

CP (Corporate Profile)



(株)ワッツ:2735

JASDAQ

小売業

2010/11/11

ポイント

【生活防衛銘柄】【M&Aにより店舗数倍増】【5期連続増益(実質)】【独自商品開発力】【究極のローコスト・オペレーション】【機動的な出退店】【海外出店開始】

注目点

100円ショップ業界は、デフレ経済を背景に90年代半ばから急成長を遂げたが、ここ数年飽和状態。規模拡大を狙ったM&Aを成功させ、現在業界4位。また、消費者の低価格志向は強まる一方で、100円の価格競争力が以前に比べ弱まるなかで、お買い得感のある実生活雑貨を提供することで、他社と差別化。スピーディーな出退店により、利益体質を維持。海外店舗展開や食品スーパーとのコラボで、将来の成長のための布石を打つ。

【安定した収益力】  
2010年8月期の決算で、5期連続の経常利益増益(実質)を達成。(下記、トピックスに詳述)

【自社開発商品】  
実生活雑貨のうち、台所・掃除・衛生・レジャー用品を中心に、100円以上の価値があり、お買い得感のある商品を提供。2011年8月末までに100アイテムを目標に開発。

【海外展開】  
タイ、バンコクに2009年6月に1号店出店、2010年8月末で4店舗。2010年2月には物流倉庫を設置し、多店舗展開の基盤を整備。他国への展開も研究中。

【食品スーパーとのコラボ】  
食品スーパー型100円ショップを大黒天物産と運営。食品ディスカウンターと100円ショップのコラボレーション。今後、多店舗展開を図る。ワッツは100円ショップで扱う日用雑貨を担当し、大黒天物産はPB商品を活かしたコスト競争力のある食品を担当。

トピックス

(変更)

- ・2010年10月・
- ①10月12日 2010年8月期決算を発表
  - a. 5期連続の増益を達成  
売上高:前年比4.7%増。営業利益:同18.7%増。当期純利益:同28.7%増。
  - b. 大幅増益をうけ、増配  
1株当たり配当金を前年比2倍の20円に増配。(前期2.000円。株式分割勘案後10円)
  - c. グループ期末店舗数は、800店舗超えを達成  
同32店舗増加の822店舗(うち、100円ショップ791店舗)
- ②10月13日～19日 決算説明会、One on Oneミーティング(16社を訪問)を東京・大阪にて行う。
- ③10月16日 東京 秋葉原にて大阪証券取引所主催 個人投資家向け会社説明会を行う。  
【動画を配信中(当社HPへリンク)】[http://www.watts-jp.com/ir/account\\_data.html](http://www.watts-jp.com/ir/account_data.html)

- ・2010年11月・
- ①11月25日(水)株主総会を大阪にて開催。昨年と同様に総会後、株主様との懇談会をさせて頂く予定。  
同日、有価証券報告書を近畿財務局に提出予定。
- ②11月27日(土)東京にて株主様との懇談会をさせて頂く予定。

事業内容  
ビジネスモデル

日用品・雑貨の卸小売業(100円ショップの運営、他)

業績  
セグメント情報

総店舗数822店舗(2010年8月末)【100円ショップ】791店舗(直営:627、FC:164店舗)【その他事業】31店舗  
売上高34,634百万円(2010年8月末)【100円ショップ事業】33,411百万円(96.5%)【その他事業】1,223百万円(3.5%)

特色

- 【商品】実生活雑貨を中心にした品揃え。
- 【出店先】食品スーパーやショッピングセンターのテナント出店が主。
- 【店舗形態】直営中心、「ミーツ」「シルク」の二つの屋号。
- 【規模】他社に比べ小規模。平均店舗面積70坪、他社平均は100～300坪。
- 【商品アイテム数】標準的な店舗で約7,000。毎月200アイテムを入れ替え店頭の新鮮さを維持。

強み

- 【ローコスト出退店】新店への投資額が少ない、退店時の損失が少ないため、迅速な撤退が可能
- 【ローコスト・オペレーション】運営コストが小さいため、低い売上高でも利益の確保が可能
- 【実生活雑貨中心品揃え】主婦層を中心としたお客様の来店頻度のアップが可能
- 【直営中心の店舗網】本社の意向を迅速に店舗に反映することが可能
- 【地域別責任体制】現場への出退店権限委譲によりタイムリーな意思決定が可能

直近実績

(変更)

2010年10月の実績

【出退数】  
100円ショップ 出店:15店舗 閉鎖:8店舗  
その他事業 出店:— 閉鎖:2店舗

【期末総店舗数】  
100円ショップ 803店舗  
その他事業 28店舗

【100円ショップ 既存店売上高伸び率】  
9月: 97.0%  
10月: 100.4%  
≪上期累計≫ 98.7%

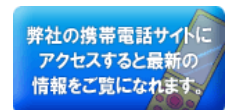
【基本方針】  
①成長の継続 店舗運営の標準化、人材育成、物流からの小口配送によるローコスト・オペレーションの改善と徹底を図りながら、100円ショップ既存型店舗の出店、海外への出店、新規事業の開発、M&Aの取り組みをつうじて規模の拡大を図ることで、堅実な収益基盤を確立し、「更なる満足」をお客様に提供できる商品力により、成長性の継続を実現する。  
②実生活雑貨の分野において、量・質ともに圧倒的なお買い得感のある商品群を持つ「実生活雑貨におけるカテゴリーキラー」になり、お客様から「実生活雑貨はミーツがシルクで」という評価を得られる小売企業になることを宣言する。

【ワッツ用語】  
①ローコスト出退店:資産を極力持たず最小限にとどめる。経費を最小限に抑える。賃貸借契約の撤退条件を極力軽くするよう(退店時の敷金の償却を少額に留め、退店事前通知期間を極力短縮)入居時に交渉する。  
②ローコスト・オペレーション:店舗のオペレーションを簡単・単純にパート・アルバイトのみでの運営を可能にする。店舗のオペレーションを標準化しSVの店舗指導の効率が上がり担当店舗数が増加する。

戦略	<b>【重点政策】</b> ①商品競争力の強化 ②店舗運営の標準化の徹底と人材育成 ③新規事業の推進 ④人事制度の拡充  <b>【新規事業】</b> 「花祭り」生花販売。粗利の改善、店舗ベースでの黒字化が課題。  「フオーナ・ビータ」おしゃれ雑貨販売。商品価格100円にこだわらず、店舗別黒字化の達成に目途。  「バリュー100」食品ディスカウントと100円ショップのコラボレーション。大黒天物産㈱との共同事業(先方60%、当社40%)。2007年5月にオープンした店舗は現状では計画以上の業績。小規模(300坪程度)の多店舗展開により、小商圏での顧客の囲い込みを狙う。  「海外出店」タイ、バンコクに4店舗。60パーツ均一ショップ。和雑貨の世界挑戦をテーマに、地元有カショッピング・センター内に出店。2009年6月に一号店オープン、2010年2月にはバンコク市内に物流倉庫を賃借し、多店舗展開の基盤を整備。  「ほろよい党」立ち呑み店舗、3店。雑貨とは異なる飲食への挑戦。懐にやさしい価格設定で、お客様を支援。
	<b>業界の動向</b> 市場規模:1995年 約750億円、2000年 約3,000億円、現在 約5,000億円(当社推定) 大手4社により約90%強の寡占。ここ数年マーケットの拡大は鈍化。  会社別規模:売上高(億円)/店舗数 当社 340/820 D社(非上場)3,400/国内2,600海外24カ国550 S社 760/1,000 C社 630/850
リスクファクター	異業態による、PB開発等の低価格戦略。同業他社の出店による競争激化。
経営理念	私たちの仕事は、皆様へのおかげさまで成り立っています。私たちは、「おかげさまの心」を大切に、お世話になっている皆様に役立ち、社会に貢献することを使命とし、皆様と一緒に成長してゆくことを目指しています。
沿革	1995年2月(株)ワッツ設立。1998年10月:100店舗達成。2002年5月:店頭(ジャズダック)上場。12月:200店舗達成。2005年3月:100円ショップ事業を地域子会社に分割。6月:300店舗達成。2006年5月(株)バリュー100を設立。2007年3月(株)オーズリーを株式取得により子会社化。2008年6月(株)ワッツオーズリー販売を新規設立。8月:販売子会社6社の100円均一ショップ運営事業を(株)ワッツオーズリー販売へ事業譲渡。9月(株)ワッツオーズリー販売の営業開始。2009年1月:タイ・バンコクにタイワッツを新規設立。5月(株)ワッツ企画を新規設立。
その他	<b>【5連続増益(実質)】【独自商品開発力】【究極のローコスト・オペレーション】【機動的な出店】【海外出店開始】</b>  社名の由来:当社の社名の「ワッツ」は、「元氣よく“ワットいこう”」ということからつけられました。当社はこれまでも100円ショップ事業だけでなく、花事業など様々な事業に挑戦してまいりました。これからも当社は、新たな成長事業の確立を目指して、新しい取組みにチャレンジしてまいります。  <b>グループ企業:</b> (株)ワッツオーズリー販売 設立:2008年6月 事業内容:日用品・雑貨の卸小売業(100円均一ショップ運営) 資本金:100万円 (株)シーエムケートレーディング 設立:1999年11月(2005年9月1日株式取得により子会社化) 事業内容:日用品・雑貨等の輸入・販売 資本金:100万円 Thai Wats Co.Ltd. 設立:2009年1月 事業内容:雑貨品の仕入輸入及びタイ国内での小売販売 資本金:500万円 (株)ワッツ企画 設立:2009年5月 事業内容:飲食その他の事業 資本金:100万円 (株)バリュー100 設立:2006年5月 事業内容:食品スーパーと100均雑貨販売 資本金:500万円(大黒天物産60%、ワッツ40%)
基本情報	本社:540-0001大阪府中央区城見1-4-70 TEL:06-4792-3280 従業員数:2,100名(パート含む)(2010年8月末現在) 主幹事証券:三菱UFJモルガンスタンレー証券 【資本金】4億4,029万円【決算期】8月【設立】1995年2月【上場】2002年5月【代表取締役】平岡 史生【URL】http://www.watts-jp.com/ 【発行済株式数】6,979,400株 【株主数】1,122名(2010年8月末)個人50.28% その他法人23.41% 自己株11.18% 金融機関11.40% 【配当実績】2008年8月期2,000円 09年8月期2,000円 10年8月期20円(予定)(2010年1月1日1株を200株に分割)

	売上高	営業利益	経常利益	当期利益	一株利益	一株配当
2007/08	25,624	804	751	326	48.7	9
2008/08	33,141	1,044	987	412	57.7	10
2009/08	33,074	1,116	911	564	91.1	10
2010/08	34,634	1,325	1,542	726	117.3	20

総資産	11,962	営業CF	1,471
純資産	3,961	投資CF	-418
自己資本比率	32.6%	財務CF	-348
有利子負債	2,353	現金等	2,037
資本金	440		



1. 携帯の【カメラ】を押す。
2. 【バーコードリーダー】を押す。
3. 右のQRコードをカメラの枠にあわせる。
4. ビピッと音がしたら【選択】を押す
5. モバイルサイトへジャンプ!



1 株価	481円
2 時価総額	33.57億円
3 ROE(最新実績ベース)	20.3%
4 年初来高/安	680円/460円
5 PER(会社予想ベース)	4.03倍
6 PBR(最新実績ベース)	0.76倍
7 配当利回り	4.2%

モバイルサイト

