株式会社　ベリテ　（東証2部・9904）

【18/3期第３Q Update】
経常利益はすでに通期計画を超過達成

日本証券アナリスト検定会員
叶内　文子

会社概要（2017年12月31日現在）	
所在地	横浜市
代表者	ジャベリ･アルパン･キルティクマール
設立年月	1948年5月
資本金	1,000百万円
上場日	1991年9月26日
ＵＲＬ	http://www.verite.jp/
業種	小売

株価ＤＡＴＡ（2018年3月15日終値）	
株　　価	340円
発行済株式数	27,230,825株
売買単位	100株
時価総額	9,258百万円
予想配当	未定
予想ＰＥＲ	33.04倍
実績ＰＢＲ	1.71倍

要約（Executive Summary）

- 宝飾品専門小売大手。ジュエリーチェーンのパイオニア。
- 大手GMSとの協業により「Shop in Shop」形態の店舗を展開。

- 「財務体質改善」が進み、手元流動性が向上。配当できる環境が整った。25周年で前期は10年ぶりの復配。今期は、手元流動性が格段に向上したことから基準日を６月末として特別配当を実施。次は普通配当での復配に向かう。
- 18/3期第３Q決算は、粗利率の改善などにより３期連続の経常黒字。

- 16年3月期に「コスト構造改変」と「財務体質改善」をテーマに改善をすすめ、 17年3月期は「収益性の安定化」を図った。18年3月期のテーマは「個店採算性の強化」。
- 18年3月期の重点施策
「アクセガーデン」の拡販や新規出店・改装

- 株価は好業績、財務体質の改善を素直に評価し2006年来の高値に上昇。この1年で3.5倍。
- 単元株式数を2017年10月１日から変更。1,000株から100株単位となり、流動性もあきらかに向上した。

Copyright © Finantec Co., Ltd. All Right Reserved

足元の業績

- １８年3月期第３四半期　実績

売上高6,215百万円（前年同期比△0.８％）と微減収、営業利益459百万円（前年同期比＋71.2％）、経常利益は475百万円（同+102.3%）、当期純利益296百万円（同＋99.8%）と3期連続の増益、黒字を達成 。経常利益はすでに通期計画470億円を超過達成。

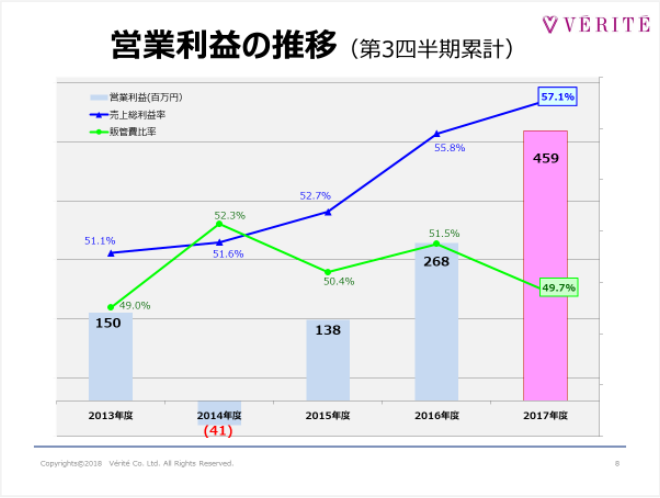
売上総利益（粗利）率が57.1%と前年同期比で1.3ポイント改善している。16年3月期のテーマ「コスト構造改変」と「財務体質改善」 、17年３月期のテーマ「収益性の安定化」の効果の上に、18年3月期のテーマ「個店採算性の強化」を実践するために掲げられた社内スローガン「基本を大切に」が浸透している証左であろう。利益をとるものと数を売るもののメリハリをつけた商品政策が奏功。仕入れ１年未満の商品の構成比率が高まっていること、仕入れルート見直しによる原価低減も寄与した。広告宣伝費の削減、本社部門のスリム化など経費削減もあり、販売管理費率は49.7%と1.８ポイントの改善。

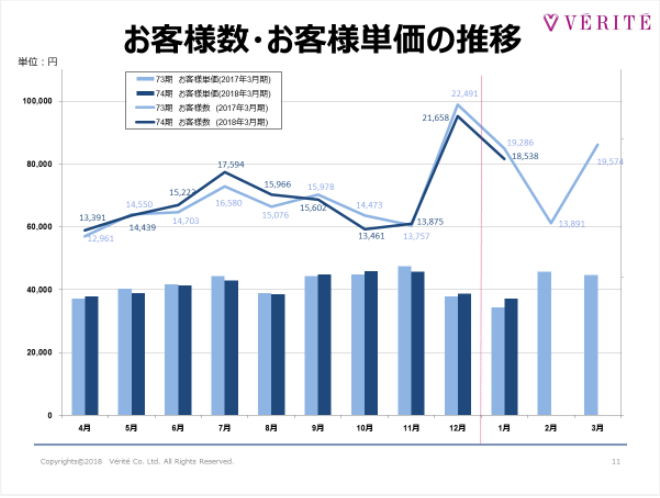
☆重視している人材について。

販管費のうちの人件費が減少。社員数が前年同期比で△21名だがこれは自然減で、来春も定期採用を行う予定。16年44名、17年31名入社、18年も20名超がすでに内定。採用難のなかアルパン社長自ら説明会などを行っている。

☆度重なる台風の襲来や天候不順の影響を受け10月は客数が減少、11月12月はほぼ前年並みまで挽回。客単価は上昇した。

（同社の18/3期3Q決算説明会資料より）





Copyright © Finantec Co., Ltd. All Right Reserved

18年3月期計画

- 18年3月期　計画

売上高8,380百万円（前年同期比△1.8%）と減収ながら、売上高総利益率は56.8%と2ポイントの改善を見込み、営業利益500百万円（同＋70.6%）を計画している。経常利益470百万円（同＋69.7%）、当期純利益280百万円（＋7.7%）見込み。減収の要因は、ベリテ店舗数が4店減によるものだが、いずれも入店しているデベロッパーの事情。

当期純利益は、15年3月期に大幅な赤字を計上したのち、16年3月期、17年3月期と黒字を達成。18年3月期も黒字の計画で、達成できれば約20年ぶりの3期連続黒字となる。

ベリテ66店舗（4店舗減）、マハラジャダイヤモンド5店舗、ＭｉＭｉＫａＺａＲｉ1店舗、大手GMSと協業した「Shop in Shop」の「Velicia（ヴェリシア）」17店舗（1店舗増）の予定。

- 新規出店・改装

入店していたモールの改装・閉店理由により、もとあった店舗の近くに移転・新装オープン

◇１８年３月２日　所沢店、グランエミオ所沢に移転オープン

入店しやすい店舗設計を採用。「アクセガーデン」（後述）を手前に持ってくる店舗設計。10 メートル先からでも見やすい、目に入りやすい立体的な飾り付けのため什器を入替えた。

今後もデベロッパーサイドの理由によるショッピングモールの閉鎖と改装などは多そうだ。いち早くモールの動向をキャッチし移転先をさがすのが重要。

◇１８年４月20日　イオン稲毛店にVelicia店舗を新規出店予定

◇１８年４月にオープン予定の「（仮称）THE OUTLET HIROSHIMA」への出店が決定

インバウンド観光客が増加している広島に4年ぶりの出店。

モールからのテナント入居要請は増えている。既存店売り上げが上がってきたため。ここ2～3年よりは新規出店を増やす意向だが、立地、家賃次第で慎重に選択。

- 人材の定期採用と育成

2016年度より、新卒の定期採用を復活。16・17年で75名が入社、全員が店舗に配属となり、徹底したロールプレイング教育で育成していく。

全員が8月のジュエリーコーディネーター検定試験(一般社団法人日本ジュエリー協会主催)での、ジュエリーコーディネーター3級を受験。新入社員も配属された御殿場プレミアムアウトレット店ではミステリーショッピング調査で施設内全202店舗中第3位の好成績を収めるなど結果も出ている。

Copyright © Finantec Co., Ltd. All Right Reserved

18年3月期の重点施策

・「アクセガーデン」拡販

前期から「ハイブリッドショップ」として3店舗でテストマーケティングを行ってきた自社開発品中心のコスチュームジュエリーライン（注）を拡充し、2017年４月から11店舗に店舗数を拡大して展開。新たに「アクセガーデン」としてデビューさせた。キャッチフレーズは「ジュエリーショップのアクセサリー」。メイン4000円程度、1500円～1万円程度の価格帯の品揃え。横浜店などが好調で、11月末には31店舗にさらに拡大、来春は一層の充実を図る考え。

狙いは２通り。ひとつは新規顧客の獲得。ファッショナブルで手ごろな価格で敷居を下げた。業界環境として高級ジュエリーの市場規模の拡大は望みにくいが、百貨店1階のヘアアクセサリーなどは比較的順調な売上を見せている。同社でも数千円という価格帯で、新規開拓を狙う。もちろん一見高級ジュエリーと変わらないような商品性も重要で、仕入れ先の開拓を進めている。さらに、数千円の商品に対してもジュエリーと変わらない接客・アフターフォローを行い、普通のアクセサリー店との差別化をはかっている。ここまでの検証では、過去に超低価格のピアスを販売していた時よりも新規顧客獲得割合が高いという。

そして注力しているのが既存顧客の複販率の向上。目当ての商品の「ついで買い」を誘う。例えば数万円のネックレスを買った顧客に１０００円のイヤリングをひとつ「ついで買い」してもらおうという施策だ。

もし同社の実績販売人数約２０万人でこの「ついで買い」が行われれば、売り上げ２億円になる。利益率５０％で１億円の利益である。非常にわかりやすく、社内でも説明がしやすく、各店舗に浸透させていくことが容易だ。

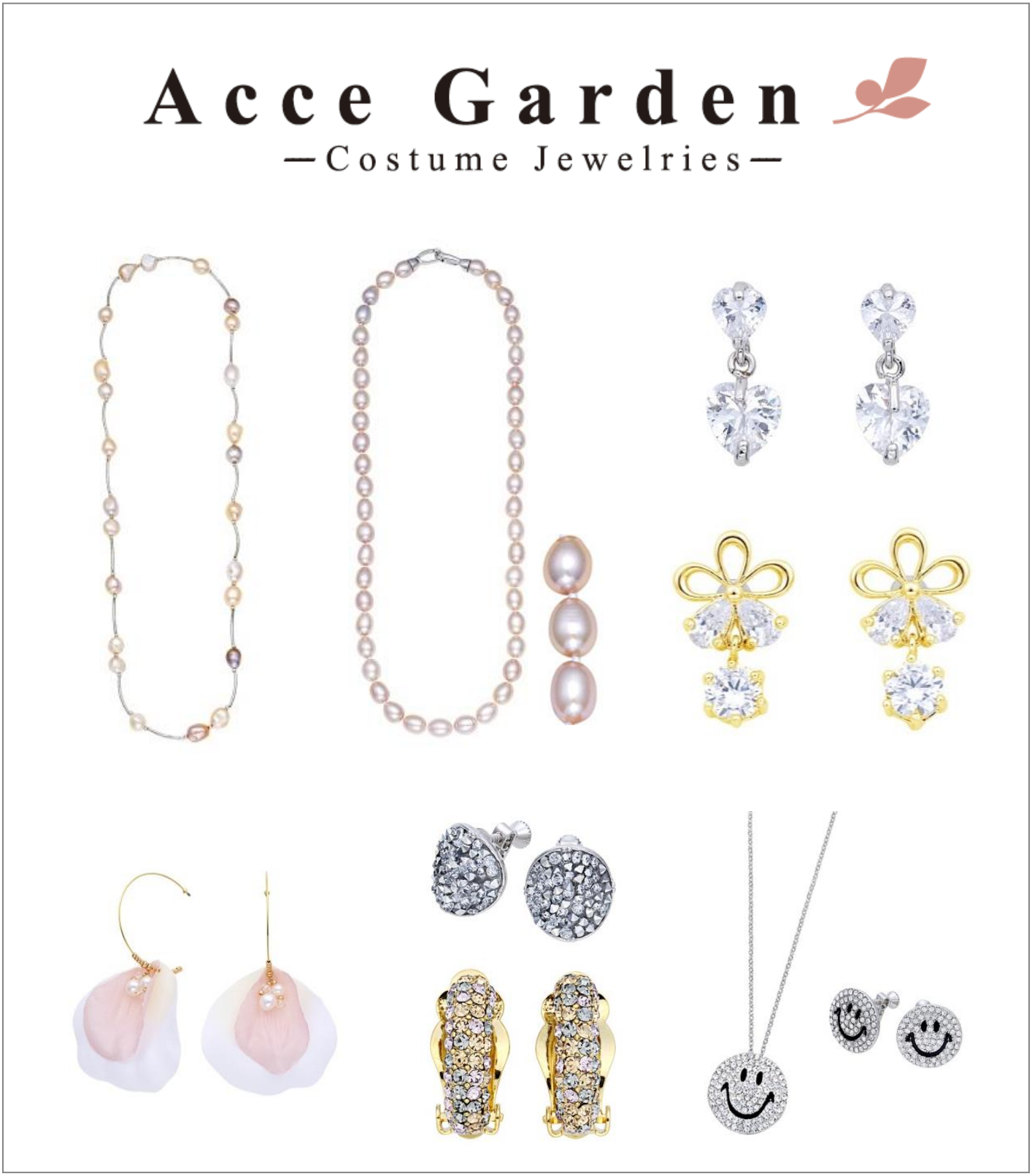
策としてはこれまでも考えられていたが、そのための商品がなかった。そこで今回の「アクセガーデン」スタートとなった。

商品ラインナップを見ると、ピアスでなくイヤリングになっていたり、先鋭すぎないデザインなど、対象が40代50代の購買力のある世代である。今後の展開に期待したい。

（注）コスチュームジュエリーとは、高価な宝石や金・プラチナなどの貴金属を使わずに、ガラスやプラスチックなどの人造宝石と、合金などから作られたイミテーションのジュエリーアクセサリーの総称。デザインと装飾性を楽しむジュエリーアクセサリーで、先駆者はココ・シャネルともいわれる。当時は非常に凝ったデザインの1点物が多かった。現代ではスワロフスキーがイメージしやすい。

Copyright © Finantec Co., Ltd. All Right Reserved

「アクセガーデン」



Copyright © Finantec Co., Ltd. All Right Reserved

強み・特徴

- 人材教育、地元密着

地域密着の郊外の店舗などでは接客が特に重要だという。食品などを買いに来たついでに立ち寄る顧客と、天候の話など世間話から、宝石、金属アレルギーに対する専門知識までの対応が要求される。一度店頭に来てくれた顧客をリピート客にする努力、電話・手紙なども欠かさない。

ベリテは２０年前にはＴＶで取り上げられるほど接客に優れた企業であった。原点回帰で、接客のロールプレイングトレーニングを行っている。また、動画を活用した新しいツール「ベリテムービー」を4月に導入。例えばある回は商品知識を得るための動画になっており、商品をつくる工場を見学している様子を見る。実際の販売員が一人前になるまでのストーリーになっている。こうして販売人員が育つには２～３年程度はかかるが、効果が出れば1店舗当たり月に１０万円の売上が変わってくる。年間、全店で１億円近くになる。非常に地味な作業だが、現在のベリテの回復を支えているのはこうした地味な努力である。

- 展示会

固定顧客への「おもてなし」も含めて、通常は入れないような会員制の場所などを使って展示会を行う。高価格帯品中心の販売で、粗利益率は非常に高い。　11月には六本木ヒルズクラブにてＶＩＰ展示会を盛大に開催。

- 「在庫」が古くならない

アパレルなどではシーズンごとに流行が変わってしまうことが多い。しかし宝石は時間が経っても劣化しない。

- 新コンセプトストア

同社が「ハイブリッドショップ」と呼ぶ店舗に順次改装が進んでいる。

人通りの多い駅ビル店などで、日常使いの「アクセサリー」を店の入り口付近に配置し、奥に高価格帯のジュエリーを置く。 改装した「横浜ジョイナス店」では客数前年比が全社平均を上回るなど奏功している。これをきっかけに、高額商品の「ジュエリー」へ誘導したい考え。

- 自社開発品

通常のアクセサリーショップは卸からそのまま仕入れてくるが、同社は自社開発品を中心に展開。0.1ｇの地金の使い方にまでこだわるため利益率が高い。

- サービス

例えば、アメリカ発のカメラ付きリングケース「YES CAM®」のレンタルサービスを開始した。　プロポーズの瞬間、ケースを開けた瞬間の表情をとらえるというケースだが、使い方の練習なども店舗で行いコミュニケーションがはかれる。リピーターの獲得につながろう。

Copyright © Finantec Co., Ltd. All Right Reserved

株価評価（バリエーション、他社比較など）

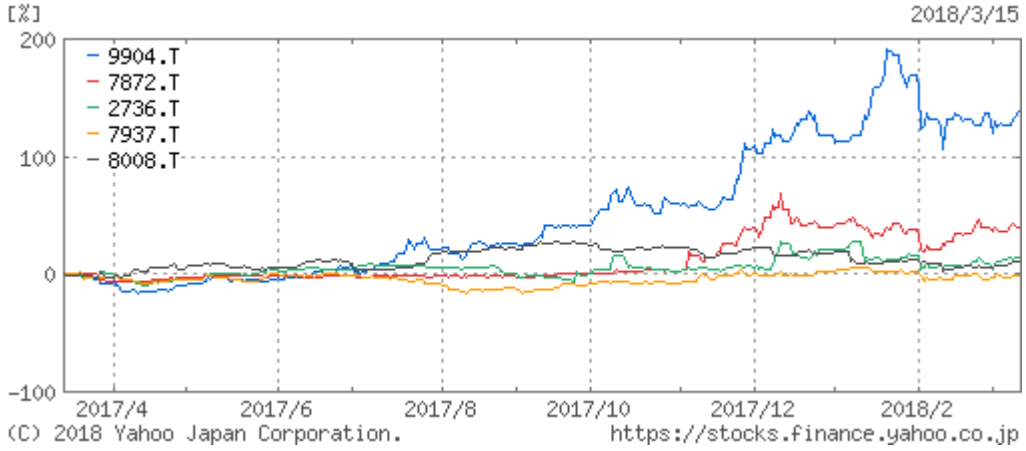
・株価、値動きの良さが際立つ

同業他社との比較をみると、ベリテの株価動向が際立っている。

既存店売上高の堅調さを評価する向きが多いようだ。人口減少、残る節約志向など業界環境は引き続き厳しく、苦戦を強いられた企業があった中、ベリテの健闘が目立っている。特別配当や普通配復配観測も好感されている。また、単元株変更によって数万円から取引できるようになり流動性に厚みが増したことも好材料だ。

今後は素直な業績連動の株価になることが想定される。上振れ着地の上期を踏まえ、通期計画の達成、復配への期待が継続している。

<株価騰落率チャート（1年）　業界他社との比較>



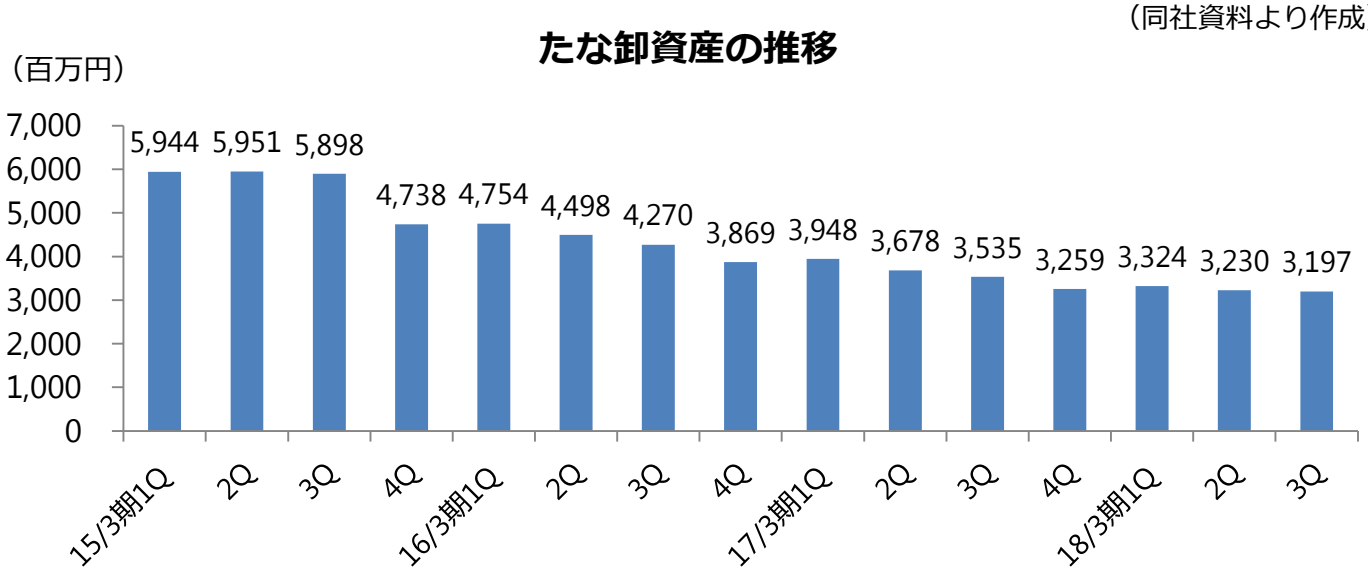
9904：ベリテ
7872：As-meエステール
2736：サダマツ
7937：ツツミ
8008：4℃HD

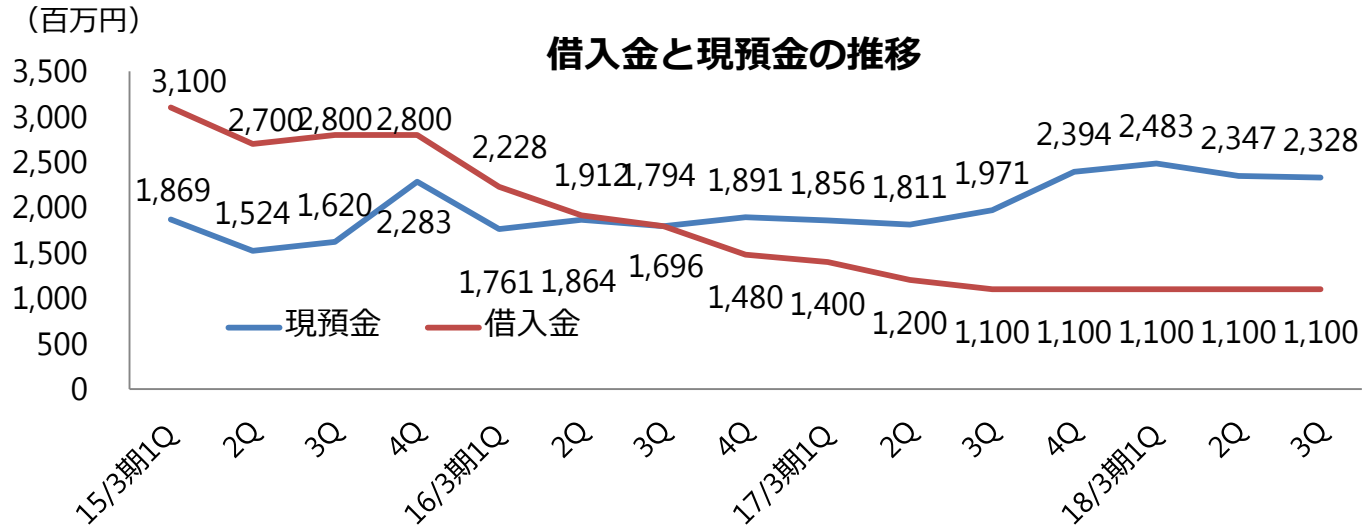
<ベリテ　株価チャート（1年）>

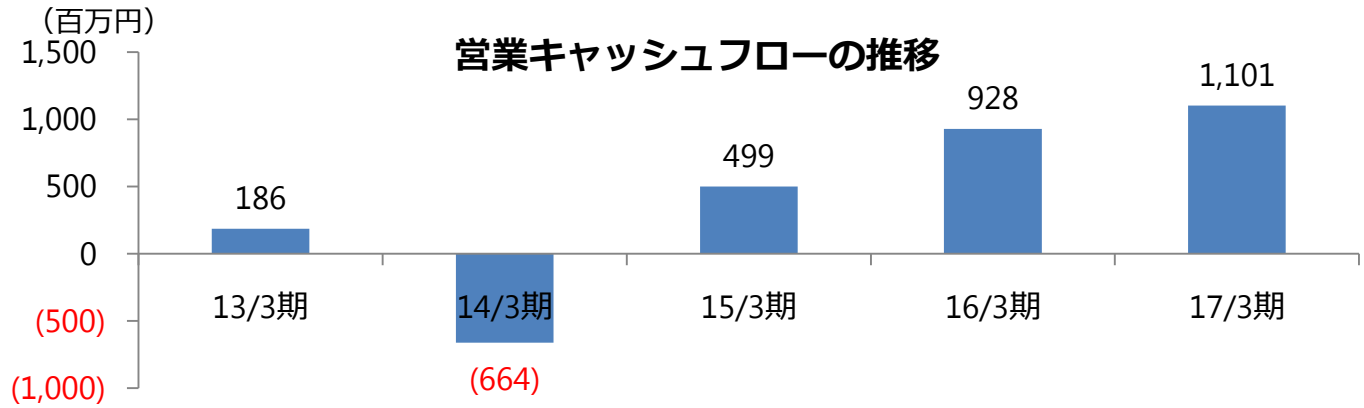
Copyright © Finantec Co., Ltd. All Right Reserved

財務体質改善の推移

（同社資料より作成）







Copyright © Finantec Co., Ltd. All Right Reserved

ブランド紹介

VÉRITÉ

「VERITE」とは、フランス語で”誠実（まごころ）”の意味。
「お客様に対していつも誠実でありたい」という強い想いをこめたブランド名です。 バラエティーあふれる上質なジュエリーを適正な価格でご提供。幅広い年代層のお客様のニーズにお応えし、ジュエリーを身近な存在として楽しんでいただく事を願っています。

MAHARAJA
DIAMOND

成人、結婚、出産、誕生日など、ひとの一生には様々な思い出に残る瞬間があります。そんな人生における最高の瞬間を永遠に留め、祝福する役割としてダイヤモンドは選ばれてきました。
「MAHARAJA DIAMOND」は一人ひとりの人生最高の瞬間を、ダイヤモンドの「輝き」で祝福します。

MiMiKaZaRi

顔の最も近くにあるジュエリー、それは、ピアスに代表される耳まわりのジュエリー。鏡を見るたびに視野に入ることの多い耳まわりのジュエリーを気軽に、そしてファッショナブルに、まるでメイクを変えるように楽しんで頂きたい・・・。
そんな願いから「MiMiKaZaRi」は誕生しました。

Velicia

良質なジュエリーを厳選し、ベストバリューでご提案するセレクトショップ。
自分へのご褒美に。そして誕生日や記念日など大切な方への贈り物に。
美しく永遠（とわ）に輝くジュエリーをご提供します。

Copyright © Finantec Co., Ltd. All Right Reserved

本レポートは、株式会社フィナンテックの委託に基づき、アナリストが作成しております。作成アナリストは、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、レポート作成を委託されたアナリストの分析及び評価によるものです。

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勧誘または誘引を目的とするものではありません。

いかなる場合におきましても、投資の最終決定は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、株式会社フィナンテックおよび受託者である作成アナリストは一切の責任を負わないものとします。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。

なお、本レポートの著作権は株式会社フィナンテック及びアナリストに帰属します。本レポートの無断複製、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。

本レポートに関するお問合せ：

株式会社フィナンテック
Mail: report@finantec-net.com
〒107-0052　東京都中央区日本橋兜町13-1　兜町偕成ビル別館4Ｆ
TEL:03-4500-6880　　FAX：03-4500-6888

Copyright © Finantec Co., Ltd. All Right Reserved