



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

平成26年4月17日(木) 東京IPO IRセミナー2014

「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

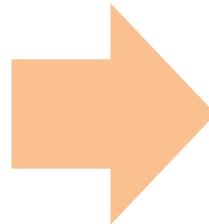


※ 日本初の常設型100円ショップ

～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 キヤンドウ



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。

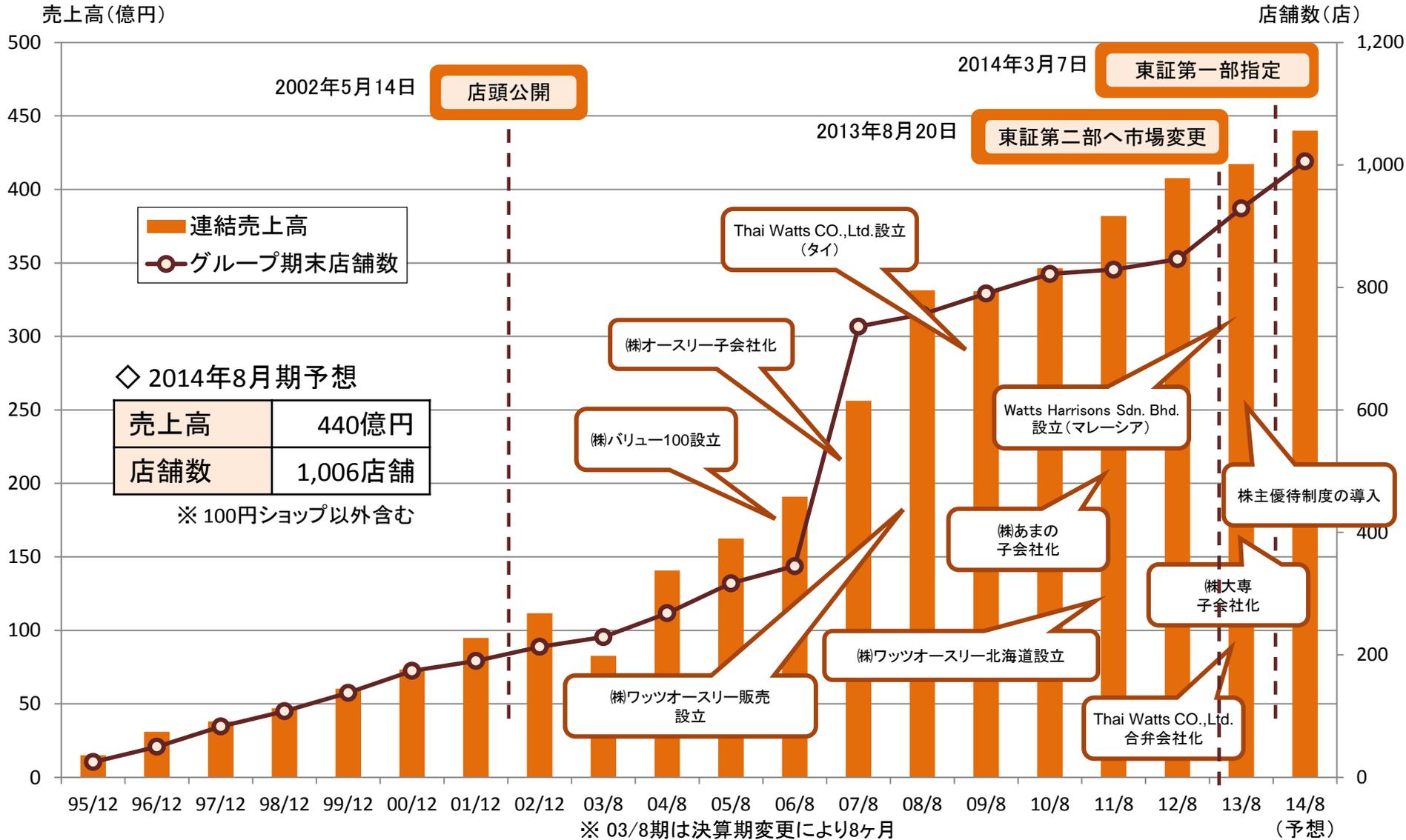


ワッツってどんな会社？

会社概要

設立	1995年2月22日（※ 2014年度は第20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(14/2/28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「ミーツ」、「シルク」の運営)
売上高	417億円(13/8月期連結)
グループ従業員数	2,764名(14/2/28現在) ※パート・アルバイトを含む
グループ店舗数	983店(14/2/28現在) ※その他店舗を含む

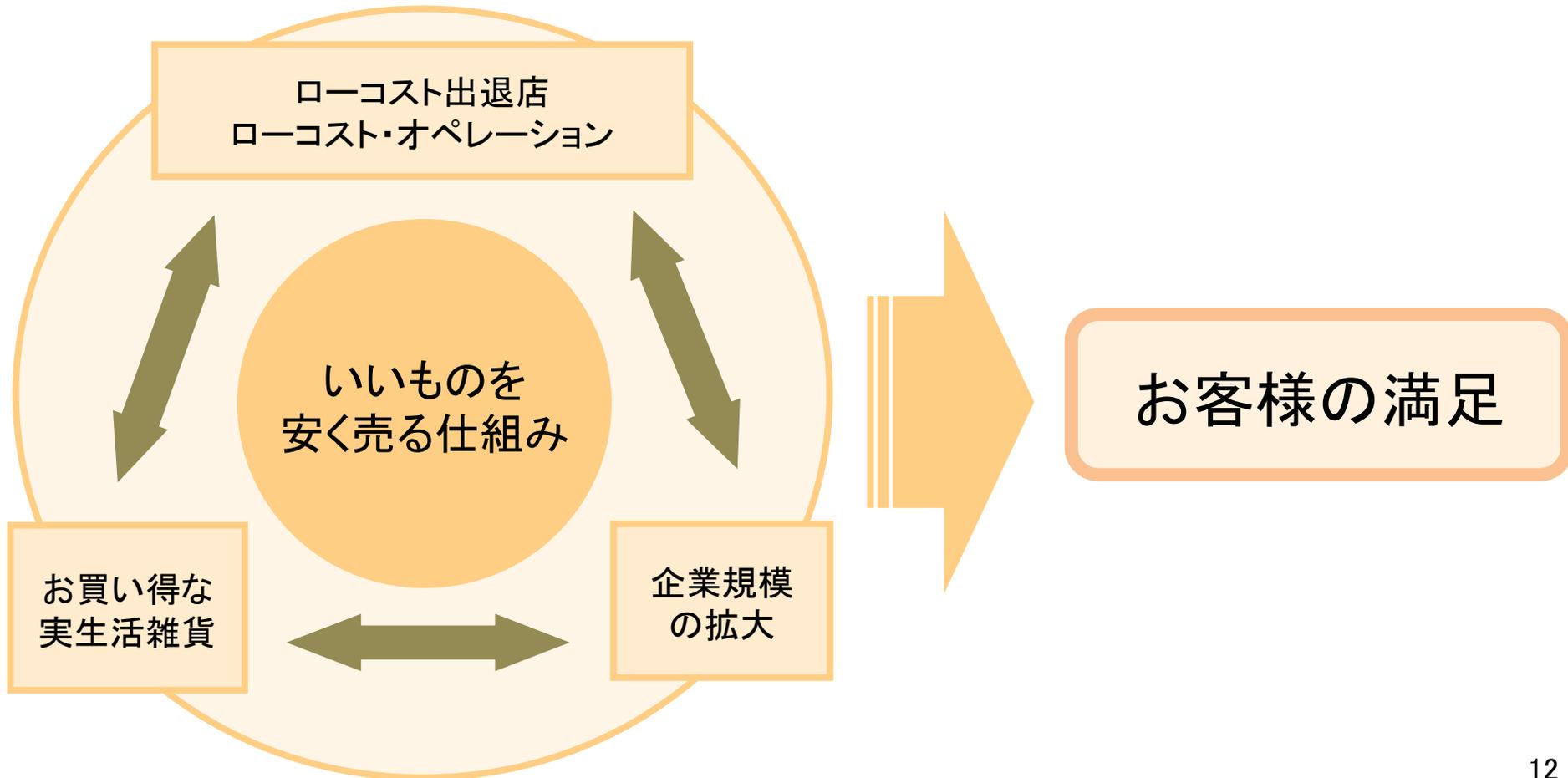
ワッツの歩み



ワッツの強みってなに？

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

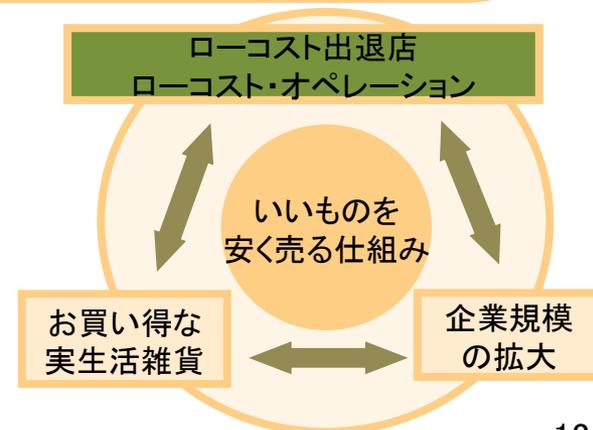
○ 中小型店舗を多店舗展開

- ✓ 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。
- ✓ 毎年約100店舗を出店。

○ 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。
- ✓ 毎年約40店舗を退店。

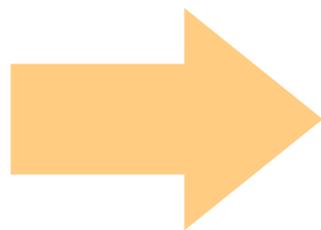
既存店100%を維持しながら
出店による+αを積み上げる。



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

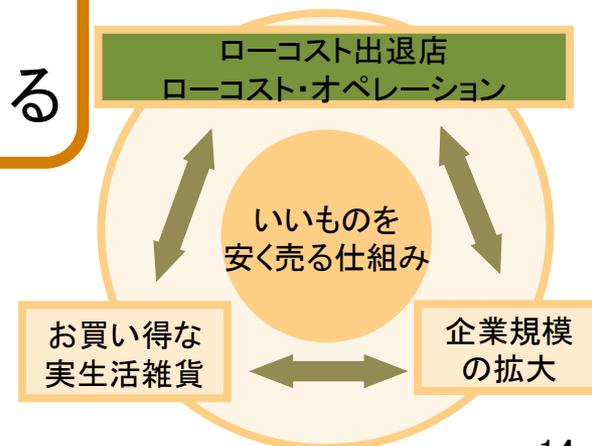


- ✓ パート・アルバイトを中心とした運営
- ✓ スーパーバイザーが複数の店舗を担当
- ✓ 作業よりも接客に力を入れた店舗運営

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

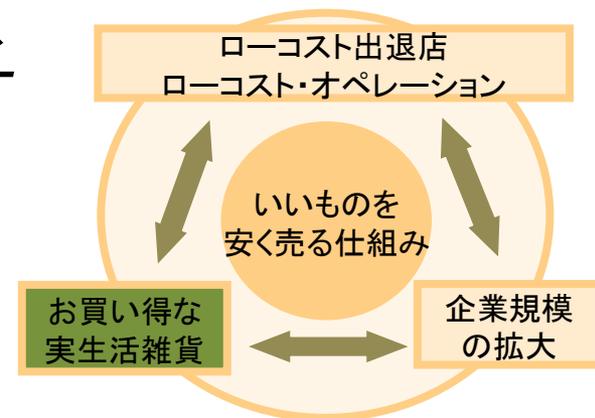


お買い得な実生活雑貨

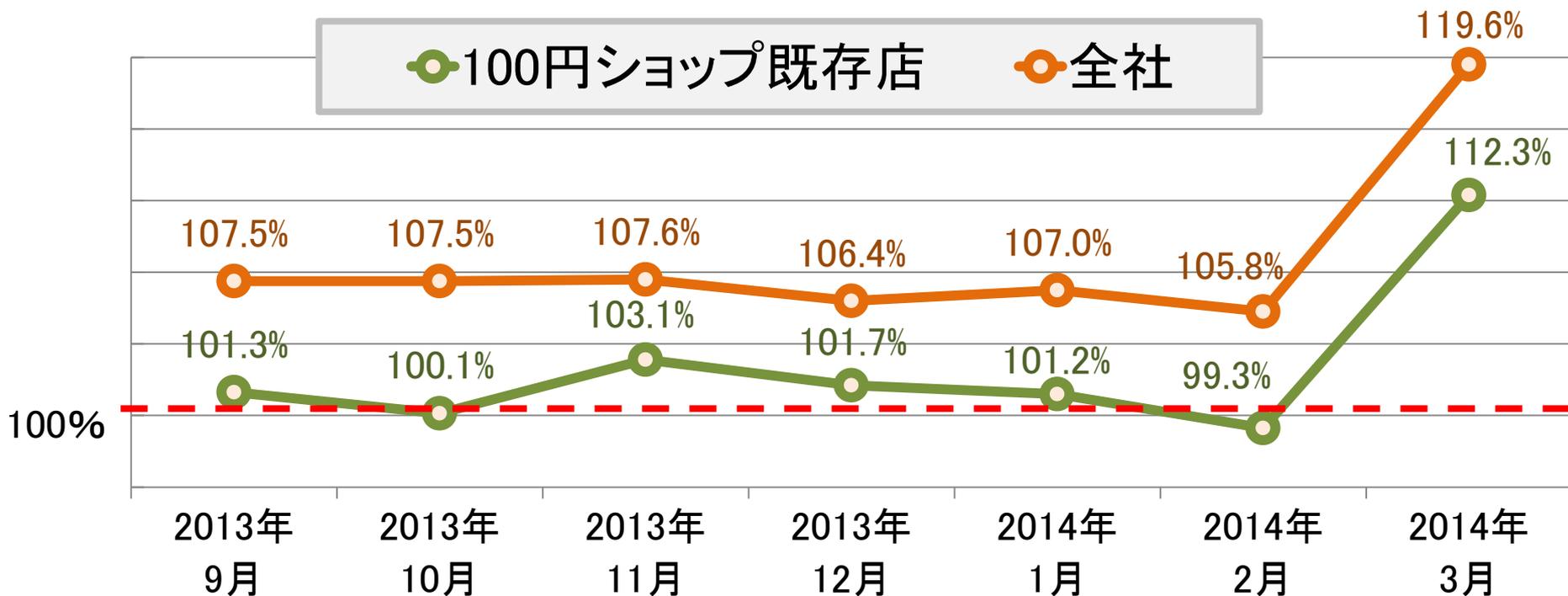


品質(安全・安心してお使い頂ける商品)にこだわったワットツが自信をもってオススメする商品。それがワットツセレクトです。

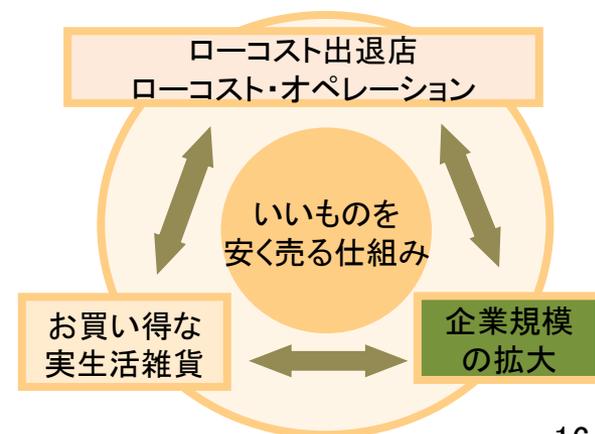
- 自信を持って提供できる商品だけを厳選し、約200アイテムを状況に応じて順次入れ替え



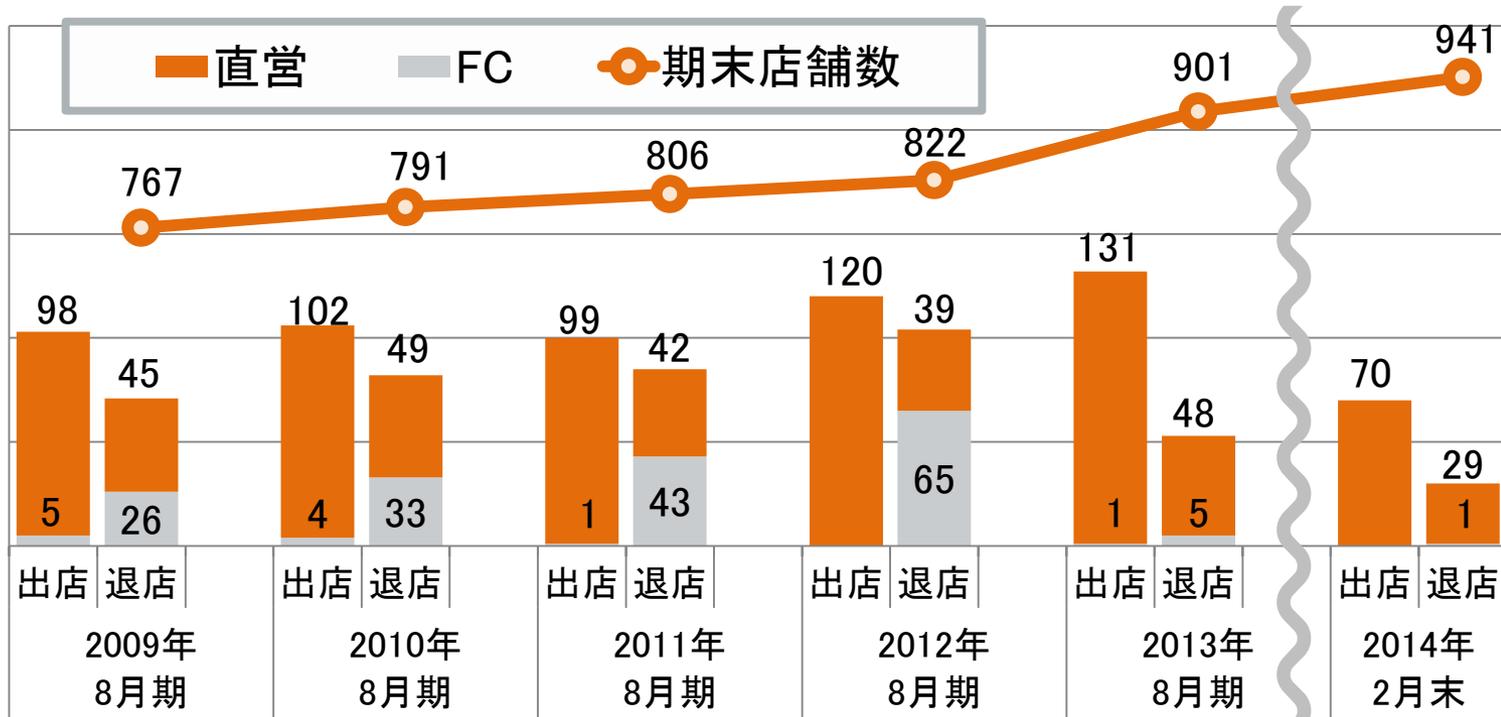
既存店の継続的な支持



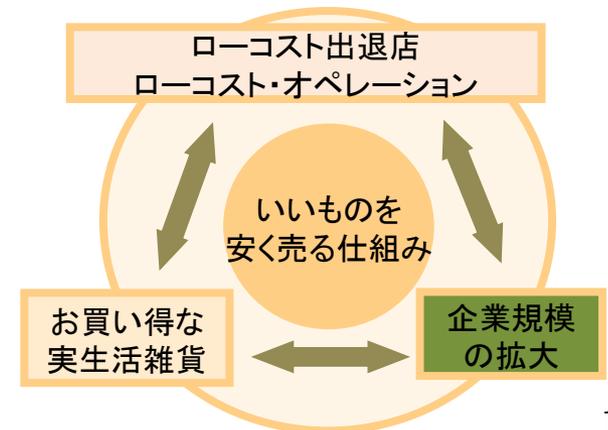
□ 売上、来店客数ともに
100%を継続的に維持



店舗網の拡大

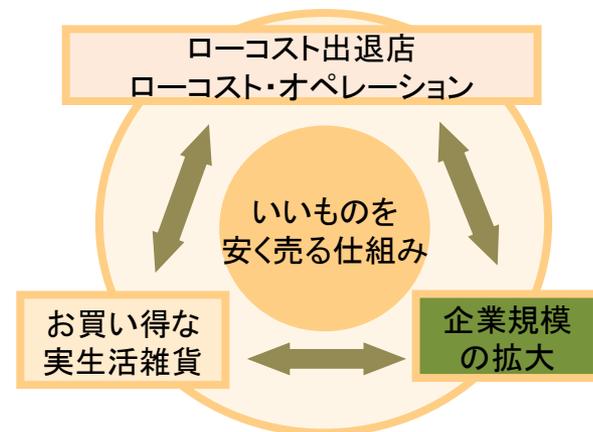


- 年間出店100店舗、退店40店舗の直営60店舗純増を継続
- ※ FC店については積極的に増加させる方針はとっていない



積極的なM&A、事業提携

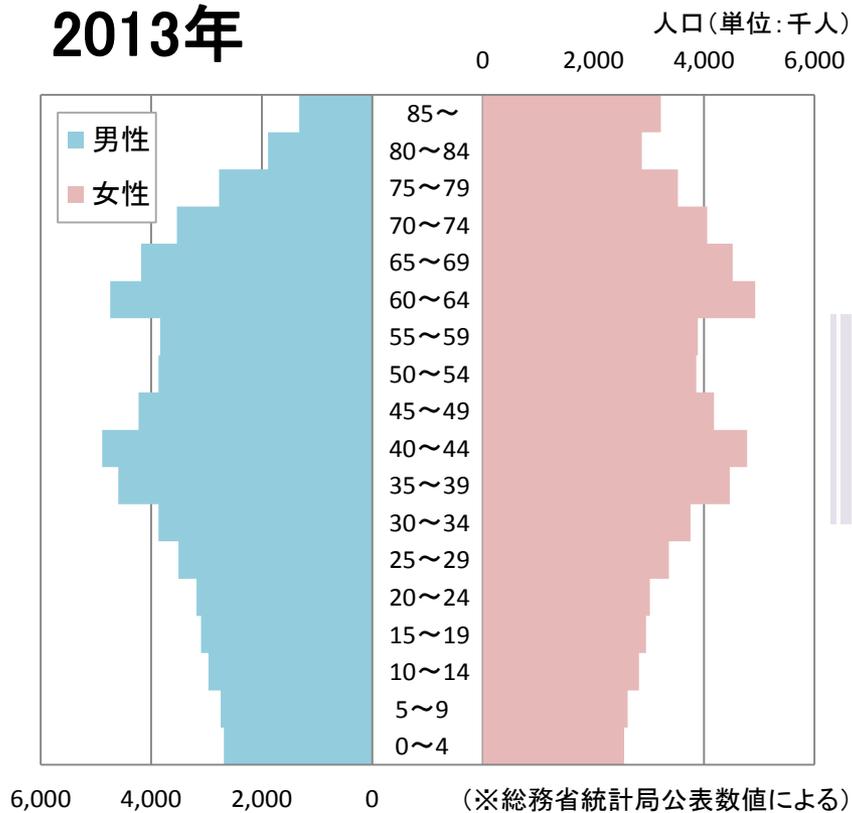
- 2005年9月 北関東エリアで100円ショップを運営していた(株)三栄商事と日用雑貨品の輸入業務を行っていた(株)シーエムケー・トレーディングを子会社化
- 2006年9月 ディスカウントストアを運営する大黒天物産(株)との共同出資により(株)バリュー100を設立
- 2007年3月 関東エリアを中心に100円ショップを運営していた(株)オースリーを子会社化
- 2010年12月 ナチュラルエレガント雑貨の輸入卸を運営していた(株)あまのを子会社化
- 2011年5月 (株)ワッツオースリー北海道を設立し、北海道へ進出
- 2013年6月 中四国エリアを中心に100円ショップを運営していた(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



これからのワッツは？

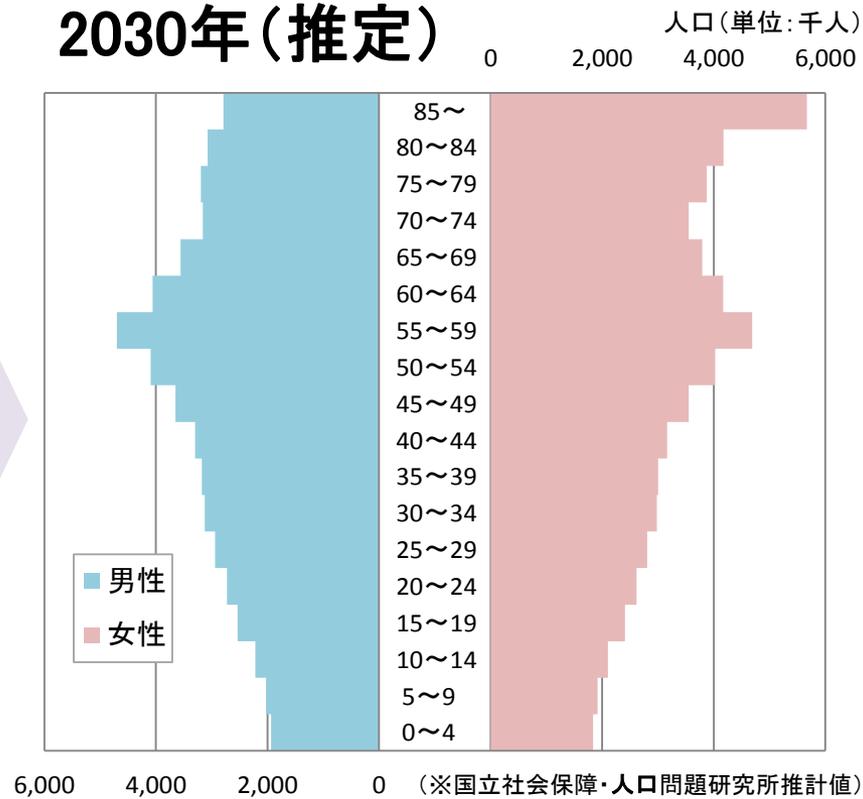
将来への課題 ～人口減少、少子高齢化～

2013年



127百万人

2030年(推定)



116百万人

将来への課題 ～商業施設の淘汰～



イオンモール幕張新都心



ららぽーとTOKYO-BAY

ワッツの主戦場である
地場のスーパーマーケットや
商店街といったロケーションが
減少していく可能性



新イメージ店舗の導入

シルク木津川ガーデンモール店

ミーツアルプラザ宇治東店



ショッピングモール等への出店や、母店の改装時に新イメージ店舗の導入を行う。

- すべての店舗で行うのではなく、導入効果が見込める店舗限定
- 同業他社、また他業種との出店競争に勝つために

100円ショップ以外の国内事業



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。今期
は、3月末現在で8店舗出店。



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。



海外戦略

タイ



平成26年2月現在 12店舗

マレーシア



平成26年2月現在 1店舗

中国



平成26年2月現在 3店舗

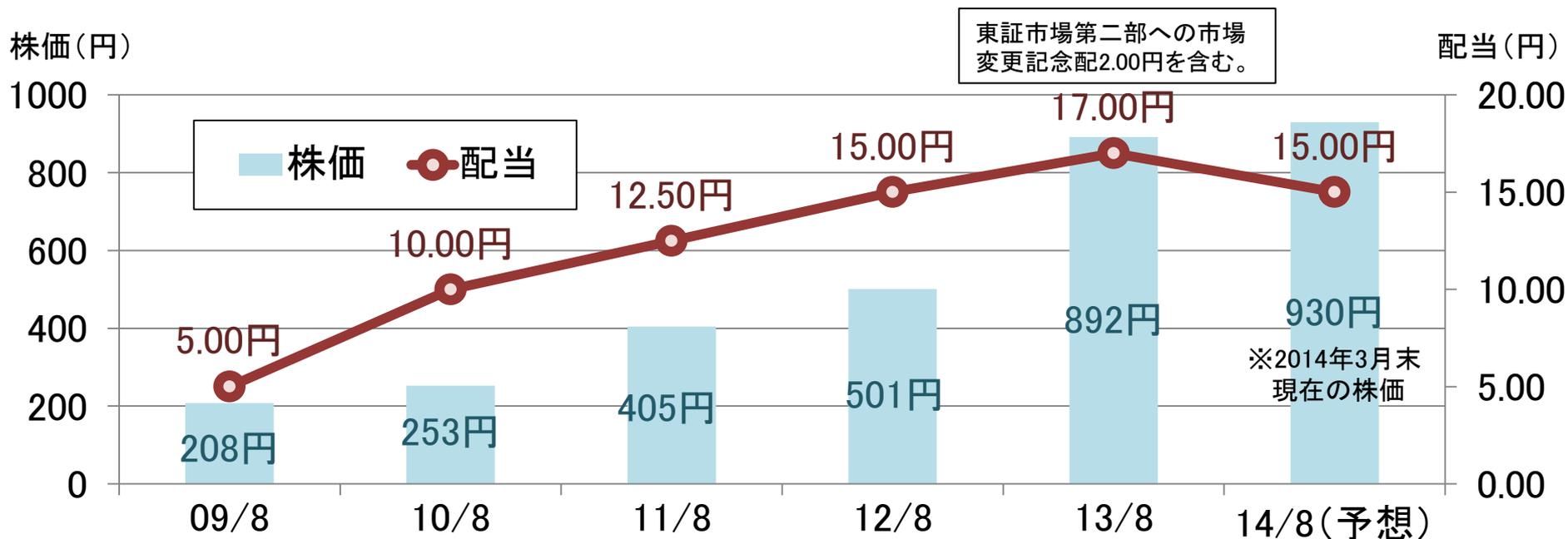
ベトナム



平成26年2月現在 1店舗
(現地パートナーとの協業)



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。

2002年12月…1:2 2004年2月…1:1.5 2006年9月…1:2 2010年1月…1:200 2013年3月…1:2

◇ 2014年8月期予想

PER	9.99倍	PBR	1.60倍
配当性向	16.1%	配当利回り	1.6%
ROE	14.9%	DOE	2.4%

「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)2014年8月期業績予想と、2014年3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、今年度はさらに魅力ある優待となるよう企画中です！

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