

ワッツ

(2735・JASDAQスタンダード)

2012年2月7日

100円ショップ業界第4位。ローコスト経営で成長続く

ベーシックレポート

(株)QBR
堀内 敏成

会社概要

所在地	大阪市中央区
代表者	平岡 史生
設立年月	1995/02
資本金 (2011/11/30 現在)	440 百万円
上場日	2002/5/24
URL	http://www.watts-jp.com/
業種	小売業

主要指標 2012/2/6 現在

株 価	805 円
昨 年 来 高 値	870 円 (11/07/14)
昨 年 来 安 値	436 円 (11/03/15)
発行済株式数	6,979,400 株
売 買 単 位	100 株
時 価 総 額	5,618 百万円
予 想 配 当 (会 社)	25.0 円
予 想 E P S (ア ナ リ ス ト)	167.04 円
実 績 P B R	1.02 倍

売価 100 円均一を維持。アジア展開に注力へ

100円ショップ業界で、大創産業（非上場）、セリア（証券コード2782）、キャンドゥ（同2698）に続いて売上高第4位。直営を中心とする小型店（平均店舗面積70坪）を小商圈に展開。



売価 100 円均一を維持。海外ではタイの60パーツ均一店を展開、アジア圏への展開に注力する方針。



「低マージン・低コスト型」の収益構造

同社の収益構造は、比較的低い売上総利益率ながら、人件費中心にローコスト・オペレーションを徹底する「低マージン・低コスト型」。11年8月期のROE（自己資本利益率）は23.4%に達しており、上場同業他社を上回っている。

震災以降の低価格志向から販売好調続く

100円ショップ業界が成熟化の様相を呈するなか、同社はローコスト経営を推進し、連結決算採用後11年8月期まで6期連続営業増益を達成。11年8月期は、東日本大震災発生（11年3月）後の節約志向を背景に、自社開発のお買い得商品「ワッツセレクト」の面展開などが奏功。営業利益は10年8月期比37%増加。続く12年8月期第1四半期も、直営既存店売上高が前年同期比3.4%増と好調に推移。営業利益は同96%の大幅な増加となった。

中期的な成長戦略として同社は、国内では、（1）多店舗出店の継続、（2）100円ショップ企業のM&A、（3）新業態の収益性確立、などを標榜。一方、海外では、（1）タイにおける業務の収益性確立、（2）タイ以外の「第2の国」への出店、（3）中国国内での小売業の展開、などを進める方針。

業 績 動 向	売上高 百万円	前期比 %	営業利益 百万円	前期比 %	経常利益 百万円	前期比 %	当期純利益 百万円	前期比 %	EPS 円	
2011/8 実 績	38,188	10.3	1,817	37.1	1,985	28.7	1,018	40.1	163.68	
2012/8	会 社 予 想 (2011年10月発表)	40,500	6.1	2,100	15.5	2,050	3.2	1,050	3.1	168.75
	アナリスト予想	40,500	6.1	2,100	15.5	2,050	3.2	1,050	3.1	167.04
2013/8	アナリスト予想	42,700	5.4	2,300	9.5	2,250	9.8	1,150	9.5	182.95

会社概要

会社概要

● 会社概要

100円ショップ業界で売上高第4位。直営を中心とする小型店（平均店舗面積70坪）を小商圈に展開する。11年8月期末の100円ショップ店舗は806店舗（直営店684店舗、FC店122店舗）。このほか、新業態で国内にナチュラル雑貨販売店など17店舗を展開。海外ではタイに60パーツ均一で雑貨を販売する「KOMONOYA」6店舗を展開する。100円ショップでは、自社開発商品を強化する一方、ローコスト・オペレーションを徹底。連結決算採用後、11年8月期まで6期連続営業増益を達成している。

経営者

● 経営者

代表取締役社長 平岡史生

企業理念

● 経営理念

同社では、「私の仕事は、皆様へのおかげ様をもって成り立っています。私たちは、『おかげさまの心』を大切に、お世話になっている皆様に役立ち、社会に貢献することを使命とし、皆様と一緒に成長してゆくことを目指しています。」との経営理念を掲げている。

コーポレートアクション

● 直近のコーポレートアクション

10年1月1日を効力発効日として1株→200株の株式分割

10年1月1日を効力発生日として売買単位を1株→100株に変更

沿革

1995年	2月	大阪市中央区に（株）ワッツを設立。日用品・雑貨の100円ショップ事業開始。社名の由来は、「元気よく“ワットいこう”」から
1998年	10月	100円ショップ100店舗達成
2002年	5月	株式を店頭登録（現・JASDAQ・スタンダード）
	12月	100円ショップ200店舗達成
2005年	6月	100円ショップ300店舗達成
2006年	5月	大黒天物産（株）との共同出資による（株）バリュー100を設立。大阪府に1号店出店
2007年	3月	100円ショップの（株）オースリーの株式を取得し、子会社化
2009年	1月	タイに子会社 Thai Watts Co., Ltd を設立
	6月	バンコクに均一ショップ「KOMONOYA」1号店を出店
	9月	東京・赤坂に立ち呑み店舗「ほろよい党」1号店出店

会 社 概 要

大 株 主

	株主	所有株式数 (千株)	所有比率 (%)
1	株式会社ワッツ	701	10.05
2	有限会社トリオ	627	9.00
3	平岡史生	458	6.58
4	平岡満子	385	5.52
5	衣笠敦夫	360	5.17
6	BBH FOR FIDELITY LOW-PRICED STOCK FUND	327	4.69
7	大阪中小企業投資育成株式会社	324	4.64
8	有限会社アカリ	281	4.03
9	株式会社音通	242	3.47
10	ワッツ従業員持株会	225	3.24

(注) 11年8月31日現在

(出所) 有価証券報告書 (2011年8月期)

事業概要

事業の内容

● 事業の内容

100円ショップ業界で売上高第4位。直営を中心とする小型店を小商圏に展開する。11年8月期末の100円ショップ店舗は、806店舗(直営店684店舗、FC店122店舗)。店名は「meets.」、「シルク」。直営店の地域別内訳は、北海道1店舗、東北27店舗、関東193店舗、中部109店舗、近畿164店舗、中・四国105店舗、九州85店舗。このほか、国内にナチュラル雑貨販売の「ブォーナ・ビータ」13店舗、立ち呑み店舗の「ほろよい党」3店舗、食品ディスカウントストア大黒天物産(証券コード2791、本社岡山市)との合併による食品スーパー型100円ショップ「バリュー100」1店舗を展開。海外では、タイに60パーツ均一で雑貨を販売する「KOMONOYA」6店舗を展開している。



ビジネスモデル

● 事業の特徴

同社の100円ショップの運営の特徴は、(1)小型店中心の展開、(2)実生活雑貨中心の品揃え、(3)売価は100円均一、(4)スーパーなどへのテナント出店中心、などである。差別化を図り、売価100円にこだわらない同業他社もあるなか、同社は均一売価100円を維持。自社開発商品「ワッツセレクト」(11年8月期末121品目)などお買い得感を前面に打ち出した商品群を展開。店舗運営の標準化を進め、パートのみで運営するなどローコスト・オペレーションを徹底、低い売上高でも利益の確保が可能な収益構造を有している。実生活雑貨中心の品揃えにより、主婦層を中心とする顧客の来店頻度向上を目的としているが、一方で大黒天物産と合併で食品スーパー型「バリュー100」を運営している。

中期的な成長戦略として同社は、国内では、(1)多店舗出店の継続、(2)100円ショップ企業のM&A、(3)新業態の収益性確立、などを標榜。一方、海外では、(1)タイにおける業務の収益性確立、(2)タイ以外の「第2の国」への出店、(3)中国国内での小売業の展開、などを進める方針。

競 合 分 析

均一売価 100 円
を維持

● 均一売価 100 円を維持

100 円ショップ業界は 90 年代半ばから急成長を遂げた。ただ、2000 年代に入り、少子高齢化の進行などに伴う個人消費の停滞、店舗の飽和感などから業界全体の売上高は伸び悩み、市場は成熟化の様相を呈した。しかし、東日本大震災の発生（11 年 3 月）を契機とする節約、低価格志向を背景に、100 円ショップ各社の販売は再び堅調に推移している。

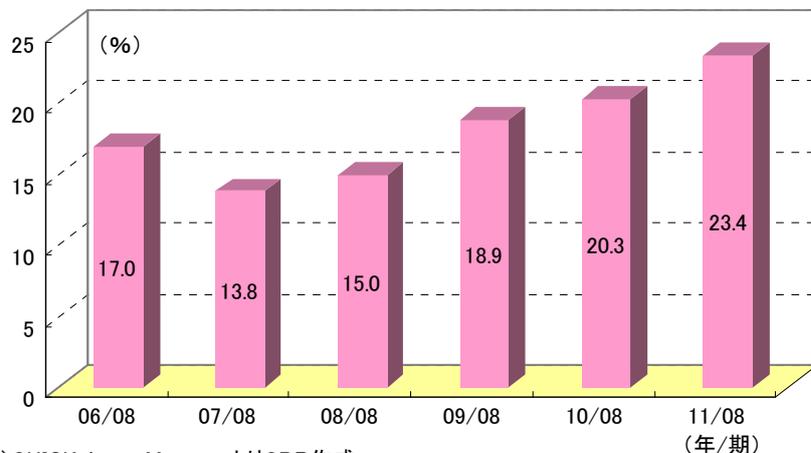
大手各社は同業他社との差別化、他業態からの顧客獲得のため、売価 100 円にこだわらないなど独自の戦略を推進している。最大手の大創産業（非上場）はいち早く「脱 100 円ショップ」を標榜。プライスラインを広げることで、バラエティ感や商品を選択する楽しさの提供に注力。一方、2 位のセリア（証券コード 2782）はファッション性の高い店舗作りなどにより、比較的堅調に業績を拡大している。ワッツは実生活雑貨の均一売価 100 円を維持する一方、小規模店舗中心にローコスト・オペレーションに徹している。国内消費市場の拡大が期待薄であるなか、堅実な成長戦略として評価できよう。

ROE など収益性
指標は良好

● 「低マージン・低コスト型」の収益構造

同社の財務指標を同業他社と比較してみると、収益性を表す ROE（自己資本利益率）は 07 年 8 月期を底に改善が続き、11 年 8 月期は 23.4% に達した（図 1 参照）。直近本決算における上場同業他社との比較でも相対的に高い（表 1 参照）。国内企業、特に小売企業は ROE が一桁にとどまるケースが多いだけに、20% を超える水準は評価できるものと QBR では考えている。表 1 は、ROE を売上高純利益率（事業活動の効率性を表す）、総資本回転率（資産活用の効率性を表す）、財務レバレッジ（自己資本比率の逆数。資本調達効率性を表す）に分解した比較。売上高純利益率に影響を及ぼす売上高営業利益率を同業他社と比較してみると、同社は 4.8% とキャンドウの 3.8% を上回るものの、セリアの 6.1% には及ばない（図 2 参照）。ただ、同社はセリアに比べ売上高原価率が相対的に高い（売上総利益率が相対的に低い）なか、販管費を圧縮することで、営業利益を稼ぎ出す収益構造が見てとれる。100 円均一売価を維持しつつ、パートの活用など人件費中心にローコスト・オペレーションに徹する同社のビジネスモデル（低マージン・低コスト型）が財務指標からもうかがえる。なお、同社の売上高営業利益率は 07 年 8 月期の 3.1% を底に改善が続いている（図 3 参照）。主として売上総利益率の改善が寄与しており、会社側の原価低減努力に加え、比較的採算の良い直営店の増加（図 4 参照）なども貢献している。

図1. ワッツ ROE(自己資本利益率) 推移



(出所) QUICK Astra ManagerよりQBR作成

表1. 100円ショップ3社 直近本決算ROE(自己資本利益率)およびその分解

(単位: %、回、倍)

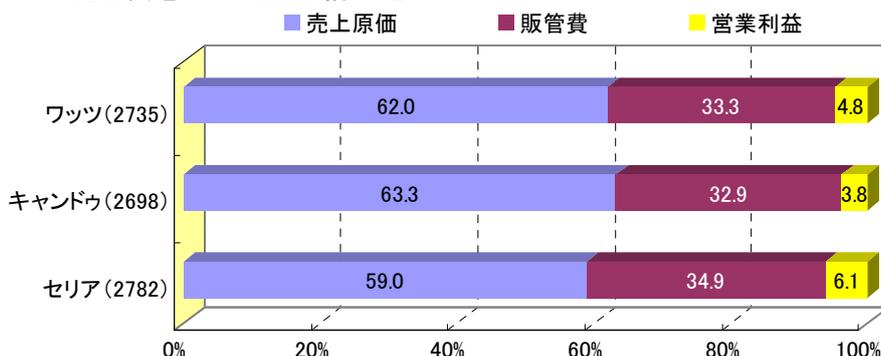
	自己資本利益率 (ROE)	÷	売上高純利益 率	×	総資産回転率	×	財務レバレッジ
ワッツ(2735)	23.4		2.7		3.0		2.8
キャンドゥ(2698)	7.5		1.1		2.6		2.6
セリア(2782)	19.4		2.8		2.4		2.8

(注1) ワッツは11年8月期、キャンドゥは11年11月期、セリアは11年3月期の実績

(注2) ワッツ、キャンドゥは連結ベース、セリアは単独ベース

(出所) QUICK Astra ManagerよりQBR作成

図2. 100円ショップ3社 直近本決算収益構造比較
(売上高を100%とした構成比)



(注1) ワッツは11年8月期、キャンドゥは11年11月期、セリアは11年3月期の実績

(注2) ワッツ、キャンドゥは連結ベース、セリアは単独ベース

(出所) 各社公表資料よりQBR作成

図3. ワッツ 財務指標推移

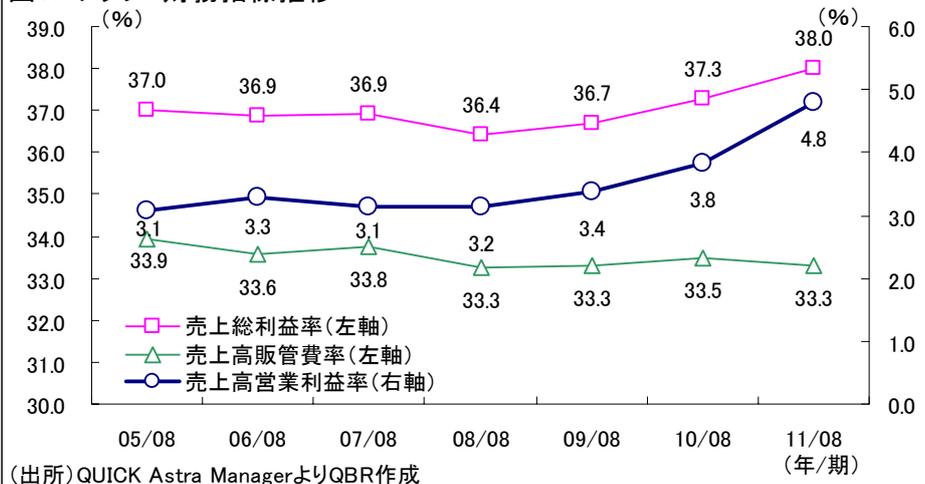
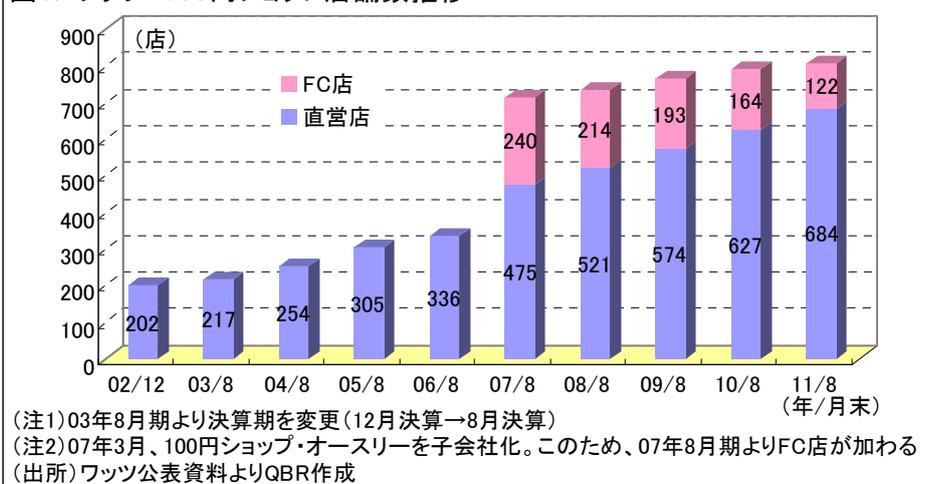


図4. ワッツ 100円ショップ店舗数推移



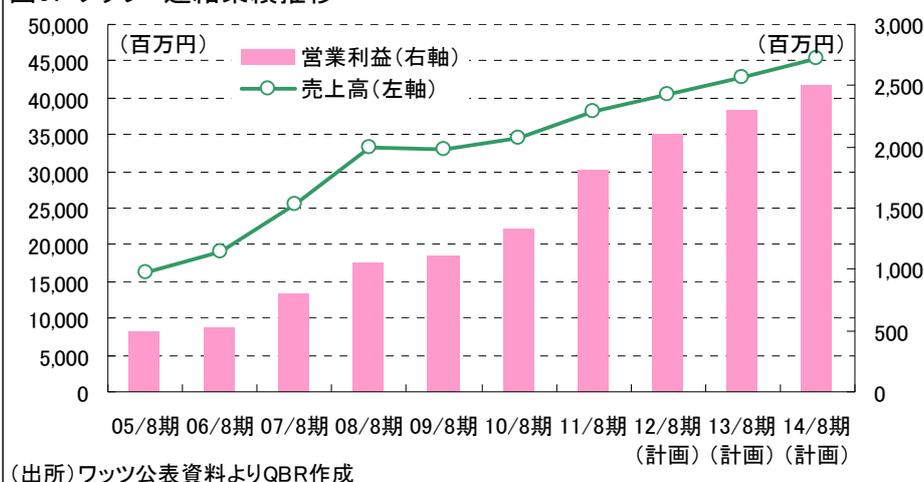
業 績

連結決算採用後、
6期連続営業増益

● 連結決算採用後、6期連続営業増益に

同社の業績は、連結決算を採用した05年8月以降11年8月期まで6期連続営業増益となった。毎期80~100店舗をコンスタントに出店（閉店も毎期40~50店舗実施）。直営既存店は08年8月期が前期比1.3%減、09年8月期が同1.3%減、10年8月期が同0.8%減とマイナスで推移したものの、新規出店および原価低減、販管費抑制の効果などから営業増益を継続した。

図5. ワッツ 連結業績推移



11年8月期は、
営業37%増益

● 11年8月期実績～震災後の節約志向など背景に販売伸長

11年8月期（10年9月～11年8月）の連結業績は、売上高382億円（10年8月期比10.3%増）、営業利益18.2億円（同37.1%増）、純利益10.2億円（40.1%増）であった。新規出店（直営店）は99店舗となり、ほぼ会社計画（100店舗）に到達。閉店は42店舗にとどまった（会社計画は47店舗）。11年6月には北海道に初出店し、全国47都道府県への展開を達成した。直営既存店売上高は同2.8%増加（期初公表の会社計画は同横ばい）。自社開発のお買い得商品「ワッツセレクト」の面展開に伴う客数増などにより、上期（10年9月～11年2月）は前年同期比1.1%増加。続く第3四半期（11年3～5月、3Q）の3カ月は同4.8%増と大きく伸長。特に、東日本大震災が発生した3月は日用雑貨のまとめ買いなどによる客単価（購入数量×購入単価）の上昇が寄与して前年同月比8.1%の増加となった。4Q（11年6～8月）の3カ月も前年同期比4.0%増と好調を継続。震災発生以降の節電、節約志向のなか、避暑関連および節電関連商材などを求めて来店する顧客が、低価格の消耗雑貨、「ワッツセレクト」のようなお買い得商品を購入するといった併売効果があったようだ。

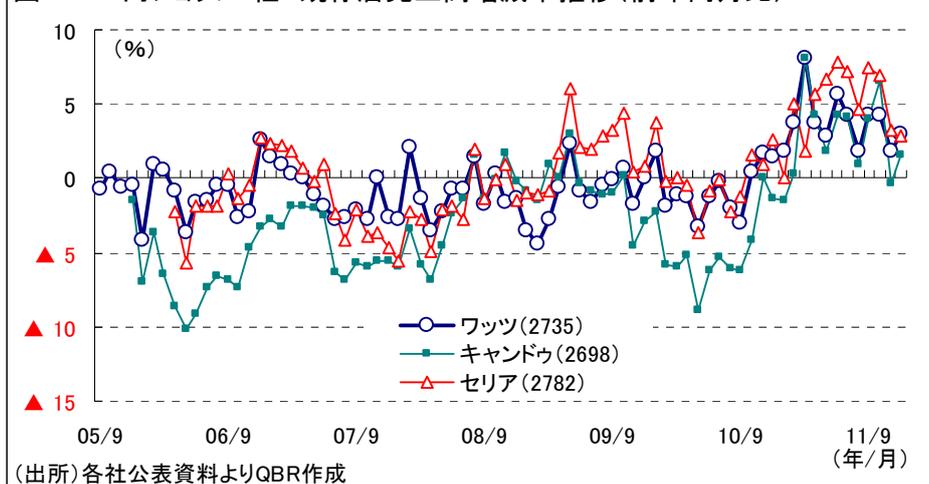
利益面では、売上総利益率が38.0%、10年8月期実績（37.3%）との比較で0.7ポイント改善した。円高の進行にもかかわらず、「ワッツセレクト」

業 績

(原価がやや高め)の品目数増加などにより、仕入原価の改善はわずかにとどまったものの、採算の良い直営店の増加、比較的利益率の低い食品の売上構成比低下などが貢献した。食品部門での低価格化を進めるドラッグストア、スーパーなどとの競合を回避するため同社は、食品の売場縮小、雑貨部門の強化を進めている。一方、販管費は10年8月期比9.6%増加した。人時生産性の向上、出店コストの抑制に注力したことに加え、販売好調が寄与して売上高販管費率は同0.2ポイント改善。この結果、売上高営業利益率は4.8% (同1.0ポイント改善)に達した。

続く12年8月期(11年9月~12年8月)の連結業績について会社側は、売上高405億円(11年8月期比6.1%増)、営業利益21.0億円(同16%増)を見込む。新規出店(直営店)は94店舗(閉店40店舗)を計画。直営既存店売上高は、震災関連の特殊要因の反動減を見込み、同0.6%の減少を想定している。(1)「ワッツセレクト」の品目数増加、(2)店舗運営の標準化(商品構成と商品配置の標準化と全店舗への浸透)、(3)新業態の基盤拡充、などの重点施策を推進し、増収増益を達成するとしている。

図6. 100円ショップ3社 既存店売上高増減率推移(前年同月比)



**12年8月期1Qは
既存店販売の好調
続き、営業96%増
益**

●12年8月期第1四半期実績~既存店販売の好調続き、営業96%増益
12年8月期第1四半期(11年9~11月、1Q)の連結業績は、売上高100億円(前年同期比13.5%増)、営業利益4.9億円(同95.9%増)、経常利益4.9億円(同10.1%増)、純利益3.1億円(同55.2%増)であった。新規出店は45店舗(直営店42店舗、FC店など3店舗)と会社計画を上回り順調に進展。閉店は65店舗(直営店8店舗、FC店など57店舗)であった。閉店数が多いのは、ミドリ薬品(本社:鹿児島市)とのFC契約解消による。ミドリ薬

業 績

品がマツモトキヨシ HD（証券コード 3088）の完全子会社になった（10 年 4 月）ことを受けたものであり、会社側の想定範囲内。

直営既存店売上高は前年同期比 3.4%増加した。消費者の節約志向が続くなか、低価格の消耗雑貨、「ワッツセレクト」のようなお買い得商品の販売が伸長。客数の伸びが販売好調を支える形だ。「ワッツセレクト」は 1Q 末で 136 品目に増加（11 年 8 月末比 15 品目増）。会社側は消費者のニーズに対応しつつ、商品の入れ替えを進めるとしている。

売上総利益率は 37.9%となり、前年同期の 37.4%に比べ 0.5 ポイント改善した。前期に続き、直営店の順調な増加が採算改善に寄与。既存店販売の好調を背景に、売上高販管費率も 33.1%、前年同期比 1.4 ポイント改善し、大幅な営業増益につながった。

会社側は 1Q 業績を「想定を上回る順調な推移」と評価しつつも、12 年 8 月期上期および通期の連結業績見通しを据え置いた（表 2、表 3 参照）。12 年 3 月以降、前年の震災を契機とする販売伸長の反動が見込まれるため、この動向を見極めたいとしている。

表2. ワッツ 1Q連結業績の進捗率(対上期業績、対上期計画)

(単位:百万円、%)

	11/8期 1Q実績	11/8期 上期実績	1Q業績 進捗率	12/8期 1Q実績	12/8期 上期計画	1Q業績 進捗率
売上高	8,814	18,408	47.9	9,999	19,900	50.2
営業利益	247	775	40.0	485	940	51.6
経常利益	441	950	46.4	485	910	53.4
純利益	201	471	42.8	313	470	66.6

(出所)ワッツ公表資料よりQBR作成

表3. ワッツ 1Q連結業績の進捗率(対通期業績、対通期計画)

(単位:百万円、%)

	11/8期 1Q実績	11/8期 通期実績	1Q業績 進捗率	12/8期 1Q実績	12/8期 通期計画	1Q業績 進捗率
売上高	8,814	38,188	23.1	9,999	40,500	24.7
営業利益	247	1,817	13.6	485	2,100	23.1
経常利益	441	1,985	22.2	485	2,050	23.7
純利益	201	1,018	19.8	313	1,050	29.8

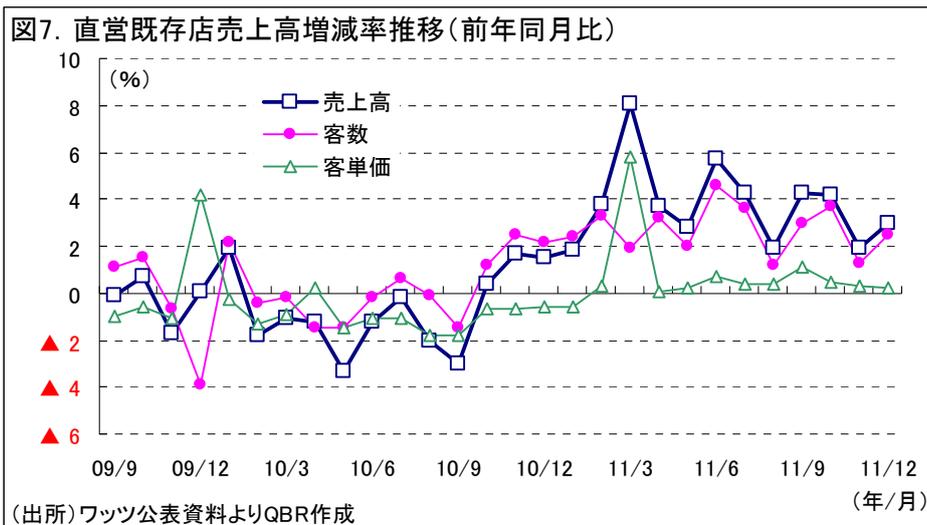
(出所)ワッツ公表資料よりQBR作成

● 12 年 8 月期通期業績予想～会社計画と同額を予想

12 年 8 月期通期の連結業績について QBR では、会社計画と同額の売上高 405 億円、営業利益 21.0 億円を予想している。同社の出店方式は、食品スーパーの雑貨コーナーなどへの居抜き出店を主体としており、国内の出店余地は大きいと QBR ではみている。活発なスクラップ&ビルドを前提とする年間 50 店舗程度の純増は妥当な水準と判断しており、直営店の増加に伴う採算

業 績

改善、ローコスト・オペレーションの徹底などにより、増収増益を達成するものと予想している。1Qの連結業績は、好調な既存店販売を支えに想定を上回る大幅な増益となった。ただ、今後は前年3月以降の販売好調の反動が表れる可能性があり、販売動向を注視しつつ、業績予想を変更することとしたい。



13年8月期も
営業増益を予想。
アジアでの出店に
注力へ

● 13年8月期業績予想～営業増益続くと見込む。アジア出店に注力へ
 続く13年8月期の連結業績については、売上高427億円(12年8月期QBR予想比5%増)、営業利益23億円(同10%増)を予想する。直営店の純増は60店舗程度、既存店売上高は保守的な見地から同横ばいを想定している。国内での少子高齢化の進展に伴う総需要の停滞、所得の伸び悩みが続くなか、低価格、日用雑貨中心の同社の販売は底堅い推移が続くと予想。同社の特色である小商圈対応の小型店舗の開発も順調に進むことに加え、ローコスト・オペレーションの徹底が引き続き営業増益を牽引するとみている。
 なお、会社側は中期的にアジア地域への出店を加速する考え。11年8月期業績を踏まえた3カ年中期事業計画によれば、海外店舗数は12年8月期末10店舗、13年8月期末26店舗、14年8月期末49店舗と想定している。同社が現在、海外で唯一展開するタイでは店舗における発注および商品選定のレベルが向上。これにより、売れ筋商品の欠品が減少し、販売好調に結びついている。洪水の被害は、1店舗が2週間の店舗閉鎖を余儀なくされたことにとどまった。他の店舗の販売は前年比2割増程度伸長している模様。
 同社では月次で店舗段階での黒字化を達成した後、現地企業との提携を進めて多店舗化を本格化する意向。これらのノウハウをベースに、タイ以外のアジア諸国への進出を図るとしている。消費文化、商慣行の相違などを踏まえ

業 績

て慎重かつ段階的に海外事業を進める同社の経営スタンスを評価したい。

表4. ワッツ 3カ年中期事業計画概要 (単位:百万円、%)

	11年8月期(実績)			12年8月期(計画)			13年8月期(計画)			14年8月期(計画)		
		構成比	前年比		構成比	前年比		構成比	前年比		構成比	前年比
売上高	38,188	100.0	10.3	40,500	100.0	6.1	42,700	100.0	5.4	45,300	100.0	6.1
売上総利益	14,519	38.0	12.4	15,600	38.5	7.4	16,500	38.6	5.8	17,550	38.7	6.4
営業利益	1,817	4.8	37.1	2,100	5.2	15.5	2,300	5.4	9.5	2,500	5.5	8.7
経常利益	1,985	5.2	28.7	2,050	5.1	3.2	2,250	5.3	9.8	2,450	5.4	8.9
純利益	1,018	2.7	40.1	1,050	2.6	3.1	1,150	2.7	9.5	1,250	2.8	8.7

	(実績)		(計画の前提)				(単位:店、%)	
100円ショップ 期末店舗数	806	15	860	54	919	59	965	46
100円ショップ 既存店売上高伸び率	2.8		▲ 0.6		0.0		▲ 0.3	
海外事業期末店舗数	6	2	10	4	26	16	49	23
海外事業売上シェア	0.4		0.8		1.3		2.3	
新業態期末店舗数	17	▲ 7	20	3	23	3	24	1
新規事業売上シェア	5.5		6.2		6.5		6.6	

(出所)ワッツ公表資料よりQBR作成

ワッツ [2735/JQ] 週足 2012/02/07



(出所) 株QUICK

上記チャート図の一部又は全部を、方法の如何を問わず、また、有償・無償に関わらず第三者に配布してはいけません。
 上記チャート図に過誤等がある場合でも株QUICK 社及び大阪証券取引所は一切責任を負いません。
 上記チャート図の複製、改変、第三者への再配布を一切行ってはいけません。

			2009/8	2010/8	2011/8	2012/8 予 (アナリスト)
株 価 推 移	株 価 (年 間 高 値)	円	434	680	870	-
	株 価 (年 間 安 値)	円	216	411	436	-
	月 間 平 均 出 来 高	百 株	585	1,892	1,238	-
業 績 推 移	売 上 高	百 万 円	33,074	34,634	38,188	40,500
	営 業 利 益	百 万 円	1,116	1,325	1,817	2,100
	経 常 利 益	百 万 円	911	1,542	1,985	2,050
	当 期 純 利 益	百 万 円	564	726	1,018	1,050
	E P S	円	91.12	117.25	163.68	167.04
	R O E	%	18.9	20.3	23.4	20.0
貸 借 対 照 表 主 要 項 目	流 動 資 産 合 計	百 万 円	7,642	8,426	9,930	-
	固 定 資 産 合 計	百 万 円	3,641	3,535	3,545	-
	資 産 合 計	百 万 円	11,284	11,962	13,476	-
	流 動 負 債 合 計	百 万 円	6,321	6,826	7,004	-
	固 定 負 債 合 計	百 万 円	1,711	1,219	1,680	-
	負 債 合 計	百 万 円	8,032	8,045	8,684	-
	株 主 資 本 合 計	百 万 円	3,240	3,904	4,794	-
	純 資 産 合 計	百 万 円	3,251	3,916	4,791	-
キ ャ ッ シ ュ フ ロ ー 計 算 書 主 要 項 目	営 業 活 動 に よ る CF	百 万 円	387	1,471	1,514	-
	投 資 活 動 に よ る CF	百 万 円	-319	-418	-560	-
	財 務 活 動 に よ る CF	百 万 円	-256	-348	50	-
	現 金 及 び 現 金 同 等 物 の 期 末 残 高	百 万 円	1,336	2,037	3,039	-

(注) 株価高安、月間平均出来高、EPS は 10 年 1 月 1 日付の株式分割 (1 株→200 株) の影響を遡及修正して表示している。

リスク分析

事業に関するリスク

● 国内の消費環境

国内の個人消費は少子高齢化の進行などにより、伸び悩んでいる。今後、消費税の引き上げなどの要因が加わることで、想定を上回る落ち込みとなった場合には、同社の業績に影響を及ぼす可能性がある。

● スーパーなどの出退店状況

同社グループの出店先は、スーパーマーケット等量販店が中心であり、商業施設全体の閉鎖やテナントの入れ替え等により、同社が退店を余儀なくされる場合がある。

● 新規参入など競合激化

他業界からの100円ショップ事業への参入および既存の量販店内の均一販売コーナーの増加など、競合が激化する傾向にあり、業績に影響を及ぼす可能性がある。

● 同社の出店政策

同社は個別店舗の採算を重視した店舗政策を採用しているため、出店条件に合致する物件がない場合は出店数の減少により、業績に影響を及ぼす可能性がある。また、同社は常に不採算店舗の見直しを実施しており、今後不採算店が増加した場合は、閉鎖店舗の増加が業績に影響を及ぼす可能性がある。

● 人材の確保および育成

同社は、各地域のスーパーバイザー（正社員）が担当店舗のパートおよびアルバイトの指導教育を行い、店舗運営は所定のマニュアルにより、パートおよびアルバイトに任せている。パートおよびアルバイトへの指導が行き届かない場合は、店舗運営のレベルおよび顧客へのサービスの質が低下し、業績に影響を及ぼす可能性がある。また、必要なパートおよびアルバイトを継続して確保できない場合も業績に影響を及ぼす可能性がある。

● 為替変動および商品市況

同社がメーカーおよび卸から仕入れる商品には、中国はじめ海外からの輸入商品が多くなっている。このため、為替レートの変動が業績に間接的に影響を与える可能性がある。また、原油や小麦粉の価格の上昇等により、プラスチック商品や食品の一部等は原価の変動幅が大きくなっており、同社の仕入コストの見通しが不安定になる可能性がある。

ディスクレーム

1. 本レポートは、株式会社大阪証券取引所（以下「大証」といいます。）が実施する「JASDAQアナリストレポート・プラットフォーム」を利用して作成されたものであり、大証が作成したものではありません。
2. 本レポートは、本レポートの対象となる企業が、その作成費用を支払うことを約束することにより作成されたものであり、その作成費用は、当該企業が大証に支払った金額に大証からの助成金を加えたうえで株式会社QBR（以下「レポート作成会社」といいます。）に支払われています。
3. 本レポートは、大証によるレビューや承認を受けておりません（ただし、大証が文面上から明らかに誤りがある場合や適当でない場合にレポート作成会社に対して指摘を行うことを妨げるものではありません）。
4. レポート作成会社及び担当アナリストには、この資料に記載された企業との間に本レポートに表示される重大な利益相反以外の重大な利益相反の関係はありません。
5. 本レポートは、投資判断の参考となる情報の提供を唯一の目的として作成されたもので、有価証券の取引及びその他の取引の勧誘又は誘引を目的とするものではありません。有価証券の取引には、相場変動その他の要因により、損失が生じるおそれがあります。また、本レポートの対象となる企業は、投資の知識・経験、財産の状況及び投資目的が異なるすべての投資者の方々に、投資対象として、一律に適合するとは限りません。銘柄の選択、投資判断の最終決定は、投資者ご自身の判断でなされるようお願いいたします。
6. 本レポート作成にあたり、レポート作成会社は本レポートの対象となる企業との面会等を通じて、当該企業より情報提供を受けておりますが、本レポートに含まれる仮説や結論は当該企業によるものではなく、レポート作成会社の分析及び評価によるものです。また、本レポートの内容はすべて作成時点のものであり、今後予告なく変更されることがあります。
7. 本レポートは、レポート作成会社が信頼できると判断した情報に基づき記載されていますが、大証及びレポート作成会社は、本レポートの記載内容が真実かつ正確であり、そのうちに重要な事項の記載が欠けていないことやこの資料に記載された企業の発行する有価証券の価値を保証又は承認するものではありません。本レポート及び本レポートに含まれる情報は、いかなる目的で使用される場合におきましても、投資者の判断と責任において使用されるべきものであり、本レポート及び本レポートに含まれる情報の使用による結果について、大証及びレポート作成会社は何ら責任を負うものではありません。
8. 本レポートの著作権は、レポート作成会社に帰属しますが、レポート作成会社は、本レポートの著作権を大証に独占的に利用許諾しております。そのため本レポートの情報について、大証の承諾を得ずに複製、販売、使用、公表及び配布を行うことは法律で禁じられています。

<指標の説明について>

本レポートに記載の指標に関する説明は、大阪証券取引所ウェブサイトに掲載されております。

参照 URL ⇒ <http://www.ose.or.jp/jasdaq/5578>