



株式会社ワッツ(2735 東京証券取引所市場第一部)

# 2014年8月期決算と 2015年8月期業績予想について

---

---

2014年10月14日(火)

代表取締役社長

平岡 史生

---

---



# 目次



2014年8月期 連結決算について

P 2 — P 14

2015年8月期業績予想及び  
中期事業計画(2015年～2017年)について

P 16 — P 27

(参考資料)

P 29 — P 38

# 2014年8月期 業績ハイライト

(単位:百万円)

	2013年8月期		2014年8月期(当期)			
		構成比		構成比	前年同期比	計画比
売上高	41,725	—	43,573	—	104.4%	99.0%
売上総利益	15,981	38.3%	16,584	38.1%	103.8%	—
販売費および一般管理費	13,906	33.3%	14,799	34.0%	106.4%	—
営業利益	2,074	5.0%	1,784	4.1%	86.0%	83.4%
経常利益	2,075	5.0%	1,799	4.1%	86.7%	85.7%
当期純利益	1,123	2.7%	948	2.2%	84.4%	80.3%
1株当たり当期純利益(円)	88.63		69.97		78.9%	75.2%
1株当たり年間配当金(円)	17		17(予想)		—	—

(注)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処理後の数値を記載

- ☑ 100円ショップとブオーナ・ビータの新規出店、海外事業の拡大等により、売上高は前期比4.4%増
- ☑ 円安や生産国でのコスト増の影響から原価が上昇。商品の見直しや販売構成の改善等調整を行うも吸収しきれず、売上総利益率は0.2ポイントの悪化
- ☑ 出店及び積極的な既存店の改装を実施したことや、人件費・水道光熱費の増加等により、販管費率は前期比0.7ポイントの悪化。利益は伸び悩む。

## 国内事業の更なる拡大

- ✓ 国内100円均一ショップを123店舗出店し、65店舗閉鎖。純増58店舗
- ✓ ナチュラルファッション雑貨を扱う「ブオーナ・ビータ」の出店ペースを加速し、12店舗出店（1店舗閉鎖）した結果、計28店舗に増加（計画比5店舗の超過達成）
- ✓ 当社の100%子会社で、中国からの商品調達を手掛ける（株）シーエムケー・トレーディングを、商品開発力の強化を目的として当社に吸収合併（2014年5月）

## 海外事業の更なる進展

- ✓ 中国：上海に当社100%出資子会社の「上海望趣商貿有限公司」を設立（2013年9月）  
15元均一ショップ「小物家园」を1店舗出店し、1店舗退店、計2店舗となる。  
また、四川省成都にて15元均一の催事売場を実験的に展開（2014年8月～12月予定）
- ✓ タイ：昨年現地総合小売最大手のセントラルグループの子会社と合併化した、60パーツ均一ショップ「こものや」を7店舗出店し計15店舗体制となる。（計画比3店舗の超過達成）
- ✓ マレーシア：クアラルンプール近郊にて、5リングット均一ショップ「こものや」第一号店を2013年11月に出店。通期では3店舗の出店
- ✓ ベトナム：ホーチミンにて、当社の商品を専門に扱い、店舗のデザインや陳列等のノウハウを提供して、40,000ドン均一ショップ「こものや」第一号店を出店（2014年1月）
- ✓ ペルー：均一ショップの展開を図るべく、Watts Peru S.A.C.を設立（2014年8月）



## 2014年8月期 トピックス(2)



### 企業価値拡大への取組・株主還元向上

- ✓ 株式会社東京証券取引所市場第一部銘柄に指定(2014年3月7日)
- ✓ 東証市場第一部指定を記念し、1株当たり期末配当予想を17円に引き上げることを発表(普通配当15円、記念配当2円)(2014年7月)
- ✓ 2014年8月31日付の保有株式数に応じ、株主優待として当社のプライベートブランド商品「ワッツセレクト」の詰め合わせをお届けすることを発表(2014年7月)

### 連結会計年度末以降の事象

- ✓ 2013年6月に買収した(株)大専を存続会社として、(株)ワッツオースリー販売の中四国エリア事業を分割する吸収分割を実施。存続会社の(株)大専は、(株)ワッツオースリー中四国に商号変更(2014年9月)

# 事業部門別売上高の状況

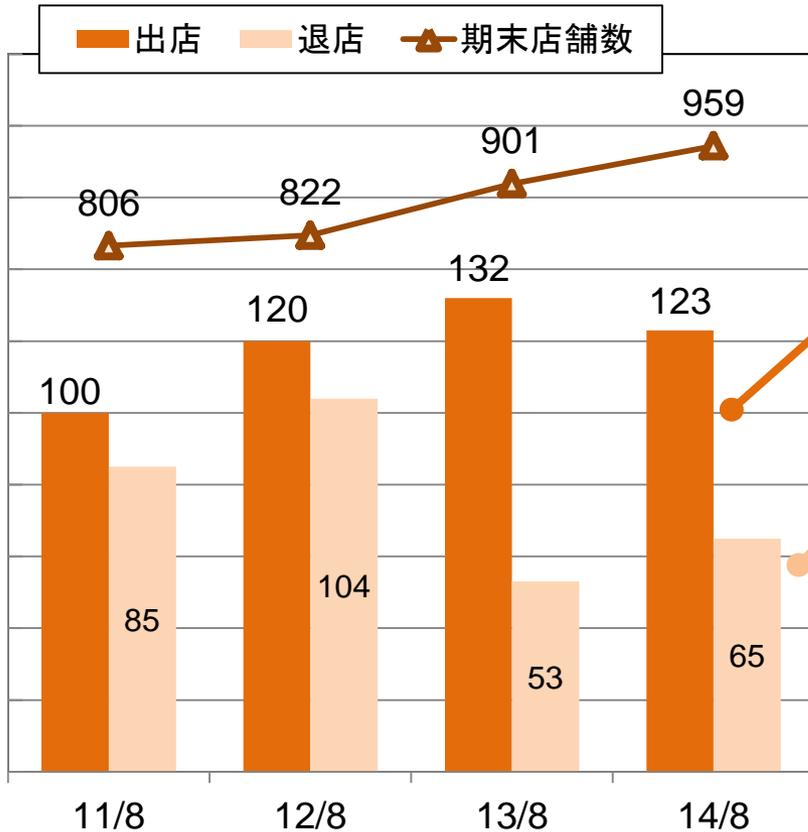
(単位:百万円)

		2013年8月期		2014年8月期 (当期)		
			構成比		構成比	前年比
100円ショップ	直営	34,869	83.6%	37,018	85.0%	106.2%
	卸その他	4,137	9.9%	4,040	9.3%	97.7%
	小計	39,007	93.5%	41,059	94.2%	105.3%
海外事業	直営	418	1.0%	112	0.3%	27.0%
	卸	25	0.1%	395	0.9%	1542.5%
	小計	444	1.1%	508	1.2%	114.5%
その他	ブオーナ・ビータ	2,273	5.4%	2,005	4.6%	88.2%
	バリュー100					
	あまの					
	その他					
合計		41,725	100.0%	43,573	100.0%	104.4%

- ☑ 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
- ☑ 海外事業では、Thai Watts Co.,Ltd.が合併会社化により直営から卸売に変更  
(ご参考) Thai Watts Co.,Ltd.は、小売ベースでは534百万円と順調に拡大
- ☑ その他、ブオーナ・ビータが伸びるも、あまのが伸び悩む

## 期末店舗数は、959店舗（直営908 FC51）

100円ショップの店舗数推移



### 出退店計画と実績

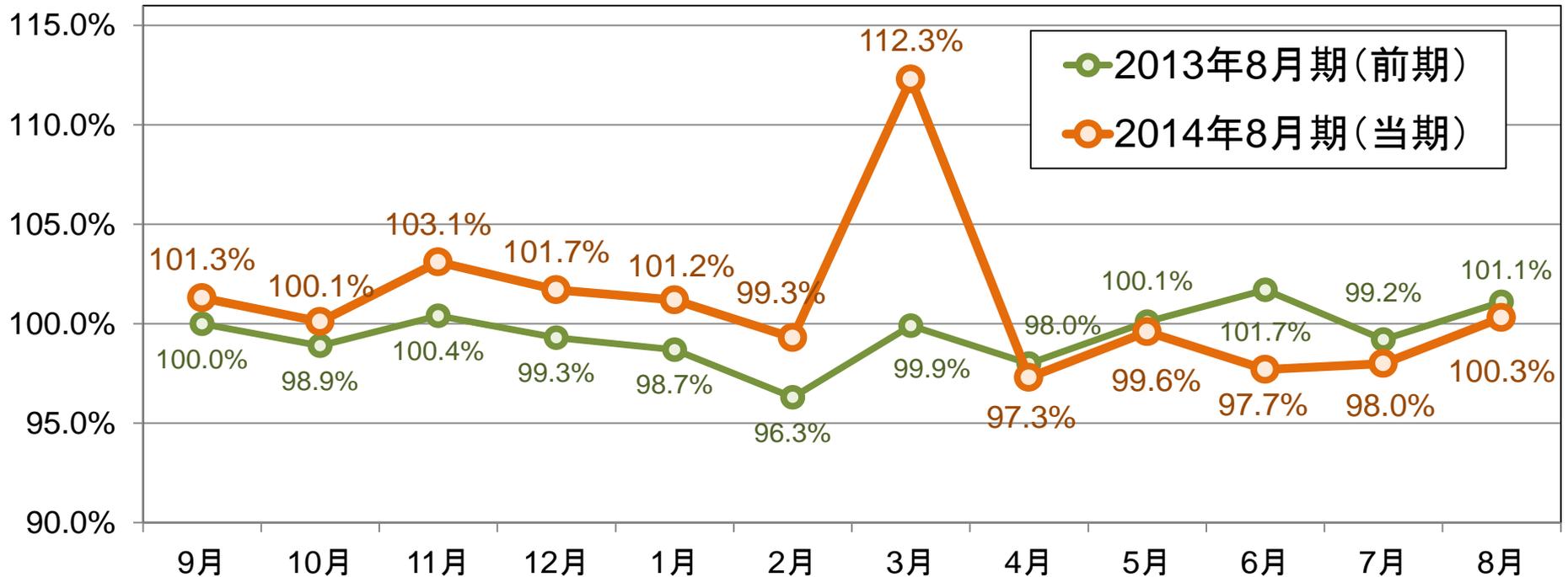
出店計画 100店舗 → 123店舗出店

閉鎖計画 41店舗 → 65店舗閉鎖（内FC2店舗）

- ✓ 計画 出店→100店舗、閉鎖→41
- ✓ 出店数は計画比23店舗増であったが、退店も計画比24店舗増となり、純増店舗数は計画比△1店舗の58店舗となった。

※ 足許2014年9月は出店16店、退店2店

既存店売上高伸び率 100.9% ← (13年8月期 99.5%)



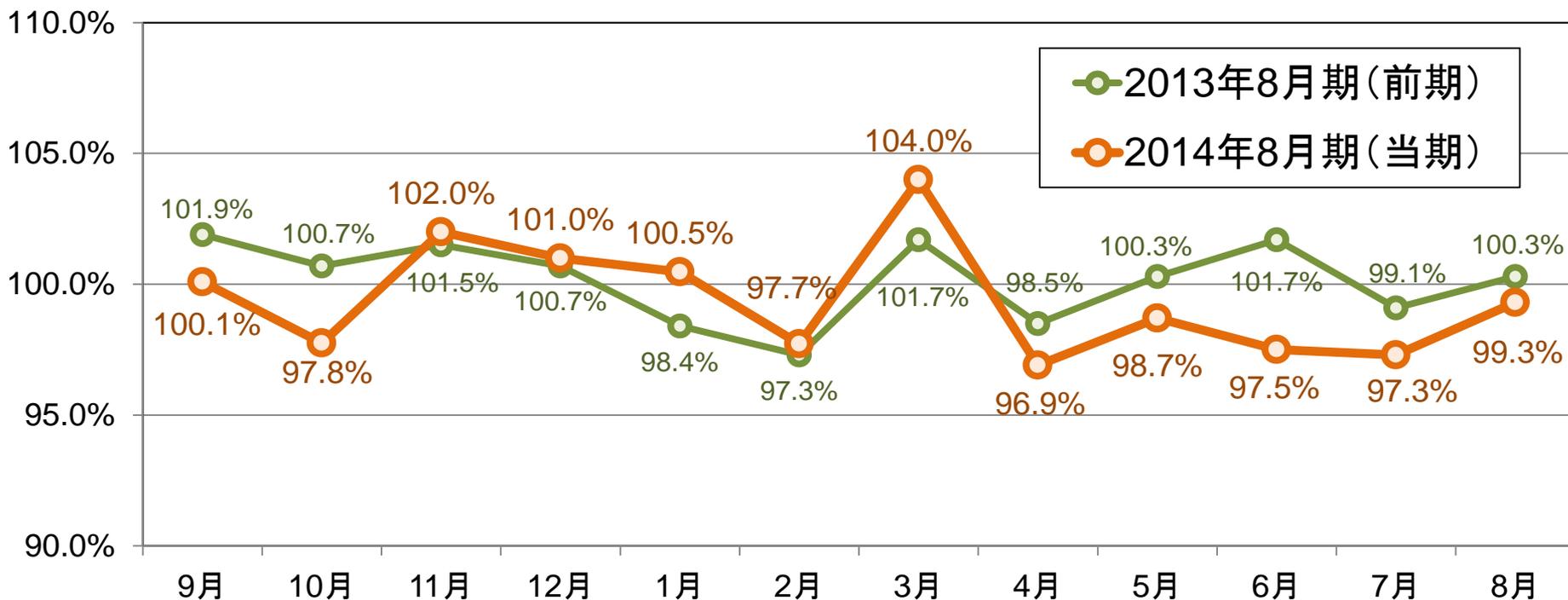
	上期	下期	通期
2013年8月期 (前期)	98.9%	100.0%	99.5%
2014年8月期 (当期)	101.2%	100.7%	100.9%

✓ 下期は、3月の消費増税前の駆け込み需要があったものの、4月からの増税の影響及び6月7月の天候不順を受け100.7%。順調だった上期とあわせ、通期では100.9%となる。

※ 足許2014年9月は、99.0%

# 100円ショップ 直営既存店客数伸び率

既存店客数伸び率 99.4% ← (13年8月期 100.2%)

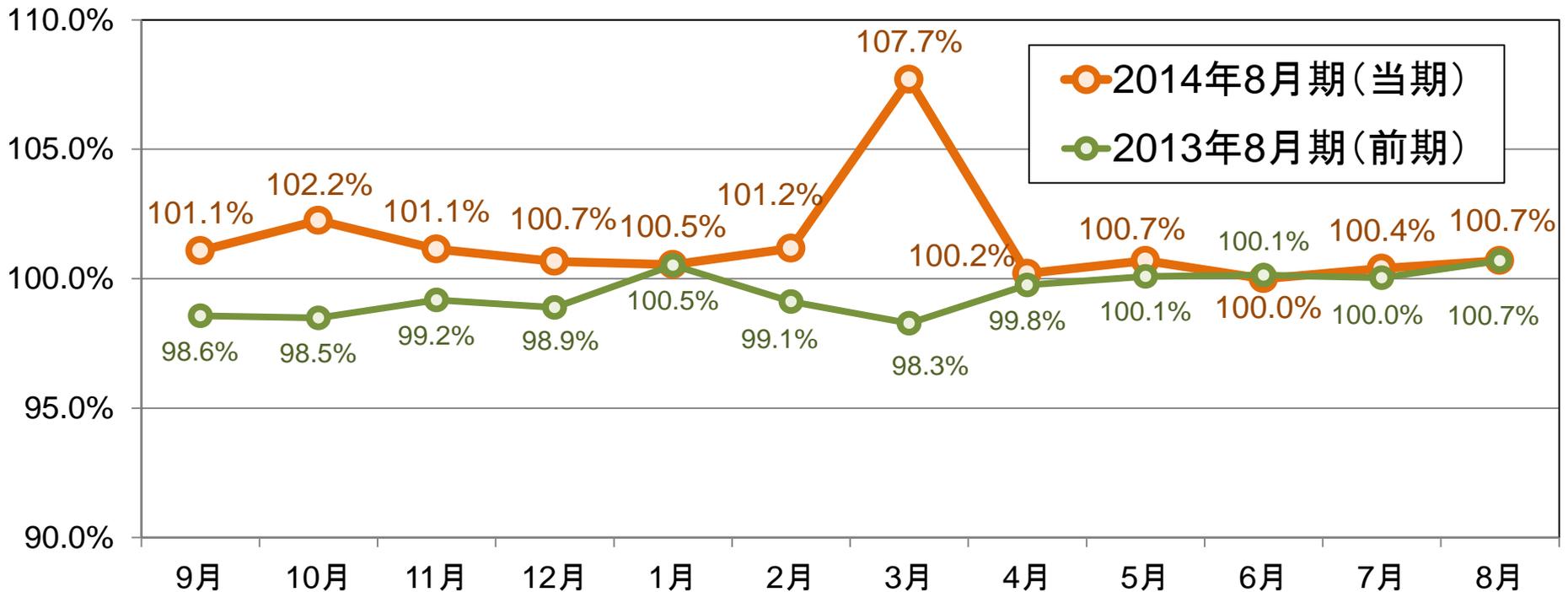


	上期	下期	通期
2013年8月期 (前期)	100.1%	100.2%	100.2%
2014年8月期 (当期)	99.9%	98.9%	99.4%

✓ 下期既存店客数は、3月の消費増税前の駆け込み需要があったものの、4月からの増税の影響及び6月7月の天候不順を受け98.9%。通期では99.4%であった。

※ 足許2014年9月は、100.4%

既存店客単価伸び率 101.4% ← (13年8月期 99.5%)



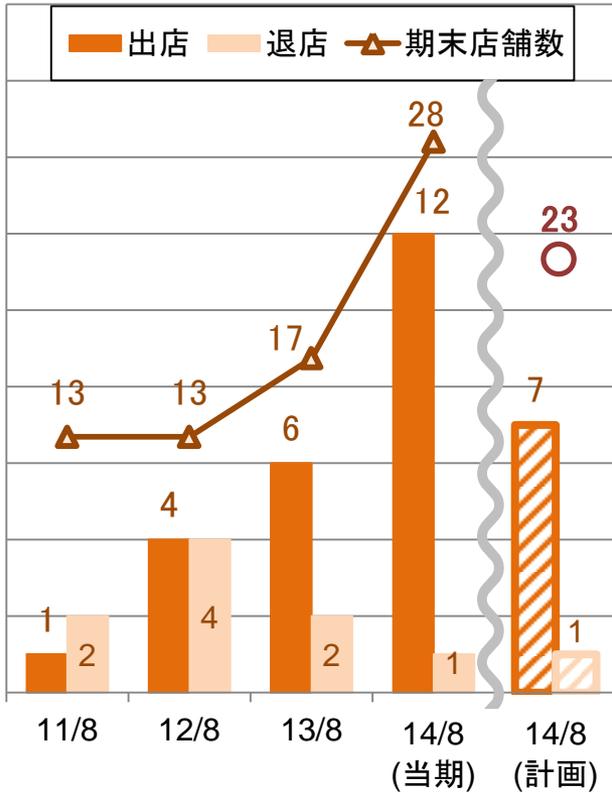
	上期		下期		通期	
	前年比	客単価	前年比	客単価	前年比	客単価
2013年8月期 (前期)	99.1%	354円	99.8%	354円	99.5%	354円
2014年8月期 (当期)	101.1%	358円	101.6%	360円	101.4%	359円

✓ 上期101.1%下期101.6%と順調に推移。

※ 足許2014年9月は、98.4%

# その他出退店推移

### BuonaVita 店舗数推移

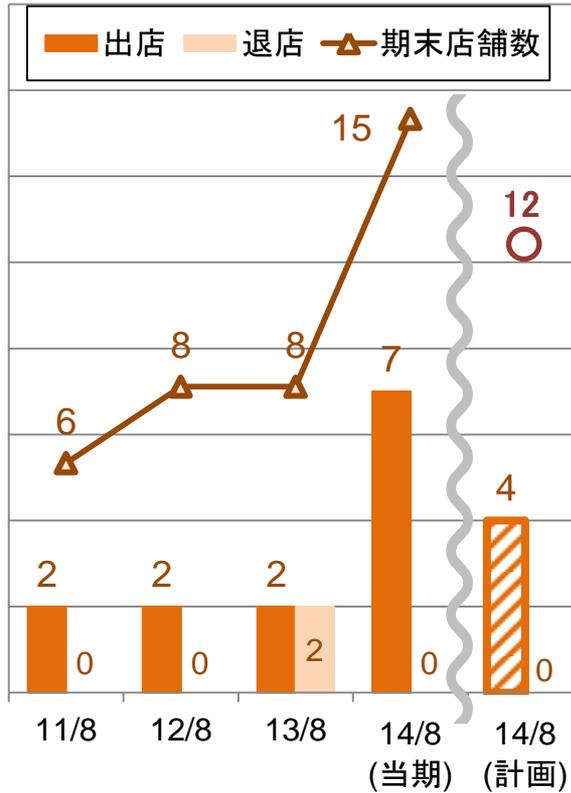


#### ブォーナ・ビーター:

通期純増11店舗(計画比4店舗増)  
 今後も新規出店を進めつつ、既存店の見直しを図っていく。

平成25年8月期売上高 416百万円  
 平成26年8月期売上高 629百万円

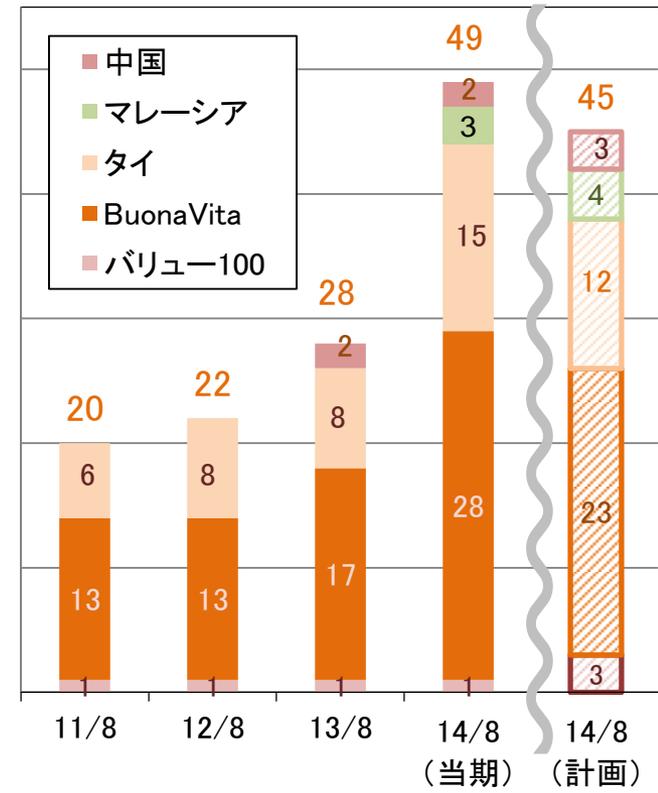
### こものや(タイ) 店舗数推移



#### こものや(タイ):

黒字化定着。セントラルグループとの合併後、出店ペースが加速し、7店舗の出店で15店舗に。

### その他 店舗数推移



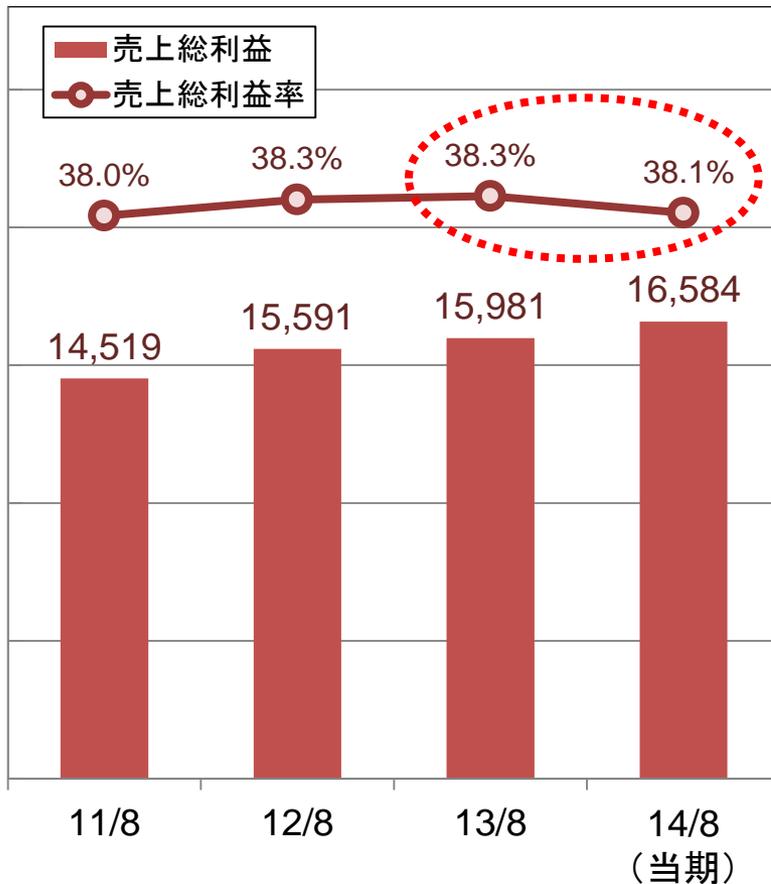
**マレーシア:** 2013年11月 クアラルンプール近郊に第1号店を出店。通期では、3店舗出店。

**中国:** 上海において1店舗出店、1店舗退店。上海以外でも催事売場を展開。

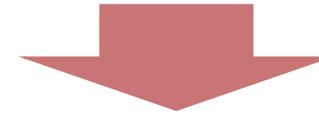
**バリュー100:** 引き続き出店を目指し、合併相手との調整を継続。

## 売上総利益率は、0.2ポイント悪化

### 売上総利益



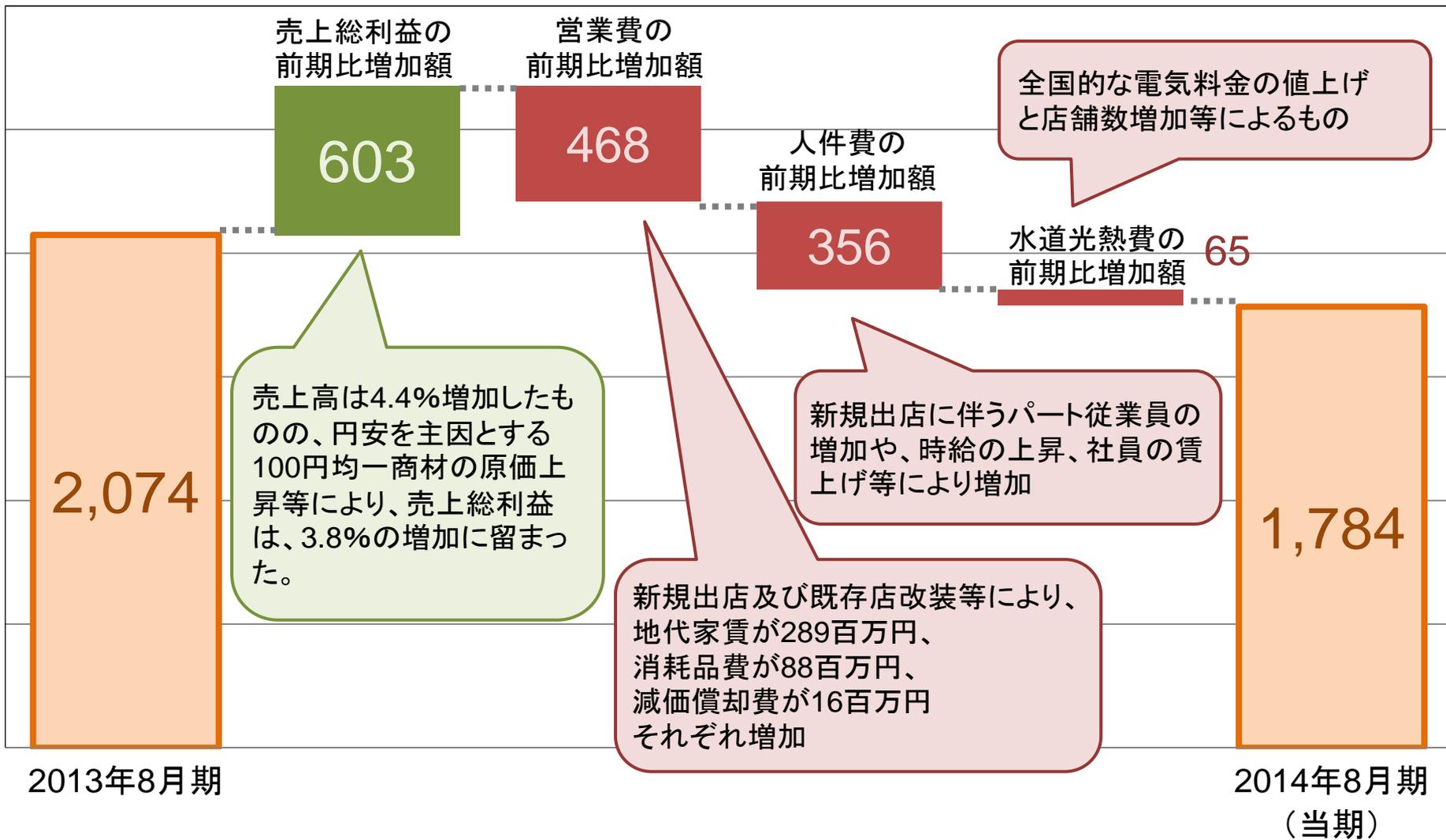
短期間且つ急激な円安や海外でのコスト増の影響から原価率は上昇しているものの、売上総利益率は前期比0.2ポイント悪化に留めた。



- 当社の仕入は、円建国内取引のため、為替の影響を直接は受けない。しかしながら、仕入先は取扱商品の多くを中国を始めとする海外から輸入しているため、間接的に為替の影響を受けている。仕入先とも協力して商品の見直しを図り、影響度合いを極力軽減させるべく努力を続けている。加えて、雑貨売上比率も継続して増加させることにより売上総利益率の回復に繋げていく。

# 営業利益

(単位:百万円)



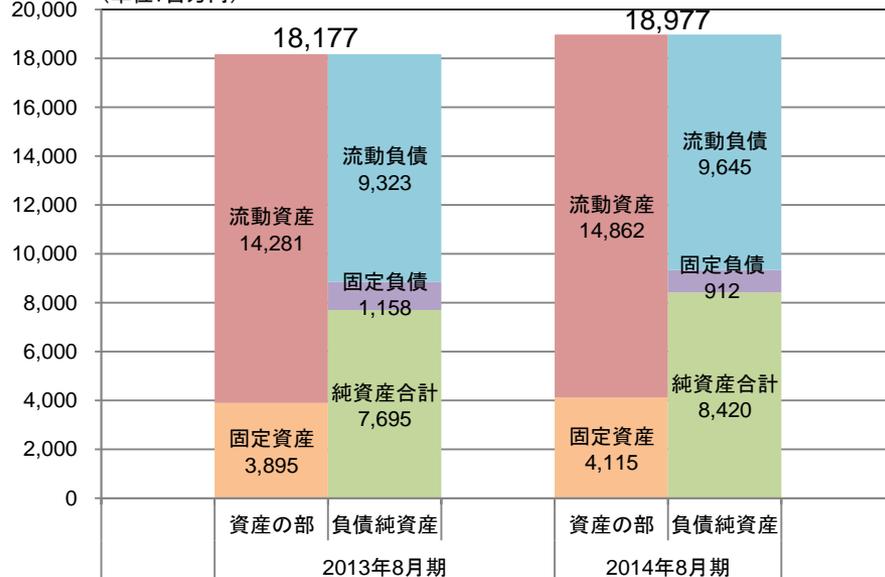
# 貸借対照表

(単位: 百万円)

	2013年 8月期	2014年 8月期 (当期)	増減額	前期比増減
総資産	18,177	18,977	800	4.4%増
流動資産	14,281	14,862	580	4.1%増
現金及び預金	6,280	6,714	434	6.9%増
受取手形及び売掛金	2,320	2,318	△ 1	0.1%減
商品及び製品	4,961	5,225	264	5.3%増
その他流動資産	719	603	△ 116	16.1%減
固定資産	3,895	4,115	219	5.6%増
土地建物	551	605	53	9.3%増
設備	449	514	66	14.8%増
差入保証金	2,474	2,536	62	2.5%増
その他固定資産	419	459	37	8.9%増
負債合計	10,481	10,557	75	0.7%増
流動負債	9,323	9,645	321	3.5%増
支払手形及び買掛金	6,578	7,170	591	9.0%増
短期借入金	140	100	△ 40	28.6%減
1年内返済予定の長期借入金	957	679	△ 278	29.1%減
未払法人税等	285	294	8	3.0%増
未払消費税等	61	154	93	150.8%増
その他流動負債	1,299	1,246	△ 53	4.1%減
固定負債	1,158	912	△ 251	21.2%減
長期借入金	644	403	△ 240	37.3%減
その他固定負債	439	432	△ 6	1.4%減
純資産合計	7,695	8,420	724	9.4%増
株主資本	7,656	8,374	717	9.4%増
資本金	440	440	—	—
資本剰余金	1,583	1,583	—	—
利益剰余金	5,716	6,434	717	12.6%増
自己株式	-84	-84	0	—
その他包括利益累計額	38	45	6	17.2%減

- ✓ 固定資産219百万円増加の要因は、新規出店及び既存店改装等により、建物及び構築物53百万円、工具、器具及び備品66百万円、差入保証金62百万円が増加したこと等
- ✓ 負債75百万円増加の要因は、支払手形及び買掛金が591百万円増加した一方、長期借入金240百万円、1年内返済予定長期借入金278百万円が減少したこと等
- ✓ 利益剰余金は着実に積み上がっており、借入金の返済が進んだことと相まって、自己資本比率は44.4%となった。
- ✓ 前期当期ともに連結会計年度末日(8/31)が金融機関の休日であり、支払の多くが翌月に延びたことを主因として現金及び預金、受取手形及び買掛金、支払手形及び買掛金などが通常よりも多くなっている。

(単位: 百万円)



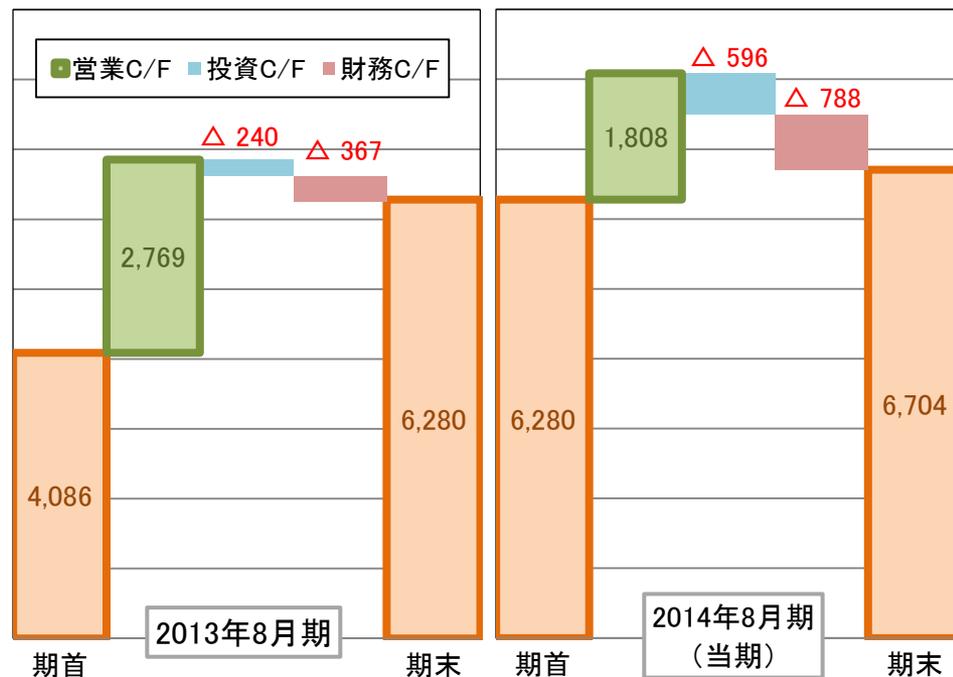
# キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	2013年 8月期	2014年8月期 (当期)	増減額	前期比増減
現金及び現金同等物の期首残高	4,086	6,280	2,193	53.7%増
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,769	1,808	△ 961	34.7%減
税金等調整前当期純利益	2,055	1,745	△ 310	15.1%減
減価償却費	237	255	17	7.6%増
売上債権の増減額(△は増加)	△ 470	1	472	100.2%増
たな卸資産の増減額(△は増加)	△ 246	△ 258	△ 11	4.9%増
仕入債務の増減額(△は減少)	2,100	636	△ 1,463	69.7%減
法人税等の支払額	△ 1,238	△ 783	454	36.8%減
その他営業キャッシュ・フロー	331	212	△ 119	36.4%減
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 240	△ 596	△ 356	148.0%増
有形固定資産の取得による支出	△ 256	△ 393	△ 137	53.4%増
敷金及び保証金の差入による支出	△ 209	△ 226	△ 17	8.1%増
敷金及び保証金の回収による収入	165	90	△ 75	45.3%減
その他投資キャッシュ・フロー	60	△ 67	△ 127	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 367	△ 788	△ 421	114.3%増
短期借入金の純増減額(△は減少)	—	△ 40	△ 40	—
長期借入れによる収入	600	500	△ 100	16.7%減
長期借入金の返済による支出	△ 1,669	△ 1,018	651	39.0%減
配当金の支払額	△ 189	△ 229	△ 40	21.2%増
自己株式の売却による収入	891	—	△ 891	—
自己株式の取得による収入	—	0	0	—
現金及び現金同等物に係る換算差額	32	10	△ 21	66.7%減
現金及び現金同等物の期末残高	6,280	6,714	434	6.9%増

- ☑ 投資C/Fの主な支出の内訳は、新規出店等のための有形固定資産の取得による支出393百万円、敷金及び保証金の差入による支出226百万円
- ☑ 前期当期ともに連結会計年度末日(8/31)が金融機関の休日であり、支払の多くが翌月に延びたことを主因として、営業C/Fの「売上債権」「仕入債務」が通常よりも多くなっている
- ☑ 財務C/Fの主な支出の内訳は、長期借入金の返済による支出1,018百万円、配当金の支払額229百万円

(単位:百万円)





# 目次



2014年8月期 連結決算について

P 2 — P 14

2015年8月期業績予想及び  
中期事業計画(2015年～2017年)について

P 16 — P 27

(参考資料)

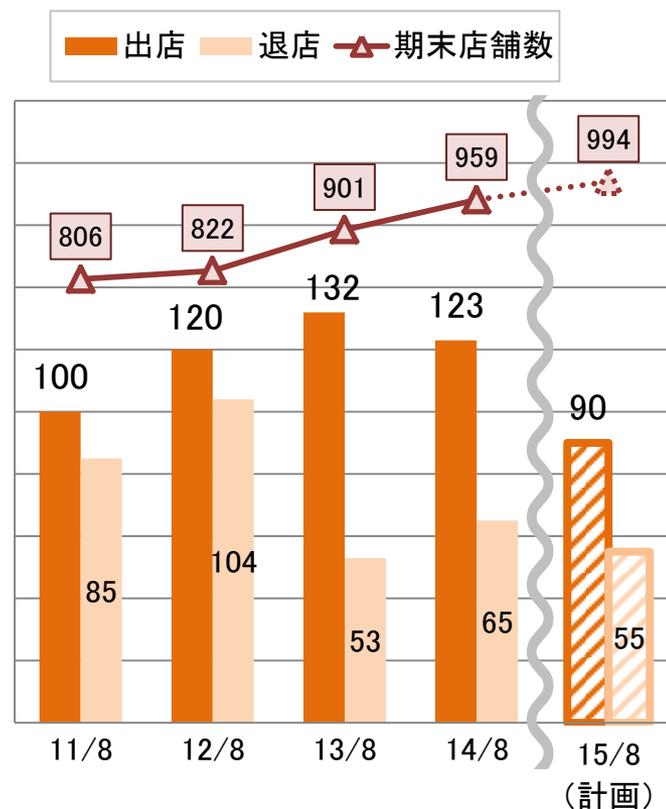
P 29 — P 38

# 2015年8月期 連結業績予想

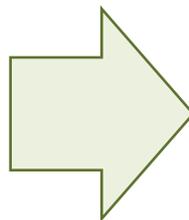
(単位:百万円)

	2014年8月期		2015年8月期(予想)		
	売上高	構成比	前期比	前期比	
売上高	43,573	—	104.4%	45,300	104.0%
売上総利益	16,584	38.1%	103.8%	—	—
販管費	14,799	34.0%	106.4%	—	—
営業利益	1,784	4.1%	86.0%	1,790	100.3%
経常利益	1,799	4.1%	86.7%	1,800	100.0%
当期純利益	948	2.2%	84.4%	1,040	109.7%
1株当たり 当期純利益(円)	69.97		79.0%	76.76	109.7%
1株当たり 年間配当金(円)	17(予想)		—	15(予想)	—

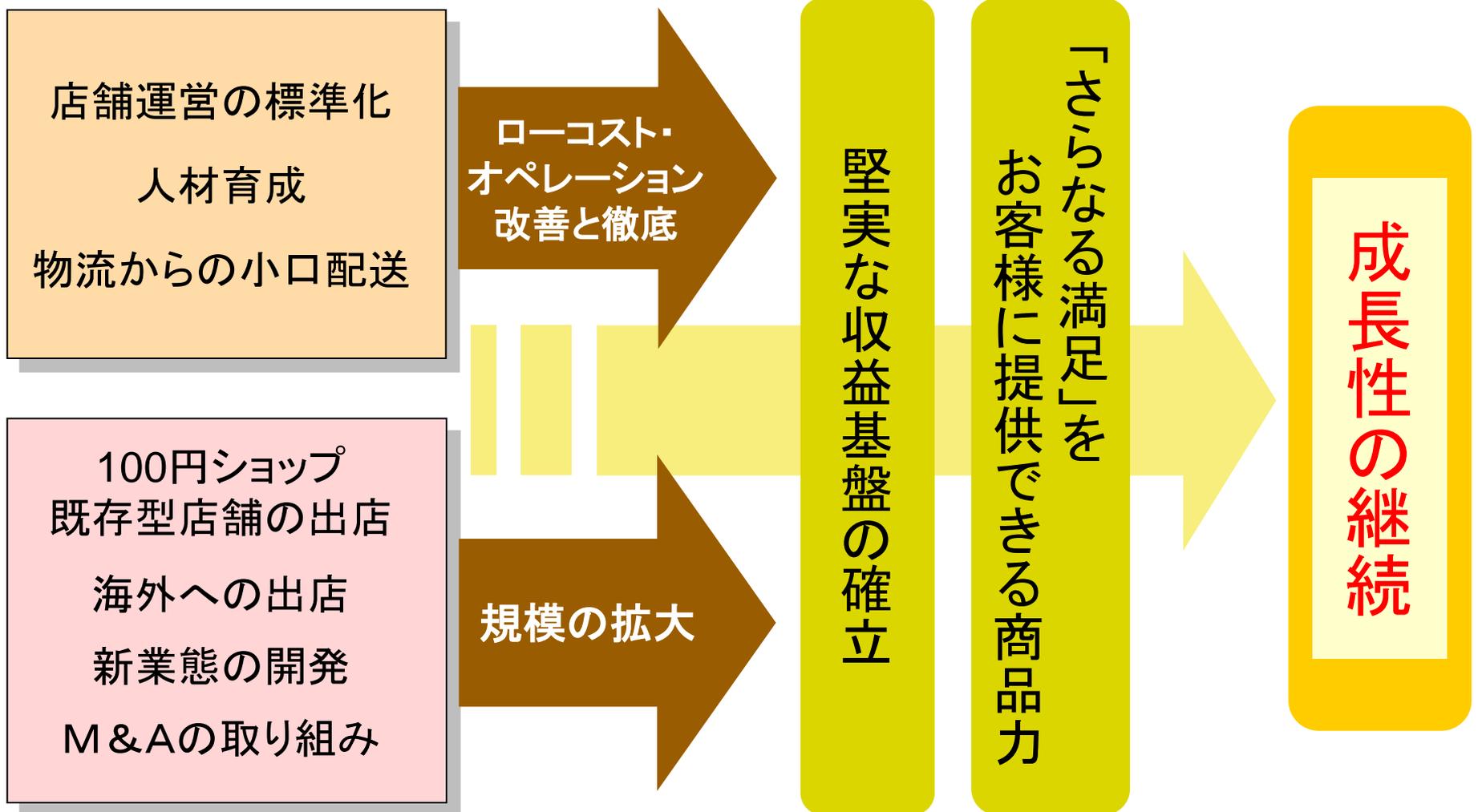
## 100円ショップの店舗数推移



- ✓ 100円ショップ 純増35店舗
- ✓ 既存店の積極的なりニューアル
- ✓ 海外事業をはじめとした新業態の拡大



これまで以上に厳選して、売上・利益の取れる店舗を出店していく



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！

## 国内

- 2012年11月を底に景気回復局面入り。特に雇用の需給状況の改善が顕著。
- 為替は更なる円安が見込まれることから、輸入コストの高止まりが想定される。
- 2014年4月の消費税率引き上げ前の駆け込み需要があったものの、4月以降の反動減に加え、夏場の天候不順の影響を受け、足許消費は軟調に推移。
- 賃上げによる一定の所得増加の効果はあったものの、物価上昇に比して限定的。
- 2015年10月に消費税率が再度引き上げられた場合、もう一段の調整局面が見込まれる。
- 一方、引き続き東日本大震災の復興需要が見込まれることや、大型の経済対策の効果や来年度の追加経済対策により、景気の下支え効果が見込まれる。

依然として雇用環境・世帯所得の改善には尚しばらく時間がかかる  
100円ショップへのニーズは堅調

## 海外

- 欧米経済はとも緩やかな回復基調にある。
- アジア経済は中国が成長率鈍化しつつも、比較的堅調に成長が持続することが予想されるが、アセアン諸国では成長の鈍化、インフレ高進と通貨安の進行により、国別に濃淡が出やすい状態ではあるが、購買力のある層は確実に存在する。
- 但し、旧東欧、中東、アジアでの地政学上のリスクが顕在化しており不安材料。

もう一段の成長のためには海外市場開拓と展開が必要

## 基本戦略



出店戦略

地域特性に合わせたローコスト出退店

運営戦略

顧客サービスの質を維持したローコスト・オペレーション

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

### 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
- ワッツブランドの再構築～ハード、ソフト両面での見直し
- 出店環境に対応した出店ロケーションの見直しと出店エリアの拡大
- PB商品「ワッツセレクト」の更なる競争力の強化
- 100円ショップ事業を補完する新業態の開発と収益性の追求  
～含むM&Aの機会補足

### 海外 成長戦略

- タイ、ベトナム、マレーシアでの出店ペース加速
- 中国でのビジネスモデル再構築
- ペルーを起点とした中南米市場開拓
- 中国物流倉庫の活用による調達コストの低減
- 徹底した市場リサーチに基づく、新規進出先の選定

## 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

## ○ 中小型店舗を多店舗展開

- ✓ 平均230m<sup>2</sup>(他社は330~1,000m<sup>2</sup>)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

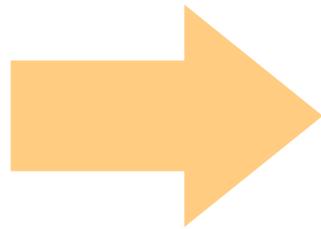
## ○ 不採算店舗の積極的な退店

- ✓ 資産を極力持たず、退店条件も緩く、迅速な判断が可能

既存店100%を維持しながら  
出店による+αを積み上げる。

○ 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



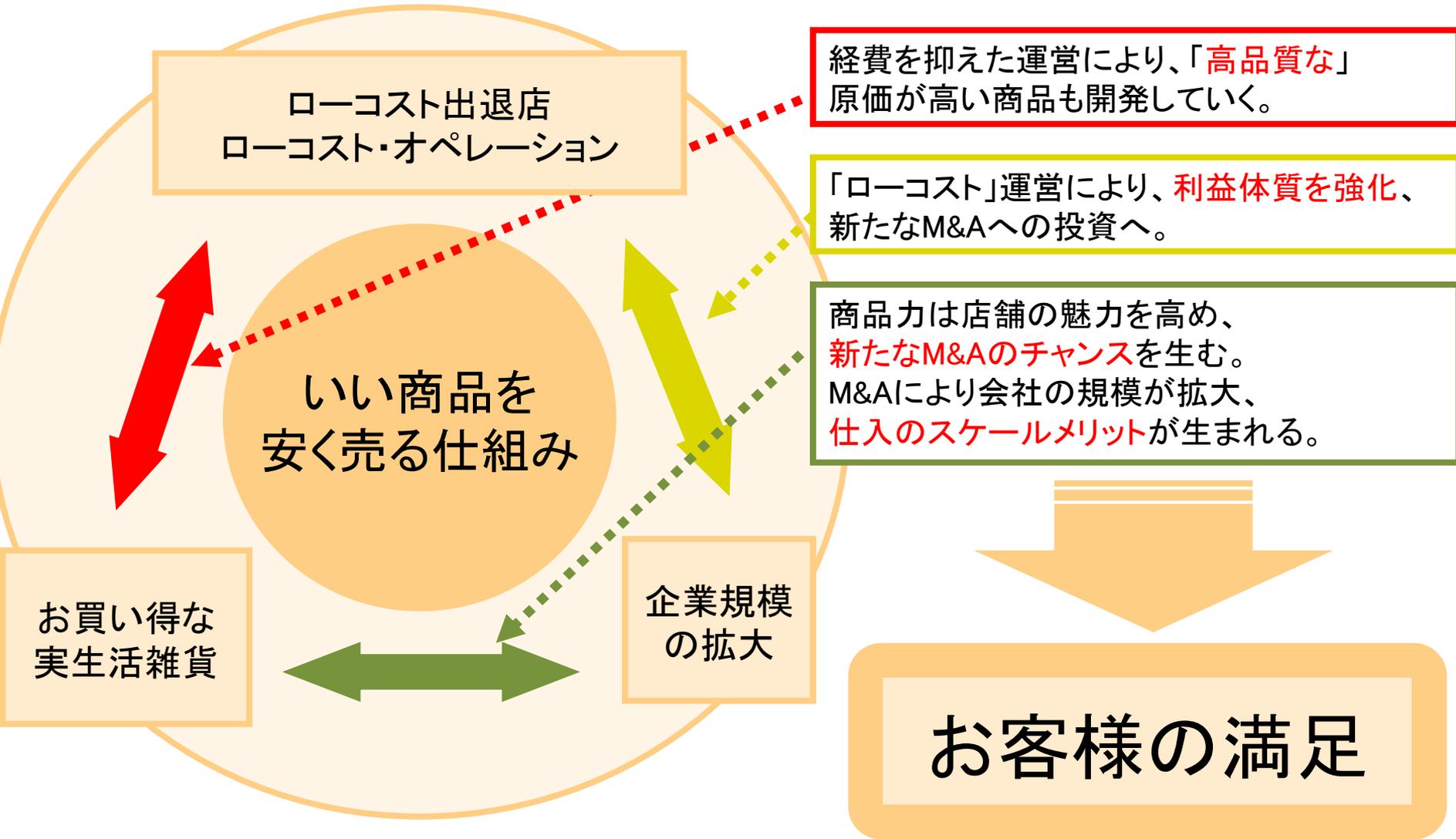
品質(安全・安心してお使い頂ける商品)にこだわったワッツが自信をもってオススメする商品。それが「ワッツセレクト」です。

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開発、2014年8月現在196アイテム。新アイテム数を増やすだけでなく、既存アイテムの見直しも図っていく。



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。

# いい商品を安く売る仕組み



# 海外戦略

タイ



平成26年8月現在 15店舗  
(現地パートナーとの合弁)

マレーシア



平成26年8月現在 3店舗

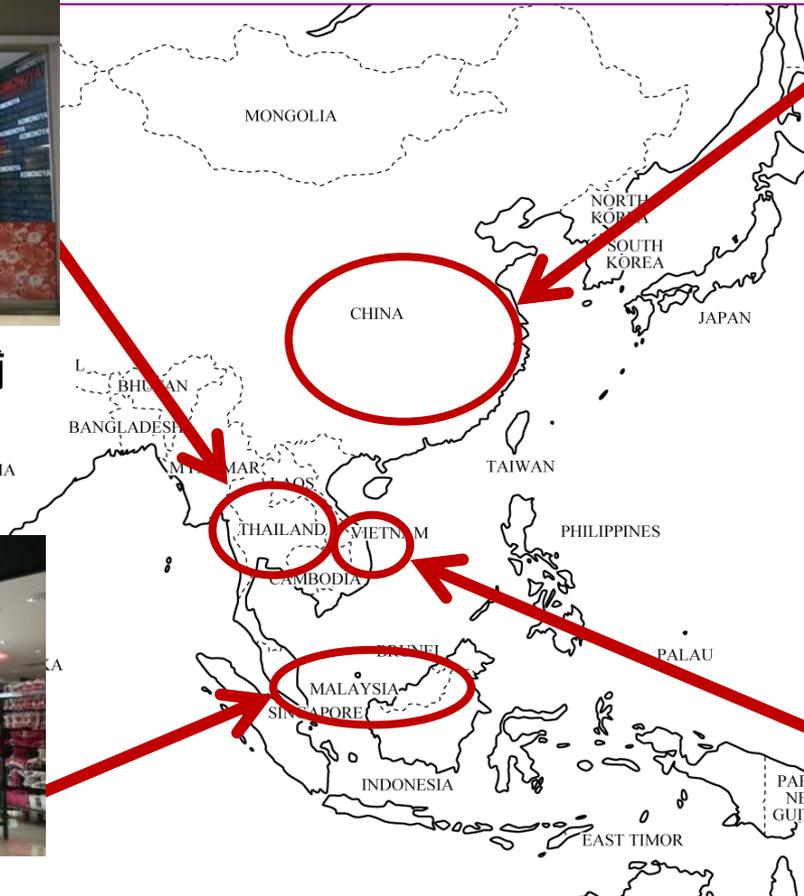
中国



平成26年8月現在 2店舗  
ベトナム

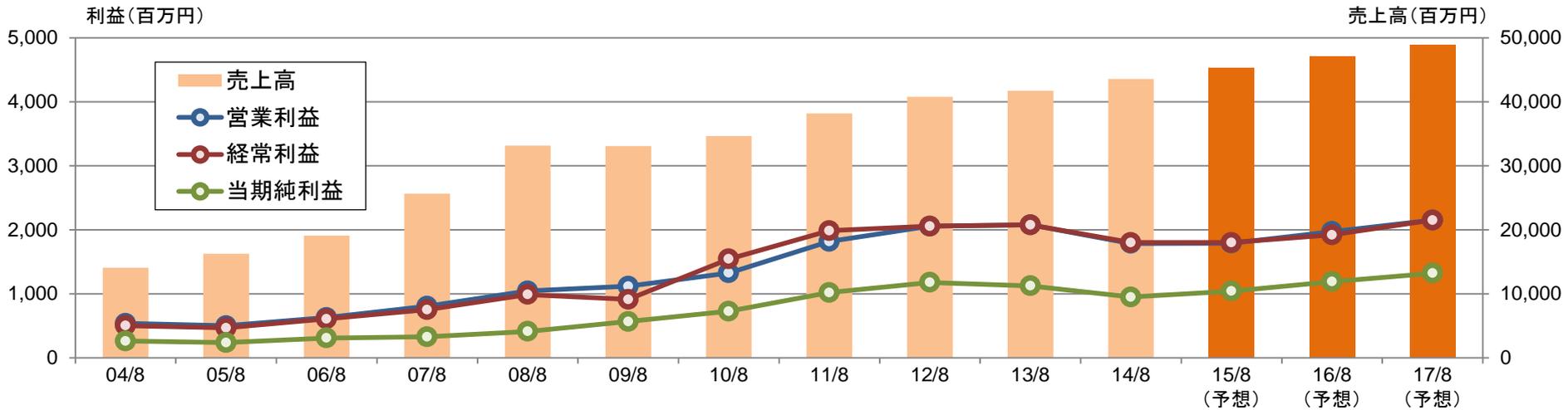


平成26年8月現在 1店舗  
(現地パートナーとの協業)



🚩 2014年8月 中南米での展開を図るべく、ペルーにWatts Peru S.A.C.を設立

# 中期事業計画 3ヶ年業績予想



(単位:百万円)

	2013年8月期(実績)			2014年8月期(実績)			2015年8月期(予想)			2016年8月期(予想)			2017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	構成比	前年比
売上高	41,725	—	102.4%	43,573	—	104.4%	45,300	—	104.0%	47,100	—	104.0%	48,920	—	103.9%
営業利益	2,074	5.0%	100.9%	1,784	4.1%	86.0%	1,790	4.0%	100.3%	1,970	4.2%	110.2%	2,150	4.4%	109.6%
経常利益	2,075	5.0%	101.0%	1,799	4.1%	86.7%	1,800	4.0%	100.1%	1,920	4.1%	107.1%	2,120	4.3%	110.5%
当期純利益	1,123	2.7%	95.4%	948	2.2%	84.4%	1,040	2.3%	109.7%	1,190	2.5%	114.7%	1,320	2.7%	111.5%
ROE	16.6%		△ 5.6ポイント	11.8%		△ 4.8ポイント	11.8%		0.0ポイント	12.4%		0.6ポイント	12.6%		0.2ポイント

## 計画前提

100円ショップ 期末店舗数(店)	901	79	959	58	994	35	1,029	35	1,064	35
その他 期末店舗数(店)	28	4	49	21	63	14	93	30	121	28
その他 売上シェア	6.5%	0.0ポイント	5.8%	△0.7ポイント	8.6%	2.8ポイント	10.0%	1.4ポイント	11.2%	1.2ポイント
うち海外事業 期末店舗数(店)	10	2	21	11	33	12	60	27	85	25
海外事業 売上シェア	0.9%	0.3ポイント	1.2%	0.3ポイント	2.2%	1.0ポイント	3.7%	1.5ポイント	4.7%	1.0ポイント



# 目次



2014年8月期 連結決算について

P 2 — P 14

2015年8月期業績予想及び  
中期事業計画(2015年～2017年)について

P 16 — P 27

(参考資料)

P 29 — P 38

- ワッツブランド
- 会社概要
- 業界動向 業界ポジショニング
- 業界動向 市場規模
- 当社の歩み
- その他 概要
- ワッツセレクト 売れ筋 TOP3
- 株主構成
- 配当政策



# ワッツブランド



100円ショップ事業



KOMONOYA  
OSAKA JAPAN



小物家园  
KOMONOKAEN

その他

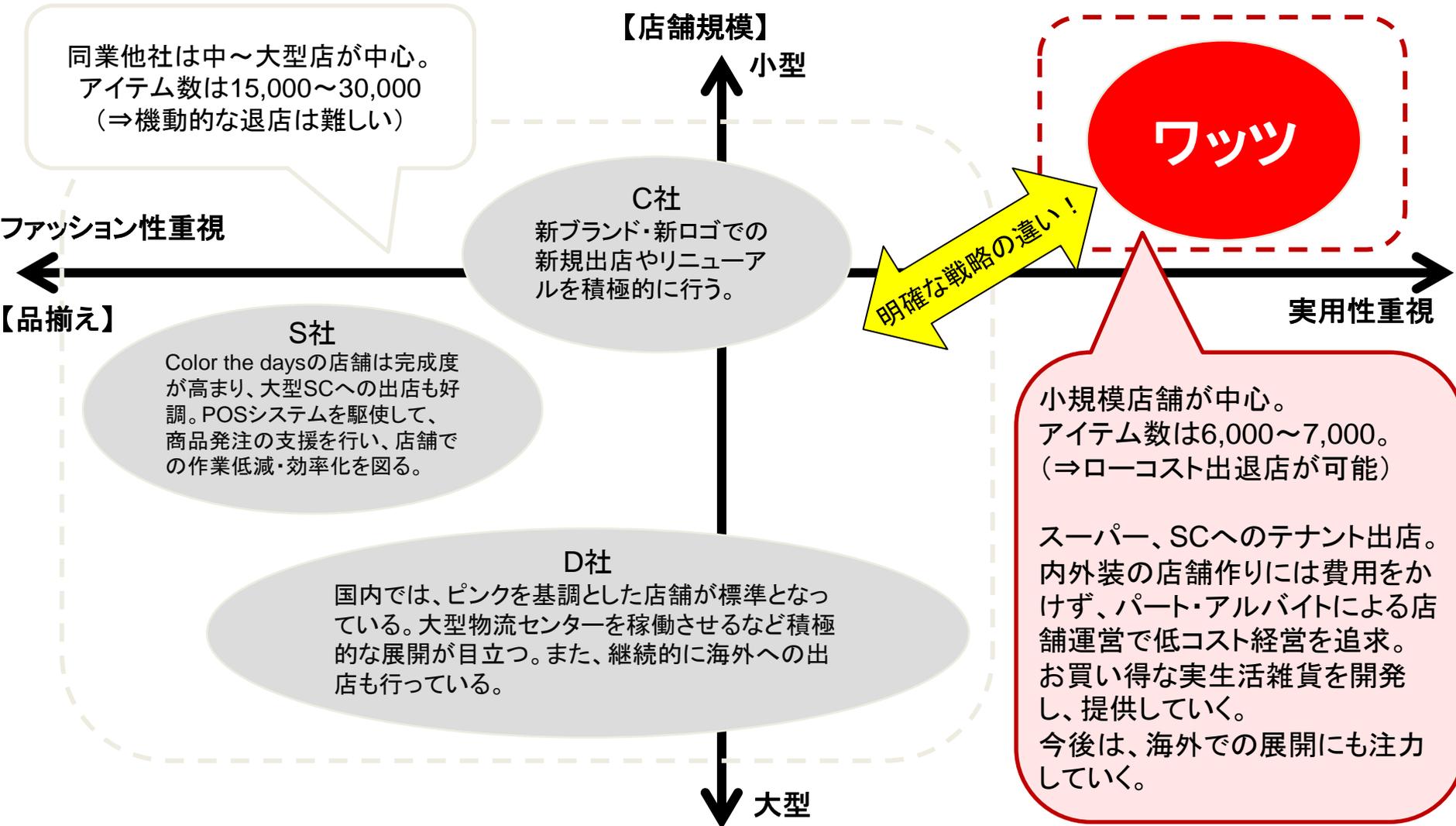




## 会社概要

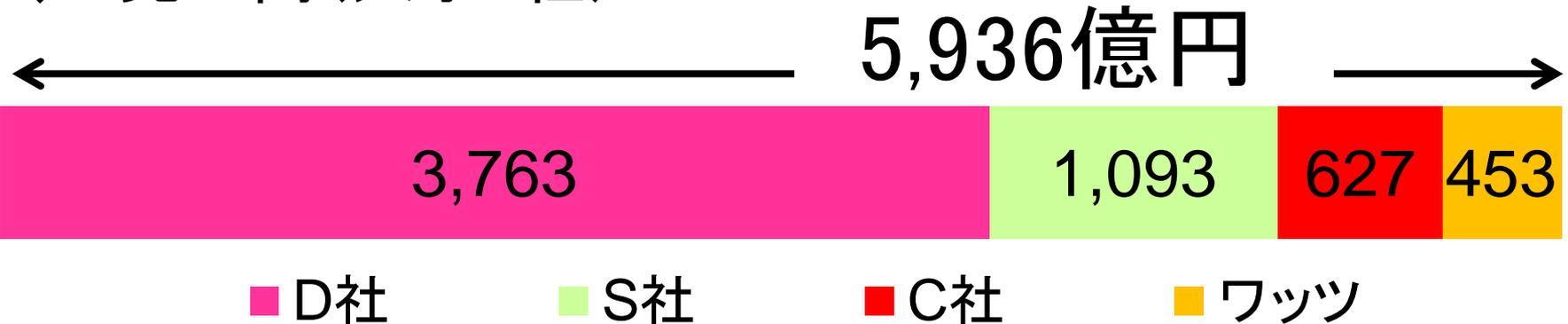


設立	1995年2月22日（現在は、第21期）
社名の由来	おもろいことを「ワツ」とやろう！
上場市場	東京証券取引所 市場第一部 (証券コード:2735)
資本金	4億4,029万円(14/8/31現在)
本社所在地	大阪府大阪市中央区城見一丁目4番70号 住友生命OBPプラザビル5階
主な業務	日用品・雑貨の卸小売業 (主に100円ショップ「ミーツ」、「シルク」の運営)
グループ従業員数	2,763名(14/8/31現在) ※パート・アルバイトを含む
グループ店舗数	1,009店(14/8/31現在) ※その他店舗を含む

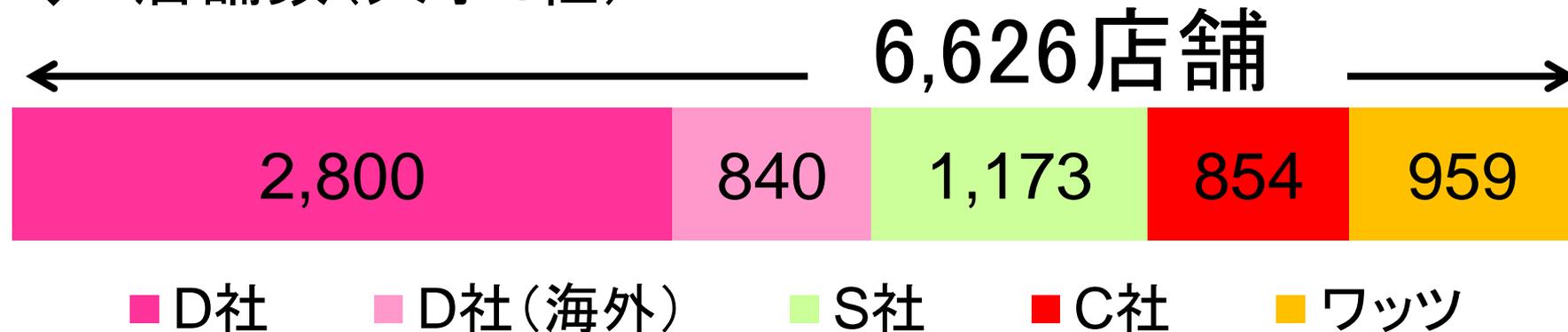


※参考資料: 各社のホームページ、新聞、決算短信等より当社にて独自に作成したものであります。

◇ 売上高(大手4社)



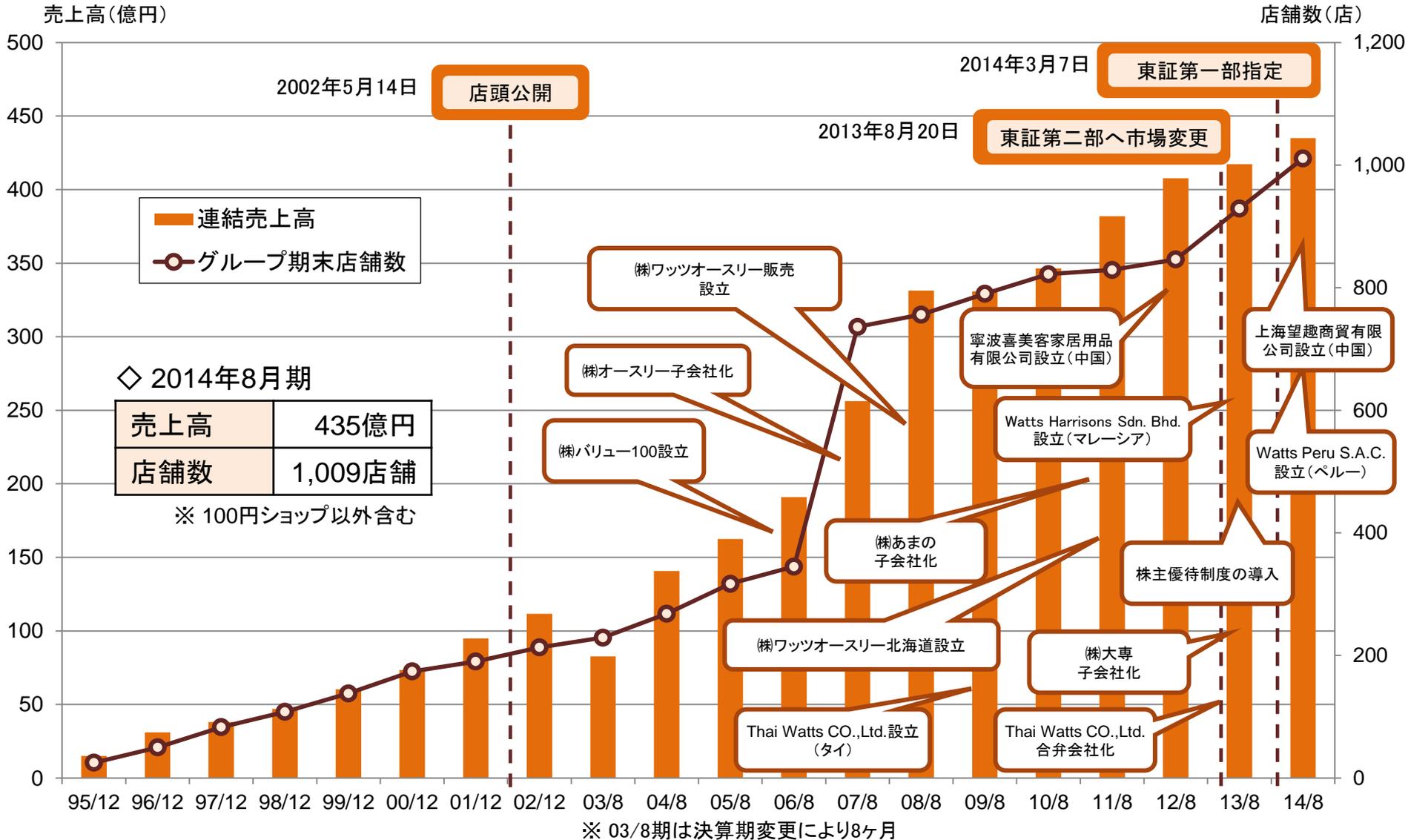
◇ 店舗数(大手4社)



※参考資料: 各社のホームページ、新聞、決算短信等より当社にて独自に作成したものであります。



# 当社の歩み





# その他 一概要一



ーアジアでの雑貨販売ー  
使い心地のいい和雑貨のある  
生活を提案

タイ 15店舗(14/8月末)  
マレーシア 3店舗(14/8月末)  
中国 2店舗(14/8月末)



ーナチュラル雑貨販売ー  
Buona Vita=心地よい生活を提案  
28店舗\*FC2店舗含む(14/8月末)

## その他



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(14/8月末)



ーナチュラルエレガント雑貨の輸入卸ー  
3店舗(14/8月末)

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



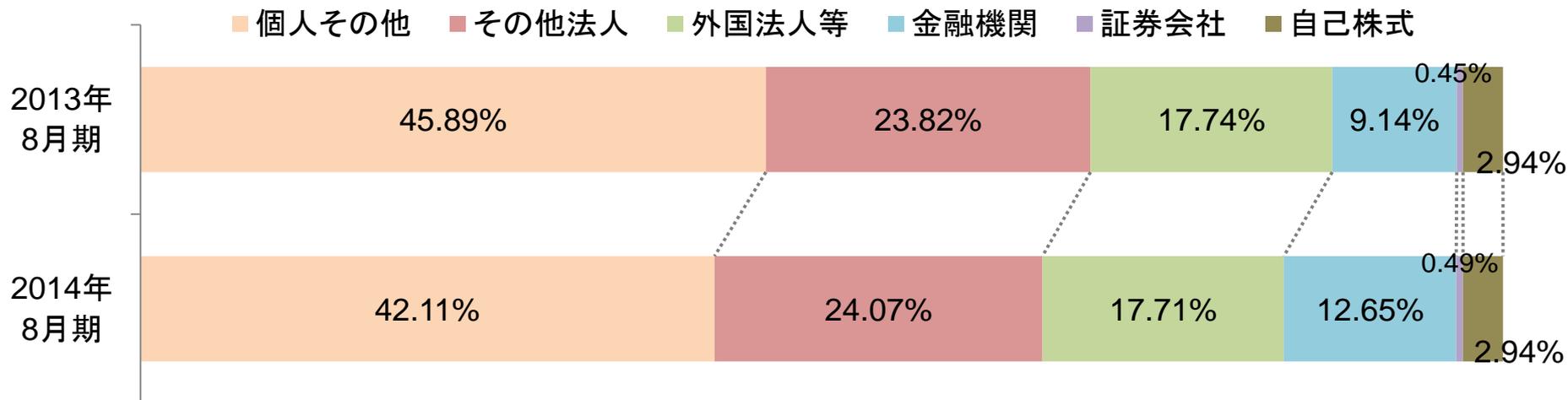
第3位 紙コップ



50個入

24枚入

# 株主構成



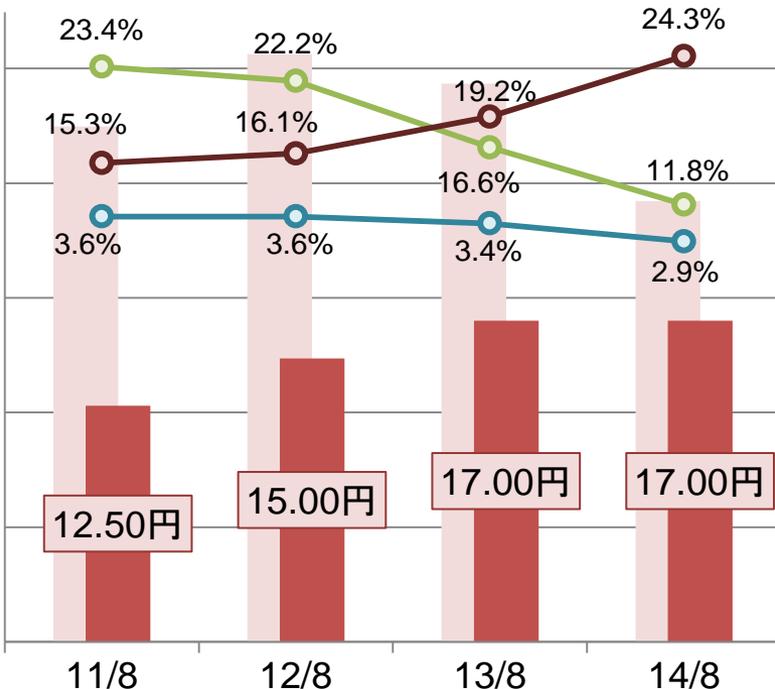
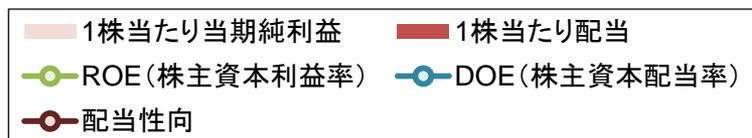
	2013年8月期	2014年8月期	前年比
発行済株式総数	13,958,800株	13,958,800株	—
株主数	3,759	4,811	1,052
所有比率			
個人その他	45.89%	42.11%	△ 3.78ポイント
その他法人	23.82%	24.07%	0.25ポイント
外国法人等	17.74%	17.71%	△0.03ポイント
金融機関	9.14%	12.65%	3.51ポイント
証券会社	0.45%	0.49%	0.04ポイント
自己株式	2.94%	2.94%	0.00ポイント

- ✔ 平成26年3月7日付にて東証第一部銘柄に指定されております。
  - ✔ 東証一部への指定によるTOPIX連動買いやNISAの導入等により、株主数は前年度末比28%増加。中でも個人株主数比率は前年度末比0.5ポイント増加し97.1%となりました。
- 今後更に株主数を増やすべく、まずはしっかりと業績を上げて行くことで株主様への還元原資を確保してまいります。

(注) 小数点第3位以下を切り捨てており、各項目の比率を加算しても100%にならない場合があります。

# 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。



	2011年 8月期	2012年 8月期	2013年 8月期	2014年 8月期
1株当たり当期純利益	81.84円	93.31円	88.63円	69.97円
1株当たり配当	12.50円	15.00円	17.00円	17.00円
配当性向	15.3%	16.1%	19.2%	24.3%
配当利回り	3.1%	3.0%	1.9%	1.8%
ROE (株主資本利益率)	23.4%	22.2%	16.6%	11.8%
DOE (株主資本配当率)	3.6%	3.6%	3.4%	2.9%

※ 2013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処理後の数値を記載

※ 2014年8月期配当利回りは2014年8月31日の株価を用いて算出

## 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 森 秀人(取締役経営企画室長)

e-mail : [ir@watts-jp.com](mailto:ir@watts-jp.com)

TEL : 06-4792-3280