

2005年12月5日

企業 IR フェア報告レポート

株式会社ワッツ 2735 JASDAQ 代表取締役社長 平岡史生 氏

「独自路線の100円ショップ、100円均一の食品スーパーも始動」

決算期	売上高 (伸び率) (百万円)		経常利益 (伸び率) (百万円)		1株当たり 利益 (円)	1株当たり 配当金 (円)	売上高 経常 利益率
04/08	14,066	70.2%	502	77.4%	18,398.11	2,800.00	3.57%
05/08	16,251	15.5%	466	-7.2%	15,488.33	2,800.00	2.87%
06/08(予)	19,500	20.0%	500	7.3%	17,009.03	2,800.00	2.56%

03/08は変則決算、04/08まで単独決算、05/08より連結決算、06/08予想は会社予想

業績データ	
平均伸び率(直近3年間)	
売上高	28.6%
経常利益	23.4%
自己資本比率	33.1% (05/08)
分割実績	1 2 (03/02)
	1 1.5 (04/04)

売上構成	
100ショップ	94%
ディスカウントショップ	6%

株価データ	
予想EPS参考株価	236,109 (9.8%乖離)
株価	215,000 円(05/12/02)
PER	13.9 倍(05/03)
PBR	2.0 倍(05/03)
上場来高値	511 千円(02/05)
" 安値	110 千円(03/04)



講演する平岡社長 KCR 総研撮影



ワッツ株価チャート 出所：Yahoo!ファイナンス

平成 17 年 11 月 19 日(土) ロイター・ジャパン本社セミナールームで開催された個人投資家向けセミナー「企業 IR フェア in 東京」で、株式会社ワッツの平岡史生代表取締役社長がプレゼンテーションを行った。

株式会社ワッツは 100 円ショップを展開する。小型直営店舗で大手と明確な差別化を図り、厳しい競争を勝ち抜こうという考え。100 円均一の食品スーパーなど新規事業にも積極的に取り組む株式会社ワッツ平岡社長のプレゼンテーション内容を報告する。

このレポートは、投資の参考となる情報提供を目的としたもので、投資勧誘を意図するものではありません。このレポートに用いられた数値及び意見等は、信頼に足ると考えられる情報源から得たデータ等に基づいておりますが、KCR 総研がその正確性を保証するものではありません。当社は、当資料の一部または全部を利用することにより生じたいかなる損失・損害についても責任を負いません。投資の決定はご自身の判断と責任でなされますようお願い申し上げます。記載された意見や予測等は作成時点のものであり、正確性、完全性を保証するものではなく、今後予告なく変更されることがあります。内容に関する一切の権利は KCR 総研にあります。事前の了承なく複製または転載等を行わないようお願いします。

独自戦略で活路を見出す

株式会社ワッツは、平成7年2月22日設立の100円ショップ企業としては比較的新しい会社。ちょうど食品スーパーなどのテナントとして100円ショップが急成長していた時期に設立された。創業者は平岡社長の義父。定年退職後100円ショップを創業した。偶然にももともと勤めていた会社が倒産、100円ショップ事業を引き受けたことで、初年度で18億円の売上を計上した。平岡社長は創業者の娘婿で、前職は中学校の教員という会社経営者としては一風変わった経歴の持ち主。ワッツという社名は、元気よく「わっと行こう」ということで「ワッツ」となったという。資本を増強するため早くから外部資本を導入したこともあって、創業当初より上場を志向した。

存在感ある企業として上場を果たすことができたのは、100円ショップトップ企業ダイソーの正反対の戦略をとっているから。アイテム数、店舗面積は実にダイソーの10分の1。さらに、競合は皆フランチャイズをやっているが、ワッツはフランチャイズを展開しない。同社はフランチャイズをやらずに成功した唯一の会社。100円ショップは1,000種類の商材が売上をつくっており、同社はその売れ筋商材に取扱アイテムを絞る戦略をとる。

なお、同社の平成17年8月期決算は増収減益となった。主にディスカウントなど新規事業の伸び悩みが原因だが、不採算部門処理を前期ですべて終了させたため、今期は順調に推移している。

同社の特徴は、ニッチ市場へ中小型店舗を出店すること。関東地域、関西地域を中心に中、小型店舗での出店余地はまだまだ多く存在するため成長余地が大きい。店舗面積50坪、月商400万円を標準モデルとする。小商圈をターゲットとするため、大手との競合が少ない中で出店していける。

直営店による柔軟な店舗運営も同社の強みといえる。全て自営直営店にて事業を展開、売場作り、取扱商品、営業時間等で、どこからも束縛を受けることなく、臨機応変に対応できる。

次に出店及び店舗運営のローコスト体質があげられる。生活消耗雑貨を中心にアイテムを絞った店づくりを行いとともに店舗の標準化実施により、小型店舗でも採算がとれる運営システムを確立、人・物・コストの有効活用を図り、損益分岐点を引き下げる。同社の

このレポートは、投資の参考となる情報提供を目的としたもので、投資勧誘を意図するものではありません。このレポートに用いられた数値及び意見等は、信頼に足ると考えられる情報源から得たデータ等に基づいておりますが、KCR 総研がその正確性を保証するものではありません。当社は、当資料の一部または全部を利用することにより生じたいかなる損失・損害についても責任を負いません。投資の決定はご自身の判断と責任でなされますようお願い申し上げます。記載された意見や予測等は作成時点のものであり、正確性、完全性を保証するものではなく、今後予告なく変更されることがあります。内容に関する一切の権利はKCR 総研にあります。事前の了承なく複製または転載等を行わないようお願いいたします。

店舗はリピーターとなる主婦をターゲットとする。そのため主に日々の買物をする食品スーパーの中に出店する。バラエティ感を演出するのは、季節商材ものが中心で5%~10%程度しかない。当社の店舗は、退店コストも少なく、打たれ強い体質といえる。他社は退店すれば多大な店舗閉鎖コスト特別損失が発生する。売れ筋商品に特化した商品戦略といえる。

100 円均一の食品スーパーを新規展開

新規事業として、JASDAQ 上場の大黒天物産と組んで 100 円均一の食品スーパーを展開する計画。大黒天物産が 60%、ワッツが 40% 出資する。バリュー100 という名で年内あるいは年明け 1 号店オープンを目指す。300 坪の売場に食品 200 坪、雑貨 100 坪の売り場構成とし、月商 3500 万円を見込む。食品スーパーとしては小型だが、既存の 100 円均一の生鮮コンビニとは根本的に品揃えが異なり、生活必需品が相当数揃うもの。

今後については、向こう 3 年間は毎年 100 円ショップ店舗を 75 店舗新規出店し、売上、利益ともに成長を目指す方針。基本方針として「中、小規模直営店を中心とした店舗展開」「不採算店の閉鎖等店舗店舗効率の向上」「生活必需品を扱う地域密着型の店作り」「M&A 及び業態提携による事業拡大」を掲げる。100 円ショップ業界においては過去 10 年間の急成長の時代は終わった。新規出店をすればその半数近い店舗は閉鎖しなければならないのが現状である。その中において同社は店舗の標準化、社員教育を進める。M&A で取得した店舗をいち早くワッツモデルに転換することができるようにするためである。未上場の中小の 100 円ショップは経営が厳しい。それらの店舗を買って再生できるのは、小さい店舗を運営できるノウハウのあるワッツだけである。

同社が目指すところは、利益重視、ローコストの経営。その方向性を堅持し、増収増益を達成したい考え。株主還元については、配当、株式分割で報いたいとのこと。四半期開示はもちろん、月次で前年比の数値を開示、機関投資家向け、個人投資家向け説明会の開催していくなど IR 活動に対しても積極的な姿勢を見せる。

競合する大手とは明らかに異なるビジネスモデルで成熟しつつある市場に挑むワッツ。既存モデルによる成長に加え、新規事業である 100 円均一の食品スーパーが業績に貢献するようになれば、個性ある 100 円ショップとして市場での存在感が一段と増すことは間違いない。

このレポートは、投資の参考となる情報提供を目的としたもので、投資勧誘を意図するものではありません。このレポートに用いられた数値及び意見等は、信頼に足ると考えられる情報源から得たデータ等に基づいておりますが、KCR 総研がその正確性を保証するものではありません。当社は、当資料の一部または全部を利用することにより生じたいかなる損失・損害についても責任を負いません。投資の決定はご自身の判断と責任でなされますようお願い申し上げます。記載された意見や予測等は作成時点のものであり、正確性、完全性を保証するものではなく、今後予告なく変更されることがあります。内容に関する一切の権利は KCR 総研にあります。事前の了承なく複製または転載等を行わないようお願いいたします。