



株式会社ワッツ(2735 ジャスダック)

2010年8月期決算と 2011年8月期業績予想について

2010年10月13日(水)

代表取締役社長

平岡 史生

(注)本資料にて開示されているデータや将来予測は、本資料の発表日現在の入手可能な情報に基づくもので、種々の要因により変化することがあり、これらの目標や予想の達成、及び将来の業績を保証するものではありません。また、これらの情報が、今後予告なしに変更されることがあります。従いまして、本情報及び資料の利用は、他の方法により入手された情報とも照合確認し、利用者の判断によって行っていただきますようお願い致します。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負うものではないことをご認識いただくようお願い申し上げます。



目次

2010年8月期 連結決算について	P 2 – P 18
-------------------	------------

2011年8月期 計画について	P 20 – P 22
-----------------	-------------

中期事業計画(2011年～2013年)について	P 24 – P 25
-------------------------	-------------

(参考資料)

-  厳しい環境だったが、売上高は前年比4.7%増
-  売上総利益率の上昇もあり、営業利益は前年比18.7%増(5期連続増益)
-  特殊要因(詳細は後述)加わり、経常利益は前年比69.2%の大幅増益
-  当期純利益は税金支出増加により前年比28.7%増
-  大幅増益受け、増配。既存店売上の伸びが下期鈍化したことで、計画は若干未達

(単位:百万円)

	09年8月期		10年8月期			予想		
		構成比		構成比	前年比		予想差	
売上高	33,074	100.0%	34,634	100.0%	4.7%	34,800	-165	
売上総利益	12,137	36.7%	12,919	37.3%	6.4%	—	—	
販売管理費	11,020	33.3%	11,594	33.5%	5.2%	—	—	
営業利益	1,116	3.4%	1,325	3.8%	18.7%	1,400	-74	
経常利益	911	2.8%	1,542	4.5%	69.2%	1,570	-27	
当期純利益	564	1.7%	726	2.1%	28.7%	780	-53	
1株当たり年間配当金(円)	2,000		20			—	13	—

(注) 1. 10年1月1日に、株式200分割を実施しております。 2. 予想は、10年4月12日に公表しました平成22年8月期業績予想



事業部門別売上高の状況



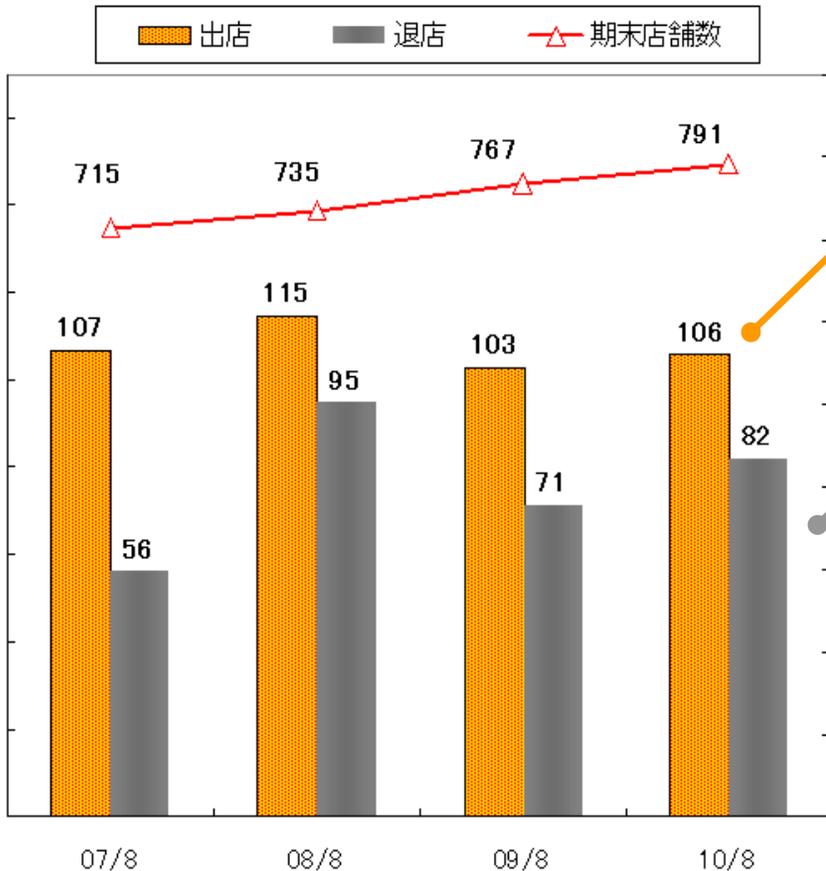
(単位:百万円)

		事業内容	09年8月期		10年8月期		
				構成比		構成比	前年比
100円ショップ	直営	—	25,284	76.4%	27,267	78.7%	7.8%
	卸売	FCに対する商品販売	6,817	20.6%	6,144	17.7%	-9.9%
新規事業		生花、おしゃれ雑貨販売、 食品スーパーとのコラボ、 海外小売、立ち呑み	973	2.9%	1,223	3.5%	25.7%
合計			33,074	—	34,634	—	4.7%

- ・売上高の中心は、構成比・前年比ともに100円ショップの直営部門。
- ・100円ショップの卸売部門は、FC店舗数の減少によりシェア低下。
- ・新規事業の貢献度合いは、まだ低い。

期末店舗数 791店舗 (前期比+24店舗)

100円ショップ合計



出退店計画と実績

・出店計画・
92店舗 → 106店舗出店 (+14店舗)

・閉鎖計画・
42店舗 → 82店舗閉鎖 (+40店舗)

内、当方都合による閉鎖30店舗。
先方都合による閉鎖52店舗。



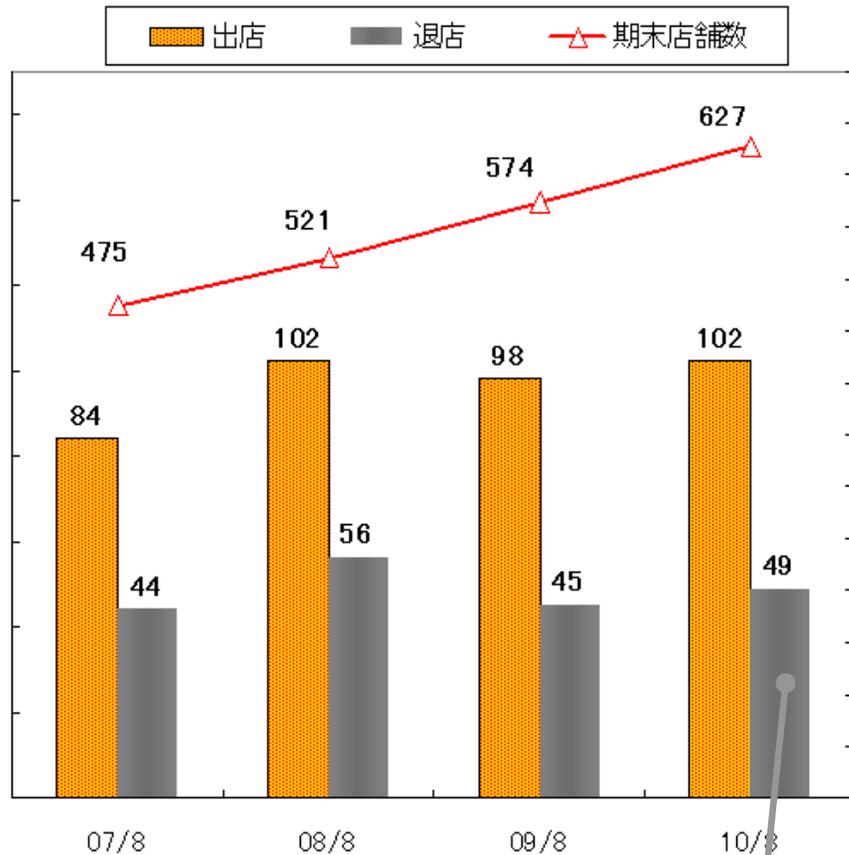
2010年8月期 連結決算

— 100円ショップ出退店推移 —



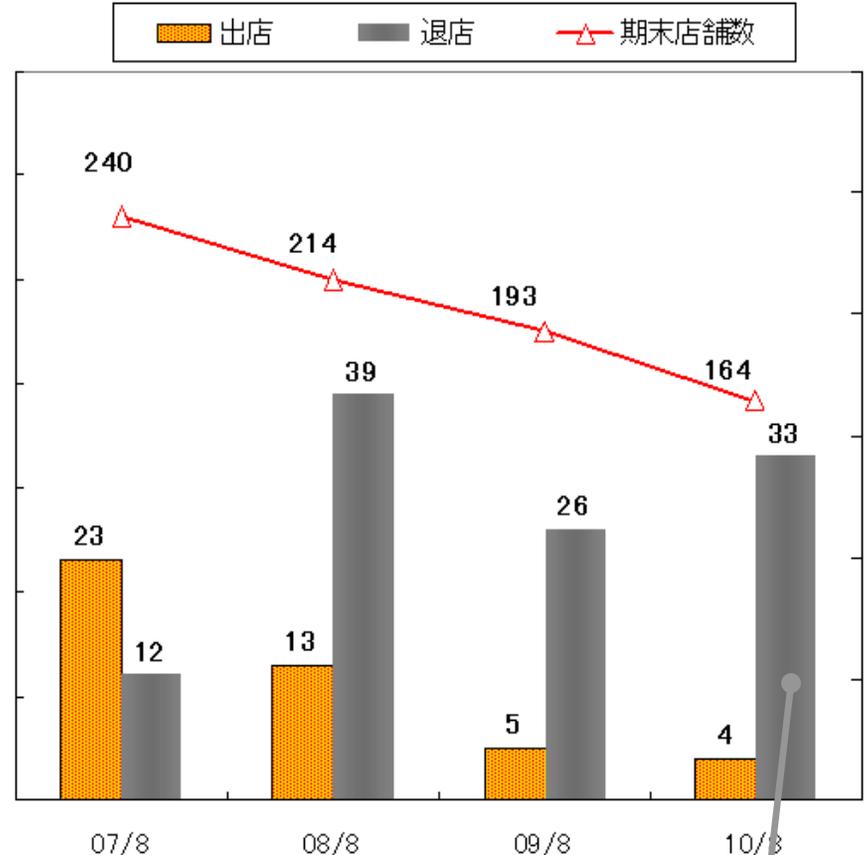
<ご参考>

100円ショップ直営店



閉鎖49店舗の内、先方都合による閉鎖
23店舗

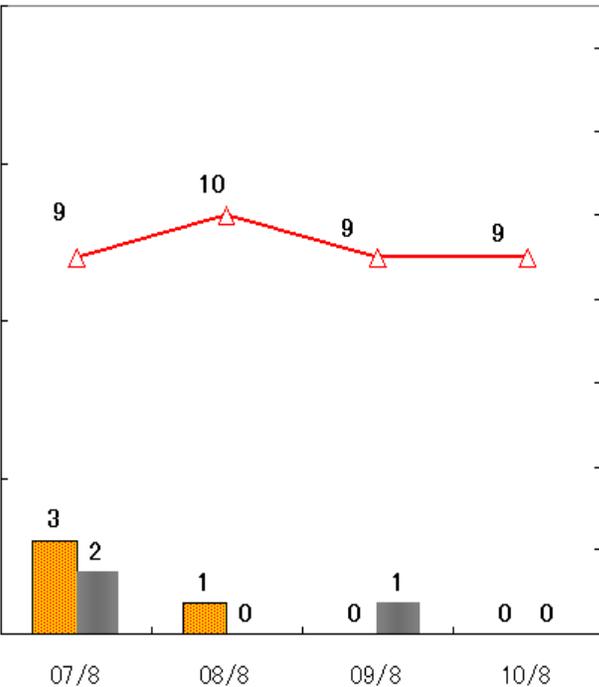
100円ショップFC店



閉鎖33店舗の内、先方都合による閉鎖
29店舗(内、ミドリ薬品24店舗)

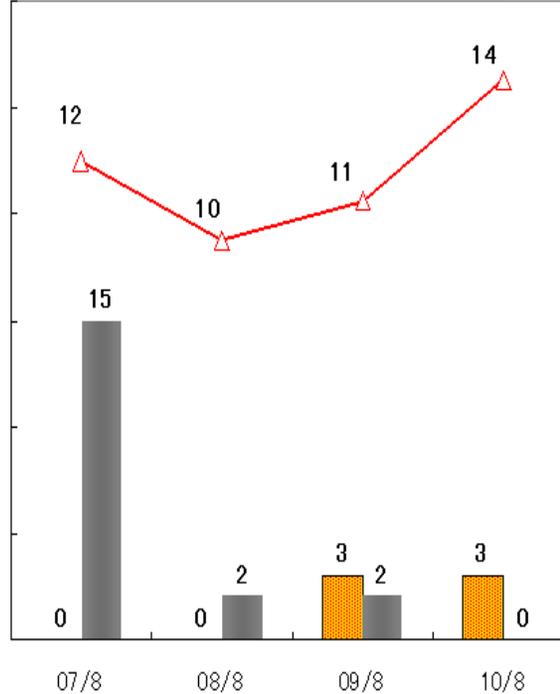
花祭り

■ 出店 ■ 退店 ▲ 期末店舗数

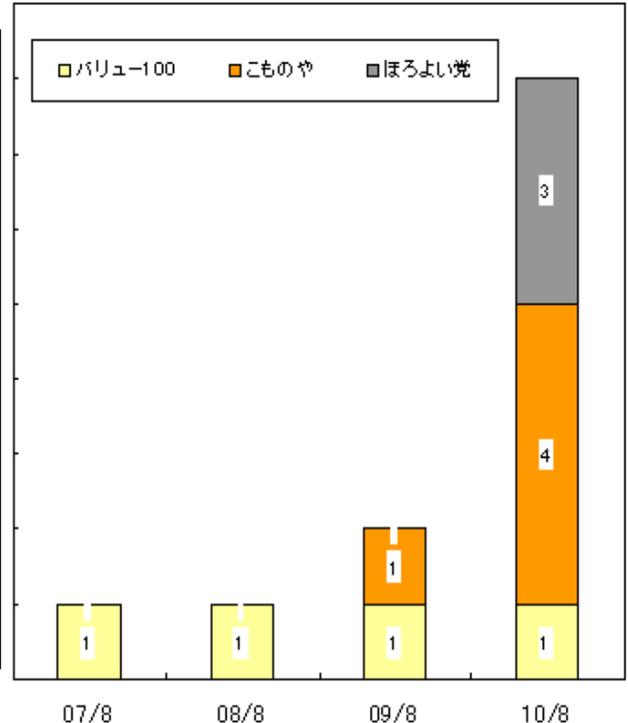


ブォーナ・ビィータ

■ 出店 ■ 退店 ▲ 期末店舗数



新規事業(その他) 期末店舗数



ブォーナ・ビィータは、店舗ベースでの黒字化定着で店舗数増加。こものや(タイバンコク)は、物流倉庫を2010年2月に市内に賃借し多店舗展開の基盤を整備。



重点政策

－2010年8月期の実施状況と成果①－



政策	取組み方針	成果
1. 商品力の強化	① お買い得感のある商品の開発	<ul style="list-style-type: none"> ・差別化商品にネーミングを行い、商品群として面で展開 お客様へのアピールと店舗従業員の意識付けが狙い。 ・ワッツセレクト(差別化商品)の開発 企画アイテム数100のうち、店舗陳列済みアイテム数22(10年8月期末) ・「お買い得感」の中味増量 品質は実際に使ってみなければ分からないので、アピールが難しい。
	② 仕入れコストの低減	<p>「目標 0.44ポイント改善」 → 実績 0.3ポイント改善</p>
	③ 店舗での発注のし易さの向上 ※「し易さ」の指標 パートさんにとってメーカー毎の発注単位のまとめ易さ	<p>1メーカー当たりの取扱アイテム数の増加、発注ロットの引下げ、欠品商品の撲滅などを実施した結果、店舗での発注作業はし易くなった。</p>

100円ショップ イチオシ商品



イチオシ
NO.1



イチオシ
NO.2

イチオシ
NO.3



このマークが目印！！

品質(安全・安心してお使い頂ける商品)にこだわったワッツが自信をもってオススメする商品。

それがワッツセレクトです。



重点政策

－2010年8月期の実施状況と成果②－



政策	取組み方針	成果
2. 店舗運営力の強化	① 中小型店舗の一段の強化	標準化と店舗運営人材の育成に注力したが、現場によりバラツキが残った。
	② 売上規模大型店舗のテコ入れ	大型店舗の活性化につながる余剰売場の別業態とのコラボを模索するが、成果を出せず。
	ロードサイド店舗の実験店舗展開	ロードサイドの実験店舗は開発できず。
3. 人事制度の構築	人事課の設置	人材育成のためのジョブローテーションを本格的に開始。ローテーション実績は9人。
4. 新規事業	ビジネスモデルの確立	<ul style="list-style-type: none"> ・海外事業(タイバンコク4店舗)は現地物流倉庫の運用開始により多店舗展開への基盤が完成。 ・ブォーナ・ビータは事業フォーマットが確立され、新規出店再開へ ・飲食業(立ち呑み3店舗)は、仕入原価と人件費管理、集客ノウハウが確立できず、多店舗展開の基盤作りは未完成。

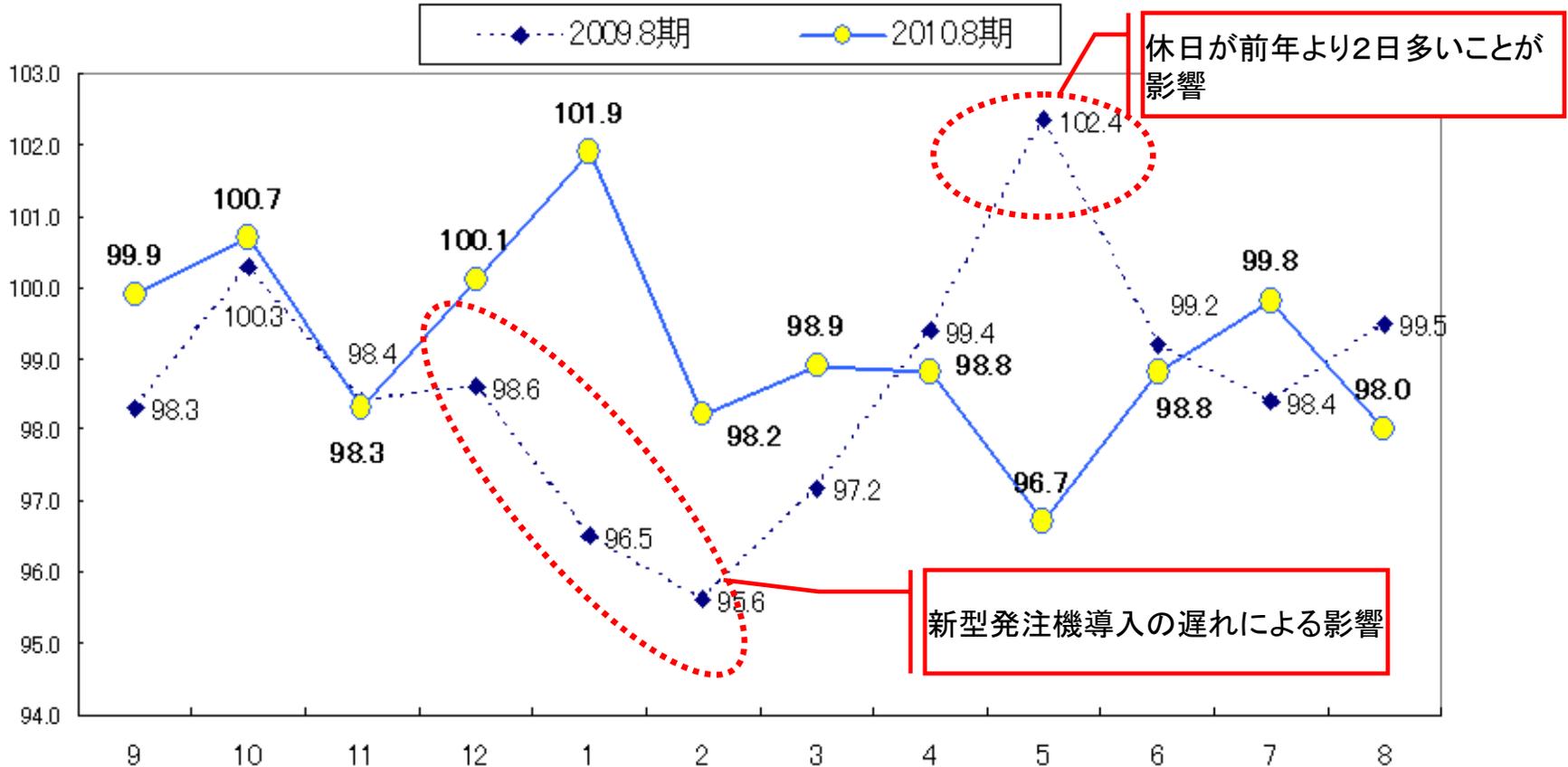


2010年8月期 連結決算

100円ショップ 直営既存店売上高伸び率



既存店売上高伸び率 99.2% ← (09年8月期 98.7%)



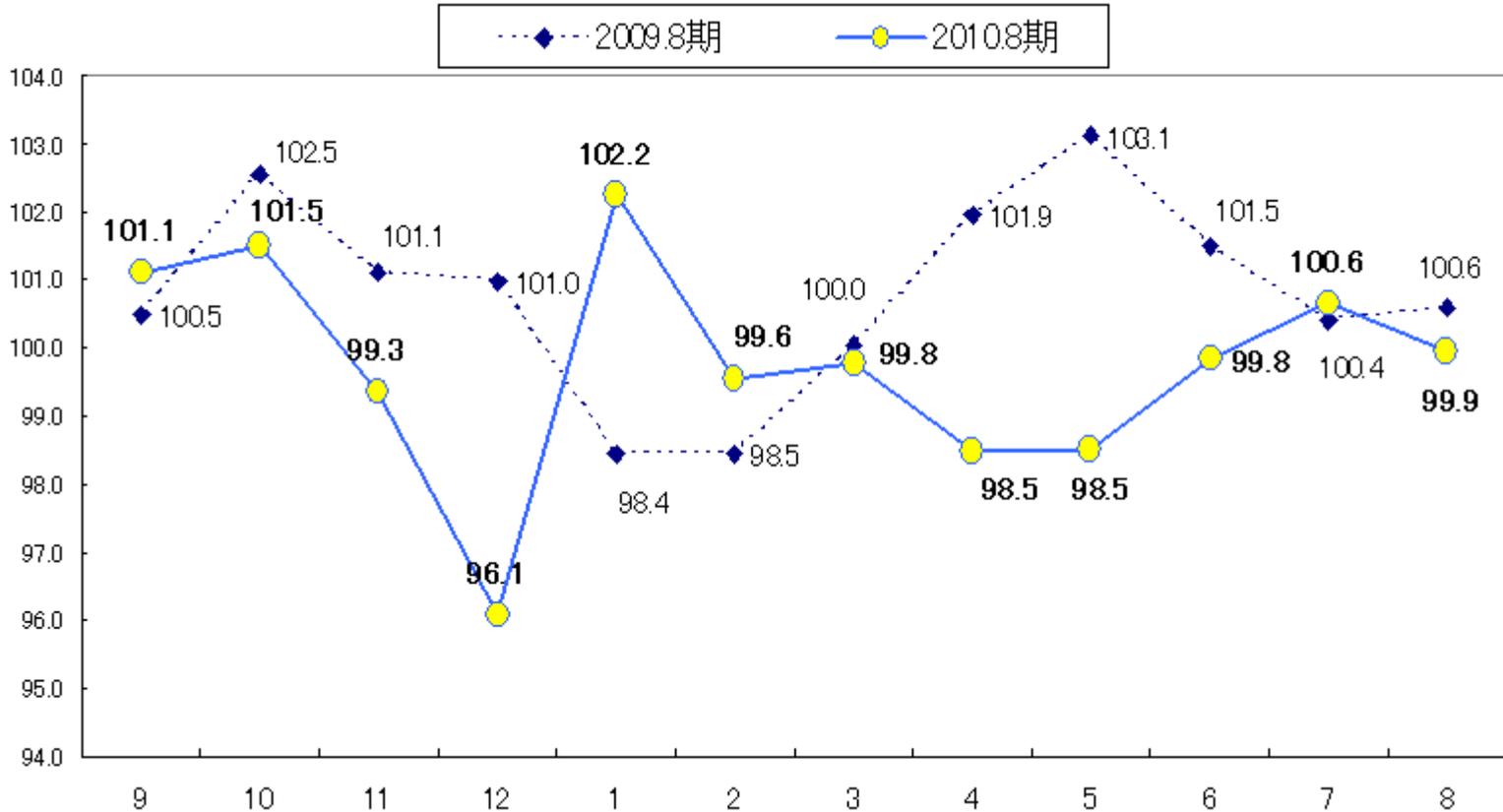
	上期	下期	通期
08/8月期	98.6%	98.8%	98.7%
09/8月期	98.0%	99.4%	98.7%
10/8月期	99.9%	98.5%	99.2%



2010年8月期 連結決算 100円ショップ 直営既存店客数伸び率



既存店客数伸び率 99.7% ← (09年8月期 100.8%)



	上期 前年比	下期 前年比	通期 前年比
08/8期	99.5%	100.3%	99.9%
09/8期	100.4%	101.3%	100.8%
10/8期	99.9%	99.5%	99.7%

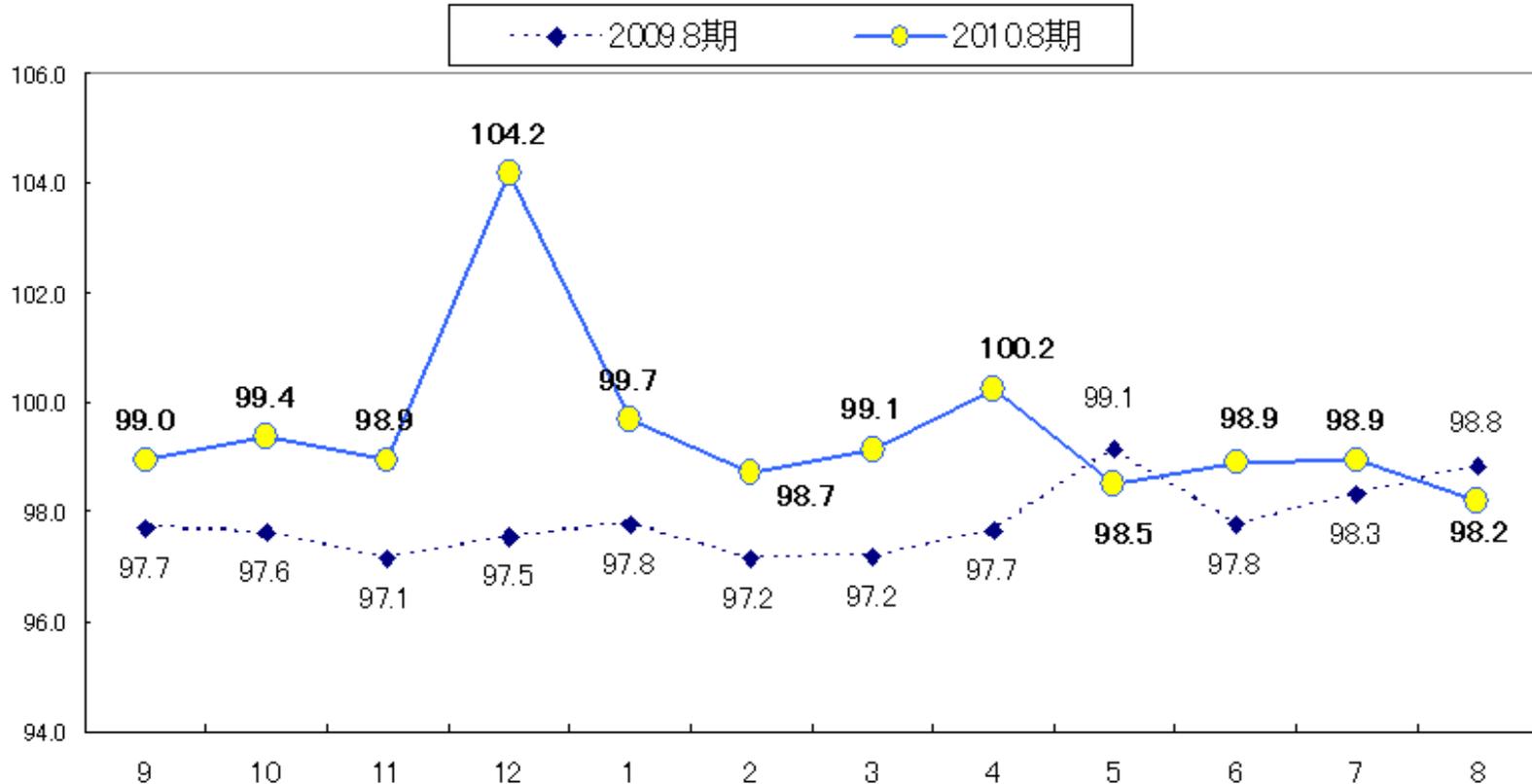


2010年8月期 連結決算

100円ショップ 直営既存店客単価伸び率



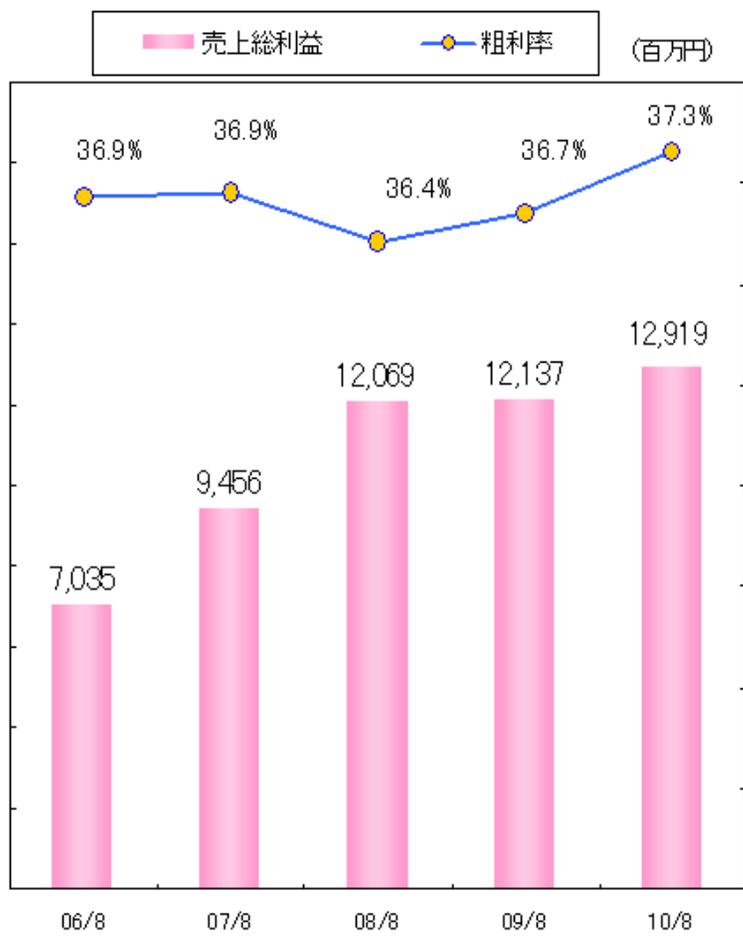
既存店客単価伸び率 99.5% ← (09年8月期 97.8%)



	上期		下期		通期	
	前年比	1人当たり(円)	前年比	1人当たり(円)	前年比	1人当たり(円)
08/8期	98.2%	366	98.2%	359	98.2%	362
09/8期	97.5%	354	98.2%	351	97.8%	353
10/8期	100.1%	355	99.0%	349	99.5%	352

2010年8月期 連結決算 — 粗利率 —

前期0.3ポイント改善に続き、10年8月期 0.6ポイントの改善



粗利率の改善の内訳

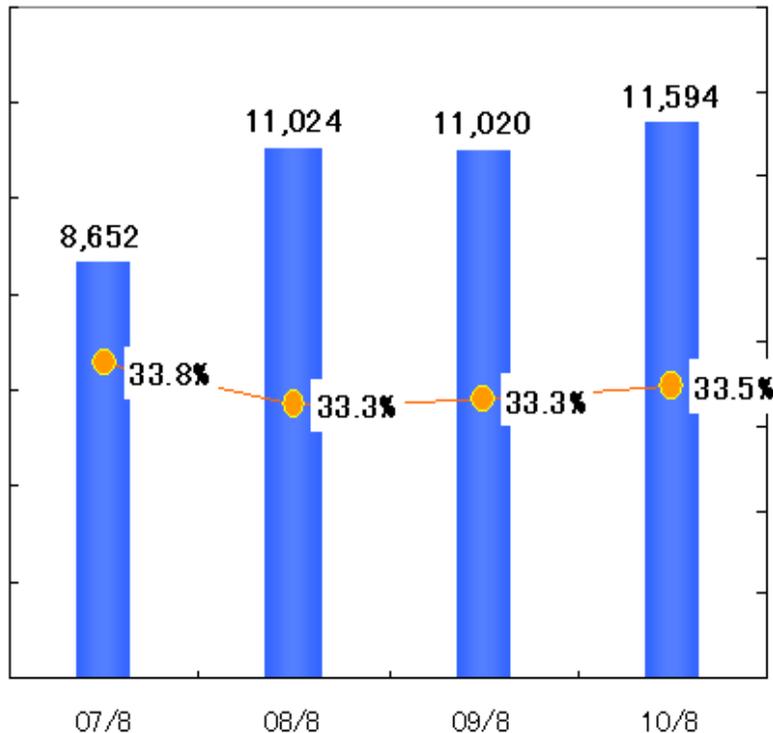
	改善率	内訳	
		原価引下げ	卸売上割合の低下
09年8月期	+0.3%	+0.1%	+0.2%
10年8月期	+0.6%	+0.3%	+0.3%

原価の引下げは、取引先絞込みと重複アイテムの排除等をきめ細かく実施。

販管費率は0.2ポイント上昇

(直営店舗数の増加による人件費比率の上昇が主因)

■ 販管費 ● 販管費率



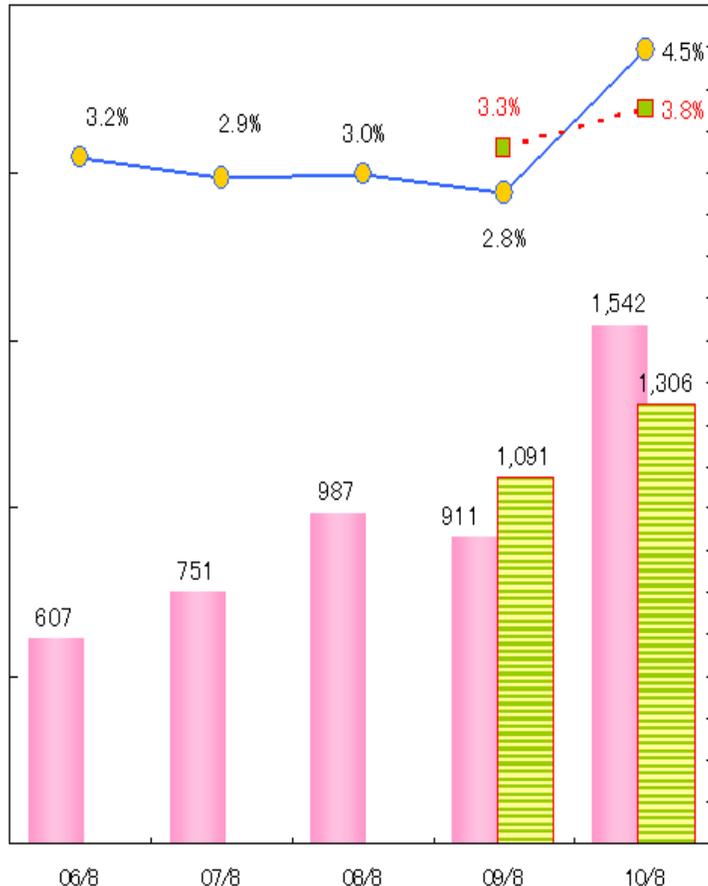
[販売管理費内訳]

(単位:百万円)

	09年8月期		10年8月期		増減額
		構成比		構成比	
販売管理費	11,020	-	11,594	-	573
給与	3,645	11.0%	3,888	11.2%	243
地代家賃	3,797	11.5%	3,943	11.4%	146
水道光熱費	666	2.0%	670	1.9%	4
期末従業員数(名)	1,904		2,166		

- ・従業員数の前年比 13.8%増加
- ・給与の前年比 6.7%増加
- ・08/8期から09/8期の給与の増加額は235百万円

1,542百万円(前期比+631百万円増)



[経常利益内訳]

(単位:百万円)

	09年8月期	10年8月期	増減額	増減率
営業外収益	48	299	250	513.1%
受取賃貸料	27	25	▲ 2	-8.1%
消費税等免税益	—	236	236	—
その他	21	38	16	78.2%
営業外費用	253	82	▲ 171	-67.4%
支払利息	42	35	▲ 6	-16.5%
退店違約金	13	29	16	116.3%
控除対象外消費税等	179	—	▲ 179	—
その他	18	17	0	-4.0%
経常利益	911	1,542	631	69.2%
(特別要因除外)経常利益	1,091	1,306	215	19.7%



(ご参考)

経常利益に影響を与える「免税消費税等」について



消費税法第9条の規定

事業者のうち、その課税期間(事業年度)に係る基準期間(前々事業年度)における課税売上高が1,000万円以下である者については、その課税期間中に国内において行った課税資産の譲渡等につき、消費税を納める義務を免除する。

該当会社：(株)ワッツオースリー販売(100%子会社。会社設立：平成2008年6月6日)

	決算期	税法上の取扱	発生する損益	計上金額(百万円)
2008年8月期	第1期	消費税課税事業者	なし	—
2009年8月期	第2期	消費税課税事業者	控除対象外消費税等(営業外損失)	▲179
2010年8月期	第3期	消費税免税事業者	消費税等免税益(営業外収益)	236
2011年8月期	第4期	消費税課税事業者	消費税等還付金(営業外収益)	202
2012年8月期	第5期	消費税課税事業者	なし	—

(株)ワッツオースリー販売の第1期(2008年8月期)は、会社設立のみで、売上高なし。

(当該期間中の売上高は、当時の販売子会社である、(株)関東ワッツ、(株)中部ワッツ、(株)関西ワッツ、(株)中四国ワッツ、(株)九州ワッツ、(株)オースリーの6社で計上されていた。)

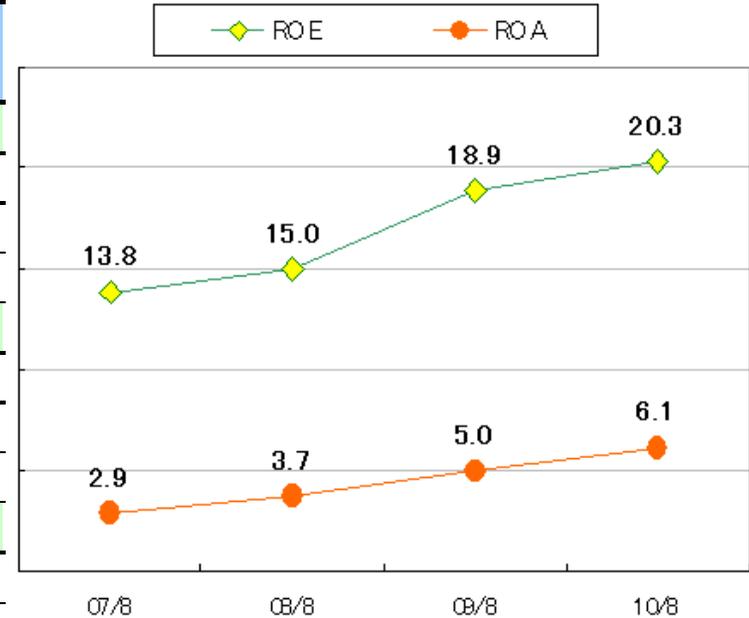
2008年8月31日 6社の100均店舗運営に係る事業について、(株)ワッツオースリー販売に事業譲渡。

2008年9月1日 (株)ワッツは6社を吸収合併し、(株)ワッツオースリー販売は事業を開始。

有利子負債は減少。利益剰余金の積み上げが現預金へ。

(単位:百万円)

	09年8月期	10年8月期	増減額	増減率
流動資産	7,642	8,426	784	10.3%
現預金	1,336	2,037	701	52.5%
商品	3,579	4,032	452	12.6%
その他流動資産	2,726	2,356	▲ 369	-13.6%
固定資産	3,641	3,535	▲ 105	-2.9%
土地・建物	399	284	▲ 115	-28.8%
のれん	390	234	▲ 156	-40.0%
差入保証金	2,237	2,366	129	5.8%
流動負債	6,321	6,826	504	8.0%
支払手形	3,705	3,870	164	4.4%
借入金	1,182	1,300	117	9.9%
未払法人税等	281	759	477	169.6%
未払消費税等	398	25	▲ 373	-93.5%
固定負債	1,711	1,219	▲ 491	-28.7%
借入金	1,197	873	▲ 323	-27.0%
純資産	3,251	3,916	665	20.5%
利益剰余金	2,215	2,879	664	30.0%



ROE(自己資本利益率)は順調に増加。

現預金残高が大きく増加

(単位:百万円)

	09年8月期	10年8月期	増減額	増減率
現金及び現金同等物の期首残高	1,521	1,336	▲ 185	-12.2%
営業活動によるキャッシュ・フロー	387	1,471	1,083	279.5%
税金等調整前当期純利益	948	1,488	540	57.0%
売上債権の減額	315	55	▲ 259	-82.3%
仕入債務の増減額(△は減少)	▲ 455	143	598	131.5%
法人税等の支払額	▲ 439	▲ 245	193	44.0%
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 319	▲ 418	▲ 99	-31.3%
有形固定資産の取得による支出	▲ 166	▲ 317	▲ 150	-90.7%
有形固定資産の売却による収入	2	112	110	5192.1%
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 256	▲ 348	▲ 91	-35.7%
現金及び現金同等物の期末残高	1,336	2,037	701	52.5%

仕入債務と税前当期純利益の増加で現預金残高が大幅に増加
(09年8月期 仕入債務の減少には、特殊要因あり)



目次

2010年8月期 連結決算について	P 2 – P 18
2011年8月期 計画について	P 20 – P 22
中期事業計画(2011年～2013年)について	P 24 – P 25
(参考資料)	

6期連続の経常利益の増益を計画

(単位: 百万円)

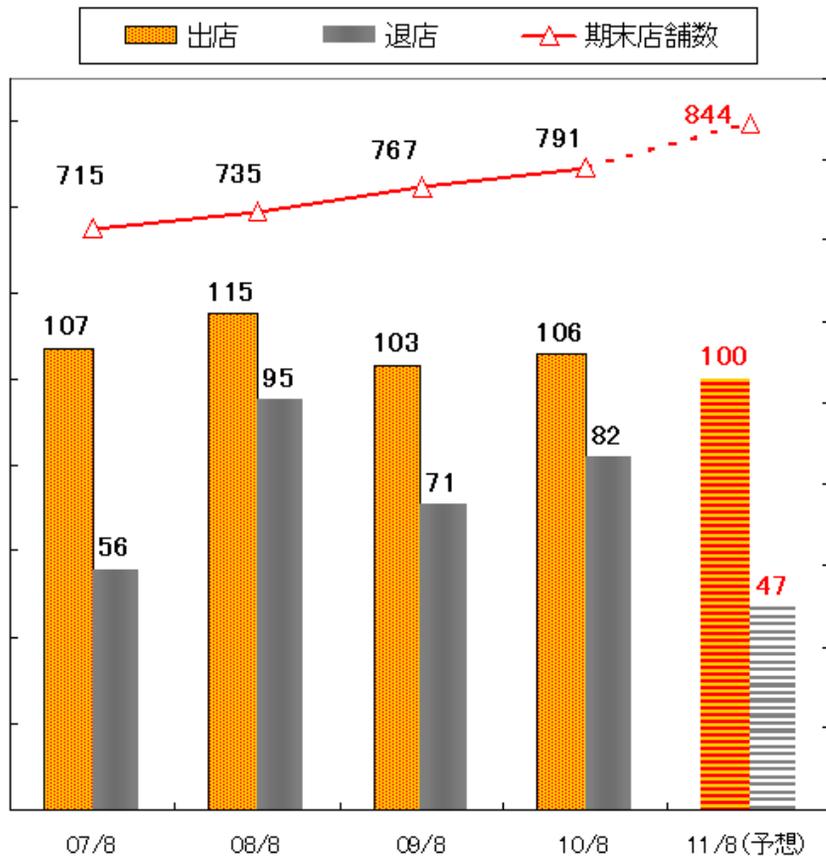
	10年8月期		11年8月期(予想)		前年比
		構成比		構成比	
売上高	34,634	100.0%	36,100	100.0%	4.2%
直営	27,267	78.8%	29,430	81.5%	7.9%
卸売	6,144	17.7%	5,290	14.7%	-13.9%
新規事業	1,223	3.5%	1,380	3.8%	12.8%
売上総利益	12,919	37.3%	13,537	37.5%	4.8%
販売管理費	11,594	33.5%	12,087	33.5%	4.3%
営業利益	1,325	3.8%	1,450	4.0%	9.4%
経常利益	1,542	4.5%	1,600	4.4%	3.7%
(特殊要因除外の経常利益)	1,306	3.8%	1,398	4.0%	7.0%
当期純利益	726	2.1%	740	2.0%	1.8%
1株当たり当期純利益(円)	117.25		119.37		—
1株当たり年間配当金(円)	20.00		20.00		—

[前提条件]

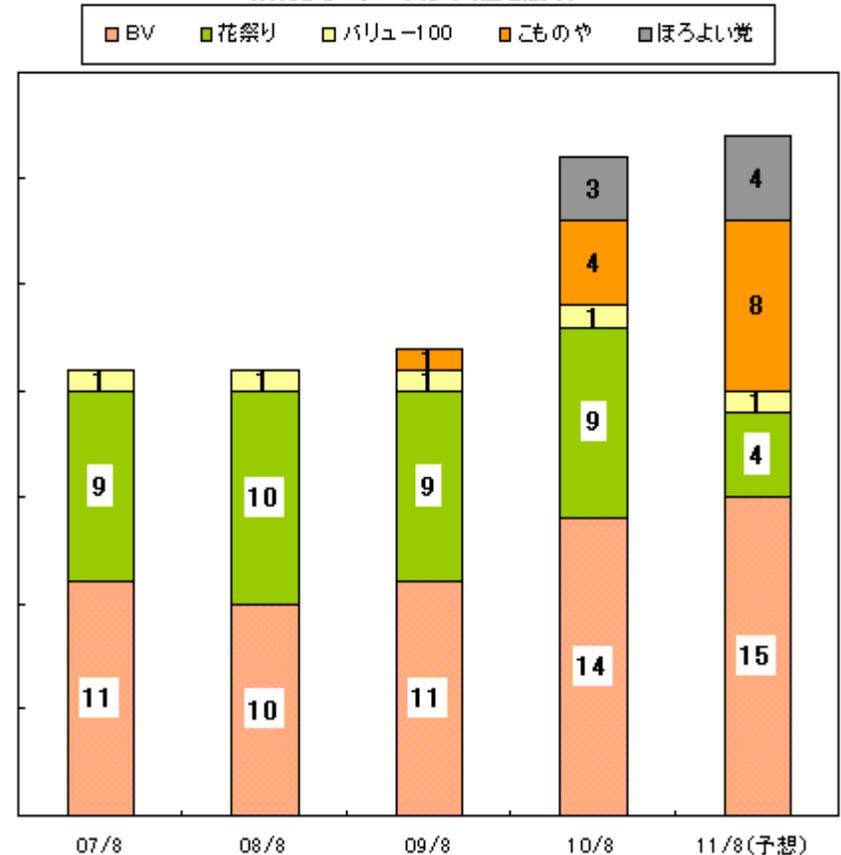
- ・直営既存店売上高伸び率 100%
- ・店舗数 純増 53店舗

100円ショップ店舗 純増53店舗

100円ショップ店舗



新規事業 期末店舗数





2011年8月期 一重点政策一



政策	実施項目	取り組み方針
1. 商品競争力の強化	① 自社開発商品アイテム数の増加	台所、掃除、レジャー用品を中心にした実生活雑貨で、100円以上の価値があり、お買い得感のある商品を多数開発し、ワッツ・セレクト（ワッツブランド）の商品群を店舗に陳列
	② 仕入コストの低減	粘り強い包括的価格交渉を継続
	③ 店舗規模に合致した商品構成の展開	店舗規模に応じた6種類の商品構成を確立
2. 店舗運営の標準化の徹底と人材育成	① 商品構成と商品配置の標準化と全店舗への浸透	標準化の内容に焦点を当てた研修会を実施
	② 現場力に結びつく人材育成	QSC(品質・サービス・清潔)カードを使い、個人別に能力チェック
3. 新規事業の推進	営業利益ベースでの黒字化のための各事業の基盤作り	各事業、各店舗での黒字化を早期に実現
4. 人事制度の拡充	ジョブ・ローテーションの継続による視野の広い人材の育成	計画的に人事異動を実施し、人事評価制度の整備



目次

2010年8月期 連結決算について

P 2 – P 18

2011年8月期 計画について

P 20 – P 22

中期事業計画(2011年～2013年)について

P 24 – P 25

(参考資料)

中期事業計画 — 経営戦略 —

基本戦略

-  **商品戦略** お買い得感のある実生活雑貨を中心とした品揃え
-  **出店戦略** ローコスト出店(退店)
-  **運営戦略** ローコスト・オペレーション

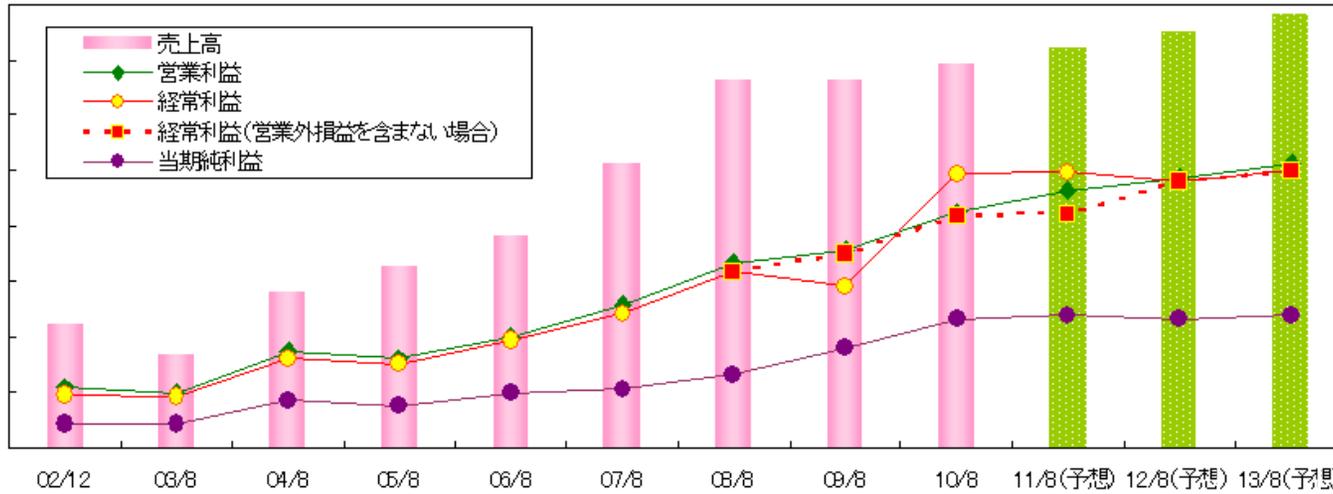
成長戦略

- 従来型店舗の出店継続 → 当面3%程度の成長力あり
- 差別化PB商品の開発 → 自社開発商品(台所、掃除、レジャー用品主体)のアイテム数を増やす
- 海外店舗運営の確立 → タイ、バンコクでのフォーマットを完成させる
- 新規事業の開発 → 新業態への挑戦
(小売店舗運営(4業態)、飲食店舗運営)

長期成長戦略

- PB商品による差別化・集客力の強化 → 自社開発商品群のブランド力の発揮
- 海外出店エリアの拡大と店舗数の増加 → 第2、第3の国への進出
- M&Aの取り組み → 業容の拡大、収益基盤の強化につながる事案を積極的に検討

中期事業計画 — 3ヶ年業績予想 —



(単位: 百万円)

	10年8月期			11年8月期(予想)			12年8月期(予想)			13年8月期(予想)		
		構成比	前年比		構成比	前年比		構成比	前年比		構成比	前年比
売上高	34,634	100.0%	4.7%	36,100	100.0%	4.2%	37,500	100.0%	3.9%	39,100	100.0%	4.3%
営業利益	1,325	3.8%	18.7%	1,450	4.0%	9.4%	1,520	4.1%	4.8%	1,600	4.1%	5.3%
経常利益	1,542	4.5%	69.2%	1,600	4.4%	3.7%	1,500	4.0%	-6.3%	1,560	4.0%	4.0%
(特殊要因除外の経常利益)	1,306	3.8%	19.8%	1,398	3.7%	7.0%	1,425	3.8%	1.9%	1,480	3.8%	3.9%
当期純利益	726	2.1%	28.7%	740	2.0%	1.8%	720	1.9%	-2.7%	750	1.9%	4.2%
計画前提												
100円ショップ 期末店舗数(店)	791		24	844		53	894		50	944		50
100円ショップ 既存店伸び率	99.2%		0.5%	100.0%		0.8%	99.0%		-1.0%	100.0%		1.0%
新規事業 期末店舗数(店)	31		10	31		0	35		4	39		4
新規事業 売上シェア	3.5%		0.6%	3.8%		0.3%	3.9%		0.1%	4.1%		0.2%



(参考資料)

1. 業界動向
2. ワッツブランド
3. 会社概要
4. 当社の歩み
5. 基本方針
6. 当社100円ショップの特長
7. 当社100円ショップの強み
8. 当社の戦略(いい商品を安く売る仕組み)
9. ワッツ用語
10. 新規事業 概要
11. 株主構成
12. 配当政策

1. 業界動向 —他社比較①—

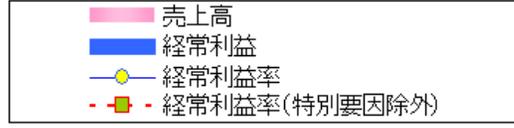
数々の店舗が乱立する100円ショップ業界。

D社が飛び抜けてトップを独走。売価100円商品にとどまらず、複数売価を設定し、バラエティ・ショップ的雰囲気も。

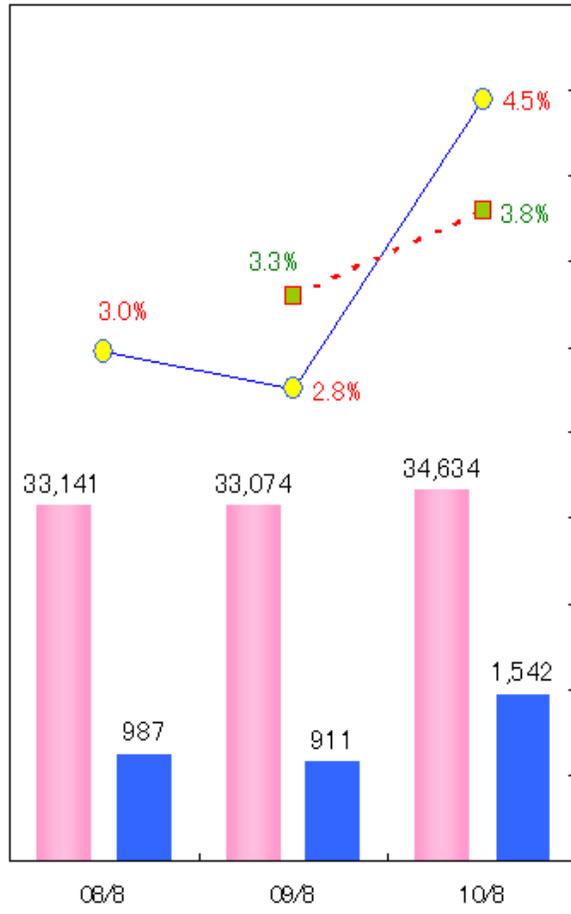
	ワッツ	D社	S社	C社
売上高	約340億	約3,400億	約760億	630億
店舗数	約830店	国内：約2,600店 海外：24ヶ国、 約550店	約1,000店	約850店
特徴	小規模店舗中心。実生活雑貨にこだわる。スーパー、ショッピングセンター等へのテナント出店が主。	業界の圧倒的なトップランナー。大型店舗の中に、100均商材にこだわらず豊富な商品を揃え、バラエティ感や商品の選ぶ楽しさを提供。	他社に比較しファッション性の高い店舗作りを行っている。売上高を伸ばし、2009年3月期に業界2位となる。	業界第3位。取引先を絞り込み、スケールメリットを活かしながら、粗利の確保。高額商品を取り止め100均へ戻る。
上場市場	ジャスダック市場	非上場	ジャスダック市場	東証一部



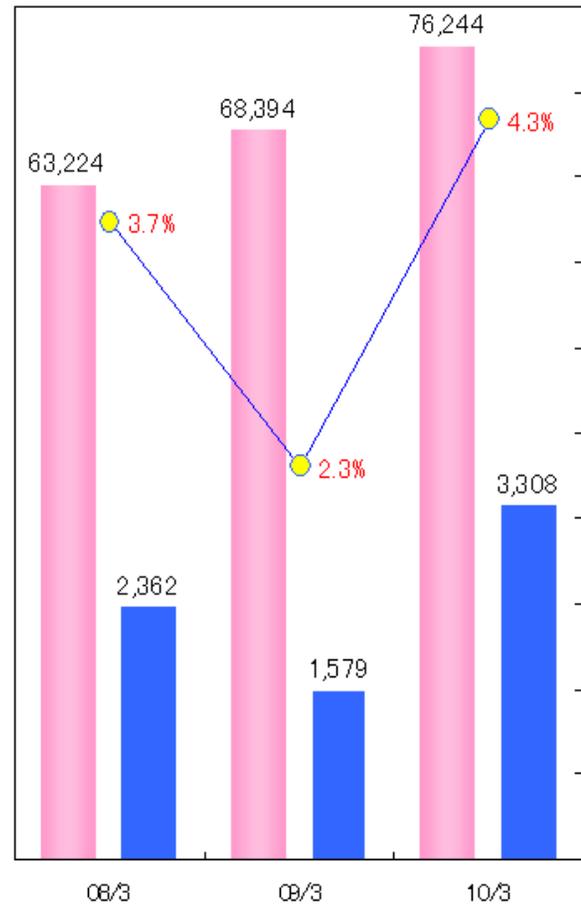
1. 業界動向 —他社比較②—



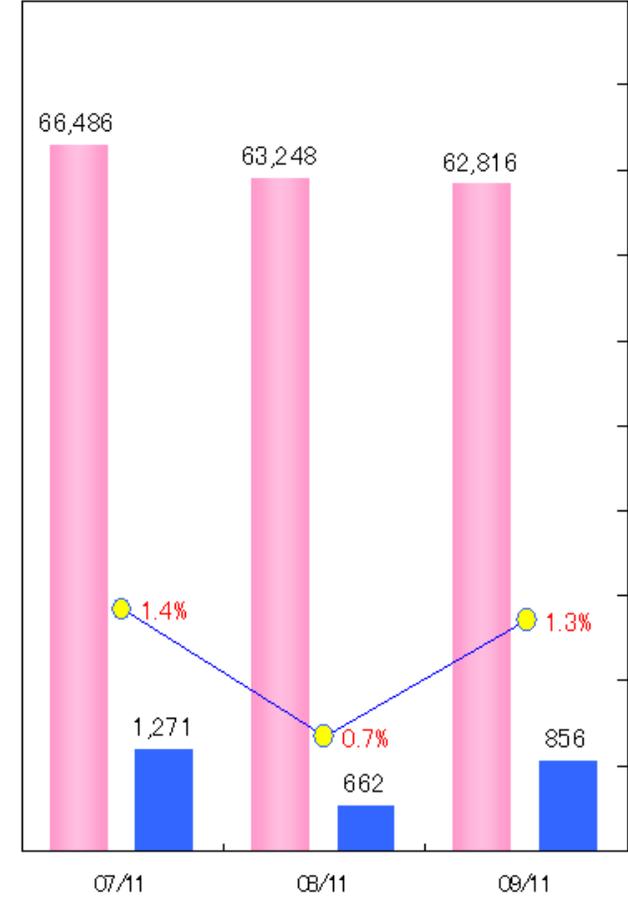
ワッツ



S社



C社





2. ワッツブランド



100円ショップ事業



新規事業



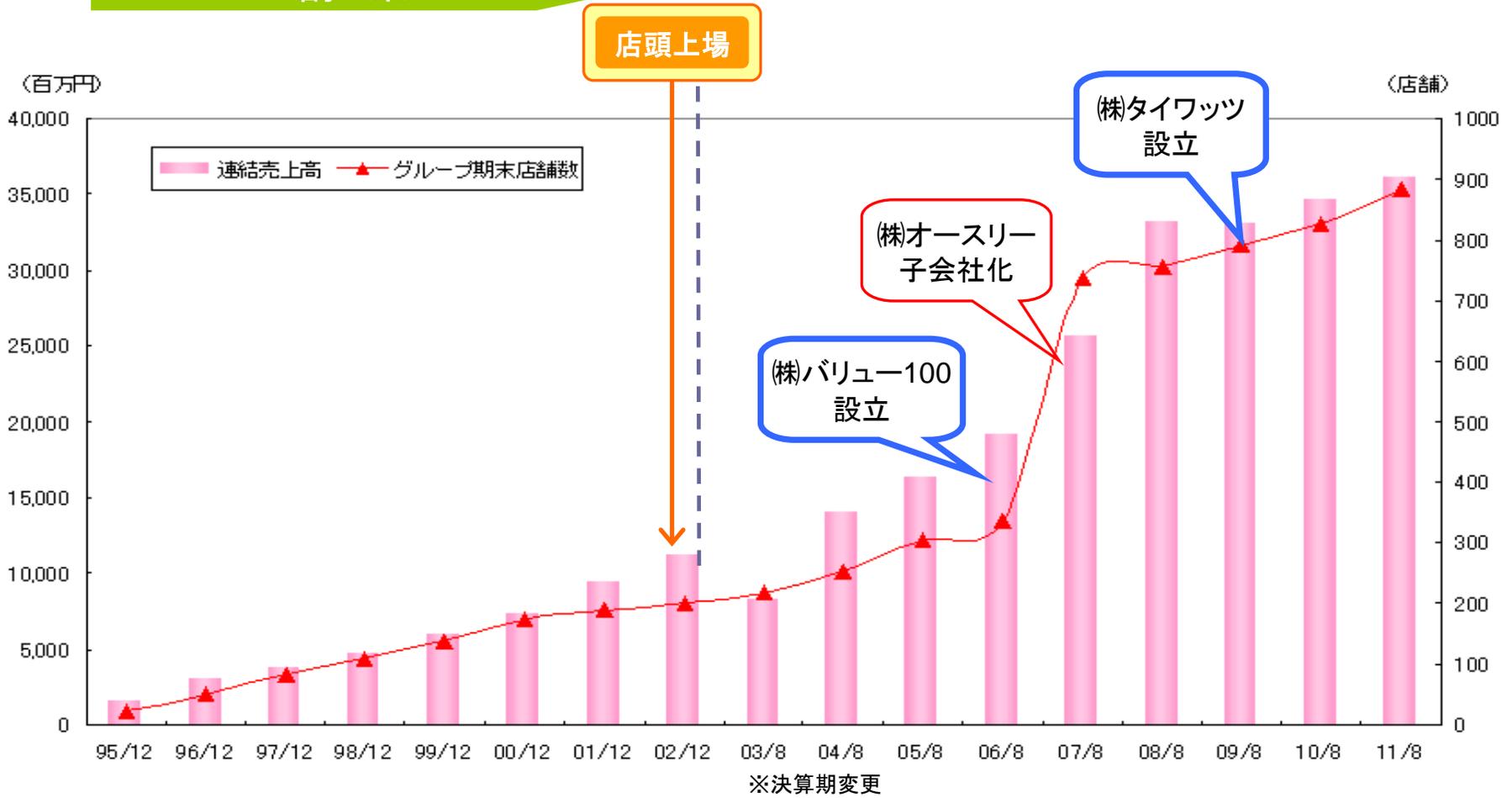


3. 会社概要

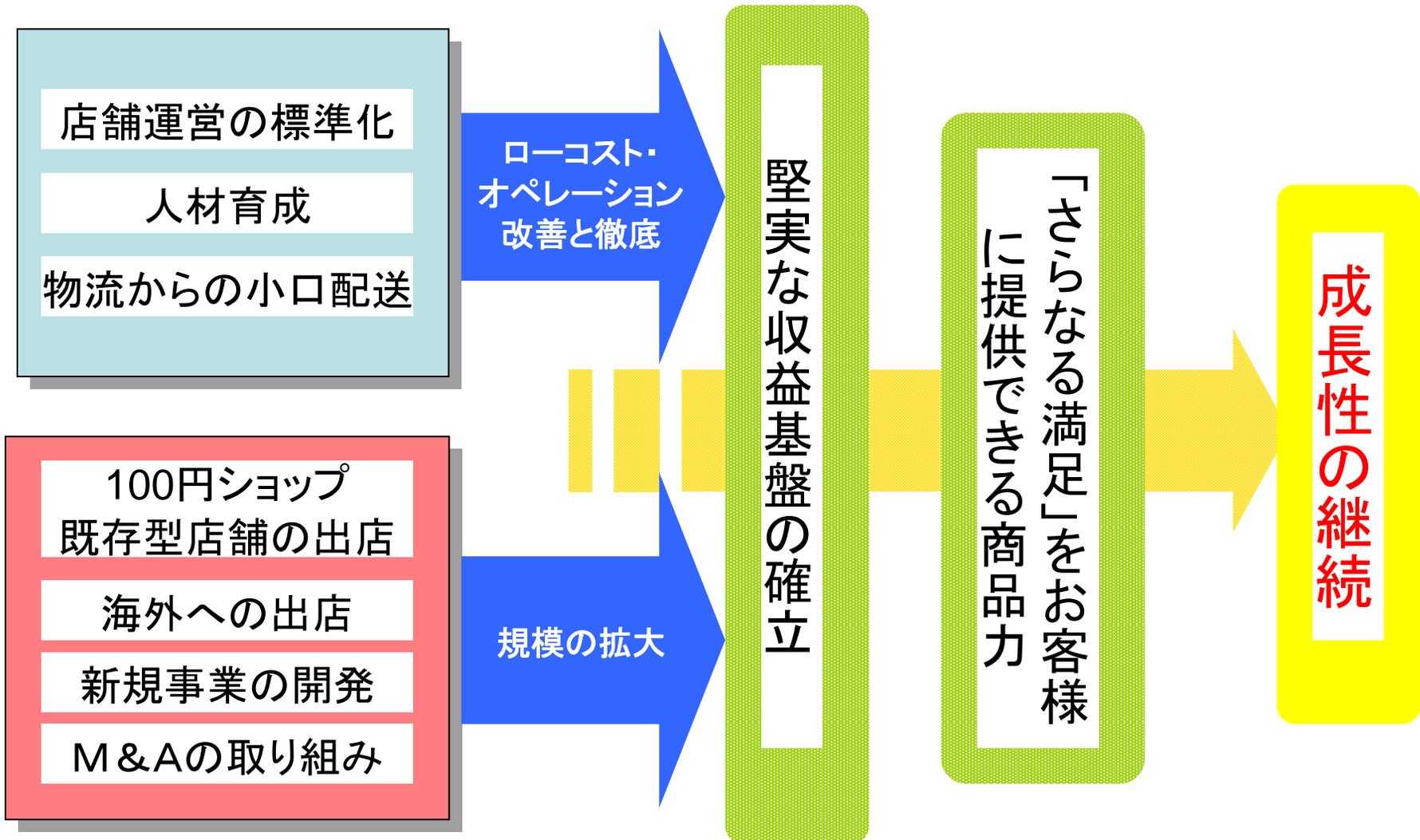
会社名	株式会社ワッツ
代表者名	代表取締役社長 平岡史生
本社所在地	大阪府大阪市中央区城見1丁目4番70号 住友生命OBPプラザビル5階
設立	1995年2月22日(2010年度:第16期)
主な業務	日用品・雑貨の卸小売業 (主に100円ショップの運営)
資本金	4億4,029万円
グループ従業員数	2,100名(10/8/31現在)*パートアルバイトを含む
上場市場	大阪証券取引所 JASDAQ市場(証券コード:2735)



4. 当社の歩み



5. 基本方針 ①成長性の継続



5. 基本方針 ②宣言

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

「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・シルクで」**という

評価を得られる小売企業になりたい



 100円均一の**実生活雑貨**で満足度**NO. 1**になる！

 100円で「**100円以上の価値**」を提供し続ける！



6. 当社100円ショップの特長

1

小規模店舗中心の出店

	ワッツ	同業他社
1店舗あたり面積	230 m ²	330 ~ 1,000m ²
商品アイテム数	6,000 ~ 7,000	20,000 ~ 30,000

2

実生活雑貨中心の品揃え

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

7. 当社100円ショップの強み

1

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

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

実生活雑貨中心の品揃え

- ・ 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

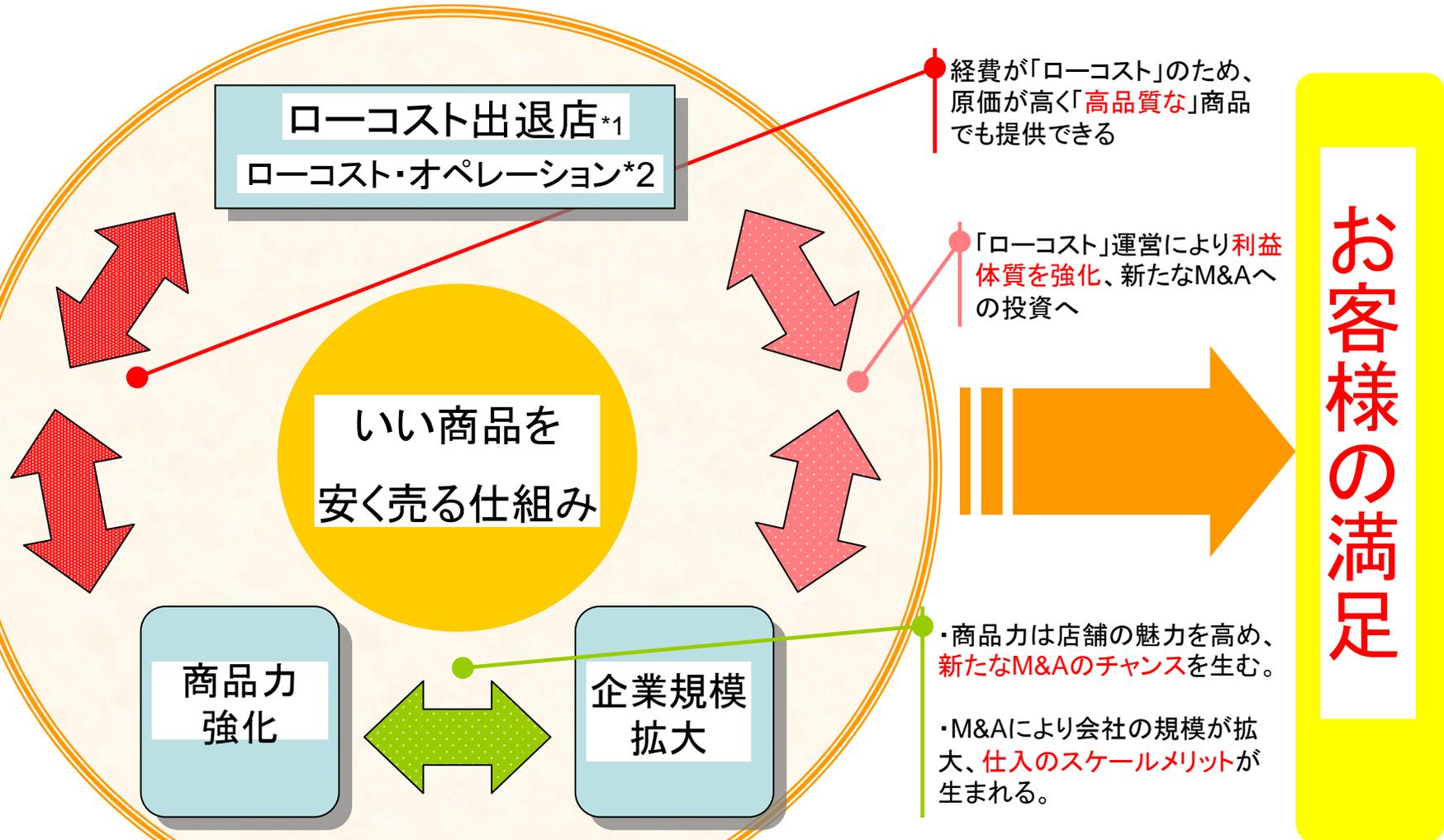
- ・ 本社の意向を迅速に店舗に反映することが可能

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

8. 当社の戦略(いい商品を安く売る仕組み)



*1 迅速な出退店が可能となり、利益体質を強化。

*2 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。

9. 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。

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・単純にする
 - パートのみでの運営を可能。
- ・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。

3

いい商品を 安く売る 仕組み

ローコスト出退店とローコスト・オペレーションの徹底により積み上げた収益を、商品力の強化(商品開発)と企業規模の拡大に投資し、業容の拡大を実現する。それにより仕入コストの低減を図り、コストが高い「いい商品」を継続して供給することを可能にする仕組み。

「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)」を供給するには、コストが高くなり、当社の利幅は薄くなる。しかし、お客様の支持を継続して得るためには、「いい商品」が必要。このジレンマを解消するのが、「いい商品を安く売る仕組み」。ローコスト出退店とローコスト・オペレーションは単に当社の利益を追求するためのものではなく、いい商品を安く売り続けるための仕組みを維持するために必要なもの。ローコスト出退店とローコスト・オペレーションについても、それぞれの仕組みがあってこそ、継続して効果を発揮するもの。

10. 新規事業 一概要一



—生花販売—
「お花のある生活」を提案



—おしゃれ雑貨販売—
「おしゃれ雑貨のある生活」を提案



—バリュ-100—
「小規模店舗で価格競争力のある食品と100円雑貨」を提供

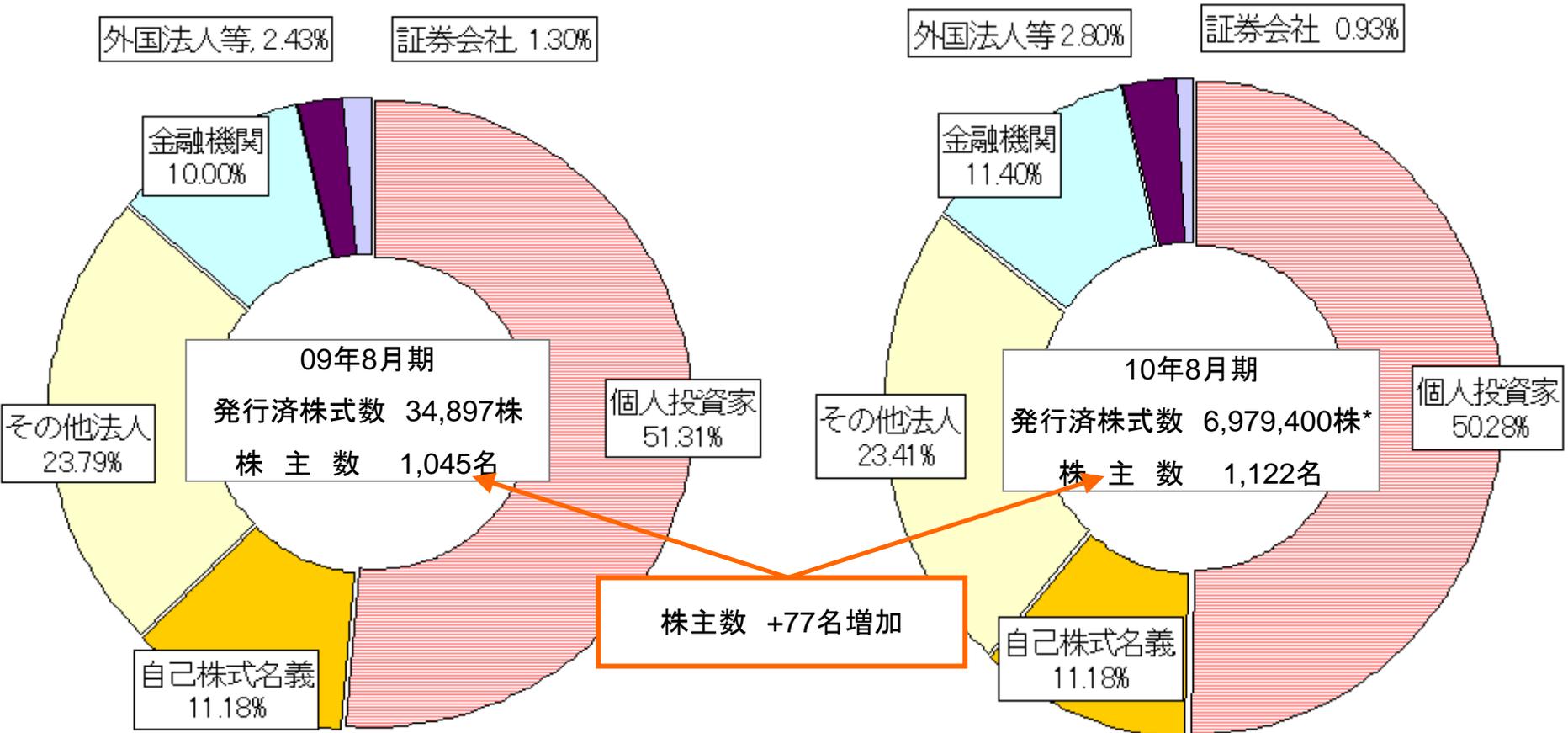


—立ち呑み—
「財布に優しい低価格と元気なサービス」を提供



—バンコクでの雑貨販売—
「使い心地のいい和雑貨のある生活」を提案

11. 株主構成



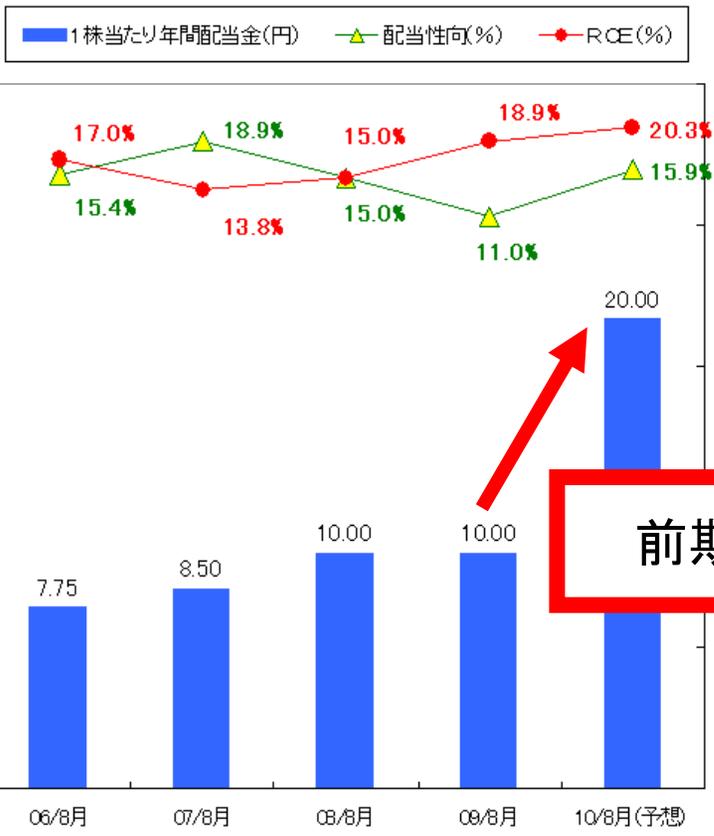
※2009年8月31日現在

※2010年8月31日現在

*2010年1月1日付株主分割(1:200)

12. 配当政策

ワッツは、「安定した配当を継続して行う」
ことが、株主の皆様への利益還元であると考えています。



	06年8月期	07年8月期	08年8月期	09年8月期	10年8月期 (予想)
1株当たり年間配当金(円)	7.75	8.50	10.00	10.00	20.00
(調整前 1株当たり年間配当金)	3,100.00	1,700.00	2,000.00	2,000.00	-
配当性向(%)	15.4%	18.9%	15.0%	11.0%	17.1%
ROE(%)	17.0%	13.8%	15.0%	18.9%	20.3%
株式分割の状況	06年9月 1:2		10年1月 1:200		

(注) 配当性向は、小数点第2位を四捨五入して記載しております。

前期比+10円の増配



本資料のお取り扱い上のご注意

(再掲)

本資料にて開示されているデータや将来予測は、本資料の発表日現在の入手可能な情報に基づくもので、種々の要因により変化することがあり、これらの目標や予想の達成、及び将来の業績を保証するものではありません。また、これらの情報が、今後予告なしに変更されることがあります。従いまして、本情報及び資料の利用は、他の方法により入手された情報とも照合確認し、利用者の判断によって行ってくださいますようお願い致します。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負うものではないことをご認識いただくようお願い申し上げます。

説明内容に関するお問い合わせは、下記までお願いいたします。

お問い合わせ先:

株式会社ワッツ 山本 喜一郎(取締役経営企画室長)

e-mail : ir@watts-jp.com

TEL : [06-4792-3280](tel:06-4792-3280)