



株式会社ワッツ

(2735 東京証券取引所市場第一部)

# 2016年8月期決算と 2017年8月期業績予想について

2016年10月17日 (月)

代表取締役社長 平岡 史生

# 目次



## 決算

2016年8月期  
連結決算について

P2 – P15

---

## 業績予想 中期計画

2017年8月期業績予想と  
中期経営計画について

P17 – P31

---

## 参考資料

ワッツグループについて

P33 – P39

---

# 売上高は前期を上回るものの、 原価・販管費の増嵩により利益は計画未達

(単位：百万円)



業績ハイライト	2015年8月期		2016年8月期（当期）			
		構成比		構成比	前期比	計画比
売上高	44,462	—	<b>46,176</b>	—	103.9%	100.2%
売上総利益	16,728	37.6%	<b>17,331</b>	37.5%	103.6%	—
販売費及び一般管理費	15,470	34.8%	<b>16,126</b>	34.9%	104.2%	—
EBITDA	1,538	3.5%	<b>1,581</b>	3.4%	102.8%	—
営業利益	1,257	2.8%	<b>1,205</b>	2.6%	95.8%	88.6%
経常利益	1,263	2.8%	<b>1,193</b>	2.6%	94.4%	87.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	700	1.6%	<b>718</b>	1.6%	102.5%	82.6%
1株当たり当期純利益（円）	51.73		<b>53.04</b>		—	—

✓ **売上高**は、100円ショップの新規出店や既存店改装効果と、海外やブオーナ・ビータの成長等により、前期比3.9%増。計画比でも0.2%上回った。

**事業部門別売上高⇒P.5 既存店前期比⇒P.6 出退店⇒P.7 海外事業進捗⇒P.10**

✓ **利益**は、売上総利益率改善の遅れや出店関連費用・人件費の増嵩等を主因として前期並みの水準に留まり、計画には及ばなかった。EBITDAでは前期比2.8%増。

**売上総利益の状況⇒P.12 営業利益の前期比増減内訳⇒P.13**

# 国内ではWattsブランドをさらに磨くとともに Buona Vitaをはじめとしたその他事業も攻める

## 国内事業 トピックス

### 100円ショップ事業

#### Wattsブランド店舗



新規出店と既存店改装により、2016年8月末現在115店舗まで拡大。顧客からの評価は上々。さらなる改善を図る。 ⇒ 詳細はP.23

#### 出退店の状況



計画を上回る102店を出店するも、不採算や母店都合による閉鎖が計画以上に多くあり、純増は20店に留まる。 ⇒ 詳細はP.7

### その他事業

#### Buona Vita (ブォーナ・ビータ)



当期は、品揃えの改善など既存店の実力アップに注力して前期比106.4%。事業を分社し、独立採算を目指す。 ⇒ 詳細はP.9

#### Søstrene Grene (ソストレーネ・グレーネ)



デンマーク発 北欧雑貨店の日本上陸プロジェクト。2016年10月28日、表参道にアジア初の旗艦店をオープンする。 ⇒ 詳細はP.29

# 海外事業では、安定した確実な成長とさらなる飛躍への準備を両立させるフェーズへ



## 海外事業 トピックス

⇒ 詳細はP.10

<p>総括</p> 	<p>海外事業の売上高は前期比177.7%となり、連結売上高に占めるシェアも2.4%→4.1%と躍進。経営インフラを整備しながら、既存市場においては着実な成長を、新規市場においてもリスクを慎重に測定しながら積極的なチャレンジを。</p>
<p>タイ</p> 	<p>今期7店舗純増して29店舗。出店加速によりオペレーションに一部乱れが見られたものの、商品構成を含めて期中に対応。</p>
<p>マレーシア</p> 	<p>今期2店舗純増して6店舗。課題であったフランチャイズのライセンス取得を果たし、本格的な拡大を目指す。</p>
<p>中国</p> 	<p>直営3店、代理商1店出店して9店舗（うち2店が代理商） 今後は直営出店は抑制し、代理商拡大を目指す。</p>
<p>ベトナム</p> 	<p>7店舗出店して10店舗（FC） 路面店など、新しい出店ロケーションへも積極的にトライしていく。</p>
<p>ペルー</p> 	<p>3店舗出店して5店舗。国内直営店は変わらず好調。 フランチャイズや周辺国への進出など、ビジネスモデルを模索。</p>

# 中心はあくまで国内100円ショップだが、 海外事業の伸長などによりシェアは低下傾向



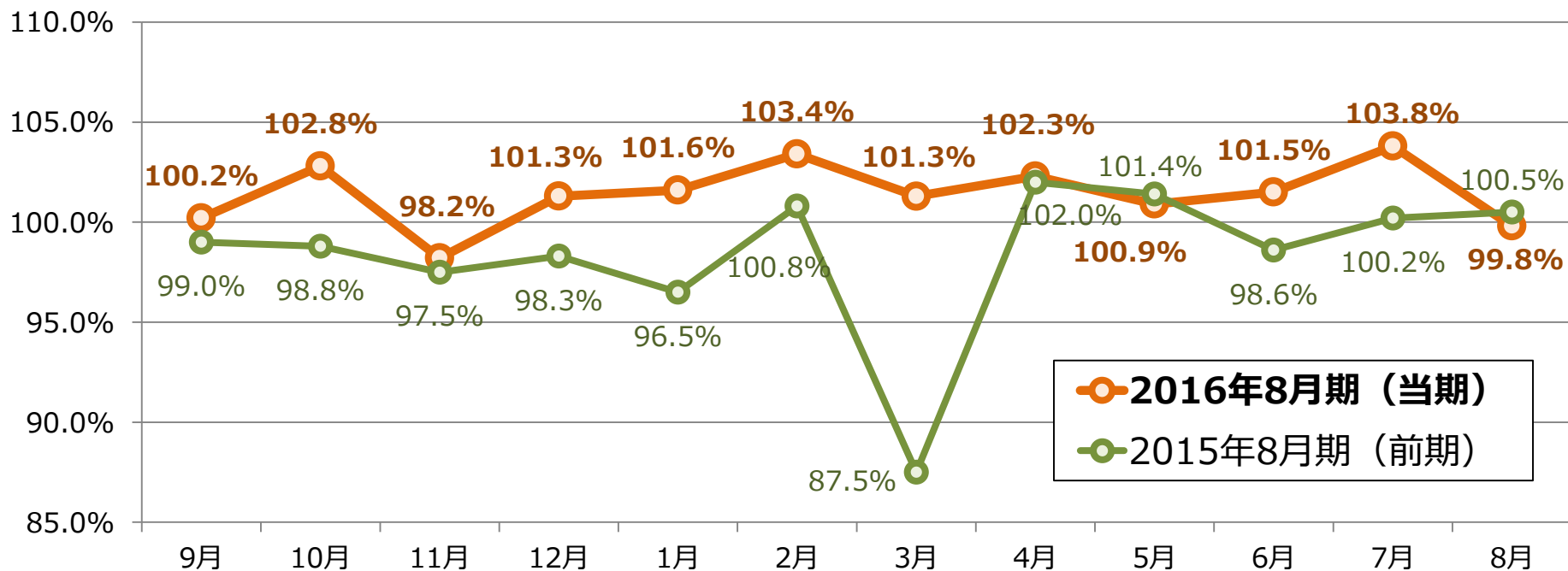
(単位：百万円)

事業部門別売上高		2015年8月期		2016年8月期（当期）		
			構成比		構成比	前期比
100円ショップ	直営	37,450	84.2%	<b>38,704</b>	83.8%	103.3%
	卸その他	3,821	8.6%	<b>3,512</b>	7.6%	91.9%
	小計	41,271	92.8%	<b>42,216</b>	91.4%	102.3%
海外事業	直営	377	0.8%	<b>707</b>	1.5%	187.3%
	卸	681	1.5%	<b>1,174</b>	2.5%	172.4%
	小計	1,058	2.4%	<b>1,881</b>	4.1%	177.7%
国内 その他業態	ブオーナ・ビータ					
	あまの	2,132	4.8%	<b>2,077</b>	4.5%	97.5%
	その他					
合計		44,462	100.0%	<b>46,176</b>	100.0%	103.9%

- ✓ 国内100円ショップ直営店の売上高は前期比3.3%増加したものの、卸売が約8%減少したことや、その他事業の拡大から、連結売上高に占めるシェアは1.4ポイント低下
- ✓ 海外事業のシェアは、1.1%→1.2%→2.4%→4.1%と着実に伸長

# 100円ショップ既存店前期比は、101.4% 目標の102%に届かないものの成長は確保

対前期 既存店売上高伸び率 101.4% (前期は98.3%)

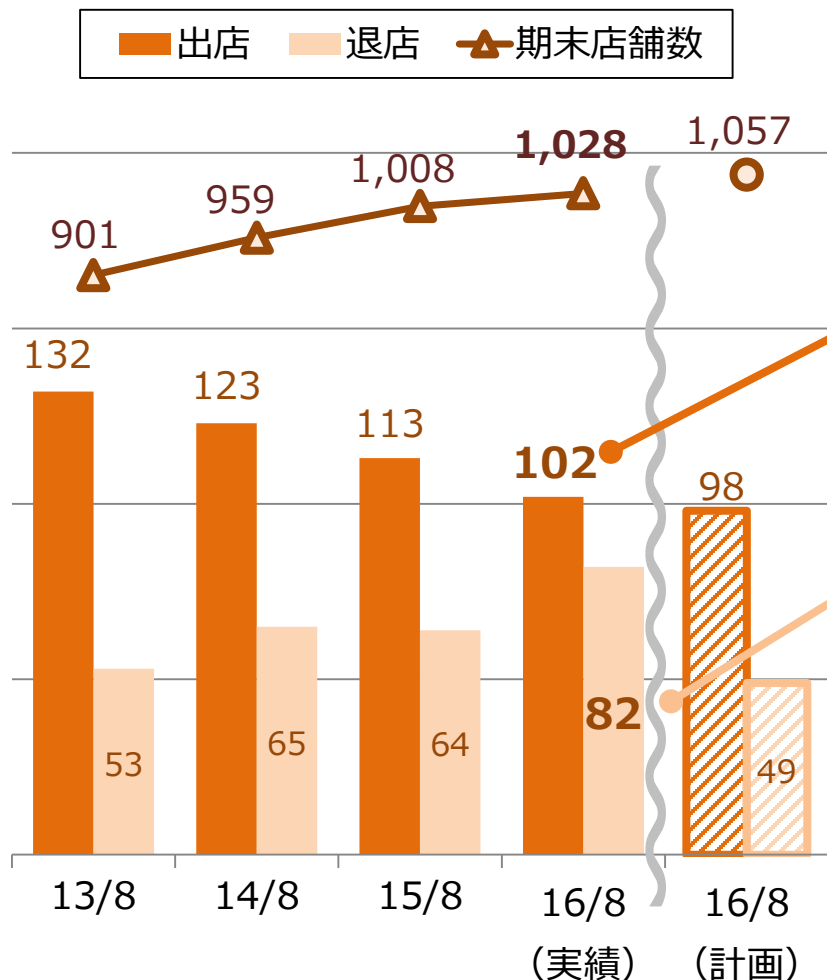


	上期	下期	通期
売上高	101.2%	101.6%	101.4%
客数	100.7%	100.5%	100.6%
客単価	100.4%	101.4%	100.9%

- ✓ 客数・客単価ともに前期を上回った。
- ✓ 2016年2月は閏年で、営業日数が1日多い。
- ✓ 前期の3月が大きく下がっているのは、前々期が消費税増税前の駆け込み需要により112.3%と高かったため。

## 100円ショップ<sup>®</sup>出店は引き続き堅調なるも、母店都合による退店多く純増は20店に留まる

期末店舗数は、**1,028店舗**（直営981／FC47）



### 出退店計画と実績

出店計画 → **102店舗**出店  
98店舗

閉鎖計画 → **82店舗**閉鎖  
49店舗（内FC3店舗）

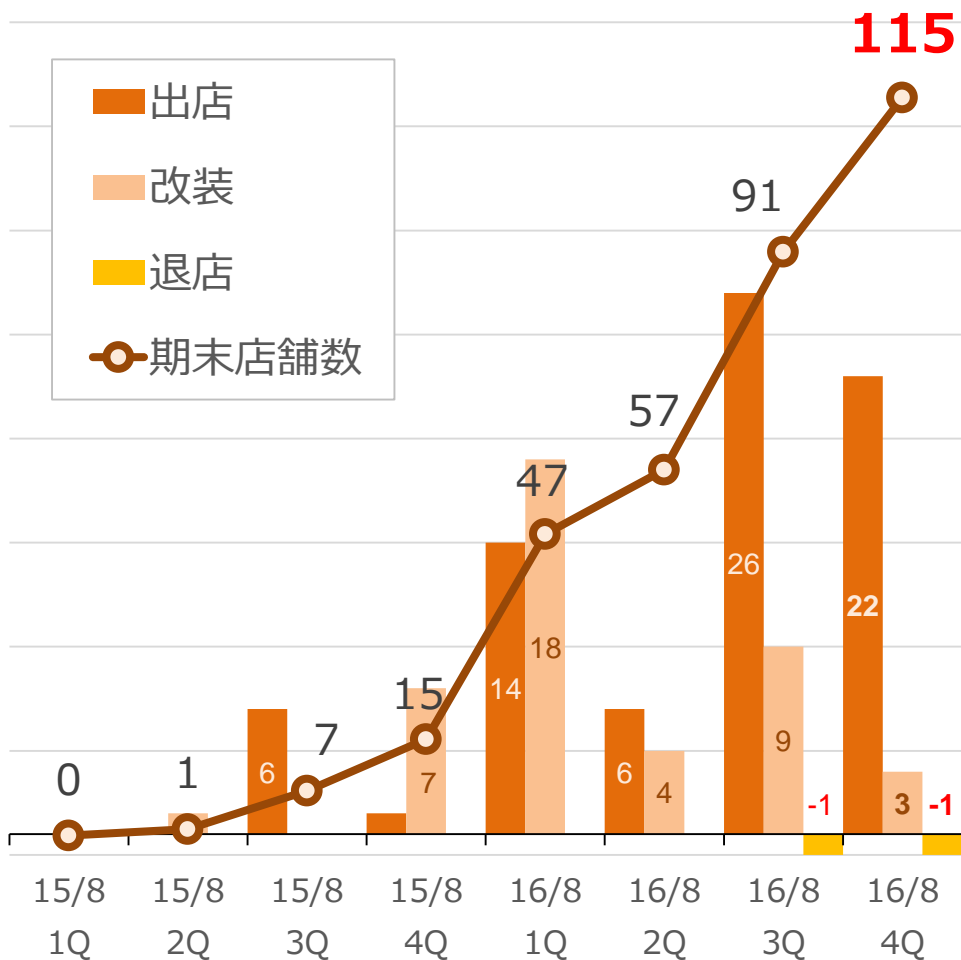
- ✓ 出店は計画比4店舗、退店は計画比33店舗、それぞれ超過した。
- ✓ 期末店舗数は計画に大きく及ばず、20店舗純増の1,028店舗に留まった。



# 100円ショップ「Watts」ブランド店舗は、 出店と既存店改装で着実に増加して115店



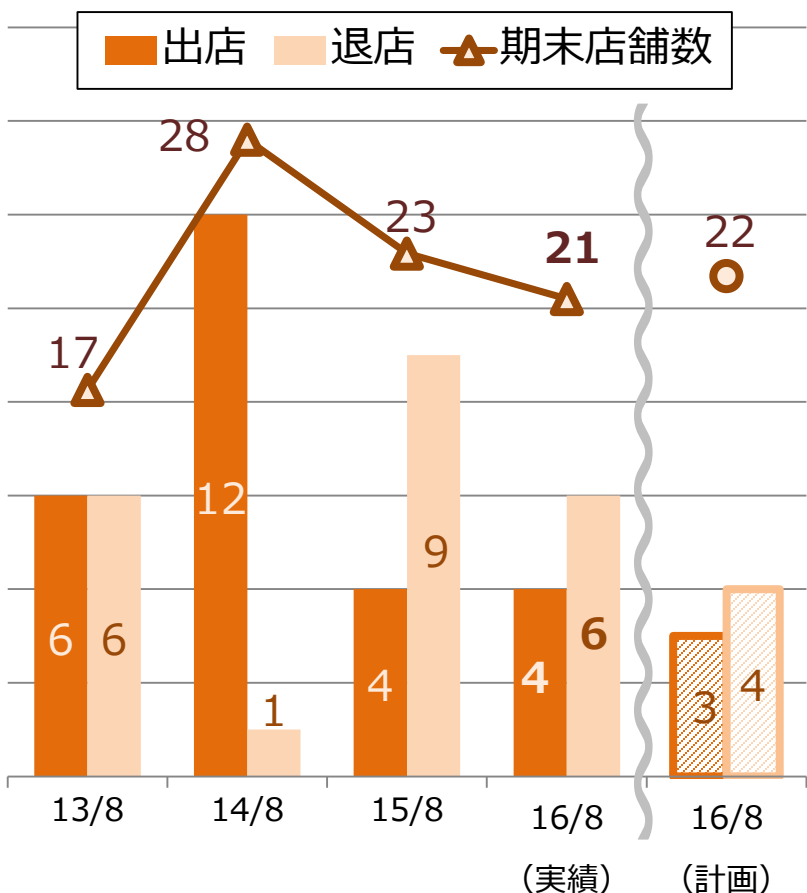
Watts店舗は、**115店舗**（前期末は15店舗）



2016年9月 ワッツウイズ丹波橋店（京都）

- ✓ 全1,028店に占める割合は11.2%。  
投資回収見込みを精査しながら、改装を順次進めていく。
- ✓ 店舗数は、「Watts」「Watts with」の合計店舗数

# Buona Vitaは既存店の底上げに注力 事業を分社して独立採算を目指す



2016年4月 宇都宮パセオ店

- ✓ Buona Vita事業を、販売子会社ワッツ・コネクションに移管。迅速な意思決定や経営内容の一層の透明化を図り、独立採算を目指す。
- ✓ 不採算店舗の整理や、母店都合での閉鎖もあり、期末店舗数は2店舗純減
- ✓ 品揃えの改善等、既存店底上げ施策が奏功し、既存店売上高の対前期比は**105.0%**

# 海外事業売上高は前期比約1.8倍 さらなる飛躍に向けた準備を着々と進める

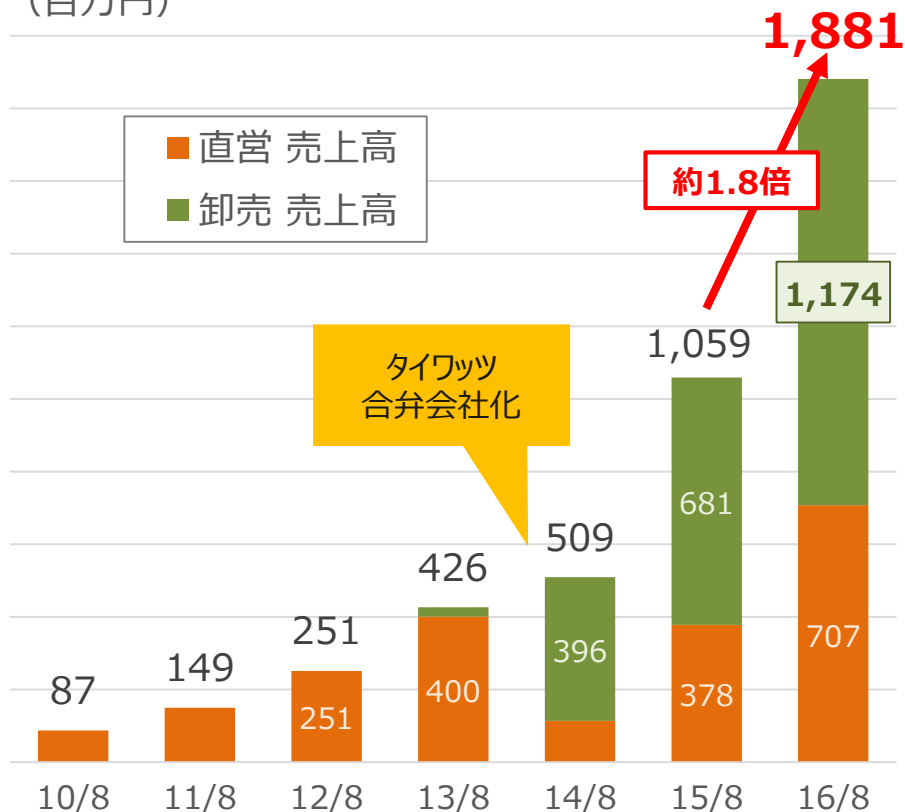


**KOMONOYA**  
OSAKA JAPAN



**小物家园**  
KOMONOYAEN

(百万円)



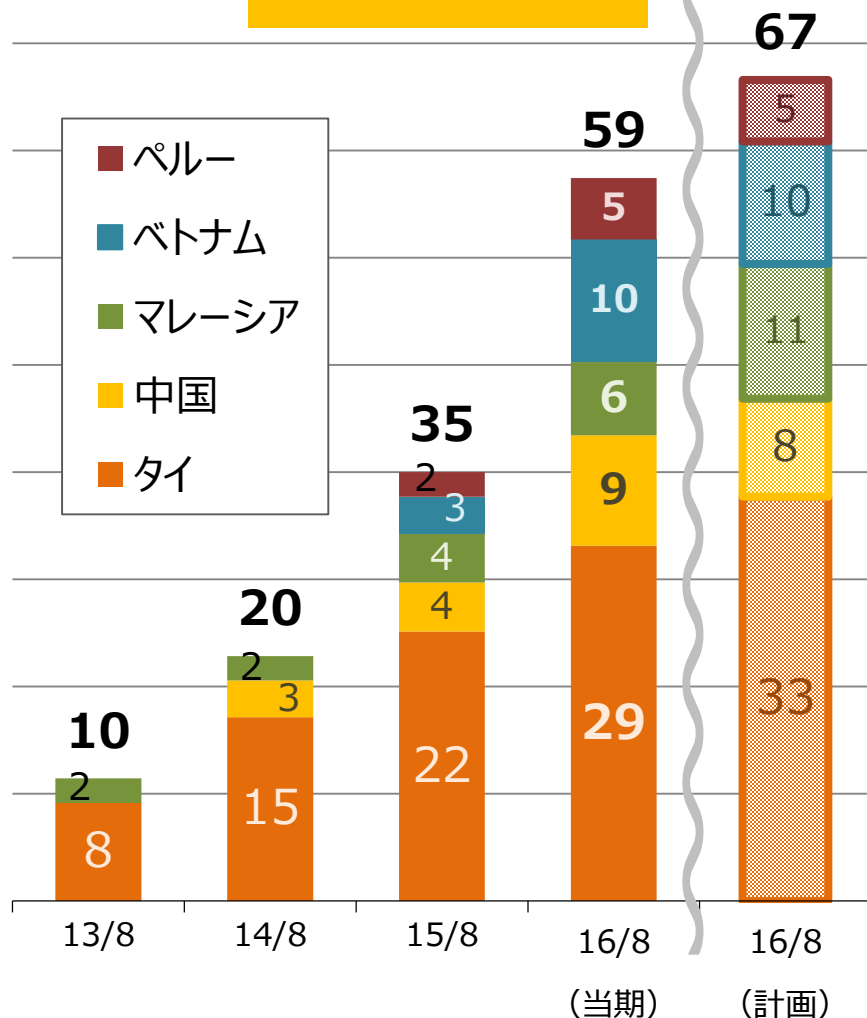
2016年8月 ウアチョ店 (ペルー)

- ✓ タイは、14/8に現地総合小売最大手セントラルのグループ会社から資本参加を受けて合併会社化し、卸売ベースとなる。
- ✓ 独資現地法人による直営で展開しているのは中国、マレーシア、ペルー
- ✓ 卸売は、タイでJ/V、ベトナムでFC、ほかにミャンマー、モンゴル、オーストラリア、ニュージーランドなど

# 海外事業店舗数は、計画未達であったが 前期比24店舗純増して59店舗となる



海外 店舗数推移

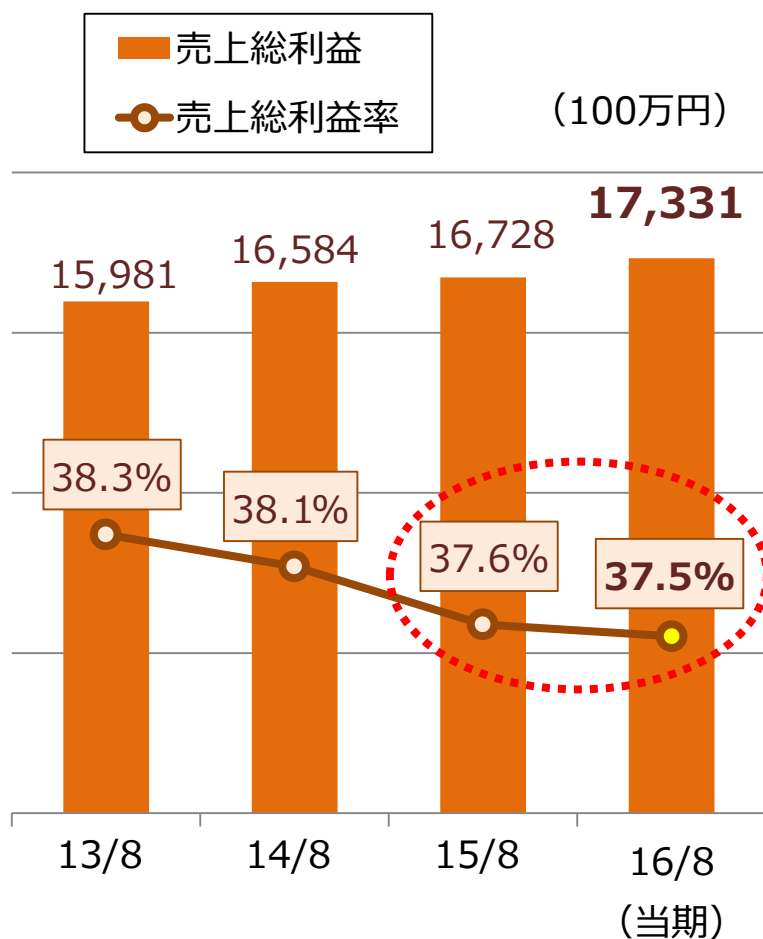


2016年7月 ナコンシータマラート店 (タイ)

- ✓ 中国、マレーシア、ペルーは独資現地法人による直営。タイは合併会社による直営。ベトナムはタイ合併会社によるFC
- ✓ 国ごとに最適なビジネスモデルを、継続して模索していく。

# 仕入原価改善は見えてきたが、海外卸売の拡大などもあり連結粗利率は若干の悪化となる

## 売上総利益率は前期並み



円安局面の修正や、商品の入替えなどの取組みの効果から、100円ショップ事業の売上総利益率は概ね底打ち  
ただし、海外向け卸売が想定以上に拡大していることなどから、全社の売上総利益率としては0.1ポイント減少



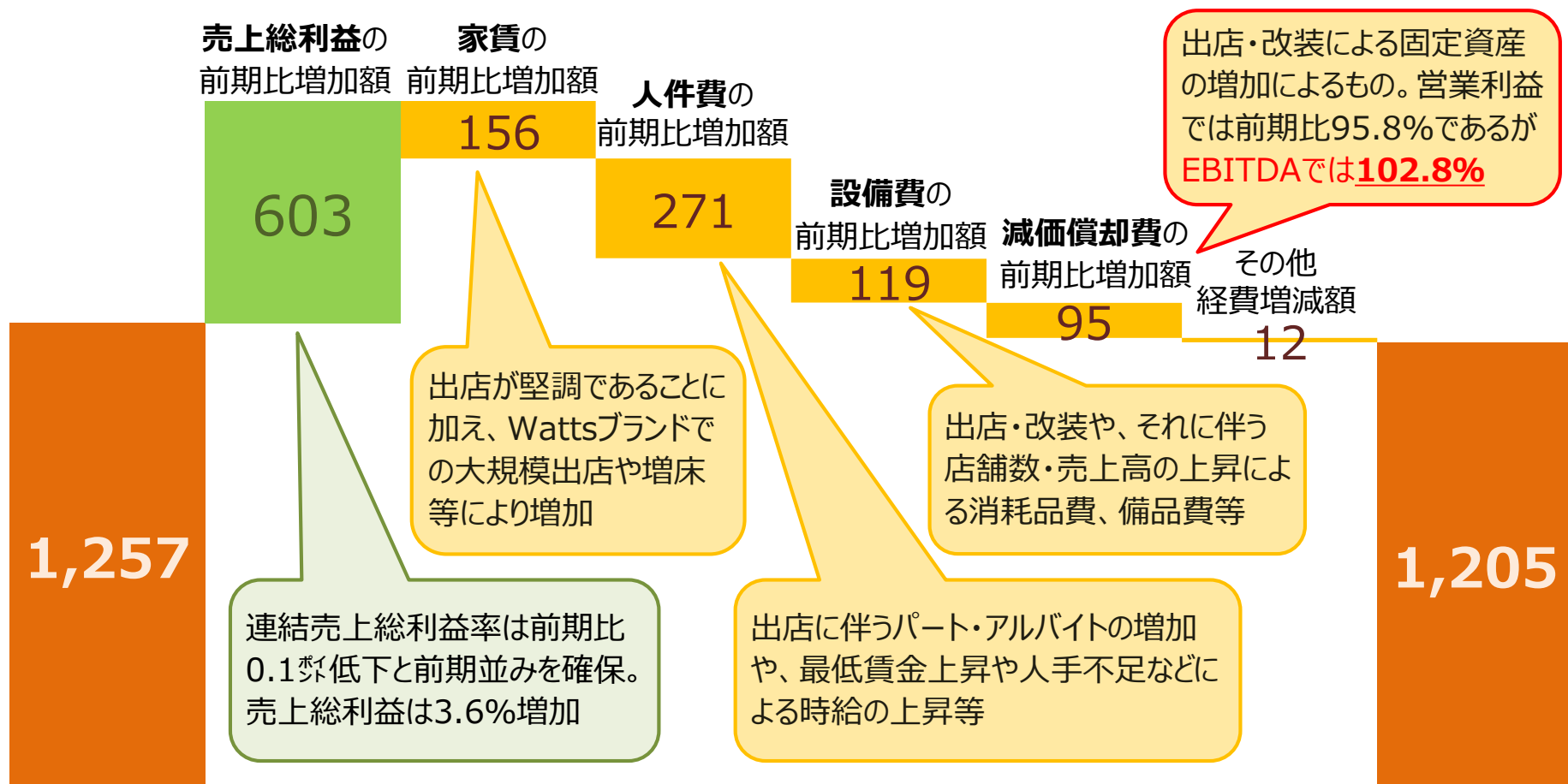
100円ショップの雑貨販売比率の改善、直営店比率の向上、また付加価値のある商品への入替えの推進等に継続して取り組む。また、比較的粗利の取れるBuona Vitaの売上シェアは、引き続き拡大する。  
ただし、海外向け卸売のシェアは今後も順調な拡大が見込まれるため、グループ全体の売上総利益率の水準を慎重に注視していく。

# 売上総利益率の苦戦、販管費の上昇は続くものの、営業利益は前期並みを確保



(百万円)

## 営業利益の前期比増減要因



前期

当期

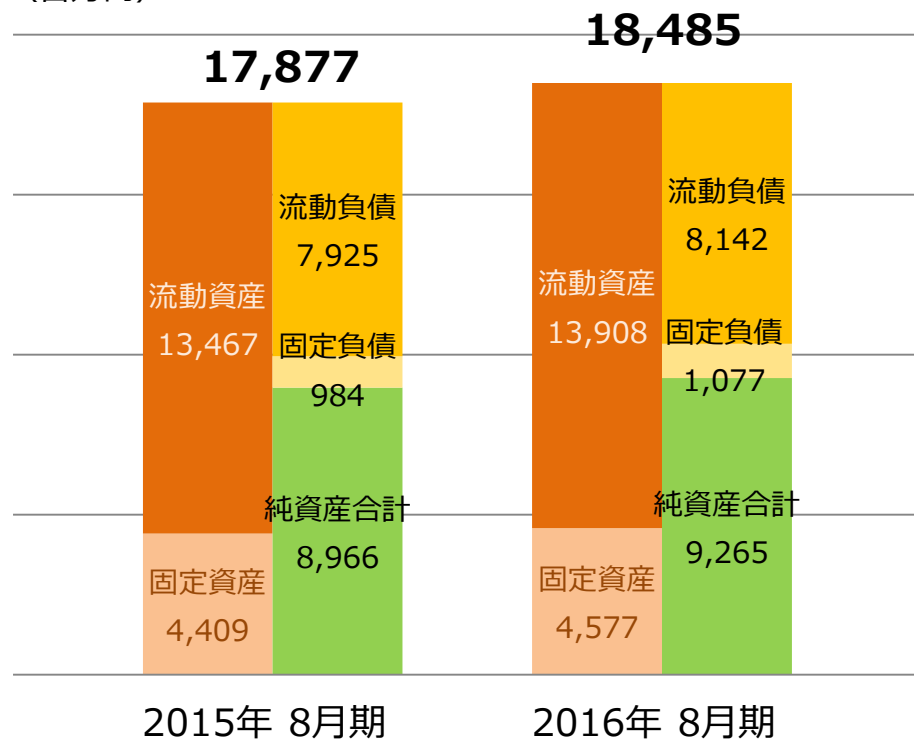
# 出店や既存店改装により固定資産は漸増 自己資本比率は前期並みの50.1%となった

(単位：百万円)

連結貸借対照表	2015年 8月期	2016年 8月期 (当期)	増減額	増減率
総資産	17,877	<b>18,485</b>	608	3.4%増
流動資産	13,467	<b>13,908</b>	441	3.3%増
現金及び預金	5,149	<b>5,030</b>	△118	2.3%減
受取手形及び売掛金	2,052	<b>2,163</b>	110	5.4%増
商品及び製品	5,634	<b>6,110</b>	475	8.4%増
その他流動資産	631	<b>604</b>	△26	4.3%減
固定資産	4,409	<b>4,577</b>	167	3.8%増
土地	257	<b>257</b>	-	-
建物及び構築物	417	<b>519</b>	101	24.4%増
工具、器具及び備品	547	<b>641</b>	93	17.1%増
差入保証金	2,532	<b>2,539</b>	6	0.3%増
その他固定資産	654	<b>620</b>	△34	5.2%減
負債合計	8,910	<b>9,220</b>	310	3.5%増
流動負債	7,925	<b>8,142</b>	217	2.7%増
支払手形及び買掛金	5,842	<b>6,129</b>	286	4.9%増
短期借入金等	665	<b>726</b>	60	9.1%増
その他流動負債	1,416	<b>1,287</b>	△129	9.1%減
固定負債	984	<b>1,077</b>	92	9.4%増
長期借入金	468	<b>534</b>	66	14.2%増
その他固定負債	516	<b>542</b>	26	5.1%増
純資産合計	8,966	<b>9,265</b>	298	3.3%増
株主資本	8,845	<b>9,333</b>	488	5.5%増
資本金	440	<b>440</b>	-	-
資本剰余金	1,583	<b>1,583</b>	-	-
利益剰余金	6,905	<b>7,393</b>	488	7.1%増
自己株式	△84	<b>△84</b>	-	0.1%増
その他包括利益累計額	121	<b>△67</b>	△189	155.5%減

- ✓ 出店や既存店改装等により、商品及び製品が475百万円、建物及び構築物が101百万円、工具・器具及び備品が93百万円それぞれ増加
- ✓ 自己資本比率は50.1%

(百万円)



# 決算

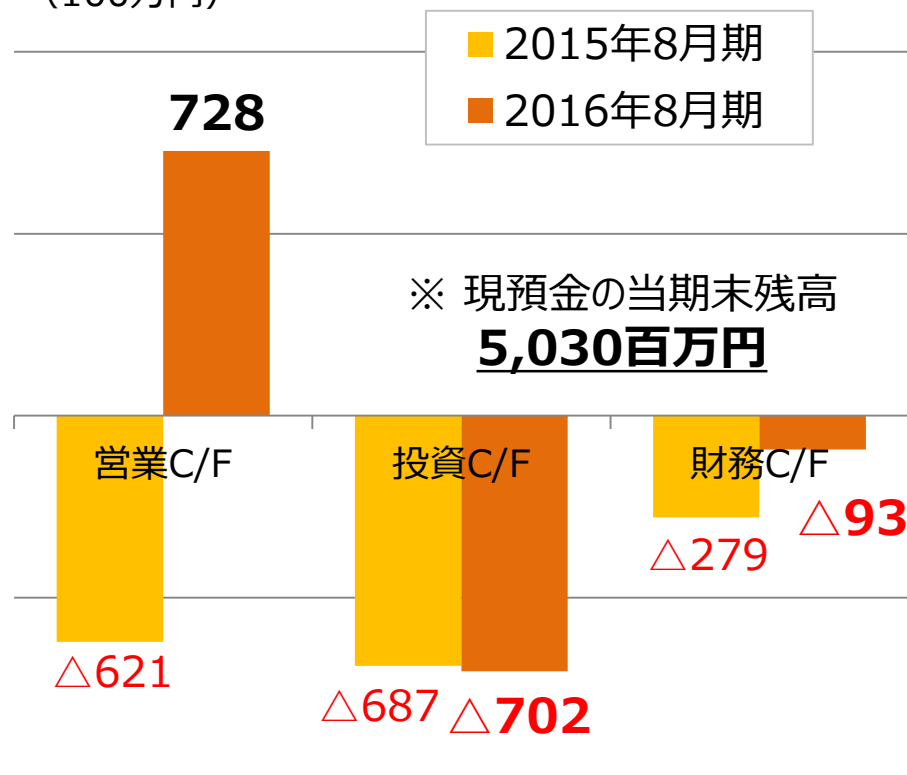
## 在庫や固定資産の増加等、出店・改装への投資が嵩み、現預金残高は前期を下回った



(単位：百万円)

連結キャッシュ・フロー計算書	2015年 8月期	2016年 8月期 (当期)	増減額	増減率
現金及び現金同等物の期首残高	6,714	5,149	△1,564	23.3%減
営業活動によるキャッシュ・フロー	△621	728	1,349	-
税金等調整前当期純利益	1,174	1,161	△13	1.1%減
減価償却費	281	376	95	33.9%増
売上債権の増減額 (△は増加)	270	△127	△397	-
たな卸資産の増減額 (△は増加)	△394	△532	△138	-
仕入債務の増減額 (△は減少)	△1,335	300	1,636	-
法人税等の支払額	△658	△398	259	-
その他営業キャッシュ・フロー	41	△50	△92	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	△687	△702	△14	-
有形固定資産の取得による支出	△507	△672	△165	-
敷金及び保証金の差入による支出	△180	△268	△87	-
敷金及び保証金の回収による収入	115	224	108	94.2%増
その他投資キャッシュ・フロー	△126	8	134	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	△279	△93	185	-
長期借入れによる収入	800	845	45	5.6%増
長期借入金の返済による支出	△849	△717	131	-
配当金の支払額	△229	△229	-	-
その他財務キャッシュ・フロー	-	8	8	-
現金及び現金同等物に係る換算差額	23	△50	△74	-
現金及び現金同等物の期末残高	5,149	5,030	△118	2.3%減

(100万円)



✓ 2015年8月期の営業C/Fがマイナスなのは、その前の期（2014年8月期）の期末日が銀行休業日であったため、支払いが翌期に繰り延べられたことなどによるもの



# 目次



## 決算

2016年8月期  
連結決算について

P2 – P15

---

## 業績予想 中期計画

2017年8月期業績予想と  
中期経営計画について

P17 – P31

---

## 参考資料

ワッツグループについて

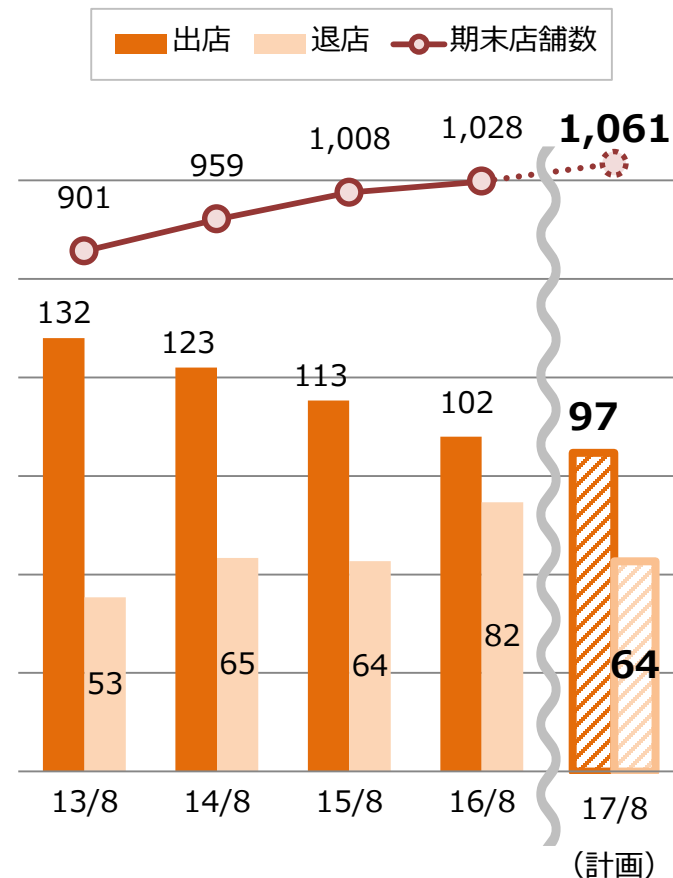
P33 – P39

---

# 見込む成長は限定的だが、中長期的な成長を可能にするビジネスモデルを基礎固め

(単位：百万円)

業績予想	2016年8月期			2017年8月期 (予想)	
		構成比	前期比		前期比
売上高	46,176	-	103.9%	<b>48,000</b>	<b>104.0%</b>
売上総利益	17,331	37.5%	103.6%	-	-
販管費	16,126	34.9%	104.2%	-	-
営業利益	1,205	2.6%	95.8%	<b>1,370</b>	<b>113.6%</b>
経常利益	1,193	2.6%	94.4%	<b>1,350</b>	<b>113.2%</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	718	1.6%	102.5%	<b>910</b>	<b>126.7%</b>
1株当たり 当期純利益 (円)	53.04		-	<b>67.17</b>	-



- ✓ 100円ショップ 純増33店舗
- ✓ 既存店の積極的なリニューアル
- ✓ 海外事業、その他業態の拡大



これまで以上に厳選して、売上・利益の取れる店舗を出店していく

# 100円ショップへのニーズは多様化&堅調 一方で海外はますます重要なマーケットとなる

## 国内

- 所謂アベノミクス第二弾の「新・三本の矢」の具体化は現時点では見通せず。
- 雇用の需給状況逼迫により、特に都市部での人手不足感が顕著。
- 原油価格は当面低位安定することが見込まれることに加え、為替は当面大きな円安方向に振れる可能性は低い。
- 賃金、時給の引き上げによる所得増加は見込まれるものの、物価上昇は限定的。
- 消費者のデフレマインドからの脱却は、依然道半ば。
- 2020年の東京五輪に向けて、インフラ関連投資は活発化。

依然として本格的な景気回復には尚しばらく時間がかかる  
100円ショップへのニーズは多様化するものの堅調

## 海外

- 米国経済は継続して回復基調が見込まれるが、大統領選挙の結果如何では世界経済の動揺要因も。
- 欧州経済は英国の欧州連合からの離脱交渉の難航が予想され、不透明感漂う展開に。
- アジア経済は中国の成長率鈍化が世界経済の回復の遅れに伴い更に長期化する恐れあり、それに引きずられる形で他の新興国経済にもマイナスの影響が出てくるものの、購買力のある層は確実に存在する。
- 但し、旧東欧、中東、アジアでの地政学上のリスクは依然不安材料。

国内市場のパイが大きく増えない中、重要なマーケット

# 国内100円ショップの成長戦略は Wattsブランド再構築のブラッシュアップ



## 成長戦略



- |          |   |
|----------|---|
| 100円事業戦略 | テナント型、委託型別の事業モデルの推進による収益性の回復              |
| 海外戦略     | 国別の事業モデルの確立と展開～早期の売上シェア10%確立              |
| その他事業戦略  | 国内100円ショップ事業を補完する事業としての育成<br>～含むM&Aニーズの捕捉 |

## 国内100円 ショップ事業 成長戦略

- テナント型店舗戦略  
ワッツブランドの再構築～ハード、ソフト両面での見直し  
ハード面：  
店舗パッケージの刷新～『ワッツ』『ワッツウイズ』屋号店舗展開  
POSシステムの導入～商品政策への徹底活用  
商品構成の見直し～旬の商材の提供  
ソフト面：  
店舗オペレーションの刷新～活気ある売場作り  
従業員教育の見直し～顧客満足度の追求
- 委託型店舗戦略  
店舗パッケージの見直し～よりお買い得感・魅力のある商品への入れ替え
- 更なる商品競争力の強化

# 海外事業では進出国ごとに確実な施策を 国内その他事業についても慎重かつ大胆に



## 海外 成長戦略

- タイ：店舗オペレーションを再構築し出店スピードを加速
- ベトナム：新たな出店ロケーションの開拓と、FC形態にて展開
- マレーシア：FCライセンスを活用し、島しょ部、半島部への展開
- 中国：直営店舗は抑制し、催事及び代理商形態にて伸ばして行く
- ペルー：直営とFCを絡めた出店と他の中南米諸国への展開
- 中国物流機能活用による調達コストの低減
- 徹底した市場リサーチに基づく、新規進出先の選定

## その他事業 成長戦略

- Buona Vita (ブオーナ・ヴィータ)  
今後は大型ショッピングモール、大型駅ビル、駅前ファッションビルを主ターゲットとして、積極的に出店して行くのに加え、在庫管理を徹底し、より利益の取れる事業を構築していく。
- Søstrene Grene (ソストレーネ・グレーネ)  
SNSとWMDを活用した日本でのブランド確立と、2号店以降の出店。
- 中核事業である100円ショップ事業とシナジー効果の見込めるM&A案件は継続的にトライしていく。

# 100円ショップ・海外事業・国内その他事業 三位一体となってグループの成長を牽引する



いい商品を安く  
売る仕組みづくり  
の追求を継続

- ✓ ローコスト出退店
- ✓ ローコスト・  
オペレーション
- ✓ お買い得な実生活雑貨

100円ショップ事業

Wattsブランド  
再構築プロジェクト  
のさらなる推進

- ✓ 100YEN SHOP Watts
- ✓ おしゃれな生活を  
提案する店舗・品揃え
- ✓ POSシステムの活用
- ✓ 接客の向上

進出国ごとの  
ビジネスモデル確立

- ✓ 独資現地法人での直  
営店展開
- ✓ 現地パートナーとの合  
弁会社設立
- ✓ FCでの多店舗展開

海外事業

Watts

その他業態

業容の拡大と  
収益源の多角化  
を図る。

- ✓ 既存事業の成長と  
収益性の確保
- ✓ M&Aを含めた、新た  
な可能性の捕捉

# 100円ショップの基本は変わらず、 「いい商品を安く売る仕組み」を磨き上げる



- ムリ・ムダ・ムラの徹底排除
- 「単純化」「標準化」  
⇒ マニュアル化
- ✓ パート・アルバイトを中心とした店舗運営
- ✓ スーパーバイザーが複数の店舗を担当
- ✓ 作業よりも接客に力を入れた店舗運営

ローコスト出退店

- 中小型店舗を多店舗展開
- ✓ 平均230㎡の店舗展開（他社は330～1,000㎡）
- ✓ 他社と競合しにくい物件のため、好条件で出店可能
- 不採算店舗の積極退店
- ✓ 資産を極力持たず、退店条件も緩く、迅速判断が可能
- ⇒ 他社が出店できないような立地でも採算が取れる

いい商品を  
安く売る仕組み

ローコスト・  
オペレーション

お買い得な  
実生活雑貨



100円ショップ事業

海外事業

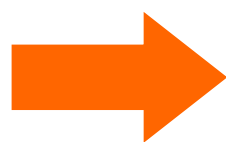
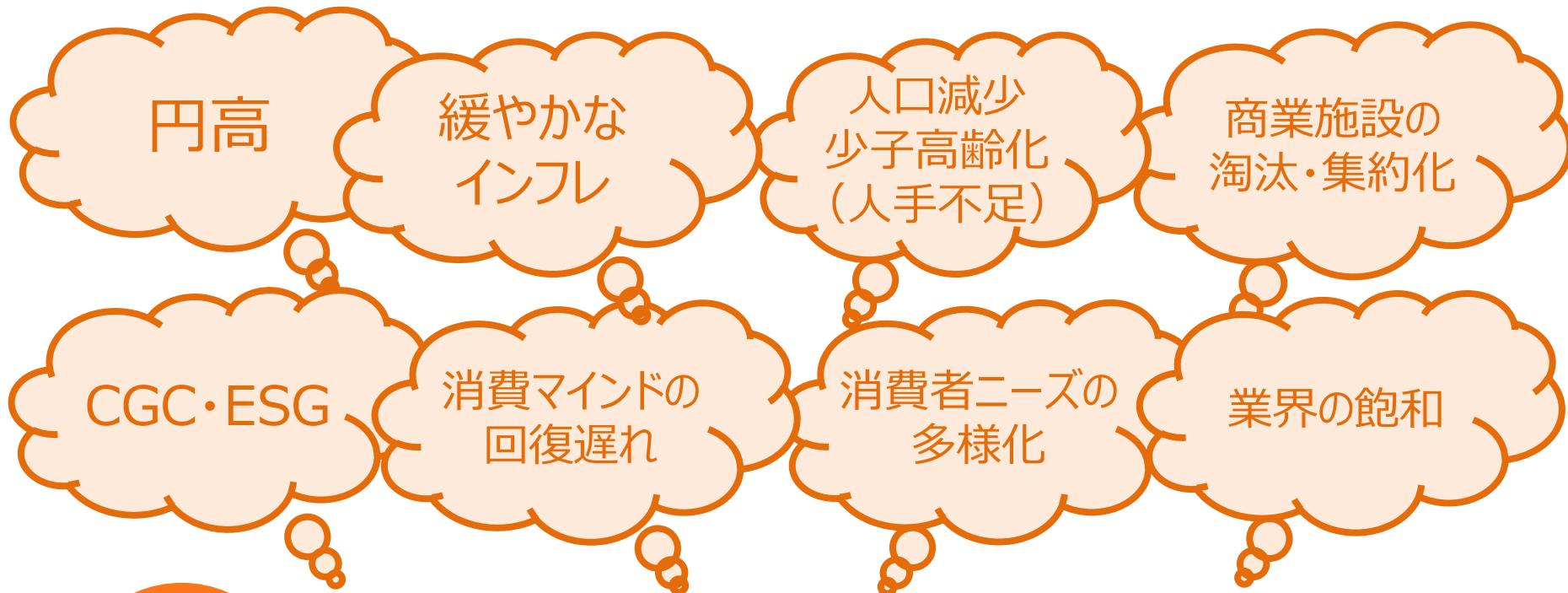
その他業態



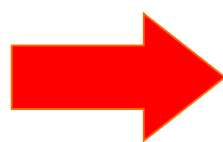
✓ この循環を回すことにより、  
毎年約100店舗を出店

- ✓ ローコスト出退店、ローコスト・オペレーションで生み出した利益は、お買い得な商品の開発へ
- ✓ ワッツセレクトのロゴが順次変更

# 一方で100円ショップへのニーズは多様化 顧客・デベロッパーともに求めるレベルは高まる



新たな付加価値を創造できるような  
ビジネスモデルの再構築の必要性



21期からビジネスモデルの再構築に  
取りかかる



# Wattsブランド店舗のコンセプトは、 『“いつも”によりそう100円ショップ』



いつもに笑顔を、ワッツ



あたりまえだけど、かけがえのない“いつも”を笑顔にしたいから。  
この街で暮らすあなたによりそって、ここちよい毎日を応援していきます。  
今日も明日もずっと、たくさんの笑顔が生まれる。  
そんな100円ショップでありたいワッツです。

## 【WITH TOWN】

ワッツは、お客様が気軽に立ち寄れる  
地域密着店を目指し、  
地域の特性や個性によりそって  
いっしょに成長していきます。

## 【WITH LIFE】

ワッツは、お客様の日々の生活や、  
季節との調和を目指し、  
暮らし方の違いや変化によりそって  
毎日の質を高めていきます。

## 【WITH YOU】

ワッツは、趣味や嗜好も多様なお客様から  
支持をいただくことを目指し、  
お客様一人ひとりの想いによりそって  
満足と幸せをお届けしていきます。

100円ショップ事業

海外事業

その他業態



- ✓ 出店は原則Wattsブランドで。
- ✓ 売上高は好調。投資回収見込みを精査しながら、既存店についても順次改装を進めていく

# 立地や客層に合わせた店舗モデルを確立し、 顧客満足と、売上・利益最大化の両立を図る



100円ショップ事業

Watts

海外事業

その他業態



# POSの導入は2017年8月期にほぼ完了 売上・利益につながる活用方法を磨いていく



## POSシステムの 導入

2015年2月より、POSシステムを導入

2016年8月期実績	2017年8月期計画
342店舗 552台	409店舗 631台

- ✓ 売れ筋・死に筋の正確な捕捉
- ✓ 機会ロスの撲滅
- ✓ 発注支援システム
- ✓ 立地や規模に応じた品揃えの最適化



売上・粗利益の最大化と、店頭在庫の最適化  
また、発注作業負荷を軽減し、人的資源を有効活用

100円ショップ事業

Watts

海外事業

その他業態

## 接客の強化

- ✓ 新ブランド店舗の推進による現場スタッフのモチベーション向上
- ✓ 発注支援システムによって作業負荷を軽減し、人的リソースを接客や売場作りへ

# 本部主導による販促企画を強化 月替りの商品提案で、売り場の活性化を図る



- 🚩 月ごとにテーマを決め、商品リストとともに展開例などを店舗へ配信
- 🚩 店舗では地域や客層などを考慮して売場を作り、実際の展示例を写真で収集

- ✓ 各店舗の展開例を収集し、ノウハウの蓄積と好事例の水平展開
- ✓ 店舗スタッフへのアンケートなどによる定性フィードバック
- ✓ POSデータの解析
- ✓ 本部主導で値入コントロール

【実際の展開例】



100円ショップ事業

Watts

海外事業

その他業態

# 業容の拡大、収益源の多角化を図るため、 これからも様々な事業に積極的にトライ



- ✓ Buona Vita（心地よい生活）を提案するナチュラル雑貨店を、2016年8月末現在、21店舗展開
- ✓ 写真は2016年4月オープンの宇都宮パセオ店

100円ショップ事業



海外事業

Watts

その他業態



大黒天物産との協業での  
100円ショップと  
食品スーパーのコラボ店舗



ナチュラルエレガント  
雑貨の輸入卸事業

# デンマーク発のライフスタイル雑貨ブランド 「Søstrene Grene」日本上陸プロジェクト



<http://sostrenegrene.com/>

- ✓ 当社が55%、Søstrene Grenes Holding ApS社が40%出資し、2016年5月付にて合弁会社「(株)ヒルマー・ジャパン」を設立。
- ✓ 2016年10月28日、表参道にアジア初の旗艦店をオープンする。
- ✓ 2017年8月までに4店舗の出店を計画。



# 海外事業では、進出国ごとに最適な ビジネスモデルを確立し、慎重かつ大胆に拡大

 KOMONOYA(こものや)



 小物家园(こものかえん)




100円ショップ事業

海外事業

その他業態

Watts

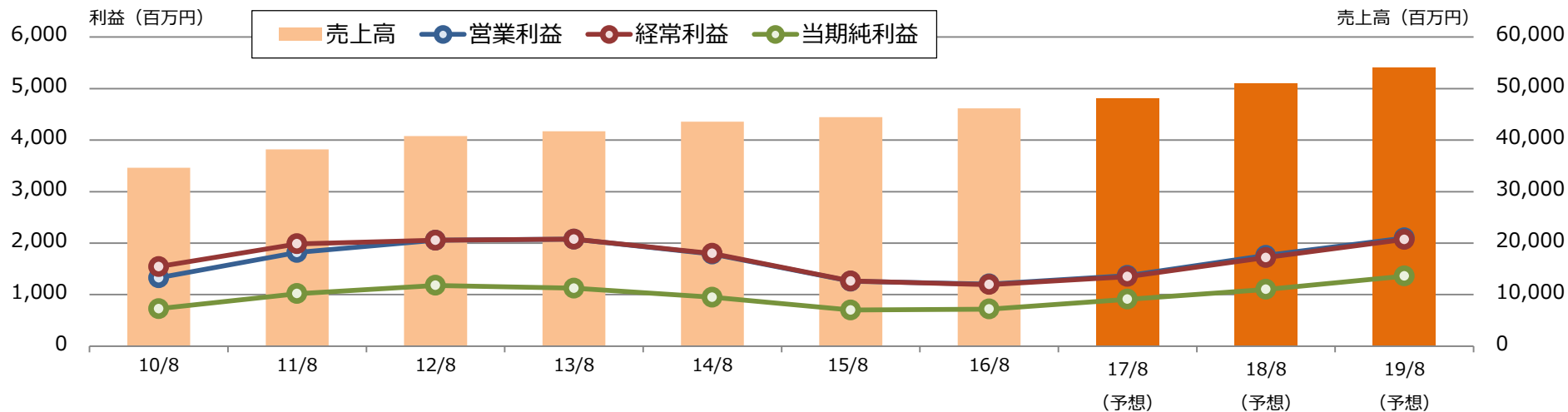
 卸売での商品供給

積極的に展開。

2016年8月末現在出荷実績のある国と地域は、  
中国、韓国、台湾、モンゴル、ミャンマー、  
オーストラリア、ニュージーランドと拡大。

# 業績予想 中期計画

## 3年後の売上高は540億円 営業利益率3.9%、ROE12.0%を目指す



(単位: 百万円)

3ヶ年計画	2015年8月期 (実績)			2016年8月期 (実績)			2017年8月期 (予想)			2018年8月期 (予想)			2019年8月期 (予想)		
		構成比	前期比		構成比	前期比		構成比	前期比		構成比	前期比		構成比	前期比
売上高	44,462	-	102.0%	46,176	-	103.9%	48,000	-	104.0%	51,000	-	106.3%	54,000	-	105.9%
営業利益	1,257	2.8%	70.5%	1,205	2.6%	95.8%	1,370	2.9%	113.6%	1,760	3.5%	128.5%	2,100	3.9%	119.3%
経常利益	1,263	2.8%	70.2%	1,193	2.6%	94.4%	1,350	2.8%	113.2%	1,720	3.4%	127.4%	2,070	3.8%	120.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	700	1.6%	73.9%	718	1.6%	102.5%	910	1.9%	126.7%	1,100	2.2%	120.9%	1,360	2.5%	123.6%
ROE		8.1%	△3.7㊦		7.9%	△0.2㊦		9.4%	1.6㊦		10.6%	1.2㊦		12.0%	1.5㊦

計画前提													
100円ショップ	期末店舗数 (店)	1,008	49	1,028	20	1,061	33	1,094	33	1,127	33		
その他	期末店舗数 (店)	59	10	81	22	105	24	126	21	150	24		
その他	売上シェア	7.2%	1.4㊦	8.6%	1.4㊦	10.8%	2.3㊦	13.3%	2.4㊦	15.4%	2.1㊦		
うち海外事業	期末店舗数 (店)	35	14	59	24	76	17	87	11	102	15		
海外事業	売上シェア	2.4%	1.2㊦	4.1%	1.7㊦	4.7%	0.6㊦	5.4%	0.8㊦	6.2%	0.7㊦		



# 目次



## 決算

2016年8月期  
連結決算について

P2 – P15

---

## 業績予想 中期計画

2017年8月期業績予想と  
中期経営計画について

P17 – P31

---

## 参考資料

ワッツグループについて

P33 – P39

---

# ブランド一覧



## 国内100円ショップ事業



## 海外事業



## 国内その他業態

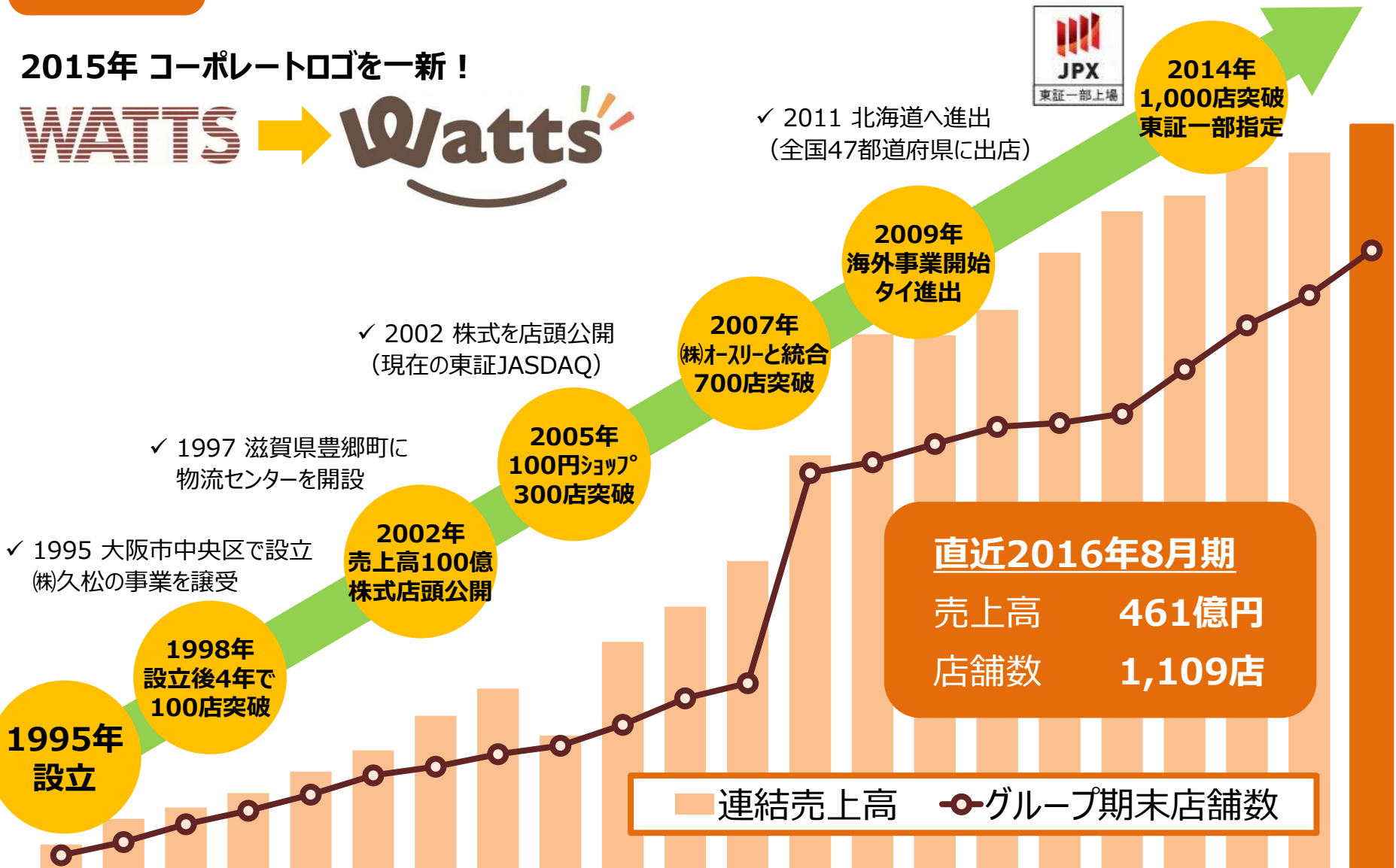




設立	1995年2月22日（現在は、第23期）
社名の由来	おもろいことを「ワッ」とやろう！
上場市場	東京証券取引所 市場第一部 (証券コード： <b>2735</b> )
資本金	4億4,029万円（16/8/31現在）
本社所在地	大阪府大阪市中央区城見一丁目4番70号 住友生命OBPプラザビル5階
主な業務	日用品・雑貨の卸小売業 (主に <b>100円ショップの運営</b> )
グループ従業員数	3,117名（16/8/31現在） ※パート・アルバイトを含む
グループ店舗数	1,109店（16/8/31現在） ※その他店舗を含む

# 会社沿革

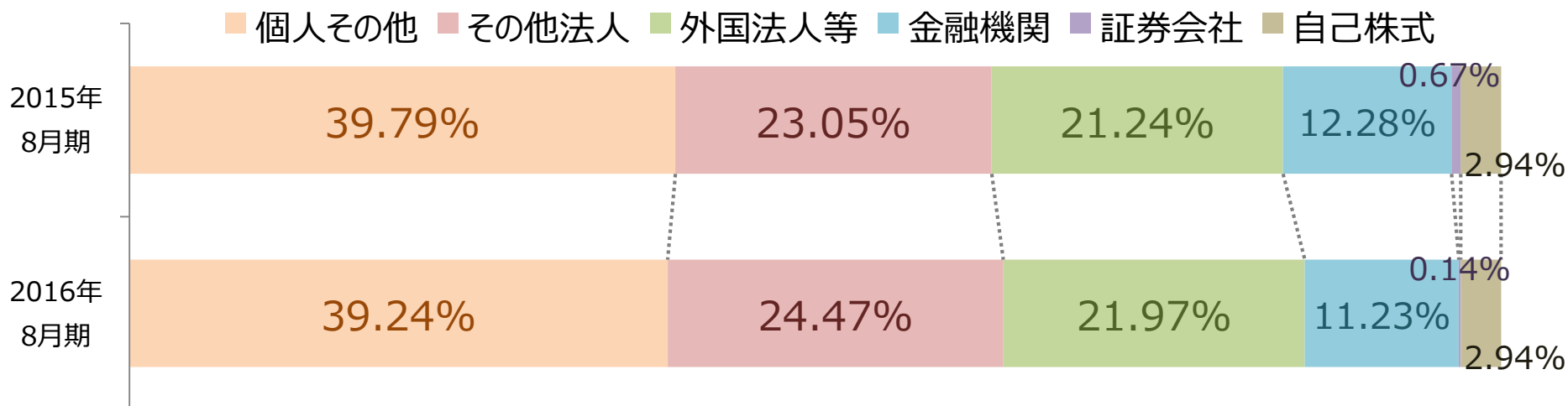
2015年 コーポレートロゴを一新！



**直近2016年8月期**  
 売上高 461億円  
 店舗数 1,109店

— 連結売上高    ●-○ グループ期末店舗数

# 株主構成



	2015年8月期	2016年8月期	前期比
発行済株式総数	13,958,800株	13,958,800株	-
株主数	6,283名	8,143名	1,860名
所有比率			
個人その他	39.79%	39.24%	△0.55%
その他法人	23.05%	24.47%	1.42%
外国法人等	21.24%	21.97%	0.73%
金融機関	12.28%	11.23%	△1.05%
証券会社	0.67%	0.14%	△0.53%
自己株式	2.94%	2.94%	0.00%

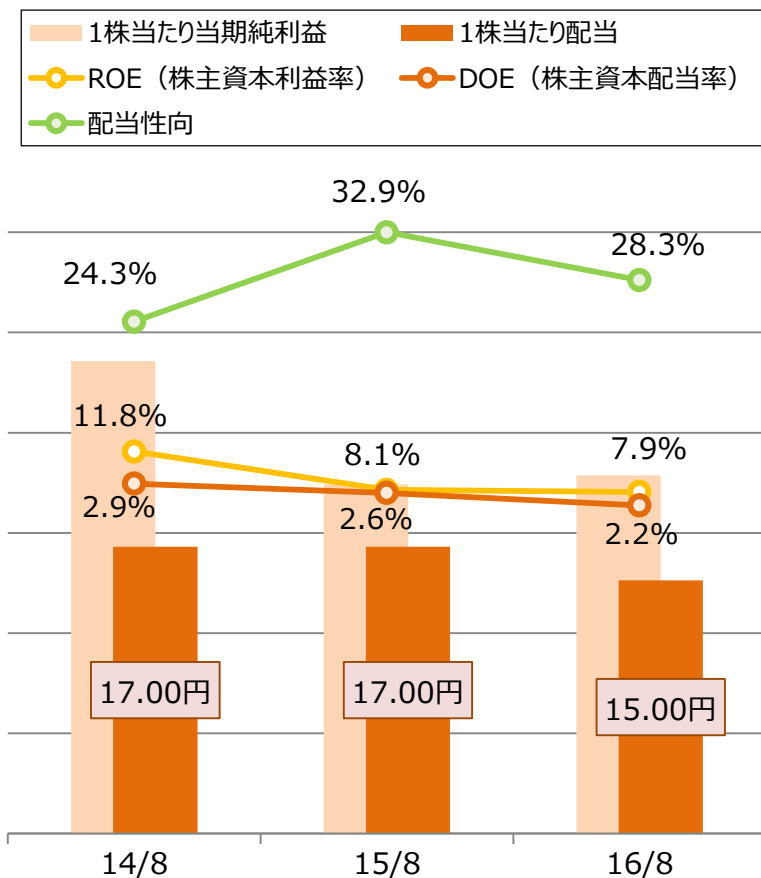
- ✓ 株主数は、前期比29.6%増加
- ✓ 個人株主所有比率は前期比0.55%減少、外国法人等所有比率が0.73%増加
- ✓ まずはしっかりと業績を上げて行くことで株主様への還元原資を確保していく。

(注) 小数点第3位以下を切り捨てており、各項目の比率を加算しても100%にならない場合があります。

# 配当政策



ワッツは、「安定した配当を継続して行う」ことが、株主の皆様への利益還元であると考えています。



	2014年8月期	2015年8月期	2016年8月期
1株当たり当期純利益	69.97円	51.73円	53.04円
1株当たり配当金	17.00円	17.00円	15.00円
配当性向	24.3%	32.9%	28.3%
配当利回り	1.8%	1.7%	1.6%
ROE (株主資本利益率)	11.8%	8.1%	7.9%
DOE (株主資本配当率)	2.9%	2.6%	2.2%

※1株当たり配当金は、以下を含む。

2014年8月期：東証第一部銘柄指定記念配当2円

2015年8月期：会社設立20周年記念配当2円

※2016年8月期配当利回りは8月31日の株価で算出

# 株主優待制度



内 容	保有株式数	
	100株～1,000株	1,000株以上 または 3年以上継続保有
当社オリジナル商品詰め合わせ	10点	20点



- ✓ 2015年8月期より、3年以上継続して保有いただいている株主様にも20点お贈りすることといたしました。
- ✓ みなさまのお声を参考に、さらに魅力ある優待を企画してまいります。
- ✓ 写真はイメージであり、実際にお届けする商品とは異なります。



本資料にて開示されているデータや将来予測は、本資料の発表日現在の入手可能な情報に基づくもので、種々の要因により変化することがあり、これらの目標や予想の達成、及び将来の業績を保証するものではありません。また、これらの情報が、今後予告なしに変更されることがあります。従いまして、本情報及び資料の利用は、他の方法により入手された情報とも照合確認し、利用者の判断によって行っていただきますようお願い致します。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負うものではないことをご認識いただくようお願い申し上げます。

説明内容に関するお問い合わせは、下記までお願いいたします。

お問い合わせ先：

株式会社ワッツ 取締役経営企画室長 森 秀人

e-mail：[ir@watts-jp.com](mailto:ir@watts-jp.com)

TEL： 06-4792-3280