

平成 28 年 3 月期第 2 四半期  
決算説明会資料



平成27年12月4日  
株式会社ワットマン  
JASDAQ  
証券コード: 9927

- P3 会社概要
- P4 会社沿革
- P5 リユース業とは
- P6 当社の事業内容
- P7 新ブランド概要
- P8 店舗展開
- P9 平成28年3月期第2四半期 業績概況1
- P10 平成28年3月期第2四半期 業績概況2
- P11 平成28年3月期第2四半期 業績概況(既存店・開閉店)
- P12 平成28年3月期第2四半期 業績概況(予測・実績)
- P13 平成28年3月期第2四半期 四半期業績推移
- P14 平成28年3月期第2四半期 四半期業績推移(既存店・開閉店)
- P15 平成28年3月期第3四半期以降の重点項目1
- P16 平成28年3月期第3四半期以降の重点項目2
- P17 独自ブランド立上げ後開店店舗の状況
- P18 平成28年3月期第2四半期 販売費管理費推移
- P19 平成28年3月期第2四半期 品目別業績
- P20 平成28年3月期第2四半期 品目別商品別売上概況
- P21 平成27年3月期第2四半期 貸借対照表の概況
- P22 平成28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
- P23 業績推移
- P24 平成28年3月期の見通し・経営指標
- P25 平成28年3月期の取り組み①
- P26 平成28年3月期の取り組み②

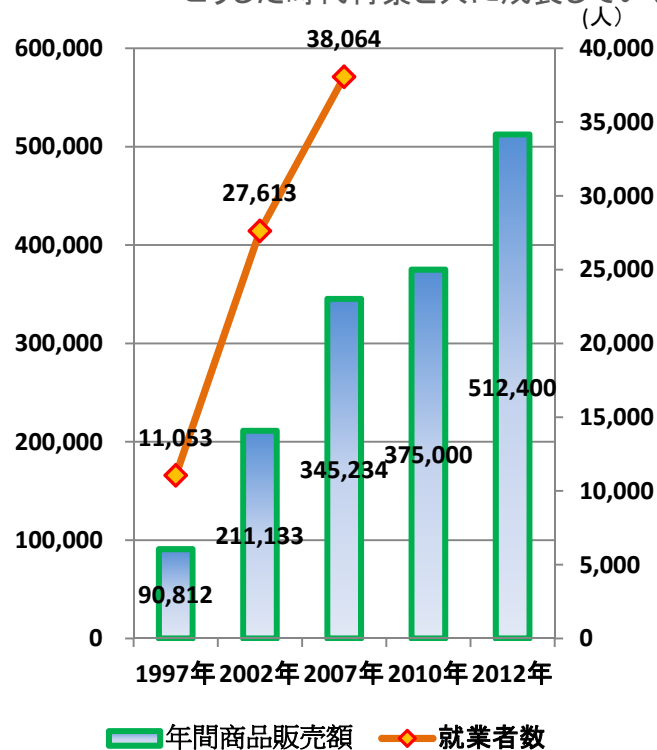


会社名	株式会社ワットマン
所在地	神奈川県横浜市旭区鶴ヶ峰本町1-27-13
代表者	代表取締役 清水一郷
設立	昭和53年9月
資本金	500百万円
発行済株式総数	11,368千株
従業員数	465名（社員85名、パート・アルバイト380名）（27年9月末現在）
事業内容	リユース事業（リユース商品の仕入販売）
事業所・店舗数	神奈川県内 16事業所 37店舗（27年9月末現在） （スタイル:15店舗 テック:15店舗 ブックオフ:7店舗）

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	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 8月	ハードオフ/オフハウス横須賀佐原店を開店。
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11月	オフハウス逗子店を閉店し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25年 5月	株式会社ハードオフコーポレーションとのフランチャイズ契約を解消
平成25年 6月	新ブランド「Super RecycleShop WATTMANN」(スーパーリサイクルショップ ワットマン)立ち上げ。
平成25年12月	ワットマンテック・スタイル湘南台店を閉店しワットマンテック・スタイル藤沢石川店を開店。
平成26年 2月	ワットマンテック・スタイル新丸子店を開店。
平成26年 4月	ワットマンテック・スタイル平塚梅屋店を開店。
平成26年 6月	ワットマンテック・スタイル横須賀中央プライム店を開店。
平成26年 8月	ブックオフ本郷台店を改装しワットマンテック・スタイル本郷台店を開店
平成26年11月	ブックオフ逗子久木店を改装しワットマンテック・スタイル逗子久木店を開店
平成27年 8月	ワットマンテック・スタイル二宮店を開店。
平成27年9月現在	店舗数37店

「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・2012年は日本リユース業協会『日本リユース業協会統計』より

## 「スーパーリサイクルショップ ワットマン」



「Super Recycle Shop WATTMANN」は  
 パソコン・テレビ・冷蔵庫・楽器など家電製品を扱う「WATTMANN Tech」(ワットマン・テック)。  
 そして、洋服、バッグなどの服飾雑貨・貴金属・ギフト商品などを扱う「WATTMANN Style」(ワットマン・スタイル)  
 の2つの専門店で構成しております。  
 さらにパッケージメディアの「BOOK OFF」(ブックオフ)も融合することで、様々な商品を扱う、強力なリユース店舗となります。  
 それが「Super Recycle Shop WATTMANN」です。



スーパーリサイクルショップ「ワットマン」  
 横浜鶴ヶ峰店

総合店舗名

ブランドカラー 赤

# Super Recycle Shop Watt mann

サブタイトル

## トコトン買取ります!



Super Recycle Shop

# watt mann

## トコトン買取ります!

より大きく、より多くの商品を取扱い、よりお客様に便利な、そして心地良くご利用いただけるリサイクルショップ。

我が社の社名。

家電時代も使用してきた神奈川では浸透しているブランドが店名として復活。

お客様のご不要品、ご愛用品をより幅広くそしてより専門的に買取いたします。

## 「神奈川県にはまだまだ出店余地があります」

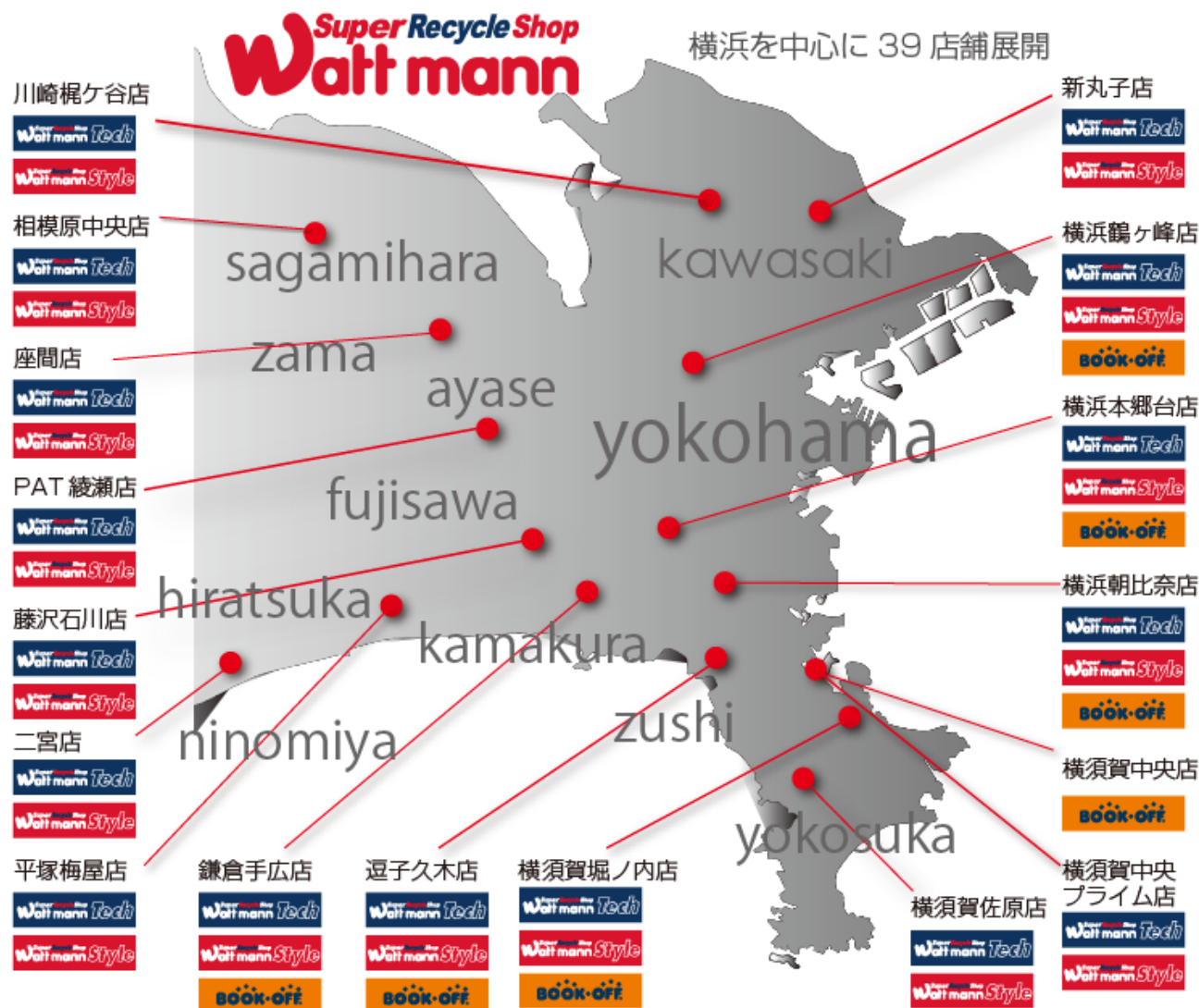
H27年11月末現在横浜を中心に  
17事業所 39店舗 を展開しています。

- ワットマンテック 16店舗
- ワットマンスタイル 16店舗
- ブックオフ 7店舗

リユース業の商圈人口は約10万人  
です。

神奈川県は人口は911万人(H27年  
9月1日現在)、  
横浜市に限っても371万人(H27年  
9月1日現在)ですから、  
まだまだ出店の余地があります。

特にスタイル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。





## 業績の概況

### 第2四半期業績のポイント

売上、営業利益ともに大幅増益を達成できた。前年同期は既存店の業績悪化と新店の初期赤字により営業赤字であったが、今期は既存店の業績回復と開閉店の赤字も大幅に圧縮により、全社で営業黒字を達成。

新たに店舗面積を拡大したPAT綾瀬店が12月2日から買取オープン。旧綾瀬店の移転決定による減損損失9百万円により1百万円の純損失となった。

### 売上は全店ベースで前年同期比+9.9%を達成

既存店の売上は前年同期比+4.5%を達成、開閉店の売上は前年同期比+56.2%を達成。

既存店開閉店の状況の詳細はP11

### 経費は店舗数増加により前年同期比+4.1%

既存店の経費は前年同期比+0.1%、当初予測比-0.2%であり、ほぼ予測通りの水準を維持。

開閉店の経費は前年同期比+23.6%、当初予測比-8.8%であり、予測を下回る。新店開店時期の予測誤差。

### 営業利益は既存店の回復により前年同期比+43百万円を達成

既存店の営業利益は前年同期比+72.1%、当初予測比-20.5%であり、前期比大幅増益で若干予想未達。

開閉店の営業利益は前年同期比+15百万円、当初予測比+1百万円であり、前期比大幅増益で予想達成。

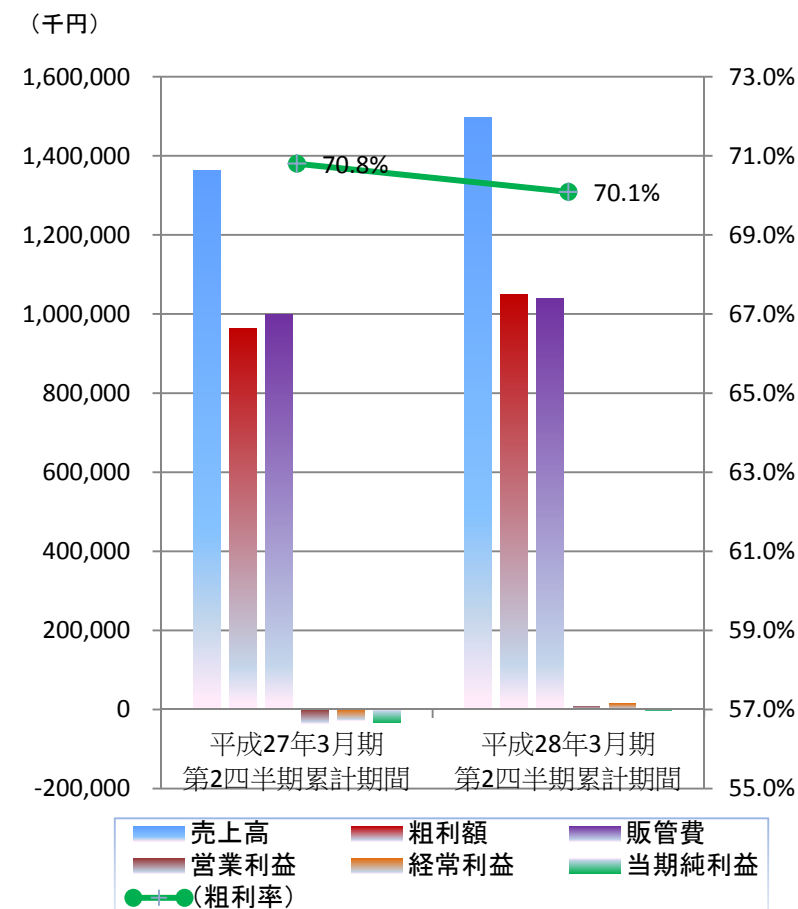


既存店の業績が回復した事から新店攻勢を継続する  
新店の早期黒字化により業績を成長させる

要約損益計算書

	(千円)		
	平成27年3月期 第2半期累計期間	平成28年3月期 第2四半期累計期間	前年同期比
売上高	1,362,167	1,496,640	109.9%
売上総利益額	964,461	1,048,995	108.8%
(粗利率)	70.8%	70.1%	-0.7%
販管費	999,281	1,040,115	+104.1%
(販管费率)	73.4%	69.5%	-3.9%
営業利益又は 営業損失	-34,818	8,879	-
(営業利益率)	-2.6%	0.6%	+3.1%
経常利益又は 経常損失	-27,769	14,214	-
四半期純損失	-33,350	-1,461	-

前年同期比



※千円未満については四捨五入しております。

POINTS

当期の売上高は、前期と比べ134百万円(9.9%)増収の1496百万円となりました。既存店は前年同期比4.5%増収、新店業績の伸長により全店ベースでも増収となったものです。販管費は店舗増加に伴う人件費、地代家賃、消耗品費、支払手数料等の増加により40百万円(4.1%)増加の1040百万円となりました。この結果43百万円増益の営業利益8百万円となりました。経常利益は前期と比べ41百万円増益の14百万円となりました。四半期純損益は綾瀬店移転決定に伴う減損損失9百万円等の計上があったため、31百万円回復したものの1百万円の四半期純損失となりました。

要約損益計算書

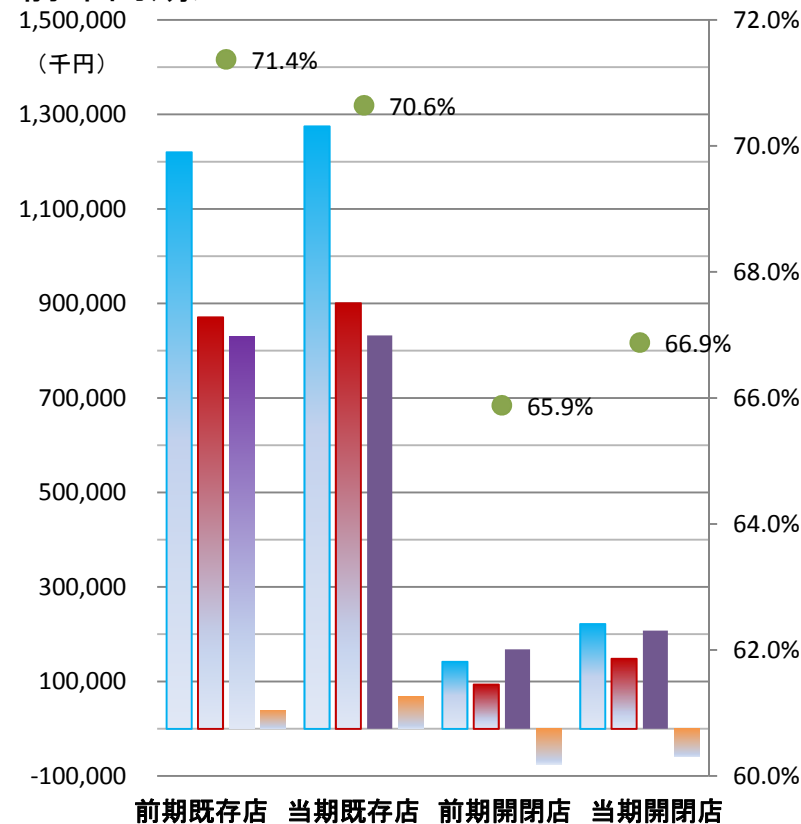
(千円)

既存店	平成27年3月期 第2四半期累計期間	平成28年3月期 第2四半期累計期間	前年同期比
売上高	1,220,214	1,274,873	104.5%
粗利額	870,936	900,672	103.4%
(売上高営業利益率)	71.4%	70.6%	-0.73p
販管費	831,244	832,345	100.1%
(販管費率)	68.1%	65.3%	-2.83p
営業利益	39,692	68,327	172.1%
(営業利益率)	3.3%	5.4%	2.11%

(千円)

開閉店	平成27年3月期 第2四半期累計期間	平成28年3月期 第2四半期累計期間	前年同期比
売上高	141,953	221,767	156.2%
粗利額	93,526	148,323	158.6%
(売上高営業利益率)	65.9%	66.9%	+1.00p
販管費	168,037	207,770	123.6%
(販管費率)	118.4%	93.7%	-24.69p
営業損失	-74,511	-59,447	79.8%
(営業利益率)	-52.49%	-26.81%	+25.68p

前年同期比



■売上高 ■売上総利益 ■販管費 ■営業利益 ●売上総利益率

POINTS

既存店は業績回復により前年同四半期比54百万円(4.5%)増収、開閉店も業績伸長と二宮店開店により前年同期比79百万円(56.2%)増収となりました。売上総利益は、既存店は売上増により、29百万円(3.4%)増益の900百万円となりました。開閉店は業績伸長と二宮店の開店により売上が増加し、54百万円(58.6%)増益の148百万円となりました。販売費及び一般管理費は既存店で1百万円(0.1%)増加の832百万円、開閉店で39百万円(23.6%)増加の207百万円となりました。この様に既存店は前年と比べ28百万円(72.1%)増益の営業利益68百万円を達成し、開閉店も15百万円増益の営業損失59百万円、全社では43百万円増益の営業利益8百万円となりました。

当期の8月に二宮店をオープンいたしました。既存店の業績に大きな影響はなく、前期と違い、既存店の業績に大きな悪影響を及ぼす事無く新店開店が可能と判断しております。

当初業績予想の達成状況

既存店	平成28年3月期 第2四半期累計期間 予想	平成28年3月期 第2四半期累計期間 実績	予想比
売上高	1,308,000	1,274,873	97.5%
販管費(含本社費)	834,400	832,345	99.8%
営業利益	86,000	68,327	79.5%

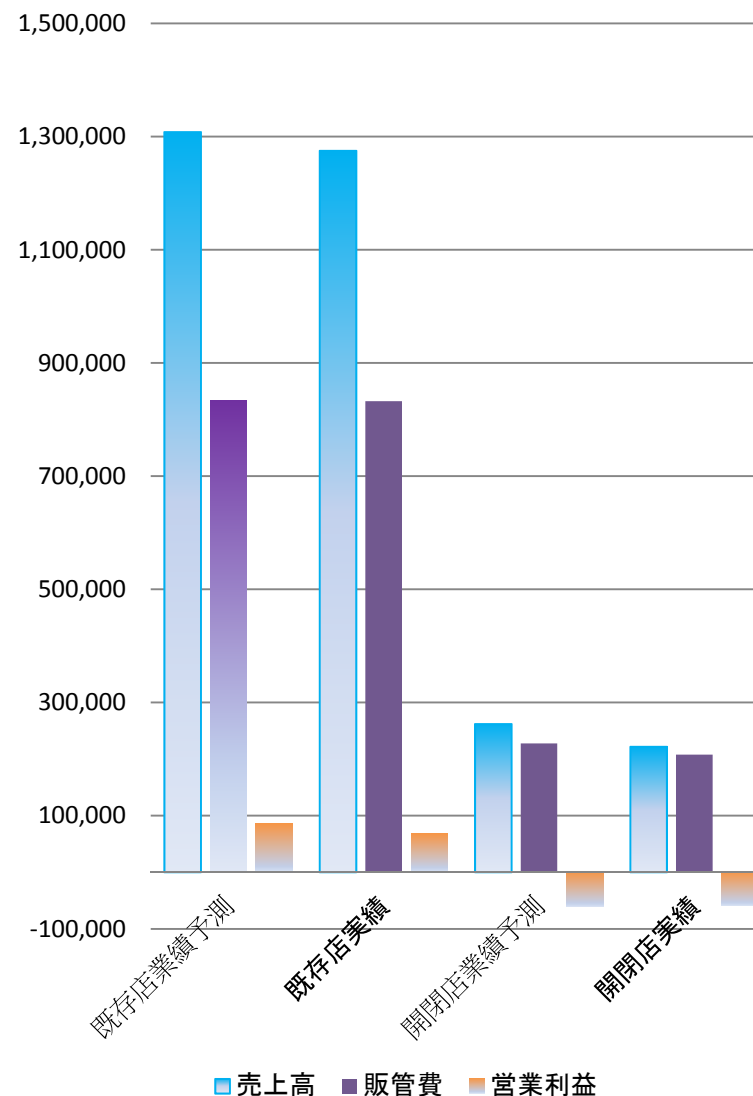
POINTS

既存店の当期の売上高は、当初業績予想と比べ33百万円(2.5%)未達の1274百万円となりました。  
 販管費については当初の業績予想比2百万円(-0.2%)未達であり、ほぼ業績予測と同水準でした  
 営業利益については当初業績予想比17百万円(-20.5%)未達でした。未達比率が大きい  
 ため業績下方修正の要因となりましたが、金額的には通常の範囲内の未達であると判断  
 しております。  
 当期の8月に二宮店をオープンいたしました既存店の業績に大きな影響はなく、前期と  
 違い、既存店の業績に大きな悪影響を及ぼす事無く新店開店が可能と判断しております。

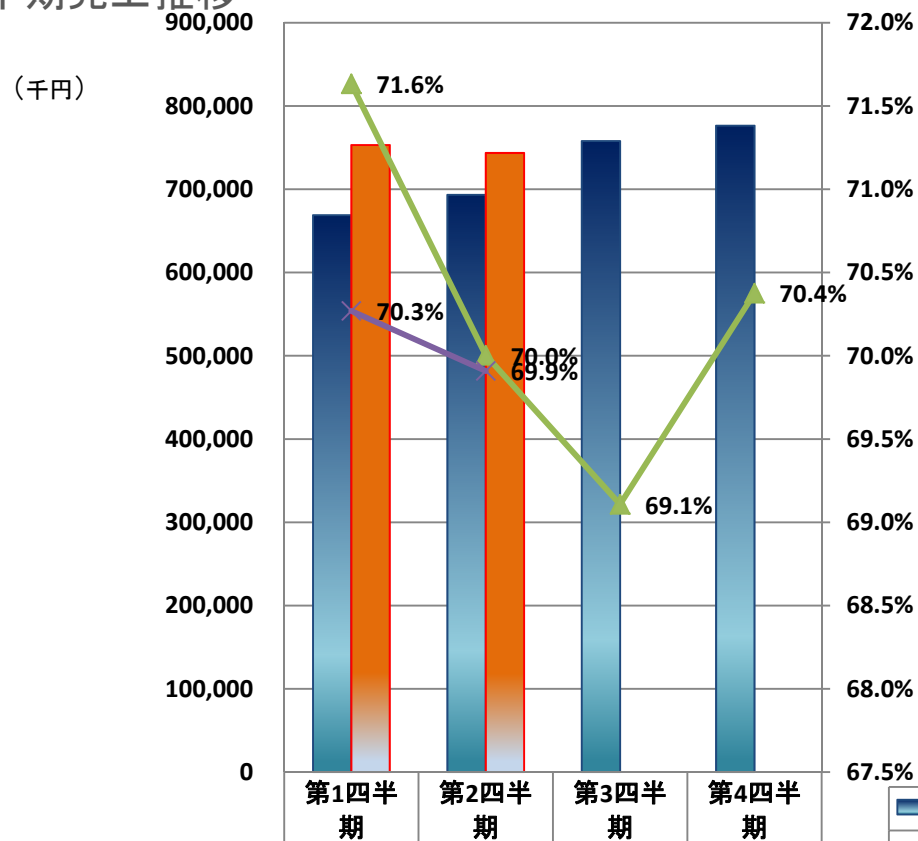
開閉店	平成28年3月期 第2四半期累計期間 予想	平成28年3月期 第2四半期累計期間 実績	予想比
売上高	262,000	221,767	84.6%
販管費(含本社費)	227,800	207,770	91.2%
営業利益	-61,000	-59,447	97.5%

POINTS

開閉店の当期の売上高は、当初業績予想と比べ40百万円(15.4%)未達の221百万円と  
 となりました。販管費については当初の業績予想比では20百万円(-8.8%)未達となり  
 ました。営業利益については当初の業績予測比で1百万円上振れでした。  
 売上と販管費の未達は、二宮店開店時期が当初業績予測とずれた事によるもので営業  
 利益はほぼ当初の業績予測の水準となりました。

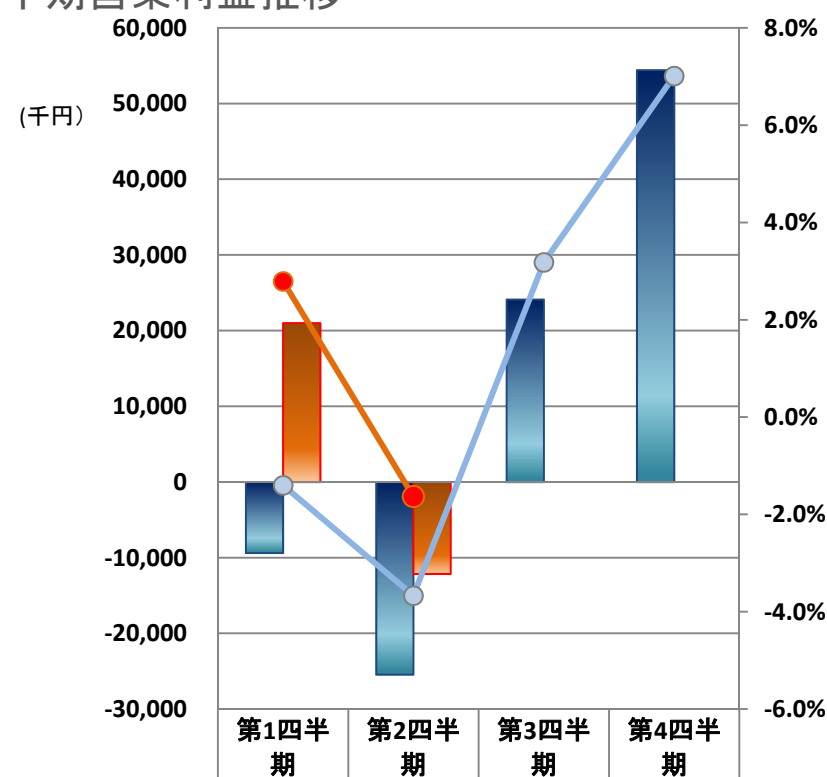


四半期売上推移



平成27年3月期	668,879	693,289	757,868	776,372
平成28年3月期	753,107	743,534		
平成26年3月期粗利率	71.6%	70.0%	69.1%	70.4%
平成27年3月期粗利率	70.3%	69.9%		

四半期営業利益推移

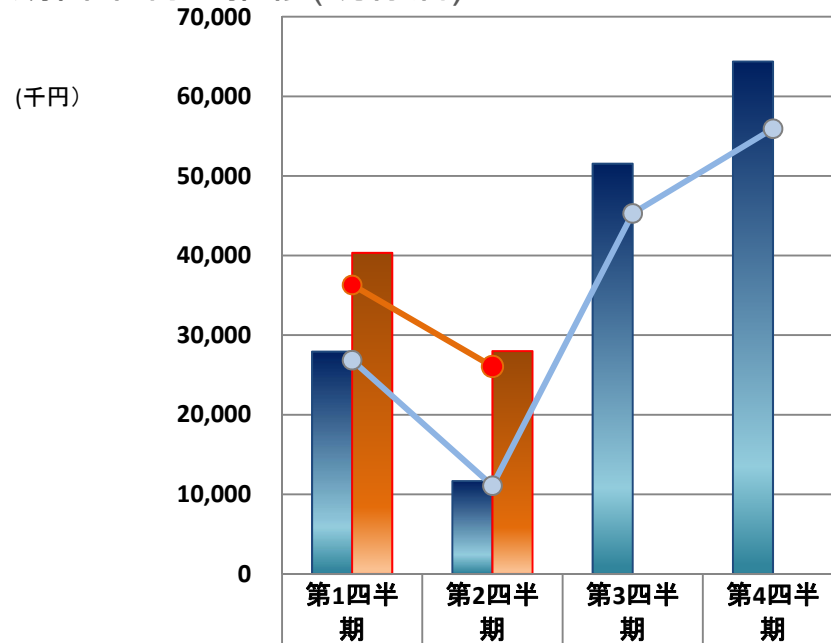


平成27年3月期	-9,377	-25,442	24,118	54,427
平成28年3月期	21,013	-12,133		
平成27年3月期(営業利益率)	-1.4%	-3.7%	3.2%	7.0%
平成28年3月期(営業利益率)	2.8%	-1.6%		

POINTS

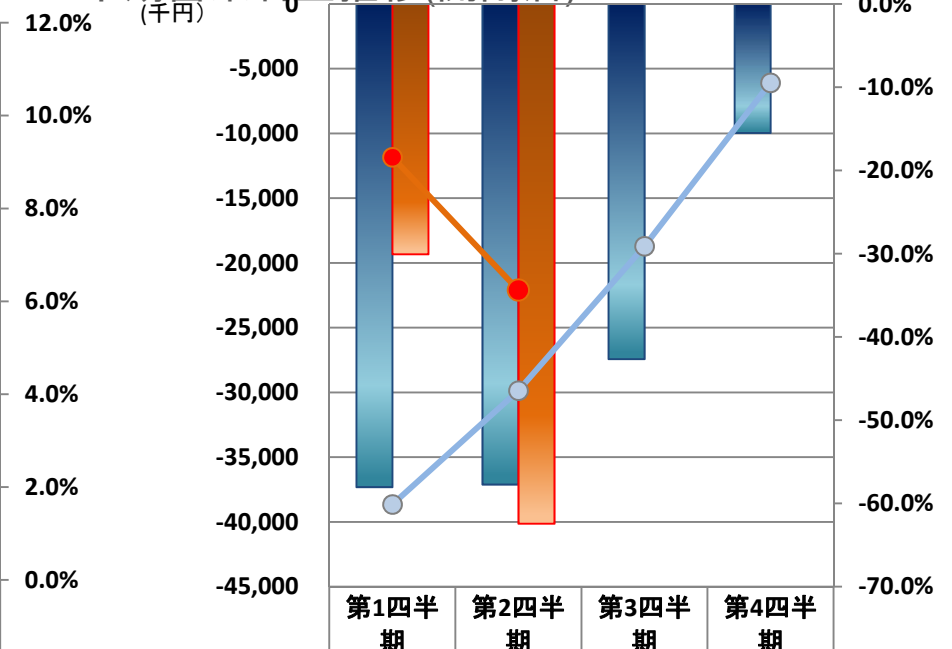
第1四半期、第2四半期ともに業績が回復し、また平成27年8月の二宮店開店により増収となりました。前期第1四半期に平塚梅屋店、前期第2四半期に横須賀プライム中央店が開店したのに対し、当期は第2四半期に開店が二宮店だけだったため開店経費が減少し、第1四半期、第2四半期ともに増益となりました。

四半期営業利益推移(既存店)



平成27年3月期	27,936	11,671	51,544	64,385
平成28年3月期	40,341	28,003		
平成27年3月期 (営業利益率)	4.6%	1.9%	7.8%	9.6%
平成28年3月期 (営業利益率)	6.2%	4.5%		

四半期営業利益推移(開閉店)



平成27年3月期	-37,313	-37,113	-27,426	-9,958
平成28年3月期	-19,328	-40,136		
平成27年3月期 (営業利益率)	-60.1%	-46.5%	-29.1%	-9.5%
平成28年3月期 (営業利益率)	-18.4%	-34.4%		

**POINTS**

既存店ベースでは第1四半期、第2四半期ともに売上が前年同期を上回り増益でした。

開閉店は前期第1四半期、第2四半期に平塚梅屋店・横須賀中央プライム店の開店がありましたが、当期は第2四半期に二宮店の開店があり、また開閉店の売上増による本社費負担の増加から、第1四半期は増益でしたが、第2四半期は減益となりました。

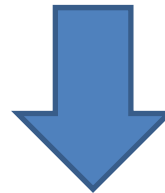
既存店の業績が回復基調にあり、平成28年3月期は店舗開発を継続し既存店の商品政策、生産性向上により業績成長を図ります。

## 中長期的戦略

### ドミナント戦略、出店による成長戦略を推進

- 既存店(独自ブランド以前からの店舗)が核
- 新店(独自ブランド立上げ後の店舗)を成長の源泉

### ネット(高成長分野)への対応



### 第3四半期以降の重点項目

- 生産性向上(新店既存店の収益力向上・コスト削減)
- 商品政策の強化、買取強化(新店既存店の収益力向上)
- 出店政策(ドミナント政策実施)
- 人材教育(諸政策の組織的実行)

## 生産性向上

- 買取と生産・売変のアンバランス解消のため、生産性向上施策の推進
  - ファクトリーレイアウトの改善
  - スケジュールマネジメントの強化
  - オペレーションの改善
  - POS導入による間接作業時間短縮と営業政策の精緻化

## 商品政策強化

- 価格政策、在庫政策、ジャンル、売場改善、買取強化
  - 在庫の質・単価の向上による在庫金額の増加
  - 売場レイアウトの改善
  - 高額商品の取扱強化。まずはTech取扱商品を重点とする。
  - 本・服飾、電化製品、ブランド、ホビー、楽器などネット通販の本格導入
  - その他、嗜好・専門性のある商品(バッグ・楽器)の強化開始と商品ジャンル多様化(工具・自転車)

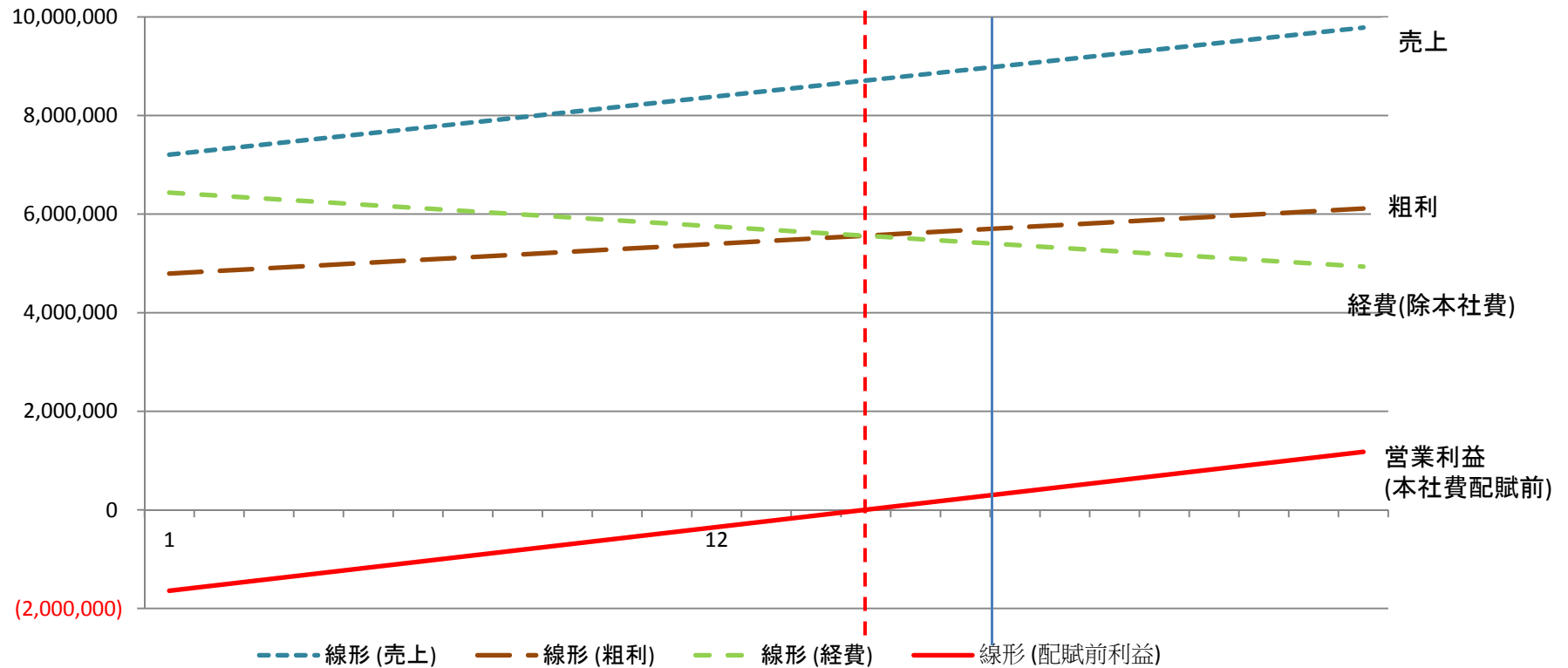
## 出店政策

- 既存店業績安定のため出店攻勢再開
- 多様な立地条件の試行を継続

## 人材教育強化

- 生産性向上・商品政策・出店政策を実行するための人材教育
  - 各種同業者団体へ加入し組織的に商品知識水準を向上
  - 同業他社への人材派遣によるノウハウ相互提供
  - 統一的カリキュラムによる社員研修の開始(一般研修・業態別商品研修)





注

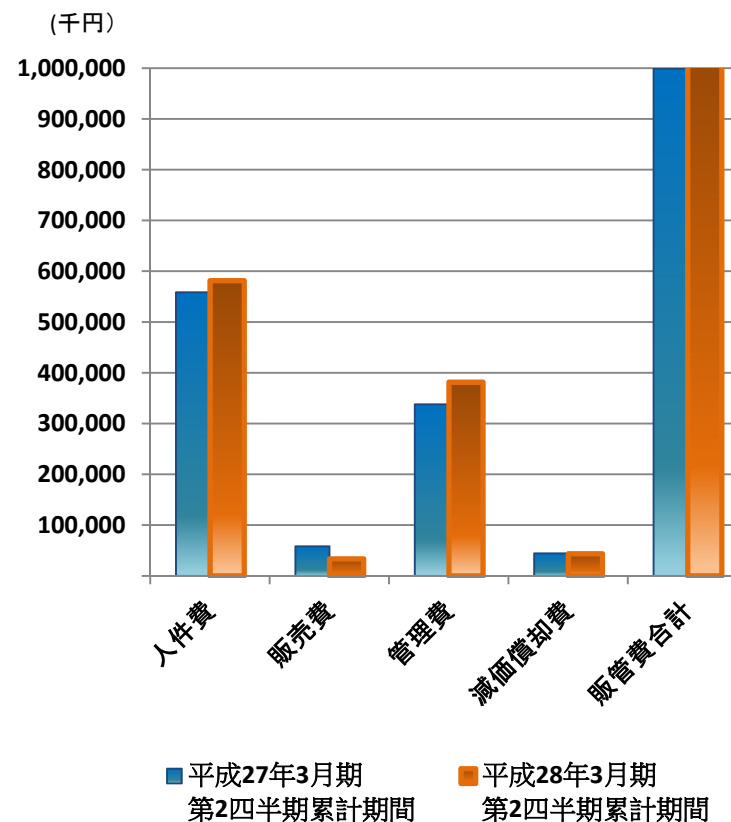
- 縦軸が金額、横軸が開店後経過月数
- 独自ブランド立上げ後に開店したTech、Style2業態店の開店から1年5ヶ月(青縦線)の経営指標実績平均値をもとに24ヶ月までグラフ化

## POINTS

- 黒字転換(本社費配賦前利益)は開店後約1年3ヶ月～1年6ヶ月後(赤縦点線)
- 初期コストは平均22百万円
- 商品政策と生産性向上により更なる経費削減、売上増加を目指す。

販売費管理費前年同期比

(千円)	平成27年3月期 第2四半期累計期間	平成28年3月期 第2四半期累計期間	前年同期比
人件費	558,490	581,509	104.1%
(対売上高比率)	41.0%	38.9%	
販売費	58,302	33,539	57.5%
(対売上高比率)	4.3%	2.2%	
管理費	338,039	381,534	112.9%
(対売上高比率)	24.8%	25.5%	
減価償却費	44,449	43,534	97.9%
(対売上高比率)	3.3%	2.9%	
販管費合計	999,281	1,040,115	104.1%
(対売上高比率)	73.4%	69.5%	

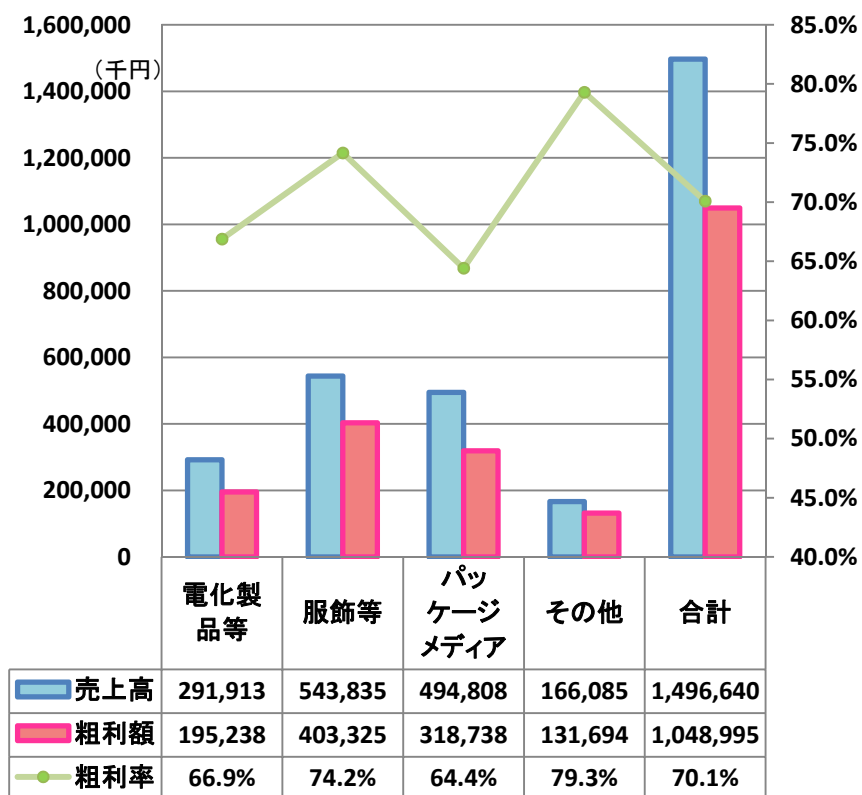


POINTS

当期の販売費及び一般管理費は40百万円(4.1%)増加の1040百万円でした。主要な変動要因は人件費の増加が23百万円(4.1%)、販売費の減少が24百万円(-42.5%)、管理費の増加が43百万円(12.9%)、減価償却費の減少が0百万円(-2.1%)です。

※千円未満については四捨五入しております。

平成28年3月期第2四半期品目別業績



POINTS

電化製品等、服飾等およびその他はネット販売および新店の伸長により、売上・売上総利益が増収増益となりました。  
パッケージメディアはネット販売の伸長により売上・売上総利益が増収増益となりました。

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	118.3%	113.3%	102.4%	108.8%	109.9%
仕入高	123.4%	121.9%	99.1%	95.1%	111.1%
売上総利益	116.4%	110.7%	102.3%	109.1%	108.8%
売上総利益率	△1.1p	△1.8p	△0.1p	+0.2p	△0.7p

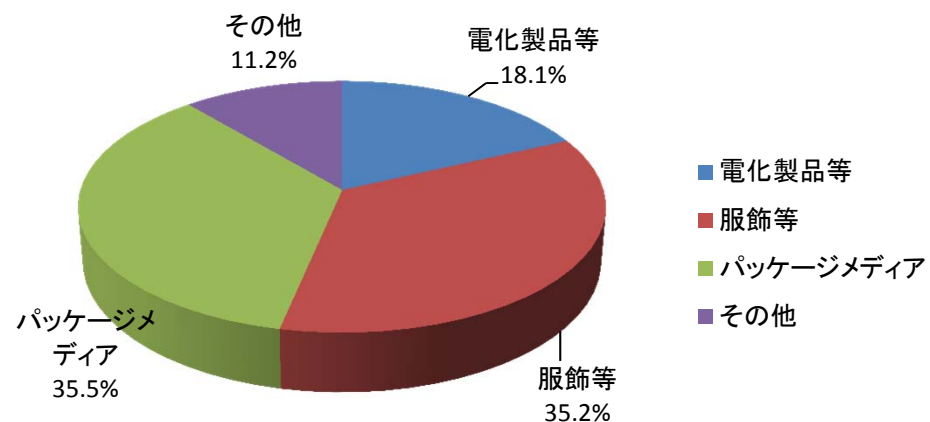
※千円未満については四捨五入しております。

品目別商品売上高

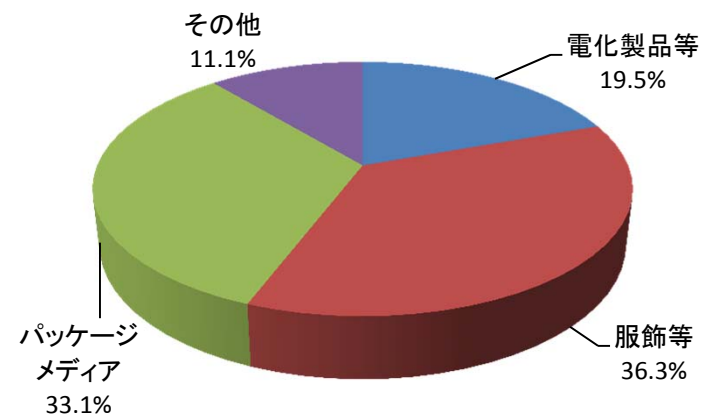
(千円)

品目	売上高	構成比	前年同期比
電化製品等	291,913	19.50%	118.3%
服飾等	543,835	36.34%	113.3%
パッケージメディア	494,808	33.06%	102.4%
その他	166,085	11.10%	108.8%
総計	1,496,640	100.00%	109.9%

平成27年3月期第2四半期 売上高構成比



平成28年3月期第2四半期 売上高構成比



POINTS

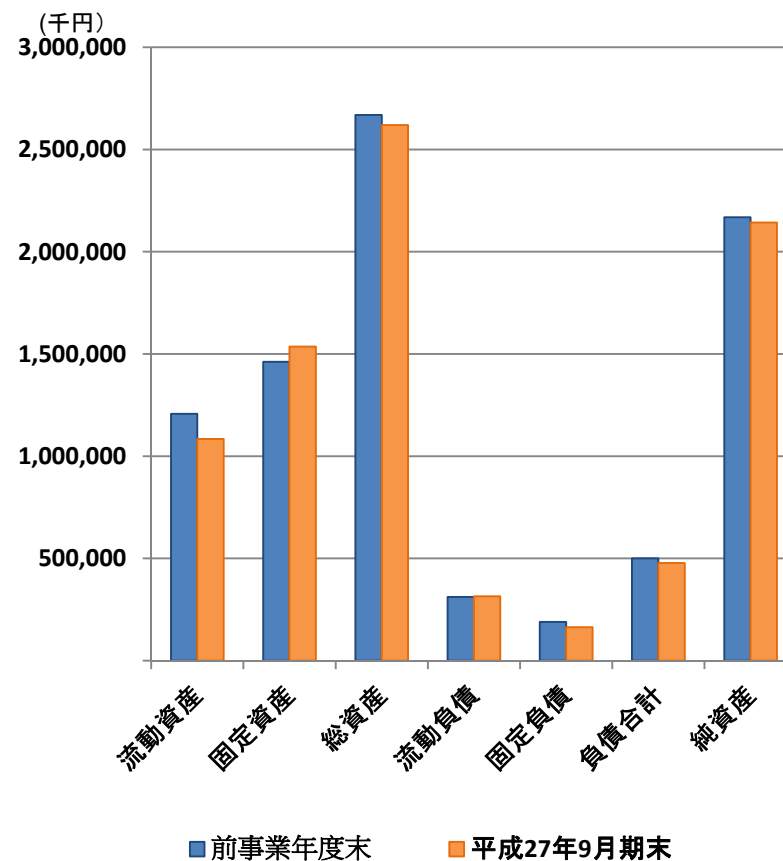
ワットマンテック・スタイルの出店が進み電化製品等、服飾等の構成比が若干増加しております。

※千円未満については四捨五入しております。

要約貸借対照表

(千円)

	前事業年度末	平成27年9月期末	増減額
流動資産	1,207,358	1,084,172	-123,186
(構成比)	45.2%	41.4%	
固定資産	1,461,449	1,535,679	74,230
(構成比)	54.8%	58.6%	
総資産	2,668,807	2,619,851	-48,956
流動負債	311,338	314,286	2,948
(構成比)	11.7%	12.0%	
固定負債	188,897	163,123	-25,774
(構成比)	7.1%	6.2%	
負債合計	500,234	477,409	-22,825
(構成比)	18.7%	18.2%	
純資産	2,168,573	2,142,443	-26,131
自己資本比率	81.3%	81.8%	



POINTS

平成27年9月期末における資産合計は前事業年度末と比較して48百万円減少し2,619百万円となりました。負債合計は前事業年度末と比較して22百万円減少し477百万円となりました。純資産合計は前事業年度末と比較して26百万円減少し2,142百万円となりました。

※千円未満については四捨五入しております。

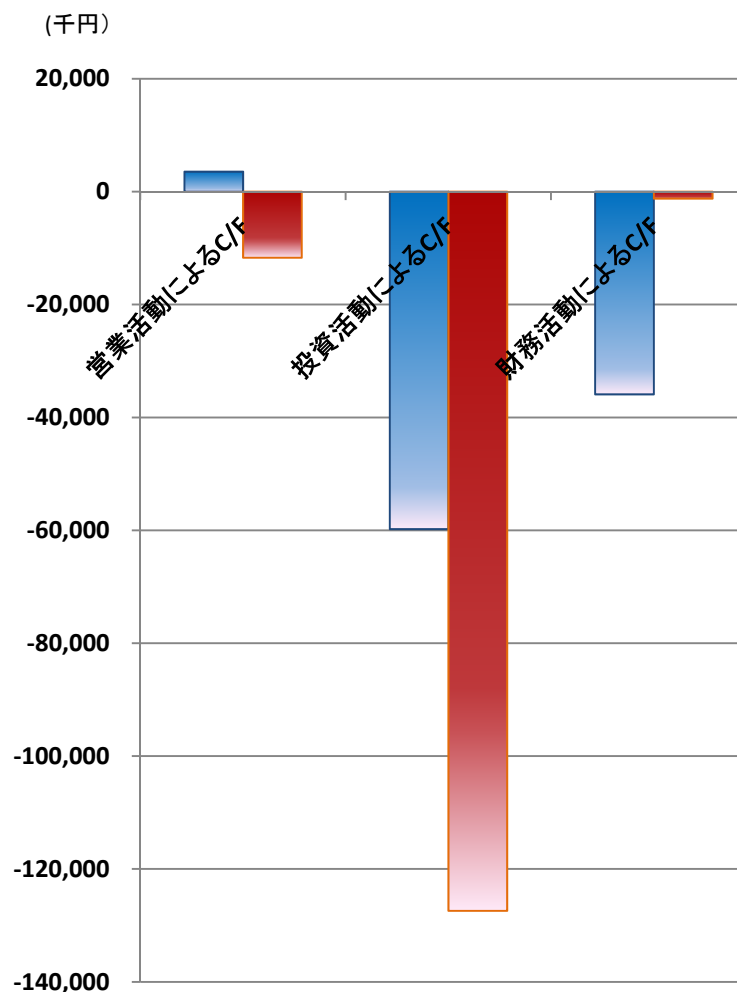
キャッシュ・フロー前年同期比

(千円)

	平成27年3月期 第2四半期累計 期間	平成28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	3,531	△ 11,701	△ 15,234
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 59,797	△ 127,412	△ 67,614
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 35,906	△ 1,235	+34,670
現金及び現金同等物の増減額	△ 92,173	△ 140,349	△ 48,176
現金及び現金同等物の期末残高	573,867	501,295	△ 72,572

設備投資額前年同期比

	平成27年3月期 第2四半期累計 期間	平成28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(含無形資産)	51,530	96,381	44,851

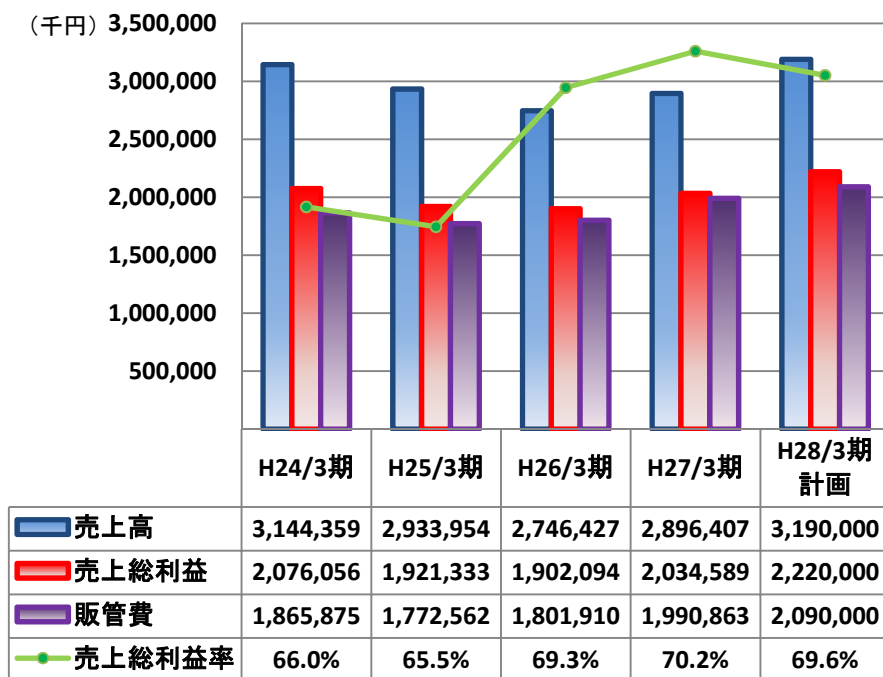


POINTS

営業活動によるC/Fは前事業年度と比較し15百万円収入が減少し11百万円の支出となりました。  
 投資活動によるC/Fは前事業年度と比較し67百万円支出が増加し127百万円の支出となりました。  
 財務活動によるC/Fは前事業年度と比較し34百万円支出が減少し1百万円の支出となりました。

■ 平成27年3月期第2四半期累計期間  
 ■ 平成28年3月期第2四半期累計期間

## 売上高～粗利率

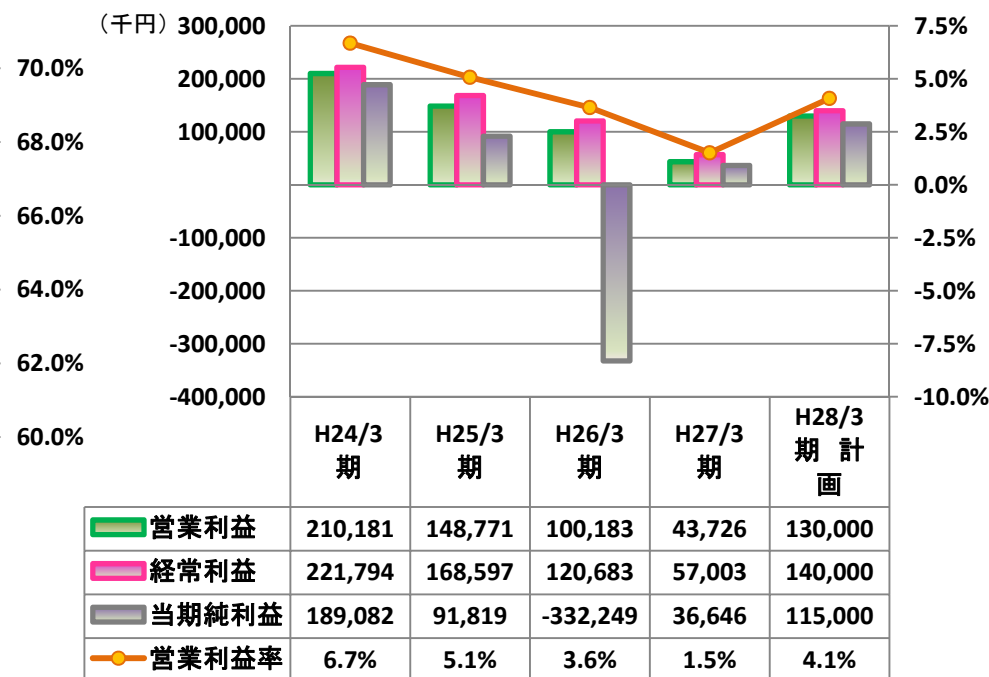


前年比	H24/3期	H25/3期	H26/3期	H27/3期	H28/3期計画
売上高	97.9%	93.3%	93.6%	105.5%	110.1%
売上総利益	97.4%	92.5%	99.0%	107.0%	109.1%
売上総利益率	△0.4p	△0.5p	+3.8p	+1.0p	△0.7p
販管費	100.6%	95.0%	101.7%	110.5%	105.0%

### POINTS

平成28年3月期は主に新店開店時期の見積誤差と既存店売上が予想を下回った事と、綾瀬店増床移転決定に伴う減損損失計上により下方修正となりました。第3、第4四半期会計期間の新店動向が未確定であるため、通期の業績予測は変更しません。業績予予想の修正が必要となった場合には、速やかに開示いたします。

## 営業利益～当期純利益



前年比	H24/3期	H25/3期	H25/3期	H27/3期	H28/3期計画
営業利益	76.0%	70.8%	67.3%	43.6%	297.3%
経常利益	81.6%	76.0%	71.6%	47.2%	245.6%
当期純利益	75.9%	48.6%	—	—	313.8%

※千円未満については四捨五入しております。

	H27/3期	H28/3期	
	実績	計画	前期比
売上高経常利益率	2.0%	4.4%	+2.4p
ROA (総資産当期純利益率)	1.4%	4.2%	+2.8p
ROE (自己資本当期純利益率)	1.7%	5.2%	+3.5p
EPS (1株当り当期純利益)	3.35円	10.51円	+7.16円
BPS (1株当り純資産)	198.27円	206.79円	8.51円
PER (株価収益率)	38.80倍	13.98倍	△24.82倍
PBR (株価純資産倍率)	0.66倍	0.71倍	+0.06倍
期末株価	130円	147円	+14円

※H28年3月期末株価はH27年10月14日終値と同価格としております。



## 1. 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(生産性向上)

- 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(商品政策)

## 2. 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(商品政策)

### (2) 自動売価変更システムの導入(商品政策)

- 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

## 3. 「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。

### (1) 『customer satisfaction』の向上(人材教育)

- ①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

#### 4. 活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(生産性向上)
  - 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(人材教育)
- (4) コンプライアンス、社内諸規則の制定と見直し

#### 5. ストアコンパゾン(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(人材教育)
- (2) 情報吸収・自己啓発を向上する(人材教育)

#### 6. 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



株式会社ワットマン

# 決算説明会資料

## 完

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 経理総務グループ  
神奈川県横浜市旭区鶴ヶ峰本町 1-27-13  
TEL 代表 : 045-959-1100