

# ホリスティック企業レポート

## アミファ

### 7800 東証 JQS

アップデート・レポート

2021年1月29日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター  
審査委員会審査済 20210126

# アミファ(7800 東証 JQS)

発行日: 2021/1/29

## 100円ショップを主力販路とするライフスタイル雑貨のファブレスメーカー 新価格帯商品の販売開始等により、22年9月期以降の業績回復を予想

### > 要旨

#### ◆ 100円ショップを主力販路とする雑貨のファブレスメーカー

・アミファ(以下、同社)は、100円ショップを主力販路とするライフスタイル雑貨のファブレスメーカーである。100円ショップ向けのワンプライス商品(20/9期売上高構成比93.5%)、小売・卸売業者やメーカー向けのOEM商品(同4.5%)、フラワーアレンジメント教室等を販路とするフルール商品(同2.0%)、その他商品(同0.0%)を手掛けている。

#### ◆ 20年9月期決算は4%減収、20%営業減益

・20/9期決算は、前期比3.7%減収、20.2%営業減益であった。ワンプライス商品以外の需要不振が継続したほか、ワンプライス商品においても、一部のカテゴリで新型コロナウイルス問題の影響があり、売上高が伸び悩んだ。減収に加え、人件費等が増加したため、大幅減益となった。

#### ◆ 21年9月期の会社計画は5%増収、9%営業減益

・21/9期決算について同社は4.5%増収、8.7%営業減益を見込んでいる。OEM商品、フルール商品、その他商品を担当する組織の統合・強化や、200円以上の新価格帯商品(プチプライス商品)の開発・販売等により、増収を計画しているものの、システム投資関連コスト等の増加により、減益を見込んでいる。

・証券リサーチセンター(以下、当センター)は、新型コロナウイルス問題の影響や、プチプライス商品の販売開始、システム投資の強化等を踏まえて、21/9期の業績予想を見直し、売上高を5,319百万円→4,994百万円、営業利益を296百万円→248百万円に下方修正した。

#### ◆ 中期予想も減額するものの、22年9月期以降の業績回復を予想

・当センターでは、ワンプライス商品の売上高を中心に22/9期の予想も引下げた。ただ、プチプライス商品の開発・販売等の同社の取組みの効果が徐々に生じてくると考えたことや、新型コロナウイルス問題の影響が軽減してくると見られることから、22/9期は6.6%増収、10.1%営業増益、23/9期は6.1%増収、13.5%営業増益と予想した。

アナリスト: 大間知 淳

+81(0)3-6812-2521

レポートについてのお問い合わせはこちら

info@stock-r.org

#### 【主要指標】

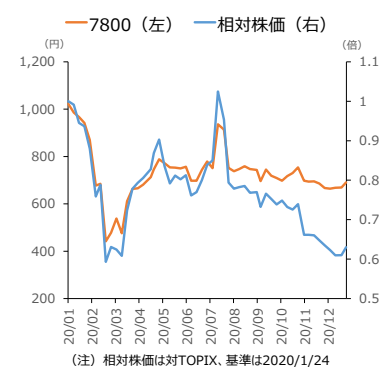
	2021/1/22
株価(円)	691
発行済株式数(株)	3,225,000
時価総額(百万円)	2,228

	前期実績	今期予想	来期予想
PER(倍)	12.8	14.1	12.7
PBR(倍)	1.0	1.0	0.9
配当利回り(%)	2.7	2.7	2.7

#### 【株価パフォーマンス】

	1カ月	3カ月	12カ月
リターン(%)	4.1	-1.0	-29.9
対TOPIX(%)	1.2	-15.8	-36.4

#### 【株価チャート】



#### 【7800 アミファ 業種: その他製品】

決算期	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 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2019/9	4,966	4.9	329	78.9	287	44.6	176	-33.3	64.0	636.6	19.0
2020/9	4,785	-3.7	262	-20.2	266	-7.4	173	-2.1	53.8	668.3	19.0
2021/9 CE	5,000	4.5	240	-8.7	245	-8.0	150	-13.3	46.5	-	19.0
2021/9 E	4,994	4.4	248	-5.7	248	-6.9	158	-8.7	49.0	698.3	19.0
2022/9 E	5,324	6.6	273	10.1	274	10.5	175	10.8	54.3	733.7	19.0
2023/9 E	5,649	6.1	310	13.5	311	13.5	199	13.7	61.7	776.4	21.0

(注) CE: 会社予想, E: 証券リサーチセンター予想

#### アップデート・レポート

2/16

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。

一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない。投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

> 事業内容

◆ 100円ショップ向けライフスタイル雑貨のファブレスメーカー

アミファ(以下、同社)は、「アートやデザインを日常の暮らしに気軽に取り入れる」ライフスタイルの提案を目指して、ギフトラッピング(以下、ラッピング用品)、デザイン文具(以下、文具用品)、キッチン・テーブルウェア(以下、キッチン用品)、フラワー関連商品等を中心とした「ライフスタイル雑貨」の企画・製造仕入・卸販売を中心に事業を展開している。主要販売先は、国内の100円ショップを中心とした国内外の小売業者や卸売業者である。

「日常の何気ない暮らしにワクワク感をプラスし、自分好みのスタイルで夢中になれるHAPPYな時間を楽しんでいただきたい」という想いから、同社は自社商品を「ライフスタイル雑貨」と呼んでいる。

同社は、ライフスタイル雑貨を、ターゲットとする女性の購入者が楽しい時間を過ごせるよう、購入後に組合せ・工夫することを前提とした商品と位置付けており、「高いデザイン性」、「購入しやすさ」、「ワクワク感」を重視して開発している。デザイン性については、独自の世界観の下、多様なテーマで商品企画・デザインを行っており、おしゃれさ・かわいさを重視する女性からの支持を集めている模様である。

同社は、自社工場設備を保有しないファブレスメーカーであり、生産は国内外の工場に委託している。顧客本位、マーケットインの発想で最終消費者の嗜好の変化に柔軟に対応することを目指している。

◆ 100円ショップ向けのワンプライス商品が収益の柱

同社は、ライフスタイル雑貨事業の単一セグメントであるが、取扱商品群をワンプライス商品(20/9期売上高構成比93.5%)、OEM商品(同4.5%)、フルール商品(同2.0%)、その他商品(同0.0%)に分類している(図表1)。

【図表1】取扱商品群別の売上高の推移

取扱商品群	17/9期		18/9期		19/9期		20/9期	
	売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上高 (百万円)	構成比 (%)
ワンプライス商品	3,473	84.5	4,061	85.7	4,461	89.8	4,473	93.5
OEM商品	317	7.7	295	6.2	268	5.4	216	4.5
フルール商品	282	6.9	364	7.7	224	4.5	93	2.0
その他商品	38	0.9	14	0.3	11	0.2	1	0.0
合計	4,112	100.0	4,736	100.0	4,966	100.0	4,785	100.0

(出所) アミファ有価証券届出書、有価証券報告書を基に証券リサーチセンター作成

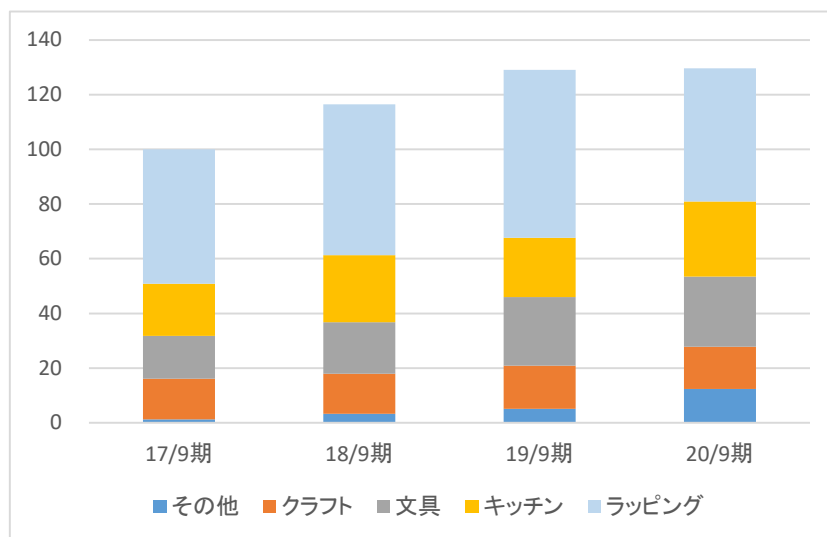
① ワンプライス商品

ワンプライス商品は、100円ショップを中心に、国内外の小売事業者や卸売事業者を通じて、最終消費者に販売される商品群であり、同社の収益の柱となっている。「amifa」ブランドにて提供されるナショナルブランド（以下、NB）商品と、販売先ブランドにて提供されるプライベートブランド（以下、PB）商品を手掛けている。

カテゴリー別では、1) お菓子等、消費者が手作りする食品を包む紙やフィルム製の袋、ボックス、リボン、ギフトカード、タグ等のラッピング用品、2) メモパッド、ノート、付箋、カラフルなデコレーション用のマスキングテープ、デコパージュ商品等の文具用品、3) パウンドケーキ用のカップ等の製菓材料、紙コップ、紙皿、ワックスペーパー等のキッチン用品、4) コードやネット等の手芸用品や、ハンドメイド用石鹸、コスプレ用クラフトボード、小物や衣装作りに使えるチュール生地等のクラフト用品等に分類される。

18/9期、19/9期においては、新企画や新商品の好調により、ラッピング用品と文具用品が大幅に伸長した。20/9期においては、新型コロナウイルス問題の影響から、人が集うシーンで使われることが多いラッピング用品が大幅に減少した一方、品揃えを強化したキッチン用品とその他が大幅に増加した（図表2、3）。

【 図表 2 】 ワンプライス商品のカテゴリー別売上高の推移



(注) 17/9期のワンプライス商品売上高=100として指数化  
 (出所) アミファ決算説明会資料を基に証券リサーチセンター作成

【 図表 3 】ワンプライス商品のカテゴリ別売上高水準の推移

	17/9期	18/9期	19/9期	20/9期
ラッピング	100.0	112.4	125.0	99.2
キッチン	100.0	128.3	113.6	143.5
文具	100.0	120.4	159.9	163.7
クラフト	100.0	98.6	106.8	104.1
その他	100.0	253.8	392.3	953.8

(注) 17/9 期の各主要カテゴリ別売上高=100 として指数化  
(出所) アマファ決算説明会資料を基に証券リサーチセンター作成

同社は、母の日、ハロウィン、クリスマス、バレンタイン等、季節のイベントを盛り上げる季節型商品と、一年を通して楽しめる定番商品を開発しており、その売上高比率は概ね 4 : 6 となっている。

#### ② OEM 商品

OEM 商品は、小売・卸売業者やメーカーからの委託により受注生産される加工食品・菓子メーカーの製品用の軽包装資材や大手スーパーマーケット用のディスプレイ・販促資材等であり、創業来 40 年以上の実績を誇る。クライアントの商品価値を高めるパッケージのアドバイスや、ビジュアルコンサルティングを含めた提案を行っている。主要顧客としては、メリーチョコレートカンパニー（東京都大田区）が挙げられる。

#### ③ フルール商品

フランス語で花を意味する fleur から名付けたフルール商品は、南米エクアドルで生産されたプリザーブドフラワーを中心に、「アマファ・フルール」ブランドで販売している花器及びラッピング資材等によって構成され、主に国内のフラワーアレンジメント教室、花小売業者、卸売業者に販売されている。その他、高純度のミネラルオイル（鉱物油）を、プリザーブドフラワーやドライフラワーと一緒にボトルングすることで、ボトル内の花材をひと際美しく見せるハーバリウム商品を「フラワーアクアリウム」ブランドとして提供している。

#### ④ その他商品

その他商品は、「エメルスタイル」ブランドで販売している文具用品、キッチン用品、ハンドメイド雑貨等によって構成されており、主として百貨店の催事や文具・雑貨専門店で販売されている。エメルスタイルは、小売価格 200 円～1,000 円前後の価格帯を中心としており、「おうちカフェ」をテーマとした「大人かわいい」雑貨ブランドを目指している。

◆ セリアや大創産業等の大手顧客への依存度が高い

同社の取引先(仕入先を含む)は約250社に達しているが、主要顧客としては、セリア(2782 東証JQS)、ダイソーを展開する大創産業(広島県東広島市)、キャンドウ(2698 東証一部)、ワッツ(2735 東証一部)等の100円ショップ大手が挙げられる。中でも、上位2社であるセリアと大創産業への依存度が高く、17/9期以降において、売上高の7割弱~8割弱が両社に対してのものとなっており、その比率は上昇傾向にある(図表4)。

【図表4】相手先別の売上高の推移

相手先	17/9期		18/9期		19/9期		20/9期	
	金額 (百万円)	割合 (%)	金額 (百万円)	割合 (%)	金額 (百万円)	割合 (%)	金額 (百万円)	割合 (%)
セリア	1,712	41.6	2,006	42.4	2,146	43.2	2,104	44.0
大創産業	1,092	26.6	1,304	27.5	1,557	31.4	1,601	33.5
キャンドウ	443	10.8	483	10.2	487	9.8	502	10.5

(出所) アミファ有価証券届出書、有価証券報告書を基に証券リサーチセンター作成

ワンプライス商品の売上高に占める20/9期の主要顧客別構成比は、セリア47%(19/9期は48%)、大創産業36%(同35%)、キャンドウ11%(同11%)、ワッツ4%(同3%)、その他2%(同3%)である。

> ビジネスモデル

◆ 独自の商品開発体制により、継続的に新商品を発売している

同社は、その他製品業に分類されているものの、ファブレスメーカーであるため、ビジネスモデルとしては商社に近い。しかしながら、商品の企画開発機能と生産委託機能を持つ点で、一般的な商社とは異なっている。

商品開発部署には、女性を中心とした36名(20/9期末、臨時雇用者を含む)のデザイナーを配しており、各商品の素材、形、色、柄、仕様を企画している。また、国内外のネットワークを通じた100名以上のフリーランスイラストレーターと代理人を通さずに直接コミュニケーションを取って、企画の意図を正確に伝えながら共同作業で商品をデザインすることで、コストの抑制と変動費化を図っている。

同社は、外部企業の著作権を利用するキャラクター使用型や、外部デザイナー主導型のライセンス商品には積極的ではなく、同社商品に共通する世界観を大切に商品群で勝負している。

また、営業部署は、100円ショップ業者等、顧客のニーズを捉え、開発チームに伝えることで、商品作りにも貢献している。同社は、商品開発部署と営業部署を強化しており、両部門の従業員(臨時雇用者を含む)の合計は、現在、総従業員のほぼ3分の2を占めている。

同社は、100円ショップの課題である来店リピーターやファンの維持・拡大に貢献するため、廃番と新商品発売を繰り返す「改廃サイクル」のスピードを重視している。デザイナーと社外のフリーランスイラストレーターを増員・強化に伴い、現在では、年間約3,000アイテムの販売商品のうち、約1,500アイテムが新商品となっている。

ワンプライス商品をブランド別に見ると、NB商品であるamifaブランドの販売数量が全体の7割弱を、PB商品の販売数量が3割強を占めている。

#### ◆ 付加価値率の向上を目指している

同社は、収益性を管理する独自の経営指標として、売上高に対する付加価値額の比率である売上高付加価値率（以下、付加価値率）を重視している。同社は、付加価値額を売上総利益から販売費を控除した金額と定義している。

販売費には、商品の運送費である発送運賃（20/9期の売上高に対する比率9.0%）、倉庫等の物流費用やフリーランスイラストレーターに支払う外注費等によって構成される業務委託費（同5.7%）、その他の販売費（同5.7%）が含まれており、その多くが変動費と推測される。また、ファブレスメーカーである同社の売上原価は仕入高（棚卸資産評価損を含む）によって構成されているため、付加価値率とはほぼ限界利益率に相当すると見られる。

20/9期の付加価値率は23.1%（＝売上総利益率43.5%－売上高販売費率20.4%）であった。なお、販売費及び一般管理費（以下、販管費）に含まれるその他の費用としては、役員報酬、給与及び手当、賞与引当金繰入額、退職給付費用、減価償却費等が挙げられる。20/9期の役員報酬、給与及び手当、賞与引当金繰入額、退職給付費用を合計した金額は458百万円（売上高比率9.6%）、減価償却費は34百万円（同0.7%）に過ぎない。

20/9期末の総資産（2,938百万円）の中心は、現金及び預金（1,332百万円）、棚卸資産（986百万円）である。同社は生産設備を持たないため、有形固定資産は57百万円にとどまっており、20/9期の総資産回転率は1.6回となっている。

## > SWOT分析

#### ◆ SWOT分析

同社の内部資源（強み、弱み）、および外部環境（機会、脅威）は、図表5のようにまとめられる。

【 図表 5 】 SWOT 分析

強み (Strength)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・外部のイラストレーターと自社のデザイナーを巧みに組織化して、効率的にデザインの内製化を実現していること</li> <li>・創業来、取り扱っている繊維や紙に加えて、フィルムやプラスチック等を含め、幅広い素材を使用して商品を開発できること</li> <li>・「高いデザイン性」「購入しやすさ」「ワクワク感」を兼ね備えた商品群を統一した世界観で開発していること</li> <li>・企画・開発に特化することで、毎期、販売アイテム数の半分程度を新品が占めていること</li> </ul>
弱み (Weakness)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・特定顧客からの収益への依存度が高いこと</li> <li>・事業規模の小ささ</li> </ul>
機会 (Opportunity)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・100円ショップ市場の拡大</li> <li>・取扱カテゴリーの拡充による100円ショップ向け商品の拡販</li> <li>・プチプライス商品の販売強化</li> <li>・100円ショップ以外の販路開拓</li> </ul>
脅威 (Threat)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・大幅な円安や材料価格の上昇が生じた場合、100円ショップに供給できる商品が減少したり、採算が悪化したりする可能性があること</li> <li>・中国に災害や何らかの重大なトラブルが発生した場合、商品の仕入れに支障をきたす可能性があること</li> <li>・クリスマス等のイベント時期に外出自粛が要請された場合、売上高や商品在庫等に大きな影響が及ぶ可能性があること</li> </ul>

(出所) 証券リサーチセンター

➤ 知的資本分析

◆ 知的資本の源泉企画開発と営業に集中した組織体制にある

同社の知的資本を構成する多くの項目は、企画開発と営業に集中した組織体制に関係している（図表 6）。

同社は、「持たざる経営」を標榜し、ファブレスメーカーとして、100円ショップで雑貨を購入する消費者の心を掴む商品作りを心掛けています。消費者の気持ちがわかり、アミファブランドの世界観を理解する女性を中心としたデザイナー等の商品開発部署と、100円ショップ業者のニーズを捉え、開発チームに伝える営業部署の従業員（臨時雇用者を含む）の合計が総従業員のほぼ3分の2を占めている。

こうした組織を構築したことにより、季節のイベントに対応した商品構成や、消費者の購入意欲を刺激する新商品の積極的な投入が可能となり、同社は100円ショップの消費者と事業者に強く支持される存在となったと当センターでは考えている。

一方、製造を外部委託しているため、資産規模が低水準に抑制されており、同社は資産効率が高い。結果として、売上高営業利益率（20/9期）は5.5%にとどまるものの、総資産経常利益率や自己資本利益率は9%前後と良好な水準となっている。こうしたことから、商品開発と営業に集中した組織体制が同社の知的資本の源泉を形成していると当センターは考えている。



【 図表 6 】 知的資本の分析

項目	分析結果	KPI				
		項目	数値 (前回)	数値 (今回)		
関係資本	顧客	・大手顧客の100円ショップに対する依存度が高い	・売上上位3顧客の売上高構成比	84.4%	88.0%	
		・日本各地のエンドユーザーに大量の商品を供給している	・100円ショップ向け商品の販売数量	約8,700万個	約8,700万個	
		・菓子メーカーや大手スーパーマーケット等にOEM商品を供給している	・OEM商品の売上高構成比	5.4%	2.0%	
	ブランド	・アマファブランドは100円ショップ業界や同社製品のユーザーには知られていないものの、上場から日が浅く、会社名の一般的な認知度は高いとは言えない	・100円ショップ向け雑貨の販売開始からの経過年数	21.0年 (20年8月時点)	21.5年 (21年1月時点)	
			・上場からの経過年数	1.0年 (20年8月時点)	1.5年 (21年1月時点)	
	事業パートナー	・中国の工場を中心に生産は全て外部委託している	・生産委託先である中国の主力工場数	約40工場	約40工場	
			・海外調達比率	約87%	約87%	
		・商品の入荷検品・在庫管理・出荷等のハンドリング業務は、取扱商品別に外部倉庫業者に委託している	・委託先の倉庫業者数	4社	4社	
		・国内外のフリーランスのイラストレーターを積極的に活用している	・外注先のフリーランスイラストレーター数	100名以上	100名以上	
組織資本	プロセス	・同社の企画の趣旨に沿うように、自社のデザイナーと外部のイラストレーターが共同作業で商品をデザインすることで、毎年、大量の新商品を投入できる開発体制を構築している	・年間新商品アイテム数	約1,500アイテム	約1,500アイテム	
			・販売アイテム数に占める新商品アイテム数の割合	約5割	約5割	
		・「持たざる経営」の基本方針のもと、生産や物流を外部委託するファブレスメーカーとして、付加価値率、自己資本利益率、配当性向を目標とする経営指標に定めている	・付加価値率 (売上総利益 - 販売費) ÷ 売上高	21.6%	23.1%	
			・自己資本利益率	9.6%	8.3%	
			・配当性向	29.7%	35.3%	
	知的財産ノウハウ	・ハロウィン、クリスマス等、様々な季節のイベントに合わせた商品の開発力に優れている	・季節商品の売上高比率	約4割	約4割	
		・卓越した商品の企画力、生産量の管理力により、棚卸資産評価損を低水準に抑制している	・売上高に占める棚卸資産評価損の割合	0.7%	1.0%	
	人的資本	経営陣	・社長は包装材や雑貨の業界で長年の経験があり、95年から社長に就任している	・社長の在任年数	25.5年 (20年8月時点)	26年 (21年1月時点)
			・社長を中心とした経営陣による高い経営へのコミットメント	・社内取締役 (資産管理会社を含む) による保有株数	2,006千株 (62.7%)	2,006千株 (62.2%)
従業員		・女性を中心としたデザイナーを積極的に採用し、「アマファ」の世界観を大切にした商品作りを推進している	・従業員数 (臨時雇用者を除く)	63名	68名	
			・デザイナー数 (臨時雇用者を含む)	33名	36名	
		・インセンティブ制度	・従業員持株会の保有株数	53千株 (1.7%)	51千株 (1.6%)	
			・ストックオプションの未行使株数	35千株 (1.1%)	10千株 (0.3%)	

(注) KPI の数値は、特に記載がない限り、前回は 19/9 期または 19/9 期末、今回は 20/9 期または 20/9 期末のもの。カッコ内は発行済株式数に対する比率、ストックオプションの株数は取締役保有分を含む  
(出所) アミファ有価証券報告書、決算説明会資料、会社ヒアリングを基に証券リサーチセンター作成

> 決算概要

◆ 20年9月期は4%減収、20%営業減益

20/9 期決算は、売上高 4,785 百万円 (前期比 3.7%減)、営業利益 262 百万円 (同 20.2%減)、経常利益 266 百万円 (同 7.4%減)、当期純利益 173 百万円 (同 2.1%減) であった (図表 7)。

取扱商品群別売上高では、100円ショップ各社に対するタイムリーな新企画や新商品により、拡大したカテゴリーもあったものの、大幅減となったカテゴリーがあったため、ワンプライス商品が前期比 0.3%増と伸び悩んだ。主要カテゴリー別では、新型コロナウイルス問題による外出自粛の影響から、レジャー、パーティー等、人々が集うシーンで使われる商品が多いラッピング用品が大幅に減少した一方、商品ラインナップを強化したキッチン用品やその他は大幅に増加した。

また、主力販路のフラワーアレンジメント教室の休業等が直撃したフルール商品が前期比 58.4%減となったほか、OEM 商品が同 19.5%減、その他商品が同 84.0%減と、ワンプライス商品以外は需要不振が継続した。

【 図表 7 】 20 年 9 月期の業績

(単位：百万円)

	内訳	19/9期				20/9期									
		上期	下期	通期	増減率	1Q	2Q	上期	増減率	3Q	4Q	下期	増減率	通期	増減率
売上高		2,946	2,020	4,966	4.9%	1,503	1,436	2,939	-0.2%	793	1,051	1,845	-8.7%	4,785	-3.7%
	ワンプライス商品	2,619	1,842	4,461	9.8%	1,354	1,352	2,707	3.4%	746	1,020	1,766	-4.1%	4,473	0.3%
	OEM商品	195	73	268	-9.2%	119	56	176	-9.5%	24	14	39	-45.8%	216	-19.5%
	フルール商品	127	97	224	-38.3%	28	26	55	-56.6%	22	16	38	-60.8%	93	-58.4%
	その他商品	5	6	11	-20.8%	0	0	1	-74.2%	0	0	0	-91.2%	1	-84.0%
①売上総利益		1,256	828	2,085	9.0%	653	649	1,303	3.7%	330	447	777	-6.2%	2,081	-0.2%
売上総利益率		42.7%	41.0%	42.0%	-	43.5%	45.2%	44.4%	-	41.6%	42.5%	42.1%	-	43.5%	-
販売費及び一般管理費		900	856	1,756	1.6%	492	481	974	8.2%	394	449	843	-1.4%	1,818	3.5%
販管費率		30.6%	42.4%	35.4%	-	32.8%	33.5%	33.1%	-	49.7%	42.7%	45.7%	-	38.0%	-
	業務委託費	-	-	307	10.0%	-	-	164	-	-	-	110	-	274	-10.7%
	発送運賃	-	-	420	3.5%	-	-	254	-	-	-	175	-	430	2.4%
	その他販売費	-	-	285	-13.0%	-	-	-	-	-	-	-	-	270	-5.1%
	②販売費合計	-	-	1,013	-0.1%	-	-	-	-	-	-	-	-	975	-3.7%
営業利益		356	-27	329	78.9%	161	168	329	-7.7%	-64	-1	-66	-	262	-20.2%
営業利益率		12.1%	-	6.6%	-	10.7%	11.7%	11.2%	-	-	-	-	-	5.5%	-
経常利益		358	-71	287	44.6%	164	170	334	-7.0%	-66	-1	-68	-	266	-7.4%
経常利益率		12.2%	-	5.8%	-	10.9%	11.8%	11.4%	-	-	-	-	-	5.6%	-
当期(四半期)純利益		238	-62	176	-33.3%	103	106	209	-12.3%	-41	4	-36	-	173	-2.1%
付加価値額(①-②)		-	-	1,072	19.2%	-	-	-	-	-	-	-	-	1,105	3.0%
売上高付加価値率		-	-	21.6%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	23.1%	-

(注) 19/9 期上期、下期は監査法人のレビューを受けていない。19/9 期上期、下期の売上総利益(率)、販管費(率)及び19/9 期下期の各損益は証券リサーチセンターによる推定値

(出所) アマファ有価証券報告書、四半期報告書、決算説明資料、ヒアリングより証券リサーチセンター作成

売上総利益率については、円高メリットや原価低減努力が寄与し、19/9 期の 42.0%から 43.5%に改善した。一方、一部の経費が売上原価での計上に替わった業務委託費が減少したものの、売上高が減少する中、商品開発や社内管理の体制強化による従業員の増員や新人事制度導入に伴い、人件費等が増加したため、販管費率は前期の 35.4%から 38.0%に悪化した。販管費率の悪化幅が売上総利益率の改善幅を上回ったため、営業利益率は前期の 6.6%から 5.5%に低下した。

同社が経営上重視している付加価値率は、売上総利益率の上昇により、19/9 期の 21.6%から 23.1%に上昇した。各分野のプロ人材の中途採用を進めた結果、20/9 期末の従業員数は、19/9 期末の 63 名から 68 名に増加した。

**◆ 上期は小幅減益であったが、下期は損失(減益幅)が拡大した**

20/9 期決算を第 2 四半期累計期間(以下、上期)と下期に分けてみると、19/9 期上期には監査法人のレビューを受けていないため、前年同期比は参考数値となるが、上期は前年同期比 0.2%(7 百万円)減収、7.7%(27 百万円)営業減益と小幅な減収減益にとどまった。

取扱商品別売上高については、18/9 期のブームからの反動減が続いているフルール商品が、第 2 四半期からは新型コロナウイルス問題の影響も加わり、前年同期比 72 百万円減となったほか、需要不振が継続している OEM 商品が同 19 百万円減、その他商品が同 4 百万円減となった。一方、ワンピース商品は、第 2 四半期までは新型コロナウイルス問題の影響が限定的なものにとどまり、100 円ショップ各社に対する企画提案が成果を上げたため、同 88 百万円増加した。

営業利益率は前年同期比 0.9%ポイント低下した。円高や原価低減効果により、売上総利益率は同 1.7%ポイント改善した一方、人材の採用等による人件費の増加、上場維持費用の増加等により、販管費率は同 2.5%ポイント悪化したため、営業利益率が悪化した。

一方、下期は前年同期比 8.7%(175 百万円)減と減収幅が拡大し、営業損失は前年同期の 27 百万円から 66 百万円に 39 百万円拡大した。

取扱商品別売上高については、新型コロナウイルス問題の影響からワンピース商品が前年同期比 75 百万円減、フルール商品が同 59 百万円減となったほか、需要不振が継続している OEM 商品が同 33 百万円減、その他商品が同 6 百万円減となった。

営業損失が拡大したのは、円高や原価低減により売上総利益率が 19/9 期下期比 1.1%ポイント改善したことや、販管費が同 12 百万円減少したことによる増益要因を、減収に伴う売上総利益の減少による減益要因が上回ったためである。

**◆ 売上高、営業利益共に期初計画を下回った**

期初計画に対する達成率は、売上高が 92.3%、営業利益は 96.7%、経常利益は 98.3%であった。

取扱商品別売上高については、全ての商品で計画を下回った。営業利益の計画未達については、売上総利益率が計画を上回ったことや、販管費が計画を下回ったことによるプラス要因を、売上高の計画未達に伴い、売上総利益が計画を下回ったことによるマイナス要因が上回ったことが要因である。

#### ◆ 23年9月期までの中期成長戦略の概要を公表した

同社は、20/9期決算発表と同時に、毎年ローリング方式で見直している3カ年(21/9期~23/9期)の中期成長戦略の概要を公表した。数値目標は未公表であるが、以下の4点を重点戦略として掲げている。

- 1) ワンプライス(100円)商品市場での未開拓分野(インテリア、アウトドア、コスメ雑貨等)に進出し、現在1%程度と推定される100円ショップ向けサプライヤー市場でのシェア拡大を図る。
- 2) プチプライス商品と名付けた、小売単価200円以上の新分野の新価格帯商品を専任チームで開発し、積極的に販売する。販路は、100円ショップだけでなく、量販店、ドラッグストア、ホームセンター、コンビニ等にも広げ、特にECでの販売に注力する。プチプライス商品開発の成果は、ワンプライス商品にも取り入れ、商品力の向上を図る。
- 3) 20/9期から進行中のICT(情報通信技術)投資計画(物流システム・ERP刷新等)を前倒しで完了し、生産性等の向上を目指す。
- 4) 組織コミットメント強化、社員の能力開発、プロ人材の積極採用等により、アマファの世界観を実現するプロフェッショナル集団への進化を図る。

23/9期の営業利益(率)の数値目標も非開示ではあるが、20/9期と比較して利益額の増加と利益率の向上を想定している。利益成長シナリオとして同社は、ワンプライス商品のサプライヤー市場でのシェア拡大による利益増や、プチプライス商品の売上高拡大による利益増、新販路拡大による利益増を増益要因に挙げる一方、新機能、新素材への挑戦によるコストの増加を減益要因に挙げている。なお、ICT投資については、初年度は減価償却費等のコスト増による減益要因となるものの、23/9期には業務効率化による増益要因となると見込んでいる。

また、不振が続いているOEM商品、フルール商品、その他商品については、組織を統合すると共に、強化を行い、プチプライス商品を核にして挽回を図る方針である。

#### ◆ 利益蓄積により自己資本比率は上昇した

20/9期末の総資産は、棚卸資産が19/9期末比177百万円減少したものの、現金及び預金が同216百万円増、ソフトウェア仮勘定が同34百万円増となったこと等により、前期末の2,871百万円から2,938百万円に増加した。

調達サイドでは、負債合計は前期末比50百万円減少した。一方、自己資本は、利益蓄積に伴い、同118百万円増加した。結果、自己資本比率は19/9期末の70.9%から73.3%に上昇した。

➤ 業績見通し

◆ アマファの21年9月期予想

21/9期の会社計画は、売上高5,000百万円(前期比4.5%増)、営業利益240百万円(同8.7%減)、経常利益245百万円(同8.0%減)、当期純利益150百万円(同13.3%減)である(図表8)。

【図表8】アマファの過去の業績と21年9月期の計画

(単位:百万円)

	内訳	17/9期	18/9期	19/9期	20/9期	21/9期	
		実績	実績	実績	実績	計画	増減率
売上高		4,112	4,736	4,966	4,785	5,000	4.5%
	ワンプライス商品	3,473	4,061	4,461	4,473	4,553	1.8%
	OEM商品	317	295	268	216	259	19.9%
	フルール商品	282	364	224	93	166	78.1%
	その他商品	38	14	11	1	20	—
売上総利益		1,765	1,913	2,085	2,081	2,177	4.6%
	売上総利益率	42.9%	40.4%	42.0%	43.5%	43.5%	—
販売費及び一般管理費		1,482	1,729	1,756	1,818	1,937	6.5%
	販管費率	36.1%	36.5%	35.4%	38.0%	38.7%	—
営業利益		282	184	329	262	240	-8.7%
	営業利益率	6.9%	3.9%	6.6%	5.5%	4.8%	—
経常利益		313	198	287	266	245	-8.0%
	経常利益率	7.6%	4.2%	5.8%	5.6%	4.9%	—
当期純利益		230	264	176	173	150	-13.3%

(注) 21/9期の取扱商品別売上高、増減率、売上総利益(率)、販管費(率)は、証券リサーチセンターによる推定値

(出所) アマファ有価証券届出書、決算短信、決算説明資料より証券リサーチセンター作成

取扱商品群別の増収額は、ワンプライス商品が前期比80百万円、OEM商品が同43百万円、フルール商品が同73百万円、その他の商品が同19百万円と計画している。

ワンプライス商品は、100円ショップ各社の店舗数の拡大や商品力の向上により、20/9期に鈍化した増収率がやや回復すると見込んでいる。OEM商品、フルール商品、その他商品については、組織の統合・体制の強化を進め、挽回を図る方針である。特に、今後投入するプチプライス商品は、フルール商品としてECでの販売に注力する方針であるため、フルール商品の増収率を高く見込んでいる。

営業利益について同社は、21/9期を23/9期に向けた先行投資期と位置付け、前期比22百万円の減益を予想している。増益要因として、売上増による売上総利益の増加(94百万円)、原価率の改善による売上総利益の増加(2百万円)を挙げる一方、減益要因として、売上増に伴う販売費の増加(39百万円)、ICT投資に伴う費用増(42百万円)、人件費の増加(12百万円)、商品開発関連費用の増加(8百万円)等、販管費の増加(合計118百万円)を挙げている。

なお、20/9 期に適用された所得拡大促進税制に関し、21/9 期は適用を受けられない前提で法人税等の負担率の上昇を見込んでいる。

◆ 証券リサーチセンターの 21 年 9 月期予想

当センターは、新型コロナウイルス問題の影響や、プチプライス商品の販売開始、システム投資の強化等を踏まえて 21/9 期予想を見直した結果、売上高を 5,319 万円→4,994 百万円、営業利益を 296 百万円→248 百万円、経常利益を 296 百万円→248 百万円、当期純利益を 198 百万円→158 百万円に下方修正した (図表 9)。

【 図表 9 】 中期業績予想

(単位:百万円)

	20/9期	21/9期CE	旧21/9期E	21/9期E	旧22/9期E	22/9期E	23/9期E
売上高	4,785	5,000	5,319	4,994	5,532	5,324	5,649
前期比	-3.7%	4.5%	4.7%	4.4%	4.0%	6.6%	6.1%
(取扱商品群別)							
ワンピース商品	4,473	4,553	4,930	4,600	5,140	4,900	5,200
OEM商品	216	259	235	245	228	255	265
フルール商品	93	166	150	145	160	165	180
その他商品	1	20	4	4	4	4	4
売上総利益	2,081	2,177	2,285	2,180	2,379	2,328	2,469
売上総利益率	43.5%	43.5%	43.0%	43.7%	43.0%	43.7%	43.7%
販売費及び一般管理費	1,818	1,937	1,989	1,932	2,058	2,055	2,159
販管費率	38.0%	38.7%	37.4%	38.7%	37.2%	38.6%	38.2%
営業利益	262	240	296	248	321	273	310
前期比	-20.2%	-8.7%	8.4%	-5.7%	8.5%	10.1%	13.5%
営業利益率	5.5%	4.8%	5.6%	5.0%	5.8%	5.1%	5.5%
経常利益	266	245	296	248	322	274	311
前期比	-7.4%	-8.0%	6.5%	-6.9%	8.8%	10.5%	13.5%
経常利益率	5.6%	4.9%	5.6%	5.0%	5.8%	5.1%	5.5%
当期純利益	173	150	198	158	216	175	199
前期比	-2.1%	-13.3%	7.0%	-8.7%	9.1%	10.8%	13.7%

(注) CE: 会社予想 E: 証券リサーチセンター予想

(出所) アマファ決算短信、決算説明資料を基に証券リサーチセンター作成

前回予想からの主な修正点は、以下の通りである。

取扱商品群別売上高では、ワンピース商品は、新型コロナウイルス問題の影響を踏まえ、ラッピング用品を中心に 330 百万円減額した。OEM 商品は、20/9 期の受注高が 248 百万円 (前期比 0.7%減) と下げ止まりの兆しが見え、20/9 期末の受注残高が 49 百万円 (前期末比 182.4%増) と増加したことから、10 百万円増額した。フルール商品は、プチプライス商品の EC 販売による貢献を見込み、15 百万円増額した。

売上総利益率については、20/9 期実績が想定を上回っていたことや、21/9 期に入ってからも円高が進行していることから、前予想の 43.0%から 43.7%に上げた。一方、販管費については、20/9 期実績が想定を下回っていたことや、売上高予想の減額に伴い販売費を減額したことから、前予想の 1,989 百万円から 1,932 百万円に減額した。

## > 中期業績予想

### ◆ 証券リサーチセンターの中期見通し

当センターは、20/9 期実績や同社の施策、経済環境の変化等を踏まえ、前回の 22/9 期予想を見直すと共に、23/9 期予想を新たに策定した。

22/9 期予想については、新型コロナウイルス感染症はほぼ収束するという前提に立つものの、従来想定していたほどの販売数量の増加は期待できないと考え、売上高を 208 百万円、営業利益を 48 百万円減額した。

取扱商品群別売上高では、ワンプライス商品は、新型コロナウイルス問題で落ち込んだラッピング用品を中心に 240 百万円減額した。OEM 商品は、組織の強化による成果を見込み、27 百万円増額した。フルール商品は、プチプライス商品の EC 販売が貢献すると考え、5 百万円増額した。

売上総利益率については、21/9 期予想の見直しと同様な理由により、前予想の 43.0%から 43.7%に上げた。一方、販管費については、システム投資の強化に伴う減価償却費等の費用を増額したものの、売上高予想の減額に伴い販売費を減額したことから、前予想の 2,058 百万円から 2,055 百万円に小幅ながら減額した。

23/9 期については、売上高 5,649 百万円（前期比 6.1%増）、営業利益 310 百万円（同 13.5%増）、経常利益 311 百万円（同 13.5%増）、当期純利益 199 百万円（同 13.7%増）と予想した。

取扱商品群別売上高では、ワンプライス商品は、インテリア等の未開拓分野の商品の貢献が本格化すると考え、5,200 百万円（前期比 6.1%増）と見込んだ。OEM 商品は、組織の強化による成果が継続すると考え、265 百万円（同 3.9%増）と見込んだ。フルール商品は、プチプライス商品の拡大により、180 百万円（同 9.1%増）と見込んだ。

売上総利益率については、前期比横ばいの 43.7%と予想した。一方、販管費については、人件費や減価償却費等の固定費や、販売費等の変動費の増加を見込み、2,159 百万円（前期比 5.1%増）と予想した。

同社は、株主に対する利益還元を経営の重要課題の一つと認識している。将来の事業展開と経営基盤強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定的かつ継続的な配当を実施することを基本方針としており、配当性向 30%を目標としている。18/9 期から 20/9 期は年 19 円の配当を実施し、21/9 期も 19 円を予想している。当センターでは、同社の目標配当性向と当センターの業績予想を前提に、21/9 期は 19 円とした前回予想を据え置いた一方、22/9 期は 21 円から 19 円に引下げた。また、23/9 期は 21 円の配当を予想した。

## > 投資に際しての留意点

### ◆ 新型コロナウイルスの感染拡大の影響を追加する

当センターでは、前回に発行したレポートで、1) 特定の取引先への高い依存、2) 上期に利益が偏重する季節性、3) 原材料価格の高騰や円安による採算悪化リスク、4) 中国からの調達依存度の高さを投資に際しての留意点として指摘した。

当センターでは、前回レポート執筆時点において、20 年 4 月の緊急事態宣言の発出に伴う外出自粛が広がる中でも、100 円ショップ各社の販売状況が堅調に推移していたため、同社のワンプライス商品にとって新型コロナウイルス問題の影響は限定的と考えていた。

しかし、当時、100 円ショップ各社の売上高を牽引していたのは、衛生用品、缶詰等長期保存可能な食品(以上、新型コロナウイルス対策)、清掃用品、手芸用品(以上、巣ごもり消費)であり、同社が参入していない分野や、販売が少ない分野の商品であった。一方、パーティー等、人々が集うシーンで使用されることが多い同社のラッピング用品の需要は大幅に落ち込んでいた。

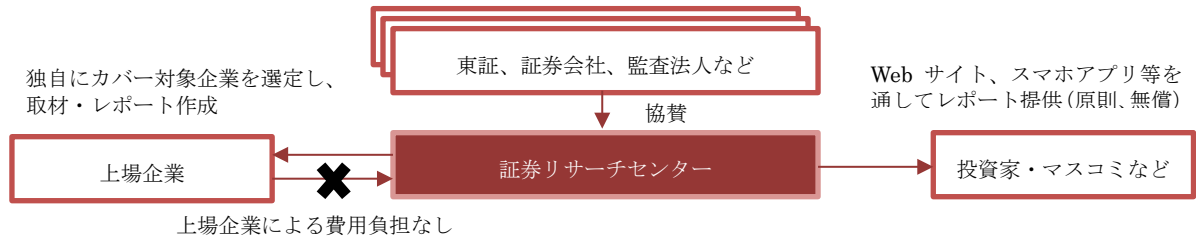
当センターでは、今回、ラッピング用品を中心にワンプライス商品の売上高予想を減額したが、22/9 期以降は新型コロナウイルス問題の影響が軽減する前提で業績予想を策定している。よって、新型コロナウイルス問題の影響が想定以上に深刻化、または長期化した場合、同社の業績が当センターの予想を下回る可能性があるため、引き続き、状況の推移を注意深く見守る必要がある。



## 証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



### ■協賛会員

(協賛)

株式会社東京証券取引所

SMBC 日興証券株式会社

大和証券株式会社

野村證券株式会社

みずほ証券株式会社

有限責任あずさ監査法人

EY 新日本有限責任監査法人

株式会社 ICMG

(準協賛)

有限責任監査法人トーマツ

三優監査法人

太陽有限責任監査法人

株式会社 SBI 証券

(賛助)

日本証券業協会

日本証券アナリスト協会

監査法人 A&A パートナーズ

いちよし証券株式会社

宝印刷株式会社

株式会社プロネクサス

### アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

### 免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。