

平成29年3月期第2四半期

# 決算説明会資料



平成28年12月2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	独自ブランドの効果
P9	店舗展開
P10～11	平成29年3月期第2四半期 業績概況
P12	平成29年3月期第2四半期 業績概況(既存店・開閉店)
P13	平成29年3月期第2四半期 業績概況(予測・実績)
P14	平成29年3月期 四半期業績推移
P15	平成29年3月期 四半期業績推移(既存店・開閉店)
P16	独自ブランド立上げ後開店店舗の状況
P17	これからの戦略
P18	商品と売場の強化
P19	買取強化
P20～21	ネット事業の拡大
P22	店舗の生産性の向上
P23	人材マネジメントの確立
P24	平成29年3月期第2四半期 販売費管理費推移
P25	平成29年3月期第2四半期 品目別業績
P26	平成29年3月期第2四半期 品目別商品別売上概況
P27	平成29年3月期第2四半期 貸借対照表の概況
P28	平成29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
P29	業績推移
P30	平成29年3月期の見通し・経営指標



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	455名（社員90名、パート・アルバイト365名）（28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 18事業所 41店舗（28年11月末現在） （スタイル:17店舗 テック:17店舗 ブックオフ:7店舗）

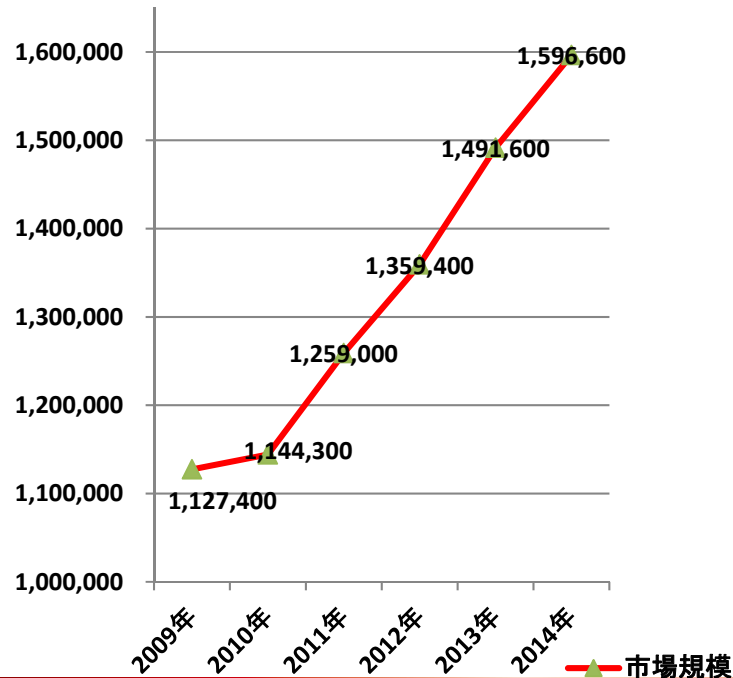
昭和53年 9月	株式会社電化センターシミズを設立。
昭和55年12月	横須賀市野比に野比店を開店。神奈川県下における家電チェーン店化を開始。
昭和63年 2月	本社機構を横浜市西区に移転。
平成2年 4月	社名を株式会社ワットマンに変更。
平成4年 7月	日本証券業協会に店頭売買有価証券として新規登録。
平成14年 3月	新業態として、リユース事業1号店を開店。
平成14年 5月	本社機構を横浜市旭区に移転。
平成16年 5月	家電事業からリユース事業へ業態転換を開始。
平成16年12月	JASDAQ証券取引所へ上場。
平成20年 6月	リユース事業に業態転換後、初の新規出店としてオフハウス逗子店を開店。
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 11月	ワットマンテック・スタイル相模原中央店を開店。
平成27年 12月	旧綾瀬店をワットマンテック・スタイルPAT綾瀬店に移設増床。
平成28年 3月	ワットマンテック・スタイル横浜権太坂店を開店。
平成28年11月現在	店舗数41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。

### 市場規模

(百万円)



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)「市場規模」は株式会社リフォーム産業新聞社「中古ビジネスデータブック2016」に基づくインターネット販売を含む市場規模の推計値です。

## 「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!

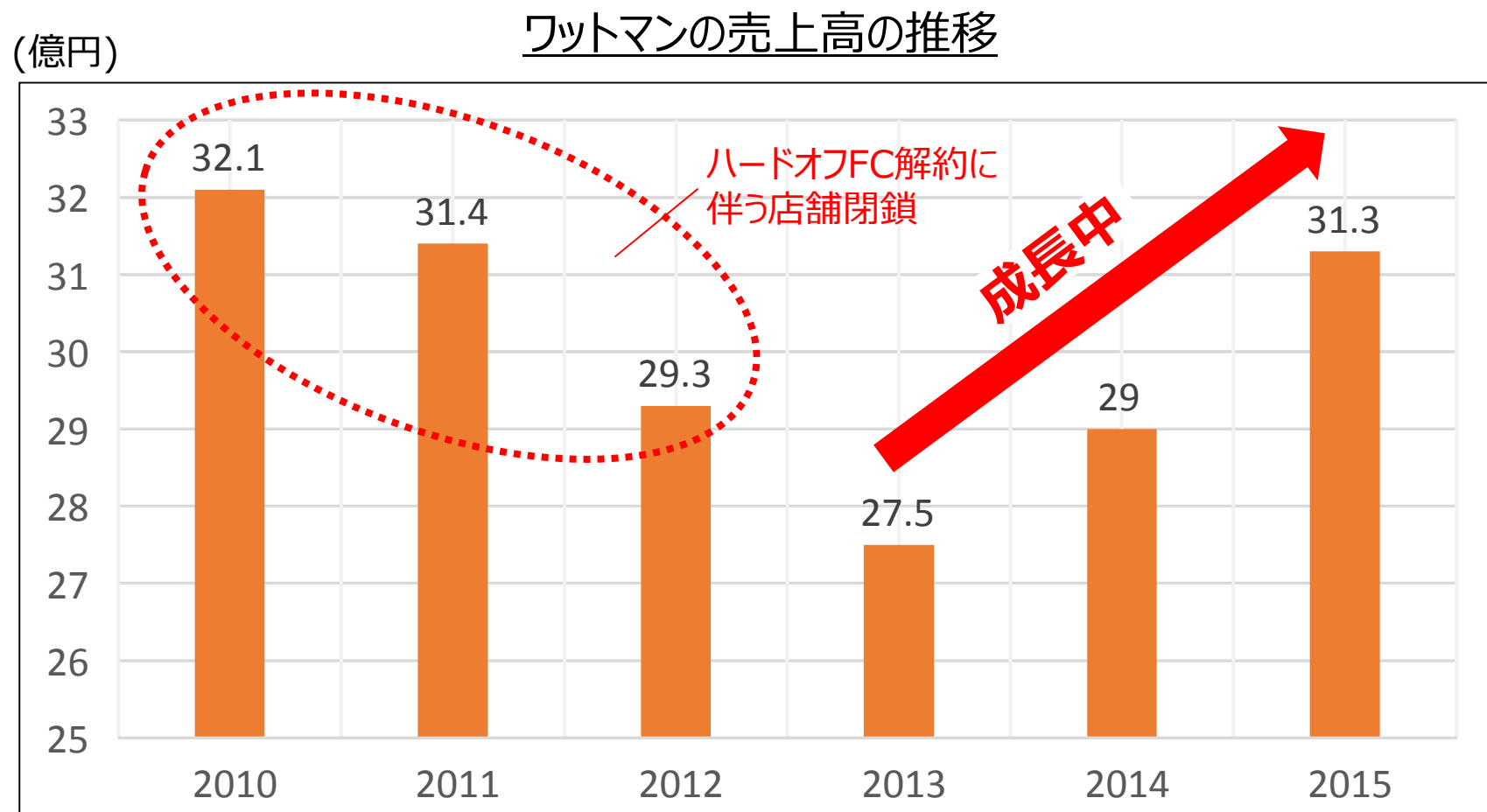
より大きく、より多くの商品を取扱い、よりお客様に便利な、そして心地良くご利用いただけるリサイクルショップ。

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。

独自ブランド立上げ以降、右肩上がり成長しています。





「神奈川県にはまだまだ出店余地があります」

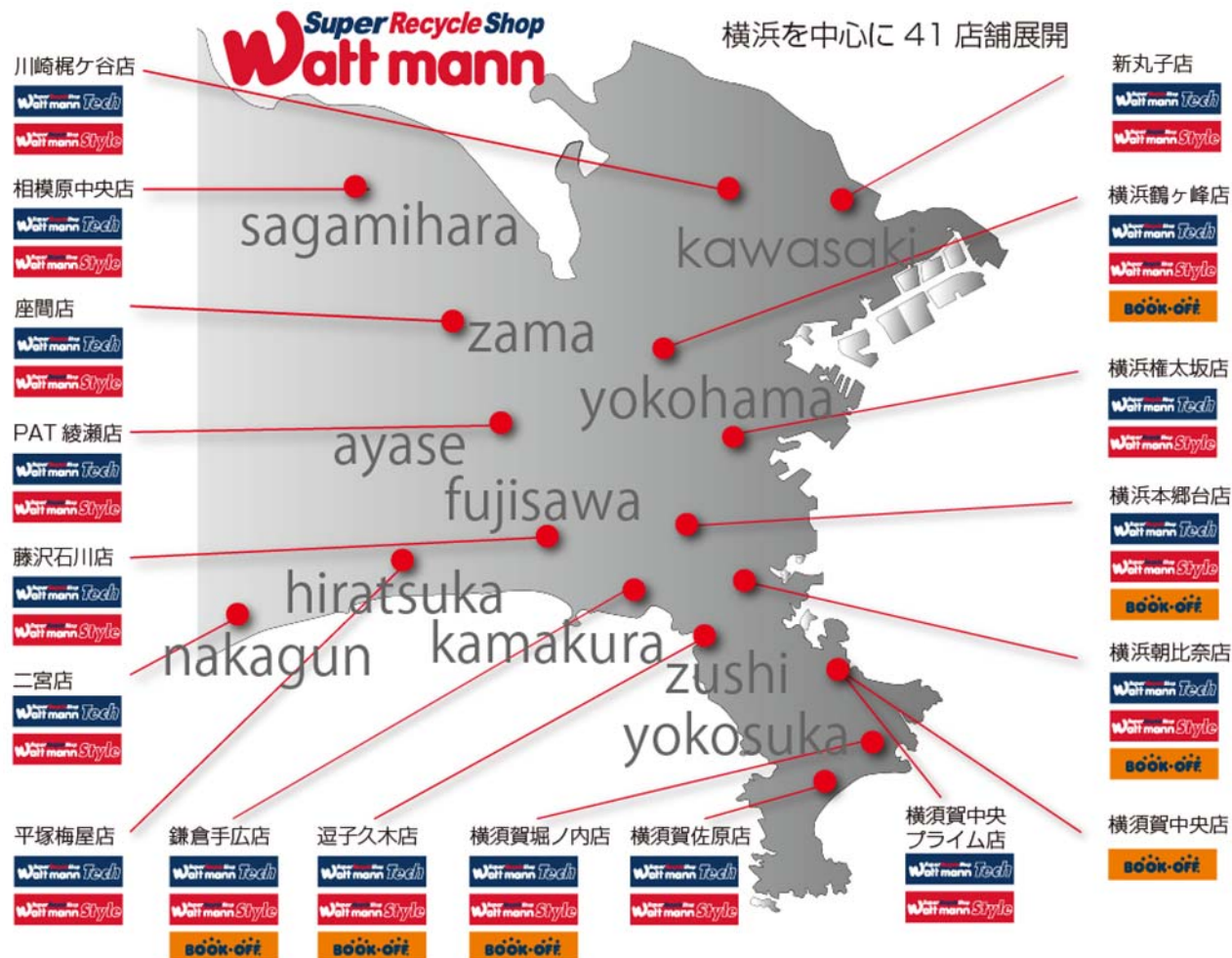
H28年11月末現在横浜を中心に  
18事業所 41店舗 を展開しています。

- ワットマンテック 17店舗
- ワットマンスタイル 17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914万人(H28年  
10月1日現在)、  
横浜市に限っても373万人(H28年  
11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

### 平成29年3月期第2四半期、業績のポイント

売上は増収だったが、粗利率の減少と前期開店店舗の初期赤字の影響で営業損失、経常損失、純損失となった。

今期から本格的にスタートした新方針(P17)の初期一時的な混乱によるものと判断している。

具体的には買取強化を行った事により粗利率が当初の予想より大きく減少した。また、中高額品強化により粗利率が低下が先行し、売上増加タイムラグのため業績圧迫要因となった。

### 売上は全店ベースで前年同期比+8.3%を達成

既存店の売上は前年同期比+2.2%を達成、開閉店の売上は前年同期比+142.9%を達成。

既存店開閉店の状況の詳細はP11

### 粗利は粗利率低下により前年同期比+2.3%にとどまる

既存店の粗利は前年同期比-21百万(-2.1%)、当初予想比-46百万(-4.5%)であり業績圧迫要因。

開閉店の粗利は前年同期比+45百万(+98.4%)、当初予想比-3百万円(-3.5%)で概ね予想通り。

### 営業損益は店舗増加による粗利増加(+2.3%)を経費増加(+5.4%)が上回り営業損失

既存店の営業利益は前年同期比-32.5%、当初予想比-58.5%であり業績圧迫要因。粗利の減少が経費の減少を上回った。

開閉店の営業利益は前年同期比-64.4%、当初予想比-8.1%でありほぼ予想通りだが黒字化は未達成。

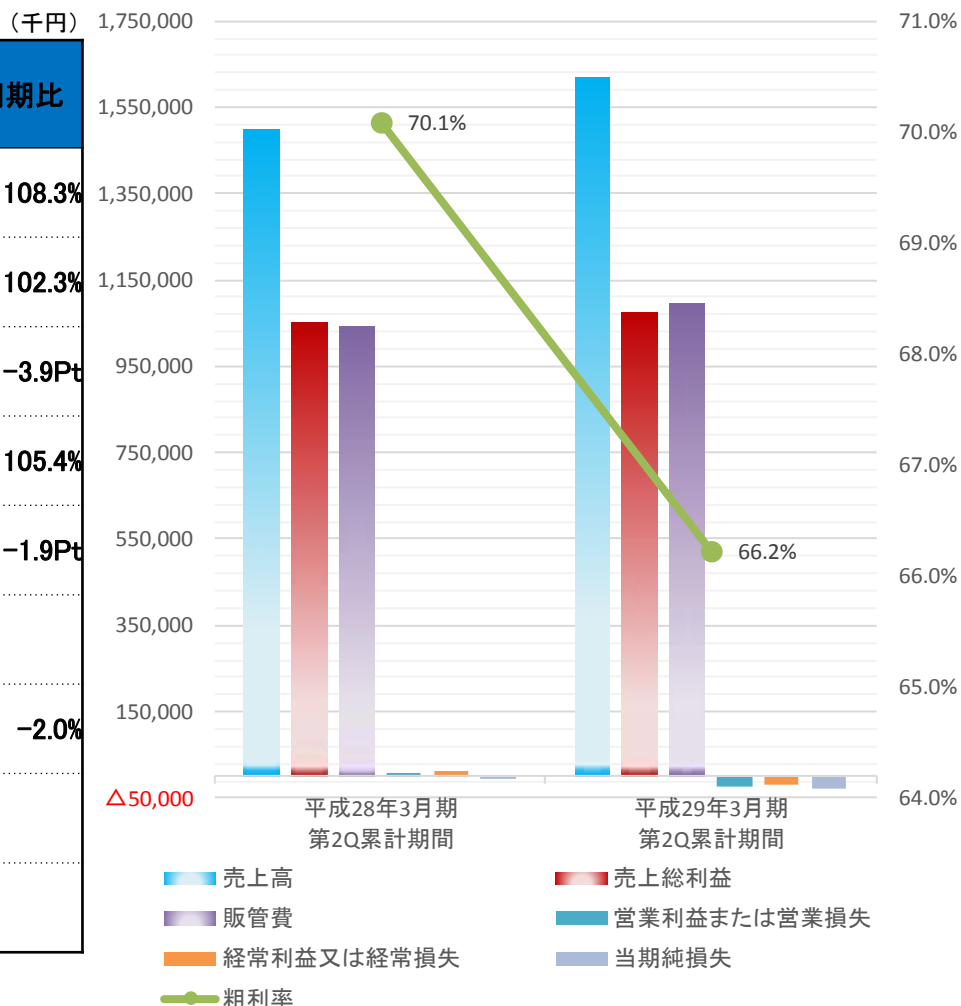


新方針スタート初期の一時的混乱と急拡大した新店の赤字により業績悪化  
新方針の「徹底と精緻化」により新店の早期黒字化と既存店業績を成長させる

要約損益計算書

	平成28年3月期 第2四半期累計期間	平成29年3月期 第2四半期累計期間	前年同期比
売上高	1,496,640	1,620,550	108.3%
売上総利益額	1,048,995	1,073,242	102.3%
(粗利率)	70.1%	66.2%	-3.9Pt
販管費	1,040,115	1,095,833	105.4%
(販管费率)	69.5%	67.6%	-1.9Pt
営業利益又は 営業損失	8,880	△22,590	-
(営業利益率)	0.6%	-1.4%	-2.0%
経常利益又は 経常損失	14,215	△18,108	-
当期純損失	△1,462	△28,637	-

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123百万円(8.3%)増収の1,620百万円となりました。既存店は前年同期比2.2%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、広告宣伝費、減価償却費等の増加により55百万円(5.4%)増加の1,095百万円となりました。この結果31百万円減益の営業損失22百万円となりました。経常損益は前期と比べ32百万円減益の経常損失18百万円となりました。当期純損益は平塚梅屋店の減損損失1百万円、投資有価証券売却損4百万円の計上等があったため、28百万円の当期純損失となりました。

要約損益計算書

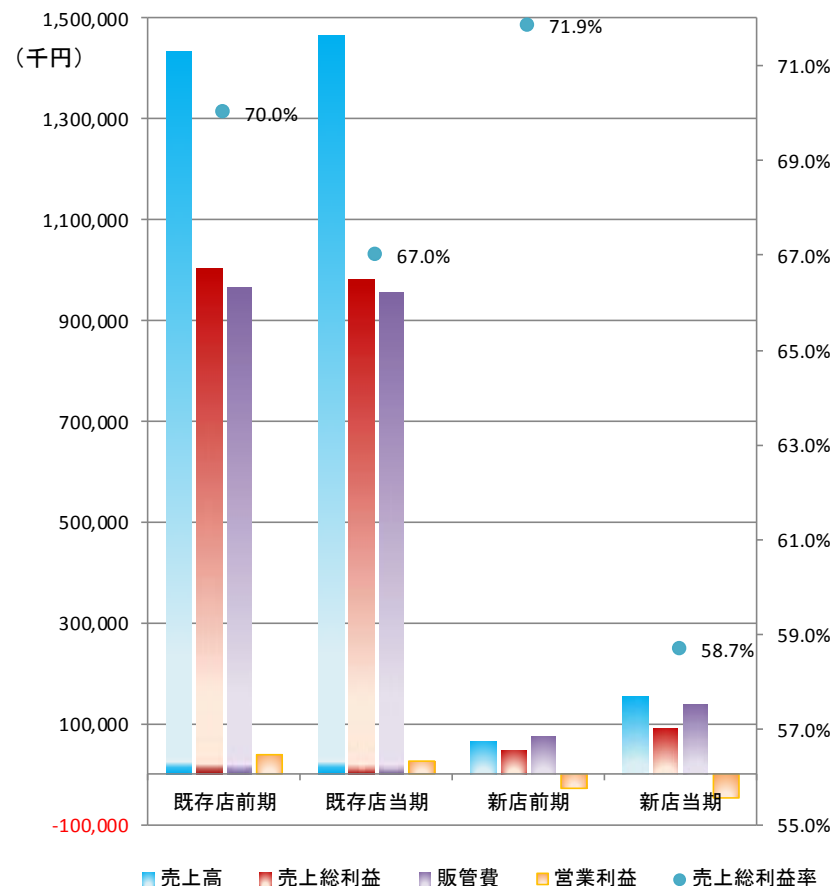
(千円)

既存店	平成28年3月期 第2四半期累計期間	平成29年3月期 第2四半期累計期間	前年同期比
売上高	1,432,439	1,464,607	102.2%
粗利額	1,002,858	981,694	97.9%
(売上高営業利益率)	70.0%	67.0%	-3.0Pt
販管費	964,484	955,792	99.1%
(販管費率)	67.3%	65.3%	-2.1Pt
営業利益	38,374	25,902	67.5%
(営業利益率)	2.7%	1.8%	-0.9Pt

(千円)

開閉店	平成28年3月期 第2四半期累計期間	平成29年3月期 第2四半期累計期間	前年同期比
売上高	64,201	155,943	242.9%
粗利額	46,137	91,549	198.4%
(売上高営業利益率)	71.9%	58.7%	-13.2Pt
販管費	75,631	140,041	185.2%
(販管費率)	117.8%	89.8%	-28.0Pt
営業損失	-29,494	-48,492	164.4%
(営業利益率)	-45.9%	-31.1%	14.8Pt

前年同期比



POINTS

既存店は業績回復により前年同四半期比32百万円(2.2%)増収、開閉店も業績伸長により前年同期比91百万円(142.9%)増収となりました。売上総利益は、既存店は粗利率減少により、21百万円(-2.1%)減益の981百万円となりました。開閉店は売上増加により、45百万円(98.4%)増益の91百万円となりました。販売費及び一般管理費は既存店で4百万円(-0.9%)減少の955百万円、開閉店で64百万円(85.2%)増加の140百万円となりました。この様に既存店は前年と比べ12百万円(-43.4%)減益の営業利益25百万円を達成し、開閉店は18百万円減益の営業損失48百万円、全社では31百万円減益の営業損失22百万円となりました。

当期は中期戦略として買取強化、商品と売場強化、ネット強化の新方針を本格的に開始しました。その結果既存店・開閉店共に増収減益となりました。新方針を早期に軌道にのせる事が課題と考えております。

※千円未満については四捨五入しております。

### 当初業績予想の達成状況

既存店	平成29年3月期 第2四半期予想	平成29年3月期 第2四半期実績	予実比
売上高	1,473,331	1,464,607	99.4%
販管費(含本社費)	965,984	955,792	98.9%
営業利益	62,441	25,902	41.5%

#### POINTS

既存店の当期の売上高は、当初業績予想と比べ8百万円(0.6%)未達の1,464百万円となりました。

販管費については当初の業績予想を10百万円(-1.1%)上回りました。

営業利益については当初業績予想に36百万円(-58.5%)未達でした。未達要因としては粗利率が業績予測を2.8ポイント下回ったことによります。買取強化、商品と売場強化の新方針を開始当初の過渡期にあり、売上の増加に先行して粗利率が低下したため予想を下回りました。

新方針を売上増加に結びつけ、買取強化を精緻化して粗利率の回復させる事を目指します。

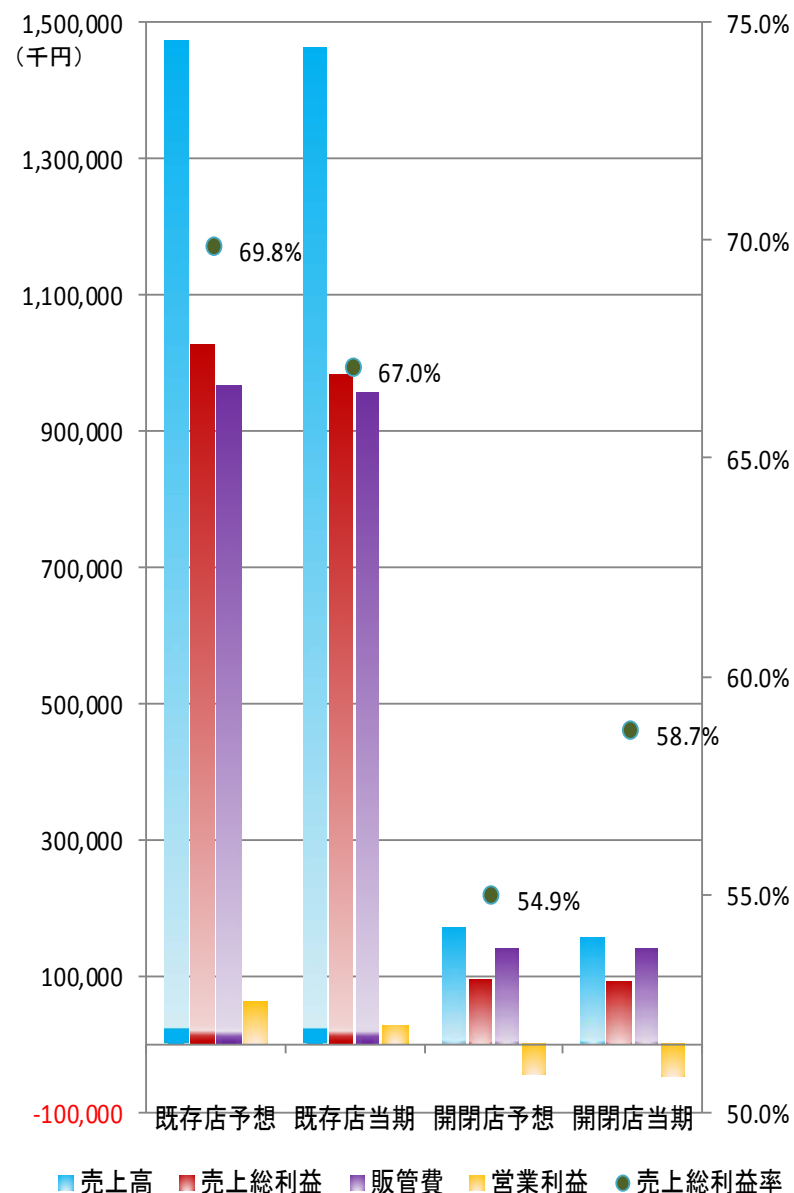
開閉店	平成29年3月期 第2四半期予想	平成29年3月期 第2四半期実績	予実比
売上高	172,722	155,943	90.3%
販管費(含本社費)	139,693	140,041	100.2%
営業利益	-44,843	-48,492	108.1%

#### POINTS

開閉店の当期の売上高は、当初業績予想と比べ16百万円(9.7%)未達の155百万円となりました。販管費については当初の業績予想比では0.3百万円(0.2%)上ぶれとなりました。営業利益については当初の業績予測比で3百万円未達でした。

売上は予想を下回りましたが粗利率が予想を上回ったためほぼ予想通りの業績を達成しました。

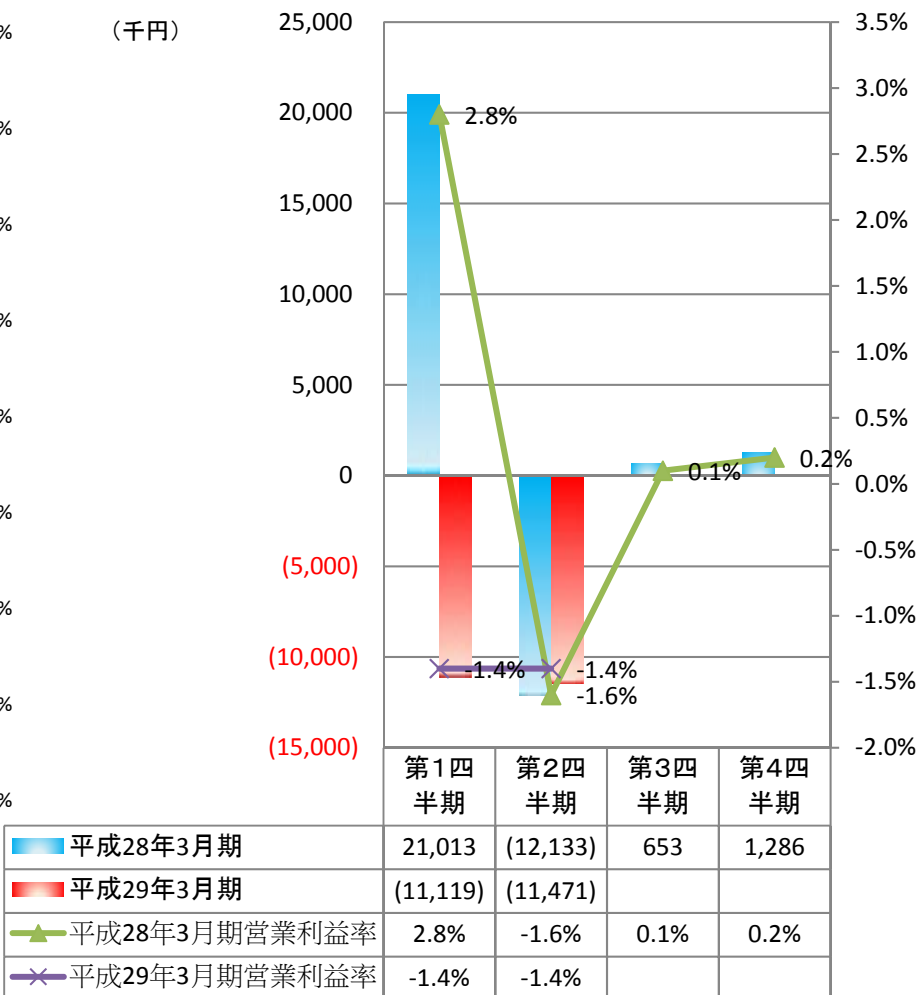
新方針により新店を早期黒字化し業績貢献させる事をめざします。



### 四半期売上推移



### 四半期営業利益推移

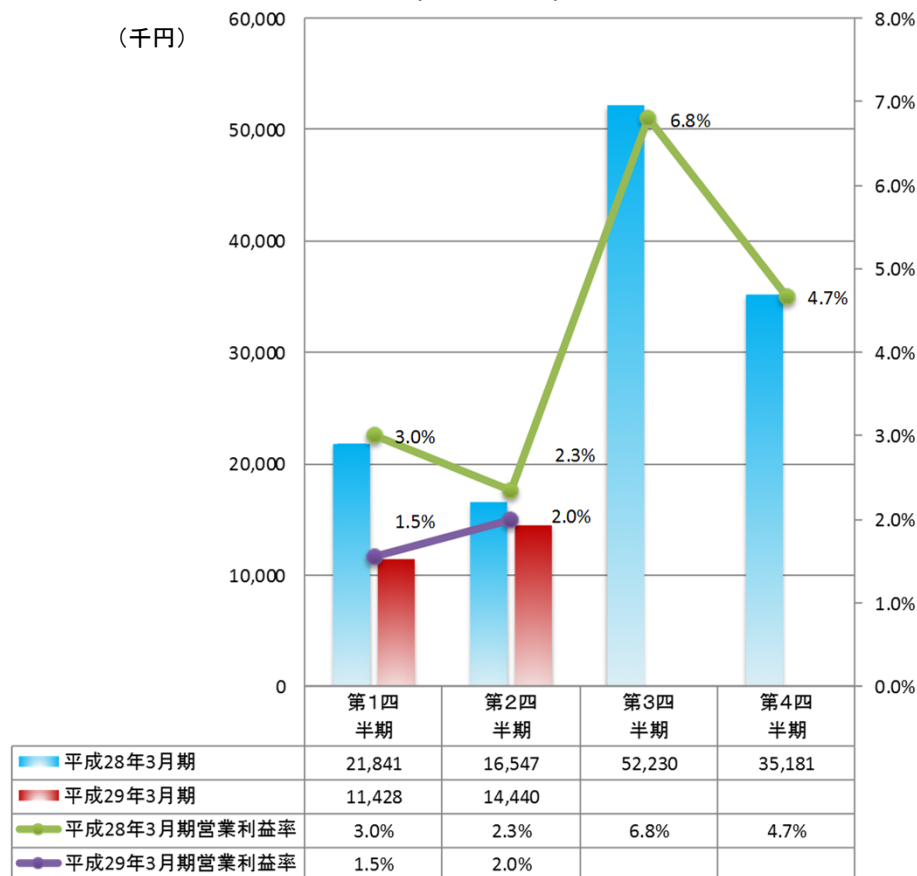


**POINTS**

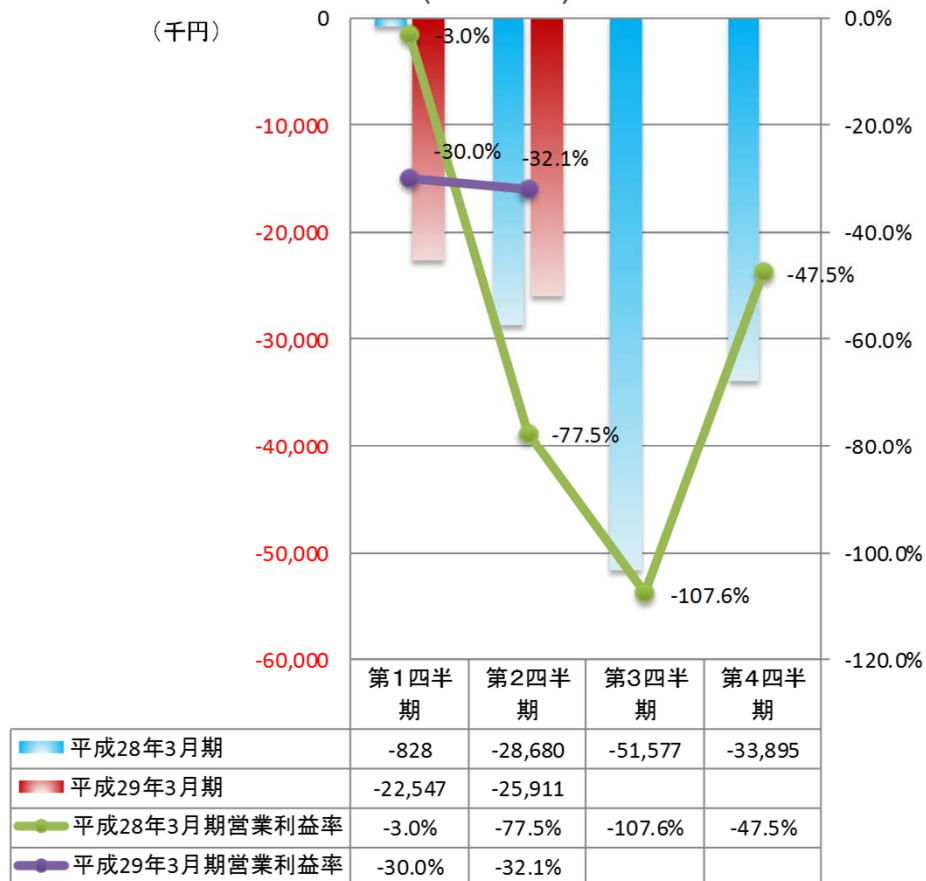
売上は前期開店店舗の貢献により第1四半期、第2四半期共に増収。  
営業利益は粗利率の減少と新店の赤字により減益。



### 四半期営業利益推移(既存店)



### 四半期営業利益推移(開閉店)



#### POINTS

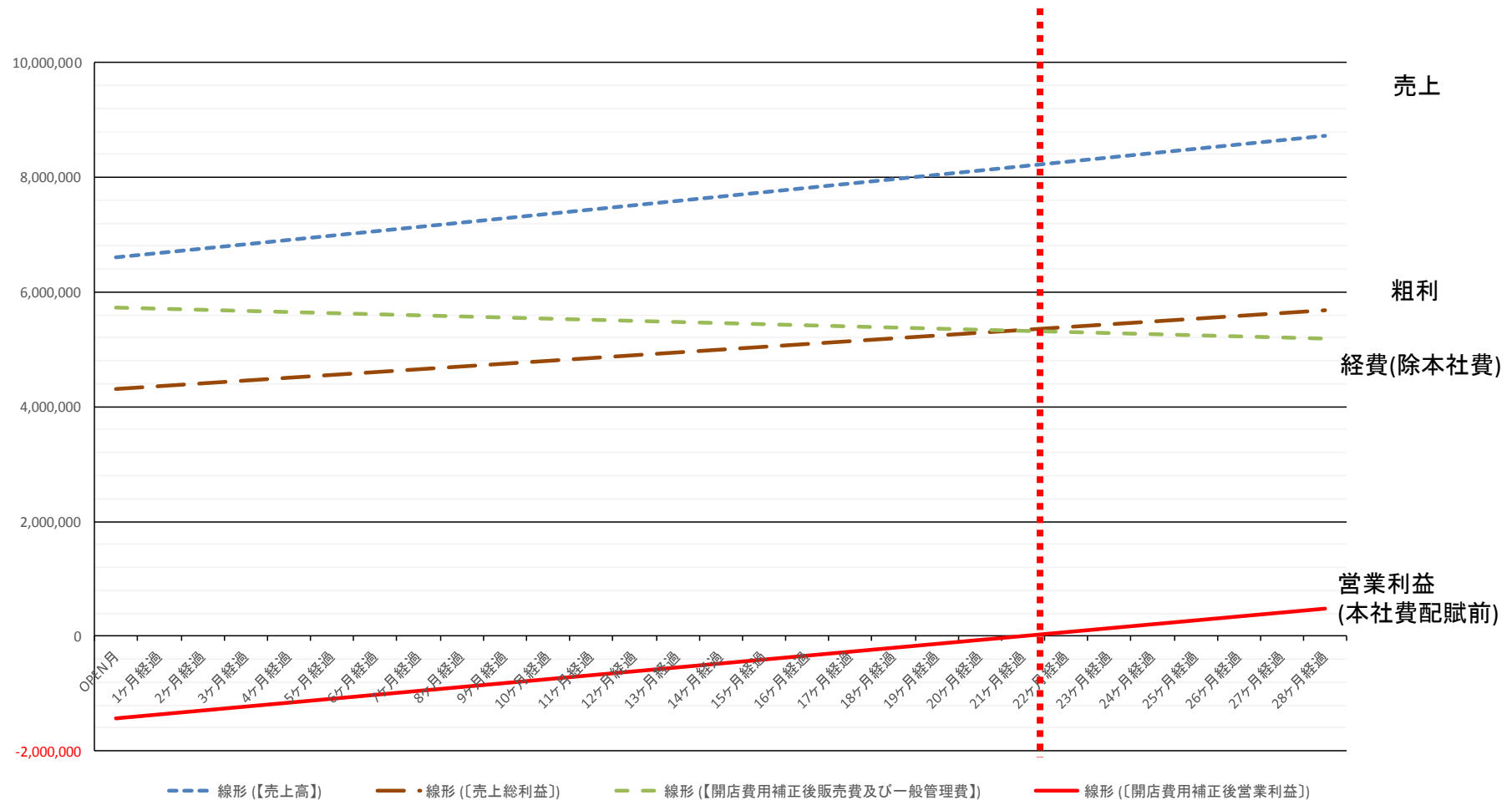
既存店ベースでは第1四半期第2四半期共に減益。

開閉店は前期出店した二宮店、相模原中央店、権太坂店、PAT綾瀬店の初期赤字のため第1四半期、第2四半期ともに営業損失を計上。

新店の初期赤字と新方針スタートアップ期の粗利率減少により既存店も開閉店も減益傾向。  
新方針を売上増加に結びつけ、買取強化を精緻化して粗利率の回復させる事を目指します。



# 独自ブランド立上げ後開店店舗の状況



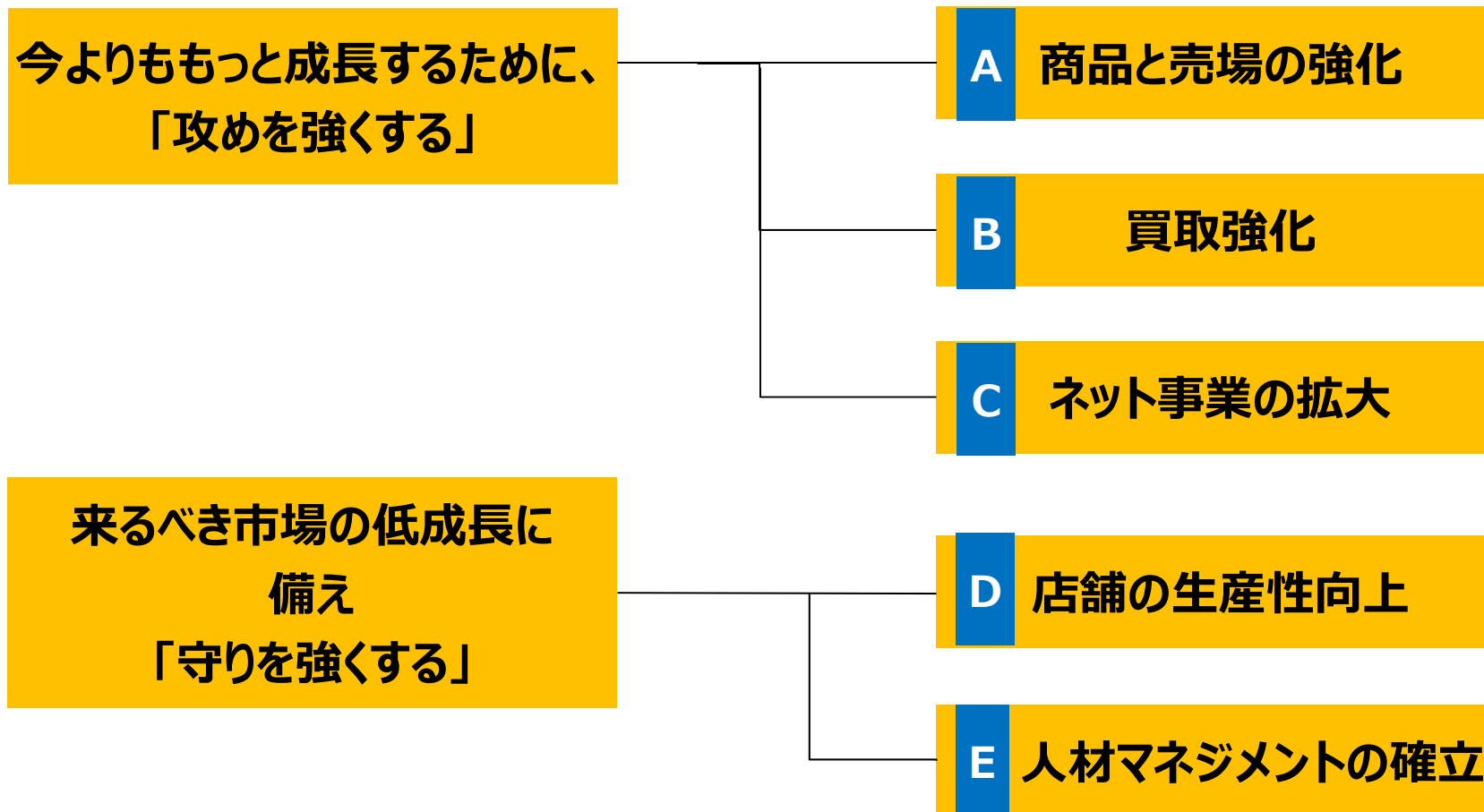
## POINTS

- 黒字転換(本社費配賦前利益)は当第2四半期末時点で開店後約1年6ヶ月～約1年10ヶ月程度(赤縦点線)
- 初期コストは平均24百万円
- 新店の業績貢献度は改善途上にある。
- 新方針の徹底と精緻化により早期黒字化を図る。

## 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業態店の開店からの経営指標実績平均値をもとに24ヶ月までグラフ化

「攻め」と「守り」の両面を強化します。



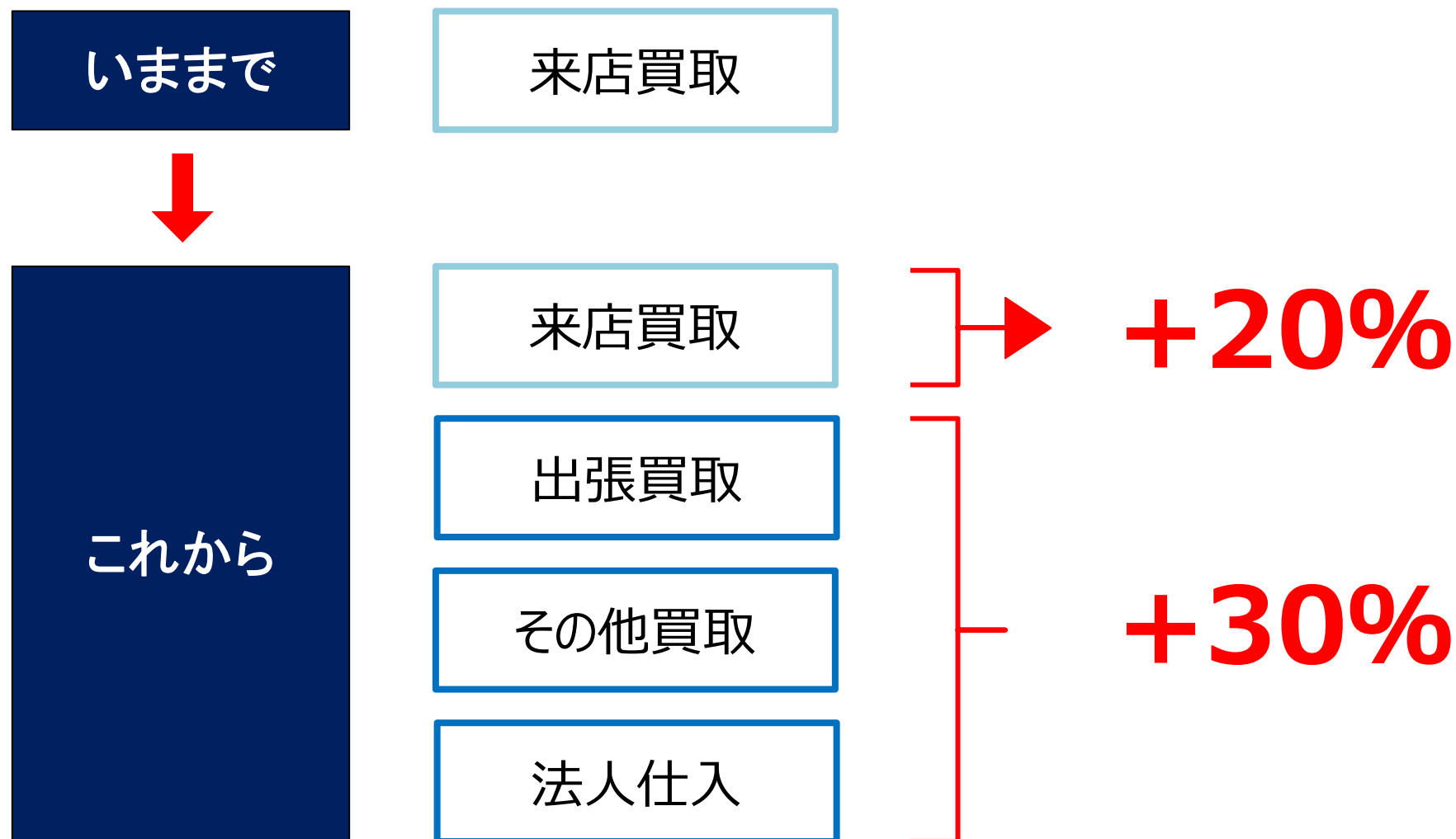
POINTS

平成25年にハードオフとFC契約を解消し、「ワットマン」として歩み始めてから3年間になります。この3年間は、「現場業務を混乱させない」ことを第一に考え、大きな変革をしてきませんでした。しかし、今後の成長に向けては、商品政策や生産性向上など様々な変革を行っていきます。

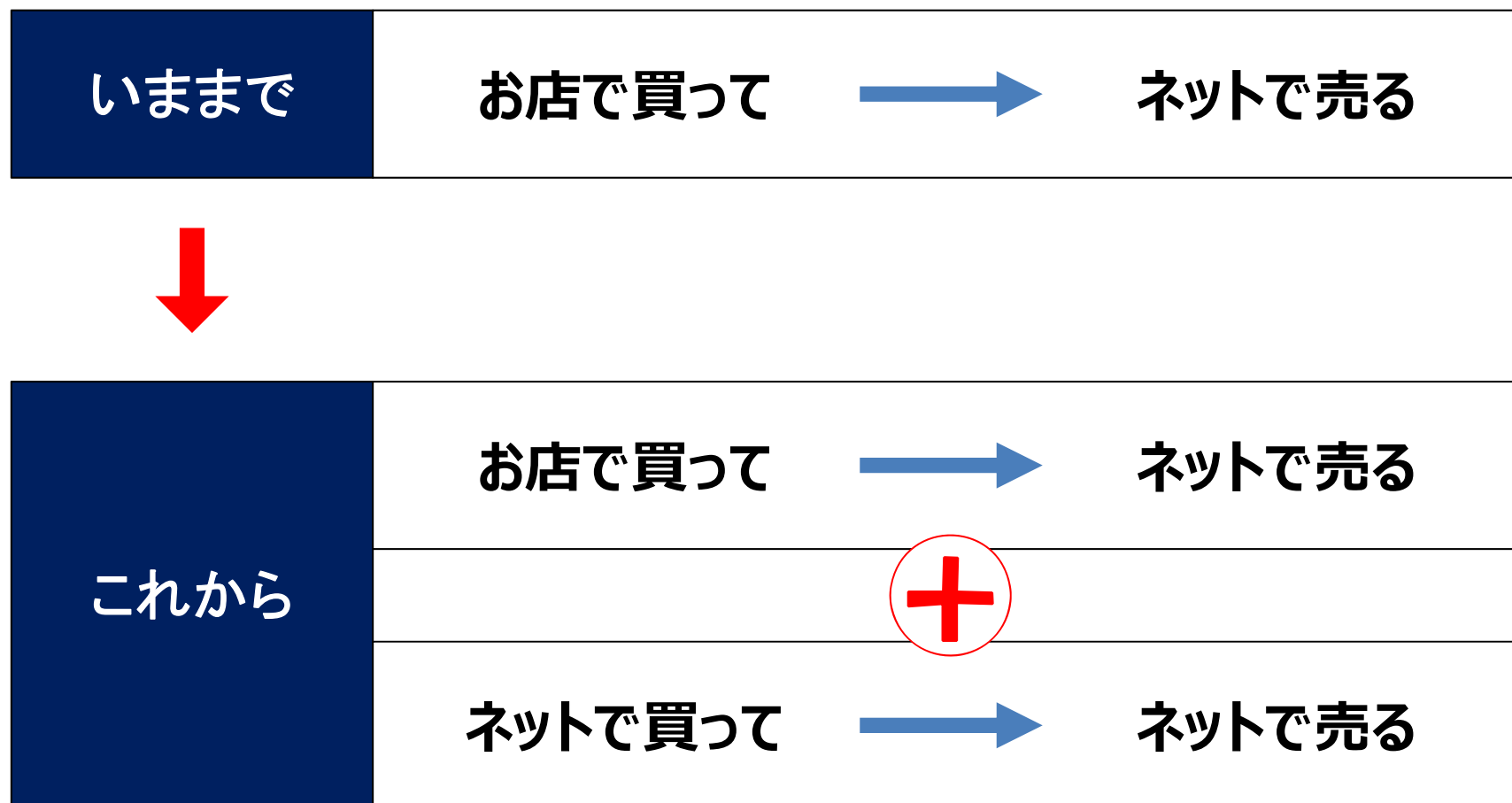
	いままで	これから
低額品	強い	超強く
中額品	弱い	強く
高額品	注力していない	他社レベル

- 低額品はオペレーションで勝つ / 中高額品は品質で勝つ

- 買取の「八バ」を増やして、買取を強化します。



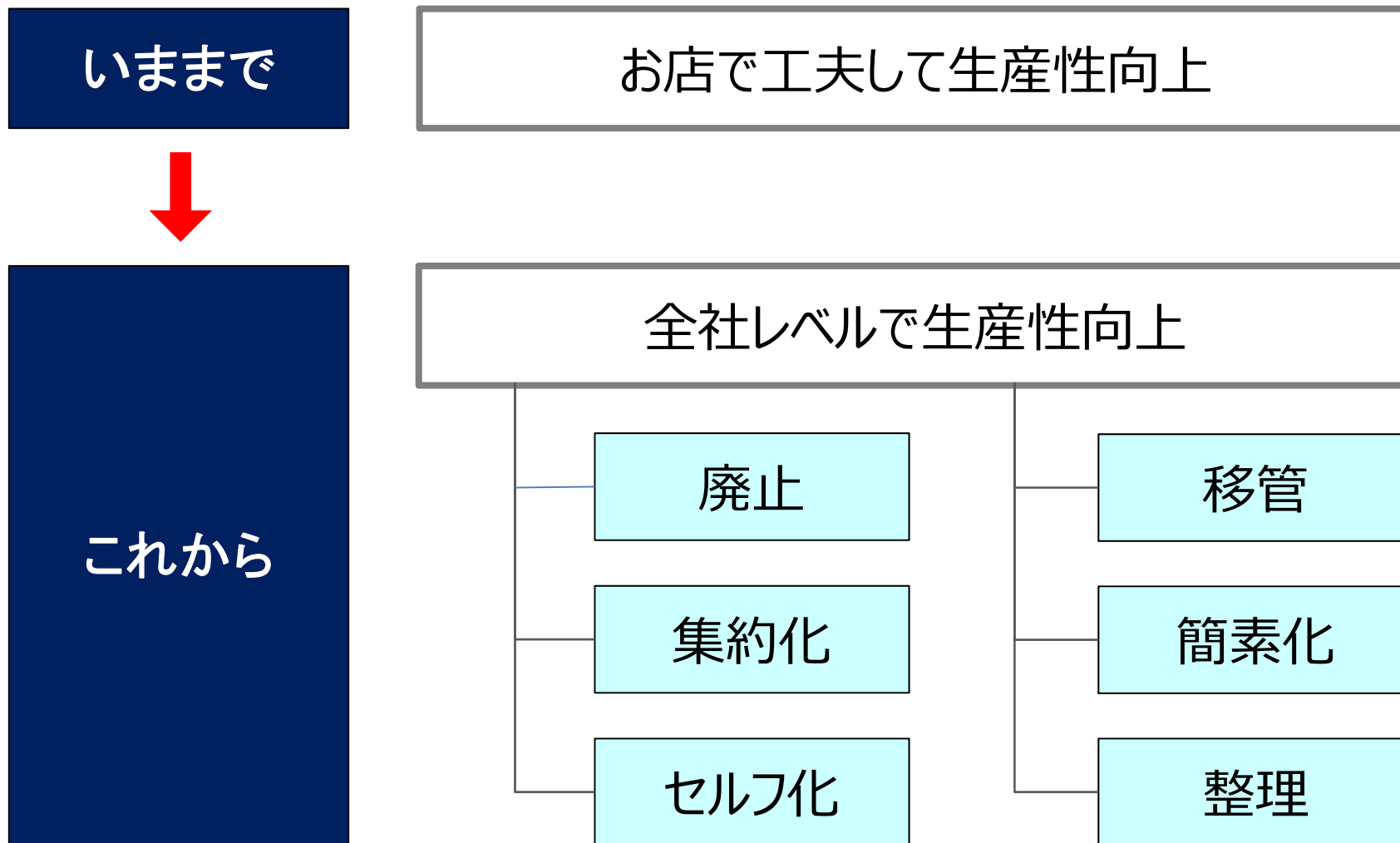
新たに、宅配買取をスタートします。



“KAWMANN”というブランド名で、宅配買取開始。

**Kawmann** **KAITORI DELIVERY SERVICE**

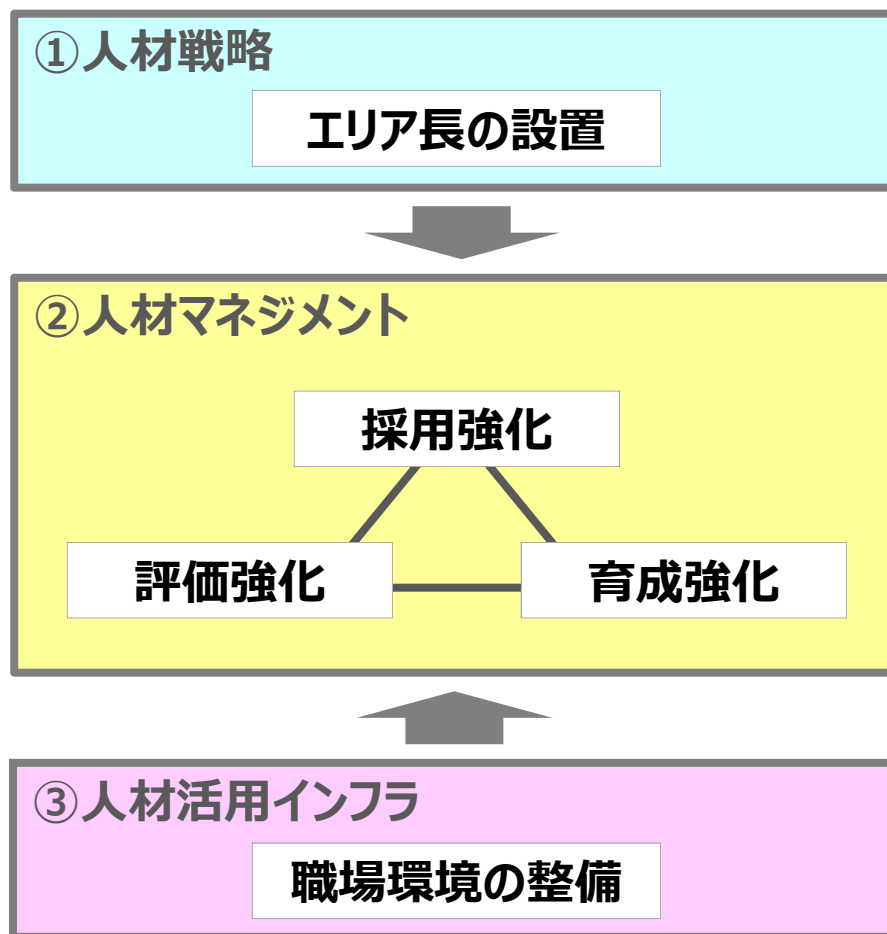
全社レベルで生産性の向上を図っていきます。





教育から評価までを一気通貫で整備。

### 人材マネジメントフレームワーク



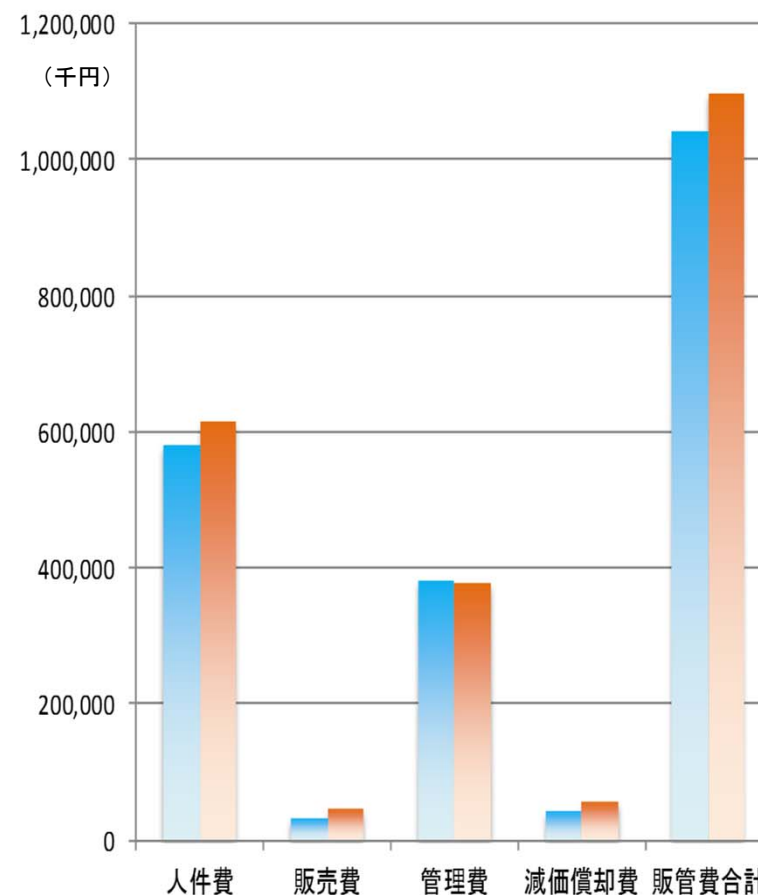
■ 戦略を支える人材の育成

■ ワークライフバランスの維持

■ 生き生きと働ける職場

販売費管理費前年同期比

(千円)	平成28年3月期 第2四半期累計期間	平成29年3月期 第2四半期累計期間	前年同期比
人件費	581,509	615,716	105.9%
(対売上高比率)	38.9%	38.0%	
販売費	33,539	45,229	134.9%
(対売上高比率)	2.2%	2.8%	
管理費	381,534	378,333	99.2%
(対売上高比率)	25.5%	23.3%	
減価償却費	43,534	56,555	129.9%
(対売上高比率)	2.9%	3.5%	
販管費合計	1,040,115	1,095,833	105.4%
(対売上高比率)	69.5%	67.6%	



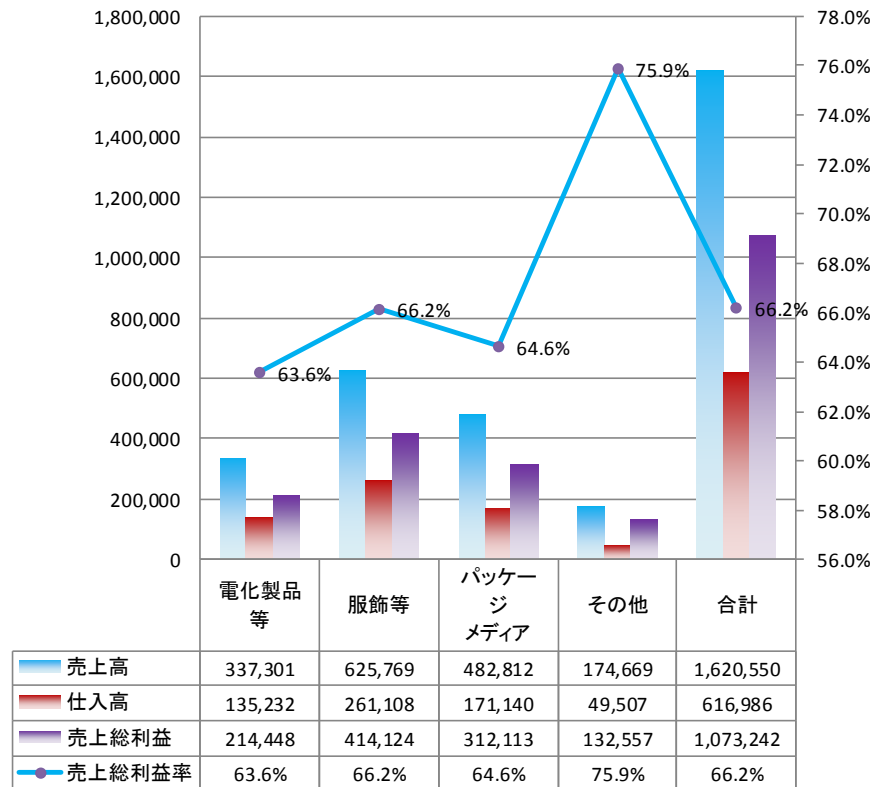
■平成28年3月期 第2Q累計期間 ■平成29年3月期 第2Q累計期間

POINTS

当期の販売費及び一般管理費は55百万円(5.4%)増加の1,095百万円でした。主要な変動要因は人件費の増加が34百万円(5.9%)、販売費の増加が11百万円(34.9%)、管理費の減少が3百万円(-0.8%)、減価償却費の増加が13百万円(29.9%)です。

※千円未満については四捨五入しております。

平成29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主に本の売上減により売上・売上総利益が減収減益となりました。  
 買取強化と中高価格品強化により電化製品等、服飾等およびその他のジャンルで売上総利益率が減少しました。

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	115.5%	115.1%	97.6%	105.2%	108.3%
仕入高	115.9%	165.5%	103.9%	141.9%	130.2%
売上総利益	109.8%	102.7%	97.9%	100.7%	102.3%
売上総利益率	△3.3Pt	△8.0Pt	+0.2Pt	△3.4Pt	△3.9Pt

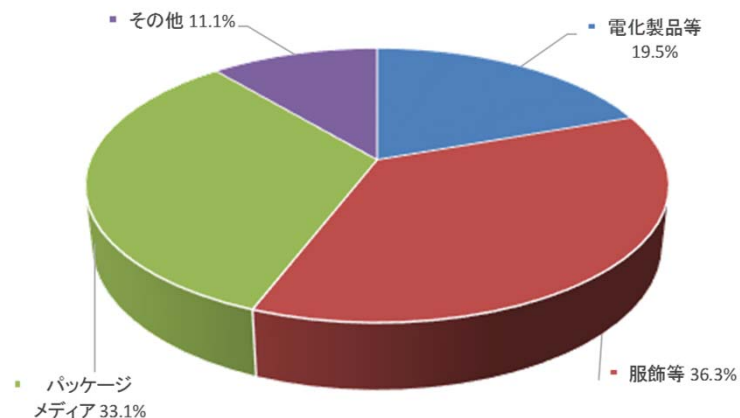
※千円未満については四捨五入しております。

品目別商品売上高

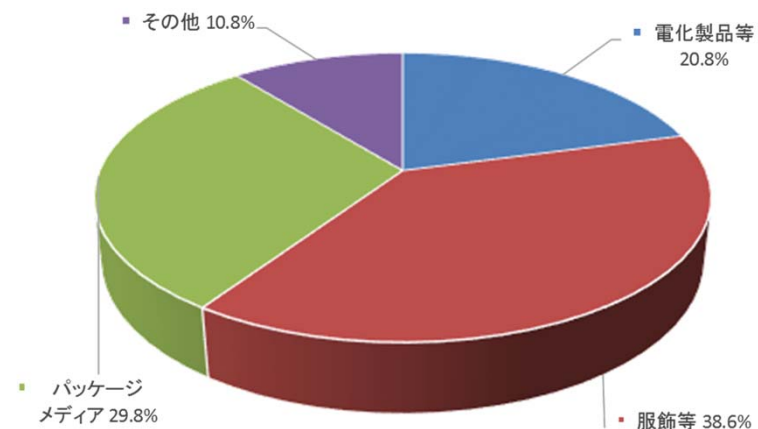
(千円)

品目	売上高	構成比	前年同期比
電化製品等	337,301	20.8%	115.5%
服飾等	625,769	38.6%	115.1%
パッケージメディア	482,812	29.8%	97.6%
その他	174,669	10.8%	105.2%
総計	1,620,550	100.0%	108.3%

平成28年3月期第2四半期 売上高構成比



平成29年3月期第2四半期 売上高構成比



POINTS

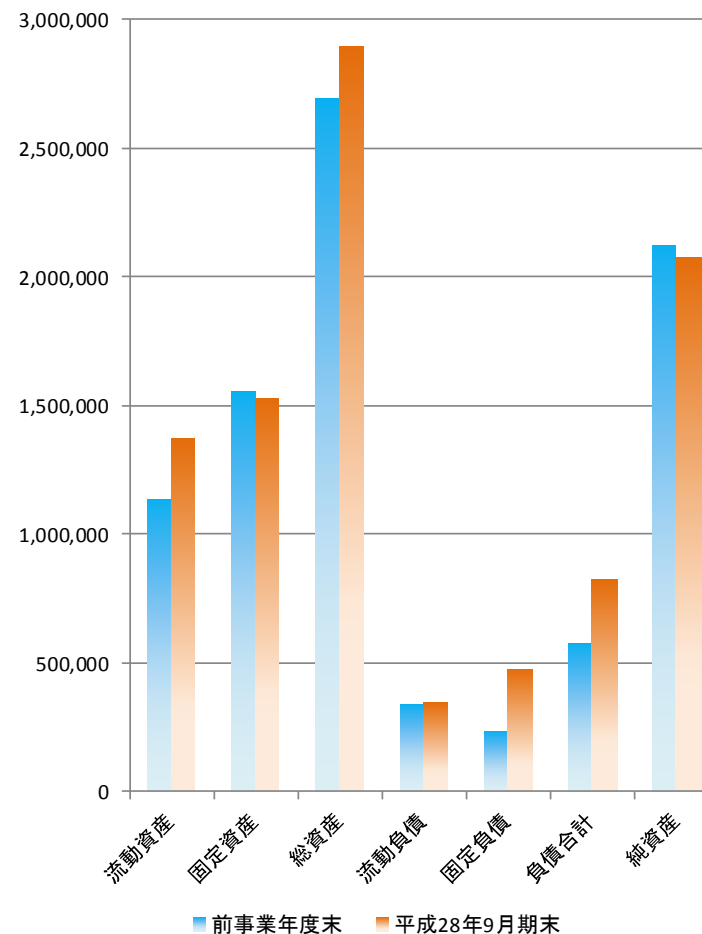
ワットマンテック・スタイルの出店が進み電化製品等、服飾等の構成比が若干増加しております。

※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28年9月期末	増減額
流動資産	1,137,228	1,369,107	231,879
(構成比)	42.2%	47.3%	
固定資産	1,554,865	1,525,884	-28,981
(構成比)	57.8%	52.7%	
総資産	2,692,093	2,894,991	202,898
流動負債	337,700	346,154	8,454
(構成比)	12.5%	12.0%	
固定負債	233,111	474,512	241,401
(構成比)	8.7%	16.4%	
負債合計	570,811	820,665	249,854
(構成比)	21.2%	28.3%	
純資産	2,121,282	2,074,326	-46,956
自己資本比率	78.8%	71.7%	



POINTS

平成28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202百万円増加し2,894百万円となりました。負債合計は前事業年度末と比較して249百万円増加し820百万円となりました。純資産合計は前事業年度末と比較して46百万円減少し2,074百万円となりました。

※千円未満については四捨五入しております。

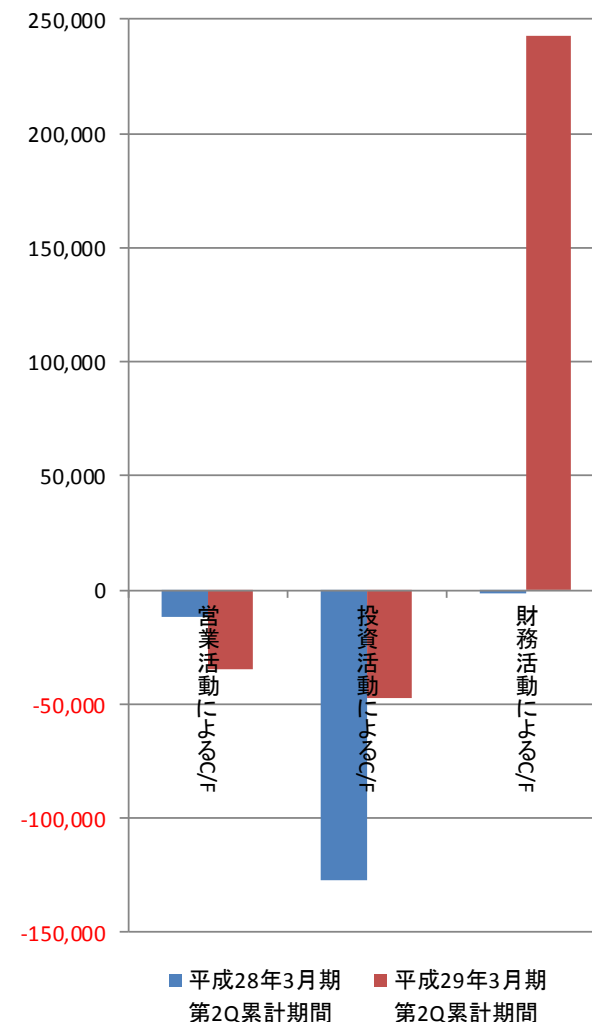
キャッシュ・フロー前年同期比

(千円)

	平成28年3月期 第2四半期	平成29年3月期 第2四半期	前年同期増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	△11,701	△34,765	△23,064
投資活動によるキャッシュ・フロー	△127,412	△46,932	80,480
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,235	242,698	243,933
現金及び現金同等物の増減額	△140,349	161,001	301,350
現金及び現金同等物の期末残高	501,295	677,042	175,747

設備投資額前年同期比

	平成28年3月期 第2四半期	平成29年3月期 第2四半期	前年同期増減額
設備投資額(含無形資産)	96,381	48,814	△47,568

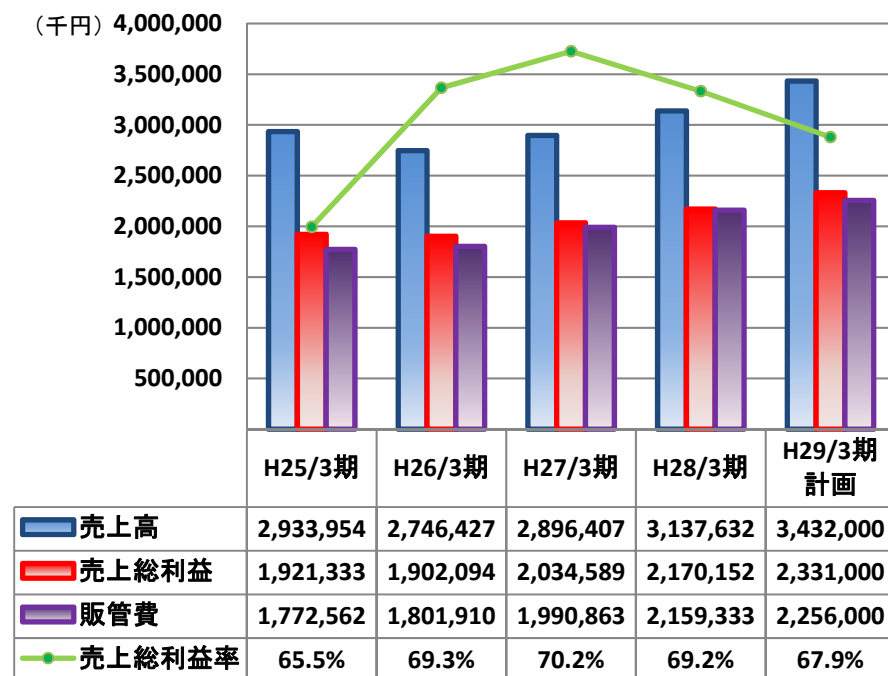


POINTS

営業活動によるC/Fは前事業年度と比較し23百万円支出が増加し34百万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80百万円支出が減少し46百万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243百万円収入が増加し242百万円の収入となりました。

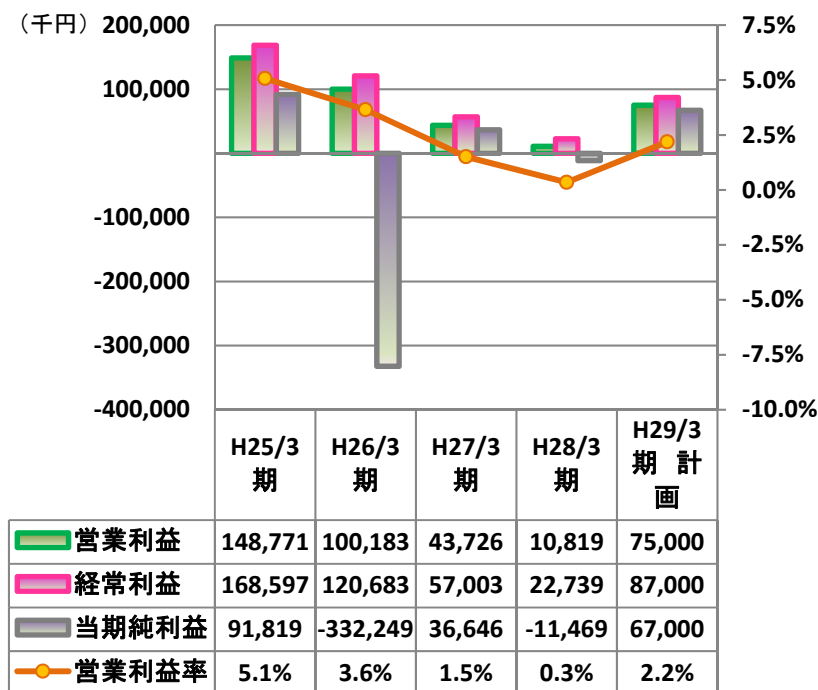
※千円未満については四捨五入しております。

## 売上高～粗利率



前年比	H25/3期	H26/3期	H27/3期	H28/3期	H29/3期 計画
売上高	93.3%	93.6%	105.5%	108.3%	109.4%
売上総利益	92.5%	99.0%	107.0%	106.7%	107.4%
売上総利益率	△0.5p	+3.8p	△1.0p	△1.0p	△1.3p
販管費	95.0%	101.7%	110.5%	108.5%	104.5%

## 営業利益～当期純利益



前年比	H25/3期	H26/3期	H27/3期	H28/3期	H29/3期 計画
営業利益	70.8%	67.3%	43.6%	24.7%	693.2%
経常利益	76.0%	71.6%	47.2%	39.9%	382.6%
当期純利益	48.6%	-	-	-	-

※千円未満については四捨五入しております。

### POINTS

平成28年9月期は新方針として買取強化を行った結果、粗利率の低下が当初の予想を下回り業績予想の下方修正となりました。  
 なお、通期の業績予想につきましては、第3四半期業績の通期業績に占める割合が最も高く、下期に利益が偏る見通しであることと、新店の状況等の不確定要素が存在するため、現時点において修正はございません。今後の業績の動向により、通期業績予想の修正が必要となった場合には、すみやかにお知らせします。



	H28/3期	H29/3期	
	実績	計画	前期比
売上高経常利益率	0.7%	2.5%	+1.8p
ROA (総資産当期純利益率)	-0.4%	2.5%	+2.9p
ROE (自己資本当期純利益率)	-0.5%	3.1%	+3.7p
EPS (1株当り当期純利益)	-1.04円	6.12円	+7.17円
BPS (1株当り純資産)	193.97円	198.09円	+4.12円
PER (株価収益率)	-119.20倍	18.44倍	+137.64倍
PBR (株価純資産倍率)	0.64倍	0.58倍	-0.06倍
期末株価	125円	113円	△12円

※H29年3月期末株価はH28年11月24日終値と同価格としております。



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