

第17期の総括

前期との比較において、売上高、売上総利益は微増となったが、営業利益、経常利益及び当期純利益については大幅な減少となった。

ファッション、ホビーを強化商材とする改革プログラム(マジグラム)により、売上高においてファッションは前期比 6.4%増加、ホビーは同 4.8%増加、商品別売上構成においてもファッションは 2.0 パーセントポイント、ホビーは 0.7 パーセントポイント増加、セールスマックスの変化は売上総利益率についても貢献し、全体で売上総利益率は 0.6 パーセントポイント増加した。

しかし、当期より着手した宅配買取等のHP一新等、EC関連費用の支出増により販管費が大幅に増加したことに伴い営業利益及び経常利益が減少、また、開店以来、買取販売ともに苦戦している買取王国寝屋川店(大阪府寝屋川市)について減損損失を計上したことにより当期純利益が大幅に減少することとなった。

第18期の課題

当社は、已然として聖域なき構造改革の真っ只中にある。痛みを覚悟しても作動し始めたアポトーシスを促進し、成長路線へ繋げていかなければいけない。

① 人事政策

平成 28 年 1 月において、新給与制度への移行を完了している。新制度は、役割等級制度となっており、各等級ごとの役割定義を明確に行い、それに従い従業員全員を以前の等級に関係なくゼロベースで評価し、格付けを決定している。これにより、年齢、勤続年数及び徒な自己犠牲等の不合理な評価を極力排除し、期初において明確かつ測定可能な目標設定を行い、客観的な成果測定により、評価に直結する仕組みとなっている。実力本位で有望な若手を抜擢したことにより、人数において多くを占める 20~30 歳台の従業員全体の士気向上につながっている。一部において人事上の混乱が生じたが、その手当は完了しており、問題状況は改善する見込である。この制度を正しく運用し、従業員がそれぞれのステージに応じた P D C A サイクルを回すことにより、成長するよう、制度を定着させていく。

② 商品政策

商品回転率は更に向上し、商品在庫は前期より 220 百万円減少している。販売、買取ともに改善しているが、販売の伸びに対して買取が追いついていない。取扱商品については、選択と集中を一層明確にし、売上構成比の高いファッション、ホビーを中心に、買取仕入の精度向上、仕入強化のプロモーション及び店頭商品の鮮度管理の徹底を図っていく。店舗外観及び内装について、ファッション取扱店として望ましいものへ段階的に改装を進めていく。また、平成 28 年 3 月 18 日に、従来のイメージを一新するファッション専門店として“WHY NOT”(名古屋市中区)を名古屋市の都心部にオープンした。

③ 店舗政策

前事業年度からの取組みにより既存店の業績は、概ね回復してきているものの、一部回復が不十分な店舗がある。それらの店舗については集中的に立直し策を実行していくが、赤字店舗については退店も含め、より積極的にスクラップアンドビルドを進める。新店については、営業本部内にグループマネジャーをメンバーとする出店検討委員会を設け、店舗の売場構成等、地域特性に合わせた営業現場主導の出店を進めていく。

④ I T 政策

前事業年度より開発を進めてきた店舗管理システムを 18 期より導入する。これは、バイヤー育成強化及び顧客管理の徹底を目的とし、迅速かつ正確な買取査定による査定待ち時間の短縮、適時適切にお客様にとって有用な情報の提供等、更なる顧客満足度の向上につながると考えている。また、これによりバイヤー軸での業績管理が可能となり、その結果を従業員評価に直結させることにより従業員の闘争心に火をつけ、従来主流派であった草食系を駆逐し、肉食系社員の活躍に繋げていく。

また、前期より強化している宅配買取等の E C に関しては、継続して強化していくが、問題点も多く、全面的な見直しが必要であり、体制を改めて整備していく。

補足資料

1. 損益計算書概要

(単位:千円)

	第16期 自H26年3月1日 至H27年2月28日	第17期 自H27年3月1日 至H28年2月29日	増減比(%) (前年同期差異)	第18期 業績予想	増減比(%) (前年同期差異)
売上高	5,607,235	5,694,663	1.6	5,544,254	△2.6
売上総利益	2,930,409	3,010,037	2.7	3,007,456	△0.1
売上総利益率	52.3	52.9	0.6	54.2	1.4
販管費	2,651,973	2,823,977	6.5	2,811,974	△0.4
販管比率	47.3	49.6	2.3	50.7	1.1
営業利益	278,436	186,059	△33.2	195,482	5.1
営業利益率	5.0	3.3	△1.7	3.5	0.3
経常利益	292,839	199,307	△31.9	202,570	1.6
経常利益率	5.2	3.5	△1.7	3.7	0.2
当期純利益	159,793	74,996	△53.1	103,836	38.5
当期純利益率	2.9	1.3	△1.7	1.9	0.6

2. 商品分類別販売実績

(単位:千円)

	第16期		第17期		増減比
	売上高	構成比	売上高	構成比	
ファッション	2,421,111	43.2	2,575,235	45.2	6.4
ホビー	1,240,859	22.1	1,300,158	22.8	4.8
GAME	419,908	7.5	298,133	5.2	△29.0
貴金属	184,075	3.3	178,084	3.1	△3.3
その他	1,341,280	23.9	1,343,051	23.6	0.1
合計	5,607,235	100.0	5,694,663	100.0	1.6

3. 全店、既存店の前期比及び店舗数

		売上高(単位:%)		店舗数(単位:店)			
		全店	既存店	出店数	退店数	全店舗数	
	H27年	3月	96.9%	96.6%	—	—	34
		4月	106.4%	105.3%	—	1	33
		5月	102.8%	102.0%	—	—	33
		6月	101.0%	100.6%	—	—	33
		7月	103.8%	103.2%	—	1	32
		8月	101.7%	102.2%	1	—	33
		上期計	102.0%	101.6%	1	2	33
		H28年	9月	106.0%	106.6%	—	—
	10月		102.2%	103.7%	—	1	32
	11月		98.1%	100.6%	—	—	32
	12月		97.2%	99.5%	—	—	32
	H28年1月		100.2%	101.3%	—	—	32
	2月		94.2%	96.5%	—	—	32
	下期計		99.5%	101.3%	—	1	32
	H28年2月期計		100.7%	101.4%	1	3	32

4. キャッシュ・フローの状況

(単位:千円)

	第16期 自H26年3月1日 至H27年2月28日	第17期 自H27年3月1日 至H28年2月28日
営業活動による キャッシュ・フロー	563,329	317,333
投資活動による キャッシュ・フロー	△55,247	△372,581
財務活動による キャッシュ・フロー	5,930	△78,273
現金及び現金同等物の 期末残高	1,160,882	1,027,361

5. 販管費の状況

	H27 年 2 月期	H28 年 2 月期	前年同期比
給料及び賞与	1,089,591	1,141,176	4.7
地代家賃	532,458	531,510	△0.2
水道光熱費	129,874	111,954	△13.8
消耗品費等	107,142	101,299	△5.5
減価償却費	74,228	75,532	1.8
広告宣伝費	60,903	112,169	84.2
その他	657,774	750,334	14.1
販管費合計	2,651,973	2,823,977	6.5

以上