



2018年3月10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 – P21

---

株式・優待

ワッツの株式や  
配当・株主優待について

P23 – P26

---

(ご参考)  
決算・計画

直近期（2017年8月期）  
連結決算について

P28 – P42

---

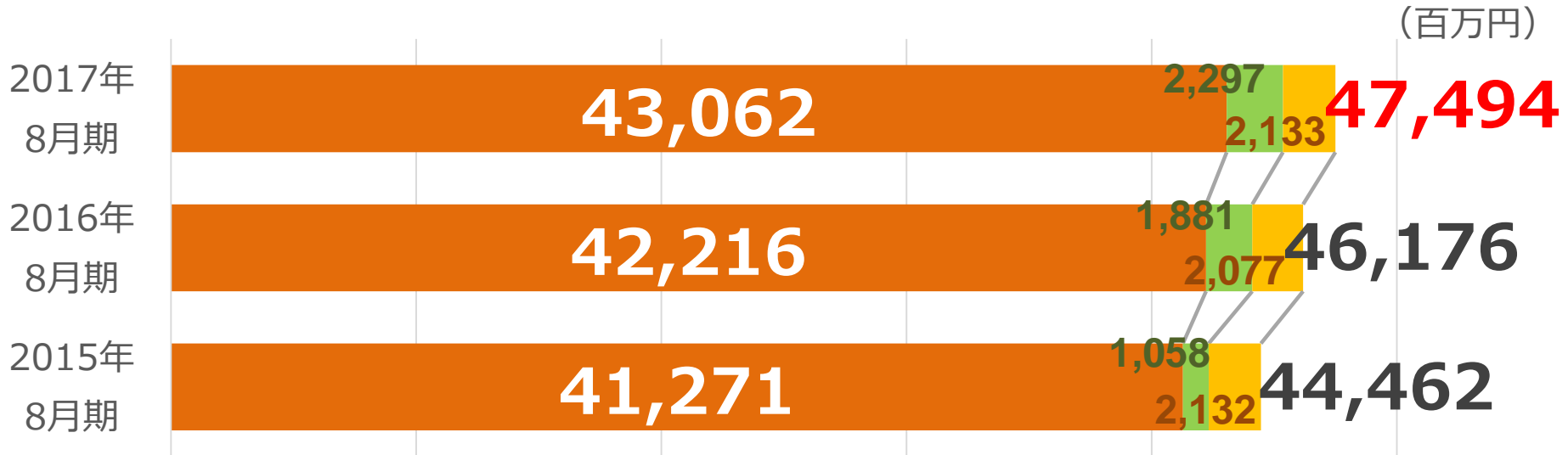
ワッツ



# 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**474億94百万円**
- ✓ うち、**90.7%**が国内100円ショップ事業によるもの
- ✓ 設立から23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。8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2.4%→4.1%→4.8%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、24期目の会社です



設立 1995年2月22日 （現在は、**第24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（17/8/31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 3,199名（17/8/31現在） ※パート・アルバイトを含む

グループ店舗数 1,182店（17/8/31現在） ※その他店舗を含む

ワッツ

# 23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!



✓ 2011 北海道へ進出  
(全国47都道府県に出店)



2014年  
1,000店突破  
東証一部指定

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

2005年  
100円ショップ°  
300店突破

✓ 2002 株式を店頭公開  
(現在の東証JASDAQ)

✓ 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

1998年  
設立後4年で  
100店突破

✓ 1995 大阪府中央区で設立  
(株)久松の事業を譲受

1995年  
設立

直近2017年8月期

売上高 474億円  
店舗数 1,182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





# 100円ショップ・海外事業・国内その他事業 三位一体となってグループの成長を牽引する



## 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
- ✓ 接客力向上に向けた継続的な取り組み

## 100円ショップ事業

## Wattsブランド のブラッシュアップ

- ✓ おしゃれな生活を提案する売場・品揃え
- ✓ 「Watts」「Watts with」の出店モデルの確立
- ✓ POSシステムの活用と発注支援システムの高度化

## 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・FC店展開
- ✓ 現地パートナーとの合弁会社設立
- ✓ 現地小売店への卸売による販路の拡大

## 海外事業



## 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

# 100円ショップの基本は変わらず、 「いい商品を安く売る仕組み」を磨き上げる



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

# (ご参考) PB商品「ワッツセレクト」



- ✓ 出退店やオペレーションでコストを抑える分、お買い得な商品にしっかりと投資
- ✓ 品質（安心してお使いいただける商品）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「ワッツセレクト」は、おかげさまで多くのお客さまにご支持いただいております



※ 写真はイメージであり、現在は取扱のない商品も含まれております

# 100円ショップへの顧客ニーズは多様化 ビジネスモデルの再構築に取り組んだ



## 屋号

- ✓ 社名と屋号の統一



## ローコスト出退店 設備投資を抑える



## 出店戦略

- ✓ きれいで落ち着いた店舗イメージ
- ✓ 立地や客層に合わせた店舗モデルを確立
- ✓ 顧客満足と売上・利益最大化の両立へ

## Wattsブランド店舗 売上規模に応じた出店



## 定番の消耗雑貨中心の品揃え

## 商品構成

- ✓ 売場の活性化

## 消耗品に加え、嗜好品も

## 手打ちレジ 売上は雑貨・食品の区別のみ 目視による欠品管理

## レジ・発注

- ✓ 売れ筋・死に筋の正確な把握

## POSレジ 販売データ管理・蓄積 発注支援システムで欠品防止

etc...

ワッツ

# 一方で新ブランドで獲得したノウハウを活かし 従来の「meets.」「silk」のレベルも底上げ

- ✓ ローコスト出退店、ローコスト・オペレーションを主軸に店舗網を拡大してきた旧フォーマット「meets.」「silk」にも、POSシステムやワッツブランドの売場活性化施策を導入し、レベルアップを図る

## ローコスト出退店

- 平均売り場面積は約70坪とコンパクト
- 居抜き出店し、設備投資を抑える
- 契約期間は短く、また違約金なく中途解約できるよう入居前に交渉
- 退店時の損失を最小化することでフットワークの軽い出退店が可能

meets.  
ミーツ



## ローコスト・オペレーション

- 単純化された運営マニュアルにより作業のムリ・ムダ・ムラをなくし接客重視の店舗運営を目指す
- ワッツブランドで蓄積した販売データを共有することで季節や地域性にマッチしたタイムリーな売場作りを実施

silk  
シルク



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、商品リストとともに展開例などを店舗へ配信
- ✓ 店舗では地域やお客層などを考慮した創意工夫をおこなう



ワッツ

# Wattsブランド店舗 + 新しい売場機能！ 提案型の売場「WATT'S new」を展開



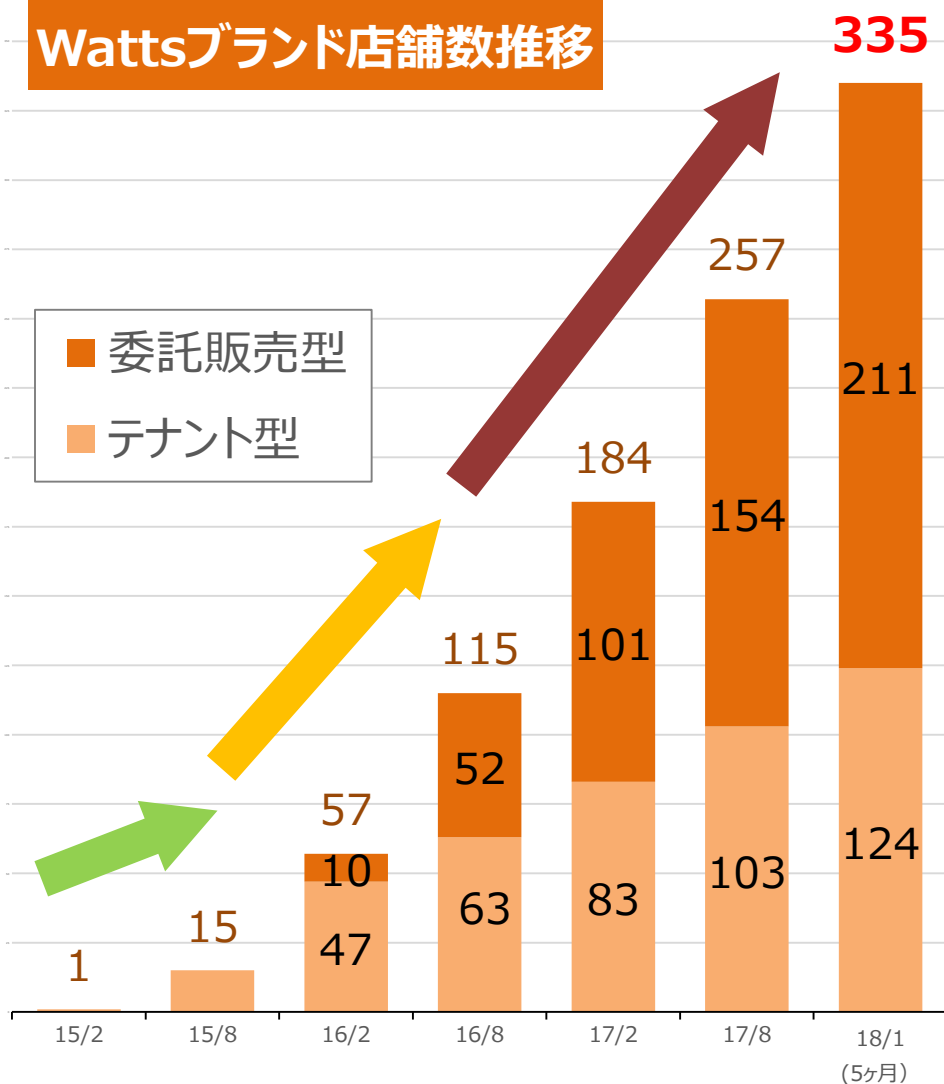
- ✓ 3ヶ月周期でテーマを決めディスプレイを大きく変化
- ✓ ライフシーンがイメージできるようなコーナー展開を行い、若い女性層へのアピールをおこなう
- 2018年1月末現在、ワッツ西武本川越ペペ店・ワッツウイズ北浦和イオン店の2店舗で展開中
- 今後は様々な店舗立地に対応できるような魅力ある売場作りを追求していく



ワッツ

# Watts店は2018年1月末現在335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、 これからも様々な事業に積極的にトライ



**Buona Vita**  
ブォナ・ビータ

心地よい生活を提案する  
雑貨店「ブォナ・ビータ」  
2018年1月末現在、  
22店舗展開。写真は、  
2017年2月オープンの  
三宮オーパ2店



北欧ライフスタイル雑貨の  
合併事業「ソストレーネ・  
グレーネ」2018年1月末  
現在、4店舗展開



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

# (ご参考) ソストレーネ・グレーネ



## デンマーク発のライフスタイル雑貨の展開

- ✓ インテリアをはじめ、ステーショナリー、ギフトラッピング、クラフト用品、キッチン用品からおもちゃに至るまで幅広いラインナップを展開



### ● 取扱商品例



- ✓ 上の写真は2017年11月にオープンした東海地方初進出となる「プライムツリー赤池店（愛知県）」ほかに、表参道、ダイバーシティ東京プラザ、丸井吉祥寺店内にも出店中

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、  
メキシコ、ブルネイ、フィリピン etc.  
卸売も含めると当社商品のみを扱う小売店は  
“100店舗”以上

✓ 店舗数 (2018年1月末)

タイ (J/V 直営)	33店舗
マレーシア (独資 直営)	4店舗
ベトナム (J/V FC)	12店舗
中国 (独資 直営/FC)	5店舗
ペルー (独資 直営)	9店舗
計	63店舗

# (ご参考) KOMONOYA 最近の新店



2017年8月 イオンキャナリー店 (ベトナム)



2017年9月 ペチャブーン店 (タイ)



2017年11月 マハチャイ店 (タイ)



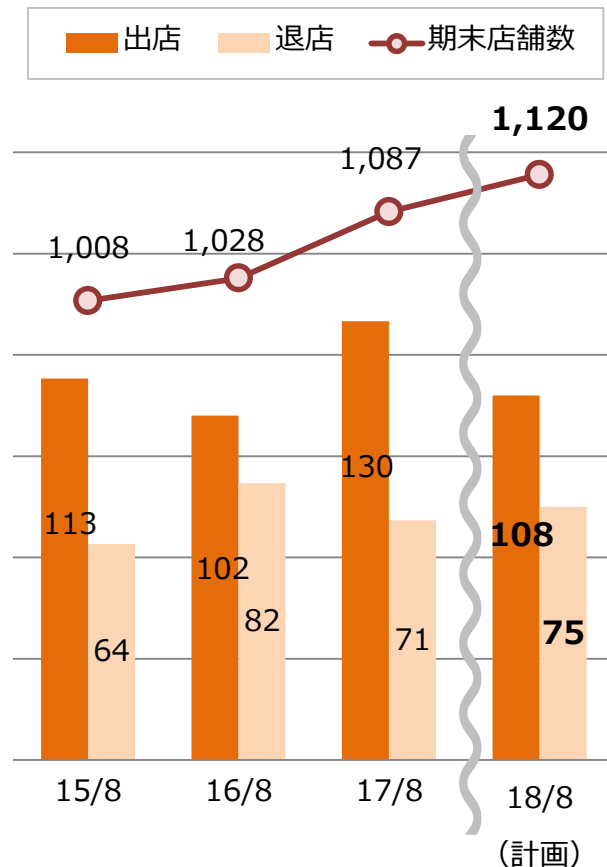
2017年12月 チョリージョ店 (ペルー)

# 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)

業績予想	2017年8月期			2018年8月期 (予想)		
		構成比	前期比		構成比	前期比
売上高	47,494	-	103.9%	<b>49,600</b>	-	<b>104.4%</b>
売上総利益	17,994	37.9%	103.6%	-	-	-
販管費	16,785	35.3%	104.2%	-	-	-
営業利益	1,209	2.5%	95.8%	<b>1,450</b>	<b>2.9%</b>	<b>119.9%</b>
経常利益	1,272	2.7%	94.4%	<b>1,520</b>	<b>3.1%</b>	<b>119.5%</b>
親会社株主に帰属する当期純利益	839	1.8%	102.5%	<b>925</b>	<b>1.9%</b>	<b>110.2%</b>
1株当たり当期純利益 (円)	61.96	-	-	<b>68.28</b>	-	-

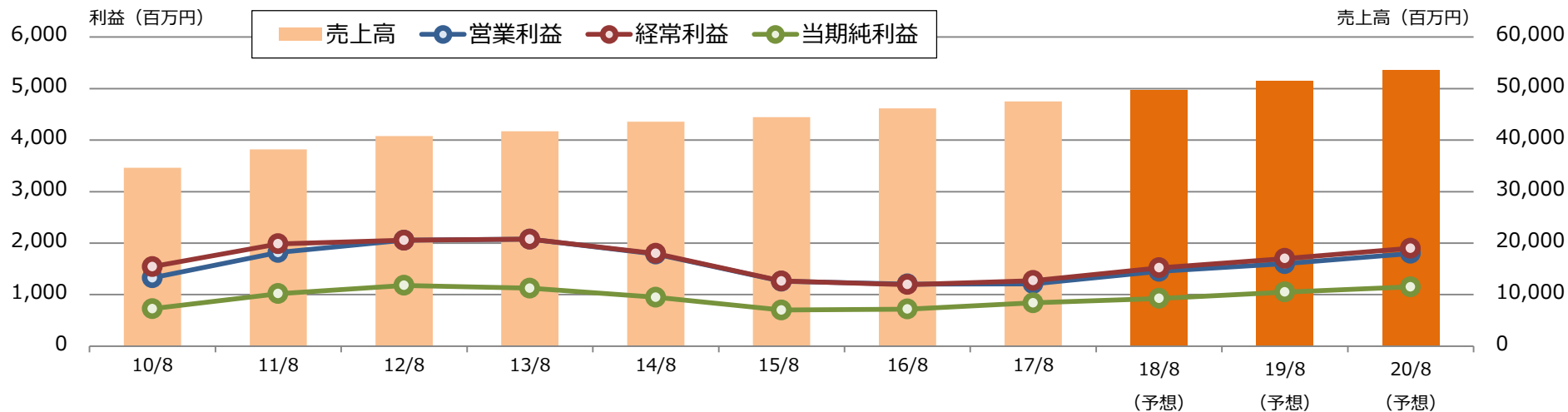


- ✓ 100円ショップ 純増33店舗
- ✓ 既存店の「Watts」「Watts with」屋号へのリニューアル
- ✓ 海外事業、その他業態の拡大



確実に達成し、  
二桁増益を目指す

# 3年後の売上高は535億円 営業利益率3.4%、ROE9.6%を目指す



(単位：百万円)

3ヶ年計画	2016年8月期 (実績)			2017年8月期 (実績)			2018年8月期 (予想)			2019年8月期 (予想)			2020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	46,176	-	103.9%	47,494	-	102.9%	49,600	-	104.4%	51,500	-	103.8%	53,500	-	103.9%
営業利益	1,205	2.6%	95.8%	1,209	2.5%	100.3%	1,450	2.9%	119.9%	1,600	3.1%	110.3%	1,800	3.4%	112.5%
経常利益	1,193	2.6%	94.4%	1,272	2.7%	106.6%	1,520	3.1%	119.5%	1,700	3.3%	111.8%	1,900	3.6%	111.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	718	1.6%	102.5%	839	1.8%	116.8%	925	1.9%	110.2%	1,050	2.0%	113.5%	1,150	2.1%	109.5%
ROE		7.9%	△0.2㊦		8.7%	0.8㊦		8.9%	0.2㊦		9.4%	0.5㊦		9.6%	0.2㊦

計画前提												
100円ショップ	期末店舗数 (店)	1,028	20	1,087	59	1,120	33	1,155	35	1,190	35	
その他	期末店舗数 (店)	81	22	95	14	100	5	129	29	156	27	
その他	売上シェア	8.6%	1.4㊦	9.3%	0.7㊦	10.1%	0.8㊦	11.2%	1.1㊦	12.0%	0.8㊦	
うち海外事業	期末店舗数 (店)	59	24	66	7	71	5	91	20	111	20	
海外事業	売上シェア	4.1%	1.7㊦	4.8%	0.7㊦	5.9%	1.1㊦	6.0%	0.1㊦	6.7%	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 – P21

株式・優待

ワッツの株式や  
配当・株主優待について

P23 – P26

(ご参考)  
決算・計画

直近期（2017年8月期）  
連結決算について

P28 – P42

# 株式

2018年1月末現在の株価は1,152円  
 当期業績予想ベースのPERは16.87倍



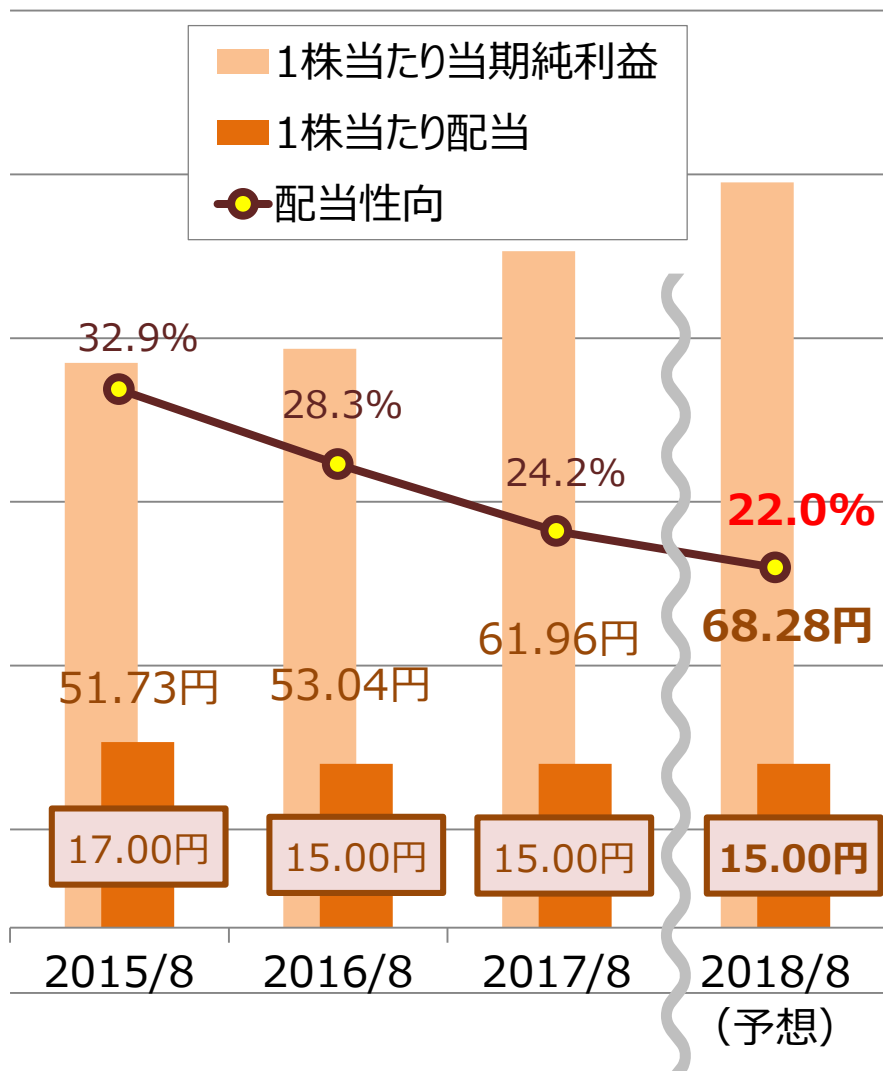
株価 (円)



3カ年計画	2018年8月期	2019年8月期	2020年8月期
親会社株主に帰属する当期純利益	925百万円	1,050百万円	1,150百万円
1株あたり当期純利益	68.28円	77.50円	84.88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	2015年 8月期	2016年 8月期	2017年 8月期
1株当たり当期純利益	51.73円	53.04円	61.96円
1株当たり配当金	17.00円	15.00円	15.00円
配当性向	32.9%	28.3%	24.2%
配当利回り	1.7%	1.6%	1.1%
ROE (株主資本利益率)	8.1%	7.9%	8.7%
DOE (株主資本配当率)	2.6%	2.2%	2.1%

※1株当たり配当金は、以下を含む。

2015年8月期：会社設立20周年記念配当2円

※各事業年度の配当利回りは決算基準日の株価で算出

- ✓ 2018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68.28円。その場合の配当性向は**22.0%**
- ✓ 2018年1月末日現在の株価1,152円での配当利回りは**1.3%**

# 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



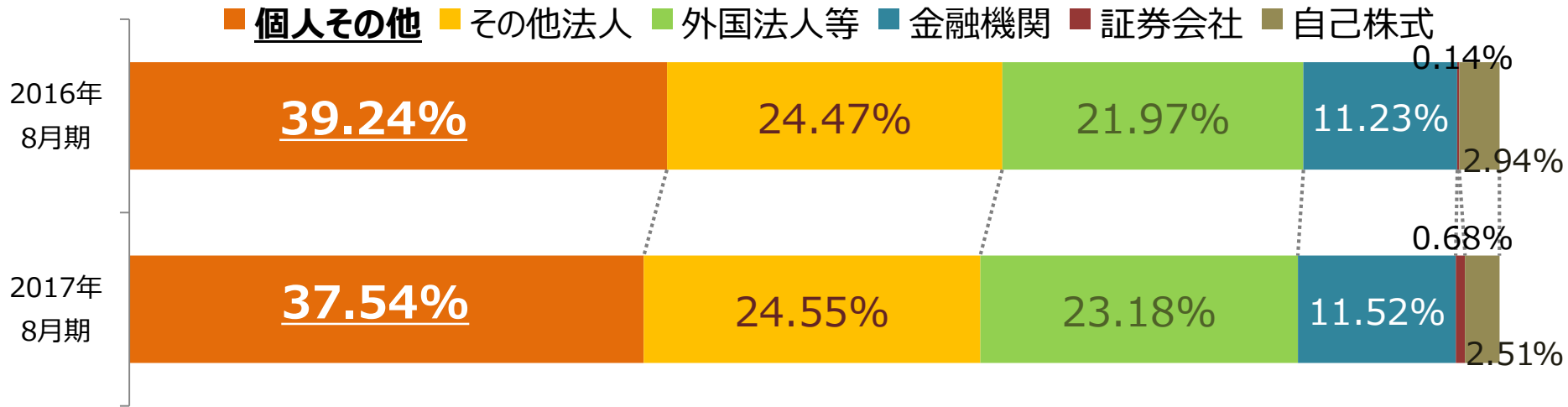
株主優待内容	保有株式数	
	100株以上 1,000株未満	1,000株以上 または 3年以上継続保有
当社オリジナル商品詰め合わせ	A	B



- ✓ 写真は、2017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



	2016年8月期	2017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	8,143名	8,316名	+173名
所有比率			
個人その他	39.24%	37.54%	△1.70 <small>㊦</small>
その他法人	24.47%	24.55%	+0.08 <small>㊦</small>
外国法人等	21.97%	23.18%	+1.21 <small>㊦</small>
金融機関	11.23%	11.52%	+0.29 <small>㊦</small>
証券会社	0.14%	0.68%	+0.54 <small>㊦</small>
自己株式	2.94%	2.51%	△0.43 <small>㊦</small>

- ✓ 株主数は、前期比2.1%増加
- ✓ 個人株主所有比率は前期比1.70ポイント減少、外国法人等所有比率が1.21ポイント増加
- ✓ 自己株式の減少は、業績連動型株式報酬のための信託への移管によるもの
- ✓ まずはしっかりと業績を上げてい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。

# (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 – P21

株式・優待

ワッツの株式や  
配当・株主優待について

P23 – P26

(ご参考)  
決算・計画

直近期 (2017年8月期)  
連結決算について

P28 – P42

# 売上高、利益ともに前期を上回ったものの 新規事業への先行投資が嵩み計画は未達

(単位：百万円)

業績ハイライト	2016年8月期		2017年8月期（当期）			
		構成比		構成比	前期比	計画比
売上高	46,176	—	<b>47,494</b>	—	102.9%	98.9%
売上総利益	17,331	37.5%	<b>17,994</b>	37.9%	103.8%	—
販売費及び一般管理費	16,126	34.9%	<b>16,785</b>	35.3%	104.1%	—
EBITDA	1,581	3.4%	<b>1,566</b>	3.3%	99.1%	—
営業利益	1,205	2.6%	<b>1,209</b>	2.5%	100.3%	88.3%
経常利益	1,193	2.6%	<b>1,272</b>	2.7%	106.6%	94.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	718	1.6%	<b>839</b>	1.8%	116.8%	92.2%
1株当たり当期純利益（円）	53.04		<b>61.96</b>		—	—

- ✓ 売上高は、100円ショップ既存店前期比が堅調に推移したことや海外の伸長などにより、前期比2.9%増。ただし、計画比では若干の未達となった
- ✓ 売上総利益が改善した一方で、営業利益は、ソストレーネ・グレーネへの先行投資などにより販管費が想定以上に嵩んだことで、前期比0.3%増に留まる。組織再編による法人税等調整額への影響を受け、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比16.8%増となった

# 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



売上規模に応じた投資額で出店する「Watts with」モデルの確立により出店・改装が加速し、142店増加して**257店**

#### 出退店の状況



出店は通期計画の97店を上回る**130店**、退店は64店に対して**71店**。期末店舗数は**1,087店**（純増59店）

### その他事業

#### Buona Vita (ブォーナ・ビータ)



心地よい生活を提案する雑貨店。4店純増で**25店**。新規出店は厳選し、品揃えの改善など既存店の実力アップに注力


#### Søstrene Grene (ソストレーネ・グレーネ)



デンマークのライフスタイル雑貨店。3号店まで出店。来期も3店の出店を計画しており、規模を拡大して採算ベースに乗せる

# 海外事業ではさらなる売上高の拡大に向け 既存事業の拡充と新規市場の開拓に取り組む

## 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<b>122.1%</b>。連結売上高に占めるシェアも4.1%→<b>4.8%</b>と拡大、通期計画の4.7%を上回る。ほぼ当社商品で売り場を構成する現地資本の小売店が順調に増えており、当社グループ店舗数と合わせて<b>100店超</b>となった</p>
<p>タイ</p> 	<p>5店出店、3店退店して<b>31店</b>。既存店が好調を取り戻しており、引き続き商品に注力しながら出店も積極的に進める</p>
<p>マレーシア</p> 	<p>1店退店して<b>5店</b>。前期、フランチャイズのライセンスを取得マレーシア経済の悪化もあり、戦略を見直し中</p>
<p>中国</p> 	<p>代理商1店出店、1店退店して<b>9店</b>（うち2店が代理商） 今後は直営出店は抑制し、代理商や催事で拡大を目指す</p>
<p>ベトナム</p> 	<p>当期4店出店して<b>14店</b>（すべてFC） 既存店の底上げを図りつつ新規出店も継続していく</p>
<p>ペルー</p> 	<p>2店出店して<b>7店</b>。国内直営店は変わらず好調。周辺国への進出第一弾となるメキシコへの卸売をスタートし、現在3店</p>

# 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)

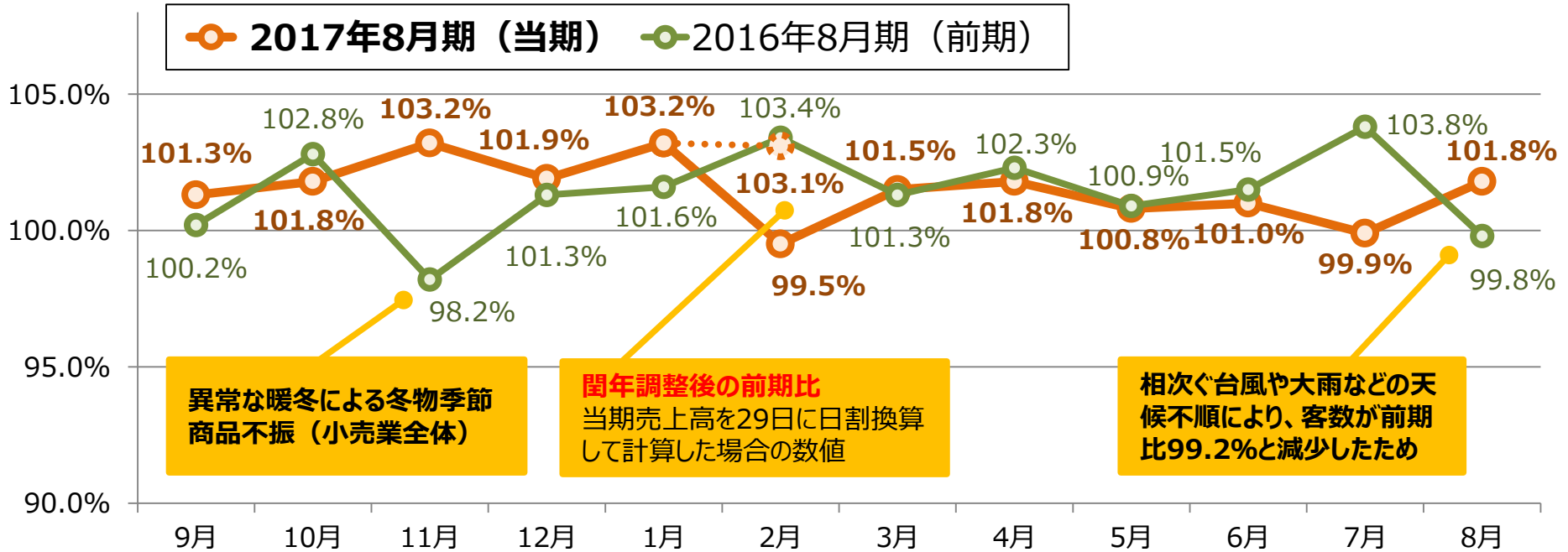
事業部門別売上高		2016年8月期		2017年8月期（当期）		
			構成比		構成比	前期比
100円ショップ	直営	38,704	83.8%	<b>39,824</b>	83.9%	102.9%
	卸その他	3,512	7.6%	<b>3,238</b>	6.8%	92.2%
	小計	42,216	91.4%	<b>43,062</b>	90.7%	102.0%
海外事業	直営	707	1.5%	<b>925</b>	1.9%	130.9%
	卸	1,174	2.5%	<b>1,371</b>	2.9%	116.8%
	小計	1,881	4.1%	<b>2,297</b>	4.8%	122.1%
国内 その他業態	ブオーナ・ビータ	2,077	4.5%	<b>2,133</b>	4.5%	102.7%
	ソストレーネ・グレーネ					
	あまの					
	その他					
合 計		46,176	100.0%	<b>47,494</b>	100.0%	102.9%

- ✓ 国内100円ショップ事業の売上高は前期比2.0%増加したものの、FC等の卸売の減少や、海外事業売上高の増加などにより、連結売上高に占めるシェアは0.7ポイント低下
- ✓ 連結売上高に占める海外事業のシェアは4.8%となり、通期計画の4.7%を上回る



# 決算

## 100円ショップ既存店前期比は101.5% 通期計画の100%を上回る伸び率で着地



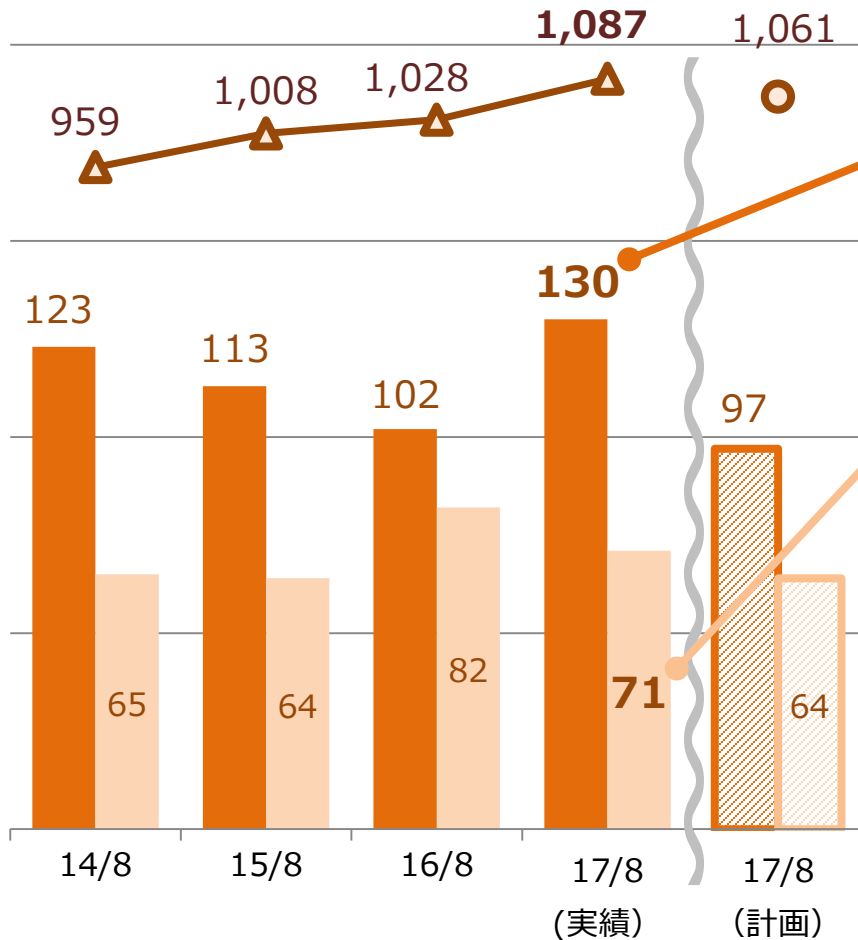
通期累計	売上高	客数	客単価
前年同期	101.4%	100.6%	100.9%
<b>当期</b> (閏年調整後)	<b>101.5%</b> (101.7%)	<b>100.5%</b> (100.8%)	<b>100.8%</b> (100.8%)

- ✓ Wattsブランドへの改装や、POSの導入成果、月替り販促企画の効果等が徐々に表れている
- ✓ 客数、客単価ともに前期を上回った相乗効果により通期計画を達成
- ✓ 2016年2月は閏年で、営業日数が1日多い

## 100円ショップの出店ペースは順調 期末店舗数は計画を上回る1,087店舗



■ 出店 ■ 退店 ▲ 期末店舗数



### 出退店計画と実績

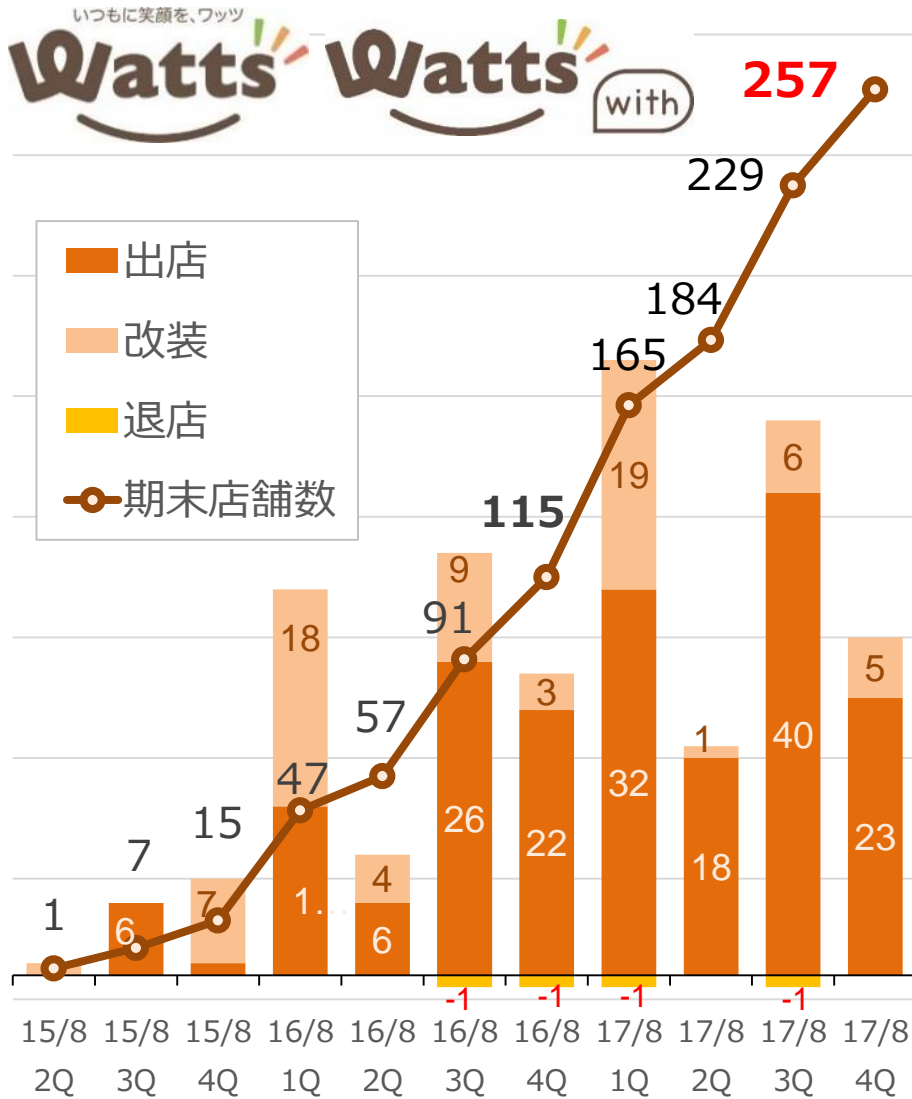
出店計画 → **130店舗**出店  
97店舗

退店計画 → **71店舗**退店  
64店舗 (内FC5店舗)

- ✓ 比較的売上規模の小さい委託販売型店舗が多い傾向が続くものの、出店は計画比33店超過と順調
- ✓ 委託販売型店舗の出店余地はまだまだあり、出店130店舗のうちの110店舗を占める
- ✓ 引き続き2桁純増ペースで出店を進める

# 決算

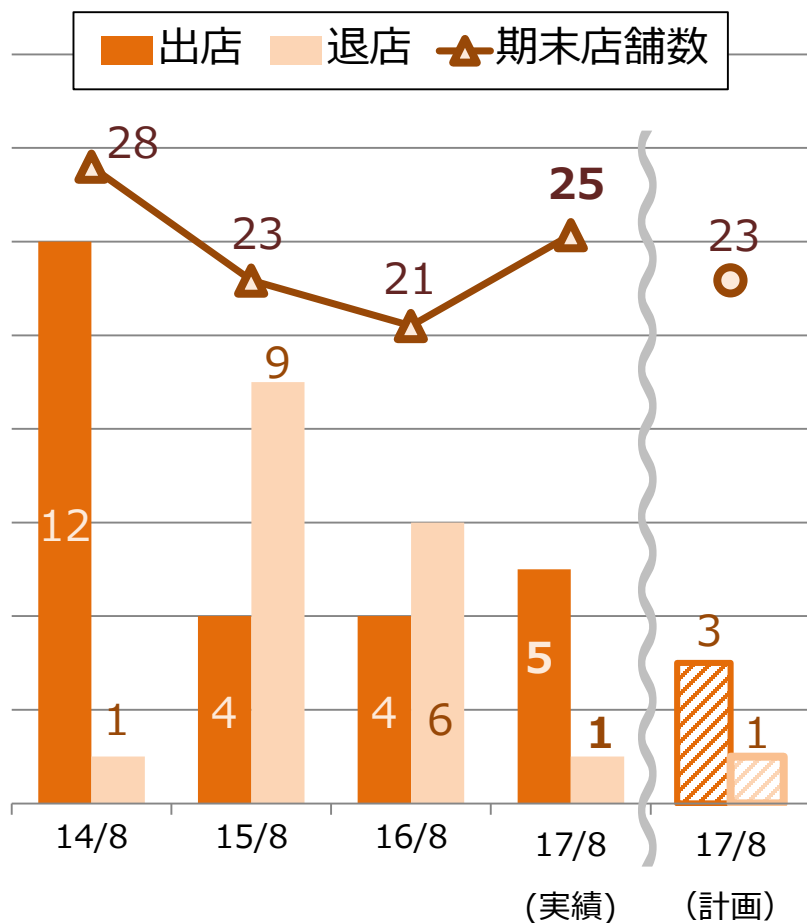
## 100円ショップ「Watts」ブランド店舗は 出店・既存店改装によって257店まで拡大



2016年11月 ワッツウイズ松井山手（京都）

- ✓ 全1,087店に占める割合は**23.6%**
- ✓ 売上に応じた複数の出店モデルを確立、年間100店ペースで増加できる準備が整う
- ✓ 出店は原則Wattsブランドで行い、改装も投資回収見込みを精査して順次進める

## Buona Vitaの出店ロケーションは厳選し、駅前立地や大型商業施設中心に展開



2017年7月 神戸ハーバーランドumie店

- ✓ 1店退店したものの、通期計画数を上回る5店出店し、**25店**となった
- ✓ アパレル商材の販売にやや苦戦したことで、既存店売上高の対前期比は96.8%に留まった
- ✓ 出店できる立地は徐々によくなってきている。今後は既存店の更なる改善に努める

# デンマーク発のライフスタイル雑貨ブランド 「Søstrene Grene」を東京都内に3店出店



2017年8月 Søstrene Grene 丸井吉祥寺店

- ✓ 合併会社「(株)ヒルマージャパン」が運営。ヨーロッパ中心に100店舗以上の北欧雑貨スペシャリティストアを展開するブランド本社が40%出資
- ✓ 2016年10月28日、1号店となる表参道店をオープン。以降、ダイバーシティ東京プラザ、丸井吉祥寺店内にも出店し、2017年8月末現在3店。2017年11月下旬には愛知県にグランドオープンしたショッピングモール「プライムツリー赤池」内にOPEN
- ✓ 北欧雑貨をお手ごろな価格で販売、毎週約100アイテムの新商品を導入
- ✓ 売上は計画に届いていないが、SNSの活用でブランド認知力を向上させ、合わせて多店舗展開を進めることで早期の収益化を目指す

# 決算

## 前期下期にタイで出店をやや抑制したが、ペルーをはじめその他の成長ドライバーも台頭

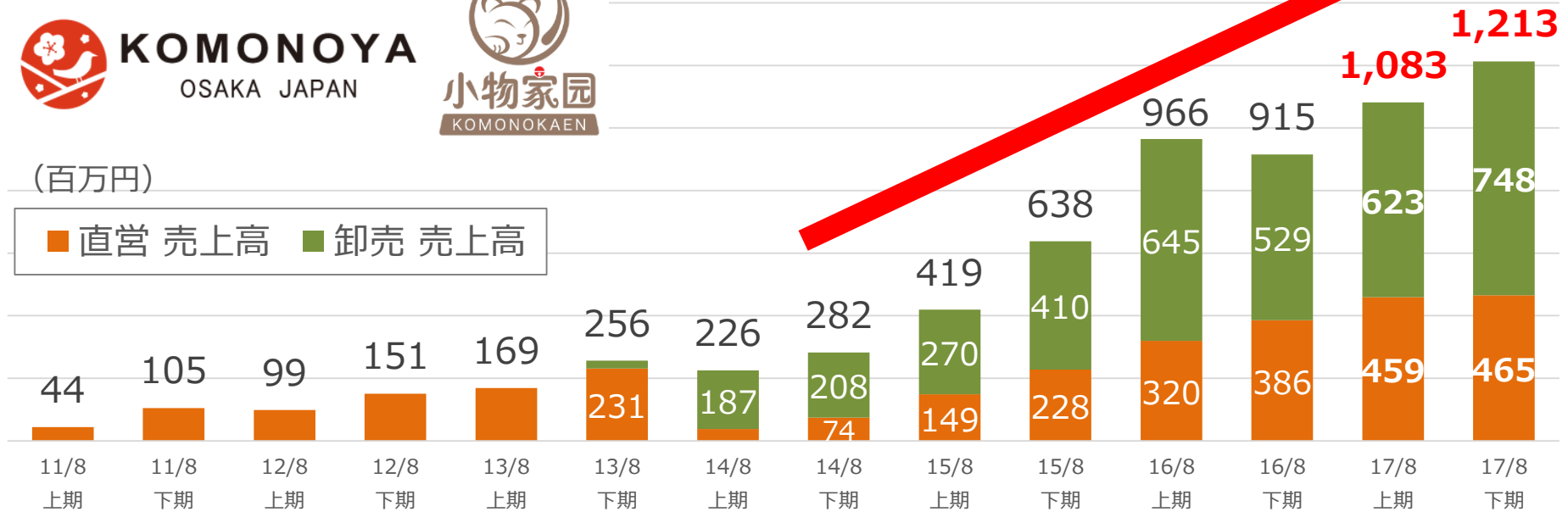


**KOMONOYA**  
OSAKA JAPAN



(百万円)

■ 直営 売上高 ■ 卸売 売上高



2017年3月 アウコー店 (ベトナム)

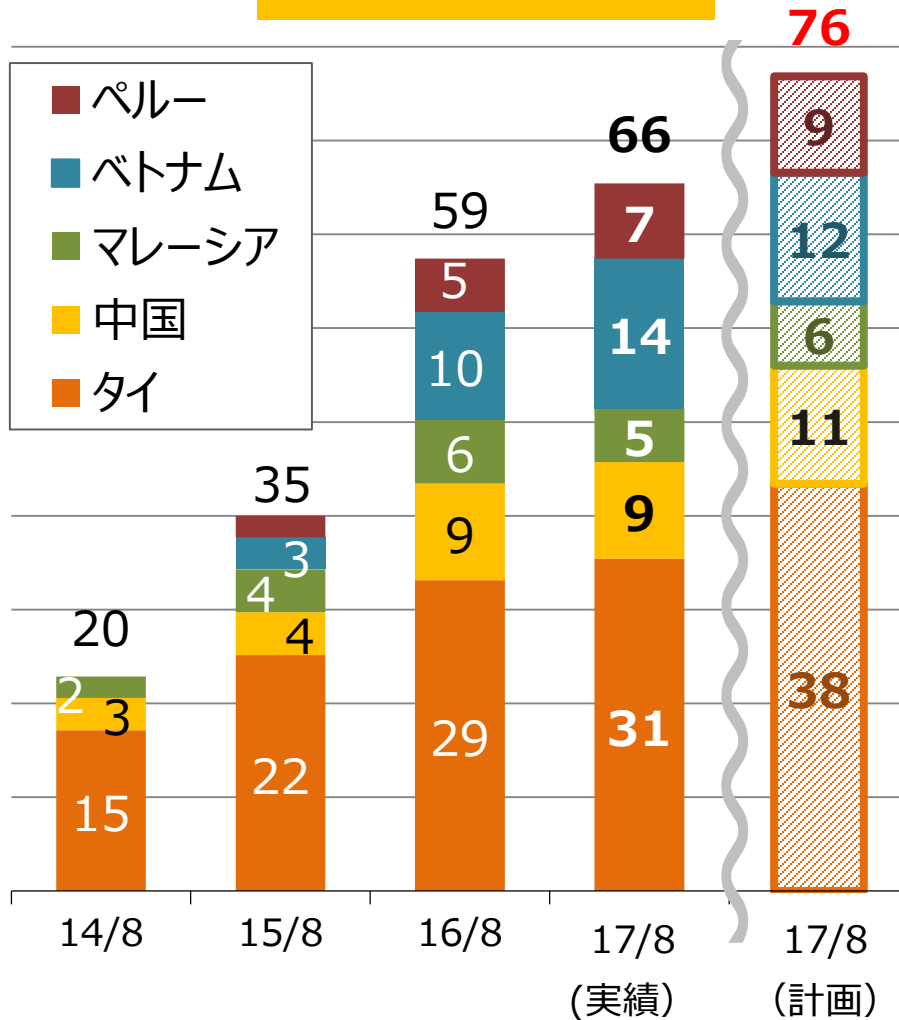
- ✓ 直営店舗で足場をしっかりと固めつつ、その周辺国への卸売（現地パートナーとの協業）に注力
- ✓ ほぼ当社商品で売場を構成する現地資本の均一ショップはミャンマーの18店、モンゴルの10店を筆頭に、その他の国々を含め約40店

海外事業	16/8	17/8	前年同期比
売上高	1,881百万円	2,297百万円	122.1%

## 7店純増で66店。当社商品を扱う小売店は 現地パートナーの店舗を合わせると100店超



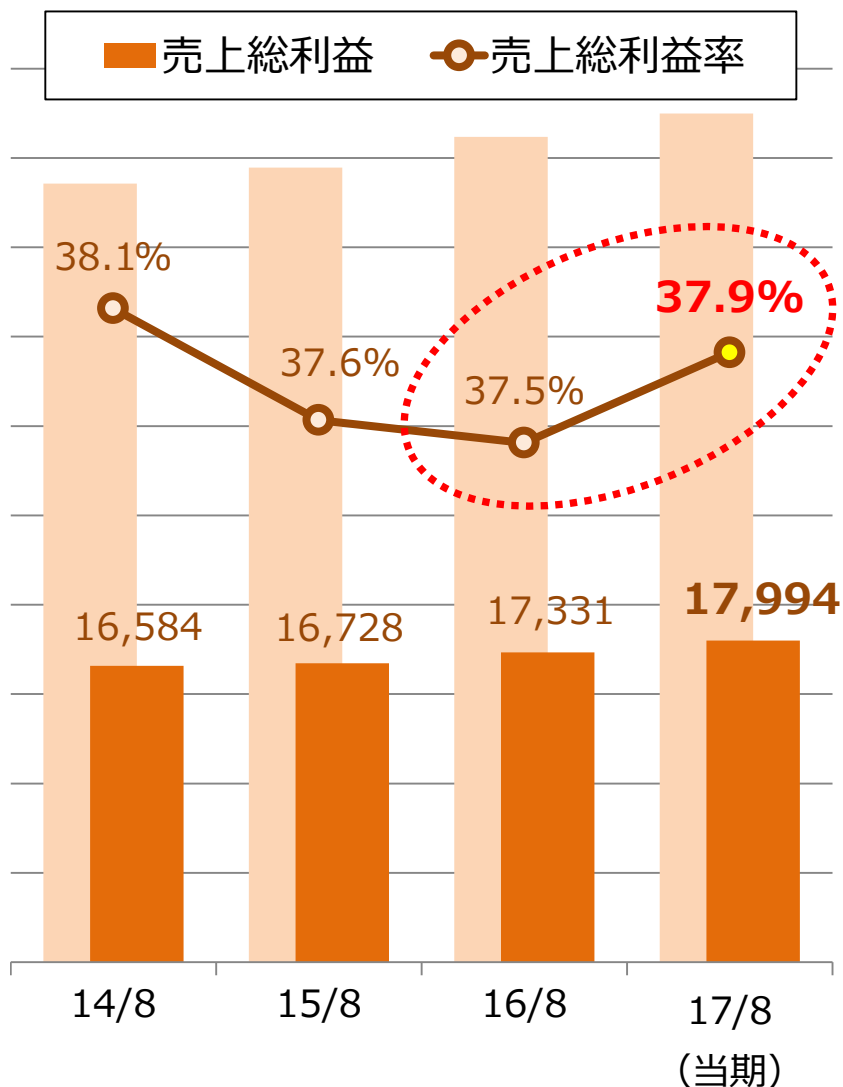
### 海外 店舗数推移



2017年7月 ビジャ・エル・サルバドル店（ペルー）

- ✓ タイの出店は2店純増に留まったが、既存店は好調を取り戻している
- ✓ ベトナムは前期急拡大。当期は出店4店。路面店など新たな出店場所を模索中
- ✓ ペルーの直営店は変わらず好調。周辺国への展開も始め、メキシコへの卸売を開始

## 仕入原価低減のための施策が実りはじめ、 売上総利益率は前期比0.4ポイント改善



### 100円ショップ事業では、

- ✓ Wattsブランド店舗を中心に、少しずつ付加価値の高い商品へ入替え
- ✓ 原価率の高い食品の取扱いを縮小し、雑貨販売比率を継続的に引上げ
- ✓ FC、卸を積極的に拡大していないため直営店の構成比が引き続き上昇

### 国内その他事業では、

- ✓ 比較的高い売上総利益率が見込めるBuona VitaやSøstrene Greneの売上シェア拡大を目指す

### 海外事業では、

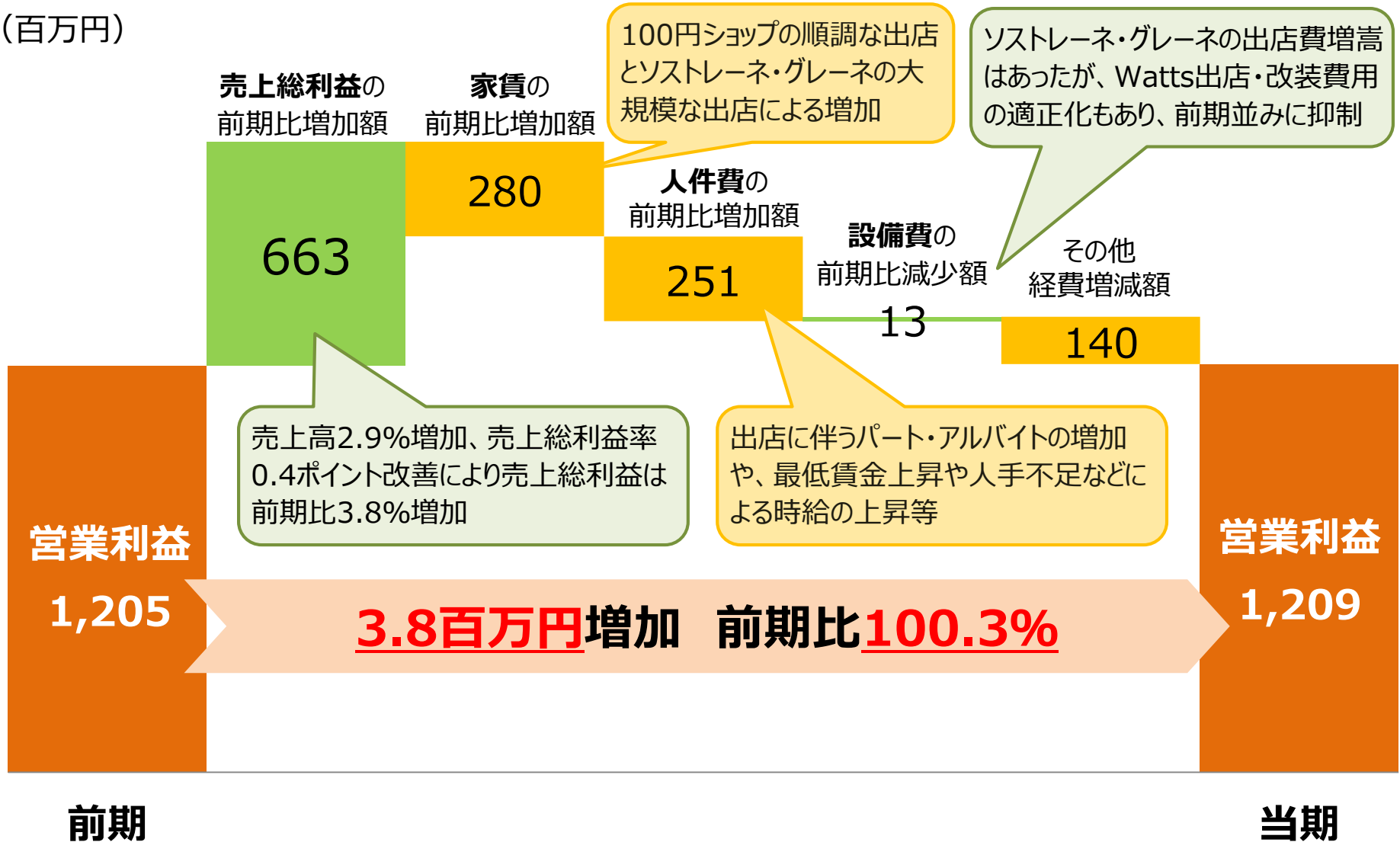
- ✓ 近年、直営店に比べて値入率が低い卸売が拡大しているため、販管費率の動向も注視しながら、あるべき売上総利益率を慎重に見極めていく



# 決算

## 計画超過の出店などで販管費は嵩んだが、 営業利益は前期比100.3%を確保

(百万円)



前期

当期

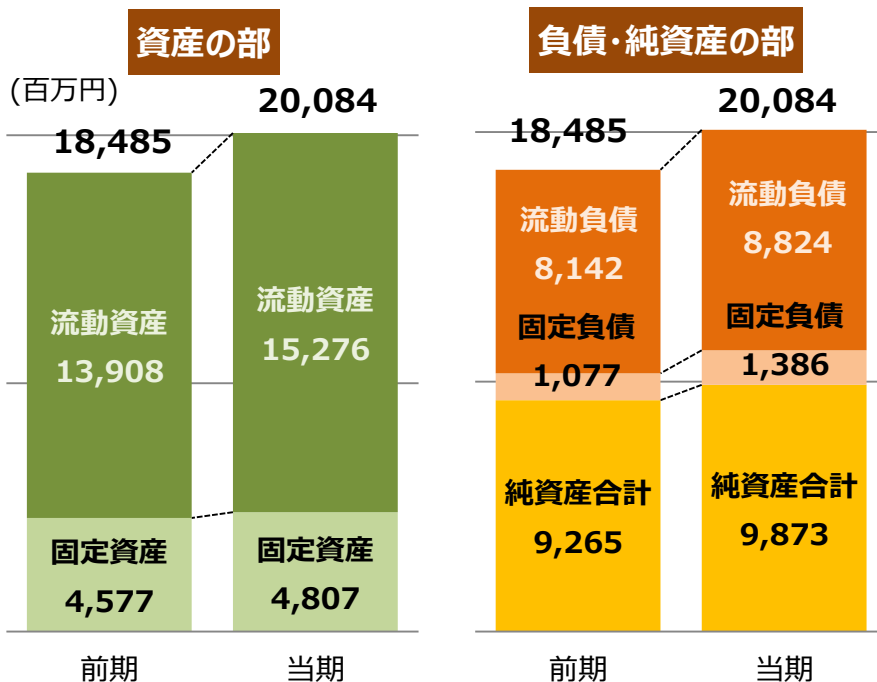
# 決算

## 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49.7%と前期より若干の低下

(単位：百万円)

連結貸借対照表	2016年 8月期	2017年 8月期 (当期)	増減額	増減率
総資産	18,485	20,084	1,598	8.6%増
流動資産	13,908	15,276	1,368	9.8%増
現金及び預金	5,030	5,727	696	13.8%増
受取手形及び売掛金	2,163	2,201	38	1.8%増
商品及び製品	6,110	6,506	396	6.5%増
その他流動資産	604	842	237	39.4%増
固定資産	4,577	4,807	229	5.0%増
土地	257	257	-	-
建物及び構築物	519	683	164	31.6%増
工具、器具及び備品	641	590	△50	7.9%減
投資有価証券	314	453	138	43.8%増
差入保証金	2,539	2,488	△51	2.0%減
その他固定資産	305	334	29	9.8%増
負債合計	9,220	10,210	990	10.7%増
流動負債	8,142	8,824	682	8.4%増
支払手形及び買掛金	6,129	6,325	196	3.2%増
1年内返済予定の長期借入金	626	648	22	3.5%増
未払法人税等	185	349	163	88.4%増
未払消費税等	716	252	175	230.5%増
その他流動負債	1,125	1,249	123	11.0%増
固定負債	1,077	1,386	308	28.6%増
長期借入金	534	771	236	44.2%増
その他固定負債	542	614	71	13.3%増
純資産合計	9,265	9,873	607	6.6%増
株主資本	9,333	9,969	636	6.8%増
資本金	440	440	-	-
資本剰余金	1,583	1,637	53	3.4%増
利益剰余金	7,393	8,029	636	8.6%増
自己株式	△84	△137	△53	-
その他包括利益累計額	△67	4	72	-
非支配株主持分	-	△100	△100	-

- ✓ 流動資産1,368百万円増加の要因は、現金及び預金が696百万円、商品及び製品が396百万円、それぞれ増加したことなど
- ✓ 流動負債682百万円増加の要因は、支払手形及び買掛金が196百万円、未払消費税等が175百万円、未払法人税等が163百万円、それぞれ増加したことなど
- ✓ 自己資本比率は49.7%

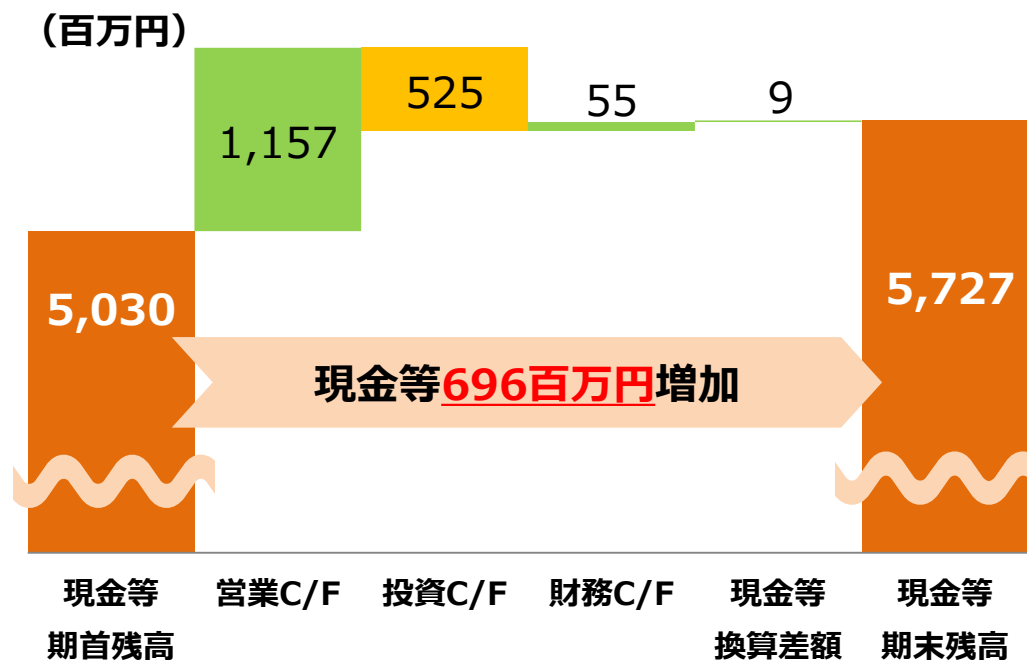


# 決算

## 計画以上の出店や新規事業への投資額を 営業C/Fで賄い、現金等は696百万円増加

(単位：百万円)

連結キャッシュ・フロー計算書	2016年 8月期	2017年 8月期 (当期)	増減額
現金及び現金同等物の期首残高	5,149	<b>5,030</b>	△118
営業活動によるキャッシュ・フロー	728	<b>1,157</b>	428
税金等調整前当期純利益	1,161	<b>1,217</b>	56
減価償却費	376	<b>358</b>	△18
売上債権の増減額 (△は増加)	△127	△ <b>32</b>	95
たな卸資産の増減額 (△は増加)	△532	△ <b>392</b>	139
仕入債務の増減額 (△は減少)	300	<b>191</b>	△109
法人税等の支払額	△398	△ <b>462</b>	△63
その他営業キャッシュ・フロー	△50	<b>278</b>	328
投資活動によるキャッシュ・フロー	△702	△ <b>525</b>	176
有形固定資産の取得による支出	△672	△ <b>430</b>	242
敷金及び保証金の差入による支出	△268	△ <b>134</b>	134
敷金及び保証金の回収による収入	224	<b>129</b>	△94
投資有価証券の取得による支出	-	△ <b>48</b>	△48
その他投資キャッシュ・フロー	14	△ <b>42</b>	△56
財務活動によるキャッシュ・フロー	△93	<b>55</b>	149
長期借入れによる収入	845	<b>1,071</b>	226
長期借入金の返済による支出	△717	△ <b>812</b>	△94
配当金の支払額	△229	△ <b>202</b>	26
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	△50	<b>9</b>	60
現金及び現金同等物の期末残高	5,030	<b>5,727</b>	696
※ フリーキャッシュ・フロー	25	<b>631</b>	605



- ✓ 出店や改装等により、たな卸資産が139百万円増加。また、有形固定資産の取得のため430百万円、敷金及び保証金の差入のため134百万円それぞれ使用
- ✓ 出店や改装等のための投資は営業C/Fで賄えており、フリーキャッシュ・フローは631百万円
- ✓ 投資有価証券の取得による支出48百万円は、海外関連会社の増資引き受けによるもの



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 常務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)