



株式会社ワッツ(2735 大証JASDAQスタンダード)

2012年8月期 第2四半期決算について

2012年4月13日(金)

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 第2四半期連結決算と計画について P 2 – P 15

中期事業計画(2012年～2014年)について P 17 – P 19

(参考資料)



2012年8月期第2四半期 業績ハイライト



- ☑ 売上高は、既存店・新規出店ともに好調により前期比10.1%増
- ☑ 売上総利益率の上昇と販管費率の低下により、営業利益は前期比36.5%増
- ☑ 経常利益は、特殊要因(詳細は12頁記載)を除外すると前期比41.6%の大幅増

(単位:百万円)

	11年8月期2Q		12年8月期2Q			2Q予想		
		構成比		構成比	前年比		予想差	
売上高	18,408	—	20,268	—	10.1%	19,900	368	
売上総利益	6,967	37.8%	7,752	38.3%	11.3%	—	—	
販売管理費	6,191	33.6%	6,694	33.0%	8.1%	—	—	
営業利益	775	4.2%	1,058	5.2%	36.5%	940	118	
経常利益	950	5.2%	1,062	5.2%	11.7%	910	152	
当期純利益	471	2.6%	602	3.0%	27.6%	470	132	
1株当たり四半期純利益(円)	75.93		95.60			—	—	—

(注)2Q予想は、2011年10月12日に公表しました2012年8月期業績予想値であります。

事業部門別売上高の状況

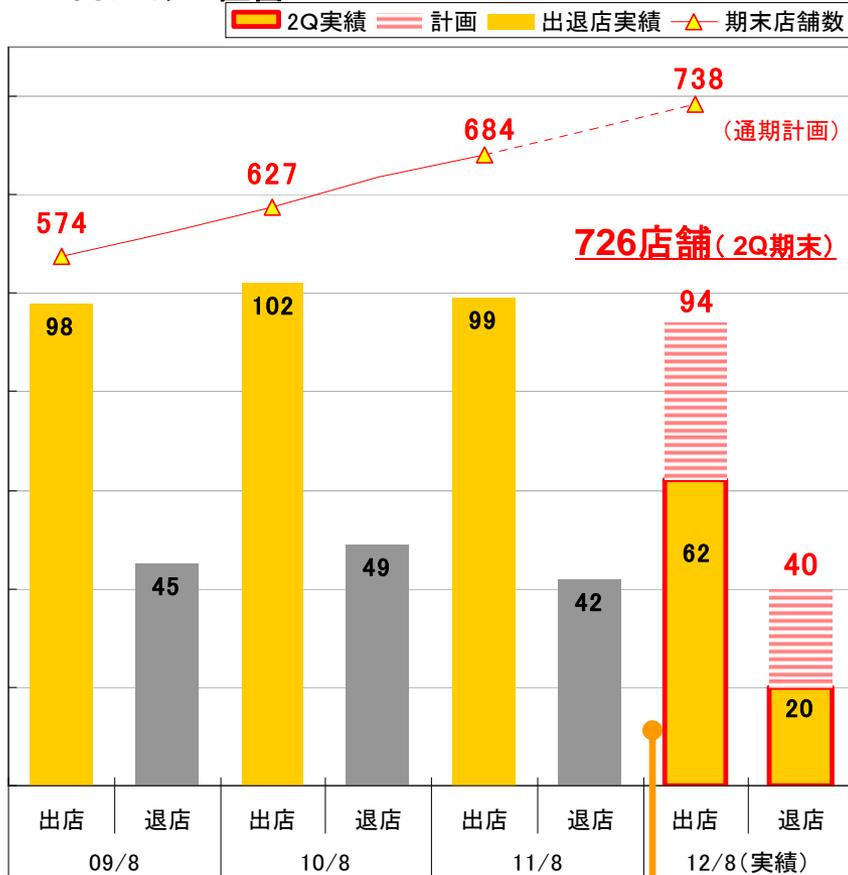
(単位:百万円)

		事業内容	11年8月期2Q		12年8月期2Q		
				構成比		構成比	前年比
100円ショップ	直営	—	14,649	79.6%	16,494	81.4%	12.6%
	卸売	FCに対する商品販売	2,815	15.3%	2,408	11.9%	-14.6%
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	944	5.1%	1,365	6.7%	44.6%
合計			18,408	—	20,268	—	10.1%

- ・グループ売上高の中心は、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(主に2011年10月のミドリ薬品FC契約解除)による。
- ・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)の決算期変更による。(11年8月期2Qは、買収した12月から2月の3ヶ月間の売上高を計上。)

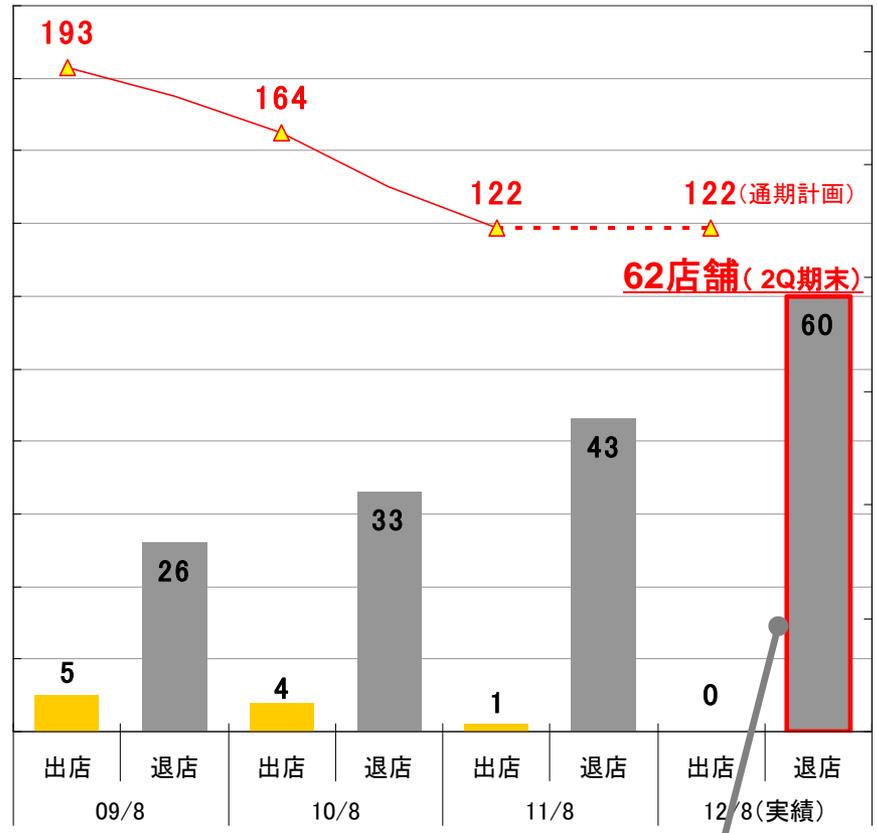
直営店舗の出店の前倒しが売上高に寄与

100円ショップ直営



第2四半期で出店数が計画比+19店舗、
売上計画達成率 149%

100円ショップFC



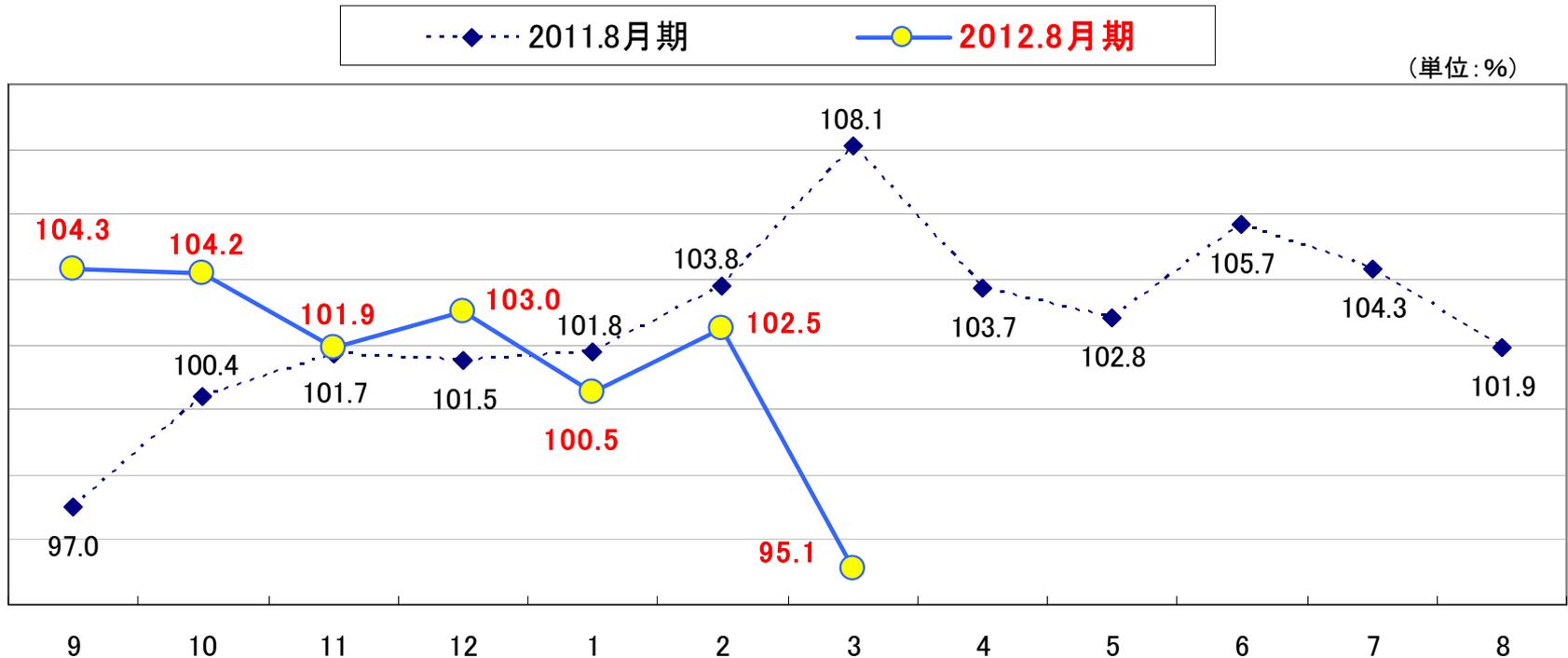
閉鎖60店舗の内、ミドリ薬品54店舗



2012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 102.7% ←(11年8月期2Q 101.1%)



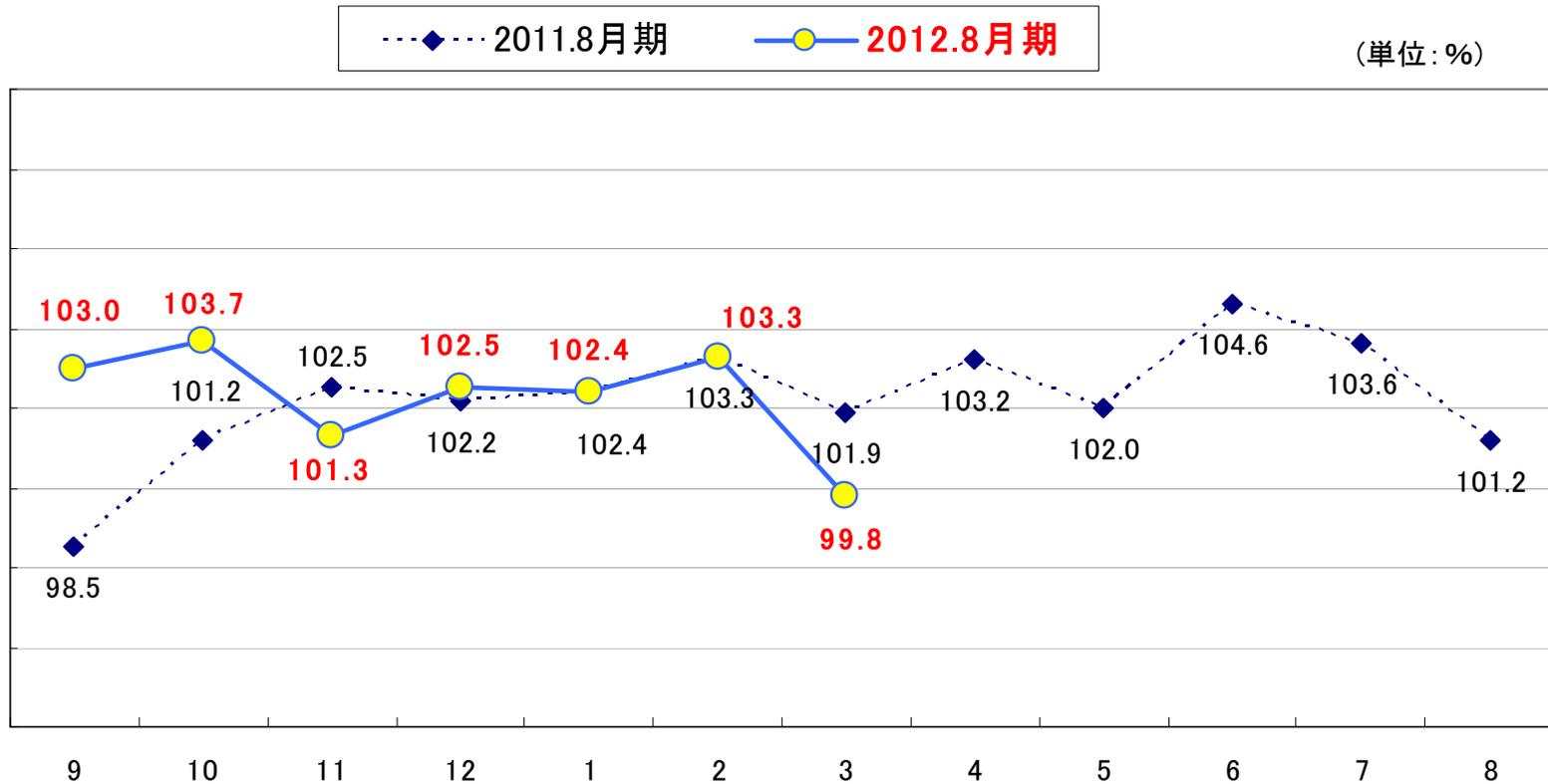
	上期	下期	通期
11/8期	101.1%	104.4%	102.8%
12/8期	102.7%	—	—



2012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 102.7% ← (11年8月期2Q 101.7%)



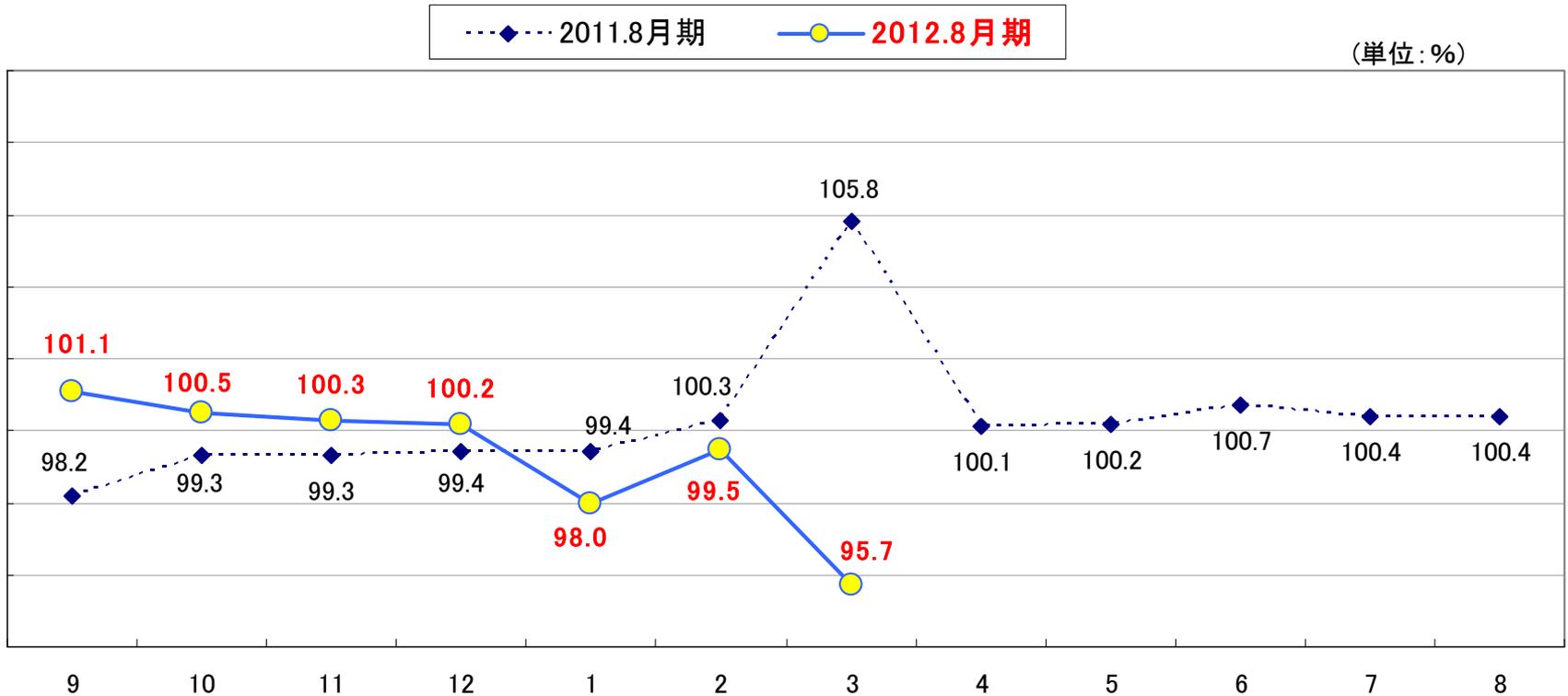
	上期 前年比	下期 前年比	通期 前年比
11/8期	101.7%	102.7%	102.2%
12/8期	102.7%	—	—



2012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



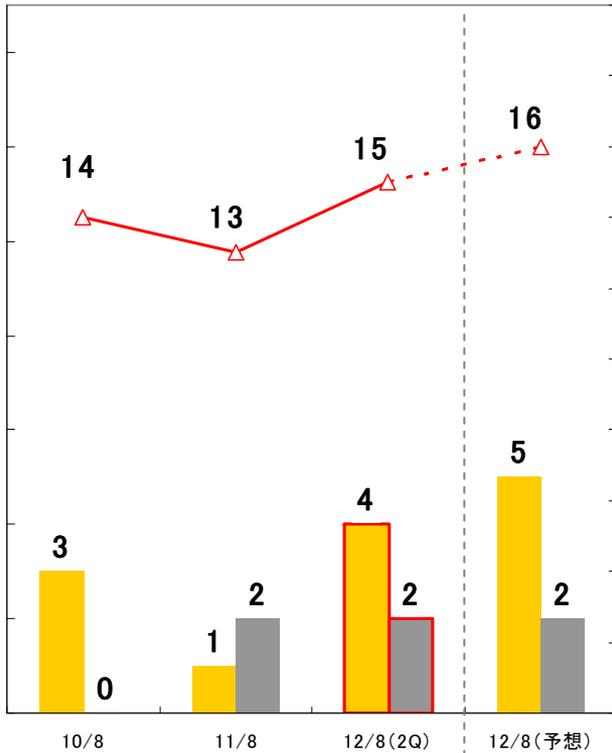
既存店客単価伸び率 99.9% ←(11年8月期2Q 99.3%)



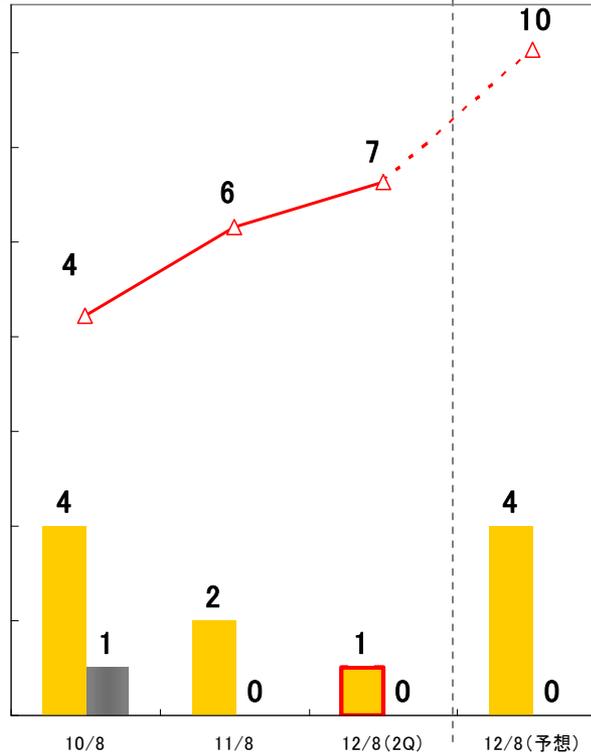
	上期		下期		通期	
	前年比	1人当たり(円)	前年比	1人当たり(円)	前年比	1人当たり(円)
11/8期	99.3%	352	101.2%	355	100.3%	353
12/8期	99.9%	355	—	—	—	—

ブォーナ・ビータ

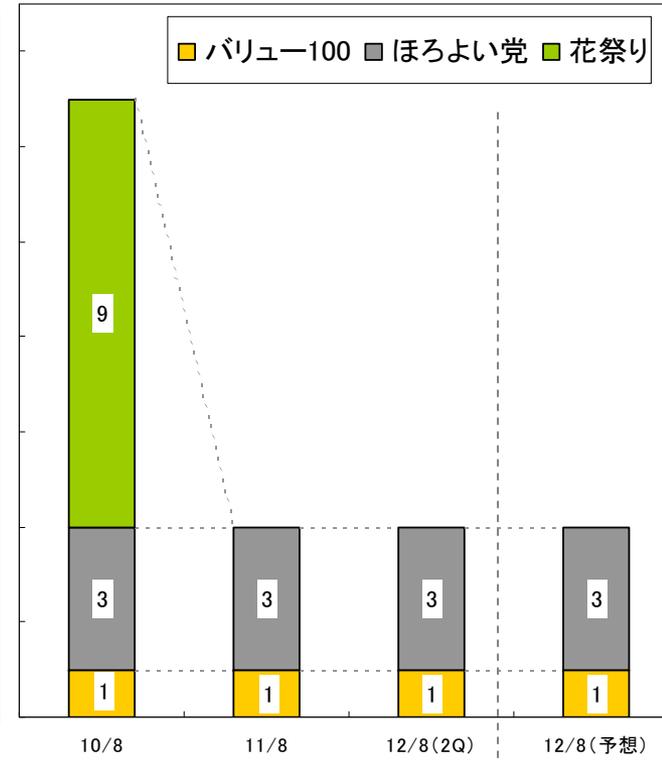
■ 出店 ■ 退店 ▲ 期末店舗数



こものや



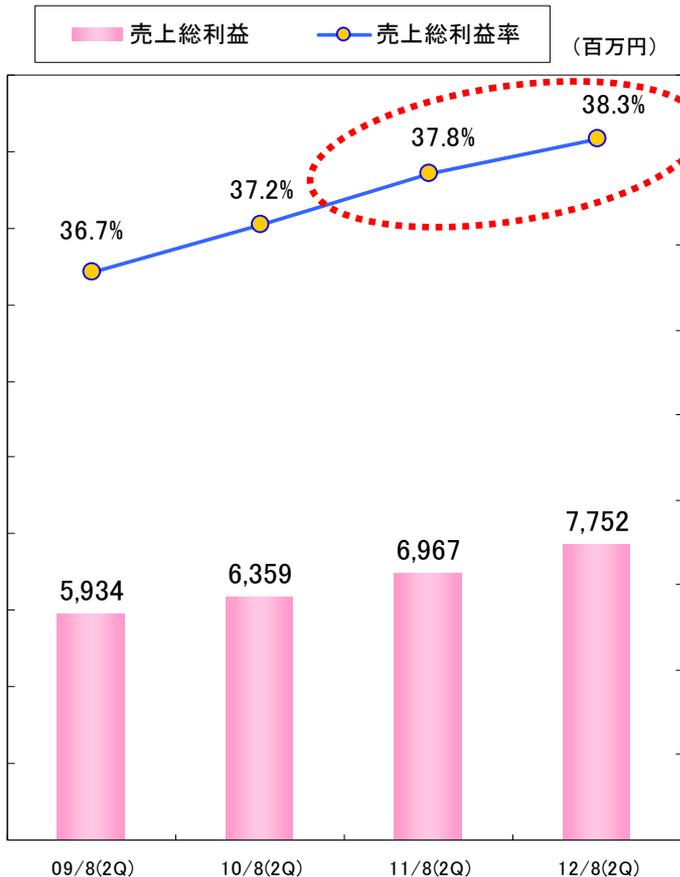
その他期末店舗数



※2011年2月、「花祭り」を事業譲渡いたしました。

- ・BVは、4店舗出店。下期に1店舗出店計画。
- ・こものやは、1店舗出店。下期に3店舗出店を計画。

売上総利益率は0.4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)

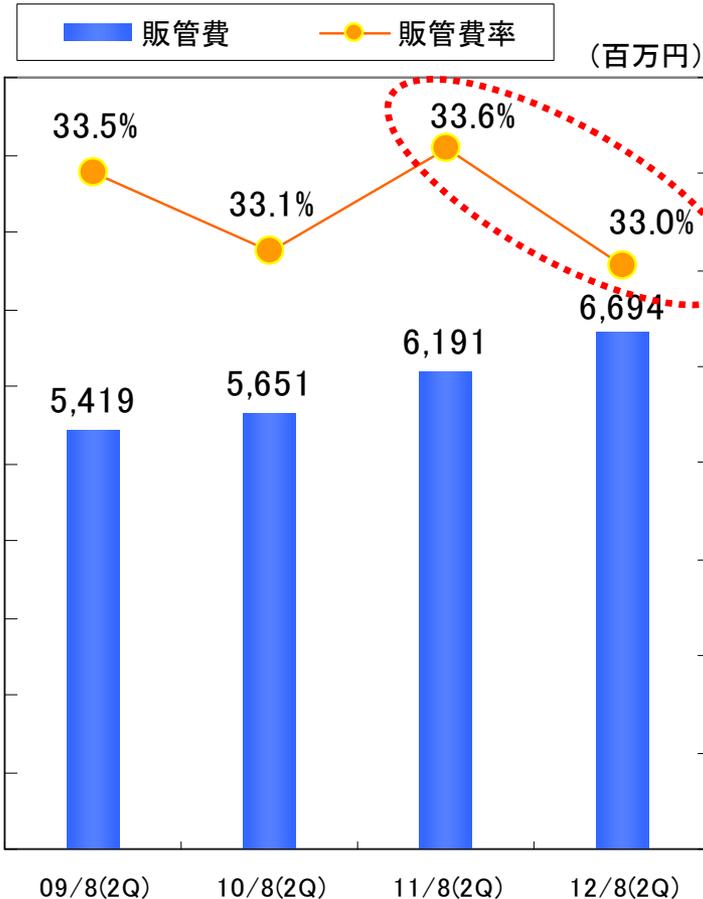
	改善率	内訳			
		原価引下げ	雑貨割合の増加	直営売り割合の増加	商品ロス率の低減
12年8月期2Q	+0.40%	△0.03%	+0.20%	+0.22%	+0.01%

直営売上と雑貨割合の上昇が寄与

販管費率は0.6ポイント低下

[販売管理費内訳]

(単位:百万円)



	11年8月期2Q		12年8月期2Q			
		構成比		構成比	増減額	増減率
売上高	18,408	-	20,268	-	1,860	10.1%
販売管理費	6,191	33.6%	6,694	33.0%	502	8.1%
給与	2,059	11.2%	2,245	11.1%	186	9.0%
地代家賃	2,021	11.0%	2,227	11.0%	205	10.2%
水道光熱費	359	2.0%	369	1.8%	10	2.8%
100円ショップ その他直営店舗数(店)	674		749		75	11.1%

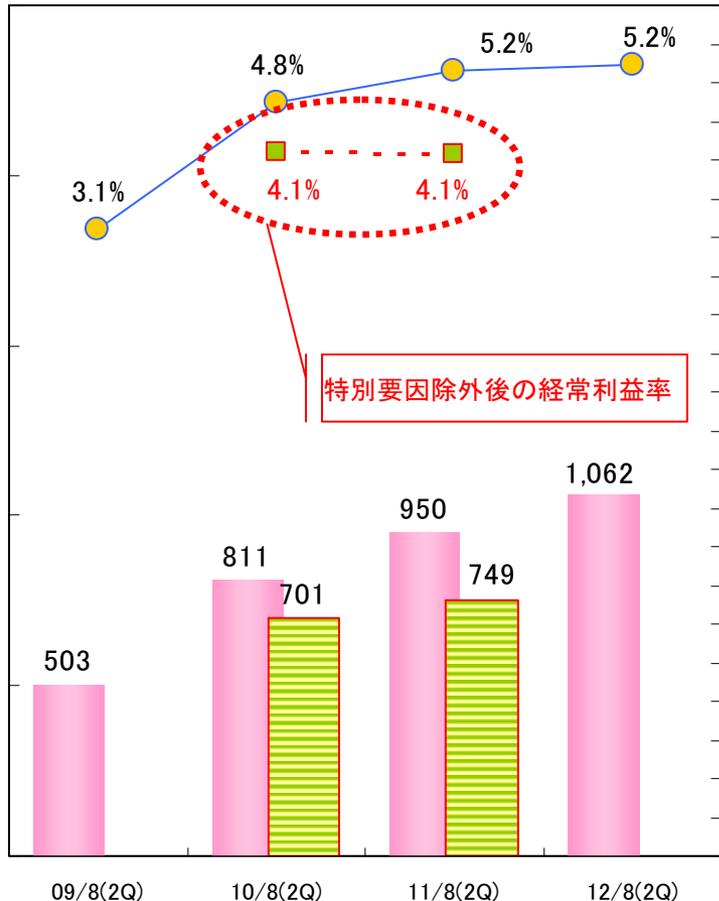
給与・賞与・水道光熱費・賃借料・のれん償却代等の売上高に対する比率が微減

2012年8月期 第2四半期連結決算

— 経常利益 —

経常利益は前期比+111百万円の増加
 (特殊要因を除く実質の増加は、+312百万円)

(百万円)



[経常利益内訳]

(単位: 百万円)

	11年8月期2Q	12年8月期2Q	増減額	増減率
営業利益	775	1,058	283	36.50%
営業外収益	216	22	▲ 193	-89.70%
受取賃貸料	10	9	—	-4.46%
還付消費税等	201	—	▲ 201	-100.00%
その他	5	12	7	147.50%
営業外費用	40	18	▲ 22	-54.31%
支払利息	14	10	▲ 4	-29.78%
退店違約金	4	—	▲ 4	-100.00%
持分法による投資損失	13	—	▲ 13	-100.00%
その他	8	8	—	-3.96%
経常利益	950	1,062	111	11.69%
(特別要因除外)経常利益	749	1,062	312	41.63%

特別要因は、前期第1四半期に還付された免税益



(ご参考)

經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)	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。)

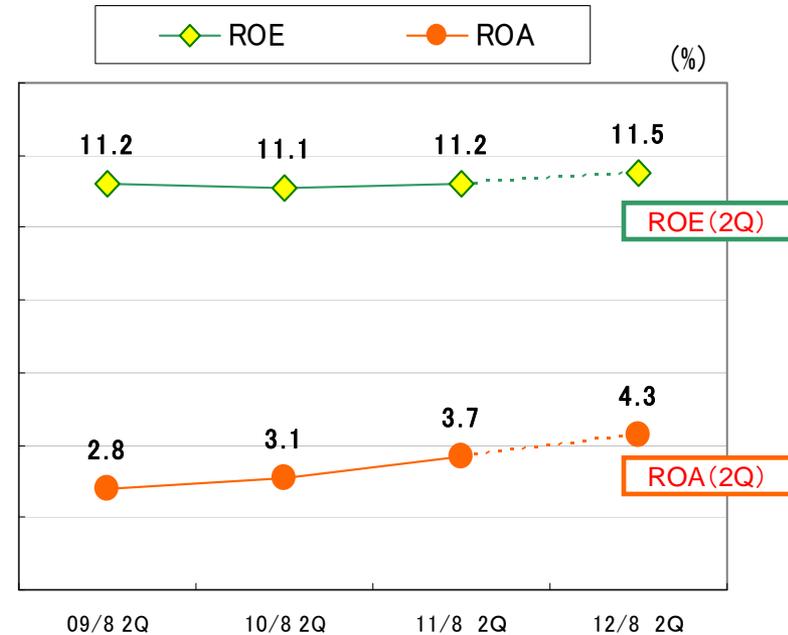
2008年8月31日 6社の100均店舗運営に係る事業について、(株)ワッツオースリー販売に事業譲渡。

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。

ROEは高水準を維持

(単位:百万円)

	11年8月期	12年8月期2Q	増減額	増減率
流動資産	9,930	10,356	426	4.3%
現預金	3,039	3,332	293	9.7%
商品	4,363	4,703	339	7.8%
その他流動資産	2,514	2,307	▲ 207	-8.2%
固定資産	3,545	3,694	149	4.2%
土地・建物	323	346	23	7.1%
のれん	78	49	▲ 28	-36.1%
差入保証金	2,441	2,556	114	4.7%
流動負債	7,004	7,219	215	3.1%
支払手形及び買掛金	4,225	4,512	287	6.8%
短期借入金・1年内返済 予定長期借入金	1,458	1,380	▲ 78	-5.4%
未払法人税等	402	475	72	18.0%
未払消費税等	91	127	36	39.7%
固定負債	1,680	1,592	▲ 87	-5.2%
長期借入金	1,243	1,146	▲ 96	-7.8%
資産除去債務	79	80	1	2.0%
純資産	4,791	5,240	448	9.4%
利益剰余金	3,765	4,208	442	11.8%



特段の投資はなし。
約定弁済により借入金は微減。

2012年8月期 第2四半期連結決算 — キャッシュ・フロー計算書 —

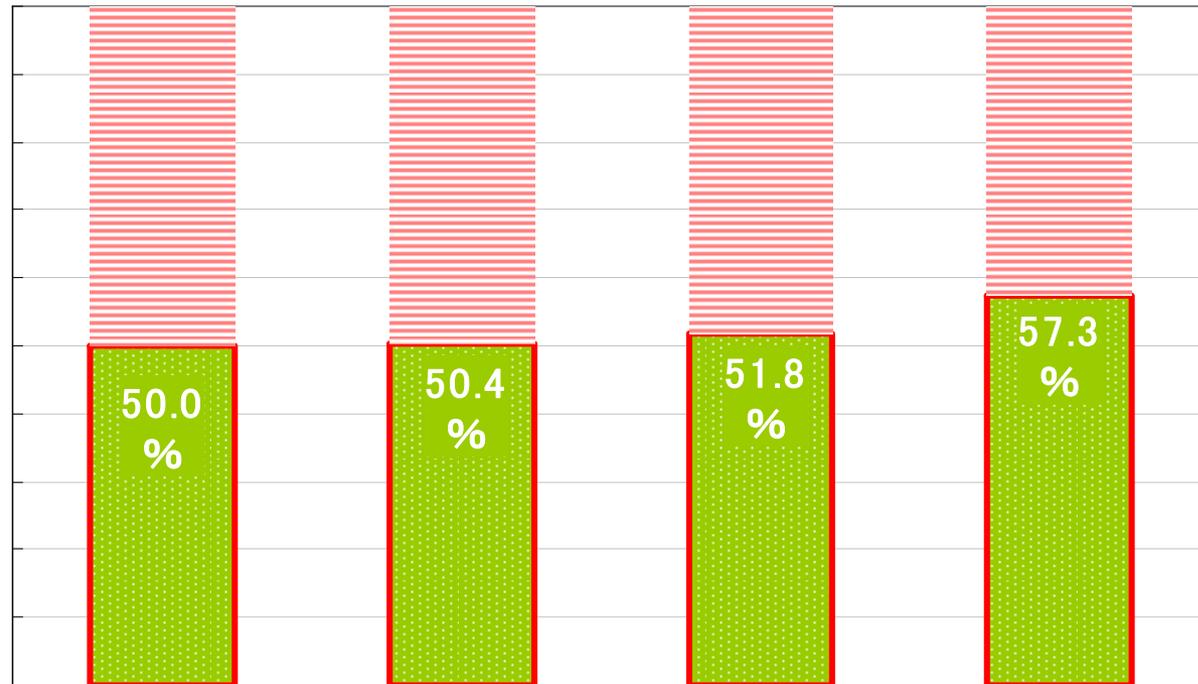
現金残高7億円増加。営業活動による強いキャッシュフロー続く

(単位:百万円)

	11年8月期2Q	12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	2,037	3,039	1,001	49.1%
営業活動によるキャッシュ・フロー	642	1,055	412	64.2%
税金等調整前当期純利益	918	1,059	140	15.3%
資産除去債務会計基準適用に伴う影響額	46	—	△46	-100.0%
役員賞与引当金の増減額(△は減少)	—	△11	△11	—
たな卸資産の増減額(△は増加)	△58	△271	△212	364.3%
仕入債務の増減額(△は減少)	202	302	100	49.5%
未払消費税等の増減額(△は減少)	△81	29	111	-136.1%
法人税の支払額	△754	△400	353	-46.9%
投資活動によるキャッシュ・フロー	△416	△437	△21	5.1%
敷金及び保証金の回収による収入	174	64	△110	-63.3%
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	-100.0%
事業譲受による支出	—	△193	△193	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	302	△321	△623	-206.3%
短期借入金の純増減額(△は減少)	△150	—	150	-100.0%
長期借入れによる収入	1,500	650	△850	-56.7%
長期借入金の返済による支出	△743	△825	△82	11.1%
社債の償還による支出	△140	—	140	-100.0%
現金及び現金同等物の期末残高	2,565	3,332	767	29.9%

2012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
2012年8月期(予想)	40,500	2,100	2,050	1,050
2012年8月期 2Q実績	20,268	1,058	1,062	602
進捗率	50.0%	50.4%	51.8%	57.3%



目次

2012年8月期 第2四半期連結決算と計画について P 2 – P 15

中期事業計画(2012年～2014年)について P 17 – P 19

(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

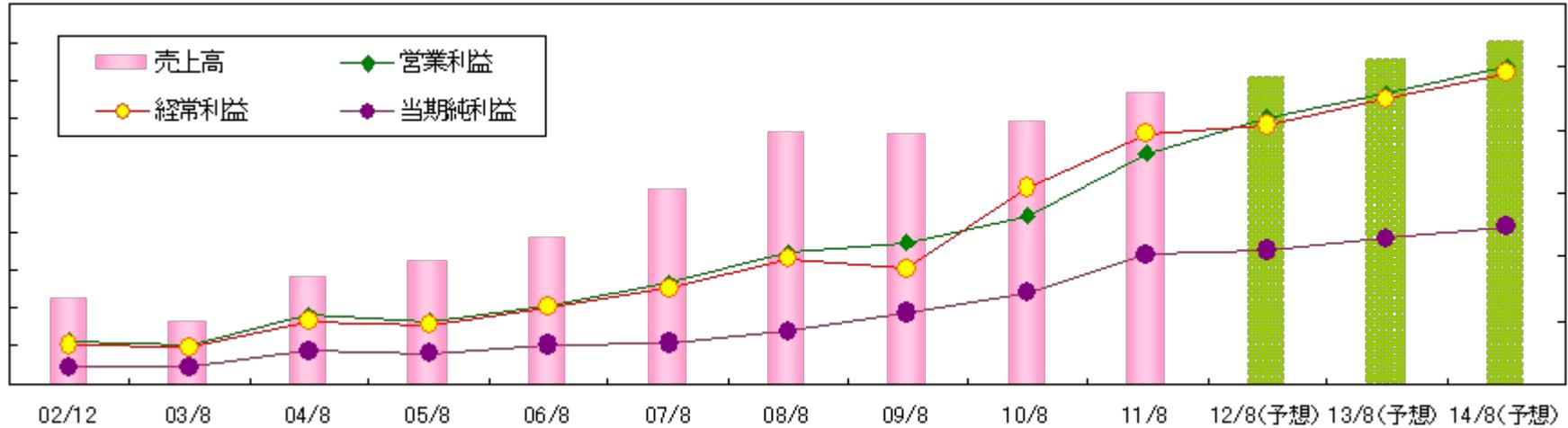
国内 成長戦略

- インショップ型小型店舗の多店舗出店の継続
- 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 既存店舗伸び率	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. 新業態 概要
11. 株主構成
12. 配当政策

1. 業界動向 —他社比較①—

S社が業容、収益ともに拡大。

D社は、国内での小型店舗の出店が目立つ。

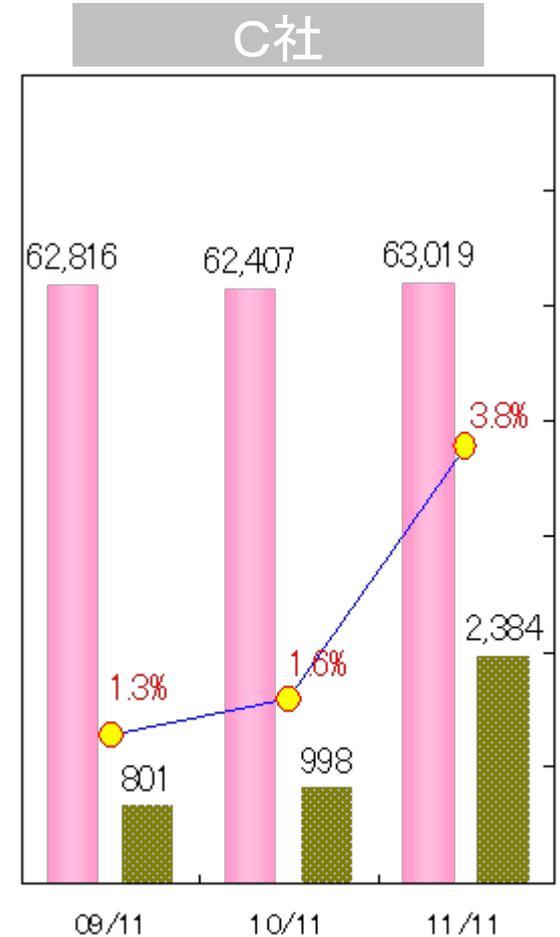
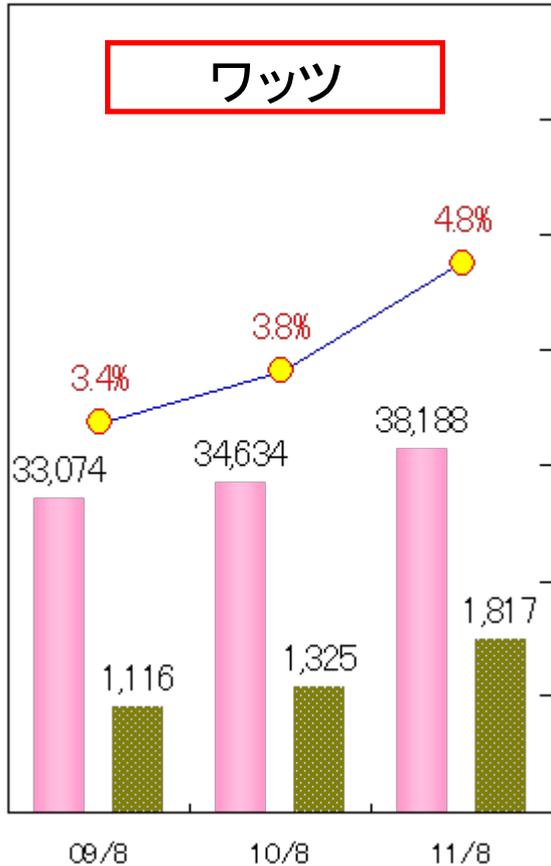
	ワッツ	D社	S社	C社
売上高	約380億	約3,400億	約830億	約630億
店舗数	約830店	国内:約2,600店 海外:26ヶ国、 約580店	約1,050店	約810店
特長	小規模店舗が中心。スーパー、ショッピングセンターへのテナント出店。内外装の店舗作りにはお金をかけず、パート・アルバイトによる店舗運営で低コスト経営を追求。お買い得な実生活雑貨の商品開発と提供にお金をかける。	超大型店舗が中心だったが、最近では小型店舗の出店も見られるようになった。カラフルな陳列と豊富な品揃えでお客様をひきつける。100円以外の商品もある。Color Life のブランドで、カラーコーディネートの生活を提案する。	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月期に売上高が業界2位になった。	ここ数年来業績の低迷が続いていたが、2011年2月に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。また、一部の店舗で試験的に200円商品の取扱いを始めている。
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、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。

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)



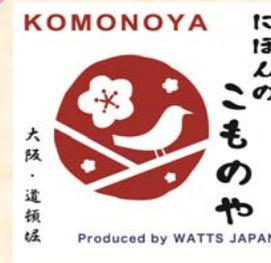
参考資料(算出根拠):各社のホームページ、新聞、雑誌、決算短信等の数値より、当社にて独自に作成したものであります。



2. ワッツブランド



100円ショップ事業



新規事業





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

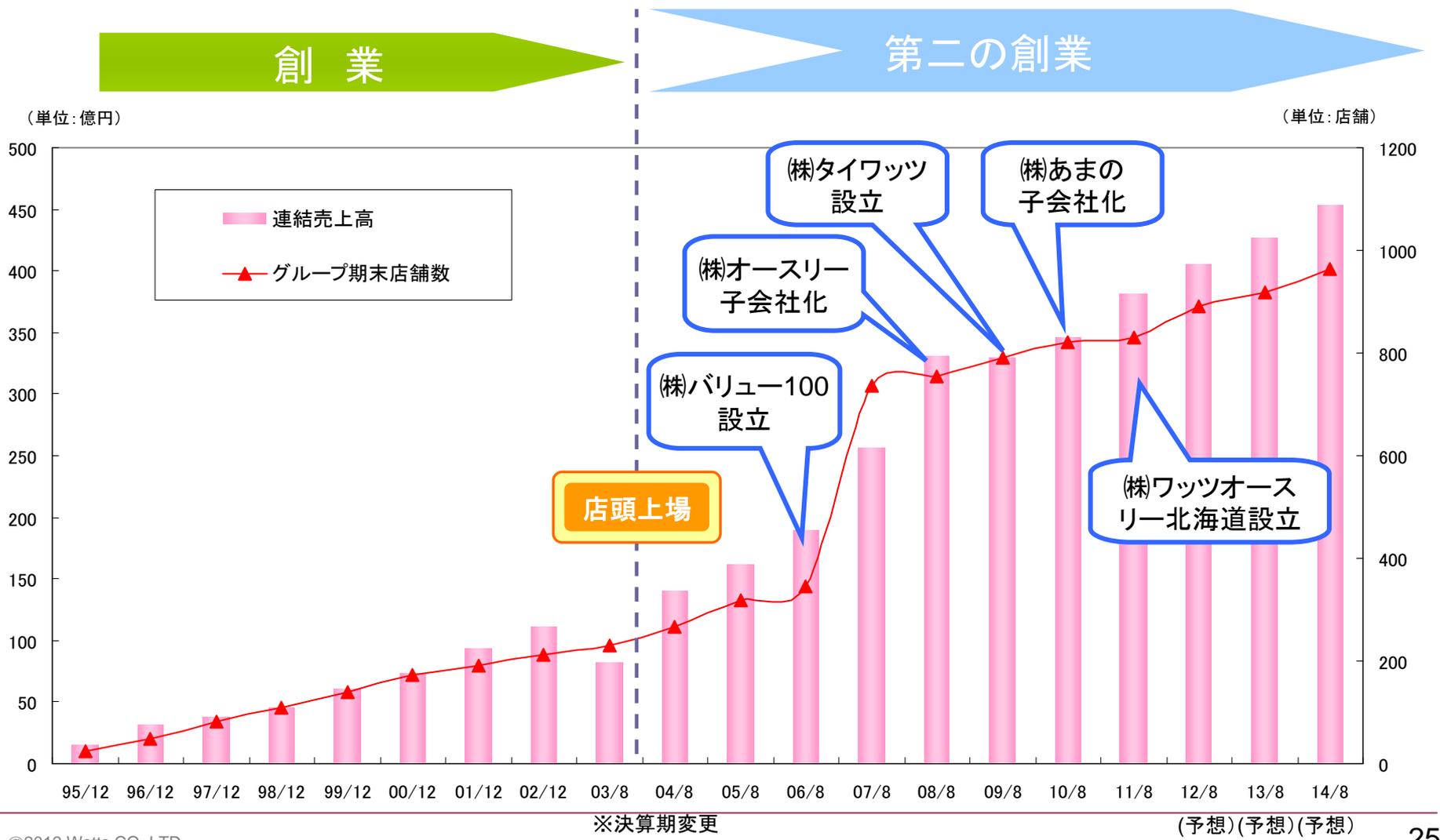
主な業務 日用品・雑貨の卸小売業
(主に**100円ショップ「ミーツ」**、「シルク」の運営)

グループ従業員数 2,454名(12/2/29現在)*パート・アルバイトを含む

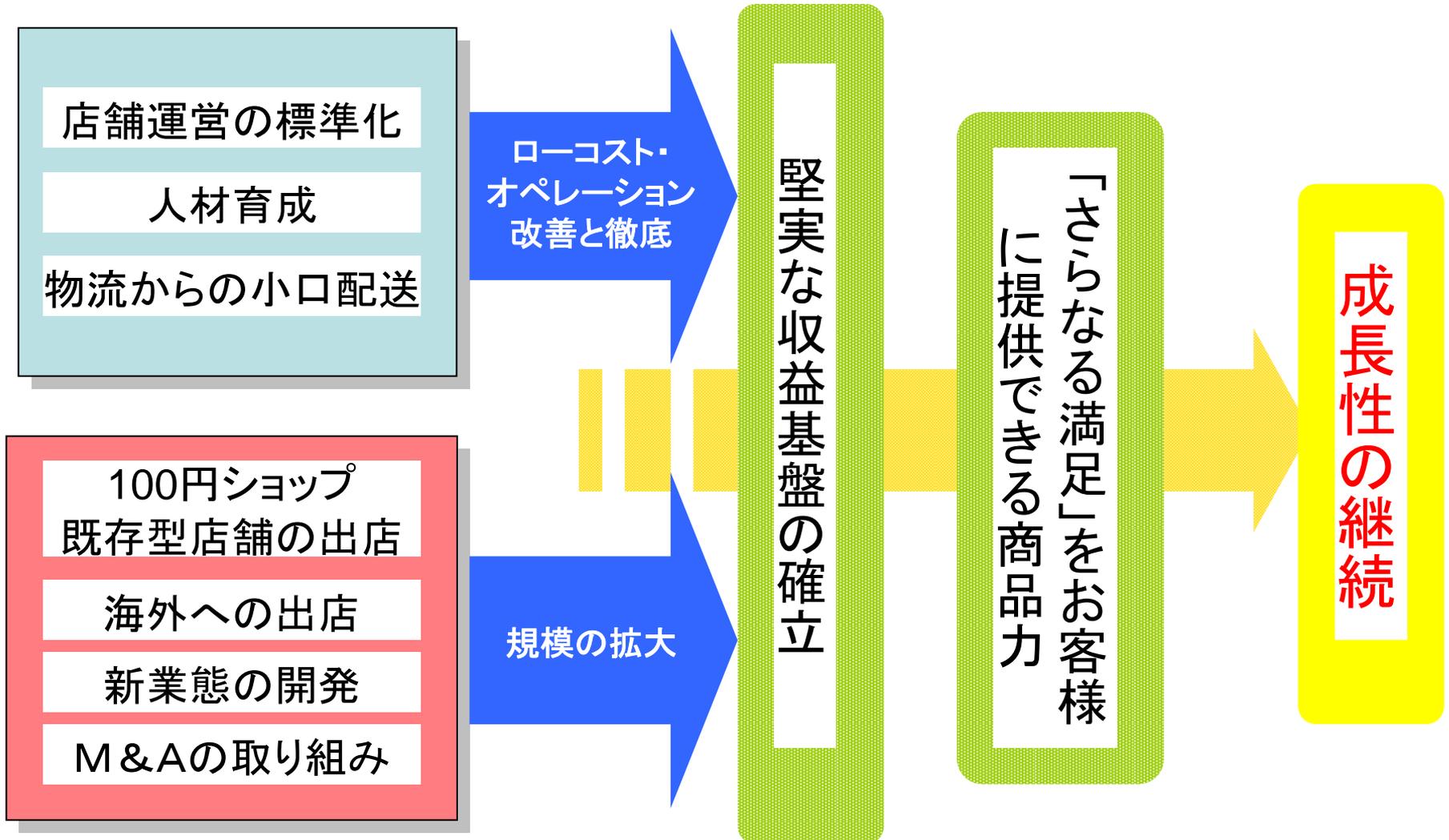
グループ店舗数 814店(12/2/29現在)

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

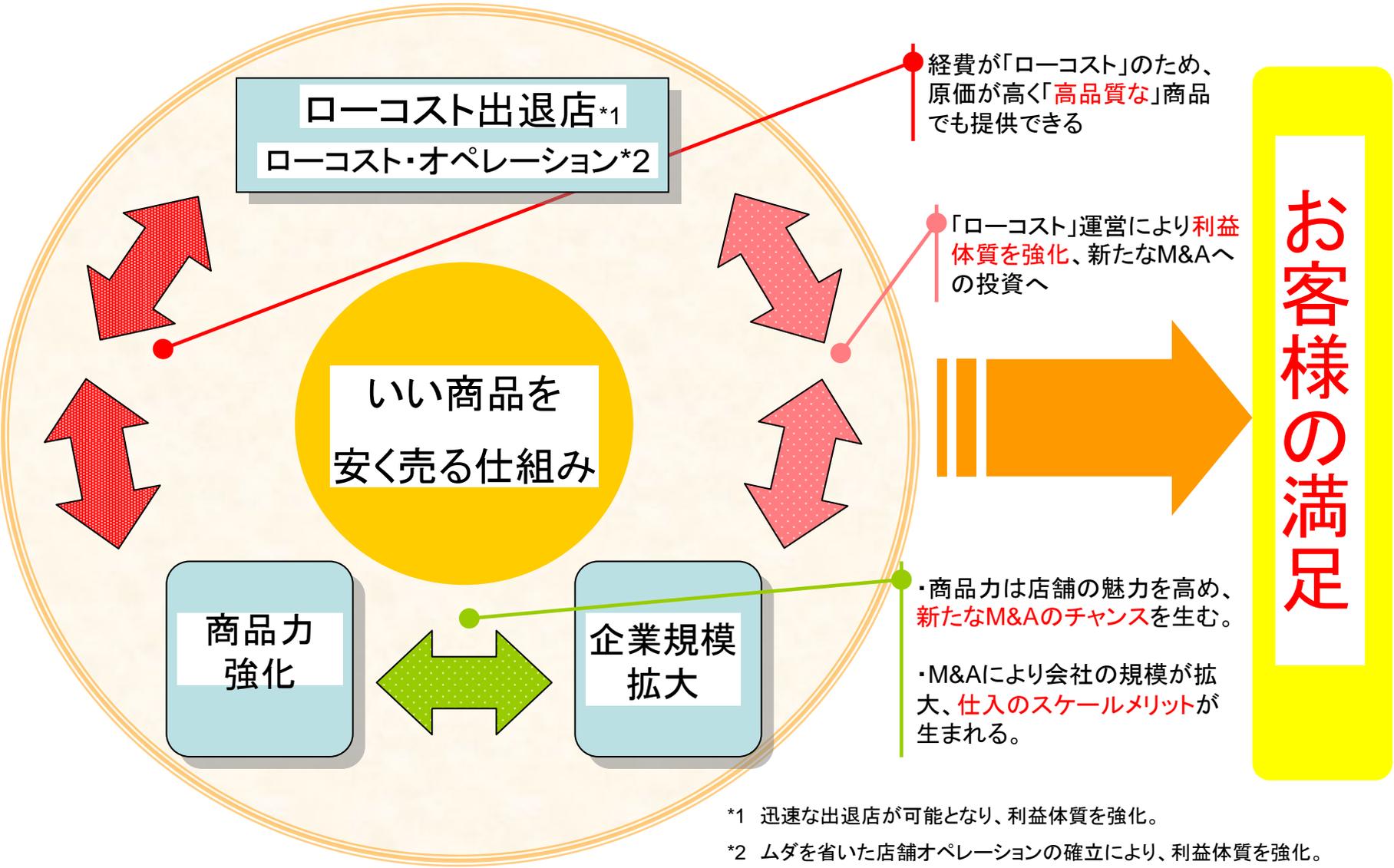
- ・ 運営コストが小さいため、低い売上高でも利益の確保が可能

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」



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
 - 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

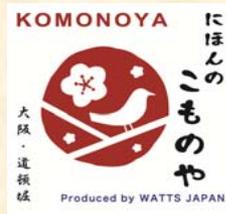
ローコスト出退店とローコスト・オペレーションの徹底により積み上げた収益を、商品力の強化(商品開発)と企業規模の拡大に投資し、業容の拡大を実現する。それにより仕入コストの低減を図り、コストが高い「いい商品」を継続して供給することを可能にする仕組み。

「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。

10. 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
7店舗(12/2月末)



ーおしゃれ雑貨販売ー
「おしゃれ雑貨のある生活」を提案
15店舗 *FC2店舗含む(12/2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(12/2月末)



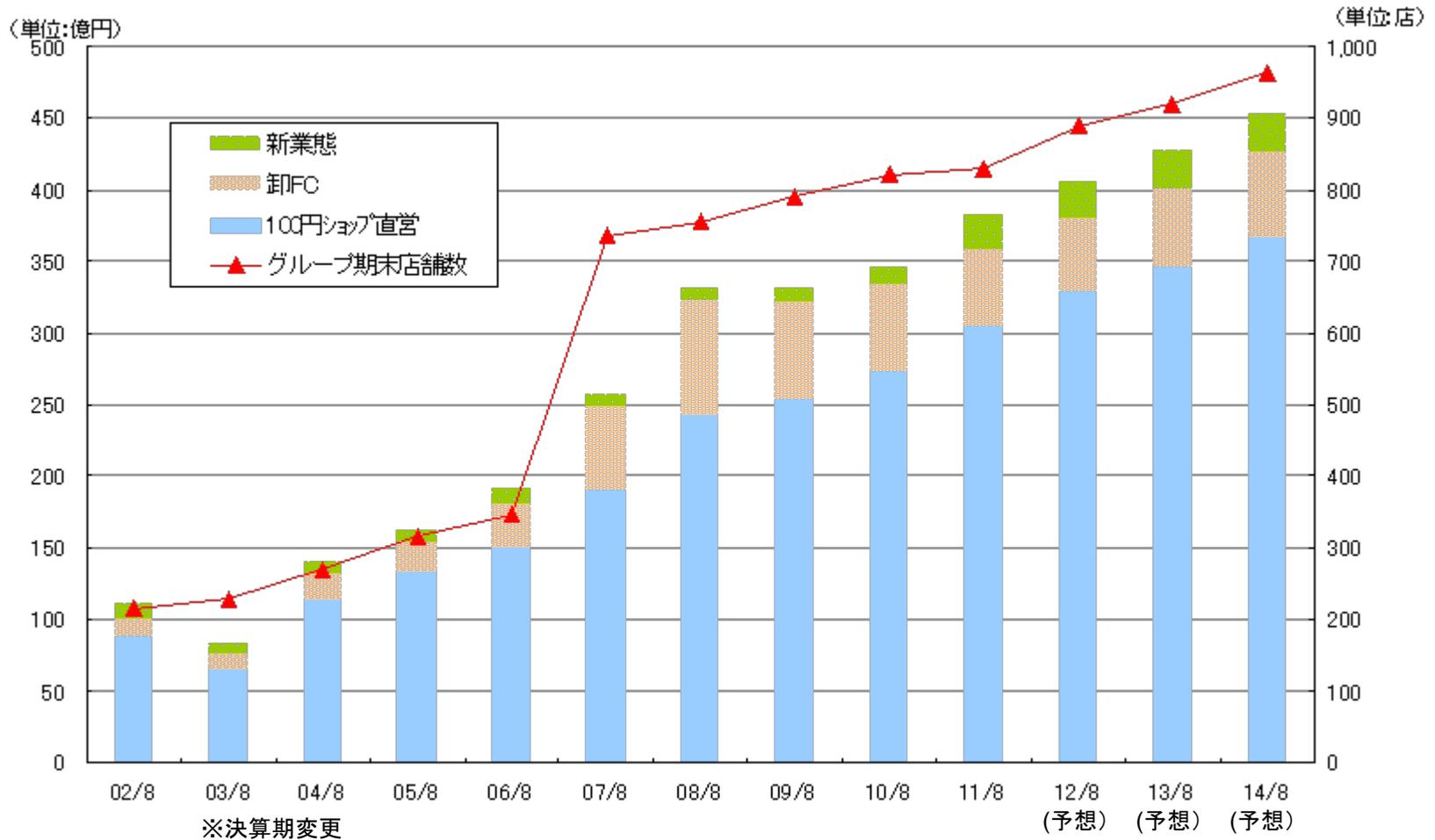
ー立ち呑みー
「財布に優しい低価格と元気なサービス」を提供
3店舗(12/2月末)



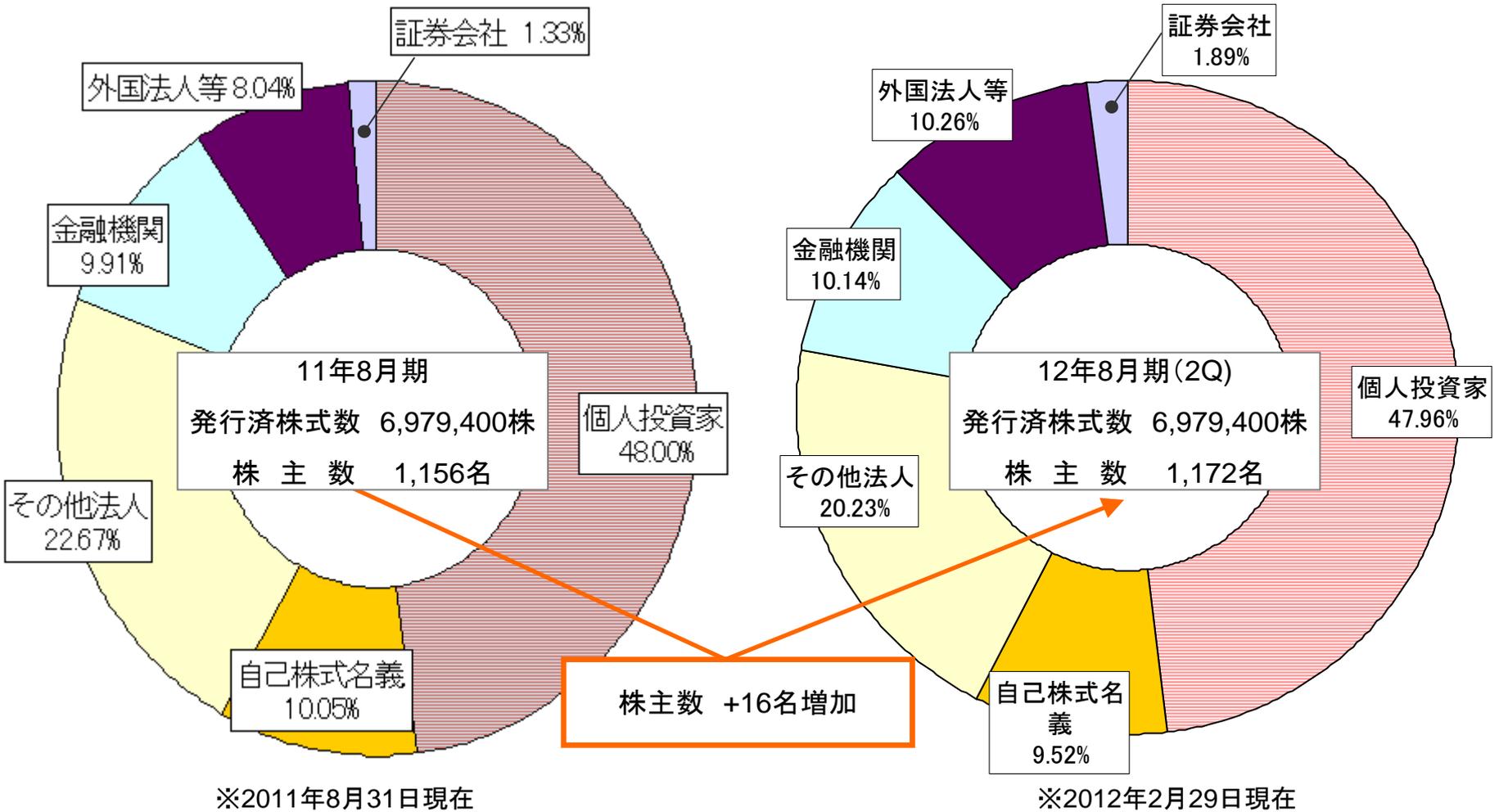
ーナチュラルエレガント雑貨の輸入卸ー
3店舗(12/2月末)

(ご参考) 新業態の売上・店舗推移

今後も堅実な業績推移が見込めます

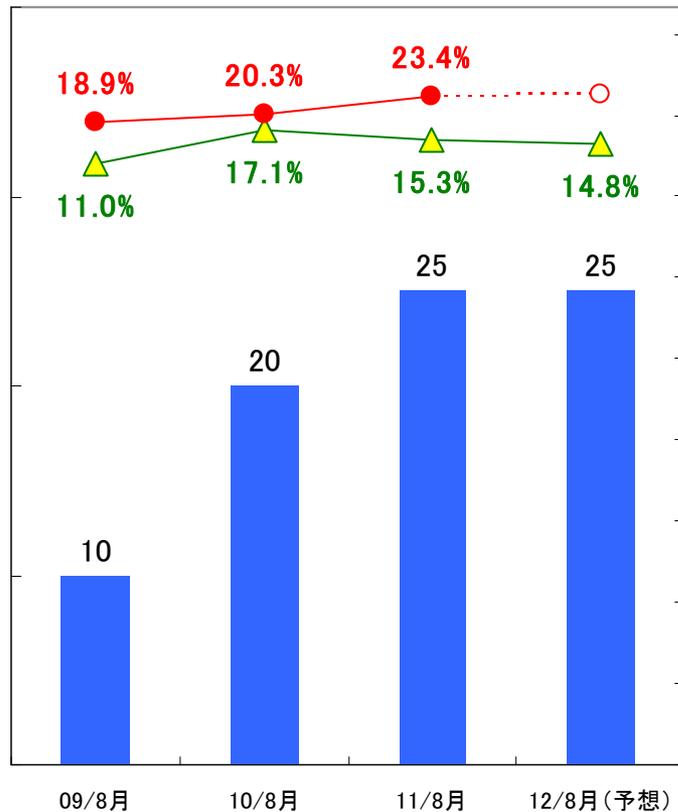


11. 株主構成



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。



	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	25
(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%	14.8%
ROE(%)	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 福光 宏(取締役管理本部長)

e-mail : ir@watts-jp.com

TEL : 06-4792-3280