2020年3月期第2四半期

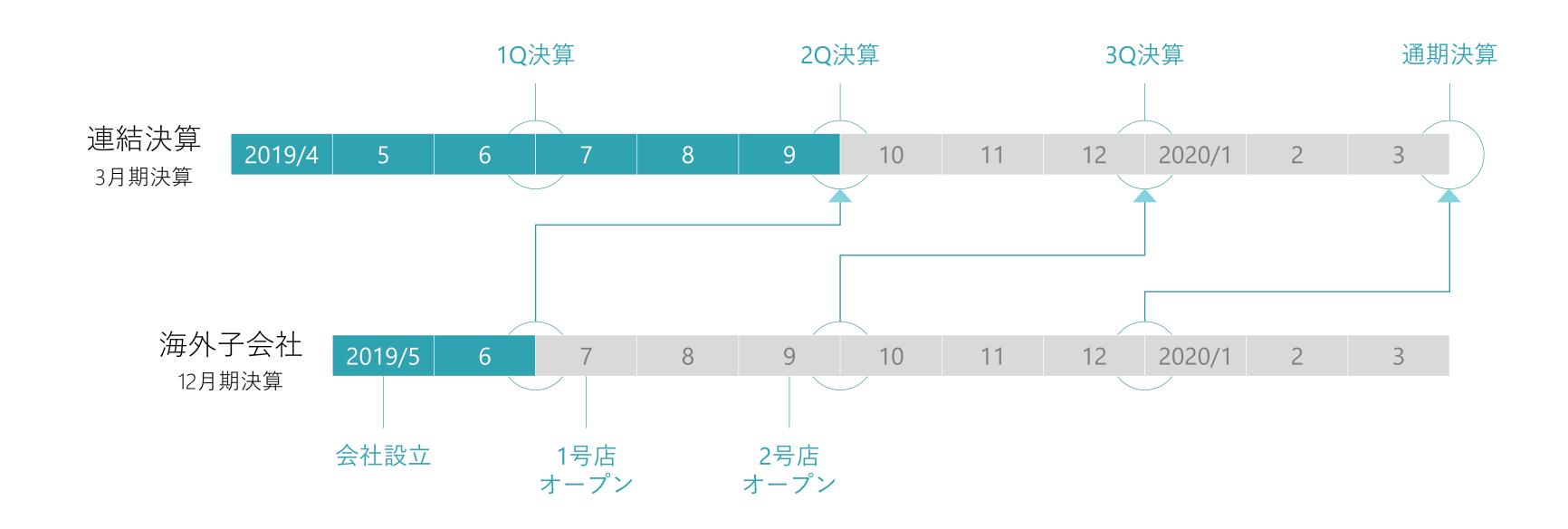
# 決算說明会

株式会社ワットマン

2019年11月29日

#### 連結決算に関する留意点

海外子会社の業績は3か月遅れでの合算となるため、今回の第2四半期連結決算には、7月以降に海外子会社で発生した売上高・営業利益額は反映されておりません



#### Overview

Section 01は会社概要のため割愛

Section

02

上期の業績

売上総利益率改善策、営業利益率改善策が奏功し、増益

売上高 1,780百万円(104.6%)

営業利益 115百万円 (131.6%)

四半期純利益 76百万円 (131.4%)

Section 3

改革の進捗状況

順調に進捗。既存コア事業における強い経営基盤を構築中

2018年3月期の期中より、「基盤構築フェーズ」と位置づけ、

「攻めと守りの5つの戦略」を通じて、既存コア事業の強い足腰を形成

売上高営業利益率は6.5%と、前年同四半期から1.3ポイント改善

Section 04

通期計画

運営基盤の更なる強化と成長に向けた準備

「基盤構築フェーズ」の3期目

国内:更なる生産性向上を通じて強い運営基盤を構築

海外: 今期中に海外3号店を出店予定

Section

# 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。

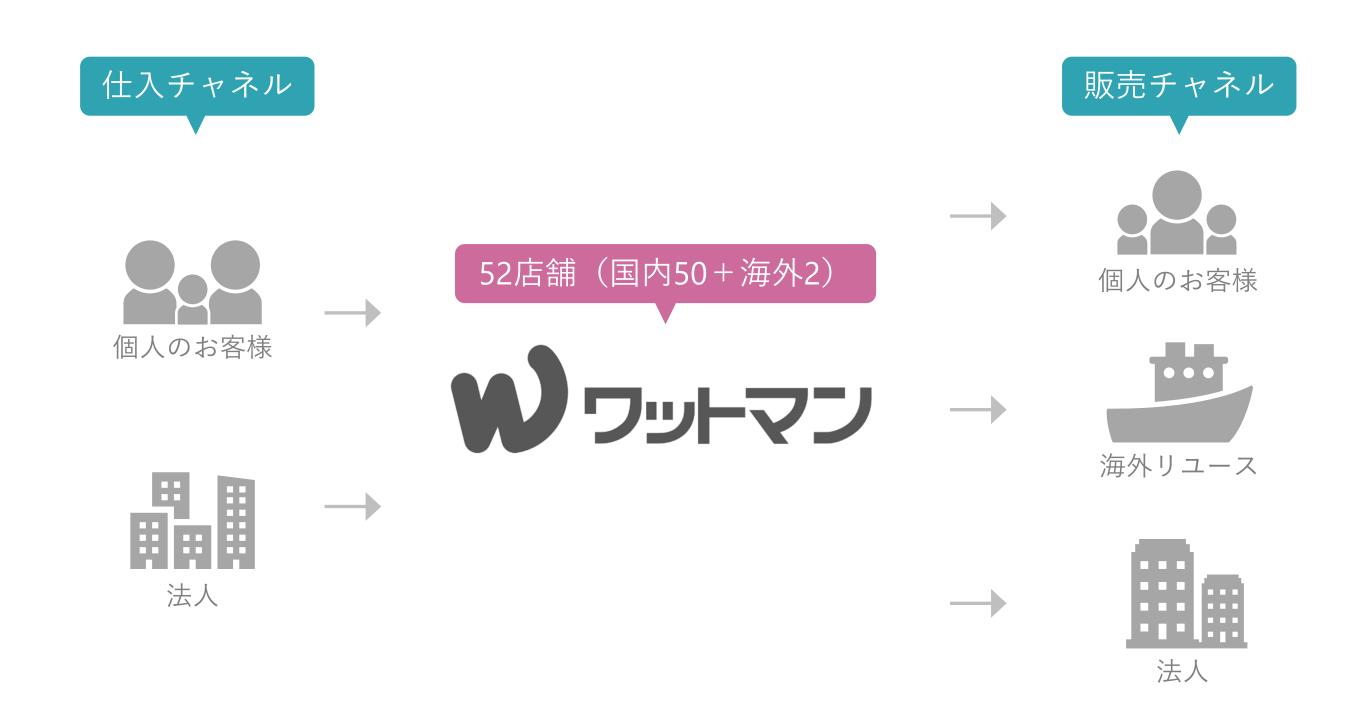
『幸せ』ってなんだろう?人によって幸せに感じることは異なります。幸せのかたちは人の数だけ。ワットマンはこう考えます。働く人の幸せとは、胸を張って『今の仕事が天職だ』と言い切れること。社会の役に立っているという満足感と、成長を通じた達成感。 大層な成功体験はいらない。毎日の小さな充実。それだけで人生は満たされる。

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

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



#### トコトン買取

お店にお持ち込み頂いた商品は、ノーブランド服であっても、一部壊れた家電であっても 可能な限り1点1点値段をつけて、お買取り致します





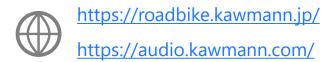
#### 店舗型リユース

「トコトン買取」を掲げ、国内 48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







#### 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/wattmannthailand/
https://www.facebook.com/wattmannterminal21asok/

Section

02

上期の業績

第2Qの各種財務諸表について説明します

# 損益計算書 概況

#### 基盤構築の各種施策が順調に進捗し、増収増益

	19/3期 第	有2Q <sup>*</sup>	20/3期 第2Q			
科目	金額	売上比	金額	売上比	前年同期比	主な要因
売上高	1,702	100.0 %	1,780	100.0 %	104.6 %	国内新規出店の効果により増収
売上総利益	1,121	65.9 %	1,180	66.3 %	105.2 %	売上総利益率改善策が奏功し、0.4ポイント改善
販売費及び 一般管理費	1,033	60.7 %	1,064	59.8 %	103.0 %	販管費適正化策が奏功し、0.9ポイント改善
営業利益	88	5.2 %	115	6.5 %	131.6 %	-
経常利益	90	5.3 %	117	6.6 %	129.4 %	-
四半期純利益	58	3.4 %	76	4.3 %	131.4 %	-

<sup>\*19/3</sup>期 第2Qは単体決算(次ページ以降も同様)

## 貸借対照表 概況

#### 利益剰余金43百万円増加、自己資本比率74.5%

科目	19/3期末*	20/3期 第2Q末	増減額	主な要因	
流動資産	1,906	1,913	7	国内新規出店に伴う資産増加	
固定資産	1,275	1,263	△ 11	有形固定資産の減少	
資産合計	3,181	3,176	△ 4	-	
流動負債	381	390	8	海外子会社の決算期ズレに伴う買掛金の増加	
固定負債	478	413	△ 64	長期借入金の減少	
負債合計	859	803	△ 55	-	
純資産合計	2,321	2,372	51	利益剰余金の増加	
自己資本比率	73.0 %	74.5 %	_	<del>-</del>	

<sup>\*19/3</sup>期末は単体決算(次ページ以降も同様)

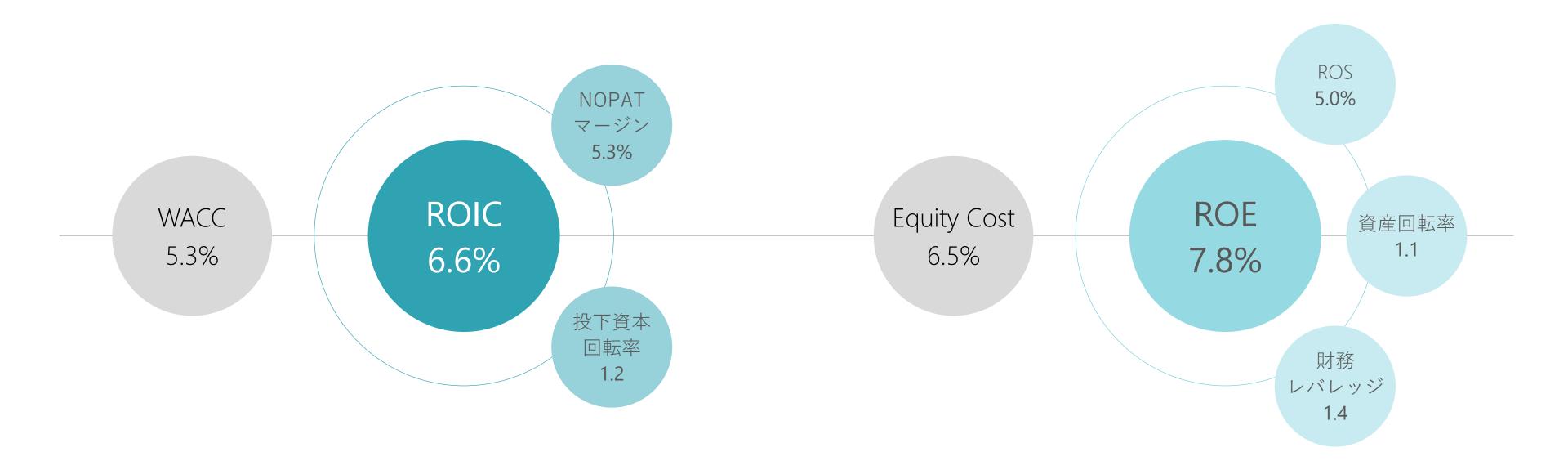
## キャッシュフロー計算書 概況

#### 営業キャッシュフローは94百万円の収入

項目	20/3期 第2Q	主な要因
営業活動によるキャッシュ・フロー	94	税金等調整前四半期純利益118百万円
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 26	有形固定資産の取得23百万円
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 89	長期借入金の返済64百万円、配当金の支払32百万円
現金及び現金同等物の減少額	△ 21	_
現金及び現金同等物の期首残高	1,156	_
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,134	-

#### 参考:資本効率 (2019/3期末データ)

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



<sup>\*</sup>WACC及びEquity Cost算出においては以下の数値を使用。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

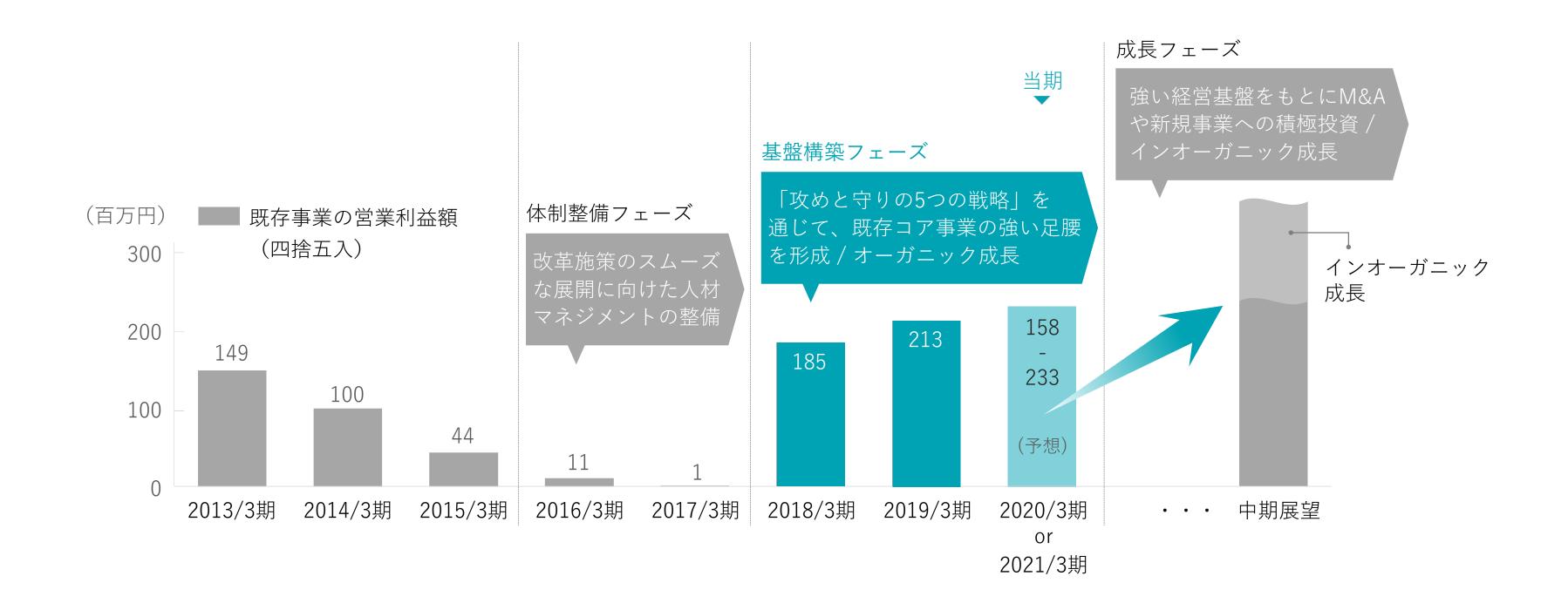
# Section

# 改革の進捗状況

改革のロードマップについて説明します

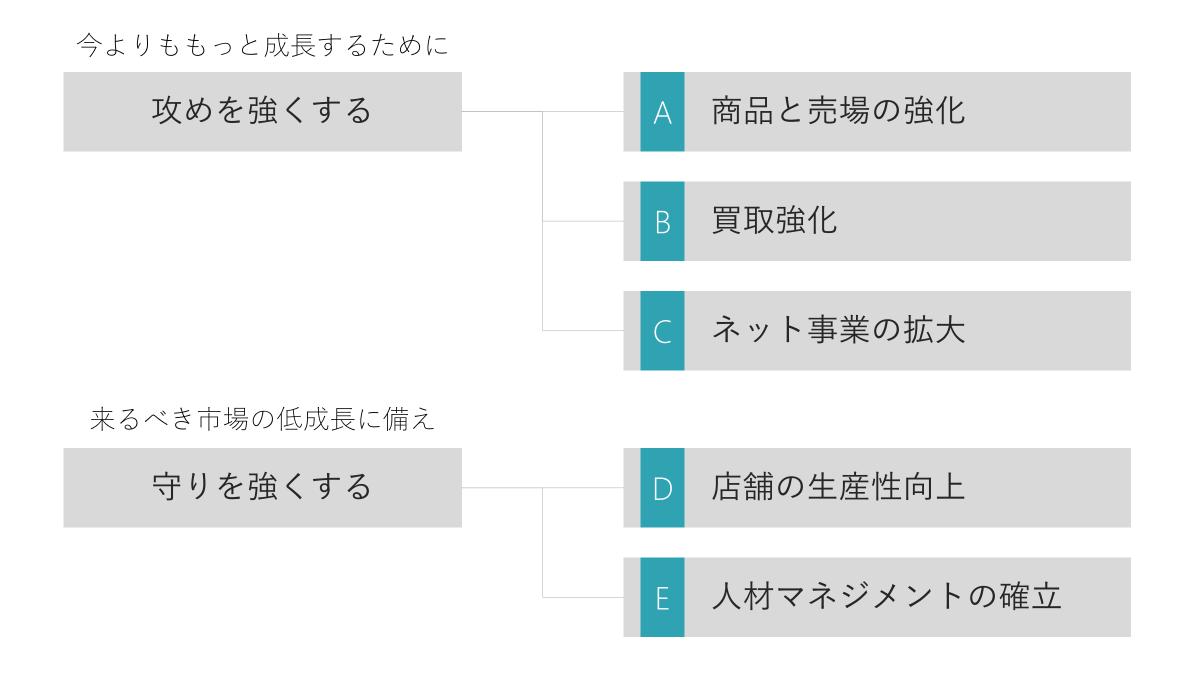
#### 改革のロードマップ

進行フェーズでは、「攻めと守りの5つの戦略」を通じて、既存事業の強い基盤を構築中



#### 攻めと守りの5つの戦略

今後の継続的な成長に向け、体制を整えることが直近の大きなテーマ



## 攻めと守りの5つの戦略 施策メニュー

各戦略テーマのもと、複数の施策を推進中

#### A商品と売場の強化

高額品の強化 売場リニューアルの推進 新規出店 法人仕入商品の見直し

#### B買取強化

店頭買取の強化 出張宅配買取の強化 海外リユース推進

#### Cネット事業の拡大

既存事業のEC化推進 ネット専門ブランドの立ち上げ

#### D店舗の生産性向上

販売費の適正化 管理費の適正化 人件費の適正化

#### E人材マネジメントの確立

経営理念再構築
チャレンジポジション設置
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
採用強化
エンゲージメント向上

#### 海外展開ステップ

海外1号店は、開店月から単月黒字化に成功。「STEP3海外出店」が好調な滑り出しとなったため、 当初2020年に予定していた「STEP4多店舗展開」を早期化



#### STEP4 タイ国内での出店戦略

直近の海外展開の目的は、Warehouse Store型( Category A )の出店を通じて、強い経営基盤を構築すること。 将来的には、国内店舗のビジネスモデル( Category C )を展開予定



<sup>\*</sup>販売単価と店舗面積を軸に、国内既存店をOriginにセット

#### サービスごとの概況



店舗型リユース

生産性向上が進み、 既存店では営業利益額121.3% (前年同期比)



ネット型リユース

デジタルマーケティングが奏功 し、買取金額176.5%(前年同期 比)と大幅に増加。+9.7百万円 (前年同期比)の利益改善

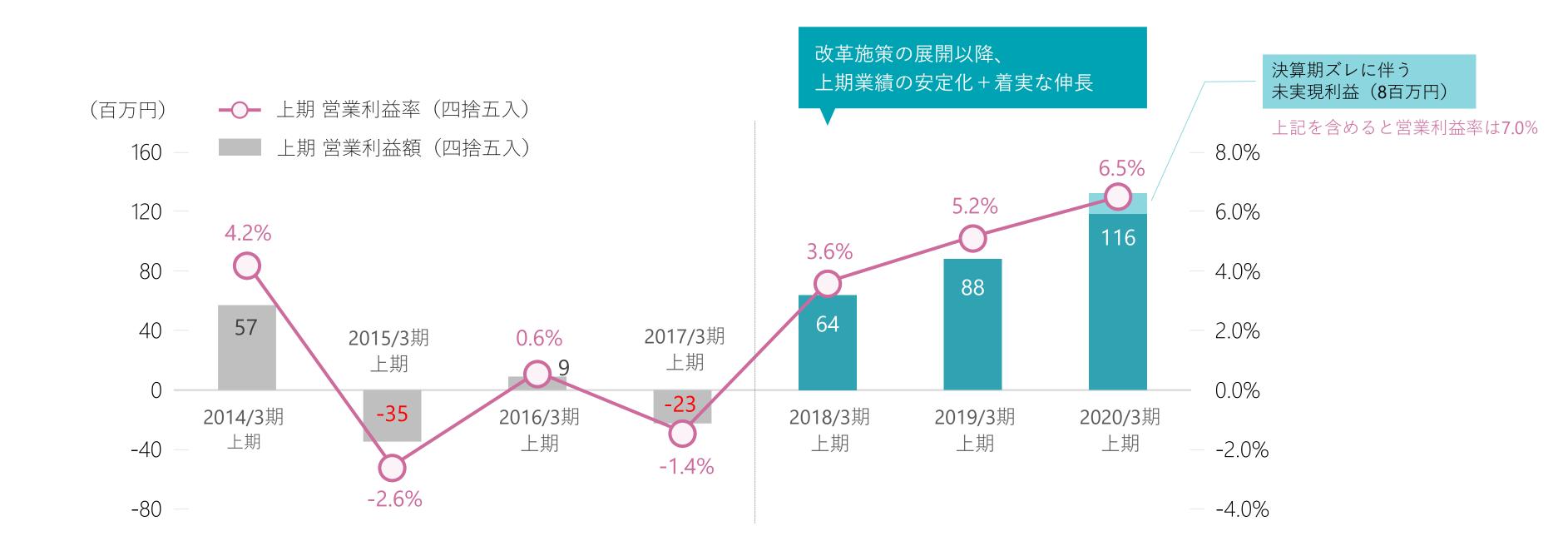


海外リユース

国内店舗からの回収・分別、 海外輸出が順調に進捗し、 コスト削減+売上で、+38百万円 (前年同期比、未実現利益含む)の 利益改善

#### 改革の成果

改革施策の展開以降、営業利益額/率とも伸長。経営基盤の構築が順調に進捗



Section

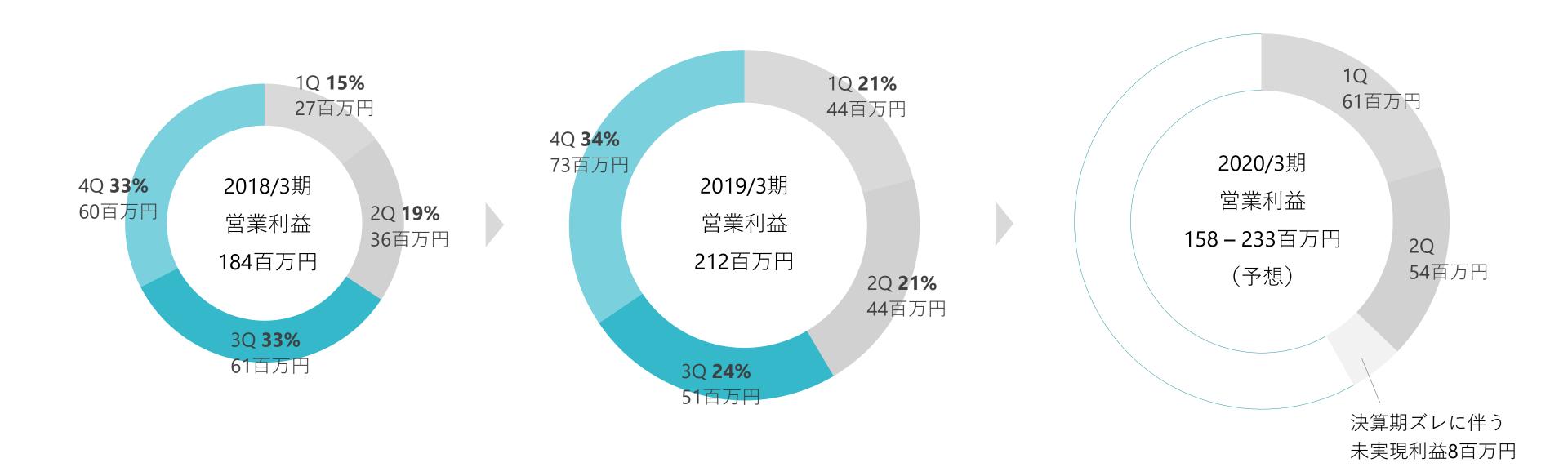
04

# 通期計画

2020年3月期の業績見通しについて説明します

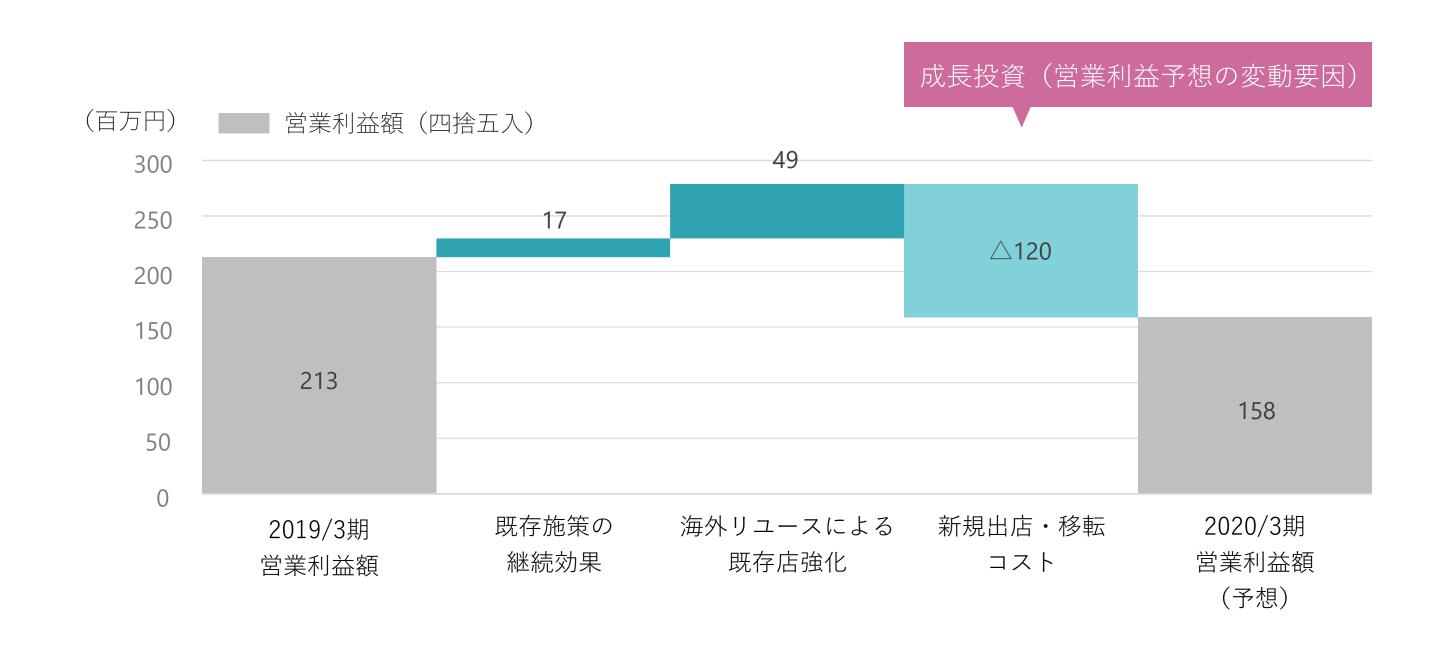
#### 営業利益の創出傾向

例年、下期(第3Q及び第4Q)で6割程度の営業利益を稼ぐビジネスモデル



#### 2020年3月期 営業利益見通し

下期の成長投資が予定通りに進捗した場合、増収減益となる見通し



## 出店状況と今後の予定

上期(4-9月)は、国内2店舗、海外2店舗を出店



# 2020年3月期 業績見通し

成長投資の進捗が不確定要素のため、レンジで業績を予測しております

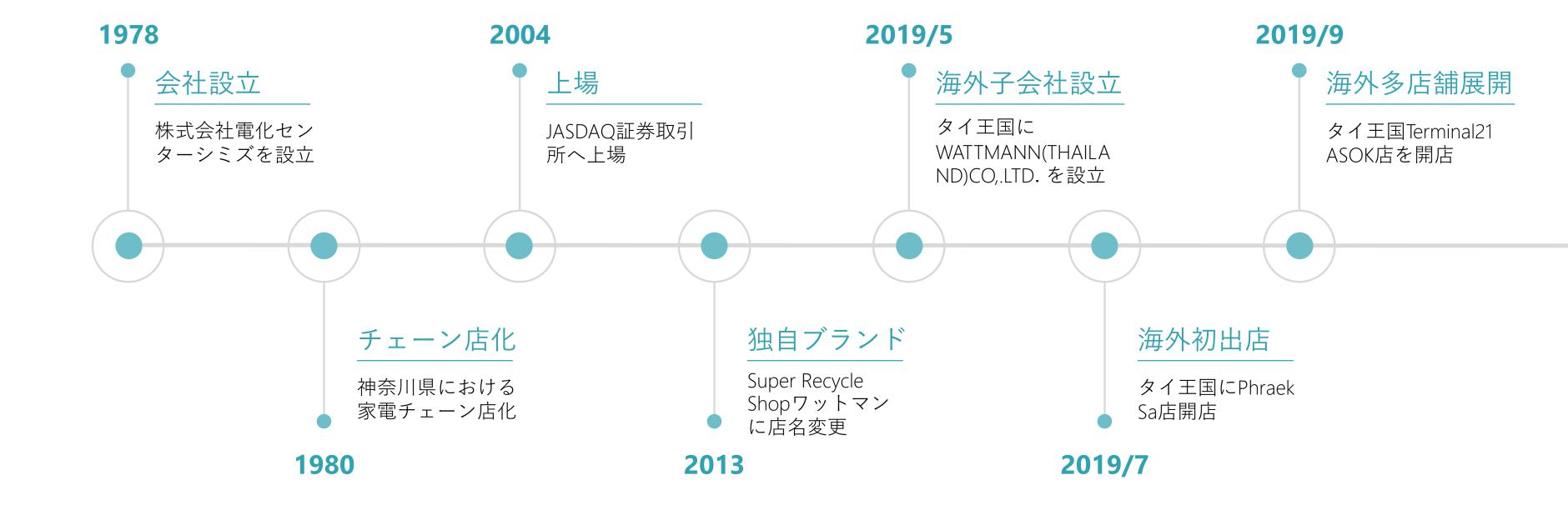
科目	2019/3期	2020/3期	前年同期比
売上高	3,483	3,720 - 3,796	106.8 - 109.0 %
売上総利益	2,304	2,468 - 2,511	107.1 - 108.9 %
販売費及び一般管理費	2,092	2,235 - 2,353	106.8 - 112.5 %
営業利益	212	158 - 233	74.3 - 109.5 %
経常利益	218	168 - 238	76.9 - 109.0 %
当期純利益	174	136 - 200	78.1 - 114.8 %

# APPENIDIX

会社概要や沿革ついて説明します

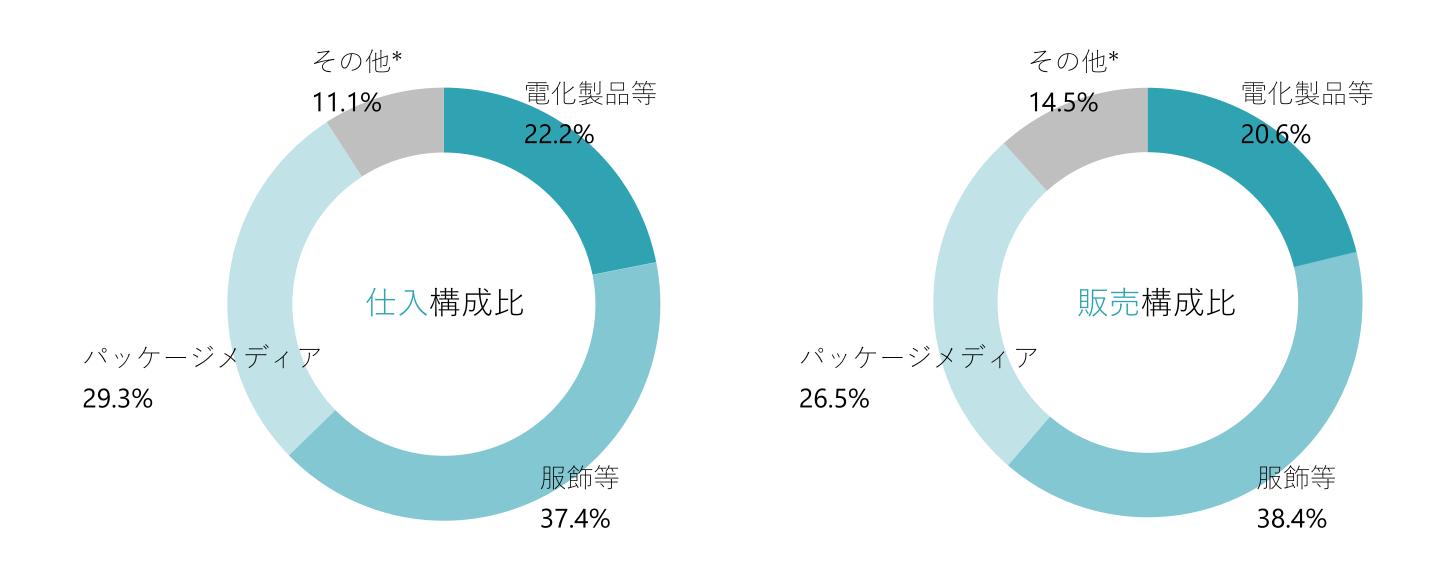
# 会社概要

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	485名(2019年9月末)		
事業拠点	国内・海外に52店舗 (2019年9月末)		
発行済株式の総数	1,136,854株		



#### 仕入·販売構成比

仕入・販売とも、スタイル業態(服飾等)が全体の4割程度を占めています



<sup>\*</sup>その他:ホビー・楽器・家具・スポーツ等

# 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

TEL代表 : 045 - 959 - 1100