

MOA 売上高は12%増の323億円

前期業績 PBと宿泊事業強化へ

家電のネット販売を手掛けるMOA（本社・東京都江東区、金南亭社長）の2017年6月期売上高は、前期比11・7%増の323億2800万円、過去最高の売上高となった。同社では近年、家電メーカーとの関係を強化しており、仕入れ体制が安定。また、酒や食品、雑貨など取扱商品の拡充も奏功した。

同社では、以前はスポーツでの売れ筋商品仕入れが目立っていたが、2010年頃から家電メー

は昨年比で大幅にプラスになったという。

また、昨年には酒類小売業免許を取得。食品、雑貨なども品揃えを増やしている。家電製品は買い替えまでの期間が長いことから、購入サイクルの短い商材の取り扱いを強化することで、定期的な商品購入につながる狙いがある。

同社のプライベートブランド（PB）シリーズ「マクスゼン」では、液晶テレビのほか、洗濯機、冷蔵庫、電子レンジなどを展開。必要な機能のみを搭載したシンプルな製品で、余計な機能やボタンなどを省くことで低価格を実現している。消費

者の節約志向に合致して売り上げは順調に推移しており、今後は成長ビジネスとして位置づける。

現在は10アイテム程度を販売しているが、年内にも25アイテムまで拡大、いずれは100アイテムまで拡大する狙い。今後は加湿器や除湿機、さらには家電以外の開発も検討する。「シンプルで安くというのがコンセプトだが、その中で機能性やデザイン性で特徴を出していく」（池田達彦 執行役員管理本部長）

とで他社の低価格家電製品と差別化する。また、マクスゼンシリーズのブランドディングも強化。将来的には、家電全体の売

り上げのうち、PBの比率を10%まで高めたい考えだ。

近年は旅行・宿泊事業も強化している。増加する訪日外国人観光客などを対象としたホテルを展開。8月には東京・神田に1号店をオープンしている。年内にはさらにホテルを開設する予定で、ネット販売、PBに次ぐ柱とする。

今期は商品ラインアップをさらに拡充し、通販サイトへの来訪を増やすことで増収につなげる。今秋の運賃値上げについては、業務効率化を進めることで吸収、送料や商品価格への転嫁はしない方針だ。

カーとの取り引きを増やしており、現在では大半を占めている。それにより安定した仕入れと豊富な品揃えを実現。大型テレビなどの売れ筋商品以外にも、エアコンや冷蔵庫、洗濯機といった白物家電も好調に推移し、売

り上げの底上げに寄与した。白物家電の取り扱い強化にあわせて、サポート体制も拡充。業者と提携し、全国に設置工事ができるネットワークを構築しており、今年のエア

コンの工事付き受注台数