

WATTS

2010年8月期第2四半期 決算説明会資料

Ver.100412-4



watts-jp.com

株式会社ワッツ

2735





ハイライト

売上高の順調な拡大 **5.5%増加** ↑

売上高16,177百万円⇒17,073百万円 (**5.5%増加**、**896百万円増加**:対前年比)

原価率の圧縮による**売上総利益の増加** ↑

原価率 **63.32%⇒62.75%** **0.57%減** 粗利益率の高い**雑貨**と**直営**の割合が増加

利益の大幅増加
営業利益**37.5%増加**、**経常利益61.2%増加** ↑

営業利益 514百万円⇒707百万円 (**37.5%増加**、**193百万円増加**:対前年比)

経常利益 503百万円⇒811百万円 (**61.3%増加**、**308百万円増加**:対前年比)

グループ総店舗数 **815店舗** (**25店舗増加**) ↑

100円ショップは、21店舗増加の788店舗 その他店舗は、4店舗増加の27店舗



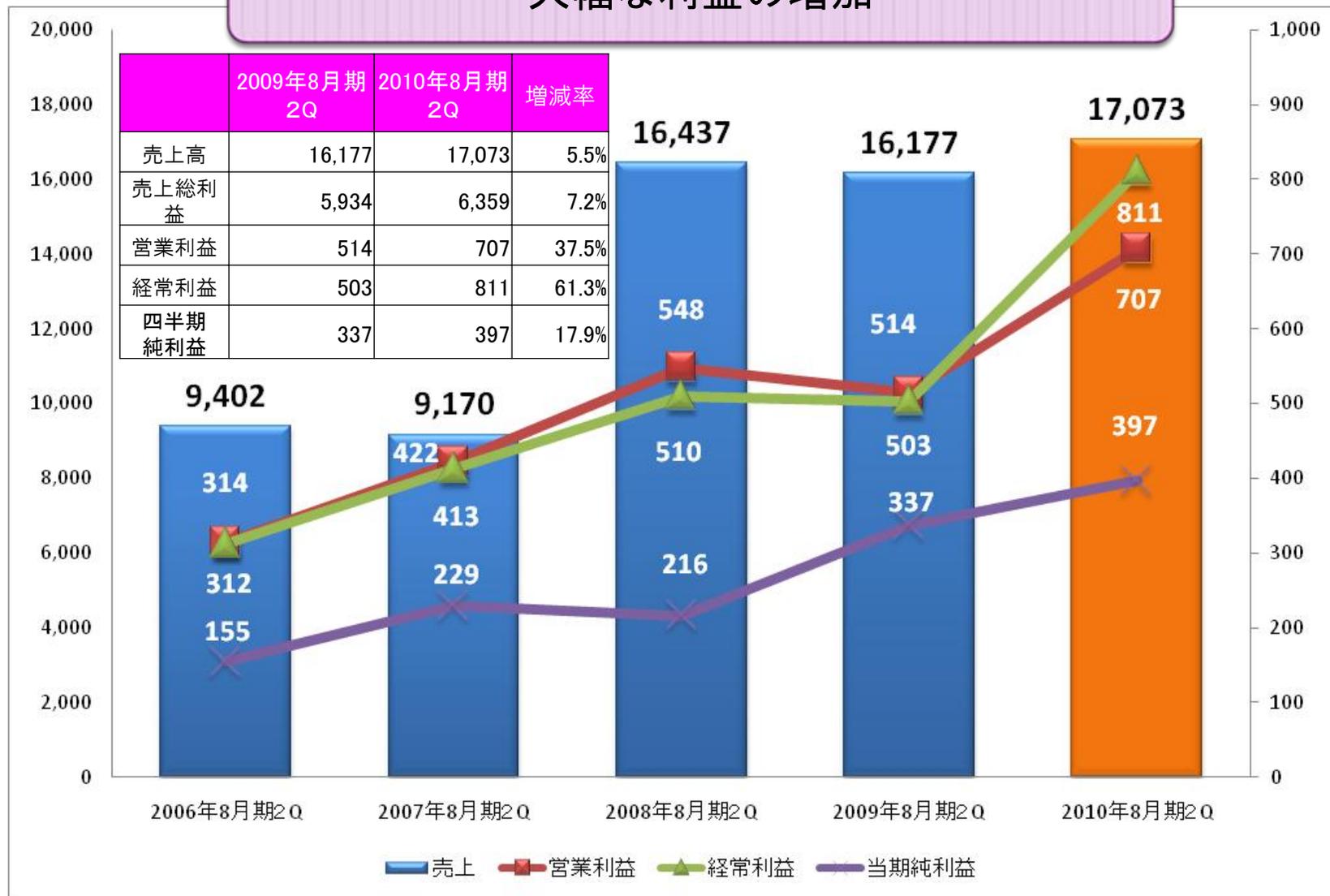
2010年8月期第2四半期決算 (実績)



業績(実績)

単位:百万円

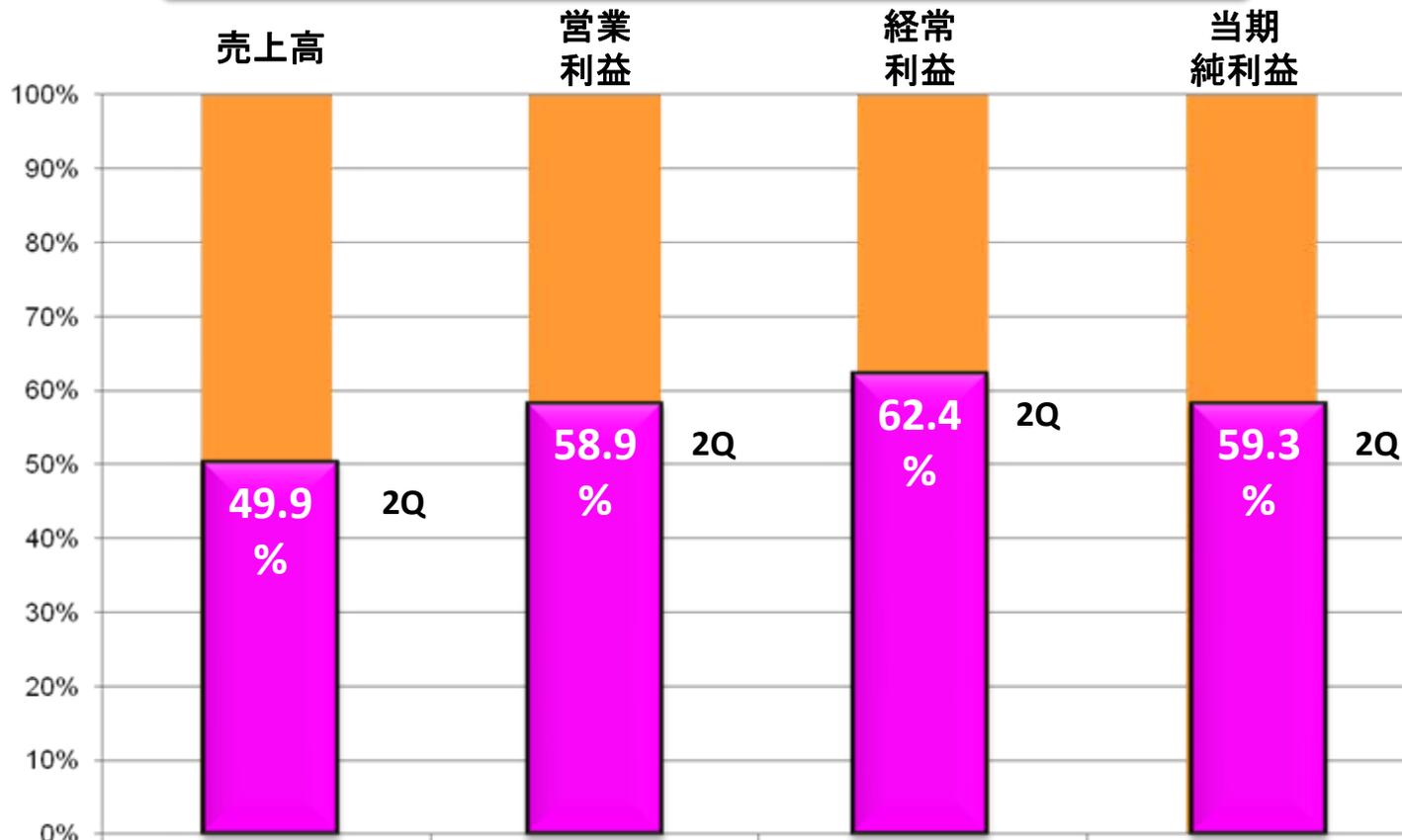
大幅な利益の増加





達成率 (対通期見込み)

見込みを上回るペースで推移



単位:百万円	売上	営業利益	経常利益	当期純利益
2010年8月期見込	34,200	1,200	1,300	670
2010年8月期2Q実績	17,073	707	811	397
進捗率	49.9%	58.9%	62.4%	59.3%



PL:損益計算書(連結)

単位：百万円	2010（平成22）年8月期2Q			2009（平成21）年8月期2Q		
	金額	売上比	増減率	金額	売上比	
売上高	17,073	100.0%	5.5%	16,177	100.0%	
売上原価	10,714	62.8%	4.6%	10,243	63.3%	
売上総利益	6,359	37.3%	7.2%	5,934	36.7%	
販売費及び一般管理費	5,651	33.1%	4.3%	5,419	33.5%	
営業利益	707	4.2%	37.5%	514	3.2%	
営業外収益	148	0.9%	440.6%	27	0.2%	
営業外費用	44	0.3%	14.8%	38	0.2%	
経常利益	811	4.8%	61.3%	503	3.1%	
特別利益	1	0.0%	-88.8%	16	0.1%	
特別損失	30	0.2%	-41.0%	51	0.3%	
税引等調整前 四半期純利益	783	4.6%	67.4%	467	2.9%	
四半期純利益	397	2.3%	17.9%	337	2.1%	

売上高
前年比5.5%増 ↑

売上総利益
前年比7.2%増 ↑

営業利益
営業利益率0.9%増 ↑
前年比37.5%増 ↑

経常利益
経常利益率
1.7%増 ↑↑
前年比61.3%増 ↑↑

四半期純利益
前年比17.9%増 ↑



BS・キャッシュフロー

貸借対照表(BS)

単位:百万円

	2010年8月期2Q (2010年2月28日)		2009年8月期 (2009年8月31日)			2010年8月期2Q (2010年2月28日)		2009年8月期 (2009年8月31日)	
	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	9,141	71.3%	7,642	67.7%	流動負債合計	7,572	59.1%	6,321	56.0%
現金及び預金	2,809	21.9%	1,336	11.8%	支払手形及び買掛金	4,777	37.3%	3,705	32.8%
受取手形及び売掛金	1,829	14.3%	1,750	15.5%	短期借入金	140	1.1%	140	1.2%
商品及び製品	3,930	30.7%	3,579	31.7%	1年以内返済予定の長期借入金	1,248	9.7%	1,042	9.2%
その他	273	2.1%	802	7.1%	その他	593	4.6%	561	5.0%
固定資産合計	3,680	28.7%	3,641	32.3%	固定負債計	1,665	13.0%	1,711	15.2%
有形固定資産	873	6.8%	823	7.3%	長期借入金	1,275	9.9%	1,197	10.6%
無形固定資産	343	2.7%	423	3.8%	負債合計	9,238	72.0%	8,032	71.2%
投資 その他の資産	2,463	19.2%	2,394	21.2%	純資産合計	3,583	28.0%	3,251	28.8%
資産合計	12,821	100.0%	11,284	100.0%	負債純資産合計	12,821	100.0%	11,284	100.0%

キャッシュフロー

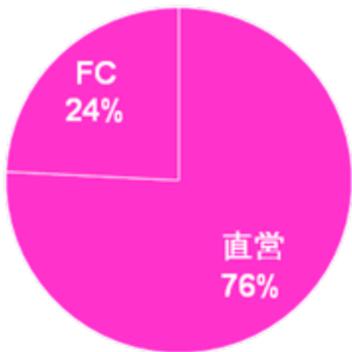
2010年8月期2Q (2009年9月1日～2010年2月28日)	
営業活動CF	1, 526
投資活動CF	▲233
財務活動CF	181
現金及び現金同等物の四半期末残高	2,809

単位:百万円



売上内訳

直営FC店舗数比率

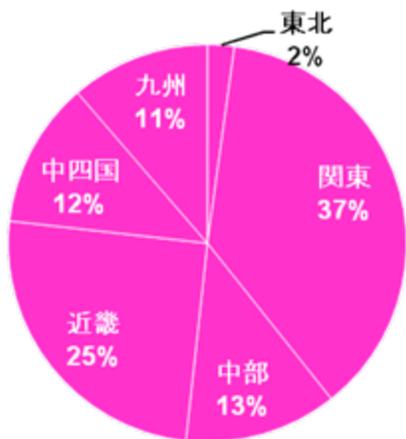


100円ショップ出退店舗数の推移

【直営】出店53、閉鎖29
598店舗(24店増)
【FC】出店4、閉鎖7
190店舗(3店減)

【100円ショップ総店舗数】
788店舗(21店増)

エリア別売上



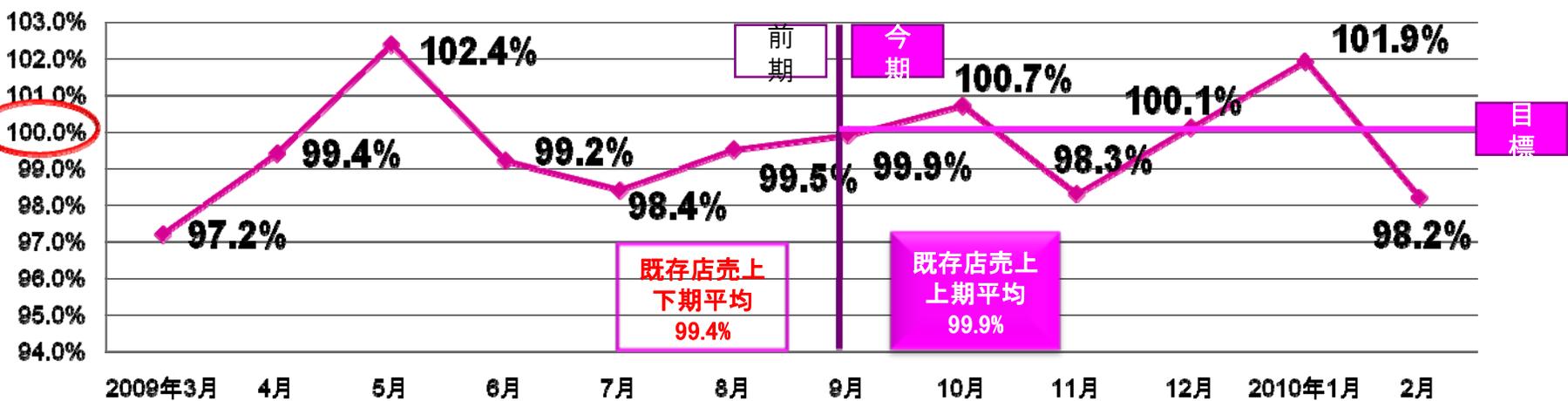
店舗数	期首	1Q		2Q		3Q		4Q		累計		2Q期末	増減
		出	退	出	退	出	退	出	退	出	退		
直営	574	36	16	17	13					53	29	598	24
FC	193	2	1	1	5					3	6	190	-3
合計	767											788	21

売上比内訳	
100円ショップ	96.7%
その他ショップ	3.3%

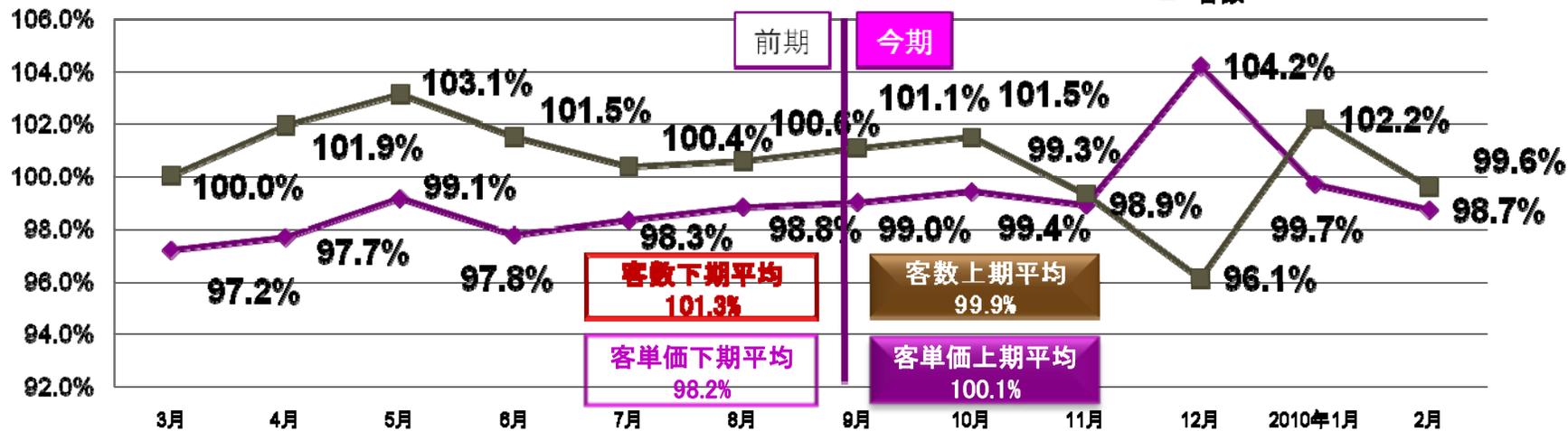


既存店売上前年同月比・客数客単価比較

既存店売上 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。
 ※2010年2月度売上高は、28日間にて計上しております。



重点政策と進捗

重点政策	取組み方針	進捗状況
1. 商品力の強化	<ul style="list-style-type: none"> ①お買い得感のある商品の開発 ②仕入れコストの低減 ③店舗での発注のし易さの向上 	<ul style="list-style-type: none"> ①経営会議で毎月商品開発案件を審査。現在、11アイテムが既に店舗に陳列され、21アイテムが開発承認を受け店舗での陳列を準備中。 ②12月以降、仕入れコストは前年水準を下回っているが、一層のコスト低減に努力。 ③2店舗をモデルに商品アイテム数を14千に絞り込み、発注テストを実施中。
2. 店舗運営力の強化	<ul style="list-style-type: none"> ①中小型店舗の一段の強化 ②売上規模大型店舗のテコ入れ、ロードサイド店舗の実験店舗展開 	<ul style="list-style-type: none"> ①店舗によるバラツキが依然として残っており、一層の標準化を推進。 ②対象5店舗で商品陳列改装を実施し、効果を測定中。ロードサイド店舗は物件を物色中。
3. 人事制度の構築	人事課の設置	4月に設置し、グループ内ジョブローテーションのインフラ構築に向け始動。
4. 新規事業	ビジネスモデルの確立	海外事業（バンコク4店舗）と飲食事業（立ち飲みで4店舗）で取り組み中。



中期事業計画 2010年～2012年



中期事業計画

経営方針

ワッツ基本戦略の「商品」「出店」「運営」に関する戦略を堅持し、コアの収益力を確保しながら、「成長」戦略及び「長期的成長」戦略への取り組みを加速する。

基本戦略

- (1) 商品戦略・・・消耗雑貨を中心とした商品への絞り込み
- (2) 出店戦略・・・ローコスト出店(ローコスト退店)
- (3) 運営戦略・・・ローコストオペレーション

成長戦略

- (1) 既存型店舗の出店継続
- (2) PB型商品の開発
- (3) 海外店舗運営の確立
- (4) 新規事業の開発
- (5) 売上大型店舗の収益力強化
- (6) ロードサイド型大型店舗の開発
- (7) 卸向け商品の開発

長期 成長戦略

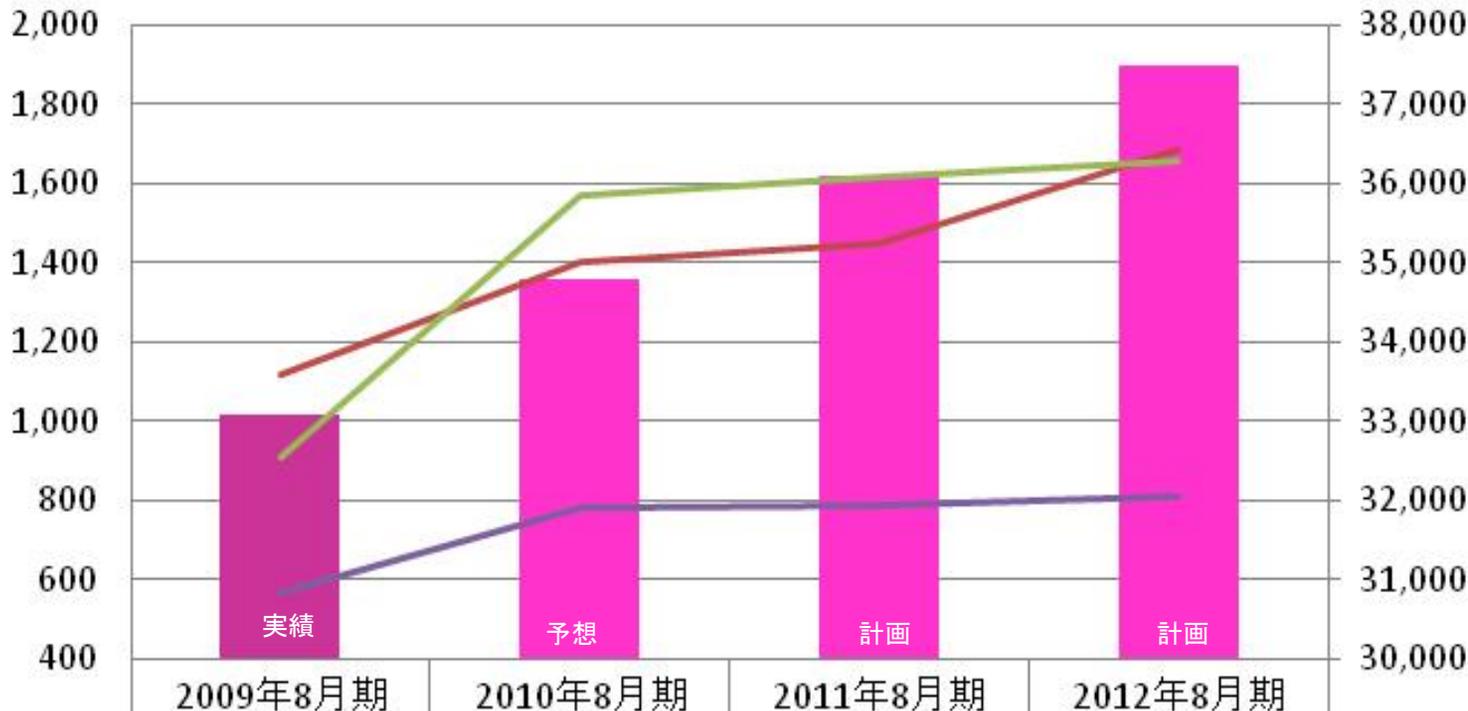
- (1) PB商品による差別化・集客力の強化
- (2) 海外出店エリアの拡大、店舗数の増加
- (3) M&Aの取組み



業績計画

安定成長による事業拡大

単位: 百万円



売上高	33,074	34,800	36,100	37,500
営業利益	1,116	1,400	1,450	1,688
経常利益	911	1,570	1,620	1,658
当期純利益	565	780	790	809



会社概要



『ワッツ』ブランド

総店舗数
815店舗

新規事業



新規事業



788店舗



2010年2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(2010年2月末現在)
グループ従業員数	2,053名(社員225名、パート1,828名) (2010年2月末現在)
グループ店舗数	815店舗(内、100円ショップ:788店舗) (2010年2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



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

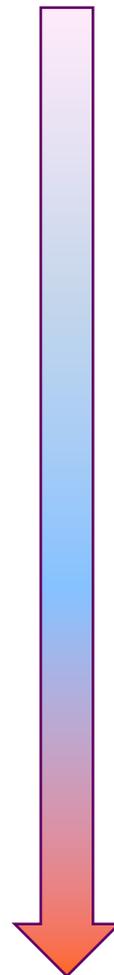
ローコストオペレーションの改善・徹底

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

WATTS
株式会社ワッツ

(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



当社の強み

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!



6号アルミカップ (240)
8号アルミカップ (216)
9号アルミカップ (144)



スパイラル
黒綿棒
180本



イチオシ
No.1

ポリエチレンラップ 22cm×60m
ポリエチレンラップ 30cm×60m



イチオシ
No.2

アルミホイル 25cm×20m



イチオシ
No.3

ペーパーカップ
50個入



必要

いい商品を
安く売る仕組み



フローリング用
掃除シート



トイレクリーナー 45枚



戦略

いい商品を安く売る仕組み



迅速な出退店が可能となり、利益体質を強化。

ムダを省いた店舗オペ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

- 【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。

WATTS

いい商品を安く売る
仕組みとは

- 【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。



- ・生花販売
- ・「お花のある生活」提案



- ・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。

新規事業



- ・おしゃれ雑貨のおしゃれな生活提案 shop



酒呑みの
酒呑みによる
酒呑みの為の
立ち呑み屋



業界動向（参考）

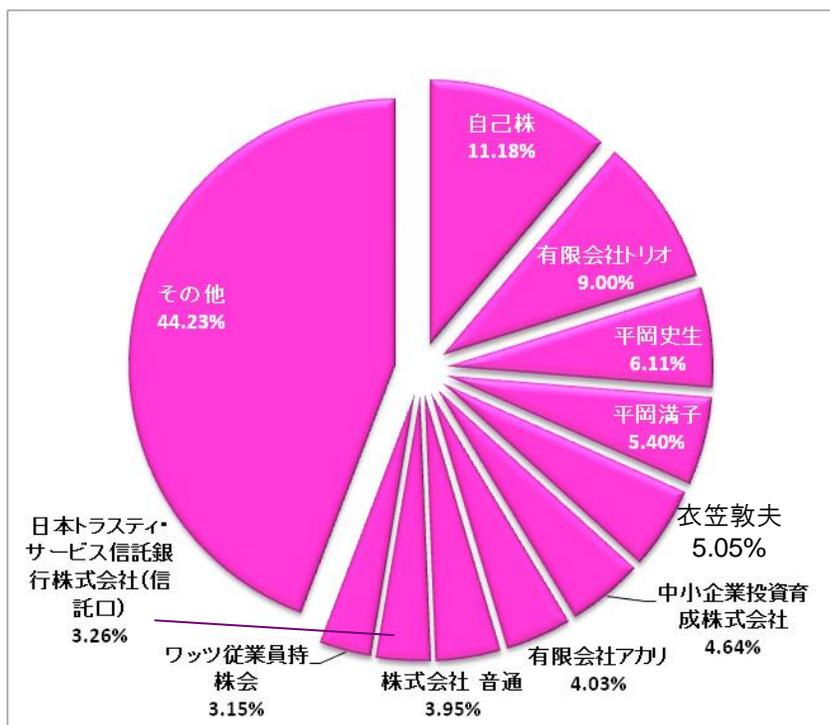
数々の店舗が乱立する100均業界。
D社（非上場）が飛びぬけてトップを独走。
ただし、D社は、「脱100円商品」を掲げ、売価100円商品にとどまらず、
複数売価設定、バラエティショップ志向を強めている。

	ワッツ	D社	S社	C社
売上高	約340億円	約3,400億円	約750億円	約680億円
店舗数	810店	約2,500店（国内） 約500店（海外）	約1,000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。	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。	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。



株主構成

株主数	1,020名
個人	50.25%
自己株	11.18%
外国	3.62%
投信	6.84%



株主	所有株式数	%
自社株	780,000	11.18
有限会社トリオ	627,800	9.00
平岡史生	426,200	6.11
平岡満子	376,800	5.40
衣笠敦夫	352,600	5.05
大阪中小企業投資育成株式会社	324,000	4.64
有限会社アカリ	281,000	4.03
株式会社 音通	275,800	3.95
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	227,800	3.26
ワッツ従業員持株会	219,600	3.15
その他	3,087,800	44.23
合計	6,979,400	—

(2010年2月末現在)



配当政策

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！

※2010年1月1日に1:200の株式分割

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	13円

※2007年9月に1:2の株式分割

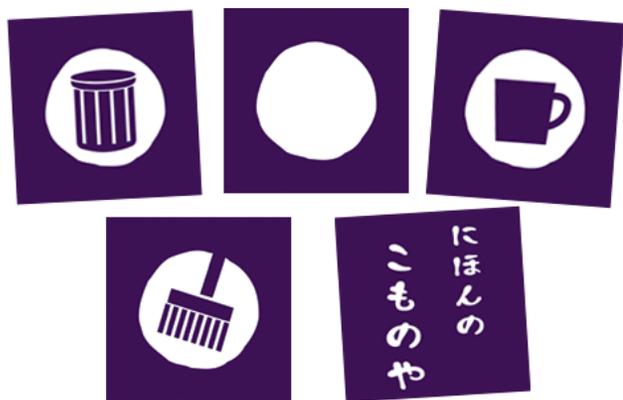


海外事業『こものや』

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号店舗をオープンし、
現在はバンコク市内に4店舗。

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





飲食事業『ほろよい党』

2009年9月ワッツグループ
飲食第1号店をオープンし、現在は4店舗。



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

店舗

- ・東京地区：赤坂、西川口
- ・大阪地区：日本橋、道頓堀



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。