

銘柄コード 7564



株式会社ワークマン 個人投資家向け会社説明会

～日本全国の働く人たちを応援～

2015年 9月開催

目次

- **会社概要**P3~P9
- **作業服専門店とワークマンの特徴**P10~P14
- **成長戦略**P15~P21
- **市場環境と今期の状況**P22~P30
- **参考資料**P31~P34

会社概要

会社概要①

- 設 立 1982年 8月
- 株 式 公 開 1997年 9月
- 上 場 市 場 東京証券取引所 JASDAQスタンダード（銘柄コード:7564）
- 売 買 単 位 100株
- 資 本 金 16億 22百万円(2015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 691億 85百万円(2015年 3月期 チェーン全店売上高)
- 経 常 利 益 94億 69百万円(2015年 3月期)
- 店 舗 数 **42都道府県下 751店舗**(2015年 8月末時点)
- 従 業 員 数 230名(2015年 3月末現在)

会社概要②

- **ワークマン**は「ベisiaグループ」の中核企業。
- グループ店舗数 約2,000店舗、年商 約8,000億円。
- 「グループ1兆円構想実現」を目指す。



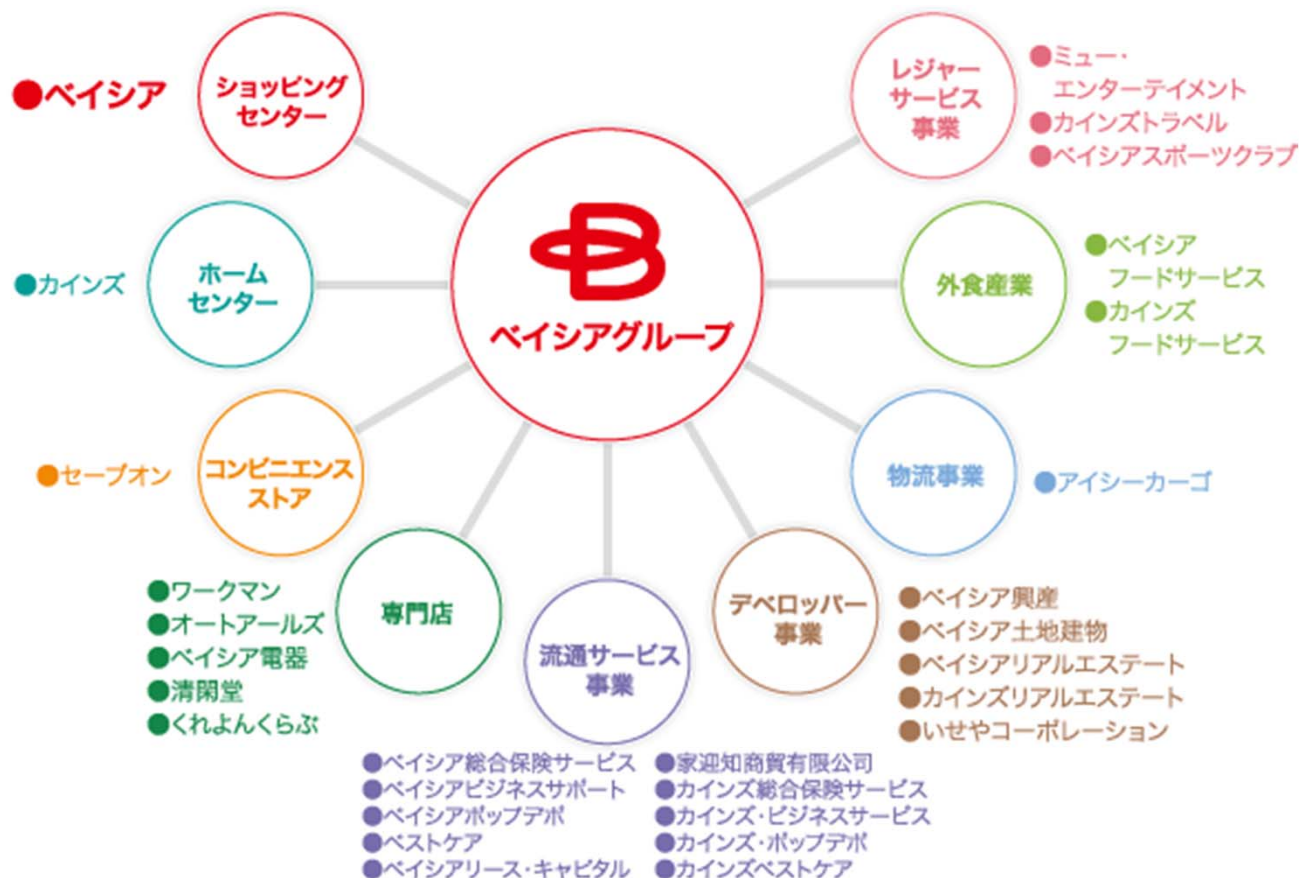
ショッピングセンター **ベisia**



ホームセンター **カインズ**



コンビニエンスストア **セーブオン**



会社概要③



■ 営業時間 7:00～20:00

■ 立地 標準店舗はロードサイド単独店

■ 標準店舗 敷地300坪 建物100坪 駐車スペース15台

■ 運営形態

- フランチャイズ・ストア(加盟店A契約) 643店舗(85.6%)
- 業務委託店舗(加盟店B契約) 77店舗(10.3%)
- トレーニング・ストア(本部直営社員) 31店舗(4.1%)

■ 既存店の状況

- 1日平均来店客数 113人 前年比△5人
- 1人平均買上げ金額 2,399円 前年比+49円
- 1店舗平均年商 9,489万円 前年比△175万円

※運営形態別店舗数は2015年8月末の実績で、()の比率は運営形態毎の構成比です。

※1日平均来店客数、1人平均買上金額、1店舗平均年商は2015年3月期の実績です。



会社概要④



■ 広告宣伝

- ・プライベート・ブランド商品「**WORKMAN BEST**」に
スポットを当てた全国ネットのテレビCMを放送
- ・販売ピーク時に新聞折り込みチラシ投入



■ 店舗運営

- ・スーパーバイザーによる販売データを活用したコンサルティングで
商売未経験者でも安心して店舗運営に専念できるよう強力に
バックアップ

■ 情報・物流システム

- ・群馬県伊勢崎市と滋賀県竜王町にある
自社流通センターを拠点にほぼ毎日夜間配送を実施
- ・注文した2日後の開店前に商品が届く体制を構築



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(毎日使う必需品)を品揃え。

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、安全スニーカーなど



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、
コンプレッションシャツなど



作業服のコンビニエンスストア



作業用品
軍手、革手袋、
加工手袋、合羽、
ヘルメットなど



ファミリー衣料
肌着、靴下、軍足、帽子、
タオル、エプロンなど



その他

食品用・医療用白衣
女性用品、介護衣料
など



売場



作業ジャンパー・作業ズボン



春夏カジュアルウェア



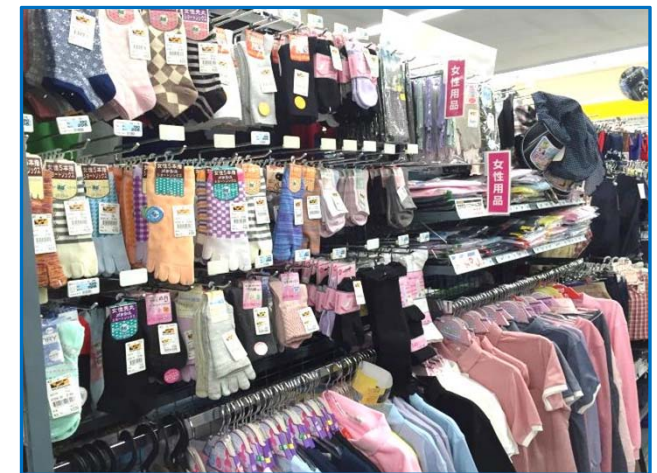
春夏ワーキングウェア



ヘルメット・工具



安全スニーカー



女性用品コーナー

作業服専門店とワークマンの特徴

作業服専門店の特徴

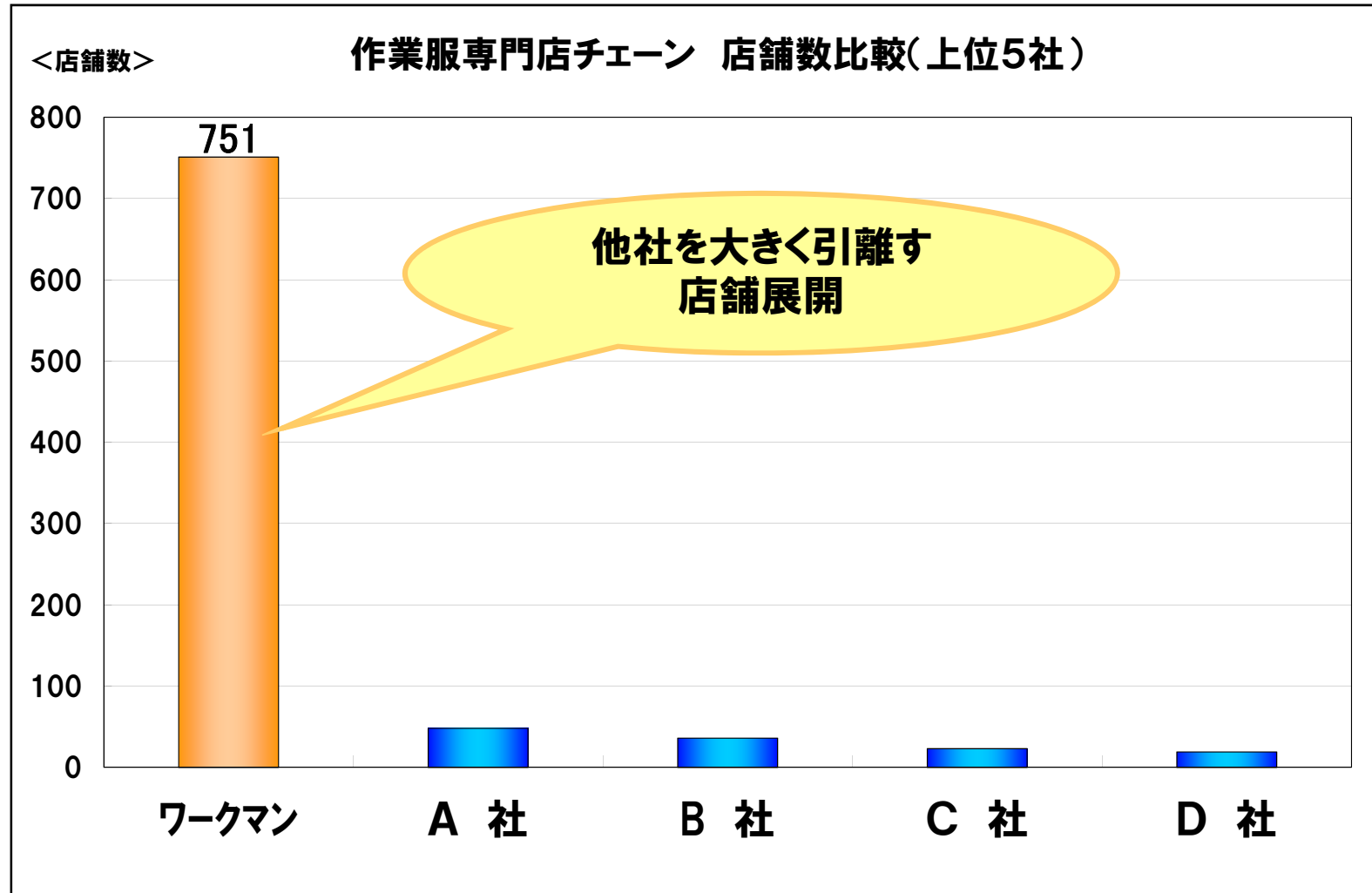
| | ワークマン(作業服専門店) | ホームセンター | カジュアル衣料専門店 |
|-------|--|---|---|
| 顧客層 | プロの職人が中心 | 大衆向け | 大衆向け |
| 品揃え | <ul style="list-style-type: none"> 働く人が仕事をする上で必要な着る物、身に付ける物中心 作業内容に対応した商品 | <ul style="list-style-type: none"> 家庭用品が中心 工具、資材は専用コーナー | <ul style="list-style-type: none"> 普段着 ファッション性の高い商品 |
| 職人の用途 | <ul style="list-style-type: none"> 作業服等の衣料品の購入(ユニフォームとして揃う) 移動途中での作業用品の購入 | <ul style="list-style-type: none"> 専門的な工具の購入 建築資材、農業資材、木材の購入 | <ul style="list-style-type: none"> 休日用の外出着 |
| 店舗規模等 | <ul style="list-style-type: none"> 入口そばに駐車場 必要な物を短時間で購入出来る適度な大きさ 必要な物だけを集約した売場づくり | <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 プロ向け売場は独立しており他の売場との関連性が薄い 作業用品の売上高構成比は約2% | <ul style="list-style-type: none"> 郊外路面店からショッピングセンターのテナント等、出店形態は様々 同業社が多く、同質化が進んでいる |

■作業服専門店という業態がプロの職人に支持されている。

他の作業服専門店との比較①

| | ワークマン | 個人経営店 |
|---------|--|---|
| 店舗展開 | <ul style="list-style-type: none"> ・チェーンストア展開 ・標準化されたレイアウト | <ul style="list-style-type: none"> ・単独店舗 |
| 品揃え | <ul style="list-style-type: none"> ・プライベート・ブランド商品の開発で差別化 ・単品毎の販売データに基づき顧客が求める商品を揃える | <ul style="list-style-type: none"> ・メーカーに依存した品揃え |
| 仕入れ発注方法 | <ul style="list-style-type: none"> ・商品買い取り制や海外から直接仕入れを行い、低価格を実現 ・毎日発注システムと自社流通センターで、店舗への配送時間短縮 ・履歴発注システムの導入で発注精度が向上 | <ul style="list-style-type: none"> ・作業服や季節商品は委託品も多く、安く販売出来ない ・電話やFAXでの面倒な注文方法 |
| 販売状況 | <ul style="list-style-type: none"> ・地域に密着し、中小企業や個人に店頭で1点1点販売 | <ul style="list-style-type: none"> ・大口顧客を対象とした納入に頼る店舗が多い |
| 将来展望 | <ul style="list-style-type: none"> ・新規出店を行い日本全国へ店舗網拡大 ・1,000店舗体制へ | <ul style="list-style-type: none"> ・後継者不足 ・競争により淘汰される |

他の作業服専門店との比較②



※各社店舗数は推計値であり、2015年8月末の時点で、各社ホームページ、会社案内等をもとに作成。

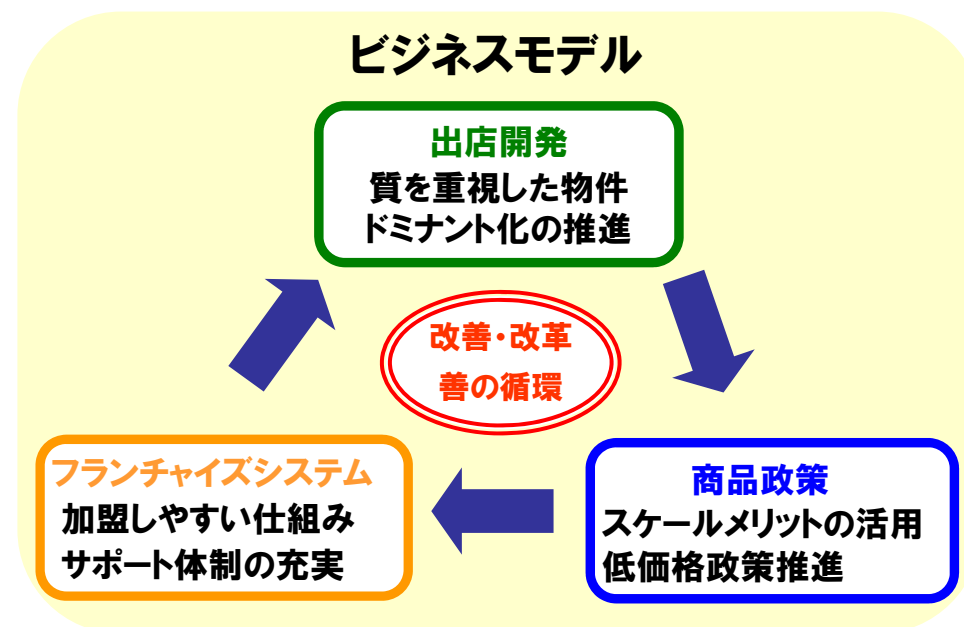
ワークマンの特徴

■チェーンストア経営

- ①差別化
 - ・商品開発、サービス
- ②単純化
 - ・販売方法、作業システムの確立
- ③標準化
 - ・店舗レイアウトと運営方法、
フランチャイズパッケージ

■ローコスト経営

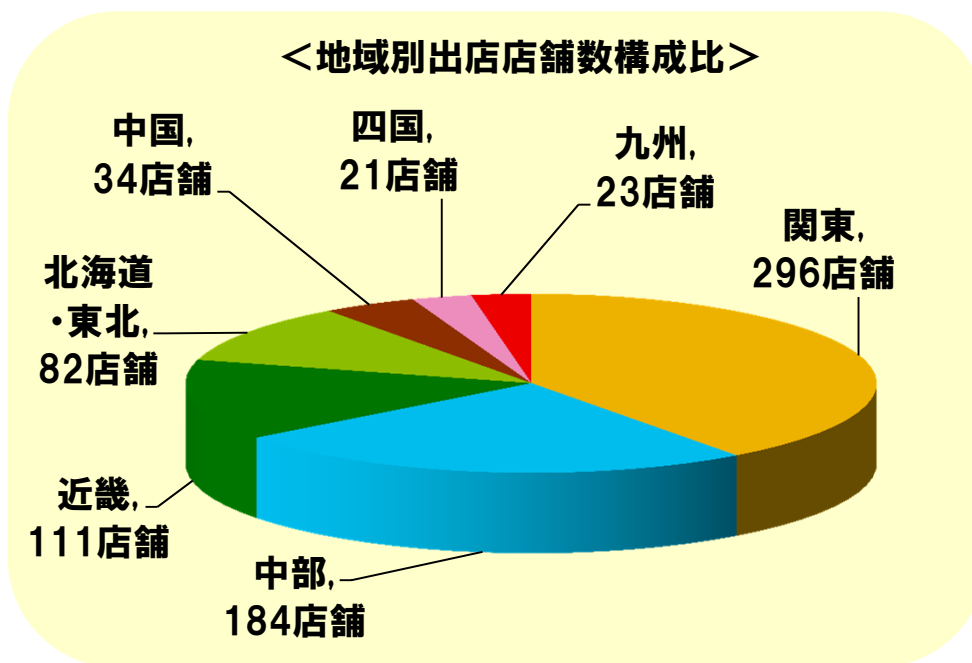
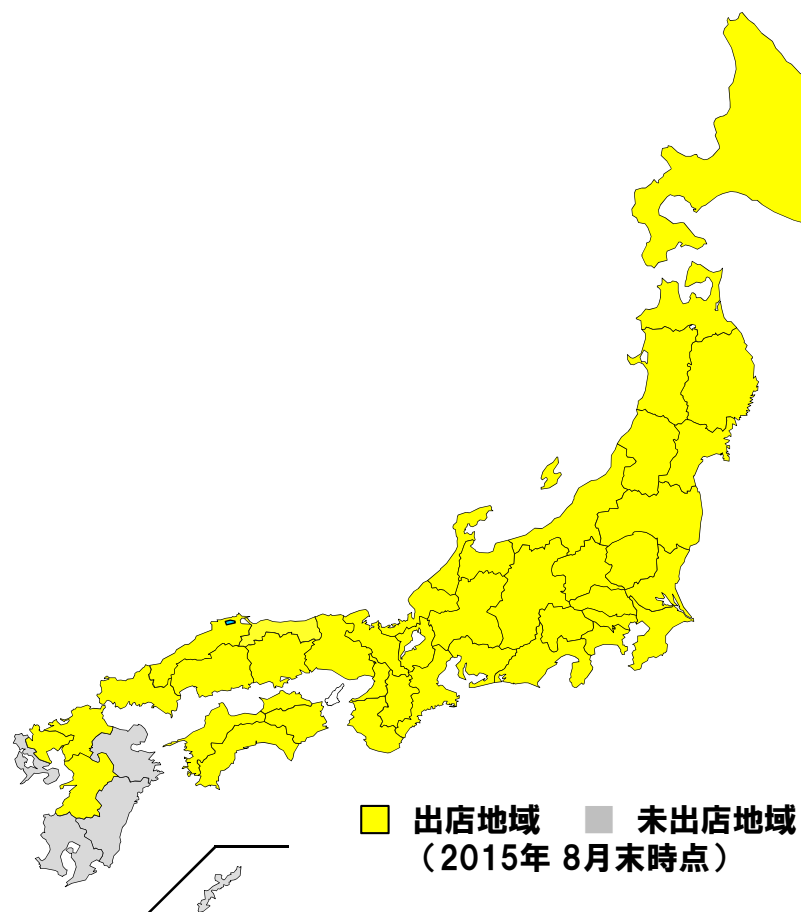
- ①少ない資金で店舗展開
 - ・出店物件はリース方式
 - ・店内什器を海外からも調達
 - ・加盟店長が店舗運営
- ②商品供給
 - ・スケールメリットを活かした商品買付けと現金による完全買取
 - ・自社で物流システムを構築



成長戦略

出店状況

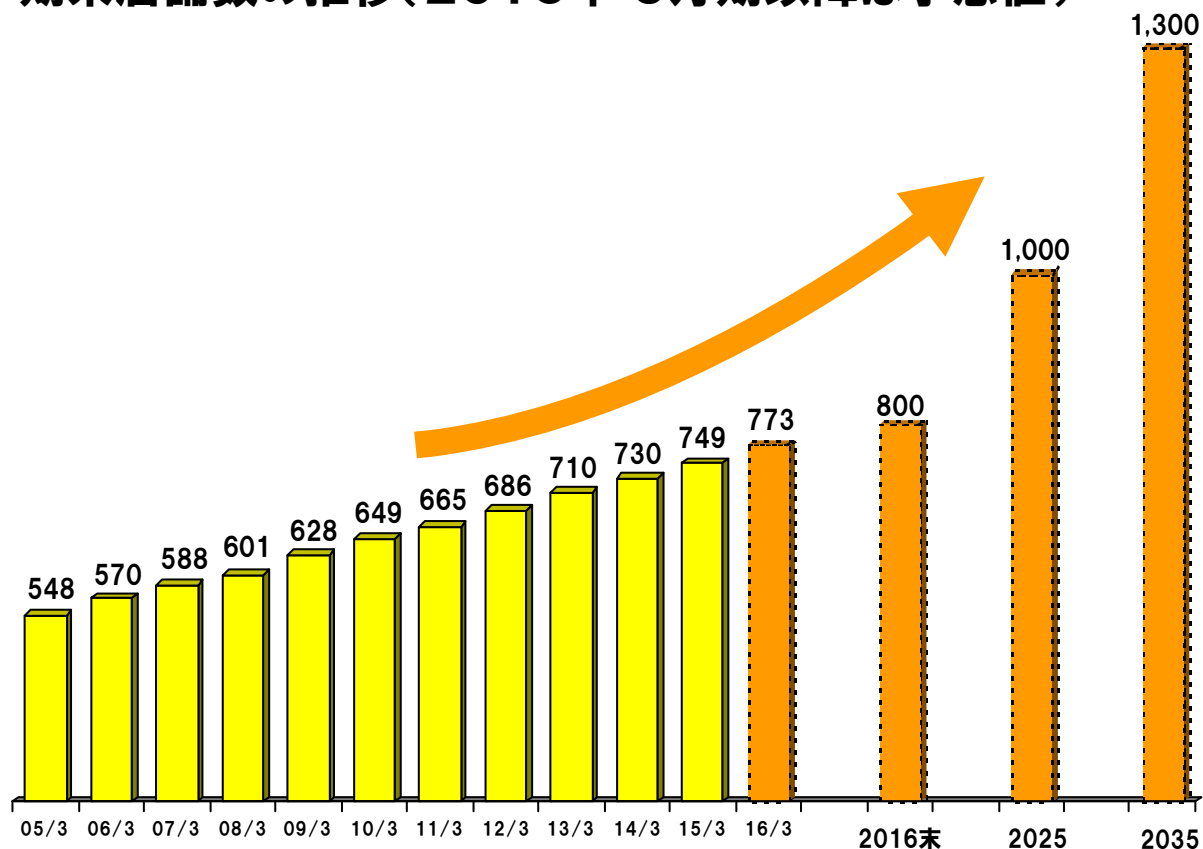
- 42都道府県下に 751店舗を展開中
- 同じ地域に**集中出店**(ドミナント・エリア化)し**競争力を強化**



今後の出店見通し

- 早期に **1,000店舗**を達成する
- **日本全国**へ出店 **1,300店舗**展開を目指す

期末店舗数の推移(2016年 3月期以降は予想値)



<地域別出店計画>

| 地域名 | 出店計画数 | 出店済店舗数 |
|--------|----------|--------|
| 北海道・東北 | 約150 | 82 |
| 関東 | 約410 | 296 |
| 中部 | 約220 | 184 |
| 近畿 | 約270 | 111 |
| 中国 | 約70 | 34 |
| 四国 | 約40 | 21 |
| 九州・沖縄 | 約140 | 23 |
| 全国合計 | 約1,300店舗 | 751 |

※出店済店舗数は2015年 8月末時点の数値です。
 ※2015年 8月末時点 沖縄県は未出店です。

フランチャイズシステムによる店舗展開

■ 地元の方に店舗運営をお願いし、
地域に密着した店舗展開を行う

■ 加盟店長のメリット

- ・少ない投資金額で経営がスタート出来る
- ・本部のバックアップで、商売未経験者でも安心して店舗運営が出来る

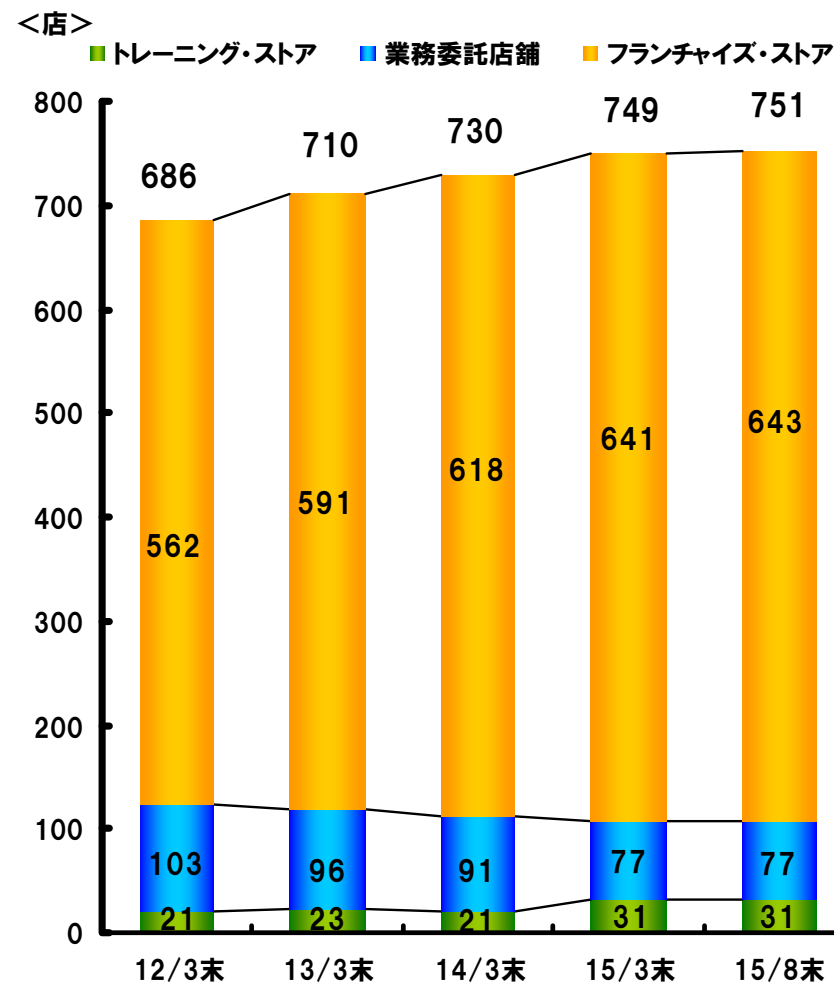
■ ワークマン本部のメリット

- ・加盟店長が店舗運営をする為、少ない本部人員で多店舗展開が可能

■ 運営形態

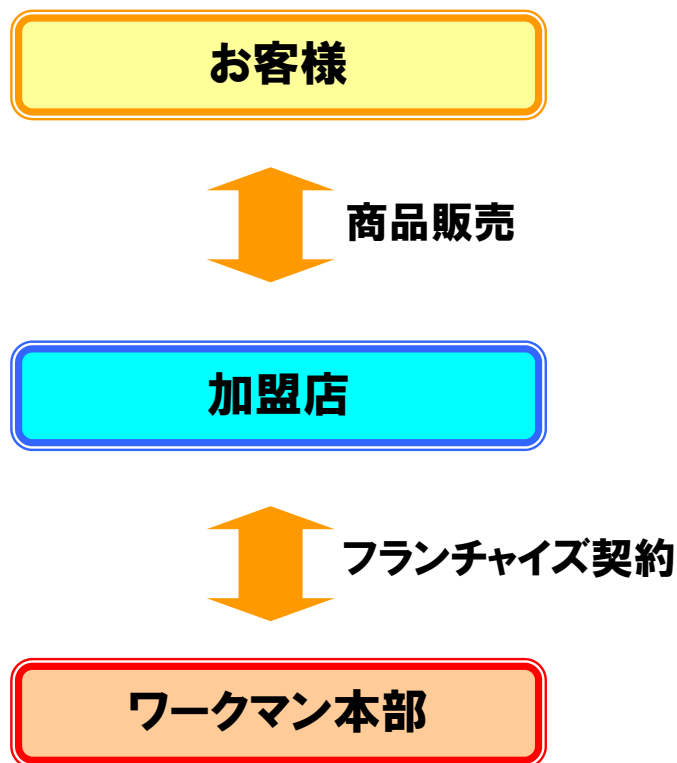
- ・フランチャイズ・ストア(加盟店A契約)
- ・業務委託店舗(加盟店B契約)
- ・トレーニング・ストア(本部直営社員)

運営形態別店舗数の推移

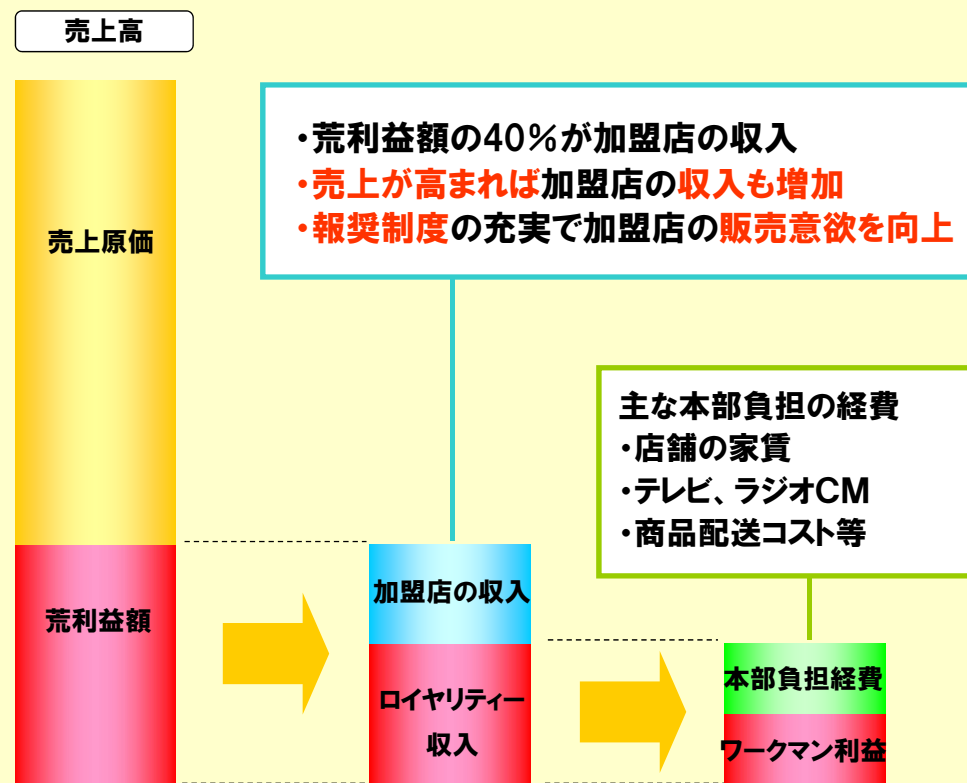


フランチャイズシステムによる収益構造

- 充実した**報奨制度**で加盟店の販売意欲向上
- 加盟店の収入増加と共にワークマンの利益も増加



フランチャイズ・ストア(加盟店A契約)の荒利益額の分け合いイメージ



※ワークマンのフランチャイズ・ストア(加盟店A契約)は荒利益額を、本部60%・加盟店40%で分け合っております。

商品政策①

■ワークマンがつくる価格と価値

- ・他社が追随出来ない「エブリデー・ロー・プライス(EDLP)」政策を推進
- ・お客様が求める品質、機能、価格に応える商品展開
- ・**毎日がこの価格**
いつ、どこのお店に行っても低価格商品を安心して買う事が出来る

■ワークマンならではの低価格を実現

- ・750店舗というスケールメリットを活かした商品仕入れ
- ・**グローバル化**の推進
海外での生産(プライベート・ブランド(PB)商品の開発)
耐久性の他デザイン性と機能性など付加価値を加えた商品開発

商品政策②



■PB商品「WORKMAN BEST」の開発

- ・中期計画 PB比率 30%へ
- ・作業現場での「動きやすさ」、「快適さ」を追求

WORKMAN BEST

お客様の声がかたちになった
ワークマンベスト

ワークマンベストは「素材」「機能」「価格」3つのテーマに徹底してこだわったワークマンのオリジナル商品です。

WM BEST STRETCH **ストレッチ コーディネート**

究極のストレッチ

制電糸使用、ボンディング仕様で風を通さない。
防風STRETCHネックウォーマー 780円

防風性に優れ、肩コットと前フラスターで衣内を換気！
STRETCHライトボンディングハーフジップ 2,500円

ヒートアシストSTRETCHコットンシリーズ
綿素材なのに伸縮性抜群！

シャツ 980円
タイツ 980円
ハイネック 980円

中間着、上着としても着回せる！斜めフラスター！
ウインドストップSTRETCHフルゾン 2,900円

130%伸縮！500g軽量！冷気を遮断！
エアライトSTRETCH防寒フルゾン 2,900円

さまざまな環境やシーンで活躍。
防水防寒スーツSTRETCH 5,800円

価格の安さをアピール！

好んで選べる発熱インナー
ヒートアシスト発熱ヒート起毛ハイネック (ゆったりタイプ) 各980円

ヒートアシスト発熱ヒート起毛ハーフジップ (ゆったりタイプ) 各1,280円

かかと直角ですれにくい。かかと直角アクリルパイル靴下2足組 399円

動きやすくしわになりにくい。
加工糸ニッカスボン 980円

中綿入り裏トリコット起毛で暖かい。
ヒートアシスト防寒ジャンパー 1,900円

珍貴仕様で還元ボカボカ。
ヒートアシスト防寒ベスト 1,900円

ヨシダレクション等とコーディネートしやすいスタイリッシュなデザイン。
ヘリンボンカーゴパンツ 1,900円

手のひらクッションで振動吸収。
PU防寒手袋 980円

機能性をアピール！

保温機能に優れ、スタイリッシュなデザイン

厚地裏起毛ハイネック (ゆったりタイプ) 1,500円

厚地裏起毛ハーフジップ (ゆったりタイプ) 1,900円

体温を反射させて保温効果持続させる。
防寒裏アルミFIELDフルゾン 4,900円

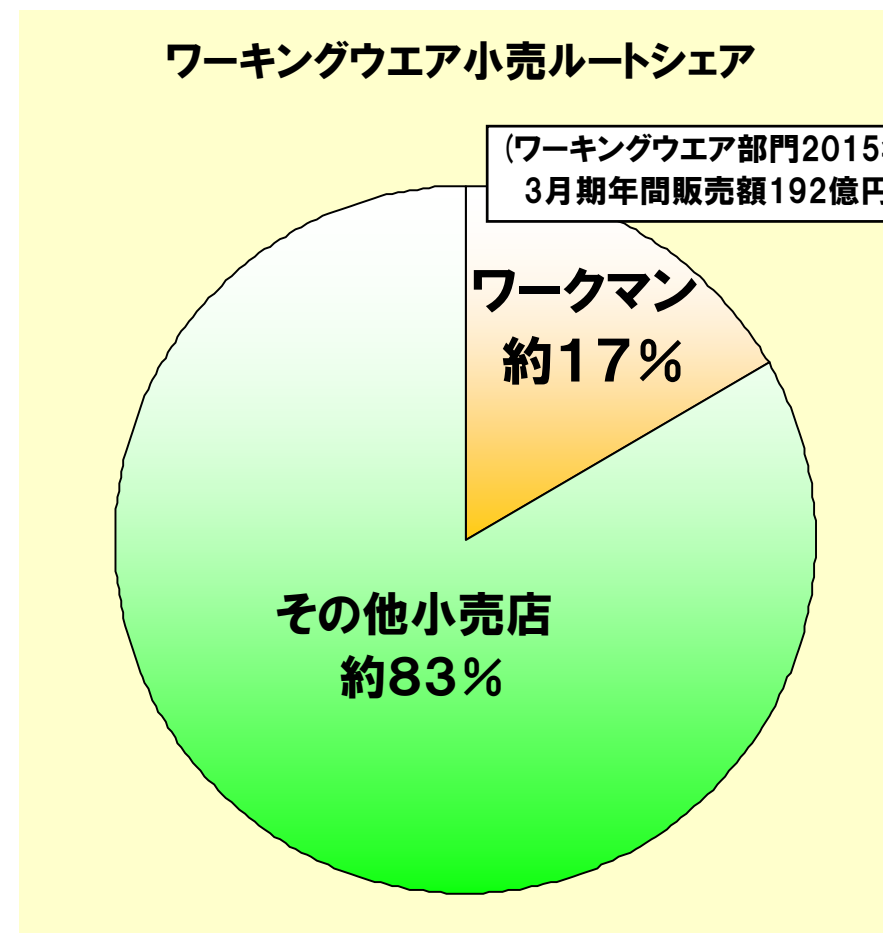
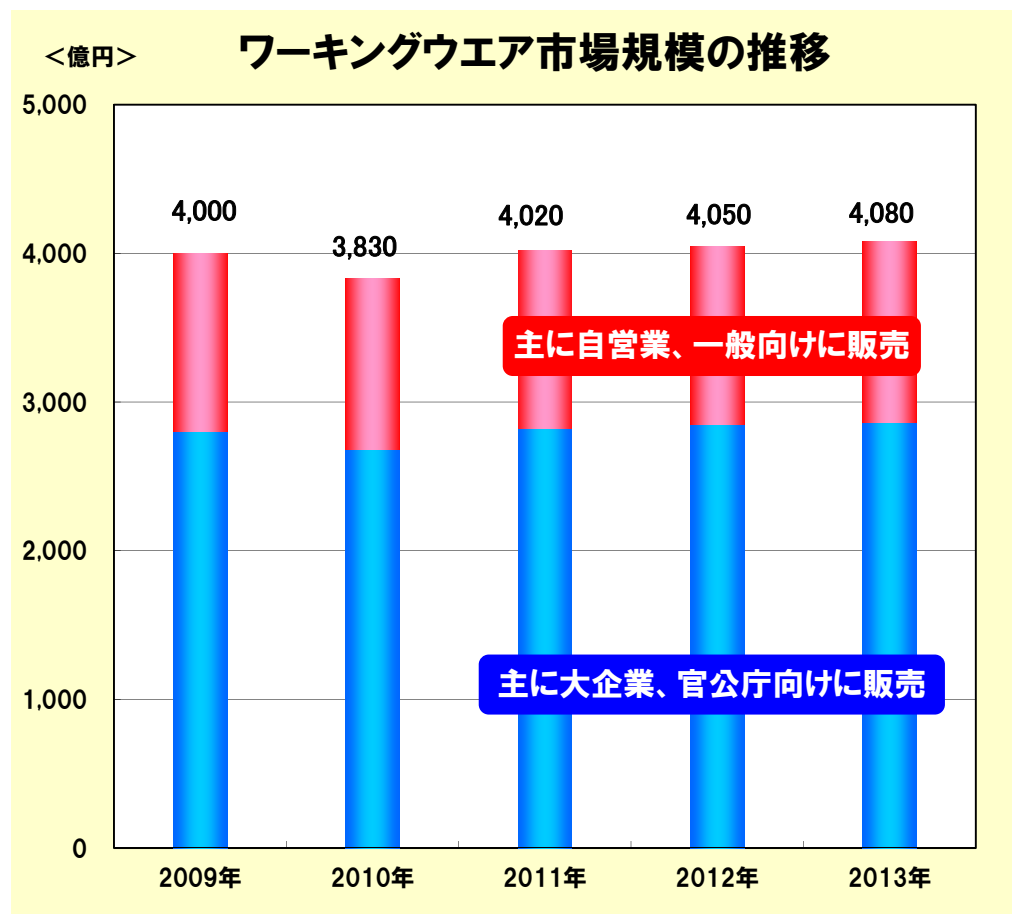
吸光熱変換と遠赤外線ダブルの保温効果！
ウオームライトワークジャンパー 2,900円

肌合いが柔らかく暖かい。
裏トリコットカーゴパンツ 2,300円

ふわふわモコモコ。
ヒートアシストファイバーダウンベスト 2,500円

接地面が34cmの防水効果。
防寒ビーンブーツ 2,300円

市場環境と今期の状況



※小売金額ベース

※出所: (株)矢野経済研究所「ユニフォーム市場年鑑2014-2015」をもとに自社にて算出・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(弊社推計)。

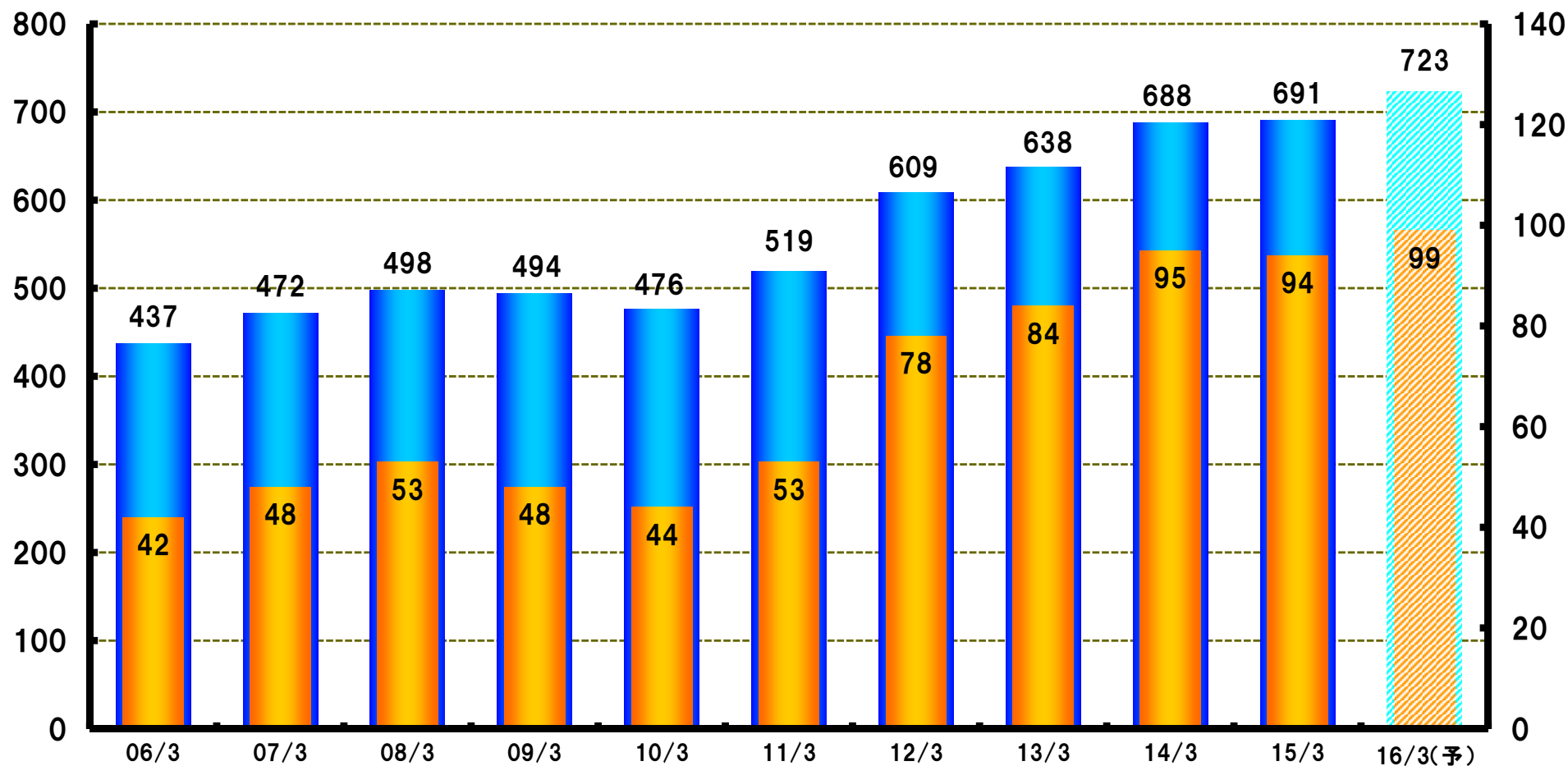
チェーン全店売上高と経常利益の推移

チェーン全店
売上高<億円>

経常利益
<億円>

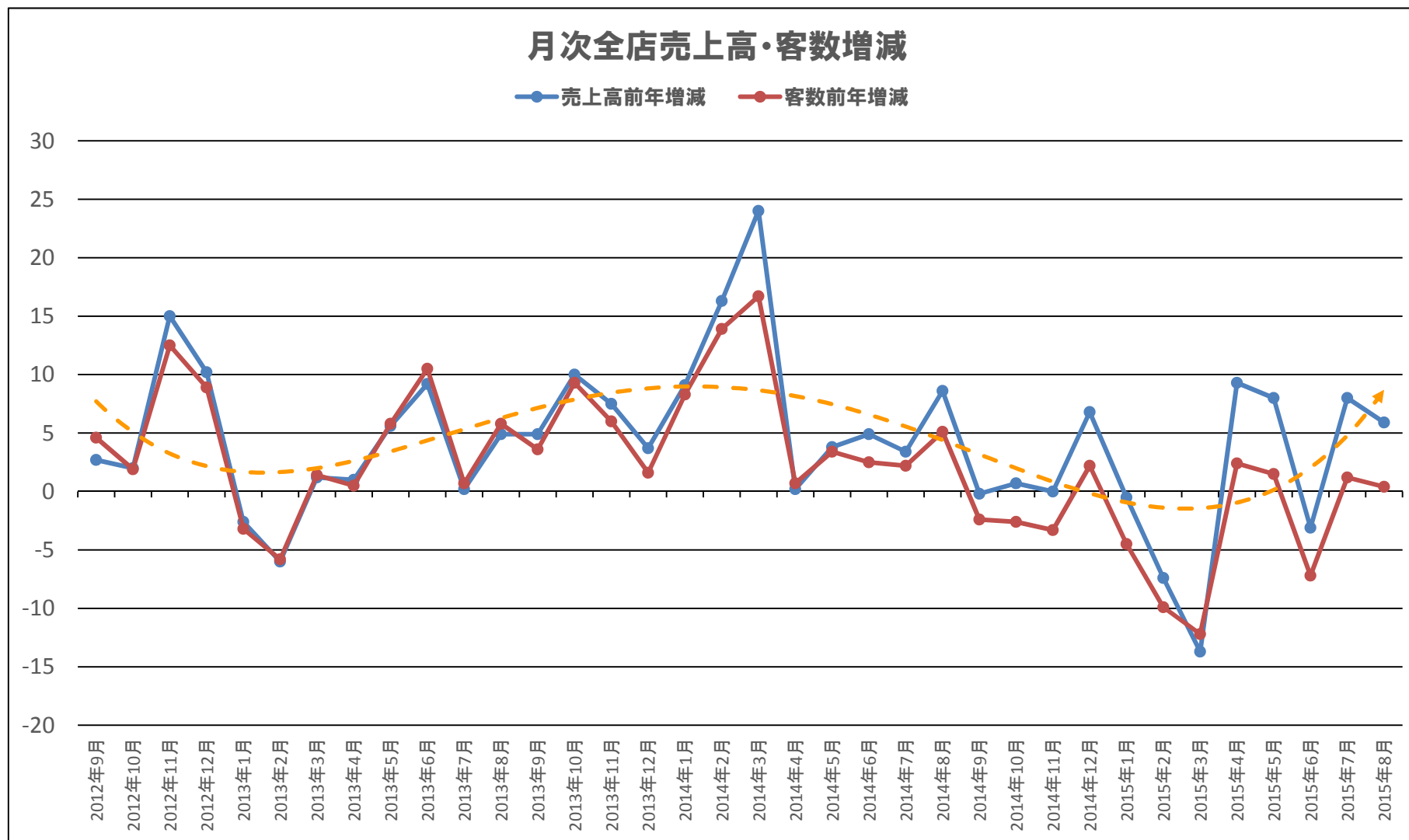
■チェーン全店売上高(左目盛)

■経常利益(右目盛)



※表示単位未満は切り捨てて表示しております。

チェーン全店の月次前年同月比の推移



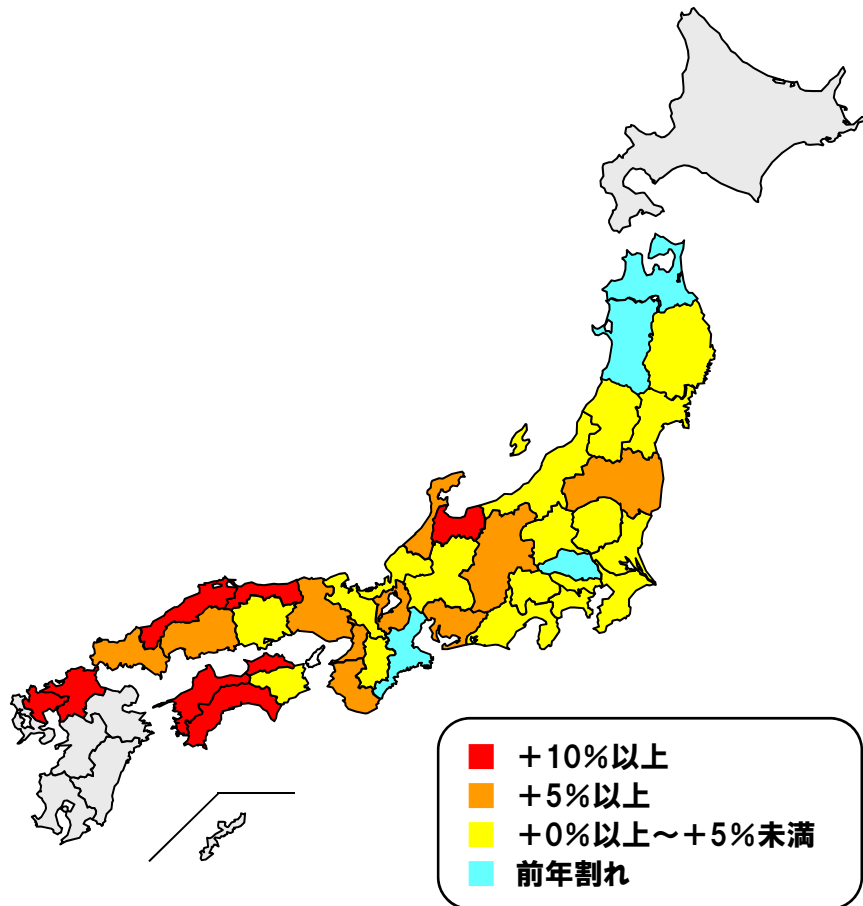
2016年3月期 第1四半期の状況①



| | 2015年3月期 | | 2016年3月期 | |
|-------------|------------------|-------|------------------|-------|
| | 第1四半期累計期間(4月～6月) | | 第1四半期累計期間(4月～6月) | |
| | 金額 | 前年同期比 | 金額 | 前年同期比 |
| チェーン全店売上高 | 17,365 | +3.1 | 18,127 | +4.4 |
| (既存店売上高) | — | +1.2 | — | +3.3 |
| 営業総収入 | 12,522 | +5.4 | 12,671 | +1.2 |
| 販売費及び一般管理費 | 2,081 | +6.4 | 2,077 | △0.2 |
| 営業利益 | 2,083 | +4.5 | 2,235 | +7.3 |
| 経常利益 | 2,363 | +5.1 | 2,534 | +7.3 |
| 四半期純利益 | 1,393 | +9.6 | 1,535 | +10.2 |
| 1株当たり四半期純利益 | 68円32銭 | | 75円26銭 | |

2016年3月期 第1四半期の状況②

■ 県別既存店前年同期比



■ 開店 町田金井店(東京都)

■ 「PB商品」の拡販で他社と差別化
重点販売商品 **ダブルメッシュシリーズ**
猛暑の中でも快適に作業ができる
コーディネート提案

■ ワークやレジャーなど様々なシーンで活躍する
「夏ラク」ウエアを展開



通期決算の見通し①



<単位:百万円、%>

| | 2015年3月期 | | 2016年3月期予想 | |
|------------|----------|-------|------------|-------|
| | 金額 | 前期比 | 金額 | 前期比 |
| チェーン全店売上高 | 69,185 | +0.6 | 72,333 | +4.5 |
| (既存店売上高) | — | △0.9 | — | +3.0 |
| 営業総収入 | 48,426 | +0.6 | 50,247 | +3.8 |
| 販売費及び一般管理費 | 8,302 | +2.0 | 8,515 | +2.6 |
| 営業利益 | 8,339 | △0.5 | 8,749 | +4.9 |
| 経常利益 | 9,469 | △0.4 | 9,901 | +4.6 |
| 特別損失 | 19 | △52.8 | 29 | +53.1 |
| 当期純利益 | 5,876 | +5.2 | 6,324 | +7.6 |
| 1株当たり当期純利益 | 288円05銭 | | 309円97銭 | |
| 1株当たり配当金 | 87円00銭 | | 87円00銭 | |

2016年3月期の見通し②

■ 出店計画

開店 25店舗、スクラップ&ビルド 7店舗

閉店 1店舗で 773店舗(前期末比 24店舗増)

■ 商品力のアップ

機能性の高いプライベート・ブランド(PB)商品の開発強化

→PB商品売上高 150億円 前期比 24%増 PB比率 約20%を計画

「ストレッチ」・「軽量」・「保温」・「蓄熱」の機能を備えた防寒商品の開発

■ 販売強化

プロが認める暖かさをアピールして、一般のお客様へ拡販

「重ねる防寒」をメインテーマに選びやすく、買いやすい売場づくりを展開

■ 純利益ベースで6期連続の過去最高益達成へ

配当金について



基本方針

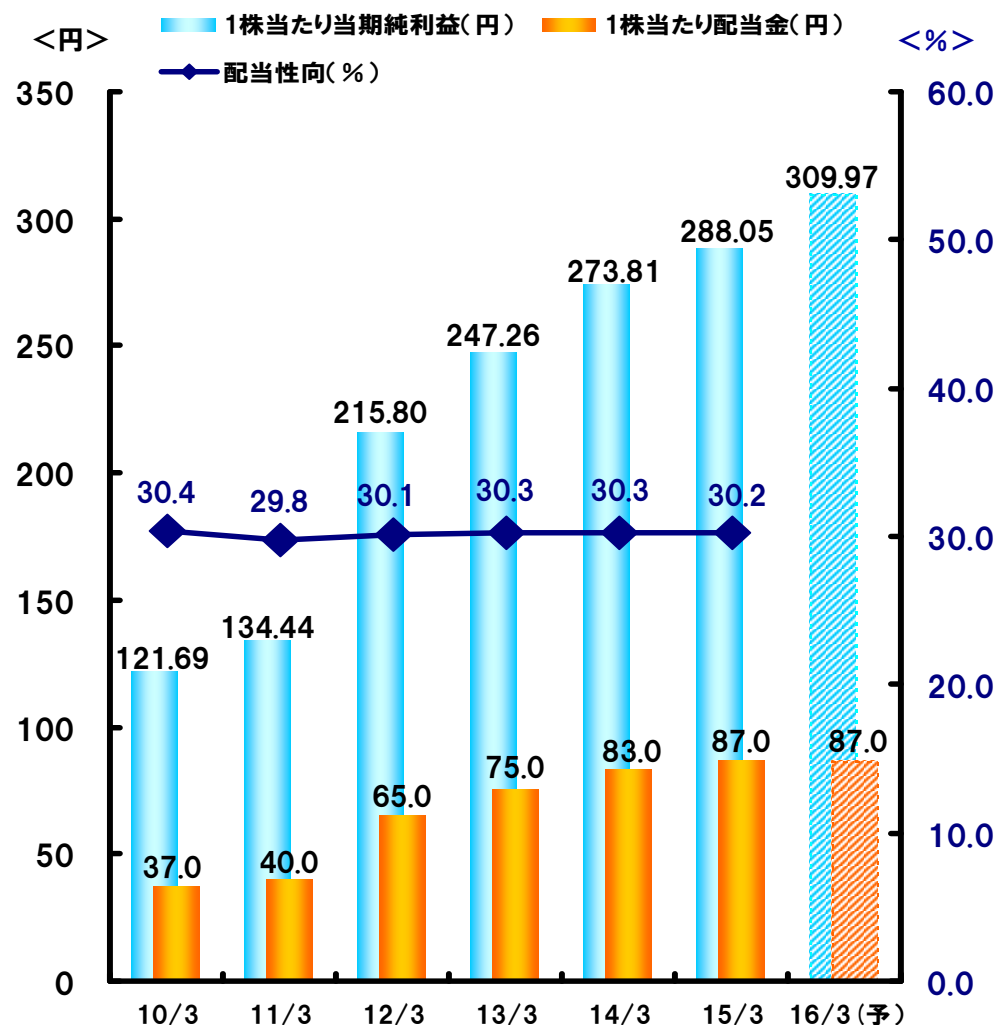
弊社は、株主の皆様に対して、適正な利益配分の継続を経営の重要課題と位置づけ、今後の成長に必要な内部留保の充実と業績に基づいた利益配分に努めております。

配当性向30%を目処に5期連続で増配を行っております。

2016年3月期の配当金の目安
前期同様1株当たり87円を公表しております。

※ 2016年3月期の予想1株当たり当期純利益は309円97銭。

1株当たり当期純利益と配当金の推移



参 考 资 料

沿革



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
- 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
- 2010年 大阪証券取引所JASDAQスタンダード市場に上場
- 2013年 東京証券取引所JASDAQスタンダード市場に上場
電王流通センター開設
- 2015年 750店舗達成



ワークマン1号店



旧店舗(～1990年)



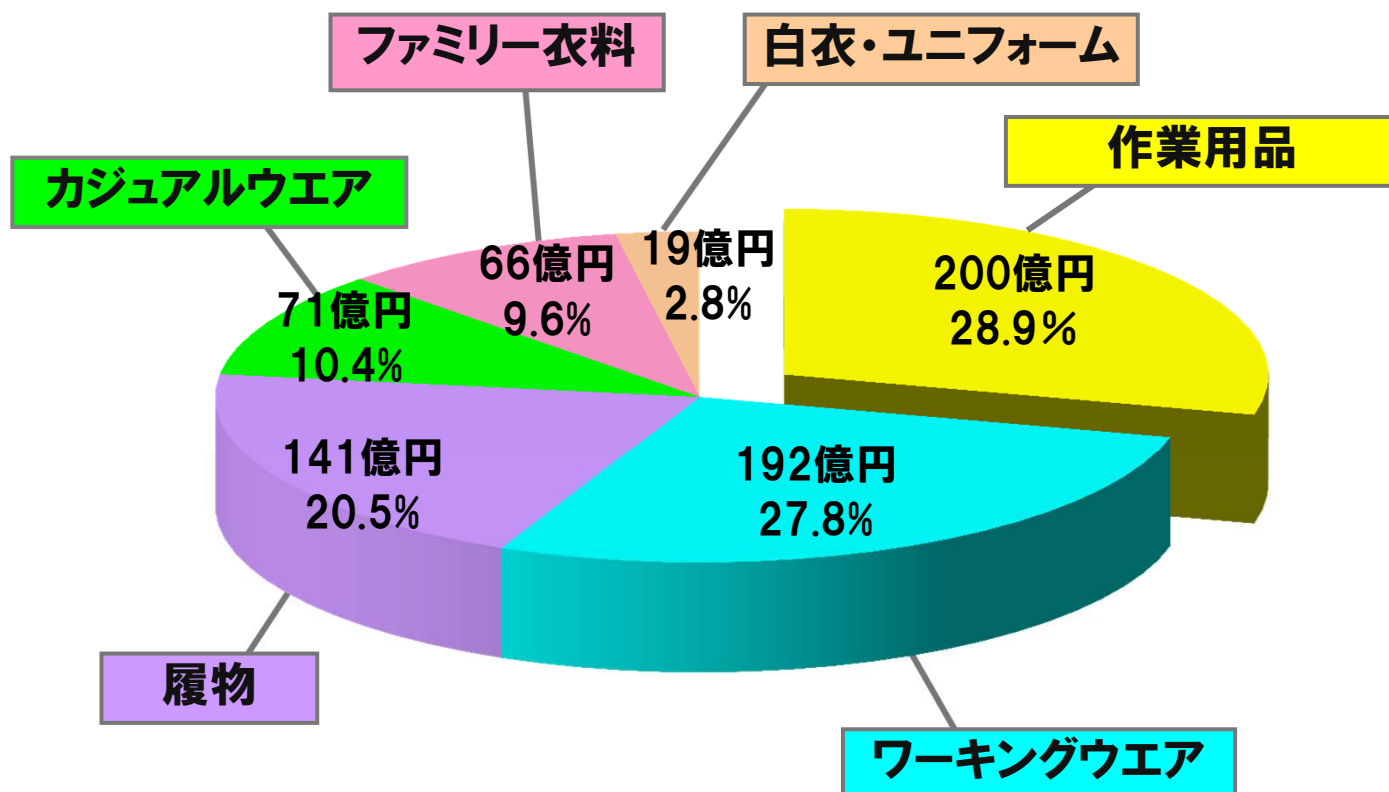
旧店舗(～2013年)



現店舗(2014年～)

商品別売上構成

■ チェーン全店売上高691億円
 2015年3月期 商品別売上構成



■ 売上伸び率

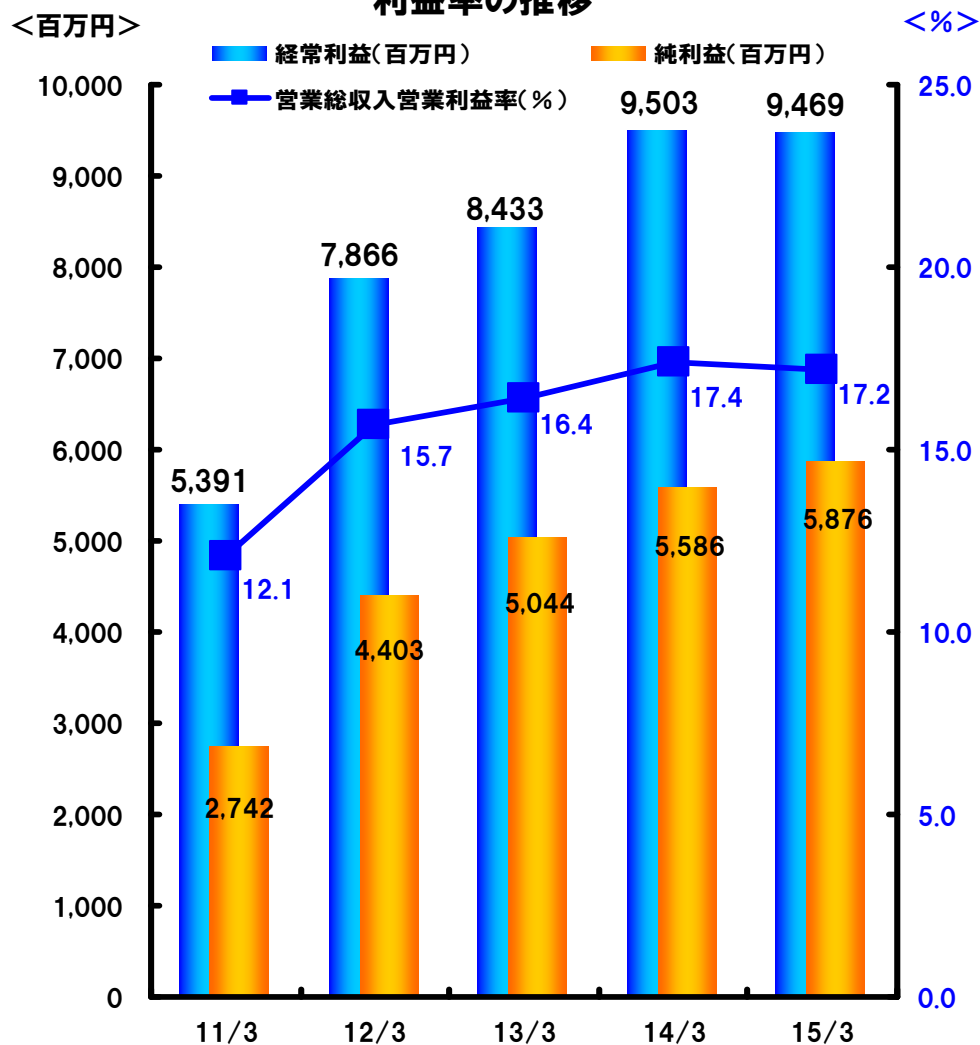
(前期比: %)

| | |
|-----------|------|
| 作業用品 | +2.7 |
| ワーキングウェア | △1.5 |
| 履物 | △1.4 |
| カジュアルウェア | +5.8 |
| ファミリー衣料 | +0.0 |
| 白衣・ユニフォーム | △2.1 |
| 合計 | +0.6 |

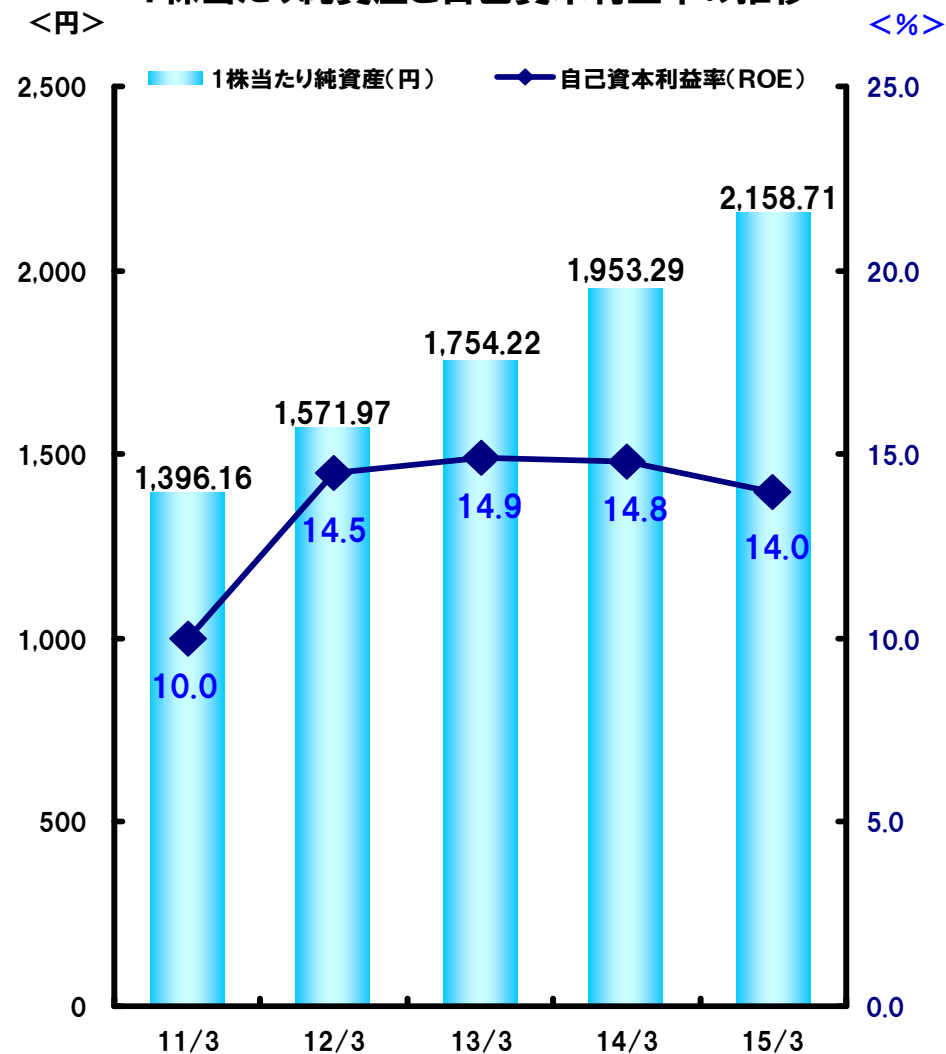
※金額は表示単位未満を切り捨てております。

利益率・1株当たり純資産

利益率の推移



1株当たり純資産と自己資本利益率の推移



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

銘柄コード: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

- 本資料は弊社をご理解いただくために作成したもので、弊社への投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、投資家の皆様ご自身の判断で行われるようお願い致します。
- 本資料は正確性を期すために慎重に作成しておりますが、完全性を保証するものではありません。本資料中の情報によって生じた障害や損害については、弊社は一切責任を負うものではありませんのでご了承下さい。
- 本資料中の業績予想及び事業計画等の将来の見通しは、作成時点で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。

**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

銘柄コード: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