

2735 **ワッツ**

平岡 史生 (ヒラオカ フミオ)

株式会社ワッツ社長

お買い得商品の投入により客数・客単価ともに増

◆2011年8月期第2四半期業績

当第2四半期の売上高は184億8百万円(前年同期比7.8%増)と、好調に推移した。これは既存店の売上高が計画を上回る伸びを示したこと、閉鎖店舗が少なかった上、新規出店時期が計画より若干早まったこと、および一部新規店舗の規模がモデル店舗よりも大きかったことなどが要因として挙げられる。また売上総利益率も、卸売上の割合が減り直営売上が増えたこと、および商品ロス率低減などが寄与し37.8%(同0.6ポイント増)に改善した。なお経常利益は、消費税に伴う特殊要因により9億50百万円(同17.1%増)と大幅に増加した。純利益は特に既存店の数値が計画を上回ったことが大きく寄与し4億71百万円(同18.7%増)となり、通期業績予想値に対する進捗率は60%を超えた。

事業部門別売上高は、100円ショップ直営146億49百万円(構成比79.6%)、100円ショップ卸売28億15百万円(同15.3%)、新規事業9億44百万円(同5.1%)であり、グループ売上高の中心は依然として100円ショップ事業にある。ただし100円ショップの卸売部門は、FC店舗数の減少により構成比の低下が続いている。逆に新規事業の構成比は前年同期の3.3%から5.1%へと大きく増加した。これは昨年末M&Aで取得したファッション雑貨、エレガント雑貨の輸入卸事業を営む「(株)あまの」の増加分が主要因である。

当上期は、特に第1四半期において100円ショップ直営店出店数が計画を5店舗上回ったことが売上の上乗せに大きく貢献した。第2四半期までの出店数は52店舗、閉鎖店舗数は26店舗であり、26店舗の純増である。一方FC店舗は19店舗閉鎖した。今後もFC店舗は減少するとの認識の下、事業計画を進める。

◆100円ショップの商品戦略

前期はお買い得商品ワッツセレクト22品目を導入し、今年3月までに計78品目の投入を完了している。ワッツセレクトでは、例えば45枚入りトイレクリーナー、60mのラップや20mのアルミホイルなど、他社の100円ショップ商品と比べても圧倒的に安い価格で商品を提供しており、昨年10月以降の既存売上高は100%を超える数字を実現した。特に、3月の東日本大震災後は、実生活に必要な消耗雑貨への需要が高まり、売上に貢献している。これらのお買い得商品により新規顧客を獲得することが当社の基本戦略である。その戦略に沿って既存店客数は増加を続けてきた。しかし今年3月は客数が前年同月比101.9%を示すと同時に、客単価も同105.8%と大きく伸びた。この状況は今後しばらく続くと考えている。なお当社の扱う実生活雑貨は正に今、被災地で必要とされるものであり、ある程度の数を支援物資として被災地に送っている。

◆新規事業の動向

社名「ワッツ」は「元気よく『わっ！』といこう」という思いを込めてつけた名前である。この精神に則り創業以来、100円ショップ以外のさまざまな事業にも積極的にチャレンジしてきたが、残念ながら現時点では新たな事業の柱に育つには至っていない。現在はファッション雑貨店、海外100円ショップ事業、ディスカウント食品スーパーマー

ケット、飲食業などを展開している。なお花事業を営む「花祭り」は2011年2月に事業譲渡を完了している。

ファッション雑貨店「ブオーナ・ビータ」は事業部単位として最終損益で黒字化を達成した。ただし今回の震災による影響で先行きはやや不透明である。今期は2店舗出店、1店舗閉鎖の微増の計画である。

海外100円ショップ事業では、昨年末出店した2店舗が非常に好調である。また昨年バンコクに作った倉庫が十分に機能し始め、既存店売上高は前月比110~120%で推移している。タイでは8月までにさらに2店舗出店して8店舗体制とし、タイワッツとして月次ベースの黒字化を実現させて2カ国目へチャレンジしたいと考えている。

倉敷の大黒天物産とのコラボレーションによるディスカウント食品スーパー「バリュー100」も売上、利益両面において非常に好調である。現在は1店舗のみであるが、大黒天物産との間では、条件さえ合えば新規出店する旨合意している。

飲食業の「ほろよい党」の業績はわずかではあるが改善が進んでいる。各店舗の売上を5~10%程度伸ばせば黒字化は可能である。関東地方では赤坂と西川口に各1店舗展開している。

ファッション雑貨の輸入卸を行う「(株)あまの」は昨年12月に株式取得により当社の100%子会社となった。同社は取得前より黒字業績を続けており、その後も順調に推移している。同社に対しては海外事業展開、特に中国市場への進出における役割に大きな期待を寄せている。中国市場は、過去に日本の100円ショップ各企業がチャレンジしながらも成功を収められないマーケットである。中国市場で日本式100円ショップが成功を収めるのは難しいが、ファッション性や機能性が高い高付加価値商品の販売には可能性があるかと分析している。このため同社が扱うデザイン性に優れたヨーロッパテイストのファッション雑貨を中国マーケット進出の足がかりにしたい。

◆業績の詳細分析

売上総利益率は前年同期比0.63ポイント改善したものの、本来これに寄与すべき原価は0.04ポイントのマイナス要因となった。増量品であるワッツセレクトを22品目から78品目に増やしたことが原価の引き上げ要因となったと分析している。しかし取引先のメーカーや問屋の協力により他の商品の粗利益を改善したため0.04ポイント程度のマイナスに抑えることができたとも言える。このほか、直営店の割合が増えたことにより0.46ポイント、ロス率の低減により0.12ポイント、食品売上高の構成比が減り雑貨売上高の構成比が増えたことにより0.09ポイントの改善が図られた。

一方販管費率は前年同期比0.5ポイント上昇した。最大の要因は卸売の構成比が減り、直営売上高が増えたことである。また業績連動型の賞与を支給しているため、ここ2年間の好調な業績を反映し通常よりもやや多い賞与を出した結果が販管費率の増加につながっている。

経常利益の増加に大きな影響を及ぼした特殊要因とは、消費税法第9条の規定に関するものである。(株)オースリーの経営統合に際して販売子会社を一つにまとめた(株)ワッツオースリー販売を設立し、すべての小売子会社の事業を譲渡した。第1期の2008年8月期の同社売上高がゼロだったため、翌期の消費税は免除になった。ただし期末在庫分に関する消費税のみ1億79百万円を前納し、営業外損失として計上している。さらに2010年8月期には消費税等免除益2億36百万円を計上した。同社は今期より消費税の納税を開始したが、在庫分に関するすべての消費税を前納していたため、昨年8月末の在庫に関して還付された消費税2億1百万円を営業外収益として計上した。なお、前期免除された消費税は、約1億円が第2四半期までに免除されたのに対し、今期は約2億円が還付されたため、差し引き約1億円の利益が還付による増加分となる。当上期の経常利益は前年同期比1億39百万円増であるため、約39百万円が当上期の正味の増加分である。

貸借対照表でポイントとなるのは有利子負債の増加で、これは主に「(株)あまの」の買収資金を長期借入金で調達したことによる。また利益剰余金の増加により現預金も増加している。

キャッシュフロー計算書で特徴的な点は、営業活動によるキャッシュフローが前年同期比マイナス8億84百万円となったことである。これは、前年同期末日が銀行休業日に当たり、翌月初日に商品購入の債務を支払ったた

め、月末に多額のキャッシュが手元に残ったことによる。月末に支払を行った当上期との差額が約 8 億 80 百万円であった。逆に当上期は仕入債務の減額分がほぼ同額ある。また投資活動に伴うキャッシュフローは「(株)あまの」の取得に伴い、支出額が大きく増加している。

◆東日本大震災の影響と今後の見通し

東北地方およびその周辺の 122 店舗のうち震災翌日の 3 月 12 日に営業できなかった店舗数は 63 店舗である。営業を再開できない店舗数は、1 週間後の 3 月 18 日に 32 店舗、4 月 1 日に 10 店舗と徐々に減少したが、現在も 8 店舗が営業できない。このうち 2 店舗は閉鎖を決定した。しかしこれらの店舗は、基本的に外装、内装、建物のすべてが当社の資産ではなく、失われた資産は破損した商品、倒壊した什器、看板のみで、その総額は 1 億円にも満たないと見積もられる。倒壊して中に入れぬ店舗、原子力発電所の 30 キロ圏内にある店舗など、現時点でまだ立ち入りできない店舗が 3 店舗あるため、損失額の確定は難しい。しかし店舗の復旧工事に関する当社の負担分は非常に限定的であり、その影響は軽微であるにとらえている。ただし原子力発電所の問題、今後の計画停電の問題、それに伴う各製造業の状況や雇用状況の先行きは不確定なため、現時点で 4 月以降の見通しを明確にすることができない。

足元の状況を見ると、実生活雑貨、消耗雑貨に対する需要の増大などから 100 円ショップ事業に関する大きなマイナス要因はない。唯一懸念されるのは、原材料費の増加傾向に伴う製造原価への影響である。しかしこれは当社のみならず、日本中、世界中の小売業に対する影響であり、相対的にはイーブンであろう。当社はローコスト出退店、ローコストオペレーションにより、仕入原価の高い商品でも利益を残せる競争力を保持している。企業が目指すべき姿を具現化するため、ワッツセレクトをはじめとする商品を大事に育て、消費者から評価を得るべく、今後も努力を続けていく。

(平成 23 年 4 月 13 日・東京)