

平成30年3月期第2四半期

決算説明会

2017年12月4日

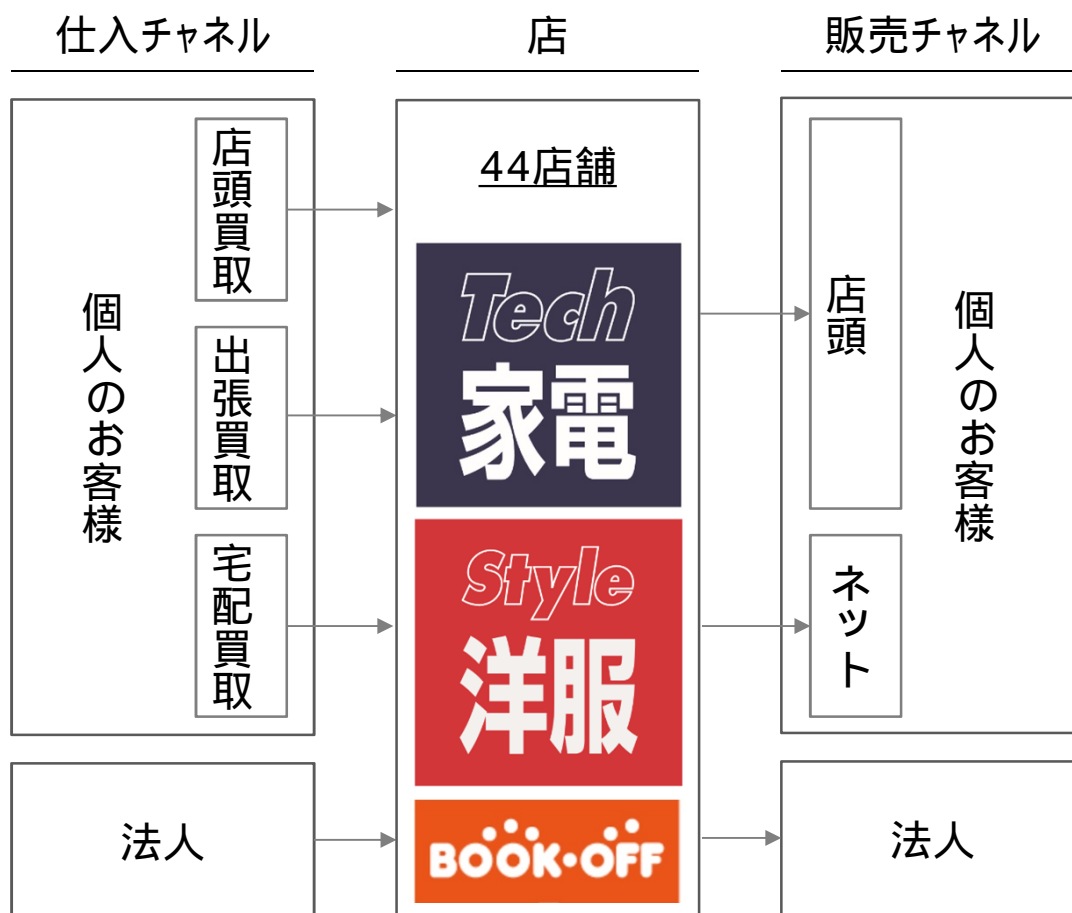


1	会社概要	P 3
2	決算概要	P 9
3	主な取り組み	P 14
4	平成30年3月期業績見通し	P 22

実店舗を中心としたリユース事業を展開

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 清水一郷
会社設立	昭和53年9月
資本金	5億円
従業員数	438名 (平成29年9月末)
本社所在地	〒241-0021 神奈川県横浜市旭区鶴ヶ峰本町1-27-13
事業拠点	神奈川県内44店舗 (平成29年9月末)
株式の状況	会社が発行する株式の総数24,000,000株 発行済株式の総数11,368,541株 株主数837名 (平成29年9月末)

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する“C to B to C”のモデル



■ 仕入

個人のお客様が仕入先の
90%以上

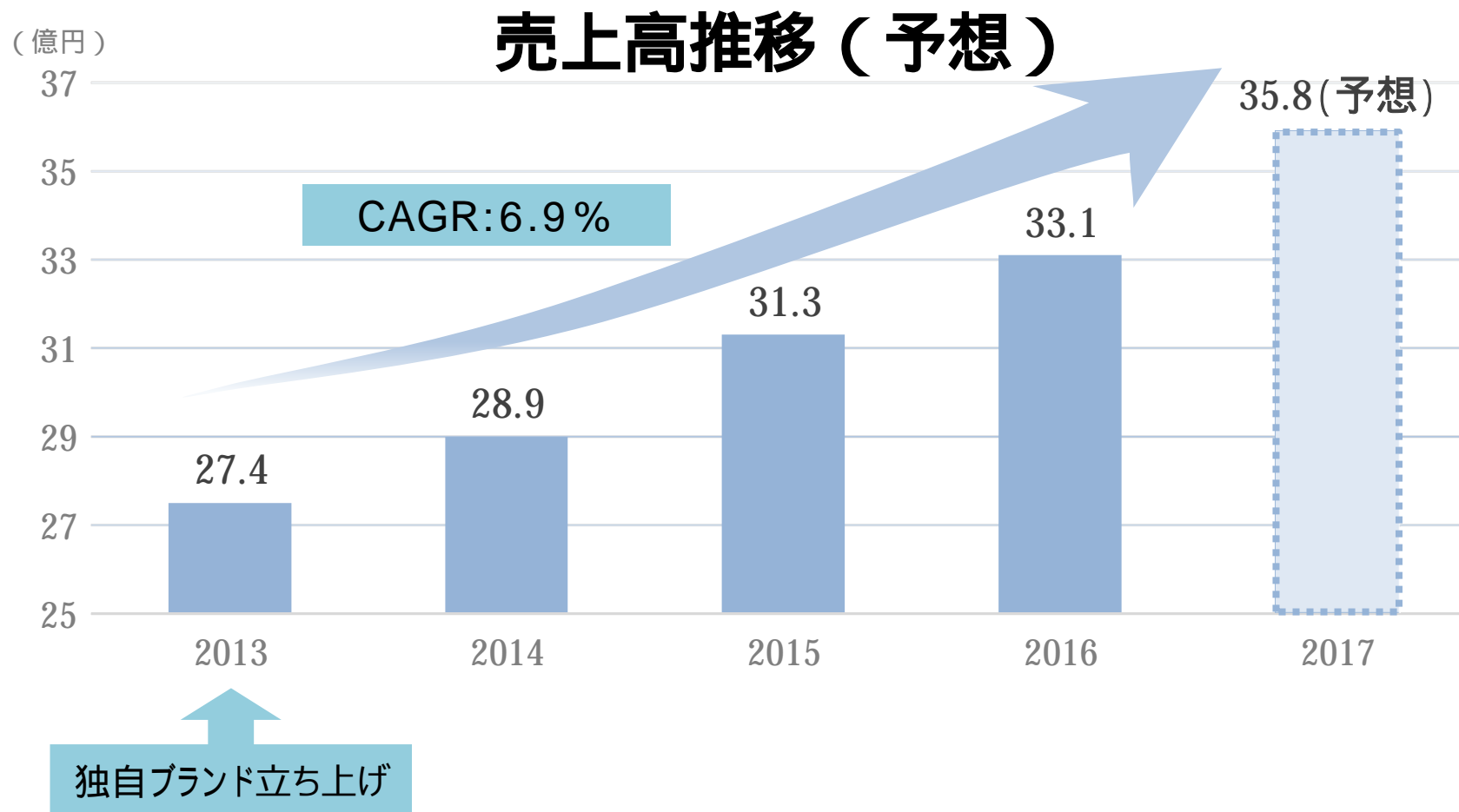
■ 販売

個人のお客様が販売先の
90%以上

現時点のEC売上比率：
約16%

独自ブランド立ち上げ以降の業績推移

独自ブランド立ち上げ以降、右肩上がり成長しています



当社の特長 取扱商材の広さ

Wattmann

「トコトン買取」を掲げ、幅広い商材の買取/販売を行っています



当社の特長 来店客数の多さ

Wattmann

特に低単価のファッションに強く、多くのお客様に支持されています



1,600,000

1ヶ月間の買取 + 販売点数/**点**
(1拠点あたり 84,000点/月)



210,000

1ヶ月間の買取 + 販売客数/**名**
(1拠点あたり 11,000名/月)



180 / 50

服の最低販売単価/**円**
(拠点によっては50円から)

1	会社概要	P 3
2	決算概要	P 9
3	主な取り組み	P 14
4	平成30年3月期業績見通し	P 22

平成30年3月期 第2四半期決算サマリ

Wattmann

前事業年度に比して増収・増益。営業黒字化に成功

単位：百万円

科目	H29/3期 第2四半期	H30/3期 第2四半期	前年同期比
売上高	1,620	1,750	108.0%
売上総利益	1,073	1,140	106.3%
販売費及び一般管理費	1,095	1,076	98.3%
営業利益	22	63	-
経常利益	18	66	-
四半期純利益	28	42	-

貸借対照表 概況

新規出店及びネット買取の本格化により、商品が増加

単位：百万円

項目	前事業年度末	H30/3期 第2四半期末	増減額	要因
流動資産	1,652	1,740	87	• 主に現金預金40百万円、売掛金14百万円、商品28百万円の増加
固定資産	1,433	1,376	56	• 主に減価償却による有形・無形固定資産45百万円減少と敷金保証金回収による9百万円減少
資産合計	3,086	3,117	31	—
流動負債	376	406	30	• 主に未払法人税等17百万円、賞与引当金11百万円の増加
固定負債	689	669	19	• 主に長期借入金18百万円の減少
負債合計	1,065	1,075	10	—
純資産合計	2,020	2,041	21	• 四半期純利益42百万円増加、配当により21百万円減少
自己資本比率	65.5%	65.5%	—	—

損益計算書 概況

新店効果及び販管費適正化効果により、増収・増益

単位：百万円

科目	H29/3期 第2四半期		H30/3期 第2四半期		前年 同期比	要因
	金額	売上比	金額	売上比		
売上高	1,620	100.0%	1,750	100.0%	108.0%	• 新店による増収。既存店はほぼ前年並み
売上総利益	1,073	66.2%	1,140	65.2%	106.3%	• 売上が増加するも売上総利益率が66.2%から65.2%に低下し、売上総利益は+6.3%にとどまった • 比較的低粗利の中高額品の割合が増加
販売費及び一般管理費	1,095	67.6%	1,076	61.5%	98.3%	• 既存店では生産性向上により人件費を中心に1億5百万円減少 • 新店では人件費、地代家賃等を中心に86百万円増加
営業利益	△ 22	-	63	3.6%	-	-
経常利益	△ 18	-	66	3.8%	-	-
四半期純利益	28	-	42	2.4%	-	• 経常利益が85百万円増益の一方、税金費用21百万円増加

営業キャッシュフローは、83百万円の増加

単位：百万円

項目	H30/3期 第2四半期	要因
営業活動によるキャッシュ・フロー	83	<ul style="list-style-type: none"> • 主な増加要因：税引前四半期利益67百万円、減価償却費48百万円、賞与引当金の増加11百万円 • 主な減少要因：棚卸資産増加28百万円、売上債権の増加14百万円
投資活動によるキャッシュ・フロー	6	<ul style="list-style-type: none"> • 有形・無形固定資産の取得による支出15百万円 • 敷金及び保証金の回収による収入8百万円
財務活動によるキャッシュ・フロー	35	<ul style="list-style-type: none"> • 配当金の支払20百万円 • 借入金の返済15百万円(純額)
現金及び現金同等物の増加額	40	-
現金及び現金同等物の期首残高	905	-
現金及び現金同等物の四半期末残高	946	-

1	会社概要	P 3
2	決算概要	P 9
3	主な取り組み	P 14
4	平成30年3月期業績見通し	P 22

継続的な成長に向け、「攻め」と「守り」の両面から会社を強化

今よりももっと成長するために

攻めを強くする

A

商品と売場の強化

B

買収強化

C

ネット事業の拡大

来るべき市場の低成長に備え

守りを強くする

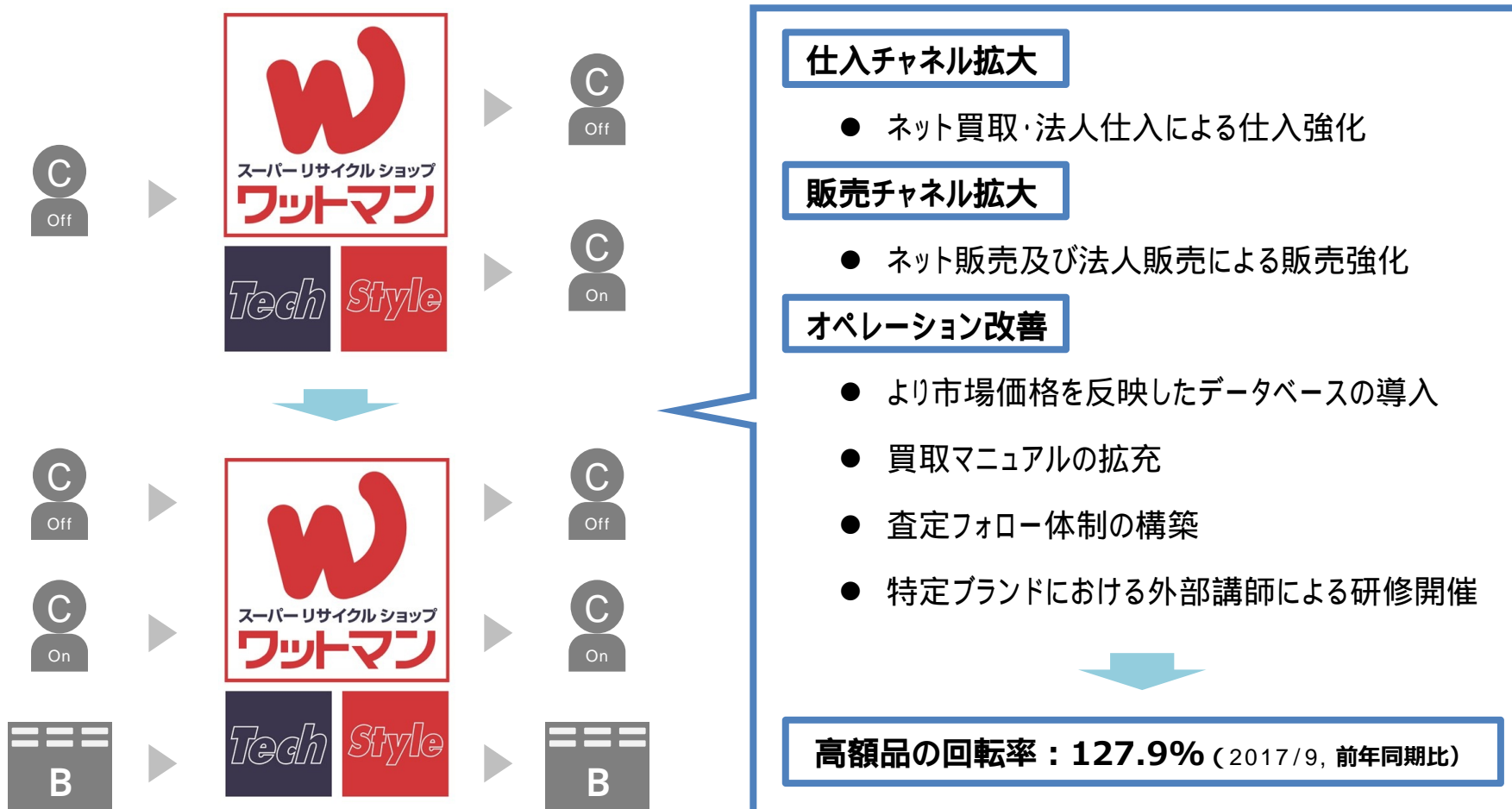
D

店舗の生産性向上

E

人材マネジメントの確立

高額品の仕入/販売チャネルの拡大及びオペレーション改善により、販売額が増加

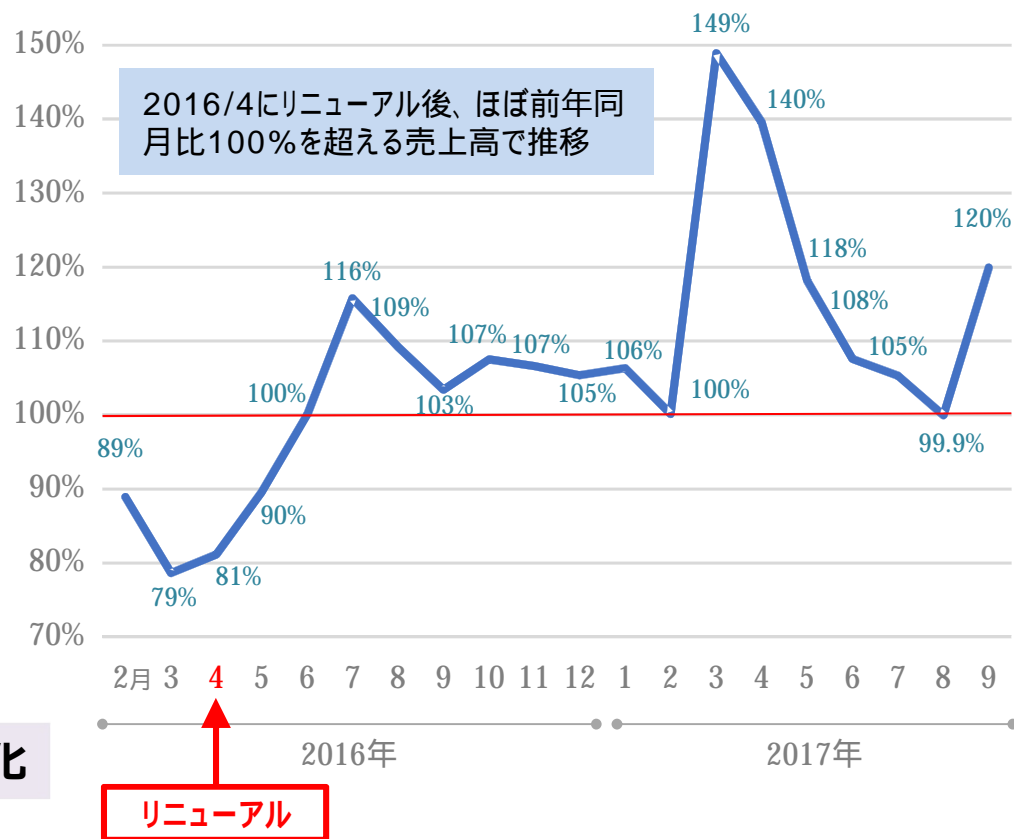


「売場の強化」の一環として、一部店舗のリニューアルを推進中



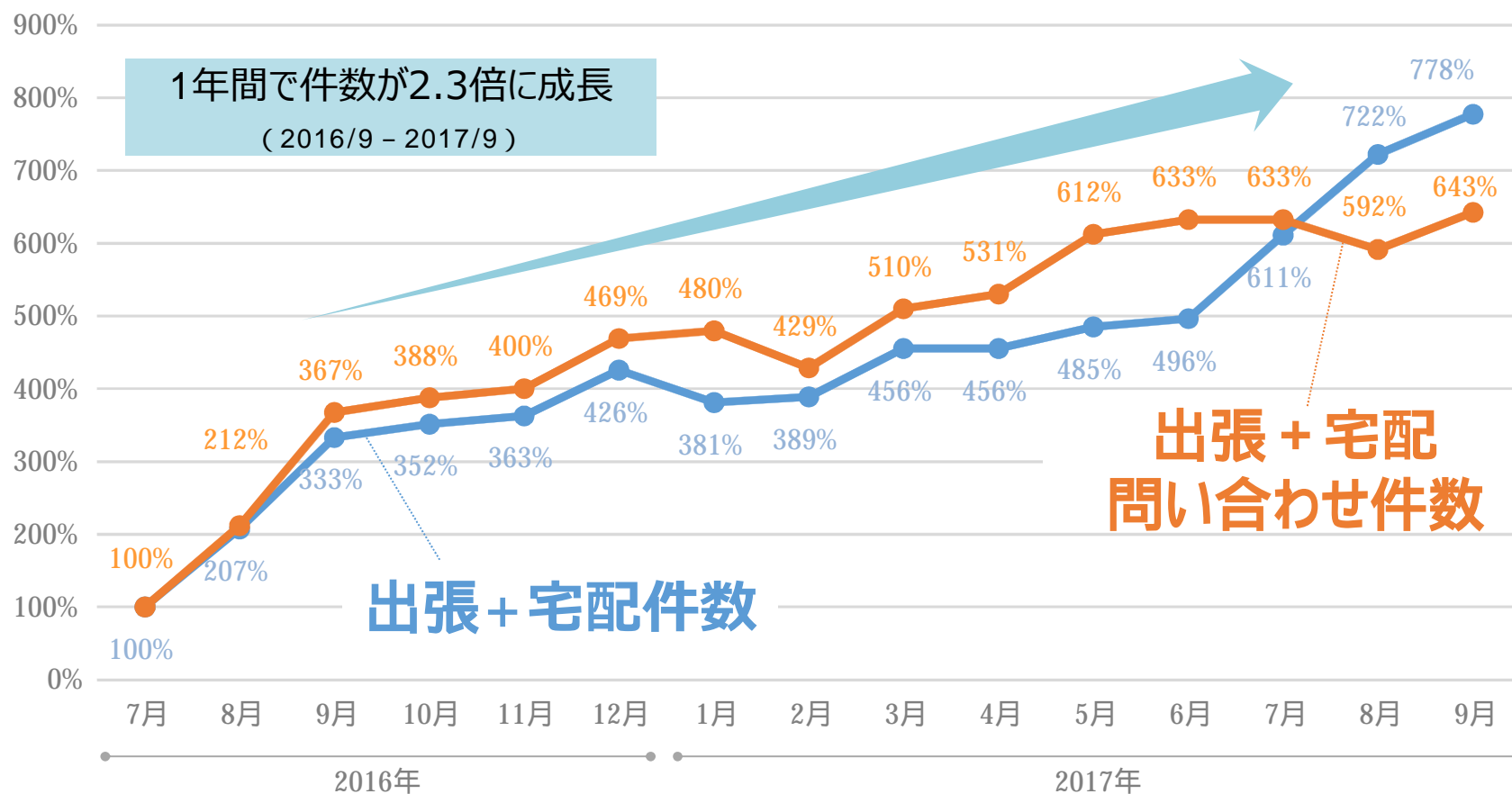
レイアウト変更により陳列数量最大化

リニューアル店（朝比奈店）の売上推移

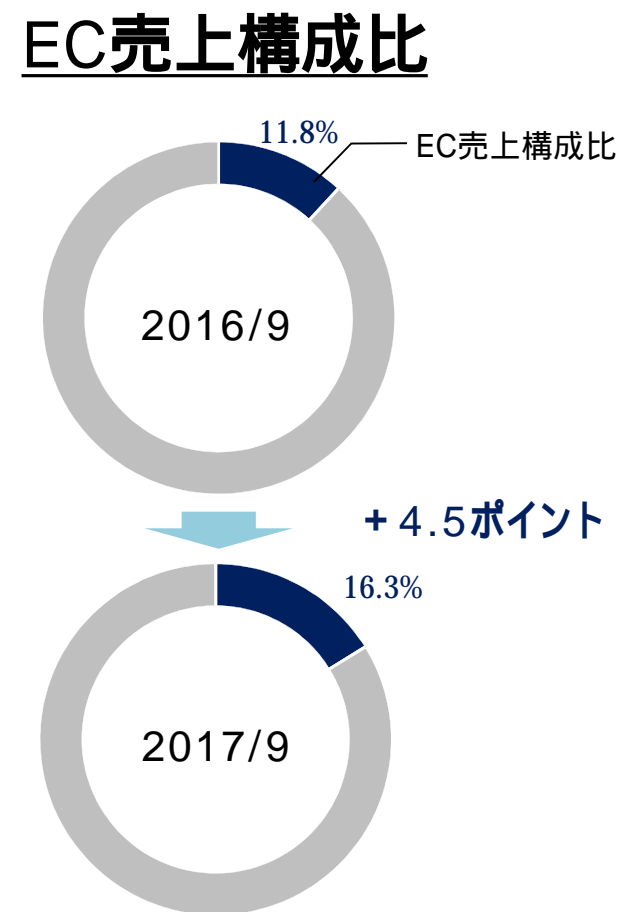
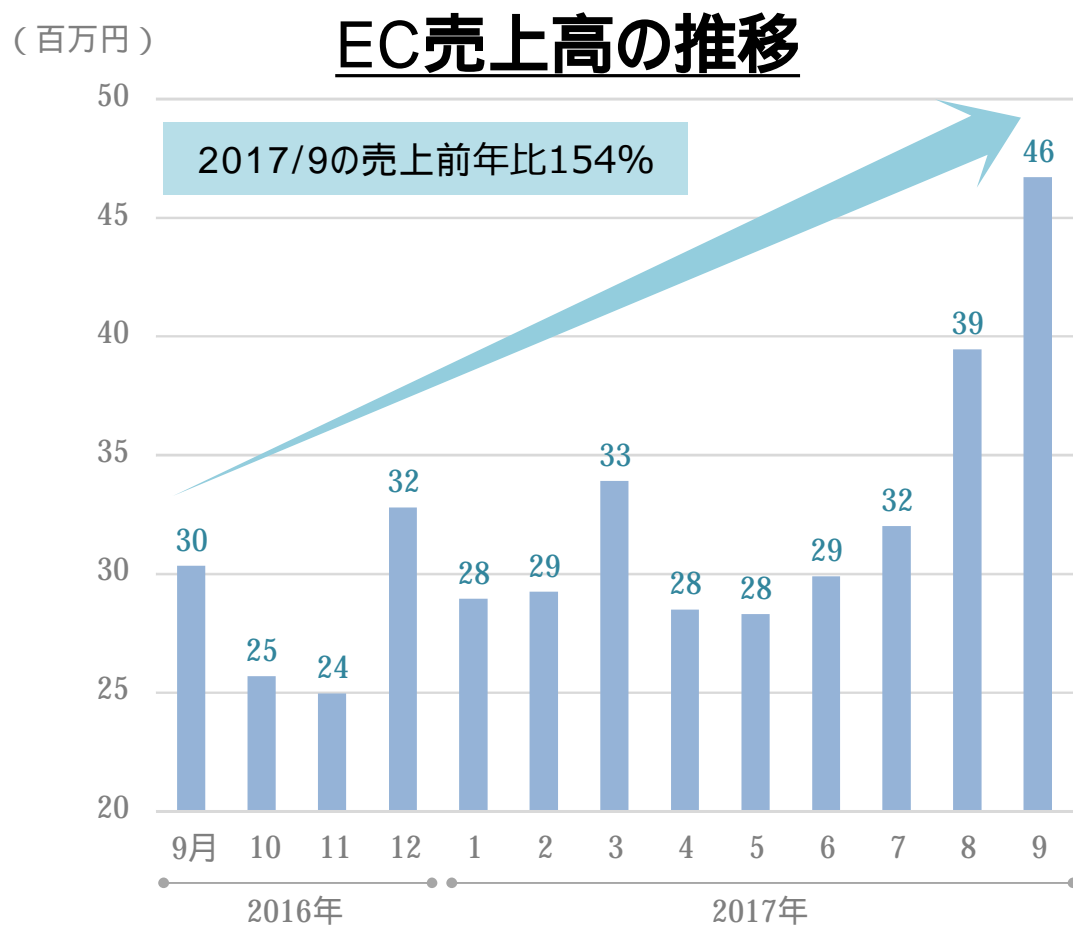


「買取強化」として2016/7からスタートした「出張買取」「宅配買取」は急成長中

出張 + 宅配買取件数の推移 (2016/7を1としたときの伸び率)



EC売上は順調に推移し、全体に占める売上構成比は16.3%に成長



生産性向上施策により、販管費の大幅適正化に成功

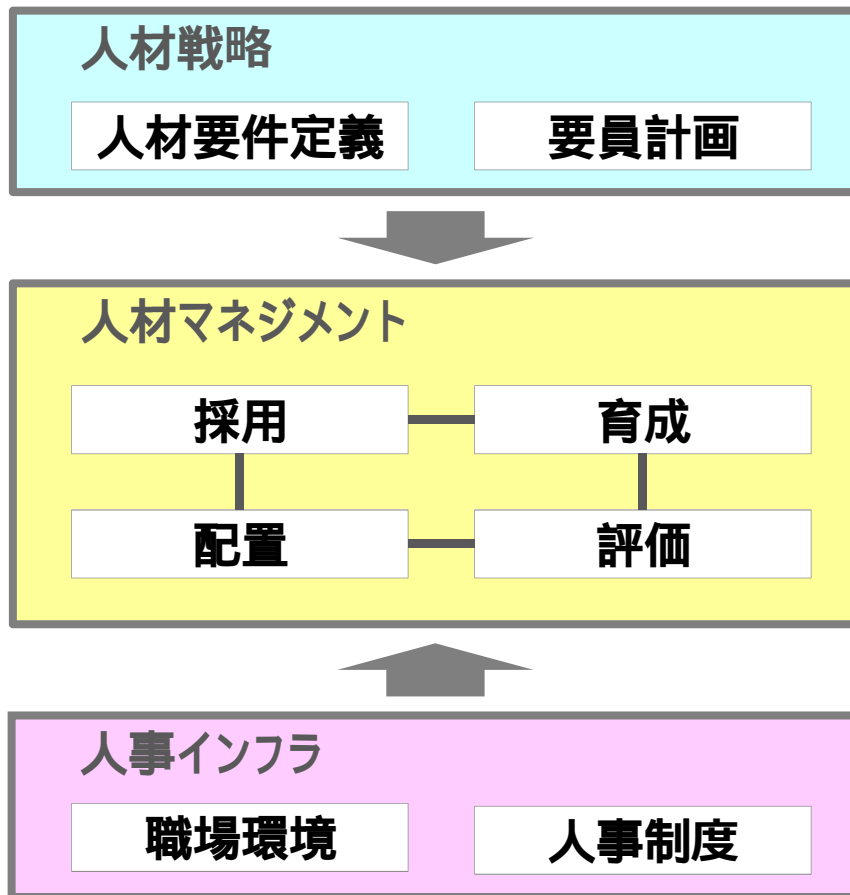
単位：百万円

科目	H29/3期 第2四半期		H30/3期 第2四半期		前年 同期比	要因
	金額	売上比	金額	売上比		
人件費	615	38.0%	589	33.7%	26	<ul style="list-style-type: none"> 生産性向上による既存店人件費減少58百万円 新店の人件費増加32百万円
販売費	45	2.8%	44	2.5%	0	<ul style="list-style-type: none"> 既存店広告宣伝費減少10百万円 新店・ネット買取の広告宣伝費等の増加4百万円 Storeサイトリニューアル制作費増加4百万円
管理費	378	23.3%	394	22.6%	16	<ul style="list-style-type: none"> 経費削減による消耗品費11百万円、用水光熱費2百万円、店舗縮小による地代家賃4百万円減少 新店及び物流拠点の地代家賃27百万円、用水光熱費5百万円増加
減価償却費	56	3.5%	48	2.8%	7	<ul style="list-style-type: none"> 前期減損損失計上5事業所の減少額10百万円
販売費及び一般管理費	1,095	67.6%	1,076	61.5%	18	

E 人材マネジメントの確立

「成長」をキーワードに人材要件定義から採用/育成/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



■ チャレンジポジションの設置

■ 育成する仕組みとしての評価

■ マーケットバリューを高める教育

1	会社概要	P 3
2	決算概要	P 9
3	主な取り組み	P 14
4	平成30年3月期業績見通し	P 22

平成30年3月期 業績見通し

Wattmann

単位：百万円

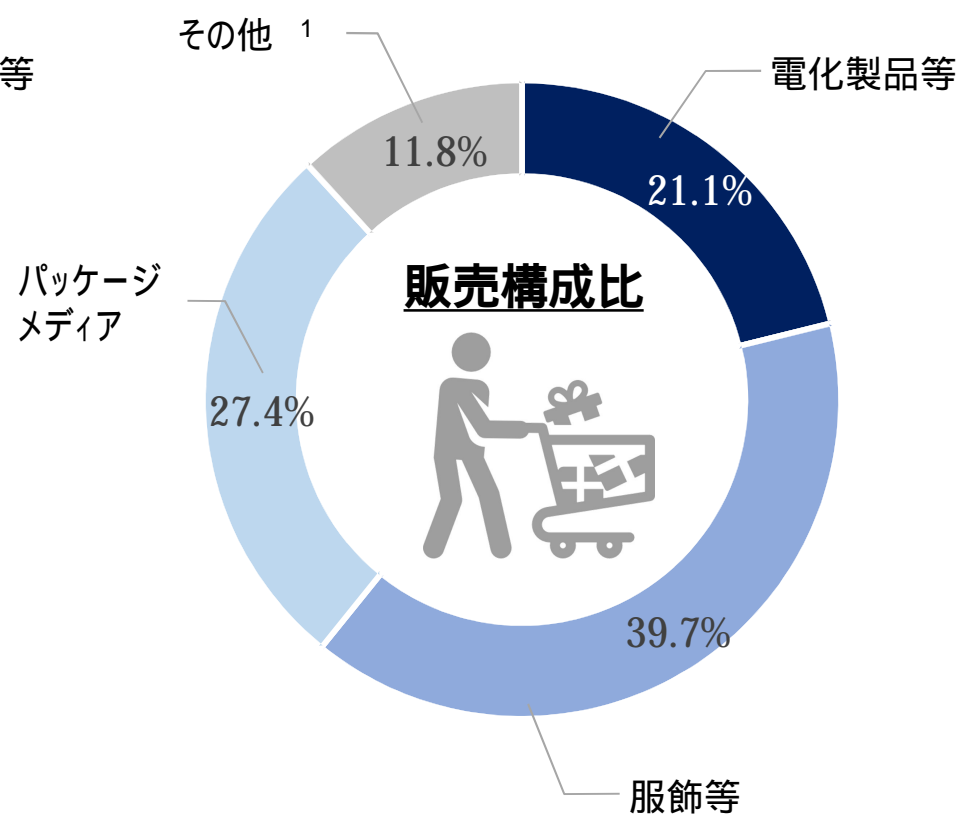
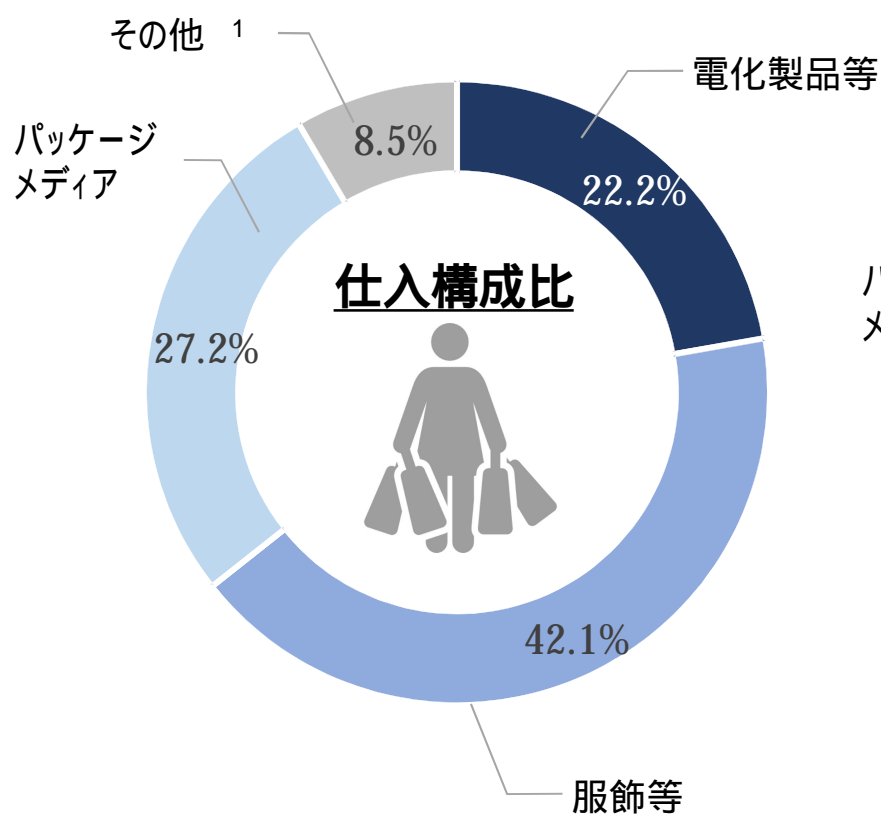
科目	平成29年3月期	平成30年3月期	前年同期比
売上高	3,316	3,588	108.2%
売上総利益	2,216	2,378	107.3%
販売費及び一般管理費	2,214	2,254	101.8%
営業利益	1	124	—
経常利益	9	130	—
当期純利益	84	81	—

APPENDIX

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	横須賀市野比に開店。神奈川県下における家電チェーン店化を開始
平成2年4月	社名を株式会社ワットマンに変更
平成9年11月	静岡県第一号店としてハーモス袋井店を開店
平成12年10月	株式会社清水合業社(昭和35年設立)を吸収合併
平成16年5月	中期経営改革計画を発表し、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25年6月	ハードオフ・オフハウスのFC契約を合意解消、独自業態として「スーパーリサイクルショップワットマン」に店名変更
平成29年12月	店舗数44店舗

仕入・販売構成比

仕入・販売とも、ワットマンスタイルが全体の4割程度を占めています



1：ホビー・楽器・家具・スポーツ等

リユース市場規模は右肩上がり成長中。成長率は以前よりも鈍化。

リユース市場規模

10,575 億円

一般消費者の最終需要ベースでのリユース市場規模（H27、自動車・バイク・原付バイク除く）

市場成長率

3.0 %

H24からH27の市場規模の増減率

リユース市場の成長余地

購入経験がない

67.9 %

過去1年間における中古品の購入無経験者の割合

売却経験がない

60.5 %

過去1年間における不用品の売却・引き渡し無経験者の割合

リユースショップでの売却率

48.1 %

H27の過去1年間で「不用品の売却経験がある人」のうち、「リユースショップで売却した人」の割合

リユース率

衣類・服飾品

30.8 %

不用になった衣類のうち、リユース品として引き渡された物の割合

大型家電

14.3 %

不用になったエアコン・TV・冷蔵庫・洗濯機・乾燥機のうちリユース品として引き渡された物の割合

家具

16.2 %

不用になった家具のうち、リユース品として引き渡された物の割合

出典：環境省（平成29年3月）「平成28年度使用済製品等のリユース促進事業報告書」、環境省（平成28年5月）「リユース読本」から抜粋



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