



ワッツプロフィール

(2735 東京証券取引所市場第一部)

代表取締役社長

平岡 史生

平成27年5月30日(土) IRセミナー2015



「100円ショップ」について

「100円ショップ」の歴史



移動催事として
100円均一の
販売形態が誕生

商品の品質向上
などにより、
常設店舗が登場

バブル崩壊後の
円高・デフレの
波に乗り、
業界が急成長

小売の1チャネル
として定着
大手4社の市場
シェア93%と寡
占状態の中、競
争は一層激化

?

1960年代～

1980年代～

1990年代半ば～

2000年代～

2010年代～

「100円ショップ」の誕生



※ 現代の催事販売

～1960年代頃～

店舗数を拡大する
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

販売する商品は、

- 処分品
- 質流れ品 が中心



定番商品が少なく、
常設店舗は難しい



常設型100円ショップの登場



※ 日本初の常設型100円ショップ

～1980年代から90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

1991年 ダイソー
1994年 セリア
1995年 ワッツ
1997年 キャンドゥ



移動催事が主だった
100円ショップ各社が次々
と常設店舗を構え、小売の
1ジャンルとしての地位を
確立していく



100円ショップの成長期



1991年のバブル崩壊後、

- ・ デフレの進行
⇒ 低価格志向の高まり
 - ・ 極端な円高
⇒ 輸入品中心の品揃え
 - ・ 中国の成長
⇒ 生産力・品質の向上
- といった波に乗り、急成長



※ 当時のワッツ店舗 安價堂 大井川店

- 『不況時代の成長業界』
- 雑多な売場空間で、掘り出し物を探す「宝探し」感覚
- 極端に言えば、「置けば売れる」時代



100円ショップの成熟期



2000年以降、

- ・ マルチプライス化
⇒100円だけでなく、
200円、300円、500
円以上の均一商品を
取扱う店舗の登場
- ・ POSレジの導入
⇒商品単品管理、売れ筋
情報の把握等



※ ミーツ 守口土居店

- 『商品が選ばれる時代』
- 100円の商品を、100円以上の価値ある商品にして 販売



100円ショップ競争激化の時代



近年、
・ ブランドの構築
⇒ 「100円ショップ」と
いうひとつのくりから、
各社が独自のブランド
を構築し、差別化を図る





「ワッツ」について

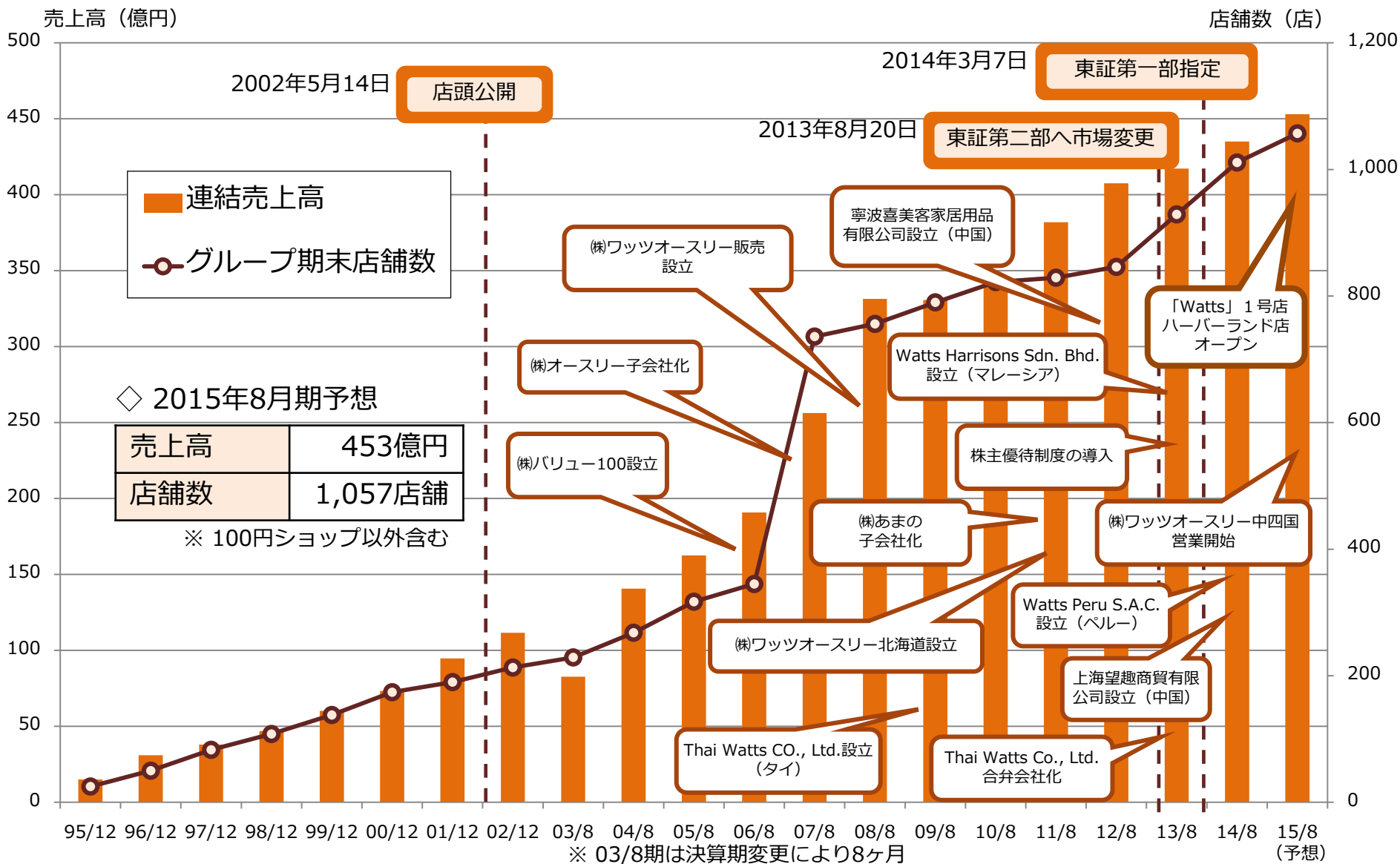
会社概要



設立	1995年2月22日	(現在は、第21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：2735)
資本金	4億4,029万円 (15/2/28現在)	
本社所在地	大阪府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「ワッツ」「ミーツ」 「シルク」の運営)	
売上高	435億円 (14/8月期連結)	
グループ従業員数	2,868名 (15/2/28現在)	※パート・アルバイトを含む
グループ店舗数	1,045店 (15/2/28現在)	※その他店舗を含む



当社の歩み

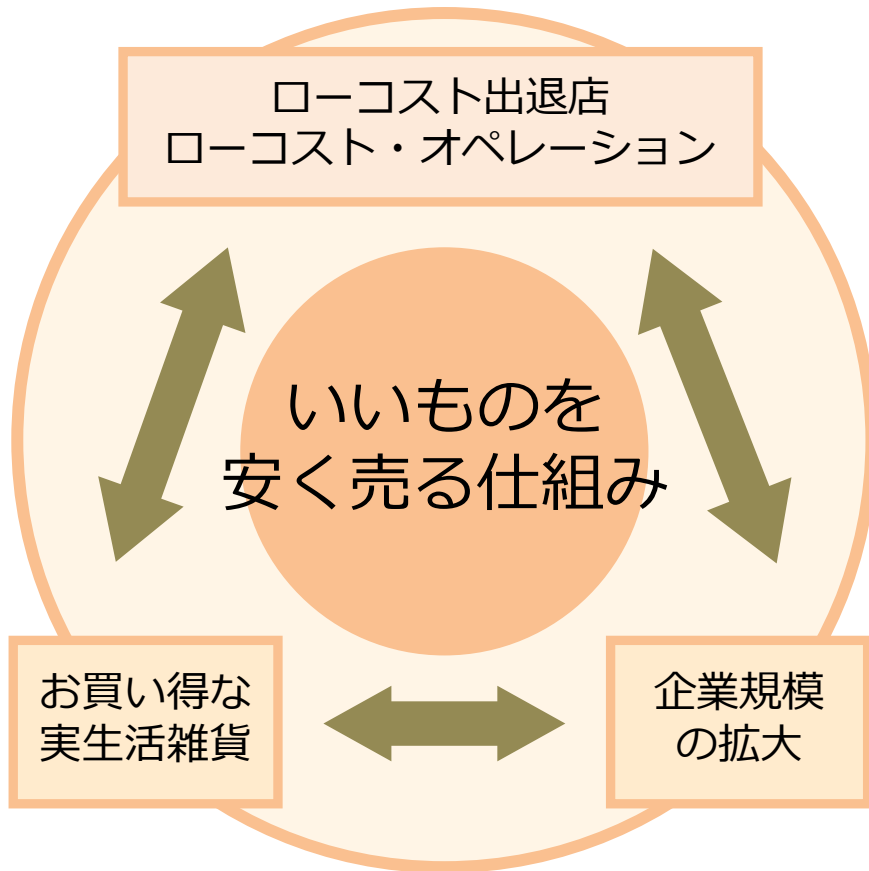




ワッツの「強み」について

ワッツの差別化戦略

～いいものを安く売る仕組みづくり～



ローコスト出退店

- 中小型店舗を多店舗展開
 - ✓ 平均230㎡（他社は330～1,000㎡）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
- 不採算店舗の積極的な退店

ローコスト・オペレーション

- 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・アルバイトを中心とした運営
 - ✓ スーパーバイザーが複数の店舗を担当
 - ✓ 作業よりも接客に力を入れた店舗運営

お買い得な実生活雑貨

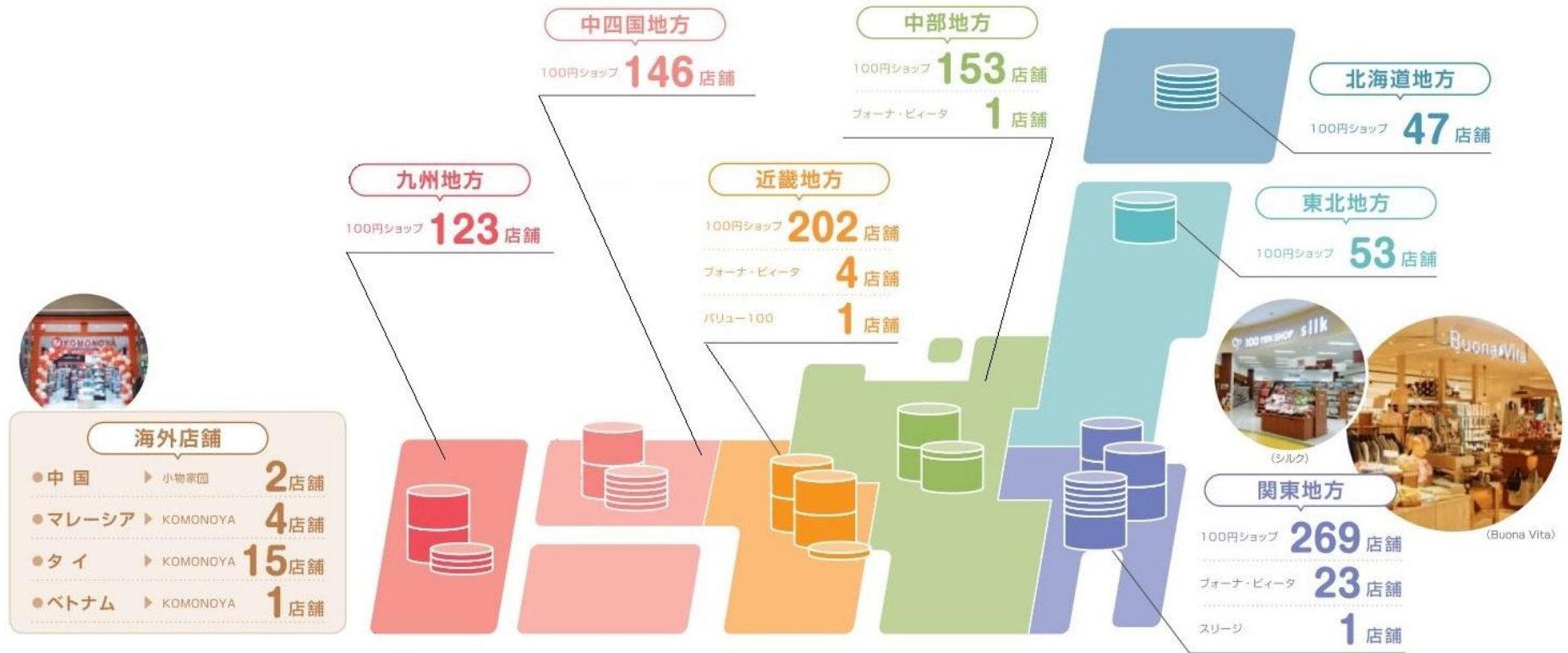


品質（安全・安心してお使い頂ける商品）にこだわったワッツが自信をもってオススメする商品。それが、『ワッツセレクト』です。

『ワッツセレクト』は、このたびロゴを一新して生まれ変わります。新しい『ワッツセレクト』では、
ちょっとした幸せや安心を感じてほしいから。
「良品質」と「100円以上の価値」にこだわり、
あなたを笑顔にする多彩なアイテムをお届けします。
をコンセプトに、引き続きお客さまに喜んで
いただける商品を提供してまいります。



店舗網の拡大

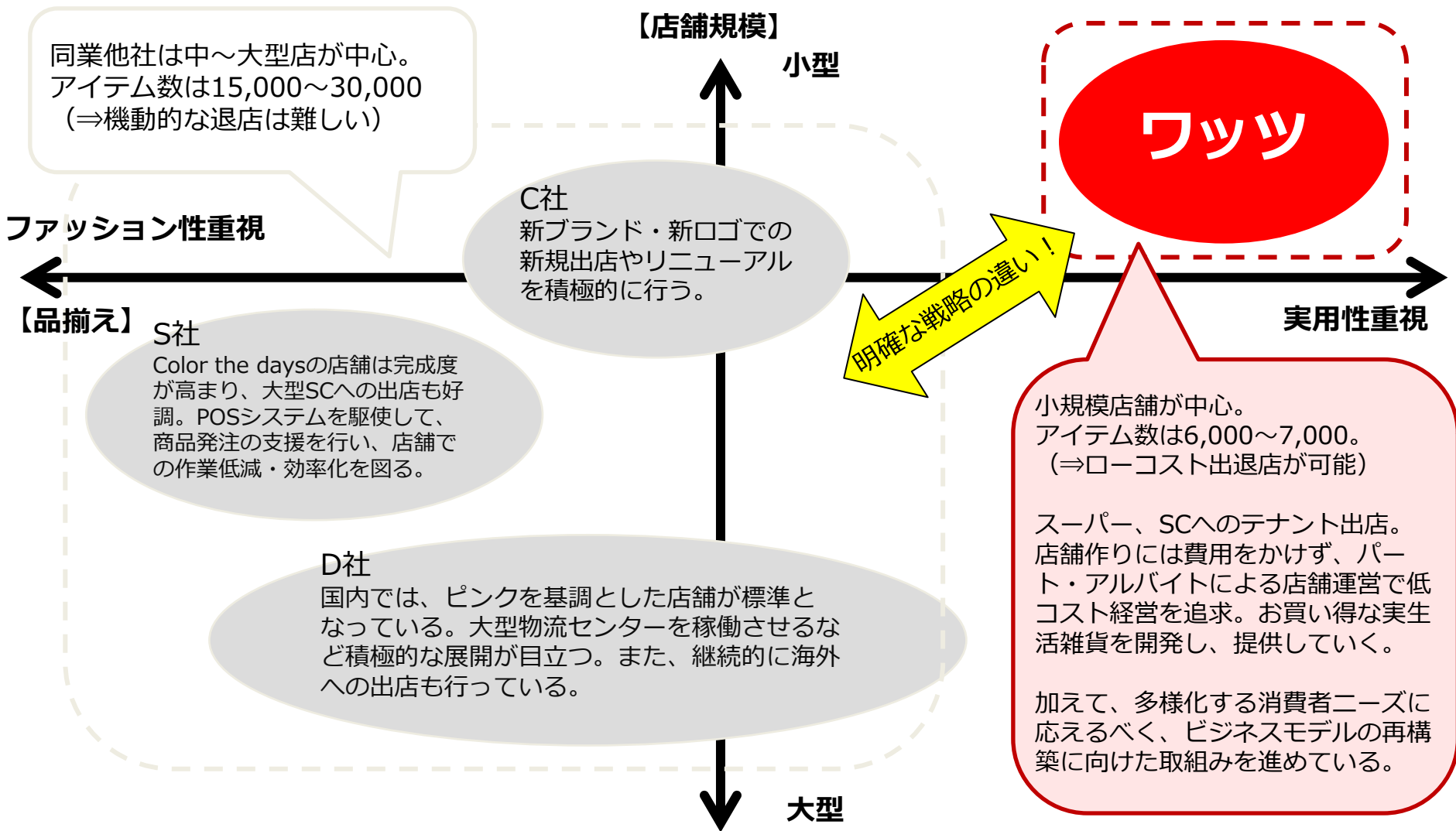


（2015年4月末現在）

100円ショップ店舗数	1,001店舗
グループ総店舗数	1,056店舗



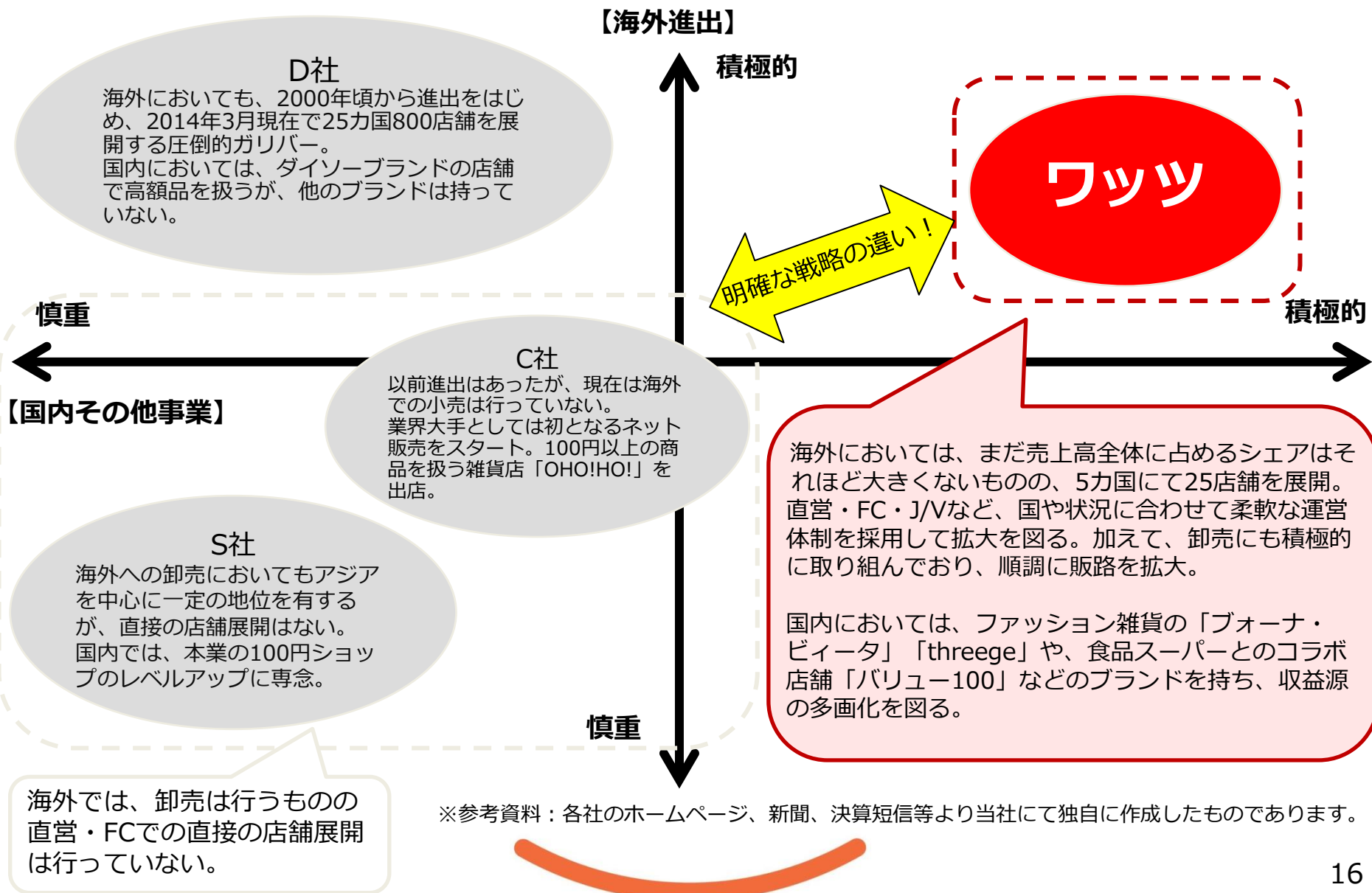
業界地図① – 100円ショップ店舗 –



※参考資料：各社のホームページ、新聞、決算短信等より当社にて独自に作成したものであります。

業界地図②

－事業ポートフォリオ－

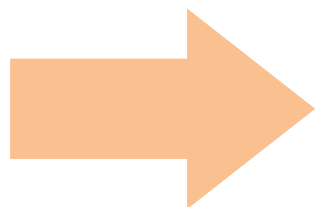
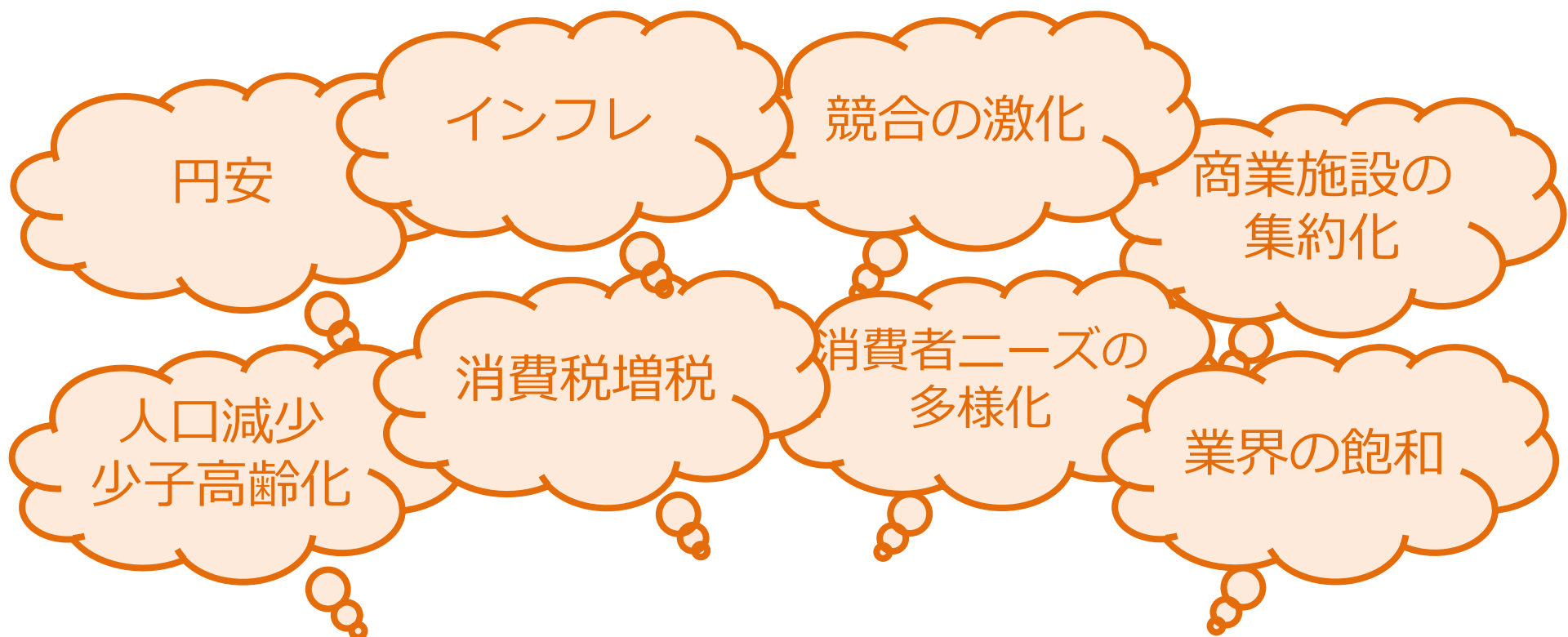




これからのワッツは？

～足許の環境と成長戦略～

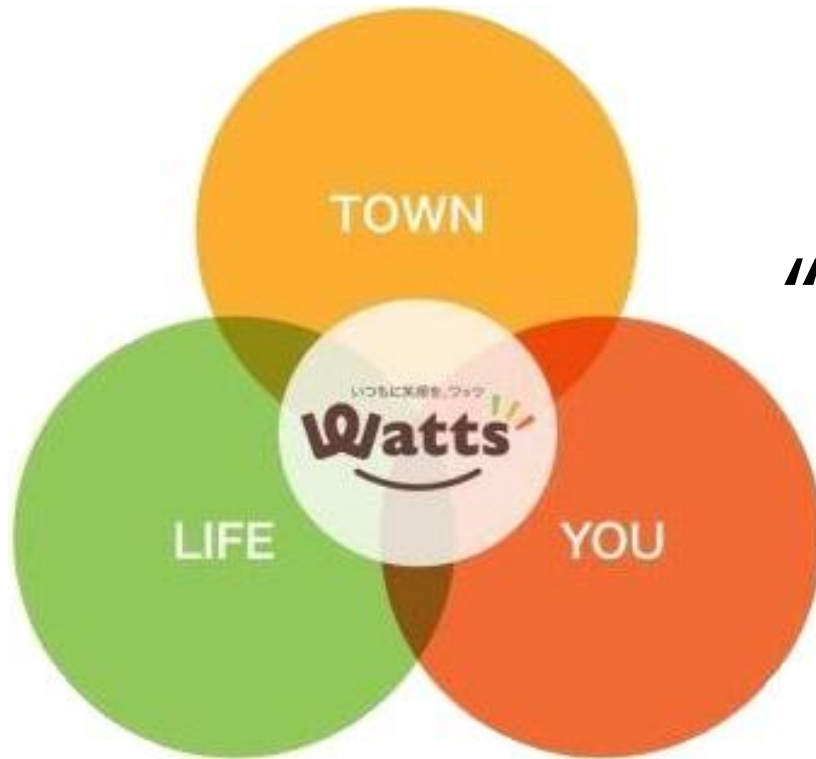
Wattsブランド再構築プロジェクト



新たな付加価値を創造できるような
ビジネスモデルの再構築の必要性



「Watts」ブランド店舗コンセプト



“いつも”によりそう
100円ショップ

【WITH TOWN】

ワッツは、お客様が気軽に立ち寄れる
地域密着店を目指し、
地域の特性や個性によりそって
いっしょに成長していきます。

【WITH LIFE】

ワッツは、お客様の日々の生活や、
季節との調和を目指し、
暮らし方の違いや変化によりそって
毎日の質を高めていきます。

【WITH YOU】

ワッツは、趣味や嗜好も多様なお客様から
支持をいただくことを目指し、
お客様一人ひとりの想いによりそって
満足と幸せをお届けしていきます。



Watts一号店「ハーバーランド店」



神戸のmeets.ハーバーランド店を全面リニューアルし、(株)ワッツ設立20周年となる2015年2月22日に、100円ショップWatts 1号店としてOPENしました。

おしゃれな生活を提案する商品を拡充し、訴求するレイアウトへの変更。
また、POSレジ導入による売れ筋・死筋アイテムの把握を通じたこまめな商品の入れ替え等に取り組んでいます。



「Watts」ブランド店舗



北海道 アクロスたきかわ



奈良 桜井ラ・ムー



大阪 パレット大和田

「Watts」ブランド店舗 続々オープン

3月20日
北海道 アクロスたきかわ

3月27日
茨城県 松代TAIRAYA

3月28日
山口県 山口メルクス

4月18日
新潟県 フレスポ新発田

4月23日
奈良県 桜井ラ・ムー

4月28日
大阪府 パレット大和田



国内その他事業



Buona Vita
ブォーナ・ビータ

BuonaVita（心地よい生活）
を提案するナチュラル雑貨店
28店舗を展開。
※ 2015年4月末現在



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



threeege
スリージ

300円、500円、1,000円の
3プライスショップ。
2014年11月、
東京都板橋区成増に
第一号店オープン。



ナチュラルとエレガント
をコンセプトとした雑貨
の輸入卸事業



海外戦略



KOMONOYA(こものや)



東南アジアを中心とした均一ショップ。
直営・J/V・FCなど、国や地域によって最適な
形態にて柔軟な戦略で出店し、勢力拡大を図る。

◇ 店舗数（2015年4月末現在）

タイ（J/V 直営）	16店舗
マレーシア（独資 直営）	4店舗
ベトナム（J/V FC）	1店舗
ペルー（独資 直営）	1店舗



小物家园(こものかえん)



中国での均一ショップ。
直営・代理商・催事と、ビジネスモデルを模索。
2015年4月末現在 直営2店舗、代理商1店舗。



卸売での商品供給

積極的に展開。
2015年4月末現在 出荷実績のある国と地域は、
中国、韓国、台湾、モンゴル、オーストラリア、
ニュージーランド、ミャンマーと順調に拡大。

積極的なM&A、事業提携



- 2005年9月 北関東エリアで100円ショップを運営していた(株)三栄商事と日用雑貨品の輸入業務を行っていた(株)シーエムケー・トレーディングを子会社化
- 2006年9月 ディスカウントストアを運営する大黒天物産(株)との共同出資により、(株)バリュー100を設立
- 2007年3月 関東エリアを中心に100円ショップを運営していた(株)オースリーを子会社化
- 2010年12月 ナチュラルエレガント雑貨の輸入卸を運営していた(株)あまのを子会社化
- 2011年5月 (株)フッツオースリー北海道を設立し、それまで店舗のなかった北海道へ進出
- 2013年6月 中四国エリアを中心に100円ショップを運営していた(株)大専を子会社化

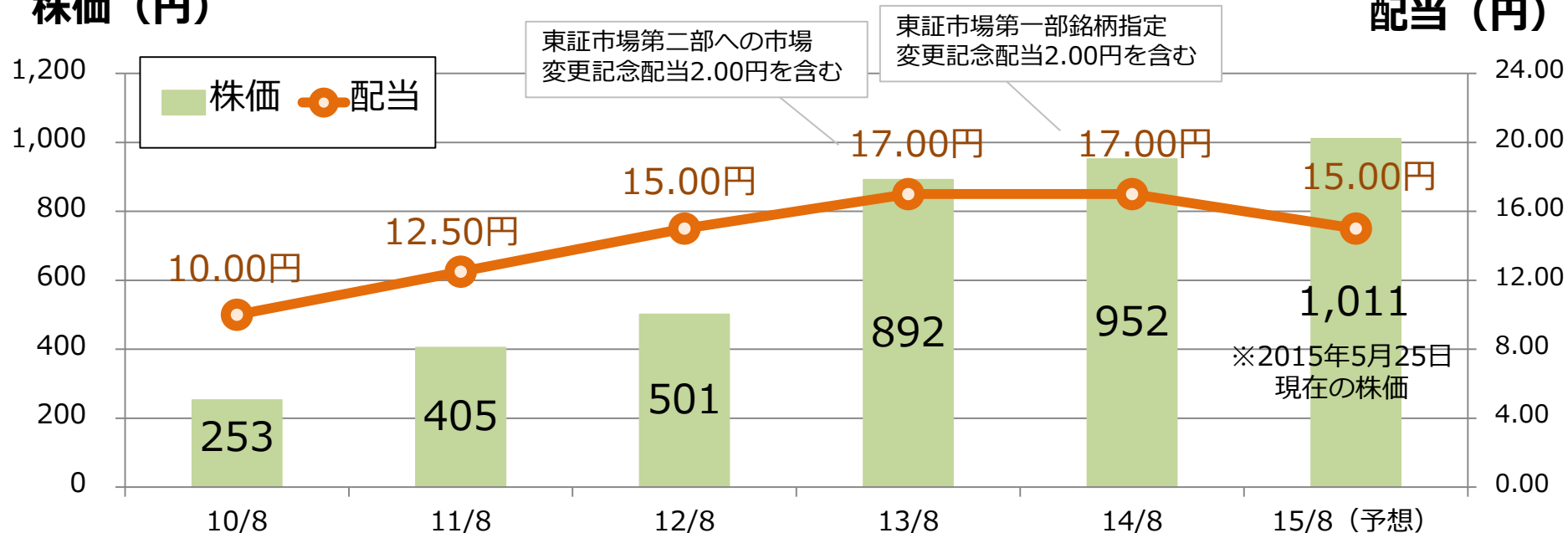


割安な株価水準と安定配当



株価（円）

配当（円）



(注) 株式分割による遡及処理を行っております。

◇ 2015年8月期予想

PER	13.17倍	PBR	1.56倍
配当性向	19.5%	配当利回り	1.5%
ROE	11.8%	DOE	2.3%

(注) 2015年8月期業績予想と、2015年5月25日の株価にて算出

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、配当性向15～20%を継続してまいります。



株主優待制度



内 容	保有株式数	
	100株～1,000株	1,000株以上 または <u>3年以上継続保有</u>
当社プライベートブランド商品 「ワッツセレクト」詰め合わせ	10点	20点

※ 2012年8月から継続して保有いただいている株主様



本年度より、3年以上継続して保有いただいている株主様にも20点お贈りいたします。みなさまのお声を参考に、さらに魅力ある優待を企画してまいります。



本資料のお取り扱い上のご注意



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ください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。

ご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 森 秀人（取締役経営企画室長）
- ◆ e-mail： ir@watts-jp.com
- ◆ TEL： 06-4792-3280

