

平成 26 年 3 月期  
決算説明会資料



平成 26 年 6 月 6 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  | 店舗展開                            |
| P8  | 新ブランド・アイデンティティ                  |
| P9  | 独自ブランド立上げのねらい                   |
| P10 | 独自ブランド転換後の施策                    |
| P11 | 平成26年3月期 業績概況                   |
| P12 | 平成26年3月期 業績概況(既存店・開閉店)          |
| P13 | 平成26年3月期 品目別業績                  |
| P14 | 平成26年3月期 品目別売上概況                |
| P15 | 平成26年3月期 販売費管理費推移               |
| P16 | 平成26年3月期 四半期業績推移                |
| P17 | 平成26年3月期 四半期業績推移(既存店・開閉店)       |
| P18 | 平成26年3月期 貸借対照表の概況               |
| P19 | 平成26年3月期 キャッシュ・フロー計算書及び設備投資額の推移 |
| P20 | 業績推移                            |
| P21 | 平成27年3月期の見通し・経営指標               |
| P22 | 平成27年3月期の取り組み①                  |
| P23 | 平成27年3月期の取り組み②                  |

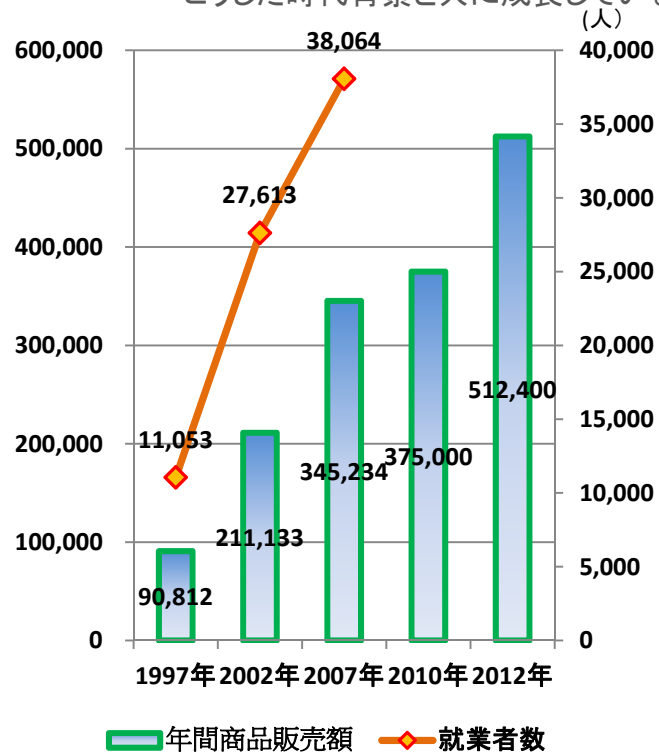


|         |  |
|---------|--|
| 会社名     | 株式会社ワットマン  |
| 所在地     | 神奈川県横浜市旭区鶴ヶ峰本町1-27-13  |
| 代表者     | 代表取締役 清水一郷   |
| 設立      | 昭和53年9月  |
| 資本金     | 500百万円   |
| 発行済株式総数 | 11,368千株   |
| 従業員数    | 435名（社員73名、パート・アルバイト362名）（26年3月末現在）                          |
| 事業内容    | リユース事業（リユース商品の仕入販売）  |
| 事業所・店舗数 | 神奈川県内 13事業所 27店舗（26年3月末現在）<br>（スタイル:10店舗 テック:10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3月現在 | 店舗数27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

「神奈川県にはまだまだ出店余地があります」

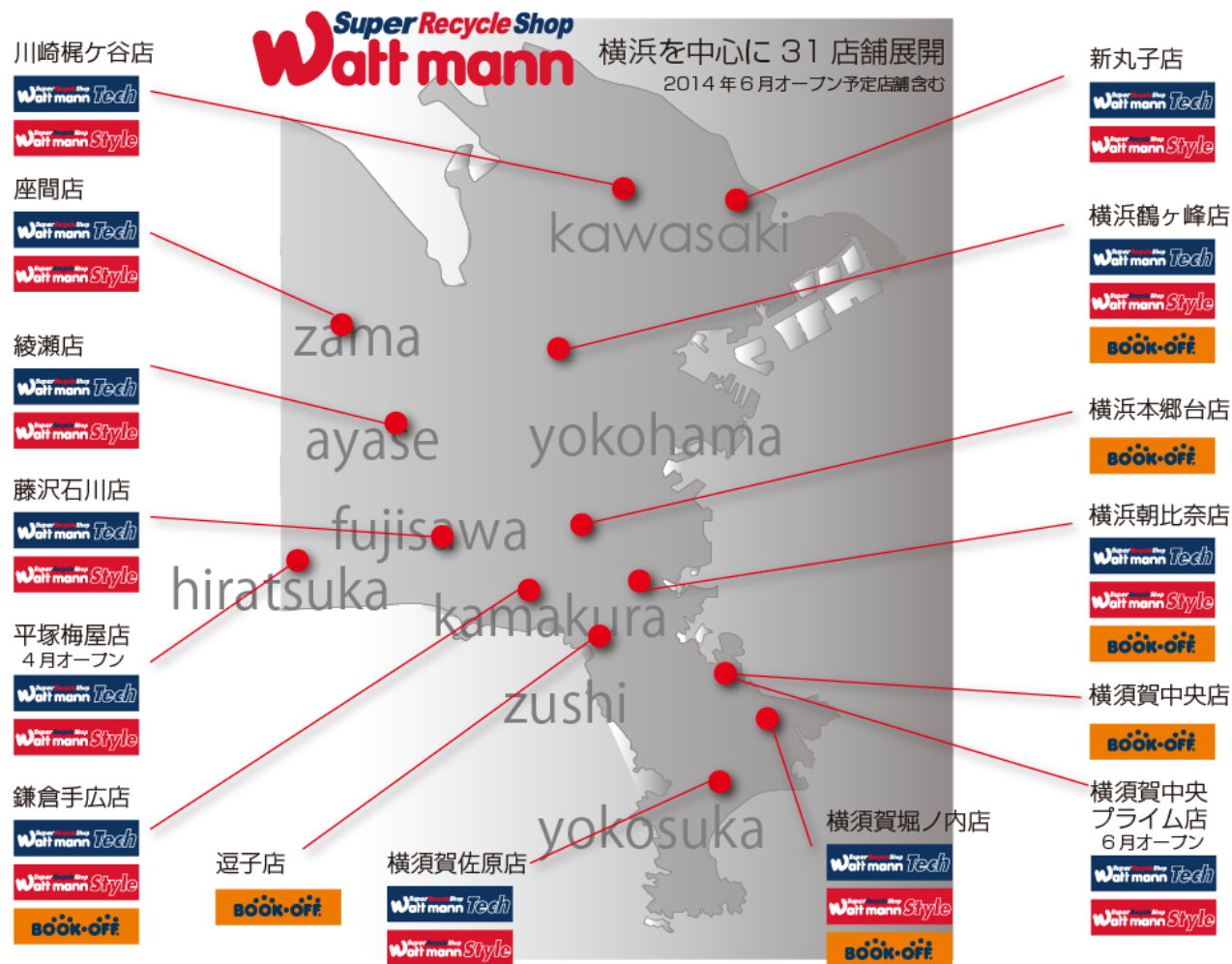
H26年3月末現在横浜を中心に  
13事業所 27店舗 を展開しています。

- ワットマンテック 10店舗
- ワットマンスタイル 10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。

神奈川県の人口は907万人(H26年  
4月1日現在)、  
横浜市に限っても370万人(H26年5  
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。



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!

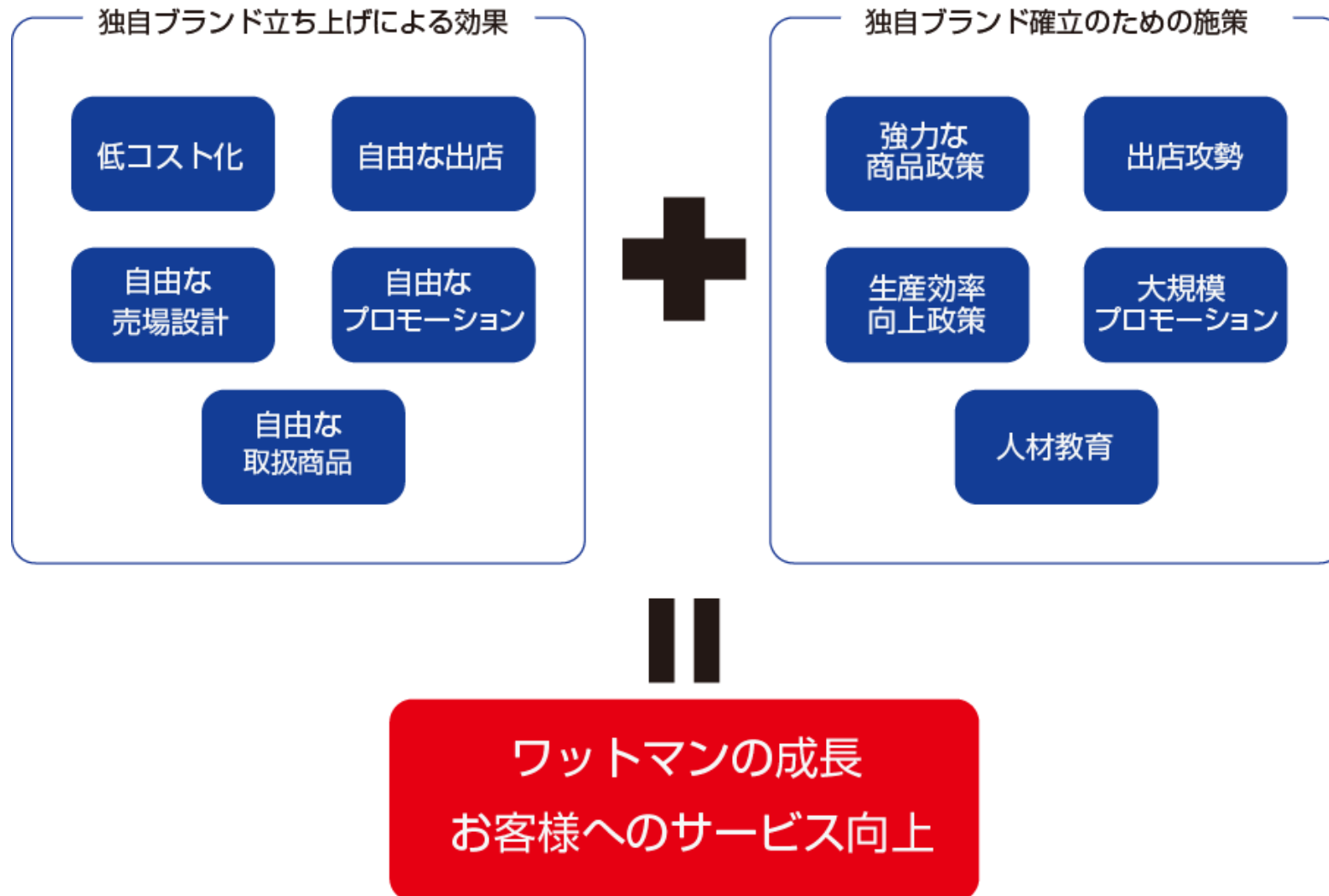
より大きく、より多くの商品を取扱い、よりお客様に便利な、そして心地良くご利用いただけるリサイクルショップ。

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。





- 今後の出店予定

- 4月ワットマンテック・スタイル平塚梅屋店(売場面積約220坪)

- 6月ワットマンテック・スタイル横須賀中央プライム店(売場面積約100坪)

- 商品政策

- 大衆品・実用品に加えて、嗜好・専門性のある商品(バッグ・楽器)の強化開始  
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

- 大規模プロモーション

- フランチャイズ手数料減少相当額を充当し広告宣伝費を増加し新ブランド認知向上を実施  
今後新店のプロモーションを強化する

- 人材教育

- 平成25年8月1日付で日本流通自主管理協会(AACD)に加入し、「偽造品」「不正商品」の識別研修に参加

- 平成26年3月24日全社員・パート従業員対象の経営方針発表会を開催  
統一カリキュラムによる社員研修の開始

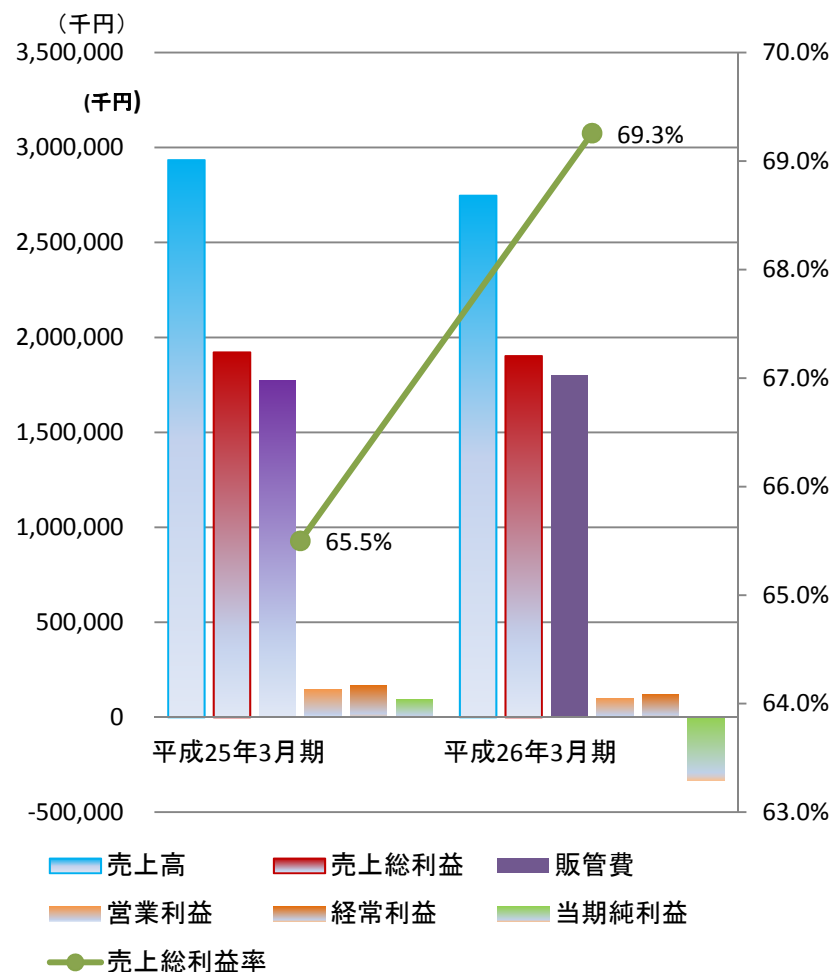
- 生産性向上

- ファクトリーレイアウトの見直し

要約損益計算書

|                  | (千円)      |           |        |
|------------------|-----------|-----------|--------|
|                  | 平成25年3月期  | 平成26年3月期  | 前年同期比  |
| 売上高              | 2,933,954 | 2,746,426 | 93.6%  |
| 売上総利益額           | 1,921,332 | 1,902,093 | 99.0%  |
| (粗利率)            | 65.5%     | 69.3%     | +3.8p  |
| 販管費              | 1,772,561 | 1,801,910 | 101.7% |
| (販管费率)           | 60.4%     | 65.6%     | +5.2p  |
| 営業利益             | 148,771   | 100,183   | 67.3%  |
| (営業利益率)          | 5.1%      | 3.6%      | △1.4p  |
| 経常利益             | 168,596   | 120,682   | 71.6%  |
| 当期純利益<br>又は当期純損失 | 91,819    | -332,249  | -%     |

前年同期比



POINTS

平成26年3月期の売上高は既存店はほぼ前年同期並みだったものの、閉店による店舗減少と政策的にゲームの取扱を縮小したため187百万円(6.4%)減収の2,746百万円となりました。売上は減収でしたが売上総利益率が3.8%改善し売上総利益額は前期と同水準、19百万円(1.0%)減益の1,902百万円となりました。また営業利益は48百万円(32.7%)減益の100百万円、経常利益は47百万円(28.4%)減益の120百万円、最終損益はFC加盟契約解約損450百万円等を計上し424百万円減益の当期純損失332百万円となりました。

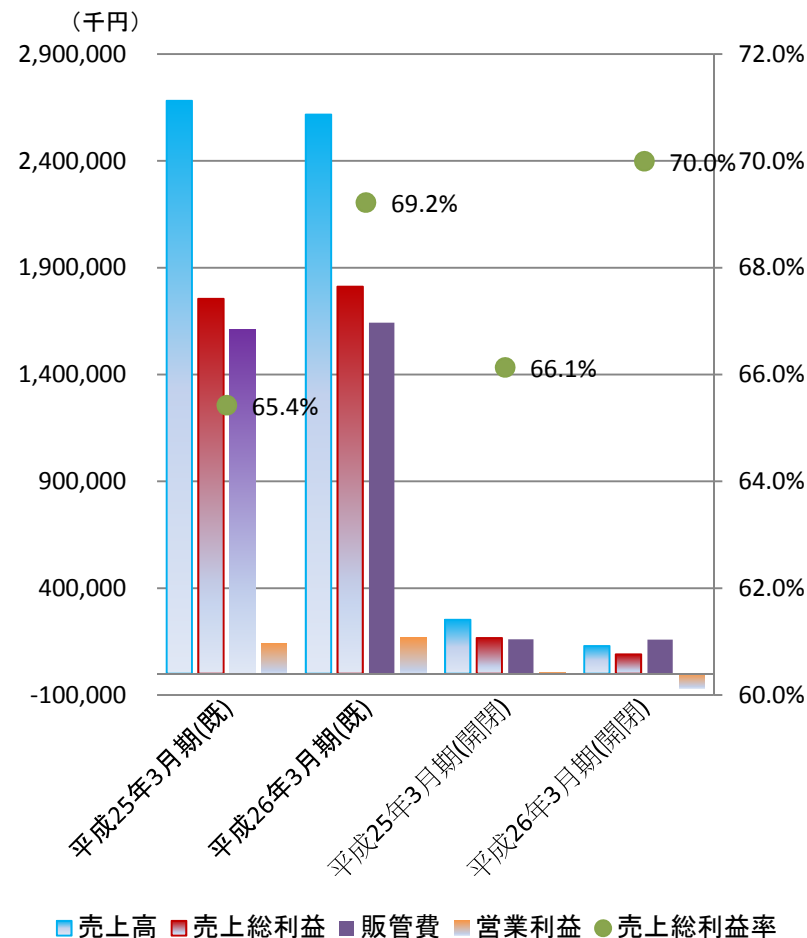
※千円未満については四捨五入しております。

要約損益計算書

| 既存店        | 平成25年3月期  | 平成26年3月期  | 前年同期比  |
|------------|-----------|-----------|--------|
| 売上高        | 2,681,425 | 2,617,037 | 97.6%  |
| 粗利額        | 1,754,329 | 1,811,530 | 103.3% |
| (売上高営業利益率) | 65.4%     | 69.2%     | +3.8p  |
| 販管費        | 1,611,452 | 1,642,655 | 101.9% |
| (販管費率)     | 60.1%     | 62.8%     | +2.7p  |
| 営業利益       | 142,878   | 168,876   | 118.2% |
| (営業利益率)    | 5.3%      | 6.5%      | +1.1p  |

| 開閉店        | 平成25年3月期 | 平成26年3月期 | 前年同期比  |
|------------|----------|----------|--------|
| 売上高        | 252,529  | 129,390  | 51.2%  |
| 粗利額        | 167,004  | 90,563   | 54.2%  |
| (売上高営業利益率) | 66.1%    | 70.0%    | +3.9p  |
| 販管費        | 161,110  | 159,256  | 98.8%  |
| (販管費率)     | 63.8%    | 123.1%   | +59.3p |
| 営業利益       | 5,893    | -68,693  | -      |
| (営業利益率)    | 2.3%     | -53.1%   | -55.4p |

前年同期比



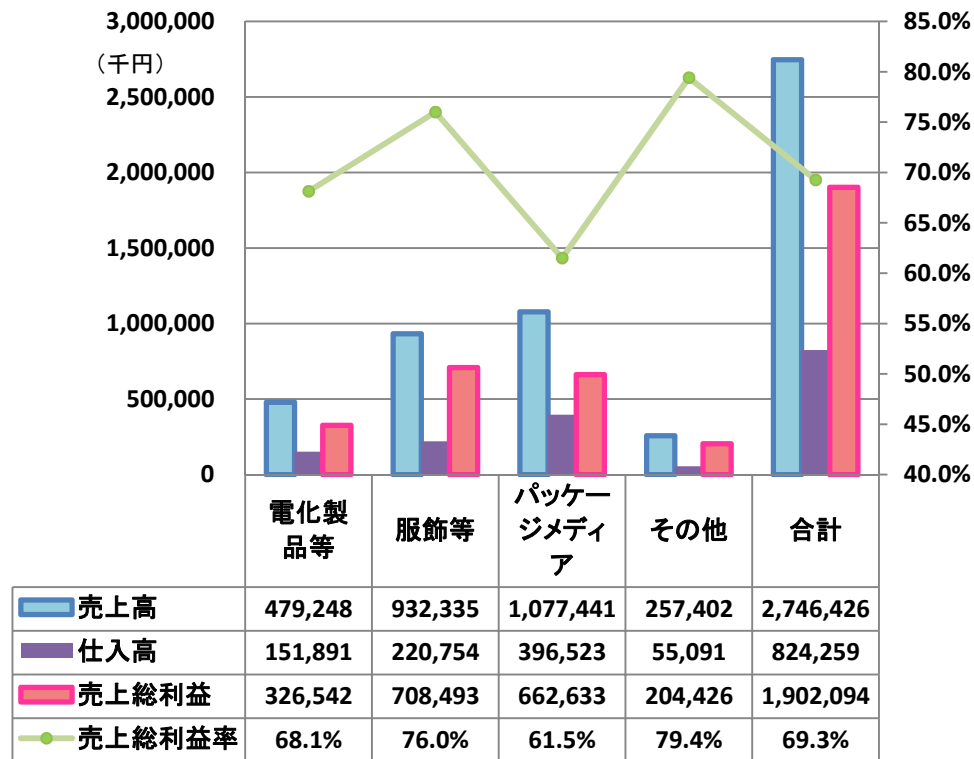
POINTS

既存店では政策的にゲームの取扱を縮小するも売上高はほぼ前年同期水準を達成しました。売上は減収でしたが売上総利益率が3.8%改善し売上総利益額は57百万円(3.3%)増益の1,811百万円となりました。また営業利益は25百万円(18.2%)増益の168百万円となりました。既存店ベースでは増益でありワルトマンの事業そのものは独自ブランド立上げ後も順調です。

今期全社ベースの減益は開閉店、特に第3四半期以降開店した新店の初期費用および新店立上期の赤字により開閉店ベースで営業利益が74百万円減益となったことによるものです。新店の早期黒字化と今後の新店初期コストの抑制により増収増益を図ります。

※千円未満については四捨五入しております。

平成26年3月期品目別業績



POINTS

服飾等およびその他は店舗減少により、売上・売上総利益が減収減益となりました。

電化製品等は店舗減少等により減収となりましたが、売上総利益率の向上により売上総利益は増益となりました。

パッケージメディアは政策的に新品ゲームの取扱を縮小し減収となりましたが、売上総利益率の向上により売上総利益は増益となりました。

| 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    | 97.6%  | 93.7% | 92.9%     | 89.2%  | 93.6% |
| 仕入高    | 104.8% | 90.7% | 81.7%     | 104.5% | 89.0% |
| 売上総利益  | 100.4% | 97.8% | 101.9%    | 92.4%  | 99.0% |
| 売上総利益率 | +1.9p  | +3.1p | +5.4p     | +2.8p  | +3.8p |

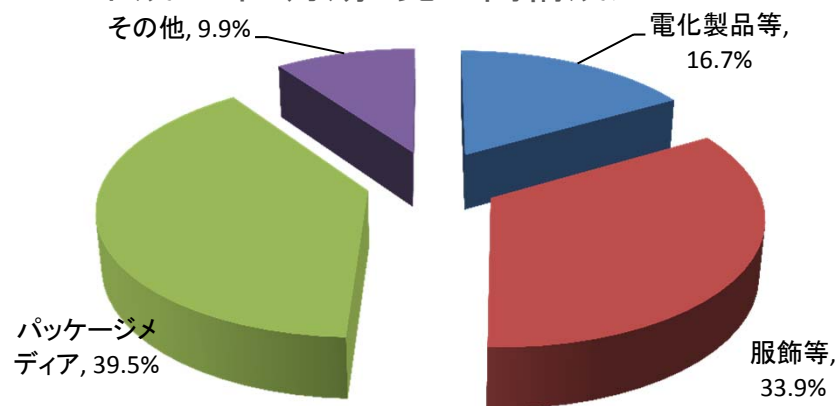
※千円未満については四捨五入しております。

品目別商品売上高

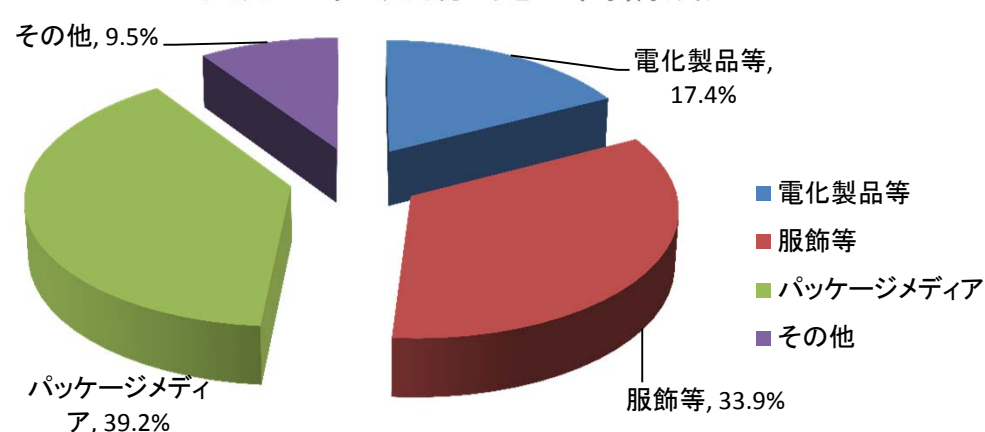
(千円)

| 品目        | 売上高       | 構成比    | 前年同期比 |
|-----------|-----------|--------|-------|
| 電化製品等     | 479,248   | 17.4%  | 97.6% |
| 服飾等       | 932,335   | 33.9%  | 93.7% |
| パッケージメディア | 1,077,441 | 39.2%  | 92.9% |
| その他       | 257,402   | 9.5%   | 89.2% |
| 総計        | 2,746,426 | 100.0% | 93.6% |

平成25年3月期 売上高構成比



平成26年3月期 売上高構成比



POINTS

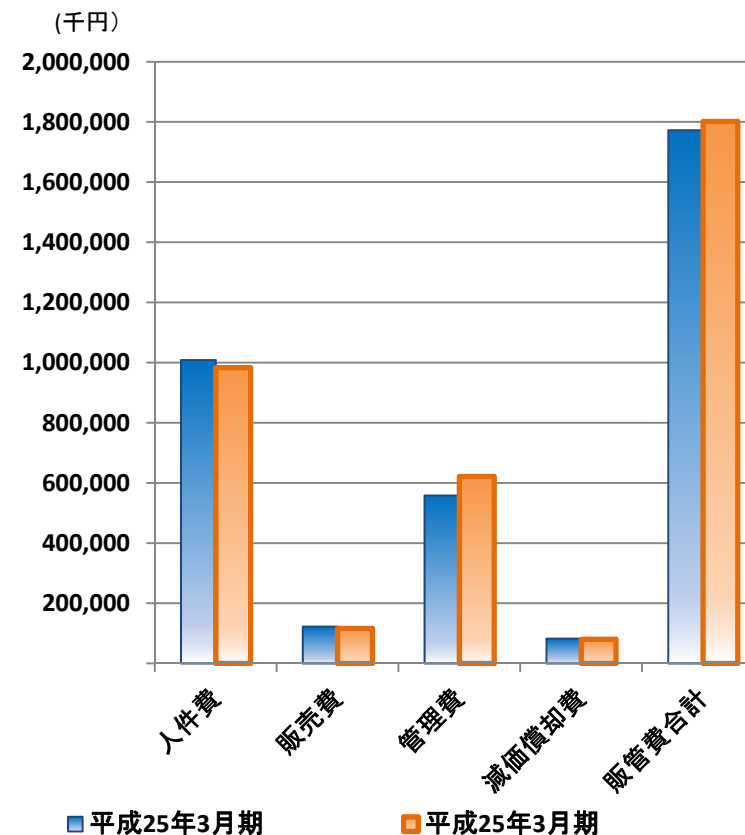
売上高構成比に大きな変動はありません。

※千円未満については四捨五入しております。

販売費管理費前年同期比

(千円)

|          | 平成25年3月期  | 平成26年3月期第 | 前年同期比  |
|----------|-----------|-----------|--------|
| 人件費      | 1,008,747 | 983,393   | 97.5%  |
| (対売上高比率) | 34.4%     | 35.8%     |        |
| 販売費      | 122,448   | 116,743   | 95.3%  |
| (対売上高比率) | 4.2%      | 4.3%      |        |
| 管理費      | 558,619   | 621,515   | 111.3% |
| (対売上高比率) | 19.0%     | 22.6%     |        |
| 減価償却費    | 82,748    | 80,259    | 97.0%  |
| (対売上高比率) | 2.8%      | 2.9%      |        |
| 販管費合計    | 1,772,562 | 1,801,910 | 101.7% |
| (対売上高比率) | 60.4%     | 65.6%     |        |

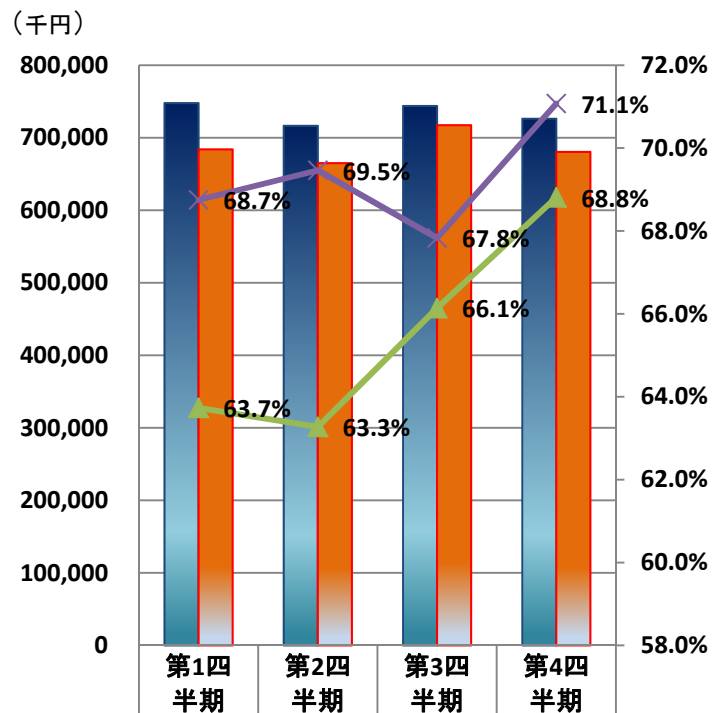


POINTS

当期の販売費及び一般管理費は29百万円(1.7%)増加の1,801百万円でした。主要な変動要因は人件費の減少が25百万円(2.5%)、販売費の減少が5百万円(4.7%)、管理費の増加が62百万円(11.3%)、減価償却費の減少が2百万円(3.0%)です。

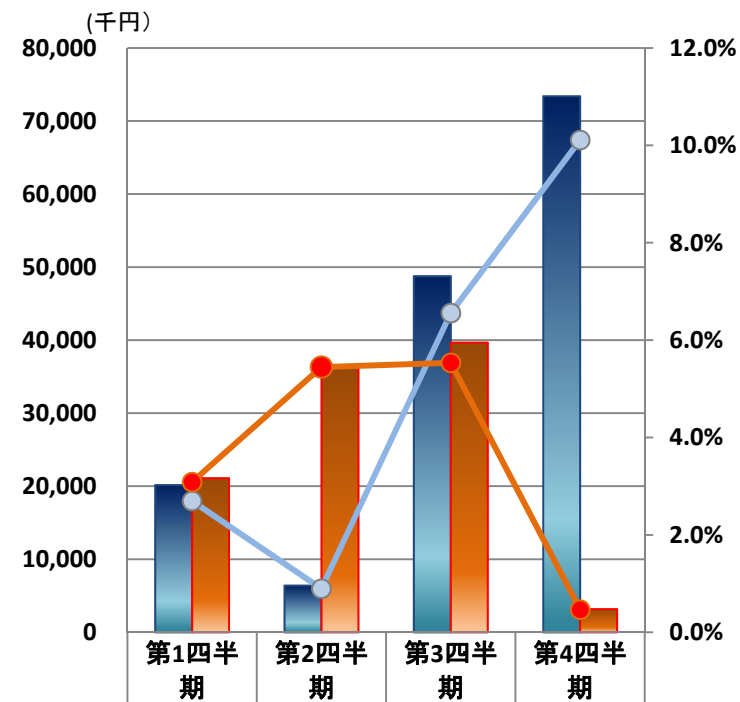
※千円未満については四捨五入しております。

四半期売上推移



|             |         |         |         |         |
|-------------|---------|---------|---------|---------|
| 平成25年3月期    | 747,680 | 716,401 | 743,716 | 726,155 |
| 平成26年3月期    | 683,874 | 664,925 | 717,200 | 680,427 |
| 平成25年3月期粗利率 | 63.7%   | 63.3%   | 66.1%   | 68.8%   |
| 平成26年3月期粗利率 | 68.7%   | 69.5%   | 67.8%   | 71.1%   |

四半期営業利益推移



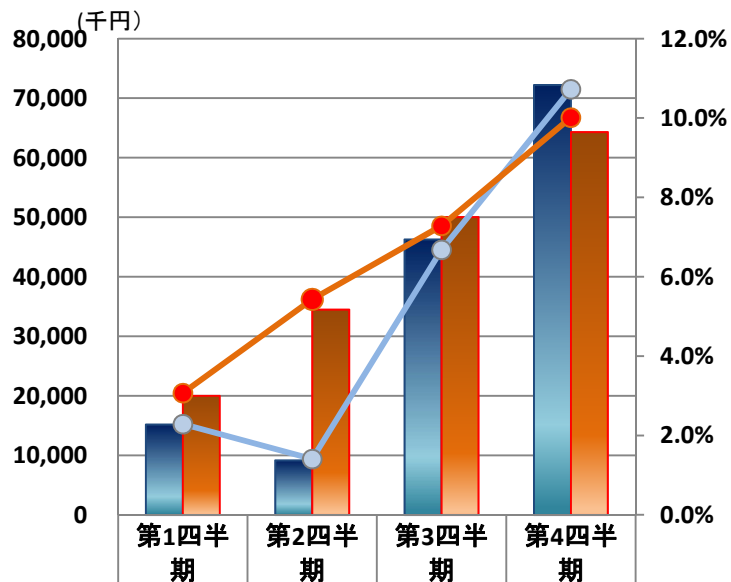
|                  |        |        |        |        |
|------------------|--------|--------|--------|--------|
| 平成25年3月期         | 20,176 | 6,419  | 48,763 | 73,411 |
| 平成26年3月期         | 21,104 | 36,219 | 39,683 | 3,176  |
| 平成25年3月期 (営業利益率) | 2.7%   | 0.9%   | 6.6%   | 10.1%  |
| 平成26年3月期 (営業利益率) | 3.1%   | 5.4%   | 5.5%   | 0.5%   |

POINTS

第1、第2四半期は店舗減少とゲーム取扱抑制のため減収でしたが、粗利率の改善により増収となりました。  
 第3四半期は湘南台店閉店と藤沢石川店開店により減益となりました。第4四半期は新丸子店開店と平塚梅屋店開店準備により減益となりました。

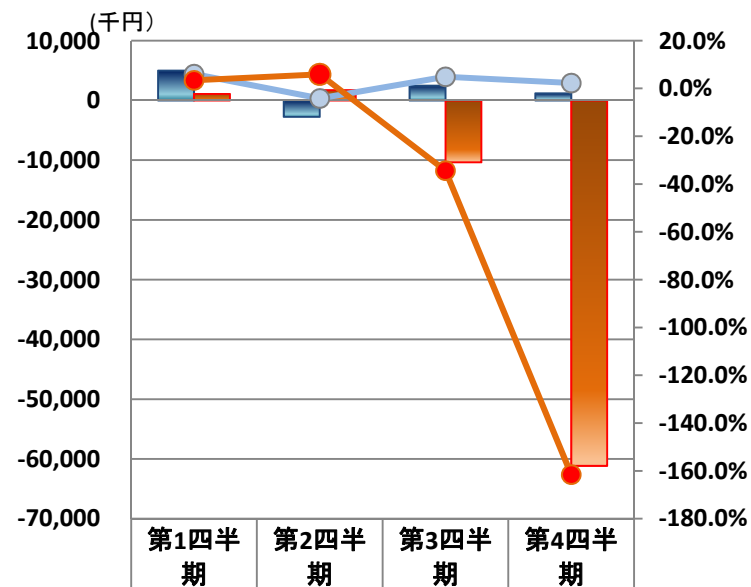


四半期営業利益推移(既存店)



|                    |        |        |        |        |
|--------------------|--------|--------|--------|--------|
| ■ 平成25年3月期         | 15,183 | 9,171  | 46,296 | 72,228 |
| ■ 平成26年3月期         | 20,014 | 34,500 | 50,041 | 64,320 |
| ● 平成25年3月期 (営業利益率) | 2.3%   | 1.4%   | 6.7%   | 10.7%  |
| ● 平成26年3月期 (営業利益率) | 3.1%   | 5.4%   | 7.3%   | 10.0%  |

四半期営業利益推移(開閉店)



|                    |       |        |         |         |
|--------------------|-------|--------|---------|---------|
| ■ 平成25年3月期         | 4,994 | -2,752 | 2,468   | 1,184   |
| ■ 平成26年3月期         | 1,090 | 1,719  | -10,358 | -61,144 |
| ● 平成25年3月期 (営業利益率) | 6.0%  | -4.2%  | 4.9%    | 2.2%    |
| ● 平成26年3月期 (営業利益率) | 3.4%  | 5.9%   | -34.4%  | -161.5% |

POINTS

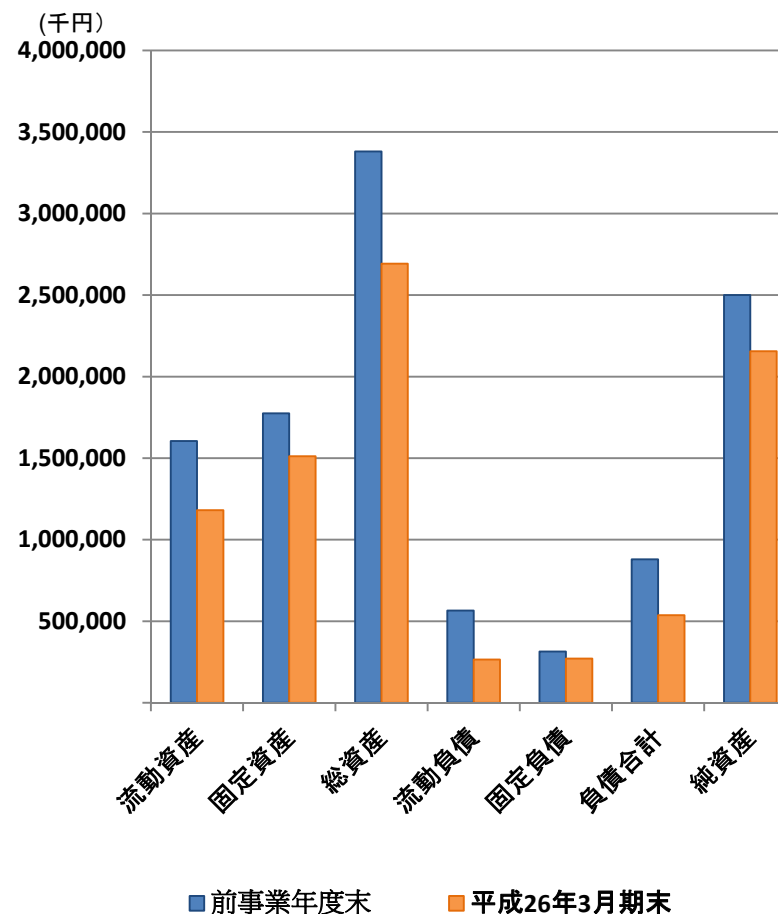
既存店ベースでは第4四半期は2月の天候不順等の影響により減益でしたが第1四半期から第3四半期まで、粗利率の改善により増収となりました。既存店ベースでは増益傾向にありワットマンのビジネスや新ブランドに問題はないと判断できます。

開閉店ベースでは第1、第2四半期はほぼ前期並みの利益水準でしたが第3四半期は湘南台店閉店と藤沢石川店開店により、第4四半期は新丸子店開店と平塚梅屋店開店準備により大幅減益となりました。今後、新店の早期黒字化と今後の新店初期コストの抑制により増収増益を図ります。

要約貸借対照表

(千円)

|        | 前事業年度末    | 平成26年3月期末 | 増減額      |
|--------|-----------|-----------|----------|
| 流動資産   | 1,605,231 | 1,180,976 | -424,255 |
| (構成比)  | 47.5%     | 43.9%     |          |
| 固定資産   | 1,775,094 | 1,511,774 | -263,320 |
| (構成比)  | 52.5%     | 56.1%     |          |
| 総資産    | 3,380,325 | 2,692,749 | -687,575 |
| 流動負債   | 565,410   | 265,494   | -299,916 |
| (構成比)  | 16.7%     | 9.9%      |          |
| 固定負債   | 314,292   | 271,360   | -42,931  |
| (構成比)  | 9.3%      | 10.1%     |          |
| 負債合計   | 879,701   | 536,854   | -342,847 |
| (構成比)  | 26.0%     | 19.9%     |          |
| 純資産    | 2,500,624 | 2,155,895 | -344,728 |
| 自己資本比率 | 74.0%     | 80.1%     |          |



POINTS

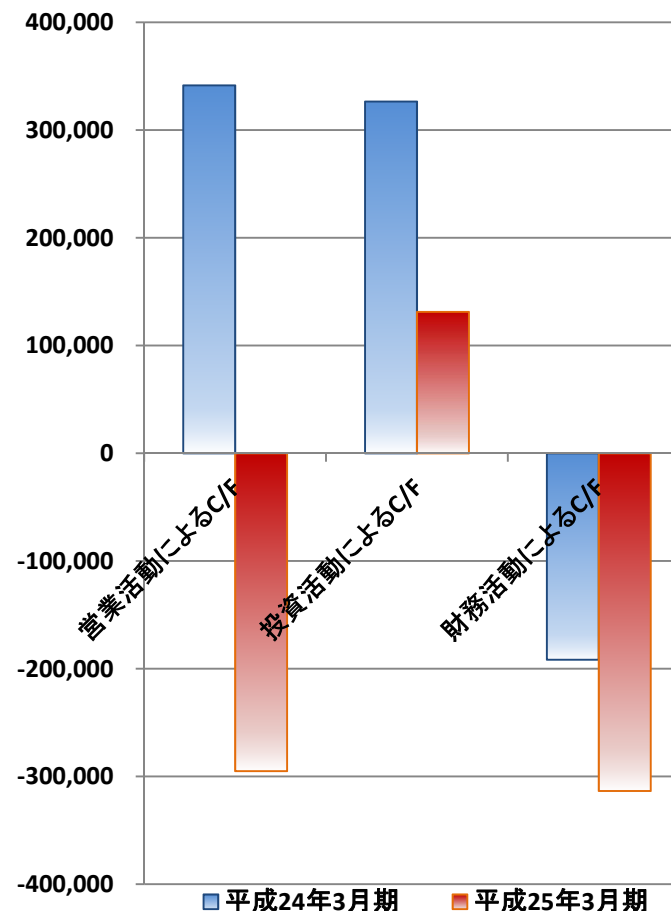
平成26年3月期末における資産合計は前事業年度末と比較して687百万円減少し2,692百万円となりました。負債合計は前事業年度末と比較して342百万円減少し536百万円となりました。純資産合計は前事業年度末と比較して344百万円減少し2,155百万円となりました。

※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) (千円)

|                  | 平成25年3月期  | 平成26年3月期  | 前年同期増減額   |
|------------------|-----------|-----------|-----------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 341,498   | △ 295,070 | △ 636,568 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | 326,502   | 131,260   | △ 195,241 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | △ 191,647 | △ 313,480 | △ 121,833 |
| 現金及び現金同等物の増減額    | 476,353   | △ 477,289 | △ 953,642 |
| 現金及び現金同等物の期末残高   | 1,143,330 | 666,040   | △ 477,289 |



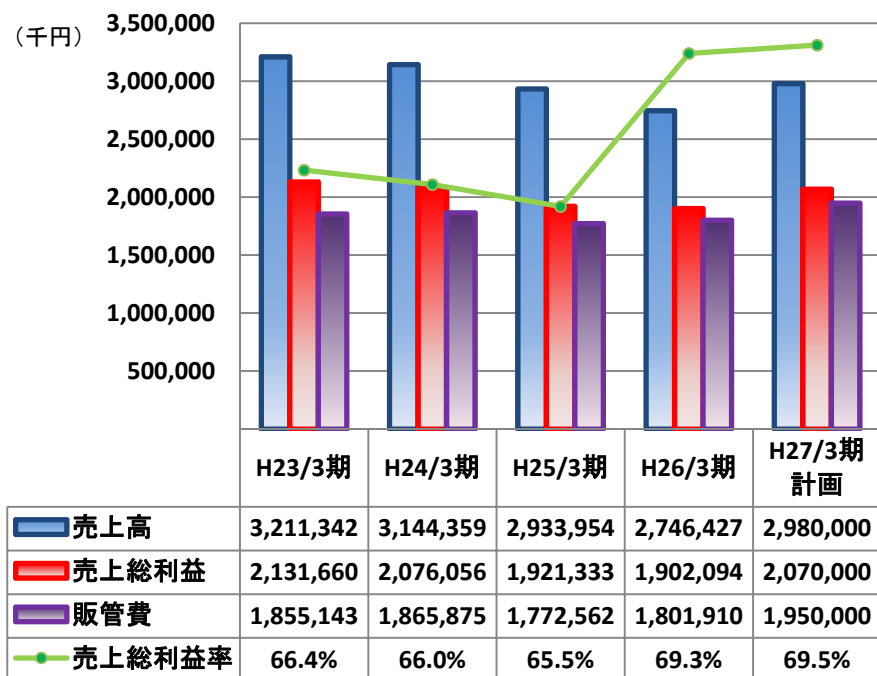
設備投資額前年同期比

|       | 平成25年3月期 | 平成26年3月期 | 前年同期増減額 |
|-------|----------|----------|---------|
| 設備投資額 | 19,188   | 189,207  | 170,018 |

POINTS

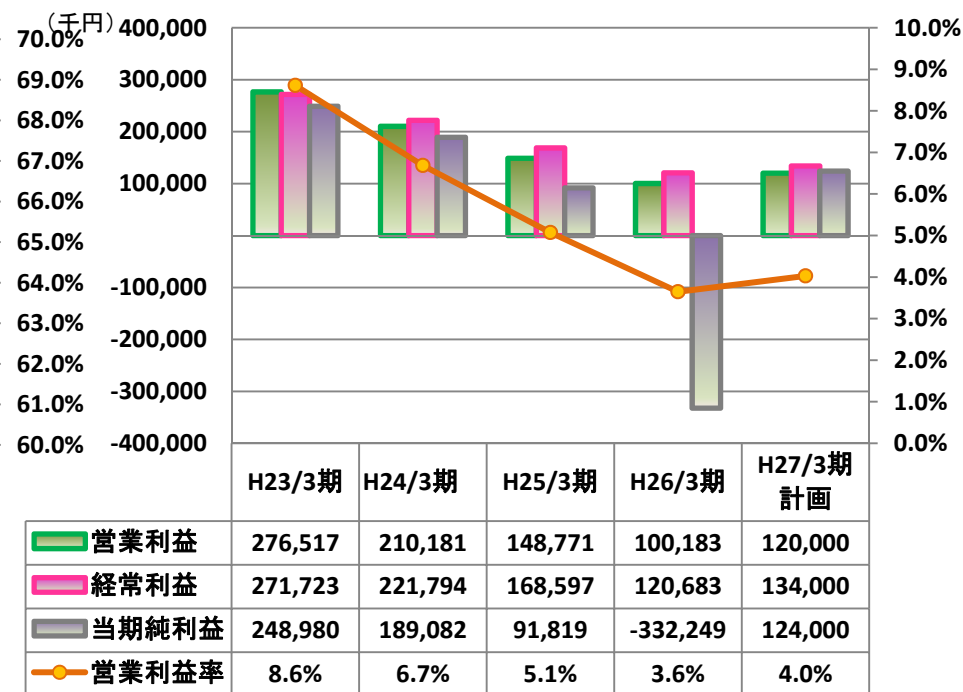
営業活動によるC/Fは前事業年度と比較し636百万円収入が減少し295百万円の支出となりました。  
 投資活動によるC/Fは前事業年度と比較し195百万円減少し131百万円の収入となりました。  
 財務活動によるC/Fは前事業年度と比較し121百万円支出が増加し313百万円の支出となりました。

## 売上高～粗利率



| 前年比    | H23/3期 | H24/3期 | H25/3期 | H26/3期 | H27/3期<br>計画 |
|--------|--------|--------|--------|--------|--------------|
| 売上高    | 98.9%  | 97.9%  | 93.3%  | 93.6%  | 108.5%       |
| 売上総利益  | 102.9% | 97.4%  | 92.5%  | 99.0%  | 108.8%       |
| 売上総利益率 | +2.6p  | △0.4p  | △0.5p  | +3.8p  | +0.2p        |
| 販管費    | 102.4% | 100.6% | 95.0%  | 101.7% | 108.2%       |

## 営業利益～当期純利益



| 前年比   | H23/3期 | H24/3期 | H25/3期 | H26/3期 | H27/3期<br>計画 |
|-------|--------|--------|--------|--------|--------------|
| 営業利益  | 106.6% | 76.0%  | 70.8%  | 67.3%  | 119.8%       |
| 経常利益  | 109.9% | 81.6%  | 76.0%  | 71.6%  | 111.0%       |
| 当期純利益 | 94.0%  | 75.9%  | 48.6%  | —      | —            |

※千円未満については四捨五入しております。

### POINTS

平成26年3月期は前期に引続き、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。FC脱退と新ブランド立上げ費用、新店費用により最終損失となりました。平成27年3月期は新ブランドのもと既存店の粗利率・営業利益率の改善と新店の損益改善により増収・増益の業績見通しとしています。

|                     | H26/3期  | H27/3期  |         |
|---------------------|---------|---------|---------|
|                     | 実績      | 計画      | 前期比     |
| 売上高経常利益率            | 4.4%    | 4.5%    | +0.1p   |
| ROA<br>(総資産当期純利益率)  | -10.9%  | 4.5%    | +15.5p  |
| ROE<br>(自己資本当期純利益率) | -14.3%  | 5.6%    | 19.9p   |
| EPS<br>(1株当り当期純利益)  | -30.37円 | 11.33円  | +41.71円 |
| BPS<br>(1株当り純資産)    | 197.11円 | 206.45円 | +9.33円  |
| PER<br>(株価収益率)      | -3.29倍  | 8.82倍   | +12.11倍 |
| PBR<br>(株価純資産倍率)    | 0.51倍   | 0.48倍   | -0.02倍  |
| 期末株価                | 100円    | 100円    | —       |

※H27年3月期末株価はH26年3月31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

- 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

## 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

### (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

## 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

- 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
  - 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

#### 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
- (2) 情報吸収・自己啓発を向上する

#### 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