



株式会社ワッツ

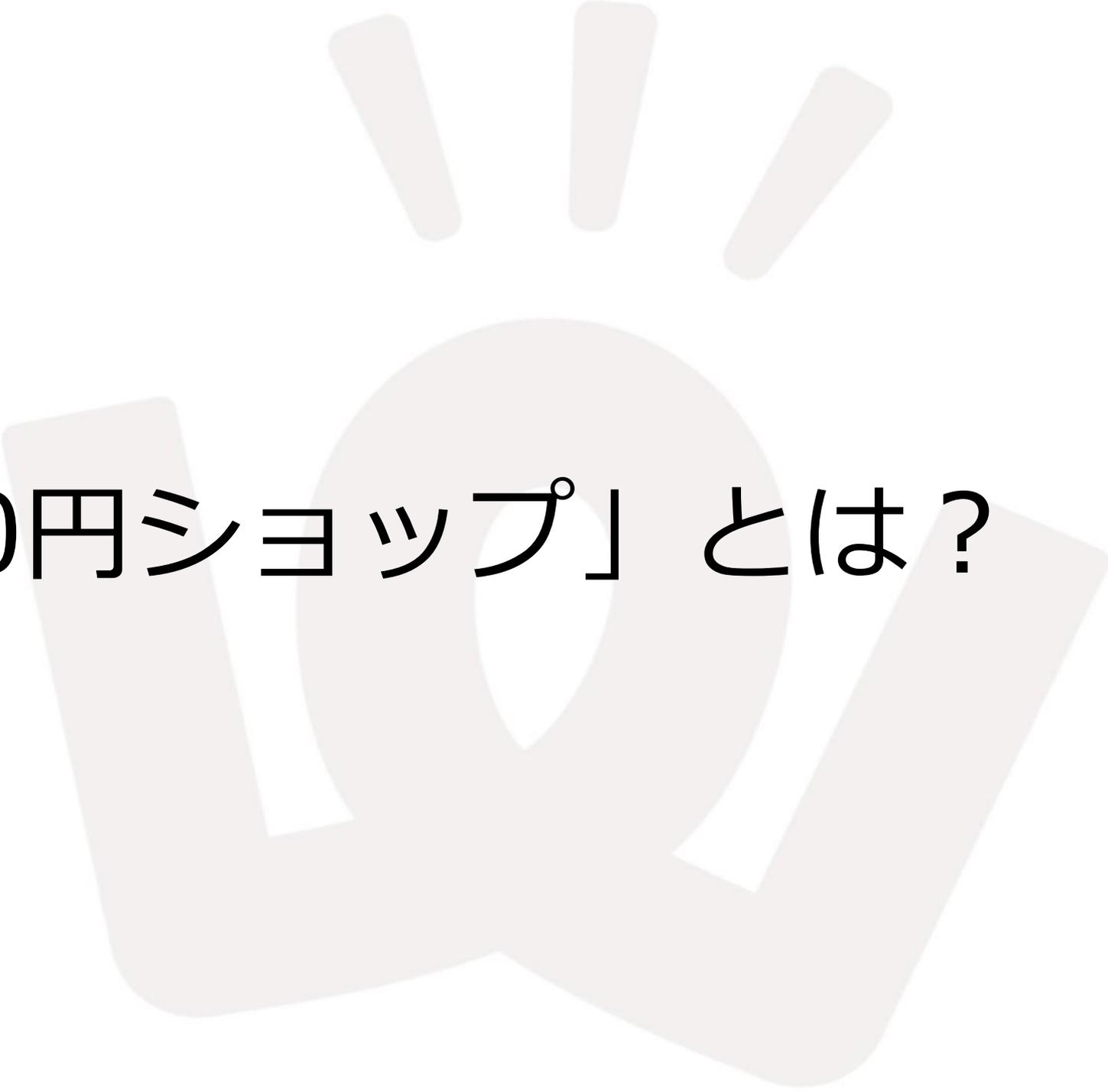
(2735 東京証券取引所市場第一部)

ワッツプロフィール

代表取締役社長

平岡 史生

2016年6月4日(土) 東京IPO IRセミナー2016



「100円シヨツプ」とは？

「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チャンネルとして定着
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～

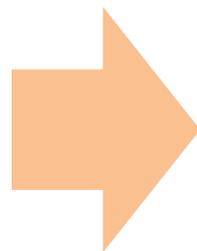
「100円ショップ」の誕生



～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

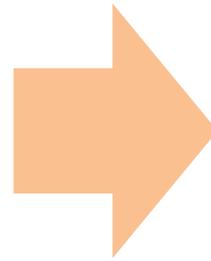


※ 日本初の常設型100円ショップ

～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」というひとくくりから、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22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 (16/2/29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	444億円 (15/8月期連結)	
グループ従業員数	2,977名 (16/2/29現在)	※パート・アルバイトを含む
グループ店舗数	1,102店 (16/2/29現在)	※その他店舗を含む



当社の歩み

店舗数 (店)



M&A等 組織変更

(株)バリュー100
2006.8期

北海道7店舗
2011.8期

(株)三栄商事
2006.8期

(株)オースリー
2007.8期

(株)あまの
2011.8期

(株)大専
2013.8期

海外事業

タイ進出
2009.8期

中国進出
2013.8期

ベトナム
2014.8期

マレーシア
2014.8期

ペルー進出
2015.8期

上場市場関連

店頭公開
2002.12期

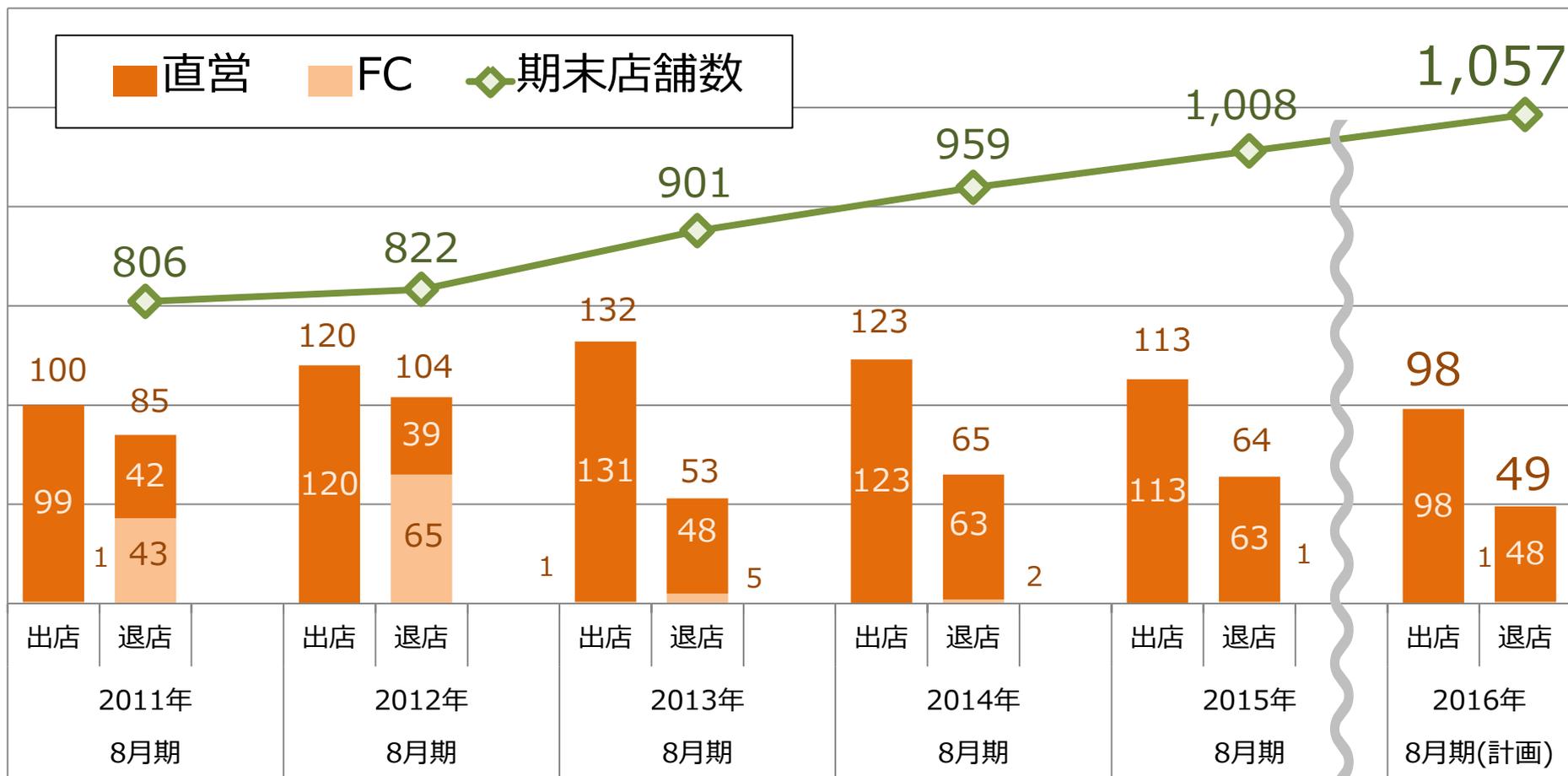
株主優待導入
2013.8期

貸借銘柄選定
2015.8期

東証2部
2013.8期

東証1部
2014.8期

国内100円ショップ 店舗網の拡大



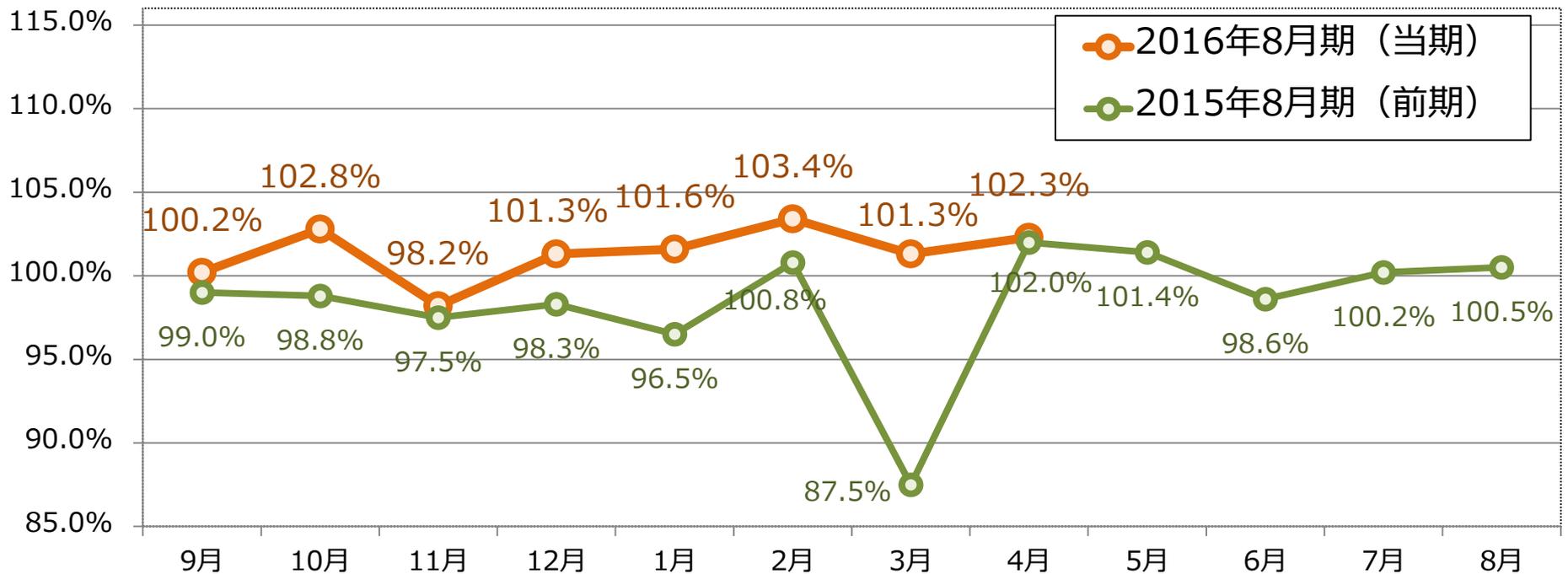
✓ 2016年4月末までに、出店69店舗、退店40店舗
 を行い、4月末現在の期末店舗数は1,037店舗



100円ショップ 直営既存店売上高伸び率



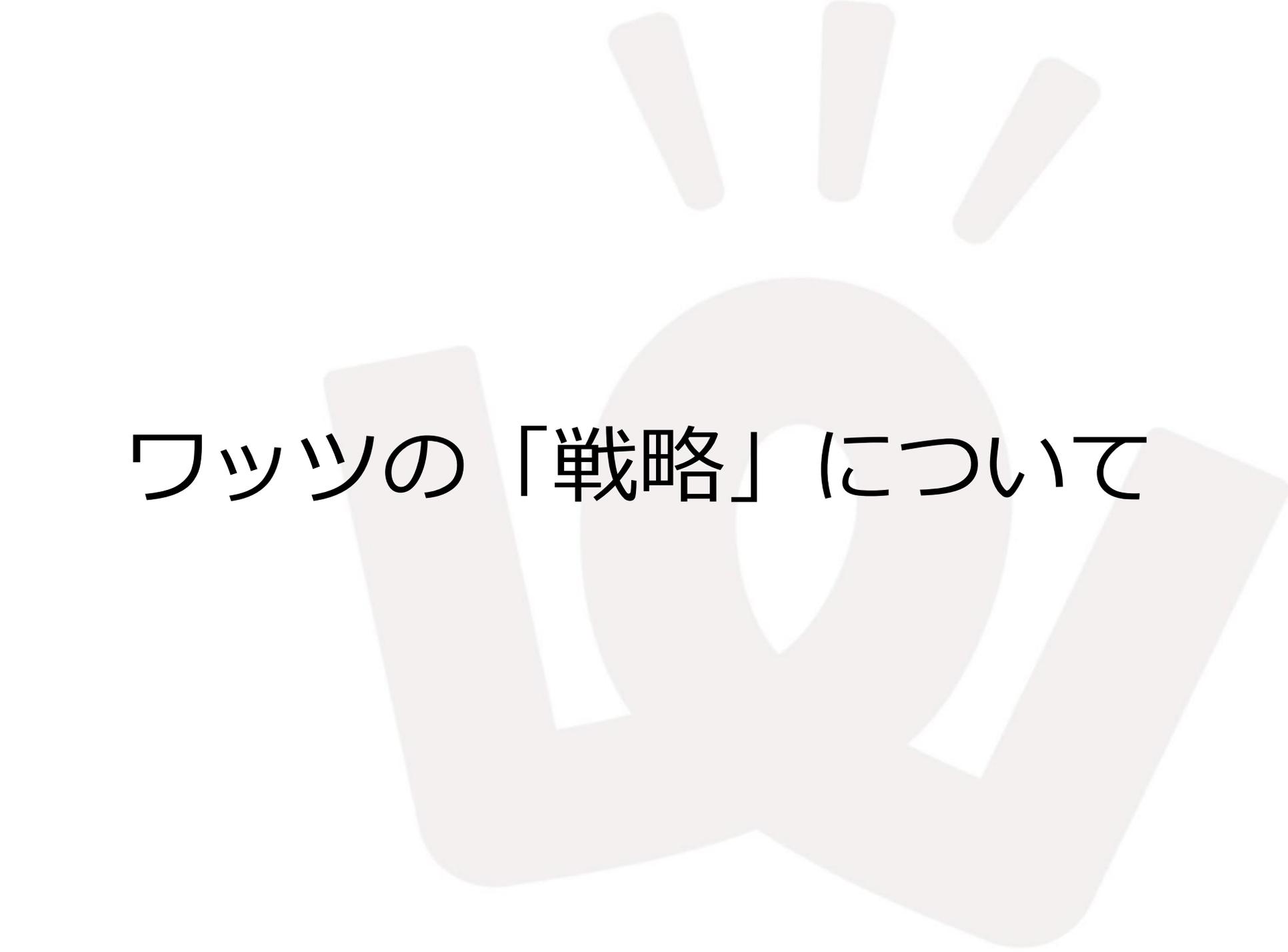
既存店売上高伸び率101.2% ← (15年8月期2Q 98.4%)



	上期	下期	通期
2015年8月期 (前期)	98.4%	98.2%	98.3%
2016年8月期 (当期)	101.2%	101.8%	101.4%

- ✓ 2016年2月は閏年で、営業日数が1日多い。
- ✓ 前年の3月が大きく下がっているのは、前々年が消費税増税前の駆け込み需要により112.3%と高かったため。





ワッツの「戦略」について

基本方針



**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

100円ショップ事業

**Wattsブランド
再構築プロジェクト**
への取り組み

- ✓ 100YEN SHOP Watts
- ✓ おしゃれな生活を
提案する店舗・品揃え
- ✓ POSシステムの導入
- ✓ 接客の向上

**進出国ごとの
ビジネスモデルの
確立**

- ✓ 独資現地法人での
直営店展開
- ✓ 現地パートナーと
の合併会社設立
- ✓ FCでの多店舗展開

海外事業

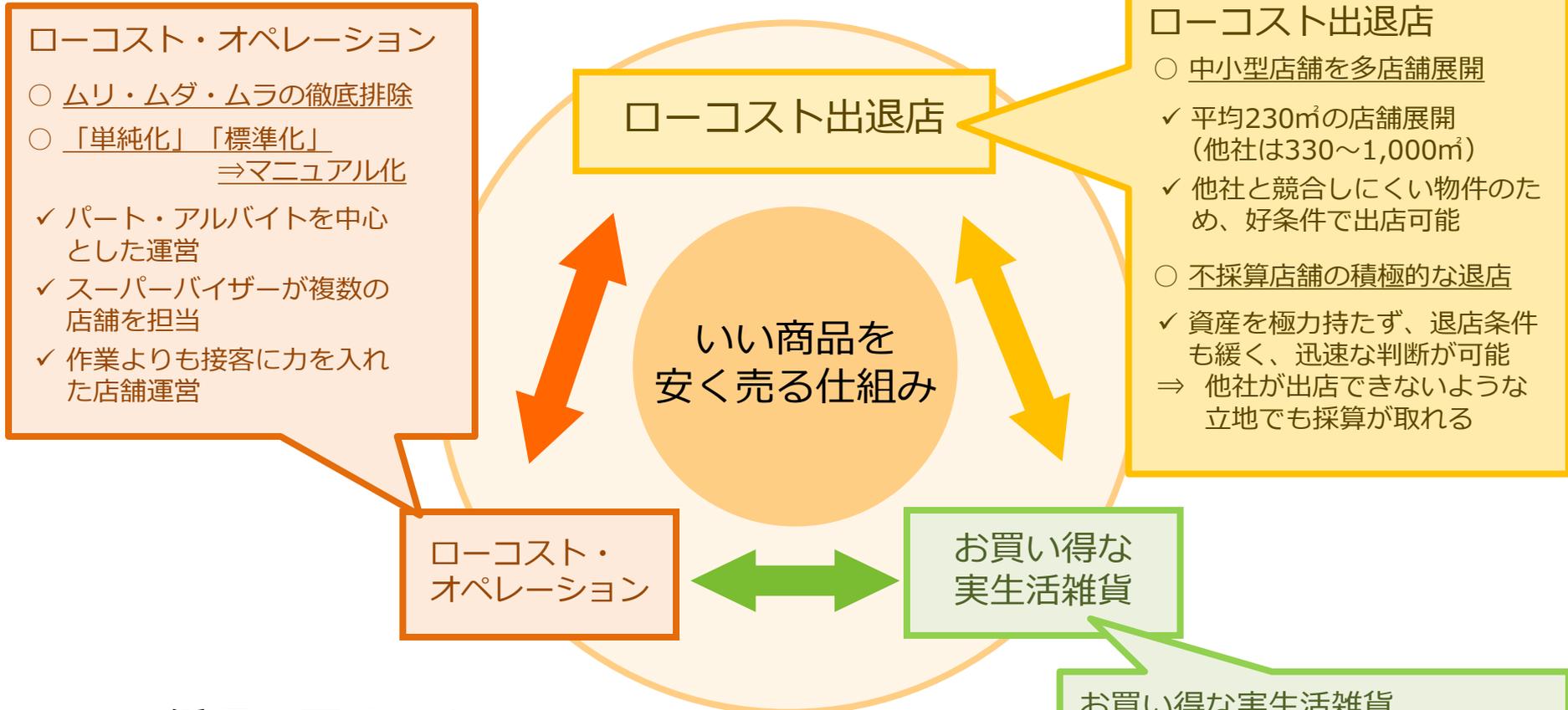
Watts

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

いい商品を安く売る仕組みづくり



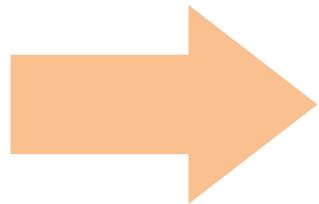
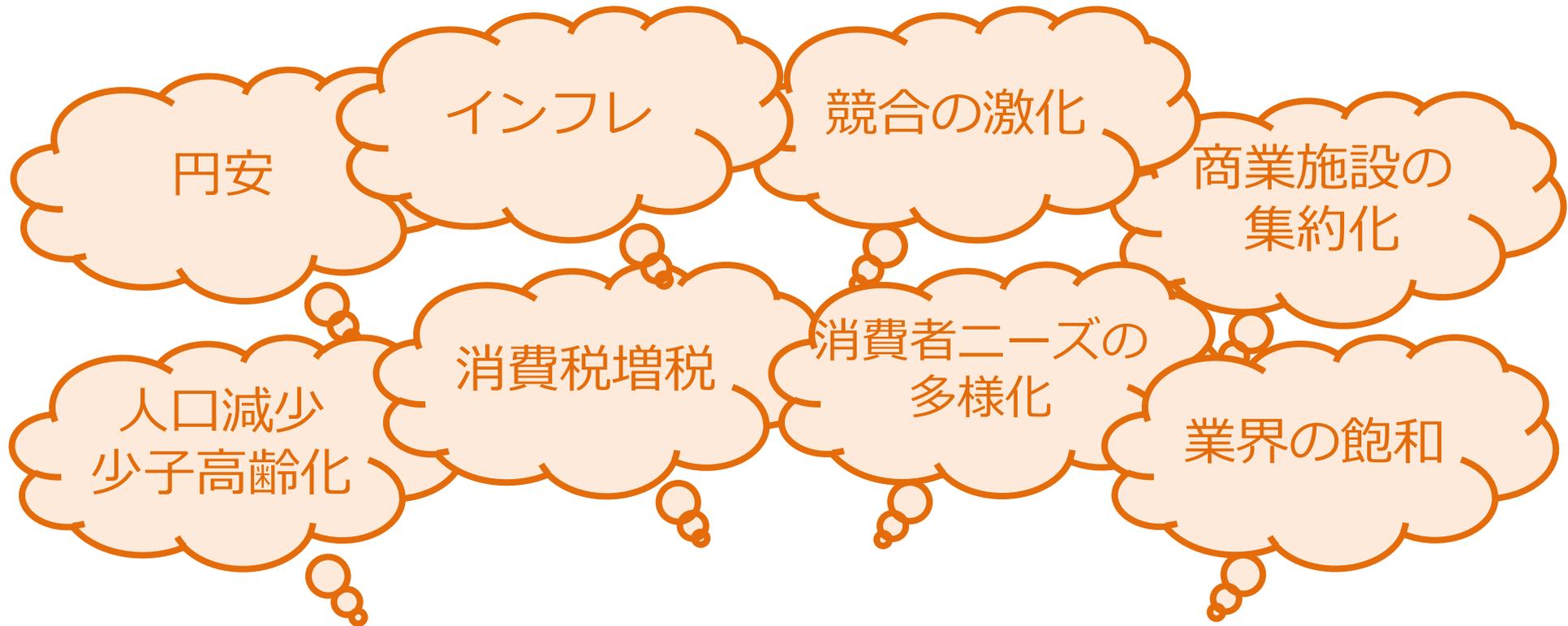
✓ この循環を回すことで、
毎年約100店舗を出店



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
- ✓ ワッツセレクトのロゴが、順次変わります！

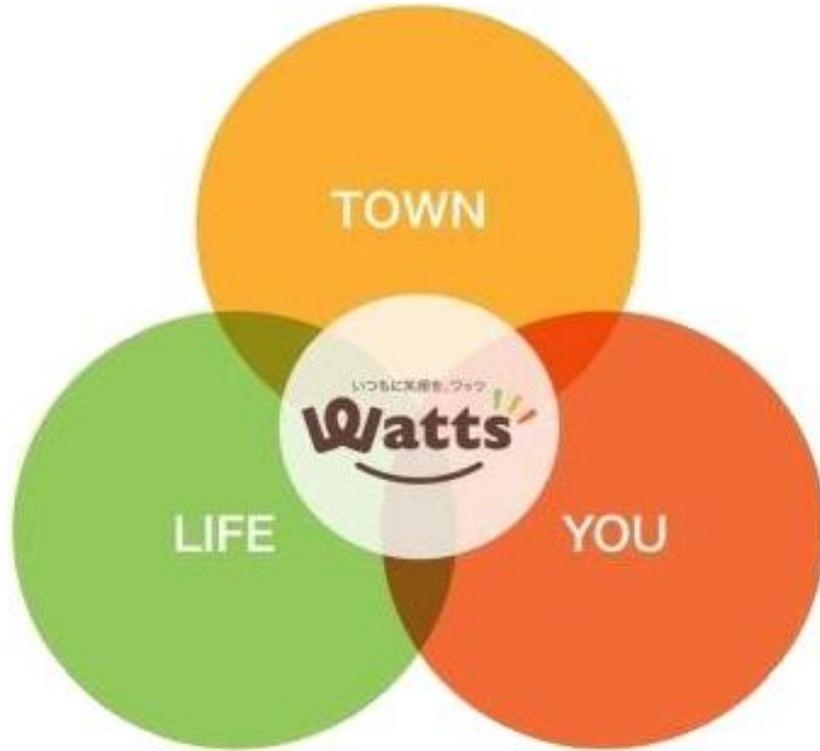
Wattsブランド再構築プロジェクト



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



“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」ブランド店舗



- ✓ 2015年2月から「Watts」屋号の店舗を展開。2016年4月末現在「Watts」屋号店舗は57店舗
- ✓ おしゃれな生活を提案する店舗・品揃え
- ✓ POSレジ導入により売れ筋・死に筋商品の正確な捕捉が可能に



オペレーションの再構築



POSシステムの導入

- ✓ 2015年2月より、POSシステムを導入

2016年8月期第2四半期	2016年8月期
254店舗 442台導入済	347店舗 566台（予定）

- ✓ 売れ筋・死に筋の正確な捕捉
- ✓ 機会ロスの撲滅
- ✓ 発注支援システム
- ✓ 立地や規模に応じた品揃えの最適化



売上・粗利益の最大化と、店頭在庫の最適化
また、発注作業負荷を軽減し、人的資源を有効活用

接客の強化

- ✓ 新ブランド店舗の推進による現場スタッフのモチベーション向上
- ✓ 発注支援システムによって作業負荷を軽減し、人的リソースを接客や売場作りへ



本部主導による販促企画の強化



- 月ごとにテーマを決め、商品リストとともに展開例などを店舗へ配信
- 店舗では地域や客層などを考慮して売場を作り、実際の展示例を写真で収集

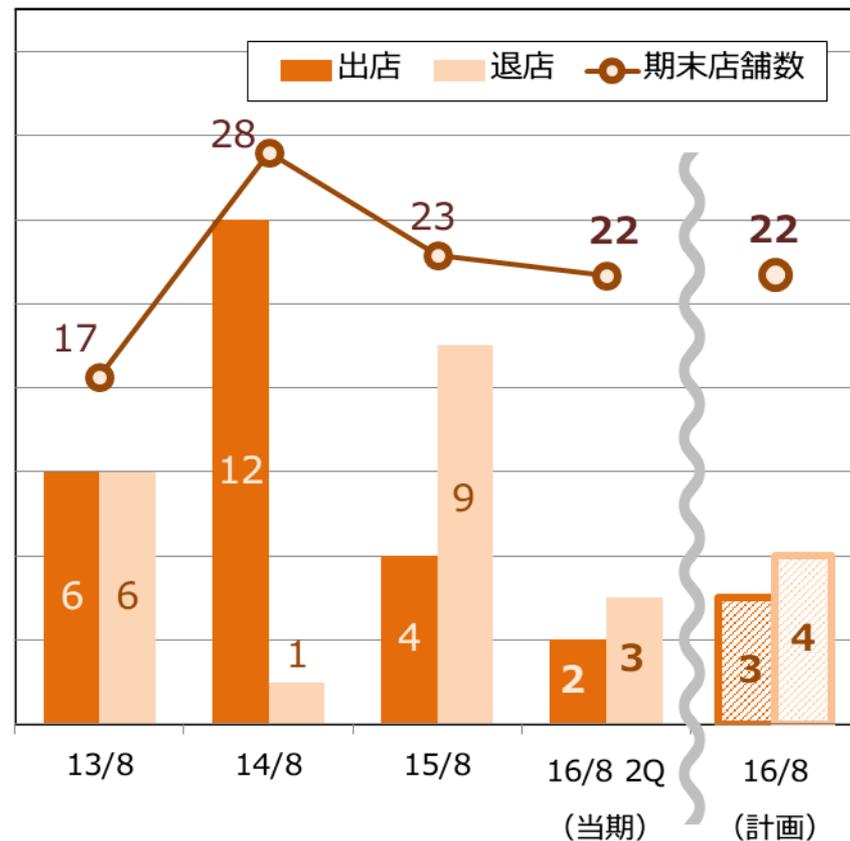
- ✓ 各店舗の展開例を収集し、ノウハウの蓄積と好事例の水平展開
- ✓ 店舗スタッフへのアンケートなどによる定性フィードバックの収集
- ✓ POSデータの解析
- ✓ 値入率を本部主導でコントロール

➡ 売り場・品揃えの改善
売上・利益の向上

【実際の展開例】



その他業態 ～BuonaVita～



- ✓ BuonaVita (心地よい生活) を提案するナチュラル雑貨店を、2016年4月末現在、23店舗展開
- ✓ 写真は2016年4月オープンの宇都宮パセオ店



国内 その他業態



- ✓ 100円ショップ事業を基幹事業とするものの、業容の拡大、収益源の多角化を図るため、様々な事業に積極的にトライ



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



ナチュラルエレガント
雑貨の輸入卸事業



今後も積極的に挑戦してまいります。



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 (2016年4月末現在)

タイ (J/V 直営)	28店舗
マレーシア (独資 直営)	6店舗
ベトナム (J/V FC)	9店舗
ペルー (独資 直営)	3店舗

小物家园(こものかえん)



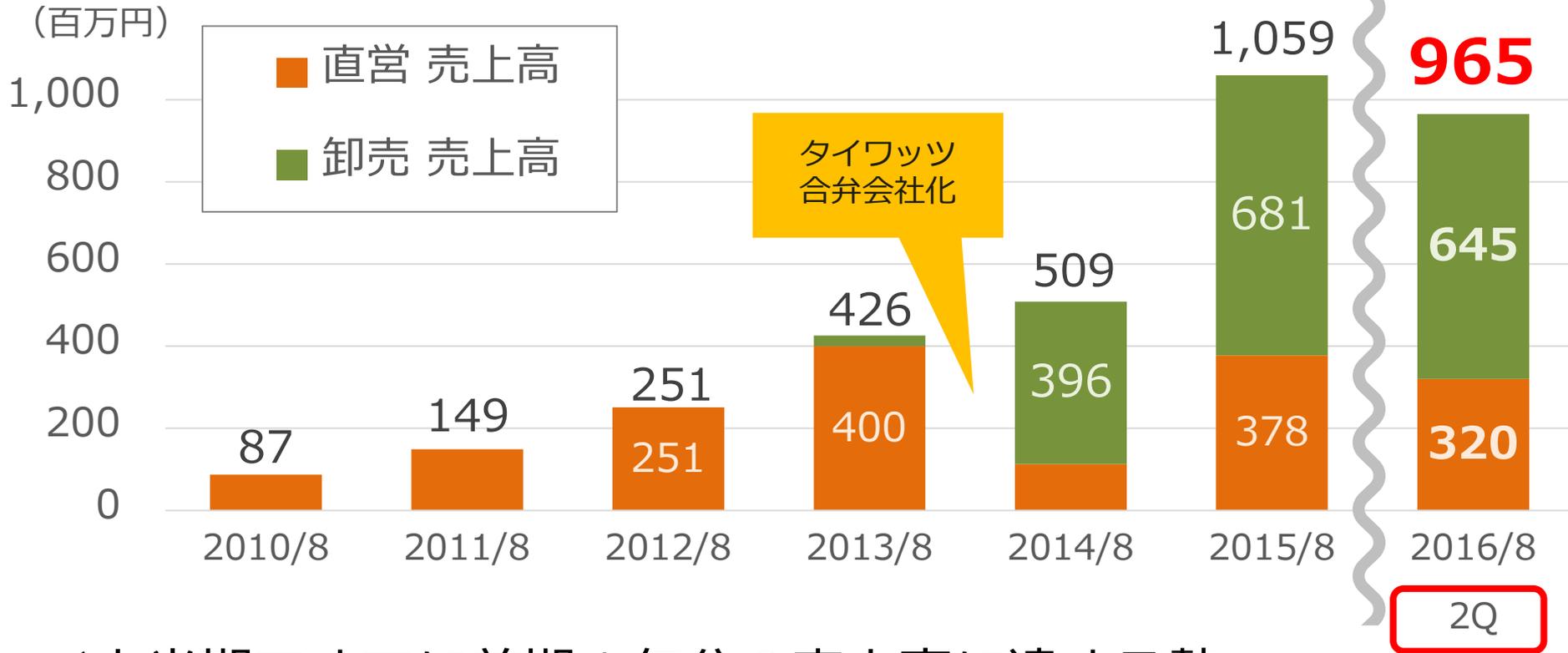
中国での均一ショップ。
直営・代理商・催事を絡めて伸ばしていく。
2016年4月末現在 直営7店舗、代理商1店舗。

卸売での商品供給

積極的に展開。
2016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。



海外事業の歩み



✓ 上半期ですでに前期 1 年分の売上高に達する勢い

- 直営は、中国、マレーシア、ペルー
- 卸売は、タイでJ/V、ベトナムでFC、ほかにミャンマー、モンゴル、オーストラリア、ニュージーランドなど



積極的なM&A、事業提携

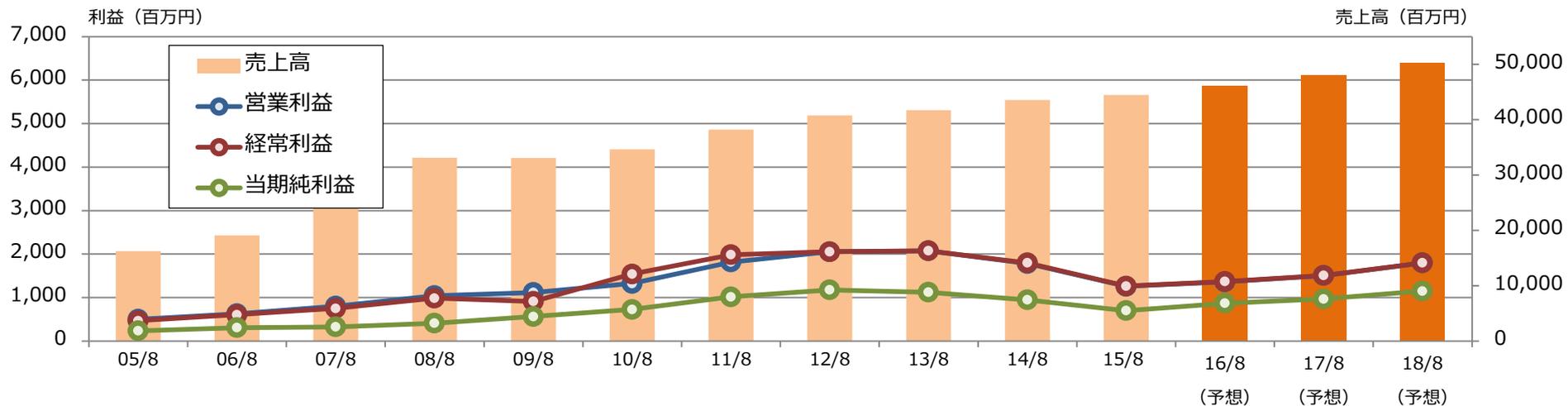


- 2005年9月 北関東エリアで100円ショップを運営していた(株)三栄商事と日用雑貨品の輸入業務を行っていた(株)シーエムケー・トレーディングを子会社化
- 2006年9月 ディスカウントストアを運営する大黒天物産(株)との共同出資により、(株)バリュー100を設立
- 2007年3月 関東エリアを中心に100円ショップを運営していた(株)オースリーを子会社化
- 2010年12月 ナチュラルエレガント雑貨の輸入卸を運営していた(株)あまのを子会社化
- 2011年5月 (株)ワッツオースリー北海道を設立し、それまで店舗のなかった北海道へ進出
- 2013年6月 中四国エリアを中心に100円ショップを運営していた(株)大専を子会社化し。2014年9月に(株)ワッツオースリー中四国へ商号変更



中期事業計画 3ヶ年経営計画

(ローリングベースで毎年見直し)

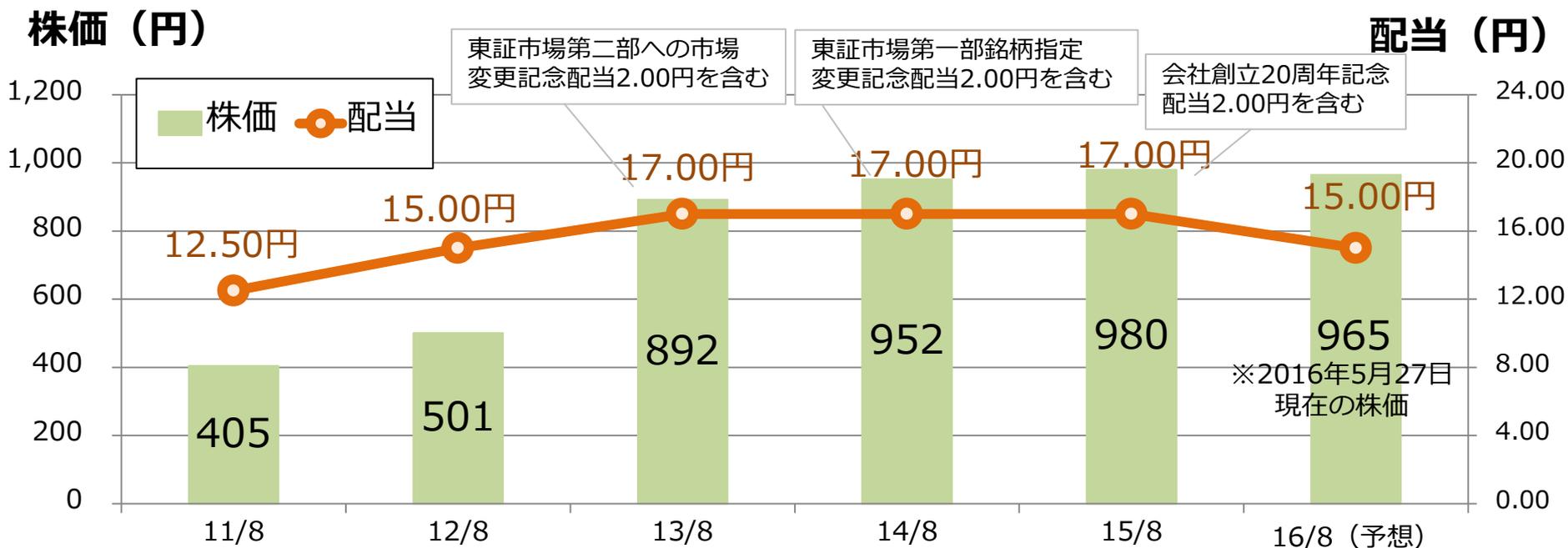


(単位: 百万円)

	2014年8月期 (実績)			2015年8月期 (実績)			2016年8月期 (予想)			2017年8月期 (予想)			2018年8月期 (予想)		
		構成比	前年比		構成比	前年比		構成比	前年比		構成比	前年比		構成比	前年比
売上高	43,573	-	104.4%	44,462	-	102.0%	46,100	-	103.7%	48,000	-	104.1%	50,300	-	104.8%
営業利益	1,784	4.1%	86.0%	1,257	2.8%	70.5%	1,360	3.0%	108.1%	1,510	3.1%	111.0%	1,800	3.6%	119.2%
経常利益	1,799	4.1%	86.7%	1,263	2.8%	70.2%	1,370	3.0%	108.4%	1,510	3.1%	110.2%	1,800	3.6%	119.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	948	2.2%	84.4%	700	1.6%	73.9%	870	1.9%	124.1%	970	2.0%	111.5%	1,150	2.3%	118.6%
ROE	11.8% △4.8%			8.1% △3.7%			9.4% 1.3%			9.7% 0.3%			10.6% 0.9%		
計画前提															
100円ショップ 期末店舗数 (店)	959	58		1,008	49		1,058	50		1,108	50		1,158	50	
その他 期末店舗数 (店)	49	21		59	10		90	31		114	24		152	38	
その他 売上シェア	5.8%	△0.7%		7.2%	1.4%		9.1%	1.9%		10.8%	1.7%		12.9%	2.2%	
うち海外事業 期末店舗数 (店)	21	11		35	14		67	32		91	24		126	35	
海外事業 売上シェア	1.2%	0.3%		2.4%	1.2%		4.0%	1.6%		5.6%	1.6%		7.4%	1.9%	



割安な株価水準と安定配当



(注) 株式分割による遡及処理を行っております。

◇ 2016年8月期予想

PER	15.03倍	PBR	1.45倍
配当性向	23.4%	配当利回り	1.55%
ROE	9.4%	DOE	2.2%

(注) 2016年8月期業績予想と、2016年5月27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20~30%を目処に株主還元を行ってまいります。



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 3年以上継続保有
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



- ✓ 昨年度より、3年以上継続して保有いただいている株主様にも20点お贈りすることといたしました。
- ✓ 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

