株式会社ワッツ

（2735 東京証券取引所市場第一部）

2019年8月期決算と2020年8月期業績予想について

2019年10月15日（火）

代表取締役社長　平岡　史生

目　次

決算概要	2019年8月期の 連結決算について	P2 – P7
事業別	2019年8月期における 各事業の状況について	P9 – P17
事業計画	2020年8月期業績予想と 各事業の取組みについて	P19 – P24
参考資料	ワッツグループについて	P26 – P33

決算概要 2019年8月期連結業績

（単位：百万円）

業績ハイライト	2018年8月期		2019年8月期（当期）			
		構成比		構成比	前期比	計画比
売上高	49,480	–	**51,399**	–	103.9%	98.8%
売上総利益	18,804	38.0%	**19,337**	37.6%	102.8%	–
販売費及び一般管理費	17,803	36.0%	**18,620**	36.2%	104.6%	–
EBITDA	1,388	2.8%	**1,157**	2.3%	83.4%	–
営業利益	1,000	2.0%	**716**	1.4%	71.6%	77.9%
経常利益	1,037	2.1%	**656**	1.3%	63.2%	74.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	633	1.3%	**70**	0.1%	11.1%	26.1%
1株当たり当期純利益（円）	46.79		**5.26**		–	–

- ✓ **売上高**は、100円ショップの出店が1Qに集中したこと、前期にディスカウントショップを運営する㈲リアルを子会社化したこともあり、前期比**3.9%増** ➡P3
- ✓ **営業利益**は、最低賃金上昇に伴う人件費の増加や、100円ショップ事業における出店競争激化に伴う家賃の増加等から、前期比**71.6%**となった ➡P5
- ✓ **親会社株主に帰属する当期純利益**は、2Qにソストレーネ・グレーネの店舗設備等で減損損失を計上したこと等により、前期比**11.1%**と大幅に減少した ➡P6

決算概要 事業部門別売上高

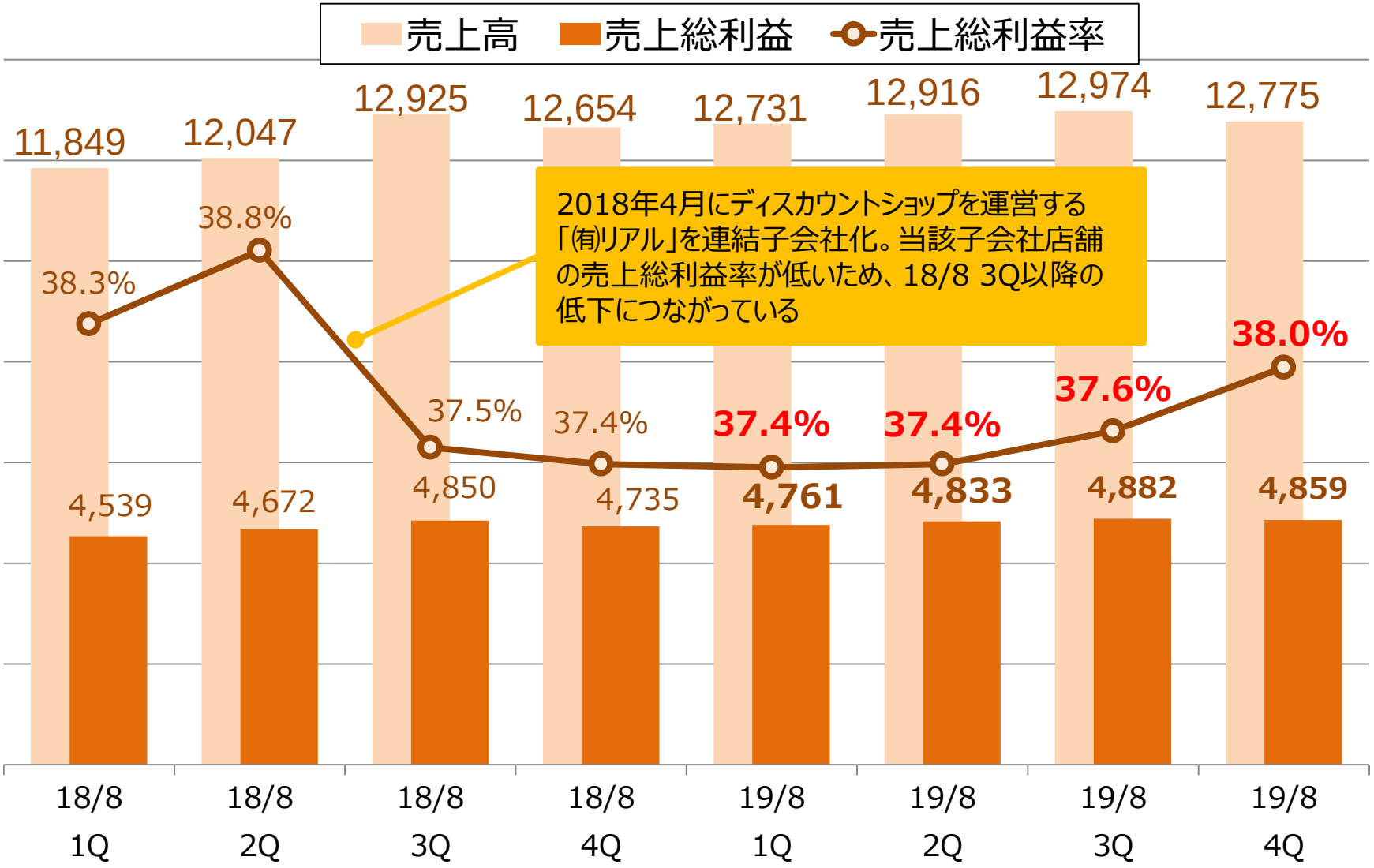
（単位：百万円）

事業部門別売上高		2018年8月期		2019年8月期（当期）		
			構成比		構成比	前期比
100円ショップ	直営	41,248	83.4%	**42,529**	82.7%	103.1%
	卸その他	2,764	5.6%	**2,368**	4.6%	85.7%
	小計	44,012	88.9%	**44,897**	**87.4%**	**102.0%**
海外事業	直営	1,098	2.2%	**762**	1.5%	69.3%
	卸	1,616	3.3%	**1,714**	3.3%	106.0%
	小計	2,715	5.5%	**2,476**	**4.8%**	**91.2%**
ファッション雑貨	ブォーナ・ビィータ ソストレーネ・グレーネ あまの	1,814	3.7%	**1,697**	**3.3%**	**93.6%**
リアル 他		938	1.9%	**2,328**	**4.5%**	**248.2**
合　計		49,480	100.0%	**51,399**	**100.0%**	**103.9%**

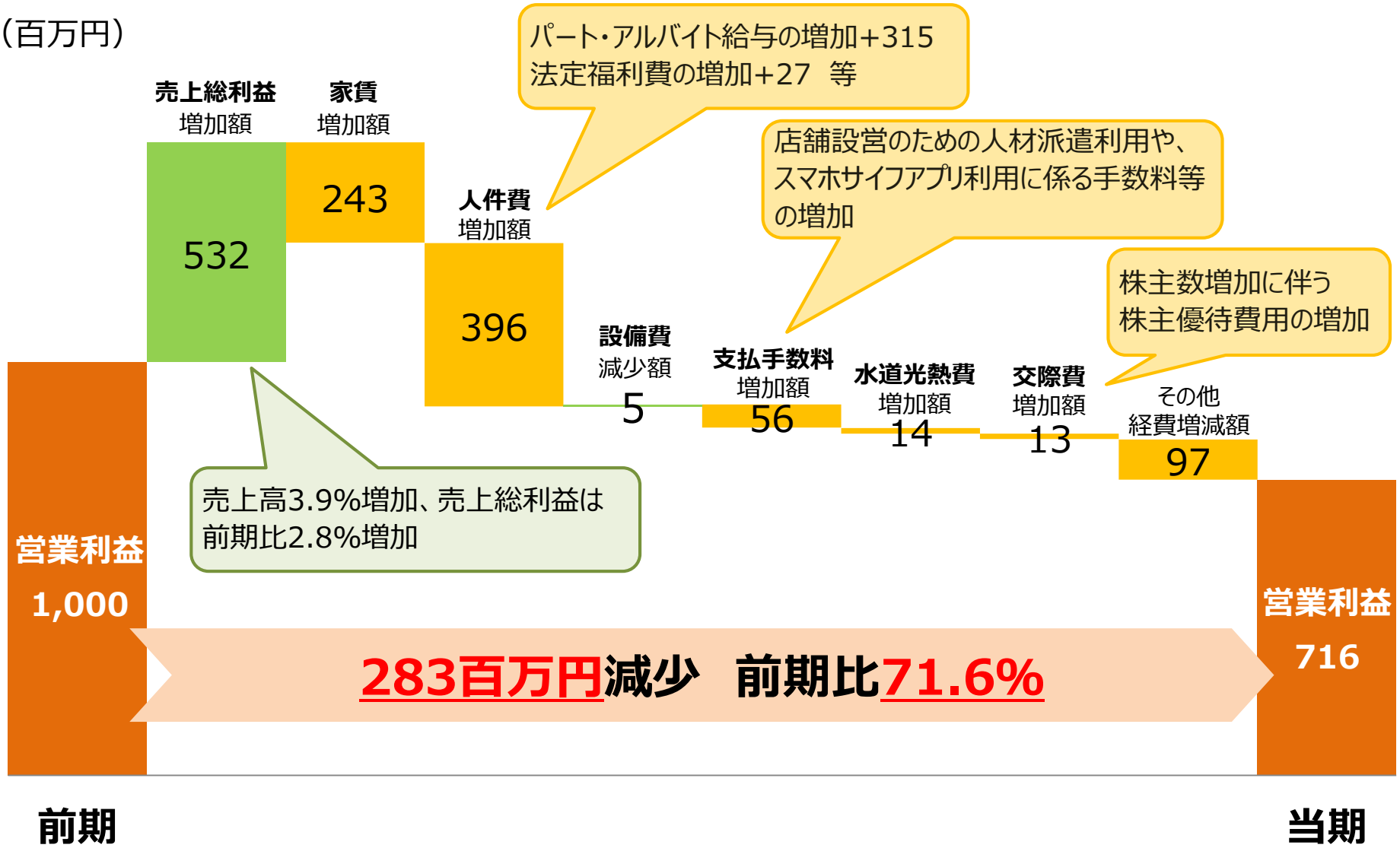
✓ 国内100円ショップ事業の売上高は前期比2.0%増加したものの、前期4月に「㈲リアル」を連結子会社化したこと等により、連結売上高に占めるシェアは1.5ポイント低下

決算概要

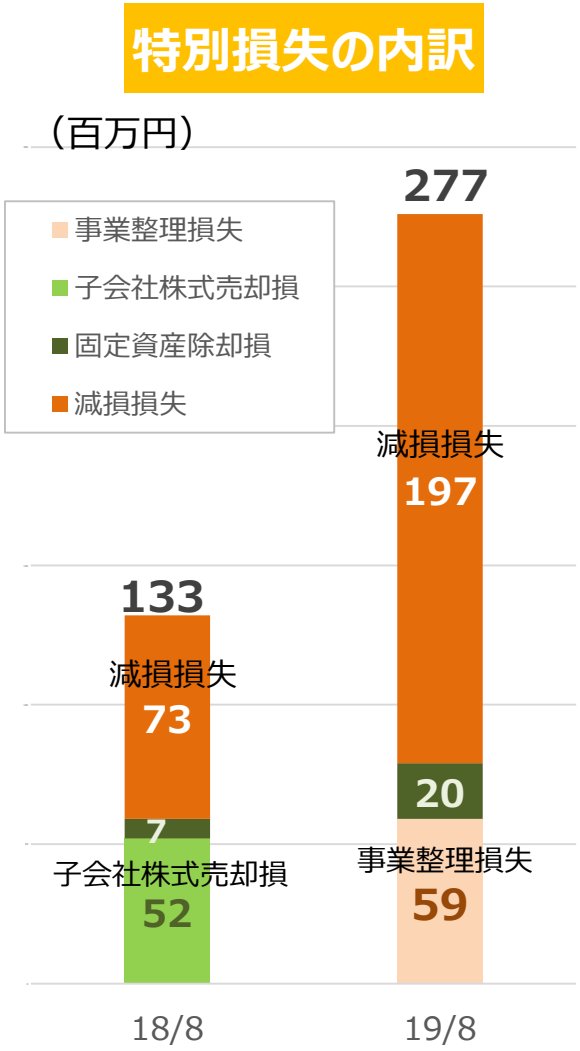
四半期別売上総利益率の推移



決算概要 営業利益の増減要因



決算概要 特別損失の内容



- ✓ 前期の**子会社株式売却損52百万円**は、前期に赤字の続くマレーシアの現地法人を譲渡したことによるもの
- ✓ 当期の**事業整理損失59百万円**は、2019年11月末を目途に、収益改善が見込めないあまのの事業から撤退することによるもの
- ✓ 当期の**減損損失197百万円**の内、ソストレーネ・グレーネの店舗設備等に係るものが115百万円
- ✓ 当期は、100円ショップを中心に不採算店舗の閉鎖を積極的に進めたため、**固定資産除却損**が13百万円増加
- ✓ 引き続き低採算・不採算店舗の閉鎖、不採算事業の見直しを実施していくため、次期以降も一定の特別損失が発生すると思われるが、計上金額は落ち着く見込み

決算概要 連結貸借対照表と連結キャッシュ・フロー

（単位：百万円）

連結 貸借対照表	2018年8月期		2019年8月期（当期）	
		増減率		増減率
現金及び預金	5,147	10.1%減	**6,075**	**18.0%増**
商品及び製品	6,811	4.7%増	**7,081**	**4.0%増**
その他の流動資産	2,646	13.0%減	**2,942**	**11.2%増**
有形固定資産	1,759	14.4%増	**1,780**	**1.2%増**
その他の固定資産	3,581	9.5%増	**3,677**	**2.7%増**
総資産	19,945	0.7%減	**21,557**	**8.1%増**
負債	9,711	4.9%減	**11,690**	**20.4%増**
純資産	10,234	3.7%増	**9,867**	**3.6%減**

- ✓ 自己資本比率は47.1%、前期末から5.1ポイント減少
- ✓ その他の流動資産では、未収消費税等が55百万円増加
- ✓ 負債では、電子記録債務が1,044百万円、支払手形及び買掛金が699百万円増加
- ✓ 自己株式を135百万円取得したこと等により、純資産は367百万円減少

（単位：百万円）

連結 キャッシュ・フロー	2018年8月期		2019年8月期（当期）	
		増減額		増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	687	△469	**2,279**	**1,592**
投資活動によるキャッシュ・フロー	△615	△89	**△832**	**△216**
財務活動によるキャッシュ・フロー	△658	△714	**△510**	**147**
現金及び現金同等物に係る換算差額	5	△3	**△8**	**△14**
現金及び現金同等物の期末残高	5,147	△580	**6,075**	**928**
フリーキャッシュ・フロー	72	△559	**1,447**	**1,375**

- ✓ 営業活動によるC/Fは、当連結会計年度の末日が休日であったこと等により仕入債務が1,779百万円増加
- ✓ 投資活動によるC/Fは、基幹システム刷新に伴い、無形固定資産の取得による支出が62百万円増加

目　次

決算概要	2019年8月期の 連結決算について	P2 – P7
事業別	2019年8月期における 各事業の状況について	P9 – P17
事業計画	2020年8月期業績予想と 各事業の取組みについて	P19 – P24
参考資料	ワッツグループについて	P26 – P33

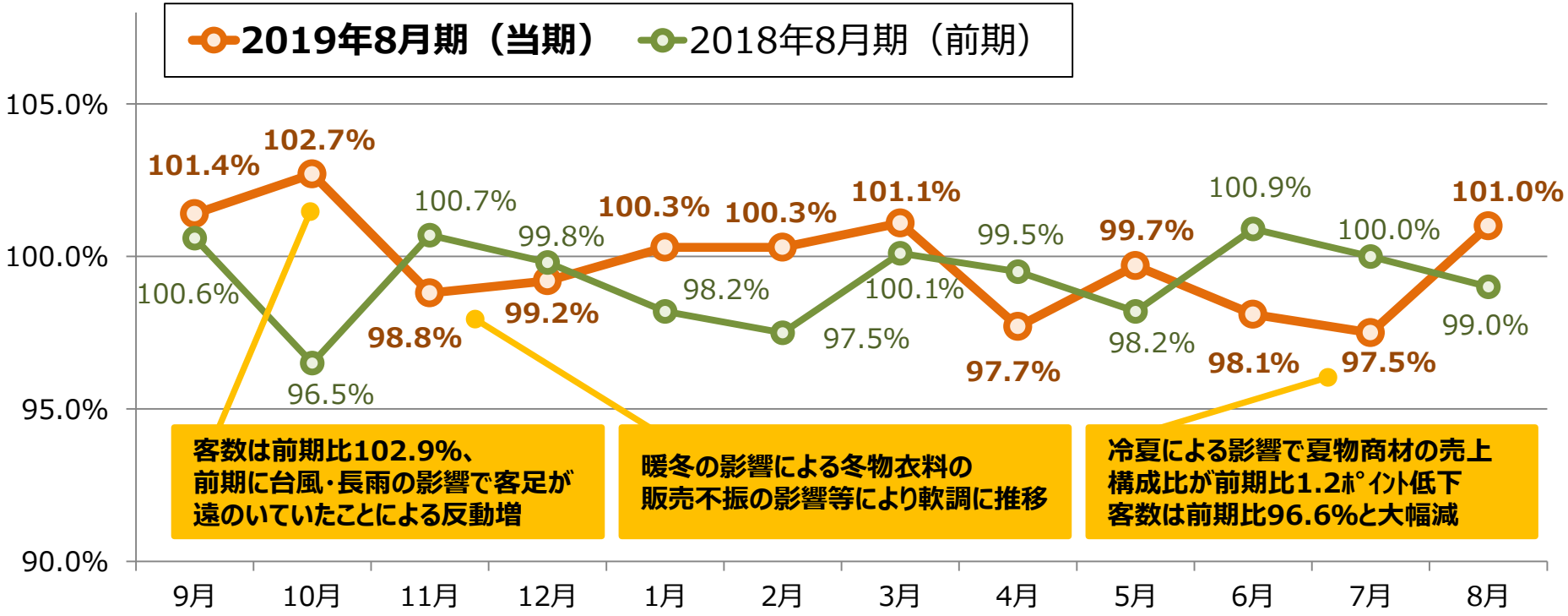
事業別

事業別トピックス

国内100円ショップ事業		
Watts / Watts with / meets. / silk	出退店の状況	通期計画の出店115店、退店84店に対して**111店出店**、**80店退店**し、期末店舗数は**1,192店**（純増31店） ➡P11
	Wattsブランド店舗	出店・改装により101店増加して**520店**。100円ショップ全店に占める割合は43.6%に拡大 ➡P12
海外事業		
KOMONOYA OSAKA JAPAN / 小物家園	海外店舗数	当社商品を取り扱う店舗は、当社グループ内で**88店**（16店増）、現地パートナーの店舗を合わせると**130店超** ➡P13,14
国内その他事業		
Buona Vita ブォーナ・ビィータ	Buona Vita (ブォーナ・ビィータ)	心地よい生活を提案する雑貨店。期末店舗数は20店。商品構成の見直しを進めるなど既存店の実力アップに注力 ➡P15
SØSTRENE GRENES ALL OVER THE WORLD HANDELSKOMPAGNIE	Søstrene Grene (ソストレーネ・グレーネ)	デンマークのライフスタイル雑貨店を5店。ブランド認知度向上と事業規模を拡大して採算ベースに乗せる ➡P16
AMANO	あまの	収益改善が見込めないため、当事業からの撤退を決定
スーパーディスカウント リアル	リアル	地域密着型のディスカウントショップ。前期4月に子会社化、100円ショップ事業とのシナジー効果を創出していく ➡P17

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～



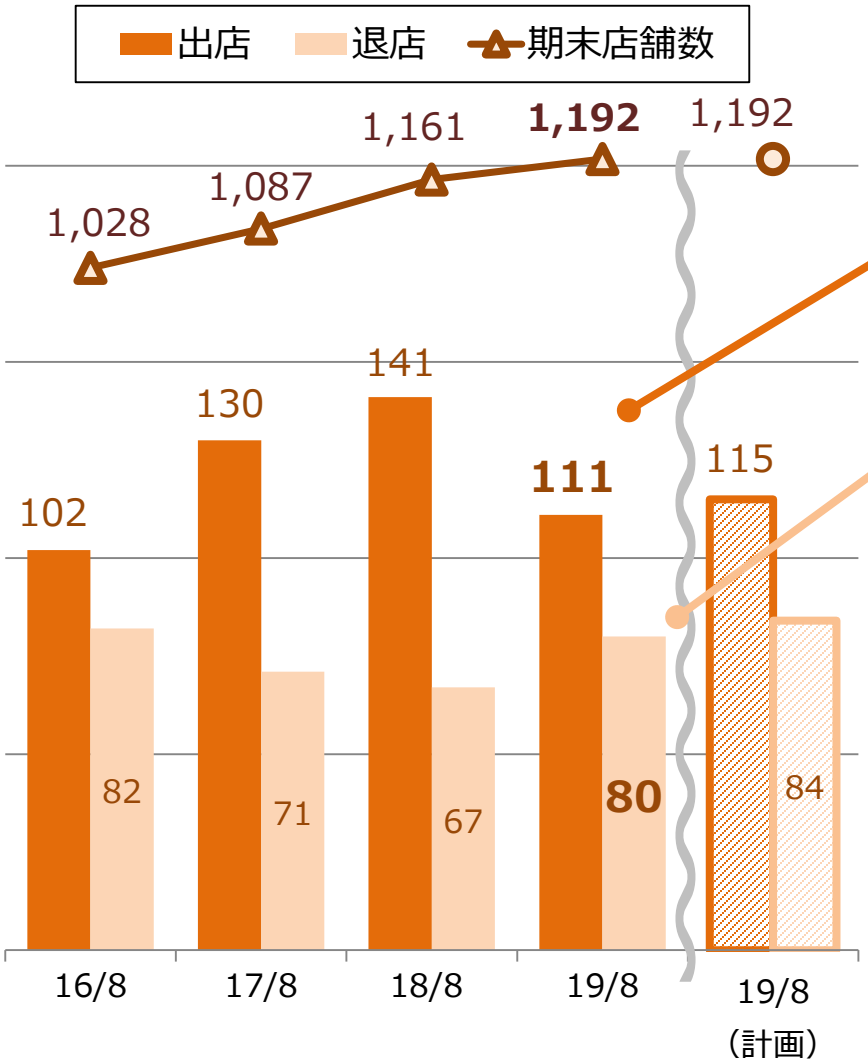
通期累計	売上高	客数	客単価
前年同期	99.3%	98.6%	100.5%
当期	**99.7%**	**98.8%**	**100.9%**

※ 足許9月の売上高は104.7%

- ✓ 客単価はすべての月で前期を上回ったものの、競合や天候の影響による客数の落ち込みをカバーできず、対前期比は通期計画100.0%を下回った
- ✓ Wattsブランド店舗売上高は対前期比101.5%を達成

事業別

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

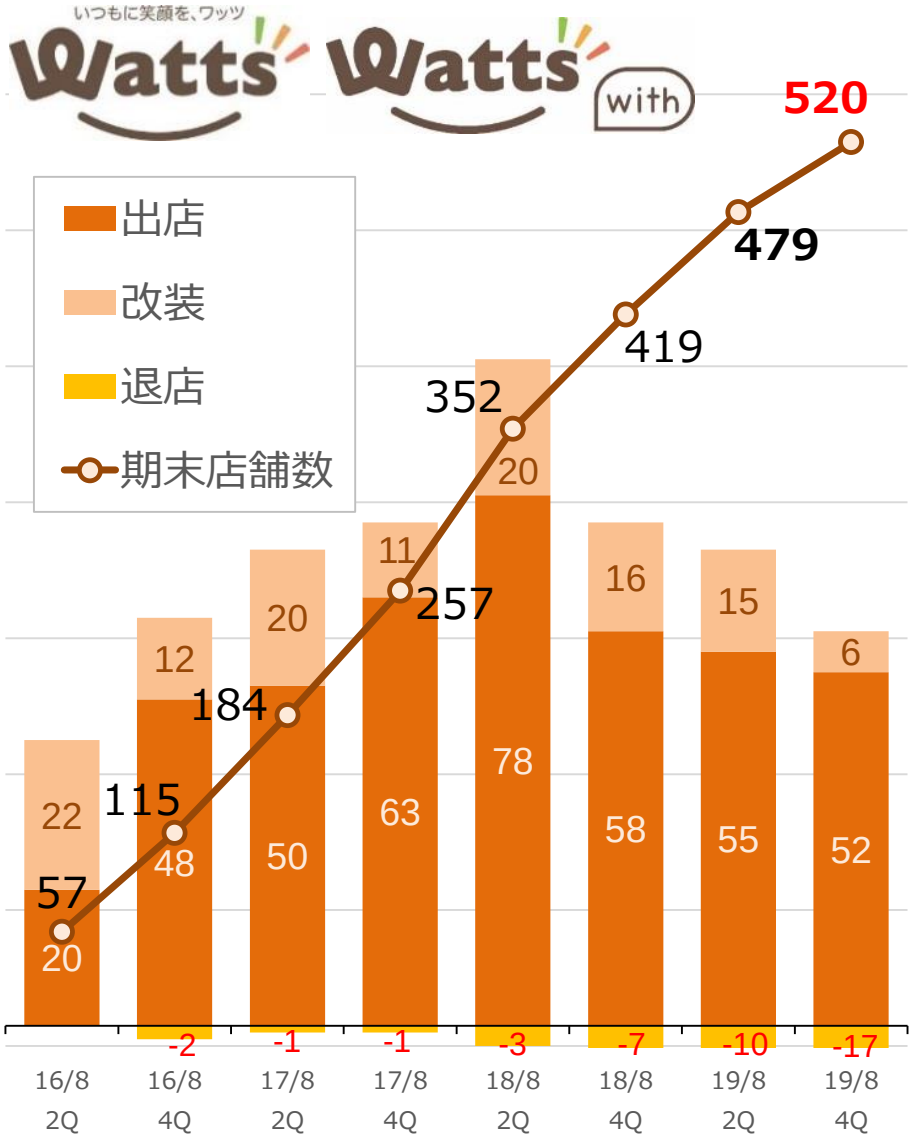
出店計画 115店 → **111店**出店

退店計画 84店 → **80店**退店

- ✓ 出店の内訳は、テナント型23店、委託販売型87店、FC1店の計111店
- ✓ 退店の内訳は、テナント型37店、委託販売型43点の計80店
- ✓ **純増31店**、期末店舗数は計画通りの**1,192店**

事業別

100円ショップ事業の状況③
～「Watts」ブランド店舗の出店・改装実績～

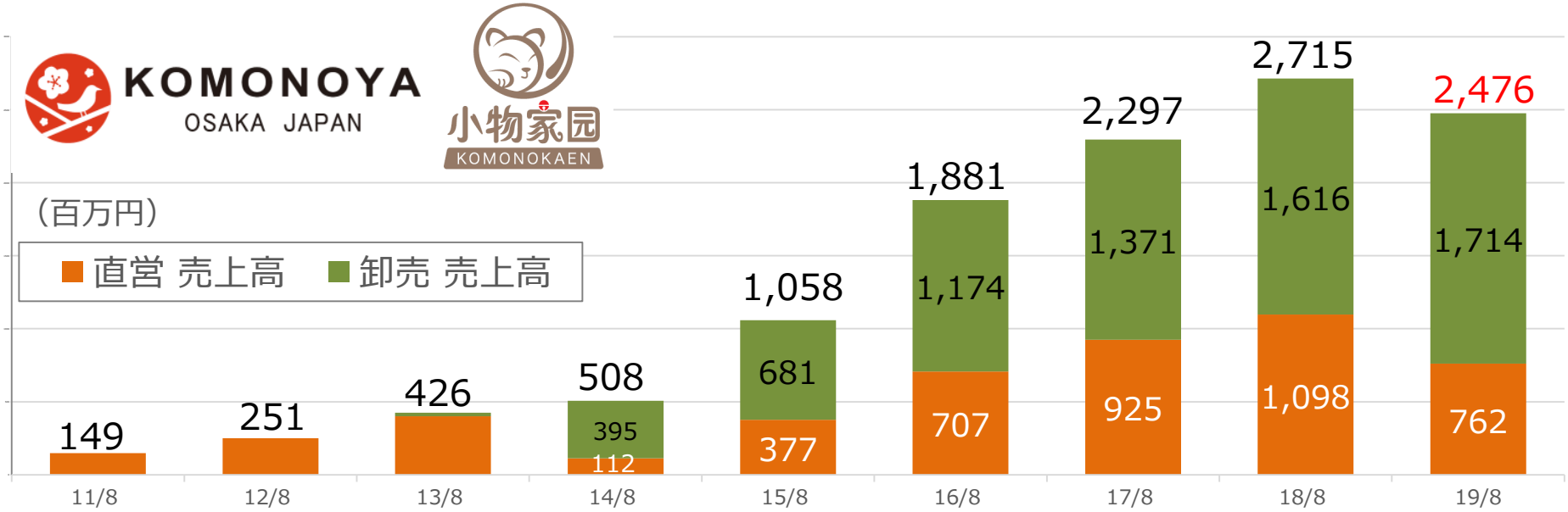


2019年9月 ワッツ立川店（東京都）

- ✓ 前期末から101店増加し、全1,192店に占める割合は**43.6%**
- ✓ 当期は集客力の高い施設にも複数出店できており、Wattsブランドの認知度は着実に向上している
- ✓ 出店は原則Wattsブランドで行い、改装も投資回収見込みを精査して順次進める

事業別

海外事業の状況①
～売上高（直営･卸売）の推移～



2019年6月　Big-C ロイエット店（タイ）

- ✓ 直営店舗で足場をしっかり固めつつ、その周辺国への卸売（現地パートナーとの協業）に注力
- ✓ 前期4月にマレーシアの販売子会社を現地パートナーへ譲渡し、直営からFCに切り替えたことで、直営売上高は減少

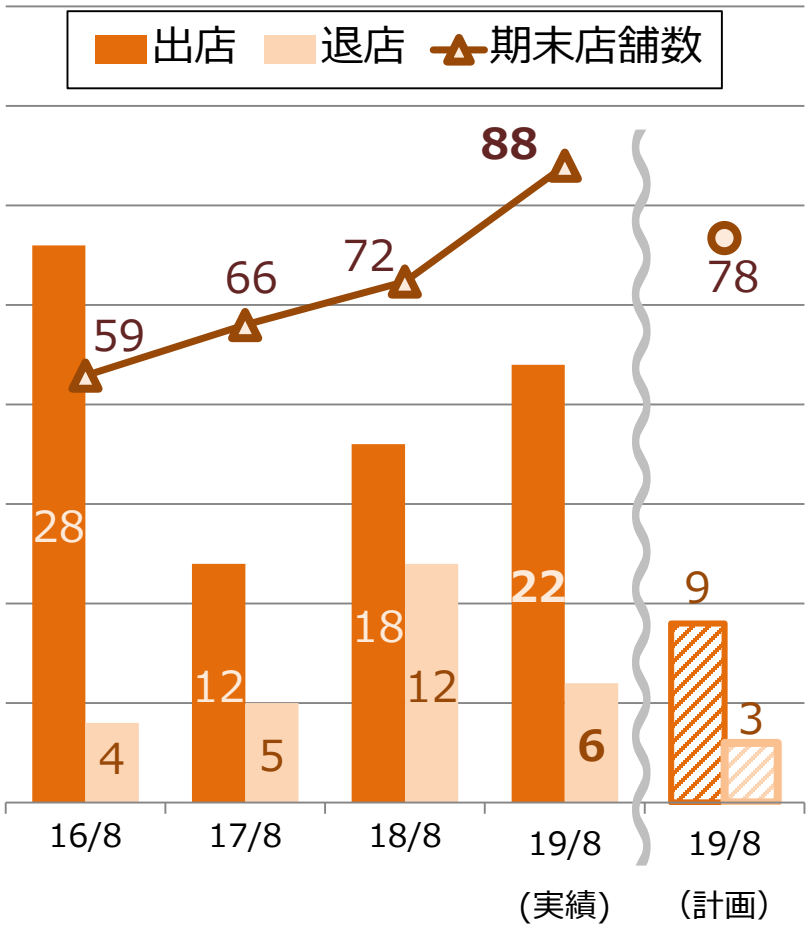
海外事業	18/8	19/8	前年同期比
売上高	2,715百万円	2,476百万円	91.2%

事業別

海外事業の状況②
～出退店計画数と店舗数実績～

KOMONOYA OSAKA JAPAN

小物家園 KOMONOKAEN

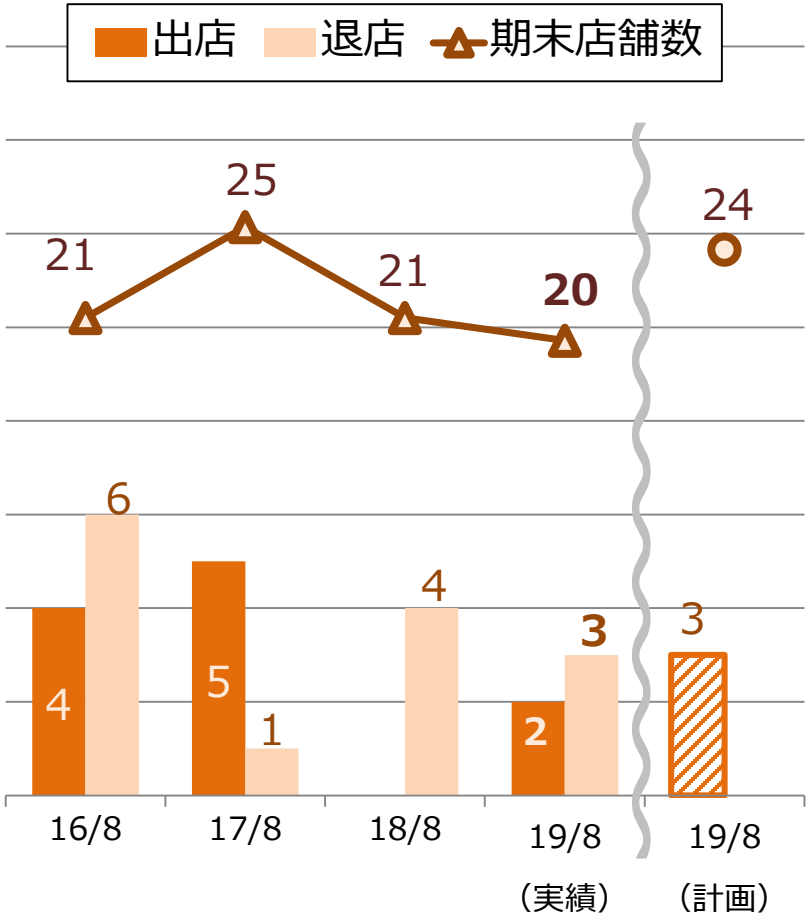


	出店	退店	期末店舗数 (19/8)
タイ	13	1	49
中国	–	–	2
マレーシア	–	1	8
ベトナム	1	3	9
ペルー	8	1	20
合計	**22**	**6**	**88**

- ✓ タイは、**純増12店**で49店舗
  新たに「Watts」屋号の店舗の出店を開始、改装も含め8店舗展開
- ✓ ほぼ当社商品で売場を構成する現地資本の均一ショップはミャンマーの16店、メキシコの11店をはじめ、その他の国々を含め約50店展開
- ✓ ペルーは**純増7店**で20店舗。ペルー経由でメキシコ、ブラジルへの卸売も実施

事業別 「Buona Vita」の状況

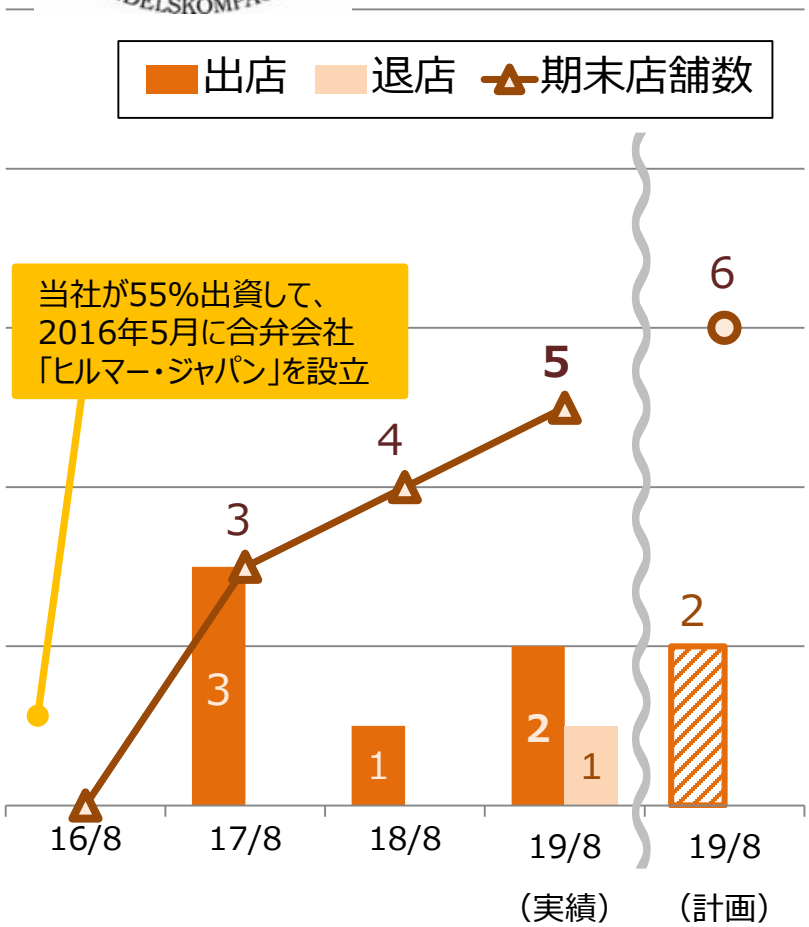
Buona Vita
ブォーナ・ビィータ



2018年11月　ブォーナ・ビィータ マチノマ大森店（東京都）

- ✓ 新規出店はロケーションを厳選し、駅前立地を中心に展開していく。当期は不採算店を中心に3店退店し、**20店舗**となった
- ✓ ギフト向けの新商品の導入やラッピング展開の強化など既存店のレベルアップに注力したものの、既存店売上高の対前期比は96.5%に留まった

事業別 「Søstrene Grene」の状況



2019年9月　ソストレーネ・グレーネ 川崎ルフロン店
（神奈川県）

- ✓ 2016年10月28日、1号店となる表参道店のオープンを皮切りに、2019年8月末現在、**5店舗**展開
- ✓ 既存店は未だ計画には届いておらず、今期はダイバーシティ東京プラザ店の閉鎖コストに加え、店舗設備等で減損損失を計上したことで損失は拡大
- ✓ 国内市場にマッチした商品の投入やSNSを活用したブランディング強化で認知力を向上させ、合わせて運営コストの軽い店舗フォーマットでの多店舗展開を進めることで早期の収益化を目指す

事業別 「リアル」の状況

前期4月2日付で、「リアル」という屋号で小型のディスカウントショップを運営する「有限会社リアル」の全株式を取得し、連結子会社化しました

スーパーディスカウント
リアル

- ✓ 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
- ✓ 本部機能の統合等による経費削減策などを実行
- ✓ 当社100円ショップとのコラボ店舗を試行的に出店、100円ショップ事業とのシナジー効果創出を図る
- ✓ 4月に「萱島店（大阪府寝屋川市）」をオープンし、2019年8月末時点で**6店舗**

目　次

決算概要	2019年8月期の 2Q連結決算について	P2 – P7
事業別	2019年8月期2Qにおける 各事業の状況について	P9 – P17
事業計画	2020年8月期業績予想と 各事業の取組みについて	P19 – P24
参考資料	ワッツグループについて	P26 – P33

事業計画

2020年8月期業績予想

（単位：百万円）

業績予想	2019年8月期 第2四半期		2020年8月期 第2四半期（予想）			2019年8月期		2020年8月期（予想）		
		構成比		構成比	前期比		構成比		構成比	前期比
売上高	25,648	–	**25,500**	**–**	**99.4%**	51,399	–	**51,860**	–	**100.9%**
売上総利益	9,595	37.4%	**–**	**–**	**–**	19,337	37.6%	**–**	–	–
販売費及び一般管理費	9,228	36.0%	**–**	**–**	**–**	18,620	36.2%	**–**	–	–
営業利益	366	1.4%	**300**	**1.2%**	**81.8%**	716	1.4%	**770**	**1.5%**	**107.4%**
経常利益	337	1.3%	**310**	**1.2%**	**92.0%**	656	1.3%	**790**	**1.5%**	**120.4%**
親会社株主に帰属する当期（四半期）純利益	103	0.4%	**120**	**0.5%**	**116.0%**	70	0.1%	**350**	**0.7%**	**495.9%**
1株当たり当期（四半期）純利益（円）	7.70		**8.96**		**–**	5.26		**26.12**		–
ROE	1.0%		**1.2%**		**–**	0.7%		**3.4%**		–

- ✓ 100円ショップの出退店計画
  【出店】上期72店、下期68店、計140店
  【退店】上期54店、下期28店、計82店
  ➡ **純増58店**
- ✓ 100円ショップ既存店前期比：**100.0%目標**
- ✓ あまの事業より撤退したことにより、売上高の伸びは限定的であるものの、通期の収益は改善
- ✓ 引き続き低採算・不採算店舗の閉鎖は実施していくものの、減損損失額は減少すると見込まれるため、親会社株主に帰属する当期純利益は大きく増加を見込む

事業計画

三位一体での成長ビジョン

100円ショップ事業

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
- ✓ 接客力向上に向けた継続的な取組み

Wattsブランドのブラッシュアップ

- ✓ おしゃれな生活を提案する売場・品揃え
- ✓ 「Watts」「Watts with」の出店モデルの確立
- ✓ POSシステムの活用と発注支援システムの高度化

Watts

海外事業

進出国ごとのビジネスモデル確立

- ✓ 独資現地法人での直営店・FC店展開
- ✓ 現地パートナーとの合弁会社設立
- ✓ 現地小売店への卸売による販路の拡大

その他業態

業容の拡大と収益源の多角化を図る

- ✓ 既存事業の成長と収益性の確保
- ✓ M&Aを含めた、新たな可能性の捕捉

事業計画

100円ショップ事業の取組み①

高額商品の取扱い

- ✓ 高額商品（200円～1,000円）の取扱いアイテム数を増やし、商品の充実・売り場の活性化を図る
- ✓ テナント型だけではなく、委託販売型店舗にも拡大し、グループ全体の粗利率改善へと繋げる
- ✓ 8月末現在862アイテム、26期末1,300アイテムの導入を目指す

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事業とのコラボレーション店舗を試行し、グループ事業間でのシナジー効果創出に取り組む
  （写真はリアルの商品コーナーを設けたワッツ門真南店）

POSデータの活用

- ✓ 売れ筋・死に筋の正確な把握。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
- ✓ 発注支援システムを取り入れ、品切れによる販売機会ロスを防止
- ✓ 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店舗モデルを確立していく

事業計画

100円ショップ事業の取組み②

キャッシュレスへの対応

- ✓ 現在利用可能なキャッシュレス決済手段としては**クレジットカード、電子マネー、ID、nanaco、WAON、楽天edy**
- ✓ 2019年8月末現在、テナント型465店中、218店舗に導入済み
- ✓ **キャッシュレス・消費者還元事業（キャッシュレス・ポイント還元事業）**に当社の200店舗以上で参加中

スマホサイフアプリの活用

- ✓ リピーターの増加とワッツファン獲得を目的に実施
- ✓ オープン時のイベントや既存店での販促にも活用（例：「スタンプ○倍」キャンペーン等）
- ✓ 約200店舗で導入し、会員数は6万6千人を突破
- ✓ 利用店舗では客数の増加が見られ、一定のリピーター獲得に貢献

レジの効率化

- ✓ 一部店舗で自動釣銭機を試験的に導入
- ✓ 会計作業と精算処理にかかる時間の削減効果を検証中

事業計画 海外事業の取組み

KOMONOYA(こものや)

小物家园(こものかえん)

【卸事業の拡大】

- ✓ 現在出荷実績のある国と地域は、中国、台湾、ミャンマー、シンガポール、モンゴル、アメリカ、ニュージーランド、オーストラリア、メキシコ、ブルネイ、フィリピン etc.　卸売も含めると当社商品のみを扱う小売店は“130店舗”以上。引き続き有望市場への参入を視野に入れていく

【既存市場のブラッシュアップ】

- ✓ 計画的リニューアルによる店舗の鮮度アップ
- ✓ POS実績に基づいた商品の入れ替え、商品発注の改善
- ✓ タイ、ベトナム、フィリピン、ミャンマーを重要市場と位置づけ、積極的な運営支援を行う

【商品力の強化】

- ✓ 既存の100円商材に加え、海外向け専用商品の供給にも注力。メイドインジャパンの商品や高額品など海外で需要が高い商品の調達を積極的に進めていく
- ✓ 海外へのタイムリーな出荷に対応するための商品供給体制を構築する

事業計画 その他事業の取組み

- 新店2店舗計画（10月 西武東戸塚店オープン）、ロケーションを厳選し、確実に利益の取れる事業として成長する
- LINE公式アカウントを活用した個店別セール情報やイベント情報の配信、Instagramを活用した新商品等のPRといった販促活動を実施
- ラッピング技術を含めた接客レベルの向上

- 新店２店舗計画（9月 川崎ルフロン店オープン）
- 店舗オペレーションを見直し、運営コストの軽い「軽量店舗」への入替えを進める
- 過去販売実績の良かった商品の再開発及び日本独自商品の開発を進める。引き続き定番・売れ筋商品の安定供給にも注力
- 効果的なクーポン配信や、日本市場向けのSNSコンテンツの作成等の販促強化

- 新店1店舗計画、出店コストの削減・適正化
- 100円ショップ事業とシナジー効果が見込める体制の構築
- 酒類販売を強化し、集客力アップに繋げる

目　次

決算概要	2019年8月期の 連結決算について	P2 – P7
事業別	2019年8月期における 各事業の状況について	P9 – P17
事業計画	2020年8月期業績予想と 各事業の取組みについて	P19 – P25
参考資料	ワッツグループについて	P27 – P34

参考資料

ブランド一覧

国内100円ショップ事業

いつもに笑顔を、ワッツ
Watts

meets.
ミーツ

silk
シルク

Watts with

100 YEN SHOP meets. by WATTS

シルク 100円 ショップ by WATTS

海外事業

KOMONOYA
OSAKA JAPAN

小物家園
KOMONOKAEN

国内その他業態

Buona Vita
ブォーナ・ビィータ

SØSTRENE GRENES
ALL OVER THE WORLD
HANDELSKOMPAGNIE

スーパーディスカウント
リアル

夢みる心を届けたい
AMANO
Wonderland of The Imported Goods
URL：http://www.amanoco.co.jp

バリュー100

参考資料

その他事業の概要

Buona Vita
ブォーナ・ビィータ

心地よい生活を提案する雑貨店「ブォーナ・ビィータ」2019年8月末現在、20店舗。写真は、2019年4月オープンのnonowa東小金井店

SØSTRENE GRENES
ALL OVER THE WORLD
HANDELSKOMPAGNIE

北欧ライフスタイル雑貨の合弁事業「ソストレーネ・グレーネ」 2019年8月末現在、5店舗

バリュー100

100円ショップと食品スーパーのコラボ店舗

スーパーディスカウント
リアル

地域密着の小型ディスカウントショップ。2019年8月末現在、6店舗

夢みる心を届けたい
AMANO
Wonderland of The Imported Goods
URL：http://www.amanoco.co.jp

ヨーロピアンテイストの雑貨を展開する輸入卸事業

参考資料 SNSの活用

https://twitter.com/watts_100/

・ワッツ公式twitter
おすすめ商品の写真や、月替りの販促企画のお知らせなどを発信。100円ショップの情報が掲載されたブログや記事などのリツイートも行う

https://www.instagram.com/watts_100/

・ワッツ公式Instagram
twitter同様に当社100円ショップのおすすめ商品情報などをお知らせ。より多くの方にフォローいただけるように魅力的な情報発信を行う

- ✓ 当社100円ショップ事業において公式SNSアカウントをスタート！
- ✓ Instagramのフォロワー数は、6万人を突破
- ✓ 新規顧客の獲得・既存顧客の来店頻度アップにつなげる

友だちだからお得な情報届けます。
LINE@
友だち募集中。

友だちになると情報などが受け取れるLINE@もいくつかの店舗で開始

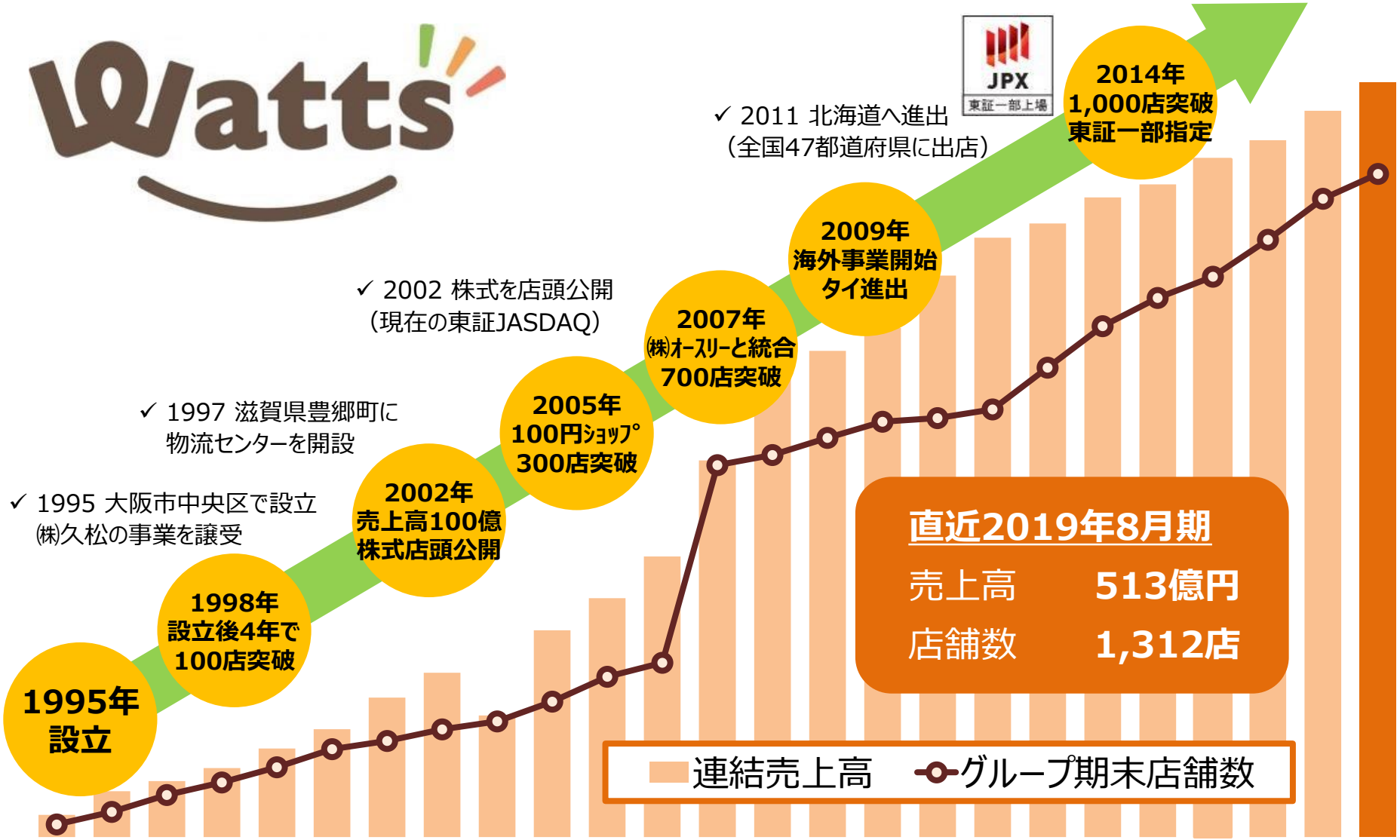
参考資料

会社概要

設立	1995年2月22日　（現在は、第26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（19/8/31現在）
本社所在地	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円ショップの運営）
グループ従業員数	3,311名（19/8/31現在）　※ﾊﾟｰﾄ・ｱﾙﾊﾞｲﾄを含む
グループ店舗数	1,312店（19/8/31現在）　※その他店舗を含む

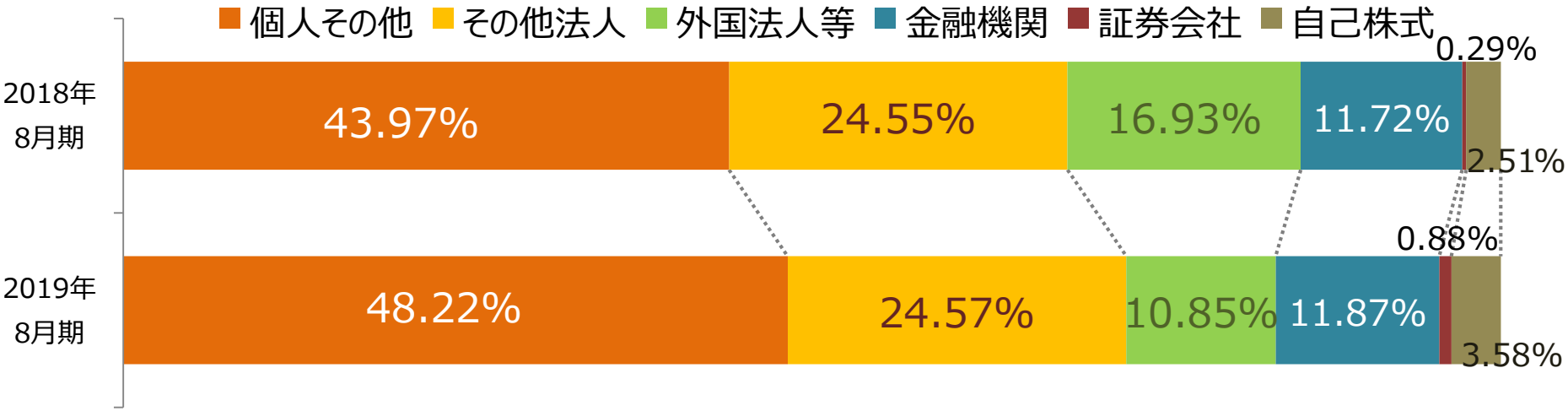
参考資料

会社沿革


1995年
設立
1998年
設立後4年で
100店突破
2002年
売上高100億
株式店頭公開
2005年
100円ｼｮｯﾌﾟ
300店突破
2007年
㈱ｵｰｽﾘｰと統合
700店突破
2009年
海外事業開始
タイ進出
2014年
1,000店突破
東証一部指定
✓ 1995 大阪市中央区で設立
㈱久松の事業を譲受
✓ 1997 滋賀県豊郷町に
物流センターを開設
✓ 2002 株式を店頭公開
（現在の東証JASDAQ）
✓ 2011 北海道へ進出
（全国47都道府県に出店）
JPX
東証一部上場
直近2019年8月期
売上高 513億円
店舗数 1,312店
連結売上高
グループ期末店舗数

参考資料

株主構成



	2017年8月期	2018年8月期	2019年8月期	前年同期末比
発行済株式総数	13,958,800株	13,958,800株	13,958,800株	－
株主数	8,316名	15,225名	17,590名	+2,365名
所有比率				
個人その他	37.54%	43.97%	48.22%	+4.25ポイント
その他法人	24.55%	24.55%	24.57%	+0.02ポイント
外国法人等	23.18%	16.93%	10.85%	△6.08ポイント
金融機関	11.52%	11.72%	11.87%	+0.15ポイント
証券会社	0.68%	0.29%	0.88%	+0.59ポイント
自己株式	2.51%	2.51%	3.58%	+1.07ポイント

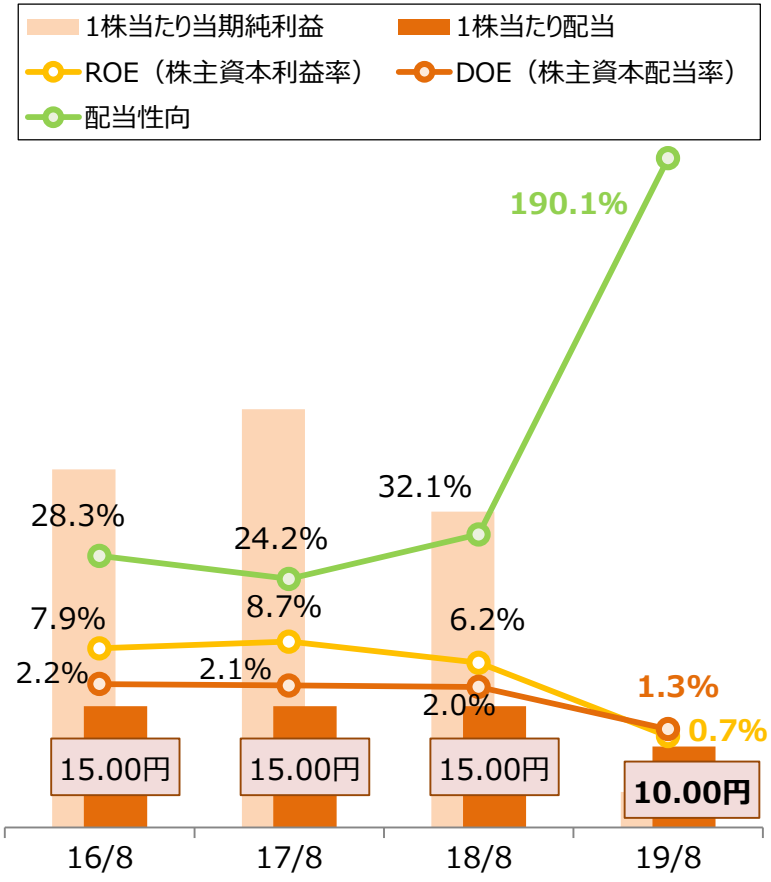
（注）小数点第3位以下を切り捨てており、各項目の比率を加算しても100%にならない場合があります。

- ✓ 株主数は、前年同期末から2,365名増加
- ✓ 個人株主所有比率は前年同期末比4.25ポイント増加
- ✓ 自己株式の増加は当期に自己株式150,000株を取得したため

参考資料

配当政策

ワッツは、**「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。



	2016年 8月期	2017年 8月期	2018年 8月期	**2019年 8月期**
1株当たり当期純利益	53.04円	61.96円	46.79円	**5.26円**
1株当たり配当金	15.00円	15.00円	15.00円	**10.00円**
配当性向	28.3%	24.2%	32.1%	**190.1%**
配当利回り	1.6%	1.1%	1.6%	**1.6%**
ROE（株主資本利益率）	7.9%	8.7%	6.2%	**0.7%**
DOE（株主資本配当率）	2.2%	2.1%	2.0%	**1.3%**

※各事業年度の配当利回りは決算基準日の株価で算出
※2019年8月期の1株当たり配当金は、本日現在の配当予想

参考資料

株主優待制度

保有株式数または保有期間	株主優待内容
100株以上1,000株未満	A
1,000株以上 または3年以上継続保有	A ＋ B

A

B

- ✓ 写真は、2019年8月期の優待内容です
- ✓ みなさまのお声をもとに、より魅力ある優待を企画してまいります

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　常務取締役経営企画室長　森 秀人
e-mail：　ir@watts-jp.com
TEL　：　06-4792-3280