

2020年3月期 通期

決算補足資料

本資料は6月15日発表予定の「決算説明会資料」から現在進めている改革の成果に関する3ページとその補足3ページを抜粋した内容となっております。

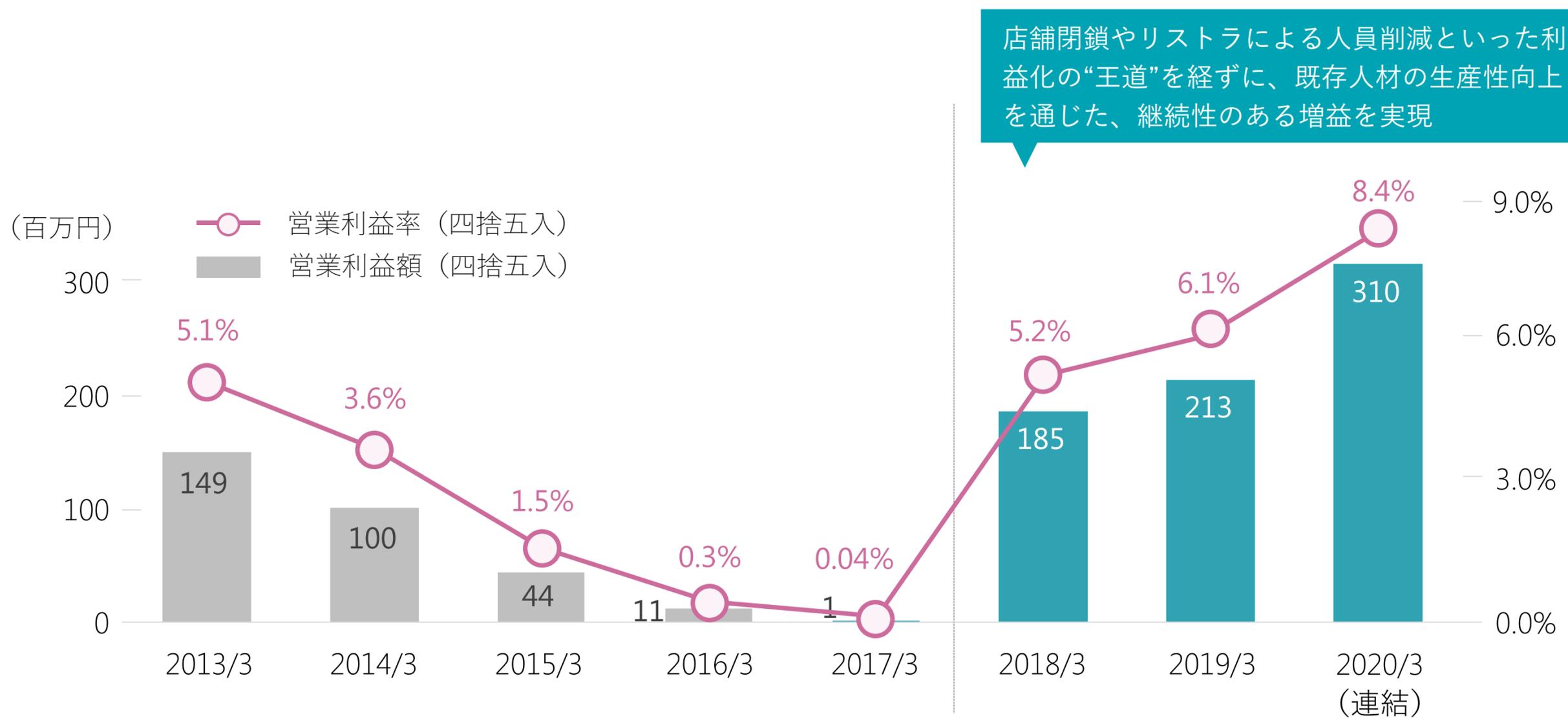
今後の戦略や海外展開状況、新型コロナウイルス感染拡大の各種影響等につきましては6月15日発表予定の「決算説明会資料」をご参照くださいますようお願い申し上げます

株式会社ワットマン

2020年6月1日

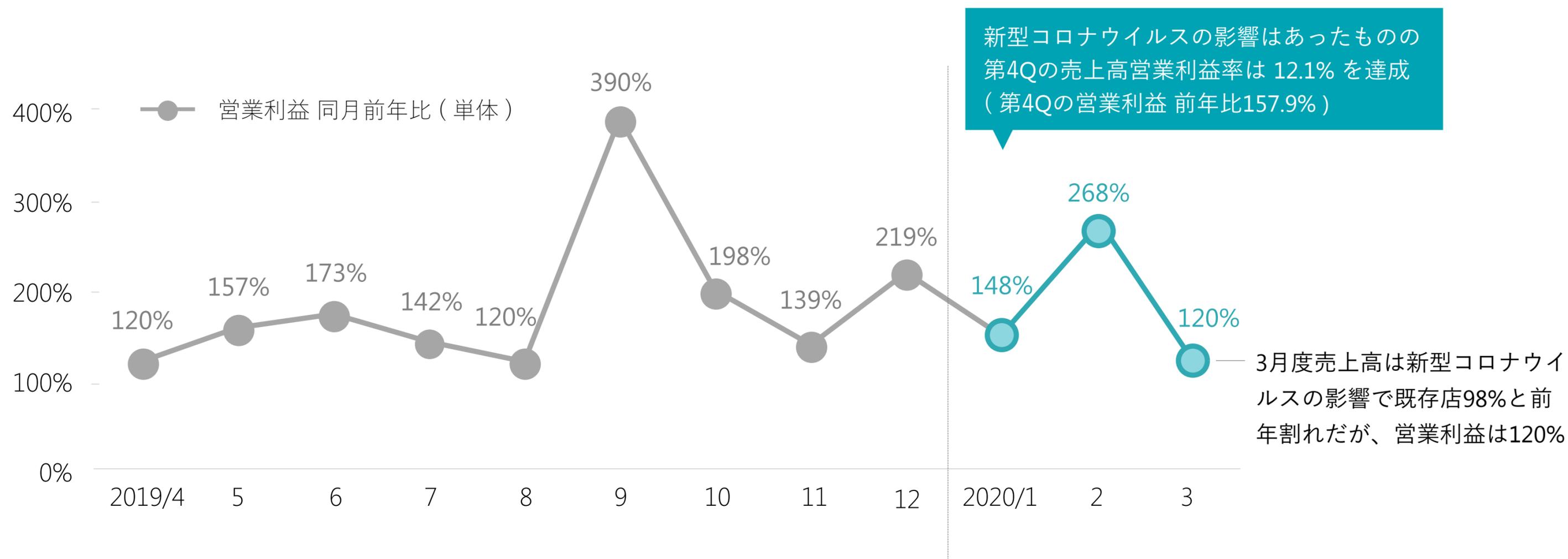
改革の成果 #1 改革以降の連続増益

改革施策の展開以降、営業利益額/率とも伸長。一過性の利益創出ではない、基盤の構築が順調に進捗



改革の成果 #2 すべての月で120%超の増益

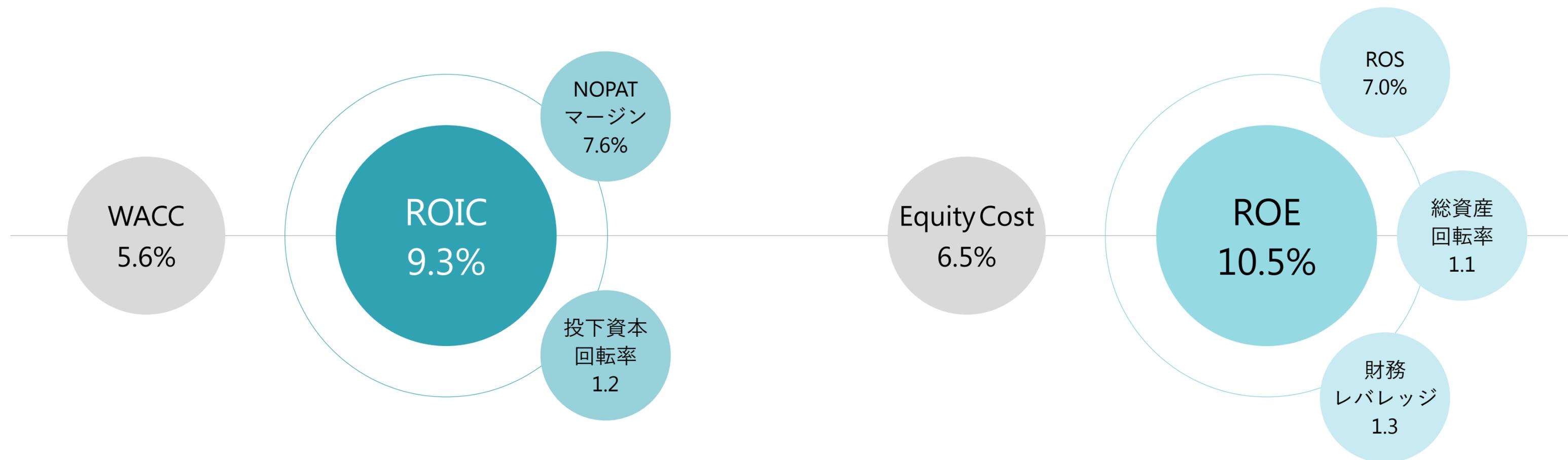
2020年3月期は、すべての月で前年比120%超の営業増益、通期で前年比157%の営業増益を達成。
利益構造改革がさらに進捗し、売上高の向上に依存しない利益創出体制が整いつつある



改革の成果 #3 資本効率の大幅改善

基盤構築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。

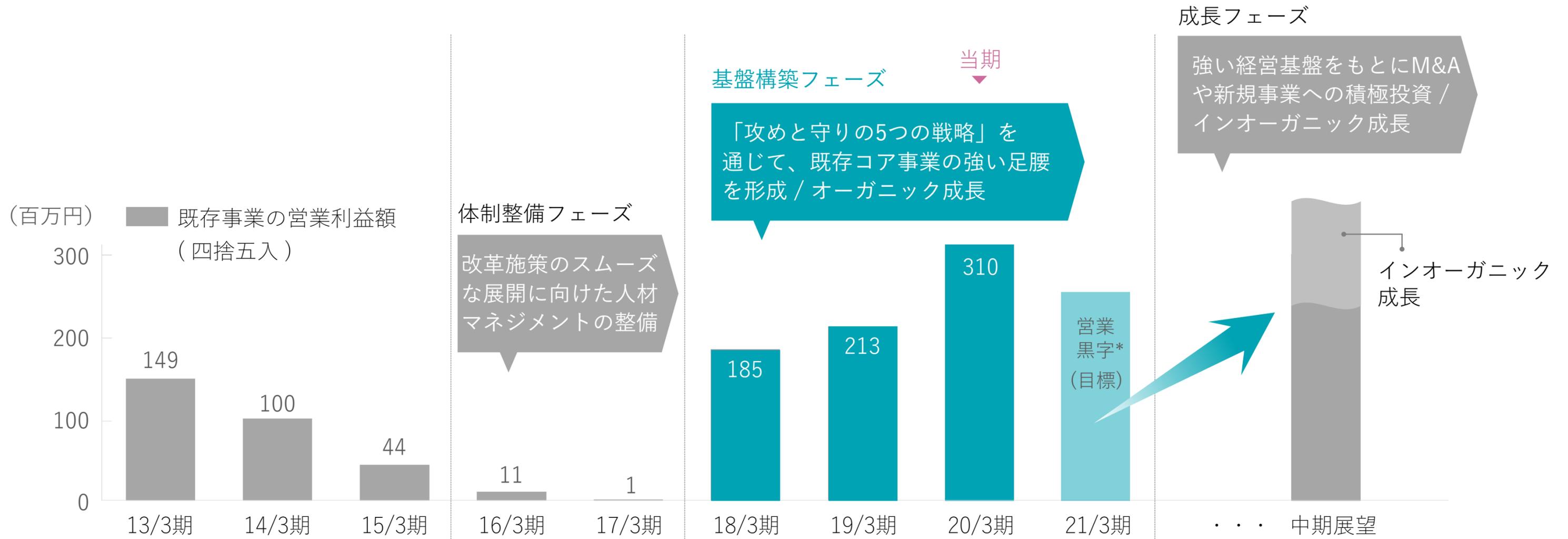
今期は基盤構築が進捗し、NOPATマージンとROSが向上した結果、資本効率は大幅改善



* 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

Appendix.A 改革のロードマップ

進行フェーズでは、「攻めと守りの5つの戦略」を通じて、既存事業の強い基盤を構築中。



* 不確定要因があるため、2021/3期の業績予想は未定です。2020年4月休業の影響のみを考慮したグラフとなります

Appendix.B 攻めと守りの5つの戦略

今後の継続的な成長に向け、体制を整えることが当戦略のテーマ。4年目を迎え、役目を終えつつある

今よりももっと成長するために

攻めを強くする

A 商品と売場の強化

B 買取強化

C ネット事業の拡大

来るべき市場の低成長に備え

守りを強くする

D 店舗の生産性向上

E 人材マネジメントの確立

Appendix.C 攻めと守りの5つの戦略 施策メニュー

各戦略テーマのもと、複数の施策を推進中

A 商品と売場の強化

新規出店
売上総利益率の改善

B 買取強化

店頭買取の強化
出張宅配買取の強化
海外リユース推進

C ネット事業の拡大

既存事業のEC化推進
ネット専門ブランドの強化

D 店舗の生産性向上

販売費の適正化
管理費の適正化
人件費の適正化

E 人材マネジメントの確立

チャレンジポジション設置
育成する仕組みとしての評価
マーケットバリューを高める教育
採用強化
従業員エンゲージメント向上