



株式会社ワークマン

個人投資家説明会資料

1. 会社概要

2. 国内シェア

3. 成長戦略

4. 業績・株主還元

5. 参考資料

1. 会社概要

- 経営理念
- 事業内容
- グループ会社
- 会社概要
- フランチャイズ・システム
- 店舗概要
- EC（ネット通販）
- 物流網

■ 経営理念

For the Customers

働く人に便利さを
より良いものを より安く

■ 事業内容

フランチャイズ・システムによる

ワーキングウエアおよびアスレジャーウエア、
作業関連用品の専門店チェーン

- ワークマンは「ベイシアグループ」の中核企業
グループ店舗数 約1,800店舗 年商 約8,900億円
- 「**グループ年商 1兆円**構想実現」を目指す



設 立	1982年8月	
証券コード	東証JASDAQ : 7564	(1997年9月上場)
資 本 金	16億22百万円	
売 上 高	930億39百万円 (チェーン全店売上高)	(2019年3月期)
経 常 利 益	147億55百万円	(2019年3月期)
純 利 益	98億 9百万円	(2019年3月期)
従 業 員 数	266名	(2019年3月末)

A
タイプ

フランチャイズ契約

売上（荒利）増加に応じて収入が増加

店舗売上に
応じて契約
タイプを
決定します。

B
タイプ

業務委託契約

一定額の収入（月額50万円+売上歩合）を保証した定額保証

契約期間

6年

6年経過後、本部との合意で再契約可

必要資金

370万円(税込)

内150万円は契約満了時返金

契約期間

1年

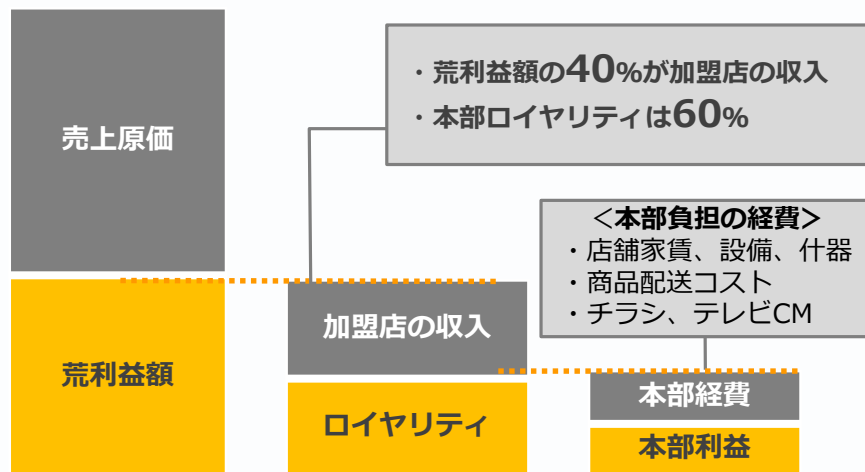
1年経過後、本部との合意で再契約可

必要資金

155万円(税込)

内100万円は契約満了時返金

フランチャイズ・ストア荒利分配イメージ

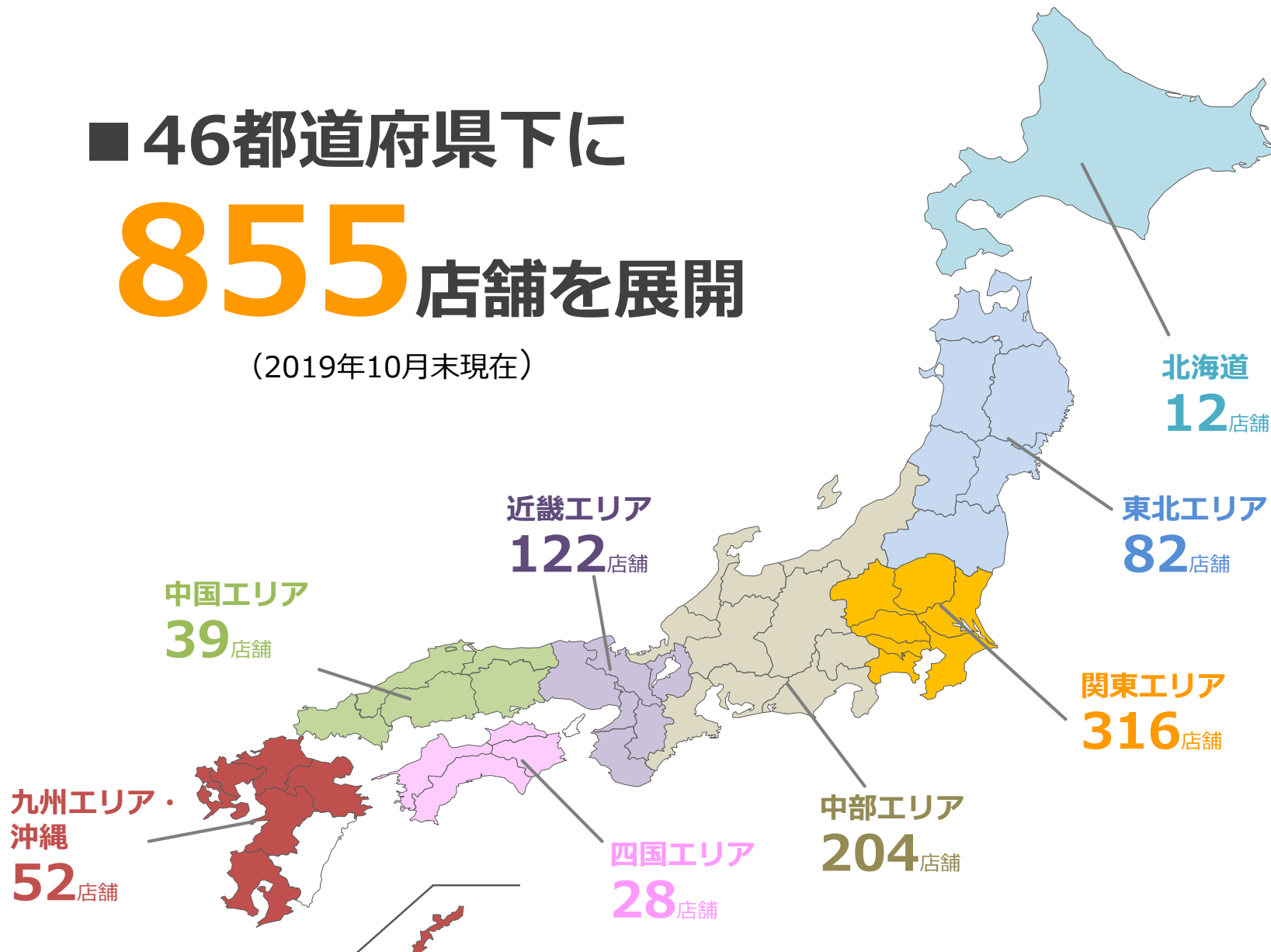


ワークマン経営参加のPoint



■ 46都道府県下に **855**店舗を展開

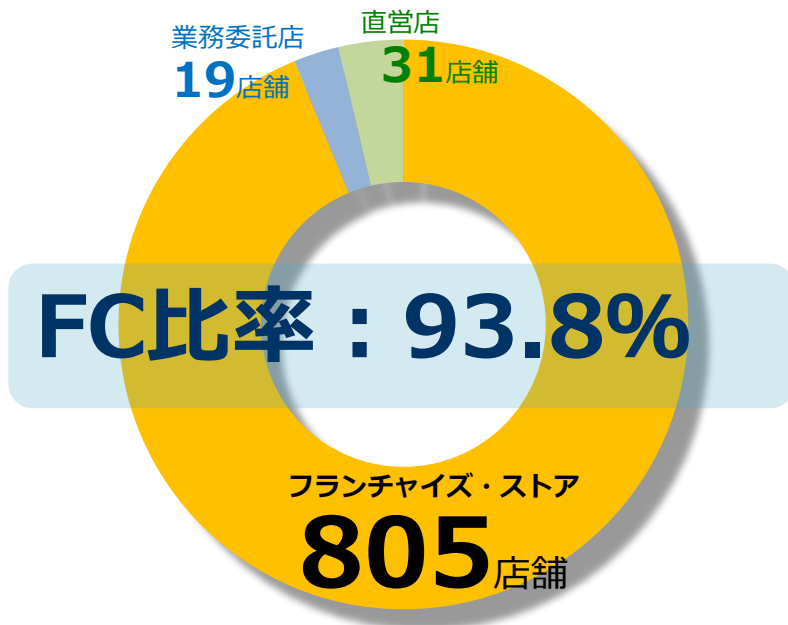
（2019年10月末現在）



店舗概要 (運営形態)

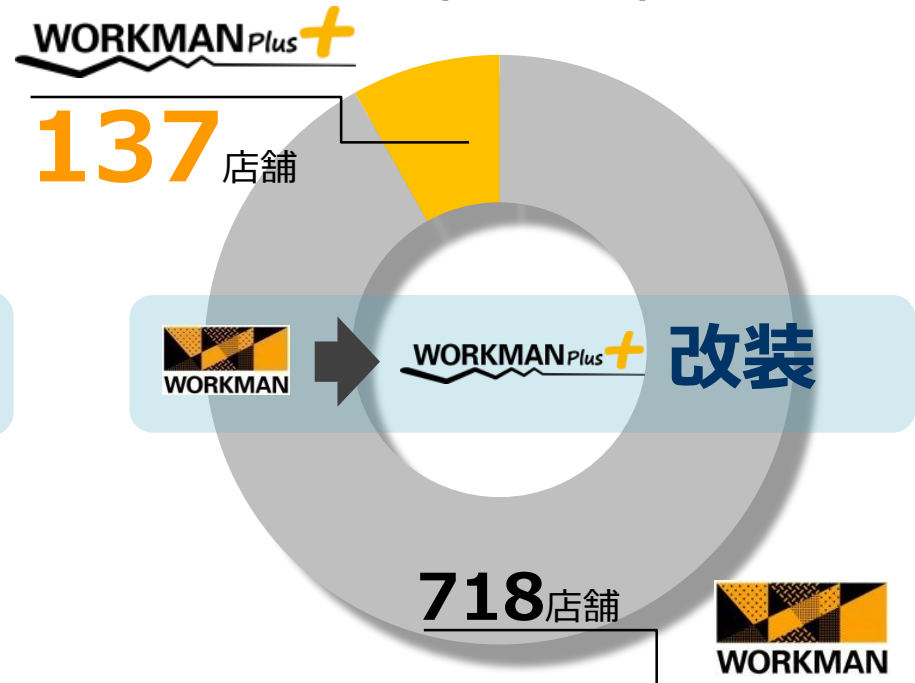
立地	●ロードサイド(848店舗)	●ショッピングセンター (7店舗)
営業時間	7:00~20:00	出店先SCの営業時間
標準店舗	敷地300坪 建物100坪	売場面積 約50坪~80坪
既存店の状況 (2019年9月末)	<ul style="list-style-type: none"> 1日平均来店客数 137人 1人平均買上金額 2,739円 1店舗平均年商 1億2,543万円 	

(営業形態の内訳)



(2019年10月末現在)

(店舗の内訳)



(2019年10月末現在)

店舗概要 (ワークマンプラス)

Concept 「高機能×低価格のサプライズをすべての人へ」

「働くプロの過酷な使用環境に耐える品質と高機能をもつ製品を、安心の低価格で皆様の日々の生活の中で提案します。

Trigger 「建設技能労働者（職人）の人口減少」

客層拡大のために新業態を模索しており、当社製品が“スポーツ”や“アウトドア”などの趣味や、本格的に行う方の練習として使用されていることが分かりました。さらに低価格機能性ウエアは空白市場でした。

Lineup 「プライベート・ブランド商品」



フィールドコア
ワーク&アウトドア



ファインドアウト
ワーク&スポーツ



イージス
高機能レインウエア

Store 「ショッピングセンター（一般向け）」・「ロードサイド（一般・プロ向け）」



100%同じ製品。
外観・什器・レイアウトが異なるだけ

■ 加盟店サポートとしてECを活用

2つのサイトで運営



自社サイト



楽天市場

● 店舗への送客が目的

1. **24時間**お買い物が可能

2. 店舗受取の場合、金額に関係なく **1品から送料無料**
(通常配送と合わせて発送する為、費用は本部負担)

3. 売上高は**加盟店に還元**

■ 自社所有物流センター 2 拠点体制で **1,000** 店舗対応

② 竜王流通センター（滋賀県）



伊勢崎倉庫（群馬県）



P B 商品倉庫

① 伊勢崎流通センター（群馬県）



■ 群馬県伊勢崎市と滋賀県竜王町にある在庫備蓄型流通センターを拠点に、注文から2日後の営業時間前に商品が届く物流体制

2. 国内シェア

- ワーキング市場規模
- アスレジャー市場規模

ワーキングウェア市場規模

ワーキングウェア
小売市場
シェア**NO.1**

ワーキングウェア市場全体
4,767億円
(官公庁・大企業への直需・納入**3,337**億円)

ワーキングウェア小売市場
(自営業・一般向け販売**1,430**億円)

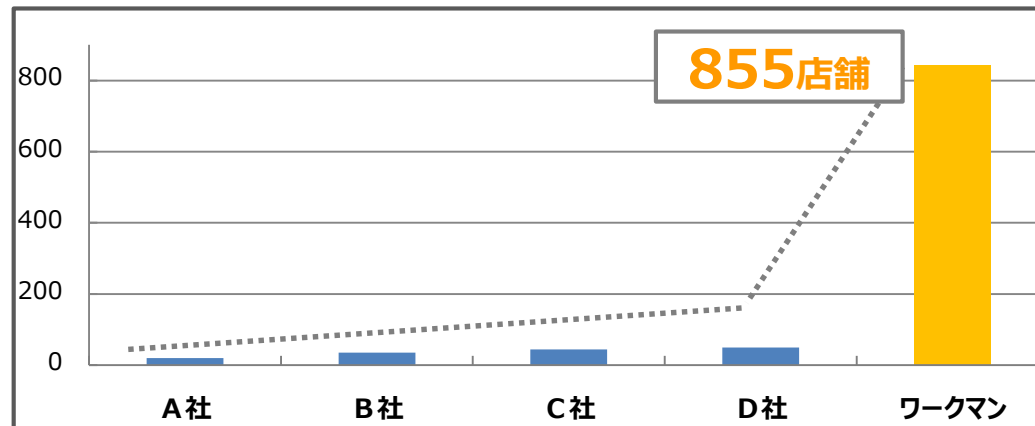
WORKMAN WORKMAN Plus+
(ワーキングウェア部門**287**億円・小売シェア**20%**)

※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2019」
をもとに自社にて算出・作成。

フランチャイズ・システム
により日本全国で
チェーンストア展開

※各社店舗数は推計値であり、2019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。

作業服専門店チェーン 店舗数比較 (上位5社)

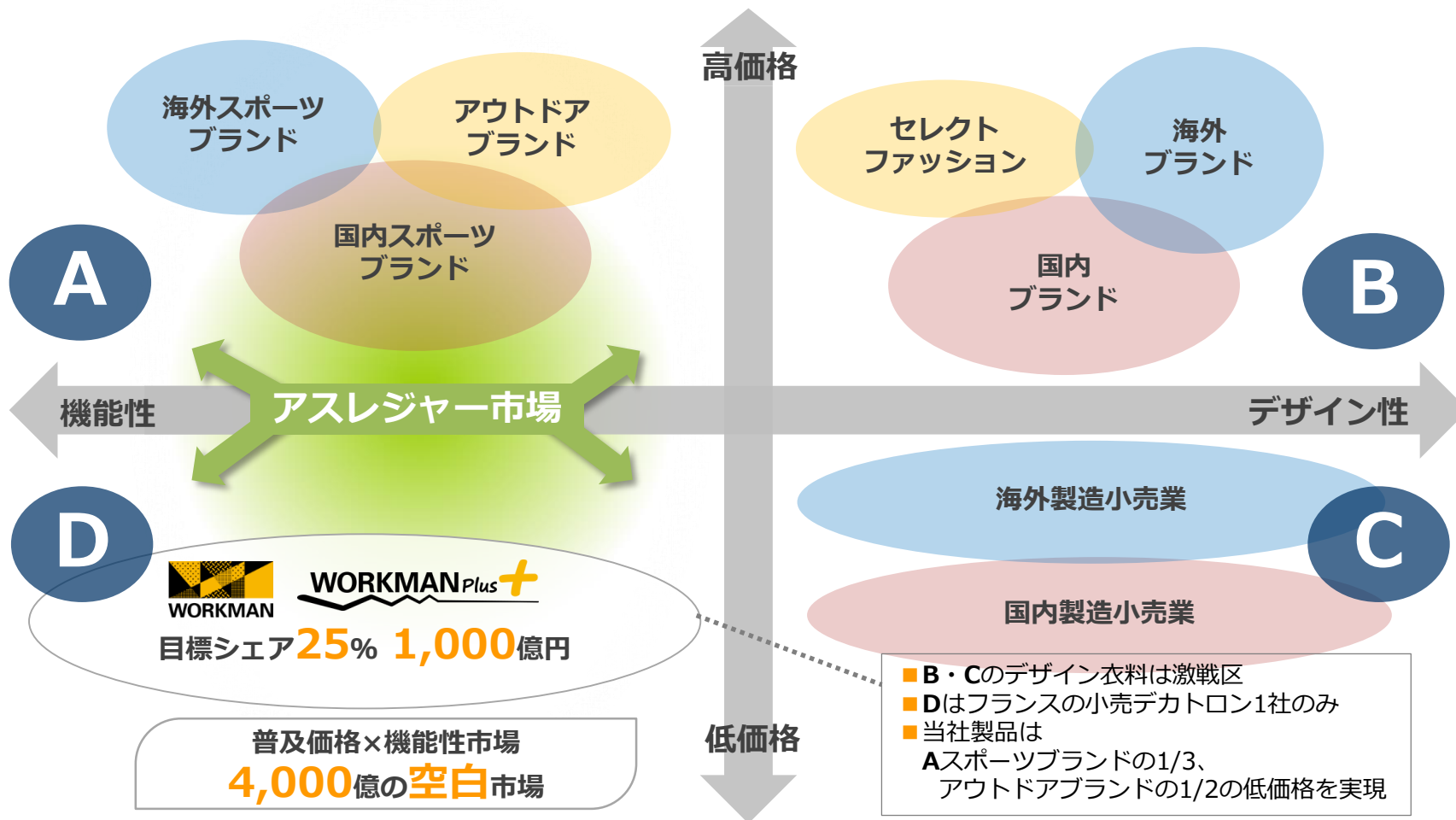


アスレジャー市場規模

■ アパレル市場MAP (アスレジャー市場8,558億円) 矢野経済研究所調べより

【アスレジャー】

アスレチック (athletic)とレジャー(leisure)を組み合わせた造語であり、機能性ウエアを普段着に取り入れたスタイル



3. 成長戦略

- 出店
- ワークマンプラス
- プライベート・ブランド商品
- マーケティング
- データ経営

■ WORKMAN Plusの伸展(客層拡大)

- 出店加速と既存店への波及効果を継続するための改装推進
- PB商品の開発
- 継続的なマーケティング活動

■ 法人向け商品の強化 (プロ顧客の囲い込み)

- 「品質・機能・価格」をさらに追求した製品づくり
 - ・ EDLP (エブリデイ・ロー・プライス) 商品の拡充
 - ・ G-NEXTシリーズ (法人向け低価格作業服) の強化

■ データ経営

- 生産から販売まで一貫したデータ活用
 - ・ 物流センター及び店舗需要予測発注システムの推進

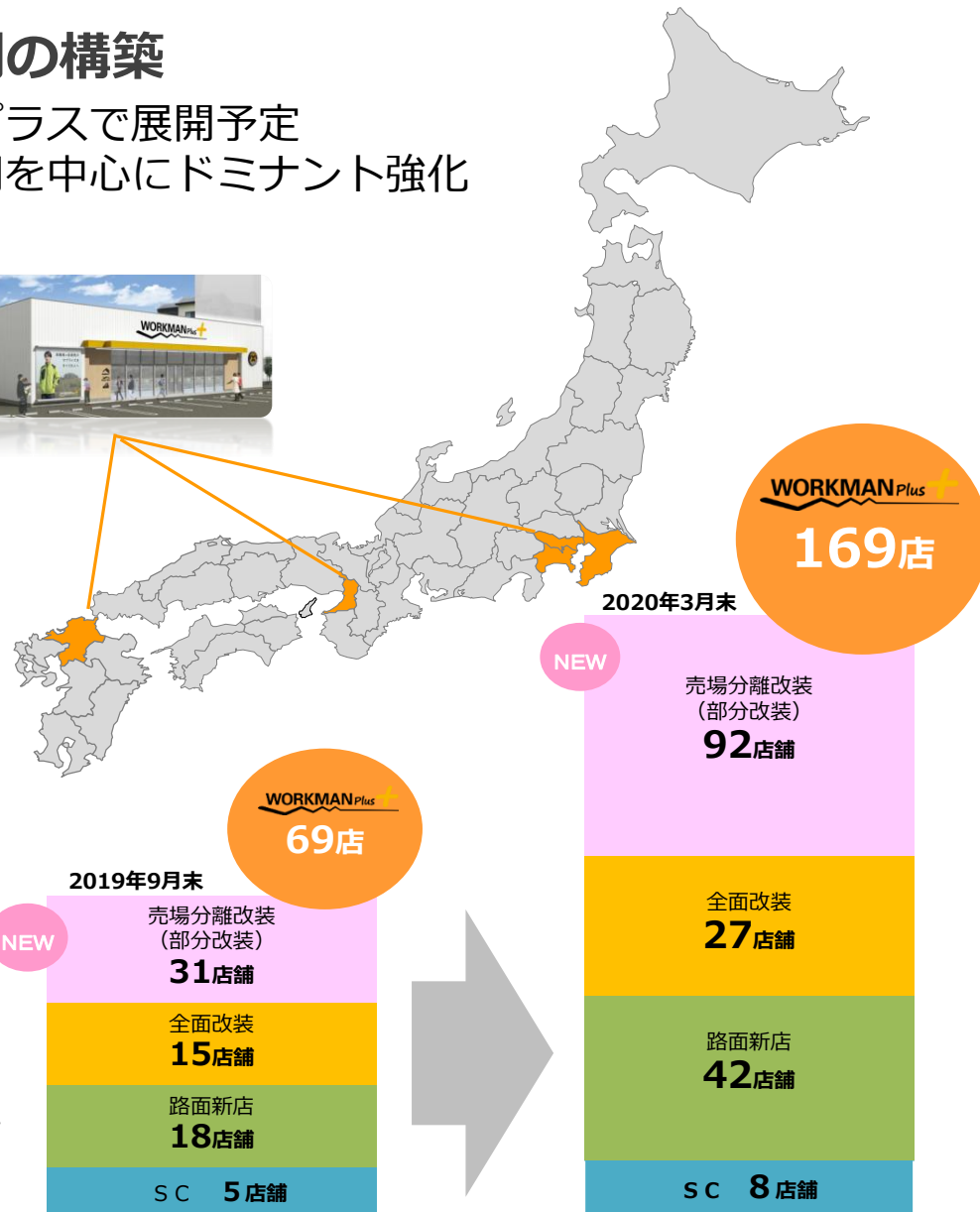
■ 2025年 1,000店舗体制の構築

- 今後の出店はすべてワークマンプラスで展開予定
- 東京・神奈川・千葉・大阪・福岡を中心にドミナント強化
- 新規出店と改装で出店加速

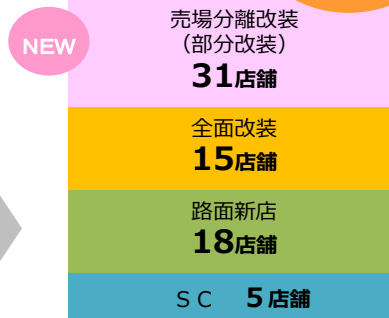
新規出店計画

() スクラップ&ビルド

エリア	2020年3月期出店
北海道・東北	6
関東	6(4)
中部	5(2)
近畿	7
四国	-
中国	-
九州・沖縄	11
合計	35(6)



WORKMAN Plus 推移



● ショッピングセンター



- **広告塔**としての役割を担いながら、影響力の高いショッピングセンターへ出店
- 店舗運営はプロの販売員に業務委託
- 投資額：約1,500万円～2,000万円/店

● ロードサイド



- 人口の多い地域への出店で**ドミナント強化**を図る
- 新規出店に合わせて近隣ワークマン店舗の改装転換を実施
- 投資額：約6,000万円/店

● 全面改装（既存ワークマン店舗）



- 既存ワークマン店舗の外観、内装、什器を全面改装しワークマンプラスへ転換
- 成長余地がある店舗を中心に客層拡大を図り、売上の底上げを目指す
- 投資額：約1,500万円／店

● 部分改装（既存ワークマン店舗）



- 一般とプロで売場を分離、ポイントとなる内装をプラス仕様へ変更しイメージの刷新を図る
- 展開スピードが上がるため、多くの店舗がワークマンプラスの波及効果を実売へとつなげられる
- 投資額：約200万円～300万円／店

商品（EDLP商品）

■エブリディ・ロー・プライス（EDLP）政策で**客数増加**

主な生産国：中国・東南アジア

軍手10双組 **178**円（税込）



半袖メッシュTシャツ **499**円（税込）

- 855店舗のスケールメリットを活かした商品仕入れ
⇒ **他社が追随出来ない低価格**を実現
- プロが認める品質、機能に応える商品展開
- **全国どこでも、いつでも**同じ品揃えと価格で安心してお買い求め出来る

■ PB商品の開発強化 「客層の拡大・競合他社と差別化」

2020年3月期計画 PB商品売上高**536**億 (前期比 約45%増)

定価販売

● 値引き販売はしない

継続性

● マイナーチェンジをしながら継続販売

共通商品

● プロ、一般共通商品 (2つの顧客層で売り切る)

STEP①

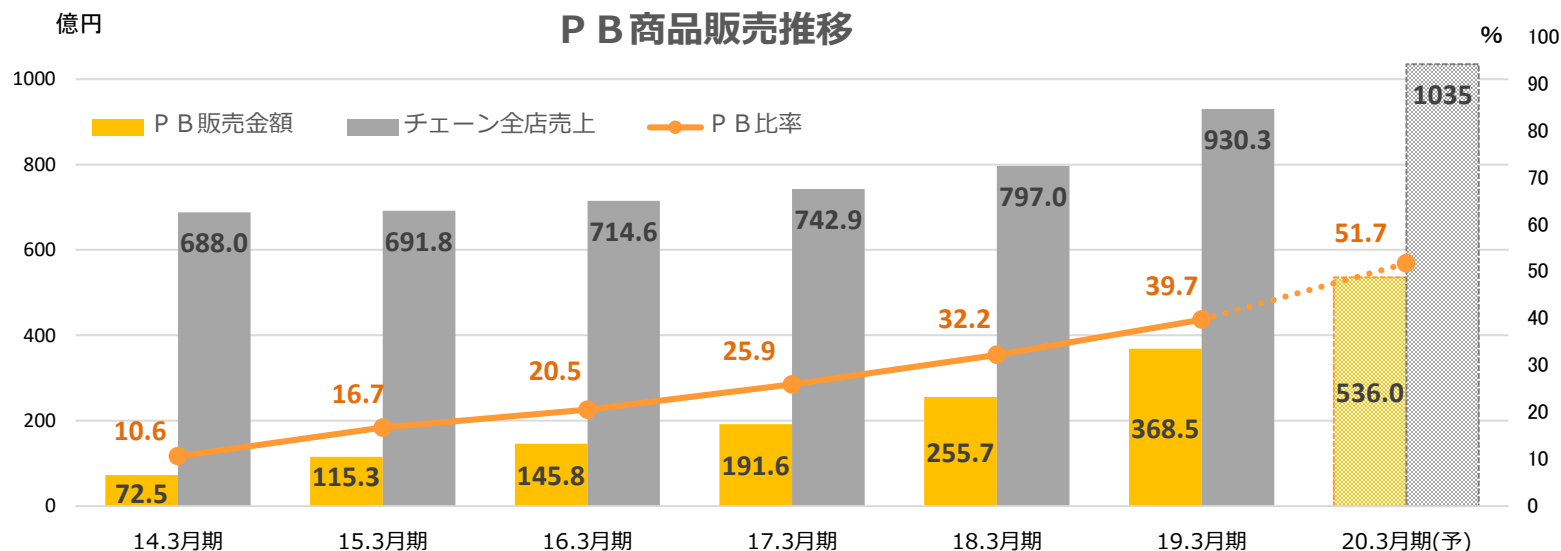
新商品初年度5~10万点でテスト販売

STEP②

±10~15%精度の需要予測で本格生産

目標

**競合先が数年追いつけない
「ダントツ」の製品づくり**



FieldCore · Find-Out · AEGIS 主カ3ブランドの展開

・品質・機能・価格を追求し一般客や女性客などへアプローチ

●2020年3月期 秋冬PB商品生産計画 **300**億 (前期比**2.7**倍)



3ブランド商品の伸長 = 「客層拡大」

ユニセックス (男女兼用) ・ 機能性女性ウェアの展開

- ユニセックス「秋冬70アイテム」
 - 女性ウェア「秋冬64アイテム」
- 増加している女性客への対応強化 (SS・Sサイズを追加)



法人向け低価格ワーキングウェア「G-NEXTシリーズ」の強化

- ネット販売に価格で負けない商品開発
- 法人営業強化商材 (「価格と品質」でサンプルを持参するだけで商談成立)
- 20年秋冬より連動商品を拡充し、プロ顧客の囲い込み強化



上下買っても**3,000円** サマーワーキングウェア



体感 -3°C 高性能サマーワーキングウェア



コスパ最高 防寒ジャンパー **1,900円**



洗濯機で洗える 防寒ジャンパー **2,900円**

■ マスコミ・インフルエンサー向け新製品発表会

- ・春夏・秋冬 年2回開催、販売に繋がる新商品情報の発信
- ・「過酷ファッションショー」などのイベント開催



■ ワークマンプラス内覧会・開店告知CM

- ・新規出店エリアや競合チェーンが存在するエリアで積極的なプロモーション

一般客や女性客の来店を促す

- ・出店が後発の西日本を中心に認知度向上を図る
- ・関東・東北など早くから進出した地域での「ワークマン=プロショップ」のイメージ刷新を図る

マーケティング②

■ アンバサダー・マーケティング (目標50名)

- ・ 著名インフルエンサーとのコラボ製品開発
- ・ QRコード付POPの導入、アンバサダー製品情報サイトへ誘導



大人気ブログ
ちょっとキャンプ行ってくる。
サリーさん
(月間最高PV数 / 110万回)
毎週、家族でキャンプに出撃。キャンプ場のレポや実際に使用したギア・ウエアのレビューで人気です。



ネットで話題 check
「私が開発協力した、ワークマンのフルジップコットンパーカーが・・・アウトドア感たっぷりでもやさしい素材・・・」つづきは、QRコードで!!

フルジップコットンパーカー
¥ 2,500 税込

※上記、① 内文はレビューより引用となります。掲載期間 2020年3月19日



YouTube 大人気 Youtuber
コスケの北海道でドライブを楽しむチャンネルさん
(視聴回数 / 39,387回 10/15掲載)
グルメ・車・ワークマンなど多彩な動画を投稿されているコスケさんは、チャンネル登録者数 2.66万人のYoutuber さんです。



ネットで話題 check
ワークマンの自信作、イージス 3 兄弟を徹底比較する動画を Youtube に投稿して頂きました。詳しくは、QR コードで!!

各¥ 6,800 税込

※上記、① 内文はレビューより引用となります。掲載期間 2020年3月19日



Instagram (インスタグラム)
@kana0412.sss さん
(フォロワー数 / 1.4 千人 10/15掲載)
元プロバレーボール選手のカナさん。バレーボールを問わず活躍中です。



ネットで話題 check
「これまでいろんなウエアやジャージを着てきたけどワークマンは・・・しかも、洗濯機に 50 回かけても・・・」つづきは、QR コードで!!

耐久撥水ウォームジャケット
¥ 2,900 税込

※上記、① 内文はレビューより引用となります。掲載期間 2020年3月19日

■ デジタル・マーケティング (フォロワー数30万人)

- ・ SNSワークマン公式アカウント
- ・ 若年層とSNSでのコミュニケーションを図りブランド認知向上

運用 SNS

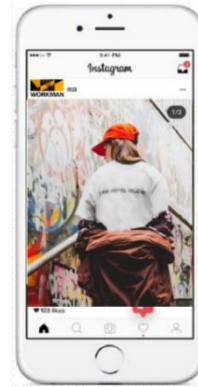


Instagram



Twitter

Instagramイメージ



Twitterイメージ



■ 生産～販売まで一貫したデータ活用

データ経営による効率経営・標準化・FCサービス平準化



■ 需要予測発注システム導入推進（369店舗稼働中）

- 先々の需要を予測し在庫の最適化を行い販売機会ロスを抑制
- 発注がワンタッチで可能となり、店舗運営の省力化

● 稼働店舗と未導入店舗の比較

- 第2四半期売上高前年同期比 **+3ポイント**
- 販売機会ロス率 **稼働店舗6.5%**・未導入店舗9.7%

4. 業績・株主還元

- 業績データ
- 株価推移
- 株主還元

■ 純利益ベースで9期連続の過去最高益達成を目指す

（単位：百万円）

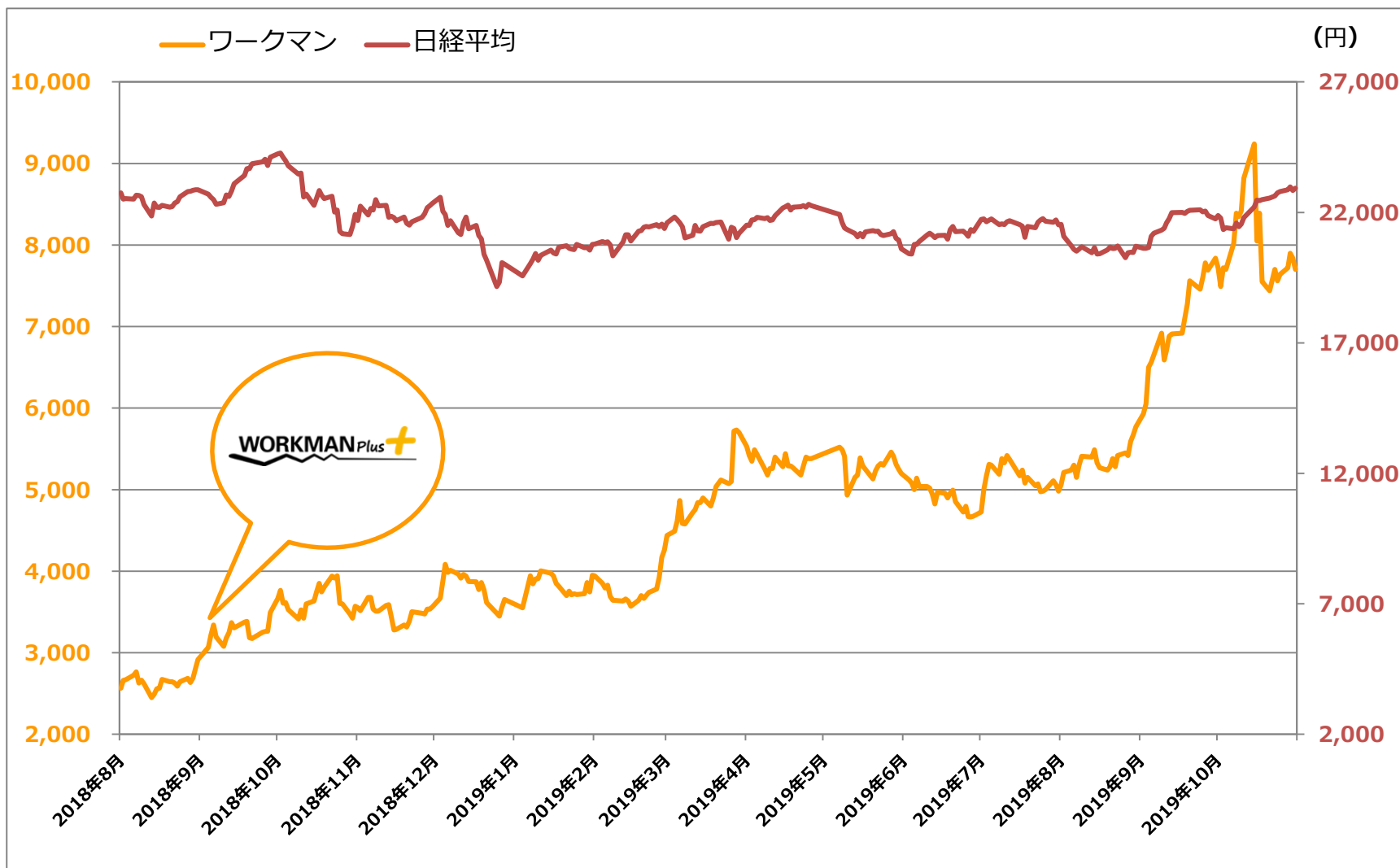
	2019年3月期		2020年3月期予想		2020年3月期第2四半期		
	金額	前期比	金額	前期比	金額	前年同期比	進捗
チェーン全店売上高	93,039	+16.7	103,500	+11.2	55,338	+32.2	53.5%
（既存店売上高）	-	+14.0	-	+7.8	-	+27.8	-
営業総収入	66,969	+19.4	73,360	+9.6	41,886	+45.2	57.1%
販売費及び一般管理費	11,672	+18.3	12,833	+9.9	7,087	+32.3	55.2%
営業利益	13,526	+27.6	15,011	+11.0	8,642	+55.1	57.6%
経常利益	14,755	+24.5	16,300	+10.5	9,357	+51.8	57.4%
当期純利益	9,809	+25.1	10,889	+11.0	5,802	+51.8	53.3%
1株当たり四半期純利益	120円20銭		133円43銭		-		

業績データ（貸借対照表）

（単位：百万円）

科目		2019年3月期末	2020年3月期 第2四半期末	増減
資産 の 部	流動資産	61,596	65,405	3,808
	現金及び預金	44,220	38,792	△5,427
	加盟店貸勘定	8,989	12,618	3,628
	商品	7,198	13,030	5,831
	固定資産	21,586	22,083	497
	有形固定資産	15,192	15,816	624
	無形固定資産	266	350	83
その他投資	6,127	5,916	△210	
資産合計		83,183	87,489	4,305
負債 の 部	流動負債	13,281	14,787	1,506
	買掛金	4,972	5,827	854
	未払金	2,324	3,081	757
	固定負債	2,975	2,967	△8
負債合計		16,256	17,754	1,498
純資産合計		66,927	69,734	2,807
負債純資産合計		83,183	87,489	4,305

- ワークマンプラス開店以降、小売市場や株式市場で注目度が急上昇
- 株価も約2.5倍となり、「JPX日経400指数銘柄」に選定



■ 基本方針

当社は、株主の皆様に対して、適正な利益配分を継続して実施することを経営の重要課題と位置づけ、永続的な成長を実現するために必要な内部留保の充実を図りながら、業績に基づいた利益の配分を行っております。

■ 1株当たり配当金

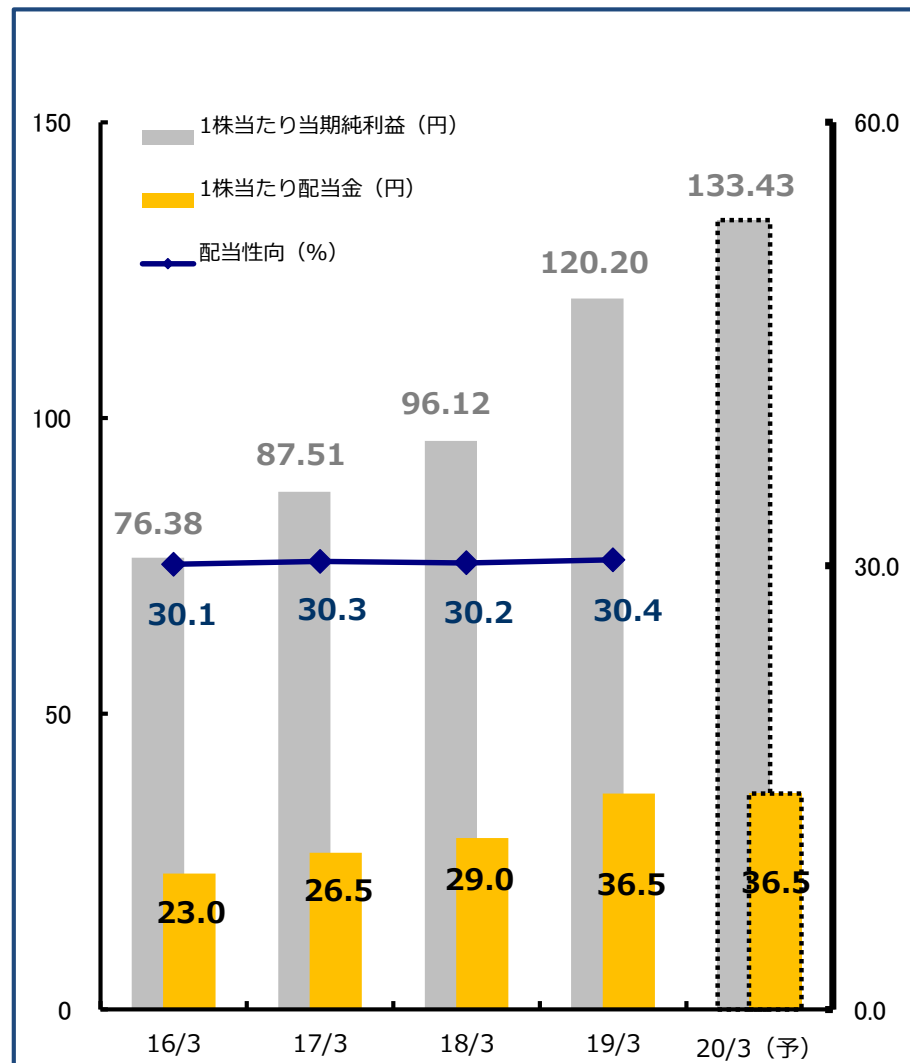
・ 2020年3月期

前期同様の **36円50銭** を予定

■ 配当性向 **30%** を目処

※2019年4月1日付で株式分割（普通株式1株を2株に分割）を行っており、配当額は株式分割を考慮した数値を記載しております。

1株当たり当期純利益と配当金の推移



5. 参考資料

- 沿革
- 商品別売上構成
- 利益率・1株当たり純資産

- 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 P O S システム導入
- 1991年 東京本部ビル完成（現製品開発センター）
- 1997年 日本証券業協会に株式を店頭登録
- 2013年 東京証券取引所 J A S D A Q スタンダード市場に上場
竜王流通センター開設
- 2016年 **FieldCore**・**Find-Out**・**AEGIS** 3ブランド戦略
- 2017年 伊勢崎新流通センター開設、800店舗達成
- 2018年 東京本部移転、**WORKMAN Plus+** 1号店開店
- 2019年 チェーン全店ラウンド売上1,000億円達成



ワークマン1号店



～1990年



～2013年



2014年～

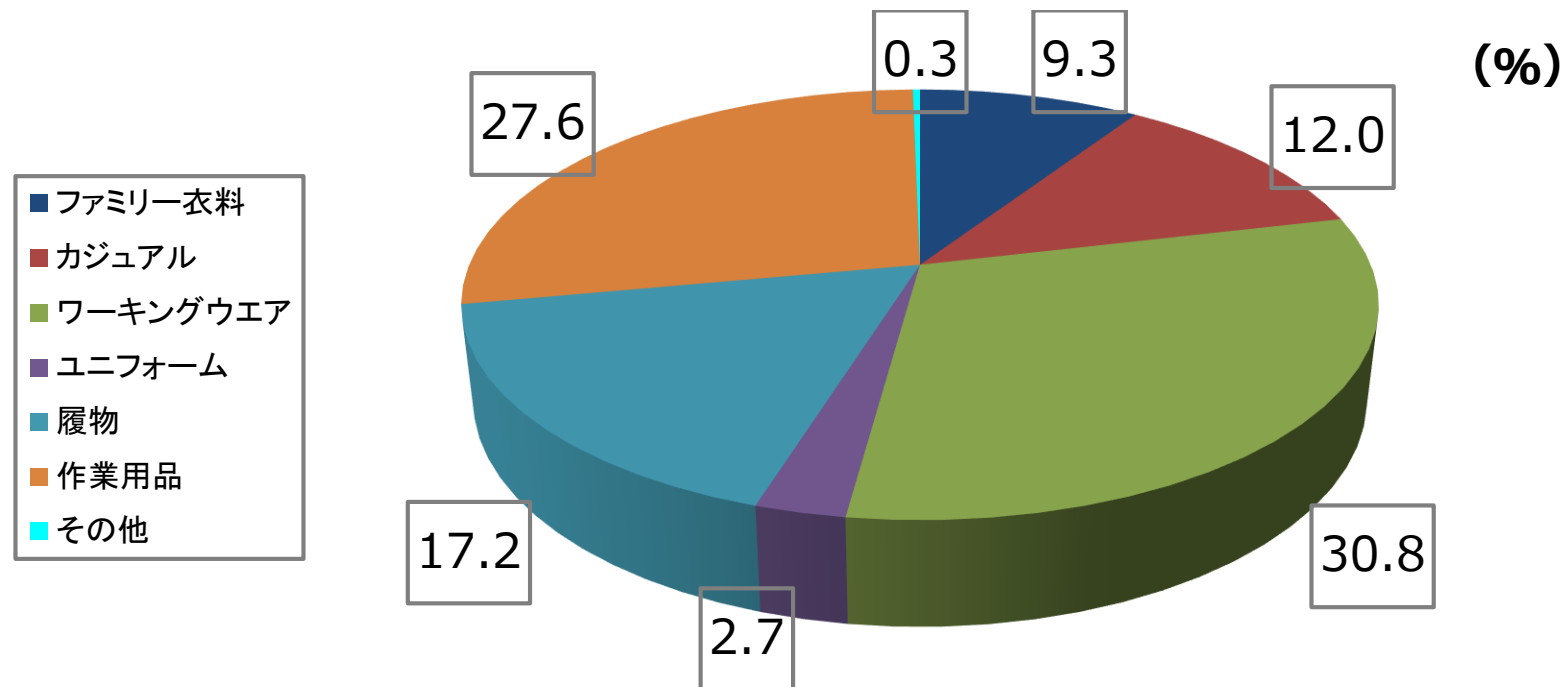


ワークマンプラス ショッピングセンター



ワークマンプラス ロードサイド

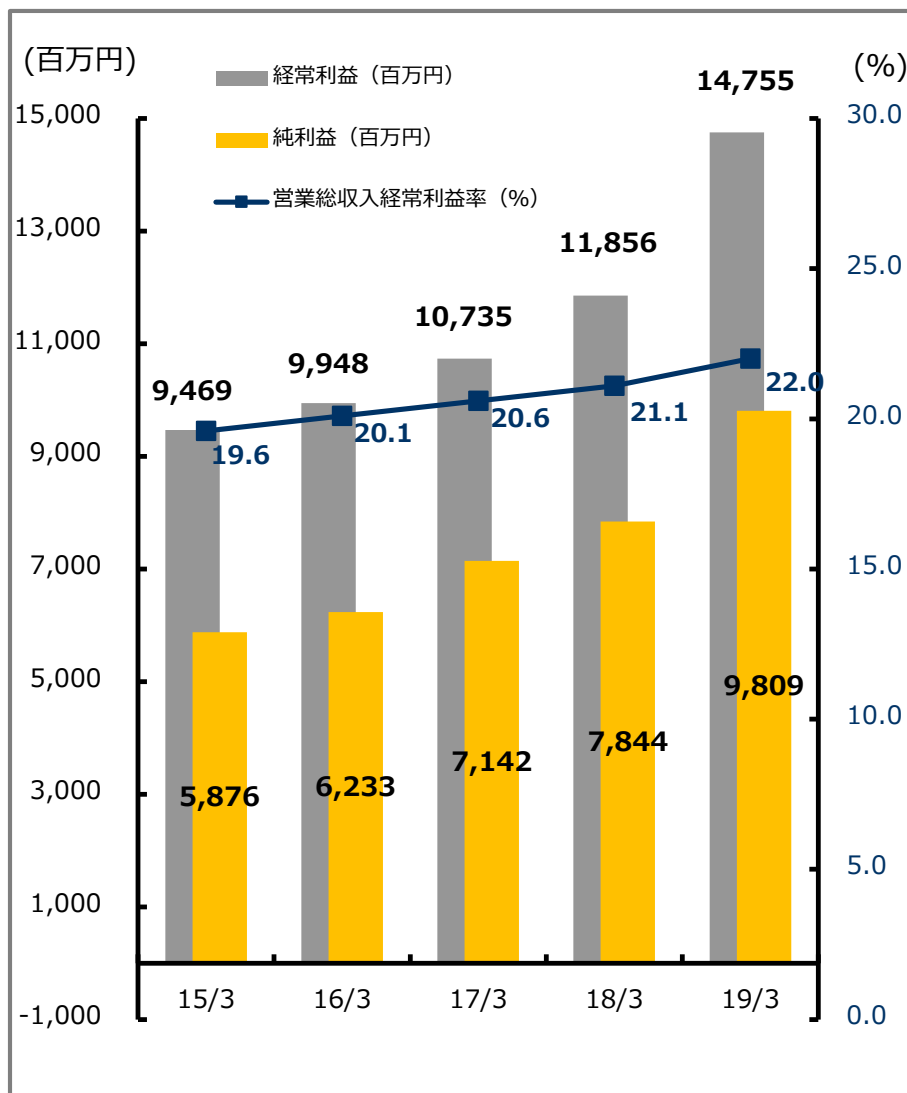
■ チェーン全店売上高 **930億39**百万円（2019年3月期）



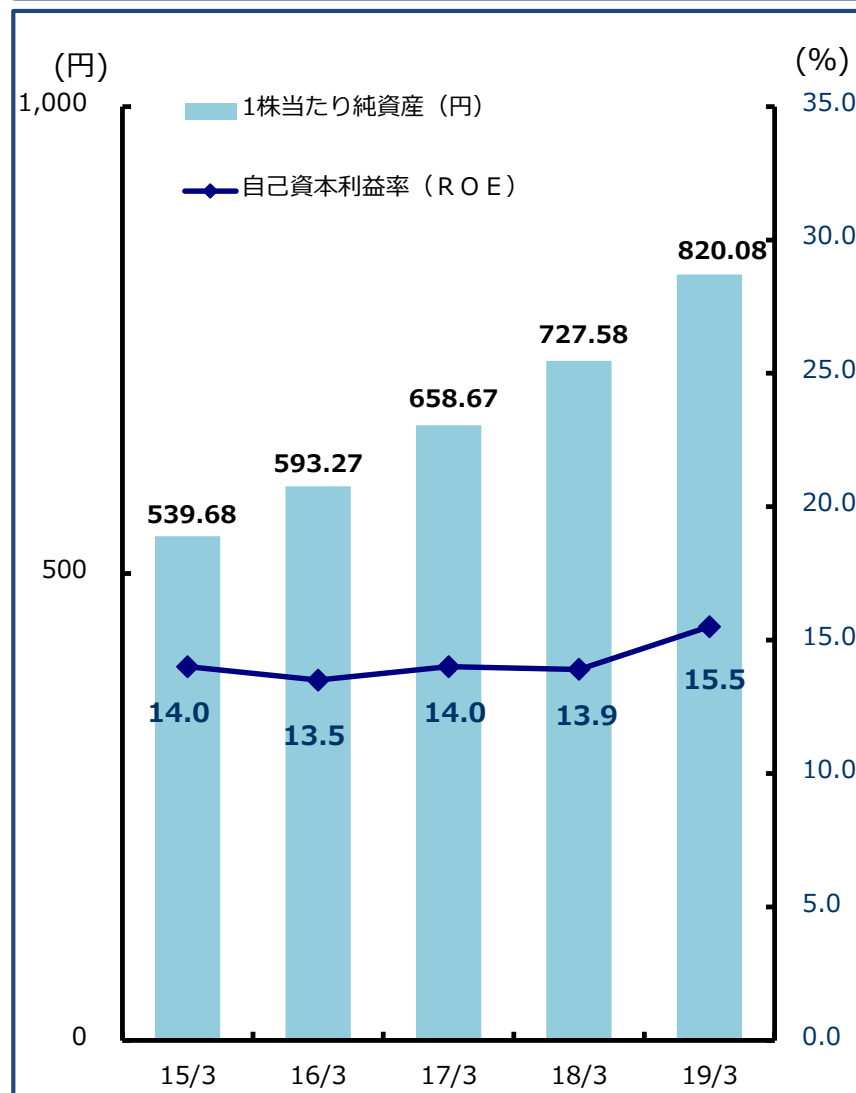
商品	販売金額	前年比	主なアイテム
ファミリー衣料	8,691	113.6%	肌着・靴下・帽子・タオル
カジュアル	11,142	123.7%	ポロシャツ・Tシャツ・ハイネック・コンプレッション
ワーキングウエア	28,689	122.2%	ワーキングウエア・つなぎ服・鳶衣料
ユニフォーム	2,508	123.5%	女性衣料・白衣・オフィス・不織布作業服
履物	16,035	108.9%	安全靴・足袋・長靴・厨房靴
作業用品	25,664	113.8%	軍手・工具・保護具・レインスーツ

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比率の推移



(注) 1株当たり純資産は2019年4月1日を効力発生日とする株式分割(普通株式1株を2株に分割)を考慮して記載しております。



- 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。

株式会社ワークマン

銘柄コード：7564（JASDAQ）

お問い合わせ先：財務部 IRグループ

TEL：03-3847-8190

E-mail：wm_seibi@workman.co.jp

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