



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

「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
として完全に定着
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

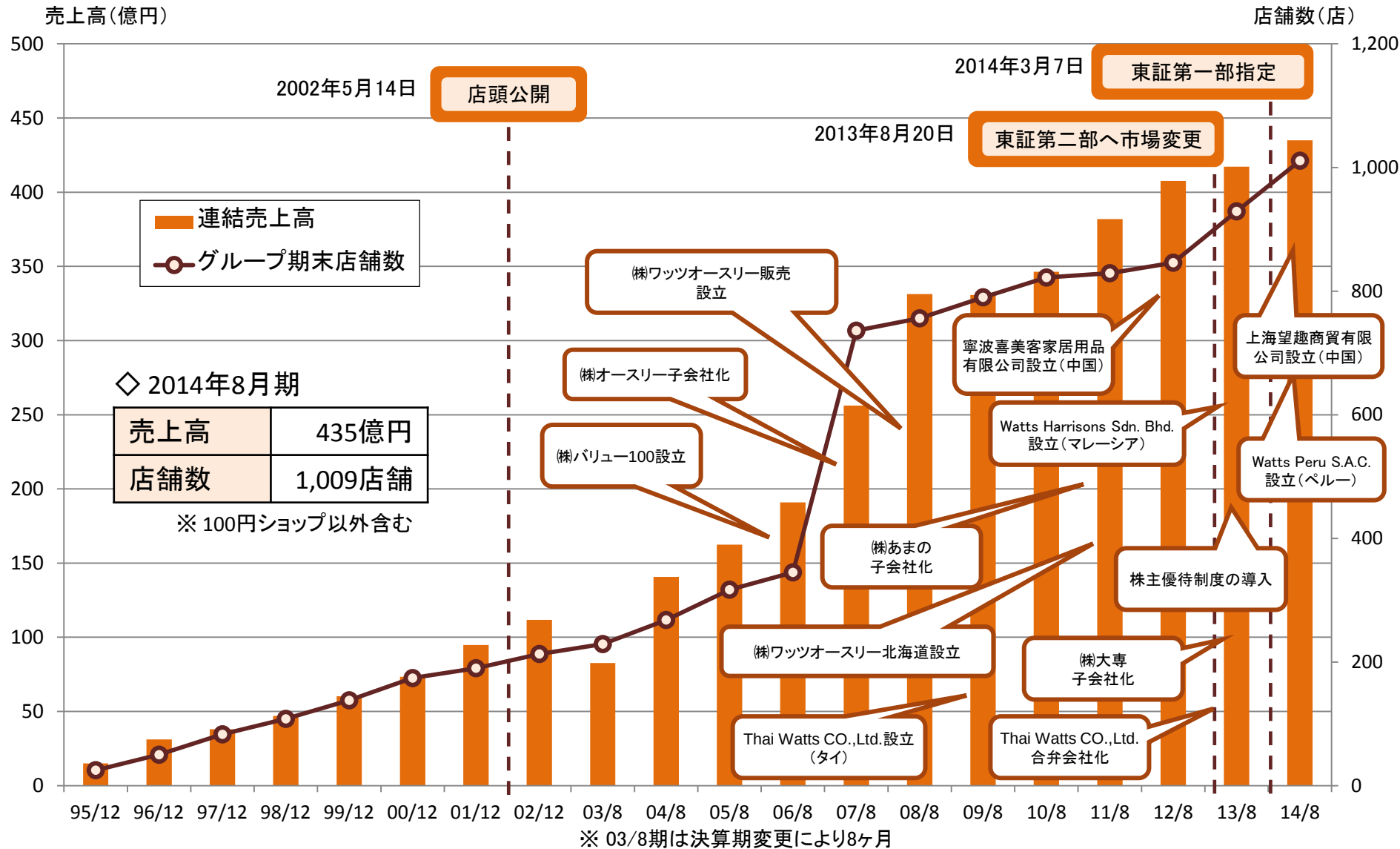


「ワッツ」について

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(14/8/31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「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	2,764名(14/8/31現在) ※パート・アルバイトを含む
グループ店舗数	1,009店(14/8/31現在) ※その他店舗を含む

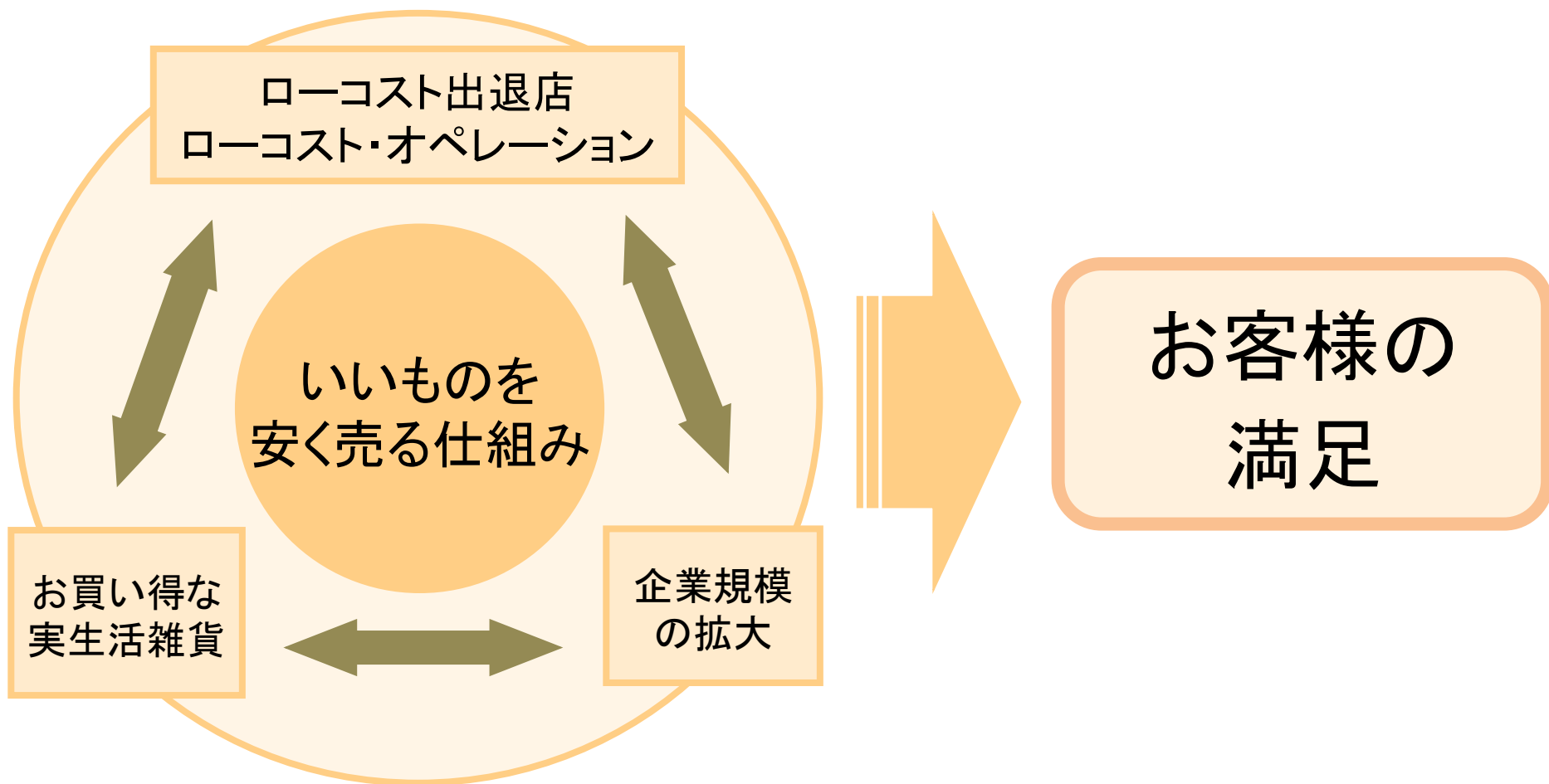
ワッツの歩み



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

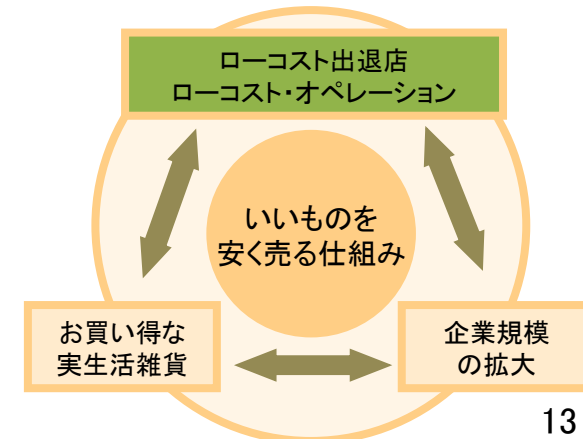
○ 中小型店舗を多店舗展開

- ✓ 平均230m²（他社は330～1,000m²）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

- ✓ 資産を極力持たず、退店条件も緩く、迅速な判断が可能。

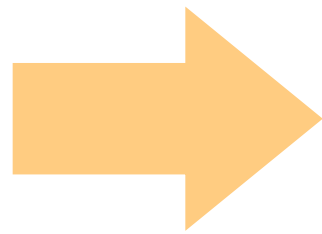
既存店100%を維持しながら
出店による+α を積み上げる



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

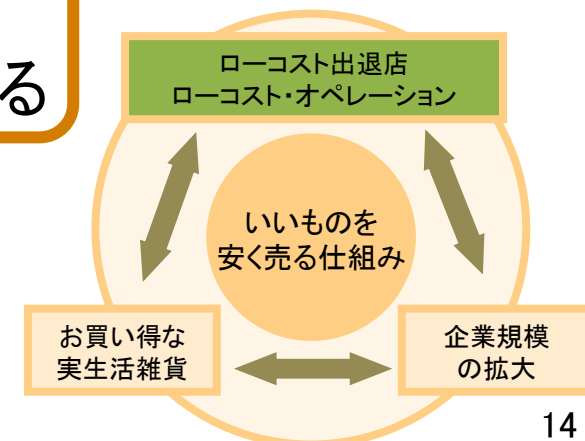


- ✓ パート・アルバイトを中心とした運営
- ✓ スーパーバイザーが複数の店舗を担当
- ✓ 作業よりも接客に力を入れた店舗運営

小規模店舗でも利益の出る体質を強化し、
多店舗展開を可能にする運営力を身につける



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を、
お買い得な商品の開発へ

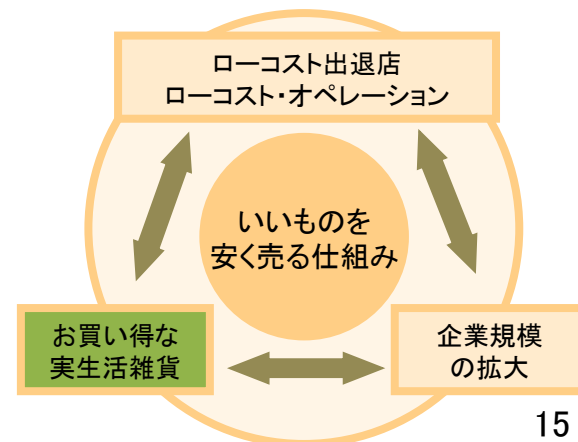


お買い得な実生活雑貨

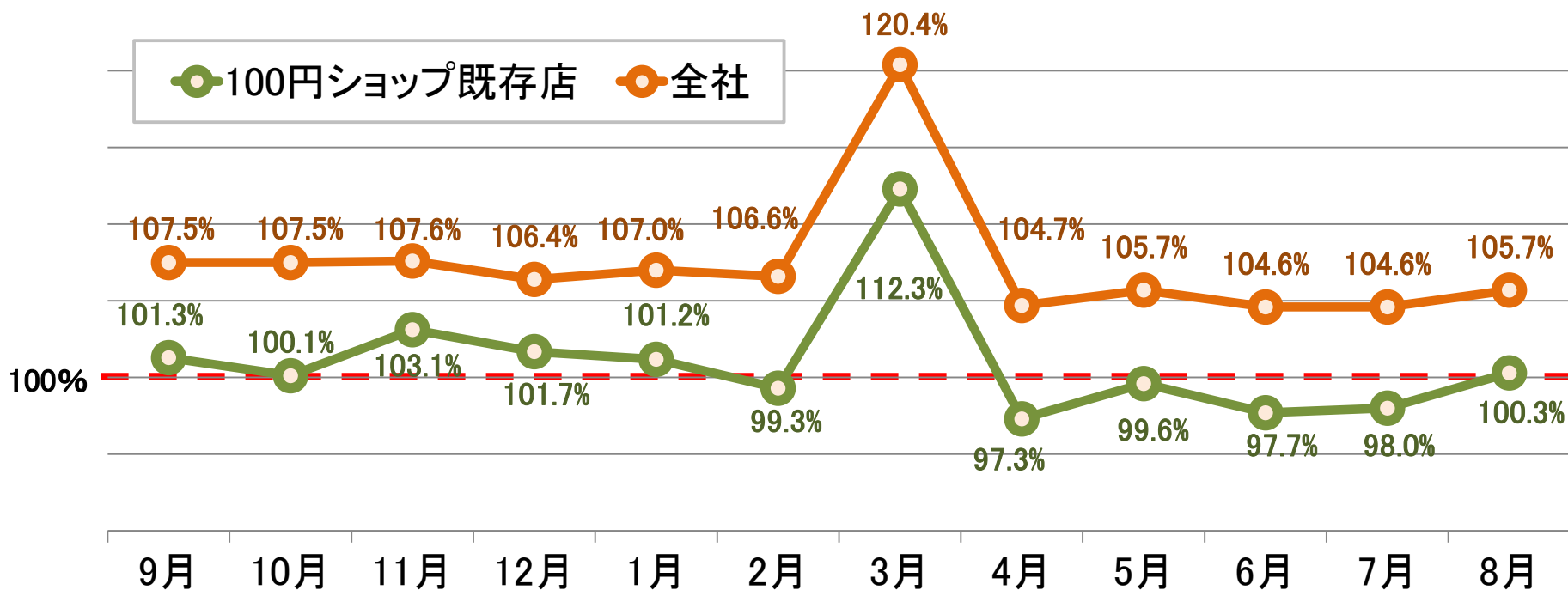


品質（安全・安心してお使い頂ける商品）にこだわったワッツが自信をもってオススメする商品。
それがワッツセレクトです。

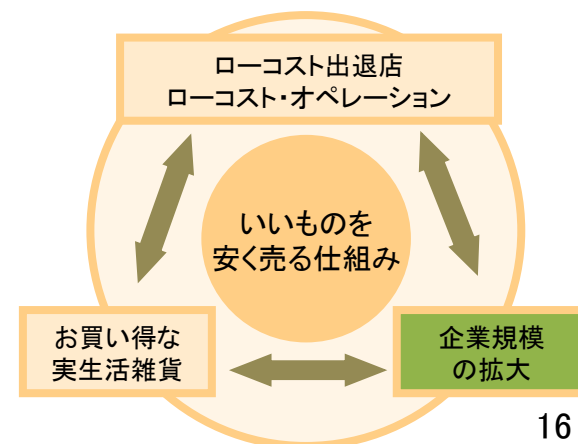
 自信を持って提供できる商品だけを厳選し、
約200アイテムを状況に応じて順次入れ替え



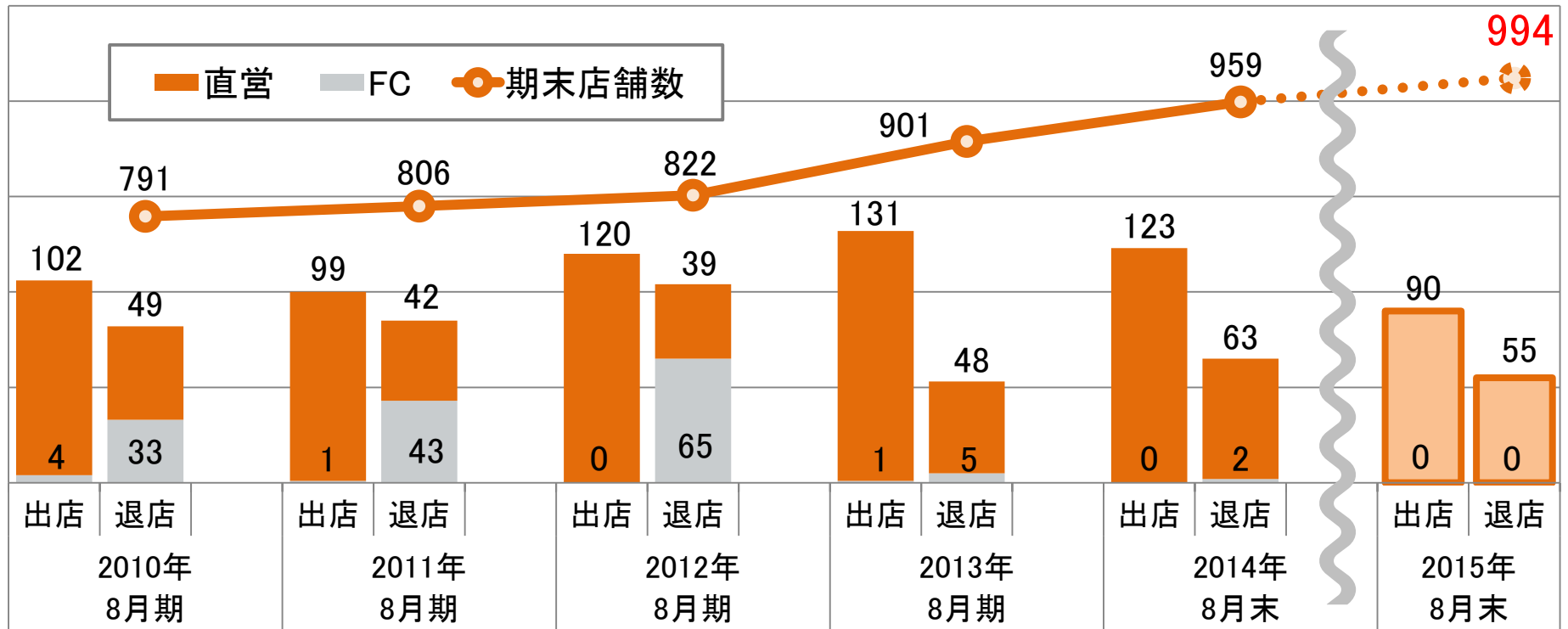
既存店売上高の堅調な伸び



- ✓ 2014年3月は消費増税前の駆け込み需要
- ✓ 増税後の反動減、ゲリラ豪雨・台風等の逆風の中で、苦戦する小売業界にあって通期では既存店前年比100.9%と健闘

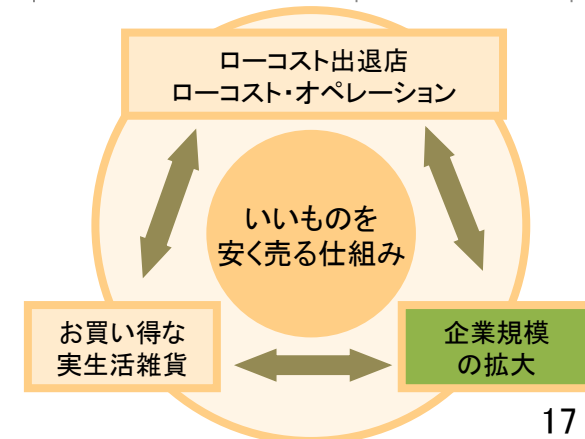


店舗網の拡大



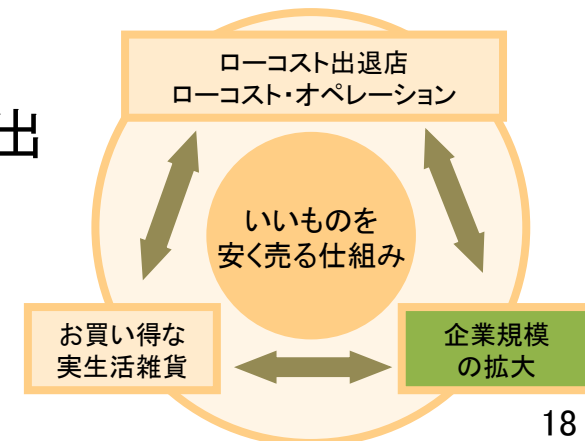
✓ 2015年8月期は、出店90店舗、退店55店舗
の直営35店舗純増を計画

※これまで以上に厳選して、売上・利益の
とれる店舗を出店していく



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

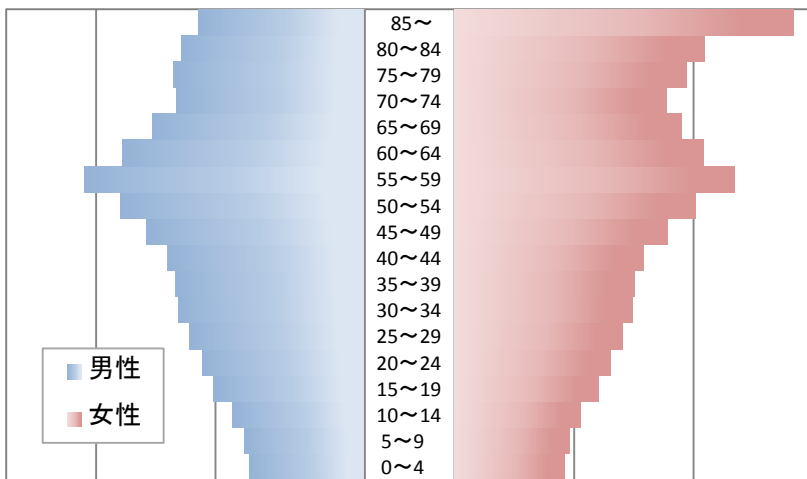


これからのワッツは？

～足許の環境と成長戦略～

足許の環境

2030年(推定) 127百万人(2013年)が116百万人に



人口減少・少子高齢化などによる
国内マーケットの縮小

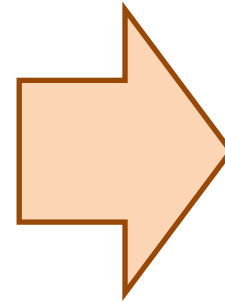
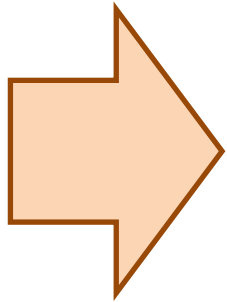
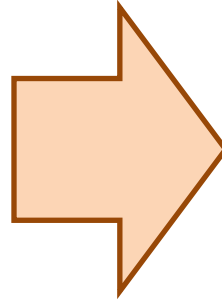


郊外型ショッピングモールの隆盛
ローカルな商業施設の集約・淘汰



アベノミクスによる円安基調の定着・更なる進行
インフレ傾向の継続

成長戦略1 ～ワッツブランドの再構築～



- ✓ 新たなブランド価値の創造
- ✓ POSの導入等による、効率化・最適化

成長戦略2 ～海外事業～

✓ 国内100円ショップ事業を補完し、今後の成長を支える事業に

タイ

中国



平成26年8月現在 15店舗
(現地パートナーとの合併)



平成26年8月現在 2店舗
ベトナム

マレーシア



平成26年8月現在 3店舗



平成26年8月現在 1店舗
(現地パートナーとの協業)



2014年8月 中南米での展開を図るべく、ペルーにWatts Peru S.A.C.を設立

成長戦略3 ～その他の国内事業～



BuonaVita(心地よい生活)
は、“ゆったりとした心地よい
時間を過ごす”をテーマに
ナチュラル雑貨を販売
2014年8月末現在で28店舗



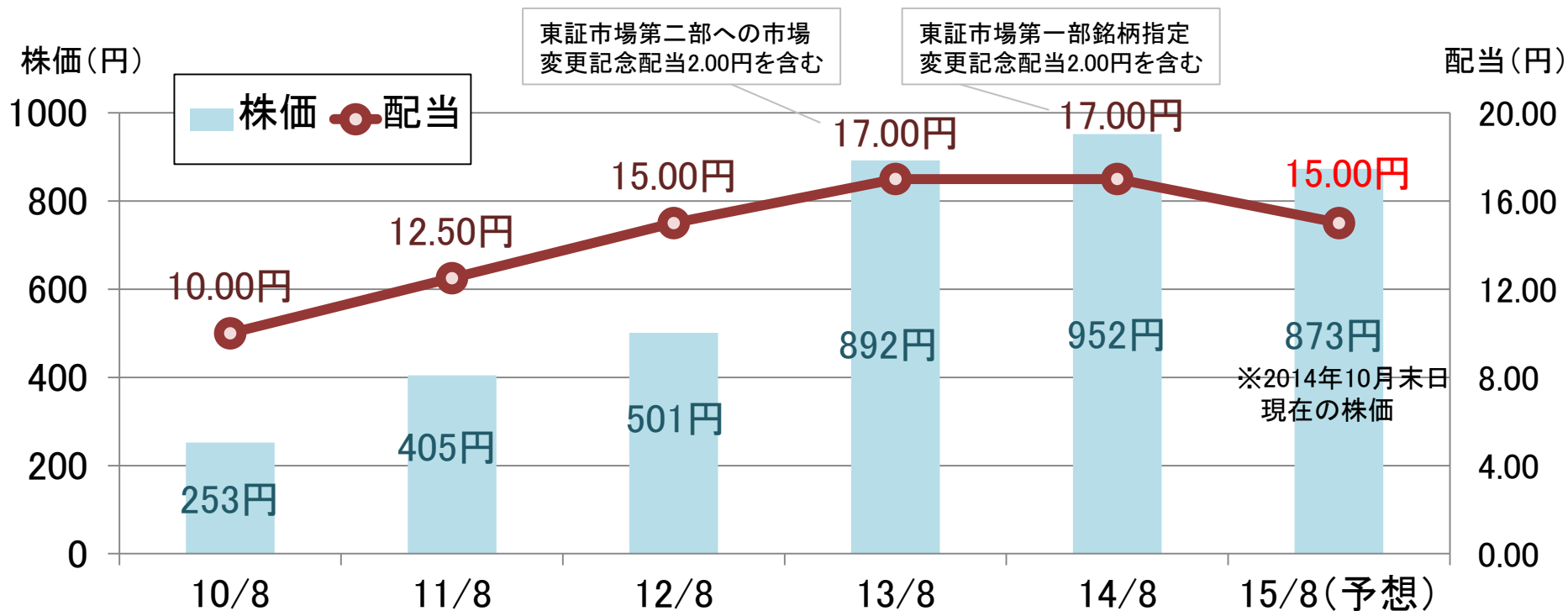
小規模店舗で
価格競争力の
ある食品と100
円雑貨を販売



ナチュラルエ
レガント雑貨
の輸入卸売



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。

◇ 2015年8月期予想

PER	11.37倍	PBR	1.40倍
配当性向	19.5%	配当利回り	1.7%
ROE	11.8%	DOE	2.5%

「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。

(注) 2015年8月期業績予想と、2014年10月末日の株価にて算出

株主優待制度



昨年度より株主優待制度を導入いたしております。

(2013年8月期実績)

内 容	保有株式数	
	100株～1,000株	1,000株～
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	Aセット	Aセット & Bセット



お寄せいただいた株主さまからのご意見を参考に、
これからも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。

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