

ワ ッ ツ

(2735・JASDAQ スタンダード)

2013年5月30日

ローコスト経営で成長続く。タイなどアジア展開に注力

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	440百万円 (2013/02/28 現在)
上場日	2002/05/24
URL	http://www.watts-jp.com/
業種	小売業

主要指標 2013/5/28 現在

株価	1,250円
年初来高値	1,535円 (13/05/09)
年初来安値	592円 (13/01/11)
発行済株式数	13,958,800株
売買単位	100株
時価総額	17,449百万円
予想配当 (会社)	15.0円
予想EPS (アナリスト)	102.75円
実績PBR	2.48倍

100円ショップ業界4位。タイに続く2カ国目へ出店目指す

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(平均店舗面積約230平方メートル)を小商圏に展開。売価100円均一を維持。海外ではタイで60パーツ均一店「こものや」を展開し、2カ国目への出店を目指す。



「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」。小売各社にとり、原価上昇(円安、新興国のコスト上昇)が見込まれる事業環境下、堅実な収益構造が業績拡大に寄与しよう。

ローコスト経営を徹底、営業増益続く

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12年8月期まで7期連続営業増益を達成。12年8月期は、前年の11年8月期に震災発生に伴う日用雑貨のまとめ買い需要増などで販売が伸びた反動が表れたものの、ローコスト経営を徹底することで営業増益を達成。続く13年8月期上期も、直営既存店売上高が前年同期比1.1%の減少にとどまったものの、同15%の営業増益を確保した。

中期的には、(1)タイなどアジアでの事業展開、(2)食品ディスカウントストア大黒天物産との合併による業態「バリュー100」の拡大、が注目される。タイでは現地企業との合併による多店舗化を推進する意向。国内では直営店の順調な出店に加え、大黒天物産との協業が軌道に乗れば、国内での新たな成長の柱として期待できよう。

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	
2012/8 実績	40,759	6.7	2,056	13.1	2,055	3.5	1,177	15.6	93.31	
2013/8	会社予想 (2012年10月発表)	42,200	3.5	2,300	11.9	2,250	9.5	1,290	9.6	102.25
	アナリスト予想	42,200	3.5	2,300	11.9	2,250	9.5	1,300	10.4	102.75
2014/8	アナリスト予想	45,000	6.6	2,450	6.5	2,400	6.7	1,400	7.7	110.65

(注) 株価の年初来高安、EPSは13年3月1日付の株式分割(1株→2株)の影響を調整している

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。M&A（企業の合併・買収）を交えて業容を拡大してきた。直営を中心とする小型店（平均店舗面積230平方メートル）を小商圏に展開。13年2月末の100円ショップ店舗は847店舗（直営店794店舗、FC店53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「こものや」9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、12年8月期まで7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

13年3月1日を効力発生日として1株→2株の株式分割

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「こものや」1号店を出店
2011年	5月	ワッツオースリー北海道を新規設立

会 社 概 要

大 株 主

	株主	所有株式数 (株)	所有比率 (%)
1	BBH FOR FIDELITY LOW-PRICED STOCK FUND	665,000	9.53
2	株式会社ワッツ	653,397	9.36
3	有限会社トリオ	627,800	9.00
4	平岡満子	385,600	5.52
5	大阪中小企業投資育成株式会社	324,000	4.64
6	有限会社アカリ	281,000	4.03
7	株式会社カシオペア	270,000	3.87
8	ワッツ従業員持株会	226,400	3.24
9	平岡史生	195,100	2.80
10	衣笠敦夫	193,600	2.77

(注) 13年2月28日現在。同年3月1日付の株式分割(1株→2株)の影響は反映していない

(出所) 四半期報告書

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。M&A（企業の合併・買収）を交えて業容を拡大してきた。直営を中心とする小型店（平均売場面積230平方メートル）を小商圏に展開。13年2月末の100円ショップ店舗は、847店舗（直営店794店舗、FC店53店舗）。店名は「meets.」、「シルク」。このほか、国内にナチュラル雑貨販売の「フォーナ・ビータ」14店舗、立ち呑み店舗の「ほろよい党」2店舗（13年8月期中に撤退の予定）、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パーセント均一で雑貨を販売する「こものや」9店舗を展開している。



事業概要

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。差別化を図るため売価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」(13年3月末209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、低価格販売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する。一方で、大黒天物産と合併で食品スーパー型「バリュー100」(1店舗) を運営。同業態では、同社が100円ショップで扱う日用雑貨を担当、大黒天物産はPB商品を活かしたコスト競争力のある食品を担当している。

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）を契機とする日用雑貨のまとめ買い需要拡大、節約・低価格志向などを背景に、100 円ショップ各社の販売は伸長。直近はそれらの反動が表れている状況だ。

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の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。海外展開でも先行しており、28 カ国に 658 店舗（12 年 5 月末）を展開している（表 1 参照）。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が奏功、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。国内消費市場での「二極化」（高額消費の好調、根強い低価格志向）の進行、原価上昇（円安の進行による輸入仕入価格の上昇、新興国の労働コスト増）などが見込まれるなかでは、堅実な成長戦略として評価できよう。

売上高営業利益
率は改善傾向

● 「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、直近本決算の売上高営業利益率は 5.0%（12 年 8 月期）であり、キャンドウ（証券コード 2698）の 3.5%（12 年 11 月期）を上回るものの、セリアの 8.5%（13 年 3 月期）には及ばない（図 1 参照）。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を有している（図 2 参照）。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。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。また、ROE（自己資本利益率）は同業のセリアの水準（13 年 3 月期実績で 24.8%）に劣るものの、20%を超える水準を維持している（図 3 参照）。国内企業、特に小売企業は ROE が一桁台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。

競 合 分 析

表1. 100円ショップ業界 売上高ランキング(直近本決算) (単位:億円、%)

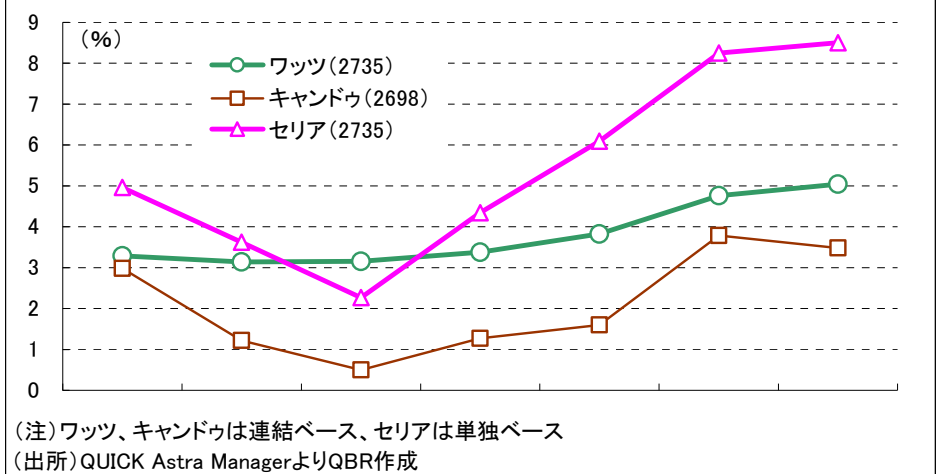
順位	企業名 (証券コード)	市場	決算期 (年/期)	売上高		営業利益		店舗数
				前年比	前年比			
1	大創産業	非上場	12/3	3,415	NA	NA	NA	国内2680 海外658 (28カ国)
2	セリア(2782)	JASDAQ (スタンダード)	13/3	982	4.9	83.14	7.7	1104 (うちFC89)
3	キャンドゥ(2698)	東証1部	12/11	627	▲ 0.6	21.82	▲ 8.5	833
4	ワッツ(2735)	JASDAQ (スタンダード)	12/8	408	6.7	20.56	13.1	855 (うちFC53)

(注1) キャンドゥ、ワッツは連結ベース

(注2) 店舗数は大創産業が12年5月末現在、その他は13年3月末現在

(出所) 各種資料、ヒアリングなどよりQBR作成

図1. 100円ショップ3社 売上高営業利益率推移(直近7期)



競 合 分 析

図2. ワッツ 財務指標推移

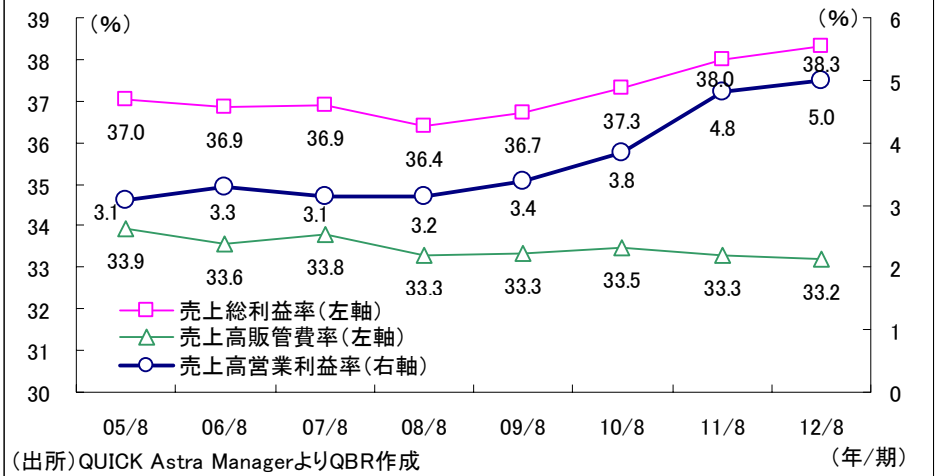


図3. ワッツ ROE(自己資本利益率)推移

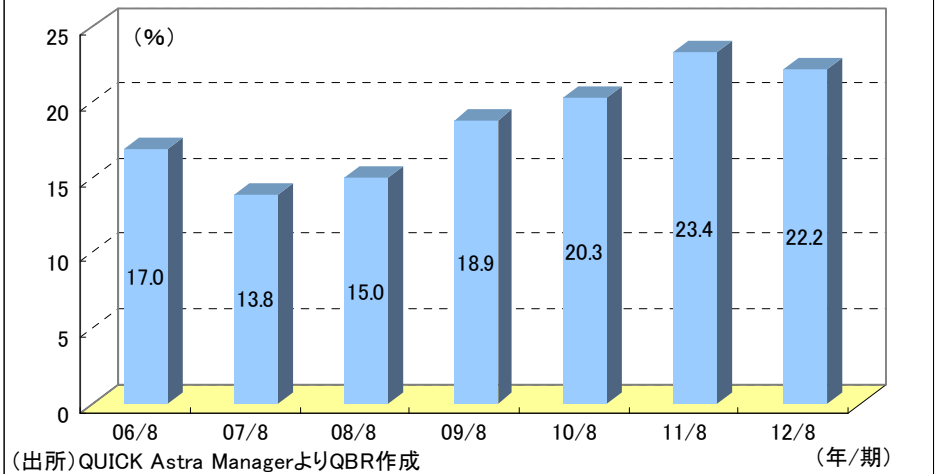
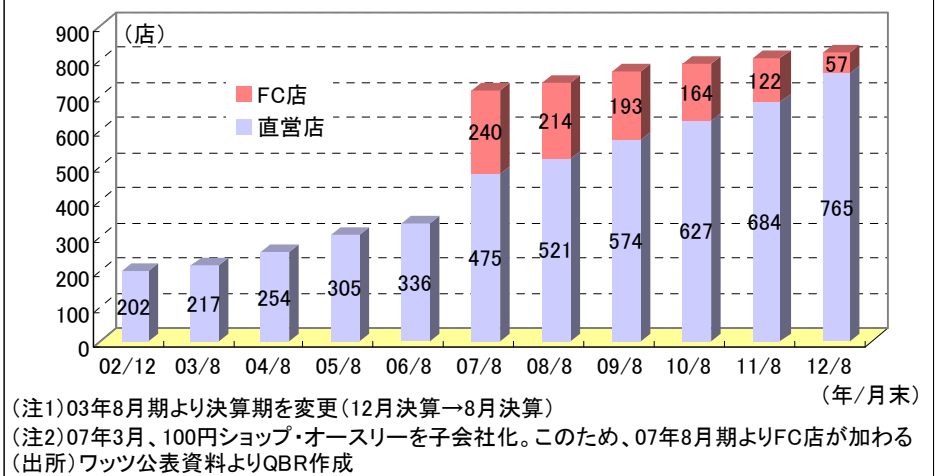


図4. ワッツ 100円ショップ店舗数推移

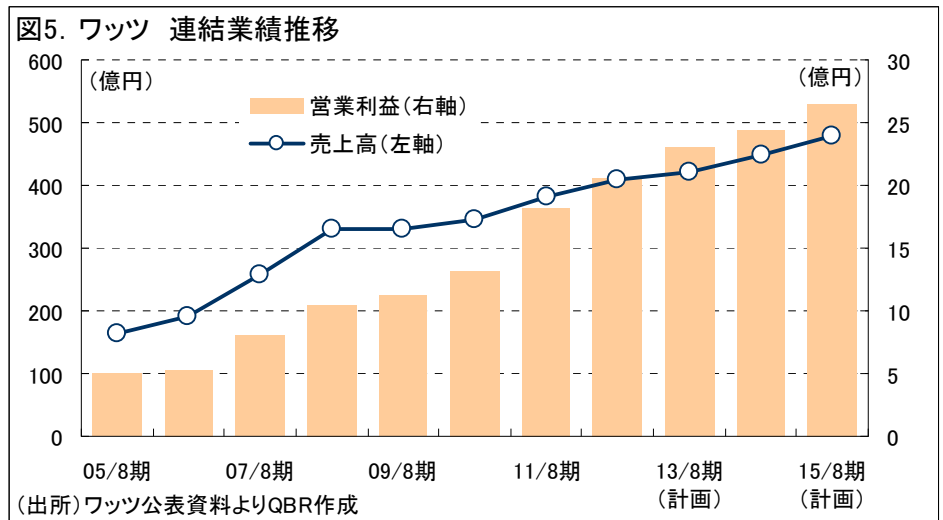


業 績

連結決算採用後、
7期連続営業増益

● 連結決算採用後、7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12年8月期まで7期連続営業増益となった。比較的採算の良い直営店の積極出店などに伴う売上総利益率の改善、販管費抑制の効果といえる。



12年8月期は、
営業13%増益

● 12年8月期実績～積極出店（120店）に加え、既存店販売が0.5%増加
12年8月期（11年9月～12年8月）の連結業績は、売上高408億円（11年8月期比6.7%増）、営業利益20.6億円（同13.1%増）となり、連結決算を採用した05年8月期以降7期連続の営業増益となった。直営店の新規出店が120店舗（会社計画は94店舗）と順調に進展。閉店は39店舗（同40店舗）。FCは65店舗を閉鎖（出店はゼロ）したが、うち54店舗がミドリ薬品（本社：鹿児島市。10年4月、マツモトキヨシHD（コード3088）の完全子会社となった）とのFC契約満了に伴うもの。ミドリ薬品の店舗がなくなったため、FC店舗の大幅な減少は一巡したとみられる。

直営店の既存店売上高は、11年8月期比0.5%増加したが、「ワッツセレクト」強化などによる客数の増加（同1.4%増）が貢献した。客単価（購入数量×購入単価）は同0.8%低下したが、11年8月期に震災発生による日用雑貨の買いだめ需要増に伴い上昇（10年8月期比0.3%上昇）した反動もあったようだ。

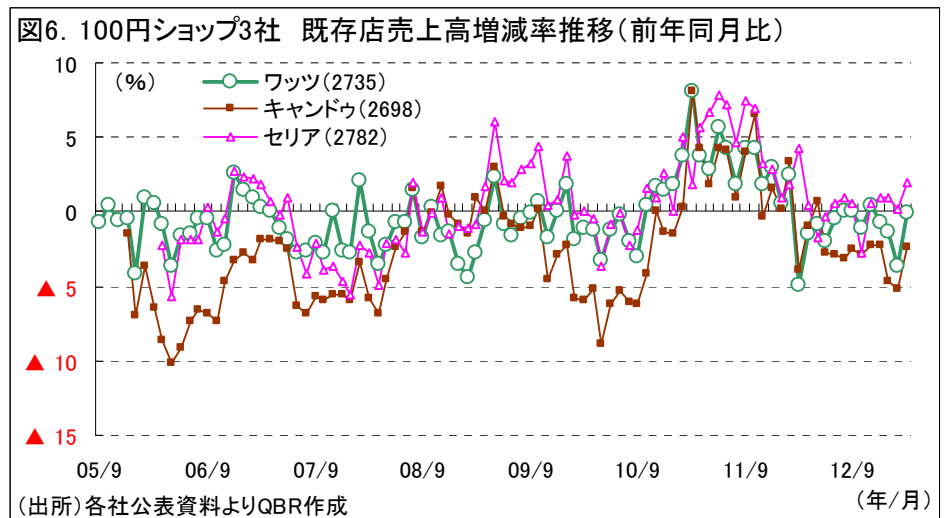
売上総利益率は38.3%、11年8月期比0.3ポイント改善した。主な要因は、

- (1) 利益率の低い食品部門の売場縮小、雑貨部門の強化などの効果、(2) 採算の良い直営店の増加、(3) 商品ロス率の低減、など。原価がやや高めである「ワッツセレクト」の品目数増加は原価上昇要因となるが、同社はメーカーとタイアップして原価低減に注力。また、食品部門で低価格訴求を強めるドラッグストアなどとの競合を回避するため、食品部門の売場縮小、雑貨

業 績

部門の強化を進めており、これが採算改善に結びついた。販管費も同 6.6% 増加したが、人件費を中心に効率化に注力し、売上高販管費率は 33.2%、同 0.1 ポイント低下。これに伴い、売上高営業利益率は 5.0%、同 0.2 ポイント向上した。同社の売上高営業利益率は、07 年 8 月期の 3.1% を底として改善傾向が続いている。

続く 13 年 8 月期の連結業績見通しについて会社側は、売上高 422 億円（前期比 4% 増）、営業利益 23.0 億円（同 12% 増）、純利益 12.9 億円（同 10% 増）を見込む。新規出店（直営店）は 103 店舗、閉店 37 店舗、純増 66 店舗を計画。既存店売上高は同横ばいを想定している。重点施策としては、(1) 商品競争力の強化（「ワッツセレクト」の強化、原価低減・物流効率化、中国物流センターの活用など）、(2) 店舗運営力の標準化など（店舗運営の強化、在庫管理の強化など）、(3) 管理部門の体制強化（海外進出対応など）、(4) 海外事業関連（タイワッツの出店強化と安定黒字化、海外事業の拡大など）、(5) 新業態の推進（営業利益ベースでの黒字化のための基盤作りなど）、を挙げており、これらを着実に推進することで、8 期連続の営業増益を目指す意向。



**13 年 8 月期上期
は既存店販売がマ
イナスも、営業
15%増益確保**

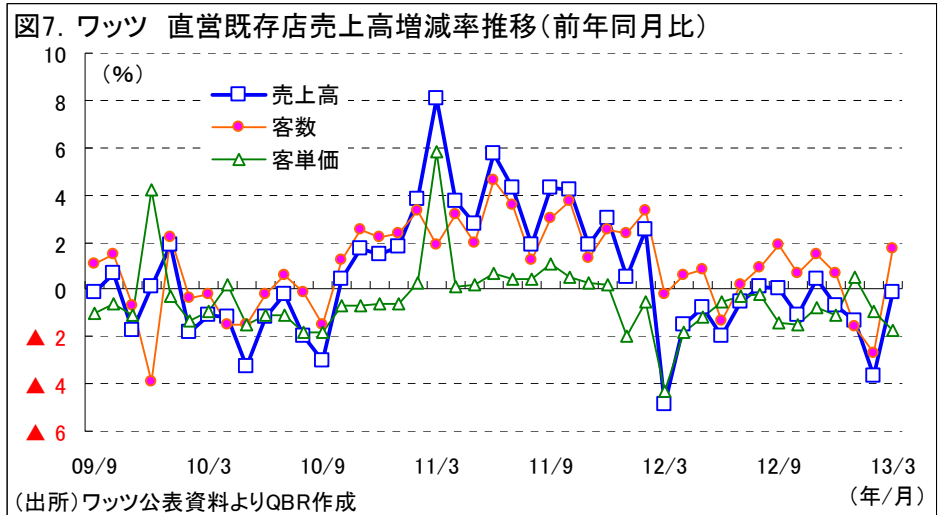
● 13 年 8 月期上期実績～ローコスト経営を徹底、2 桁営業増益

13 年 8 月期上期（12 年 9 月～13 年 2 月）の連結業績は、売上高 205 億円（前年同期比 1.1% 増）、営業利益 12.2 億円（同 14.9% 増）となり、会社期初計画（売上高 207 億円、営業利益 11.0 億円）にほぼ沿った結果となった。新規出店は、直営店 47 店舗と順調に進展。一方、閉店は 22 店舗であった（直営店 18 店舗、FC4 店舗）。直営店の既存店売上高は前年同期比 1.1% 減少した。前年同期の販売が好調であった反動に加え、2 月は前年がうるう年であったため営業日数が 1 日少なく、前年同月比 3.7% 減と落ち込んだことなどが響いた。会社側は日数調整をしたベースの 2 月実績は前年同月比 0.3% 減、上期実績は前年同期比 0.5% 減になるとしている。なお、上期の既存店の客

業 績

数は同 0.1%増とわずかながらプラスを確保（日数調整ベースでは同 0.7%増）。同じく客単価は同 0.9%低下した。

売上総利益率は 38.6%となり、前年同期の 38.3%から 0.3 ポイント改善した。要因はほぼ前期と同様だが、最も貢献したのは直営店の増加である。売上高販管費率も 32.7%となり、前年同期の 33.0%から 0.3 ポイント改善。販管費をほぼ前年同期並みに抑制したことが奏功した。



13年8月期は会社計画とほぼ同水準を予想

● 13年8月期通期業績予想～会社計画とほぼ同額を予想
13年8月期の連結業績について QBR では、ほぼ会社計画並みの、売上高 422 億円（前期比 4%増）、営業利益 23.0 億円（同 12%増）を予想する。予想の前提となる新規出店（年間で直営店 65 店舗純増）、既存店売上高（前期比横ばい）は、会社計画と同水準とした。同社の出店余地は大きいものと QBR ではみており、前期の実績を鑑みても、活発な S&B（スクラップ&ビルド）を前提とする年間 65 店舗程度の純増は可能と考える。また、消費税率の引き上げが見込まれるなか、低価格商品への支持は継続するとみており、既存店売上高を横ばいと見込むのは妥当と判断している。直営店の増加、メーカー側との原価低減の取組みによる採算改善、ローコストオペレーションの徹底などにより、増収増益は達成可能と判断している。

続く 14年8月期の連結業績については、売上高 450 億円（13年8月期 QBR 予想比 7%増）、営業利益 24.5 億円（同 7%増）を予想する。直営店の純増 65 店舗、既存店売上高で同横ばいを想定。13年8月期同様の理由から、連続増収増益達成は可能とみている。

消費税率引き上げで低価格志向続く可能性

● 原価上昇も見込まれるなか、同社のローコスト経営が評価されよう
消費税率は 14年4月に 5%から 8%に、15年10月に 8%から 10%に引き上げられる見通し（「景気条項」により、政府による税率引き上げの最終的な判断は 13年秋に下される見込み）。小売業各社は 04年4月1日より消費税

業 績

の総額表示が義務化された際、販売価格の据え置き（実質5%弱程度の値下げ）を実施した企業が多く、今回も同様の措置をとるケースが多くなると予想する。これらの措置は、小売各社にとり売上総利益率の悪化要因となるが、同社はじめ100円ショップは、値上げで対処するとみられ（消費税5%時の商品価格105円、10%時は110円、など）、利益面への影響は比較的少ないものと見込まれる。国内消費市場にとり消費税率引き上げは基本的にはネガティブな影響をもたらすとみられ、低価格商品への支持が高まる可能性がある。現在も、安倍内閣のデフレ脱却へ向けた景気対策の実行、株高の進行などにより、一部の高額消費が活発化する一方、低価格志向も根強い。一方、円安の進行、中国など新興国での労働コスト上昇など小売各社にとっての原価上昇要因も顕在化してきた。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ことで利益を稼ぎ出す同社の事業モデルが改めて評価されるものとQBRではみている。

アジア展開、国内
での新業態展開に
注目

● アジア展開、国内での新業態展開は成長戦略の重要な柱
同社の中期的な成長戦略では、(1)タイをはじめとするアジアでの事業展開、(2)食品ディスカウントストア大黒天物産との合弁による新業態の拡大、が注目される。国内では少子高齢化が進行しており、小売各社にとりアジアなど高い成長が見込まれる地域での事業展開は重要な成長戦略といえる。タイでは60パーツ均一で雑貨を販売する「こものや」を13年2月末で9店舗を展開。タイにおける外資規制をクリアするため、今期中にも現地企業との提携を図りたいとしており、実現すれば来14年8月期より多店舗化を本格化する方針。さらにタイに続く2カ国目への進出に関し、早期に実現を図る意向。同社は中期経営計画（表2参照）において、タイでの現地企業との合弁が決定していないことなどを勘案し、海外事業の見通し（店舗展開）をあえて保守的にみている。消費文化、商慣行の相違などを踏まえて慎重かつ段階的に海外事業を進める同社のスタンスは評価に値すると考える。東南アジアはじめアジア諸国の高めの経済成長は続く見通しであり（表3参照）、着実な店舗網の構築は同社の中期的な収益成長に貢献しよう。

一方、国内では、大黒天物産との合弁による食品スーパー型100円ショップ「バリュー100」の多店舗化を推進する意向。同業態は同社が100円ショップで扱う日用雑貨を担当、大黒天物産はPB商品を活かしたコスト競争力のある食品を担当している。06年5月に1号店（大阪府）を開業以来、2号店の出店が途絶えていたが、今期期初の段階では年間2店舗出店する計画であった。しかし、業態設計に関し大黒天物産側との見解の相違がある模様で、今期2店舗の出店は実現が難しくなったようだ。しかし、同社は来期以降同社側から物件を積極的に提案および提供することで多店舗化につなげたいとしている。既述のように、国内では低価格志向も根強く、同業態の発展余

地は大きいと QBR ではみている。直営店の順調な出店に加え、大黒天物産との協業が軌道に乗れば、国内での新たな成長の柱として期待できよう。アジアでの店舗展開とともに、その進展を注視することとしたい。

表2. ワッツ 3力年中期事業計画概要

(単位:百万円、%)

	12年8月期(実績)			13年8月期(計画)			14年8月期(計画)			15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	40,759	100.0	6.7	42,200	100.0	3.5	44,800	100.0	6.2	47,900	100.0	6.9
売上総利益	15,591	38.3	7.4	16,270	38.6	4.4	17,410	38.9	7.0	18,650	41.6	7.1
営業利益	2,056	5.0	13.1	2,300	5.5	11.9	2,440	5.4	6.1	2,650	5.9	8.6
経常利益	2,055	5.0	3.5	2,250	5.3	9.5	2,390	5.3	6.2	2,600	5.8	8.8
純利益	1,177	2.9	15.6	1,290	3.1	9.6	1,380	3.1	7.0	1,500	3.3	8.7
ROE	22.2%			20.3%			18.4%			17.1%		

(実績)

(計画の前提)

(単位:店、%)

100円ショップ 期末店舗数	822	16	887	65	947	60	1,007	60
100円ショップ 既存店伸び率	0.5		0.0		0.0		0.0	
海外事業期末 店舗数	8	2	11	3	11	0	11	0
海外事業売上 シェア	0.6		1.1		1.2		1.2	
新業態期末 店舗数	24	7	30	6	30	0	30	0
新規事業売上 シェア	6.5		6.8		6.6		6.2	

(出所)ワッツ公表資料よりQBR作成

表3. IMF 世界経済見通し(実質GDP伸び率、前年比)

(単位:%)

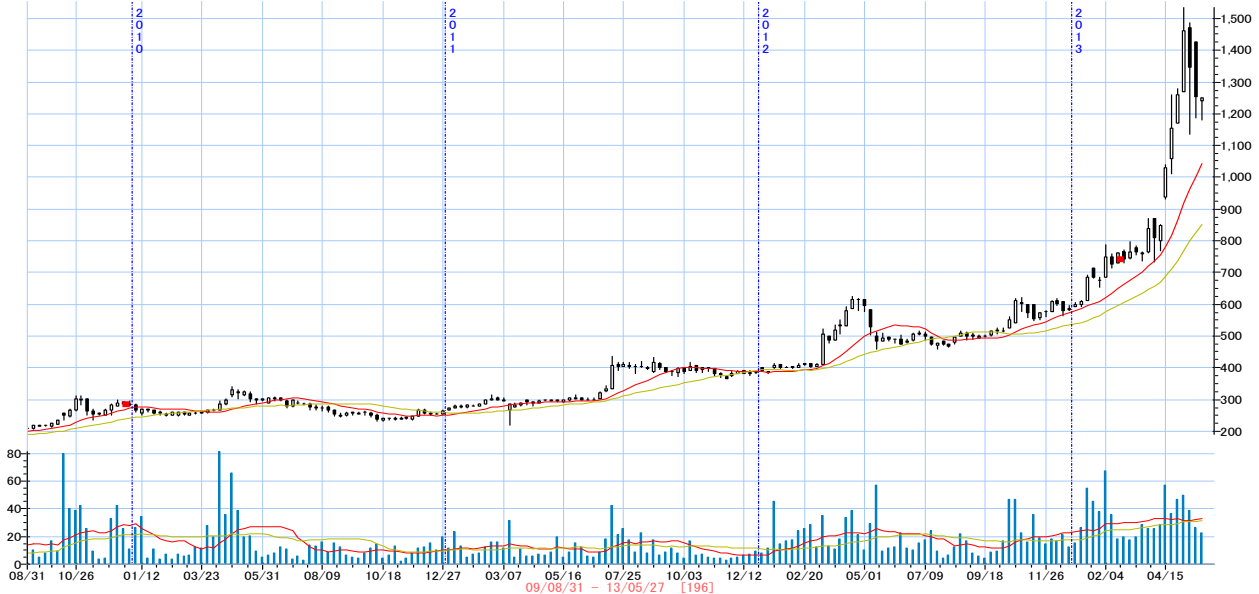
	11年	12年	13年 (予)	14年 (予)
世界	4.0	3.2	3.3	4.0
先進国・地域	1.6	1.2	1.2	2.2
米国	1.8	2.2	1.9	3.0
ユーロ圏	1.4	▲ 0.6	▲ 0.3	1.1
ドイツ	3.1	0.9	0.6	1.5
フランス	1.7	0.0	▲ 0.1	0.9
イタリア	0.4	▲ 2.4	▲ 1.5	0.5
スペイン	0.4	▲ 1.4	▲ 1.6	0.7
英国	0.9	0.2	0.7	1.5
日本	▲ 0.6	2.0	1.6	1.4
新興国及び途上国・地域	6.4	5.1	5.3	5.7
ロシア	4.3	3.4	3.4	3.8
中国	9.3	7.8	8.0	8.2
インド	7.7	4.0	5.7	6.2
ASEAN5カ国	4.5	6.1	5.9	5.5
インドネシア	6.5	6.2	6.3	6.4
タイ	0.1	6.4	5.9	4.2
マレーシア	5.1	5.6	5.1	5.2
フィリピン	3.9	6.6	6.0	5.5
ベトナム	5.9	5.0	5.2	5.2
ブラジル	2.7	0.9	3.0	4.0
メキシコ	3.9	3.9	3.4	3.4
南アフリカ	3.5	2.5	2.8	3.3

(注1)暦年ベース

(注2)予想は13年4月付のIMF予想

(出所)IMF公表資料(13年4月)よりQBR作成

ワッツ [2735/JQ] 週足 2013/05/29



(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。

			2010/8	2011/8	2012/8	2013/8 予 (アナリスト)
株 価 推 移	株 価 (年 間 高 値)	円	340	435	624	-
	株 価 (年 間 安 値)	円	205	218	365	-
	月 間 平 均 出 来 高	百 株	3,785	2,477	3,242	-
業 績 推 移	売 上 高	百 万 円	34,634	38,188	40,759	42,200
	営 業 利 益	百 万 円	1,325	1,817	2,056	2,300
	経 常 利 益	百 万 円	1,542	1,985	2,055	2,250
	当 期 純 利 益	百 万 円	726	1,018	1,177	1,300
	E P S	円	58.63	81.84	93.31	102.75
	R O E	%	20.3	23.4	22.2	20.4
貸 借 対 照 表 主 要 項 目	流 動 資 産 合 計	百 万 円	8,426	9,930	11,247	-
	固 定 資 産 合 計	百 万 円	3,535	3,545	3,557	-
	資 産 合 計	百 万 円	11,962	13,476	14,805	-
	流 動 負 債 合 計	百 万 円	6,826	7,004	7,438	-
	固 定 負 債 合 計	百 万 円	1,219	1,680	1,550	-
	負 債 合 計	百 万 円	8,045	8,684	8,988	-
	株 主 資 本 合 計	百 万 円	3,904	4,794	5,831	-
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	1,471	1,514	1,927	-
	投 資 活 動 に よ る CF	百 万 円	-418	-560	-542	-
	財 務 活 動 に よ る CF	百 万 円	-348	50	-335	-
	現 金 及 び 現 金 同 等 物 の 期 末 残 高	百 万 円	2,037	3,039	4,086	-

(注) 株価高安、月間平均出来高、EPS は 13 年 3 月 1 日付の株式分割 (1 株→2 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、基本的に伸び悩んでいる。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>