



2021年12月20日

各 位

会 社 名 株式会社 ワ ッ ツ
代 表 者 名 代表取締役社長 平岡 史生
(コード番号：2735 東証第一部)
問 合 せ 先 常務取締役経営企画室長 森 秀人
電 話 番 号 06-4792-3236

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、2022年4月に予定されている株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しについて、本日プライム市場を選択する申請書を提出いたしました。当社は、移行基準日時点（2021年6月30日）において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなっており、「流通株式時価総額」については基準を充たしておりません。当社は、2024年8月期までに上場維持基準を充たすために各種取組を進めてまいります。

	プライム市場基準	判定（移行基準日時点）
株主数	800人以上	○
流通株式数	20,000単位以上	○
流通株式時価総額	100億円	×（77.4億円）
流通株式比率	35%以上	○
1日平均売買代金	20,000千円	○

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

プライム市場上場維持基準の充足に向けた当社の取組の基本方針、課題及び取組内容については、添付の「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」に記載のとおりです。

以 上



株式会社ワッツ

(2735 東京証券取引所市場第一部)

新市場区分の上場維持基準の 適合に向けた計画書

2021年12月20日



1. 上場維持基準への適合状況

	プライム市場基準	判定 (移行基準日時点)
株主数	800人以上	○
流通株式数	20,000単位以上	○
流通株式時価総額	100億円	× (77.4億円)
流通株式比率	35%以上	○
1日平均売買代金	20,000千円	○

- ✓ 2024年8月期までに上場維持基準を充たすために、各種取組みを進めてまいります

2.プライム市場への適合に向けた基本方針



【基本方針】

- ✓ 現在の三位一体のビジョンを進化（深化）させ、グループ全体の成長力を回復させる
- ✓ ワッツグループ中期3ヵ年計画（2022年8月期～2024年8月期）を設定し、その完遂によって企業価値向上に取り組む



3.現状の課題及び具体的な取組内容



【課題】

- ✓ 成長戦略が明確に見えにくいため、市場からの適正な評価が得られていない

【取組み】

- ✓ 中期3カ年計画の推進
- ✓ 100円均一以外のフォーマットと100円ショップ事業のコラボレーションによる新しいフォーマットを作り上げる
- ✓ IR活動の一層の強化を通じた投資家への訴求の推進
- ✓ 結果として、小売業界の平均PERである25倍に持ち上げる
(2021年8月末時点の当社PERは13.0倍)

4. 中期3カ年計画



	過去3期平均 (実績)	2024年8月期 (計画)
売上高	516.3億円	700.0億円
EBITDA	17.2億円	31.0億円
営業利益	13.8億円	21.0億円
当期純利益	6.0億円	11.0億円
100円ショップ事業 売上高シェア	89.4%	86.8%



5.中期3カ年計画達成に向けた施策①



【国内100円ショップ事業（1）】

- ✓ 音通エフ・リテール社の買収（2021年10月1日子会社化完了）とPMI（システム、発注、人事、管理業務等）の早期完了による売上と収益への貢献の実現
～今後は早期のPMI完了に取り組む（2022年8月期末を目途）
 - ・委託型店舗シェアの圧倒的No.1を獲得
 - ・商品政策のワッツとの統合による原価率の改善による全社利益率の改善
 - ・ロードサイド型大型店の運営ノウハウの活用による出店戦略強化
 - ・店舗オペレーション、システムのワッツへの早期統合によるシナジー創出
- ✓ 更なる成長のためのM&Aも検討

6.中期3カ年計画達成に向けた施策②



【国内100円ショップ事業（2）】

- ✓ 委託型店舗の出店強化
～出店余地は十分にあり、高い収益性が見込めるため、今後年間200店舗の出店を継続
- ✓ 国内他業態（ブォーナ・ビータ、Tokino:ne、リアル）とのコラボ出店を活用し、競合他社に打ち勝つ店舗を展開する（2022年8月期より開始）
- ✓ 2022年8月期より基幹システム（入れ替え実施済）を活用した、セルフレジ、自動発注システムの本格稼働を通じた生産性の向上による収益性の改善。
～2022年8月期中にセルフレジを100店舗へ導入

7.中期3カ年計画達成に向けた施策③



【国内その他事業】

- ✓ グループECチャネルの抜本的強化による、売上規模の拡大
(2021年9月より開始)
- ✓ 100円ショップと連携した店舗フォーマットの開発による規模・収益の
底上げ (2022年8月期)
- ✓ 既存事業とのシナジー創出が可能なM&Aによる事業領域の拡大も
視野

【海外事業】

- ✓ ウイズコロナ/アフターコロナ環境下での既存の事業の一層の伸長
海外パートナーとの共同事業の構築 (2024年8月期)
- ✓ 既存の経営資源を活かした異業種とのコラボビジネスの構築
(含むM&A)

8. 流通株式時価総額100億円充足に向けた取組み



- ✓ ワッツグループ中期3カ年計画達成による株価の上昇
- ✓ 流通株式数の増加による株式売買の活性化
 - ・大口株主の保有株式一部売却等の交渉を進め、流動性向上を図り、売買代金の増加に繋げる→流通株式比率10%増加を目標
 - ・自社株取得及び消却も検討
- ✓ IR活動の推進強化
 - ・投資家との積極的な対話の推進による当社株の既存の機関投資家に加え、新規機関投資家の評価向上
 - ～第二四半期及び本決算発表後を中心に、国内及び海外機関投資家・アナリストとの面談（電話、オンライン等）を年間60件程度実施しており、今後も新規先を含め継続的にアプローチしていく

9. 流通株式時価総額100億円充足のための算定根拠



- ✓ 小売業界の平均**PER25倍**とする
- ✓ 2024年8月期（計画）の親会社株主に帰属する当期純利益額の11億円をベースとして、時価総額を算定

$$11\text{億円} \times 25\text{倍} = 275\text{億円}$$

- ✓ 当社2021年8月期の流通株式比率60.2%を用いて流通株式時価総額を算定

$$275\text{億円} \times 60.2\% = 165.5\text{億円} > 100\text{億円}$$

本計画を達成すれば、流通株式時価総額100億円達成の可能性は十分高いと判断（仮に**PER20倍**としても132.4億円）



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 常務取締役経営企画室長 森 秀人

e-mail：ir@watts-jp.com

TEL：[06-4792-3236](tel:06-4792-3236)