



株式会社ワットマン

平成24年3月期  
決算説明会資料

平成24年6月7日

兜町平和ビル3階



JASDAQ

証券コード: 9927

3	会社概要	11	平成24年3月期品目別商品売上高概況
4	会社沿革	12	平成24年3月期販売費管理費推移
5	リユース業とは	13	平成24年3月期貸借対照表の概況
6	当社の事業内容	14	平成24年3月期キャッシュ・フロー計算書及び設備投資額の推移
7	店舗展開	15	業績推移
8	平成24年3月期業績概況	16	平成25年3月期の見通し・経営指標
9	平成24年3月期業績推移	17	ワットマンの強み
10	平成24年3月期セグメント別業績	18	平成25年3月期の取り組み①
		19	平成25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	486名(社員70名、パート・アルバイト416名) <small>(24年3月末)</small>
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29店舗 <small>(24年3月末)</small> (オフハウス:11店舗 ハードオフ:11店舗 ブックオフ:7店舗)

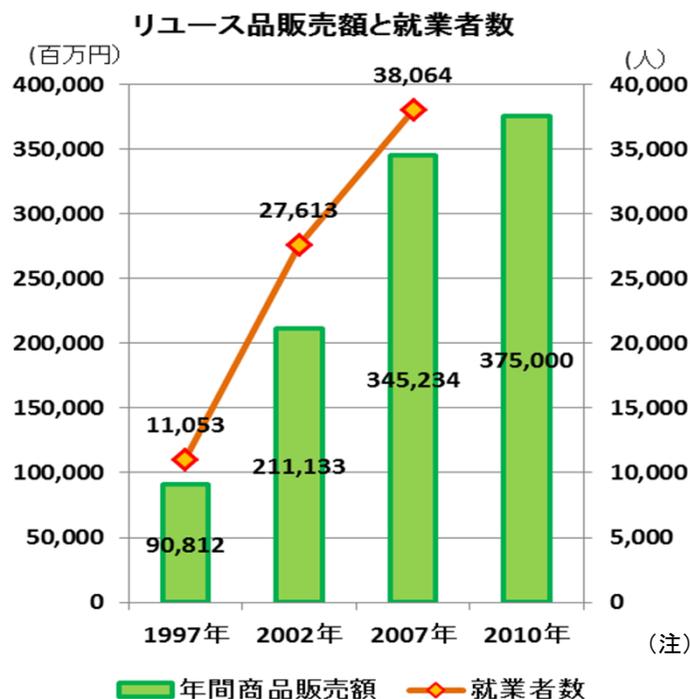
- 昭和53年 9月 株式会社電化センターシミズを設立。
- 昭和55年12月 横須賀市野比に野比店を開店。神奈川県下における家電チェーン店化を開始。
- 昭和63年 2月 本社機構を横浜市西区に移転。
- 平成 2年 4月 社名を株式会社ワットマンに変更。
- 平成 4年 7月 日本証券業協会に店頭売買有価証券として新規登録。
- 平成14年 3月 新業態として、リユース事業 1号店 ハードオフ/オフハウス横浜上郷店を開店。
- 平成14年 5月 本社機構を横浜市旭区に移転。
- 平成16年 5月 家電事業からリユース事業へ業態転換を開始。
- 平成16年12月 JASDAQ証券取引所へ上場。
- 平成20年 6月 ハードオフ/オフハウス鎌倉藤沢店を閉鎖し、ハードオフ/オフハウス/ブックオフ鎌倉手広店へ移転し増床開店。
- 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 7月 ハードオフ/オフハウス北久里浜店をオフハウス単独店舗に改装。
- 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20年10月 ハードオフ/オフハウス横浜本郷台店を改装し、ブックオフ横浜本郷台店を併設。
- 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 7月 ハードオフ横浜本郷台店をオフハウス横浜本郷台店に統合。
- 平成23年10月 オフハウス逗子店を閉店。
- 平成23年11月 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24年 3月 全29店舗

「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年は日本リユース業協会『リユース品の市場規模(2010年度協会推計値)』より



## 神奈川県内15事業所29店舗

オフハウス (OH) : 11店舗  
ハードオフ (HO) : 11店舗  
ブックオフ (BO) : 7店舗

## ブックオフ事業



ブックオフコーポレーション(株)のFC

### 取扱品目

書籍  
ゲームソフト  
コミック  
CD・DVD  
雑誌

店舗数：7

## オフハウス事業



### 取扱品目

インテリア  
家電  
婦人服  
メンズ衣料  
ギフト  
バッグ  
貴金属・時計  
ベビー&子供服  
ホビー  
スポーツ



店舗数：11

(株)ハードオフコーポレーションのFC

## ハードオフ事業



### 取扱品目

パソコン  
オーディオ  
ビジュアル  
楽器  
カメラ  
ゲーム機器  
ゲームソフト  
携帯電話



店舗数：11



(株)ハードオフコーポレーションのFC

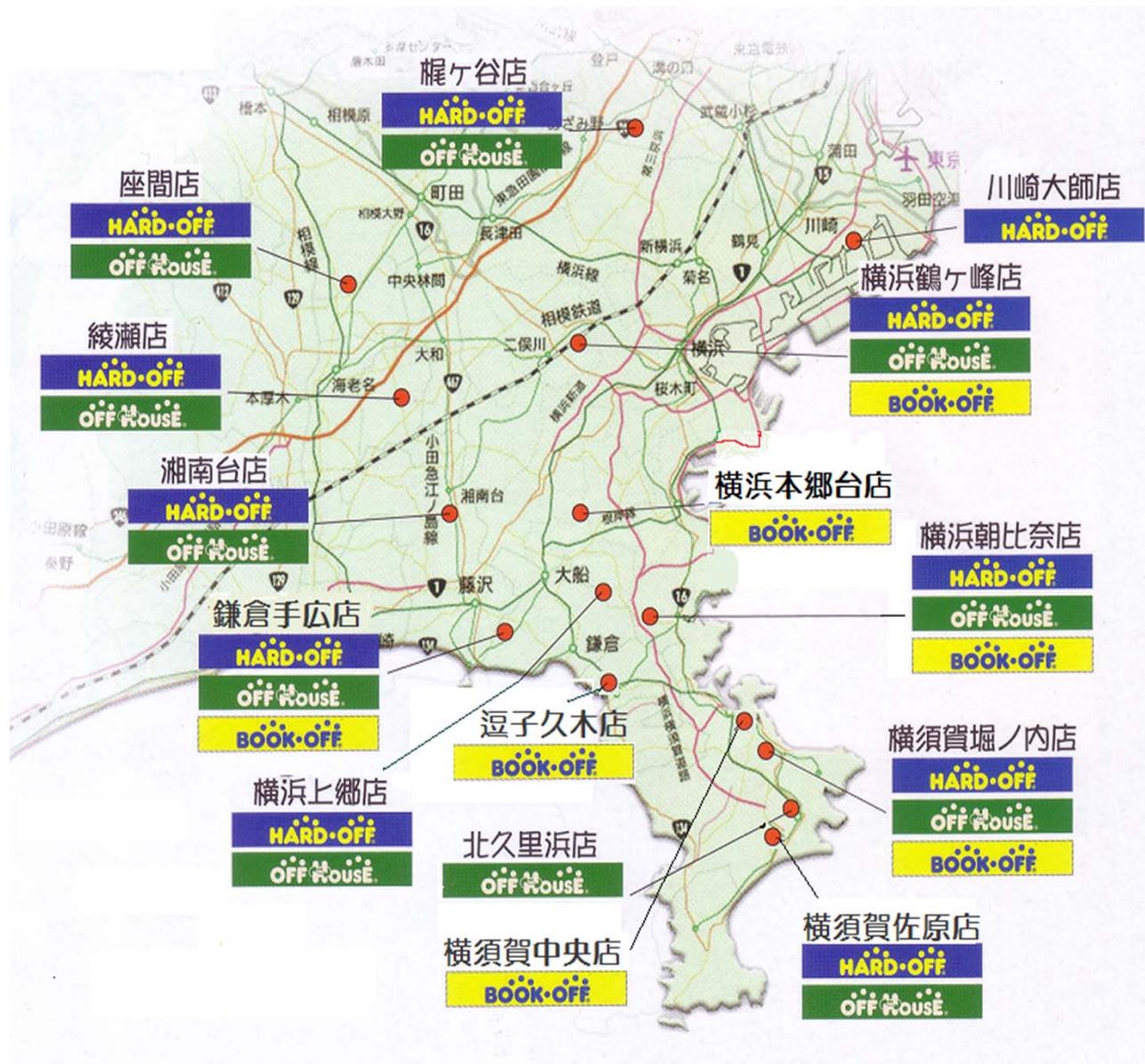
神奈川県には  
まだまだ出店余地  
があります。

リユース業の商圏人口は約10万人です。神奈川県は人口は905万人(H24年4月1日現在)、横浜市に限っても368万人(H24年4月1日現在)ですから、まだまだ出店の余地があります。

特にオフハウス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。

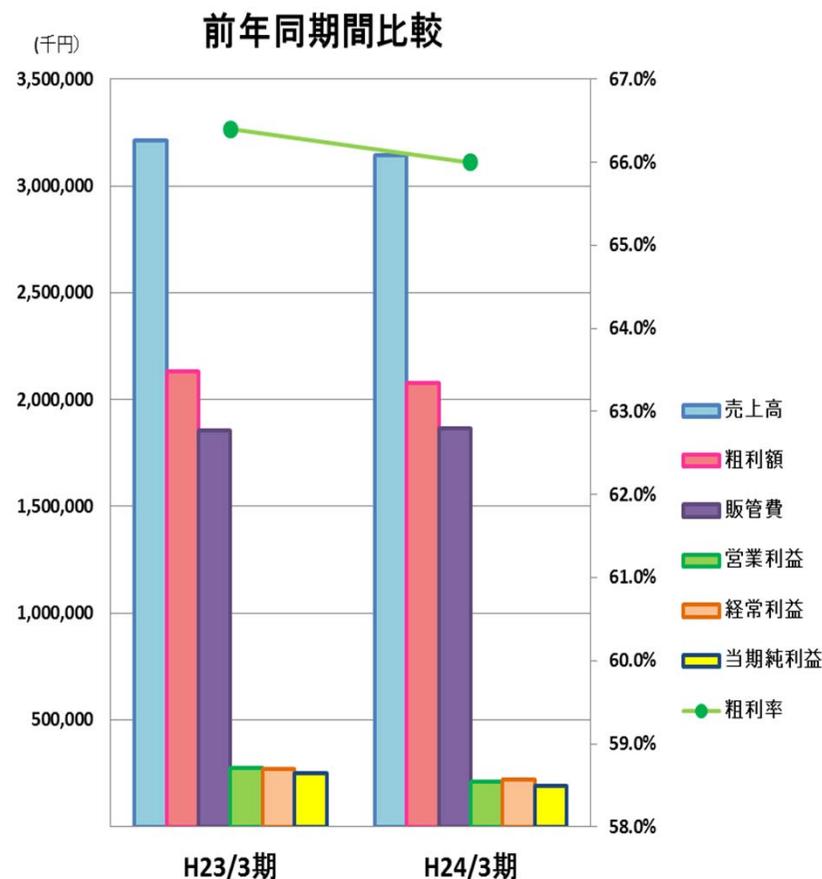
神奈川県内15事業所29店舗

- オフハウス (OH) : 11店舗
- ハードオフ (HO) : 11店舗
- ブックオフ (BO) : 7店舗



(千円)

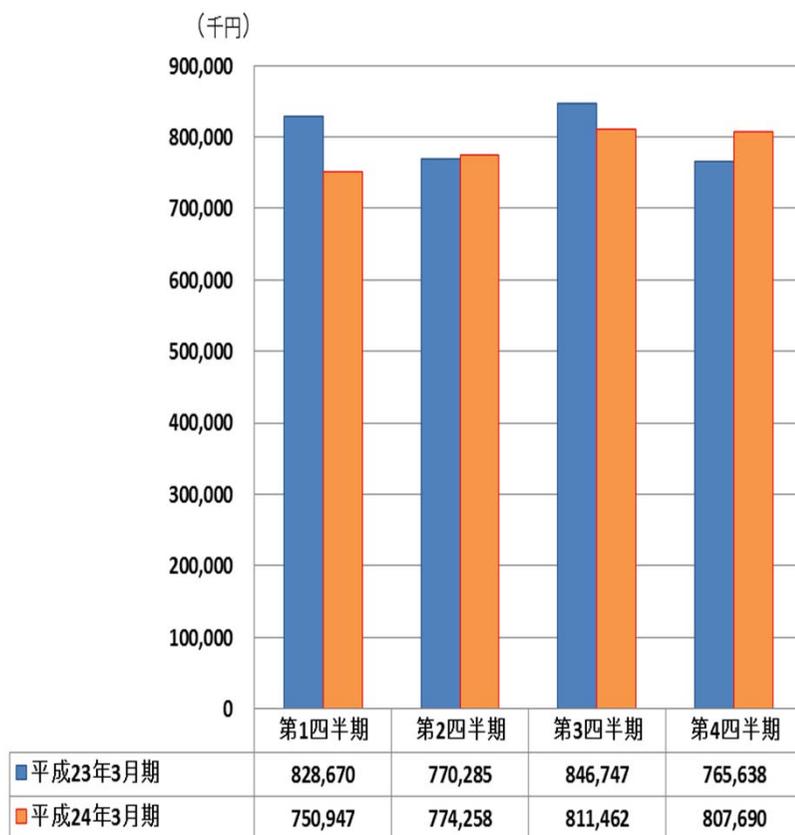
	平成23年3月期	平成24年3月期	前年同期比
売上高	3,211,342	3,144,358	97.9%
粗利額	2,131,660	2,076,056	97.4%
(粗利率)	66.4%	66.0%	△0.4p
販管費	1,855,143	1,865,874	100.6%
(販管费率)	57.8%	59.3%	+1.6p
営業利益	276,517	210,181	76.0%
(営業利益率)	8.6%	6.7%	△1.9p
経常利益	271,723	221,793	81.6%
当期純利益	248,980	189,082	75.9%



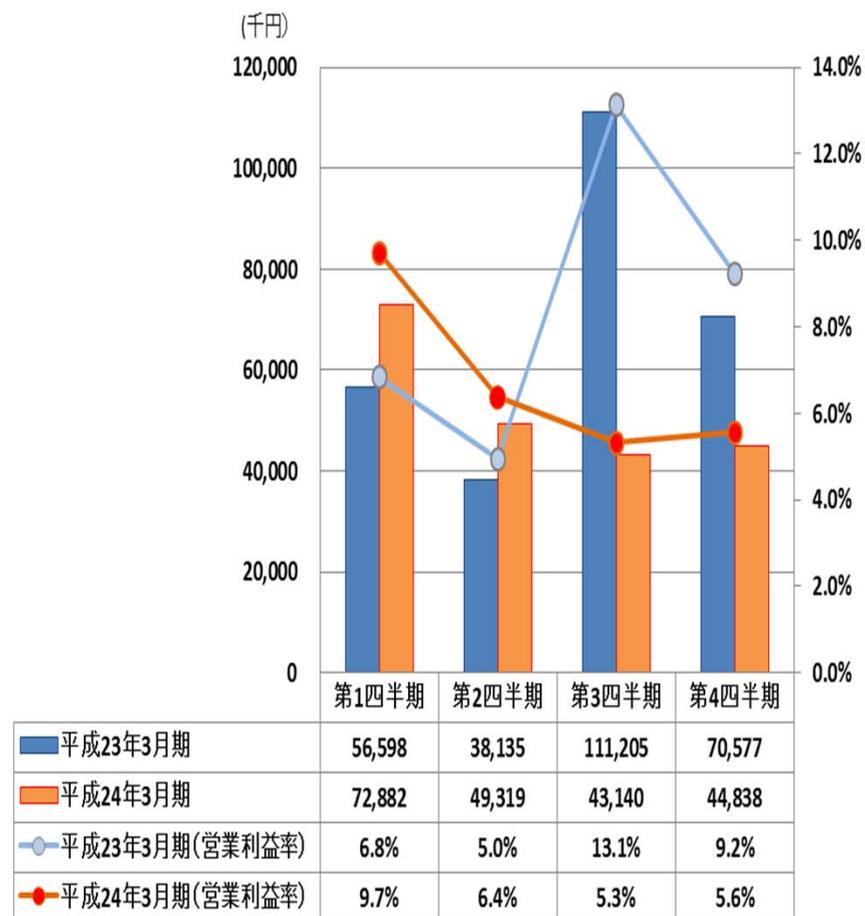
#### POINTS

当事業年度の売上高は66百万円(2.1%)減収の3,144百万円となりました。売上減少に伴い粗利額は55百万円(2.6%)減益の2,076百万円となりました。また営業利益は一部店舗の業態転換により初期費用が発生し、66百万円(24.0%)減益の210百万円、経常利益は49百万円(18.4%)減益の221百万円、当期純利益は減損損失の発生や税制改正による法人税等調整額の増加により59百万円(24.1%)減益の189百万円となりました。

## 四半期別売上推移



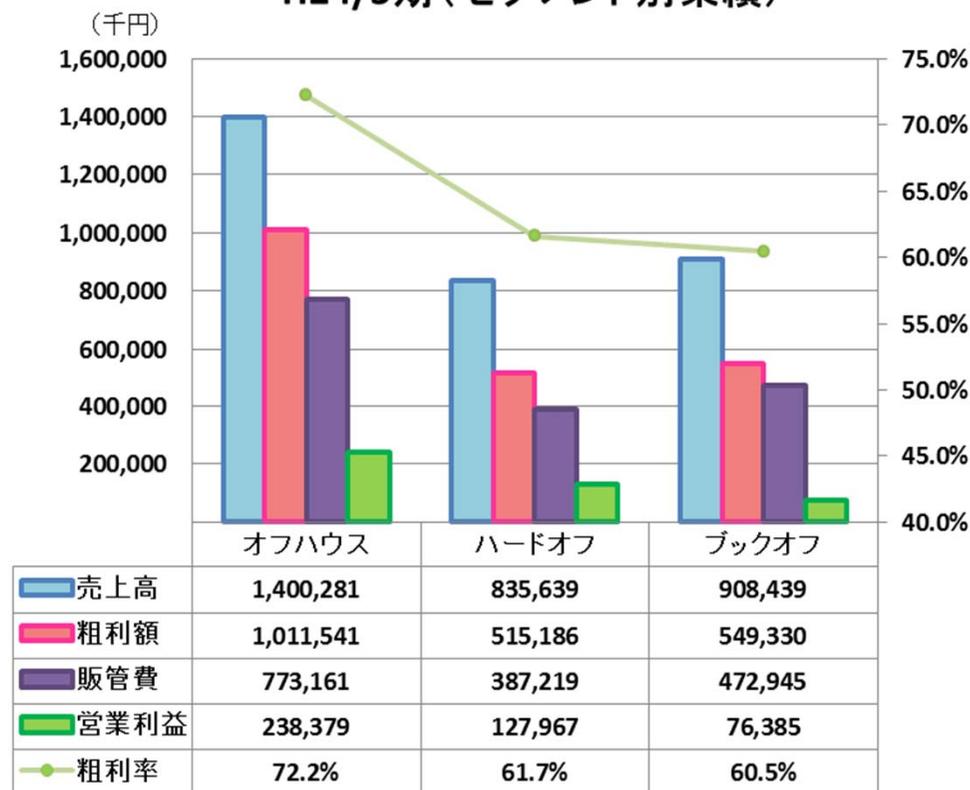
## 四半期別営業利益推移



### POINTS

売上高は当第1四半期においては77百万円(9.4%)減収でした。当第2四半期においては3百万円(0.5%)増収と回復いたしました。当第3四半期においては地デジ需要終息や返子店業態転換等により35百万円(4.2%)減収となりました。当第4四半期においては42百万円(5.5%)増収の807百万円と回復基調にあります。営業利益は当第3四半期及び当第4四半期において一部店舗の業態変更による初期費用の発生により、当第3四半期が68百万円(61.2%)減益の43百万円、当第4四半期が25百万円(36.5%)減益の44百万円となりました。

H24/3期(セグメント別業績)



POINTS

オフハウスにおいては2店舗減少の影響等により減収減益、ハードオフにおいては1店舗減少の影響により減収減益となりました。  
ブックオフにおいては2店舗増加の影響により増収となりましたが、新店初期費用の発生により大幅減益となりました。

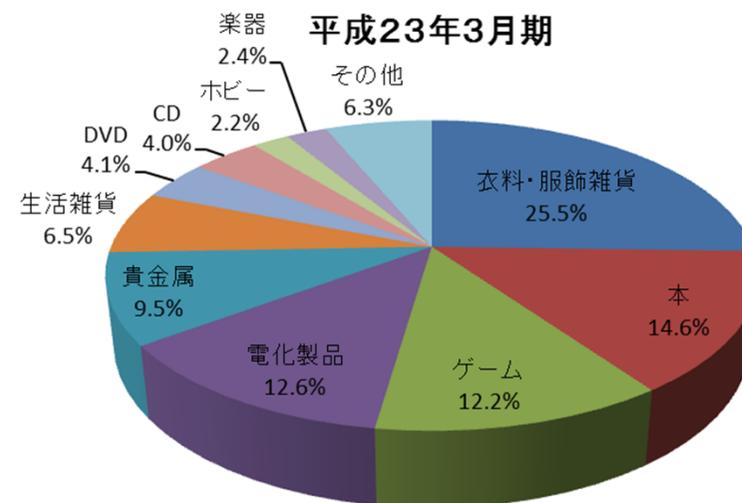
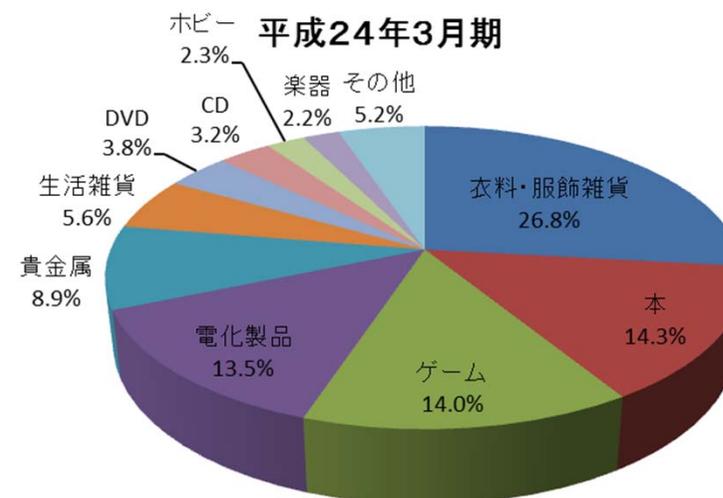
前年比	オフハウス	ハードオフ	ブックオフ	合計
売上高	95.4%	99.1%	101.0%	97.9%
粗利額	94.6%	100.1%	100.3%	97.4%
粗利率	△0.6p	+0.6p	△0.4p	△0.4%
販管費	94.5%	100.9%	117.2%	101.8%
営業利益	94.8%	97.6%	53.0%	84.1%

※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
衣料・服飾雑貨	841,452	26.8%	102.9%
本	451,205	14.3%	95.9%
ゲーム	441,586	14.0%	112.6%
電化製品	425,695	13.5%	104.9%
貴金属	279,604	8.9%	92.0%
生活雑貨	177,089	5.6%	84.3%
DVD	119,141	3.8%	90.5%
CD	101,765	3.2%	78.8%
ホビー	72,405	2.3%	103.6%
楽器	69,469	2.2%	90.0%
その他	164,946	5.2%	81.0%
総計	3,144,359	100.0%	97.9%

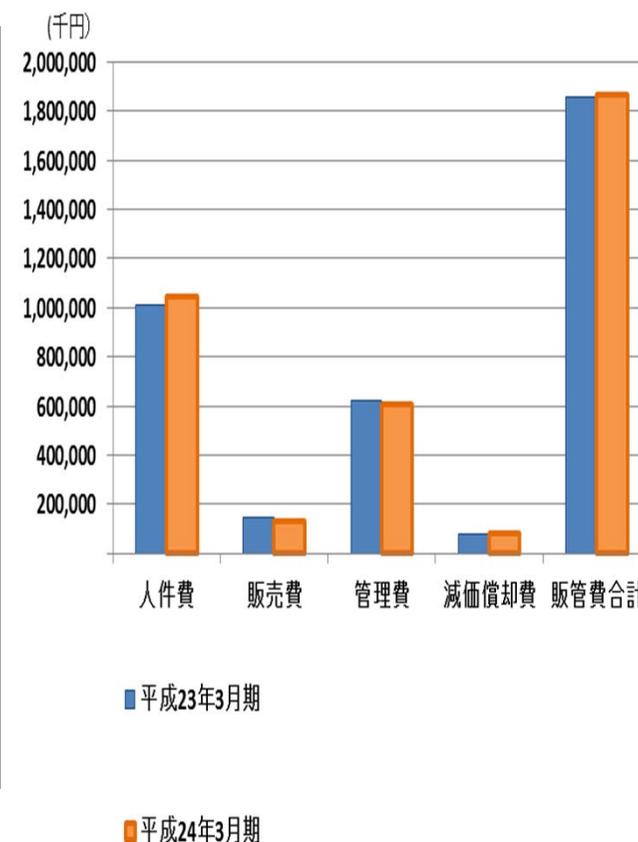


### POINTS

衣料・服飾雑貨、ゲーム、電化製品及びホビーが前年同期を上回るものの、その他の品目は前年同期を下回る結果となりました。売上が増加した品目の構成比が増加しております。

(千円)

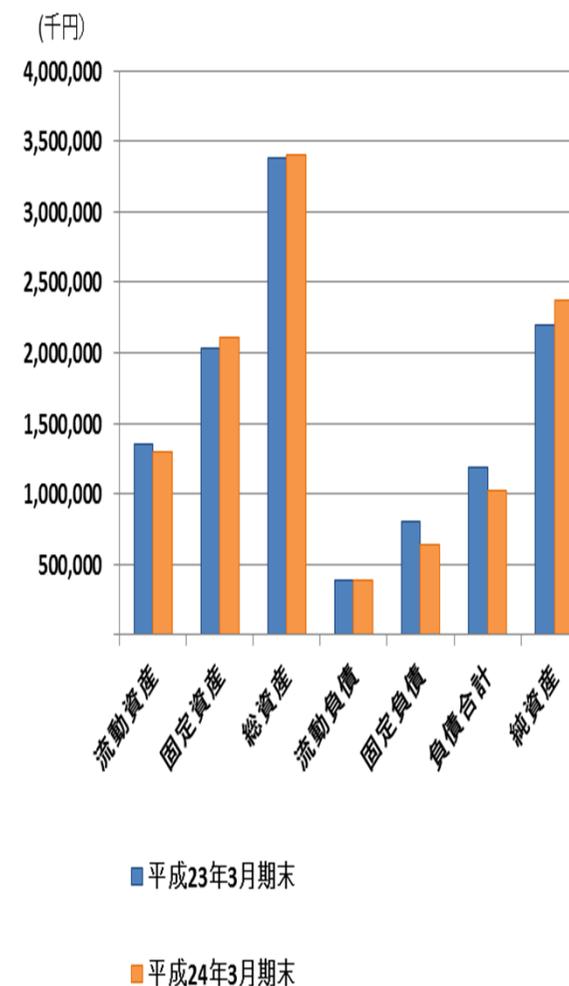
	平成23年3月期	平成24年3月期	前年同期比
人件費	1,009,956	1,043,244	103.3%
(対売上高比率)	31.4%	33.2%	
販売費	144,997	132,414	91.3%
(対売上高比率)	4.5%	4.2%	
管理費	622,275	605,942	97.4%
(対売上高比率)	19.4%	19.3%	
減価償却費	77,915	84,274	108.2%
(対売上高比率)	2.4%	2.7%	
販管費合計	1,855,143	1,865,875	100.6%
対売上高比率	57.8%	59.3%	



## POINTS

当事業年度の販売費及び一般管理費は10百万円(0.6%)増加の1,865百万円でした。主要な変動要因は人件費の増加が33百万円(3.3%)、販売費の減少が12百万円(8.9%)、管理費の減少が16百万円(2.6%)、減価償却費の増加が6百万円(8.2%)です。

	前事業年度末	平成24年3月期 当事業年度末	増減額
流動資産	1,348,070	1,296,023	△52,048
(構成比)	39.9%	38.1%	
固定資産	2,033,542	2,104,295	70,753
(構成比)	60.1%	61.9%	
総資産	3,381,612	3,400,317	18,705
流動負債	382,735	389,239	6,504
(構成比)	11.3%	11.4%	
固定負債	801,721	635,058	△166,664
(構成比)	23.7%	18.7%	
負債合計	1,184,457	1,024,297	△160,160
(構成比)	35.0%	30.1%	
純資産	2,197,155	2,376,021	178,865
自己資本比率	65.0%	69.9%	



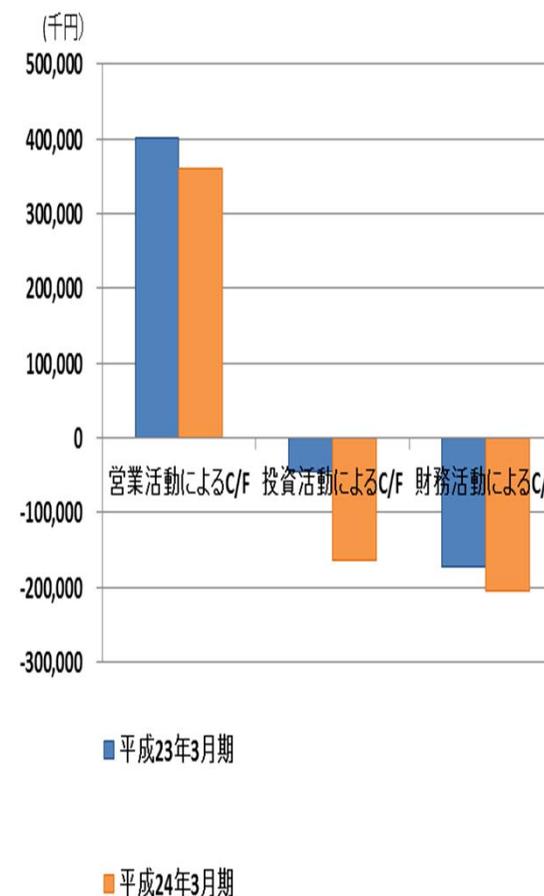
## POINTS

当事業年度末における資産合計は前事業年度末と比較して18百万円増加し3,400百万円となりました。負債合計は前事業年度末と比較して160百万円減少し1,024百万円となりました。純資産合計は前事業年度末と比較して178百万円増加し2,376百万円となりました。

(千円)

	平成23年3月期	平成24年3月期	前年同期増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	401,907	361,385	△40,522
投資活動によるキャッシュ・フロー	△46,194	△163,562	△117,368
財務活動によるキャッシュ・フロー	△171,537	△204,991	△33,454
現金及び現金同等物の増減額	184,176	△7,168	△191,344
現金及び現金同等物の期末残高	674,145	666,977	△7,168

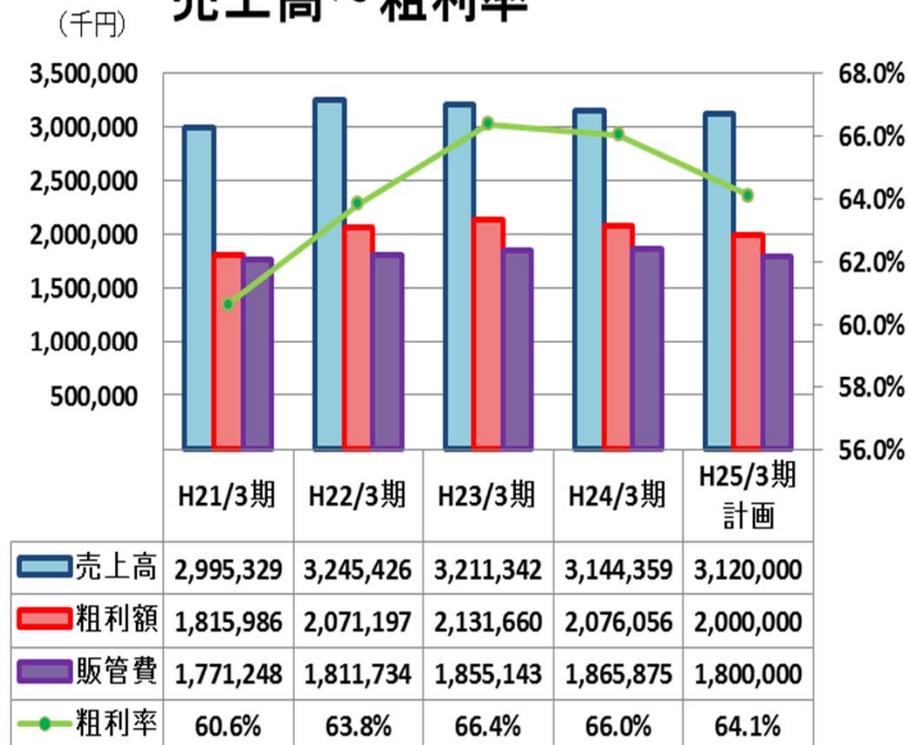
	平成23年3月期	平成24年3月期	前年同期増減額
設備投資額	61,229	110,830	49,600



**POINTS**

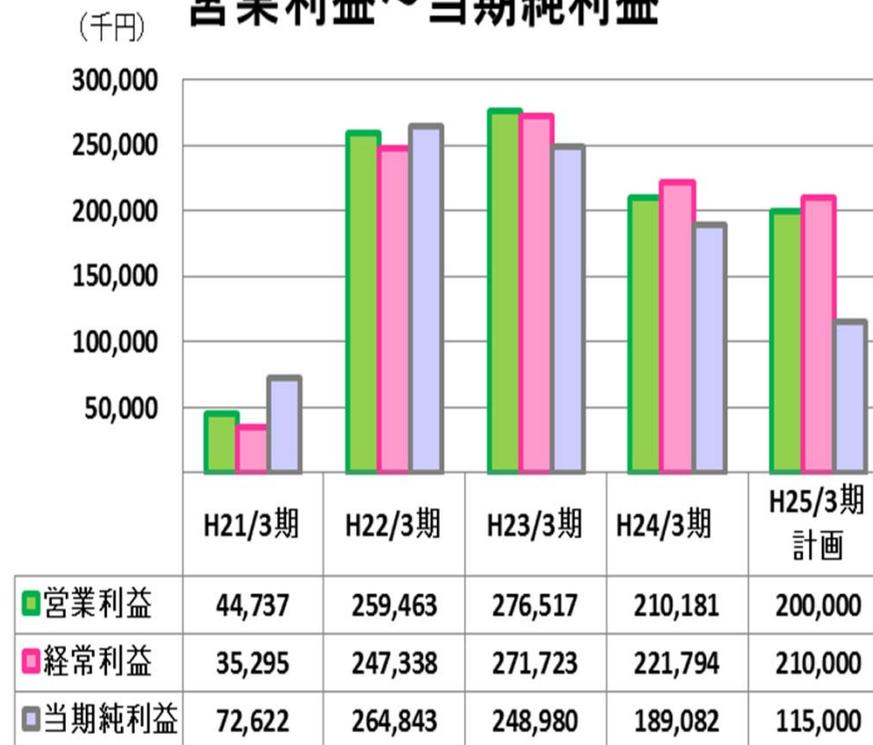
営業活動によるC/Fは前事業年度と比較し40百万円減少し361百万円の収入となりました。  
 投資活動によるC/Fは前事業年度と比較し117百万円支出が増加し163百万円の支出となりました。  
 財務活動によるC/Fは前事業年度と比較し33百万円支出が増加し204百万円の支出となりました。

## 売上高～粗利率



前年比	H21/3期	H22/3期	H23/3期	H24/3期	H25/3期 計画
売上高	115.8%	108.3%	98.9%	97.9%	99.2%
粗利額	117.1%	114.1%	102.9%	97.4%	96.3%
粗利率	+0.7p	+3.2p	+2.6p	△0.4p	△1.9p
販管費	128.5%	102.3%	102.4%	100.6%	96.5%

## 営業利益～当期純利益



前年比	H21/3期	H22/3期	H23/3期	H24/3期	H25/3期 計画
営業利益	26.0%	580.0%	106.6%	76.0%	95.2%
経常利益	22.0%	700.8%	109.9%	81.6%	94.7%
当期純利益	39.3%	364.7%	94.0%	75.9%	60.8%

### POINTS

当期は前期に引続き、経営効率の改善により粗利率・営業利益率及び粗利額・営業利益の向上を図りました。しかし一部店舗の業態変更による初期費用の発生により減収減益となりました。平成25年3月期は上郷店の閉店や今期業態転換店が立上り途中であるため減収減益の計画となっております。

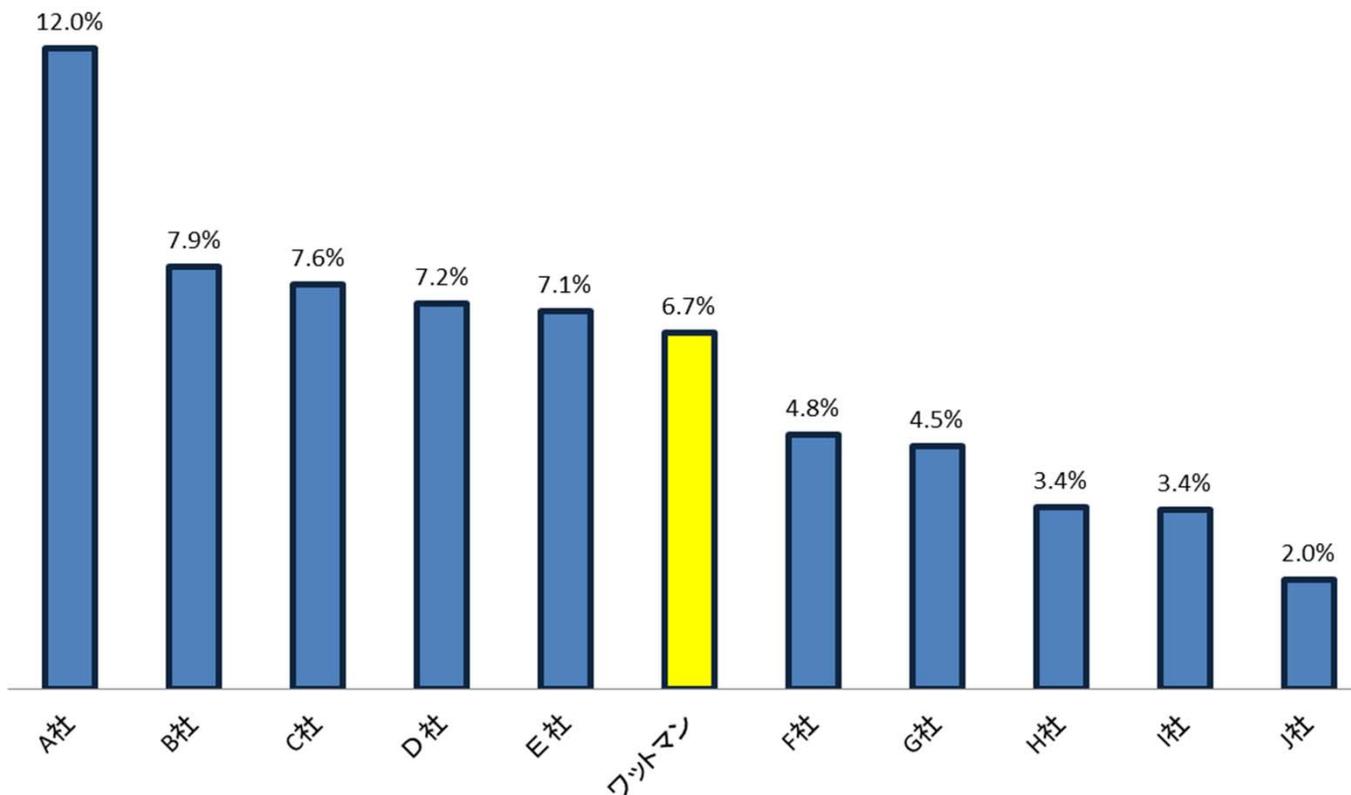
※千円未満については四捨五入しております。

	H24/3期	H25/3期	
	実績	計画	前期比
売上高経常利益率	7.1%	6.7%	-0.3p
ROA (総資産当期純利益率)	5.6%	3.3%	-2.2p
ROE (自己資本当期純利益率)	8.3%	4.7%	-3.5p
EPS (1株当り当期純利益)	17.28円	10.51円	-6.77円
BPS (1株当り純資産)	217.21円	225.72円	+8.51円
PER (株価収益率)	6.83倍	11.22倍	+4.40倍
PBR (株価純資産倍率)	0.54倍	0.52倍	-0.02倍
期末株価	118円	118円	-円

※H25年3月期末株価はH24年3月30日終値と同価格としております。

# ワットマンの強み

## リユース業各社営業利益率



(当社実績: 2012年3月期) (当社調べ)

### POINTS

当期は一部店舗の業態転換により初期費用が発生いたしましたが、リユース業を営む他社と同等程度の売上高営業利益率を維持しております。新店の業績を早期に安定化させて、他社よりも高いパフォーマンスをあげることを目指します。

## 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. ストアコンパリゾン(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

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  
神奈川県横浜市旭区鶴ヶ峰本町1-27-13  
TEL: 045-959-1100