

JASDAQ 証券コード 7564



個人投資家向け会社説明会

2008年11月22日

株式会社ワークマン

ご説明内容

- **会社概要** *P3~P15*
- **市場環境** *P16~P22*
- **配当金について** *P23~P25*
- **参考資料** *P26~P29*

目次

会社概要

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
(1997年9月店頭登録、2004年12月ジャスダック証券取引所に株式を上場)
- 資 本 金 16億22百万円(2008年3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 **498億60百万円**(2008年3月期)
(チェーン全店売上)
- 経 常 利 益 **53億00百万円**(2008年3月期)
- 従 業 員 数 183名(2008年3月末現在)
- 店 舗 数 1都2府32県 **611店舗**(2008年10月末現在)
(FC店 503店舗、直営店 108店舗)



株式会社ワークマン本社
(群馬県伊勢崎市)

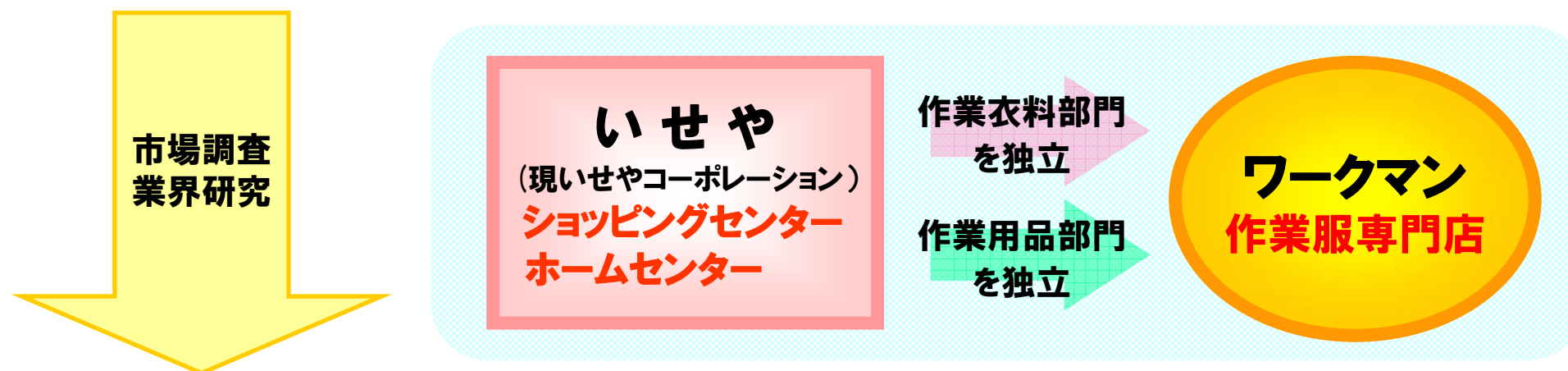
■ 「ベイシアグループ」の中核企業

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**、カー用品店の**(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1,700店舗を展開しており、その年間売上規模は約8,000億円(2009年2月末見込み)となっております。

創業の契機

■ 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、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して繁盛している企業が有るという情報を入手。



- ★ 専門店としてワーキングウエアを中心に、**豊富な品揃え**を実現
- ★ 働く人の安全で快適な作業環境の創造
- ★ すべての働く人たちの為に**日本全国へチェーン展開**を目指す

■ 沿革

- 1980年 「職人の店ワークマン」1号店オープン
- 1982年 **株式会社ワークマン**設立
- 1986年 本部棟を新設、群馬県伊勢崎市柴町に本部を移転
- 1988年 **100店舗**達成
- 1989年 POSシステム導入
- 1991年 東京本部ビル完成
- 1997年 日本証券業協会に株式を**店頭登録**
- 2002年 **500店舗**達成
- 2004年 **JASDAQ**証券取引所に**上場**、**新POS**システム導入
- 2007年 伊勢崎流通センター、小牧流通センター増床
- 2008年 600店舗達成



ワークマン1号店



旧店舗(～1990年)



現行店舗(1991年～)

取り扱い商品

作業服、作業関連用品を中心に、頭のてっぺんからつま先まで、働く人が身につける物を品揃え。作業服のコンビニエンスストア

ファミリー衣料 … 肌着、靴下、軍足、帽子、タオル、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 … 作業ジャンパー・ズボン、つなぎ服、鳶衣料など



履物 … 安全靴、地下足袋、長靴、布靴、セーフティシューズなど



作業用品 … 軍手、革手袋、加工手袋、合羽、ヘルメットなど



その他 … 食品用・医療用白衣、オフィスユニフォーム、介護衣料など

本社・流通センター



株式会社ワークマン本社
(群馬県伊勢崎市)

本社に隣接した伊勢崎流通センター



店舗・売場



店舗外観



作業服の売場



作業靴の売場



手袋の売場



当社の特徴

① 業界唯一のフランチャイズシステム

- 土地、建物の**資産を持たない**軽装備な体質で出店展開
- 加盟店への研修と、継続的なバックアップで、小売未経験者でも**参加しやすい**フランチャイズパッケージ

② 商品開発力

- SV(店舗指導員)の巡回、600店舗から集まる販売データを通じて、**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

- **スケールメリット**を活かした商品買付けと、**現金による完全買い取り**
- 自社で物流システムを構築

ビジネスモデル

徹底したローコスト経営による増収増益のビジネスモデル

出 店

- ・リース方式で**低い投資コスト**
- ・ドミナント化・開発精度向上
- ・質を重視した出店

商 品

- ・マクロ景気に影響されない消耗品
- ・業界最大手の**スケールメリット**
- ・エブリデー・ロー・プライス(低価格戦略)商品で差別化の促進

フランチャイズ システム

- ・誰でも**参加しやすい**仕組み
- ・加盟店の成長・発展

加盟店の成長を支えるサポート体制強化
(スーパーバイザー・物流・広告宣伝・情報システムなど)

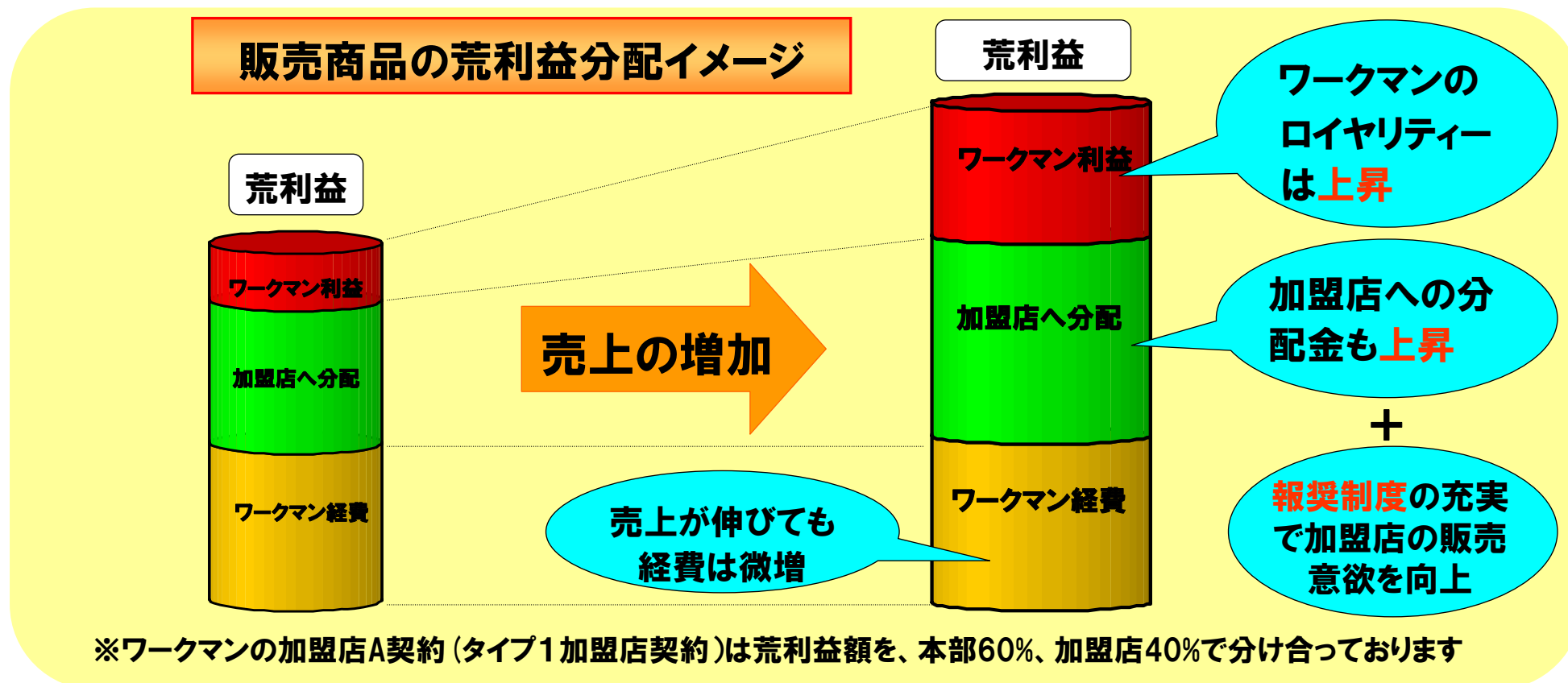
収益構造

フランチャイズビジネスで、着実に利益を上げる

売上高増加 ⇒ **荒利益額増加** ……⇒ **経費上昇は少額**

報奨制度の充実で加盟店の販売意欲を向上

売上規模が拡大すれば、より収益が高まる**ローコスト経営**



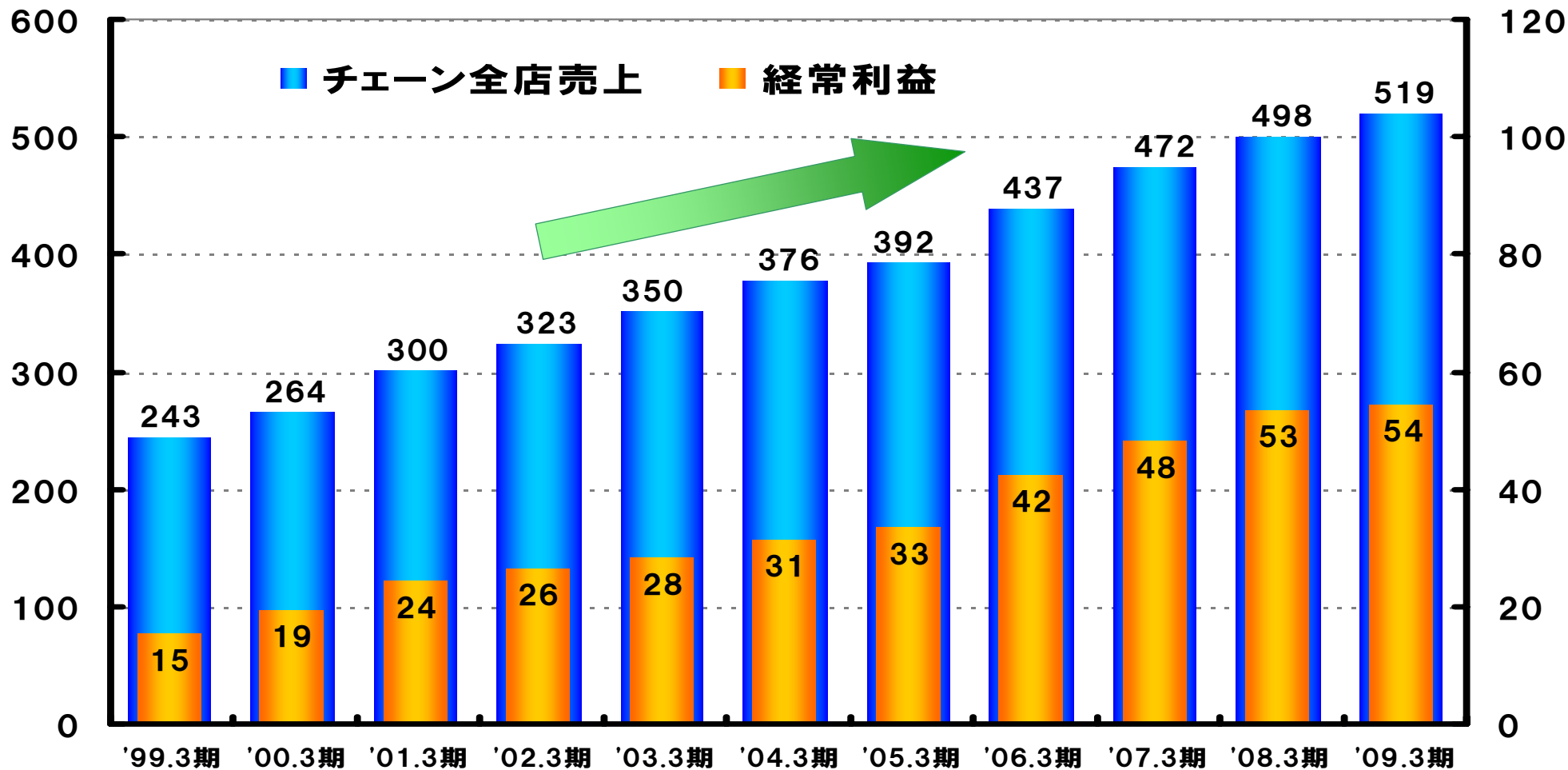
チェーン全店売上と経常利益の推移



チェーン全店
売上<億円>

10期連続増収増益を目指す

経常利益
<億円>

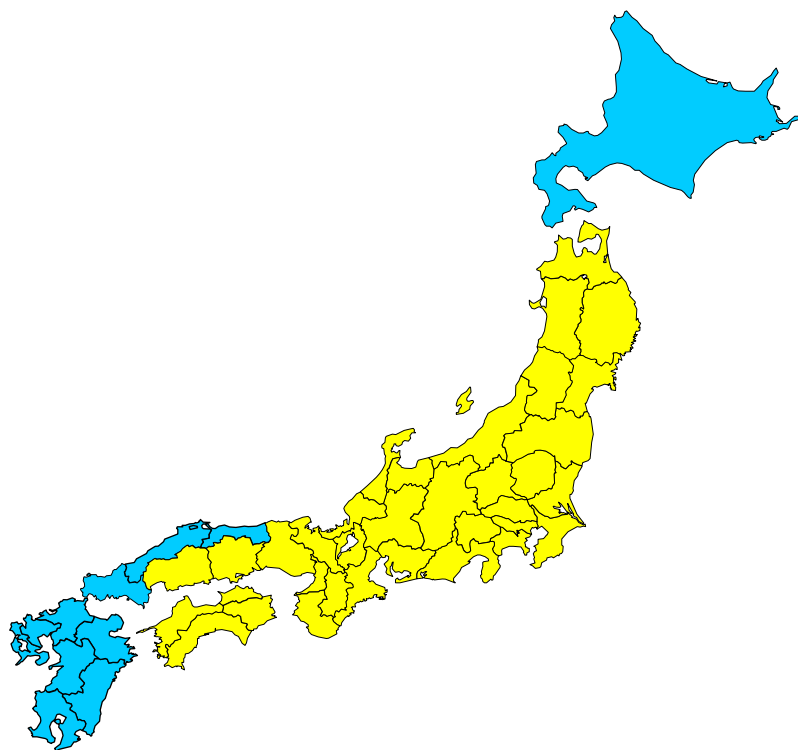


※表示単位未満は切り捨てて表示しております

出店状況 日本全国1,300店舗展開へ

1都2府32県下に611店舗を展開中

■ 展開地域 ■ 未開発地域
 (2008年10月末現在)



地域名	出店数	地域名	出店数	地域名	出店数
青森県	13	神奈川県	32	奈良県	10
岩手県	11	新潟県	15	京都府	6
秋田県	10	長野県	28	和歌山県	9
宮城県	16	山梨県	12	大阪府	16
山形県	11	富山県	1	兵庫県	18
福島県	21	石川県	2	岡山県	6
茨城県	34	福井県	7	広島県	5
栃木県	25	静岡県	30	香川県	3
群馬県	26	愛知県	56	徳島県	3
埼玉県	65	岐阜県	18	愛媛県	2
千葉県	46	三重県	12	高知県	1
東京都	32	滋賀県	9	全国合計	611

地域名	出店計画残数	地域名	出店計画残数
北海道・東北	71	中国	61
関東	150	四国	29
中部	51	九州・沖縄	137
近畿	190	全国合計	689

ワークマンの展望

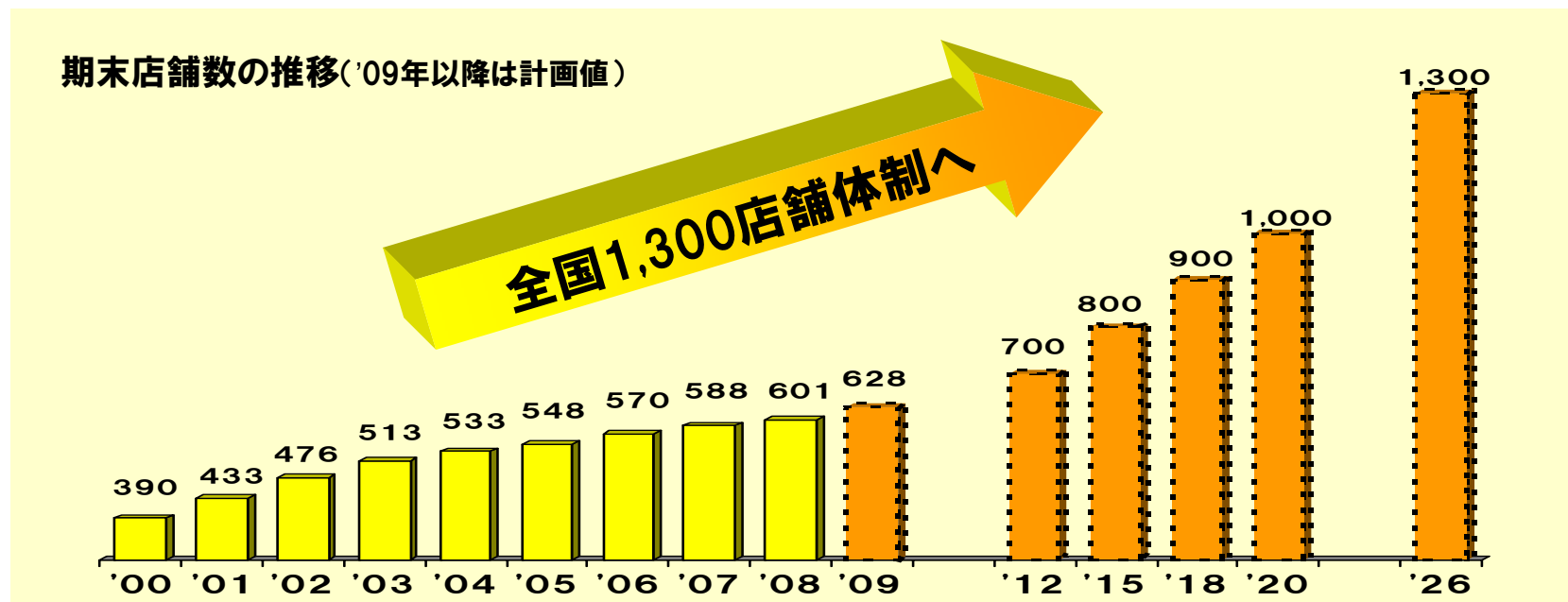
■日本全国へ出店 1,300店舗展開を目指す

働く人の安全で快適な作業環境の創造

「エブリデー・ロー・プライス」(低価格政策)を実践し、働く人々を応援

日本全国どこでも購入できる店舗展開を実現する

■早期に1,000店舗、チェーン全店売上高1,000億円を達成する



目次

市場環境

市場環境 1 (ワーキングウェア市場)

ワーキングウェア市場規模 約4,380億円(小売換算※)

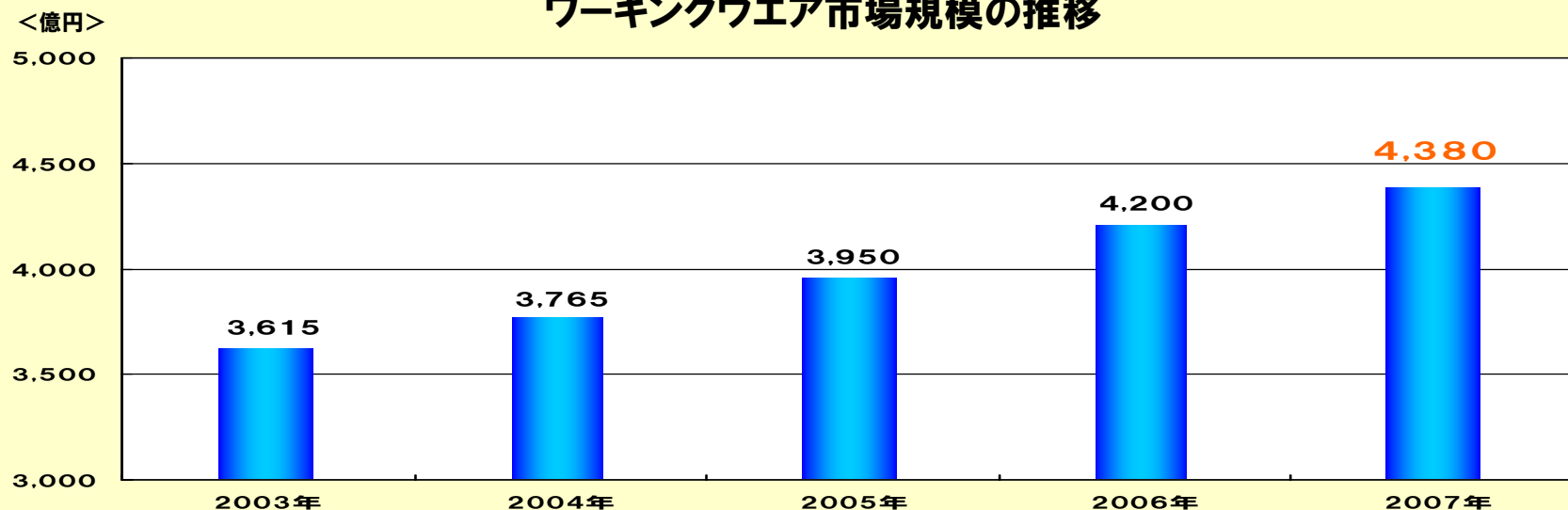
**小売り(店頭販売)ルート
(主に自営業、一般向け)**

約35% 約1,533億円

**メーカー直需・納入業者・代理店
(主に大企業、官公庁向け)**

約65% 約2,847億円

ワーキングウェア市場規模の推移



※参考資料:(株)矢野経済研究所「ユニフォーム市場白書2008-2009年版」をもとに自社にて作成

※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)

市場環境 2 (ワーキングウエア小売市場)



ワーキングウエア 小売ルート市場規模 約1,533億円

シェアを拡大

その他小売店 約90%

ワークマン 約10%

(ワーキングウエア 2008年3月期
年間販売額157億円)

- ★新規出店を行い店舗網を拡大
- ★600店舗以上の販売力
- ★スケールメリットで顧客のニーズに合った商品を展開
(メーカーとの共同開発)

- ★単独店舗または展開店舗数10店舗未満の企業が多い
- ★出店により店舗を伸ばしているのは一部の企業のみで、後継者不足の個人商店が多い
- ★メーカー主導の品揃え

※参考資料:(株)矢野経済研究所「ユニフォーム市場白書2008-2009年版」をもとに自社にて作成

競合状況 1 (当社と他の作業服店比較)



	ワークマン	他の作業服店
店舗展開	<ul style="list-style-type: none"> ・1都2府32県に611店舗をチェーン展開(2008年10月末現在) ・毎年30店舗前後の新規出店 ・面積100坪 標準化されたレイアウト 	<ul style="list-style-type: none"> ・チェーン展開している企業が少なく、単独または10店舗未満の企業が多い ・面積60坪以下が多い
品揃え	<ul style="list-style-type: none"> ・統一された品揃えと価格で、全国どこへ行っても安心して買える 	<ul style="list-style-type: none"> ・品揃え、価格が店舗毎に違う
仕入れ発注方法	<ul style="list-style-type: none"> ・商品買い取り制により低価格で仕入れ ・メーカーと協力しオリジナル商品を開発 ・毎日発注システムと自社流通センターで、いつでも商品が有る 	<ul style="list-style-type: none"> ・作業服やシーズン衣料は委託品が多く、安く販売出来ない ・欠品が多くチャンスロスが多い
販売状況	<ul style="list-style-type: none"> ・地域に密着した中小の企業や個人に店頭で1点1点販売する為、安定している 	<ul style="list-style-type: none"> ・店頭販売より、大口顧客を対象とした納入に頼っている店が多く、売上に波が有る
将来展望	<ul style="list-style-type: none"> ・新規出店を行い日本全国へ拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ・後継者不足 ・競争により淘汰される

競合状況 2 (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	日曜大工・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	<ul style="list-style-type: none">・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・必要な物だけを集約した売場作り	<ul style="list-style-type: none">・スーパーストア化で、駐車場から売場が遠い・家庭用品が主力の品揃え

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)

2009年3月期 第2四半期決算実績



<百万円、%>

	2008年3月期 第2四半期 累計期間(4月～9月)		2009年3月期 第2四半期 累計期間(4月～9月)	
	金額	前年同期比	金額	前年同期比
チェーン全店売上高	23,416	+5.1	24,213	+3.4
(既存店売上高)	—	+3.4	—	+1.3
営業総収入	16,047	+4.2	17,166	+7.0
営業利益	1,864	+7.2	1,861	△0.1
経常利益	2,292	+7.9	2,316	+1.1
四半期純利益	1,195	+11.3	1,236	+3.4
1株当たり四半期純利益	※ 58円45銭		60円44銭	
期末店舗数	589店舗		609店舗	

※2007年12月1日付で1:2の株式分割により、修正値を記載しております。

2009年3月期決算見通し



<百万円、%>

	2008年3月期		2009年3月期	
	金額	前期比	金額	前期比
チェーン全店売上高	49,860	+5.6	51,990	+4.3
(既存店売上高)	—	+3.9	—	+1.9
営業総収入	34,314	+6.4	36,584	+6.6
営業利益	4,405	+8.4	4,548	+3.3
経常利益	5,300	+8.6	5,451	+2.8
当期純利益	2,962	+9.8	3,075	+3.8
1株当たり当期純利益	144円78銭		150円32銭	
期末店舗数	601店舗		628店舗	

目次

配当金について

配当金について

■ 基本方針

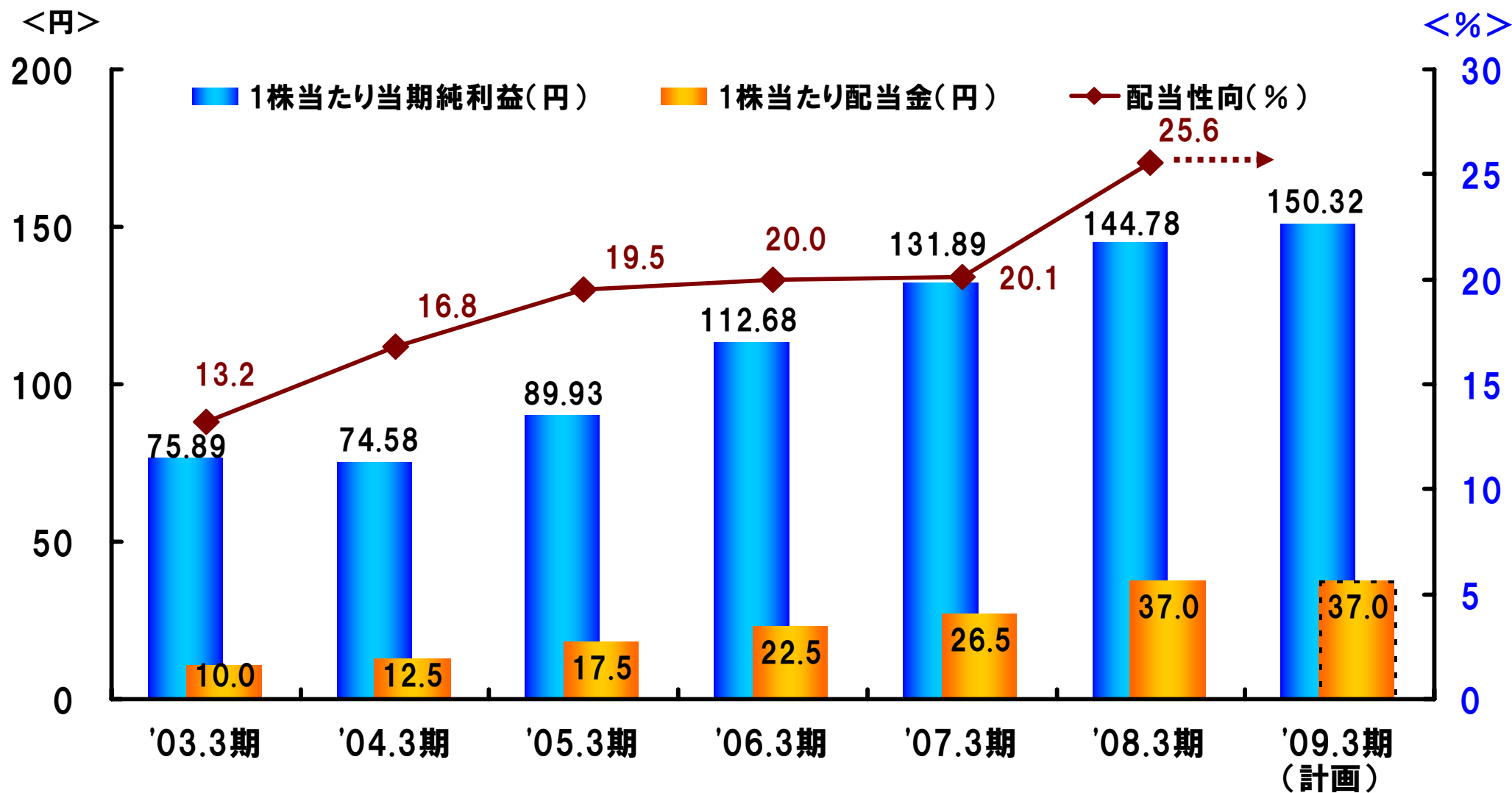
当社は、株主の皆様に対して、適正な利益配分の継続を経営の重要課題と位置づけ、今後の成長に必要な内部留保の充実と業績に基づいた利益配分に努めております。

■ 2009年3月期の配当金の目安

前期同様1株当たり37円を公表していますが、業績が固まり次第、配当性向25%を目標として、配当金の修正を発表させていただきます。

※ 2009年3月期の予想1株当たり当期純利益は150円32銭。

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。

目次

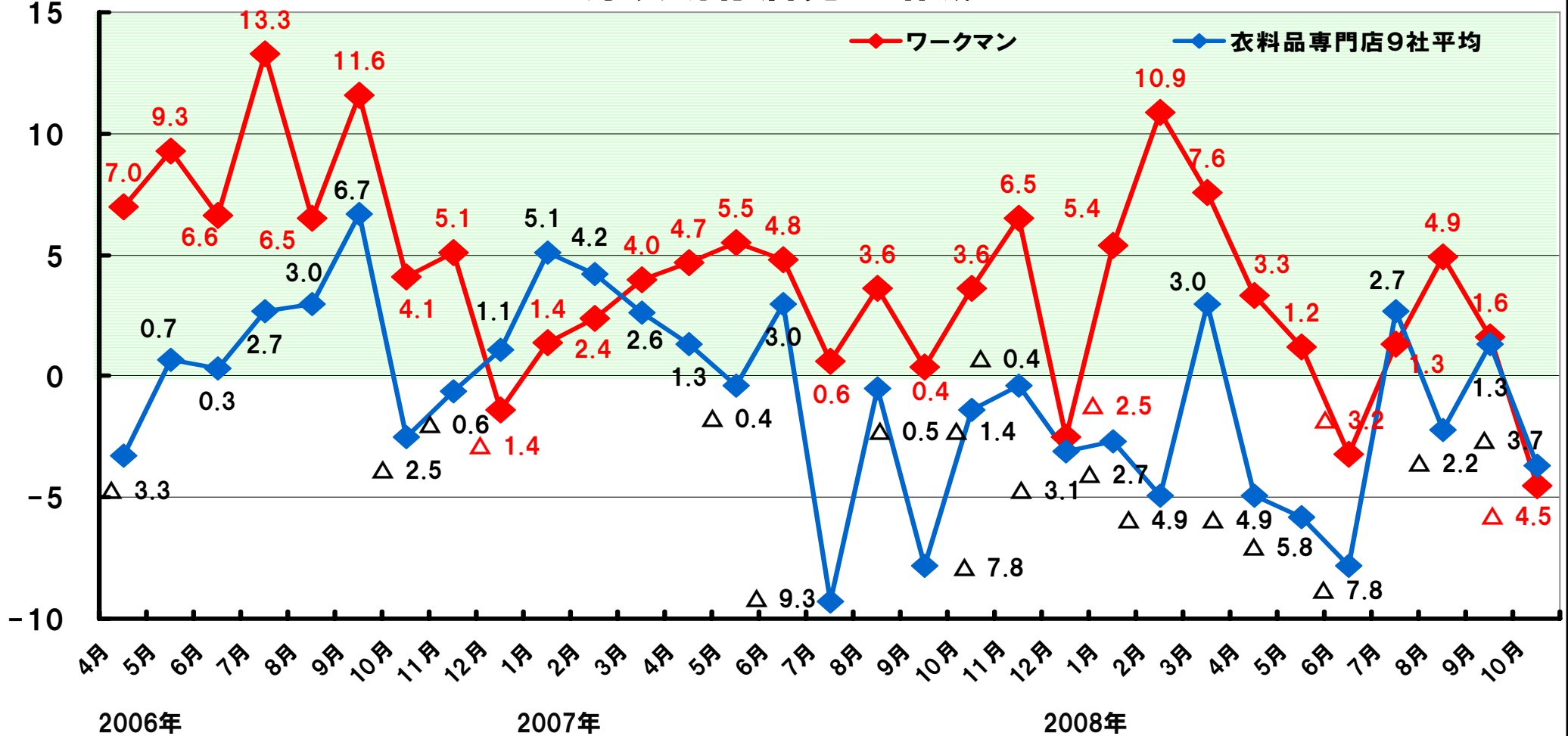
参 考 资 料

他社比較(既存店売上高前年増減比の推移)



<%>

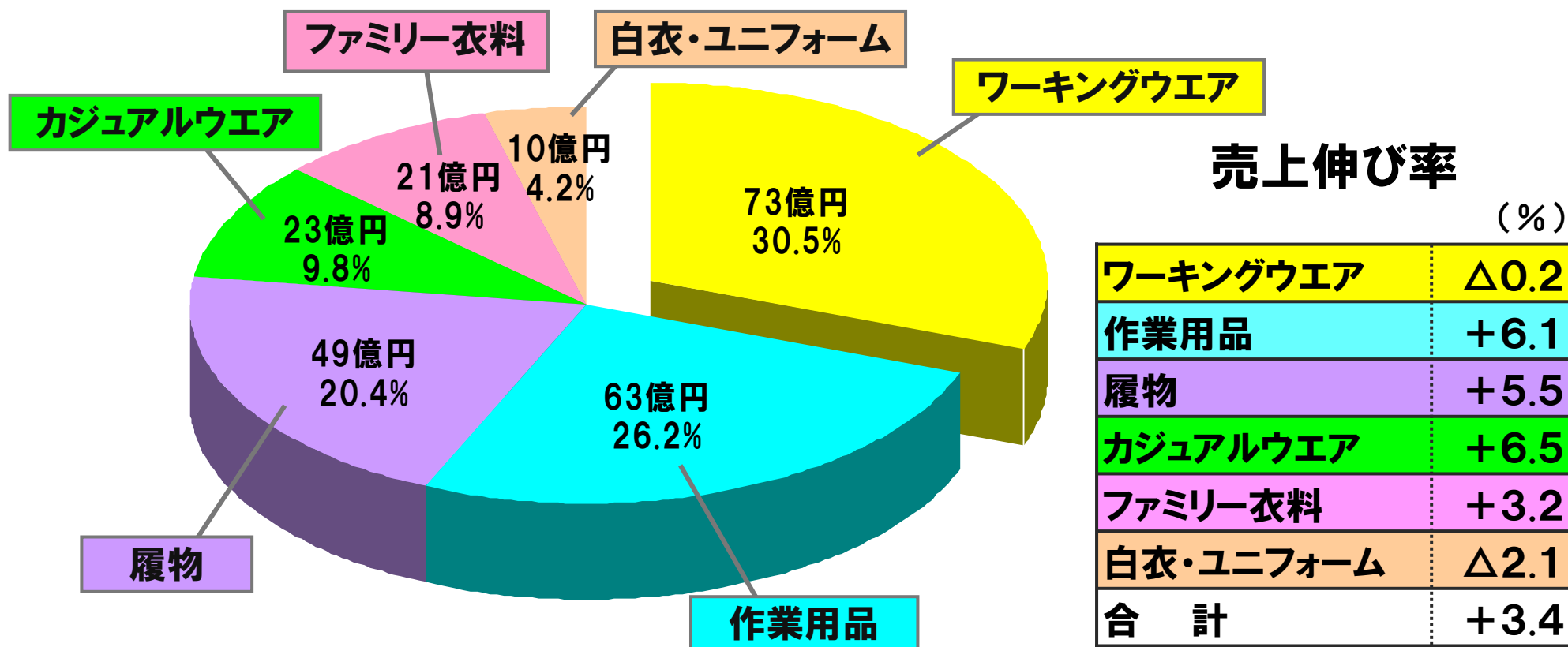
月次既存店売上増減



※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)の平均値は各社公表の月次数値を単純平均にて算出して使用しております。

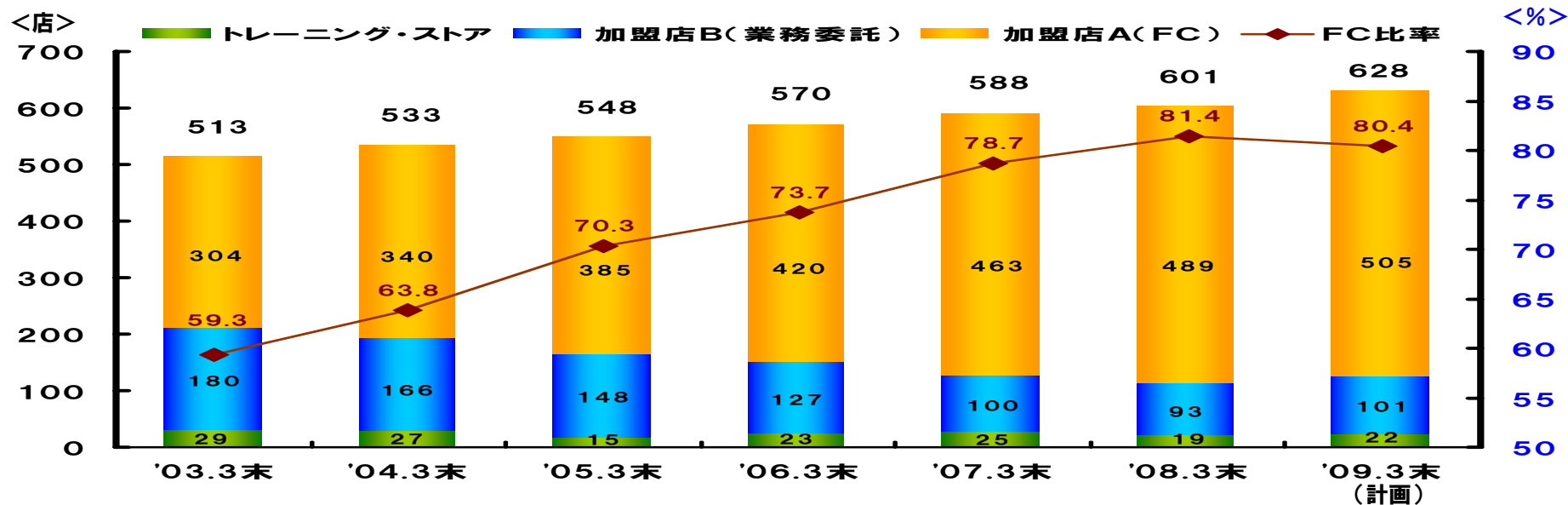
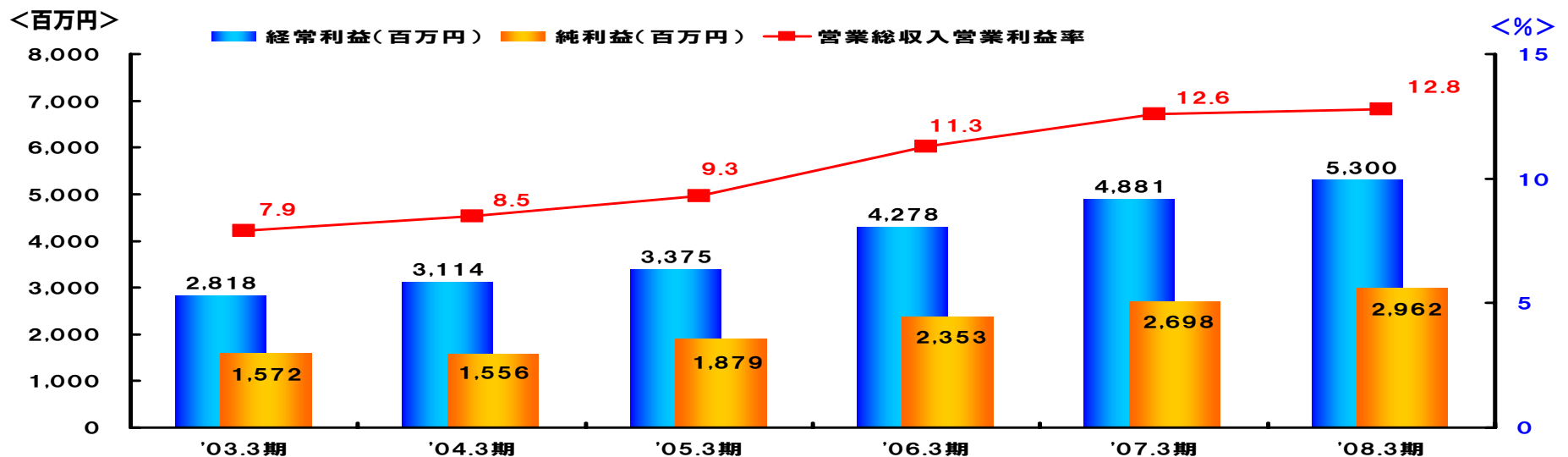
商品別売上構成

チェーン全店売上高242億円
 (2009年3月期第2四半期累計期間)



※金額は表示単位未満を切り捨てております

利益率の推移・運営形態別店舗数の推移



説明会にご出席いただき ありがとうございました。

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考えられることから、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していただきますようお願い申し上げます。

株式会社ワークマン

証券コード:7564(JASDAQ)

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

お問い合わせ先:経営企画部IR室

TEL:03-3847-8190

E-mail:wm_seibi@workman.co.jp