



株式会社ワッツ

(2735 東京証券取引所市場第一部)

# 2020年8月期決算と 2021年8月期業績予想について

2020年10月19日（月）

代表取締役社長 平岡 史生

# 目次



## 決算概要

2020年8月期の  
連結決算について

P2 – P6

## 事業別

2020年8月期における  
各事業の状況について

P8 – P17

## 事業計画

2021年8月期業績予想と  
各事業の取組みについて

P19 – P23

## 参考資料

ワッツグループについて

P25 – P32



(単位：百万円)

業績ハイライト	2019年8月期		2020年8月期（当期）			
		構成比		構成比	前期比	計画比
売上高	51,399	—	<b>52,795</b>	—	102.7%	100.9%
売上総利益	19,337	37.6%	<b>20,215</b>	38.3%	104.5%	—
販売費及び一般管理費	18,620	36.2%	<b>18,446</b>	34.9%	99.1%	—
EBITDA	1,157	2.3%	<b>2,186</b>	4.1%	188.9%	—
営業利益	716	1.4%	<b>1,768</b>	3.4%	246.7%	119.5%
経常利益	656	1.3%	<b>1,731</b>	3.3%	263.9%	121.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	70	0.1%	<b>774</b>	1.5%	1097.3%	133.5%
1株当たり当期純利益（円）	5.26		<b>57.80</b>		—	—

※ 計画比は2020年7月10日付「業績予想の修正に関するお知らせ」にて公表した2020年8月期通期連結業績予想との比較

- ✓ **売上高**は、100円以外の価格帯の商品導入効果、巣ごもり消費関連の需要増加等により100円ショップ事業が好調に推移した結果、前期比**2.7%増**となった →P3、P9
- ✓ **売上総利益**は、売上総利益率が0.7%改善し、4.5%増となった →P4
- ✓ **営業利益**は、新型コロナに伴うパート・アルバイト従業員への一時金支給等により人件費が増加したものの、出張・移動の制限、自粛により旅費交通費が減少したことや、大型出店が少なく出店関連費用が抑制されたこと等により、前期比**246.7%**と大幅増益 →P5



(単位：百万円)

事業部門別売上高		2019年8月期		2020年8月期（当期）		
			構成比		構成比	前期比
100円ショップ	直営	42,529	82.7%	<b>45,468</b>	86.1%	106.9%
	卸その他	2,368	4.6%	<b>2,105</b>	4.0%	88.9%
	小計	44,897	87.4%	<b>47,573</b>	<b>90.1%</b>	<b>106.0%</b>
海外事業	直営	762	1.5%	<b>444</b>	0.8%	58.4%
	卸	1,714	3.3%	<b>1,311</b>	2.5%	76.5%
	小計	2,476	4.8%	<b>1,756</b>	<b>3.3%</b>	<b>70.9%</b>
ファッション雑貨	ブオーナ・ビータ	1,697	3.3%	<b>904</b>	<b>1.7%</b>	<b>53.3%</b>
	ソストレーネ・グレーネ					
	あまの（※）					
リアル 他		2,328	4.5%	<b>2,561</b>	<b>4.9%</b>	<b>110.0%</b>
合計		51,399	100.0%	<b>52,795</b>	<b>100.0%</b>	<b>102.7%</b>

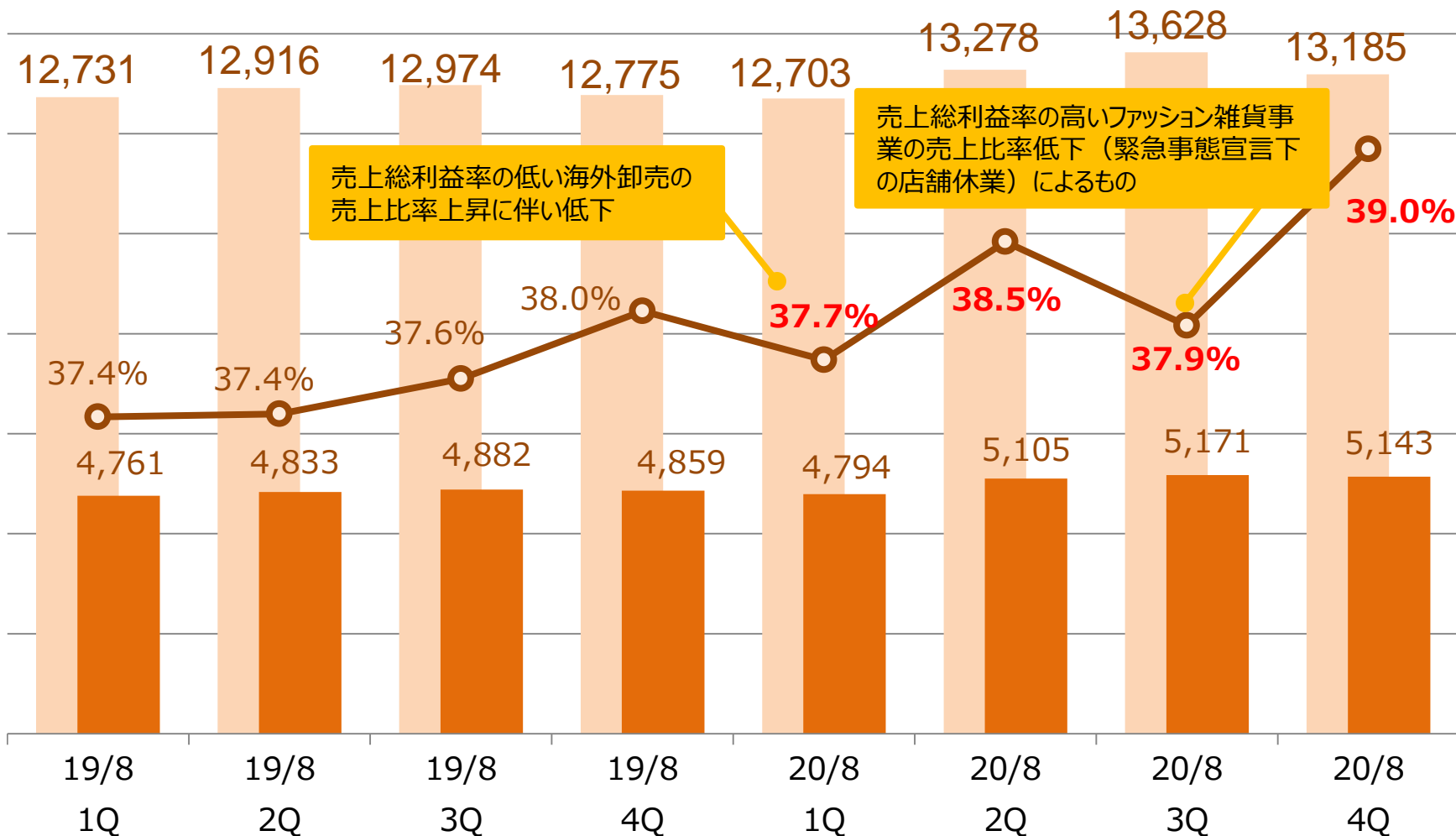
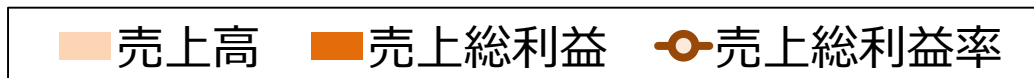
※ あまのは、2019年11月末をもって事業撤退しております

- ✓ 国内100円ショップ事業の売上高は前期比6.0%増加。海外事業、ファッション雑貨事業では、新型コロナウイルスの国内外での感染拡大による長期間休業を余儀なくされ、売上、構成比ともに大きく減少。結果として国内100円ショップ事業の連結売上高に占めるシェアは2.7%増加。なかでも漸減の続く卸その他を除く直営店売上比率は3.4%増加

## 四半期別売上総利益率の推移



(百万円)

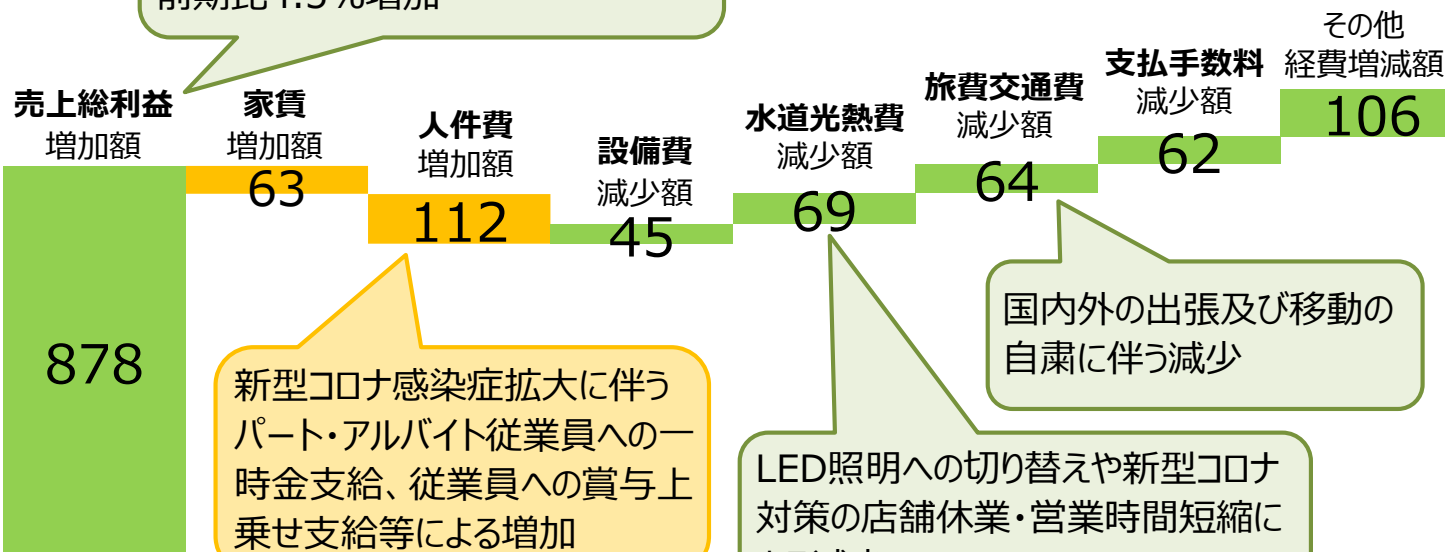


## 営業利益の増減要因



(百万円)

売上高2.7%増加、売上総利益率0.7ポイント改善により売上総利益は前期比4.5%増加



新型コロナウイルス感染症拡大に伴うパート・アルバイト従業員への一時金支給、従業員への賞与上乗せ支給等による増加

LED照明への切り替えや新型コロナウイルス対策の店舗休業・営業時間短縮による減少

国内外の出張及び移動の自粛に伴う減少

営業利益

716

**1,051百万円増加 前期比246.7%**

営業利益

1,768

前期

当期

(単位：百万円)

連結 貸借対照表	2019年8月期		2020年8月期 (当期)	
		増減率		増減率
現金及び預金	6,075	18.0%増	6,591	8.5%増
商品及び製品	7,081	4.0%増	7,114	0.5%増
その他の流動資産	2,942	11.2%増	2,710	7.9%減
有形固定資産	1,780	1.2%増	1,608	9.7%減
その他の固定資産	3,677	2.7%増	3,519	4.3%減
総資産	21,557	8.1%増	21,544	0.1%減
負債	11,690	20.4%増	11,062	5.4%減
純資産	9,867	3.6%減	10,481	6.2%増

- ✓ 自己資本比率は48.7%、前期末から1.6ポイント増加
- ✓ 有形固定資産では、減価償却が進んだこと等により、工具、器具及び備品が105百万円減少
- ✓ 負債では、支払手形及び買掛金が1,217百万円減少した一方、未払消費税等が289百万円、1年内返済予定の長期借入金が249百万円増加

(単位：百万円)

連結 キャッシュ・フロー	2019年8月期		2020年8月期 (当期)	
		増減額		増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,279	1,592	922	△1,357
投資活動によるキャッシュ・フロー	△832	△216	△526	305
財務活動によるキャッシュ・フロー	△510	147	106	616
現金及び現金同等物に係る換算差額	△8	△14	14	23
現金及び現金同等物の期末残高	6,075	928	6,591	516
フリーキャッシュ・フロー	1,447	1,375	395	△1,052

- ✓ 営業活動によるC/Fは、前連結会計年度末日が休日であったこと等により、仕入債務が2,892百万円減少した一方、税金等調整前当期純利益が717百万円増加
- ✓ 財務活動によるC/Fは、長期借入れによる収入が238百万円増加

# 目次



## 決算概要

2020年8月期の  
連結決算について

P2 – P6

## 事業別

2020年8月期における  
各事業の状況について

P8 – P17

## 事業計画

2021年8月期業績予想と  
各事業の取組みについて

P19 – P23

## 参考資料

ワッツグループについて

P25 – P32





## 国内100円ショップ事業

 	出退店の状況	通期計画の出店140店、退店82店に対して <b>129店出店</b> 、 <b>81店退店</b> し、期末店舗数は <b>1,240店</b> （純増48店） →P10
 	Wattsブランド店舗	出店・改装により119店増加して <b>639店</b> 。100円ショップ全店に占める割合は51.5%に拡大 →P11

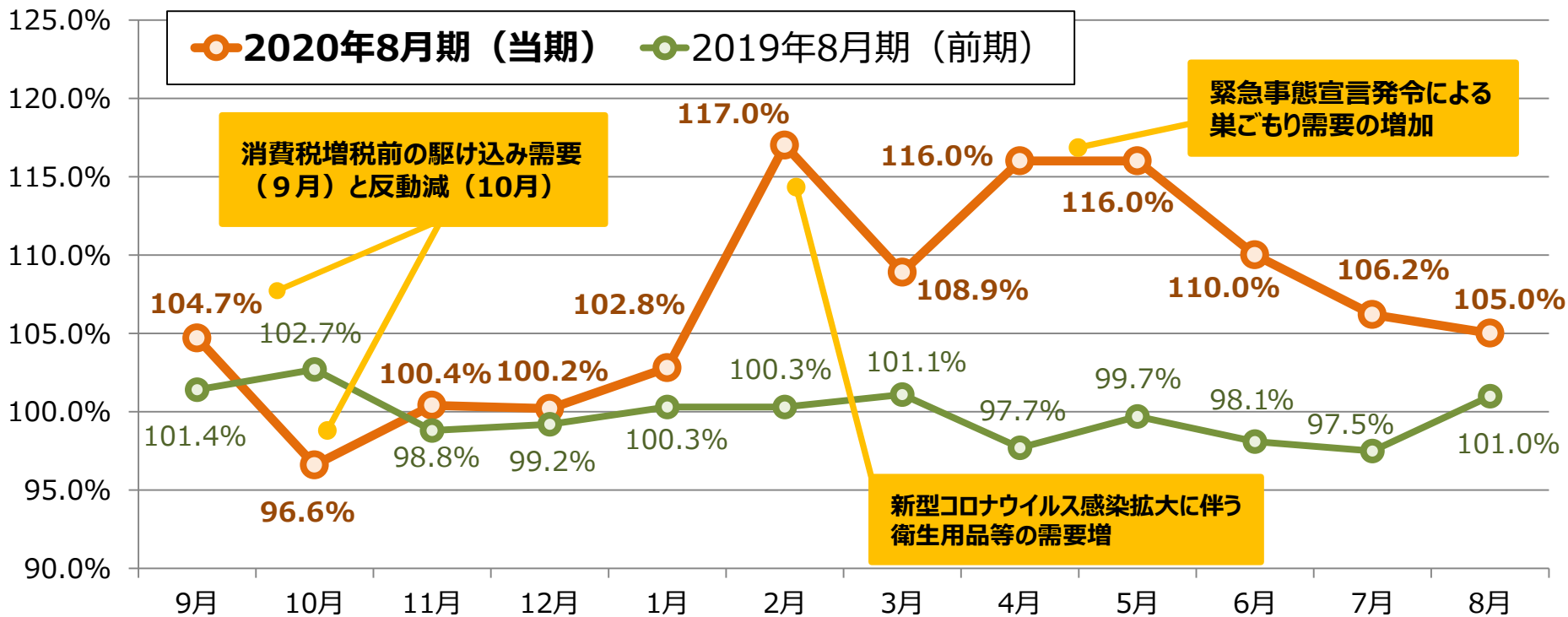
## 海外事業

 	海外店舗数	当社商品を取り扱う店舗は、当社グループ内で <b>83店</b> （5店舗減）、現地パートナーの店舗を合わせると120店超 →P14
------	-------	--

## 国内その他事業

	Buona Vita (ブォーナ・ビータ)	心地よい生活を提案する雑貨店。期末店舗数は <b>21店</b> 、LINE公式アカウントを活用した販促を実施 →P15
	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を4店。事業ベースでの早期の黒字化は困難と判断し、当事業からの撤退を決定 →P16
	あまの	2019年11月末をもって当事業から <b>撤退</b> した
	リアル	地域密着型のディスカウントショップ。8月末現在 <b>6店</b> 展開、100円ショップ事業とのシナジー効果を創出していく →P17

## 100円ショップ事業の状況① ～既存店売上高対前年同月比の推移～



消費税増税前の駆け込み需要 (9月) と反動減 (10月)

緊急事態宣言発令による 巣ごもり需要の増加

新型コロナウイルス感染拡大に伴う 衛生用品等の需要増

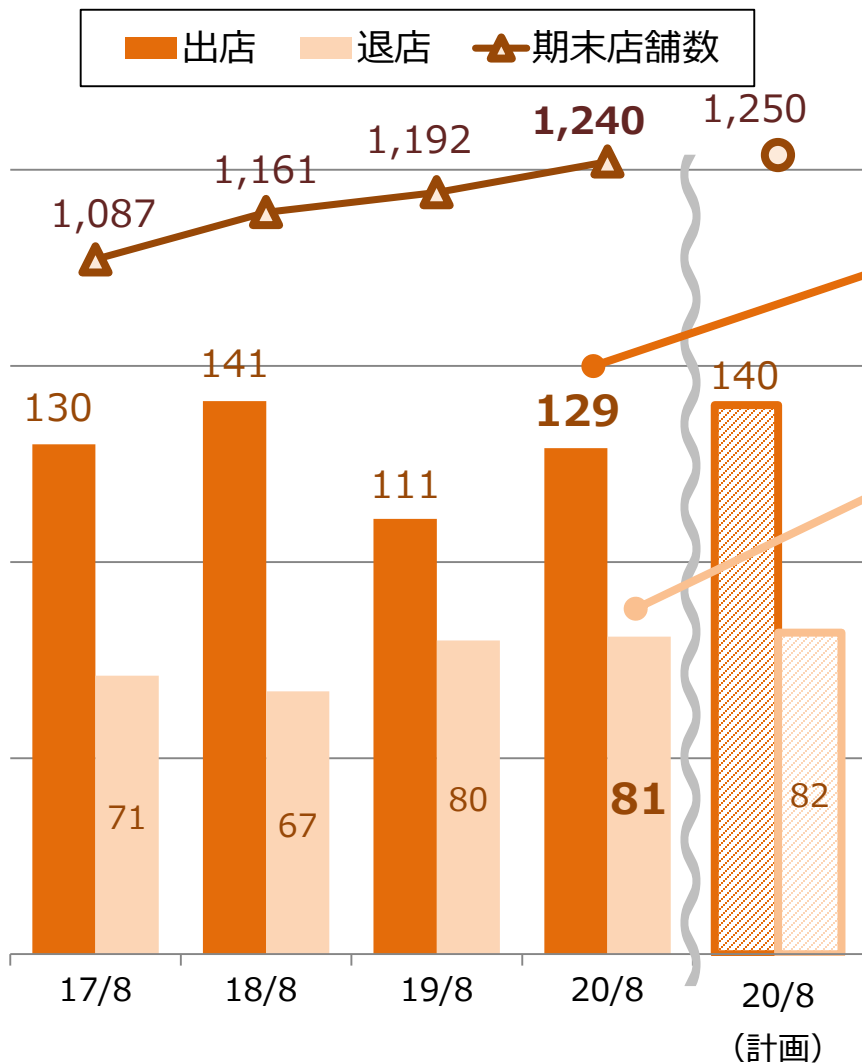
上期累計	売上高	客数	客単価
前年同期	99.7%	98.8%	100.9%
<b>当期</b>	<b>107.0%</b>	<b>101.5%</b>	<b>104.4%</b>

- ✓ 手作りマスクのための手芸用品の需要増加や、巣ごもり需要による製菓用品等の販売が伸びたことで、既存店売上高は好調に推移
- ✓ Wattsブランド店舗売上高は対前期比108.4%

※ 足許9月の売上高は96.7%

# 100円ショップ事業の状況②

～出退店計画数と店舗数実績～



## 出退店計画と実績

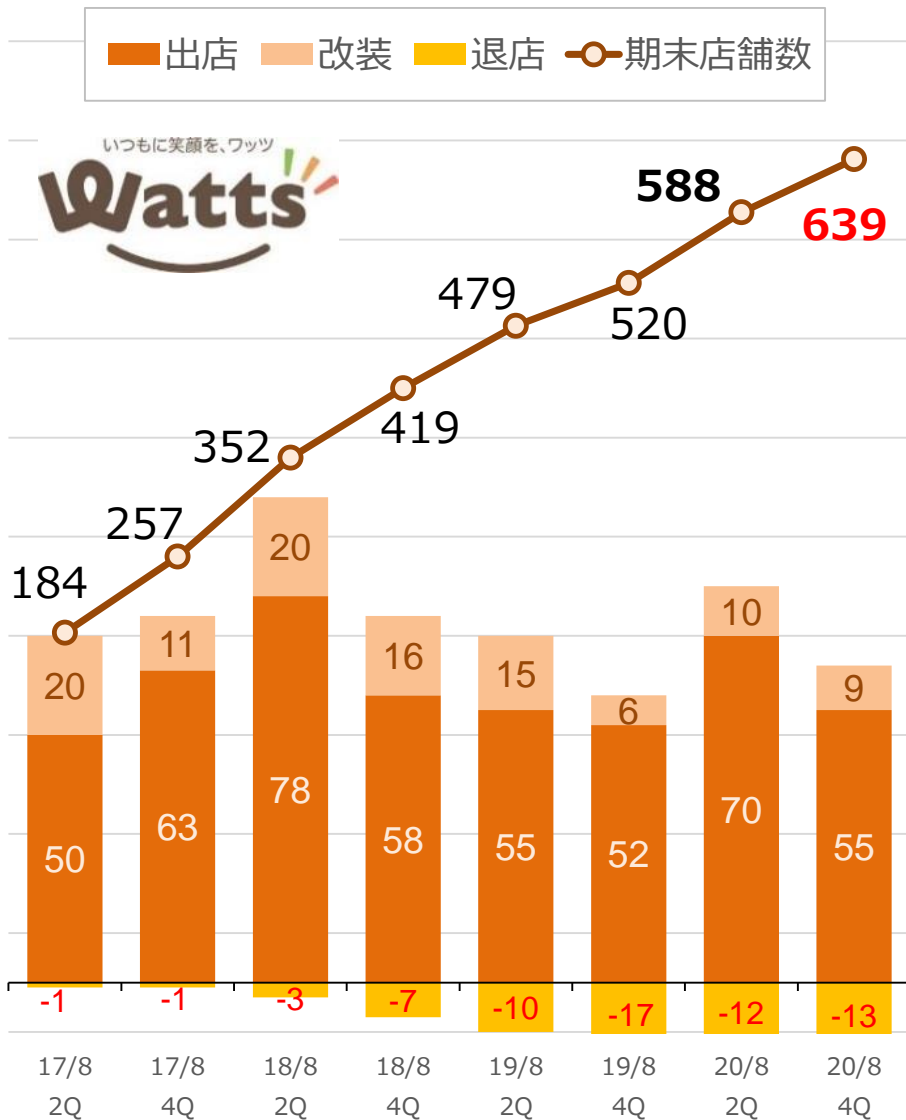
出店計画 140店 → **129店**出店

退店計画 82店 → **81店**退店

- ✓ 出店の内訳は、テナント型14店、委託販売型115店の計129店
- ✓ 退店の内訳は、テナント型28店、委託販売型50店、FC3店の計81店
- ✓ 出店数は計画に若干及ばず、**純増48店**、期末店舗数は**1,240店**

## 100円ショップ事業の状況③

～「Watts」ブランド店舗の出店・改装実績～

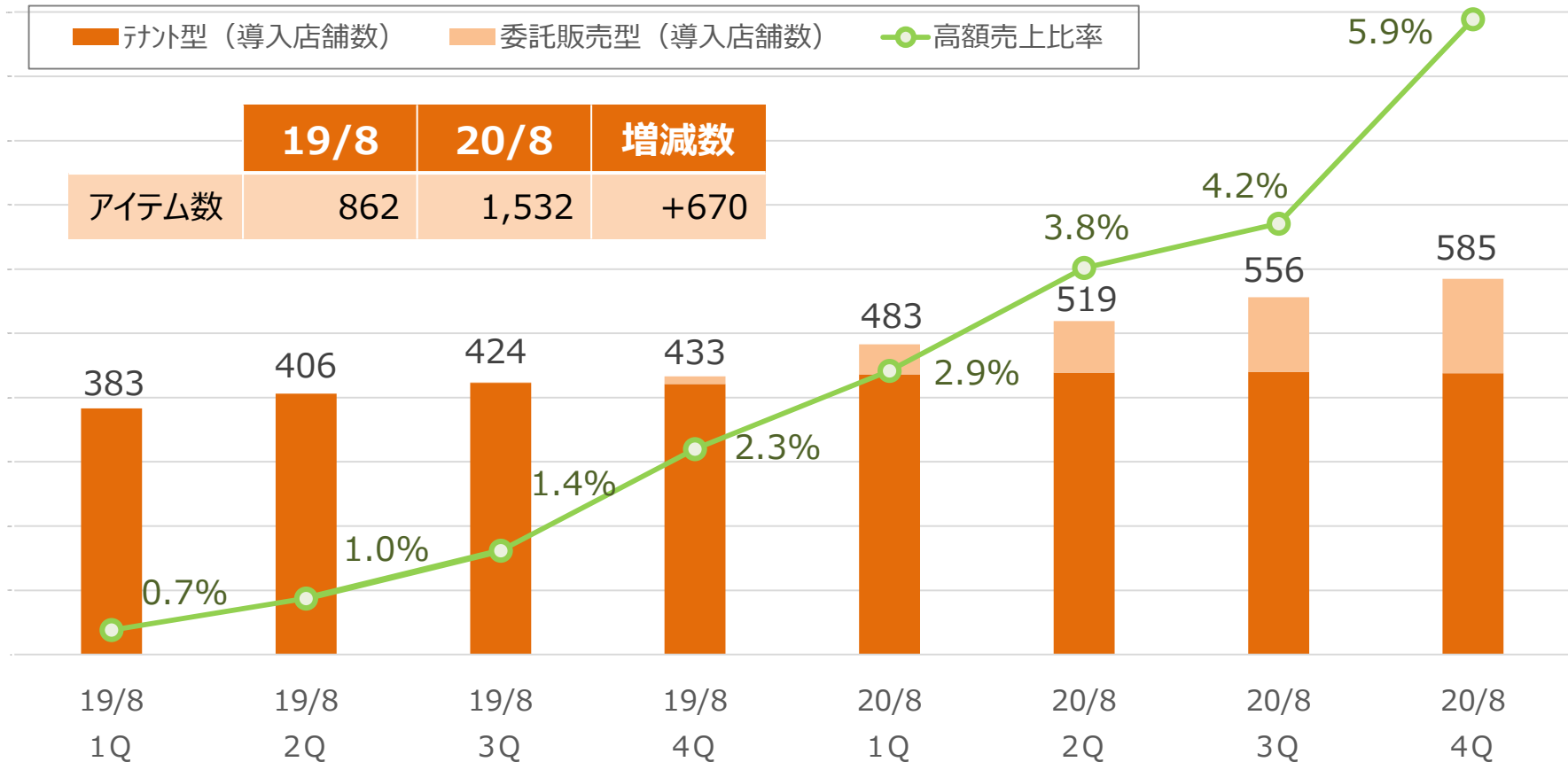


2020年9月 ワッツ守山molive店（滋賀県）

- ✓ 前期末から119店増加し、全1,240店に占める割合は**51.5%**
- ✓ 出店は原則Wattsブランドで行い、改装は契約更新のタイミングや投資効果の見込める店舗を厳選して実施

## 100円ショップ事業の状況④

～高額商品導入店舗数と売上シェアの推移～



- ✓ テナント型への導入は概ね完了し、委託販売型への導入も引き続き進めていく
- ✓ 高額商品の売上高は前期比で約3.4倍

## 海外事業の状況①

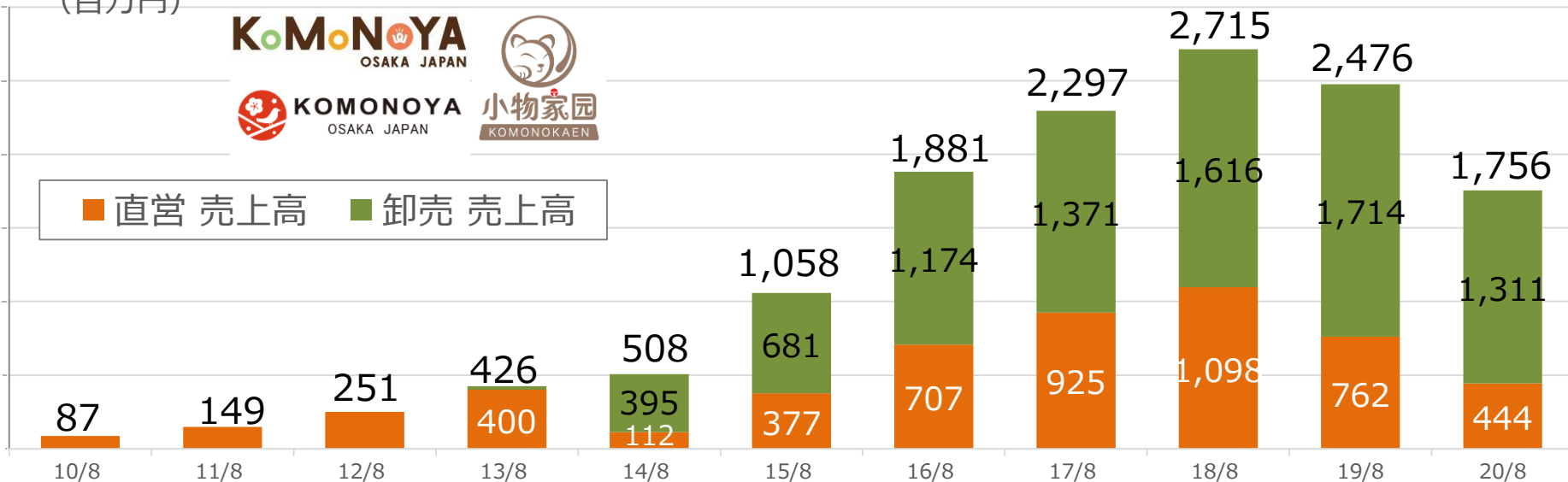
～売上高（直営・卸売）の推移～



(百万円)



■ 直営 売上高 ■ 卸売 売上高



2019年10月 セントラルフェスティバルプーケット店 (タイ)

- ✓ 直営店舗及びFC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
- ✓ 新型コロナウイルスの影響で、海外店舗のほとんどが休業したことで、下期の売上高は約5割減

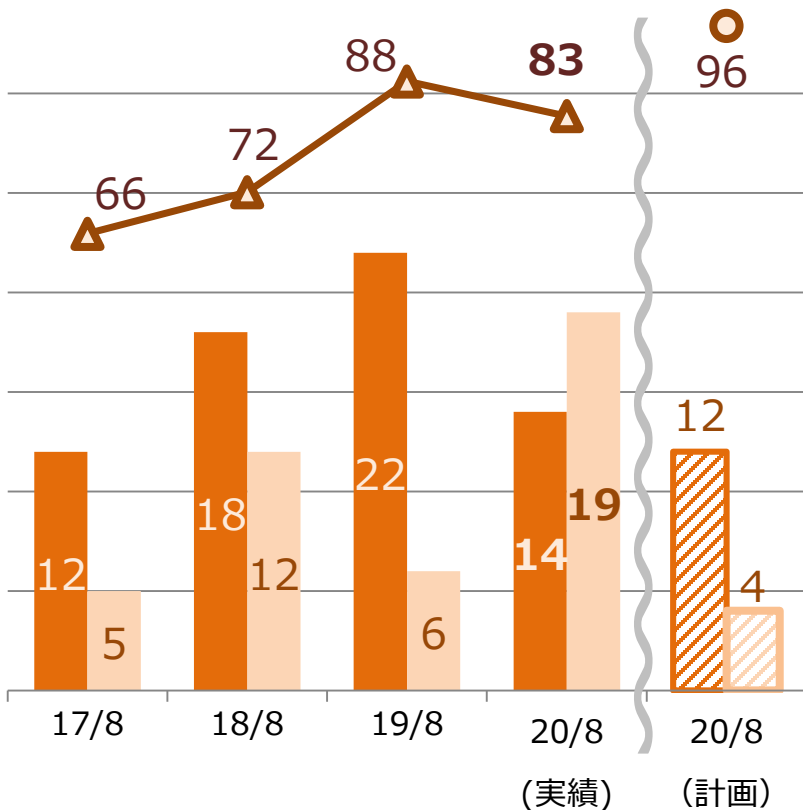
海外事業	19/8	20/8	前年同期比
売上高	2,476百万円	1,756百万円	70.9%

## 海外事業の状況②

～出退店計画数と店舗数実績～

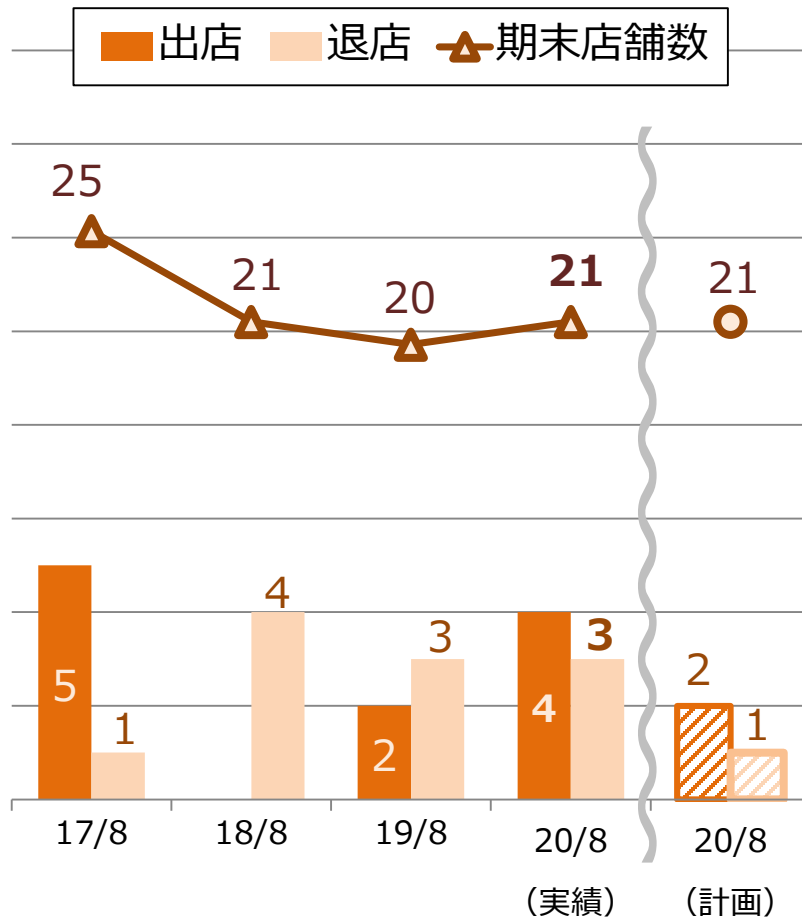


■ 出店 ■ 退店 ▲ 期末店舗数



国名	出店形態	出店	退店	店舗数 (20/8)
タイ	FC	9	8	50
中国	FC	4	-	6
マレーシア	FC	-	6	2
ベトナム	FC	-	4	5
ペルー	直営	1	1	20
合計		14	19	83

- ✓ タイは、50店舗展開、純増1店に留まる。「Watts」屋号の店舗も新店、改装により12店舗展開
- ✓ 中国は、4月に販売子会社を譲渡。今後は、代理商、卸売にて事業拡大を目指す
- ✓ 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17店、メキシコの8店をはじめ、その他の国々を含め約40店舗展開



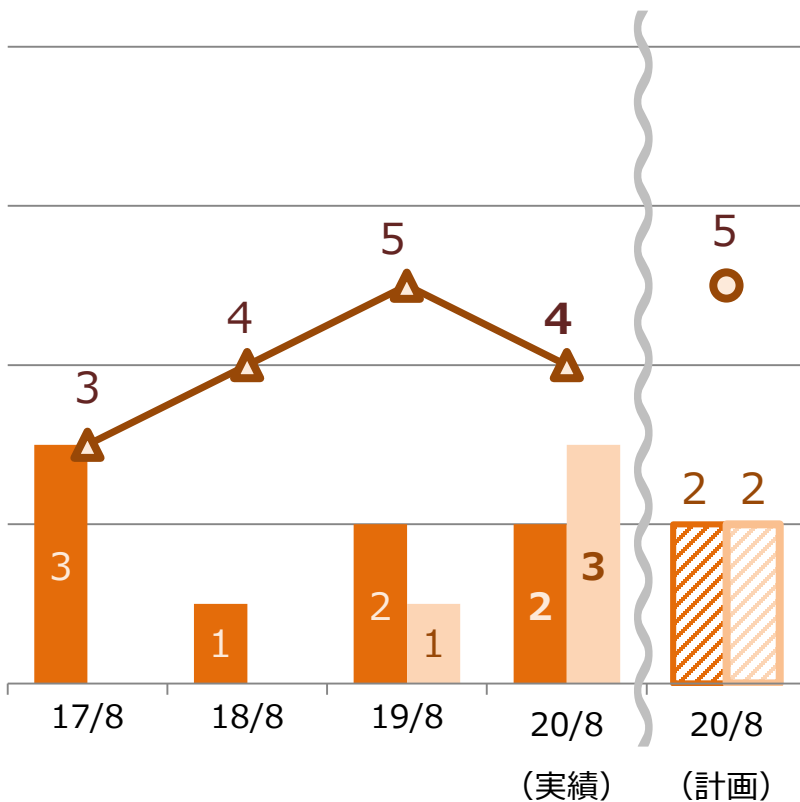
2020年9月 ブォーナ・ビータ グランエミオ所沢店 (埼玉県)

- ✓ 2020年8月末現在、**21店舗**
- ✓ 店舗の特性に合わせた商品構成の見直し、母店イベントに合わせたLINEお友達限定の割引サービス等を実施したものの、既存店売上高の対前期比は90.1%と低調に推移
- ✓ 緊急事態宣言下、ほとんどの店舗が休業したこともあり、売上高は2割弱減少





■ 出店 ■ 退店 ▲ 期末店舗数

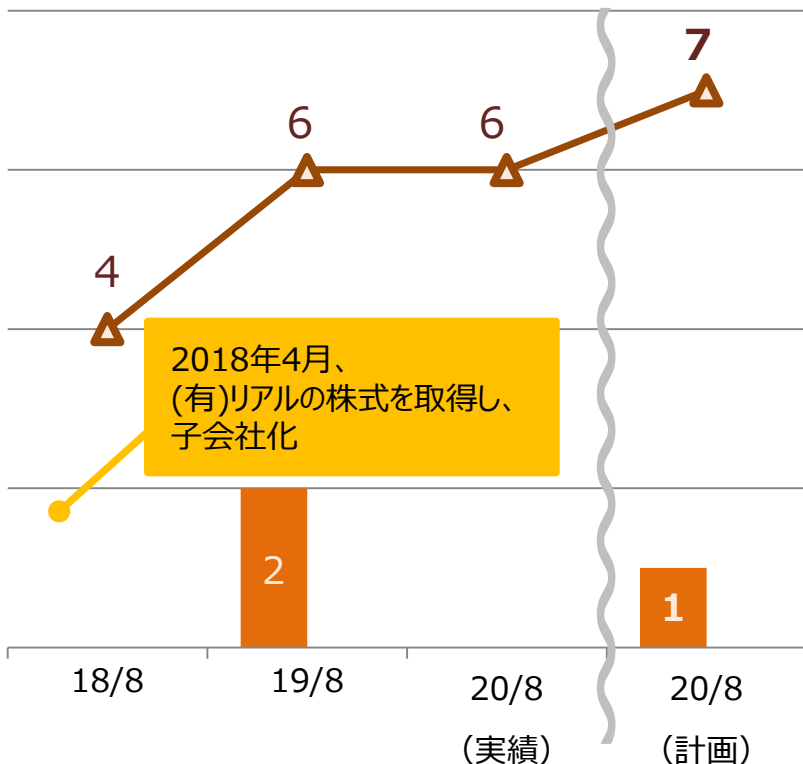


2019年10月 Søstrene Grene テラスモール松戸店 (千葉県)

- ✓ 2020年8月末現在、**4店舗**
- ✓ 運営コストの軽い店舗フォーマットでの出店により、店舗ベースの黒字化の目処は立ったものの、本部コストが重く、事業ベースでの早期の黒字化は困難と判断。**事業撤退**を決定
- ✓ 順次店舗を閉鎖し、2021年8月期中の事業撤退を目指す



■ 出店 ■ 退店 ▲ 期末店舗数



- ✓ 同社の強みである商品調達力を活かして、お買い得な商品を幅広く展開
- ✓ 当社100円ショップとのコラボ店舗を試行的に出店、100円ショップ事業とのシナジー効果創出を図る
- ✓ 2020年8月末時点で**6店舗**（テナント型5店舗、委託型1店舗）

# 目次



## 決算概要

2020年8月期の  
連結決算について

P2 – P6

## 事業別

2020年8月期における  
各事業の状況について

P8 – P17

## 事業計画

**2021年8月期業績予想と  
各事業の取組みについて**

**P19 – P23**

## 参考資料

ワッツグループについて

P25 – P32



(単位：百万円)

業績予想	2019年8月期			2020年8月期			2021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	51,399	—	103.9%	52,795	—	102.7%	<b>50,960</b>	—	<b>96.5%</b>
売上総利益	19,337	37.6%	102.8%	20,215	38.3%	104.5%	—	—	—
販売費及び一般管理費	18,620	36.2%	104.6%	18,446	34.9%	99.1%	—	—	—
営業利益	716	1.4%	71.6%	1,768	3.4%	246.7%	<b>1,090</b>	<b>2.1%</b>	<b>61.6%</b>
経常利益	656	1.3%	63.2%	1,731	3.3%	263.9%	<b>1,040</b>	<b>2.0%</b>	<b>60.1%</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	70	0.1%	11.1%	774	1.5%	1097.3%	<b>740</b>	<b>1.5%</b>	<b>95.6%</b>
1株当たり当期純利益（円）	5.26	—	—	57.80	—	—	<b>55.23</b>	—	—
ROE	0.7%	—	—	7.5%	—	—	<b>6.9%</b>	—	—

- ✓ 100円ショップの出退店計画  
【出店】上期77店、下期67店、計144店  
【退店】上期53店、下期36店、計89店

➡ **純増55店**

- ✓ 新型コロナ特需の反動減により、100円ショップ  
既存店売上高は前期比96.0%と見込んでおり、  
連結売上高についても減収となる見込み
- ✓ 販管費は、(株)ヒルマー・ジャパンの事業撤退により  
減少を見込むものの、売上高の減収分を補う  
までには至らず、減益予想



## 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



## 高額商品の取扱い



- ✓ 高額商品（200円～1,000円）の取扱いアイテム数を増やし、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
- ✓ 8月末現在1,532アイテム、2021年8月期末2,000アイテムの導入を目指す

## 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とのコラボレーション店舗を試行し、グループ事業間でのシナジー効果創出に取り組む  
(写真はリアルの商品コーナーを設けたワッツ門真南店)



## 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
- ✓ 発注支援システムを取り入れ、品切れによる販売機会ロスを防止
- ✓ 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
- ✓ 商品の単品管理を下期から一部エリアにて試行し、在庫適正化、発注のサポートへとつなげる

# 100円ショップ事業の取組み②



## キャッシュレスへの対応



- ✓ 現在利用可能なキャッシュレス決済手段としてはクレジットカード、電子マネー、ID、nanaco、WAON、楽天edy、PayPay等
- ✓ 2020年8月末現在、テナント型451店中、432店舗に導入済み  
(※店舗により利用可能な決済手段は異なる)

## ECサイトの活用



RANKING		
1	【人気】ゼブラ サラサ ジェルボールペン0.5 5色 ¥110	338610 カラフルおすわりヘア/MA-93 ¥110
2		【WEB限定】★<小さめ> 接触冷感マスク1枚入り (税込308円) ¥308
3		

- ✓ SNS掲載商品やワッツセレクト商品を中心に販売
- ✓ 客単価は実店舗の約4倍
- ✓ 実店舗では販売数が少ない商品でも、オンラインショップでは売れ筋というものもあり、お客様への商品訴求につながっている

## レジ袋有料化



- ✓ レジ袋有料化及び新型コロナウイルス感染対策に伴う、店舗オペレーション・レジ周辺設備の再構築



KoMoNoYA  
OSAKA JAPAN



### 【海外事業】

- タイを中心に新店6店舗計画
- タイ、ペルー、ベトナム、フィリピン、ミャンマーを重点的に支援（重要市場）
- 計画的リニューアルの実施
- POS実績に基づいた商品の入替え
- 海外へのタイムリーな商品供給体制の構築
- 海外専用商品の開発。日本製商品や高額商品の強化

Buona Vita  
ブォーナ・ヴィータ

### 【Buona Vita】

- 新店2店舗計画（テナント型1、当社100円ショップとのコラボ型1）、不採算店舗の積極的な閉鎖
- LINE公式アカウントを活用した効果的な販促活動の実施
- 巣ごもり需要等、新型コロナ感染予防による新しい生活スタイルに合わせた商品の提案

スーパーディスカウント

リアル

### 【リアル】

- 新店1店舗計画
- 粗利率改善、経費削減による収益力アップ
- 100円ショップ事業とシナジー効果が見込める体制の構築



# 目次



## 決算概要

2020年8月期の  
連結決算について

P2 – P6

## 事業別

2020年8月期における  
各事業の状況について

P8 – P17

## 事業計画

2021年8月期業績予想と  
各事業の取組みについて

P19 – P23

## 参考資料

ワッツグループについて

P25 – P32



## 国内100円ショップ事業



## 海外事業



KOMONOYA  
OSAKA JAPAN



小物家园  
KOMONOKAEN

## 国内その他業態



# その他事業の概要



心地よい生活を提案する  
雑貨店「フオーナ・ビータ」  
2020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



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」2020年8月末  
現在、4店舗



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。  
2020年8月末現  
在、6店舗



## twitter

[https://twitter.com/watts\\_100/](https://twitter.com/watts_100/)



・ワッツ公式twitter  
おすすめ商品の写真や、月替りの販促企画のお知らせなどを発信。100円ショップの情報が掲載されたブログや記事などのリツイートも行う

- ✓ Instagramのフォロワー数は、12万人を突破
- ✓ 新規顧客の獲得・既存顧客の来店頻度アップにつなげる

## Instagram

[https://www.instagram.com/watts\\_100/](https://www.instagram.com/watts_100/)



・ワッツ公式Instagram  
twitter同様に当社100円ショップのおすすめ商品情報などをお知らせ。より多くの方にフォローいただけるように魅力的な情報発信を行う



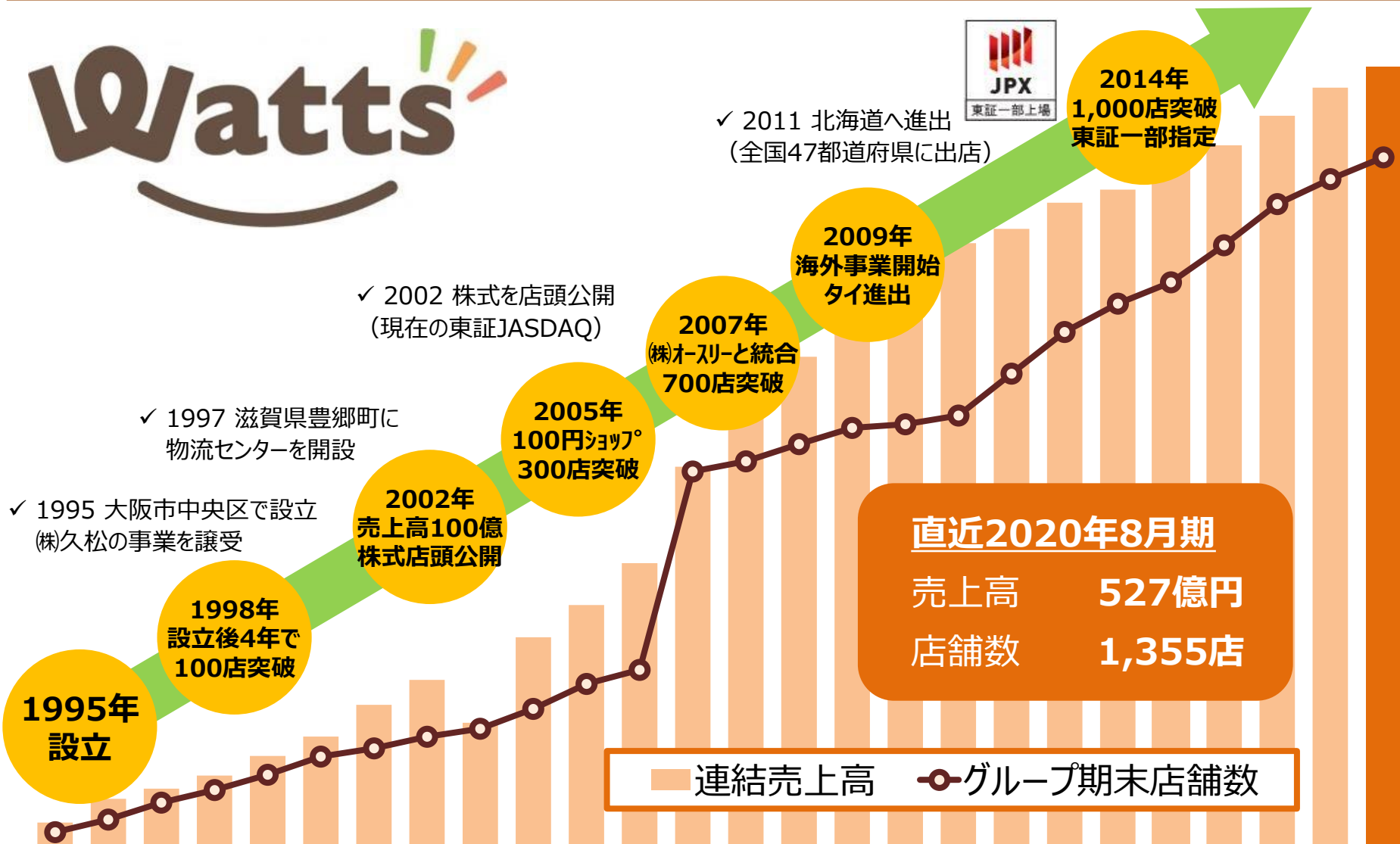
友だちだからお得な情報届けます。

**LINE@**  
**友だち募集中。**

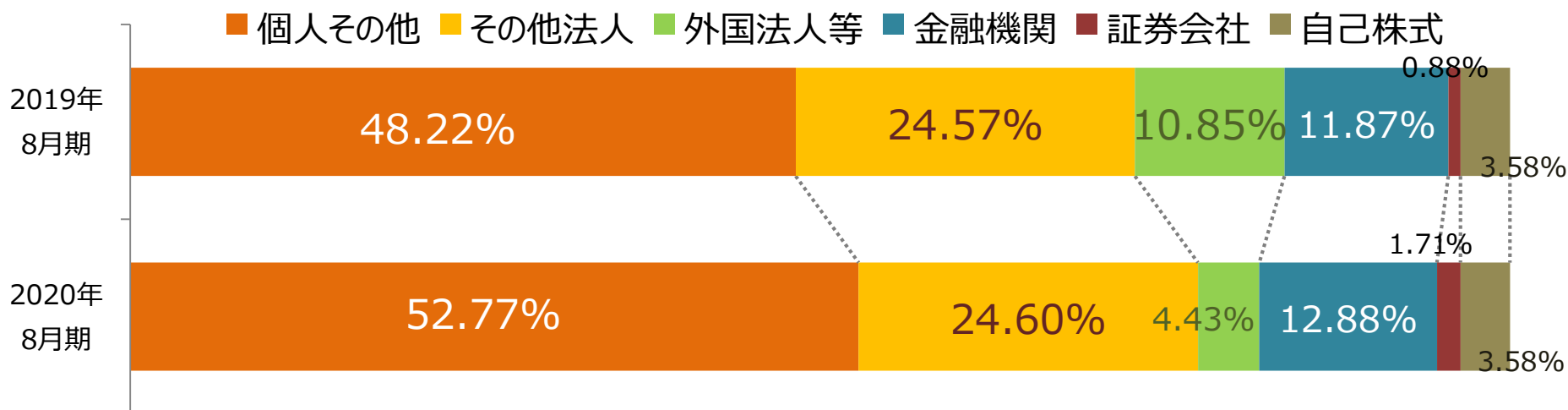
友だちになると情報などが受け取れるLINE@もいくつかの店舗で開始



設立	1995年2月22日（現在は、第27期）
社名の由来	おもろいことを「ワッ」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： <b>2735</b> )
資本金	4億4,029万円（20/8/31現在）
本社所在地	大阪府中央区城見一丁目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 <b>100円ショップの運営</b> )
グループ従業員数	3,146名（20/8/31現在） ※パート・アルバイトを含む
グループ店舗数	1,355店（20/8/31現在） ※その他店舗を含む



# 株主構成



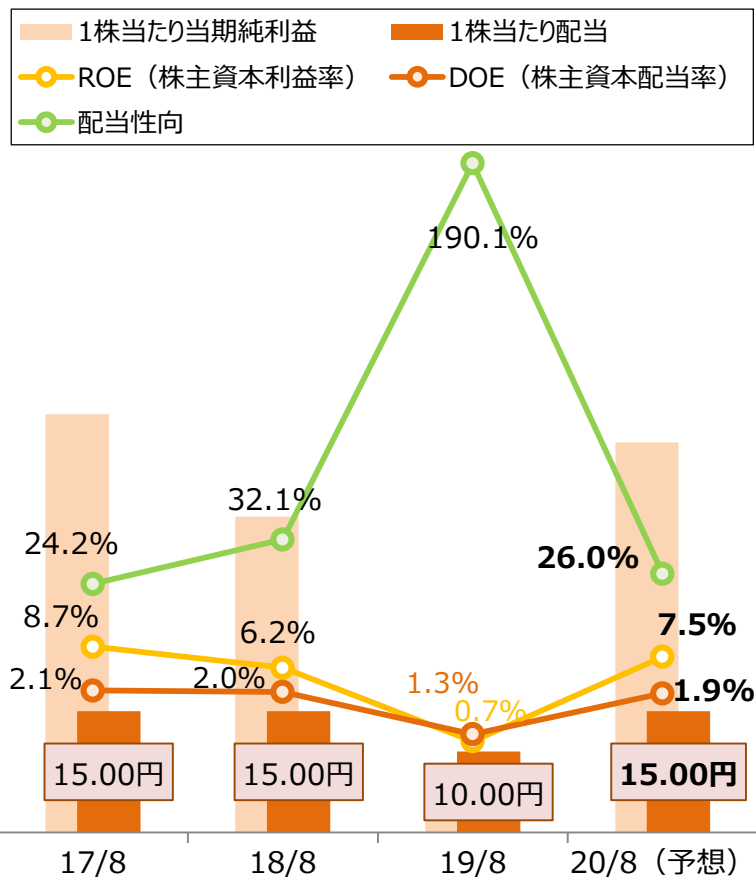
	2018年8月期	2019年8月期	2020年8月期	前年 同期末比
発行済株式総数	13,958,800株	13,958,800株	13,958,800株	—
株主数	15,225名	17,590名	23,454名	+5,864名
所有比率				
個人その他	43.97%	48.22%	52.77%	+4.55ポ イント
その他法人	24.55%	24.57%	24.60%	+0.03ポ イント
外国法人等	16.93%	10.85%	4.43%	△6.42ポ イント
金融機関	11.72%	11.87%	12.88%	+1.01ポ イント
証券会社	0.29%	0.88%	1.71%	+0.83ポ イント
自己株式	2.51%	3.58%	3.58%	—

- ✓ 株主数は、前年同期末から5,864名増加
- ✓ 個人株主所有比率は前年同期末比4.55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。



ワッツは、「安定した配当を継続して行う」ことが、株主の皆様への利益還元であると考えています。



	2017年 8月期	2018年 8月期	2019年 8月期	2020年 8月期
1株当たり当期純利益	61.96円	46.79円	5.26円	<b>57.80円</b>
1株当たり配当金	15.00円	15.00円	10.00円	<b>15.00円</b>
配当性向	24.2%	32.1%	190.1%	<b>26.0%</b>
配当利回り	1.1%	1.6%	1.6%	<b>1.6%</b>
ROE (株主資本利益率)	8.7%	6.2%	0.7%	<b>7.5%</b>
DOE (株主資本配当率)	2.1%	2.0%	1.3%	<b>1.9%</b>

※各事業年度の配当利回りは決算基準日の株価で算出  
 ※2020年8月期の1株当たり配当金は、本日現在の配当予想



# 株主優待制度



保有株式数	継続保有期間及び優待内容	
	3年未満	3年以上
100株以上1,000株未満	1,000円相当詰め合わせ (A)	2,000円相当詰め合わせ (B)
1,000株以上	2,000円相当詰め合わせ (B)	

A



B



※ 2020年8月期優待内容です。内容は変更になる場合がございます。

✓ 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



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の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、及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いただきますようお願い致します。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く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