

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

経営方針

「おかげさまの心」を大切に、お世話になっている皆様に役立ち、地域社会に貢献することを使命とし、皆様とともに成長してゆく。

売上高経常利益率
5.0%

ROE
10.0%

売上高
63,000百万円

営業利益
1,500百万円

② 中長期の経営戦略

1. 国内100円ショップ事業の成長性確保

Wattsブランド店舗展開、月替わり販促企画、100円以外の価格帯商品導入、インフルエンサーとの協働、オンラインショップ強化を推進。

3. 海外事業の再拡大

東南アジア並びに中南米でFC店舗を拡大し、現地パートナーとの卸売協業による新規市場開拓でグループ成長を牽引。

2. 新業態の収益性確立

「Buona Vita」「Tokino:ne」「リアル」など100円ショップを補完する新収益源を開発し、100円ショップ事業との連携で拡大。

4. 収益力とコスト対応力強化

自動発注システムやセルフレジ導入による省人化・生産性向上、適正売価反映で販管費率を抑制。

③ 対処すべき課題

① 国内事業の成長性確保

- ・中核事業の継続的な成長が不可欠
- ・実生活雑貨をプライベートブランドとして強化
- ・オンラインショップの店舗受け取りを強化

② 新しい収益源の多角化

- ・新業態3ブランドで100円ショップを補完
- ・グループ全体のECサイト化を目指す

③ 持続的成長と社会価値創出

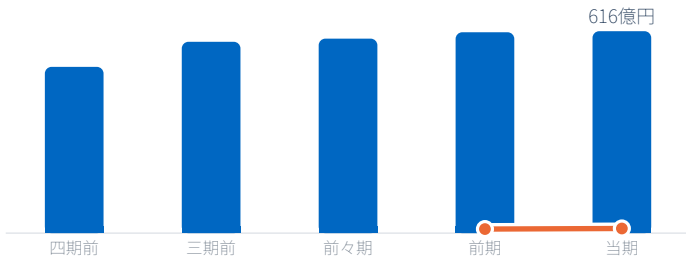
- ・環境配慮（レジ袋導入、LED化、ペーパーレス化）
- ・「ワッツ防災プロジェクト」で防災意識を啓発
- ・環境・安全・健康を意識した商品開発

面接で使えるポイント

- ・100円という売価に拘りながら、他価格帯商品も含めたお買い得感を提供する工夫に注目。
- ・2009年8月期から海外展開を進め、東南アジア・中南米でFC店舗を拡大し、グループの新たな成長エンジンに。
- ・「ワッツ防災プロジェクト」を通じて、身近な100円ショップから地域住民の防災意識向上に貢献する社会価値創出。

証券コード 2735

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
616億円営業利益率
2.3%財務健康度
39点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 40.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
496万円

小売業内 223位/318社

平均年齢
45.8歳

小売業内 76位/318社

平均勤続
14.6年

小売業内 82位/318社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は...）

直近ニュース十一言

参考: 鳥取県境港市に新店舗オープン！「ワッツウィズ 境港ザ・ビッグ

