



株式会社ワッツ

(2735 東京証券取引所市場第一部)

2017年8月期第2四半期決算と 通期計画の進捗状況について

2017年4月17日 (月)

代表取締役社長 平岡 史生

目次



決算

進行期の2Q連結決算と
通期計画の進捗状況について P2 – P16

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 P18 – P30

参考資料

ワッツグループについて P32 – P37

前期まで続いた増収減益基調を脱し、 売上高は102.6%、営業利益は109.9%

(単位：百万円)

業績ハイライト	2016年8月期第2四半期		2017年8月期第2四半期（当期）			
		構成比		構成比	前期比	計画比
売上高	22,895	—	23,484	—	102.6%	99.9%
売上総利益	8,579	37.5%	8,868	37.8%	103.4%	—
販売費及び一般管理費	7,993	34.9%	8,224	35.0%	102.9%	—
EBITDA	757	3.3%	813	3.5%	107.5%	—
営業利益	586	2.6%	643	2.7%	109.9%	106.4%
経常利益	585	2.6%	695	3.0%	118.9%	117.9%
親会社株主に帰属する四半期純利益	347	1.5%	489	2.1%	141.0%	127.1%
1株当たり当期純利益（円）	25.62		36.13		—	—

✓ 売上高は、100円ショップ既存店前期比が堅調に推移した一方で、小粒な出店が多い傾向が続いていることなどから、前年同期は上回ったものの計画にはわずかに未達

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

✓ 売上総利益率の改善やWattsブランド店舗の出店及び改装費用の適正化が進んできたことなどにより、利益は営業、経常ともに計画を上回る進捗。また、組織再編による法人税等調整額への影響などから、親会社株主に帰属する四半期純利益は大きく伸びた

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、2017年2月末現在**184店**まで拡大。顧客からの評価は上々。さらなる改善を進める ⇒ **詳細はP.8**

出退店の状況



出店は、上期計画の46店に対して**58店**、退店は39店に対して**37店**。21店純増し、期末店舗数は**1,049店**となる ⇒ **詳細はP.7**

その他事業

Buona Vita (ブォーナ・ビータ)



4店舗出店して**25店**。計画を上回るペースで出店しながら、品揃えの改善など既存店の実力アップにも注力 ⇒ **詳細はP.9**

Søstrene Grene (ソストレーネ・グレーネ)



表参道の旗艦店を核に、今期中にあと数店舗の出店を計画しており、規模を拡大して採算ベースに乗せる

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12.1%増。連結売上高に占めるシェアも4.2%→4.6%と拡大し、通期計画の4.7%に迫る。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続ける。海外事業全体の期末店舗数は66店となる</p>
<p>タイ</p> 	<p>5店出店、1店退店して33店。既存店が好調を取り戻しており、引き続き商品に注力しながら出店も積極的に進める</p>
<p>マレーシア</p> 	<p>店舗数は増減なく6店。前期、フランチャイズのライセンスを取得。直営・FC・卸売を絡めて拡大を目指す</p>
<p>中国</p> 	<p>代理商1店出店して10店（うち3店が代理商） 今後は直営出店は抑制し、代理商や催事で拡大を目指す</p>
<p>ベトナム</p> 	<p>前年上期に大量出店により急拡大したが、当期は1店の出店にとどまり11店（すべてFC）</p>
<p>ペルー</p> 	<p>1店出店して6店。国内直営店は変わらず好調。2016年9月、周辺国への進出第一弾となるメキシコへの卸売をスタート</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		2016年8月期第2四半期		2017年8月期第2四半期（当期）		
			構成比		構成比	前期比
100円ショップ	直営	19,073	83.3%	19,670	83.8%	103.1%
	卸その他	1,764	7.7%	1,655	7.0%	93.8%
	小計	20,838	91.0%	21,325	90.8%	102.3%
海外事業	直営	320	1.4%	459	2.0%	143.3%
	卸	645	2.8%	623	2.7%	96.7%
	小計	966	4.2%	1,083	4.6%	112.1%
国内 その他業態	ブォーナ・ビータ					
	あまの	1,090	4.8%	1,076	4.6%	98.7%
	その他					
合計		22,895	100.0%	23,484	100.0%	102.6%

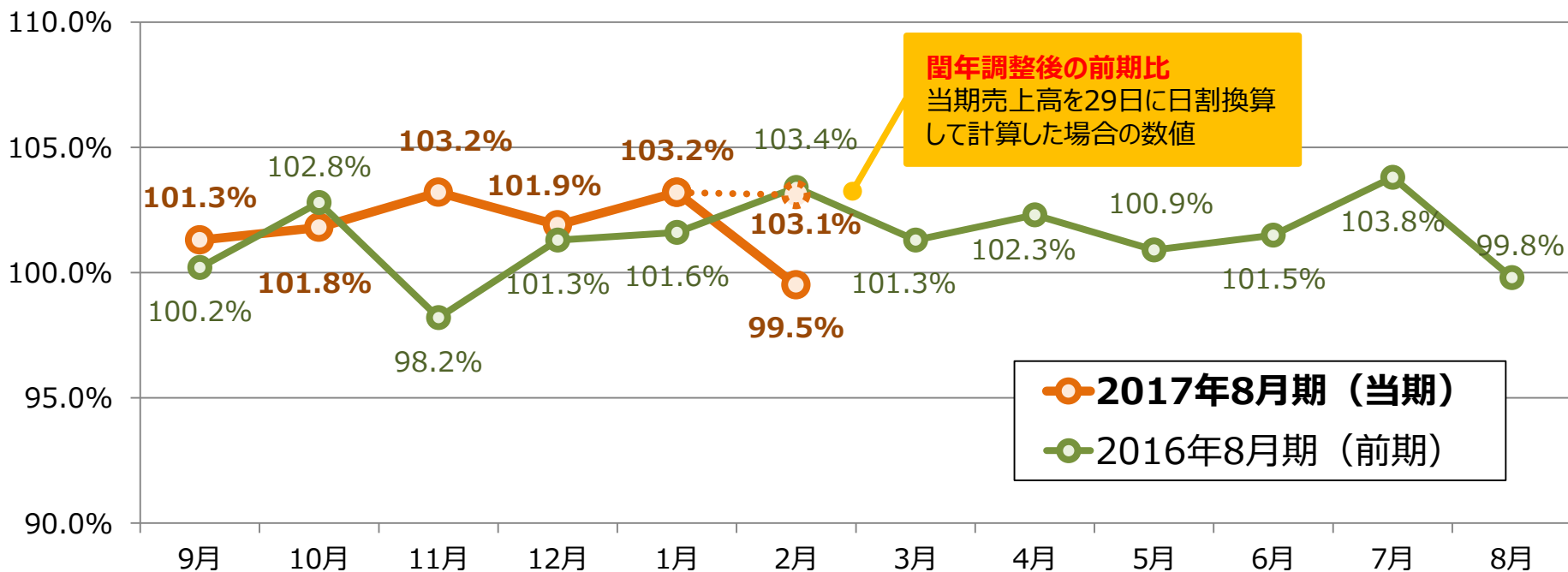
- ✓ 国内100円ショップ事業の売上高は前期比2.3%増加したものの、FC等の卸売の減少や、海外事業売上高の増加などにより、連結売上高に占めるシェアは0.2ポイント低下
- ✓ 連結売上高に占める海外事業のシェアは4.6%となり、通期計画の4.7%に迫る

決算

100円ショップ既存店前期比は101.8% 通期計画の100%を上回る水準で推移



対前期 既存店売上高伸び率 101.8% (前年同期は101.2%)



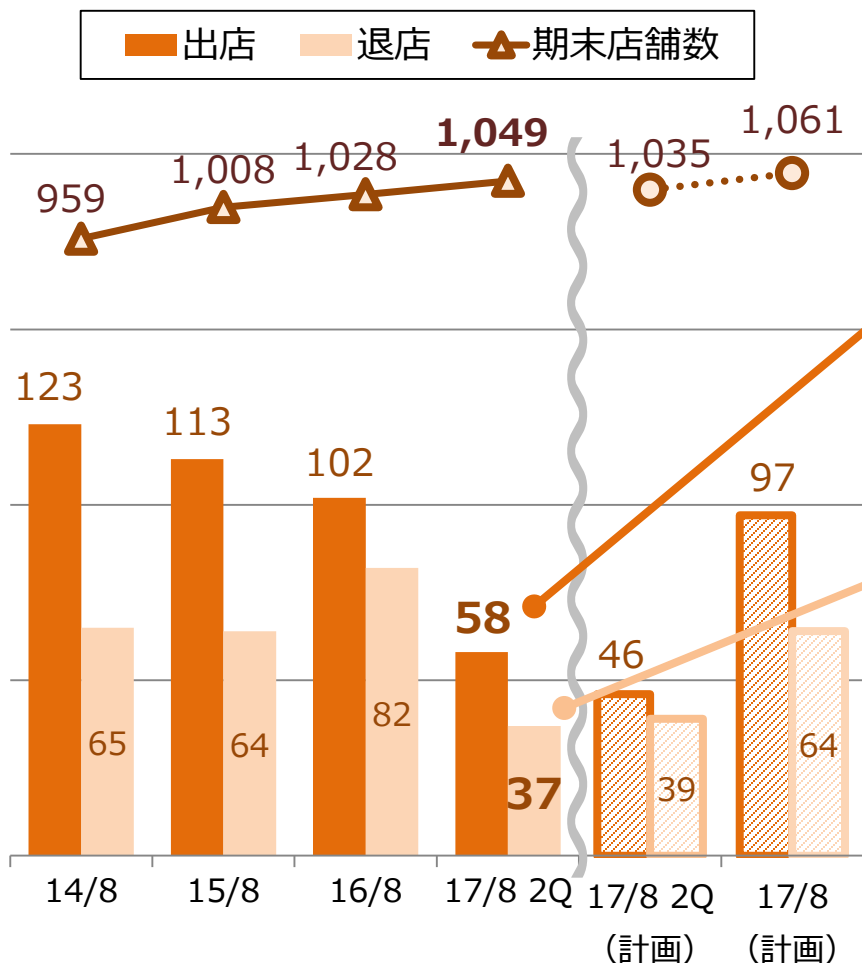
上期累計	売上高	客数	客単価
前年同期	101.2%	100.7%	100.4%
当期 (閏年調整後)	101.8% (102.4%)	100.7% (101.2%)	101.1% (101.1%)

- ✓ Wattsブランドへの改装や、POSの導入成果、月替り販促企画の効果等が徐々に表れている
- ✓ 2016年2月は閏年で、営業日数が1日多い
- ✓ 足もと3月は101.5%

小粒な店舗が多い傾向が続くものの、 出店数は当初計画を上回るペースで進捗



第2四半期期末店舗数は、**1,049店舗**（直営1,005／FC44）



出退店計画と実績

第2四半期
出店計画 → **58店舗**出店
46店舗

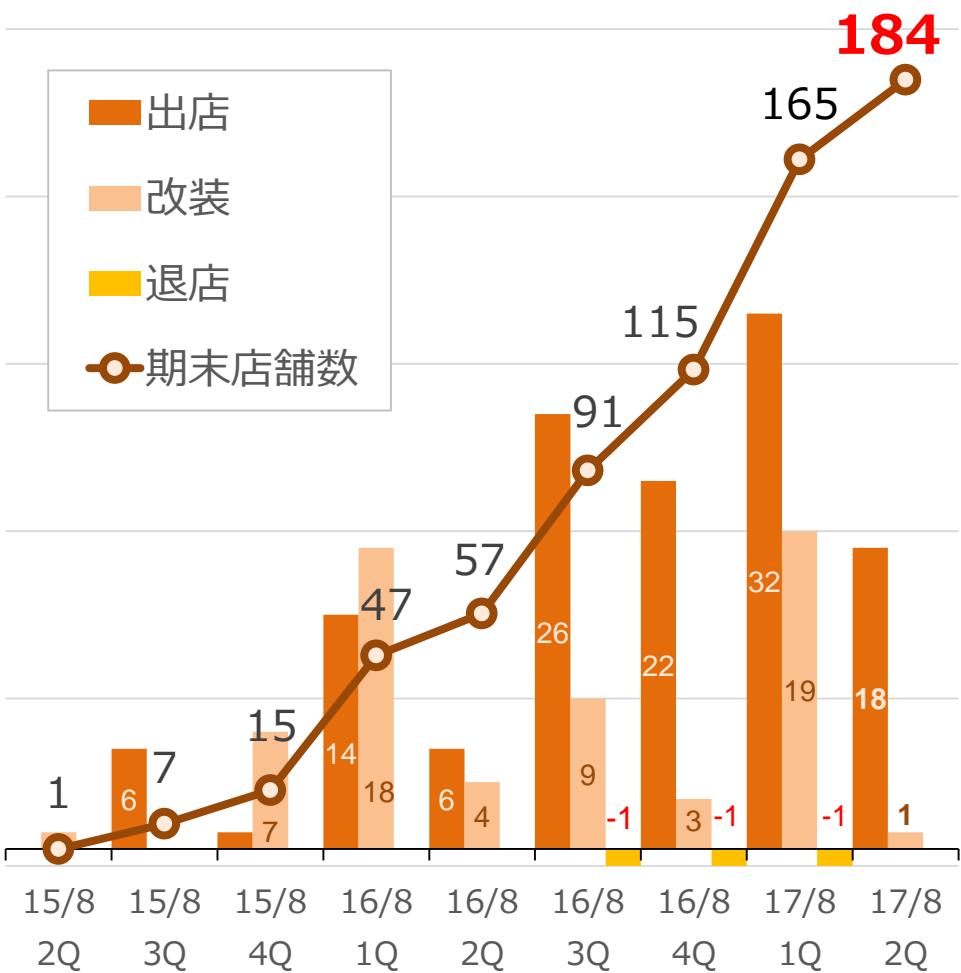
第2四半期 → **37店舗**退店
退店計画
39店舗
(内FC3店舗)

- ✓ 比較的売上規模の小さい委託販売型店舗が多い傾向が続くものの、出店は当初計画を上回るペースで進捗
- ✓ 退店は計画を下回る数に留まった

100円ショップ「Watts」ブランド店舗は、 出店・改装によって約70店増加して184店



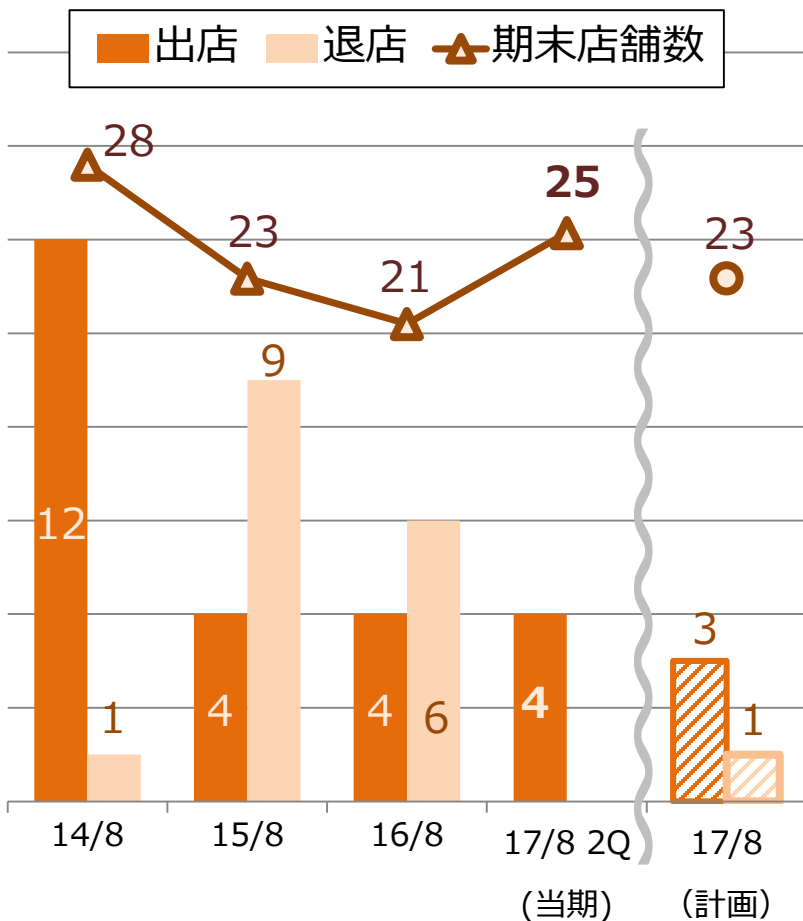
Watts店舗は、**184店舗**（前期末は115店舗）



2016年10月 ワッツウイズ鴻池イオン店（大阪）

- ✓ 全1,049店に占める割合は**17.5%**
- ✓ 出店は原則Wattsブランドで行い、改装も投資回収見込みを精査して順次進める
- ✓ 「Watts」「Watts with」の合計店舗数

Buona Vitaは駅前立地を中心に新店 品揃えの改善など既存店の実力アップに注力



2017年2月 三宮オーパ2店

- ✓ 通期計画数を上回る4店舗を出店し、**25店舗**
- ✓ アパレル商材の販売にやや苦戦したことなどから、既存店売上高は96.2%に留まった

前期下期にタイで出店をやや抑制したが、ペルーをはじめその他の成長ドライバーも台頭



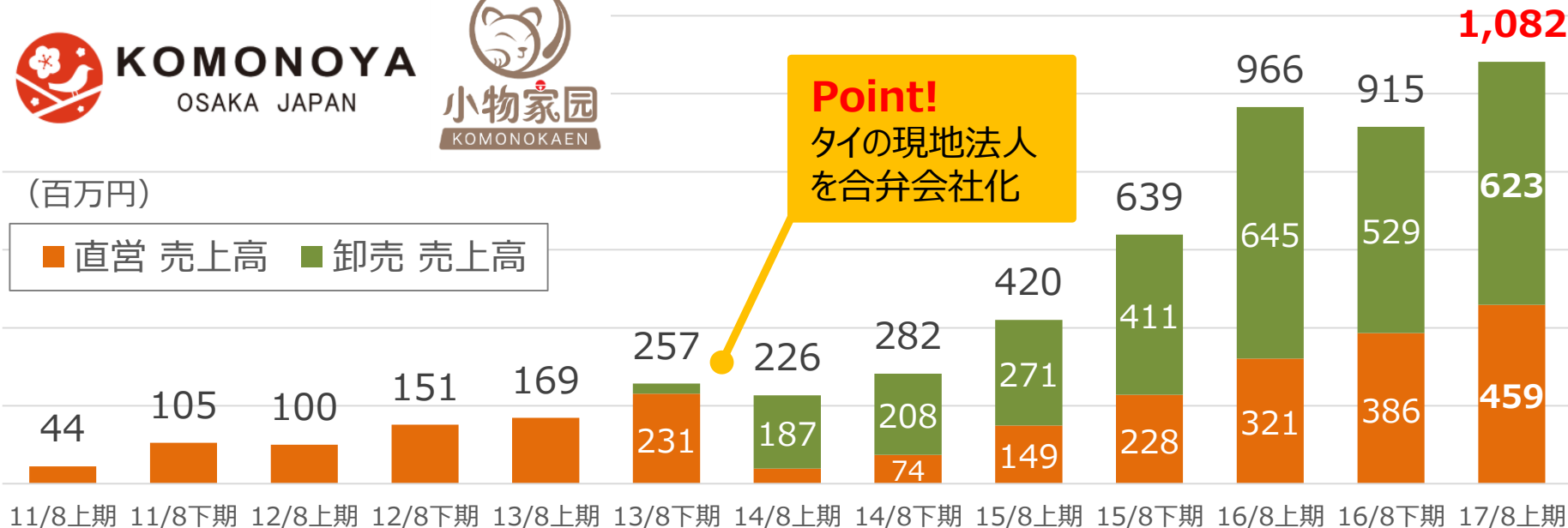
KOMONOYA
OSAKA JAPAN



小物家园
KOMONOYAKAEN

(百万円)

■ 直営 売上高 ■ 卸売 売上高



Point!

タイの現地法人を合併会社化



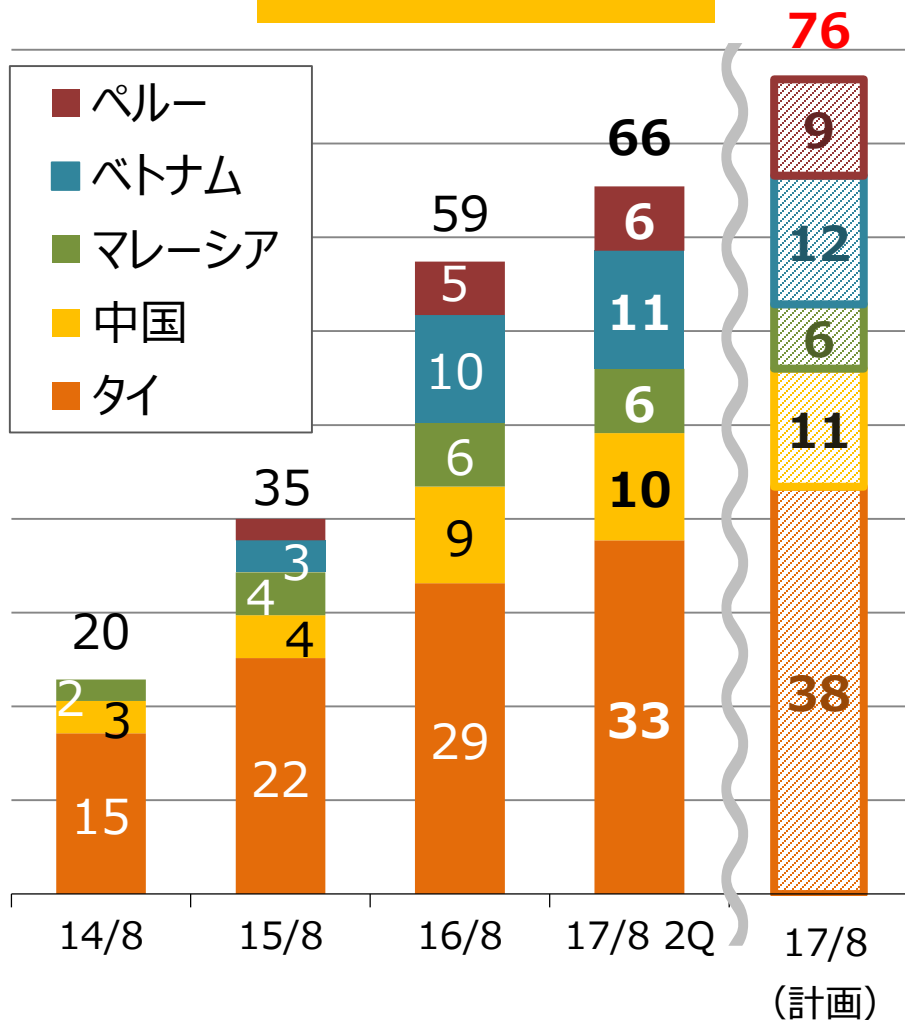
2017年1月 ポリチエラ店 (ペルー)

- ✓ タイは既存店が好調を取り戻しており、出店も4店純増。改めて成長していける体制が整った
- ✓ ベトナムは前期急拡大したが、当期は出店1店に留まる。路面店など新たな出店場所を模索中
- ✓ ペルーの直営店は変わらず好調。周辺国への展開も始め、当期からメキシコへの卸売を開始
- ✓ その他の卸先についても積極的に開発中

7店舗純増して66店舗。卸先をあわせると、当社商品を扱う小売店は海外に約100店



海外 店舗数推移

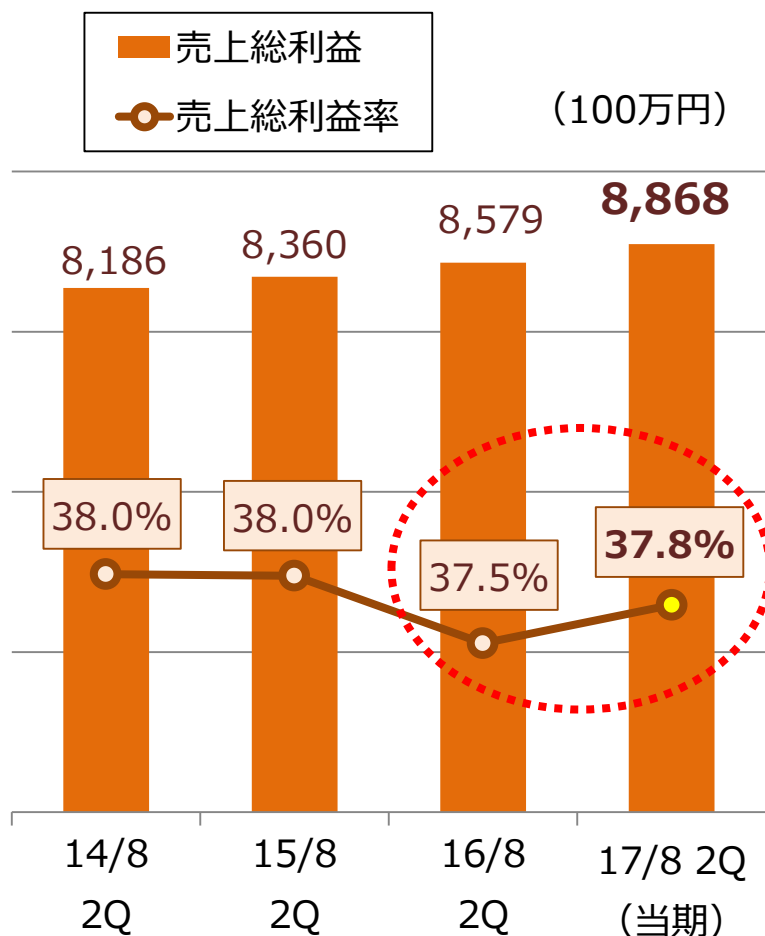


2017年1月 チェンマイエアポート店 (タイ)

- ✓ 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
- ✓ KOMONOYA、小物家园の屋号ではないが当社商品のみを扱うFC以外の小売店も、その他の国々に計30店以上

仕入原価低減のための施策が実りはじめ、 売上総利益率はようやく改善へ向かう

売上総利益率は0.3ポイント改善



100円ショップ事業の売上総利益率は前期に概ね底を打ち、為替の影響や商品の入替えなどの取組みの効果から、売上総利益率は0.3ポイント改善

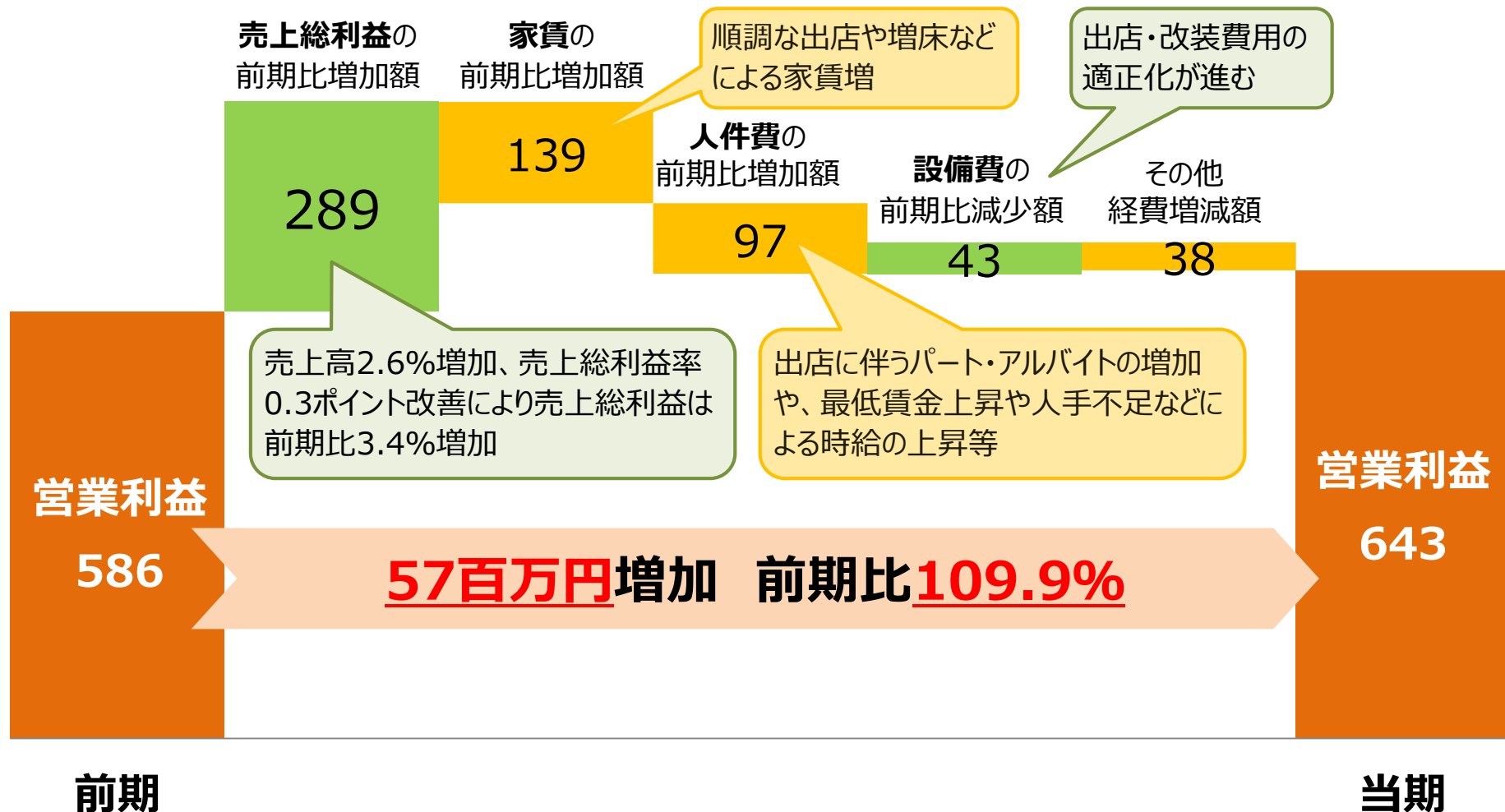
100円ショップの雑貨販売比率の上昇、付加価値の高い商品への入替えの推進などの施策に継続して取り組む。また、比較的売上総利益率の高いBuona VitaやSøstrene Greneの売上シェアの拡大にも取り組む。ただし、海外向け卸売のシェアは今後も順調な拡大が見込まれるため、グループ全体の売上総利益率の水準を慎重に注視していく

決算

Watts出店・改装費用の適正化により 設備費は低減し、営業利益は前期比109.9%

(百万円)

営業利益の前期比増減要因



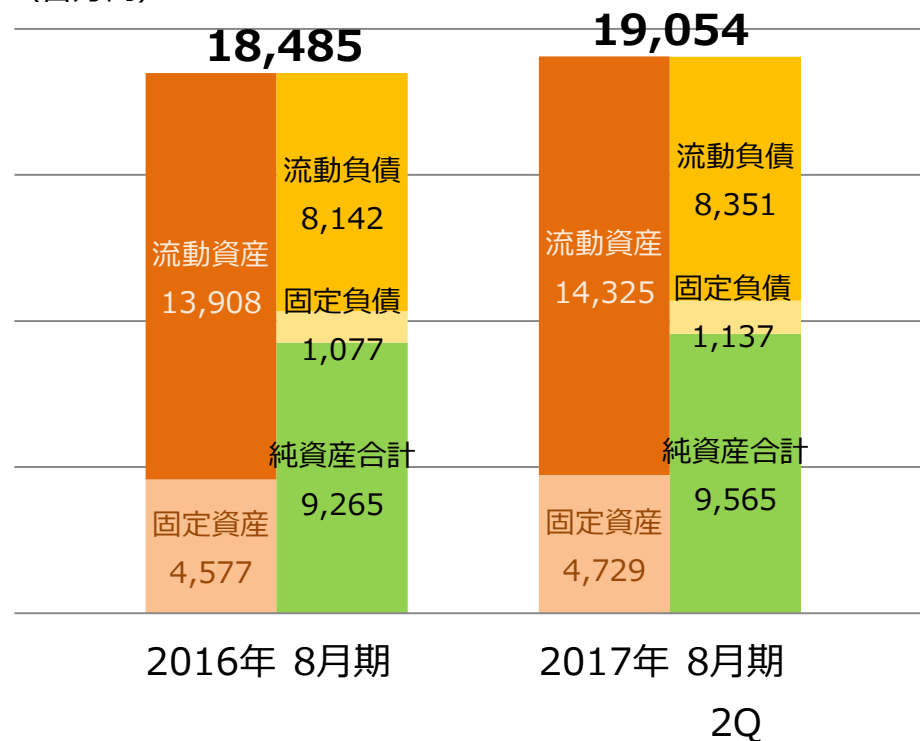
出店や既存店改装により固定資産は漸増 自己資本比率は前期末から微増し、50.5%

(単位：百万円)

連結貸借対照表	2016年 8月期	2017年 8月期2Q (当期)	増減額	増減率
総資産	18,485	19,054	568	3.1%増
流動資産	13,908	14,325	417	3.0%増
現金及び預金	5,030	5,375	344	6.8%増
受取手形及び売掛金	2,163	1,936	△226	10.5%減
商品及び製品	6,110	6,360	250	4.1%増
その他流動資産	604	653	49	8.2%増
固定資産	4,577	4,729	151	3.3%増
土地	257	257	-	-
建物及び構築物	519	560	41	8.0%増
工具、器具及び備品	641	619	△22	3.5%減
投資有価証券	314	413	98	31.2%増
差入保証金	2,539	2,520	△18	0.7%減
その他固定資産	305	357	52	17.2%増
負債合計	9,220	9,488	268	2.9%増
流動負債	8,142	8,351	209	2.6%増
支払手形及び買掛金	6,129	6,096	△32	0.5%減
1年内返済予定の長期借入金	626	804	178	28.4%増
その他流動負債	1,387	1,450	63	4.6%増
固定負債	1,077	1,137	59	5.5%増
長期借入金	534	559	24	4.7%増
その他固定負債	542	577	34	6.4%増
純資産合計	9,265	9,565	299	3.2%増
株主資本	9,333	9,619	286	3.1%増
資本金	440	440	-	-
資本剰余金	1,583	1,637	53	3.4%増
利益剰余金	7,393	7,679	286	3.9%増
自己株式	△84	△137	△53	-
その他包括利益累計額	△67	△5	61	-
非支配株主持分	-	△47	△47	-

- ✓ 出店や既存店改装等により、商品及び製品が250百万円、建物及び構築物が41百万円、それぞれ増加
- ✓ 前連結会計年度に合併会社を設立したことにより非支配株主持分△47百万円を計上
- ✓ 自己資本比率は50.5%

(百万円)

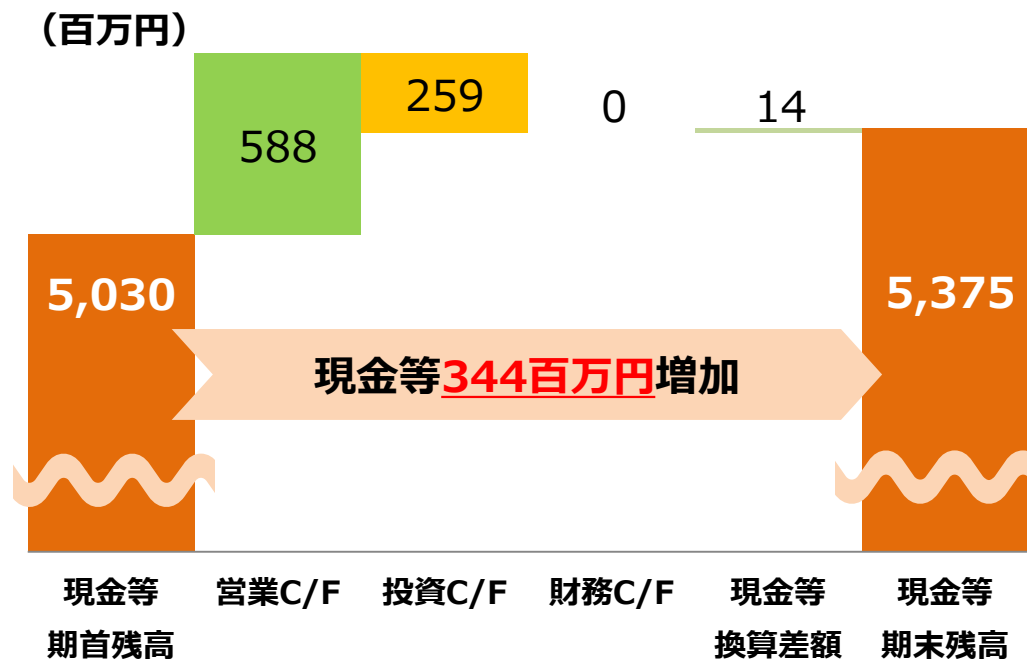


決算

営業C/Fの増加と投資C/Fの減少により フリーキャッシュ・フローは511百万円増加

(単位：百万円)

連結キャッシュ・フロー計算書	2016年 8月期2Q	2017年 8月期2Q (当期)	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	182	588	405
税金等調整前当期純利益	554	649	95
減価償却費	171	170	△1
売上債権の増減額（△は増加）	161	233	71
たな卸資産の増減額（△は増加）	△379	△230	149
仕入債務の増減額（△は減少）	101	△14	△116
法人税等の支払額	△118	△177	△59
その他営業キャッシュ・フロー	△308	△43	265
投資活動によるキャッシュ・フロー	△365	△259	106
有形固定資産の取得による支出	△411	△181	230
敷金及び保証金の差入による支出	△123	△63	60
敷金及び保証金の回収による収入	144	61	△82
投資有価証券の取得による支出	-	△48	△48
その他投資キャッシュ・フロー	25	△27	△53
財務活動によるキャッシュ・フロー	△198	0	199
長期借入れによる収入	400	599	199
長期借入金返済による支出	△369	△396	△27
配当金の支払額	△229	△202	27
現金及び現金同等物に係る換算差額	△29	14	44
当期変動額	△381	329	710
※ フリーキャッシュ・フロー	△182	328	511



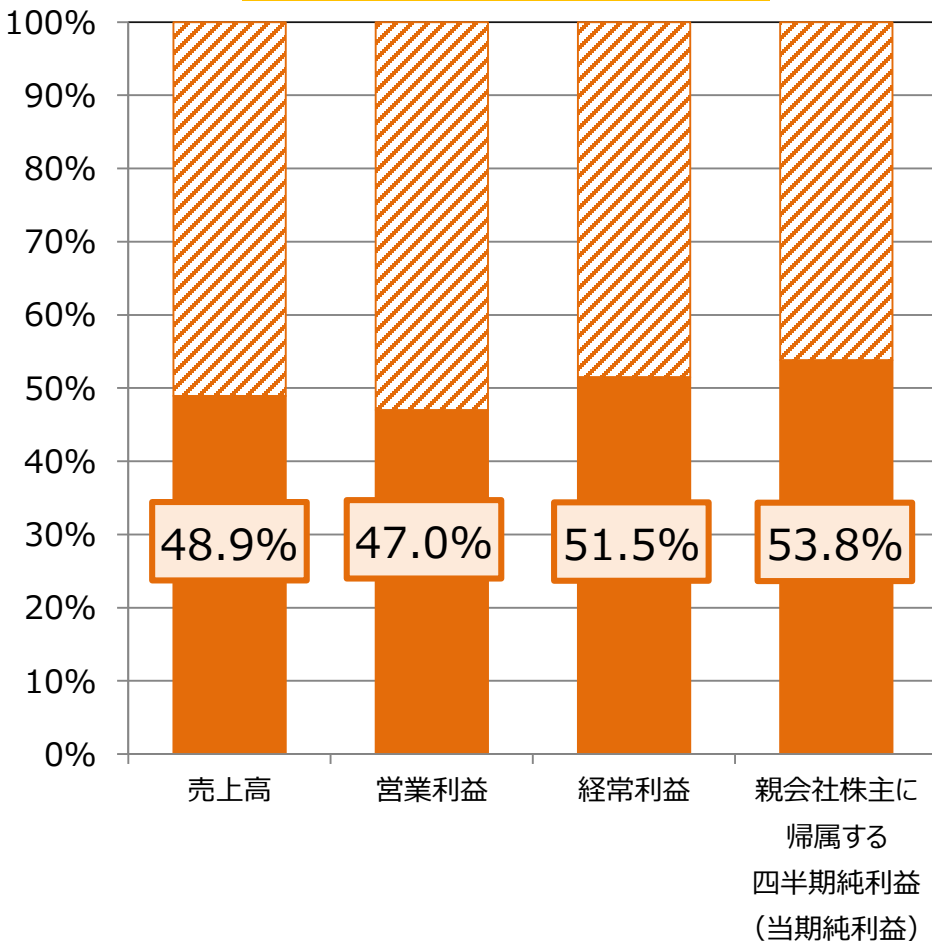
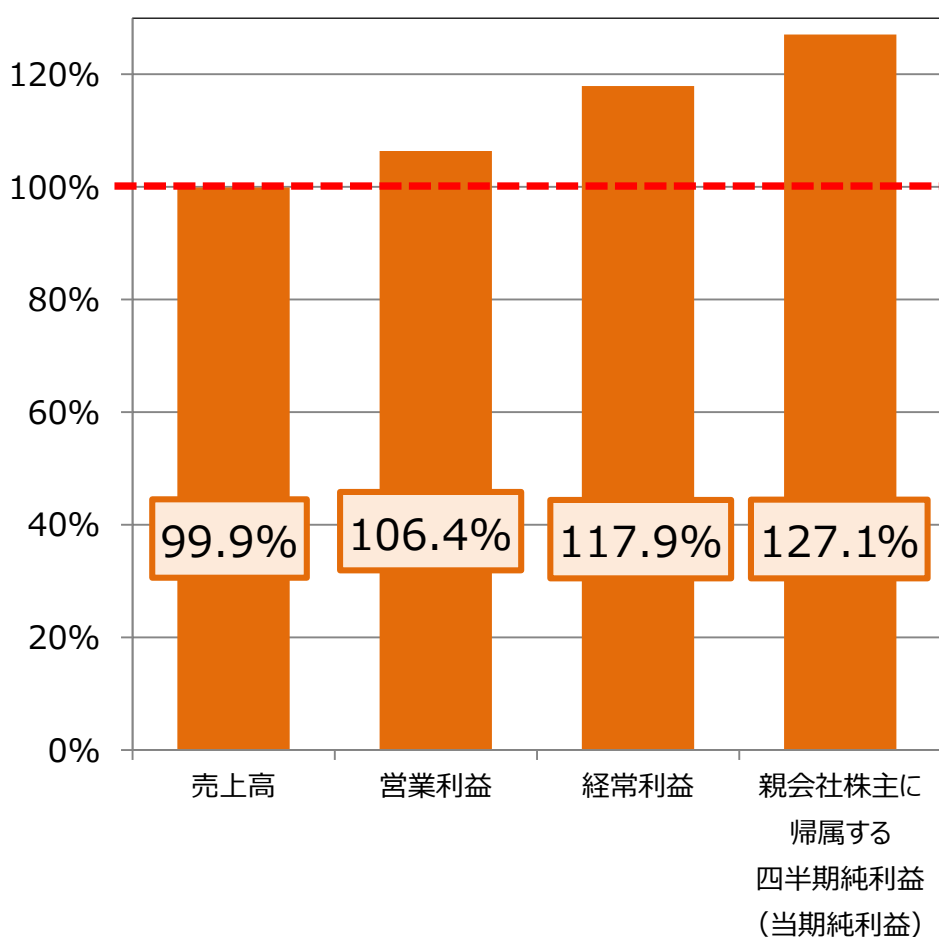
- ✓ 出店や改装等により、たな卸資産が230百万円増加。また、有形固定資産の取得のため181百万円、敷金及び保証金の差入のため63百万円それぞれ使用
- ✓ 出店や改装等のための投資は営業C/Fで賄えており、フリーキャッシュ・フローは328百万円
- ✓ 投資有価証券の取得による支出48百万円は、海外関連会社の増資引き受けによるもの

上期計画に対して、売上高はほぼオンライン、利益はクリア。通期計画の達成を目指す



対2Q予想比率

対通期予想進捗率



目次



決算

進行期の2Q連結決算と
通期計画の進捗状況について P2 – P16

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 P18 – P30

参考資料

ワッツグループについて P32 – P37

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



※ 中期経営計画策定時現在の認識

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
～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 (ブォーナ・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
合併会社設立
- ✓ 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



- ✓ 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

✓ この循環を回すことにより、
毎年約100店舗を出店

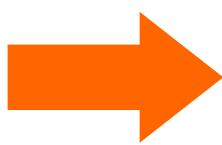
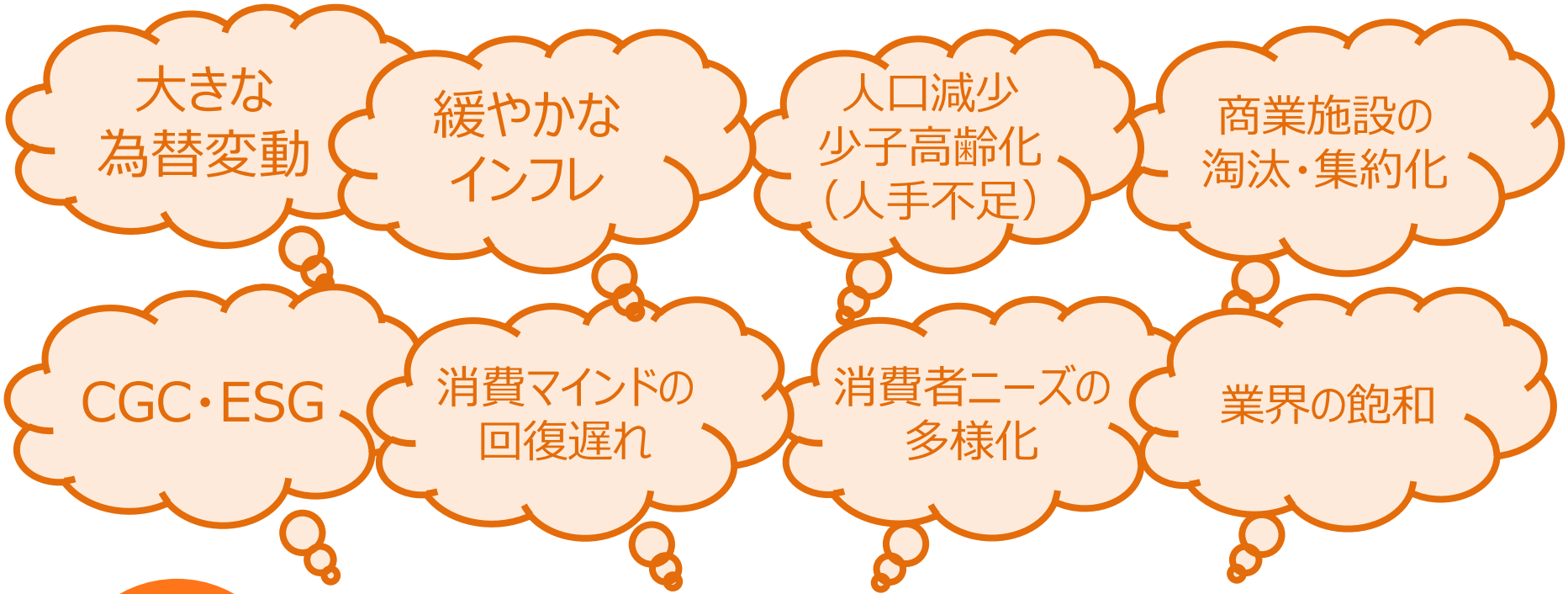
100円ショップ事業



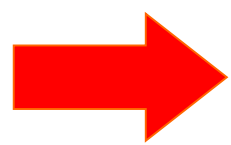
海外事業

その他業態

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



海外事業

その他業態



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
- ✓ 店舗では地域やお客層などを考慮した創意工夫をおこなう

- 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
フォーナ・ビータ

- ✓ Buona Vita（心地よい生活）を提案するナチュラル雑貨店を、2017年2月末現在、25店舗展開
- ✓ 写真は2016年10月ビナフロント海老名店

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 Grene Holding ApS社が40%出資し、2016年5月付にて合併会社「(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した。
- ✓ 今期中にあと数店舗の出店を計画。

100円ショップ事業

海外事業

その他業態



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)



✓ 小物家園(こものかえん)



✓ 卸売での商品供給

積極的に展開を進め、現在出荷実績のある国と地域は、中国、韓国、台湾、ミャンマー、シンガポール、モンゴル、ニュージーランド、オーストラリア etc... と拡大。ペルーの直営店を足がかりにして販路拡大を目指している中南米においても、2016年9月よりメキシコへの出荷がスタート

100円ショップ事業

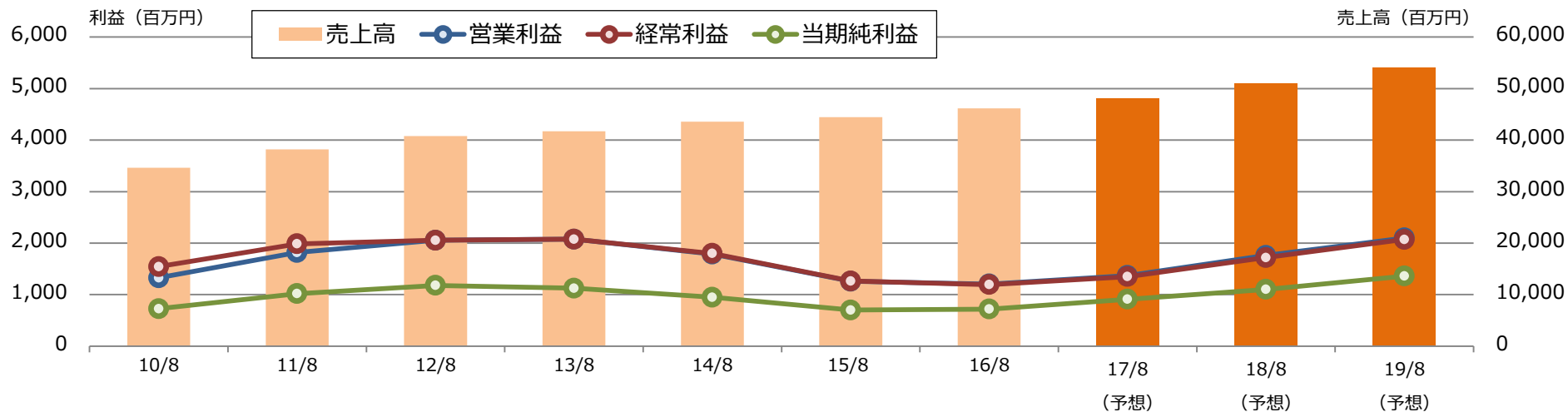
海外事業

その他業態

Watts

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

進行期の2Q連結決算と
通期計画の進捗状況について P2 – P16

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 P18 – P30

参考資料

ワッツグループについて P32 – P37

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

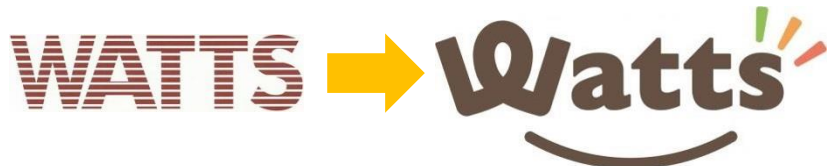




設立	1995年2月22日（現在は、第23期）
社名の由来	おもろいことを「ワッ」とやろう！
上場市場	東京証券取引所 市場第一部 (証券コード： 2735)
資本金	4億4,029万円（17/2/28現在）
本社所在地	大阪府大阪市中央区城見一丁目4番70号 住友生命OBPプラザビル5階
主な業務	日用品・雑貨の卸小売業 (主に 100円ショップの運営)
グループ従業員数	2,953名（17/2/28現在） ※パート・アルバイトを含む
グループ店舗数	1,142店（17/2/28現在） ※その他店舗を含む

会社沿革

2015年 コーポレートロゴを一新!



✓ 2011 北海道へ進出
(全国47都道府県に出店)

2014年
1,000店突破
東証一部指定

2009年
海外事業開始
タイ進出

2007年
(株)オーリスと統合
700店突破

✓ 2002 株式を店頭公開
(現在の東証JASDAQ)

2005年
100円ショップ[®]
300店突破

✓ 1997 滋賀県豊郷町に
物流センターを開設

2002年
売上高100億
株式店頭公開

✓ 1995 大阪府中央区で設立
(株)久松の事業を譲受

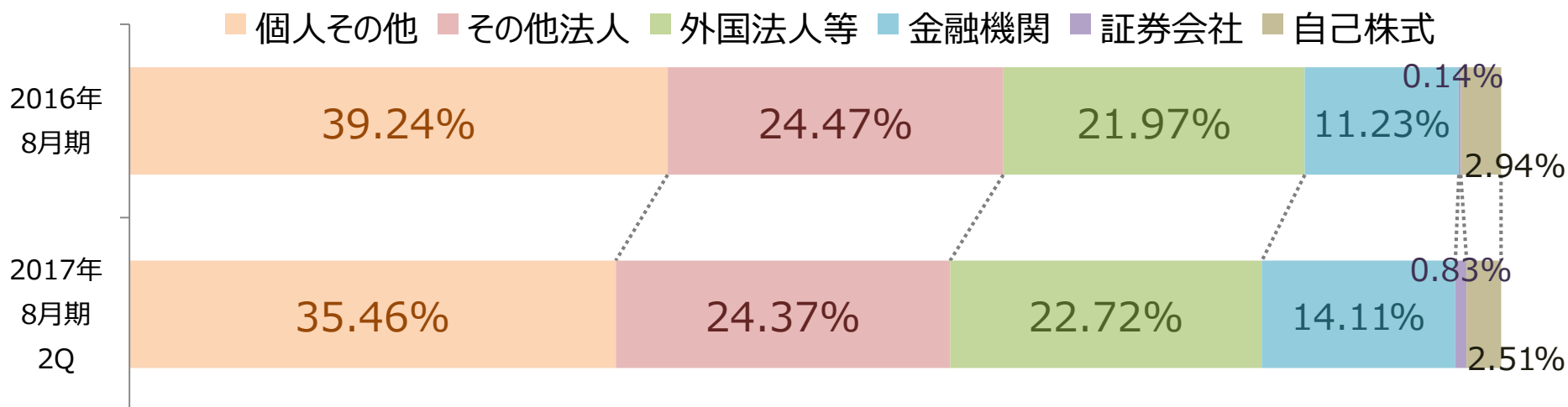
1998年
設立後4年で
100店突破

1995年
設立

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



	2016年8月期 第2四半期	2016年8月期	2017年8月期 第2四半期	前期末比
発行済株式総数	13,958,800株	13,958,800株	13,958,800株	-
株主数	5,335名	8,143名	5,060名	△3,083名
所有比率				
個人その他	37.59%	39.24%	35.46%	△3.78% _株
その他法人	24.47%	24.47%	24.37%	△1.0% _株
外国法人等	21.82%	21.97%	22.72%	+0.75% _株
金融機関	12.57%	11.23%	14.11%	+2.88% _株
証券会社	0.58%	0.14%	0.83%	+0.69% _株
自己株式	2.94%	2.94%	2.51%	△0.43% _株

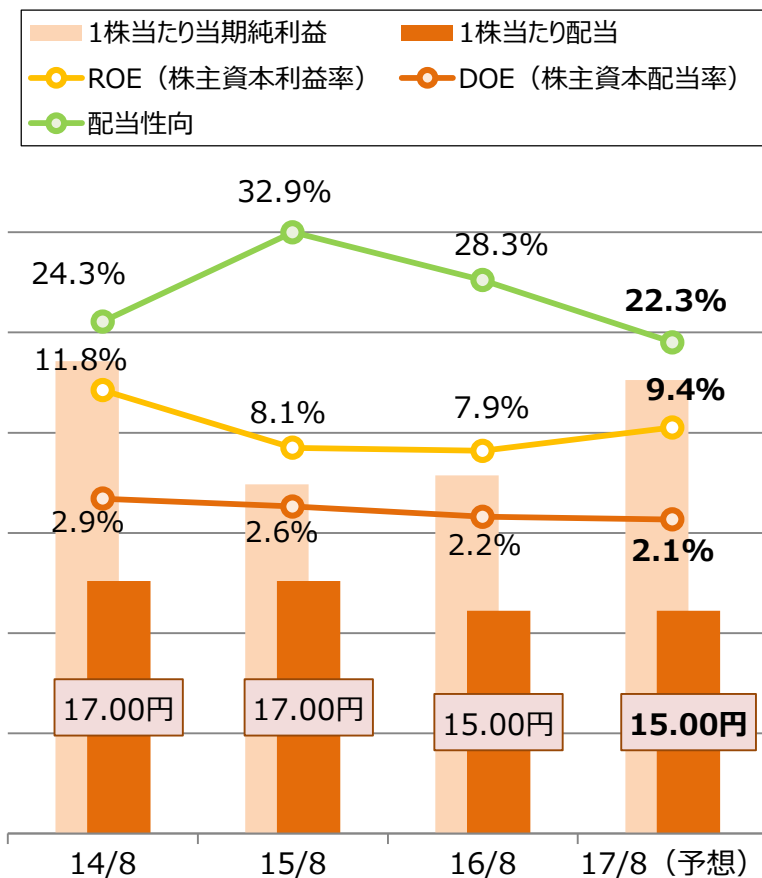
- ✓ 期末に株主優待を実施しており、第2四半期は株主数が減少する傾向にあります
- ✓ 自己株式の減少は、業績連動型株式報酬のための信託への移管によるものです

(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	2017年 8月期 (予想)
1株当たり当期純利益	69.97円	51.73円	53.04円	67.17円
1株当たり配当金	17.00円	17.00円	15.00円	15.00円
配当性向	24.3%	32.9%	28.3%	22.3%
配当利回り	1.8%	1.7%	1.6%	1.2%
ROE (株主資本利益率)	11.8%	8.1%	7.9%	9.4%
DOE (株主資本配当率)	2.9%	2.6%	2.2%	2.1%

※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

※2017年8月期配当利回りは2月28日の株価で算出

株主優待制度



株主優待内容	保有株式数	
	100株以上 1,000株未満	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	(A)	(A) + (B)



- ✓ 写真は、2016年8月期にお届けした内容です
- ✓ みなさまのお声をもとに、より魅力ある優待を企画してまいります



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

TEL：06-4792-3280