



2016年12月8日(木)  
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 – P16

株式・優待

ワッツの株式や  
配当・株主優待について

P18 – P21

決算・計画

(ご参考)直近期決算と  
進行期の計画について

P23 – P38

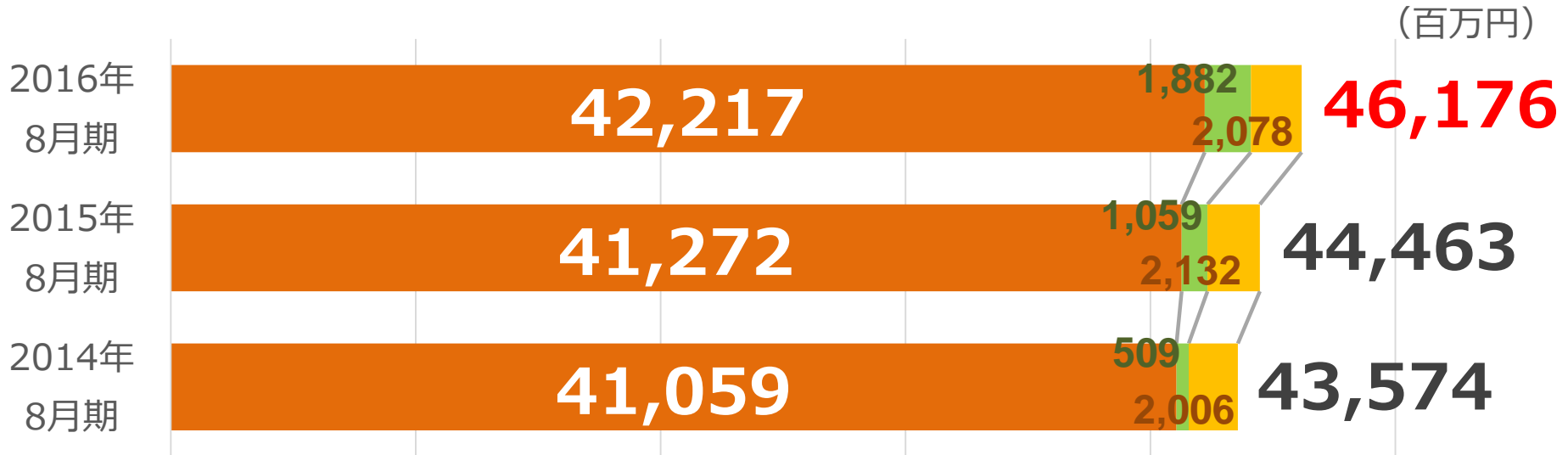
ワッツ



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、決算期を変更した期と、大規模なM&Aの翌期の2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!

WATTS → Watts



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<sup>®</sup>  
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



## 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

## 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



ワッツ

# 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



## 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。

## 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

※ 写真は当時のワッツ店舗



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競争激化の時代



## 2010年代～

『100円ショップ』はもはや生活必需品  
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。

**ワッツはどう戦っていくべきなのか…？**

※ 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



いい商品を  
安く売る仕組み

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

- 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
- ✓ 都心と郊外は同じ店作りでいいのだろうか

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
- ✓ 店舗では地域や客層などを考慮して売場作り、展示写真を収集



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<sup>o</sup>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、2016年8月末現在、21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9分

東京メトロ明治神宮前駅から徒歩7分

東京メトロ表参道駅から徒歩10分





# 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)



✓ 東南アジアおよび中南米でのモデル

### 卸売での商品供給

積極的に展開。  
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。

## 小物家园(こものかえん)



✓ 中国でのモデル

### 店舗数 (2016年11月末)

タイ (J/V 直営)	32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)	5店舗

# 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 – P16

株式・優待

ワッツの株式や  
配当・株主優待について

P18 – P21

決算・計画

(ご参考)直近期決算と  
進行期の計画について

P23 – P38

# 株式

## 近年の投資先行による減益基調のため、株価については割安といえる水準で推移



### 2016年8月期 実績

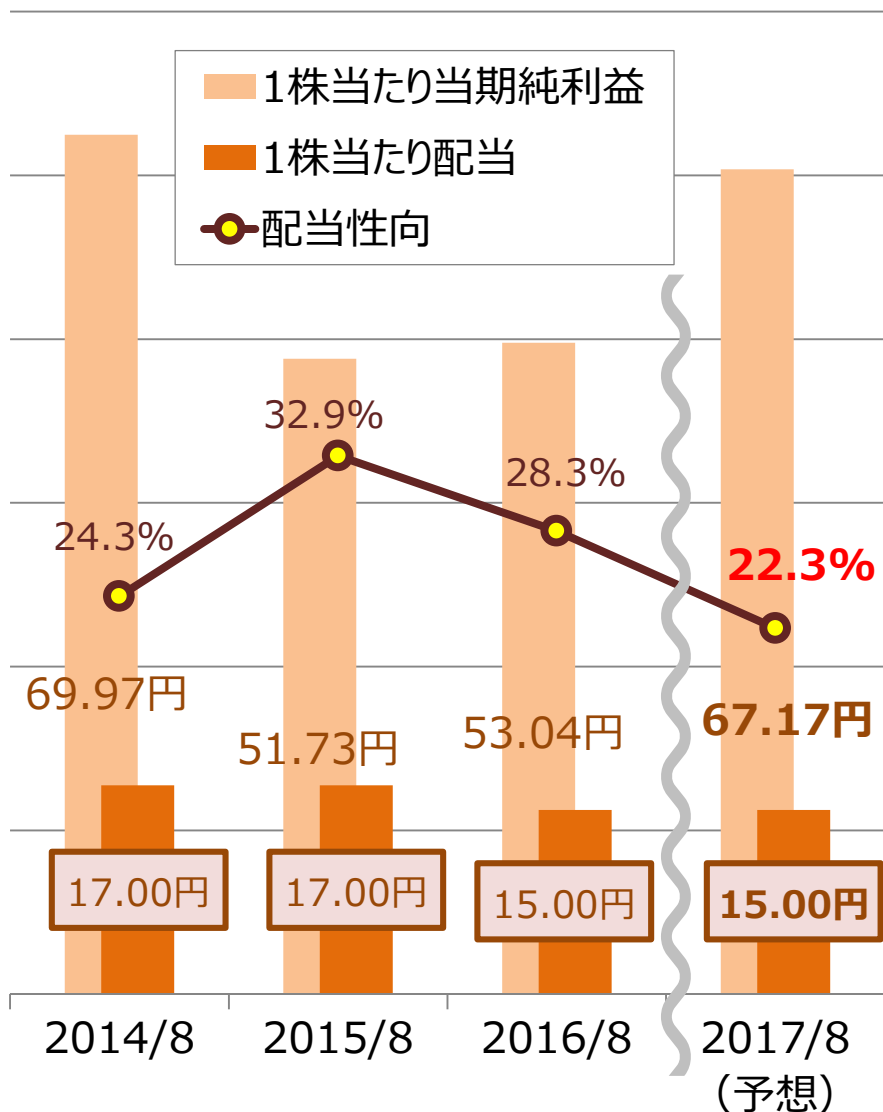
1株あたり当期純利益	53.04円
1株あたり純資産	683.92円

### 2016年11月末株価 1,046円で計算すると

⇒ PER	19.72倍
⇒ PBR	1.53倍

✓ 2017年業績予想の1株あたり当期純利益67.17円で、同PERまで買われた場合、**1,325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%**
- ✓ 2016年11月末現在の株価1,046円での配当利回りは**1.43%**

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)



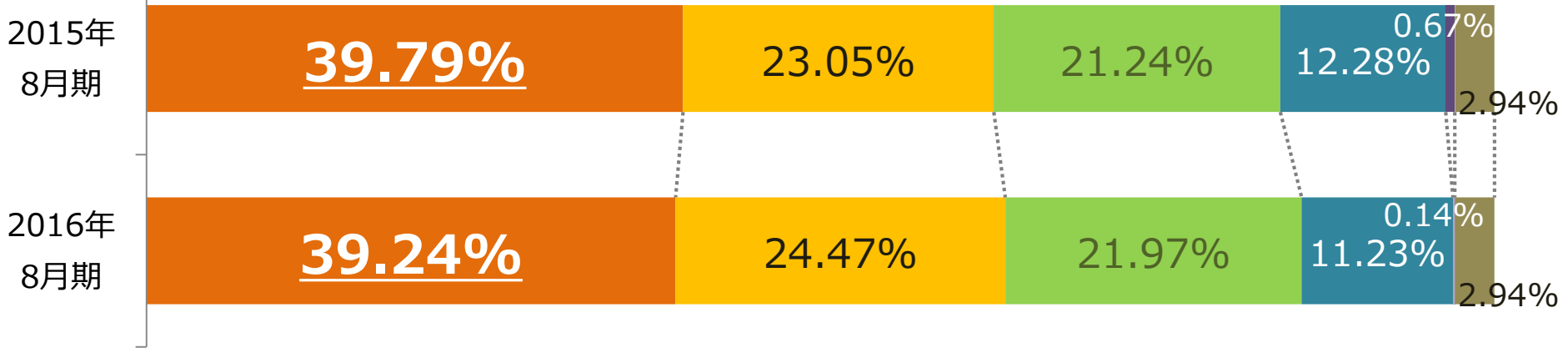
- ✓ 写真は2016年8月期実績です。
- ✓ みなさまのお声をもとに、より魅力ある優待を企画してまいります。

# 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。



■ **個人その他** ■ その他法人 ■ 外国法人等 ■ 金融機関 ■ 証券会社 ■ 自己株式



	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	<b>8,143名</b>	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 – P16

株式・優待

ワッツの株式や  
配当・株主優待について

P18 – P21

決算・計画

**(ご参考)直近期決算と  
進行期の計画について**

**P23 – P38**

# 決算

## 売上高は前期を上回るものの、 原価・販管費の増嵩により利益は計画未達

(単位：百万円)



業績ハイライト	2015年8月期		2016年8月期（当期）			
		構成比		構成比	前期比	計画比
売上高	44,462	—	<b>46,176</b>	—	103.9%	100.2%
売上総利益	16,728	37.6%	<b>17,331</b>	37.5%	103.6%	—
販売費及び一般管理費	15,470	34.8%	<b>16,126</b>	34.9%	104.2%	—
EBITDA	1,538	3.5%	<b>1,581</b>	3.4%	102.8%	—
営業利益	1,257	2.8%	<b>1,205</b>	2.6%	95.8%	88.6%
経常利益	1,263	2.8%	<b>1,193</b>	2.6%	94.4%	87.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	700	1.6%	<b>718</b>	1.6%	102.5%	82.6%
1株当たり当期純利益（円）	51.73		<b>53.04</b>		—	—

- ✓ **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・ビータの成長等により、前期比3.9%増。計画比でも0.2%上回った。
- ✓ **利益**は、売上総利益率改善の遅れや出店関連費用・人件費の増嵩等を主因として前期並みの水準に留まり、計画には及ばなかった。EBITDAでは前期比2.8%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8月末現在115店舗まで拡大。顧客からの評価は上々。さらなる改善を図る。

##### 出退店の状況



計画を上回る102店を出店するも、不採算や母店都合による閉鎖が計画以上に多くあり、純増は20店に留まる。

#### その他事業

##### Buona Vita (ブォーナ・ビータ)



当期は、品揃えの改善など既存店の実力アップに注力して前期比106.4%。事業を分社し、独立採算を目指す。

##### 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する。

# 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>海外事業の売上高は前期比177.7%となり、連結売上高に占めるシェアも2.4%→4.1%と躍進。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。</p>
<p>タイ</p> 	<p>今期7店舗純増して29店舗。出店加速によりオペレーションに一部乱れが見られたものの、商品構成を含めて期中に対応。</p>
<p>マレーシア</p> 	<p>今期2店舗純増して6店舗。課題であった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>直営3店、代理商1店出店して9店舗（うち2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>7店舗出店して10店舗（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>3店舗出店して5店舗。国内直営店は変わらず好調。 フランチャイズや周辺国への進出など、ビジネスモデルを模索。</p>

# 決算

## 中心はあくまで国内100円ショップだが、 海外事業の伸長などによりシェアは低下傾向



(単位：百万円)

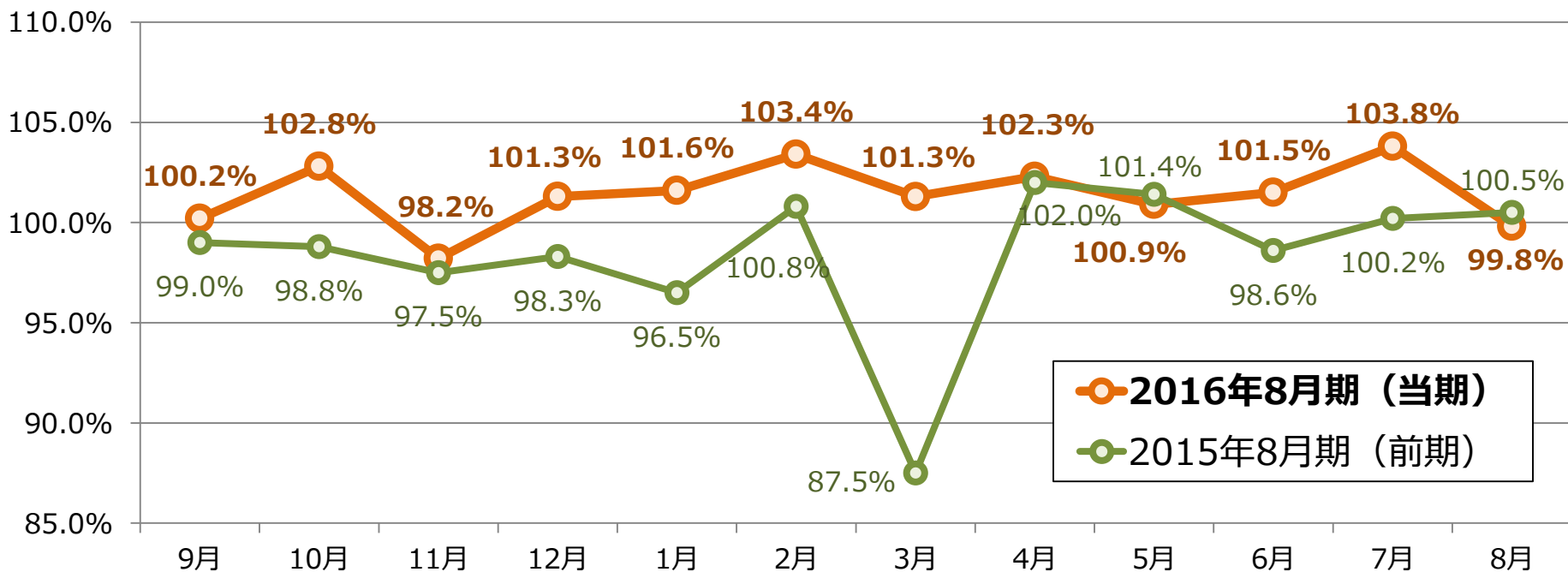
事業部門別売上高		2015年8月期		2016年8月期 (当期)		
			構成比		構成比	前期比
100円ショップ	直営	37,450	84.2%	<b>38,704</b>	83.8%	103.3%
	卸その他	3,821	8.6%	<b>3,512</b>	7.6%	91.9%
	小計	41,271	92.8%	<b>42,216</b>	91.4%	102.3%
海外事業	直営	377	0.8%	<b>707</b>	1.5%	187.3%
	卸	681	1.5%	<b>1,174</b>	2.5%	172.4%
	小計	1,058	2.4%	<b>1,881</b>	4.1%	177.7%
国内 その他業態	ブオーナ・ビータ					
	あまの	2,132	4.8%	<b>2,077</b>	4.5%	97.5%
	その他					
合計		44,462	100.0%	<b>46,176</b>	100.0%	103.9%

- ✓ 国内100円ショップ直営店の売上高は前期比3.3%増加したものの、卸売が約8%減少したことや、その他事業の拡大から、連結売上高に占めるシェアは1.4ポイント低下
- ✓ 海外事業のシェアは、1.1%→1.2%→2.4%→4.1%と着実に伸長

## 100円ショップ既存店前期比は、101.4% 目標の102%に届かないものの成長は確保



対前期 既存店売上高伸び率 101.4% (前期は98.3%)



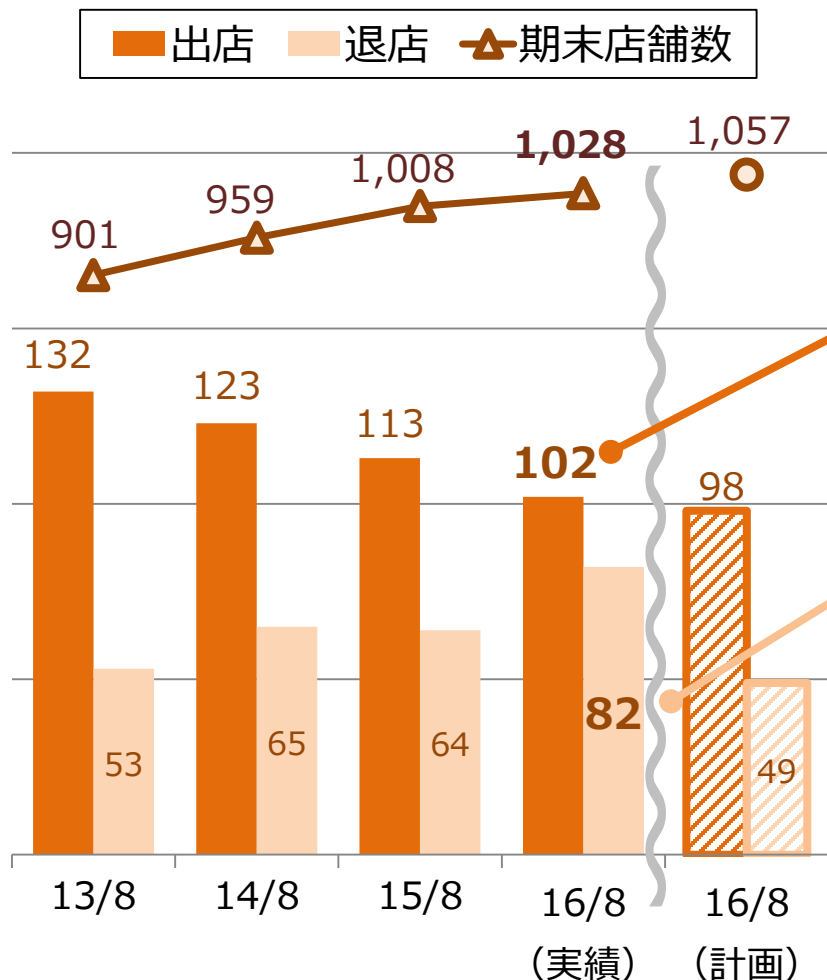
	上期	下期	通期
売上高	101.2%	101.6%	101.4%
客数	100.7%	100.5%	100.6%
客単価	100.4%	101.4%	100.9%

- ✓ 客数・客単価ともに前期を上回った。
- ✓ 2016年2月は閏年で、営業日数が1日多い。
- ✓ 前期の3月が大きく下がっているのは、前々期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。

# 決算

## 100円ショップ<sup>®</sup>出店は引き続き堅調なるも、母店都合による退店多く純増は20店に留まる

期末店舗数は、**1,028店舗**（直営981／FC47）



### 出退店計画と実績

出店計画 → **102店舗**出店  
98店舗

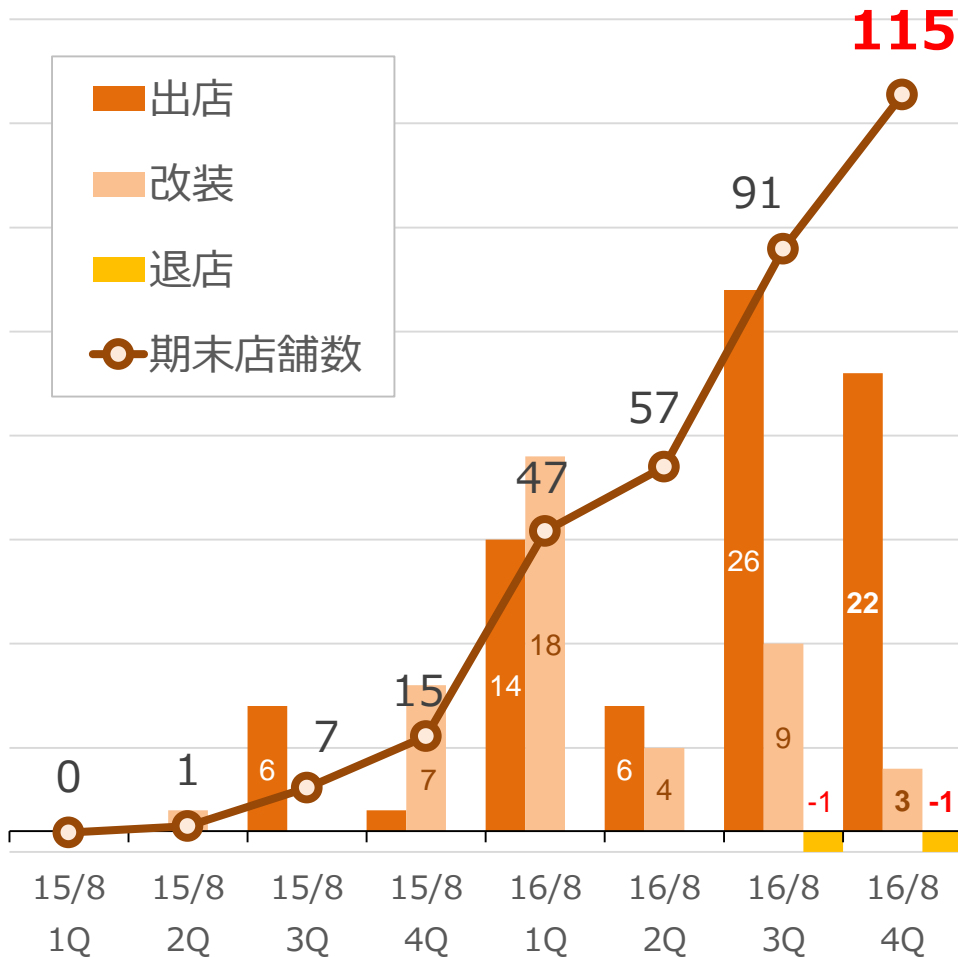
閉鎖計画 → **82店舗**閉鎖  
49店舗（内FC3店舗）

- ✓ 出店は計画比4店舗、退店は計画比33店舗、それぞれ超過した。
- ✓ 期末店舗数は計画に大きく及ばず、20店舗純増の1,028店舗に留まった。

# 決算

## 100円ショップ「Watts」ブランド店舗は、 出店と既存店改装で着実に増加して115店

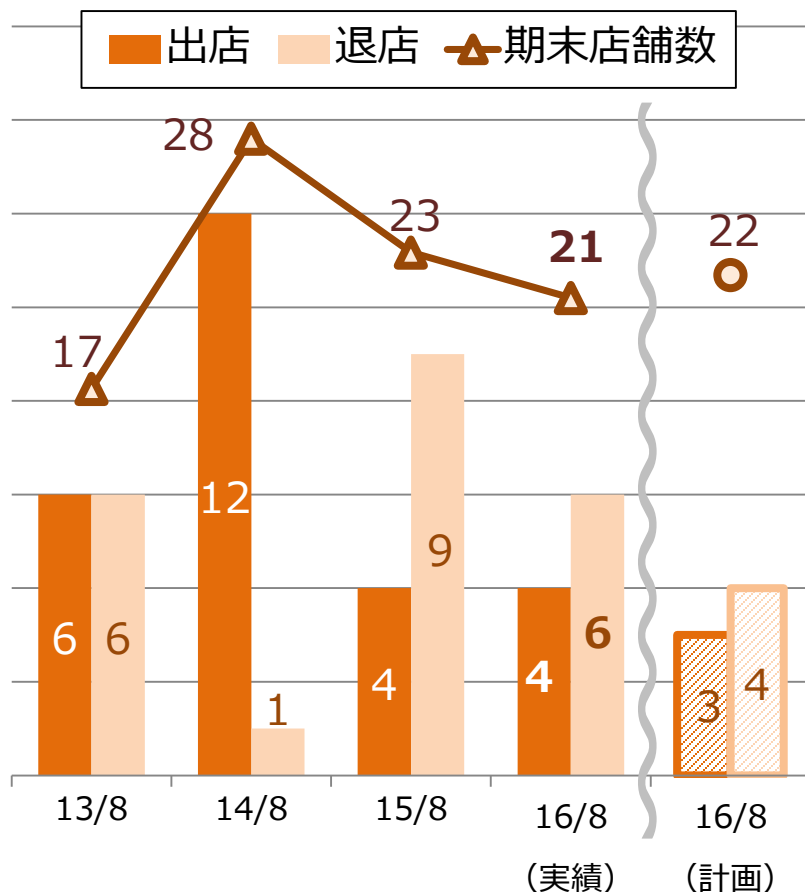
Watts店舗は、**115店舗**（前期末は15店舗）



2016年9月 ワッツウイズ丹波橋店（京都）

- ✓ 全1,028店に占める割合は11.2%。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

## Buona Vitaは既存店の底上げに注力 事業を分社して独立採算を目指す



2016年4月 宇都宮パセオ店

- ✓ Buona Vita事業を、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。
- ✓ 不採算店舗の整理や、母店都合での閉鎖もあり、期末店舗数は2店舗純減
- ✓ 品揃えの改善等、既存店底上げ施策が奏功し、既存店売上高の対前期比は**105.0%**

# 決算

## 海外事業売上高は前期比約1.8倍 さらなる飛躍に向けた準備を着々と進める

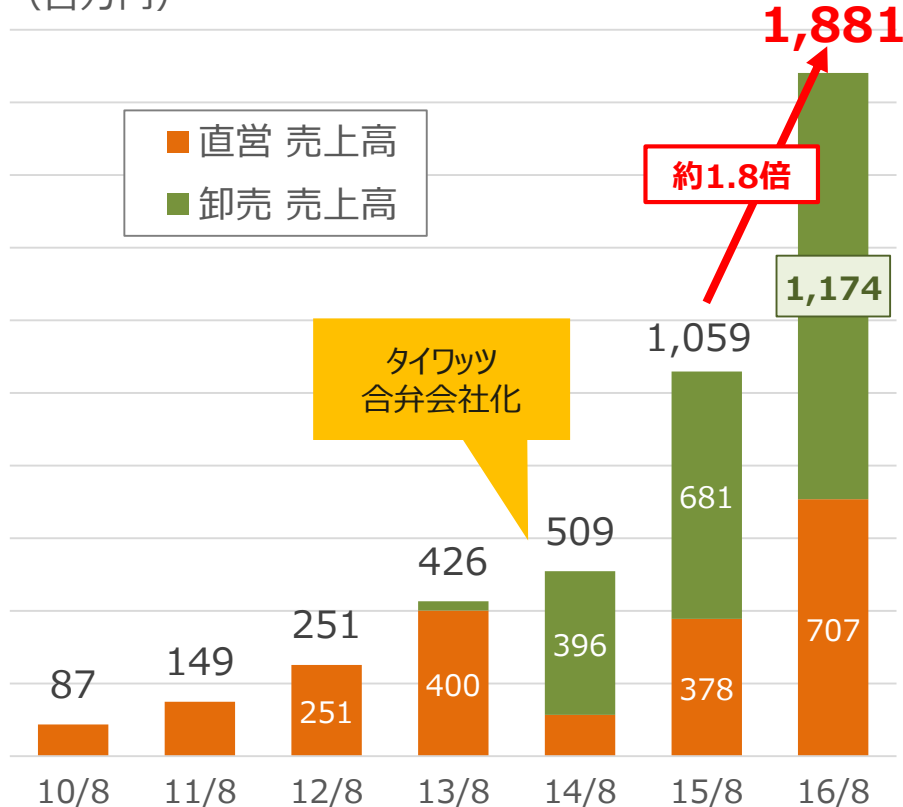


**KOMONOYA**  
OSAKA JAPAN



**小物家园**  
KOMONOKAEN

(百万円)



2016年8月 ウアチョ店 (ペルー)

- ✓ 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。
- ✓ 独資現地法人によ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

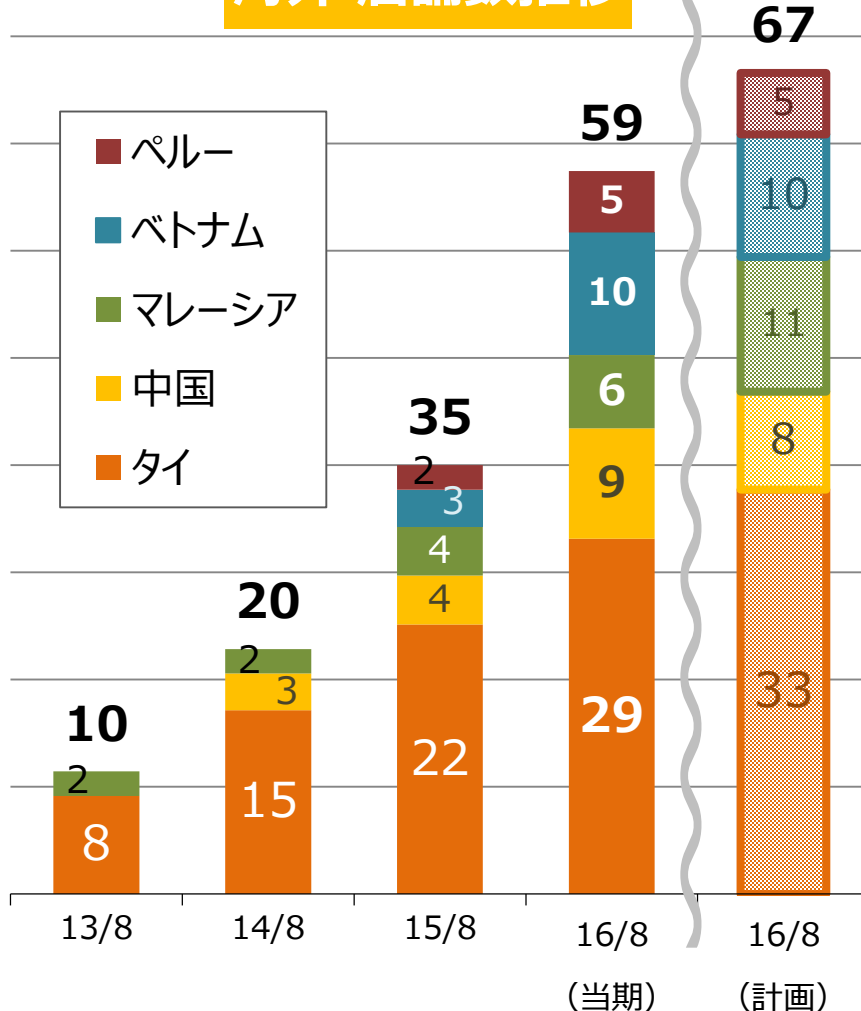


# 決算

## 海外事業店舗数は、計画未達であったが 前期比24店舗純増して59店舗となる



### 海外 店舗数推移



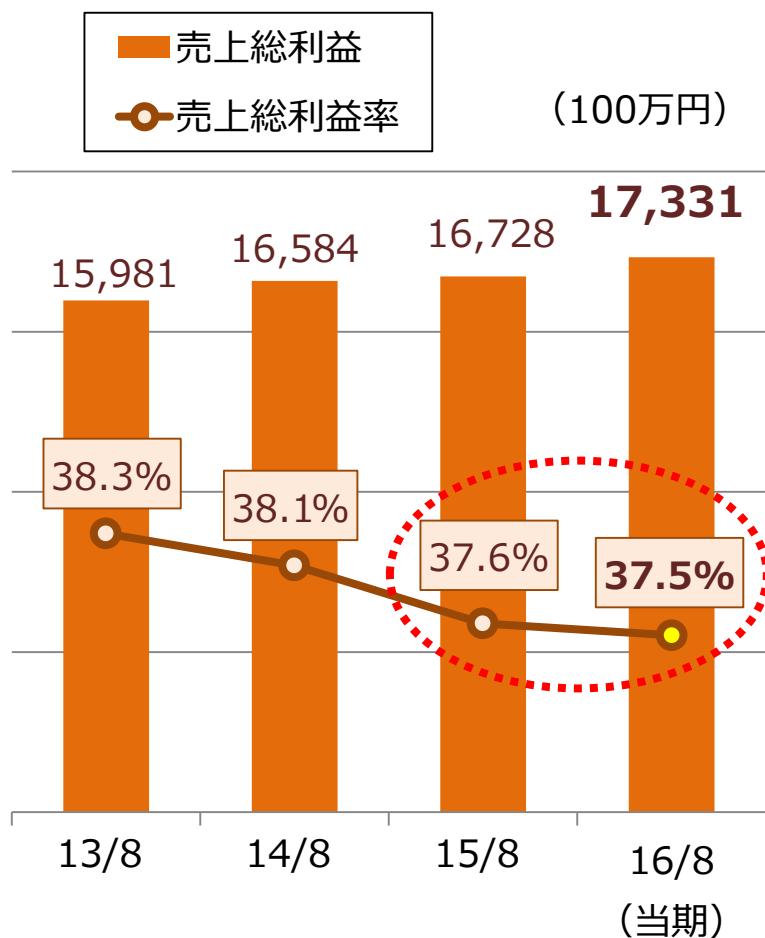
2016年7月 ナコンシータマラート店 (タイ)

- ✓ 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
- ✓ 国ごとに最適なビジネスモデルを、継続して模索していく。

## 仕入原価改善は見えてきたが、海外卸売の拡大などもあり連結粗利率は若干の悪化となる



### 売上総利益率は前期並み



円安局面の修正や、商品の入替えなどの取組みの効果から、100円ショップ事業の売上総利益率は概ね底打ち  
ただし、海外向け卸売が想定以上に拡大していることなどから、全社の売上総利益率としては0.1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Buona Vitaの売上シェアは、引き続き拡大する。  
ただし、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。

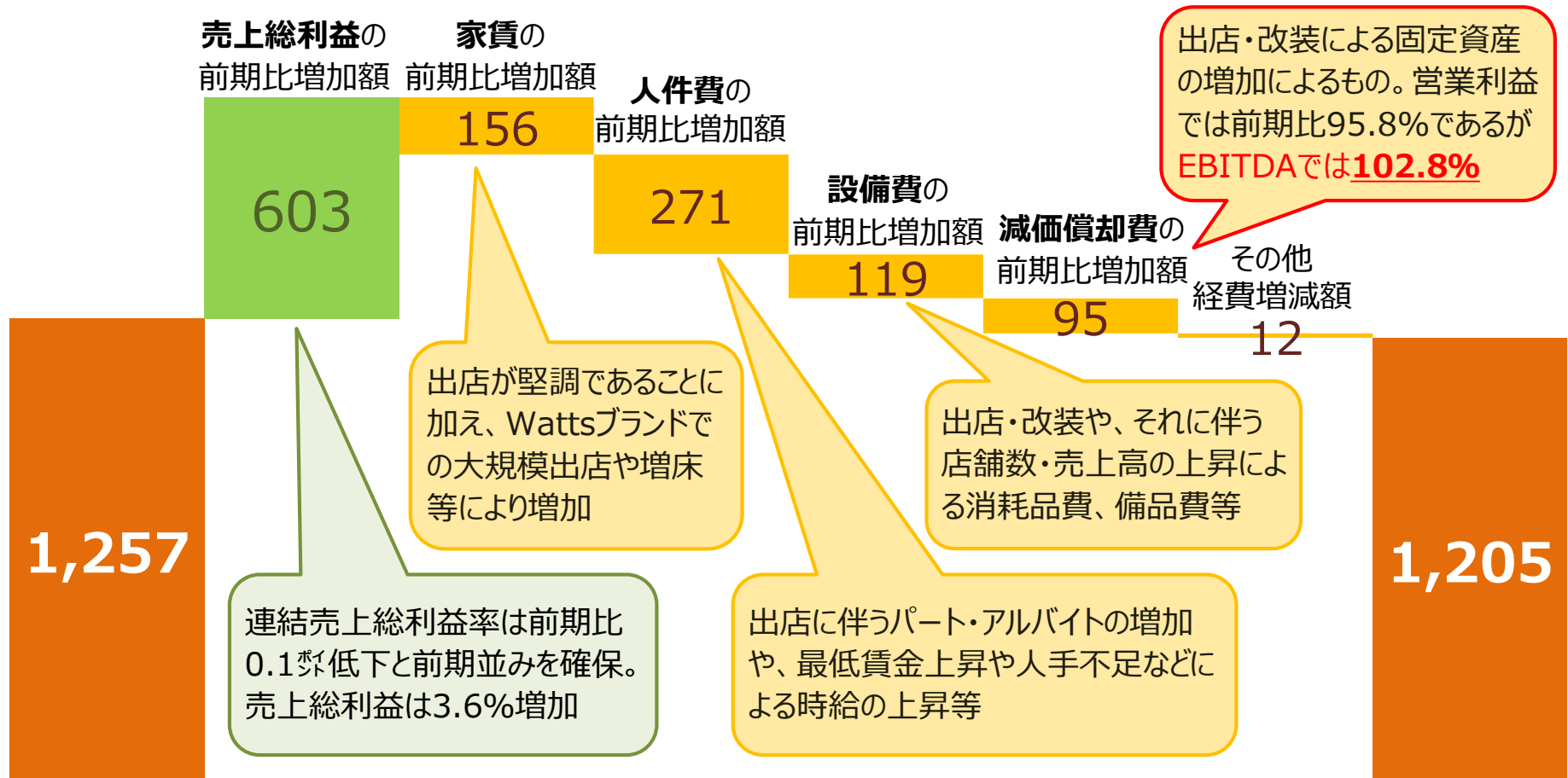
# 決算

## 売上総利益率の苦戦、販管費の上昇は続くものの、営業利益は前期並みを確保



(百万円)

### 営業利益の前期比増減要因



出店・改装による固定資産の増加によるもの。営業利益では前期比95.8%であるがEBITDAでは**102.8%**

出店が堅調であることに加え、Wattsブランドでの大規模出店や増床等により増加

出店・改装や、それに伴う店舗数・売上高の上昇による消耗品費、備品費等

出店に伴うパート・アルバイトの増加や、最低賃金上昇や人手不足などによる時給の上昇等

連結売上総利益率は前期比0.1%低下と前期並みを確保。売上総利益は3.6%増加

前期

当期

# 決算

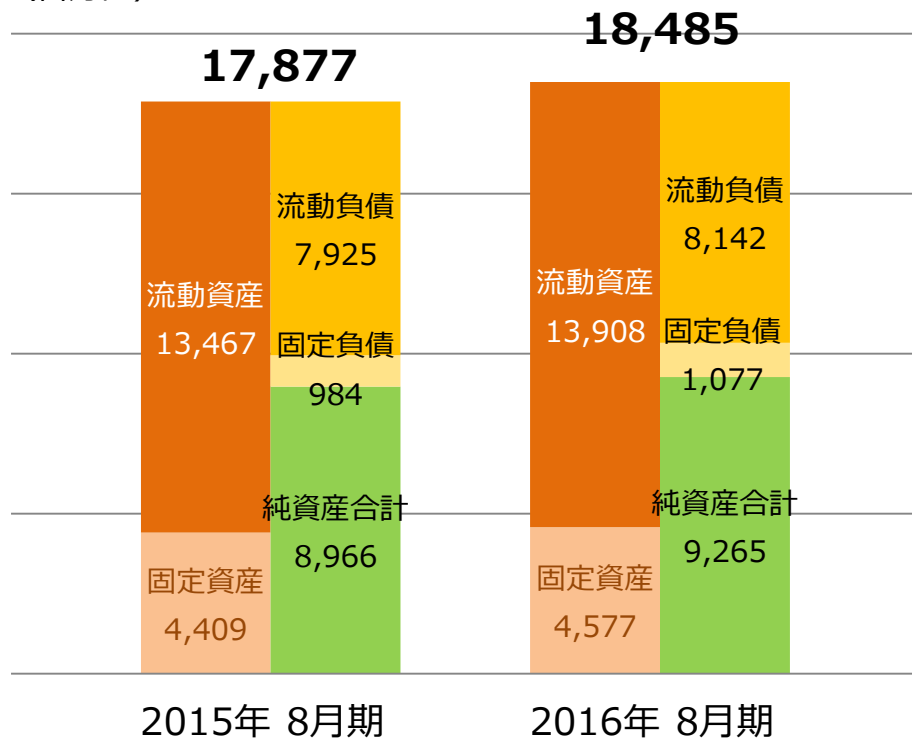
## 出店や既存店改装により固定資産は漸増 自己資本比率は前期並みの50.1%となった

(単位：百万円)

連結貸借対照表	2015年 8月期	2016年 8月期 (当期)	増減額	増減率
総資産	17,877	<b>18,485</b>	608	3.4%増
流動資産	13,467	<b>13,908</b>	441	3.3%増
現金及び預金	5,149	<b>5,030</b>	△118	2.3%減
受取手形及び売掛金	2,052	<b>2,163</b>	110	5.4%増
商品及び製品	5,634	<b>6,110</b>	475	8.4%増
その他流動資産	631	<b>604</b>	△26	4.3%減
固定資産	4,409	<b>4,577</b>	167	3.8%増
土地	257	<b>257</b>	-	-
建物及び構築物	417	<b>519</b>	101	24.4%増
工具、器具及び備品	547	<b>641</b>	93	17.1%増
差入保証金	2,532	<b>2,539</b>	6	0.3%増
その他固定資産	654	<b>620</b>	△34	5.2%減
負債合計	8,910	<b>9,220</b>	310	3.5%増
流動負債	7,925	<b>8,142</b>	217	2.7%増
支払手形及び買掛金	5,842	<b>6,129</b>	286	4.9%増
短期借入金等	665	<b>726</b>	60	9.1%増
その他流動負債	1,416	<b>1,287</b>	△129	9.1%減
固定負債	984	<b>1,077</b>	92	9.4%増
長期借入金	468	<b>534</b>	66	14.2%増
その他固定負債	516	<b>542</b>	26	5.1%増
純資産合計	8,966	<b>9,265</b>	298	3.3%増
株主資本	8,845	<b>9,333</b>	488	5.5%増
資本金	440	<b>440</b>	-	-
資本剰余金	1,583	<b>1,583</b>	-	-
利益剰余金	6,905	<b>7,393</b>	488	7.1%増
自己株式	△84	<b>△84</b>	-	0.1%増
その他包括利益累計額	121	<b>△67</b>	△189	155.5%減

- ✓ 出店や既存店改装等により、商品及び製品が475百万円、建物及び構築物が101百万円、工具・器具及び備品が93百万円それぞれ増加
- ✓ 自己資本比率は50.1%

(百万円)



# 決算

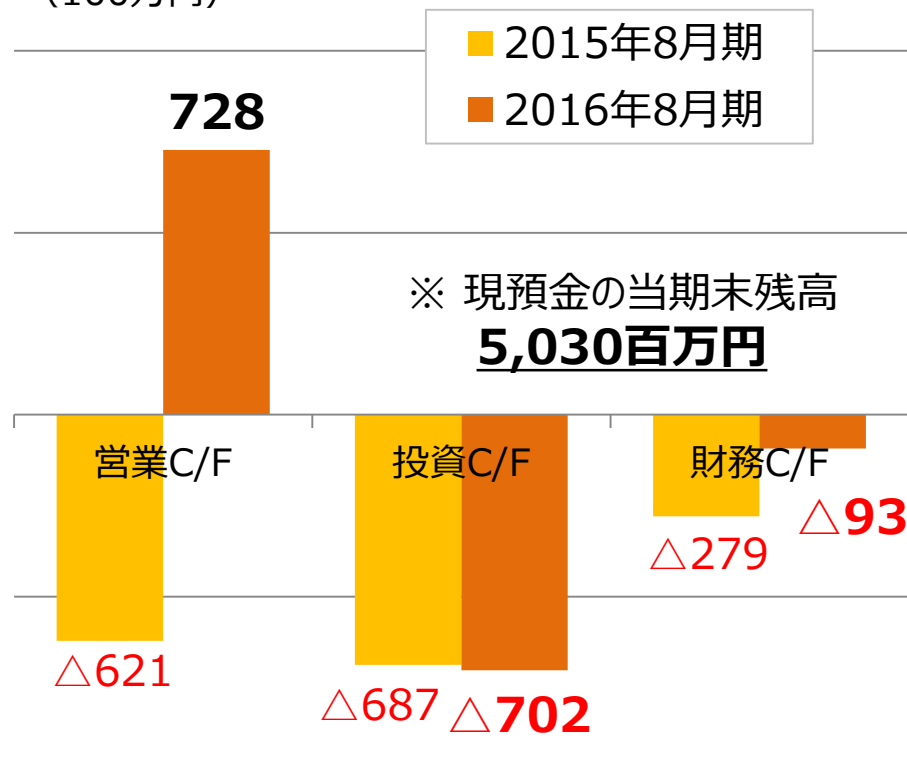
## 在庫や固定資産の増加等、出店・改装への投資が嵩み、現預金残高は前期を下回った



(単位：百万円)

連結キャッシュ・フロー計算書	2015年 8月期	2016年 8月期 (当期)	増減額	増減率
現金及び現金同等物の期首残高	6,714	5,149	△1,564	23.3%減
営業活動によるキャッシュ・フロー	△621	728	1,349	-
税金等調整前当期純利益	1,174	1,161	△13	1.1%減
減価償却費	281	376	95	33.9%増
売上債権の増減額 (△は増加)	270	△127	△397	-
たな卸資産の増減額 (△は増加)	△394	△532	△138	-
仕入債務の増減額 (△は減少)	△1,335	300	1,636	-
法人税等の支払額	△658	△398	259	-
その他営業キャッシュ・フロー	41	△50	△92	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	△687	△702	△14	-
有形固定資産の取得による支出	△507	△672	△165	-
敷金及び保証金の差入による支出	△180	△268	△87	-
敷金及び保証金の回収による収入	115	224	108	94.2%増
その他投資キャッシュ・フロー	△126	8	134	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	△279	△93	185	-
長期借入れによる収入	800	845	45	5.6%増
長期借入金の返済による支出	△849	△717	131	-
配当金の支払額	△229	△229	-	-
その他財務キャッシュ・フロー	-	8	8	-
現金及び現金同等物に係る換算差額	23	△50	△74	-
現金及び現金同等物の期末残高	5,149	5,030	△118	2.3%減

(100万円)



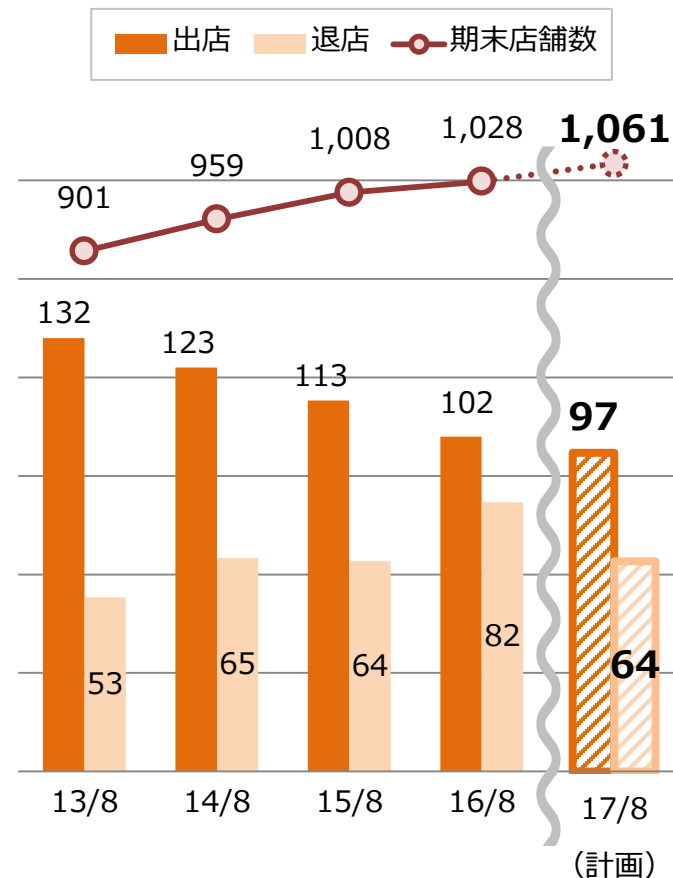
✓ 2015年8月期の営業C/Fがマイナスなのは、その前の期（2014年8月期）の期末日が銀行休業日であったため、支払いが翌期に繰り延べられたことなどによるもの

# 決算

## 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%	<b>48,000</b>	<b>104.0%</b>
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%	<b>1,370</b>	<b>113.6%</b>
経常利益	1,193	2.6%	94.4%	<b>1,350</b>	<b>113.2%</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	718	1.6%	102.5%	<b>910</b>	<b>126.7%</b>
1株当たり 当期純利益 (円)	53.04	-	-	<b>67.17</b>	-



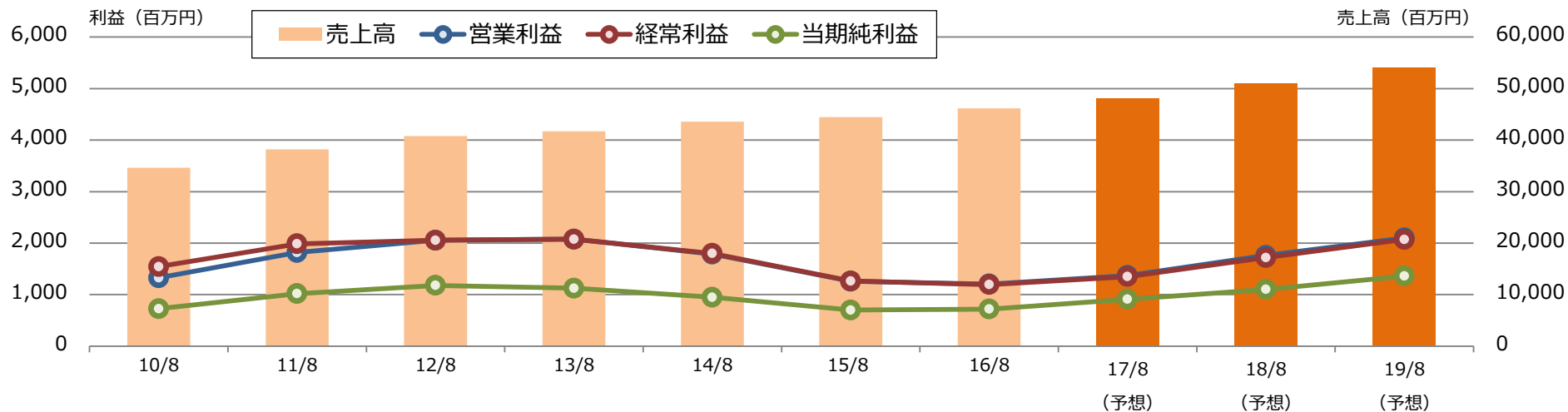
- ✓ 100円ショップ 純増33店舗
- ✓ 既存店の積極的なリニューアル
- ✓ 海外事業、その他業態の拡大



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

# 決算

## 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](mailto:ir@watts-jp.com)

TEL : [06-4792-3280](tel:06-4792-3280)