



株式会社ワッツ

(2735 東京証券取引所スタンダード市場)

2026年8月期 第2四半期 (中間期) 決算説明会資料

2026年4月15日 (水)

代表取締役社長執行役員 平岡 史生

目次



決算概要

2026年8月期2Q（中間期）
連結決算について

P2 – P6

事業別

2026年8月期2Q（中間期）
各事業の状況について

P8 – P14

事業計画

2026年8月期
業績予想と各事業の取組みについて

P16 – P25

参考資料

ワッツグループについて

P27 – P33



（単位：百万円）

業績ハイライト	2025年8月期 中間期		2026年8月期 中間期		前期比	計画比
	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	30,645	—	31,275	—	102.7%	100.9%
売上総利益	11,796	38.7%	12,128	38.8%	102.8%	—
販売費及び一般管理費	10,975	36.0%	11,271	36.0%	102.7%	—
EBITDA	1,256	4.1%	1,300	4.2%	103.6%	—
営業利益	820	2.7%	857	2.7%	104.6%	114.4%
経常利益	866	2.8%	895	2.9%	103.4%	119.4%
親会社株主に帰属する中間純利益	536	1.8%	495	1.6%	92.3%	110.1%
1株当たり中間純利益（円）	40.75	—	37.40	—	91.8%	—

- ✓ **売上高**は、主に100円ショップ事業が堅調に推移し、前年同期比**2.7%増** →P3,9
- ✓ **売上総利益**は、原価率の低減や、利益率が高い高額商品の売上高好調等により、前年同期比**2.8%上昇** →P4,5
- ✓ **営業利益**は、売上増加による歩合賃料やブランド認知度向上のための費用等が増加する中、前年同期比**4.6%増**。→P5



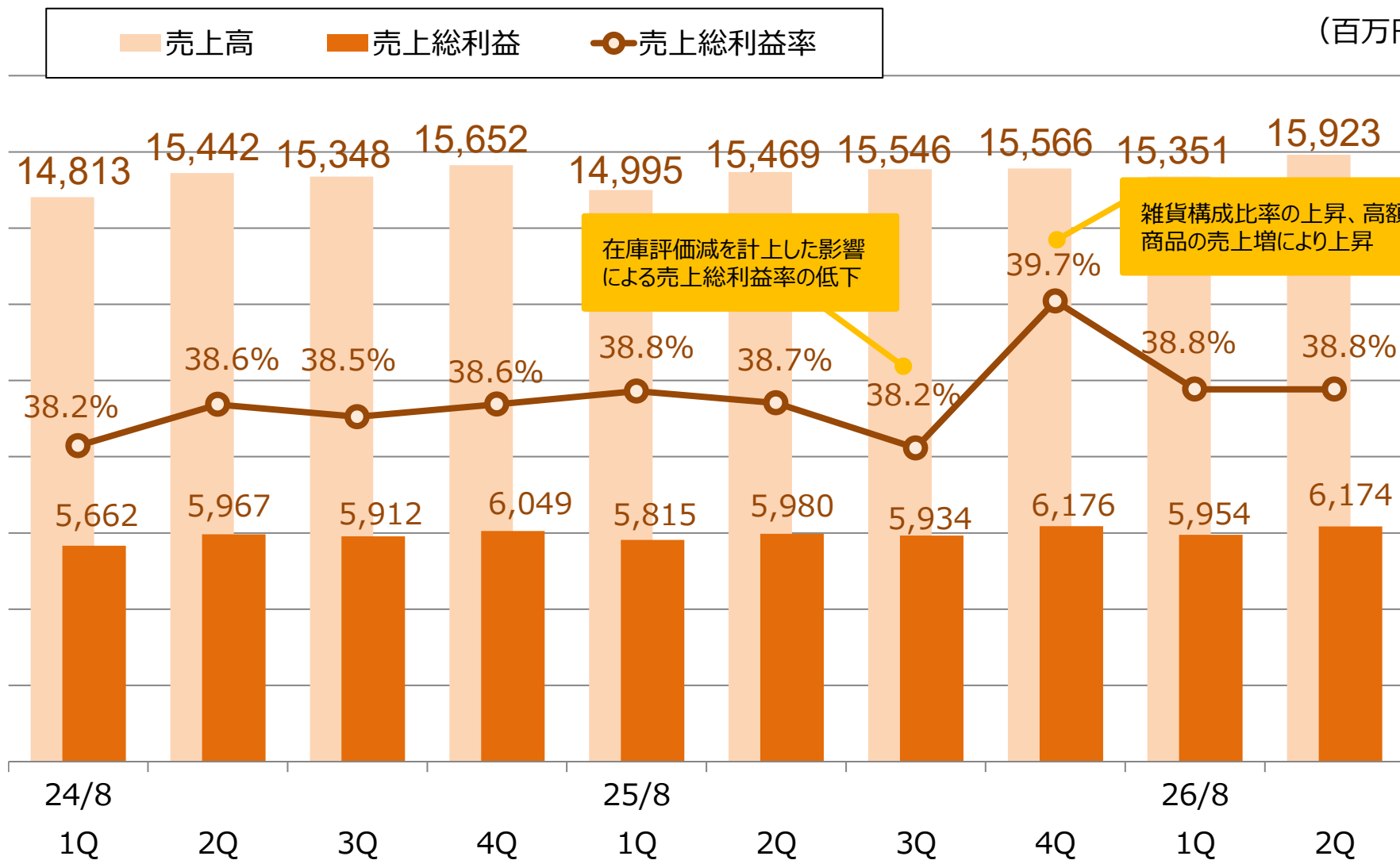
(単位：百万円)

事業部門別売上高		2025年8月期 中間期		2026年8月期 中間期		前期比
		金額	構成比	金額	構成比	
100円ショップ	直営	27,442	90.1%	28,263	90.4%	103.0%
	卸その他	942	3.1%	1,002	3.2%	106.3%
	小計	28,385	93.1%	29,266	93.6%	103.1%
海外事業	直営	47	0.2%	16	0.1%	34.6%
	卸	341	1.1%	319	1.0%	93.6%
	小計	389	1.3%	336	1.1%	86.4%
国内 その他業態	Buona Vita、 リアル他	1,691	5.6%	1,672	5.3%	98.9%
合計		30,465	100.0%	31,275	100.0%	102.7%

- ✓ 国内100円ショップ事業の売上高は、前年同期より881百万円増加し、連結売上高に占める割合は0.5%増加
- ✓ 100円ショップの卸その他は、主にニッパンの医療機関向けの出荷が好調により、前年同期比106.3%



(百万円)

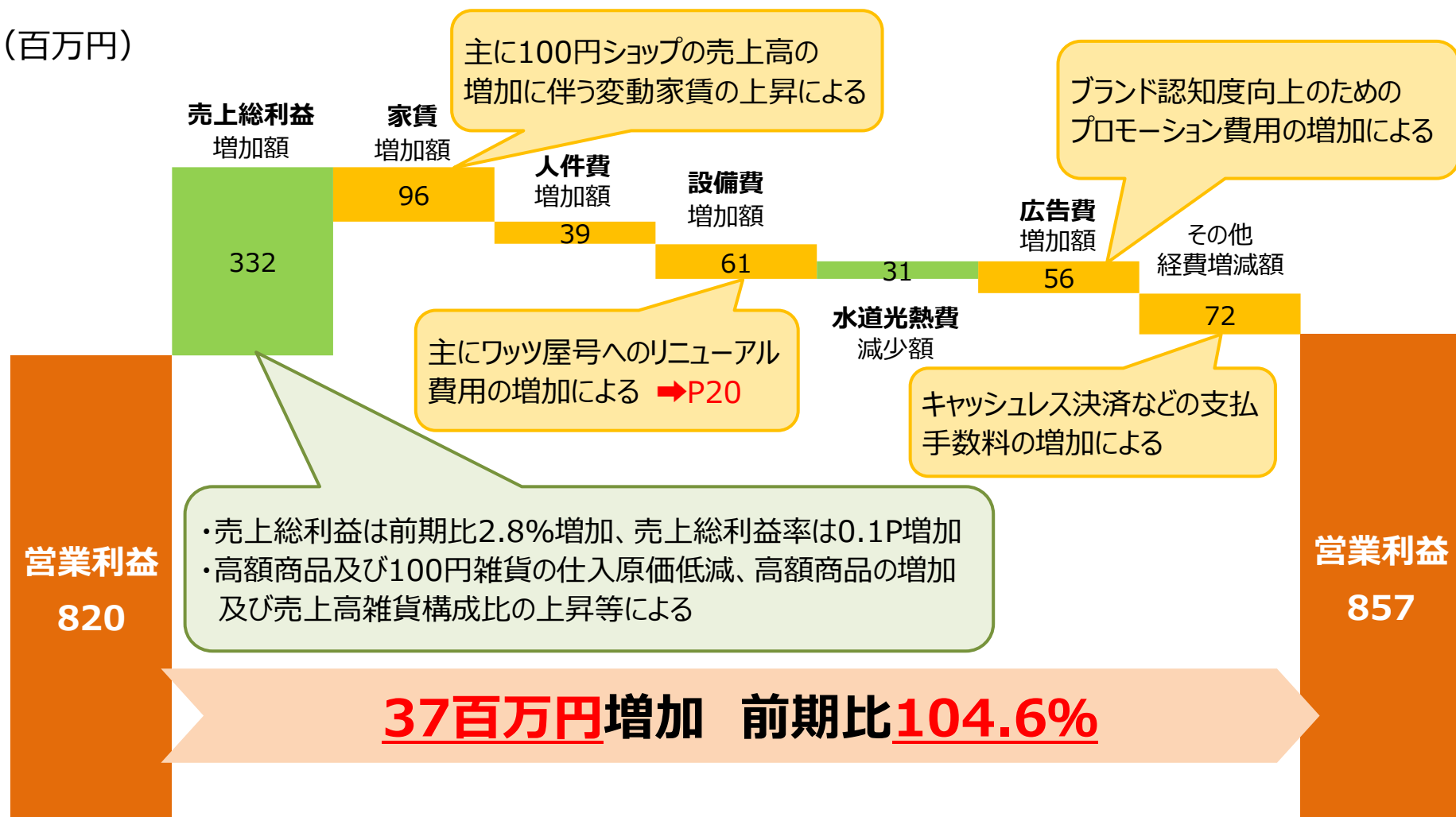


在庫評価減を計上した影響による売上総利益率の低下

雑貨構成比率の上昇、高額商品の売上増により上昇

営業利益の増減要因

(百万円)



営業利益
820

営業利益
857

- ・売上総利益は前期比2.8%増加、売上総利益率は0.1P増加
- ・高額商品及び100円雑貨の仕入原価低減、高額商品の増加及び売上高雑貨構成比の上昇等による

37百万円増加 前期比104.6%

前期

当期



(単位：百万円)

連結貸借対照表	2025年8月期		2026年8月期 中間期	
	金額	増減率	金額	増減率
現金及び預金	6,187	66.1%減	4,840	21.8%減
商品及び製品	11,218	11.3%増	11,746	4.7%増
その他の流動資産	3,779	8.4%増	3,363	11%減
有形固定資産	2,343	3%減	2,312	1.3%減
その他の固定資産	3,982	8.8%減	3,905	1.9%減
総資産	27,510	18.8%減	26,167	4.9%減
負債	14,480	31.3%減	12,752	11.9%減
純資産	13,029	4.6%増	13,415	3%増

- ✓ 当期より、金利上昇に備え資金調達を短期中心の弾力的な方法に変更し、借入残高を減少させた影響で、現金及び預金が1,346百万円減少、負債は1,728百万円減少
- ✓ この結果、自己資本比率は51.2%、前期末から3.9ポイント増加

(単位：百万円)

連結キャッシュ・フロー	2025年8月期 中間期		2026年8月期 中間期	
	金額	増減額	金額	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	△2,131	△2,762	330	2,462
投資活動によるキャッシュ・フロー	△636	△382	△371	265
財務活動によるキャッシュ・フロー	△269	△229	△1,348	△1,078
現金及び現金同等物に係る換算差額	17	2	42	24
現金及び現金同等物の期末残高	6,359	362	4,840	△1,518
フリーキャッシュ・フロー	△2,768	△3,144	△40	2,727

- ✓ 営業活動によるC/Fは、棚卸資産が349百万円、税金等調整前中間純利益が24百万円増加
(前期は営業C/Fが大幅なマイナスとなっておりますが、これは金融機関の休業日の影響によるものです)
- ✓ 投資活動によるC/Fは、有形固定資産の取得による支出が前年同期より273百万円減少
- ✓ 財務活動によるC/Fは、上記記載の資金調達方法の変更により、長期借入金の返済による支出が1,327百万円、短期借入金が増加

目次



決算概要

2026年8月2Q（中間期）
連結決算について

P2 – P6

事業別

2026年8月期2Q（中間期）
各事業の状況について

P8 – P14

事業計画

2026年8月期
業績予想と各事業の取組みについて

P16 – P25





参考資料

ワッツグループについて





P27 – P33




国内100円ショップ事業

 	<p>出退店の状況</p>	<p>店舗数：1,909店（2026年2月末時点） 通期計画（出店133店、退店91店）に対し、 出店83店、退店51店（32店純増） →P10</p>
 	<p>Wattsブランド店舗</p>	<p>93店純増の1,609店 100円ショップ全店に占める割合は84.3%</p>

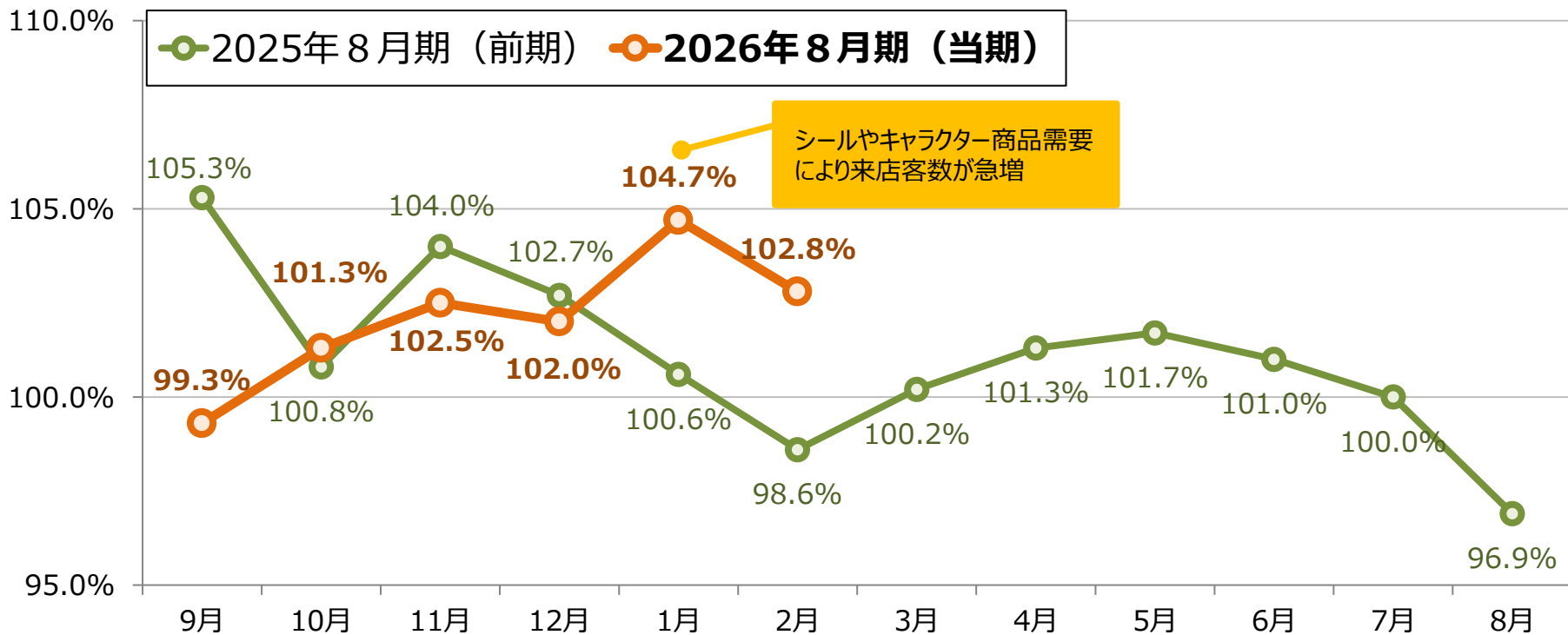
国内その他事業

	<p>Buona Vita (ブオーナ・ビータ)</p>	<p>心地よい生活を提案する雑貨店を10店展開 →P12</p>
  	<p>リアル</p>	<p>地域密着型のディスカウントショップを7店展開 100円ショップ事業とのコラボ店は3店舗 →P12</p>

海外事業

	<p>海外店舗数</p>	<p>直営店舗は3店（増減なし） その他30カ国以上の卸先で当社商品を提供 →P12</p>
--	--------------	--

100円ショップ事業の状況① ～既存店売上高対前年同月比の推移～



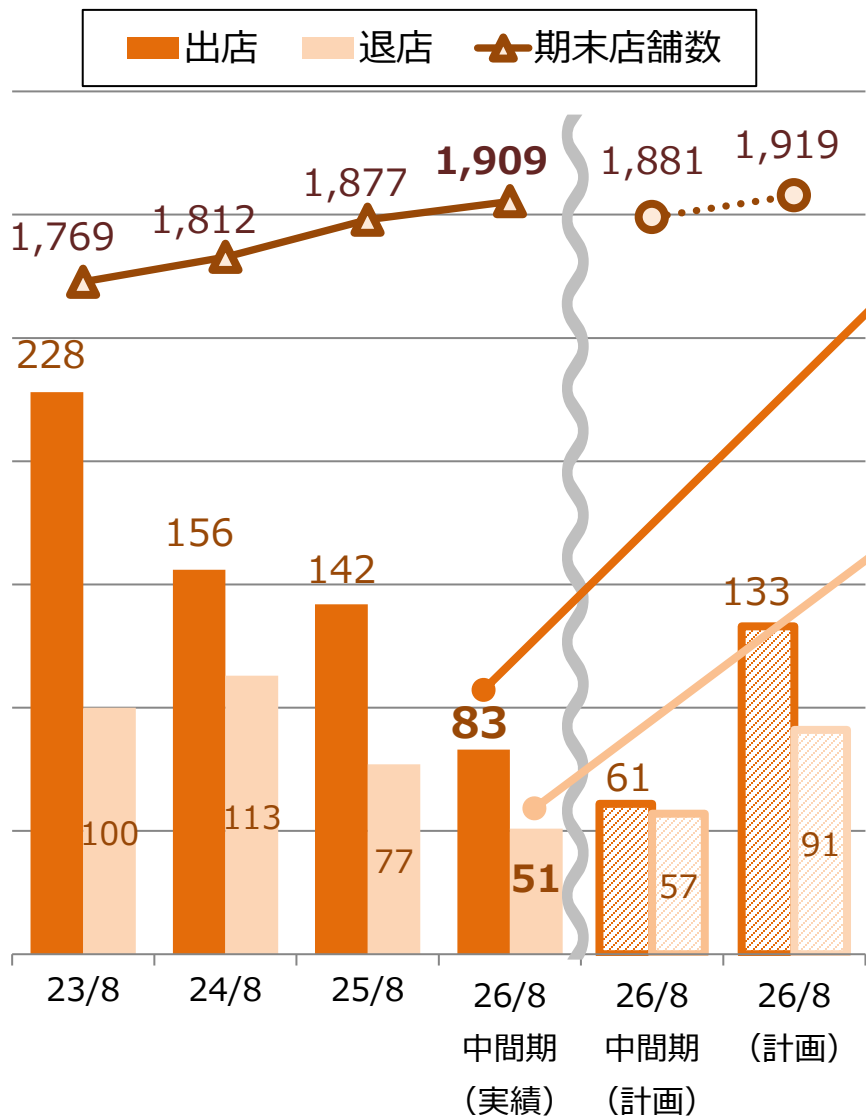
中間期累計	売上高	客数※	客単価※
当期	102.1%	101.2%	101.1%
前年同期	102.0%	99.8%	102.1%

- ✓ シールブームの牽引もあり、前年同期で前年比未達だった来店客数が回復。
- ✓ 客単価は過去から継続して堅調に推移。

※客数・客単価はテナント型店舗のみで算出

100円ショップ事業の状況②

～出退店計画数と店舗数実績～



出退店計画と実績

出店計画

中間期 → **83店**出店
61店 (通期進捗率:62.4%)

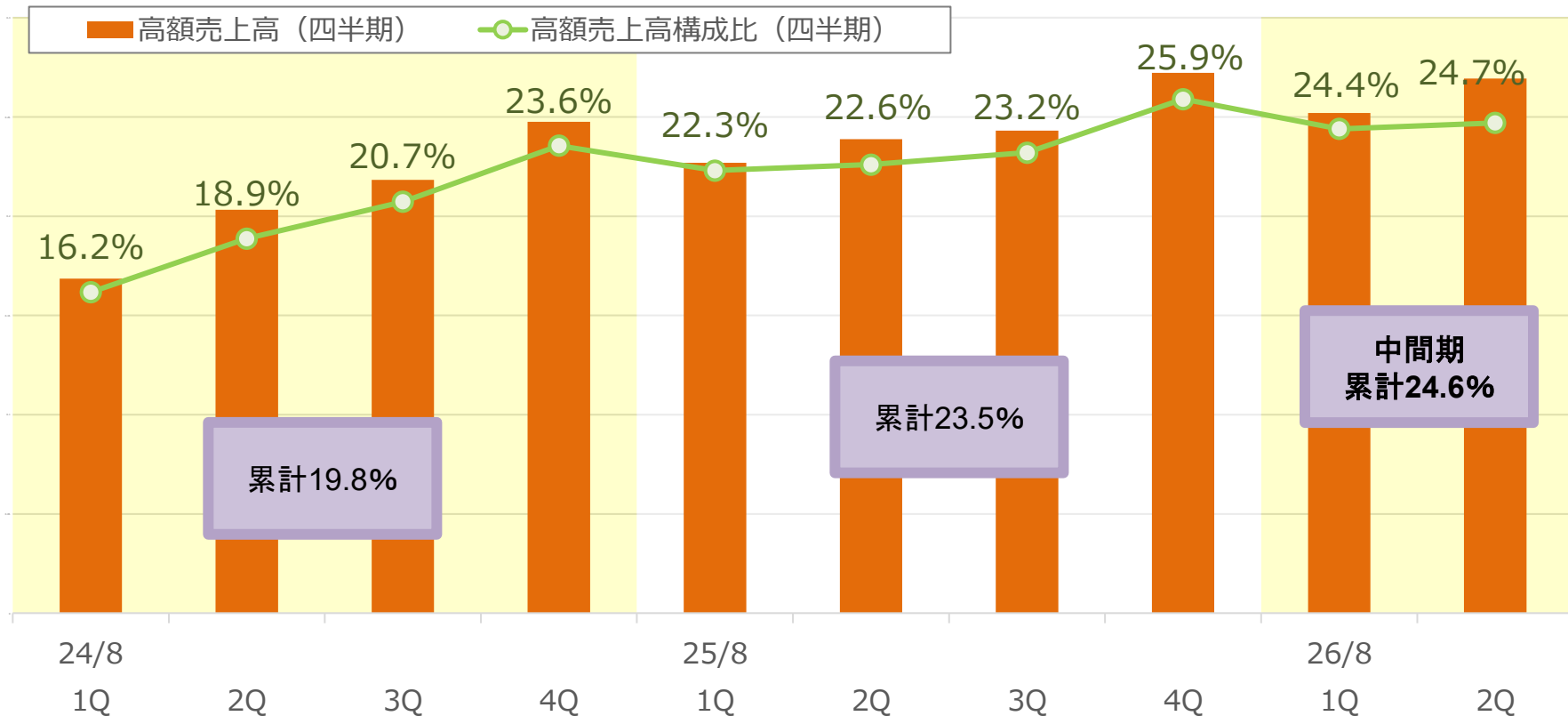
退店計画

中間期 → **51店**退店
57店 (通期進捗率:56.0%)

- ✓ 中間期純増計画 4 店に対し、32店純増
- ✓ 出店実績の内訳は、テナント型11店、委託型72店と委託型を中心に
出店
- ✓ 出店数は2024年 8 月期以降減少傾向にあるが、これは既存店のオペレーション上の機会
ロスを防ぐための施策

100円ショップ事業の状況③

～テナント型店舗の高額売上高と売上シェアの推移～



- ✓ 高額商品数は、足許4,737アイテム。売上高構成比27.0%を目標に商品を入替え、粗利率の高い高額商品の拡充及び確保を実施
- ✓ 2024年8月期、2025年8月期の4Qは、酷暑により暑さ対策関連商品の売上が急増



- ✓ 2026年2月末現在、**10店舗**
(東京3、茨城2、栃木2、千葉1、埼玉1、兵庫1店舗)
- ✓ 既存店売上高の対前年同期比は100.1%と堅調に推移



BuonaVita Online Shop

- ✓ 2026年8月期は**5店舗**出店予定。



- ✓ 2026年2月末時点で**7店舗**
(大阪4、広島3店舗)
- ✓ 当社100円ショップとのコラボ店舗を大阪府で3店舗運営し、事業間のシナジー効果を創出



- ✓ 直営店舗は2026年2月末時点、ペルーに**3**店舗。現在は卸売に注力し、新規出荷先を開拓中
- ✓ フィリピン、ベトナム、ラオス、香港など30カ国以上に商品提供中

目次



決算概要

2026年8月期2Q（中間期）
連結決算について

P2 – P6

事業別

2026年8月期2Q（中間期）
各事業の状況について

P8 – P14

事業計画

2026年8月期
業績予想と各事業の取組みについて

P16 – P25

参考資料

ワッツグループについて

P27 – P33



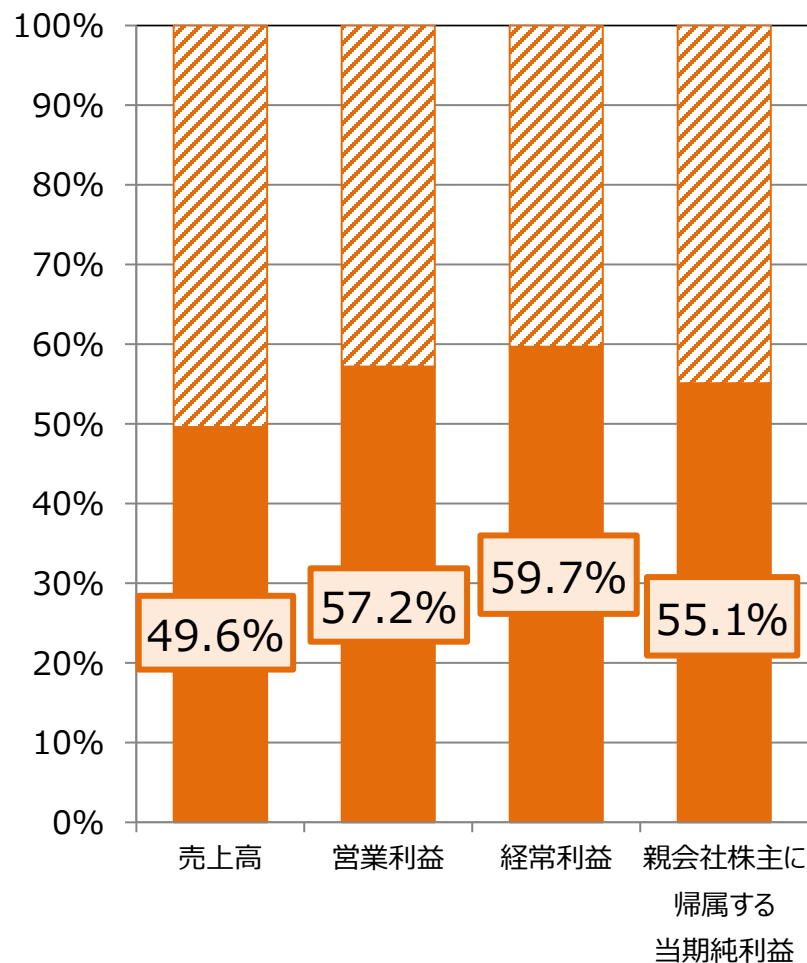
(単位：百万円)

業績予想	2026年8月期（予想）		
	金額	構成比	前期比
売上高	63,000	-	102.3%
営業利益	1,500	2.4%	105.7%
経常利益	1,500	2.4%	105.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	900	1.4%	103.4%
1株当たり当期純利益（円）	68.01	-	-

通期の業績予想は、2025年10月10日の決算短信で公表した数値を据え置いております

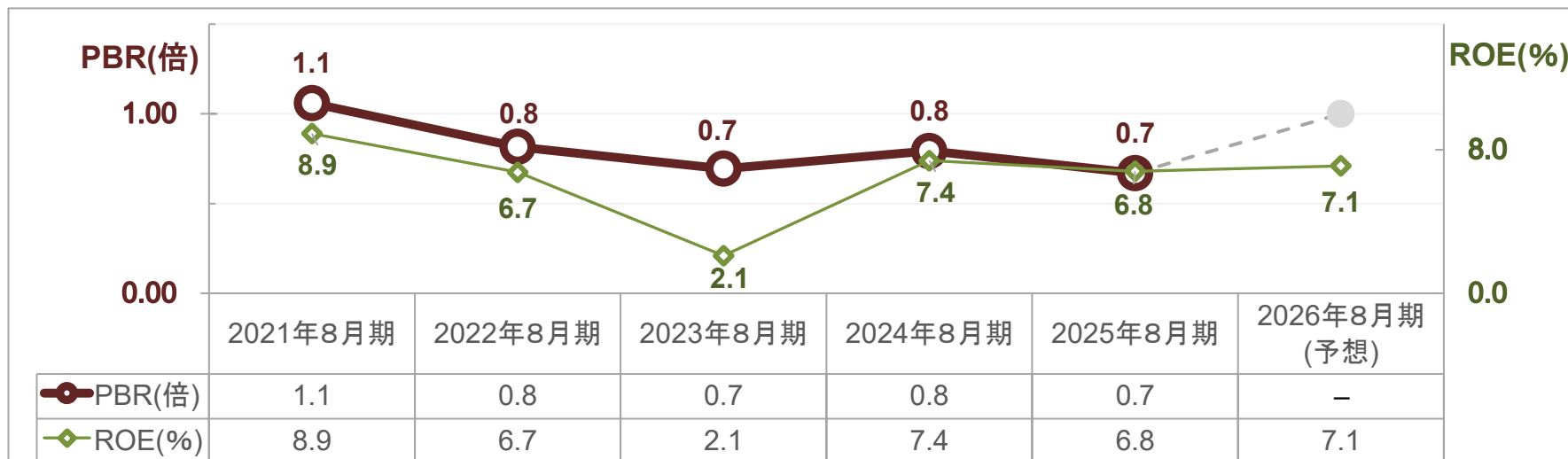
- ✓ 中間期の売上高は、主に100円ショップ事業が堅調に推移し、計画を上回った結果上期計画比100.9%
- ✓ 中間期の利益面は、販管費が計画を下回った結果、営業利益の計画比は114.4%
- ✓ 下期は、上期に比べて出店数が増加する傾向や外部環境の先行き不透明な状況の中で、売上高・利益の獲得を進める

対通期予想進捗率



持続的な価値向上に向けた取組み

～PBR・ROEの推移～



現状分析

【PBR】

5年間の平均値:0.8倍
直近3期連続1倍割れで推移

【ROE】

5年間の平均値:6.4%
株主資本コストを上回る水準

対応

PBR改善

➤ 持続的な企業価値向上に向けた経営の実現

=

ROE改善

➤ 株主資本コストを上回るROEの維持及び向上

×

PER向上

➤ ROEを保った状態でPER向上を図る



現状分析/課題

【ROE】
5年間の平均値:6.4%

株主資本コストを上回る水準
2025年8月期は6.8%
安定的な10.0%水準を目指す

〔 WACC:3~4%
株主資本コスト=3.5~5.0% 〕

【PER】
5年間の平均値:15.8倍

2025年8月期は10.0倍

対応/改善策

➤ 株主資本コストを上回る
ROEの維持及び向上

● 財務施策実行

● 株主資本適正化

➤ ROEを保った状態で
PER向上を図る

● 株主資本コスト低減

● 成長期待向上

◆ 売上総利益率の改善

・高額商品の売上高比率を高める

◆ 営業利益率の改善

・不採算店舗の閉鎖
・委託型中心の出店
・セルフレジ、自動発注システムによる人件費削減

◆ 株主還元と事業投資の両立

・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

◆ IR/SRの強化

・株主との対話の促進及び取締役会での共有
・各種説明会の開催
・自社IRサイトの回遊性維持及び向上

◆ PR活動の強化

・ワッツオンラインショップ、ワッツ公式アプリ等による
情報発信の充実



100円ショップ事業の差別化戦略による進化

商品力の強化と多様な出店フォーマットの展開、オムニチャネルの強化を通じて、競争優位性を高めながら、既存店の成長及び市場シェアを拡大し、収益性の向上を図る。

ブランド価値の最大化

「ワッツ」ブランドのリブランディングと顧客とのコミュニケーション向上を通じてエンゲージメントを強化し、企業価値を高める



新規事業による成長エンジンの創出

ワッツの強み×勝てるポジションの明確化による、新たな収益の柱を構築

デジタル変革による競争力強化

オムニチャネルの統合と業務のデジタル化を推進し、業務効率の最適化を実現することで、企業全体の競争力を底上げする。

グローバル市場への戦略的展開

差別化商品の展開による小売業態への変革とパートナーシップモデルの確立



高額商品の充実

- ✓ 高額商品（100円以外の価格帯商品群）の取扱いにより、商品の充実・売場の活性化を図る
- ✓ 取扱店舗を委託販売型店舗にも積極的に拡大し、グループ全体の粗利率改善へと繋げる
- ✓ 2026年2月末現在4,737アイテム（売上高構成比27%、5,000アイテムを目途に、より付加価値が高い商品に替える等により拡充及び導入を進める）



画像をクリック・タップすると商品詳細がご覧いただけます

タレントとのコラボ商品

藤本美貴さんとのコラボレーション企画第7弾「暮らしになじむ、エコ習慣」シリーズを展開中

ECUNE

- 日常で使えるサステナブルグッズ -

ECUNE "エキュネ" には

- “ECO” 環境にやさしく
- “NEW” 新しい発見
- “NATURE” 自然に無理なく

そんな想いを込めました。



一部除く全国の店舗の他、ワッツオンラインショップでもお買い求めいただけます



Tokino:ne (ときのね)

コンセプトは『「自分時間の楽しみ方」を形に。』



ブランドWebサイト

100円ショップ内でコーナー展開中。オンラインショップでも購入可能

オリジナルコスメ「fasmy (ファスミー)」



公式アンバサダー「はなうた」さん



公式Youtubeより

100円ショップ事業の取組み③



駅前・商店街立地の出店

- ✓ アクセス良好な小型の店舗。通勤・通学の帰りやお買い物のついでに、オンラインショップの店舗受け取りや必要なものが気軽に手に入るように



JR寺田町店（大阪府）



武蔵関店（東京都）

委託型店舗の利便性向上

- ✓ テナント型店舗のみ対応していたオンラインショップの店舗受取サービスを、委託型の店舗でも順次スタート。
- ✓ 高額商品の取扱いと併せて、より便利な店舗にアップデートしていく



八竜テラタ店（秋田県）

ワッツ屋号へのリニューアル

- ✓ ミーツ、シルク、FLET'Sをワッツに屋号統一し、ブランド認知度向上を図る
- ✓ 2026年2月末時点で100円ショップ全体の84.3%まで変更が完了



富士今泉店（静岡県）



総曲輪店（富山県）



九条ナインモール店（大阪府）



大阪駅前第三ビル店（大阪府）



セルフレジ導入



- ✓ キャッシュレス決済と現金払いに対応した、セルフレジを2026年2月末現在322店舗で稼働（キャッシュレス専用セルフレジを含めると329店舗で稼働）セルフレジの導入を進める
- ✓ 精算業務の効率化・省力化により生産性を向上させ、削減した人的リソースをお客様満足度向上へ
- ✓ 会計の待ち時間を減らし、ピーク時の列解消へ

POSデータの活用

- ✓ POSデータを活用した販売分析を基に、立地や客層に合わせた売場作りを進める



- ✓ 滞留商品を削減し、売れ筋商品や新規商品に入れ替えることで売場の商品鮮度を高めると共に、適正在庫を維持する
- ✓ 自動発注システムの導入により、発注作業負担を軽減し、削減した人的リソースを有効活用する
- ✓ 自動発注システムの更なる改善により、自動発注率の向上を図る

100円ショップ事業の取組み⑤



ワッツオンラインショップ

- ✓ 100円ショップ商品だけでなく、ワッツグループブランドやオンライン限定商品も取扱い
- ✓ 店舗受け取りサービスでは、最低注文金額990円(税込)以上で送料無料



←対応店舗は
こちらをチェック

SNSの活用

- ✓ 当社認知度向上のツールとして活用

Instagram



YouTube



- ✓ その他X、TikTok、facebookやLINEなど、様々なプラットフォームで最新情報を発信中

ワッツくん LINEスタンプ 発売スタート!



ワッツ公式キャラクター「ワッツくん」が
LINEスタンプになりました!

購入はこちら



ワッツくんプロフィール

名前	ワッツくん
誕生日	2月22日
出身地	大阪府
性格	明るくて元気
チャームポイント	頭の3色の輝き





【Buona Vita】

- 新規出店の再開：2026年8月期は5店舗出店予定
- 100円ショップ内でのコーナー展開のレベルアップ
- POSデータを活用した売場作り



【リアル】

- フレッツ直営店からの切替え店舗の強化
- 100円ショップとのコラボ店舗のブラッシュアップ～100円商材と、リアル商品群との効率的な売上比率の確立による粗利率の改善



【ニッパン】

- 主力定番商品（特に医療機関向け）の在庫確保及び機会損失の防止



【海外事業】

- タイ事業の構造改革、ペルー事業の黒字化施策の展開～不採算店舗の閉鎖、固定費削減等
- 新市場の開拓と既存市場の活性化



目次



決算概要

2026年8月期2Q（中間期）
連結決算について

P2 – P6

事業別

2026年8月期2Q（中間期）
各事業の状況について

P8 – P14

事業計画

2026年8月期
業績予想と各事業の取組みについて

P16 – P25

参考資料

ワッツグループについて

P27 – P33



国内100円ショップ事業



国内その他業態



海外事業





設立	1995年2月22日
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 スタンダード市場 (証券コード： 2735)
資本金	4億4,029万円
本社所在地	大阪府中央区城見一丁目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	3,070名 (2026/2/28現在) ※パート・アルバイトを含む
グループ店舗数	1,930店 (2026/2/28現在) ※その他店舗を含む



2025年
創立30周年

2021年
(株)音通IT・
リアルを取得

2014年
1,000店突破

2009年
海外事業開始
タイ進出

2007年
(株)オーシーと統合
700店突破

2002年
売上高100億
株式店頭公開

1998年
設立後4年で
100店突破

1995年
設立

✓ 1997
物流センターを開設

✓ 1995
大阪府中央区
で設立

✓ 2011 北海道へ進出
(全国47都道府県に出店)

直近2025年8月期

売上高 615億円

店舗数 1,877店

■ 連結売上高

● グループ期末店舗数

サステナビリティ/ESGの取組み



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



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。
女性管理職比率は8.7%（2025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】
「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。



↑詳細はこちら



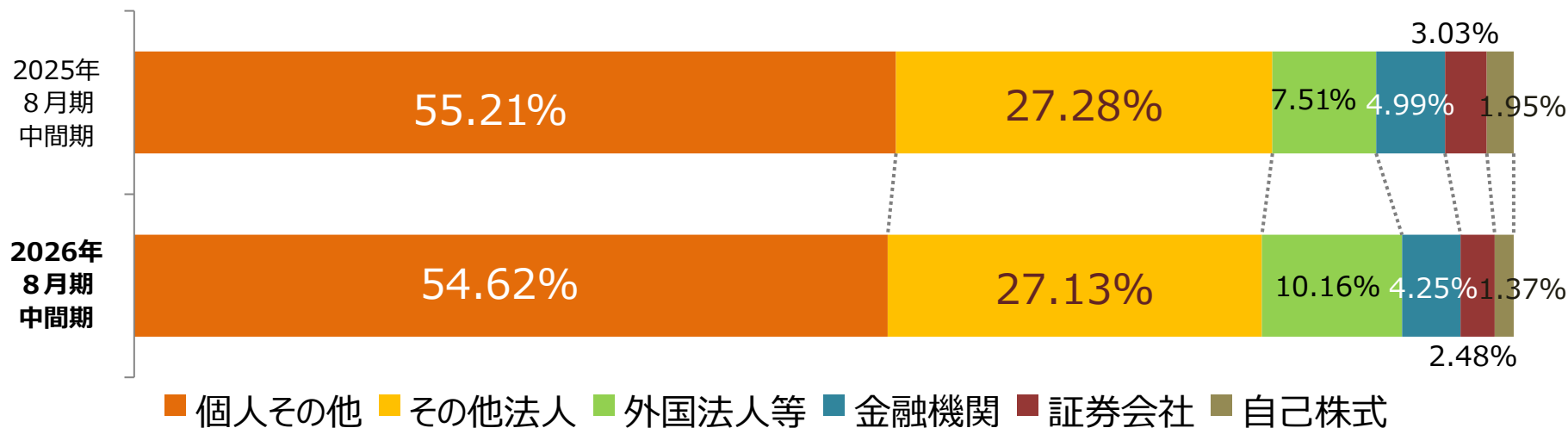
ガバナンス

- ✓ 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、弊社ホームページをご確認ください

<https://ir.watts-jp.com/sustainability/esg/governance/>

株主構成



	2024年8月期中間期	2025年8月期中間期	2026年8月期中間期	前年同期比
発行済株式総数	13,458,800株	13,458,800株	13,458,800株	0株
株主数	15,604名	13,245名	13,125名	△120名
個人その他	55.50%	55.21%	54.62%	△0.59㊦
その他法人	26.45%	27.28%	27.13%	△0.15㊦
外国法人等	4.11%	7.51%	10.16%	+2.65㊦
金融機関	9.29%	4.99%	4.25%	△0.75㊦
証券会社	2.43%	3.03%	2.48%	△0.55㊦
自己株式	2.20%	1.95%	1.37%	△0.58㊦

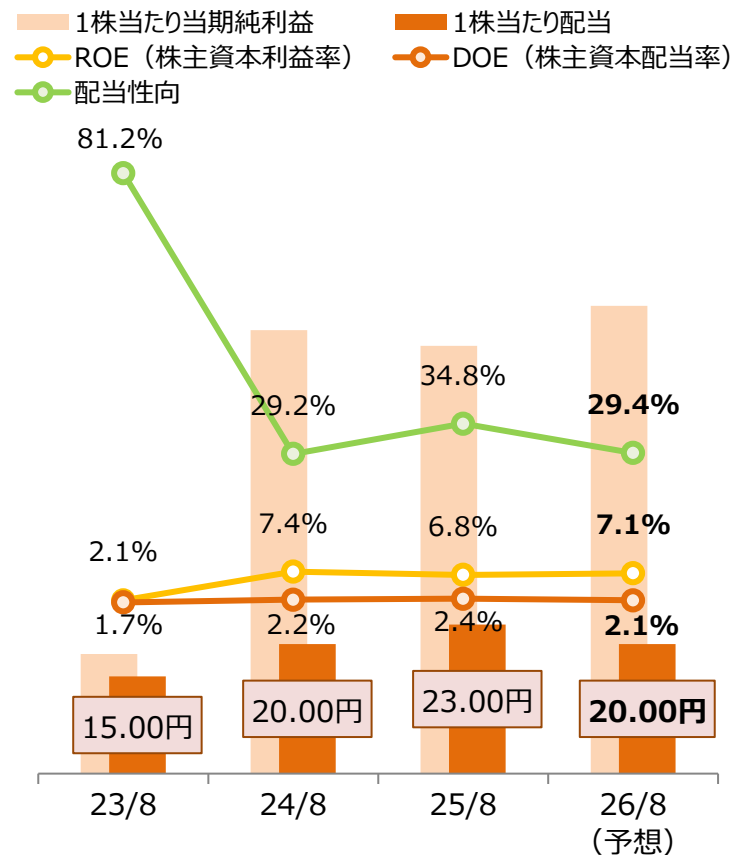
- ✓ 株主数は、前年同期末から120名減少
- ✓ ※金融機関所有比率が0.75㊦減少、外国法人等所有比率が2.65㊦増加

(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



「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。

	2023年 8月期	2024年 8月期	2025年 8月期	2026年 8月期 (予想)
1株当たり当期純利益	18.46円	68.45円	66.00円	68.01円
ROE (株主資本利益率)	2.1%	7.4%	6.8%	7.1%
DOE (株主資本配当率)	1.7%	2.2%	2.4%	2.1%
配当性向	81.2%	29.2%	34.8%	29.4%
配当利回り	2.4%	2.7%	3.5%	3.1%
1株当たり配当金 (年間)	15.00円	20.00円	23.00円	20.00円
中間配当金	-円	-円	10.50円	7.50円
普通配当	-円	-円	7.50円	7.50円
記念配当	-円	-円	3.00円	0.00円
期末配当金	15.00円	20.00円	12.50円	12.50円
普通配当	15.00円	15.00円	7.50円	7.50円
特別配当	0.00円	5.00円	5.00円	5.00円



※各事業年度の配当利回りは決算基準日の株価で算出 (予想は直近決算日の株価で算出)

2024年8月期の配当金は、普通配当15円00銭に特別配当5円00銭を加えた年間20円00銭

2025年8月期の中間配当金は、普通配当7円50銭に30周年記念配当3円00銭を加えた10円50銭

2025年8月期の期末配当金は、普通配当7円50銭に特別配当5円00銭を加えた12円50銭



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いただき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

e-mail：ir@watts-jp.com

TEL： 06-4792-3280