株式会社ワッツ

（2735 東京証券取引所市場第一部）

2018年8月期第2四半期決算と通期計画の進捗状況について

2018年4月16日（月）

代表取締役社長　平岡　史生

目 次

決算	進行期の2Q連結決算と 通期計画の進捗状況について	P2 – P16
業績予想 中期計画	2018年8月期業績予想と 中期経営計画について	P18 – P29
参考資料	ワッツグループについて	P31 – P36

決算

上期は天候不順の影響などで基幹事業の100円ショップが苦戦し、計画は未達

（単位：百万円）

業績ハイライト	2017年8月期第2四半期		2018年8月期第2四半期（当期）			
		構成比		構成比	前期比	計画比
売上高	23,484	–	**23,886**	–	101.7%	97.5%
売上総利益	8,868	37.8%	**9,207**	38.5%	103.8%	–
販売費及び一般管理費	8,224	35.0%	**8,613**	36.1%	104.7%	–
EBITDA	813	3.5%	**761**	3.2%	93.7%	–
営業利益	643	2.7%	**593**	2.5%	92.1%	82.4%
経常利益	695	3.0%	**602**	2.5%	86.6%	80.3%
親会社株主に帰属する四半期純利益	489	2.1%	**379**	1.6%	77.5%	82.5%
1株当たり四半期純利益（円）	36.13		**28.00**		–	–

- ✓ **売上高**は、天候不順の影響を主因として100円ショップ既存店前期比が軟調に推移したことなどから、前期比1.7%増に留まった ➡P5
- ✓ **売上総利益**は、売上総利益率が0.7ポイント改善したことで、3.8%増となった ➡P12
- ✓ **営業利益**は、店舗数増に伴って家賃・人件費が大きく増加したことや、店舗設営時の人材派遣利用の増加などにより、販管費が嵩んだ結果、7.9%減となった ➡P13
- ✓ 前年同期は組織再編の影響により、法人税等調整額（益）が計上されていたため、**親会社に帰属する四半期純利益**は22.5%減となった

決算 国内ではWattsブランドをさらに磨くとともに海外事業ではさらなる売上高の拡大を目指す

国内100円ショップ事業		
Watts / Watts with / meets. / silk	出退店の状況	通期計画の出店108店、退店75店に対して**81店出店**、**32店退店**し、期末店舗数は**1,136店**（純増49店） ➡P6
	Wattsブランド店舗	売上規模に応じた投資額で出店する「Watts　with」モデルの確立により出店・改装が加速し、95店増加して**352店** ➡P7
国内その他事業		
Buona Vita	Buona Vita (ブォーナ・ビィータ)	心地よい生活を提案する雑貨店。4店減少で**21店**。新規出店は厳選、品揃えの改善など既存店の実力アップに注力 ➡P8
Søstrene Grene	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。4号店まで出店。ブランド認知度向上と事業規模を拡大して採算ベースに乗せる ➡P9
海外事業		
KOMONOYA OSAKA JAPAN	グループ内売上高	海外事業の売上高は前期比**119.8%**。連結売上高に占めるシェアも4.6%→**5.4%**と拡大 ➡P10
小物家園 KOMONOKAEN	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**62店**（4店減）、現地パートナーの店舗を合わせると**100店超** ➡P11

決算

中心はあくまで国内100円ショップだが、海外事業の伸長などによりシェアは低下傾向

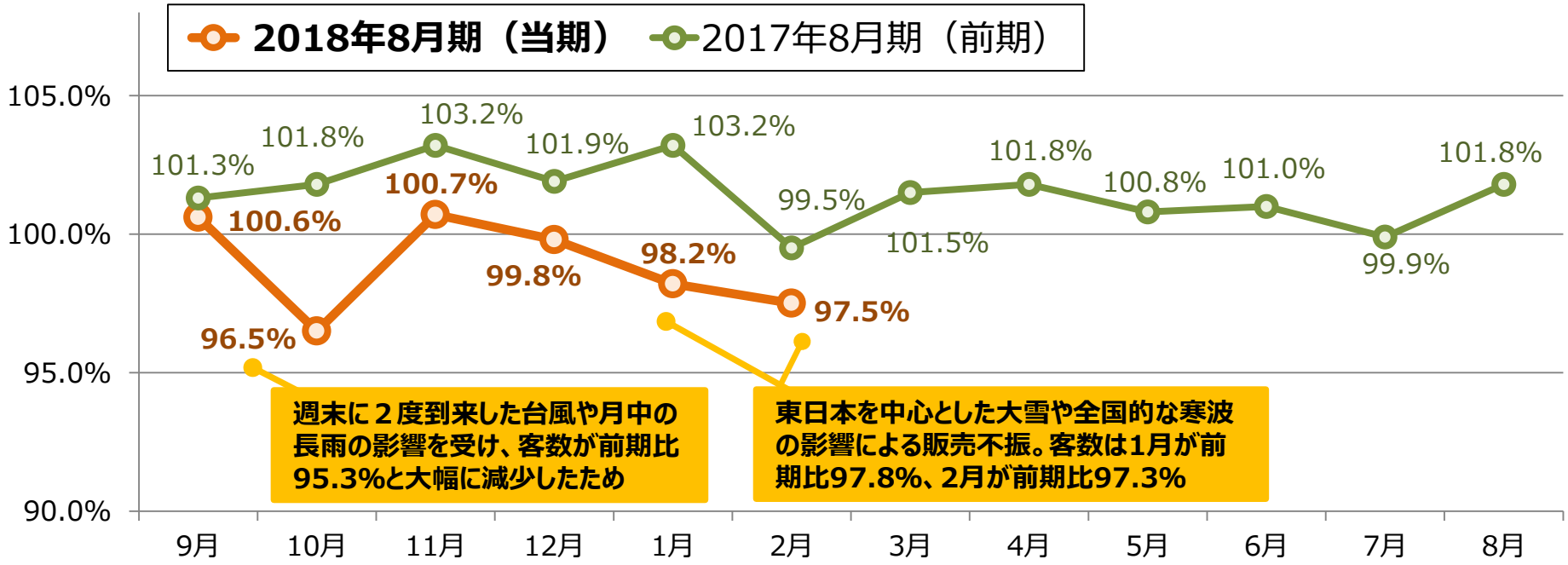
（単位：百万円）

事業部門別売上高		2017年8月期第2四半期		2018年8月期第2四半期（当期）		
			構成比		構成比	前期比
100円ショップ	直営	19,670	83.8%	**20,221**	84.7%	102.8%
	卸その他	1,655	7.0%	**1,410**	5.9%	85.2%
	小計	21,325	90.8%	**21,632**	90.6%	101.4%
海外事業	直営	459	2.0%	**526**	2.2%	114.6%
	卸	623	2.7%	**771**	3.2%	123.7%
	小計	1,083	4.6%	**1,298**	5.4%	119.8%
ファッション雑貨	ブォーナ・ビィータ ソストレーネ・グレーネ あまの	889	3.8%	**956**	4.0%	106.5%
その他		177	0.8%	**－**	－	－
合　計		23,484	100.0%	**23,886**	100.0%	101.7%

- ✓ 国内100円ショップ事業の売上高は前期比1.4%増加したものの、FC等の卸売の減少や、海外事業売上高の増加などにより、連結売上高に占めるシェアは0.2ポイント低下。
- ✓ 連結売上高に占める海外事業のシェアは0.8ポイント増加し5.4%となった

決算

100円ショップ既存店前期比は98.9%
改装や売場の活性化で通期計画達成を目指す



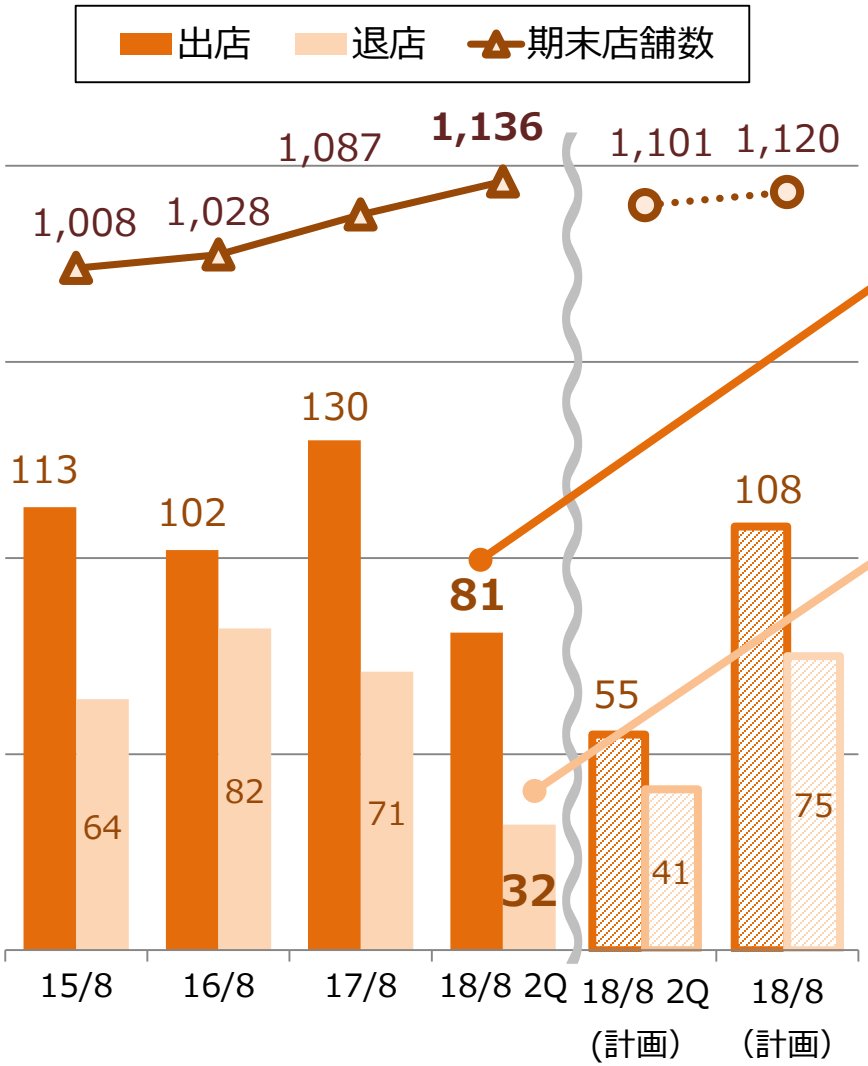
上期累計	売上高	客数	客単価
前年同期	101.8%	100.7%	101.1%
当期	**98.9%**	**98.4%**	**100.3%**

※ 足もと3月の売上高は100.1%

✓ 客単価は前期を上回ったものの、度重なる天候不順などの影響で客数が軟調に推移したこともあり、通期計画の101.0%には及ばなかった

決算

100円ショップの出店は引き続き順調
第2四半期期末店舗数は1,136店舗



出退店計画と実績

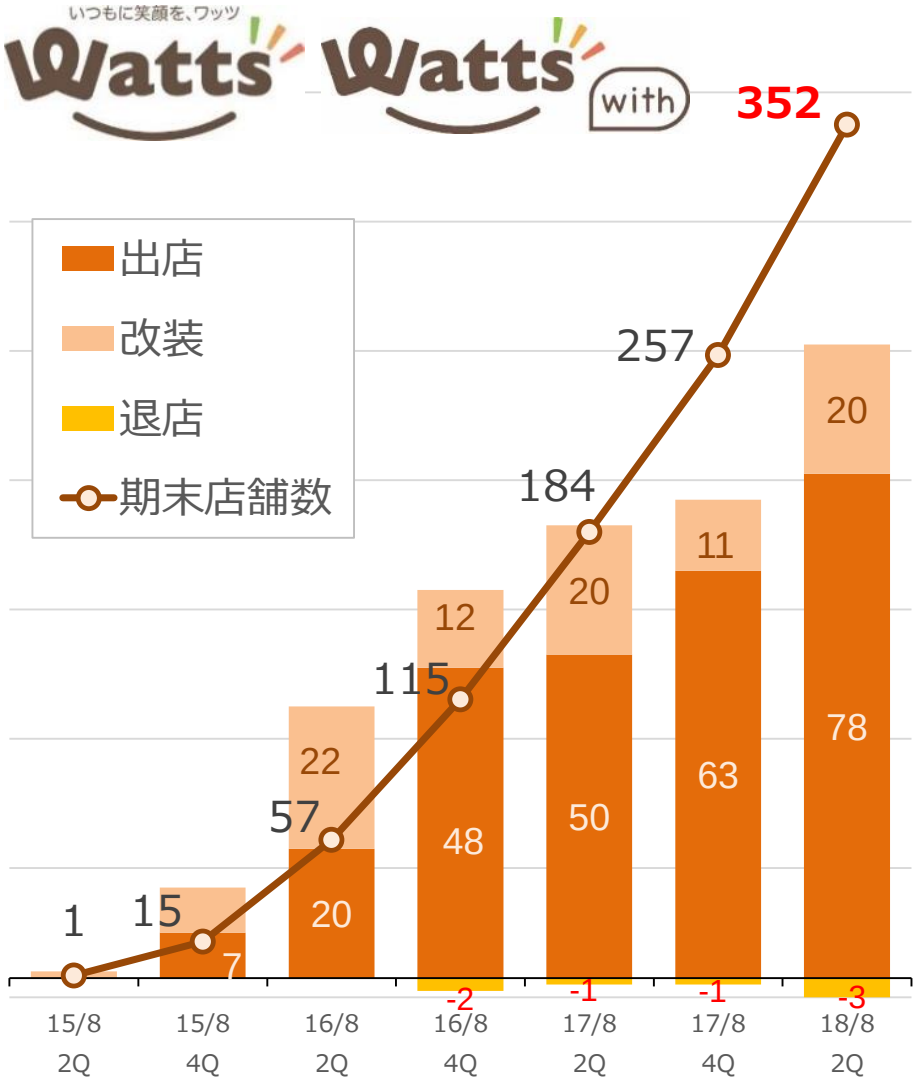
第2四半期
出店計画
55店
→ **81店**出店
（通期進捗率75.0%）

第2四半期
退店計画
41店
→ **32店**退店
（通期進捗率42.7%）

- ✓ 比較的売上規模の小さい委託販売型店舗が多い傾向が続くものの、出店は上期計画を大きく上回り順調（計画比26店超）
- ✓ 委託販売型店舗の出店余地はまだまだあり、出店81店のうちの68店を占める

決算

100円ショップ「Watts」ブランド店舗は出店・既存店改装によって352店まで拡大



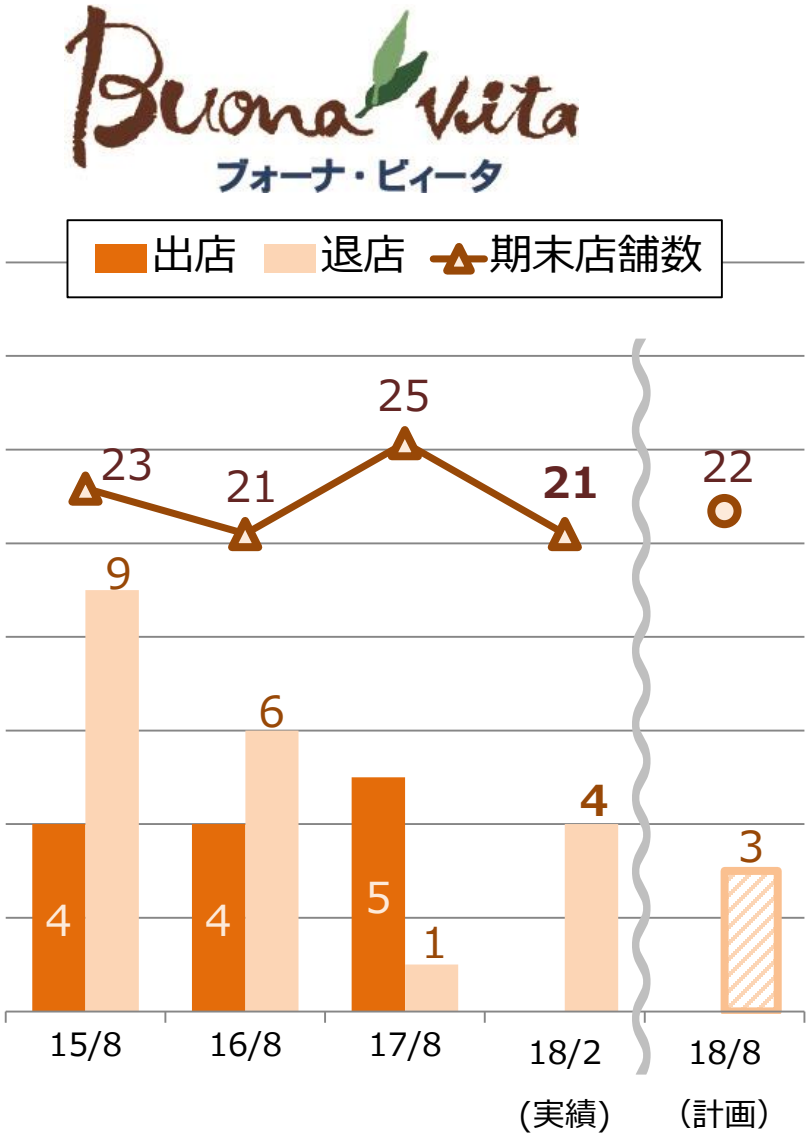


2018年3月　ワッツなんばマルイ店（大阪）

- ✓ 全1,136店に占める割合は**31.0%**
- ✓ 売上に応じた複数の出店モデルを確立、年間100店ペースで増加できる体制が整う
- ✓ 出店は原則Wattsブランドで行い、改装も投資回収見込みを精査して順次進める

決算

Buona Vitaの出店ロケーションは厳選し、既存店のレベルアップと収益改善へ注力





2017年7月　神戸ハーバーランドumie店

- ✓ 4店退店し、**21店**となった
- ✓ 店舗ごとに応じた商品構成への入替えを順次進めているものの、既存店売上高の対前期比は**99.4%**に留まった
- ✓ 新規出店は抑制し、既存店の収益性の向上に取り組む

決算

デンマーク発のライフスタイル雑貨ブランド「Søstrene Grene」は東京を中心に計4店









2017年11月　ソストレーネ・グレーネ プライムツリー赤池店

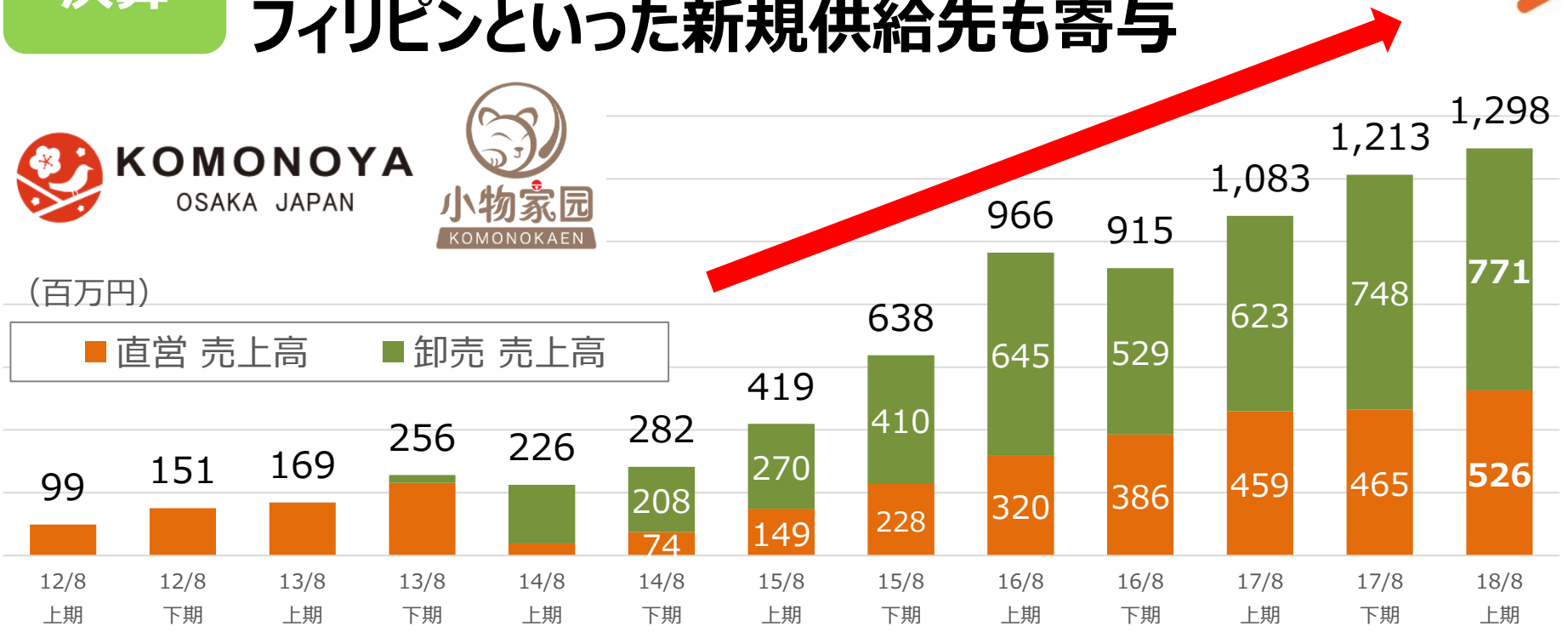
- ✓ 合弁会社「(株)ヒルマージャパン」が運営。ヨーロッパ中心に180店舗以上の北欧雑貨スペシャリティストアを展開するブランド本社が40%出資
- ✓ 2016年10月28日、1号店となる表参道店のオープンを皮切りに、以降、ダイバーシティ東京プラザ、丸井吉祥寺店内へ出店。2017年11月には愛知県のショッピングモール「プライムツリー赤池」内にOPEN
- ✓ 北欧雑貨をお手ごろな価格で販売、毎週約100アイテムの新商品を導入
- ✓ 黒字化には至っていないが、収益は改善傾向にある。SNSの活用でブランド認知力を向上させ、合わせて多店舗展開を進めることで早期の収益化を目指す

決算

直営はペルー、卸売はベトナムを中心に伸長
フィリピンといった新規供給先も寄与

KOMONOYA OSAKA JAPAN

小物家園 KOMONOKAEN





2017年10月　ルリン店（ペルー）

- ✓ 直営店舗で足場をしっかり固めつつ、その周辺国への卸売（現地パートナーとの協業）に注力
- ✓ 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19店、モンゴルの11店を筆頭に、その他の国々を含め約40店

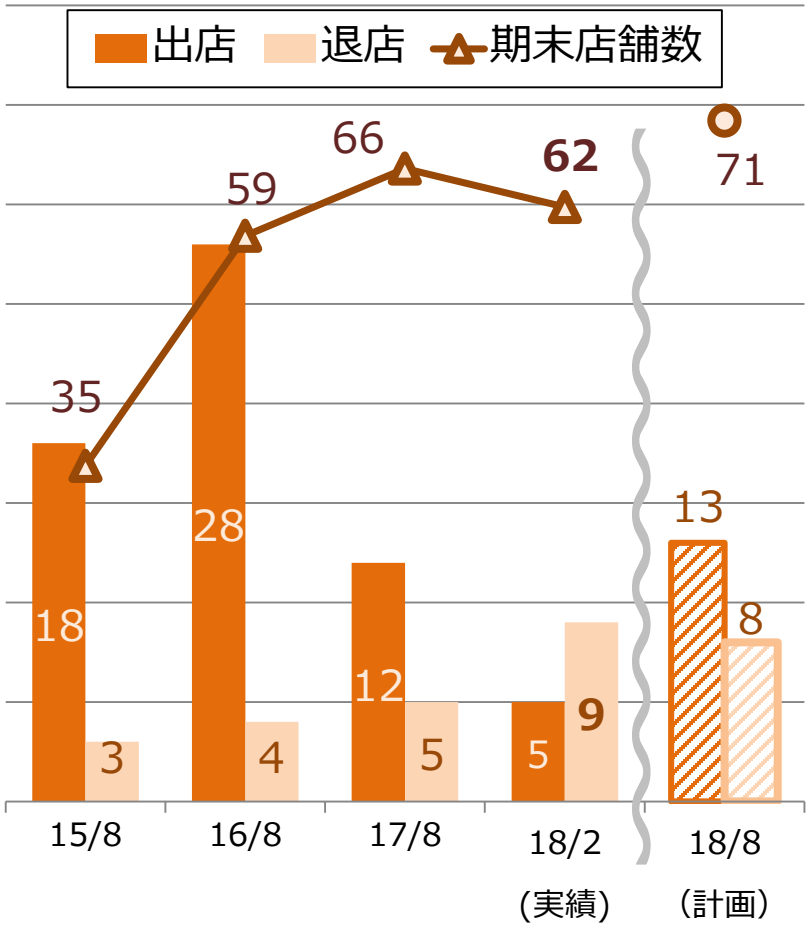
海外事業	17/8 上期	18/8 上期	前年同期比
売上高	1,083百万円	1,298百万円	119.8%

決算

自社屋号は62店。当社商品を扱う小売店は現地パートナーの店舗を合わせると100店超

KOMONOYA OSAKA JAPAN

小物家園 KOMONOKAEN

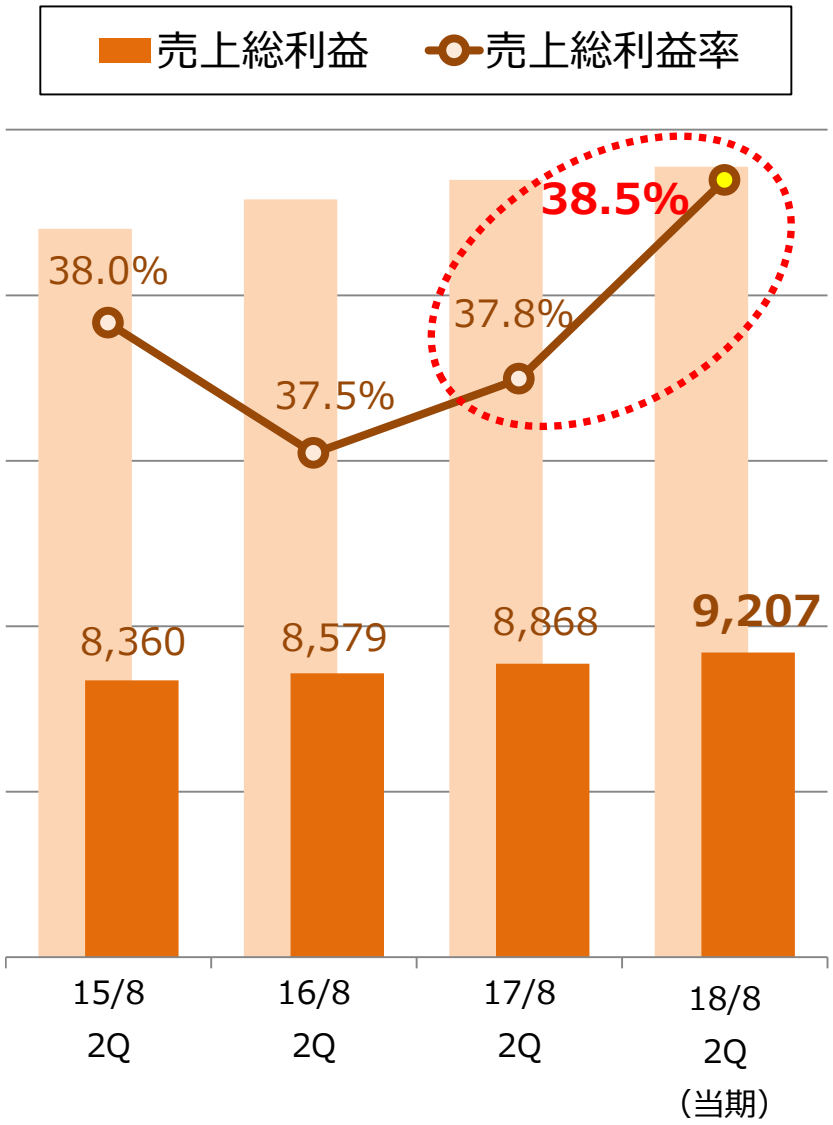


	出店	退店	期末店舗数 (18/2)
タイ	3	1	33
中国	–	5	4
マレーシア	–	1	4
ベトナム	–	2	12
ペルー	2	–	9
合計	**5**	**9**	**62**

- ✓ タイは、既存店が好調を取り戻しており、引き続き商品に注力しながら出店も積極的に進める
- ✓ マレーシアは、当期4月に販売子会社を現地パートナーへ譲渡。引き続き重要市場として卸売を中心に拡大していく
- ✓ 中国は直営を縮小し、催事に注力
- ✓ ペルーの直営店は変わらず好調。前期からメキシコへの卸売を開始

決算

仕入原価低減のための施策が実りはじめ、売上総利益率は前期比0.7ポイント改善



100円ショップ事業では、

- ✓ Wattsブランド店舗を中心に、少しずつ付加価値の高い商品へ入替え
- ✓ 原価率の高い食品の取扱いを縮小し、雑貨販売比率を継続的に引上げ
- ✓ FC、卸を積極的に拡大していないため直営店の構成比が引き続き上昇

国内その他事業では、

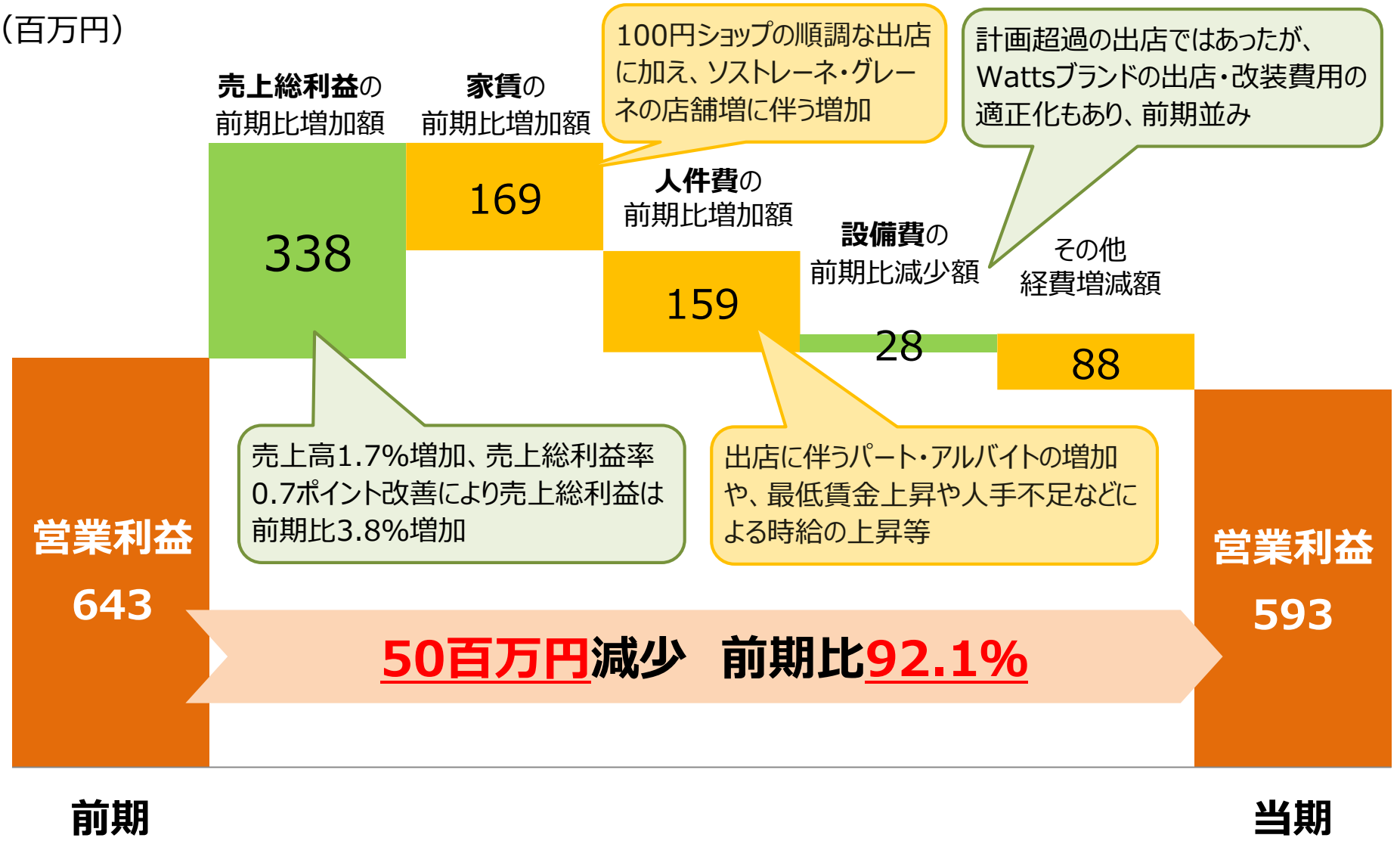
- ✓ 比較的高い売上総利益率が見込めるBuona VitaやSøstrene Greneの売上シェア拡大を目指す

海外事業では、

- ✓ 近年、直営店に比べて値入率が低い卸売が拡大しているため、あるべき売上総利益率を慎重に見極めていく

決算

売上総利益は3.8%増加したが、販管費の増加を賄えず、営業利益は前期比92.1%



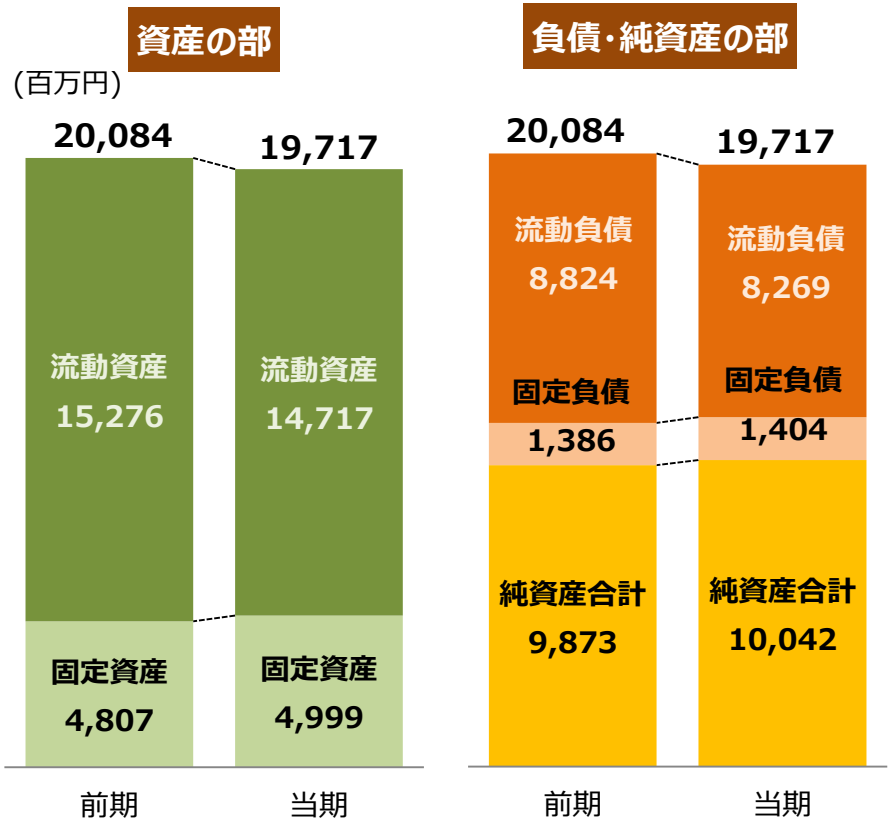
決算

出店や既存店改装により固定資産は漸増
自己資本比率は49.7%→51.6%へ微増

（単位：百万円）

連結貸借対照表	2017年8月期	2018年8月期2Q（当期）	増減額	増減率
総資産	20,084	**19,717**	△367	1.8%減
流動資産	15,276	**14,717**	△559	3.7%減
現金及び預金	5,727	**5,473**	△253	4.4%減
受取手形及び売掛金	2,201	**1,911**	△289	13.1%減
商品及び製品	6,506	**6,684**	178	2.7%増
その他流動資産	842	**647**	△194	23.1%減
固定資産	4,807	**4,999**	191	4.0%増
土地	257	**257**	–	–
建物及び構築物	683	**741**	58	8.6%増
工具、器具及び備品	590	**651**	61	10.4%増
投資有価証券	453	**486**	33	7.4%増
差入保証金	2,488	**2,515**	27	1.1%減
その他固定資産	334	**345**	11	3.3%増
負債合計	10,210	**9,674**	△536	5.3%減
流動負債	8,824	**8,269**	△554	6.3%減
支払手形及び買掛金	6,325	**6,288**	△36	0.6%減
1年内返済予定の長期借入金	648	**653**	4	0.7%増
未払法人税等	349	**241**	△108	31.0%減
未払消費税等	252	**86**	△165	65.6%減
その他流動負債	1,249	**999**	△249	20.0%減
固定負債	1,386	**1,404**	18	1.3%増
退職給付に係る負債	187	**199**	11	6.1%増
その他固定負債	1,198	**1,205**	7	0.6%増
純資産合計	9,873	**10,042**	168	1.7%増
株主資本	9,969	**10,144**	175	1.8%増
資本金	440	**440**	–	–
資本剰余金	1,637	**1,637**	–	–
利益剰余金	8,029	**8,204**	175	2.2%増
自己株式	△137	**△137**	–	–
その他包括利益累計額	4	**36**	31	639.9%増
非支配株主持分	△100	**△138**	△37	–

- ✓ ソストレーネ・グレーネでは在庫の適正化を進める一方、100円ショップの積極的な出店・改装により商品及び製品は178百万円増加
- ✓ 利益剰余金は175百万円増加
- ✓ 自己資本比率は51.6%

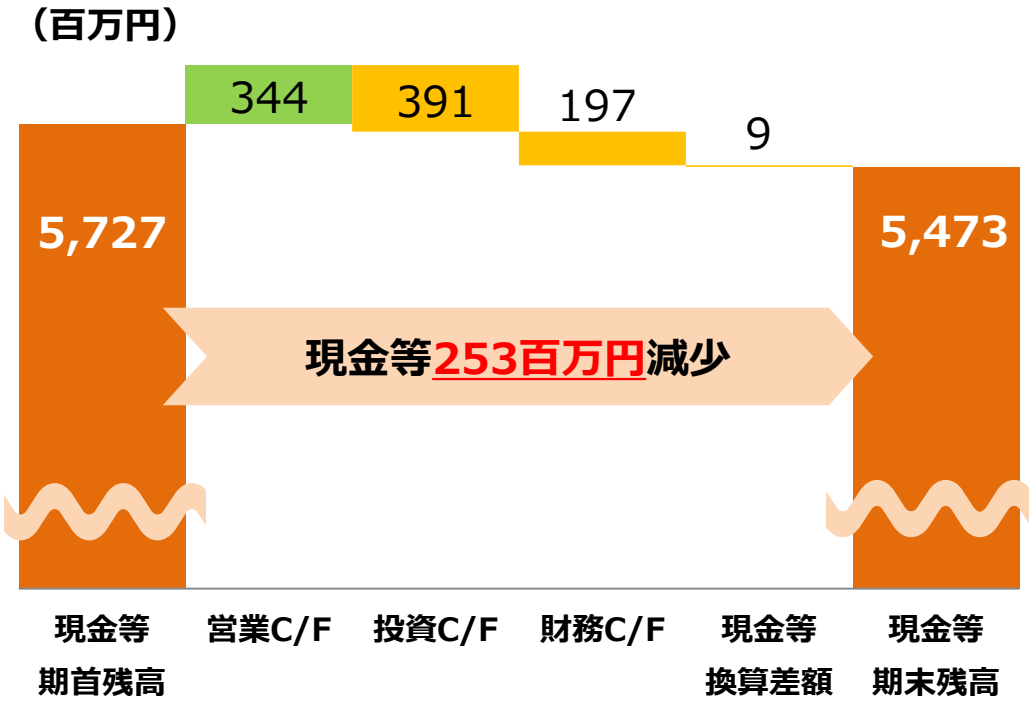


決算

積極的な出店・改装で投資C/Fは増加 営業C/Fは344百万円を確保

（単位：百万円）

連結キャッシュ・フロー計算書	2017年8月期2Q	2018年8月期2Q（当期）	増減額
現金及び現金同等物の期首残高	5,030	**5,727**	696
営業活動によるキャッシュ・フロー	588	**344**	△244
税金等調整前当期純利益	649	**591**	△58
減価償却費	170	**169**	0
売上債権の増減額（△は増加）	233	**291**	57
たな卸資産の増減額（△は増加）	△230	**△160**	69
仕入債務の増減額（△は減少）	△14	**2**	16
法人税等の支払額	△177	**△329**	△151
その他営業キャッシュ・フロー	△43	**△219**	△176
投資活動によるキャッシュ・フロー	△259	**△391**	△132
有形固定資産の取得による支出	△181	**△320**	△139
敷金及び保証金の差入による支出	△63	**△78**	△15
敷金及び保証金の回収による収入	61	**45**	△15
投資有価証券の取得による支出	△48	**－**	48
その他投資キャッシュ・フロー	△27	**△37**	△10
財務活動によるキャッシュ・フロー	0	**△197**	△197
長期借入れによる収入	599	**400**	△199
長期借入金の返済による支出	△396	**△394**	2
配当金の支払額	△202	**△203**	0
現金及び現金同等物に係る換算差額	14	**△9**	△24
現金及び現金同等物の期末残高	5,375	**5,473**	98
※ フリーキャッシュ・フロー	329	**△244**	△573

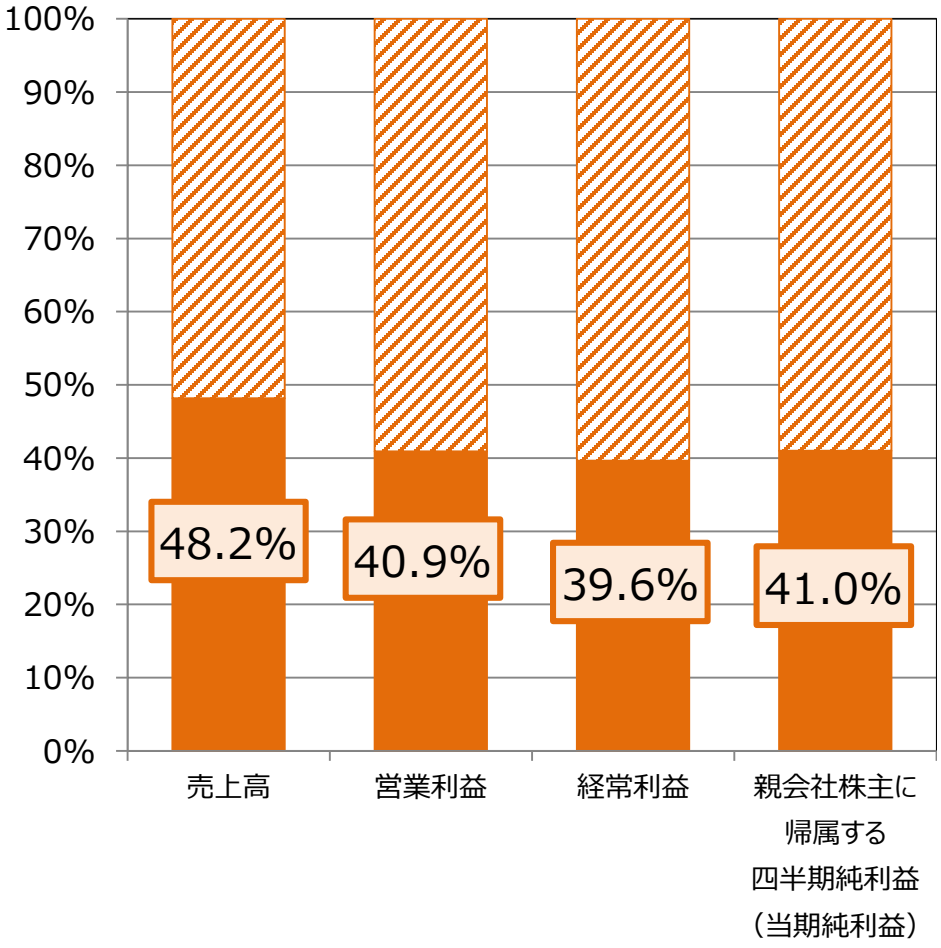


- ✓ 出店や改装等により、たな卸資産が160百万円増加。また、有形固定資産の取得のため320百万円、敷金及び保証金の差入のため78百万円それぞれ使用
- ✓ 法人税等の支払額が329百万円発生、その他預り金158百万円減少などにより営業C/Fは344百万円。前期2Qに対して244百万円減少

決算

上期計画に対して、売上・利益ともに届かず 堅実な成長施策で通期計画の達成を目指す

対通期予想進捗率



100円ショップ事業

- ✓ 都心部でも競り負けない店舗の確立。3月オープンのワッツなんばマルイとワッツ神戸マルイを足掛かりにワッツブランドのブラッシュアップを図る
- ✓ リアルの持つ仕入ノウハウを活用し商品の充実をはかる

国内その他事業

- ✓ Buona Vita：一部店舗でプライスレンジを見直し、ロケーションにあった販売戦略を進める
- ✓ Søstrene Grene：SNSの発信力強化によるブランド認知力向上を目指す。多店舗展開の加速も

海外事業

- ✓ 不採算エリアであったマレーシア会社を現地パートナー企業へ譲渡。今後はフランチャイザーとして運営指導・商品フォローを充実させる
- ✓ 物流網の改革により商品調達力が向上。人気の高い商品群を拡充し売上拡大につなげる

新子会社

- ✓ 平成30年4月2日付で有限会社リアルの全株式を取得し連結子会社化。大阪と広島に地域密着型のディスカウントショップ「リアル」を4店舗運営。日用品全般を取扱う豊富な品揃えが強み。100円ショップ事業とのシナジー効果にも期待

目 次

決算　進行期の2Q連結決算と通期計画の進捗状況について　P2 – P16

業績予想 中期計画　**2018年8月期業績予想と中期経営計画について**　**P18 – P29**

参考資料　ワッツグループについて　P31 – P36

業績予想
中期計画

100円ショップへのニーズは多様化＆堅調
一方で海外はますます重要なマーケットとなる

※ **中期経営計画策定時現在の認識**

国内

- 雇用環境の改善による賃金・時給の引上げによる所得増加から、消費者マインドの回復が見込まれるものの、物価上昇は限定的
- 日銀の出口戦略等のリスク要因はあるが、原油価格は安定することが見込まれることに加え、為替は突発事象がない限り一方的な方向に大きく振れる可能性は低い
- 2019年10月に予定されている消費税率引上げ前の駆け込み需要とその後の反動減が発生
- 2020年の東京五輪に向けてインフラ関連投資は活発化。その他高度経済成長期の設備の建替え需要も見込まれる

徐々に景気回復の実感が伴ってくるものと思われる

100円ショップへのニーズは多様化するものの堅調

海外

- 米国経済は継続して緩やかな拡大基調が見込まれるが、政権の政策遂行如何では不透明感も
- 欧州経済も英国を除き総じて堅調に推移すると見込まれる。英国のEUからの離脱交渉次第では不安定要因に
- アジア経済は中国の成長率鈍化懸念と、それに引きずられる形で他の新興国経済にもマイナスの影響が出てくると考えられる
- 但し、東アジア、中東での地政学上のリスクは依然不安材料

国内市場のパイが大きく増えない中、重要なマーケット

業績予想
中期計画

国内100円ショップの成長戦略は Wattsブランドのブラッシュアップ

成長戦略

- ✓ 100円事業戦略　テナント型、委託型別の事業モデルの推進による収益性の回復
- ✓ 海外戦略　国別の事業モデルの確立と展開～早期の売上シェア10%確立
- ✓ その他事業戦略　国内100円ショップ事業を補完する事業としての育成
  ～含むM&Aニーズの捕捉

国内100円ショップ事業成長戦略

- テナント型店舗戦略
  ワッツブランドのブラッシュアップ～ハード、ソフト両面での見直し
  ハード面：
  店舗パッケージの刷新～『ワッツ』『ワッツウィズ』屋号店舗や『WATT'S new』等の提案型売場の展開
  POSシステムを活用した発注支援システムの更なる高度化と商品政策への反映
  ソフト面：
  店舗オペレーションの刷新～活気ある売場作りと生産性向上への取り組み
  従業員教育の見直し～顧客満足度の一層の追求
- 委託型店舗戦略
  店舗パッケージの見直し～よりお買い得感・魅力のある商品への入替え
- 顧客ニーズに応える商品競争力の強化

業績予想
中期計画

海外事業では進出国ごとに確実な施策を
国内その他事業についても慎重かつ大胆に

海外成長戦略

- タイ：着実な出店と既存店舗売上の向上
- ベトナム：新たな出店ロケーションの開拓と既存店舗売上向上
- マレーシア：事業モデルの抜本的見直し
- 中国：直営店舗は抑制し、催事及び代理商形態にて伸長
- ペルー：直営店舗の積極的な出店と他の中南米諸国への展開
- 中国物流機能活用による調達コストの低減
- 徹底した市場リサーチに基づく、新規進出先の開拓

その他事業成長戦略

- Buona Vita（ブォーナ・ビィータ）
  出店はロケーションを厳選して行い、より利益の取れる事業の構築
- Søstrene Grene（ソストレーネ・グレーネ）
  SNSを活用した情報の発信とメディアでの露出を増やす施策により、日本でのブランド確立と、早期の30店舗体制確立
- 中核事業である100円ショップ事業とシナジー効果の見込めるM&A案件の開拓

業績予想
中期計画

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

100円ショップ事業

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組み

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

海外事業

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

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

業績予想
中期計画

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

いい商品を安く売る仕組み

ローコスト出退店

○ 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・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

業績予想
中期計画

～ビジネスモデル再構築の取組み～
新たな出店フォーマット”Wattsブランド店舗”

Wattsブランド店舗の展開







- ✓ 屋号は「Watts」「Watts with」
- ✓ 新規出店と改装により年間100店ペースで増加
- ✓ 従来の「meets.」「siik」で培った「ローコスト出退店」、「ローコスト・オペレーション」のノウハウは活かしつつ、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・利益最大化の両立を図る

業績予想
中期計画

～ビジネスモデル再構築の取組み～ 売場活性化施策やPOSシステムを導入

売場の活性化







- ✓ 定番の消耗雑貨中心の品揃えから、嗜好品やおしゃれなアイテムの取扱いを増やす
- ✓ 本部主導による月替りの販促企画を実施

※ 左の写真は展開例

- ✓ 店舗では地域やお客層などを考慮した創意工夫を行う

POSシステムの導入



- ✓ 売れ筋・死に筋の正確な把握
- ✓ 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
- ✓ ワッツブランドで蓄積した販売データを、「meets.」「siik」店舗にも共有することで季節や地域性にマッチしたタイムリーな売場作りを実施

業績予想
中期計画

Wattsブランド店舗＋新しい売場機能！提案型の売場「WATT'S　new」を展開

- ✓ 3ヶ月周期でテーマを決めディスプレイを大きく変化
- ✓ ライフシーンがイメージできるようなコーナー展開を行い、若い女性層へのアピールをおこなう

- ● 2018年3月にオープンしたワッツなんばマルイ店、ワッツ神戸マルイ店でも「WATT'S new」を展開中

※ ほかに、ワッツ西武本川越ペペ店、ワッツウィズ北浦和イオン店でも展開しています









業績予想
中期計画

SNSを活用した新しい取組みをスタート
多くのみなさまに認知いただき購買へとつなげる

twitter

https://twitter.com/watts_sns

・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

https://www.instagram.com/watts_sns

・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

- ✓ 当社100円ショップ事業において公式SNSアカウントをスタート！
- ✓ 新規顧客の獲得・既存顧客の来店頻度アップにつなげる

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

業績予想
中期計画

業容の拡大、収益源の多角化を図るため、国内では様々な事業に取り組んでいる



Buona Vita
ブォーナ・ビィータ

心地よい生活を提案する雑貨店「ブォーナ・ビィータ」2018年2月末現在、21店舗展開。写真は、2017年2月オープンの三宮オーパ2店



SØSTRENE GRENES
ALL OVER THE WORLD
HANDELSKOMPAGNIE

北欧ライフスタイル雑貨の合弁事業「ソストレーネ・グレーネ」 2018年2月末現在、4店舗展開



バリュー100

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



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

ヨーロピアンテイストのグッズやフェミニングッズなどのブランドで商品を展開する輸入卸事業

業績予想
中期計画

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、拡大路線を加速

✓ KOMONOYA(こものや)



✓ 小物家园(こものかえん)



✓ 卸売での商品供給

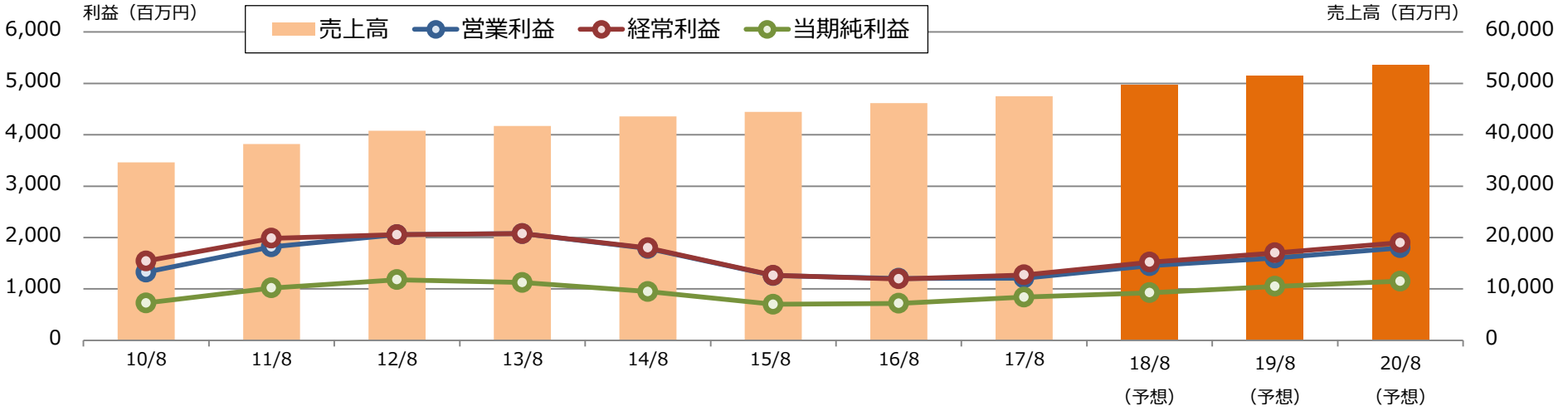
現在出荷実績のある国と地域は、
中国、韓国、台湾、ミャンマー、シンガポール、
モンゴル、ニュージーランド、オーストラリア、
メキシコ、ブルネイ、フィリピン etc.
卸売も含めると当社商品のみを扱う小売店は
“100店舗”以上

✓ 店舗数（2018年2月末）

タイ（J/V 直営）	33店舗
マレーシア（独資 直営）	4店舗
ベトナム（J/V FC）	12店舗
中国（独資 直営/FC）	4店舗
ペルー（独資 直営）	9店舗
計	62店舗

業績予想
中期計画

3年後の売上高は535億円
営業利益率3.4%、ROE9.6%を目指す



（単位：百万円）

3ヶ年計画	2016年8月期（実績）			2017年8月期（実績）			2018年8月期（予想）			2019年8月期（予想）			2020年8月期（予想）		
		構成比	前期比		構成比	前期比		構成比	前期比		構成比	前期比		構成比	前期比
売上高	46,176	–	103.9%	47,494	–	102.9%	49,600	–	104.4%	51,500	–	103.8%	53,500	–	103.9%
営業利益	1,205	2.6%	95.8%	1,209	2.5%	100.3%	1,450	2.9%	119.9%	1,600	3.1%	110.3%	1,800	3.4%	112.5%
経常利益	1,193	2.6%	94.4%	1,272	2.7%	106.6%	1,520	3.1%	119.5%	1,700	3.3%	111.8%	1,900	3.6%	111.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	718	1.6%	102.5%	839	1.8%	116.8%	925	1.9%	110.2%	1,050	2.0%	113.5%	1,150	2.1%	109.5%
ＲＯＥ		7.9%	△0.2ポイント		8.7%	0.8ポイント		8.9%	0.2ポイント		9.4%	0.5ポイント		9.6%	0.2ポイント
計画前提															
100円ショップ　期末店舗数（店）	1,028		20	1,087		59	1,120		33	1,155		35	1,190		35
その他　期末店舗数（店）	81		22	95		14	100		5	129		29	156		27
その他　売上シェア	8.6%		1.4ポイント	9.3%		0.7ポイント	10.1%		0.8ポイント	11.2%		1.1ポイント	12.0%		0.8ポイント
うち海外事業　期末店舗数（店）	59		24	66		7	71		5	91		20	111		20
海外事業　売上シェア	4.1%		1.7ポイント	4.8%		0.7ポイント	5.9%		1.1ポイント	6.0%		0.1ポイント	6.7%		0.7ポイント

目 次

決算	進行期の2Q連結決算と 通期計画の進捗状況について	P2 – P16
業績予想 中期計画	2018年8月期業績予想と 中期経営計画について	P18 – P29
参考資料	ワッツグループについて	P31 – P36

参考資料

ブランド一覧

国内100円ショップ事業

いつもに笑顔を、ワッツ
Watts

meets. ミーツ

silk シルク

Watts with

100 YEN SHOP meets. by WATTS

シルク 100円ショップ by WATTS

海外事業

KOMONOYA
OSAKA JAPAN

小物家園
KOMONOKAEN

国内その他業態

Buona Vita
ブォーナ・ビィータ

SØSTRENE GRENES
ALL OVER THE WORLD
HANDELSKOMPAGNIE

バリュー100

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

参考資料

会社概要

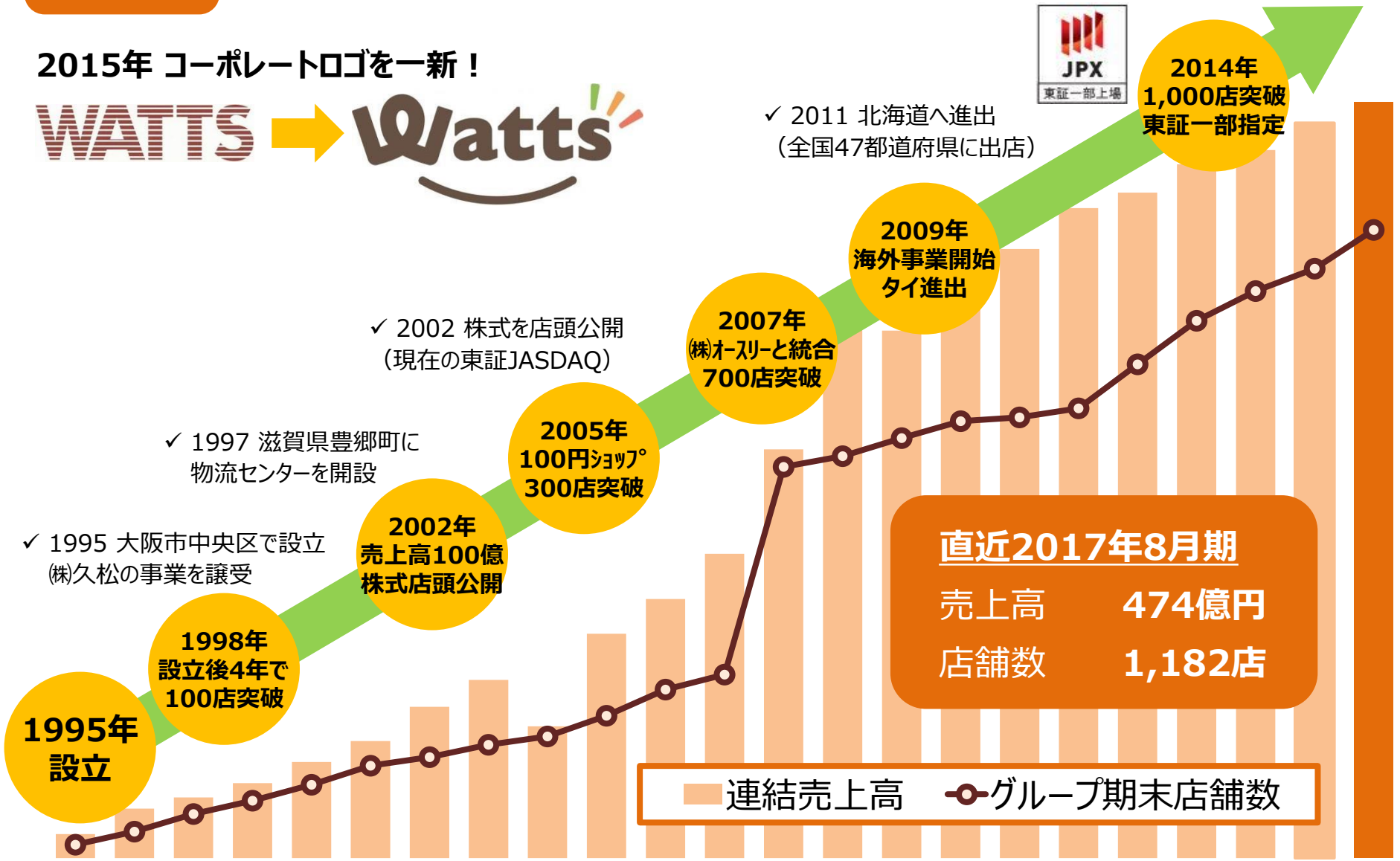
設立	1995年2月22日　（現在は、第24期）	
社名の由来	おもろいことを「ワッ」とやろう！	
上場市場	東京証券取引所　市場第一部 （証券コード：**2735**）	
資本金	4億4,029万円（18/2/28現在）	
本社所在地	大阪市中央区城見一丁目4番70号 住友生命ＯＢＰプラザビル5階	
主な業務	日用品・雑貨の卸小売業 （主に100円ショップの運営）	
グループ従業員数	3,187名（18/2/28現在）	※ﾊﾟｰﾄ・ｱﾙﾊﾞｲﾄを含む
グループ店舗数	1,224店（18/2/28現在）	※その他店舗を含む

参考資料

会社沿革

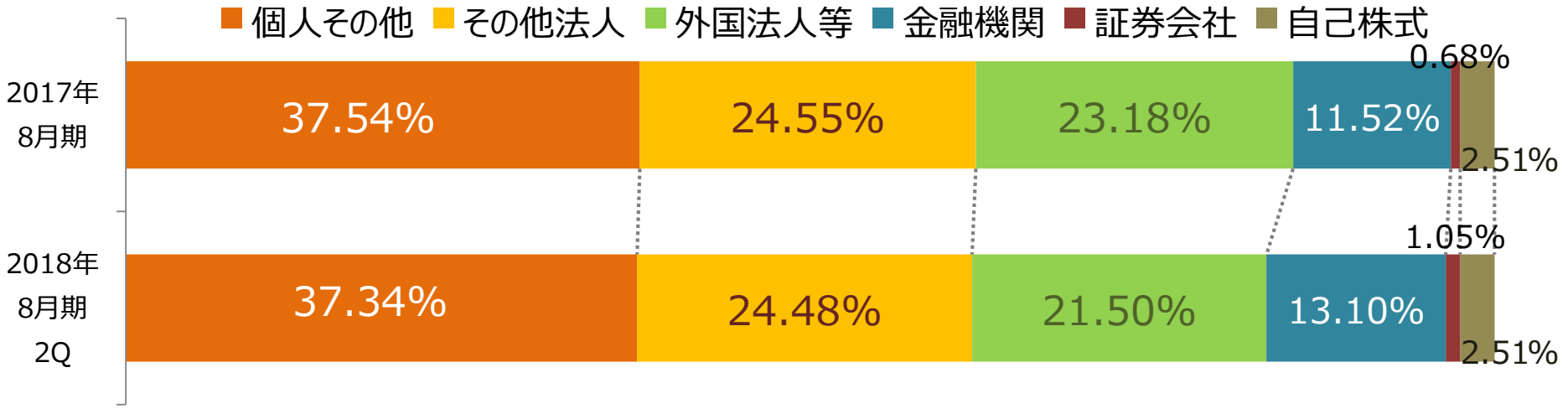
2015年 コーポレートロゴを一新！

WATTS → Watts



参考資料

株主構成



	2017年8月期 第2四半期	2017年8月期	2018年8月期 第2四半期	前期末比
発行済株式総数	13,958,800株	13,958,800株	13,958,800株	－
株主数	5,060名	8,316名	7,212名	△1,104名
所有比率				
個人その他	35.46%	37.54%	37.34%	△0.2ポイント
その他法人	24.37%	24.55%	24.48%	△0.07ポイント
外国法人等	22.72%	23.18%	21.50%	△1.68ポイント
金融機関	14.11%	11.52%	13.10%	+1.58ポイント
証券会社	0.83%	0.68%	1.05%	+0.37ポイント
自己株式	2.51%	2.51%	2.51%	－

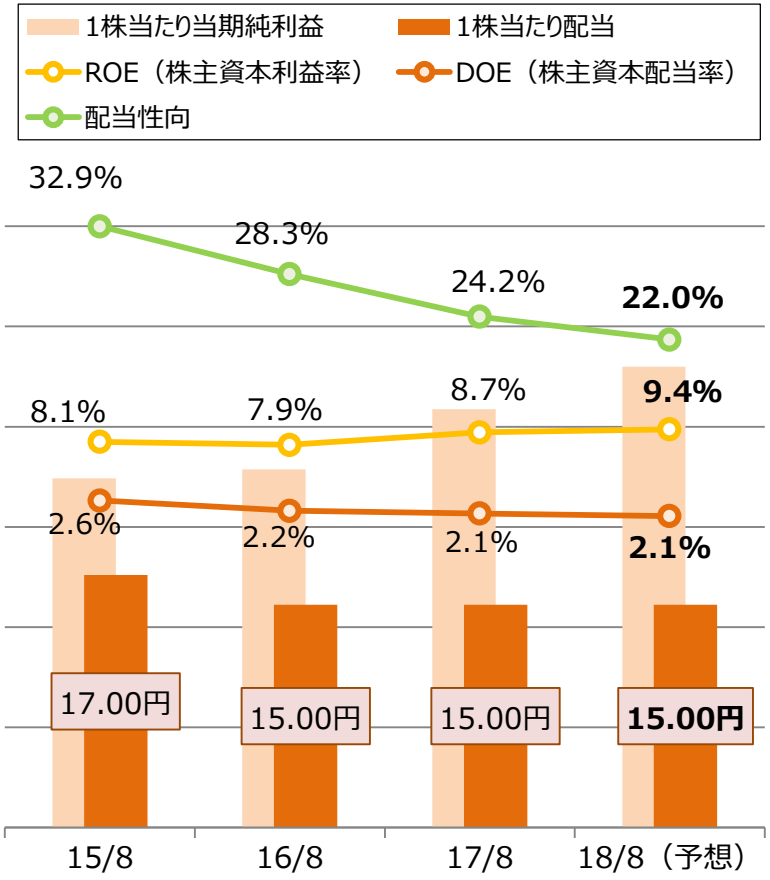
（注）小数点第3位以下を切り捨てており、各項目の比率を加算しても100%にならない場合があります。

- ✓ 期末に株主優待を実施しており、第2四半期は株主数が減少する傾向にあります
- ✓ しっかりと業績を上げていくことで株主様への還元原資を確保していく

参考資料

配当政策

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。



	2015年8月期	2016年8月期	2017年8月期	**2018年8月期（予想）**
1株当たり当期純利益	51.73円	53.04円	61.96円	**68.28円**
1株当たり配当金	17.00円	15.00円	15.00円	**15.00円**
配当性向	32.9%	28.3%	24.2%	**22.0%**
配当利回り	1.7%	1.6%	1.1%	**1.4%**
ROE（株主資本利益率）	8.1%	7.9%	8.7%	**8.9%**
DOE（株主資本配当率）	2.6%	2.2%	2.1%	**2.0%**

※2015年8月期の1株当たり配当金は、会社設立20周年記念配当2.00円を含む

※各事業年度の配当利回りは決算基準日の株価で算出
（2018年8月期配当利回りは2月28日の株価で算出）

参考資料

株主優待制度

株主優待内容	保有株式数	
	100株以上 1,000株未満	1,000株以上 または 3年以上継続保有
当社オリジナル商品詰め合わせ	A	B

A



B



- ✓ 写真は、2017年8月期にお届けした内容です
- ✓ 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

いつもに笑顔を、ワッツ

Watts

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。

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　：　06-4792-3280