株式会社 ワッツ

2026年8月期
決算説明会資料

2026年10月15日
代表取締役社長執行役員　平岡 史生

証券コード：2735
東京証券取引所スタンダード市場

目次

1.	2026年8月期　決算概要	P.2～
2.	財務状況と資本政策	P.10～
3.	長期ビジョンと 第1次中期経営計画	P.18～
4.	2027年8月期　業績予想	P.25～
5.	参考資料	P.27～

01

2026年8月期
決算概要

Operating Results

■業績ハイライト

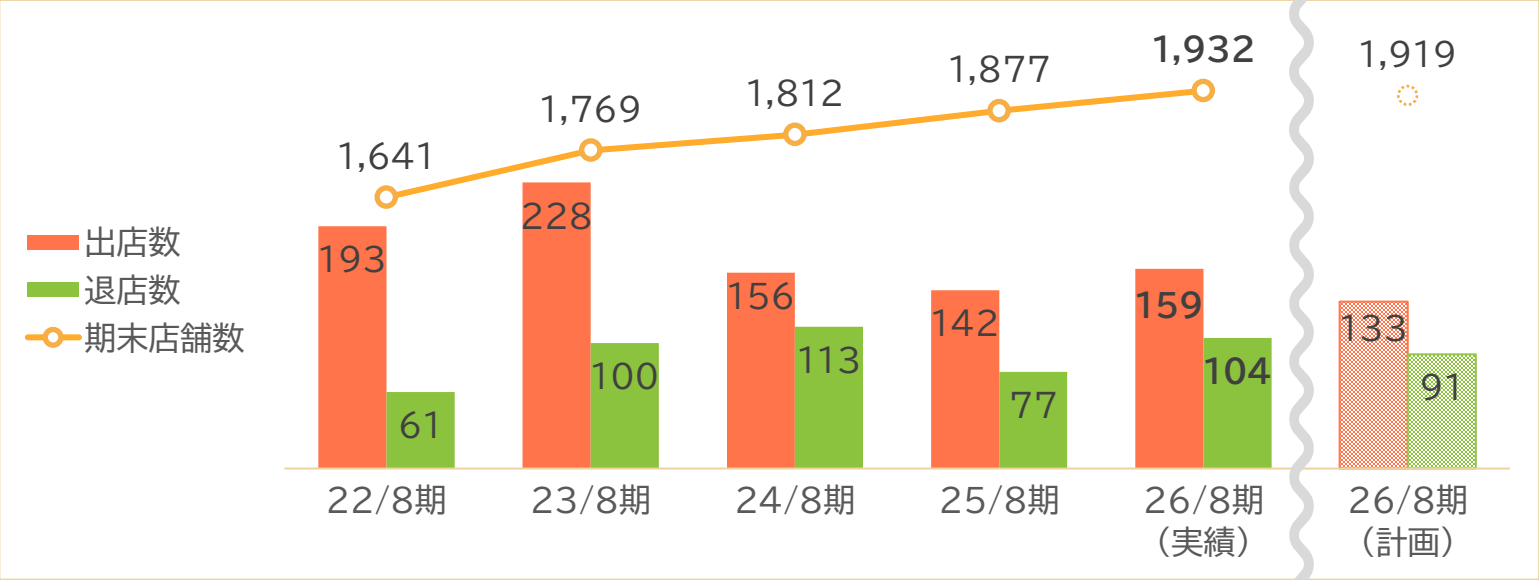
売上高	64,504	百万円	（前期	61,578	百万円）	前年同期比	4.8	% ↑
売上総利益	25,004	百万円	（前期	23,907	百万円）	前年同期比	4.6	% ↑
販管費	23,359	百万円	（前期	22,488	百万円）	前年同期比	3.9	% ↑
EBITDA （営業利益＋減価償却費）	2,576	百万円	（前期	2,367	百万円）	前年同期比	8.9	% ↑
営業利益	1,645	百万円	（前期	1,419	百万円）	前年同期比	15.9	% ↑
経常利益	1,702	百万円	（前期	1,429	百万円）	前年同期比	19.1	% ↑
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,140	百万円	（前期	870	百万円）	前年同期比	31.0	% ↑

100円ショップ既存店が好調＋高額商品を中心とした粗利益の改善により、家賃、人件費等の販管費の増加をカバーし、営業利益は増益。出店は計画を上回り、出店159店（詳細はP.4）。

Copyright © 2026 WATTS CO., LTD All rights reserved.

■店舗数の推移

100円ショップ事業



- 純増計画42店に対して、55店純増。
- 出店実績の内訳は、テナント型23店、委託型136店と、委託型を中心に出店。
- 全1,932店のうち、Wattsブランド店舗は1,681店（165店純増）

国内その他事業

（期末店舗数）	22/8期	23/8期	24/8期	25/8期	26/8期
Buona Vita	23	15	12	10	10
Tokino:ne	2	2	1	1	–
リアル	6	5	7	7	8
バリュー100	1	1	1	1	1

注）Tokino:neは2025年9月に退店。
また海外事業は、タイが2025年11月、ペルーは2026年3月に退店（閉鎖）し、現在は卸売のみでの展開となっている。

Copyright © 2026 WATTS CO., LTD All rights reserved.

■事業部門売上高の推移

（百万円）		22/8期	23/8期	24/8期	25/8期	26/8期	前期比
100円ショップ	直営	51,829	52,996	55,208	55,511	58,336	+5.1%
	卸その他	2,126	2,013	1,891	1,879	2,083	+10.9%
	小計	53,955	55,010	57,099	57,390	60,419	+5.3%
国内その他事業		2,962	3,084	3,214	3,462	3,455	-0.2%
海外事業		1,428	1,214	943	725	628	-13.4%

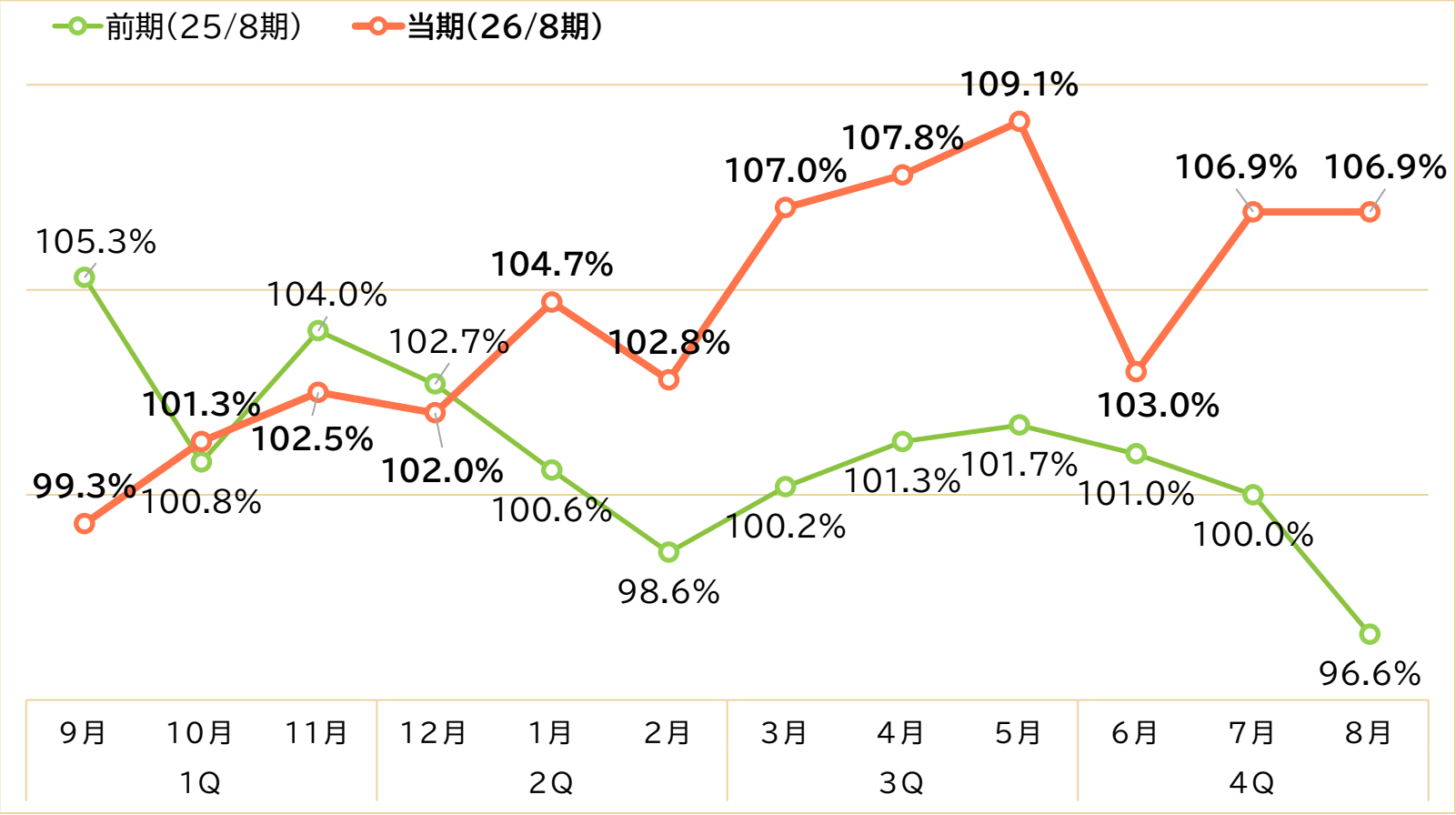
- 100円ショップ事業は、既存店の売上高が好調に推移したことに加え、卸売は主にニッパンの売上高が増加。
- 国内その他事業は、消費者の節約傾向や気温変動等の外部環境の影響を受け、売上高は前年を下回った。
- 海外事業は、卸売であるフィリピン、ラオス、香港などへの売上高が伸長したが、ペルーの現地法人の売却※により前年を下回った。 ※2026年7月9日公表「連結子会社の異動（持分譲渡）に関するお知らせ」参照

（構成比推移）		22/8期	23/8期	24/8期	25/8期	26/8期	前期比
100円ショップ	直営	88.8%	89.4%	90.1%	90.1%	90.4%	+0.3pt
	卸その他	3.6%	3.4%	3.1%	3.1%	3.2%	+0.1pt
	小計	92.4%	92.8%	93.2%	93.2%	93.7%	+0.5pt
国内その他事業		5.1%	5.2%	5.3%	5.6%	5.3%	-0.3pt
海外事業		2.4%	2.0%	1.5%	1.2%	1.0%	-0.2pt

Copyright © 2026 WATTS CO., LTD All rights reserved.

■（100円ショップ事業）既存店売上高の推移

- シールブームに加え、3月以降は中東問題によるナフサ不足の報道を受け、ポリ袋関連商品の売上高が伸長。
- 2026年6月は台風や大雨の影響により、客数が減少した。



（累計）	前年同期	当期
売上高	101.1%	104.4%
客数※	99.7%	102.6%
客単価※	101.2%	102.4%

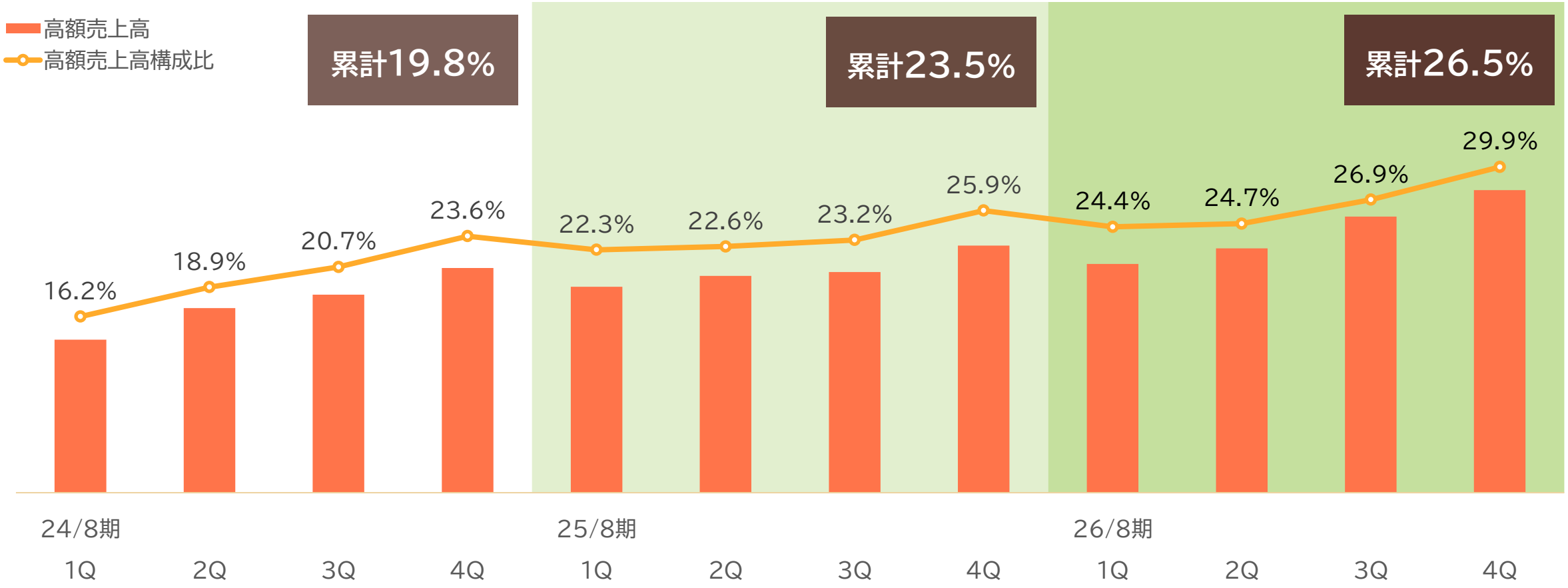
※テナント型店舗のみで算出

Copyright © 2026 WATTS CO., LTD All rights reserved.

■（100円ショップ事業）高額売上高比率の推移

- 直近の高額商品のアイテム数は4,963アイテム。
- 当期はキャラクター関連商品や、モバイル雑貨（イヤホンなど）の売上が伸長した。

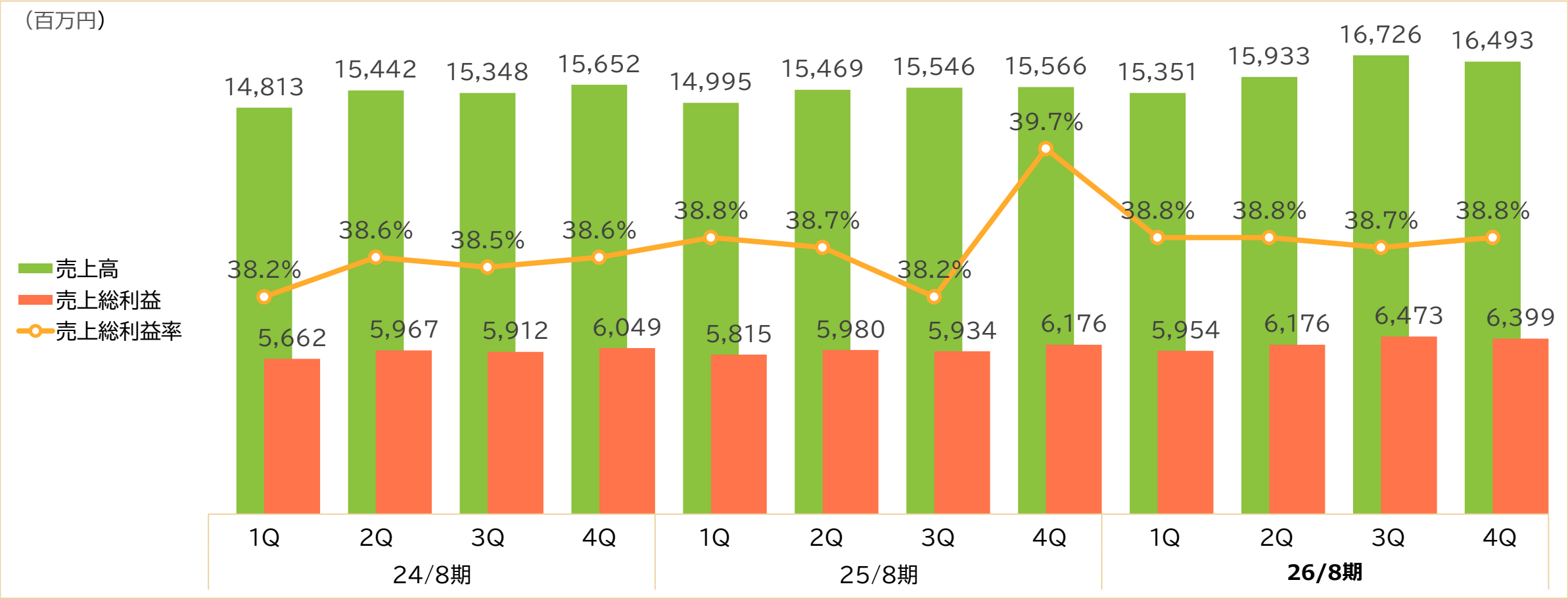
※テナント型店舗のみで算出



Copyright © 2026 WATTS CO., LTD All rights reserved.

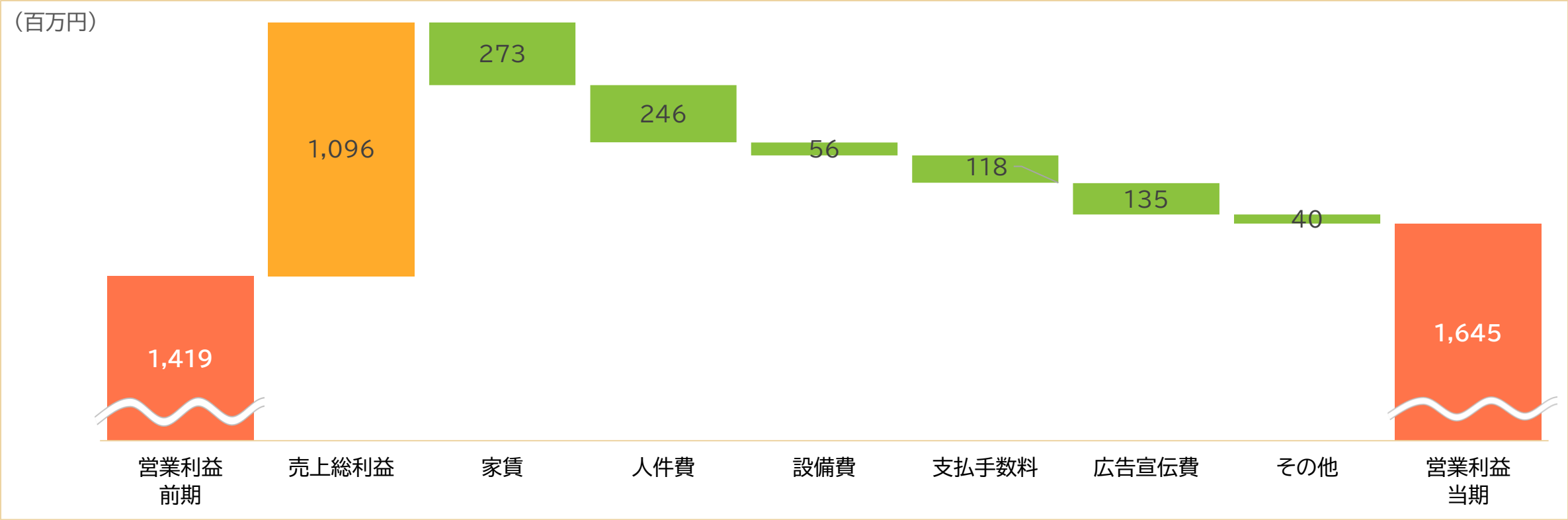
■四半期別売上総利益の推移

- 前期3Qは、滞留商品の処分を計画的に実施した影響により、粗利率は一時的に低下。在庫の健全化を進めたことで、今後の収益性改善に向けた基盤を整えた。



Copyright © 2026 WATTS CO., LTD All rights reserved.

■営業利益



- 家賃は100円ショップ既存店好調による歩率家賃の増加の影響。
- 人件費は、主に最低賃金引上げやベースアップの実施により増加。
- 広告宣伝費は、ブランド認知度向上のための各種プロモーション実施により増加。
- 支払手数料は、棚卸手数料（既存店における1点あたりカウント単価の上昇）や、テナント型店舗のキャッシュレス決済比率の上昇に伴う手数料の増加が主な要因。

※単位未満切捨てのため、合計や増減額が一致しない場合があります

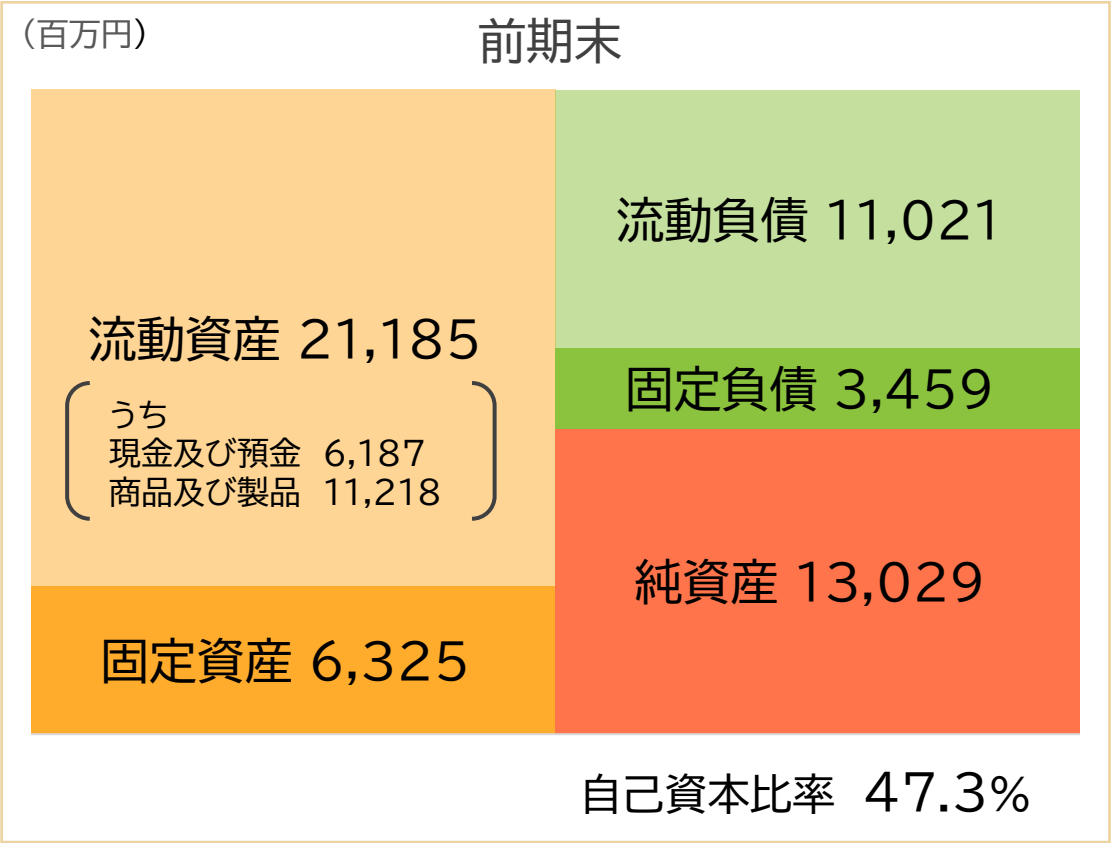
Copyright © 2026 WATTS CO., LTD All rights reserved.

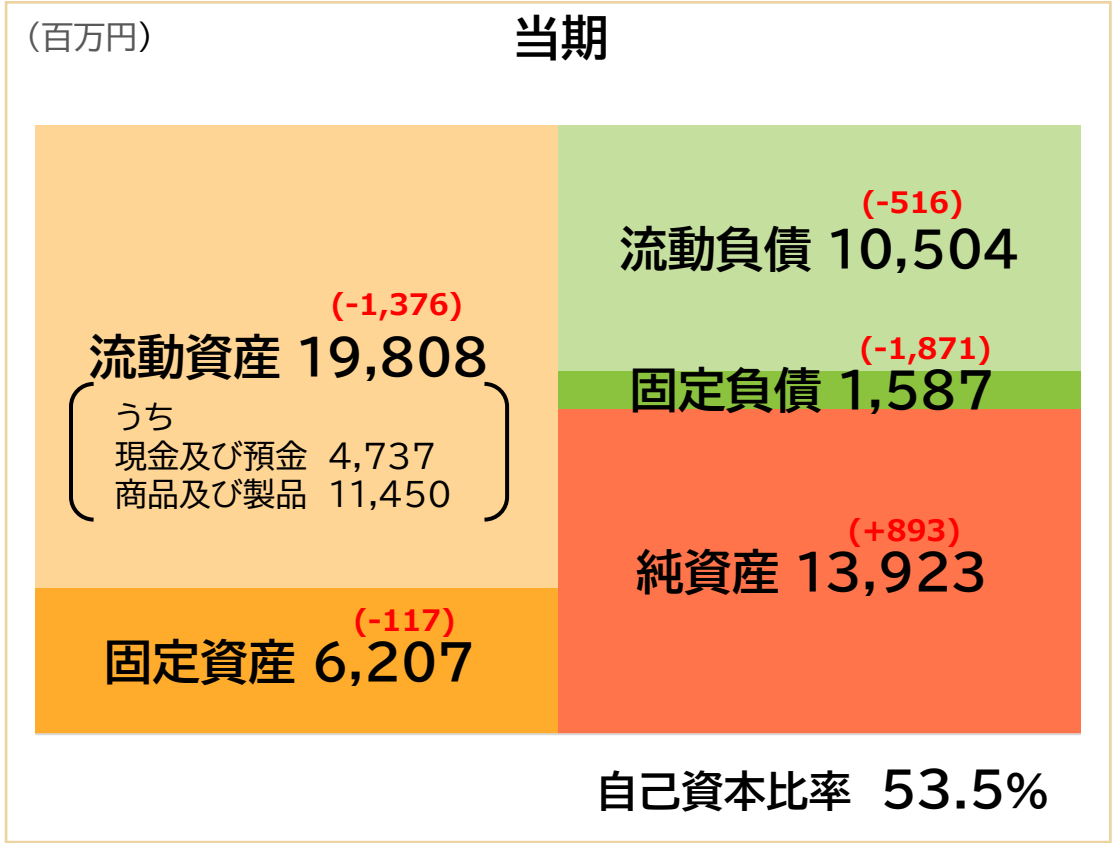
02

財務状況と資本政策

Financial and Capital Policy

■連結貸借対照表





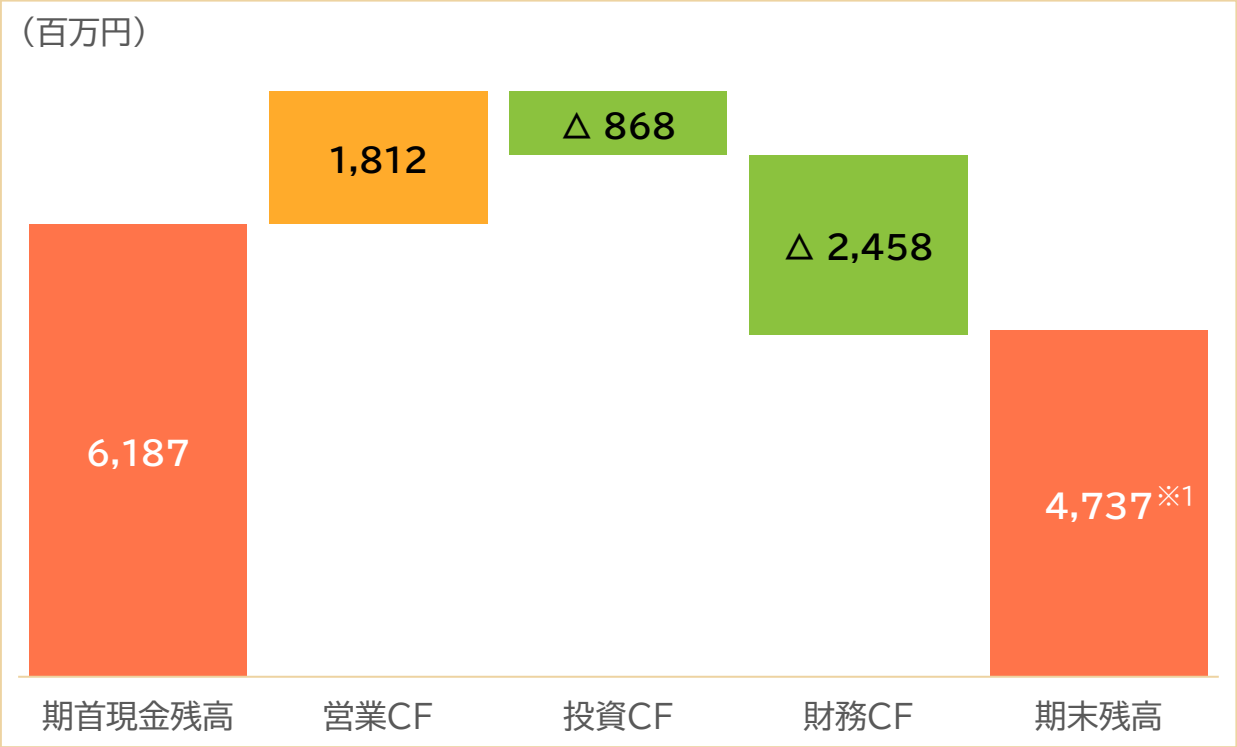
- 資金調達方法を短期中心に変更した影響で、固定負債の長期借入金が1,962百万円減少し、流動資産の現金及び預金は1,449百万円減少。
- 固定資産の減少は、のれんの減少131百万円、工具器具備品の減少95百万円等によるもの。
- この結果、自己資本比率は前期末より6.2ポイント改善。

※単位未満切捨てのため、合計や増減額が一致しない場合があります

Copyright © 2026 WATTS CO., LTD All rights reserved.

■連結キャッシュフロー

- 営業キャッシュフローは、税金等調整前当期純利益により、1,812百万円の収入。
- 投資キャッシュフローは、出店や改装により868百万円の支出。（前期はセルフレジを積極導入し、概ね完了）
- 財務キャッシュフローは、資金調達を短期中心に変更するため、長期借入金を返済した影響で2,458百万円の支出。
- フリーキャッシュフローは、営業CFの増加により943百万円の収入。（前期は期末日が金融機関の休業日であったため、売上代金の入金が翌営業日にずれ込んだ）



（百万円）	前期	当期	差額
営業キャッシュフロー	△1,768	1,812	3,580
投資キャッシュフロー	△1,079	△868	210
財務キャッシュフロー	△351	△2,458	△2,107
期首現預金残高	9,380	6,187	△3,192
期末現預金残高	6,187	4,737※1	△1,449
フリーキャッシュフロー（営業CF+投資CF）	△2,847	943	3,791

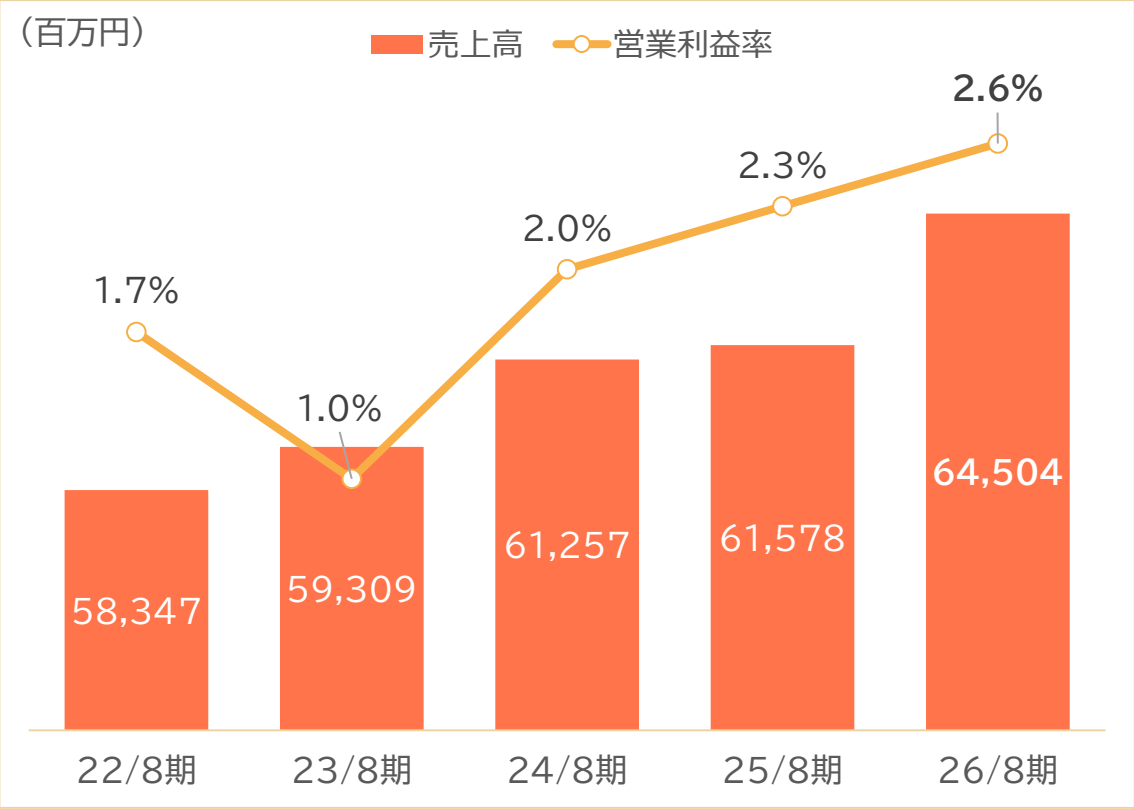
※1 期末現預金残高には、現金及び現金同等物に係る換算差額（65百万円）を含みます

※単位未満切捨てのため、合計や増減額が一致しない場合があります

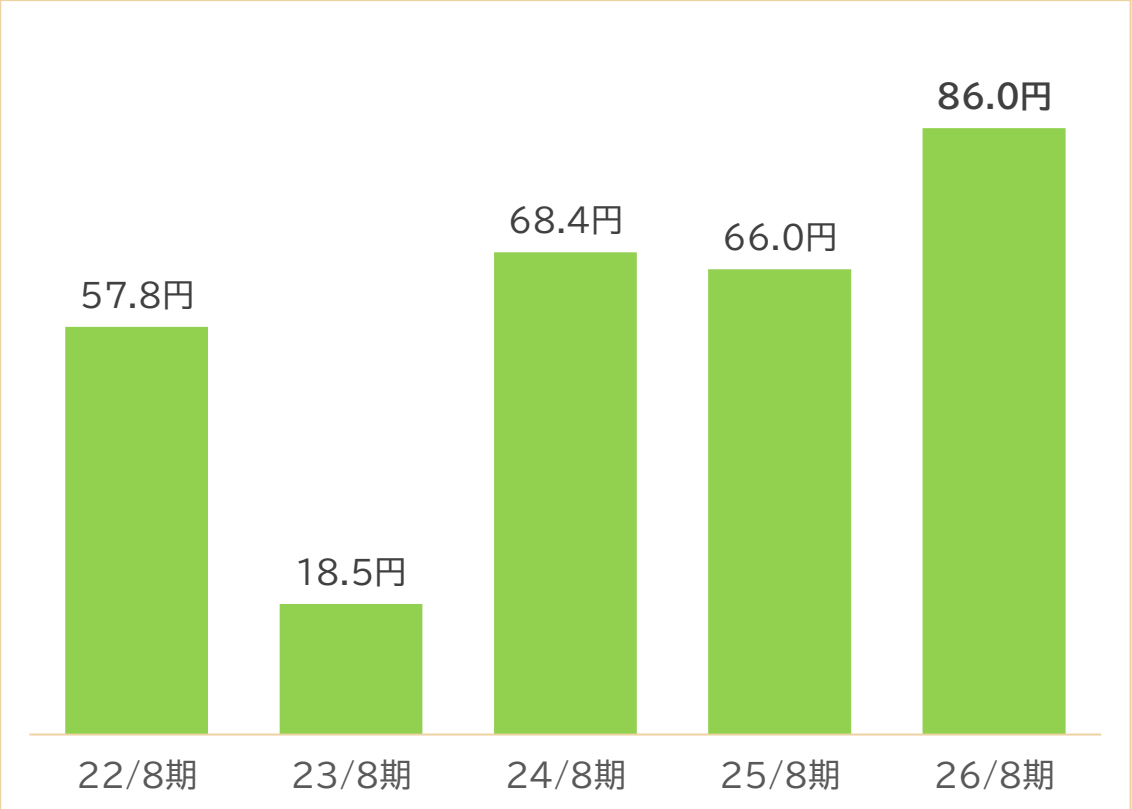
Copyright © 2026 WATTS CO., LTD All rights reserved.

■稼ぐ力と収益性

売上高と営業利益率の推移



EPS（1株あたり純利益）推移



- 2022年9月に実施したグループ再編により営業利益率は一時的に悪化したが、高額商品取扱比率の向上、セルフレジ導入による生産性改善、不採算店舗の閉鎖等の構造改革を推進した結果、継続的に利益率が改善している。

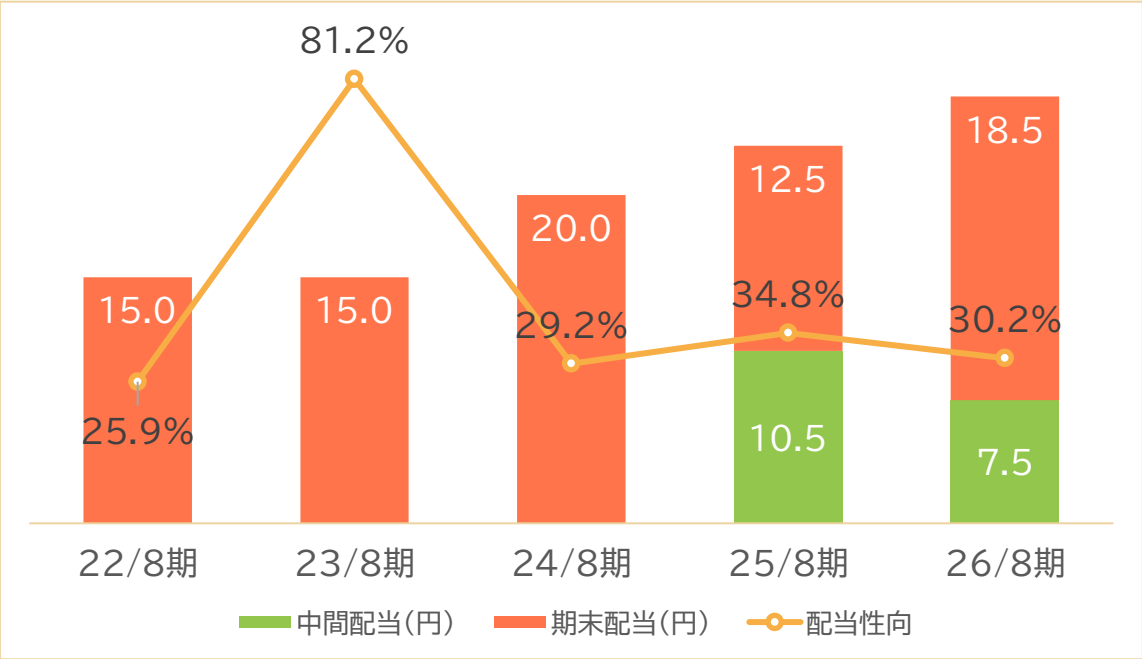
Copyright © 2026 WATTS CO., LTD All rights reserved.

■株主還元

【 ワッツの配当政策 】

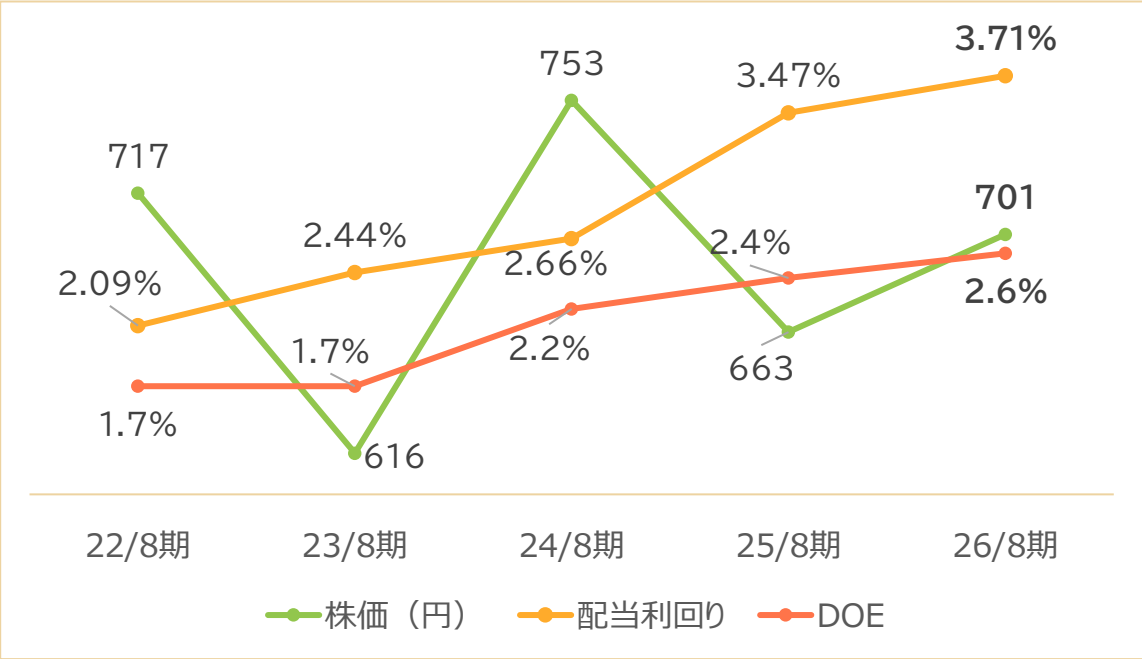
「通常配当は減配せず、持続的かつ安定した配当を継続して行う」ことが、株主の皆様への利益還元であると考えています。

DPS（1株あたり配当金額）・配当性向



注）配当金額の内訳
26/8期末：普通配当7.5円、特別配当11.0円
25/8期末：普通配当7.5円、特別配当5.0円
25/8期中：普通配当7.5円、記念配当3.0円
24/8期末：普通配当15.0円、特別配当5.0円

配当利回り・DOE（株主資本配当率）



注）株価は決算基準日の終値を使用しております。

Copyright © 2026 WATTS CO., LTD All rights reserved.

■株主還元

株主優待について

- 2026年8月末株主様向け　ご優待内容

ご優待の対象となる株主様	2026年8月31日付の当社株主名簿に記載された、2単元(200株)以上保有いただいている全ての株主様を対象といたします。
ご優待の内容	社会貢献活動の一環として、当社が発足させた「ワッツ防災プロジェクト」が提案する防災関連商品をセットにしてお届けいたします。

- ワッツ防災グッズ詰め合わせ(1,500円相当)

※掲載しました商品は一例であり、実際にお送りする商品とは異なります

自己株式の取得

資本効率の向上と株主還元の充実を目的として、
総額4億円を上限に、自己株式の取得を実施いたします。

- 取得の概要

株式総数	515,800株※(上限)	
取得総額	400百万円(上限)	
取得期間	2026年10月13日～2027年2月18日	
取得方法	①	ToSTNeT-3(東京証券取引所の自己株式立会外買付取引)による買付
	②	信託方式による市場買付

※自己株式を除く発行済株式総数の3.9%

- 2026年8月31日時点の自己株式の保有状況

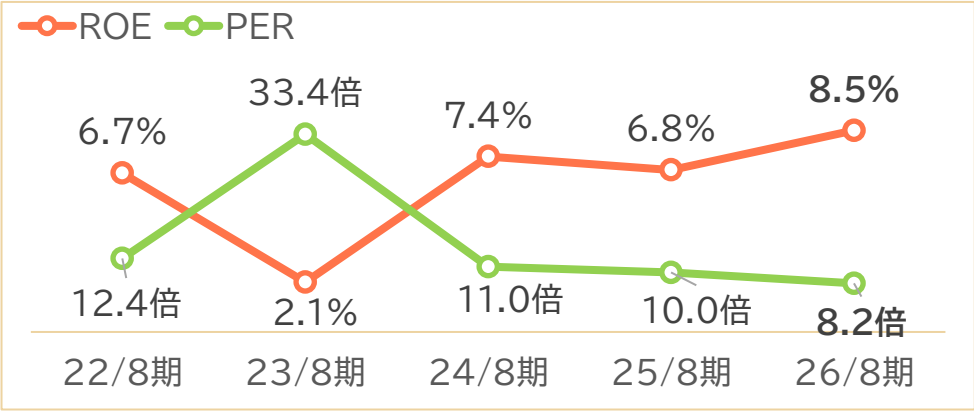
発行済株式総数(自己株式を除く)	13,274,354株
自己株式数	184,446株

詳細は2026年10月9日公表「自己株式の取得及び自己株式立会外買付取引(ToSTNeT-3)による自己株式の買付けに関するお知らせ」をご確認ください

Copyright © 2026 WATTS CO., LTD All rights reserved.

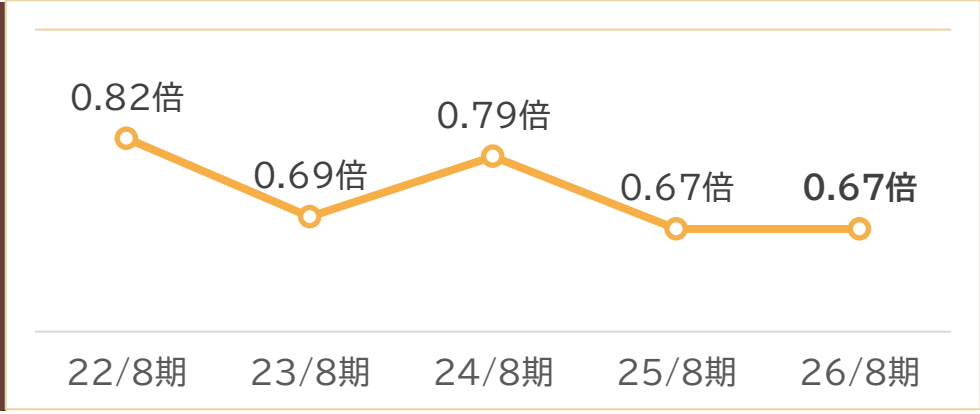
■資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

ROE(自己資本利益率)とPER(株価収益率)



ROE × PER = PBR

PBR(株価純資産倍率)



ROE:企業がどれだけ効率よく利益を稼いだかを示す指標 [投資収益性]
PER:株価がEPS(1株当たり純利益)の何倍かを示す指標 [成長期待]

PBRが1倍割れ

なぜ？

ROEは株主資本コスト※を上回っている
(当期8.5%、前期比+1.7pt改善)

PER8.2倍
＝市場の成長期待は低い
(小売業平均 15倍前後)

なので

ROEの維持、向上
→利益率改善・資本コスト経営の推進
(ROE目標はP.24参照)

PERを高める
→成長期待、株主還元の充実、
積極的なIRの実施

結果として

PBR 1倍超の実現

※株主資本コスト:2026年8月期 5.1～6.2%　2025年8月期 3.5～5.0%

Copyright © 2026 WATTS CO., LTD All rights reserved.

■ROE、PER改善に向けた取り組み

PBRが1倍割れ → なぜ？

- ROEは株主資本コストを上回っている（当期8.5%、前期比+1.7pt改善）
- PER8.2倍＝市場の成長期待は低い（小売業平均 15倍前後）

→ なので

- ROEの維持、向上 →利益率改善・資本コスト経営の推進
- PERを高める →成長期待、株主還元の充実、積極的なIRの実施

→ 結果として → **PBR 1倍超の実現**

【ROE向上】

利益率改善

・高額商品の売上比率の拡大

収益性の改善

・セルフレジや自動発注システムの導入による人件費の削減

資本コスト経営の推進（株主資本の適正化）

・資金調達方法の変更（借入を長期から短期中心に）
・安定配当の継続、自己株式の取得及び消却
・適正な人的投資、成長投資の実施

【PER改善】

成長期待

・中期経営計画の実行　詳細はP.18～24参照

株主還元

・配当政策に基づいた安定配当の継続、株主優待・自社株買いの実施　詳細はP.15参照

積極的なIRの実施

・個人投資家向け：IRサイト充実（説明会動画配信）詳細はP.28参照
・機関投資家向け：決算説明会、1on1ミーティング
→対話内容の取締役会への共有（ガバナンスへの反映）

Copyright © 2026 WATTS CO., LTD All rights reserved.

03

長期ビジョンと第1次中期経営計画

Long-Term Vision / 1st Mid-Term Plan

※詳細は『第1次中期経営計画（2026年10月9日公表）』をご参照ください

長期ビジョン

2035Vision ロードマップ

定性ビジョン

『欲しい』が「集まる・見つかる・満たされる」

地域で一番最初に選ばれるプラットフォームを提供し、生産性と収益性を高めることで、「高配分」を実現します。

定量ビジョン

売上高 **1,000**億円　営業利益率 **5**%

策定の背景・理由

『企業として、社会、市場に変革・成長をしっかりと約束したい』

2025年に30周年を迎え、グループ全体の業績は着実に伸長しており、
今後もさらなる利益確保を見込んでおります。

2035 Vision

フェーズ 1　基盤構築ステージ

2027～

～基盤の盤石化～
事業・経営の
“LTV※向上モデル”の確立

※LTV（Life Time Value：顧客生涯価値）

← 第1次中期経営計画 →

フェーズ 2　定着ステージ

2030～

施策の定着

← 第2次中期経営計画 →

フェーズ 3　拡大ステージ

2033～

成長の加速化

← 第3次中期経営計画 →

Copyright © 2026 WATTS CO., LTD All rights reserved.

中期経営計画2029

※LTV（Life Time Value：顧客生涯価値）

中期経営計画2029

事業戦略

事業ポートフォリオの再構築に合わせた“LTV※向上モデル”確立

1. 店舗差別化戦略
2. 商品差別化戦略
3. ブランド価値最大化
4. EC事業の提供価値最大化
5. 新規事業の構築
6. 海外事業の再構築

経営戦略

働きやすさ（信頼）、働きがい（熱量）の整備×DXによる生産性向上によって高配分を実現する“社員のLTV向上モデル”確立

1. 組織戦略
2. 人材戦略
3. DX戦略

財務戦略

規律ある資本配分による資本効率の向上

1. 資本効率の向上
2. 適切な営業キャッシュフローの配分

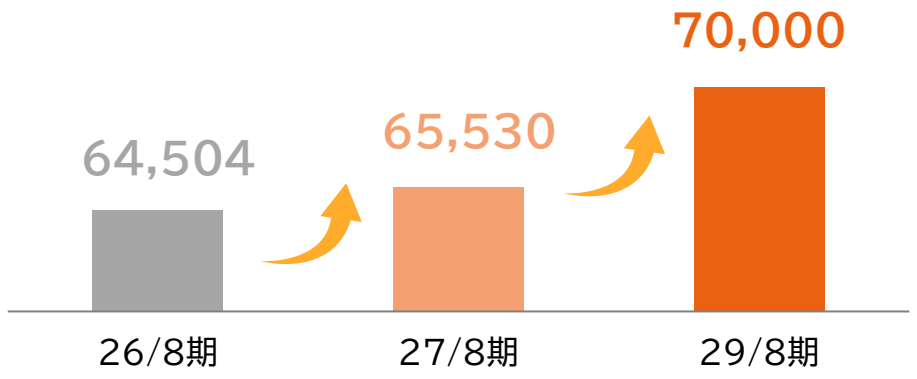
Copyright © 2026 WATTS CO., LTD All rights reserved.

数値計画

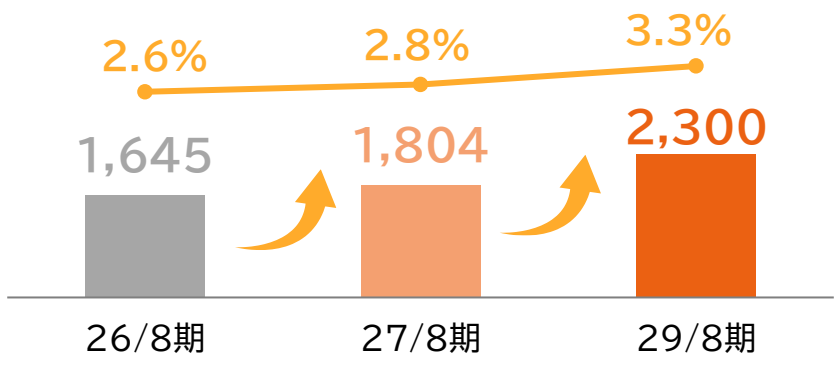
2029年8月期に向けた主な指標

	実績	業績予想	第1次中期経営計画
	2026年8月期	2027年8月期	2029年8月期
売上高	64,504百万円	65,530百万円	70,000百万円
営業利益	1,645百万円	1,804百万円	2,300百万円
営業利益率	2.6%	2.8%	3.3%
国内出店計画	1,932店舗	1,978店舗	2,147店舗

売上高



営業利益／営業利益率



Copyright © 2026 WATTS CO., LTD All rights reserved.

事業戦略

※詳細は『第1次中期経営計画（2026年10月9日公表）』P.11～17をご参照ください

お客様の『LTV向上モデル』

お客様

一人ひとりのお客様と向き合いお客様の来店頻度と購入単価を上げること

来店頻度 UP × 客単価 UP ＝ お客様1人あたり生涯購入金額 UP

1.店舗差別化戦略	店舗フォーマットの構築、CRM（顧客管理システム）の導入、新規サービスの提供
2.商品差別化戦略	各店舗フォーマットに合ったキラーカテゴリの設定、ワッツでしか買えない商品、 海外トレンド商品をいち早く発見・導入
3.ブランド価値最大化	個人での利用から『人に勧めたくなるブランド』へ。 SNSや公式アプリでのコミュニケーション、CRMを活用したお客様との関係づくり
4.EC事業の提供価値最大化	店舗利用率60%の店舗受取を活用。狭小店舗×ECで売り場面積を超える品揃えを実現
5.新規事業の構築	オリジナルブランド「Tokino:ne」を活用した小売業態の新フォーマットの構築、 既存事業の枠にとらわれない新たな収入モデルの確立
6.海外事業の再構築	主要輸出先でのマーケティング実施、商品構成見直し・企画商品の提案、掛売の導入検討

Copyright © 2026 WATTS CO., LTD All rights reserved.

経営戦略

※詳細は『第1次中期経営計画（2026年10月9日公表）』P.18～22をご参照ください

社員の『LTV向上モデル』

社員

社員エンゲージメントの向上とデジタル技術の活用により**社員への高配分**を実現すること

エンゲージメント UP（熱量・信頼・愛着）× DX推進 UP = 社員1人あたり生涯収入 UP

1.組織戦略	戦略型組織への移行 ・組織体制を3階層化 ・カスタマーサービス室、新規事業開発課を新設 社員のマルチスキル化に向けてジョブローテーションを活性化
2.人材戦略	現在のエンゲージメントスコアをもとに、 全社員の「愛着」「信頼」「熱量」を高める仕組みを確立
3.DX戦略	①高付加価値な商品・サービスの企画開発機能の強化 ②1to1×オムニチャネルによる顧客密着マーケティング ③見える化・標準化・マルチスキル化によるムリ・ムダ・ムラの撲滅 ・顧客の統合管理（CRM）　・購買行動の可視化　・新店売り上げ予測精度向上 ・委託型店舗の売上、在庫の可視化　・社内コミュニケーションの効率化　・SV業務の効率化

エンゲージメントスコア

現在	2029年8月期
63.6点	66.6点

※タナベコンサルティング「Engagement KARTE」

Copyright © 2026 WATTS CO., LTD All rights reserved.

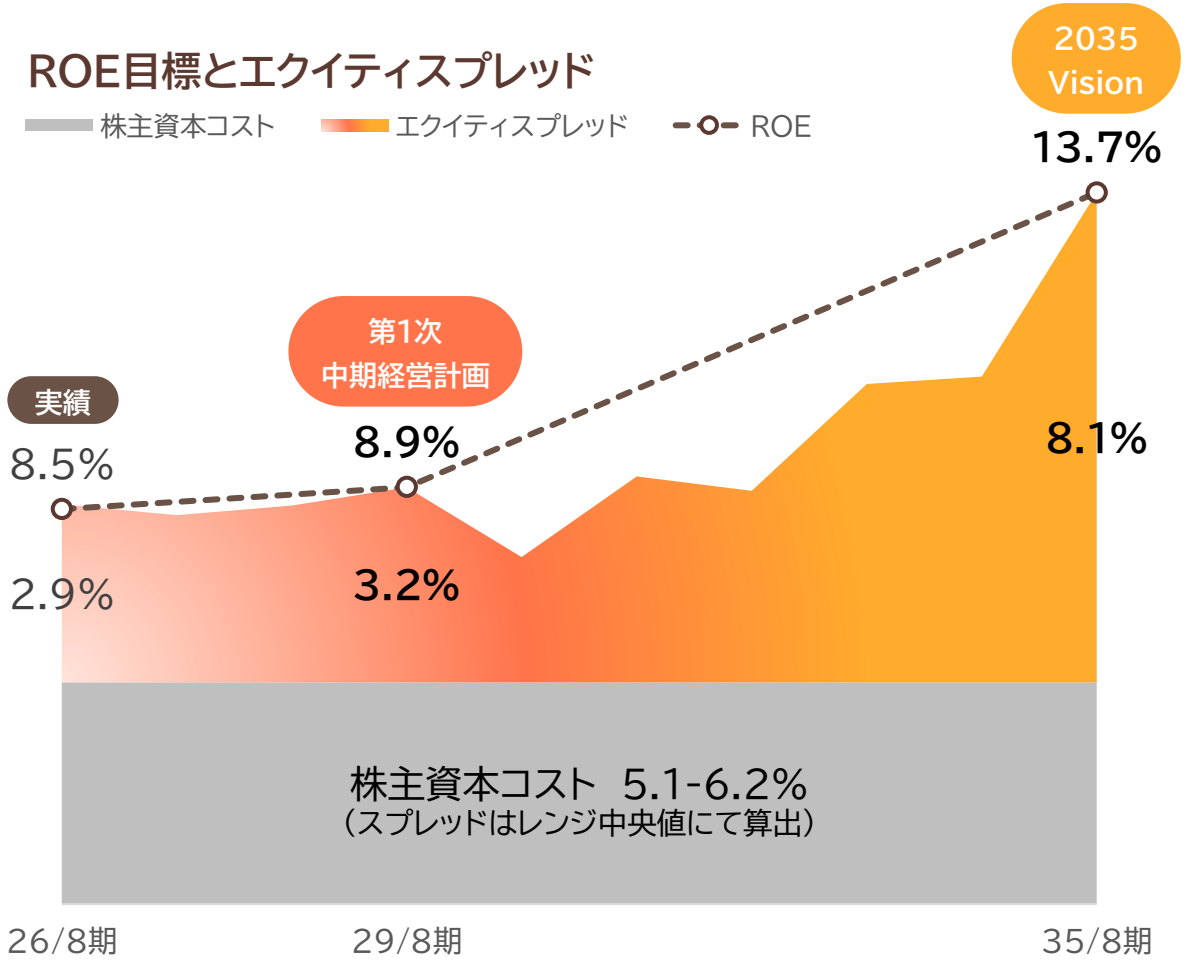
財務戦略

※詳細は『第1次中期経営計画（2026年10月9日公表）』P.23～26をご参照ください

・資本効率の向上

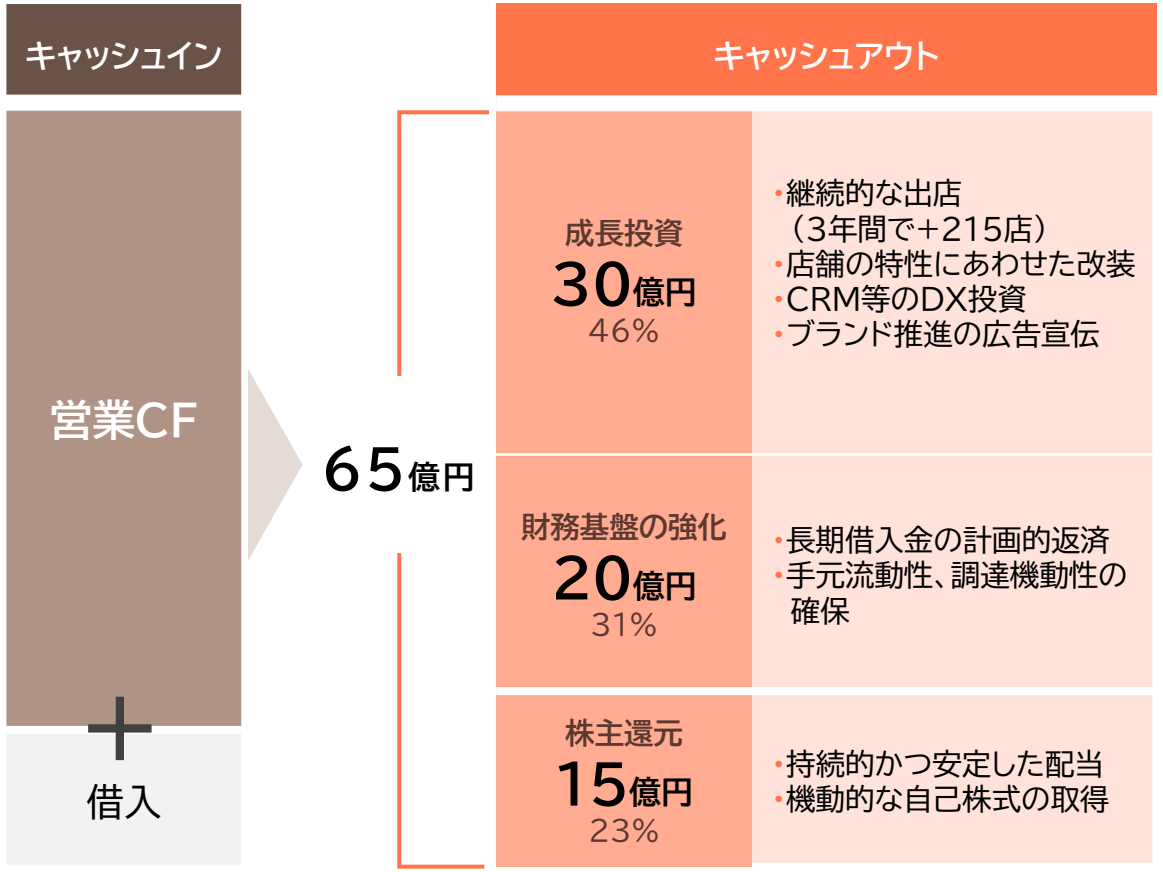
第1次中期経営計画最終年度までにエクイティスプレッドを**3.2%**まで拡大。
2035Visionでは、ROE**13.7%**を目指す

ROE目標とエクイティスプレッド



・適切なキャッシュフローの配分

事業・経営戦略により拡大した営業キャッシュフローを、
更なる成長に向けた投資と株主還元に適切に配分



Copyright © 2026 WATTS CO., LTD All rights reserved.

04

2027年8月期
業績予想

Earnings Forecast

■業績予想

2027年8月期　連結損益(通期予想)					
売上高	65,530	百万円	(前期比	101.6	%)
営業利益	1,804	百万円	(前期比	109.6	%)
			営業利益率 2.8 % (前期 2.6		%)
経常利益	1,804	百万円	(前期比	106.0	%)
親会社株主に帰属する当期純利益	1,155	百万円	(前期比	101.3	%)
			EPS(1株あたり純利益) 87.0 円 (前期 86.0		円)

通期予想に対する上期の進捗イメージ
売上高は通期予想の**49.1%**、
営業利益から親会社株主に帰属する中間純利益は**50.1%**と、
各段階でおおむね通期の50%で推移する見込み

※具体的な数値は、決算短信の第2四半期(累計)予想をご参照ください

高額売上高比率
累計で**27.0%**を想定(過去推移はP.7参照)

出退店計画	
出店	149店
退店	103店
期末店舗数	1,978店
純増数	46店

100円ショップ既存店売上高
前期比**101.0%**を想定

配当予想		
中間	7.5円	
期末	18.5円	(普通7.5円/特別11.0円)
合計	26.0円	(前期26.0円)
配当性向	29.9%	

Copyright © 2026 WATTS CO., LTD All rights reserved.

05

参考資料

Appendix

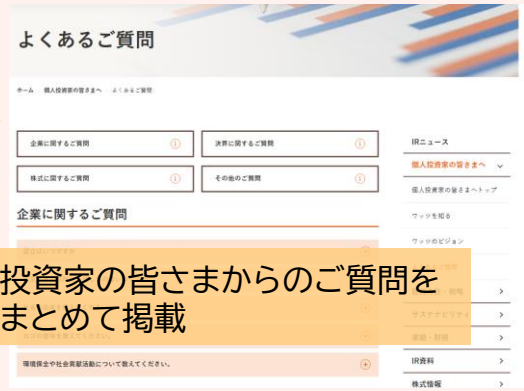
■ワッツニュース

・IRサイトをリニューアルいたします（10月下旬予定）

今回新たに「個人投資家の皆さまへ」と「中期経営計画」ページを新設。

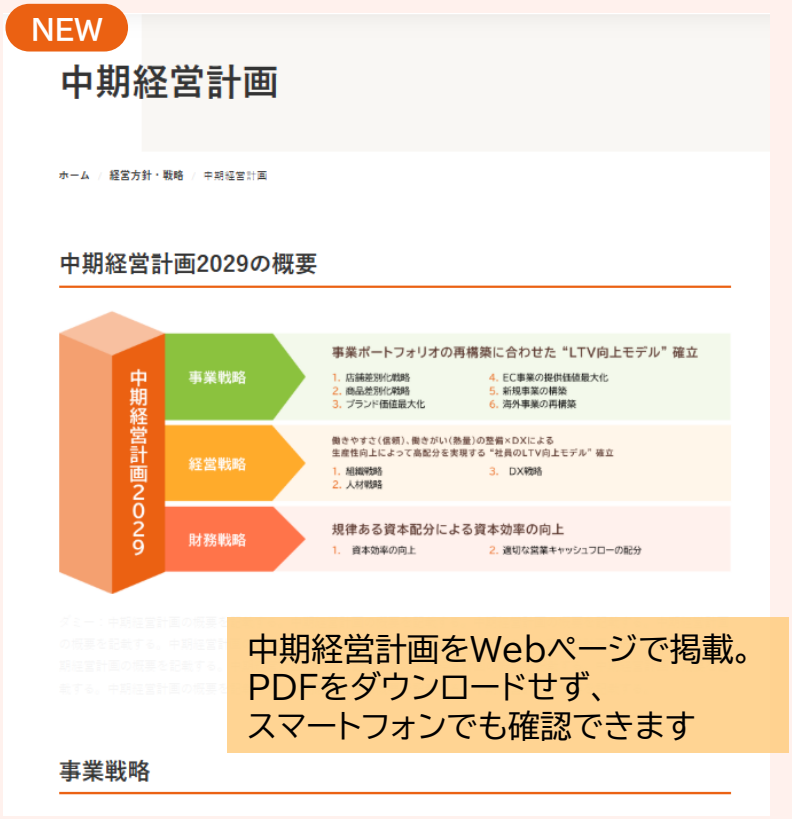
NEW

初めて当社を知る方にも分かりやすい、会社情報・事業内容のご紹介



投資家の皆さまからのご質問をまとめて掲載

NEW



中期経営計画をWebページで掲載。
PDFをダウンロードせず、
スマートフォンでも確認できます

Copyright © 2026 WATTS CO., LTD All rights reserved.

■ワッツニュース

・ワッツ×アバンギャルディCM公開

昨年公開した30周年記念ムービーに次ぐ第2弾コラボ。あわせてコラボグッズも発売決定！
第1弾の商品は10月発売予定

・藤本美貴さんコラボ第8弾

今回のテーマは「全てのものに居場所を！
『スッキリ片付く、魔法のクローゼット収納』」

・オレンジページコラボ商品が登場

ワッツが『オレンジページ』読者の声をもとに、
家事を1/2にするキッチングッズを企画しました

・ワッツくんオリジナルグッズ発売中

ワッツの公式キャラクター「ワッツくん」のキーホルダーやおはじきシールが数量限定で登場！

・リアル黒瀬店OPEN

広島県の東広島市に出店。広島エリア店舗の
公式Instagramアカウントもスタート

S.D.REAL_HIROSHIMA4

・Buona Vita府中くるる店OPEN

京王線「府中駅」南口直結。
通勤やお買い物の際に是非お立ち寄りください

BUONA_VITA_OFFICIAL

Copyright © 2026 WATTS CO., LTD All rights reserved.

■サステナビリティ/ESGの取り組み

環境	環境に配慮した再生素材を原料にしたサステナブル商品の開発・販売、 また滞留商品の値引き販売を実施し、廃棄ロスの削減を目指す
社会	【ダイバーシティ】 性別・国籍等を問わず、本人の能力や適性に基づいた人材の登用、多様性の確保を進める 女性管理職比率9.2%（2026年8月期）
	【ワーク・ライフ・バランス】 有給休暇取得、育児休暇取得等を推奨し、働きやすい職場環境を作る
	【ワッツ防災プロジェクト】 詳細はP.31参照
ガバナンス	経営環境の変化に常に対応できる柔軟かつ強固な経営基盤を構築し、 永続的な成長が可能な企業経営を目指す 詳細は、当社ホームページをご確認ください https://ir.watts-jp.com/sustainability/esg/governance/

Copyright © 2026 WATTS CO., LTD All rights reserved.

【ワッツ防災プロジェクト】

「近年頻発する自然災害への備えの重要性と、100円ショップという身近な存在から防災意識を広めたい」という思いから発足。
社内外への防災情報発信、イベント参加、商品開発、アンケート調査等を行い、地域住民の声を反映しながらCSR・社会価値創出を目指す

活動に関する詳細は
こちらをご確認ください

【令和8年熊本地震】被災自治体様を対象とした
除菌・衛生グッズ（ウェットティッシュ等）の無償提供の実施

被災地における衛生環境の維持および避難所等での感染症予防・生活支援に役立てていただくため、被災地域の自治体様を対象に、除菌ウェットティッシュ等の衛生・除菌グッズの無償提供を実施いたしました。

詳細は2026年7月30日公表「【令和8年熊本地震】被災自治体様を対象とした除菌・衛生グッズ（ウェットティッシュ等）の無償提供に関するお知らせ」をご確認ください

Copyright © 2026 WATTS CO., LTD All rights reserved.

Business

会社概要

会社名	株式会社ワッツ
代表者	代表取締役社長執行役員　平岡 史生
本社所在地	〒540-0001 大阪市中央区城見1丁目4番70号 住友生命OBPプラザビル5階
TEL	06-4792-3280(代)
FAX	06-4792-3290
設立	1995年2月22日
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)
資本金	4億4,029万円

数字で見るワッツ(2026年8月31日現在)

事業規模

創業
31年

グループ連結売上高
645億円

100円ショップ店舗数
1,932店舗

100円ショップ店舗所在地
47都道府県

その他国内事業店舗数
19店舗
Buona Vita　10店舗
リアル　8店舗
バリュー100　1店舗

海外卸売先
30か国以上

収益性・財務

営業利益
16.4億円

ROE
8.5%

自己資本比率
53.5%

配当性向
30.2%

1株当たり当期純利益
85.98円

組織

グループ従業員数(8時間換算)
3,111人
正社員　416人
パートアルバイト　2,695人

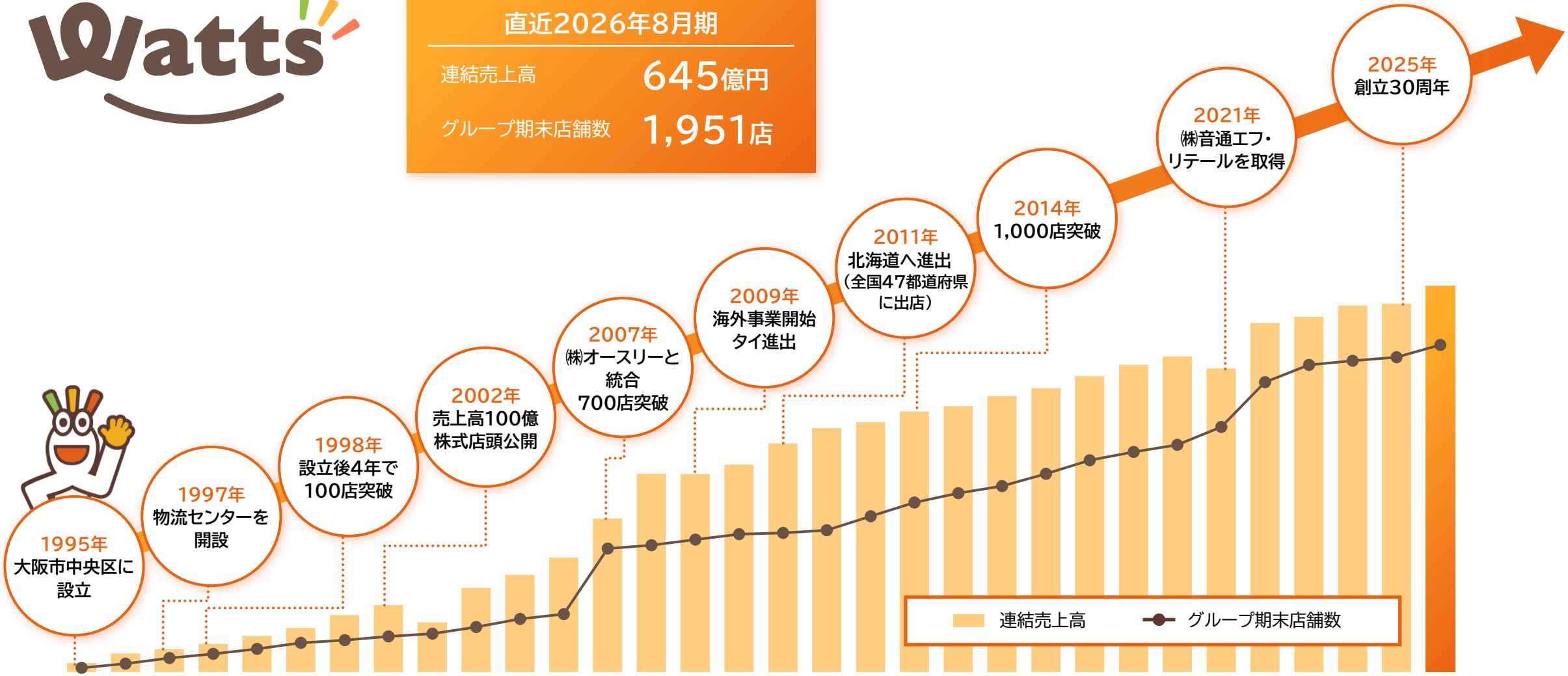
平均勤続年数(ワッツ単体)
15.2年

Copyright © 2026 WATTS CO., LTD All rights reserved.

会社沿革

直近2026年8月期

連結売上高	645億円
グループ期末店舗数	1,951店



Copyright © 2026 WATTS CO., LTD All rights reserved.

ブランド一覧

ワッツ・ミーツ・シルク

”いつも”によりそう100円ショップ

ごくあたりまえなことを、しっかりとかたちづくっていくこと。そんな想いを大切に、笑顔あふれる100円ショップです。

FLET’S（フレッツ）・百圓領事館

株式会社ワッツが運営する100円ショップ

主に関西と関東で店舗を展開しています。

ニッパン

㈱ニッパンは100円ショップ卸売業

日本製商品から海外製の商品まで幅広く取りそろえてございます。

Tokino:ne（ときのね）

「自分時間の楽しみ方」を形に。

朝起きてから就寝までの1日を、自分らしく楽しむための商品を提案するオリジナルブランドです。

fasmy（ファスミー）

気楽に選べる、自分だけのコスメ

時短かつリーズナブルな美容を求めるすべての人々に新たな選択肢を提供します。

Buona Vita（ブォーナ・ビィータ）

ゆったりと心地よい時間を過ごしてみませんか？

自分のお気に入りのZAKKAに囲まれて大好きなおうちを作りましょう…

リアル

日用品全般を扱うディスカウントショップ

食料品や日用雑貨など、豊富な品揃え。いい商品をお手頃価格で大放出！

バリュー100

食品ディスカウントと100円ショップのコラボレーション

小規模店舗で、価格競争力のある食品と実生活雑貨を取り扱っております。

海外事業（KOMONOYA、小物家園）

世界30か国以上で卸売を展開

ワッツの商品を、世界各国にお届けしています。KOMONOYA、小物家園は卸売先の店舗名です。

Copyright © 2026 WATTS CO., LTD All rights reserved.

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
取締役常務執行役員経営企画本部長　角本 昌也

06-4792-3280　ir@watts-jp.com