

ワークマンが販売拡大に伴い伊勢崎に1万坪の流通センターを新設

全国でワーキングウェアとワーキング用品販売の小売フランチャイズチェーンを展開する株式会社ワークマン（本社：群馬県伊勢崎市、代表取締役社長：栗山清治）は群馬県伊勢崎市に床面積1万坪の流通センターを新設するため、4月16日に群馬県と用地の売買予約契約に調印しました。新センターは群馬県企業局が造成分譲する伊勢崎宮郷工業団地内に建設され、関越自動車道の高崎・玉村インターまで6km、北関東自動車道の駒形インターまで4kmの距離にあり、ワークマンの関東・東北の各店舗に出荷するには便利な立地です。

ワークマンは熊本県から北海道まで全国で749店舗を出店していますが、業界2位の小売企業は50店以下の規模しかなく、ワーキングウェアとワーキング用品の小売で圧倒的なシェアを持っており、3年連続で増収増益を続けて業績は好調です。また、フランチャイズ経営のため人員効率も抜群で、社員一人あたりの株式時価総額は上場小売業でNo.1になっています。

ワークマンは「プライドウェア」シリーズを中心とする自社開発（PB）製品が15/3期では売上げの16.7%を占めました。来期（16/3月期）にはPB化率を20.5%に高め、今後5年で30%達成をめざしています。PB品は建設現場、工場、サービス業で働く職人やプロ顧客向けに「こだわって」開発した動きやすさと機能性（保温・涼感性）が売りです。プロ向け商品ですが、バイク、サイクリング、釣り、ジョギング、ハイキングなど一般顧客への販売も急増中です。他のアウトドア製品と比べ、プロ向け商品の堅牢性・機能性と低価格が際立ち、口コミで人気化しています。

PB品は中国や東南アジアで量産して、コンテナ数本単位で輸入するため、PB比率が高まると広い保管と作業場所が必要となります。既存の伊勢崎流通センター（床面積7140坪）はフル稼働状態なので、1万坪の新伊勢崎センターを建設します。旧センターには在庫回転率の低い製品を保管し、最新鋭の出荷用自動仕分け設備を設置する新センターには動きの速い製品を保管します。近接する両センターを専用の10トン・トラックで1日数回往復して、在庫を一体的に管理します。

5年計画でPB比率は16.7%から30%に上昇しますが、国内メーカーからの仕入れ量はチェーン全体の販売量がPBの伸び以上に増えるため、拡大し続けます。本年4月から国内メーカーはワークマンの店舗在庫とセンター在庫を見て、自ら納品量を決定し出荷しはじめました。ワークマンはそれを全量買い取り自社センターに保管します。これは日本で初めての買い取り型VMI注①です。

また、ワークマンが開発してメーカーが使用する発注システムにはアルゴリズム自動選択型需要予測機能注②があり、メーカーは予測値を参考にして出荷量を決定します。ワークマンは現在7人いる国内メーカーへの発注要員はPBの輸入業務などに配置転換します。

ワークマンは2013年滋賀県に竜王流通センター（床面積7180坪）を稼働させ、西日本の店舗に配送していますが、今後も効率性の観点から、伊勢崎（新旧2センターを一体運営）と竜王の2拠点で全国の店舗への物流をカバーしていく予定です。新伊勢崎センターの完成は2017年2月で、土地取得と建設・設備費を含む総投資額は38億円程度になる見込みです。以上

注① VMI(Vender Managed Inventory)：トヨタのJust-In-Timeのようにパーツメーカーが顧客の組立工場の近くの倉庫にメーカー負担で部品を在庫して、毎日の生産分だけを出荷する方式です。小売業でも普及していますが、自社で製品を顧客の近くに在庫するので負担増になるのが欠点。ワークマン方式はメーカーの納品分を全量買い取るので、メーカーの負担が減ることが特徴。買い取り型VMIは納品分の全量買い取りと欠品ペナルティもない善意のサプライチェーンでメーカーとの信頼関係が必要です。

注② アルゴリズム自動選択型需要予測：過去3年の販売と在庫実績をベースに、今後の需要を移動平均/指数平滑/Holt-Winters/Arimaなど8つのアルゴリズムで予測します。前の週に予測し、今週の結果を見て一番当たったアルゴリズムを次週の予測に選択するので、予測精度は必ずしも一番高くなくても、大きくは外れないことが特徴です。小売業界では本方式の発注システムは初めてです。



参考) 滋賀県竜王流通センターの写真 — 新伊勢崎センターは同じ構造になる予定

〈ワークマンの概要〉

社名 株式会社 ワークマン
 住所 本社 群馬県伊勢崎市柴町1732
 東京本部 東京都台東区上野7-8-20
 業種 フランチャイズシステムで作業服及びワーキング用品を販売する専門店チェーン
 (軍手、合羽、長靴、安全靴、セーフティシューズ、白衣、アウトドアなど)
 店舗数 749店舗 (2015年3月末時点)
 グループ 株式会社ワークマンはベイシアグループ(2016年2月期計画ラウンド売上げ9000億円)のベイシア、カインズと並ぶ中核メンバーの1社です
 上場 ジャスダック (7564)

	(単位：百万円)			
	チェーン全店売上	営業総収入	営業利益	税後利益
11年3月期	51,933	37,010	4,476	2,742
12年3月期	60,928	43,971	6,883	4,403
13年3月期	63,858	45,057	7,394	5,044
14年3月期	68,801	48,137	8,378	5,586

〈この件に関するお問い合わせ〉

土屋常務 03-3847-8190 (080-2186-8957)
 高橋マネジャー 03-3847-8190 (080-2186-8850)