

平成29年3月期

# 決算説明会資料



：平成29年6月2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29年3月期第 業績概況
P12	平成29年3月期第 業績概況(既存店・開閉店)
P13	平成29年3月期第 業績概況(予測・実績)
P14	平成29年3月期 四半期業績推移
P15	平成29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	A 商品と売場の強化
P19	B 買取強化
P20～21	C ネット事業の拡大
P22	D 店舗の生産性の向上
P23	E 人材マネジメントの確立
P24	平成29年3月期 販売費管理費推移
P25	平成29年3月期 品目別業績
P26	平成29年3月期 品目別商品別売上概況
P27	平成29年3月期 貸借対照表の概況
P28	平成29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30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	479名（社員87名、パート・アルバイト392名）（29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 19事業所 44店舗（29年5月末現在） （スタイル:18店舗 テック:18店舗 ブックオフ:8店舗）

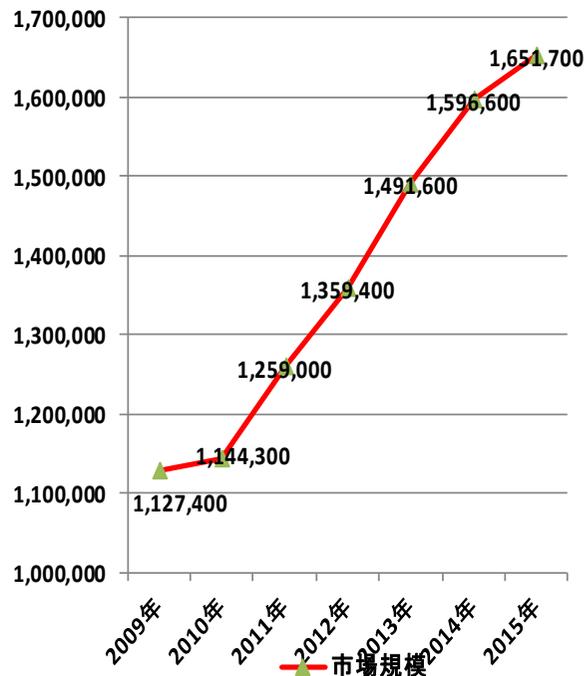
昭和53年 9月	株式会社電化センターシミズを設立。
昭和55年12月	横須賀市野比に野比店を開店。神奈川県下における家電チェーン店化を開始。
昭和63年 2月	本社機構を横浜市西区に移転。
平成2年 4月	社名を株式会社ワットマンに変更。
平成4年 7月	日本証券業協会に店頭売買有価証券として新規登録。
平成14年 3月	新業態として、リユース事業1号店を開店。
平成14年 5月	本社機構を横浜市旭区に移転。
平成16年 5月	家電事業からリユース事業へ業態転換を開始。
平成16年12月	JASDAQ証券取引所へ上場。
平成20年 6月	リユース事業に業態転換後、初の新規出店としてオフハウス逗子店を開店。
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12月	ワットマンテック・スタイルサクラス戸塚店を開店。
平成29年 3月	ワットマンテック・スタイル横須賀佐原店を改装しワットマンテック・スタイル・ブックオフ横須賀佐原店を開店
平成29年5月現在	店舗数44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2017」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!

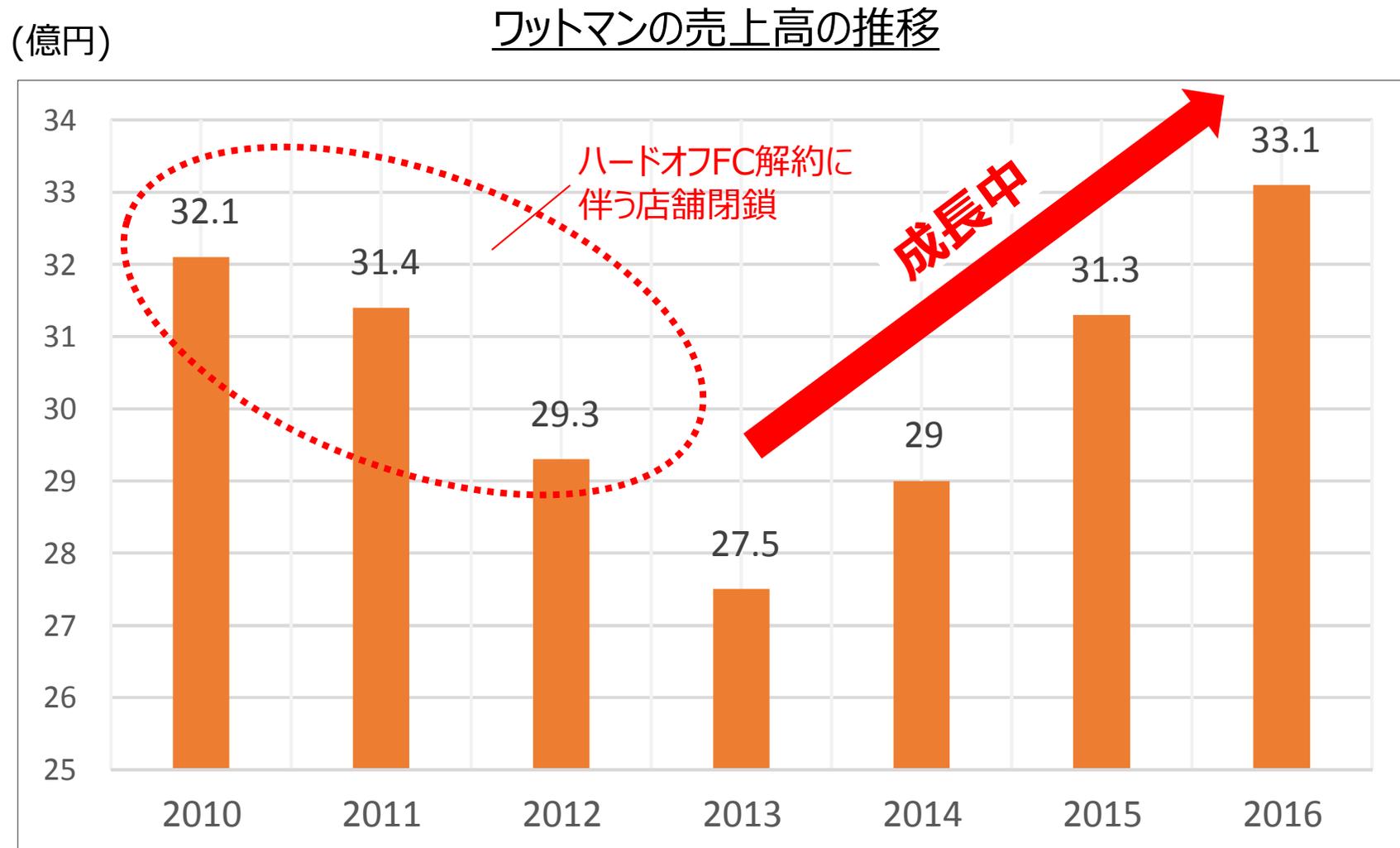
より大きく、より多くの商品を取扱い、よりお客様に便利な、そして心地良くご利用いただけるリサイクルショップ。

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、右肩上がりで成長しています。



## 「神奈川県にはまだまだ出店余地があります」

H29年5月末現在横浜を中心に  
19事業所 44店舗 を展開してます。

ワットマンテック 18店舗

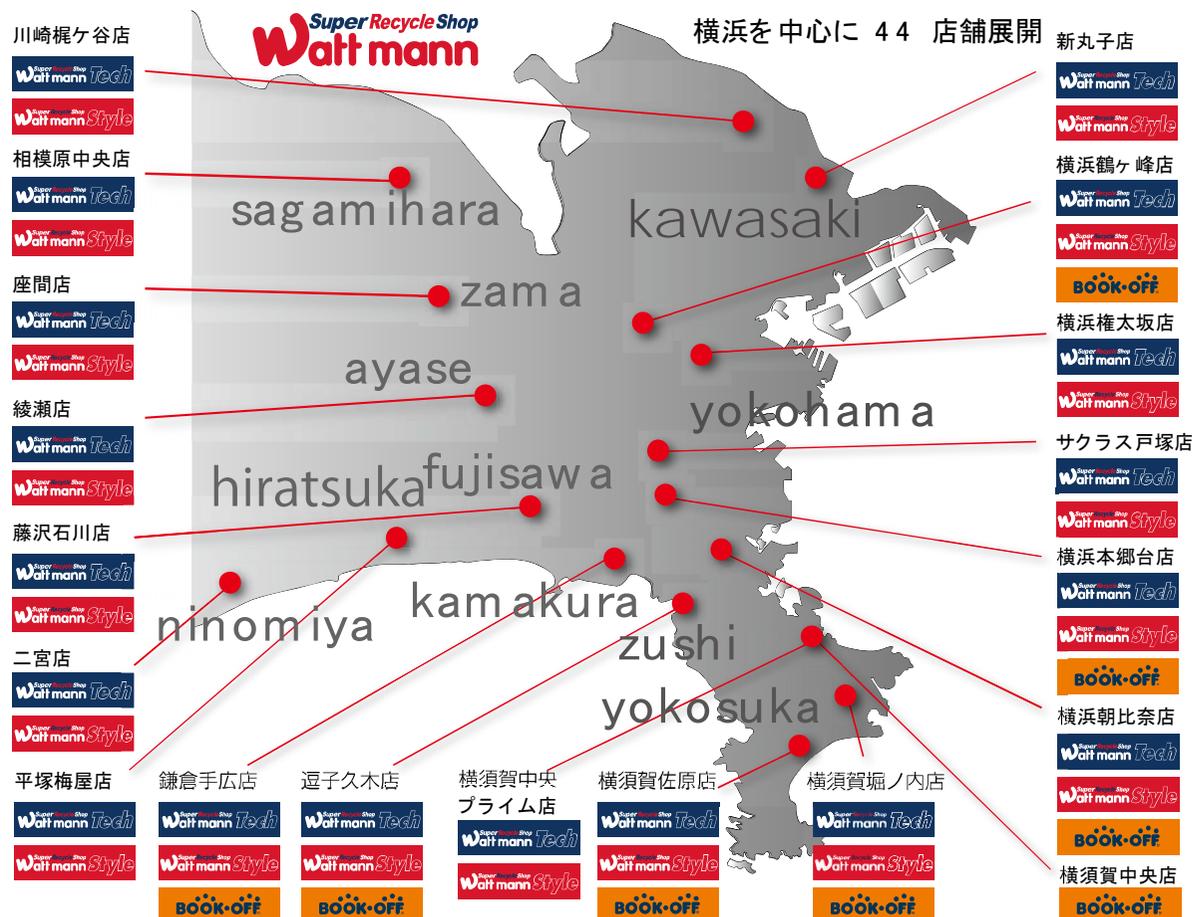
ワットマンスタイル 18店舗

ブックオフ 8店舗

リユース業の商圏人口は約10万人  
です。

神奈川県の人口は914万人(H29年  
4月1日現在)、  
横浜市に限っても373万人(H29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29年3月期、業績のポイント

売上は増収だったが、粗利率の減少と前期開店店舗の初期赤字の影響と減損損失の計上により純損失となった。  
買取強化・中高額品強化による粗利率減少が予想を上回り、売上増加が予想を下回った。  
第3四半期以降は業績回復傾向にあるが、今期から本格的にスタートした新方針(P17)の一時的な混乱をリカバリーしきれなかった。  
また新店の立上りが長期化し一部店舗について減損損失を計上した。

### 売上は全店ベースで前年同期比+5.7%を達成

既存店の売上は前年同期比-0.5%2,761百万円とほぼ前事業年度と同水準を維持、開閉店の売上は前年同期比+53.3%554百万円を達成。  
既存店開閉店の状況の詳細はP11

### 粗利は粗利率低下により前年同期比+2.1%にとどまる

既存店の粗利は前年同期比-65百万(-3.4%)の1,859百万円、開閉店の粗利は前年同期比+111百万(+45.6%)の356百万円

### 営業損益は店舗増加による粗利増加(+2.1%)を経費増加(+2.6%)が上回り営業利益減少

既存店の営業利益は前年同期比+1.2%の営業利益119百万円、粗利の減少を経費の削減でカバー。  
開閉店は11百万円減益の、営業損失117百万円、黒字化は未達成。

### 直近3年内開店店舗の黒字化の遅れにより減損損失77百万円



新方針スタート初期の一時的混乱と急拡大した新店の赤字により業績悪化  
新店黒字化が当初見込から遅れ減損損失を計上  
「守り」の新方針の効果は顕在化しつつあり下期既存店業績は増益  
新方針の「徹底と精緻化」により成長させる

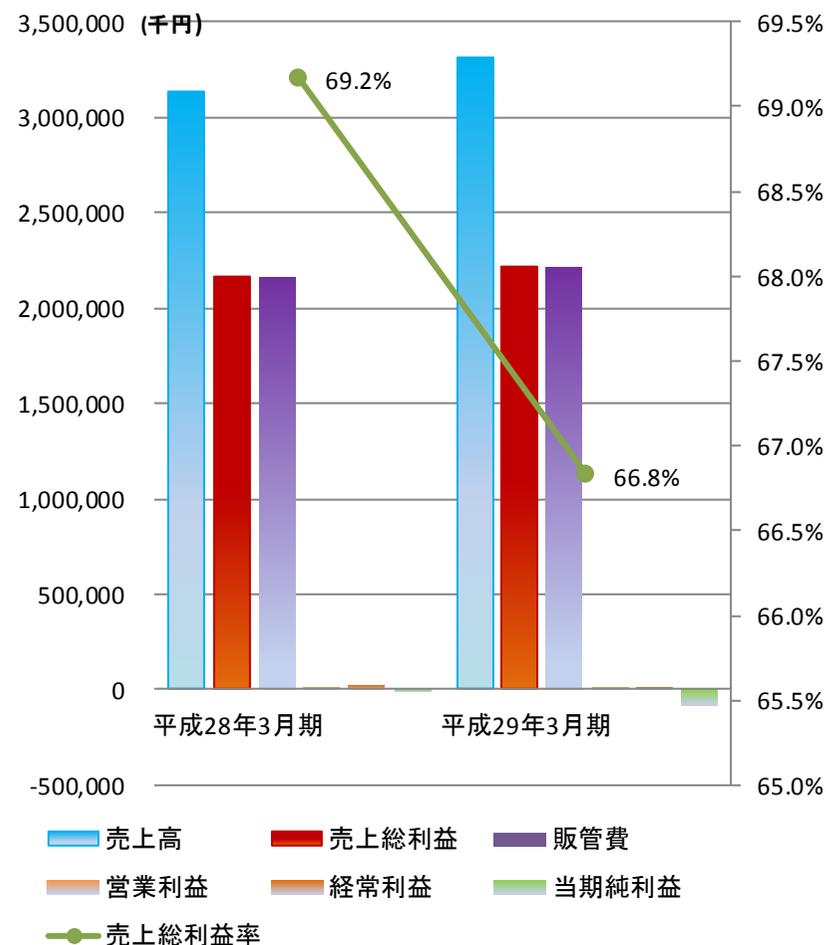
要約損益計算書

(千円)

	平成28年3月期	平成29年3月期	前年同期比
売上高	3,137,632	3,316,075	105.7%
売上総利益額	2,170,152	2,216,127	102.1%
(粗利率)	69.2%	66.8%	△2.3p
販管費	2,159,333	2,214,909	102.6%
(販管费率)	68.8%	66.8%	△2.0p
営業利益	10,819	1,217	11.2%
(営業利益率)	0.3%	0.0%	△0.3p
経常利益	22,739	9,788	43.0%
当期純損失	△11,469	△84,827	739.6%

※千円未満については四捨五入しております。

前年同期比



POINTS

当期の売上高は、前期と比べ178百万円(5.7%)増収の3,316百万円となりました。既存店は-0.5%減収で前年水準を維持し、開閉店も新店業績の伸長により53.3%増収とな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、広告宣伝費、減価償却費等の増加により55百万円(2.6%)増加の2,214百万円となりました。この結果9百万円減益の営業利益1百万円となりました。経常利益は前期と比べ12百万円減益の9百万円となりました。当期純損益は減損損失77百万円の計上等があったため、84百万円の当期純損失となりました。

要約損益計算書

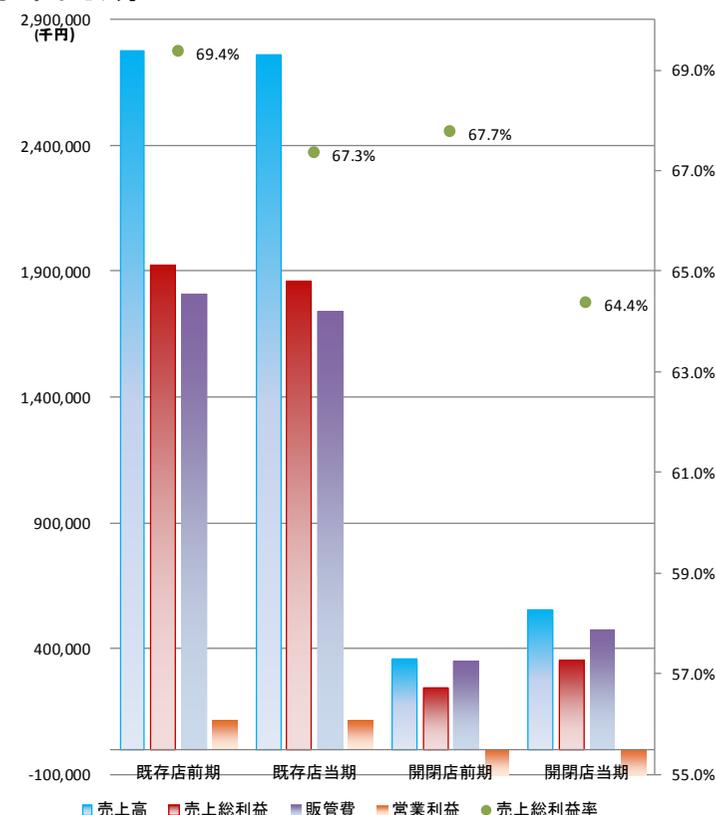
(千円)

既存店	平成28年3月期	平成29年3月期	前年同期比
売上高	2,776,053	2,761,646	99.5%
粗利額	1,925,193	1,859,350	96.6%
(売上総利益率)	69.4%	67.3%	-2.0Pt
販管費	1,807,645	1,740,556	96.3%
(販管費率)	65.1%	63.0%	-2.1Pt
営業利益	117,548	118,793	101.1%
(営業利益率)	4.2%	4.3%	+0.1Pt

(千円)

開閉店	平成28年3月期	平成29年3月期	前年同期比
売上高	361,580	554,429	153.3%
粗利額	244,959	356,778	145.6%
(売上総利益率)	67.7%	64.3%	-3.4Pt
販管費	351,688	474,353	134.9%
(販管費率)	97.3%	85.6%	-11.7Pt
営業損失	-106,729	-117,575	110.2%
(営業利益率)	-29.52%	-21.2%	+8.3Pt

前年同期比



POINTS

既存店は前年同期比14百万円(-0.5%)減収するもほぼ同水準を維持、開閉店は業績伸長により前年同期比192百万円(53.3%)増収となりました。売上総利益は、既存店は粗利率減少により、65百万円(-3.4%)減益の1,859百万円となりました。開閉店は売上増加により、111百万円(45.6%)増益の356百万円となりました。販売費及び一般管理費は既存店で67百万円(-3.7%)減少の1,740百万円、開閉店で122百万円(34.9%)増加の474百万円となりました。この様に既存店は前年と比べ1百万円(1.1%)増益の営業利益118百万円を達成し、開閉店は10百万円減益の営業損失117百万円、全社では9百万円減益の営業利益1百万円となりました。

当期は「攻め」の戦略として買取強化、商品と売場強化、ネット強化、「守り」の戦略として生産性向上、人材育成の新方針を本格的に開始しました。「攻め」の成果により増収しましたが、粗利率が低下しました。一方「守り」の成果により既存店の販管費は低下しました。特に「攻め」の新方針を早期に軌道にのせる事が課題と考えております。

### 当初業績予想の達成状況

既存店	平成29年3月期 予想	平成29年3月期 実績	予実比
売上高	2,858,159	2,761,646	96.6%
販管費(含本社費)	1,817,935	1,740,556	95.7%
営業利益	161,441	118,793	73.6%

#### POINTS

既存店の当期の売上高は、当初業績予想と比べ96百万円(3.4%)未達の2,761百万円となりました。

販管費については当初の業績予想を77百万円(4.3%)下回りました。

営業利益については当初業績予想に42百万円(-26.4%)未達でした。未達要因としては「攻め」の戦略の顕在化の遅れと粗利率が業績予測を1.9ポイント下回ったことによります。「攻め」の戦略の過渡期にあり、上期の粗利率の低下の影響を下期にリカバリーしきれなかった一方、「守り」の戦略の効果により販管費は予想を下回りました。

「守り」の効果だけでなく「攻め」を売上増加に結びつけ業績を回復させる事を目指します。

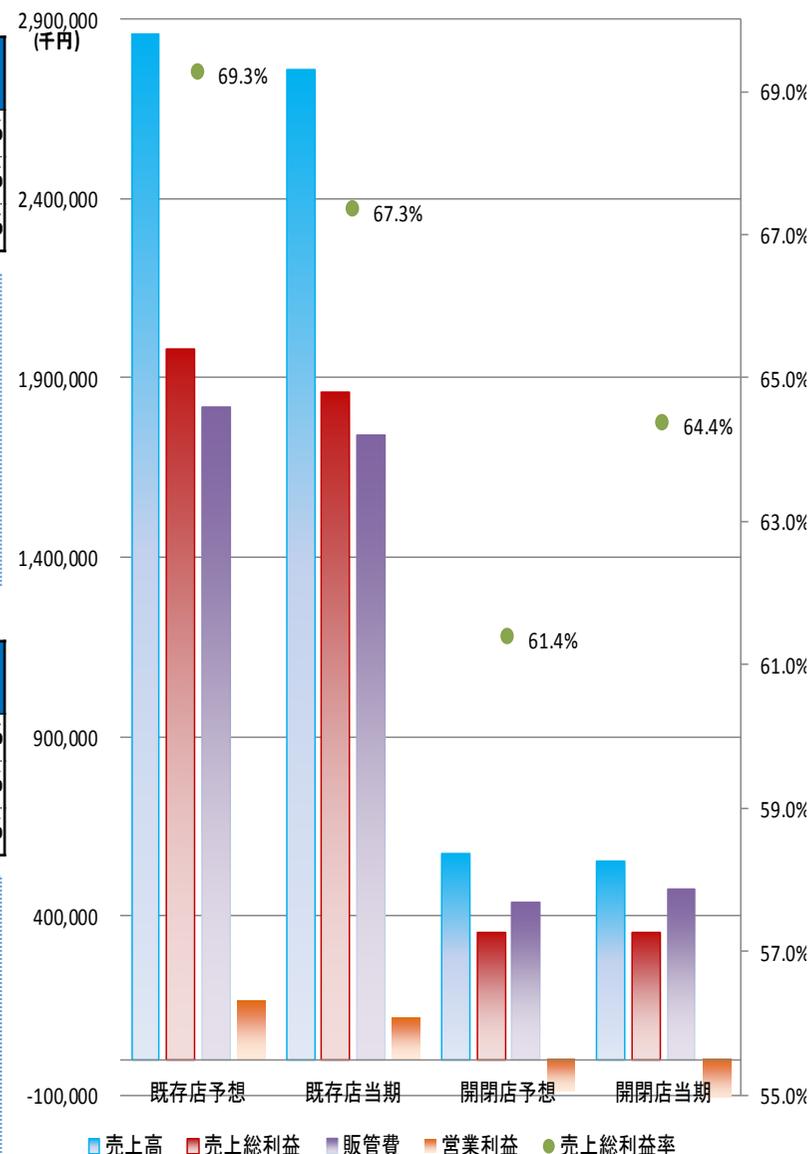
開閉店	平成29年3月期 予想	平成29年3月期 実績	予実比
売上高	573,806	554,429	96.6%
販管費(含本社費)	438,545	474,353	108.2%
営業利益	-86,394	-117,575	136.1%

#### POINTS

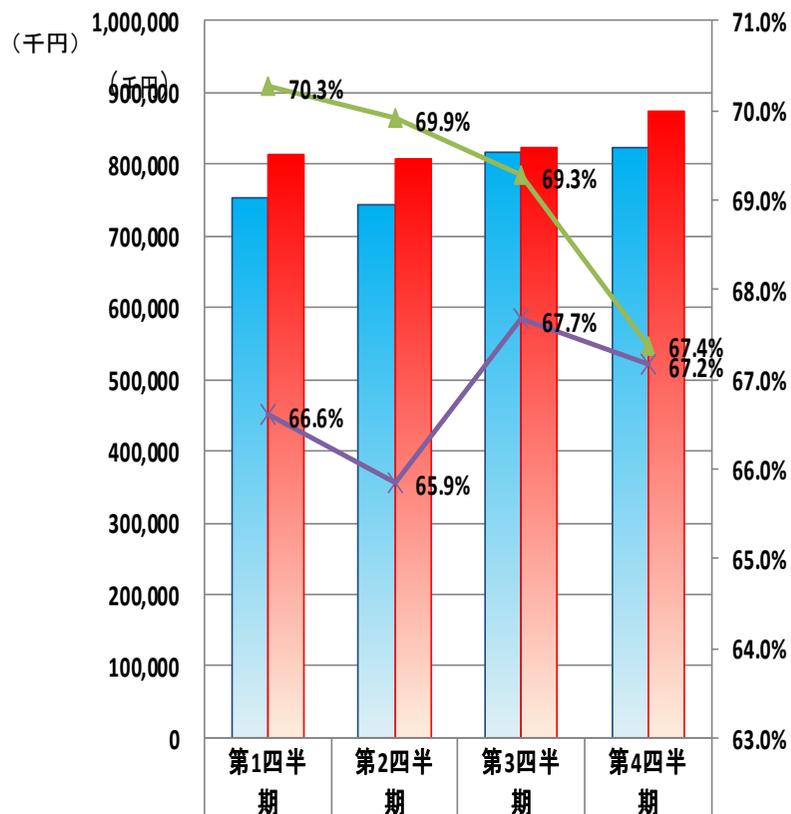
開閉店の当期の売上高は、当初業績予想と比べ19百万円(3.4%)未達の554百万円となりました。販管費については当初の業績予想比で35百万円(8.2%)上ぶれとなりました。営業利益については当初の業績予測比で31百万円下回りました。

売上は新店開店時期を予想では下期首と想定しておりましたが、サクラス戸塚店の開店が1月だった事、予定外で横須賀佐原店の大改装により営業中断があった事等により予想を下回りました。また佐原店の改装コスト等により販管費が予想を上回りました。

既存店と同様に「攻め」と「守り」の戦略により新店を早期黒字化し業績貢献させる事をめざします。

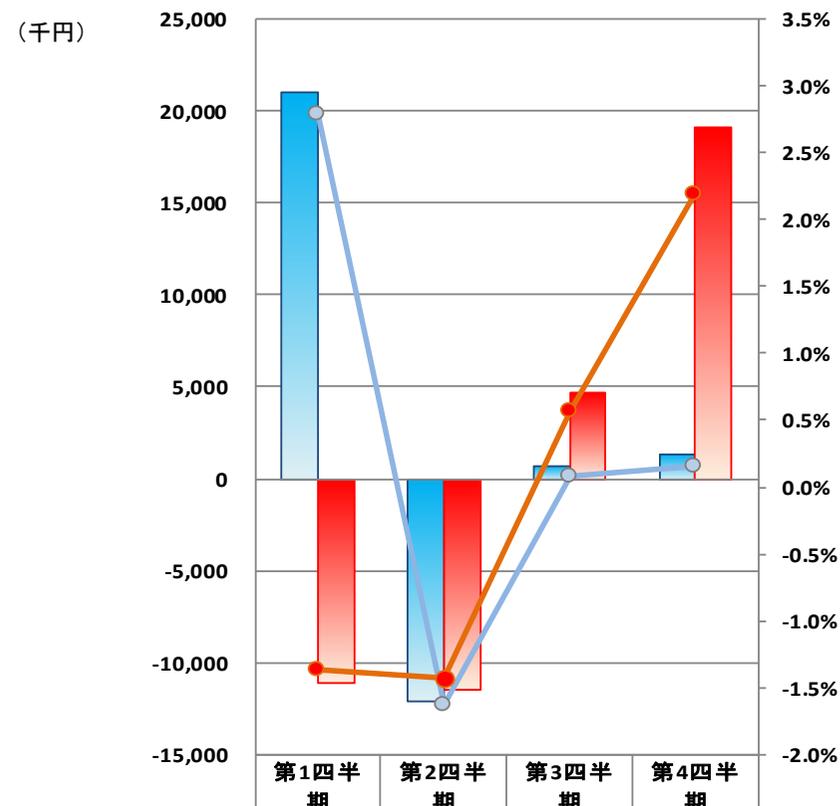


### 四半期売上推移



■平成28年3月期	753,107	743,534	816,597	824,395
■平成29年3月期	814,525	806,026	821,965	873,560
▲平成28年3月期粗利率	70.3%	69.9%	69.3%	67.4%
✕平成29年3月期粗利率	66.6%	65.9%	67.7%	67.2%

### 四半期営業利益推移



■平成28年3月期	21,013	-12,133	653	1,286
■平成29年3月期	-11,119	-11,471	4,677	19,131
●平成28年3月期 (営業利益率)	2.8%	-1.6%	0.1%	0.2%
●平成29年3月期 (営業利益率)	-1.4%	-1.4%	0.6%	2.2%

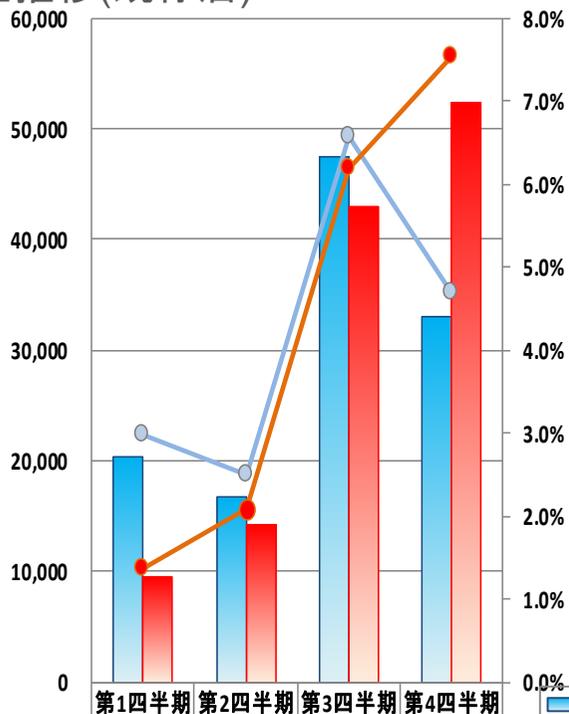
#### POINTS

売上は新店の貢献により全ての四半期会計期間でに増収。  
前期から低下傾向の粗利率は当期第3四半期から回復傾向にある。  
営業利益は通期では減益だが、下期は増益基調にある。

※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)

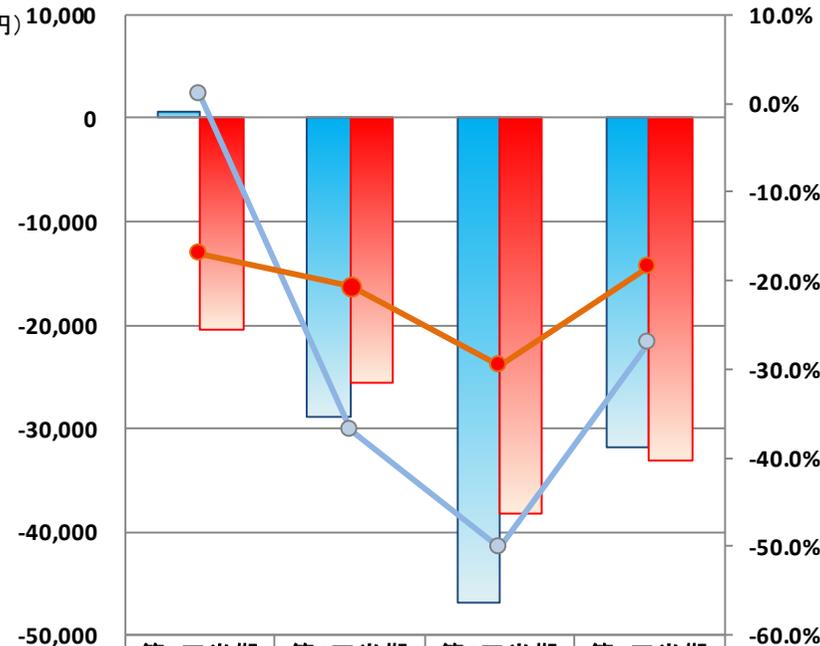
(千円)



	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
平成28年3月期	20,323	16,683	47,478	33,064
平成29年3月期	9,428	14,185	42,889	52,292
平成28年3月期(営業利益率)	3.0%	2.5%	6.6%	4.7%
平成29年3月期(営業利益率)	1.4%	2.1%	6.2%	7.5%

四半期営業利益推移(開閉店)

(千円) 10,000



	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
平成28年3月期	690	-28,816	-46,825	-31,778
平成29年3月期	-20,547	-25,656	-38,212	-33,161
平成28年3月期(営業利益率)	1.0%	-36.8%	-50.1%	-26.9%
平成29年3月期(営業利益率)	-17.0%	-20.6%	-29.6%	-18.5%

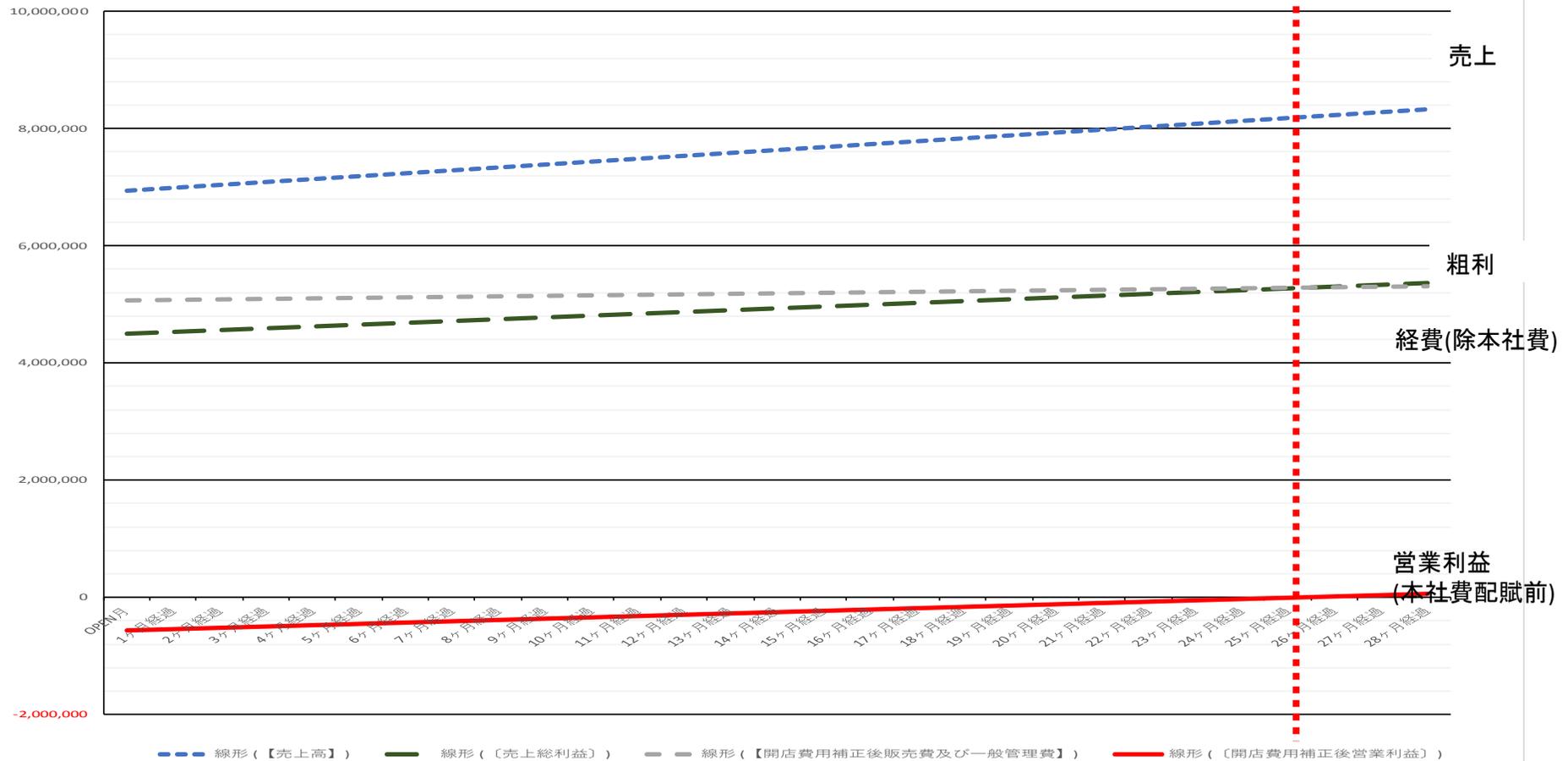
POINTS

既存店ベースでは第4四半期に大幅益を達成し、通期でも増益となった。  
 既存店の増益は「守り」によるコスト削減の貢献がおおきい。粗利率も回復基調。

開閉店は前期以降新店の二宮店、相模原中央店、権太坂店、PAT綾瀬店、サクラ戸塚店の初期赤字と佐原店の改装コストのため営業損失を計上。  
 過去3年に開店した平塚梅屋店、二宮店、相模原中央店、横須賀中央プライム店、権太坂店は減損損失を計上。

既存店・新店共に「攻め」を売上増加に結びつけ、「守り」の効果により業績を回復させる事を目指します。

# 独自ブランド立上げ後開店店舗の状況



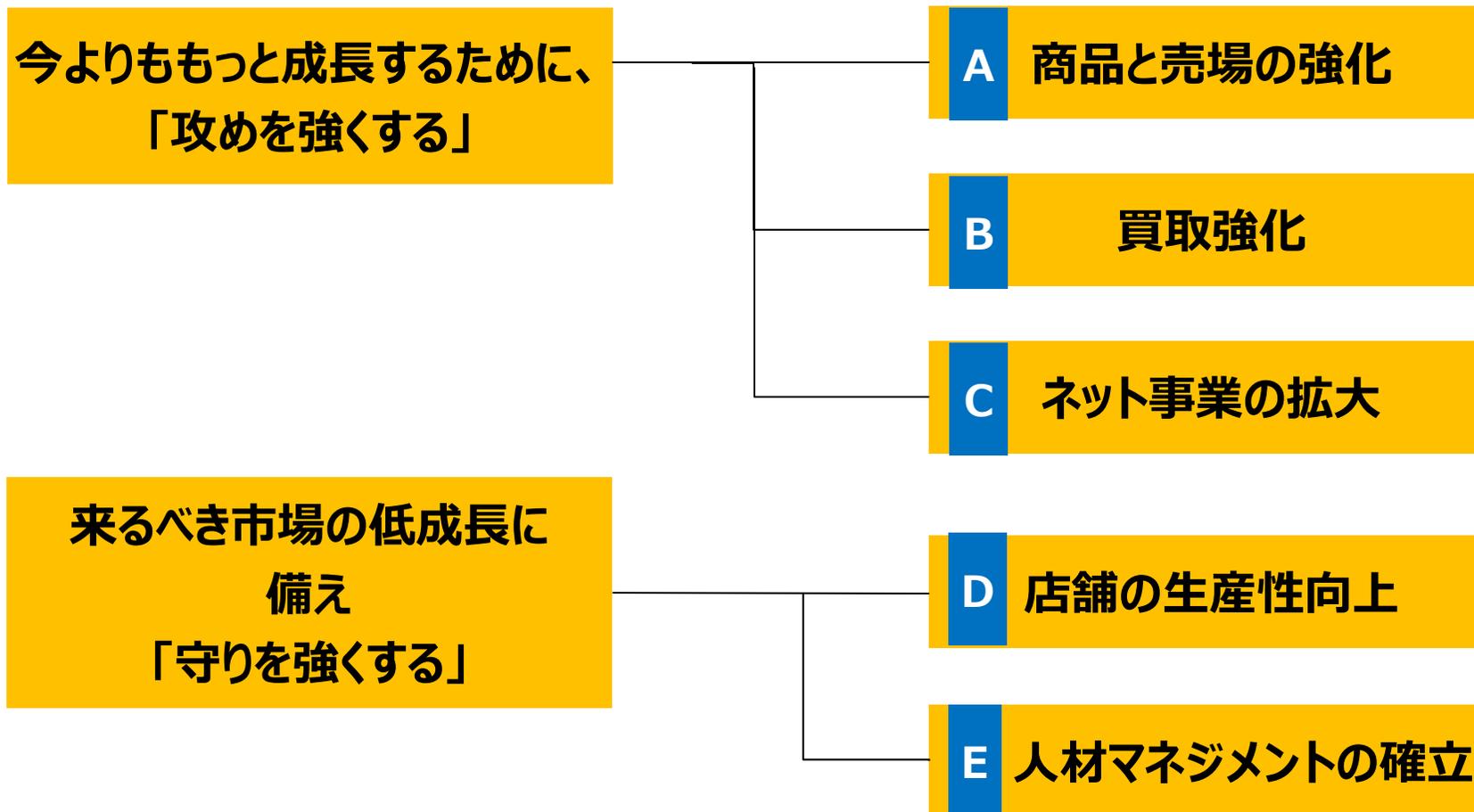
## POINTS

- 黒字転換(本社費配賦前利益)は当期末時点で開店後約1年10ヶ月～約2年程度(赤縦点線)
- 初期コストは平均29百万円
- 黒字化までの期間が延長傾向。特に長期にわたると見積もった事業所で減損損失計上。来期以降約20百万円/年程度減価償却費圧縮。
- サクラス戸塚店は今のところ計画通り。
- 減損を実施した店舗も含め新方針の徹底と精緻化により早期黒字化を図る。当面撤退はしない予定。

## 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業態店の開店からの経営指標実績平均値をもとに24ヶ月までグラフ化

「攻め」と「守り」の両面を強化します。



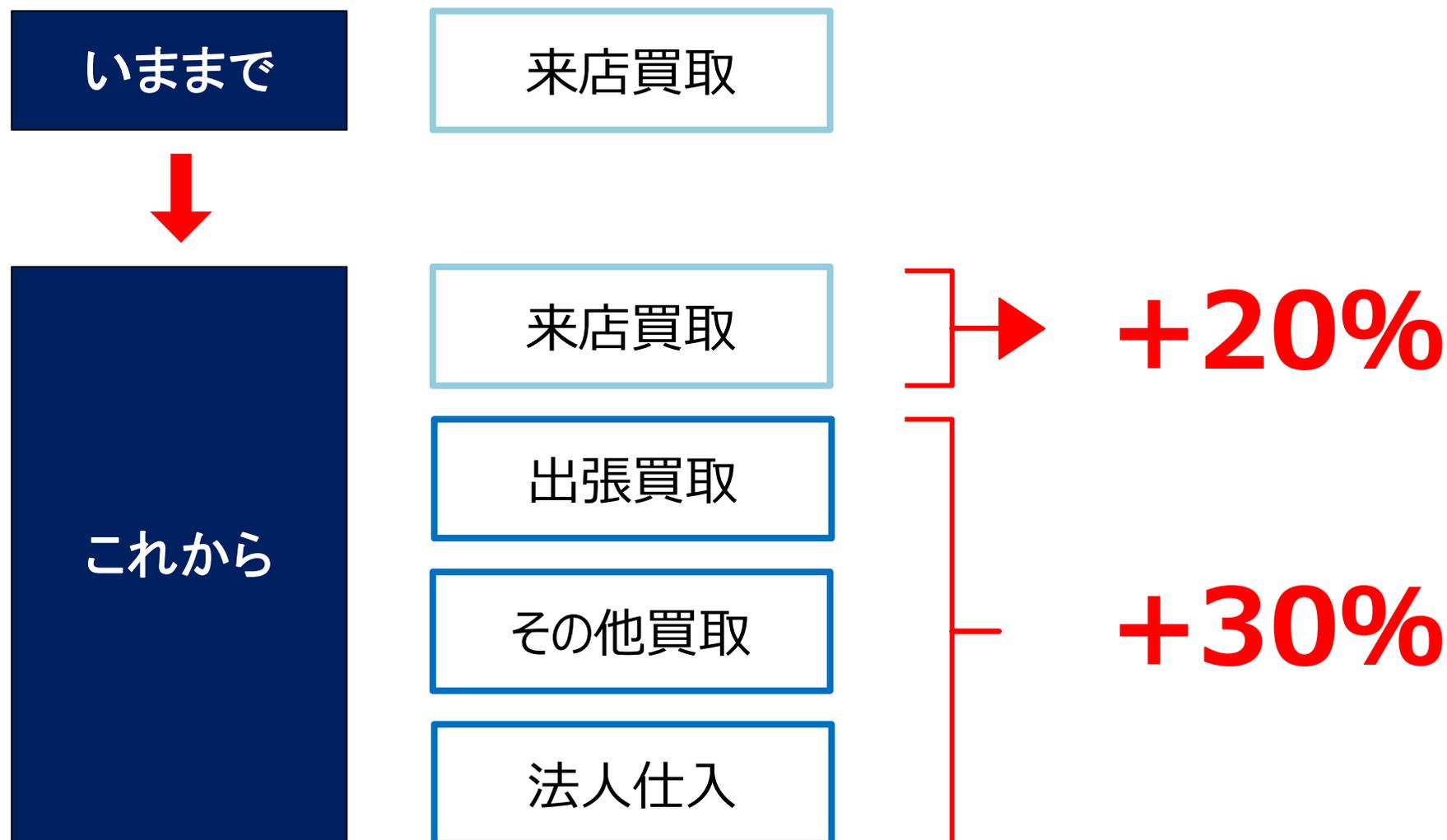
**POINTS**

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。

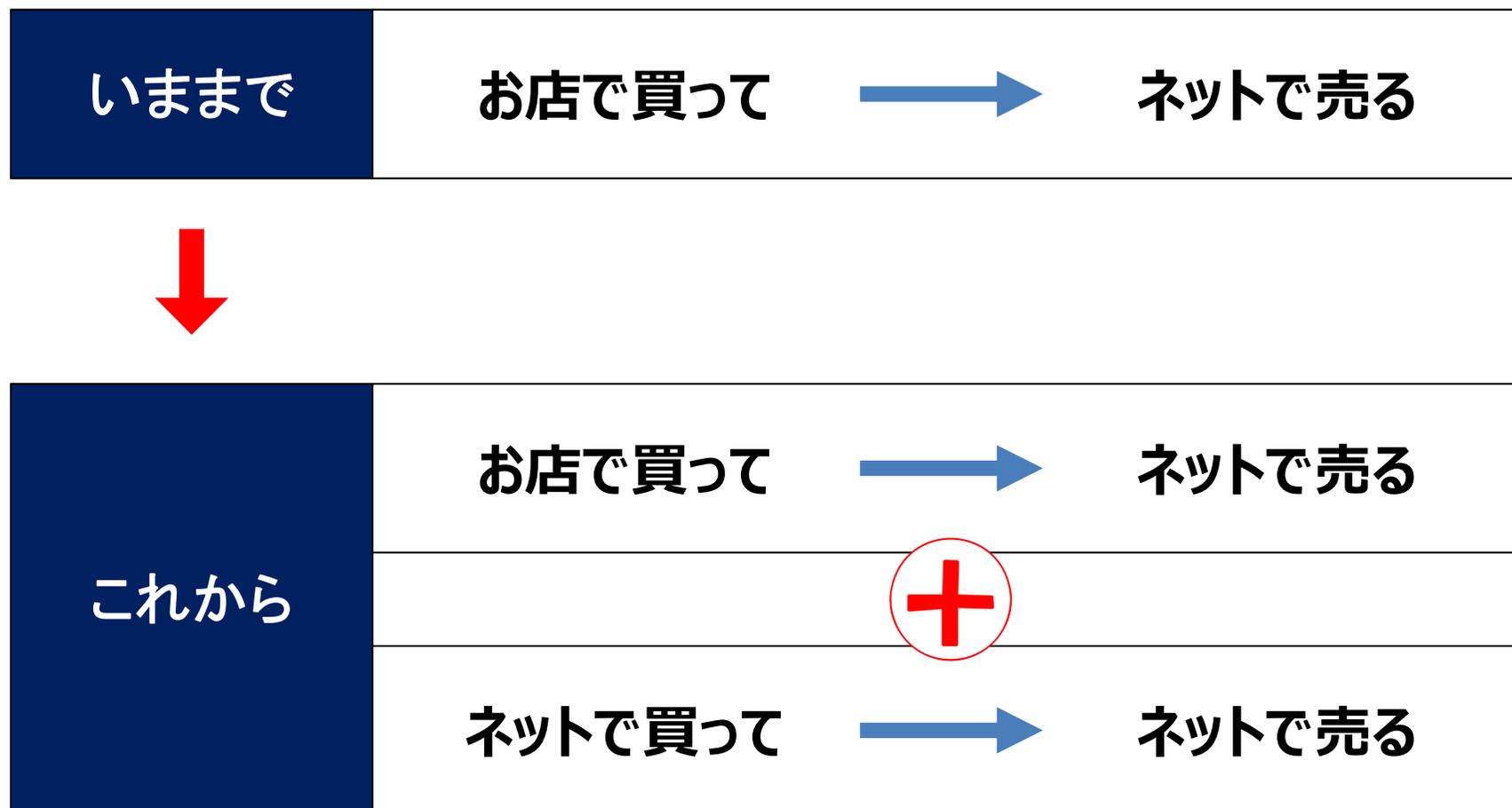
	いままで	これから
低額品	強い	超強く
中額品	弱い	強く
高額品	注力していない	他社レベル

- 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。



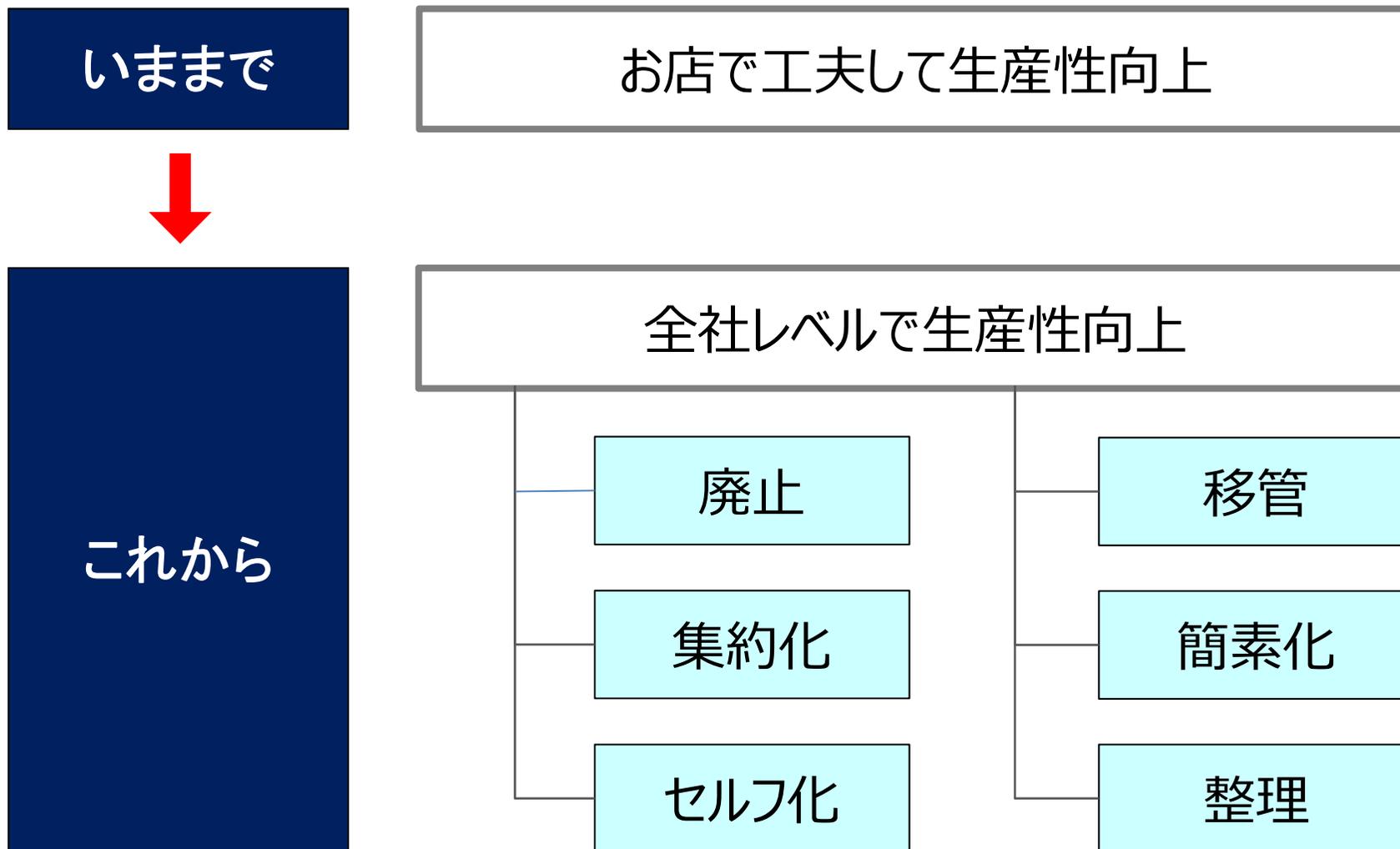
新たに、宅配買取をスタートします。



“KAWMANN”というブランド名で、宅配買取開始。

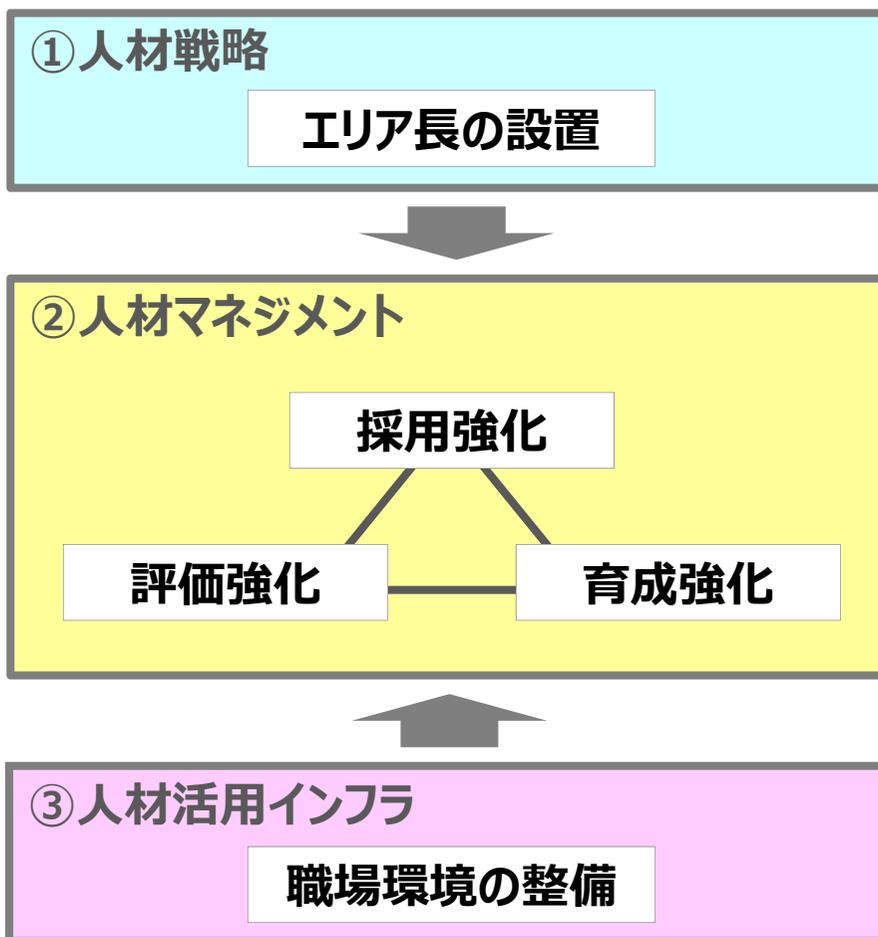
**Kawmann** **KAITORI DELIVERY SERVICE**

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



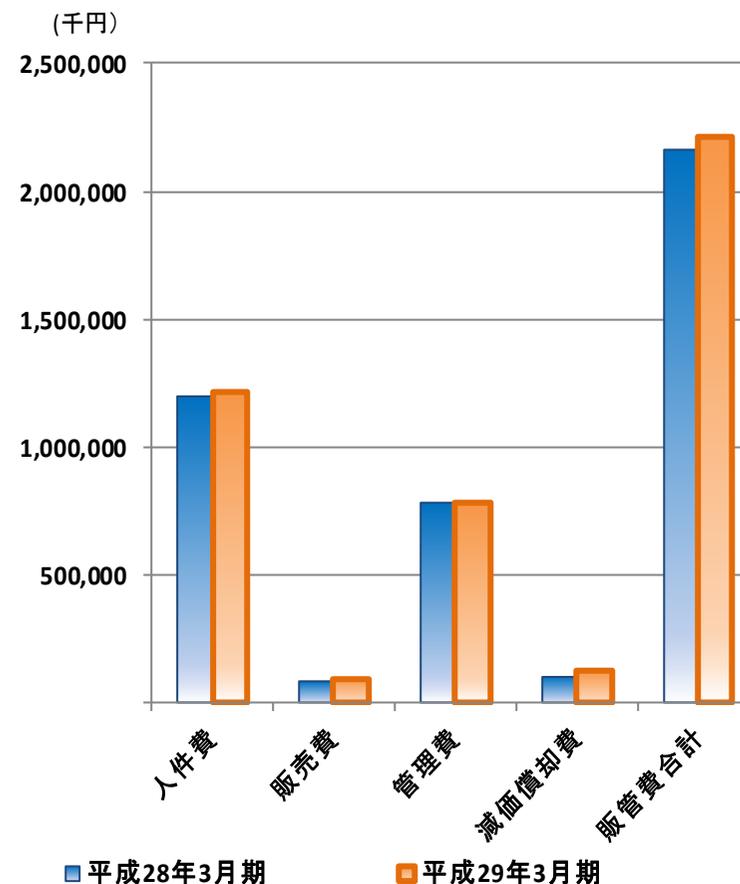
■ 戦略を支える人材の育成

■ ワークライフバランスの維持

■ 生き活きと働ける職場

販売費管理費前年同期比

(千円)	平成28年3月期	平成29年3月期	前年同期比
人件費	1,196,213	1,217,129	101.7%
(対売上高比率)	38.1%	36.7%	
販売費	81,231	92,731	114.2%
(対売上高比率)	2.6%	2.8%	
管理費	785,042	780,626	99.4%
(対売上高比率)	25.0%	23.5%	
減価償却費	96,846	124,422	128.5%
(対売上高比率)	3.1%	3.8%	
販管費合計	2,159,333	2,214,909	102.6%
(対売上高比率)	68.8%	66.8%	



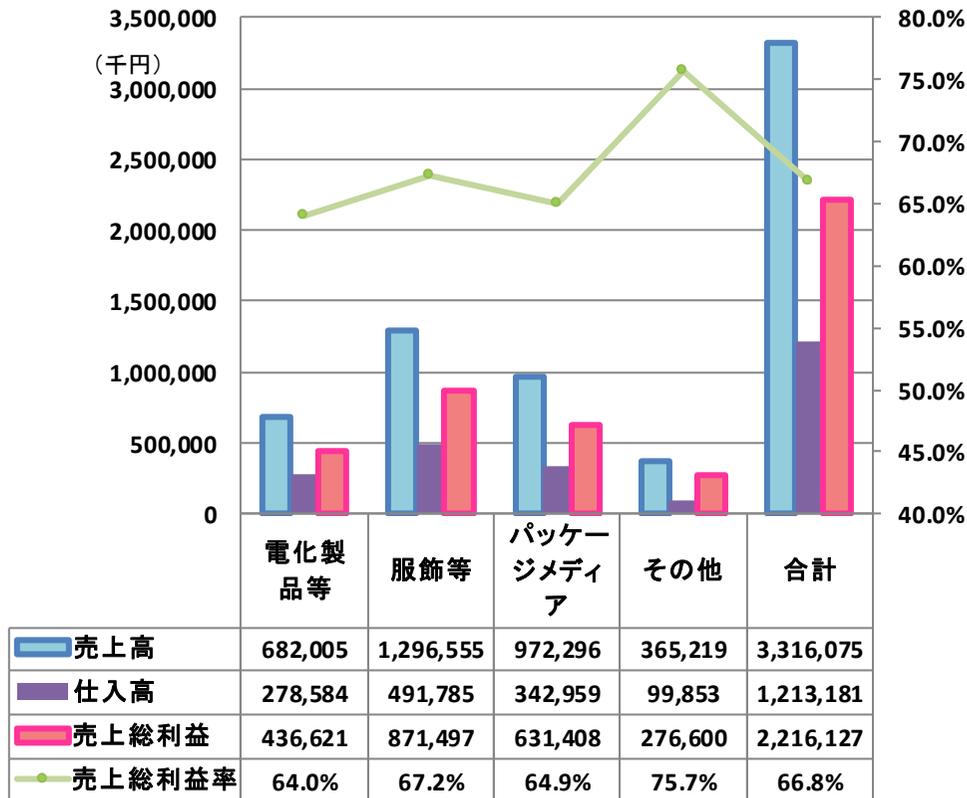
POINTS

当期の販売費及び一般管理費は55百万円(2.6%)増加の2,214百万円でした。主要な変動要因は人件費の増加が20百万円(1.7%)、販売費の増加が11百万円(14.2%)、管理費の減少が4百万円(-0.6%)、減価償却費の増加が27百万円(28.5%)です。

売上高の増加率5.7%に対して販管費の増加率は2.6%であり、特に人件費は1.7%の増加にとどまりました。

※千円未満については四捨五入しております。

平成29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主に本の売上減により売上・売上総利益が減収減益となりました。  
 買取強化と中高価格品強化により電化製品等、服飾等およびその他のジャンルで売上総利益率が減少しました。

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	111.1%	110.8%	95.5%	109.0%	105.7%
仕入高	113.4%	131.6%	101.8%	123.9%	117.0%
売上総利益	107.7%	102.9%	96.0%	106.3%	102.1%
売上総利益率	△2.0Pt	△5.1Pt	+0.4Pt	△1.9Pt	△2.3Pt

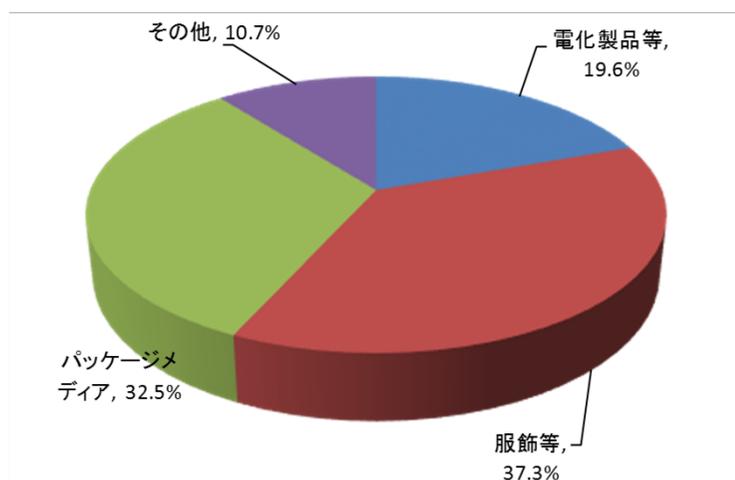
※千円未満については四捨五入しております。

品目別商品売上高

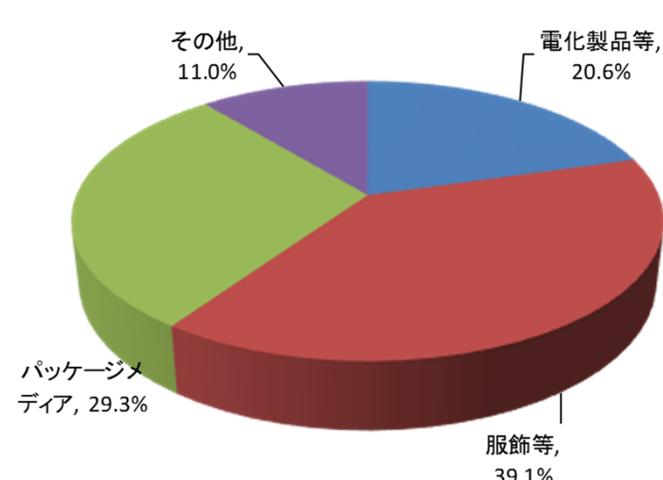
(千円)

品目	売上高	構成比	前年同期比
電化製品等	682,005	20.6%	111.1%
服飾等	1,296,555	39.1%	110.8%
パッケージメディア	972,296	29.3%	95.5%
その他	365,219	11.0%	109.0%
総計	3,316,075	100.0%	105.7%

平成28年3月期 売上高構成比



平成29年3月期 売上高構成比



POINTS

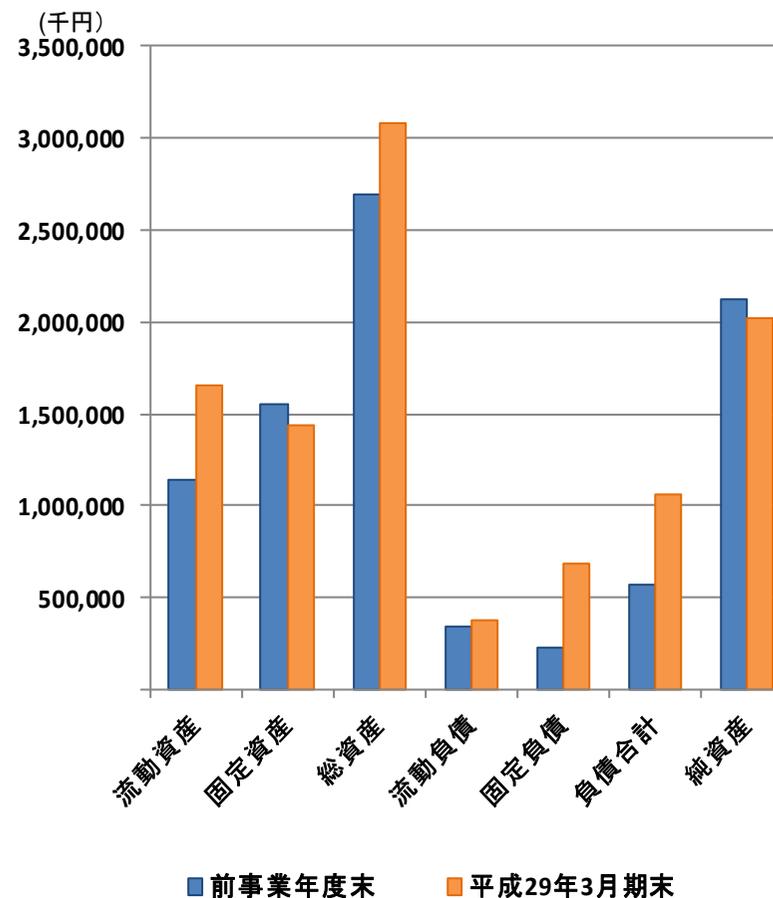
ワットマンテック・スタイルの出店が進み電化製品等、服飾等の構成比が若干増加しております。

※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

(千円)

	前事業年度末	平成29年3月期末	増減額
流動資産	1,137,228	1,652,786	515,558
(構成比)	42.2%	53.6%	
固定資産	1,554,865	1,433,388	-121,477
(構成比)	57.8%	46.4%	
総資産	2,692,093	3,086,174	394,081
流動負債	337,700	376,756	39,055
(構成比)	12.5%	12.2%	
固定負債	233,111	689,013	455,902
(構成比)	8.7%	22.3%	
負債合計	570,811	1,065,768	494,957
(構成比)	21.2%	34.5%	
純資産	2,121,282	2,020,406	-100,876
自己資本比率	78.8%	65.5%	



POINTS

平成29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394百万円増加し3,086百万円となりました。負債合計は前事業年度末と比較して494百万円増加し1,065百万円となりました。純資産合計は前事業年度末と比較して100百万円減少し2,020百万円となりました。

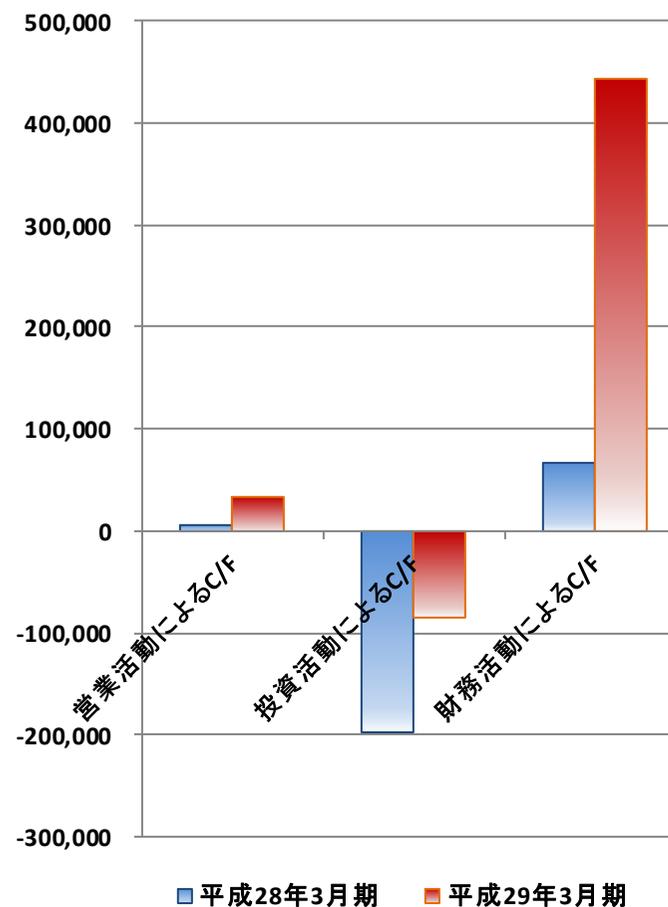
※千円未満については四捨五入しております。

キャッシュ・フロー前年同期比

(千円)

	平成28年3月期	平成29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	5,370	32,990	27,620
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 197,821	△ 85,982	111,840
財務活動によるキャッシュ・フロー	66,847	442,931	376,085
現金及び現金同等物の増減額	△ 125,604	389,939	515,544
現金及び現金同等物の期末残高	516,040	905,980	389,939

(千円)



設備投資額前年同期比

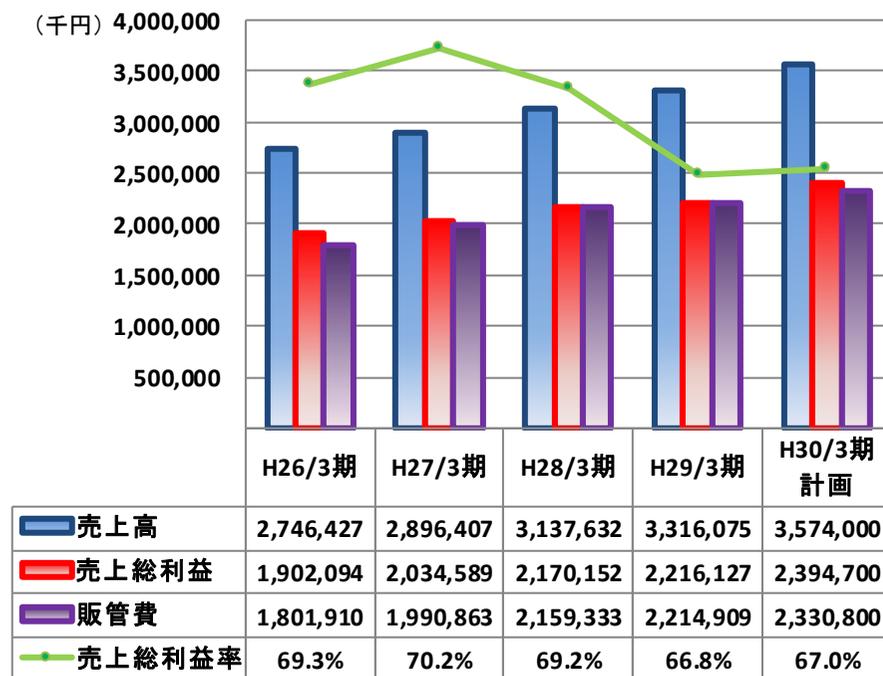
	平成28年3月期	平成29年3月期	前年同期増減額
設備投資額(含無形資産)	218,332	107,083	-111,249

POINTS

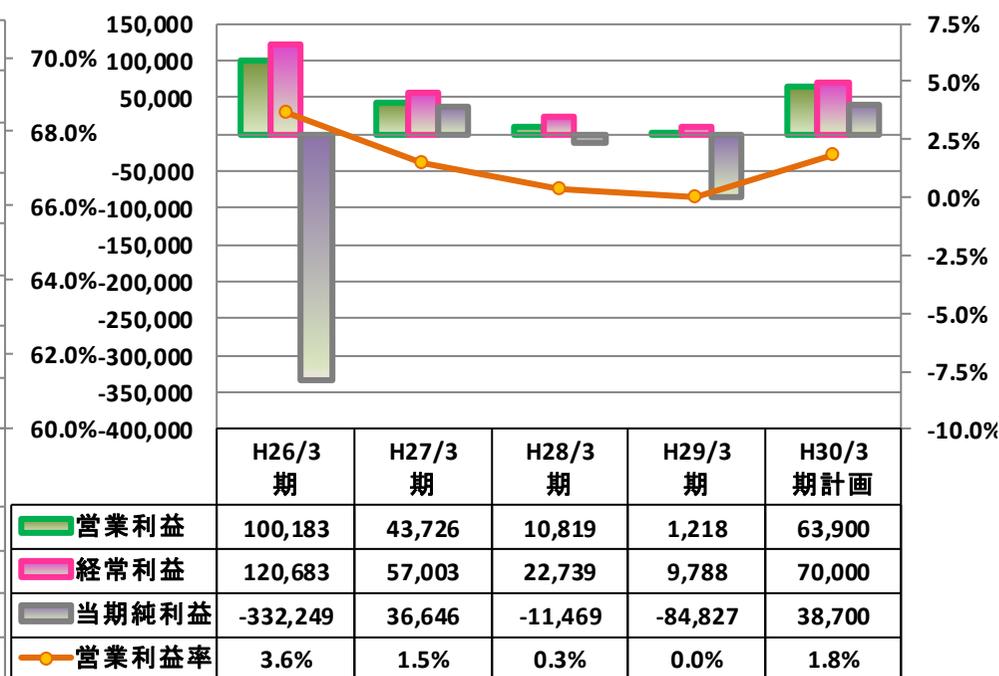
営業活動によるC/Fは前事業年度と比較し27百万円収入が増加し32百万円の収入となりました。  
 投資活動によるC/Fは前事業年度と比較し111百万円支出が減少し85百万円の支出となりました。  
 財務活動によるC/Fは前事業年度と比較し376百万円収入が増加し442百万円の収入となりました。

※千円未満については四捨五入しております。

## 売上高～粗利率



## 営業利益～当期純利益



前年比	H26/3期	H27/3期	H28/3期	H29/3期	H30/3期 計画
売上高	93.6%	105.5%	108.3%	105.7%	107.8%
売上総利益	99.0%	107.0%	106.7%	102.1%	108.1%
売上総利益率	+3.8p	△1.0p	△1.0p	△2.3p	+0.2p
販管費	101.7%	110.5%	108.5%	102.6%	105.2%

前年比	H26/3期	H27/3期	H28/3期	H29/3期	H30/3期 計画
営業利益	67.3%	43.6%	24.7%	11.3%	5247.6%
経常利益	71.6%	47.2%	39.9%	43.0%	715.2%
当期純利益	-	-	-	-	-

※千円未満については四捨五入しております。

### POINTS

平成29年3月期は「攻め」の戦略により売上増収となりましたが、粗利率の低下により減益となりました。これまでのご説明の通り主に「守り」の効果により平成29年3月期下期からは業績回復基調にあります。また「攻め」戦略についても精緻化と徹底を進めております。現在発表している業績予想は最低限の必達目標であり、施策の効果と計画の進捗を見極めながら更に上積みを目差します。今後の業績の動向により、通期業績予想の修正が必要となった場合には、すみやかにお知らせします。

	H29/3期	H30/3期	
	実績	計画	前期比
売上高経常利益率	0.3%	2.0%	+1.7p
ROA (総資産当期純利益率)	-2.9%	1.3%	+4.2p
ROE (自己資本当期純利益率)	-4.1%	1.9%	+6.0p
EPS (1株当り当期純利益)	-7.75円	3.53円	+11.29円
BPS (1株当り純資産)	184.74円	186.28円	+1.53円
PER (株価収益率)	-16.24倍	35.04倍	+51.28倍
PBR (株価純資産倍率)	0.68倍	0.67倍	-0.02倍
期末株価	126円	124円	△2円

※H30年3月期末株価はH29年5月25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