



株式会社ワッツ

(2735 東京証券取引所市場第一部)

# 2020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

2020年4月13日 (月)

代表取締役社長 平岡 史生

# 目次



## 決算概要

2020年8月期の  
2Q連結決算について P2 – P6

---

## 事業別

2020年8月期2Qにおける  
各事業の状況について P8 – P16

---

## 事業計画

2020年8月期業績予想と  
各事業の取組みについて P18 – P24

---

## 参考資料

ワッツグループについて P26 – P33

---



(単位：百万円)

業績ハイライト	2019年8月期第2四半期		2020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	25,648	—	<b>25,982</b>	—	101.3%	101.9%
売上総利益	9,595	37.4%	<b>9,900</b>	38.1%	103.2%	—
販売費及び一般管理費	9,228	36.0%	<b>9,114</b>	35.1%	98.8%	—
EBITDA	577	2.3%	<b>994</b>	3.8%	172.3%	—
営業利益	366	1.4%	<b>786</b>	3.0%	214.5%	262.1%
経常利益	337	1.3%	<b>783</b>	3.0%	232.4%	252.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益	103	0.4%	<b>420</b>	1.6%	406.6%	350.5%
1株当たり四半期純利益（円）	7.70		<b>31.39</b>		—	—

※ 計画比は2019年10月10日の決算短信で公表した2020年8月期第2四半期連結業績予想との比較

- ✓ **売上高**は、あまの事業撤退による減少はあったものの、100円ショップ事業が好調に推移したことにより、減少分を補い、前期比**1.3%増**。計画も1.9%上回った →P3、P9
- ✓ **売上総利益**は、売上総利益率が0.7%改善し、3.2%増となった →P4
- ✓ **営業利益**は、上記の要因に加え、前年同期に比べ大型の出店が少なかったこと、経費削減施策の効果等により、前期比**214.5%**と大幅増益となった。また、計画比**262.1%**と上期計画も大きく上回った →P5



(単位：百万円)

事業部門別売上高		2019年8月期第2四半期		2020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	21,104	82.3%	<b>21,967</b>	84.5%	104.1%
	卸その他	1,249	4.9%	<b>1,056</b>	4.1%	84.6%
	小計	22,354	87.2%	<b>23,024</b>	<b>88.6%</b>	<b>103.0%</b>
海外事業	直営	377	1.5%	<b>329</b>	1.3%	87.3%
	卸	962	3.8%	<b>828</b>	3.2%	86.0%
	小計	1,340	5.2%	<b>1,158</b>	<b>4.5%</b>	<b>86.4%</b>
ファッション雑貨	ブオーナ・ビータ					
	ソストレーネ・グレーネ	839	3.3%	<b>537</b>	<b>2.1%</b>	<b>64.0%</b>
	あまの（※）					
リアル 他		1,113	4.3%	<b>1,262</b>	<b>4.9%</b>	<b>113.3%</b>
合計		25,648	100.0%	<b>25,982</b>	<b>100.0%</b>	<b>101.3%</b>

※ あまのは、2019年11月末をもって事業撤退しております

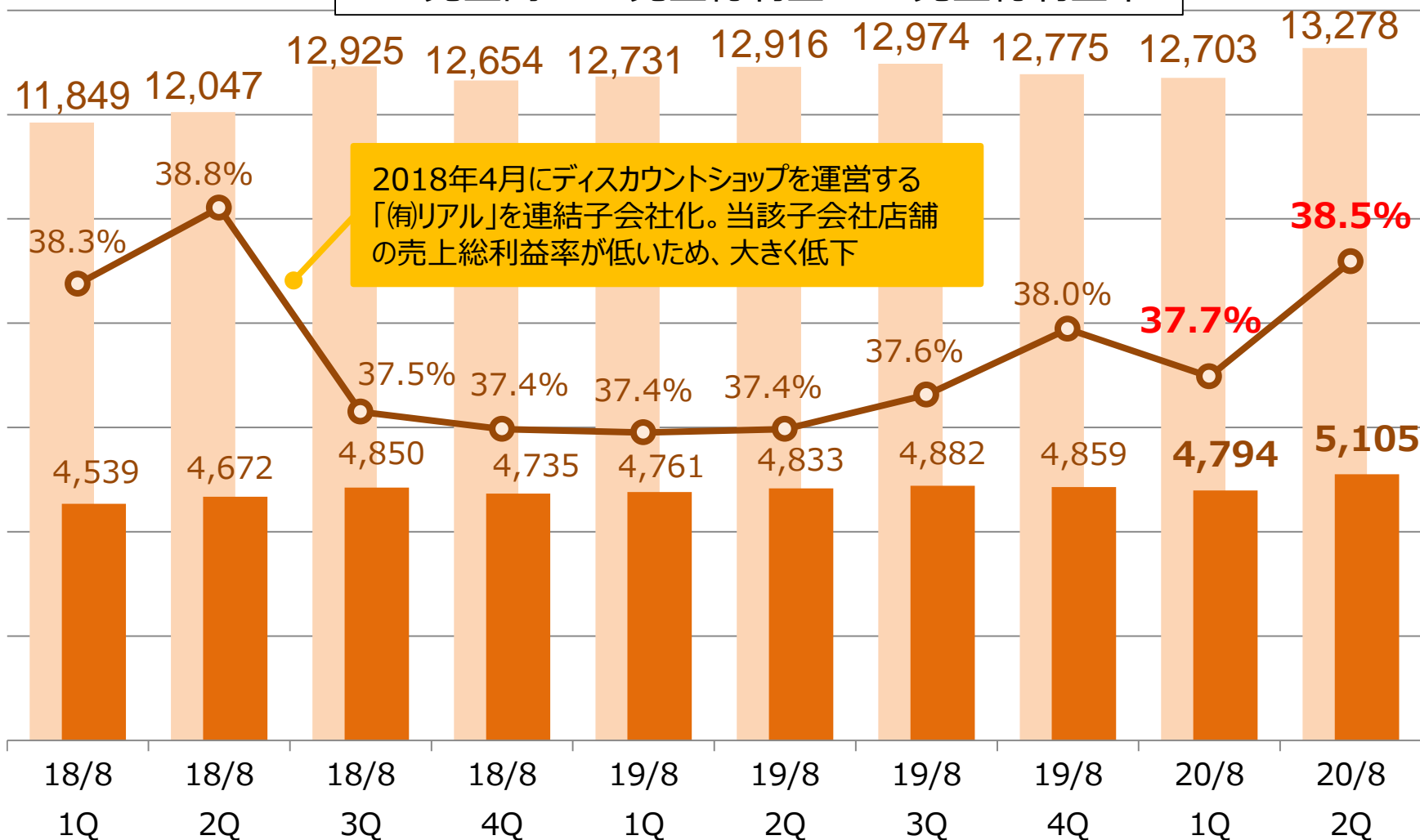
- ✓ 国内100円ショップ事業の売上高は前期比3.0%増加し、連結売上高に占めるシェアは1.4ポイント増加

## 四半期別売上総利益率の推移



(百万円)

売上高 売上総利益 売上総利益率



## 営業利益の増減要因



(百万円)

売上高1.3%増加、売上総利益率0.7ポイント改善により売上総利益は前期比3.2%増加



前期

当期

(単位：百万円)

連結 貸借対照表	2019年8月期		2020年8月期第2四半期 (当期)	
		増減率		増減率
現金及び預金	6,075	18.0%増	6,578	8.3%増
商品及び製品	7,081	4.0%増	7,198	1.7%増
その他の流動資産	2,942	11.2%増	2,831	3.8%減
有形固定資産	1,780	1.2%増	1,769	0.6%減
その他の固定資産	3,677	2.7%増	3,853	4.8%増
総資産	21,557	8.1%増	22,230	3.1%増
負債	11,690	20.4%増	12,077	3.3%増
純資産	9,867	3.6%減	10,153	2.9%増

- ✓ 自己資本比率は46.9%、前期末から0.2ポイント減少
- ✓ その他の固定資産では、中国子会社譲渡等に伴い繰延税金資産が186百万円増加
- ✓ 負債では、支払手形及び買掛金が384百万円減少した一方、電子記録債務が515百万円、長期借入金が111百万円増加

(単位：百万円)

連結 キャッシュ・フロー	2019年8月期第2四半期		2020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	376	+32	842	+465
投資活動によるキャッシュ・フロー	△503	△112	△317	+186
財務活動によるキャッシュ・フロー	△186	+10	△36	+149
現金及び現金同等物に係る換算差額	+1	+11	15	+13
現金及び現金同等物の期末残高	4,835	△638	6,578	+1,743
フリーキャッシュ・フロー	△127	△79	524	+651

- ✓ 営業活動によるC/Fは、税金等調整前当期純利益が392百万円増加
- ✓ 投資活動によるC/Fは、前年同期に比べ大型店の出店が少なかったことから、有形固定資産の取得による支出が125百万円減少

# 目次



## 決算概要

2020年8月期の  
2Q連結決算について P2 – P6

---

## 事業別

**2020年8月期2Qにおける  
各事業の状況について P8 – P16**

---

## 事業計画

2020年8月期業績予想と  
各事業の取組みについて P18 – P24

---

## 参考資料

ワッツグループについて P26 – P33

---





## 国内100円ショップ事業

 	出退店の状況	通期計画の出店140店、退店82店に対して <b>72店出店、40店退店</b> し、期末店舗数は <b>1,224店</b> （純増32店） <b>→P10</b>
 	Wattsブランド店舗	出店・改装により68店増加して <b>588店</b> 。100円ショップ全店に占める割合は48.0%に拡大 <b>→P11</b>

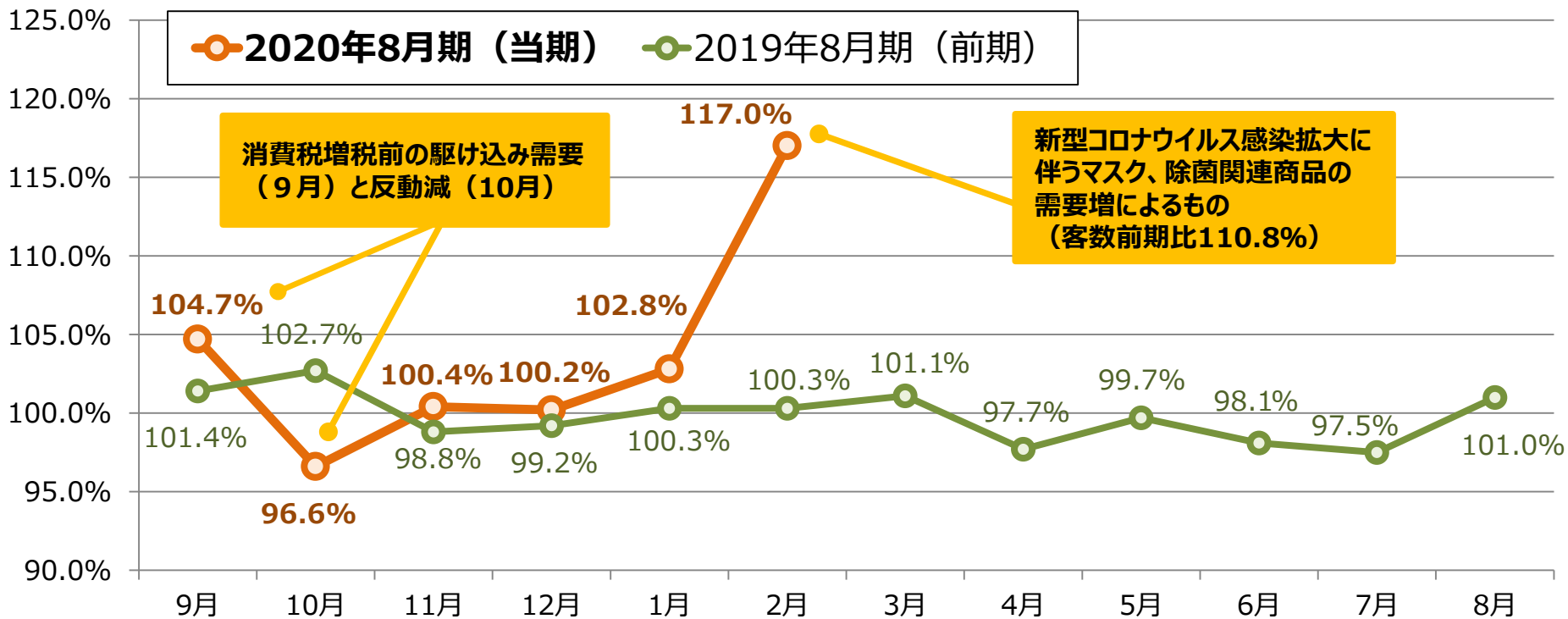
## 海外事業

 	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 <b>88店</b> （増減なし）、現地パートナーの店舗を合わせると <b>130店超</b> <b>→P13</b>
------	-------	---

## 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、ギフト向け商材の強化など既存店の実力アップに注力 <b>→P14</b>
	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を5店。不採算店舗の整理と軽量店舗での出店を進め、収益改善に取り組む <b>→P15</b>
	あまの	収益改善が見込めないため、11月末をもって当事業から <b>撤退</b>
	リアル	地域密着型のディスカウントショップ。2月末現在6店展開、100円ショップ事業とのシナジー効果を創出していく <b>→P16</b>

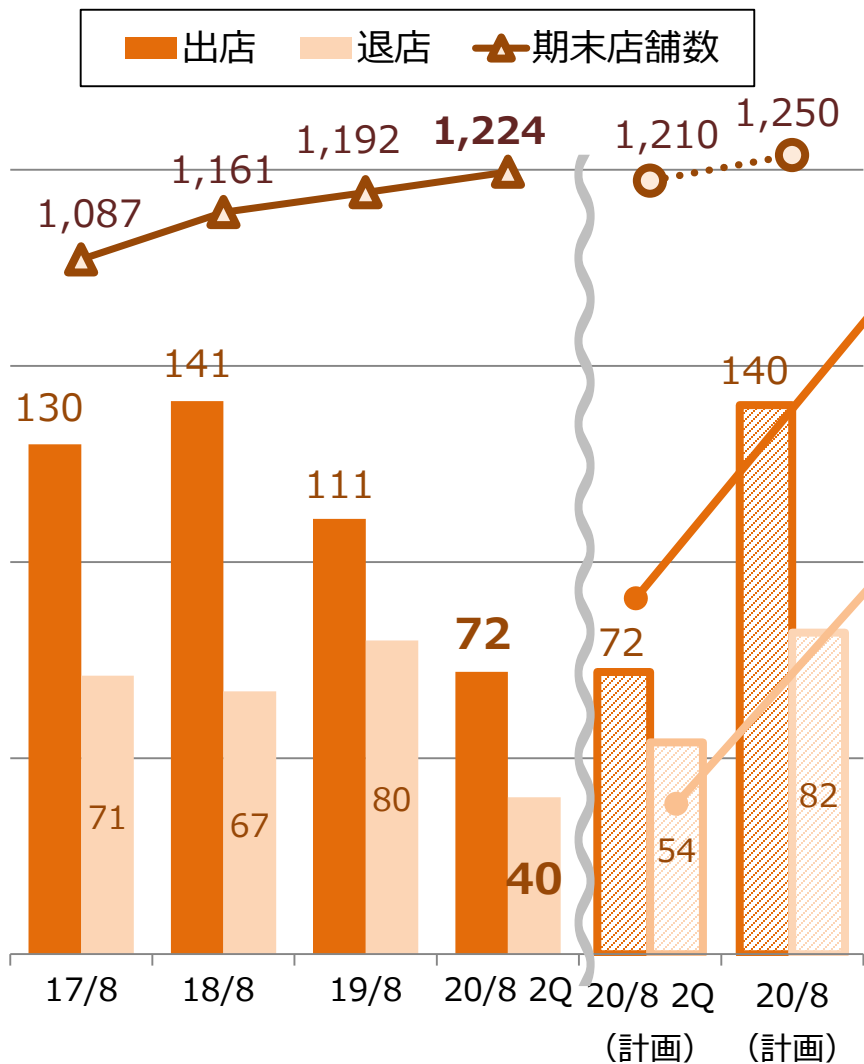
## 100円ショップ事業の状況① ～既存店売上高対前年同月比の推移～



上期累計	売上高	客数	客単価
前年同期	100.4%	99.6%	100.7%
<b>当期</b>	<b>103.5%</b>	<b>100.1%</b>	<b>103.2%</b>

- ✓ 100円以外の価格帯の商品導入効果が表れ、客単価は全ての月で3%前後の伸び
- ✓ Wattsブランド店舗売上高は対前期比105.3%を達成

※ 足許3月の売上高は108.8%



### 出退店計画と実績

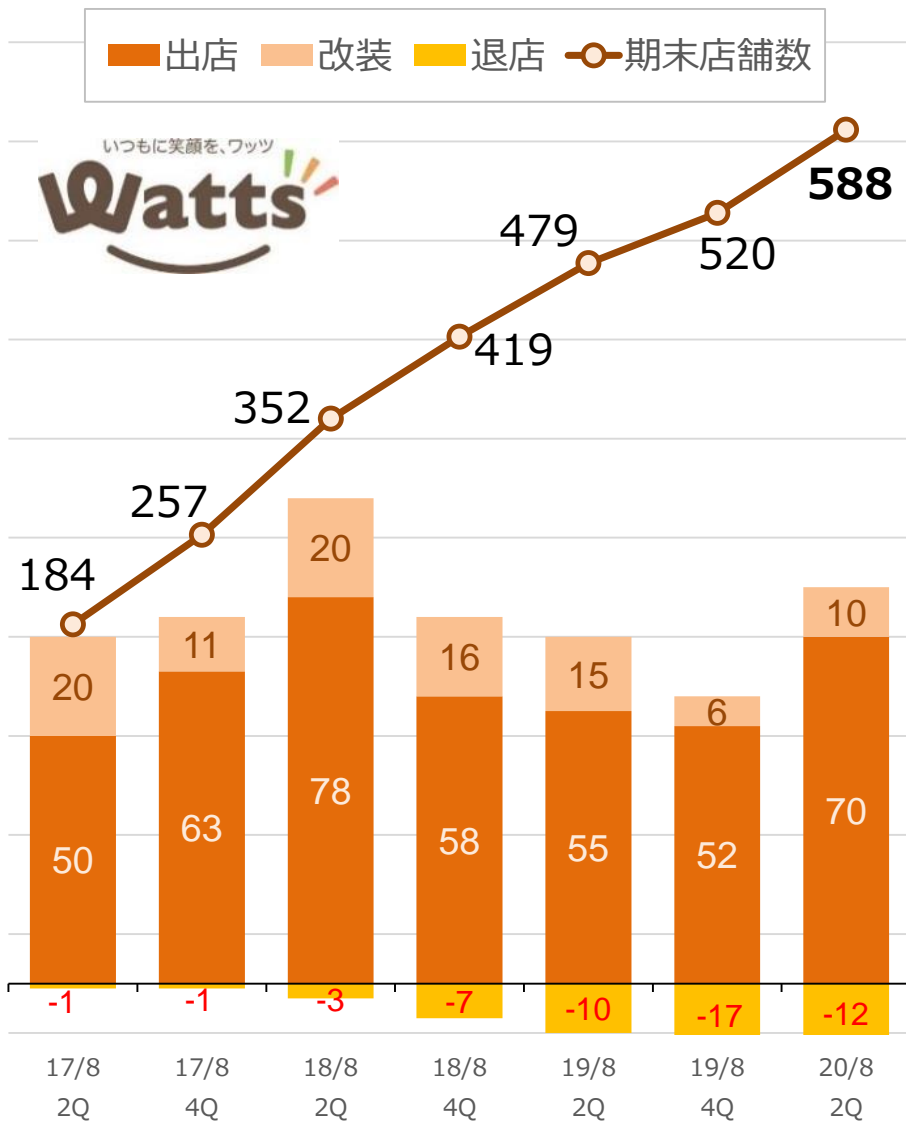
第2四半期  
出店計画  
72店 → **72店**出店  
(通期進捗率51.4%)

第2四半期  
退店計画  
54店 → **40店**退店  
(通期進捗率48.8%)

- ✓ 出店の内訳は、テナント型9店、委託販売型63店の計72店
- ✓ 退店の内訳は、テナント型14店、委託販売型24店、FC2店の計40店
- ✓ **純増32店**、期末店舗数は**1,224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～



2019年11月 ワッツ天王寺アポロ店（大阪府）

- ✓ 前期末から68店増加し、全1,224店に占める割合は**48.0%**
- ✓ 出店は原則Wattsブランドで行い、改装は契約更新のタイミングや投資効果の見込める店舗を厳選して実施

## 海外事業の状況①

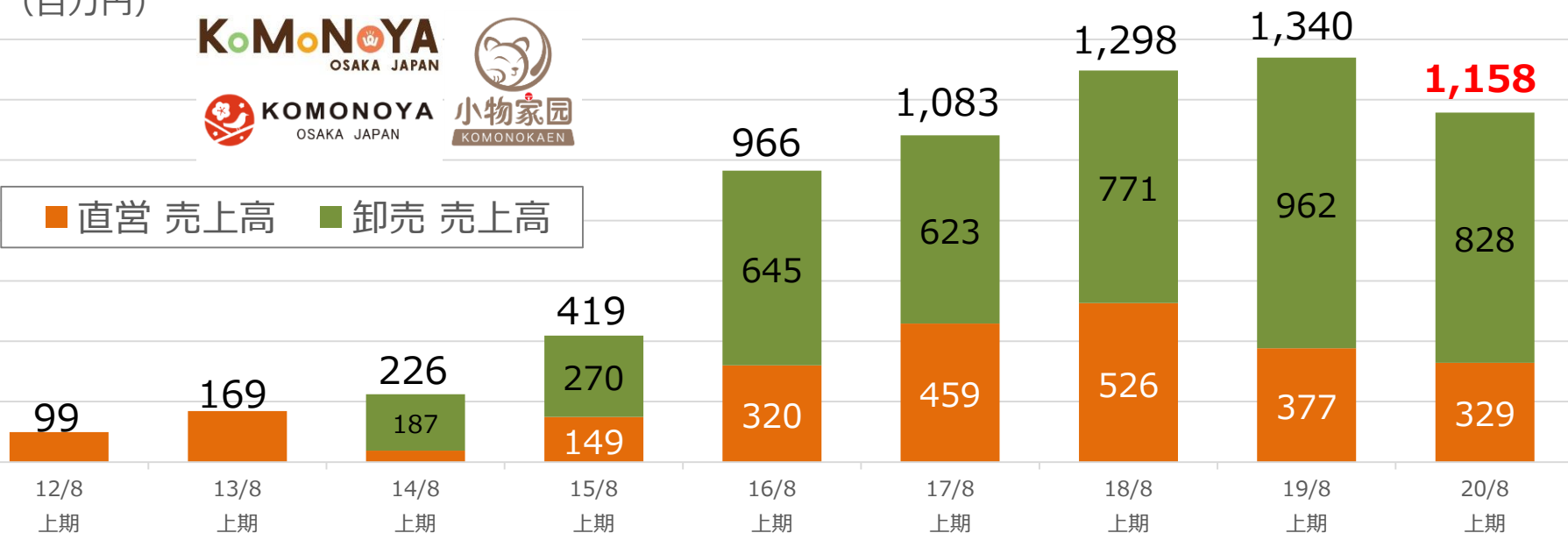
～売上高（直営・卸売）の推移～



(百万円)



■ 直営 売上高 ■ 卸売 売上高



2019年10月 セントラルフェスティバルプーケット店 (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
- ✓ ベトナム、フィリピン向けの卸売は増加したものの、タイ向けの卸売減少を主因として、前期を下回る

海外事業	19/8上期	20/8上期	前年同期比
売上高	1,340百万円	1,158百万円	86.4%

## 海外事業の状況②

～出退店計画数と店舗数実績～

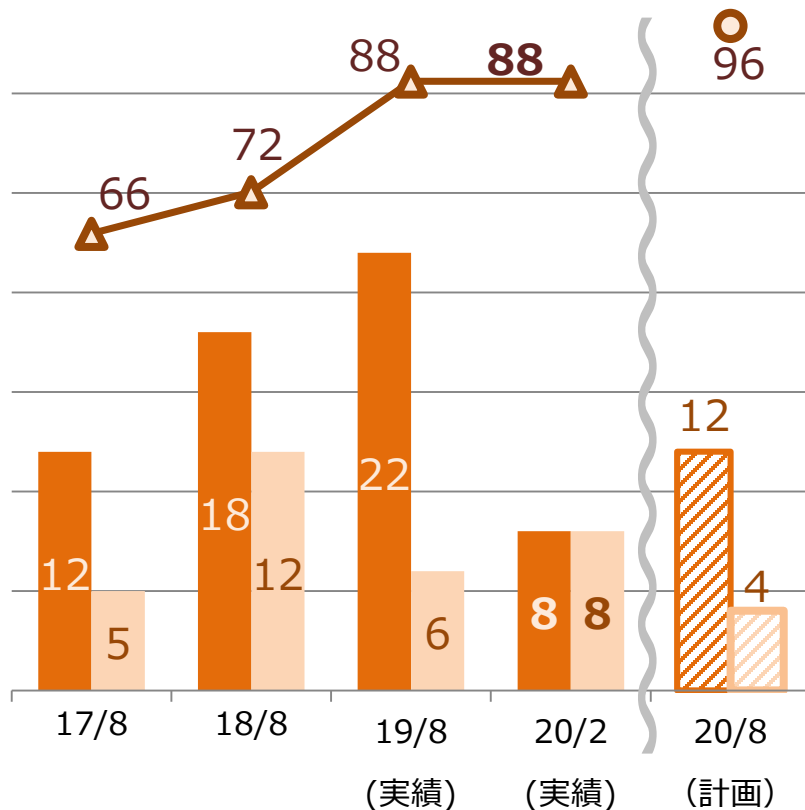
KoMoNoYA  
OSAKA JAPAN



KOMONOYA  
OSAKA JAPAN

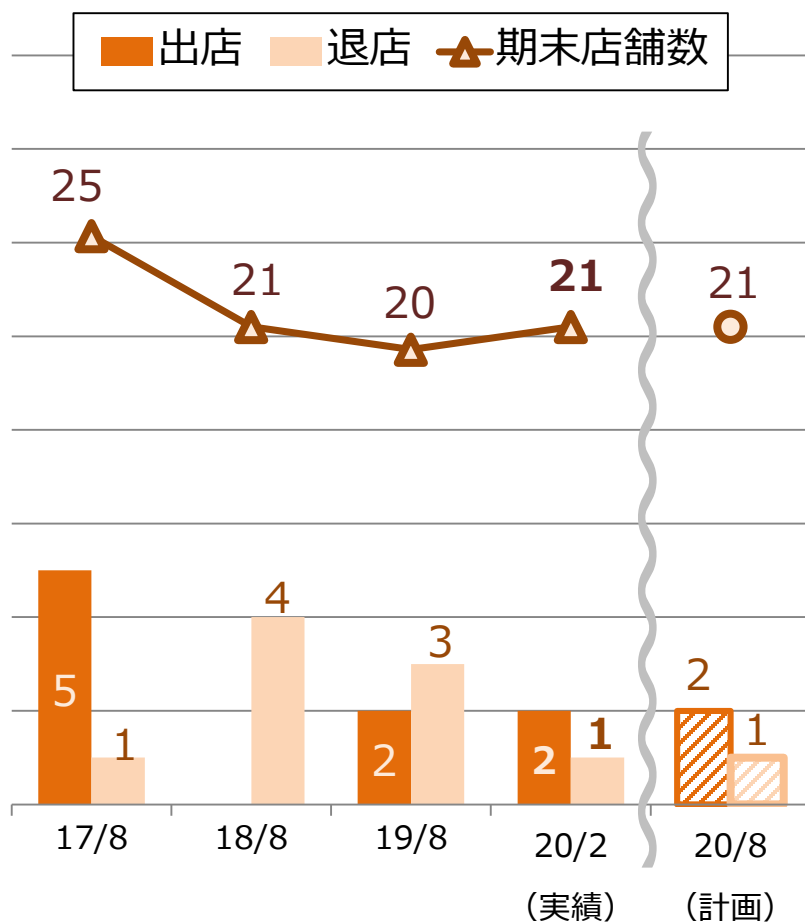
小物家園  
KOMONOKAEN

■ 出店 ■ 退店 ▲ 期末店舗数



	出店	退店	期末店舗数 (20/2)
タイ	8	4	53
中国	-	-	2
マレーシア	-	2	6
ベトナム	-	2	7
ペルー	-	-	20
合計	8	8	88

- ✓ タイは、**純増4店**で53店舗  
うち、「Watts」屋号の店舗も新店、改装により10店舗展開
- ✓ 中国は、販売子会社の譲渡を決定。今後は、卸売にて事業拡大を目指す
- ✓ 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17店、メキシコの9店をはじめ、その他の国々を含め約50店舗展開

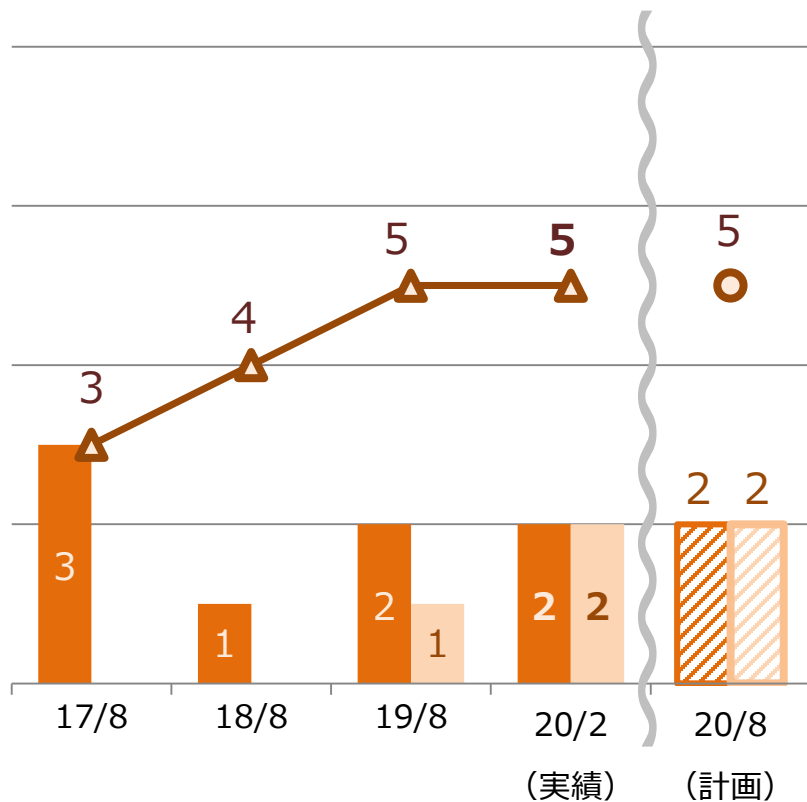


2020年2月 ブォーナ・ビィータ 新越谷ヴァリエ店 (埼玉県)

- ✓ 新規出店は引き続きロケーションを厳選、2店舗出店、1店舗退店し、**21店舗**となった
- ✓ 母店イベントに合わせたLINEお友達限定の割引サービス実施や、従業員のラッピング技術向上に努めたものの、既存店売上高の対前期比は94.1%と低調に推移



■ 出店 ■ 退店 ▲ 期末店舗数



2019年10月 Søstrene Grene テラスモール松戸店 (千葉県)

- ✓ 2店舗出店した一方、不採算店を整理し、表参道店、丸井吉祥寺店を退店したことで、**5店舗**となった
- ✓ 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、合わせて運営コストの軽い店舗フォーマットでの多店舗展開を進めることで早期の収益化を目指す





- ✓ 2018年4月、ディスカウントショップ「リアル」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
- ✓ 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
- ✓ 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
- ✓ 2020年2月末時点で**6店舗**（テナント型5店舗、委託型1店舗）

# 目次



## 決算概要

2019年8月期の  
2Q連結決算について P2 – P6

---

## 事業別

2019年8月期2Qにおける  
各事業の状況について P8 – P16

---

## 事業計画

**2020年8月期業績予想と  
各事業の取組みについて P18 – P24**

---

## 参考資料

ワッツグループについて P26 – P33

---

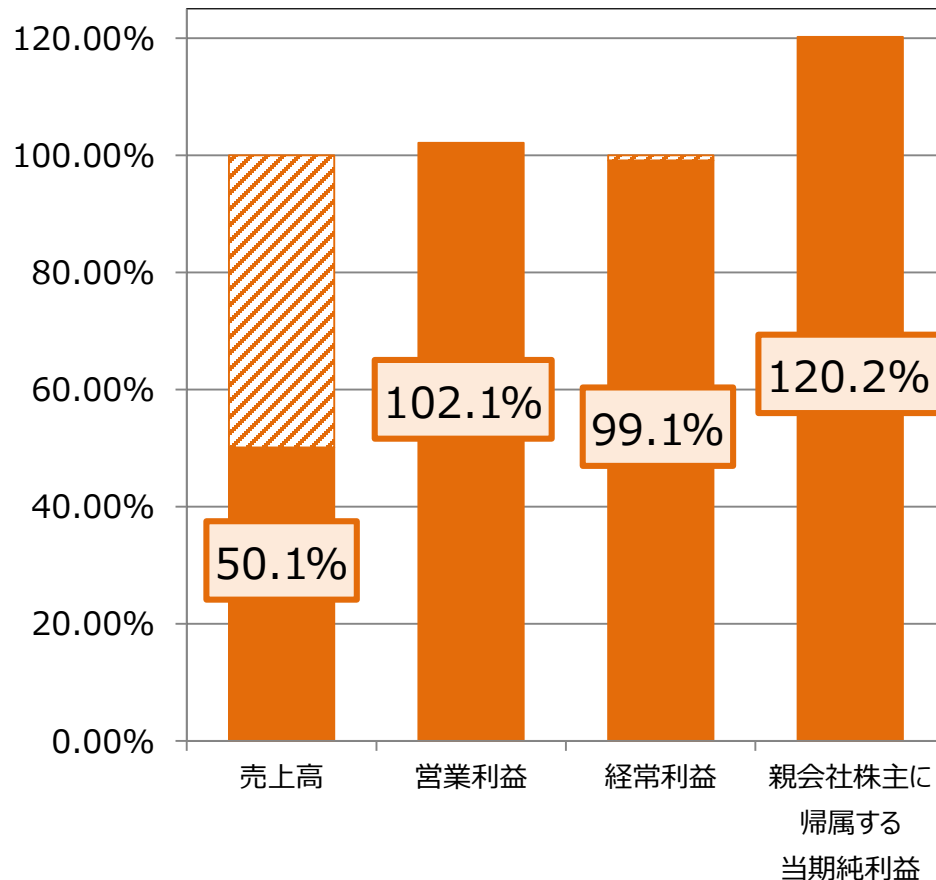


(単位：百万円)

業績予想	2020年8月期（予想）		
		構成比	前期比
売上高	51,860	-	100.9%
売上総利益	-	-	-
販売費及び一般管理費	-	-	-
営業利益	770	1.5%	107.4%
経常利益	790	1.5%	120.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	350	0.7%	495.9%
1株当たり当期純利益（円）	26.12		-

- ✓ 足許、業績は好調に推移しており、通期計画を上回る可能性があるものの、昨今の新型コロナウイルス感染症の終息時期や今後の影響の見通し等について、不透明な状況が続いているため、**通期の連結業績予想については、据え置き**
- ✓ 今後、修正が必要と判断した場合、速やかに情報開示を行う

## 対通期予想進捗率





## 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



## 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
- ✓ テナント型だけではなく、委託販売型店舗にも拡大し、グループ全体の粗利率改善へと繋げる
- ✓ 2月末現在1,118アイテム、26期末1,300アイテムの導入を目指す

## コラボ出店

- ✓ ディスカウントショップ「リアル」やファッション雑貨事業とのコラボレーション店舗を試行し、グループ事業間でのシナジー効果創出に取り組む  
(写真はリアルの商品コーナーを設けたワッツ門真南店)



## 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
- ✓ 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

# 100円ショップ事業の取組み②



## 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
- ✓ 2020年2月末現在、テナント型460店中、236店舗に導入済み
- ✓ キャッシュレス・消費者還元事業（キャッシュレス・ポイント還元事業）に当社の200店舗以上で参加中

## ECサイトのオープン



- ✓ お客様からの声に応え、「ワッツオンラインショップ」をオープン
- ✓ SNS掲載商品やワッツセレクト商品を中心に販売
- ✓ 100円ショップ事業の商品だけでなく、ソストレーネ・グレーネアイテムの取り扱いも開始



## レジの効率化



- ✓ 一部店舗で自動釣銭機を試験的に導入
- ✓ 会計作業と精算処理にかかる時間の削減効果を検証中

# 100円ショップ事業の取組み③



## Watts周年祭 企画「Watts」×「RODY」

- ✓ **ワッツ設立25周年**を記念して、「RODY」とのコラボ企画を実施中
- ✓ 店内POP等をRodyとのコラボデザインへ変更、Rodyグッズの販売強化



- ✓ 今後、オリジナルマスクやワッツ限定Rodyグッズの販売、3か月連続SNSプレゼントキャンペーン 等の様々なイベントを実施予定！



- ✓ プレゼントキャンペーン1か月目は、「Instagramフォロワー10万人ありがとうキャンペーン」として、Rodyグッズ詰め合わせを抽選で50名様にプレゼント予定（画像はイメージ）



おかげさまで25周年





## 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、ミャンマー、シンガポール、モンゴル、カンボジア、アメリカ、ニュージーランド、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“130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

### 【既存市場のブラッシュアップ】

- ✓ 計画的リニューアルによる店舗の鮮度アップ
- ✓ POS実績に基づいた商品の入れ替え、商品発注の改善
- ✓ タイ、ベトナム、フィリピン、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2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
- LINE公式アカウントを活用した個店別セール情報やイベント情報の配信、Instagramを活用した新商品等のPRといった販促活動を実施
- ラッピング技術を含めた接客レベルの向上



- 新店 2 店舗計画
- 店舗オペレーションを見直し、運営コストの軽い「軽量店舗」への入替えを進める
- 過去販売実績の良かった商品の再開発及び日本独自商品の開発を進める。引き続き定番・売れ筋商品の安定供給にも注力
- 効果的なクーポン配信や、日本市場向けのSNSコンテンツの作成等の販促強化

スーパーディスカウント

リアル

- 新店1店舗計画、出店コストの削減・適正化
- 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
- 酒類販売を強化し、集客力アップに繋げる

# 目次



## 決算概要

2020年8月期の  
2Q連結決算について P2 – P6

---

## 事業別

2020年8月期2Qにおける  
各事業の状況について P8 – P16

---

## 事業計画

2020年8月期業績予想と  
各事業の取組みについて P18 – P24

---

## 参考資料

ワッツグループについて P26 – P33

---



## 国内100円ショップ事業



## 海外事業



KOMONOYA  
OSAKA JAPAN



小物家园  
KOMONOKAEN

## 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「ブォーナ・ビィータ」  
2020年2月末現在、  
21店舗。写真は、  
2019年4月オープンの  
nonowa東小金井店



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」2020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。  
2020年2月末現  
在、6店舗



# twitter

[https://twitter.com/watts\\_100/](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

- ✓ Instagramのフォロワー数は、10万人を突破
- ✓ 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/](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



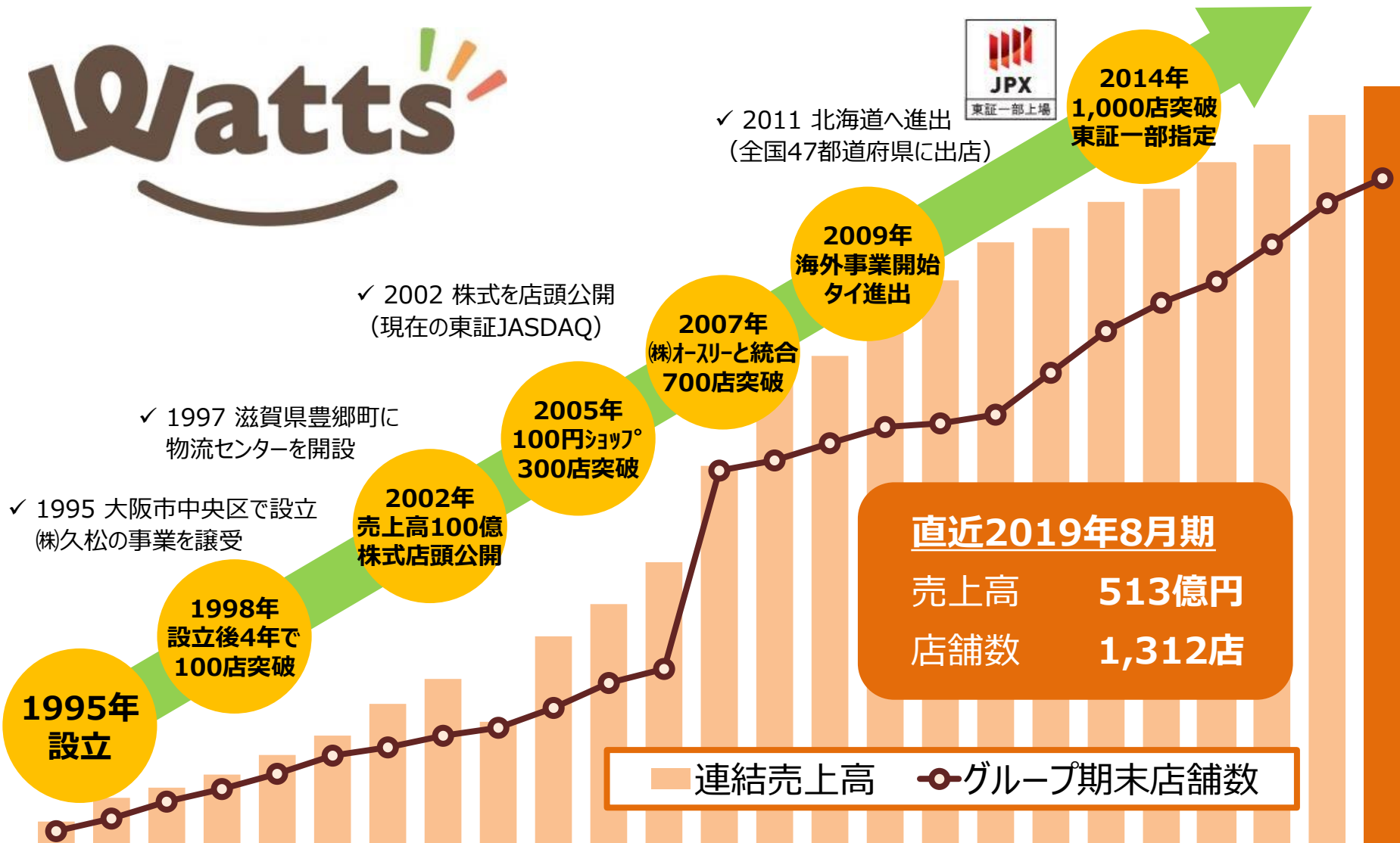
友だちだからお得な情報届けます。

**LINE@**  
**友だち募集中。**

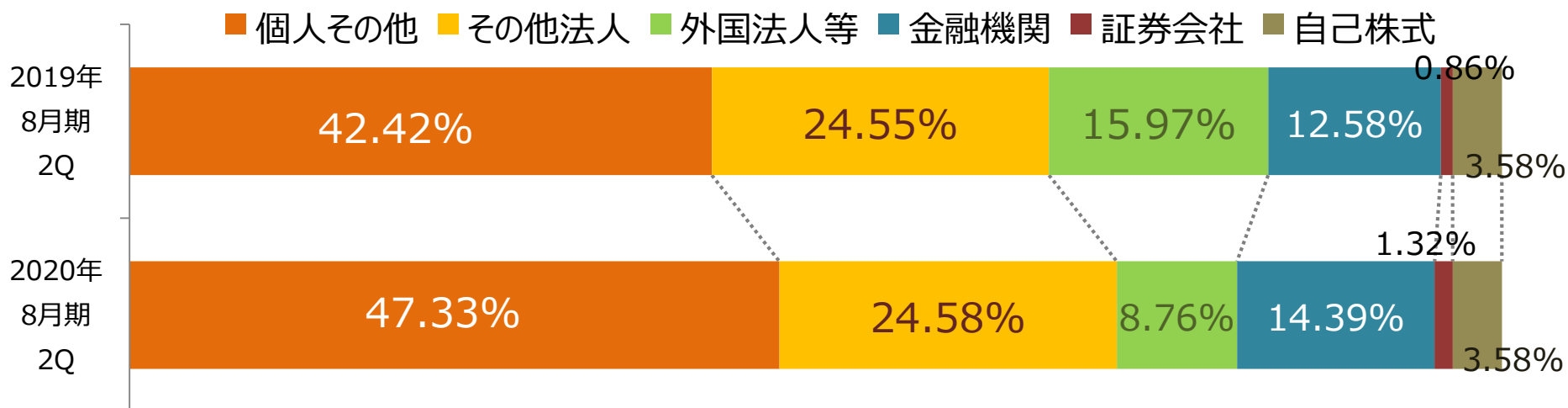
友だちになると情報などが受け取れるLINE@もいくつかの店舗で開始



設立	1995年2月22日（現在は、第26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（19/8/31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 <b>100円ショップの運営</b> )
グループ従業員数	3,240名（20/2/29現在） ※パート・アルバイトを含む
グループ店舗数	1,345店（20/2/29現在） ※その他店舗を含む



# 株主構成



	2018年8月期 第2四半期	2019年8月期 第2四半期	2020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	7,212名	11,666名	16,029名	+4,363名
所有比率				
個人その他	37.34%	42.42%	47.33%	+4.91ポ
その他法人	24.48%	24.55%	24.58%	+0.03ポ
外国法人等	21.50%	15.97%	8.76%	△7.21ポ
金融機関	13.10%	12.58%	14.39%	1.81ポ
証券会社	1.05%	0.86%	1.32%	0.46ポ
自己株式	2.51%	3.58%	3.58%	—

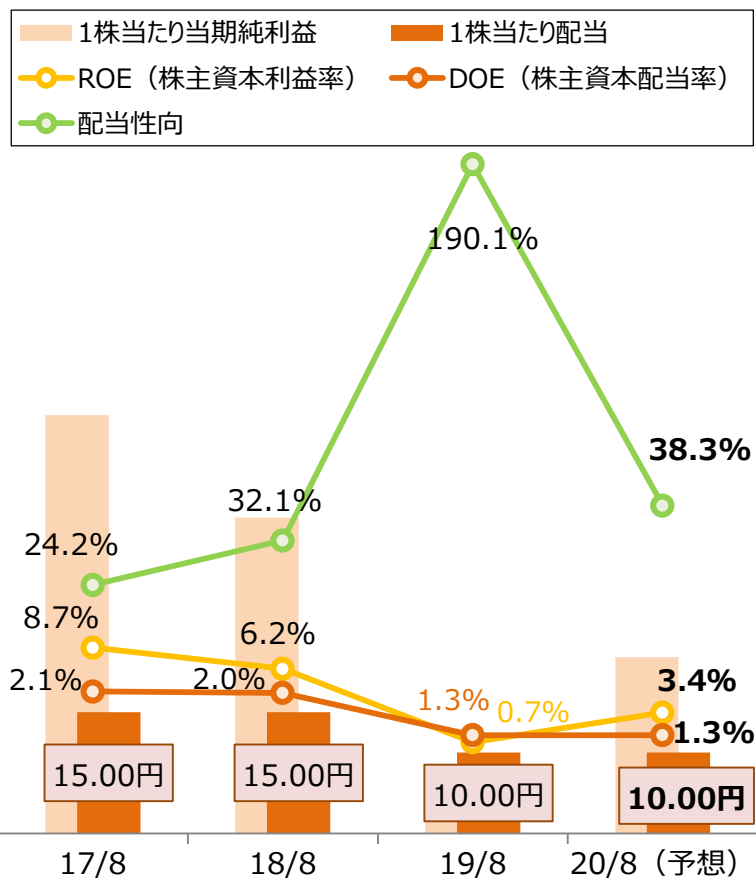
- ✓ 株主数は、前年同期末から4,363名増加
- ✓ 個人株主所有比率は前年同期末比4.91ポイント増加

(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。



	2017年 8月期	2018年 8月期	2019年 8月期	2020年 8月期 (予想)
1株当たり当期純利益	61.96円	46.79円	5.26円	<b>26.12円</b>
1株当たり配当金	15.00円	15.00円	10.00円	<b>10.00円</b>
配当性向	24.2%	32.1%	190.1%	<b>38.3%</b>
配当利回り	1.1%	1.6%	1.6%	<b>1.9%</b>
ROE (株主資本利益率)	8.7%	6.2%	0.7%	<b>3.4%</b>
DOE (株主資本配当率)	2.1%	2.0%	1.3%	<b>1.3%</b>

※各事業年度の配当利回りは決算基準日の株価で算出  
(2020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



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	A
1,000株以上 または3年以上継続保有	A + B



※ 写真の商品内容はイメージです。実際の内容とは異なります。

✓ 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](mailto:ir@watts-jp.com)

TEL：[06-4792-3280](tel:06-4792-3280)