



株式会社ワッツ

(2735 東京証券取引所スタンダード市場)

2025年8月期 第2四半期 (中間期) 決算説明会資料

2025年4月16日 (水)

代表取締役社長執行役員 平岡 史生

目次



決算概要

2025年8月期2Q（中間期）
連結決算について

P2 – P6

事業別

2025年8月期2Q（中間期）
各事業の状況について

P8 – P14

事業計画

2025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	2024年8月期 中間期		2025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	30,255	—	30,465	—	100.7%	99.9%
売上総利益	11,629	38.4%	11,796	38.7%	101.4%	—
販売費及び一般管理費	10,886	36.0%	10,975	36.0%	100.8%	—
EBITDA	1,096	3.6%	1,256	4.1%	114.6%	—
営業利益	743	2.5%	820	2.7%	110.3%	109.4%
経常利益	749	2.5%	866	2.8%	115.6%	115.5%
親会社株主に帰属する中間純利益	436	1.4%	536	1.8%	123.1%	119.3%
1株当たり中間純利益（円）	32.90	—	40.75	—	123.9%	—

- ✓ **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**0.7%増**
- ✓ **売上総利益率**は、雑貨仕入原価減少、高額商品の売上高好調等により、前年同期比**0.3%上昇**
- ✓ **営業利益**は、設備費や水道光熱費が増加しているが、売上総利益の増加に加え、出退店コストの減少により前年同期比**10.3%増**

➡P3,9

➡P4,5

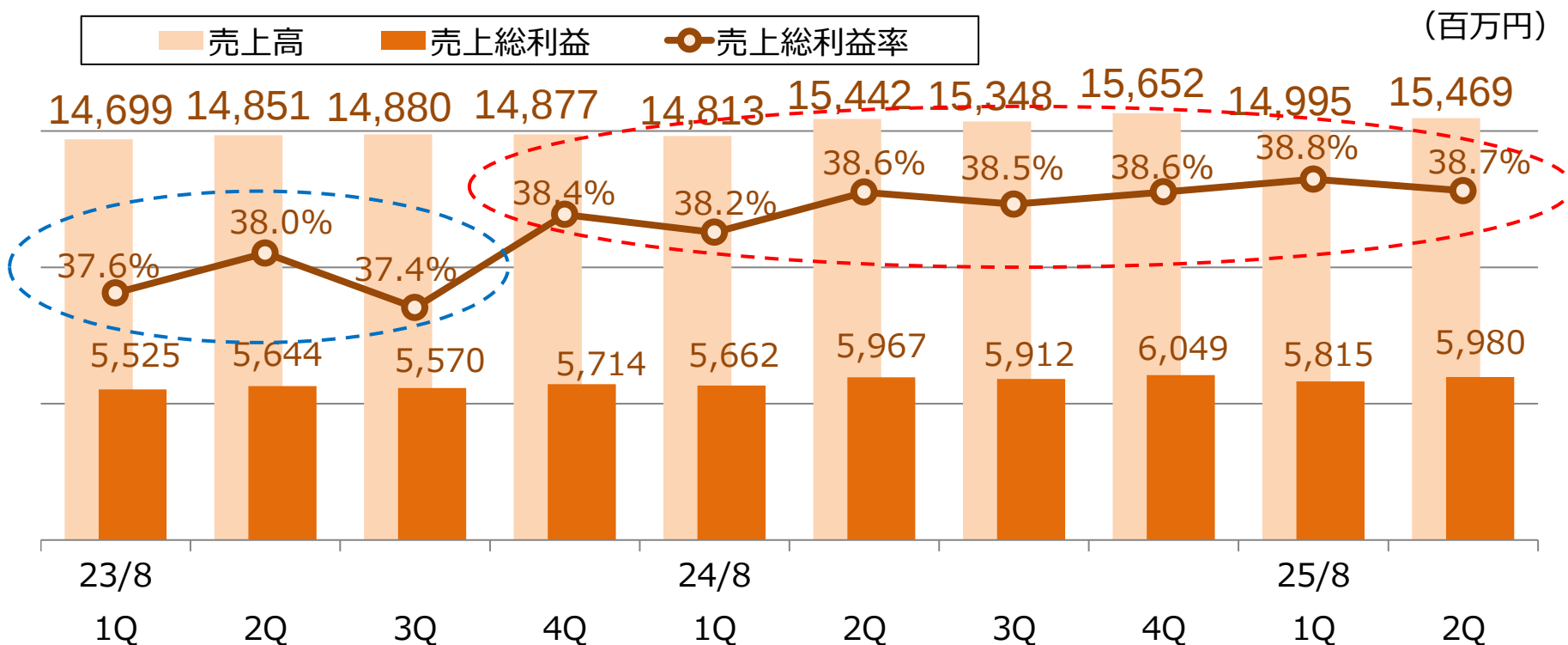
➡P5



(単位：百万円)

事業部門別売上高		2024年8月期 中間期		2025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	27,254	90.1%	27,442	90.1%	100.7%
	卸その他	938	3.1%	942	3.1%	100.5%
	小計	28,192	93.2%	28,385	93.2%	100.7%
海外事業	直営	76	0.3%	47	0.2%	62.0%
	卸	395	1.3%	341	1.1%	86.4%
	小計	471	1.6%	389	1.3%	82.5%
国内 その他業態	Buona Vita、リアル、 Tokino:ne 他	1,591	5.3%	1,691	5.5%	106.3%
合 計		30,255	100.0%	30,465	100.0%	100.7%

- ✓ 国内100円ショップ事業の売上高は、前年同期より192百万円増加するも、連結売上高に占める割合は、前年同期と変わらず93.2%
- ✓ 海外事業の売上高は、引き続きコロナ禍以前の水準を下回っており、連結売上高に占める割合は0.3%減少



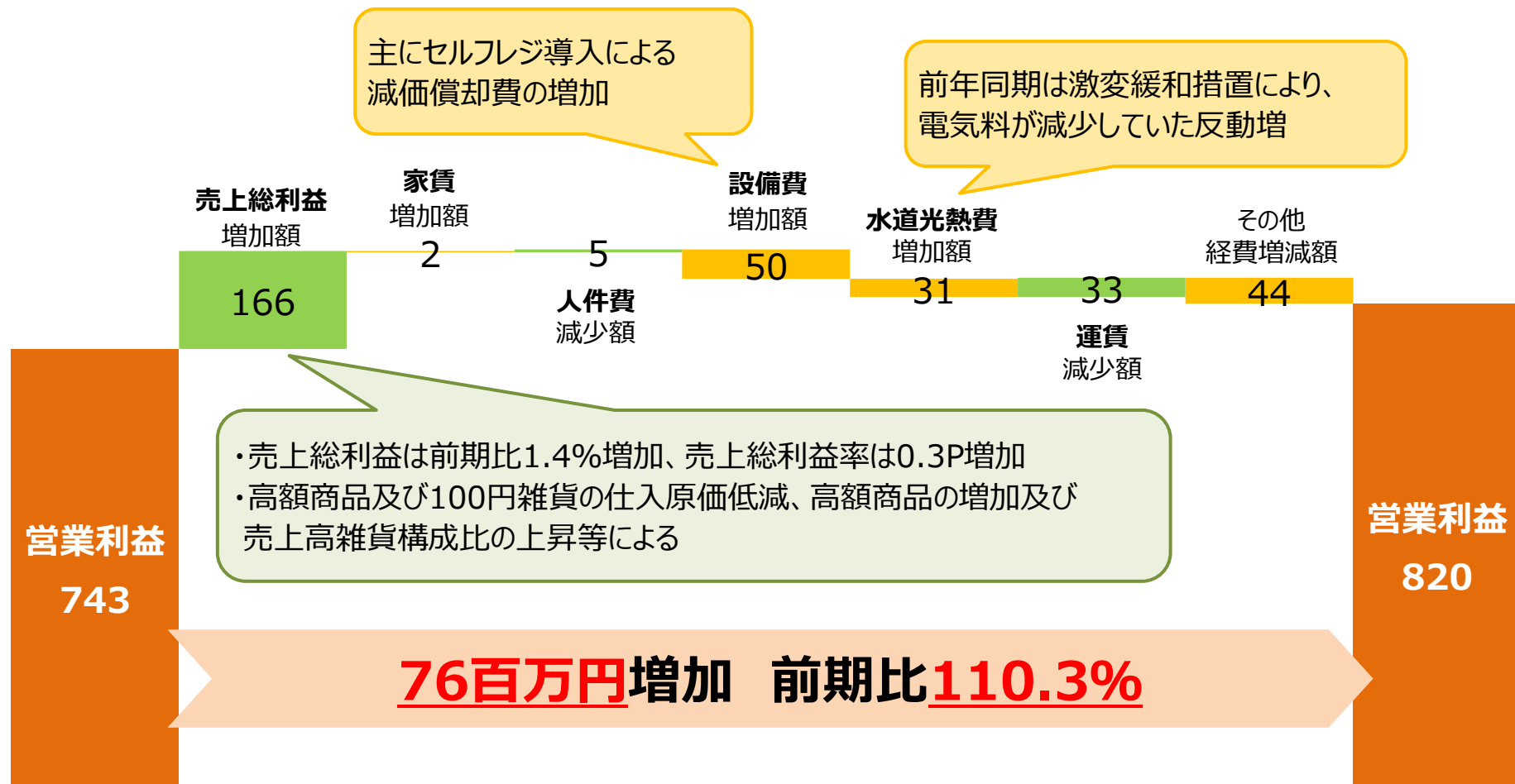
- ✓ 2023年8月期の3Q以前は、外部環境の悪化に伴う仕入原価高騰、卸売上高構成比の増加等により売上総利益率が低下していたが、2023年8月期の4Q以降は、売上高雑貨構成比や高額商品の売上高比率上昇により、売上総利益率が改善している
- ✓ 高額商品は、過去から継続して仕入原価の低減が図れているが、2024年8月期から100円雑貨の仕入原価も改善している



(百万円)

主にセルフレジ導入による
減価償却費の増加

前年同期は激変緩和措置により、
電気料が減少していた反動増



前期

当期

(単位：百万円)

連結貸借対照表	2024年8月期		2025年8月期 中間期	
	金額	増減率	金額	増減率
現金及び預金	9,380	66.1%増	6,359	32.2%減
商品及び製品	10,816	11.3%増	10,991	1.6%増
その他の流動資産	3,853	8.4%増	2,879	25.3%減
有形固定資産	2,072	3%増	2,290	10.6%増
その他の固定資産	4,158	8.8%減	4,063	2.3%減
総資産	30,280	18.8%増	26,584	12.2%減
負債	17,762	31.3%増	13,754	22.6%減
純資産	12,517	4.6%増	12,829	2.5%増

2024年8月期は、連結会計年度末日が金融機関の休日であったため、決済に係わる科目に末日未決済残高が含まれており、現金及び預金が3,733百万円、負債が4,238百万円前期より増加しておりました

- ✓ 現金及び預金が3,021百万円減少
- ✓ 負債が4,008百万円減少
- ✓ 自己資本比率は48.2%、前期末から6.9ポイント増加
- ✓ 営業活動によるC/Fは、仕入債務の減少額が3,173百万円増加、税金等調整前中間純利益が171百万円増加
- ✓ 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305百万円増加
- ✓ 財務活動によるC/Fは、長期借入金返済による支出が127百万円増加

(単位：百万円)

連結キャッシュ・フロー	2024年8月期 中間期		2025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	630	33	△2,131	△2,762
投資活動によるキャッシュ・フロー	△254	171	△636	△382
財務活動によるキャッシュ・フロー	△40	180	△269	△229
現金及び現金同等物に係る換算差額	14	18	17	2
現金及び現金同等物の期末残高	5,996	△637	6,359	362
フリーキャッシュ・フロー	375	205	△2,768	△3,144

目次



決算概要

2025年8月期2Q（中間期）
連結決算について

P2 – P6

事業別

2025年8月期2Q（中間期）
各事業の状況について

P8 – P14

事業計画

2025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

	出退店の状況	店舗数：1,841店（2025年2月末時点） 通期計画（出店152店、退店89店）に対し、 出店65店、退店36店（29店純増） →P10
	Wattsブランド店舗	55店純増の1,438店 100円ショップ全店に占める割合は78.1%

海外事業

	海外店舗数	当社グループで、当社商品を取り扱う店舗は 18店（5店減） →P12
--	-------	--

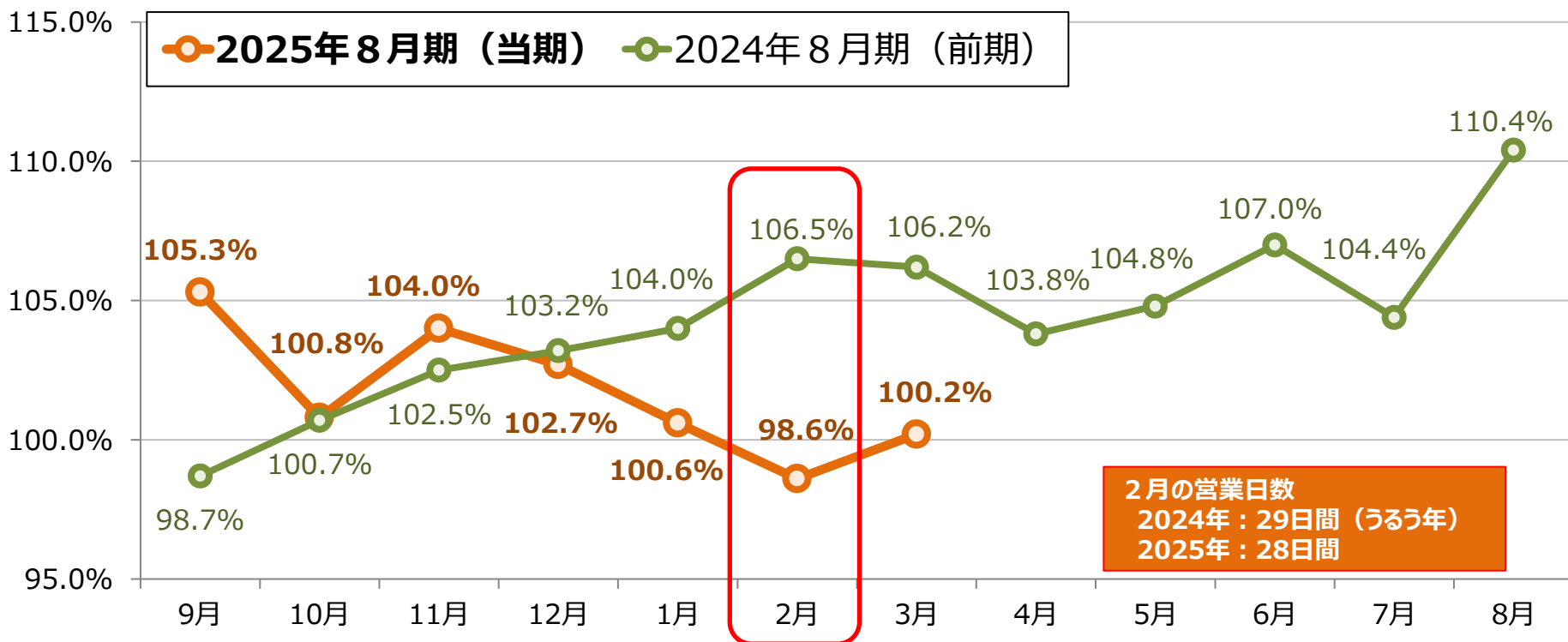
国内その他事業

	Buona Vita (ブォーナ・ビータ)	心地よい生活を提案する雑貨店を10店展開 →P13
	リアル	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 →P14

事業別

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～

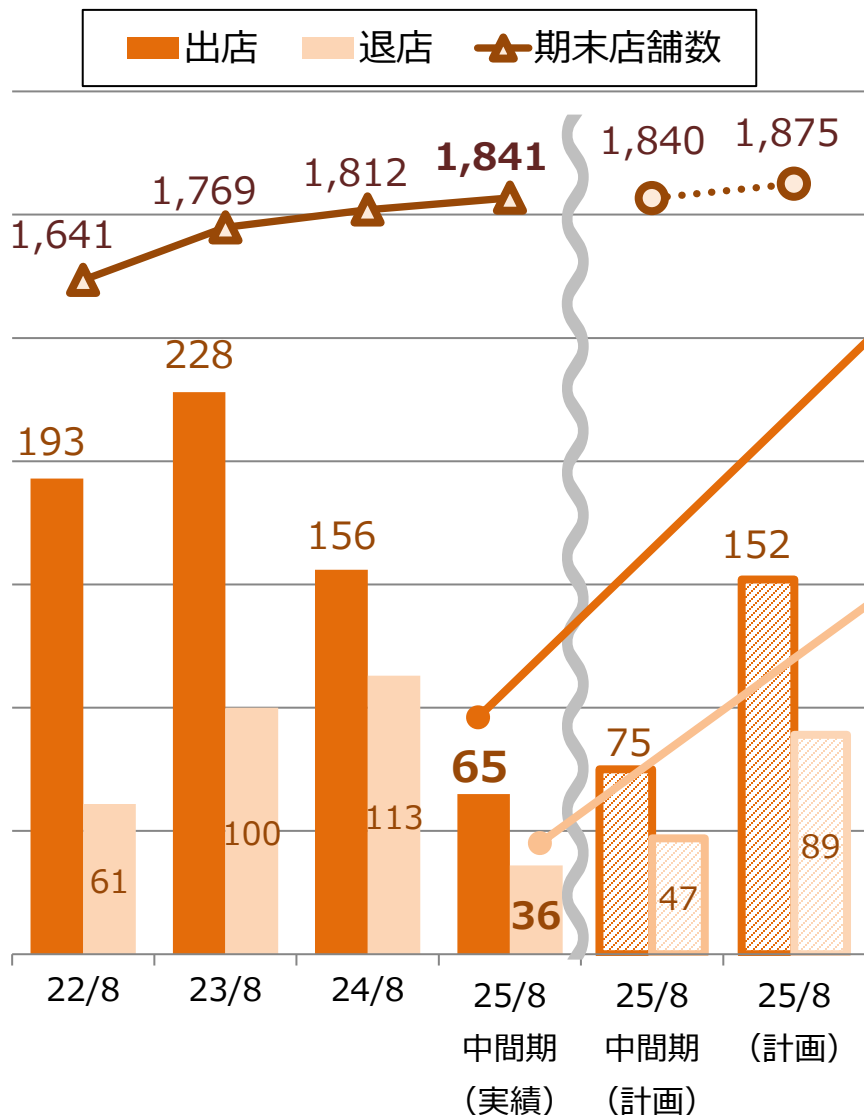


中間期	売上高	客数※	客単価※
当期	102.0%	99.8%	102.1%
前年同期	102.6%	100.3%	102.8%

※客数・客単価はテナント型店舗のみで算出

✓ 物価高で節約志向が高まる中、お買い得感のある商品が堅調に推移し、中間期累計の既存店売上高対前年同期比は、102.0%と通期見込みと同率で推移

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 75店 → **65店**出店
(通期進捗率:42.8%)

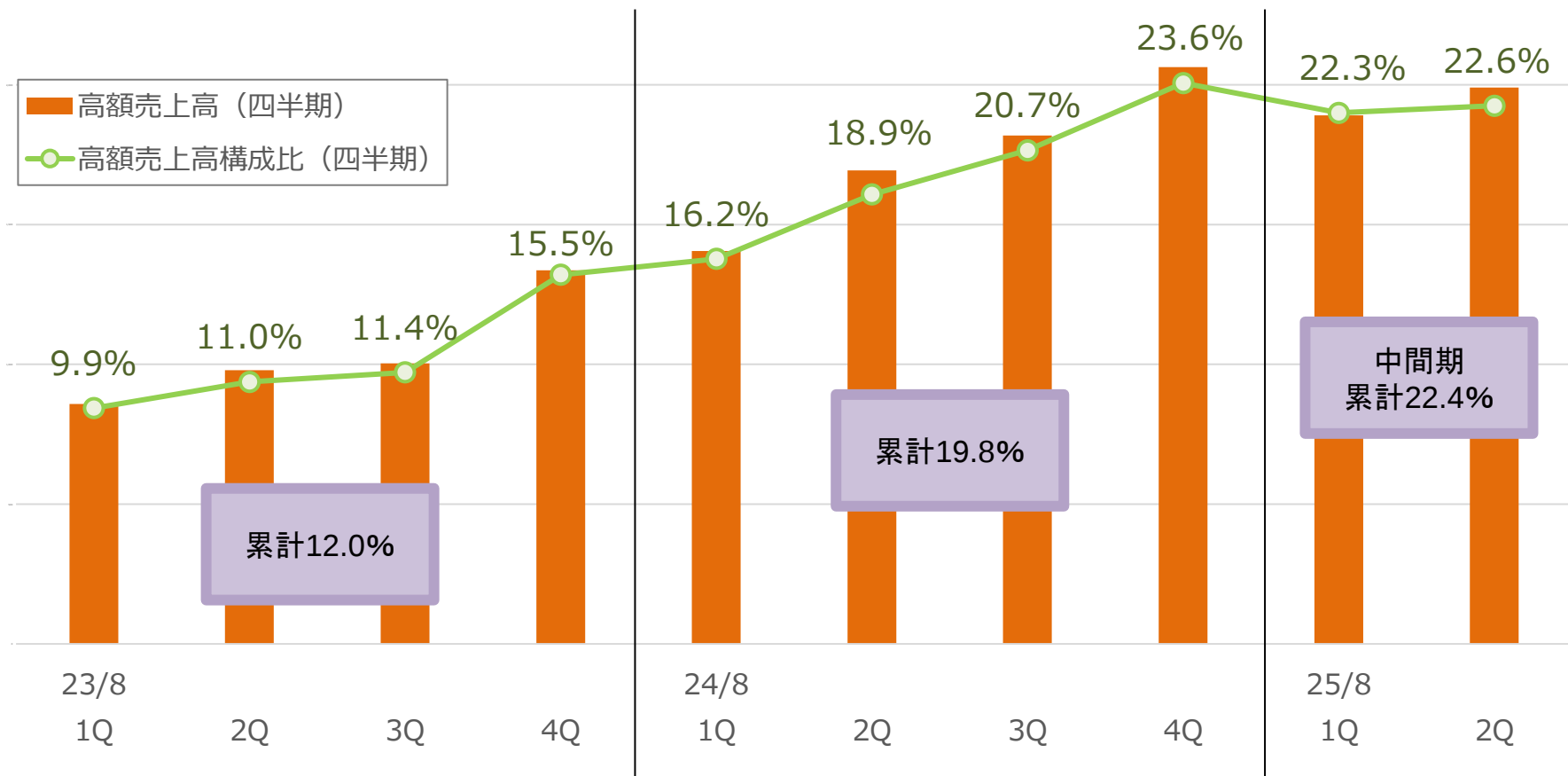
退店計画

中間期 47店 → **36店**退店
(通期進捗率:40.4%)

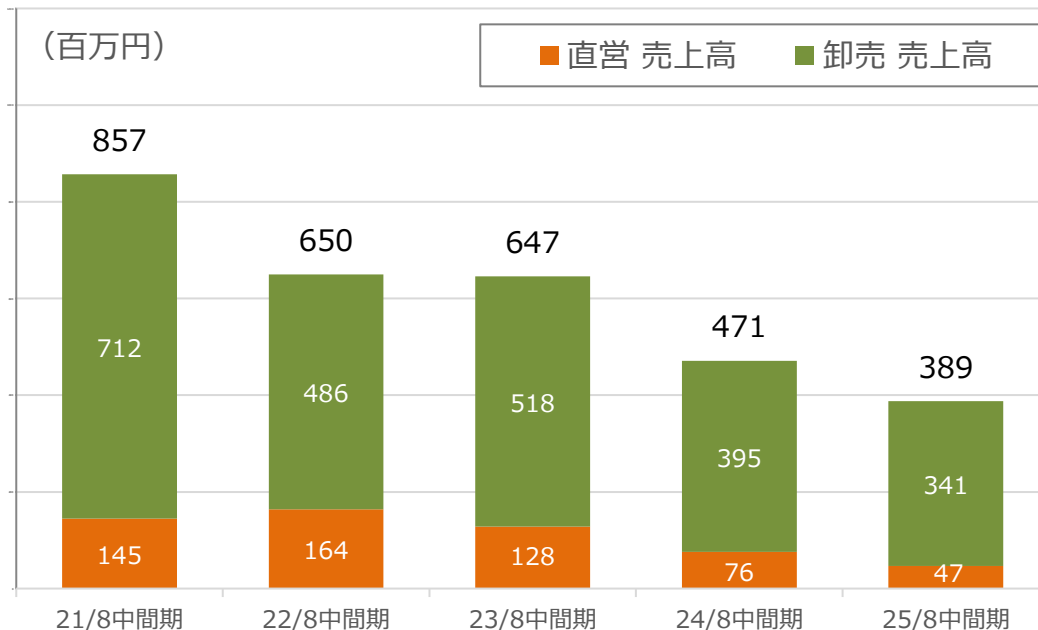
- ✓ 中間期純増計画28店に対し、29店純増
- ✓ 出店実績の内訳は、テナント型10店、委託型55店と委託型を中心に
出店
- ✓ 全1,841店の内、Wattsブランド店舗は、
1,438店 (55店純増)

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4,147アイテム
- ✓ 売上高構成比25.0%を目途に、商品を入替え粗利率の高い高額商品の拡充及び確保を図る



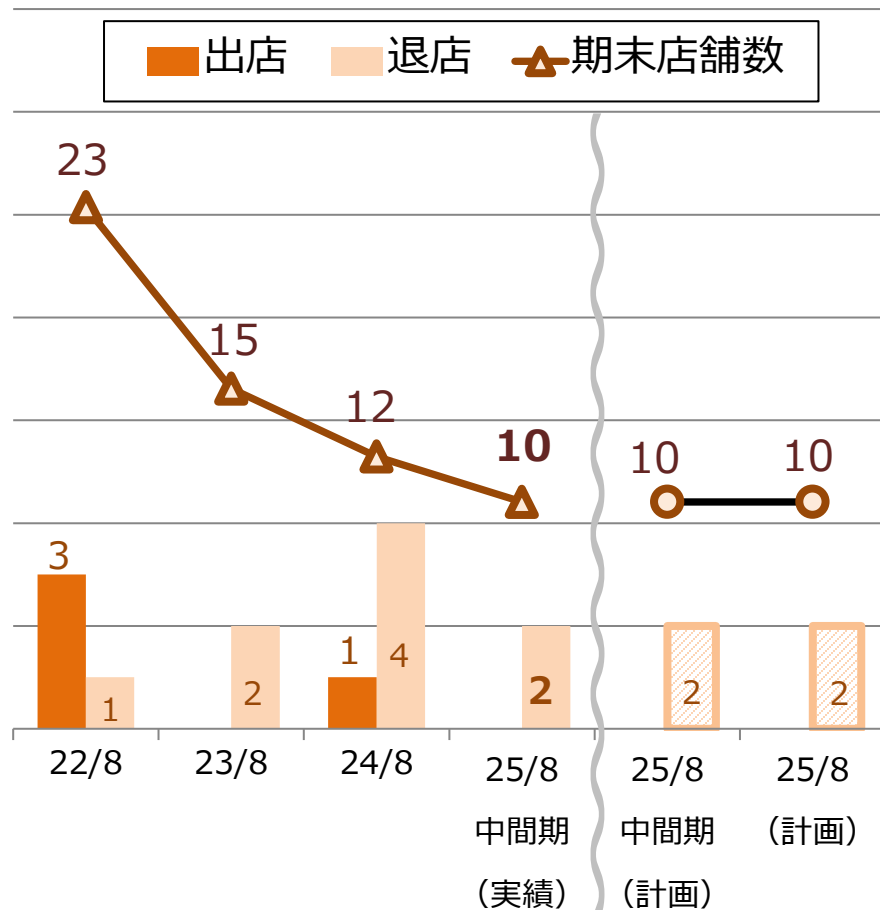
当社グループの海外店舗数

国名	出店 形態	出退店数		店舗数 (25/2)
		出店	退店	
タイ	FC	－	1	13
ペルー	直営	－	－	5
合 計		－	1	18



高額雑貨を中心とした「Watts.up+」はタイの店舗でコーナー展開

- ✓ タイは13店舗展開
(1店舗減)
- ✓ ペルーは5店舗展開
(増減なし)
- ✓ 海外卸売上高の減少が継続しているが、新規出荷先を開拓中



- ✓ 2025年2月末現在、**10店舗**
- ✓ ウェアやバッグ等の販売が好調に推移し、既存店売上高の対前年同期比は**105.6%**

2022年9月1日付で、Buona Vitaを営む
ワッツ・コネクションをワッツ東日本販売へ吸収合併

※当社100円ショップ内への委託販売型 6 店舗は店舗数から除外



Buona Vita イオン新浦安店（千葉県）



- ✓ 同社の強みである商品調達力を活かして、お買い得な商品を幅広く展開
- ✓ 当社100円ショップとのコラボ店舗を3店舗運営し、事業間のシナジー効果を創出
- ✓ 2025年2月末時点で**7店舗**



- ✓ 朝・昼・夕・夜をゾーンで分け、各時間帯で必要な商品を集めており、お客様それぞれのルーティーンをイメージしながら楽しくショッピングができるように工夫



- ✓ 当社100円ショップ店舗内でコーナー展開し、シナジー効果を創出

目次



決算概要

2025年8月期2Q（中間期）
連結決算について

P2 – P6

事業別

2025年8月期2Q（中間期）
各事業の状況について

P8 – P14

事業計画

2025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

2025年8月期業績予想



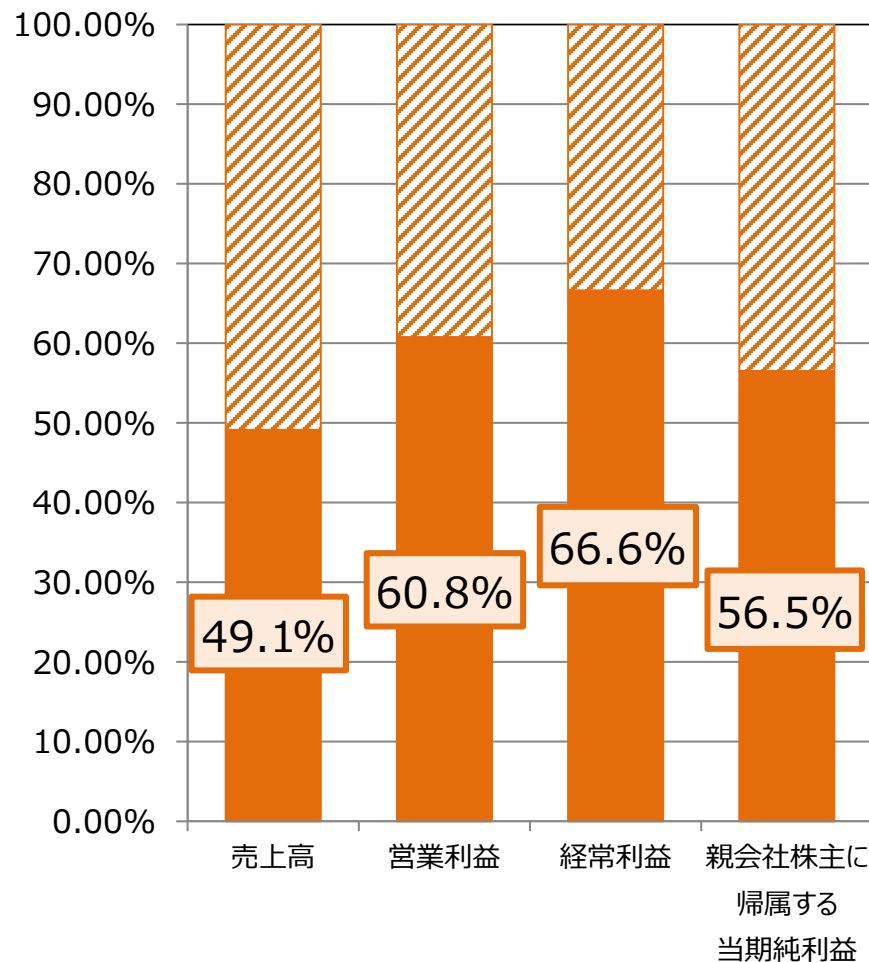
(単位：百万円)

業績予想	2025年8月期（予想）		
	金額	構成比	前期比
売上高	62,000	—	101.2%
営業利益	1,350	2.2%	108.3%
経常利益	1,300	2.1%	105.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	950	1.5%	105.1%
1株当たり当期純利益（円）	72.18	—	—

通期の業績予想は、2024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

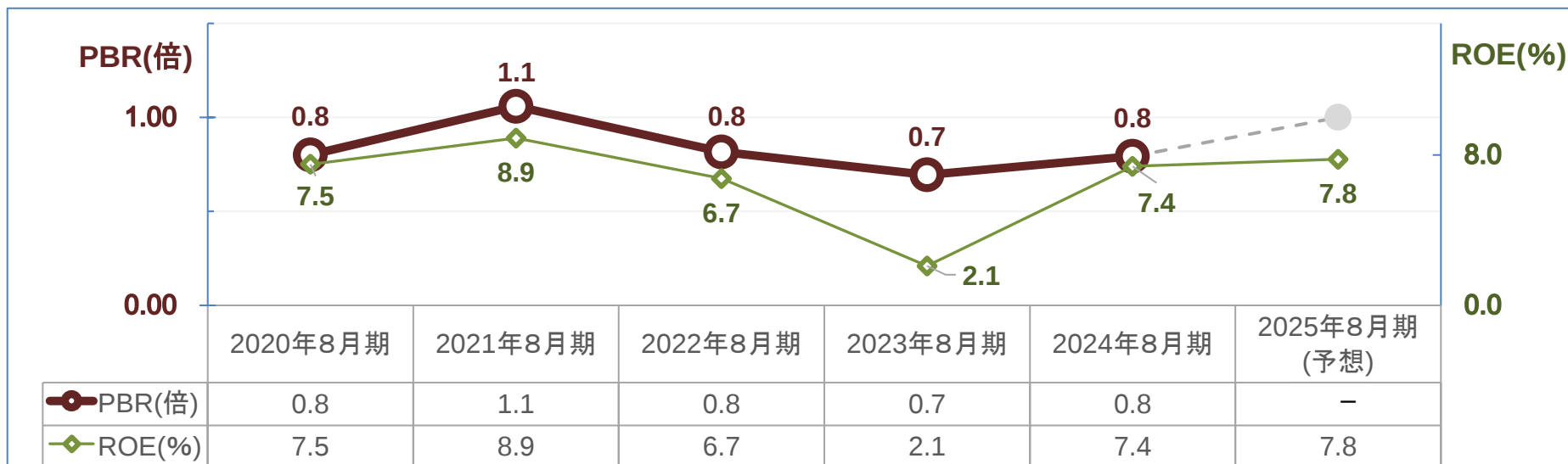
- ✓ 中間期の売上高は、主に100円ショップ事業が堅調に推移したものの、主に海外卸売上が計画未達成となり、おおむね計画通りの計画比99.9%
- ✓ 中間期の利益面は、売上総利益率は計画を上回り、販管費は計画内で推移した結果、営業利益の計画比は109.4%
- ✓ 通期は、中間期の傾向が継続する見込み

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:6.5%
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

持続的な価値向上に向けた取組み

～ROE・PERの改善策～



現状分析/課題

【ROE】 5年間の平均値:6.5%

株主資本コストを上回る水準
2024年8月期は7.4%
安定的な10.0%水準を目指す

〔 WACC:2~4%
株主資本コスト=3.1~4.3% 〕

【PER】 5年間の平均値:17.1倍

2024年8月期は11.0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



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
- ✓ POSシステムの活用と自動発注化への対応強化

100円ショップ事業

他業態とのミックス 店舗の開発・展開

- ✓ 「Watts」「Watts with」出店モデルの一層の深化
- ✓ その他業態を活用したグループシナジーの創出
- ✓ 更なる成長のためのM&Aも検討

進出国ごとの ビジネスモデル確立

- ✓ 既存事業の一層の伸長
- ✓ 海外パートナーとの共同事業の構築
- ✓ 既存の経営資源を活かした異業種とのコラボ

海外事業

その他業態

業容の拡大と 収益源の多角化 を図る

- ✓ グループECチャネルの抜本的強化
- ✓ M&Aを含めた、新たな可能性の捕捉





高額商品の取扱い

- ✓ 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・売り場の活性化を図る
- ✓ 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
- ✓ 2025年2月末現在4,147アイテム（売上高構成比25%、5,000アイテムを目途に、より付加価値が高い商品に入替える等により拡充及び導入を進める）



コラボ出店



- ✓ ディスカウントショップ「リアル」やファッション雑貨店「Buona Vita」、おうち雑貨店「Tokino:ne」とのコラボレーション店舗を展開
- ✓ 100円ショップ内に「Tokino:ne」をコーナー展開し、グループ事業間のシナジー効果創出に取り組む



フレッツ店舗のワッツ化改装



- ✓ レイアウトを変更し、食品を減らすことなく雑貨を充実させることで、買い回りの良さや楽しさの増強を図る
- ✓ 改装後の売上高が増加するだけでなく、雑貨の売上高構成比が上昇する等の成功例を横展開し、大型路面店の収益性改善につなげる





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2025年2月末現在211店舗で稼働（キャッシュレス専用セルフレジを含めると230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

タレントとのコラボ商品



- ✓ タレントの藤本美貴さんとのコラボレーション企画第5弾「お弁当」シリーズを展開中
- ✓ 第1弾「入園・入学」、第2弾「ピクニック」、第3弾「おソロコデ」、第4弾「冷蔵庫収納」に続く第5弾

一部除く全国の店舗の他、ワッツオンラインショップで好評販売中



オリジナルコスメ「fasmy (ファスミー)」



- ✓ ワッツオリジナルコスメ「fasmy」第2弾「私だけの、カスタムコスメ」を展開中
- ✓ アンバサダーは、歌手/ストリーマーのはなうたさん

Vol.2

私だけの、カスタムコスメ

あなたの個性を反映した、まさに「わたしだけのカスタムパレット」

アイシャドウ、チーク、ハイライトなど、いろんなアイテムを一つのパレットにまとめられるので、自分だけの組み合わせが作れちゃう

必要なアイテムだけをコンパクトにまとめられるので、バッグの中でかさばらないのもうれしいポイント

オーダーメイド感覚のコスメを気軽に楽しめるから、コスメ好きにはたまらないアイテム

コスメにこだわりたいけど、お財布も大事にしたい

そんなあなたにおすすめのアイテムです





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ショップ限定商品も取扱い

SNSの活用



- ・ワッツ公式YouTubeチャンネル



- ✓ 当社認知度向上のツールとして活用

**KoMoNoYA**
OSAKA JAPAN**Buona Vita**
ブォーナ・ビータ**NIPPAN**
ニッパン

【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
- 海外新パッケージ「Watts.up+」の拡大(店舗内コーナー展開)
- 新市場の開拓と既存市場の活性化

【Buona Vita】

- 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）の在庫を確保及び機会損失の防止

目次



決算概要

2025年8月期2Q（中間期）
連結決算について

P2 – P6

事業別

2025年8月期2Q（中間期）
各事業の状況について

P8 – P14

事業計画

2025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



海外事業



国内その他業態





2025年2月末現在10店舗

心地よい生活を
提案する雑貨店
「Buona Vita」



時間をテーマにしたおうち雑貨店
「Tokino:ne」1店舗展開
(100円ショップテナント型店舗に
コーナー展開)



100円ショップと食品スーパーの
コラボ店舗



地域密着の小型ディスカウントショップ



100円ショップとのコラボ
店舗3店舗を含み、
2025年2月末現在
7店舗展開



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	3,264名（2025/2/28現在） ※パート・アルバイトを含む
グループ店舗数	1,878店（2025/2/28現在） ※その他店舗を含む



サステナビリティ/ESGの取組み

環境に関する取組み

- ✓ 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



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/>

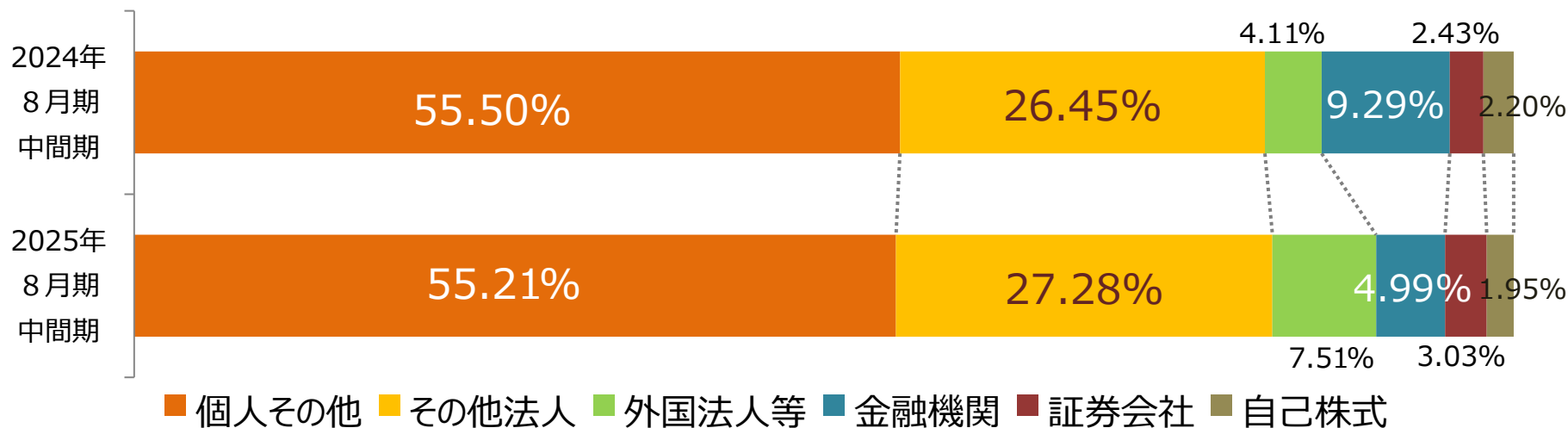
人材に関する取組み

- ✓ 【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8.9%（2024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
- ✓ 独立行政法人日本学生支援機構が発行するソーシャルボンドへ投資（第72回日本学生支援債券）

ソーシャルボンドとは

社会的課題の解決に資するプロジェクトの資金調達のために発行される債券

株主構成



	2023年 8月期 中間期	2024年 8月期 中間期	2025年 8月期 中間期	前年 同期比
発行済株式総数	13,898,800株	13,458,800株	13,458,800株	0株
株主数	18,897名	15,604名	13,245名	△2,359名
個人その他	55.09%	55.50%	55.21%	△0.29㊦
その他法人	24.68%	26.45%	27.28%	+0.83㊦
外国法人等	1.98%	4.11%	7.51%	+3.40㊦
金融機関	11.41%	9.29%	4.99%	△4.30㊦
証券会社	4.53%	2.43%	3.03%	+0.60㊦
自己株式	2.28%	2.20%	1.95%	△0.25㊦

(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

✓ 株主数は、前年同期末から2,359名減少
 ※金融機関所有比率が4.30㊦減少、外国法人等所有比率が3.40㊦増加

「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。

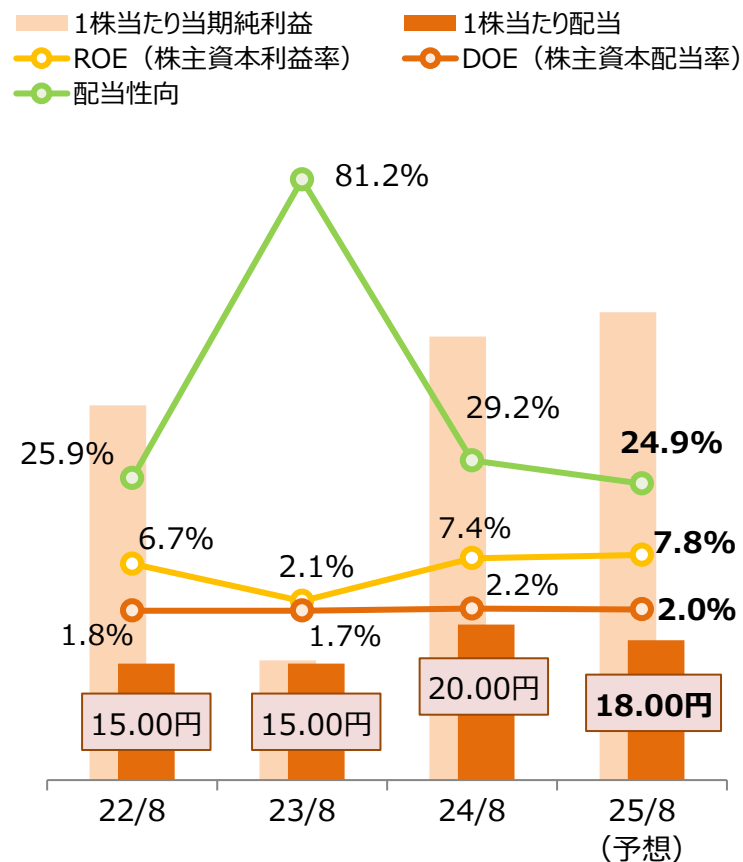
※2025年8月期より、新たに中間配当を実施いたします

	2022年 8月期	2023年 8月期	2024年 8月期	2025年 8月期 (予想)
1株当たり当期純利益	57.83円	18.46円	68.45円	72.18円
ROE（株主資本利益率）	6.7%	2.1%	7.4%	7.8%
DOE（株主資本配当率）	1.8%	1.7%	2.2%	2.0%
配当性向	25.9%	81.2%	29.2%	24.9%
配当利回り	2.1%	2.4%	2.7%	2.3%
1株当たり配当金（年間）	15.00円	15.00円	20.00円	18.00円
中間配当金	－円	－円	－円	10.50円
普通配当	－円	－円	－円	7.50円
記念配当	－円	－円	－円	3.00円
期末配当金	15.00円	15.00円	20.00円	7.50円
普通配当	15.00円	15.00円	15.00円	7.50円
特別配当	0.00円	0.00円	5.00円	0.00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月期は、30周年記念配当3円00銭を中間配当に加えた年間18円00銭予想





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室長 森 秀人

e-mail：ir@watts-jp.com

TEL： 06-4792-3280