

平成27年3月期第2四半期
決算説明会資料



平成26年12月5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 平成27年3月期第2四半期 業績概況
- P11 平成27年3月期第2四半期 業績概況(既存店・開閉店)
- P12 平成27年3月期第2四半期 四半期業績推移(既存店・開閉店)
- P13 平成27年3月期第2四半期の課題と対策1
- P14 平成27年3月期第2四半期の課題と対策2
- P15 平成27年3月期第2四半期 販売費管理費推移
- P16 平成27年3月期第2四半期 四半期業績推移
- P17 平成27年3月期第2四半期 品目別業績
- P18 平成27年3月期第2四半期 品目別商品別売上概況
- P19 平成27年3月期第2四半期 貸借対照表の概況
- P20 平成26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
- P21 業績推移
- P22 平成27年3月期の見通し・経営指標
- P23 平成27年3月期の取り組み①
- P24 平成27年3月期の取り組み②
- P25 平成27年3月期の取り組み②

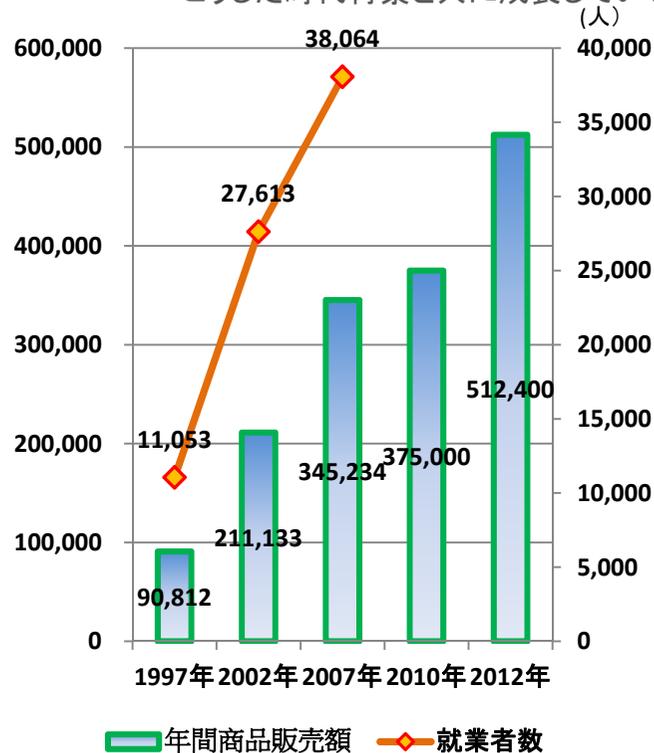


会社名	株式会社ワットマン
所在地	神奈川県横浜市旭区鶴ヶ峰本町1-27-13
代表者	代表取締役 清水一郷
設立	昭和53年9月
資本金	500百万円
発行済株式総数	11,368千株
従業員数	462名（社員86名、パート・アルバイト376名）（26年9月末現在）
事業内容	リユース事業（リユース商品の仕入販売）
事業所・店舗数	神奈川県内 15事業所 33店舗（26年9月末現在） （スタイル:13店舗 テック:13店舗 ブックオフ:7店舗）

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9月現在	店舗数33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」

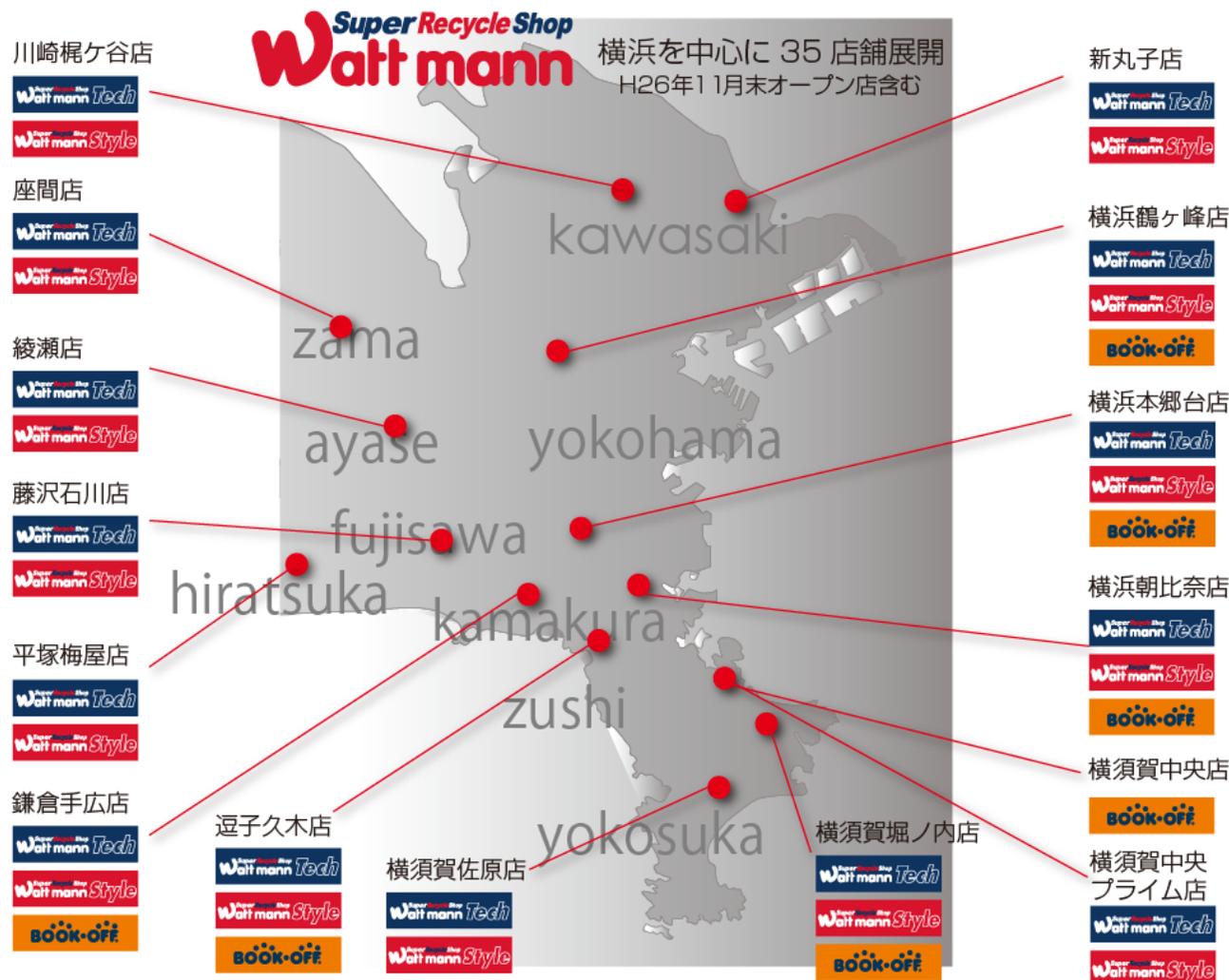
H26年9月末現在横浜を中心に
15事業所 33店舗 を展開しています。

- ワットマンテック 13店舗
- ワットマンスタイル 13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909万人(H26年
10月1日現在)、
横浜市に限っても371万人(H26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。



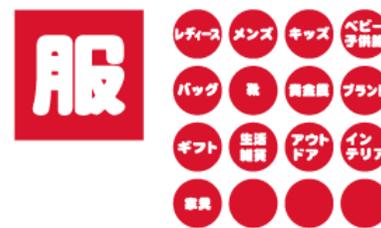
総合店舗名

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

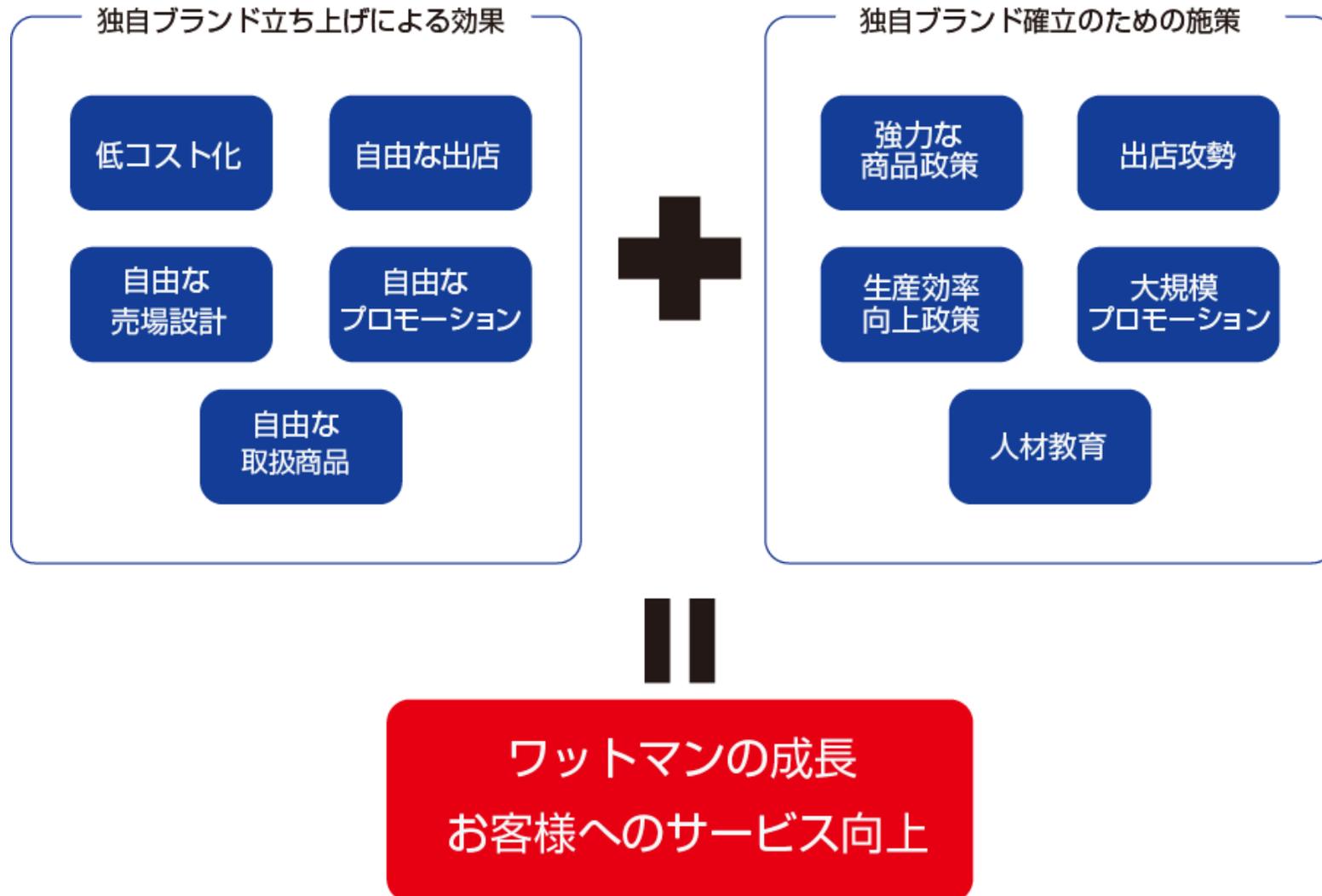
トコトン買取ります!

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。



要約損益計算書

	(千円)		
	平成26年3月期 第2四半期累計期間	平成27年3月期 第2四半期累計期間	前年同期比
売上高	1,348,799	1,362,167	101.0%
売上総利益額	932,030	964,461	103.5%
(粗利率)	69.1%	70.8%	+1.7p
販管費	874,707	999,280	114.2%
(販管费率)	64.9%	73.4%	+8.5p
営業利益又は 営業損失	57,323	△34,818	-
(営業利益率)	4.2%	△2.6%	△6.8p
経常利益又は 経常損失	62,580	△27,769	-
当期純損失	△422,430	△33,350	-

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

当第2四半期累計期間の売上高は、前年同四半期と比べ13百万円(1.0%)増収の1362百万円となりました。消費税増税や、新店への商品供給、開店応援等の影響により既存店は前年同四半期比6.3%減収となったものの、新店の寄与により全店ベースでは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、減価償却費等の増加により124百万円(14.2%)増加の999百万円となりました。この結果92百万円減益の営業損失34百万円となりました。経常損益は前年同四半期と比べ90百万円減益の経常損失27百万円となりました。四半期純損失は前年同四半期においてフランチャイズ加盟契約解約損4億50百万円および固定資産除売却損16百万円、減損損失13百万円等の計上があったため、389百万円回復し33百万円となりました。

要約損益計算書

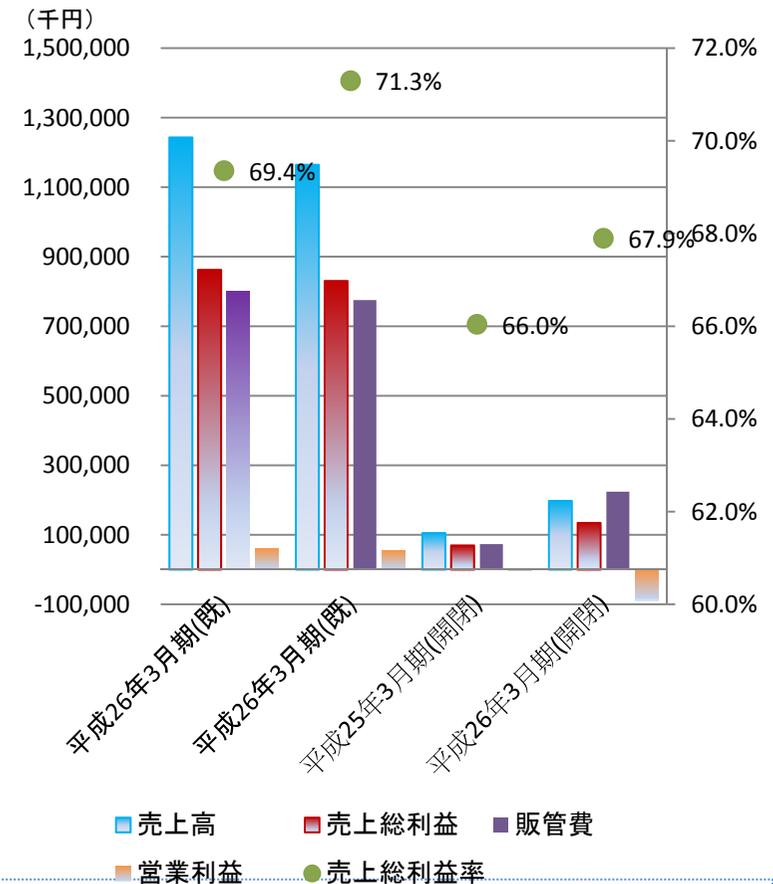
(千円)

既存店	平成26年3月期 第2四半期累計期間	平成27年3月期 第2四半期累計期間	前年同期比
売上高	1,243,268	1,164,658	93.7%
粗利額	862,288	830,355	96.3%
(売上高営業利益率)	69.4%	71.3%	+1.9p
販管費	801,519	775,405	96.7%
(販管費率)	64.5%	66.6%	+2.1p
営業利益	60,769	54,950	90.4%
(営業利益率)	4.9%	4.7%	△0.2p

(千円)

開閉店	平成26年3月期 第2四半期累計期間	平成27年3月期 第2四半期累計期間	前年同期比
売上高	105,251	197,509	187.7%
粗利額	69,509	134,107	192.9%
(売上高営業利益率)	66.0%	67.9%	+1.9p
販管費	73,188	223,837	305.8%
(販管費率)	69.5%	113.3%	+43.8p
営業損失	3,679	89,731	-
(営業利益率)	△3.5%	△45.4%	△41.9p

前年同期比

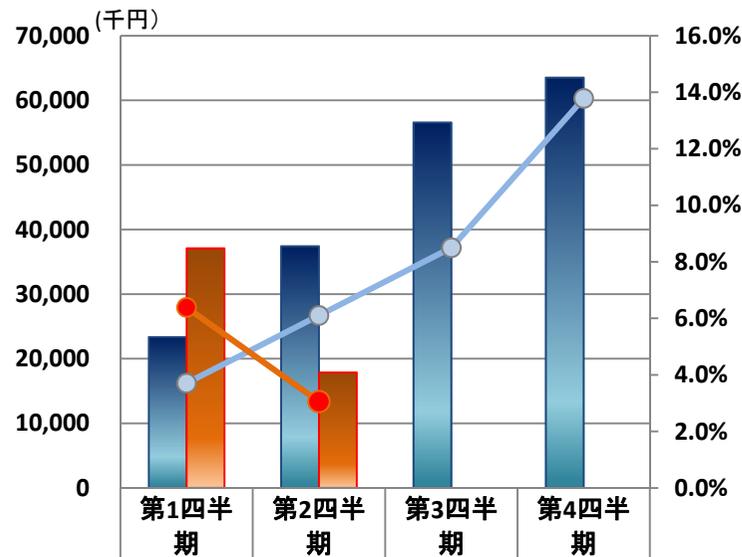


POINTS

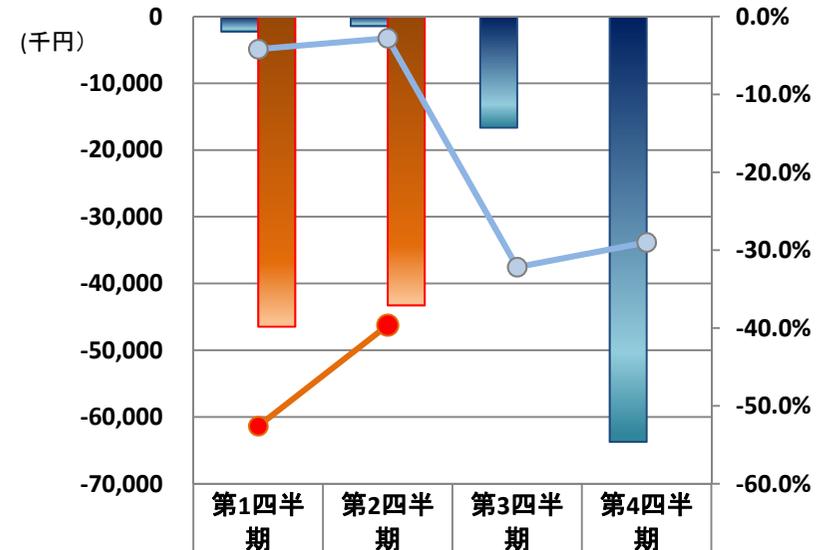
既存店は消費税増税や、新店への商品供給、開店応援等の影響により前年同四半期比6.3%減収となったものの、新店の寄与により全店ベースでは前年同四半期と比べ13百万円(1.0%)増収の1362百万円となりました。売上総利益は、既存店は売上減収により、31百万円(3.7%)減益の830百万円となりました。開閉店は新店の寄与により売上が増加し、64百万円(92.9%)増益の1億34百万円となりました。販売費及び一般管理費は既存店で26百万円(3.3%)減少の7億75百万円、開閉店で1億50百万円(205.8%)増加の2億23百万円、全社合計で124百万円(14.2%)増加の999百万円となりました。この様に新店の立上り途上にあるため、既存店は前年同四半期と比べ5百万円(9.6%)減益の営業利益54百万円を達成したものの、開閉店では86百万円減益の営業損失89百万円、全社では92百万円減益の営業損失34百万円となりました。

四半期営業利益推移(既存店)

四半期営業利益推移(開閉店)



平成26年3月期	23,353	37,416	56,567	63,506
平成27年3月期	37,084	17,865		
平成26年3月期 (営業利益率)	3.7%	6.1%	8.5%	13.8%
平成27年3月期 (営業利益率)	6.4%	3.1%		



平成26年3月期	-2,249	-1,430	-16,651	-63,718
平成27年3月期	-46,461	-43,269		
平成26年3月期 (営業利益率)	-4.2%	-2.8%	-32.2%	-29.0%
平成27年3月期 (営業利益率)	-52.6%	-39.6%		

POINTS

既存店ベースでは第1四半期は前期FC脱退による費用が計上されたため増益でしたが、第2四半期は消費税増税や新店応援等による売上減少により減益となりました。

開閉店ベースでは前期第3四半期から新店開店が本格化し、第1四半期は平塚梅屋店・横須賀中央プライム店、第2四半期は本郷台店改装により大幅減益となりました。

今後、新店の早期黒字化と既存店の商品政策、生産性向上により業績回復を図ります。

新店の課題

- 前期第3四半期より藤沢石川店・新丸子店・平塚梅屋店・横須賀中央プライム店を新規開店し、本郷台店を複合店化した。短期集中出店による影響。
- 駅前型店舗の運営ノウハウ構築の遅れ

既存店の課題

- 新店開店応援・商品供給による影響

全店共通の課題

- 消費税増税
- スーパーリサイクルショップ・ワットマンの「トコトン買取」政策の成功により買取数量・金額が大幅増加するも、買取・生産・販売の生産性が悪化

新店対策

- 短期的集中出店は終了。出店ペースを緩めて、出店済み店舗の運営を適正化
- 駅前型店舗の運営ノウハウ構築
- 単独店の多業態化による集客力アップ

既存店対策

- 短期集中出店は終了。出店ペースを緩めて、出店済み店舗の運営を適正化

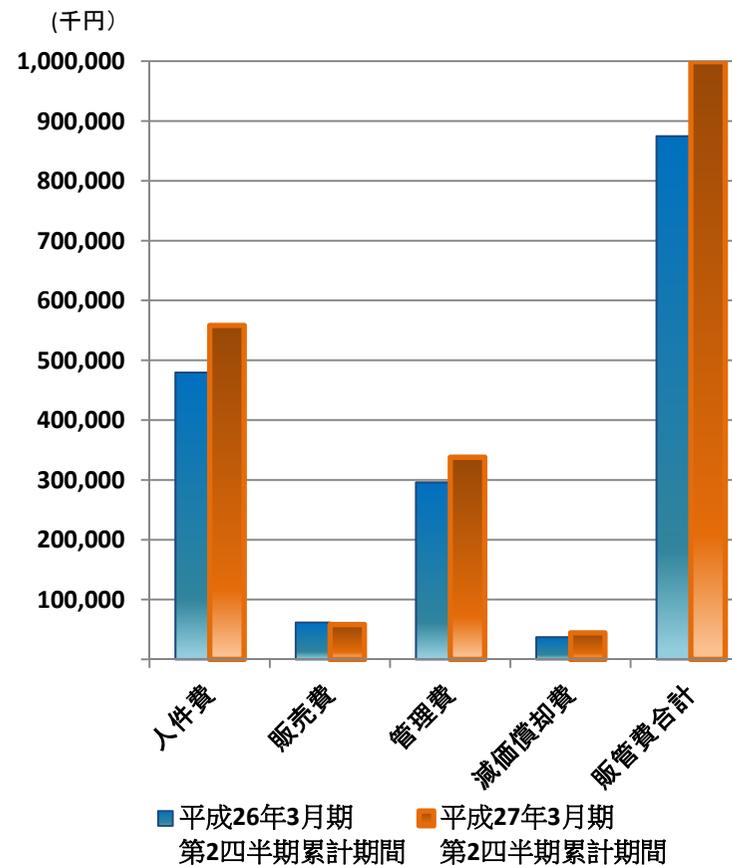
全店共通対策

- 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(来期)
- 商品政策の強化
 - 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
 - 商品ジャンル多様化(工具・自転車)・高額商品(ブランド・貴金属等)の取扱強化
 - 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
- 生産性向上・商品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)

販売費管理費前年同期比

(千円)

	平成26年3月期 第2四半期累計期間	平成27年3月期 第2四半期累計期間	前年同期比
人件費	479,697	558,490	116.4%
(対売上高比率)	35.6%	41.0%	
販売費	61,836	58,302	94.3%
(対売上高比率)	4.6%	4.3%	
管理費	295,996	338,039	114.2%
(対売上高比率)	21.9%	24.8%	
減価償却費	37,178	44,449	119.6%
(対売上高比率)	2.8%	3.3%	
販管費合計	874,707	999,281	114.2%
(対売上高比率)	64.9%	73.4%	

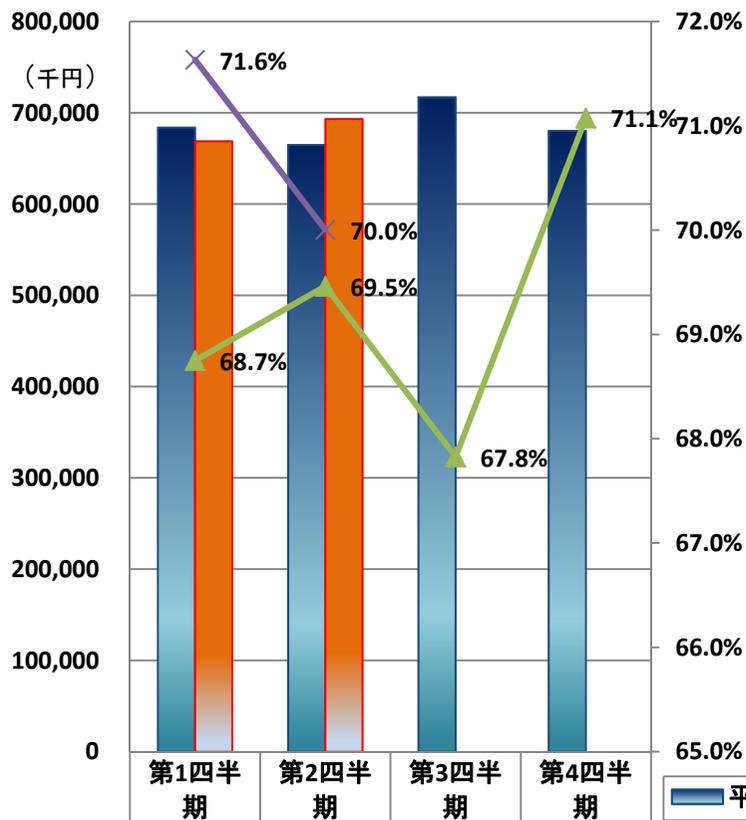


POINTS

当期の販売費及び一般管理費は124百万円(14.2%)増加の999百万円でした。主要な変動要因は人件費の増加が78百万円(16.4%)、販売費の減少が3百万円(5.7%)、管理費の増加が42百万円(14.2%)、減価償却費の増加が7百万円(19.6%)です。

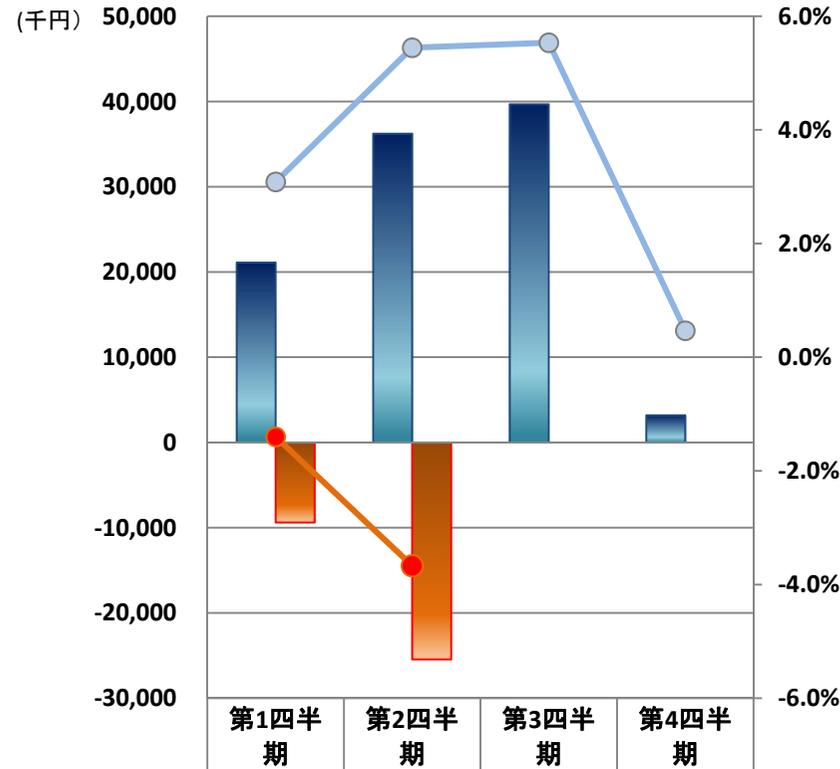
※千円未満については四捨五入しております。

四半期売上推移



■ 平成26年3月期	683,874	664,925	717,200	680,427
■ 平成27年3月期	668,878	693,288		
▲ 平成26年3月期粗利率	68.7%	69.5%	67.8%	71.1%
✕ 平成27年3月期粗利率	71.6%	70.0%		

四半期営業利益推移

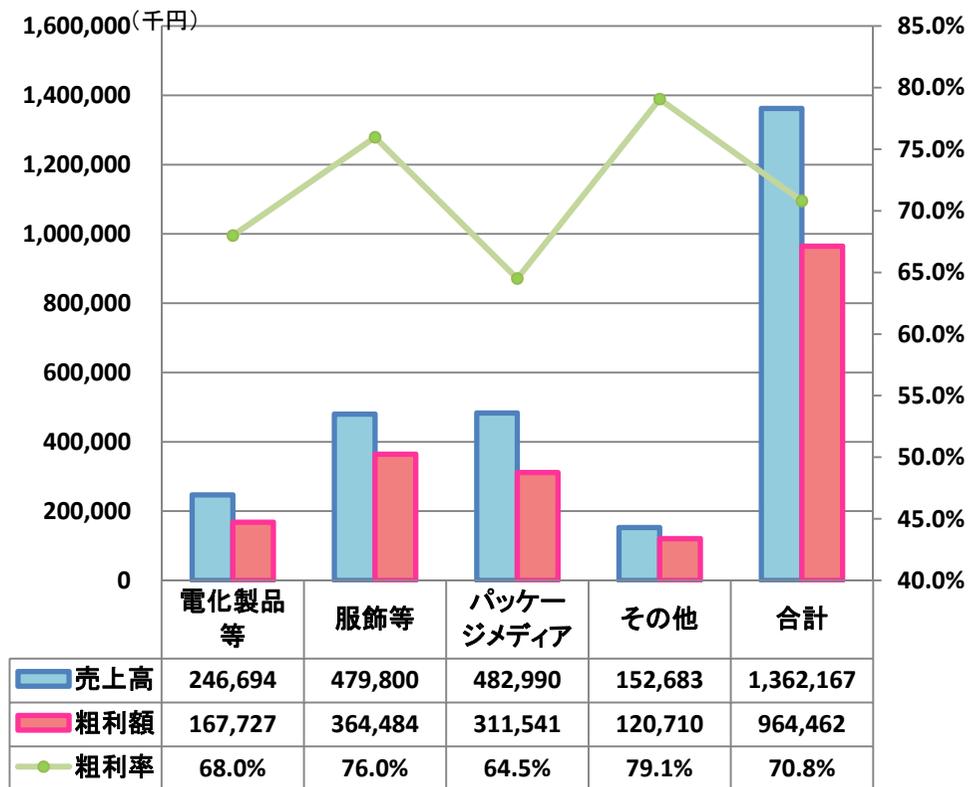


■ 平成26年3月期	21,104	36,219	39,683	3,176
■ 平成27年3月期	-9,377	-25,441		
○ 平成26年3月期 (営業利益率)	3.1%	5.4%	5.5%	0.5%
○ 平成27年3月期 (営業利益率)	-1.4%	-3.7%		

POINTS

第1四半期の売上は消費税増税や平塚梅屋店・横須賀中央プライム店開店準備等により減収となりました。第2四半期は新店の寄与により増収となりました。第1、第2四半期の営業利益は既存店の減収と新店開店初期コストにより減益となりました。

平成27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新店寄与により、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政策的に新品ゲームの取扱を縮小し減収となりました。新品ゲーム減ともない中古ゲームも減少したため売上総利益も減益となりました。

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	106.1%	105.5%	91.6%	113.9%	101.0%
仕入高	127.9%	116.0%	87.1%	126.5%	105.3%
売上総利益	107.4%	108.0%	93.4%	115.2%	103.5%
売上総利益率	+0.8p	+1.8p	+1.2p	+0.9p	+1.7p

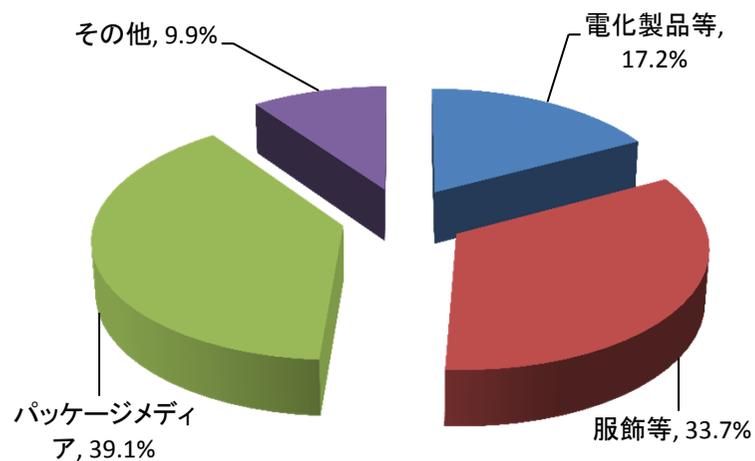
※千円未満については四捨五入しております。

品目別商品売上高

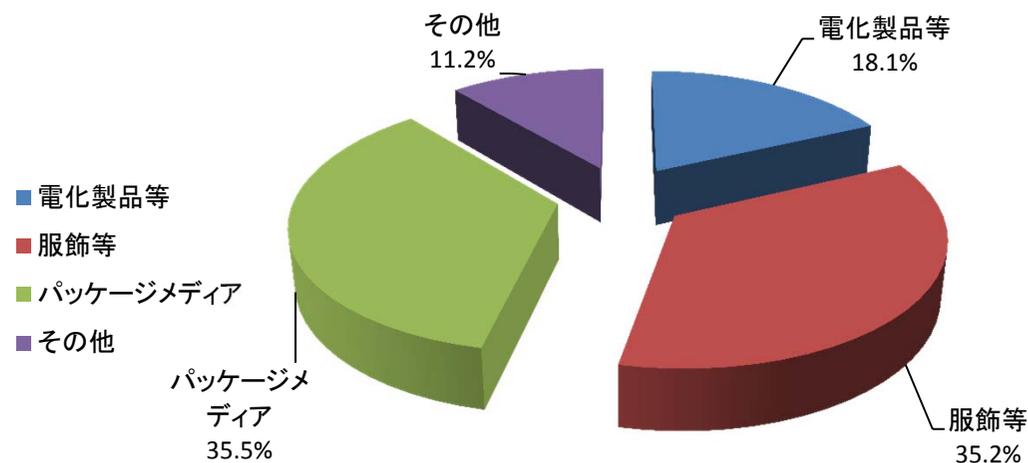
(千円)

品目	売上高	構成比	前年同期比
電化製品等	246,694	18.1%	106.1%
服飾等	479,800	35.2%	105.5%
パッケージメディア	482,990	35.5%	91.6%
その他	152,683	11.2%	113.9%
総計	1,362,167	100.0%	101.0%

平成26年3月期第2四半期 売上高構成比



平成27年3月期第2四半期 売上高構成比



POINTS

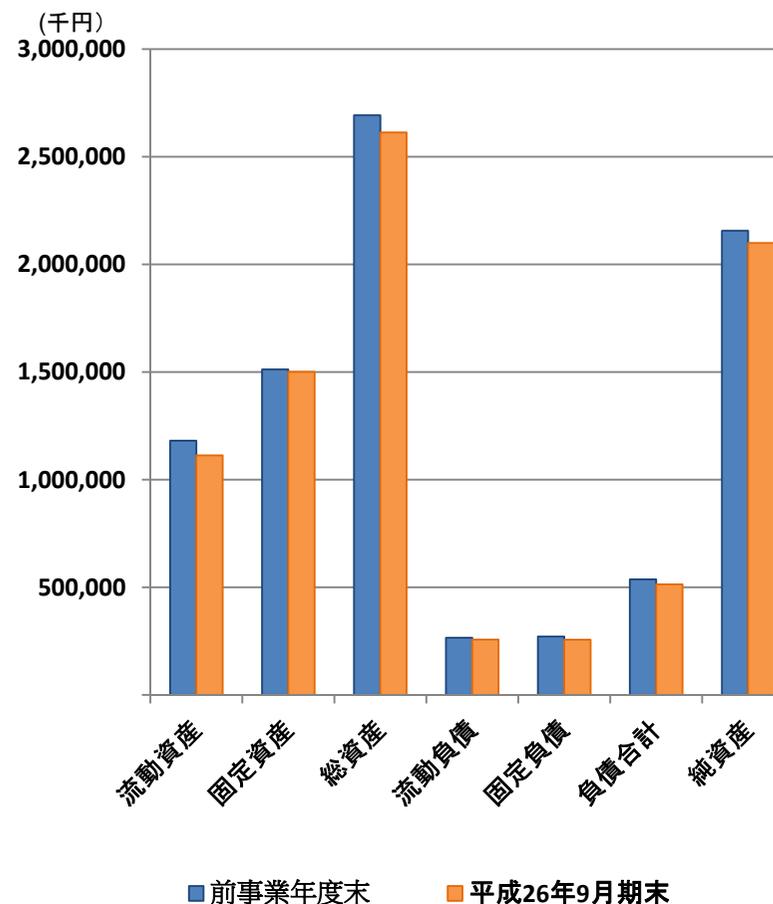
ワットマンテック・スタイルの出店が進み電化製品等、服飾等の構成比が若干増加しております。

※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3月期 第2四半期末	増減額
流動資産	1,180,976	1,112,596	△68,379
(構成比)	43.9%	42.6%	
固定資産	1,511,774	1,500,457	△11,317
(構成比)	56.1%	57.4%	
総資産	2,692,749	2,613,054	△79,696
流動負債	265,494	256,952	△8,542
(構成比)	9.9%	9.8%	
固定負債	271,360	256,675	△14,685
(構成比)	10.1%	9.8%	
負債合計	536,854	513,627	△23,228
(構成比)	19.9%	19.7%	
純資産	2,155,895	2,099,427	△56,468
自己資本比率	80.1%	80.3%	



POINTS

平成26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79百万円減少し2,613百万円となりました。負債合計は前事業年度末と比較して23百万円減少し513百万円となりました。純資産合計は前事業年度末と比較して56百万円減少し2,099百万円となりました。

※千円未満については四捨五入しております。

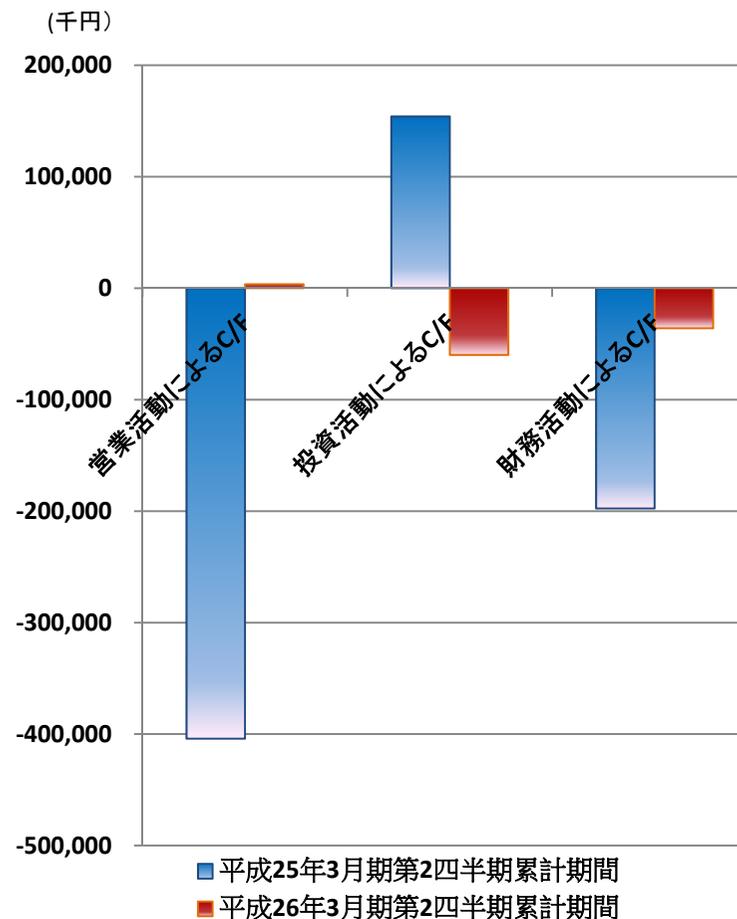
キャッシュ・フロー前年同期比

(千円)

	平成26年3月期 第2四半期累計 期間	平成27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	△ 404,121	3,531	+407,652
投資活動によるキャッシュ・フロー	154,075	△ 59,797	△213,872
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 197,596	△ 35,906	+161,690
現金及び現金同等物の増減額	△ 447,642	△ 92,173	+355,469
現金及び現金同等物の期末残高	695,687	573,867	△121,820

設備投資額前年同期比

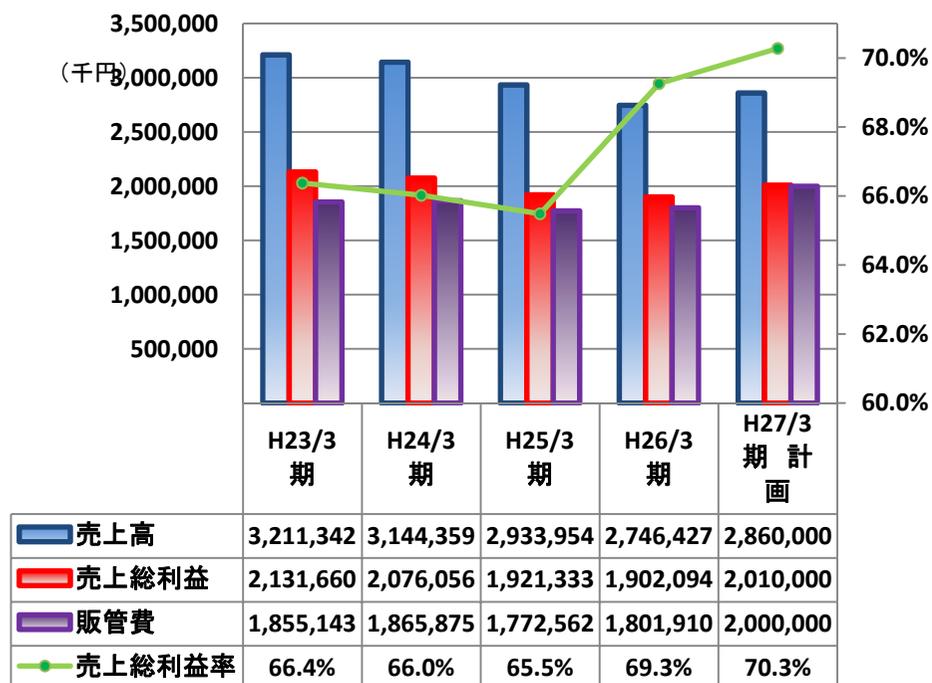
	平成26年3月期 第2四半期累計 期間	平成27年3月期 第2四半期累計 期間	前年同期増減 額
設備投資額	62,892	51,530	△11,362



POINTS

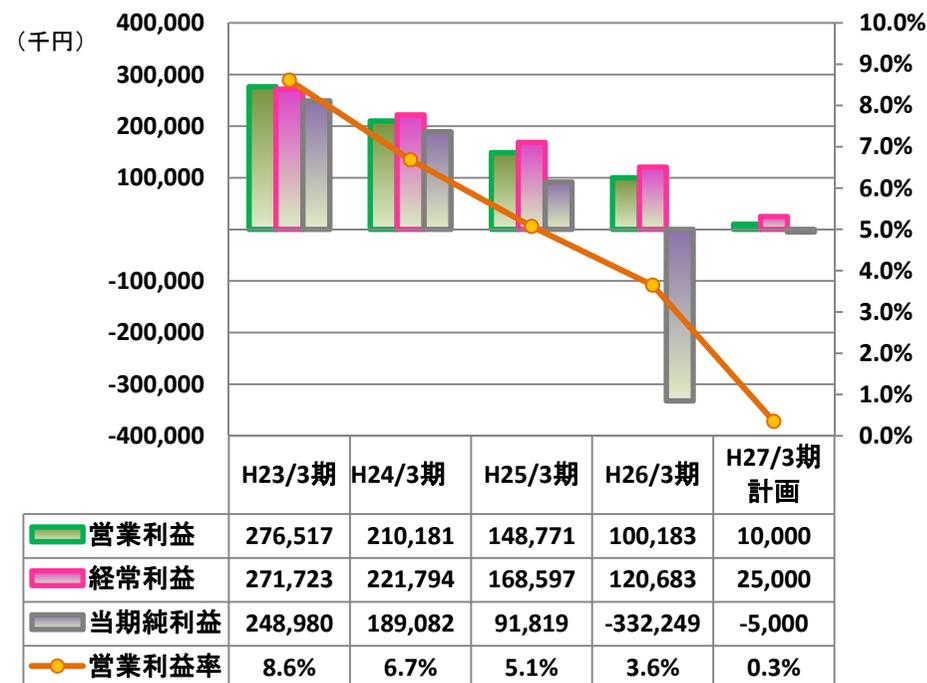
営業活動によるC/Fは前事業年度と比較し407百万円収入が増加し3百万円の収入となりました。
 投資活動によるC/Fは前事業年度と比較し213百万円減少し59百万円の支出となりました。
 財務活動によるC/Fは前事業年度と比較し161百万円支出が減少し35百万円の支出となりました。

売上高～粗利率



前年比	H23/3期	H24/3期	H25/3期	H26/3期	H27/3期計画
売上高	98.9%	97.9%	93.3%	93.6%	104.1%
売上総利益	102.9%	97.4%	92.5%	99.0%	105.7%
売上総利益率	+2.6p	△0.4p	△0.5p	+3.8p	+1.0p
販管費	102.4%	100.6%	95.0%	101.7%	111.0%

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期計画
営業利益	106.6%	76.0%	70.8%	67.3%	10.0%
経常利益	109.9%	81.6%	76.0%	71.6%	20.7%
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27年3月期第2四半期累計期間は前期に引続き、経営効率の改善と新店開発により売上・営業利益の向上を図りました。消費税増税や新店応援による既存店の減収、新店立上りの遅れにより最終損失となりました。第2四半期累計期間の実績を反映し平成27年3月期は業績を下方修正し増収減益の業績見通しとなっております。今後、新店の早期黒字化と既存店の商品政策、生産性向上により業績回復を図ります。

	H26/3期	H27/3期	
	実績	計画	前期比
売上高経常利益率	4.4%	0.9%	△3.5p
ROA (総資産当期純利益率)	△10.9%	△0.4%	+10.6p
ROE (自己資本当期純利益率)	△14.3%	△0.5%	+13.8p
EPS (1株当り当期純利益)	△30.37円	△0.45円	+29.92円
BPS (1株当り純資産)	197.11円	195.91円	△1.19円
PER (株価収益率)	△3.29倍	△131.25倍	△127.95倍
PBR (株価純資産倍率)	0.51倍	0.61倍	+0.10倍
期末株価	100円	120円	—

※H27年3月期末株価はH26年9月30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