



株式会社ワッツ

(2735 東京証券取引所市場第一部)

2019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

2019年4月15日 (月)

代表取締役社長 平岡 史生

目次



決算概要

2019年8月期の
2Q連結決算について P2 – P7

事業別

2019年8月期2Qにおける
各事業の状況について P9 – P17

事業計画

2019年8月期業績予想と
各事業の取組みについて P19 – P25

参考資料

ワッツグループについて P27 – P34



(単位：百万円)

業績ハイライト	2018年8月期第2四半期		2019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	23,897	—	25,648	—	107.3%	101.0%
売上総利益	9,212	38.5%	9,595	37.4%	104.2%	—
販売費及び一般管理費	8,613	36.0%	9,228	36.0%	107.1%	—
EBITDA	767	3.2%	577	2.3%	75.2%	—
営業利益	598	2.5%	366	1.4%	61.3%	85.3%
経常利益	602	2.5%	337	1.3%	56.0%	78.4%
親会社株主に帰属する四半期純利益	379	1.6%	103	0.4%	27.3%	40.6%
1株当たり四半期純利益（円）	28.00		7.70		—	—

- ✓ **売上高**は、100円ショップの出店が1Qに集中したこと、前期にディスカウントショップを運営する(有)リアルを子会社化したこともあり、前期比**7.3%増**。計画を若干上回って着地 →P3
- ✓ **営業利益**は、100円ショップにおいて比較的大型の店舗の出店を進めたこと、中国子会社やファッション雑貨事業の収益改善が遅れていること等から、前期比**61.3%**となった →P5
- ✓ **親会社株主に帰属する四半期純利益**は、ソストレーネ・グレーネの店舗設備等で減損損失を計上したこと等により、前期比**27.3%**となり、計画を大きく下回った →P6

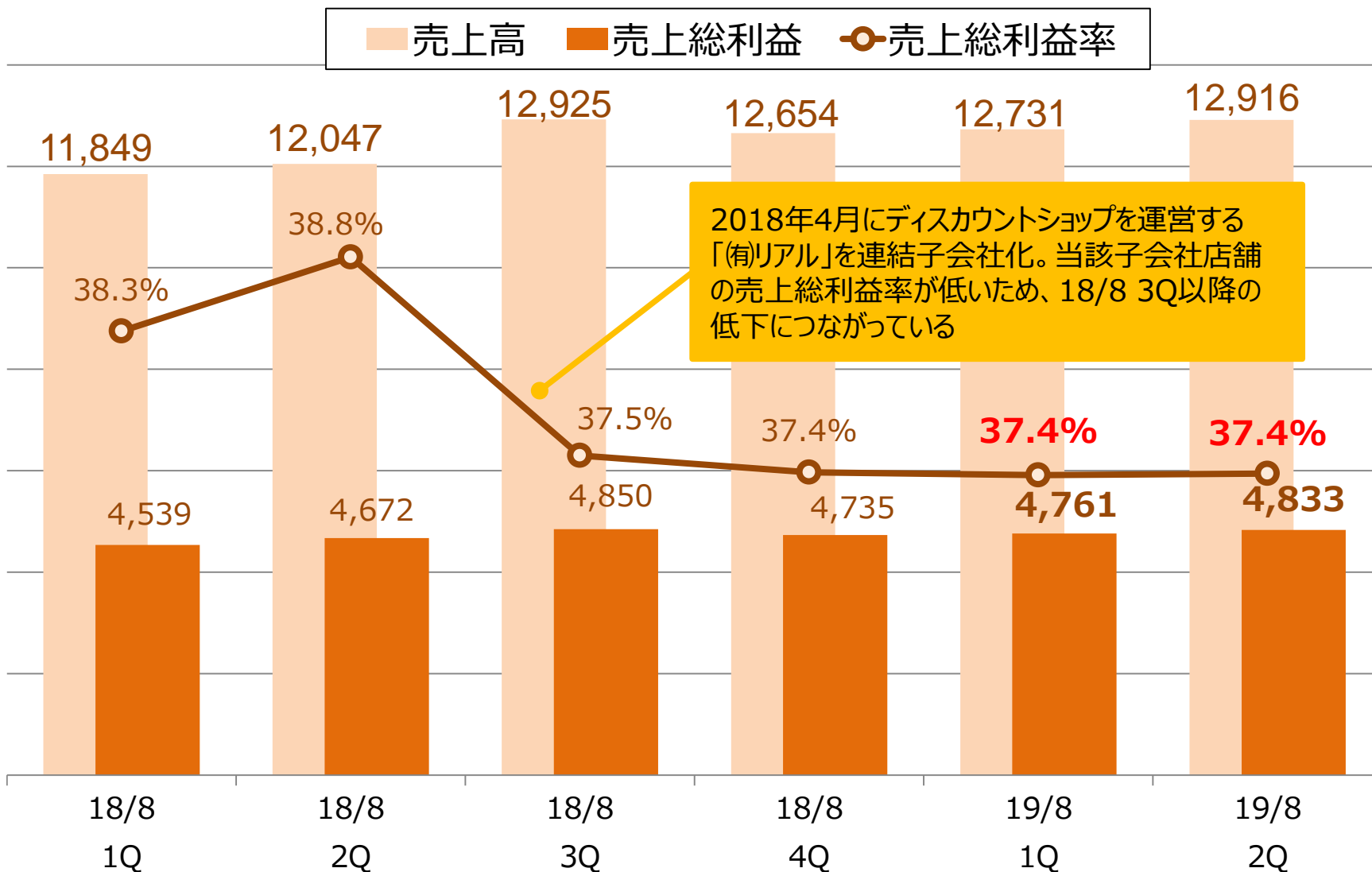


(単位：百万円)

事業部門別売上高		2018年8月期第2四半期		2019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	20,223	84.6%	21,104	82.3%	104.4%
	卸その他	1,419	5.9%	1,249	4.9%	88.0%
	小計	21,642	90.6%	22,354	87.2%	103.3%
海外事業	直営	526	2.2%	377	1.5%	71.7%
	卸	771	3.2%	962	3.8%	124.8%
	小計	1,298	5.4%	1,340	5.2%	103.2%
ファッション雑貨	ブオーナ・ビータ	956	4.0%	839	3.3%	87.8%
	ソストレーネ・グレーネ					
	あまの					
リアル 他		—	—	1,113	4.3%	—
合計		23,897	100.0%	25,648	100.0%	107.3%

- ✓ 国内100円ショップ事業の売上高は前期比3.3%増加したものの、FC等の卸売の減少や、前期4月に「(有)リアル」を連結子会社化したこと等により、連結売上高に占めるシェアは3.4ポイント低下

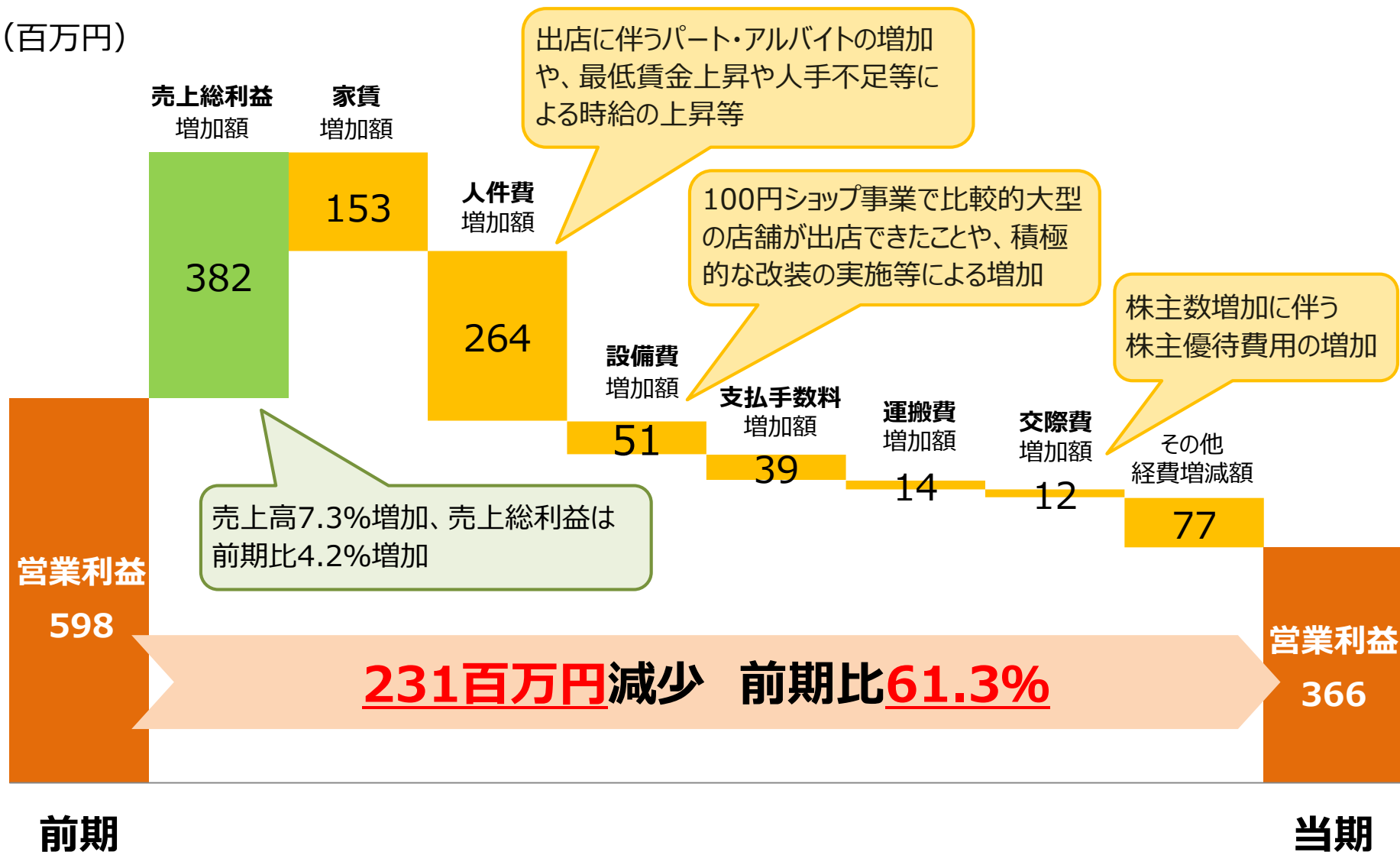
四半期別売上総利益率の推移



営業利益の増減要因



(百万円)



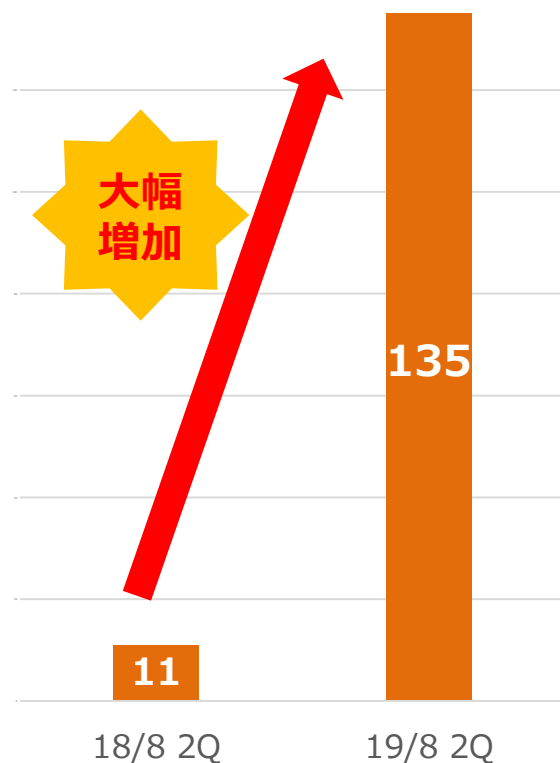
前期

当期



減損損失の計上額

(百万円)



- ✓ 減損損失135百万円の内、ソストレーネ・グレーネの店舗設備等に係るものが**115百万円**
- ✓ ソストレーネ・グレーネは、日本でのブランド認知力向上を目的として、2016年10月、情報発信力の高い表参道に1号店をオープンし、2019年2月末現在、5店舗展開
- ✓ 一方、初期投資費用が高んだことに加え、売上高が想定を大きく下回っており、業績の改善にはしばらく時間を要する見込みであるため、表参道店、ダイバーシティ東京プラザ店、丸井吉祥寺店の**3店舗**について、**減損損失を計上**
- ✓ 今後は、出店コストの軽い店舗を多店舗展開することで、売上増と収益改善を図っていく

(単位：百万円)

連結 貸借対照表	2018年8月期		2019年8月期第2四半期 (当期)	
		増減率		増減率
現金及び預金	5,147	10.1%減	4,835	6.1%減
商品及び製品	6,811	4.7%増	7,088	4.1%増
その他の流動資産	2,646	13.0%減	2,407	9.0%減
有形固定資産	1,759	14.4%増	1,836	4.4%増
その他の固定資産	3,581	9.5%増	3,666	2.4%増
総資産	19,945	0.7%減	19,834	0.6%減
負債	9,711	4.9%減	9,945	2.4%増
純資産	10,234	3.7%増	9,888	3.4%減

- ✓ 自己資本比率は51.3%、前期末から0.9ポイント減少
- ✓ 100円ショップの新規出店・改装により商品及び製品は277百万円増加。さらに、その他の固定資産では、差入保証金が79百万円増加
- ✓ 自己株式を135百万円取得したこと等により、純資産は345百万円減少

(単位：百万円)

連結 キャッシュ・フロー	2018年8月期第2四半期		2019年8月期第2四半期 (当期)	
		増減額		増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	344	△244	376	+32
投資活動によるキャッシュ・フロー	△391	△132	△503	△112
財務活動によるキャッシュ・フロー	△197	△197	△186	+10
現金及び現金同等物に係る換算差額	△9	△24	+1	+11
現金及び現金同等物の期末残高	5,473	98	4,835	△638
フリーキャッシュ・フロー	△47	△376	△127	△79

- ✓ 営業活動によるC/Fは、税金等調整前当期純利益が395百万円減少したが、法人税等の支払い額が209百万円減少したこと等により、前期並みとなった
- ✓ 投資活動によるC/Fは、新規出店に伴い、敷金及び保証金の差入による支出が71百万円増加

目次



決算概要

2019年8月期の
2Q連結決算について P2 – P7

事業別

**2019年8月期2Qにおける
各事業の状況について P9 – P17**

事業計画

2019年8月期業績予想と
各事業の取組みについて P19 – P25

参考資料

ワッツグループについて P27 – P34



国内100円ショップ事業

 	出退店の状況	通期計画の出店115店、退店84店に対して 58店出店、40店退店 し、期末店舗数は 1,179店 （純増18店） →P11
 	Wattsブランド店舗	出店・改装により60店増加して 479店 。100円ショップ全店に占める割合は40.6%に拡大 →P12

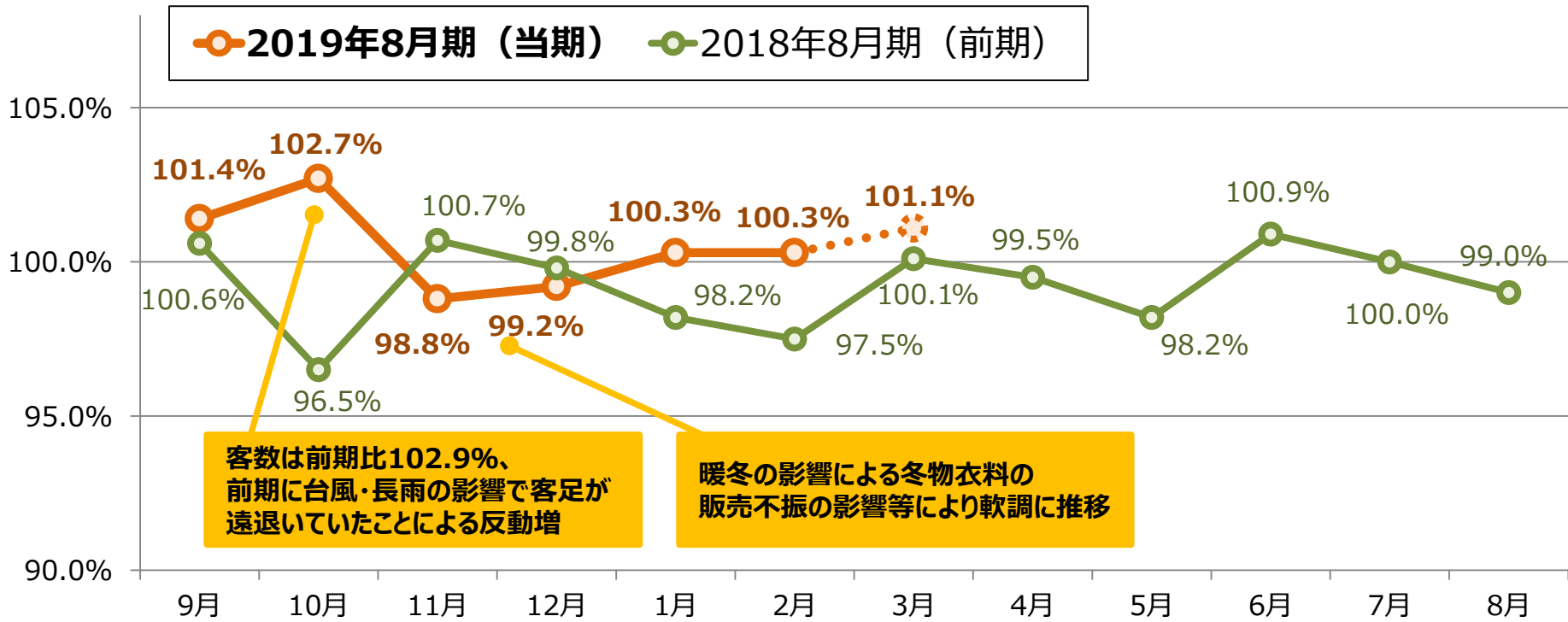
海外事業

 	海外店舗数	当社商品を取り扱う店舗は、当社グループ内で 77店 （5店増）、現地パートナーの店舗を合わせると 120店超 →P13,14
------	-------	---

国内その他事業

	Buona Vita (ブォーナ・ビータ)	心地よい生活を提案する雑貨店。期末店舗数は21店。商品構成の見直しを進めるなど既存店の実力アップに注力 →P15
	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。1店出店して5店。ブランド認知度向上と事業規模を拡大して採算ベースに乗せる →P16
	あまの	収益改善が見込めないため、当事業からの撤退を決定 →P19
	リアル	地域密着型のディスカウントショップ。前期4月に子会社化、100円ショップ事業とのシナジー効果を創出していく →P17

100円ショップ事業の状況① ～既存店売上高対前年同月比の推移～



客数は前期比102.9%、
前期に台風・長雨の影響で客足が
遠退いていたことによる反動増

暖冬の影響による冬物衣料の
販売不振の影響等により軟調に推移

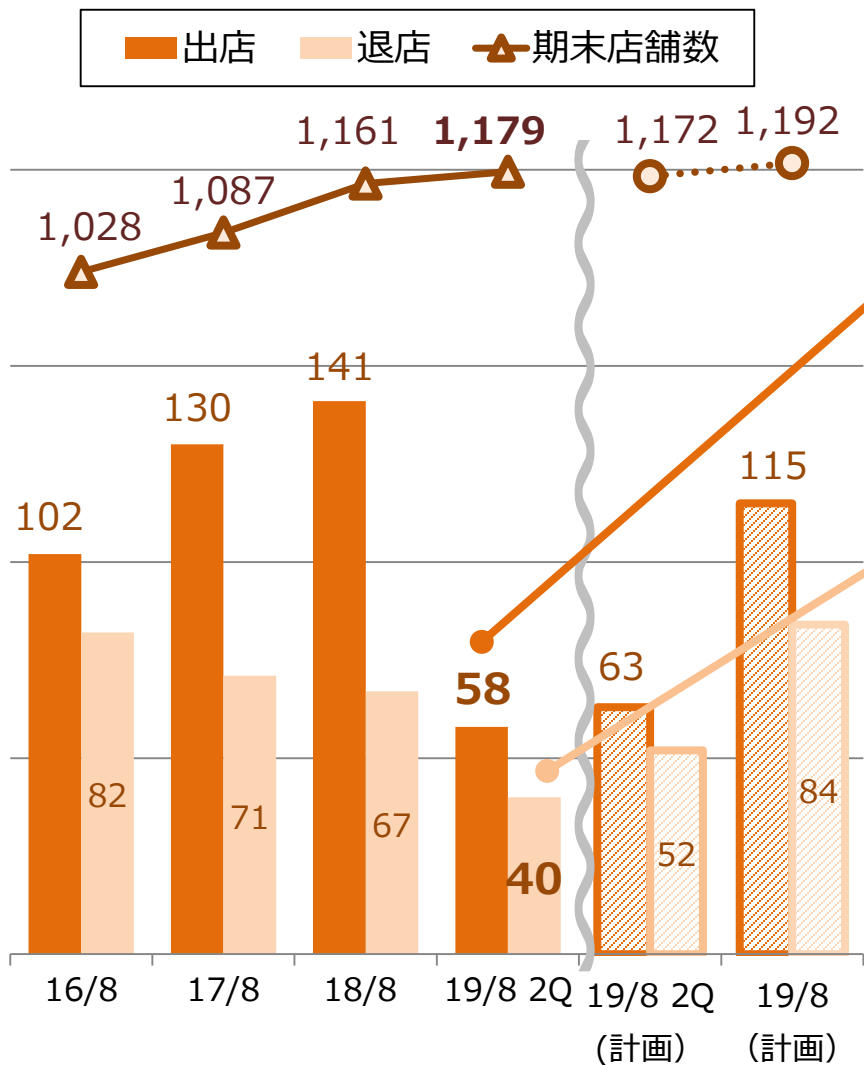
上期累計	売上高	客数	客単価
前年同期	98.9%	98.4%	100.3%
当期	100.4%	99.6%	100.7%

- ✓ 客単価はすべての月で前期を上回った
- ✓ 対前期比は通期計画100.0%をクリア。折込チラシやSNSを活用した販促活動や改装の実施により、通期でも計画達成を目指す
- ✓ Wattsブランド店舗売上高は対前期比102.4%を達成

※ 足もと3月の売上高は101.1%

100円ショップ事業の状況②

～出退店計画数と店舗数実績～



出退店計画と実績

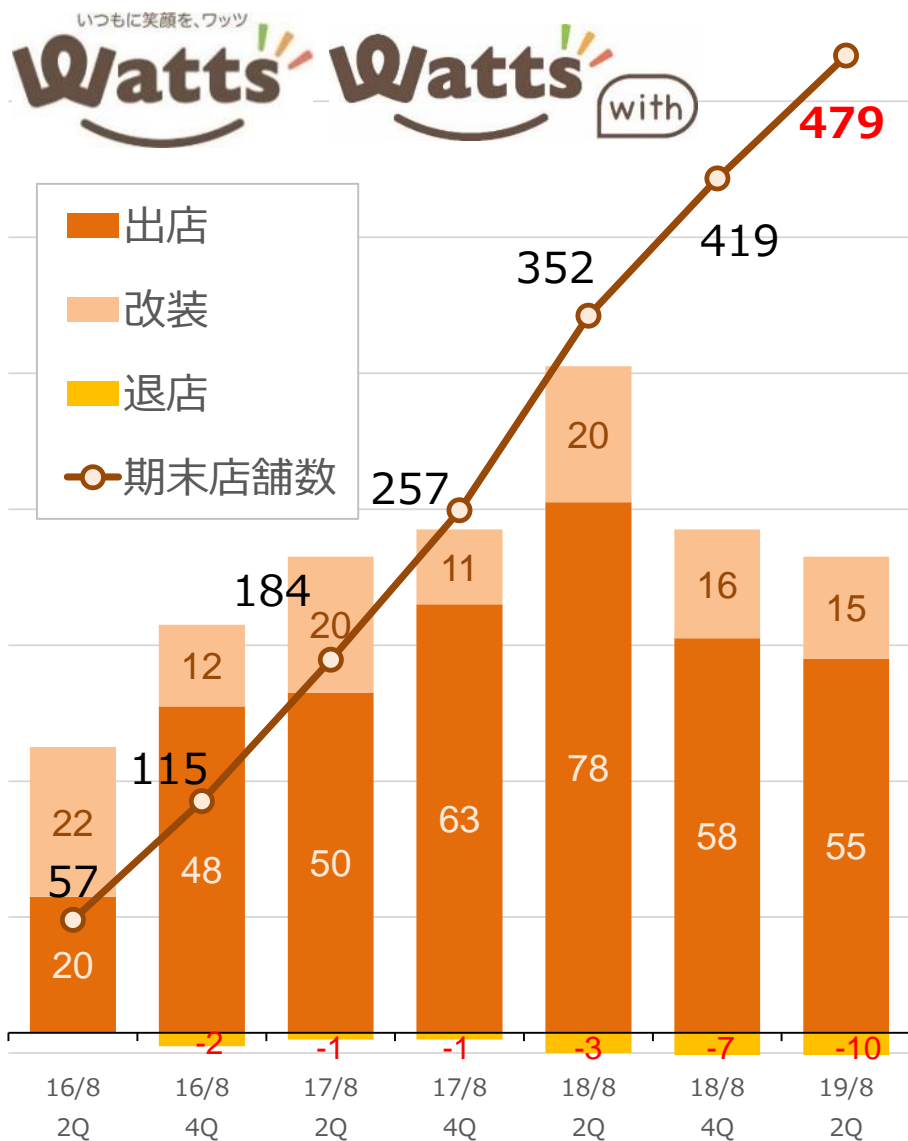
第2四半期
出店計画
63店 → **58店**出店
(通期進捗率50.4%)

第2四半期
退店計画
52店 → **40店**退店
(通期進捗率47.6%)

- ✓ 出店の内訳は、テナント型17店、委託販売型40店、FC1店の計58店
- ✓ **純増18店**
- ✓ 出店ペースは計画通りで期末店舗数は1,179店 (計画比+7店)

100円ショップ事業の状況③

～「Watts」ブランド店舗の出店・改装実績～



2018年10月 ワッツ西新井トスカ東館店（東京都）

- ✓ 前期末から60店増加し、全1,179店に占める割合は**40.6%**
- ✓ 当期は集客力の高い施設にも複数出店できており、Wattsブランドの認知度は着実に向上している
- ✓ 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

海外事業の状況①

～売上高（直営・卸売）の推移～



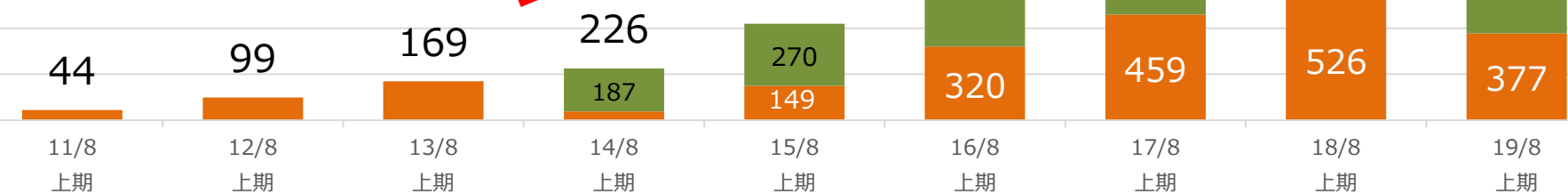
KOMONOYA
OSAKA JAPAN



小物家园
KOMONOYAEN

(百万円)

■ 直営 売上高 ■ 卸売 売上高



2018年12月 セントラルワールド店 (タイ)

- ✓ 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
- ✓ 前期4月にマレーシアの販売子会社を現地パートナーへ譲渡し、直営からFCに切り替えたことで、直営売上高は減少

海外事業	18/8上期	19/8上期	前年同期比
売上高	1,298百万円	1,340百万円	103.2%

海外事業の状況②

～出退店計画数と店舗数実績～

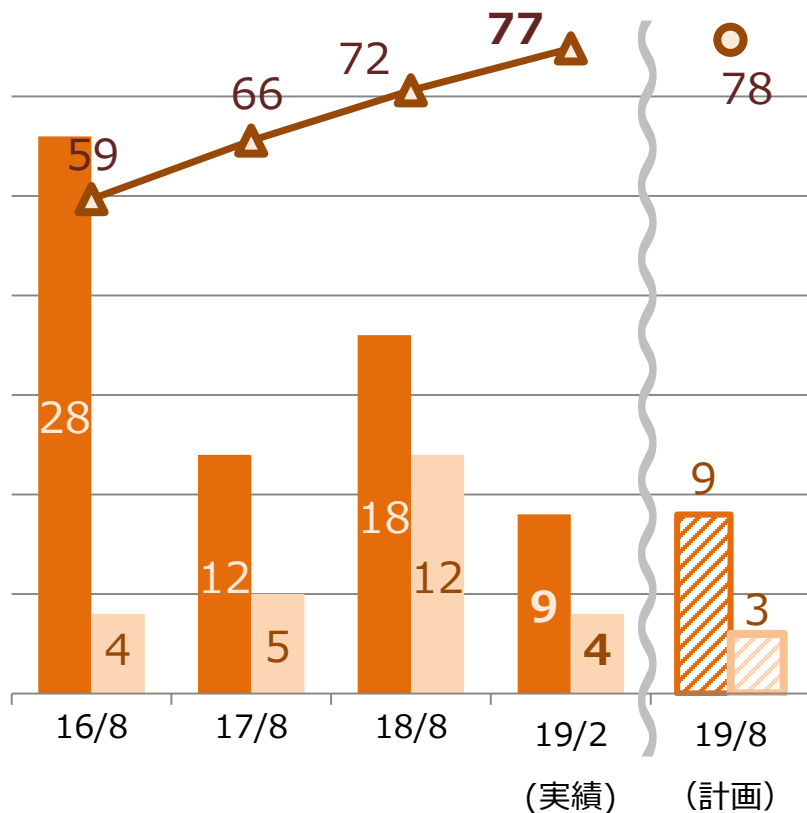


KOMONOYA
OSAKA JAPAN



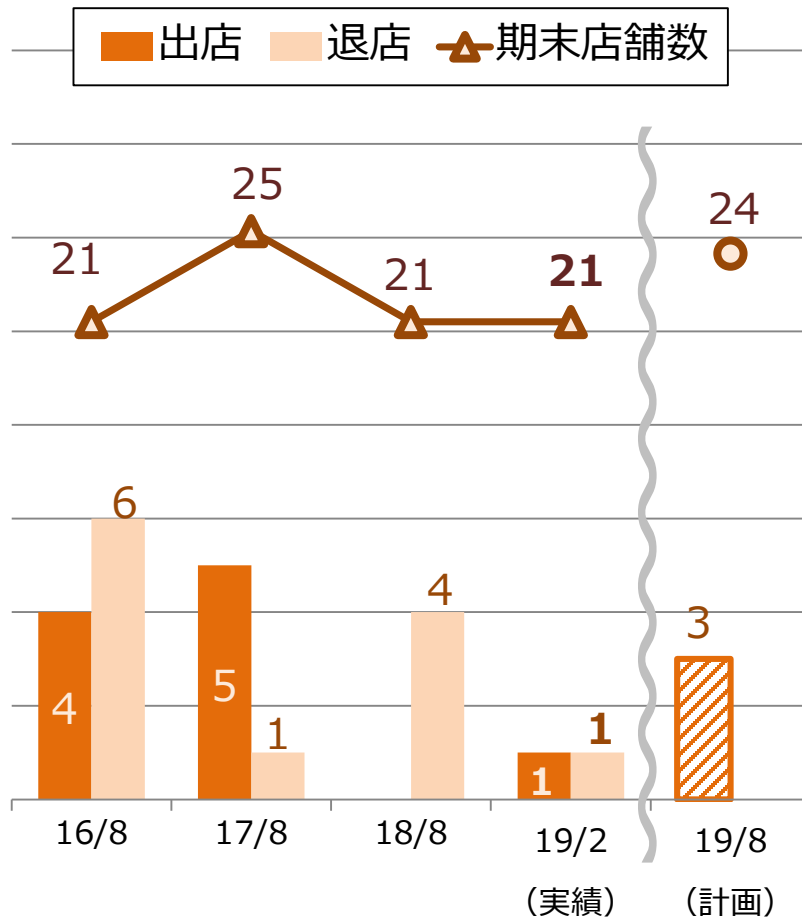
小物家園
KOMONOKAEN

■ 出店 ■ 退店 ▲ 期末店舗数



	出店	退店	期末店舗数 (19/2)
タイ	5	1	41
中国	-	-	2
マレーシア	-	1	8
ベトナム	-	2	9
ペルー	4	-	17
合計	9	4	77

- ✓ タイは、既存店・新店ともに好調に推移しており、新たに「Watts」屋号の店舗の出店を開始。5店出店、1店退店し、41店
- ✓ 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15店、モンゴルの12店、メキシコの11店をはじめ、その他の国々を含め約50店展開
- ✓ ペルーは4店出店し17店。ペルー経由でメキシコ、ブラジルへの卸売も実施

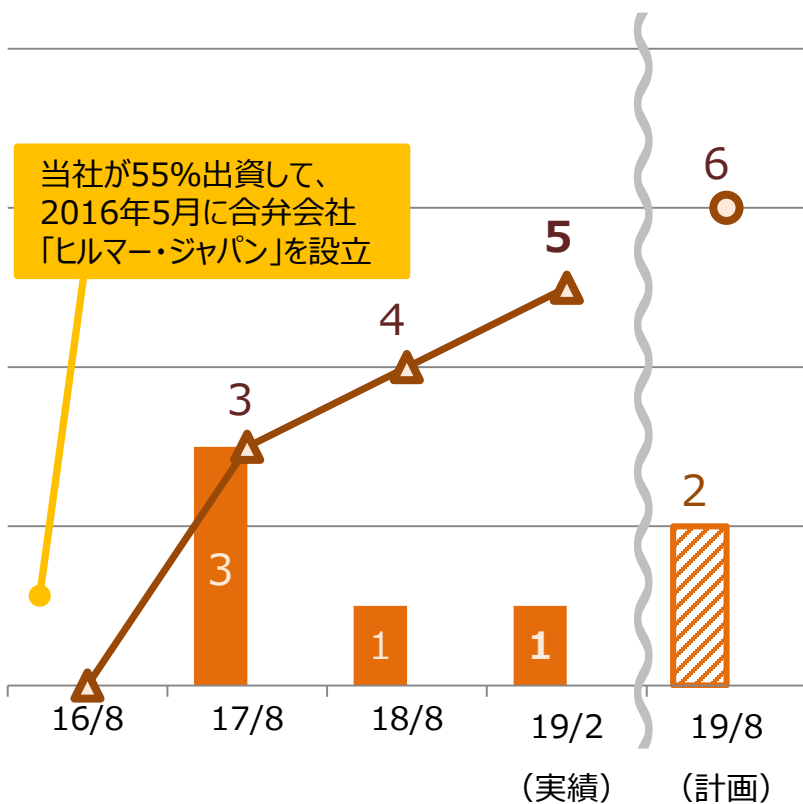


2018年11月 ブォーナ・ビィータ マチノマ大森店 (東京都)

- ✓ 新規出店はロケーションを厳選し、駅前立地を中心に展開していく。当期は1店出店、1店退店し、**21店**となった
- ✓ ギフト向けの新商品の導入やラッピング展開の強化など既存店のレベルアップに注力したものの、既存店売上高の対前期比は94.5%に留まった



■ 出店 ■ 退店 ▲ 期末店舗数



2017年11月 Søstrene Grene プライムツリー赤池店 (愛知県)

- ✓ 2016年10月28日、1号店となる表参道店のオープンを皮切りに、2019年2月末現在、5店舗展開
- ✓ 既存店は未だ計画には届いておらず、今期は店舗設備等で減損損失を計上したことで収益は悪化
- ✓ 国内市場にマッチした商品の投入やSNSを活用したブランディング強化で認知力を向上させ、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



前期4月2日付で、「リアル」という屋号で小型のディスカウントショップを運営する「有限会社リアル」の全株式を取得し、連結子会社化しました



- ✓ 同社の強みである商品調達力を活かして、お買い得な商品を幅広く展開
- ✓ 本部機能の統合等による経費削減策などを実行
- ✓ 当社100円ショップとのコラボ店舗を試行的に出店、100円ショップ事業とのシナジー効果創出を図る
- ✓ 2019年2月末時点で 5店舗。4月に「萱島店（大阪府寝屋川市）」をオープン予定

目次



決算概要

2019年8月期の
2Q連結決算について P2 – P7

事業別

2019年8月期2Qにおける
各事業の状況について P9 – P17

事業計画

**2019年8月期業績予想と
各事業の取組みについて P19 – P25**

参考資料

ワッツグループについて P27 – P34

2019年8月期業績予想の修正



(単位：百万円)

業績予想	2018年8月期（実績）		2019年8月期（前回発表予想）	
		構成比		構成比
売上高	49,480	-	52,000	-
営業利益	1,000	2.0%	1,080	2.1%
経常利益	1,037	2.1%	1,110	2.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	633	1.3%	650	1.3%
1株当たり当期純利益（円）	46.79		47.98	



2019年8月期（修正後）			
	構成比	増減額	増減率
52,000	-	-	-
920	1.8%	△160	△14.8%
880	1.7%	△230	△20.7%
270	0.5%	△380	△58.5%
20.15		-	

100円ショップ事業

- ✓ 既存店売上高は通期で対前期比100.0%の計画に対し、上期で100.4%と推移。出店ペースも計画どおりであり、概ね計画通りの着地を見込む

海外事業

- ✓ 卸売りは順調に推移する一方、中国子会社の収益改善に遅れが生じているため、海外事業全体としては、若干の下方修正

ファッション雑貨事業

- ✓ あまのは収益改善が見込めないため、事業撤退を決定（詳細は2019年4月11日開示の「連結子会社の事業の撤退に関するお知らせ」をご覧ください）。当該撤退に係る費用などが発生する見込みのため、下方修正。また、ソストレーネ・グレーネにおいても、既存店売上高が想定を下回っており、店舗設備等の減損損失を計上したことから、大きく計画を下回る見込み



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



Wattsブランド店舗



- ✓ 「Watts」「Watts with」化へのリニューアルを計画的に進めていく。Wattsブランド店舗を新規出店と合わせて年間100店ペースで増やしていく
- ✓ POSデータを活用した販売分析を基に、立地や客層に合わせた店舗モデルを確立していく
- ✓ グループインタビュー、来店客調査やWEBアンケートなどを継続的に実施することで、お客様の生の声を売場作りに活かしていく

POSデータの活用



- ✓ 売れ筋・死に筋の正確な把握。滞留商品を削減し、売れ筋商品や新規商品に入れ替えることで売場の商品鮮度を高める
- ✓ 発注支援システムを取り入れ、品切れによる販売機会ロスを防止
- ✓ 蓄積したPOSデータを、「個店」で利用するだけでなく「全店」で共有することで季節や地域性にマッチしたタイムリーな売場作りを実施



「WATT'S new」の展開



- ✓ 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行う
- ✓ 2019年2月末現在、7店舗で展開中

月替わりの販促



- ✓ 本部主導による月替わりの販促企画を実施
※写真は月替販促企画の展開例
- ✓ 定番の消耗雑貨中心の品揃えから、嗜好品やおしゃれなアイテムの取扱いを増やす。新商品や季節商品も積極的に導入

高額商品の取扱い



- ✓ 高額商品（200円～1,000円）の取扱いアイテム数を増やし、商品の充実・売り場の活性化を図る。2月末現在338アイテム、今期末600アイテムの導入を目指す
- ✓ ディスカウントショップ「リアル」とのコラボレーション店舗では、100円ショップ顧客以外へのPRを行い、顧客層拡大へと繋げる



キャッシュレスへの対応



- ✓ 現在利用可能なキャッシュレス決済手段としては **クレジットカード、電子マネー、ID、nanaco、WAON、楽天edy**
- ✓ クレジットカードに関してはほとんどの国際ブランドを網羅
- ✓ 2019年2月末現在、テナント型480店中、135店舗に導入済み。今期末には240店舗体制に持っていく
- ✓ キャッシュレス化に向けての動きが活発になっている中、その重要性について十分認識し、各種決済に対応できる店舗を積極的に増加中

今後の検討事項



- ✓ 今後は**QRコード決済**についても導入の検討を行っている
- ✓ その他の技術についても情報収集し、当社に適用できるかどうか見極めていく





KOMONOYA(こものや)



小物家园(こものかえん)



【卸事業の拡大】

- ✓ 現在出荷実績のある国と地域は、中国、台湾、ミャンマー、シンガポール、モンゴル、アメリカ、ニュージーランド、オーストラリア、メキシコ、ブルネイ、フィリピン etc. 卸売も含めると当社商品のみを扱う小売店は“120店舗”以上。引き続き有望市場への参入を視野に入れていく

【商品力の強化】

- ✓ 既存の100円商材に加え、海外向け専用商品の供給にも注力。メイドインジャパンの商品や高額品など海外で需要が高い商品の調達を積極的に進めていく
- ✓ 海外へのタイムリーな出荷に対応するための商品供給体制を構築する

【既存市場のレベルアップ】

- ✓ 当期に立ち上げた新規部署によって既存市場・店舗のサポート体制を再構築。売場管理レベルを上げることで売上拡大に繋げる。特にタイ、ベトナム、ミャンマーを重要市場と位置づけ、積極的な運営支援を行う



- 新店3店舗計画。ロケーションを厳選し、確実に利益の取れる事業として成長する
- トrend商品をはじめ、ギフト関連や手作り感のあるアイテムを強化し、リピーターの獲得を目指す
- 本部主導でTrend情報やMDスケジュール、商品の展開方法などを店舗に配信し、高いクオリティの売場作りを実現する



- 新店2店舗計画。商品改革に注力し日本市場にマッチしたMDを推進する。定番・売れ筋商品の安定供給にも注力する
- 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を目指す。また、ワークショップや店内イベントを定期実施することで顧客満足度やPR効果の向上を図っていく

スーパーディスカウント

リアル

- 100円ショップ事業とシナジー効果が見込める体制の構築
- 折込チラシなどを使った販促活動の充実

目次



決算概要

2019年8月期の
2Q連結決算について P2 – P7

事業別

2019年8月期2Qにおける
各事業の状況について P9 – P17

事業計画

2019年8月期業績予想と
各事業の取組みについて P19 – P25

参考資料

ワッツグループについて P27 – P34



国内100円ショップ事業



海外事業



国内その他業態



その他事業の概要



心地よい生活を提案する
雑貨店「ブオーナ・ビータ」
2019年2月末現在、
21店舗。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」2019年2月末
現在、5店舗



100円ショップと食品
スーパーのコラボ店舗



地域密着の小型ディス
カウントショップ。2019
年2月末現在、5店舗



ヨーロッパアンティスト
の雑貨を展開する
輸入卸事業



twitter

https://twitter.com/watts_100/

・ワッツ公式twitter
おすすめ商品の写真や、月替りの販促企画のお知らせなどを発信。100円ショップの情報が掲載されたブログや記事などのリツイートも行う

- ✓ 当社100円ショップ事業において公式SNSアカウントをスタート！
- ✓ Instagramのフォロワー数は、開設から約半年で4万人を突破
- ✓ 新規顧客の獲得・既存顧客の来店頻度アップにつなげる

Instagram

https://www.instagram.com/watts_100/

・ワッツ公式Instagram
twitter同様に当社100円ショップのおすすめ商品情報などをお知らせ。より多くの方にフォローいただけるように魅力的な情報発信を行う



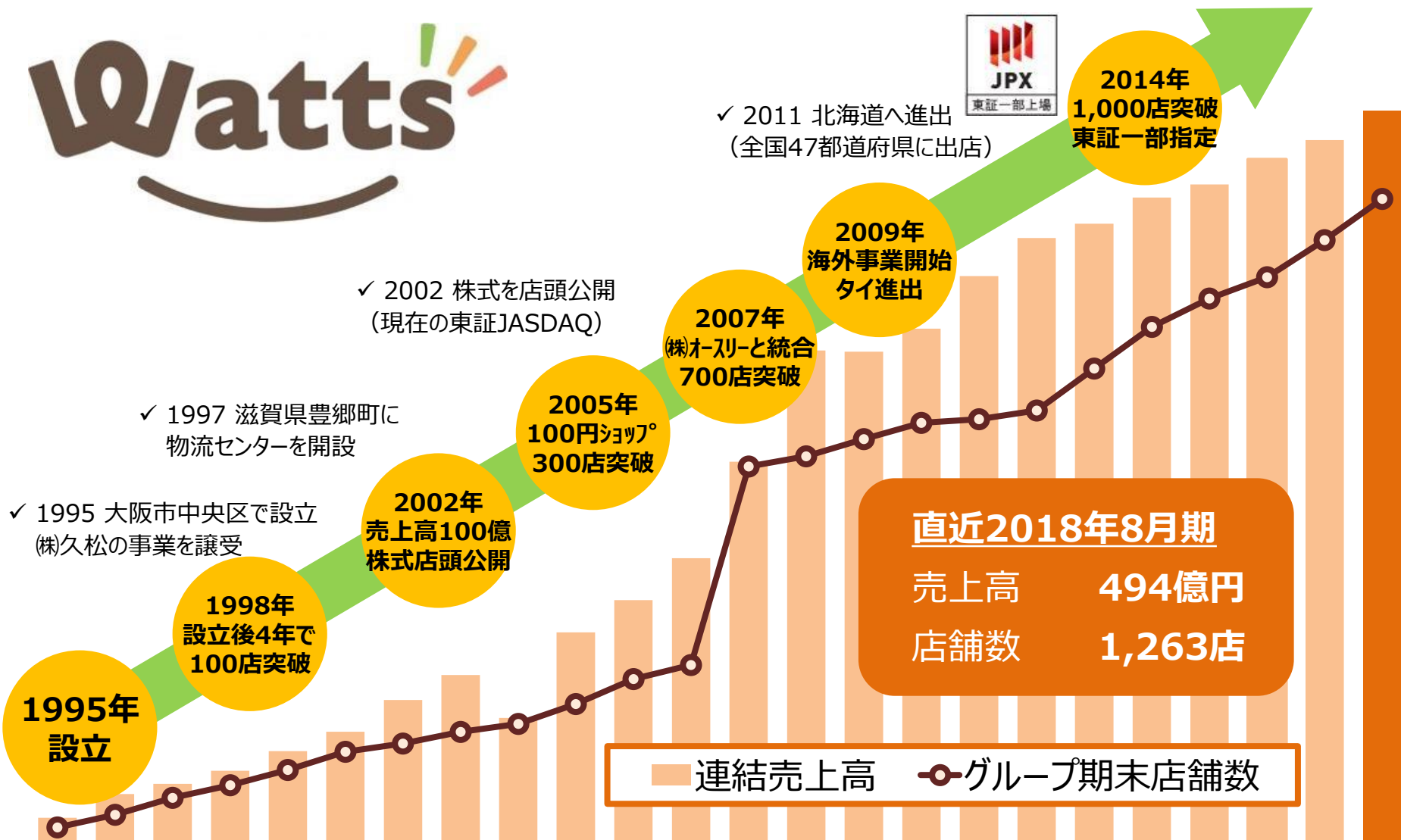
友だちだからお得な情報届けます。

LINE@
友だち募集中。

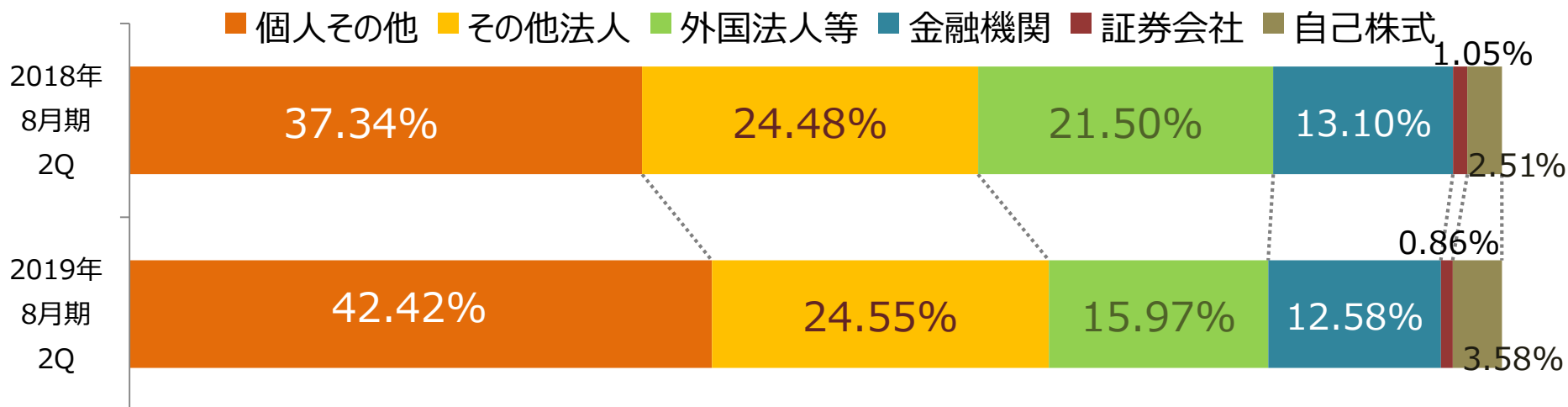
友だちになると情報などが受け取れるLINE@もいくつかの店舗で開始



設立	1995年2月22日（現在は、第25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（19/2/28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	3,375名（19/2/28現在） ※パート・アルバイトを含む
グループ店舗数	1,288店（19/2/28現在） ※その他店舗を含む



株主構成



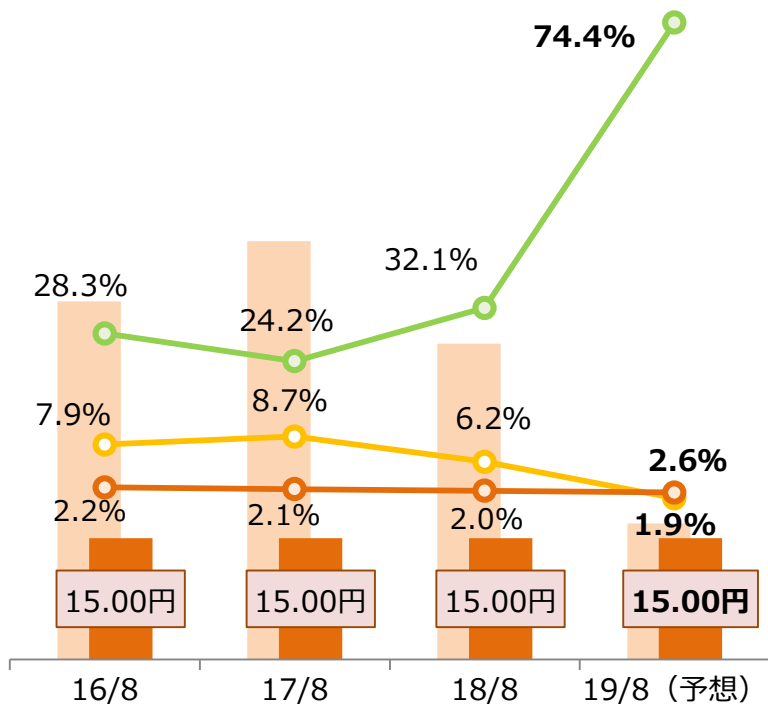
	2017年8月期 第2四半期	2018年8月期 第2四半期	2019年8月期 第2四半期	前年 同期末比
発行済株式総数	13,958,800株	13,958,800株	13,958,800株	-
株主数	5,060名	7,212名	11,666名	+4,454名
所有比率				
個人その他	35.46%	37.34%	42.42%	+5.08ポ イント
その他法人	24.37%	24.48%	24.55%	+0.07ポ イント
外国法人等	22.72%	21.50%	15.97%	+5.53ポ イント
金融機関	14.11%	13.10%	12.58%	△0.52ポ イント
証券会社	0.83%	1.05%	0.86%	△0.19ポ イント
自己株式	2.51%	2.51%	3.58%	+1.07ポ イント

- ✓ 株主数は、前年同期末から4,454名増加
- ✓ 個人株主所有比率は前年同期末比5.08ポイント増加
- ✓ 自己株式の増加は当期に自己株式150,000株を取得したため

(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。



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。



	2016年 8月期	2017年 8月期	2018年 8月期	2019年 8月期 (予想)
1株当たり当期純利益	53.04円	61.96円	46.79円	20.15円
1株当たり配当金	15.00円	15.00円	15.00円	15.00円
配当性向	28.3%	24.2%	32.1%	74.4%
配当利回り	1.6%	1.1%	1.6%	2.1%
ROE (株主資本利益率)	7.9%	8.7%	6.2%	2.6%
DOE (株主資本配当率)	2.2%	2.1%	2.0%	1.9%

※各事業年度の配当利回りは決算基準日の株価で算出
 (2019年8月期配当利回りは2月28日の株価で算出)
 ※2019年8月期(予想)の数値は、2019年4月11日付
 で公表した修正後の業績予想により算出

株主優待制度



保有株式数または保有期間	株主優待内容
100株以上1,000株未満	①
1,000株以上 または3年以上継続保有	① + ②



- ✓ 写真は、2018年8月期の優待内容です
- ✓ 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 常務取締役経営企画室長 森 秀人

e-mail：ir@watts-jp.com

TEL： 06-4792-3280