

2022年3月期 第2Q

# 決算説明会

株式会社ワットマン

2021年11月26日

2021/9-10

## 総合リユース業態 新店オープン

約2年半ぶりに総合リユース業態の新店、「ワットマン ベイタウン本牧5番街店」をオープン。売場面積約1,500㎡の大型店舗で、家電・楽器等を扱うTech業態、アパレル等を扱うStyle業態、スポーツ・アウトドア商品の専門店 Spo&Cam業態の3業態で構成



2021/7

## ホビーサーチ社 M&A

2021年7月、ホビーグッズのインターネット販売をメイン事業とするホビーサーチ社の全株式を取得し子会社化。2020/6期の売上高は1,549百万円だが、直近期では25%以上の成長率で売上規模拡大中。2021年7月～10月のPMIフェーズを経て対処すべき問題の抽出と課題の設定を完了。更なる大きな成長に向け、優先順位をつけ、対応中



2021/6

## 新カメラ業態立ち上げ

2021年6月25日、カメラ専門業態「ワットマン カメラ」をマルイシティ横浜 6階にオープン。これまで同商材は「ワットマン テック」内での取り扱いだったが、市場の成長に合わせ独立。コア事業にて培った商品価値を正しく見極める技術、加えてワットマンの強みである「トコトン買取」をミックスし、「より高く」「より早く」「より多く」の買取を実現



Section 01は会社概要のため割愛

## Section 02 上期の業績

### 成長投資の影響大きく増収減益

連結売上高は2021年2月に譲受したゲームステーション事業や新店の影響で2,004百万円（前年比122%）と大幅増収。一方、営業利益は7月のM&Aに伴う一過性費用や10月新規開店のイニシャルコスト等、成長投資が重なり、52百万円（前年比45%）と減益で着地

## Section 03 成長戦略

### 新たにホビーサーチ事業の成長を戦略にアドオン

既存事業においては、従前より進めている基盤構築フェーズを経て利益構造改革を達成しつつあり、引き続き強い経営基盤の構築に努める。一方、今期からはインオーガニックとしてホビーサーチ事業の成長を戦略に付加

## Section 04 通期の見通し

### 各種投資の影響により大幅な増収見込み

売上高は、2月に譲受したゲームステーション事業、新規出店、及び7月にM&Aしたホビーサーチ等の影響により前年比142%の大幅増収を見込む。営業利益は、2Qは成長投資が重なり減益であるが、ホビーサーチ業績が順調であり、通期では前年超えと予想

Section

01

# 会社概要

ビジネスモデルと強みについて説明します

## 『ニチジョウをミタス』

ワットマンは、働く人を『幸せ』にするための手段です。

『幸せ』ってなんだろう？人によって幸せに感じることは異なります。幸せのかたちは人の数だけ。ワットマンはこう考えます。働く人の幸せとは、胸を張って『今の仕事が天職だ』と言い切れること。社会の役に立っているという満足感と、成長を通じた達成感。大層な成功体験はいらない。毎日の小さな充実。それだけで人生は満たされる。

ワットマンで仕事をしてよかった、ふとしたときにそう思う状態でありたい。それがわたしたちの目指すところです。



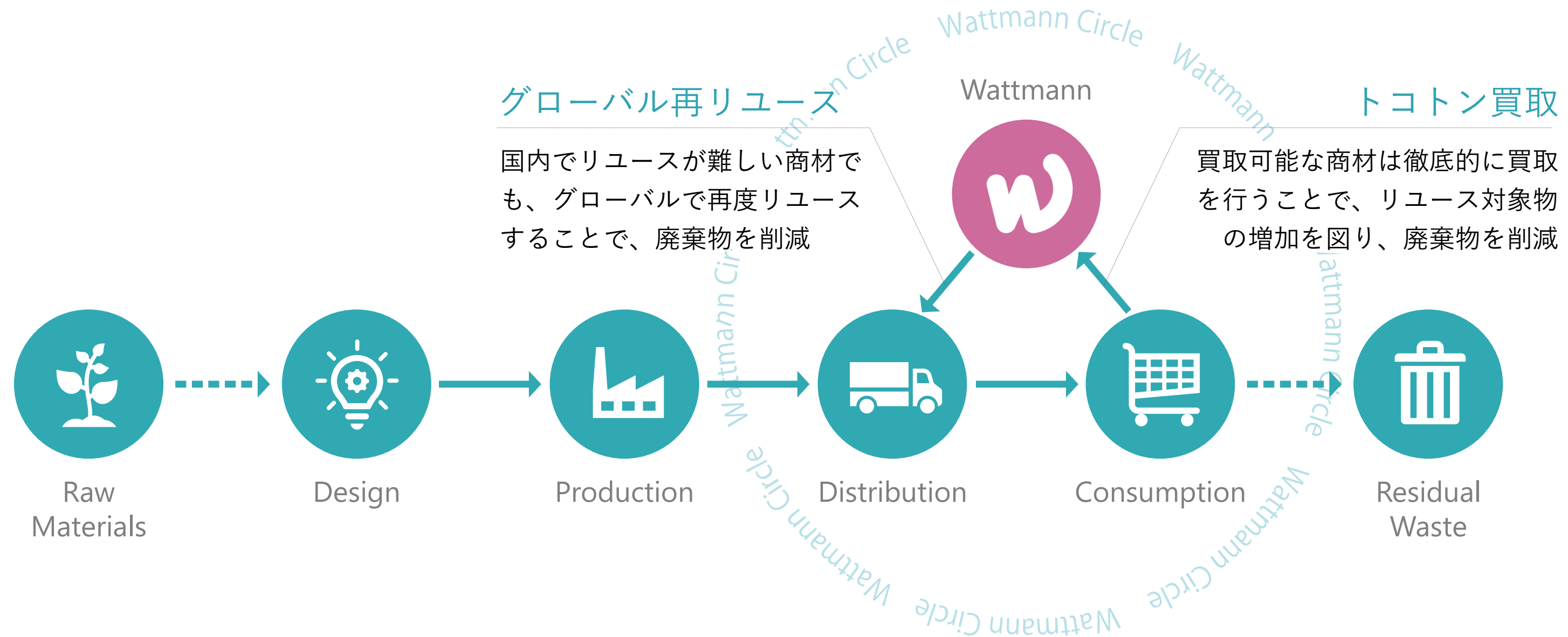
# ビジネスモデル

コア事業としてリユース事業を展開。個人のお客様から仕入れ、お店で商品化し、個人のお客様へ販売



# 社会に与える付加価値

私たちはリユース事業を通じて、天然資源投入量や廃棄物発生量、CO<sub>2</sub>排出量の削減等を図り、循環型社会の形成に貢献しています



## トコトン買取

リユース業における競争優位性は買取力（仕入力）の強弱によって決定されます。  
当社は、15分単位で組まれた効率的なオペレーションと、回収から輸出、販売まで一貫して行い  
中間コストを徹底排除したグローバル再リユースの仕組みにより、国内では販売が難しく  
他では買い取ることができないリユース商材も1点1点値段をつけてお買取りが可能です。  
買取のお客様の流入を促し、離脱を防ぐ強みとなっております







## 店舗型リユース

「トコトン買取」を掲げ、国内55店舗にて多種多様な商材をワンストップで買取/販売



## ネット型リユース

ロードバイクとオーディオの専門ブランドにて販売単価数十万円から数百万円の商材を売買



<https://roadbike.kawmann.jp/>

<https://audio.kawmann.com/>



<https://www.facebook.com/roadbike.kawmann/>

<https://www.facebook.com/audio.kawmann/>



## 海外リユース

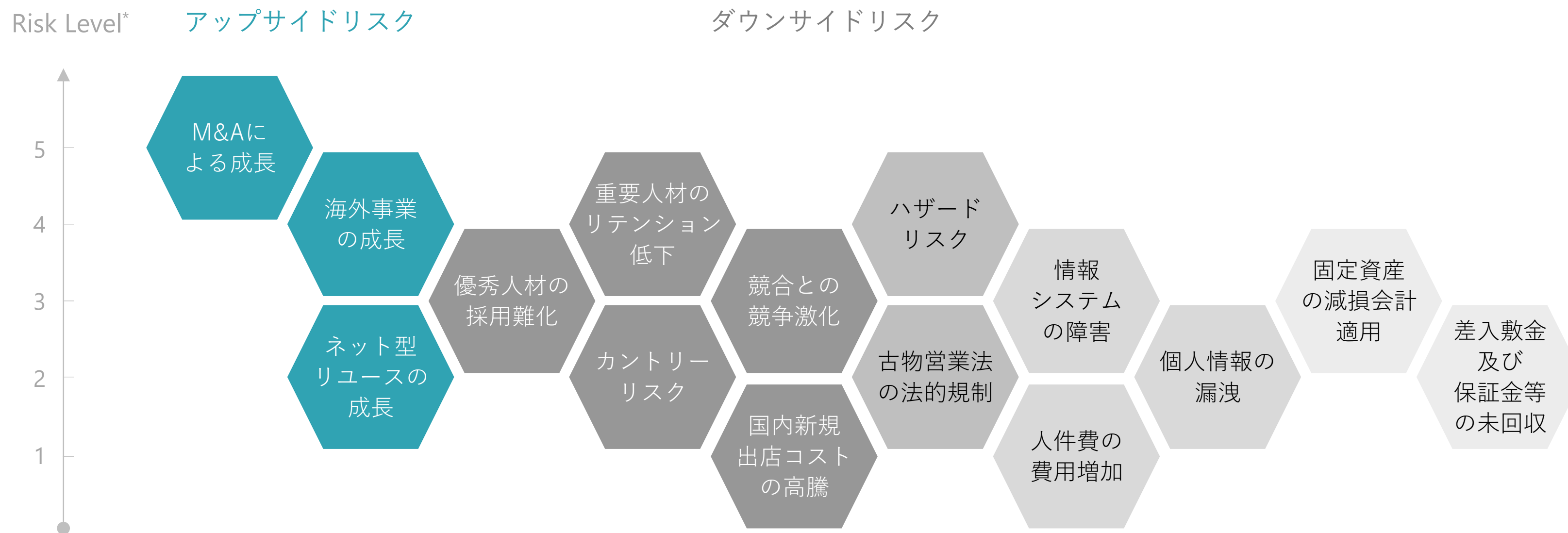
国内でリユースが難しい商材を海外で再リユース。グローバル循環型社会の形成に貢献



<https://www.facebook.com/wattmanthailand/>

# 事業リスクの識別

直近1年間で比較的発生可能性が高く、顕在化した場合、売上高に30%以上または営業利益額に10%以上の重要な影響を及ぼすリスクをピックアップ（年次でアップデート）



\* Risk Level : 「発生可能性 × 顕在化した場合の影響額」の定性評価（次ページも同様）

## アップサイドリスクの最大化とダウンサイドリスクの最小化を図る

重要リスク		Level	最大化または最小化に向けた対策	
アップサイド	M&Aによる成長	5	社外取締役としてM&Aスペシャリストの配置	
	海外事業の成長	4	経営陣の積極的関与による意思決定の質とスピードの最大化	
	ネット型リユースの成長	2	短期的には基盤構築の推進	
ダウンサイド	戦略リスク	重要人材のリテンション低下	4	重要人材のエンゲージメントの維持・向上
		優秀人材の採用難化	3	マッチングプロセスへの経営陣の積極的関与
		競合との競争激化	3	商材の幅・深さ両面からの「トコトン買取」の徹底
		海外事業のカントリーリスク	2	一定程度はリスクテイク
		国内新規出店コストの高騰	1	イニシャルコストの低減及び出店時オペレーションの効率化
	社外要因リスク	ハザードリスク	4	社長をトップとする体制構築、月商の2か月分の現預金保有
		古物営業法の法的規制	2	古物台帳の管理徹底等、古物営業法の法令遵守
	オペレーショナルリスク	情報システムの障害	3	不正アクセスに対する対策、レガシーオペレーションのバックアップ
		個人情報の漏洩	2	機密情報へのアクセス制限や社員の情報管理リテラシー向上
		人件費の費用増加	1	人材確保に向けリスクテイク
	財務リスク	固定資産の減損会計適用	3	新規出店等の投資判断の厳格化
		差入敷金及び保証金の未回収	2	賃貸人の経済的状況を可能な限り調査・分析

\* リスクの詳細な内容につきましては、2021年6月29日開示の「有価証券報告書」をご参照ください

当社は事業活動を通じてSDGsの達成に貢献します。“Small Start, Quick Win”を念頭に、目標に対して「できるところから」「すぐに」着手し、継続的に貢献範囲を拡大していくことを基本方針としております

## リユース事業による温室効果ガスの削減

当社は「トコトン買取」を掲げ、リユースされる商材を可能な限り拡大することで、グローバルでの循環型社会の実現及び温室効果ガスの削減に努めております。また、廃棄物の分別とリサイクルによる廃棄削減を進めており、前期は2019/3期と比べ84%の廃棄物削減に成功しています

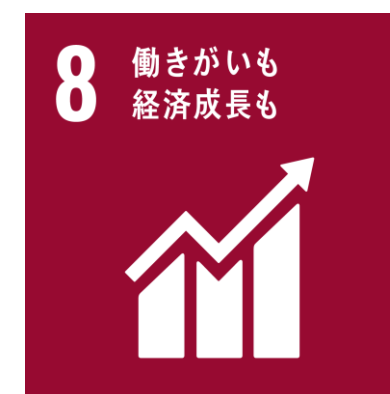


## 市場価値を高める質の高い教育の提供

当社は人材マネジメントの強化を重要経営課題として捉えております。40種以上のオリジナル研修を用意し、日常業務に役立つ知識はもちろんのこと、「市場価値を高める」をテーマに、起業時や他業種への転職時に役立つスキルも教育しています

## ジェンダー平等の促進

当社は国内における女性従業員比率 55.8%、海外子会社においては78.8%と比較的女性の比率が高い職場です。今後も引き続き女性活躍の機会を拡大していく方針です。また、株式会社ユニテッドアローズの下取りに協力し、買取金は認定NPO法人乳房健康研究会のピンクリボンバッジ運動に役立てられています



## ディーセントワークの促進

当社は、古本回収プロジェクトを通じて、NPO法人「アンガージュマン・よこすか」が推進する不登校やひきこもり児童・青少年の就学・就労の自立支援に協力しています。また、同一労働同一賃金の原則に従い、正規雇用労働者と非正規雇用労働者の間の不合理な待遇差の解消に努めています

Section  
02

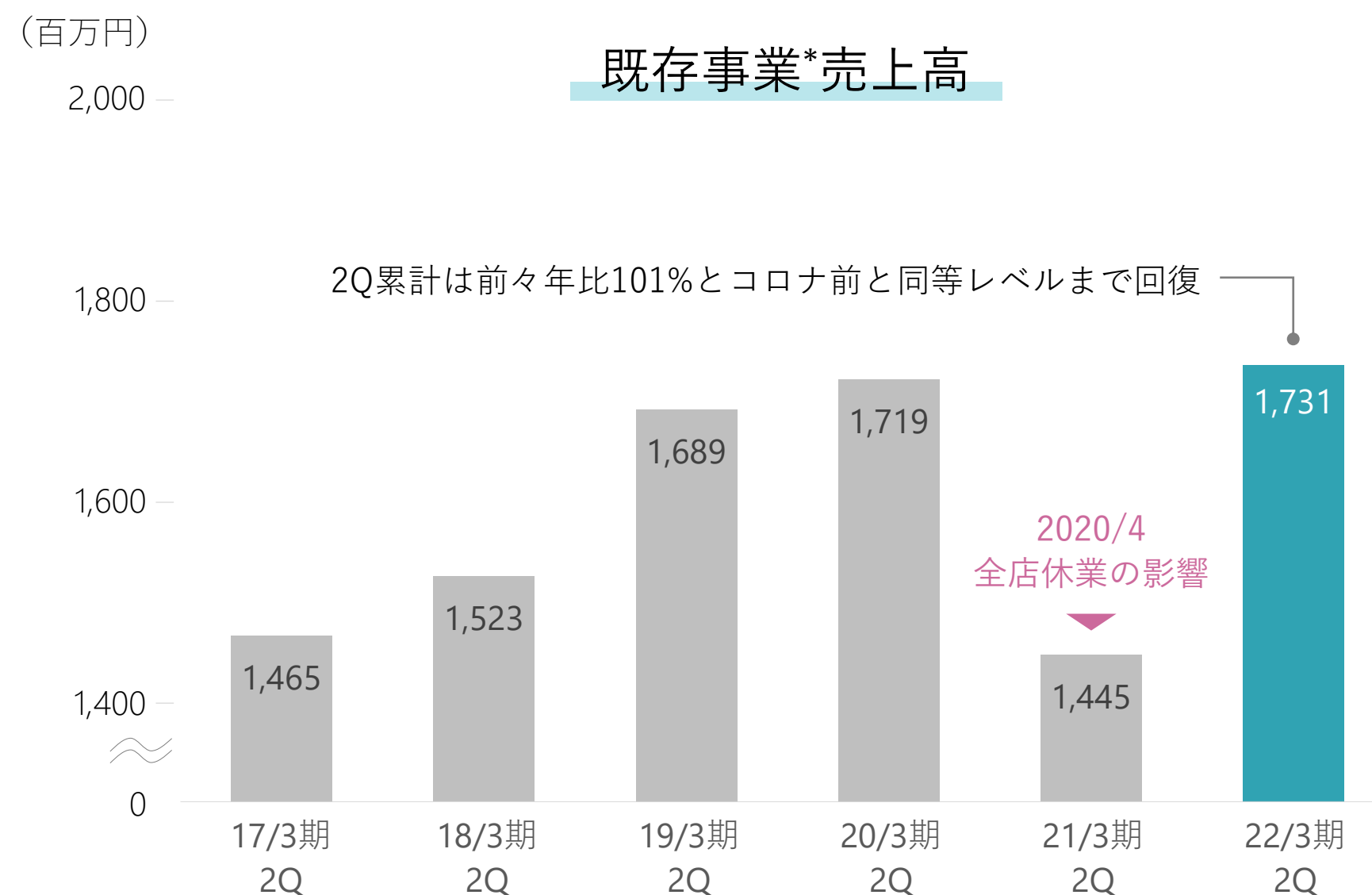
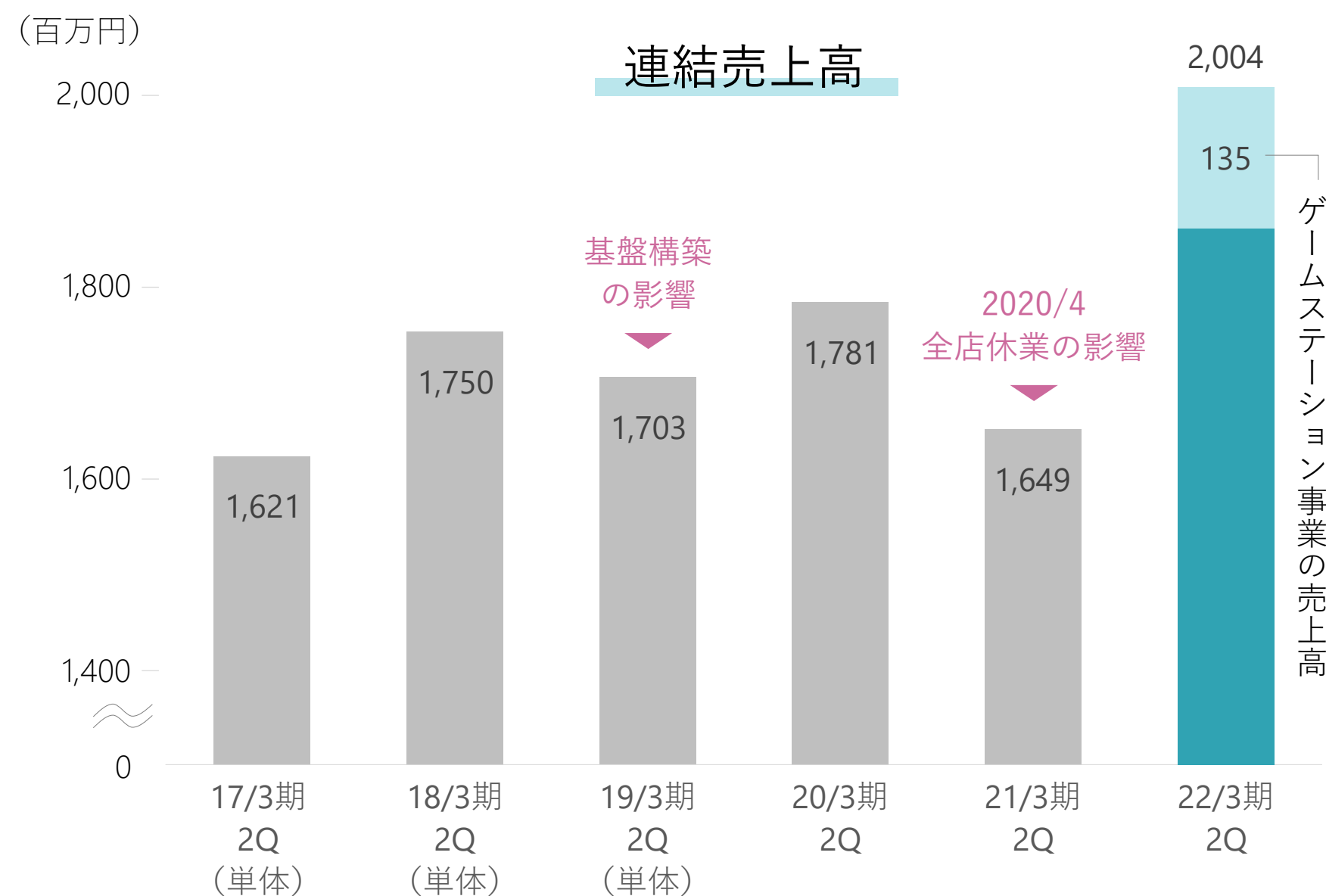
# 上期の業績

2022/3期 第2Qの各種財務諸表について説明します

# 2Q 売上高

第2Qの連結売上高は、2021年2月に譲受したゲームステーション事業の影響で、前年比122%と大きく伸長。

既存事業売上高は、概ね右肩上がりで成長中

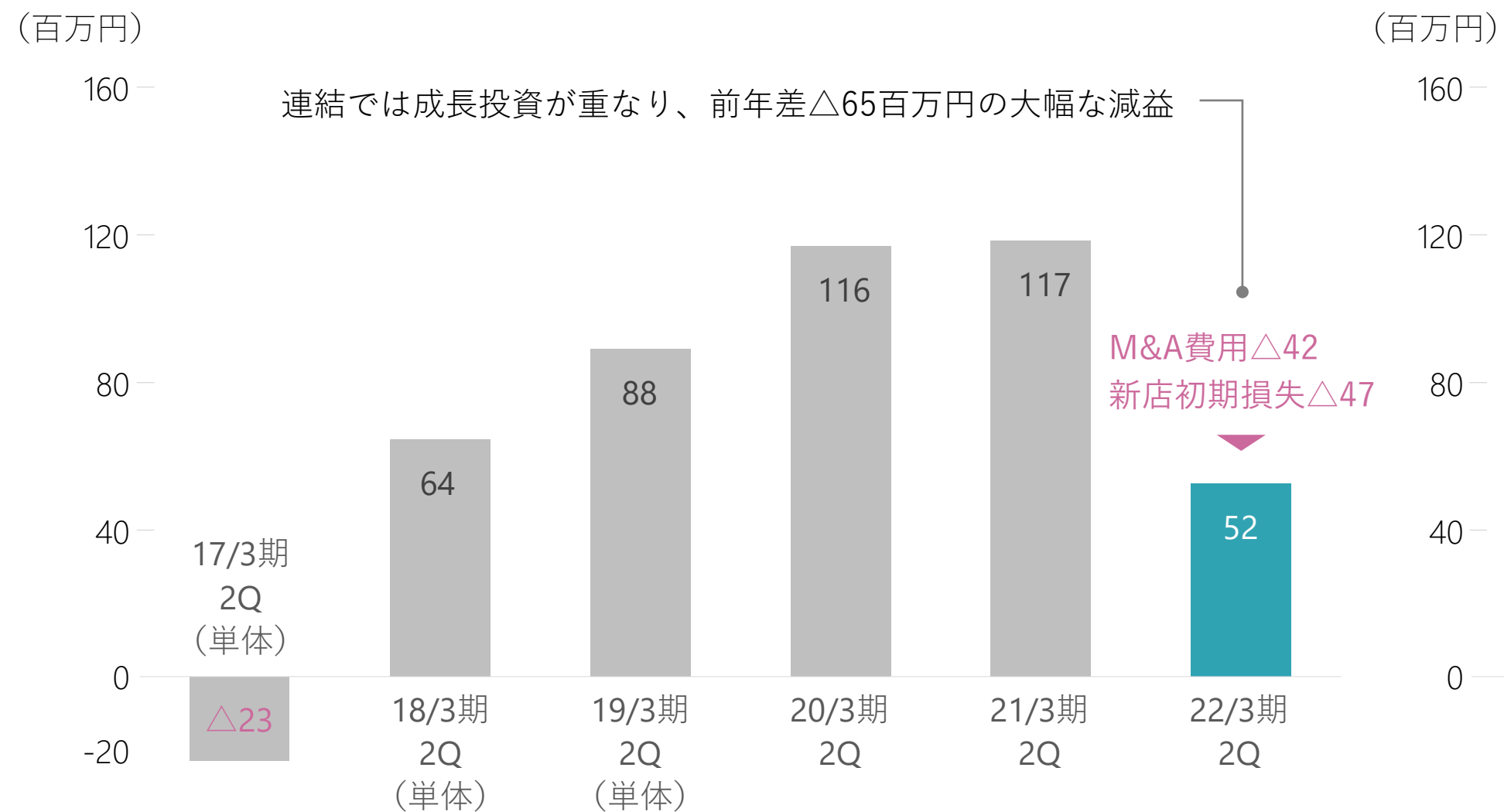


\* 既存事業：直前事業年度 1年間を通じて同一状態で営業した事業または店舗（前年比において同一条件で比較が可能な事業）。次ページも同様

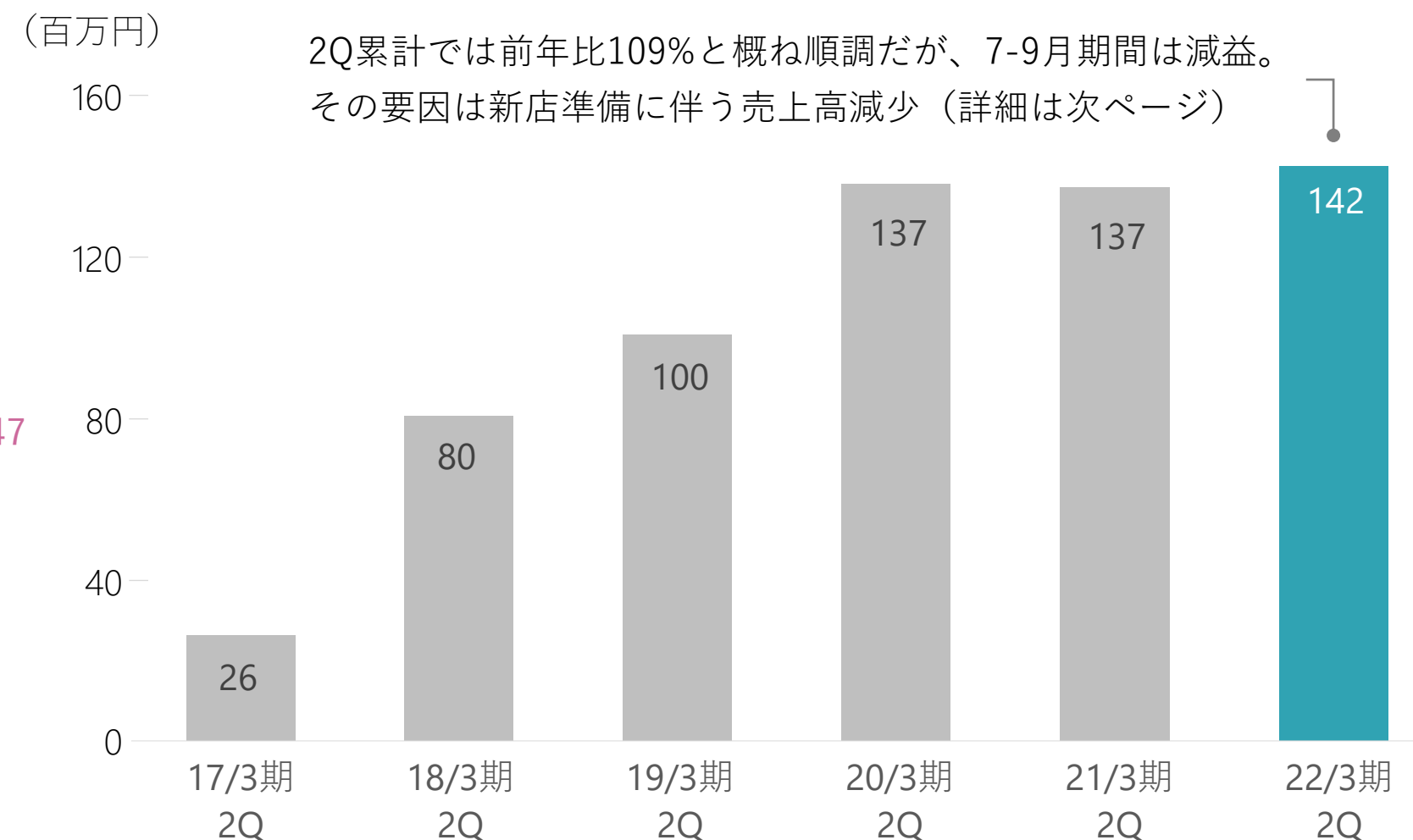
2Q連結営業利益は各種成長投資が重なり減益であるものの、

既存事業営業利益は基盤構築フェーズを経て利益構造改革を達成しつつあり、既存事業売上高と同様、概ね右肩上がりで成長中

## 連結営業利益



## 既存事業 営業利益



# 7-9月既存事業 営業減益の要因

7-9月既存事業（単体）における営業減益の主要因は、新店への在庫移動に伴う売上高の減少。

また、買取増加と新店応援に人的リソースを取られ、商品化が遅れ、一時的に売場鮮度が低下したことが第二の要因

単位：百万円

科目	20/3期 7-9月	21/3期 7-9月	22/3期 7-9月	状況	対策
買取金額	231	229	248	前年比109%と順調（特に9月はテック・スタイル業態では前年比119%と非常に好調）	今回は利益水準の低い2Qに買取増と出店が重なったため利益に影響。今後は臨時要員強化等の対策を打つが、買取は中期的な成長の源泉のため、引き続きトントン買取は継続する
▶ 売上高	874	872	841	新店の初期在庫として、既存店から売れ筋の在庫を約80百万円分以上移動。 「7-9月に既存店で立つはずだった売上高」が「10月以降の新店売上高」へ	今回は在庫移動を比較的短期間で行ったため、既存店売上高に影響。今後は可能な限り期間をかけて徐々に移動を図ることで影響を最小限に抑える
売上総利益率	65.7%	66.4 %	66.0%	66%前後と概ね適正にコントロール	-
販売費及び一般管理費	508	489	499	減少傾向にあり概ね適正にコントロール。21/3期7-9月は家賃減免△11百万円のイレギュラー要因。	-
営業利益	65	89	55	-	-

\*当ページにおける既存事業は、直前々事業年度期首から21年9月時点までを通じて同一状態で営業していた事業または店舗（3期比において同一条件で比較可能な事業）



この第2四半期は成長に向けた新店投資やM&Aに伴う一過性費用の計上が重なり、連結営業利益は、前年と比べ65百万円減益

単位：百万円

科目	21/3期 2Q		22/3期 2Q		前年同期比	主な要因
	金額	売上比	金額	売上比		
売上高	1,648	100.0 %	2,004	100.0 %	121.6 %	概ね前年並みの既存店に加え、新店や事業譲受に伴う増収
売上総利益	1,086	65.9 %	1,284	64.1 %	118.3 %	売上増収に伴う増益、低売上総利益率のホビー商材拡大による率低下
販売費及び一般管理費	968	58.8 %	1,232	61.5 %	127.2 %	M&Aに伴う一過性費用、新店に伴う初期費用等
営業利益	117	7.1 %	52	2.6 %	44.7 %	-
経常利益	118	7.2 %	49	2.5 %	42.1 %	-
四半期純利益	51	3.1 %	11	0.6 %	21.6 %	-

ホビーサーチ子会社化に伴う長期借入金の増加により自己資本比率は若干低下したものの、財務の健全性は維持

単位：百万円

科目	21/3期末	22/3期 2Q	増減額	主な要因
流動資産	2,318	2,429	110	ホビーサーチ子会社化に伴う商品増加
固定資産	1,257	1,587	330	ホビーサーチ子会社化によるのれん290百万円
資産合計	3,576	4,017	440	-
流動負債	473	984	511	ホビーサーチ子会社化等による買掛金増加及び役員退職慰労引当金等295百万円
固定負債	390	714	323	長期借入金の増加319百万円
負債合計	864	1,698	834	-
純資産合計	2,712	2,318	△393	譲渡制限付株式の役員報酬交付295百万円
自己資本比率	75.2 %	57.1 %	-	-

# キャッシュ・フロー計算書 概況

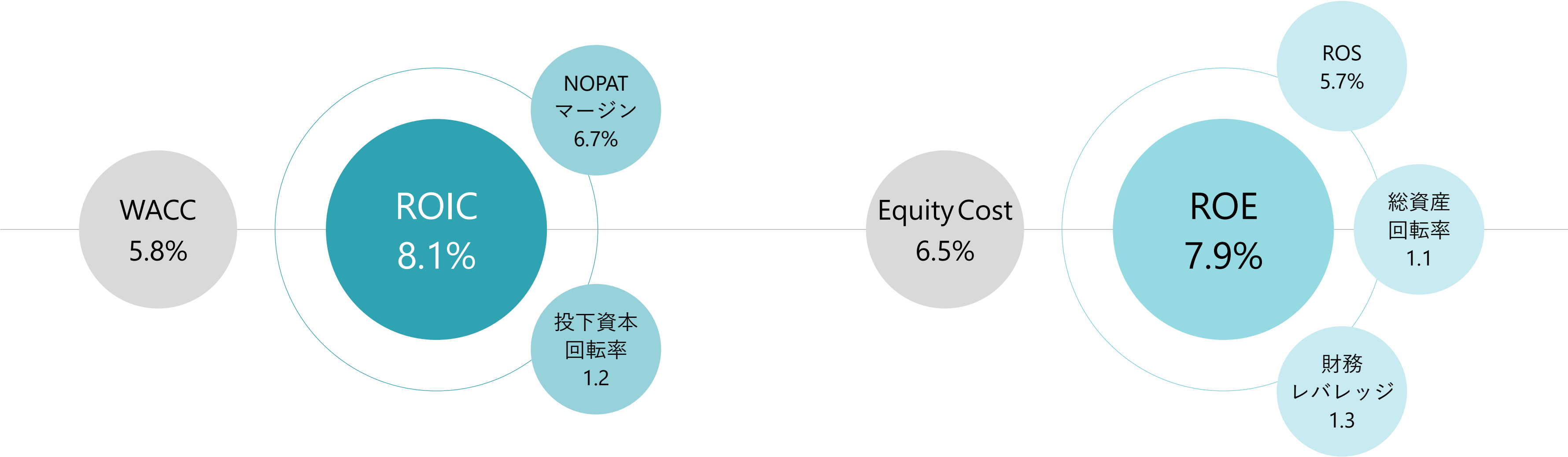
ホビーサーチ株式取得及び自己株取得に伴いキャッシュは若干減少したものの、攻めと守りに必要なキャッシュは十分確保

単位：百万円

項目	22/3期 2Q	主な要因
営業活動によるキャッシュ・フロー	7	棚卸資産の増加等
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 33	ホビーサーチ株式取得に伴う支出等
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 105	借入金の増加297百万円、自己株式取得△347百万円等
現金及び現金同等物の増減額	△ 130	-
現金及び現金同等物の期首残高	1,501	-
現金及び現金同等物の期末残高	1,370	-

# 資本効率 / 2021年3月末時点

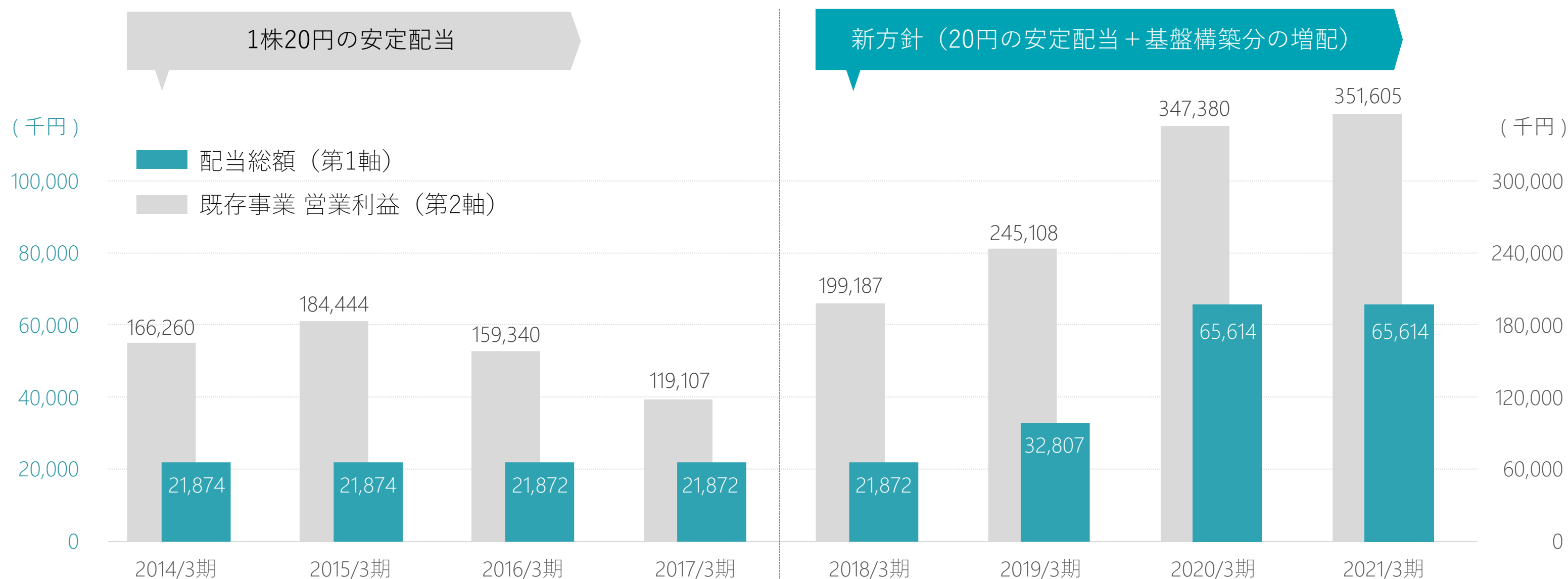
基盤構築フェーズにおいては、WACCを超えるROIC創出を最低限の指標とする。前期は4月休業の影響でNOPATマージンとROSが大幅に低下し、資本効率は悪化したものの、各々のSpreadは正の値を堅守



\* WACC及びEquity Cost算出においては次の数値を使用。リスクフリーレート：10年長期国債利回り・1年平均、リスクプレミアム：5.1%、β値：100ヶ月間の月次株価データより算出

# 配当の考え方 / 2021年3月末時点

引き続き「安定配当 + 基盤構築の進捗\*に合わせた増配」を基本方針とし、増配額は配当総額の観点からキャッシュ状況と合わせて検討するものの、**今後、連結営業利益における子会社の影響が大きくなった場合、その旨配意する**



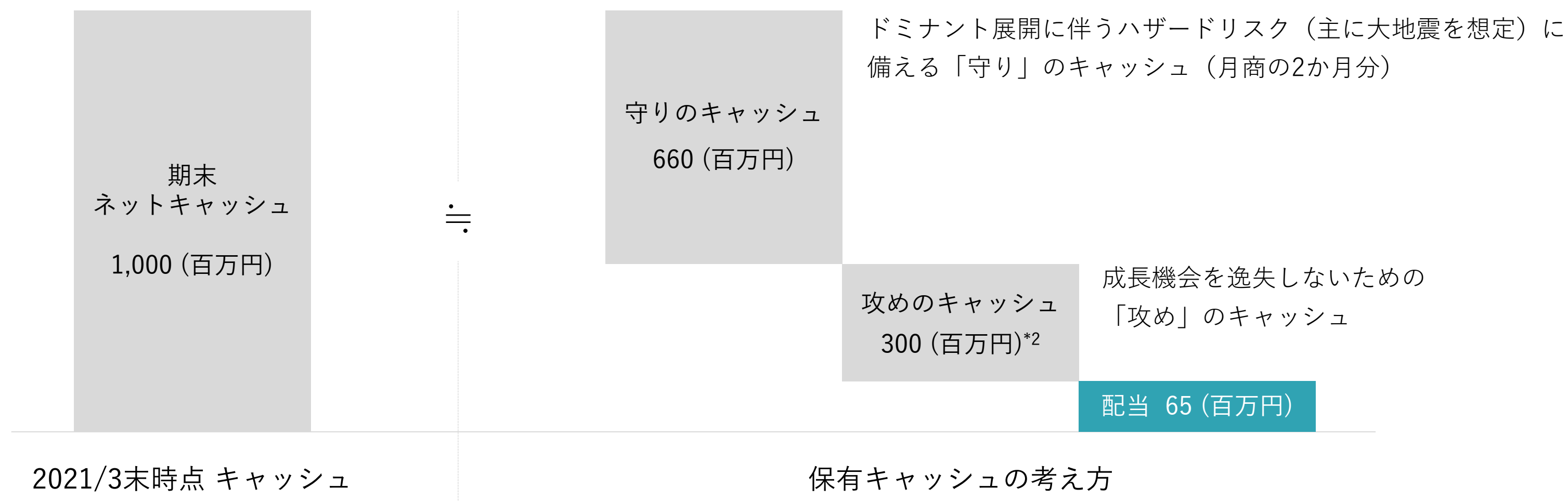
\* 基盤構築の進捗は「既存事業 営業利益」の創出状況にて見極める。

フリーキャッシュフローや当期純利益は状況見極めに使用しない（成長投資の影響を大きく受けるため、また変数に税率を含み、繰越欠損金の影響を排除できないため）

# 配当総額と保有キャッシュの考え方 / 2021年3月末時点

当期純利益が低水準\*1のうちは、割合（配当性向）ではなく、絶対額（配当総額）の点から配当を検討。

期末時点ネットキャッシュから必要と想定される分を控除した残額を配当金として処分



\*1 当期純利益5億円未満を低水準と考える

\*2 攻めのキャッシュは3年間の平均年額目安であり、この金額を単年度で使い切るものでもなく、またこの範囲内で単年度の成長投資を制限するものでもない

# 2022/3期 キャッシュフローアロケーション方針

2021/3期までは国内外のオーガニックな成長投資が最優先事項であり、今期もその方針に変わりはないがオーガニック領域と明確なシナジーが創出可能である場合はインオーガニック領域への投資も検討

## オーガニック成長投資

コロナ後の新たな生活様式が他業種店舗小売業に与える影響を成長機会と捉え、引き続き、国内外の既存ビジネスモデルの強化を最優先事項として投資を図る。

2021/3期は当領域への再投資により、FCFは99百万円創出

## インオーガニック成長投資 (M&A)

国内・クロスボーダー問わず幅広く案件を取得し検討。オーガニック領域と明確なシナジーが創出可能である場合に限り案件を進行する。前期はスピンオフ戦略の一環として「ゲームステーション事業」を譲受。今期はECサイトにてホビー商材を取り扱う「ホビーサーチ社」をM&A

## 配当

「20円の安定配当＋基盤構築の進捗に合わせた増配」を方針とし、その増配額に関してはキャッシュ状況と合わせて検討する。

また、今後、連結営業利益における子会社の影響が大きくなった場合、その旨配意する

## 自己株式取得

中期的な企業価値向上に資する自己株式取得は常時検討の範疇にあるものの、自己資本の絶対額及び浮動株比率が低水準であることに鑑み、現時点では単年度のROE向上のみを目的とした自己株取得枠は設定していない。

基盤構築に際しては、ROIC spreadを毀損しない範囲において、財務の健全性を意識する

Section

03

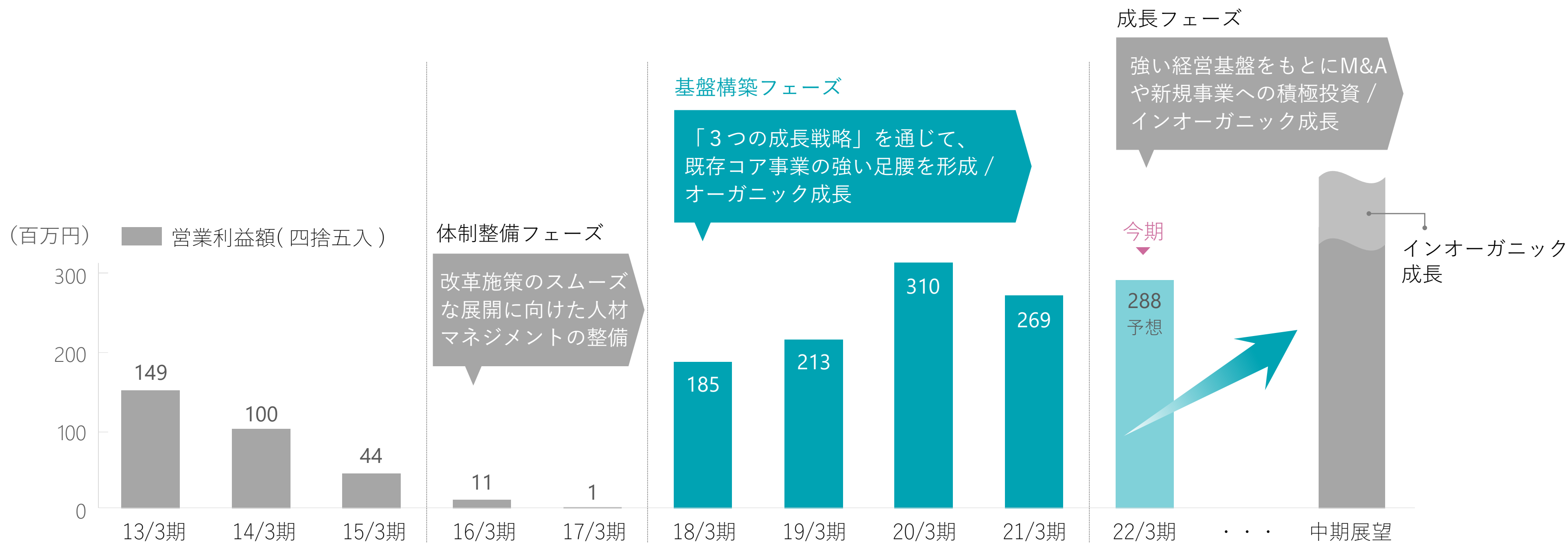
# 成長戦略

成長戦略の内容と進捗状況について説明します



# 改革のロードマップ

既存事業においては、従前より進めている基盤構築フェーズを経て利益構造改革を達成しつつあり、引き続き強い経営基盤の構築に努める。一方、今期からはインオーガニックとしてホビーサーチ事業の成長を戦略に付加



既存事業の成長に加え、今期からはホビーサーチ事業の成長も戦略にアドオン

## 03-a

### オーガニック成長戦略

コア事業（総合リユース事業）・スピンオフ事業・海外事業の3つから構成される成長戦略。

基盤構築フェーズを経て利益構造改革が順調に進捗しており、引き続き生産性の向上に努める。安定成長しつつ、共通費を除く営業利益率20%を目指す

See pp.26-37

## 03-b

### インオーガニック成長戦略

2021年7月に子会社化したホビーサーチ事業の成長戦略。

まずは喫緊課題の解決後、早期に成長に向けた舵取り。年間売上高30%以上の成長を目指す

See pp.38-45

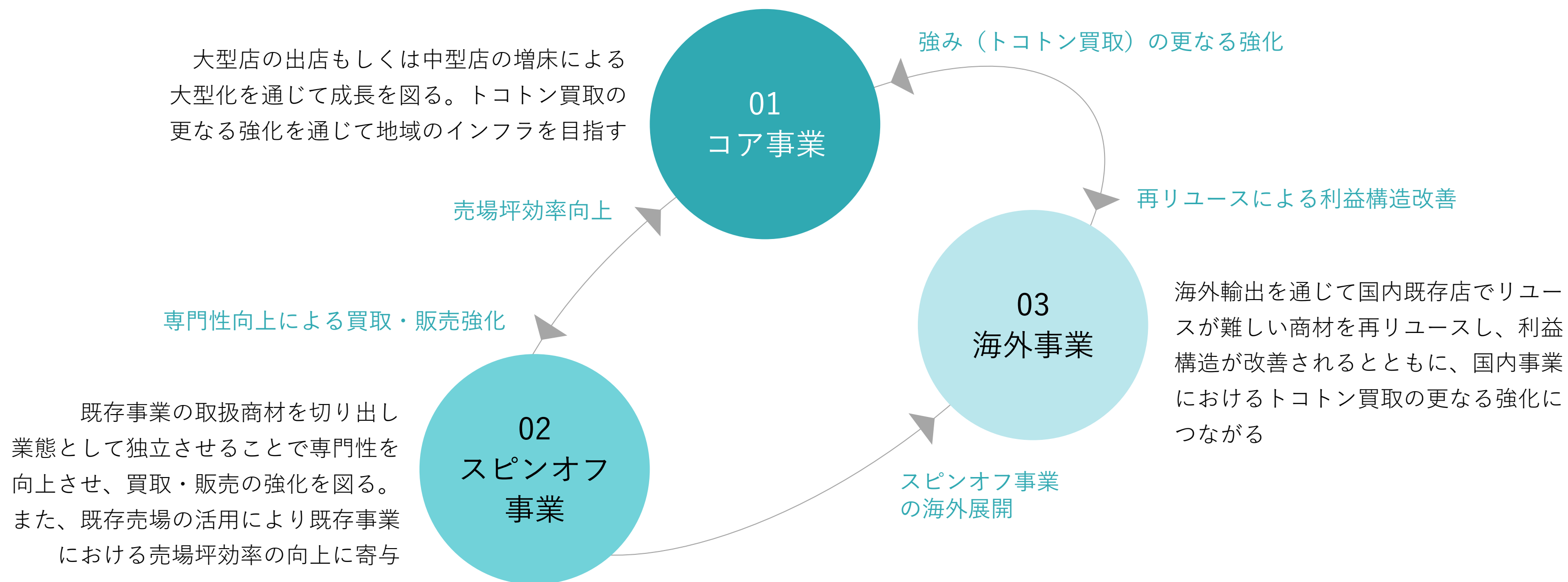
Section

# 03-a

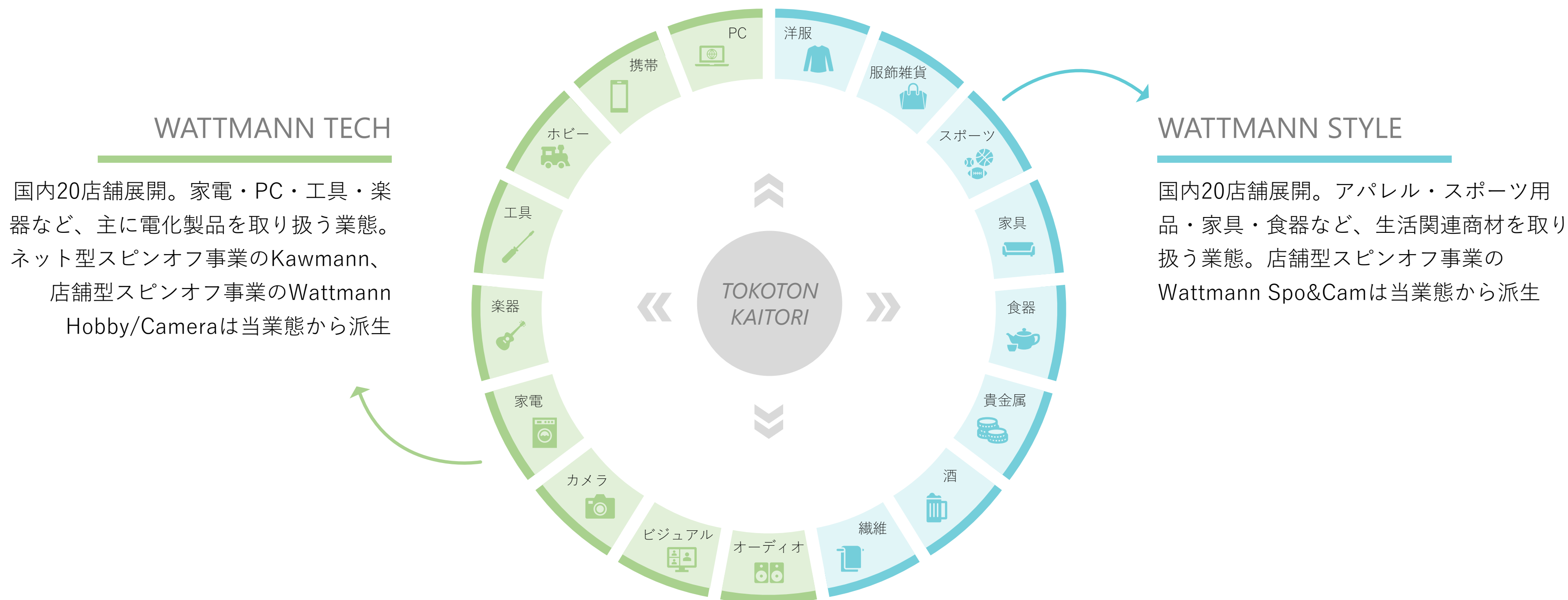
## オーガニック成長戦略

戦略の内容と状況について説明します

既存コア事業（総合リユース事業）・スピンオフ事業・海外事業がそれぞれ有機的に結びつき、各事業の成長が他の事業の成長に作用する、相互に補完的な成長戦略



「トコトン買取」を中心に据え、多様な商材を取り扱う総合リユース事業。特定商材への依存度が低く、外部環境の変化に対し柔軟に対応が可能。スピンオフ事業の源泉、海外事業の原資



成長の源泉である買取は非常に好調であるものの、その影響で商品化が遅れ、売上高はやや前年水準を下回る

## 外部環境

国内リユース市場は、年平均7%程度<sup>\*1</sup>にて成長中。コア事業が店舗展開している東京都・神奈川県地域においては、4回の緊急事態宣言等による人流抑制があり小売業においては特にアパレル業態を中心に影響が出ている。総合リユースを本業とする同業各社は、概ね売上高前年比100%程度の水準で推移

## 上期の状況

リユース市場の成長に伴い買取金額は前年比<sup>\*2</sup>121%と好調。販売に関しては、買取好調と新店準備による人的リソース不足の影響を受け、売上高前年比<sup>\*2</sup>96%とやや前年水準を下回る。商材別にみると、アパレル商材が前年比<sup>\*2</sup>89%まで売上高が落ち込む一方、スポーツ・家具商材は売上高の前年比<sup>\*2</sup>153%程度と好調

## 下期の展開

既存店においてはアパレル商材の売上低下をカバーすべく、引き続きスポーツ商材や家具商材を強化。新店としては、10月にベイタウン本牧5番街店をオープン（売場面積：約1500㎡）。総合リユース業は比較的大型の売場面積を必要とするため、出店候補地は限られるが、コロナ後の候補地の拡大を成長機会ととらえ、積極的に出店を図る

\*1 参照：リサイクル通信「中古市場データブック2020」

\*2 2020年4月は全店休業のため、5-9月期間にて前年と比較

ネットと親和性の高い大商圏・高額商材に関してはネット型リユースとしてスピノフ、リアル店舗を通じた買取・販売が有効である小商圏商材については店舗型リユースとしてスピノフを図る



コロナ禍においてポジティブな影響を受ける商材が多く、順調な進捗

## 外部環境

スピンオフ事業で取り扱う商材は巣ごもり需要等によるポジティブな影響を受ける商材が多く、追い風。ただし、スピンオフ事業の店舗の多くが駅前モールへの出店であるため、緊急事態宣言発令に伴うモールの営業時間短縮や休業等に大きく影響を受ける可能性がある

## 上期の状況

コロナ禍ではあるが各業態とも概ね順調な進捗。特に、6月25日にオープンしたカメラの専門業態は翌月7月には単月黒字化を達成するなど、順調な立ち上がり。2月に譲受したゲームステーション事業は、バリューアップ施策が奏功し、売上総利益率及びSGAが適正化された結果、営業利益額が順調に増加

## 下期の展開

各業態とも高需要の後押しにより引き続き成長を図る。ゲームステーション事業においては、売上総利益率及びSGAの適正化策が一定の効果を創出しており、施策の更なる浸透を進める。新店としては、10月にワットマンスポキャン2店舗目をベイタウン本牧5番街にオープン



スピンオフ戦略の一環としてホビー専門業態の出店を速やかに進めるため、2021年2月 ゲームステーション事業を譲受。業績改善に向け、SGAの適正化から着手



譲受前事業年度 PL 単位：千円

売上高	369,833
売上総利益	115,581
売上総利益率	31.3%
SGA	105,228
SGA率	28.5%
営業利益	10,352
営業利益率	2.8%

## 売上高の維持・向上

まずは現状、非効率な状況であるゲーム売場にクイックウィン施策として中古ゲーム商材を導入し強化（既存ホビー業態からの供給）。その他商材・什器は大きく動かさず小さなトライアルを繰り返して坪売上の最大化を図る

## 売上総利益率の向上

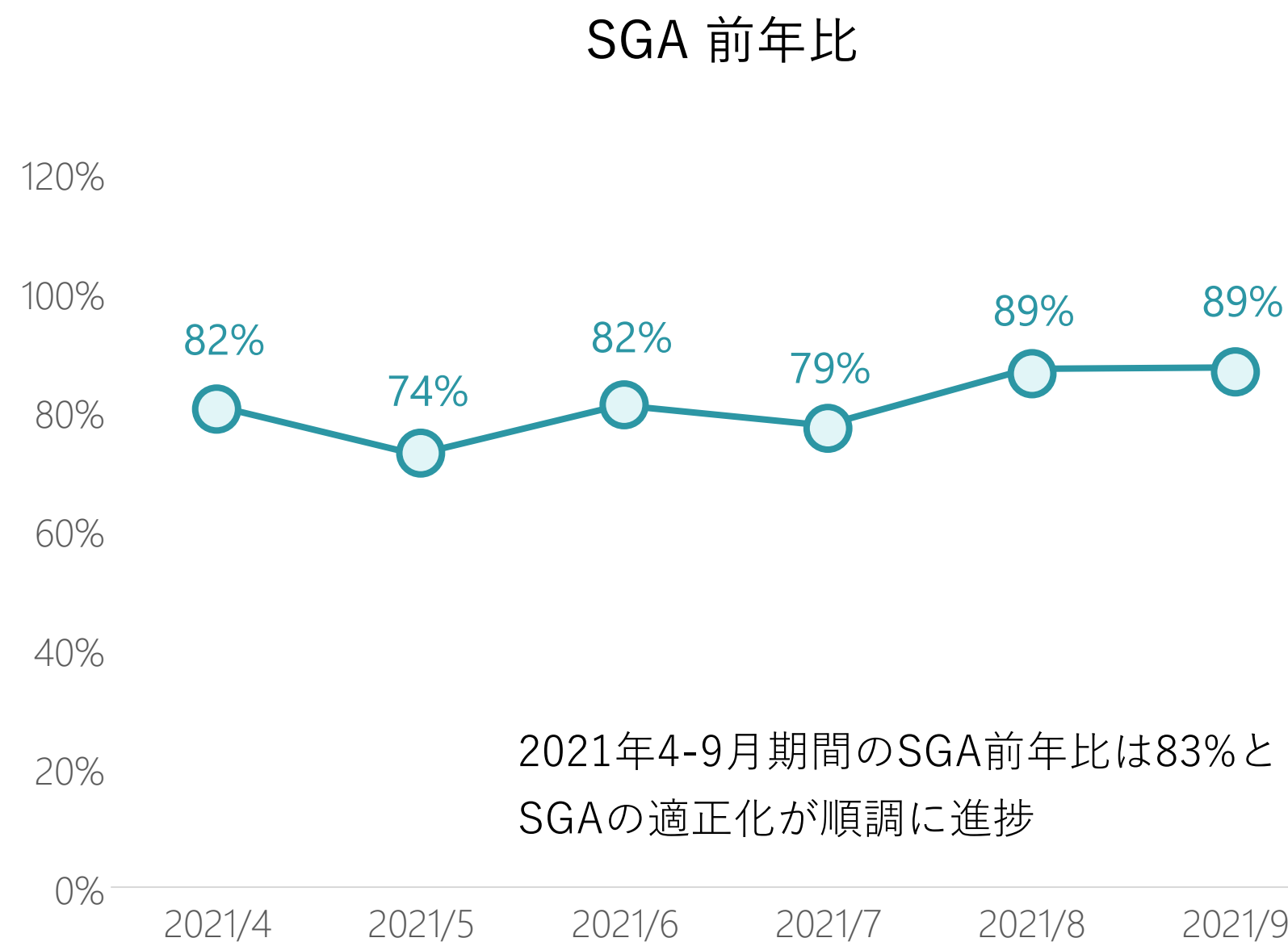
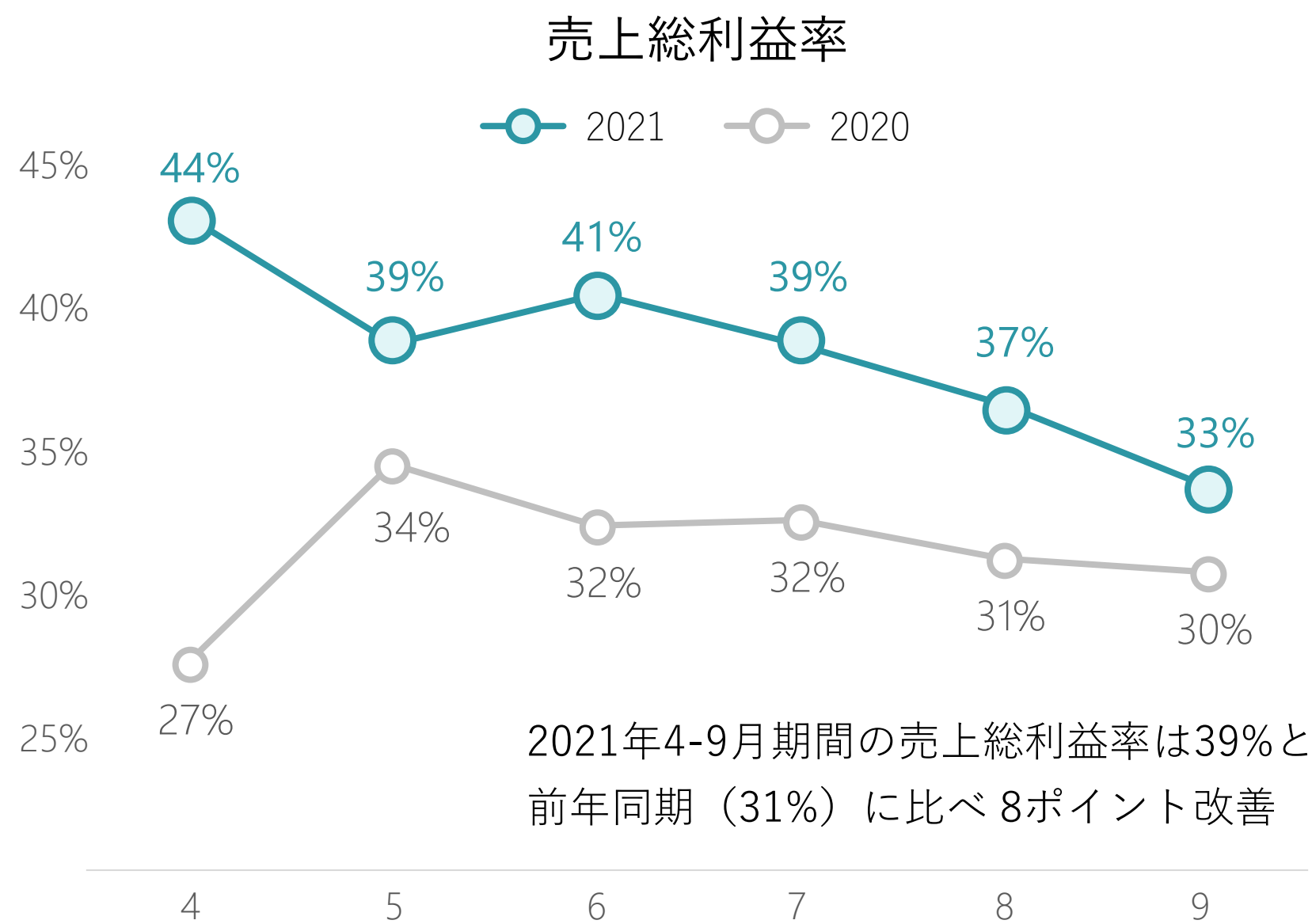
譲受前の売上総利益率は31.3%と、商材構成を加味しても当社ホビー業態と比較して低い状況。高利益率商材の導入と管理の徹底で売上総利益率を36.5%まで向上させる

## SGAの適正化

当社の全業態で導入している効率的なオペレーティングモデルを導入することにより譲受前の労働分配率44.7%を40%未満へ、また同時に各種手数料や設備費等の適正化を図り、譲受前SGA率28.5%を24%未満へ、それぞれ低減を図る

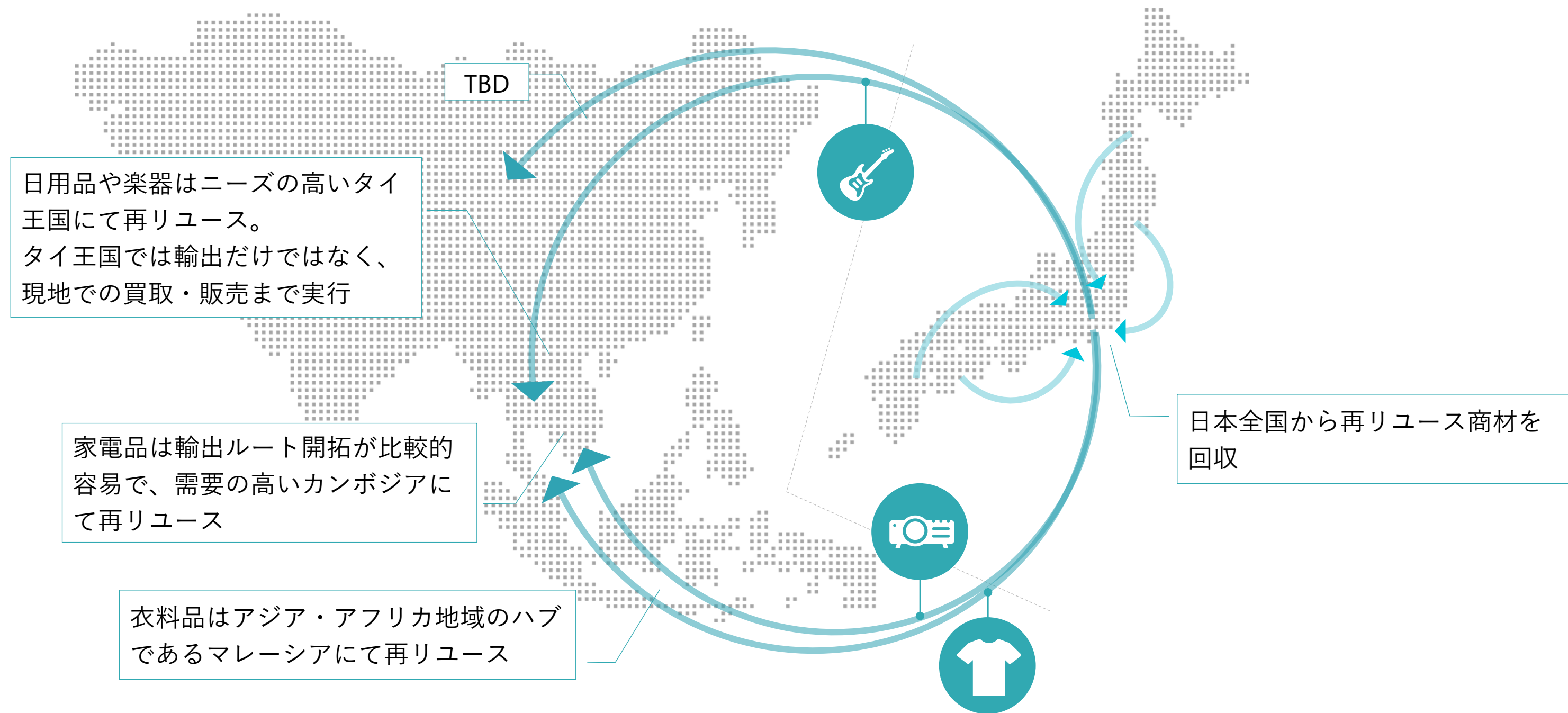
# ゲームステーション事業のバリューアップ状況

ゲームステーションに対するバリューアップ策が奏功し、売上総利益率及びSGAがそれぞれ適正化された結果、2021年4月から9月の **営業利益\*前年比 約10倍** と業績改善が順調に進捗



\* 共通費配賦前営業利益

これまではタイ王国での再リユースが海外事業の主であったが、物流倉庫の拡大により、再リユース商材の「仕分け」が可能に。  
今後は、商材の特性に応じて再リユース先を選択



バンコク中心部における新型コロナの感染拡大状況および今後の見通しを踏まえ、Sukhumvit39店を一時撤退

## 外部環境

タイ王国においては新型コロナ第三波の影響により、首都バンコクを中心に外出自粛・小売店の営業制限等の厳しい人流抑制策が講じられている。また新型コロナ感染拡大に伴い日本人駐在員および家族の帰国が多く発生\*。一方、バンコク近隣県においては、バンコク同様に規制は強化されているものの、小売店の営業や人流はバンコクほどは抑制されていない

## 上期の状況

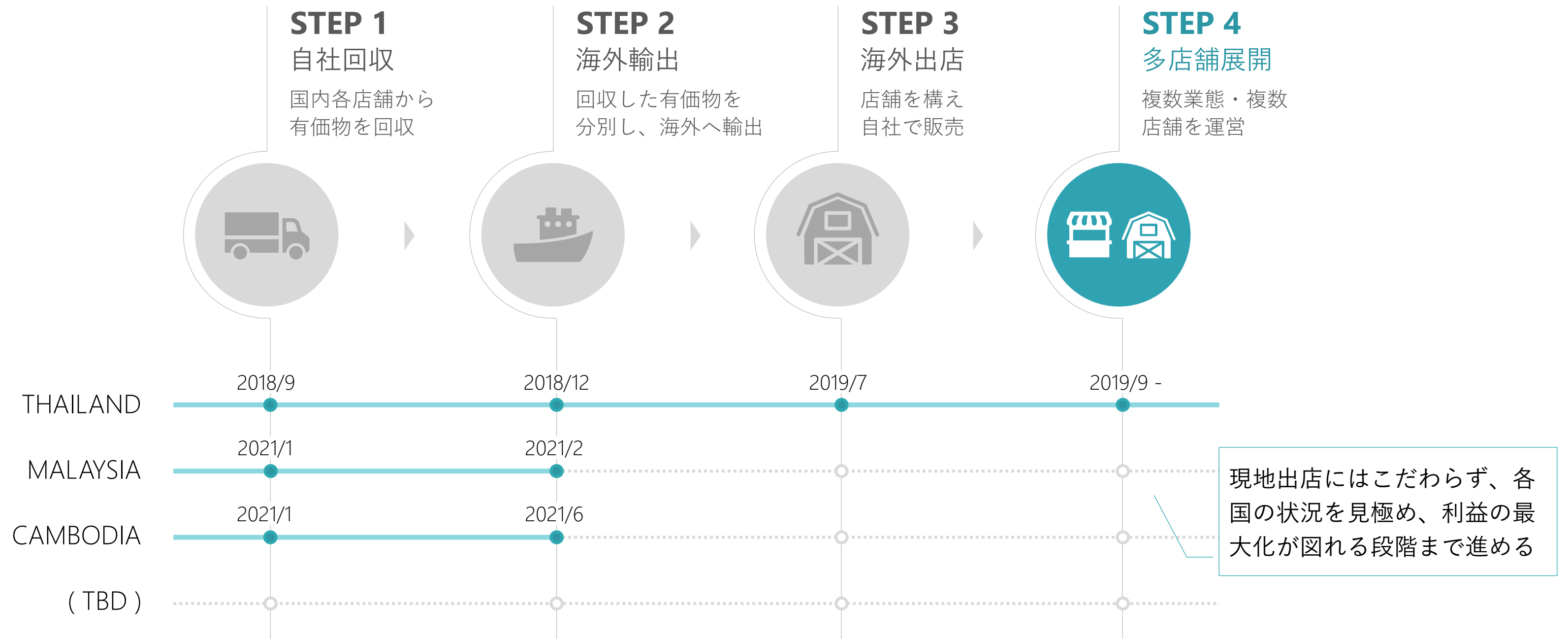
バンコク中心部にある2店舗は、人流抑制の影響を大きく受け、特に日本人駐在員及びその家族をメインターゲットとするSukhumvit39店（2020年9月オープン）は売上高計画比47%と厳しい運営状況。他方、バンコク近隣県の倉庫型3店舗は、売上高コロナ前比概ね100%と新型コロナの影響はほとんど受けておらず好調を維持

## 下期の展開

バンコクにおける新型コロナの影響があと1年以上は継続すると想定し、Sukhumvit39店は一時撤退しコロナ後に再出店を検討する方が損失は少ないと判断（2021年10月末閉店）。一方、左記の通りコロナ禍においてもバンコク近隣県での倉庫型店舗は好調であるため、倉庫型店舗の4店舗目を2021年12月にオープン予定

\* タイ現地銀行担当者ヒアリングベース

2021年6月にカンボジアへの輸出を開始。新型コロナの影響によりコンテナ需給バランスが崩れ、一部地域ではコンテナ不足や輸送費の高騰が発生しているものの、当社輸出ルートではほぼ影響を受けていない



# Thailand STEP4 タイ国内での出店戦略

タイ王国、特に首都バンコクにおける新型コロナの影響はあと1年以上継続すると想定し、Category C店舗を一時撤退。コロナ禍においてはCategory A店舗の運営及び新規出店に集中し、タイ子会社における営業利益の最大化を目指す

2021/10 一時撤退

## Category C

Buy & Sell shop

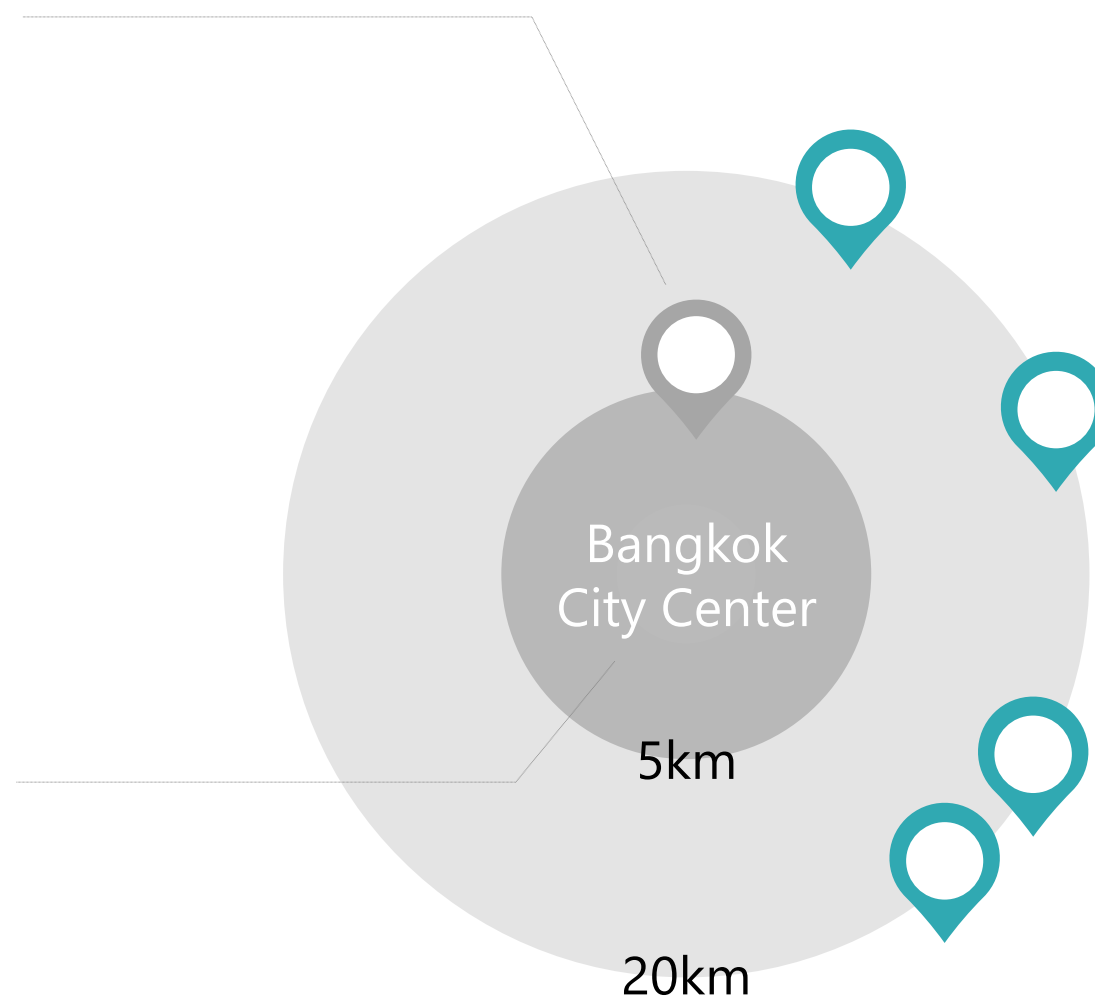
バンコクにおける新型コロナの影響が今後1年以上継続した場合、「年間の累計営業損失額」が「撤退費用+再出店費用」を上回るため、一時撤退を判断。前期はタイ子会社の営業損失の半分程度が当該店舗由来。コロナ終息後に再出店を検討

1店舗

## Category B

Brand-name shop

バンコク中心部のモールにて高額ブランド商材を買取/販売。Category C店舗同様、新型コロナの影響は大きいものの、ネット販売を一定程度確立していること、及び家賃の大幅減免を受けており月間SGAが低水準であること等により営業継続



## Category A

Warehouse Store

3店舗

バンコク中心部から半径20km圏に倉庫型店舗を構え、日本の店舗から商材を送り再リユース。基盤構築の肝。バンコク近隣県においては新型コロナ感染拡大による人流抑制の影響は比較的小さく、コロナ禍においてもコロナ前売上高比100%程度を維持。現状3店舗、2021年12月に4店舗目を出店予定

Section

# 03-b

## インオーガニック成長戦略

戦略の内容と状況について説明します

M&Aに伴うシナジーの創出により、当社グループの中期的な企業価値向上に資すると判断し、2021年7月21日、ホビーサーチ社の全株式を取得・子会社化

社名	株式会社ホビーサーチ
事業内容	ホビーグッズのインターネット通信販売
会社設立	1999年1月
従業員数	39名（2021年1月末）
事業拠点	東京都墨田区
売上高	1,549百万円（2020年6月期）
営業利益	55百万円（2020年6月期）
買収価格	相手方との協議により非公表



創業20年で蓄積された各種ノウハウにより強い競争優位性を築き、SEOに強いECサイトを形成

## 1

### 業界トップクラスの品揃え

8つにカテゴリズされた商品ジャンル毎に精通したバイヤーを配置し、新製品情報を常にモニタリング。取扱商品数は70万点を超え、業界トップクラスの品揃えを実現

## 2

### 圧倒的な商品情報量

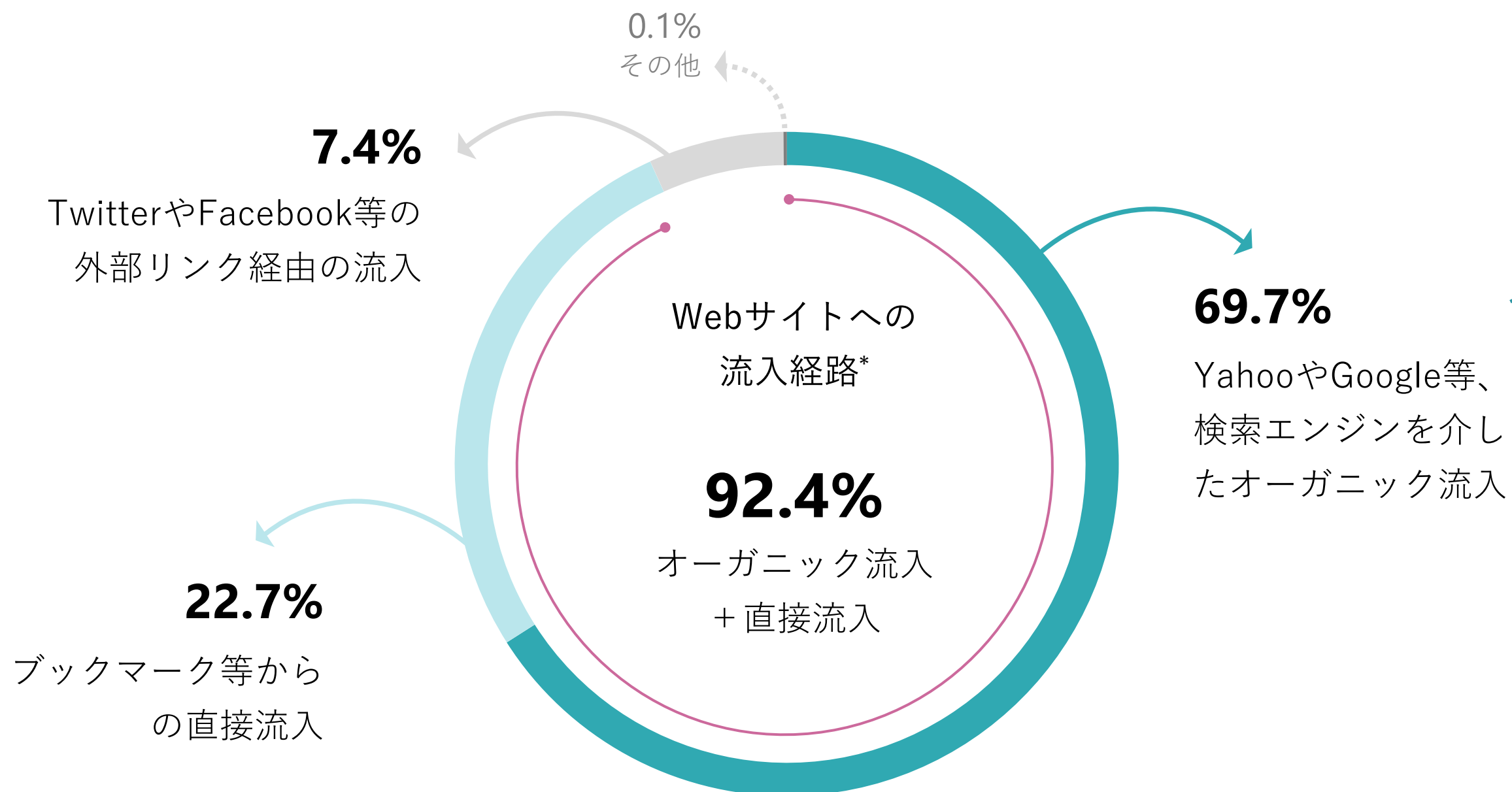
体系化されたデータ入力により商品ごとの詳細な情報（独自の画像や口コミ、リンク等の情報）をユーザーに提供。オーガニック流入を促進

## 3

### 全て自社開発のシステム

基幹システムは全て自社開発し、保守運用も自前で実施。外部環境の変化に対し、スピーディかつ柔軟な対応力を持つ

サイト流入の大多数がオーガニック検索や直接流入であり、今後適切な広告投資を行うことで大きく成長する余地がある

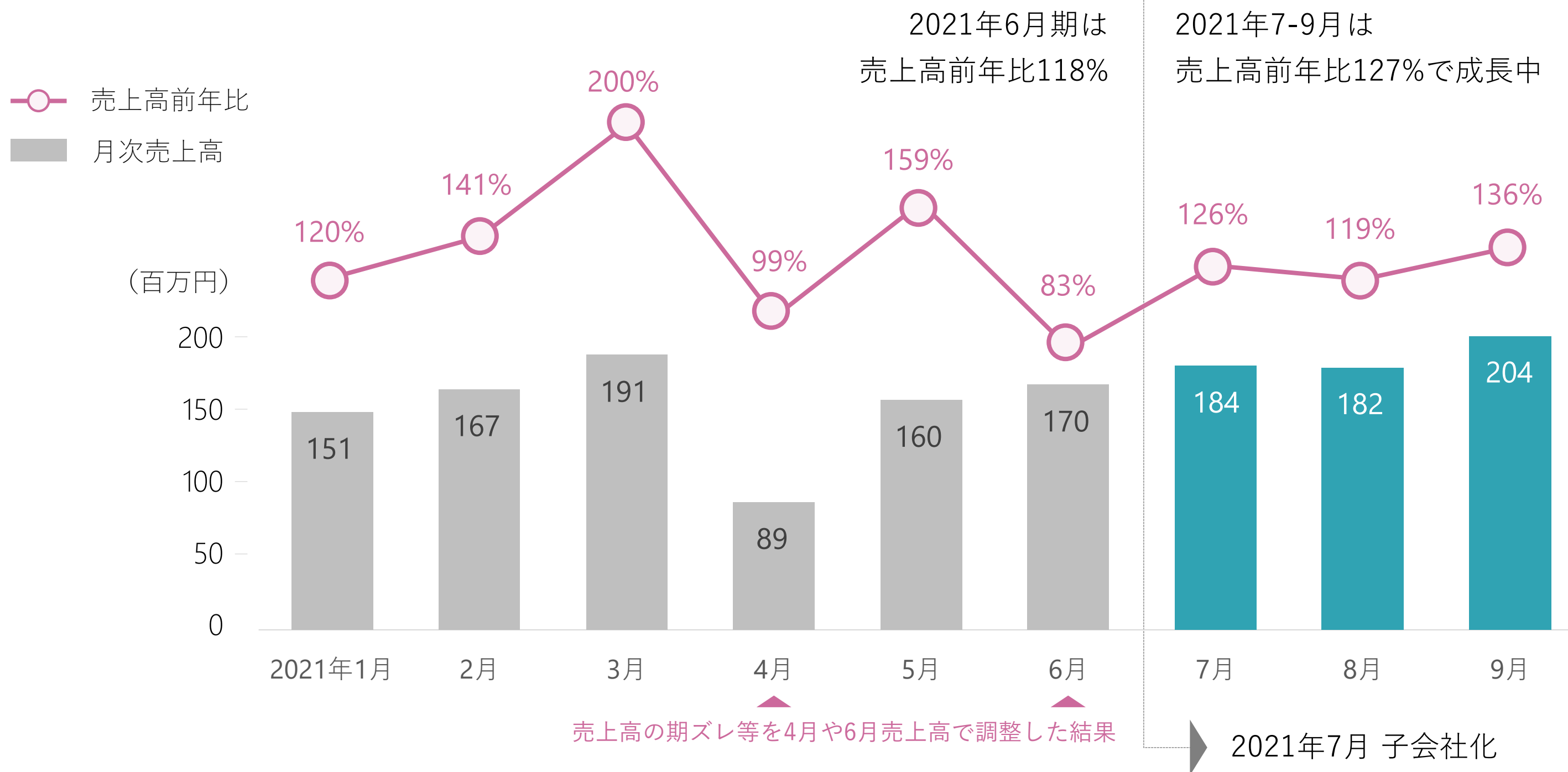


豊富な品揃えや充実した商品情報がユーザーから高い評価を得ており、流入経路の大半をオーガニック流入及び直接流入が占めている。広告投資をほとんど行っていないにもかかわらず、売上高前年比125%以上と高い成長率を示している

\* データ取得期間：2020/7/1 – 2021/6/30

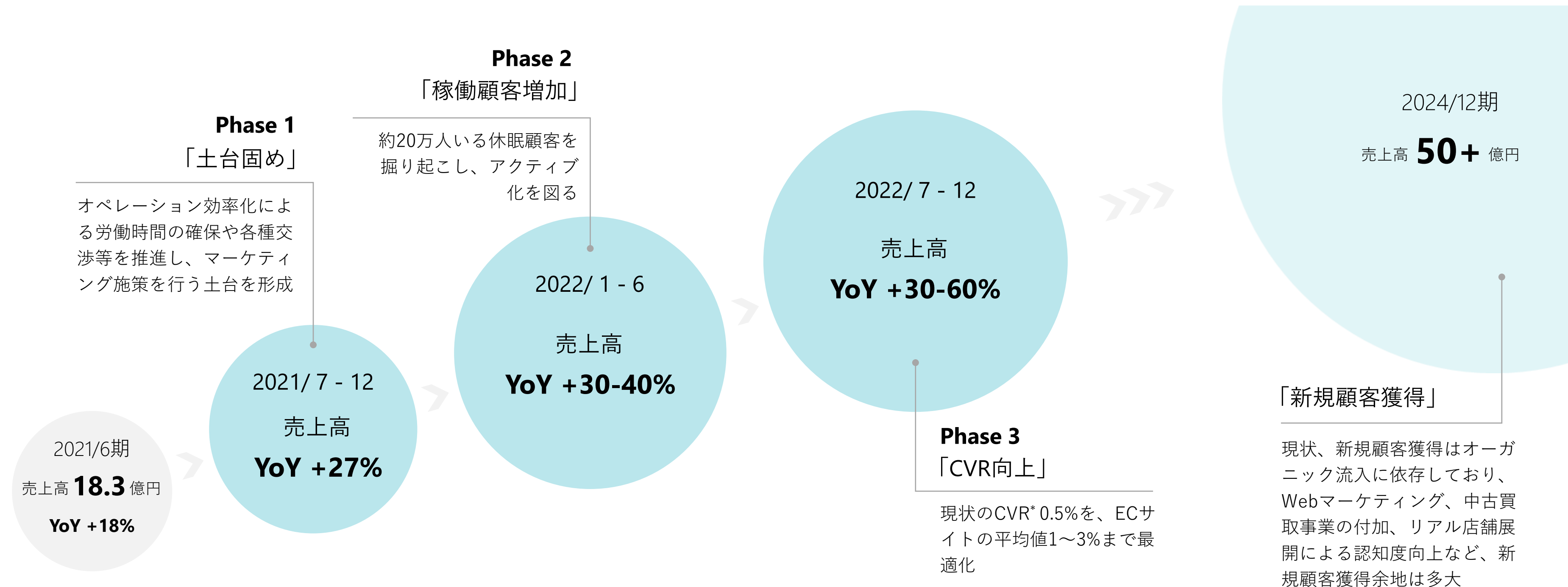
# ホビーサーチの売上高推移 / 速報値

直近の売上高は順調に成長中



\*進行期のホビーサーチ社の財務情報はすべて速報値・概算値です。実際の業績等は四半期決算等の過程で変動する可能性があります

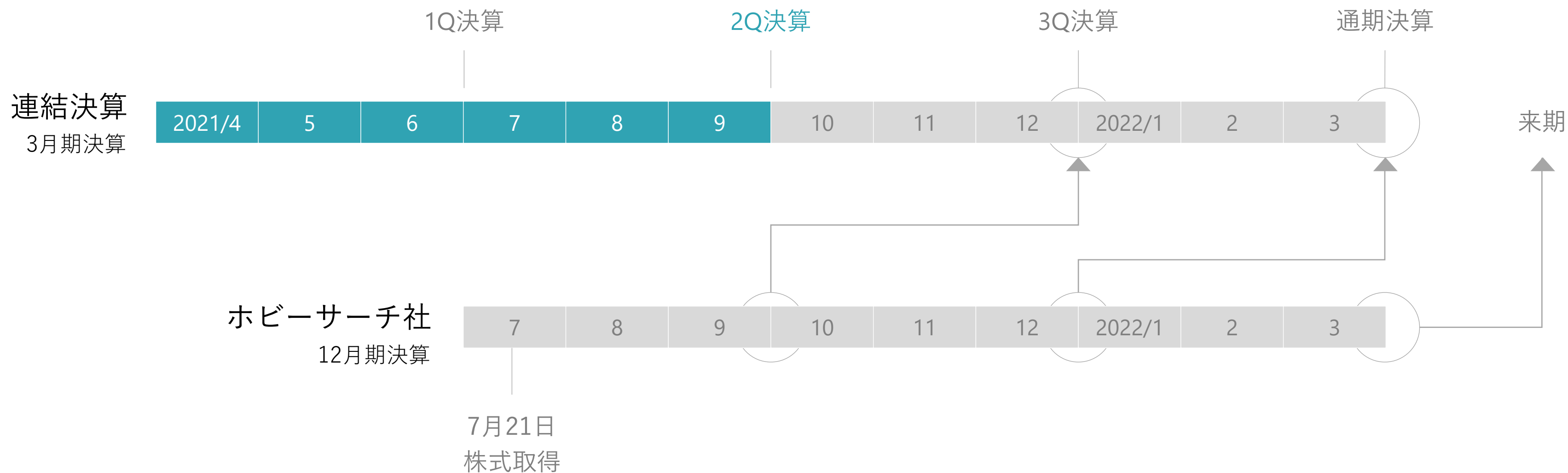
PMI終了後、フェーズを再構成。直近1年半においては、オペレーションの効率化や既存顧客における問題点の解決に集中。その後、新規顧客獲得に向けたwebマーケティング施策を展開し、大きく成長を図る



\* CVR：コンバージョン率。webサイト訪問ユーザーのうち「商品購入」に至った割合

# 連結決算に関する留意点

ホビーサーチ社の業績は3か月遅れでの合算となるため、ホビーサーチ社で発生した売上高・営業利益等の連結PLへの反映は第2Q決算以降。ただし、M&Aに係る一過性費用の計上、及び連結B/Sへの取り込みは第2Qにて反映



# 純資産の差異要因

2020年6月期ホビーサーチBS純資産と今回の第二四半期報告書、企業結合注記の受入BS純資産に差異が生じているが、これはM&Aおよび連結決算の過程で旧経営陣の役員退職慰労金および未認識負債の計上を行ったことが要因。

どちらもM&A前のDue Diligence段階にて把握していた内容であり、買収価格に反映済み

単位：百万円

科目	20/6期末	21/6期末	増減額	主な要因
流動資産	421	437	15	-
固定資産	14	29	15	-
資産合計	435	466	31	-
流動負債	228	346	118	未認識負債73百万円
固定負債	30	130	100	役員退職慰労引当金100百万円
負債合計	258	476	218	-
純資産合計	177	△10	△187	-

Section

04

## 通期の見通し

2022/3期の業績見通しについて説明します

# 2022年3月期 業績見通し

2022年3月までの新型コロナによるインパクトが、2021年3月期下期の状況と大きく変わらないという前提のもとで業績予想を算出

単位：百万円

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
2021年3月期	3,634	△1.3%	269	△13.2%	275	△11.6%	207	△19.0%
2022年3月期	5,149	41.7%	288	7.2%	295	7.3%	240	16.0%
	2月に譲受したゲームステーション事業、新カメラ業態開店、10月大型店開店、7月ホビーサーチ子会社化等により、前期比142%程度の大幅増収を見込む		2Q累計は、新店投資やM&Aの一過性費用が重なり、営業利益は前年比45%の大幅減益だったものの、既存事業においては売上総利益率及びSGAのコントロールは適正に行われており、引き続き基盤構築は順調に進捗。加えて、当社の利益構造が下期偏重であること、ホビーサーチの業績が不確定要因はあるものの概ね好調であることから、当初予想額を据え置き					



# 事業展開状況と今後の予定

2022年3月期上期は、国内にカメラ専門業態を1店舗出店、ホビーサーチ社をM&A。下期は2021年10月に国内3店舗を出店、12月にタイ王国にCategory A店舗（倉庫型店舗）を出店予定



# APPENDIX

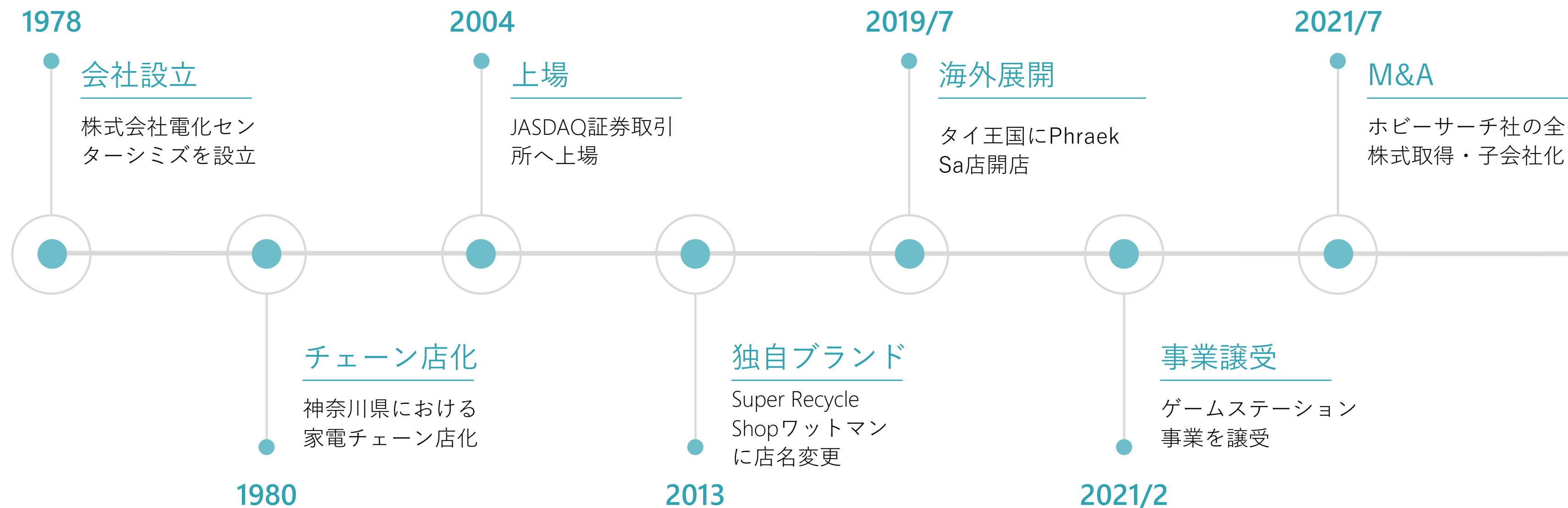
新型コロナウイルスの各種影響等について説明します

# 緊急事態宣言への対応とその影響

緊急事態宣言への対応検討に際しては、中期的な企業価値向上を優先性高く方針を決定

	第1回緊急事態宣言 2020/4/7 ~ 5/25	第2回緊急事態宣言 2021/1/8 ~ 3/21	第3回・第4回緊急事態宣言 2021/4 ~ 6 , 2021/7 ~ 9
対応	4月全店休業	時短営業（営業時間前年比96%）	時短営業
対応決定理由	第1回目発出時は新型コロナウイルスという未知のウイルスに対しての従業員の警戒感も強く、従業員エンゲージメントの低下を防ぐために4月は全店で休業	2回目の宣言は、自粛要請の対象範囲が飲食店の夜間営業を中心としたものであったこと、ビニールシートやアルコール等対策の熟度が向上したことから、従業員エンゲージメントに与える影響は限定的であると考え、時短営業にて対応	（当社が大多数の店舗を展開する神奈川県のはま延防止等重点措置） 3回目・4回目宣言の対象となる一部店舗では2回目同様十分に対策を図り時短営業にて対応
財務状態への影響	軽微	影響なし	影響なし
売上高への影響	重大（4月 既存店前年比42.5%）	軽微（1-3月既存店前年比100.2%）	軽微
営業利益への影響	重大（4月 前年差△62百万円）	影響なし	影響なし

社名	株式会社ワットマン (WATTMANN.CO.,LTD.)
事業内容	リユース事業 (服飾雑貨・家電・本・ゲームソフトなどの仕入販売)
代表者	代表取締役社長 川畑泰史
会社設立	1978年9月
資本金	5億円
従業員数	563名 (2021年10月末)
事業拠点	国内・海外に61店舗 (2021年10月末)
発行済株式の総数	1,136,854株



# THANK YOU!

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IRグループ

神奈川県横浜市旭区鶴ヶ峰本町 1-27-13

IR問い合わせ : [info-ir@wattmann.co.jp](mailto:info-ir@wattmann.co.jp)