



株式会社ワッツ

(2735 東京証券取引所市場第一部)

2017年8月期決算と 2018年8月期業績予想について

2017年10月16日（月）

代表取締役社長 平岡 史生

目次



決算

2017年8月期
連結決算について

P2 – P16

業績予想 中期計画

2018年8月期業績予想と
中期経営計画について

P18 – P31

参考資料

ワッツグループについて

P33 – P38

売上高、利益ともに前期を上回ったものの 新規事業への先行投資が嵩み計画は未達

(単位：百万円)

業績ハイライト	2016年8月期		2017年8月期（当期）			
		構成比		構成比	前期比	計画比
売上高	46,176	—	47,494	—	102.9%	98.9%
売上総利益	17,331	37.5%	17,994	37.9%	103.8%	—
販売費及び一般管理費	16,126	34.9%	16,785	35.3%	104.1%	—
EBITDA	1,581	3.4%	1,566	3.3%	99.1%	—
営業利益	1,205	2.6%	1,209	2.5%	100.3%	88.3%
経常利益	1,193	2.6%	1,272	2.7%	106.6%	94.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	718	1.6%	839	1.8%	116.8%	92.2%
1株当たり当期純利益（円）	53.04		61.96		—	—

- ✓ 売上高は、100円ショップ既存店前期比が堅調に推移したことや海外の伸長などにより、前期比2.9%増。ただし、計画比では若干の未達となった

事業部門別売上高⇒P.5 既存店前期比⇒P.6 海外事業進捗⇒P.11

- ✓ 売上総利益が改善した一方で、営業利益は、ソストレーネ・グレーネへの先行投資などにより販管費が想定以上に嵩んだことで、前期比0.3%増に留まる。組織再編による法人税等調整額への影響を受け、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比16.8%増となった

ソストレーネ・グレーネの概況⇒P.10 営業利益の前期比増減内訳⇒P.14

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



売上規模に応じた投資額で出店する「Watts with」モデルの確立により出店・改装が加速し、142店増加して**257店** ⇒ 詳細はP.8

出退店の状況



出店は通期計画の97店を上回る**130店**、退店は64店に対して**71店**。期末店舗数は**1,087店**（純増59店） ⇒ 詳細はP.7

その他事業

Buona Vita (ブォーナ・ビータ)



心地よい生活を提案する雑貨店。4店純増で**25店**。新規出店は厳選し、品揃えの改善など既存店の実力アップに注力 ⇒ 詳細はP.9

Søstrene Grene (ソストレーネ・グレーネ)



デンマークのライフスタイル雑貨店。3号店まで出店。来期も3店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 ⇒ 詳細はP.10

海外事業ではさらなる売上高の拡大に向け 既存事業の拡充と新規市場の開拓に取り組む

海外事業 トピックス

⇒ 詳細はP.11

<p>総括</p> 	<p>海外事業の売上高は前期比122.1%。連結売上高に占めるシェアも4.1%→4.8%と拡大、通期計画の4.7%を上回る。ほぼ当社商品で売り場を構成する現地資本の小売店が順調に増えており、当社グループ店舗数と合わせて100店超となった</p>
<p>タイ</p> 	<p>5店出店、3店退店して31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>1店退店して5店。前期、フランチャイズのライセンスを取得マレーシア経済の悪化もあり、戦略を見直し中</p>
<p>中国</p> 	<p>代理商1店出店、1店退店して9店（うち2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>当期4店出店して14店（すべてFC） 既存店の底上げを図りつつ新規出店も継続していく</p>
<p>ペルー</p> 	<p>2店出店して7店。国内直営店は変わらず好調。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し、現在3店</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

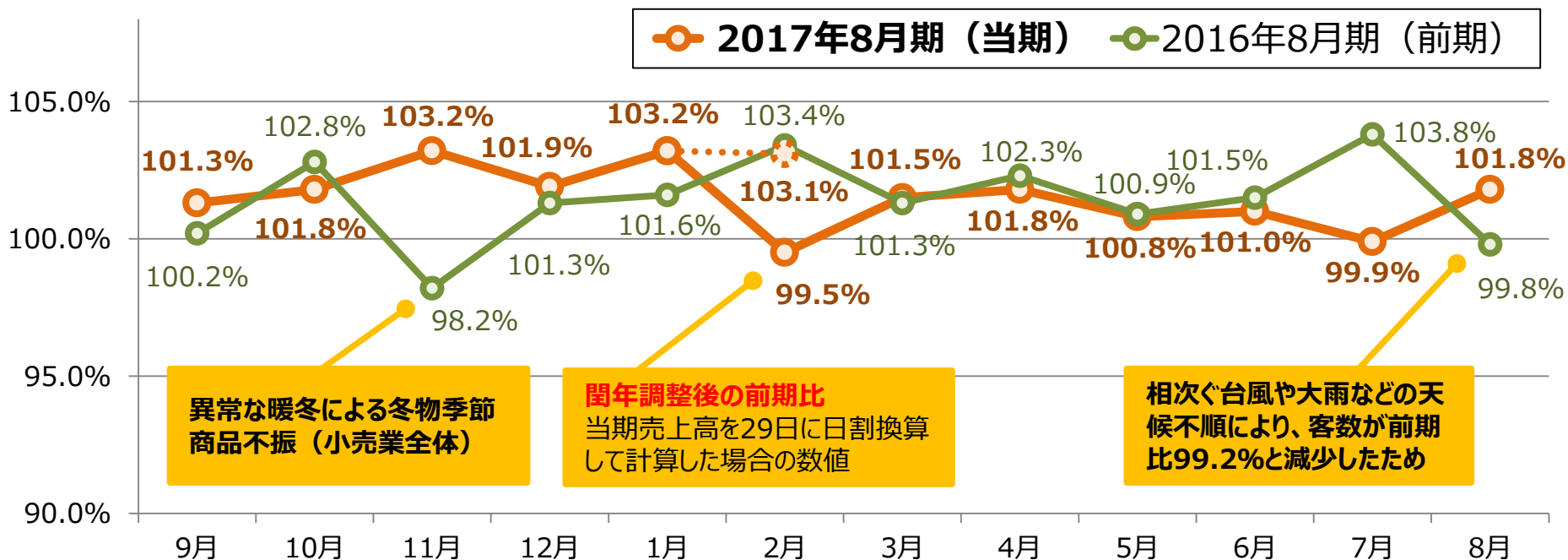


(単位：百万円)

事業部門別売上高		2016年8月期		2017年8月期（当期）		
			構成比		構成比	前期比
100円ショップ	直営	38,704	83.8%	39,824	83.9%	102.9%
	卸その他	3,512	7.6%	3,238	6.8%	92.2%
	小計	42,216	91.4%	43,062	90.7%	102.0%
海外事業	直営	707	1.5%	925	1.9%	130.9%
	卸	1,174	2.5%	1,371	2.9%	116.8%
	小計	1,881	4.1%	2,297	4.8%	122.1%
国内 その他業態	ブオーナ・ビータ	2,077	4.5%	2,133	4.5%	102.7%
	ソストレーネ・グレーネ					
	あまの					
	その他					
合 計		46,176	100.0%	47,494	100.0%	102.9%

- ✓ 国内100円ショップ事業の売上高は前期比2.0%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0.7ポイント低下
- ✓ 連結売上高に占める海外事業のシェアは4.8%となり、通期計画の4.7%を上回る

100円ショップ既存店前期比は101.5% 通期計画の100%を上回る伸び率で着地



異常な暖冬による冬物季節商品不振（小売業全体）

閏年調整後の前期比
当期売上高を29日に日割換算して計算した場合の数値

相次ぐ台風や大雨などの天候不順により、客数が前期比99.2%と減少したため

通期累計	売上高	客数	客単価
前年同期	101.4%	100.6%	100.9%
当期 (閏年調整後)	101.5% (101.7%)	100.5% (100.8%)	100.8% (100.8%)

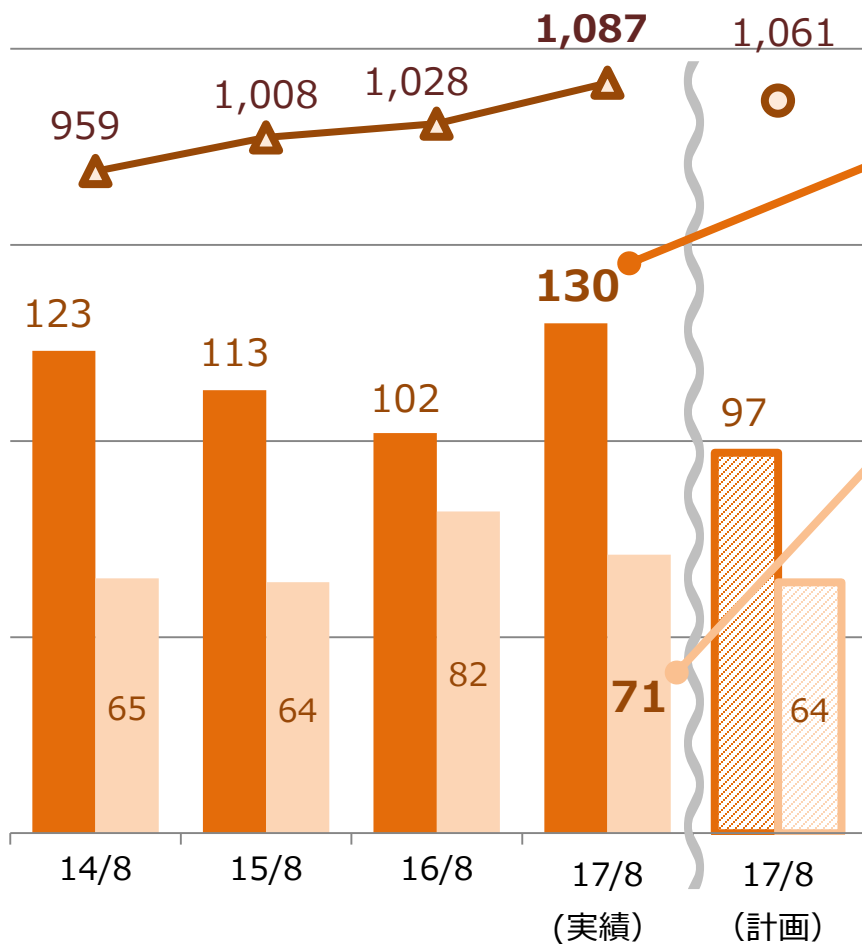
- ✓ Wattsブランドへの改装や、POSの導入成果、月替り販促企画の効果等が徐々に表れている
- ✓ 客数、客単価ともに前期を上回った相乗効果により通期計画を達成
- ✓ 2016年2月は閏年で、営業日数が1日多い

※ 足もと9月の売上高は100.6%

100円ショップの出店ペースは順調 期末店舗数は計画を上回る1,087店舗



■ 出店 ■ 退店 ▲ 期末店舗数



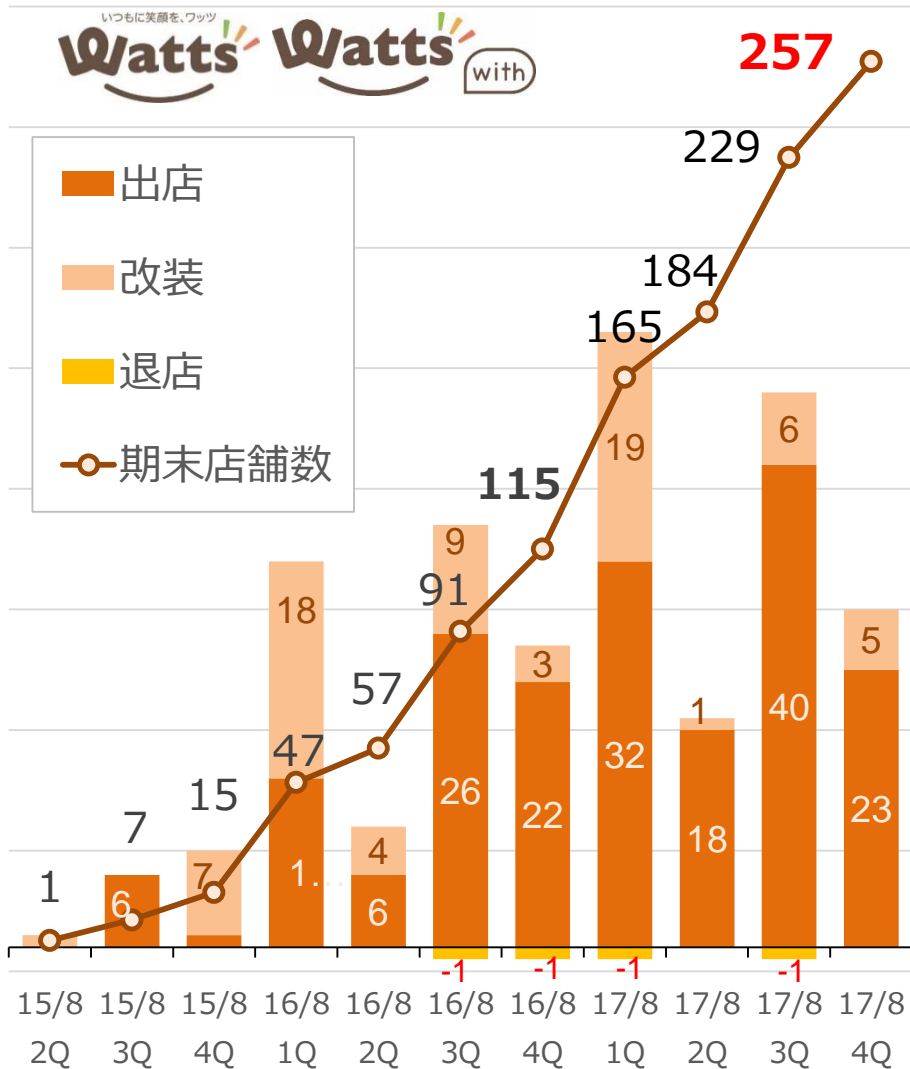
出退店計画と実績

出店計画 97店舗 → **130店舗**出店

退店計画 64店舗 → **71店舗**退店
(内FC5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、出店は計画比33店超過と順調
- ✓ 委託販売型店舗の出店余地はまだまだあり、出店130店舗のうちの110店舗を占める
- ✓ 引き続き2桁純増ペースで出店を進める

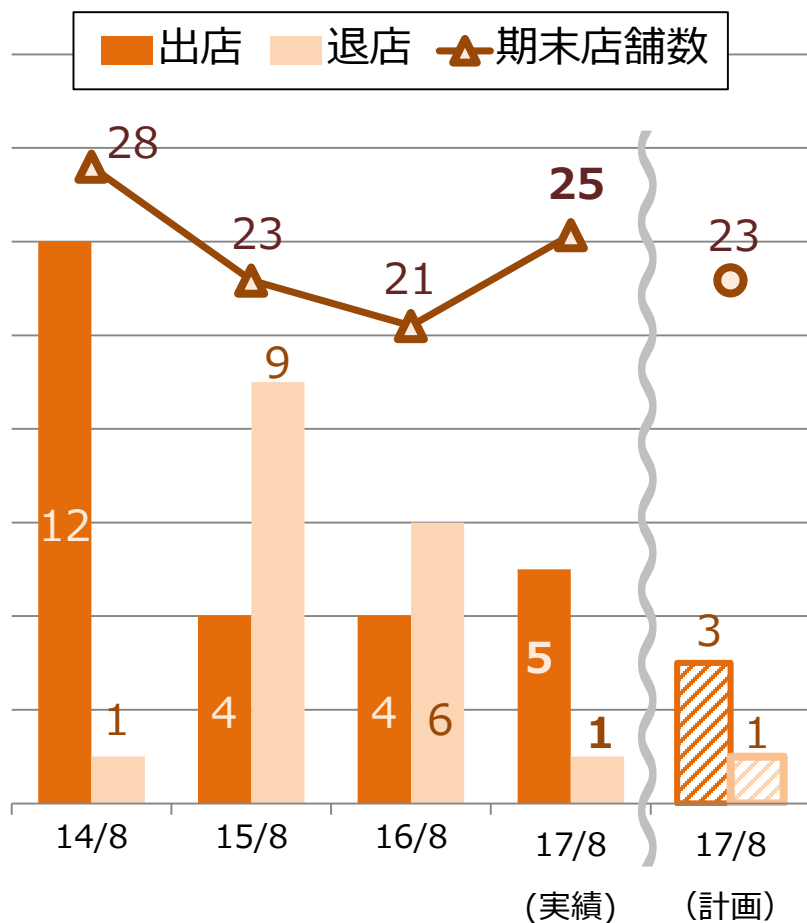
100円ショップ「Watts」ブランド店舗は 出店・既存店改装によって257店まで拡大



2016年11月 ワッツウイズ松井山手（京都）

- ✓ 全1,087店に占める割合は**23.6%**
- ✓ 売上に応じた複数の出店モデルを確立、年間100店ペースで増加できる準備が整う
- ✓ 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

Buona Vitaの出店ロケーションは厳選し、駅前立地や大型商業施設中心に展開



2017年7月 神戸ハーバーランドumie店

- ✓ 1店退店したものの、通期計画数を上回る5店出店し、**25店**となった
- ✓ アパレル商材の販売にやや苦戦したことで、既存店売上高の対前期比は**96.8%**に留まった
- ✓ 出店できる立地は徐々によくなってきている。今後は既存店の更なる改善に努める

デンマーク発のライフスタイル雑貨ブランド 「Søstrene Grene」を東京都内に3店出店



2017年8月 Søstrene Grene 丸井吉祥寺店

- ✓ 合併会社「(株)ヒルマージャパン」が運営。ヨーロッパ中心に100店舗以上の北欧雑貨スペシャリティストアを展開するブランド本社が40%出資
- ✓ 2016年10月28日、1号店となる表参道店をオープン。以降、ダイバーシティ東京プラザ、丸井吉祥寺店内にも出店し、2017年8月末現在3店。2017年11月下旬には愛知県にグランドオープン予定のショッピングモール「プライムツリー赤池」内にOPEN
- ✓ 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
- ✓ 売上は計画に届いていないが、SNSの活用でブランド認知力を向上させ、合わせて多店舗展開を進めることで早期の収益化を目指す

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

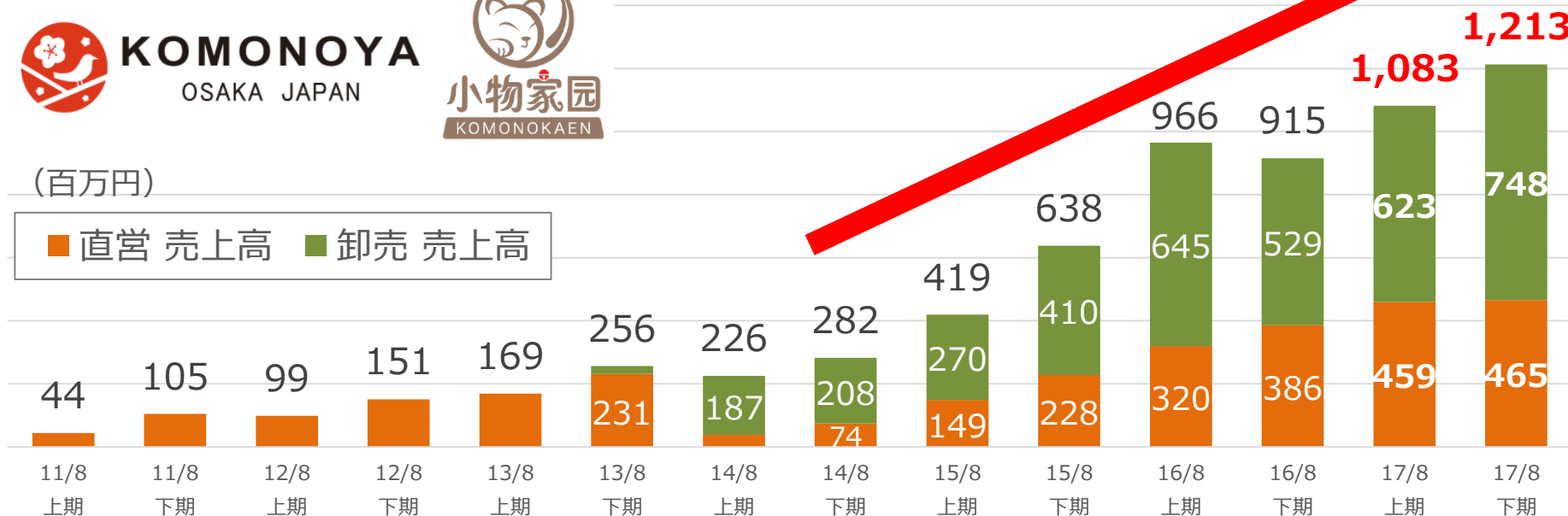


KOMONOYA
OSAKA JAPAN



(百万円)

■ 直営 売上高 ■ 卸売 売上高



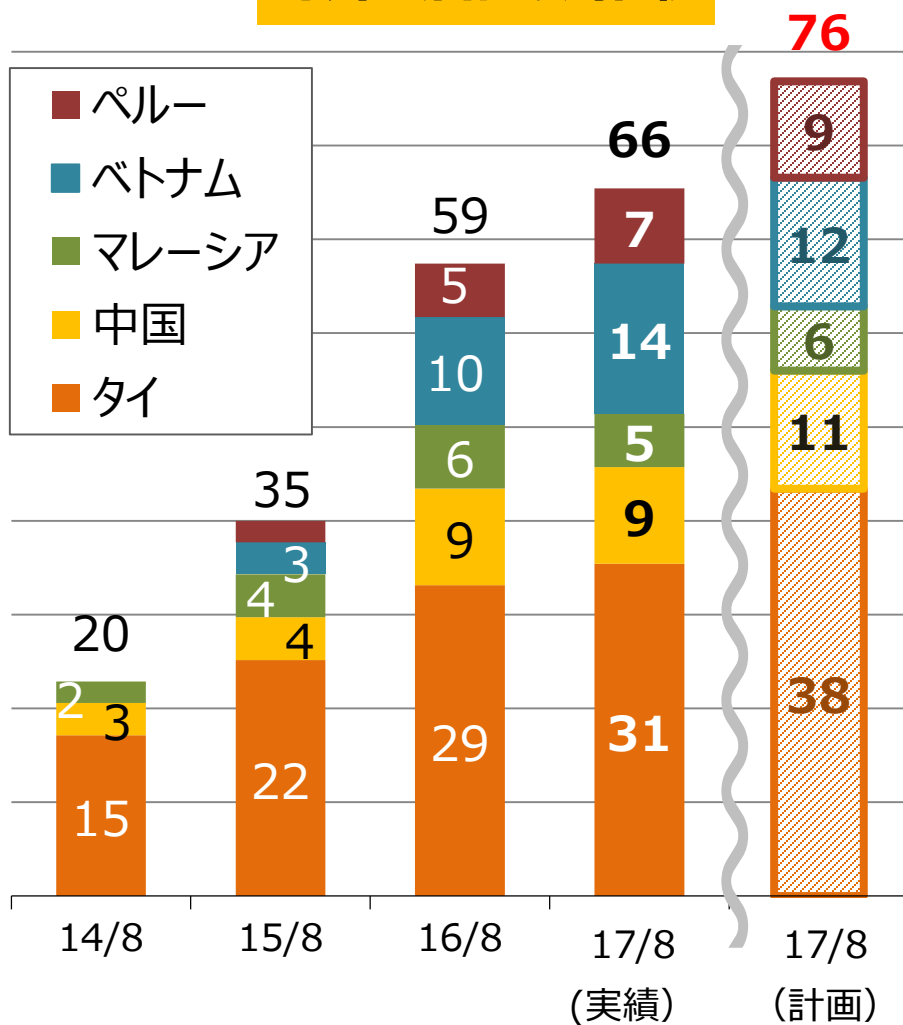
2017年3月 アウコー店 (ベトナム)

- ✓ 直営店舗で足場をしっかりと固めつつ、その周辺国への卸売（現地パートナーとの協業）に注力
- ✓ ほぼ当社商品で売場を構成する現地資本の均一ショップはミャンマーの18店、モンゴルの10店を筆頭に、その他の国々を含め約40店

海外事業	16/8	17/8	前年同期比
売上高	1,881百万円	2,297百万円	122.1%

7店純増で66店。当社商品を扱う小売店は 現地パートナーの店舗を合わせると100店超

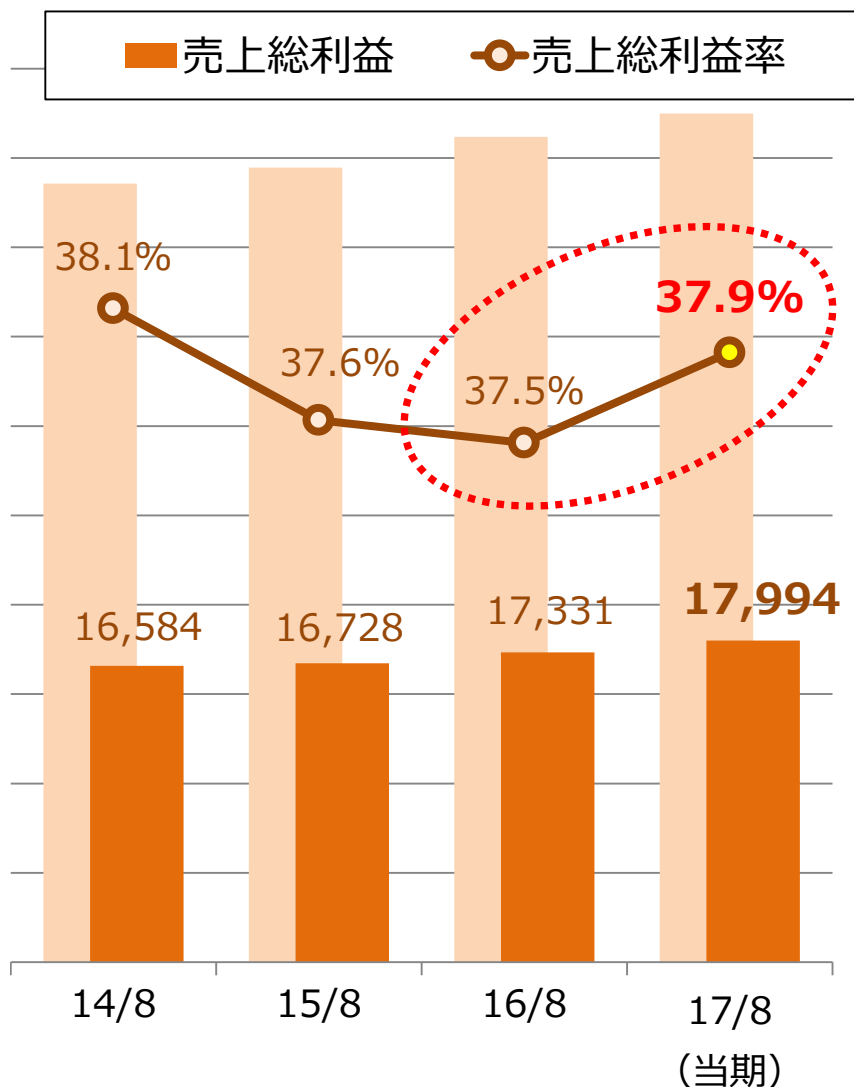
海外 店舗数推移



2017年7月 ビジャ・エル・サルバドル店（ペルー）

- ✓ タイの出店は2店純増に留まったが、既存店は好調を取り戻している
- ✓ ベトナムは前期急拡大。当期は出店4店。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、メキシコへの卸売を開始

仕入原価低減のための施策が実りはじめ、 売上総利益率は前期比0.4ポイント改善



100円ショップ事業では、

- ✓ Wattsブランド店舗を中心に、少しずつ付加価値の高い商品へ入替え
- ✓ 原価率の高い食品の取扱いを縮小し、雑貨販売比率を継続的に引上げ
- ✓ FC、卸を積極的に拡大していないため直営店の構成比が引き続き上昇

国内その他事業では、

- ✓ 比較的高い売上総利益率が見込めるBuona VitaやSøstrene Greneの売上シェア拡大を目指す

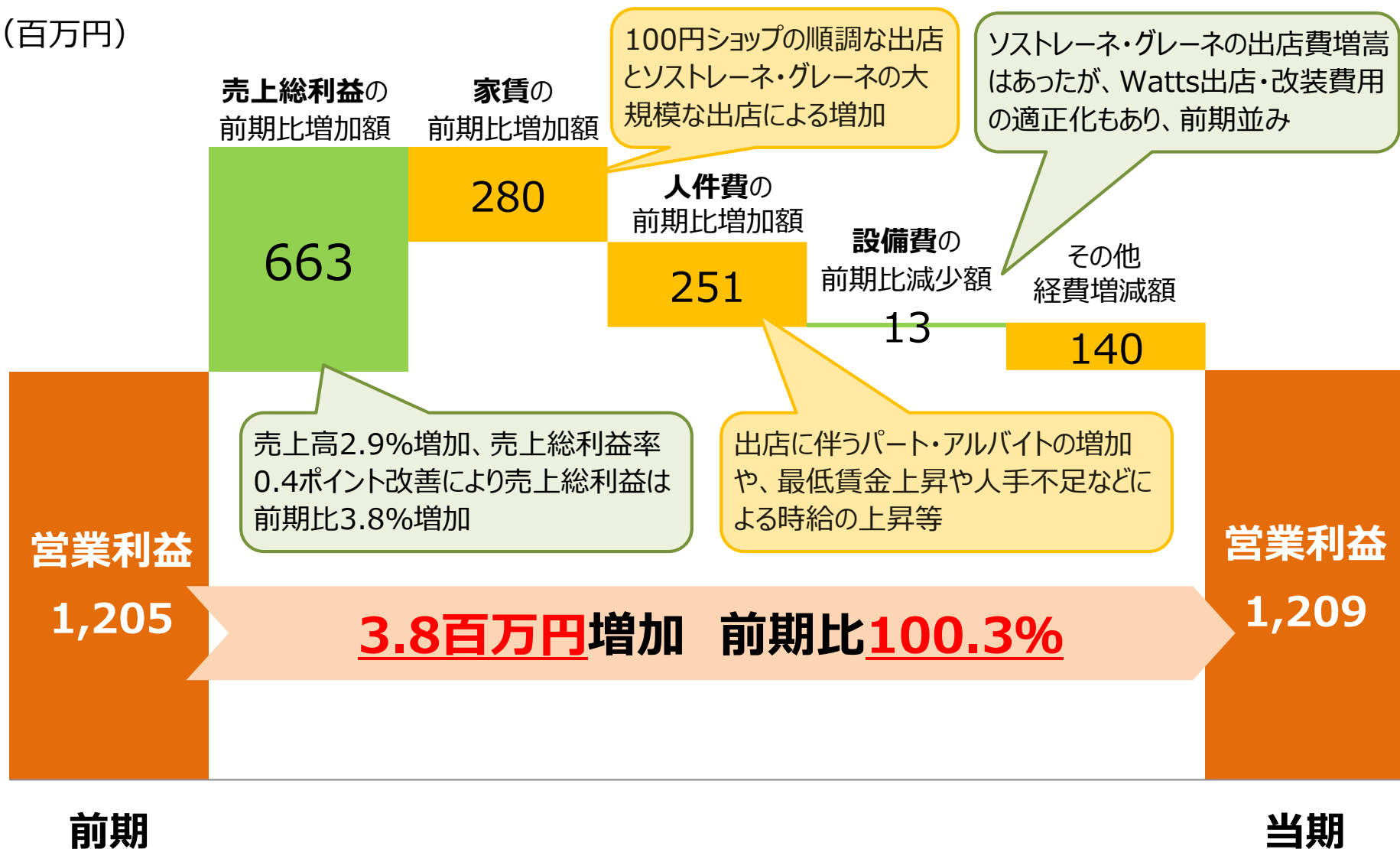
海外事業では、

- ✓ 近年、直営店に比べて値入率が低い卸売が拡大しているため、販管費率の動向も注視しながら、あるべき売上総利益率を慎重に見極めていく

決算

計画超過の出店などで販管費は嵩んだが、 営業利益は前期比100.3%を確保

(百万円)

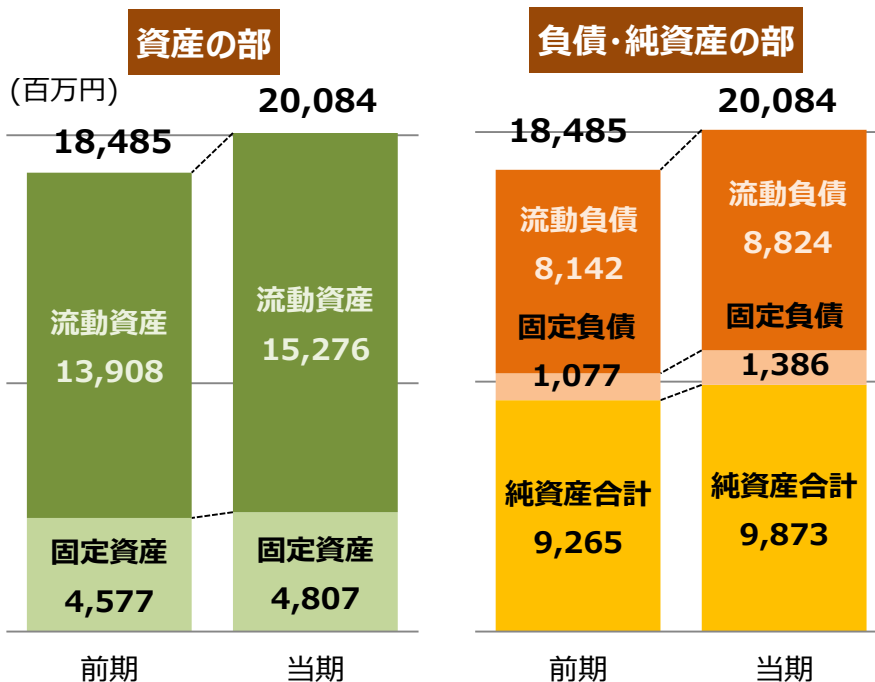


出店や既存店改装により固定資産は漸増 自己資本比率は49.7%と前期より若干の低下

(単位：百万円)

連結貸借対照表	2016年 8月期	2017年 8月期 (当期)	増減額	増減率
総資産	18,485	20,084	1,598	8.6%増
流動資産	13,908	15,276	1,368	9.8%増
現金及び預金	5,030	5,727	696	13.8%増
受取手形及び売掛金	2,163	2,201	38	1.8%増
商品及び製品	6,110	6,506	396	6.5%増
その他流動資産	604	842	237	39.4%増
固定資産	4,577	4,807	229	5.0%増
土地	257	257	-	-
建物及び構築物	519	683	164	31.6%増
工具、器具及び備品	641	590	△50	7.9%減
投資有価証券	314	453	138	43.8%増
差入保証金	2,539	2,488	△51	2.0%減
その他固定資産	305	334	29	9.8%増
負債合計	9,220	10,210	990	10.7%増
流動負債	8,142	8,824	682	8.4%増
支払手形及び買掛金	6,129	6,325	196	3.2%増
1年内返済予定の長期借入金	626	648	22	3.5%増
未払法人税等	185	349	163	88.4%増
未払消費税等	716	252	175	230.5%増
その他流動負債	1,387	1,850	463	33.4%増
固定負債	1,077	1,386	308	28.6%増
長期借入金	534	771	236	44.2%増
その他固定負債	542	614	71	13.3%増
純資産合計	9,265	9,873	607	6.6%増
株主資本	9,333	9,969	636	6.8%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	8,029	636	8.6%増
自己株式	△84	△137	△53	-
その他包括利益累計額	△67	4	72	-
非支配株主持分	-	△100	△100	-

- ✓ 流動資産1,368百万円増加の要因は、現金及び預金が696百万円、商品及び製品が396百万円、それぞれ増加したことなど
- ✓ 流動負債682百万円増加の要因は、支払手形及び買掛金が196百万円、未払消費税等が175百万円、未払法人税等が163百万円、それぞれ増加したことなど
- ✓ 自己資本比率は49.7%

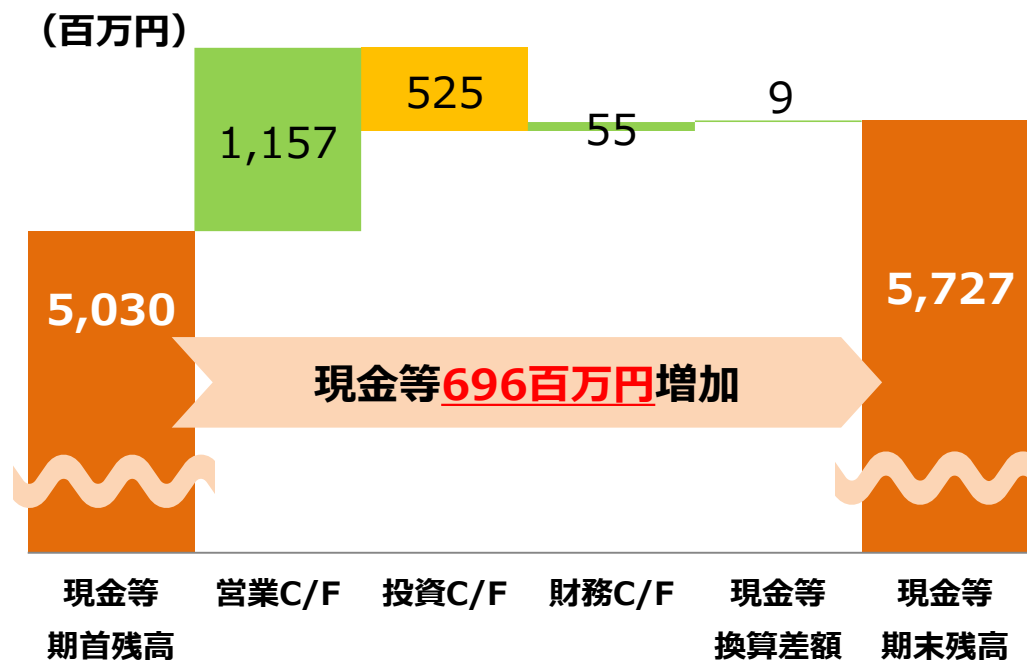


決算

計画以上の出店や新規事業への投資額を 営業C/Fで賄い、現金等は696百万円増加

(単位：百万円)

連結キャッシュ・フロー計算書	2016年 8月期	2017年 8月期 (当期)	増減額
現金及び現金同等物の期首残高	5,149	5,030	△118
営業活動によるキャッシュ・フロー	728	1,157	428
税金等調整前当期純利益	1,161	1,217	56
減価償却費	376	358	△18
売上債権の増減額 (△は増加)	△127	△ 32	95
たな卸資産の増減額 (△は増加)	△532	△ 392	139
仕入債務の増減額 (△は減少)	300	191	△109
法人税等の支払額	△398	△ 462	△63
その他営業キャッシュ・フロー	△50	278	328
投資活動によるキャッシュ・フロー	△702	△ 525	176
有形固定資産の取得による支出	△672	△ 430	242
敷金及び保証金の差入による支出	△268	△ 134	134
敷金及び保証金の回収による収入	224	129	△94
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	14	△ 42	△56
財務活動によるキャッシュ・フロー	△93	55	149
長期借入れによる収入	845	1,071	226
長期借入金の返済による支出	△717	△ 812	△94
配当金の支払額	△229	△ 202	26
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	△50	9	60
現金及び現金同等物の期末残高	5,030	5,727	696
※ フリーキャッシュ・フロー	25	631	605



- ✓ 出店や改装等により、たな卸資産が139百万円増加。また、有形固定資産の取得のため430百万円、敷金及び保証金の差入のため134百万円それぞれ使用
- ✓ 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631百万円
- ✓ 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

目次



決算

2017年8月期
連結決算について

P2 – P16

業績予想 中期計画

2018年8月期業績予想と
中期経営計画について

P18 – P31

参考資料

ワッツグループについて

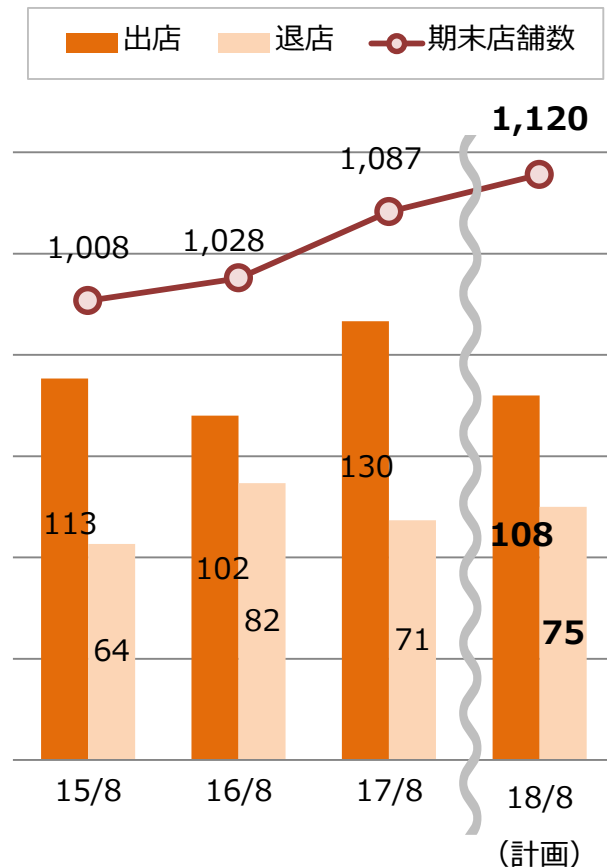
P33 – P38

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	2017年8月期			2018年8月期 (予想)		
		構成比	前期比		構成比	前期比
売上高	47,494	-	103.9%	49,600	-	104.4%
売上総利益	17,994	37.9%	103.6%	-	-	-
販管費	16,785	35.3%	104.2%	-	-	-
営業利益	1,209	2.5%	95.8%	1,450	2.9%	119.9%
経常利益	1,272	2.7%	94.4%	1,520	3.1%	119.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	839	1.8%	102.5%	925	1.9%	110.2%
1株当たり当期純利益 (円)	61.96	-	-	68.28	-	-



- ✓ 100円ショップ 純増33店舗
- ✓ 既存店の「Watts」「Watts with」屋号へのリニューアル
- ✓ 海外事業、その他業態の拡大



確実に達成し、
二桁増益を目指す

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

- 雇用環境の改善による賃金・時給の引上げによる所得増加から、消費者マインドの回復が見込まれるものの、物価上昇は限定的
- 日銀の出口戦略等のリスク要因はあるが、原油価格は安定することが見込まれることに加え、為替は突発事象がない限り一方的な方向に大きく振れる可能性は低い
- 2019年10月に予定されている消費税率引上げ前の駆け込み需要とその後の反動減が発生
- 2020年の東京五輪に向けてインフラ関連投資は活発化。その他高度経済成長期の設備の建替え需要も見込まれる

徐々に景気回復の実感が伴ってくるものと思われる
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緩やかな拡大基調が見込まれるが、政権の政策遂行如何では不透明感も
- 欧州経済も英国を除き総じて堅調に推移すると見込まれる。英国のEUからの離脱交渉次第では不安定要因に
- アジア経済は中国の成長率鈍化懸念と、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と考えられる
- 但し、東アジア、中東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
ワッツブランドのブラッシュアップ～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』『ワッツウィズ』屋号店舗や『WATT'S new』等の
提案型売場の展開
POSシステムを活用した発注支援システムの更なる高度化と商品政策への反映
ソフト面：
店舗オペレーションの刷新～活気ある売場作りと生産性向上への取り組み
従業員教育の見直し～顧客満足度の一層の追求
- 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替え
- 顧客ニーズに応え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：着実な出店と既存店舗売上の向上
- ベトナム：新たな出店ロケーションの開拓と既存店舗売上向上
- マレーシア：事業モデルの抜本的見直し
- 中国：直営店舗は抑制し、催事及び代理商形態にて伸長
- ペルー：直営店舗の積極的な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、新規進出先の開拓

その他事業 成長戦略

- Buona Vita (ブォーナ・ビータ)
- 出店はロケーションを厳選して行い、より利益の取れる事業の構築
- Søstrene Grene (ソストレーネ・グレーネ)
- SNSを活用した情報の発信とメディアでの露出を増やす施策により、日本でのブランド確立と、早期の30店舗体制確立
- 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案件の開拓

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
- ✓ 接客力向上に向けた継続的な取り組み

100円ショップ事業

Wattsブランド のブラッシュアップ

- ✓ おしゃれな生活を提案する売場・品揃え
- ✓ 「Watts」「Watts with」の出店モデルの確立
- ✓ POSシステムの活用と発注支援システムの高度化

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・FC店展開
- ✓ 現地パートナーとの合弁会社設立
- ✓ 現地小売店への卸売による販路の拡大

海外事業



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

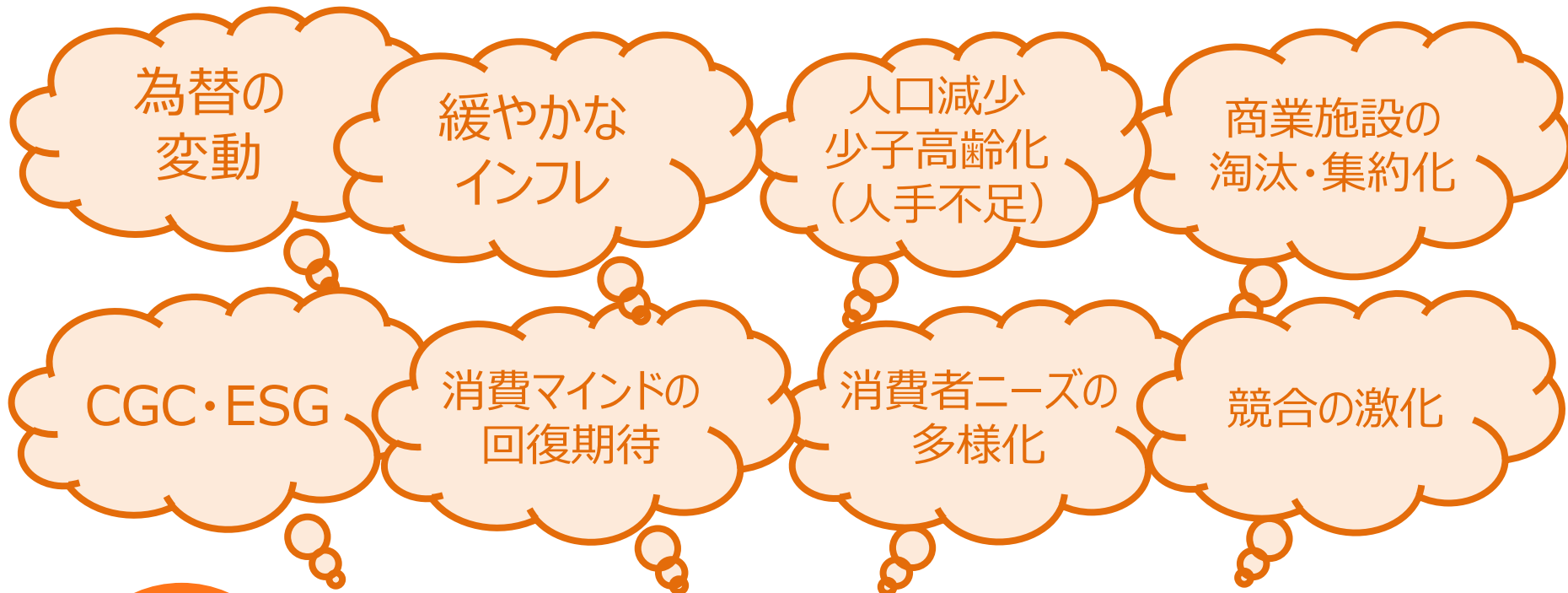
100円ショップ事業



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 ビジネスモデルの再構築に取りかかる



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
→店舗イメージ、オペレーション、商品構成を
全面的に見直す取り組みとブラッシュアップ

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
- ✓ お客様からより多くの支持を得られる取組みを打ち出していく

業績予想
中期計画

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



Wattsブランド店舗 + 新しい売場機能！ 提案型の売場「WATT'S new」を展開



- ✓ 3ヶ月周期でテーマを決めディスプレイを大きく変化
- ✓ ライフシーンがイメージできるようなコーナー展開を行い、若い女性層へのアピールをおこなう

- 2017年8月末現在、ワッツ西武本川越ペペ店・ワッツウイズ北浦和イオン店の2店舗で展開中
- 今後は様々な店舗立地に対応できるような魅力ある売場作りを追求していく



100円ショップ事業

Watts

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



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



心地よい生活を提案する
雑貨店「ブオーナ・ビータ」
2017年8月末現在、
25店舗展開。写真は、
2017年2月オープンの
三宮オーパ2店



北欧ライフスタイル雑貨の
合併事業「ソストレーネ・
グレーネ」2017年8月末
現在、3店舗展開

100円ショップ事業



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

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

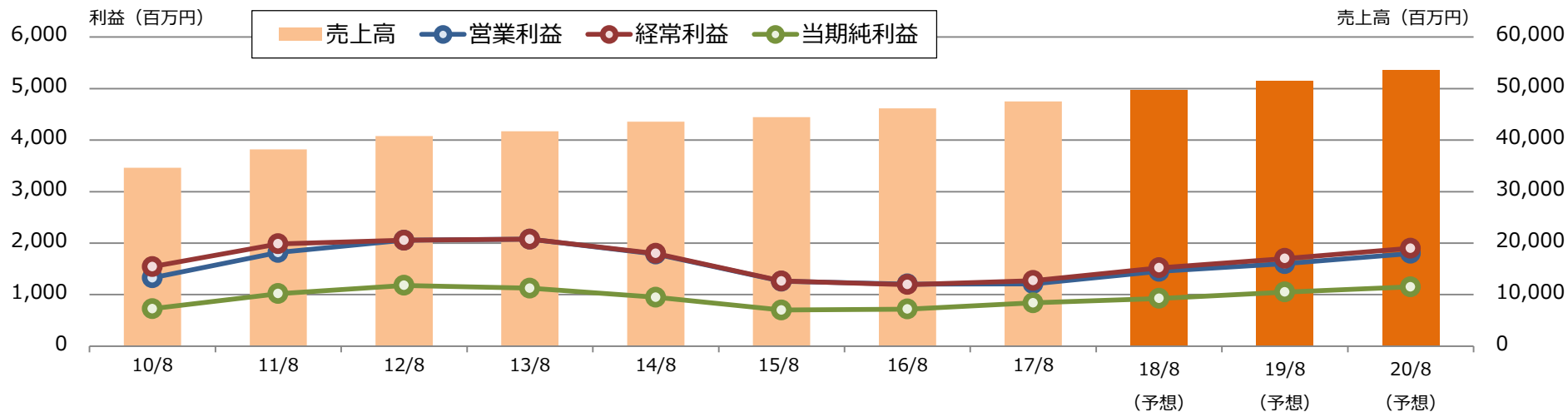
その他業態

Watts

- ✓ 海外事業のグループ内売上高シェア**10%**の早期達成を目指す
- ✓ 卸売りでの商品供給を積極的に進め、当社商品のみを扱う小売店は当社グループ店舗と合わせて**100店舗**以上
- ✓ 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、ブルネイ、ニュージーランド、オーストラリア、ペルーを足がかりとしたメキシコ、現地有力企業をパートナーとすることができたカナダ etc...

業績予想
中期計画

3年後の売上高は535億円 営業利益率3.4%、ROE9.6%を目指す



(単位：百万円)

3ヶ年計画	2016年8月期 (実績)			2017年8月期 (実績)			2018年8月期 (予想)			2019年8月期 (予想)			2020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	46,176	-	103.9%	47,494	-	102.9%	49,600	-	104.4%	51,500	-	103.8%	53,500	-	103.9%
営業利益	1,205	2.6%	95.8%	1,209	2.5%	100.3%	1,450	2.9%	119.9%	1,600	3.1%	110.3%	1,800	3.4%	112.5%
経常利益	1,193	2.6%	94.4%	1,272	2.7%	106.6%	1,520	3.1%	119.5%	1,700	3.3%	111.8%	1,900	3.6%	111.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	718	1.6%	102.5%	839	1.8%	116.8%	925	1.9%	110.2%	1,050	2.0%	113.5%	1,150	2.1%	109.5%
ROE		7.9%	△0.2㊦		8.7%	0.8㊦		8.9%	0.2㊦		9.4%	0.5㊦		9.6%	0.2㊦

計画前提												
100円ショップ	期末店舗数 (店)	1,028	20	1,087	59	1,120	33	1,155	35	1,190	35	
その他	期末店舗数 (店)	81	22	95	14	100	5	129	29	156	27	
その他	売上シェア	8.6%	1.4㊦	9.3%	0.7㊦	10.1%	0.8㊦	11.2%	1.1㊦	12.0%	0.8㊦	
うち海外事業	期末店舗数 (店)	59	24	66	7	71	5	91	20	111	20	
海外事業	売上シェア	4.1%	1.7㊦	4.8%	0.7㊦	5.9%	1.1㊦	6.0%	0.1㊦	6.7%	0.7㊦	

目次



決算

2017年8月期
連結決算について

P2 – P16

業績予想 中期計画

2018年8月期業績予想と
中期経営計画について

P18 – P31

参考資料

ワッツグループについて

P33 – P38

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24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（17/8/31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	3,199名（17/8/31現在） ※パート・アルバイトを含む
グループ店舗数	1,182店（17/8/31現在） ※その他店舗を含む

会社沿革

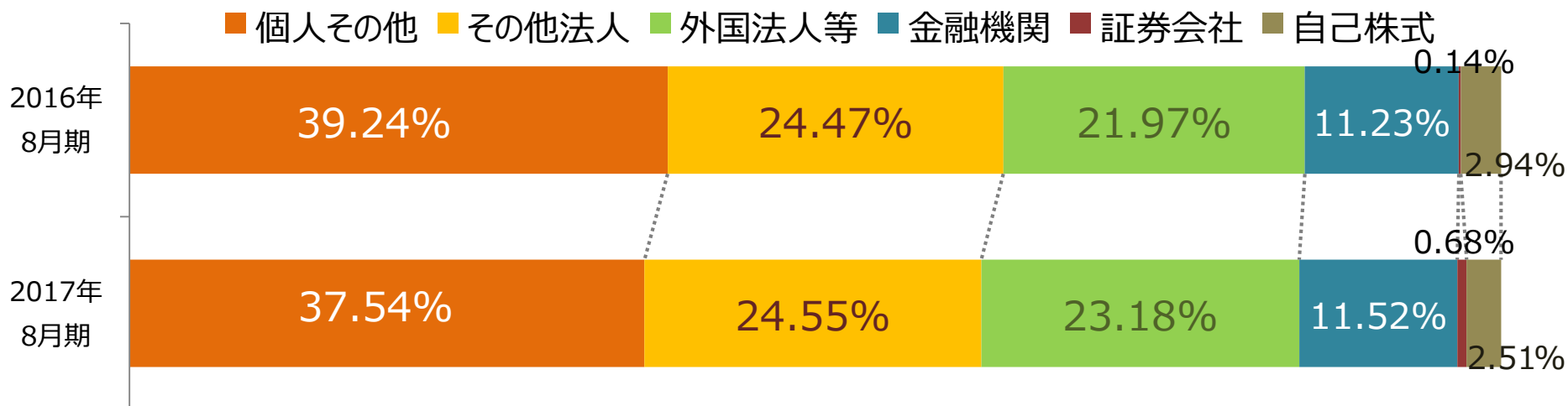
2015年 コーポレートロゴを一新！



直近2017年8月期
 売上高 474億円
 店舗数 1,182店

— 連結売上高 ●-○ グループ期末店舗数

株主構成



	2016年8月期	2017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	8,143名	8,316名	+173名
所有比率			
個人その他	39.24%	37.54%	△1.70 <small>㊦</small>
その他法人	24.47%	24.55%	+0.08 <small>㊦</small>
外国法人等	21.97%	23.18%	+1.21 <small>㊦</small>
金融機関	11.23%	11.52%	+0.29 <small>㊦</small>
証券会社	0.14%	0.68%	+0.54 <small>㊦</small>
自己株式	2.94%	2.51%	△0.43 <small>㊦</small>

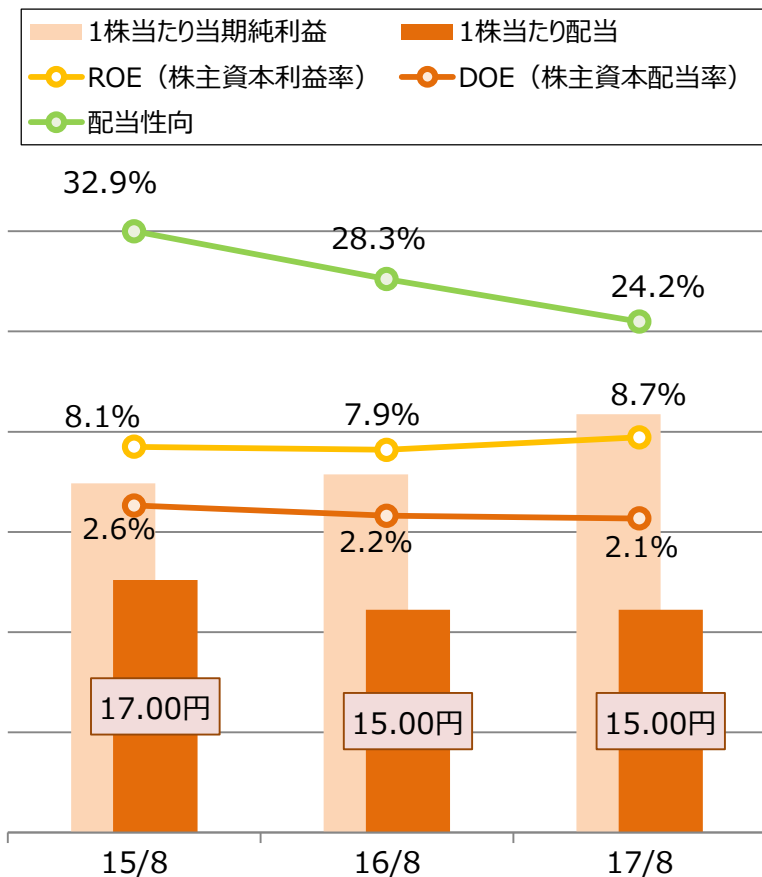
- ✓ 株主数は、前期比2.1%増加
- ✓ 個人株主所有比率は前期比1.70ポイント減少、外国法人等所有比率が1.21ポイント増加
- ✓ 自己株式の減少は、業績連動型株式報酬のための信託への移管によるもの
- ✓ まずはしっかりと業績を上げていくことで株主様への還元原資を確保していく

(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。



	2015年 8月期	2016年 8月期	2017年 8月期
1株当たり当期純利益	51.73円	53.04円	61.96円
1株当たり配当金	17.00円	15.00円	15.00円
配当性向	32.9%	28.3%	24.2%
配当利回り	1.7%	1.6%	1.1%
ROE (株主資本利益率)	8.1%	7.9%	8.7%
DOE (株主資本配当率)	2.6%	2.2%	2.1%
決算基準日の株価 (8/31)	980円	959円	1,305円

※2015年8月期の1株当たり配当金は、会社設立20周年記念配当2.00円を含む

※各事業年度の配当利回りは決算基準日の株価で算出

※当期の1株当たり配当金は、本日現在の配当予想

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)

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