



2021年12月11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 – P16

株式・優待

ワッツの株式や
配当・株主優待について

P18 – P21

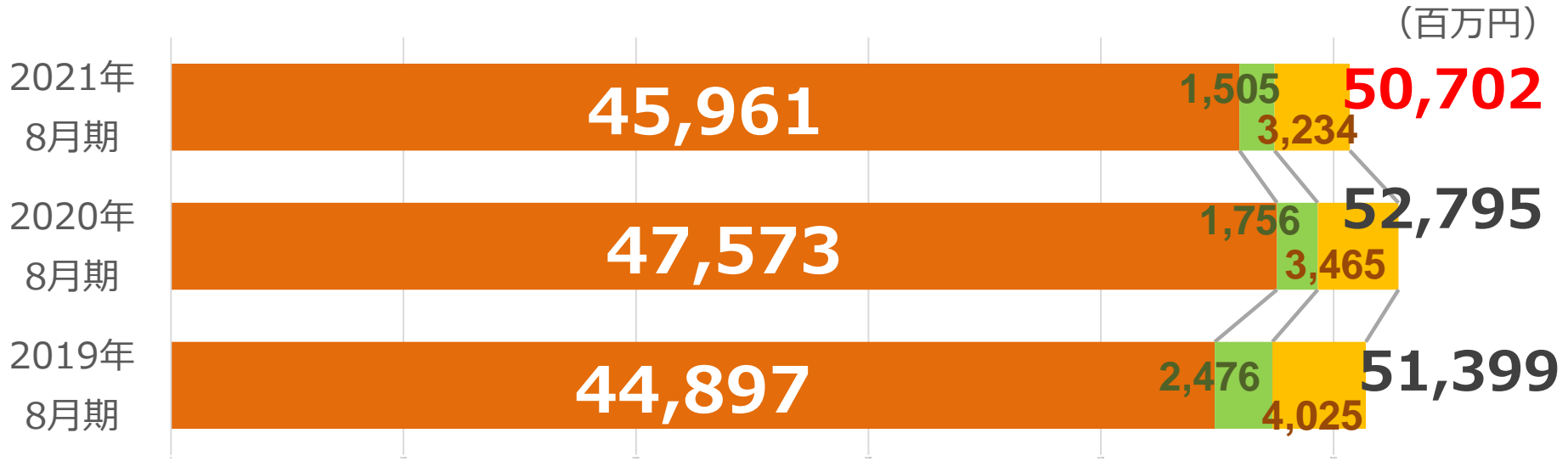
ワッツ



主に100円シヨップの会社です でも、ほかにもいろいろやっています



■ 国内100円シヨップ事業 ■ 海外事業 ■ 国内その他事業



- ✓ うち、**90.7%**が国内100円シヨップ事業によるもの
- ✓ **2020年8月期**は、100円以外の価格帯の商品導入効果、新型コロナウイルス感染症拡大により、巣ごもり消費関連商品・衛生用品の需要が増加したことで、**国内100円シヨップ事業が好調**に推移
- ✓ **2021年8月期**は、前年度の反動を受け**減収**となったが、**当期は増収計画**

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、28期目の会社です



設立 1995年2月22日 (現在は、**第28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 (21/8/31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

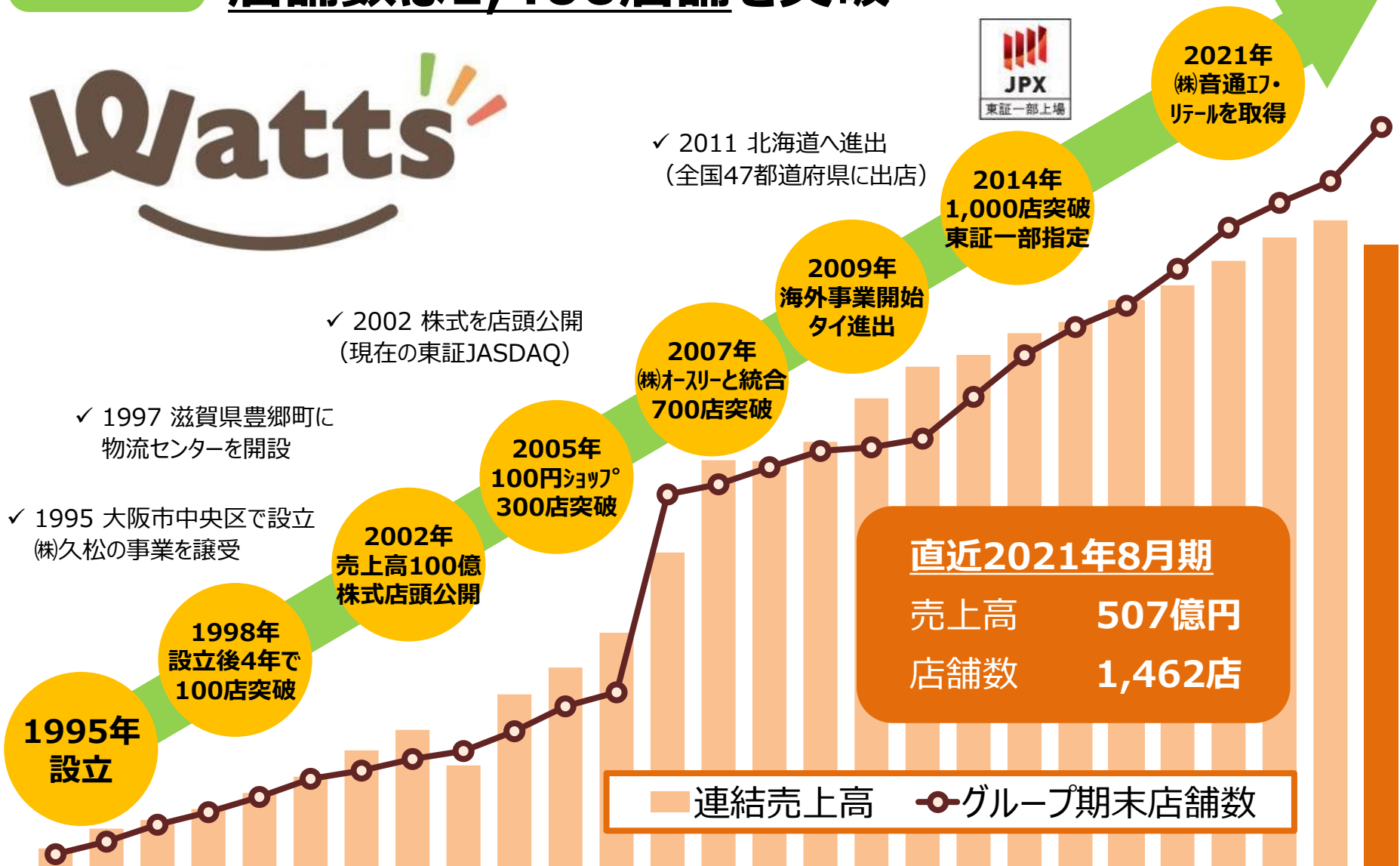
主な業務 日用品・雑貨の卸小売業
(主に**100円ショップの運営**)

グループ従業員数 3,153名 (21/8/31現在) ※パート・アルバイトを含む

グループ店舗数 1,462店 (21/8/31現在) ※その他店舗を含む

ワッツ

ワッツグループ[®]連結売上高は500億円、 店舗数は1,400店舗を突破



ワッツ

100円ショップに対するニーズは多様化し、 各プレイヤーがそれぞれにブランドを打ち出す



✓ 競合他社



- ✓ 100円ショップ業界は競争激化
- ✓ 出店立地、品揃え、ファッション性等、各社が差別化戦略を実施。他社にはない新たな付加価値が求められる。
- ※ 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
- ✓ 海外パートナーとの共同事業の構築
- ✓ 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1) ワッツ委託型の中小型店舗



○ ショップ展開

- ✓ スーパー・ドラッグストア等の空きスペースに100円ショップ単独コーナーを配置
- ✓ 100円ショップのみの目的で来店されるお客様が増え、施設全体の客数増加へ

○ コーナー展開

- ✓ スーパー・ドラッグストア等の売場内の一部（中島）に100円コーナーを設置
- ✓ 売場との一体感が出せる
- ✓ 母店雑貨売場を縮小できる



(ご参考2) 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



Wattsブランド店舗



- ✓ 2015年2月、Watts一号店をオープンし、新規出店・リニューアルにより、2021年8月末現在825店舗へ拡大
- ✓ 新規出店は基本的にWattsブランド「Watts」、「Watts with」で行い、おしゃれな生活を提案する売場・品揃えへ
- ✓ POSデータを活用した販売分析を基に、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・利益の最大化を図る



高額商品の取扱い



- ✓ 高額商品（200円～1,000円）の取扱いにより、商品の充実・売り場の活性化を図る
- ✓ 取扱店舗を委託販売型店舗にも積極的に拡大し、グループ全体の粗利率改善へと繋げる
- ✓ 2021年8月末現在2,017アイテム、今後は取扱い商品を精査し、2,000アイテムを維持していく

コラボ出店

- ✓ ディスカウントショップ「リアル」やファッション雑貨事業「Buona Vita」等とのコラボレーション店舗を展開し、グループ事業間でのシナジー効果創出に取り組む



セルフPOSレジの導入



- ✓ **キャッシュレス専用**のセルフPOSレジを、2022年8月期に**100店舗導入予定**
- ✓ 精算業務の効率化・省力化により生産性を向上させ、削減した人的リソースをお客様満足度向上へ
- ✓ 会計の待ち時間を減らし、ピーク時の列解消へ（機会損失の減少）
- ✓ 非対面によるお客様・従業員双方の新型コロナウイルスの感染防止対策に

POSデータの活用



- ✓ 滞留商品を削減し、売れ筋商品や新規商品に入れ替えることで売場の商品鮮度を高める
- ✓ POSデータを活用した販売分析を基に、立地や客層に合わせた店舗モデルを確立していく
- ✓ 自動発注システム導入に向けた検証を進める



ECサイトリニューアル

ONLINE STORE

POINT ① **10,000** 点以上の品揃え

POINT ② **色柄** も選べる

POINT ③ **1** 個からのご注文も

POINT ④ **24** 時間 **365** 日可能

∴ 手づくりを楽しもう ∴

手芸・クラフト・ハンドメイド
Craft Item

- ✓ 2021年9月1日、ワッツオンラインショップをリニューアルオープン
- ✓ 品揃えは、大幅アップし**1万アイテム以上**
- ✓ 1個からの注文も可能
- ✓ 100円ショップ事業だけでなく、ワッツグループのオンラインサイトとして活用していく

SNSの活用

twitter



Instagram



・ワッツ公式YouTubeチャンネル



- ✓ 当社認知度向上のツールとして活用

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



心地よい生活を提案する
雑貨店「フオーナ・ビータ」
2021年8月末現在、
21店舗。写真は、
2020年2月オープンの
新越谷ヴァリエ店



時間をテーマにしたおうち雑
貨店「Tokino:ne」、
2021年3月に1号店オープン



100円ショップと食品スーパーの
コラボ店舗



地域密着の小型
ディスカウントショップ。
2021年8月末現在
6店舗

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、収益拡大を図る



✓ KOMONOYA(こものや)、Watts屋号等で展開



✓ 卸売での商品供給

現在出荷実績のある国と地域は、
中国、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、サウジアラビア、
メキシコ、ブラジル、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（2021年8月末）

タイ（J/V 直営）	41店舗
マレーシア（FC）	2店舗
ベトナム（FC）	3店舗
中国（FC）	4店舗
ペルー（独資 直営）	19店舗
計	69店舗



(単位：百万円)

業績予想	2020年8月期		2021年8月期		2022年8月期（予想）				
		構成比	前期比		構成比	前期比		構成比	前期比
売上高	52,795	—	102.7%	50,702	—	96.0%	60,200	—	118.7%
売上総利益	20,215	38.3%	104.5%	19,625	38.7%	97.1%	—	—	—
販売費及び一般管理費	18,446	34.9%	99.1%	17,956	35.4%	97.3%	—	—	—
EBITDA	2,186	4.1%	188.9%	2,049	4.0%	93.8%	1,802	3.0%	87.9%
営業利益	1,768	3.4%	246.7%	1,669	3.3%	94.4%	1,035	1.7%	62.0%
経常利益	1,731	3.3%	263.9%	1,586	3.1%	91.7%	955	1.6%	60.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	774	1.5%	1097.3%	965	1.9%	124.7%	510	0.8%	52.8%
1株当たり当期純利益（円）	57.80	—	—	72.09	—	—	38.07	—	—
ROE	7.5%	—	—	8.9%	—	—	4.5%	—	—

- ✓ 100円ショップの出退店計画
【出店】上期115店、下期115店、計230店
【退店】上期40店、下期46店、計86店
純増計画数 144店
- ✓ 100円ショップ既存店売上高は通期で前期比
100.0%と見込む

- ✓ 売上高は、(株)音通エフ・リテールの取得により大幅増を見込むが、委託販売型の更なるシェア拡大に向けた大量出店、出店競争激化による家賃の増加、最低賃金の上昇等による販管費のアップを主因に減益着地を見込む

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

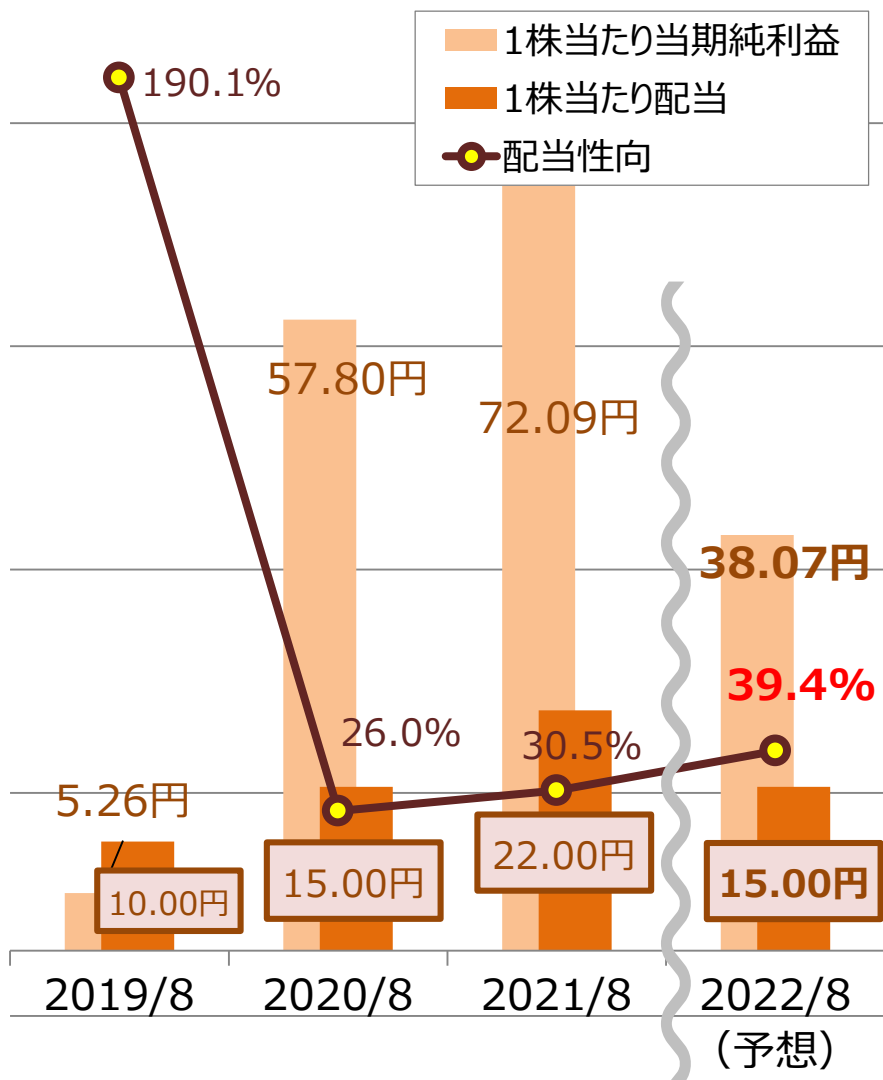
P2 – P16

株式・優待

ワッツの株式や
配当・株主優待について

P18 – P21

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	2019年 8月期	2020年 8月期	2021年 8月期
1株当たり当期純利益	5.26円	57.80円	72.09円
1株当たり配当金	10.00円	15.00円	22.00円
配当性向	190.1%	26.0%	30.5%
配当利回り	1.6%	1.6%	2.5%
ROE (株主資本利益率)	0.7%	7.5%	8.9%
DOE (株主資本配当率)	1.3%	1.9%	2.7%

※各事業年度の配当利回りは決算基準日の株価で算出

- ✓ 2022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38.07円。その場合の配当性向は**39.4%**
- ✓ 2021年11月末日現在の株価740円での配当利回りは**2.0%**

優待

当社オンラインショップでご利用いただける 株主優待券をお届けします



保有株式数	優待内容
200株以上	当社オンラインショップでご利用可能な株主優待券 税込み2,200円分

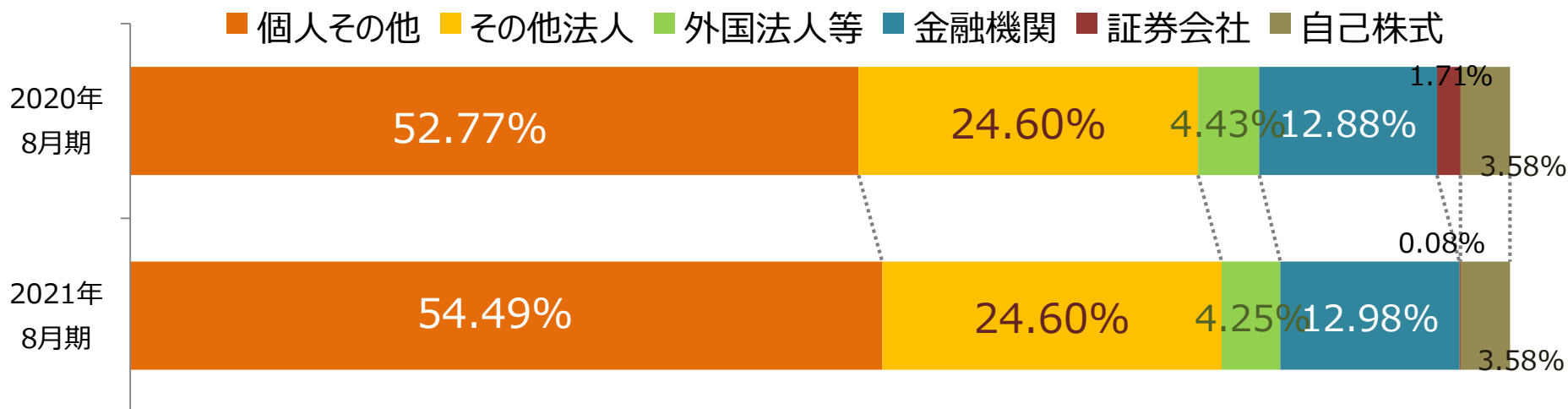
- ✓ 株主優待の商品を自由に選びたいという株主様の声にお応えし、2021年9月1日よりリニューアルしたオンラインショップでご利用可能な株主優待券を贈呈いたします

※株主優待発送の送料は当社にて負担いたします

※株主優待券は、当社オンラインサイトのみでご利用可能です。店舗ではご利用いただけません

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



	2019年8月期	2020年8月期	2021年8月期	前年 同期末比
発行済株式総数	13,958,800株	13,958,800株	13,958,800株	-
株主数	17,590名	23,454名	22,290名	△1,164名
所有比率				
個人その他	48.22%	52.77%	54.49%	+1.72ポ イント
その他法人	24.57%	24.60%	24.60%	-
外国法人等	10.85%	4.43%	4.25%	△0.18ポ イント
金融機関	11.87%	12.88%	12.98%	+0.10ポ イント
証券会社	0.88%	1.71%	0.08%	△1.63ポ イント
自己株式	3.58%	3.58%	3.58%	-

- ✓ 株主数は、前年同期末から1,164名減少
- ✓ 個人株主所有比率は前年同期末比1.72ポイント増加

(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。



◆ 新市場区分におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果

基準	一次判定結果
流通株式数	適合
流通株式時価総額	不適合
流通株式比率	適合
売買代金	適合

- ✓ プライム市場の上場維持基準のうち、「流通株式時価総額」については、基準を充たさず
- ✓ 「上場維持基準への適合に向けた計画書」を提出・開示することで、上場維持基準に係る経過措置の適用を受ける予定
- ✓ 持続的な成長と中長期的な企業価値の向上のために、コーポレート・ガバナンスの充実に図るとともに、プライム市場の全ての基準の充足を目指し、「流通株式時価総額」の向上に取り組んでいく



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

TEL : [06-4792-3236](tel:06-4792-3236)