

平成30年3月期

決算説明会

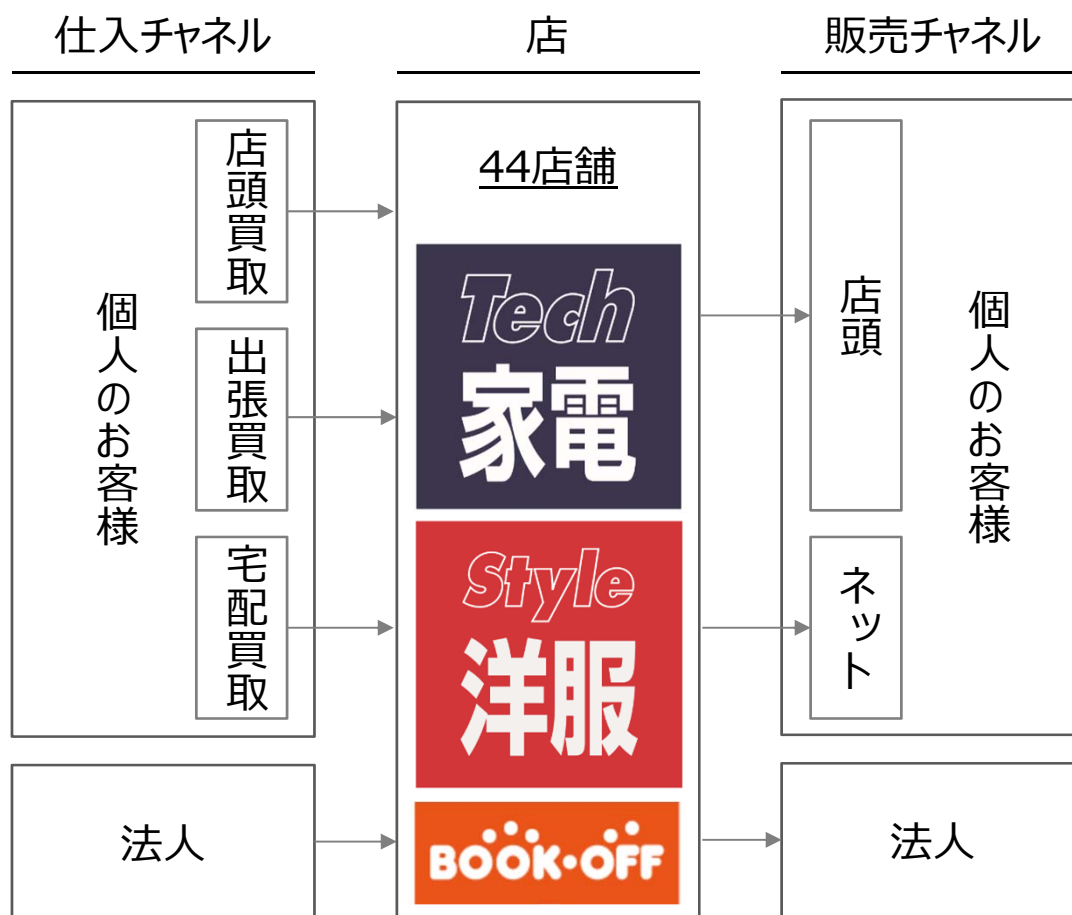
2018年6月1日

1	会社概要	P 3
2	平成30年3月期 決算	P 9
	2-1 決算概要	P 9
	2-2 直近の戦略テーマ	P 14
3	平成31年3月期 業績見通し	P 22
	3-1 業績見通し	P 22
	3-2 アクションプラン	P 24

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	439名 (平成30年3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30年3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790名 (平成30年3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



※ Book・offはフランチャイズ業態

■ 仕入

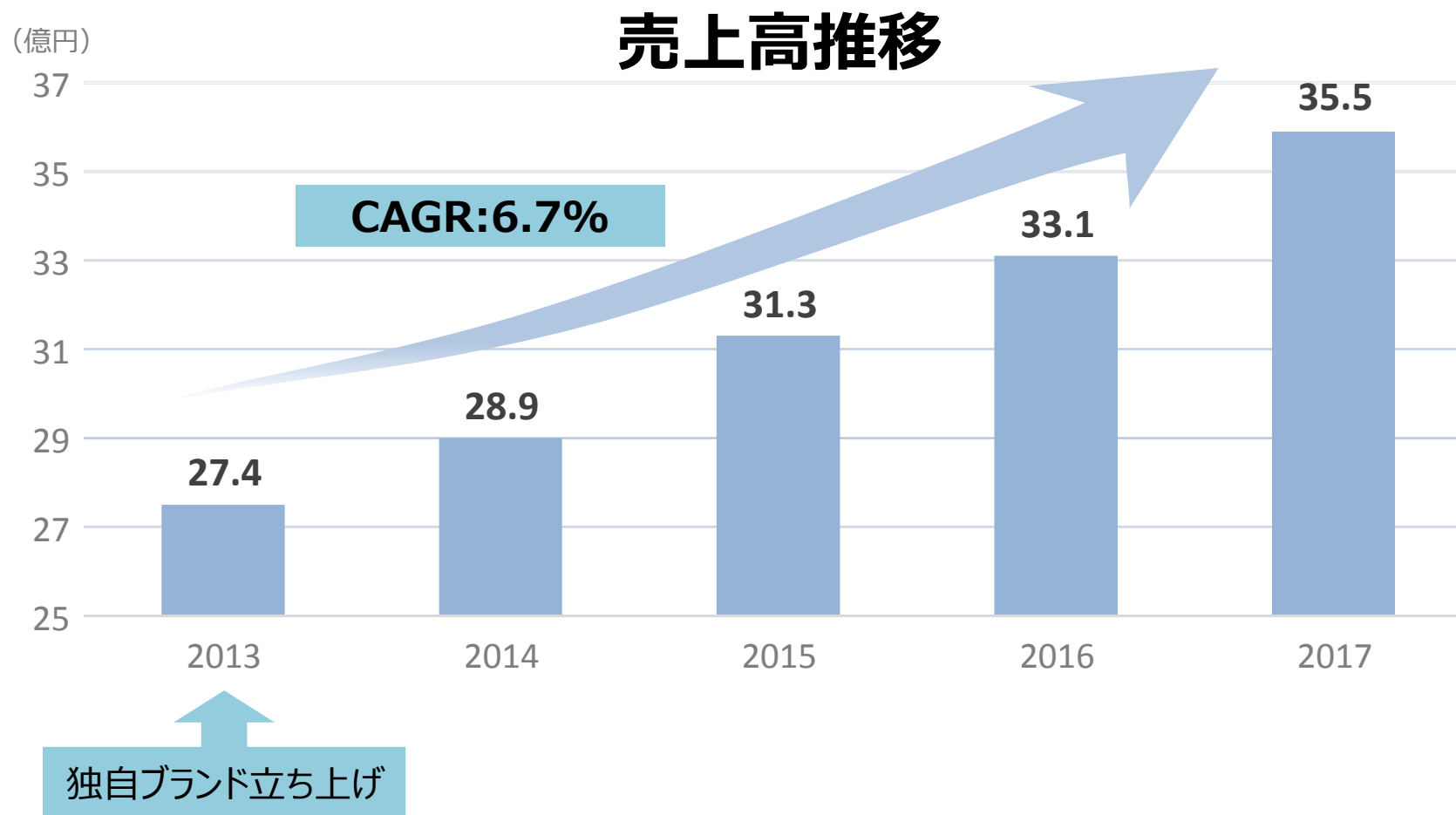
- 個人のお客様が仕入先の90%以上

■ 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12%

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 ①取扱商材の広さ

「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



- テレビ
- オーディオ
- パソコン
- デジカメ
- 携帯電話
- スマホ
- 家事家電
- 理美容
- 照明
- タブレット
- ゲーム
- ホビー
- 楽器
- 季節家電
- 調理家電
- 工具
- 自転車
- ブランド家具



- レディース
- メンズ
- キッズ
- ベビー
- バッグ
- シューズ
- タオル
- 雑貨
- アウトドア
- ブランド品
- 貴金属
- アクセサリ
- 腕時計
- ギフト
- 食器
- インテリア
- スポーツ
- 釣具



- 文庫
- 小説
- 児童書
- コミック
- 料理本
- CD
- ブルーレイ
- フィギュア
- 鉄道模型
- 新書
- 実用書
- 参考書辞書
- 写真集
- 雑誌
- DVD
- トレカ
- プラモ
- ミニカー

当社の特長 ② 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	平成30年3月期 決算	P 9	
	2-1	決算概要	P 9
	2-2	直近の戦略テーマ	P 14
3	平成31年3月期 業績見通し	P 22	
	3-1	業績見通し	P 22
	3-2	アクションプラン	P 24

平成30年3月期 決算サマリ

平成29年3月期に比して増収・増益。大幅な営業利益増に成功

単位：百万円

科目	H29/3期	H30/3期	前年同期比
売上高	3,316	3,550	107.1%
売上総利益	2,216	2,320	104.7%
販売費及び一般管理費	2,214	2,135	96.4%
営業利益	1	184	—
経常利益	9	189	—
当期純利益	△ 84	170	—

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	H29/3期末	H30/3期末	増減額	要因
流動資産	1,652	1,894	241	• 主に現金預金1億96百万円、商品30百万円、繰延税金資産12百万円の増加
固定資産	1,433	1,303	△130	• 主に減価償却による有形・無形固定資産98百万円、減損損失17百万円、敷金保証金回収により17百万円による減少
資産合計	3,086	3,197	111	—
流動負債	376	431	55	• 主に未払法人税等31百万円、未払消費税等23百万円、賞与引当金11百万円の増加
固定負債	689	595	△93	• 主に長期借入金83百万円の減少
負債合計	1,065	1,027	△37	—
純資産合計	2,020	2,169	148	• 当期純利益により1億70百万円増加、配当により21百万円減少
自己資本比率	65.5%	67.9%		—

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		H30/3期		前年同期比	要因
	金額	売上比	金額	売上比		
売上高	3,316	100.0%	3,550	100.0%	107.1%	• 新店による増収。既存店はほぼ前年並み
売上総利益	2,216	66.8%	2,320	65.4%	104.7%	• 売上が増加するも売上総利益率が66.8%から65.4%に低下し、売上総利益は+4.7%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	2,214	66.8%	2,135	60.1%	96.4%	• 既存店では生産性向上により人件費を中心に1億800万円減少 • 新店では人件費、地代家賃等を中心に1億円増加
営業利益	1	0.0%	184	5.2%	—	—
経常利益	9	0.3%	189	5.3%	—	—
四半期純利益	△84	-2.6%	170	4.8%	—	• 経常利益が179百万円増益、違約金収入26百万円、減損損失59百万円減少の一方、税金費用16百万円増加

営業キャッシュフローは、308百万円の収入

単位：百万円

項目	H30/3期	要因
営業活動によるキャッシュ・フロー	308	<ul style="list-style-type: none"> • 主な増加要因：税引前当期純利益197百万円、減価償却費98百万円、未払消費税の増加23百万円、減損損失17百万円 • 主な減少要因：棚卸資産増加30百万円、法人税等支払額10百万円
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 8	<ul style="list-style-type: none"> • 有形・無形固定資産の取得による支出17百万円 • 敷金及び保証金の差入による支出6百万円 • 敷金及び保証金の回収による収入17百万円
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 103	<ul style="list-style-type: none"> • 配当金の支払22百万円 • 借入金の返済80百万円(純額)
現金及び現金同等物の増加額	196	—
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期末残高	1,102	—

1	会社概要	P 3
2	平成30年3月期 決算	P 9
	2-1 決算概要	P 9
	2-2 直近の戦略テーマ	P 14
3	平成31年3月期 業績見通し	P 22
	3-1 業績見通し	P 22
	3-2 アクションプラン	P 24

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

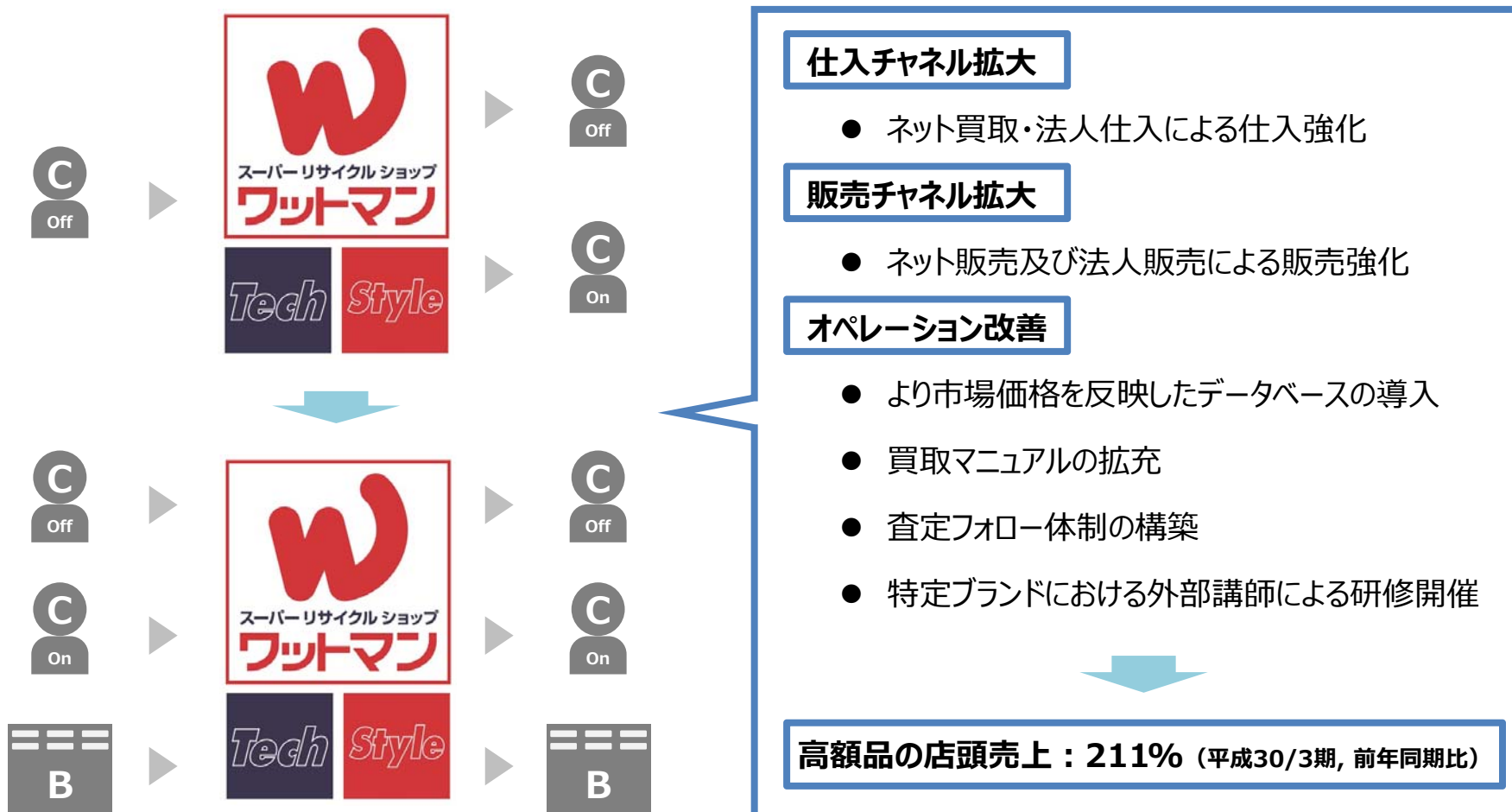
- A** 商品と売場の強化
- B** 買収強化
- C** ネット事業の拡大

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

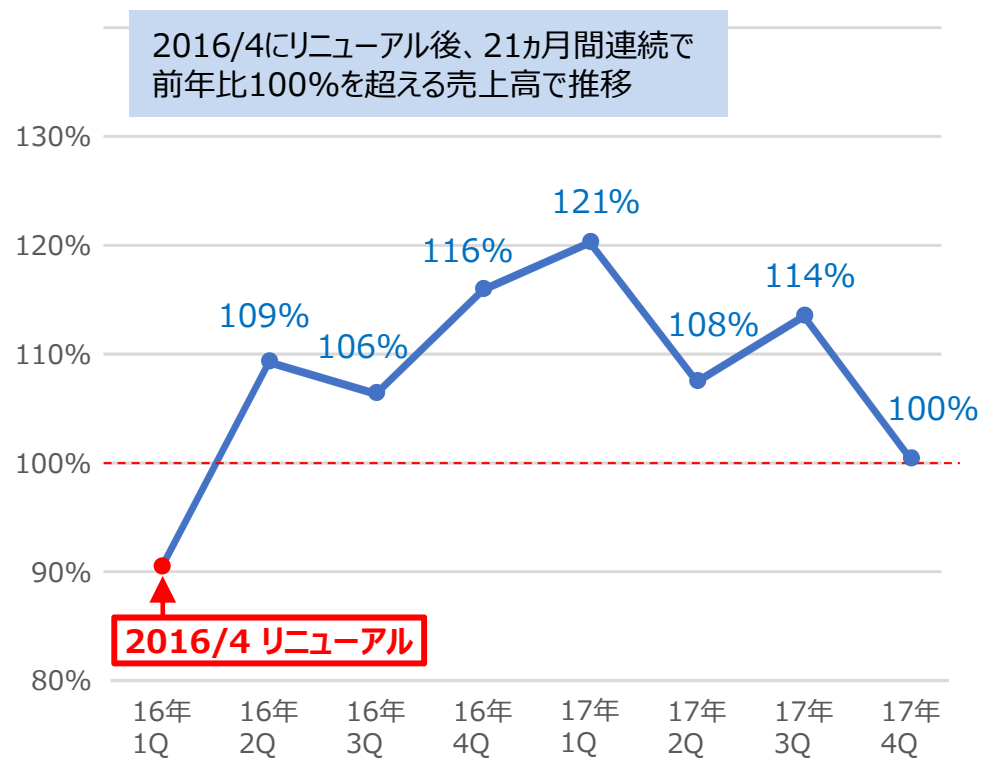


「売場の強化」の一環として、一部店舗のリニューアルを推進中



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



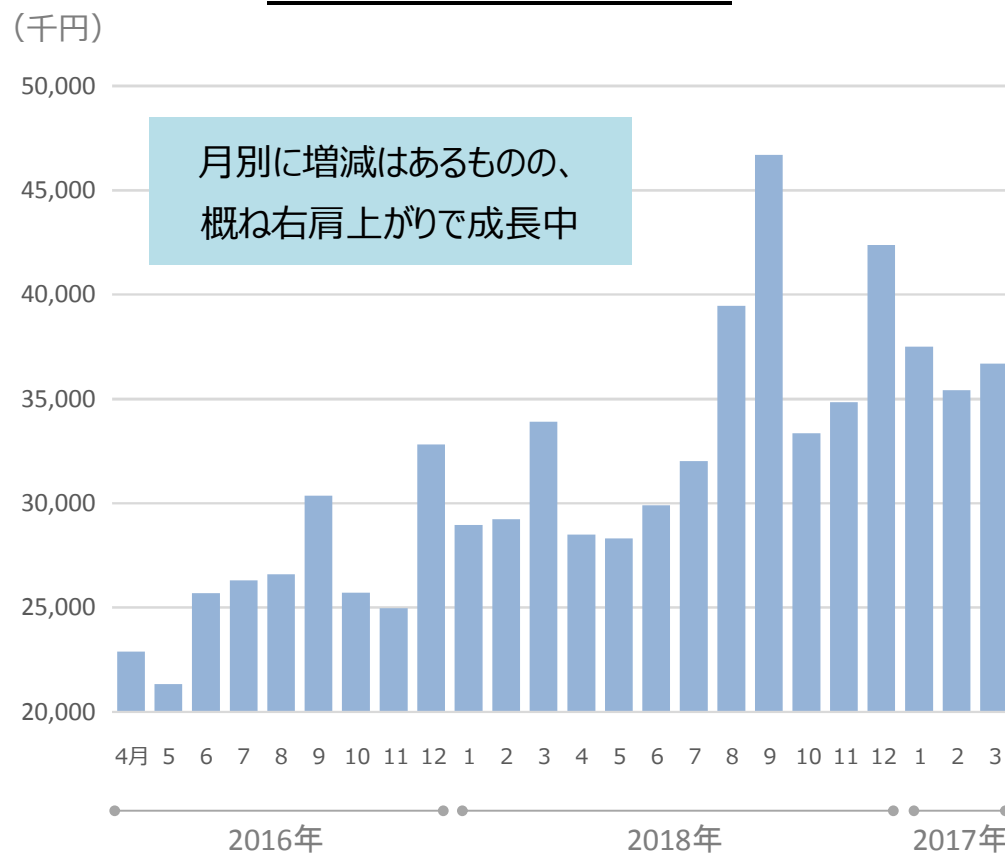
「出張買取」に加え、2017年下期より本格稼働した「宅配買取」も急成長中

出張・宅配買取件数の推移 (2017/4を1としたときの伸び率)

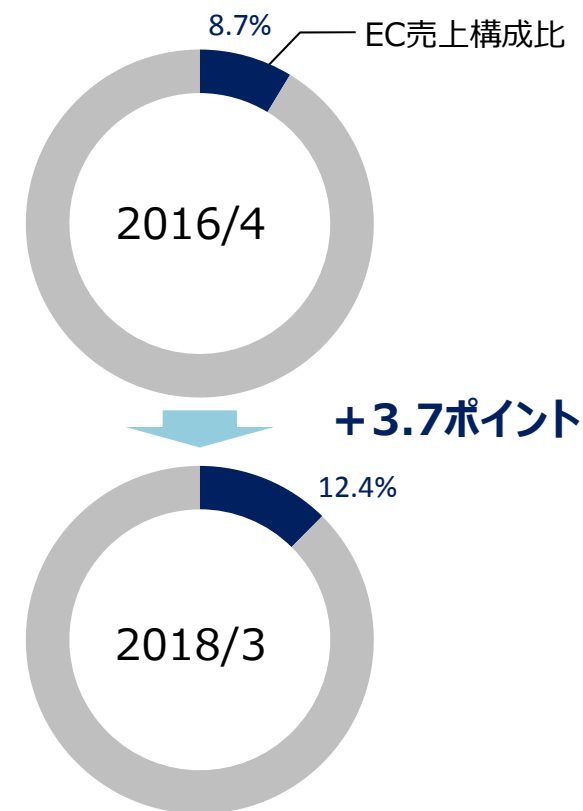


EC売上は順調に推移し、全体に占める売上構成比は12.4%に成長

EC売上高の推移



EC売上構成比



生産性向上施策により、販管費の大幅適正化に成功

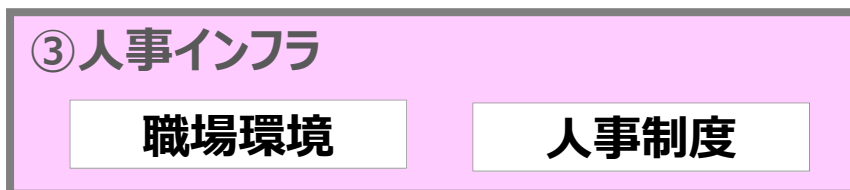
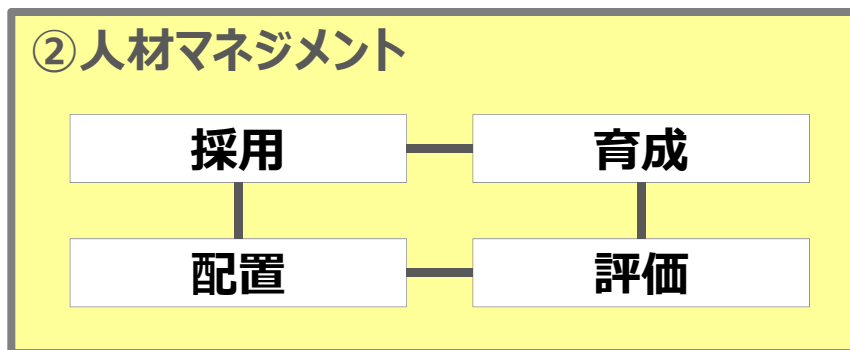
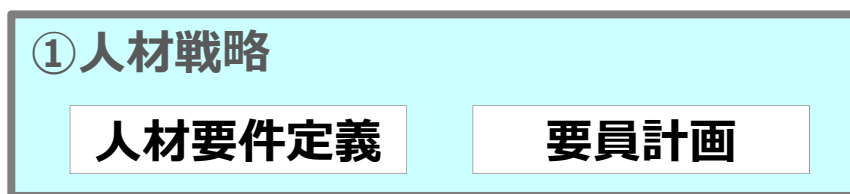
単位：百万円

科目	H29/3期		H30/3期		前年同期比	主な要因
	金額	売上比	金額	売上比		
人件費	1,217	36.7%	1,139	32.1%	△ 77	<ul style="list-style-type: none"> 生産性向上による既存店人件費減少121百万円 新店及び物流倉庫の人件費増加44百万円
販売費	92	2.8%	97	2.7%	4	<ul style="list-style-type: none"> 既存店広告宣伝費減少13百万円 ネット売上増加等による販売手数料増加9百万円
管理費	780	23.5%	799	22.5%	18	<ul style="list-style-type: none"> 新店開店時消耗品費減少12百万円、既存店経費節減消耗品費減少9百万、用水光熱費減少5百万円、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45百万円、用水光熱費7百万円増加
減価償却費	124	3.8%	98	2.8%	△ 25	<ul style="list-style-type: none"> 前期減損損失計上5事業所の減少額23百万円
販売費及び一般管理費	2,214	66.8%	2,135	60.1%	△ 79	

目 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	平成30年3月期 決算	P 9
	2-1 決算概要	P 9
	2-2 直近の戦略テーマ	P 14
3	平成31年3月期 業績見通し	P 22
	3-1 業績見通し	P 22
	3-2 アクションプラン	P 24

平成31年3月期 業績見通し

Wattmann

下期に成長のための投資を予定しているため、増収減益となる見通しです。

単位：百万円

科目	平成30年3月期	平成31年3月期	前年同期比
売上高	3,550	3,694	104.1%
売上総利益	2,320	2,396	103.3%
販売費及び一般管理費	2,135	2,284	107.0%
営業利益	184	110	59.5%
経常利益	189	116	61.2%
当期純利益	170	81	47.6%

1	会社概要	P 3
2	平成30年3月期 決算	P 9
	2-1 決算概要	P 9
	2-2 直近の戦略テーマ	P 14
3	平成31年3月期 業績見通し	P 22
	3-1 業績見通し	P 22
	3-2 アクションプラン	P 24

「攻め」と「守り」の5つの戦略テーマを継続。会社の成長を強化

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

新規出店および既存店のリニューアルを実施予定

新規出店

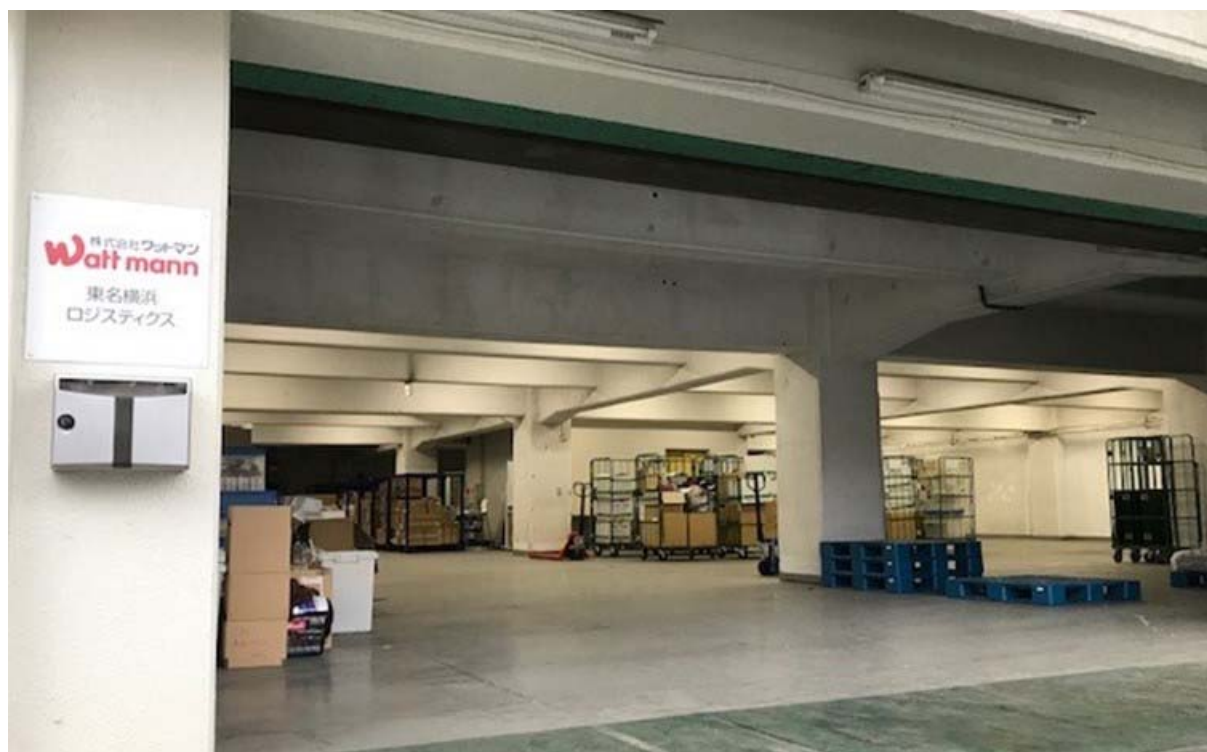
神奈川県エリアを中心に、新規出店を検討中。

既存店リニューアル

2018/4、サクラス戸塚店にて、増床により取扱商材の拡大を実施。

その他の既存店でも、リニューアルを検討中。

出張買取の更なる成長に向け、物流倉庫を2018年3月に移転増床



- 倉庫を移転し、倉庫面積を**2.2倍**に拡大
- 出張買取件数の更なる増加を企図

既存のリユース事業で得られたノウハウを活かし、特定商材を扱う新ブランドを立ち上げ

既存の総合リユース店舗



- 店舗で買取、店舗で販売
- 低価格～中価格帯
- 店舗で買取した商品のうち、ネットに適した商品をネット販売

オンライン専門 新ブランド

Audio
Kawmann KAITORI DELIVERY SERVICE

+

Roadbike
Kawmann KAITORI DELIVERY SERVICE

- ネットで買取、ネットで販売
- 高価格帯の特定商材
- ネットをフォローする存在としてリアル店舗を出店（次ページ参照）

高価格オーディオを取り扱うオンライン店舗をフォローする実店舗を出店

オンライン店舗



リアル店舗



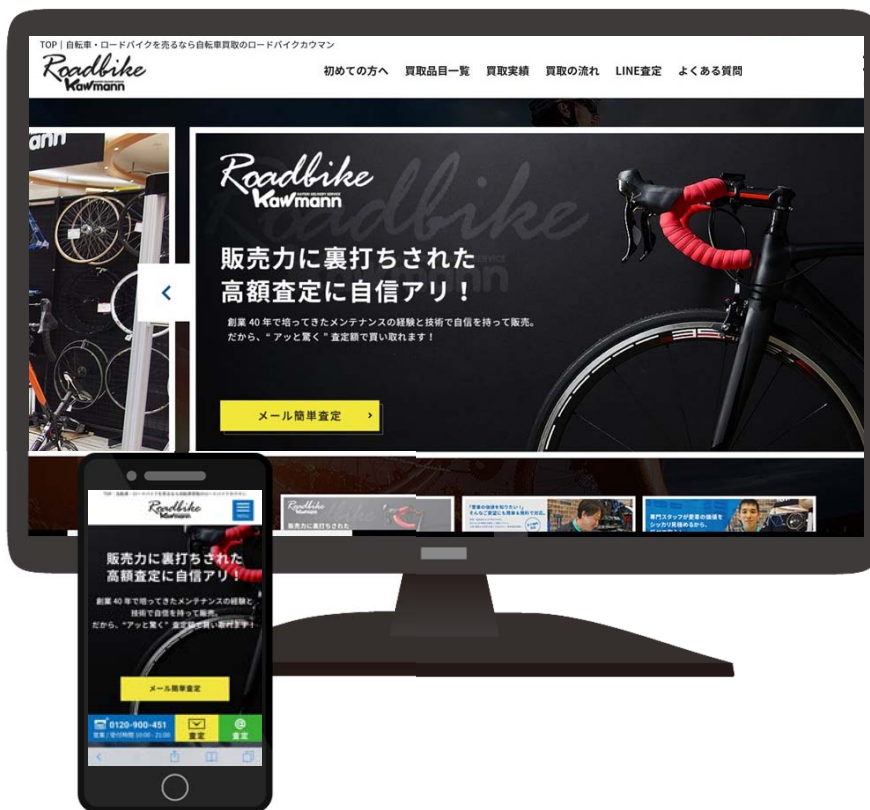
×

- オンライン店舗が主体。オンラインビジネスをリアル店舗での実体験にてフォロー



2018年4月、ロードバイク専門のオンライン店舗をオープン

オンライン店舗



リアル店舗



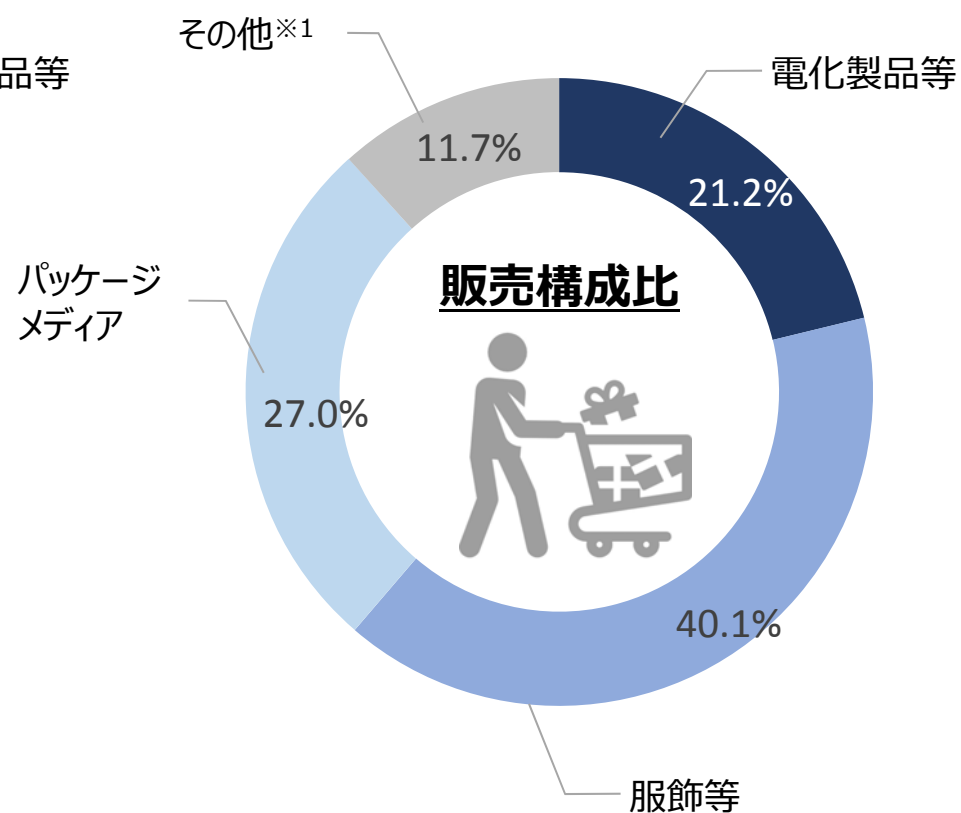
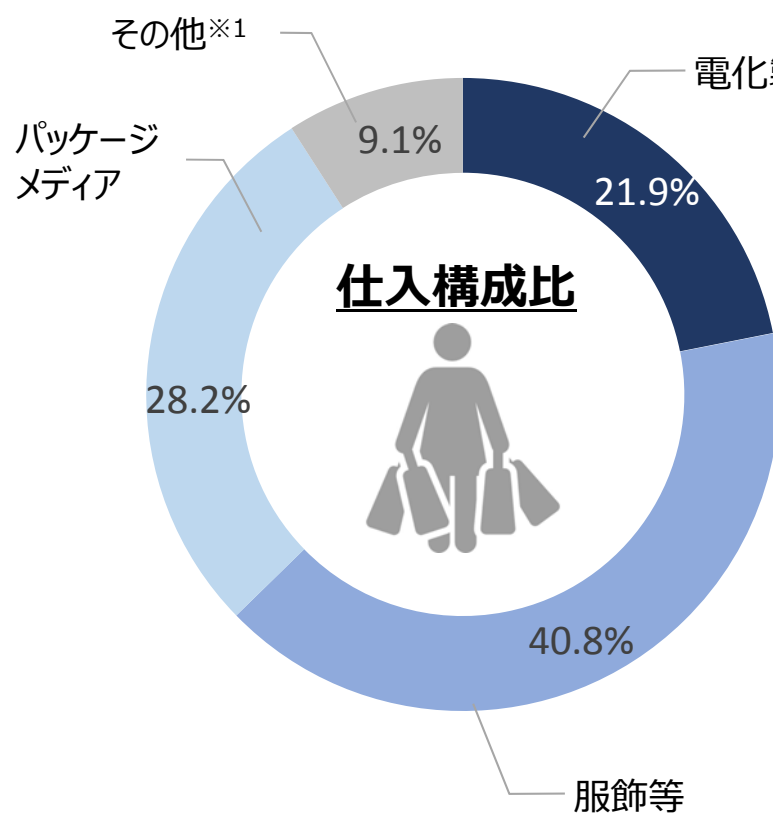
- ロードバイクKawmannは、よりリアル店舗での体験が重要になると考え、サイトとリアル店舗を同時オープン

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30年3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	売却経験がない
67.9 %	60.5 %
過去1年間における中古品の購入無経験者の割合	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	大型家電	家具
30.8 %	14.3 %	16.2 %
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	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	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