

2023年3月期 2Q

# 決算説明会

株式会社ワットマン

2022年11月28日

Section 01は会社概要のため割愛

## Section 02 上期の業績

### 既存リユース事業・ホビーサーチ事業ともに好調

既存リユース事業の好調、及びホビーサーチ事業の連結組入れに伴い、連結売上高は前年比171%の大幅増収。営業利益も前年比450%・前々年比201%と順調に推移

## Section 03 成長戦略

### 新たにホビーサーチ事業の成長を戦略にアドオン

既存事業においては、従前より進めている基盤構築フェーズを経て利益構造改革を達成しつつあり、引き続き強い経営基盤の構築に努める。一方、前期からはインオーガニックとしてホビーサーチ事業の成長を戦略に付加

## Section 04 通期の見通し

### 予想に対し好調に推移しているが、業績予想は現時点では据え置く

2Q時点での業績は予想に対して順調に進捗しており、通期予想を超過して着地する可能性は非常に高いものの、投資案件の検討が常態化しており、それらの成否・着地点が未定であることから、現時点では業績予想の修正は行わない

Section

01

# 会社概要

ビジネスモデルと強みについて説明します

## 『ニチジョウをミタス』

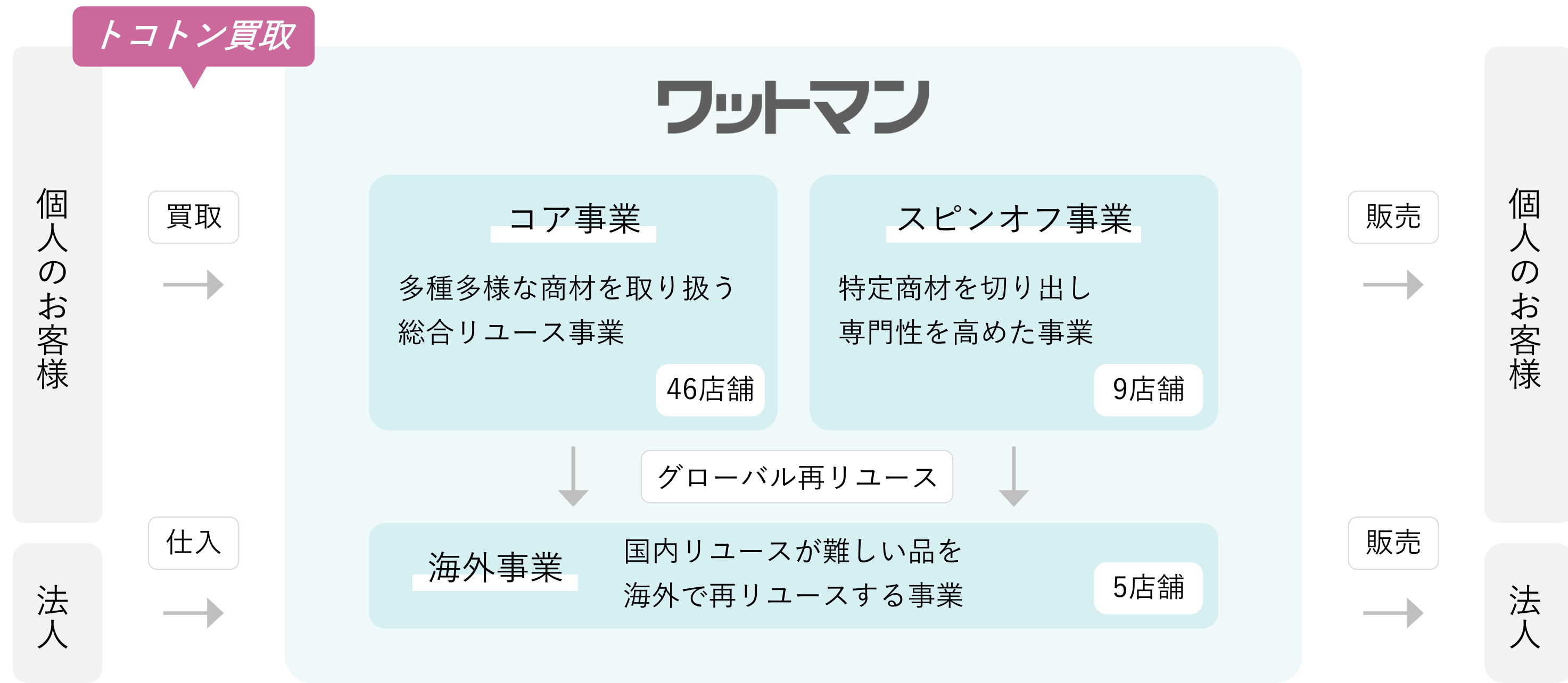
ワットマンは、働く人を『幸せ』にするための手段です。

『幸せ』ってなんだろう？人によって幸せに感じることは異なります。幸せのかたちは人の数だけ。ワットマンはこう考えます。働く人の幸せとは、胸を張って『今の仕事が天職だ』と言い切れること。社会の役に立っているという満足感と、成長を通じた達成感。大層な成功体験はいらない。毎日の小さな充実。それだけで人生は満たされる。

ワットマンで仕事をしてよかった、ふとしたときにそう思う状態でありたい。それがわたしたちの目指すところです。



リユース事業を展開。「トコトン買取」を強みに、主に個人のお客様からお買取りし、店舗で商品化し、個人のお客様へ販売



## トコトン買取

リユース業における競争優位性は買取力（仕入力）の強弱によって決定されます。  
当社は、15分単位で組まれた効率的なオペレーションと、回収から輸出、販売まで一貫して行い  
中間コストを徹底排除したグローバル再リユースの仕組みにより、国内では販売が難しく  
他では買い取ることができないリユース商材も1点1点値段をつけてお買取りが可能です。  
買取のお客様の流入を促し、離脱を防ぐ強みとなっております



私たちはリユース事業を通じて、循環型社会の形成に貢献しています。加えて「トコトン買取」及び「グローバル再リユース」によるリユース商材の拡大や廃棄物の更なる削減が、“ワットマンならではの”付加価値です



**トコトン買取**

付加価値  
**01**

お店にお持ち込み頂いた商材を可能な限りお買取。リユース対象物の増加を図り、廃棄物を削減

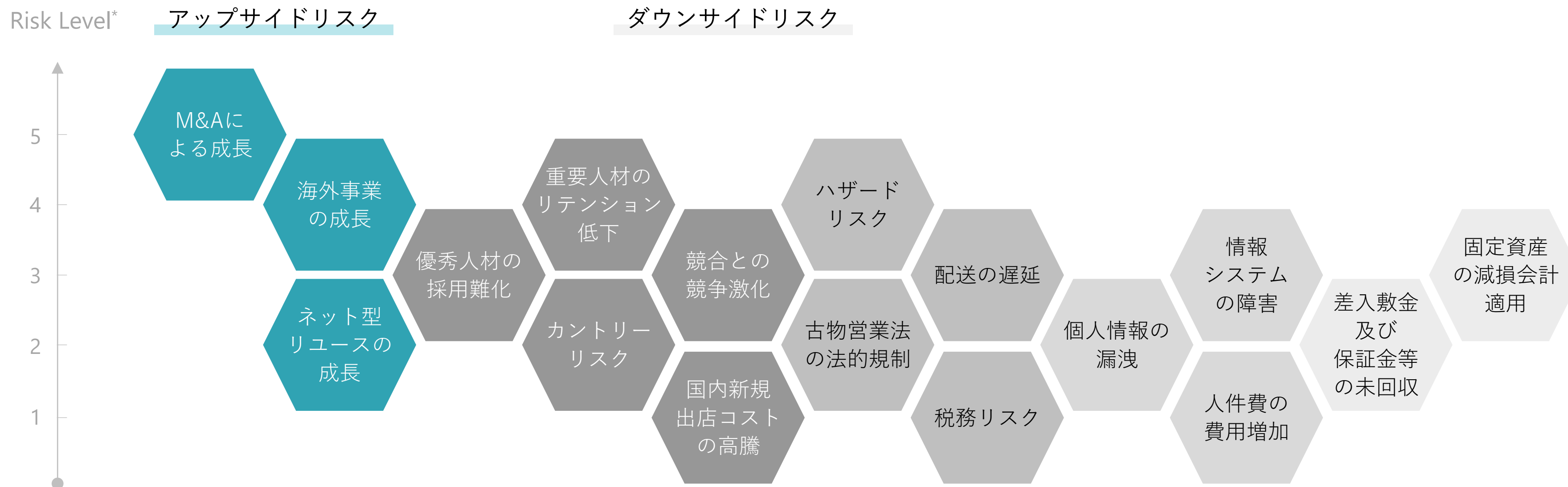
**グローバル再リユース**

国内でリユースが難しい商材でもグローバルで再度リユースすることで廃棄物を削減

付加価値  
**02**

# 事業リスクの識別

直近1年間で比較的発生可能性が高く、顕在化した場合、売上高に30%以上または営業利益額に10%以上の重要な影響を及ぼすリスクをピックアップ（年次でアップデート）



\* Risk Level : 「発生可能性 × 顕在化した場合の影響額」の定性評価（次ページも同様）



## アップサイドリスクの最大化とダウンサイドリスクの最小化を図る

重要リスク		Level	最大化または最小化に向けた対策	
アップサイド	M&Aによる成長	5	社外取締役としてM&Aスペシャリストの配置	
	海外事業の成長	4	経営陣の積極的関与による意思決定の質とスピードの最大化	
	ネット型リユースの成長	2	短期的には基盤構築の推進	
ダウンサイド	戦略リスク	重要人材のリテンション低下	4	重要人材のエンゲージメントの維持・向上
		優秀人材の採用難化	3	マッチングプロセスへの経営陣の積極的関与
		競合との競争激化	3	商材の幅・深さ両面からの「トコトン買取」の徹底
		海外事業のカントリーリスク	2	一定程度はリスクテイク
		国内新規出店コストの高騰	1	イニシャルコストの低減及び出店時オペレーションの効率化
	社外要因リスク	ハザードリスク	4	社長をトップとする体制構築、月商の2か月分の現預金保有
		配送の遅延	3	販売地域の多様化
		古物営業法の法的規制	2	古物台帳の管理徹底等、古物営業法の法令遵守
		税務リスク	1	社外専門家の活用
	オペレーショナルリスク	情報システムの障害	3	不正アクセスに対する対策、レガシーオペレーションのバックアップ
		個人情報の漏洩	2	機密情報へのアクセス制限や社員の情報管理リテラシー向上
		人件費の費用増加	1	人材確保に向けリスクテイク
	財務リスク	固定資産の減損会計適用	3	新規出店等の投資判断の厳格化
		差入敷金及び保証金の未回収	2	賃貸人の経済的状況を可能な限り調査・分析

\* リスクの詳細な内容につきましては、2022年6月29日開示の「有価証券報告書」をご参照ください

当社は事業活動を通じてSDGsの達成に貢献します。“Small Start, Quick Win”を念頭に、目標に対して「できるところから」「すぐに」着手し、継続的に貢献範囲を拡大していくことを基本方針としております

## リユース事業による温室効果ガスの削減

当社は「トコトン買取」を掲げ、リユースされる商材を可能な限り拡大することで、温室効果ガスの削減に努めるとともに廃棄物に関しても、各店舗における分別とリサイクルを徹底し削減を進めております

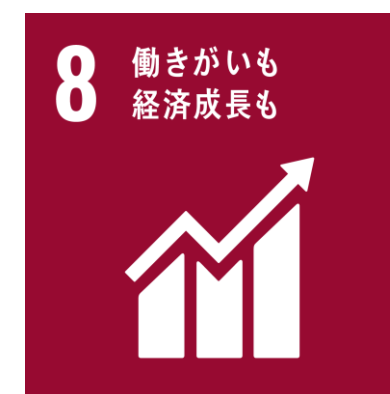


## 市場価値を高める質の高い教育の提供

当社は人材マネジメントの強化を重要経営課題として捉えております。40種以上のオリジナル研修を用意し、日常業務に役立つ知識はもちろんのこと、「市場価値を高める」をテーマに、起業時や他業種への転職時に役立つスキルも教育しています

## ジェンダー平等の促進

当社は国内における女性従業員比率 53.1%、海外子会社においては86.6%と比較的女性の比率が高い職場です。今後も引き続き女性活躍の機会を拡大していく方針です。また、株式会社ユニテッドアローズの下取りに協力し、買取金は認定NPO法人乳房健康研究会のピンクリボンバッジ運動に役立てられています



## ディーセントワークの促進

当社は、古本回収プロジェクトを通じて、NPO法人「アンガージュマン・よこすか」が推進する不登校やひきこもり児童・青少年の就学・就労の自立支援に協力しています。また、同一労働同一賃金の原則に従い、正規雇用労働者と非正規雇用労働者の間の不合理な待遇差の解消に努めています

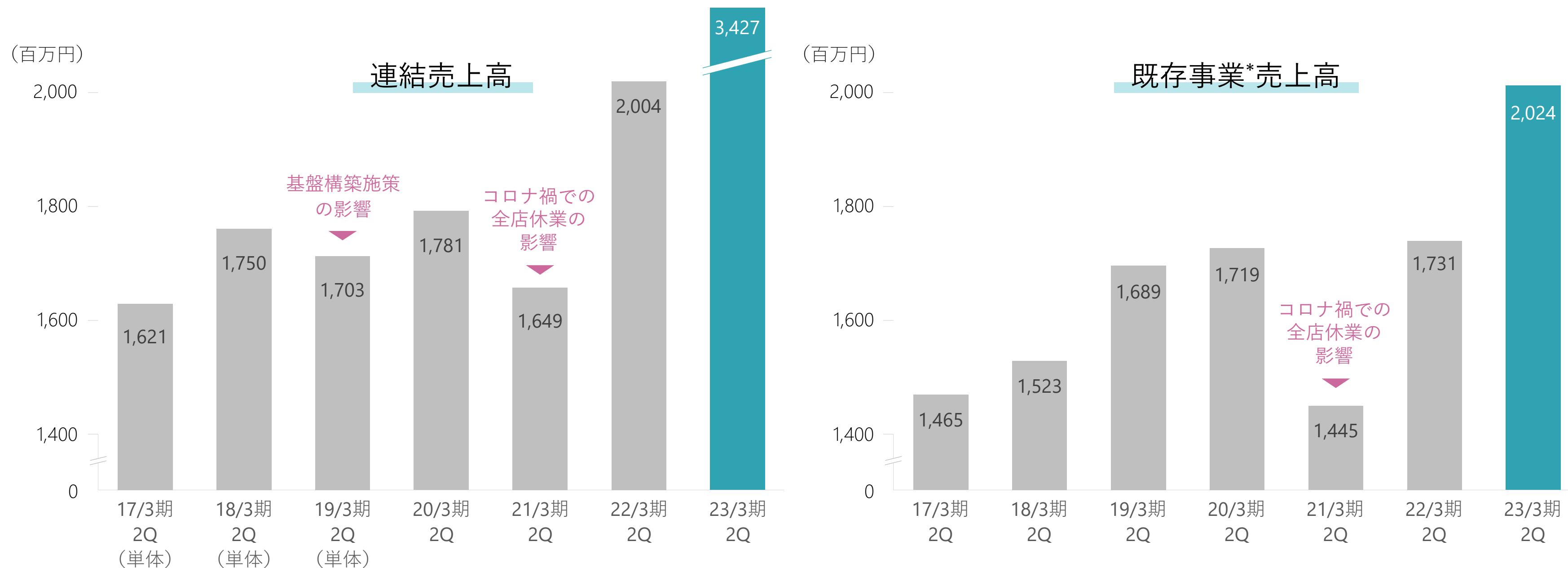
Section  
02

# 上期の業績

2023年3月期2Qの財務諸表について説明します

# 2Q 売上高

23年3月期2Qの連結売上高は、既存リユース事業の好調と2021年7月にM&Aしたホビーサーチの影響により、前年比171%と大きく伸長。既存事業も概ね右肩上がりで成長

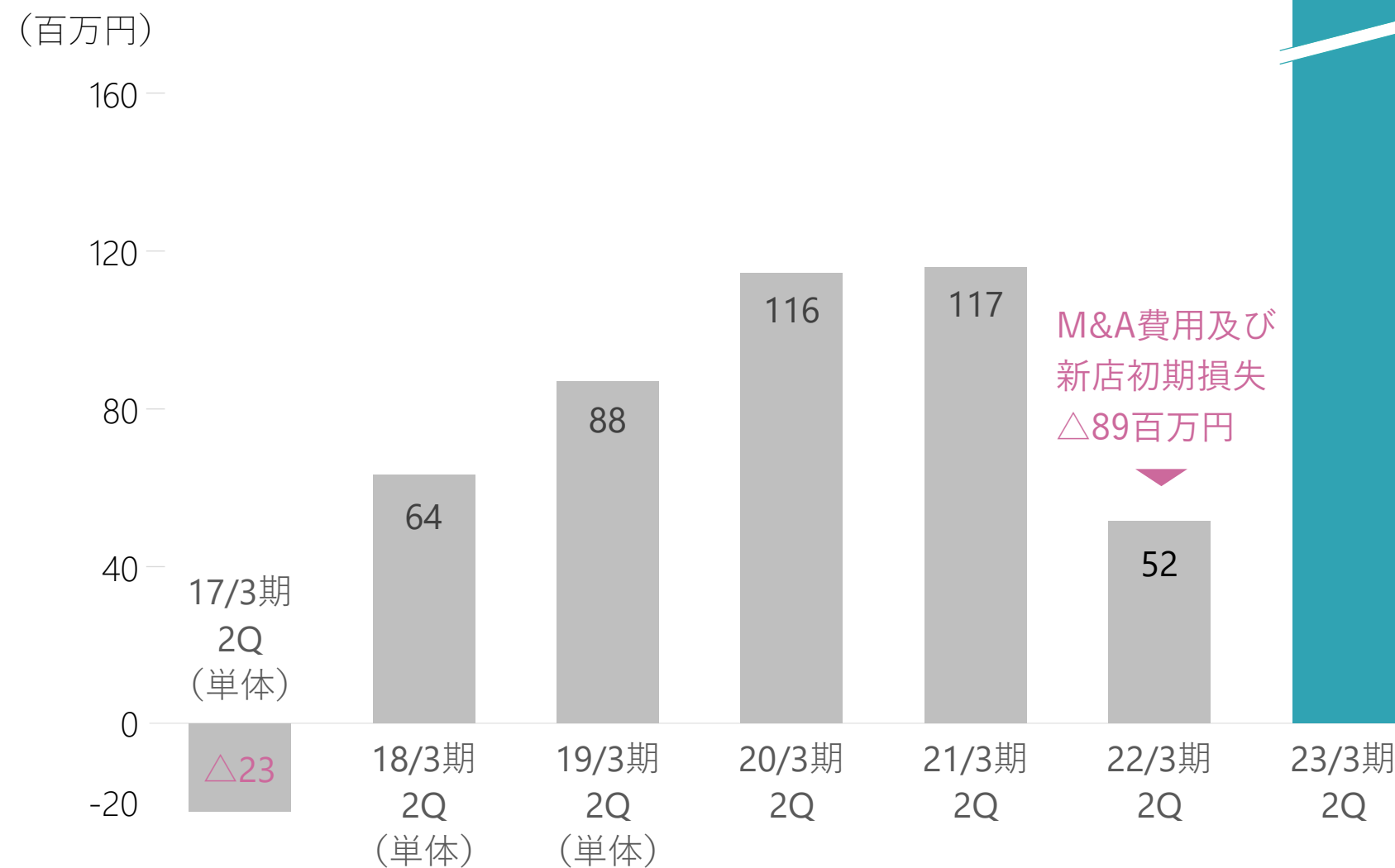


\* 既存事業：直前事業年度 1年間を通じて同一状態で営業した事業または店舗（前年比において同一条件で比較が可能な事業）。次ページも同様

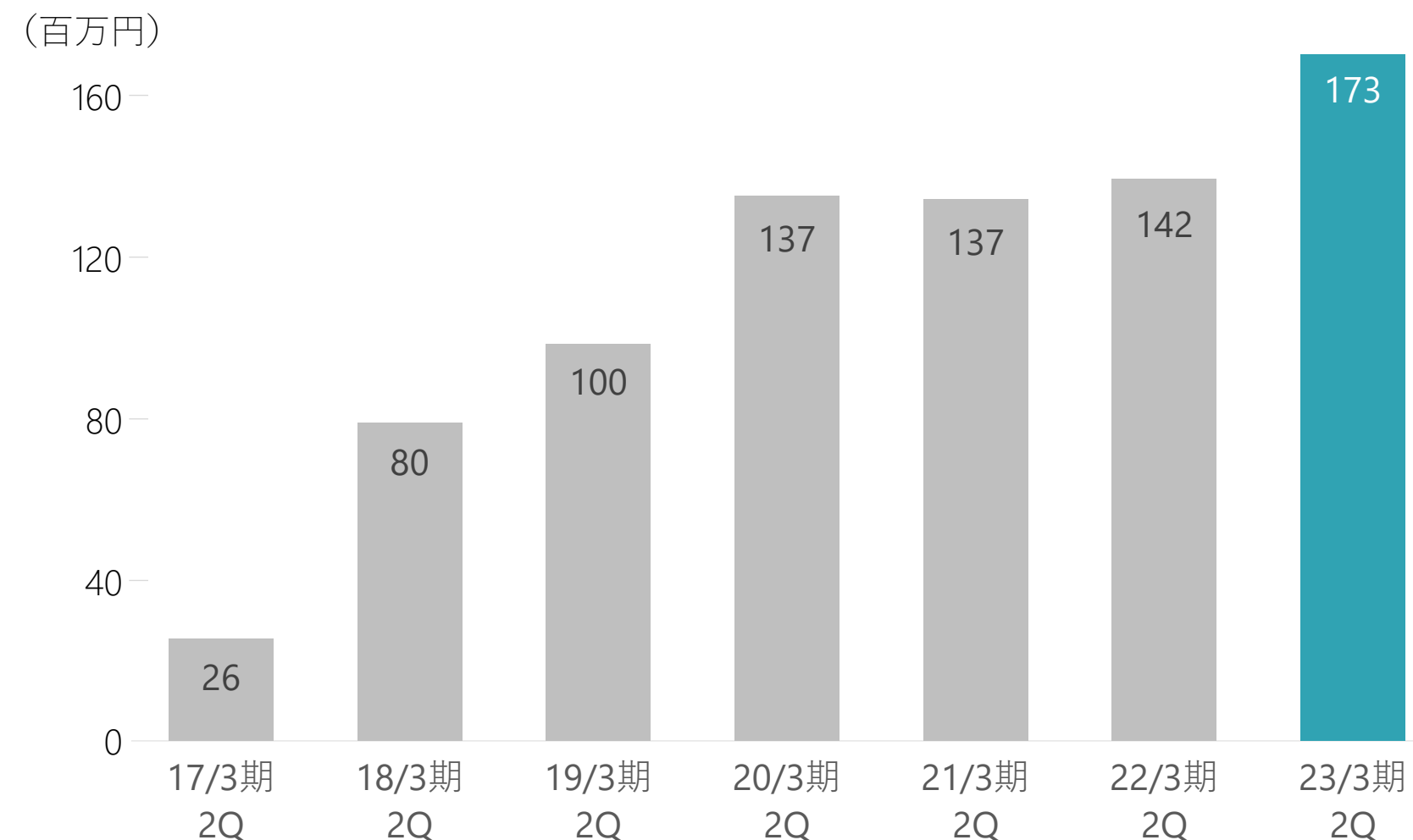
# 2Q 営業利益

前期の各種成長投資が奏功し、今期2Qにおける連結営業利益は、前年比450%・前々年比201%と大きく伸長

### 連結営業利益



### 既存事業 営業利益



ホビーサーチ事業の成長等に伴い、連結売上総利益率は低下

単位：百万円

科目	22/3期 2Q		23/3期 2Q		前年同期比	主な要因
	金額	売上比	金額	売上比		
売上高	2,004	100.0 %	3,427	100.0 %	171.0 %	ホビーサーチM&Aに伴う増収
売上総利益	1,284	64.1 %	1,644	48.0 %	128.0 %	低売上総利益率のホビー商材拡大による率低下
販売費及び一般管理費	1,232	61.5 %	1,408	41.1 %	114.3 %	ホビーサーチの子会社化に伴う費用増加
営業利益	52	2.6 %	236	6.9 %	450.2 %	-
経常利益	49	2.5 %	226	6.6 %	454.0 %	-
四半期純利益	11	0.6 %	171	5.0 %	-	平塚梅屋事業所撤退等に伴う受取補償金45百万円の計上

この上期は大きな成長投資もなく、BSに特筆すべき大きな動きはない。自己資本比率は60%超と、財務の健全性は維持

単位：百万円

科目	22/3期末	23/3期 2Q	増減額	主な要因
流動資産	2,766	2,958	192	ホビーサーチ成長に伴う商品増加等
固定資産	1,553	1,450	△ 102	敷金及び保証金やのれんの減少
資産合計	4,319	4,409	89	-
流動負債	1,053	1,184	130	買掛金や未払法人税等の増加
固定負債	678	538	△ 139	長期借入金等の減少
負債合計	1,731	1,723	△ 8	-
純資産合計	2,588	2,686	98	四半期純利益の計上、配当金の支払
自己資本比率	59.3 %	60.4 %	-	-

# キャッシュ・フロー計算書 概況

税前四半期純利益の増加に伴い、営業キャッシュフローが246百万円増加

単位：百万円

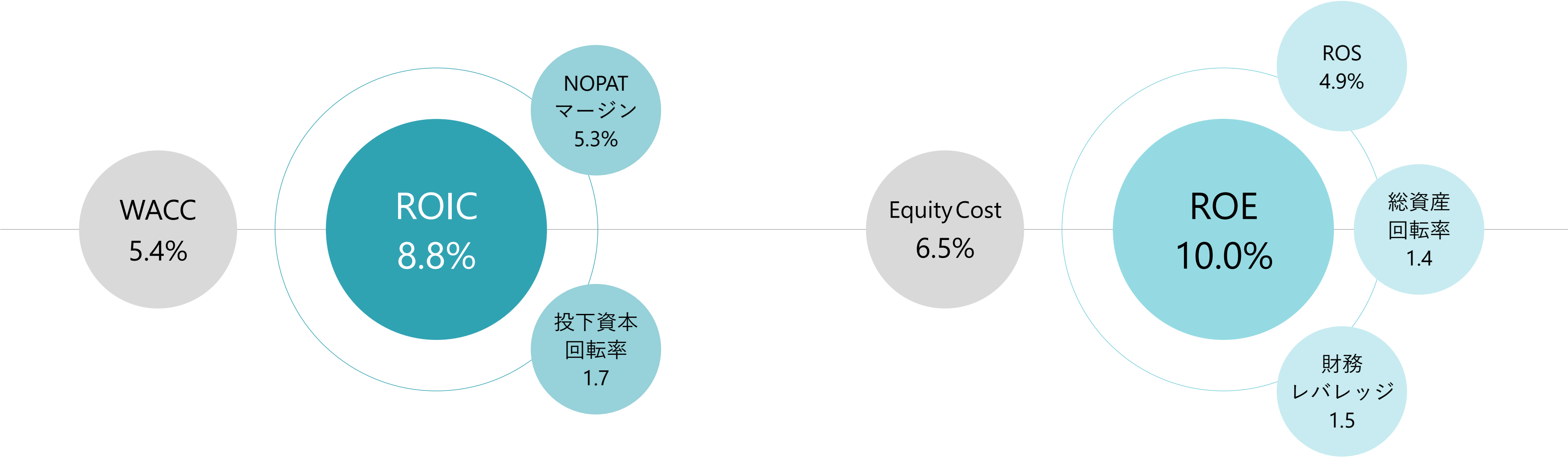
項目	22/3期 2Q	23/3期 2Q	主な増減要因
営業活動によるキャッシュ・フロー	7	254	税前四半期純利益の増加（に伴う増加）
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 33	△ 84	預り保証金の返還*による支出増（に伴う支出増）
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 105	△ 159	長期借入金の返済及び配当金の支払（に伴う支出増）
現金及び現金同等物の増減額	△ 130	12	-
現金及び現金同等物の期首残高	1,501	1,494	-
現金及び現金同等物の期末残高	1,370	1,506	-

\* 転貸物件契約の解消に伴い、預り保証金等の返還が先行。3Qにおいて預け保証金等約89百万円を受領



# 資本効率 / 2022年3月末時点

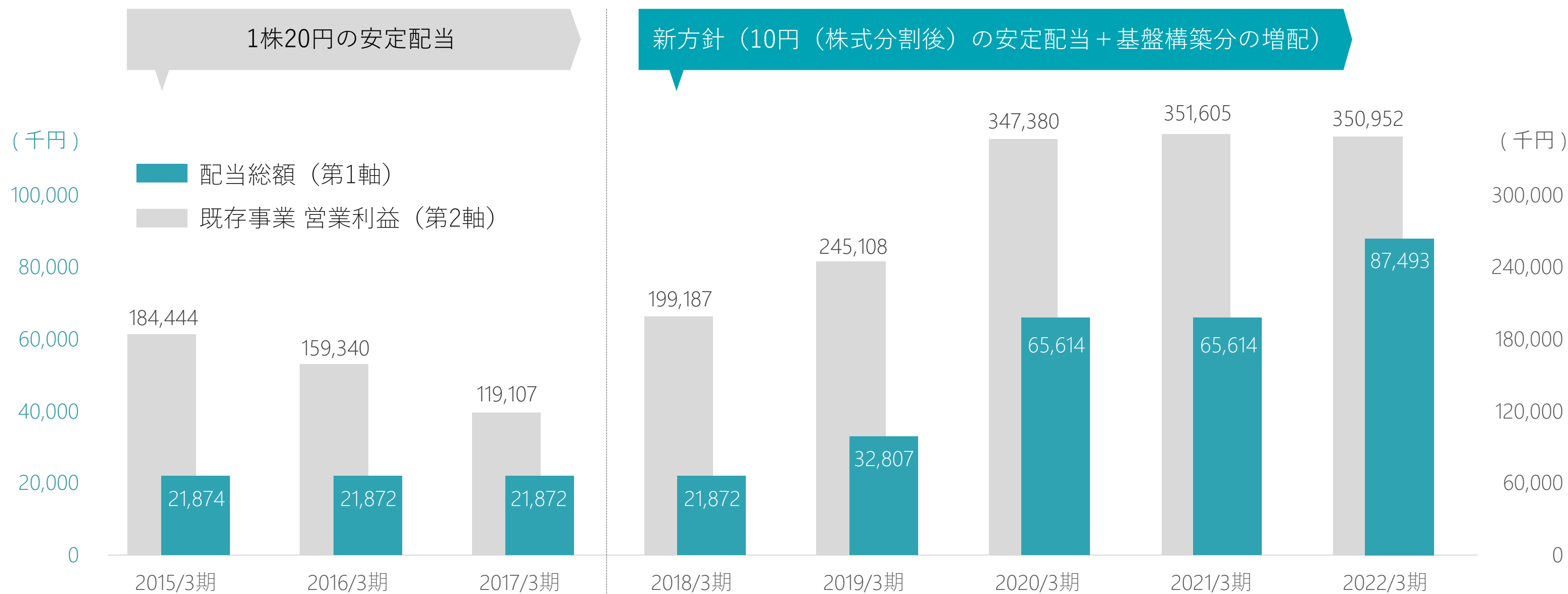
基盤構築及び成長フェーズにおいては、WACCを超えるROIC創出を最低限の指標とする。前期は成長投資の影響でNOPATマージンとROSが低下するも、財務レバレッジ等が改善し、ROIC・ROEともスプレッドは拡大



\* 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

# 配当の考え方 / 2022年3月末時点

「安定配当 + 基盤構築の進捗\*に合わせた増配」を基本方針とし、増配額は配当総額の観点からキャッシュ状況と合わせて検討



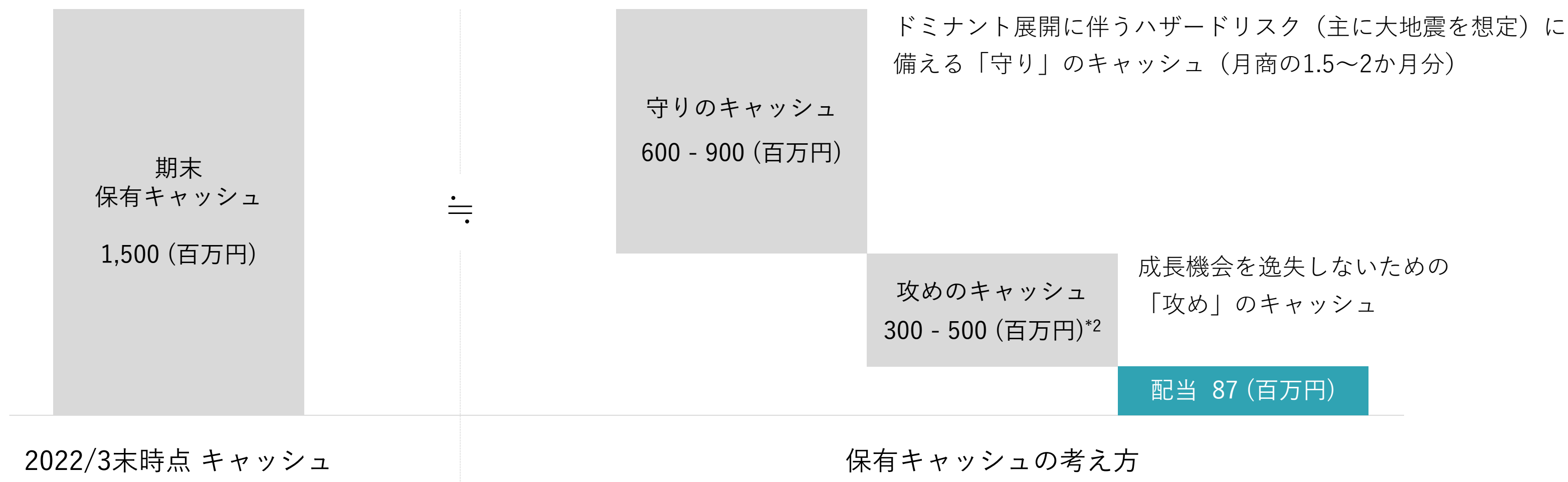
\* 基盤構築の進捗は「既存事業 営業利益」の創出状況にて見極める。

フリーキャッシュフローや当期純利益は状況見極めに使用しない（成長投資の影響を大きく受けるため、また変数に税率を含み、繰越欠損金の影響等を排除できないため）

# 配当総額と保有キャッシュの考え方 / 2022年3月末時点

当期純利益が低水準\*1のうちは、割合（配当性向）ではなく、絶対額（配当総額）の点から配当を検討。

期末時点キャッシュから必要と想定される分を控除した残額を配当金として処分



\*1 当期純利益5億円未満を低水準と考える

\*2 攻めのキャッシュは3年間の平均年額目安であり、この金額を単年度で使い切るものでもなく、またこの範囲内で単年度の成長投資を制限するものでもない

# 2023年3月期 キャッシュフローアロケーション方針

2022年3月期までは国内外のオーガニックな成長投資が最優先事項であり、今期もその方針に変わりはないがオーガニック領域と明確なシナジーが創出可能である場合はインオーガニック領域への投資も検討

## オーガニック成長投資

引き続き、国内外の既存ビジネスモデルの強化を最優先事項として投資を図る。  
22年3月期は当領域への再投資により、FCFは117百万円創出

## インオーガニック成長投資 (M&A)

国内・クロスボーダー問わず幅広く案件を取得し検討。  
「オーガニック領域と明確なシナジーが創出可能である場合」・「既存ノウハウで確実なバリューアップが図れる場合」に限り案件を進行する。  
21年3月期は「ゲームステーション事業」を譲受。22年3月期は「ホビーサーチ社」をM&A

## 配当

「10円の安定配当+基盤構築の進捗に合わせた増配」を方針とし、その増配額に関してはキャッシュ状況と合わせて検討

## 自己株式取得

中期的な企業価値向上に資する自己株式取得は常時検討の範疇にあるものの、自己資本の絶対額及び浮動株比率が低水準であることに鑑み、現時点では単年度のROE向上のみを目的とした自己株取得枠は設定していない。  
基盤構築に際しては、ROIC spreadを毀損しない範囲において、財務の健全性を確保

Section

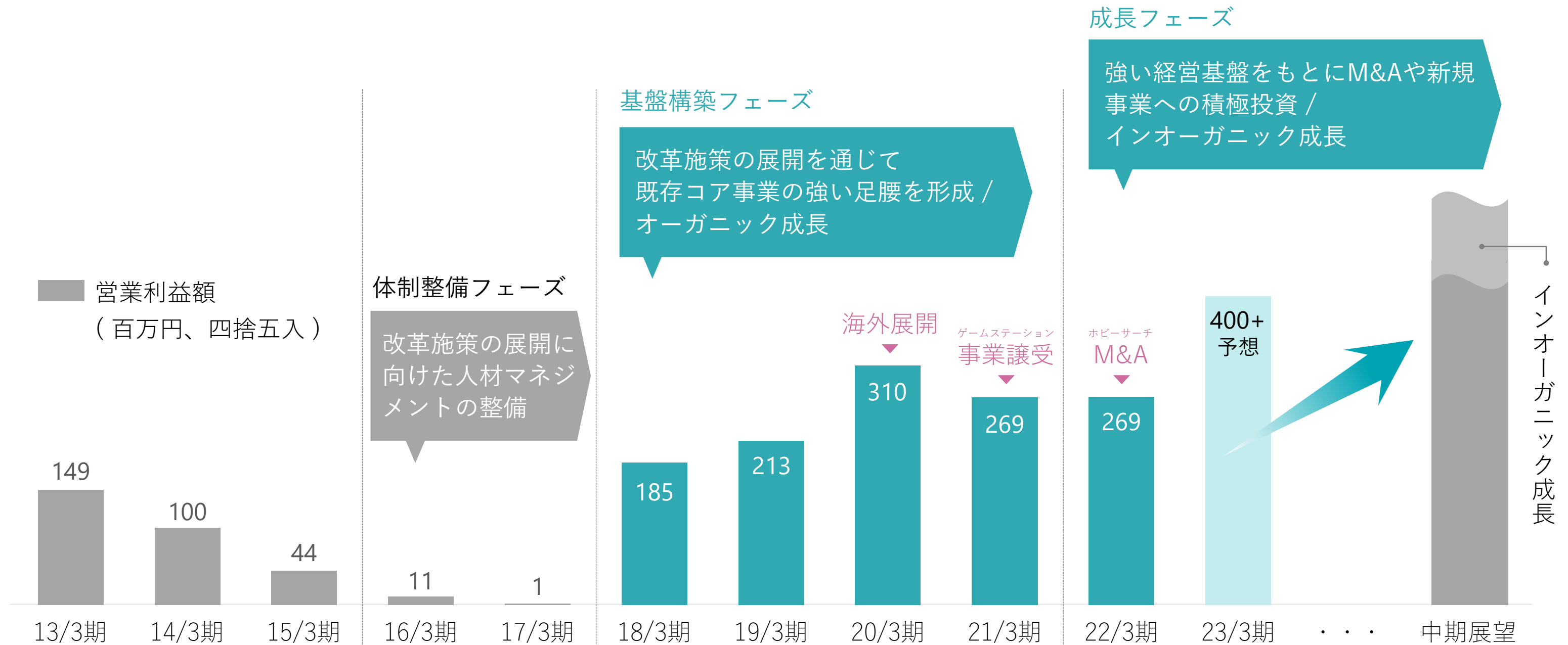
03

## 成長戦略

成長戦略の内容と進捗状況について説明します

# 改革のロードマップ

既存事業においては、従前より進めている基盤構築フェーズを経て利益構造改革を達成しつつあり、引き続き強い経営基盤の構築に努める。一方、前期からはインオーガニックとしてホビーサーチ事業の成長を戦略に付加



既存事業の成長に加え、前期からはホビーサーチ事業の成長も戦略にアドオン

## 03-a

### オーガニック成長戦略

コア事業（総合リユース事業）・スピンオフ事業・海外事業の3つから構成される成長戦略。

基盤構築フェーズを経て利益構造改革が順調に進捗しており、引き続き生産性の向上に努める。安定成長しつつ、共通費を除く営業利益率20%を目指す

See pp.23-33

## 03-b

### インオーガニック成長戦略

2021年7月に子会社化したホビーサーチ事業の成長戦略。

まずは喫緊課題の解決後、早期に成長に向けた舵取り。年間売上高30%以上の成長を目指す

See pp.34-41

Section

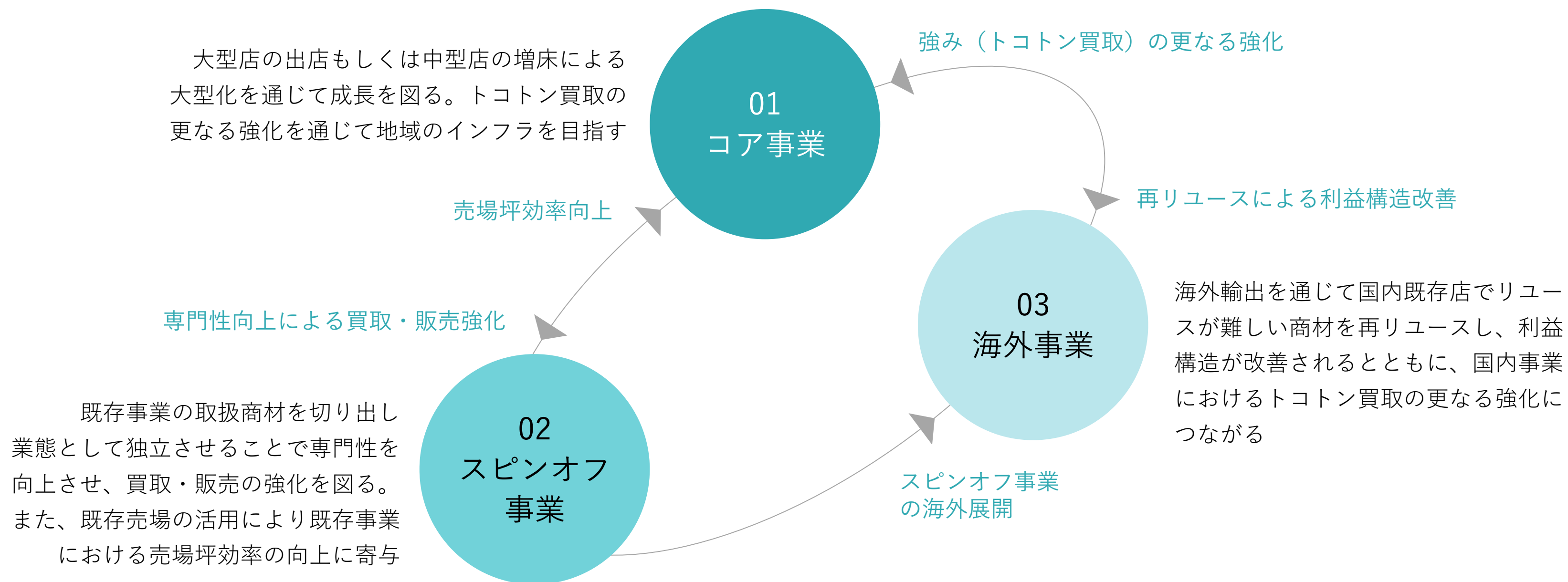
# 03-a

## オーガニック成長戦略

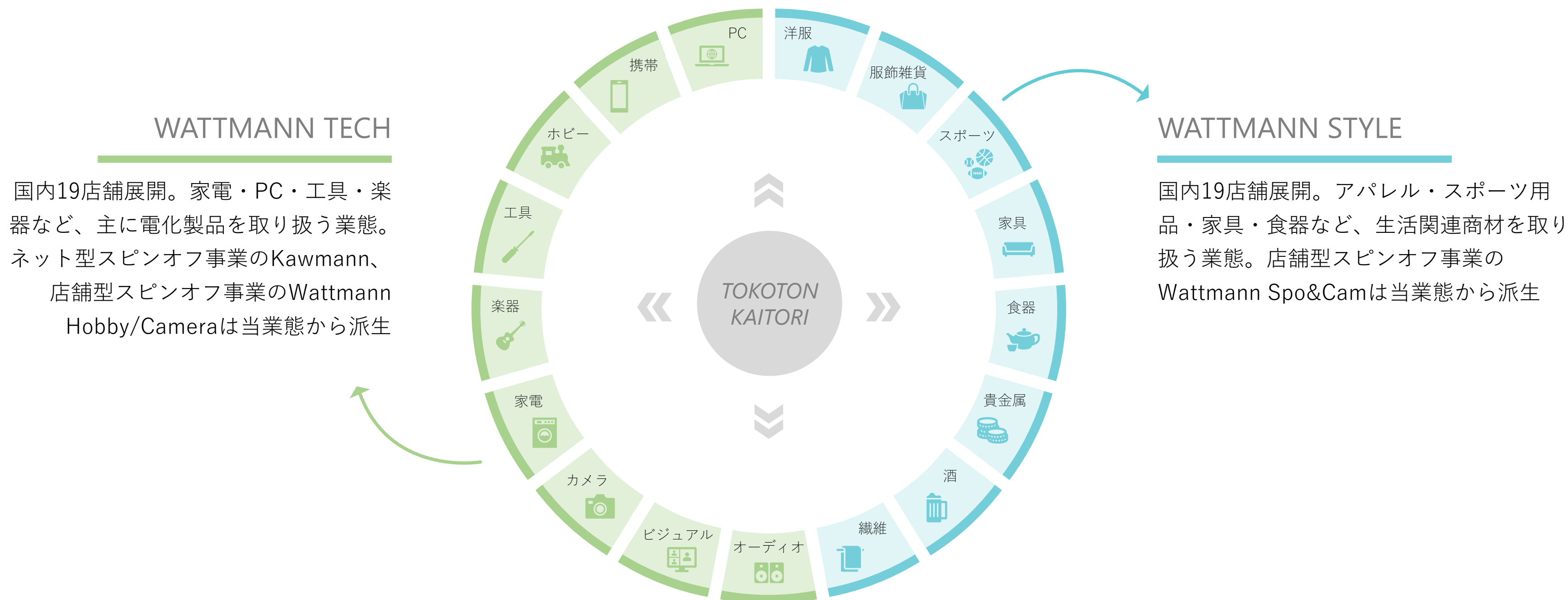
戦略の内容と状況について説明します



既存コア事業（総合リユース事業）・スピンオフ事業・海外事業がそれぞれ有機的に結びつき、各事業の成長が他の事業の成長に作用する、相互に補完的な成長戦略



「トコトン買取」を中心に据え、多様な商材を取り扱う総合リユース事業。特定商材への依存度が低く、外部環境の変化に対し柔軟に対応が可能。スピンオフ事業の源泉、海外事業の原資



前期に引き続き、テック・スタイル業態が好調の一方、書籍を扱う業態が不調。全体として既存店売上高の前年比は前年水準を若干超過

## 外部環境

中期的には環境意識の高まり等の要因があり、また直近においてはいわゆる「巣籠り需要」や世界的なインフレ傾向、日用品の供給逼迫傾向が進んだ事等により、リユース市場は活況。  
リユースを本業とする同業他社も売上高前年比は好調に推移

## 23/3期 上期の状況

23年3月期上期は、電化製品等を中心としたテック業態、及び服飾等を中心としたスタイル業態は、買取金額・販売金額とも前年を大きく超え好調。一方で、売上高において一定の構成比を占める書籍等業態は買取金額・販売金額とも不調。その結果、リユースセグメント全体の既存店売上高は前年売上高を若干超過する程度で着地

## 23/3期 下期の展開

総合リユース事業においては、出店基準の厳格化に伴い、出店ペースは若干ダウン（グループ全体の成長に向けたリソース配分の最適化に伴い、当事業は大型店を中心に出店を検討）。  
今後も継続的にオーガニックな成長（新規出店）は検討していくが、必要に応じてM&Aも活用して成長を図る

ネットと親和性の高い大商圏・高額商材に関してはネット型リユースとしてスピノフ、リアル店舗を通じた買取・販売が有効である小商圏商材については店舗型リユースとしてスピノフを図る



コア事業と同様、外部環境にポジティブな影響を受ける商材が多く、順調な進捗

## 外部環境

コア事業の外部環境と同じく、概ね好況。特に、ホビー商材やスポーツ商材がポジティブな影響を受けている

## 23/3期 上期の状況

各業態とも売上高・売上総利益率が概ね順調に成長。2021年2月に譲受したゲームステーション事業は、バリューアップ施策が奏功し、売上総利益率及びSGAが適正化された結果、営業利益額は17.6倍に増加（当事業は譲受後1年以上が経過したため、P30にてバリューアップ状況を一旦総括）

## 23/3期 下期の展開

スピノフ事業においても、中期的には既存業態の多店舗展開や新規業態の開発を進める予定であるが、短期的には基盤構築に主眼を置き、まずは売上高営業利益率を総合リユース事業並みの水準に高めることを優先順位高く各種施策を進める

スピンオフ戦略の一環としてホビー専門業態の出店を速やかに進めるため、2021年2月 ゲームステーション事業を譲受。業績改善に向け、SGAの適正化から着手



譲受前事業年度 PL 単位：千円

売上高	369,833
売上総利益	115,581
売上総利益率	31.3%
SGA	105,228
SGA率	28.5%
営業利益	10,352
営業利益率	2.8%

## 売上高の維持・向上

まずは現状、非効率な状況であるゲーム売場にクイックウィン施策として中古ゲーム商材を導入し強化（既存ホビー業態からの供給）。その他商材・什器は大きく動かさず小さなトライアルを繰り返して坪売上の最大化を図る

## 売上総利益率の向上

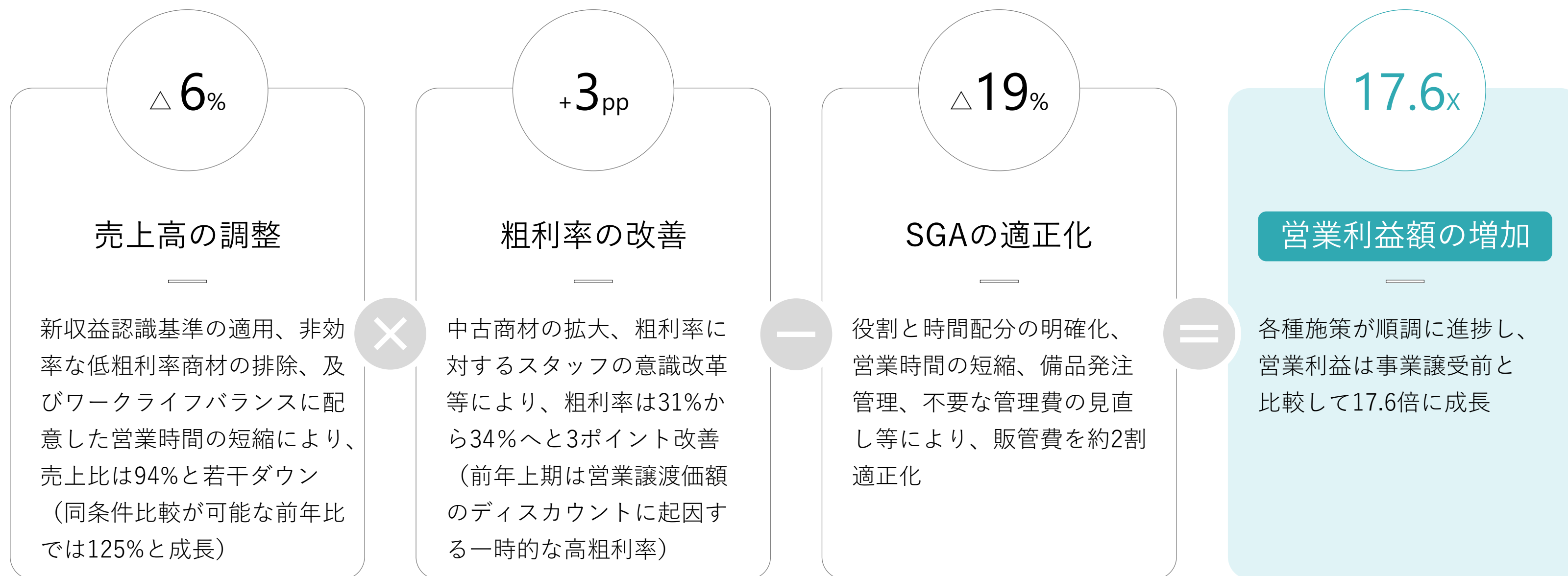
譲受前の売上総利益率は31.3%と、商材構成を加味しても当社ホビー業態と比較して低い状況。高利益率商材の導入と管理の徹底で売上総利益率を36.5%まで向上させる

## SGAの適正化

当社の全業態で導入している効率的なオペレーティングモデルを導入することにより譲受前の労働分配率44.7%を40%未満へ、また同時に各種手数料や設備費等の適正化を図り、譲受前SGA率28.5%を24%未満へ、それぞれ低減を図る

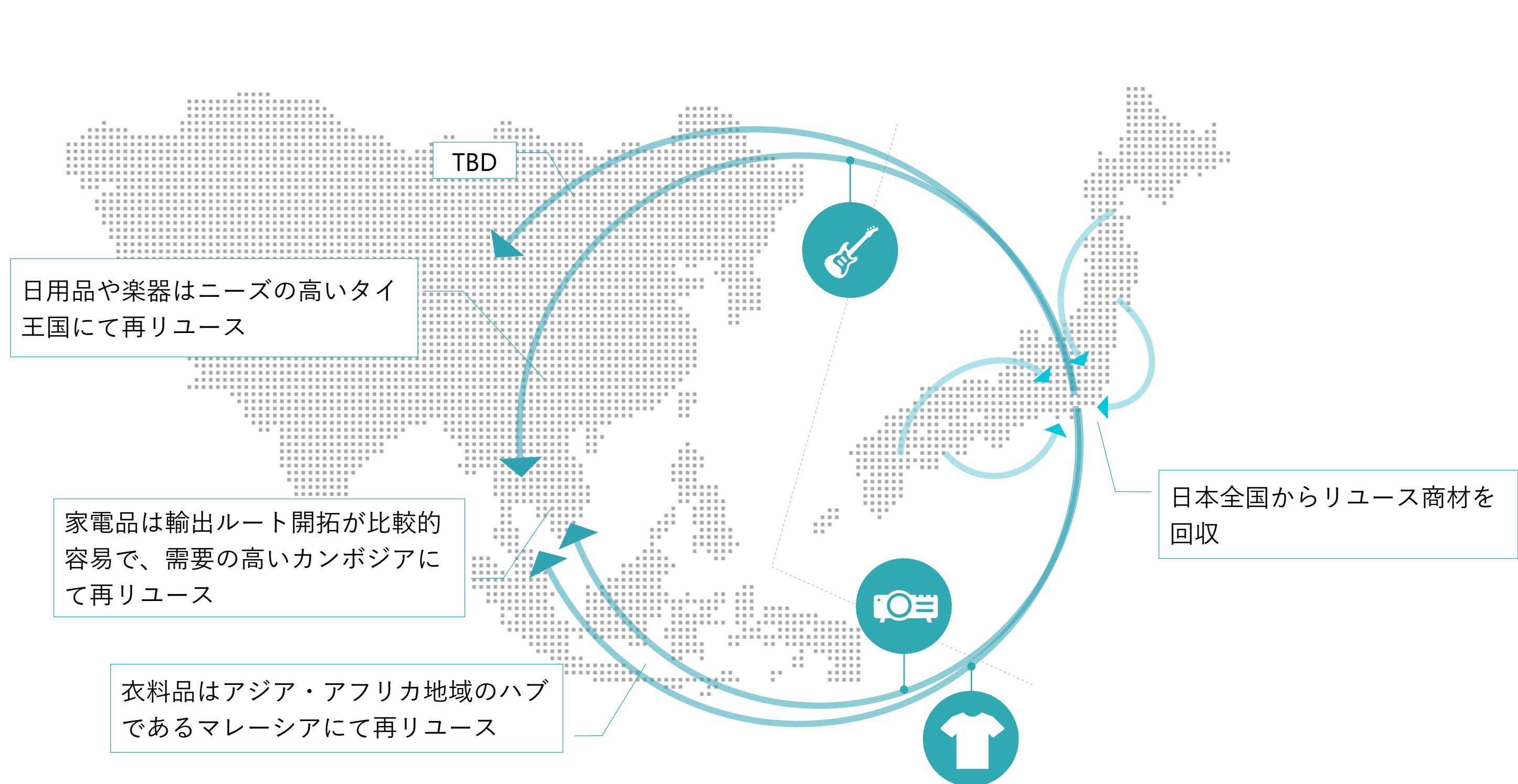
# ゲームステーション事業のバリューアップ状況

2021年2月のゲームステーション事業譲受から1年以上が経過し、状況を一旦総括。事業譲受前と比較し、営業利益は17.6倍と確実なバリューアップを達成。売上高と粗利率に成長の余地があるため、引き続き改善を図る



\* 当ページの各種数値は、「2022年4-9月（事業譲受1年超経過後）」と「2020年4月-9月（事業譲受前）」の比較

“グローバル再リユース”を主とする事業。商材の特性に応じて再リユース先を選択





バンコク中心部における新型コロナの感染拡大状況および今後の見通しを踏まえ、当面は安定的な収益と高い利益率が期待できる倉庫型業態に集中

## 外部環境

タイ王国においては、首都バンコクを中心に引き続き新型コロナ感染拡大の影響は残るものの、徐々に規制措置は緩和。バンコク近隣県においては、バンコク同様に感染状況は依然として厳しいが小売店の営業や人流はバンコク中心部ほどは抑制されていない

## 23/3期 上期\*の状況

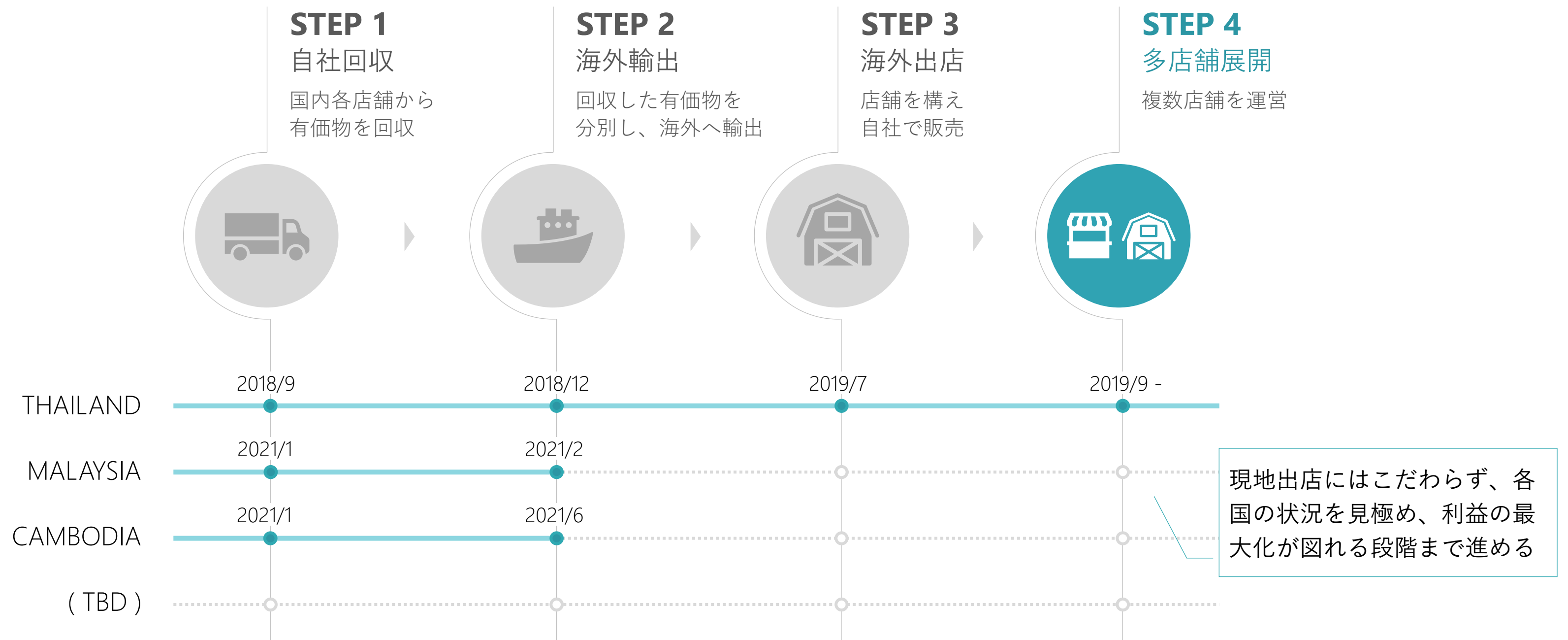
バンコク郊外で展開している倉庫型店舗の5店舗目を2022年4月にオープン。日本国内からの商材輸出に関しては、コンテナの需給状況や燃料油費高騰等の影響により、輸出費用が若干上昇（1コンテナあたり+7%程度）。ただし、海外事業及びタイ子会社業績に与える影響は軽微

## 23/3期 下期\*の展開

タイ王国におけるビジネスは当面、安定的な収益と高い利益率が期待できる倉庫型業態に集中。2022年10月以降も倉庫型店舗の新規出店、及び既存店舗のスクラップ&ビルドを進める方針。タイ王国以外の海外事業は、現時点では国内からの輸出を中心に実施。現地出店に関しては利益の最大化が確証をもって実行できる場合のみ推進

\* 海外子会社は12月決算であるが、コア事業やスピンオフ事業の記載と平仄を取るため、23/3期上期：2022年4月～9月、23/3期下期：2022年10月以降、の概況を記載

コンテナの需給状況や燃料油費高騰等の影響により、輸出費用が若干上昇（1コンテナあたり+7.4%程度）したものの、海外事業及びタイ子会社業績に与える影響は軽微



Section

# 03-b

## インオーガニック成長戦略

戦略の内容と状況について説明します

M&Aに伴うシナジーの創出により、当社グループの中期的な企業価値向上に資すると判断し、2021年7月21日、ホビーサーチ社の全株式を取得・子会社化

社名	株式会社ホビーサーチ
事業内容	ホビーグッズのインターネット通信販売
会社設立	1999年1月
従業員数	39名（2021年1月末）
事業拠点	東京都墨田区
売上高	1,549百万円（2020年6月期）
営業利益	55百万円（2020年6月期）
買収価格	相手方との協議により非公表

創業20年で蓄積された各種ノウハウにより強い競争優位性を築き、SEOに強いECサイトを形成

1

## 業界トップクラスの品揃え

8つにカテゴライズされた商品ジャンル毎に精通したバイヤーを配置し、新製品情報を常にモニタリング。取扱商品数は70万点を超え、業界トップクラスの品揃えを実現

2

## 圧倒的な商品情報量

体系化されたデータ入力により商品ごとの詳細な情報（独自の画像や口コミ、リンク等の情報）をユーザーに提供。オーガニック流入を促進

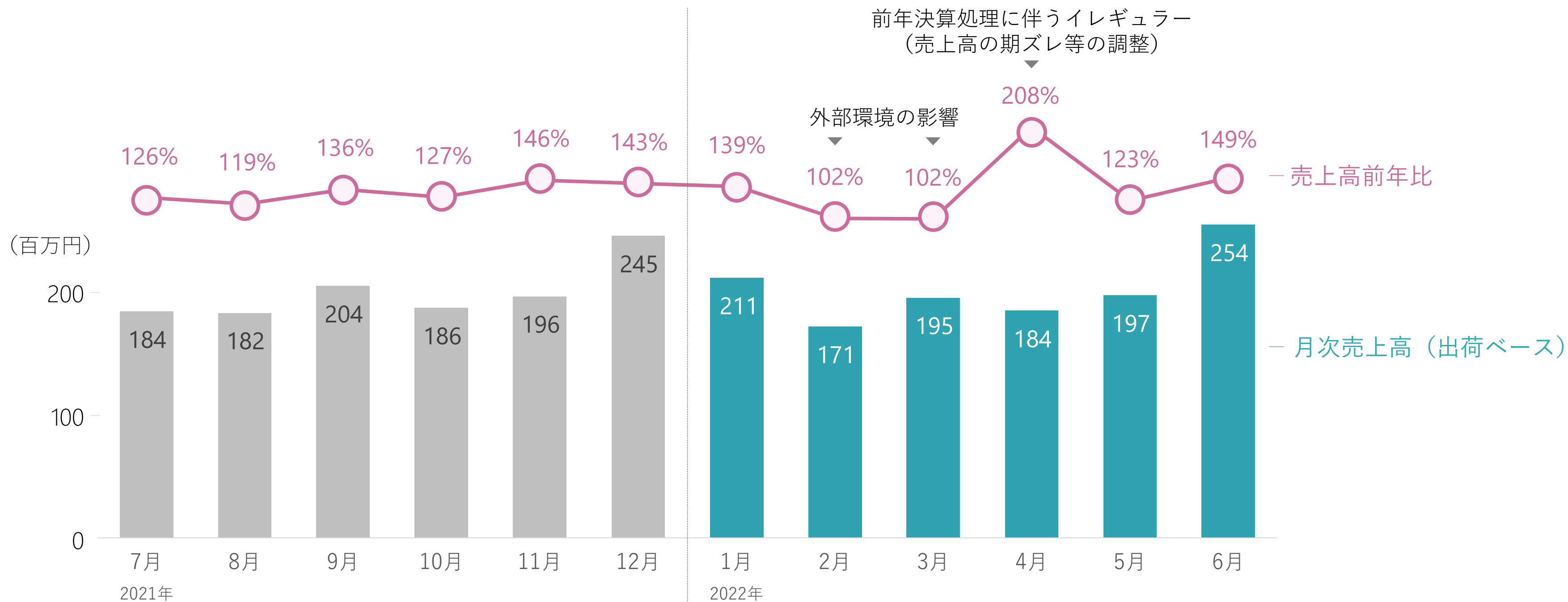
3

## 全て自社開発のシステム

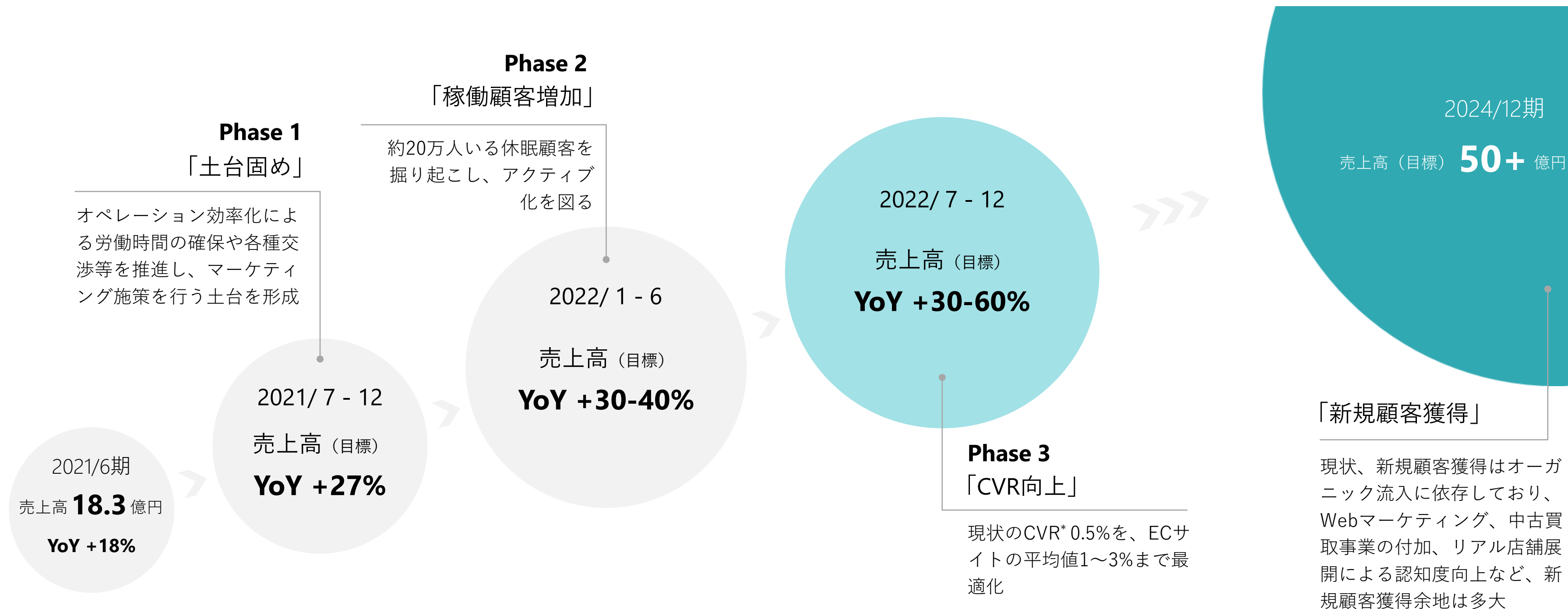
基幹システムは全て自社開発し、保守運用も自前で実施。外部環境の変化に対し、スピーディかつ柔軟な対応力を持つ

# ホビーサーチの売上高推移

2月以降、北京五輪や新型コロナによる工場停止に伴う仕入停滞、3月以降はウクライナ侵攻に伴う物流混乱や配送費高騰が発生。  
2月・3月は外部環境に大きく影響を受けたものの、5月以降徐々に回復



PMI終了後、フェーズを再構成。直近1年半においては、オペレーションの効率化や既存顧客における問題点の解決に集中。その後、新規顧客獲得に向けたwebマーケティング施策を展開し、大きく成長を図る



\* CVR：コンバージョン率。webサイト訪問ユーザーのうち「商品購入」に至った割合

2022年7月-10月売上高も比較的順調に推移

## Phase 1

### 2021年7月-12月 概況

概ね順調に進捗。

2021年7月-12月は売上高前年比133%と計画達成

## Phase 2

### 2022年1月-6月 概況

2月以降、北京五輪や新型コロナによる工場停止に伴う仕入停滞、3月以降はウクライナ侵攻に伴う物流混乱や配送費高騰が発生。2月・3月は大きく影響を受けたものの、5月以降徐々に回復。1-6月累計では売上高前年比130.4%と計画達成

## Phase 3

### 2022年7月-12月 概況

短期的には外部環境の影響（特に配送面）は続いているものの、売上高（出荷ベース・速報値）に関しては5月以降の回復基調が継続し、7月から10月も比較的順調に進捗



# 2023年1月以降の成長戦略

---

2023年1月以降は特にフェーズを設けず、中期目標に向けて、機動的に施策展開を行う。

売上高の向上および粗利率の改善を目的とした施策を五月雨式に展開予定（詳細な施策内容は現時点では非開示）

## 1

Q1 季節変動はあるか？

A1 現時点では不明

M&A後未だ1期しか経過しておらず、当社グループ加入前は非上場企業のため、精緻な四半期決算処理を行っていないことから、現時点では不明。

ただし、ホビーの季節的動向として秋から年末にかけて需要が増加する傾向があり、2021年度も12月に最高売上高を記録しているため、主に年末・年始にかけて売上高が増加する可能性は高い

## 2

Q2 SGAの適正化状況は？

A2 概ね順調に進捗

M&A前より売上高向上への貢献度が低いSGAはほぼ発生しておらず、概ね適正化されている状況。短期的には、上場企業の決算・ガバナンス等に適合させるための一過性費用、及び一過性とは言えないもののスピード感を求めるために割高になっている費用が発生しているが、これらは中期的には徐々に適正化されていく想定

## 3

Q3 資料と決算の売上差異は？

A3 新収益認識基準の影響

決算説明資料（当資料ではP37）における売上高は「出荷ベースの速報値」。2021年4月の「収益認識に関する会計基準」の適用を受け、決算における売上高計上のタイミングを顧客引渡時点としているため、短期的には出荷ベース売上高と決算売上高に若干の差異が発生

## 4

Q4 買収に伴うのれん額は？

A4 290百万円

具体的な買収額は相手方との協議により非公表だが、2022年3月期有価証券報告書に記載の通り、発生したのれん額[290百万円]、のれんの償却期間[10年間にわたる均等償却]、取得にかかる一過性費用[42百万円]、企業結合日に受け入れた資産[540百万円]・負債[550百万円]

Section

04

## 通期の見通し

2023年3月期の業績見通しについて説明します

# 2023年3月期 業績見通し

2Q時点での業績は予想に対して順調に進捗しており、通期計画を上振れして着地する可能性は非常に高いが、現在、投資案件の検討が常態化しており、それらの成否が未定であることから、現時点では業績予想の修正は行わない

単位：百万円

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
2022年3月期	5,409	+48.8%	269	+0.1%	291	+6.0%	263	+27.2%
2023年3月期	6,928	+28.1%	400	+48.4%	400	+37.2%	322	+22.0%
	今期よりホビーサーチ社の売上高が通期分計上されるため、前期比128%程度の増収を見込む		オーガニック事業・ホビーサーチ事業ともに好調であるため、営業利益及び経常利益は上記予想を超えて着地する可能性が非常に高い。ただし、投資諸案件の成約状況によって着地点に差異が生じるため、現時点においては業績予想の修正は行わない			同左。加えて特別利益の発生（ワットマン平塚梅屋店の移転に伴う営業補償等）		

# 事業展開状況と今後の予定

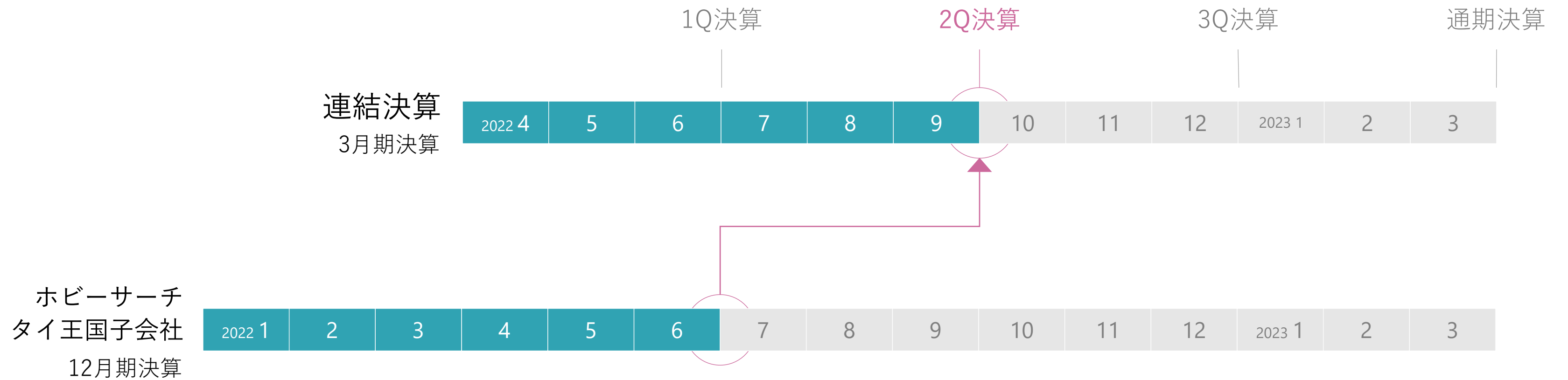
今期は前期と同程度の出店を目指すが、グループ全体の成長に向けたリソース配分の最適化に伴い、総合リユース事業は大型店を中心に出店を検討

	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期 2Q時点
出店	4 Sukhumvit 39 (Thailand) ホビー海老名店 スポキャン海老名店 Samkhok (Thailand)	5 カメラ横浜店 ベイタウン本牧店 3業態 Saimai (Thailand)	3 4月 Lam Luk Ka (Thailand) 5月 OSC湘南シティ店 2業態
退店	2 二宮店 2業態	1 Sukhumvit 39 (Thailand)	5 4月 Terminal 21 (Thailand) 4月 雑色店 2業態 4月 平塚梅屋店 2業態
M&A	1 ゲームステーション事業譲受	1 ホビーサーチ M&A	

\* 当ページの店舗名・事業名は略称です

# 連結決算に関する留意点

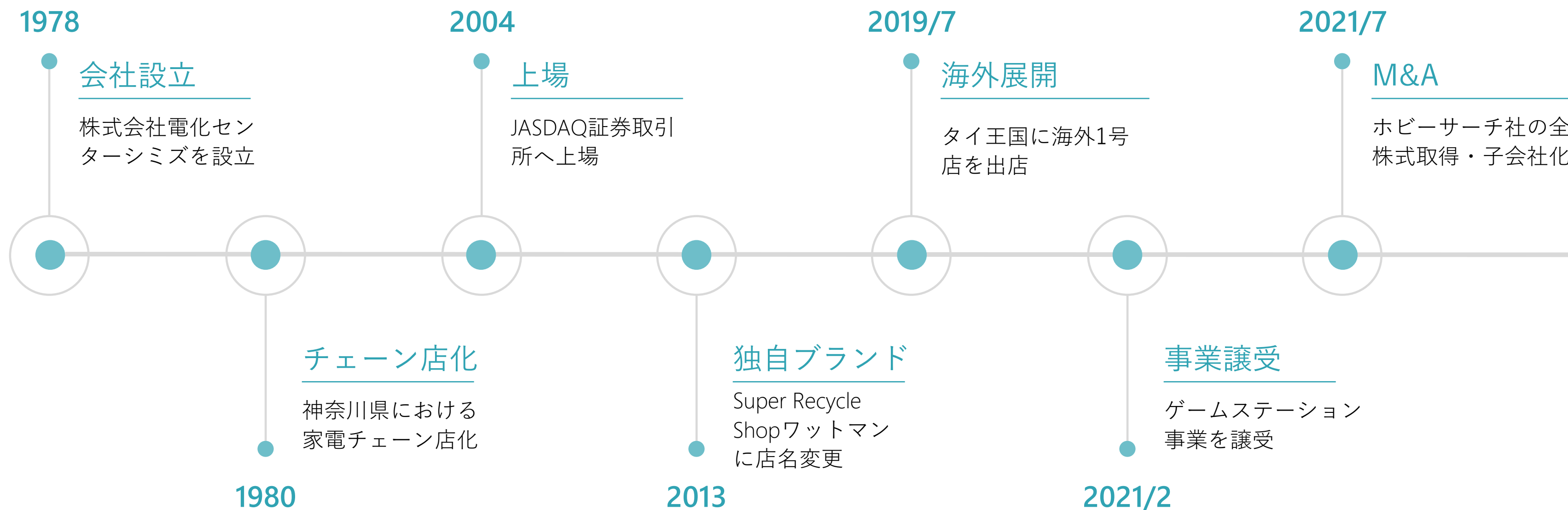
ホビーサーチ社及びタイ王国子会社は12月期決算のため、その業績は3か月遅れでの連結合算



# APPENDIX

社名	株式会社ワットマン (WATTMANN.CO.,LTD.)
事業内容	リユース事業 (服飾雑貨・家電・本・ゲームソフトなどの仕入販売)
代表者	代表取締役社長 川畑泰史
会社設立	1978年9月
資本金	5億円
従業員数 (連結)	595名 (2022年9月末)
事業拠点	国内・海外に60店舗 (2022年9月末)
発行済株式の総数	2,273,708株 (2022年4月1日より1株につき2株の割合をもって分割)





# THANK YOU!

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IRグループ

神奈川県横浜市旭区鶴ヶ峰本町 1-27-13

IR問い合わせ : [info-ir@wattmann.co.jp](mailto:info-ir@wattmann.co.jp)