

# 第17期 中間事業のご報告

平成22年9月1日～平成23年2月28日

**WATTS**  
株式会社ワッツ



証券コード 2735

# 実生活雑貨における カテゴリーキラーになりたい。

あるお店に行って商品を手にとったとき、  
「100円ショップで売ってるかも？」  
と、ふと考えてしまうことはありませんか？  
いつのまにか、暮らしの中に  
すっかり定着した100円ショップ。

ワッツは、

実生活の中での消耗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もつ  
100円ショップ「meets.(ミーツ)」と「シルク」で、  
お客様に「100円以上の価値」をお届けします。

お客様から、

“実生活雑貨は「meets.(ミーツ)」「シルク」で”  
という評価をいただくことが、ワッツの目指すところ。

ワッツは、

“実生活雑貨で満足度NO.1！”になり、  
“100円以上の価値”を  
提供し続けることをお約束いたします。



## INDEX

株主の皆様へ……………	2	会社情報……………	18
平岡社長に聞こう! ……	3~6	株主様アンケート結果の ご報告……………	19-20
ワッツセレクト商品……………	7-8	その他のご意見……………	21
店舗紹介【新規事業】……………	9-10	株主様アンケートの ご依頼……………	22
IRの取り組み……………	11-12	第2回 株主懇談会(大阪) Q&Aのまとめ②……………	22
店舗ハイライト……………	13		
財務ハイライト……………	14		
連結財務諸表……………	15-16		
株式情報……………	17		

## 株主の皆様へ

平素より格別のご支援を賜り厚く御礼申し上げます。

またこの度の東北地方太平洋沖地震とそれによる大津波により被災されました皆様に  
謹んでお見舞いを申し上げますとともに、一日も早い復興を心よりお祈り申し上げます。

さて当社の当第2四半期は100円ショップ事業において『ワッツセレクト』と銘打ったお買得な商品  
の開発を行い、74品目を店頭にご提供させていただきました。『ワッツセレクト』につきましては、当期中に  
100品目のご提供を目指して、これからも開発に努めて参ります。また海外での事業におきましては、  
タイでの店舗が新たに2店舗増え6店舗になるなど、順調に進んでおります。昨年末にはファッション  
雑貨輸入卸の『株式会社おかの』をグループに迎えるなど、  
新しい事業にも積極的に取り組んでおります。これからは  
より一層のご支援を賜りたくお願い申し上げます。

株式会社ワッツ代表取締役社長  
平岡史生



# 6期連続増益の達成に向けて



シルクさん

ミーツ君

平岡社長

**ミーツ君**：みなさん、こんにちは! お元気でしたか?

ミーツです。

ワッツに入社して1年2ヶ月経ちました。

店舗でのお仕事は、先輩にご指導いただきながら、毎日勉強の日々です。

今日は、半年ぶりに平岡社長とお会いすることができるので、今期の業績についてなど、シルクさんと平岡社長にいろいろ質問したいと思います。

・・・っと、その前にシルクさんと商品の品出しをしないと・・・

(ミーツ君、シルクさん・・・)

**ミーツ君**：ん?? 誰かよんだ??

・・・(振り返るミーツ君)

!!!

社長おお!!!!!!

**シルクさん**：平岡社長、こんにちは。

**平岡社長**：ハッハッハ(笑)

ミーツ君の反応はいつもオーバーで面白いね。(笑)

こんにちは。シルクさんも元気そうですね。

前は、会いに来てくれたので、今日はわたしから会いに来ましたよ。

**ミーツ君**：ありがとうございます!!

**シルクさん**：今日は質問をいろいろしたいのですが、大丈夫

ですか?

**平岡社長**：どお一ぞ! どお一ぞ!! 質問されることは大好きです。(笑)

**ミーツ君**：では、はじめます!

2011年8月期も半分が過ぎましたが、業績予想は達成できそうでしょうか?

**平岡社長**：ほんとですねえ。時が経つのは早いものですね・・・(しみじみ)

今回はわかりやすいように、パネルを持ってきました。

(じゃん!)

(単位:百万円)

	2010年 8月期	2011年8月期					
	実績	第2四半期 実績	第2四半期 業績予想	達成率	前年同期 実績	前年同期 比	通期業績 予想
売上高	34,634	18,408	17,600	104.6%	17,073	+7.8%	36,100
営業利益	1,325	775	710	109.2%	707	+9.6%	1,450
経常利益	1,542	950	850	111.8%	811	+17.1%	1,600
当期純利益	726	471	405	116.3%	397	+18.7%	740

この表のとおり、第2四半期の実績は、皆様のおかげをもちまして、売上高・営業利益・経常利益・当期純利益の全ての項目で昨年10月に発表した業績予想の値を、超過達成することができました。ありがとうございます。

ミーツ君：さすが、平岡社長！準備万端ですね。  
えっと、この表からすると・・・6期連続の増益を達成できそうですね！！

平岡社長：そうですね。  
(じゃん！)

(単位:百万円)

	06年8月期	07年8月期	08年8月期	09年8月期	10年8月期	11年8月期 (予想)
経常利益	607	751	987	911	1,542	1,600
特殊要因	0	0	0	△179	236	201
実質経常利益	607	751	987	1,091	1,306	1,398

この流れで業績予想値を達成できれば、経常利益の6期連続の増益ですね。

表にある『特殊要因』は、販売子会社の統合に伴う消費税免除会社への一時的移行によって、営業外費用と営業外収益に計上された金額なんです。

シルクさん：なるほど。

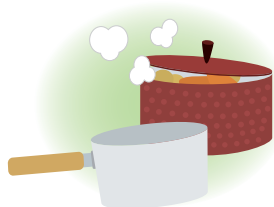
増収増益、6期連続の増益・・・

業績が好調な要因ってなんでしょうか???

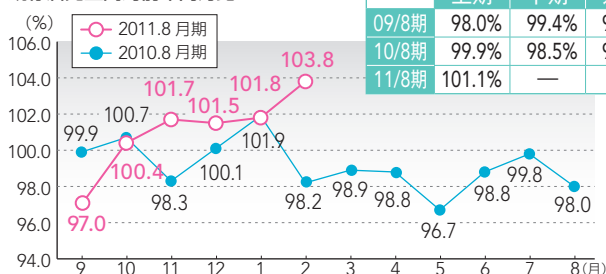
平岡社長：要因ですか？

私は、既存店の売上と新規出店数が順調に積み上がっているからだと思っています。

このパネルを見て下さい。



既存店売上高対前年同月比



	上期	下期	通期
09/8期	98.0%	99.4%	98.7%
10/8期	99.9%	98.5%	99.2%
11/8期	101.1%	—	—

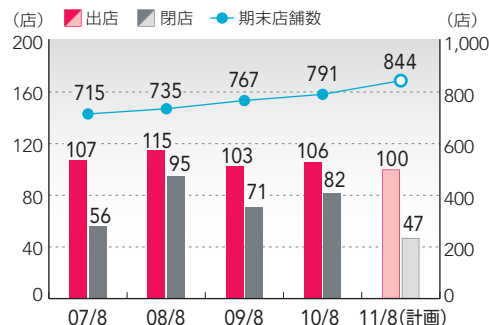
第2四半期までの既存店売上高対前年同期比は、1.1ポイント増加でした。

これは、小売業界全般の傾向が、前年割れの水準が続いている状況下では、胸を張れる実績だと思います。毎月の動きを見ると、前年を大きく下回ったのは9月だけで、2月には4ポイント増加！非常に高い伸び率を達成しました。これは当期の重点政策として実施してきた、お買い得感のあるワッツセレクトの商品群を店舗に展開してきたこと、それに合わせた店舗のリニューアル実施が功を奏したことによるものと思います。

第2四半期以降もこの勢いを継続していきたいですね。

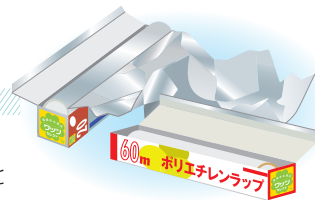
第2四半期の新規出店も、計画49店舗（年間100店舗）に対して、実績53店舗と、計画を上回るペースで進んでいるんです。

100円ショップ店舗数(期末)





## 平岡社長に聞こう!



**シルクさん**：その分、売上が前倒しで積み上がっていているんですね?

**平岡社長**：そのとおりです。

**ミーツ君**：先輩たちといっしょに並べたワッツセレクトや店舗のリニューアル・・・

ほんと頑張ってたんですね。(感涙)

**平岡社長**：ほんと、皆様のおかげです。

ありがとうございます! ミーツ君、シルクさんもありがとう。(握手!!)

今後は、ワッツセレクト商品を通じてお買い得感のある売場づくりを全店舗で完了させたいですね。さらに、店舗での商品ロスの最少化と売れ筋商品陳列の徹底を図り、今回新しく取り入れた人材育成カードの活用と店舗運営モデルを使った運営の標準化を徹底し、SV1人当たりの担当店舗増加の実現に注力したいですね。

**ミーツ君**：お買い得感のある売場づくり・・・なんか、奥が深そうだ。

これからまだまだ勉強しないと。

**シルクさん**：ほんとだね。

あと、第2四半期までのトピックスを教えてくださいませんか?

**平岡社長**：いいですよ。

質問されると思いまして、パネルにまとめてきました。

(じゃん!)



## ① 株式会社あまのの買収

2010年12月にデザインや色合いに工夫を凝らしたエレガント雑貨の輸入卸を手がけている「株式会社あまの」の株式を100%取得しました。国内でのおしゃれ雑貨販売や、海外での日用雑貨販売で、「あまの」の営業ルートを活用していこうと考えています。

## ② 『ワッツセレクト』展開の本格化

ミーツ君、シルクさんもご存じのとおり、前期からお買い得感を出した

商品を『ワッツセレクト』と称して商品開発を開始しました。

2010年8月末の品目数は22でしたが、この2月末には74品目になり、『2011年8月末に100品目を店舗で展開する』という目標の達成は確実ですね。

## ③ 株主懇談会の活発化

前々期から株主総会の後に株主の皆様と気楽にお話する懇談会をおこなっています。今年は、東京でも初めて開催しました。2回目となった大阪の懇談会には、昨年倍の株主様にきていただきました。『私たちのことをもっと知っていただきたい』との想いで、これからも続けていきたいですね。

**シルクさん**：へえ～エレガント雑貨ですか!? (ミーツやシルクとはまたひと味違う商品・・・気になるなあ。)

株主様との懇談会はこういった様子でしたか??

**平岡社長**：懇談会の様子は、この冊子『中間事業のご報告』の中で報告しているので、ぜひ読んでみてください。ミーツ君、シルクさんに1冊ずつ差し上げますよ。はい、どうぞ!

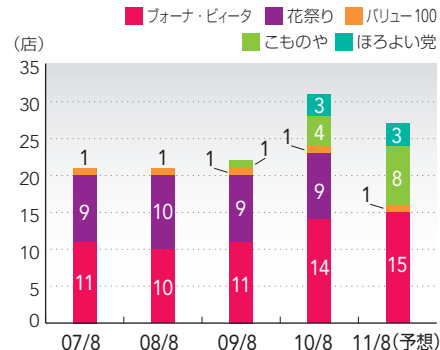
**ミーツ君**：ありがとうございます。

そういえば、平岡社長。100円ショップ以外の最近の状況を教えてください。なかなか知る機会がないので、ぜひ!

**平岡社長**：いいですよ。

店舗推移のパネルもつくってきたので、これと併わせてお話ししましょう。

新規事業 期末店舗数



「花祭り」「フォーナ・ピータ」「こものや」「ほろよい党」「バリュー100」といった5つの事業がありますが、その中の生花販売の「花祭り」を、2011年2月に他社へ譲渡しました。

**ミーツ君**：えっ!? そうなんですか!? 理由はなんですか??

**平岡社長**：事業の収益性の改善がなかなか見込めなかったことが、その理由ですね。残りの事業もまだまだ努力が必要です。

おしゃれ雑貨販売の「フォーナ・ピータ」は、2月末で14店舗（FC3店舗含む）東京地区を中心に展開しています。事業としての一定の収益性は見込めるようになったので、多店舗展開へすすむ準備中です。「フォーナ・ピータ」についても、さきほどお渡しした『中間事業のご報告』の中で特集ページがあるので、読んでみて下さいね。

**シルクさん**：「フォーナ・ピータ」のお店が、大阪の方にもできるといいですね。

**平岡社長**：ほんとですね。その時は、3人でお店を見に行きましょう。

**ミーツ君**：ぜひぜひ!!

**平岡社長**：次に、立ち呑み飲食の「ほろよい党」は、2009年9月の1号店開店から約1年半経過して、2月末で店舗数は3店舗。でも、残念ながら事業の収益はまだ安定していません。

店舗運営フォーマットの確立にはまだ時間がかかりそうです。

**ミーツ君**：僕は、お店で「モツ煮」を食べてから「ほろよい党」のファンになったので、もぉーっと頑張って欲しいです!



▲モツ煮

**平岡社長**：確かに、おいしいですね。さらに頑張ってもらいましょう!

さて、次に、タイバンコクの均一ショップの「こものや」は、2月末で店舗数は6店舗になりました。売れ筋商品の欠品防止のために設置した現地物流倉庫の管理レベルの向上を図りながら、今期末までに8店舗体制にして、月次ベースで黒字化したいですね。

大黒天物産との共同事業で、ディスカウント食品スーパーと100円ショップが合体した「バリュー100」については、現在、十分な収益が上がっていますが店舗数の増加が課題です。

まだまだ、努力が必要な4つの事業ですが、ミーツ君やシルクさんもぜひいっしょに応援して支えて下さいね。

**シルクさん**：もちろんです、社長。

あ・・・そろそろ品出しに戻らないと・・・

**ミーツ君**：ほんとだ!!

平岡社長、今回もたくさんの質問に、パネル付きで答えていただきましてありがとうございました。次回またお話しできるのを楽しみにしています!

**平岡社長**：わたしも楽しみにしています。

良ければ、わたしも品出しお手伝いしましょうか?

むかし、わたしも品出ししてたんですよ・・・ハッハッハ(笑)

(むかしを思い出して品出しに夢中になった社長でした。)



# ワッツセレクト商品



シルクさん

ミーツ君



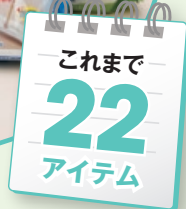
## になりました。

“お客様にお買い得感のある商品をご提供したい”という想いで前期より開発をしてまいりました『ワッツセレクト』。

今回、52アイテムが仲間に加わり、2月末時点で74アイテムになりました。

今期はあと26アイテム！

お客様のお役に立つアイテムを検討しております。乞うご期待ください。右のページで新たに加わった52アイテムの中から、ミーツ君・シルクさんの体験談付きおすすめワッツセレクト商品をご紹介します。



🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	10
🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	20
🌸	22	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	30
🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	40
🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	50
🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	60
🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	70
🌸	🌸	🌸	74	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	80
🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	90
🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	🌸	100







# ワッツセレクト 売れ筋ランキング

**第1位** フローリング用  
水拭き雑巾かけシート  
30枚入り



**第2位** クックdeペーパー  
30cm×5m



**第3位** トイレクリーナー  
45枚入り



これからの行楽レジャーに最適。  
たくさん入っている  
のでお得。



ペーパーボウル(410ml) 12個入り

ペーパープレート(18cm) 28枚入り

ペーパーカップ(205ml) 30個入り



お茶パック(日本製)  
85枚入り

マгалストロー  
150本入り



泡立ちも多くなって、食器・お皿・グラスなど、とても洗いやすかったよ。滑らさないように気をつけて。(シルクさん体験談)

泡立ちネットスポンジ  
6個入り



価値ある満足  
ワッツ  
セレクト

このマークが目印!

品質(安全・安心にお使いいただける商品)にこだわった、ワッツが自信を持っておすすめする商品

綿棒がこんなにあるとは驚き。お風呂上がりの「湯あがり綿棒」がおすすめです。(ミーツ君体験談)



スパイラル黒綿棒 180本入り

紙軸綿棒 200本入り

湯あがり綿棒 110本入り

メイクUP綿棒 200本入り

種類とサイズが豊富。燃やしても有毒ガスが発生しないエコ商品。



半透明ポリ袋 90L 10枚入り

半透明ポリ袋 30L 25枚入り

半透明ポリ袋 70L 12枚入り

透明ポリ袋 45L 10枚入り

ポリ袋(黒) 70L 10枚入り

半透明ポリ袋 45L 20枚入り

ポリ袋(黒) 45L 10枚入り

半透明ポリ袋取っ手付き 45L 10枚入り

店舗紹介 [新規事業]

ワッツが展開する  
バリエーション豊かな新規事業。

おしゃれ雑貨と  
出合える



バリュー100

価格競争力のある食料品  
と100円均一の日用品を  
幅広く品揃えした小規模  
店舗で大黒天物産と新た  
な業態を展開



▲茨木太田店



大阪府茨木市太田一丁目12-26

買いまわりの  
しやすい  
食品スーパー

バンコクに  
日本を広める



ブオーナ・ビータ

おしゃれな雑貨に囲まれた心地よい生活を提案する  
ナチュラル雑貨のかわいいお店



▲贈り物にはラッピング



ほろよい党

「財布に優しい低価格と  
元気なサービス」を提供  
する酒呑みサラリーマン  
のための立ち呑み処

▲なんばウォーク店

酒呑みの憩いの  
ひとときを



平岡社長も  
オススメ

人気No.1 モツ煮  
人気No.2 牛スジ煮込



▲セントラルプラザ・ラマ2世店

こものや

機能的でデザイン性豊か  
な使い心地のよい日本雑  
貨を「微笑みの国」タイバ  
ンコクで展開



土鍋は人気No.1  
すだれは、人気No.2

## 豆情報 | おしゃれ雑貨「ブォーナ・ビータ」編

今回は、おしゃれ雑貨「ブォーナ・ビータ」についての豆情報をお伝えします。

### ブォーナ・ビータ (Buona Vita) の言葉の意味

イタリア語で「心地よい生活」という意味です。

お店は木製の棚や床を使用し、お店に来てくださったお客様に、“雑貨屋という空間”を楽しんでいただけるように店舗スタッフが季節ごとにディスプレイをしています。

お客様にいちばん好評なディスプレイは、ナチュラルテイストの演出です。「このようなディスプレイにしたいので」と商品をまとめてご購入されるお客様もたびたび…。

ぜひ、お近くに店舗がございましたら、お店まで足を運んでください。

### ブォーナ・ビータ (Buona Vita) おすすめギフト

他の雑貨屋さんには負けないのが“Buona Vitaオリジナルラッピング”です。

といっても各店舗での包装も違い、実は店舗ごとにお客様に飽きられないように定期的にデザインも変更しているんです！

お誕生日や結婚式のギフトなど、お客様のご要望に合わせて、日々努力を惜しみません。

ラッピングのポイントは、プレゼントを贈る方の気持ちになりながら…

そして受け取る方の心が温まるように…1つ1つ、心を込めてお包みしています。

お客様からも大好評です。

ここでは、人気のギフトセットをご紹介します。

※一部店舗ではオリジナルラッピングを行っておりません。



人気No.1  
TEAギフト  
SET



人気No.2  
タオルハンカチ  
ギフトSET

# Buona Vita

ブォーナ・ビータ



▲キャンドル・アロマ  
グッズも豊富に

ブォーナ・ビータ (Buona Vita) は、“ゆったりとした心地よい時間を過ごす”をテーマに、“ナチュラル”をベースとした商品が中心となった店舗となっています。

### ブォーナ・ビータ (Buona Vita) 店舗一覧

和光店 Tel 048-461-8130 Open 10:00~21:00  
埼玉県和光市本町4-6

熊谷店 Tel 048-527-1210 Open 10:00~21:00  
埼玉県熊谷市筑波2-115 AZ 2F

松原団地店 Tel 048-941-2230 Open 10:00~21:00  
埼玉県草加市松原1-1-1 松原団地駅内

イオン熊谷店 Tel 048-594-8713 Open 10:00~21:00  
埼玉県熊谷市本石2-135 イオン熊谷店内1F

アビタ宇都宮店 Tel 028-666-8783 Open 10:00~21:00  
栃木県宇都宮市江善島本町22-7 アビタ宇都宮店1F

後楽園店 Tel 03-3813-5040 Open 11:00~21:00  
東京都文京区春日1-2-3 後楽園ビルメトロ・エム3F

宮本成増店 (FC) Tel 03-5968-3202 Open 9:00~21:00  
東京都板橋区成増2-17-13 富士ビルディング2F

あびこショッピングプラザ店 Tel 04-7183-1886 Open 10:00~21:00  
千葉県我孫子市我孫子4-11-1 あびこショッピングプラザ内3F

新百合ヶ丘ビブレ店 Tel 044-952-0501 Open 10:00~21:00  
神奈川県川崎市麻生区上麻生1-19 新百合ヶ丘ビブレ内2F

横浜ワールドポーターズ店 Tel 045-264-4399 Open 10:30~21:00  
神奈川県横浜市中区新港2-2-1 横浜ワールドポーターズ2F

姫路大津店 Tel 079-238-6460 Open 9:00~22:00  
兵庫県姫路市大津区大津町2 イオン姫路大津店内1F

LOCOMOKO店 (FC) Tel 088-880-4814 Open 11:30~20:00  
高知県高知市北久保19-8 Locomoko内2F

佐世保店 (FC) Tel 0956-23-6604 Open 10:00~19:30  
長崎県佐世保市栄町5-6-2F

平成23年4月末現在



## IRの取り組み



※2011年8月期は個人投資家向け説明会を3~4回開催する予定です。

## ～ワッツをもっと知っていただくために～

### 株主懇談会を開催しました。

大阪は昨年が続いて2回目、東京では初めておこないました。

大阪は、11月25日（木）の株主総会后に、「会社の経営方針」「他社との違い」「戦略」についてスライドを使用し、社長の平岡が分かり易く説明をしました。大阪近隣からだけでなく、神奈川県・愛知県・山口県からも足を運んで下さった株主様もおられ、大変ありがたいことだと思いました。

その後に、当社の役員を囲んでの懇談の中で、様々な意見交換をおこないました。終了時には、当社PB「ワッツセレクト」を含む、オススメのお

買い得商品10点をお持ち帰りいただきました。

東京は同月27日（土）の午後、大阪と同じ内容でおこないました。東京では初めての開催だったため、様々な不安を持っていたの開催でしたが、ご参加いただいた株主様から「来年も是非開催して下さい。」というお言葉をいただき、役員一同、ほっと安堵いたしました。



大阪 株主懇談会



ご参加いただいた株主の皆様からは、両会場共に「大変有意義な集まりだった。」「会社のことがよく分かった。」とお手紙やメールをいただき、高いご評価をいただきました。今後も当社の状況を分かり易く株主の皆様にお伝えしながら、ご意見・ご要望をお聞きするように努めます。

今年は、もっと多くの株主の皆様に来ていただける集まりにしたいと思います。



東京 株主懇談会

## 第16回株主総会・株主懇談会 Q&Aのまとめ ①

- ❑ 配当政策の数値目安はなにか。  
▲ 配当性向15~20%を継続して実施することです。
- ❑ 海外出店がなぜ中国ではなくてタイだったのか。  
▲ 商品生産地の中国で出店せず、バンコクで始めたのは、事前調査の結果、最も採算が取り易い都市と判断したためです。我々の業態はそのままでは中国の消費者に受け入れられないと考えております。
- ❑ 立ち呑み事業の改善策はなにか。  
▲ 食材の原価管理と人件費管理の厳格化です。
- ❑ 新入社員採用の基準はなにか。  
▲ 積極性と協調性が大切と考えています。外国語が使えることは間違いなく有利です。
- ❑ 他社の自転車荷台用ゴムバンドの劣化が早い。当社の品質管理はどうやっているか。  
▲ 通常の条件下で、通常の使い方での耐久性テストを行っています。
- ❑ バリュー100の店舗数はなぜ増えないのか。  
▲ 出店条件が厳しいことと、大黒天物産が本業の大型スーパーの出店に繁用なためです。
- ❑ 株主優待はやらないのか。  
▲ 検討はしていますが、決めかねております。
- ❑ 原料高、元高に対応出来るのか。  
▲ 減量で対応せざるを得なくなるとは思いますが、他社との相対的優位を維持する努力を続けます。

その他のQ&Aは、P.22に掲載しております。

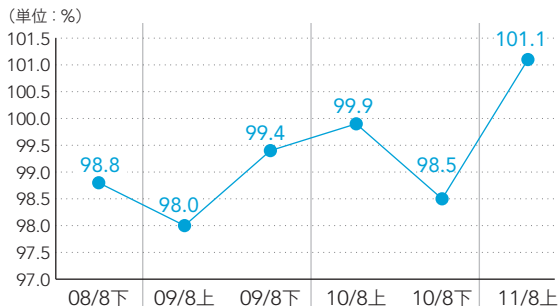


# SHOP HIGHLIGHTS

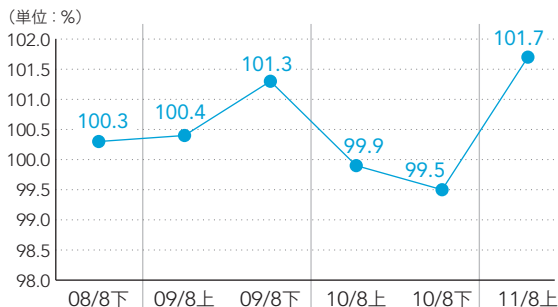
## 店舗ハイライト

### 100円ショップ 直営既存店推移

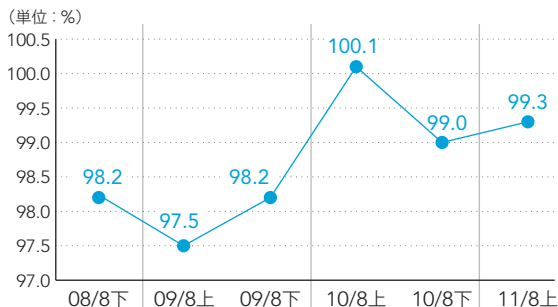
#### 売上高



#### 客数

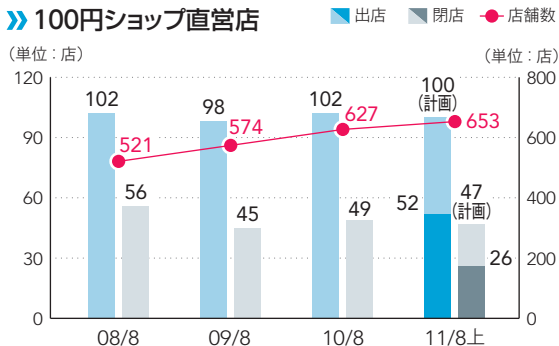


#### 客単価

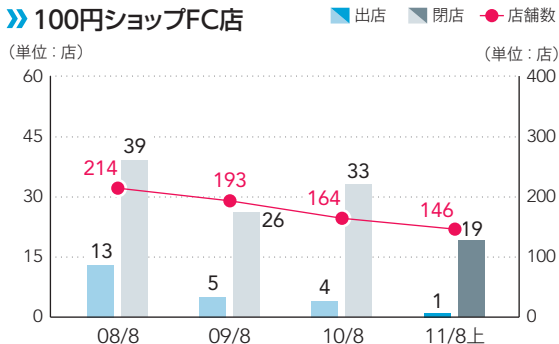


### グループ店舗数

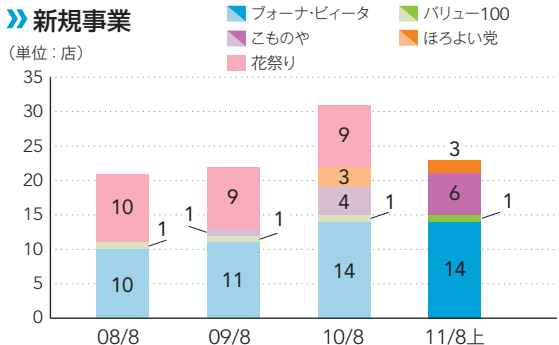
#### 100円ショップ直営店



#### 100円ショップFC店



#### 新規事業

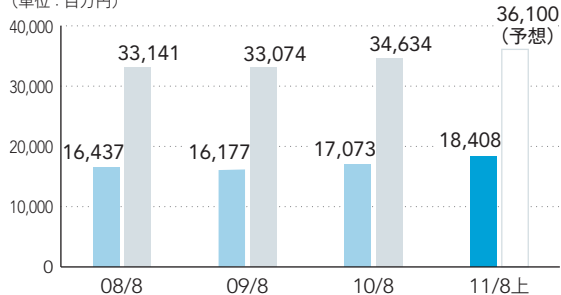


※花祭りは、2011年2月に事業譲渡いたしました。

# 財務ハイライト

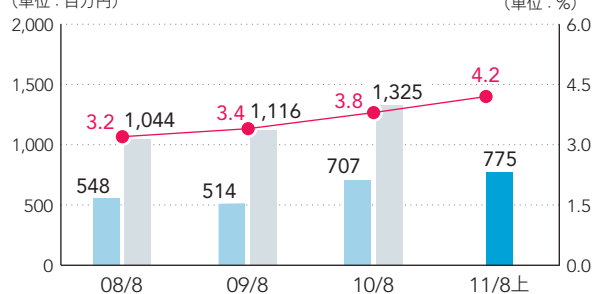
## 売上高

(単位: 百万円)



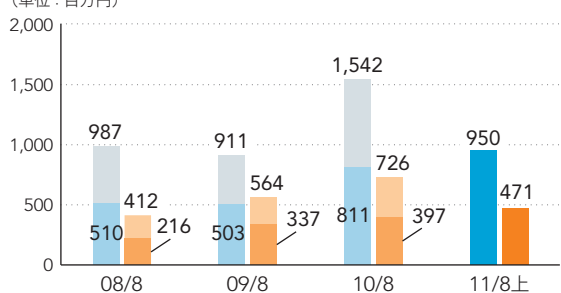
## 営業利益 / 営業利益率

(単位: 百万円)



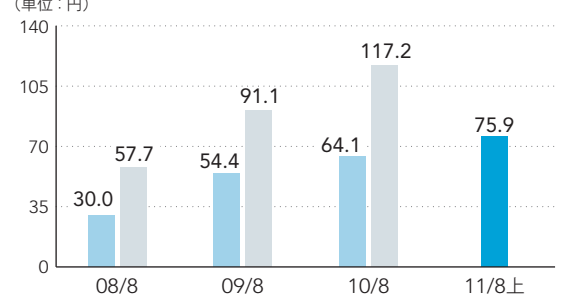
## 経常利益 / 四半期(当期)純利益

(単位: 百万円)



## 1株当たり四半期(当期)純利益

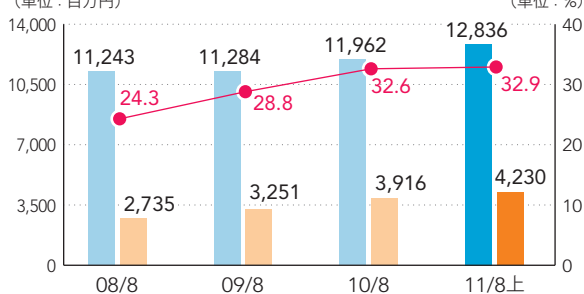
(単位: 円)



※2010年1月の株式分割を過去遡及しています。

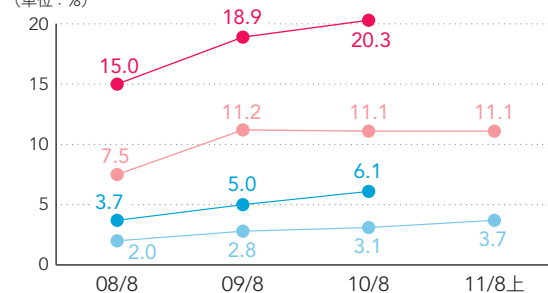
## 総資産 / 純資産 / 自己資本比率

(単位: 百万円)



## ROA / ROE

(単位: %)



# 連結財務諸表

## POINT [四半期連結貸借対照表]

㈱あまのの買収資金を長期借入金にて調達。

## POINT [四半期連結損益計算書]

既存店・新規出店の好調による増加。既存店は、上期の前年同月比101.1%（10年8月期2Q 99.9%）。新規出店は、1Qで出店数が計画比+5店舗、売上計画達成率215%。

卸売上割合の低下や商品ロス率の低減等により、前年同期比0.6ポイント増。

直営店舗数の増加に伴う給与、家賃に伴う増加。

但し、給与の増加率は従業員数の増加率(10.1%)を下回り、地代家賃・水道光熱費をあわせた増減率(7.1%)も直営店舗数の増加率を下回る。

免税消費税等による経常利益の増加。営業外収益に、10年8月期2Q 消費税等免税益 110百万円、11年8月期2Q 還付消費税等 201百万円を計上。

## » 四半期連結貸借対照表のポイント

(単位：百万円)

科目	前期末	当第2四半期末	増減額
	平成22年8月31日現在	平成23年2月28日現在	
流動資産	8,426	9,206	779
現預金	2,037	2,565	527
商品	4,032	4,266	234
その他流動資産	2,356	2,374	18
固定資産	3,535	3,629	93
土地・建物	284	325	40
のれん	234	156	△78
差入保証金	2,366	2,447	81
流動負債	6,826	6,785	△40
支払手形及び買掛金	3,870	4,094	224
短期借入金・1年内返済予定長期借入金	1,300	1,556	256
未払法人税等	759	406	△352
未払消費税等	25	23	△2
固定負債	1,219	1,819	600
長期借入金	873	1,379	506
資産除去債務	—	78	78
純資産	3,916	4,230	313
利益剰余金	2,879	3,223	343
負債・純資産合計	11,962	12,836	873

※記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

## » 四半期連結損益計算書のポイント

(単位：百万円)

科目	前第2四半期(累計)	当第2四半期(累計)	増減額
	平成21年9月1日から平成22年2月28日まで	平成22年9月1日から平成23年2月28日まで	
売上高	17,073	18,408	1,334
売上総利益	6,359	6,967	607
販売管理費	5,651	6,191	540
営業利益	707	775	67
経常利益	811	950	139
四半期純利益	397	471	74

※記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

## » 四半期連結キャッシュ・フロー計算書のポイント

(単位：百万円)

科目	前第2四半期(累計) 平成21年9月1日から 平成22年2月28日まで	当第2四半期(累計) 平成22年9月1日から 平成23年2月28日まで	増減額
現金及び現金同等物の期首残高	1,336	2,037	701
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,526	642	△ 884
税金等調整前四半期純利益	783	918	135
売上債権の増減額(△は減少)	△ 79	218	298
仕入債務の増減額(△は減少)	1,066	202	△ 864
法人税等の支払額	△ 85	△ 754	△ 668
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 233	△ 416	△ 183
有形固定資産の取得による支出	△ 145	△ 126	18
有形固定資産の売却による収入	0	13	13
財務活動によるキャッシュ・フロー	181	302	120
現金及び現金同等物の期末残高	2,809	2,565	△ 244

### POINT [四半期連結キャッシュ・フロー計算書]

10年8月期2Qの「仕入債務の増減額」が当期間に比べて大きいのは、同期の末日が休日であったため、約9億円の支払が翌日月初に行われたため。

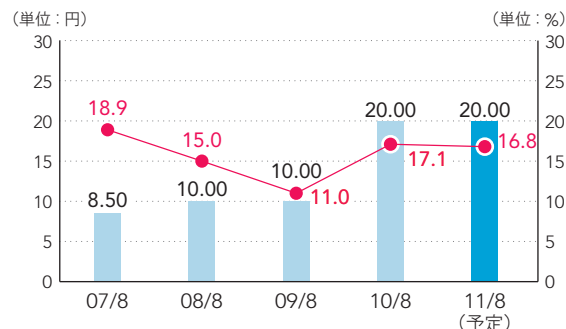
※記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

## ■ 配当方針

当社グループは、株主に対する長期的かつ継続的な利益の拡大を重要な経営課題と認識し、将来の事業展開と財務体質の強化等を考慮しながら、安定した配当を継続実施していくことを基本方針としております。

この方針に基づき、当期の期末配当は1株当たり普通配当20円を予定しております。

## ● 1株当たり配当 / 配当性向



(注) 表中の数値は、平成22年1月1日付の1:200の株式分割を考慮し、遡及計算した数値を記載しております。

## 株式情報

## » 株式の状況

(平成23年2月28日現在)

発行可能株式総数	18,000,000株
発行済株式の総数	6,979,400株
株主数	1,151名

## » 大株主(上位10名)

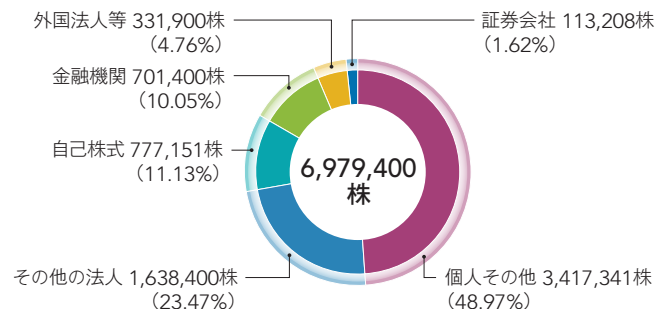
株主名	持株数(株)	持株比率(%)
有限会社トリオ	627,800	10.12
平岡 史生	451,100	7.27
平岡 満子	385,600	6.22
衣笠 敦夫	369,000	5.95
大阪中小企業投資育成株式会社	324,000	5.22
有限会社アカリ	281,000	4.53
株式会社普通	275,800	4.45
ワッツ従業員持株会	223,400	3.60
日本トラスティ・サービス信託銀行 株式会社(信託口)	211,200	3.41
平岡 紀子	189,380	3.05

- (注) 1. 当社は、自己株式777,151株を保有しておりますが、上記からは除外しております。  
2. 持株比率は自己株式(777,151株)を控除して計算しております。

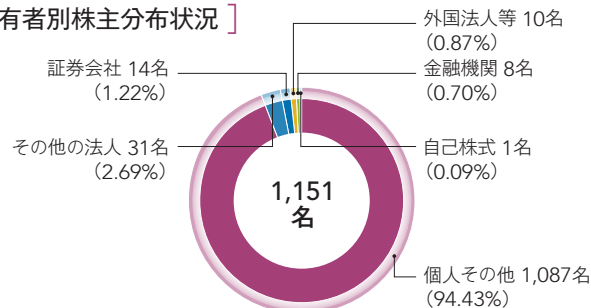
## » 株式分布状況

(平成23年2月28日現在)

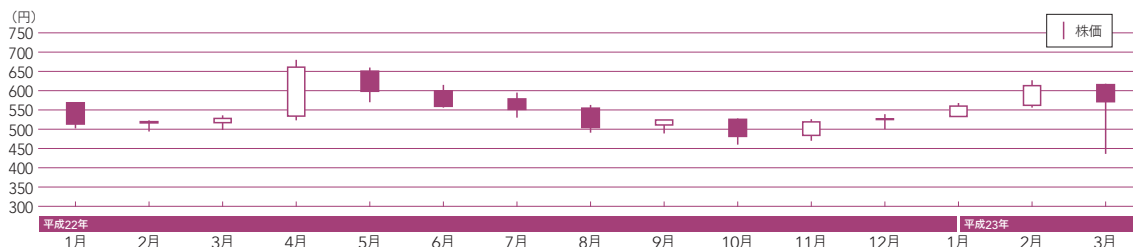
## [所有者別株式分布状況]



## [所有者別株主分布状況]



## » 株価動向



(注) 株価動向は月単位推移で表示しております。



## 会社情報

## » 会社の概況

(平成23年2月28日現在)

商号 株式会社ワッツ  
 本社 〒540-0001 大阪市中央区城見  
 1丁目4番70号 住友生命OBPプラザビル5F  
 TEL: 06-4792-3280(代) FAX: 06-4792-3290  
 設立 平成7年2月22日  
 資本金 4億4,029万円  
 グループ従業員数 2,260名(パート・アルバイト含む)

## » グループ子会社

## 株式会社ワッツオースリー販売

〒540-0001 大阪市中央区城見1丁目4番70号  
 (住友生命OBPプラザビル5F)

## 株式会社シーエムケー・トレーディング

〒550-0004 大阪市西区靱本町1丁目4番8号  
 TEL: 06-6445-3939 FAX: 06-6445-3945

## Thai Watts Co.,Ltd. (タイワッツ)

85 SOI PATTANAKARN 20 PATTANAKARN ROAD  
 SUANLUANG SUANLUANG BANGKOK 10250 THAILAND  
 TEL: +662-314-4115 +662-314-4116  
 FAX: +662-314-4117

## 株式会社ワッツ企画

〒540-0001 大阪市中央区城見1丁目4番70号  
 (住友生命OBPプラザビル5F)

## 株式会社あまの

〒541-0055 大阪市中央区船場中央1丁目3番2号  
 TEL: 06-6264-1031 FAX: 06-6271-5580

## » 役員

(平成23年2月28日現在)

代表取締役社長	平岡史生
取締役副社長	越智正直
取締役副社長	衣笠敦夫
取締役	福光宏
取締役	小林晴夫
取締役	山本喜一郎
常勤監査役	藤田榮治
監査役	澤村佳宏
監査役	酒谷佳弘

## » 株主メモ

事業年度 毎年9月1日から翌年8月31日まで  
 定時株主総会 毎年11月  
 基準日 8月31日  
 なお、中間配当を実施するときの  
 基準日は2月末日です。

## 【株式に関する住所変更等のお届出およびご照会について】

証券会社に口座を開設されている株主様は、住所変更等のお届出およびご照会は、口座のある証券会社宛にお願いいたします。証券会社に口座を開設されていない株主様は、下記の電話照会先にご連絡ください。

株主名簿管理人および  
 特別口座の口座管理機関 大阪市中央区北浜四丁目5番33号  
 住友信託銀行株式会社

株主名簿管理人  
 事務取扱場所 大阪市中央区北浜四丁目5番33号  
 住友信託銀行株式会社 証券代行部

(郵便物送付先) 〒183-8701

東京都府中市日鋼町1番10  
 住友信託銀行株式会社 証券代行部

(電話照会先) ☎ 0120-176-417

インターネット <http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/service/daiko/index.html>  
 ホームページURL

公告の方法 電子公告  
 (電子公告掲載URL)  
<http://www.watts-jp.com/>  
 但し、電子公告を行うことができない事故その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載して公告する。

## 【特別口座について】

株券電子化前に「ほふり」(株式会社証券保管振替機構)を利用されていなかった株主様には、株主名簿管理人である上記の住友信託銀行株式会社に口座(特別口座といいます)を開設いたしております。特別口座についてのご照会および住所変更等のお届出は、上記の電話照会先をお願いいたします。

# 株主様アンケート結果のご報告

第16期事業のご報告でお願いいたしましたアンケートの集計結果をご報告させていただきます。

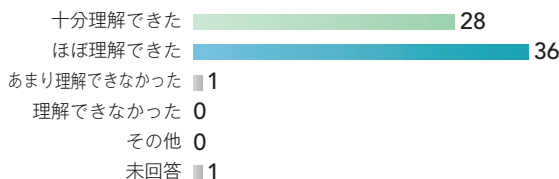
平成22年8月31日現在の株主様1,122名のうち、66名の株主様よりご回答いただきました(回収率5.88%)。

ご多忙の中、貴重なご意見を多数いただき、厚く御礼申し上げます。

## ■ 集計結果

### 事業のご報告について

#### Q1 事業のご報告の内容は分かりやすかったですか？



回答数 = 66

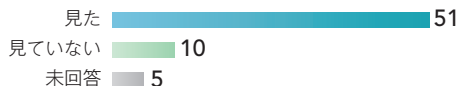
#### Q2 内容で分かりやすかった点、分かりにくかった点がございましたら、ご記入下さい。

- よく理解できた。
- 店舗紹介で知らなかった店舗を知ることができた。
- おすすめの商品を知ることができた。
- トピックスがわかりやすい。
- 中期経営計画で売上・利益の目標金額が不明。
- 連結財務諸表のところで「POINT」として説明があったのでわかりやすい。
- 分かりにくい点→なぜ海外進出なのか？国内だけでは業績向上は難しいのか？
- 店舗を利用したことがあるのである程度わかった。
- 内容が理解できた。
- 財務諸表の説明がわかりやすい。
- 字が細かくて読みづらい。簡潔に。
- 「当期の重点政策と成果」がわかりやすい。
- 3頁のグラフや小見出しがわかりやすい。
- 対談形式の報告、写真入りの商品説明、海外店舗はわかりやすい。
- 「平岡社長に聞こう！」「財務諸表」がわかりやすい。

- ミーツ君とシルクさんのコーナーは少しわかりにくいです。店舗紹介の部分は写真が多くて良かった。
- 店舗ハイライトがわかりやすかった。
- 社長のインタビューがあったのがよかった。
- 店の分布と地区別の分かりやすさが知りたい。100円ショップ利用者のインターネットアクセスは低いと思う。
- 収益率の向上により5期増益が達成された事がわかった。
- お買い得感のある自社開発商品のワッツセレクトがよくわかった。

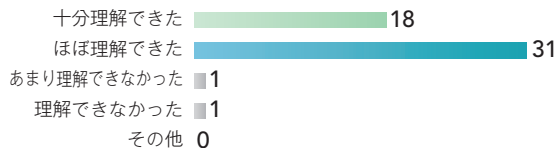
### 決算説明会資料（第16期決算説明会資料）について

#### Q3 決算説明会資料をご覧いただけましたか？



回答数 = 66

#### Q4 決算説明会資料の内容は分かりやすかったですか？



回答数 = 51

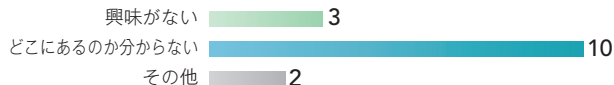
※その他コメント

- 今日の社会状況下での経営はアップレです。

#### Q5 内容で分かりやすかった点、分かりにくかった点がございましたら、ご記入下さい。

- 今後が楽しみです。
- オーソドックスで良い。
- おすすめ商品など、画像があるとわかりやすい。
- 同業他社との比較がわかりやすい。

#### Q6 ご覧いただけなかった理由がございましたら、お聞かせ下さい。



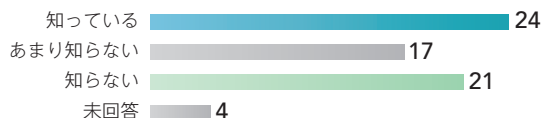
回答数 = 15

※その他コメント

- どこにあるのかわかりづらい。
- 決算短信のみみている。
- 地区別に店の一覧を入れて下さい。

## IR情報について

### Q7 コーポレートプロフィールがどこで閲覧になれるかご存じですか？



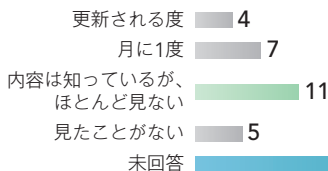
回答数 = 66

### Q8 コーポレートプロフィールにどのような内容が記載されているかご存じですか？



回答数 = 66

### Q9 どの頻度で閲覧になられますか？



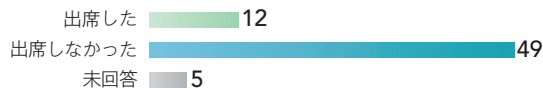
回答数 = 66

「ほとんど見ない」「見たことがない」  
その理由がございましたらお聞かせ下さい。

- 面倒である。
- 知らなかったので今後は時々みるようにします。
- 長期保有のつもりで買ったので気にしていない。
- 面倒だから。
- どんな内容（情報）なのかを知らない。
- 経営方針に賛同しているから。
- 見かたがわからない。
- 特に目新しい情報がないから。
- 多忙なため。

## 株主懇談会について

### Q10 株主懇談会に



回答数 = 66

### Q11 どちらのエリアにご出席いただけましたか？

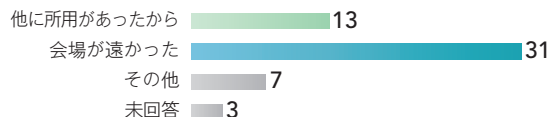


回答数 = 12

### Q12 懇談会の内容はいかがでしたか？

- 少ない人数ながら、社長さんの説明がよく理解できました。
- 初めてですが良かったです！
- 役員の方と直接お話しできて非常によかったです。続けて欲しいです。
- 商品や店について気楽に話して頂き良かったです。
- 人数が少なかったので着席で飲物とサンドイッチぐらいがよい。（スイーツが苦手なので）
- お土産の種類が少なかった。
- 会場は良い場所でした。昼食時なのでおながふくれる物があればうれしいです。
- 時間帯を考えるともう少し軽食があれば嬉しい。（ピザやパスタ等）
- 役員の方と気軽に話せて、質問もできたのが良かったです。
- 会社の方達とお話し出来て楽しかった。また手厚いお接待なしとお土産も楽しい。会社を応援いたしますので、あの場所で来年以降も宜しくお願ひいたします。更なる発展を願っております。

### Q13 出席されなかった理由がございましたら、お聞かせ下さい。



回答数 = 54

- 出席するほどの大株主なら・・・。
- 事業報告書を活用してアンケートを充分とれば必要ないのでは？
- 日にちがあわなかった。日曜日なら行きたいです。
- 土・日・月は忙しいです。
- 懇談会は都合がつけば参加したい。

### 1. 株主優待に関するご意見

- ▶ 他社(C社)のように優待があればより魅力的ですね。お店で使える券希望。お店のない地域の人には券を送り返して、御社セレクト商品を送るとかどうですか？株価が一気にあがると思います。(40代 主婦)
- ▶ 株主優待を希望します。
- ▶ 1株利益100円以上はアツパレです。お客様に株主客を増やす金券(優待)考えて ①意見が多く出る ②客層が増加する ③従業員持株(6%以上目指すべき！)増やすべき 店員の活性化 ④経営は良い 客数増が更なる経営にプラスになるために、個人投資家 1,063名(95%)を活用して客増を図れ。
- ▶ 低迷している株価を底上げする施策を是非行ってもらいたい。(配当増配、株主優待、自社株買いなど。)
- ▶ 株主優待があれば個人投資家は集まります。株価も下がります。
- ▶ 中間期(2月)に優待(買い物券)を実施してはどうか？来店のきっかけになるし、株主が増えると思う。タイ出店は、Good！
- ▶ 株主優待を是非実施して欲しい。
- ▶ 株主優待の新設を望む。
- ▶ 株主優待があればいいですね。100円ショップの金券か、物なら食品がいいのでは？始めれば多くの人にワッツを知ってもらえるようになるのでは？
- ▶ 増配、株主優待等は必要なし。年1回決算では配当落ち後、株価が不安定で年2回決算にして欲しい。
- ▶ 株主優待は必要ありません。その分増配して下さい。
- ▶ 株主優待より増配がありがたいです。

株主優待の導入に関しましては、経営の重要な課題として従来より検討を重ねておりますが、いまだに結論を出しかねております。これは、株主様の間にも優待について様々なご意見があること、当社らしいかつ持続可能な優待商品やサービスがなかなか見つけられないことによりです。お待ちいただいている株主様には、たいへん申し訳ございませんが、いましばらく検討のお時間をいただきたいと思います。

### 2. 経営その他全般に関するご意見

- ▶ ジャスダックのイメージがあれ以来ひどい。せめて東証2部への上場予定はないのか？1株利益がいい割には株価が安すぎる。何か我々一般の株主にはわからない裏事情があるのか？

裏事情は一切ございません。当社の情報発信力の弱さに起因するものだと受け止めております。投資家の皆様には会社内容の有効な説明ができるよう一層の努力を続けてまいります。

- ▶ ローコスト出退店といえども退店数が多い。もっと出店の調査を厳しくして欲しいです。もっとローコストを進め、営業利益率を4%まで上げてほしい。自社株買いをしてほしい。1,000店舗を早く達成してほしい。大黒天ともしっかり店舗を増やしてほしい。来期はワッツセレクトを200まで増やしてほしい。

退店せざるをえない理由の多くは、出店時の見込み違いよりも、競合店の近隣への出店です。そしてそれは100均店舗だけでなく、母店のスーパーやショッピング・モールの競合でお客様を取られてしまうケースです。

- ▶ シルクの看板デザインが競合他社と比べていますか？変更を検討してみたいかですか？

ご指摘、ありがとうございます。費用対効果の観点から慎重に検討いたします。

- ▶ がんばってると思う！
- ▶ バリュエ100の新規出店に期待しています。これからも着実な成長を続け、株価上昇・配当金の増配を楽しみにしています。平岡社長の人柄とあわせて、長くつぎあえる企業だと考えています。

- ▶ 女性の登用も必要と思います。
- ▶ 貴社のご発展を期待しています。頑張ってください。

- ▶ 脱中国。
- ▶ 増益のわりには株価が芽えないのが不満。

ありがとうございます。ご支援を引き続きよろしくお願いたします。

- ▶ アンケートの説明がわかりにくい。もっと理屈をこねず明瞭に。

ご指摘、ありがとうございます。今後、心いたします。

### 3. 商品や店舗に関するご意見

- ▶ 石川県で会社有りますか？

石川県に弊社の会社はございませんが、2月末現在で、100円ショップ店舗は6店舗(直営・FCを含む)ございます。ホームページ「店舗検索」より100円ショップを選択していただくと都道府県リストがでてまいりますので、石川県をご覧ください。

- ▶ 家の近くに店舗がないのが残念です。(大阪市城東区)

城東区内にはございませんが、近隣の店舗では、「シルク都島本通店」・「シルク徳庵店」がございます。お時間がございましたら、そちらの店舗まで足をお運び下さいませ。

- ▶ 楽しい店づくりが好きです。
- ▶ 個人的な事ですが、北九州市小倉南区徳力のミーツはクレーム対応が迅速で感心した。パートの教育がしっかりできている。1店舗、1店舗しっかりやってほしい。客はみているから。

ご意見ありがとうございます。お客様に「またお店に来たい」と思っていたら、今後も努めてまいります。

### 4. 総会、懇談会に関するご意見

- ▶ 本年は株主総会に初めて出席させていただき予定でしたが、急用のため欠席させていただきました。次回を楽しみにしています。

- ▶ 会場が遠いですが、今後株主懇談会に出席したいと思えます。宜しくお願いします。

- ▶ 次回もよろしく。関西地区に本社がある企業に投資しているが、東京で聞いたのは初めてです。大変ありがとうございます。引き続きよろしく。新規事業とタイ事業に期待しています。

- ▶ 懇談会后、早速他社店にも行き比べております。発展する中でも小規模のよさ、きめ細やかさなどを守り、消費者に幸せを与える会社であってほしい。

懇談会はおひとりでも多くの株主様にお越しいただいて、お話し合いができるように工夫を重ねてまいります。是非ご来場いただきたいと願っております。

- ▶ 懇談会は名古屋で開いてほしい。

申し訳ございません。しばらくは、株主様の多い、東京及び大阪地区での開催で内容の充実を図ってゆきたいと考えております。

### 5. 配当に関するご意見

- ▶ 配当を増やして！株価をあげてね。大損だ！
- ▶ 期末配当ありがとう。
- ▶ 配当の事は気に入りました。今後もよろしくお願いたします。

- ▶ 増配に感謝しています。為替の影響を受けないよう為替変動引当金等利益が大幅に増える時は引当金の積み増しを！

## 株主様アンケートにご協力下さい。

当社は、今後の経営活動に反映させていただくため「株主様アンケート」を実施しております。お手数ではございますが、同封しております「株主様アンケートハガキ」にご記入の上、最寄りのポストへご投函下さい。

※ご回答いただきました内容は、個人が特定されないような統計的な扱いに限定して利用いたします。

### 中間事業のご報告について

Q1 中間事業のご報告の内容は分かりやすかったですか？

- ① 十分理解できた ② ほぼ理解できた  
③ あまり理解できなかった ④ 理解できなかった  
⑤ その他 ( )

Q2 分かりやすかった点、分かりにくかった点等ございましたら、ご記入下さい。

### 株主懇談会について

昨年、大阪（第2回）と東京（第1回）にて株主懇談会を開催し、株主様との交流をさせていただきました。

本年も引き続き、大阪は11月の株主総会終了後、東京は12月上旬（予定）に開催させていただきたいと思っております。

本年度開催するにあたって、現時点での出欠希望とご意見をいただければと思いますので、ご回答の程宜しくお願いいたします。

Q3 株主懇談会に ① 出席希望→Q4  
② 欠席

Q4 どちらの会場に出席希望されますか？ (① 大阪・② 東京)

Q5 ご出席されるにあたり、ご要望等ございましたらご記入下さい。

ご協力いただき誠にありがとうございました。

## 第2回 株主懇談会（大阪） Q & Aのまとめ ②

(2010年11月25日)

Q 3カ年計画はどうなっているか。

A 決算説明会資料の25ページに中期事業計画を記載しておりますので、ご参照下さい。

Q 内部管理の状況はどうなっているか。

A 内部監査室、監査役会、会計監査人が相互に連携しながら、それぞれが牽制機能を発揮しています。

Q 京都のお店はどこですか？

A 当社ホームページの店舗一覧をご覧くださいませよう、宜しくお願いいたします。

Q PRIには予算をかけないようですが、知名度は大手に比べてひくいようです。何かの方法で周知するか、店舗を(多店舗出店)増やすようにしてはいかがですか。

A 個人投資家おすすめサイトランキング1位の「ビッグダグ」に当社の新着ニュースを掲載し、内容の更新を頻繁に行っております。店舗での「ワッツセレクト」ブランドのアピールを効果的に行い、お買い得な商品の多い店という評判を口コミで広げたいと思っています。

新店の出店は今後も年間100店舗程度のレベルで続けてまいります。

Q 長期保有株主に段階(3年、5年、10年)をつけて、特別優待制度設置を望みます。

A 検討してまいります。

Q 飲食業への展開意向と計画について

A まずは、現在の「ほろよい党」3店舗の黒字化に努めてまいります。その過程で形成されるビジネス・フォーマットを確認したうえで、次の展開の可否を考えてまいります。

Q 消費者の好みというか、東北・関東・関西・九州地区では違うと思いますか？消費者傾向の比較など、また、日本とタイの価値観の相違点などの分析など発表していただければ、結構だったと思います。

A 寒冷地、温暖地によるお買い上げ商品の違いは当然ございますが、色合いのお好みの違いなどがあるように思われます。消費者傾向の比較とあわせ、来年の説明会での話題に入れるように検討してまいります。

Q 多少少だけたお話しですが「これはよく売れた」「これは一寸失敗した」商品の紹介、売上ベストテンなど開示できる範囲で聞きたかった。

A 来年の説明会での話題に入れるように検討してまいります。

Q 配当も良いし、頑張っていると思うが、株式の流動性が低い。東証への転換も検討すべきでは？

A 高い志を持って経営してまいります。



# 株式会社ワッツ

〒540-0001 大阪市中央区城見1丁目4番70号

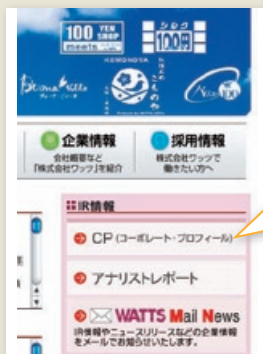
住友生命OBPプラザビル5F

TEL : 06-4792-3280 (代表)

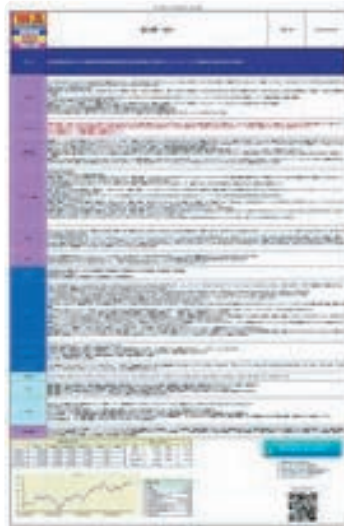
<http://www.watts-jp.com/>

## ワッツのまとめ

CP (コーポレート・プロフィール)とは、投資家の皆様とワッツを継続的に結ぶ、私どもからの情報発信ツールです。ワッツグループに関する会社情報やトピックスをはじめ、月次データや四半期決算の内容など、投資家の皆様へお伝えしたい情報をとりまとめ、定型のフォームに記入する方法で、更新しています。



### ● CP (コーポレート・プロフィール)



<http://www.watts-jp.com/>