



株式会社ワットマン

平成25年3月期
中間決算説明会資料

平成24年12月3日

兜町平和ビル3階



JASDAQ

証券コード: 9927

3	会社概要	11	平成25年3月期第2四半期累計期間 品目別商品売上高概況
4	会社沿革	12	平成25年3月期第2四半期累計期間 販売費管理費推移
5	リユース業とは	13	平成25年3月期第2四半期 貸借対照表の概況
6	当社の事業内容	14	平成25年3月期第2四半期 キャッシュ・フロー計算書及び設備投資額の推移
7	店舗展開	15	業績推移
8	平成25年3月期第2四半期累計期間 業績概況	16	平成25年3月期の見通し・経営指標
9	平成25年3月期第2四半期 業績推移	17	損益分岐点分析チャート
10	平成25年3月期第2四半期累計期間 品目別業績	18	営業利益率他社比較推移
		19	平成25年3月期の取り組み①
		20	平成25年3月期の取り組み②

会社名	株式会社ワットマン
所在地	神奈川県横浜市旭区鶴ヶ峰本町1-27-13
代表者	代表取締役 清水一郷
設立	昭和53年9月
資本金	500百万円
発行済株式総数	11,368千株
従業員数	419名(社員74名、パート・アルバイト345名) <small>(24年10月末)</small>
事業内容	リユース事業(リユース商品の仕入販売)
事業所・店舗数	神奈川県内13事業所23店舗 <small>(24年10月末)</small> (オフハウス:10店舗 ハードオフ:6店舗 ブックオフ:7店舗)

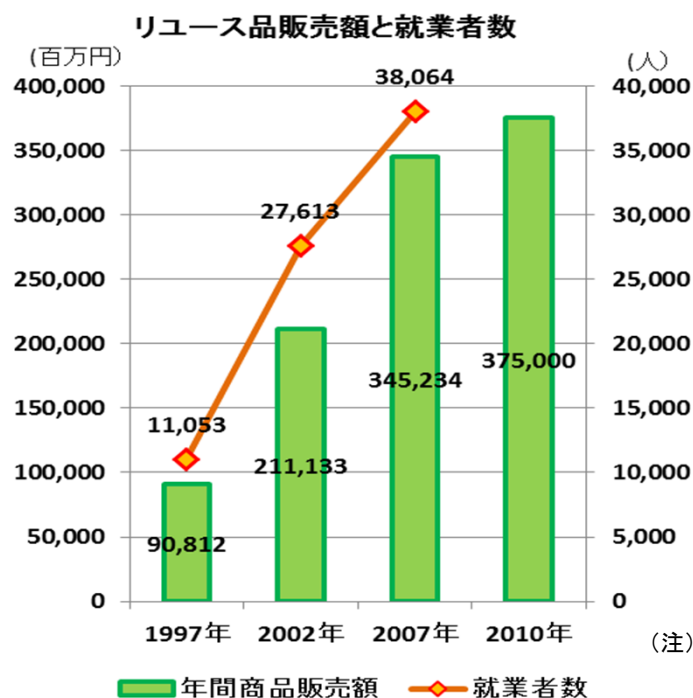
- 昭和53年 9月 株式会社電化センターシミズを設立。
- 昭和55年12月 横須賀市野比に野比店を開店。神奈川県下における家電チェーン店化を開始。
- 昭和63年 2月 本社機構を横浜市西区に移転。
- 平成2年 4月 社名を株式会社ワットマンに変更。
- 平成4年 7月 日本証券業協会に店頭売買有価証券として新規登録。
- 平成14年 3月 新業態として、リユース事業1号店 ハードオフ/オフハウス横浜上郷店を開店。
- 平成14年 5月 本社機構を横浜市旭区に移転。
- 平成16年 5月 家電事業からリユース事業へ業態転換を開始。
- 平成16年12月 JASDAQ証券取引所へ上場。
- 平成20年 6月 ハードオフ/オフハウス鎌倉藤沢店を閉鎖し、ハードオフ/オフハウス/ブックオフ鎌倉手広店へ移転し増床開店。
- 平成20年 6月 リユース事業に業態転換後、初の新規出店としてオフハウス逗子店を開店。
- 平成20年 7月 ハードオフ/オフハウス北久里浜店をオフハウス単独店舗に改装。
- 平成20年 8月 ハードオフ/オフハウス横須賀佐原店を開店。
- 平成20年10月 ハードオフ/オフハウス横浜本郷台店を改装し、ブックオフ横浜本郷台店を併設。
- 平成21年12月 ブックオフ横須賀中央店開店。
- 平成22年10月 JASDAQ証券取引所と大阪証券取引所の合併に伴い、大阪証券取引所JASDAQ(スタンダード)へ上場。
- 平成23年 7月 ハードオフ横浜本郷台店をオフハウス横浜本郷台店に統合。
- 平成23年10月 オフハウス逗子店を閉店。
- 平成23年11月 ブックオフ逗子久木店を開店。(グランドオープンは平成23年12月3日)
- 平成24年 2月 オフハウス横浜本郷台店を閉店し、ブックオフ横浜本郷台店を増床。
- 平成24年 4月 ハードオフ・オフハウス横浜上郷店を閉店。
- 平成24年 8月 ハードオフ湘南台店をオフハウス湘南台店、ハードオフ綾瀬店をオフハウス綾瀬店に、ハードオフ座間店をオフハウス座間店にそれぞれ統合。
- 平成24年 9月 ハードオフ川崎大師店を閉店。
- 平成24年10月 全23店舗

「お客様のご不用になった商品を買取り、点検・クリーニングを施し、
新たなお客様に提供する」のがリユース業です。

大量生産・大量消費・大量廃棄の使い捨て型社会から、地球環境との共生を目指す、循環型社会(=リサイクル社会)への転換は広く社会に受け入れられてきました。

従来のリサイクル(1R)から、リデュース(廃棄物の発生抑制)、リユース(再利用)、リサイクル(再資源化)のいわゆる(3R)政策も社会に浸透してきています。

こうした時代背景と共に成長しているのが、リユース業です。



エコ意識の高まりを背景とした循環型社会の構築に寄与するとともに、今後さらなるマーケットの形成を見据え、消費者に当社の業態(リユース業)の浸透を推進していきます。

(注)1997年・2002年・2007年は経済産業省【商業統計】『中古品小売業(骨董品を除く)』より
 2010年は日本リユース業協会『リユース品の市場規模(2010年度協会推計値)』より



神奈川県内13事業所23店舗

- オフハウス (OH) : 10店舗
- ハードオフ (HO) : 6店舗
- ブックオフ (BO) : 7店舗

ブックオフ事業



ブックオフコーポレーション(株)のFC

取扱品目

- 書籍
- ゲームソフト
- コミック
- CD・DVD
- 雑誌

店舗数：7

オフハウス事業



取扱品目

- インテリア
- 家電
- 婦人服
- メンズ衣料
- ギフト
- バッグ
- 貴金属・時計
- ベビー&子供服
- ホビー
- スポーツ



店舗数：10

(株)ハードオフコーポレーションのFC

ハードオフ事業



取扱品目

- パソコン
- オーディオ
- ビジュアル
- 楽器
- カメラ
- ゲーム機器
- ゲームソフト
- 携帯電話



店舗数：6

(株)ハードオフコーポレーションのFC

神奈川県には
まだまだ出店余地
があります。

リユース業の商圏人口は約10万人です。神奈川県は人口は907万人(H24年10月1日現在)、横浜市に限っても369万人(H24年10月1日現在)ですから、まだまだ出店の余地があります。

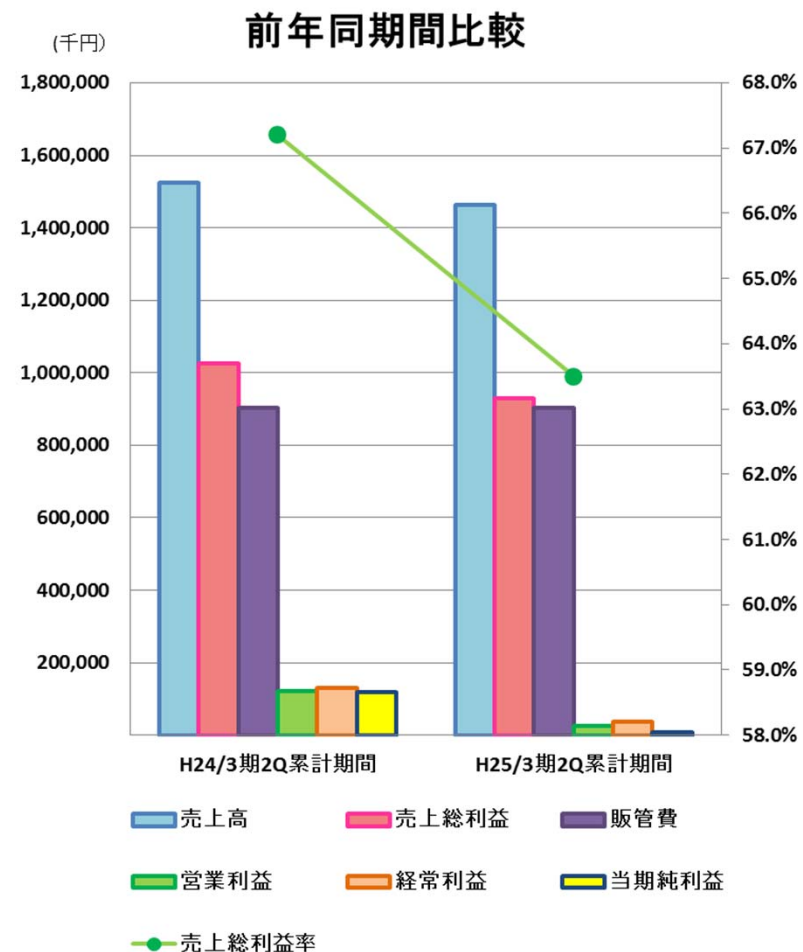
特にオフハウスは需要に比べ店舗数が少なく急成長が見込める分野です。

神奈川県内 13事業所23店舗

- オフハウス (OH) : 10店舗
- ハードオフ (HO) : 6店舗
- ブックオフ (BO) : 7店舗



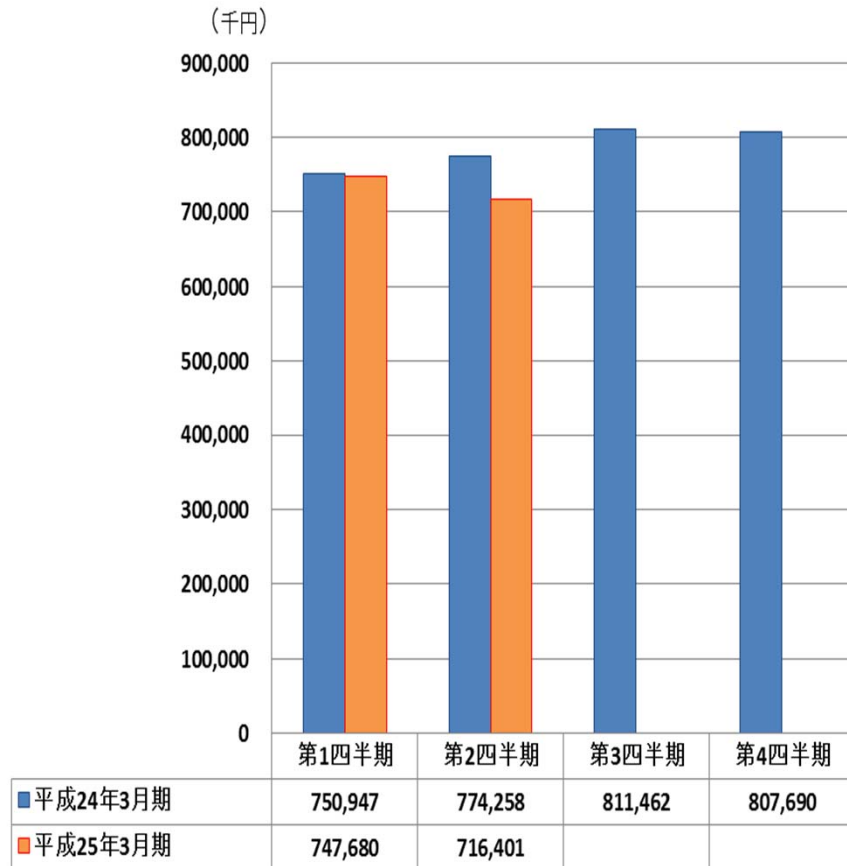
	平成24年3月期 第2四半期累計期間	平成25年3月期 第2四半期累計期間	前年同期比
売上高	1,525,205	1,464,081	96.0%
売上総利益	1,024,657	929,793	90.7%
(売上総利益率)	67.2%	63.5%	△3.7p
販管費	902,455	903,197	100.1%
(販管费率)	59.2%	61.7%	+2.5p
営業利益	122,202	26,595	21.8%
(営業利益率)	8.0%	1.8%	△6.2p
経常利益	129,214	35,633	27.6%
四半期(当期)純利益	119,125	6,594	5.5%



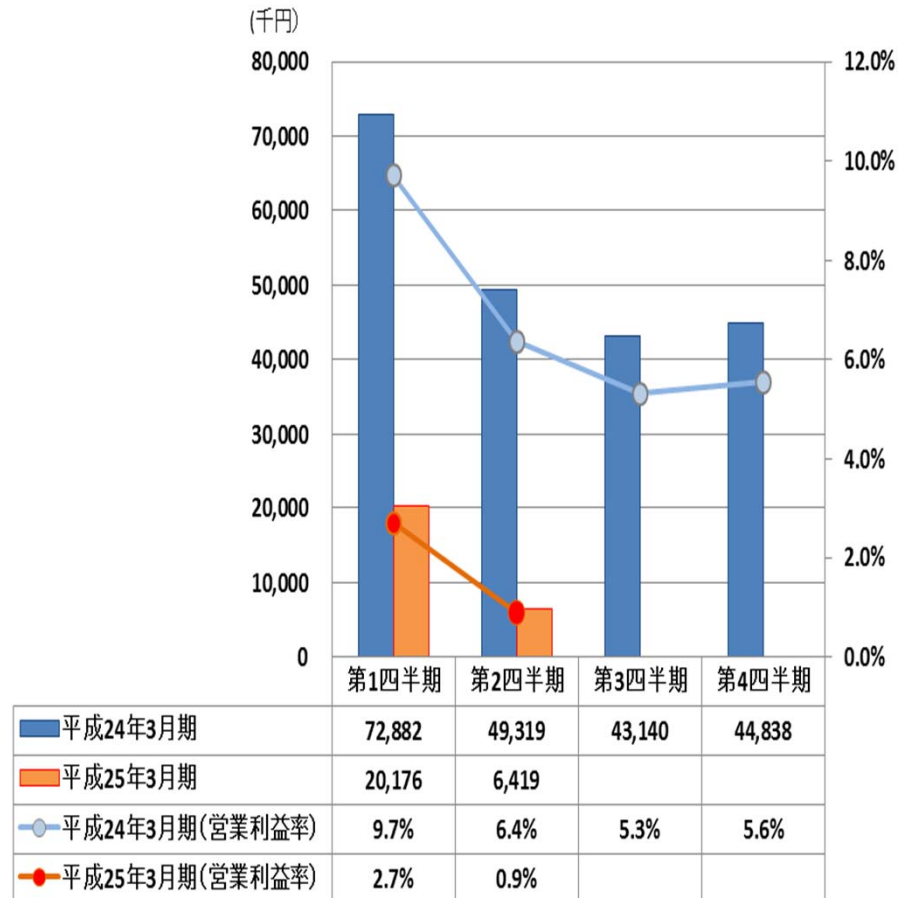
POINTS

当第2四半期累計期間の売上高は業態を変更した店舗の立ち上がりの遅れと閉店した店舗の影響を受け61百万円(4.0%)減収の1,464百万円となりました。売上・売上総利益率減少に伴い売上総利益額は94百万円(9.3%)減益の929百万円となりました。また営業利益は95百万円(78.2%)減益の26百万円、経常利益は93百万円(72.4%)減益の35百万円、四半期当期純利益は112百万円(94.5%)減益の6百万円となりました。

四半期別売上推移



四半期別営業利益推移

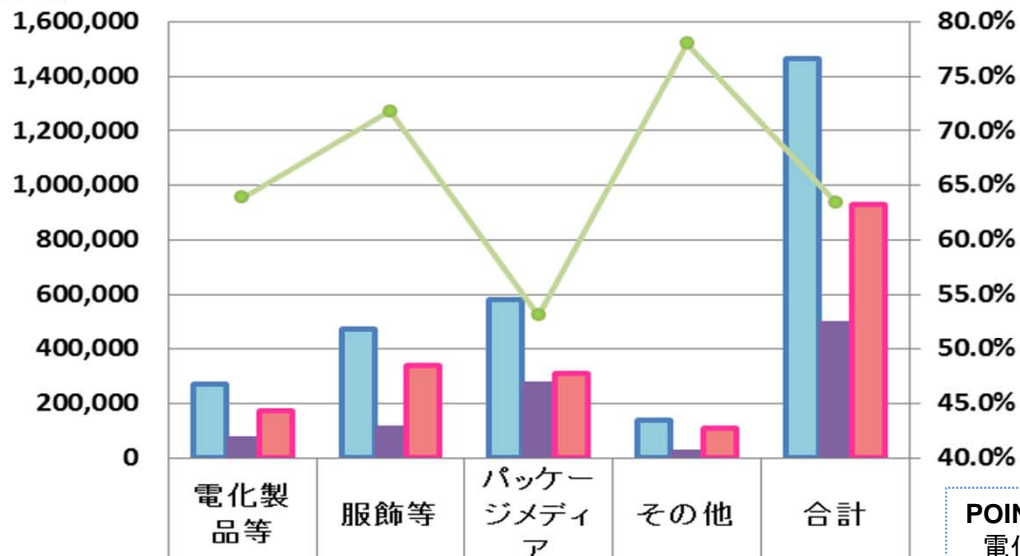


POINTS

売上高は当第1四半期においては3百万円(0.4%)減収、当第2四半期においては57百万円(7.5%)減収でした。営業利益は売上・売上総利益率減少に伴い当第1四半期が52百万円(72.3%)減益の20百万円、当第2四半期が42百万円(87.0%)減益の6百万円となりました。

第2四半期累計期間(品目別業績)

(千円)



売上高	268,185	474,417	582,985	138,495	1,464,082
仕入高	79,165	118,380	277,674	29,252	504,471
売上総利益	171,422	340,629	309,708	108,034	929,794
売上総利益率	63.9%	71.8%	53.1%	78.0%	63.5%

POINTS

電化製品等においては3店舗減少及び3店舗をオフハウスに統合した影響により、服飾等・その他においては3店舗減少及び3店舗をオフハウスに統合したの影響により、売上・売上総利益は減収減益となりました。

パッケージメディアにおいては前期の店舗増加と増床店舗の影響等により増収となりましたが、売上総利益率の低下により売上総利益は減収となりました。

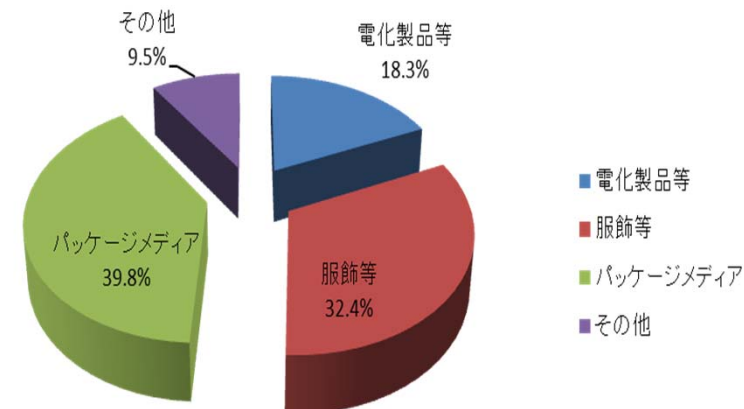
前年比	電化製品等	服飾等	パッケージメディア	その他	合計
売上高	94.2%	88.0%	110.2%	80.4%	96.0%
仕入高	80.0%	78.4%	136.2%	99.5%	104.4%
売上総利益	91.1%	92.9%	93.6%	77.6%	90.7%
売上総利益率	△2.2p	+3.9p	△9.4p	△2.8p	△3.7p

品目別商品売上高

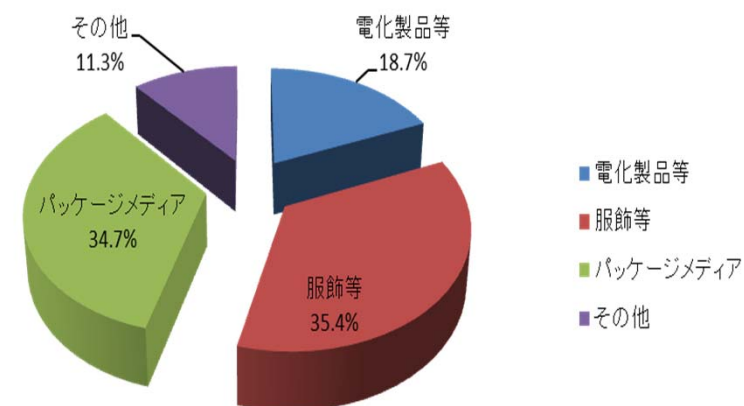
(千円)

品目	売上高	構成比	前年同期比
電化製品等	268,185	18.3%	94.2%
服飾等	474,417	32.4%	88.0%
パッケージメディア	582,985	39.8%	110.2%
その他	138,495	9.5%	80.4%
総計	1,464,082	100.0%	96.0%

当第2四半期累計期間(売上高構成比)



前第2四半期累計期間(売上高構成比)

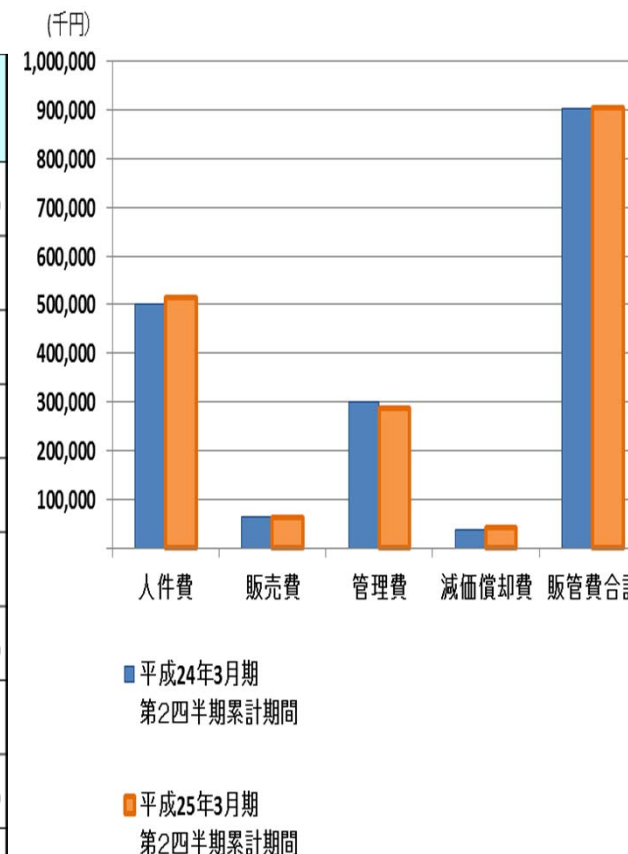


POINTS

パッケージメディアが前年同期を上回るものの、その他の品目は前年同期を下回る結果となりました。売上が増加した品目の構成比が増加しております。

	平成24年3月期 第2四半期累計期間	平成25年3月期 第2四半期累計期間	前年同期比
人件費	501,997	513,074	102.2%
(対売上高比率)	32.9%	35.0%	
販売費	62,786	61,451	97.9%
(対売上高比率)	4.1%	4.2%	
管理費	299,561	287,786	96.1%
(対売上高比率)	19.6%	19.7%	
減価償却費	38,111	40,887	107.3%
(対売上高比率)	2.5%	2.8%	
販管費合計	902,456	903,198	100.1%
(対売上高比率)	59.2%	61.7%	

(千円)

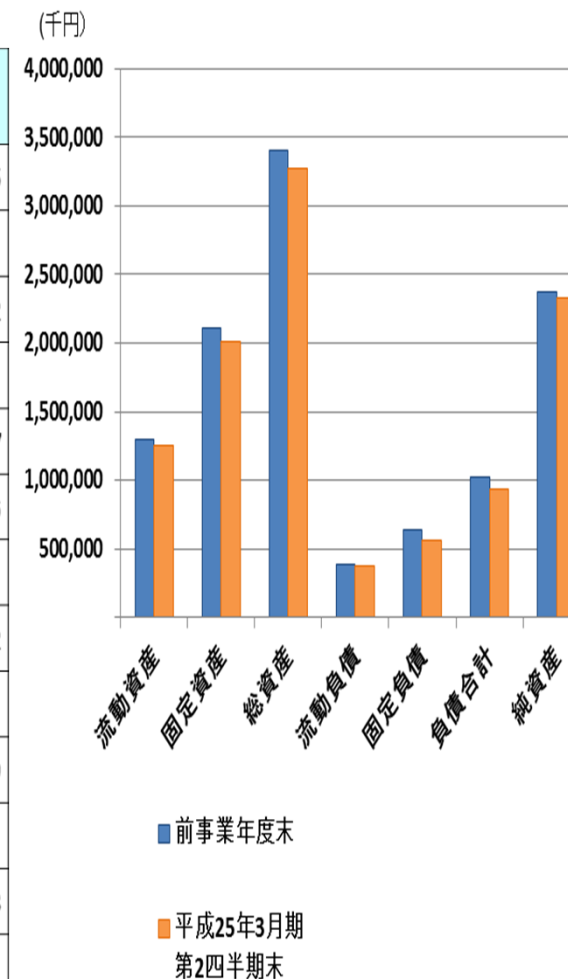


POINTS

当第2四半期累計期間の販売費及び一般管理費は0.7百万円(0.1%)増加の903百万円でした。主要な変動要因は人件費の増加が11百万円(2.2%)、販売費の減少が1百万円(2.1%)、管理費の減少が11百万円(3.9%)、減価償却費の増加が2百万円(7.3%)です。

	前事業年度末	平成25年3月期 第2四半期末	増減額
流動資産	1,296,023	1,257,638	△38,385
(構成比)	38.1%	38.4%	
固定資産	2,104,295	2,015,253	△89,042
(構成比)	61.9%	61.6%	
総資産	3,400,317	3,272,891	△127,427
流動負債	389,239	376,863	△12,376
(構成比)	11.4%	11.5%	
固定負債	635,058	561,845	△73,212
(構成比)	18.7%	17.2%	
負債合計	1,024,297	938,708	△85,589
(構成比)	30.1%	28.7%	
純資産	2,376,021	2,334,182	△41,838
自己資本比率	69.9%	71.3%	

(千円)

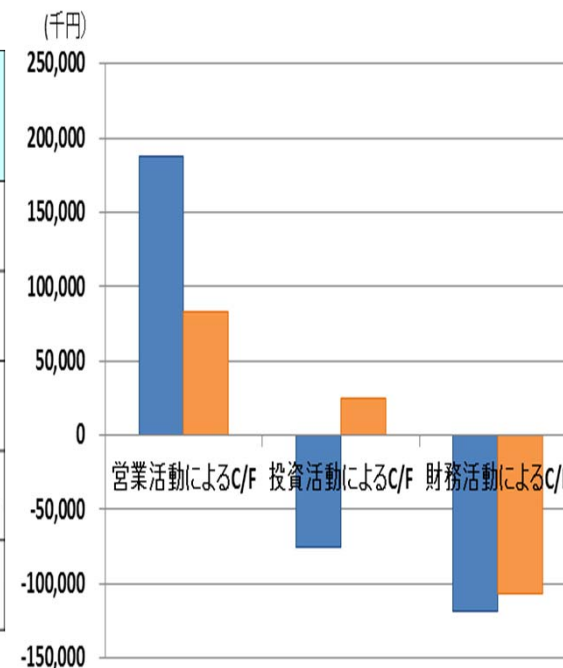


POINTS

当第2四半期末における資産合計は前事業年度末と比較して127百万円減少し3,272百万円となりました。負債合計は前事業年度末と比較して85百万円減少し938百万円となりました。純資産合計は前事業年度末と比較して41百万円減少し2,334百万円となりました。

	平成24年3月期 第2四半期累計期間	平成25年3月期 第2四半期累計期間	前年同期増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	187,968	82,807	△105,161
投資活動によるキャッシュ・フロー	△75,191	24,815	+100,007
財務活動によるキャッシュ・フロー	△118,176	△106,403	+11,772
現金及び現金同等物の増減額	△5,399	1,219	+6,618
現金及び現金同等物の期末残高	668,746	668,197	+549

(千円)



■平成24年3月期
第2四半期累計期間

■平成25年3月期
第2四半期累計期間

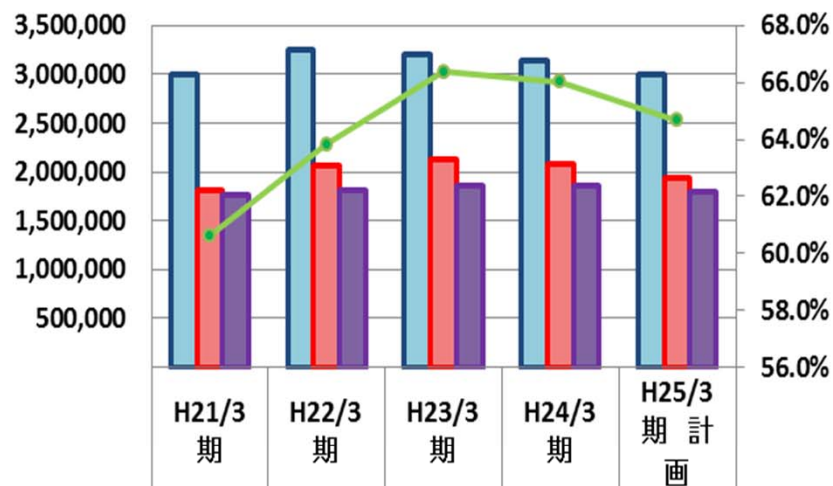
	平成24年3月期 第2四半期累計期間	平成25年3月期 第2四半期累計期間	前年同期増減額
設備投資額	61,062	16,658	△44,404

POINTS

営業活動によるC/Fは前事業年度と比較し105百万円減少し82百万円の収入となりました。
 投資活動によるC/Fは前事業年度と比較し100百万円増加し24百万円の収入となりました。
 財務活動によるC/Fは前事業年度と比較し11百万円支出が減少し106百万円の支出となりました。

売上高～粗利率

(千円)

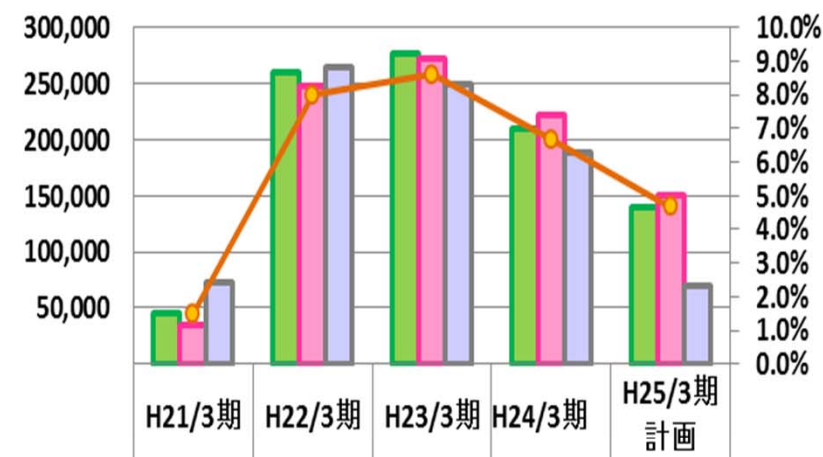


売上高	2,995,329	3,245,426	3,211,342	3,144,359	3,000,000
売上総利益	1,815,986	2,071,197	2,131,660	2,076,056	1,940,000
販管費	1,771,248	1,811,734	1,855,143	1,865,875	1,800,000
売上総利益率	60.6%	63.8%	66.4%	66.0%	64.7%

前年比	H21/3期	H22/3期	H23/3期	H24/3期	H25/3期計画
売上高	115.8%	108.3%	98.9%	97.9%	95.4%
売上総利益	117.1%	114.1%	102.9%	97.4%	93.4%
売上総利益率	+0.7p	+3.2p	+2.6p	△0.4p	△1.3p
販管費	128.5%	102.3%	102.4%	100.6%	96.5%

営業利益～当期純利益

(千円)



営業利益	44,737	259,463	276,517	210,181	140,000
経常利益	35,295	247,338	271,723	221,794	150,000
当期純利益	72,622	264,843	248,980	189,082	70,000
営業利益率	1.5%	8.0%	8.6%	6.7%	4.7%

前年比	H21/3期	H22/3期	H23/3期	H24/3期	H25/3期計画
営業利益	26.0%	580.0%	106.6%	76.0%	66.6%
経常利益	22.0%	700.8%	109.9%	81.6%	67.6%
当期純利益	39.3%	364.7%	94.0%	75.9%	37.0%

POINTS

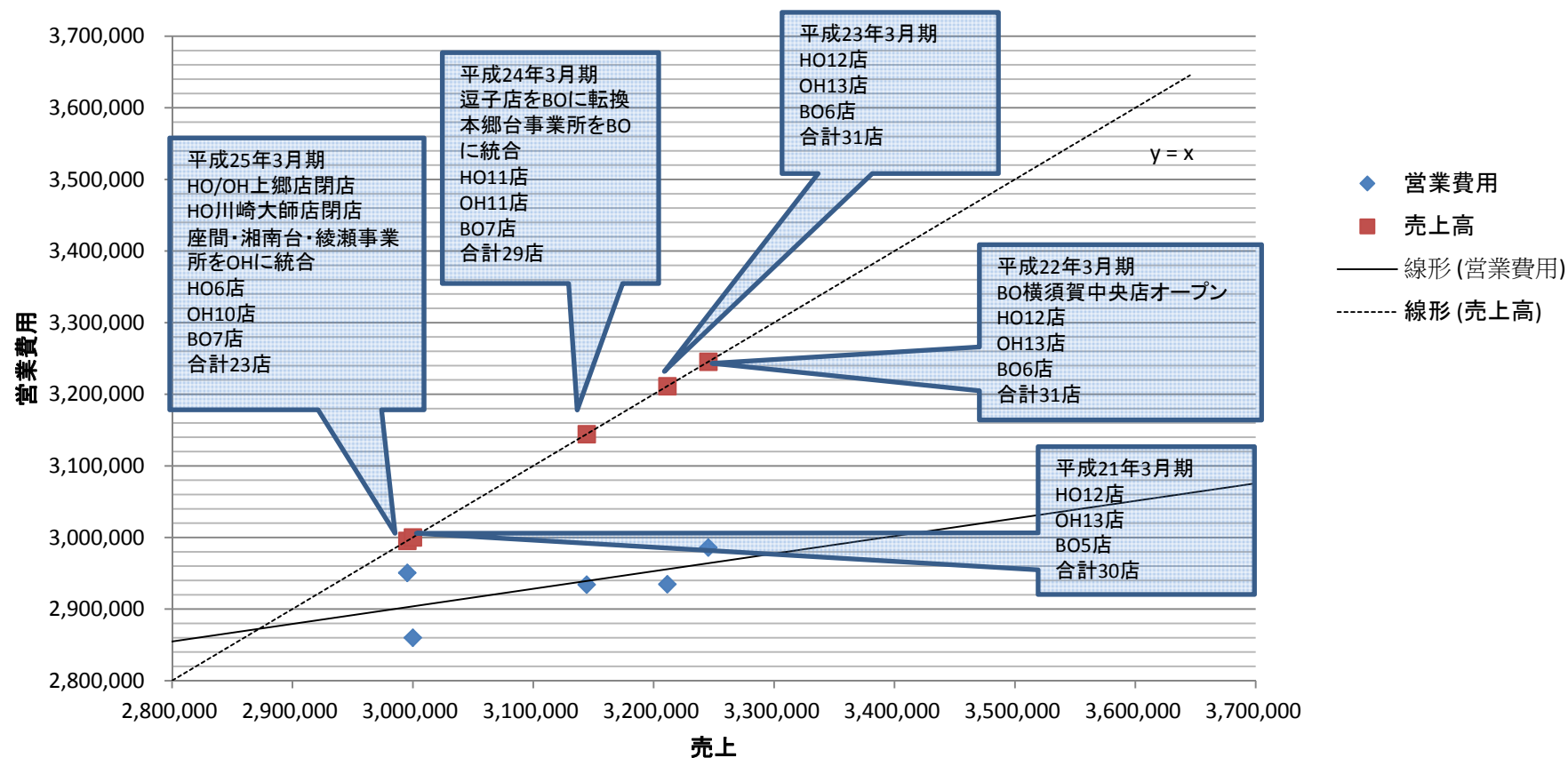
当第2四半期累計期間は前期に引続き、経営効率の改善により粗利率・営業利益率及び粗利額・営業利益の向上を図りました。業態を変更した店舗の立ち上がりの遅れと閉店した店舗の影響を受け減収減益となりました。第3・4四半期については当初計画と同様の見通しとなっております。

※千円未満については四捨五入しております。

	H24/3期	H25/3期	
	実績	計画	前期比
売上高経常利益率	7.1%	5.0%	-2.1p
ROA (総資産当期純利益率)	5.6%	2.1%	-3.5p
ROE (自己資本当期純利益率)	8.3%	2.9%	-5.4p
EPS (1株当り当期純利益)	17.28円	6.39円	-10.89円
BPS (1株当り純資産)	217.21円	219.18円	+1.97円
PER (株価収益率)	6.83倍	13.13倍	+6.3倍
PBR (株価純資産倍率)	0.54倍	0.38倍	-0.16倍
期末株価	118円	84円	-34円

※H25年3月期末株価はH24年9月30日終値と同価格としております。

損益分岐点分析チャート

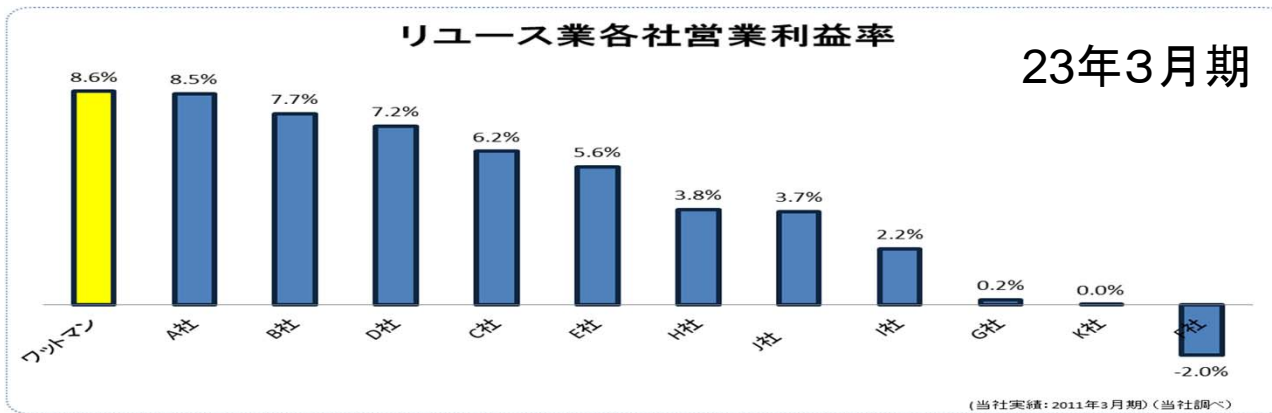


POINTS

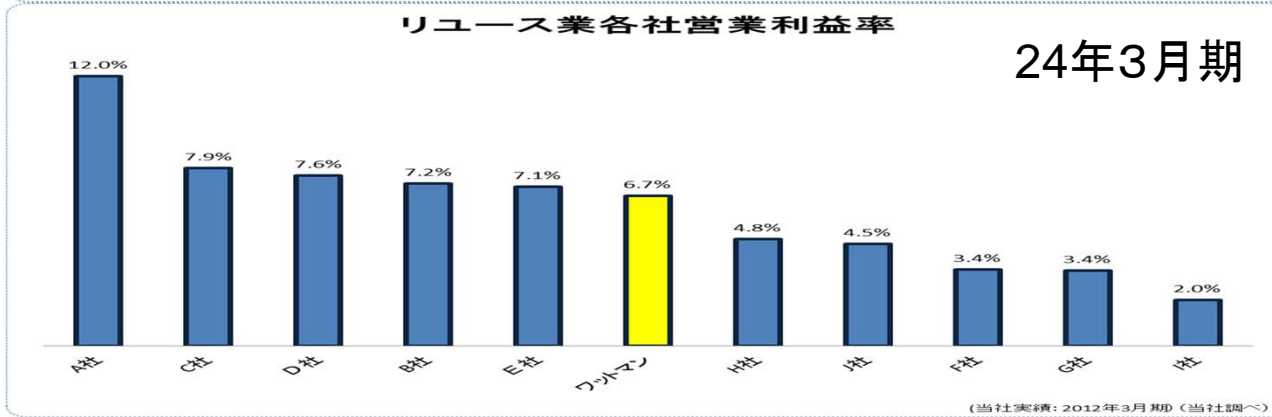
当期は長期的な経営効率向上のため小規模2事業所を閉鎖し3事業所の業態統合を行いました。前期末に比べて事業所数は13%、店舗数は21%減少しております。当期業績が落ち込んだのはこの統廃合を進めたためであると認識しております。

近年の傾向は限界利益率70%を超えております。来期以降の出店により増収に転じさせることで収益を急速に回復させる見込みです。

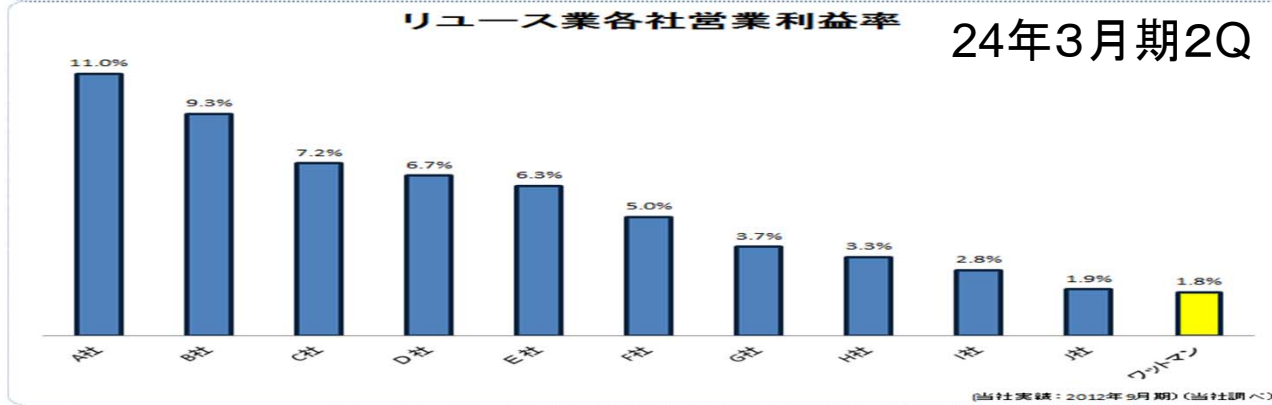
営業利益率他社比較推移



横須賀中央店…オープン



逗子久木店…業態を変更
本郷台店 …ハードオフ・オフハウスを閉店して
ブックオフを増床



上郷店 …閉店
川崎大師店…閉店
湘南台店 …統合
綾瀬店 …統合
座間店 …統合

POINTS

業態変更・増床・統合のそれぞれの店舗の業績を早期に安定化させて、他社よりも高いパフォーマンスをあげることを目指します。

1. 来期以降の店舗拡大に向けた組織改革

(1) 経営効率向上のため小規模店舗の統廃合の実施

オフハウス・ハードオフ上郷店、ハードオフ川崎大師店の閉店

(2) リユース事業全体としての事業改革を行うため、リユース事業本部の設置。

2. 売上増加のため、展示アイテム数を最大にする。

そのため、全数買い取りを継続し、原則として生産前廃棄及び未生産を無くし、常に全数出し切りを実行する。

(1) ムダ・ムリ・ムラの排除

① まずはムダのあぶり出しと排除

② 買い取り・生産時間を現状の半分に短縮する

(2) 取扱いジャンルの見直し

3. 売上増加のため、適正売価を継続し、商品鮮度を向上する。

そのため、スタート売価は相場より安すぎない売価にする。ジャンル別に適正な売価変更を早期・適時に実施する。

(1) 品揃え・鮮度管理の理解と実行

(2) 自動売価変更システムの導入

① 出し切り・売価変更・廃棄の時間を現状の半分にする

② マニュアルの充実により作業効率を高める

4. 「フィロソフィー」の理解と実行

一人一人は小さな力でも店の組織(チーム)として大きな力が発揮できる。

『customer satisfaction』の向上

常にお客様第一の視点で考え行動する

お客様都合>会社(店舗)都合

5. 生き活きとした活気ある職場環境を作るために、常に意欲的に取り組む。

(1) 『私たちのルール』の実行によりパート・アルバイトのより戦力化を図る。

(2) 人的生産性のUP

①ムダ・ムラ・ムリの排除

②組織能力の最大化

(3) 従業員のモチベーションUPと成長支援

(4) コンプライアンス、社内諸規則の制定と見直し

6. ストアコンパリゾン(業績の良い他店の研究とそのノウハウの導入)

会社の発展・人材の成長のために業績の良い他社の店舗、自社の他店を常に研究し、自店に導入する。

(1) 固定概念・既成概念を捨てる

(2) 情報吸収・自己啓発を向上する

7. 粗利率を上げる

(1) 商店経営者意識をもつ

(2) サービスは有料と捉える

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

お問い合わせ
株式会社ワットマン
神奈川県横浜市旭区鶴ヶ峰本町1-27-13
TEL: 045-959-1100