



株式会社ワッツ

(2735 東京証券取引所市場第一部)

# 2016年8月期 第2四半期決算について

2016年4月18日（月）

代表取締役社長 平岡 史生

# 目次



2016年8月期 第2四半期連結決算と  
通期計画の進捗状況について P 2 – P 16

中期事業計画（2016年～2018年）について P 18 – P 31

（参考資料） P 33 – P 39



# 2016年8月期第2四半期 業績ハイライト



(単位：百万円)

	2015年8月期第2四半期		2016年8月期第2四半期（当期）			
		構成比		構成比	前年同期比	計画比
売上高	22,011	—	22,895	—	104.0%	100.9%
売上総利益	8,360	38.0%	8,579	37.5%	102.6%	—
販売費及び一般管理費	7,561	34.4%	7,993	34.9%	105.7%	—
営業利益	799	3.6%	586	2.6%	73.3%	102.8%
経常利益	800	3.6%	585	2.6%	73.0%	102.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益	493	2.2%	347	1.5%	70.4%	96.4%
1株当たり四半期純利益（円）	36.40		25.62		—	—

- ✔ 売上高は、100円ショップの新規出店や既存店改装効果と、海外やブオーナ・ビータの売上寄与等により、前年同期比4.0%増。計画比でも0.9%上回った。
- ✔ 100円ショップ事業では「Watts」店舗の出店及び既存店の「Watts」への改装効果が徐々に現れたことなどから、直営既存店は前年同期比1.2%増。全体でも1.6%の増加。
- ✔ 利益は、円安や出店費用の増嵩を主因として前年比大きく減少したものの、計画比では概ねオンライン。ブランド再構築や海外事業等により、通期では前年比クリアを目指す。



# 2016年8月期第2四半期 国内トピックス

## 国内事業の更なる拡大

- ✔ Watts(ワッツ) 店舗 : 2015年2月から「Watts」屋号の店舗を展開。おしゃれな生活を提案する店舗・品揃えで、売上・利益とも順調に推移している。上期は新規で11店舗、改装で21店舗出店し、2016年2月末現在「Watts」屋号店舗は47店舗となった。
- ✔ Watts with (ワッツウィズ)店舗 : 委託販売型の店舗は、テナント型のWatts店舗よりも設備投資額を抑えた新たなモデルである「Watts with」としての出店を開始。2016年2月末現在10店舗。以降も順調な増加が見込める。
- ✔ 100円ショップ出退店 : 出退店は計画通り→上期出店計画46/退店計画29で17店舗純増の計画に対し、実績は出店49/退店29と20店舗の純増。ただし、直営店舗比総じて売上規模の小さい委託店中心の出店トレンドは継続。「Watts」店舗の出店で底上げを図る。
- ✔ BuonaVita (ブォーナ・ビータ) : 不採算店舗の閉鎖等もあり店舗数は1店舗減少するも、商品の入れ替えなどの取り組みにより既存店売上高が順調に推移しており、売上高は前年同期比12.8%増。  
※ 2016年3月1日付で設立した販売子会社ワッツ・コネクションに、2016年4月1日付で事業を移管。迅速な意思決定や経営内容の一層の透明化を図り、独立採算を目指す。

# 2016年8月期第2四半期 海外トピックス

## 海外事業の更なる進展

- ✓ 全体：売上高は前年同期比で約2.3倍となり、連結売上高に占めるシェアも1.9%→4.2%に躍進。タイ・ベトナムを中心に卸売の拡大が著しい。
- ✓ タイ：2015年4月から合併相手のセントラル主導に切り替えたことで、出店ペースを加速。上期は5店舗出店し2016年2月末現在27店舗
- ✓ マレーシア：直営3店舗出店し、2016年2月末現在7店舗となる。FCライセンス取得などビジネスモデル構築の途上
- ✓ 中国：直営2店舗出店し、計6店舗（内中国式FCである代理商1店舗）。直営店を拠点として行っている日系百貨店などでの催事販売が非常に好調に推移しており、収益貢献できる状況が見えつつある。
- ✓ ベトナム：タイのセントラルグループの現地子会社を単独フランチャイジーとして、FCで多店舗展開を進めて行く。上期は5店舗出店して8店舗
- ✓ ペルー：直営1店舗出店し、2016年2月末現在3店舗。非常に好調。



# 事業部門別売上高の状況



(単位：百万円)

		2015年8月期第2四半期		2016年8月期第2四半期（当期）		
			構成比		構成比	前年比
100円ショップ	直営	18,569	84.4%	19,073	83.3%	102.7%
	卸その他	1,939	8.8%	1,764	7.7%	91.0%
	小計	20,509	93.2%	20,838	91.0%	101.6%
海外事業	直営	149	0.7%	320	1.4%	214.8%
	卸	270	1.2%	645	2.8%	238.5%
	小計	419	1.9%	966	4.2%	230.0%
国内その他業態	ブオーナ・ビータ	1,082	4.9%	1,090	4.8%	100.8%
	バリュー100					
	あまの					
	その他					
合計		22,011	100.0%	22,895	100.0%	104.0%

- ☑ 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
- ☑ 国内100円ショップの売上高は前年を上回ったが、海外事業が大きく伸びたこと等により、グループ全体に占めるシェアは93.2%→91.0%と2.2%低下



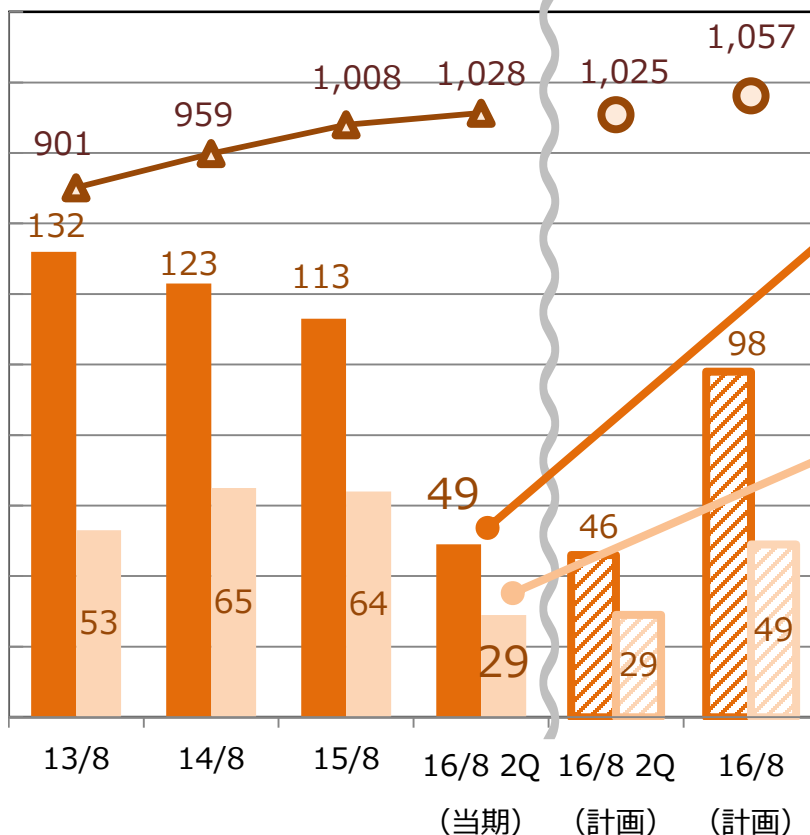
# 100円ショップ 出退店推移



第2四半期期末店舗数は、1,028店舗（直営979／FC49）

100円ショップの店舗数推移

■ 出店 ■ 退店 ▲ 期末店舗数



## 出退店計画と実績

第2四半期  
出店計画 → 49店舗出店  
46店舗

第2四半期  
閉鎖計画 → 29店舗閉鎖  
(内FC1店舗)  
29店舗

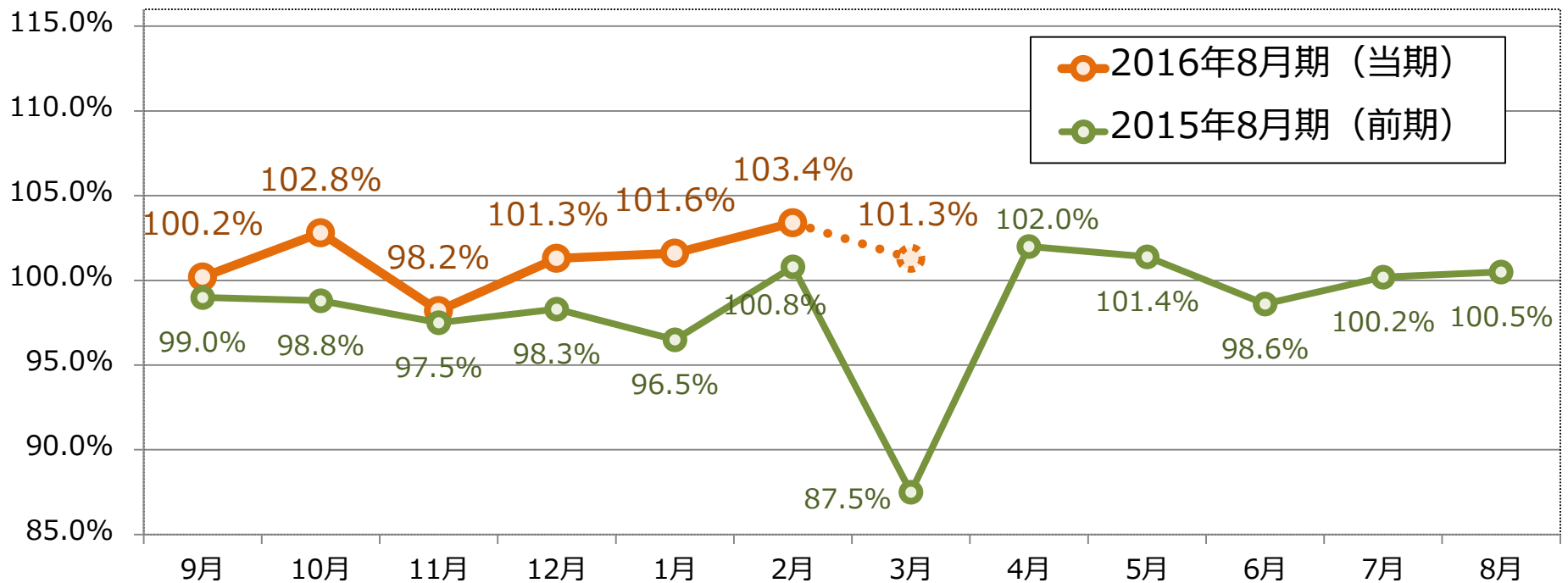
- ✓ 今年度計画 出店→98、閉鎖→49
- ✓ 出店は計画比3店舗超過、退店は計画通りとなり、純増店舗数は第2四半期計画を3店舗上回る20店舗となった。

※足もと2016年3月は、出店14店／閉鎖6店

# 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101.2% ← (15年8月期2Q 98.4%)



	上期	下期	通期
2015年8月期 (前期)	98.4%	98.2%	98.3%
2016年8月期 (当期)	101.2%	-	-

- ✓ 2016年2月は閏年で、営業日数が1日多い。
- ✓ 前年の3月が大きく下がっているのは、前々年が消費税増税前の駆け込み需要により112.3%と高かったため。

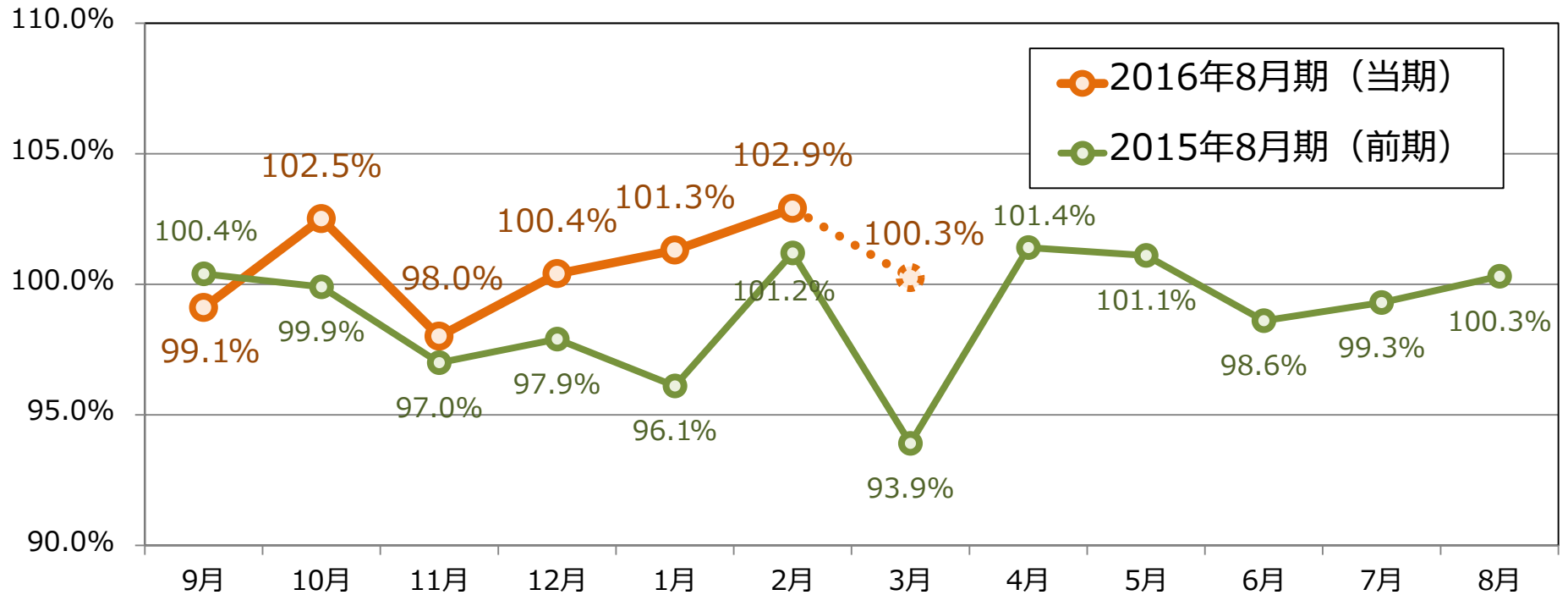




# 100円ショップ 直営既存店客数伸び率



既存店客数伸び率100.7% ← (15年8月期2Q 98.7%)



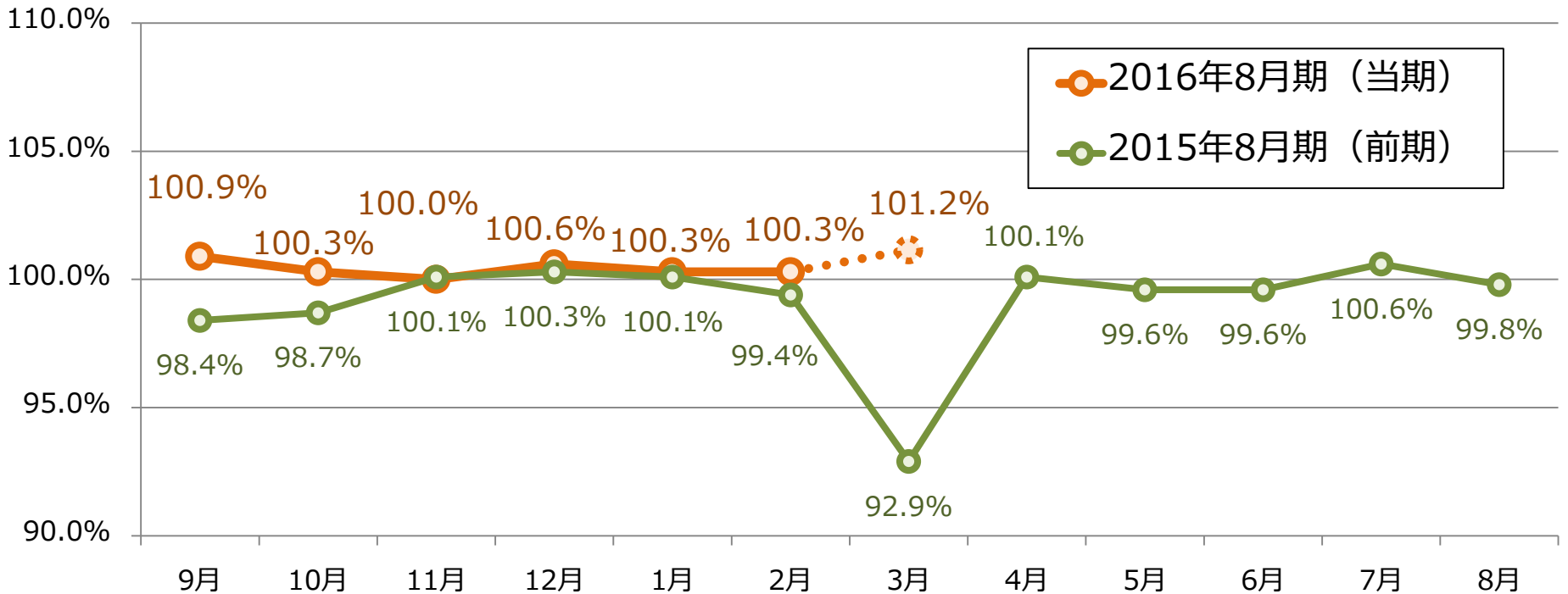
	上期	下期	通期
2015年8月期 (前期)	98.7%	99.0%	98.9%
2016年8月期 (当期)	100.7%	-	-



# 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100.4% ← (15年8月期2Q 99.5%)



	上期	下期	通期
2015年8月期 (前期)	99.5%	98.7%	99.1%
2016年8月期 (当期)	100.4%	-	-

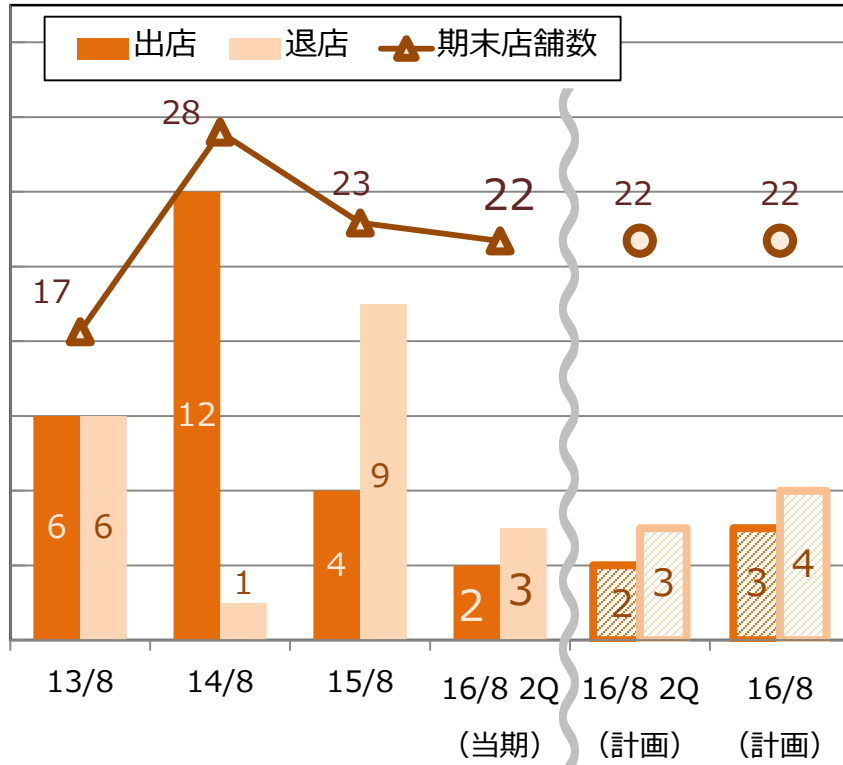
✓ 客単価は360.6円



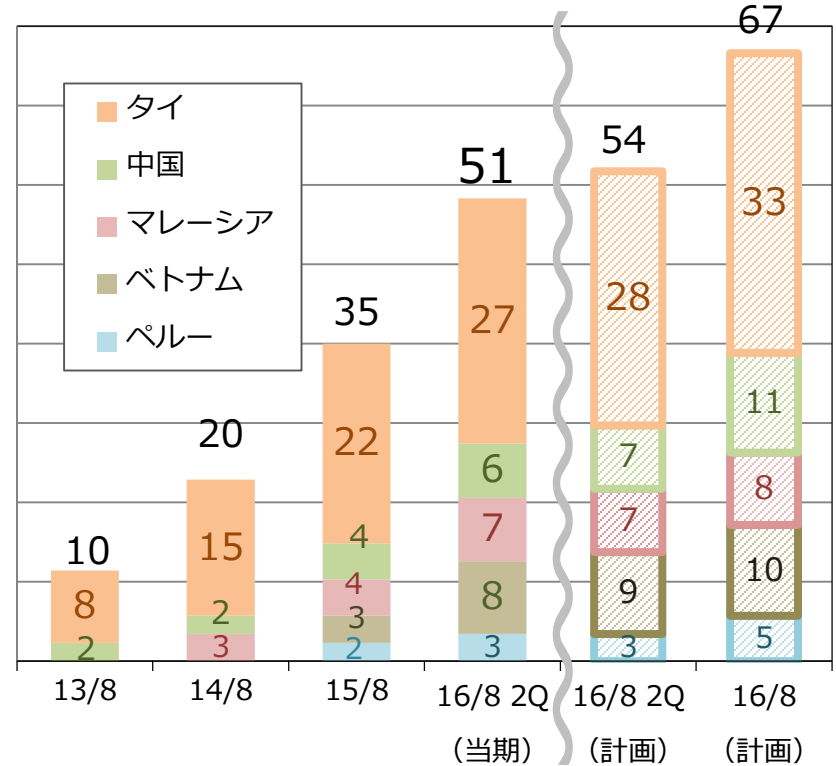
# その他店舗数推移



BuonaVita 店舗数推移



海外 店舗数推移



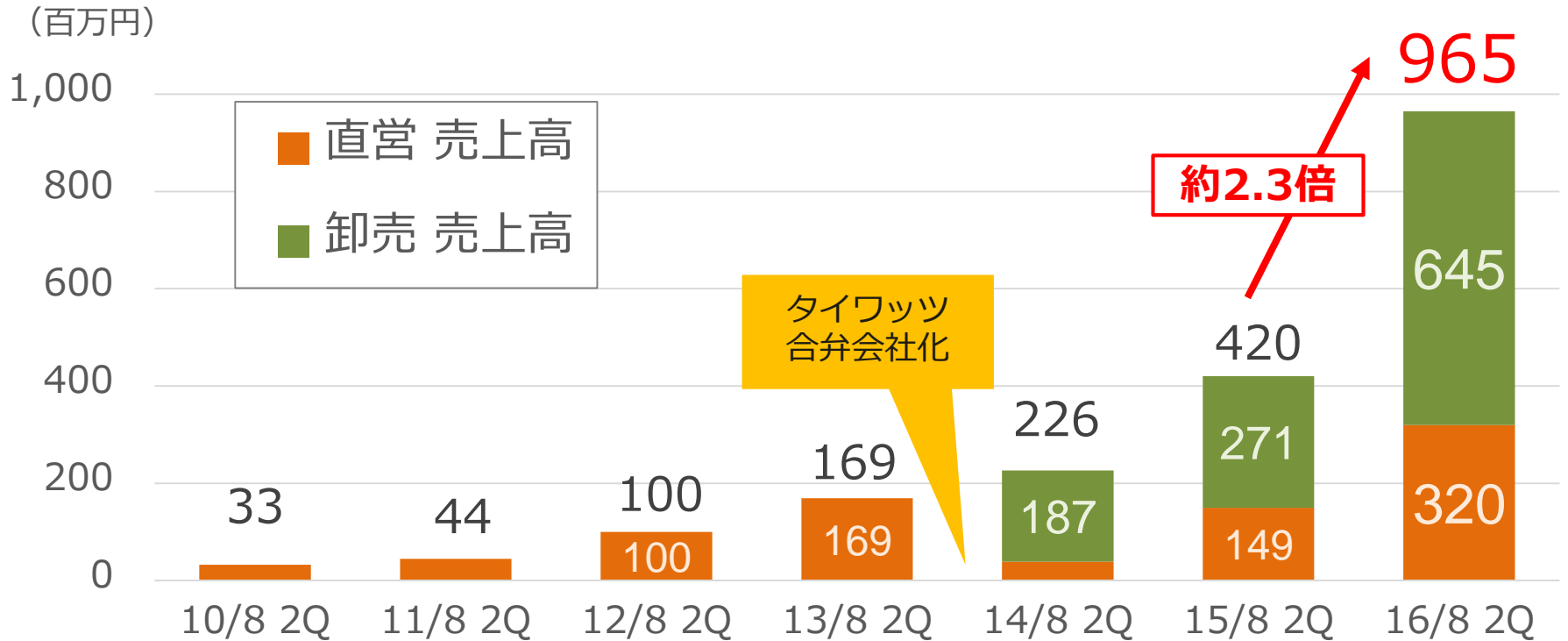
✓ BuonaVita (ブォーナ・ビィータ) 事業を、2016年4月1日付で販売子会社ワッツ・コネクションに移管。迅速な意思決定や経営内容の一層の透明化を図り、独立採算を目指す。

✓ 他にバリュー100が1店舗

	出店	退店	第2四半期 期末店舗数
タイ	5	-	27
中国	2	-	6
マレーシア	3	-	7
ベトナム	5	-	8
ペルー	1	-	3



# 海外事業の歩み



100円ショップ事業

Watts

海外事業

その他業態

- ✓ タイは、14/8に現地総合小売最大手セントラルのグループ会社から資本参加を受けて合併会社化し、卸売ベースとなる。
- ✓ 直営で展開しているのは中国、マレーシア、ペルー
- ✓ 卸売は、タイでJ/V、ベトナムでFC、ほかにミャンマー、モンゴル、オーストラリア、ニュージーランドなど

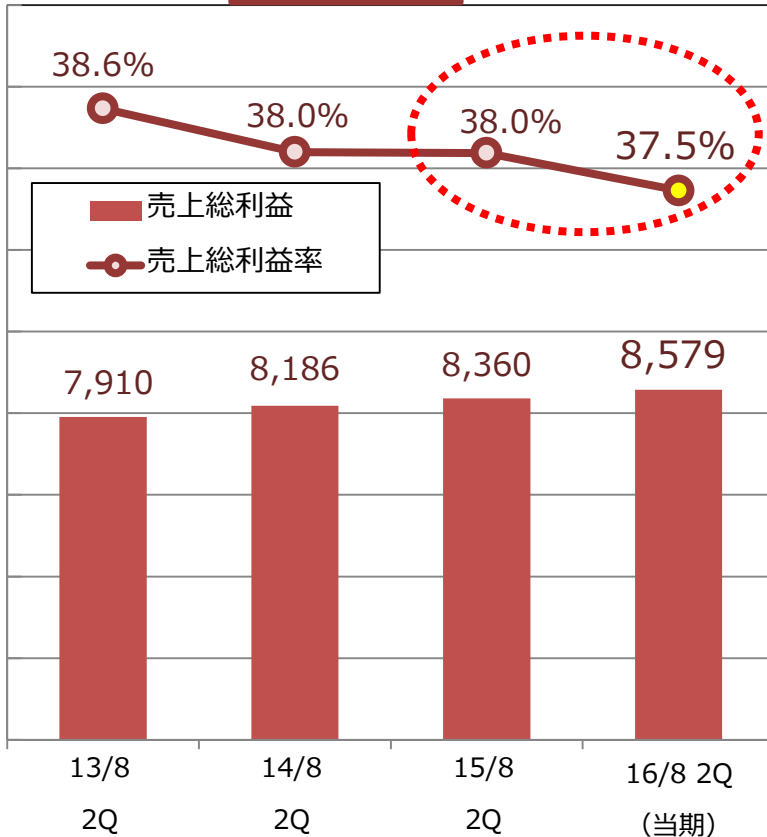
# 売上総利益



## 売上総利益率は0.5ポイント減少

### 売上総利益

(単位：100万円)



このところの円安局面の修正や、商品の入れ替えなどの取り組みの効果から、100円ショップ事業の売上総利益率は概ね底を打ち、改善の兆しが見えている。

ただし、海外向け卸売が想定以上に拡大していることから、全社の売上総利益率としては0.5ポイント減少

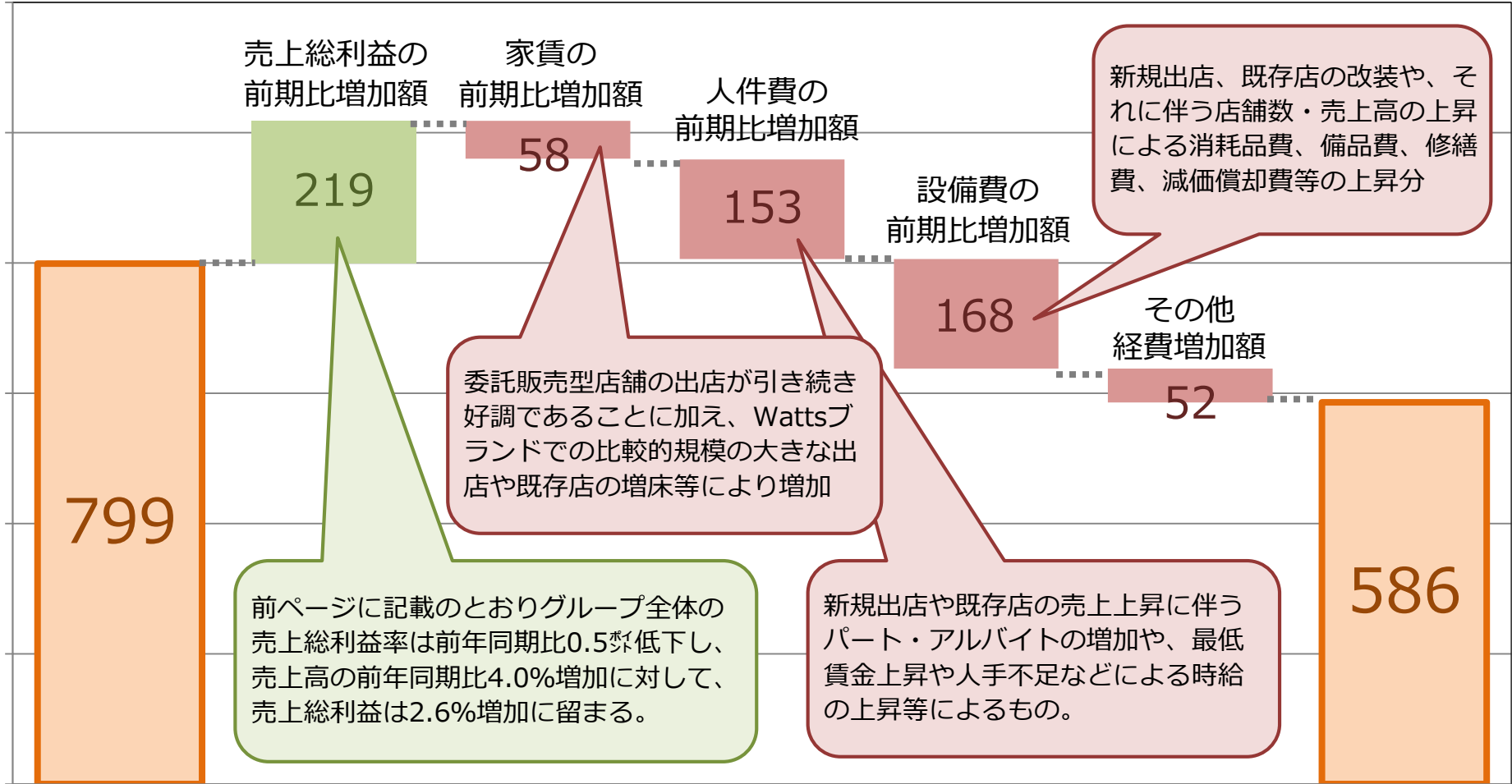


100円ショップの雑貨販売比率の改善、直営店比率の向上、また付加価値のある商品への入れ替えの推進等に継続して取り組む。また、比較的粗利の取れるBuonaVitaの売上シェアは、引き続き拡大する。ただし、前ページのとおり、海外向け卸売のシェアは今後も順調な拡大が見込まれるため、グループ全体の売上総利益率の水準を慎重に注視していく。

# 営業利益



(単位：百万円)



2015年8月期2Q

2016年8月期2Q

(当期)

# 貸借対照表

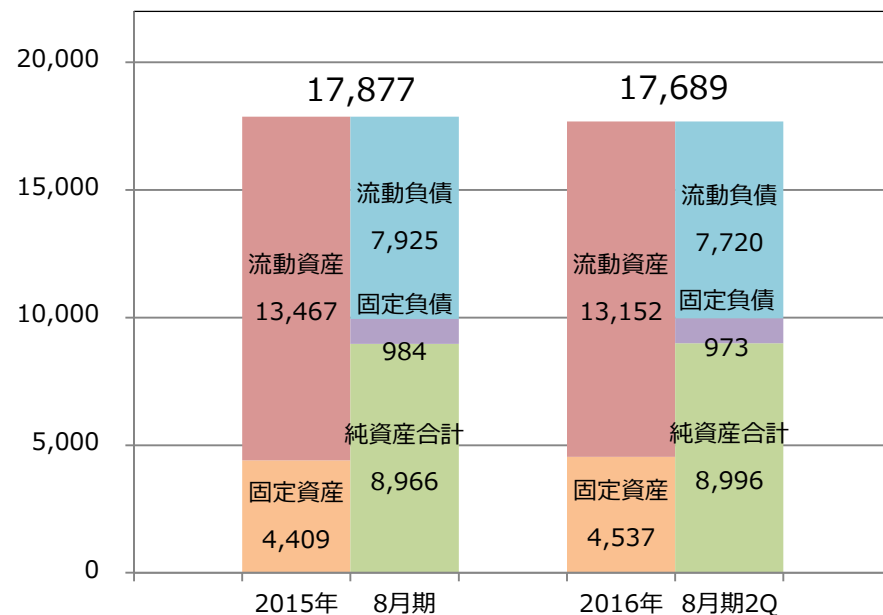


(単位：百万円)

	2015年 8月期	2016年 8月期2Q (当期)	増減額	増減率
総資産	17,877	17,689	△187	1.0%減
流動資産	13,467	13,152	△314	2.3%減
現金及び預金	5,149	4,739	△410	8.0%減
受取手形及び売掛金	2,052	1,887	△164	8.0%減
商品及び製品	5,634	5,994	360	6.4%増
その他流動資産	631	532	△99	15.7%減
固定資産	4,409	4,537	127	2.9%増
土地	257	257	-	-
建物及び構築物	417	453	36	8.7%増
工具、器具及び備品	547	658	110	20.2%増
差入保証金	2,532	2,524	△8	0.3%減
その他固定資産	654	642	△11	1.8%減
負債合計	8,910	8,693	△216	2.4%減
流動負債	7,925	7,720	△205	2.6%減
支払手形及び買掛金	5,842	5,903	60	1.0%増
短期借入金等	665	691	25	3.9%増
その他流動負債	1,416	1,124	△291	20.6%減
固定負債	984	973	△11	1.2%減
長期借入金	468	473	5	1.1%増
その他固定負債	516	499	△16	3.3%減
純資産合計	8,966	8,996	29	0.3%増
株主資本	8,845	8,961	116	1.3%増
資本金	440	440	-	-
資本剰余金	1,583	1,583	-	-
利益剰余金	6,905	7,021	116	1.7%増
自己株式	△84	△84	-	-
その他包括利益累計額	121	34	△87	71.6%減

- ✓ 出店や既存店改装等により、商品及び製品が360百万円、建物及び構築物が36百万円、工具・器具及び備品が110百万円それぞれ増加
- ✓ 上記増加額の大部分を自己資金で賄ったため、現金及び預金は410百万円減少
- ✓ 自己資本比率は50.9%

(単位：百万円)



# キャッシュ・フロー計算書

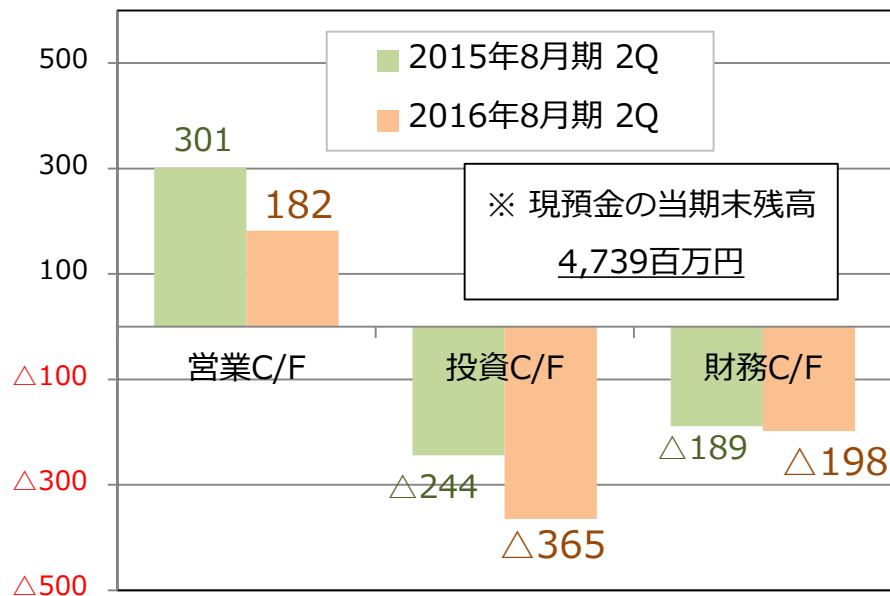


(単位：百万円)

	2015年 8月期2Q	2016年 8月期2Q (当期)	増減額	増減率
営業活動によるキャッシュ・フロー	301	182	△118	39.3%減
税金等調整前四半期純利益	768	554	△214	27.9%減
減価償却費	127	171	43	34.4%増
売上債権の増減額 (△は増加)	331	161	△169	51.2%減
たな卸資産の増減額 (△は増加)	△393	△379	13	-
仕入債務の増減額 (△は減少)	17	101	84	473.7%増
法人税等の支払額	△290	△118	172	-
その他営業キャッシュ・フロー	△260	△308	△48	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	△244	△365	△120	-
有形固定資産の取得による支出	△207	△411	△204	-
敷金及び保証金の差入による支出	△89	△123	△33	-
敷金及び保証金の回収による収入	66	144	77	116.5%増
その他投資キャッシュ・フロー	△14	25	39	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	△189	△198	△9	-
長期借入れによる収入	500	400	△100	20.0%減
長期借入金の返済による支出	△459	△369	90	-
配当金の支払額	△229	△229	△0	-
現金及び現金同等物に係る換算差額	27	△29	△56	-
当期変動額	△132	△381	△248	-

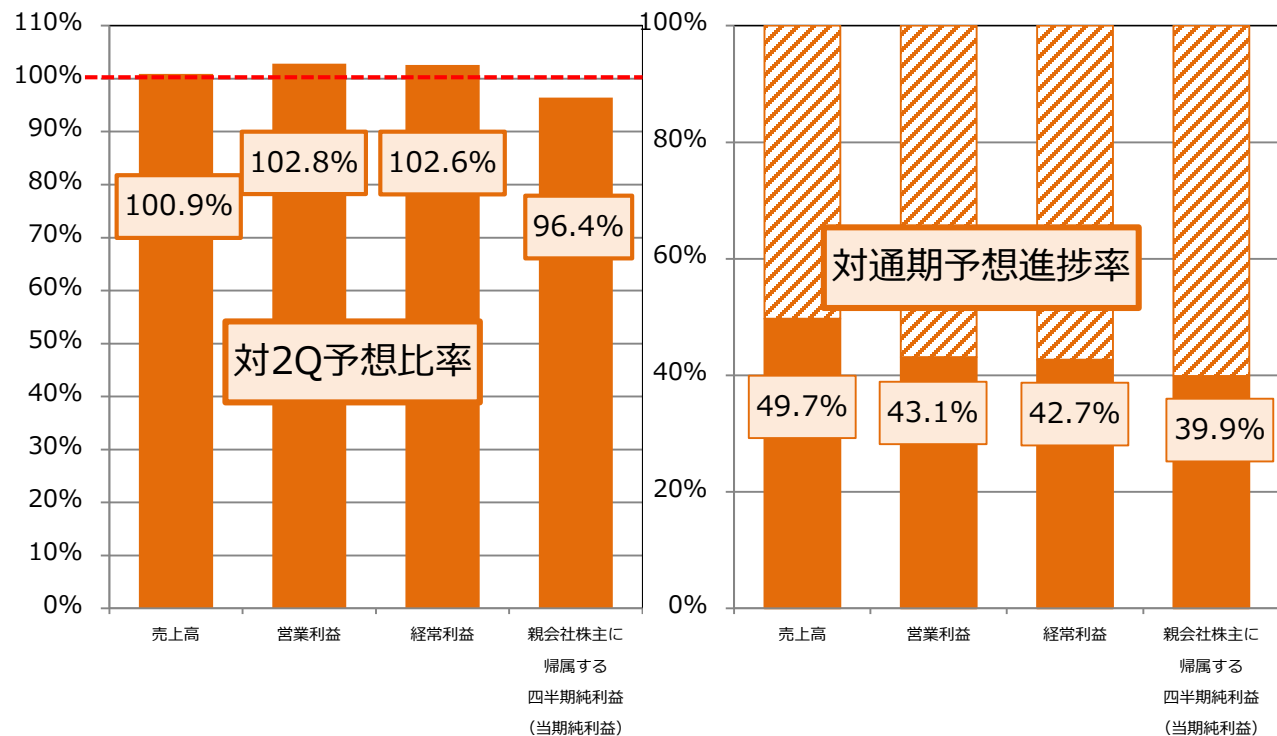
- ✓ 出店や既存店改装等により、たな卸資産が379百万円増加。また有形固定資産の取得のため411百万円使用。
- ✓ 投資C/F・財務C/Fの大部分を自己資金で賄ったため、現金及び預金は410百万円減少

(単位：100万円)





# 2016年8月期 連結業績進捗状況



- ✓ 当初計画通り、上期に大型店舗の「Watts」ブランドへの改装を集中的に実施
- ✓ 改装費用の増高や、改装に伴う店舗休業の影響で前年比は悪化するも、売上・利益とも概ね計画通りに進捗
- ✓ 実施した改装効果が下期に寄与し、通期では前年比クリアを目指す。

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 四半期純利益 (当期純利益)
2016年8月期 2Q実績	22,895	586	585	347
2016年8月期 2Q予想	22,700	570	570	360
対2Q予想 比率	100.9%	102.8%	102.6%	96.4%
2016年8月期 通期予想	46,100	1,360	1,370	870
対通期予想 進捗率	49.7%	43.1%	42.7%	39.9%

# 目次



2016年8月期 第2四半期連結決算と  
通期計画の進捗状況について

P 2 – P 16

中期事業計画（2016年～2018年）について

P 18 – P 31

（参考資料）

P 33 – P 39



# 中期事業計画 経営環境の認識

(今次中計策定時のもの)



## 国内

- 所謂アベノミクスによる成長戦略により、デフレスパイラルからは脱却しつつあり、特に雇用の需給状況の改善が顕著。
- 原油価格は当面低位安定することが見込まれ、プラスチック製品を中心に原価の引き下げが見込まれるものの、為替は米国の利上げ開始と国内出口戦略のタイミングのずれにより、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。
- 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。
- 2017年4月に消費税率が再度引き上げられた場合、前後での特需と反動減が見込まれる。



**依然として本格的な景気回復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多様化するものの堅調**

## 海外

- 米国経済は継続して回復基調が見込まれる。
- 欧州経済は今しばらく停滞が見込まれる。
- アジア経済は中国の成長率鈍化が顕在化し、それに引きずられる形で他の新興国経済にもマイナスの影響が出てくるものの、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は依然不安材料。






**国内市場のパイが大きく増えない中、重要なマーケット**



# 中期事業計画 経営戦略（1）



## 成長戦略

-  100円事業戦略 テナント型、委託型別の事業モデルの推進による収益性の回復
-  海外戦略 国別の事業モデルの確立と展開～早期の売上シェア10%確立
-  その他事業戦略 国内100円ショップ事業を補完する事業としての育成～含むM&Aニーズの捕捉

### 国内100円 ショップ事業 成長戦略

- テナント型店舗戦略  
ワッツブランドの再構築～ハード、ソフト両面での見直し  
ハード面：  
店舗パッケージの刷新～『ワッツ』屋号店舗展開  
POSシステムの導入～商品政策への徹底活用  
商品構成の見直し～旬の商材の提供  
ソフト面：  
店舗オペレーションの刷新～活気ある売場作り  
従業員教育の見直し～顧客満足度の追求
- 委託型店舗戦略  
店舗パッケージの見直し～よりお買い得感・魅力のある商品への入れ替え
- 「ワッツセレクト」を中心としたPB商品の更なる競争力の強化

# 中期事業計画 経営戦略（2）



## 成長戦略

### 海外 成長戦略

- タイ：セントラルグループとの合併会社にて出店スピードを加速
- ベトナム：タイと同様にセントラルグループと組み、FC形態にて展開
- マレーシア：ハリソンズグループと組んで、直営店とFC形態にて展開
- 中国：直営店舗は抑制し、催事及び代理商形態にて伸ばして行く
- ペルー：直営とFCを絡めた出店と他の中南米諸国への展開
- 中国物流機能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

### その他事業 成長戦略

- ブォーナ・ビータ  
今後は大型ショッピングモール、大型駅ビル、駅前ファッションビルを主ターゲットとして、積極的に出店して行くのに加え、PB商品の取り扱いを増やし、より利益の取れる事業を構築していく。
- 中核事業である100円ショップ事業とシナジー効果の見込めるM&A案件は継続的にトライしていく。



# 基本方針



**いい商品を安く  
売る仕組みづくり**  
の追求を継続

- ✓ ローコスト出退店
- ✓ ローコスト・  
オペレーション
- ✓ お買い得な実生活雑貨

100円ショップ事業

**Wattsブランド  
再構築プロジェクト**  
への取り組み

- ✓ 100YEN SHOP Watts
- ✓ おしゃれな生活を  
提案する店舗・品揃え
- ✓ POSシステムの導入
- ✓ 接客の向上

**進出国ごとの  
ビジネスモデルの  
確立**

- ✓ 独資現地法人での  
直営店展開
- ✓ 現地パートナーと  
の合併会社設立
- ✓ FCでの多店舗展開

海外事業

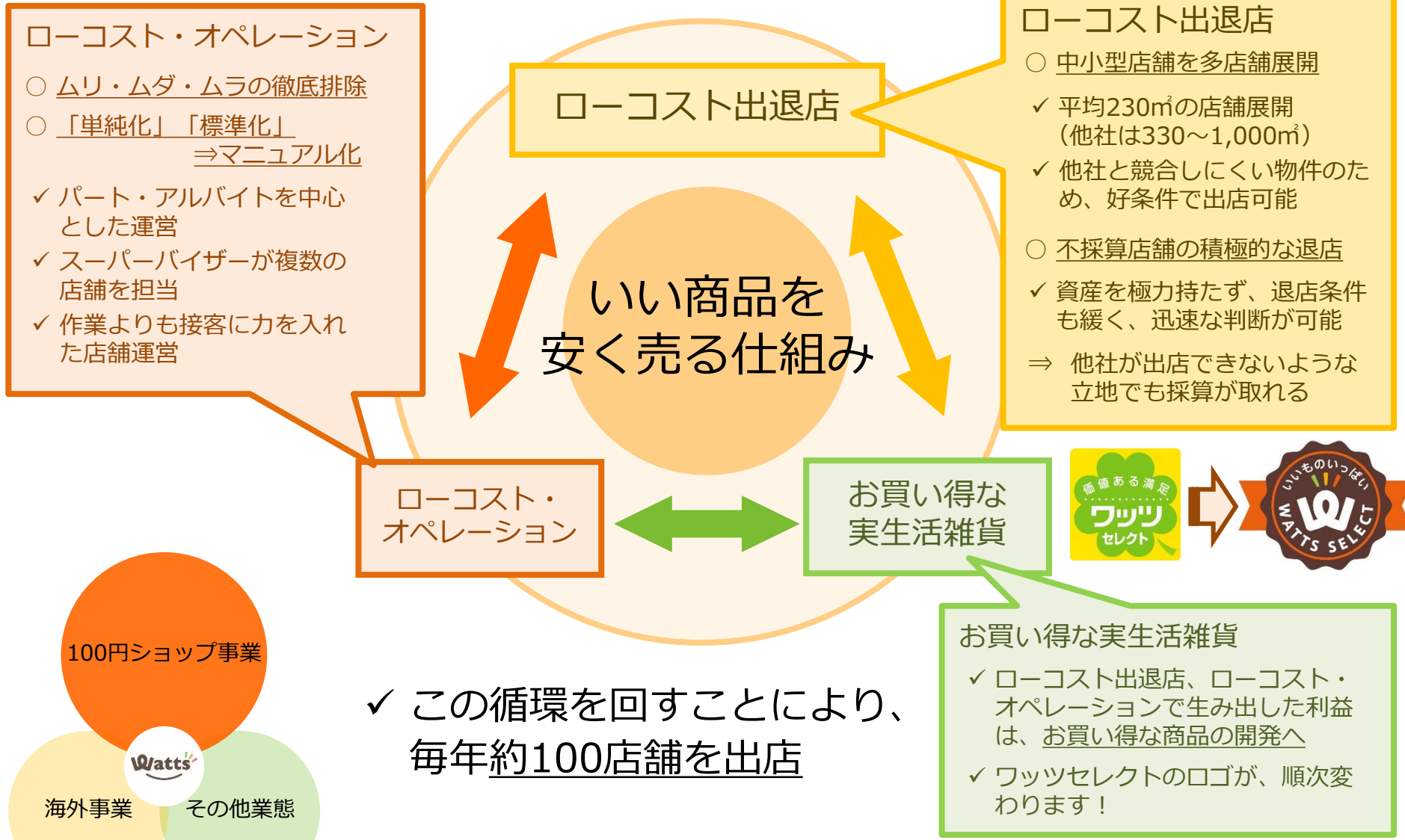
Watts

その他業態

**業容の拡大と  
収益源の多角化**  
を図る。

- ✓ 既存事業の成長と  
収益性の確保
- ✓ M&Aを含めた、新  
たな可能性の捕捉

# いい商品を安く売る仕組みづくり



# 問題意識 ～経営環境の変化～



円安

インフレ

競争の激化

商業施設の  
淘汰・集約化

人口減少  
少子高齢化

消費税増税

消費者ニーズの  
多様化

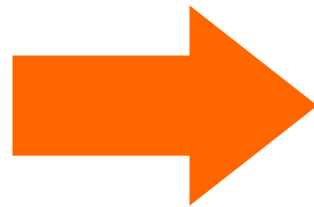
業界の飽和

100円ショップ事業

Watts

海外事業

その他業態



新たな付加価値を創造できるような  
ビジネスモデルの再構築の必要性





# “いつも”によりそう100円ショップ



いつもに笑顔を、ワッツ



## 【WITH TOWN】

ワッツは、お客様が気軽に立ち寄れる  
地域密着店を目指し、  
地域の特性や個性によりそって  
いっしょに成長していきます。

## 【WITH LIFE】

ワッツは、お客様の日々の生活や、  
季節との調和を目指し、  
暮らし方の違いや変化によりそって  
毎日の質を高めていきます。

## 【WITH YOU】

ワッツは、趣味や嗜好も多様なお客様から  
支持をいただくことを目指し、  
お客様一人ひとりの想いによりそって  
満足と幸せをお届けしていきます。

100円ショップ事業

海外事業

その他業態



# 「Watts」ブランド店舗



- ✓ 100円ショップ「Watts」  
一号店は神戸市のハーバーランド店
- ✓ 一号店のオープンから一年で47店舗に  
(2016年2月末現在)  
今後も新店・改装で順次オープン予定
- ✓ おしゃれな生活を提案する店舗・品揃え



100円ショップ事業

Watts

海外事業

その他業態

# メディアに取り上げていただきました。



「SmaSTATION!!」(2016年3月5日放送分)で紹介いただいた当社取扱商品



ボード用イレーザ (マグネット付)

マグネット付なので、本品のくぼみの部分にホワイトボード用のマーカーを取りつけることもできる。使用して汚れてきた場合、表面をはがすことでまたきれいになる。(6層まで剥がすことが可能。)



グリップハンガー3P

襟元を伸ばすことなく、ハンガーを通すことができます。グリップ式で竿をしっかりキャッチできる。

3Pでお徳。



「lovelyzakkaの100円グッズでかわいい収納アイデア」(扶桑社)



cuta: <https://cuta.jp/>

100円ショップ事業

海外事業

その他業態



# オペレーションの再構築



## POSシステム の導入

- ✓ 2015年2月より、POSシステムを導入

2016年8月期第2四半期	2016年8月期
254店舗 442台導入済	347店舗 566台（予定）

- ✓ 売れ筋・死に筋の正確な捕捉
- ✓ 機会ロスの撲滅
- ✓ 発注支援システム
- ✓ 立地や規模に応じた品揃えの最適化



売上・粗利益の最大化と、店頭在庫の最適化  
また、発注作業負荷を軽減し、人的資源を有効活用

100円ショップ事業

Watts

海外事業

その他業態

## 接客の強化

- ✓ 新ブランド店舗の推進による現場スタッフのモチベーション向上
- ✓ 発注支援システムによって作業負荷を軽減し、人的リソースを接客や売場作りへ



# 本部主導による販促企画の強化



- 月ごとにテーマを決め、商品リストとともに展開例などを店舗へ配信
- 店舗では地域や客層などを考慮して売場を作り、実際の展示例を写真で収集

- ✓ 各店舗の展開例を収集し、ノウハウの蓄積と好事例の水平展開
- ✓ 店舗スタッフへのアンケートなどによる定性フィードバックの収集
- ✓ POSデータの解析
- ✓ 値入率を本部主導でコントロール

➡ 売り場・品揃えの改善  
売上・利益の向上

【実際の展開例】



100円ショップ事業

Watts

海外事業

その他業態

# 国内 その他業態



- 🚩 100円ショップ事業を基幹事業とするものの、業容の拡大、収益源の多角化を図るため、様々な事業に積極的にトライ



**Buona Vita**  
ブォーナ・ビータ

- ✓ BuonaVita (心地よい生活) を提案するナチュラル雑貨店を、2016年2月末現在、22店舗展開
- ✓ 写真は2015年3月オープンの池袋店

100円ショップ事業



海外事業

Watts

その他業態



大黒天物産との協業での  
100円ショップと  
食品スーパーのコラボ店舗



ナチュラルエレガント  
雑貨の輸入卸事業

# 海外事業の拡大

## 🚩 KOMONOYA(こものや)



東南アジアを中心とした均一ショップ。

## 🚩 小物家园(こものかえん)



中国での均一ショップ。

## 🚩 卸売での商品供給

積極的に展開。

2016年2月末現在出荷実績のある国と地域は、中国、韓国、台湾、モンゴル、ミャンマー、オーストラリア、ニュージーランドと拡大。

100円ショップ事業

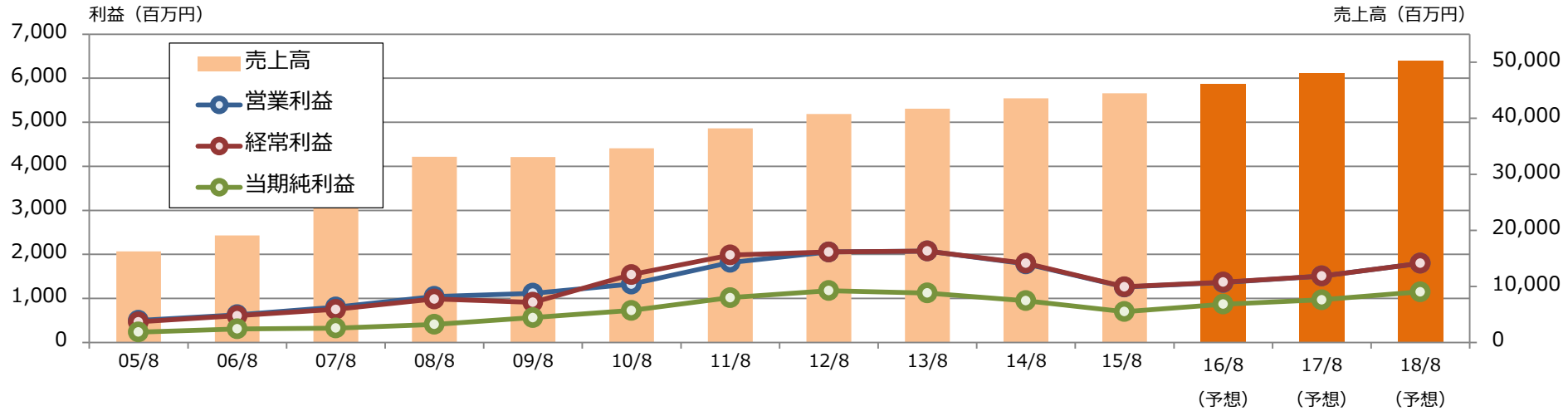
海外事業

その他業態



# 中期事業計画 3ヶ年経営計画

(ローリングベースで毎年見直し)



(単位：百万円)

	2014年8月期 (実績)			2015年8月期 (実績)			2016年8月期 (予想)			2017年8月期 (予想)			2018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		構成比	前年比
売上高	43,573	-	104.4%	44,462	-	102.0%	46,100	-	103.7%	48,000	-	104.1%	50,300	-	104.8%
営業利益	1,784	4.1%	86.0%	1,257	2.8%	70.5%	1,360	3.0%	108.1%	1,510	3.1%	111.0%	1,800	3.6%	119.2%
経常利益	1,799	4.1%	86.7%	1,263	2.8%	70.2%	1,370	3.0%	108.4%	1,510	3.1%	110.2%	1,800	3.6%	119.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	948	2.2%	84.4%	700	1.6%	73.9%	870	1.9%	124.1%	970	2.0%	111.5%	1,150	2.3%	118.6%
ROE	11.8% △4.8%			8.1% △3.7%			9.4% 1.3%			9.7% 0.3%			10.6% 0.9%		
計画前提															
100円ショップ 期末店舗数 (店)	959	58		1,008	49		1,058	50		1,108	50		1,158	50	
その他 期末店舗数 (店)	49	21		59	10		90	31		114	24		152	38	
その他 売上シェア	5.8%	△0.7%		7.2%	1.4%		9.1%	1.9%		10.8%	1.7%		12.9%	2.2%	
うち海外事業 期末店舗数 (店)	21	11		35	14		67	32		91	24		126	35	
海外事業 売上シェア	1.2%	0.3%		2.4%	1.2%		4.0%	1.6%		5.6%	1.6%		7.4%	1.9%	





# 目次



2016年8月期 第2四半期連結決算と  
通期計画の進捗状況について P 2 – P 16

中期事業計画（2016年～2018年）について P 18 – P 31

（参考資料） P 33 – P 39



# (参考資料)



- ワッツグループのブランド一覧
- 会社概要
- 当社の歩み
- 株主構成
- 配当政策



# ワッツグループのブランド一覧



## 国内100円ショップ事業



## 海外事業



## 国内その他業態



# 会社概要



設立	1995年2月22日	(現在は、第22期)
社名の由来	おもろいことを「ワッ」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 (16/2/29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円ショップの運営)	
グループ従業員数	2,977名 (16/2/29現在)	※パート・アルバイトを含む
グループ店舗数	1,102店 (16/2/29現在)	※その他店舗を含む



# 当社の歩み

店舗数 (店)



## M&A等 組織変更

(株)バリュー100  
2006.8期

北海道7店舗  
2011.8期

(株)三栄商事  
2006.8期

(株)オースリー  
2007.8期

(株)あまの  
2011.8期

(株)大専  
2013.8期

## 海外事業

タイ進出  
2009.8期

中国進出  
2013.8期

ベトナム  
2014.8期

マレーシア  
2014.8期

ペルー進出  
2015.8期

## 上場市場関連

店頭公開  
2002.12期

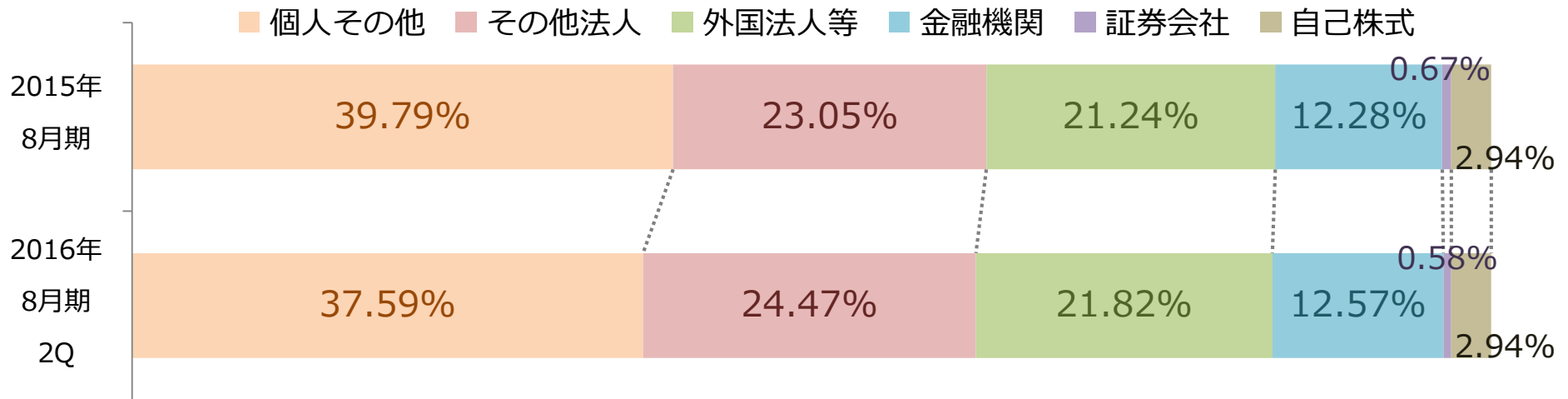
株主優待導入  
2013.8期

東証2部  
2013.8期

貸借銘柄選定  
2015.8期

東証1部  
2014.8期

# 株主構成



	2015年8月期	2016年8月期 第2四半期	前年比
発行済株式総数	13,958,800株	13,958,800株	-
株主数	6,283名	5,335名	△948名
所有比率			
個人その他	39.79%	37.59%	△2.2㊦
その他法人	23.05%	24.47%	1.42㊦
外国法人等	21.24%	21.82%	0.58㊦
金融機関	12.28%	12.57%	0.29㊦
証券会社	0.67%	0.58%	△0.09㊦
自己株式	2.94%	2.94%	0.00㊦

- ✔ 株主数は、前期比15.1%減少
- ✔ 個人株主所有比率は前期比2.2㊦減少、外国法人等所有比率が0.58㊦増加
- ✔ 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いく。

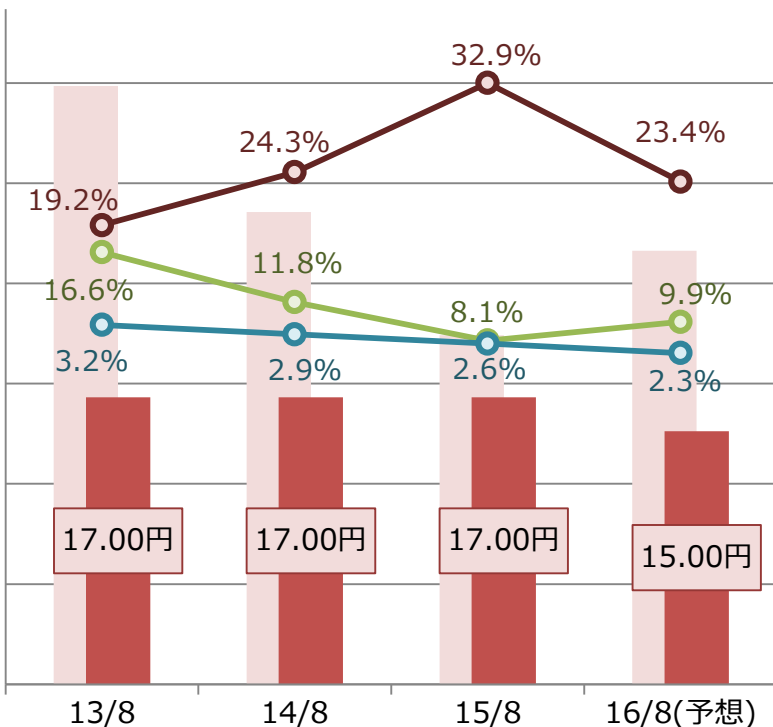
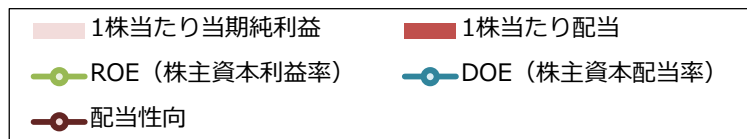
(注) 小数点第3位以下を切り捨てており、各項目の比率を加算しても100%にならない場合があります。



# 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。



	2013年 8月期	2014年 8月期	2015年 8月期	2016年 8月期 (予想)
1株当たり当期純利益	88.63円	69.97円	51.73円	64.22円
1株当たり配当金	17.00円	17.00円	17.00円	15.00円
配当性向	19.2%	24.3%	32.9%	23.4%
配当利回り	1.9%	1.8%	1.7%	1.9%
ROE (株主資本利益率)	16.6%	11.8%	8.1%	9.9%
DOE (株主資本配当率)	3.2%	2.9%	2.6%	2.3%

※ 1株当たり配当金は、以下を含む。

2013年8月期：東証第二部市場変更記念配当2円

2014年8月期：東証第一部銘柄指定記念配当2円

2015年8月期：会社設立20周年記念配当2円

※ 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株当たり配当金は遡及処理後の数値を記載

※ 2016年8月期配当利回りは2016年2月29日の株価を用いて算出



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 取締役経営企画室長 森 秀人

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

TEL： 06-4792-3280