



株式会社ワッツ(2735 大証JASDAQスタンダード)

2012年8月期決算と 2013年8月期業績予想について

2012年10月15日(月)

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

2012年8月期 連結決算について	P 2 — P 15
2013年8月期 計画について	P 17 — P 20
中期事業計画(2013年～2015年)について	P 22 — P 24
(参考資料)	

2012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6.7%増。
- ☑ 売上総利益率の上昇と販管費の効率運用で、営業利益は前年比13.1%の大幅増加。
- ☑ 当期純利益も前年比15.6%の増益。(7期連続増益)
- ☑ 大幅増益受け、5円増配。

(単位:百万円)

	11年8月期		12年8月期			13年8月期	
		構成比		構成比	前年比	予想	前年比
売上高	38,188	100.0%	40,759	100.0%	6.7%	42,200	3.5%
売上総利益	14,519	38.0%	15,591	38.3%	7.4%	—	—
販売管理費	12,701	33.3%	13,535	33.2%	6.6%	—	—
営業利益	1,817	4.8%	2,056	5.0%	13.1%	2,300	11.9%
経常利益	1,985	5.2%	2,055	5.0%	3.5%	2,250	9.5%
当期純利益	1,018	2.7%	1,177	2.9%	15.6%	1,290	9.6%
1株当たり年間配当金(円)	25		30			—	30

(注) 予想は、2012年10月12日に公表しました13年8月期業績予想値。

事業部門別売上高の状況

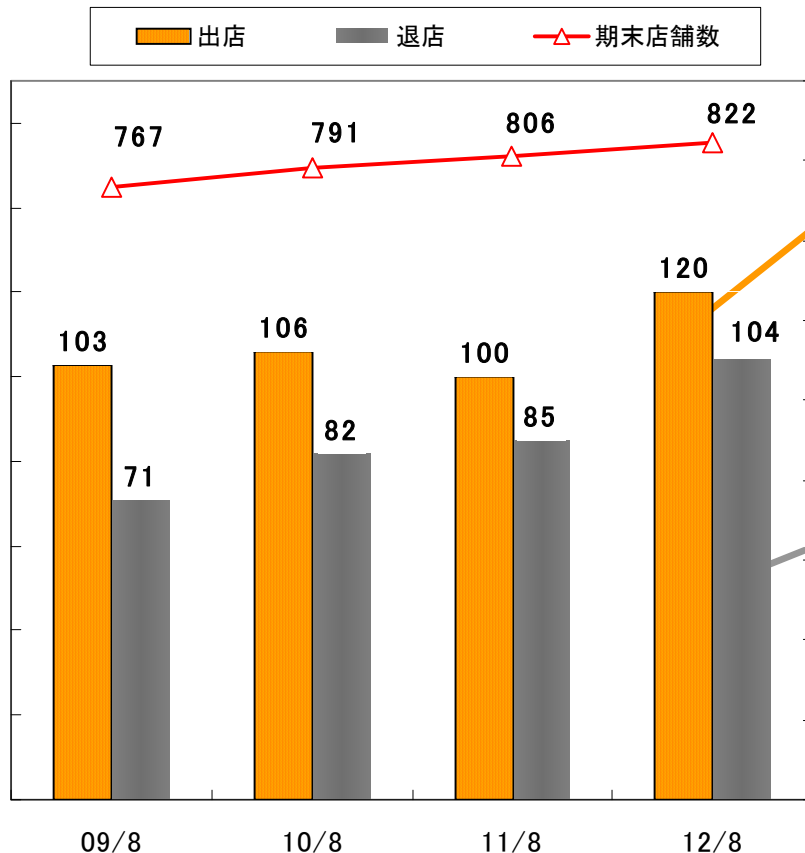
(単位:百万円)

		事業内容	11年8月期	構成比	12年8月期	構成比	前年比
100円ショップ	直営	—	30,448	79.7%	33,446	82.1%	9.8%
	卸売	FCに対する商品販売	5,470	14.3%	4,663	11.4%	－14.8%
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	2,268	5.9%	2,648	6.5%	16.7%
合計			38,188	—	40,759	—	6.7%

- ・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「あまの」(ナチュラルエレガント雑貨の輸入卸)と「こものや」(タイの60バーツ均一ショップ)に因る。

期末店舗数 822店舗（直営+81、FC△65）

100円ショップ店舗



出退店計画と実績

出店計画
94店舗

→直営店120店舗出店

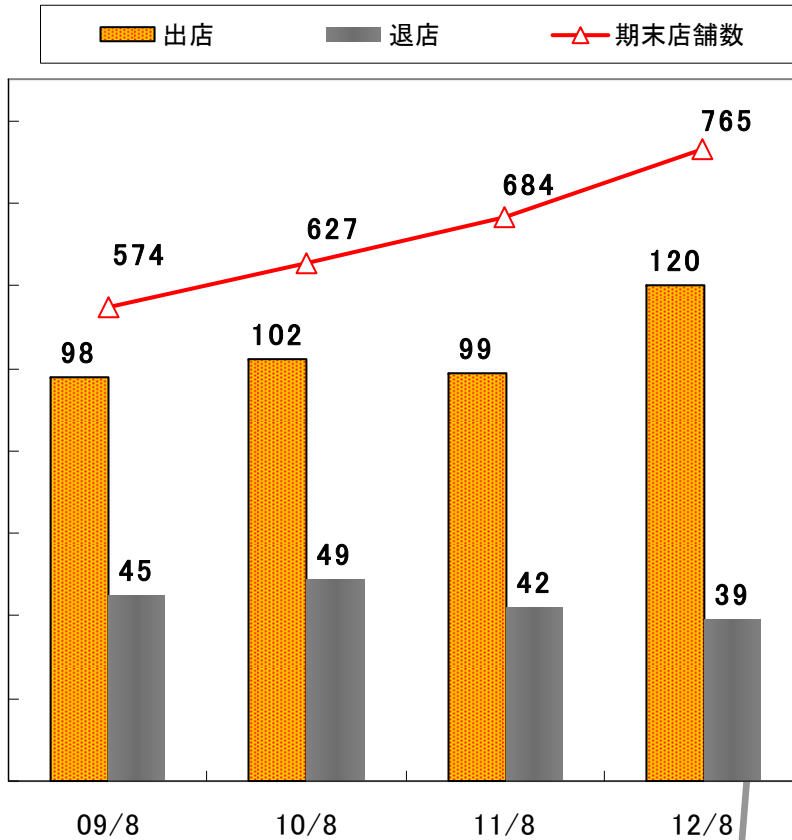
閉鎖計画
40店舗

→直営店39店舗閉鎖

（直営以外に、FC65店舗閉鎖）

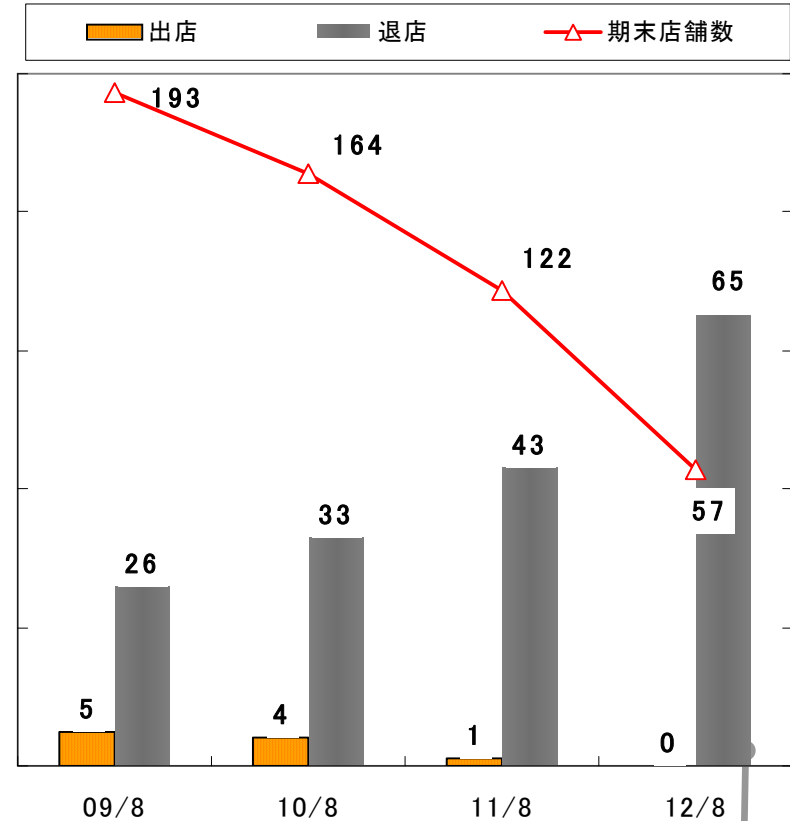
(ご参考)

100円ショップ直営店



閉鎖39店舗の内、先方都合による閉鎖12店舗

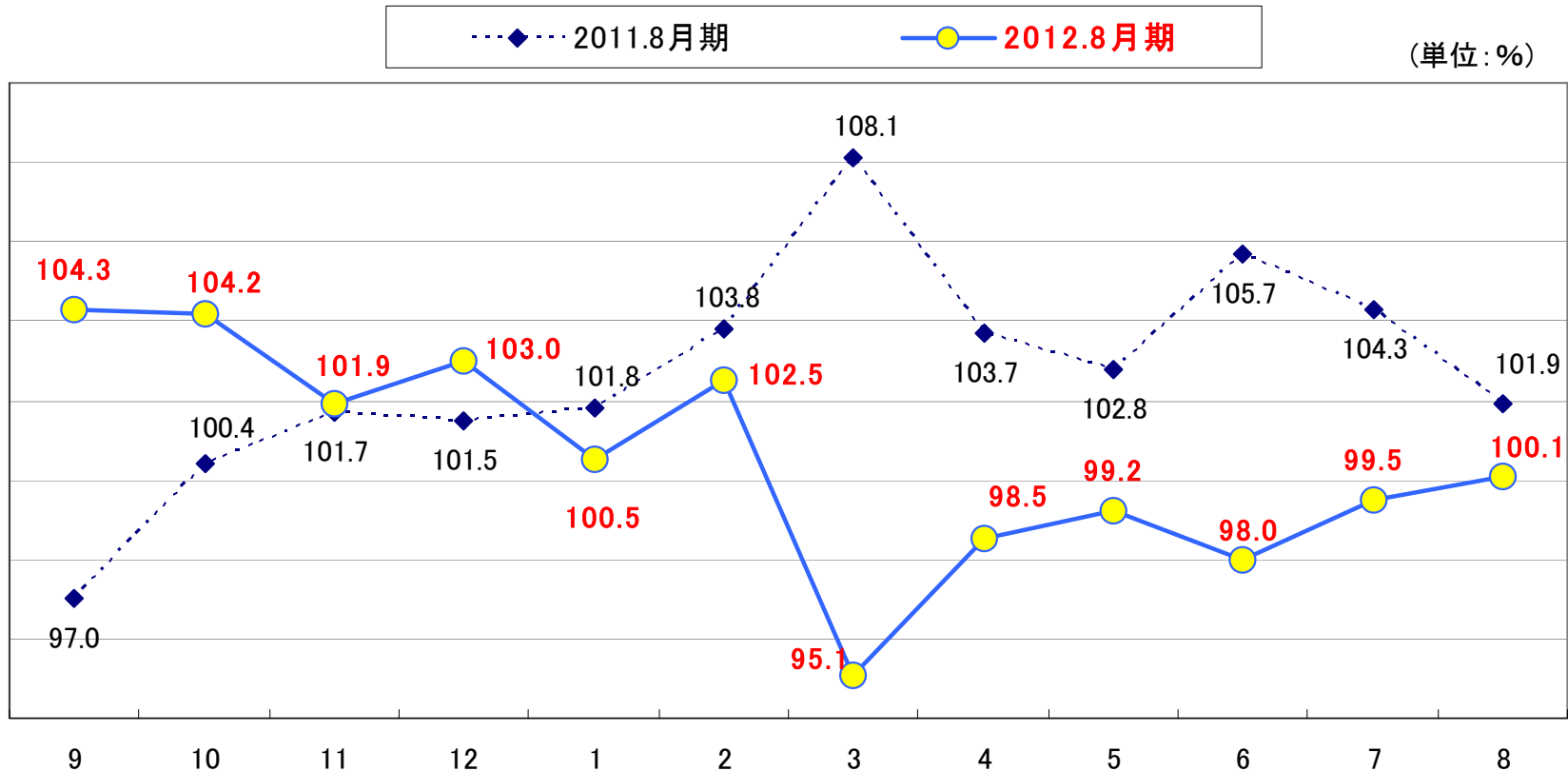
100円ショップFC店



閉鎖65店舗の内、先方都合による閉鎖56店舗(内、ミドリ薬品54店舗)

2012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

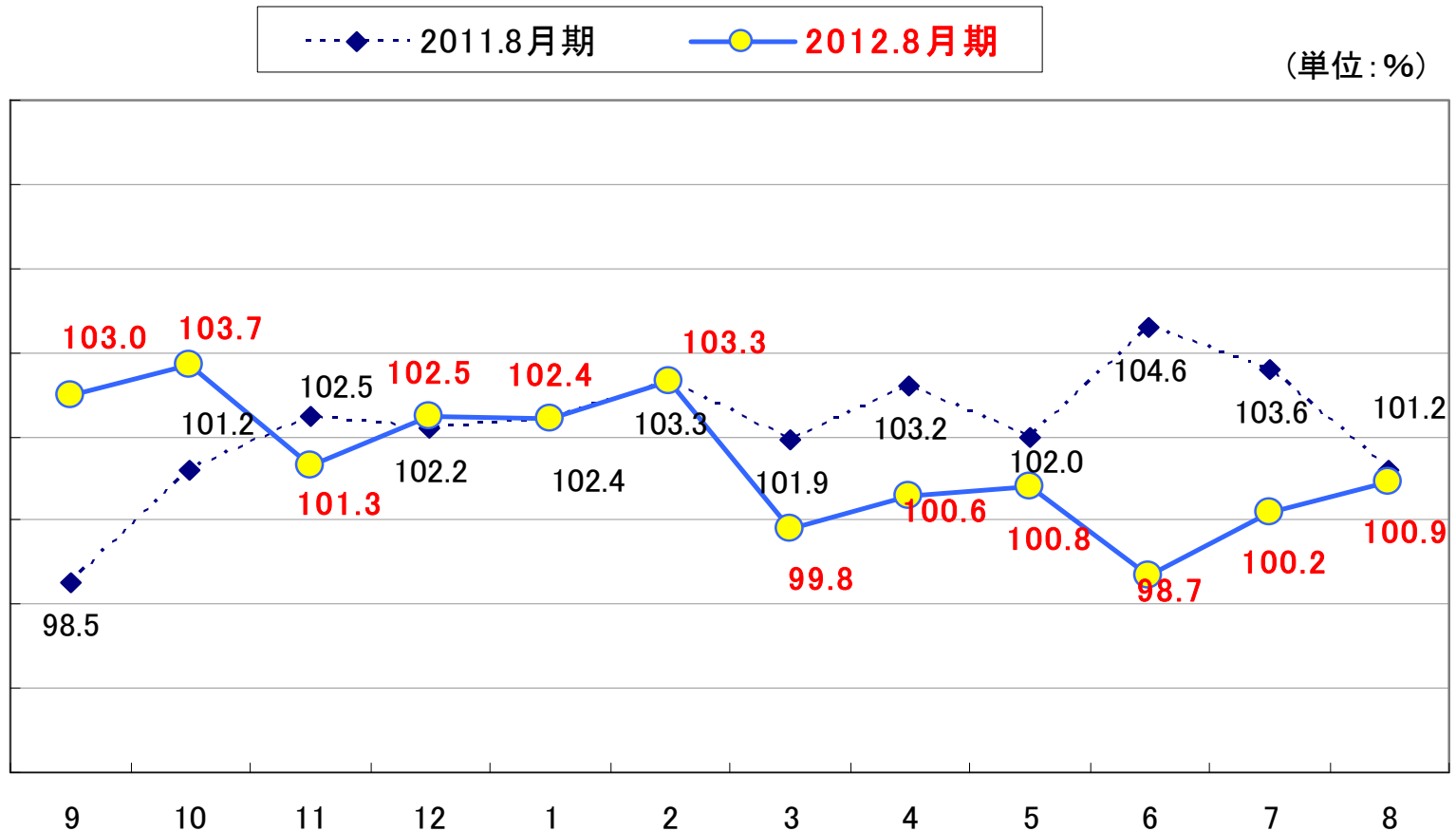
既存店売上高伸び率 100.5% ← (11年8月期 102.8%)



	上期	下期	通期
11/8期	101.1%	104.4%	102.8%
12/8期	102.7%	98.4%	100.5%

2012年8月期 連結決算 100円ショップ 直営既存店客数伸び率

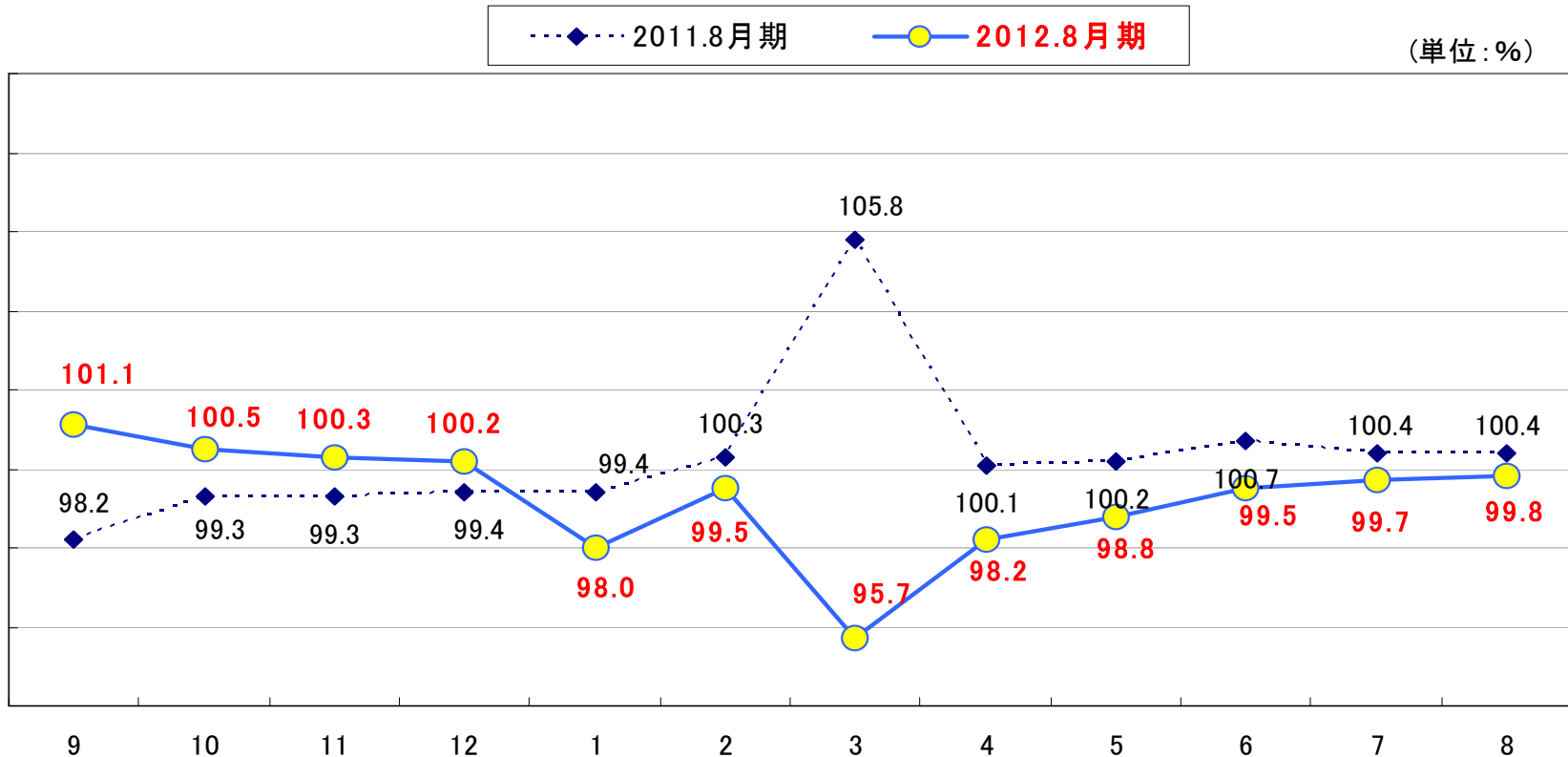
既存店客数伸び率 101.4% ← (11年8月期 102.2%)



	上期	下期	通期
11/8期	101.7%	102.7%	102.2%
12/8期	102.7%	100.2%	101.4%

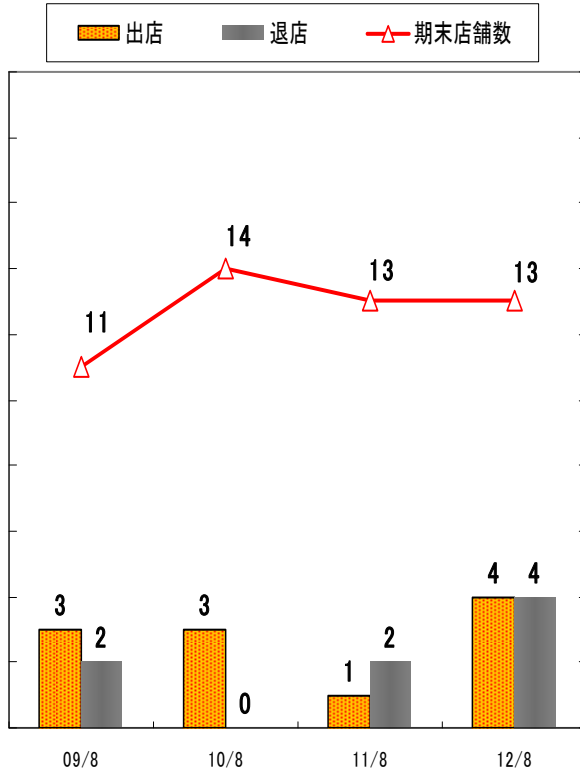
2012年8月期 連結決算 100円ショップ 直営既存店客単価伸び率

既存店客単価 99.2% ← (11年8月期 100.3%)



	前年比	上期 1人当たり(円)	前年比	下期 1人当たり(円)	前年比	通期 1人当たり(円)
11/8期	99.3%	352	101.2%	355	100.3%	353
12/8期	99.9%	356	98.6%	352	99.2%	353

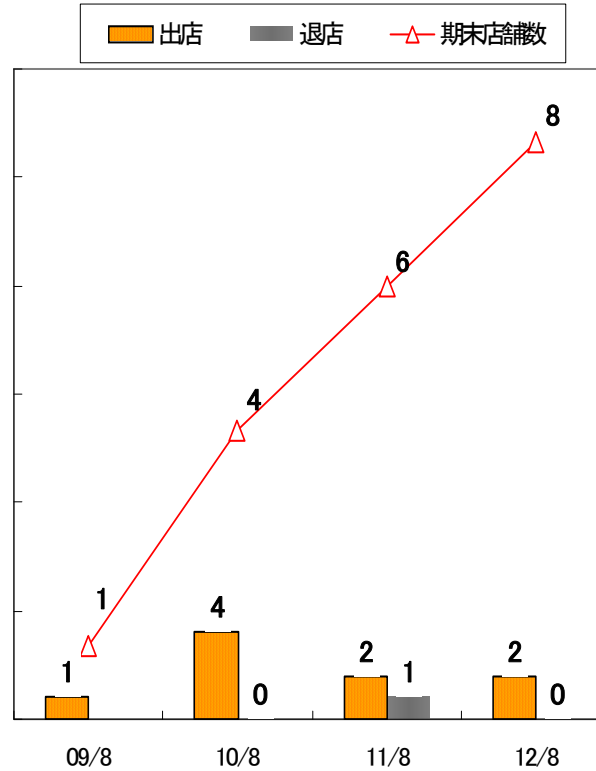
フォーナ・ビータ



フォーナ・ビータ: 既存店伸率97.4%

店舗管理に関するマニュアル見直を実行中。また、商品に関しても新規プライベート商品の導入を行い売場の活性化を図る。

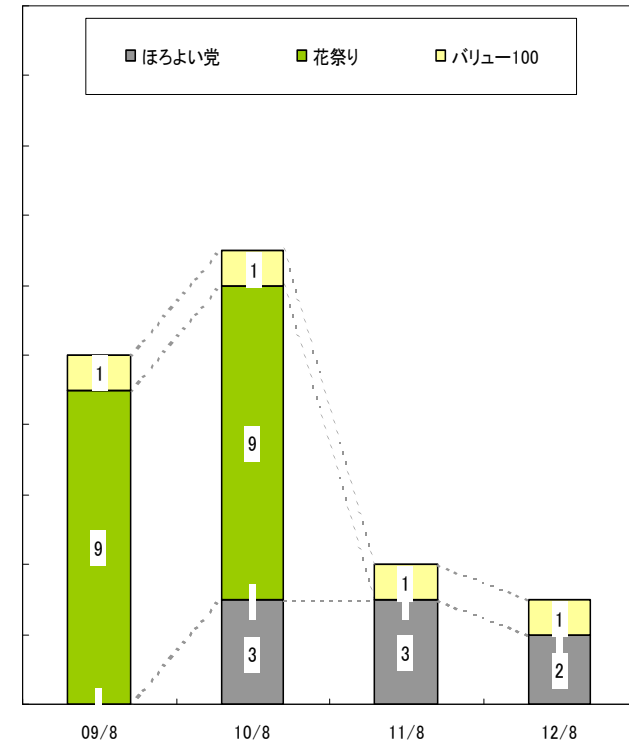
こものや



こものや: 既存店伸率115.2%

2店舗改装、web・facebookでの宣伝活動を行なう。今後は、定番商品の仕入価格帯の見直し、店舗の開発ロケーション拡充(バンコク以外)等行っていく。

新業態(その他)期末店舗数



ぼろよい党: 既存店伸率97.5%

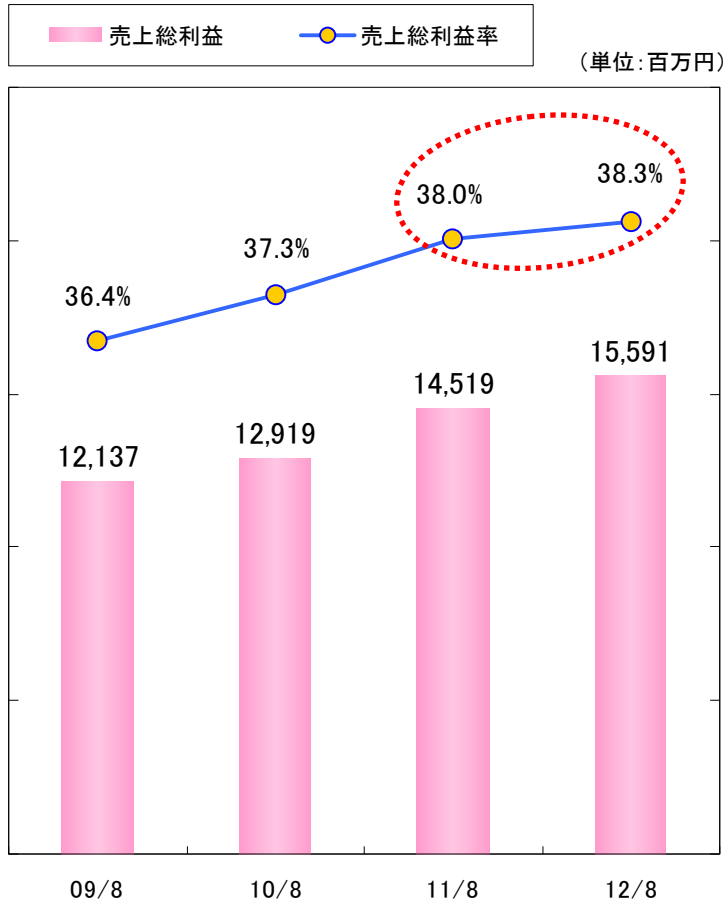
メニューの改廃、マニュアルの作成等を行い、収益性改善の努力を継続していく。

バリュー100: 既存店伸率102.2%

新規出店案件検討も条件が合わず、断念。
花祭り: 2011年2月事業を他社へ譲渡。

2012年8月期 連結決算 — 売上総利益 —

売上総利益率は0.3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
12年8月期	+0.3%	0%	+0.12%	+0.09%	+0.09%

雑貨割合の上昇が寄与

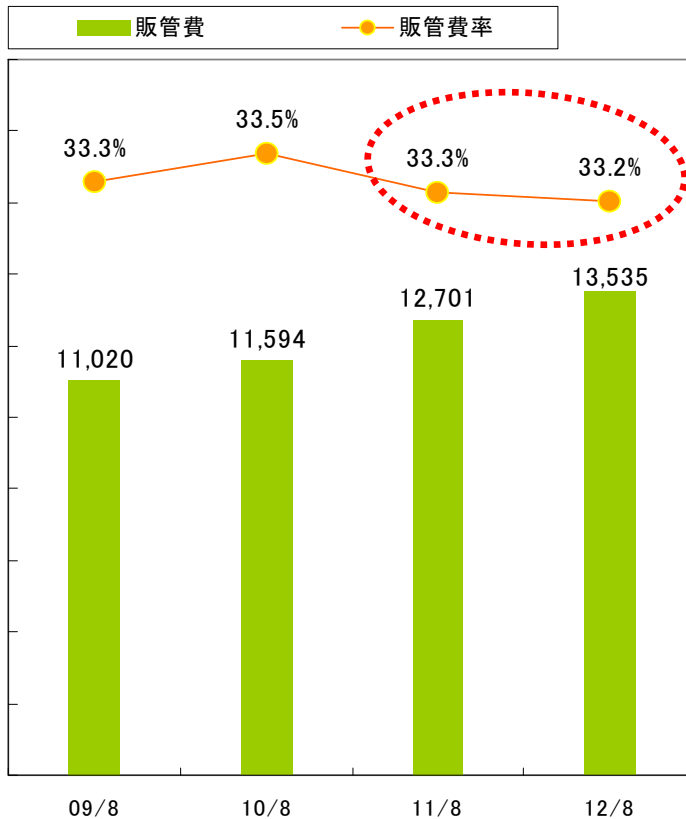
雑貨取扱強化により食品比率が低下、結果利益率の改善に繋がる。

2012年8月期 連結決算 — 販売管理費 —

販管費率は0.1ポイント低下

[販売管理費内訳]

(単位:百万円)



	11年8月期	12年8月期	増減額	増減率
売上高	38,188	40,759	2,571	6.7%
販売管理費	12,701	13,535	833	6.6%
給与	4,233	4,604	371	8.8%
地代家賃	4,252	4,688	414	10.1%
水道光熱費	686	757	70	10.3%
期末従業員数(名)	2,276	2,504	228	10.0%

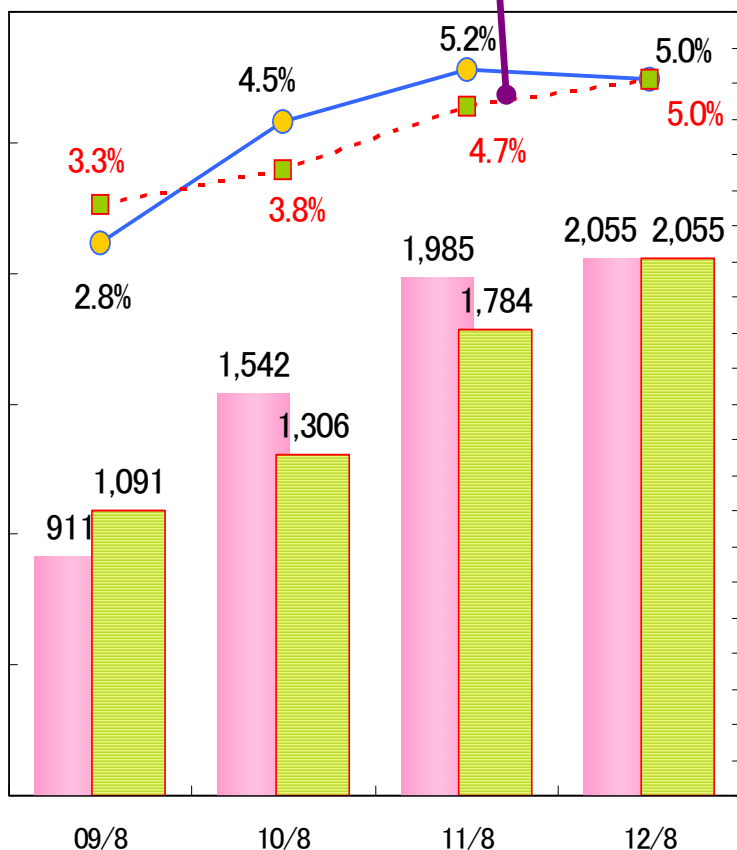
販管費の増加率は、売上高の増加率と同レベル。
給与の増加率は、従業員数の増加率を下回る。

実質経常利益率は連続して上昇

特別要因除外後の経常利益率

○経常利益/経常利益率

(百万円)



[経常利益内訳]

(単位: 百万円)

	11年8月期	12年8月期	増減額	増減率
営業利益	1,817	2,056	238	13.12%
営業外収益	229	43	▲ 186	-81.04%
受取賃貸料	20	19	▲ 1	-5.70%
還付消費税等	201	-	▲ 201	-100.00%
その他	8	24	16	195.83%
営業外費用	61	44	▲ 16	-27.52%
支払利息	28	19	▲ 8	-29.74%
退店違約金	7	7	0	11.52%
その他	15	16	0	5.47%
経常利益	1,985	2,055	69	3.49%
(特別要因除外)経常利益	1,784	2,055	270	15.14%

「還付消費税等」が営業外収益(消費税関係)の特別要因。12年8月期以降は発生せず。

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。

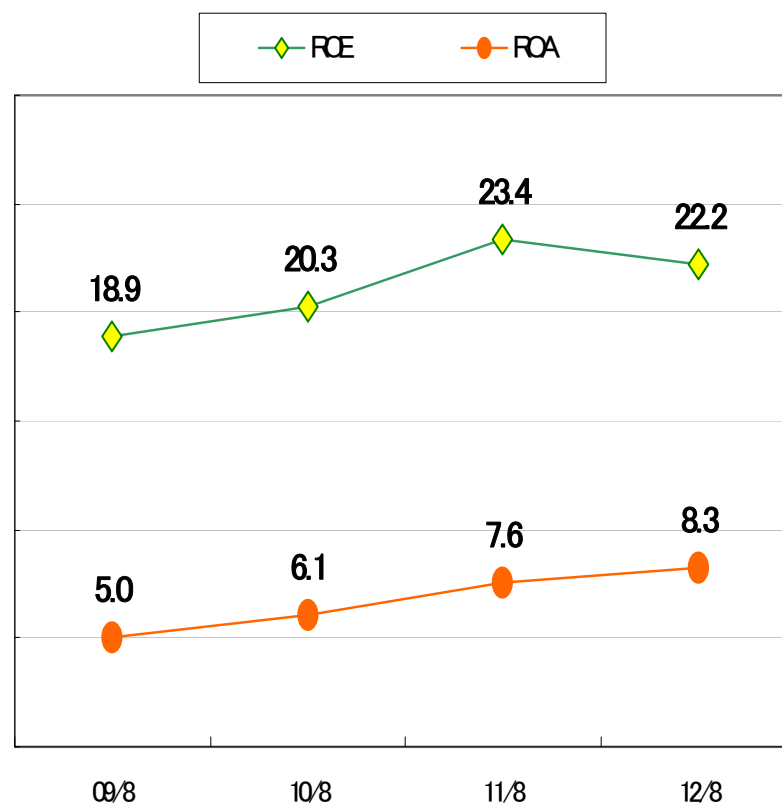
2012年8月期連結決算 一貸借対照表一

ROE高水準を維持

(単位:百万円)

	11年8月期	12年8月期	増減額	増減率
流動資産	9,930	11,247	1,317	13.3%
現預金	3,039	4,086	1,047	34.5%
商品	4,363	4,633	269	6.2%
その他流動資産	2,528	2,528	0	0.0%
固定資産	3,545	3,557	12	0.3%
土地・建物	323	325	2	0.8%
のれん	78	44	▲ 33	-43.2%
差入保証金	2,441	2,450	9	0.4%
流動負債	7,004	7,438	434	6.2%
支払手形及び買掛金	4,225	4,433	208	4.9%
短期借入金・1年内返済予定長期借入金	1,458	1,407	▲ 51	-3.5%
未払法人税等	402	528	125	31.2%
未払消費税等	91	254	163	178.8%
固定負債	1,680	1,550	▲ 129	-7.7%
長期借入金	1,243	1,102	▲ 141	-11.4%
資産除去債務	79	76	▲ 2	-3.3%
純資産	4,791	5,816	1,024	21.4%
利益剰余金	3,765	4,783	1,017	27.0%

[自己資本当期純利益率・総資産当期純利益率]



営業活動による強いキャッシュフロー継続

(単位:百万円)

	11年8月期	12年8月期	増減額	増減率
現金及び現金同等物の期首残高	2,037	3,039	1,001	49.1%
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,514	1,927	413	27.3%
税金等調整前当期純利益	1,936	2,059	123	6.4%
たな卸資産の増減額(△は増加)	△ 160	△ 207	△ 46	29.2%
仕入債務の増減額(△は減少)	320	161	△ 159	-49.8%
未払消費税等の増減額(△は減少)	61	155	93	152.4%
法人税の支払額	△ 1,246	△ 833	412	-33.1%
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 560	△ 542	17	-3.1%
財務活動によるキャッシュ・フロー	50	△ 335	△ 385	-765.8%
長期借入れによる収入	2,100	1,400	△ 700	-33.3%
長期借入金の返済による支出	△ 1,577	△ 1,592	△ 15	1.0%
現金及び現金同等物の期末残高	3,039	4,086	1,047	34.5%



目次

2012年8月期 連結決算について	P 2 — P 15
2013年8月期 計画について	P 17 — P 20
中期事業計画(2013年～2015年)について	P 22 — P 24
(参考資料)	

2013年8月期 連結業績予想

8期連続の増益を目指す

(単位:百万円)

	12年8月期		13年8月期(予想)		前年比
		構成比		構成比	
売上高	40,759	100.0%	42,200	100.0%	3.5%
直営	33,446	82.1%	35,392	83.9%	5.8%
卸売	4,663	11.4%	3,951	9.4%	-15.3%
新業態	2,648	6.5%	2,857	6.8%	7.9%
売上総利益	15,591	38.3%	16,270	38.6%	4.4%
販売管理費	13,535	33.2%	13,970	33.1%	3.2%
営業利益	2,056	5.0%	2,300	5.5%	11.9%
経常利益	2,055	5.0%	2,250	5.3%	9.5%
当期純利益	1,177	2.9%	1,290	3.1%	9.6%
1株当たり当期純利益(円)	186.62		204.50		—
1株当たり年間配当金(円)	30		30		—

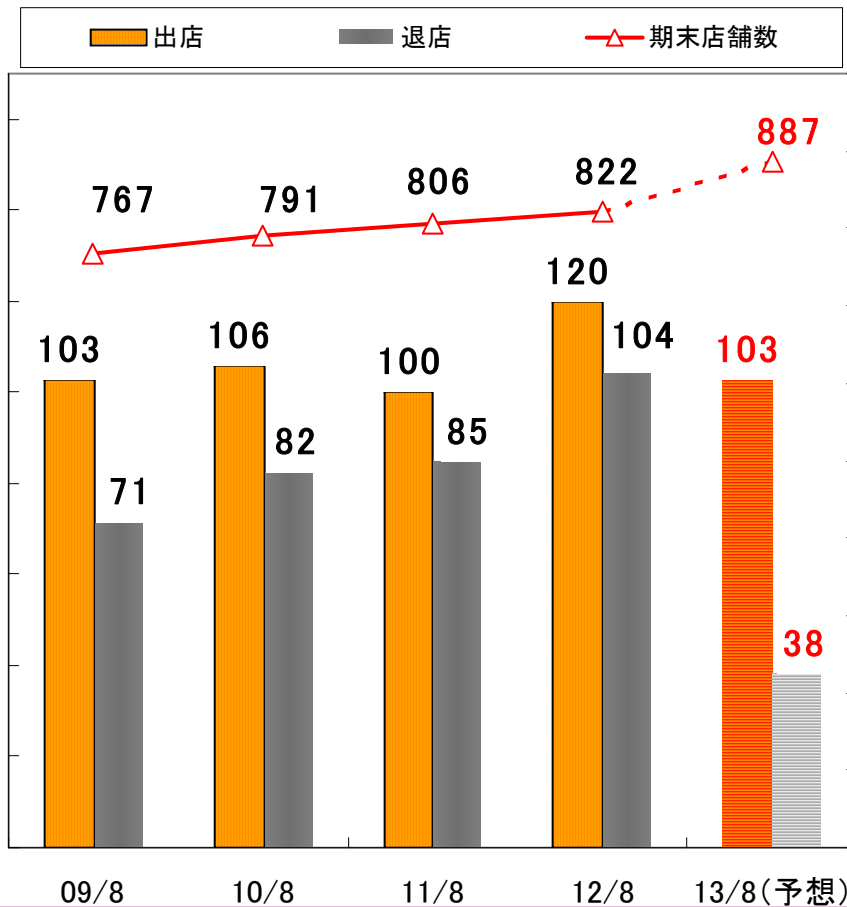
[前提条件]

- ・100円ショップ直営既存店売上高伸び率 100.0%
- ・100円ショップ直営店舗数 純増 65店舗

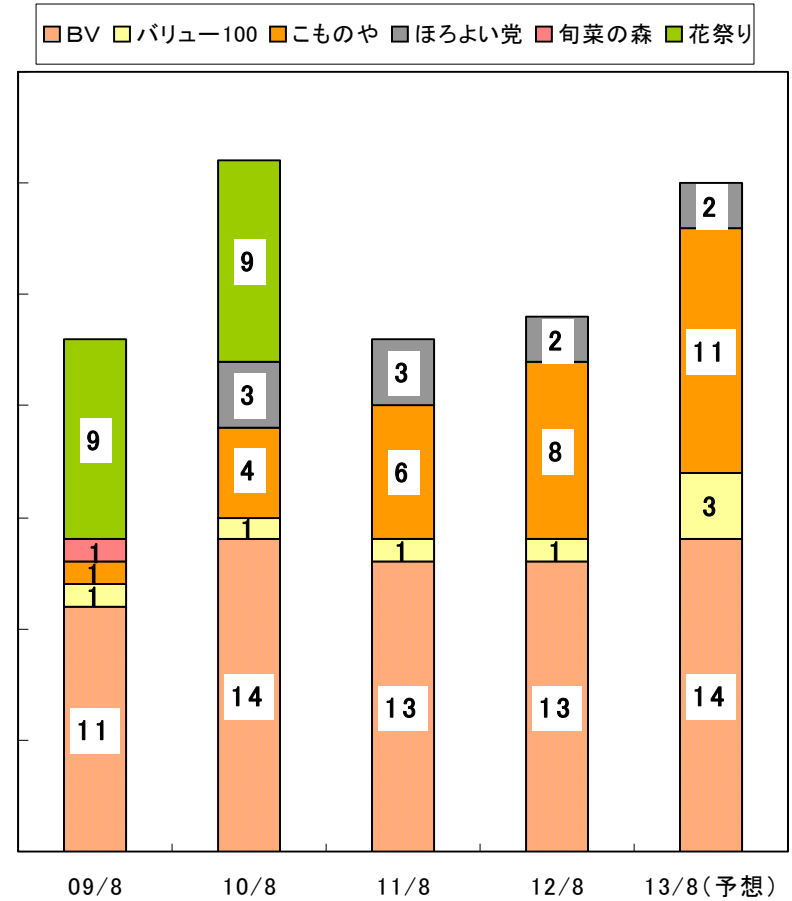
2013年8月期 店舗出退店計画

100円ショップ店舗 純増 65店舗

100円ショップ



新業態





2013年8月期 連結決算

－ 重点政策 ① －

政策	項目	具体的な取組
1. 商品競争力の強化	① 自社開発商品アイテム数の増加	他社との差別化を目的として品質および量目にこだわったお買い得感のある商品をプライベートブランド「ワッツセレクト」として開発。アイテム数を前期末の142品目から200品目を目標に増加させ、全店舗にて重点販売を行う。
	② コストの低減	継続して仕入単価の低減を進めると同時に、物流コストの削減に積極的に取組む。
	③ 中国物流センターの活用	中国倉庫運營業務の確立を目指すとともに中国から海外店舗への直接商品供給の仕組み作りを取組む。
2. 店舗運営の標準化の徹底と人材育成	① 店舗運営力の強化	スーパーバイザー・スーパーバイザーリーダーの研修を継続実施。社員の接客レベル向上とパートへの指導の徹底を行う。また、サービスとクリンリネス(清潔さ)に重点を置いて店舗運営のチェックを行い、結果と店舗業績との連動性についての確認も実施する。
	② 在庫管理の強化	店舗在庫回転率悪化店舗の見直しを実施、改善に繋げていく。
	③ 競合店への対応	既存店売上前年対比100%割れの店舗に対して販促等の対応を行う。各店舗別に競合店対策を企画・立案し実行していく。
	④ 中小型店舗の一層の強化	中小型店舗を中心に、売場レイアウト変更等リニューアルを行う。商品数を絞り込み生活消耗雑貨に特化し、商品回転率を高め在庫管理の効率化を目指す。 作業の更なる標準化を進め、ムダを削減することで効率UPの仕組みを作り上げていく。

2013年8月期 連結決算 — 重点政策 ② —

政策	実施項目	具体的な取組
3. 管理部門の体制強化	① 人事体制の構築	幹部社員も含めジョブローテーションの出来る体制の構築を行う。
	② 海外進出対応	海外進出先における税制・会計制度への対応を含めた体制の見直しを検討する。
4. 海外事業関連	① タイワッツの出店強化と安定黒字化	新規出店目標4店舗。月次損益の安定黒字化を目指す。
	② 海外事業の拡大	タイ国に続く2、3カ国目への進出を継続的に検討し、早期実現に向け努力していく。
5. 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	ブオーナ・ビータ: 店舗管理に関するマニュアル見直を実行中。また、商品に関しても新規プライベートブランド商品の導入を行い売場の活性化を図る。 ほろよい党: メニューの改廃、マニュアルの作成等を行い、収益性改善の努力を継続していく。 バリュー100: 早期新規店舗の出店に向けて、大黒天物産(株)と協力の上、努力していく。 あまの: 外商などによる販売の強化や顧客の掘り起こしを行う。また、営業担当の顧客へのケアが十分か再確認を行う。 新規事業の開発: 国内外から情報を収集、需要のあるビジネスを模索する。



目次

2012年8月期 連結決算について	P 2 — P 15
2013年8月期 計画について	P 17 — P 20
中期事業計画(2013年～2015年)について	P 22 — P 24
(参考資料)	

中期事業計画 — 経営環境の認識 —

国内

少子高齢化の進行と人口減少、税収不足と政府債務の増加、社会保障の行き詰まり、円高基調の継続と国内産業の停滞、農業・水産業・林業の停滞及び従事者の高齢化と後継者不足、国際貿易協定交渉への乗り遅れ等々の重要政策に対する国家的な具体的方向性が示されない状況が続いており、将来に対してより良い状況を想定することが非常に難しい状況にある。

雇用環境・勤労者所得の改善を期待することは困難

しばらくの間はディスカウント業態の成長が持続

国外

- 欧米諸国の景気停滞はしばらく続く
- 中国・インド・ブラジル等の経済成長の鈍化が顕在化

それでも成長のためには海外進出が必要
(「必ず景気は停滞する」という前提に立った海外進出計画)

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

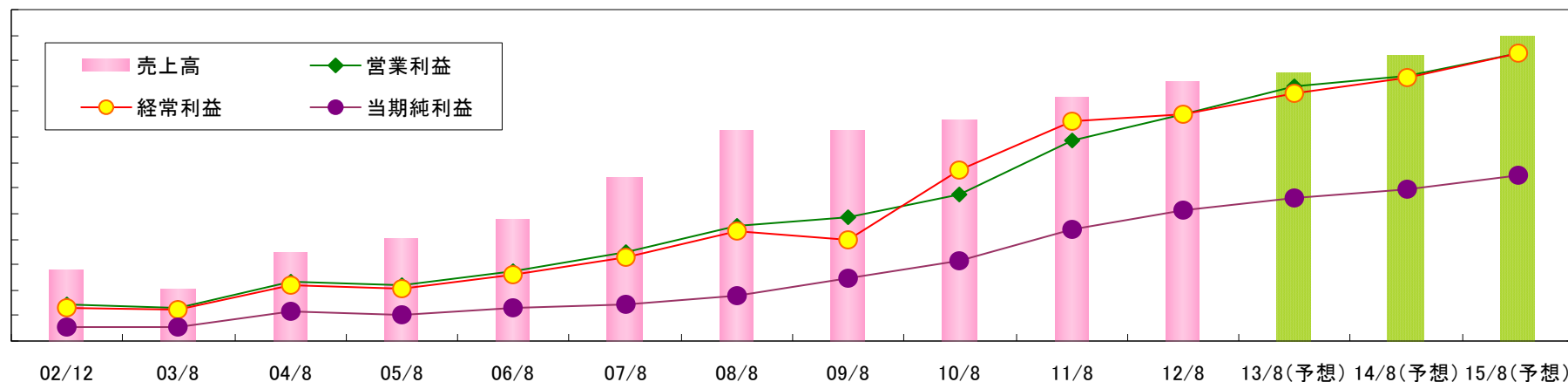
国内 成長戦略

- 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)

	12年8月期			13年8月期(予想)			14年8月期(予想)			15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	40,759	—	6.7%	42,200	—	3.5%	44,800	—	6.2%	47,900	—	6.9%
売上総利益	15,591	38.3%	7.4%	16,270	38.6%	4.4%	17,410	38.9%	7.0%	18,650	41.6%	7.1%
営業利益	2,056	5.0%	13.1%	2,300	5.5%	11.9%	2,440	5.4%	6.1%	2,650	5.9%	8.6%
経常利益	2,055	5.0%	3.5%	2,250	5.3%	9.5%	2,390	5.3%	6.2%	2,600	5.8%	8.8%
当期純利益	1,177	2.9%	15.6%	1,290	3.1%	9.6%	1,380	3.1%	7.0%	1,500	3.3%	8.7%
ROE	22.2%		−1.2%	20.3%		−1.9%	18.4%		−1.9%	17.1%		−1.3%
計画前提												
100円ショップ 期末店舗数(店)	822		16	887		65	947		60	1,007		60
100円ショップ 既存店伸び率	100.5%		−2.2%	100.0%		−0.5%	100.0%		0.0%	100.0%		0.0%
海外事業 期末店舗数(店)	8		2	11		3	11		0	11		0
海外事業 売上シェア	0.6%		0.2%	1.1%		0.5%	1.2%		0.1%	1.2%		0
新業態 期末店舗数(店)	24		7	30		6	30		0	30		0
新業態 売上シェア	6.5%		1.0%	6.8%		0.3%	6.6%		−0.2%	6.2%		−0.4%

(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―

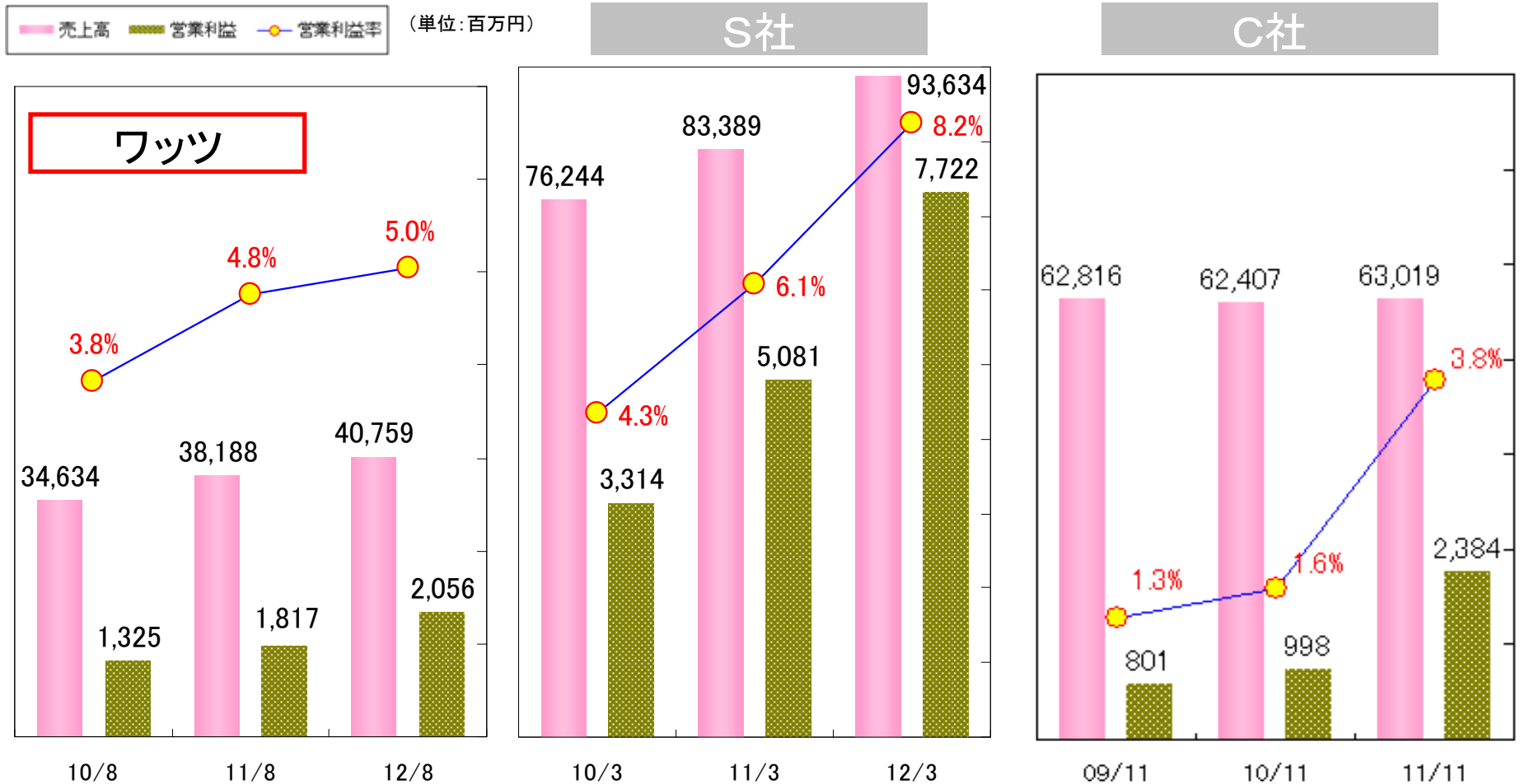
非上場会社D社のトップ独走も、S社が業容・収益ともに拡大継続

	ワッツ	D社	S社	C社
売上高	約400億円	約3,400億円	約930億円	約630億円
店舗数	約840店	国内: 約2,680店 海外: 28ヶ国、 約650店	約1,060店	約810店
特長	小型店舗が中心。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開発と提供にお金をかける。タイで8店舗出店し、海外展開を目指している。	新しい店はピンクを基調としたカラフルな店が標準になってきた。Color Lifeシリーズの商品群も増え、カラフルな店作りで大型ショッピングモールへの出店を目指す。ブラジル・中国等、新興国への出店を加速させるとともに、国内に大型物流センターを稼働させるなど、積極的な展開が目立つ。	Color the daysブランドの店舗は完成度が高まり、大型ショッピングセンターへの出店も好調で、好業績を保っている。POS情報を使い本部発注を増やし、店舗での発注作業の低減を図るなど、店舗運営の効率化・レベルアップを目指している。	昨年の社長交代以来、震災の影響と不採算店舗閉鎖・正社員の削減・サプライヤーとの関係改善等の推進により、業績の改善が進む。昨年度に出店した都市型大型店舗は好調で、業績の改善に寄与したが、これからの更なる改善に向けた新たな施策が求められる。
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

※参考資料(算出根拠): 各社のホームページ、新聞、決算短信等の数値より当社にて独自に作成したものであります。

1. 業界動向 ー他社比較②ー

ワッツは規模は小さいが、高い収益率を継続



参考資料(算出根拠): 各社のホームページ、新聞、雑誌、決算短信等の数値より、当社にて独自に作成したものであります。



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(2012年度:第18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(12/2/29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	2,504名(12/8/31現在)*パート・アルバイトを含む
グループ店舗数	846店(12/8/31現在)

4. 当社の歩み

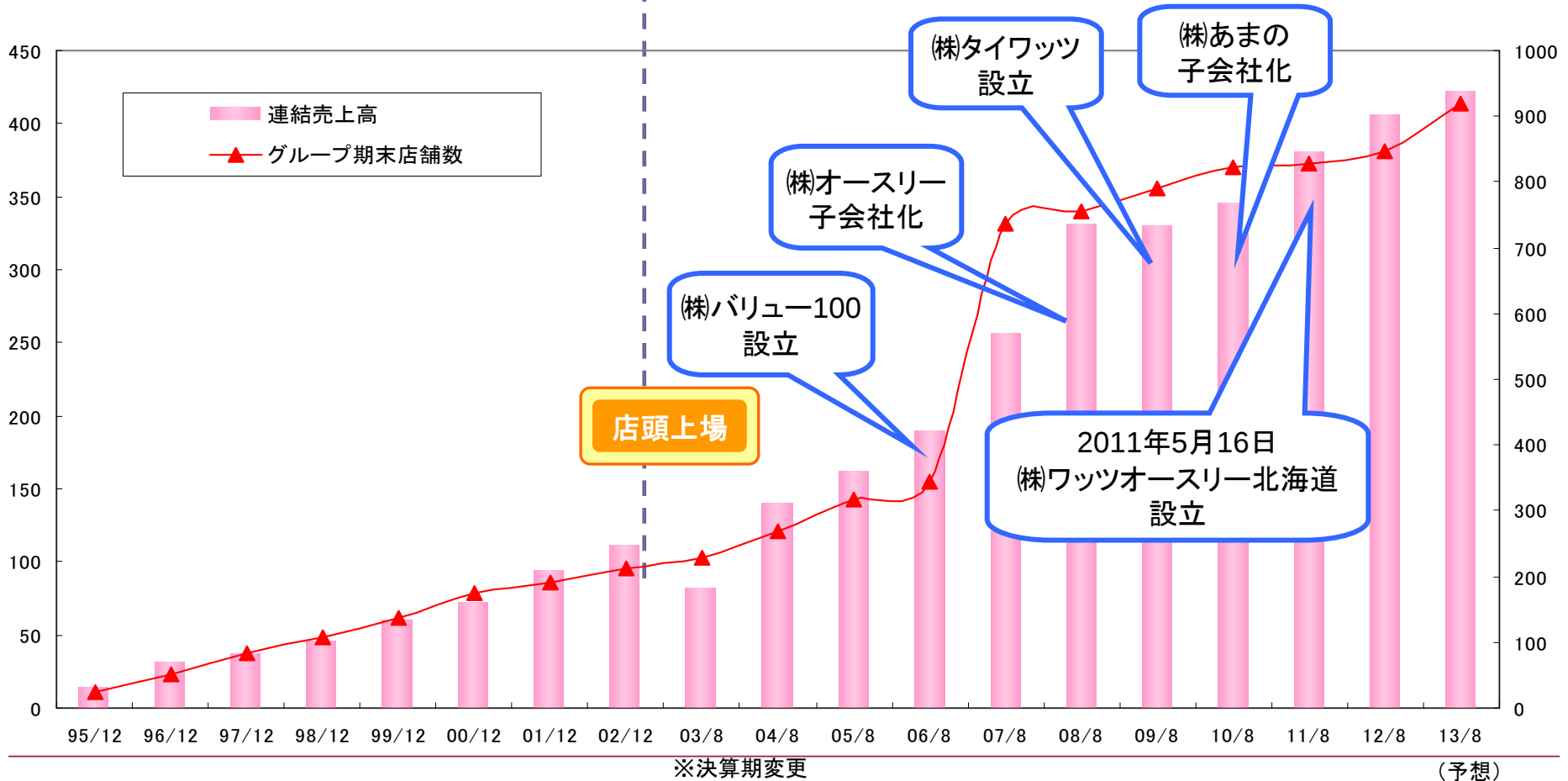
売上規模は順調に拡大。前年比が減少したのは決算月変更期以外で1度だけ。

創業

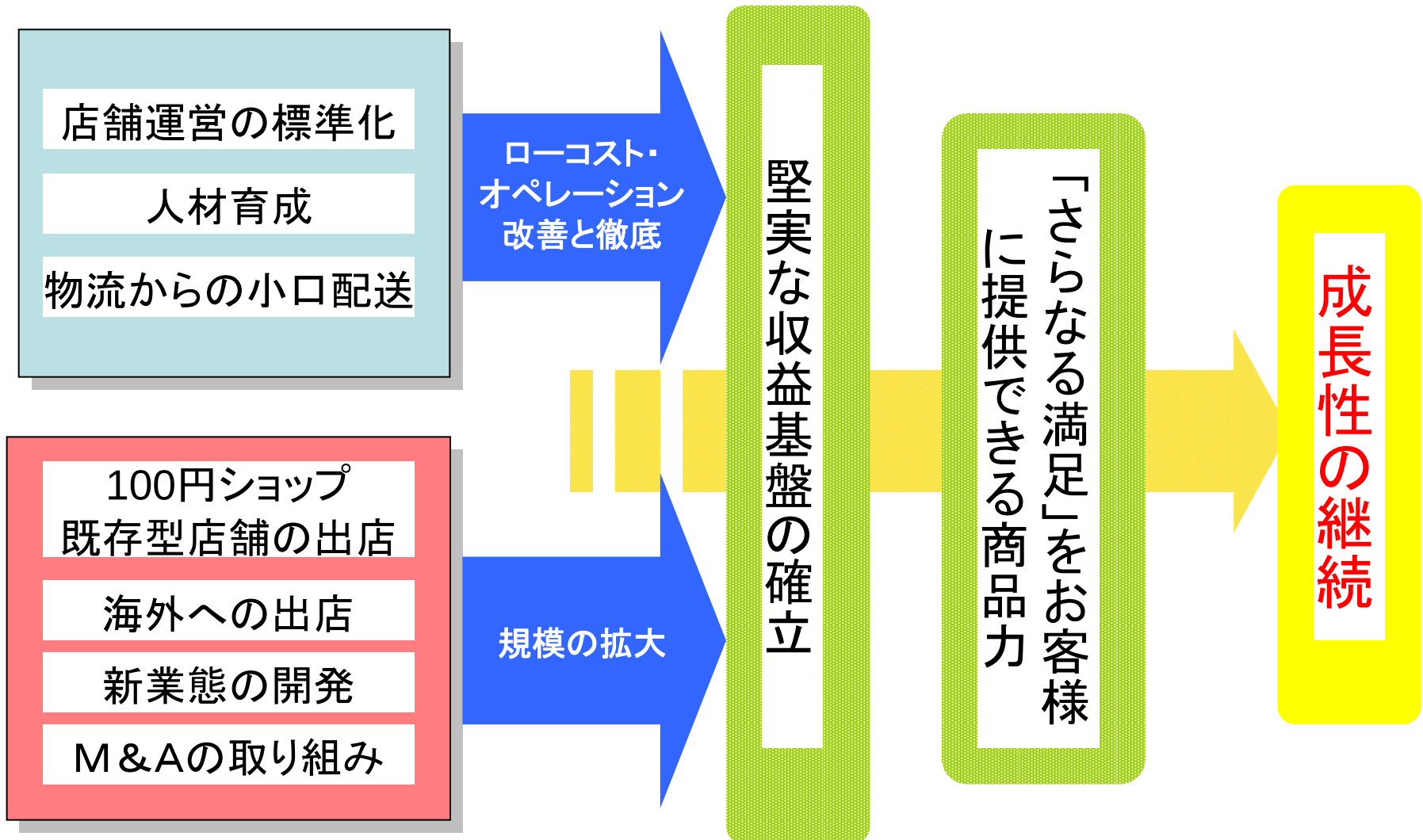
第二の創業

(単位: 億円)

(単位: 店舗)



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

1

60m ポリエチレンラップ



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。

2

25m アルミホイル



3

5m クックdeペーパー



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

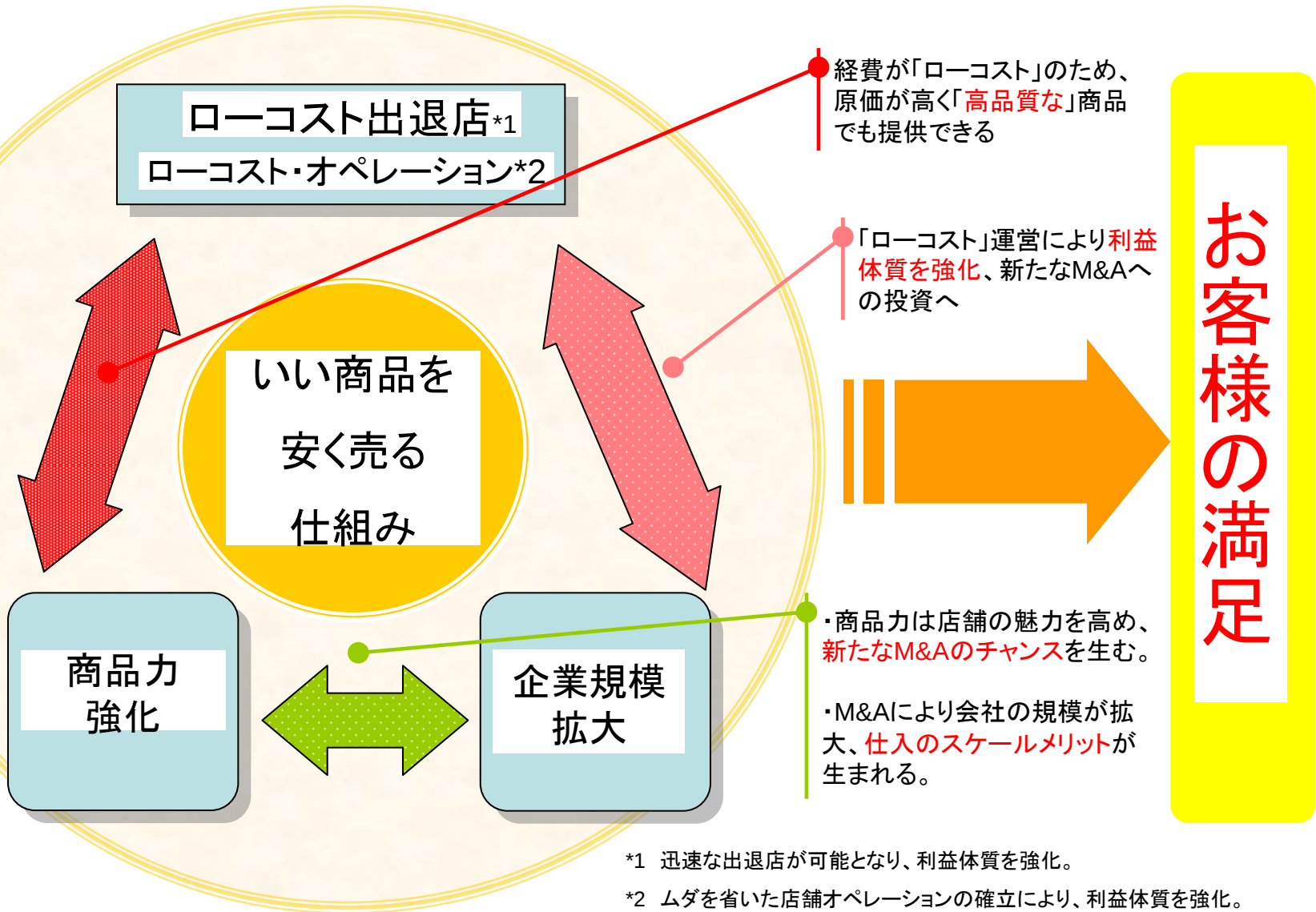
- ・ 運営コストが小さいため、低い売上高でも利益の確保が可能

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)



*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
 - スーパーバイザー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。

11. 新業態 ー概要ー



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

8店舗(12/8月末)



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(12/8月末)



ーナチュラルエレガント雑貨の輸入卸ー

3店舗(12/8月末)

新業態



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(12/8月末)

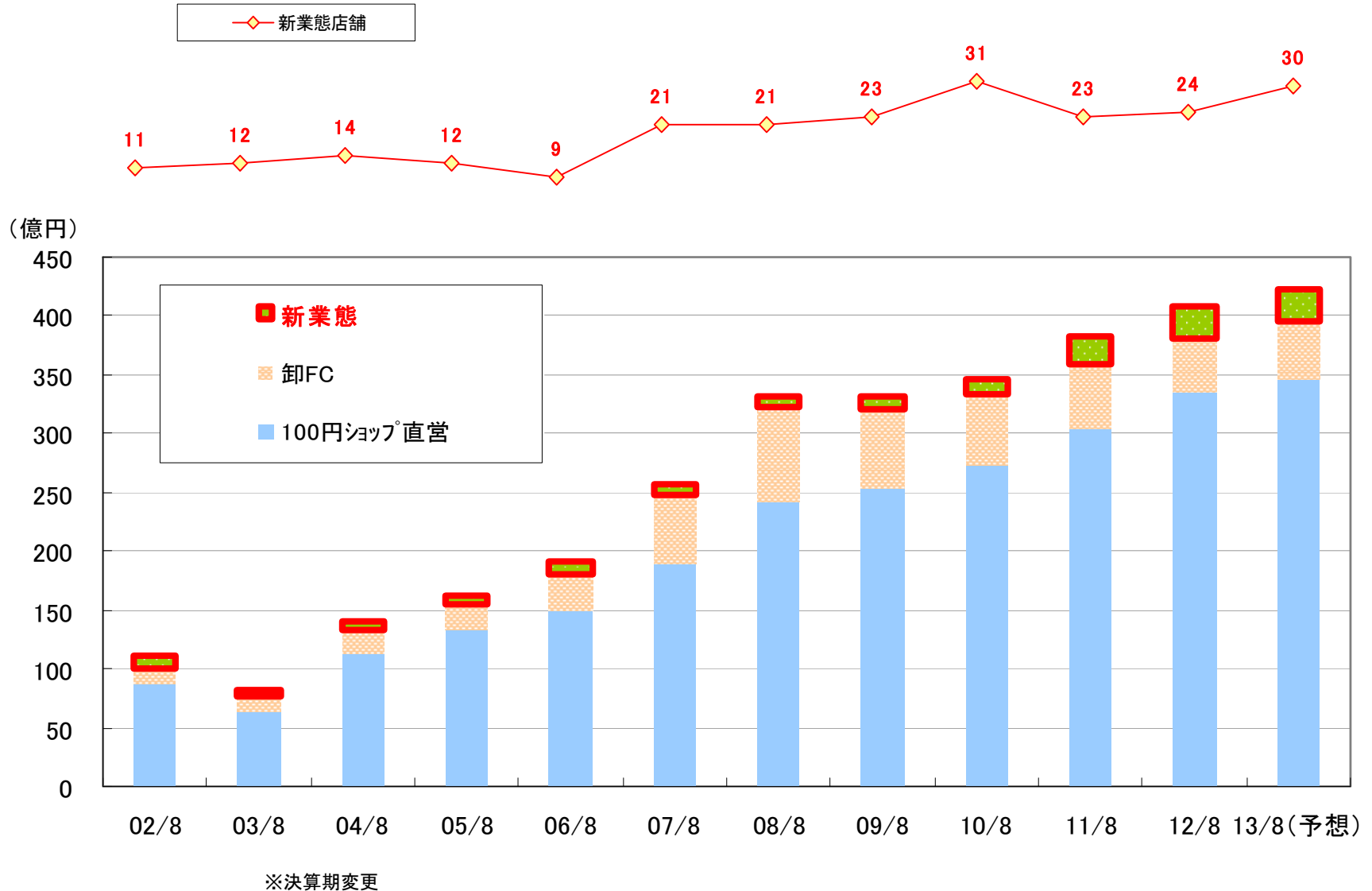


ー一立ち呑みー

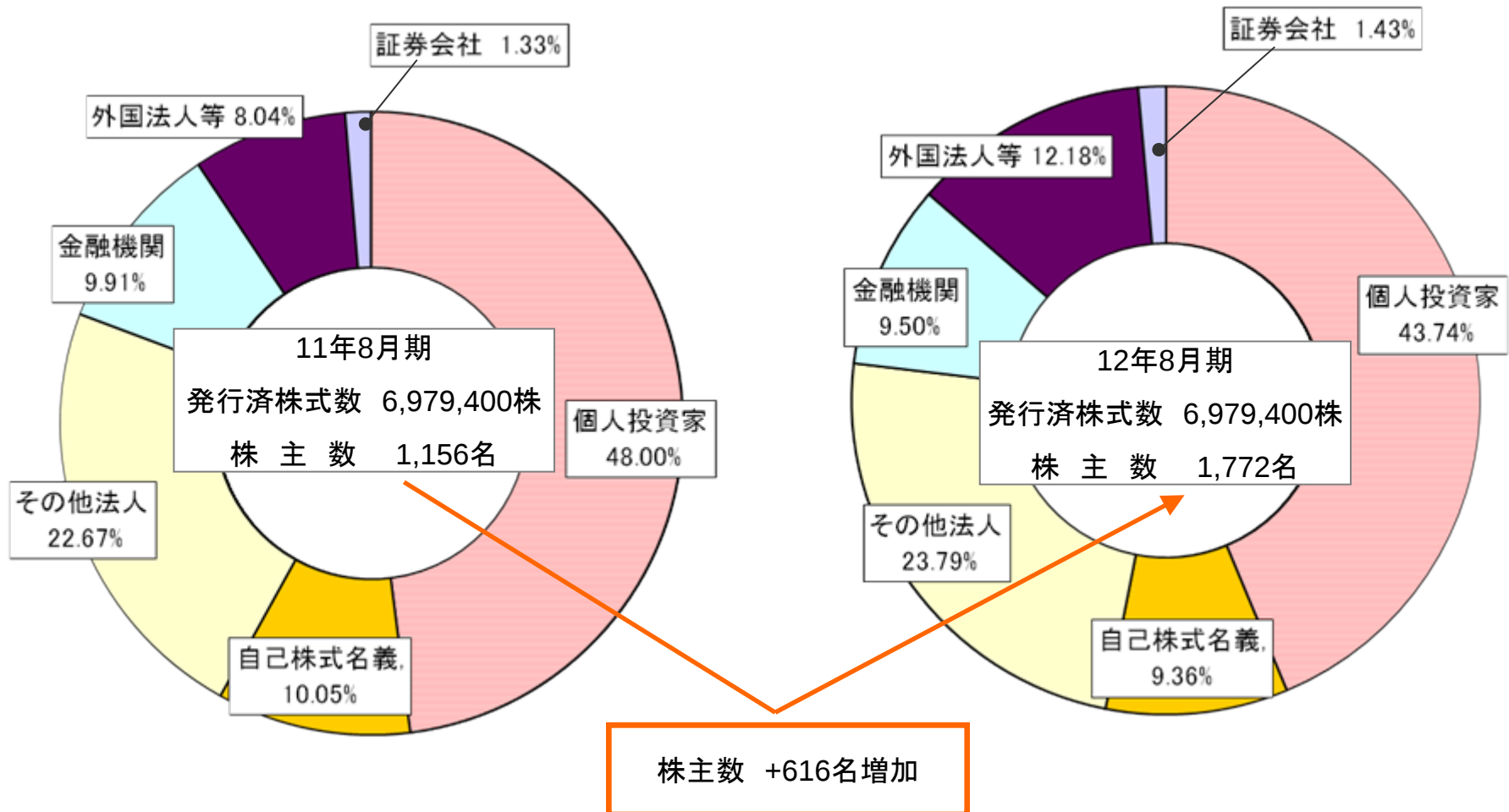
「財布に易しい低価格と元気なサービス」を提供

2店舗(12/8月末)

(ご参考) 新業態の売上・店舗推移



12. 株主構成



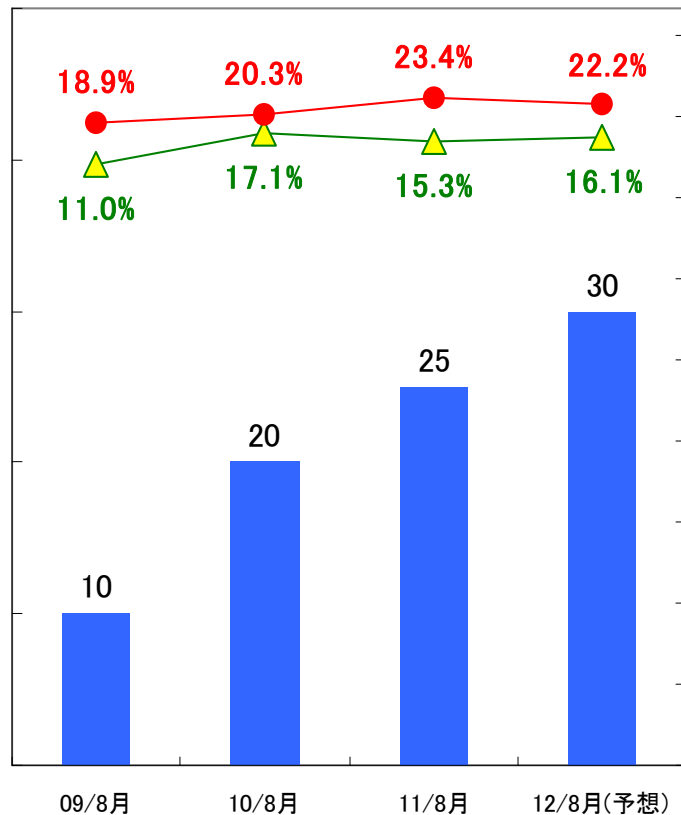
※2011年8月31日現在

※2012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。



	09年8月期	10年8月期	11年8月期	12年8月期 (予想)
1株当たり年間配当金(円)	10	20	25	30
(調整前 1株当たり年間配当金)	2,000	—	—	—
配当性向(%)	11.0%	17.1%	15.3%	16.1%
ROE(%)	18.9%	20.3%	23.4%	22.2%
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 福光 宏(取締役管理本部長)

e-mail : ir@watts-jp.com

TEL : 06-4792-3280