Watts

# 第32期 株主通信

# ワッツレポート

2025年9月1日▶2026年8月31日

証券コード 2735





株式会社ワッツ
代表取締役社長執行役員
**平岡 史生**

## 株主の皆様へ

平素より格別のご支援を賜り、厚く御礼を申し上げます。

当社の第32期は、インフレ傾向が続く中で国内の100円ショップ事業は、「低価格の生活雑貨は先ずは100円ショップで」という消費者の皆様の購買行動が定着してきたこともあって、好調に推移をしております。また、中東での紛争の影響によって原油価格の高騰・供給不足が起こったことから、石油由来商品の価格高騰・品不足が発生し、消費者の皆様の生活防衛的な購買行動が、100円ショップの売上高を更に押し上げることとなりました。原油価格の高騰は商品の仕入れ価格の上昇にもつながってしまいましたが、当社は100円以上の高価格商品の構成を引き上げることによって、仕入れ価格の調整を行って参りました。また、様々なコストが上昇する中で、デジタル技術の活用を積極的に推進することによって、経費の抑制に取り組み、販管費率を抑えることが出来ております。

ワッツはこれからも、得意とする小型店舗を中心に出店を加速させるとともに、ファッション雑貨・ディスカウントショップ・海外の事業にも、積極的に取り組み、更に大きな成長性と収益性を実現して参ります。これからもワッツへのご支援をよろしく願い申し上げます。

### 株主優待制度の再開に関するお知らせ

当社は、株主平等の観点から配当による利益還元へ一本化するため、一度は株主優待制度を廃止いたしておりました。この度、グループ全体の業績の着実な伸長、今後さらなる利益確保が見込まれることから、株主還元方針を維持しつつ、株主の皆様へ感謝の意を表すため、株主優待制度を再開することにいたしました。

詳しくは、こちらから
IRニュースをご覧ください



## 1 第32期の事業を振り返り、成果と課題についてお聞かせください。

既存店売上高前年比を104.4%とすることが出来たことが最大の成果です。ベースには“「低価格の生活雑貨は先ずは100円ショップで」という消費者の購買行動が定着してきた”ということがありますが、それ以上に、第32期に取り組んだ「売れ筋商品の完全導入」「新商品の店舗への送り込み」という施策を、店舗スタッフの皆さんが高いレベルで実行してくれたことが非常に大きな成果につながったと思います。また、「3月の中東での紛争の影響による原油価格高騰」と「円安の定着」という非常に厳しい状況の中で、売上総利益率を前年同レベルに保つことが出来たことは、利益率を押し上げる大きな力になりました。

## 2 今後もお客様に選ばれるワッツであり続けるために、店舗や商品の魅力をどのように高めていかれるのでしょうか。

ワッツはこの度、2035年のワッツ創業40周年に向けて、長期ビジョンである『2035Vision』と『中期経営計画2029』を発表いたしました。その中で、「定性ビジョン」として“『欲しい』が「集まる・見つかる・満たされる」”を掲げております。

ワッツでは既にお客様のお買い上げデータを基に、店舗のサイズ・立地等によって品揃えを変えております。第33期はCRM（顧客管理システム）を導入し、ワッツ店舗でお買い上げいただいているお客様のニーズに更に合った品揃えを目指して参ります。また、ワッツは小型店舗が多く、店舗で揃うアイテムには限りがございますが、EC事業による「店舗受け取りサービス」をご利用いただくことによって、お客様のご満足を更に高めるようにして参ります。そして、お客様のご要望の高い商品のPB化を進め、お買い得感・ご満足感の高い店舗を目指して参ります。

## 3 株主優待制度を再開されることとなりました。再開に至った背景と、株主還元についての今後の考え方をお聞かせください。

以前に実施しておりました株主優待制度は、ECでの取り扱い商品から選んでいただくという内容でしたが、送料・倉庫作業の負担が過大で、継続することが出来ませんでした。制度廃止後には再開の要望を多くいただいており、今後も安定した収益性継続の目途も立ち、株主の皆様への還元を充実させていただく方向の一環として、“セレクト商品のご提供”という形で再開させていただくこととなりました。今後も、配当を中心として、自社株買いなども併せて、しっかりとした株主還元の実施に努めて参ります。

## 4 第33期以降の成長と収益力の向上に向けて、どのような取り組みを優先していかれるのでしょうか。中長期的な目標をお聞かせください。

先にも述べさせていただきました通り、ワッツは2035年の創業40周年に向けて、長期ビジョンである『2035Vision』と『中期経営計画2029』を発表いたしました。その中で、「定性ビジョン」として“『欲しい』が「集まる・見つかる・満たされる」”を、「定量ビジョン」として「売上高1,000億円、営業利益率5%、ROE13.7%」を掲げております。

先ずはお客様が『欲しい』商品がしっかりと揃っている店を作っていくことです。お客様が『欲しい』商品を仕入れていくことです。そしてそれを実現させるためには、ワッツの社員がワッツに対して「愛着」「信頼」「熱量」を持ってくれることが必要であると思います。ワッツは「熱量」をもって仕事に打ち込んでくれる社員の皆さんを評価し、顕彰し、インセンティブを付与し、「熱量」をもって仕事に打ち込んでくれる仲間を増やしていきます。そしてお客様に喜んでいただき、選んでいただける店を増やしていき、必ず「定量ビジョン」である「売上高1,000億円、営業利益率5%、ROE13.7%」を達成させます。



## 株主優待・贈呈品についてのご案内



**●対象となる株主様**

2026年8月31日付の当社株主名簿に記載された、2単元（200株）以上保有の株主様

**●ご優待内容**

ワッツ防災グッズ詰め合わせ（1,500円相当）

**●発送日**

2026年11月25日（水）

【株主優待に関するお問い合わせ先】

株式会社ワッツ株主優待事務局

TEL 0120-959-561／受付時間 10:00～17:00

※ただし、土・日・祝日・年末年始（2026年12月26日～2027年1月3日）を除く、2027年1月29日（金）まで

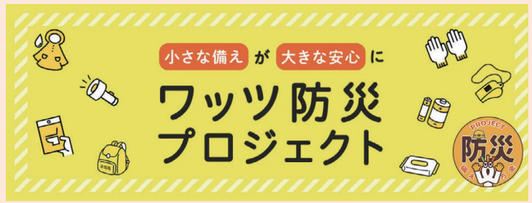
**日頃の感謝の気持ちを込め、株主の皆様に「株主優待制度」を通じて、厳選した当社商品をお届けします。**




※掲載しました商品は一例であり、実際にお送りする商品とは異なります

### ワッツ防災プロジェクトを発足

当社は、様々な自然災害への備えの重要性と、100円ショップという身近な存在から防災意識を広めたい、という思いから、2025年8月に「ワッツ防災プロジェクト」を発足いたしました。社内外への防災情報発信、商品開発等を通じてCSR・社会価値創出を目指しております。




詳細は
こちらから
ご確認
いただけます

TOPICS

## オンラインショップの成長を支える、受け取りサービスの充実
## ～オンラインで選んで、身近な店舗で受け取る～

当社のEC事業は順調に推移しており、売上高も増加傾向にあります。こうしたなか、オンラインで商品を購入されるお客様の利便性をさらに高めるため、受け取り方法の充実に取り組んでいます。
ワッツオンラインでは、全国のワッツ対象店舗で商品を受け取れる「店舗受け取りサービス」をご利用いただけます。オンラインで商品と受け取り店舗を選び、商品が店舗に届くと「店着メール」でお知らせします。
オンラインの利便性と、身近な店舗で受け取る安心感を組み合わせ、お客様の買い物の選択肢を広げています。
ワッツはこれからも、より便利で利用しやすいサービスの提供を進めてまいります。

オンラインショップ売上推移







オンライン
ショップは
こちらから

## よしもと「営業-1グランプリ」コラボグッズ
## ～「営業-1グランプリ」とワッツのコラボレーション～

ワッツでは、さまざまな企画やコンテンツとのコラボレーションを通じて、お客様と商品の新たな接点をつくっています。
今回は、よしもと「営業-1グランプリ」とのコラボレーションによるグッズをご紹介します。
企画に関連したデザインの商品を通じて、ワッツの商品や取り組みを知っていただく機会を広げています。







こちらから
ご視聴
いただけます

## 暮らしの中で考える、防災
## ～身近な商品から日ごろの備えを考えるきっかけを～

当社では、日頃の備えを通じて地域の皆様の安心を支える「ワッツ防災プロジェクト」に取り組んでいます。
携帯トイレやライト、乾電池など、災害時に役立つ商品や、防災に関する情報をご紹介しています。
防災チェックリストもご用意していますので、ご家庭の備えを見直す際に是非ご活用ください。

ワッツ防災プロジェクトからの
メッセージ

**小さな備えが、**
**未来の安心に。**

ワッツ防災プロジェクトは、
これからも地域と共に歩み続けます。
暮らしのそばにある
100円ショップだからこそできる支援を通して、
“防災を特別なことではなく、日常の一部に”
していくことを目指します。
一人ひとりの小さな行動が、きっと大きな安心につながる。
ワッツはこれからも、そのきっかけをつくり続けます。

### | 活動方針 | ワッツ防災プロジェクトの3つの柱

| | | |
|---|---|---|
| 1 | 社内における<br>防災意識の向上と備えの強化 | それぞれが防災の知識を深め、自身と大切な家族を守るための行動を実践します。社内での災害発生時の対応マニュアルを整備し、社内全体へ周知させます。 |
| 2 | お客様への<br>防災情報の提供と啓発 | 店舗、ウェブサイト、SNSなど、あらゆるチャネルを通じ、100円ショップの商品を活用した、「防災の備え」に関するアイデアや情報を発信します。「防災フェア」などのイベントへ参加し、地域のお客様に直接、防災の重要性を伝えます。 |
| 3 | 社会との連携 | 自治体が主催する防災イベントや防災フォーラムに積極的に参加します。地域社会と連携し、災害時の支援や物資提供など、企業としての役割を果たします。 |

防災グッズを揃えた
オンラインショップはこちらから▼







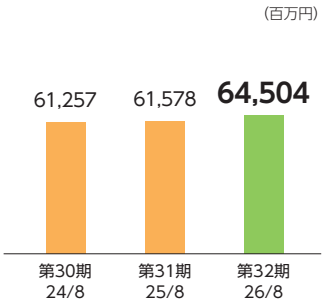
防災アイテムの
ご紹介動画は
こちらからご視聴
いただけます

# 決算ハイライト（連結）

## 売上高

**64,504百万円**

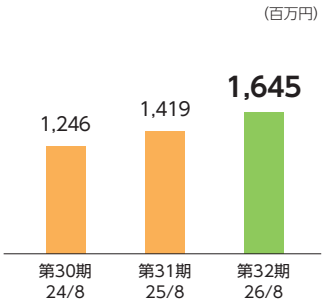
前期比 4.8%増




## 営業利益

**1,645百万円**

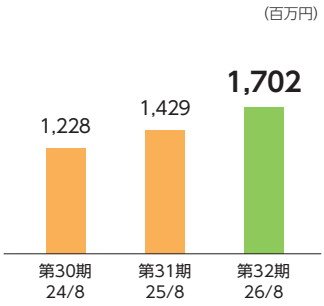
前期比 15.9%増




## 経常利益

**1,702百万円**

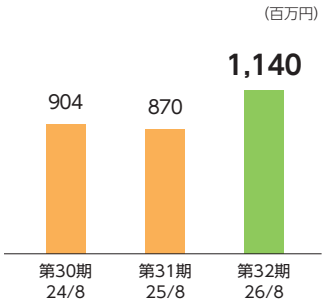
前期比 19.1%増




## 親会社株主に帰属する当期純利益

**1,140百万円**

前期比 31.0%増




## 第32期期末 トピックスダイジェスト

- **オンラインショップの成長を支える、受け取りサービスの充実**
  **～オンラインで選んで、身近な店舗で受け取る～**
- **よしもと「営業-1グランプリ」コラボグッズ**
  **～「営業-1グランプリ」とワッツのコラボレーション～**
- **暮らしの中で考える、防災**
  **～身近な商品から日ごろの備えを考えるきっかけを～**

詳しい
トピックスは
こちらから

## 会社の概況（2026年8月31日現在）

| | |
|---|---|
| 商号 | 株式会社ワッツ |
| 設立日 | 1995年2月22日 |
| 上場日 | 2002年5月24日 |
| 資本金 | 4億4,029万円 |
| グループ従業員数 | 3,111名<br>（パート・アルバイト（8時間換算人数）を含む） |
| 本社 | 大阪市中央区城見一丁目4番70号<br>住友生命OBPプラザビル5F |
| 問い合わせ先 | 06（4792）3280（代表） |

## 株主メモ

| | |
|---|---|
| 事業年度 | 毎年9月1日から翌年8月31日まで |
| 定時株主総会 | 毎年11月開催 |
| 基準日 | 定時株主総会・期末配当：毎年8月31日<br>中間配当：毎年2月末日 |
| 公告の方法 | 電子公告。ただし、電子公告を行うことができない事故その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載して公告する。<br>（公告掲載URL）https://www.watts-jp.com/ |
| 株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関 | 三井住友信託銀行（株） |
| 株主名簿管理人事務取扱場所 | 三井住友信託銀行（株）証券代行部<br>大阪市中央区北浜四丁目5番33号 |
| 郵便物送付先および電話照会先 | 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号<br>三井住友信託銀行（株）証券代行部<br>0120-782-031<br>受付時間9:00～17:00<br>（土・日・祝日および12/31～1/3を除く） |


いつもに笑顔を、ワッツ
Watts 株式会社ワッツ

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5F


ワッツ IR情報サイト ▶

ワッツ オンラインストア ▶