

平成28年3月期

決算説明会資料



平成28年6月3日

株式会社ワットマン

JASDAQ
証券コード: 9927

P3	会社概要
P4	会社沿革
P5	リユース業とは
P6	当社の事業内容
P7	新ブランド概要
P8	独自ブランドの効果
P9	店舗展開
P10～11	平成28年3月期 業績概況
P12	平成28年3月期 業績概況(既存店・開閉店)
P13	平成28年3月期 業績概況(予測・実績)
P14	平成28年3月期 四半期業績推移
P15	平成28年3月期 四半期業績推移(既存店・開閉店)
P16	独自ブランド立上げ後開店店舗の状況
P17	これからの戦略
P18	商品と売場の強化
P19	買取強化
P20～21	ネット事業の拡大
P22	店舗の生産性の向上
P23	人材マネジメントの確立
P24	平成28年3月期 販売費管理費推移
P25	平成28年3月期 品目別業績
P26	平成28年3月期 品目別商品別売上概況
P27	平成27年3月期 貸借対照表の概況
P28	平成28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
P29	業績推移
P30	平成29年3月期の見通し・経営指標



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	482名（社員91名、パート・アルバイト391名）（28年3月末現在）
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 18事業所 41店舗（28年5月末現在） （スタイル:17店舗 テック:17店舗 ブックオフ:7店舗）

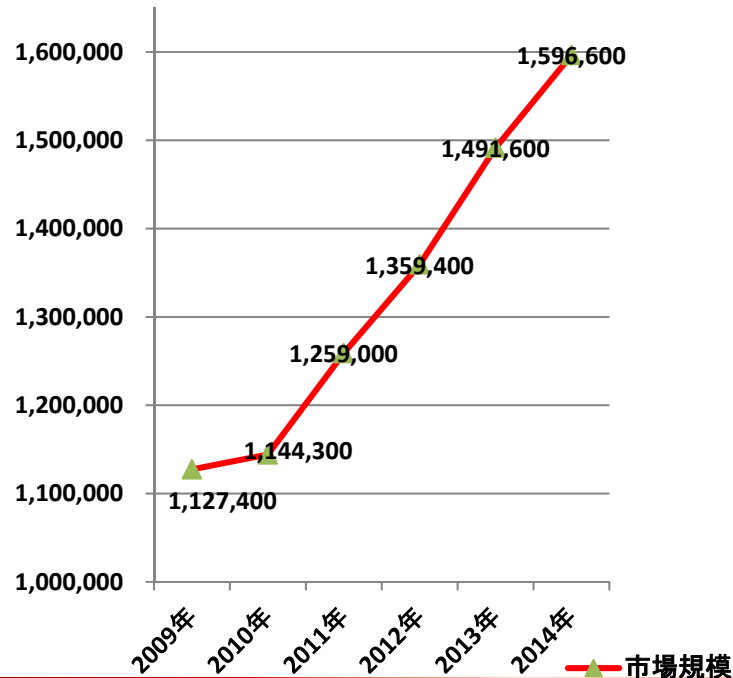
昭和53年 9月	株式会社電化センターシミズを設立。
昭和55年12月	横須賀市野比に野比店を開店。神奈川県下における家電チェーン店化を開始。
昭和63年 2月	本社機構を横浜市西区に移転。
平成2年 4月	社名を株式会社ワットマンに変更。
平成4年 7月	日本証券業協会に店頭売買有価証券として新規登録。
平成14年 3月	新業態として、リユース事業1号店を開店。
平成14年 5月	本社機構を横浜市旭区に移転。
平成16年 5月	家電事業からリユース事業へ業態転換を開始。
平成16年12月	JASDAQ証券取引所へ上場。
平成20年 6月	リユース事業に業態転換後、初の新規出店としてオフハウス逗子店を開店。
平成20年 8月	ハードオフ/オフハウス横須賀佐原店を開店。
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11月	オフハウス逗子店を閉店し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25年 5月	株式会社ハードオフコーポレーションとのフランチャイズ契約を解消
平成25年 6月	新ブランド「Super RecycleShop WATTMANN」(スーパーリサイクルショップ ワットマン)立ち上げ。
平成25年12月	ワットマンテック・スタイル湘南台店を閉店しワットマンテック・スタイル藤沢石川店を開店。
平成26年 2月	ワットマンテック・スタイル新丸子店を開店。
平成26年 4月	ワットマンテック・スタイル平塚梅屋店を開店。
平成26年 6月	ワットマンテック・スタイル横須賀中央プライム店を開店。
平成26年 8月	ブックオフ本郷台店を改装しワットマンテック・スタイル本郷台店を開店
平成26年11月	ブックオフ逗子久木店を改装しワットマンテック・スタイル逗子久木店を開店
平成27年 8月	ワットマンテック・スタイル二宮店を開店。
平成27年 11月	ワットマンテック・スタイル相模原中央店を開店。
平成27年 12月	旧綾瀬店をワットマンテック・スタイルPAT綾瀬店に移設増床。
平成28年 3月	ワットマンテック・スタイル横浜権太坂店を開店。
平成28年3月現在	店舗数41店

「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。

市場規模

(百万円)



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)「市場規模」は株式会社リフォーム産業新聞社「中古ビジネスデータブック2016」に基づくインターネット販売を含む市場規模の推計値です。

「スーパーリサイクルショップ ワットマン」



「Super Recycle Shop WATTMANN」は
パソコン・テレビ・冷蔵庫・楽器など家電製品を扱う「WATTMANN Tech」(ワットマン・テック)。
そして、洋服、バッグなどの服飾雑貨・貴金属・ギフト商品などを扱う「WATTMANN Style」(ワットマン・スタイル)
の2つの専門店で構成しております。
さらにパッケージメディアの「BOOK OFF」(ブックオフ)も融合することで、様々な商品を扱う、強力なリユース店舗となります。
それが「Super Recycle Shop WATTMANN」です。



スーパーリサイクルショップ「ワットマン」
横浜鶴ヶ峰店

総合店舗名

ブランドカラー 赤

Super Recycle Shop Watt mann

サブタイトル

トコトン買取ります!



Super Recycle Shop

watt mann

トコトン買取ります!

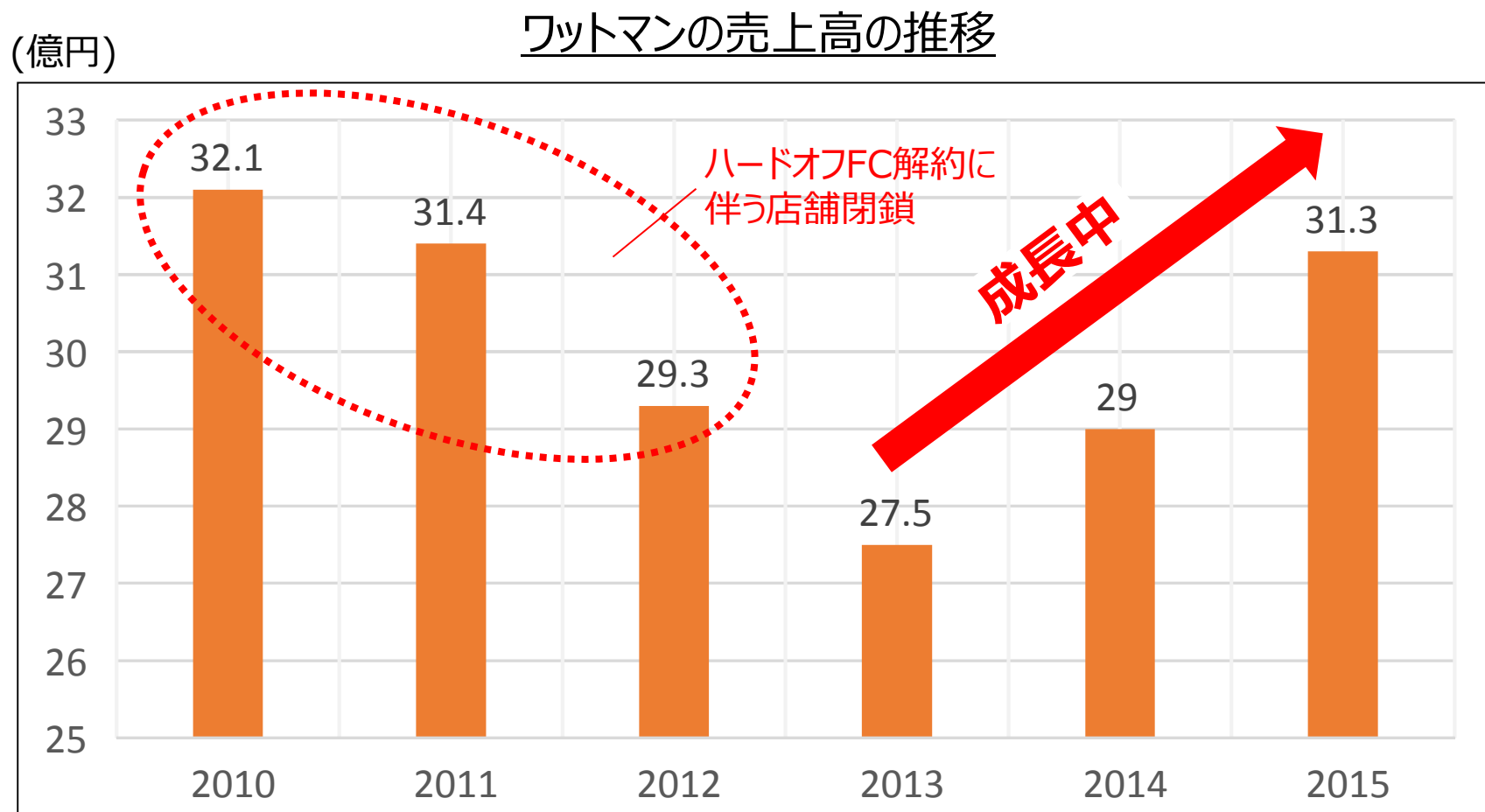
より大きく、より多くの商品を取扱い、よりお客様に便利な、そして心地良くご利用いただけるリサイクルショップ。

我が社の社名。

家電時代も使用してきた神奈川では浸透しているブランドが店名として復活。

お客様のご不要品、ご愛用品をより幅広くそしてより専門的に買取いたします。

独自ブランド立上げ以降、右肩上がり成長しています。



「神奈川県にはまだまだ出店余地があります」

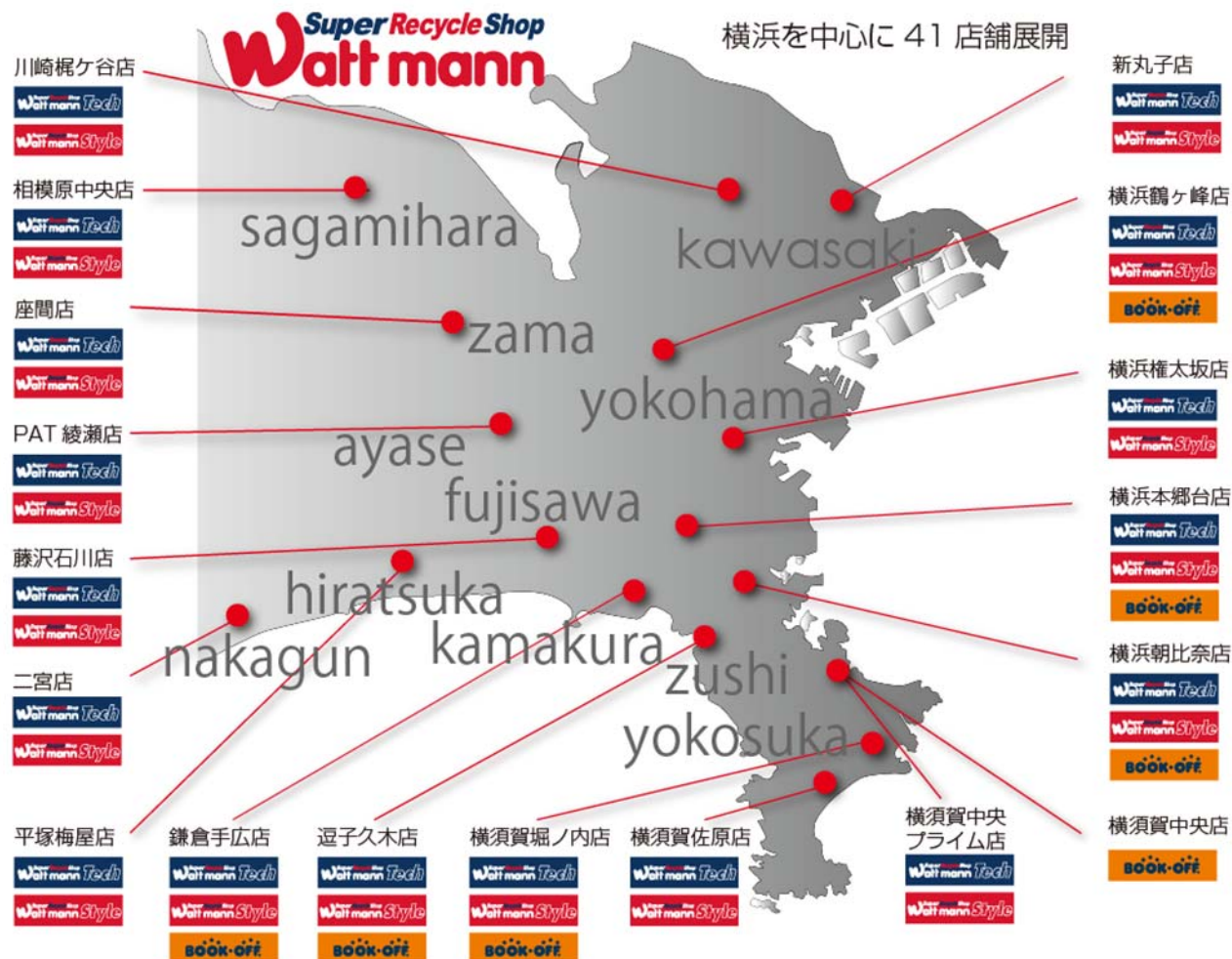
H28年5月末現在横浜を中心に
18事業所 41店舗 を展開しています。

- ワットマンテック 17店舗
- ワットマンスタイル 17店舗
- ブックオフ 7店舗

リユース業の商圈人口は約10万人
です。

神奈川県は人口は911万人(H27年
9月1日現在)、
横浜市に限っても373万人(H28年
5月1日現在)ですから、
まだまだ出店の余地があります。

特にスタイル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。



業績の概況

平成28年3月期業績のポイント

売上は増収だったが、新店開店等により営業費用も増加したため営業利益・経常利益ともに減益となった。前期は平塚梅屋店、横須賀中央プライムの2店舗出店だったが今期下は二宮店、相模原中央店、横浜権太坂の3店出店があり前年比利益圧縮要因となった。当期純損益は旧綾瀬店の移転決定による減損損失9百万円、繰延税金資産取崩による法人税等調整額15百万円等により11百万円純損失となった。

売上は全店ベースで前年同期比+8.3%を達成

既存店の売上は前年同期比+2.7%を達成、開閉店の売上は前年同期比+39.3%を達成。
既存店開閉店の状況の詳細はP11

経費は店舗数増加により前年同期比+8.5%

既存店の経費は前年同期比+1.1%、当初予測比+1.9%であり、若干予測を上回る。
開閉店の経費は前年同期比+37.8%、当初予測比+8.0%であり、予測を上回る。予測を2事業所上回る4事業所開店。

営業利益は出店攻勢により前年同期比△32百万円

既存店の営業利益は前年同期比+14.1%、当初予測比△31.2%であり、前期比大幅増益するも予測未達。予測以上の新店攻勢の影響。
開閉店の営業利益は前年同期比△52百万円、当初予測比△49百万円であり、前期比大幅減益、予想未達。上記の通り予測を2事業所上回る4事業所開店による初期赤字と旧綾瀬店閉店が業績圧縮要因となった。

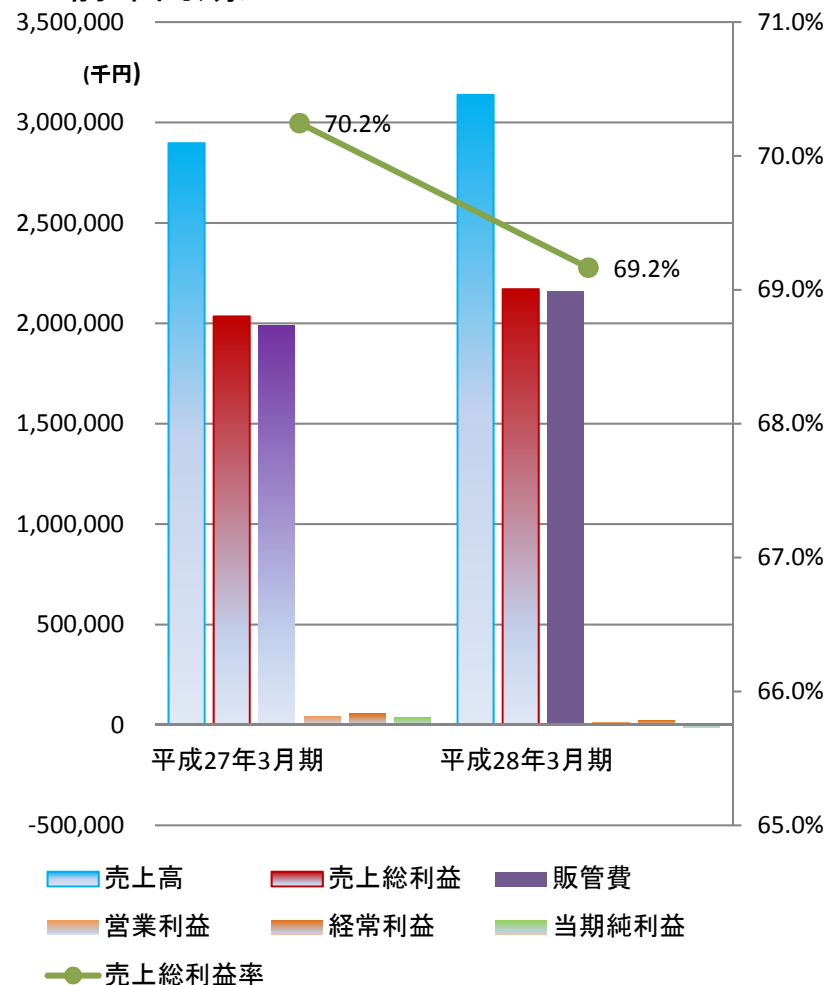


当初の予測以上の新店攻勢により増収減益。
新店の早期黒字化により業績を成長させる

要約損益計算書

	(千円)		
	平成27年3月期	平成28年3月期	前年同期比
売上高	2,896,407	3,137,632	108.3%
売上総利益額	2,034,589	2,170,152	106.7%
(粗利率)	70.2%	69.2%	△1.0p
販管費	1,990,863	2,159,333	108.5%
(販管费率)	68.7%	68.8%	+0.1p
営業利益	43,725	10,819	24.7%
(営業利益率)	1.5%	0.3%	△1.2p
経常利益又は 経常損失	57,003	22,739	39.9%
当期純利益 又は純損失	36,645	-11,469	—

前年同期比



※千円未満については四捨五入しております。

POINTS

当期の売上高は、前期と比べ241百万円(8.3%)増収の3,137百万円となりました。既存店は前年同期比2.7%増収、新店業績の伸長により全店ベースでも増収となったものです。販管費は店舗増加に伴う人件費、地代家賃、消耗品費、支払手数料等の増加により168百万円(8.5%)増加の2,159百万円となりました。この結果32百万円減益の営業利益10百万円となりました。経常利益は前期と比べ34百万円減益の22百万円となりました。当期純損益は綾瀬店の減損損失9百万円、法人税等調整額15百万円の計上等があったため、11百万円の当期純損失となりました。

要約損益計算書

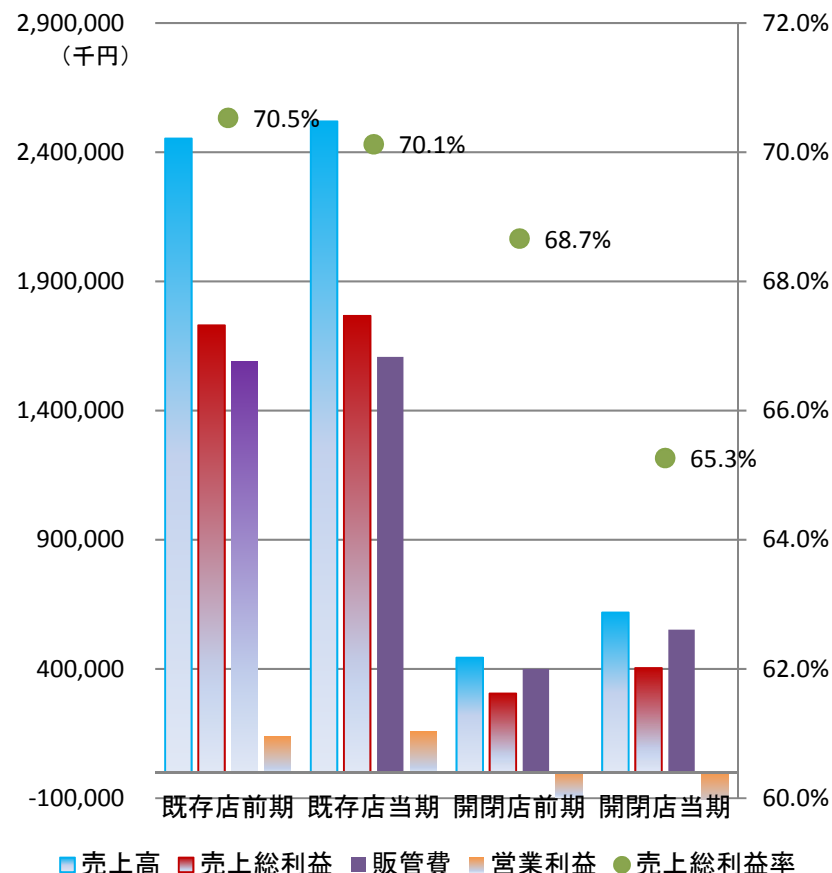
(千円)

既存店	平成27年3月期	平成28年3月期	前年同期比
売上高	2,452,672	2,519,374	102.7%
粗利額	1,729,911	1,766,644	102.1%
(売上高営業利益率)	70.5%	70.1%	-0.41%
販管費	1,590,390	1,607,393	101.1%
(販管費率)	64.8%	63.8%	-1.04%
営業利益	139,520	159,252	114.1%
(営業利益率)	5.7%	6.3%	0.6%

(千円)

開閉店	平成27年3月期	平成28年3月期	前年同期比
売上高	443,735	618,258	139.3%
粗利額	304,678	403,507	132.4%
(売上高営業利益率)	68.7%	65.3%	-3.40%
販管費	400,473	551,941	137.8%
(販管費率)	90.3%	89.3%	-0.98%
営業損失	-95,795	-148,433	154.9%
(営業利益率)	-21.59%	-24.0%	-2.42%

前年同期比



POINTS

既存店は業績回復により前年同四半期比66百万円(2.7%)増収、開閉店も業績伸長と今期開店による6店増により前年同期比174百万円(39.3%)増収となりました。売上総利益は、既存店は売上増により、36百万円(2.1%)増益の1,766百万円となりました。開閉店は売上増加により、98百万円(32.4%)増益の403百万円となりました。販売費及び一般管理費は既存店で17百万円(1.1%)増加の1607百万円、開閉店で151百万円(37.8%)増加の551百万円となりました。この様に既存店は前年と比べ19百万円(14.1%)増益の営業利益159百万円を達成し、開閉店は52百万円減益の営業損失148百万円、全社では32百万円減益の営業利益10百万円となりました。

当期は二宮店、相模原中央店、横浜権太坂店をオープンしPAT綾瀬店を移設増床いたしました。既存店は増収増益となりました。前期と違い、既存店の業績に大きな悪影響を及ぼす事無く新店開店が可能と判断しております。

※千円未満については四捨五入しております。

当初業績予想の達成状況

既存店	平成28年3月期予想	平成28年3月期実績	予実比
売上高	2,562,620	2,519,374	98.3%
販管費(含本社費)	1,576,941	1,607,393	101.9%
営業利益	231,720	159,252	68.7%

POINTS

既存店の当期の売上高は、当初業績予想と比べ43百万円(2.7%)未達の2519百万円となりました。

販管費については当初の業績予想比30百万円(1.9%)上回りました。

営業利益については当初業績予想比72百万円(-31.2%)未達でした。未達要因としては下期に移設を含む3事業所の開店が短期集中した影響を受けたと考えられます。

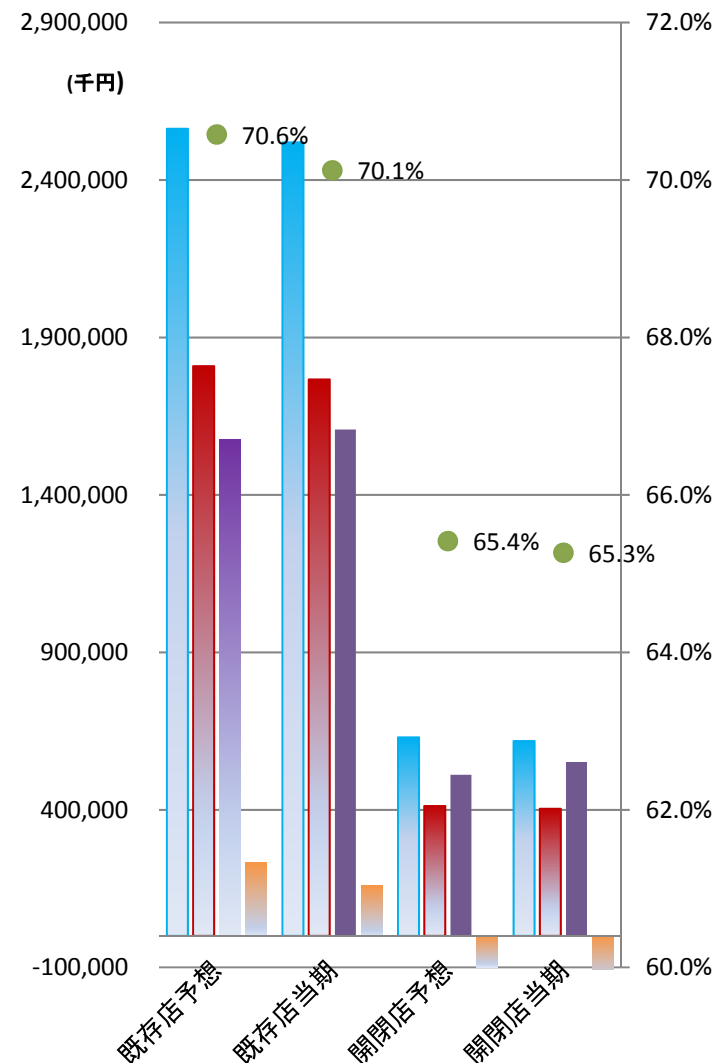
前期比では増収増益であり、既存店の業績に大きな悪影響を及ぼす事無く新店開店が可能と判断しております。

開閉店	平成28年3月期予想	平成28年3月期実績	予実比
売上高	630,077	618,258	98.1%
販管費(含本社費)	511,274	551,941	108.0%
営業利益	-99,120	-148,433	149.8%

POINTS

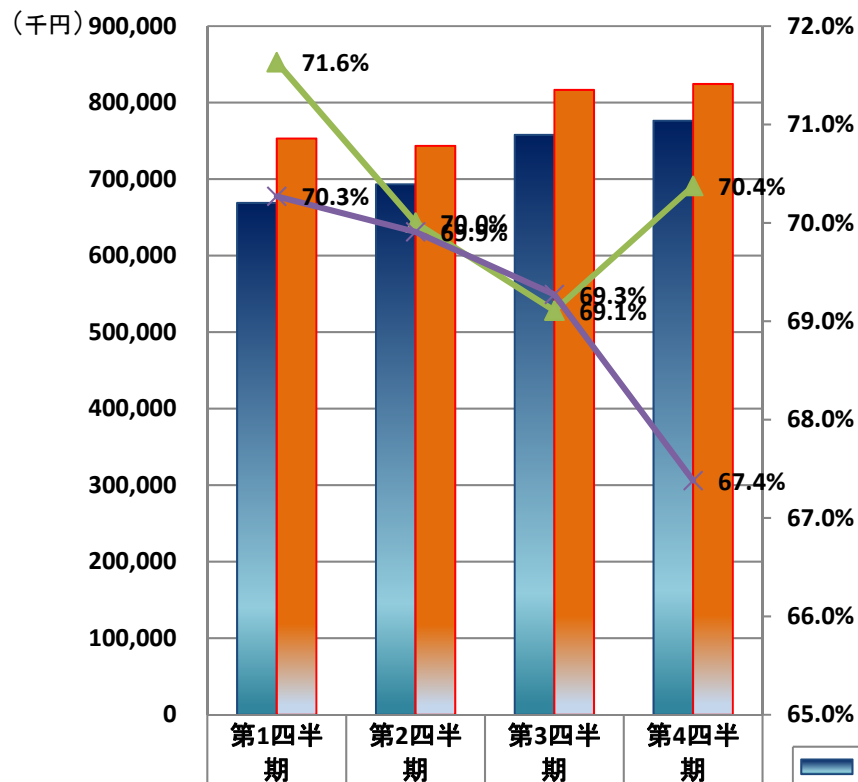
開閉店の当期の売上高は、当初業績予想と比べ11百万円(1.9%)未達の618百万円となりました。販管費については当初の業績予想比では40百万円(8.0%)上ぶれとなりました。営業利益については当初の業績予測比で49百万円未達でした。

売上と販管費の予実差異は、当初業績予測を2事業所上回る4事業所の開店により経費が予測を上回ったのに対し、新店開店が下期に偏り営業月数が短かった事、旧綾瀬店の閉店による売上減少があった事等によると判断しております。



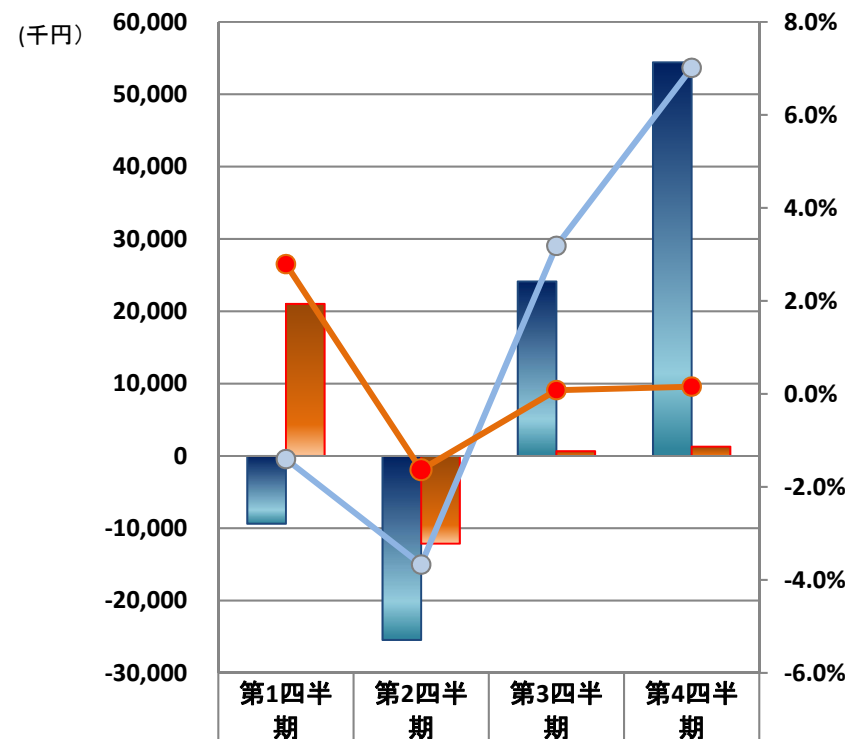
■売上高 ■売上総利益 ■販管費 ■営業利益 ●売上総利益率

四半期売上推移



平成27年3月期	668,879	693,289	757,868	776,372
平成28年3月期	753,107	743,534	816,597	824,395
平成27年3月期粗利率	71.6%	70.0%	69.1%	70.4%
平成28年3月期粗利率	70.3%	69.9%	69.3%	67.4%

四半期営業利益推移



平成27年3月期	-9,377	-25,442	24,118	54,427
平成28年3月期	21,013	-12,133	653	1,286
平成27年3月期 (営業利益率)	-1.4%	-3.7%	3.2%	7.0%
平成28年3月期 (営業利益率)	2.8%	-1.6%	0.1%	0.2%

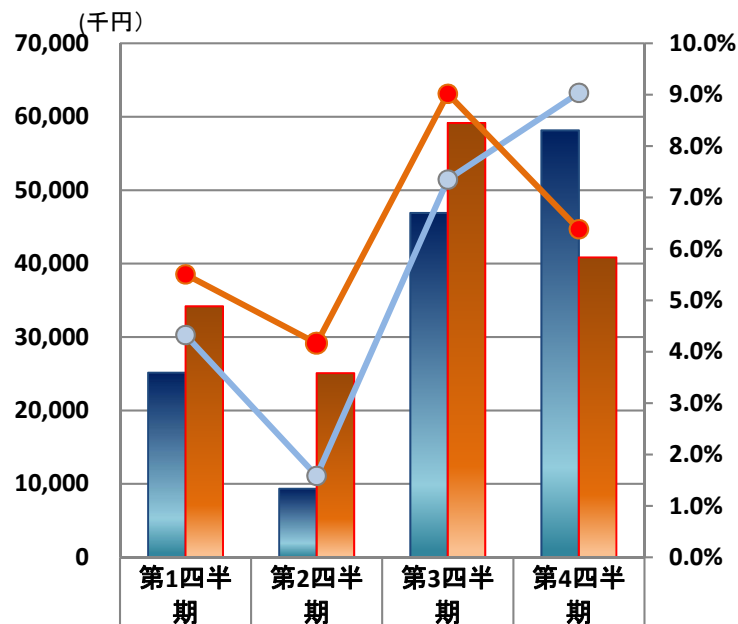
POINTS

売上は当期移転増床を含む4事業所を開店し、全四半期を通じて前期比増収となりました。

前期は平成26年11月の逗子久木店の多業態化を最後に新店開店がなかった一方、当期下期にPAT綾瀬店の移転増床、相模原中央店、横浜権太坂店の集中開店があり第3第4四半期は減益となりました。

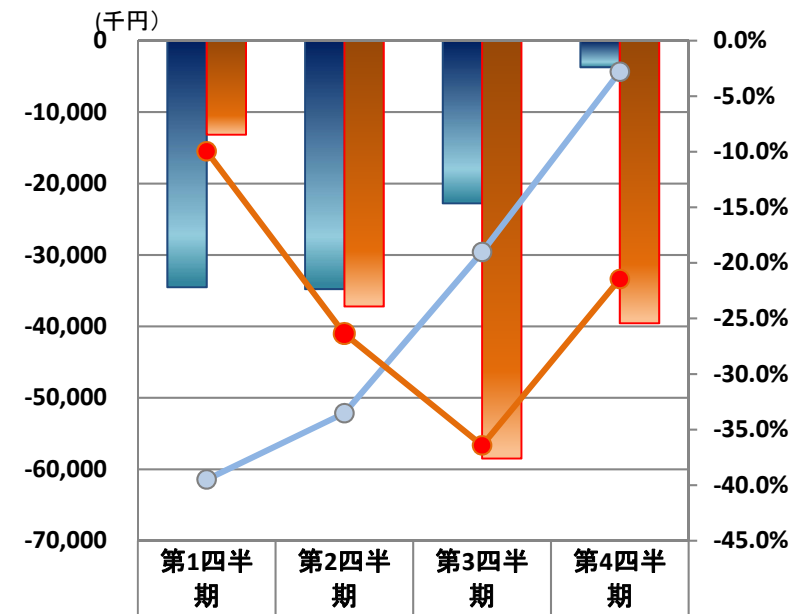
※千円未満については四捨五入しております。

四半期営業利益推移(既存店)



平成27年3月期	25,141	9,338	46,895	58,146
平成28年3月期	34,178	25,079	59,149	40,846
平成27年3月期 (営業利益率)	4.3%	1.6%	7.3%	9.0%
平成28年3月期 (営業利益率)	5.5%	4.2%	9.0%	6.4%

四半期営業利益推移(開閉店)



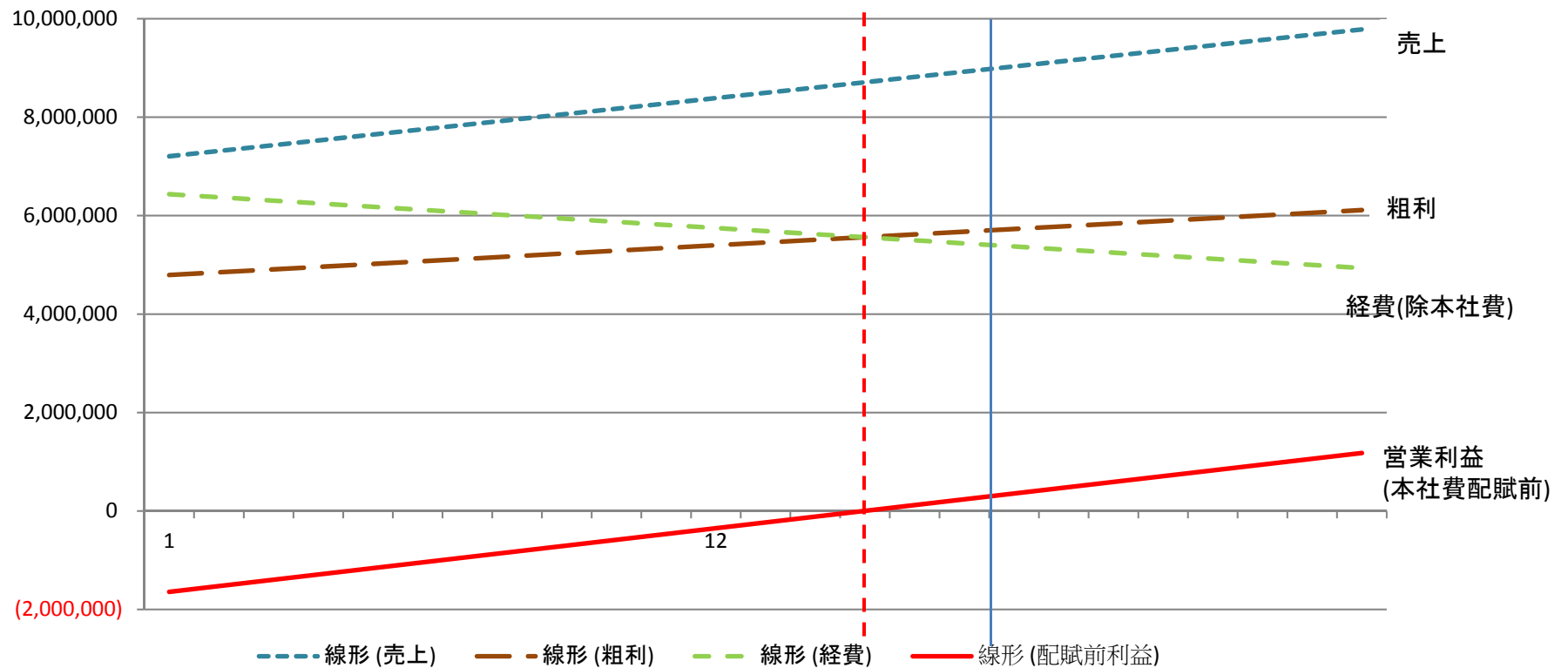
平成27年3月期	-34,519	-34,780	-22,777	-3,719
平成28年3月期	-13,165	-37,212	-58,496	-39,560
平成27年3月期 (営業利益率)	-39.5%	-33.5%	-19.0%	-2.8%
平成28年3月期 (営業利益率)	-10.0%	-26.4%	-36.4%	-21.5%

POINTS

既存店ベースでは第4四半期以外すべての四半期売上が前年同期を上回り増益でした。

開閉店は前期第1四半期、第2四半期に平塚梅屋店・横須賀中央プライム店の開店がありましたが、当期は第2四半期に二宮店の開店があり、また開閉店の売上増による本社費負担の増加から、第1四半期は増益でしたが、第2四半期は減益となりました。

既存店の業績は集中出店しても前期比で上回りました。平成29年3月期は店舗開発を継続するとともに、商品政策、生産性向上により業績成長を図ります。



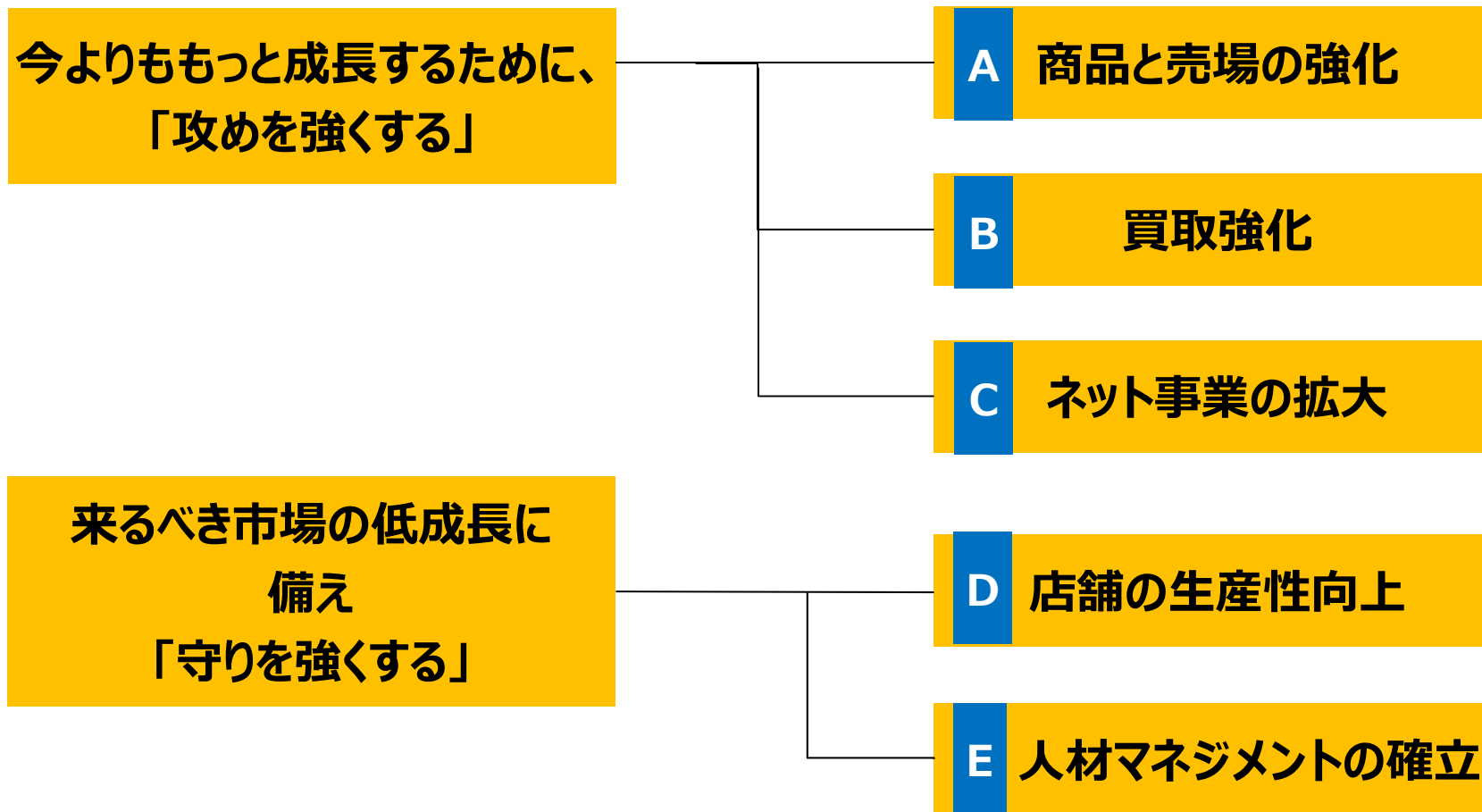
注

- 縦軸が金額、横軸が開店後経過月数
- 独自ブランド立上げ後に開店したTech、Style2業態店の開店から1年5ヶ月(青縦線)の経営指標実績平均値をもとに24ヶ月までグラフ化

POINTS

- 黒字転換(本社費配賦前利益)は開店後約1年3ヶ月～1年6ヶ月後(赤縦点線)
- 初期コストは平均22百万円
- 当期第3四半期以降上記の趨勢に大きな変化はない。
- 商品政策と生産性向上により更なる経費削減、売上増加を目指す。

「攻め」と「守り」の両面を強化します。



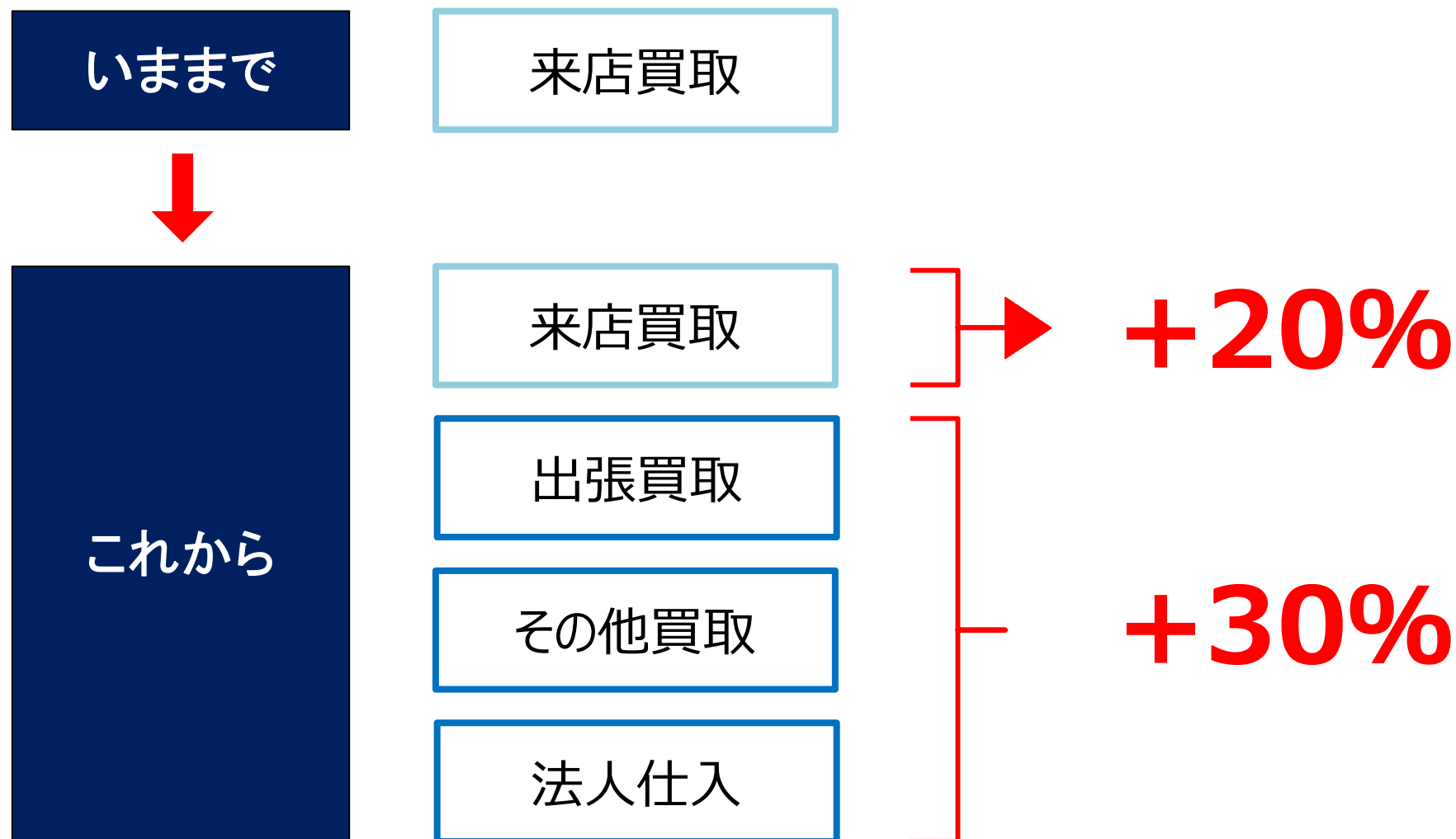
POINTS

平成25年にハードオフとFC契約を解消し、「ワットマン」として歩み始めてから3年間になります。この3年間は、「現場業務を混乱させない」ことを第一に考え、大きな変革をしてきませんでした。しかし、今後の成長に向けては、商品政策や生産性向上など様々な変革を行っていきます。

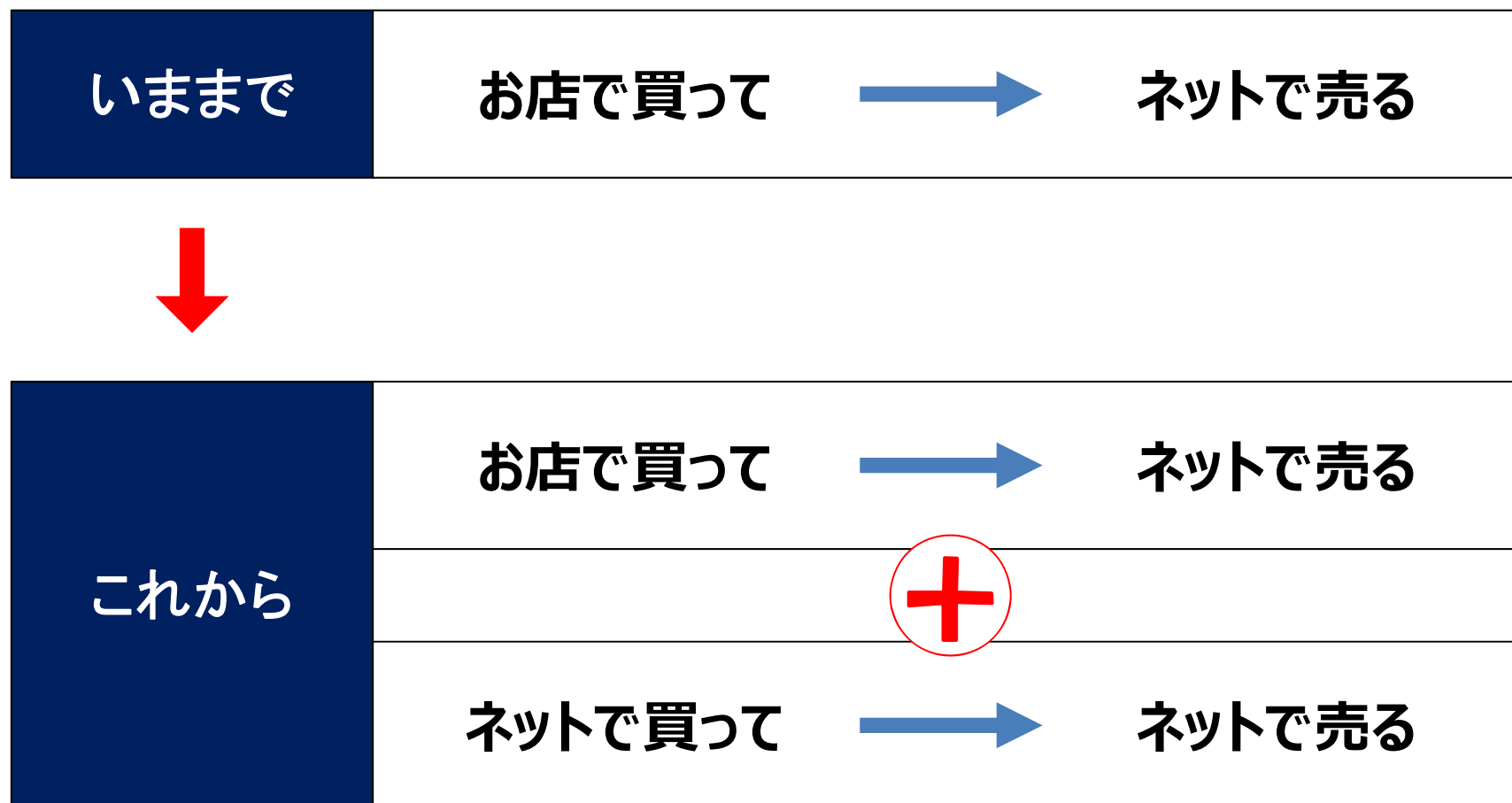
	いままで	これから
低額品	強い	超強く
中額品	弱い	強く
高額品	注力していない	他社レベル

- 低額品はオペレーションで勝つ / 中高額品は品質で勝つ

- 買取の「八バ」を増やして、買取を強化します。



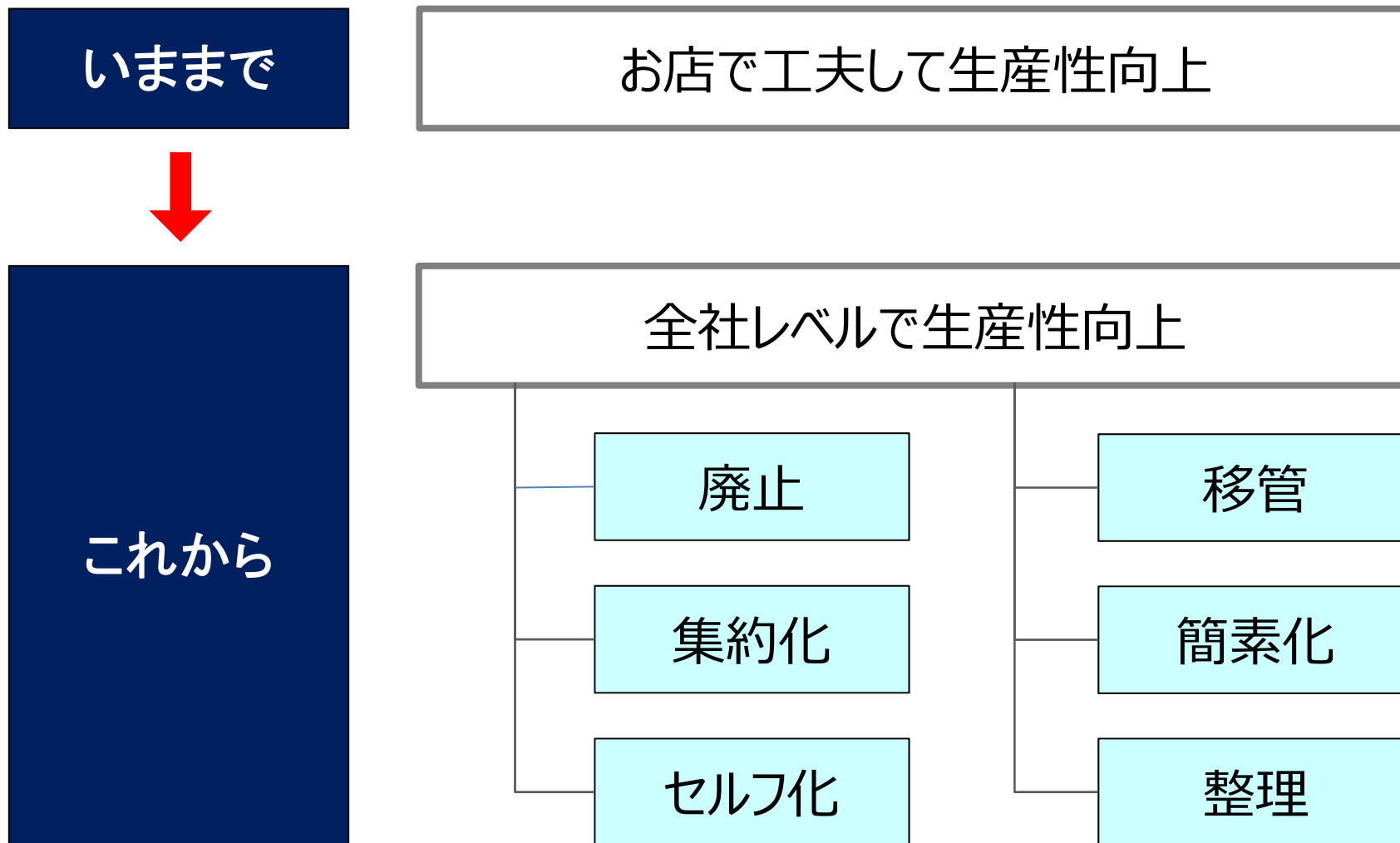
新たに、宅配買取をスタートします。



“KAWMANN”というブランド名で、宅配買取を行います。

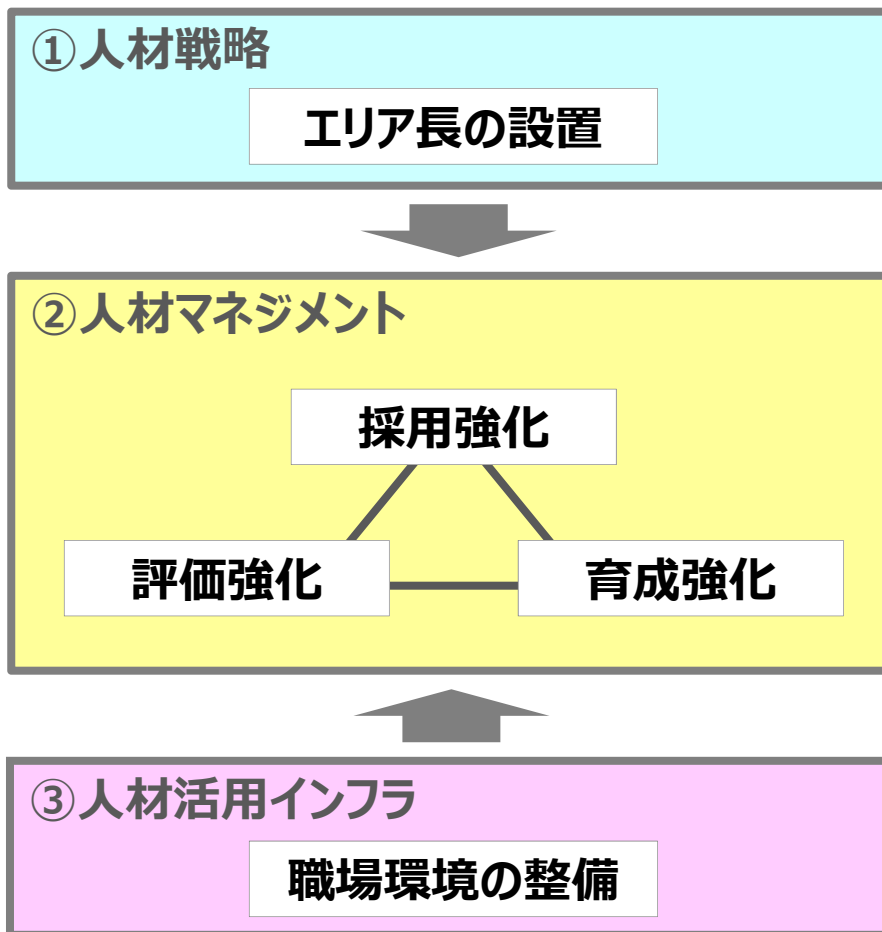
Kawmann **KAITORI DELIVERY SERVICE**

全社レベルで生産性の向上を図っていきます。



教育から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



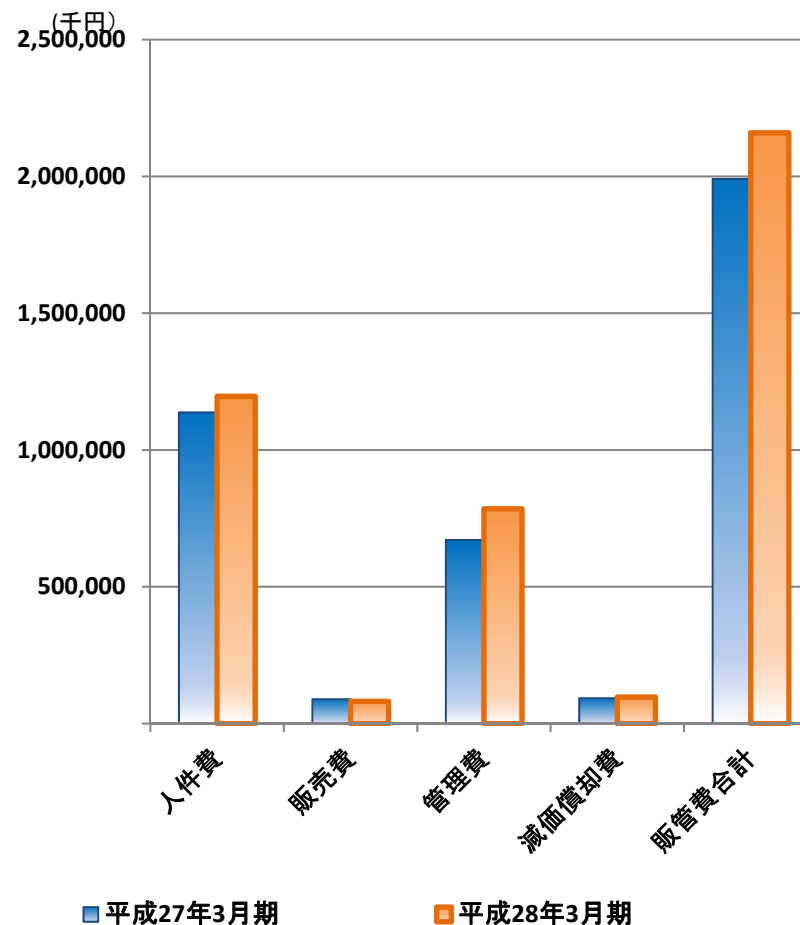
■ 戦略を支える人材の育成

■ ワークライフバランスの維持

■ 生き生きと働ける職場

販売費管理費前年同期比

(千円)	平成27年3月期	平成28年3月期	前年同期比
人件費	1,137,731	1,196,213	105.1%
(対売上高比率)	39.3%	38.1%	
販売費	88,946	81,231	91.3%
(対売上高比率)	3.1%	2.6%	
管理費	671,429	785,042	116.9%
(対売上高比率)	23.2%	25.0%	
減価償却費	92,757	96,846	104.4%
(対売上高比率)	3.2%	3.1%	
販管費合計	1,990,863	2,159,333	108.5%
(対売上高比率)	68.7%	68.8%	

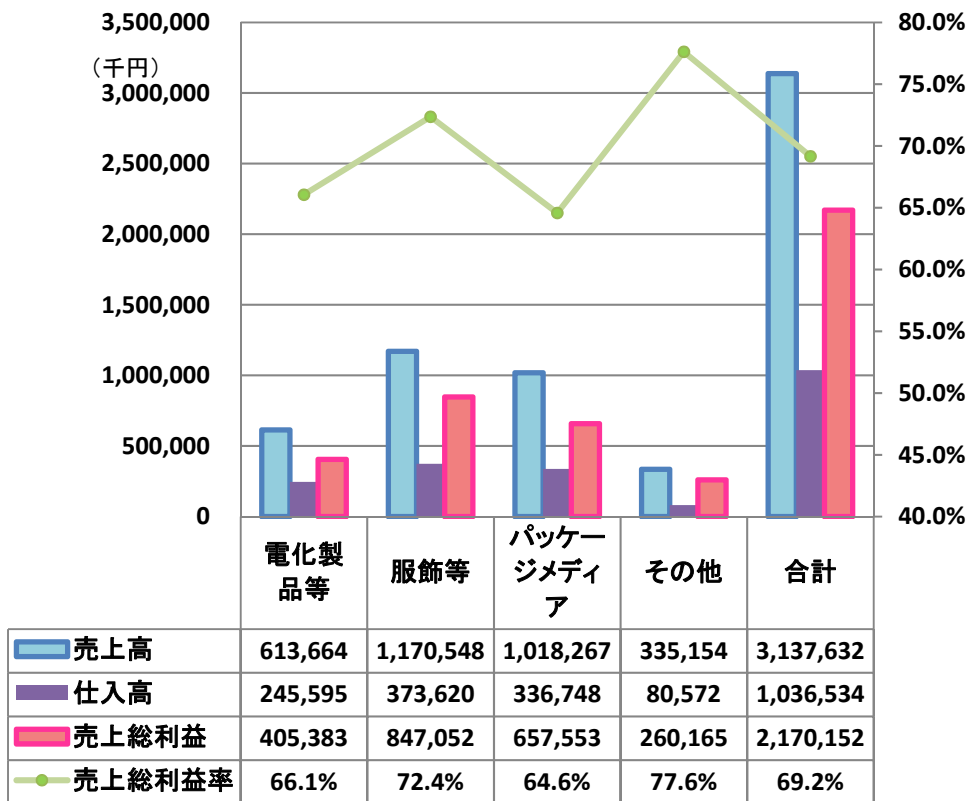


POINTS

当期の販売費及び一般管理費は168百万円(8.5%)増加の2159百万円でした。主要な変動要因は人件費の増加が58百万円(5.1%)、販売費の減少が7百万円(-8.7%)、管理費の増加が113百万円(16.9%)、減価償却費の増加が4百万円(4.4%)です。

※千円未満については四捨五入しております。

平成28年3月期品目別業績



POINTS

電化製品等、服飾等およびその他はネット販売および新店の伸長により、売上・売上総利益が増収増益となりました。
パッケージメディアはネット販売の伸長により売上・売上総利益が増収増益となりました。

前年比	電化製品等	服飾等	パッケージメディア	その他	合計
売上高	115.4%	111.5%	102.7%	103.8%	108.3%
仕入高	129.2%	124.7%	95.0%	110.5%	113.0%
売上総利益	112.2%	109.4%	103.3%	99.2%	106.7%
売上総利益率	△1.9p	△1.4p	+0.4p	△3.6p	△1.0p

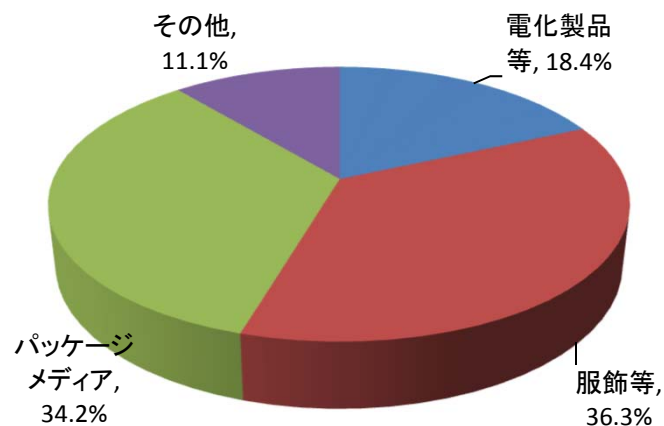
※千円未満については四捨五入しております。

品目別商品売上高

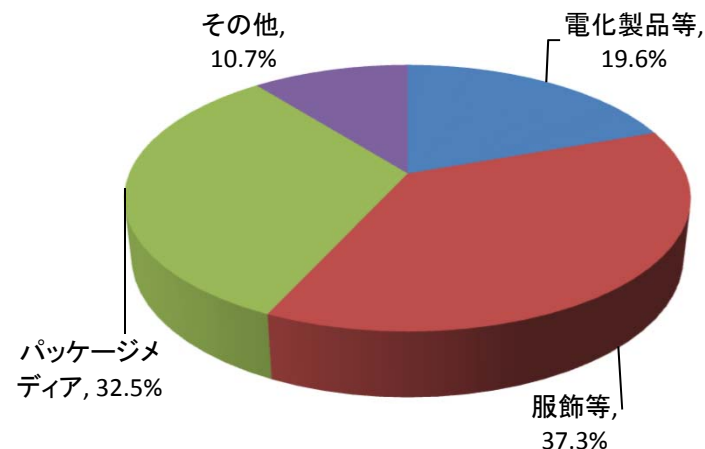
(千円)

品目	売上高	構成比	前年同期比
電化製品等	613,664	19.6%	115.4%
服飾等	1,170,548	37.3%	111.5%
パッケージメディア	1,018,267	32.5%	102.7%
その他	335,154	10.7%	103.8%
総計	3,137,632	100.0%	108.3%

平成27年3月期 売上高構成比



平成28年3月期 売上高構成比



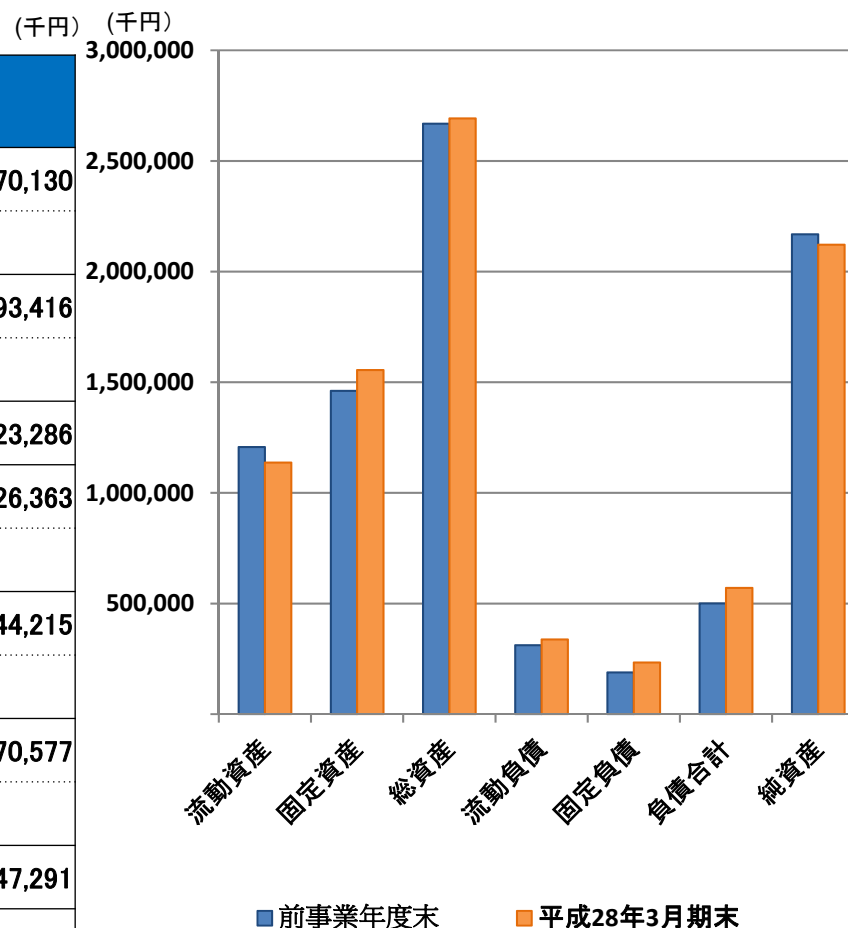
POINTS

ワットマンテック・スタイルの出店が進み電化製品等、服飾等の構成比が若干増加しております。

※千円未満については四捨五入しております。

要約貸借対照表

	前事業年度末	平成28年3月期末	増減額
流動資産	1,207,358	1,137,228	-70,130
(構成比)	45.2%	42.2%	
固定資産	1,461,449	1,554,865	93,416
(構成比)	54.8%	57.8%	
総資産	2,668,807	2,692,093	23,286
流動負債	311,338	337,700	26,363
(構成比)	11.7%	12.5%	
固定負債	188,897	233,111	44,215
(構成比)	7.1%	8.7%	
負債合計	500,234	570,811	70,577
(構成比)	18.7%	21.2%	
純資産	2,168,573	2,121,282	-47,291
自己資本比率	81.3%	78.8%	



POINTS

平成28年3月期末における資産合計は前事業年度末と比較して23百万円増加し2,692百万円となりました。負債合計は前事業年度末と比較して70百万円増加し570百万円となりました。純資産合計は前事業年度末と比較して47百万円減少し2,121百万円となりました。

※千円未満については四捨五入しております。

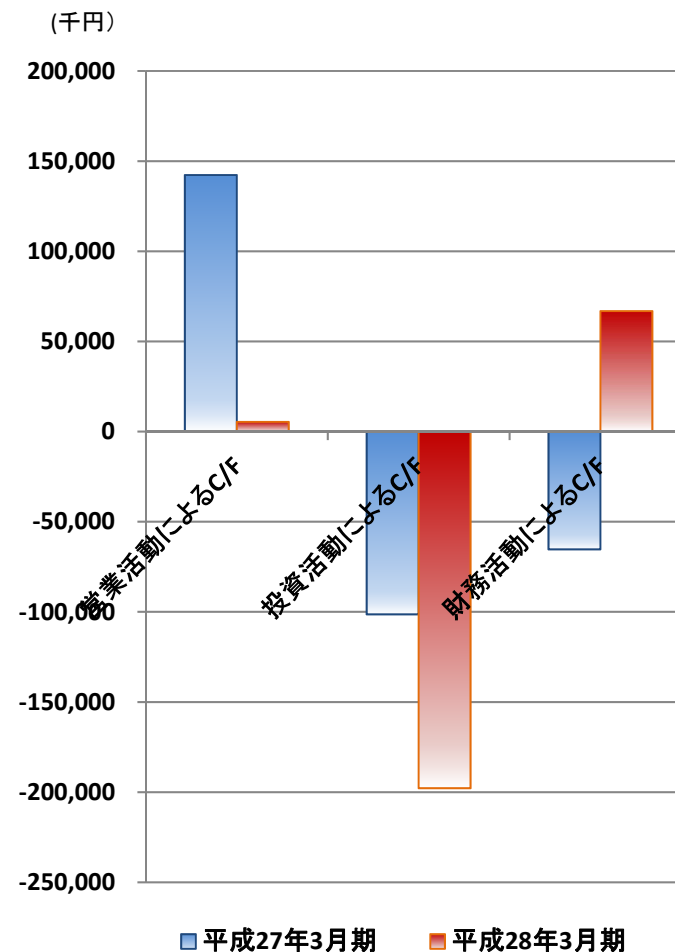
キャッシュ・フロー前年同期比

(千円)

	平成27年3月期	平成28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	142,318	5,370	△ 136,948
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 101,396	△ 197,821	△ 96,426
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 65,318	66,847	132,165
現金及び現金同等物の増減額	△ 24,396	△ 125,604	△ 101,208
現金及び現金同等物の期末残高	641,645	516,040	△ 125,604

設備投資額前年同期比

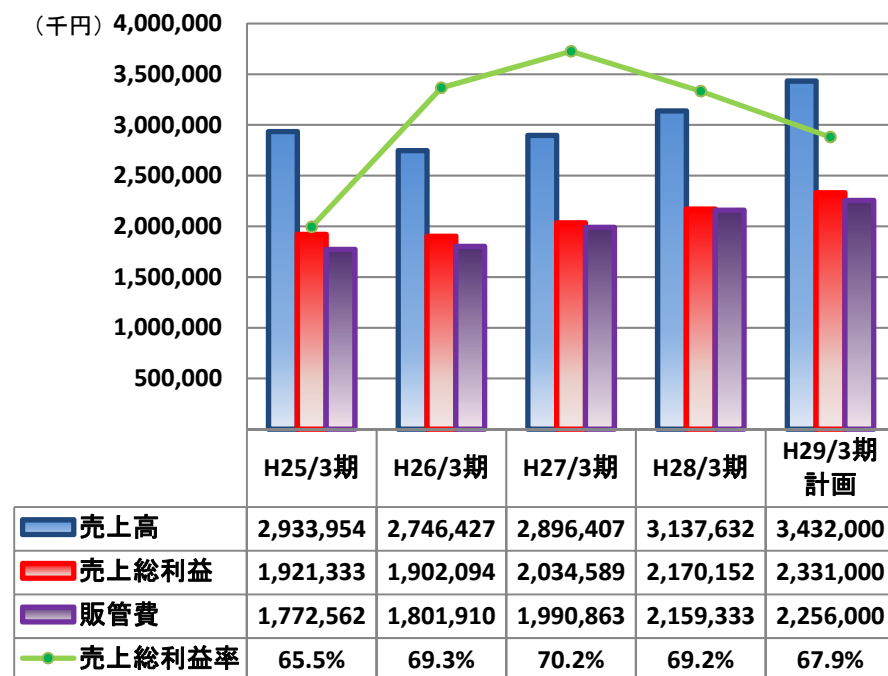
	平成27年3月期	平成28年3月期	前年同期増減額
設備投資額(含無形資産)	89,812	218,332	+128,520



POINTS

営業活動によるC/Fは前事業年度と比較し136百万円収入が減少し5百万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96百万円支出が増加し197百万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132百万円支出が減少し66百万円の収入となりました。

売上高～粗利率

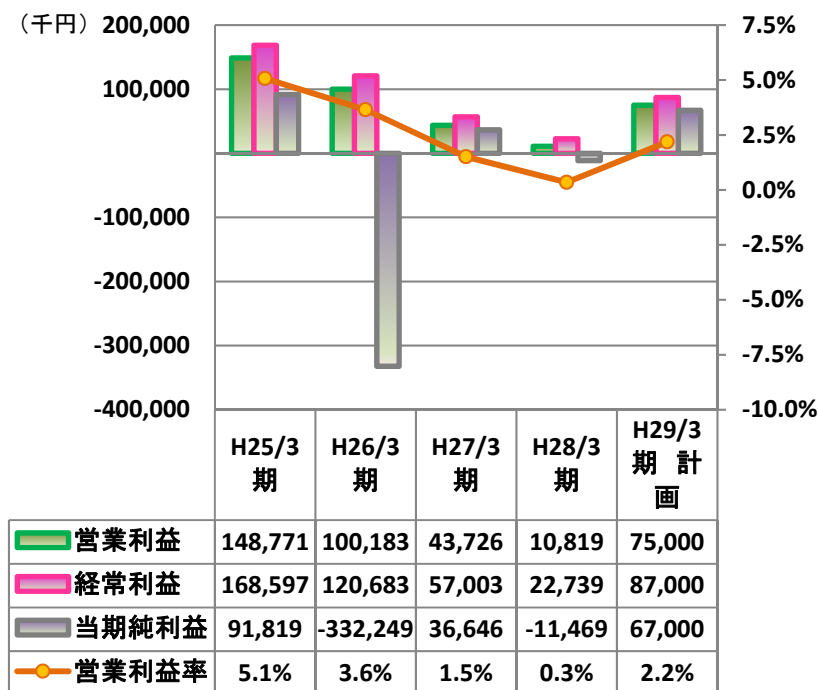


前年比	H25/3期	H26/3期	H27/3期	H28/3期	H29/3期 計画
売上高	93.3%	93.6%	105.5%	108.3%	109.4%
売上総利益	92.5%	99.0%	107.0%	106.7%	107.4%
売上総利益率	△0.5p	△0.5p	+3.8p	△1.0p	△0.8p
販管費	95.0%	101.7%	110.5%	108.5%	104.5%

POINTS

平成28年3月期は主に当初予測を上回るペースで新店攻勢を実施した事、綾瀬店増床移転決定に伴う減損損失計上、法人税等調整額15百万円の計上により当期純損失となりました。来期は新店の動向を見ながら、所定の戦略を実行し、利益転換する見込みであります。

営業利益～当期純利益



前年比	H25/3期	H26/3期	H27/3期	H28/3期	H29/3期 計画
営業利益	70.8%	67.3%	43.6%	24.7%	693.2%
経常利益	76.0%	71.6%	47.2%	39.9%	382.6%
当期純利益	48.6%	-	-	-	-

※千円未満については四捨五入しております。

	H28/3期	H29/3期	
	実績	計画	前期比
売上高経常利益率	0.7%	2.5%	+1.8p
ROA (総資産当期純利益率)	-0.4%	2.5%	+2.9p
ROE (自己資本当期純利益率)	-0.5%	3.1%	+3.7p
EPS (1株当り当期純利益)	-1.04円	6.12円	+7.17円
BPS (1株当り純資産)	193.97円	198.09円	+4.12円
PER (株価収益率)	-119.20倍	20.57倍	+139.76倍
PBR (株価純資産倍率)	0.64倍	0.64倍	-0.01倍
期末株価	125円	126円	+1円

※H29年3月期末株価はH28年5月24日終値と同価格としております。



株式会社ワットマン

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