

2735 ワッツ

～Watts ブランドを軸に、次なる事業高度化へ～

2026 年 7 月 16 日

東証スタンダード

ポイント

- ・今 2026 年 8 月期 3Q 累計の業績は、営業利益で前年同期比+34%増であった。既存店が好調である。円安、インフレへの対応が必要であるが、イラン情勢が生活必需品を中心に需要をリードし、既存店の伸びが高まった。会社計画を上回る業績が達成できよう。
- ・駅前や商店街への小型のテナント型店の出店、ディスカウントストア・リアルを活用したロードサイドへの出店など、出店戦略に工夫を取り入れている。100 円以外の高額品の活用によって粗利益のコントロールもしやすくなっている。既存店のプラスを確保しており、収益性は好転している。
- ・100 円ショップは、海外からの商品調達が多い。ワッツは均一価格を原則とするが、100 円以外の高額商品は粗利益の改善に貢献するので、顧客ニーズに合わせつつ、全体のバランスを図っている。高額商品の売上比率は 3Q(3～5 月)で 27%まで上がっている。
- ・今後は、食品スーパー、ドラッグストア、ホームセンターなどに出店している委託販売型の店舗でも、100 円以外の高額商品の品揃えが徐々に増えていくことになろう。インフレ時代の 100 円ショップは付加価値志向を高めながら、均一価格のミックスによる新たな業態にシフトしつつ、そのポジションを確保していくことができよう。
- ・ワッツブランドの浸透に力を入れているが、省人化による生産性の向上がもう一段求められる。オムロンと共同で、データ分析に優れたオムロングループの JMDC が持つ知見、技術を活用する売場づくりの高度化をスタートさせた。数年後の成果が注目される。
- ・今後の経営方針は、1) 自社のファッション雑貨やディスカウントストアとのハイブリッド型出店による付加価値の向上と、2) 強みを有する委託販売の一段の強化にある。小回りの利く店舗展開で優位性を発揮しつつ、事業の高度化に注力している。
- ・ROE 8～10%の確保に向けて、営業利益 20 億円を目指す。円安が急激に進行する中ではその対応が難しかったが、次第にこなれてきた面はある。株主優待も再スタートするので、個人投資家への魅力も高まろう。

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

目 次

1. 特色 規模では業界4位ながら、小回りがきく存在
2. 強み 迅速な出退店と独自の店舗オペレーションで収益を確保
3. 中期経営方針 Wattsブランドをベースに付加価値向上を推進
4. 当面の業績 グループ連携を強化しつつ、業績は好転
5. 企業評価 収益源の集中を図る

企業レーティング C

株価 (2026年7月15日) 674 円 時価総額 91 億円 (13.458 百万株)

PBR 0.66 倍 ROE 7.3% PER 9.0 倍 配当利回り 3.0%

(百万円、円)

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	配当
2016.8	46176	1205	1193	718	53.0	15.0
2017.8	47494	1209	1272	839	62.0	15.0
2018.8	49480	1000	1037	633	46.8	15.0
2019.8	51399	716	656	70	5.3	10.0
2020.8	52795	1768	1731	774	57.8	15.0
2021.8	50702	1669	1586	965	72.1	22.0
2022.8	58347	998	1148	781	57.8	15.0
2023.8	59309	621	648	250	18.5	15.0
2024.8	61257	1246	1228	904	68.5	20.0
2025.8	61578	1419	1429	870	66.0	23.0
2026.8(予)	64000	1700	1750	1000	75.3	20.0
2027.8(予)	65000	1500	1500	900	67.8	20.0

(2026.5 ベース)

総資本 26674 百万円 純資産 13628 百万円 自己資本比率 51.0%

BPS 1026.7 円

(注) ROE、PER、配当利回りは今期予想ベース。2024.8 期の配当は特別配 5 円を含む。2025.8 期の配当は会社設立 30 周年記念配 3 円と特別配 5 円を含む。

担当アナリスト 鈴木行生 (日本ベル投資研究所 主席アナリスト)

企業レーティングの定義：当該企業の、①経営者の経営力、②事業の成長力、③業績下方修正のリスクマネジメント、④ESG から見た持続力、という観点から定性評価している。

A：良好である、B：一定の努力を要する、C：相当の改善を要する、D：極めて厳しい局面にある、という4段階で示す。

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

1. 特色 規模では業界4位ながら、小回りがきく存在

100円ショップが1930店へ

ワッツは100円ショップを全国に展開している。規模ではダイソー(大創産業)、セリア、キャンドゥに次いで、業界4位である。ダイソーが圧倒的なガリバーで品揃えも豊富、海外展開も積極的である。セリアはおしゃれな店作りで、ショッピングセンター(SC)へ展開し、力を発揮している。

これに対して、当社は品揃えを絞り、生活に役立つものを割安で提供している。店作りも割安になる仕組みを作っており、小回りを利かせ、機動力がある。その機動力を活かしつつ、2015年からWattsブランドの新しい店舗展開に入った。

Watts店の展開以前は、平均売場面積70~80坪、商品アイテム数は6000~7000で、「meets.」、「silk」という店名で出店し、定番商品と季節商品を組み合わせしてきた。

現在は、基本的にWatts店で出店している。取扱商品の幅を広げたことでさまざまなロケーションに合わせることが可能であり、300坪以上の店舗も出店可能となった。

Watts店は、食卓、台所、家庭用品、事務文具用品(ステーションナリー)の実生活に役立つ定番商品に加え、季節商品も豊富に取り揃えており、それを店舗入口付近やメイン通路に配置することで売場にアクセントをつけている。さらに、インテリアやガーデニング、キャラクター、手芸関連用品といった嗜好性の高い商品にも力を入れている。

当社は1995年に設立され、100円ショップで成長を遂げてきた。2006年に大黒天物産と合併でバリュー100を設立、2007年に同業のオースリーを買収、2013年には中国地方の同業の大典を買収、2018年にディスカウントショップを運営するリアルを買収、2021年に、音通エフ・リテールを買収し、事業を広げてきた。

100円ショップ大手4社比較

	ワッツ	ダイソー	セリア	キャンドゥ
業界順位	4位	1位	2位	3位
売上高(億円)	615	7710	2550	830
店舗数(国内)	1930	4780 (海外1100)	2130	1370
特長	・小規模店舗 ・実生活雑貨 ・スーパー、SCにテナント/委託出店 ・低コスト経営	・大型店舗 ・100円均一商材にこだわらず、豊富なバラエティ感 ・海外にも多店舗展開	・ファッション性の高いカラーザデイズを多店舗展開 ・SC出店 ・商品開発に独自のデータ解析を活用	・ライフスタイル提案型ヘシフト ・イオングループの傘下で新展開 ・ファッション雑貨に注力
上場	東証スタンダード	非上場	東証スタンダード	東証スタンダード

(注) 数値は最近の概数

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

社是は「おかげさまの心」

創業の頃に辿ると店名は「百円村」、次に「安價堂」（あんかどう）、その後 meets. となった。順次 meets. silk を Watts に替えて、ブランドの統一を図っている。店舗のデザインとロゴマークを一新し、新商品の投入を図り、接客サービスの向上にも努めている。

2025 年 8 月期は創業 30 周年であった。平岡史生社長は、創業者である平岡亮三氏の娘婿である。中学校の社会科の教師を勤めていたが、38 歳の時教師から転身し、創立 3 年目の当社に移り、5 年後に社長に就任した。

100 円ショップはもともと催事から始まった。食品スーパーやショッピングセンターの空きスペースや軒下に期間限定で店を出して、そこで商品を売るというパターンである。

創業者の平岡亮三氏(2006 年死去)は 60 歳でこのビジネスを始めた。それまでは小さい会社の財務担当であったが、独立し、新しい仕事として当時伸び始めていた 100 円ショップを開始した。人材をうまく集めて立ち上げに成功したが、大きく発展させるに当たって、娘婿の平岡社長をスカウトした。平岡社長は上場後間もなく社長になり、そこから着実に会社を成長に導いた。株主構成では、平岡ファミリーが 30% 弱を有する。

当社の社是は、「おかげさまの心」である。お世話になっている人々に役立ち、社会に貢献することを使命として、一緒に成長していくという意味を込めている。

差異化を追求

国内の店舗数を最近の概数でみると、ダイソー4780 店（他に海外 1100 店）、セリア 2130 店、キャンドゥ 1370 店、ワッツ 1930 店である。ワッツは 1 店当たりの規模が小さいので、売上ベースでは業界 4 位である。

ダイソーは大型店を主力に、ファッション性も高めている。韓国はじめ、ブラジル、中国などへの展開にも力を入れている。国内物流を強化しつつ、SPA(製造小売業)志向も強めている。セリアはファッション性を軸に高い収益性をみせる。キャンドゥはイオングループの傘下に入り、大手に対応して新しいブランディングによる店作りに挑戦している。その中で当社は基本的に上位 3 社とはできるだけ競争をしない差別化戦略をとっている。

M&A を通して規模を拡大

ワッツの 100 円ショップは小規模で、標準的店舗の商品点数は他社の半分以下である。店舗は 2026 年 5 月末現在、国内で 1931 店、大阪からスタートして全国に展開している。

同業の買収を何度も実施している。2005 年の三栄商事（埼玉）に次いで、2007 年に大手のオースリー（埼玉）を買収し、売上規模を倍増させると共に、仕入れコストの低減を実現させた。同時に店舗運営の統一により運営コストの節減を果たし、収益性の改善に成功した。meets. はもともとワッツのショップであり、silk はオースリーのショップであった。新規出店や既存店改装を進めていく中で、順次 Watts ブランドへの統一を図ってきた。

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

2011 年に北海道へ展開した。当社のビジネスモデル（フォーマット）は、①出店にコストをかけない、②店舗運営にコストをかけない、ということなので、小さい売上高でも利益が十分出せる仕組みをもっている。そこで、北海道の7店舗を音通から営業譲受した。これを軸に多店舗化を図った。

また、2013 年に大専を買収した。大専は岡山県、広島県を中心に 100 円ショップ（「100 円ランド」、「Randez100」）を 20 店ほど展開し、年商は 10 億円程度であった。その後、2014 年にワッツオースリー販売の中国、四国エリアを分社化し、大専との一体化で経営の効率化を図った。そして、2021 年に音通エフ・リテールの 100 円ショップ（145 店）を買収した。

事業部門別売上高

(億円)

	2019.8	2020.8	2021.8	2022.8	2023.8	2024.8	2025.8
	売上高	売上高	売上高	売上高	売上高	売上高	売上高
100円ショップ							
直営(Watts、meets、silk)	425	454	442	518	530	552	555
卸売（F C向け）	23	21	16	21	20	18	18
小計	448	475	459	539	550	570	573
国内その他業態	40	34	31	29	31	32	34
Buona Vita、Tokino:ne、リアルなど							
海外事業	24	17	15	14	12	9	7
合 計	513	527	507	583	593	612	615

ワッツ東日本、ワッツ西日本の体制

100 円ショップの運営主体を 2016 年に再編した。従来のワッツオースリー販売、その子会社のワッツオースリー北海道、中四国を担っているワッツオースリー中四国を 2 つに再編して、ワッツ東日本販売、ワッツ西日本販売と分けた。東は北海道から東海まで、西は近畿北陸から九州までを分担している。2022 年より音通エフ・リテールの事業を東日本と西日本に分け、各々をワッツ東日本販売とワッツ西日本販売に移した。地域的に一体化して経営を統合した方が、効率化が図れるからである。

ワッツ東日本とワッツ西日本の収益性をみると、東日本の方が、収益性が低い。東日本は首都圏での出店コストが高く、東北、北陸での売上高が低いことによる。委託型においては、東西の差は大きくないので、直営型の店舗の採算改善が一段と求められる。

100 円ショップ以外の業態

ワッツの社名の由来は、“面白いことを「ワツ」とやろう”にある。いろんな事業に挑戦していく社風をもっており、100 円ショップ以外も育てていこうと挑戦している。

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

Buona Vita (ブオーナ・ビータ) は、心地よい生活をテーマに少しプライスの高い雑貨を9店展開している。これは、オースリーのファッション雑貨が発展したものである。100円でのファッション雑貨は難しかったので、もう少し高額な商品の店作りをした。ファッション雑貨は食器などをはじめ、より専門的なものを扱う方向にある。

生鮮スーパーとのコラボ(協業)であるバリュー100 は、大黒天物産(コード 2791)との合併(大黒天物産 60%、ワッツ 40%の出資)で、安定的に収益を上げている。2018年にディスカウントショップのリアルを買収した。4月に1店出店し現在8店を展開する。

海外事業は直営、合併及びFC店舗合わせて、タイ、中国、ペルーなどに展開してきた。タイはセントラルグループと組み、合併及びFC事業でKOMONOYA(こものや)として出店した。しかし、新型コロナ以降、ワッツ屋号の店舗は縮小し、直営店舗は全て撤退した。今後は卸売に注力する。

新規事業の主な店舗数

	2022.8	2023.8	2024.8	2025.8	(店) 2026.8 3Q
国内	32	23	21	19	18
Buona Vita	23	15	12	10	9
リアル	6	5	7	7	8
Tokino:ne	2	2	1	1	0
バリュー100	1	1	1	1	1
海外	55	39	23	4	0

(注) 海外は当社屋号の店舗数。

Buona Vita (ブオーナ・ビータ) 事業はワッツ東日本に統合

Buona Vita は、2026年5月末で9店を展開する。ファッション雑貨なので、ブランド作りと立地に合った商品戦略が鍵を握る。このBuona Vita事業を運営するワッツ・コネクションを、2022年9月にワッツ東日本販売に吸収合併した。Buona Vitaの事業は100円ショップとの連携を強めていくので、経営の一体化を進めることとした。Buona Vitaの店舗はほとんどが東にあるので、東日本と一体化することで効率化を図ることとした。

ライフスタイルブランド「Tokino:ne (ときのね)」

「Tokino:ne (ときのね)」では、1日の自分の時間帯に合わせて生活を楽しめるように、自宅で使うさまざまな雑貨を提案している。コンセプトは、「自分時間の楽しみ方」を形に」とした。朝起きて、身支度して、昼は仕事やショッピングに出かけて帰宅、夜は夕食、お風呂、就寝という1日の時間を、自分自身が楽しめるように演出するための商品を取り揃えて

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

提案するという内容である。

100円ショップの延長にあって、100円ショップでは提供できない価値を新しい切り口で創ろうというものである。現在は100円ショップの売場内でコーナー展開、またオンラインショップで販売を行っている。100円ショップとTokino:ne、あるいはBuona Vitaを組み合わせるというパターンも出ている。

コーポレートガバナンス

コーポレートガバナンスでは、2016年8月期より監査等委員会設置会社へ移行した。2025年11月の株主総会では、執行担当の取締役が5名から3名へ、監査等委員の取締役3名の内2名が交代した。社外取締役は2名である。

コーポレートガバナンスにおける「取締役会の実効性評価」において、実効性は概ね確保されている、と自己評価している。一層の充実が求められる内容は、中長期的な経営戦略に沿った議論やCEOの後継者計画に関する監督であった。

2019年に「指名・報酬委員会」を設置した。任意の諮問機関として、3名以上の委員から構成され、半数以上は独立社外取締役で、委員長も独立社外取締役から選任している。2021年の株主総会で譲渡制限付株式報酬制度を導入した。

後継者の育成は逐次図っていく。平岡社長の次の世代も育ちつつある。リスクマネジメント委員会では、全社的な事業リスクやサステナビリティ、環境リスク等について検討している。女性の活用（2025年8月期末で女性管理職比率8.7%）を推進すべく手を打っていく。

執行役員は現在4名である。2024年9月に2名の執行役員を任命した。商品担当と西日本販売の担当である。雑貨と食品のバランス、雑貨の高額品のマーケティングに力を入れていく必要があるので、ここの陣容を強化した。

2. 強み 迅速な出退店と独自の店舗オペレーションで収益を確保

100円均一ショップの特性

100円ショップとファッション雑貨のビジネスモデルは全く違うので、直接競合することはない。当社の100円ショップはパート、アルバイトで運営されている。正社員1人で7~8店を担当するので、店が年間50店純増しても、社員は6~7人で十分対応していける。

かつての円高は仕入れコストの抑制という点でプラスに働いた。一方、円安になると、商品や価格の見直しが必要になっている。円ドルレートについては落ち着いていると好ましいが、円安はコストアップ要因になるので対応が必須となる。

2025年8月末の社員数は418名（1年前比-18名）、パート・アルバイト2802名（8時間換算：同-101名）であった。

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

ワッツ100円ショップの出退店数

(店、百万円/月)

	2020.8	2021.8	2022.8	2023.8	2024.8	2025.8	2026.8	
							(計画)	(3Q)
直営								
出店	129	165	193	228	156	142	133	132
退店	78	39	61	96	108	72	91	76
期末店舗数	1215	1341	1618	1750	1798	1868	1910	1924
F C								
出店	0	0	0	0	0	0	0	0
退店	3	2	0	4	5	5	0	2
期末店舗数	25	23	23	19	14	9	9	7
全店舗数	1240	1364	1641	1769	1812	1877	1919	1931
直営1店当た 売上高	3.12	2.75	2.67	2.52	2.56	2.48		

(注) 直営1店当たり売上高は期末店舗数ベース。2021.10より普通エフ・リテールの145店が加わった。

規模は小さいが一定の収益は確保

100円ショップでは、ホビー商品も手軽に手に入る。手芸などの材料も100円でいろいろ揃う。若い女性や主婦が自分で作り上げるファッション性のあるDIY商品も人気が高い。生活雑貨と共に、おしゃれで、ちょっとした創作や装飾ができるようなものをいかに揃えるかが集客のカギとなっている。

当社のテナント型の100円ショップの顧客1人当たり購入金額は400～500円程度である。また、1店当たりの月商は平均すると250万円前後で、規模は小さい。居抜きで行う出店は基本的に内装にはあまり手を入れないので、自社で用意するのは商品、什器、看板と少なく、1000万円もかからず店がすぐ出来る。出店コストが安くすむ分は、商品のよさにお金をかけている。

大手とはボリュームが違うので仕入れコストが必ずしも安くなるわけではないが、店舗運営コストが安いので、十分カバーすることができる。顧客にとっては、実際の生活に役に立つ商品が、お得に手に入るので、店舗ロイヤリティが高くなる。

店舗の標準化

出店費用も安い、退店費用も安い。赤字が3ヶ月続いた段階で退店を視野に入れて検討し、改善の見込みがなければ機動的に撤退する。アルバイトやパートで店舗運営（オペレーション）ができるように、店の標準化に力を入れている。

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

当社の目標は、よい商品を安く売る仕組み作りであり、常に改善を続けている。①商品アイテムを絞り込み、単品当たりの販売量を増やすことで商品調達力を上げ、消耗雑貨のカテゴリーキラーになる。②ローコストオペレーションを作る。パート、アルバイトで総てを運営できるように標準化、マニュアル化し、店舗の運営費を下げる。③ローコストの出退店を迅速に行う。建物は造らず、出店コストを安くし、スピードを速める。

100円ショップ直営店の地域別販売

(店、百万円)

	期末店舗数			純増数			販売額			1店当たり月商		
	2023.8	2024.8	2025.8	2023.8	2024.8	2025.8	2023.8	2024.8	2025.8	2023.8	2024.8	2025.8
北海道	95	100	98	-5	5	-2	2263	2496	2525	1.99	2.08	2.15
東北	99	104	111	12	5	7	2245	2387	2519	1.89	1.91	1.89
関東	388	379	396	13	-9	17	14436	14649	14697	3.10	3.22	3.09
中部	282	303	308	29	21	5	7681	8326	8502	2.27	2.28	2.30
近畿	351	347	363	13	-4	16	15260	15322	14859	3.62	3.68	3.41
中四国	335	360	382	56	25	22	6064	6762	7060	1.51	1.56	1.54
九州	200	205	210	14	5	5	5044	5263	5346	2.10	2.14	2.12
直営合計	1750	1798	1868	132	48	70	52996	55208	55511	2.52	2.56	2.48

(注) 期末の店舗数、純増数は同期間の出店数－閉店数。

徹底したローコストオペレーション

当社は100円ショップで業界4位であるが、小型店舗で実用性の高い生活雑貨を中心に、徹底したローコストオペレーションで、一定の収益を確保してきた。

当社は3つの戦略をとっている。第1は、新規出店に当たって、ファッション性を取り入れたきれいな店作りのフォーマットを作り、Wattsブランド店として展開している。これは、大手に真っ向から勝負するという作戦ではないものの、攻めるべき立地は取りに行く。立地競争にあたって、このフォーマットを持つことで、既存店の契約更新やリニューアルにもノウハウを活かしていくことができる。

第2は、既存店の競争力強化である。国内小売市場で若干苦戦する既存店について、店舗改装やシステム機器の導入などのハード面、パート・アルバイトの働き方の見直し、接客力の向上などのソフト面の両面から改善を図っている。

第3は、ファッションテイストを入れていくとしても、ローコストオペレーションは守っていく。当社は規模の小さい分店舗にお金をかけないという仕組みで、独自の収益構造を確保してきた。この路線は崩さずに堅持する。

委託販売で業界トップの店舗数

委託販売とは、食品スーパーの中に、生活雑貨としての100円ショップが入っているというタイプである。食品スーパーには、食品以外の生活雑貨が顧客にとっての利便性が高いと

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

いう観点からおかれている。しかし、食品スーパーが売りたいのは食品であって、生活雑貨への軸足は低い。ここに委託販売を伸ばす余地がある。当社は小回りがきくので、この領域で独自性を出しており、今後も拡大することができよう。

新規出店は順調であるが、退店も増えている。スーパーマーケット業界では、店舗を閉めるところもあるので、そこに新店を出していると、当社の委託販売も影響を受ける。一方で、生活雑貨についてはアウトソーシングするという動きも活発である。この委託販売型 100 円ショップでは当社のローコスト経営が活きており、出店要請も強い。100 円ショップのうち約 8 割は委託販売店である。この分野では業界でトップクラス、今後の出店余地も大きい。

100円ショップ上場企業比較（3社）

社名	ワッツ	セリア	キャンドゥ
コード	2735	2782	2698
市場	東証STD	東証STD	東証STD
業界順位	4位	2位	3位
店舗数(店)	1877	2134	1355
売上高(億円)	615	2556	870
経常利益(億円)	14	212	15
売上高経常利益率(%)	2.3	8.3	1.8
株価(7/15)(円)	674	3685	3500
時価総額(億円)	91	2795	587
PBR(倍)	0.66	2.49	5.2
ROE(%)	7.3	16.0	4.2
PER(倍)	9.0	15.6	124.5
配当利回り(%)	3.0	2.2	0.5

(注) 売上、利益について、ワッツは2025.8期、セリアは2026.3期、キャンドゥは2026.2期ベース。ROE、PER、配当利回りは直近予想ベース。

‘Watts’ブランドによる出店

Watts ブランドの店舗のコンセプトは「“いつも”によりそう 100 円ショップ」である。2015 年から Watts ブランドによる店舗を開始した。2026 年 5 月末には 1650 店、全体の 85% に拡大した。

Watts ブランドの狙いは 3 つある。1 つは、契約更新期がくる既存の大型店舗を守ることにある。2 つ目は、新規出店に当って、大手と正面から戦うことはしないが、当社の存在を示して一定のポジションを確保できるようにする。3 つ目は、新しい店舗で扱う商品は従来よりも趣味、嗜好品のウエイトが上がるので、こうした商品のマーチャндаイジングに POS

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

を活かして、既存店も含めた 100 円ショップ全体の品揃えを改善することである。

Wattsブランドの店舗数

	(店)						
(期末ベース)	2020.8	2021.8	2022.8	2023.8	2024.8	2025.8	2026.8 3Q
テナント型 (Watts)	198	229	265	304	322	353	400
改装	107	123	146	177	199	221	256
新規	113	132	154	175	187	206	225
閉店	22	26	35	48	64	74	81
委託販売型(Watts with)	441	596	764	943	1061	1163	1250
改装	42	63	83	97	111	140	163
新規	443	586	754	958	1099	1222	1335
閉店	44	53	73	112	149	199	248
合計	639	825	1029	1247	1383	1516	1650

(注) 2015.8期より開始。2019.8期よりテナント型(Watts店)、委託販売型(Watts with店) に統一。

Watts ブランドの効果～Watts 店と Watts with(ワッツウィズ)店を展開

Watts ブランドは、おしゃれ、きれい、かわいい、を取り入れてきたが、それに見合って、店舗のコストも上がっていた。これが最適化されて、効率が上がってきた。店舗の規模によって、幾つかのグレードを設定している。委託販売型の店舗では meets. や silk も残るが、Watts with として店を出している。Watts ブランド店の狙いは、①新規出店上の競争優位を保つ、②既存店の守りを固める、③売上増で収益性を高める、という点にある。

直近の 2026 年 5 月末でみると、テナント型の Watts 店 400 店、委託販売型の Watts with 店 1250 店である。当社の直営店は、テナント型と委託販売型に分けられる。

委託販売型とは、例えばスーパーの中に当社の雑貨が一定の店舗スペースを構えているという形である。当社が在庫を負担する店舗なので直営店ではあるが、レジや現金管理などの販売業務をそのスーパーに委託している形である。この委託販売型の直営店についても、きれいな店に変えている。その店舗名を meets. ではなく、Watts with と名付けた。

リニューアルのコストは一定程度かかるが、さほど大きいわけではない。今後の投資額については、大型の M&A がなければ、通常のキャッシュ・フローで十分賄える水準である。

Buona Vita～100 円ショップ内にコーナーを設ける

Buona Vita は、2023 年 8 月期末で前期比 8 店減の 15 店となった。これは 2022 年 9 月にワッツ東日本販売が Buona Vita を含むワッツ・コネクションを吸収合併したことに伴い、100 円ショップ内に新店を出店していた Buona Vita の委託販売を、独立店とカウントしないことにしたためである。2025 年 8 月末では 10 店へ縮小した。

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

Buona Vita の平均単価は、従来の 1300～1500 円から最近では 1700～1900 円へ上がっている。100 円ショップ内に、Buona Vita コーナーを設けることも始めた。高額商品ではなく、100 円ショップへの小さなインショップ展開である。高額商品とは違った形でファッション性のある生活雑貨がコーナーとして展開できれば、シナジーが成り立つ。

Buona Vita の宇都宮パセオ店が「レジ・チェッカー大賞」を受賞

Buona Vita の宇都宮パセオ店が「サービス・オブ・ザ・イヤー2026」で「レジ・チェッカー大賞」を受賞した。家庭的な温かみのある接客対応が高く評価された。この賞は、エイジスリサーチ・アンド・コンサルティングが実施する全国の小売・サービス店舗の接客品質を評価し、優秀店舗を表彰するアワードである。

ディスカウントストア「リアル」も 100 円ショップと連携

2018 年に、大阪と広島で小型のディスカウントショップを 4 店運営していた「リアル」を買収した。地域密着で日用品の豊富な品揃えをしている。雑貨の調達先を広げることで、国内での品揃え、海外卸売の拡大に、リアルの活用を図っていくことを狙った。現在は 8 店を有し、リアルの店舗に 100 円ショップを委託型で置くというタイプが大阪で 3 店舗ある。

買収した 100 円ショップの統合は進展

ワッツは、2021 年に音通の 100 円ショップ事業を譲受、音通の 100%子会社である音通エフ・リテールとニッパンを買収した。音通エフ・リテールは、不採算店は縮小した上で事業を引き継いだ。

業務改善を進め、1) 仕入れ原価を下げる、2) 売れ筋を入れる、3) オペレーションを改善する、という効果を上げた。ワッツの商品に統一して、双方の商品マスターを作り、ワッツの発注システムを全ての店舗に導入した。

140 店のうち、半分以上は委託販売であり、テナント型店舗のうち 20 店は大型店である。2022 年 9 月にワッツ東日本販売、ワッツ西日本販売へ組織再編を実施した。郊外型大型店は食品が充実している。このロードサイド店は 150～200 坪で、売上の 35～40%を食品が占める。このオペレーションを改善に力を入れている。

3. 中期経営方針 Watts ブランドをベースに付加価値向上を推進

円安への対応

2022 年以降円安が進行し、仕入れ商品の原価はアップした。採算の合わないものは、必要に応じて高額商品に切り替えてきた。100 円では無理でも、付加価値を付けて高額にすれ

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

ば、提供する価値がある商品は多い。

基本は 100 円ショップ事業の粗利率を適切にコントロールしていく。仕入れ原価の上昇に対して売価のミックスで全体のバランスを図っていく。

仕入れの 3 分の 2 は輸入品、3 分の 1 は国内品だが、国内品の原材料もアップしている。新商品への対応も進めている。例えば、生活雑貨であれば、内容、数量を見直して、新しい 100 円商品を整えると同時に、ボリューム感であれば、新しく 150 円、200 円商品を用意している。これによって、原価アップを吸収する。

2022 年 8 月期の円ドルレートは 110～130 円台、2023 年 8 月期は 130～140 円台、2024 年 8 月期と 2025 年 8 月期は 140～150 円台で推移した。海外からの仕入れコストの上昇、国内では光熱費の上昇、家賃や人件費の上昇など、デフレからインフレの時代に入って、コストアップをどのように吸収して利益を確保していくかが課題となった。

まず顧客からみた時、均一価格ショップの魅力を確保するマーチャンダイジングが最も重要である。1) 生活雑貨であれば、一定の品質で割安な商品が揃っている、2) 季節性や趣味性を織り込んだ便利で面白い商品が新しさを提供する、3) インフレの中で 100 円では難しくなった商品でも、200 円、300 円、500 円など、その価格に比して価値が十分わかる商品に引き付けられる、という展開ができれば、店舗の魅力は継続しよう。

インフレへの対応

インフレの時代に入って、100 円ショップという業態は特色を失っていくのではないかと、という懸念がある。一方で、インフレマインドが高まる中で、100 円ショップは生活防衛の役割を果たすことができ、価格の安定をアピールできる。

その中で、100 円では提供できない商品も出ている。機能として必要な商品に対しては、100 円以外の価格で品揃えしていく。高額商品を入れて 100 円ショップのイメージが崩れ、顧客が離れていくことのないように、きちんとニーズに合わせていく。

高額商品の導入は、100 円では提供できない商品の価値をみせていくことがカギである。100 円ショップの価値を落とさずに、むしろ高める方向で、新たな均一性を追求する。

円安、インフレ局面を迎える中で、第 1 に、均一価格で生活に便利な雑貨が多様に揃っている、というイメージ、ブランド力は確保していく必要がある。第 2 に、仕入れ原価の高騰で 100 円では不採算となって提供できない商品は、多少の工夫はあるにしても店頭からは消えていこう。第 3 に、もっと高額で、明らかに付加価値が分かる商品がアピールされるようになるろう。300 円、500 円、1000 円という商品群である。第 4 に、これらのバランスをいかにとっていくか。顧客サイドからみると、ぜひ必要なもの、ちょっと可愛く面白いもの、いかにも便利で納得できるものには手が出よう。

こうしたことを十分踏まえた上で、100 円均一ショップの次のビジネスモデルを構築しようとしている。ワッツは、工夫はするが、大手と正面から対抗するような無理はしない。あ

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

くまでも生活密着で、効率を追求し、全体としての収益性を確保していく方針である。

テナント型店舗における高額商品の売上比率

(%、個)

	2021.8		2022.8		2023.8		2024.8		2025.8		2026.8	
	売上 比率	アイテム 数	売上 比率	アイテム 数	売上 比率	アイテム 数	売上 比率	アイテム 数	売上 比率	アイテム 数	売上 比率	アイテム 数
1Q	8.1	1498	8.3	1443	9.9	1453	16.2	4259	22.3	4600	24.4	4874
2Q	8.1	1356	8.3	2048	11.0	2169	18.9	4266	22.6	4147	24.7	4737
3Q	8.6	1539	8.6	2131	11.4	2808	20.7	4390	23.2	4427	26.9	4932
4Q	9.0	2017	9.8	1337	15.5	3275	23.6	4491	25.9	4499		

(注) 委託販売型における高額商品のウエイトは低い。

高額商品の売上構成比の上昇

高額商品については、100 円では提供できないため廃番になったものを、当社は 100 円以外で売っていく。小売他社が値上げしてくれば、それをみながら対応する。同業他社でも、ダイソー、キャンドゥは店舗をみると 100 円以外の商品が増えている。セリアは 100 円 1 本を継続している。

この高額取扱店舗の売上は順調に伸びている。暑さ対策商品など、季節性はあるが、付加価値の追求と原価率のコントロールという点で、今後とも取扱品目、売上比率は上がっていく。滞留品をいかにマネージして利益率を確保していくかが課題であるが、次第にコントロールできるようになっている。高額品のテナント型店舗における売上比率は、今 2026 年 8 月期の会社計画で 27%である。

高額商品の効果

100 円以外の価格は 200～1000 円であるが、売れ筋は 300 円～500 円のゾーンである。売れ筋の見直しもスピーディに進めている。仕入れの量がまとまってくれば、調達コストは下がってくる。

高額商品のポイントは、1) 価格に見合った商品のよさがアピールできて受け入れられること、2) 粗利益率が十分確保できること、3) 全社の高付加価値に寄与することがカギである。単に商品数を増やすだけではなく、PB 商品化を図り、売れ行きが今一つの商品を減らすことに力を入れている。

高額商品の売上比率の上昇は、3 つのルートで収益性の向上に結び付いてくる。1) 従来 100 円では提供できなかった商品の品揃えとその販売の増加で、高額商品の採算（利益率）

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

が100円商品を上回ってくる。2) 100円商品で、品揃え上無理していた商品に付加価値を付け、新たに高額商品として提供できるようになったので、100円商品の採算も改善する方向にある。3) 生活用品を中心としながら、顧客のロイヤリティは高まれば、顧客のリテンションやリピートに好循環となる。

一方で、顧客からみた時、ワッツの店舗が生活用品の100円均一というイメージから、商品の品揃えが変わって、自分に合わない違った店になってきたと思われにくいことである。

そのためには、1) 100円均一商品はいつものようにきちんと揃っており、その中で新しい発見ができること、2) 高額商品は100円では提供できない価値が分かって、顧客が常に納得していることが重要である。

高額商品の管理～粗利率のコントロール

高額商品の累計売上比率は、2022年8月期 8.8%、2023年8月期 12.0%、2024年8月期 19.8%、2025年8月期 23.5%へ高まっている。売上比率20%といっても、実際の品目数でみればかなり低い。高額商品の単価を200～300円とすると、品目比率は12.5～6.7%となる。100円では満たせないニーズに対して、品揃えをしていく効果は大きい。

高額商品は、定番というよりもスポットもので、ファッション性も高い。売れ残りには注意する必要がある。滞留商品は的確に判断して処分する必要がある。値引き販売は小売業の常道ではあるが、残ったものを赤字処分すれば、この負担は膨らむ。商品在庫については回転率を重視しながら、十分にコントロールしていく。

プロダクトミックスを中心にした粗利率のコントロールと販管費の管理について、その対応力は高まっている。

2025年8月末でみると、Wattsタイプの店舗1516店のうち、テナント型353店、委託販売型1163店で、その比率は23対77である。これを売上高の比率でみると、概ね60対40である。委託型の店舗では、100円以外的高額商品はまだ少ない。

テナント型店舗で、高額商品売上比率は27%となってきた。1ドル160円台への対応を考えると、この比率は上がっていきそう。

潜在的な平均単価は上昇傾向～100円ショップの魅力は継続

高額商品のアイテム数は約4900、テナント型店の総アイテム2.5万点の20%前後である。テナント型の100円ショップで、100円商品の売上比率80%、100円以外の高額商品の平均価格を例えば200円とすると、その比率が20%なので、全体の平均価格は120円となる。

つまり、5年前は全て100円であったから、100円の価格から比べると、現在の平均価格は120円前後に上がっていることになる。100円というわかりやすい単一価格から、均一価格が複数存在する100円ショップにシフトしているという見方ができる。それでも、100円ショップの魅力は落ちそうにない。

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

委託販売型でも高額商品を

今後は、食品スーパー、ドラッグストア、ホームセンターなどに出店している委託販売型の店舗でも、100円以外の高額商品の品揃えが増えていくことになろう。業態としての差別化はできるので、インフレ時代の100円ショップは付加価値志向を高めながら、均一価格のミックスによる新たな業態にシフトしつつ、そのポジションを確保していく方向にある。

高額商品のマネジメント力は次第に向上

100円均一ショップを利用して、100円以外の高額商品をどのように感じるか。生活雑貨を100円で購入できるという良さが特徴であったが、インフレの時代を迎えて、100円では供給できないものが増えている。

セリアの差別化戦略は100円均一を守り、その品揃えで勝負するところにある。ワッツは、ダイソー、キャンドゥと同じように、100円以外の商品も取り扱っている。

200円、300円、500円、700円の商品が本来の価値（顧客にとっての満足度）からみて、リーズナブル（合理的）で納得できるかが問われる。サプライヤーとの商品開発への取り組みも問われる。ニーズを先取りできなければ、売れ残って負担となる。

このマネジメント力が次第に向上してきた。高額商品が店舗に馴染みつつある中で、100円ショップの特徴をキープし続けることが戦略である。

コラボアイテムを投入

100円ショップでは、収納、雑貨・文房具、電化製品・周辺機器、防災グッズ、インテリア、コスメ、ハンドメイド、生活用品などで、新しいアイデア商品を次々と投入している。2024年2月からは、タレントの藤本美貴氏とのコラボアイテムを投入し、好評を得ている。

100円ショップの高度化をめざす

生活雑貨を100円ショップで購入するという習慣は一般的になっている。100円ショップにかわる生活雑貨の大型フォーマットはないので、何らかの形で円安の影響を生活者も受入れていかざるを得ない。

今後の事業展開は、100円ショップ、海外事業、ファッション雑貨を軸とするが、その融合を目指す。第1は、100円ショップにおいて、100円以外の商品を一定程度品揃えして、集客効果と購買金額のアップ（高付加価値化）を図っていく。また、スーパーなどの委託販売では、100円ショップに限らず、雑貨の枠を広げていくことも有効である。

第2のファッション雑貨は、100円ショップとの連携で、採算にのせようとしている。国内のBuona VitaとTokino:neは、100円ショップとのコラボを軸に、商品のラインアップ充実資するところから連携を深めている。別業態としての色彩は相対的に低下していこう。リアルも100円ショップとの連携で店舗運営を図っていく。リアルの店舗の中に100円

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

ショップも併設するという形である。

第3の海外事業では、卸売の良さを活かして事業の拡大を図っていく方針である。

オムロンと共同で売場づくりの高度化に着手

データ分析に優れたオムロングループ関係会社のJMDCが持つ知見、技術を活用し売場づくりの高度化に取り組む。6月より開始した。JMDCはヘルスケアのデータ分析に優れた上場会社である。今回はワッツと組んで、小売業の事業展開に独自のビックデータ分析を活かす。

ワッツはテナント型店舗については、十分なPOSデータを有している。しかし、委託販売については、販売や在庫のデータが必ずしも十分でない。発注データから推測している。ここにJMDCのデータ分析手法を導入して、品揃え、在庫管理などの改善を図っていく。

店舗ごとの販売傾向を把握し、商品構成や運用ルール的设计に結び付けていく。データに基づく売場運営の最適化を目指す。立地、規模、来店客数などの違いに応じて店舗をタイプ分けし、各々の特性に合った店作りを図る方針である。

システム化の推進

1) セルフレジの導入、2) キャッシュレス決済への対応、3) 自動発注の推進による人員削減、4) 物流におけるオペレーションの削減などに手を打っている。

店舗におけるキャッシュレスについては、テナント型約500店において、クレジットカード、電子マネー、QRコード等の電子決済を導入している。店舗効率では、発注支援の効率化で、自動発注ができれば省人化に結びつく。

テナント型店舗のセルフレジ導入は7割までできたが、これからも利便性を高めていくので、セルフレジは100%の導入を図っていく。委託販売についても、できるところからデータ連携は進めていく方針である。

オンラインショップを本格化

ECサイトには、1.9万アイテムが載っている。Buona Vita、Tokino:neの商品もある。100円商品をECサイトで買うだろうか。開始してみると一定の効果が出ている。ECサイトで、店舗では十分対応できない商品の選択ができる。例えば、好みの色の商品を自由に選ぶことができる。オンラインショップについては、テナント型店舗の1店に相当する。

オンラインショップでは、送料が課題となった。そこで、店舗での受け取りにより、送料無料ラインを大幅に下げた。このオンラインショップでの買い物の店舗受取サービスを、テナント型だけでなく委託型の店舗でも開始した。

まずは少数店で始めたが、今後拡大していく。店舗受け取りなら、990円（税込み）以上の注文で送料が無料となる。店舗受取りは顧客にとって送料の節約になり、お店にとっては来店数の増加につながるので、その効果は高まろう。

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

業界でのポジショニング

ダイソーは海外展開に力を入れている。米国やインドでどこまで成功するか。セリアは100円商品に特化して、その特色をキープしている。キャンドゥは、イオングループ内での店舗展開を強めており、収益性は改善傾向にある。ワッツとしては、いかに独自色を確保するか。小回り＋高付加価値化で存在感を追求することになる。

マーケットが成熟化する中で、店舗が同質化すれば大手が有利になる。赤字店舗の撤退があると、残ったところには残存者利益が出てくる。効率化については各社とも取り組んでいるが、従来と同じやり方でコストアップを吸収するのは容易でない。

業界のポジショニングと戦略は、3つの軸でみることができる。第1は、店舗の大型化/小型化という軸、第2は、実用品/おしゃれ品という軸、第3は、効率化/高付加価値化という軸である。ダイソーは大型化で、セリアはおしゃれ品で、業界をリードした。

現在は、第3の軸で、他社をどこまでリードできるのかの競争になっている。1)ビッグデータの分析、2)SNSの活用、3)セルフレジの導入、4)100円均一より上の商品ラインアップ、5)海外卸売の拡大などがすでに動いている。

セリアは、純粋な100円ショップに特化しており、高額商品は手掛けない。結果として、100円では取り扱えない商品も出ているが、全体の品揃えを工夫しつつ、競争に打ち勝つ方針である。キャンドゥは、ライフスタイル提案型ショップへのイメージで刷新に力を入れ、イオングループでの出店に力を入れている。

海外国別の店舗数

	(店)							
(期末ベース)	2019.8	2020.8	2021.8	2022.8	2023.8	2024.8	2025.8	2026.8 3Q
タイ	49	50	41	37	25	14	1	0
中国	2	6	4	4	4	4	0	0
マレーシア	8	2	2	0	0	0	0	0
ベトナム	9	5	3	0	0	0	0	0
ペルー	20	20	19	14	10	5	3	0
合計	88	83	69	55	39	23	4	0

(注) 当社の屋号を持つ店舗数。

ペルーの子会社を地元資本の会社に譲渡

ペルーの子会社を地元資本の会社に譲渡し、現地での直営から撤退した。現地向けの卸売りは継続する。2014年の進出以来、よい局面もあったが、ペルーの政情不安や市場環境の変化によって、この3カ年は赤字が続いていた。現地法人の整理に伴う損失については、すでに引当てや評価損を計上してきており、2026年8月期での特別損失にはほとんど影響しないとみてよい。

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

海外は卸売で対応

海外事業では、ワッツブランドの店舗は撤退した。タイは昨年12月にゼロとなり、ペルーも4月にゼロとなった。一方で、各国への卸売は、フィリピン、ベトナム、ラオス香港など30か国以上へ広がっている。ここは継続するので、これによって商機を探っていく。

日本の100円ショップ商品というイメージでの訴求力は相当低下した。海外では、100円ではなく、150～300円で売られるので、必ずしも安くない。中国からの直接販売が安く売られるようになって、相対的に競争力を失ったといえよう。

バランスシート

(百万円、%)

	2020.8	2021.8	2022.8	2023.8	2024.8	2025.8
流動資産	16416	16049	18561	18919	24050	21185
現預金	6591	6169	6687	5646	9380	6187
売掛金	2340	2150	2687	2797	3530	3501
商品・製品	7114	7431	8734	9719	10816	11218
固定資産	5128	5291	7039	6569	6230	6325
有形固定資産	1608	1552	2155	2011	2072	2343
無形固定資産		612	1106	849	618	403
のれん		12	538	406	274	142
差入保証金	2316	2289	2765	2690	2467	2478
資産合計	21544	21340	25600	25489	30280	27510
流動負債	9661	8620	9932	9966	14116	11021
買掛金	7165	6263	7744	7861	10713	7842
短期借入金	0	200	0	0	0	0
長期借入金（1年内）	684	528	694	779	1074	1373
固定負債	1401	1498	3736	3557	3646	3459
長期借入金	569	396	2311	2104	2207	1962
純資産	10481	11222	11931	11964	12517	13029
（自己資本比率）	48.7	52.6	46.6	46.9	41.3	47.3
有利子負債	1253	1124	3006	2884	3282	3335
（有利子負債比率）	5.8	5.3	11.7	11.3	10.8	12.1

(注) 2022.8末の長期借入金の増加は音通エフ・リテールのM&Aに伴うもの。

2024.8期末は休日のため現預金、買入債務が膨らんだが特に問題なし。

バランスシートは健全

2022年8月末のバランスシートでは、のれんが538百万円（前期末比+526百万円）、長期

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

借入金が 3005 百万円（同+2081 百万円）となった。いずれも音通エフ・リテールの M&A に伴うものである。のれんの償却については、5 年で実施している。

2023 年 8 月期の B/S では商品在庫が増えている。出店増に伴うものや高額商品の導入が大きい。高額商品は売れば問題ないが、回転率には注意する必要がある。また、フリーキャッシュ・フロー（FCF）がマイナスとなっている。バランスをとるという意味では、出店を抑制して、収益性の向上に取り組む必要があった。

B/S では、商品在庫などの棚卸資産の管理に力を入れている。直系店舗は単品管理ができているので、売れ筋、死筋のシステム対応ができる。委託販売は POS データをベースに巡回しながら在庫状況を把握している。在庫回転率を高めながら、借入金依存度ももう少し下げようとしている。

キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

	2020.8	2021.8	2022.8	2023.8	2024.8	2025.8
営業キャッシュ・フロー	922	378	1721	221	4043	-1768
税引後当期純利益	662	1204	300	136	1201	892
減価償却	413	375	571	615	607	815
減損	205	305	176	241	113	52
のれん償却額	5	5	120	131	131	131
売上債権・棚卸資産・買入債務	-1159	-1040	423	-950	1033	-3251
投資キャッシュ・フロー	-526	-778	-975	-667	-538	-1079
有形固定資産取得	-431	-319	-542	-547	-555	-961
無形固定資産取得	-110	-442	-107	-72	-54	-84
敷金保証金の差入（ネット）	84	-14	-567	-1	146	-21
子会社株式の取得	0	0	191	0	0	0
フリー・キャッシュ・フロー	395	-400	746	-446	3505	-2847
財務キャッシュ・フロー	106	-51	-328	-633	233	-351
長短借入金	246	89	-13	-122	398	53
自己株式	0	0	0	-67	0	0
配当金	-134	-201	-296	-203	-202	-401
現金・同等物の期末残高	6591	6169	6687	5646	9380	6187

2025 年 8 月期の KAM（監査上の主要な検討事項）では、買収した音通エフ・リテールに係るのれんの評価が対象となった。のれんは 142 百万円である。減損の要否が検討され、特に問題はなかった。

B/S、C/F については、2024.8 期末、2025.8 期末とも休日であった。前々期末は翌月平日の支払いであったが、会計ルールを変更し、前期末は前日払いにした。この影響で、前期末はキャッシュアウトが多かった。しかし、B/S、C/F 上、特に大きな問題はない。

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

高額商品の売上比率が上がっていることに伴い、店舗における商品の在庫金額も増えている。これによって、商品及び製品の在庫が112億円へと増加したが、滞留商品については適切に対応している。

4. 当面の業績 円安への対応に向け、グループ連携を強化

前2025年8月期も増益を達成

2025年8月期は、売上高61578百万円（前年度比+0.5%）、営業利益1419百万円（同+13.8%）、経常利益1429百万円（同+16.4%）、純利益870百万円（同-3.7%）となった。営業利益は順調な回復をみせた。

100円ショップの既存店は、+1%を確保した。売上高粗利率は38.8%（+0.3%ポイント）へ改善し、販管費比率も前年度並みの36.5%に抑えられた。これによって、営業利益率は2.3%（+0.3%ポイント）に改善した。

マーケティングの強化

100円ショップにおいて、藤本美貴氏を活用したマーケティングは効果を上げている。アニメ・キャラクター関連のIP商品やオリジナルコスメ「fasmy（ファスミー）」もリスポンスがよい。

1) 100円で提供できないものは高額商品で提供する、2) Buona Vita や Tokino:ne の商品をインショップやコーナー商品として活用している。これによって、おしゃれでかわいい商品の幅を広げている。

また、リアルが100円ショップとのコラボで売上を伸ばしている。すでに3店行っている。100円ショップでリアルとコラボができそうな店舗では、これからも連携が増えよう。競合では、ダイソーやセリアが従来よりも小型のテナント型に出店してきている。

京都の亀岡で200坪の出店をしたが、100円ショップにリアルの要素を加え工夫している。ディスカウントショップのリアルと連携すると、食品の品揃えが増え、ナショナルブランドの商品も取り揃えるので、ユーザーのニーズにも合う。

インフレ下の中で、低価格の雑貨は100円ショップで、という生活スタイルは定着している。委託販売も、食品スーパーやドラッグストアにとって、その方が効率がよい。ワッツの委託販売は好調である。

出店計画の基軸

新規出店では、2つの方策で強化を図っていく。1つは、駅近商店街への小規模テナント型出店である。30～50坪での出店となる。従来はサイズが合わないを見送ってきたが、前

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

期に3店ほど出店した。セルフレジの効果もあり、客単価は低いが、来店客数で稼ぐことができる。十分成り立つことが分かったので、ワッツらしさで勝負ができそうである。今2026年8月期は10店ほど出店する計画で、さらに立地に合った品揃えで効率を高めていく。

もう1つは、ロードサイドへのリアルと組んだ出店で、フレッツの買収でロードサイドの店舗が入ってきたが、ここにワッツ流+リアルとのコラボで収益性が改善できた。この方式を新規出店にも応用する。リアルはナショナルブランドを安く扱う。もちろん100円よりは高い。でも、100円ショップのワッツでいう高額商品の範疇ではない雑貨や食品が中心である。100円ショップ+ディスカウントコーナーというイメージである。リアルのディスカウント商品は、粗利率は低いが、集客に役立つので、その効果を狙っている。

今期の出店予定133店のうち、テナント型は33店で、小型店10店、大型店3店（200坪以上）、通常のテナント20店という内訳である。

Buona Vitaは、10店舗（前期-2店）であるが、前期の既存店は+5.6%と順調であった。ロケーション次第では出店できるので、今期は5店の出店を計画している。

今2026年8月期も増益を確保

今2026年8月期の期初の会社計画は、売上高63000百万円（前年度比+2.3%）、営業利益1500百万円（同+5.7%）、経常利益1500百万円（同+5.0%）、純利益900百万円（+3.4%）である。

既存店は+0.7%、新規出店は133店、退店91店で純増42店を目指す。会社の認知度を上げ、ワッツブランドが知られるように、PRに一段と力を入れていく方針である。ワッツテナントでの小型店、大型店のトライアル、高額商品のブラッシュアップなどに注力していく。

100円ショップの既存店伸び率

														(%)
(前年同期比)	上期 (9～2月)	下期 (3～8月)	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月
2023.8期	-1.0	-2.0	-1.3	0.0	-1.1	+1.0	-3.4	-2.0	-3.0	-2.7	-3.8	-1.7	+0.8	-1.4
2024.8期	+2.6	+4.5	-1.3	+0.7	+2.5	+3.2	+4.0	+6.5	+6.2	+3.8	+4.8	+7.0	+4.4	+10.4
2025.8期	+2.0	+0.2	+5.3	+0.8	+4.0	+2.7	+0.6	-1.4	+0.2	+1.3	+1.7	+1.0	0.0	-3.1
2026.8期	+1.3		-0.7	+1.3	+2.5	+2.0	+4.7	+2.8	+7.0	+7.8	+9.1	+3.0		

既存店が好調

既存店の売上が、前年同月比で3月+7.0%、4月+7.8%、5月+9.1%と好調であった。6月

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

は+3.0%であった。7～8月も順調に推移しよう。3～5月については、イラン戦争の影響で石油関連製品の供給不安が出て、生活防衛的に100円ショップの生活雑貨に買い急ぎの動きが出た。ただ、4Q(6～8月)からは仕入れ価格にも一部影響が及んでくる。円安の進行も国内サプライヤーによる海外からの調達価格への波及が懸念される。

会社計画を上回ろう

2026年8月期の3Q累計は、売上高48010百万円(前年同期比+4.3%)、営業利益1368百万円(同+33.8%)、経常利益1416百万円(同+39.3%)、純利益808百万円(同+36.4%)と好調であった。

イラン情勢の不安定化、インフレの進行の中で、3Q(3～5月)の売上高が生活雑貨を中心に防衛的な先行買いがリード役となって平常より高い伸びをみせた。シールブームやナフサ不足による需要増で、既存店の売上高は前年同期比で+4.0%となった。

粗利益率も高額商品を活かしたプロダクトミックスや価格競争のある商品提案を充実させて、+0.2%ポイントアップした。コストアップは4Qから一部オンしてくる。

会社側では、通期の会社計画を据え置いているが、これを上回ってこよう。営業利益で会社計画の15億円に対して、17億円は見込めよう。

海外事業の卸売では、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を続けていく。直営店舗の負担がなくなったので、来期は黒字化を目指している。

イラン情勢の影響

イラン紛争に伴う原油高は、短期的にはプラスに働いた。石油関連製品の生活雑貨の需要増が仕入れ原価のアップに先行したことによる。

この傾向が続くと、原材料高がいずれコストアップとなってくる。来期については、需要増の反動も出てこよう。それでも、インフレ傾向の中で、100円ショップの強さは相対的に生きてくるので、一定の需要は確保できよう。高額商品の的確な投入によって、コストアップに対する耐久力も確保できよう。そうすれば、堅調な業績は確保できよう。

円安と商品調達

円安、インフレの中で100円では提供できない商品も増えている。100円ショップの商品は中国から調達しているものが大半を占めるが、小物、雑貨類なので、日米摩擦で対象となるような商品ではない。中国経済も低調なので、中国企業は日本への輸出を拡大したい。今のところ政治と商売は別という雰囲気、リスクが顕在化する程ではない。

円安については、1ドル160円を超えてくると、サプライヤーは今後の商品調達に対して、為替予約、仕入れ価格、商品内容について、新たな見直しが必要となってくる。対応には半年から1年を要するので、コスト面では厳しくなろう。これに対して、高価格商品による商

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

品ミックスは、ニーズへの対応、粗利の確保という点で引き続き重要な戦略となろう。コストに見合った粗利のコントロールに、ワッツは十分慣れてきた。商品構成のマーケティングも身に付きつつある。今後とも、高額商品の的確な投入がバランスよくなされよう。

業績予想

(億円、%)

	2022.8	2023.8	2024.8	2025.8	2026.8(予)	2027.8(予)
100円ショップ						
直営(Watts、meets、silk)	518	530	552	555	583	590
卸売 (F C向け)	21	20	18	18	17	17
国内その他事業 (Buona Vita、バリュー100、リアルなど)	29	31	32	34	35	37
海外事業	14	12	9	7	5	6
売上高合計	583	593	612	615	640	650
営業利益	9.9	6.2	12.4	14.1	17.0	15.0
売上高営業利益率	1.7	1.0	2.0	2.3	2.7	2.3

ブランドの認知向上に注力

ワッツブランドの認知向上に力を入れている。PR やプロモーション費用が一定程度増加しているが、ここには継続的に力を入れる方針である。

PR では、昨年 9 月より実施したアバンギャルディによる「ワッツらゴー！」が大きな反響を呼んだ。“こまればいったんワッツらゴー！”という動画が当たっている。

今後の事業展開としては、1) 100 円ショップ+Buona Vita+リアルのような組み合わせ店舗で、テナント型出店を図り、100 円ショップの差別化を図る。これを年に数店出していく。2) 委託販売は順調なので引き続き拡大に力を入れる。3) E コマースで、店舗受け取りの工夫さらに進めて、来店、集客にも活かしていく。委託販売店での E コマース商品の受け取りができるようになると、効果は上がってこよう。

タレント（藤本美貴氏）とのコラボ商品、インフルエンサー（はなうた氏）のアンバサダーを活用したオリジナルコスメ「fasmy」やライフスタイルブランド「Tokino:ne」の販売、オンラインショップと店舗の連動などにも力をいれていく。

M&A も引き続き重要な戦略となろう。100 円ショップの M&A は、同業他社という点での候補は少ない。店舗の複合化を目指すのが 1 つの方向であるが、このマネジメントも容易ではないので、慎重な姿勢が必要であろう。但し、中小 100 円ショップのグループ化で、価値向上が図れるようであれば成長力は高まろう。今後の業績は、こうした実行戦略に依存しよう。

配当は、減配せずに安定配当

前期の配当については、30周年の記念配3.0円と特別配5.0円をつけた。今2026年8月期の配当は、前期の記念配3.0円を除いて、20円（うち特別配当5.0円）を予定している。

配当については、減配をせずに安定的に増配を目指す。具体的には15円をベース配当として、業績をみながら特別配当をのせていく。

特別配当については、業績に見合って、一定程度変動させる方針である。今期は業績が上振れする方向にあるが、一過性の要因による需要増の影響が大きいので、5円の特別配当にとどまるとみておきたい。

5. 企業評価 収益源の集中を図る

インフレへの対応力

インフレへの対応力を高めるには、1人当たりの生産性をいかに向上させるかにかかっている。ワッツは、1) 生活雑貨を軸として、2) 商品のミックスを工夫しながら、3) 店舗の人的生産性を向上させて、インフレ時代の中で、コストを抑制しつつ乗り切っていく方針である。まずは、売上高営業利益率3%へ、将来は5%を目指す。円安が170円/ドルになっても対応していく力を養っていく。

3つの視点

今後の100円ショップ業界については、3つの視点が重要であろう。1つは、均一価格というコンセプトは根幹をなすので、多様な価格の多様な商品を提供するバラエティショップになってはならない。一方で、100円では提供できない生活雑貨も増えている。高価格商品の品揃え、価格帯については、顧客の反応をみながら対応していく必要がある。

2つ目は、出店余地である。今後とも出店はできるが、傾向として店舗の小型化は避けられない。郊外型のショッピングセンターは新設が少ない。駅前繁華街での出店は小型化している。小型店でも経営できるノウハウの蓄積が求められる。1店当たりの売上高、利益は相対的に小さくなるのでより効率が必要である。

3つ目は、競合の激化が予想される。ダイソーの優位は変わらない。キャンドゥはイオングループの中で存在感を高めていこう。しかし、一定の限界はある。セリアは独自のマーケティングで強みを発揮しているが、成長領域の拡大には工夫が求められる。ワッツは大手との競合避けて対応しようとしている。ニッチ戦略で差別化しようとしている。

今後の課題として、平岡社長は2つあげる。第1は、AIの活用である。店舗の商品管理とともに、社員のサポートにいかにも利用するか。パート、アルバイトとのコミュニケーションにAIの活用を図ろうとしている。第2は、100円ショップ事業以外の新規事業への挑戦

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

である。両利きの経営にいかにか布石するか。トライアルが続こう。

収益性の改善に向けて

当社の株主資本コストは3.5～5.0%と会社サイドは認識しており、ROE 10%を目指している。2025年8月期は6.8%であった。

現在、PBR 0.66倍＝ROE 7.3%×PER 9.0倍という水準にある。PBRを1.0倍にもっていくには、ROEを8～10%に上げて、PERを10～12.5倍にもっていく必要がある。営業利益で20億円を確保したい。海外の負担をなくし、100円ショップ以外の事業は、100円ショップとの連携を深めて、収益性を改善していく。その上で、主力の100円ショップの魅力をどこまで高められるか。もう一段の店舗効率の向上と商品企画の高付加価値化が必要であろう。ワッツブランドの認知度アップ、さらなる成長戦略をいかに発信していくのか。ここが課題である。

株主優待を再開

2025年8月末の株主数は、1.3万人（前期末1.4万人）へ減少している。ただ、外国人の持株比率は、2024年2月末4.1%、2025年2月末7.5%、2026年2月末10.1%へと増えた。

今期末より株主優待を再開することとした。2023年に一旦廃止したが、2025年の配当政策の見直しに加えて、今回優待を再スタートすることとした。業績が伸長していることをベースに、個人株主作りの充実を図ることとした。

2026年8月末の株主に対して、200株以上保有する株主に、1500円相当の「ワッツ防災プロジェクト」が提案する防災商品セットを提供する。防災という視点は有益である。いざという時必ず必要になる。

200株以上の株主は2026年2月末時点で全体の約5割である。株価700円として、200株は14万円の投資で、1500円相当は実質利回りで1.07%、配当20円の配当利回り2.85%なので、トータルの利回りは3.92%となる。今後も株主優待については柔軟に検討していく方針である。

収益源の確保

会社としては、年5～10%の利益成長を目指しており、そのための戦略作りに力を入れている。過去のピーク利益更新を目標とするが、現在の出店政策がうまくいくかどうかをもう少し見定めたい。

営業利益20億円を目指すには、為替が安定し、当社の100円ショップを中心としたハイブリット戦略が効果を上げていくことが必要である。そうなれば、売上の拡大と粗利率のアップが見込めよう。省人化、自動化による生産性の向上、高付加価値商品の品揃え（100円以外の200円、300円、1000円など）を通したお得感、ファッション感、面白感をどこまで

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

追求できるかが勝負である。

課題は2つある。1つは100円ショップ事業とそれ以外の事業の収益性のバランスを図ることである。2つ目は、100円ショップ事業の業界でのポジショニングをさらに見直して、競争を避けつつ独自性を出せるところに、次のイノベーションを起こすことである。

営業キャッシュ・フローで10億円前後が見込めれば、投資キャッシュ・フローは多くても10億円以内なので、国内ビジネスにさほど資金は必要でない。海外事業も今のところ大きな投資にはならない。

円安に対応して、本業の100円ショップの収益性を回復させ、ROE 8%以上を安定的に確保するには、もう一段の努力を要するので企業評価はCとする。(企業評価については表紙を参照)

国内市場の成熟、為替の変動、海外市場への展開など、経営のかじ取りには十分な目配りが求められる。大手とは差別化した本業の100円ショップで収益力を向上させ、新規事業の輪を広げていけば、業績は向上できよう。今後の展開に注目したい。