

100 YEN SHOP

meets. — 1 — 7 —
by WATTS

**平成21年8月期
第2四半期決算説明会**

WATTS
株式会社ワッツ

JASDAQ

(証券コード 2735)

1-1. 第2四半期連結決算損益概要

(平成21年8月期 第2四半期実績)

	第2四半期 連結累計期間	売上比	前期比	前期第2四半期 連結累計期間	売上比
売上高	16,177	100.0%	98.4%	16,437	100.0%
売上総利益	5,934	36.7%	98.9%	5,999	36.5%
販売費及び一般管理費	5,419	33.5%	99.4%	5,450	33.2%
営業利益	514	3.2%	93.9%	548	3.3%
経常利益	503	3.1%	98.6%	510	3.1%
税引後純利益	337	2.1%	155.5%	216	1.3%

(単位:百万円未満切捨て)

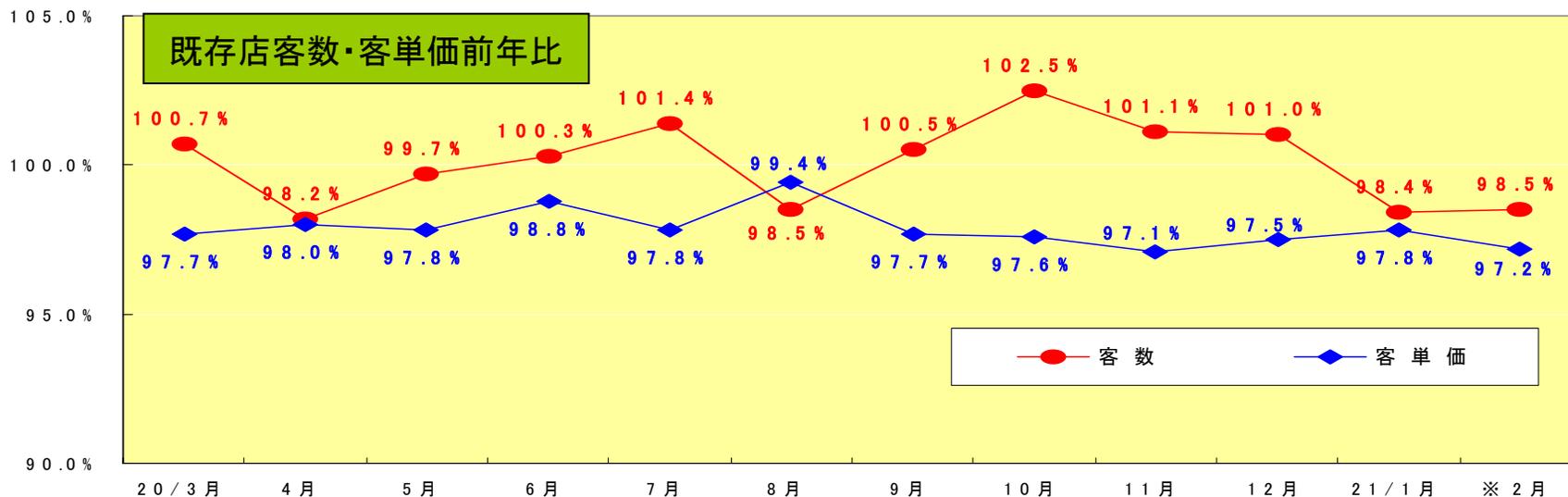
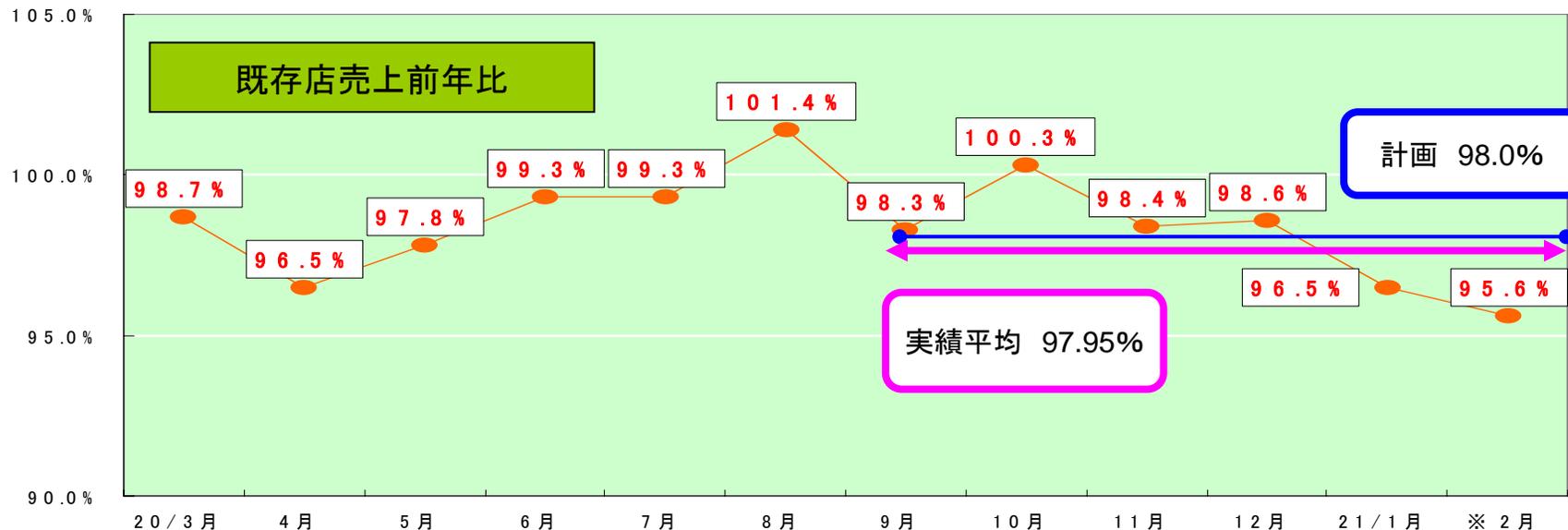
(平成21年8月期 連結業績予想に対する実績)

	実績	第2四半期予想	達成率	通期予想	進捗率
売上高	16,177	16,500	98.0%	33,500	48.3%
営業利益	514	500	102.9%	1,150	44.8%
経常利益	503	430	117.0%	1,050	47.9%
税引後純利益	337	180	187.4%	450	74.9%

(単位:百万円未満切捨て)

(注)平成21年4月7日付にて、通期予想税引後純利益額を450百万から580百万へ上方修正を行っております。なお、売上高、営業利益、経常利益については、上方修正は行っていません。

1-2. 既存店売上前年対比・客数客単価比較



※当社の既存店店舗は、当該月を含め開店月後13ヶ月以上稼働している店舗を対象としております。
 ※ 21/2月度の売上高は、前年が29日間(閏年)、今年は28日間にて計上しております。

1-3. 100円ショップ出退店数の推移

(平成21年8月期 第2四半期実績)

	期首店舗数	第1四半期会計期間		第2四半期会計期間		第2四半期連結累計期間		期末店舗数
		出店数	退店数	出店数	退店数	出店数 計	退店数 計	
直営店舗	521	29	9	19	15	48	24	545
FC店舗	214	1	4	1	3	2	7	209

第2四半期連結累計期間			
出店計画数	差異	退店計画数	差異
60	△ 10	18	13

直営新規出店売上高 実績予算差異

直営新規出店数	新店実績累計	新店予算累計	差異
48店舗	505	443	62

(単位:百万円未満切捨て)

経済悪化のあおりを受け、出店先の集客力の衰退又は閉鎖や、出店候補先の信用状況の悪化等の外的要因が大きく影響し、出店数が計画を下回り、退店数が計画を上回る結果となった。

ただし、売上実績は505百万円と、計画443百万に対して114.0%の達成となった。出店計画数は達成できなかったものの、大型の新規出店店舗が増加し、売上高計画の達成へとつながった。

下半期の出店計画数は68店舗、閉鎖計画数は13店舗となっている。今後出退店のペースは、統合作業の地固めのため一旦ゆるやかになる見通しではあるが、上半期同様売上高計画を達成できる見込みである。

1-4. 売上高・売上総利益率

(平成21年8月期 第2四半期実績)

	第2四半期 連結累計期間	売上比	前期比	前期第2四半期 連結累計期間	売上比
売上高	16,177	100.0%	98.4%	16,437	100.0%
うち直営店舗売上	12,498	77.3%	102.8%	12,157	74.0%
うち卸売上	3,377	20.9%	88.3%	3,826	23.3%
うちその他売上	301	1.8%	66.3%	454	2.8%
売上総利益	5,934	36.7%	98.9%	5,999	36.5%

(単位: 百万円未満切捨て)

売上高減少の主要因は、大口卸先への卸売上低下に因るものである。また、「その他売上」の減少は、仕入に伴う「センター使用料売上」を当期廃止し、仕入原価に組み込んだため。

売上総利益の増加についても、卸売上低下に因るものであり、前年同期36.5%、前期末36.4%と比較し、当期は増加傾向にある。

商材仕入原価については、原材料費の反落後一定期間が経過したことと円高傾向の定着により、3月以降に利益率の上昇が浸透する見通しであるため、通期で見た場合、売上総利益率はより改善できる。

1-5. 販売費及び一般管理費内訳

	第2四半期 連結累計期間	前年同期比	売上比	前連結会計年度末 販管費売上比率	前期第2四半期 販管費売上比率
売上高	16,177	98.4%			
給与	1,773	105.6%	11.0%	10.3%	10.2%
賞与関連費用	145	162.2%	0.9%	0.7%	0.5%
家賃	1,893	97.4%	11.7%	11.7%	11.8%
水道光熱費	270	98.2%	1.7%	1.6%	1.7%
消耗品費	154	96.7%	1.0%	0.9%	1.0%
支払手数料	124	96.7%	0.8%	0.8%	0.8%
減価償却	99	89.1%	0.6%	0.7%	0.7%
のれん償却	78	100.0%	0.5%	0.5%	0.5%
その他	879	89.5%	5.4%	6.1%	6.0%
合計	5,419	99.4%	33.5%	33.3%	33.2%

(単位:百万円未満切捨て)

今回販管費比率が上昇したのは、前期において賞与支給期間を変更した子会社(オースリー)があったため、前期の販管費比率が一時的に減少しており、その影響で、当第2四半期の販管費率が見た目上昇しているだけであり、ローコストオペレーションを推進し販管費比率を抑えるワッツの方針は実践されているといえる。

給与額が売上比率で0.7%アップしているのは、組織再編に伴い役員報酬から給与手当へ計上科目が変更されたことによるアップであり、役員報酬は売上比率で0.4%減少している。

消耗品費額が同水準で推移していることから、ローコスト出店が順調に実践されていることがわかる。

下半期では、新発注機の導入を成功させ、ローコストオペレーションを一層推進できる体制を整備し、結果として販管費抑制を達成、利益体質を強化できる見通しである。

1-6. 営業外損益・特別損益・税金費用

(平成21年8月期 第2四半期実績)

	第2四半期 連結累計期間	売上比	前期比	前期第2四半期 連結累計期間
営業利益	514	3.2%	93.9%	548
営業外収益	27	0.1%	112.1%	24
営業外損失	38	0.2%	62.3%	62
経常利益	503	3.1%	98.6%	510
特別利益	16	0.1%	96.4%	16
特別損失	51	0.3%	159.5%	32
税引前純利益	467	2.9%	94.5%	494
税金費用	193	1.2%	80.5%	240
法人税等調整額	△ 63	-0.4%		37
税引後純利益	337	2.1%	155.5%	216

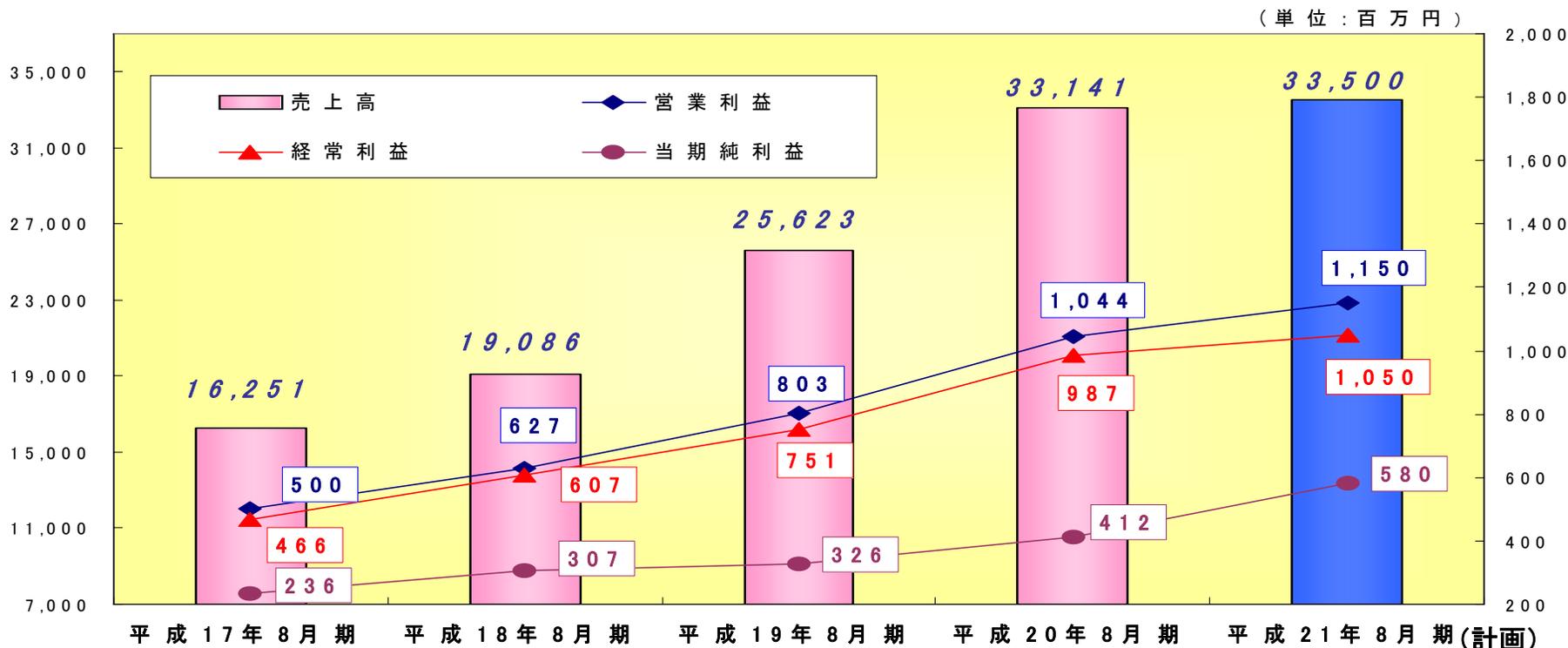
(単位：百万円未満切捨て)

営業外損失・・・退店違約金計上額の減少(17百万)

特別損失・・・・減損損失額の増加(29百万) 固定資産除売却損の減少(4.5百万) 保険解約損が減少(5百万)
減損損失については、統合後制定した減損損失計上ルールに則って処理した結果、旧シルクの大型店舗が
今回新たに対象となり、減損損失額が過去実績に比べて増加した。

法人税等調整額・・・組織再編に伴う税効果会計の影響

1-7. 通期業績見込

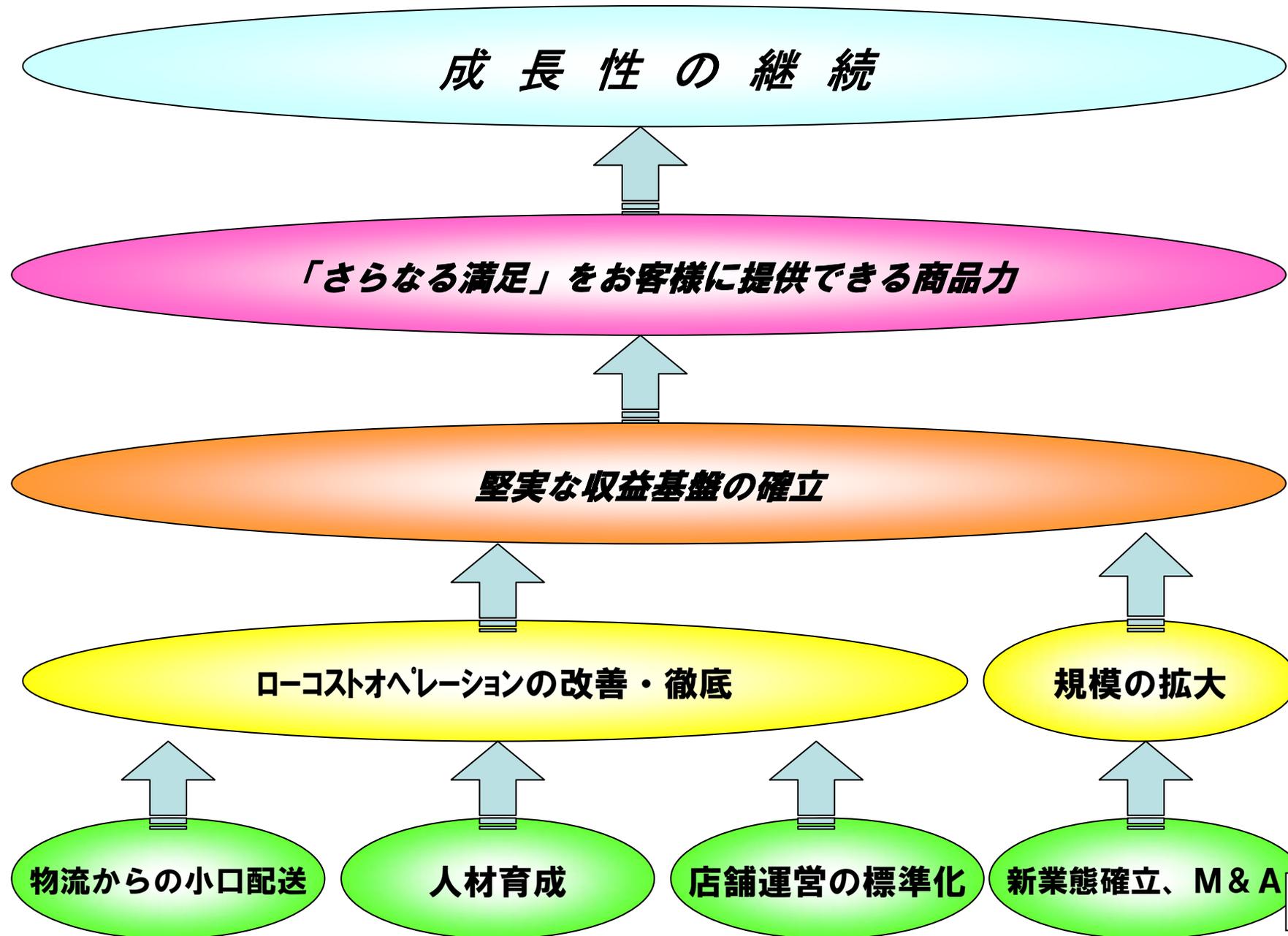


通期の業績予想は、売上高が既存店の対前年比伸び率が今後計画を上回る水準に回復することと、出店の推進と季節要因による上乗せにより、通期計画の達成を見込んでいる。

利益については、売上総利益率が原材料費の反落後一定期間が経過したことと円高傾向の定着により、3月以降利益率の上昇が浸透するのが見込まれるので、こちらも通期計画の達成を見込んでいる。

販売管理費については、新発注機の導入を早急に実現し、店舗ローコストオペレーションの支援体制を整備することで、経費率の抑制を実現する。

結果、売上高335億円、営業利益11億5千万円、経常利益10億5千万円、税引後当期純利益5億8千万円を達成し増収増益を継続する。



2-1. 基本方針



ワッツは、「消耗雑貨におけるカテゴリーキラー」を目指しています。
消耗雑貨の分野においては、量・品質ともに圧倒的な
お買い得感のある商品群を持つ100円ショップを作り上げ、
「消耗雑貨はミーツ・シルクで」
という評価を得られる小売企業を目指します。

重点政策①

情報システムの統合

新発注機の導入が遅れ、いまだ完了に至っていない。今期中に新発注機の導入を完了させ、さらなる店舗の標準化、品揃えの改善につなげ、既存店売上の回復を達成する。

重点政策②

店舗運営の標準化によるシナジーの追求

新発注機の導入の遅れが原因で、店舗の標準化のスピードが鈍化している。早急に新発注機の導入を完了させ、より標準化を進めることのできる体制を整備をする。

重点政策③

物流センターの活用による品揃えの改善

新発注機の導入の遅れが原因で、物流センターの活用が不十分である。現状は足元を固めるため、店舗の品揃えの指示・検証を行い、既存店管理を徹底する方向で進んでいる。

重点政策④

大量出店・積極的なスクラップ&ビルドの継続

閉店については、経済情勢悪化に伴う母店の閉鎖も考えられるため、下半期も退店店舗数が計画数以上に発生することも予想される。

また出店についても、統合作業の地固めのため一旦ゆるやかになる見通しではあるが、上半期同様売上高計画を達成させる。

3-1. 新規事業



バリュー100

- ・目標売上に到達
- ・利益の確保に目処
- ・オペレーション再検証による、パートだけで運営できる店舗の構築
- ・今後の多店舗展開を模索

花祭り

- ・粗利率の改善
- ・仕入ルート改善による店舗オペレーションの簡素化

BuonaVita

- ・ローコスト運営の徹底
- ・商品力の強化

旬菜の森

- ・粗利率の改善
- ・協力農家の拡大による競争力の確保



高い潜在力を持つ東南アジア
タイに進出します！

コンセプト

『和』雑貨の世界挑戦

ご清聴ありがとうございました。

このプレゼンテーション資料には、現時点の経営陣の将来に関する前提・見通し・計画に基づく予測が含まれています。経済情勢などに関わるリスクや不確定要因により実際の業績が記載の予測と大幅に異なる可能性があります。

《本資料に関するお問合せ先》

取締役経営企画室長	山本 喜一郎
電話番号	06-4792-3280
FAX番号	06-4792-3290
メールアドレス	info@watts-jp.com
HPアドレス	http://www.watts-jp.com