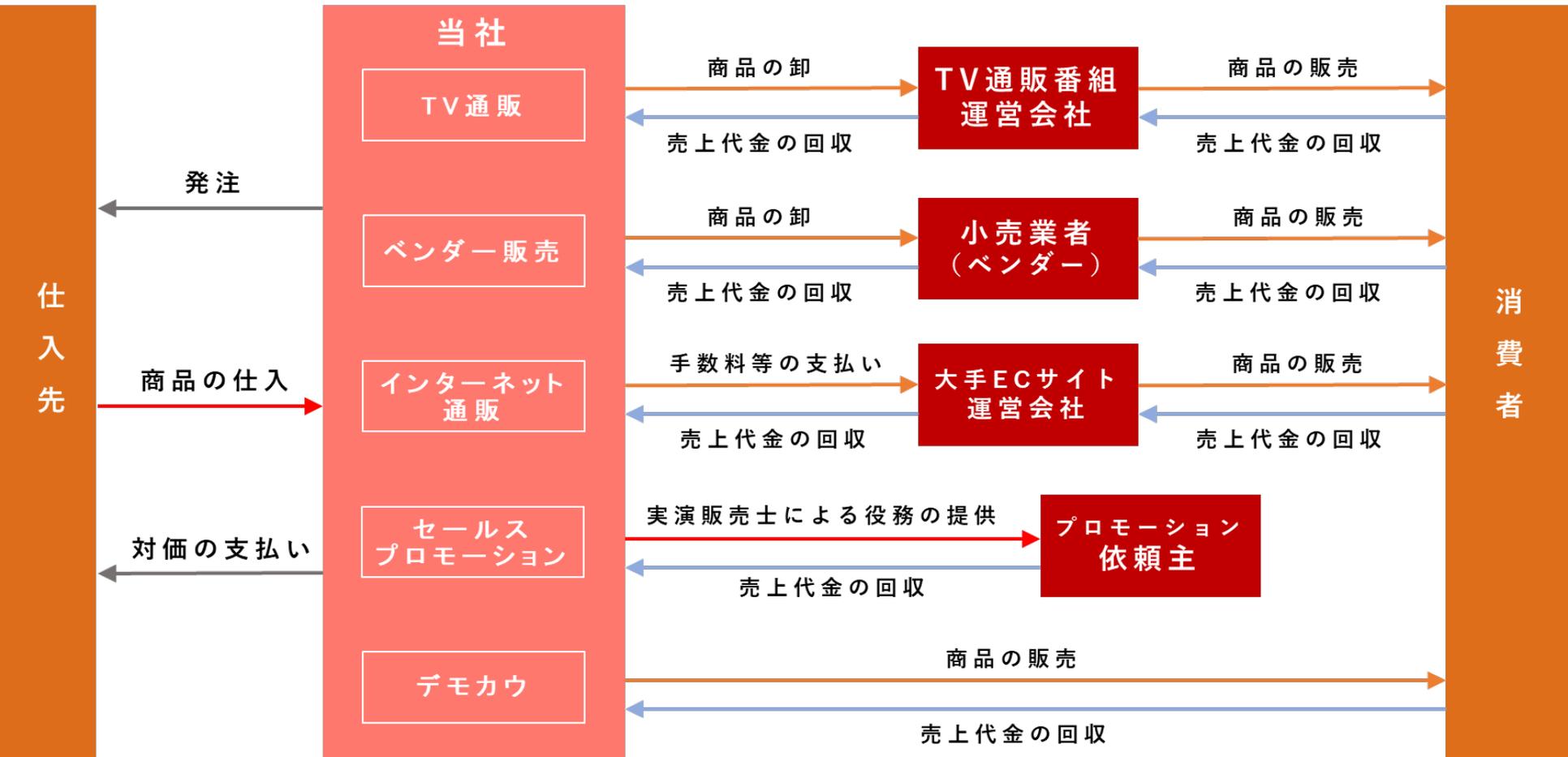
2020年06月

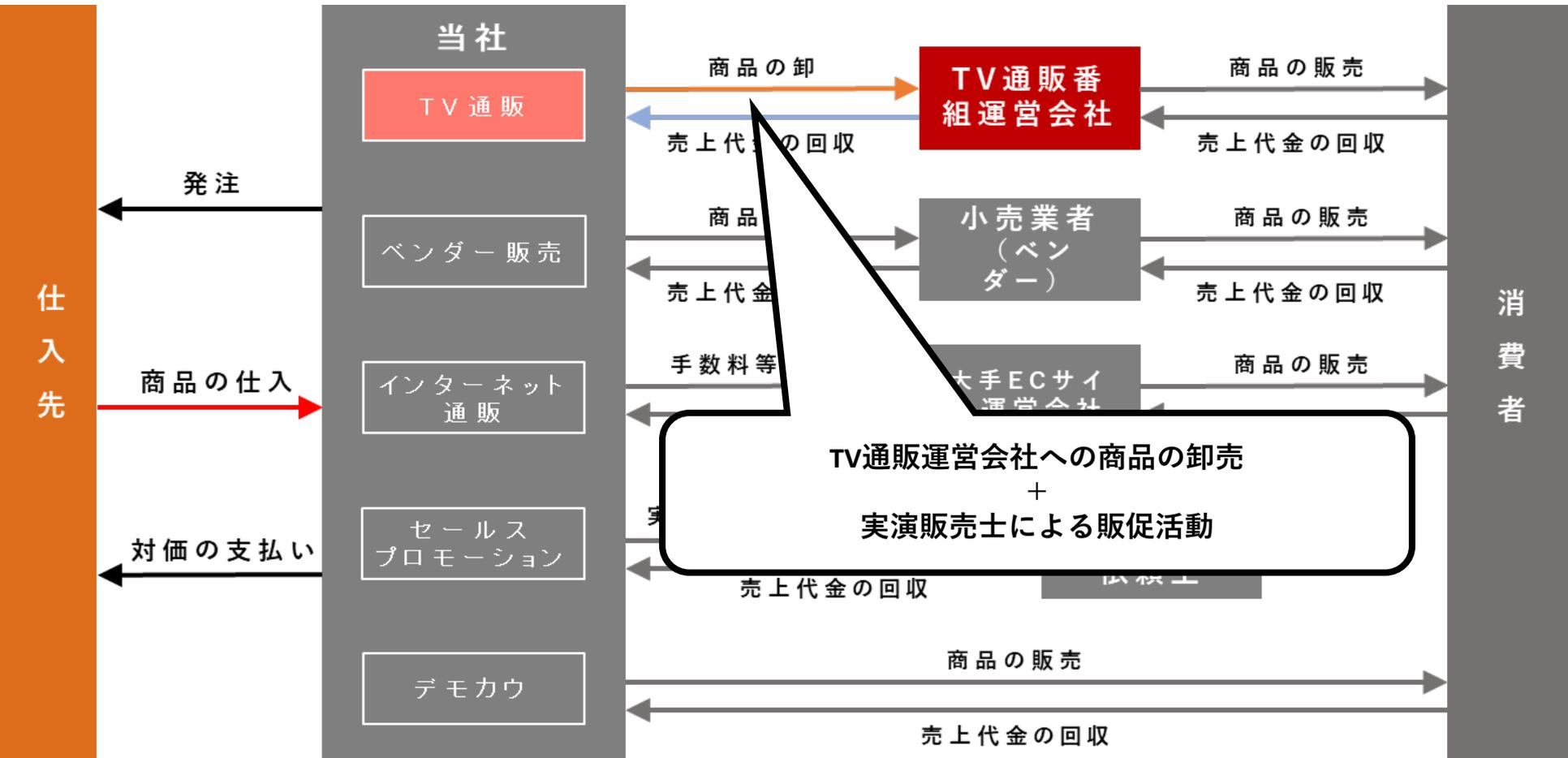
- 東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場

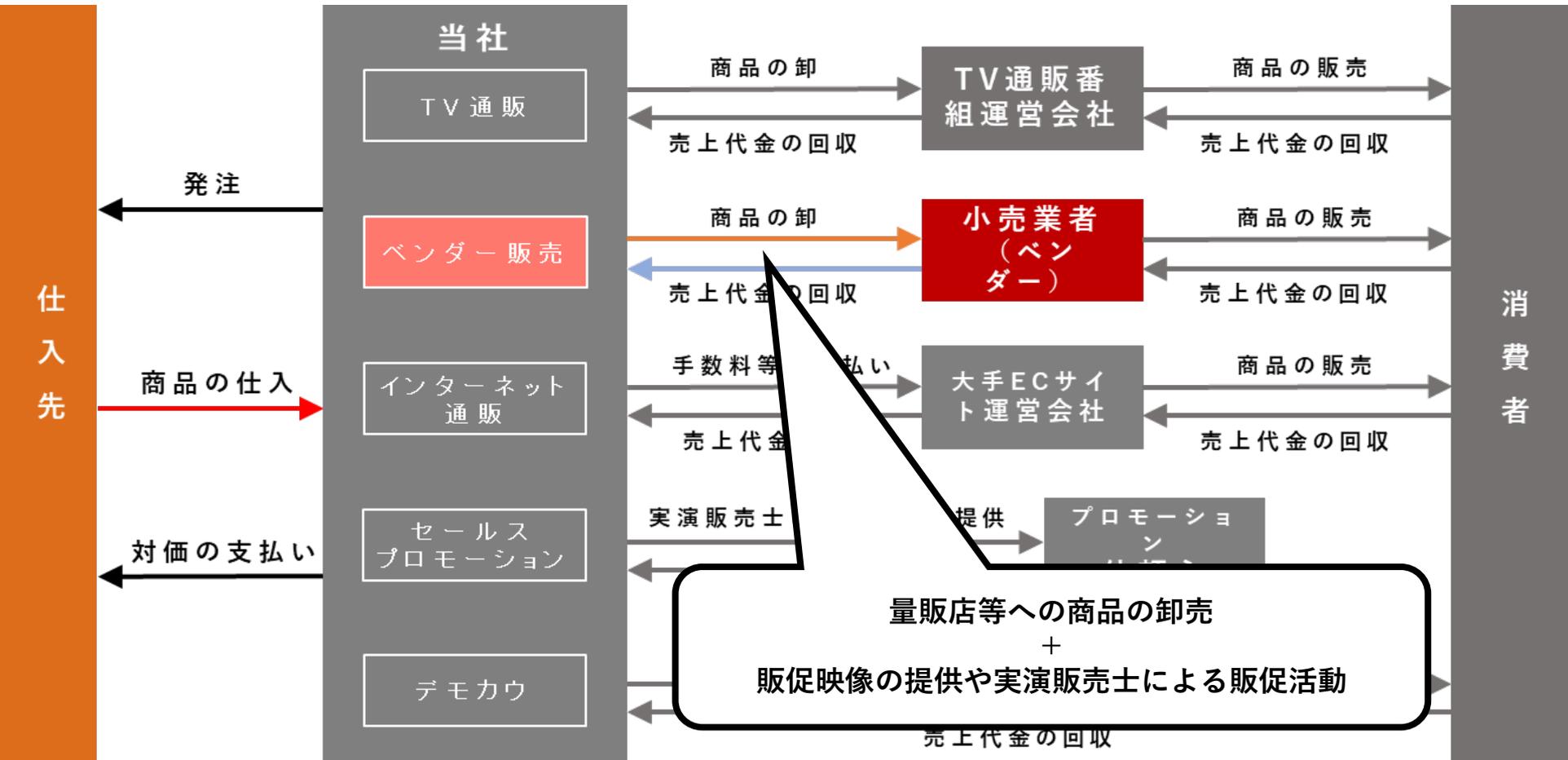
1. 会社概要
- 2. 事業内容について**
3. 実演販売士について
4. 業績とこれから

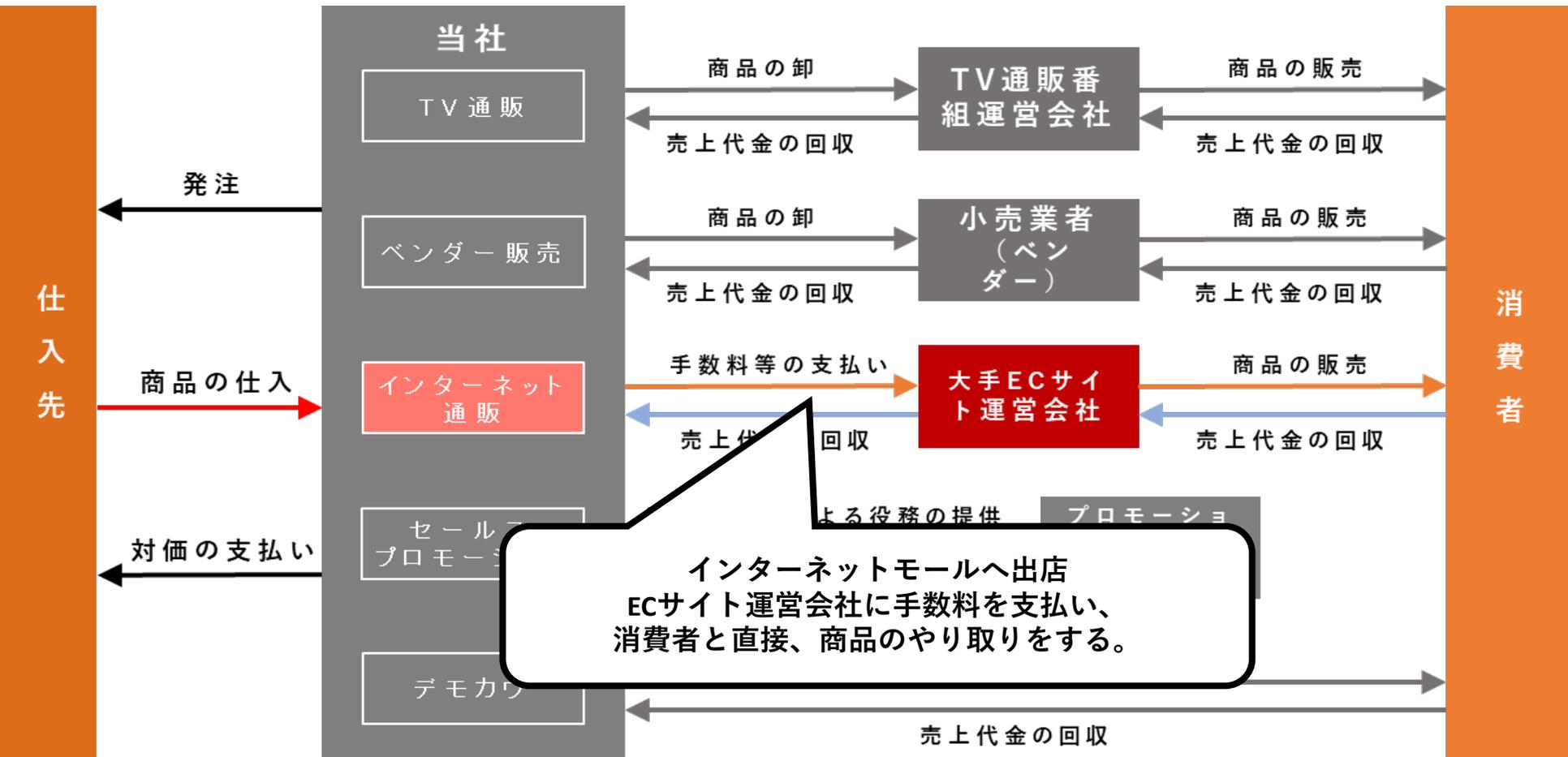
実演販売関連事業として単一セグメントとし、5つの販売チャネルを有する。

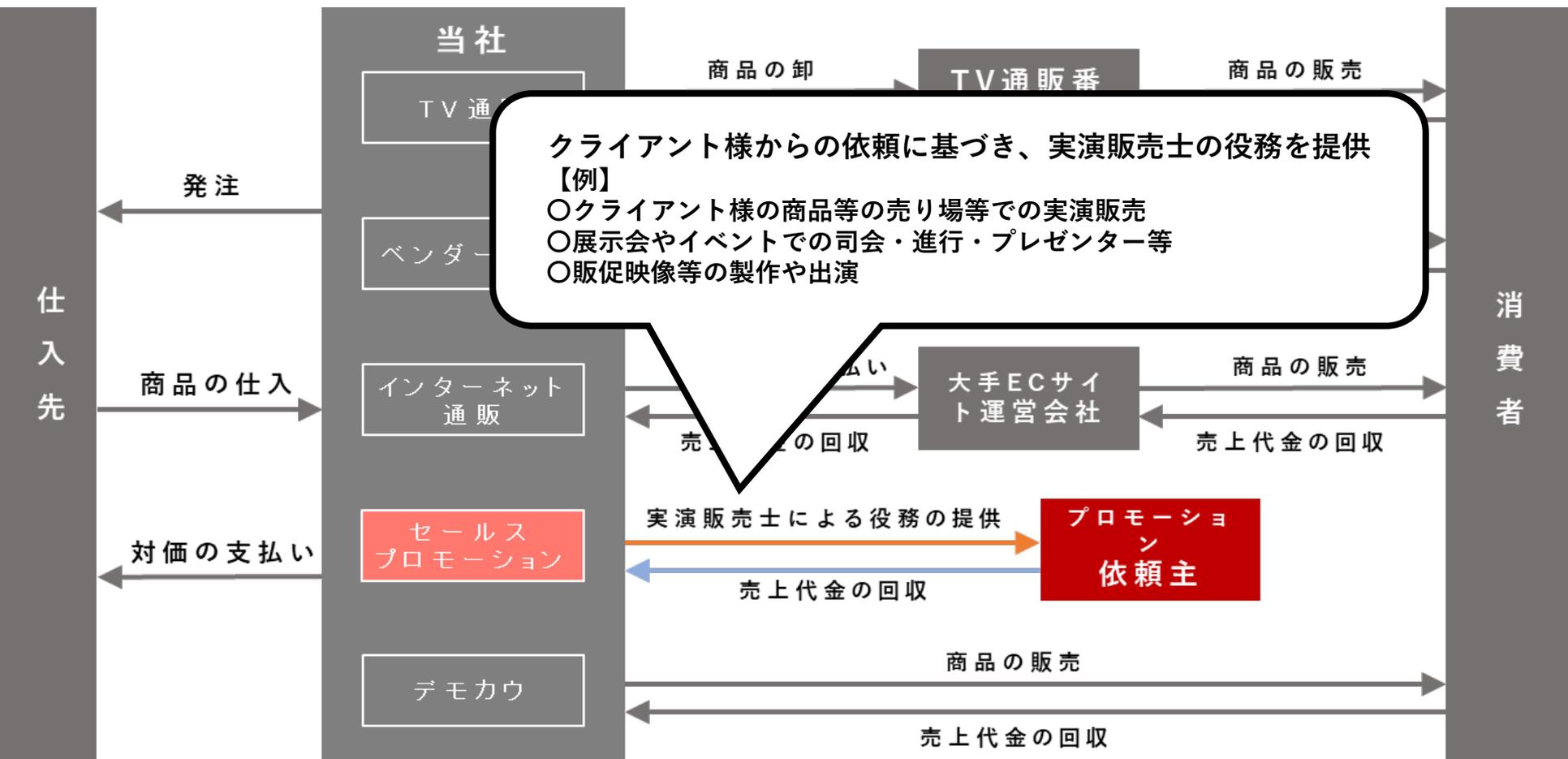


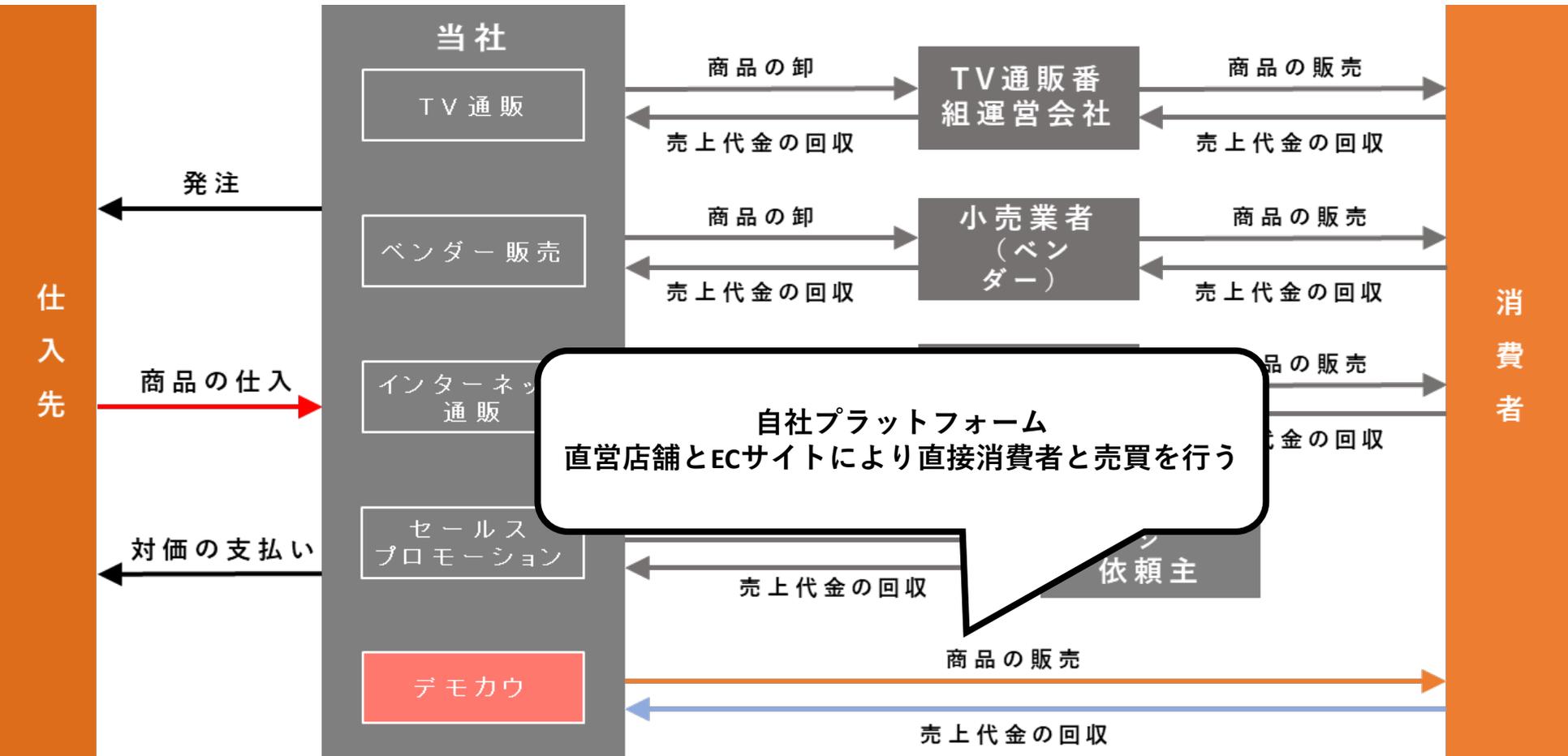






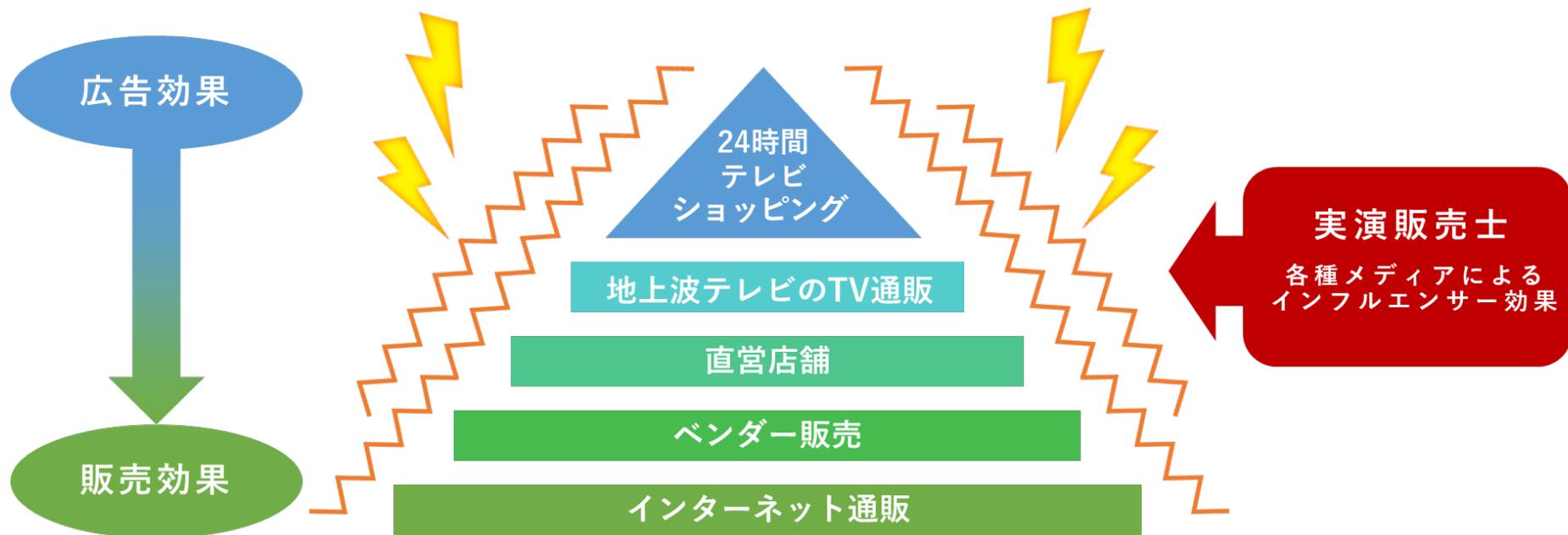






独自の販売戦略「3Dマーケティング販売戦略」

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。



1. 会社概要
2. 事業内容について
- 3. 実演販売士について**
4. 業績とこれから

当社の強み = 実演販売

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することができる。



営業としての実演販売

販売の力

実演をすることで商品の良さを的確に伝えることができる力が営業力、販売力に繋がる。

コマーシャル効果

広告宣伝の力

実演販売は宣伝の一つ。
現場やメディアで実演をすることが広告となる。

現場のニーズを反映した

商品企画の力

消費者と直に触れ合うので売れるコンセプトが分かる。

実演販売士を組織的に擁していることが当社の競争力の源泉のひとつである。

『売の極意塾』

心理学や脳科学に基づく実演ノウハウや、関連する法令知識を身につける。
「売の極意塾」を修了し所定の規準を満たした者だけを実演販売士として認定している。

基礎、法令、実践からなる9日間の育成プログラム

実演販売員



実演販売士

認定制



実演販売士
2020年6月末現在
32名稼働

社員 兼 実演販売士
2020年6月末現在
8名

社員
2020年6月末現在
29名

レジェンド松下は
取締役 兼 実演販売士
なのでまた別枠です。

- ・ 業務委託契約(専属)
- ・ 完全歩合制
- ・ コパSP事業部から業務を依頼

- ・ 社員契約
- ・ 固定給+賞与
- ・ 本社業務(営業等)及び
業務の一環として実演販売

- ・ 社員契約
- ・ 固定給+賞与
- ・ 本社業務

消費者等と現場で直接触れ合うことで得られる...

売れた
商品

売れなかった
商品

お客様の声

自社内に蓄積している...

過去の実演口上

これらを活用・反映することで“売れる商品”の企画、
埋もれている既存商品のリバイバルができる。

商品企画のできる実演販売士を「**実演アンカーマン®**」と呼ぶ。

【商品企画の例】

パルスイクロス



スーパーストーンバリアフライパン

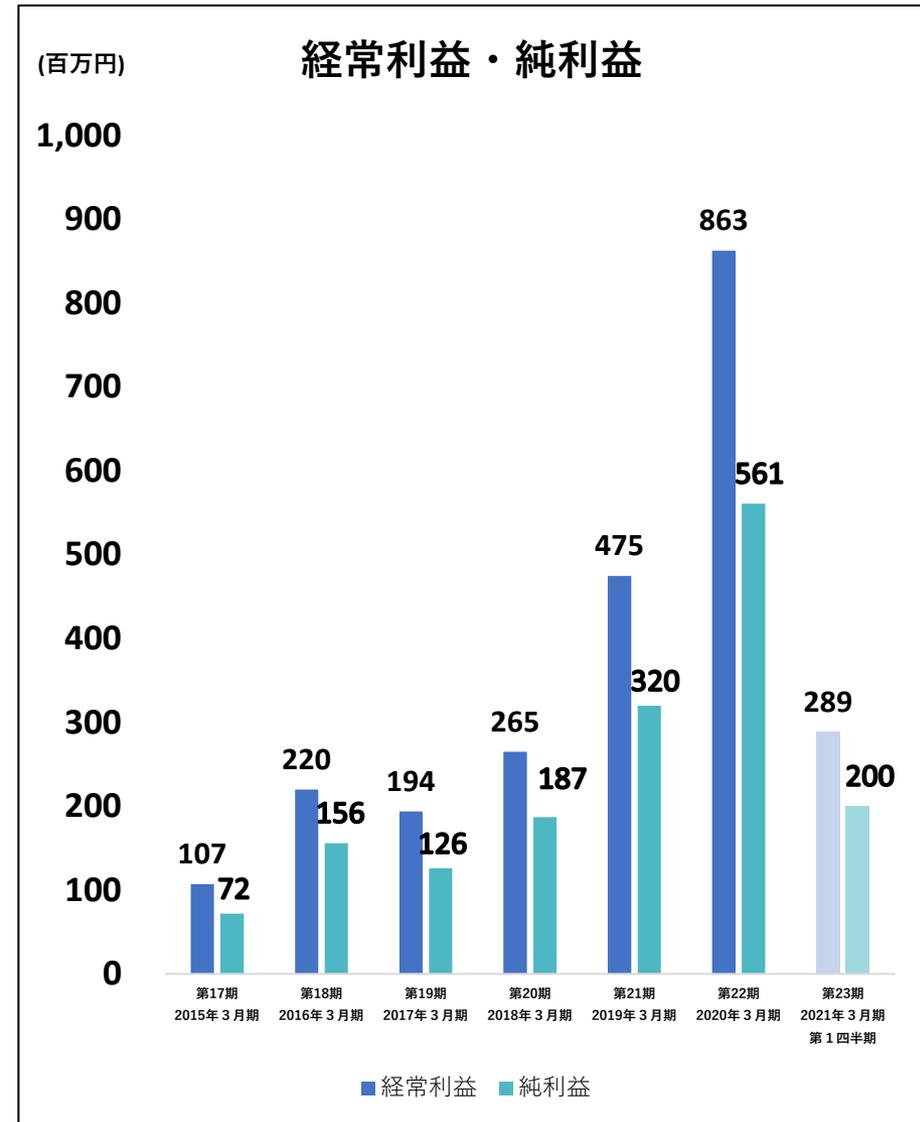
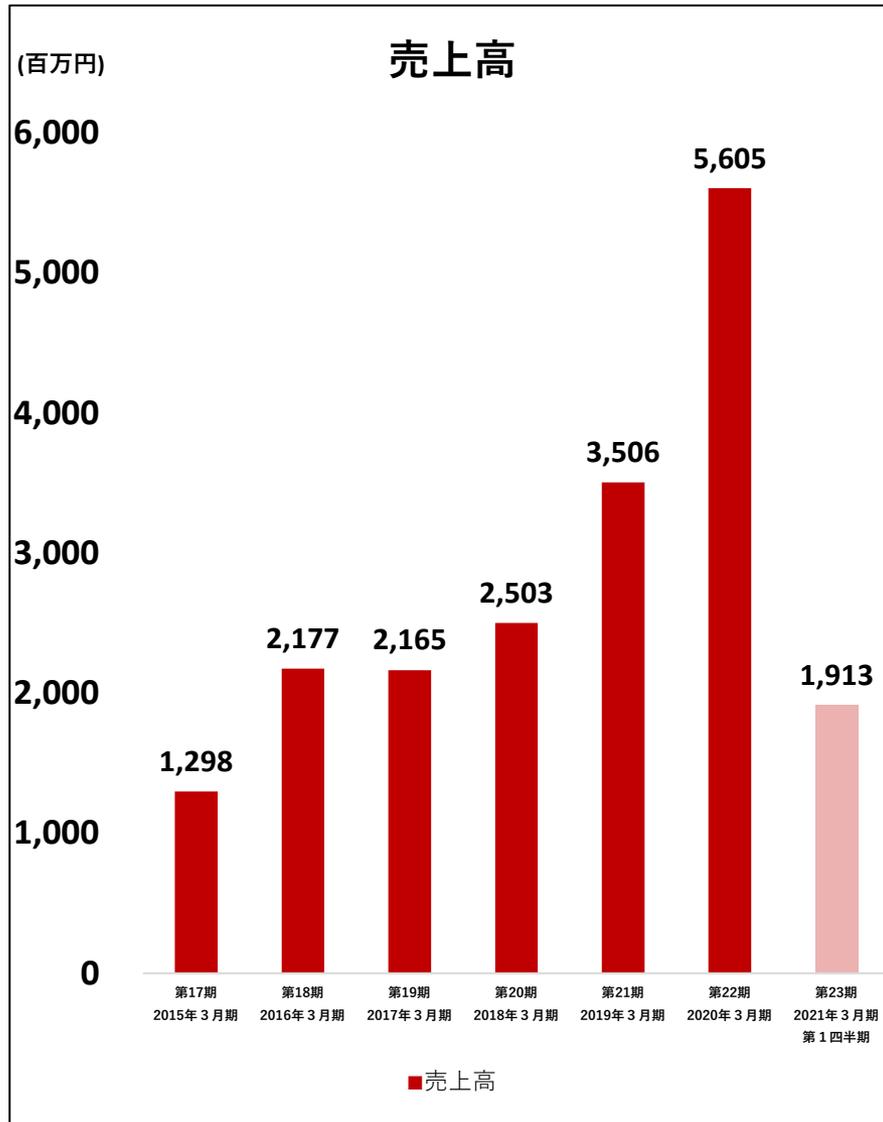


ゴムポンつつる



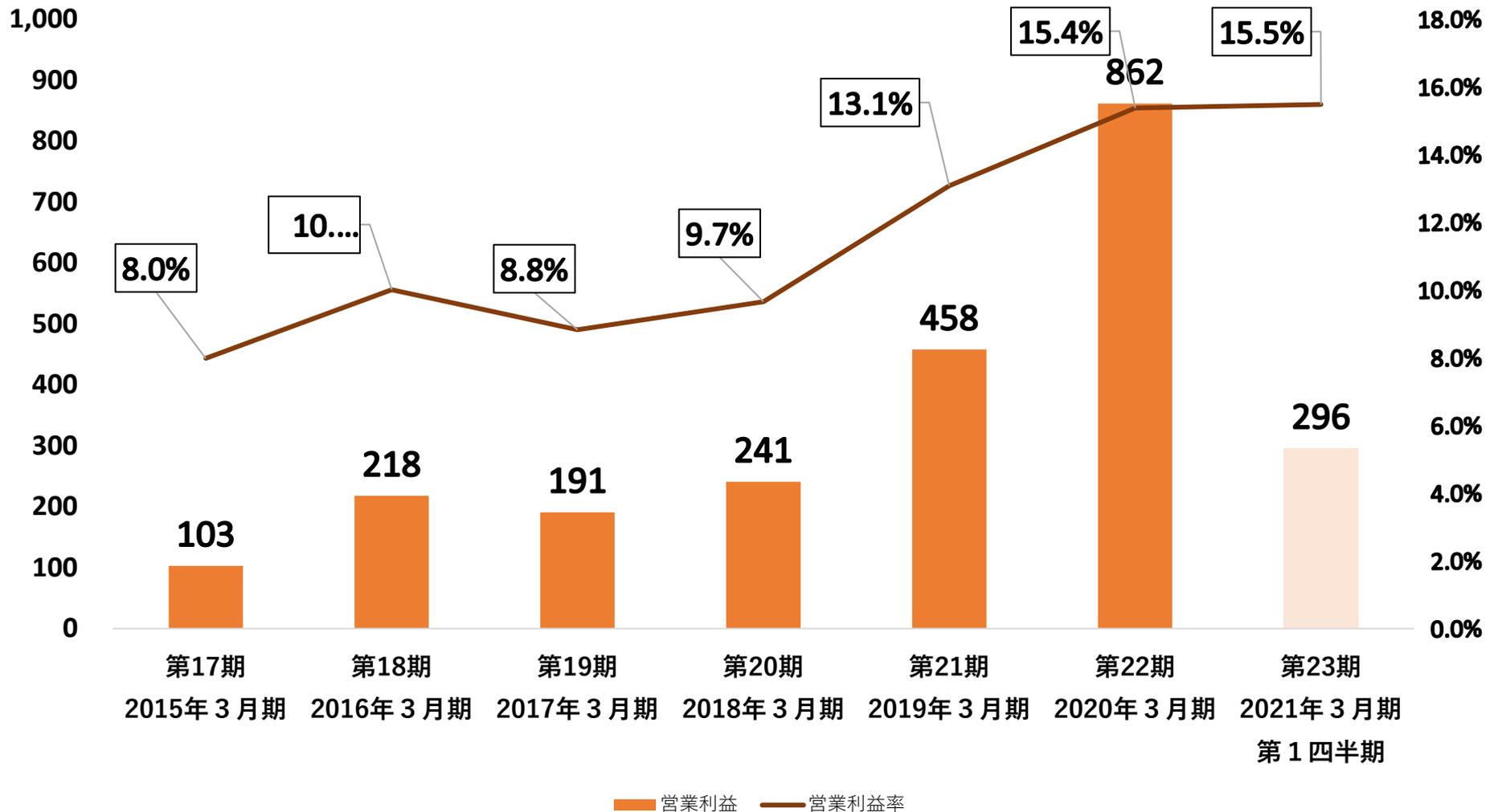
スーパーストーンバリア包丁

1. 会社概要
2. 事業内容について
3. 実演販売士について
4. 業績とこれから



(百万円)

営業利益と営業利益率の推移



・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。

実演販売の精神を尊び、この時代に対応すべく邁進してまいります。



一人の人間が同時に複数店舗で接客ができることがオンライン実演販売の魅力のひとつです。

恵比寿本社からLIVE配信しており、店舗を訪れた方とリアルタイムでのコミュニケーションが可能となっております。

・ 販促映像



実演販売士の活躍の場として、
販促映像(それに限らず)への出演がありますが、
弊社では自社スタジオを所有しており、
実演販売士がただ出演するだけではなく、
台本制作～撮影～編集までを自社で行うことが可能です。

2020年7月末にスタジオがリニューアルし、
映像制作の幅を広げています。

また、今年度よりレジェンド松下の公式YouTubeチャンネルを開設し、
新たなファン獲得に向けて取り組んでおります。

・ デモカウのオムニチャネル戦略

デモカウ事業の販売経路を今以上にシームレスに結合することで顧客の利便性を向上していく。

オンライン実演販売と併せECサイトとリアル店舗の連動を実演販売を活用して図っていく。

急激な店舗数の増加ではなく、実演販売との相性を鑑みながら慎重に計画を行っていく。

顧客がECサイトで実演生ライブを視聴する

実演生Live

当社がデモカウ店舗から実演生ライブを配信する

新規店舗展開

デモカウ店舗

デモカウEC

シナジー効果

デモカウ店舗

デモカウ店舗

顧客がデモカウECから商品を注文する

店舗受取サービス

顧客がデモカウ店舗で注文商品を受け取る

- 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。