

H1 FY2026

The First Half of the Fiscal Year Ending March 2026

決算説明資料

株式会社ワットマン

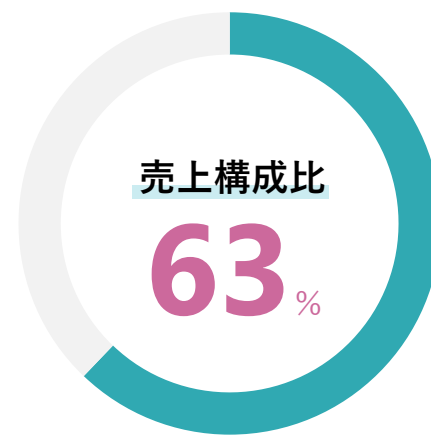
2025年11月25日

WATTMANN at a Glance

1

「リユース事業」と「ホビー新品EC事業」の2つの小売事業を展開

リユース事業



売上高
53億円

営業利益
8.0億円

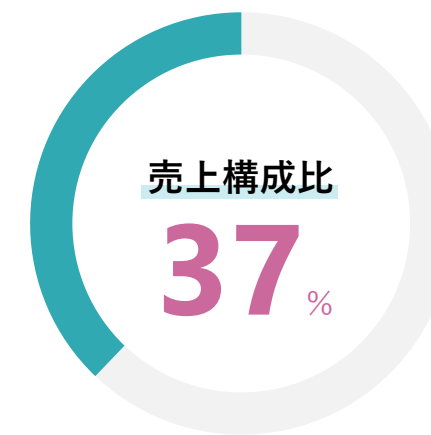
粗利率
61%

SGA率
46%

店舗型リユース業「ワットマン」の運営

個人のお客様から商材をお買取りし、店舗で商品化し、個人のお客様へ販売する店舗型リユース業を主に展開。国内では販売が難しく他では買い取ることができない商材も買い取ることができる「トコトン買取」が強み

ホビー新品EC事業



売上高
31億円

営業利益
1.6億円

粗利率
18%

SGA率
13%

ホビーECサイト「ホビーサーチ」の運営

自社サイトを通じて国内外のお客様にホビー商品を販売する「ホビーサーチ事業」を展開。2021年7月 M&Aにより連結子会社化。業界トップクラスの品揃えと圧倒的な商品情報量により、SEOに強いECサイトを形成

* 当ページの各種数値は、2025年3月期の数値（四捨五入。共通費354百万円、のれん償却費29百万円等は含まず）

これまでの実績と成長の余地

2

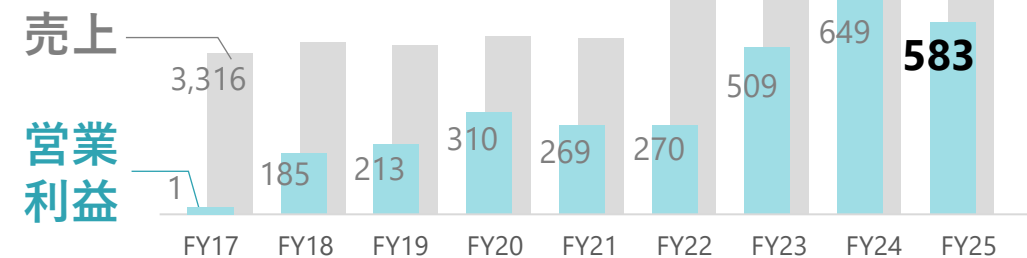
2019年3月期の経営体制変更以降、企業価値および株主価値は、概ね右肩上がりで成長中

企業価値の向上

これまでの実績

売上高と営業利益（百万円）

概ね、右肩上がりで成長
営業利益は18年3月期比で3.2倍



M&A

19年3月期以降、2件のM&Aを遂行。どちらもバリューアップ施策が奏功し、平均で買収価格の50%程度の営業利益を単年度で創出

成長の余地

リユース事業

リユース市場は2030年までに約25%の成長が見込まれており、当社は「トコトン買取」を競争優位の源泉として、更なる成長を図る

ホビーサーチ事業

M&A以後、4年間で営業利益は約5倍に増加。今後、組織強化やHPのフルリニューアルなど、成長に直結する施策を順次実行

M&A

年間ソーシング件数は100件を超え、複数案件で具体的に進行。自社の基盤構築スキルを活かし、M&A後の企業価値向上を推進

株主価値の向上

株価と配当額（百万円）

株価・配当とも、継続的に上昇
配当額は18年3月期比で8倍



19年3月期以降、配当方針を変更。企業価値の向上に伴い、株価・配当額ともに着実に右肩上がりで成長

株価

発行済み株式数調整後のEPSは過去6年間で継続的に成長。既存事業の成長に加え、借入を活用したM&Aを通じて、今後もEPSの向上を図る

配当

株主価値の持続的な向上を目指し、配当額は再現性の高い『既存事業 営業利益』の状況と、キャッシュの保有状況を基に検討。今後も継続的に増配を図る

Section 01 H1 FY2026の業績

リユース事業は堅調、ホビーサーチ事業は米国関税措置の影響で減益

リユースは2Qを中心に堅調。ホビーサーチは全体では増収だが、海外は大幅減収。
連結売上高は42.4億円（前年比105%）、連結営業利益は2.5億円（前年比85%）

Section 02 成長戦略

リユースの基盤構築とホビーサーチの成長の両面から企業価値向上を図る

リユース事業においては、安定的な成長と確実な利益の創出を図り、ホビーサーチ事業においては、高成長を追求。また、インオーガニックな成長を実現する手段として、積極的にM&Aを活用

Section 03 FY2026の見通し

足元の動向を踏まえ、通期予想は据え置き

中間期では減益となったものの、両事業ともに下期偏重の利益構造にあり、リユース事業が第2四半期以降好調に推移していることや、ホビーサーチ事業の米国向け発送が10月中旬から再開となったこと等を踏まえ、現時点では通期業績予想を据え置き。
連結売上高は91億円（前年比108%）、連結営業利益は7.4億円（前年比127%） 予想

Section

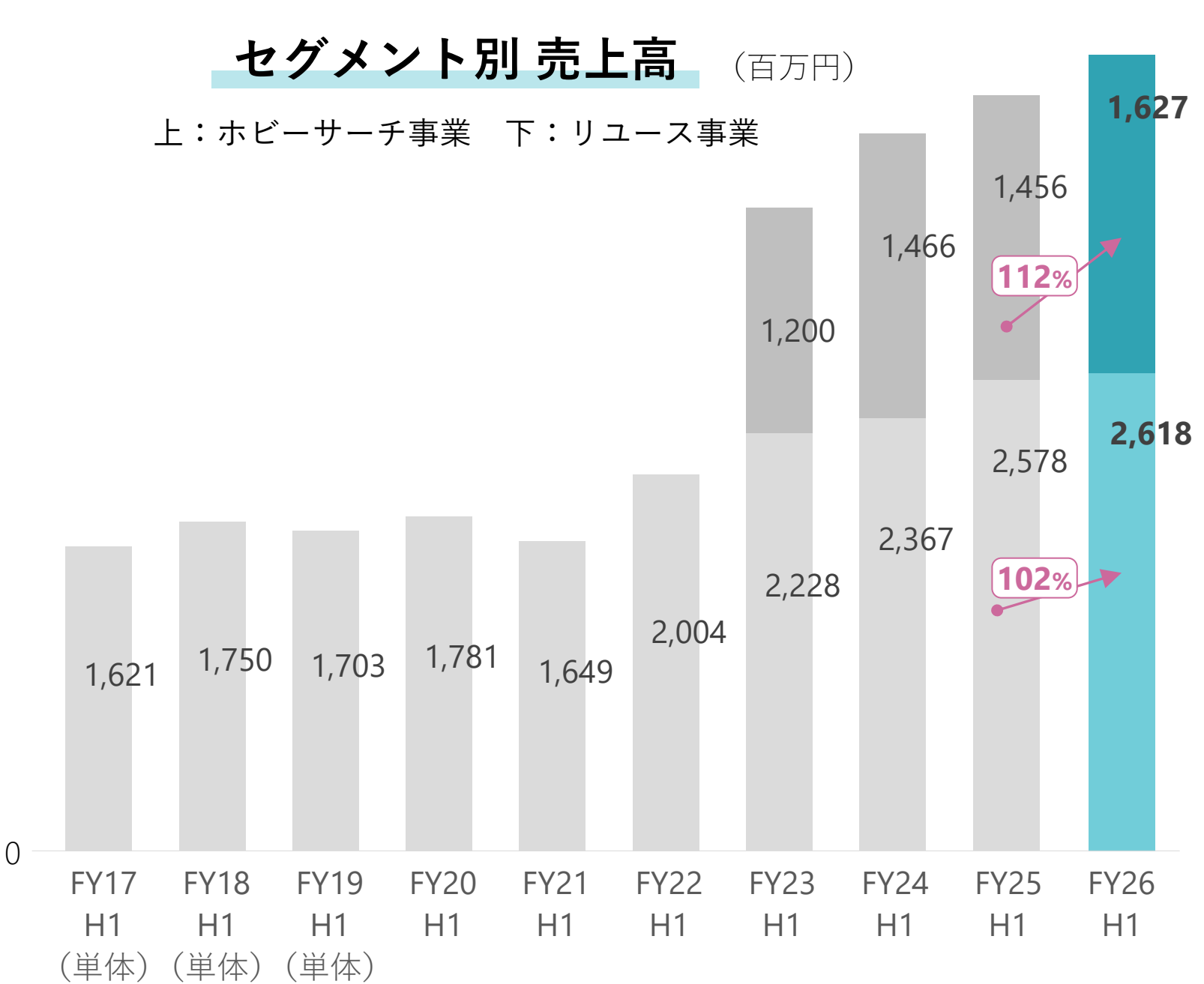
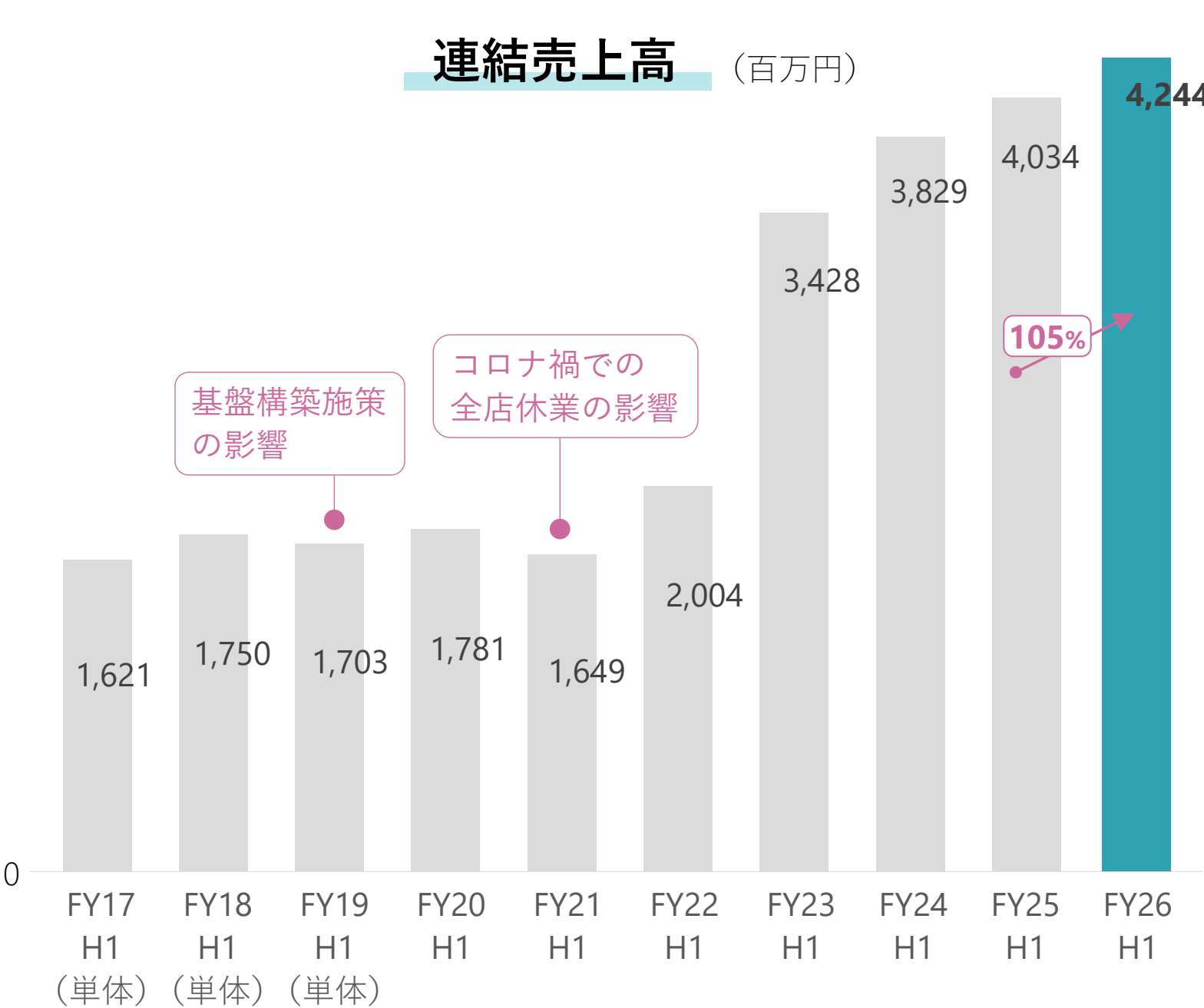
01

H1 FY2026の業績

26年3月期中間期の財務諸表について説明します

売上高の推移 / 中間期

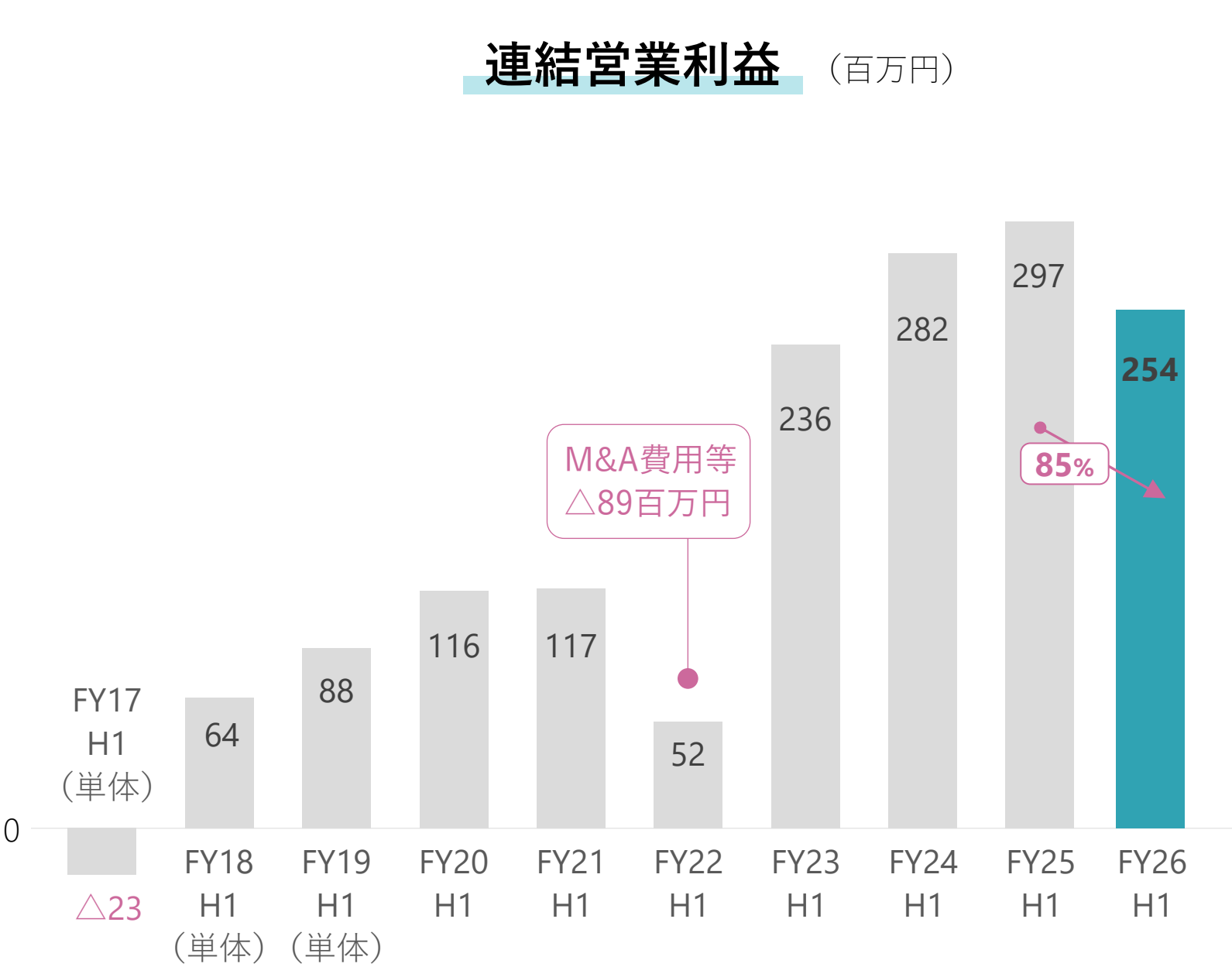
リユース事業は、堅調に推移。ホビーサーチ事業は、米国関税措置の影響を受けるも国内が順調に進捗し、増収



営業利益の推移 / 中間期

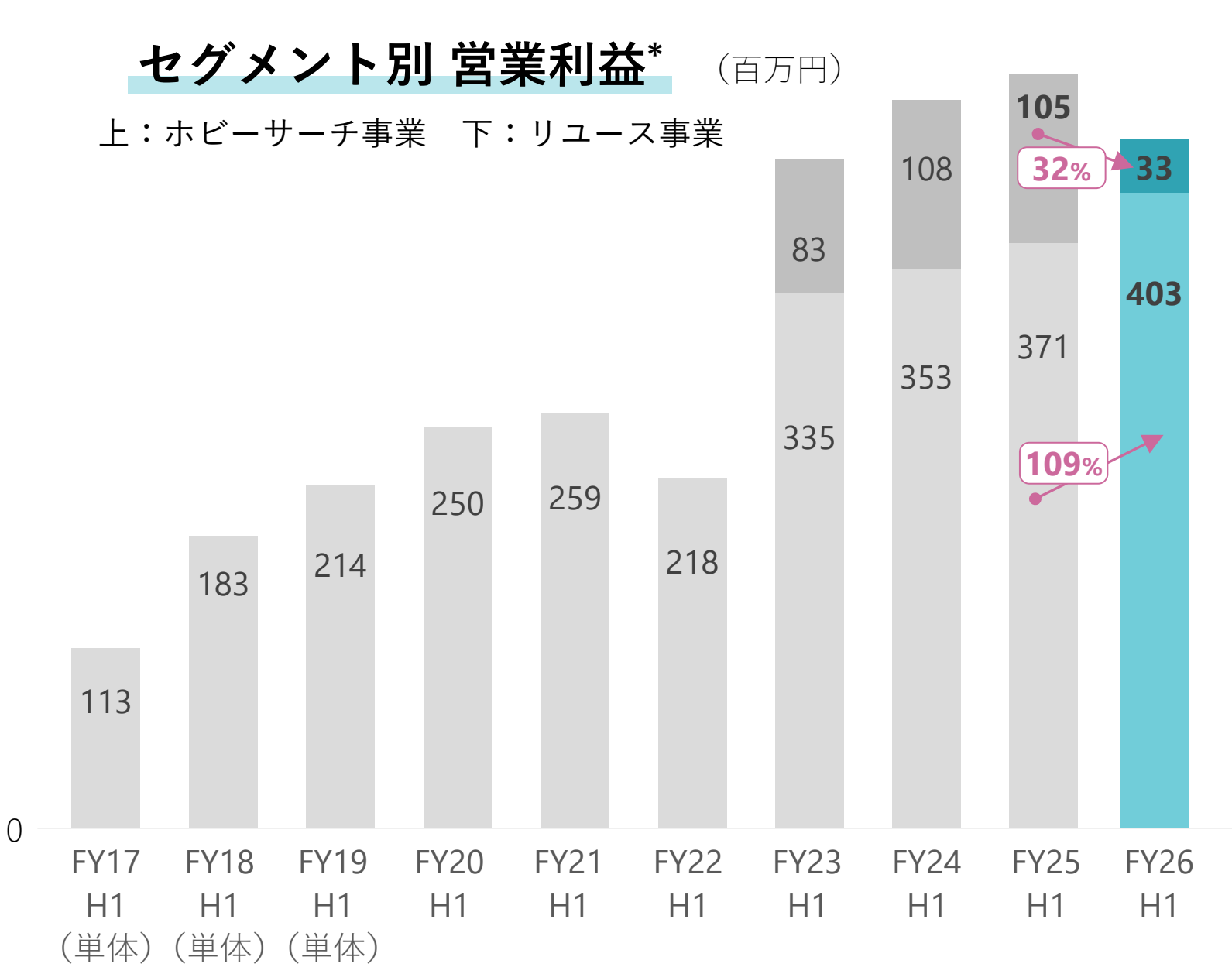
リユース事業は第2四半期を中心に堅調に推移。一方、ホビーサーチ事業は海外販売の不調により採算が悪化し、全体利益を圧迫

連結営業利益 (百万円)



セグメント別 営業利益* (百万円)

上：ホビーサーチ事業 下：リユース事業



* 共通費・のれん償却費等控除前の営業利益

米国関税措置の影響によるホビーサーチ事業の減益幅が、リユース事業の増益を上回り、全体として減益

単位：百万円

科目	25/3期 中間期		26/3期 中間期		前年同期比	主な要因
	金額	売上比	金額	売上比		
売上高	4,033	100 %	4,244	100 %	105 %	リユース・国内ホビーサーチの堅調な成長
売上総利益	1,864	46 %	1,867	44 %	100 %	ホビーサーチ海外売上の減少による採算面の悪化
販売費及び一般管理費	1,567	39 %	1,613	38 %	103 %	ホビーサーチでの本社移転やサイトリニューアル等
EBITDA	336	8 %	294	7 %	88 %	-
営業利益	296	7 %	253	6 %	85 %	-
経常利益	300	7 %	257	6 %	86 %	-
当期純利益	193	5 %	162	4 %	84 %	-

* 当ページにおける「金額」の表示は、決算短信等に準拠して切り捨て表示としています

自己資本比率は約69%と、財務の健全性は維持

単位：百万円

科目	25/3期末	26/3期 中間期	増減額	主な要因
流動資産	3,581	3,415	△ 165	配当金の支払等による現預金の減少等
固定資産	1,505	1,512	6	敷金及び保証金の増加等
資産合計	5,087	4,928	△ 158	-
流動負債	1,311	1,189	△ 122	未払法人税の減少等
固定負債	349	308	△ 41	長期借入金の減少等
負債合計	1,661	1,497	△ 163	-
純資産合計	3,425	3,430	4	中間純利益の計上、配当金の支払等
自己資本比率	67.2 %	69.4%	-	-

* 当ページにおける「金額」の表示は、決算短信等に準拠して切り捨て表示としています

連結キャッシュ・フロー計算書 概況

現金残高は、成長機会を逸失しないための十分な水準を維持

単位：百万円

項目	25/3期 中間期	26/3期 中間期	主な増減要因
営業活動によるキャッシュ・フロー	161	70	税金等調整前中間純利益の減少等
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 156	△ 80	定期預金の預入による支出の減少等
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 230	△ 223	長期借入金の返済による支出の減少等
現金及び現金同等物の増減額	△ 224	△ 242	-
現金及び現金同等物の期首残高	1,876	1,854	-
現金及び現金同等物の期末残高	1,651	1,611	-

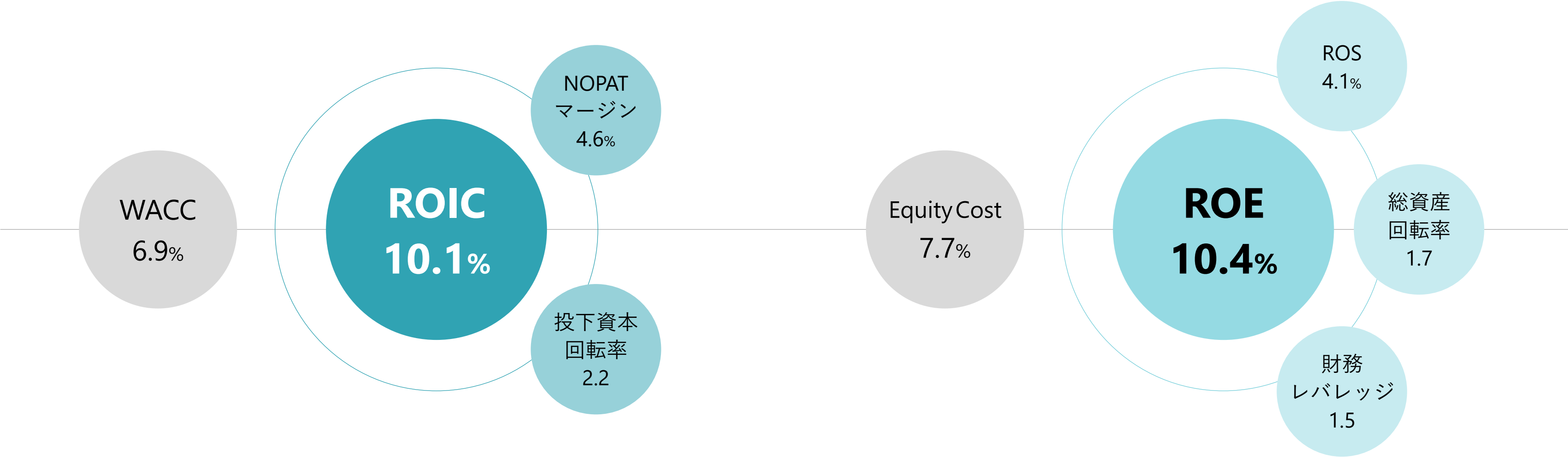
* 当ページにおける「金額」の表示は、決算短信等に準拠して切り捨て表示としています

仕入・販売は概ね順調に進捗。パッケージメディア（主に書籍）およびホビー（主にトレーディングカード）は売上が減少したものの、いずれも粗利率は改善

		仕入			販売		
事業	品目	金額 (百万円)	構成比 (%)	前年比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前年比 (%)
リユース事業	電化製品等	228	22 %	125 %	532	20 %	112 %
	服飾等	316	30 %	101 %	823	31 %	105 %
	パッケージメディア	150	14 %	103 %	409	16 %	97 %
	ホビー	273	26 %	95 %	471	18 %	95 %
	その他	79	8 %	85 %	379	15 %	96 %
	合計	1,047	100 %	102 %	2,617	100 %	102 %
ホビーサーチ事業		1,373	100 %	114 %	1,626	100 %	112 %
総合計		2,420	-	108 %	4,244	-	105 %

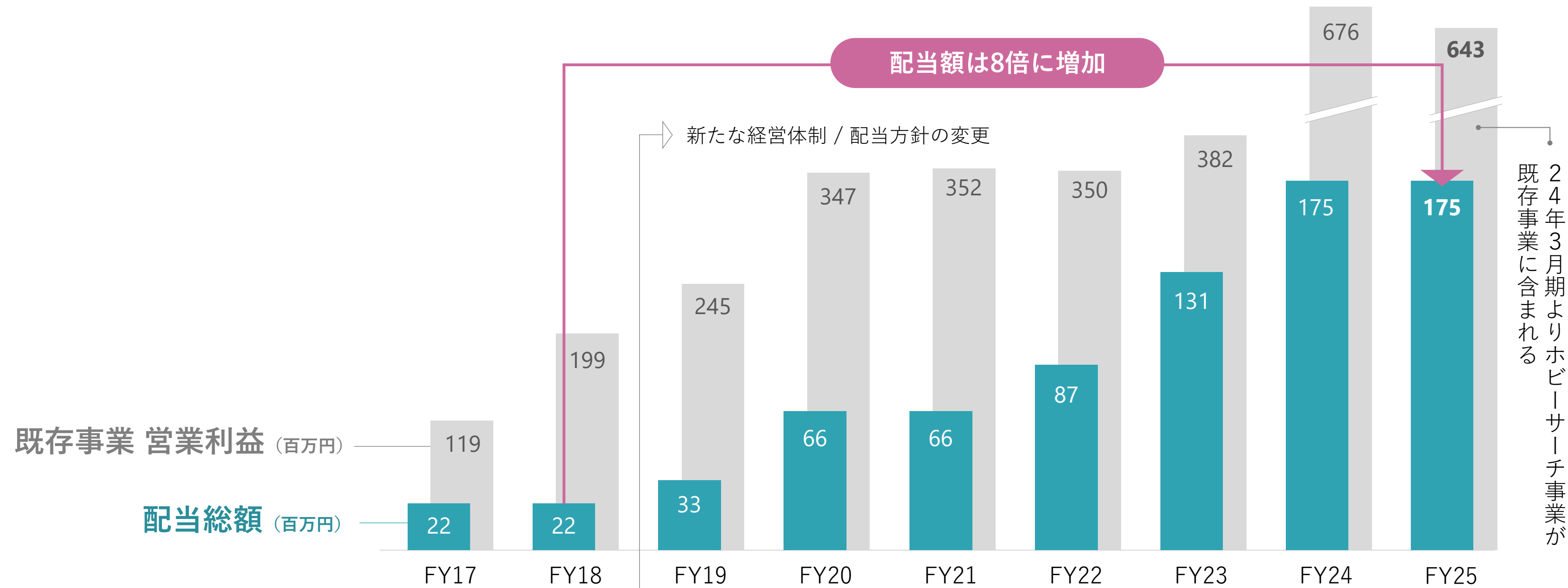
* 当ページにおける「金額」の表示は、決算短信等に準拠して切り捨て表示としています。また各種数値は、グループ内売上高を控除した値です。

基盤構築及び成長フェーズにおいては、WACCを超えるROIC創出を一つの指標とする。前期（25年3月期）は、一過性費用等の影響もあり連結営業利益は減少したものの、ROIC・ROEとも十分なスプレッドは確保



* WACC及びEquity Cost算出には次の数値を使用。リスクフリーレート：10年長期国債利回り、 リスクプレミアム：5.5%、 β 値：120ヶ月間の月次株価データより算出

株主価値の持続的な向上を目指し、配当額は、比較的再現性の高い『既存事業 営業利益』とキャッシュの保有状況をもとに検討。『既存事業 営業利益』は着実に成長を続けており、それに伴い配当額も約8倍に増加



* 「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）

期末における手元資金から、成長投資および安定経営に必要な資金を確保した後の残高を、株主の皆様への配当に充てる方針



* 「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

キャッシュフローアロケーション方針

2025年3月末時点

14

25年3月期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、進行期もその方針に変わりはないが、中期的な企業価値向上に資すると判断した場合は、M&Aも積極的に検討

オーガニック成長投資

最優先の投資対象

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。

25年3月期は当領域への再投資により、営業キャッシュフローを397百万円創出

インオーガニック（M&A）

案件は精査も積極的に検討

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」・「既存のスキルで確実なバリューアップが図れる場合」は積極的に案件を進行する。過去に、「ゲームステーション事業」の譲受、および「ホビーサーチ社」のM&Aを遂行

配当

安定的な増配を図る

株主価値の持続的な向上を目指し、配当額は、比較的再現性の高い『既存事業 営業利益』の状況と、キャッシュの保有状況を基に検討

自己株式取得

直近では優先的に検討せず

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、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。

短期的には、ROIC/Equity spreadを毀損しない範囲において、財務の健全性を求める

総じて、「リユース事業」は外部環境の変化に強く、「ホビーサーチ事業」は外部環境の影響を受けやすい

外部環境	リユース事業への影響	ホビーサーチ事業への影響
1 米国の関税措置	影響は軽微 国内での買取と販売が主なビジネスであるため、今回の関税措置による直接的な影響は軽微	影響あり(－) 米国の関税措置により海外売上が影響を受けており、措置が継続した場合は今後も影響が懸念される
2 原材料費の高騰	影響は軽微 原材料費高騰に伴い、店舗光熱費は上昇したものの節電等の工夫もあり、業績への影響は軽微	影響あり(－) 原材料費の高騰により、商品の単価や生産状況に影響する可能性あり
3 インフレの進行	影響あり(+) 日用品や消費財のインフレ進行に伴い、リユース商材が見直され、全体的にポジティブな影響を享受	影響あり(－) 生活必需品の価格上昇に伴う消費者の購買力低下で、趣味関連の非必需品は影響を受ける可能性あり
4 為替変動	影響は軽微 国内での買取と販売が主なビジネスであるため、為替変動の影響は限定的	影響は軽微 為替変動の影響もあり得るが、商品の人気や価格の方が業績への影響は大きいと認識
5 インバウンド需要	影響は軽微 神奈川県の外郊を中心に店舗展開しているため、インバウンド旅行客の恩恵は限定的	影響は軽微 リアル店舗を展開していないため、恩恵はほぼ無い
6 最低賃金引き上げ	影響あり(－) 25年10月の最低賃金上昇を受け、給与テーブルを全体的に見直し。当事業の総人件費に3%程度の影響	影響あり(－) 左記同様、給与テーブルを見直し。当事業の総人件費に1%程度の影響

* 各外部環境による影響は、「直接的な影響」のみ記載

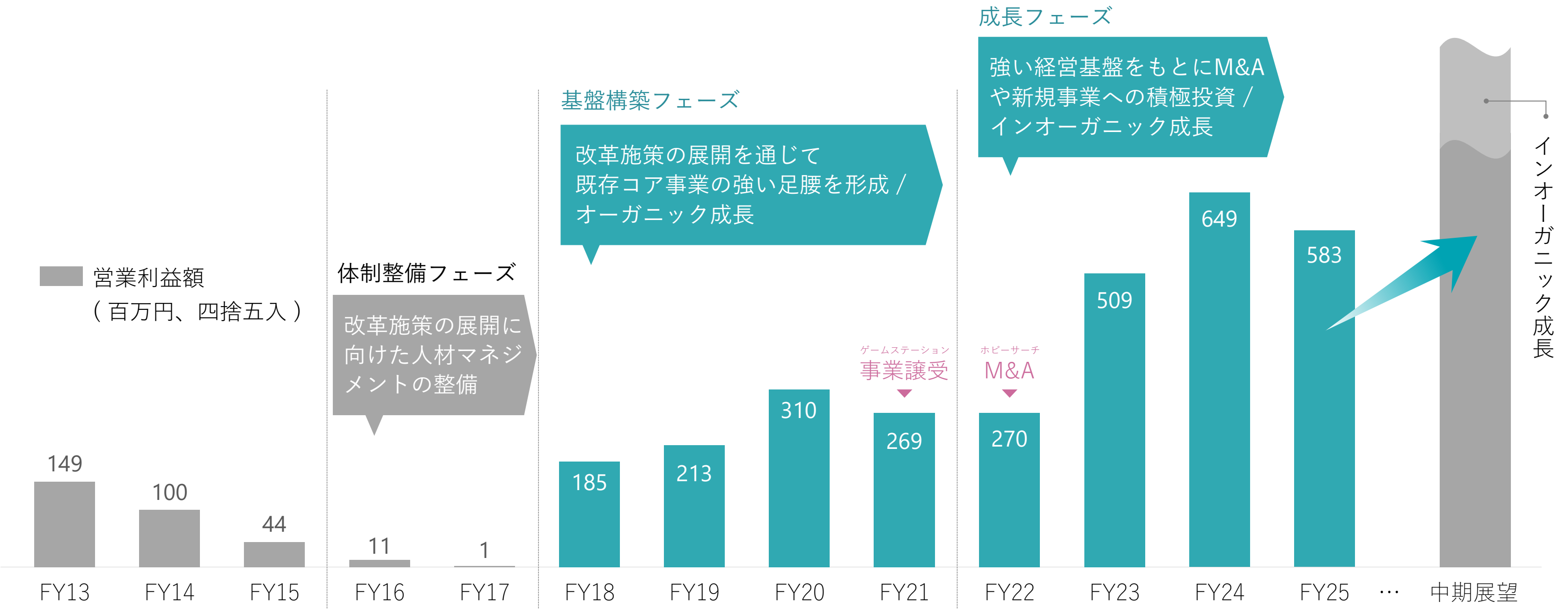
Section
02

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

2018年3月期より基盤構築フェーズと位置づけ、利益構造改革を推進。2022年3月期からは成長フェーズに移行してホビーサーチ事業を取得。今後も、既存事業の成長に加え、戦略的にM&Aを活用して、さらなる成長を目指す



リユース事業の安定成長と確実な利益創出を基盤に、創出したキャッシュフローをホビーサーチ事業とM&Aという2つの成長ドライバーに投下し、会社全体の成長と中期的な企業価値向上を図る

02-a

オーガニック成長戦略

リユース事業

安定的な成長と確実な利益創出

「トコトン買取」を持続的な競争優位の源泉とし、コア事業・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。基盤構築を軸に据え、コア事業においては、安定成長しつつ、共通費を除く営業利益率20%を目指す

ホビーサーチ事業

高成長の追求

2021年7月に子会社化したホビーサーチ事業の成長戦略。
業界トップクラスの品揃えと圧倒的な商品情報量により、SEOに強いECサイトを形成。成長を軸に据え、年間売上高30%以上の成長を目標とする

See pp.19-28

02-b

インオーガニック成長戦略

M&A

戦略的にM&Aを活用

インオーガニックな成長を実現する手段として積極的にM&Aを活用。

「オーガニック領域と明確なシナジーが創出可能」もしくは「既存のスキル・ノウハウで確実なバリューアップが図れる」案件を推進

See pp.29-31

Section

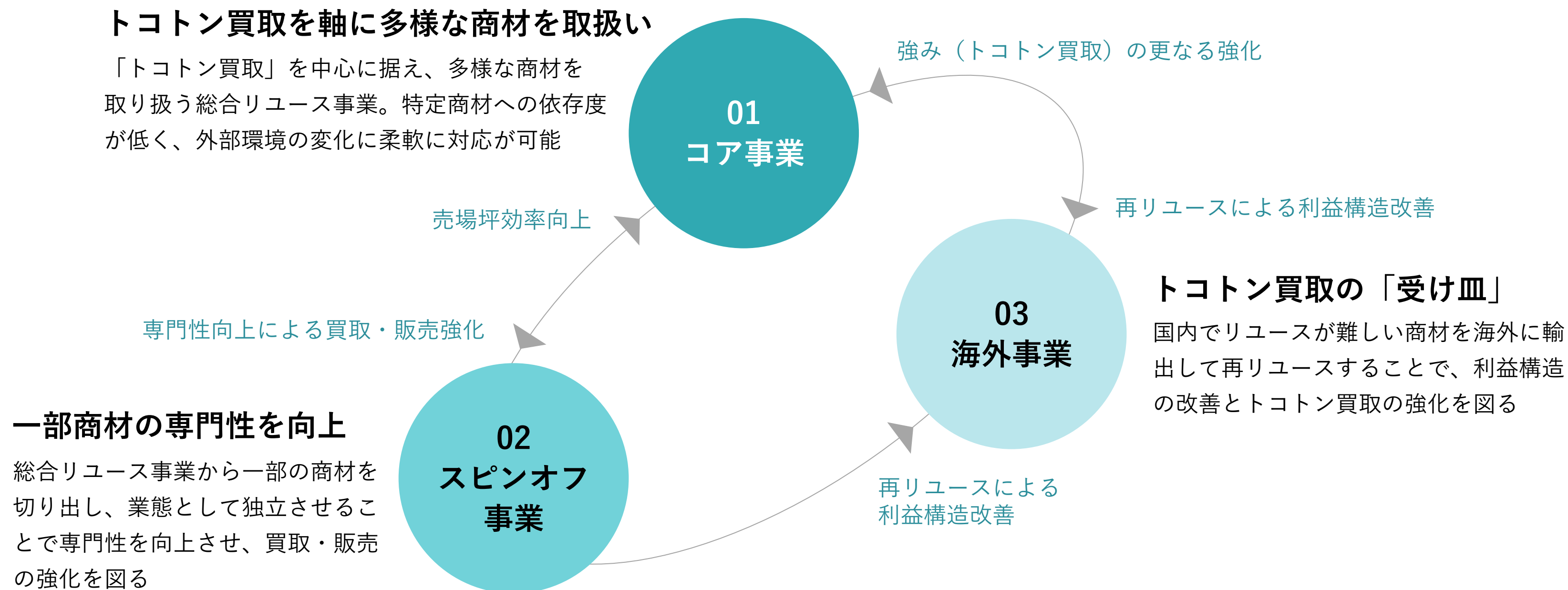
02-a

オーガニック成長戦略

リユース事業

各事業の概要と概況について説明します

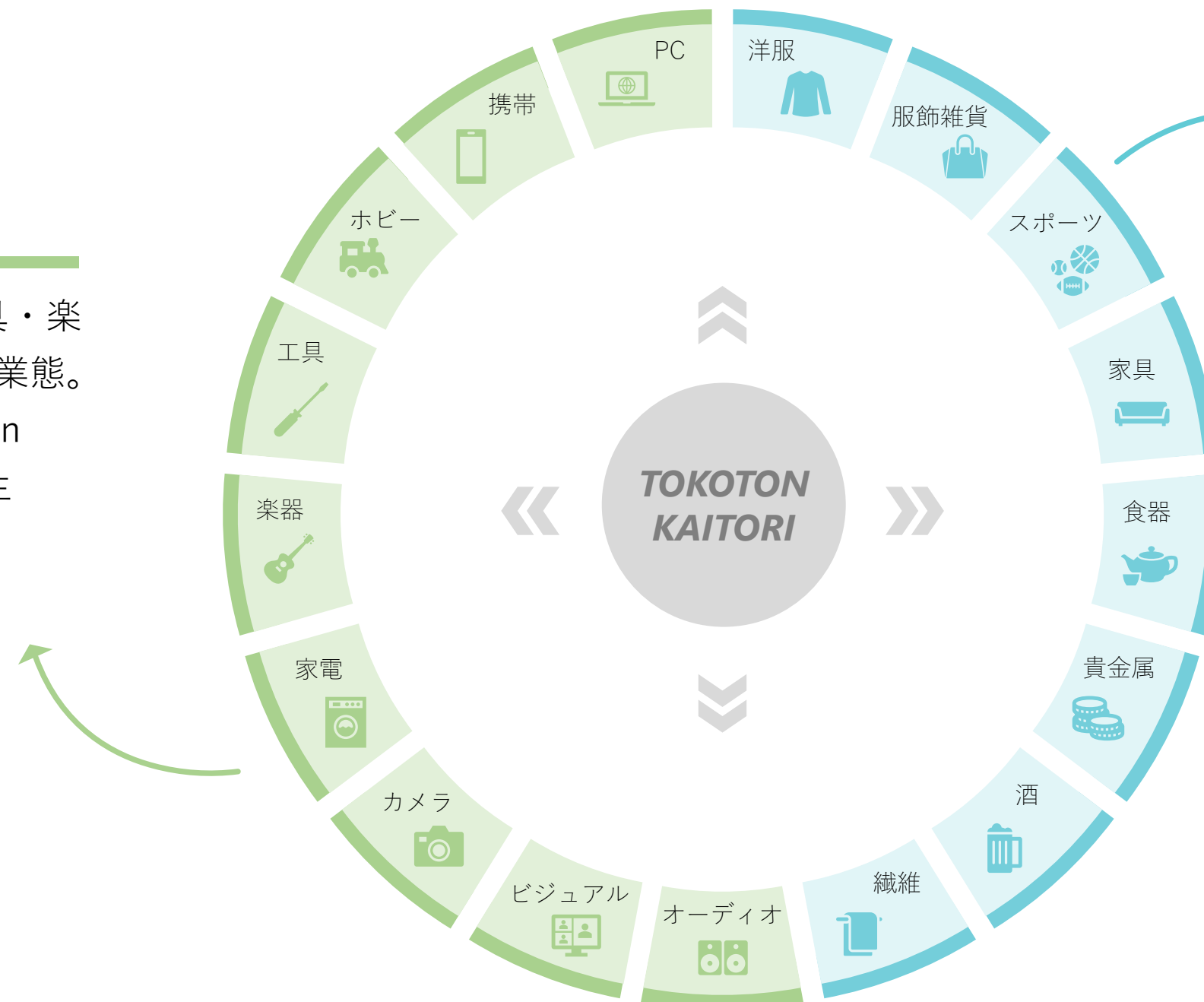
コア事業（総合リユース事業）・スピノフ事業・海外事業がそれぞれ有機的に結びつき、各事業の成長が他の事業の成長に作用する、相互に補完的な成長戦略。各事業の安定的な成長と確実な利益の創出を図る



「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

WATTMANN TECH

国内20店舗展開。家電・PC・工具・楽器など、主に電化製品を取り扱う業態。店舗型スピンオフ事業のWattmann HobbyやCameraは当業態から派生



WATTMANN STYLE

国内20店舗展開。アパレル・スポーツ用品・家具・食器など、生活関連商材を取り扱う業態。店舗型スピンオフ事業のWattmann Spo&Camは当業態から派生

全体的に好調

外部環境

総じて市場は好調に推移

この2年間は、世界的なインフレ傾向や日用品の供給逼迫傾向が進んだ事などにより、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が前年比で好調に推移



26/3期中間期の状況

市場の好調を受け安定的成長

リユース市場は全体的に好調ではあるが、商材ごとにパフォーマンスに差が見られ、特に服飾やホビー全般が堅調に推移。2025年11月27日に総合リユース事業の茅ヶ崎店をオープン予定



今後の展開

大型店を中心に出店を検討

総合リユース事業においては、出店基準の厳格化により、出店ペースは若干ダウン。グループ全体の成長を促進するため、リソース配分を最適化し、当事業では大型店の出店を中心に検討。新規出店によるオーガニックな成長も引き続き検討するが、必要に応じてM&Aも活用して事業拡大を進める

総合リユース業から一部の商材を切り出して専門性を高めた事業



ROAD BIKE

ロードバイク本体やパーツを扱う業態。主に街道沿いの物件を中心に出店を検討

2 店舗



HOBBY

ホビー商材を扱う業態。WATTMANN HOBBY 3店舗に加え、Game Station 2店舗を展開。主に駅前物件を中心に出店を検討

5 店舗



SPORTS

スポーツ商材やキャンプ商材を扱う業態。主に既存店の中か隣接する物件での出店を検討

2 店舗



CAMERA

カメラや周辺機器を扱う業態。主に駅前物件を中心に出店を検討

4 店舗

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

コア事業と同様に市場は好調

コア事業（総合リユース事業）と同様に、当事業の外部環境も概ね好況。特に、カメラ商材やホビー商材、スポーツ商材が好調



26/3期中間期の状況

市場の好調を受け安定的成長

各業態とも売上高・売上総利益率が概ね順調に成長。
特にカメラ業態が好調に推移し、2025年5月に3店舗目（町田店）、7月末に4店舗目（横須賀中央店）を新規オープン。11月に5店舗目となる茅ヶ崎店をオープン予定



今後の展開

引き続き 各業態で出店を検討

各スピンオフ業態において、中期的には既存業態の多店舗展開を進める予定。短期的には基盤構築に主眼を置き、まずは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的に考え、各種施策を進める

資本配分の最適化を図る観点からタイ直営店舗を前期に閉鎖。現在は、直営店運営から卸売販路への切り替えが完了しており、「トコトン買取」を支える海外事業の戦略的機能は引き続き維持されている

海外事業の方針転換

キャピタルアロケーションの最適化を図る観点から、収益性や運営効率等を総合的に勘案し、タイ直営店舗を閉鎖

今後は、直営から卸売販売に切り替え、「日本で販売が難しい商材」の輸出・販売を継続

よって、海外事業の戦略的位置づけに変更はなく、今後も「トコトン買取」を支える仕組みとして機能

本件による業績への影響は軽微

Section

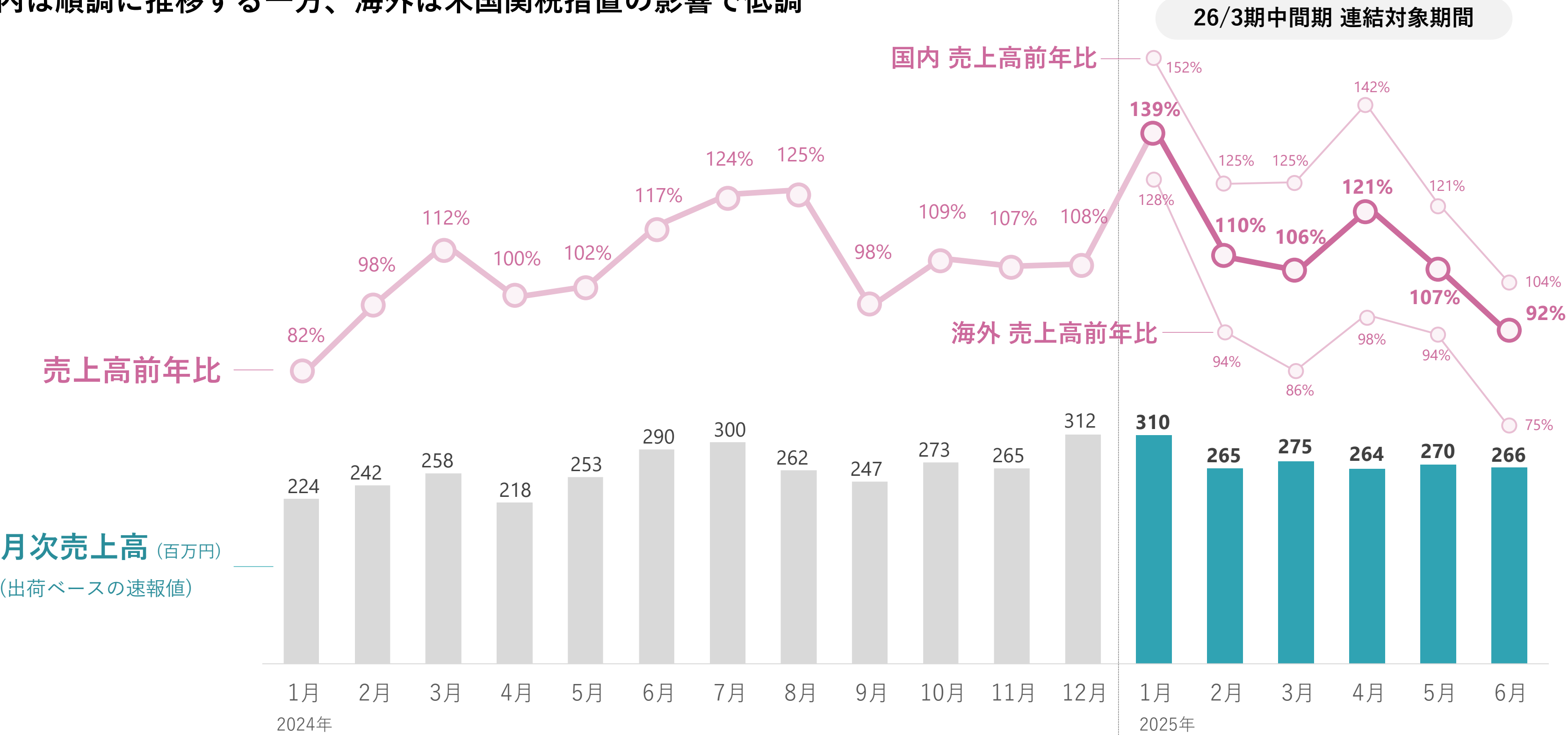
02-a

オーガニック成長戦略

ホビーサーチ事業

足元の状況を中心に説明します

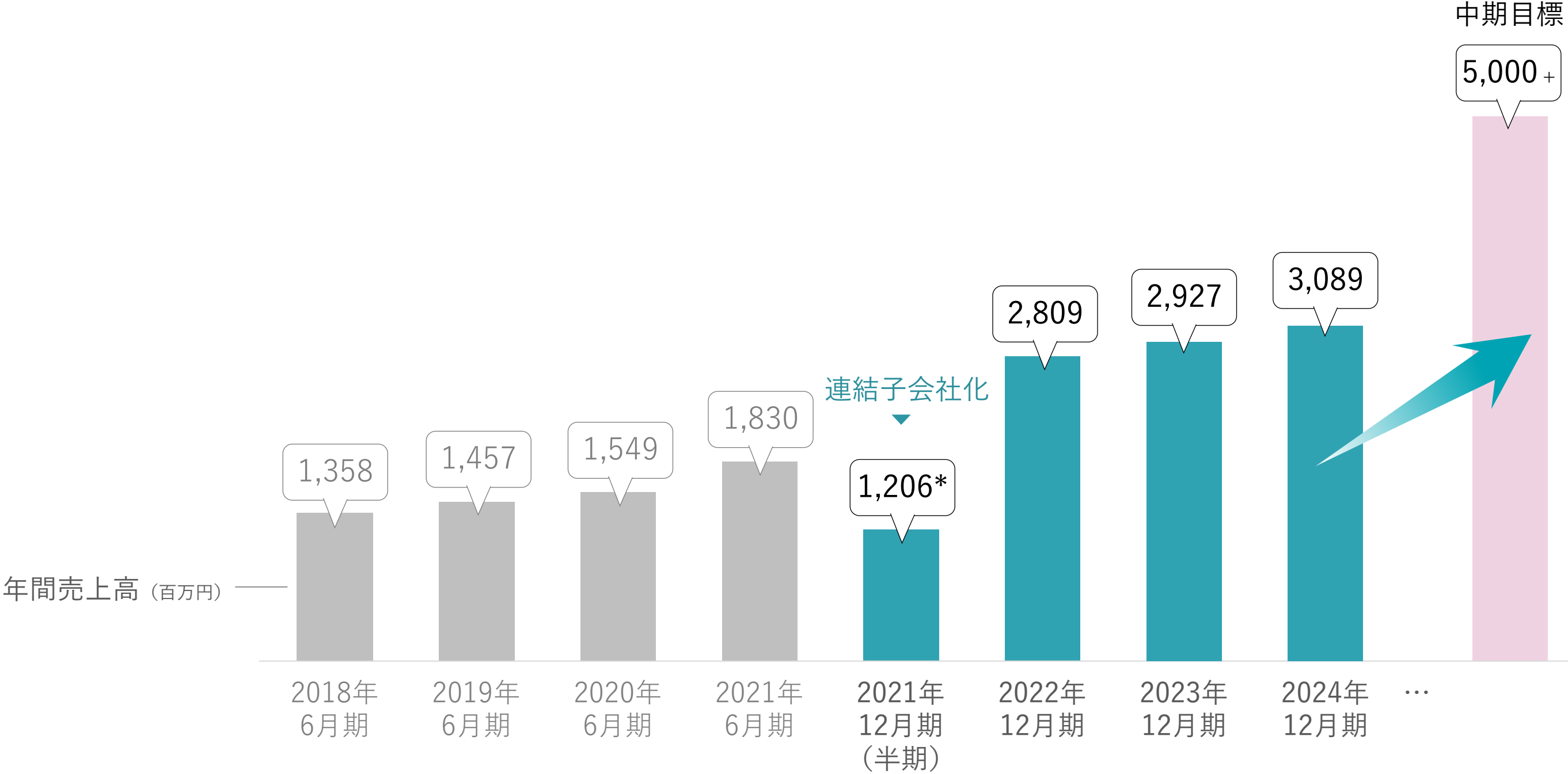
国内は順調に推移する一方、海外は米国関税措置の影響で低調



中期成長目標

ホビーサーチ事業

売上高50億円の早期達成に向け、ホームページの改修や倉庫スペースの拡充が課題と認識。
本社機能も移転し、必要な体制整備を優先的に進めている



* 2021年1月～12月の売上高は、2,128百万円（出荷ベース）

Section

02-b

インオーガニック成長戦略

M&Aの状況や方針について説明します

過去に実行した2件のM&Aでは、最新の業績において買収価格の約50%に相当する営業利益を単年度で創出。
両案件ともに3年以内で投資額を回収

	企業/事業	買収規模	構想	M&A前 営業利益/年	直近 営業利益/年
 2021年2月 事業譲受	ゲームステーション 店舗型ホビーリユース事業	1億円未満	既存事業と同一商圏での 店舗型ホビーリユース事業の 出店の一環	営業損失	約20-30百万円 既存店のため詳細は非開示
 2021年7月 株式取得(100%)	ホビーサーチ ホビー新品EC事業	1億円 ～ 5億円	店舗型リユース事業と補完関 係にある新品EC事業取得に よる中期的なリスクヘッジ	30百万円	161百万円
(検討中)			(複数の案件において各種準備を推進)		

* 当ページに記載の「営業利益」は、のれん償却前営業利益

中期的な企業価値向上に向け、戦略的にM&Aを活用。M&Aが目的化し、高値掴みや無理な取引に走るリスクを避けるため、「M&Aの年間投資枠」や「M&A戦略」は設けない



対象事業

原則、既存事業と同一事業が対象

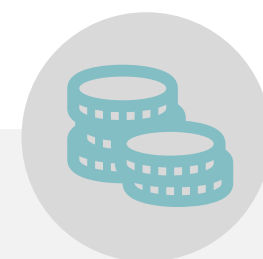
原則、既存のリユース事業およびホビー事業をM&Aの対象とするが、表面的な関連性に惑わされず、既存のスキルやノウハウを活かせる領域にて積極的にM&Aを推進



定量要件

原則、営業利益1億円が見込める案件が対象

ハードルレートを上回る収益率が期待できる案件を対象とし、現時点では管理コストに鑑み、将来的に営業利益1億円以上を見込む規模感を重視。ただし、厳格な要件とはせず柔軟に対応



資金源

自己資金と借入が主な資金源

現時点では、M&Aの最大買収規模を約20億円としているため、資金調達は自己資金と借入で対応可能と判断。将来的には、企業価値の向上に応じて、より大規模な案件にも着手する想定



M&Aにおける強み

PMIを通じたバリューアップが強み

従業員エンゲージメントに重点を置いたPMIが、当社のM&Aにおける強み。自社での経験から築かれた基盤構築施策とエンゲージメント向上施策を基本に、バリューアップを実現

Section
03

FY2026の見通し

進行期の業績見通しについて説明します

2026年3月期 業績見通し

中間期では減益となったものの、両事業ともに下期偏重の利益構造にあり、リユース事業が第2四半期以降好調に推移していることや、ホビーサーチ事業の米国向け発送が10月中旬から再開となったこと等を踏まえ、現時点では通期業績予想を据え置き

単位：百万円

	売上高		EBITDA		営業利益		経常利益		当期純利益	
2025年3月期	8,383	+6.8%	665	△8.7%	583	△10.1%	594	△9.4%	345	△25.0%
【予想】 2026年3月期	9,050	+8.0%	827	+24.3%	740	+26.8%	738	+24.2%	498	+44.6%
	リユース事業は、第2四半期以降、好調に推移しており、足元も安定推移。ホビーサーチ事業の国内販売は、第3四半期に入っても堅調で、速報ベースでは同四半期で前年同期比約126%と高い伸びを維持。一方、海外販売は米国の関税措置の影響が続き、前年を大きく下回る状況にあるものの、10月中旬以降は一部配送ルートが再開し、出荷保留分を順次解消。こうした進捗を踏まえ、現時点では通期業績予想を据え置き								—	

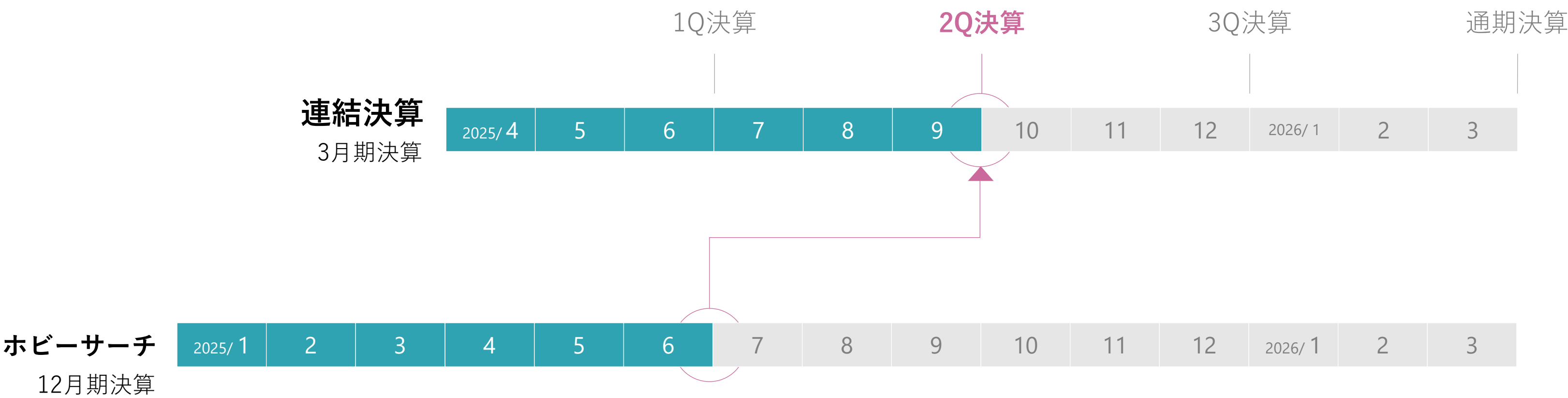
事業展開状況と今後の予定

進行期は、前期と同程度またはそれ以上の出店を目指す。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

	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期（25年9月末時点）
出店	+5 Sai3（Thailand） 本厚木店 2業態 ホビーOSC湘南シティ店 ロードバイク鎌倉手広店	+5 横須賀中央店 2業態 カメラ吉祥寺店 新丸子駅前店 2業態	+2 5月 カメラ町田店 7月 カメラ横須賀中央店
閉店	△3 Saimai（Thailand） 横須賀中央プライム店 2業態	△7 オーディオカウマン （テック店舗に統合） 新丸子店 2業態 タイ4店舗	-
M&A			

連結決算に関する留意点

ホビーサーチ社は12月期決算のため、その業績は3か月の時差をもって連結合算



APPENDIX

事業概要や人材マネジメントの方針について説明します

設立	1978年9月
事業内容	店舗型リユース事業・ホビー新品EC事業
リユース店舗数	61店舗
従業員数（連結）	624名
代表者	代表取締役社長 川畑泰史
売上高	83.8億円 2025年3月期
営業利益	5.8億円 2025年3月期
資本金	5億円

『ニチジョウ を ミタス』

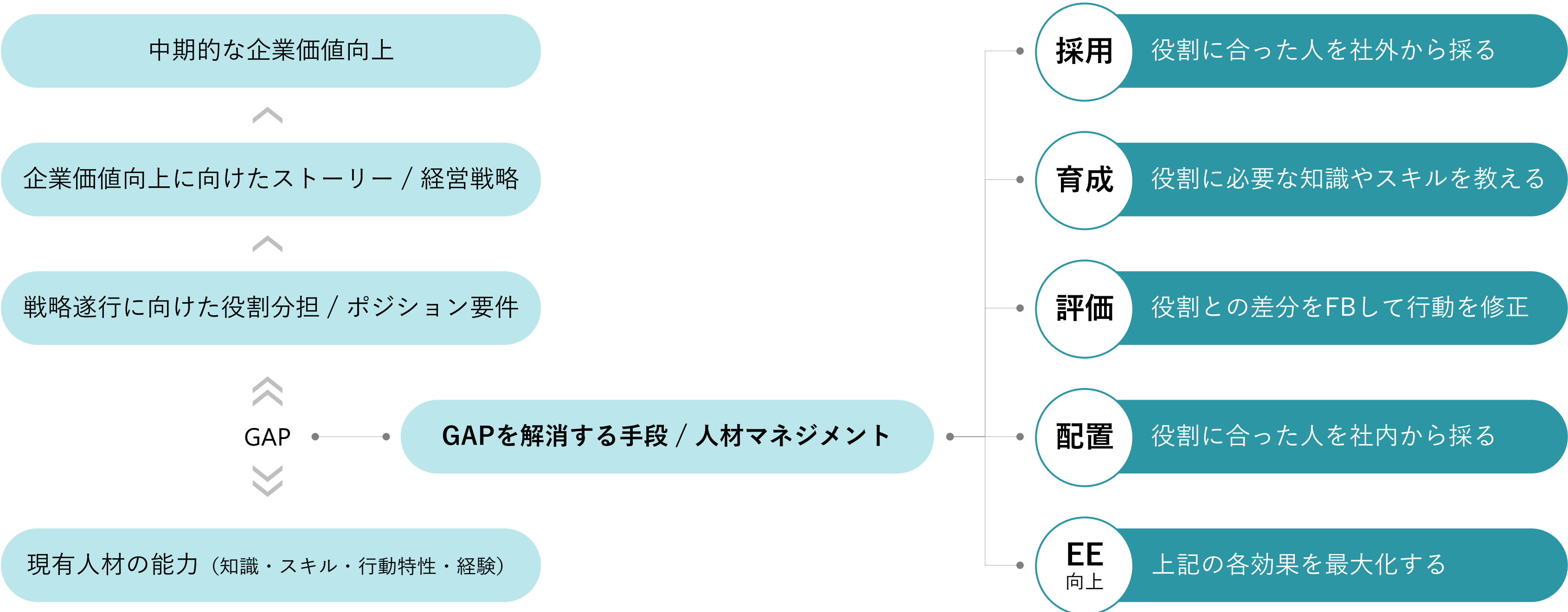
ワットマンは、働く人を『幸せ』にするための手段です。

『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。



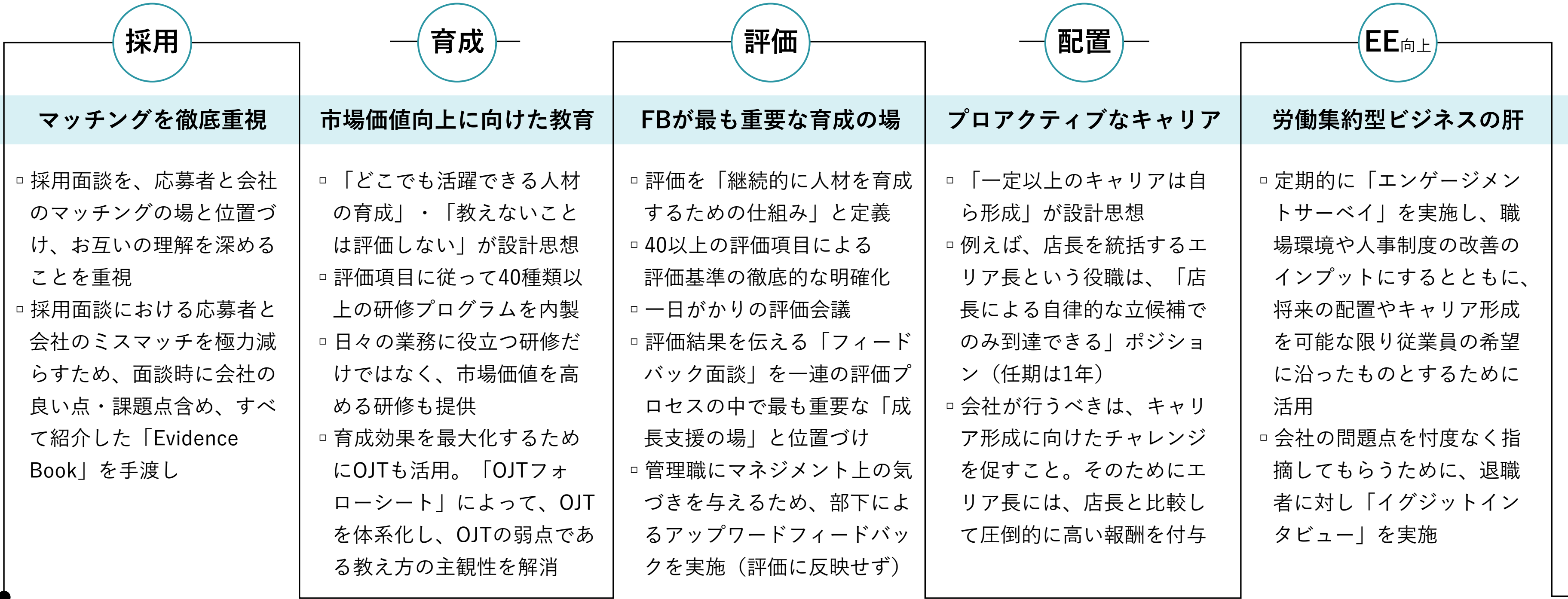
人材マネジメントとは、「戦略遂行に向けた役割」と「現有人材の能力」のGAPを解消し、戦略を確実に遂行するための手段



EE : Employee Engagement (従業員エンゲージメント)

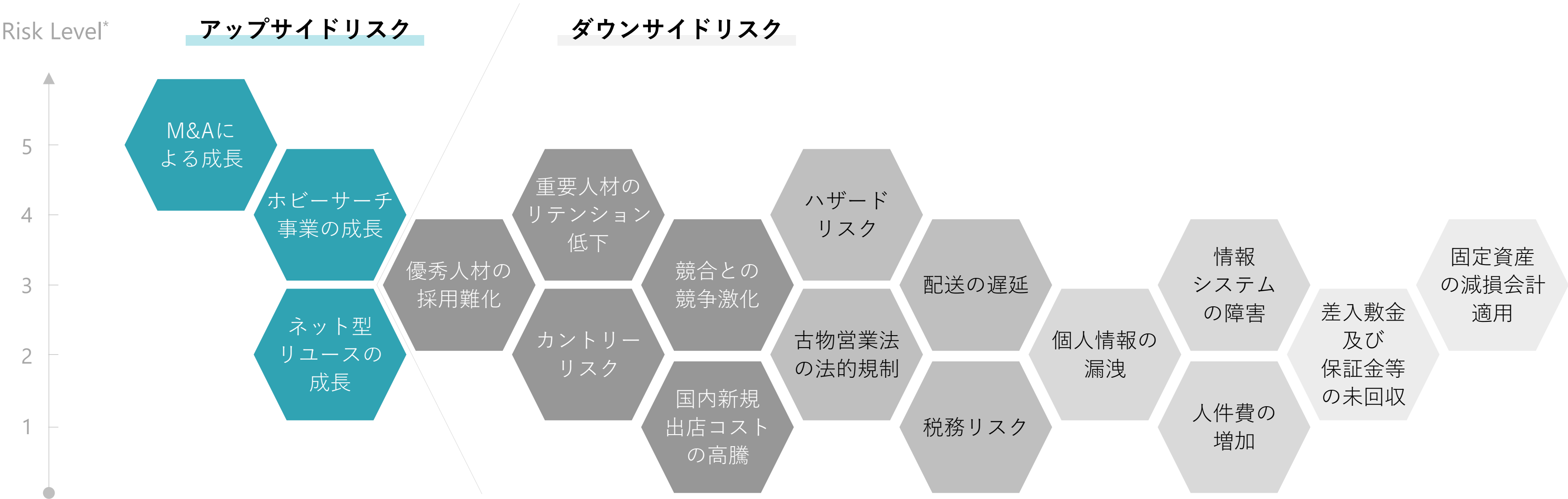
人材マネジメント 各施策のコンセプト

人材マネジメントの各種施策は、「こころざし」から一貫通貫で整備



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
	ホビーサーチ事業の成長		4	経営陣の積極的案件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、2025年6月27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



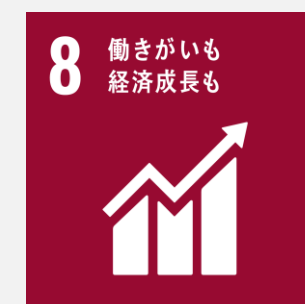
当社は、人材マネジメントの強化を重要経営課題として捉えております。40種以上のオリジナル研修を用意し、日常業務に役立つ知識はもちろんのこと、「市場価値を高める」スキルも教育しています

ジェンダー平等の促進



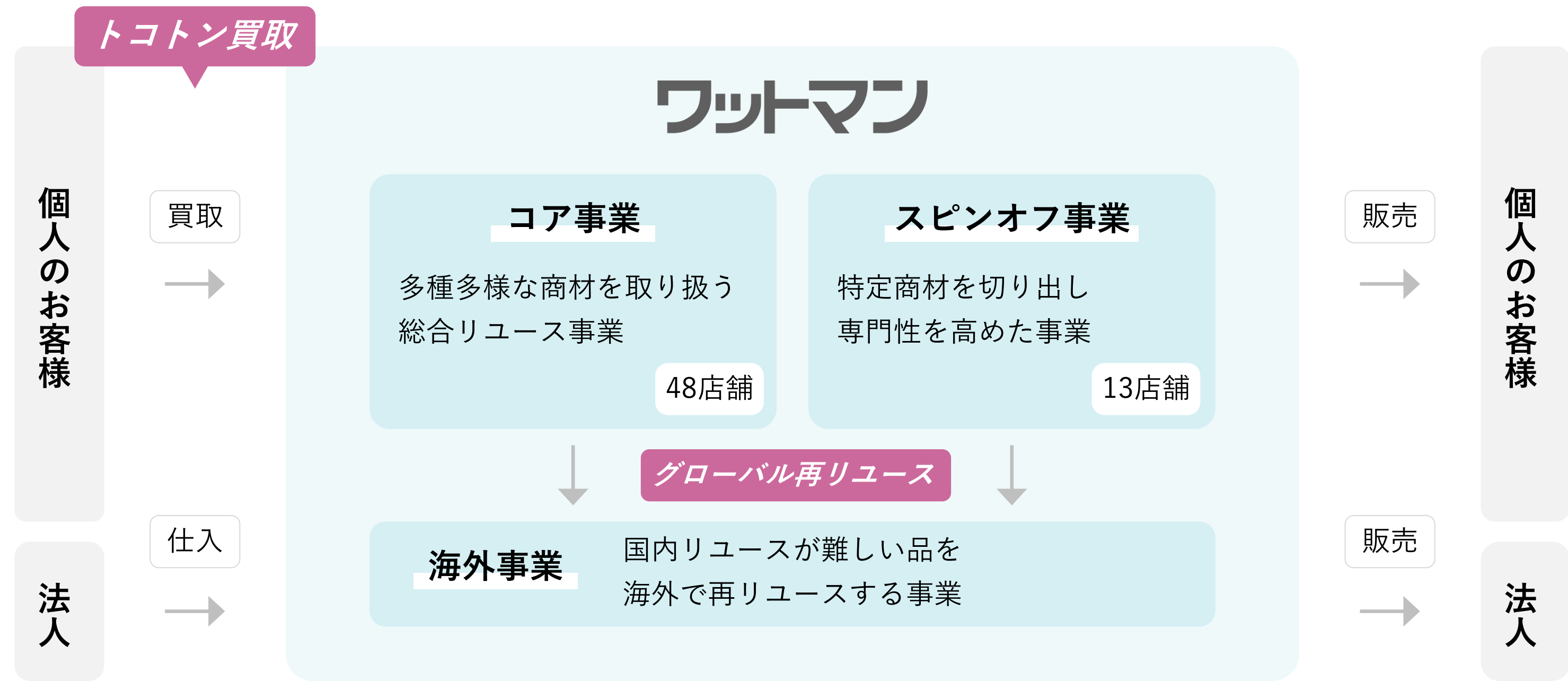
当社は、女性従業員比率が高い環境です。引き続き、女性の活躍をさらに支援する方針です。また、株式会社ユナイテッドアローズの下取りに協力し、買取金はピンクリボンバッジ運動に役立てられています

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

「トコトン買取」を強みに、主に個人のお客様から商材をお買取りし、店舗で商品化して、個人のお客様へ販売



「トコトン買取」を強みに、リユース市場において一定の競争優位性を確立

トコトン買取



大きなものから、小さなものまで



高額品から、低額品まで



未使用品から、一部壊れたものまで



他では買い取ることができない商材もお買い取り

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い取りすることが可能です。

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

自社サイトを通じて国内外のお客様に販売するホビーサーチ事業を展開。2021年7月21日、ホビーサーチ社の全株式を取得し、子会社化。

国内のホビー問屋

仕入



フィギュア

売上
構成 29%



ロボット・特撮

売上
構成 29%



鉄道模型

売上
構成 9%



ミニカー

売上
構成 8%



ミリタリープラモ

売上
構成 7%



その他*

売上
構成 18%



販売



個人のお客様

* その他：キャラグッズ、ドール、トレカ、工具・塗料、雑誌・資料 等

創業20年以上で蓄積された各種ノウハウにより、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100万点を超え、業界トップクラスの品揃えを実現

2

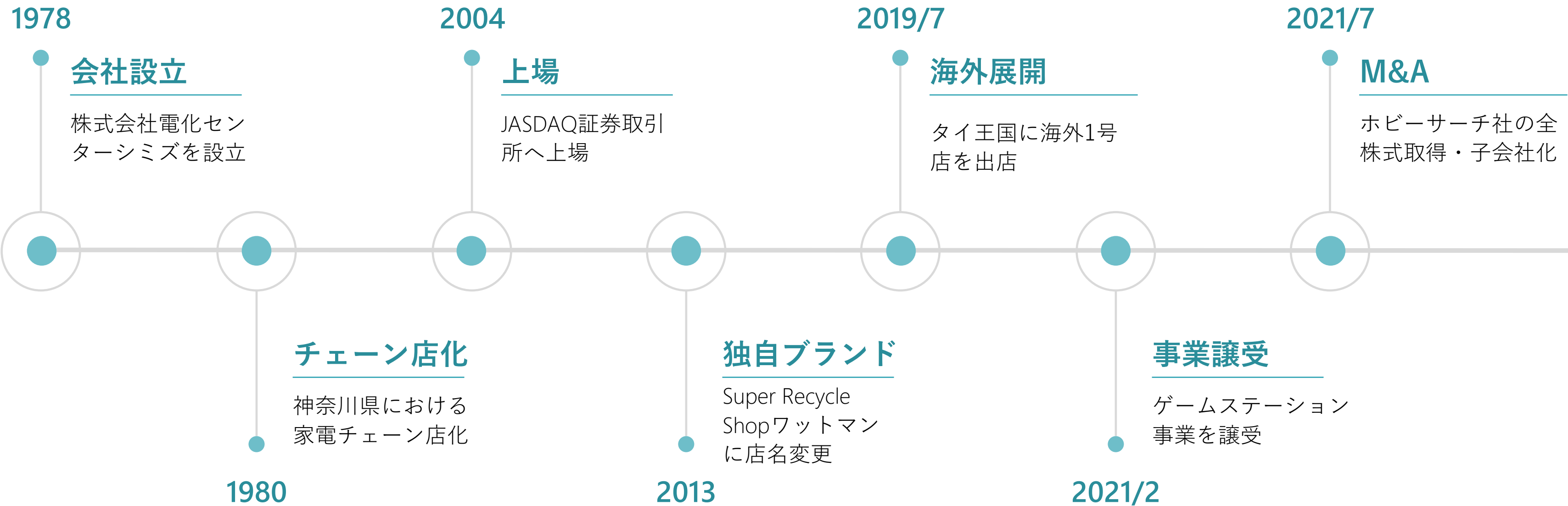
圧倒的な商品情報量

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



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

IR問い合わせ ： info-ir@wattmann.co.jp