

2022年3月期

決算説明会

株式会社ワットマン

2022年6月3日

Section 01は会社概要のため割愛

Section

02

前期の業績

成長投資の影響大きく大幅な增收

連結売上高は、2021年2月に譲受したゲームステーション事業、新規出店、及び7月にM&Aしたホビーサーチ等の影響により前年比149%の大幅増収。営業利益は、成長投資が重なり269百万円（前年比100.1%）とほぼ前年水準で着地

Section

03

成長戦略

新たにホビーサーチ事業の成長を戦略にアドオン

既存事業においては、従前より進めている基盤構築フェーズを経て利益構造改革を達成しつつあり、引き続き強い経営基盤の構築に努める。一方、前期からはインオーガニックとしてホビーサーチ事業の成長を戦略に付加

Section

04

進行期の見通し

ホビーサーチ決算の通期計上により引き続き増収見込み

進行期よりホビーサーチ決算が通期分計上されるため、売上高は引き続き前年比128%程度の増収を見込む。営業利益においては、オーガニック事業では新店の業績が順調に改善、ホビーサーチでは直近の成長率で業績が着地するとの仮定のもと試算

Section 01

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。

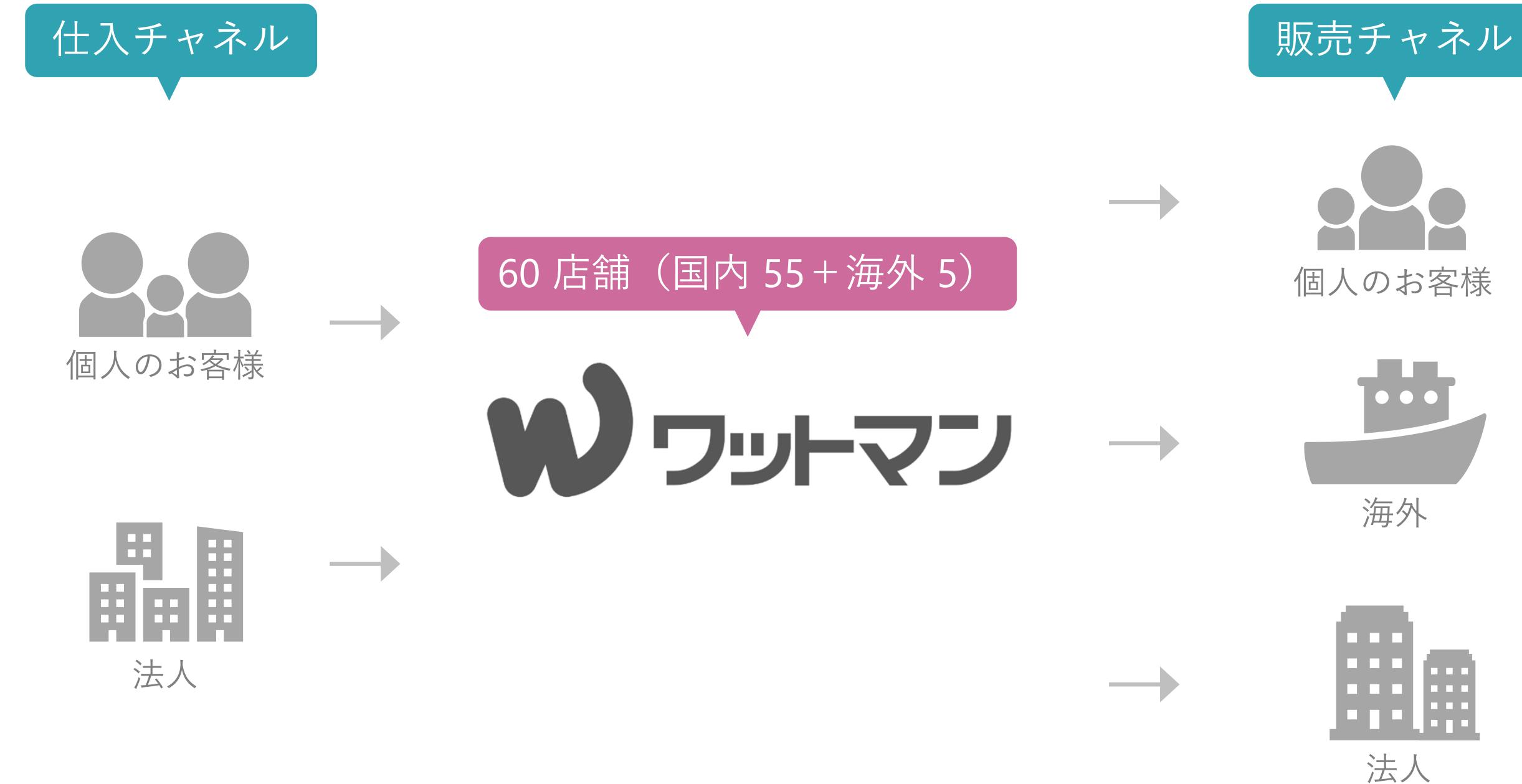
ワットマンで仕事をしてよかった、ふとしたときにそう思う状態でありたい。
それがわたしたちの目指すところです。



ビジネスモデル

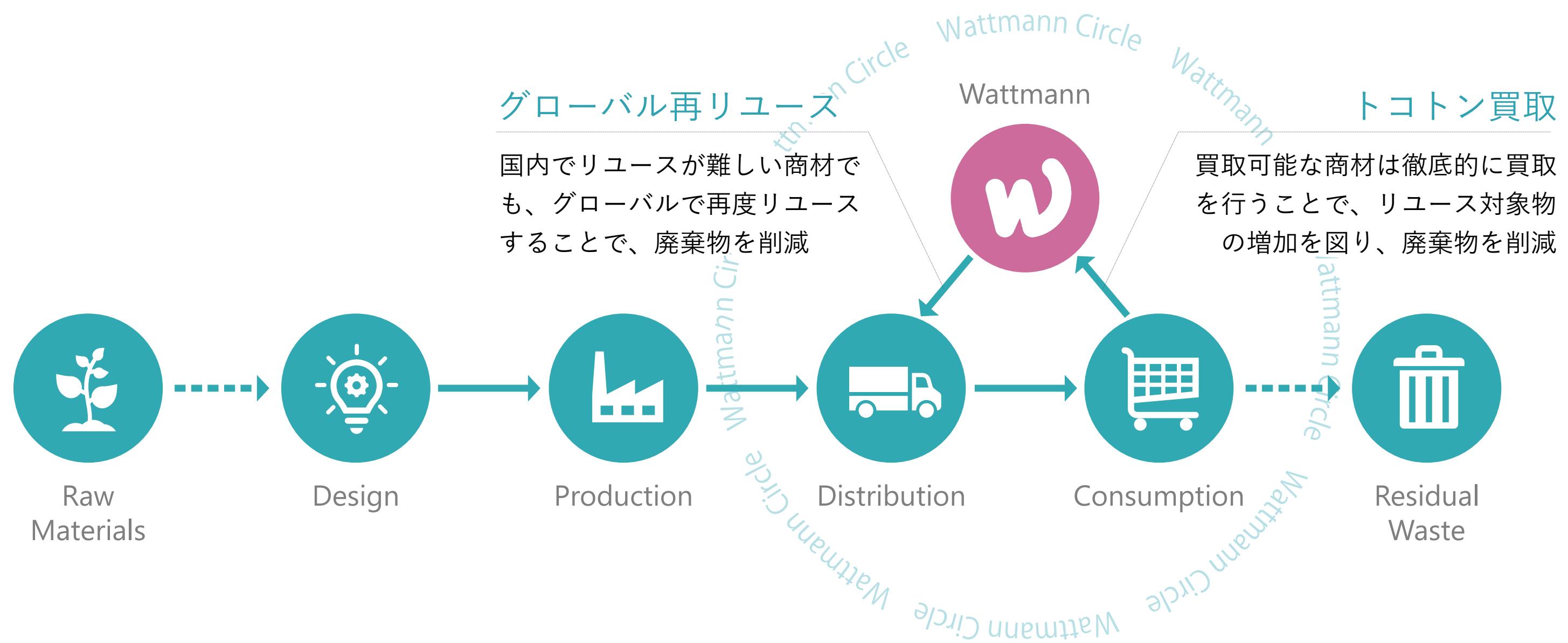
4

コア事業としてリユース事業を展開。個人のお客様から仕入れ、店舗で商品化し、個人のお客様へ販売



社会に与える付加価値

私たちはリユース事業を通じて、天然資源投入量や廃棄物発生量、CO₂排出量の削減等を図り、循環型社会の形成に貢献しています



トコトン買取

リユース業における競争優位性は買取力（仕入力）の強弱によって決定されます。

当社は、15分単位で組まれた効率的なオペレーションと、回収から輸出、販売まで一貫して行い
中間コストを徹底排除したグローバル再リユースの仕組みにより、国内では販売が難しく
他では買い取ることができないリユース商材も1点1点値段をつけてお買取りすることが可能です。
買取のお客様の流入を促し、離脱を防ぐ強みとなっております



メインサービス

7



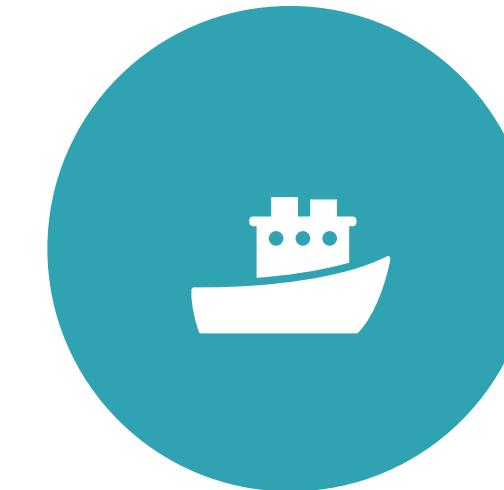
店舗型リユース

「トコトン買取」を掲げ、国内53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高単価商材を売買



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://roadbike.kawmann.jp/>
<https://audio.kawmann.com/>



<https://www.facebook.com/wattmannthailand/>



<https://www.facebook.com/roadbike.kawmann/>
<https://www.facebook.com/audio.kawmann/>

事業リスクの識別

直近1年間で比較的発生可能性が高く、顕在化した場合、売上高に30%以上または営業利益額に10%以上の重要な影響を及ぼすリスクをピックアップ（年次でアップデート）



* Risk Level : 「発生可能性 × 顕在化した場合の影響額」の定性評価（次ページも同様）

リスクへの対策

アップサイドリスクの最大化とダウンサイドリスクの最小化を図る

重要リスク		Level	最大化または最小化に向けた対策	
アップサイド	M&Aによる成長	5	社外取締役としてM&Aスペシャリストの配置	
	海外事業の成長	4	経営陣の積極的案件関与による意思決定の質とスピードの最大化	
	ネット型リユースの成長	2	短期的には基盤構築の推進	
ダウンサイド	戦略リスク	重要人材のリテンション低下	4	重要人材のエンゲージメントの維持・向上
		優秀人材の採用難化	3	マッチングプロセスへの経営陣の積極的関与
		競合との競争激化	3	商材の幅・深さ両面からの「トコトン買取」の徹底
		海外事業のカントリーリスク	2	一定程度はリスクテイク
		国内新規出店コストの高騰	1	イニシャルコストの低減及び出店時オペレーションの効率化
社外要因リスク	ハザードリスク	ハザードリスク	4	社長をトップとする体制構築、月商の2か月分の現預金保有
		配送の遅延	3	販売地域の多様化
		古物営業法の法的規制	2	古物台帳の管理徹底等、古物営業法の法令遵守
		税務リスク	1	社外専門家の活用
オペレーションナルリスク		情報システムの障害	3	不正アクセスに対する対策、レガシーオペレーションのバックアップ
		個人情報の漏洩	2	機密情報へのアクセス制限や社員の情報管理リテラシー向上
		人件費の費用増加	1	人材確保に向けリスクテイク
財務リスク		固定資産の減損会計適用	3	新規出店等の投資判断の厳格化
		差入敷金及び保証金の未回収	2	賃貸人の経済的状況を可能な限り調査・分析

* リスクの詳細な内容につきましては、2022年6月29日開示の「有価証券報告書」をご参照ください

当社は事業活動を通じてSDGsの達成に貢献します。“Small Start, Quick Win”を念頭に、目標に対して「できるところから」「すぐに」着手し、継続的に貢献範囲を拡大していくことを基本方針としております

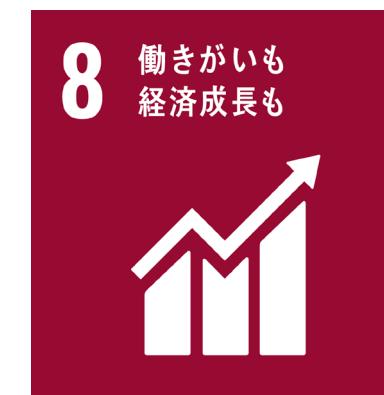
リユース事業による温室効果ガスの削減

当社は「トコトン買取」を掲げ、リユースされる商材を可能な限り拡大することで、温室効果ガスの削減に努めるとともに廃棄物に関しても、各店舗における分別とリサイクルを徹底し削減を進めております



ジェンダー平等の促進

当社は国内における女性従業員比率 53.1%、海外子会社においては86.6%と比較的女性比率が高い職場です。今後も引き続き女性活躍の機会を拡大していく方針です。また、株式会社ユナイテッドアローズの下取りに協力し、買取金は認定NPO法人乳房健康研究会のピンクリボンバッジ運動に役立てられています



市場価値を高める質の高い教育の提供

当社は人材マネジメントの強化を重要経営課題として捉えています。40種以上のオリジナル研修を用意し、日常業務に役立つ知識はもちろんのこと、「市場価値を高める」をテーマに、起業時や他業種への転職時に役立つスキルも教育しています

ディーセントワークの促進

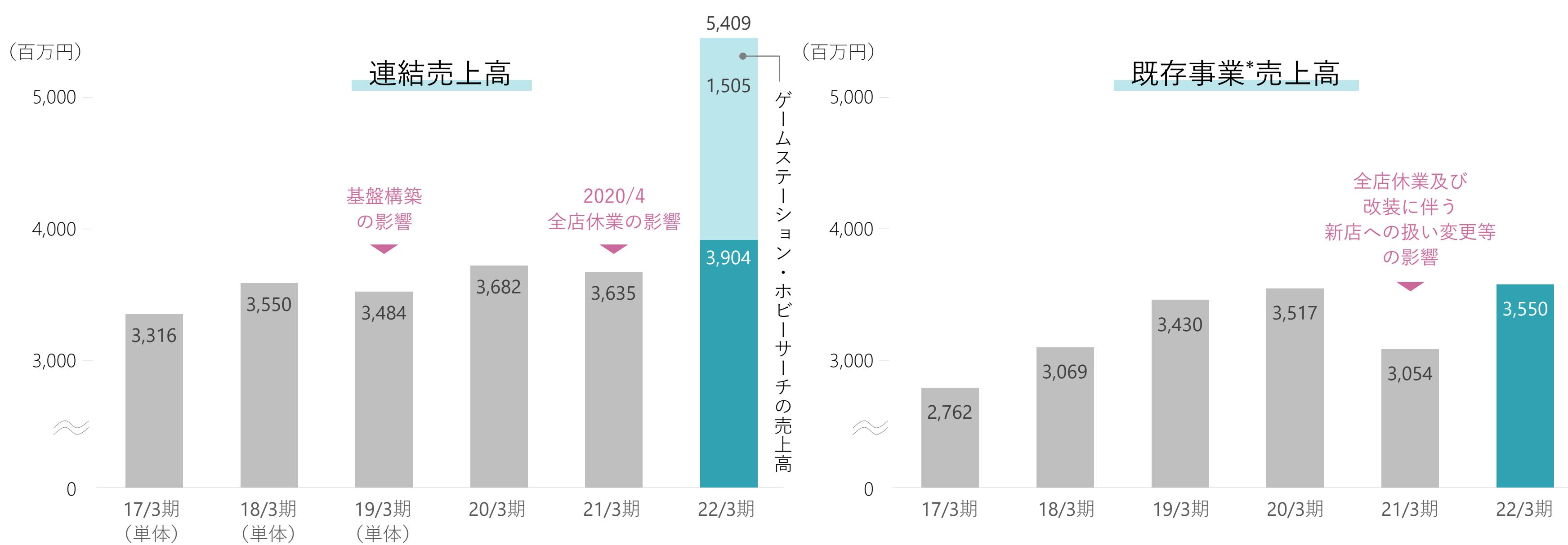
当社は、古本回収プロジェクトを通じて、NPO法人「アンガージュマン・よこすか」が推進する不登校やひきこもり児童・青少年の就学・就労の自立支援に協力しています。また、同一労働同一賃金の原則に従い、正規雇用労働者と非正規雇用労働者の間の不合理な待遇差の解消に努めています

Section
02

前期の業績

2022年3月期の各財務諸表について説明します

22年3月期の連結売上高は、ゲームステーション事業及び2021年7月にM&Aしたホビーサーチの影響で、前年比149%と大きく伸長。既存事業売上高は、概ね右肩上がりで成長中

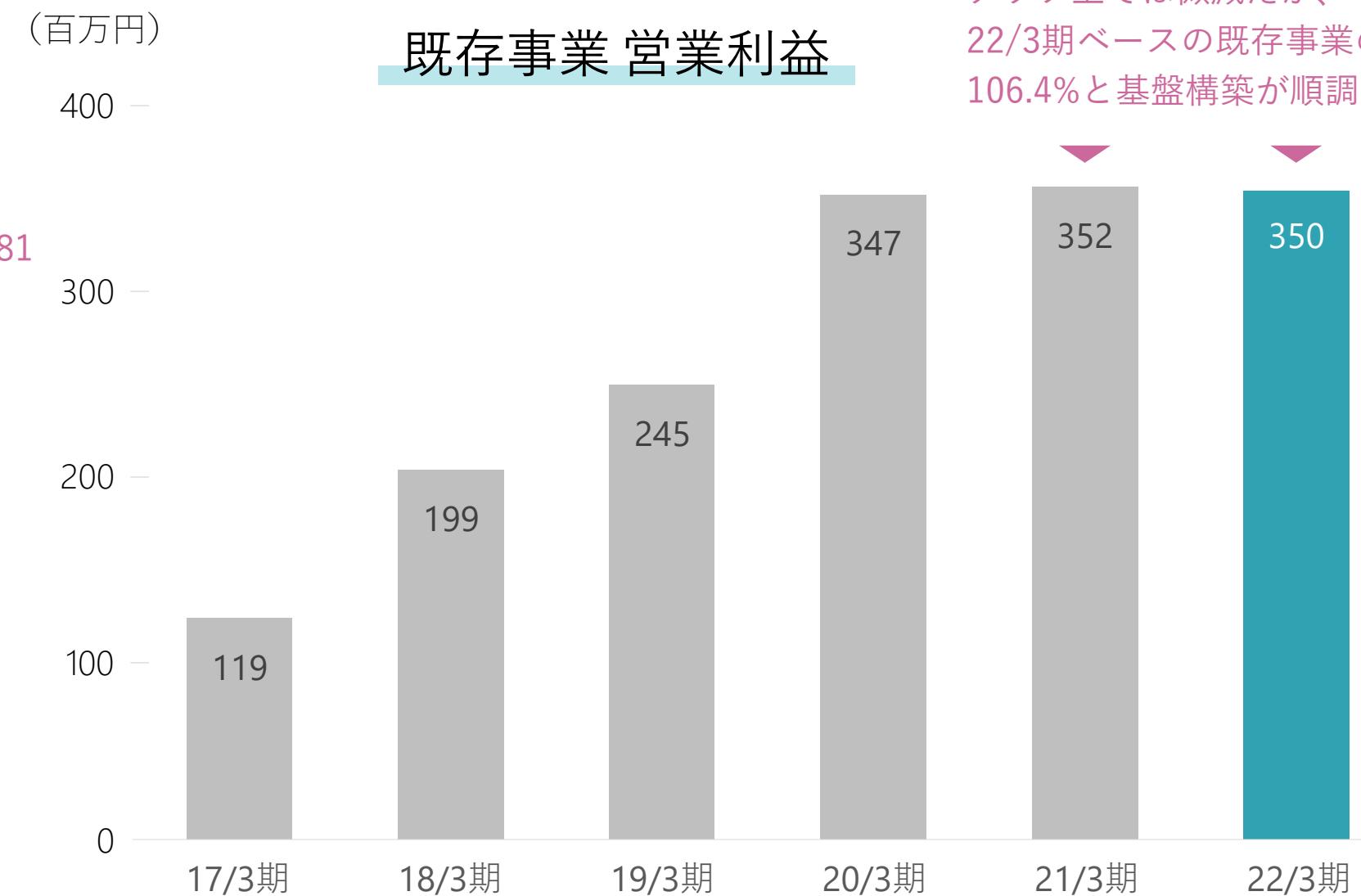
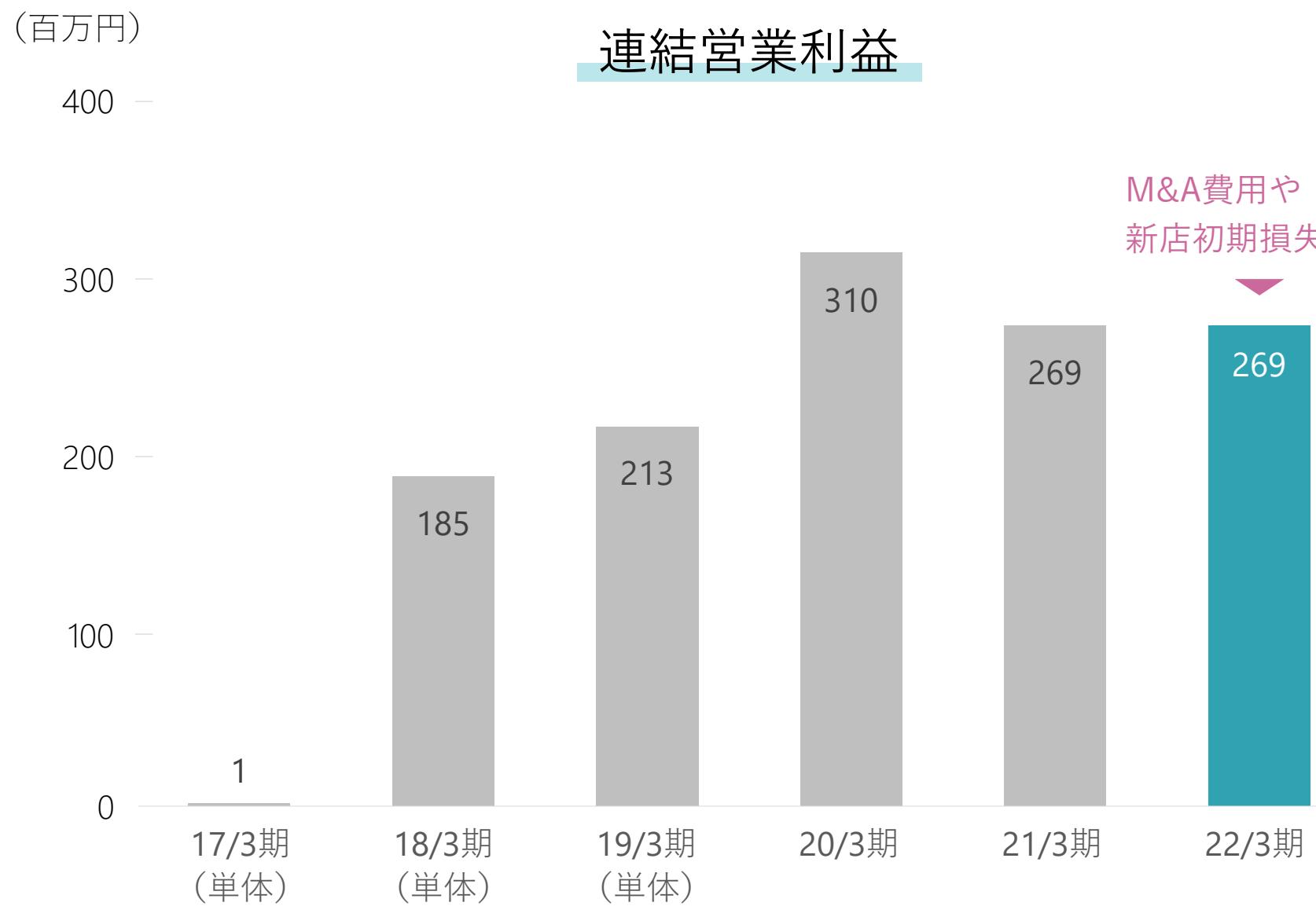


* 既存事業：直前事業年度 1年間を通じて同一状態で営業した事業または店舗（前年比において同一条件で比較が可能な事業）。次ページも同様

営業利益

13

第2Q時点での連結営業利益は、成長投資の影響で前年比45%程度であったが、第3Q・第4Qにおける業績復調と
ホビーサーチの貢献により、通期の連結営業利益は前年とほぼ同水準（前年比100.1%）で着地



各期で既存事業の内訳が異なるため
グラフ上では微減だが、
22/3期ベースの既存事業の前年比は
106.4%と基盤構築が順調に進捗

22年3月期は売上高が大きく成長。連結営業利益は前年水準を維持

単位：百万円

科目	21/3期		22/3期		前年同期比	主な要因
	金額	売上比	金額	売上比		
売上高	3,634	100.0 %	5,409	100.0 %	148.8 %	ホビーサーチM&Aに伴う増収
売上総利益	2,375	65.4 %	2,912	53.8 %	122.6 %	低売上総利益率のホビー商材拡大による率低下
販売費及び一般管理費	2,106	58.0 %	2,643	48.9 %	125.5 %	ホビーサーチの子会社化に伴う費用増加
営業利益	269	7.4 %	269	5.0 %	100.1 %	-
経常利益	275	7.6 %	291	5.4 %	106.0 %	-
当期純利益	207	5.7 %	263	4.9 %	127.2 %	ホビーサーチの業績上振れによる法人税等調整額 30百万円減少

ホビーサーチ子会社化に伴う長期借入金の増加により自己資本比率は若干低下したものの、財務の健全性は維持

単位：百万円

科目	21/3期末	22/3期末	増減額	主な要因
流動資産	2,318	2,766	447	ホビーサーチ子会社化に伴う商品増加
固定資産	1,257	1,553	295	ホビーサーチ子会社化によるのれん275百万円
資産合計	3,576	4,319	743	-
流動負債	473	1,053	579	ホビーサーチ子会社化等による買掛金増加
固定負債	390	678	287	長期借入金の増加283百万円
負債合計	864	1,731	867	-
純資産合計	2,712	2,588	△123	譲渡制限付株式の役員報酬交付278百万円
自己資本比率	75.2 %	59.3 %	-	-

キャッシュ・フロー計算書 概況

16

ホビーサーチ株式取得に伴い借入金が増加。攻めと守りに必要なキャッシュは十分確保

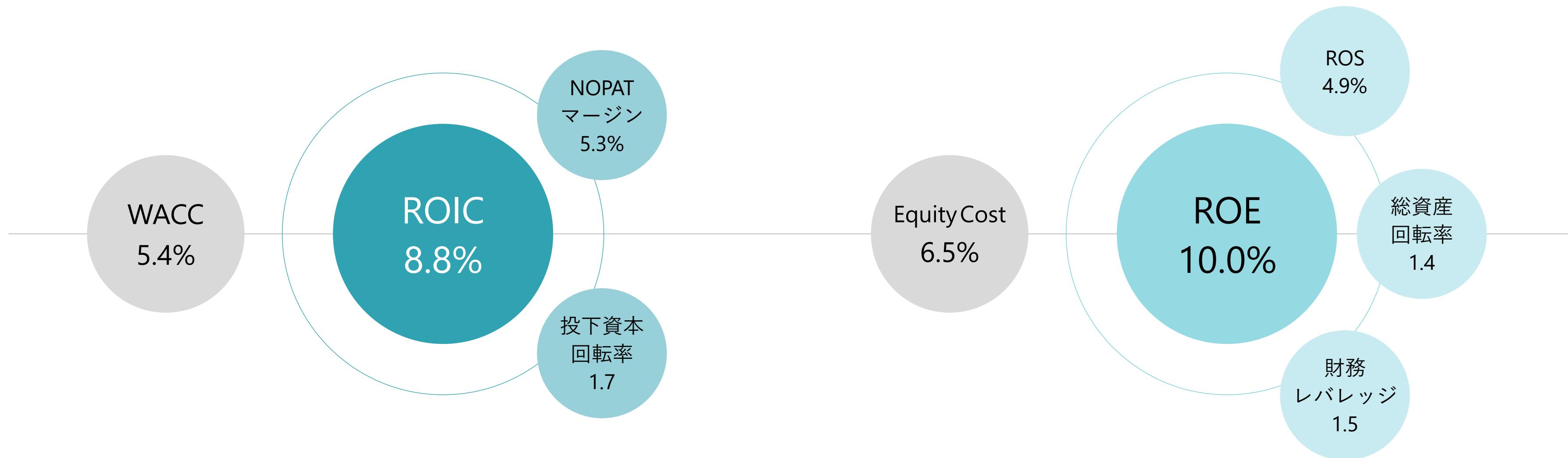
単位：百万円

項目	22/3期	主な要因
営業活動によるキャッシュ・フロー	183	棚卸資産の増加等
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 66	ホビーサーチ株式取得に伴う支出等
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 123	借入金の増加202百万円、自己株式取得△347百万円等
現金及び現金同等物の増減額	△ 6	-
現金及び現金同等物の期首残高	1,501	-
現金及び現金同等物の期末残高	1,494	-

資本効率 / 2022年3月末時点

17

基盤構築及び成長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。前期は成長投資の影響で NOPATマージンとROSが低下するも、財務レバレッジ等が改善し、ROIC・ROEともスプレッドは拡大

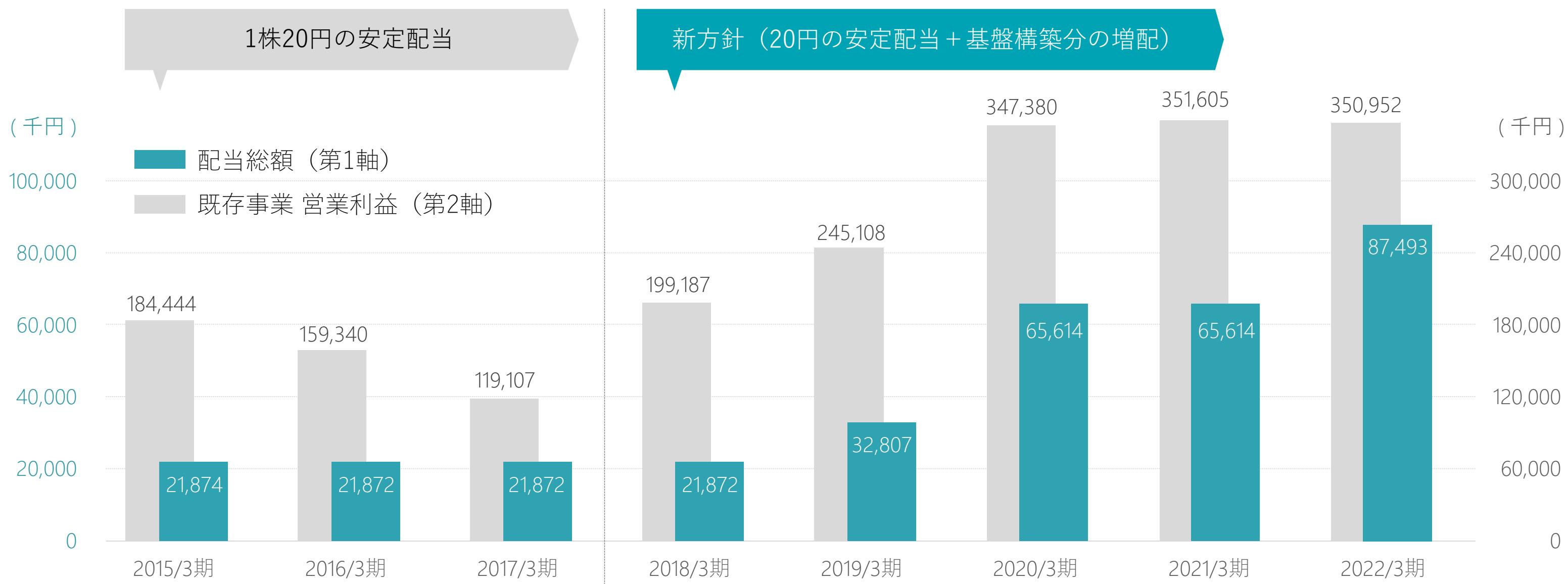


* WACC及びEquity Cost算出においては次の数値を使用。リスクフリーレート：10年長期国債利回り・1年平均、リスクプレミアム：5.1%、 β 値：100ヶ月間の月次株価データより算出

配当の考え方 / 2022年3月末時点

18

引き続き「安定配当 + 基盤構築の進捗*に合わせた増配」を基本方針とし、増配額は配当総額の観点からキャッシュ状況と合わせて検討



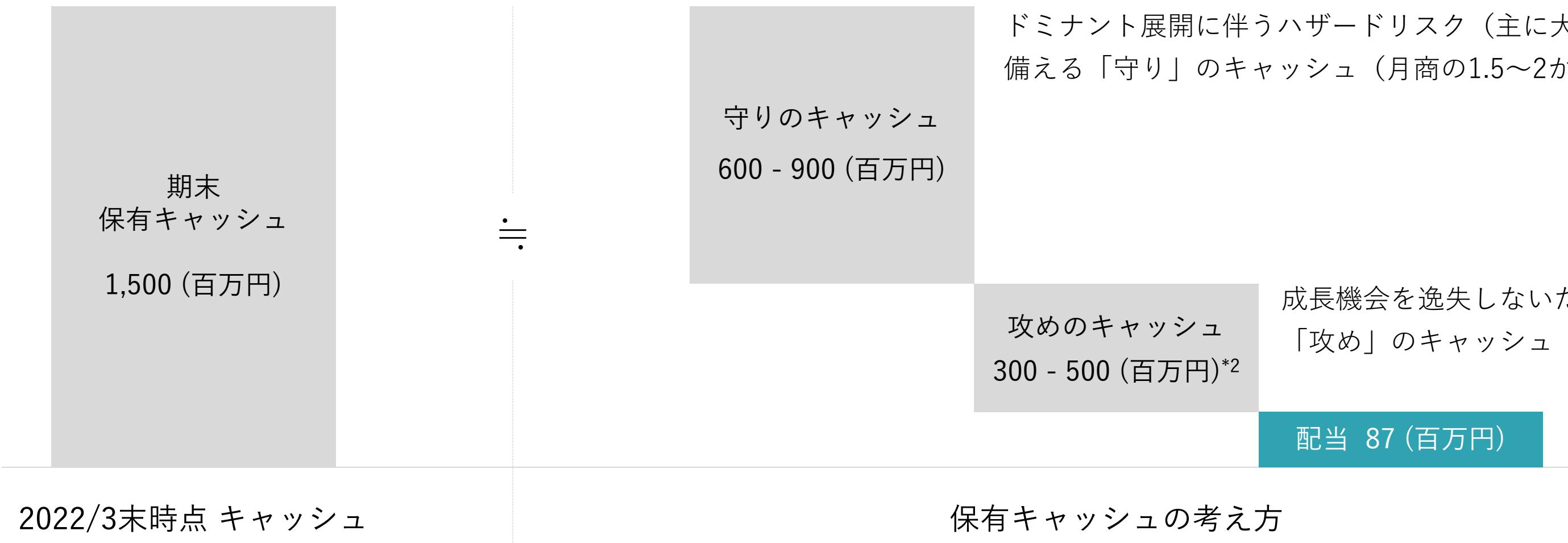
* 基盤構築の進捗は「既存事業 営業利益」の創出状況にて見極める。

フリーキャッシュフローや当期純利益は状況見極めに使用しない（成長投資の影響を大きく受けるため、また変数に税率を含み、繰越欠損金の影響を排除できないため）

配当総額と保有キャッシュの考え方 / 2022年3月末時点

19

当期純利益が低水準^{*1}のうちは、割合（配当性向）ではなく、絶対額（配当総額）の点から配当を検討。
期末時点キャッシュから必要と想定される分を控除した残額を配当金として処分



*1 当期純利益5億円未満を低水準と考える

*2 攻めのキャッシュは3年間の平均年額目安であり、この金額を単年度で使い切るものでもなく、またこの範囲内で単年度の成長投資を制限するものでもない

2023年3月期 キャッシュフローアロケーション方針

20

2022年3月期までは国内外のオーガニックな成長投資が最優先事項であり、今期もその方針に変わりはないが
オーガニック領域と明確なシナジーが創出可能である場合はインオーガニック領域への投資も検討

▼ オーガニック成長投資

コロナ後の新たな生活様式が
他業種店舗小売業に与える影
響を成長機会と捉え、引き続
き、国内外の既存ビジネスモ
デルの強化を最優先事項とし
て投資を図る。
22年3月期は当領域への再投
資により、FCFは117百万円
創出

▼ インオーガニック成長投資 (M&A)

国内・クロスボーダー問わず
幅広に案件を取得し検討。
オーガニック領域と明確なシ
ナジーが創出可能である場合
に限り案件を進行する。21
年3月期はスピノフ戦略の一
環として「ゲームステー
ション事業」を譲受。22年3
月期はECサイトにてホビー
商材を取り扱う「ホビーサー
チ社」をM&A

配当

「20円の安定配当 + 基盤構
築の進捗に合わせた増配」を
方針とし、その増配額に関し
てはキャッシュ状況と合わせ
て検討する。
22年3月期の既存事業営業利
益は過去2期と比較し、同等
水準にあり、順調に推移。そ
のため20円増配し、1株当た
り80円とすることを決議
(株式分割前の金額)

自己株式取得

中期的な企業価値向上に資す
る自己株式取得は常時検討の
範疇にあるものの、自己資本
の絶対額及び浮動株比率が低
水準であることに鑑み、現時
点では単年度のROE向上の
みを目的とした自己株取得枠
は設定していない。
基盤構築に際しては、ROIC
spreadを毀損しない範囲に
おいて、財務の健全性を確保

Section
03

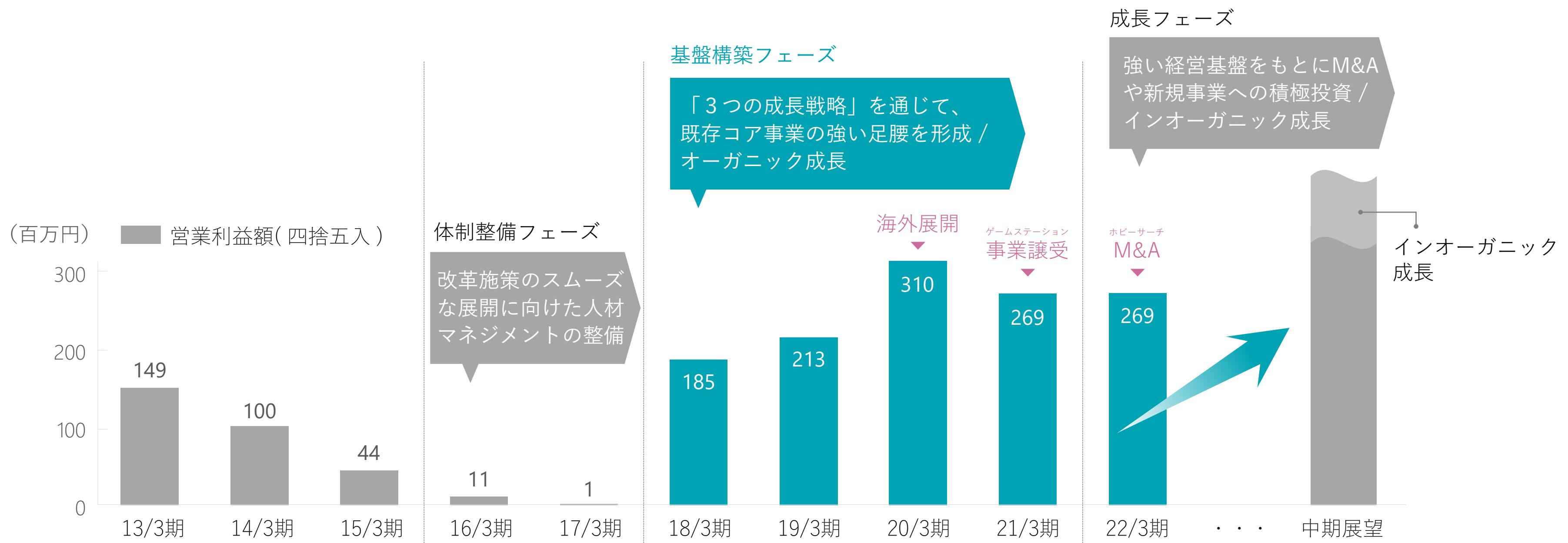
成長戦略

成長戦略の内容と進捗状況について説明します

改革のロードマップ

22

既存事業においては、従前より進めている基盤構築フェーズを経て利益構造改革を達成しつつあり、引き続き強い経営基盤の構築に努める。一方、前期からはインオーガニックとしてホビーサーチ事業の成長を戦略に付加



既存事業の成長に加え、前期からはホビーサーチ事業の成長も戦略にアドオン

03-a

オーガニック成長戦略

コア事業（総合リユース事業）・スピノオフ事業・海外事業の3つから構成される成長戦略。基盤構築フェーズを経て利益構造改革が順調に進捗しており、引き続き生産性の向上に努める。安定成長しつつ、共通費を除く営業利益率20%を目指す

See pp.24-35

03-b

インオーガニック成長戦略

2021年7月に子会社化したホビーサーチ事業の成長戦略。まずは喫緊課題の解決後、早期に成長に向けた舵取り。年間売上高30%以上の成長を目指す

See pp.36-43

Section
03-a

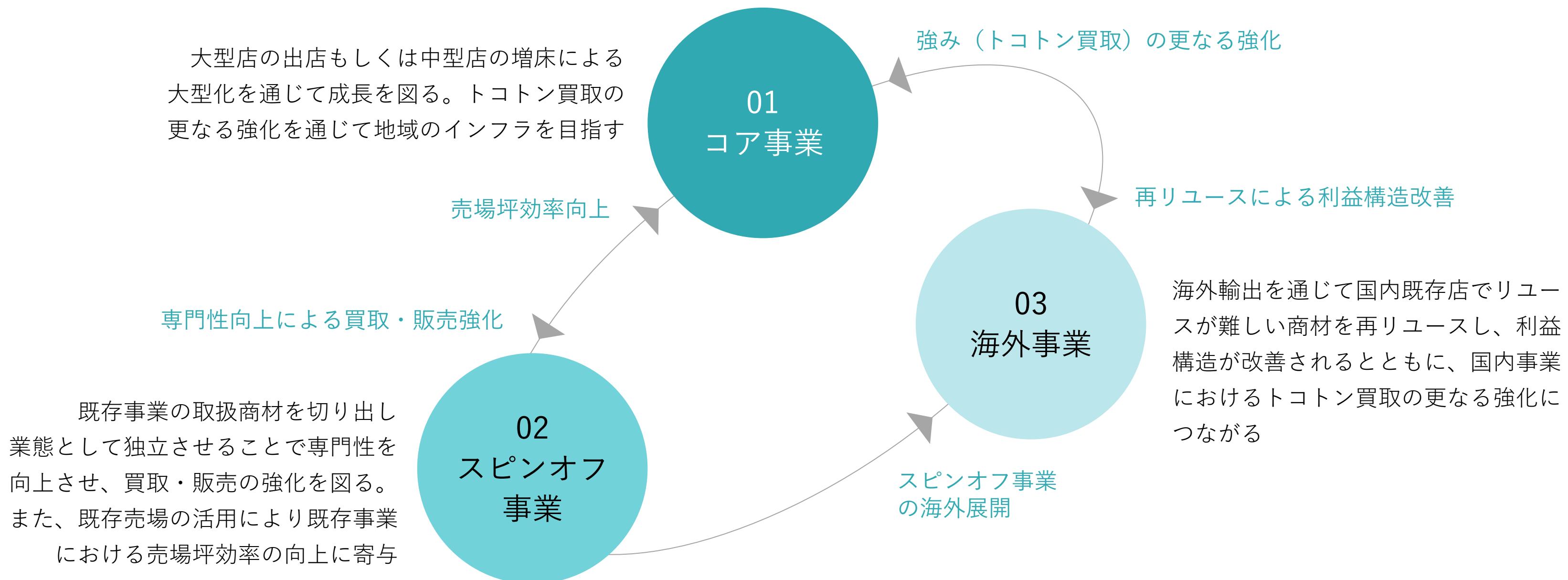
オーガニック成長戦略

戦略の内容と状況について説明します

オーガニック成長戦略

25

既存コア事業（総合リユース事業）・スピノオフ事業・海外事業がそれぞれ有機的に結びつき、各事業の成長が他の事業の成長に作用する、相互に補完的な成長戦略



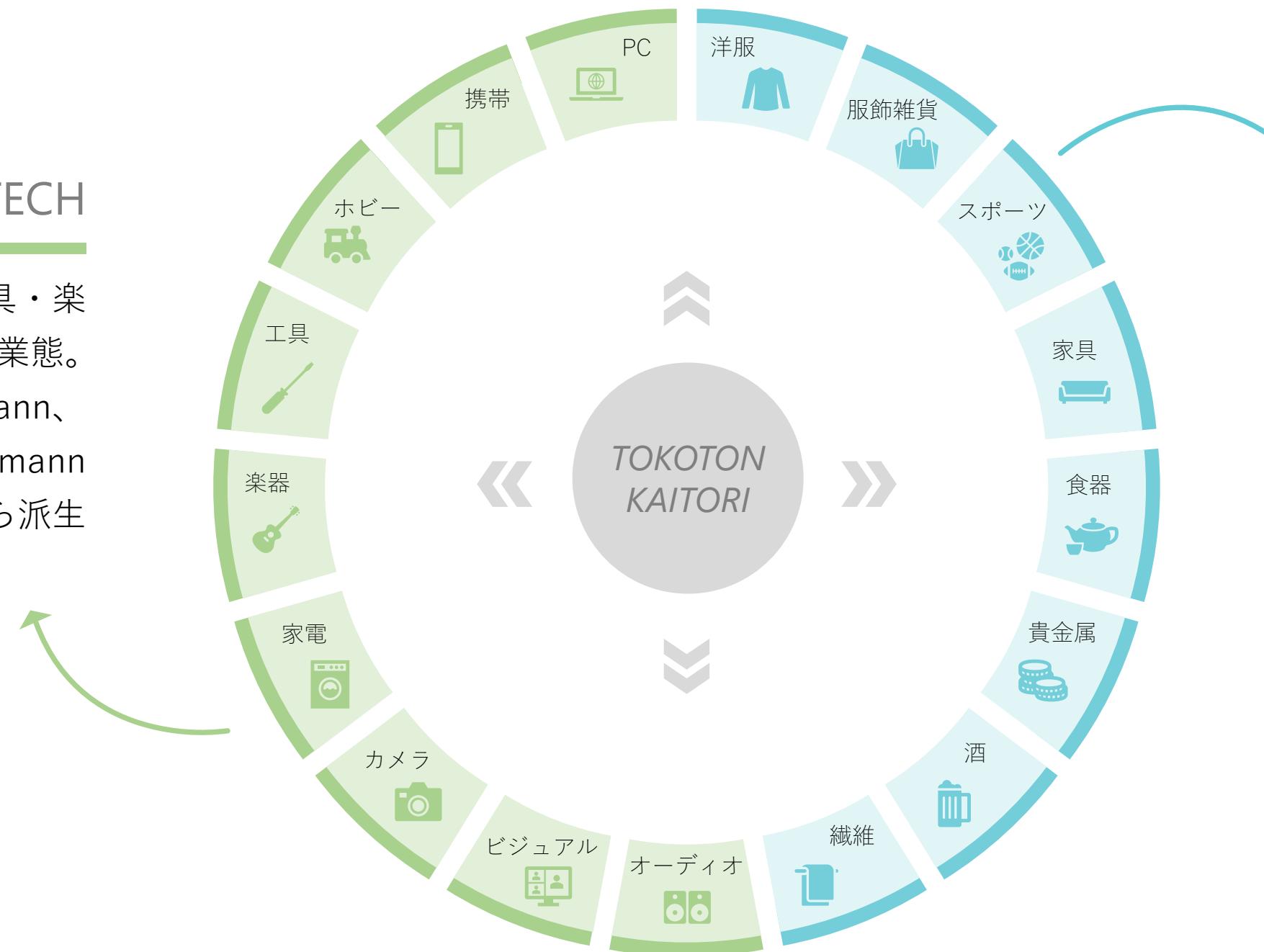
「トコトン買取」を中心に据え、多様な商材を取り扱う総合リユース事業。特定商材への依存度が低く、外部環境の変化に対し柔軟に対応が可能。スピノフ事業の源泉、海外事業の原資

WATTMANN TECH

国内19店舗展開。家電・PC・工具・楽器など、主に電化製品を取り扱う業態。ネット型スピノフ事業のKawmann、店舗型スピノフ事業のWattmann Hobby/Cameraは当業態から派生

WATTMANN STYLE

国内19店舗展開。アパレル・スポーツ用品・家具・食器など、生活関連商材を取り扱う業態。店舗型スピノフ事業のWattmann Spo&Camは当業態から派生



前期とは状況が一転し、テック・スタイル業態が好調の一方、書籍を扱う業態が不調。全体として既存店売上高の前年比は前年水準で着地

外部環境

国内リユース市場は、年平均7%程度*にて成長中。コア事業が店舗展開している東京都・神奈川県地域においては、まん延防止等重点措置等による人流抑制策が敷かれていたものの、総合リユースを本業とする同業各社は、概ね売上高前年比100%程度の水準で推移



22/3期 下期の状況

22年3月期下期は、電化製品等を中心としたテック業態、及び服飾等を中心としたスタイル業態は、買取金額・販売金額とも前年を超え好調。一方で、書籍等を中心とした業態が買取金額・販売金額とも不調に終わり、全体として既存店売上高は概ね前年水準で着地



23/3期 上期の展開

既存店においては書籍等の売上低迷をカバーすべく、好調であるスポーツ商材や家具商材を引き続き強化。4月に平塚梅屋店を移転増床し、OSC湘南シティ店としてオープン。また平塚店の増床に合わせ、利益率及び成長性の低い雑色店をクローズ。進行期も比較的大型店を中心に出店を企図

* 参照：リサイクル通信「中古市場データブック2020」

スピノフ事業

28

ネットと親和性の高い大商圈・高額商材に関してはネット型リユースとしてスピノフ、リアル店舗を通じた買取・販売が有効である小商圈商材については店舗型リユースとしてスピノフを図る



スピンオフ事業の概況

29

コロナ禍においてポジティブな影響を受ける商材が多く、順調な進捗

外部環境

スピンオフ事業で取り扱う商材はコロナ禍においても比較的ポジティブな影響を受ける商材が多く、追い風。ただし、スピンオフ事業の店舗の多くが駅前モールへの出店であるため、緊急事態宣言発令等に伴うモールの営業時間短縮や休業等に大きく影響を受ける可能性がある

22/3期 下期の状況

コロナ禍ではあるが各業態とも売上高・売上総利益率が概ね順調に成長。2021年2月に譲受したゲームステーション事業は、バリューアップ施策が奏功し、売上総利益率及びSGAが適正化された結果、営業利益額が増加

23/3期 上期の展開

各業態とも高需要の後押しにより引き続き成長を図る。ゲームステーション事業においては、売上総利益率及びSGAの適正化策が一定の効果を創出しており、施策の更なる浸透を進める

スピノフ戦略の一環としてホビー専門業態の出店を速やかに進めるため、2021年2月 ゲームステーション事業を譲受。業績改善に向け、SGAの適正化から着手



譲受前事業年度 PL 単位：千円

売上高	369,833
売上総利益	115,581
売上総利益率	31.3%
SGA	105,228
SGA率	28.5%
営業利益	10,352
営業利益率	2.8%

売上高の維持・向上

まずは現状、非効率な状況であるゲーム売場にクイックワイン施策として中古ゲーム商材を導入し強化（既存ホビー業態からの供給）。その他商材・什器は大きく動かさず小さなトライアルを繰り返して坪売上の最大化を図る

売上総利益率の向上

譲受前の売上総利益率は31.3%と、商材構成を加味しても当社ホビー業態と比較して低い状況。高利益率商材の導入と管理の徹底で売上総利益率を36.5%まで向上させる

SGAの適正化

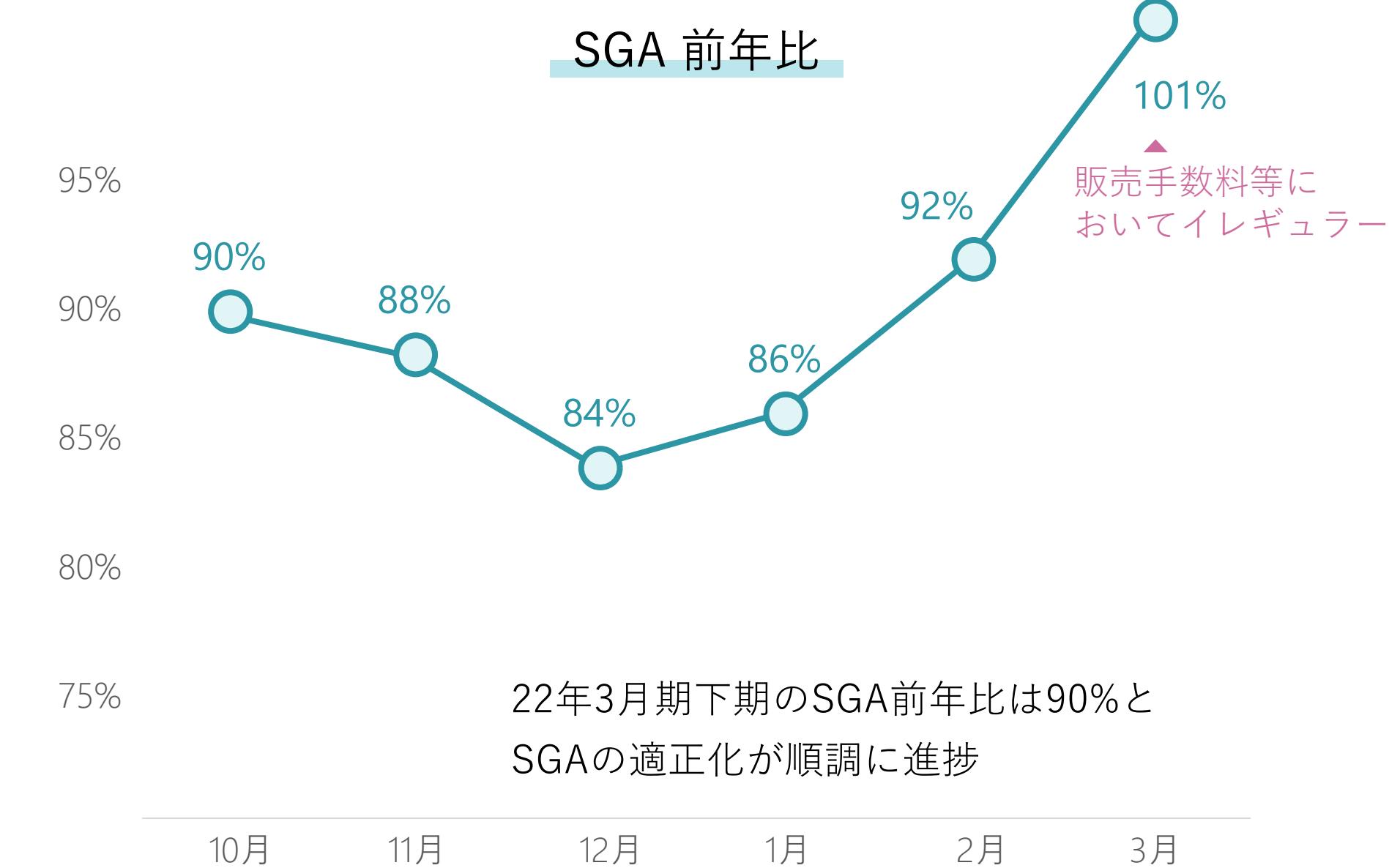
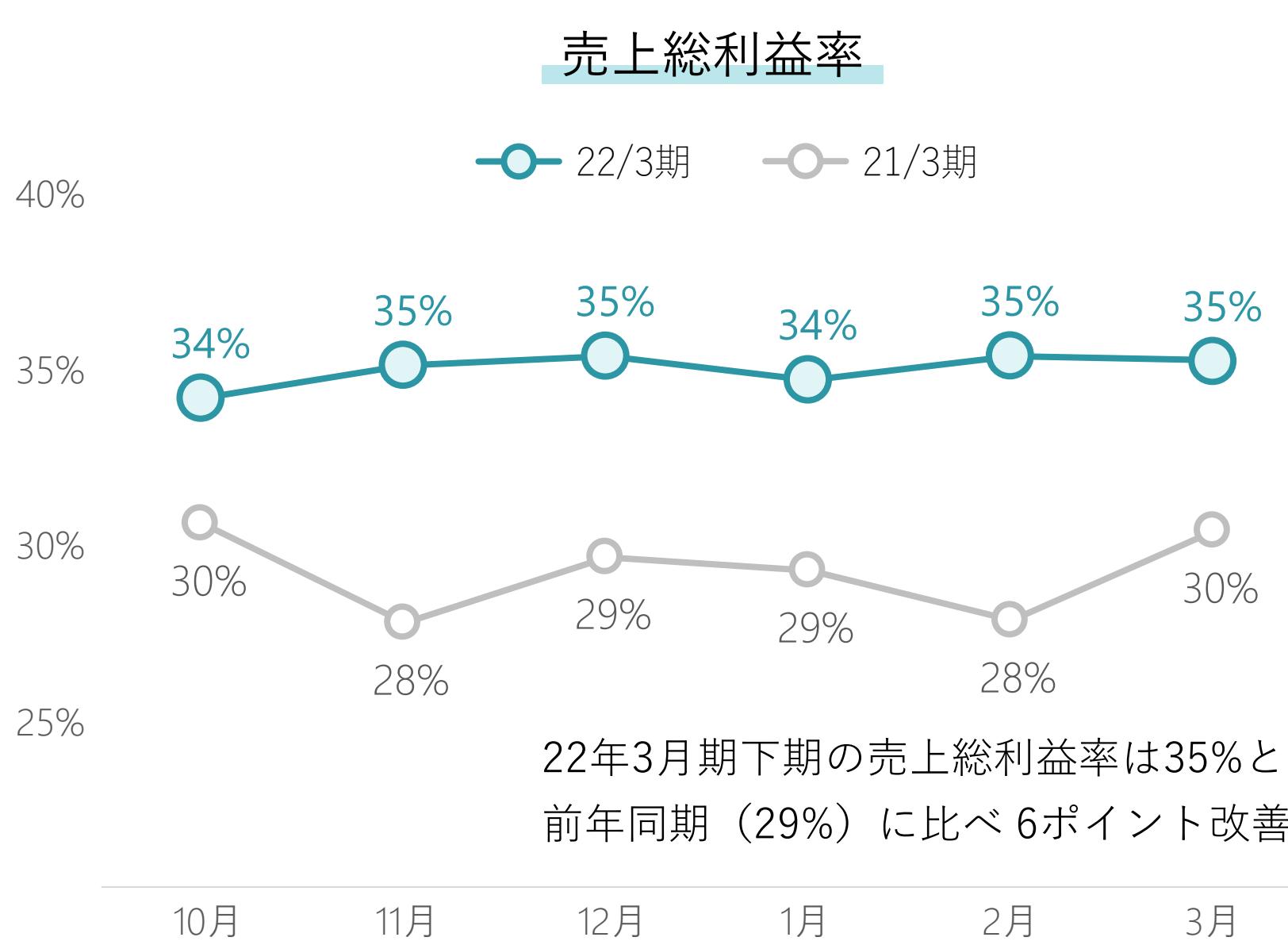
当社の全業態で導入している効率的なオペレーティングモデルを導入することにより譲受前の労働分配率44.7%を40%未満へ、また同時に各種手数料や設備費等の適正化を図り、譲受前SGA率28.5%を24%未満へ、それぞれ低減を図る

ゲームステーション事業のバリューアップ状況

31

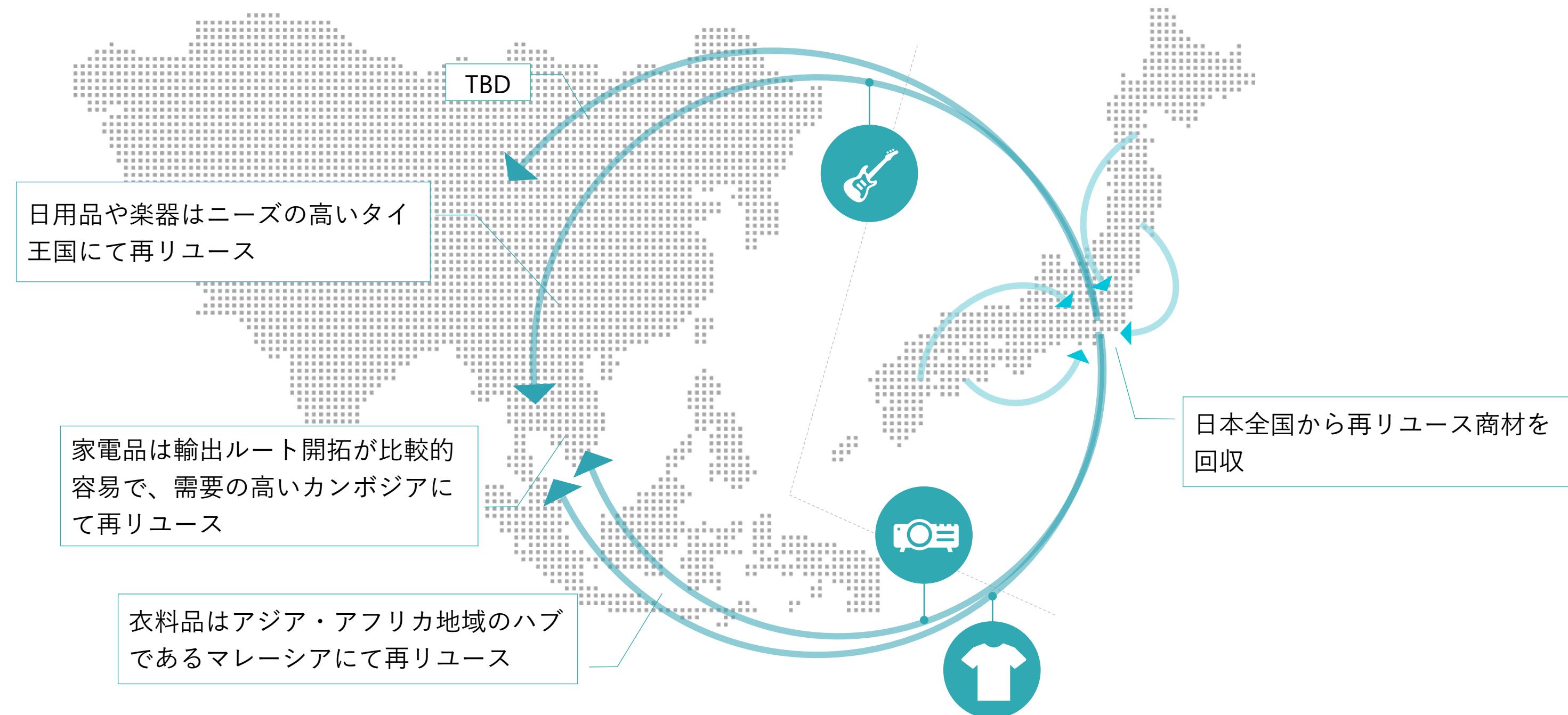
ゲームステーションに対するバリューアップ策が引き続き奏功し、売上総利益率及びSGAがそれぞれ適正化。

22年3月期下期の営業利益*は、前年同期の赤字から黒字へと転換し、業績改善が順調に進捗



* 共通費配賦前営業利益

これまでタイ王国での再リユースが海外事業の主であったが、物流倉庫の拡大により、再リユース商材の「仕分け」が可能に。今後は、商材の特性に応じて再リユース先を選択



バンコク中心部における新型コロナの感染拡大状況および今後の見通しを踏まえ、当面は安定的な収益と高い利益率が期待できる倉庫型業態に集中

外部環境

タイ王国においては、首都バンコクを中心に引き続き新型コロナ感染拡大の影響は残るもの、徐々に規制措置は緩和。バンコク近隣県においては、バンコク同様に感染状況は依然として厳しいが小売店の営業や人流はバンコク中心部ほどは抑制されていない



22/3期 下期*の状況

バンコクにおける新型コロナの影響はあと1年以上は継続すると想定し、バンコク中心部のSukhumvit39店を2021年10月末に閉店。
一方、コロナ禍においてもバンコク近隣県での倉庫型店舗（Category A）は好調を維持しているため、倉庫型店舗の4店舗目を2021年12月にオープン



23/3期 上期*の展開

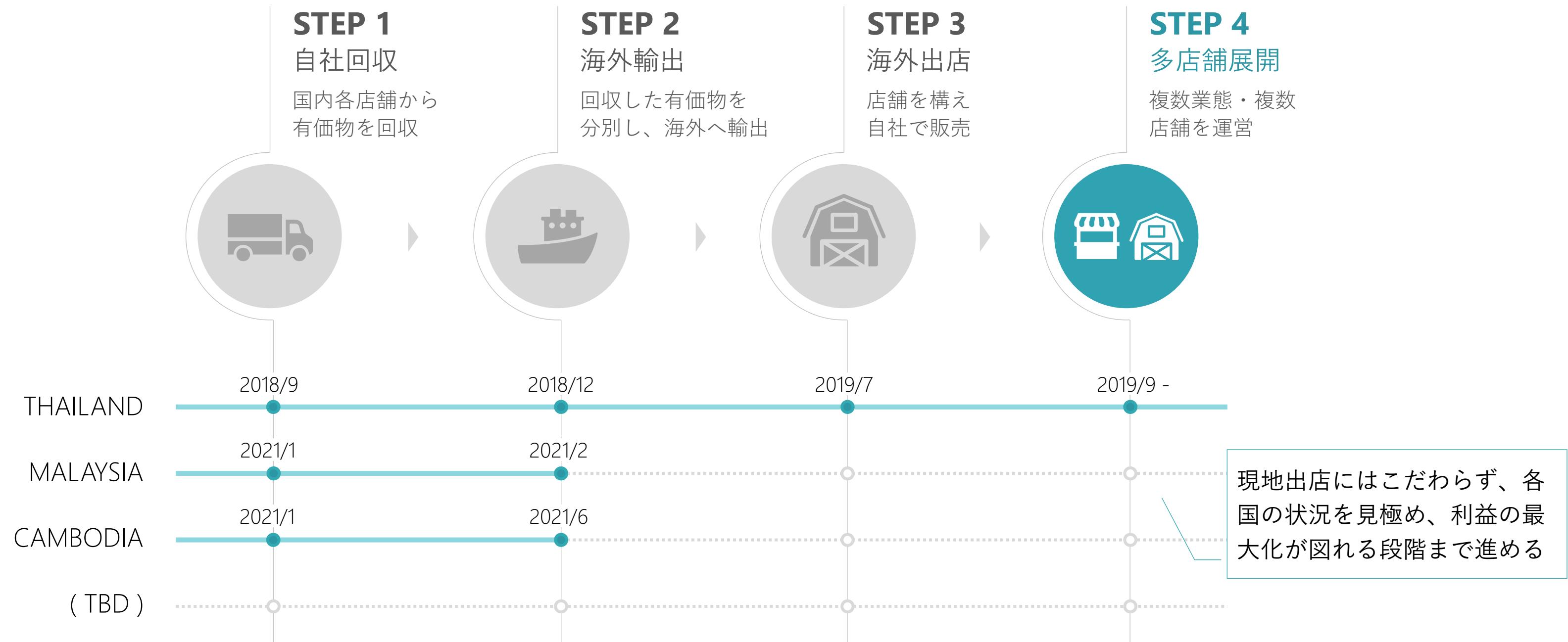
新型コロナウイルス感染拡大の影響が完全に収まるまでは、タイにおけるビジネスは安定的な収益と高い利益率が期待できる倉庫型業態に集中。その一環として、利益率の低いCategory B店舗を閉店し、倉庫型店舗の5店舗目を2022年4月にオープン

* 海外子会社は12月決算であるが、コア事業やスピノフ事業の記載と平仄を取るため、22/3期下期：2021年10月～2022年3月、23/3期上期：2022年4月以降、の概況を記載

海外事業の道程

34

2021年6月にカンボジアへの輸出を開始。新型コロナの影響によりコンテナ需給バランスが崩れ、一部地域ではコンテナ不足や輸送費の高騰が発生しているものの、当社輸出ルートではほぼ影響を受けていない



Thailand STEP4 タイ国内での出店戦略

35

タイ王国、特に首都バンコクにおける新型コロナの影響はあと1年以上継続すると想定し、Category B及びC店舗を閉店。コロナ禍においてはCategory A店舗の運営及び新規出店に集中し、タイ子会社における営業利益の最大化を目指す

2021年10月 一時撤退

Category C

Buy & Sell shop

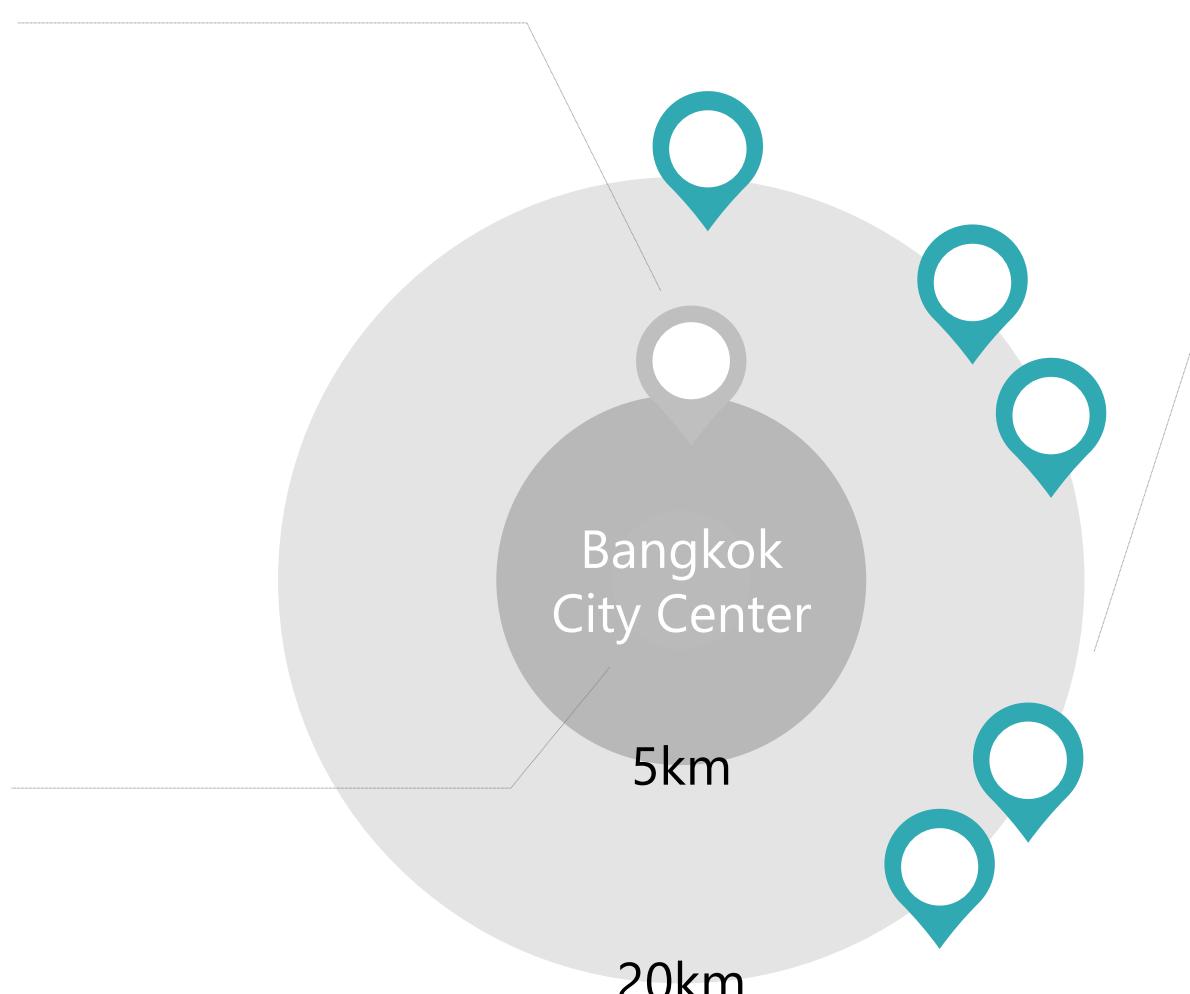
バンコクにおける新型コロナの影響が今後1年以上継続した場合、「年間の累計営業損失額」が「撤退費用 + 再出店費用」を上回るため、一時撤退を判断。前期はタイ子会社の営業損失の半分程度が当該店舗由来。コロナ終息後に再出店を検討

2022年4月 閉店

Category B

Brand-name shop

バンコク中心部のモールにて高額ブランド商材を買取/販売。Category A店舗と比較し利益率が低いため、リソース最適配分の観点から閉店を決定



Category A

Warehouse Store

バンコク中心部から半径20km圏に倉庫型店舗を構え、日本の店舗から商材を送り再リユース。基盤構築の肝。バンコク近隣県においては新型コロナ感染拡大による人流抑制の影響は比較的小さく、コロナ禍においてもコロナ前売上高比100%程度を維持。2022年4月に5店舗目を出店

5店舗

Section

03-b

インオーガニック成長戦略

戦略の内容と状況について説明します

ホビーサーチの子会社化

前回資料再掲

37

M&Aに伴うシナジーの創出により、当社グループの中期的な企業価値向上に資すると判断し、2021年7月21日、
ホビーサーチ社の全株式を取得・子会社化

社名	株式会社ホビーサーチ
事業内容	ホビーグッズのインターネット通信販売
会社設立	1999年1月
従業員数	39名（2021年1月末）
事業拠点	東京都墨田区
売上高	1,549百万円（2020年6月期）
営業利益	55百万円（2020年6月期）
買収価格	相手方との協議により非公表

創業20年で蓄積された各種ノウハウにより強い競争優位性を築き、SEOに強いECサイトを形成

1

業界トップクラスの品揃え

8つにカテゴライズされた商品ジャンル毎に精通したバイヤーを配置し、新製品情報を常にモニタリング。取扱商品数は70万点を超え、業界トップクラスの品揃えを実現

2

圧倒的な商品情報量

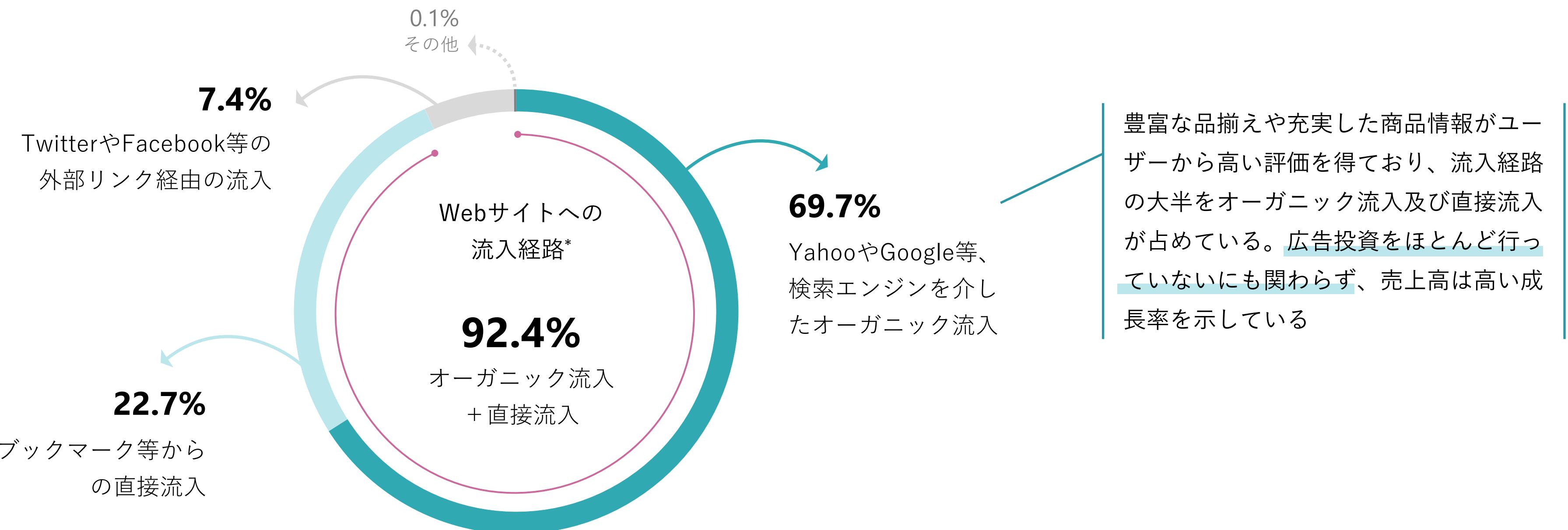
体系化されたデータ入力により商品ごとの詳細な情報（独自の画像や口コミ、リンク等の情報）をユーザーに提供。オーガニック流入を促進

3

全て自社開発のシステム

基幹システムは全て自社開発し、保守運用も自前で実施。外部環境の変化に対し、スピーディかつ柔軟な対応力を持つ

サイト流入の大多数がオーガニック検索や直接流入であり、今後適切な広告投資を行うことで大きく成長する余地がある

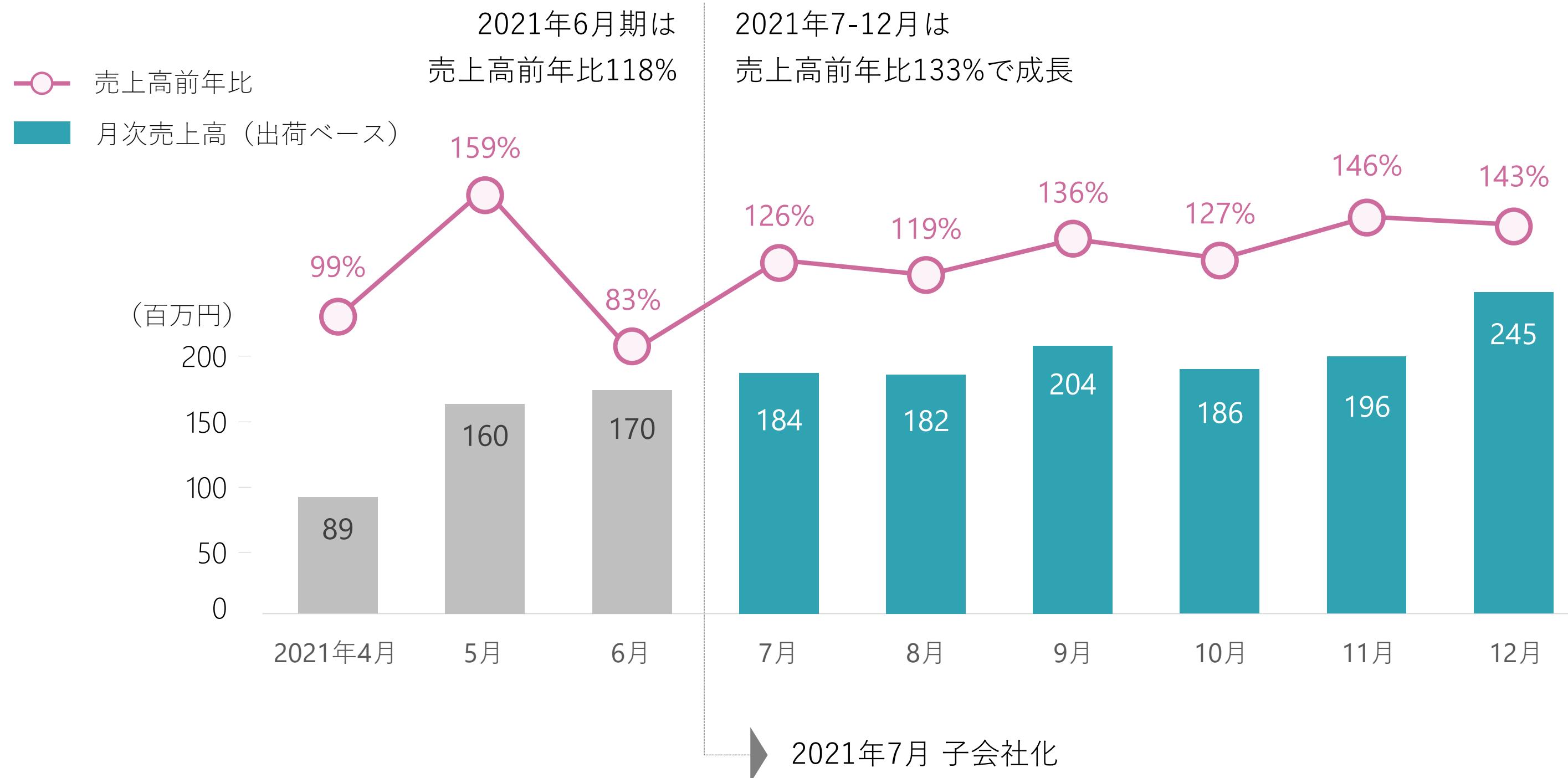


* データ取得期間：2020/7/1 – 2021/6/30

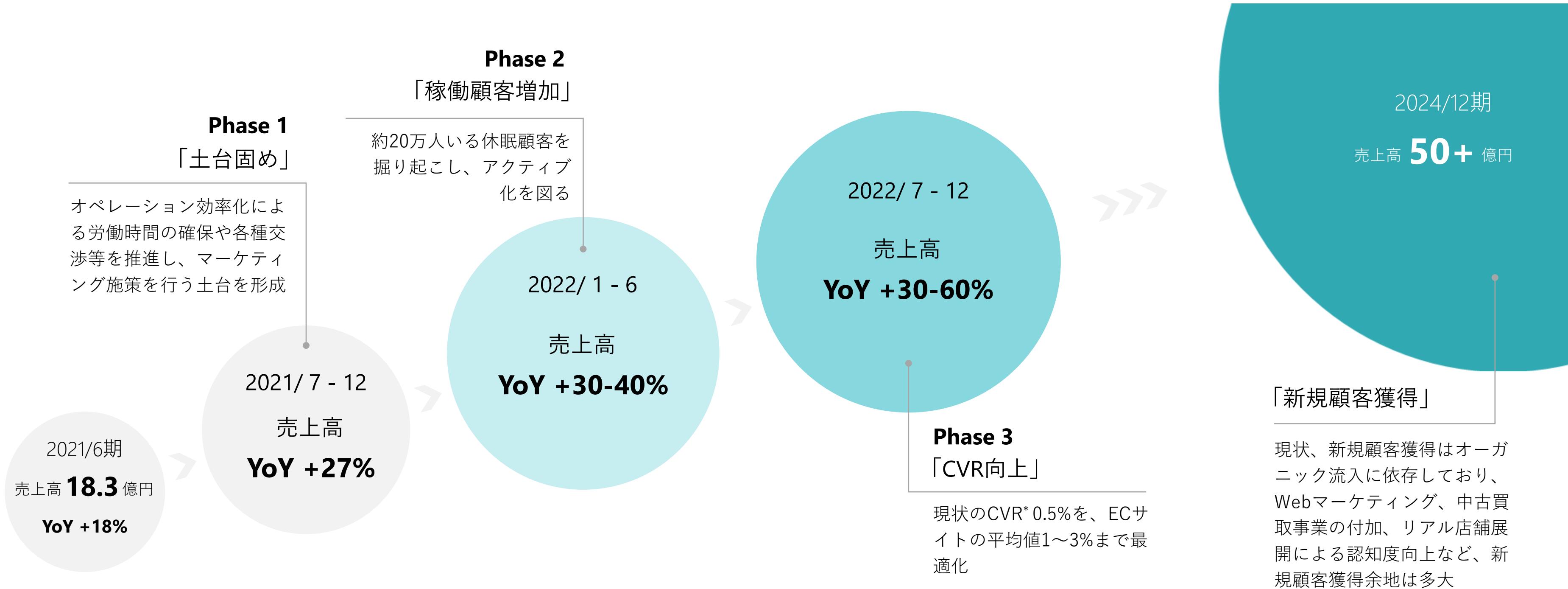
ホビーサーチの売上高推移

40

直近の売上高は順調に成長

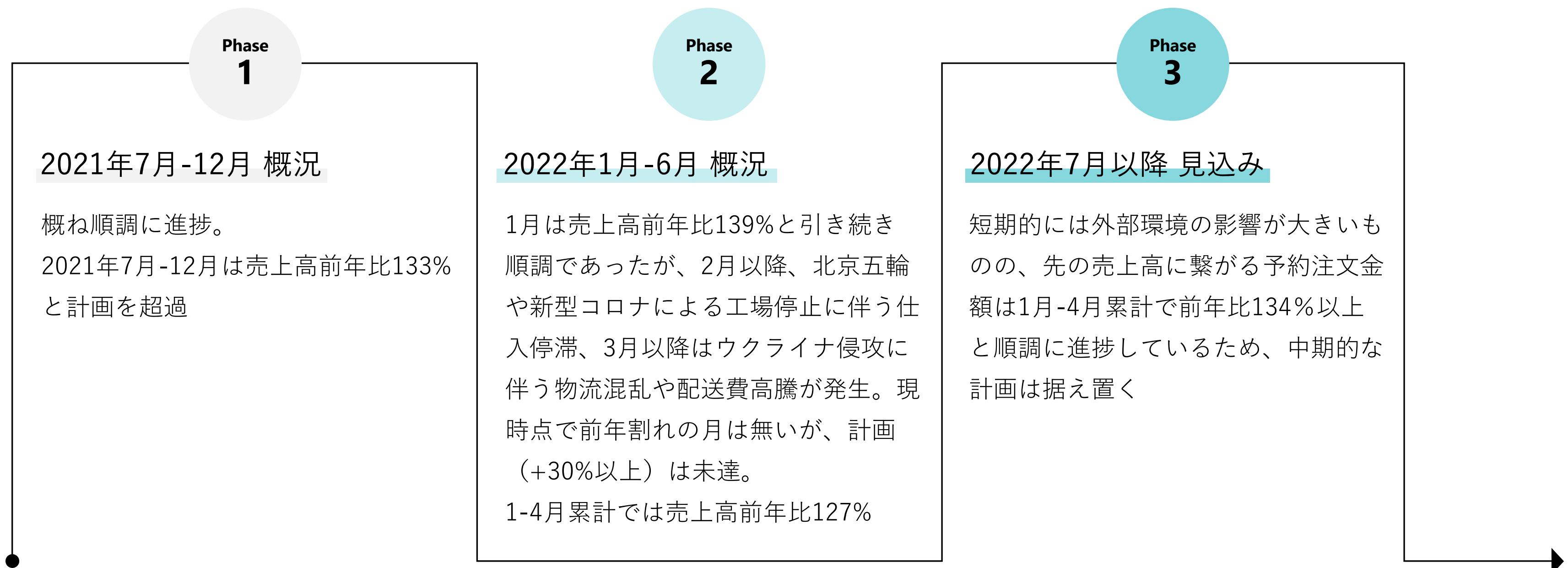


PMI終了後、フェーズを再構成。直近1年半においては、オペレーションの効率化や既存顧客における問題点の解決に集中。その後、新規顧客獲得に向けたwebマーケティング施策を展開し、大きく成長を図る



* CVR : コンバージョン率。webサイト訪問ユーザーのうち「商品購入」に至った割合

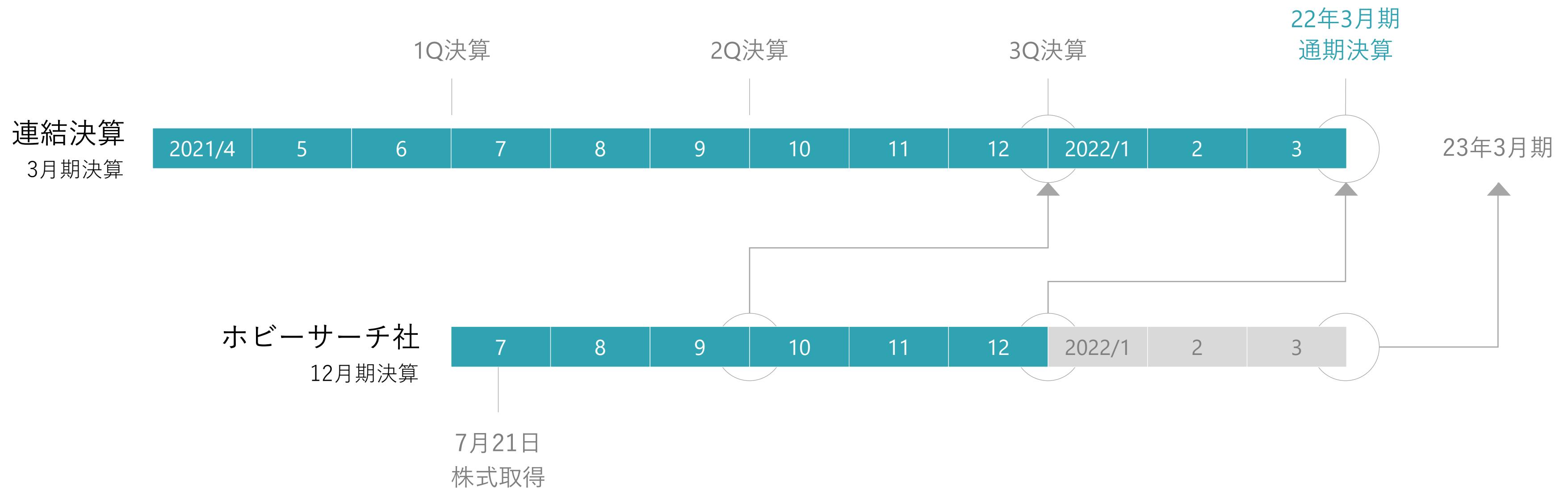
2022年1月は売上高前年比139%と引き続き順調に進捗したものの、2月・3月は外部環境の影響で計画値は未達。一方、数ヵ月先の売上高に繋がる予約注文金額は前年比134%以上と順調であるため、中期的な計画は据え置く



連結決算に関する留意点

43

ホビーサーチ社は12月決算のため、その業績は3か月遅れでの連結合算



Section
04

進行期の見通し

2023年3月期の業績見通しについて説明します

2023年3月期 業績見通し

45

進行期よりホビーサーチ社の決算が通期分計上されるため、売上高は引き続き+28%程度の大幅増収を見込む

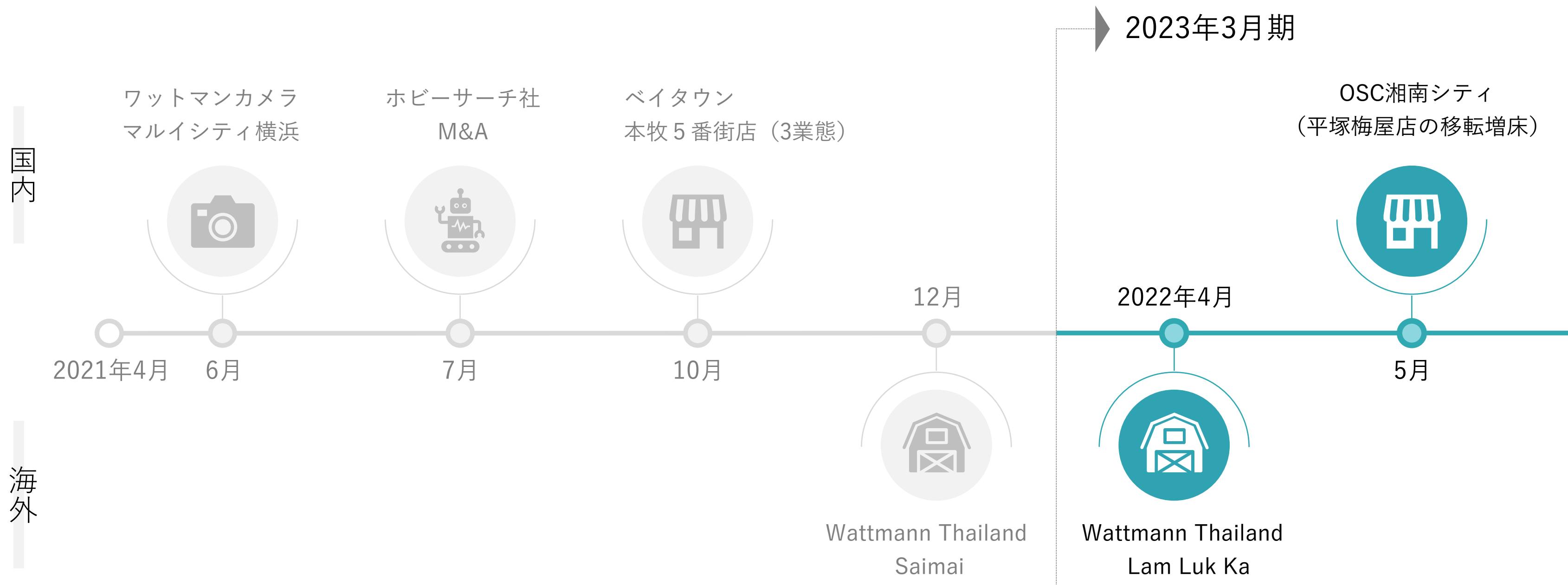
単位：百万円

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2022年3月期	5,409 +48.8%	269 +0.1%	291 +6.0%	263 +27.2%
2023年3月期	6,928 +28.1%	400 +48.4%	400 +37.2%	322 +22.0%
進行期よりホビーサーチ社の売上高が通期分計上されるため、前期比128%程度の増収を見込む		オーガニック事業においては、前期に出店した各新店の業績が順調に改善するとの仮定のもと、営業利益を試算。ホビーサーチにおいては、新型コロナやウクライナ侵攻等の外部環境の影響を受けやすいため、営業利益の見通しは直近期（2021年7月-12月）と比較し、堅めに算出		特別利益の発生（ワットマン平塚梅屋店の移転に伴う営業補償）

事業展開状況と今後の予定

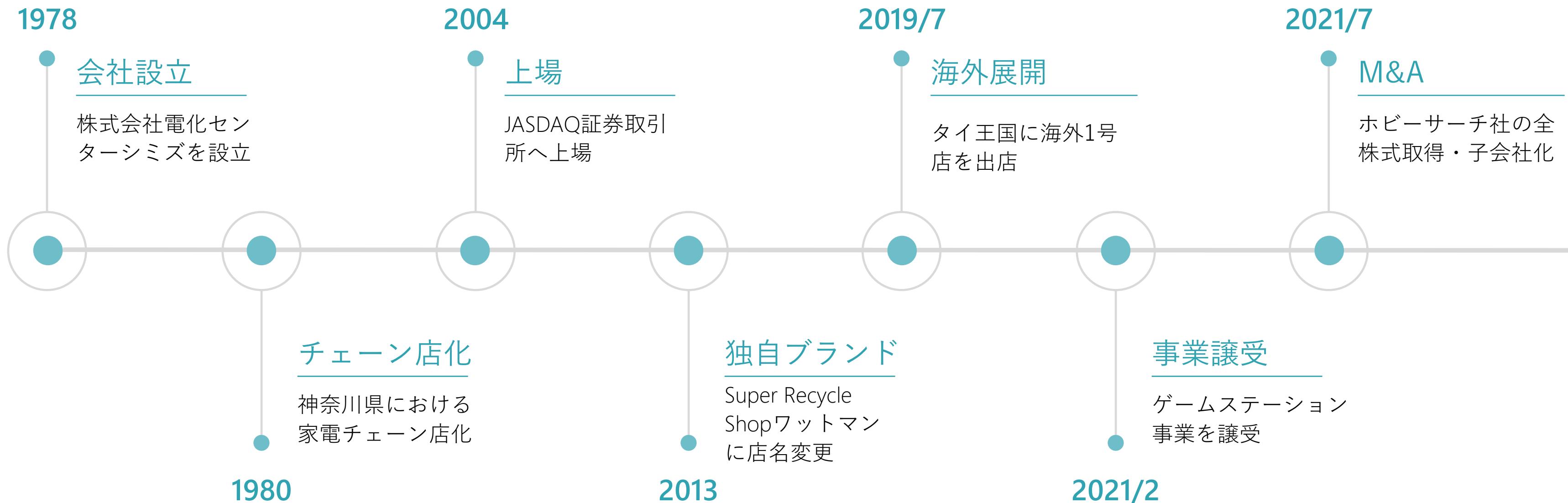
46

進行期は、前期と同程度の出店を目指す



APPENDIX

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 川畠泰史
会社設立	1978年9月
資本金	5億円
従業員数（連結）	602名（2022年3月末）
事業拠点	国内・海外に62店舗（2022年3月末）
発行済株式の総数	1,136,854株（2022年3月末。2022年4月1日より分割に伴い、2,273,708株）



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

IR問い合わせ : info-ir@wattmann.co.jp