



2017年3月4日(土)
東京IPO IRセミナー

What's ワッツ？

株式会社ワッツ (2735 東証第一部)

代表取締役社長 平岡 史生

本日お話ししたいこと



ワッツ

株式会社ワッツと
その経営戦略について

P2 – P19

株式・優待

ワッツの株式や
配当・株主優待について

P21 – P24

(ご参考)
決算・計画

進行期の1Q決算と
足もとの状況について

P26 – P35

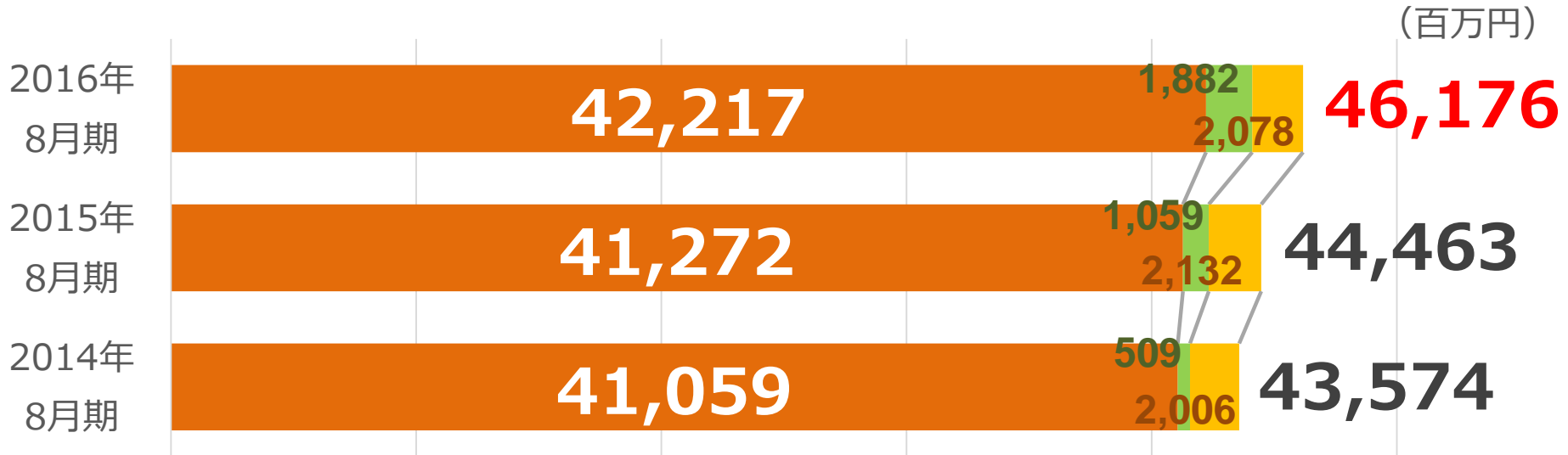
ワッツ



主に100円ショップの会社です でも、ほかにもいろいろやっています



■ 国内100円ショップ事業 ■ 海外事業 ■ 国内その他事業



- ✓ 直近期のグループ売上高は**461億76百万円**
- ✓ うち、**91.4%**が国内100円ショップ事業によるもの
- ✓ 設立から22期の間で、売上高が前期比減少したのは、決算期変更期(8ヶ月)を除いて1回だけ。7期連続増収中で、当期も増収計画
- ✓ 近年海外事業に力を入れており、全体に占めるシェアは1.2%→2.4%→4.1%と着実に成長。東南アジア、中国、中南米を中心に販路を拡げている

ワッツ

社名の由来は “おもしろいことを「ワッツ」とやろう” 大阪に本社を置く、23期目の会社です



設立 1995年2月22日 （現在は、**第23期**）

社名の由来 **おもしろいことを「ワッツ」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 4億40百万円（16/8/31現在）

本社所在地 **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 3,117名（16/8/31現在） ※パート・アルバイトを含む

グループ店舗数 1,109店（16/8/31現在） ※その他店舗を含む

ワッツ

22期の歴史の中で売上高を落としたのは、 決算期変更期(8ヶ月)を除いて一度だけ

2015年 コーポレートロゴを一新!



2014年
1,000店突破
東証一部指定

✓ 2011 北海道へ進出
(全国47都道府県に出店)

2009年
海外事業開始
タイ進出

2007年
(株)オーシーと統合
700店突破

✓ 2002 株式を店頭公開
(現在の東証JASDAQ)

2005年
100円ショップ[®]
300店突破

✓ 1997 滋賀県豊郷町に
物流センターを開設

2002年
売上高100億
株式店頭公開

✓ 1995 大阪府中央区で設立
(株)久松の事業を譲受

1998年
設立後4年で
100店突破

1995年
設立

直近2016年8月期

売上高 461億円

店舗数 1,109店

■ 連結売上高

● グループ期末店舗数

100円ショップの歴史は意外に古く、 1960年代に移動催事販売からスタート



1960年代～

スーパーマーケットや百貨店の集客対策として、一週間程度の店頭催事販売の形で、生活雑貨品の100円ショップが登場
But...質流れ品や処分品が中心の品揃えで、定番商品が少ない



1980年代～



1985年 愛知県春日井市に日本初の100円ショップが常設店舗として開設
商品の品質向上により定番商品の品揃えが可能になり、常設化が可能に。
ダイソー、セリア、ワッツ(1995年)、キャンドゥが続々創業

バブル崩壊後のデフレの波に乗り成長、 小売の1チャンネルとして生活に根付いた存在へ

1990年代半ば～

バブル崩壊後、業界が急成長
デフレによる低価格志向、中国
の生産力の急速な向上と、円高
による輸入への追い風を受け、
『不況時代の成長産業』となる
※ 写真は当時の「安價堂」



2000年代～



『100均』は、小売の1チャンネルとして完全に定着。「置けば売れる」時代は終わり、各社特色を出した店舗づくりを行う。マルチプライスの店舗が現れたり、POSレジを導入したりといった動きも出てきた。

ワッツ

消費者ニーズは多様化し、各プレイヤーがそれぞれにブランドを打ち出す群雄割拠の時代

2010年代～



『100円ショップ』は生活必需品や消耗品を調達するだけの場ではなくなり、付加価値、差別化の時代へ。

ワッツはどう戦うべきなのか…？

※ 写真は左上からダイソー、セリア、キャンドウの店舗イメージ



ワッツの柱は「100円ショップ事業」 「海外事業」「その他事業」で収益源を多角化

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
のさらなる推進

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

進出国ごとの
ビジネスモデル確立

- ✓ 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

ワッツ

ワッツの100円ショップの強みは、 「いい商品を安く売る仕組み」を持っていること



お買い得な 実生活雑貨

- ✓ 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は、お買い得な商品の開発へ
- ✓ プライベートブランド『ワッツセレクト』は圧倒的にお買い得な生活雑貨

- 中小型店舗を多店舗展開
- ✓ 平均230㎡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
- 不採算店舗の積極退店
- ✓ 資産を極力持たず、退店条件も緩いため、迅速に判断可能
- ⇒ 他社が出店できないような立地でも採算が取れる

ローコスト 出退店

いい商品を 安く売る仕組み

- 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・アルバイト中心の運営
- ✓ スーパーバイザーが複数店担当
- ✓ 作業より接客重視の店舗運営

ローコスト・ オペレーション

ワッツ

一方で100円ショップへのニーズは多様化
顧客・デベロッパーともに求めるレベルは高まる

円高

緩やかな
インフレ

人口減少
少子高齢化
(人手不足)

商業施設の
淘汰・集約化

CGC・ESG

消費マインドの
回復遅れ

消費者ニーズの
多様化

業界の飽和

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

ワッツ

Wattsブランド店舗のコンセプトは、 『“いつも”によりそう100円ショップ』



meets.シルクは、“すこしずつ”「Watts」に変わります。
ごくあたりまえなことを、しっかりとかたちづくっていくこと。
そんな想いを大切に、笑顔あふれる100円ショップになります。

【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。

ワッツ

立地や客層に合わせた店舗モデルを確立し、顧客満足と、売上・利益最大化の両立を図る



- ✓ 直営テナント
- ✓ 委託販売
- ✓ フランチャイズ



ワッツ

本部主導による販促企画を強化 月替りの商品提案で、売り場の活性化を図る

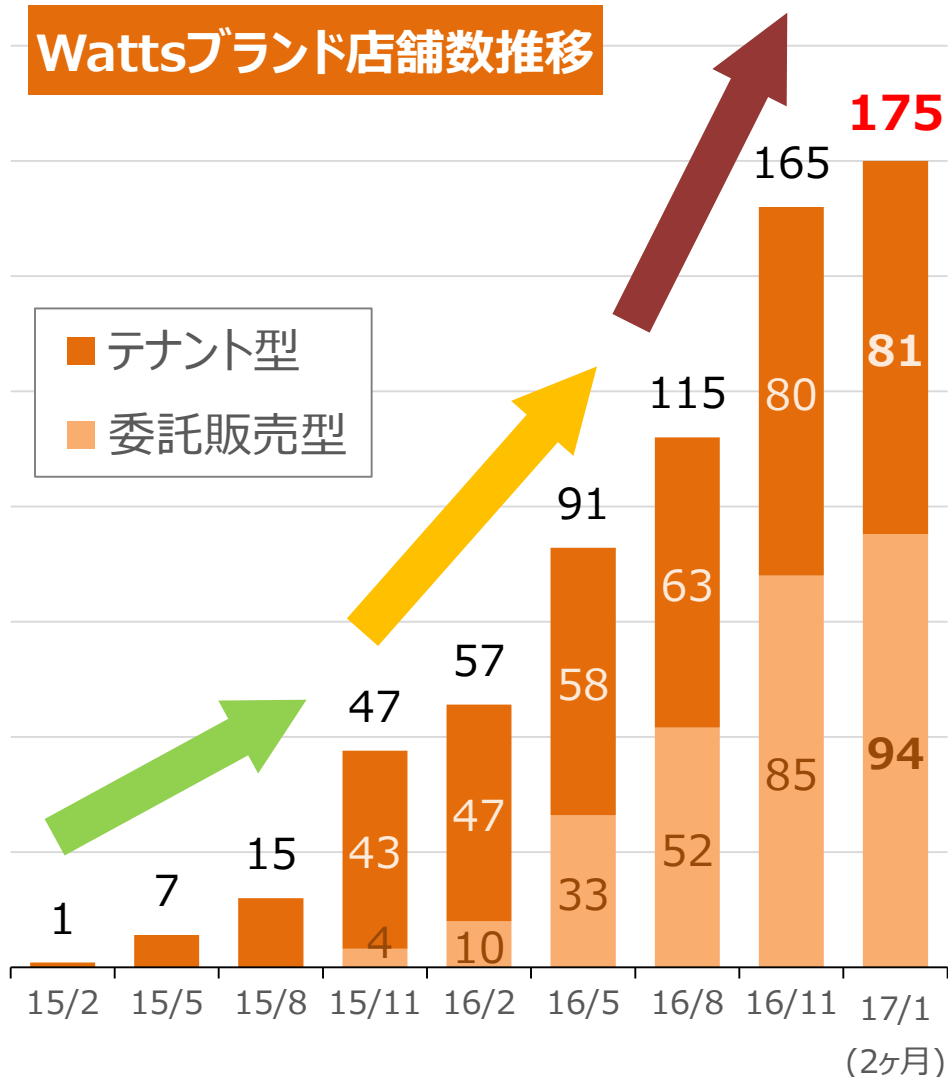
- ✓ 月ごとにテーマを決め、商品リスト・展開例などを店舗へ配信
- ✓ 店舗ごとに地域やお客様の層などを考慮した創意工夫を行う



ワッツ

Watts店は2017年1月末現在175店舗 年間100店ペースで増加できる準備が整った

Wattsブランド店舗数推移



ブランドイメージ模索

- ✓ 2015年2月、Watts一号店出店
- ✓ まずはしっかりとブランドの世界観を確立

委託販売型への拡大

- ✓ ワッツが得意とする委託販売型店舗でもブランドを表現する「Watts with」開始

出店モデルが確立

- ✓ テナント型店舗にも「Watts with」の考え方を取り入れ、新型店舗でありながら高い採算性を実現

積極的な出店・改装のためのフォーマットが確立

ワッツ

業容の拡大、収益源の多角化を図るため、
100円ショップ^o以外の事業にも積極的にトライ



Buona Vita
フォーナ・ビータ

- ✓ Buona Vita (心地よい生活) を提案する
雑貨店を、2017年1月末現在、24店舗展開
- ✓ 写真は2016年4月オープンの宇都宮パセオ店



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

ワッツ

デンマーク発のライフスタイル雑貨ブランド 「Søstrene Grene」日本上陸プロジェクト



<http://sostrenegrene.com/>

- ✓ 当社が55%、Søstrene Grene Holding ApS社が40%出資し、2016年5月付にて合併会社「(株)ヒルマー・ジャパン」を設立
- ✓ 2016年10月28日、表参道にアジア初の旗艦店をオープンいたしました
- ✓ 2017年8月までに4店舗の出店を計画

Søstrene Grene 表参道店

東京都渋谷区神宮前4-25-13

営業時間 : 11:00~20:00(年中無休)

アクセス : JR原宿駅から徒歩7分

東京メトロ明治神宮前駅から徒歩4分

東京メトロ表参道駅から徒歩7分



ワッツ

海外事業では、進出国ごとに最適な ビジネスモデルを確立し、慎重かつ大胆に拡大

✓ KOMONOYA(こものや)



✓ 小物家园(こものかえん)



✓ 卸売での商品供給

現在出荷実績のある国と地域は、
中国、韓国、台湾、ミャンマー、シンガポール、
モンゴル、ニュージーランド、オーストラリア etc.
ペルーの直営店を足がかりにして販路拡大を
目指している中南米においても、2016年9月
よりメキシコへの出荷がスタート

✓ 店舗数 (2017年1月末)

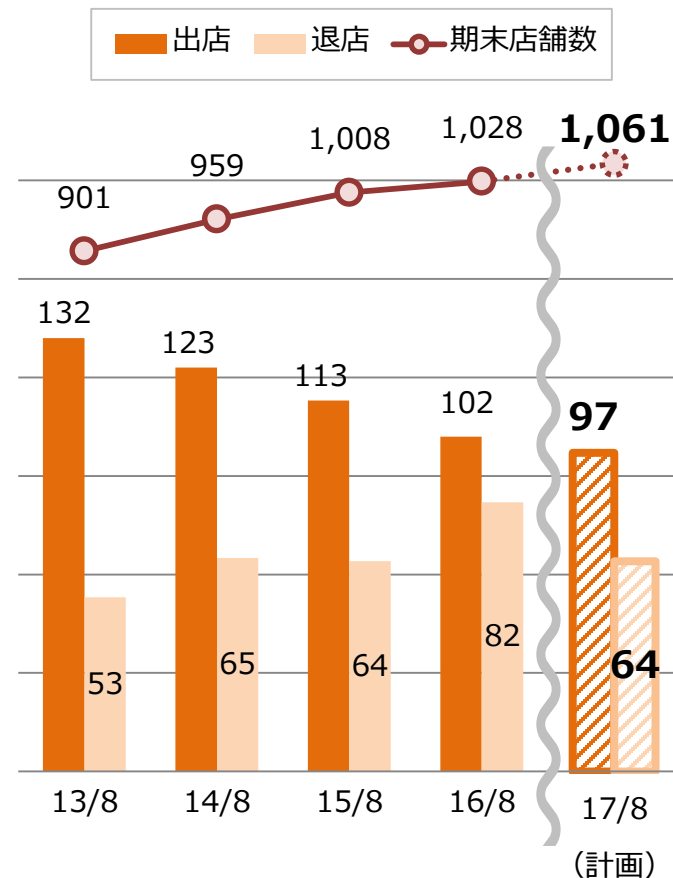
タイ (J/V 直営)	33店舗
マレーシア (独資 直営)	6店舗
ベトナム (J/V FC)	11店舗
中国 (独資 直営/FC)	10店舗
ペルー (独資 直営)	6店舗

計 **66**店舗

見込む成長は限定的だが、中長期的な成長を可能にするビジネスモデルを基礎固め

(単位：百万円)

進行期 業績予想	2016年8月期			2017年8月期 (予想)	
		構成比	前期比		前期比
売上高	46,176	-	103.9%	48,000	104.0%
売上総利益	17,331	37.5%	103.6%	-	-
販管費	16,126	34.9%	104.2%	-	-
営業利益	1,205	2.6%	95.8%	1,370	113.6%
経常利益	1,193	2.6%	94.4%	1,350	113.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	718	1.6%	102.5%	910	126.7%
1株当たり 当期純利益 (円)	53.04	-	-	67.17	-



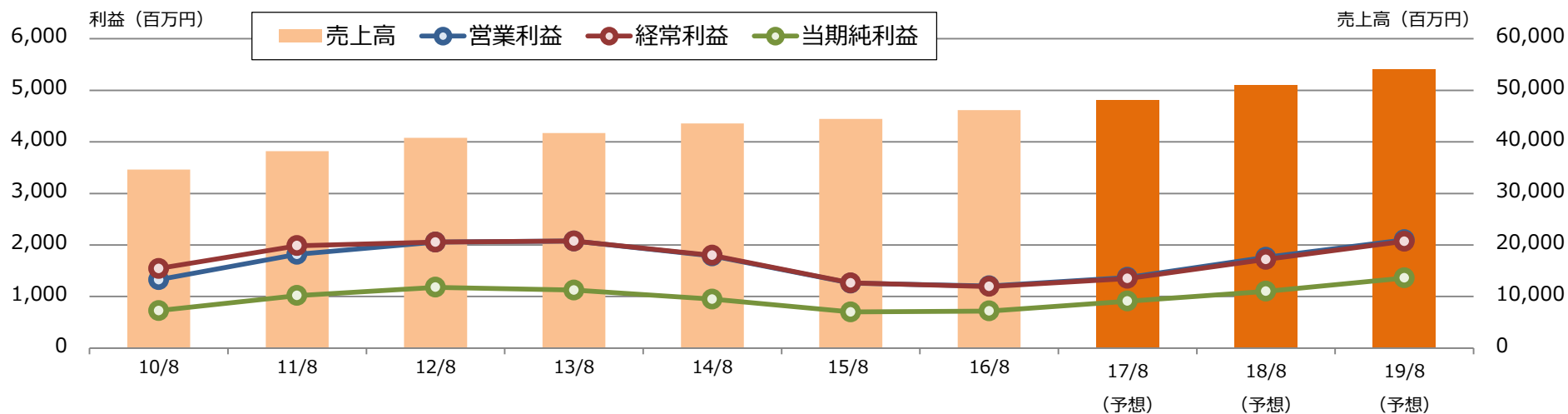
- ✓ 100円ショップ 純増33店舗
- ✓ 既存店の積極的なリニューアル
- ✓ 海外事業、その他業態の拡大



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

ワッツ

3年後の売上高は540億円 営業利益率3.9%、ROE12.0%を目指す



(単位：百万円)

3ヶ年計画	2015年8月期 (実績)			2016年8月期 (実績)			2017年8月期 (予想)			2018年8月期 (予想)			2019年8月期 (予想)		
		構成比	前期比		構成比	前期比		構成比	前期比		構成比	前期比		構成比	前期比
売上高	44,462	-	102.0%	46,176	-	103.9%	48,000	-	104.0%	51,000	-	106.3%	54,000	-	105.9%
営業利益	1,257	2.8%	70.5%	1,205	2.6%	95.8%	1,370	2.9%	113.6%	1,760	3.5%	128.5%	2,100	3.9%	119.3%
経常利益	1,263	2.8%	70.2%	1,193	2.6%	94.4%	1,350	2.8%	113.2%	1,720	3.4%	127.4%	2,070	3.8%	120.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	700	1.6%	73.9%	718	1.6%	102.5%	910	1.9%	126.7%	1,100	2.2%	120.9%	1,360	2.5%	123.6%
ROE		8.1%	△3.7㊦		7.9%	△0.2㊦		9.4%	1.6㊦		10.6%	1.2㊦		12.0%	1.5㊦

計画前提												
100円ショップ	期末店舗数 (店)	1,008	49	1,028	20	1,061	33	1,094	33	1,127	33	
その他	期末店舗数 (店)	59	10	81	22	105	24	126	21	150	24	
その他	売上シェア	7.2%	1.4㊦	8.6%	1.4㊦	10.8%	2.3㊦	13.3%	2.4㊦	15.4%	2.1㊦	
うち海外事業	期末店舗数 (店)	35	14	59	24	76	17	87	11	102	15	
海外事業	売上シェア	2.4%	1.2㊦	4.1%	1.7㊦	4.7%	0.6㊦	5.4%	0.8㊦	6.2%	0.7㊦	

本日お話ししたいこと



ワッツ

株式会社ワッツと
その経営戦略について

P2 – P19

株式・優待

ワッツの株式や
配当・株主優待について

P21 – P24

(ご参考)
決算・計画

進行期の1Q決算と
足もとの状況について

P26 – P35

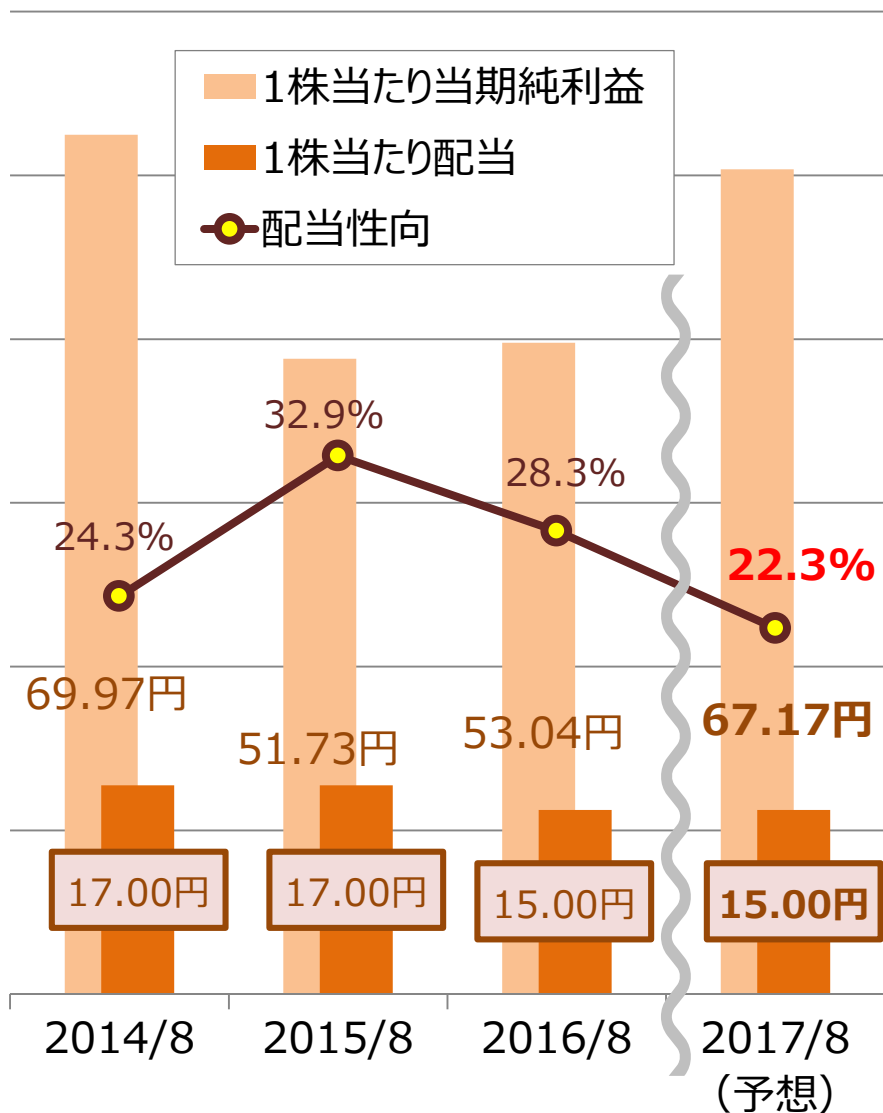
株式

2017年2月末現在の株価は1,258円
 当期業績予想ベースのPERは18.73倍



3カ年計画	2017年8月期	2018年8月期	2019年8月期
親会社株主に帰属する当期純利益	910百万円	1,100百万円	1,360百万円
1株あたり当期純利益	67.17円	81.19円	100.38円

配当性向20～30%を目安として、 安定した配当を継続して行ってまいります



直近3期配当実績	2014年 8月期	2015年 8月期	2016年 8月期
1株当たり当期純利益	69.97円	51.73円	53.04円
1株当たり配当金	17.00円	17.00円	15.00円
配当性向	24.3%	32.9%	28.3%
配当利回り	1.8%	1.7%	1.6%
ROE (株主資本利益率)	11.8%	8.1%	7.9%
DOE (株主資本配当率)	2.9%	2.6%	2.2%

※1株当たり配当金は、以下を含む。

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

※配当利回りは各期8月の最終売買日の株価で算出

- ✓ 2017年8月期配当予想は**15.00円**
- ✓ 当期業績予想の1株当たり当期純利益は67.17円。その場合の配当性向は**22.3%**
- ✓ 2017年2月28日現在の株価1,258円での配当利回りは**1.19%**

当社が自信を持っておすすめする、オリジナル商品を詰め合わせてお届けします



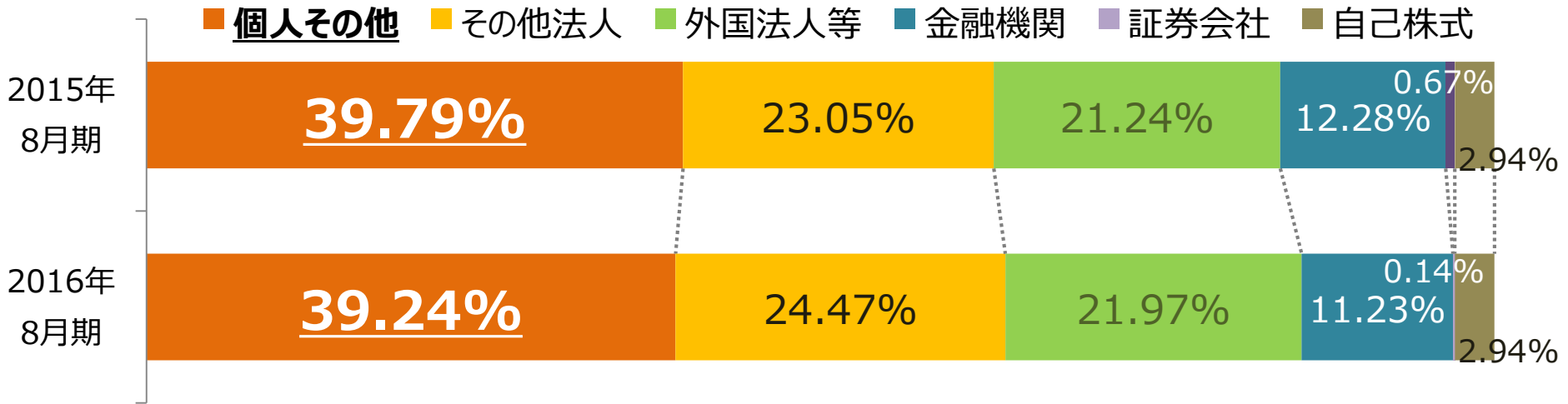
株主優待内容	保有株式数	
		100株以上 1,000株未満
当社オリジナル商品詰め合わせ	(A)	(A) + (B)



- ✓ 写真は、2016年8月期にお届けした内容です
- ✓ みなさまのお声をもとに、より魅力ある優待を企画してまいります

株式

たくさんの個人株主のみなさまに 支えていただいております



	2015年8月期	2016年8月期	前期比
発行済株式総数	13,958,800株	13,958,800株	-
株主数	6,283名	8,143名	+1,860名
所有比率			
個人その他	39.79%	39.24%	△0.55%
その他法人	23.05%	24.47%	+1.42%
外国法人等	21.24%	21.97%	+0.73%
金融機関	12.28%	11.23%	△1.05%
証券会社	0.67%	0.14%	△0.53%
自己株式	2.94%	2.94%	±0.00%

- ✓ 株主数は、前期比**29.6%増加**
- ✓ 個人株主所有比率は前期比0.55%減少、外国法人等所有比率が0.73%増加
- ✓ まずはしっかりと業績を上げていくことで株主のみなさま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

(ご参考資料)



ワッツ

株式会社ワッツと
その経営戦略について

P2 – P19

株式・優待

ワッツの株式や
配当・株主優待について

P21 – P24

(ご参考)
決算・計画

進行期の1Q決算と
足もとの状況について

P26 – P35

売上・利益ともに概ね計画どおりの進捗 前期が投資の期であり前年比では大きく伸長

(単位：百万円)

業績ハイライト	2016年8月期第1四半期		2017年8月期第1四半期（当期）		
		構成比		構成比	前期比
売上高	11,329	—	11,609	—	102.5%
売上総利益	4,196	37.0%	4,388	37.8%	104.6%
販売費及び一般管理費	4,046	35.7%	4,153	35.8%	102.6%
EBITDA	229	2.0%	320	2.8%	139.7%
営業利益	149	1.3%	235	2.0%	157.5%
経常利益	158	1.4%	258	2.2%	163.2%
親会社株主に帰属する四半期純利益	111	1.0%	218	1.9%	196.1%
1株当たり四半期純利益（円）	8.21		16.10		—

- ✓ **売上高**は、100円ショップ既存店前期比が堅調に推移したものの2.5%増に留まる
- ✓ **売上総利益**は、為替の影響や商品入れ替えが進んでいることなどもあり4.6%増
- ✓ Wattsブランド店舗の出店及び改装費用のコントロールが進んでいることなどにより、**営業利益**は57.5%増、**経常利益**は63.2%増。また、組織再編による法人税等調整額の影響などもあり、**親会社株主に帰属する四半期純利益**は96.1%増

国内ではWattsブランドをさらに磨くとともに Buona Vitaをはじめとしたその他事業も攻める

国内事業 トピックス

100円ショップ事業

Wattsブランド店舗



新規出店と既存店改装により、2016年11月末現在165店舗まで拡大。お客さまからの評価は上々。さらなる改善を続ける

出退店の状況



通期計画である出店97店舗、退店64店舗に対して、38店舗出店、14店舗退店し、期末店舗数は1,052店舗（純増24店舗）

その他事業

Buona Vita (ブォーナ・ビータ)



2店舗出店して23店舗。今期中の黒字化に向けて、品揃えの改善をはじめとした既存店の実力アップへの注力を継続

Søstrene Grene (ソストレーネ・グレーネ)



デンマーク発 北欧雑貨店の日本上陸プロジェクト。2016年10月28日、表参道にアジア初の旗艦店をオープンした

海外事業では、安定した確実な成長とさらなる飛躍への準備を両立させるフェーズへ



海外事業 トピックス

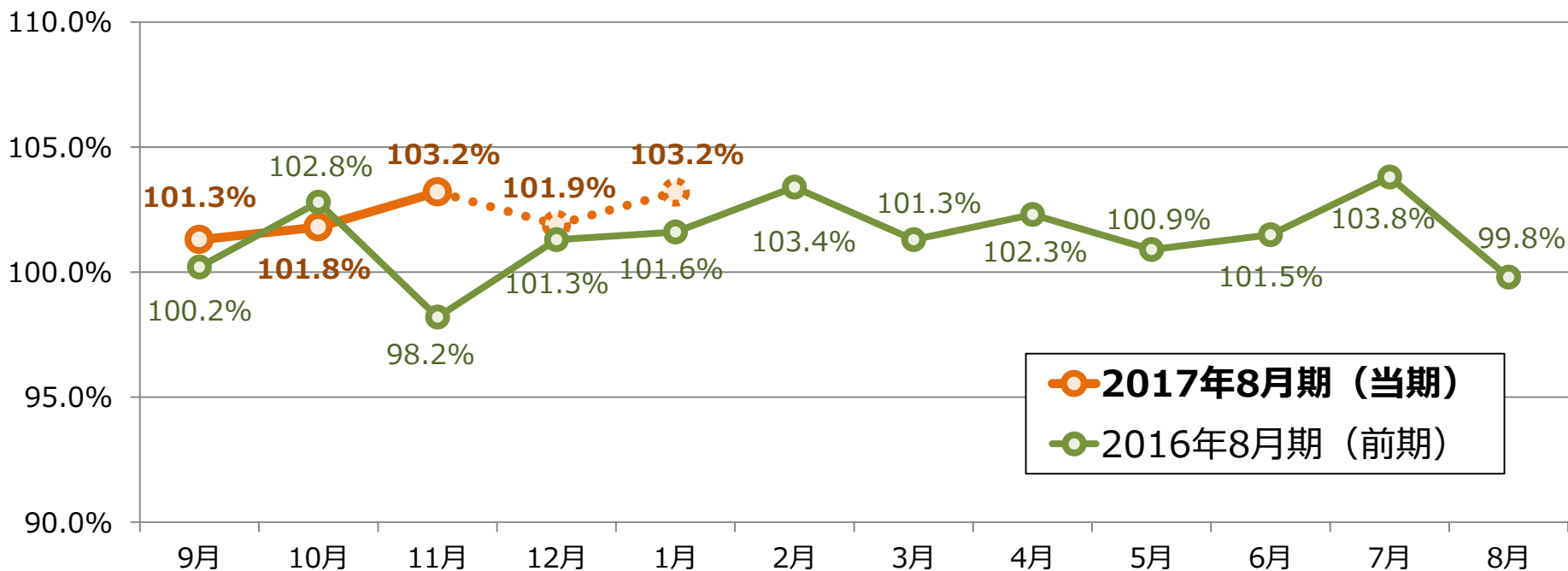
<p>総括</p> 	<p>経営インフラを整備しながら、既存市場においては着実な成長を、新規市場においてもリスクを慎重に測定しながら積極的なチャレンジを続ける</p> <p>海外事業全体での店舗数は、2016年11月末現在63店舗</p>
<p>タイ</p> 	<p>現場のオペレーション見直しのため出店を一時抑制。今期は2店舗純増して2016年11月末現在31店舗</p>
<p>マレーシア</p> 	<p>増減なく6店舗。前期、フランチャイズのライセンス取得を果たし、本格的な拡大を目指す</p>
<p>中国</p> 	<p>代理商1店出店して10店舗（うち3店が代理商） 今後は直営出店は抑制し、代理商拡大を目指す</p>
<p>ベトナム</p> 	<p>1店舗出店して11店舗（すべてFC） 路面店など、新しい出店ロケーションへも積極的にトライしていく</p>
<p>ペルー</p> 	<p>増減なく5店舗。国内直営店は変わらず好調 周辺国への進出第一弾、メキシコへの卸売をスタート</p>

決算

100円ショップ既存店前期比は、102.1% 通期計画の100.0%を上回る滑り出し



対前期 既存店売上高伸び率 102.1% (前年同期は101.2%)



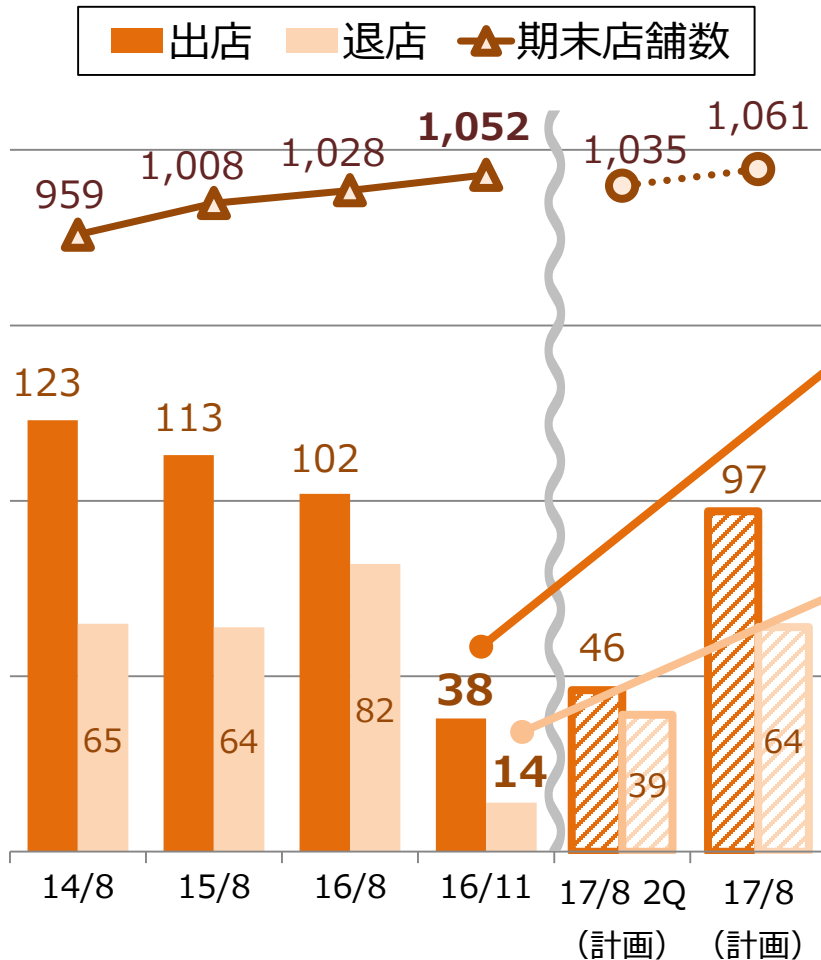
	第1四半期
売上高	102.1%
客数	101.0%
客単価	101.1%

- ✓ 既存店の改装や月替わりの販促企画などの効果が徐々に表れ、5ヶ月連続で通期計画の100.0%を上回る
- ✓ 客数・客単価ともに前年同期を上回った
- ✓ 足もと2017年1月までの累計では102.3%

100円ショップ[®]出店は堅調に推移し、 第2四半期計画を上回るペースで進行



11月末店舗数は、**1,052店舗**（直営1,006／FC46）



出退店計画と状況

第2四半期
出店計画 46店舗
→ **38店舗**出店

第2四半期
退店計画 39店舗
→ **14店舗**退店
(内FC1店舗)

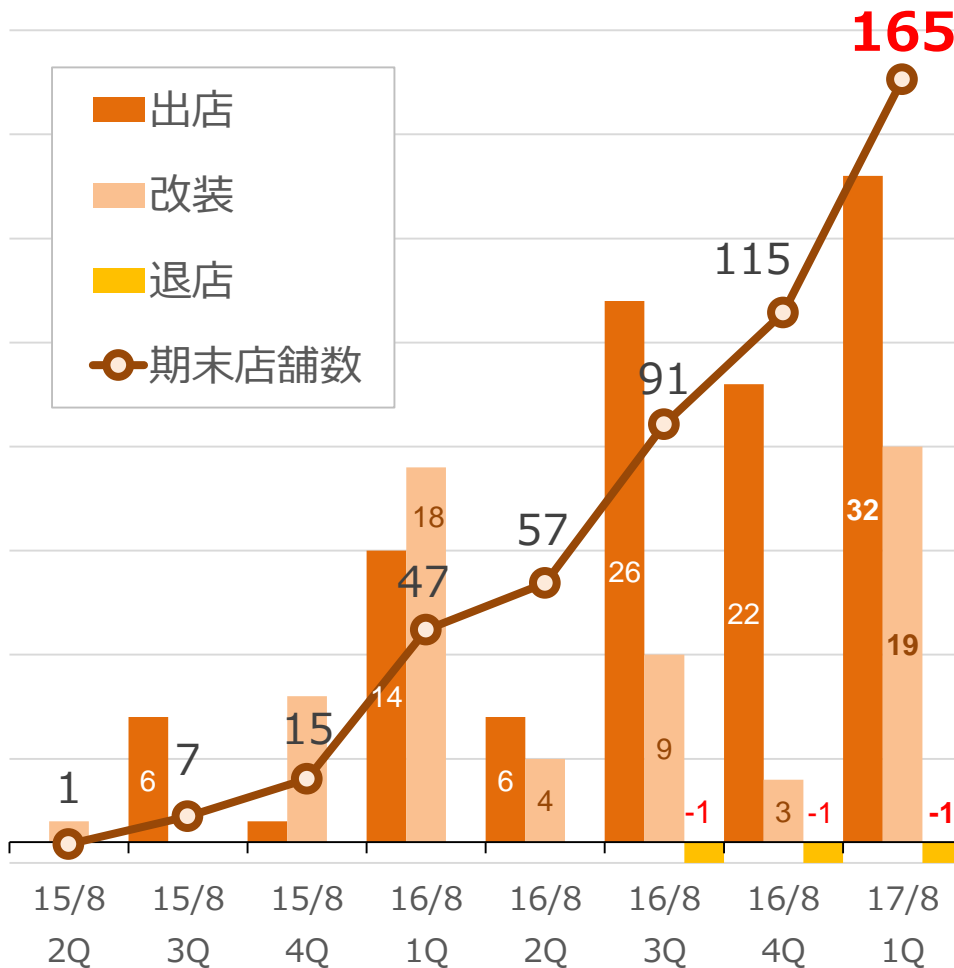
- ✓ 出店は計画数を上回るペースで推移
- ✓ 2017年1月末現在、出店49店、退店27店で、期末店舗数は1,050店

決算

100円ショップ「Watts」ブランド店舗は、1Q会計期間に50店舗増加して165店舗



Watts店舗は、**165店舗**（前期末は115店舗）



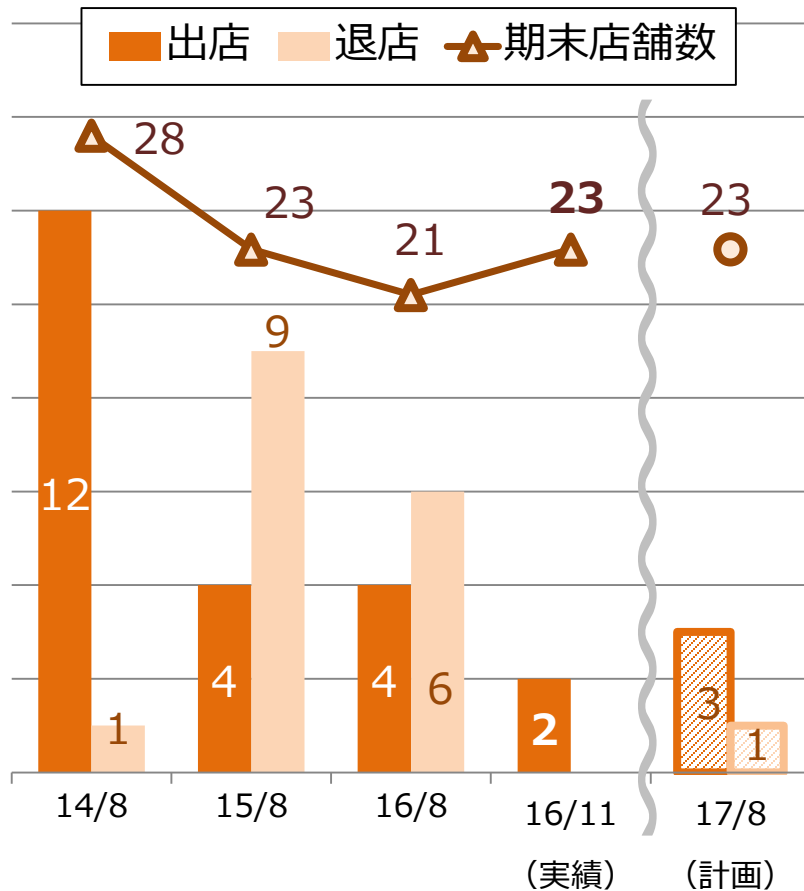
2016年10月 ワッツウイズ鴻池イオン店（大阪）

- ✓ 2016年11月末現在、全店に占める割合は15.7%。投資回収見込みを精査しながら、改装を順次進めていく
- ✓ 店舗数は、「Watts」「Watts with」の合計店舗数

決算

Buona Vitaは駅前立地を中心に新店 前期より事業を分社し、独立採算を目指す

Buona Vita
ブォーナ・ビータ



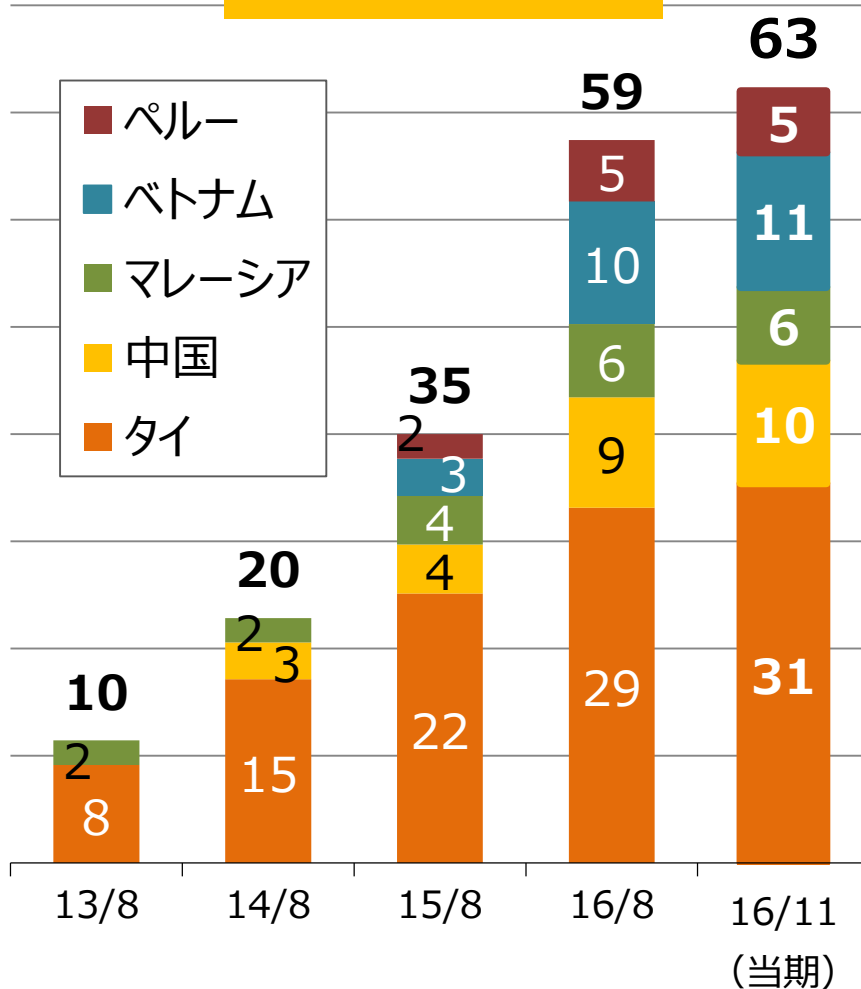
2016年11月 ボーノ相模大野店

- ✓ 第1四半期に2店舗出店して23店舗
- ✓ また、2016年12月、2017年2月にも1店舗ずつ出店し、計画を上回るペース
- ✓ 品揃えの改善をはじめとした既存店の実力アップへの注力を継続し、既存店売上高は前期比100%を確保

海外事業売上シェア拡大に向け出店を進め、 第1四半期は4店舗純増して63店舗



海外 店舗数推移



2016年7月 ナコンシータマラート店 (タイ)

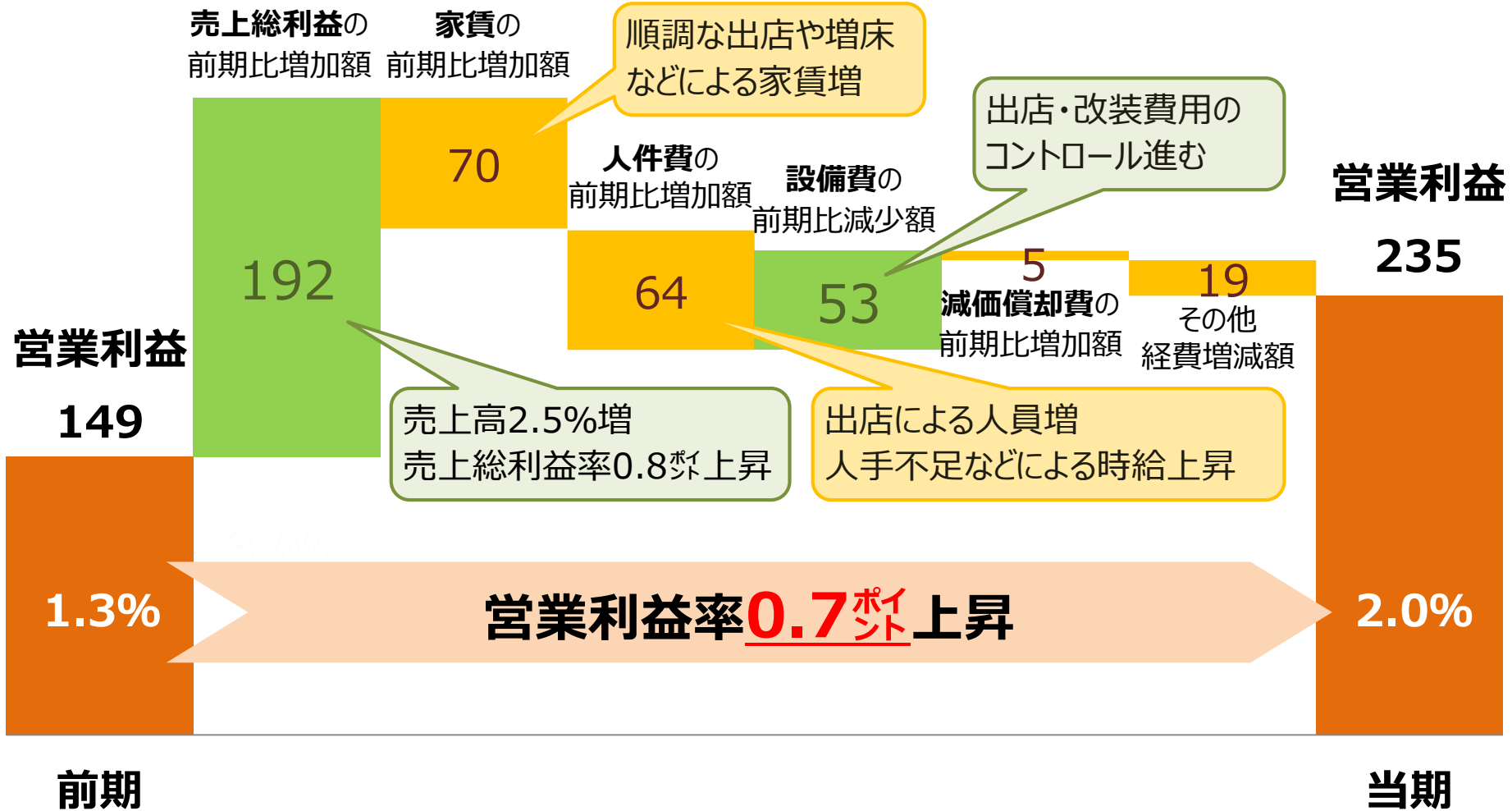
- ✓ 中国、マレーシア、ペルーは独資現地法人による直営。タイは合併会社による直営。ベトナムはタイ合併会社によるFC
- ✓ 12月にタイで2店出店、1月にはペルーで6号店がオープンした

決算

売上総利益率の改善、販管費の抑制などにより営業利益は前年同期比57.5%増加

(百万円)

営業利益の前期比増減要因



決算

出店や既存店改装により固定資産は漸増 自己資本比率は微減なるも47.8%

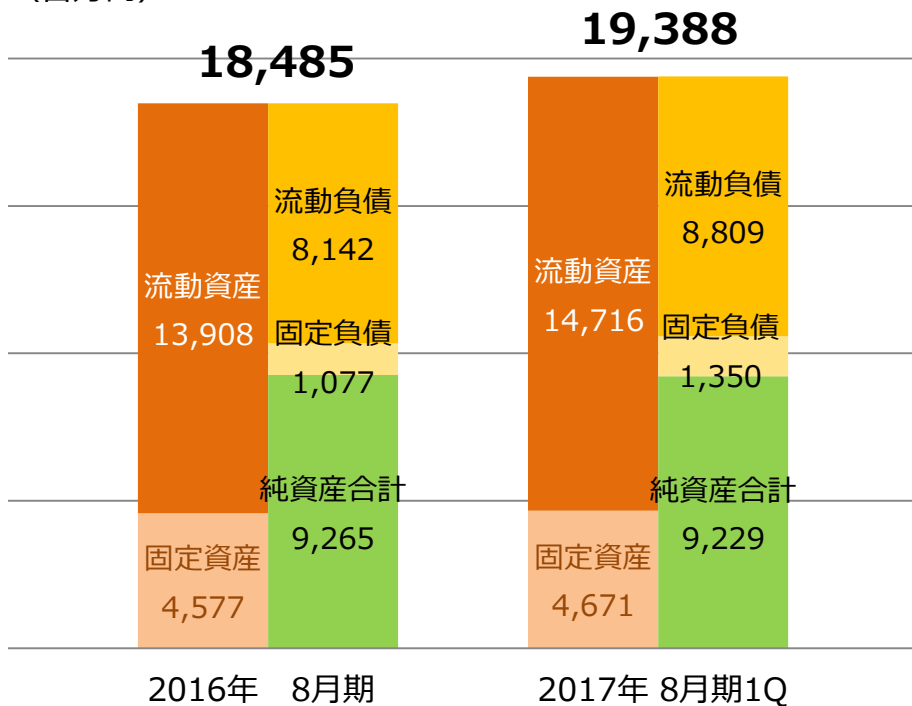


(単位：百万円)

連結貸借対照表	2016年 8月期	2017年 8月期1Q (当期)	増減額	増減率
総資産	18,485	19,388	902	4.9%増
流動資産	13,908	14,716	808	5.8%増
現金及び預金	5,030	5,228	197	3.9%増
受取手形及び売掛金	2,163	2,310	147	6.8%増
商品及び製品	6,110	6,474	364	6.0%増
その他流動資産	604	702	98	16.3%増
固定資産	4,577	4,671	93	2.1%増
土地	257	257	-	-
建物及び構築物	519	549	30	5.9%増
工具、器具及び備品	641	649	8	1.3%増
差入保証金	2,539	2,544	5	0.2%増
その他固定資産	620	670	50	8.1%増
負債合計	9,220	10,159	939	10.2%増
流動負債	8,142	8,809	666	8.2%増
支払手形及び買掛金	6,129	6,482	352	5.8%増
短期借入金等	726	843	116	16.1%増
その他流動負債	1,287	1,483	196	15.3%増
固定負債	1,077	1,350	272	25.3%増
長期借入金	534	784	250	46.7%増
その他固定負債	542	565	22	4.2%増
純資産合計	9,265	9,229	△36	0.4%減
株主資本	9,333	9,348	14	0.2%増
資本金	440	440	-	-
資本剰余金	1,583	1,583	-	-
利益剰余金	7,393	7,408	14	0.2%増
自己株式	△84	△84	-	-
その他包括利益累計額	△67	△85	△18	-
非支配株主持分	-	△33	△33	-

- ✓ 出店や既存店改装等により、商品及び製品が364百万円、建物及び構築物が30百万円、工具・器具及び備品が8百万円それぞれ増加
- ✓ 前連結会計年度に合併会社を設立したことにより新たに非支配株主持分△33百万円を計上
- ✓ 自己資本比率は47.8%

(百万円)





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に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およ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いたします。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きます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

TEL： [06-4792-3280](tel:06-4792-3280)