



株式会社ワッツ(2735 大証JASDAQスタンダード)

2011年8月期 第2四半期決算について

2011年4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

2011年8月期 第2四半期連結決算について P 2 – P 16

2011年8月期 計画について P 18 – P 20

中期事業計画(2011年～2013年)について P 22 – P 23

(参考資料)

- ☑ 売上高は、既存店・新規出店ともに好調で、前期比7.8%増
- ☑ 売上総利益率は、卸売上割合の低下や商品ロス率の低減等により、前期比0.6ポイント増
- ☑ 経常利益は、特殊要因(詳細は12頁記載)があり、前期比17.1%の大幅増
- ☑ 当期純利益は、通期業績予想値に対し、進捗率60%超(詳細は18頁記載)

(単位:百万円)

	10年8月期2Q		11年8月期2Q			2Q予想		
		構成比		構成比	前年比		予想差	
売上高	17,073	100.0%	18,408	100.0%	7.8%	17,600	808	
売上総利益	6,359	37.2%	6,967	37.8%	9.6%	—	—	
販売管理費	5,651	33.1%	6,191	33.6%	9.6%	—	—	
営業利益	707	4.1%	775	4.2%	9.6%	710	65	
経常利益	811	4.8%	950	5.2%	17.1%	850	100	
当期純利益	397	2.3%	471	2.6%	18.7%	405	66	
1株当たり当期純利益(円)	64.15		75.93			—	—	—

(注) 1. 予想は、10年4月12日に公表しました平成23年8月期業績予想値。
 2. 平成23年3月11日発生した震災の影響については、19~20頁記載。

事業部門別売上高の状況

(単位:百万円)

		事業内容	10年8月期2Q		11年8月期2Q		
				構成比		構成比	前年比
100円ショップ	直営	—	13,344	78.2%	14,649	79.6%	9.8%
	卸売	FCに対する商品販売	3,164	18.5%	2,815	15.3%	-11.0%
新規事業		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、エレガント雑貨の輸入卸	565	3.3%	944	5.1%	67.1%
合計			17,073	—	18,408	—	7.8%

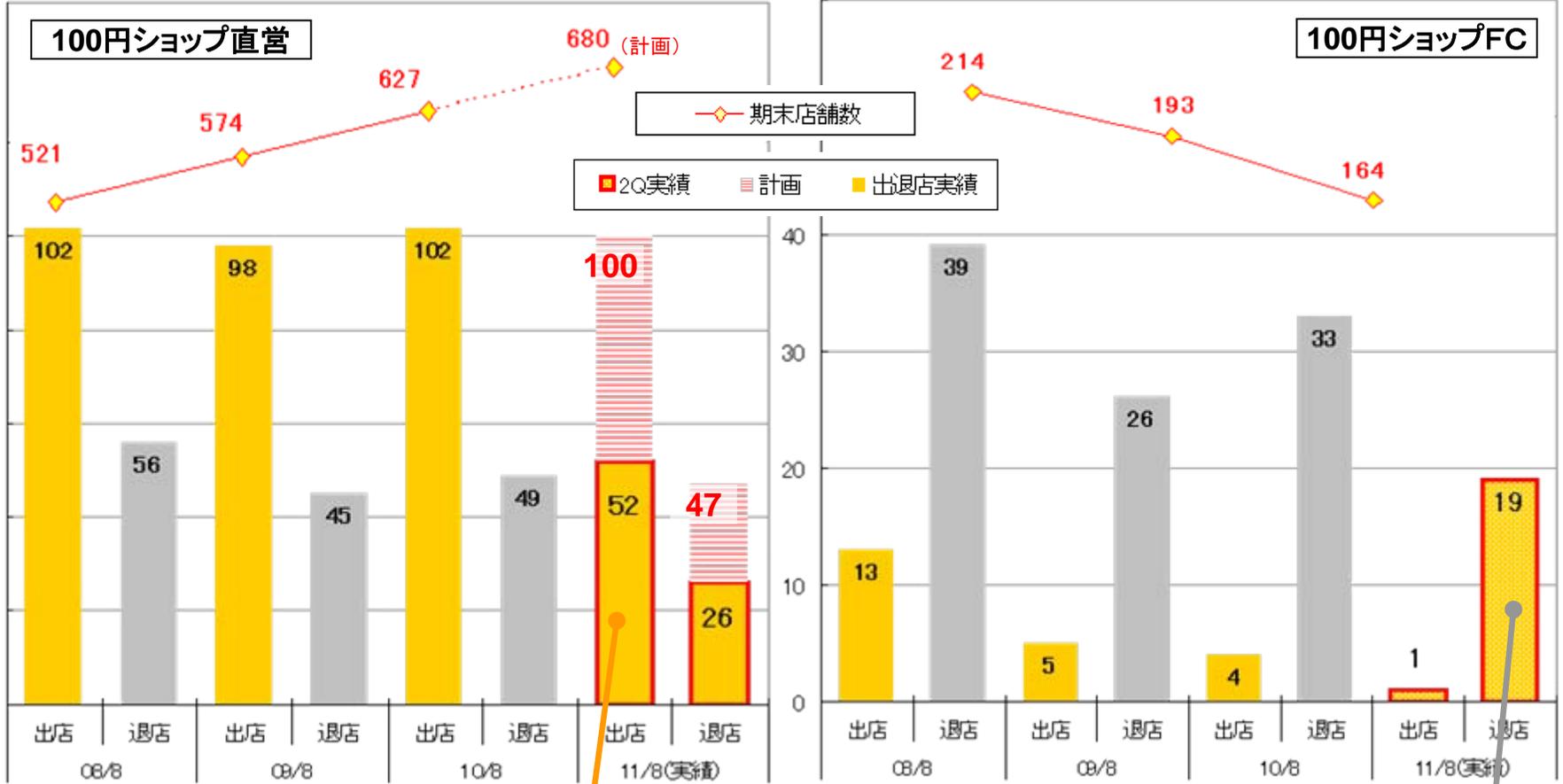
- ・グループ売上高の中心は、依然として100円ショップの直営部門。
- ・100円ショップの卸売部門は、FC店舗数の減少によりシェアの低下が続く。
- ・新規事業の伸びは、2010年12月経営統合の「(株)あまの」に因る。



2011年8月期 第2四半期連結決算 — 100円ショップ出退店推移 —



直営店の前倒し出店が売上上乘せに寄与



第1四半期で出店数が計画比+5店舗、売上計画達成率215%

閉鎖19店舗の内、ミドリ薬品10店舗

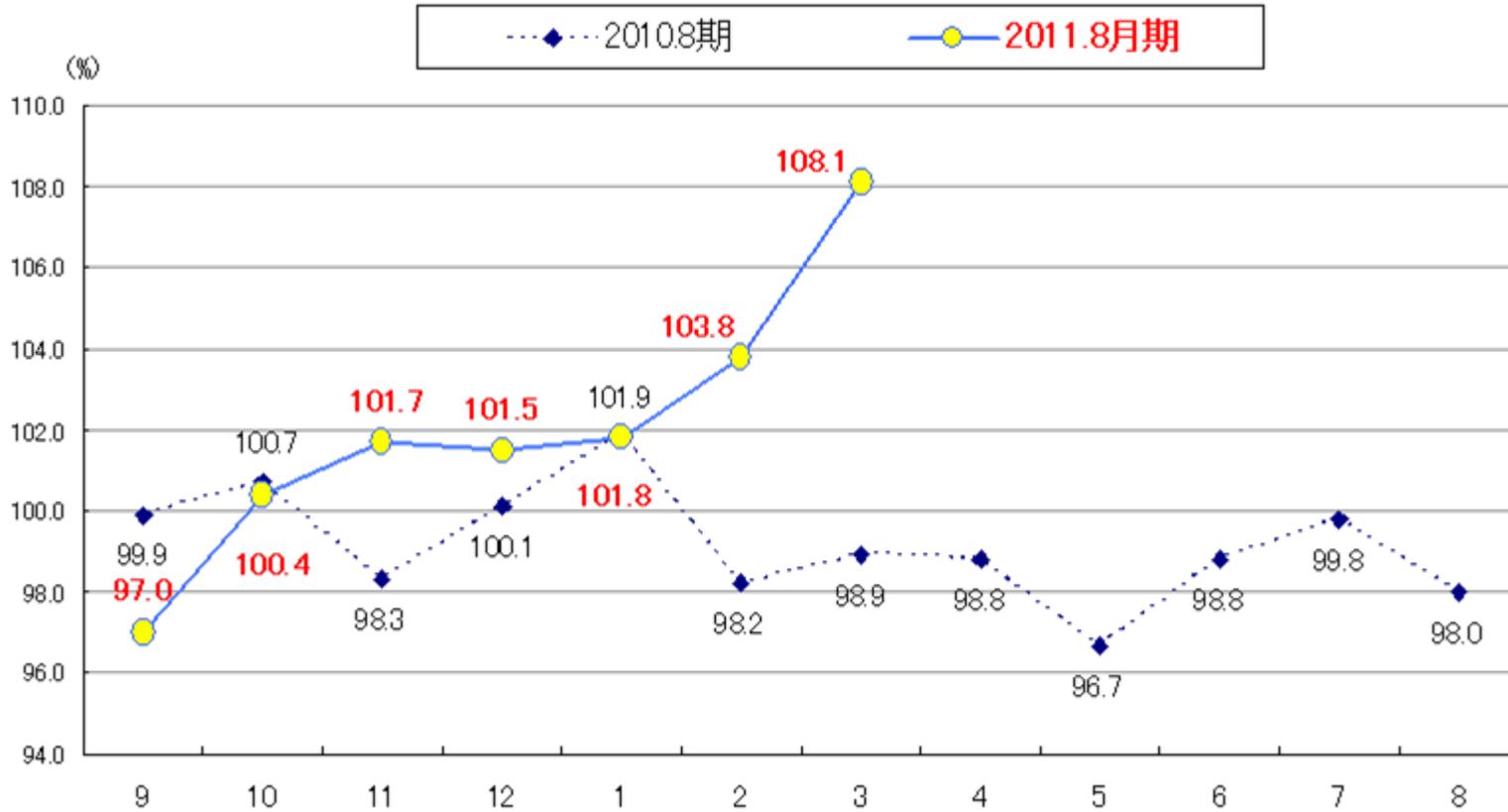


2011年8月期 第2四半期連結決算

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 101.1% ←(10年8月期2Q 99.9%)



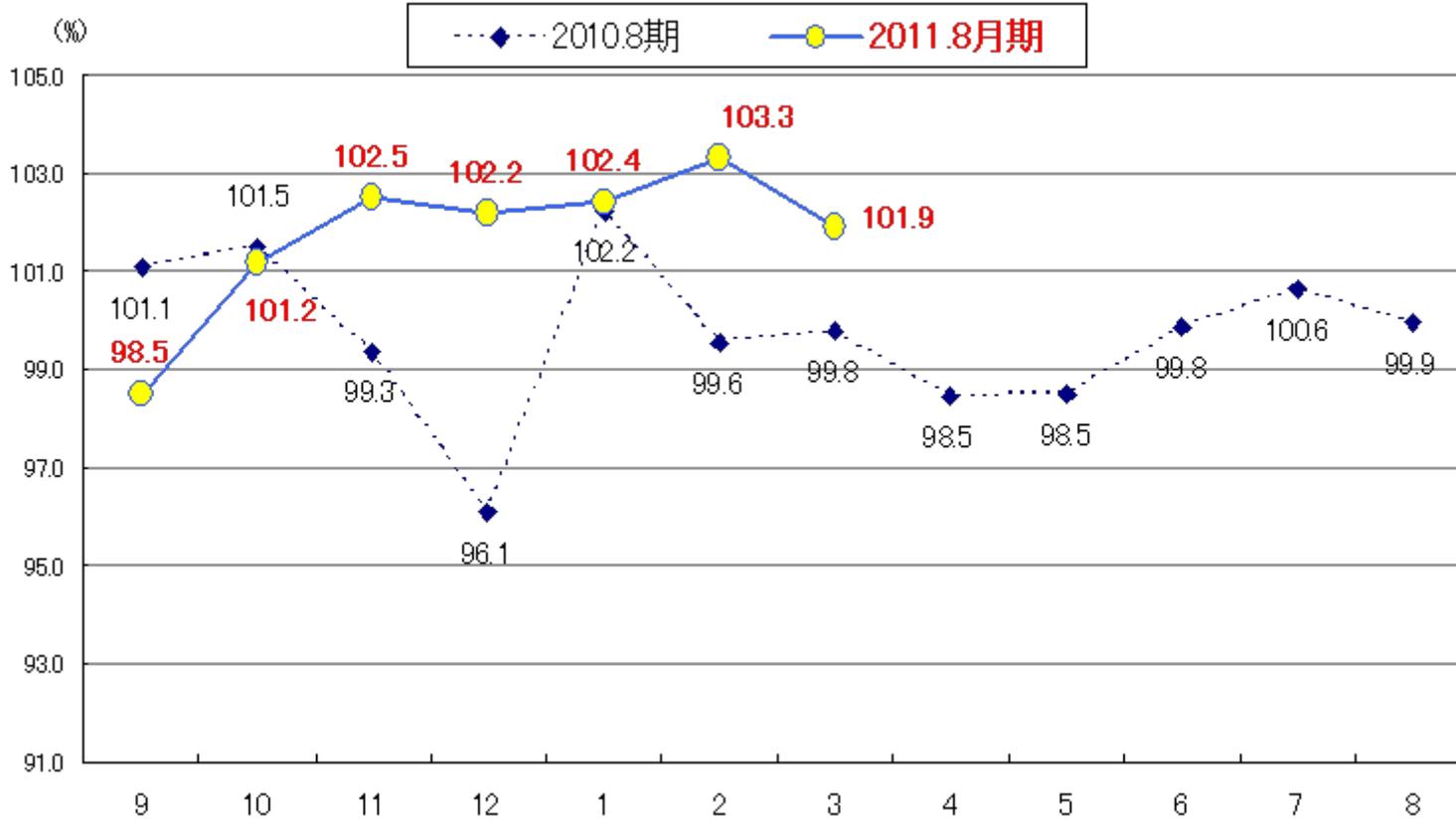
	上期	下期	通期
09/8期	98.0%	99.4%	98.7%
10/8期	99.9%	98.5%	99.2%
11/8期	101.1%	—	—



2011年8月期 第2四半期連結決算 100円ショップ 直営既存店客数伸び率



既存店客数伸び率 101.7% ← (10年8月期2Q 99.9%)



	上期 前年比	下期 前年比	通期 前年比
09/8期	100.4%	101.3%	100.8%
10/8期	99.9%	99.5%	99.7%
11/8期	101.7%		

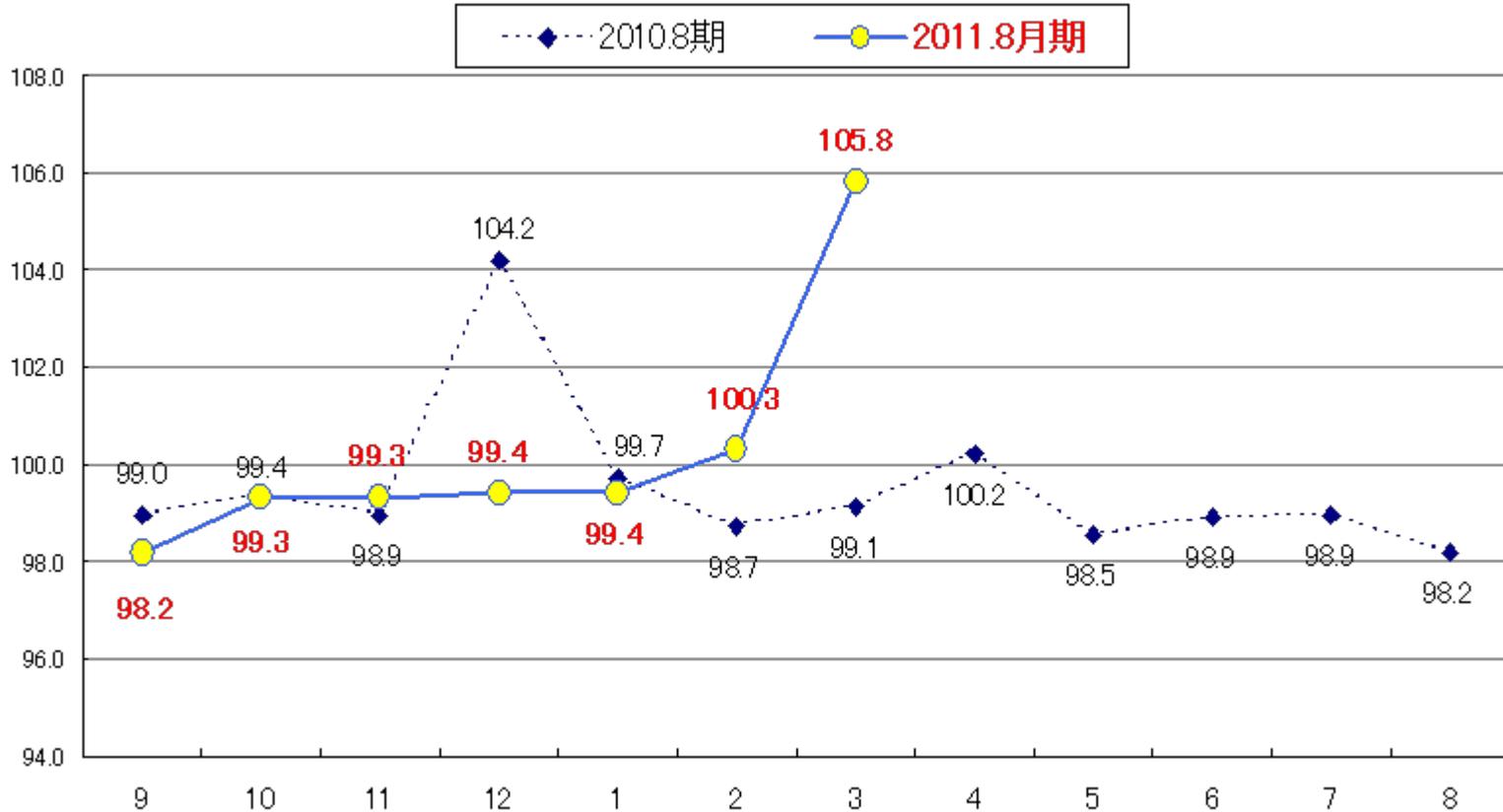


2011年8月期 第2四半期連結決算

100円ショップ 直営既存店客単価伸び率

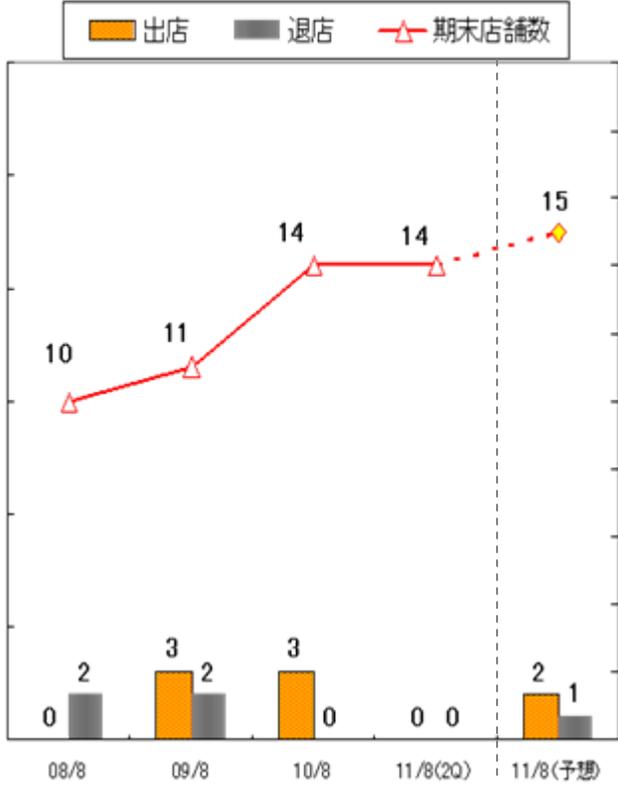


既存店客単価伸び率 99.3% ←(10年8月期2Q 100.1%)

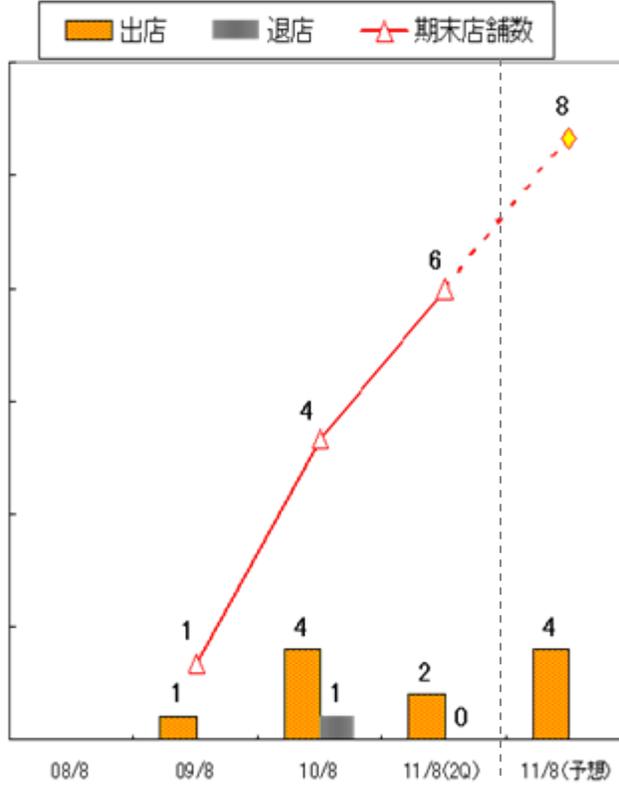


	上期		下期		通期	
	前年比	1人当たり(円)	前年比	1人当たり(円)	前年比	1人当たり(円)
09/8期	97.5%	354	98.2%	351	97.8%	353
10/8期	100.1%	355	99.0%	349	99.5%	352
11/8期	99.3%	352				

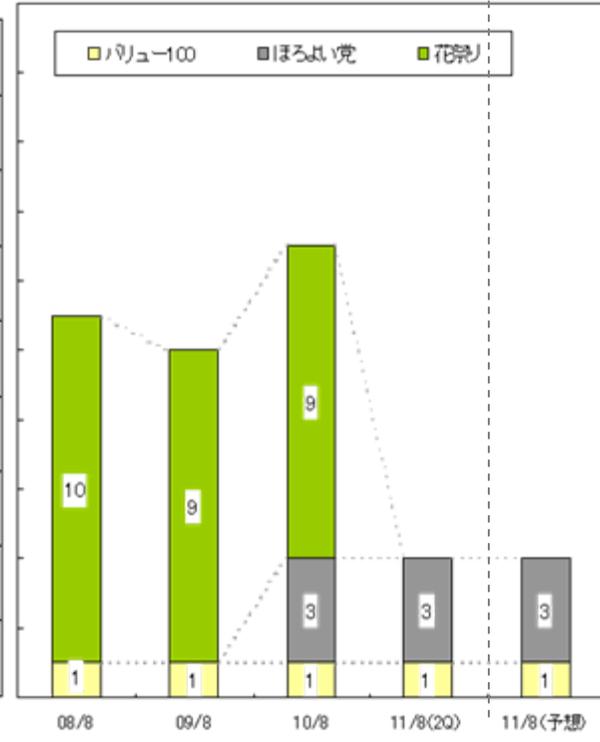
フォーナ・ピータ



こものや



新規事業(その他) 期末店舗数

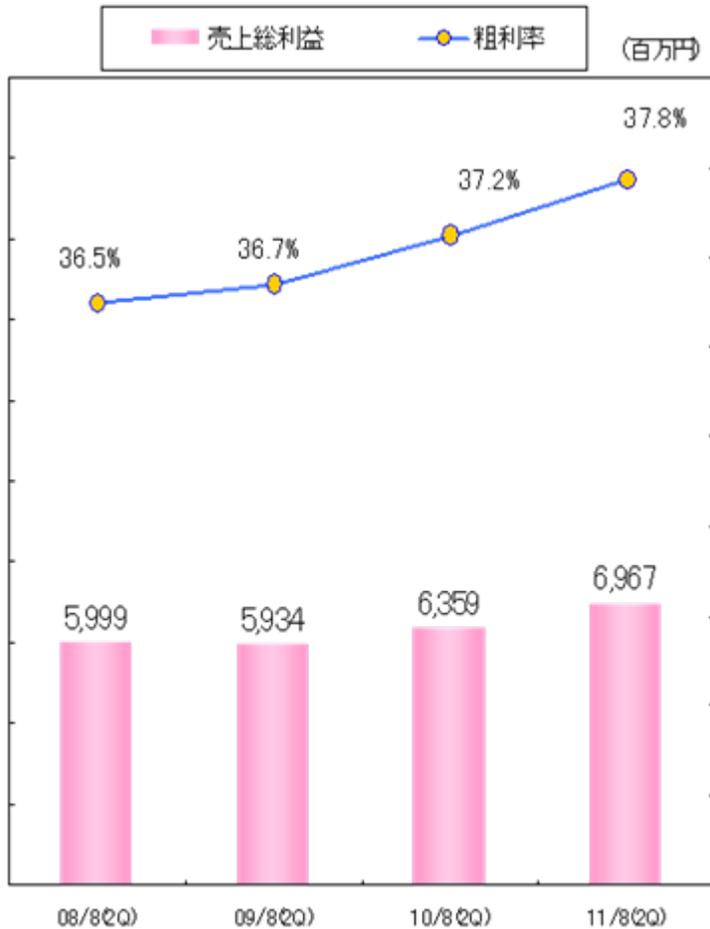


- ・BVは、上期出退店はなし。下期に2店舗出店と1店舗の閉鎖(家主都合)を計画。
- ・こものやは、2店舗出店。物流倉庫の機能向上に注力。
- ・花祭りは、第2四半期中に他社へ店舗を譲渡。



— 粗利率 —

粗利率は継続的に上昇



売上総利益率の改善の内訳(100円ショップ事業)

	改善率	内訳			
		原価引下げ	雑貨割合の増加	直営売り割合の増加	商品ロス率の低減
11年8月期2Q	+0.63%	-0.04%	+0.09%	+0.46%	+0.12%

直営売上シェアの上昇が大きく寄与。併せて、商品ロスの低減も寄与。



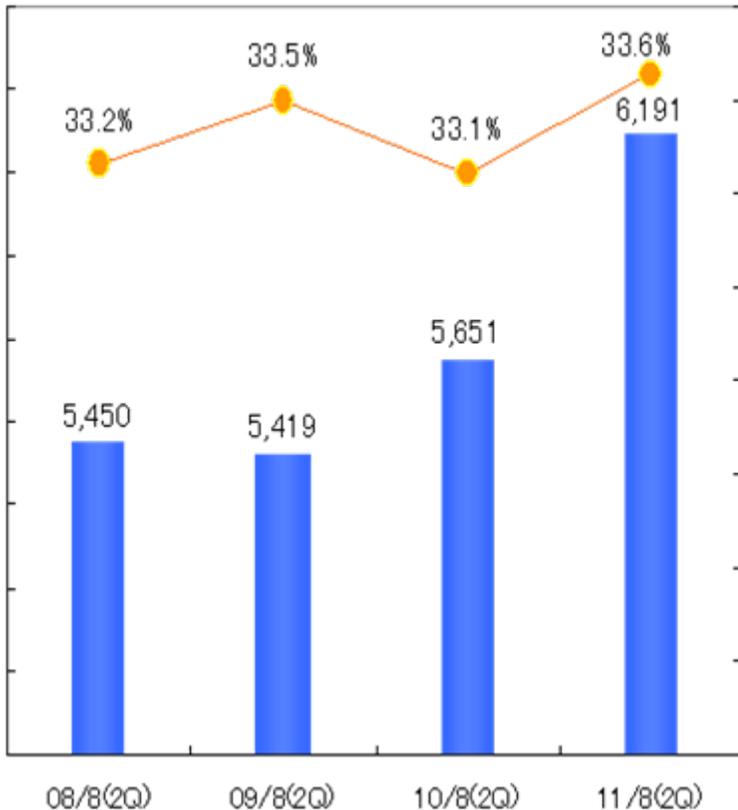
2011年8月期 第2四半期連結決算 — 販売管理費 —



販管費率は0.5ポイント上昇

(販管費率 33.6% ←10年8月期2Q 33.1%)

■ 販管費 ● 販管費率



[販売管理費内訳]

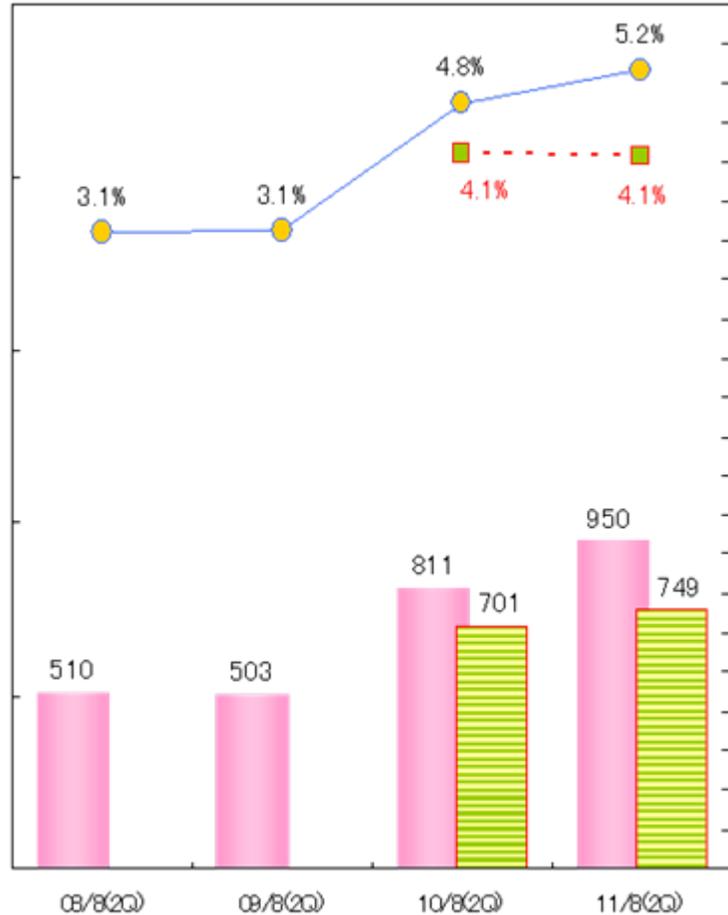
(単位:百万円)

	10年8月期2Q		11年8月期2Q			
		構成比		構成比	増減額	増減率
販売管理費	5,651	-	6,191	-	540	9.6%
給与	1,878	33.2%	2,059	33.3%	180	9.6%
地代家賃	1,895	33.5%	2,021	32.6%	126	6.7%
水道光熱費	327	5.8%	359	5.8%	32	9.8%
期末従業員数(名)	2,053		2,260		207	10.1%
100円ショップ その他直営店舗数 (店)	622		674		52	8.4%

増加の要因は、直営店舗数の増加に伴う給与、家賃に因る。

但し、給与の増加率は従業員数の増加率を下回り、地代家賃・水光費をあわせた増減率(7.1%)も直営店舗数の増加率を下回る。

前期比+139百万円の大幅増加



[経常利益内訳]

(単位:百万円)

	10年8月期2Q	11年8月期2Q	増減額	増減率
営業利益	707	775	67	9.55%
営業外収益	148	216	67	45.36%
受取賃貸料	14	10	▲ 4	-30.35%
消費税等免税益	110	-	▲ 110	-100.00%
還付消費税等	-	201	201	-
その他	24	5	▲ 19	-78.95%
営業外費用	44	40	▲ 4	-9.02%
支払利息	18	14	▲ 3	-19.73%
退店違約金	14	4	▲ 10	-71.78%
持分法投資損失	-	13	13	-
その他	11	8	▲ 3	-26.67%
経常利益	811	950	139	17.13%
(特別要因除外)経常利益	701	749	48	6.86%

増加の要因は、消費税等の免税益および還付金の受取差額に因る。前期の免税益は、4半期毎に均等に収益計上したのに対し、還付金は第1四半期に全額を一度に利益計上している。

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)	計上時期
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	第4四半期
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	各四半期末
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)	201	第1四半期
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。)

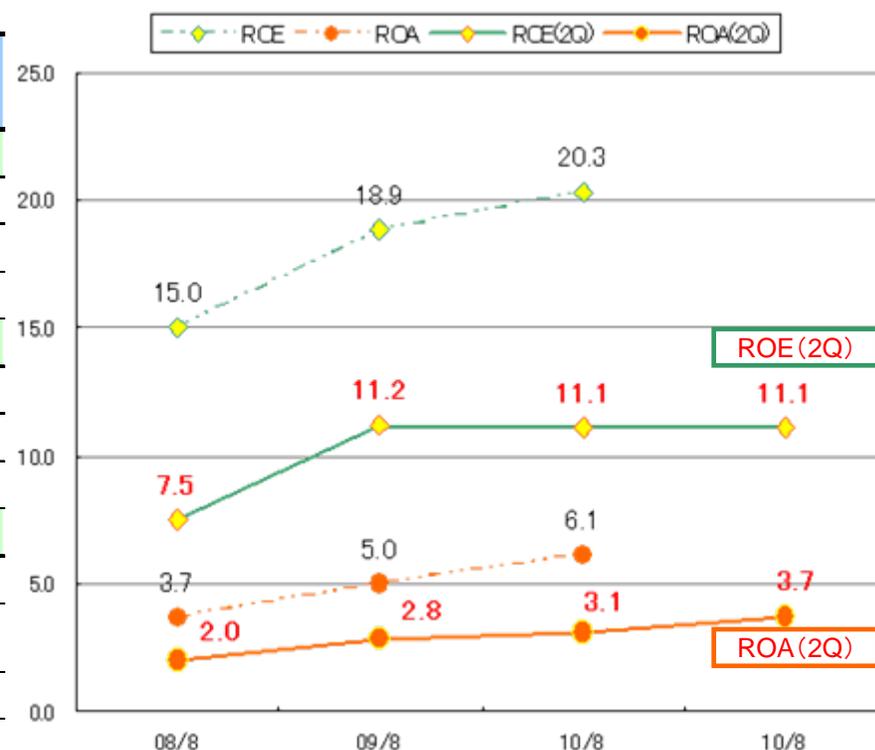
2008年8月31日 6社の100均店舗運営に係る事業について、(株)ワッツオースリー販売に事業譲渡。

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。

M&Aにより有利子負債が増加

(単位:百万円)

	10年8月期	11年8月期2Q	増減額	増減率
流動資産	8,426	9,206	779	9.3%
現預金	2,037	2,565	527	25.9%
商品	4,032	4,266	234	5.8%
その他流動資産	2,348	2,374	26	1.1%
固定資産	3,535	3,629	93	2.7%
土地・建物	284	325	40	14.4%
のれん	234	156	▲ 78	-33.3%
差入保証金	2,366	2,447	81	3.4%
流動負債	6,826	6,785	▲ 40	-0.6%
支払手形及び買掛金	3,870	4,094	224	5.8%
短期借入金・1年内返済予定長期借入金	1,300	1,556	256	19.7%
未払法人税等	759	406	▲ 352	-46.4%
未払消費税等	25	23	▲ 2	-8.9%
固定負債	1,219	1,819	600	49.2%
長期借入金	873	1,379	506	57.9%
資産除去債務	—	78	78	—
純資産	3,916	4,230	313	8.0%
利益剰余金	2,879	3,223	343	11.9%



(株)あまのの買収資金を長期借入金で調達。利益剰余金も増加して、現預金が増加。
第2四半期末時点でのROE・ROAともに前期の半分を超える水準に到達。

現金残高5億円増加。営業活動でキャッシュを創出

(単位:百万円)

	10年8月期2Q	11年8月期2Q	増減額	増減率
現金及び現金同等物の期首残高	1,336	2,037	701	52.5%
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,526	642	▲ 884	-57.9%
税金等調整前当期純利益	783	918	135	17.3%
売上債権の減額	▲ 79	218	298	-373.6%
仕入債務の増減額(△は減少)	1,066	202	▲ 864	81.0%
法人税等の支払額	▲ 85	▲ 754	▲ 668	-777.9%
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 233	▲ 416	▲ 183	-78.6%
有形固定資産の取得による支出	▲ 145	▲ 126	18	13.0%
有形固定資産の売却による収入	0	13	13	1744.6%
財務活動によるキャッシュ・フロー	181	302	120	-66.2%
現金及び現金同等物の期末残高	2,809	2,565	▲ 244	-8.7%

10年8月期2Qの「仕入債務の増加額」が当期に比べて大きいのは、同期末の末日が休日であったため、約9億円の支払が翌月月初に行われた為であります。

－ 重点政策① －

政策	実施項目	成果
1. 商品競争力の強化	① 自社開発商品アイテム数の増加	お買い得感のある商品を開発し、ワッツセレクトのブランドを付け展開を開始。前期末で22品目だったものが2月末時点で74品目まで増加。今期末目標の100品目の達成は確実。
	② 仕入コストの低減	低減目標▲10銭に対し、実績+4銭。ただ、直営売り割合の増加及び商品ロス率の低減などで、粗利率は目標を0.37%上回っている。
	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済み。全店舗への展開も完了。
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	店舗作業の標準化の内容に焦点を当てた研修会を役職階層別に年間3～4回の割合で実施中。(損益計算書の)数字は作業の積み上げで作られるとの思想の下、効率的作業の標準化で適正な人件費と在庫に結びつける活動を推進中。
	② 現場力に結びつく人材育成	育成のツールとして陳列、売場、サービス、清掃のレベルアップのためのチェックポイント、および管理項目を一覧にしたカードを使用して、現場で求められる水準を一つひとつ確認することを繰り返している。



－ 重点政策② －

政策	実施項目	成果
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	<ul style="list-style-type: none"> ・BV・ キッチン用品など取扱商品群の拡大と、高額(1,000円前後)商品の取扱 ・ほろよい党・ 閑散時間帯の活性化策を模索、季節感のあるメニューづくり ・バリュー100・ 出店物件の物色 ・こものや・ 売筋商品の確保のための現地倉庫の機能向上 ・花祭り・ 2月に事業を他社へ譲渡
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	<p>所属部署の変更 1名。 同部署内での担当業務の変更 10名。 外部研修会への派遣など</p>



目次

2011年8月期 第2四半期連結決算について P 2 – P 16

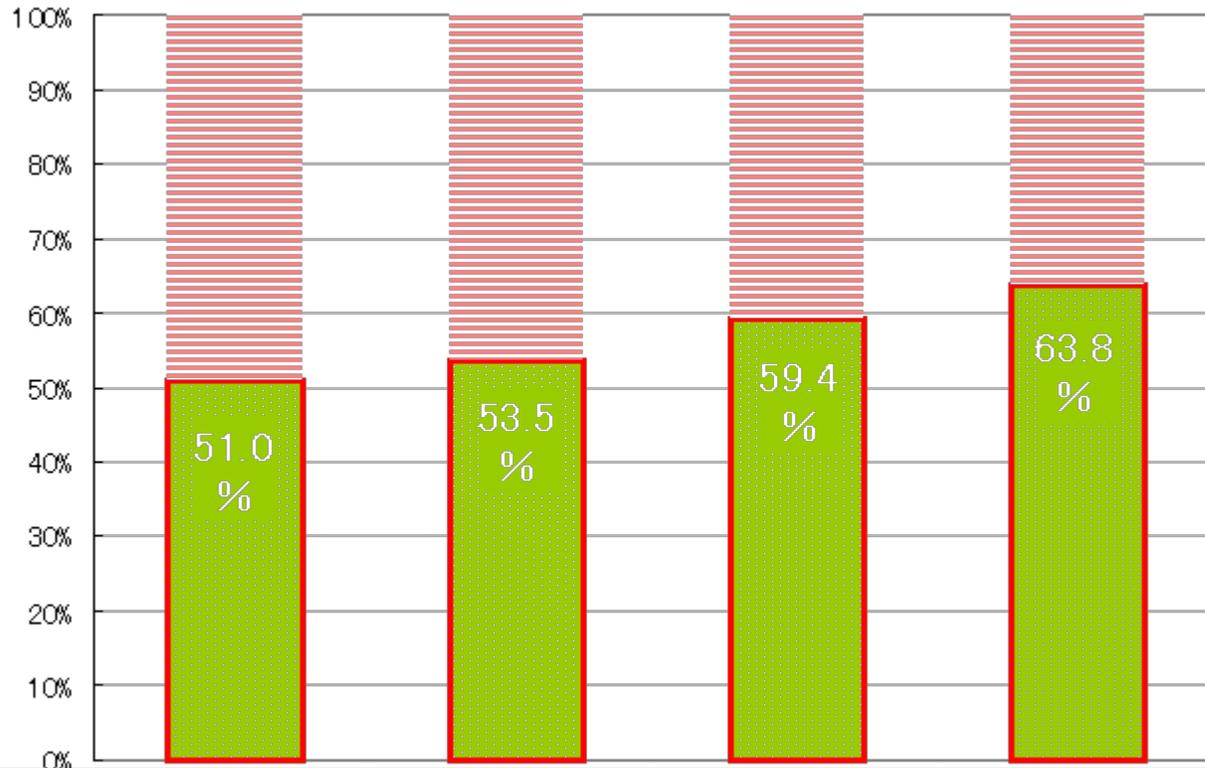
2011年8月期 計画について P 18 – P 20

中期事業計画(2011年～2013年)について P 22 – P 23

(参考資料)

2011年8月期 連結業績予想の達成見込み

業績予想値に対し、第2四半期累計実績は順調に進行中



単位: 百万円	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2011年8月期(予想)	36,100	1,450	1,600	740
2011年8月期 2Q実績	18,408	775	950	471
進捗率	51.0%	53.5%	59.4%	63.8%



東北地方太平洋沖地震の影響について①



1. 人的被害について

東日本の4エリアに勤務の社員74名、パート従業員1,556名のうち、パート従業員1名の方が行方不明になっておられます。

2. 店舗の被害について

(1) 一時休業店舗数推移

被災県	店舗数	一時休業店舗数			
		3月12日	3月18日	3月25日	4月1日
福島県	33	11	11	7	4
茨城県	28	18	8	2	
宮城県	24	9	6	5	4
栃木県	10	5	2	2	1
岩手県他	27	20	5	1	1
計	122	63	32	17	10

(2) 被災により閉鎖となる店舗

2店舗（宮城県・東京都 各1店舗）

(3) 長期にわたる閉鎖が見込まれる店舗

6店舗（福島県・宮城県 各3店舗）

(4) 修繕等にかかる特別損失については、現在見積中。



東北地方太平洋沖地震の影響について②

3. 売上高への影響

(1) 3月の売上実績(前年同月比)

100円ショップ店舗	116.8%
100円ショップ卸他	51.1%
合計	103.1%
100円ショップ既存店	108.1%
100円ショップ既存店(一時休業店舗を除いた計数)	109.9%

100円ショップの売上は既存店を中心に例月比大幅な伸び。防災関連商品の売上増。
100円ショップ卸他は、2011年2月に花事業の譲渡もあり、大きく減少。

(2) 4月以降の売上の見通し

計画停電の影響、原子力発電所事故収拾の行方、消費者心理の冷え込み具合などが読みきれないため、現状では合理的な業績予想値を算定できない状態。もうしばらく、事態の推移を見守る必要がある。



目次

2011年8月期 第2四半期連結決算について P 2 – P 16

2011年8月期 計画について P 18 – P 20

中期事業計画(2011年～2013年)について P 22 – P 23

(参考資料)

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

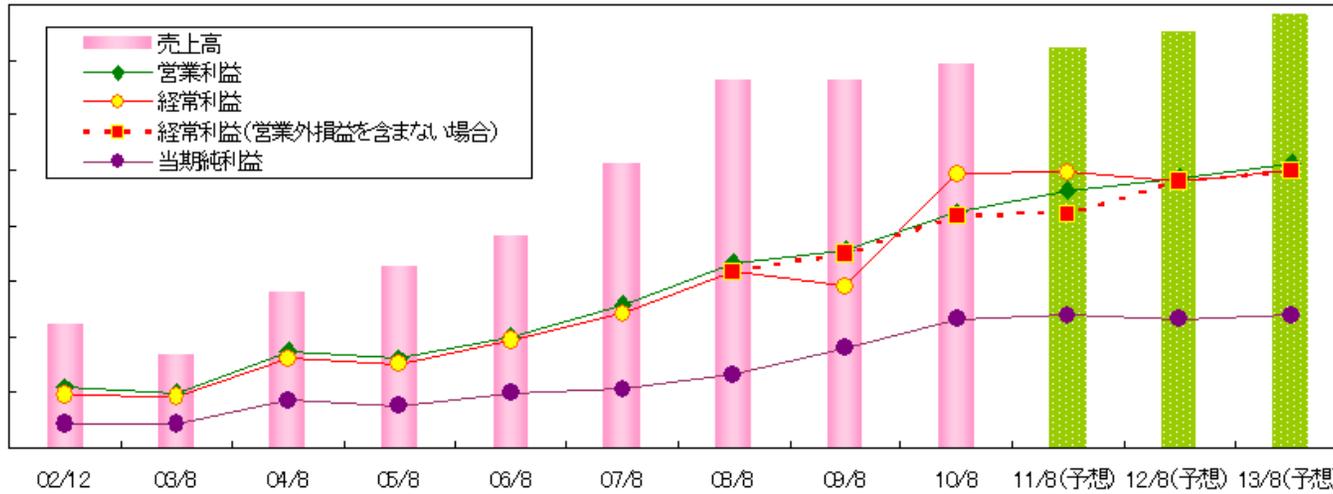
成長戦略

- 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	27		-4	31		4	35		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

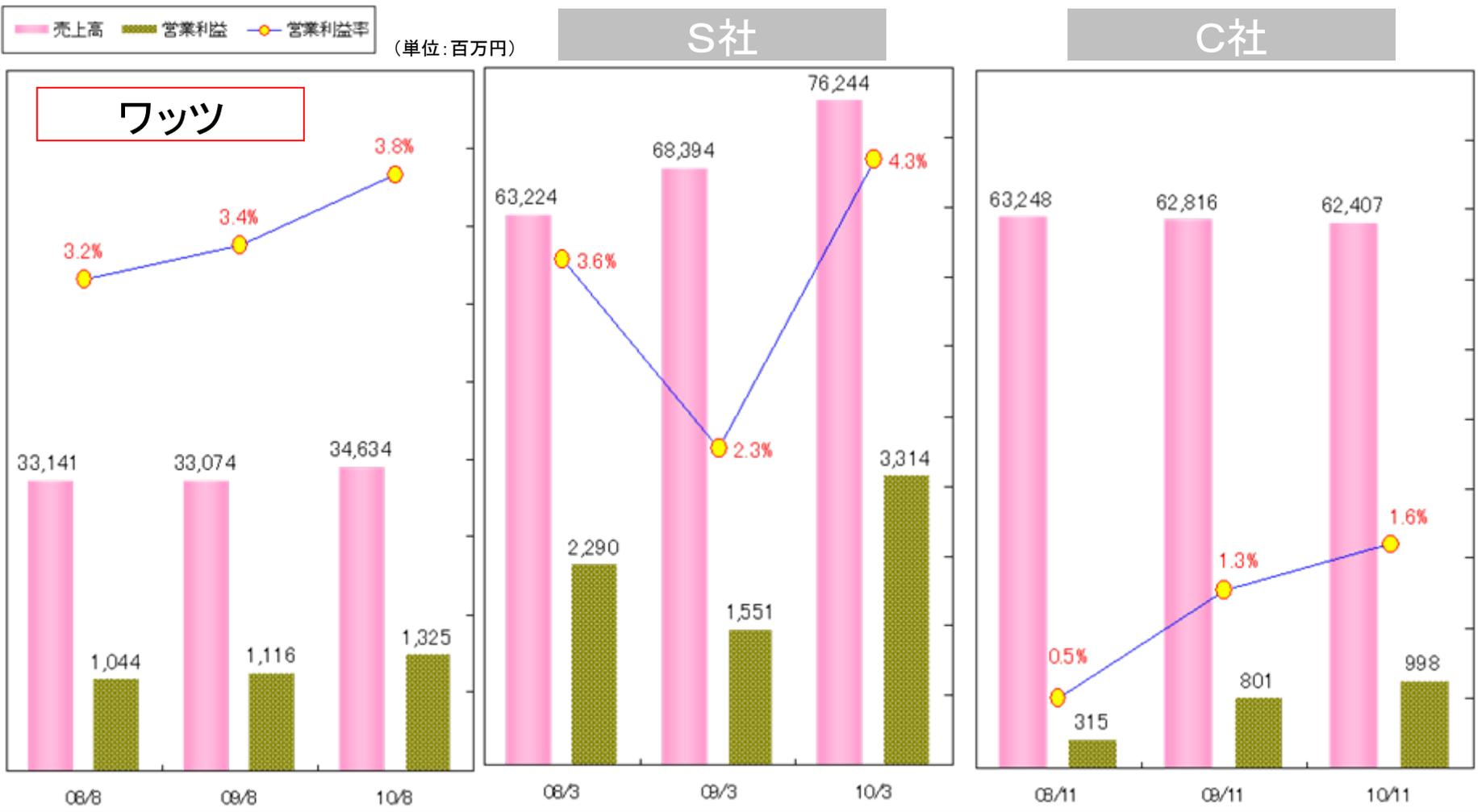
1. 業界動向 —他社比較①—

非上場会社のD社がトップ独走中。
各社はそれぞれ特長を持って運営している。

	ワッツ	D社	S社	C社
売上高	約340億	約3,400億	約800億	約630億
店舗数	約830店	国内:約2,600店 海外:25ヶ国、 約560店	約1,000店	約850店
特長	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	大証 JASDAQ (スタンダード)	非上場	大証 JASDAQ (スタンダード)	東証一部

1. 業界動向 —他社比較②—

ワッツは規模は小さいが、高い収益率を継続

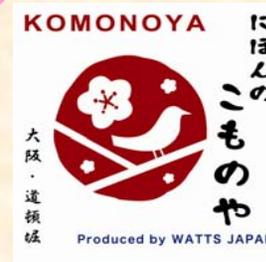




2. ワッツブランド



100円ショップ事業



新規事業



※2010年12月、「株式会社あまの」を株式取得により100%子会社となりました。
※2011年2月、「花祭り」を事業譲渡いたしました。



3. 会社概要

設立 1995年2月22日(2011年度:第17期)

社名の由来 **元気よく「わっ! といこう」**

上場市場 大阪証券取引所 JASDAQスタンダード
(証券コード:2735)

資本金 4億4,029万円(11/2/28現在)

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

主な業務 日用品・雑貨の卸小売業
(主に**100円ショップ「ミーツ」**、**「シルク」**の運営)

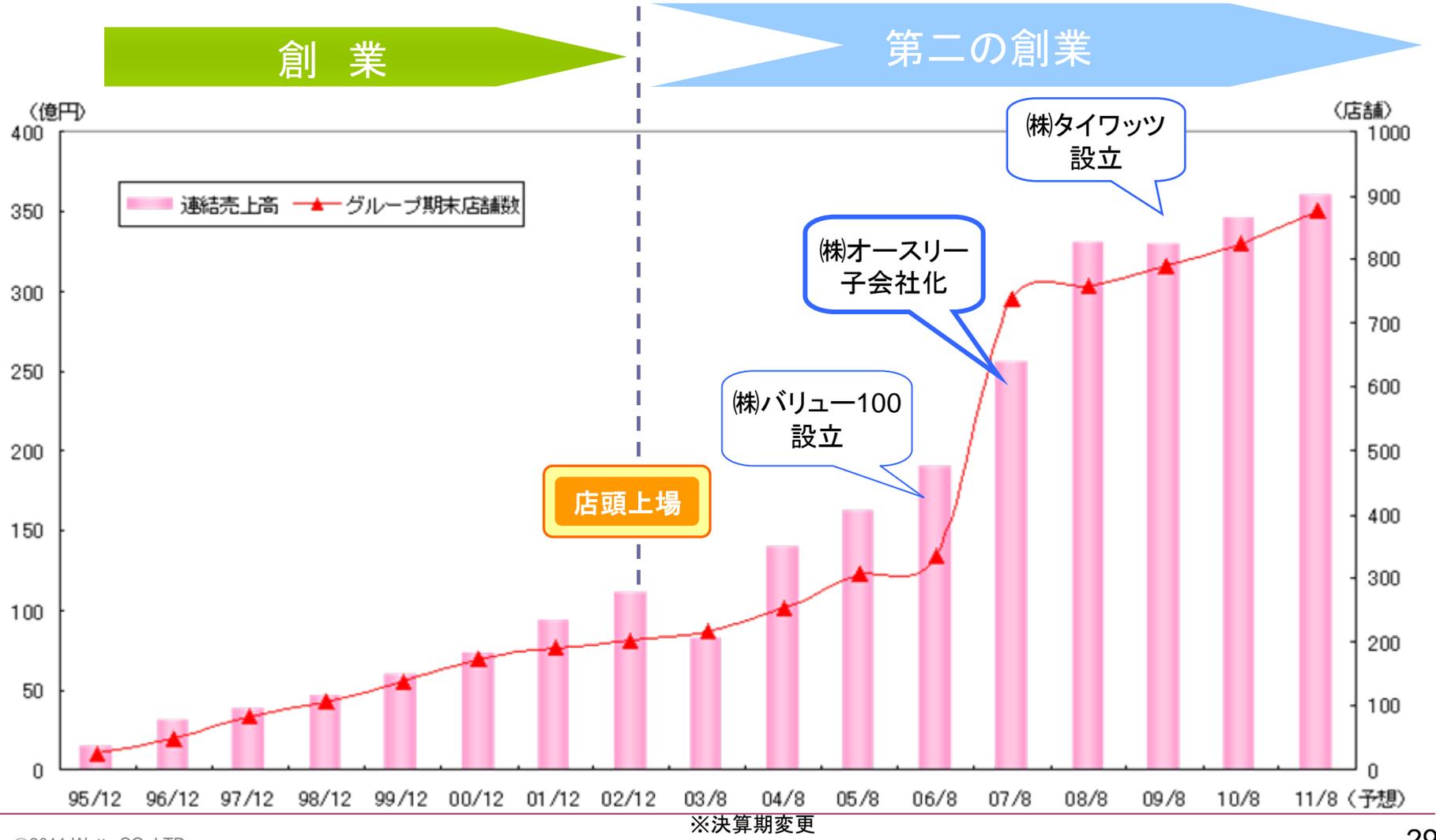
グループ従業員数 2,260名(11/2/28現在)*パート・アルバイトを含む

店舗数 823店(11/2/28現在)

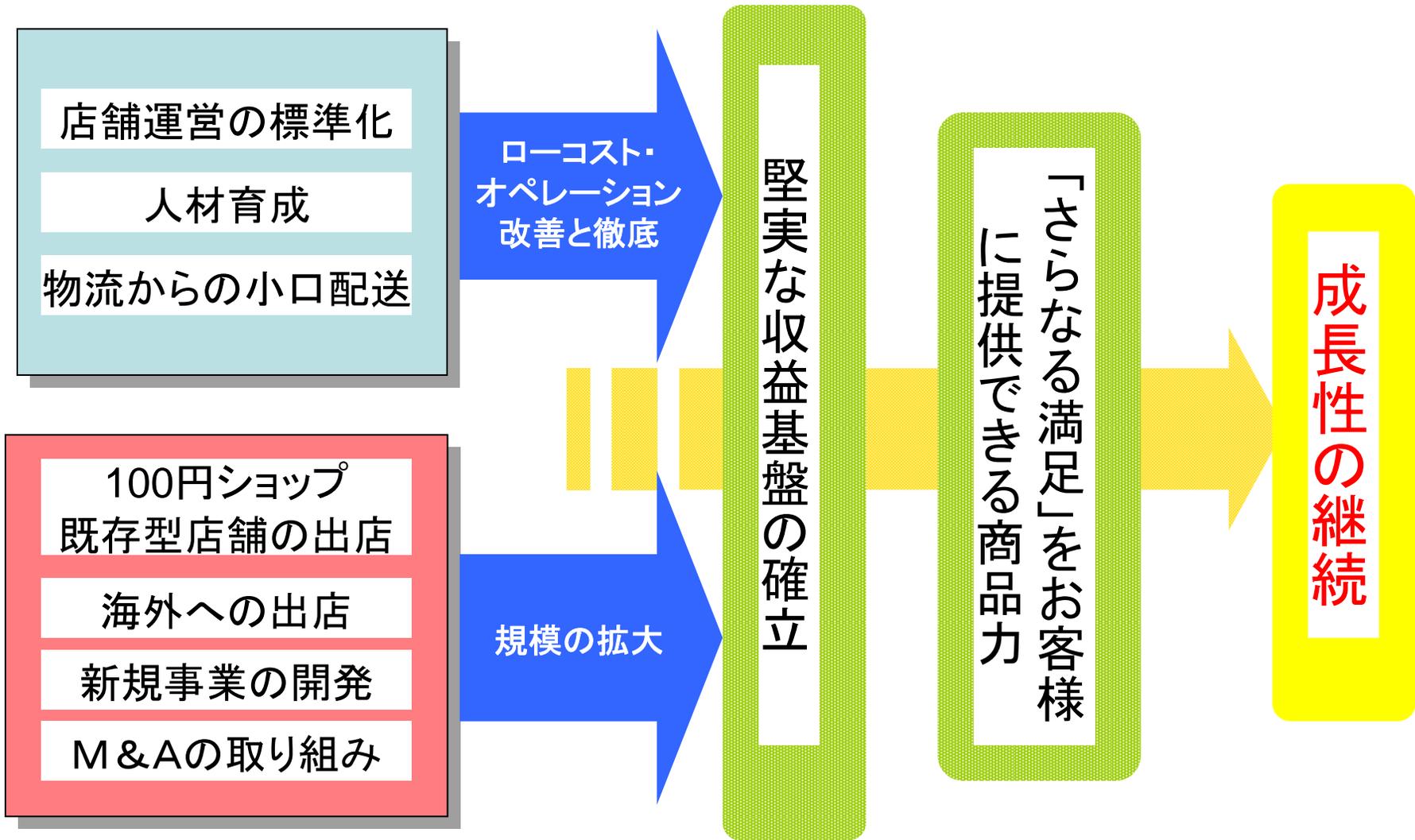


4. 当社の歩み

売上規模は順調に拡大。前年比が減少したのは決算月変更期以外で1度だけ。



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
平均売場面積	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

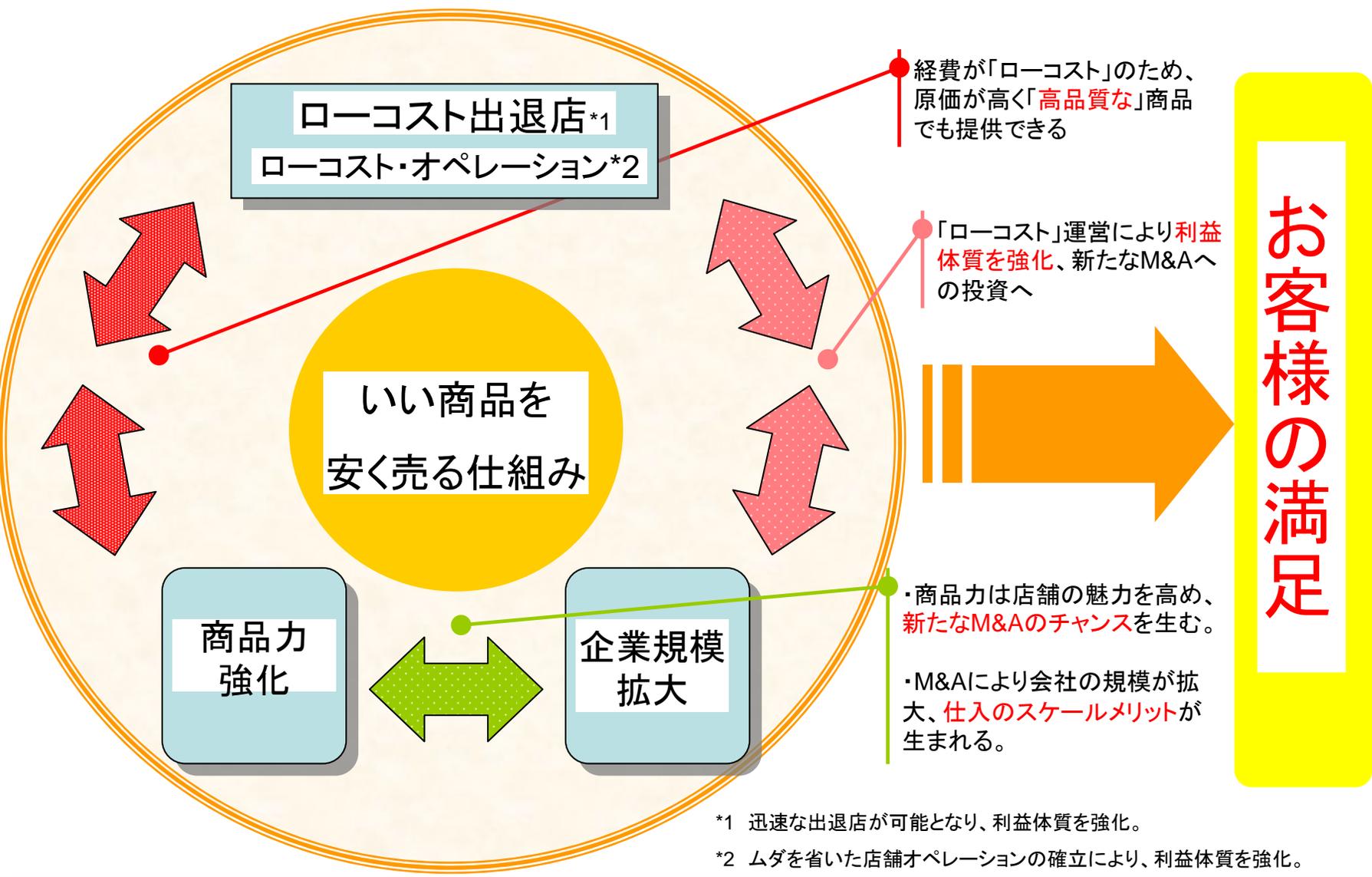
- ・ 運営コストが小さいため、低い売上高でも利益の確保が可能

3

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



—おしゃれ雑貨販売—
「おしゃれ雑貨のある生活」を提案
14店舗 *FC3店舗含む(11/2月末)



—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
6店舗(11/2月末)

新規事業



—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
1店舗(11/2月末)

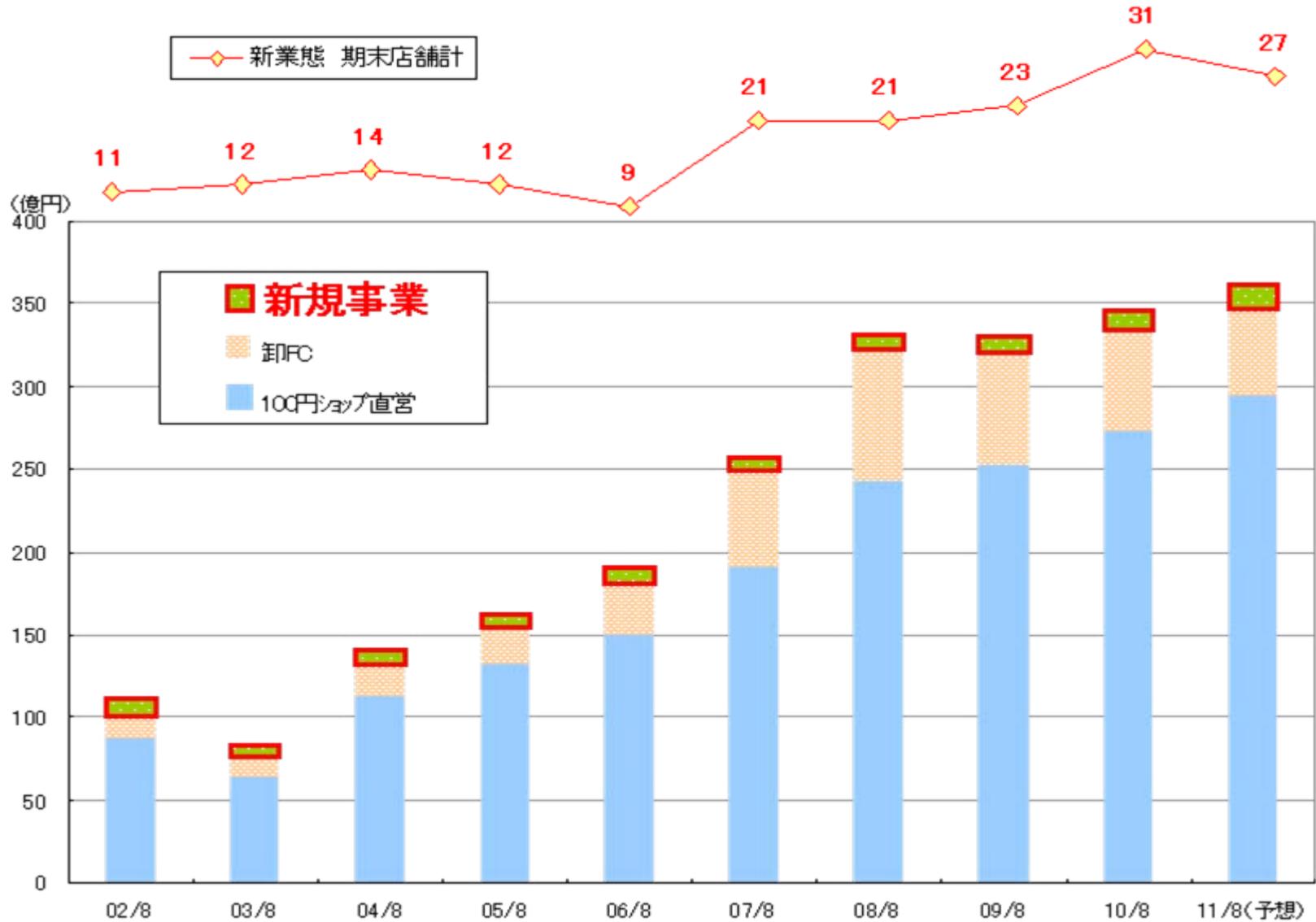


—立ち呑み—
「財布に優しい低価格と元気なサービス」を提供
3店舗(11/2月末)

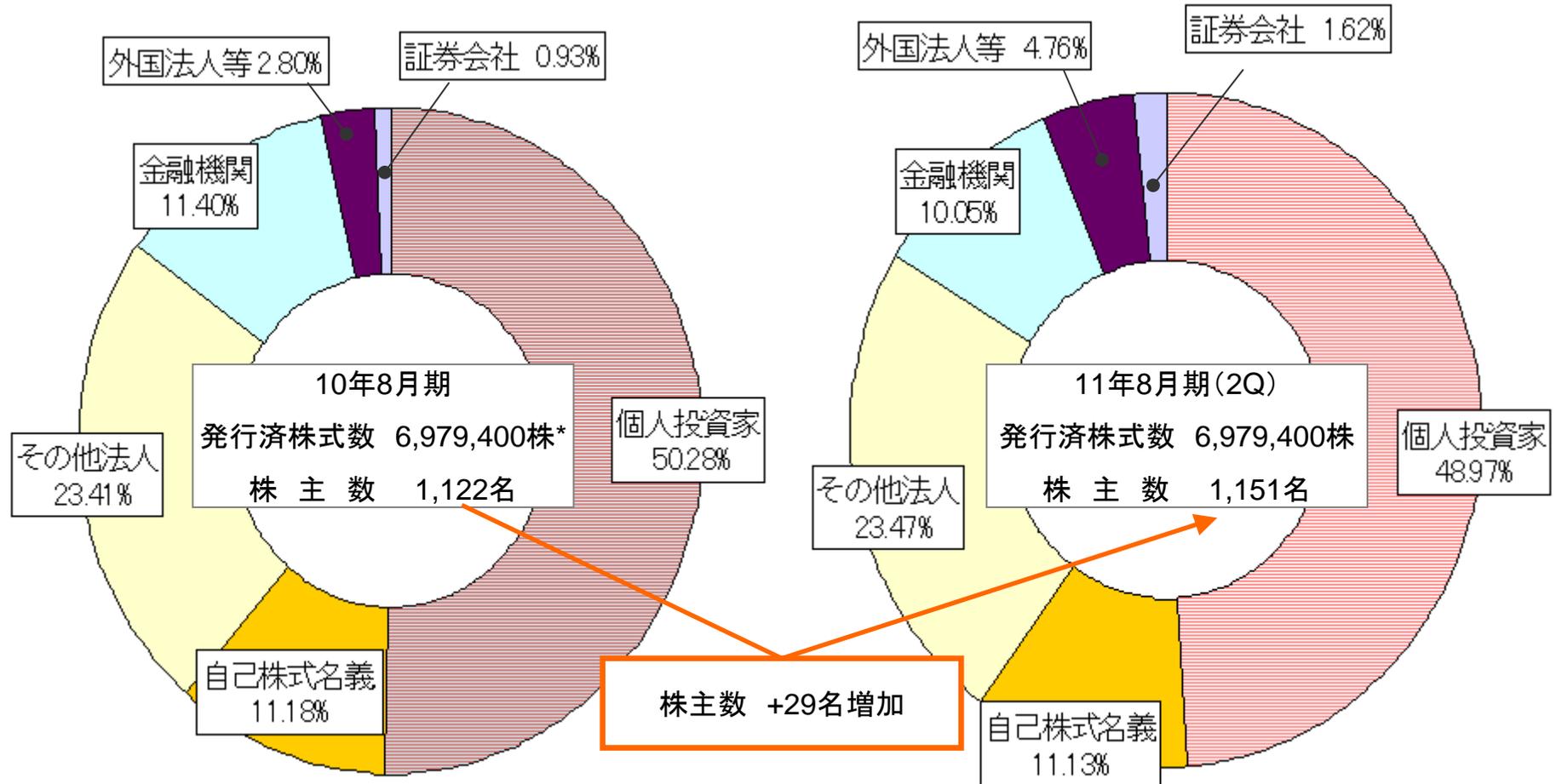


—エレガント雑貨の輸入卸—
アンテナショップ 3店舗(11/2月末)

(ご参考) 新規事業の売上・店舗推移



11. 株主構成



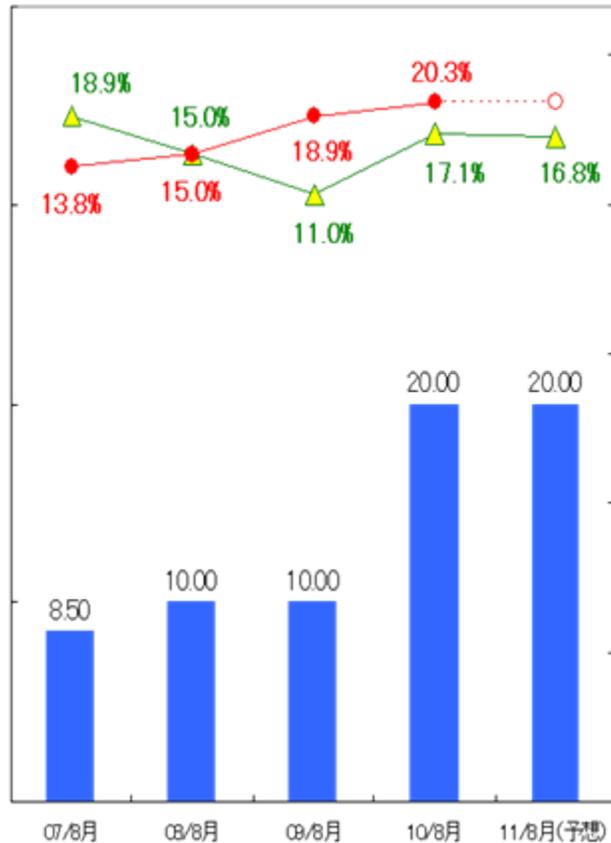
※2010年8月31日現在

※2011年2月28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。



	07年8月期	08年8月期	09年8月期	10年8月期	11年8月期 (予想)
1株当たり年間配当金(円)	8.50	10.00	10.00	20.00	20.00
(調整前 1株当たり年間配当金)	1,700.00	2,000.00	2,000.00	—	—
配当性向(%)	18.9%	15.0%	11.0%	17.1%	16.8%
ROE(%)	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。



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)