

WATTS

2009年8月期 決算説明会資料

Ver.091013-1



watts-jp.com

株式会社ワッツ

2735





2009年8月期決算 (実績)



決算ハイライト

(実質) **4期連続** 増益を達成 !

営業利益、経常利益、当期純利益とも、4期連続増加。

売上**0.2%減**、しかし売上総利益は**0.6%増加**

迅速な、スクラップアンドビルドの実施により、大型店舗を閉鎖。
しかし、売上減にもかかわらず、原価低減により、売上総利益は増加。

営業利益、**大幅増加 7%増加**

ローコストオペレーションの徹底により、販売管理費は、前年とほぼ同額を維持。

(実質) 経常利益、**大幅増加 10.4%増加**

※決算数値は、9.11億円(営業外損失、1.79億円、控除対象外消費税発生のため)

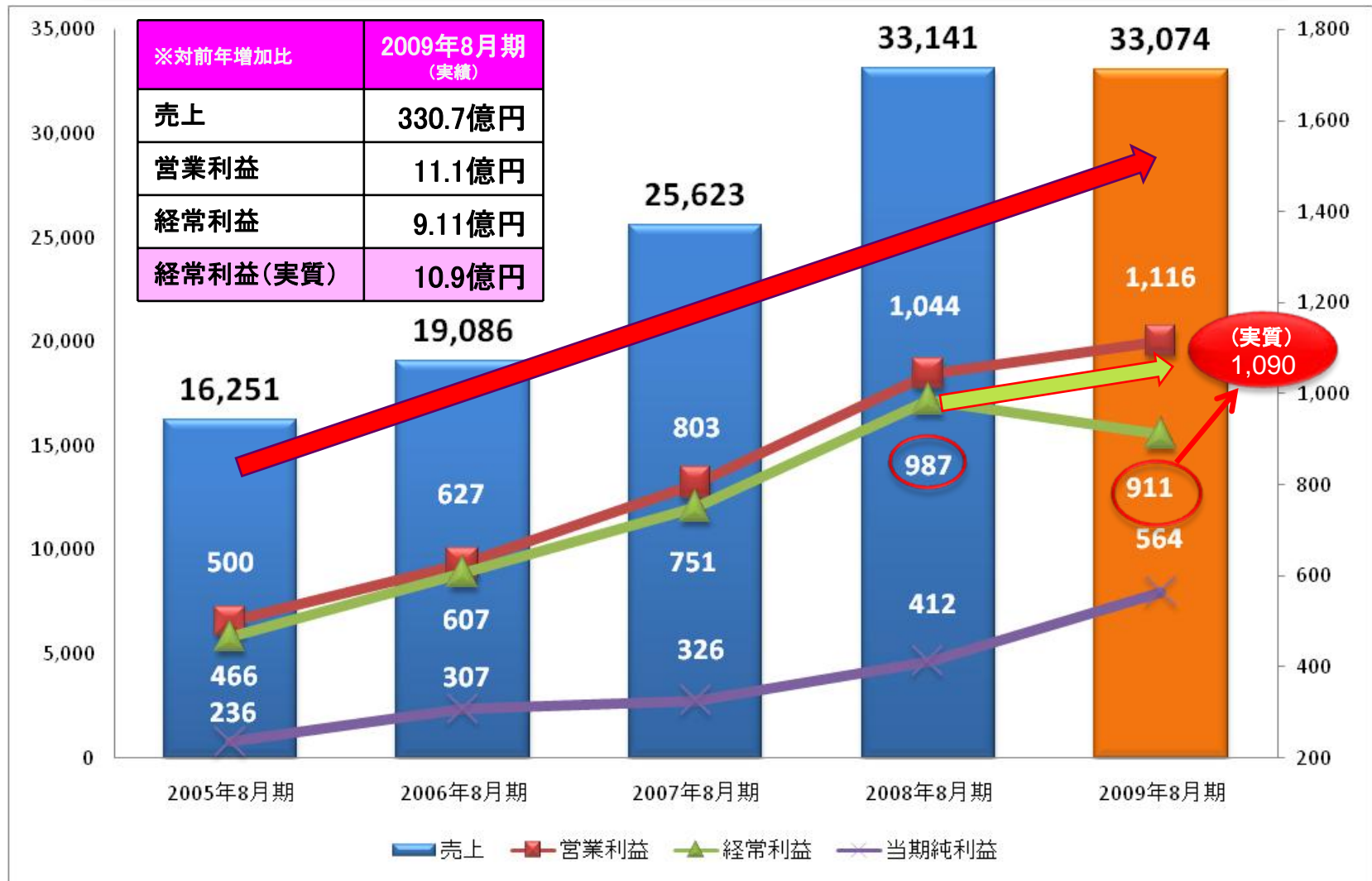
総店舗数 **790店舗 (35店舗増加)**

出店108店舗、撤退73店舗:100円ショップ(32店舗増)、その他店舗(3店舗増)

業績(実績)

(実質) 4期連続 増益を達成 !

単位:百万円



PL:損益計算書(連結)

	2009 (平成21) 年8月期						2008 (平成20) 年8月期		
	(実績)			2008年度と同条件			(実績)		
単位: 百万円	金額	売上比	増減率	金額	売上比	増減率	金額	売上比	
売上高	33,074	100.0%	-0.2%	33,074	100.0%	-0.2%	33,141	100.0%	
売上原価	20,937	63.3%	-0.6%	20,937	63.3%	-0.6%	21,072	63.6%	
売上総利益	12,137	36.7%	0.6%	12,137	36.7%	0.6%	12,069	36.4%	
販売費及び一般管理費	11,020	33.3%	0.0%	11,020	33.3%	0.0%	11,024	33.3%	
営業利益	1,116	3.4%	7.0%	1,116	3.4%	7.0%	1,044	3.2%	
営業外収益	48	0.1%	4.3%	48	0.1%	4.3%	46	0.1%	
営業外費用	253	0.8%	145.6%	74	0.2%	-28.2%	103	0.3%	
経常利益	911	2.8%	-7.7%	1,090	3.3%	10.4%	987	3.0%	
特別利益	96	0.3%	209.7%				31	0.1%	
特別損失	59	0.2%	-54.3%				129	0.4%	
税引等調整前当期純利益	948	2.9%	6.6%				889	2.7%	
当期純利益	564	1.7%	37.1%				412	1.2%	

営業外損失(控除対象外消費税)
179百万円を除き
計算

売上
0.2%減 ↓
大型店閉鎖のため

売上総利益
売上減にもかかわらず、
前期比0.6%増 ↑

販売管理費
ローコスト経営の徹底により、
前期とほぼ同額

営業利益
営業利益率0.2ポイント増 ↑
前期比7.0%増 ↑

経常利益
実質、経常利益率
0.3ポイント増 ↑
前期比10.4%増 ↑

当期純利益
前期比37%増 ↑

貸借対照表 (BS)

(2009年8月31日現在)

単位: 百万円

	2009年8月期		2008年8月期			2009年8月期		2008年8月期	
	金額	構成比	金額	構成比		金額	構成比	金額	構成比
流動資産合計	7,642	67.7%	7,402	65.8%	流動負債合計	6,321	56.0%	6,761	60.1%
現金及び預金	1,336	11.8%	1,521	13.5%	買掛金	3,705	32.8%	4,148	36.9%
手形及び売掛金	1,750	15.5%	2,065	18.4%	短期借入金	140	1.2%	610	5.4%
たな卸資産、 商品 および製品	3,579	31.7%	3,181	28.3%	1年以内返済予定 の長期借入金	1,042	9.2%	686	6.1%
その他	802	7.1%	521	4.6%	その他	561	5.0%	572	5.1%
固定資産合計	3,641	32.3%	3,840	34.2%	固定負債計	1,711	15.2%	1,746	15.5%
有形固定資産	823	7.3%	913	8.1%	長期借入金	1,197	10.6%	1,098	9.8%
無形固定資産	423	3.7%	577	5.1%	負債合計	8,032	71.2%	8,508	75.7%
投資その他資産	2,394	21.2%	2,349	20.9%	純資産合計	3,251	28.8%	2,735	24.3%
資産合計	11,284	100.0%	11,243	100.0%	負債、純資産合計	11,284	100.0%	11,243	100.0%

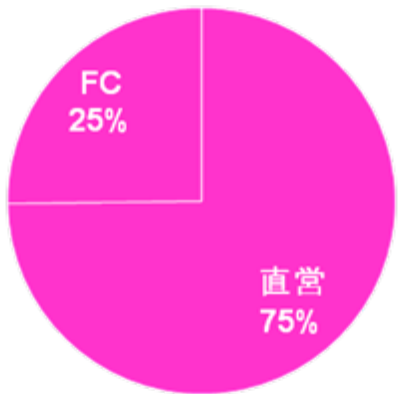
キャッシュフロー

2009年8月期 2008年9月1日～ 2009年8月31日	
営業活動CF	387
投資活動CF	▲319
財務活動CF	▲256
現金及び現金同等 物の期末残高	1,336

単位: 百万円

売上内訳

直営店、FC店比率

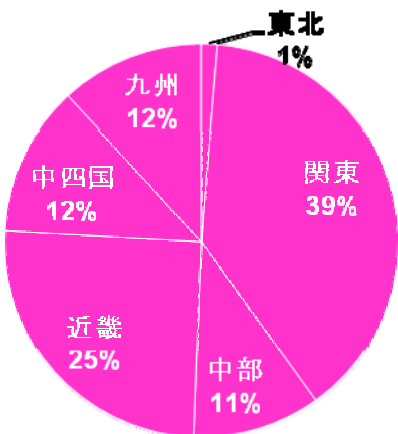


100円ショップ出退店数の推移

【直営店】出店98店、閉鎖45店
574店(53店増)
 【FC店】出店5店、閉鎖26店
合計193店(21店減)

【100円ショップ総店舗数】
合計767店(32店増)

エリア別売上

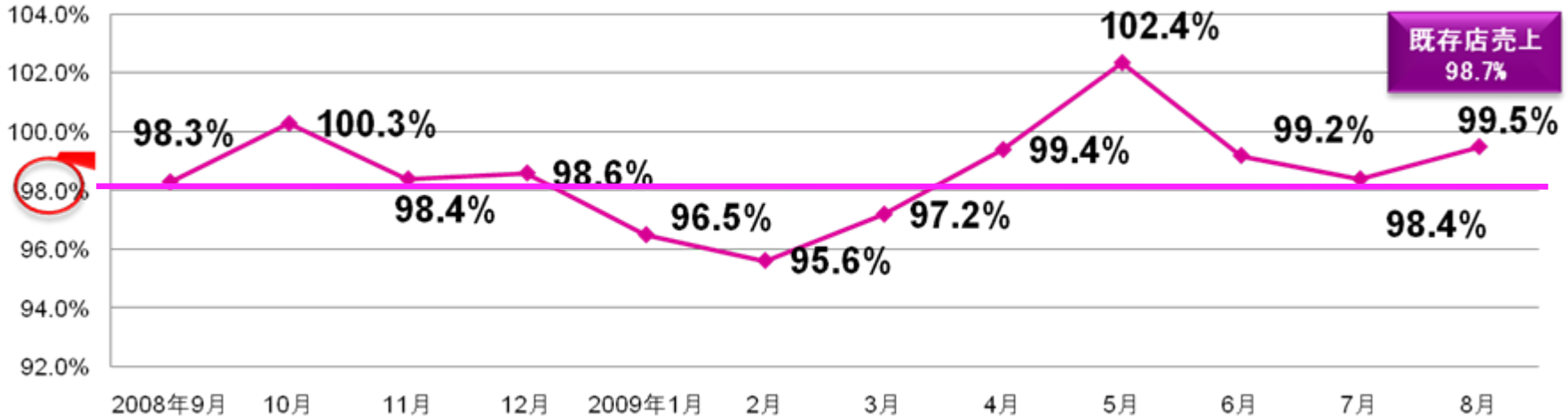


店舗数	期首	1Q		2Q		3Q		4Q		通期		期末	増減
		出	退	出	退	出	退	出	退	出	退		
直営店舗	521	29	9	19	15	24	10	26	11	98	45	574	53
FC店舗	214	1	4	1	3	2	11	1	8	5	26	193	-21
合計	735											767	32

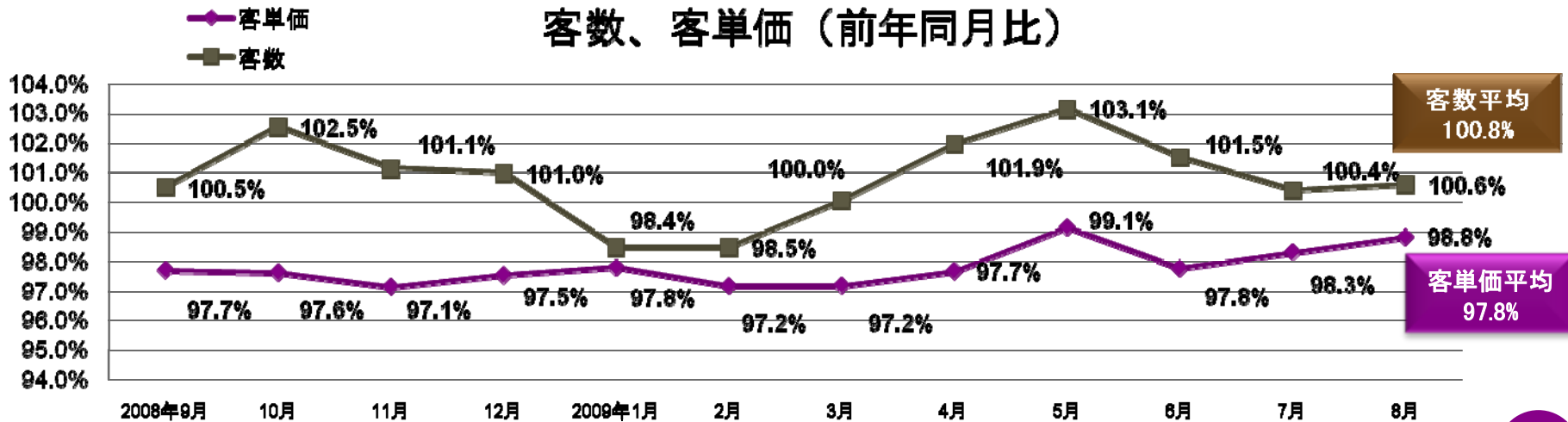
売上比	
100円ショップ	97%
その他ショップ	3%

既存店売上前年対比・客数客単価比較

既存店売上推移（前年同月比）



客数、客単価（前年同月比）



※当社の既存店舗は、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。
 ※2009年2月度売上高は、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

情報システムの統合

新発注機の導入は完了。商品マスターの統一が完了。
SVの店舗指導が標準化が可能となる。(ローコストオペレーションの徹底)
【今後の課題】発注機の現場運用の効率アップ、店舗規模別商品マスターの見直し。

2

店舗運営の標準化によるシナジーの追及

新発注機の導入完了、新店舗運営マニュアル制定完了により、標準化の基盤が
確立された。
【今後の課題】大型店舗やフランチャイズへの運営指導、アドバイス方法の確立。

3

物流センターの活用による品揃えの改善

シルクの小規模店舗への導入を開始した。
【今後の課題】物流センターから遠方の小規模店舗の活用促進策の導入。
全店舗での発注のしやすさの環境整備。

4

大量出店・積極的なスクラップ & ビルド の継続

出店は、目標比件数で76%、撤退は229%
※撤退は、目標を大幅に上回るが、利益率は確保
【今期の課題】2010年8月計画 出店92 撤退42 (2009/8計画 出店128撤退31)

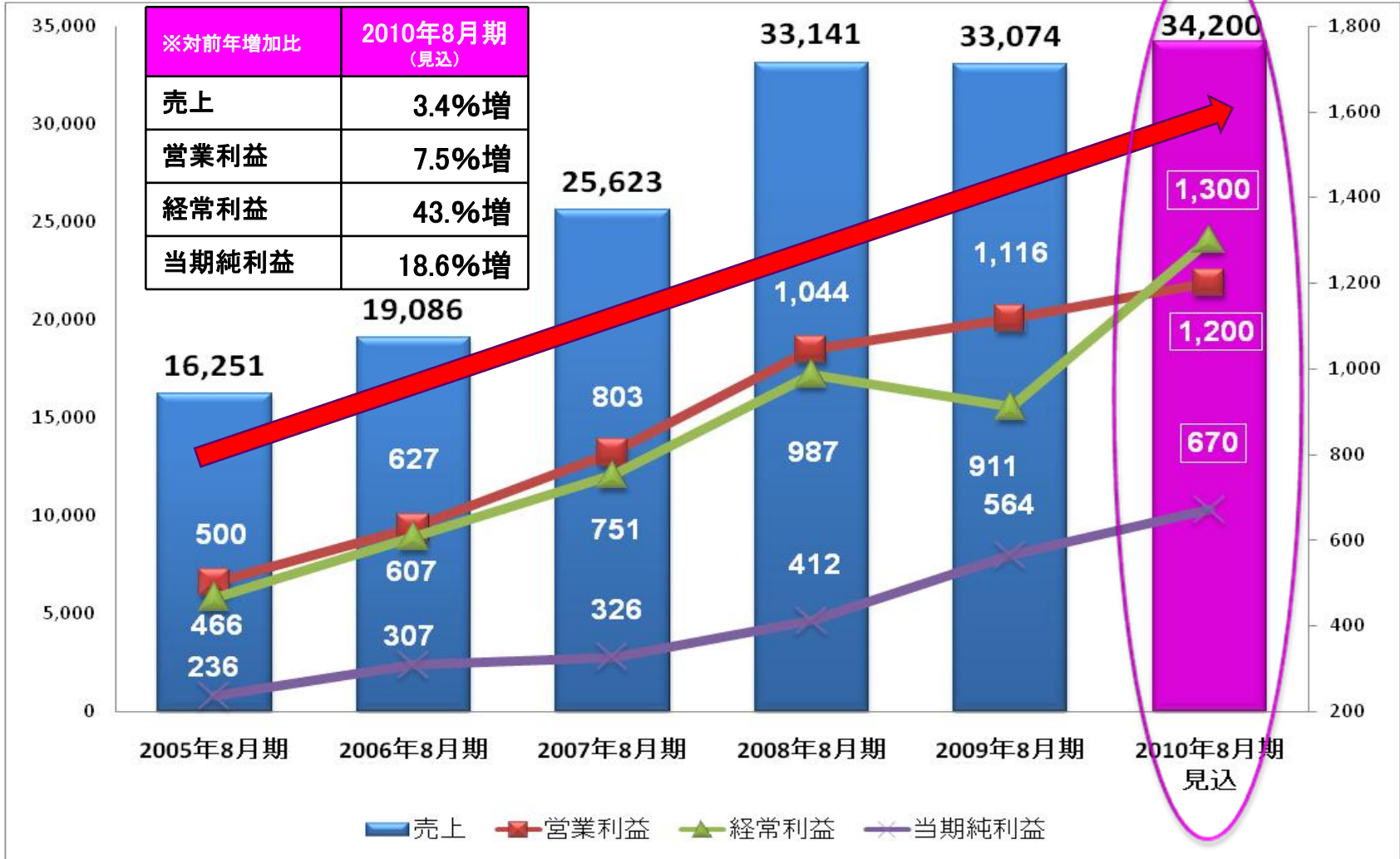


2010年8月期 (見込)

業績見込(2010年8月期)

5期連続 増益に挑戦 !

単位:百万円



1

商品力の強化

- ①お買い得感のある商品の開発:商品提案検討会議の定例化。
- ②店舗での発注のし易さの向上:商品アイテムと仕入先の絞込み、店舗売上げ規模に応じた発注リストへの見直し
- ③仕入れコストの低減:仕入先数の絞込み

2

店舗運営力の強化

- ①中小型店舗の一段の強化:ローコスト・オペレーションの徹底の継続
【目標】既存店売上高の前年比100%
- ②売上規模大型店舗テコ入れチームの活動推進
ロードサイド店舗の実験店舗展開
新規卸先の開発

3

人事制度の再構築

グループ統一の人事評価方法、等級要件、育成計画等の構築を目的とした人事企画課の設置

4

新規事業

ビジネスモデルの確立と多店舗展開の推進



会社概要



『ワッツ』ブランド

総店舗数
790店舗

新規事業



767店舗



新規事業



2009年8月末現在



会社概要

会社名	株式会社ワッツ
代表者名	代表取締役社長 平岡史生
本社所在地	大阪府大阪市中央区城見1丁目4番70号 住友OBPプラザビル5階
設立	1995年2月22日
主な業務	日用品・雑貨の卸小売業 (100円均一ショップの運営)
資本金	4億4,029万円 (2009年8月末現在)
グループ従業員数	1,903名 (社員230名、パート1,673名) (2009年8月末現在)
グループ店舗数	790店舗 (内、100円ショップ 767店舗) (2009年年8月末現在)



変遷

創業

1995年2月:(株)ワッツ設立
1998年10月:100店舗達成

上場

2002年5月:店頭上場
12月:200店舗達成

店舗数
790店

Buona Vita
フォナ・ビータ

花祭り
HANAMATSURI

旬菜の森



第二の創業 拡大



2005年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)オースリーを子会社化
2009年1月:タイ・バンコクにタイワッツ設立



基本方針

物流からの
小口配送

人材育成

店舗運営の
標準化

新業態確立
M&A

ローコストオペレーションの改善・徹底

規模の拡大

堅実な収益基盤の確立

「さらなる満足」をお客様に提供できる商品力

成長性の継続



基本方針

目標：「**消耗雑貨** におけるカテゴリーキラー」

消耗雑貨 の分野において、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

お客様からの
評価

「**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。





当社の特長

(100円ショップ)

1

小規模店舗中心の出店

1店舗あたり:230m²
(同業他社 330~1,000m²)
商品アイテム数:6,000~7,000
(同業他社 20,000~30,000)

2

日用消耗雑貨中心の品揃え

3

売価100円に統一

4

スーパー、ショッピングセンター内への テナント出店

1

ローコスト出退店

- ・新店への投資額が小さい
- ・退店時の損失が小さいため迅速な撤退が可能

2

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

3

日用消耗雑貨中心の品揃え

主婦層を中心としたお客様の来店頻度のアップが可能

4

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

5

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

ワッツの宣言

宣言
1

100円均一の**日用消耗雑貨**で
満足度No.1!

宣言
2

100円で「**100円以上の価値**」を
提供し続ける!



必要

**いい商品を
安く売る仕組み**



戦略

いい商品を安く売る仕組み

ローコスト
出退店

ローコスト
オペレー
ション

迅速な出退店が
可能となり、
利益体質を強化。

ムダを省いた店舗ハ
レーションの確立により、
利益体質を強化。

経費が「ローコスト」のため、
原価が高くても「高品質な」
商品を提供することが
できる。

「ローコスト」運営により
利益体質を強化、
新たなM&Aの幅が
広がる。

M&Aにより会社の規模
が拡大、仕入のスケールメリットが生まれる。

商品力強化

企業規模
拡大

商品力は店舗の魅力を高め、
新たなM&Aのチャンスを生む。

いい商品を安く売る仕組み

お客様の満足

キーコンセプト

WATTS

ローコスト オペレーションとは

WATTS

いい商品を安く売る 仕組みとは

- 【出退店政策】
- ・資産を極力持たない、最小限に留める。
 - ・経費を最小限に抑える。
 - ・賃借契約の撤退条件を極力軽くする(入居時の交渉)

- 退店時の敷金の償却を少額に留める。
- 退店事前通知期間を極力短くする。

- 【運営政策】
- ・店舗のオペレーションを極力簡単・単純にする
 - **パートのみ**での運営を可能にする。
 - ・店舗のオペレーションを標準化する
 - SVの店舗指導の効率が上がり担当店舗数が増加する。

ローコスト・オペレーションで蓄積した収益を、商品開発と店舗開発に投資し、企業規模を拡大することで仕入コストの上昇を抑制する、そうして得た果実をベースに再度ローコスト・オペレーションにより収益を積上げ、再投資するという循環全体を、「**いい商品を安く売る仕組み**」としています。

「いい商品(100円以上の価値のある商品、お買い得感のある商品)」を作るには、コストがかかり当社の利幅も薄い。しかし、お客様の支持を継続して得るには、いい商品の供給が必要。そのジレンマを解消するのが、「**いい商品を安く売る仕組みづくり**」ですが、ローコスト・オペレーションは収益の再投資サイクルのための出発点に過ぎず、ローコスト・オペレーションが直接にいい商品作りと結びつくものではありません。



新規事業



- ・生花販売
- ・「お花のある生活」提案



- ・おしゃれ雑貨のおしゃれな生活提案 shop



- ・スーパーと100均のコラボ
- ・パートだけで運営できる店舗
- ・体制の構築が目標。



- ・地産地消に貢献する野菜販売

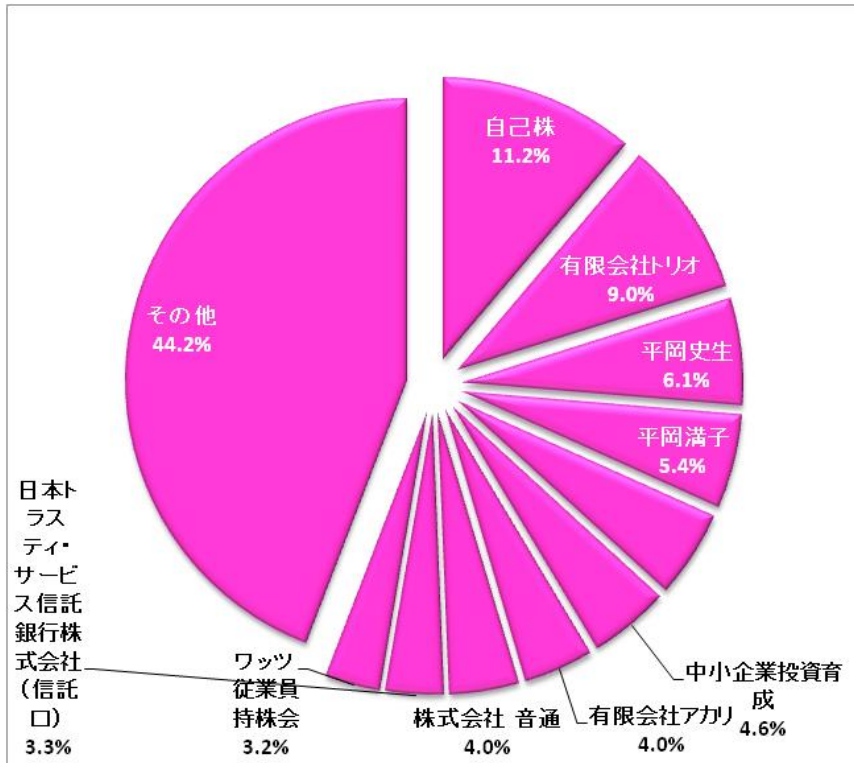
数々の店舗が乱立する100均業界。
 D社（非上場）が飛びぬけてトップを独走。
 ただし、D社は、「脱100円商品」を掲げ、売価100円商品にとどまらず、
 複数売価設定、バラエティショップ志向を強めている。

	ワッツ	D社	C社	S社
売上	約330億円	約3,300億円	約660億円	約680億円
店舗数	790店	約2,500店（国内） 約470店（海外）	約800店	約900店
特長	小規模店舗中心、 日用消耗雑貨に こだわる。 スーパー、ショッ ピングセンター等 へのテナント出店 が主。	業界の圧倒的な トップランナー。 大型店舗の中に、 100均商材にこだわ らず豊富な商品を 揃え、バラエティ感 や商品を選ぶ楽し さを提供。	業界第3位。取 引先を絞り込み、 スケールメリット を活かしながら、 粗利の確保。高 額商品を取り止 め100均へ戻る。	他社に比較しファッ ション性の高い店 舗作りを行ってい る。売上高を伸 ばし、業界2位と なる。

株主構成

株主数	1,045名
個人	51.3%
自己株	11.18%
外国	2.43%
投信	6.34%

株主	株	%
自社株	3,900	11.18
有限会社トリオ	3,139	9.00
平岡史生	2,131	6.11
平岡満子	1,884	5.40
衣笠 敦夫	1,763	5.05
中小企業投資育成	1,620	4.64
有限会社アカリ	1,405	4.03
株式会社 音通	1,379	3.95
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,156	3.31
ワッツ従業員持株会	1,107	3.17
その他	15,413	44.2
合計	34,897	100



(2009年8月末現在)

ワッツは、「安定した配当」を「継続して行う」ことが、
株主の方への利益還元であると考えています！

配当金推移

第10期	第11期	第12期	第13期	第14期	第15期	第16期
2004年8月期	2005年8月期	2006年8月期	2007年8月期	2008年8月期	2009年8月期	2010年8月期 (予想)
2,800円	2,800円	3,100円	1,700円	2,000円	2,000円	2,500円

※2007年9月に1:2の株式分割



トピックス(直近)

KOMONOYA



にほんの
こものや

Produced by WATTS JAPAN

海外店舗 『こものや』

第1号店 (6月)、2号店 (10月) オープン!

2009年6月、「微笑みの国」タイバンコクに、ワッツグループとして海外第1号店舗『こものや』をオープン。10月に2号店がオープン。



酒呑みの
酒呑みによる
酒呑みの為の
立ち呑み屋

飲食店 『ほろよい党』

第1号店 (9月) オープン!

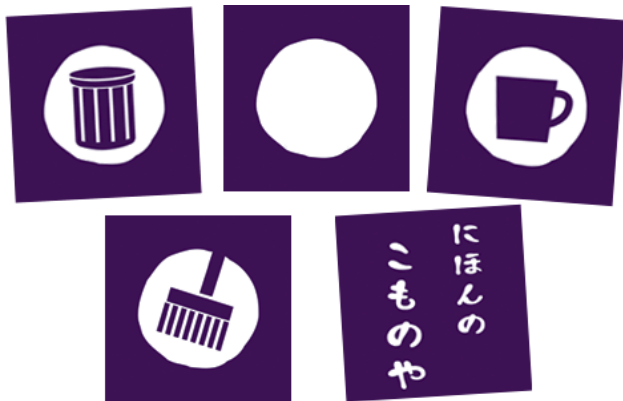
2009年9月、ワッツグループ飲食第1号店『ほろよい党』立ち飲みスタイルが東京、赤坂にオープン。

トピックス(直近)タイ出店

2009年6月、『微笑みの国』タイバンコクに、
ワッツグループとして海外第1号店舗をオープンいたしました。
2号店は10月1日にオープン。

アジア諸国の人々に、
使い心地の良い日本雑貨で楽しい生活をしていただきたい。

「こものや」は、
全て日本人プロデュースによる、日本で日頃愛用されている
機能的でデザイン性豊かな和雑貨を中心としたラインナップの店舗となっています。



和雑貨の世界挑戦

KOMONOYA



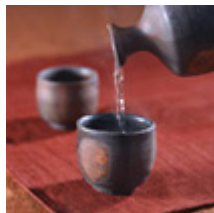
Produced by WATTS JAPAN

にほんの
こものや



トピックス(直近)ほろよい党

2009年9月ワッツグループ
飲食第一号店がオープンしました！



酒呑みの
酒呑みによる
酒呑みの為の
立ち呑み屋

財布に優しい低価格と元気なサービスで
今、話題の立ち呑み業態に堂々参入いたします。

ねらい

- ・消費者の低価格志向の強まりへの流れへの対応
- ・大手の進出が少ない
- ・100均事業のローコスト運営の活用

東京都港区赤坂3-16-3
伊勢幸ビル1F

出店計画

- ・2010年8月期は6店舗出店



お問い合わせ



watts-jp.com

2735

山本 喜一郎(取締役経営企画室長)
06 - 4792 - 3280
ir@watts-jp.com

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。