



平成20年5月15日

各 位

株式会社 ワットマン  
代表取締役社長 清水 一 郷  
(JASDAQ・コード9927)  
お問合せ先  
取締役副社長  
経理管掌 田 中 和 雄  
045-959-1100

## 新中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、平成20年度から平成22年度までの3ヶ年における「新中期経営計画」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

### 記

#### 1. 計画期間

平成20年4月1日～平成23年3月31日までの3ヶ年

#### 2. 「新中期経営計画」策定の背景

当社は平成17年3月期に「中期経営改革計画」を策定し、家電事業からリユース事業に業態転換を実行し、同計画の最終年度である平成19年3月期に黒字転換を実現いたしました。平成20年3月期はリユース事業の精度を深め、さらに増収増益となり収益性の高い事業構造を確立いたしました。これにより、当社はリユース事業の成長性と収益性の高さを改めて確信するにいたりました。また、将来の業容拡大に向けて人材開発及び新規出店の準備を進めてまいり、平成21年3月期上半期に新規出店を予定しております。

今般、「新中期経営計画」を策定し、新たな目標に向かい、事業拡大を積極的に進めてまいります。

#### 3. 「新中期経営計画」の概要

単位：百万円

	平成19年3月期	平成20年3月期	平成21年3月期	平成22年3月期	平成23年3月期
	(実績)	(実績)	(計画初年度)	(計画2年度)	(計画最終年)
売上高	2,280	2,585	3,100	3,400	3,800
営業利益	104	172	190	280	290
経常利益	93	160	170	270	280
当期純利益	93	184	190	270	280

#### 4. 経営方針

エコロジーが一般化し、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にやさしい循環型社会への転換が急務の時代となっています。消費者の動向も、要らなくなったモノを捨てることに対して、もったいない、誰かに利用して欲しい、また、良いモノなら新品でなくてもよい、といった意識が見られてきました。

こうした時代背景と共に成長しているのが、お客様のご不要になった商品を「買い取り」「点検」「クリーニング」を施し、新たなお客様に提供するというリユース業です。

エコロジー&エコノミーであるリユース業自体、まだまだ新しい産業であり、事業として確立されていない部分が多くあります。これから、さらに付加価値の高い洗練されたビジネスモデルとして構築していくことが、私達に課せられた使命と考えております。

循環型社会の本格的な到来とともに、今後さらなるマーケットを形成し、浸透させ、地域社会に貢献してまいります。

#### 5. 重点施策

##### ①積極的な買い取りの継続

リユース業の基本は、買い取りにあります。お客様からご不要になった商品の買い取りを増やすため、公平かつ短時間の査定を継続実施し、繰り返しご来店いただけるよう注力しています。買い取り増加が良質在庫の増加につながり、その結果、売上拡大につながります。

##### ②特定商品の専門店化

当社は多くの人々が持っている商品（例えば本、婦人服・メンズ衣料、音楽ソフト・ゲームソフトなど）は、多数の買い取りが可能であり、品揃え・在庫を増やすことにより、売上も上昇すると考えております。また、小型で高額な商品（例えば時計・貴金属・ブランド品など）も買い取りを強化し、売場を充実させていきます。

これらの商品を特に強化し、豊富な品揃えを誇る専門店化を目指してまいります。

##### ③商品価値と売価設定

特に婦人服・メンズ衣料商品を定期的に販売価格の見直しを行い、滞留在庫を未然に防ぐとともに、お客様の購買意欲を高めて売上増加を図っております。

##### ④人的生産性の向上

当社の店舗では、多数のパートタイマー従業員を雇用しております。買い取り・生産（点検クリーニング）・販売の各オペレーションを単純化し、新人でも短期間で習得できるようにすることで、人的生産性の向上を図ってまいります。

##### ⑤新規出店（大型店）

当社は、ハードオフ・オフハウス・ブックオフの3業態を同一事業所に集約させ、お客様の利便性を高め、集客力アップにより業績向上を図ってまいります。そのため、今後の新規出店は大型店舗を考えております。

以 上