

第17期 事業のご報告

平成22年9月1日～平成23年8月31日



100円 ショップ
「meets.」「シルク」
で購入できる商品
はどれ？

(答えは裏表紙へ)

WATTS

株式会社ワッツ

証券コード 2735

実生活雑貨で満足度No.1を目指します。

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。



INDEX

P2 株主の皆様へ

P3~6 平岡社長に聞こう!

7期連続増益への挑戦!
そして新しい成長のステージへ

P7.8 ワッツセレクト商品

121 アイテム
完成しました!



P9.10 店舗紹介[新業態]

P10 TOPICS

北海道初出店!

P11 ミーツ君レポート

株式会社 あまのについて
ナチュラル雑貨からエレガントな
ルームインテリアを製造・販売する
ワッツの新業態



P12 IRの取り組み

P13 店舗ハイライト

P14~16 連結財務諸表

P17.18 株式情報 / 会社情報

P19~22 株主様アンケート
結果のご報告

P22 株主様アンケート

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。

またこの度の東日本震災により被災されました皆様に対し心よりお見舞い申し上げますとともに、被災地の一日も早い復興を衷心よりお祈り申し上げます。

当社の第17期は、前期より取り組んで参りました『ワッツセレクト』と銘打ったお買い得商品の開発が順調に進んだことや、昨年末にM&Aによってグループに迎えた『株式会社あまの』の業績が好調に推移したことにより、おかげさまでもちまして大幅な増収増益を達成することができました。

第18期におきましても、既に北海道の100円ショップ店舗の譲渡を受けるなど、更に積極的な経営を進めて参ります。

今後とも、より一層のご支援を賜りますよう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



平岡社長に聞こう!

7期連続増益への挑戦! そして新しい成長のステージへ



シルクさん

ミーツ君

平岡社長

シルクさん：みなさん、こんにちは。お元気でしたか??シルクです。今日は、2010年12月にワッツグループになりました株式会社あまのさんに伺おうということで、堺筋本町駅(大阪市営地下鉄)で、平岡社長・ミーツ君と待ち合わせをしています。そろそろ、お二人とも到着すると思うのですが…。

ミーツ君：シルクさ——ん。

平岡社長：シルクさん、お待ちせしました。

シルクさん：平岡社長、ミーツ君、こんにちは。

平岡社長：こんにちは。

さてさて…少し時間があるようなので珈琲でも飲みながら、近況報告会はいかがでしょう??

ミーツ君：はい!ぜひ!

シルクさん：お会いするのが久しぶりですので、いろいろお聞きしたいことがあったんです。

平岡社長：どおぞ、どおぞ!!

少し余談になりますが、ここ堺筋本町駅には船場センタービルという商業施設があって、昔ながらの珈琲屋があるんですよ。美味しいですよ。

(珈琲豆をここらひいて…ここら…)

ミーツ君：楽しみだなあ〜。

シルクさん：(社長は珈琲通でもあったのね…。)

(珈琲屋にて)

平岡社長：さてさて、珈琲もきましたし、ご質問お受けしますよ!

シルクさん：では、質問させていただきます。

2011年8月期も終わりましたが、業績の達成はどうだったのでしょうか?

平岡社長：おっ!シルクさん、鋭い質問ですね〜。

質問されるだろうと思ひまして、今回も、前回好評でしたパネルをたくさん作ってきました!

(じゃん!)

■ 2010・2011年8月期実績と来期業績予想 (単位:百万円)

	2010年8月期		2011年8月期			2012年8月期	
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	予想	前期比
売上高	34,634	—	38,188	—	+10.3%	40,500	+6.1%
売上総利益	12,919	37.3%	14,519	38.0%	+12.4%	—	—
販売管理費	11,594	33.5%	12,701	33.3%	+9.6%	—	—
営業利益	1,325	3.8%	1,817	4.8%	+37.1%	2,100	+15.5%
経常利益	1,542	4.5%	1,985	5.2%	+28.7%	2,050	+3.2%
当期純利益	726	2.1%	1,018	2.7%	+40.1%	1,050	+3.1%



平岡社長：この表のとおり、たいへん素晴らしい業績でした。

ミーツ君：前回に続き、見やすいパネルをありがとうございます！

この表からすると…増収増益。

平岡社長、6期連続の増益達成ですね!!!

平岡社長：そうなんです！

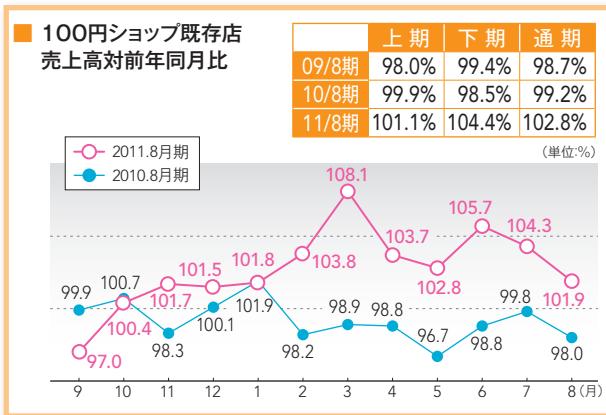
下期が始まった直後、東日本大震災に見舞われましたが、パートさん、アルバイトさんをはじめワッツグループ社員が力を合わせ、その苦難を乗り越えました。ほんと、皆様のおかげです。ありがとうございます！

シルクさん：好業績の要因となったのは、中間事業のご報告の時にお話された100円ショップの『既存店の売上と順調な新規出店の積み上げ』になるのでしょうか??

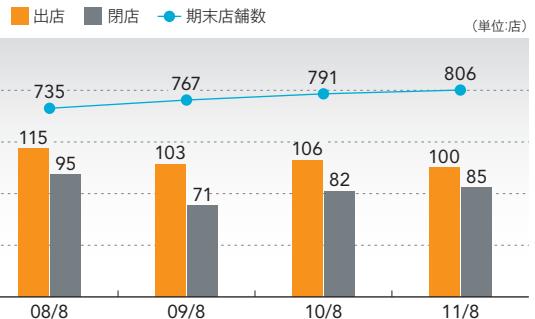
平岡社長：よく覚えてますね。

そうですね。では、このパネルを見てください。

(じゃん!!)



100円ショップ店舗数(期末)



平岡社長：2011年8月期の100円ショップ既存店売上高対前年同月比は、上期1.1ポイント増加、下期4.4ポイント増加、通期2.8ポイント増加となりました。既存店の大きな伸びは、ワッツセレクトのロゴを付けたお買得商品を豊富に陳列し、節約志向の強いお客様のご支持を得たことが要因だと思います。もちろん、順調に新規出店を進められたことにより、新店売上目標を3%上回り、既存店を後押ししてくれました。あと利益については、売上総利益率(粗利率)が、0.7ポイント増加(前期37.3%)したのに対し、販売管理費比率(経費率)は0.2ポイント減少(前期33.5%)したことで、大きく増加しました。粗利率の増加は、利益率の低い卸売の売上が減少し、利益率の高い直営の売上が増加したことが要因です。そして、直営店舗が増加しましたが、ローコスト出店、ローコスト運営が浸透し、むしろ経費率は減少したんです。

シルクさん：なるほど。

ミーツ君：平岡社長、2011年8月期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。

では、トピックス用のパネルを作ってきましたので、ご覧ください。

(じゃん!!)

①6期連続の利益増加!

先程もお話しましたように、皆様のおかげをもちまして、6期連続の増益を達成することができました。

ミーツ君、シルクさん。来期も、当期と変わらず頑張ってくださいませうね。

②配当金を増配

利益40.1%増という好業績もあり、前期20円でした1株当たり年間配当金を25円(5円増、配当性向15.3%)といたしました。当社はこれからも配当性向を15~20%で維持できるように努力を続けていきたいと思っております。

③ワッツセレクト目標達成!

前期からお買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ていますが、『100アイテム』という目標を大幅に超え、『121アイテム』のワッツセレクトが完成しました。パチパチパチ(拍手)

店舗の大きさにもよりますが、『ワッツセレクト』のロゴを付けたお買得商品を豊富に陳列していますので、お客様にもぜひ手にとっていただき、商品を見ていただきたいですね。

④北海道に初進出!

2011年6月24日に100円ショップ直営店「シルク 元江別ホクレンショップ店」をオープンしました。

ワッツグループの北海道への進出第1号店です。

また、9月1日付で株式会社音通エフ・リテールとその親会社である株式会社音通が北海道札幌地区で運営している100円ショップの7店舗を譲り受けました。これらの店舗を営業の基盤として、新規出店を加速し、地元の皆様に愛される店舗を多く展開していきたいですね。



⑤株式会社あまのの買収

⑥株主懇談会の活発化

⑤と⑥については、中間事業のご報告の時にお話しましたが、覚えていますか??

⑤の『株式会社あまのの買収』については、国内でのナチュラル雑貨販売や、海外での日用雑貨販売で「株式会社あまの」の商品開発力を活用できればと考えています。「株式会社あまの」については、このあとミーツ君・シルクさんと何うので、その時に色々勉強して、この冊子『事業のご報告』の中で皆様に報告しましうね!

⑥の『株主懇談会の活発化』については、前々期より株主懇談会をおこなっています。今後も株主の皆様のご意見を伺いながら工夫を重ねて継続したいと思っています。

ミーツ君：2011年8月期も盛り沢山だったんですね。

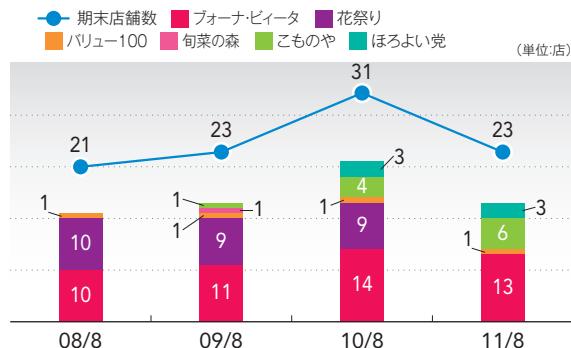
「株式会社あまの」については、僕がレポート書きますね。

あと、100円ショップ以外の状況についてはどうだったんでしょうか?教えて頂けますか?

平岡社長：いいですよ。

新業態の期末店舗数推移のグラフを作ってきましたので、併せて見てください。

■ 新業態店舗数(期末)



まず、「花祭り」については、不採算店舗の閉鎖をするものの、黒字化が見込めなかったため、2011年2月に事業を他社へ

譲渡しました。

タイバンコクの60パーツ均一ショップ「こものや」は、2店舗出店し6店舗になりました。残念ながら『目標8店舗』にはとどきませんでしたが、2012年8月期は3店舗の出店予定が決まっていますので、月次ベースでの黒字化を達成する見込です。

ナチュラル雑貨販売の「ブオーナ・ピータ」の店舗数は13店舗(FC2店舗を含む)で、事業としての一定の収益性を保ちつつ、多店舗展開を計画中です。

立ち呑み店舗の「ほろよい党」は3店舗でまだ収益性を確立するに至っていません。

大黒天物産株式会社との共同事業の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」は1店舗のままですが、十分に利益の上がる事業になっており、多店舗出店の機会を窺っています。

輸入雑貨卸の「株式会社あまの」は、『ミーツ君レポート』にてご報告いたしますが、従来とは違った商材の取扱いで売上を伸ばしており、今後の商品戦略と併せその展開が楽しみです。

シルクさん：今後の成長戦略としては、国内以外に海外も含まれてくるのでしょうか？

平岡社長：では、成長戦略についても少しお話ししましょうか？

今後の成長戦略として、国内では従来型店舗の出店を継続し、手堅く収益を積み上げながら、北海道という当社にとっては新しいエリアでの多店舗展開や100円ショップのM&Aによる店舗網の拡大を図りたいと思っています。また、新業態の収益性の確立と、グループ内シェアの増加に挑戦したいですね。

海外成長戦略は、タイ及び2カ国目以降の出店の加速、中国での物流機能の構築により、グループの成長を牽引する業容の拡大を目指したいと思っています。

まだまだ、努力を積み重ねていかなければいけないと思って

いますので、ミーツ君・シルクさんの協力はもちろんグループ全体で、株主様・お客様にも愛されるお店づくりを心がけていきたいと思います。

ミーツ君：はい、もちろんです!!

あ…そろそろ、お約束の時間では??

平岡社長：ほんとうですね!!いつも長く話をしてすみませんね。話すことが好きなので、時間を忘れて話をし続けてしまいました。

シルクさん：いえいえ。今回もパネル付きでわかりやすく答えていただきましてありがとうございました。

楽しかったです!次回もまたお話できるのを楽しみにしています。

平岡社長：こちらこそ、宜しくお願いしますね。

そういえば、ミーツ君やシルクさんは北海道に行ったことがありますか？

シルクさん：まだ行ったことはないのですが、いつか行ってみたいなあ。

ミーツ君：僕は行ったことあるけど、特にあれが良かったなあ…。

平岡社長：北海道は美味しい食材が沢山ありますからね。

……

(つと、話が尽きない3人でした。)



ワッツセレクト商品



シルクさん

ミーツ君



完成しました!

“お客様にお買得感のある商品をご提供したい”という想いで開発をしましてまいりました「ワッツセレクト」。目標『100アイテム』を大幅に達成し、121アイテムとなりました。

今回は、2月末以降に開発されましたワッツセレクトの商品と、2010年9月～2011年8月までのワッツセレクト売れ筋ランキングをご紹介します。



新色パールホワイト
各タイプで登場!

- 折りたたみ角ハンガー(24P)
- ミニ角ハンガーピンチ(24P)
- 丸ハンガーピンチ(18P)
- バラソルハンガー(10H)
- オーバルハンガーピンチ(20P)

パールブルー パールホワイト

ワッツセレクト 売れ筋ランキング



(2010年9月～2011年8月)



第1位

フローリング用
水拭き雑巾がけシート



30枚
入り



第2位

紙コップ



50個
入り

第3位

極厚パワフル除菌
アルコールウェット



24枚
入り



第4位

トイレ
クリーナー



45枚
入り



ロールクリーナー
取替え用テープ



90
周巻



サイズとタイプを
豊富にラインナップ!



徳用ハードスポンジ 10個入り



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
おすすめするお買得商品

- ストッキングタイプ水切りネット 35枚入り
- ストッキングタイプ水切りネット浅型 40枚入り
- 不織布水切りフィルター三角コーナ用 35枚入り
- 不織布水切りフィルター排水口用 50枚入り
- 水切りゴミ袋 三角コーナ用 50枚入り
- 水切りゴミ袋 排水口用 70枚入り



- キッチンポリ袋 Lサイズ 20枚入り
- Sサイズ 50枚入り
- Mサイズ 40枚入り
- SSサイズ 100枚入り

★新パッケージ★

ワッツセレクトオスス×No.1の
ラップが装いを新たに登場!



お徳用ポリエチレンラップ 30cm×60m

お徳用ポリエチレンラップミニ 22cm×60m



- アルミカップ6号 4倍 240枚入り
- アルミカップ8号 4倍 216枚入り
- アルミカップ9号 4倍 144枚入り
- アルミカップ小判特大 4倍 88枚入り



- ストックバッグ(L) 15枚+3枚入り
- (M) 20枚+3枚入り
- (S) 25枚+3枚入り

フリーザーバッグ(L) 10枚+3枚入り

(M) 15枚+3枚入り

(S) 20枚+3枚入り

★グレードアップ★

好評のバッグが厚みをupし
SMLサイズでグレードアップ



- まがる
ストローミニ
約150本入り



- 紙おしぼりロール 徳用おかずカップやさいアソート6号 80枚入り
- 紙おしぼり平判 8号 64枚入り
- 9号 40枚入り
- 小判特大 40枚入り



- ティッシュペーパー
24枚入り (120組) × 3

極厚パワフル除菌
アルコールウェット
24枚入り



店舗紹介 [新業態]



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株式会社と新たな業態を展開。店舗では、毎日スタッフが愛情を込めて手作りのお惣菜やお弁当をご用意。また、価格もお買得な『Dプライス』の商品やワッツセレクトの商品も盛り沢山です。近くにこられた際は、ぜひお立ち寄りください。



買いまわりの
しやすい
食品スーパー



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。



おしゃれで
かわいい雑貨
と出合える

Buona Vita
ブォナ・ビィータ

ワッツが展開するバリエーション豊かな新業態。



仕事帰りに
憩いの
ひとときを



かわいいナチュラル雑貨からエレガントなルームインテリアの製造と卸売り販売。

心のゆとりを
大切にする
生活を提案

詳細は、11ページ「ミーツ君レポート」をご覧ください。

昨年と変わらず『モツ煮』と『牛スジ煮込』が上位。店舗によっては、『店長の気まぐれメニュー』や『日替わりランチ』といったこだわりメニューをご用意。ビールの美味しい季節は過ぎてしまいましたが、ビールも絶好調! なんばウォーク店では、あの“エクストラコールド”が飲めるとか…。ぜひ、お立ち寄りください。



※一部取扱いの無い店舗がございます。

ほろよい党 店舗一覧

赤坂店	東京都港区赤坂3-16-3	伊勢幸ビル1F
西川口店	埼玉県川口市並木3-10-13	大吾ビル1F
なんばウォーク店	大阪府大阪市中央区千日前1丁目	虹のまち5-8号

A M A N O
Wonderland of The Important Goods



ワッツグループの 北海道への進出第一号店 シルク元江別ホクレン ショップ店がオープンしました。

2011年6月24日に100円ショップ直営店「シルク元江別ホクレンショップ店」(北海道江別市元江別本町1-3ホクレンショップ元江別店1階)をオープンしました。



ワッツグループの北海道への進出第1号店です。また、株式会社音通エフ・リテールとその親会社である株式会社音通との間で、同社が北海道札幌地区で運営している100円ショップの7店舗について、9月1日付で譲り受け、8店舗となりました。これらの店舗を営業の基盤として、新規出店を加速し、北海道札幌地区で地元の皆様に愛される店舗を多く展開してまいります。なお、北海道での店舗運営を担う目的で、株式会社ワッツオースリー北海道を、当社子会社の株式会社ワッツオースリー販売の子会社として5月に設立しております。

株式会社ワッツオースリー北海道の概要

代表者	代表取締役 越智正直
本社所在地	〒001-0045 北海道札幌市北区麻生町 6丁目14番14号
設立	2011年5月16日
事業内容	日用品・雑貨の卸小売業 (100円ショップの運営)
資本金	1,000万円

▲人気No.1
3足よりどり1,050円靴下

▲人気No.2
Bag 1,995円～

▲人気No.3
タオルとヘアギフト 525円～

※一部取扱いの無い店舗がございます。

ブオーナ・ビーター (Buona Vita) 店舗一覧

大宮丸井店	埼玉県さいたま市大宮区桜木町2-3 丸井大宮店5F
和光店	埼玉県和光市本町4-6
熊谷店	埼玉県熊谷市筑波2-115 AZ 2F
イオン熊谷店	埼玉県熊谷市本石2-135 イオン熊谷店内1F
松原団地店	埼玉県草加市松原1-1-1 松原団地駅内
三郷イトーヨーカドー店	埼玉県三郷市天神2-22 イトーヨーカドー三郷店1F
アビタ宇都宮店	栃木県宇都宮市江曾島本町22-7 アビタ宇都宮店1F
後楽園店	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)	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	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	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	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
横須賀モアーズシティ店	神奈川県横須賀市若松町2-30 横須賀モアーズシティ4F
姫路大津店	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)	高知県高知市北久保19-8 Locomoko内2F

2011年9月末現在

バンコクに
日本を広める



ずーっと人気No.1だった土鍋を追い抜き、すだれがNo.1に!
やはり熱帯のタイでは、日よけのすだれが必須!?

▲人気No.1 すだれ

▲人気No.2 コルクボード

▲人気No.3 土鍋

ミーツ君レポート | 株式会社あまのについて

ナチュラルエレガント雑貨の輸入卸

2010年12月にワッツグループになりました株式会社あまのに行ってきました。

夢みる心を届けたい
AMANO
 Wonderland of The Imported Goods
 URL: <http://www.amanoco.jp>

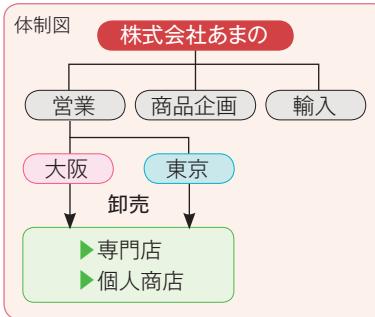


「Wonder land of the imported Goods ~夢見る心を届けたい~」
 「生活に潤いを、夢をはぐくむエコロジー、エコノミーを」

足立社長に聞いてみました。

Q 社名の由来はなんですか？

「株式会社あまの」の社名は、現相談役の名字からきています。相談役は、銅の置物(大黒さん。当時は引っ越し祝いなどの縁起物を贈る慣習があったとか)の小売販売を始めました。これが株式会社あまのの誕生です。今から40年前の話です。その後、変動相場制に移行したドルが下落し、円高傾向に着目した相談役は、ヨーロッパからの商材の輸入にシフトし、現在のあまのの原型が出来上がりました。



株式会社あまのホームページ
<http://www.amanoco.co.jp/>

あまの 検索

Q なぜあまのに入社したのですか？

6年間他社でバイヤーをしていましたが、一身上の都合により退社。その後、新聞の求人広告に掲載されていた株式会社あまのが目がいき、店舗に足を運んでみたくです。

その際、木で作られたピノキオの人形に魅せられて、いままで係わってきた商材と異なり温かみのある、立体的な商品に興味を持ち、入社したいと思いました。

Q 個人のお客様にも卸していますか？



A 個人のお客様には、楽天市場にて購入していただくことができます。

Q 売れ筋商品は何ですか？

A バスグッズです。



Q オススメグッズを教えてください。

A これからのオススメグッズ(冬版)は、カイロ、ボンチョ、湯たんぽです。



カイロは、雑誌に掲載される人気☆
 「エコロジー・エコノミー」にこだわった商品。

Q 卸先のオリジナル商品の製造は？

A あまのの既製商品を卸先の要望にあわせて製造いたします。

Q 商品は怎么样ってお店に並ぶのですか？

A 昔はヨーロッパなどに行き、商品を仕入れていましたが、ここ数年は中国が主。また、オリジナル商品として、企画から製作まで行うこともあります。

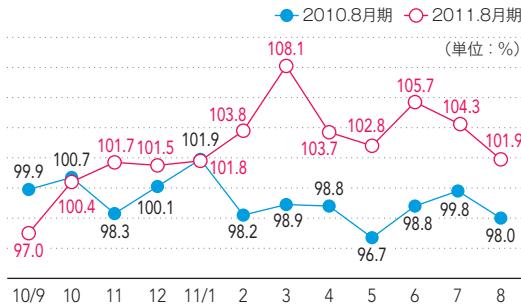
IRの取り組み



店舗ハイライト

100円ショップ 直営既存店推移

売上高 既存店売上高伸び率 102.8%←(10年8月期 99.2%)



客数 既存店客数伸び率 102.2%←(10年8月期 99.7%)

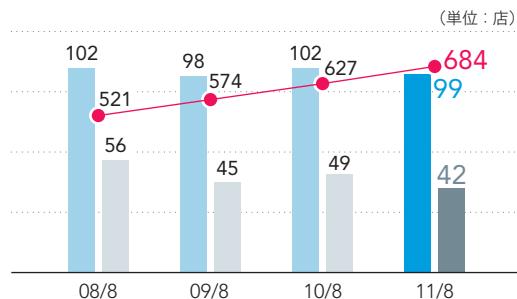


客単価 既存店客単価伸び率 100.3%←(10年8月期 99.5%)

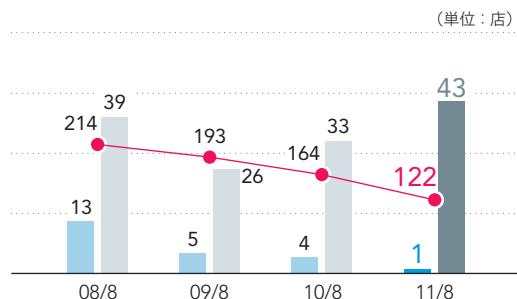


グループ店舗数

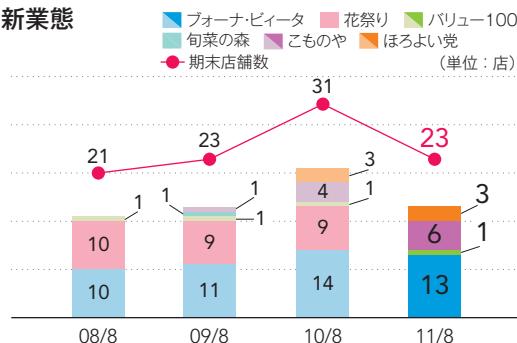
100円ショップ直営店 出店 閉店 期末店舗数



100円ショップFC店 出店 閉店 期末店舗数



新業態



※花祭りは、2011年2月に他社へ事業譲渡いたしました。

連結財務諸表

□ 連結貸借対照表のポイント

(単位：百万円)

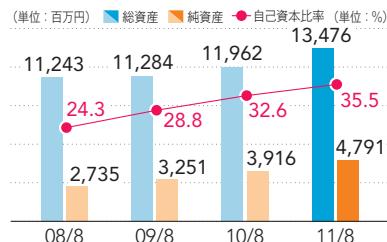
科目	前期末 平成22年8月31日現在	当期末 平成23年8月31日現在	増減額	増減率
流動資産	8,426	9,930	1,503	17.8%
現預金	2,037	3,039	1,001	49.1%
商品	4,032	4,363	331	8.2%
その他流動資産	2,348	2,524	176	7.5%
固定資産	3,535	3,545	9	0.3%
土地・建物	284	323	38	13.4%
のれん	234	78	△ 156	△ 66.7%
差入保証金	2,366	2,441	75	3.2%
資産合計	11,962	13,476	1,513	12.7%
流動負債	6,826	7,004	177	2.6%
支払手形及び買掛金	3,870	4,225	354	9.2%
短期借入金・1年内返済予定の長期借入金	1,300	1,458	158	12.2%
未払法人税等	759	402	△ 356	△ 47.0%
未払消費税等	25	91	65	253.3%
固定負債	1,219	1,680	460	37.8%
長期借入金	873	1,243	369	42.3%
資産除去債務	—	79	79	—
純資産	3,916	4,791	874	22.3%
利益剰余金	2,879	3,765	885	30.7%
負債・純資産合計	11,962	13,476	1,513	12.7%

POINT [連結貸借対照表]

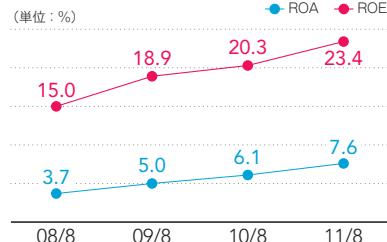
新規出店による増加

(株)あまのの買収資金として借入

総資産 / 純資産 / 自己資本比率



ROA / ROE



語句解説

ROA (総資産当期純利益率)

$$\text{当期純利益} \div ((\text{前期総資産} + \text{当期総資産}) \div 2)$$

ROE (自己資本当期純利益率)

$$\text{当期純利益} \div ((\text{前期自己資本} + \text{当期自己資本}) \div 2)$$

連結財務諸表

□ 連結損益計算書のポイント

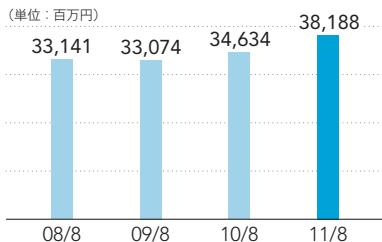
(単位：百万円)

POINT [連結損益計算書]

売上高

前期比 10.3%増

既存店売上高の順調な伸びと新規出店の好調により前期比10.3%増加となりました。



売上総利益 / 売上総利益率

売上総利益率前期比0.7ポイント増

利益率の低い卸売の売上が減少し、利益率の高い直営店の売上が増加したことにより、前期比12.4%増加となりました。



科目	前期	当期	増減額	増減率
	平成21年9月1日から 平成22年8月31日まで	平成22年9月1日から 平成23年8月31日まで		
売上高	34,634	38,188	3,553	10.3%
売上総利益	12,919	14,519	1,599	12.4%
販売管理費	11,594	12,701	1,107	9.6%
営業利益	1,325	1,817	491	37.1%
経常利益	1,542	1,985	443	28.7%
当期純利益	726	1,018	291	40.1%

※記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

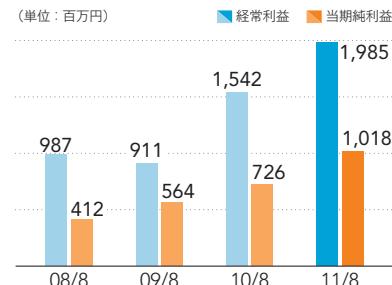
営業利益 / 営業利益率

前期比 大幅増

主な要因は、売上総利益率が0.7ポイント増加(前期37.3%)した一方、販売管理費比率は0.2ポイント減少(前期33.5%)したことによるものです。



経常利益 / 当期純利益



□ 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	前期	当期	増減額	増減率
	平成21年9月1日から 平成22年8月31日まで	平成22年9月1日から 平成23年8月31日まで		
現金及び現金同等物の期首残高	1,336	2,037	701	52.5%
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,471	1,514	43	3.0%
税金等調整前当期純利益	1,488	1,936	447	30.1%
たな卸資産の増減額(△は増加)	△ 455	△ 160	295	△ 64.8%
仕入債務の増減額(△は減少)	143	320	177	123.8%
未払消費税等の増減額(△は減少)	△ 50	61	111	△ 222.7%
法人税等の支払額	△ 245	△ 1,246	△ 1,000	406.9%
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 418	△ 560	△ 141	33.7%
連結の範囲の変更を伴う 子会社株式の取得による支出	—	△ 381	△ 381	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 348	50	398	△ 114.5%
短期借入金の純増減額(△は減少)	—	△ 150	△ 150	—
長期借入れによる収入	1,050	2,100	1,050	100.0%
長期借入金の返済による支出	△ 1,256	△ 1,577	△ 320	25.5%
社債の償還による支出	△ 80	△ 180	△ 100	125.0%
現金及び現金同等物の期末残高	2,037	3,039	1,001	49.1%

※記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

POINT [連結キャッシュ・フロー計算書]

営業活動によるキャッシュの創出が強い状況が続いています。特に当期は12億円を超える法人税等の支払がありました。当期純利益の増加等でカバーできました。

■ 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25円としております。

□ 1株当たり配当 / 配当性向

■ 1株当たり配当 ● 配当性向
(単位：円、%)



(注) 表中の数値は、2010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8月31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	1,156名

■ 大株主(上位10名)

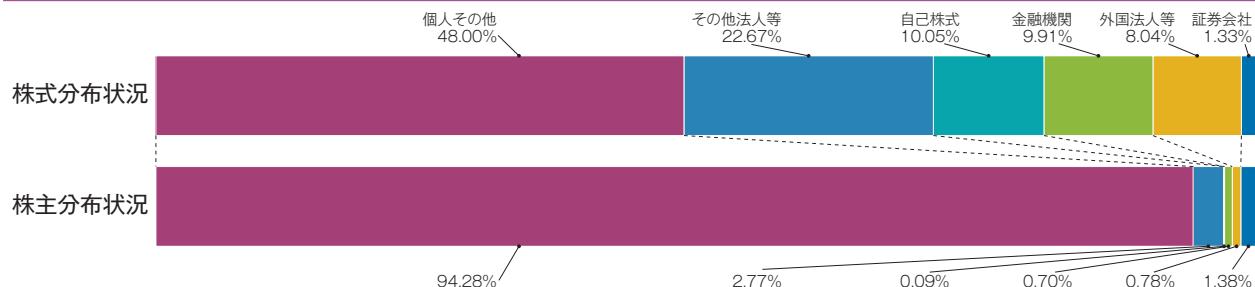
株主名	持株数(株)	持株比率(%)
有限会社トリオ	627,800	10.00
平岡 史生	458,900	7.31
平岡 満子	385,600	6.14
衣笠 敦夫	360,900	5.75
BBH FOR FIDELITY LOW-PRICED STOCK FUND	327,600	5.22
大阪中小企業投資育成株式会社	324,000	5.16
有限会社アカリ	281,000	4.48
株式会社音通	242,500	3.86
ワッツ従業員持株会	225,900	3.60
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	208,200	3.32

(注) 1. 当社は、自己株式701,151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(701,151株)を控除して計算しております。

□ 株式分布状況(所有者別)

(平成23年8月31日現在)



□ 株価動向



会社情報

□ 会社の概況

(平成23年8月31日現在)

商号：株式会社ワッツ
 設立日：平成7年2月22日
 上場日：平成14年5月24日
 資本金：4億4,029万円
 従業員数：2,276名(パート・アルバイトを含む)(連結)
 本社：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5F
 問い合わせ先：06(4792)3280(代表)
 グループ会社：株式会社ワッツオースリー販売(大阪市中央区)
 株式会社ワッツオースリー北海道(札幌市北区)
 株式会社シーエムケー・トレーディング(大阪市西区)
 Thai Watts Co.,Ltd.(BANGKOK THAILAND)
 株式会社ワッツ企画(大阪市中央区)
 株式会社あまの(大阪市中央区)

(注) 1. 平成22年12月2日付にて、(株)あまのの株式100%を取得し、子会社化しております。
 2. 平成23年5月16日付にて、(株)ワッツオースリー北海道を設立しております。
 3. 平成23年9月1日付にて、当社(合併存続会社)は、連結子会社であります(株)ワッツ企画を吸収合併しております。

□ 役員

(平成23年8月31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
社外監査役	澤村佳宏
社外監査役	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(特別口座といえます)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17期中間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。

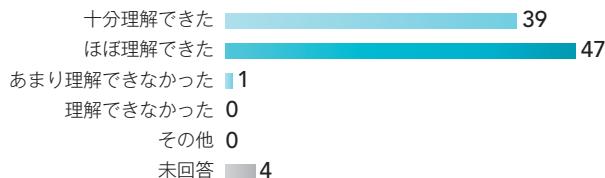
平成23年2月28日現在の個人株主様1,087名のうち、91名の株主様よりご回答いただきました(回収率8.4%)。

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

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？



回答数 = 87

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、ご記入ください。

- 会話方式は理解しやすい。
- 店舗状況、財務状況のグラフ化で見やすく、わかりやすかった。
- ビジュアルで初心者、一般の方にもわかりやすい構成内容であったと思います。
- 会社説明会しておられたようだが、まったくムダ。今回の事業報告を含めて金をかけすぎ。
- 「平岡社長に聞こう！」は、大変わかりやすく、親しみが感じられる。いい企画なので、これからも続けられるといいと思います。
- 写真を豊富に取り入れており、見て読んで楽しい報告書でした。
- ワツセレクト商品がよくわかりました。
- 「平岡社長に聞こう！」が会話形式で図表もあり、わかりやすかった。社長の直筆は温かみと人柄を感じます。
- 簡潔でわかりやすい。
- 社長直筆の挨拶文は身近に感じた。
- グラフを使ってあったので理解しやすかった。
- 知らなかった店舗を知ることができました。「平岡社長に聞こう！」では、ひとりの人がインタビューする形式の方がわかりやすいのでは。

- 社長の挨拶が直筆であった事がよい。人柄がわかってよかった。
- 対談形式の事業報告は読みやすく、商品の写真が多くわかりやすかった。海外など新規事業は若干説明が少なかった。
- ポイントで補足説明があり、数字の変化が理解できた。
- いつもわかりやすいと思います。他社に比べて見やすいし、見る気になります。良いと思います。
- 御社が100円ショップ以外に展開している事業がわかった。
- 懇談会、アンケート結果情報など、詳しくまとめられており参考になった。
- 内容が充実していてよいと思いましたが、記載事項が多くて少し読みづらい点もあります。
- 「平岡社長に聞こう！」がわかりやすかった。「株主の皆様へ」が社長の味のある字でよかった。
- 株を持っている方は年齢が高い人が多いと思うので、字をもっと大きくした方が良いのでは？
- 新規事業の中で、ほろよい党をなぜ展開するのでしょうか？経営資源を100円ショップに集中すべきではないでしょうか？「二兎を追う者は一兎をも得ず」ということわざがあります。
- 報告書全体が非常にわかりやすく親しみやすいように出来ているのに、いきなり「カテゴリーキラー」は難しい。
- 6期連続増益に向けての理由がわかりやすく説明されていた。
- イラスト付きで、財務諸表の概念と違う経営判断的な面から記載されていたところ。
- 具体的にどんな物を取り扱っているのかがわかり、よかった。
- 5頁のSVとはなんですか？
 ◀SVとは、「スーパーバイザー（英語：supervisor）」の略語です。店舗を指導・監督する担当者であり、本部のノウハウを基に店舗の改善提案・経営数値指導・発注指導も行います。
- 「平岡社長に聞こう！」わかりやすかった。グラフと業績予想がよかった。
- ミーツ君、シルクさんを使ってお話は面白いと思いますし、わかりやすいと思います。
- 全体的にわかりやすかった。
- 冒頭の掛け合いはよかったが、もう少し的を絞って良いと思う。
- シルクさん、ミーツ君と話し合いで社長が回答しておられるのがわかりやすかった。
- 社長インタビューはわかりやすかったが、主婦向けや子供向けすぎるような。
- 財務諸表、配当方針だけではなく、店舗ハイライト・財務ハイライトといった多角的な分析が推移も含めて可視化されており、開示のあり方に大変好感が持てると思います。
- 全体としてよいのではないかと。
- 非常にわかりやすく書かれていてよかった。
- 新規事業の業態及び所在等わからない事が多いです。
- 丁寧に説明してあったため、わかりやすかった。
- 社長のメッセージは直筆で誠実さが伝わってきた。
- 既存店の売上が伸びているのがよくわかった。
- 挿絵が入っており、とても読みやすかったです。

- グラフがよかった。
- 「平岡社長に聞こう！」が良かった。全体的によかった。
- アンケート結果の頁がとても長いです。
- 現状の説明が丁寧でよい。年々よくなっていると思う。個人株主を引き続き大切にする姿勢を継続してください。
- 当社の強みを生かした中長期的戦略が読みとれなかった。
- 見て楽しめる報告書といえる。(他社と比べて)
- 時間がなくてよく読んでないこともあり、よくわかっていない。
- カラーで要領を得ている。
- 売上高等の推移についても図表を多用している為、非常に読みやすい。中期的な展望や数値目標についてももう少し触れてほしいかった。
- 花祭り譲渡について詳しく知りたかった。
- 連結財務諸表を見ればよくわかりました。
- 写真や絵など、視覚にうったえるものがあつた。

株主懇談会について

Q3 株主懇談会に出席希望？欠席？



回答数 = 88

Q4 どちらの会場に出席希望されますか？



回答数 = 51

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。

大阪 ▶▶▶

- 飲物はせめてビール位は用意して欲しいと望みます。ジュースやお茶ではどんな美味しいものでも味が下がりますよね。
- わかりやすい場所。駅近くがよい。
- 食事とまではいなくても、サンドイッチ等軽食を用意していただくと嬉しいです。
- 出席人数が多くなると混乱を期する場合があるので配慮願いたい。簡単な菓子少しとコーヒー程度で十分かと思います。
- ビュッフェ式の料理（軽食）の準備をして欲しい。
- 前回はごちそう様でした。お昼になりますので甘いお菓子よりサンドイッチがいいです。平岡社長様のお話を楽しみにしております。和歌山県岩出市でワッツのお店を教えてください！電話にてないことを聞き、和歌山市内のお店に行ってみます。

- 昼食時間帯なら軽食等の準備をして欲しい。
- オススメ商品等がいただけるとうまく分かってよいと思います。
- 「ほろよい党」の割引券など配布されてはいかがでしょう？
- アンケートにもあつたが甘い物が多すぎた。サンドイッチなど軽食のほうがよい。
- もし持ち帰り用の商品が頂けるのなら、関西では見かける機会が少ないポーナ・ピータの商品が欲しい。

東京 ▶▶▶

- 初めてなのでわからないが、家族と一緒に出席してもよいかな？
- 出来れば水曜日にして欲しい。11月下旬頃
- 土日休日にしていただければ
- 東京では前は土曜日だったので、平日希望します。(土日は行事が多いので)
- 出席したい。もっと身近に会社を知りたい。(案内があつたのか?) 気づかなかつた。
- 料理の品をもう少し増やして欲しい。
- お土産はとてもよいアイデアで、本当にニーズのある物をいただきましたので、出席者の男女比率や年齢層からのマーケティングに基づいて、30種類程度に厳選されてはいかがでしょう？
- 行くのであれば、昨年同様商品見本を。12月であれば青春18があり行きやすい。
- ①首都圏の進出状況 ②今年のヒット商品 ③海外事業、商品に対するニーズの相違など
- 土日希望と場所が行くたびに違うと困ります。
- 駅から近い場所をお願いします。
- 平岡社長のご説明をじっくりお聞きしてみたい。
- 日程等に都合がつけば参加してみたい。
- 懇談会をはじめて知りました。都合がつけば出席したいです。
- 食事、飲物類（アルコール?）の充実
- なるべく午後からにして欲しい。
- 進行形態は前年の形でよいと思います。最初に乾杯くらいしてもよいかもしれない。役員の方皆さん自身の今期のプラス・マイナス点、来期の抱負を聞きたい。
- 昼食が兼ねられるような内容で
- 土曜日より日曜日の方が行きやすいかもしれません。

欠席理由

- 自宅が長野なので、両方とも遠方のためもっと近くで実施されれば、ぜひ参加したい。

その他のご意見

1. 株主優待に関するご意見

- ▶ 出来れば優待についてはっきり方針を決めて欲しい。
- ▶ 株主優待制度を希望します。
- ▶ 株主優待があると良いと思います。ただし、一年以上保有の株主といったような制限を設けた方がよいのかなと思います。「優待のタダドリ」が防げると思います。
- ▶ 株主優待希望します。ワッツ(シルク)をよく知ってもらうために！
- ▶ ワッツセレクト商品の送付を株主優待として希望。送料の方が高いかもしれないが物が届くと嬉しい。
- ▶ 株主優待制度は、ぜひ実施して欲しい。
- ▶ 株主優待は実施の方向で検討願いたい。
- ▶ 優待をするならワッツセレクトの詰め合わせがいいです。
- ▶ 当日お話をさせて頂いた内容が報告書に反映されていることに私も含め他の株主も満足すると共に、あらためて応援していきたいと思っています。優待は同業他社の2番煎じとは考えず、やはり自社商品引換券がイチオシかと思えます。
- ▶ 長期保有者や1,000株以上など御社に期待している株主に対してのみでいいので、株主優待の実施をお願いしたい。
- ▶ 金券をくばるような株主優待だけはしないでください。これからも攻めの経営を貫いて下さい。
- ▶ ミーツ・シルクで使える株主優待があると良いと思います。
- ▶ ワッツは頑張っているように思います。優待などいりません。配当や会社を大きくすることを注力してほしいと思います。

株主優待の導入に関しまして、経営の重要な課題として従来より検討を重ねてまいりましたが、当面、株主優待は、配当でお渡しすることに全力を注ぎたいと考えております。

当社の店舗で使える金券のご要望が多いのですが、近隣に店舗がない株主様への配慮や店舗運営の簡素化を追求し、ローコスト・オペレーションを目指す方針に沿わないことから選択肢に入れておりません。

2. 経営その他全般に関するご意見

- ▶ 今年の株主懇談会を大変楽しみにしております。ありがとうございます。株主懇談会の進行や設営について、株主様にご迷惑をおかけすることもあるかと思いますが、ひとりでも多くの株主様にお越しいただき、お話できるように工夫を重ねてまいります。宜しくお願いいたします。
 - ▶ 今後も安定的に確実に成長されるよう、期待しております。
 - ▶ 頑張ってください！
 - ▶ 近くの店舗は小さいながら、地域に密着しています。安易に店舗を増やさず地域に根ざす息の長い経営方針を望みます。
 - ▶ 最近セリアの業績が好調です。ワッツも負けなように成長することを期待しています。お店の名前をワッツにすれば会社の認知度が上がると思います。
 - ▶ 他にもいくつか株を保有しているが、非常に好感を持っています。(誠実な経営姿勢等)あとは、株価だが業績を継続維持すればきつとついてくるでしょう。頑張れ！！
 - ▶ 株を持って満足している。ありがとう。
 - ▶ 会社・社長がマスクミ(特にテレビ)に取り上げられるよう期待します。
 - ▶ 長期保有のつもりで買ったので会社の将来に期待している。
- ありがとうございます。ご支援を引き続き宜しくお願いいたします。
- ▶ 最早、日本企業は国内に留まっているだけではダメな時代です。その点からタイ進出はめだたいと思います。海外進出の橋頭堡として大胆で且つ最新に拡販して下さい。今日のニュースではロシアでユニチャームの子供パンツが売れていると言っていました(5/30)。
 - ▶ M&Aを含め事業を広げていこうとしているのはわかっているが、100円ショップ関連にした方がよいのでは？飲食まで手を広げるのはどうか。
 - ▶ 100円ショップの拡充に専念すべき。飲食店にまで手を出したの不可解。配当性向20%でも決して高くはない。
 - ▶ 社長の現地視察のかたちで毎月1店舗ずつ紹介して欲しい。

- ▶ 震災で一皿株を売ってしまいました。時期をみて必ず買い戻します。ワッツのやり方を買いたいです。応援しています！海外IRの成果は現れているのでしょうか？

いつもありがとうございます。

海外IRの成果についてですが、IR活動は国内外問わず、成果確認が難しいと思っております。今後、海外を成長戦略の市場ととらえる当社にとって、海外投資家へのアプローチは不可避と考えます。

- ▶ はや2ヶ月が過ぎましたが、東日本大震災や原発大事故に心を痛めております。私たちは海の民でもあります。何か皆様に役に立つ商品開発(水をきれいにする。お風呂やトイレに使う(飲む以外でも))をぜひ！！社会貢献等、会社の危機管理体制について説明して下さい。

社会貢献については、会社経営をしっかりと行うことで、「雇用を守る・増やす」ことで社会への貢献を継続していきたいと考えております。

会社の危機管理体制については、いろいろな事例を参考にしながら、既成概念に囚われることなく、常に見直しをしております。

- ▶ 急ぎ過ぎぬ様に着実に。客と株主を大切に。
- ▶ 新規事業を始める時と、5年ごとの見直しで撤退も検討して欲しい。(採算のチェックを！！)
- ▶ 震災で紙不足、インク不足が問題になっているので郵便物をハガキ(圧着)程度にしてWEBで見られるようにしては？
- ▶ 10期連続増益を目標に頑張ってください。海外は国内の100円ショップのイメージを変えてブランドショップ的に、新興国向けに対応するのはどうでしょう？

- ▶ かなり前々より利用していた百均ショップが株主である処のワッツの経営している店である事がわからなかった(店舗の「meets.」の表示などもわからず)

- ▶ 株価を上げて！BPRと配当を上げれば3倍になる。無駄なお金を使い過ぎる。

- ▶ 他社の株より配当は満足しています。これで優待があればいいですね。姫路にいけば、必ず姫路大津店に行っています。頑張ってください。

株主様アンケートにご協力ください。

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。株主様の率直なご意見をいただければと思います。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」にご意見をご記入の上、最寄りのポストへご投函ください。

※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。

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？

- 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、ご記入ください。

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させていただき、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11月26日（土）に開催させていただきました。株主様とよりよい懇談会を今後も開催させていただきたいと考えておりますので、ご意見をいただければと思います。

Q3 株主懇談会に ① 出席した → Q4 ② 出席しなかった → Q5

Q4 ご多忙の中、ご出席いただきましてありがとうございました。

- ・どちらのエリアに出席いただけましたか？
(① 大阪・② 東京)
- ・懇談会の内容はいかがでしたか？
会場や株主様へのご対応について、良かった点や悪かった点がございましたら、お聞かせください。

Q5 出席されなかった理由がございましたら、お聞かせください

- ①他に所用があったから ②会場が遠かった ③その他

ご協力いただき誠にありがとうございました。

3. 商品や店舗に関するご意見

- ▶ 価格に関係なく、安心・安全な商品を提供して下さい。
- ▶ 都心に店舗出店は無理なのでしょうか？
- ▶ 近所にシルクが欲しいです！（川崎市高津区溝口）

店舗出店に関しましては、立地や条件等により出店をさせていただいております。お客様のお住まいの近くに良い物件がございましたら、当社ホームページ「店舗物件情報募集」より物件情報をいただければ、当社開発担当者にて現地を見させていただきます。ご来店可否を検討させていただきます。

- ▶ ブォーナ・ビータ(後楽園店)をのぞいてみました。商品のディスプレイがやや散漫な感じ。もっとシンプルで統一感があつた方が良いのではと思いました。店員さんの感じは好印象を受けました。

ご意見ありがとうございます。店舗担当者に必ず伝えさせていただきます。お客様に「またお店に来たい」と思ってもらえるよう、今後も努めてまいります。

- ▶ 京都のお店はどこにありますか？

8月末現在、京都府にあります100円ショップ店舗は21店舗(直営・FC含む)ございます。当社ホームページ「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、「京都府」をご覧ください。

- ▶ どうせ100円ショップ活用するならワッツの店から買って貢献(?)したい。

ありがとうございます。店舗一覧は、当社ホームページ「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。

- ▶ 欲しい商品を見付けやすいが、少し地味なイメージがある。
- ▶ 安い物でも価値あるものを多く商品として扱っていただけたらと思います。特に日本製の物に安心感があります。
- ▶ 他社に比べて少し地味。店や商品は優位だと思うので、店名のアピールをなんとしてもやっていただきたい。

- ▶ 購買意欲を高める為、店内で音楽を流したり、商品の紹介、会社の理念などをアナウンスする。店員の教育にもなる。スーパーなどでも100円以下の商品を売っている。しかし、スーパーでは100円以下の商品だけ買って帰るのは気が引ける。そこで、100円ショップは客をその逆の気分にさせてこそ勝てる。商品1つ買っても馬鹿にせず、尊敬しきっていい気持ちにさせる。袋のデザインも重い感じがします。大きな日の丸でもコストがかかるならいいです。株主からデザインを募集するとか。募集するだけなら無料。いずれもあまりコストがかからない範囲でやって欲しい。最優先ではないが、食品の内側に埃がたまっていた。店員に無理させない程度に気づいたらちょっと埃をとるようにさせて欲しい。あくまでも現場の自主性で。

4. 配当に関するご意見

- ▶ 株主還元を期待します。
- ▶ 配当をもう少しよくして欲しい。
- ▶ 業績も上向き。配当増配。東京での株主懇談会等株主重視の方針を堅持して欲しい。
- ▶ 中間配当があると良いかな？
- ▶ 同業他社に比べ株価が安すぎる。株価アップにつながる施策を考えて欲しい。(配当性向のアップや株主優待の実施等)

ご意見をいただき改善した点

● 字が細かくて読みづらい。

文章の行間にゆとりをつくることで文字が一杯という印象をなくし、読む気になる編集を心がけました。



コップ
6色ラインナップ

ピンク	ブルー
グリーン	オレンジ
パープル	ブラック



小旗
チェックやハートなど6柄×4色

24本入り



醤油差し
かわいい小熊(黄色1つ)と
りんご(赤色3つ)のセット



お弁当箱
3色×3サイズラインナップ

L・M・S 3サイズ

ホワイト	イエロー	グリーン
------	------	------



おかずカップ
大量90枚入り



オニギリ袋
パンダ・サル・アヒル・ウサギの
かわいいオニギリ袋

4柄×3枚入り



フォーク
4色×1本入り

ブルー	グリーン
オレンジ	レッド

スプーン
4色×1本入り

ブルー	グリーン
オレンジ	レッド

正解は、こちら!!
100円ショップ
「meets.」「シルク」で
購入できる商品は
8点です。

※商品は予告なくデザイン変更、または取り扱いを終了する場合があります。
また店舗によっては、掲載商品の取り扱いがない場合があります。店頭にてご確認ください。

株式会社ワッツ

〒540-0001 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5F
TEL : 06-4792-3280 (代表)
<http://www.watts-jp.com/>