



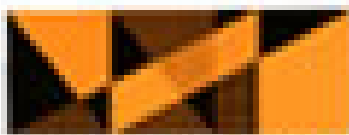
証券コード7564

# 株式会社 ワークマン

ワーキング・ユニフォームのリーディングカンパニー

2006年3月期決算

2006年7月15日



WORKMAN

<http://www.workman.co.jp>

# 目次

---

- ・ 会社概要等
- ・ 2006年3月期決算実績
- ・ 2007年3月期見通しと今後の戦略
- ・ 参考資料

# 会社概要

- 設 立 1982年8月19日
- 上 場 市 場 ジャスダック証券取引所（Jストック銘柄）  
コード：7564
- 資 本 金 16億22百万円（2006年3月末）
- 事 業 内 容 フランチャイズシステムによる作業服及び  
作業関連用品の大型専門店チェーン
- 売 上 高 437億60百万円（2006年3月期）  
（チェーン全店売上）
- 経 常 利 益 42億78百万円（2006年3月期）
- 従 業 員 数 179名（2006年3月末）
- 店 舗 数 1都2府30県 570店舗（2006年3月末）  
（FC店420店舗、直営店150店舗）

# 創業の契機

- 「ベイシアグループ」の中核企業  
ベイシアグループは、ショッピングセンターの（株）ベイシア、ホームセンターの（株）カインズ、コンビニエンス・ストアの（株）セーブオン、カー用品の（株）オートアールズなど小売事業を主力に、グループ全体で約1,600店舗を展開しております。  
（年商：約6,500億円）
- 創業の契機  
1980年頃、姫路で10坪程度の作業服屋を数店展開し、繁盛しているという情報を入手。そのお店はのれん分けをして、業績に応じて自分の取り分が決まるシステム。

## 研究

- ★ プロジェクト発足、1980年9月にフランチャイズ方式で「職人の店ワークマン」をオープン。お店の大きさは15坪→40坪→60坪→80坪→現在の標準100坪



# 当社の特徴

## ①業界唯一のFC・システム

- 軽装備な体質で全国展開を目指す
- 選択したエリアにドミナント出店
- 経験を問わず、参加しやすいFCパッケージ

## ②商品開発力

- 素材メーカー・縫製メーカー・当社の3者で、オリジナル商品を共同開発
- POSデータとスーパーバイザーの店巡回、メーカーからの情報を全店で共有

## ③コスト競争力

- 大規模チェーンのバイイングパワー
- 高い海外調達比率
- 完全買い取り制で低価格での調達
- 物流システムの構築

# 目次

---

- ・ 2006年3月期決算実績

# 2006年3月期決算実績

<百万円、%>

	2005年3月期		2006年3月期	
	金額	伸び率	金額	伸び率
チェーン全店売上高	39,221	+4.2	43,760	+11.6
既存店売上高	—	+0.9	—	+8.0
営業総収入	28,492	△0.5	30,947	+8.6
営業利益	2,649	+8.3	3,512	+32.6
経常利益	3,375	+8.4	4,278	+26.7
当期純利益	1,879	+20.7	2,353	+25.3
1株当たり当期純利益	179円86銭		225円35銭	
出店（クローズ）数	25店舗（10）		30店舗（8）	



# 取り扱い商品

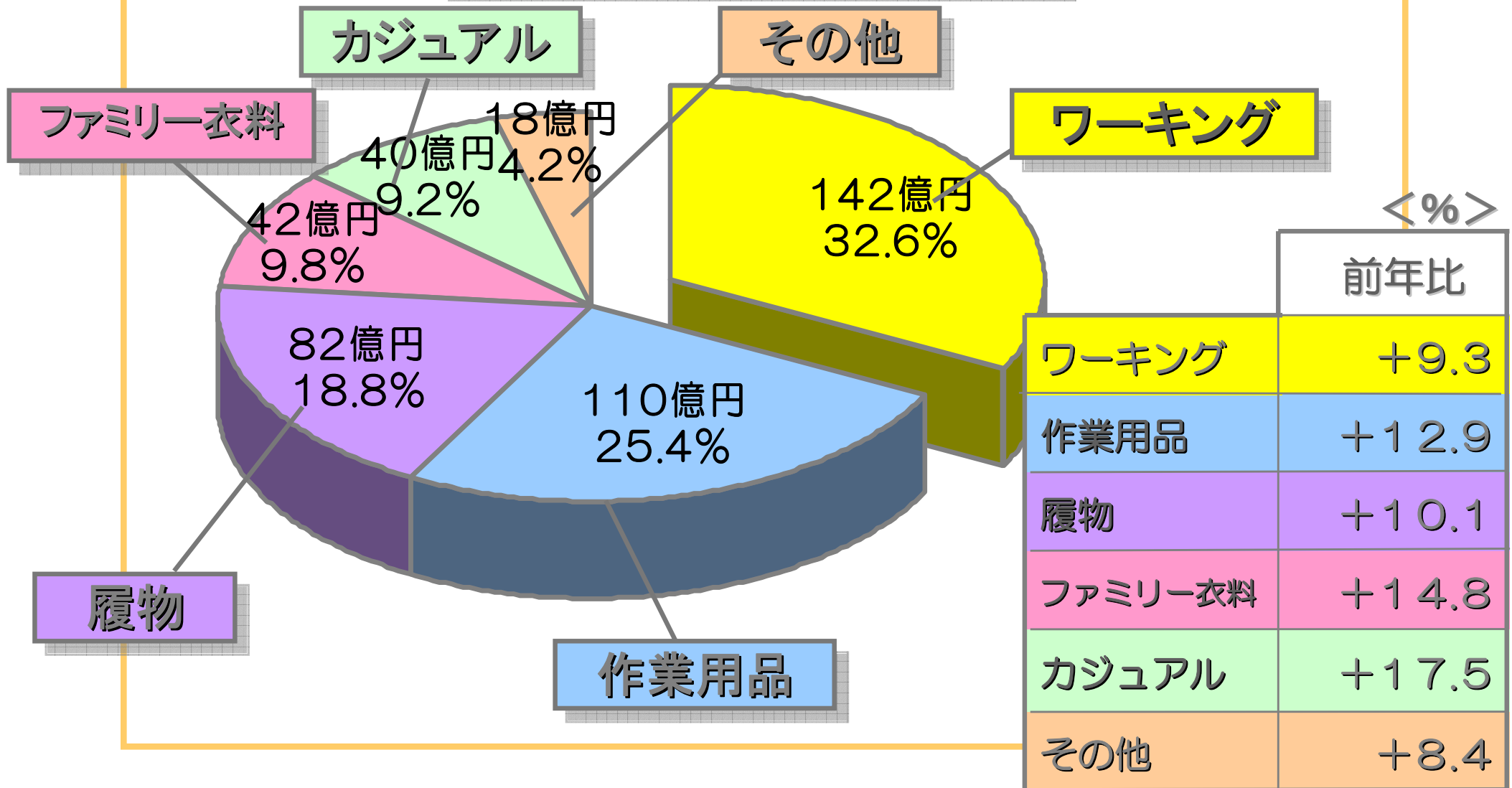
## 専門店ならではの品揃え

区 分	商 品
ファミリー衣料	肌着、靴下、軍足、タオル、帽子、エプロンなど
カジュアルウェア	ポロシャツ、Tシャツ、ハイネック、ブルゾンなど
ワーキングウェア	作業服、つなぎ服、鳶衣料、防寒ジャンパーなど
履物	安全靴、地下足袋、長靴、布靴など
作業用品	軍手、手袋各種、合羽、安全保護具、工具など
その他	白衣、オフィスユニフォーム、介護衣料など

頭のとっぺんからつま先まで、  
働く人が身につけるものならほとんど取り揃えております。

# 商品別売上構成(チェーン全店)

'06.3期437億円



# 収益構造

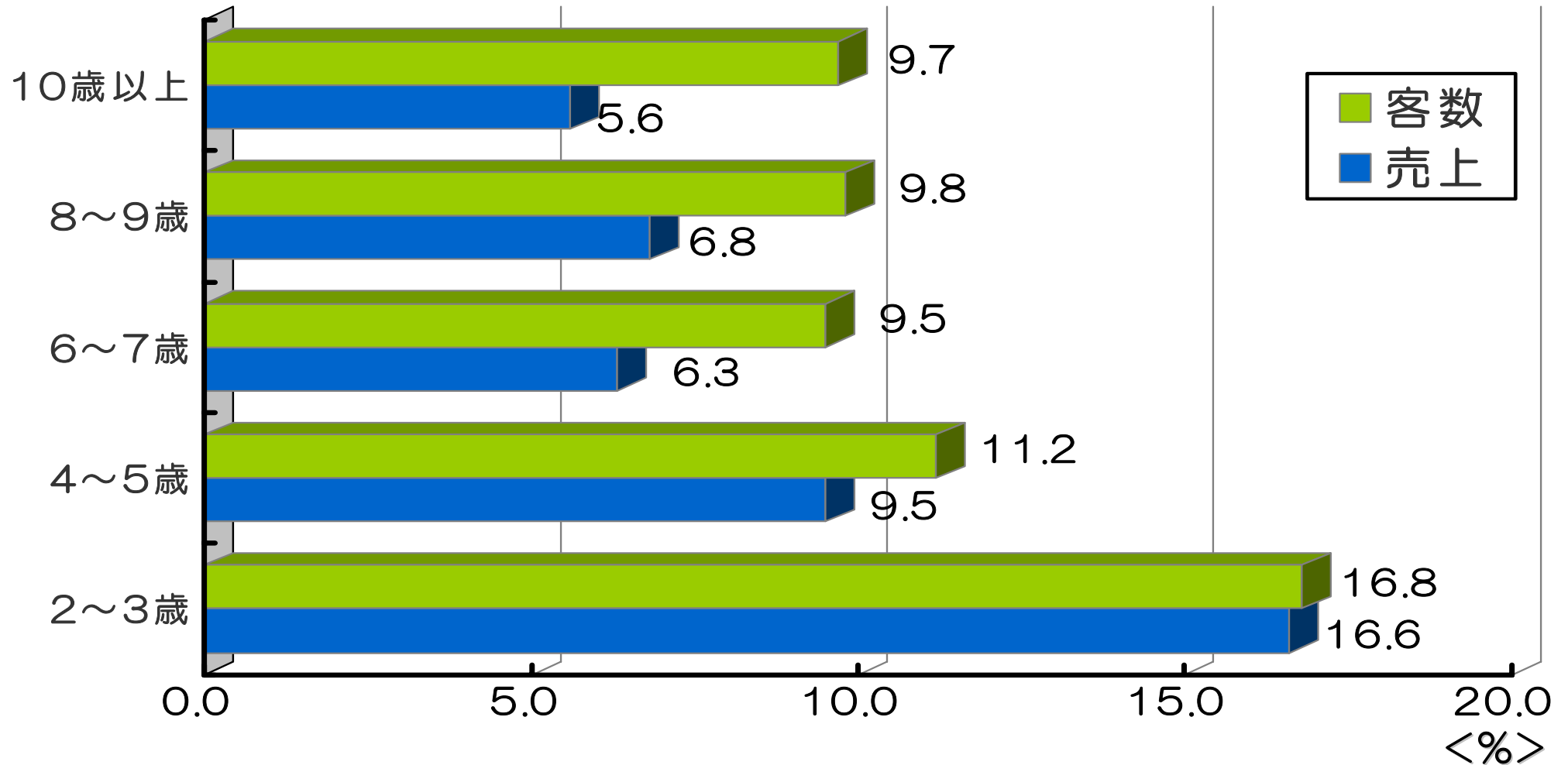
営業総収入309億円

項目		2006年3月期		
		金額（百万円）	構成比（%）	前期比（%）
	加盟店からの収入	4,818	15.6	+18.5
	その他の営業収入	2,584	8.3	+13.2
営業収入計		7,403	23.9	+16.6
	直営店売上高	8,526	27.6	△ 6.6
	加盟店向け商品供給売上高	15,017	48.5	+15.4
売上高計		23,544	76.1	+ 6.3
営業総収入合計		30,947	100.0	+ 8.6

# 店舗年齢別の状況

'06.3期店舗年齢別伸び率

(全店平均店舗年齢7.6歳)



# 目次

---

- ・ 2007年3月期見通しと今後の戦略

# 2007年3月期決算見通し

<百万円、%>

	2006年3月期		2007年3月期計画	
	金額	伸び率	金額	伸び率
チェーン全店売上高	43,760	+11.6	46,520	+6.3
既存店売上高	—	+8.0	—	+2.8
営業総収入	30,947	+8.6	31,800	+2.8
営業利益	3,512	+32.6	3,882	+10.5
経常利益	4,278	+26.7	4,658	+8.9
当期純利益	2,353	+25.3	2,544	+8.1
1株当たり当期純利益	225円35銭		248円74銭	

# 2007年3月期見通しのポイント

## ■ チェーン全店売上 465億円

- 売上高前期比 +6.3% <既存店 +2.8%>
- 客数 +10.0% <既存店 +6.0%>
- 客単価 △3.4% <既存店 △3.0%>

## ■ ELP商品の開発 300アイテム

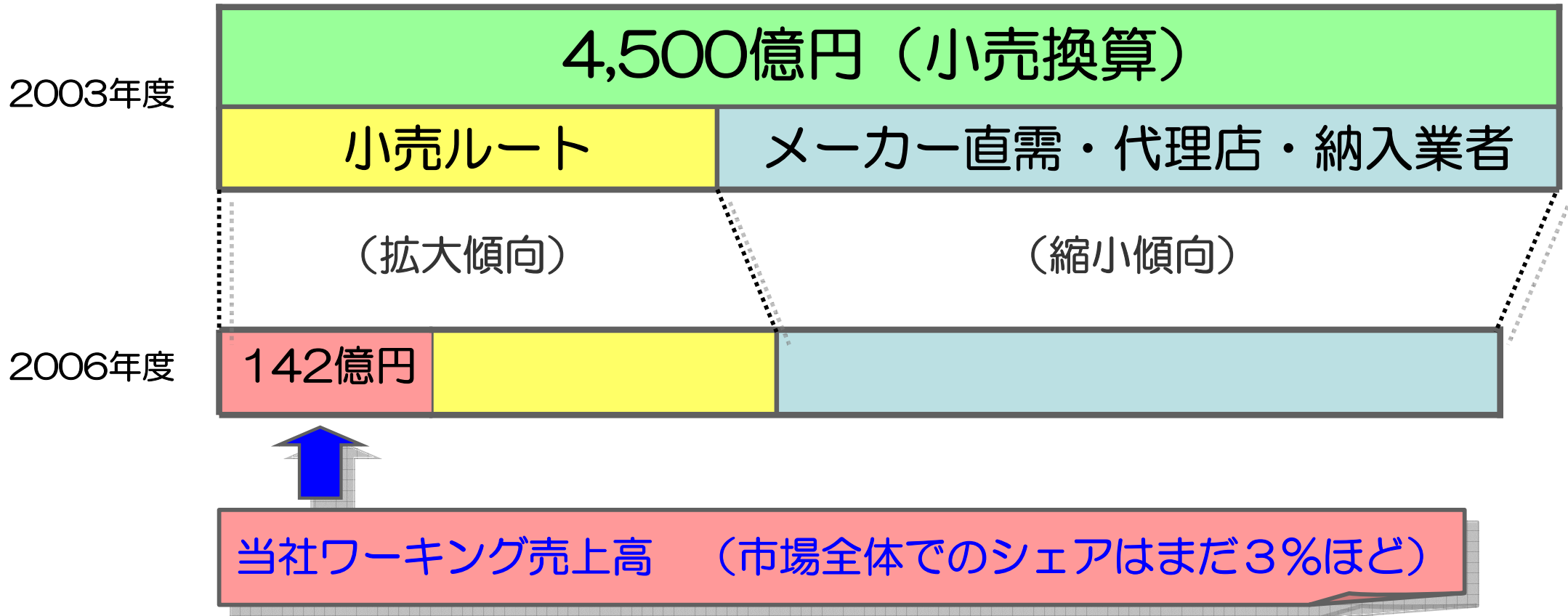
## ■ 出店 35店舗 <クローズ10店舗>

- スクラップ&ビルド 2店舗 (60坪→100坪標準)
- 1都2府30県下 595店舗 (前期末比+25店舗)

## ■ FC比率向上→76% (2007年3月末)

## ワーキングウェア市場規模

※市場規模は矢野経済研究所推定



★ワークマン全取り扱い商品の市場規模は、約1兆2,000億円（当社推計）



## 当社とホームセンター比較

	当社	ホームセンター
顧客層	プロの職人	家庭菜園・園芸向き
商品	高品質・高機能・低価格	低価格
品揃え	特化した商品群を幅広く	1品大量陳列
店舗規模等	標準100坪で駐車スペースを15台確保→必要なものを短時間に購入できる適度な大きさ	スーパーストア化で、売場が遠い

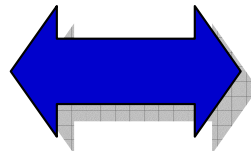
ホームセンターのそばのワークマンは、売上好調！  
(品質＋低価格でプロも満足)

# 出店の特徴

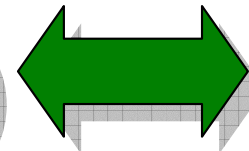


## <土地建物提供者>

- 建物賃貸借契約
- 土地賃貸借契約



当社



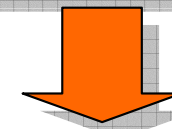
## <店舗経営者>

- 加盟店A契約  
(フランチャイズ)
- 加盟店B契約  
(業務委託)
- オーナー&加盟店  
(土地所有者)

## 標準店舗

- ロードサイド単独店
- 敷地300坪に建物100坪
- 駐車スペース15台

オーナーシステムによる店舗物件開発で  
資産を持たない軽い体制



多店舗展開が容易

## ■ 店舗開発の特徴

- 当社独自の出店調査と自社開発部による立地選定
- ターゲットとなるエリアにドミナント化を推進
- 常に Best を目指す、スクラップ&ビルド
- 適用範囲の広い物件（閉店後の転用も容易）

ローコスト店舗づくり＝ローコスト経営

## ■ 出店重点エリア（質を重視）

- ◎ 南関東重視を継続
- 東海（静岡・愛知）のドミナント
- 近畿圏の再開発（経済回復基調）
- 西日本エリアの拡大

# 商品戦略：ELP戦略

## ELP（エブリデー・ロー・プライス）

売上低迷期からの脱却  
を模索（'99~'00）

反省

プロのための専門店にこだわりすぎ「  
いいものをそれなりの価格で提供」

低価格志向へ

●お客さんがびっくりする  
価格で毎日提供！

●業界NO.1の地位確立  
とワークショップの淘汰！

実行

- 商品群の核となる商品を従来価格  
の1/3~1/2で開発
- 周辺商品も順次開発し、全商品の  
1/3までアイテム数拡大
- 全店売場改装「いいものをより安  
く」「毎日がこの価格」を実践

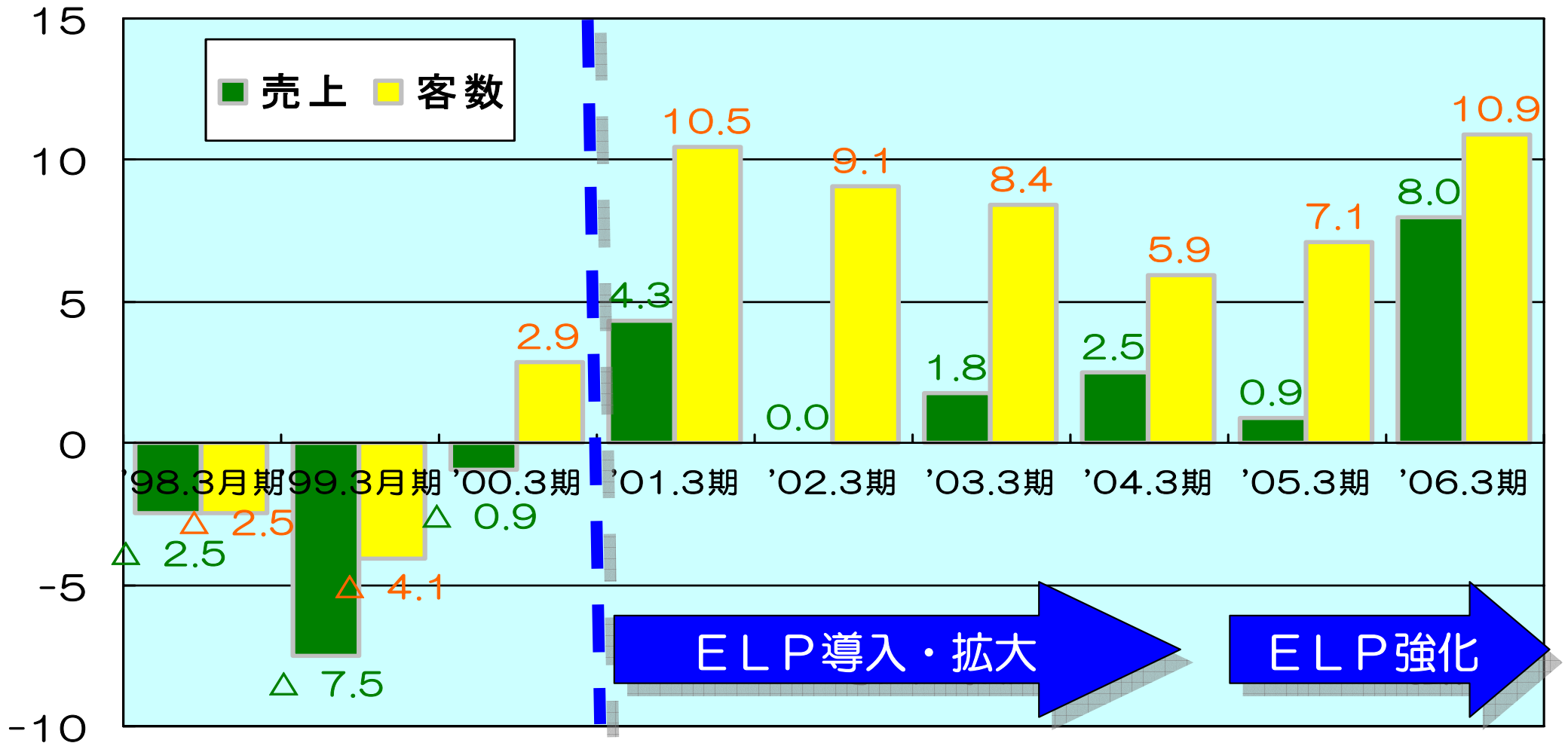
# ELP商品1例

商品名	従来の価格 (税抜)	ELP価格 (税抜)	値下率 (%)
軍手1ダース	395	195	△ 50.6
革手袋	380	98	△ 74.2
作業帽子	580	195	△ 66.4
軍足6足組	980	395	△ 59.7
長袖鹿の子ポロシャツ	980	500	△ 49.0
作業ブルゾン	3,900	1,900	△ 51.3
作業ズボン	2,900	980	△ 66.2
地下足袋	1,450	780	△ 46.2
長靴	1,900	580	△ 69.5
ヤッケ	680	350	△ 48.5
合羽	3,900	1,980	△ 49.2

※ELP戦略当初に開発したものの1例

# ELP検証：既存店の推移

(%、前年増減比)



客数アップによる増収体制を確立

# ビジネスモデル

マクロ景気に影響されない増収増益の  
ビジネスモデルの確立と推進

出 店  
・低い投資コスト  
・ドミナント化  
・開発精度向上

徹底したローコスト経営

FCシステム  
・参加しやすい仕組み  
・加盟店の成長・発展  
・知名度向上

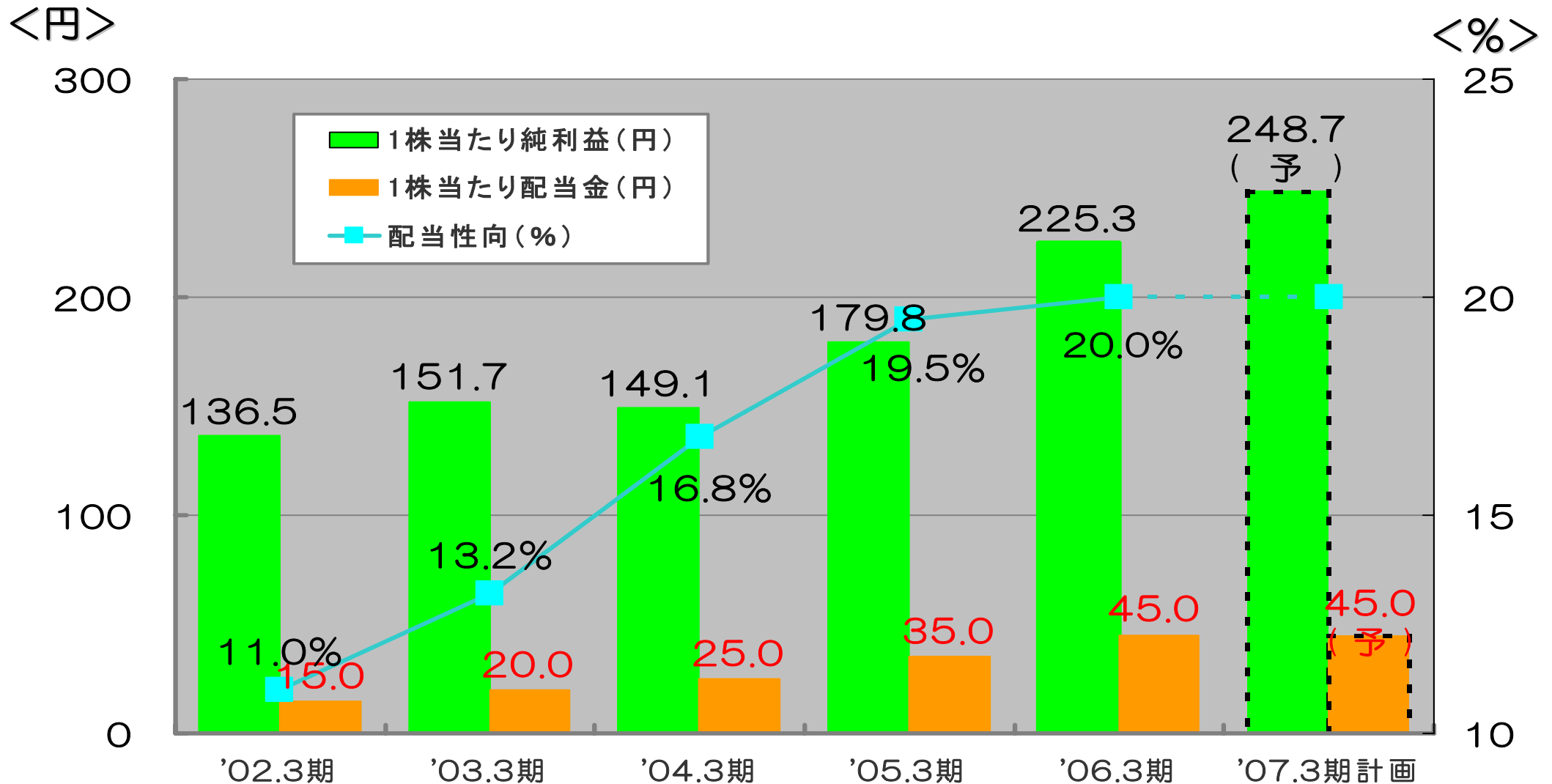
善の循環

商 品  
・大量仕入  
・E L P商品の強化  
・地域密着の品揃え

競争力向上

サポート体制の強化  
(スーパーバイザー・物流・情報システムなど)

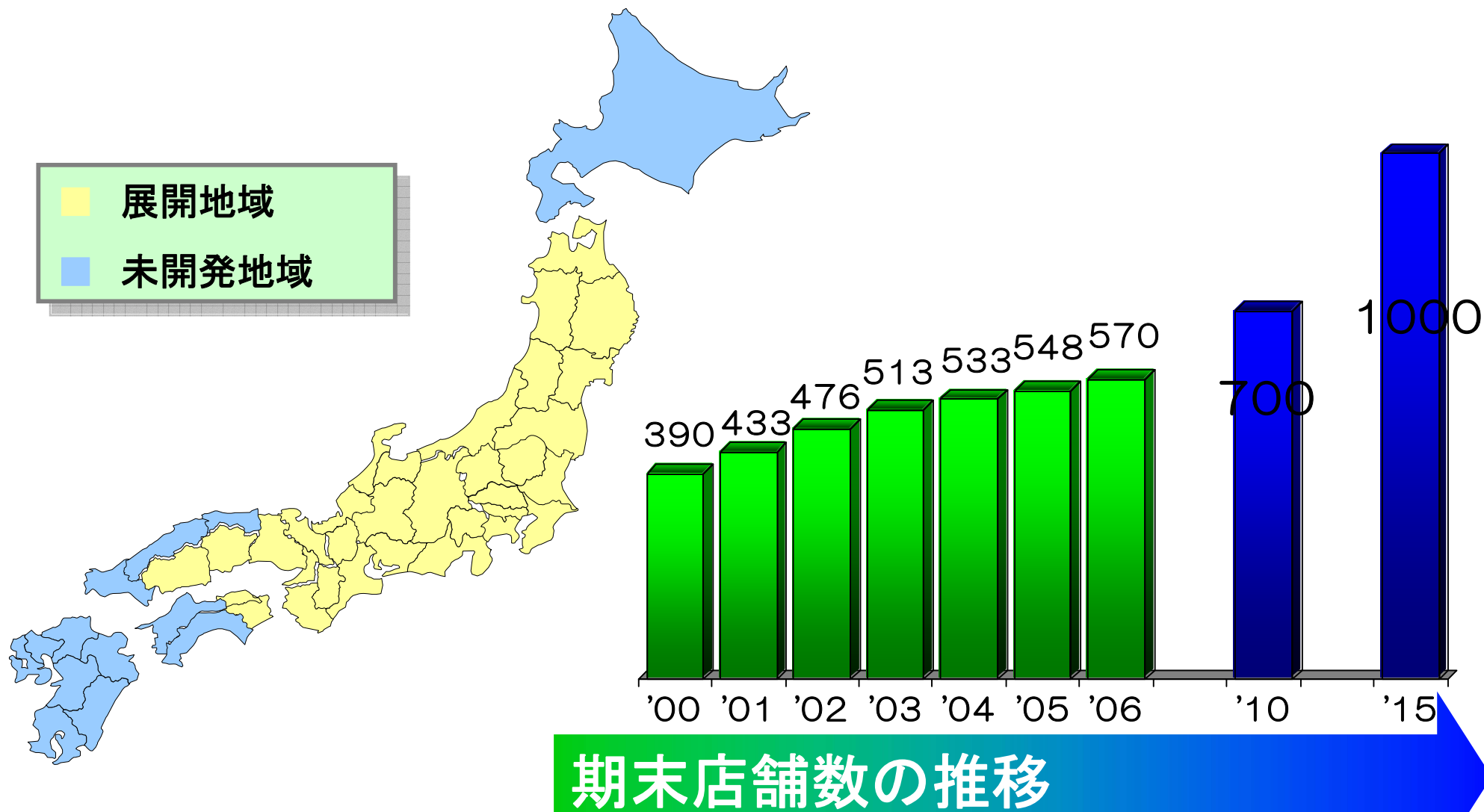
# 株主還元について



今期は配当性向20%を目標といたします



## 将来ビジョン 全国1300店舗体制



説明会にご出席いただき

ありがとうございました。



株式会社ワークマン

証券コード: 7564 (JASDAQ)

お問い合わせ先: 03-3847-8190

E-mail: [wm\\_seibi@workman.co.jp](mailto:wm_seibi@workman.co.jp)

<http://www.workman.co.jp>

# 目次

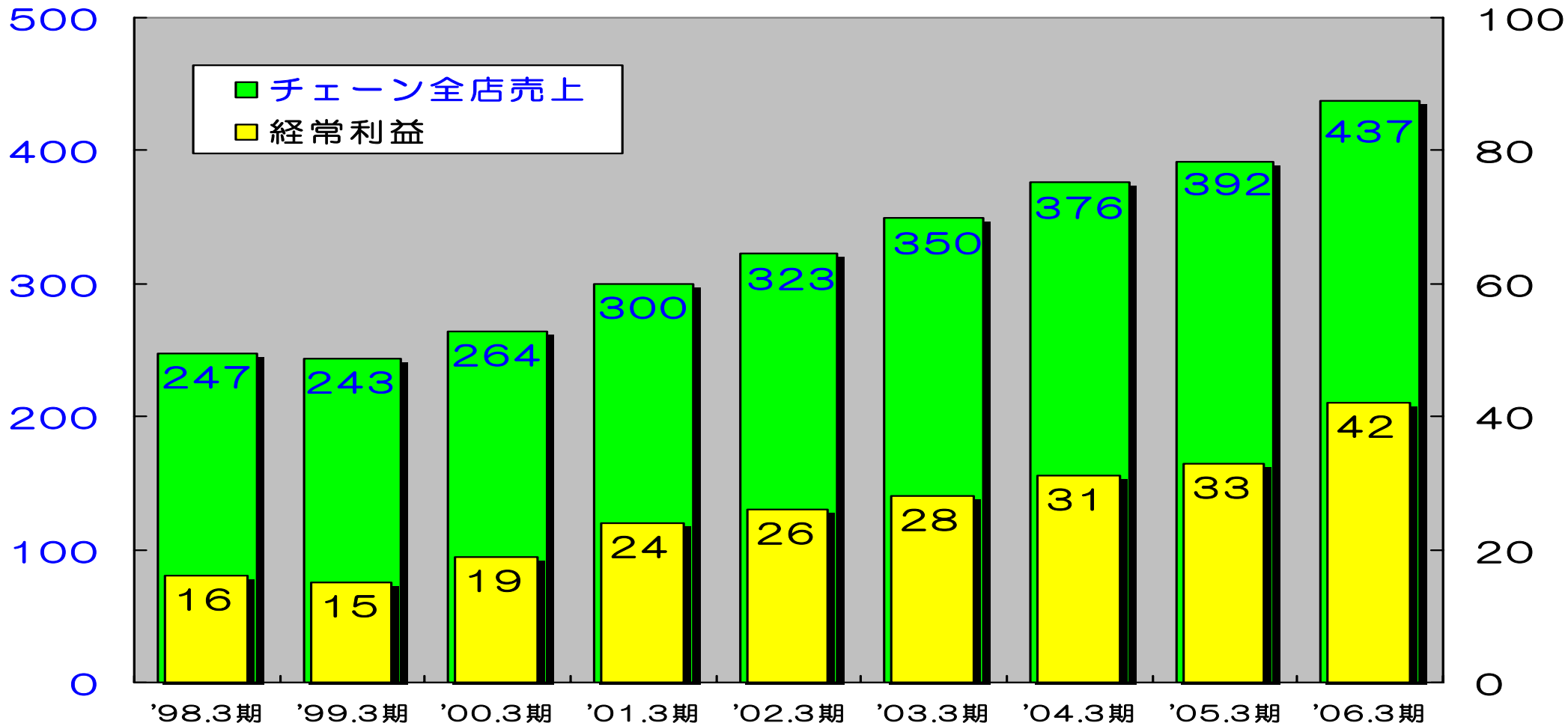
---

- 參考資料

# チェーン全店売上と経常利益の推移

チェーン全店  
売上（億円）

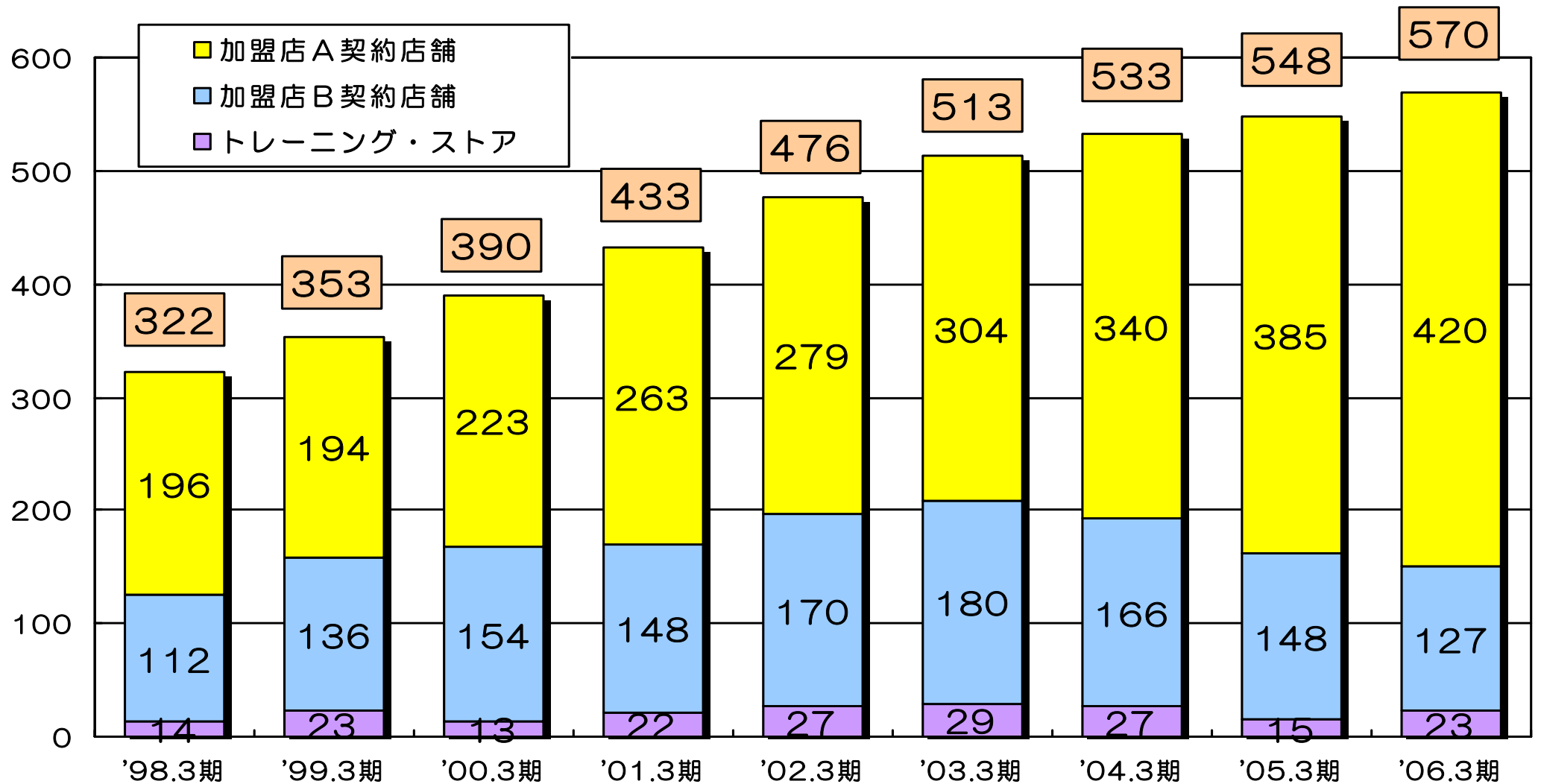
経常利益  
（億円）



実質7期連続増収増益達成！

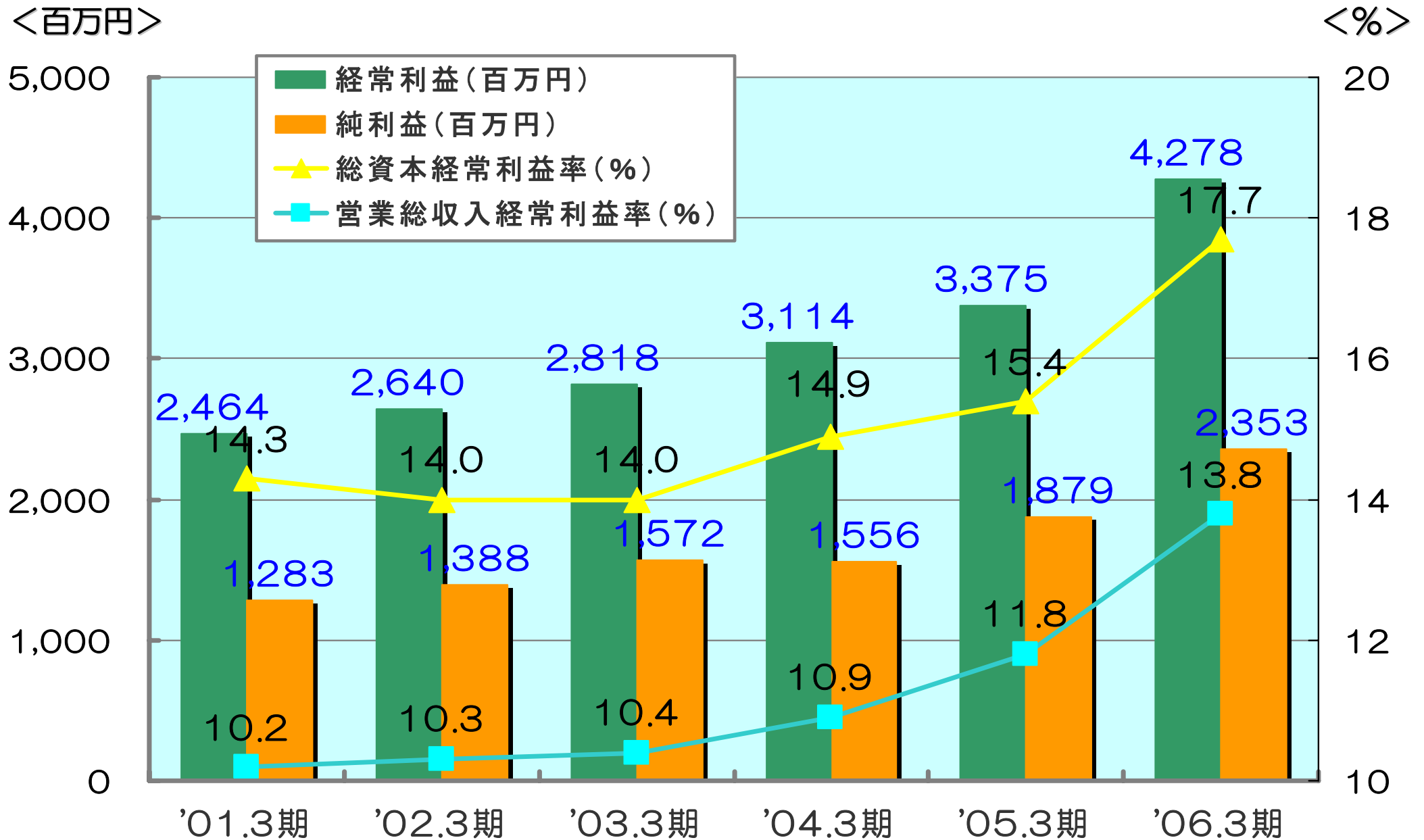
# 運営形態別店舗数の推移

(店)



※加盟店A契約店舗＝フランチャイズ・ストア  
 加盟店B契約店舗＝業務委託店舗  
 トレーニング・ストア＝当社の社員が運営

# 利益(率)の推移




# 過去株価推移

Workman Co.Ltd.  
2006/7/10



Copyright (C) 2006 Yahoo Japan Corporation.



---

本説明会での内容および本資料については、現在入手可能な情報から作成しておりますが、事業環境が大きく変動することもあることから、実際の業績が見通しと大きく異なる可能性があることをご了承下さい。

また、投資のご判断の際には、本資料に併せて、有価証券報告書などの法定開示書類をご参考にさせていただきますようお願い申し上げます。