



2017年6月3日(土)
東京IPO IRセミナー

What's ワッツ？

株式会社ワッツ (2735 東証第一部)

代表取締役社長 平岡 史生

本日お話ししたいこと



ワッツ

株式会社ワッツと
その経営戦略について

P2 – P25

株式・優待

ワッツの株式や
配当・株主優待について

P27 – P30

(ご参考)
決算・計画

進行期の2Q決算と
足もとの状況について

P32 – P46

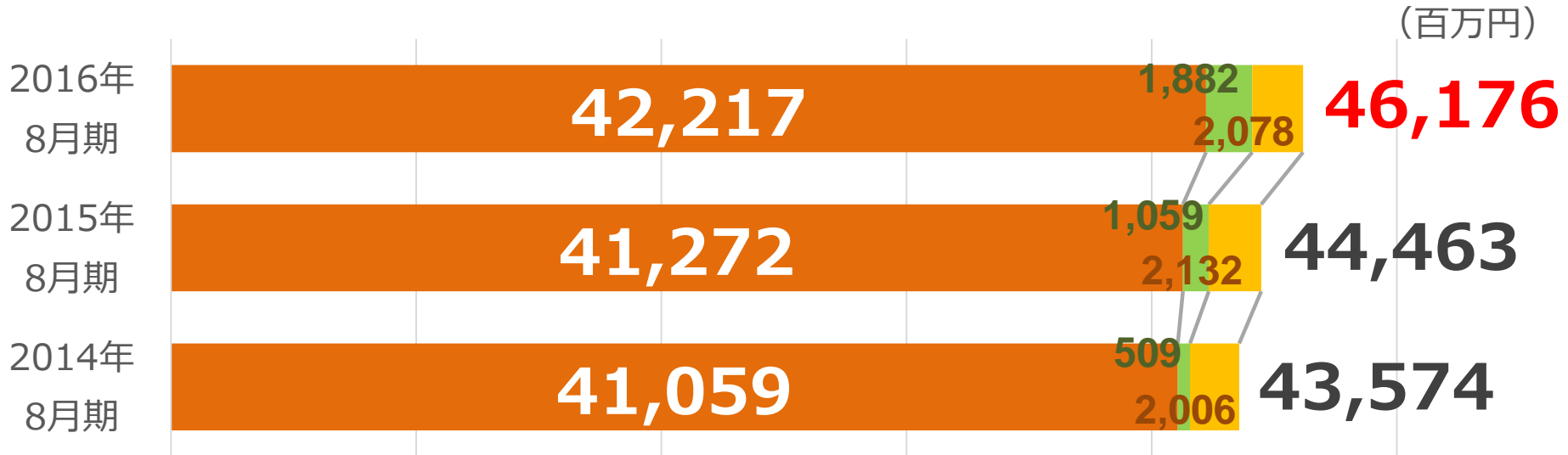
ワッツ



主に100円ショップの会社です でも、ほかにもいろいろやっています



■ 国内100円ショップ事業 ■ 海外事業 ■ 国内その他事業



- ✓ 直近期のグループ売上高は**461億76百万円**
- ✓ うち、**91.4%**が国内100円ショップ事業によるもの
- ✓ 設立から22期の間で、売上高が前期比減少したのは、決算期変更期(8ヶ月)を除いて1回だけ。7期連続増収中で、当期も増収計画
- ✓ 近年海外事業に力を入れており、全体に占めるシェアは1.2%→2.4%→4.1%と着実に成長。東南アジア、中国、中南米を中心に販路を拡げている

ワッツ

社名の由来は “おもしろいことを「ワッツ」とやろう” 大阪に本社を置く、23期目の会社です



設立 1995年2月22日 (現在は、**第23期**)

社名の由来 **おもしろいことを「ワッツ」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 4億40百万円 (17/2/28現在)

本社所在地 **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

ワッツ

22期の歴史の中で売上高を落としたのは、 決算期変更期(8ヶ月)を除いて一度だけ

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

✓ 1997 滋賀県豊郷町に
物流センターを開設

✓ 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

2002年
売上高100億
株式店頭公開

✓ 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

2007年
(株)オ-リ-と統合
700店突破

2009年
海外事業開始
タイ進出

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

100円ショップの歴史は意外に古く、 1960年代に移動催事販売からスタート



1960年代～

スーパーマーケットや百貨店の集客対策として、一週間程度の店頭催事販売の形で、生活雑貨品の100円ショップが登場
But...質流れ品や処分品が中心の品揃えで、定番商品が少ない



1980年代～



1985年 愛知県春日井市に日本初の100円ショップが常設店舗として開設
商品の品質向上により定番商品の品揃えが可能になり、常設化が可能に
ダイソー、セリア、ワッツ(1995年)、キャンドゥが続々創業

バブル崩壊後のデフレの波に乗り成長、 小売の1チャンネルとして生活に根付いた存在へ

1990年代半ば～

バブル崩壊後、業界が急成長
デフレによる低価格志向、中国
の生産力の急速な向上と、円高
による輸入への追い風を受け、
『不況時代の成長産業』となる
※ 写真は当時の「安價堂」



2000年代～



『100均』は、小売の1チャンネルとして完全に定着。「置けば売れる」時代は終わり、各社特色を出した店舗づくりを行う。マルチプライスの店舗が現れたり、POSレジを導入したりといった動きも出てきた

ワッツ

消費者ニーズは多様化し、各プレイヤーがそれぞれにブランドを打ち出す群雄割拠の時代

2010年代～



『100円ショップ』は生活必需品や消耗品を調達するだけの場ではなくなり、付加価値、差別化の時代へ

ワッツはどう戦うべきなのか…？

※ 写真は左上からダイソー、セリア、キャンドウの店舗イメージ



ワッツの柱は「100円ショップ事業」 「海外事業」「その他事業」で収益源を多角化

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

ワッツ

ワッツの100円ショップの強みは、 「いい商品を安く売る仕組み」を持っていること



- 中小型店舗を多店舗展開
- ✓ 平均230㎡の店舗展開
- ✓ 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、退店条件も緩いため、迅速に判断可能
- ⇒ 他社が出店できないような立地でも採算が取れる

ローコスト
出退店

いい商品を
安く売る仕組み

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
- ✓ プライベートブランド『ワッツセレクト』は圧倒的にお買い得な生活雑貨

- 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・アルバイト中心の運営
- ✓ スーパーバイザーが複数店担当
- ✓ 作業より接客重視の店舗運営

ローコスト・
オペレーション

(ご参考) ローコスト出退店



- ✓ 平均売り場面積は約70坪
(他社は100～300坪)
- ✓ 居抜き出店し、設備投資を抑える
- ✓ 契約期間は短く、また違約金なく
中途解約できるように入居前に交渉



出店時のコストが軽いだけでなく、
退店時の損失も最小化する策を
講じているため、フットワークの軽い
出退店が可能となる

(ご参考) PB商品「ワッツセレクト」



- ✓ 出退店やオペレーションでコストを抑える分、お買い得な商品にしっかりと投資
- ✓ 品質（安心してお使いいただける商品）にこだわった、ワッツが自信をもってオススメするお買得商品「ワッツセレクト」は、おかげさまで多くのお客さまにご支持いただいております



※ 写真はイメージであり、現在は取扱のない商品も含まれております

ワッツ

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



為替の
変動

緩やかな
インフレ

人口減少
少子高齢化
(人手不足)

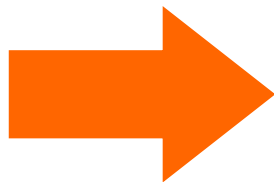
商業施設の
淘汰・集約化

CGC・ESG

消費マインドの
回復遅れ

消費者ニーズの
多様化

業界の飽和



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

ワッツ

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』



meets.シルクは、“すこしずつ”「Watts」に変わります。
ごくあたりまえなことを、しっかりとかたちづくっていくこと。
そんな想いを大切に、笑顔あふれる100円ショップになります。

【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】

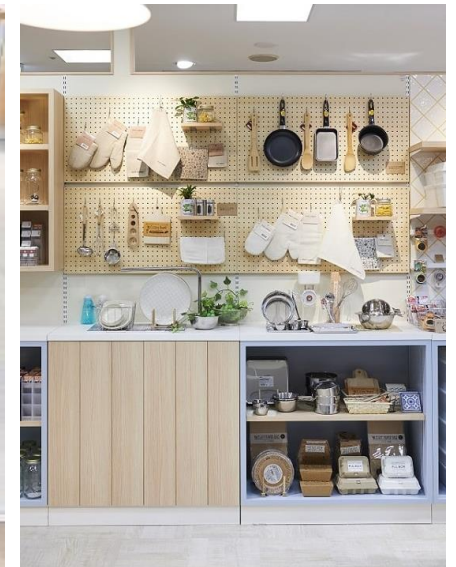
ワッツは、お客様の日々の生活や、
季節との調和を目指し、
暮らし方の違いや変化によりそって
毎日の質を高めていきます。

【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。

(ご参考) 提案型売場 “WATT’S new”

※掲載写真はワッツ西武本川越ペペ店のもの



ワッツ

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



- ✓ 直営テナント
- ✓ 委託販売
- ✓ フランチャイズ



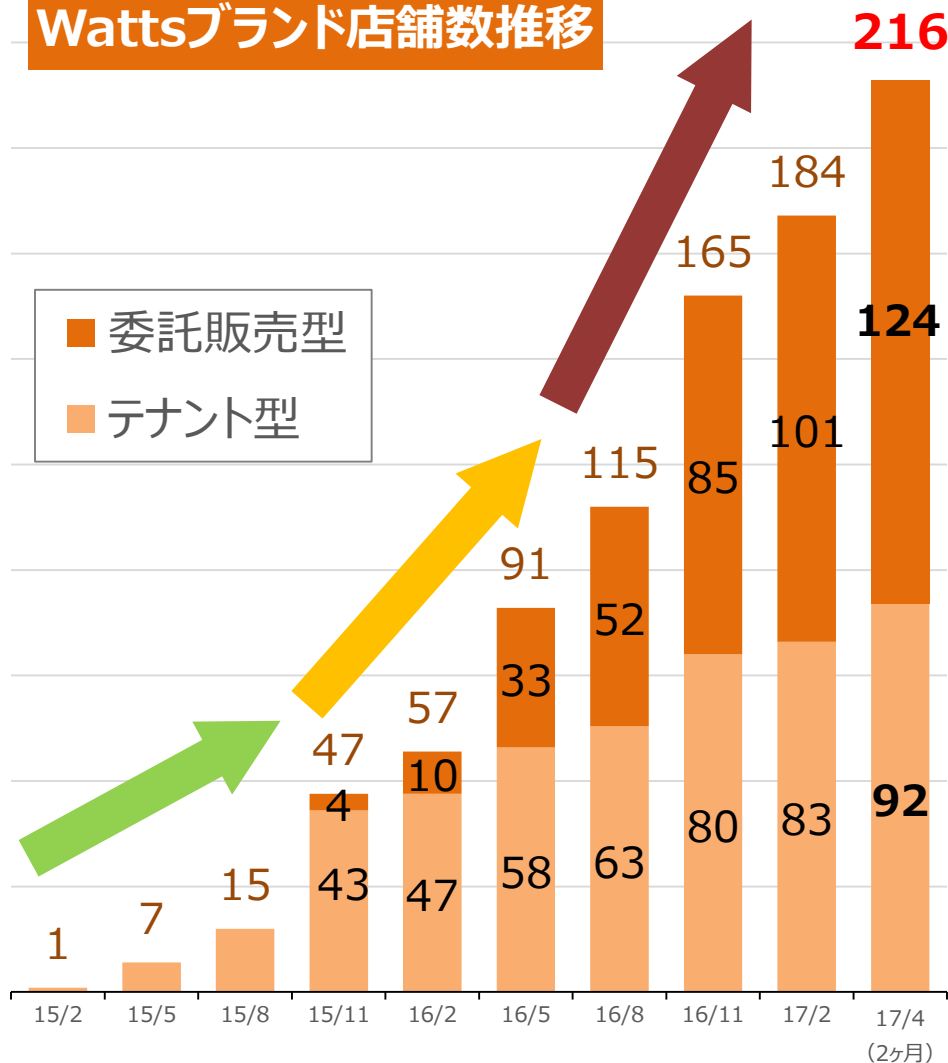
本部主導による販促企画を強化 月替りの商品提案で、売り場の活性化を図る

- ✓ 月ごとにテーマを決め、商品リスト・展開例などを店舗へ配信
- ✓ 店舗ごとに地域やお客様の層などを考慮した創意工夫を行う



Watts店は2017年4月末現在216店舗 年間100店ペースで増加できる準備が整った

Wattsブランド店舗数推移



ブランドイメージ模索

- ✓ 2015年2月、Watts一号店出店
- ✓ まずはしっかりとブランドの世界観を確立

委託販売型への拡大

- ✓ ワッツが得意とする委託販売型店舗でもブランドを表現する「Watts with」開始

出店モデルが確立

- ✓ テナント型店舗にも「Watts with」の考え方を取り入れ、新型店舗でありながら高い採算性を実現

積極的な出店・改装のためのフォーマットが確立

ワッツ

業容の拡大、収益源の多角化を図るため、
100円ショップ^o以外の事業にも積極的にトライ



Buona Vita
フォーナ・ビータ

- ✓ Buona Vita (心地よい生活) を提案する
雑貨店を、2017年4月末現在、25店舗展開
- ✓ 写真は2016年4月オープンの宇都宮パセオ店



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

(ご参考) Buona Vita 最近の新店



2016年5月 平塚ラスカ店



2016年11月 ビナフロント店 (海老名)



2016年12月 イオンモール春日部店



2017年2月 三宮オーパ2店

ワッツ

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
- ✓ 北欧雑貨をお手ごろな価格で販売、毎週約100アイテムの新商品を導入
- ✓ SNSなどで自社商品を使用したDIYによる楽しみ方をご提供
- ✓ 今春、お台場のダイバーシティ東京プラザ、吉祥寺のマルイへの出店を予定

Søstrene Grene 表参道店

東京都渋谷区神宮前4-25-13

営業時間 : 11:00~20:00(年中無休)

アクセス : JR原宿駅から徒歩7分

東京メトロ明治神宮前駅から徒歩4分

東京メトロ表参道駅から徒歩7分

(ご参考) 2017夏 “ガーデンリビング”



ワッツ

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)



✓ 卸売での商品供給

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、
メキシコ、ブルネイ、カナダ etc.
卸売も含めると当社商品のみを扱う小売店は
“100店舗”以上

✓ 店舗数 (2017年4月末)

タイ (J/V 直営)	32店舗
マレーシア (独資 直営)	6店舗
ベトナム (J/V FC)	13店舗
中国 (独資 直営/FC)	10店舗
ペルー (独資 直営)	6店舗
<hr/>	
計	67店舗

(ご参考) KOMONOYA 最近の新店



2016年11月 スクサワット店 (タイ)



2016年12月 セントラルマリナ店 (タイ)



2017年3月 アウコー店 (ベトナム)



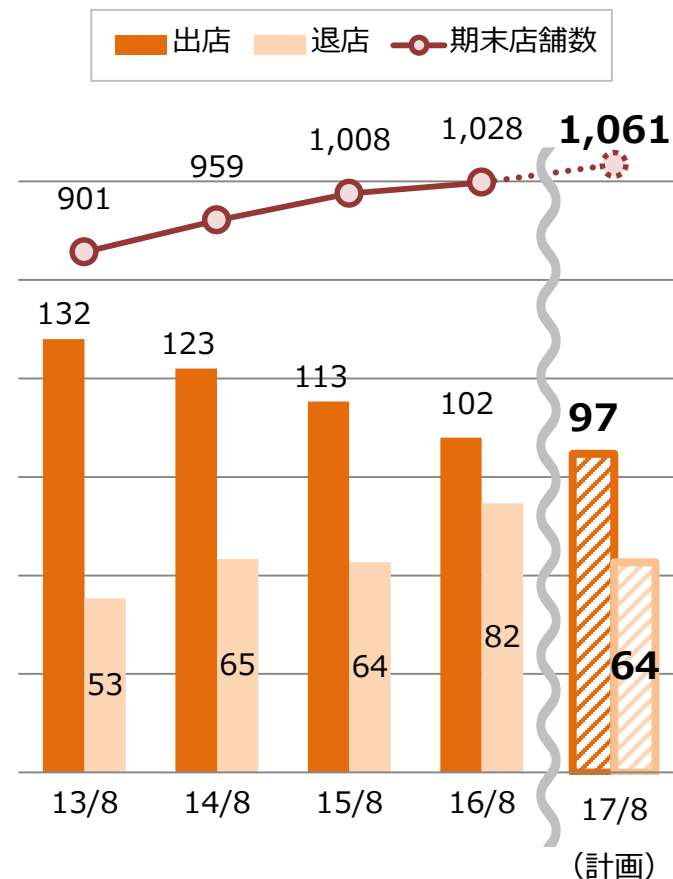
2017年4月 レントン店 (ベトナム)

ワッツ

当期はビジネスモデルの基礎固めを行い、 増収増益の業績予想達成を目指す

(単位：百万円)

進行期 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%	48,000	104.0%
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%	1,370	113.6%
経常利益	1,193	2.6%	94.4%	1,350	113.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	718	1.6%	102.5%	910	126.7%
1株当たり 当期純利益 (円)	53.04		-	67.17	-



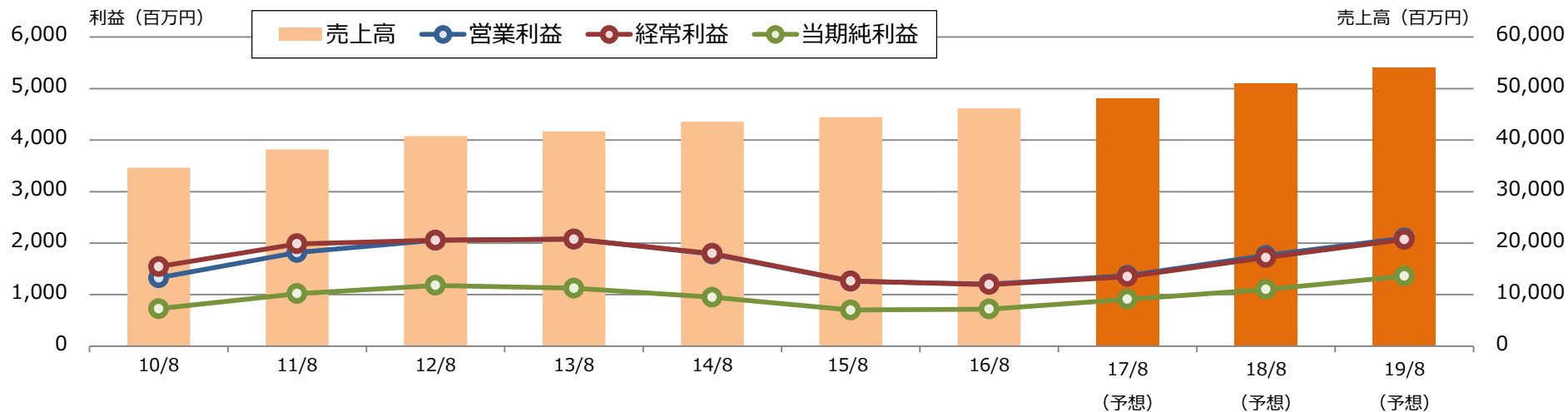
✓ 100円ショップ 純増33店舗
の計画に対して、4月末現在、
純増44店舗と堅調に推移



引き続き、新規出店を進めるとともに、
既存店の積極的なリニューアルも行う

ワッツ

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㊦		

本日お話ししたいこと



ワッツ

株式会社ワッツと
その経営戦略について

P2 – P25

株式・優待

ワッツの株式や
配当・株主優待について

P27 – P30

(ご参考)
決算・計画

進行期の2Q決算と
足もとの状況について

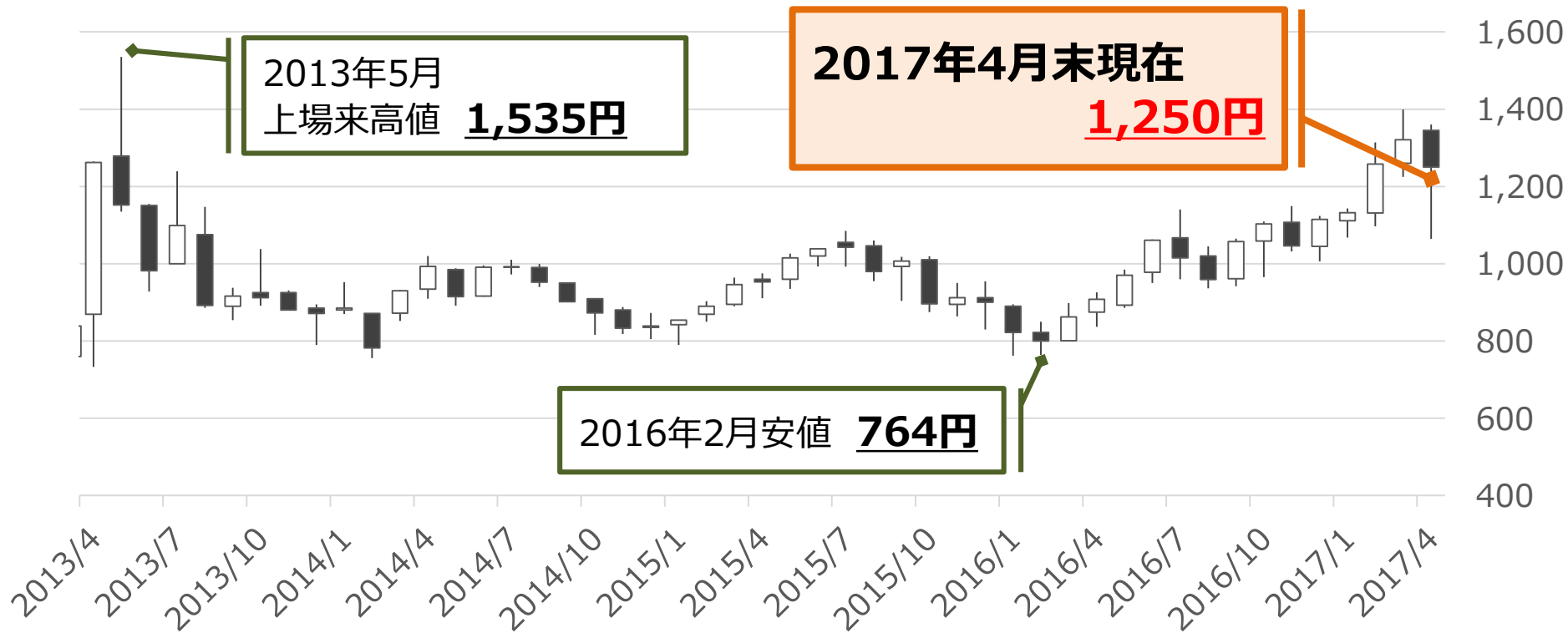
P32 – P46

株式

2017年4月末現在の株価は1,250円 当期業績予想ベースのPERは18.61倍

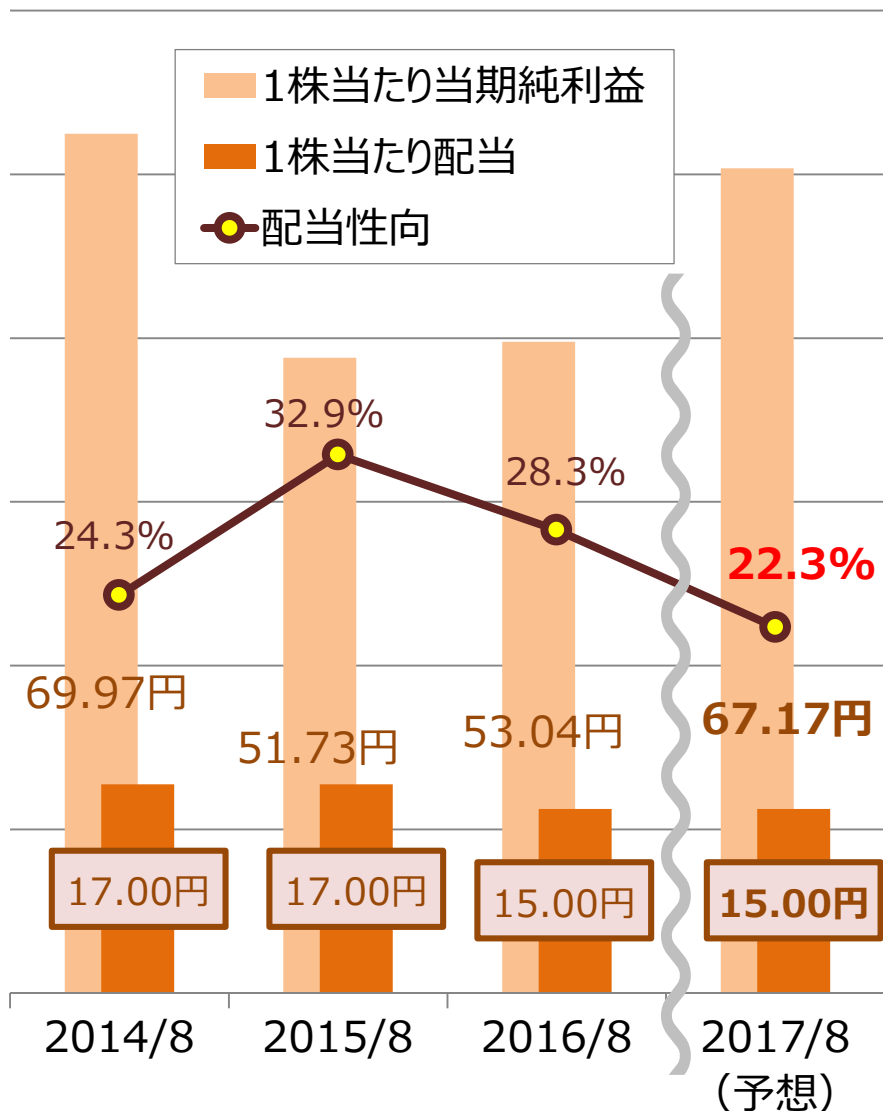


株価 (円)



3カ年計画	2017年8月期	2018年8月期	2019年8月期
親会社株主に帰属する当期純利益	910百万円	1,100百万円	1,360百万円
1株あたり当期純利益	67.17円	81.19円	100.38円

配当性向20～30%を目安として、 安定した配当を継続して行ってまいります



直近3期配当実績	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

※配当利回りは各期8月の最終売買日の株価で算出

- ✓ 2017年8月期配当予想は**15.00円**
- ✓ 当期業績予想の1株当たり当期純利益は67.17円。その場合の配当性向は**22.3%**
- ✓ 2017年4月末日現在の株価1,250円での配当利回りは**1.2%**

当社が自信を持っておすすめする、オリジナル商品を詰め合わせてお届けします



株主優待内容	保有株式数	
		100株以上 1,000株未満
当社オリジナル商品詰め合わせ	(A)	(A) + (B)



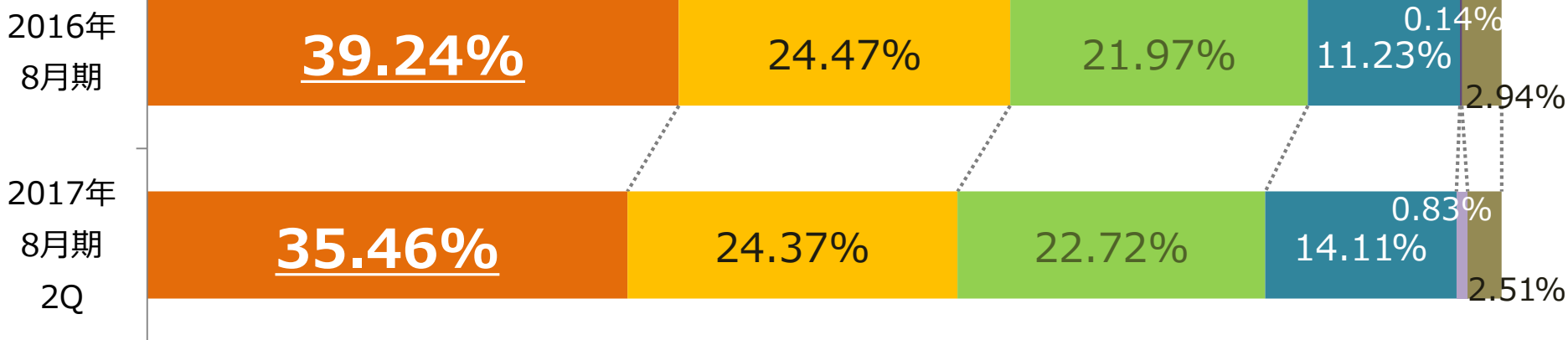
- ✓ 写真は、2016年8月期にお届けした内容です
- ✓ みなさまのお声をもとに、より魅力ある優待を企画してまいります

株式

たくさんの個人株主のみなさまに 支えていただいております



■ **個人その他**
■ **その他法人**
■ **外国法人等**
■ **金融機関**
■ **証券会社**
■ **自己株式**



	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% _※
その他法人	24.47%	24.47%	24.37%	△1.0% _※
外国法人等	21.82%	21.97%	22.72%	+0.75% _※
金融機関	12.57%	11.23%	14.11%	+2.88% _※
証券会社	0.58%	0.14%	0.83%	+0.69% _※
自己株式	2.94%	2.94%	2.51%	△0.43% _※

- ✓ 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

(ご参考資料)



ワッツ

株式会社ワッツと
その経営戦略について

P2 – P25

株式・優待

ワッツの株式や
配当・株主優待について

P27 – P30

(ご参考)
決算・計画

進行期の2Q決算と
足もとの状況について

P32 – P46

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.35 既存店前期比⇒P.36 出退店⇒P.37 海外事業進捗⇒P.40

✓ 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.42 営業利益の前期比増減内訳⇒P.43

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.38**

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.37**

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.39**

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.40

<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>

決算

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	ブオーナ・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%

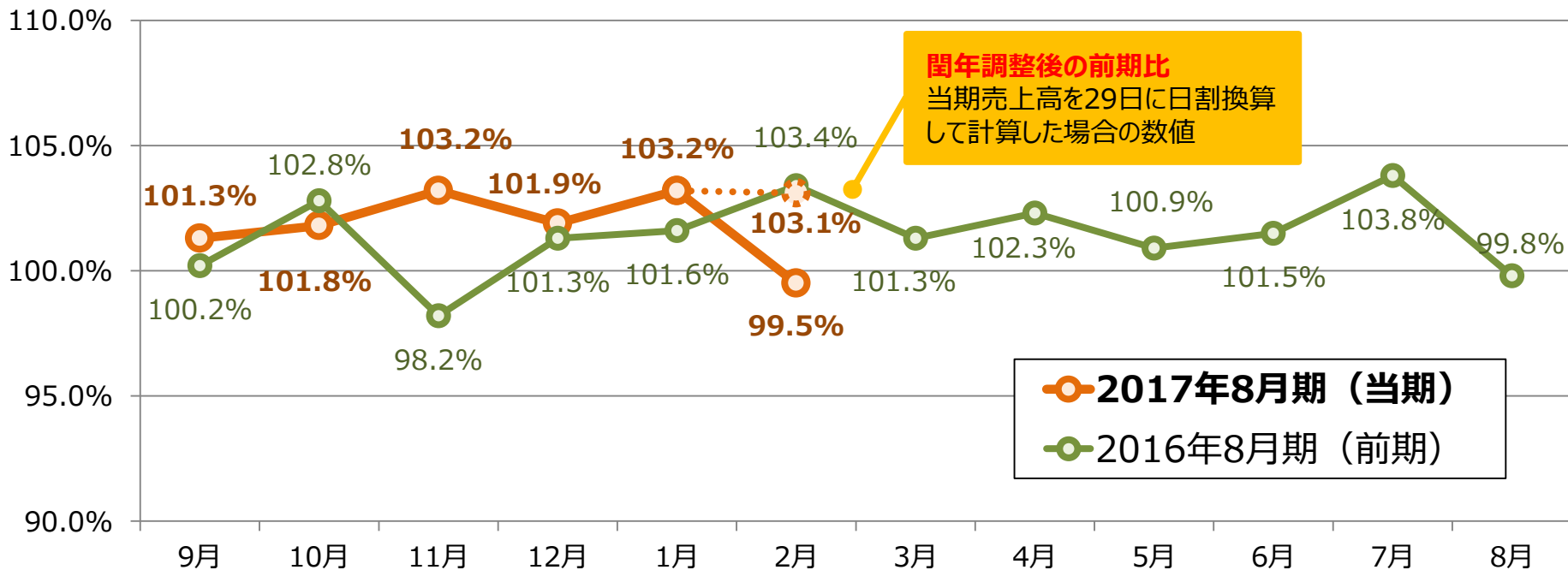
- ✓ 国内100円ショップ事業の売上高は前期比2.3%増加したものの、FC等の卸売の減少や、海外事業売上高の増加などにより、連結売上高に占めるシェアは0.2ポイント低下
- ✓ 連結売上高に占める海外事業のシェアは4.6%となり、通期計画の4.7%に迫る

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%)



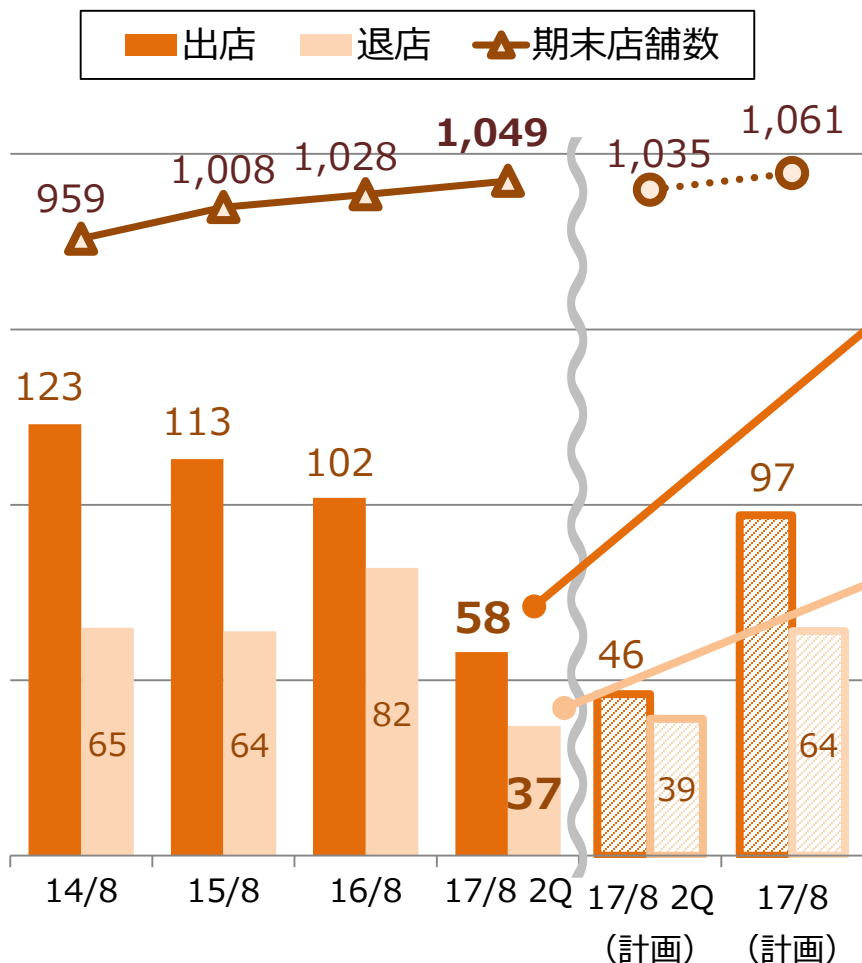
上期累計	売上高	客数	客単価
前年同期	101.2%	100.7%	100.4%
当期 (閏年調整後)	101.8% (102.4%)	100.7% (101.2%)	101.1% (101.1%)

- ✓ 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%、4月は101.8%

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)

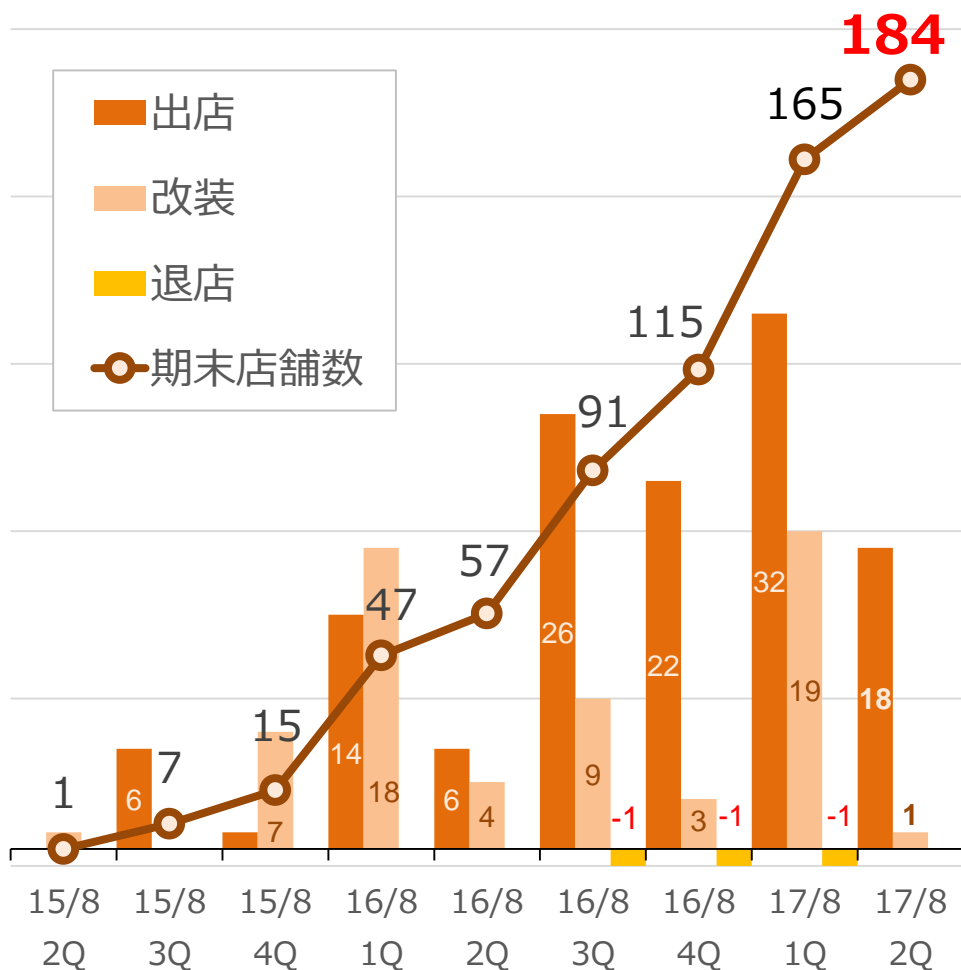
- ✓ 比較的売上規模の小さい委託販売型店舗が多い傾向が続くものの、出店は当初計画を上回るペースで進捗
- ✗ 2017年4月末現在、出店93店、退店49店で、期末店舗数は1,072店

決算

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）

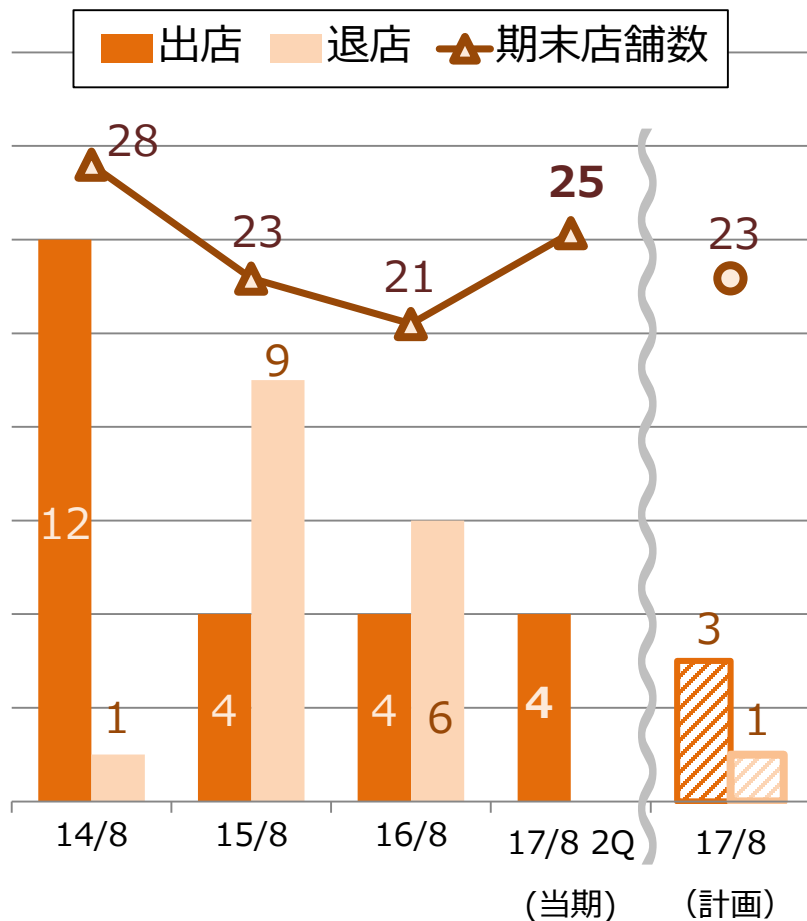


2016年10月 ワッツウイズ鴻池イオン店（大阪）

- ✓ 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

決算

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

決算

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

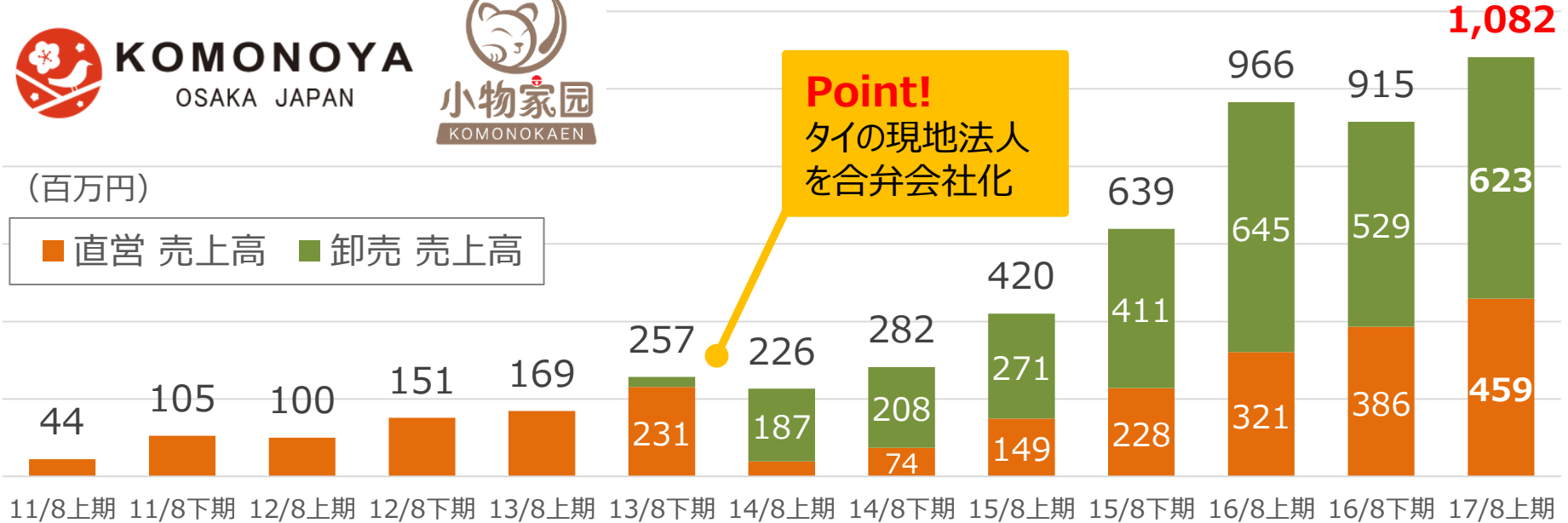


KOMONOYA
OSAKA JAPAN



(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

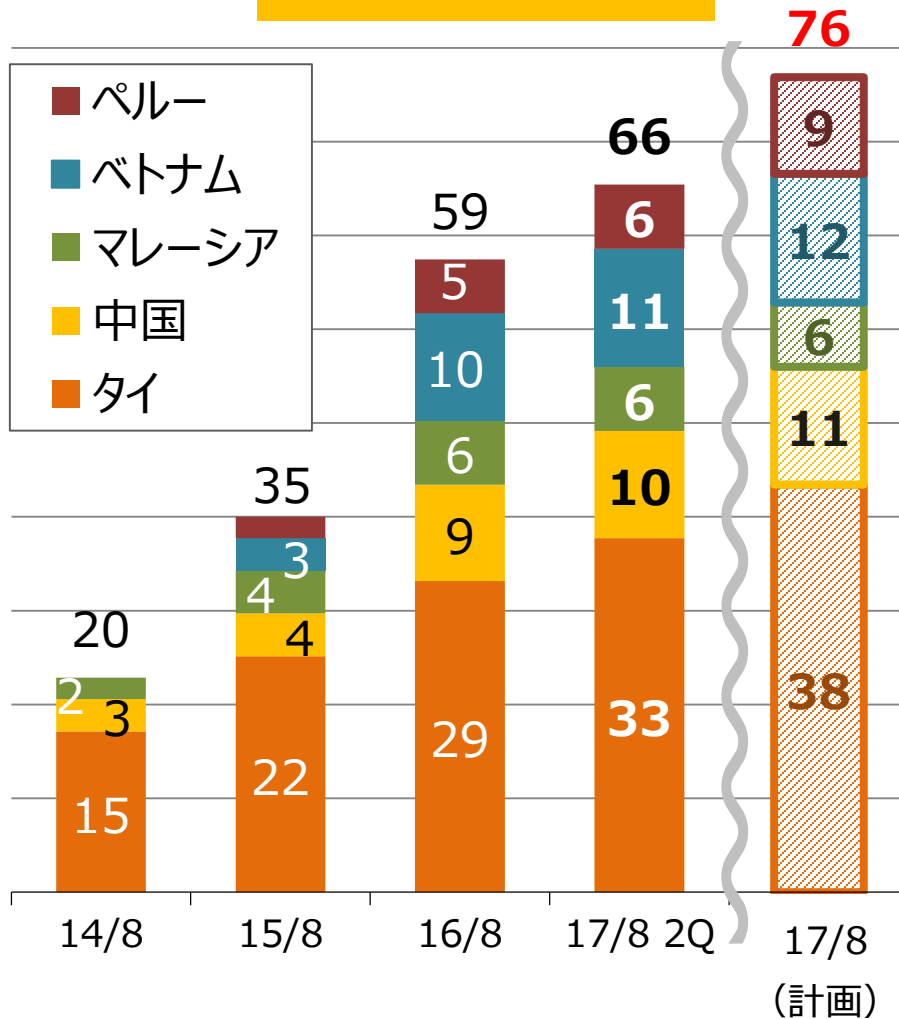


2017年1月 ポリチエラ店 (ペルー)

- ✓ 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



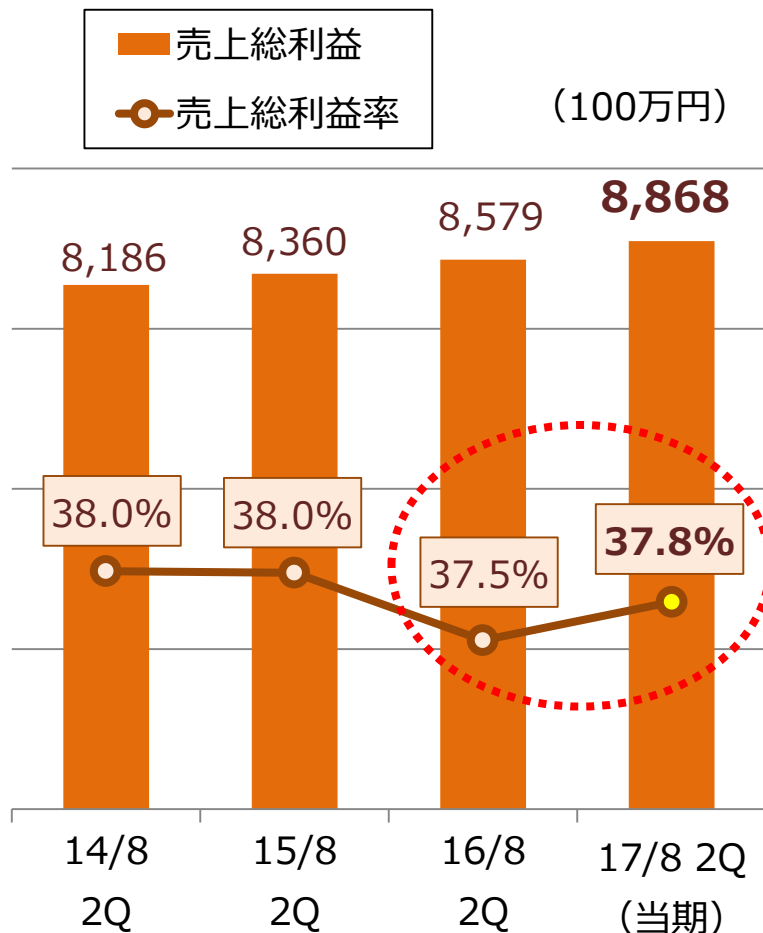
2017年1月 チェンマイエアポート店 (タイ)

- ✓ 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
- ✗ 足もとの出退店状況は
3月にベトナムで1店出店、タイで1店退店
4月にベトナムで1店出店

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



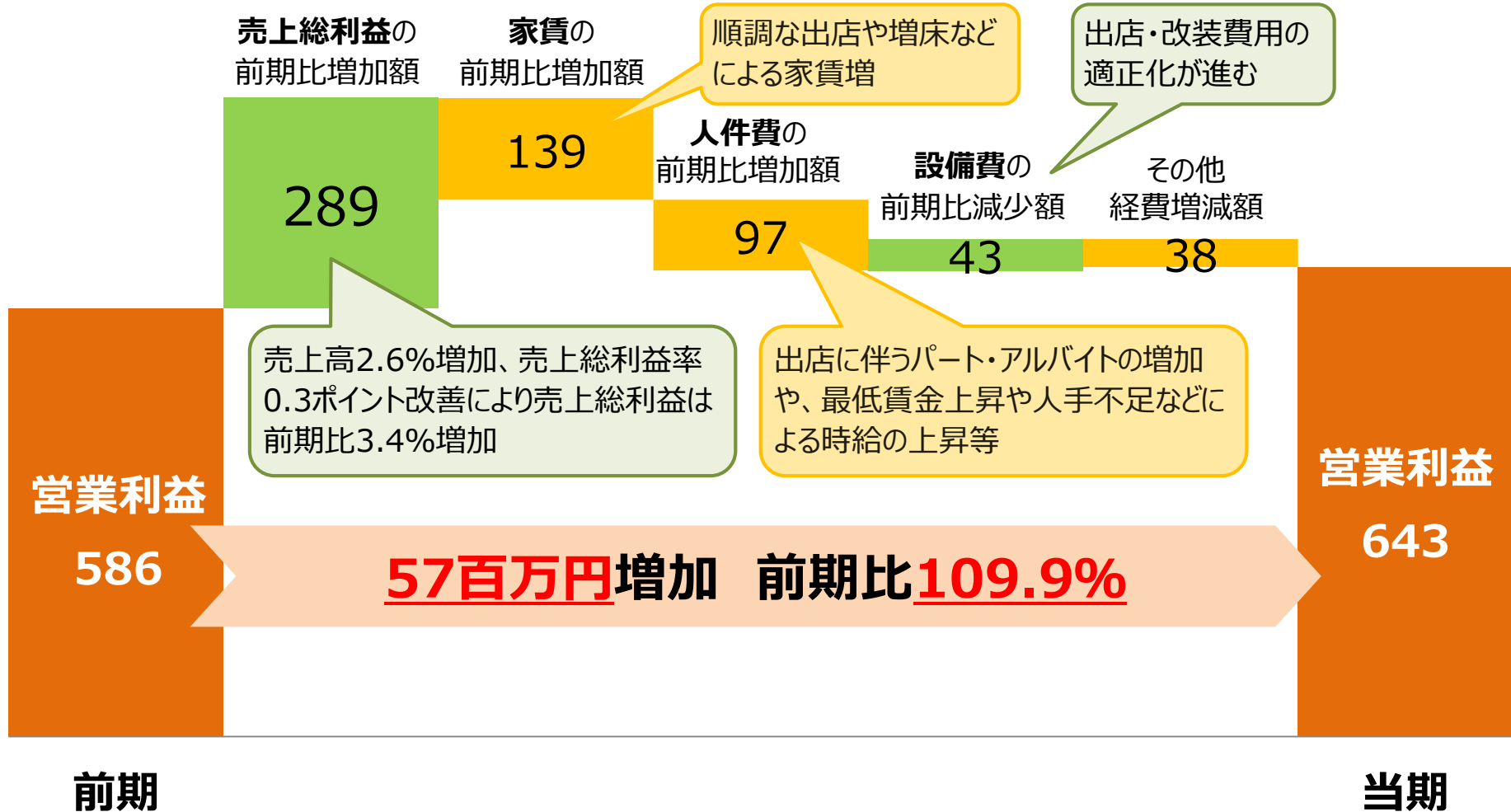
100円ショップの雑貨販売比率の上昇、付加価値の高い商品への入替えの推進などの施策に継続して取り組む。また、比較的売上総利益率の高いBuona VitaやSøstrene Greneの売上シェアの拡大にも取り組む。ただし、海外向け卸売のシェアは今後も順調な拡大が見込まれるため、グループ全体の売上総利益率の水準を慎重に注視していく

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



前期

当期

決算

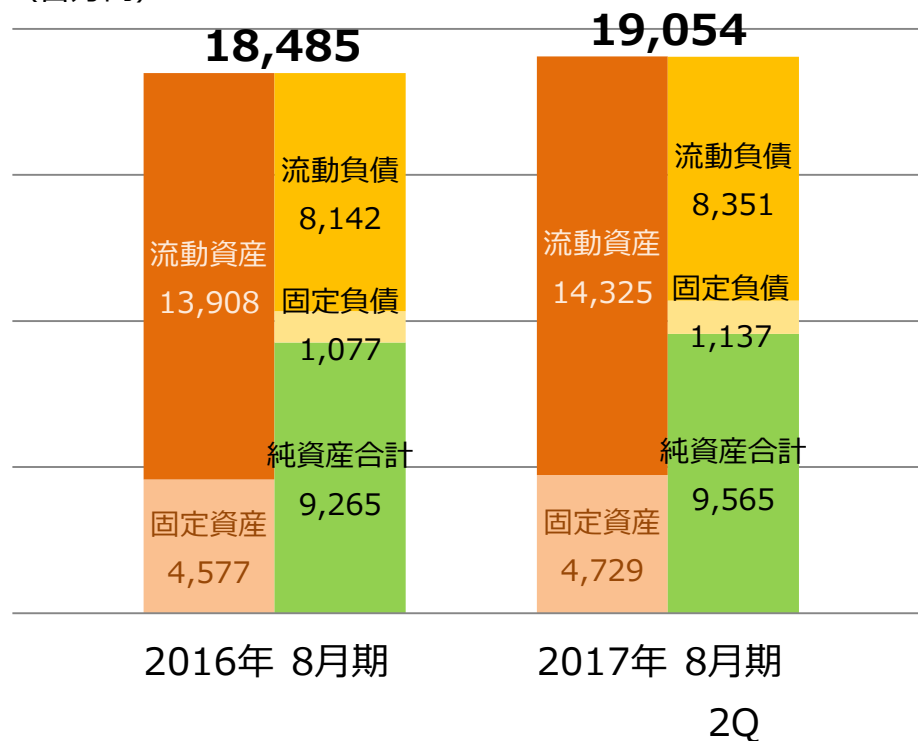
出店や既存店改装により固定資産は漸増 自己資本比率は前期末から微増し、50.5%

(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)

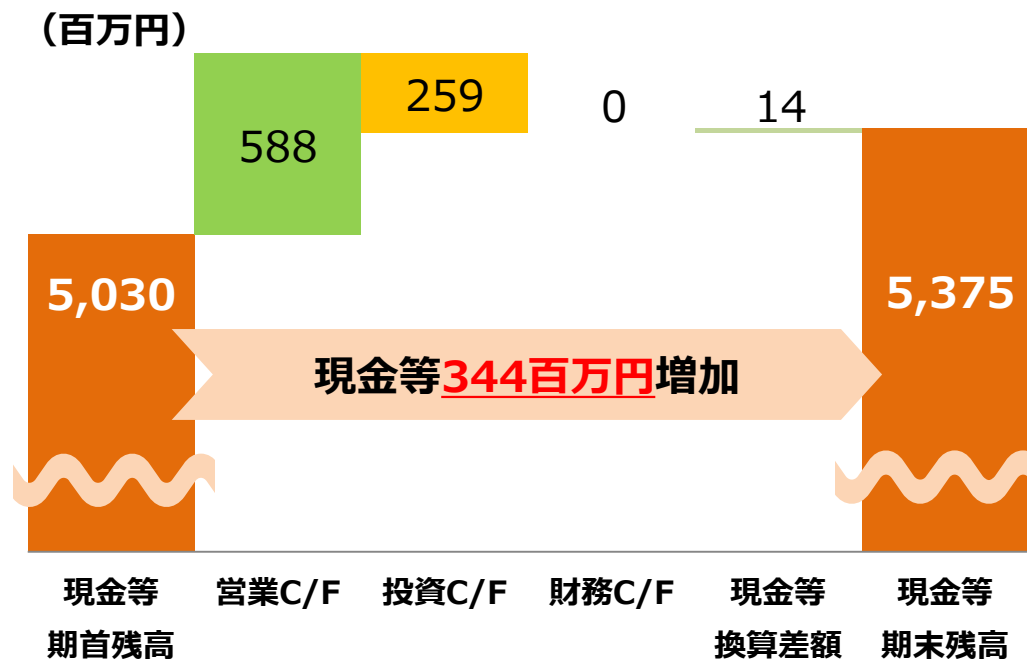


決算

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



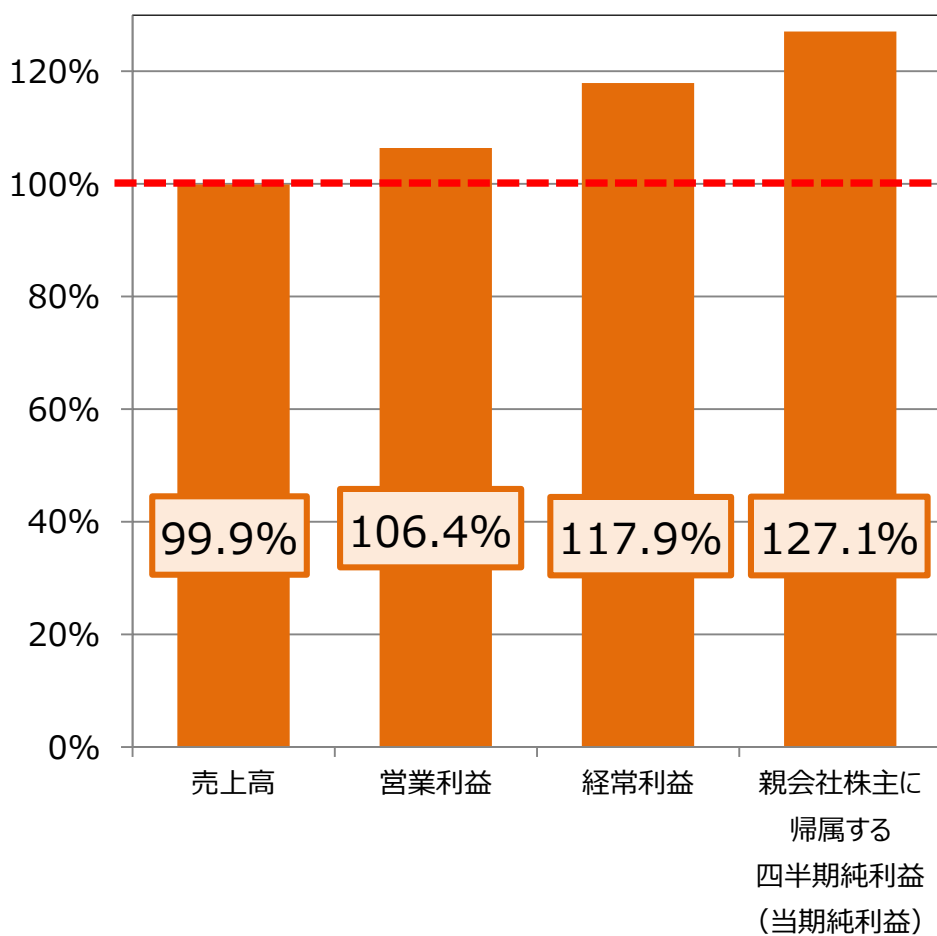
- ✓ 出店や改装等により、たな卸資産が230百万円増加。また、有形固定資産の取得のため181百万円、敷金及び保証金の差入のため63百万円それぞれ使用
- ✓ 出店や改装等のための投資は営業C/Fで賄えており、フリーキャッシュ・フローは328百万円
- ✓ 投資有価証券の取得による支出48百万円は、海外関連会社の増資引き受けによるもの

決算

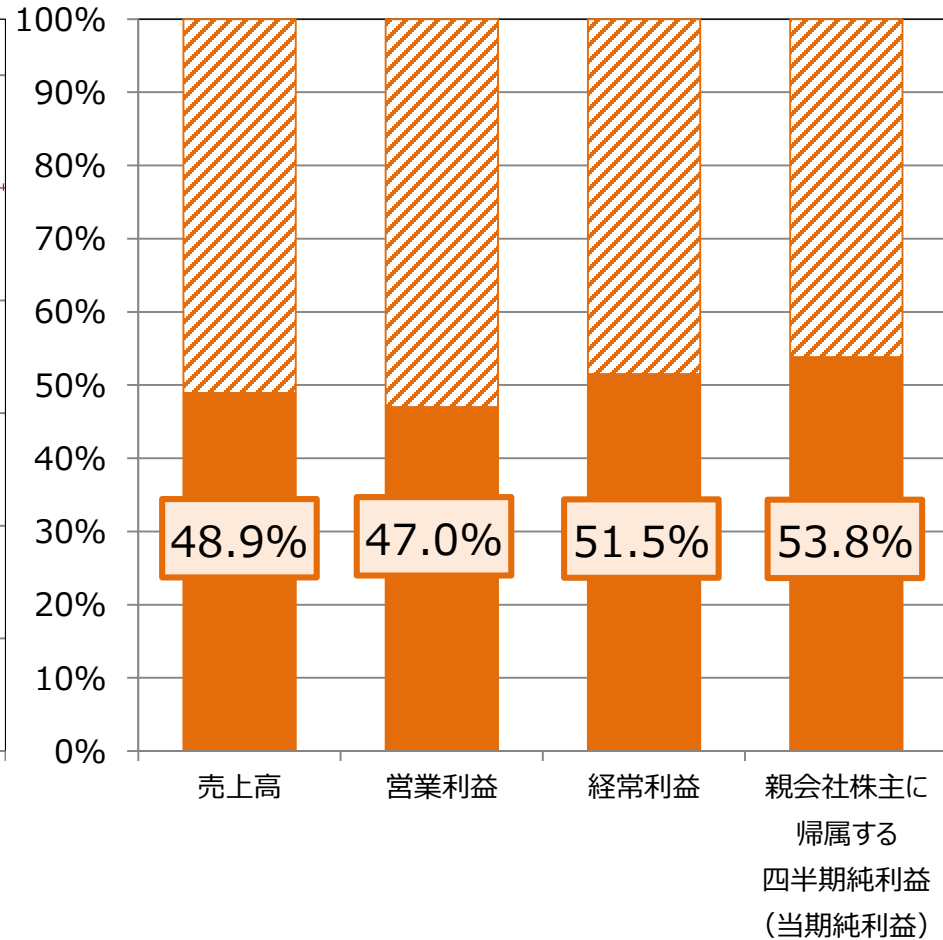
上期計画に対して、売上高はほぼオンライン、利益はクリア。通期計画の達成を目指す



対2Q予想比率



対通期予想進捗率





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に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およ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くださいますようお願いいたします。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きます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](tel:06-4792-3280)