



株式会社ワッツ(2735 大証JASDAQスタンダード)

2013年8月期 第2四半期決算について

2013年4月12日(金)

代表取締役社長

平岡 史生



目次



2013年8月期 第2四半期連結決算と計画について P 2 — P 16

重点施策の進捗状況について P 18 — P 19

中期事業計画について P 21 — P 23

(参考資料) P 25 — P 45



2013年8月期第2四半期 業績ハイライト



- ✓ 既存店売上の弱め推移と新規出店の遅れとで、売上高は前年同期比1.1%増に留まる。
- ✓ 売上総利益率の上昇と販管費の効率的運用で、営業利益は前年同期比14.9%の増加。
- ✓ 当期純利益も前年同期比20.4%の増益を達成。
- ✓ 1株当たり当期純利益は前年同期比9.47円の増加。(予想比+17.2%)

(単位:百万円)

	2012年8月期 第2四半期		2013年8月期 第2四半期(当期)			2013年8月期2Q(予想)	
		構成比		構成比	前年同期比		2Q予想比
売上高	20,268	—	20,500	—	101.1%	20,700	99.0%
売上総利益	7,752	38.2%	7,910	38.6%	102.0%	—	—
販売費および一般管理費	6,694	33.0%	6,695	32.7%	100.0%	—	—
営業利益	1,058	5.2%	1,215	5.9%	114.9%	1,100	110.5%
経常利益	1,062	5.2%	1,215	5.9%	114.4%	1,070	113.6%
当期純利益	602	3.0%	724	3.5%	120.4%	610	118.8%
1株当たり当期純利益(円)	47.80		57.27		119.8%	48.85	117.2%

(注)1. 予想は、2012年10月12日に公表した2013年8月期業績予想値。

2. 2013年3月1日に1:2の株式分割を実施しているため、1株当たり当期純利益は遡及修正後の数値を記載。



事業部門別売上高の状況



(単位:百万円)

		2012年8月期 第2四半期		2013年8月期 第2四半期(当期)		
			構成比		構成比	前年同期比
100円ショップ	直営	16,494	81.4%	17,034	83.1%	103.3%
	卸その他	2,408	11.9%	1,979	9.7%	82.2%
新業態等	BuonaVita	1,365	6.7%	1,486	7.2%	108.9%
	バリュー100					
	ほろよい党					
	こものや					
	あまの					
合計		20,268	100%	20,500	100%	101.1%

- ☑ グループ売上高の中心は、これまでどおり100円ショップの直営部門。
- ☑ 100円ショップの卸売部門は、FC店舗数の減少等によりシェアの低下が続く。
- ☑ 新業態の伸びは、「こものや」(タイの60パーツ均一ショップ)の新規出店等による。

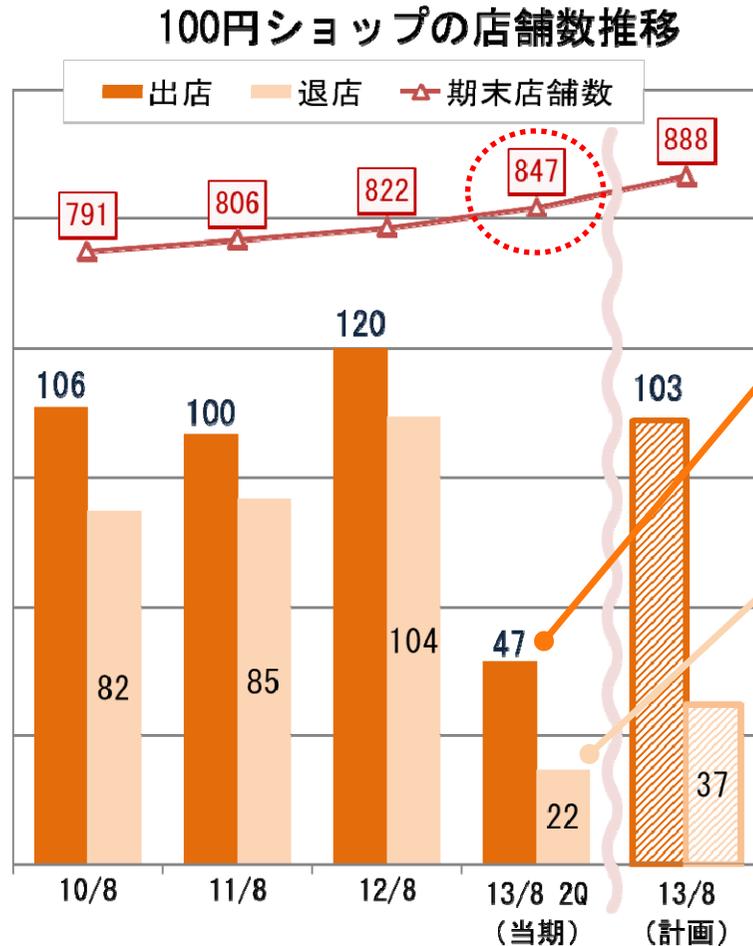


2013年8月期 第2四半期連結決算 — 100円ショップ出退店推移 —



第2四半期末店舗数は、847店舗（直営+29、FC△4）

※ 2012年8月期末対比増減



出退店計画と実績

出店計画 → 直営店47店舗出店
103店舗
計画比45.6%

閉鎖計画 → 直営店18店舗閉鎖
37店舗
FC4店舗閉鎖

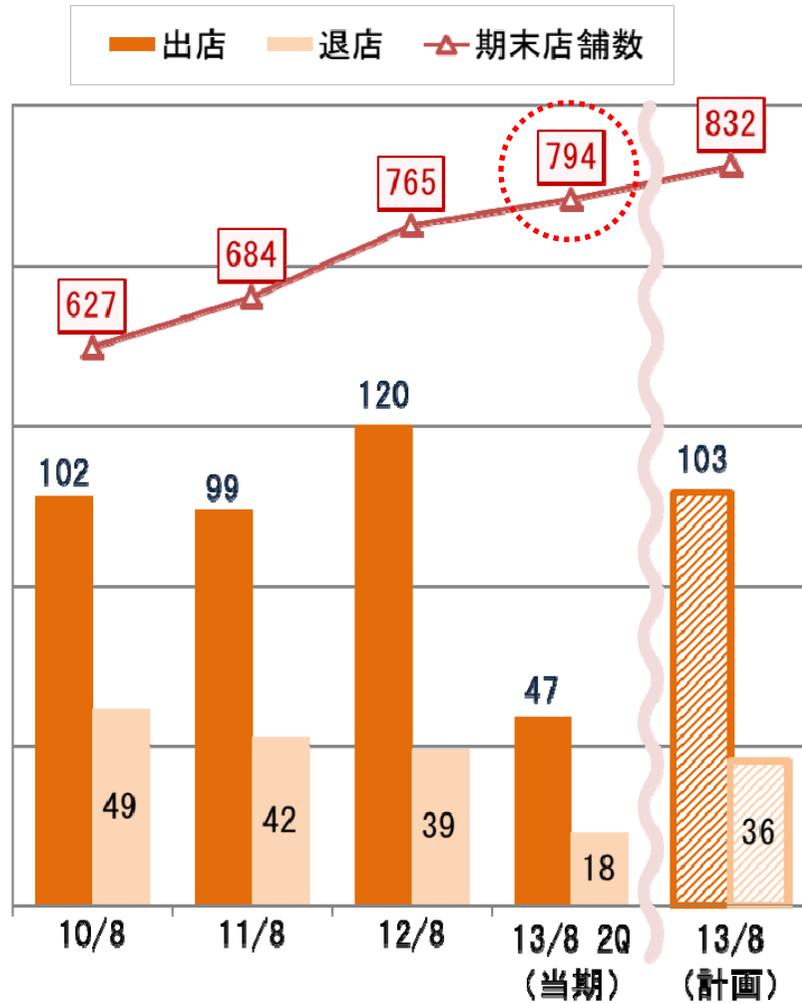
- 2013年3月度 単月実績
 直営 出店15店舗、退店7店舗（純増8店舗）
 下期、巻き返しを図る。



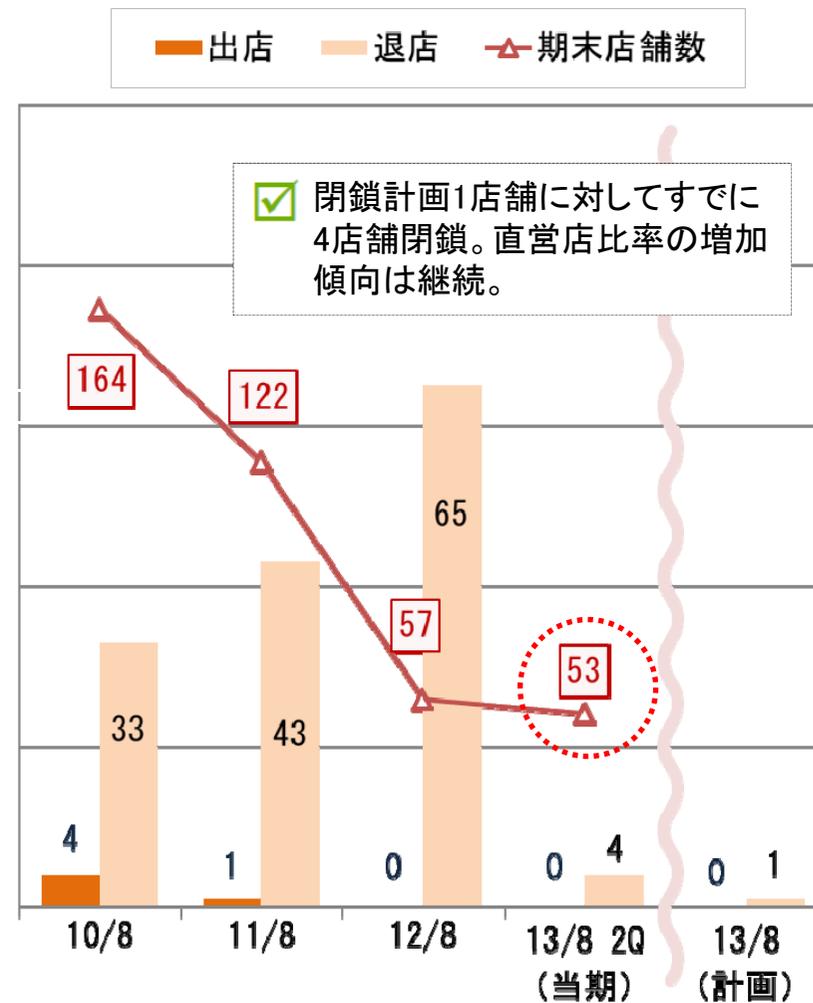
2013年8月期 第2四半期連結決算 (ご参考)100円ショップ 業態別出退店推移



100円ショップ 直営店



100円ショップ FC店

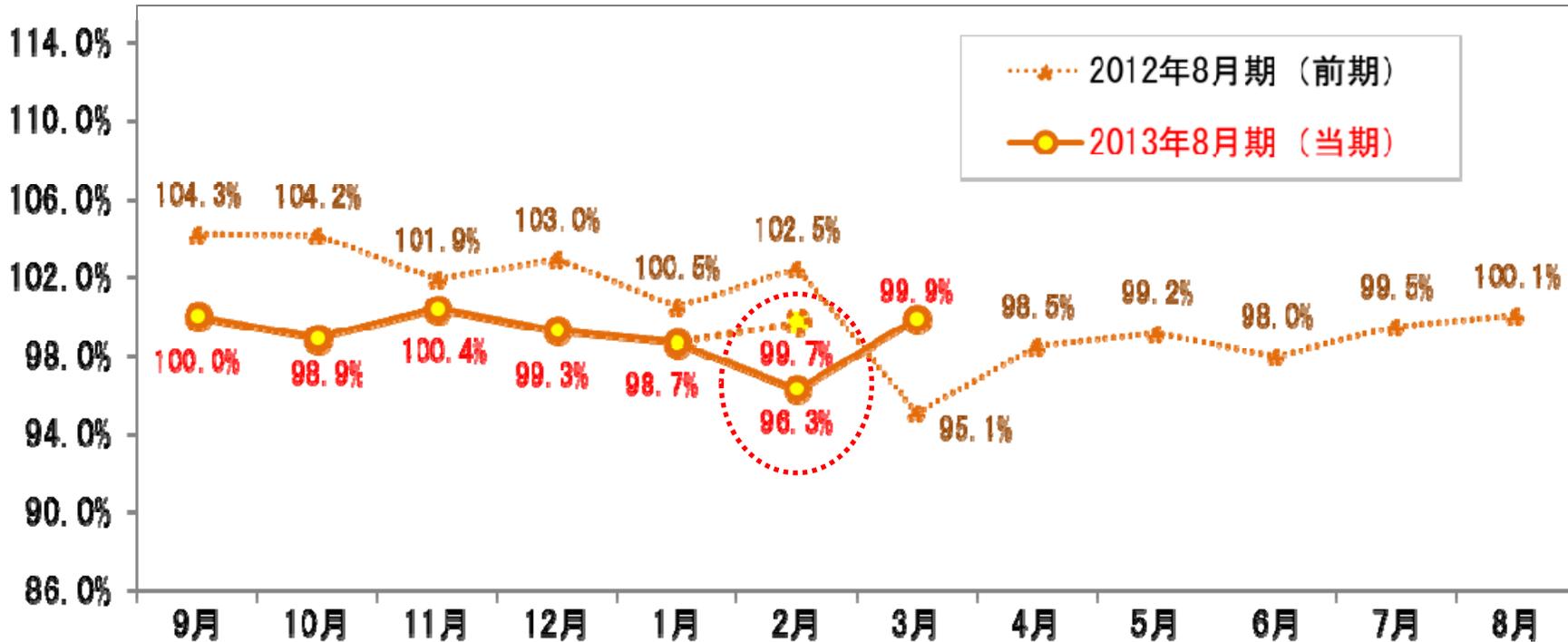




2013年8月期 第2四半期連結決算 100円ショップ 直営既存店売上高伸び率



既存店売上高伸び率 98.9% ← (12年8月期2Q 102.7%)



	上期	下期	通期
2012年8月期 (前期)	102.7%	98.4%	100.6%
2013年8月期 (当期)	98.9%	—	—
(※ うるう年調整後)	99.5%	—	—

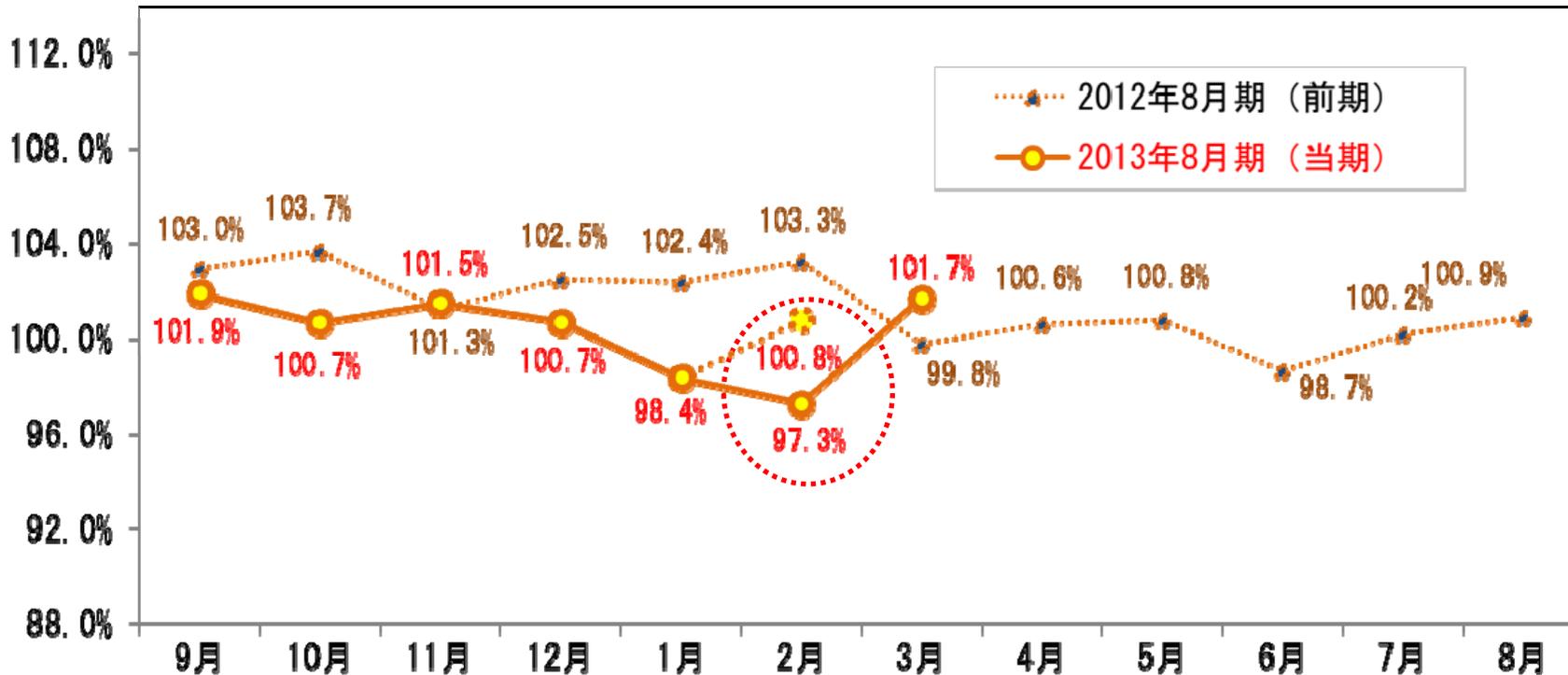
- ✓ 2月度は昨年がうるう年のため、1日少ない営業日
※日数を調整した場合、2月度99.7%、上期99.5%
- ✓ 前期上期が好調であったこともあり、若干苦戦。
下期にかけて巻き返しを図る。3月度99.9%。



2013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 100.1% ← (12年8月期2Q 102.7%)



	上期	下期	通期
2012年8月期 (前期)	102.7%	100.2%	101.4%
2013年8月期 (当期)	100.1%	-	-
(※ うるう年調整後)	100.7%	-	-

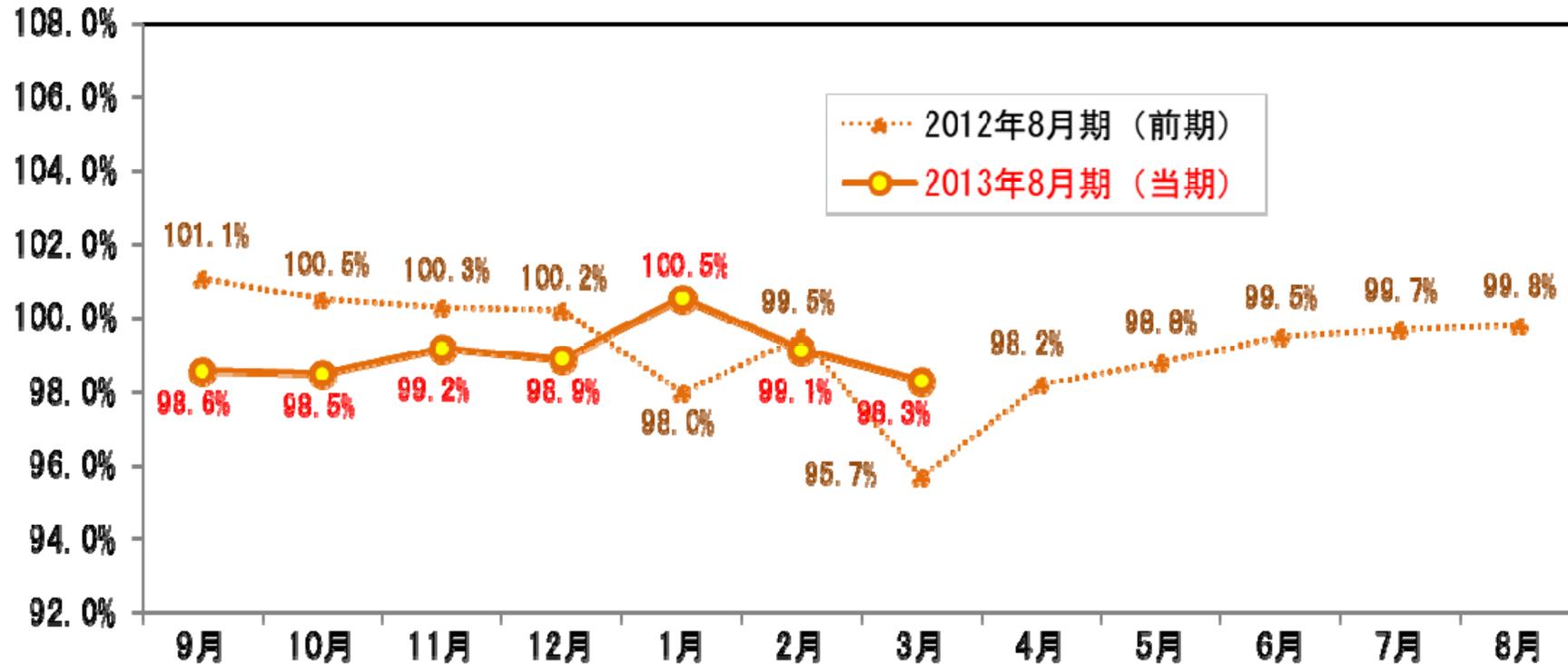
- ✓ 2月度は昨年がうるう年のため、1日少ない営業日
※日数を調整した場合、2月度100.8%、上期100.7%
- ✓ 堅調。顧客の誘導は継続してできている。
3月度101.7%。



2013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 99.1% ← (12年8月期2Q 99.9%)



	上期		下期		通期	
	前年比	客単価	前年比	客単価	前年比	客単価
2012年8月期 (前期)	99.9%	356円	98.6%	352円	99.3%	353円
2013年8月期 (当期)	99.1%	353円	-	-	-	-

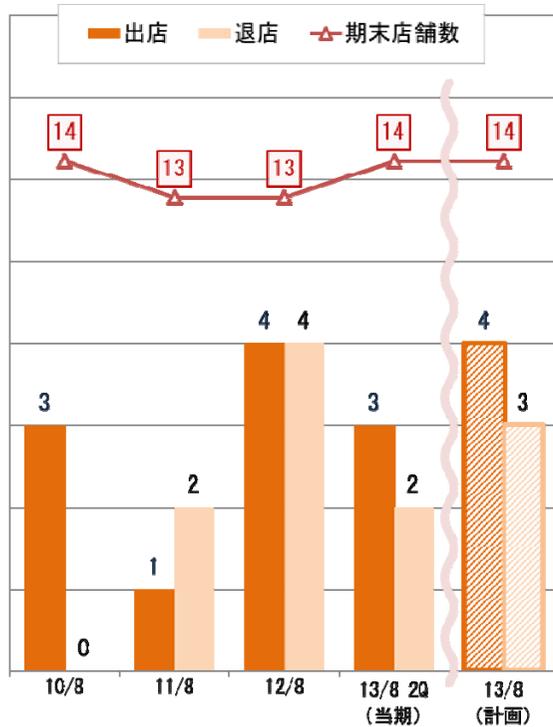
✓ 客単価の微減傾向は依然継続。客数は確保できているため、お買い得な商品開発により踏みとどまる努力を続ける。



2013年8月期 第2四半期連結決算 — 新業態出退店推移 —



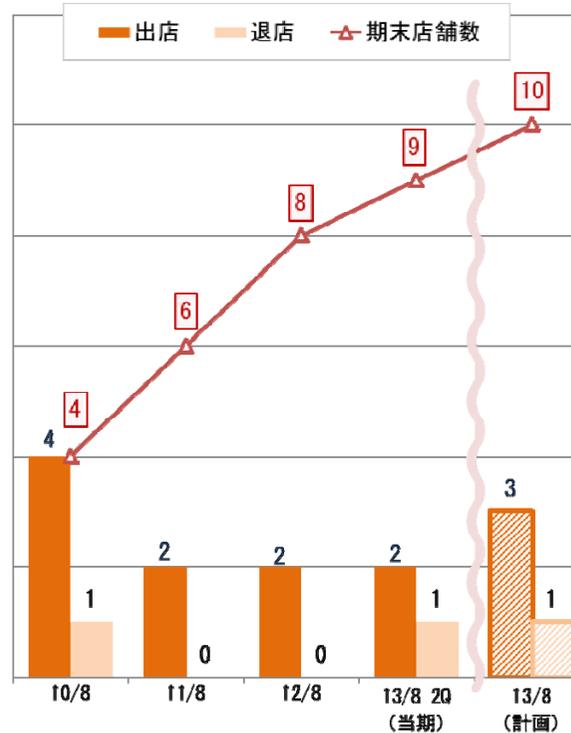
BuonaVita 店舗数推移



ブォーナ・ビィータ: 既存店伸率 111.7%

韓国からの直輸入等の商品導入および売場構成の見直しにより、既存店前年比売上・収益とも大幅改善。震災後の不調から事業部ベースでの黒字回復。

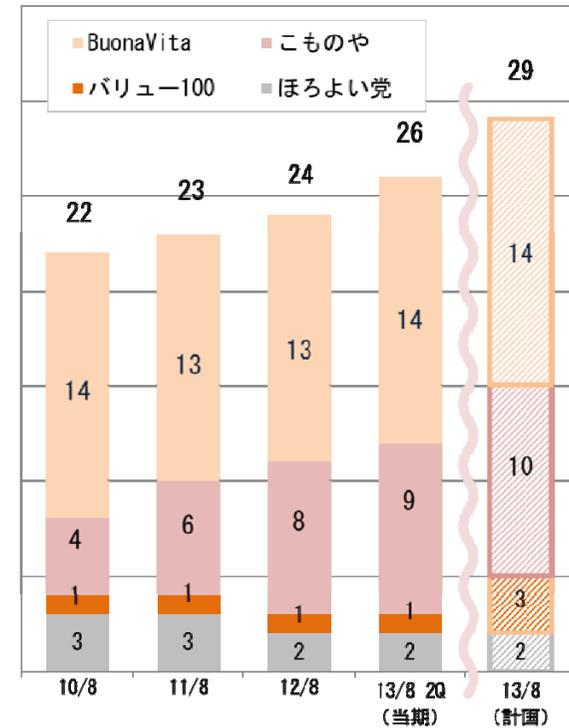
こものや 店舗数推移



こものや: 既存店伸率 116.8%

2店舗出店。既存店の好調を円安傾向が後押しし、H25/1月度に念願の月次ベースの黒字化を達成。来期以降は黒字見込み。更なる拡大を目指す。

新業態 店舗数推移



バリュ-100: 既存店伸率 99.8%

依然利益は好調。引き続き出店を目指し、合弁相手との調整を継続。

ほろよい党: 既存店伸率 96.4%

事業としての将来性見込めず、今期中に撤退予定。業績への影響はごく軽微。



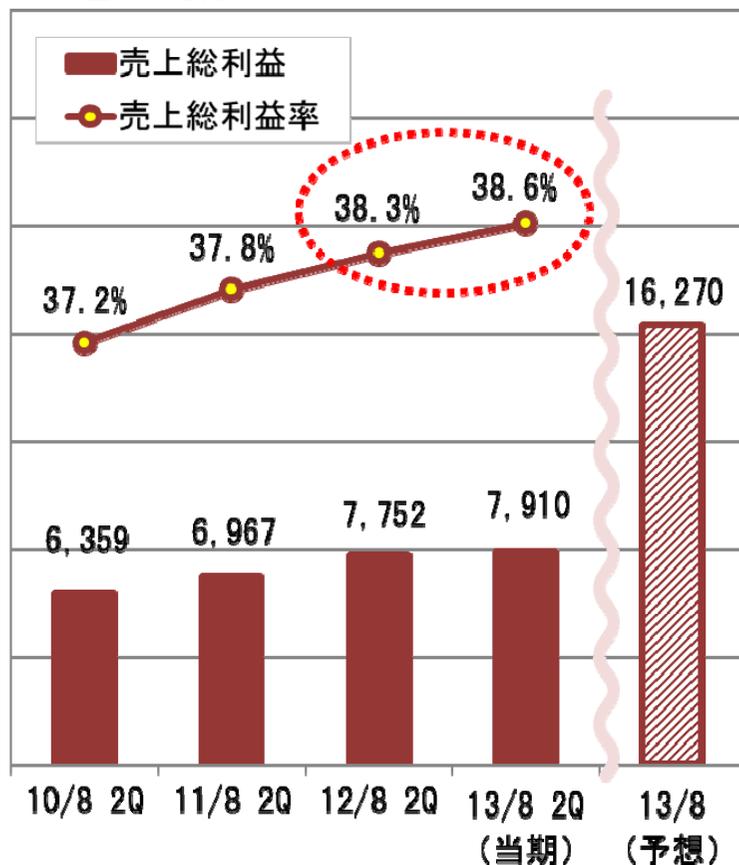
2013年8月期 第2四半期連結決算 — 売上総利益 —



売上総利益率は0.3ポイント上昇

売上総利益

(単位：百万円)



売上総利益率の改善の内訳(100円ショップ事業)

	改善幅	内 訳			
		原価 引き下げ	雑貨売上 割合の増加	直営売上 割合の増加	商品ロス率 の低減
13年8月期	+0.3%	+0.02%	+0.06%	+0.17%	+0.06%

直営比率の上昇が主な要因

加えて、雑貨売上割合の増加、また原価引き下げや商品ロス率低減の努力により、0.3ポイントの改善。



2013年8月期 第2四半期連結決算 — 販売管理費 —

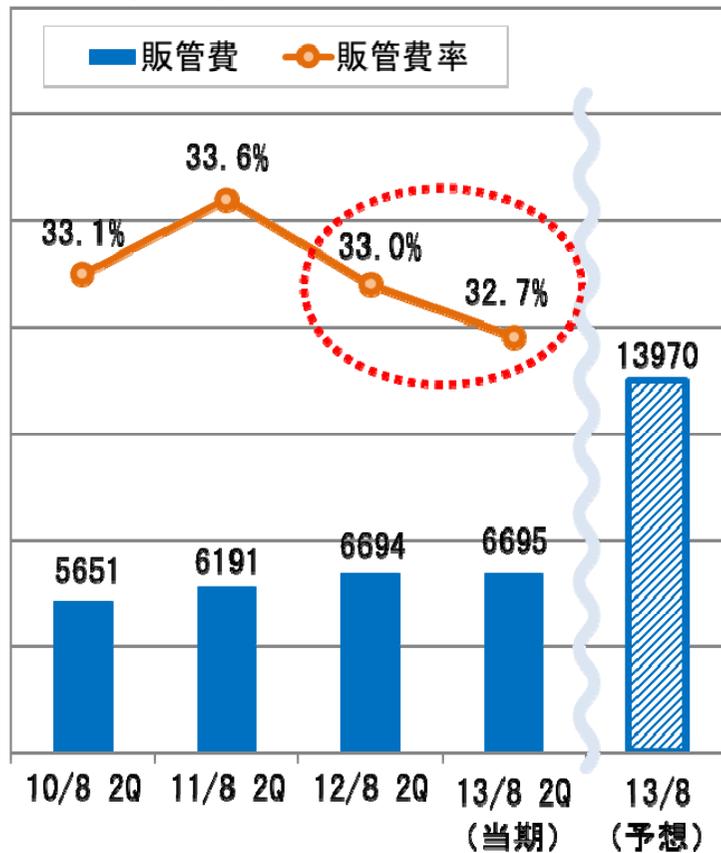


販管費率は0.3ポイント改善

販管費

(単位:百万円)

(単位:百万円)



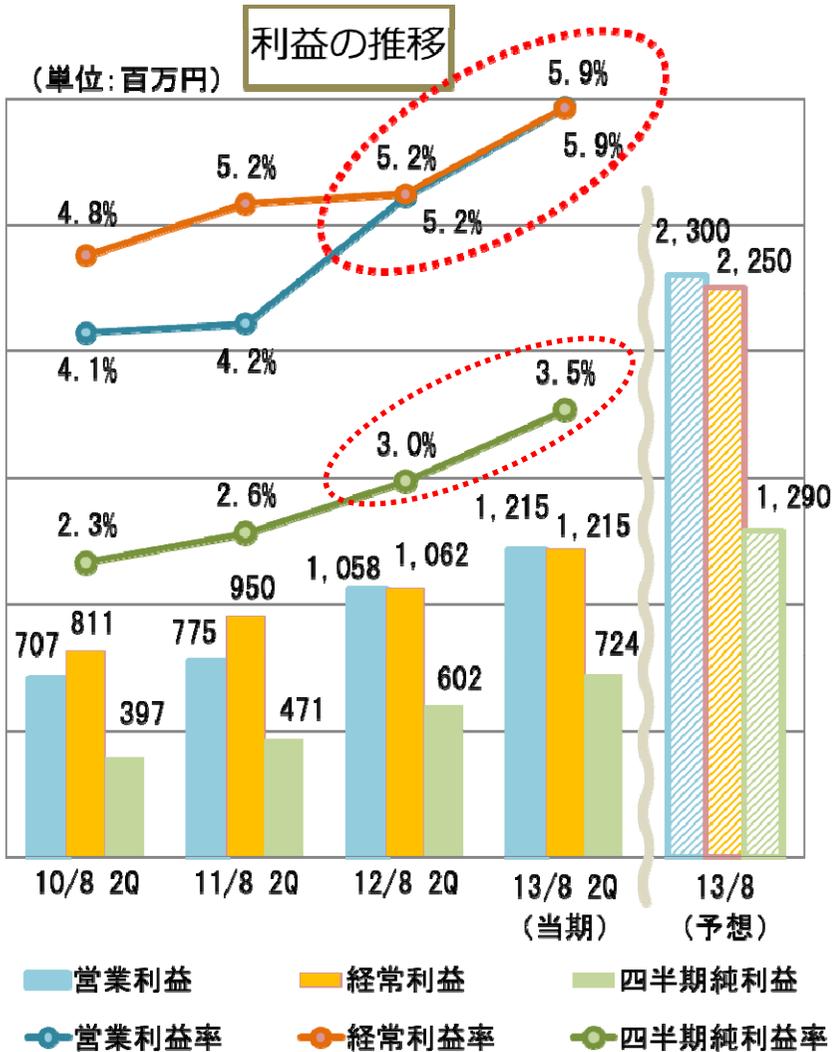
[内訳]	12/8 2Q	13/8 2Q (当期)	前年同期比増減額	前年同期比増減率
売上高	20,268	20,500	232	1.1%
販売費及び一般管理費	6,694	6,695	1	0.0%
給与	2,245	2,302	57	2.5%
地代家賃	2,227	2,287	60	2.7%
水道光熱費	369	402	33	8.9%
100円ショップその他の直営店舗数(店)	749	817	68	9.1%

売上高+1.1%、直営店舗数68店舗増加に対し、販管費はほぼ横ばい。更なるローコストオペレーションが浸透。

また、のれんの償却が前年同期83百万円に対し当第2四半期では5百万円に留まったことも寄与。



2013年8月期 第2四半期連結決算 — 利益 —



(単位: 百万円)

	12/8 2Q	13/8 2Q (当期)	前期比増減
営業利益	1,058	1,215	14.9%
営業利益率	5.2%	5.9%	0.7% _↑ 増
経常利益	1,062	1,215	14.4%
経常利益率	5.2%	5.9%	0.7% _↑ 増
四半期純利益	602	724	20.4%
四半期純利益率	3.0%	3.5%	0.5% _↑ 増

結果として、営業利益、経常利益、四半期純利益の全てにおいて、金額、収益率ともに大幅な伸びを達成。



2013年8月期 第2四半期連結決算 — 貸借対照表 —

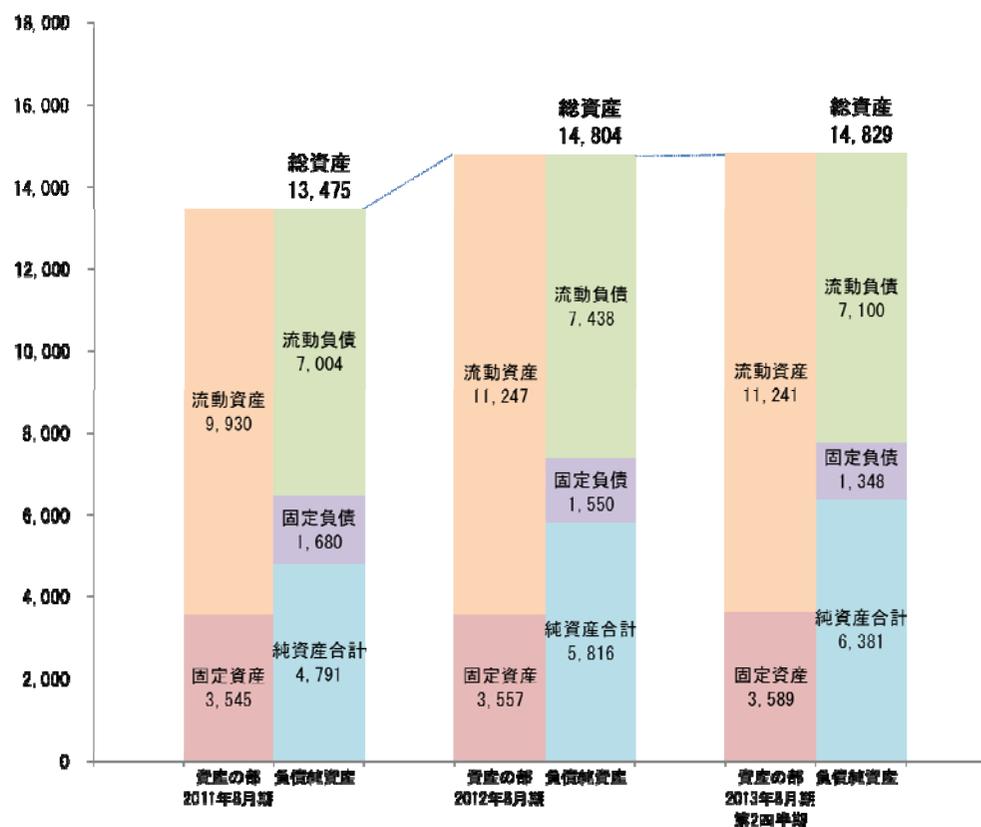


(単位:百万円)

	2011年 8月期	2012年 8月期	2013年8月期 第2四半期	前期末比 増減額
総資産	13,476	14,805	14,830	25
流動資産	9,930	11,247	11,241	△6
現金及び預金	3,039	4,086	4,151	64
受取手形及び売掛金	1,951	1,812	1,708	△103
商品及び製品	4,363	4,633	4,801	168
その他流動資産	576	715	579	△136
固定資産	3,545	3,557	3,589	31
土地建物	323	325	328	2
設備	470	451	445	△6
のれん	78	44	38	△5
差入保証金	2,441	2,450	2,477	26
その他固定資産	232	285	299	14
負債合計	8,684	8,988	8,449	△539
流動負債	7,004	7,438	7,100	△337
支払手形及び買掛金	4,225	4,433	4,551	117
短期借入金	140	140	140	0
1年内返済長期借入金	1,318	1,267	1,150	△117
未払法人税等	402	528	522	△6
未払消費税等	91	254	69	△184
その他流動負債	826	813	667	△146
固定負債	1,680	1,550	1,348	△202
長期借入金	1,243	1,102	900	△201
資産除去債務	79	76	69	△6
その他固定負債	436	371	377	5
純資産合計	4,791	5,816	6,381	564
株主資本	4,794	5,831	6,366	534
利益剰余金	3,765	4,783	5,317	534

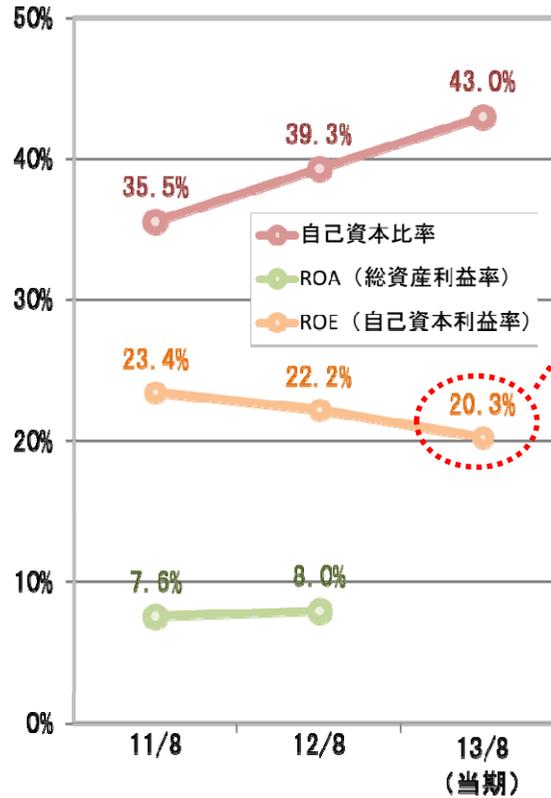
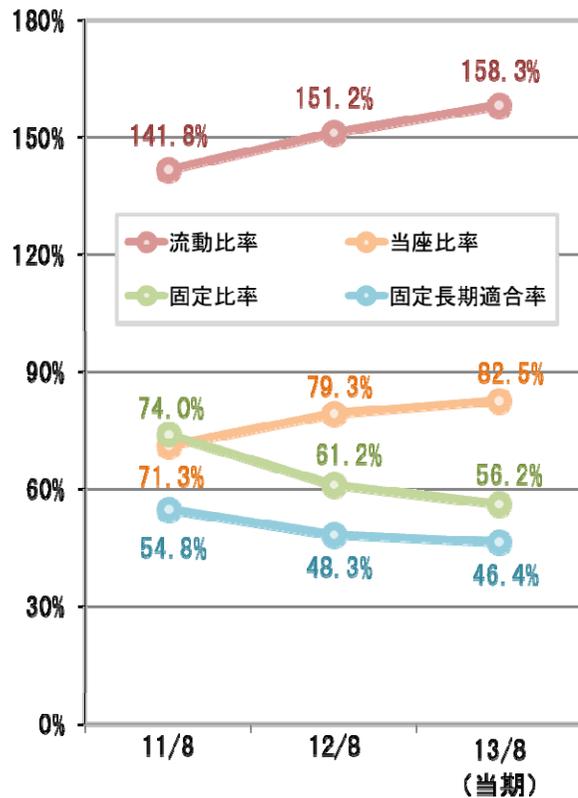
現預金64百万円増加、借入金(長短合計)319百万円減少。自己資本比率43.0%と前期末比3.7ポイント増加し、安定性が強化。

(単位:百万円)





2013年8月期 第2四半期連結決算 — 貸借対照表 指標 —



ROE高水準を維持

通期予想ROE 20.3%

- ※ 13/8月期2QベースROE 12.5%
- 12/8月期2QベースROE 11.5%
- 11/8月期2QベースROE 11.2%

- ※ 13/8月期2QベースROA 4.9%
- 12/8月期2QベースROA 4.3%
- 11/8月期2QベースROA 3.7%

	11/8	12/8	13/8 2Q (当期)	12/8期末 対比増減
流動比率	141.8%	151.2%	158.3%	7.1%増
当座比率	71.3%	79.3%	82.5%	3.2%増
固定比率	74.0%	61.2%	56.2%	4.9%改善
固定長期適合率	54.8%	48.3%	46.4%	1.9%改善

	11/8	12/8	13/8 2Q (当期)	12/8期末 対比増減
自己資本比率	35.5%	39.3%	43.0%	3.7%増
ROE (自己資本利益率)	23.4%	22.2%	—	—
ROA (総資産利益率)	7.6%	8.0%	—	—



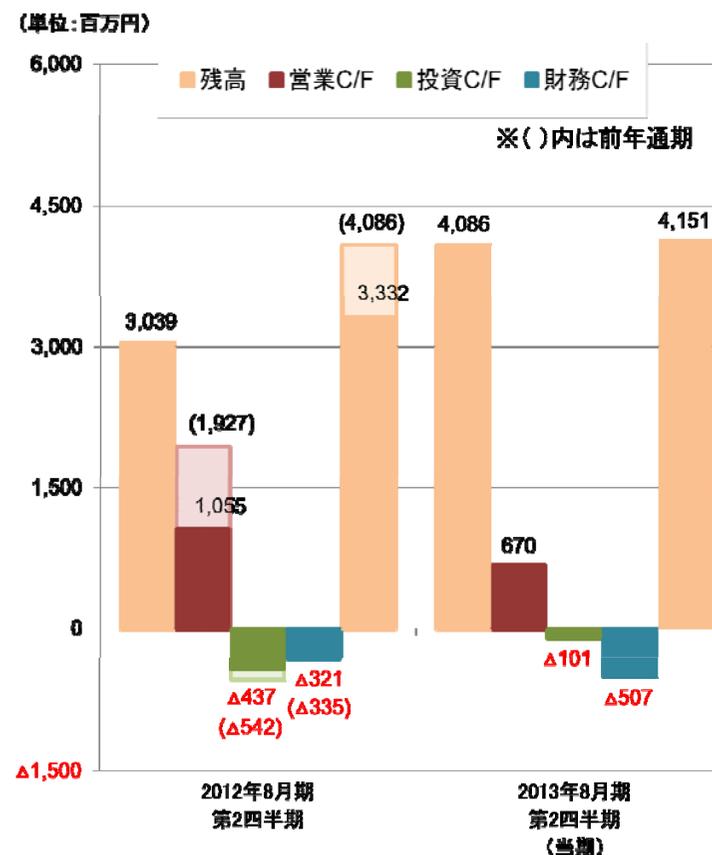
2013年8月期 第2四半期連結決算 — キャッシュ・フロー計算書 —



強いキャッシュ創造力は継続

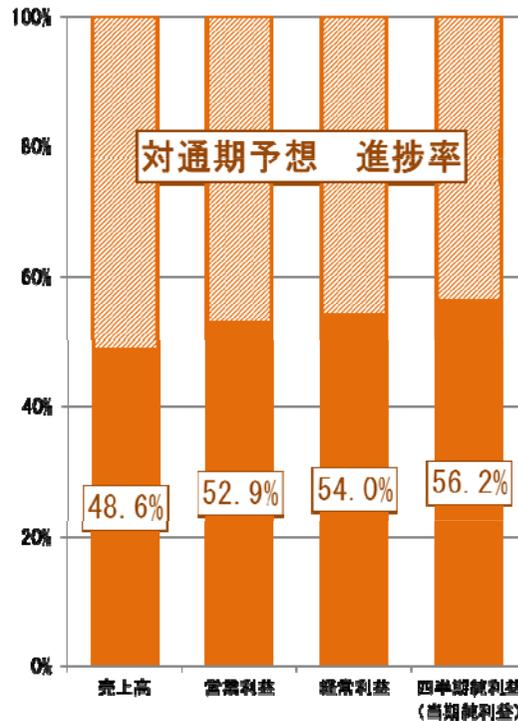
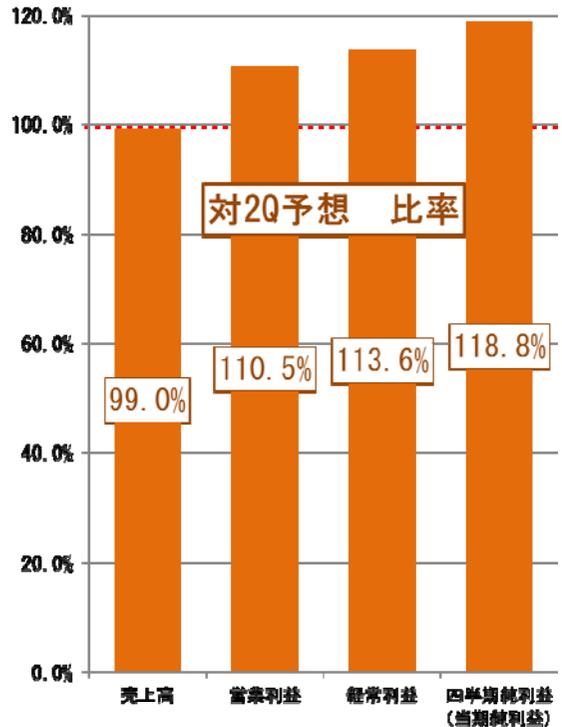
(単位：百万円)

	2012年8月期 第2四半期	2012年8月期 (通期)	2013年8月期 第2四半期 (当期)	前年同期比 増減額
現金及び現金同等物の期首残高	3,039	3,039	4,086	1,047
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,055	1,927	670	△385
税金等調整前当期純利益	1,059	2,059	1,228	169
減価償却費	133	278	108	△25
たな卸資産の増減額 (△は増加)	△271	△207	△162	109
仕入債務の増減額 (△は減少)	302	161	203	△99
未払消費税等の増減額 (△は減少)	29	155	△175	△204
法人税の支払額	△400	△833	△520	△120
その他営業キャッシュ・フロー	202	313	△10	△212
投資活動によるキャッシュ・フロー	△437	△542	△101	336
財務活動によるキャッシュ・フロー	△321	△335	△507	△186
長期借入れによる収入	650	1,400	400	△250
長期借入金の返済による支出	△825	△1,592	△719	106
その他財務キャッシュ・フロー	△145	△142	△188	△43
現金及び現金同等物に係る換算差額	△2	△2	3	5
現金及び現金同等物の期末残高	3,332	4,086	4,151	819





2013年8月期 連結業績予想の達成見込み



利益については8期連続増益の達成がほぼ見込める状況。

売上高がやや未達。

- ・出店の加速
 - ・既存店の巻き返し
- により、下期に挽回を図る。

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	四半期純利益 (当期純利益)
2013年8月期 2Q実績	20,500	1,215	1,215	724
2013年8月期 2Q予想	20,700	1,100	1,070	610
2013年8月期 通期予想	42,200	2,300	2,250	1,290
対2Q予想 比率	99.0%	110.5%	113.6%	118.8%
対通期予想 進捗率	48.6%	52.9%	54.0%	56.2%



目次



2013年8月期 第2四半期連結決算と計画について P 2 – P 16

重点施策の進捗状況について P 18 – P 19

中期事業計画について P 21 – P 23

(参考資料) P 25 – P 45



2013年8月期 第2四半期

— 重点施策の進捗状況 ① —



施策	項目	具体的な取組み	進捗状況
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。	「ワッツセレクト」アイテム数は、2月末現在185品目、3月末に209品目を達成。全店舗にて重点販売を続けるとともに、引き続き開発を進める。
	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り組む。	仕入原価は前期比低減が図れている。物流費の削減も順調に進展。
	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に取り組む。	中国国内調達先との売買契約を推進中。今期中に試験的な中国からの直接輸出を始め、効果の検証を行う。
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、結果と店舗実績との連動性についての確認も実施する。	階層別に10回の集合研修を実施。サービス・クリンリネスについてQSC評価シートに基づきチェックし、徐々に改善しつつある。
	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し、改善につなげていく。	数年前から継続して行っている、単位当たりの在庫数は着実に減少している。
	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。	販促活動を実施した店舗の、実施日を含む7日間の平均は、前年同期比で売上116.2%、客数106.9%、客単価110.5%といずれも増加。実施月以降も改善効果は持続していることを確認。
	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。	リニューアルを実施した29店舗では、前年同期比で売上は102.8%、在庫数は98.6%といずれも順調に推移。



2013年8月期 第2四半期

— 重点施策の進捗状況 ② —



施策	項目	具体的な取組み	進捗状況
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できる体制の構築を行う。	人事部門の機能を強化し、体制の構築を図っている。
	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。	海外専門部署を設置し、情報収集に当たる体制を今期後半に構築する。
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。	今期足許2店舗出店済で、今期計画の3店舗達成の見込み。また単月ベースではほぼ黒字化。今後出店を加速し、通期での黒字化を見込む。
	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。	今期中の出店を目指し準備中。7月に中国に販売現地法人を設立予定。(4月12日発表)
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しを実行中。また、商品についても新規プライベートブランド商品の導入を行い、売り場の活性化を図る。	韓国からの直輸入等の商品導入および売場構成の見直しにより、既存店前年比売上・収益とも大幅改善。
		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。	収益の改善努力を続けてきたが、事業としての将来性見込めず、今期中に撤退予定。ただし、全社業績への影響はごく軽微。
		バリュー100: 早期新規店舗の出店に向けて、大黒天物産と協力の上、努力していく。	収益性は変わらず高く、将来の多店舗展開に向けて、合弁相手と継続協議中。
		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確認を行う。	外商などへの注力による拡販策を講じる一方、当社グループの管理手法の早期導入に向け、人材供給も含めて注力中。
		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。	既存の新業態を軌道に乗せることを優先しつつ、引き続き情報の収集・蓄積に努める。



目次



2013年8月期 第2四半期連結決算と計画について P 2 – P 16

重点施策の進捗状況について P 18 – P 19

中期事業計画について P 21 – P 23

(参考資料) P 25 – P 45

国内

欧州債務問題や海外経済の減速等の不確実性はあるものの、東日本大震災後の復興関連需要が引き続き下支えするなかで、政権交代に伴う政府の経済対策への期待による株価の上昇など、明るい兆しも見え始めている。小売業界においても、消費者態度指数の改善等、回復に向けた動きは見られるが、消費税増税など先行きに対する不安感から買い控えや低価格志向・節約志向は継続しており、依然厳しい状況が続く。

雇用環境・勤労者所得の改善にはもう少し時間がかかる

当面は当業界の成長が持続

国外

- 米国は回復の兆しが見えてきたが、欧州の景気停滞はしばらく続くと想定
- 中国・インド・ブラジル等の経済成長の鈍化が顕在化

さらなる成長のためには海外進出が必要
(「国内での成長は必ず止まる」という前提に立つ海外進出計画)



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



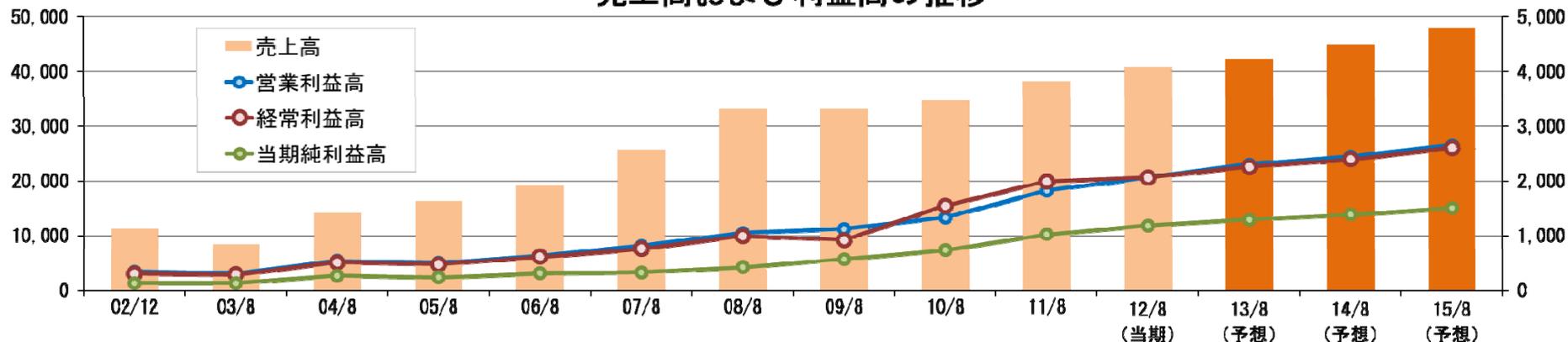
中期事業計画 — 3ヶ年業績予想 —



売上高 (百万円)

売上高および利益高の推移

利益高 (百万円)



(単位: 百万円)

	2012年8月期 (実績)			2013年8月期 (予想)			2014年8月期 (予想)			2015年8月期 (予想)		
		構成比	前年比									
売上高	40,759	—	106.7%	42,200	—	103.5%	44,800	—	106.2%	47,900	—	106.9%
売上総利益	15,591	38.3%	107.4%	16,270	38.6%	104.4%	17,410	38.9%	107.0%	18,650	38.9%	107.1%
営業利益	2,056	5.0%	113.2%	2,300	5.5%	111.9%	2,440	5.4%	106.1%	2,650	5.5%	108.6%
経常利益	2,055	5.0%	103.5%	2,250	5.3%	109.5%	2,390	5.3%	106.2%	2,600	5.4%	108.8%
当期純利益	1,177	2.9%	115.6%	1,290	3.1%	109.6%	1,380	3.1%	107.0%	1,500	3.1%	108.7%
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%
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%
うち海外事業 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%		0.0%



目次



2013年8月期 第2四半期連結決算と計画について	P 2 – P 16
重点施策の進捗状況について	P 18 – P 19
中期事業計画について	P 21 – P 23
(参考資料)	P 25 – P 45



(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. 新業態 概要
10. 株主構成
11. 配当政策
12. 株主優待制度の導入



1. 業界動向 — 他社比較 —

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

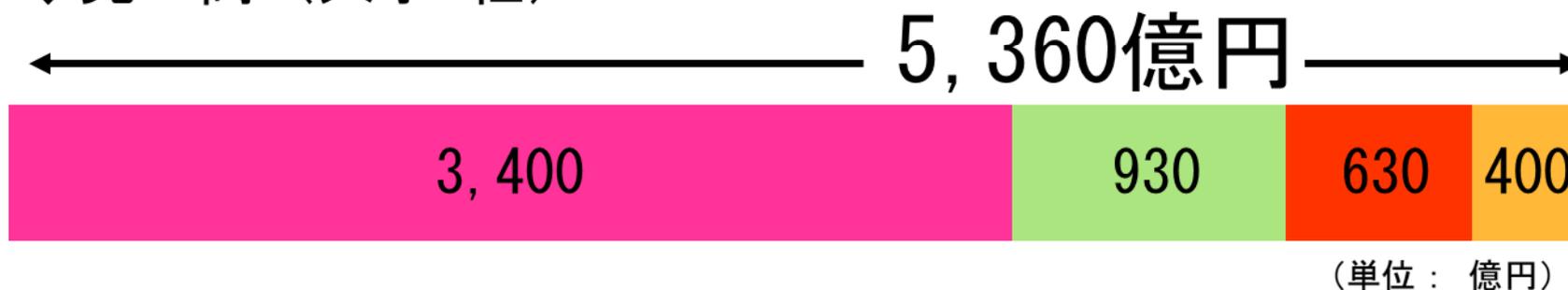
	ワッツ	D社	S社	C社
売上高	約400億円	約3,400億円	約930億円	約630億円
店舗数	約850店	国内:約2,680店 海外:28ヶ国、 約650店	約1,060店	約830店
特長	小型店舗が中心。スーパー、ショッピングセンターへのテナント出店。内外装の店舗作りにはお金をかけず、パート・アルバイトによる店舗運営で低コスト経営を追求。お買い得な実生活雑貨の開発と提供にお金をかける。タイで8店舗出店し、海外展開を目指している。	新しい店はピンクを基調としたカラフルな店が標準になってきた。Color Lifeシリーズの商品群も増え、カラフルな店作りで大型ショッピングモールへの出店を目指す。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。	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。企業ロゴを一新し、今期大幅に出店を増加させることを発表。
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。



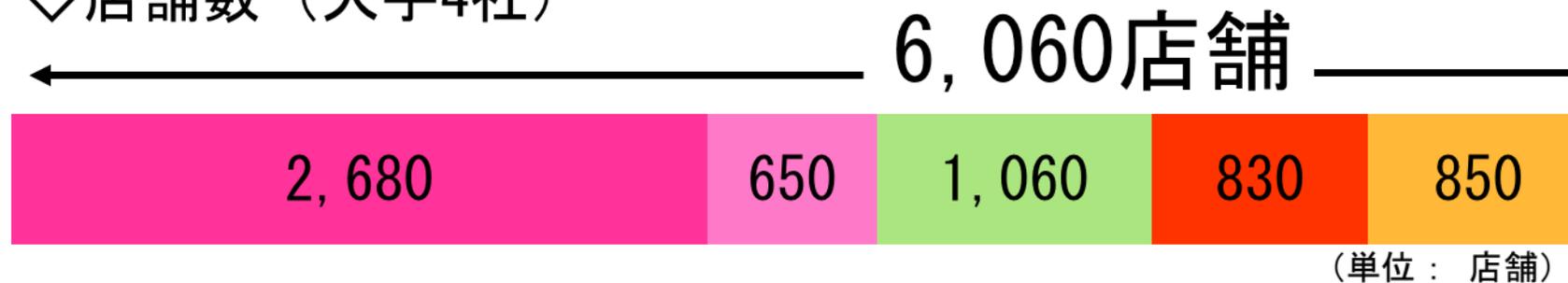
1. 業界動向 —市場規模—

◇売上高（大手4社）



■ D社 ■ S社 ■ C社 ■ ワッツ

◇店舗数（大手4社）



■ D社 ■ D社（海外） ■ S社 ■ C社 ■ ワッツ

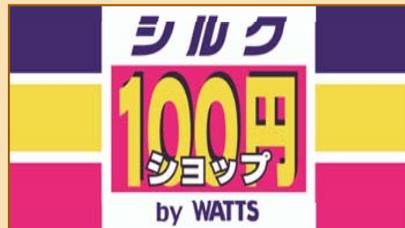
※参考資料(算出根拠)：各社のホームページ、新聞、決算短信等の数値より当社にて独自に作成したものであります。



2. ワッツブランド



100円ショップ事業



新業態





3. 会社概要

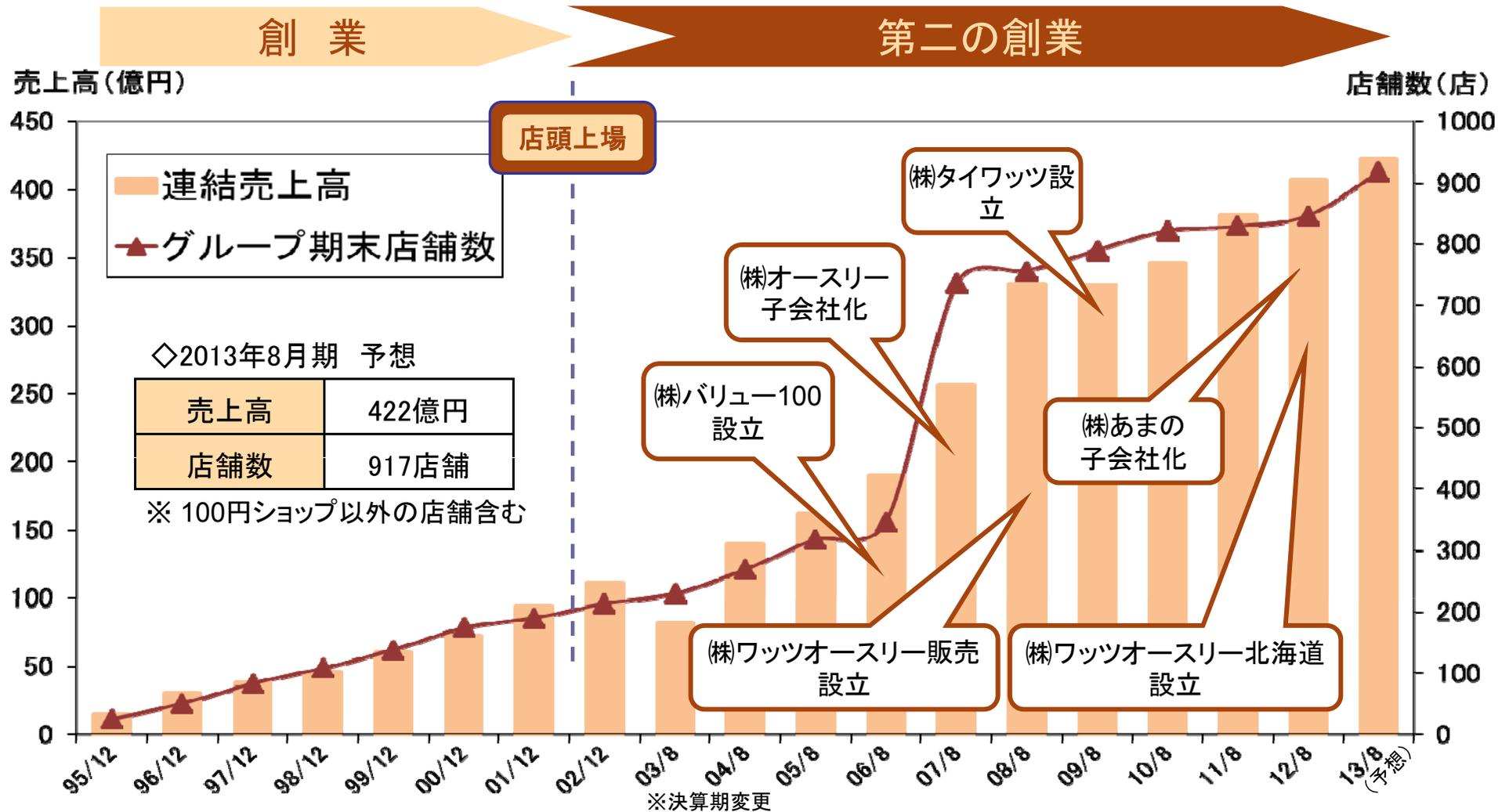
設立	1995年2月22日（※ 2013年度は第19期）
社名の由来	元気よく「わっ！といこう」
上場市場	大阪証券取引所 JASDAQスタンダード (証券コード:2735)
資本金	4億4,029万円(13/2/28現在)
本社所在地	大阪府大阪市中央区城見一丁目4番70号 住友生命OBPプラザビル5階
主な業務	日用品・雑貨の卸小売業 (主に100円ショップ「ミーツ」、「シルク」の運営)
グループ従業員数	2,515名(13/2/28現在) ※パート・アルバイトを含む
グループ店舗数	873店(13/2/28現在) ※100円ショップ以外を含む



4. 当社の歩み

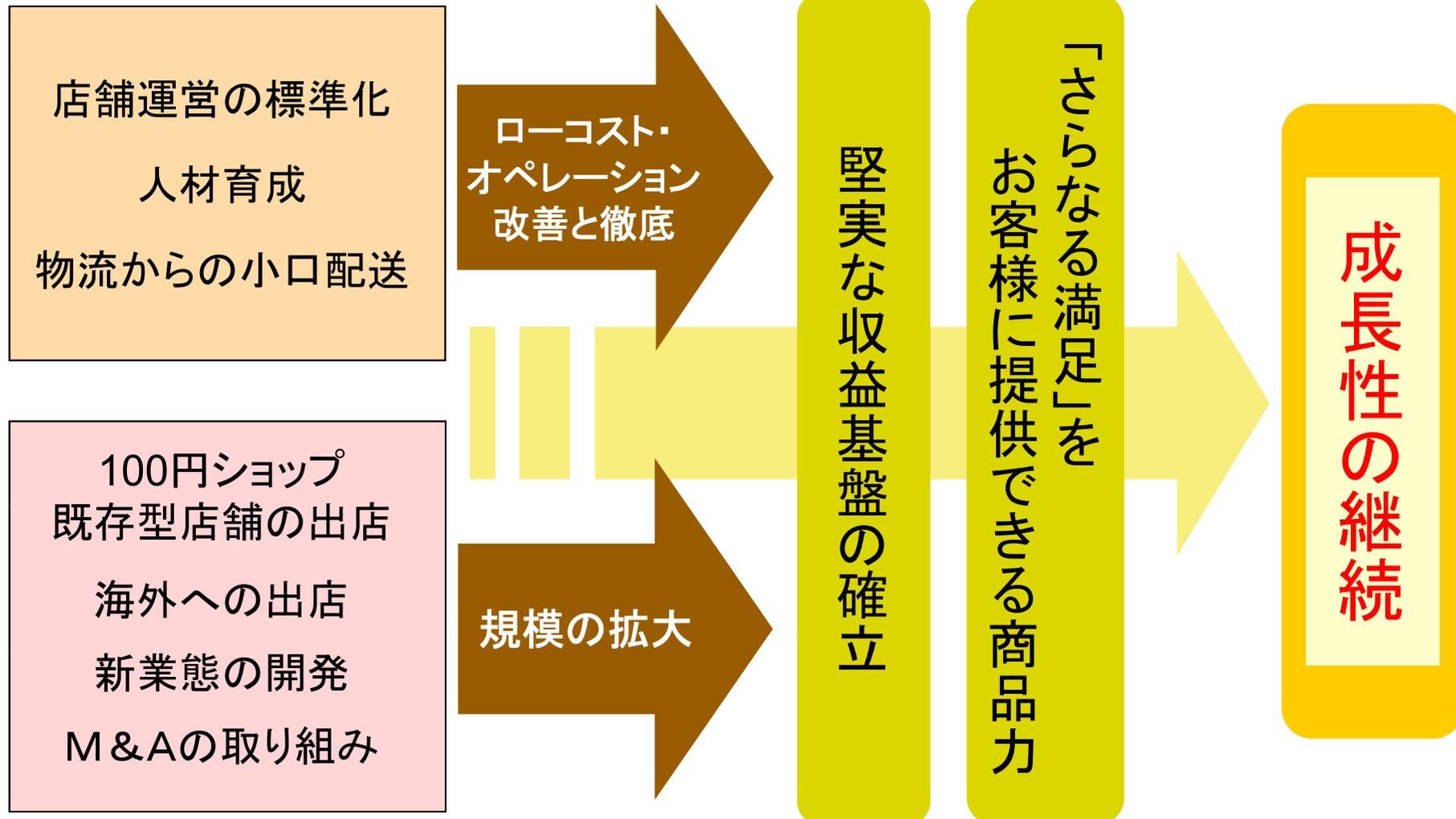


売上規模は順調に拡大。前年比が減少したのは決算月変更期以外で1度だけ。





5. 基本方針 —①成長性の継続—





5. 基本方針 ー②宣言ー

実生活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企業」になり、
お客様から「実生活雑貨はmeets.・シルクで」
という評価を得られる小売企業を目指します！



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㎡	330～1,000㎡
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

お買い得な実生活雑貨

- ・ ローコスト運営で生み出した利益を商品開発へ投入



7. ① ローコスト出退店

○ 中小型店舗を多店舗展開

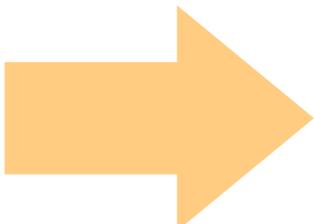
- ✓ 平均230㎡（他社は330～1,000㎡）の店舗展開。
- ✓ 他社と競合しにくい物件のため、好条件で出店可能。
- ✓ 毎年約100店舗を出店。

○ 不採算店舗の積極的な退店

- ✓ 資産を極力持たず、退店条件も緩く、迅速な判断が可能。
- ✓ 毎年約50店舗を退店。

既存店100%を維持しながら
出店による+αを積み上げる。

7. ② ローコスト・オペレーション

- ムリ・ムダ・ムラの徹底排除
 - 「単純化」「標準化」⇒マニュアル化
- 
- ✓ パート・アルバイトを中心とした運営
 - ✓ スーパーバイザーが複数の店舗を担当
 - ✓ 作業よりも接客に力を入れた店舗運営



小規模店舗でも利益の出る体質を強化し、
多店舗展開を可能にする運営力を身につける



ローコスト出退店、ローコスト・オペレーション
で生み出した利益を、お買い得な商品の開発へ



7. ③ お買い得な実生活雑貨



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。

台所用品、掃除用品、衛生用品、レジャー用品等の実生活雑貨を中心に2010年8月期から開発を進め、2013年8月期末までに200アイテムの開発を目標。

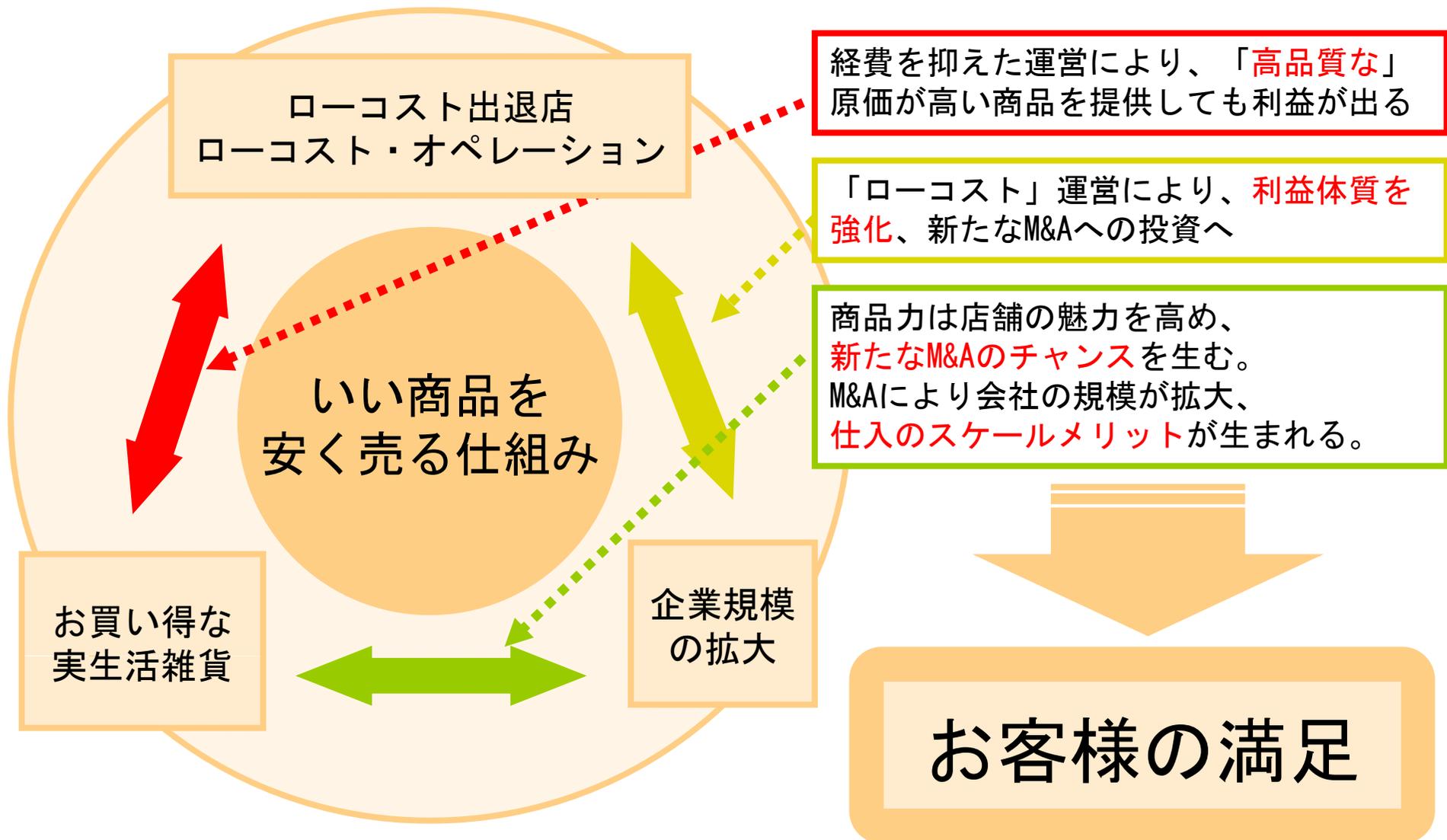


2013年3月末にて209アイテムが完成し、目標達成！

引き続き開発を進め、お買い得な商品を提供してまいります。



8. 当社の戦略(いい商品を安く売る仕組み)





9. 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

9店舗 (13/2月末)



ーナチュラル雑貨販売ー
Buona Vita=心地よい生活
を提案

14店舗*FC2店舗含む (13/2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 (13/2月末)



ーナチュラルエレガント雑貨の輸入卸ー

3店舗 (13/2月末)

(ご参考)ワッツセレクト 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





(ご参考)ワッツセレクト 売れ筋 TOP3



第1位 フローリング用水拭き雑巾がけシート



30枚入

第2位 極厚除菌アルコールウェット



24枚入

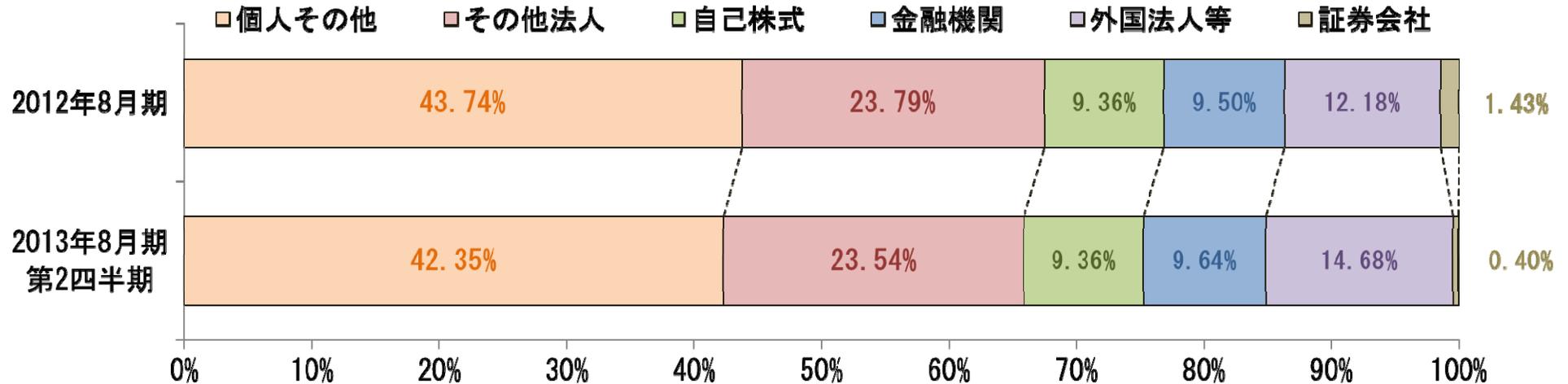
第3位 紙コップ



50個入



10. 株主構成

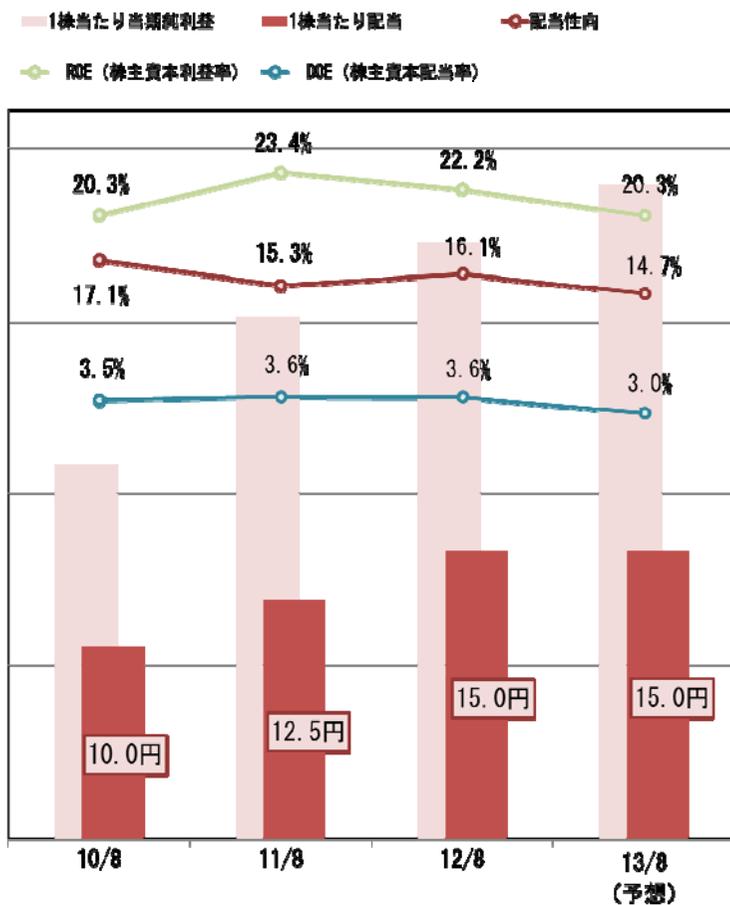


	2012年8月期	2013年8月期 第2四半期	前年比
発行済株式総数	6,979,400株	6,979,400株	0株
株主数	1,772名	1,627名	145名減
所有比率			
個人その他	43.74%	42.35%	△ 1.4ポイント減
その他法人	23.79%	23.54%	△ 0.3ポイント減
自己株式	9.36%	9.36%	0.0ポイント増
金融機関	9.50%	9.64%	0.1ポイント増
外国法人等	12.18%	14.68%	2.5ポイント増
証券会社	1.43%	0.40%	△ 1.0ポイント減

※ 平成25年3月1日付、1:2の株式分割を実施しているが、分割前平成25年2月末日現在の株式数を記載

11. 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。



	2010年 8月期	2011年 8月期	2012年 8月期	2013年8月期 (予想)
1株当たり当期純利益	58.63円	81.84円	93.31円	102.25円
1株当たり配当	10.00円	12.50円	15.00円	15.00円
配当性向	17.1%	15.3%	16.1%	14.7%
配当利回り	4.0%	3.1%	3.0%	2.0%
ROE(株主資本利益率)	20.3%	23.4%	22.2%	20.3%
DOE(株主資本配当率)	3.5%	3.6%	3.6%	3.0%

※ 平成25年3月1日付、1:2の株式分割を実施しているため、1株当たり当期純利益および1株当たり配当は遡及修正後の数値を記載



12. 株主優待制度の導入

平成25年8月31日を基準日として、
株主優待制度を導入いたします。



株主の皆様からの日頃のご支援に感謝し、当社の商品を身近に感じていただくとともに、当社株式の魅力を高め、より多くの株主様に当社の株式を保有いただくことを目的として株主優待を実施いたします。



内 容	保有株式数	
	100株以上1,000株未満	1,000株以上
当社プライベートブランド商品 「ワッツセレクト」詰め合わせ	10点	20点



本資料のお取り扱い上のご注意



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。

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](tel:06-4792-3280)