

# 現代經濟事情Ⅲ 世界經濟と中小企業

## 第8回

2007年6月13日

高田好章





今日の富士山



今日の富士山





新幹線の車窓から見える会社



京都・上賀茂神社





# 京都・上賀茂神社



# 本日のテーマ

百円ショップをみる

100円均一店

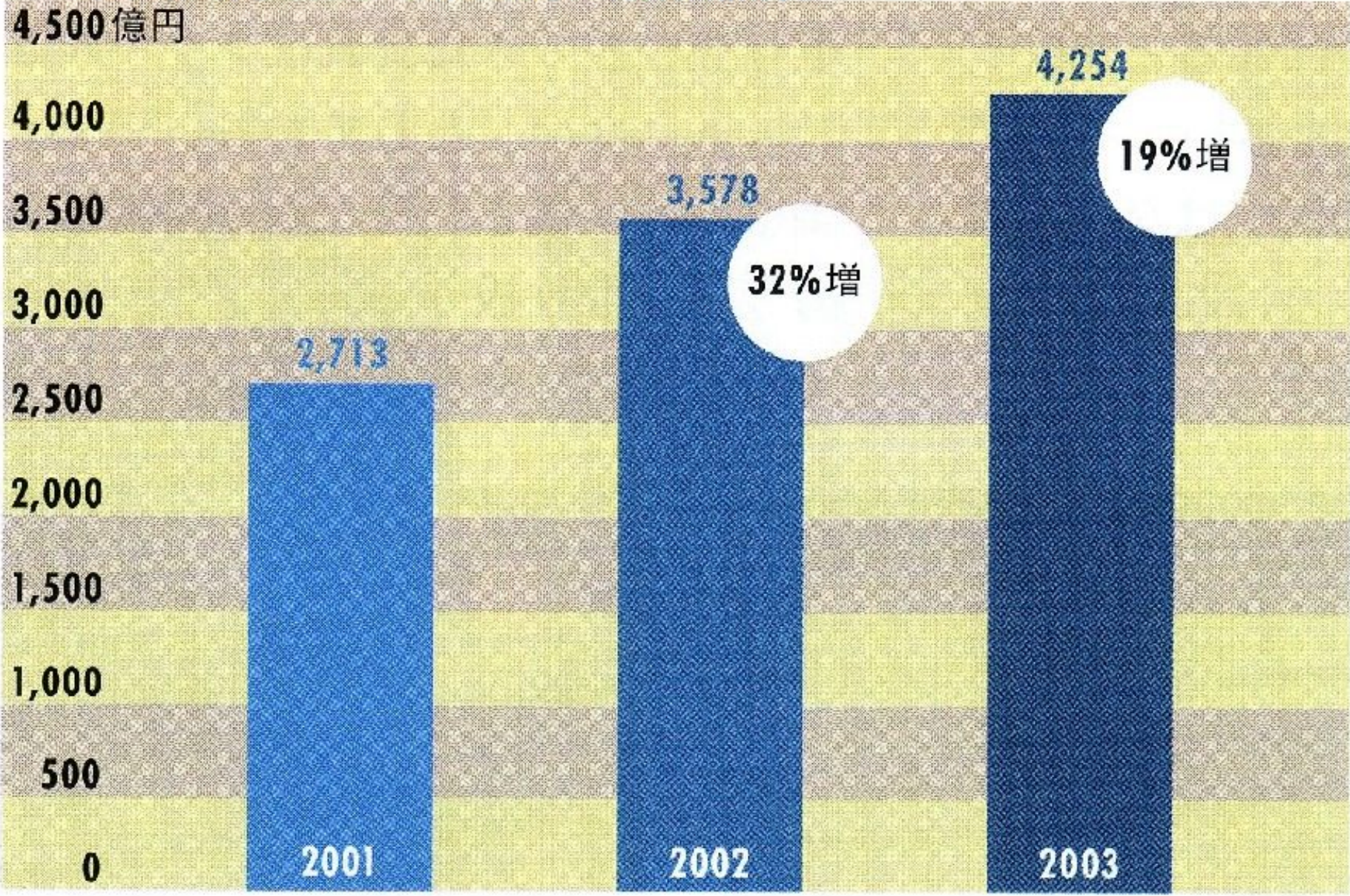
略称: 百均 (ヒヤツキン)



100円ショップ



# ● 100円ショップ市場(主要6社)





## ● 100円ショップ売上高&店舗数(主要6社) 単位:億円

	本部所在地	代表者	2001	2002	2003	2003 店舗数
ダイソー	広島県	矢野博丈	2,020	2,420	2,812	2,400
キャンドゥ	東京都	城戸博司	297	413	520	618
セリア	岐阜県	河合宏光	138	325	376	607
九九プラス	東京都	深堀高巨	61	193	337	243
オースリー	埼玉県	衣笠敦夫	114	127	127	213
ワッツ	大阪府	平岡 史生	83	100	82	217
計			2,713	3,578	4,254	4,298

(注1) 2003決算期=ダイソー/2003.3、キャンドゥ/2003.11、セリア/2003.3、九九プラス/2003.3、オースリー/2003.8、ワッツ/2003.8(8カ月決算)

(注2) 九九プラス=2001売上高は5.5カ月決算、2003店舗数は2003.9末

(注3) 各社店舗数は直営、FC計



【100円ショップの売上高ランキング】

(単位、百万円、%)

会社名	本社	決算期	売上高	伸び率	経常利益	店舗数
大創産業 (ザ100YEN PLAZA ダイソー)	広島	3	330,000	3.1	-	2,550
キャンドゥ	東京	11	65,852	5.9	2,956	758
セリア (Seria生活良品、生活良品館)	岐阜	3	56,458	12.6	2,405	812
ワッツ (100円ショップmeets、安價堂、百円村)	大阪	8	15,032	6.9	525	305
オースリー (100円ショップシルク)	埼玉	8	14,580	3.0	147	301
九九プラス (SHOP99)	東京	3	109,222	51.5	1,382	800

(出所：日経MJ「第34回日本の専門店調査(2006年7月12日)」を基に作成)

【主な100ショップの売上高推移】

(単位：百万円)

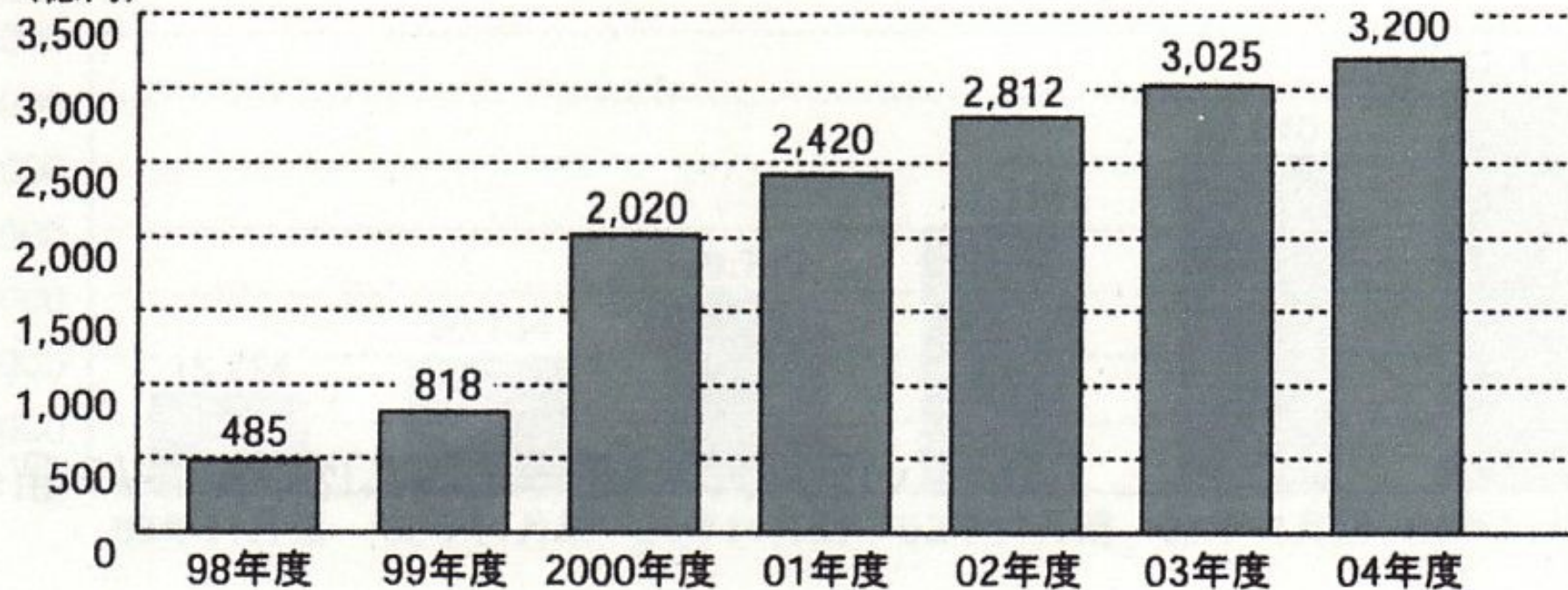
会社名	本社	2003年度	2004年度	2005年度	2005年度 店舗数
大創産業 (ザ100YEN PLAZA ダイソー)	広島	-	-	320,000	2,400
九九プラス (SHOP99)	東京	43,018	72,075	109,222	800
キャンドゥ	東京	62,188	65,852	66,574	823
セリア (Seria生活良品、生活良品館)	岐阜	42,692	50,132	56,458	812
ワッツ (meets)	大阪	14,066	15,032	11,980	336
オースリー (100円ショップシルク)	埼玉	14,150	14,582	14,414	318

(出所：各社ホームページ、IR資料などより作成)



## ■売上高推移

(億円)



## ダイソー(大創産業)の売上げ推移

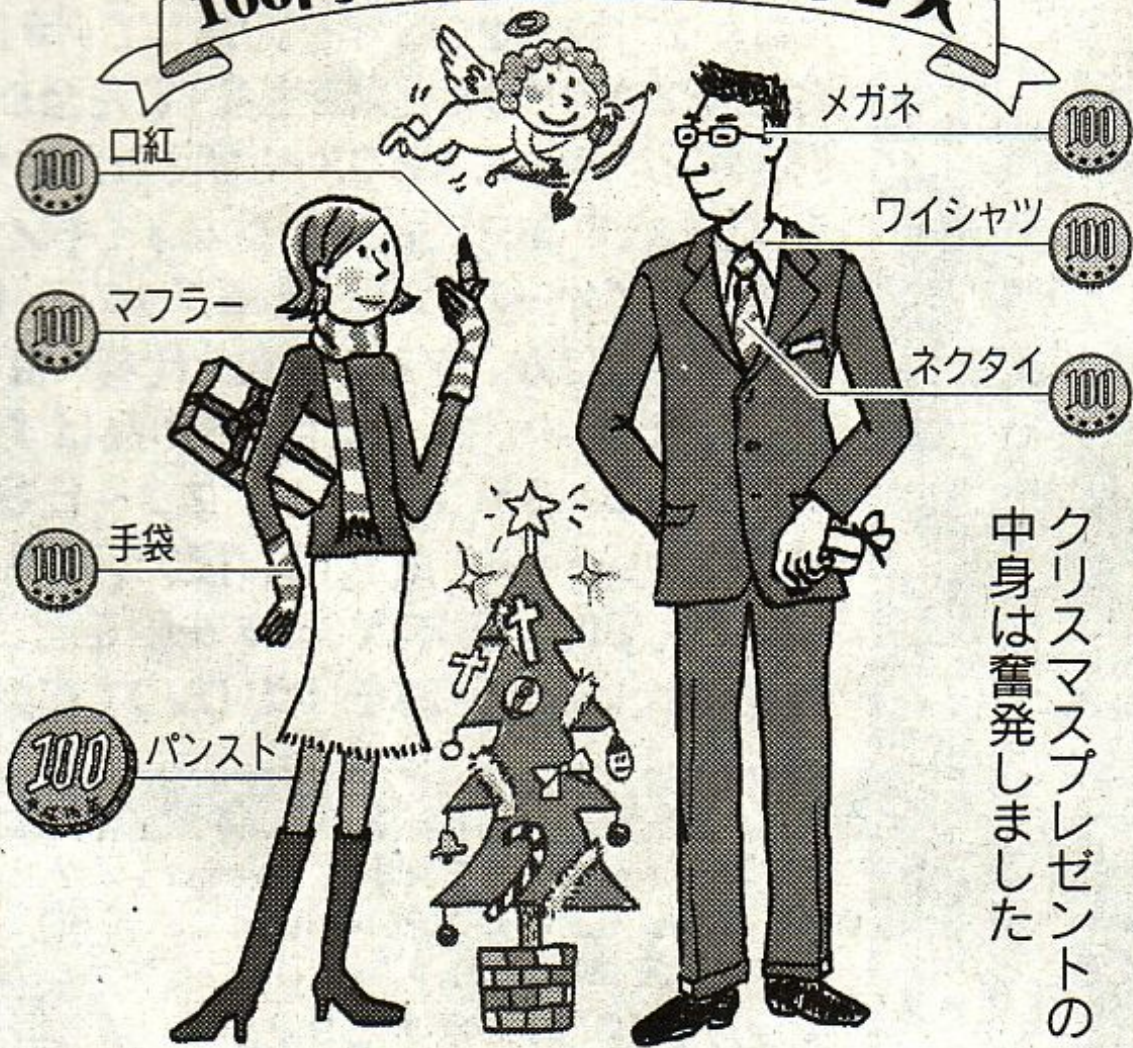
## ■フランチャイズシステムの概要

開業資金	預り保証	100万円	
	開設準備金	50万円	
	商品買取代金	店の広さにより異なる	
	店内陳列代器	店の広さにより異なる	
	内装、外装	店の現状、広さにより異なる	
募集地域	全国		
契約期間	5年(更新あり)	ロイヤリティ	なし
運営管理費	3万円/月(固定)		
研修制度	本部及び直営店でのストアトレーニング約2週間		

## ダイソーのフランチャイズシステム



100円ショップ尽くしの2人



クリスマスプレゼントの  
中身は奮発しました

デザイン部 吐田エマ

## 百円ショップ製品

何でもある総合生活雑貨店：

文具：ノート、鉛筆、はさみ、

作業工具：金づち、ドライバー

陶磁器・ガラス製品：皿、グラス、プラスチック製品

ガーデニング用品 ペット用品 電池 三文判

衣料品：下着、靴下 化粧品：口紅、マニキュア

ネクタイ 腕時計 電卓 土鍋

食品：袋入りスナック菓子、レトルト食品

カップめん、調味料



- ・百円ショップ  
売価・百円の商品を作って売る  
小売業の新しい業態を切り開いた
- ・百円で売ることのできる秘密  
流通の仕組みの違い  
日用雑貨のメーカー製造原価  
一般売店：200円  
百円ショップの商品  
ほとんど差がない  
取引流通コストが問題





## 一般販売ルート:

返品リスク

在庫コスト

欠品ペナルティ

流行おくれの「不良在庫」を抱える

経費を上乗せ



百円ショップ:

発注:注文数万個~百万個単位  
返品無し

受注生産

在庫リスク無し

大量生産→開発コスト削減

物流コスト:メーカーから直納

「製造小売業」といわれる



## 百円ショップ製品価格構成

メーカー→百円ショップ業者： 40円  
百円ショップ業者→フランチャイズ店： 60円  
フランチャイズ店→消費者： 100円

粗利益率：一定の水準





原産国：

- ・中国、韓国、ベトナム、インドネシア  
労賃の安いアジア諸国
- ・ガラス・陶器：イタリア製等世界各地
- ・プラスチック製品：国産が多い  
輸送がかさばる
- ・国内産：化粧品、スプレー、有田焼



# 生産流通基地・中国の義烏(イーウー)



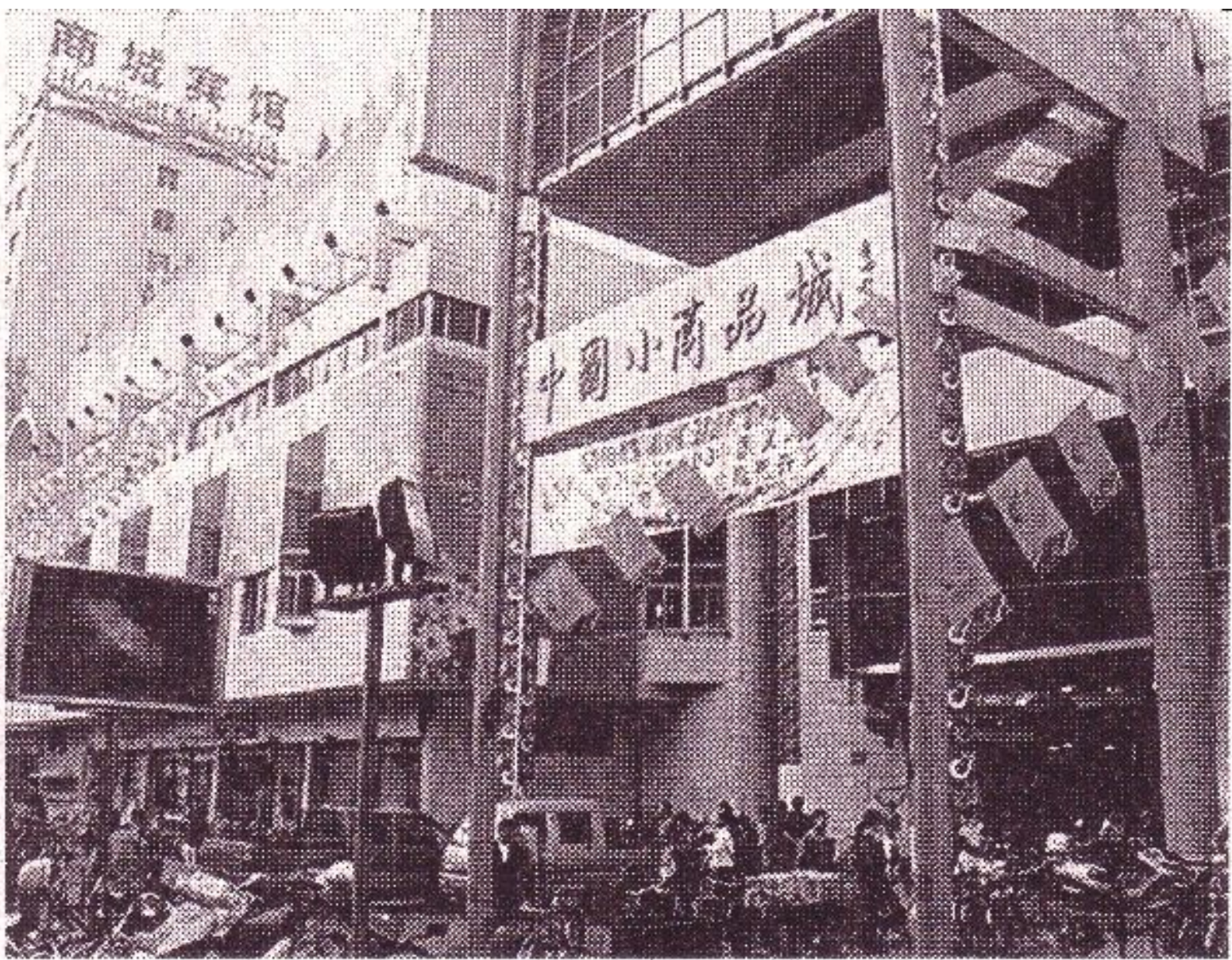




## 生産流通基地・中国の義烏（イーウー）


- 地域全体が日用雑貨の巨大な卸市場  
中国東部の浙江省の中心都市・杭州の南  
上海から300キロ
- 世界一の日用雑貨の生産流通基地





日用雑貨を中心に20万種類もの商品をそろえる  
中国浙江省・義烏市の「小商品城」。日本の百  
円ショップのふるさとでもある。03年10月



- 「中国小商品城」:  
工具、文具、スポーツ用品、バッグ、傘   
電気用品、時計、メガネ
- 「賓王市場」:  
洋服類、靴下、肌着、タオル、寝装具、ネクタイ
- 「福田市場」:  
おもちゃ、アクセサリー、造花、店内装飾品
  
- 市内全市場: 4万店、10万人働く、
- バイヤー 1日平均15万人 うち外国人1万人
- 商品種類 20万種、
- 年間売上高 212億元(3180億円)

## 義烏での日用品の価格



- 事務用ボールペン: 0.13元 (日本円約2円)  
百円ショップ10本パック可能
- ペンチ等工具類: 30円~45円
- 液晶腕時計: 67円
- サングラス: 15円から60円
- 折りたたみ傘: 67円
- ポリエステルのネクタイ: 22円~75円





- 日本の百円ショップ業者大手：義烏に拠点
- 工場を探し当て、品質や包装で日本仕様に
- 輸出比率57%：  
中東向け、フィリッピン、インド、欧州向
- 日本向け：輸出全体の0.5%，



ハンドバック製造





## 義烏の工場：

- ・ハンドバッグ、ポーチ  
日本の大手百円ショップへも
- ・月に80万個生産、輸出比率9割、
- ・韓国・台湾の業者と取引、  
実際の出荷先：欧州・日本



# ハンドバック工場の労働者



- 工員数：400人、女性：7割  
年 齢 19歳から25歳
- 近隣の省から：  
住み込み、宿舎6人部屋
- 労働時間一日10時間  
休日は月に2日
- 月給800元(約1万2千円)  
食費1日3食分4元  
月に20元(約1800円)天引き

## 義烏の労働者

- ・町中で自転車で荷物を運ぶ労働者：  
手取り一日15元(約220円)
- ・義烏の労働者  
日本の単純労働者の賃金の  
20分の1から30分の1
- ・百円ショップを支える低賃金の構造







タイの紙すき



タイの紙すき


・チェンライ県:

チェンマイから北へ車で約3時間

・農閑期の現金収入の伝統産業:

日本の和紙と同じ技法



- 
- 労賃：出来高制  
新聞紙大で1. 25バーツ(4円弱)
  - 1日70～80バーツ(210円～240円)
  - 週6日で、月2000バーツ  
(公務員の月給5000バーツ)
  - 生計の足しになるパート仕事
  - 製造業者から問屋へ：1枚7バーツ(21円)  
月間売上高8500枚  
6万バーツ(18万円)
  - 月に20万から30万枚  
バンコクの業者から輸出

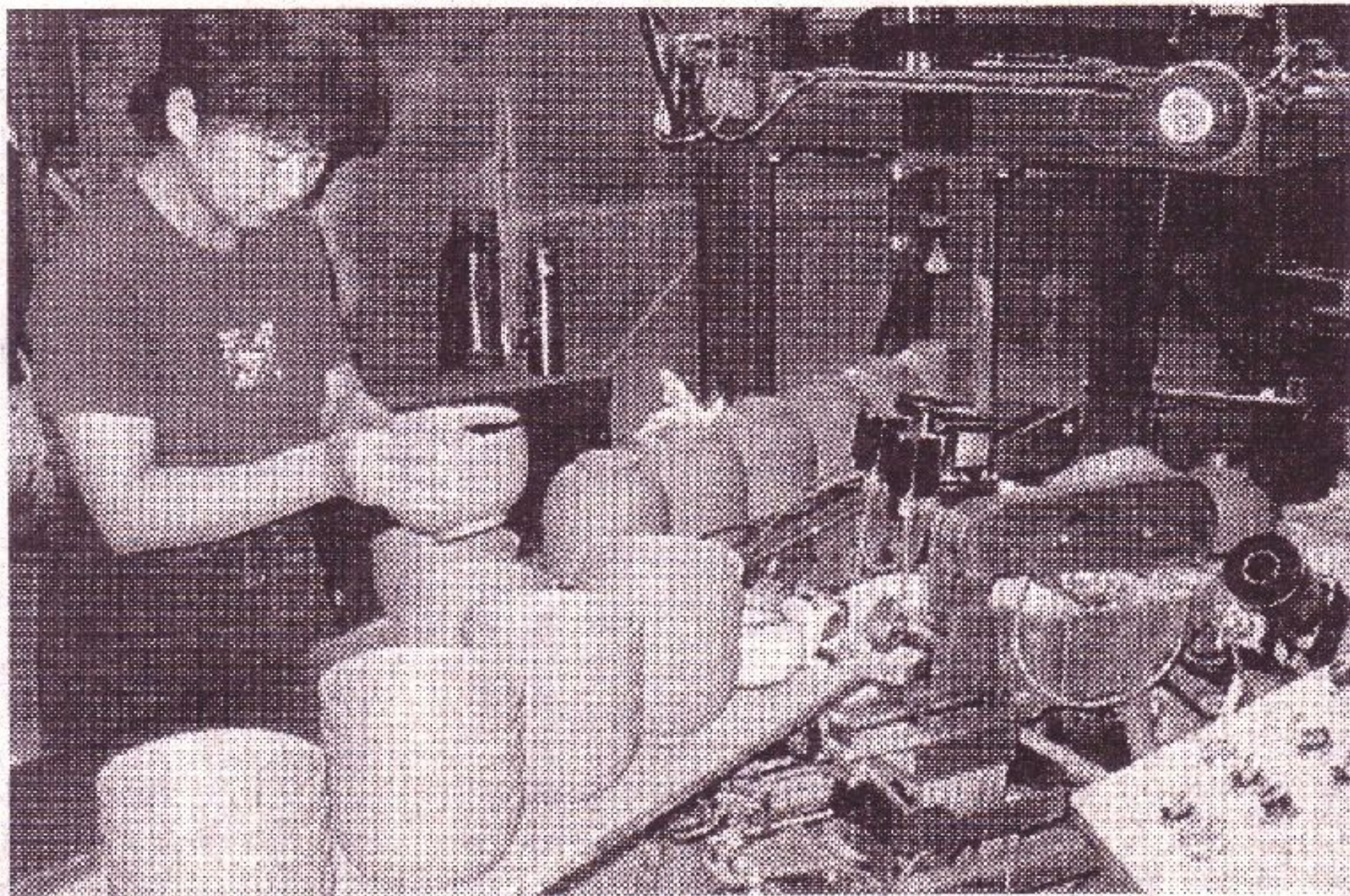












歩留まりを向上させるなどしてコストを削減した  
有田焼製造ライン＝長崎県川棚町の聖栄陶器で

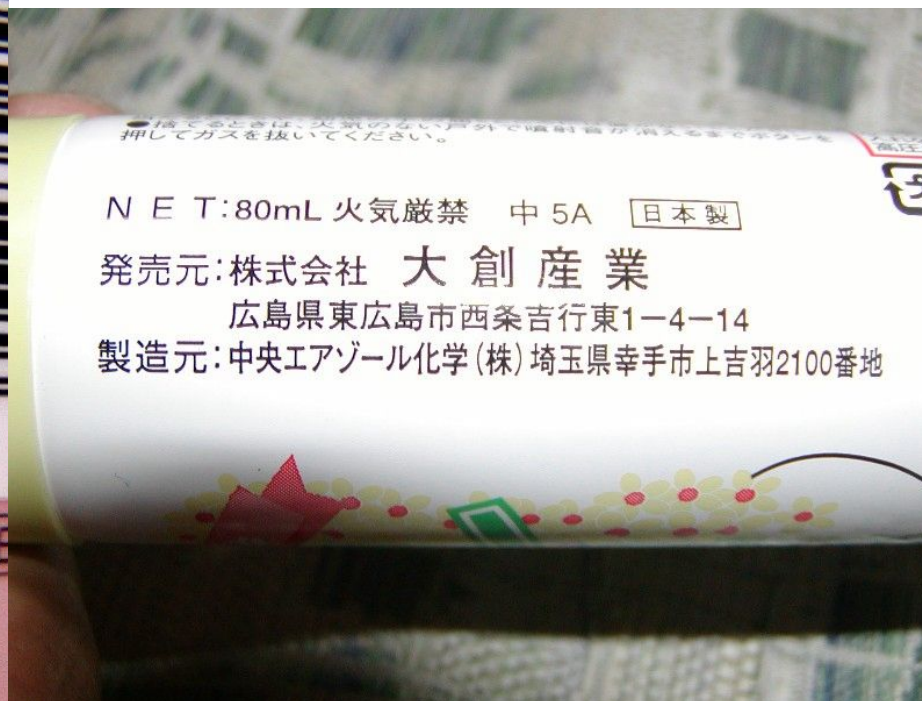


- 有田焼:「彩山」「長月」 茶碗の底に銘
- 1999年に大創産業から話
- 提示価格:茶碗1個につき数円の原価割れ
- 半年に200万個という大量発注が魅力
- 原価割れ解消
  - 「歩留まり」の向上、  
陶器の弱点:ゆがみ・ひび、色ずれ
  - 歩留まりを上げることに成功
  - 1年後に原価割れを解消





- ・年間生産量1500万個
  - ・百円ショップ向け:400万個 全体の3割弱
- ・残る7割:一般問屋向け製品  
コスト削減策で利益が出る
- ・有田焼のイメージが壊れると批判:  
いまでは他社も百円ショップ向けに生産



日本で作られているもの





5月



で提供。刺身99円（税別）も開発（SHOP99）



ヒット商品の、QQ Label「大盛りごはん」

# 百円ショップの新たな展開



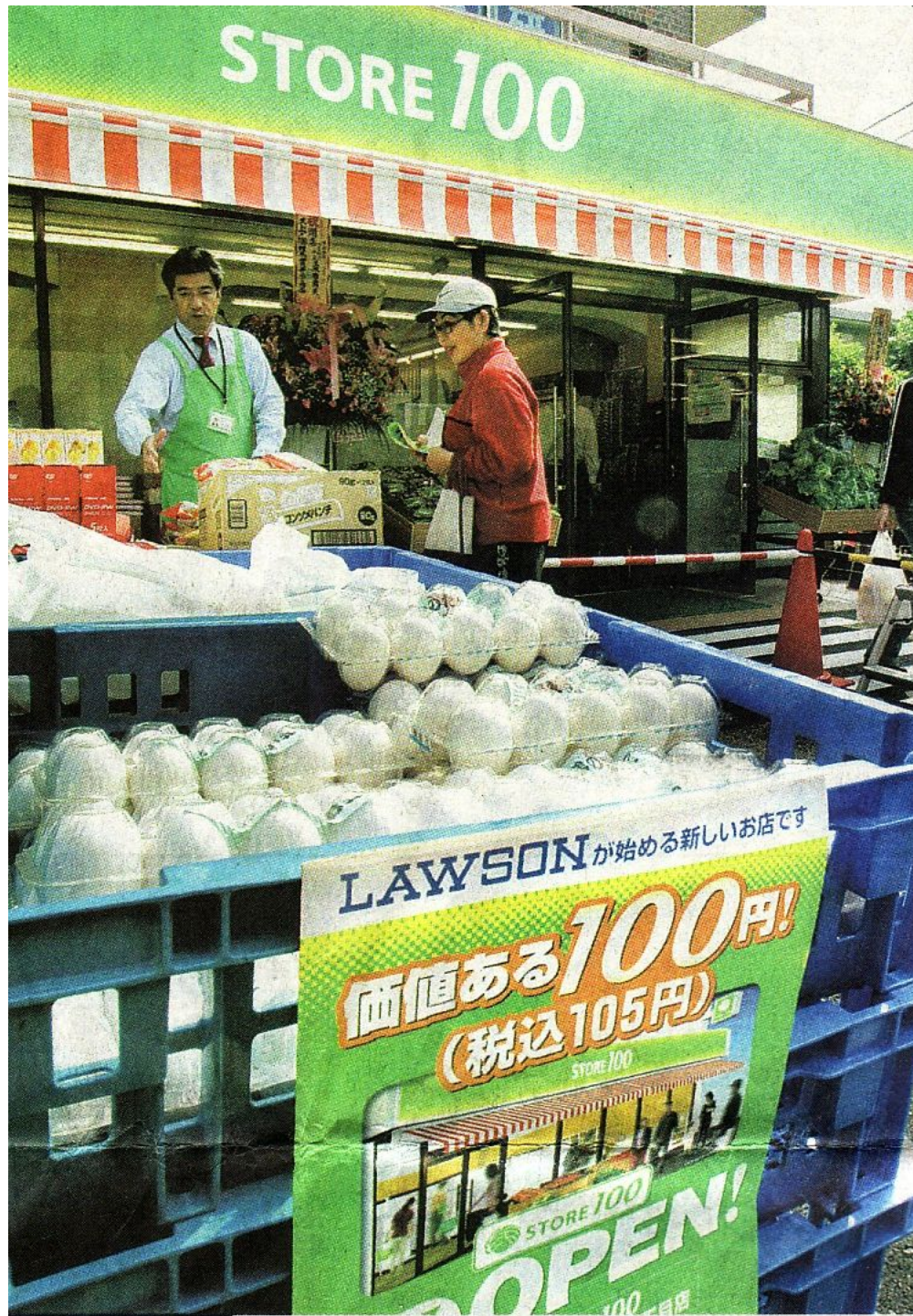


- 「業態が溶ける時代」:  
スーパー、ホームセンター、コンビニ、  
百円ショップという垣根が低くなり、  
それぞれの特徴が薄れる。
- 価格・品質に消費者の「驚き」「関心」を  
つなぎとめるむずかしさ。
- 100円にたいしての面白がっての衝動買いが  
なくなって、必要なものだけ買う
- 100円均一ではなくなってくる: 200円、300円









ローソン  
ストア100  
1号店  
東京練馬区  
中村橋駅前



。ローソンが第二の柱と位置づける「生鮮百貨コンビニ」だ。「こうしてローソンがやってみよう、これから『イイダ』さん大変ね」。野菜売り場をみた近所の主婦がキャベツと

ストア100	
品目数	約3,500
(うち生鮮食品)	約80
価格帯(税抜き)	100-400円
平均日販	50万円
平均客単価	約700円
粗利益率	25%
営業時間	午前7時-午後
出店計画	3年後に700
出店形式	フランチャイ

(注)ストア100の日販・客単価・粗利益

# ストア100

ローソンが百貨コンビニの展開に乗り出した。コンビニエンスストアの飽和感が強まるなか、成長性の高い新市場に参入して出店攻勢をかける。一方この分野を切り開いてきた九十九は生鮮品調達などの独自のノウハウを武器に一歩も引かない構えだ。中堅も交えた百貨コンビニ戦争が火ぶたを切った。(関連記事3面に)

# 激突

# 生鮮コンビニ

# ショップ99

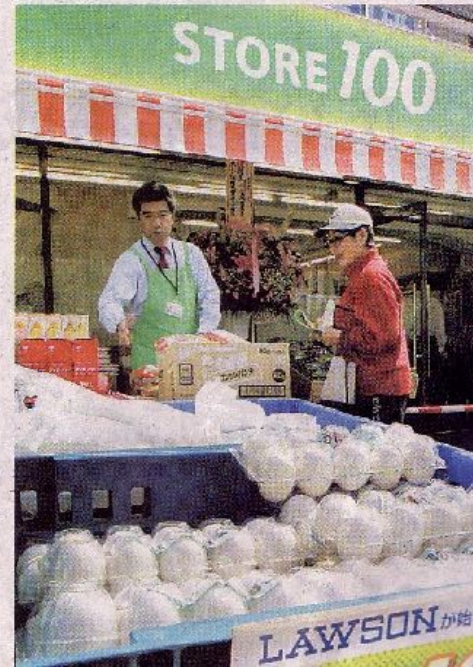
ローソンの百貨ショップ進出が伝わった。十三日午前、九十九の深堀高臣社長のもとに一本の電話が入った。電話の主は、親会社キョウアン

ショップ99	
品目数	約4,000
(うち生鮮食品)	約150
価格帯(税抜き)	原則99円
平均日販	58万円
平均客単価	500-600円
粗利益率	27%
営業時間	原則24時間
出店計画	2010年までに3,000店
出店形式	直営中心

仕入れノウハウ一日の長

## 想定、大量出店

「フバイヤー」ためだ。ただ、単一価格の生鮮品が幅広い客層を呼び込む効果があるとして、「見せ玉としてそろそろ」(同)考えた。同社の野菜は市場と契約農家を使い分けて仕入れている。相場によって価格変動が大きい野菜を常に均一価格で販売するための工夫だ。定番のキャベツやキュウリ、トマトなどは約6割が直営仕





百円ショップ各社がPOS(販売時点情報管理)システムの活用を進めている。業界二位のキャンドウが二〇〇七年十一月中に導入店を現在の五倍に増やすほか、最大手の大創産業(広島県東広島市)もPOSレジの実験運用を始めた。同三位のセリアはPOSデータをメーカーに公開して独自商品を共同開発する。百円以外の商品も扱う動きが広がっているのに伴い、発注業務の簡素化と店頭の商品ぞろえを安定させるのが狙いだ。

「今期は既存店の立て直しを優先させる」

先月中旬、キャンドウの〇六年十一月期決算の

# 100円ショップ POS活用拡大

発表会見。武藤真朗取締役の表情には悔しさがにじみ出ていた。

売上高こそ微増だったが、営業利益は前の期比二八%減。通期で前期比

品ぞろえや価格帯の広がりに対応する(東京都板橋区の「キャンドウ仲宿店」)



六・六%減と大苦戦した既存店の落ち込みを、新店の増収効果で補えなかった。背景にあるのは個店の裁量に委ねる不安定な発注から来る欠品と、ヒット商品の不在だ。大半の商品を百円で扱う百円ショップは個別商

## 品ぞろえ安定ねらう

キャン  
ド

日経流通2007年2月2日

総合小売り





# 100円ショップに再編の波

## ワッツ、5位オースリーを子会社化

関西地盤で100円ショップ業界四位のワッツは二〇〇七年三月に業界五位で「シルク」を運営するオースリー(埼玉県和光市、衣笠敦夫社長)を完全子会社化する。東日本の店舗網を強化したいワッツと自力での成長は難しいと判断したオースリーの思惑が一致した。デフレ下で急成長した100円ショップは商品の新規性が薄れ、ドラッグストアなど他業態との競争も激化。中堅同士の統合を機に業界の再編、統合がさらに加速しそうだ。

## 薄れた新規性 DSとの競争激化

来年三月一日に、ワッツがオースリーの発行済み株式の六七%を取得する。その後オースリー一株に対してワッツ株四・二五七六九株を割り当てる株式交換で残りの株式を取得し、三月二日付で完全子会社にする。株式の取得総額は約十六億八千万円になる見込みで、業界では最大規模のM&A(企業の買収・合併)案件となる。

ワッツの〇六年八月期の連結売上高は約百九十億円。「ミーツ」の形でを扱う新業態店も固定客

去年三月一日に、ワッツがオースリーの発行済み株式の六七%を取得する。その後オースリー一株に対してワッツ株四・二五七六九株を割り当てる株式交換で残りの株式を取得し、三月二日付で完全子会社にする。株式の取得総額は約十六億八千万円になる見込みで、業界では最大規模のM&A(企業の買収・合併)案件となる。

ワッツの〇六年八月期の連結売上高は約百九十億円。「ミーツ」の形でを扱う新業態店も固定客

をつかめず出店を凍結。成長への活路を見いだせなかった。競争激化で経営環境が厳しさを増すなかで自力での生き残りは難しいと判断した。

後発組のオースリーは迅速に店舗網を拡大するために、個人や法人に店舗運営を委託するフランチャイズ(FC)展開を積極的に進めてきた。全店に占めるFC比率が七五%前後と同業の中でも圧倒的に高い。

統合後は「シルク」の店名を残すほか、衣笠社長がワッツの取締役を兼務することでオースリーのFCモデルを残し、既存オーナーの流出を最小限に食い止める考えだ。

ただ、統合効果は未知数だ。関東地域は都内を中心にコンビニエンスストアやスーパーなど他業態も出店攻勢をかけている激戦区。不採算店を大幅に増やしてワッツ本体の収益性を圧迫する危険性もはらんでいる。

100円ショップ上位4社

企業名 (本社所在地)	売上高 (億円)	店舗数
大創産業(広島県)	3200 06年3月期	2800 ☆
キャンドゥ(東京都)	※658 05年11月期	758
セリア(岐阜県)	※564 06年3月期	812
ワッツ(大阪府)+オースリー(埼玉県)	334 06年8月期	656

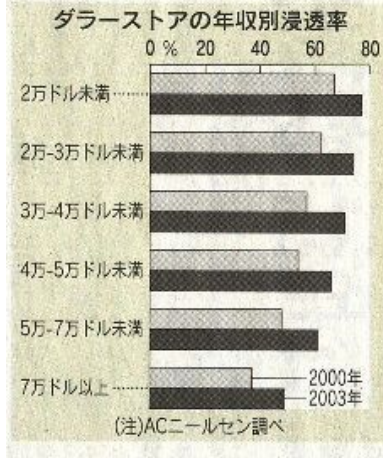
(注) ☆は海外を含む。ワッツとオースリーの連結売上高・店舗数は06年8月期の合算

ワッツは関東の店舗網を一気に拡充(東京都練馬区の「ミーツ江古田店」)

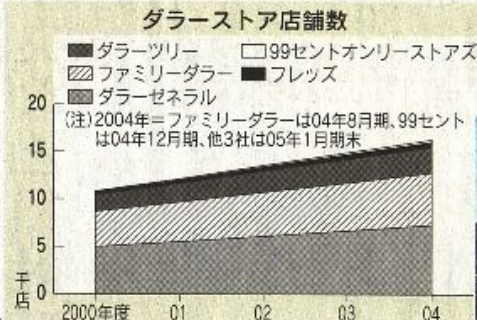
非売



手の考え



## 米の100円ショップ



# ダラーストア進撃



米国版の百円ショップ「ダラーストア」が快速進撃を続けている。大手五社の店舗数は四年で一・五倍に増え、ウォルマート・ストアーズなど大型店合計一万余店舗に達した。品ぞろえの幅も家庭雑貨から...

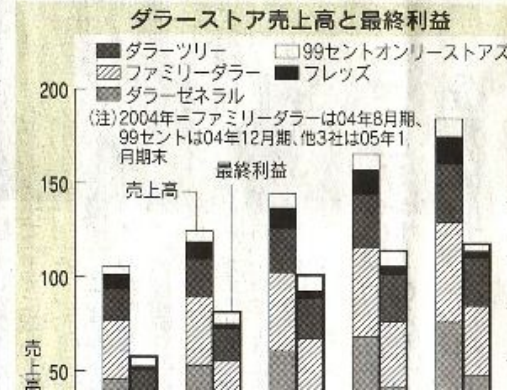
## 店舗数、4年で1.5倍

「今日のおすすりは新鮮なアーティチョーク。四個で九九円ですよ」。八月下旬、米ロサンゼルス近郊の町トランクス。九九セントオンリーストアズ・ハーバーシティ店の店頭にはアーティチョークのほか、トマト、レタスなどの野菜が山と積まれている。価格はすべて税抜き九九円だ。来店客のマイク・ハイドさんは「安いし、一個として計算しやすい。ちょっとした買い物には便利だよ」と品定めには余念がない。

日用品や加工食品の一角販売で、消費者の支持を急速に広げてきたダラーストア。各社が最近、力を入れているのが総菜、生鮮品、冷凍食品の取り扱いだ。カリフォルニアなど四州に二百二十店を展開する業界五位、年商九億七千万の九九セント社が目玉商品に野菜を据えるようになったのは約二年前という。ハーバーシティ店では入り口近くに青果売り場

## 生鮮品を拡充

顧客から要望があった



## 低コスト、成長支える

ダラーストアの大量出店とニゲタの増収率を支えるのは徹底した低コスト化への取り組みだ。一店舗あたりの店員は三十八人程度。新店の周辺でパートタイマー約五十人を募集し、交代で勤務する。フルタイムで務める正社員は若い店長やマネジャーにとどめるが、品だしから発注、会計、清掃までマルチにこなす。生鮮品を除く商品代用していた。の発注や在庫管理は自動補充システムが担い、少人数で効率よく店舗運営する体制だ。

商品を並べる陳列棚には中古品も活用する。九基本。ダラーツリー、九セント・ハーバーシティ店ではテキサス州地盤のスーパー、H-E-Bなど必要手続きが楽にEDI(電子交換)システムを稼働している。営業利益率九一(%)のシールを貼って

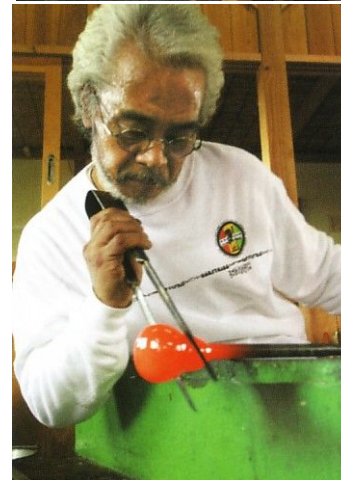
### 少人数





- 日本での影響：  
学校前の小さな文具店をつぶしていく
- 貧困国の犠牲の上に、  
先進国の豊かさが成り立っている現実
- 日本の中で造られている製品  
国内製造業の変化

# 今週の「こんな生き方もある」



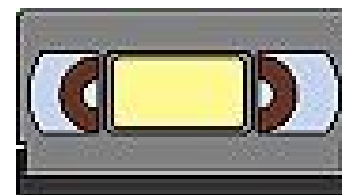
化学会社から  
ガラス職人へ



# ビデオ鑑賞

地球街角アングル

「義烏：中国最大の雑貨市場」  
（百円ショップのふるさと）



NHKBS: 2005年5月7日放送

20分

# 現代経済事情Ⅲ 世界経済と中小企業

第8回 終わり

2007年6月13日

高田好章

