

JASDAQ 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



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

2008年3月期中間決算

2008年1月19日

目次

- 会社概要等
- 2008年3月期中間決算実績
- 2008年3月期通期の見通し
- 市場環境と当社の戦略
- 参考資料

会社概要

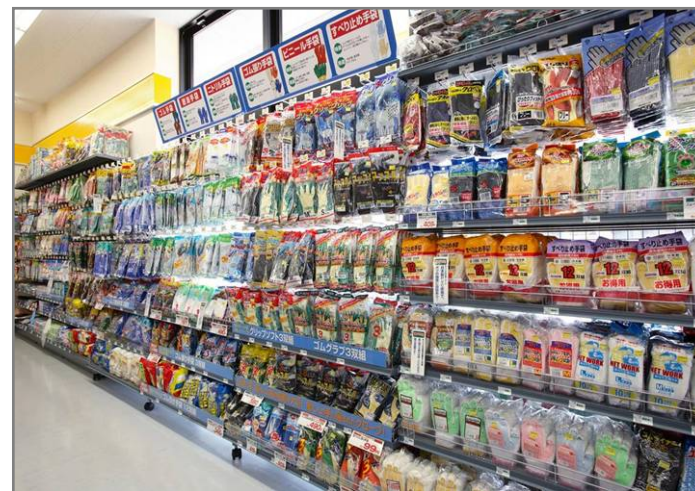


- 設 立 1982年8月19日
- 上 場 市 場 ジャスダック証券取引所
コード：7564
- 資 本 金 16億22百万円（2007年9月末現在）
- 事 業 内 容 フランチャイズシステムによる作業服及び
作業関連用品の大型専門店チェーン
- 売 上 高 472億17百万円（2007年3月期）
（チェーン全店売上）
- 経 常 利 益 48億81百万円（2007年3月期）
- 従 業 員 数 186名（2007年9月末現在）
- 店 舗 数 1都2府31県 589店舗（2007年9月末現在）
（FC店473店舗、直営店116店舗）

- 「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。
（今期グループ売上計画：約7,700億円）
- 創業の契機
1980年頃、兵庫県姫路市で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で従業員を独立させ、業績に応じて自分の取り分が決まるシステムで運営。

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」1号店をオープン。お店の大きさは16坪→40坪→60坪→80坪→100坪（現在の標準面積）に拡大



①業界唯一のFCシステム

- 資産をもたない軽装備な体質で全国展開をめざす
- 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

- SVの店舗巡回等を通じ、需要の変化に素速く対応
- 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

③コスト競争力

- バイイングパワーと現金による完全買い取り
- 高い海外調達比率
- 自社で物流システムを構築

目次

- 会社概要等
- 2008年3月期中間決算実績
- 2008年3月期通期の見通し
- 市場環境と当社の戦略
- 参考資料

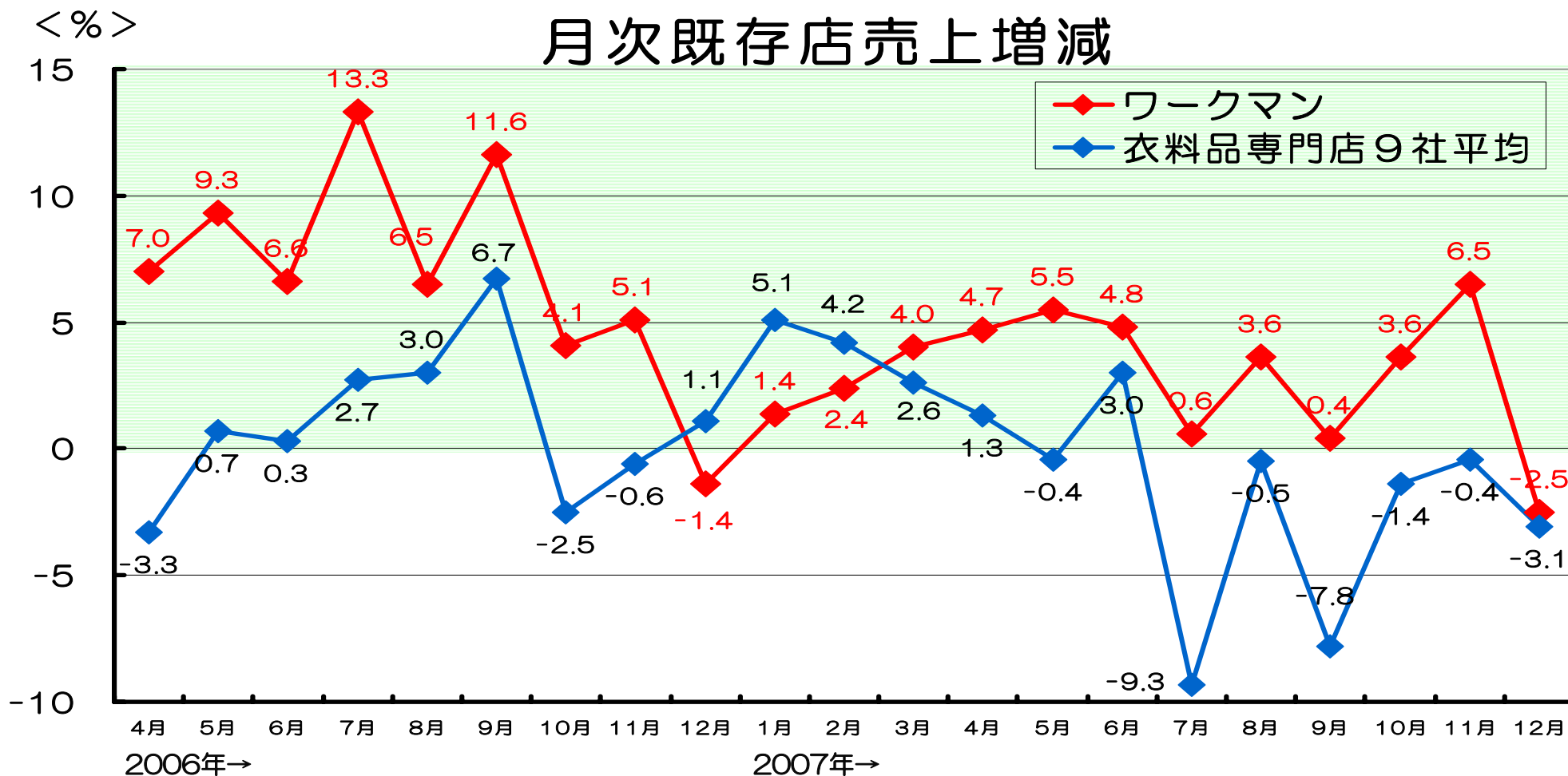
2008年3月期中間決算実績



<百万円、%>

	07.3期中間 2006年4月～9月		08.3期中間 2007年4月～9月	
	金額	前期比	金額	前期比
チェーン全店売上高	22,276	+11.9	23,416	+5.1
（既存店売上高）	—	+9.1	—	+3.4
営業総収入	15,396	+7.6	16,047	+4.2
営業利益	1,738	+32.5	1,864	+7.2
経常利益	2,124	+27.7	2,292	+7.9
中間純利益	1,074	+25.9	1,195	+11.3
1株当たり中間純利益	105円06銭		116円90銭	
9月末店舗数	574店舗		589店舗	

他社比較（既存店売上高前年増減比の推移）



※衣料品専門店9社（AOKIホールディングス・青山商事・しまむら・西松屋チェーン・ハニーズ・ファーストリテイリング・ポイント・ユナイテッドアローズ・ライトオン）の平均値につきましては、株式会社大和総研発行の「専門店マンスリー」に記載のデータを単純平均にて算出しております。

取り扱い商品



専門店ならではの品揃え

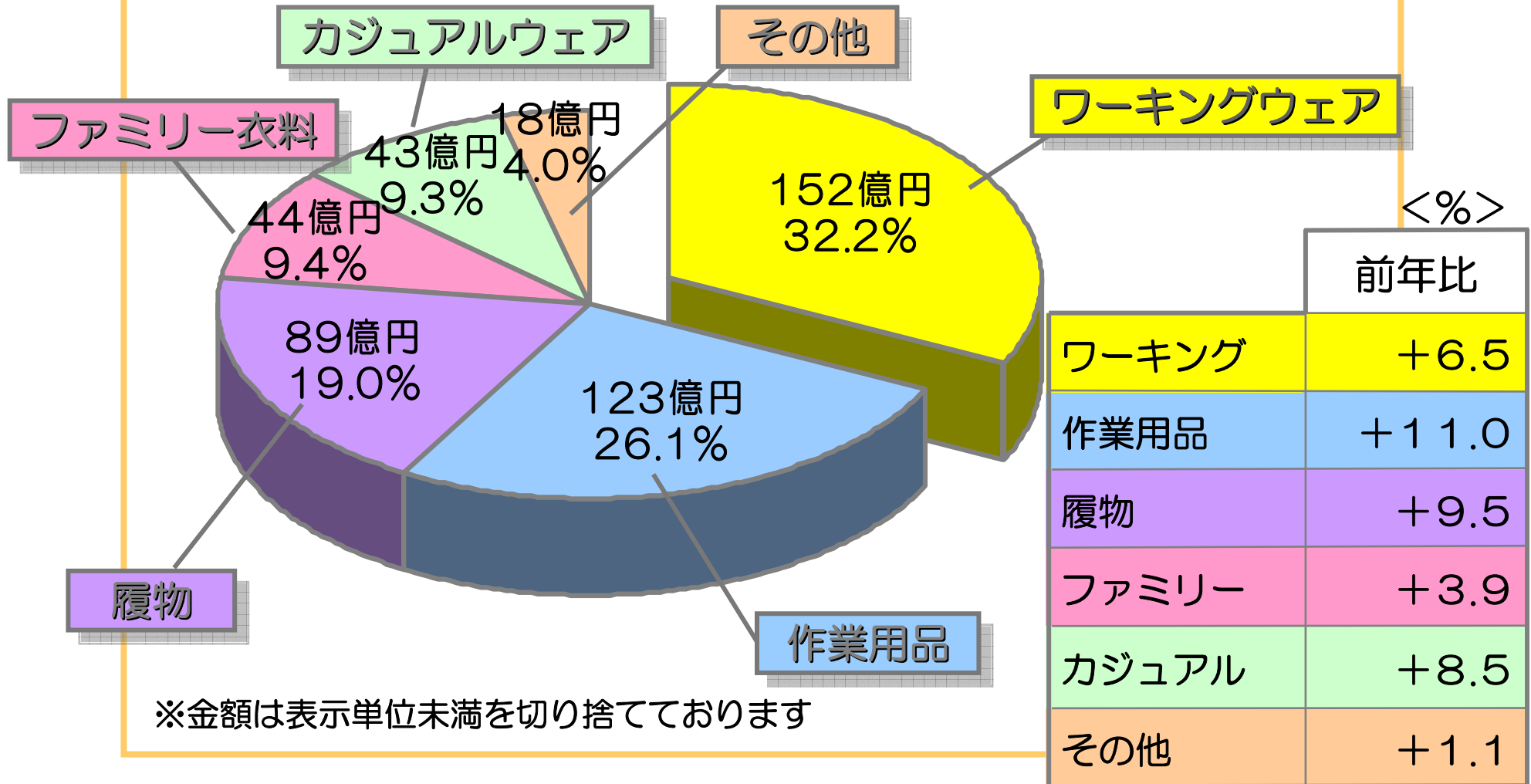
区 分	商 品
ファミリー衣料	肌着、靴下、軍足、タオル、帽子、エプロンなど
カジュアルウェア	ポロシャツ、Tシャツ、ハイネックシャツ、ブルゾンなど
ワーキングウェア	作業服、つなぎ服、鳶衣料、防寒ジャンパーなど
履 物	安全靴、地下足袋、長靴、布靴など
作 業 用 品	軍手、手袋各種、合羽、安全保護具、工具など
そ の 他	白衣、オフィスユニフォーム、介護衣料など

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)



'07.3期 472億円



※金額は表示単位未満を切り捨てております

目次

- 会社概要等
- 2008年3月期中間決算実績
- 2008年3月期通期の見通し
- 市場環境と当社の戦略
- 参考資料

2008年3月期決算見通し



<百万円、%>

	2007年3月期		2008年3月期計画	
	金額	前期比	金額	前期比
チェーン全店売上高	47,217	+7.9	50,200	+6.3
（既存店売上高）	—	+5.3	—	+4.6
営業総収入	32,241	+4.2	34,603	+7.3
営業利益	4,061	+15.6	4,473	+10.1
経常利益	4,881	+14.1	5,300	+8.6
当期純利益	2,698	+14.7	2,909	+7.8
1株当たり当期純利益	263円79銭		※ 142円20銭	
期末店舗数	588店舗		603店舗	

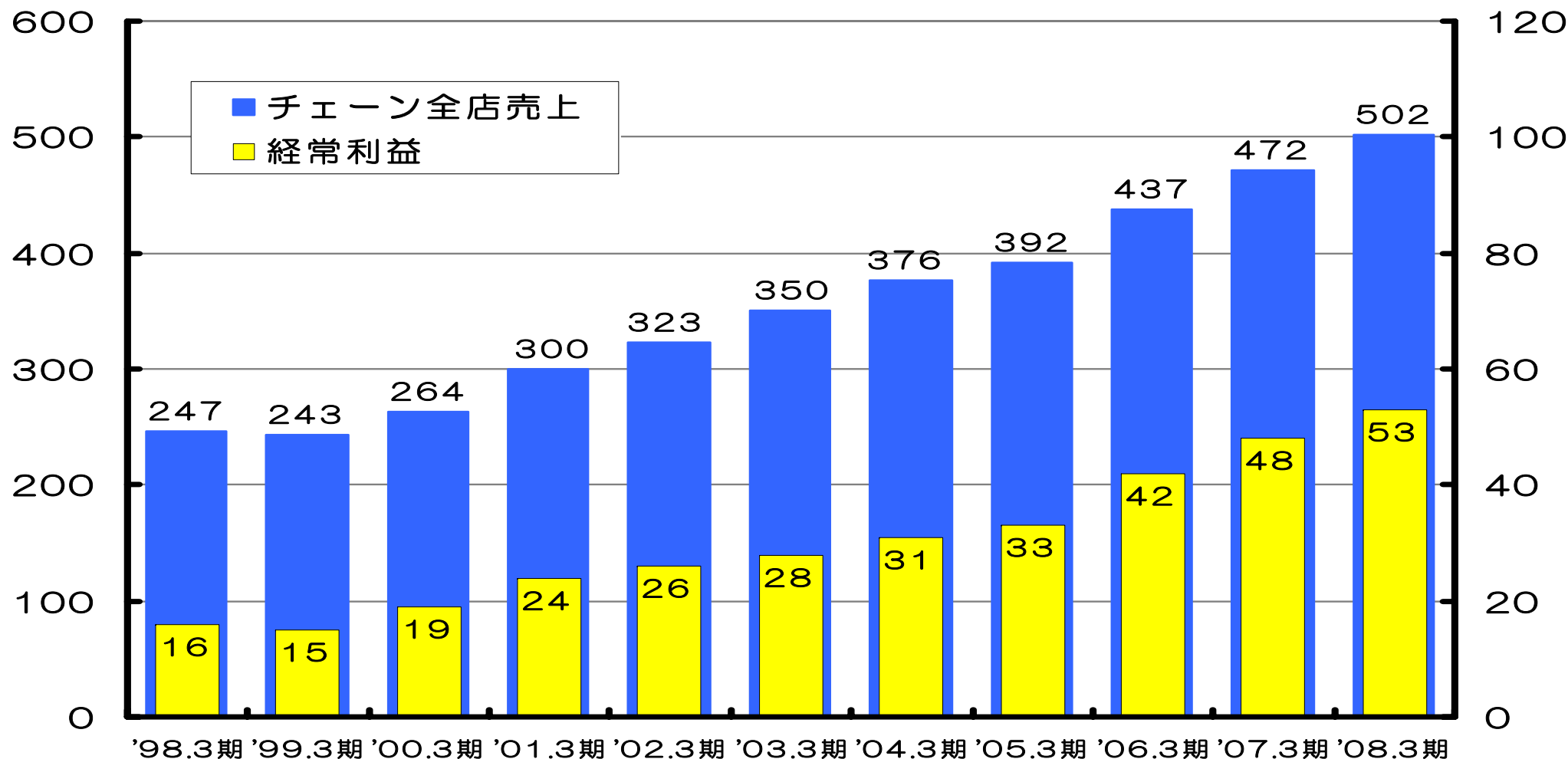
※2007年12月1日付で1：2の株式分割を実施し、分割後の株式数を基に算出しております。

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>



※表示単位未満は切り捨てて表示しております

目次

- 会社概要等
- 2008年3月期中間決算実績
- 2008年3月期通期の見通し
- 市場環境と当社の戦略
- 参考資料

ワーキングウェア市場規模

※市場規模は（株）矢野経済研究所
「ユニフォーム市場白書2007」より

4,200億円（小売換算）

小売りルート 約35%
（自営業,一般向け）

メーカー直需・納入業者・
代理店等
（主に大企業向け）

約65%

当社ワーキングウェア売上高152億円（'07.3期）
シェアはわずか3.6%

★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

	ワークマン	ホームセンター
顧客層	プロの職人	家庭菜園・園芸向き
営業時間	7:00 ~ 20:00	10:00 ~ 20:00
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

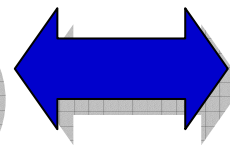
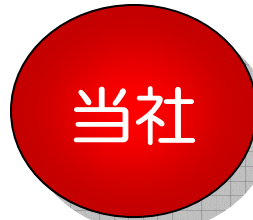
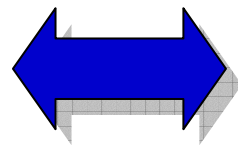
ホームセンターのそばのワークマンは、売上好調！
(品質+低価格でプロも満足)

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



<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 ローコスト店舗づくり

- 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
- スクラップ&ビルド（既存店の活性化）
- 適用範囲の広い物件（閉店後の転用も容易）

■ 出店エリア 数より質を重視

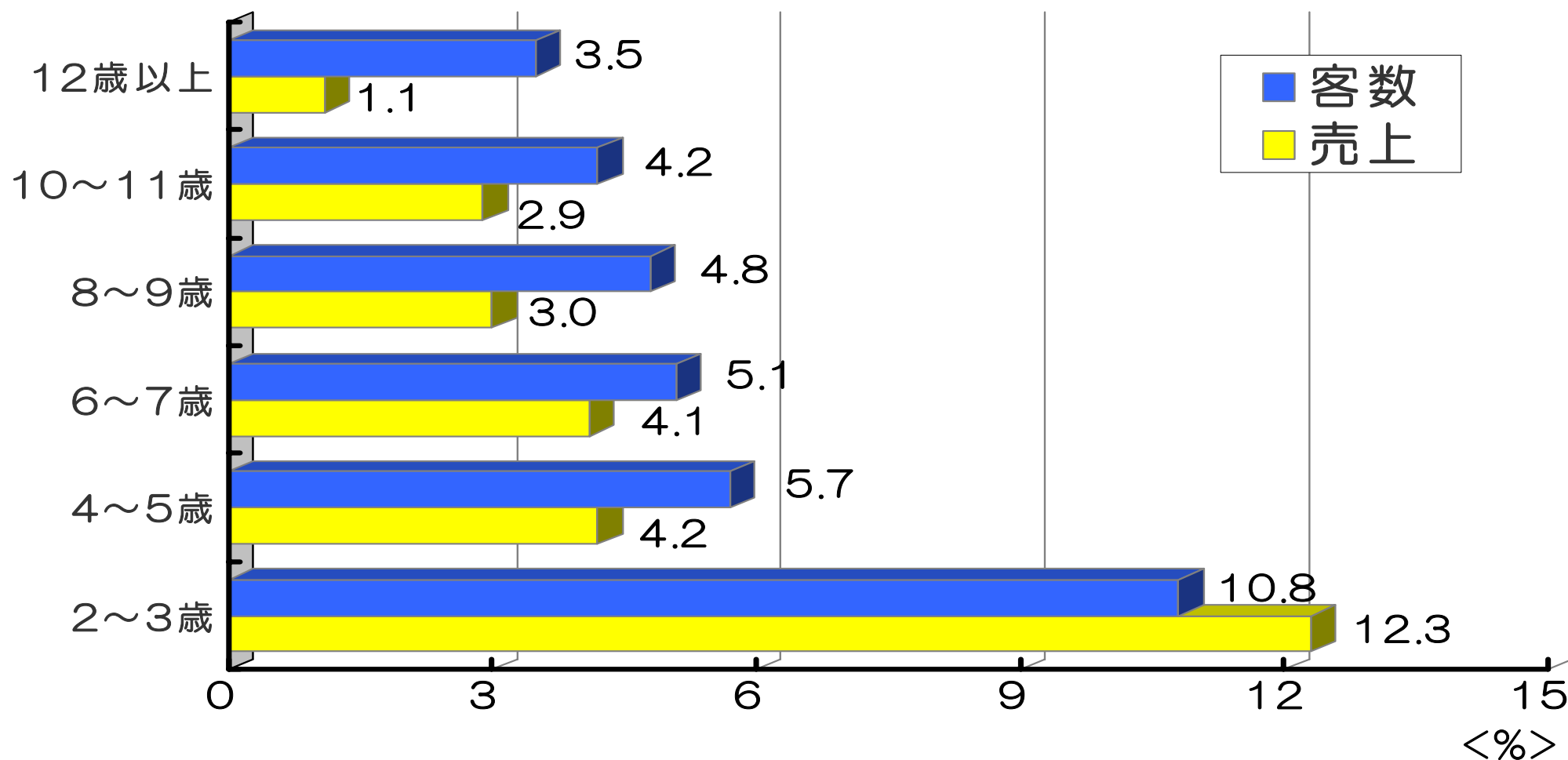
- ◎ 南関東（東京・神奈川・埼玉南部・千葉）重点
- 東海（静岡・愛知）のドミナント化
- 近畿圏の再開発
- 西日本エリア（中国・四国）の拡大

店舗年齢別の状況



店舗年齢別伸び率 '08.3期中間

(全店平均店舗年齢8.3歳)



商品戦略：EDLP戦略

EDLP (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！
- 客数の拡大による売上の向上を目指す！

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

EDLP商品1例

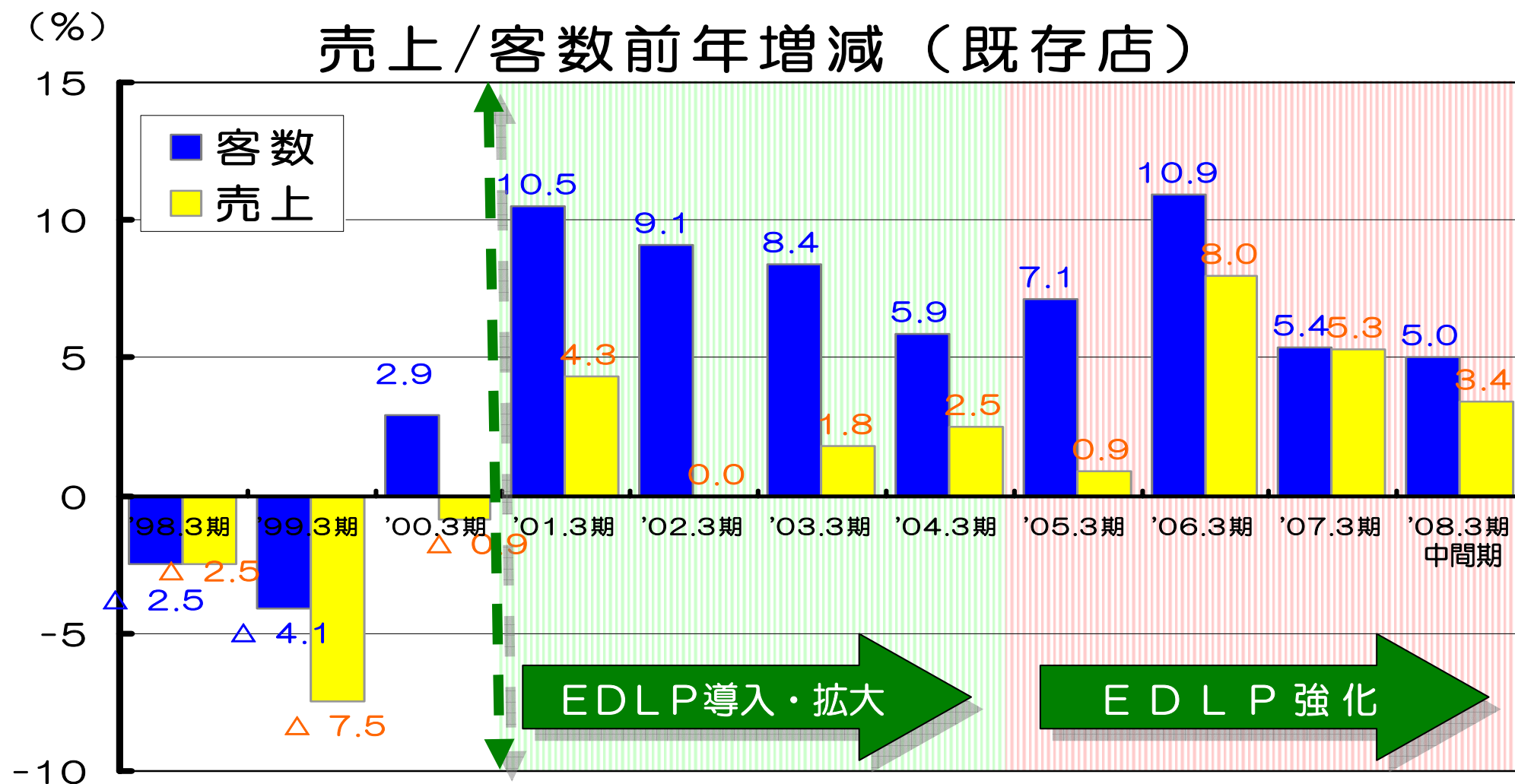


商品名	従来の定番品 '00まで (税抜、円)	初期EDLP '00~'04 (税抜、円)	新EDLP '05~'06 (税込、円)
軍手1ダース	395	195	157
すべり止め手袋1ダース	880	398	288
メッシュキャップ	580	390	199
純綿軍足5足組	980	395	298
長袖鹿の子ポロシャツ	980	480	399
食品用長袖白衣	1,900	—	980
作業ブルゾン	2,900	—	1,900
つなぎ服	3,900	—	1,900
ニッカズボン	3,500	1,900	980
スニーカータイプ安全靴	2,900	1,900	980
インナー付防寒長靴	3,900	2,900	1,900
透湿素材レインスーツ	5,800	3,900	2,980

超低価格
↓

ミッドレンジ
↓

EDLP戦略の検証：既存店推移



客数アップによる増収体制を確立

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

- ・スケールメリット
- ・EDLP商品の強化
- ・地域密着の品揃え

競争力向上

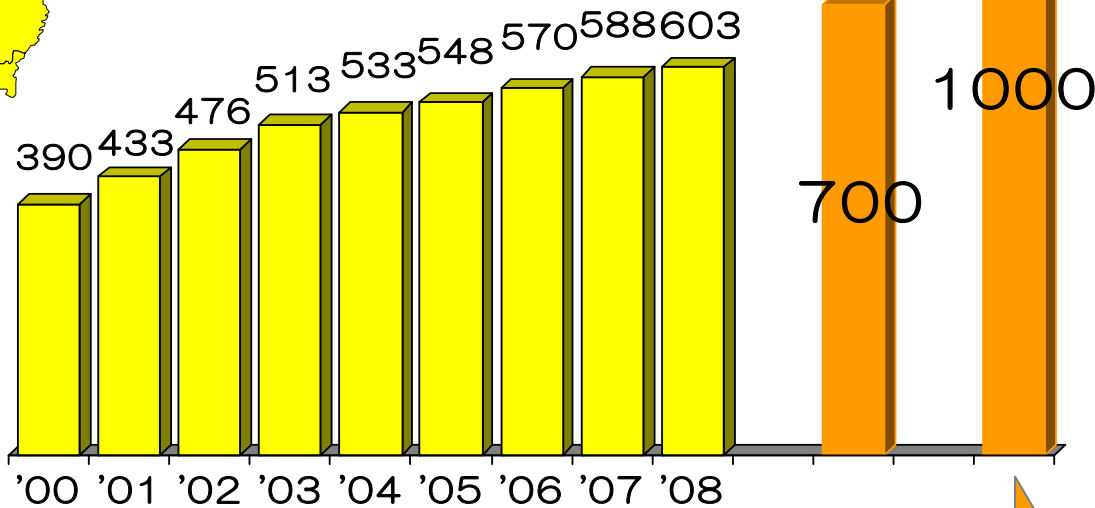
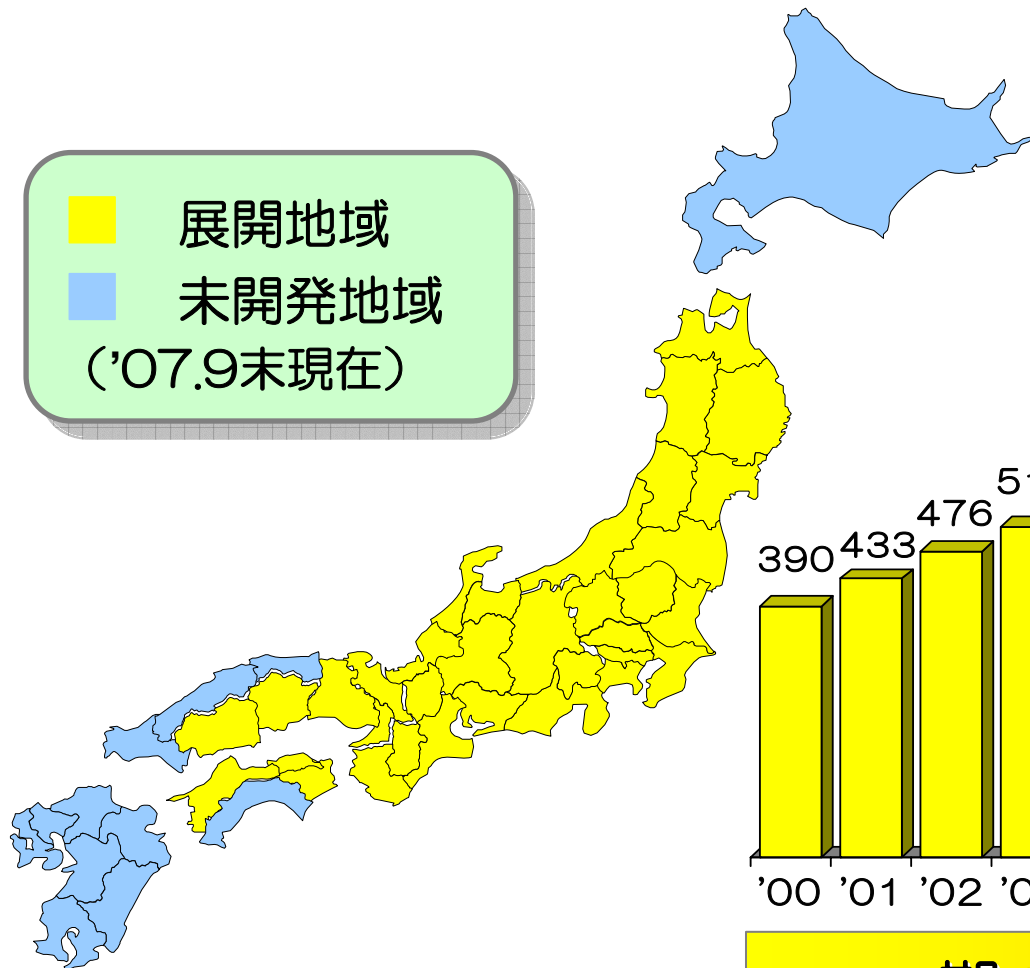
サポート体制の強化
(スーパーバイザー・物流・情報システムなど)

将来展望



将来ビジョン 全国1300店舗体制

■ 展開地域
■ 未開発地域 ('07.9末現在)



期末店舗数の推移

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

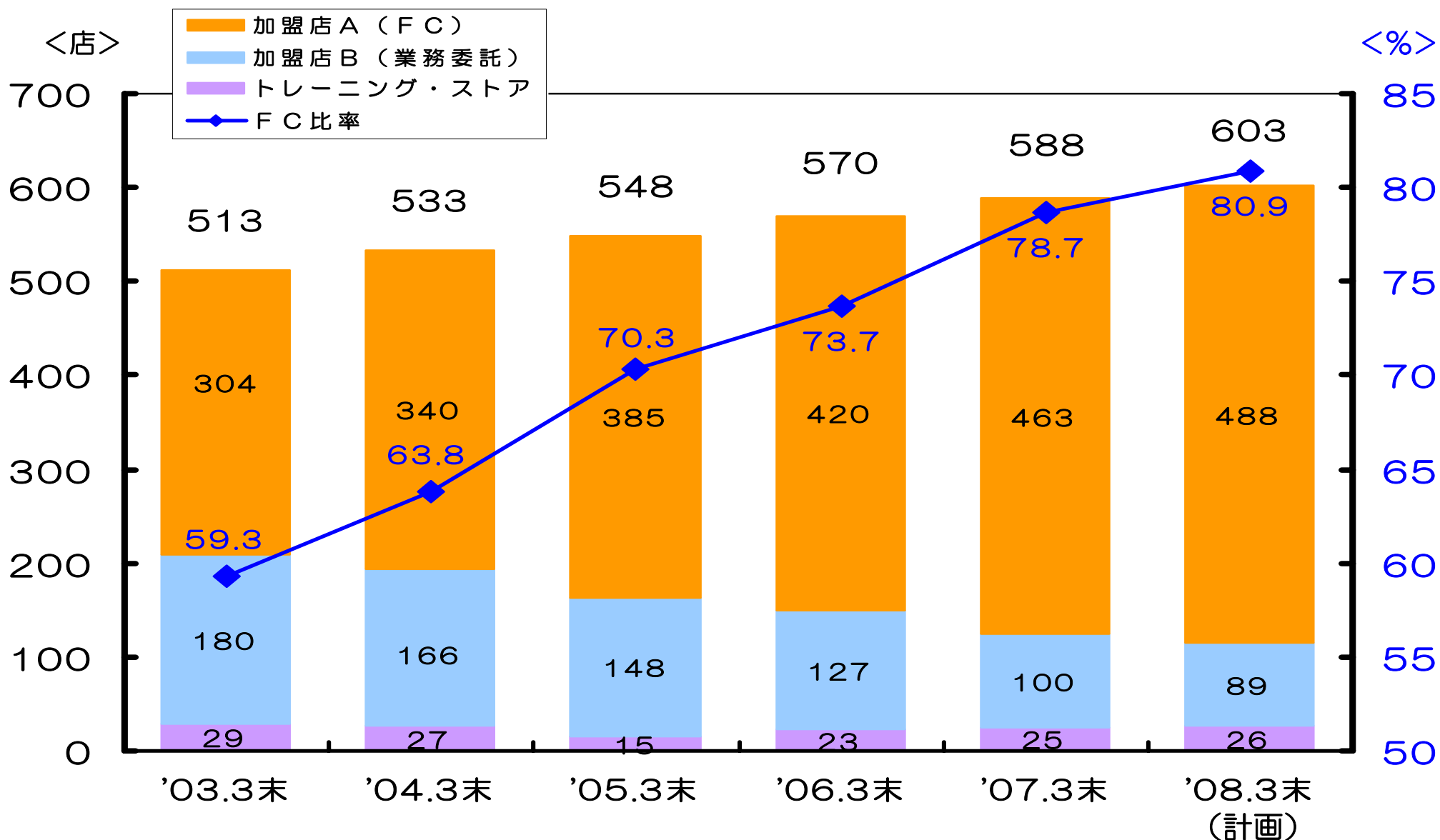
E-mail：wm_seibi@workman.co.jp

http：//www.workman.co.jp/

目次

- 会社概要等
- 2008年3月期中間決算実績
- 2008年3月期通期の見通し
- 市場環境と当社の戦略
- 参考資料

運営形態別店舗数の推移



収益構造



営業総収入322億41百万円（'07.3期）

項目	2007年3月期		
	金額（百万円）	構成比（%）	前期比（%）
加盟店からの収入	5,463	16.9	+13.4
その他の営業収入	2,767	8.6	+7.1
営業収入計	8,230	25.5	+11.2
直営店売上高	7,097	22.0	△16.8
加盟店向け商品供給売上高	16,913	52.5	+12.6
売上高計	24,010	74.5	+ 2.0
営業総収入合計	32,241	100.0	+ 4.2

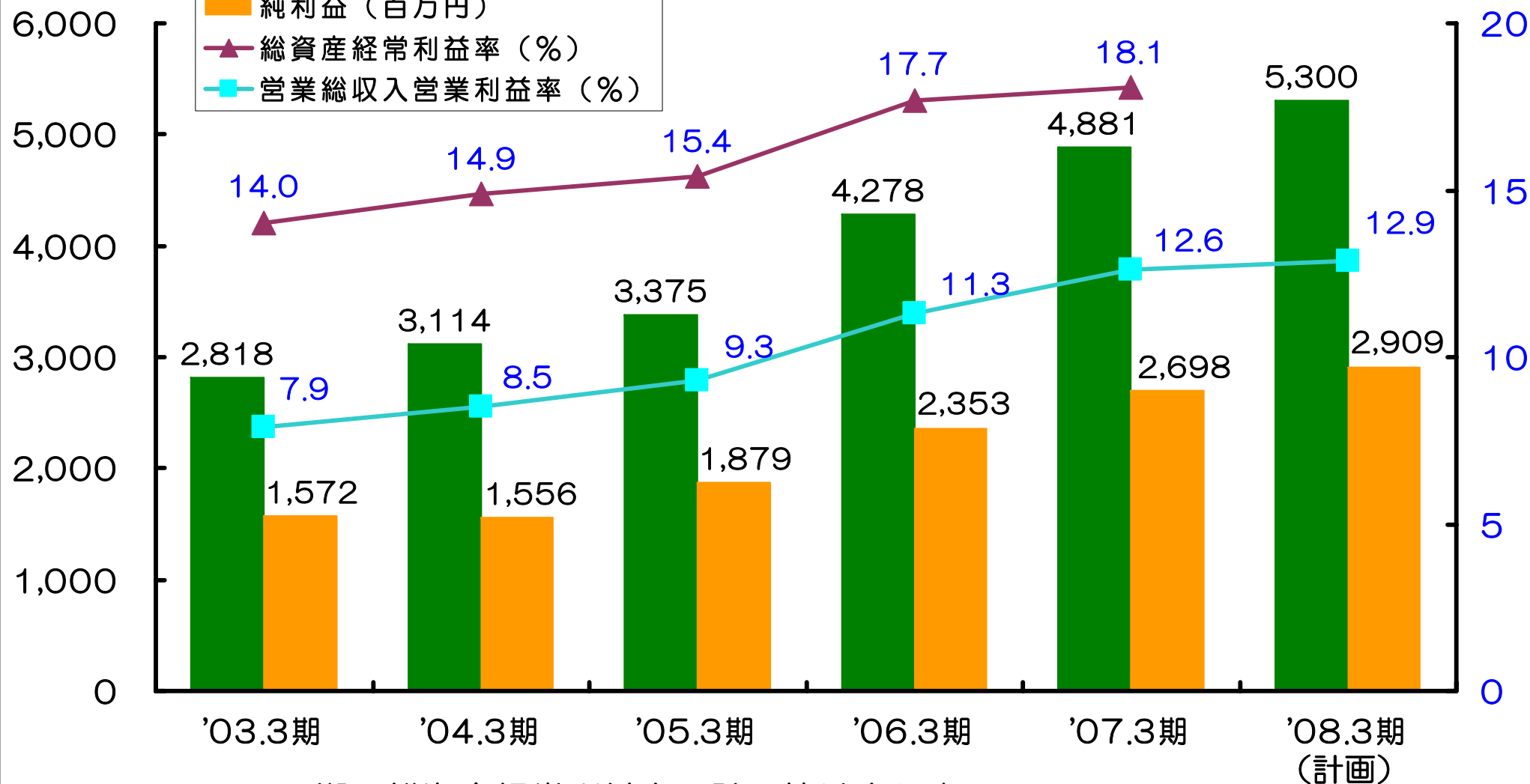
利益（率）の推移



<百万円>

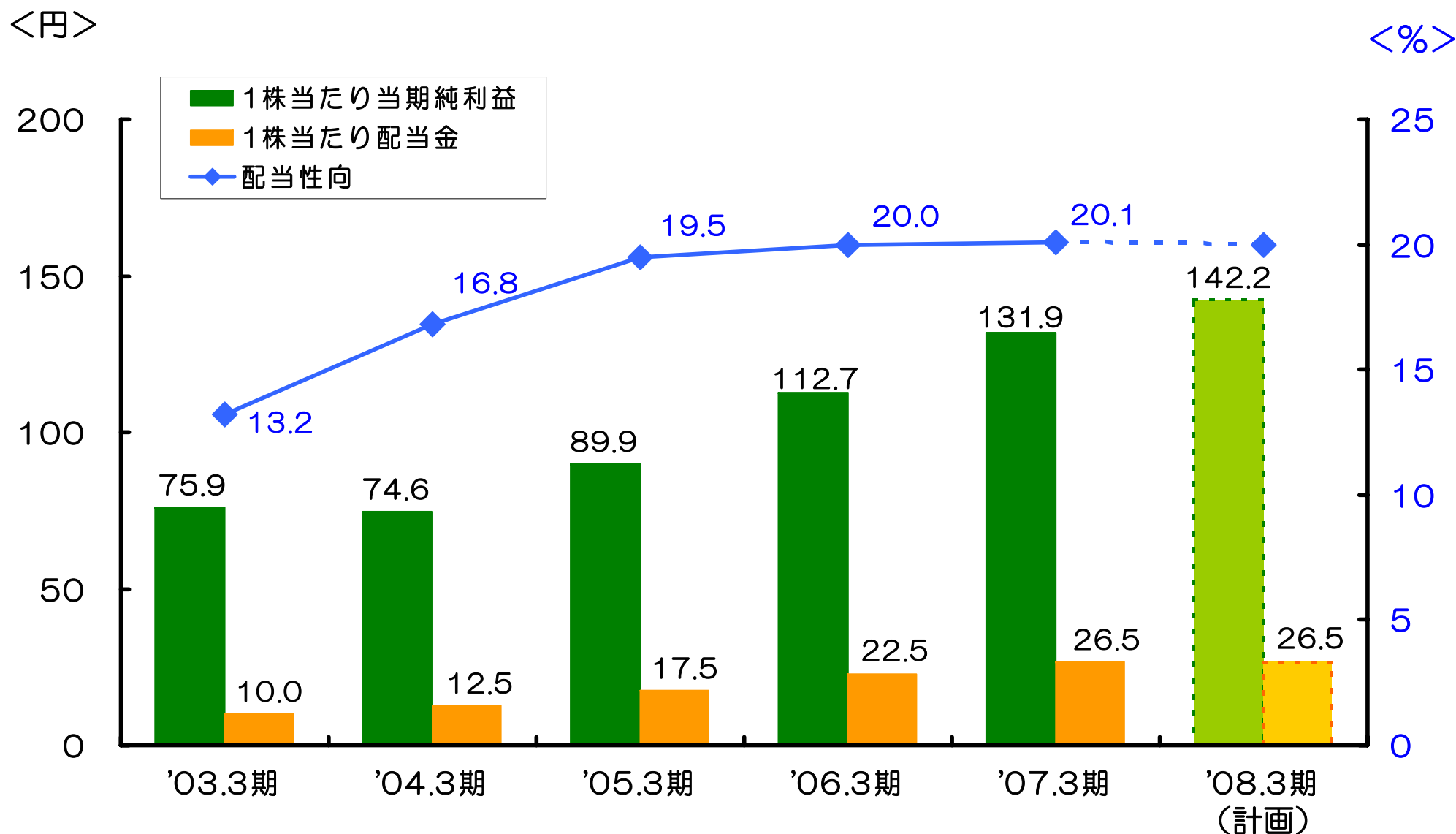
<%>

- 経常利益（百万円）
- 純利益（百万円）
- ▲ 総資産経常利益率（%）
- 営業総収入営業利益率（%）




※'08.3期の総資産経常利益率の計画値は未公表

1株当たり当期純利益と配当金の推移



※2007年12月1日付1：2の株式分割により、'07.3期以前は修正値で記載しています。



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。