



株式会社ワッツ(2735 大証JASDAQスタンダード)

2011年8月期決算と 2012年8月期業績予想について

2011年10月13日(木)

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 連結決算について	P 2 – P 16
2012年8月期 計画について	P 18 – P 20
中期事業計画(2012年～2014年)について	P 22 – P 24
(参考資料)	



2011年8月期 業績ハイライト



- ☑ 既存店売上の伸びと新規出店の好調とで、売上高は前期比10.3%増。
- ☑ 売上総利益率の上昇と販管費の効率運用とで、営業利益は前年比37.1%の大幅増加。(6期連続増益)
- ☑ 当期純利益も前年比40.1%の大幅増益。
- ☑ 大幅増益受け、5円増配。

(単位:百万円)

	10年8月期		11年8月期			12年8月期		
		構成比		構成比	前年比	予想	前年比	
売上高	34,634	100.0%	38,188	100.0%	10.3%	40,500	6.1%	
売上総利益	12,919	37.3%	14,519	38.0%	12.4%	—	—	
販売管理費	11,594	33.5%	12,701	33.3%	9.6%	—	—	
営業利益	1,325	3.8%	1,817	4.8%	37.1%	2,100	15.5%	
経常利益	1,542	4.5%	1,985	5.2%	28.7%	2,050	3.2%	
当期純利益	726	2.1%	1,018	2.7%	40.1%	1,050	3.1%	
1株当たり年間配当金(円)	20		25			—	25	—

(注) 予想は、2011年10月12日に公表しました12年8月期業績予想値。

事業部門別売上高の状況

(単位:百万円)

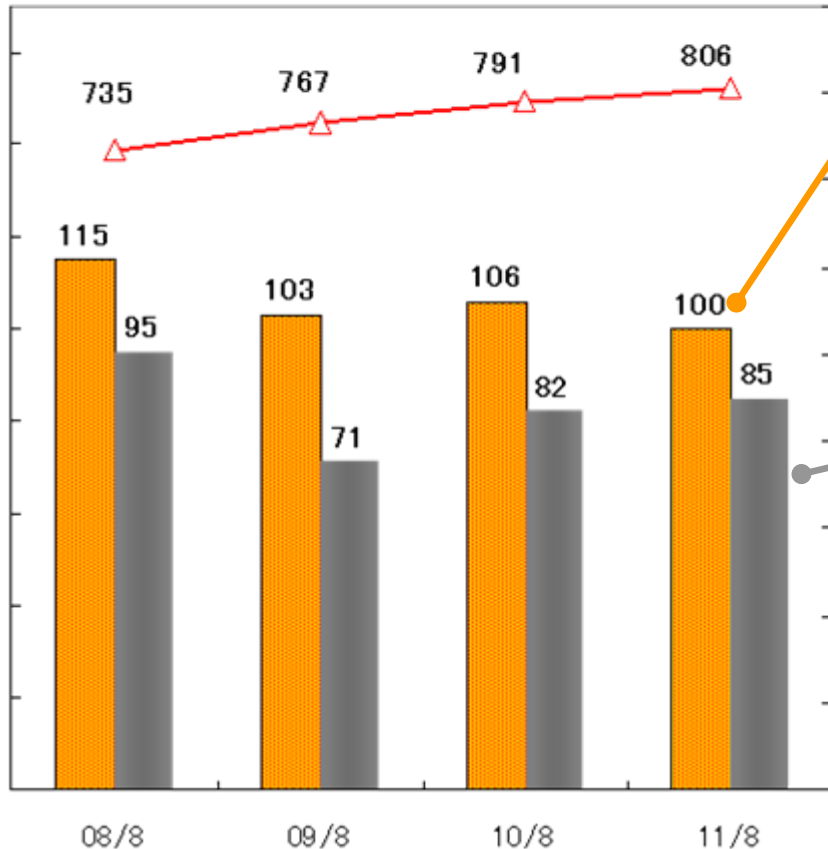
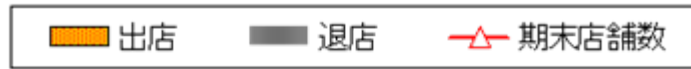
		事業内容	10年8月期		11年8月期		
				構成比		構成比	前年比
100円ショップ	直営	—	27,267	78.7%	30,448	79.7%	11.7%
	卸売	FCに対する商品販売	6,143	17.7%	5,470	14.3%	-10.9%
新業態		ナチュラル雑貨販売、生鮮スーパーとのコラボ、海外小売、立ち呑み、ナチュラル・エレガント雑貨の輸入卸	1,223	3.5%	2,268	5.9%	85.4%
合計			34,634	—	38,188	—	10.3%

- ・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。
- ・新業態の伸びは、2010年12月に買収した「(株)あまの」(ナチュラルエレガント雑貨の輸入卸)に因る。



期末店舗数 806店舗 (直営+57、FC△42)

100円ショップ店舗



出退店計画と実績

・出店計画・
100店舗 → 直営店99店舗出店
(直営以外に、FC1店舗出店)

・閉鎖計画・
47店舗 → 直営店42店舗閉鎖
(直営以外に、FC43店舗閉鎖)



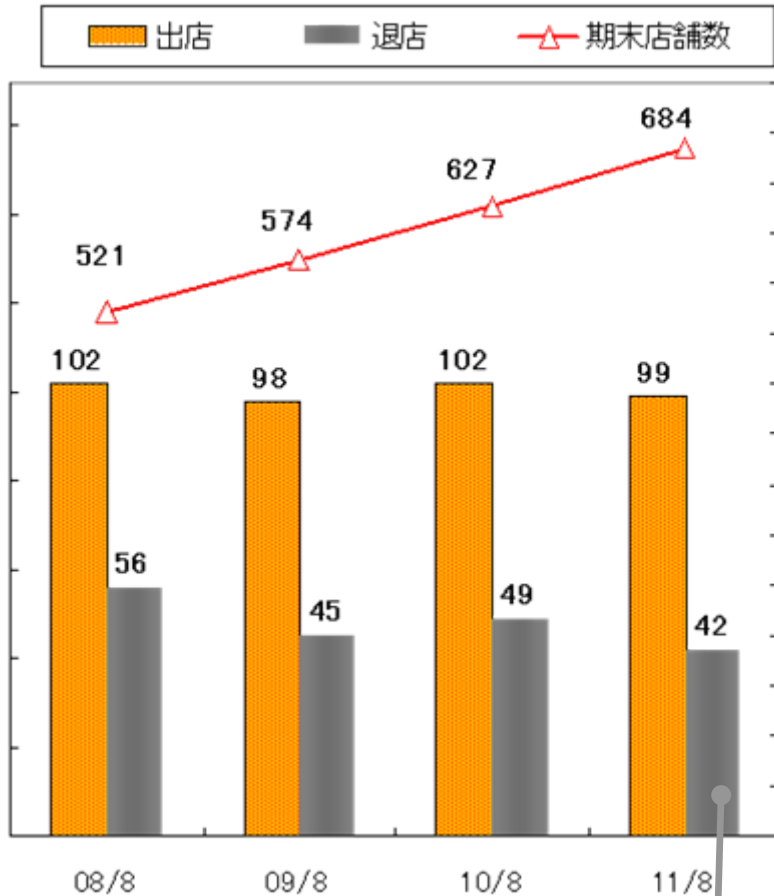
2011年8月期 連結決算

— 100円ショップ出退店推移 —



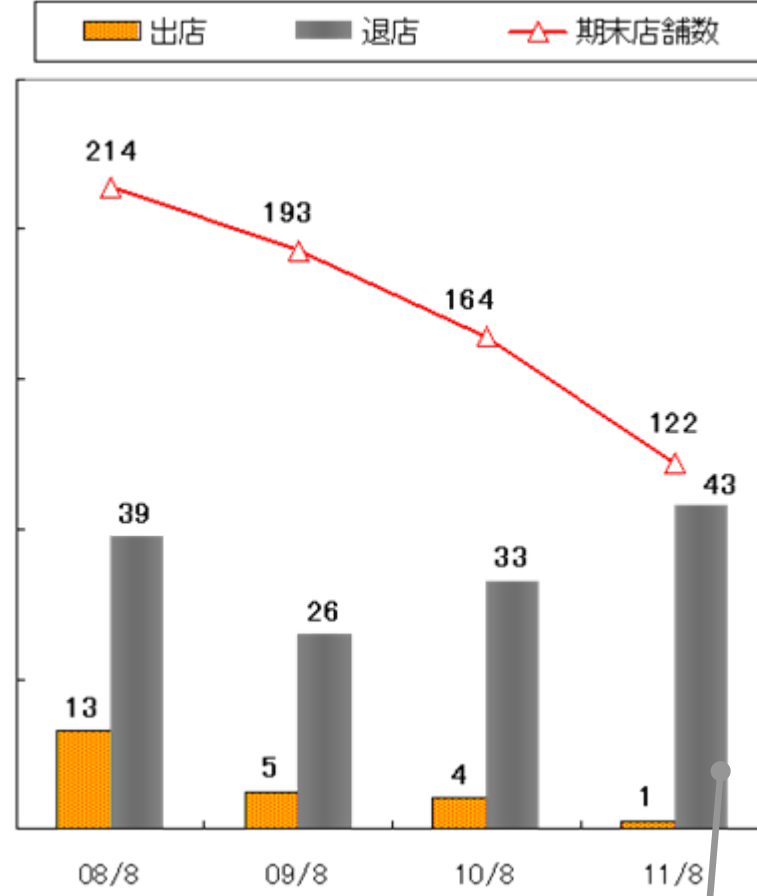
(ご参考)

100円ショップ直営店



閉鎖42店舗の内、先方都合による閉鎖17店舗

100円ショップFC店



閉鎖43店舗の内、先方都合による閉鎖32店舗(内、ミドリ薬品17店舗)

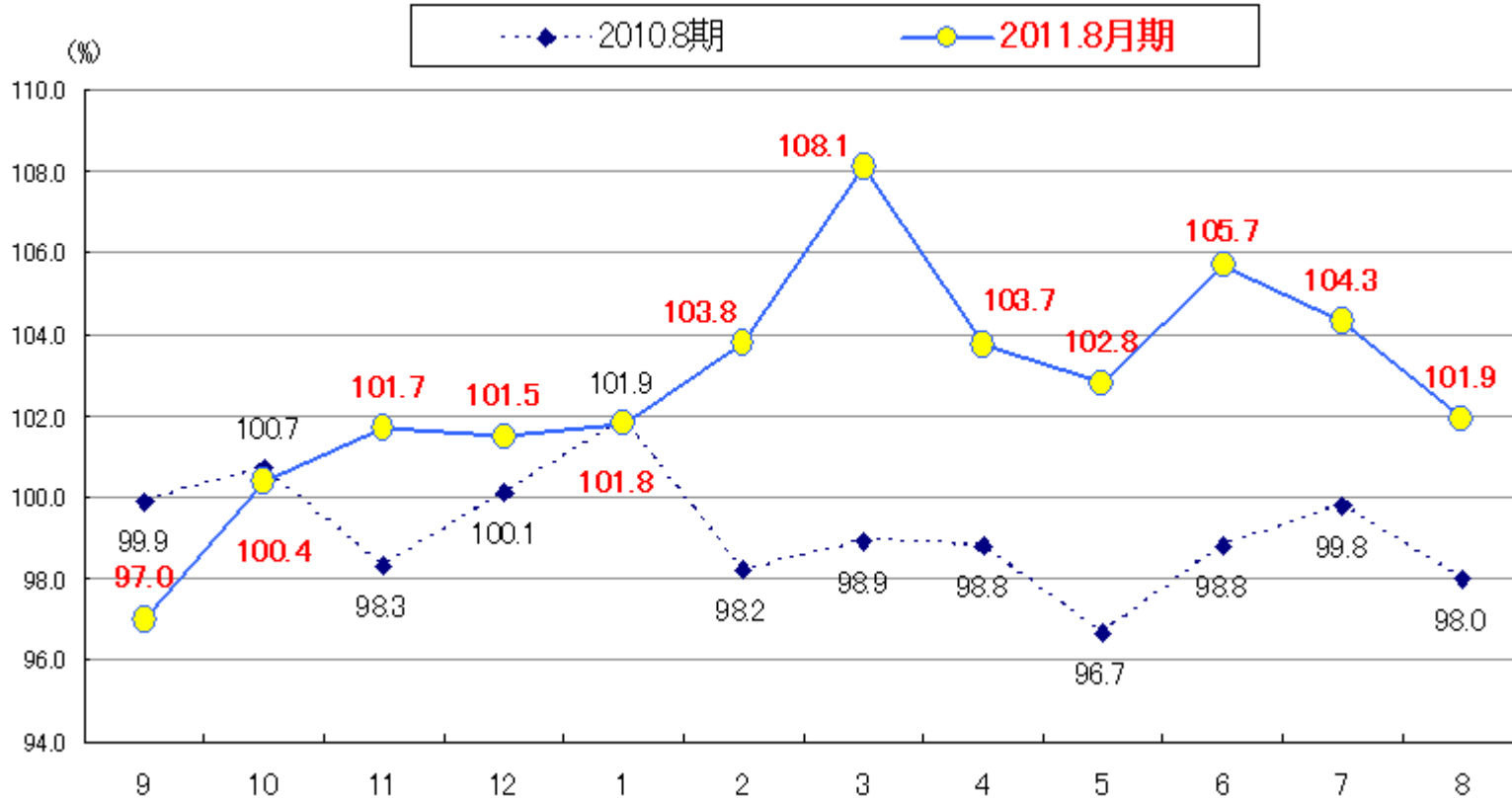


2011年8月期 連結決算

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 102.8% ← (10年8月期 99.2%)



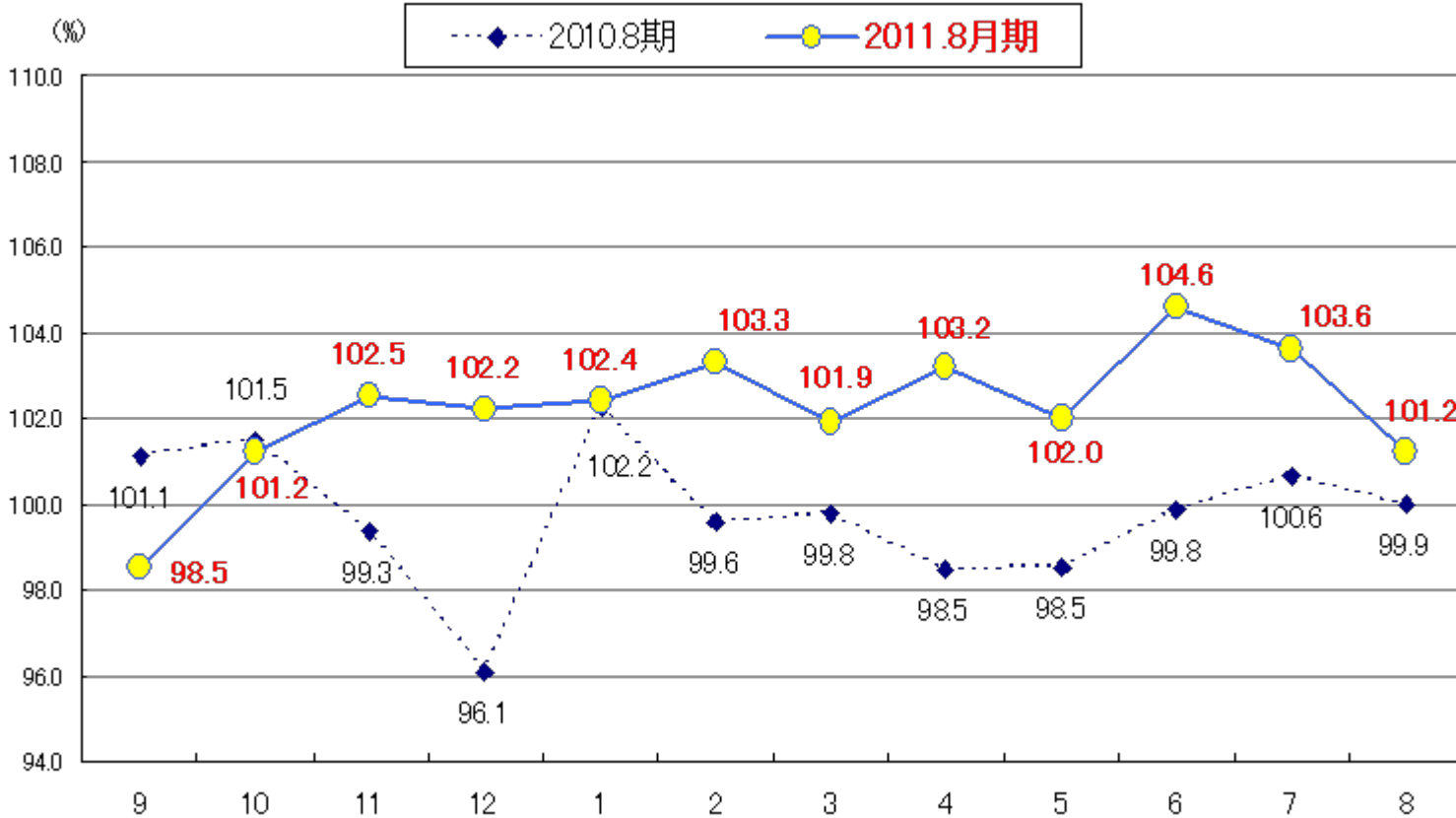
	上期	下期	通期
09/8期	98.0%	99.4%	98.7%
10/8期	99.9%	98.5%	99.2%
11/8期	101.1%	104.4%	102.8%



2011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 102.2% ← (10年8月期 99.7%)



	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%	102.7%	102.2%

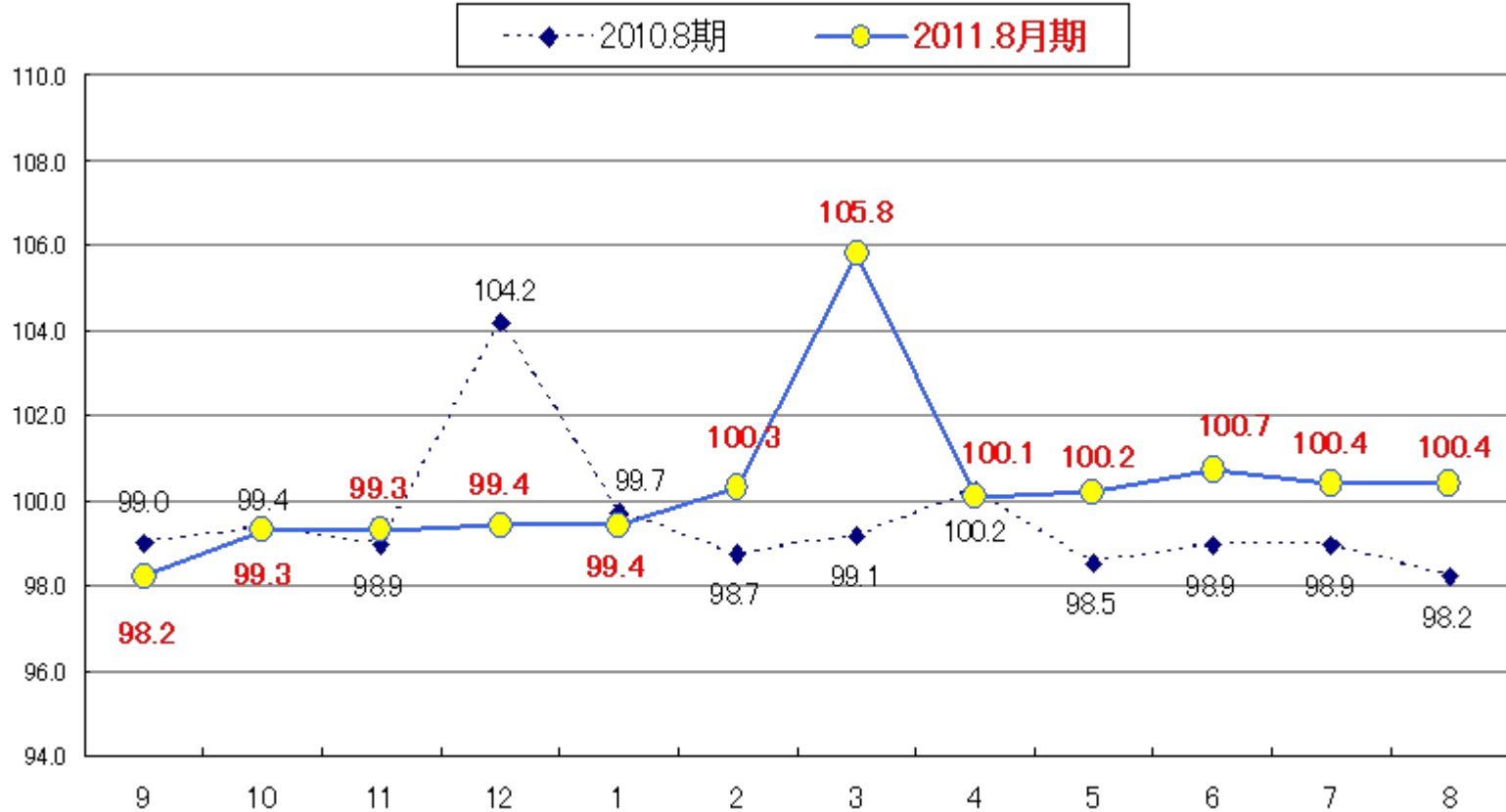


2011年8月期 連結決算

100円ショップ 直営既存店客単価伸び率

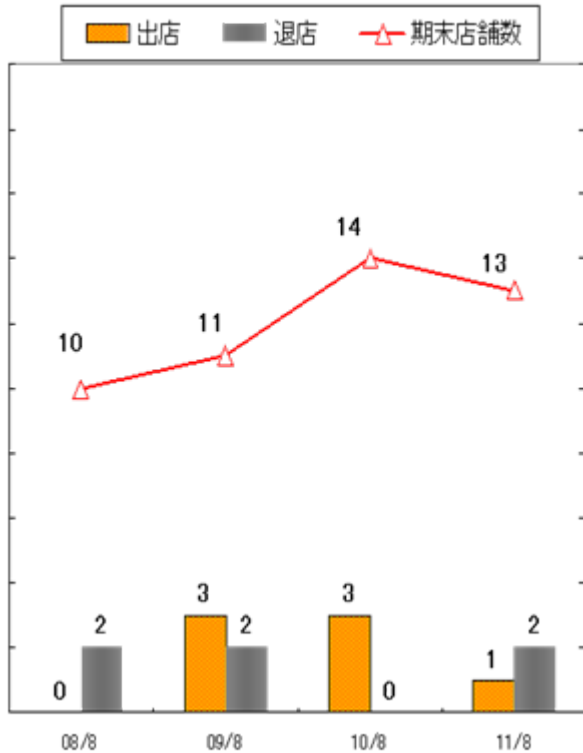


既存店客単価伸び率 100.3% ← (10年8月期 99.5%)



	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	101.2%	355	100.3%	353

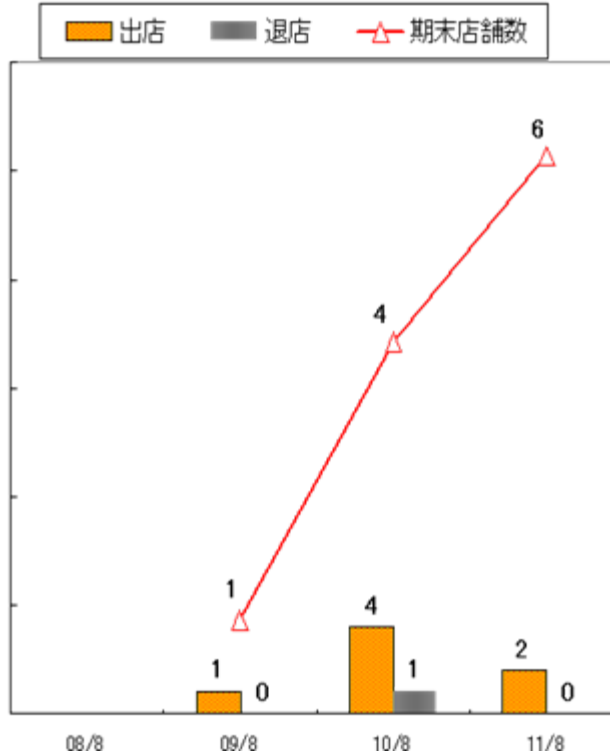
フォーナ・ビータ



フォーナ・ビータ: 既存店伸率98.6%

季節商品を中心に店舗間移動を行い、売場の活性化を実施した。また、店舗での発注と伝票の管理マニュアルを見直し、販売ロスと過剰在庫の減少に繋がった。

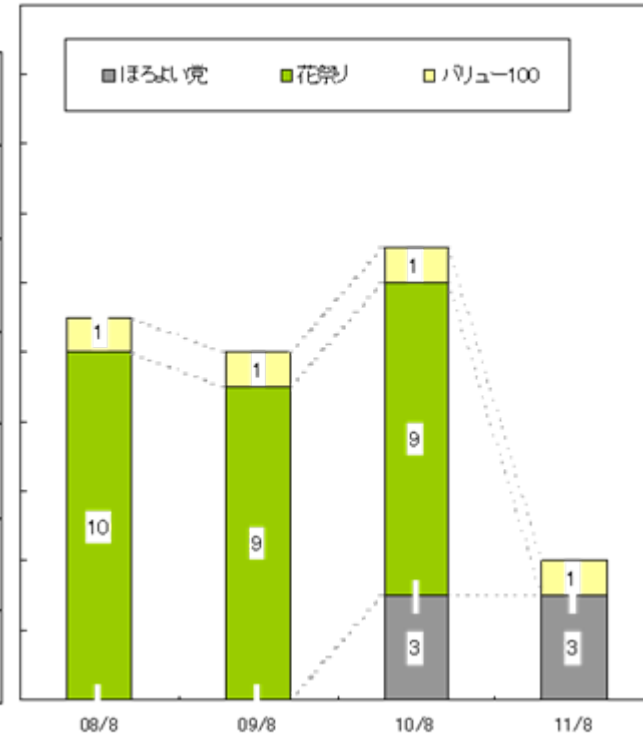
こものや



こものや: 既存店伸率124.8%

定番商品の確立。また、店舗ディスプレイの充実により、重点販売商品のアピールを行う。

新業態(その他) 期末店舗数



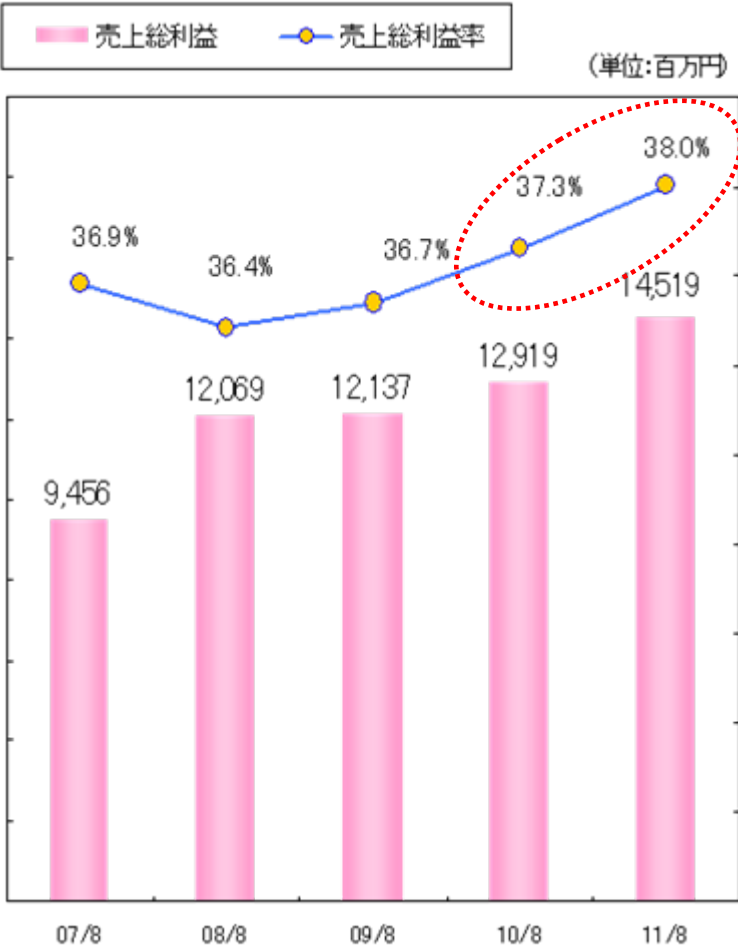
ほんらい覚: 既存店伸率104.6%

閑散時間帯のセールや仕入れの見直しを行い、収益性の改善努力を継続。

バリュースト100: 既存店伸率103.0%

新規出店案件検討も条件が合わず、断念。
花祭り: 店舗網のリストラ後も黒字化が見込めなかったため、2月に事業を他社へ譲渡。

売上総利益率は0.7ポイント上昇



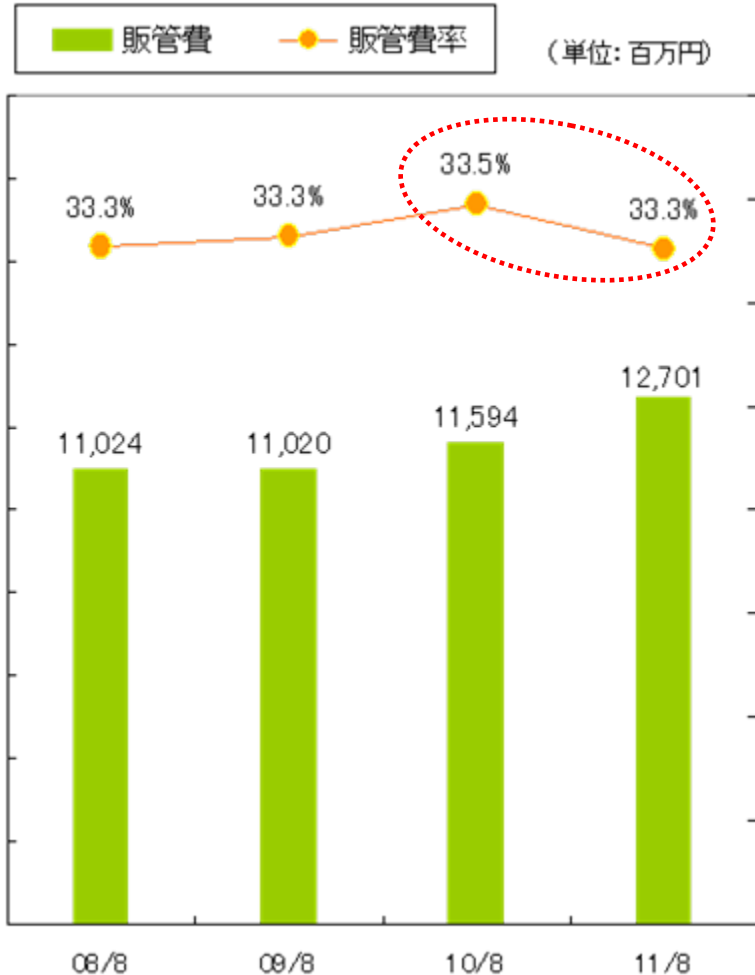
売上総利益率の改善の内訳(100円ショップ事業)

	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	+0.72%	+0.03%	+0.24%	+0.40%	+0.05%

直営売上と雑貨割合の上昇が寄与

雑貨強化推進により食品比率が低下し、仕入コスト3銭低減を達成。

販管費率は0.2ポイント低下



[販売管理費内訳]

(単位: 百万円)

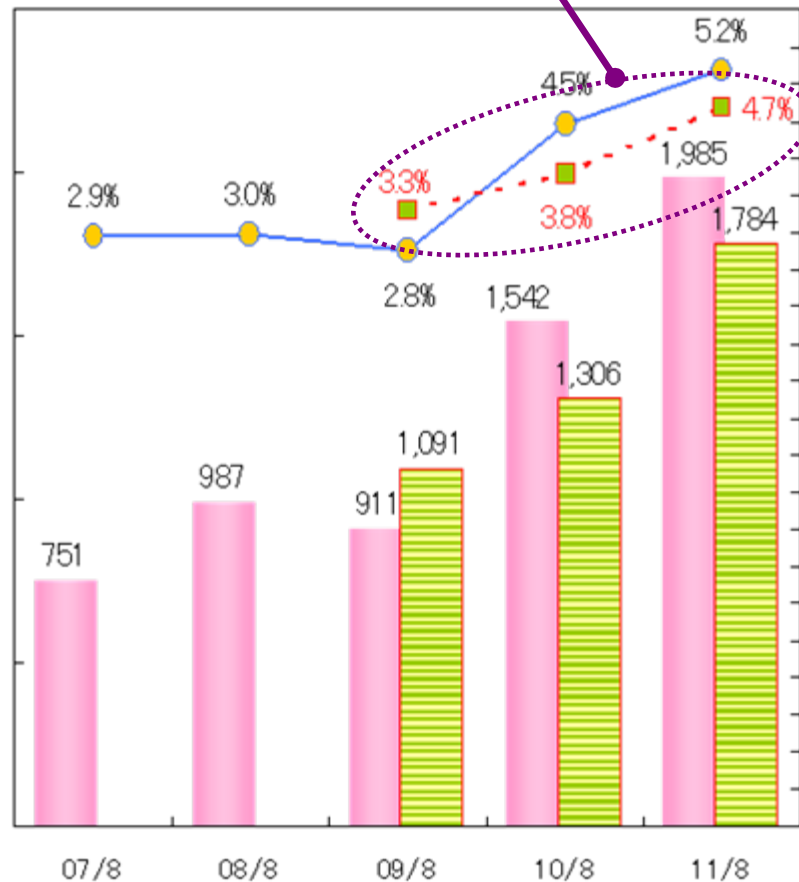
	10年8月期		11年8月期			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
販売管理費	11,594	-	12,701	-	1,107	9.6%
給与	3,882	33.5%	4,233	33.3%	350	9.0%
地代家賃	3,855	33.2%	4,251	33.5%	396	10.3%
水道光熱費	670	5.8%	686	5.4%	16	2.4%
期末従業員数(名)	2,100		2,276		176	8.4%
100円ショップ及びその他の直営店舗売場坪数(坪)	43,465		48,701		5,236	12.0%

地代家賃・水道費の増加率は売場坪数の増加率以下、給与の増加率は従業員数の増加率とほぼ同レベル。

実質経常利益率も連続して上昇

特別要因除外後の経常利益率

(単位: 百万円)



[経常利益内訳]

(単位: 百万円)

	10年8月期	11年8月期	増減額	増減率
営業利益	1,325	1,817	491	37.11%
営業外収益	299	229	▲ 70	-23.38%
受取賃貸料	25	20	▲ 4	-18.07%
消費税等免税益	236	—	▲ 236	-100.00%
還付消費税等	—	201	201	—
その他	38	8	▲ 30	-78.80%
営業外費用	82	61	▲ 21	-25.73%
支払利息	35	28	▲ 7	-20.23%
退店違約金	29	7	▲ 22	-76.24%
その他	17	15	▲ 1	-8.59%
経常利益	1,542	1,985	443	28.73%
(特別要因除外) 経常利益	1,306	1,784	478	36.61%

「還付消費税等」が、消費税関係の特別要因。

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	還付消費税等(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。)

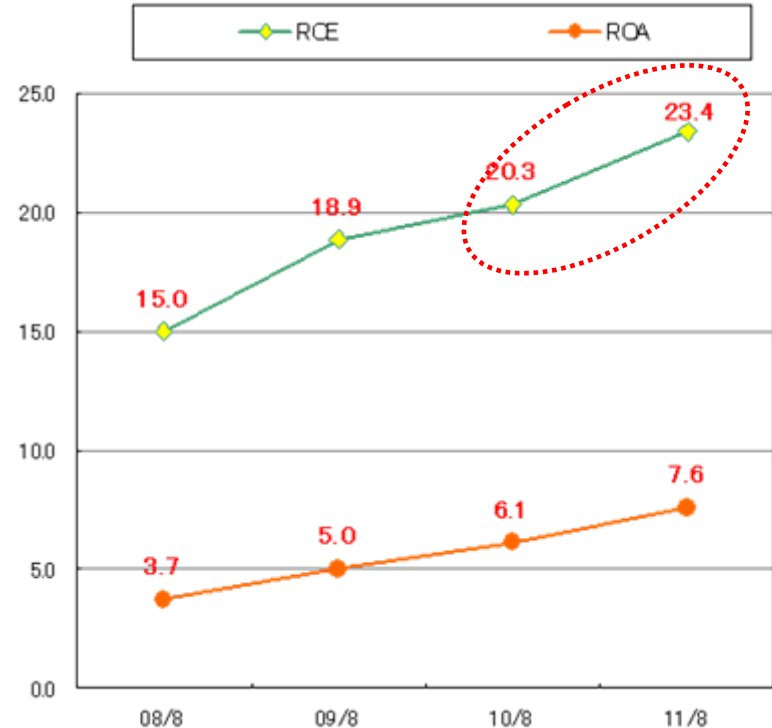
2008年8月31日 6社の100均店舗運営に係る事業について、(株)ワッツオースリー販売に事業譲渡。

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。

ROE大幅上昇

(単位:百万円)

	10年8月期	11年8月期	増減額	増減率
流動資産	8,426	9,930	1,503	17.8%
現預金	2,037	3,039	1,001	49.1%
商品	4,032	4,363	331	8.2%
その他流動資産	2,348	2,524	176	7.5%
固定資産	3,535	3,545	9	0.3%
土地・建物	284	323	38	13.4%
のれん	234	78	▲ 156	-66.7%
差入保証金	2,366	2,441	75	3.2%
流動負債	6,826	7,004	177	2.6%
支払手形及び買掛金	3,870	4,225	354	9.2%
短期借入金・ 1年内返済予定長期借入金	1,300	1,458	158	12.2%
未払法人税等	759	402	▲ 356	-47.0%
未払消費税等	25	91	65	253.3%
固定負債	1,219	1,680	460	37.8%
長期借入金	873	1,243	369	42.3%
資産除去債務	—	79	79	—
純資産	3,916	4,791	874	22.3%
利益剰余金	2,879	3,765	885	30.7%



長期借入金は、(株)あまのの買収資金の為増加

営業活動による強いキャッシュフロー続く

(単位:百万円)

	10年8月期	11年8月期	増減額	増減率
現金及び現金同等物の期首残高	1,336	2,037	701	52.5%
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,471	1,514	43	3.0%
税金等調整前当期純利益	1,488	1,936	447	30.1%
たな卸資産の増減額(△は増加)	△ 455	△ 160	295	-64.8%
仕入債務の増減額(△は減少)	143	320	177	123.8%
未払消費税等の増減額(△は減少)	△ 50	61	111	-222.7%
法人税の支払額	△ 245	△ 1,246	△ 1,000	406.9%
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 418	△ 560	△ 141	33.7%
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	—	△ 381	△ 381	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 348	50	398	-114.5%
短期借入金の純増減額(△は減少)	—	△ 150	△ 150	—
長期借入れによる収入	1,050	2,100	1,050	100.0%
長期借入金の返済による支出	△ 1,256	△ 1,577	△ 320	25.5%
社債の償還による支出	△ 80	△ 180	△ 100	125.0%
現金及び現金同等物の期末残高	2,037	3,039	1,001	49.1%



2011年8月期 連結決算 — 重点政策 —



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「ワッツセレクト」ブランドとして開発。アイテム数を前期末の22品目から121品目に増加させ、店舗にて大量陳列を行う。
	② 仕入コストの低減	雑貨強化推進により食品比率が低下し、仕入れコスト3銭低減を達成。
	③ 店舗規模に合致した商品構成展開	店舗規模に応じた6種類の商品構成を確立済み。全店舗で導入も完了し、発注効率が向上。
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回の割合で継続実施。店舗の収益性向上に貢献。
	② 現場力に結びつく人材育成	育成のツールとしてQSC(品質・サービス・清潔)チェックカードを使用。今期は、Q(陳列、売場、商品)を重点項目として推進し、リニューアル実施店舗の売上前年比伸びに成果出る。
3. 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	所属部署の変更、部署内の担当業務の変更を計画的に実施する仕組みが始動。また、社内規程で「短期海外研修に関する細則」を策定し、海外勤務を見据えた研修の体制を整備し、研修を開始。



目次



2011年8月期 連結決算について	P 2 – P 16
2012年8月期 計画について	P 18 – P 20
中期事業計画(2012年～2014年)について	P 22 – P 24
(参考資料)	

7期連続の増益を目指す

(単位:百万円)

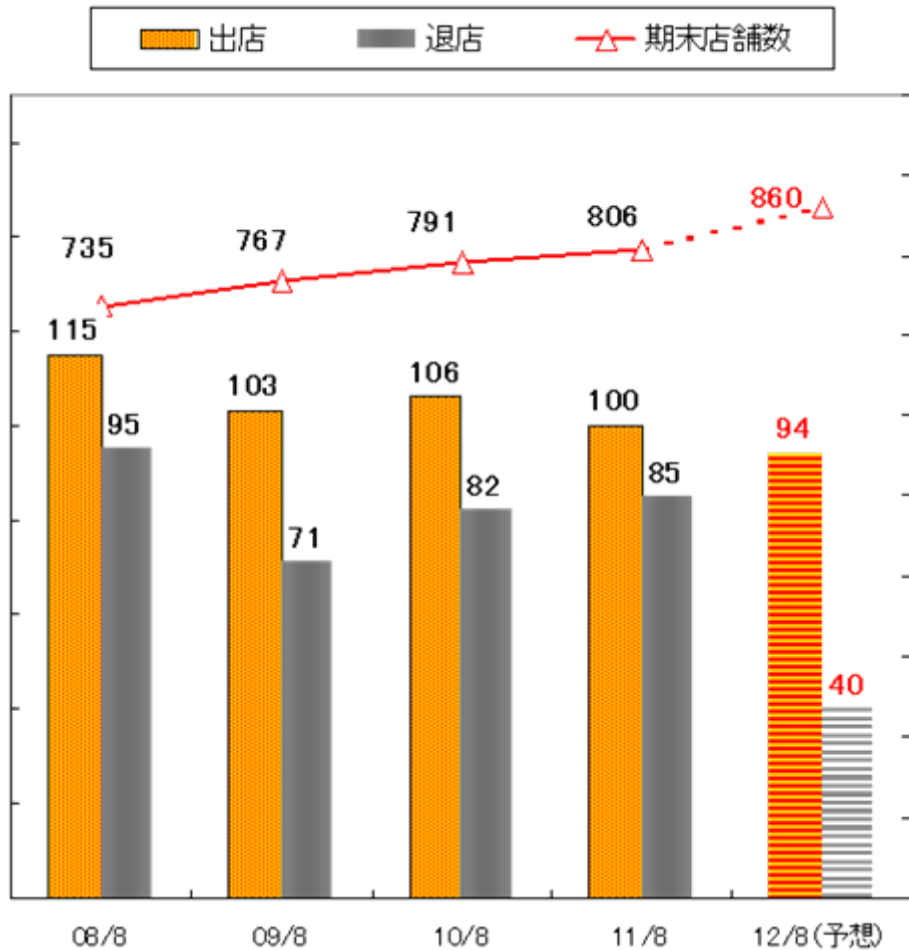
	11年8月期		12年8月期(予想)		前年比
		構成比		構成比	
売上高	38,188	100.0%	40,500	100.0%	6.1%
直営	30,448	79.7%	32,805	81.0%	7.7%
卸売	5,470	14.3%	5,224	12.9%	-4.5%
新業態	2,268	5.9%	2,470	6.1%	8.9%
売上総利益	14,519	38.0%	15,600	38.5%	7.4%
販売管理費	12,701	33.3%	13,500	33.3%	6.3%
営業利益	1,817	4.8%	2,100	5.2%	15.5%
経常利益	1,985	5.2%	2,050	5.1%	3.2%
(特殊要因除外の経常利益)	1,784	4.7%	2,050	5.1%	14.9%
当期純利益	1,018	2.7%	1,050	2.6%	3.1%
1株当たり当期純利益(円)	163.68		168.75		—
1株当たり年間配当金(円)	25		25		—

[前提条件]

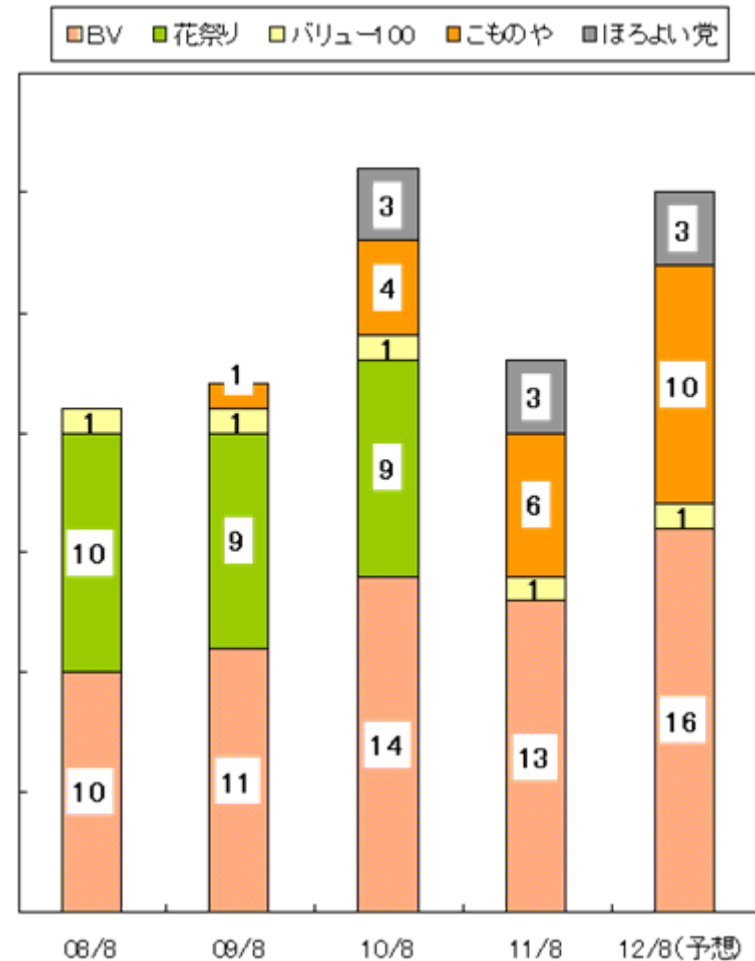
- ・100円ショップ直営既存店売上高伸び率 99.4%
- ・100円ショップ直営店舗数 純増 54店舗

100円ショップ店舗 純増54店舗

100円ショップ店舗



新業態 期末店舗数



政策	実施項目	取り組み方針
1. 商品競争力の強化	「ワッツセレクト」(ワッツブランド)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)として店舗で重点販売する。
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の継続。
	② 店舗運営能力の向上を目的とした人材育成	QSC(品質・サービス・清潔)チェックカードを使い、特にSCに重点をおいた店舗運営点検を実施する。
3. 新業態の推進	営業利益ベースでの黒字化のための各事業の基盤作り	<p>ブオーナ・ビータ:オリジナル及び差別化商品の導入。出店加速に対応できる店舗運営の簡素化を図る。</p> <p>ほろよい党:赤坂、西川口はアルバイト運営に変更、なんばウォークは一部商品の値上げで黒字化に。</p> <p>バリュー100:新規出店案件の発掘。</p> <p>あまの:新商品開発及びweb販売の一層強化を行う。</p>
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	<ul style="list-style-type: none"> ・海外勤務を見据えた語学研修の実施。 ・短期(約2ヶ月)の海外研修を実施。直近では、1名(9月～11月まで)タイで研修中。 ・店舗勤務の社員を管理部や商品部に異動。今後は、これに海外を含めた人事異動も検討する。



目次

2011年8月期 連結決算について

P 2 – P 16

2012年8月期 計画について

P 18 – P 20

中期事業計画(2012年～2014年)について

P 22 – P 24

(参考資料)

国内

- 少子・高齢化が進み、総需要が停滞
- 税と社会保障の改革が進まず、将来への不安が消えない
- 円高基調が続く、産業の空洞化の懸念が強まる(輸入には有利)
- 経済成長戦略が具体化しない

勤労者の所得の伸びが期待できない

ディスカウント業態の優位性が続く




国外

- 欧米諸国の景気停滞。低成長が続く
- 中国・アジア諸国の経済成長が続く(急成長の鈍化リスクはある)

中間所得層の増加が

見込まれる地域への進出の好機

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

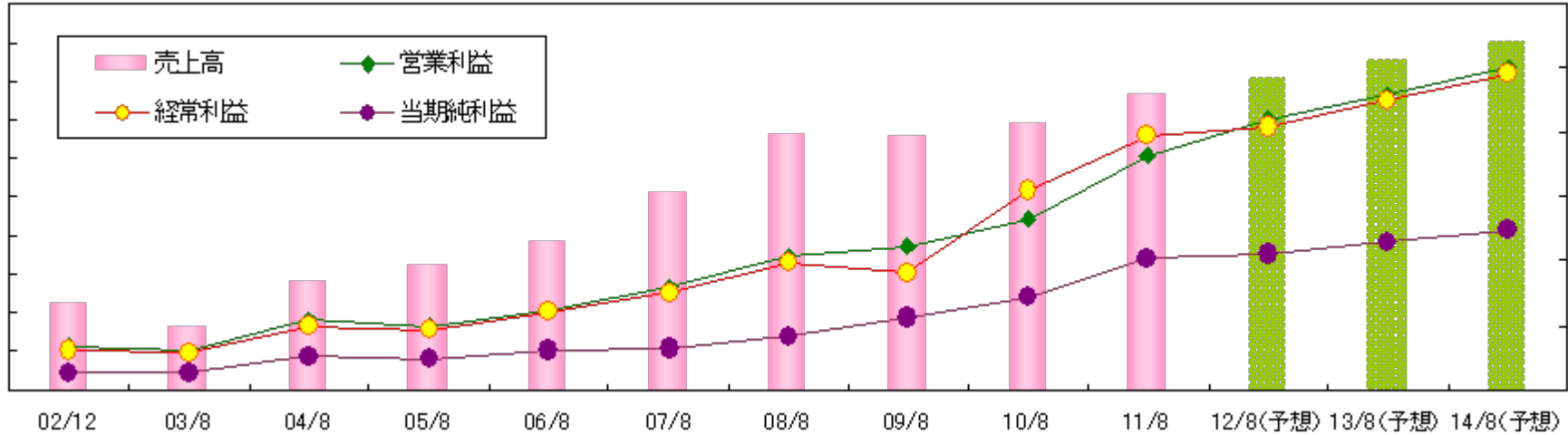
国内 成長戦略

- インショップ型小型店舗の多店舗出店の継続
- 拡大エリア(北海道)での多店舗出店
- 100円ショップ企業のM&A
- 新業態の収益性の実現

海外 成長戦略

- タイワッツの収益性の確立
- 2カ国目への出店
- 中国内での物流倉庫機能の設置
- 中国での小売業の実現

中期事業計画 — 3ヶ年業績予想 —



(単位:百万円)

	11年8月期			12年8月期(予想)			13年8月期(予想)			14年8月期(予想)		
	売上高	構成比	前年比	売上高	構成比	前年比	売上高	構成比	前年比	売上高	構成比	前年比
売上高	38,188	—	10.3%	40,500	—	6.1%	42,700	—	5.4%	45,300	—	6.1%
売上総利益	14,519	38.0%	12.4%	15,600	38.5%	7.4%	16,500	38.6%	5.8%	17,550	38.7%	6.4%
営業利益	1,817	4.8%	37.1%	2,100	5.2%	15.5%	2,300	5.4%	9.5%	2,500	5.5%	8.7%
経常利益	1,985	5.2%	28.7%	2,050	5.1%	3.2%	2,250	5.3%	9.8%	2,450	5.4%	8.9%
当期純利益	1,018	2.7%	40.1%	1,050	2.6%	3.1%	1,150	2.7%	9.5%	1,250	2.8%	8.7%
ROE	23.4%		3.1%	20.0%		-3.4%	18.7%		-1.3%	17.5%		-1.2%
計画前提												
100円ショップ 期末店舗数(店)	806	15		860	54		919	59		965	46	
100円ショップ 既存店伸び率	102.8%	3.6%		99.4%	-3.4%		100.0%	0.6%		99.7%	-0.3%	
海外事業 期末店舗数(店)	6	2		10	4		26	16		49	23	
海外事業 売上シェア	0.4%	0.4%		0.8%	0.4%		1.3%	0.5%		2.3%	1.0%	
新業態 期末店舗数(店)	17	-7		20	3		23	3		24	1	
新業態 売上シェア	5.5%	2.0%		6.2%	0.7%		6.5%	0.3%		6.6%	0.1%	



(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 イチオシ商品
7. 当社100円ショップの特長
8. 当社100円ショップの強み
9. 当社の戦略(いい商品を安く売る仕組み)
10. ワッツ用語
11. 新業態 概要
12. 株主構成
13. 配当政策

1. 業界動向 —他社比較①—

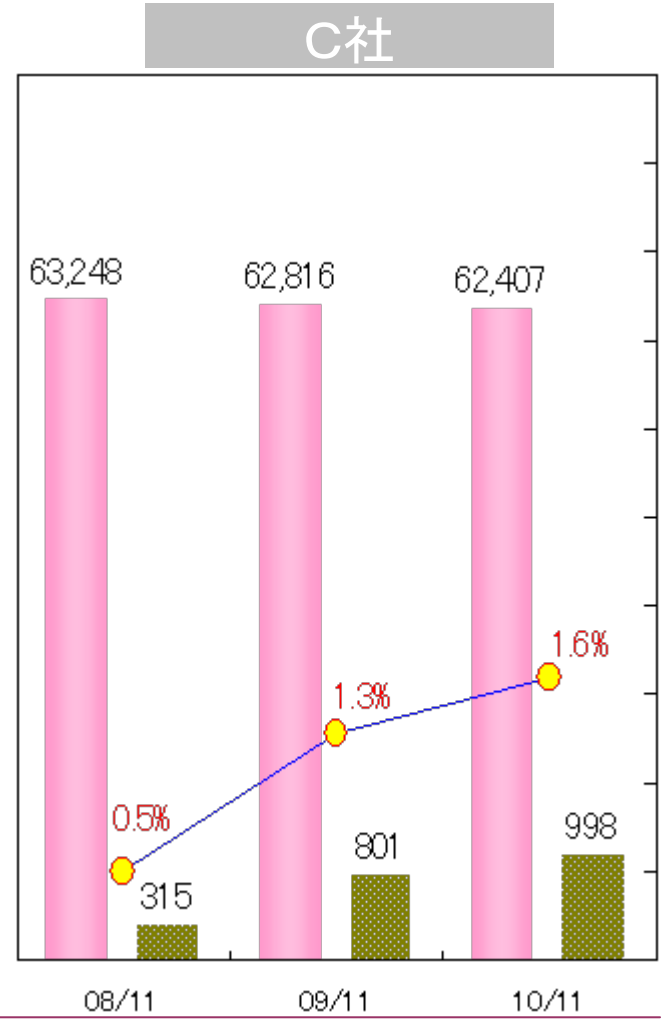
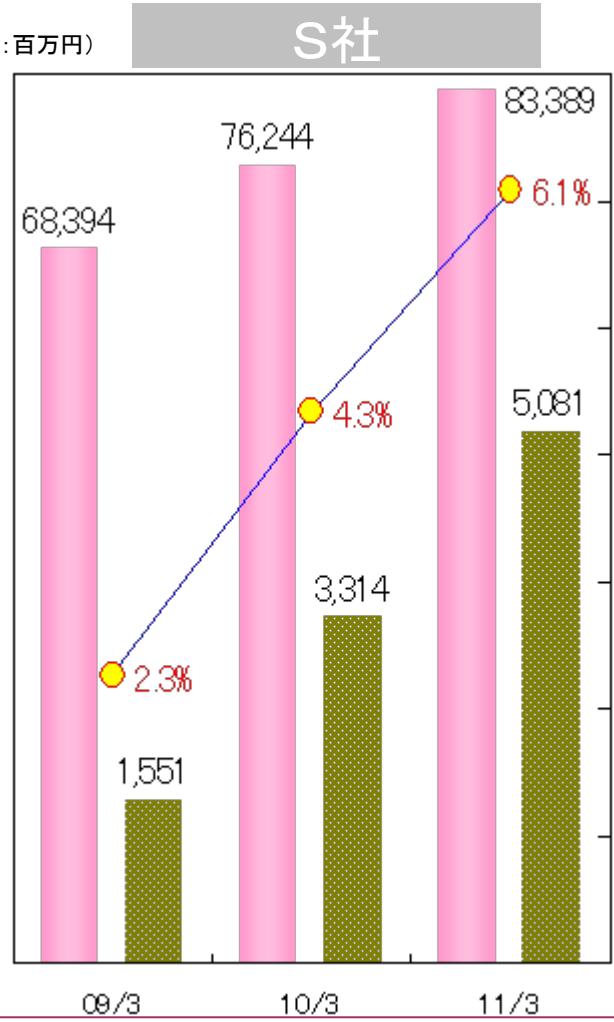
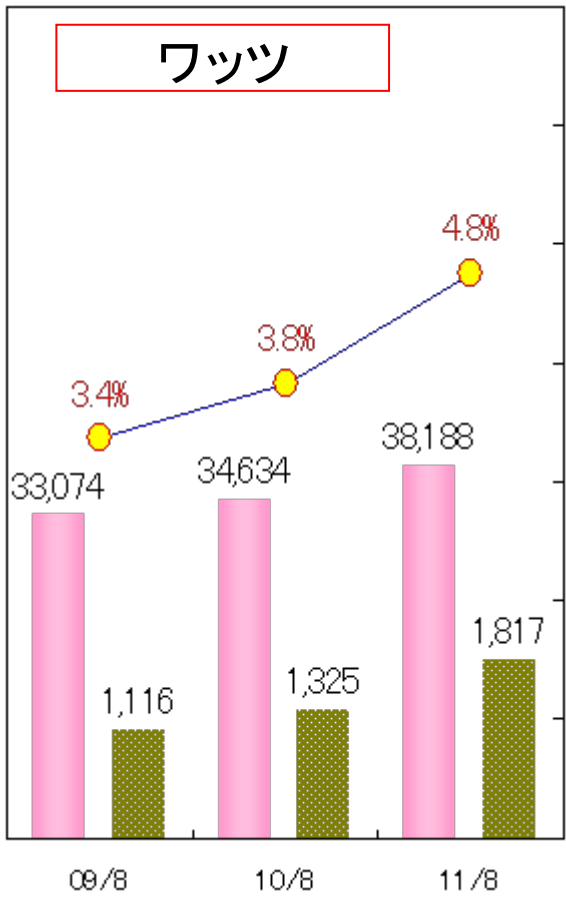
非上場会社のD社のトップ独走に変化はないものの、
S社が業容、収益ともに急拡大。

	ワッツ	D社	S社	C社
売上高	約380億	約3,400億	約910億	約630億
店舗数	約830店	国内:約2,600店 海外:25ヶ国、 約560店	約1,100店	約810店
特長	小規模店舗が中心。スーパー、ショッピングセンターへのテナント出店。内外装の店舗作りにはお金をかけず、パート・アルバイトによる店舗運営で低コスト経営を追求。お買い得な実生活雑貨の商品開発と提供にお金をかける。	超大型店舗が中心だったが、最近は都心などの中心部では小型店舗の出店も見られるようになった。Daiso Japan の屋号でカラフルな陳列と豊富な品揃えでお客様をひきつける。100円以外の商品もある。Color Life のブランドで、カラーコーディネート生活を提案する。	Color the days の店名で、ファッション性の高い店舗づくりを展開。POSデータの戦略的活用と併せ、好業績の原動力に。大型ショッピングモールへの出店が多い一方で、ロードサイドの単独店舗も手がける。2009年3月に売上高が業界2位になった。	ここ数年来業績の低迷が続いていたが、今春就任した新社長の下、都市部への大型店舗の出店を目指す等新しい方針が伝えられている。100円以外の高額商品を一時取り扱ったが、現在は100円均一へ戻った。
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

売上高 営業利益 営業利益率 (単位: 百万円)





2. ワッツブランド



100円ショップ事業



新業態



※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(11/8/31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

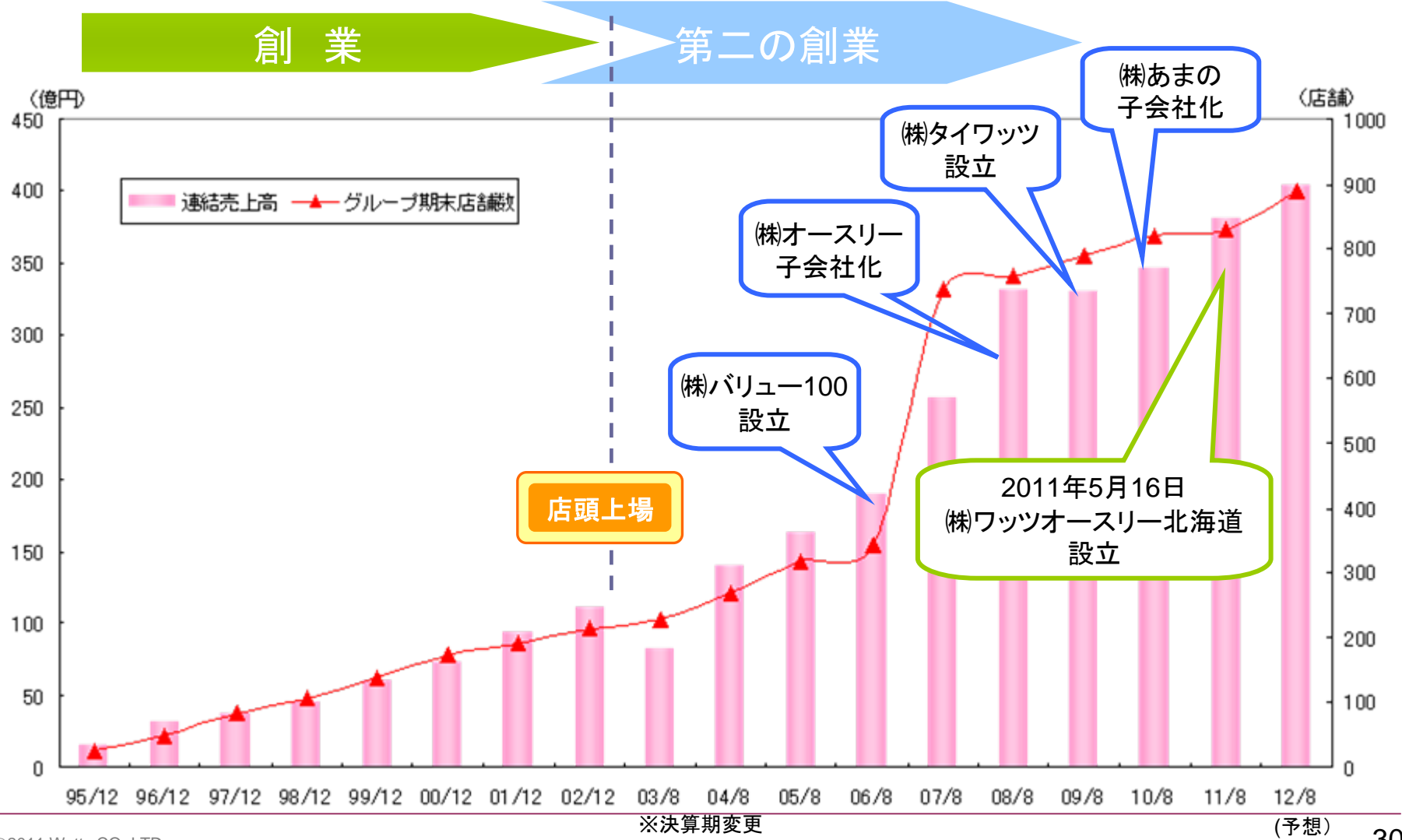
主な業務 日用品・雑貨の卸小売業
(主に**100円ショップ「ミーツ」**、「**シルク**」の運営)

グループ従業員数 2,275名(11/8/31現在)*パート・アルバイトを含む

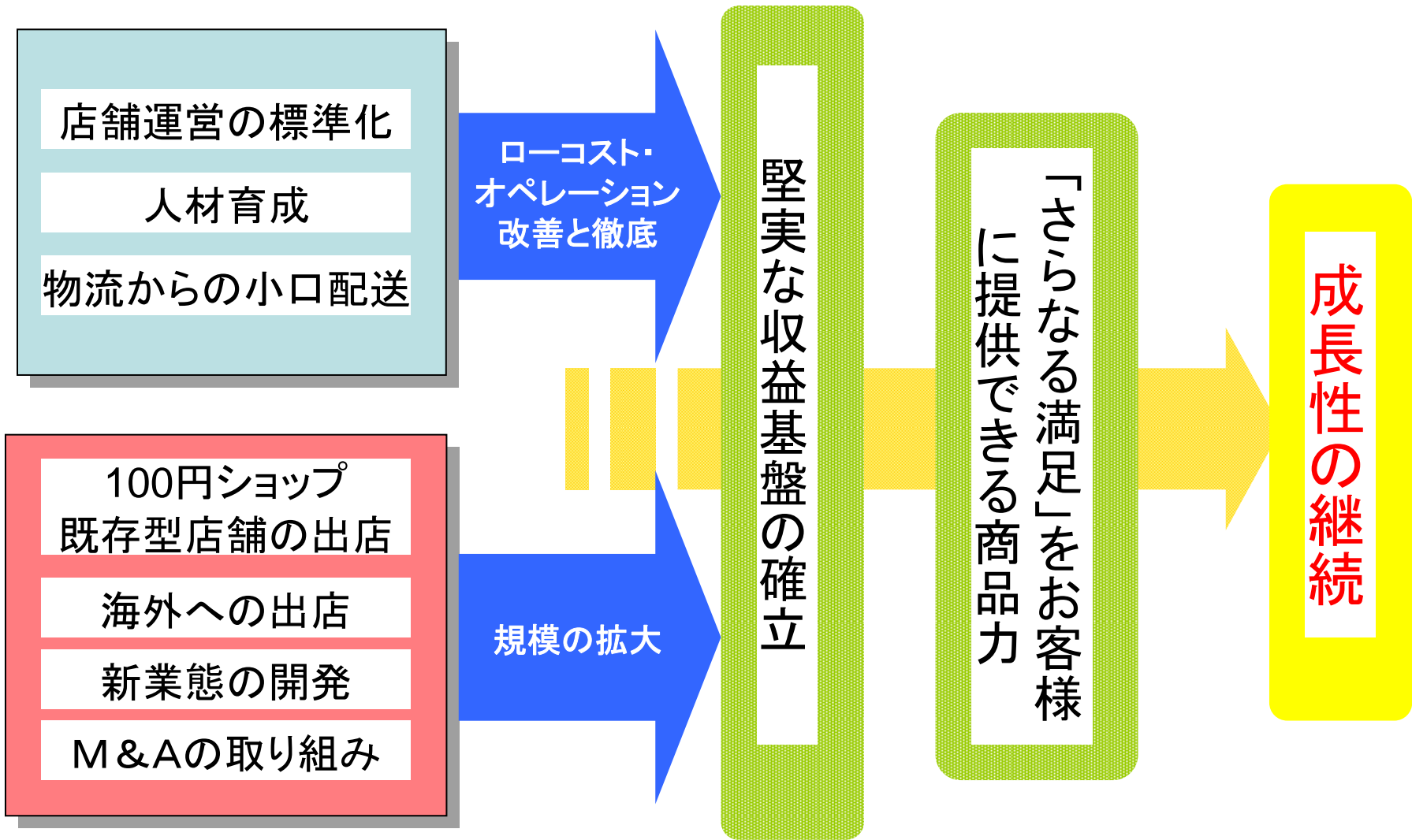
グループ店舗数 829店(11/8/31現在)

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NO.1」

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 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お買得商品。

それがワッツセレクトです。

7. 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



8. 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

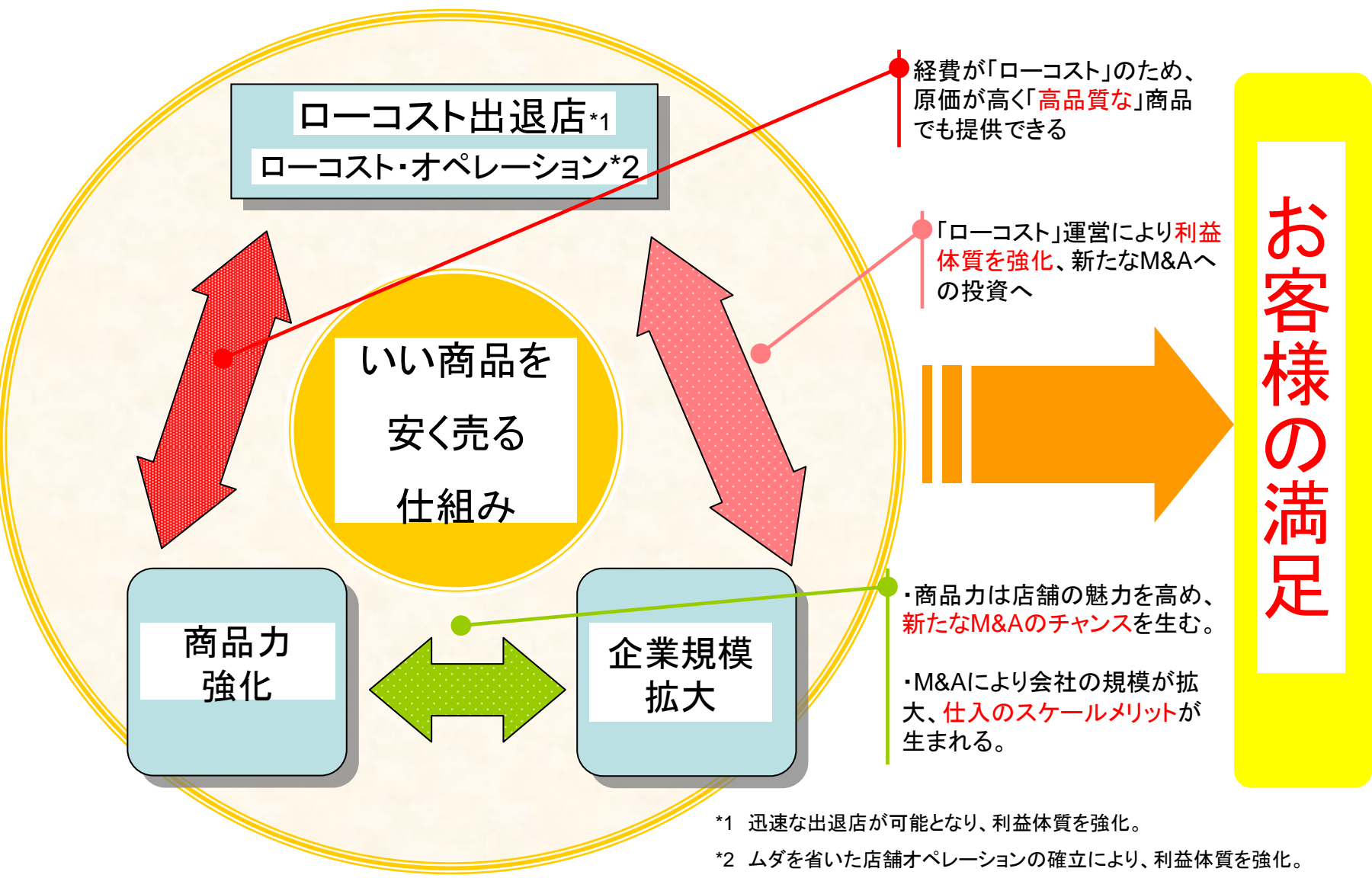
- ・ 運営コストが小さいため、低い売上高でも利益の確保が可能

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

9. 当社の戦略(いい商品を安く売る仕組み)



お客様の満足

*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。

10. 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
 - 現場社員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。

11. 新業態 ー概要ー



ーナチュラル雑貨販売ー
「ナチュラル雑貨のある生活」
を提案
13店舗 *FC2店舗含む(11/8月末)



ーバンコクでの雑貨販売ー
「使い心地のいい和雑貨のある生活」を提案
6店舗(11/8月末)

新業態



ーバリュー100ー
「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(11/8月末)

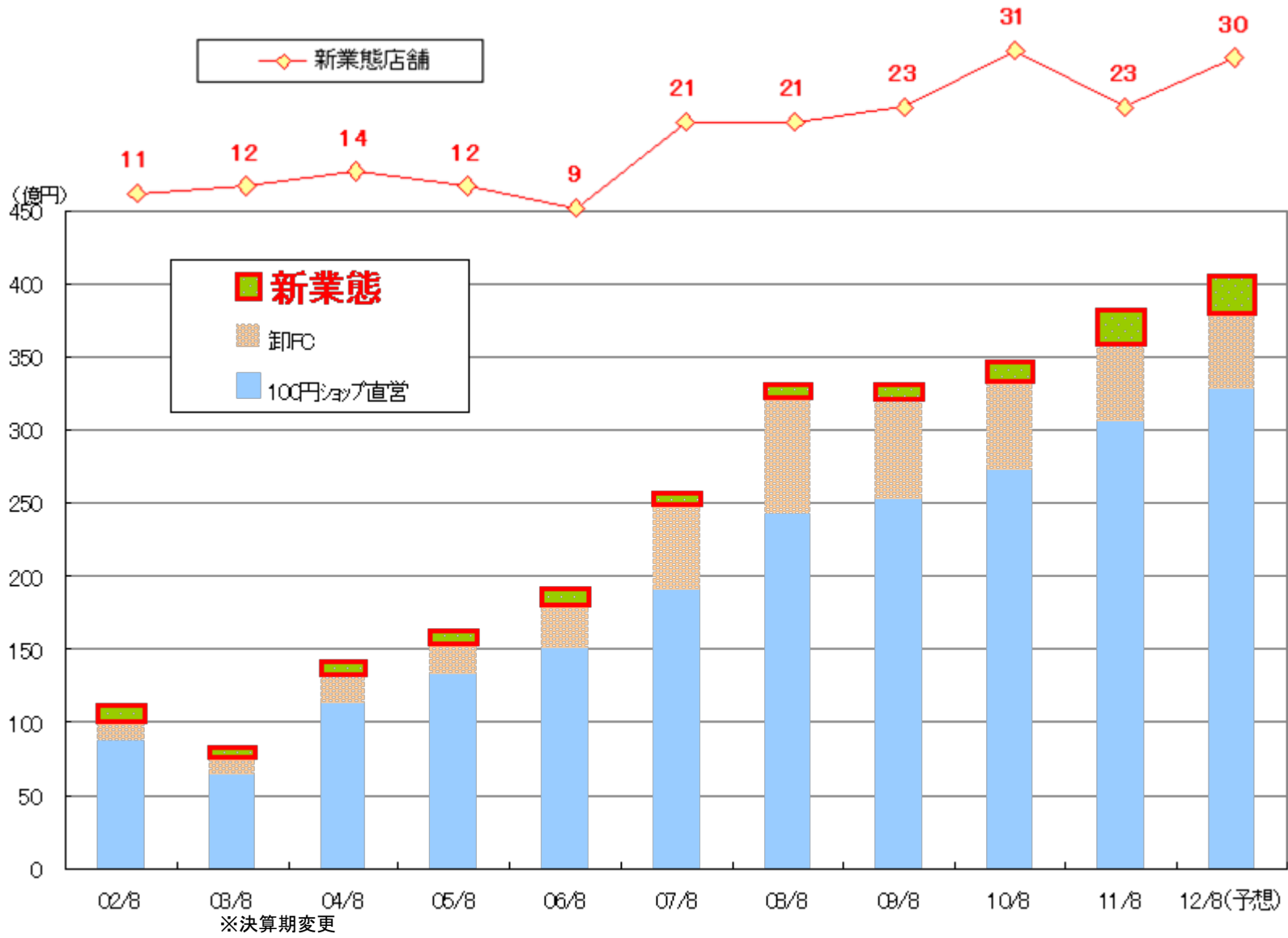


ー立ち呑みー
「財布に優しい低価格と元気なサービス」を提供
3店舗(11/8月末)

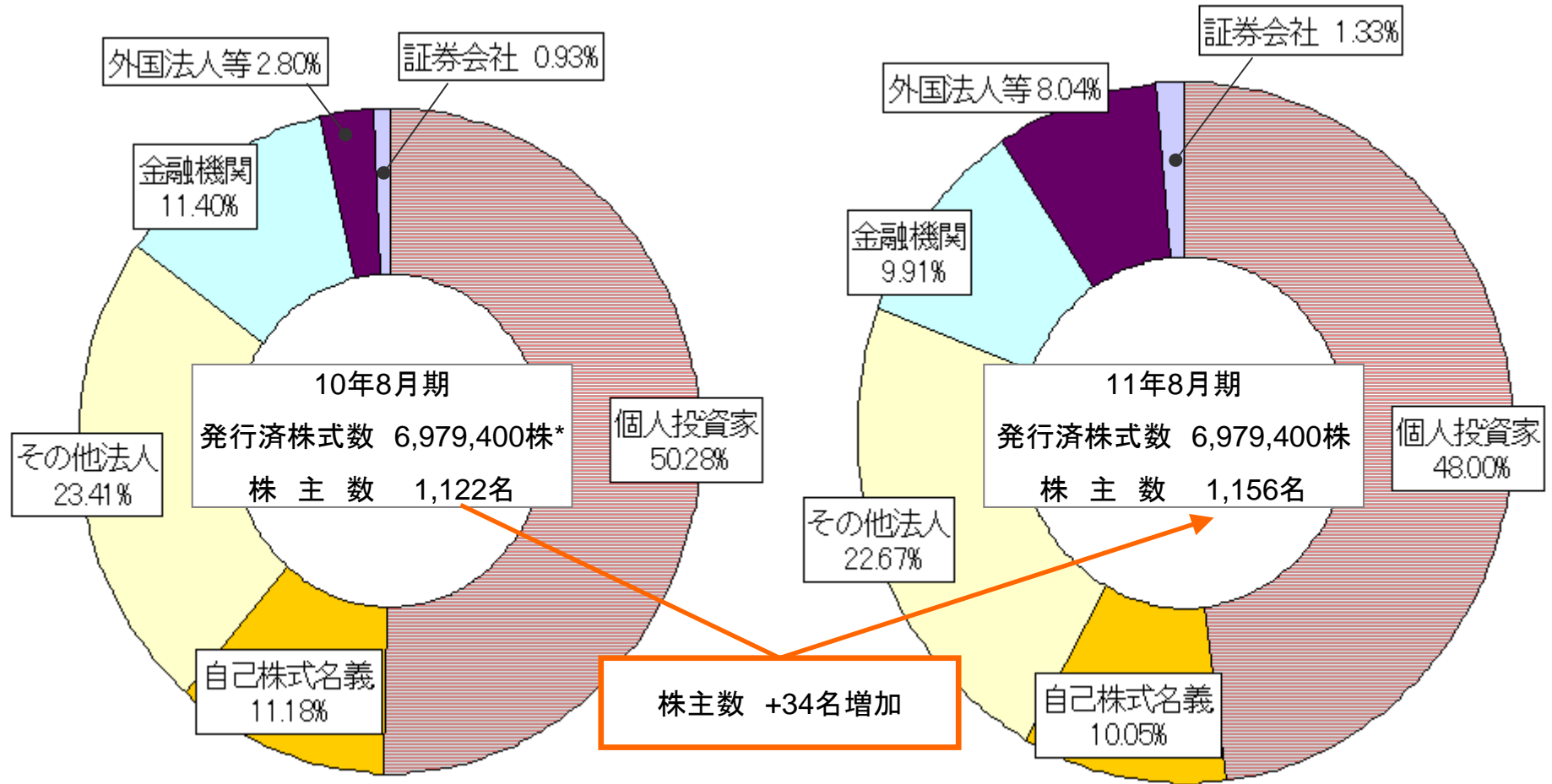


ーナチュラルエレガント雑貨の輸入卸ー
アンテナショップ 3店舗(11/8月末)

(ご参考) 新業態の売上・店舗推移



12. 株主構成



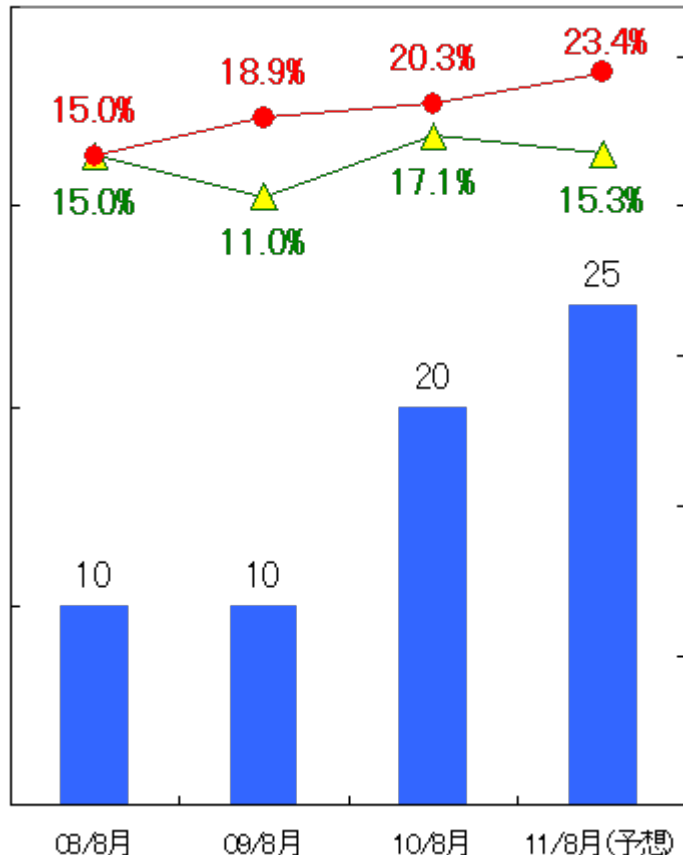
※2010年8月31日現在

※2011年8月31日現在

*2010年1月1日付株主分割(1:200)

13. 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。



■ 1株当たり年間配当金(円) ▲ 配当性向(%) ● ROE(%)

	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)	10	10	20	25
(調整前 1株当たり年間配当金)	2,000	2,000	—	—
配当性向(%)	15.0%	11.0%	17.1%	15.3%
ROE(%)	15.0%	18.9%	20.3%	23.4%
株式分割の状況			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)