

株式会社ワークマン

2020年3月期 第2四半期決算説明会

2019年11月7日

- 第2四半期決算の業績 ・ ・ ・ ・ P 3 – P 6
- 第2四半期決算の概要 ・ ・ ・ ・ P 7 – P 15
- 2020年3月期計画 ・ ・ ・ ・ P 16 – P 24
- 参考資料 ・ ・ ・ ・ ・ P 25 – P 27

損益計算書（累計期間）



（単位：百万円）

		2019年3月期 第2四半期累計期間	2020年3月期 第2四半期累計期間		増 減 要 因
		金額	金額	前年同期比	
	直営店売上高	416	422	+1.6	
	加盟店売上高	37,690	51,110	+35.6	
	チェーン全店売上高	41,850	55,338	+32.2	
	既存店売上高	—	—	+27.8	
	加盟店からの収入	6,065	8,874	+46.3	加盟店期中平均店舗数777店舗（前年同期比+70店舗） 荒利率 前第2四半期35.8%、当第2四半期36.1%
	その他の営業収入	1,508	1,919	+27.2	国内ベンダー仕入前年同期比27.6%増加による 業務受託料収入3億99百万円増加
	営業収入	7,574	10,794	+42.5	
	直営店売上高	4,160	4,228	+1.6	直営店期中平均店舗数66店舗（前年同期比50店舗減） SC店、既存店売上でカバー
	加盟店向け商品供給売上高	17,114	26,863	+57.0	既存店売上好調により、物流センターからの供給増加
	売上高	21,275	31,091	+46.1	
	営業総収入	28,850	41,886	+45.2	
	直営店売上原価	808	△707	△87.5	
	加盟店向け商品供給売上原価	17,114	26,863	+57.0	加盟店向け商品供給売上高と同額を計上
	売上原価	17,922	26,156	+42.9	

損益計算書（累計期間）



（単位：百万円）

	2019年3月期 第2四半期累計期間	2020年3月期 第2四半期累計期間		増減要因
	金額	金額	前年同期比	
（売上総利益）	3,352	4,935	+47.2	海外仕入（前期比222.6%）の為替差益 P B 比率の向上で値入率 前年同期比+0.4%
（営業総利益）	10,927	15,729	+44.0	
販売費及び一般管理費	5,356	7,087	+32.3	人件費（期中平均社員数23名増） 販売費（ステップアップ顕彰金） 流通センター運営費用 消費増税対応 SC店運営、改装委託 直営店運営(期中平均店舗数△50店舗) +約1億99百万円 +約3億48百万円 +約6億21百万円 +約1億60百万円 +約3億31百万円 △約3億35百万円
営業利益	5,571	8,642	+55.1	
営業外収益	622	744	+19.5	
営業外費用	28	29	+2.5	
経常利益	6,165	9,357	+51.8	
特別利益	—	2	—	契約満了店舗の売却
特別損失	14	33	+134.8	閉店予定5店舗の減損損失 約17百万円 伊勢崎・竜王DCの改装による除却損 約18百万円
四半期純利益	3,822	5,802	+51.8	
1株当たり四半期純利益	46円84銭	71円10銭		

損益計算書（会計期間）



（単位：百万円）

	2019年3月期		2020年3月期	
	第2四半期会計期間		第2四半期会計期間	
	金額	前年同期比	金額	前年同期比
チェーン全店売上高	20,175	+18.6	26,480	+31.3
（既存店売上高）	—	+16.5	—	+26.7
営業総収入	13,951	+16.3	21,298	+52.7
販売費及び一般管理費	2,792	+19.9	3,805	+36.3
営業利益	2,547	+31.2	3,919	+53.9
経常利益	2,840	+28.2	4,286	+50.9
四半期純利益	1,718	+29.1	2,610	+51.9
1株当たり四半期純利益	21円06銭		31円99銭	

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	増減要因
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	営業CF：棚卸資産増加△12億85百万円 投資CF：自社物件の建築など有形固定資産の主取得△11億8百万円 財務CF：配当金支払△30億33百万円
	加盟店貸勘定	8,989	12,618	3,628	1店舗当たり在庫+540万円、対象店舗711⇒781店舗
	商品	7,198	13,030	5,831	直営店 △6億79百万円 流通センター +23億73百万円 未着品 +28億83百万円 SC倉庫 +11億40百万円
	固定資産	21,586	22,083	497	
	有形固定資産	15,192	15,816	624	出店・S&B14店舗（うち自社物件12店舗）+11億98百万円 減価償却費△5億47百万円
	無形固定資産	266	350	83	
	その他投資	6,127	5,916	△210	差入保証金の返済
資産合計		83,183	87,489	4,305	
負 債 の 部	流動負債	13,281	14,787	1,506	仮受消費税 △4億47百万円
	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	

- 第2四半期決算の業績
- 第2四半期決算の概要
- 2020年3月期計画
- 参考資料

2019年秋冬新製品発表会



WORKMAN^{Plus}+

■ 過酷ファッションショーで機能性をアピール

(過酷ファッションショー)



(ディスプレイブース)



マスコミ 59社(116名)

TV紹介
13番組

インフルエンサー 60名

WEB掲載
145媒体

出店状況



WORKMAN^{Plus}+

■ 出店はすべて WORKMAN^{Plus}+

2019年9月末 **848**店舗

(2019年3月末比+11店舗・2018年9月末比+22店舗)

WORKMAN^{Plus}

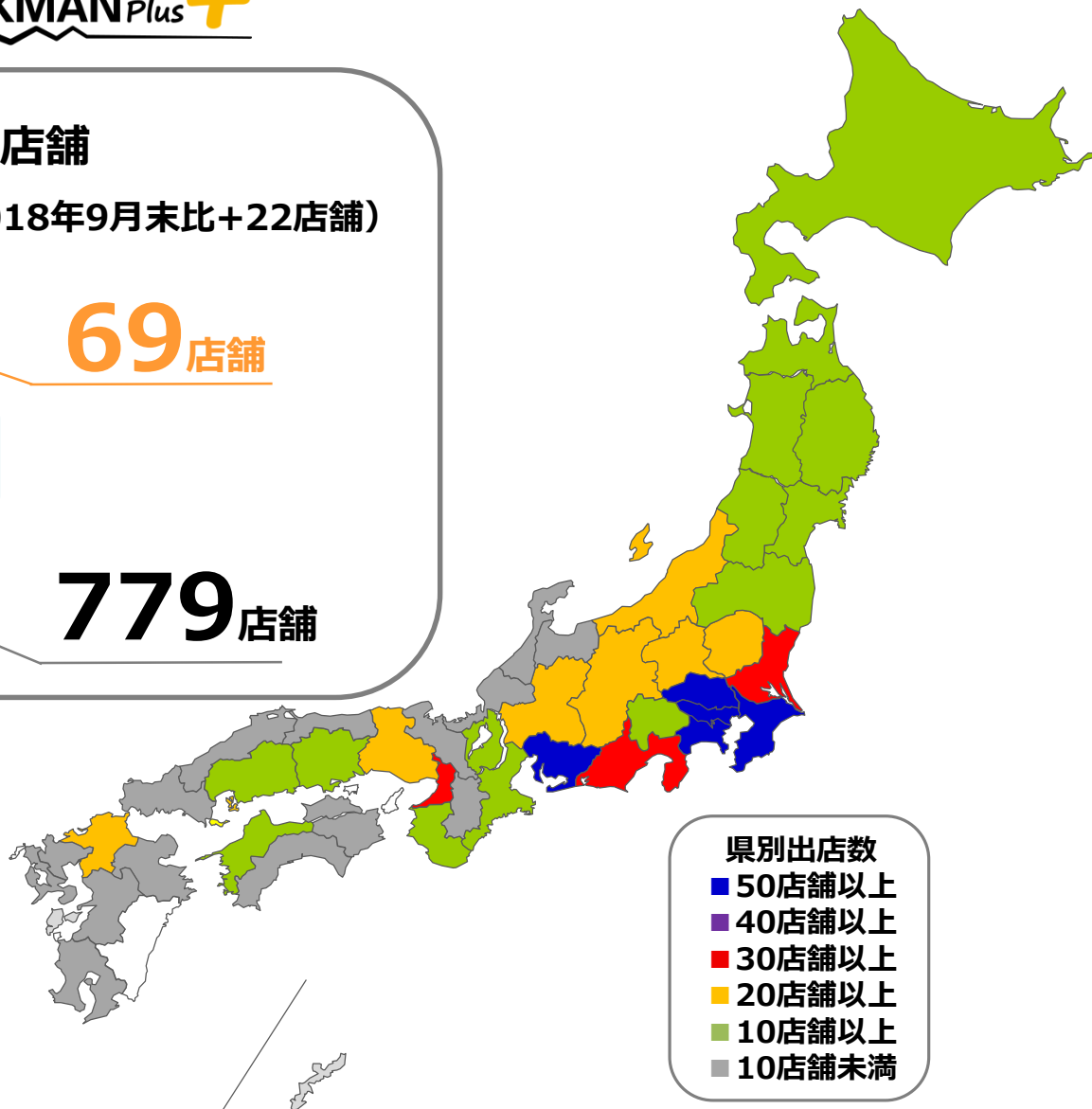
69店舗

46都道府県



779店舗

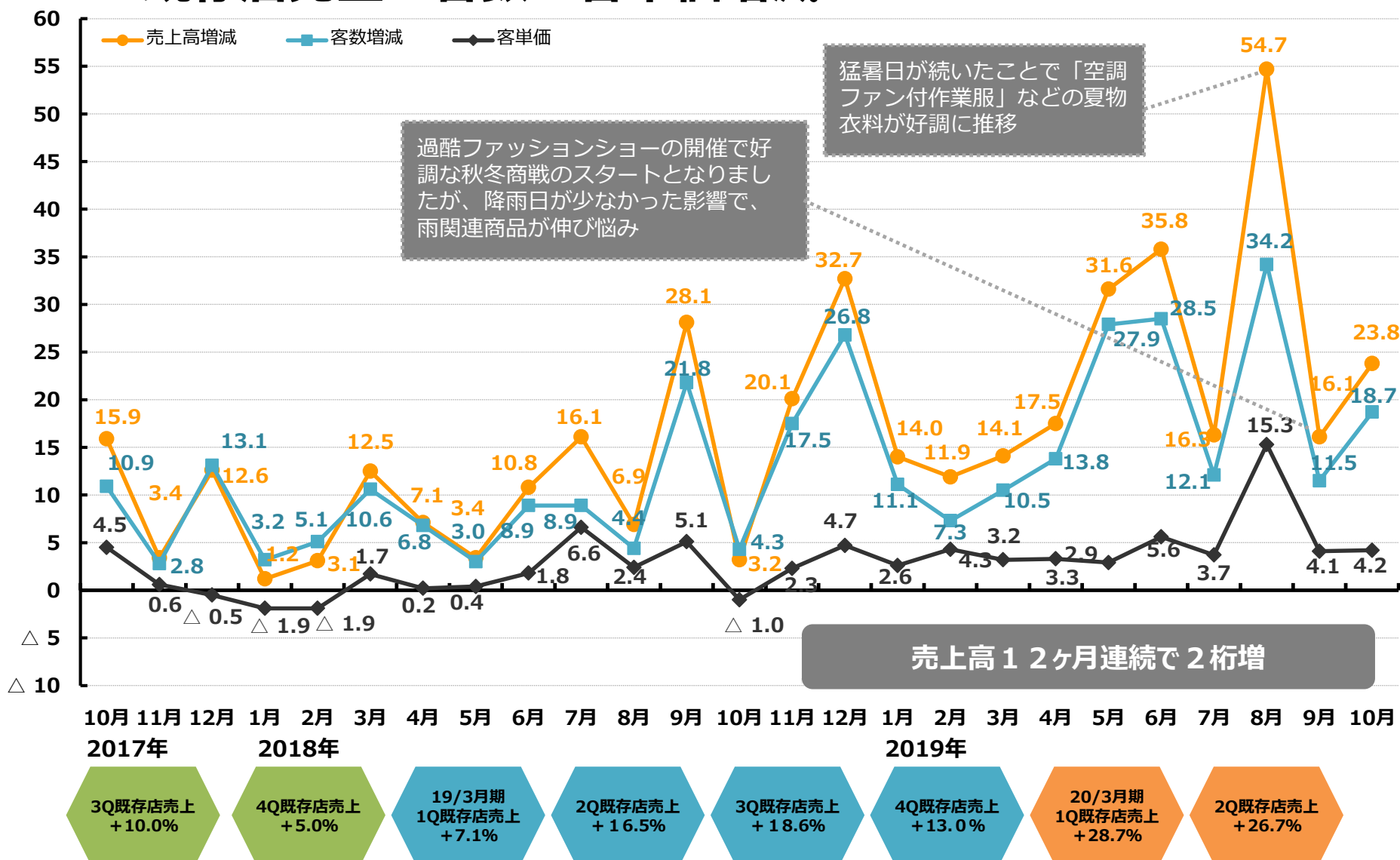
- 開店 **11**店舗
ロードサイド 9店舗
ショッピングセンター 2店舗
- スクラップ&ビルド **3**店舗
- 改装転換 **43**店舗
全面改装 12店舗
部分改装 31店舗



月次推移と要因



■ 既存店売上・客数・客単価増減



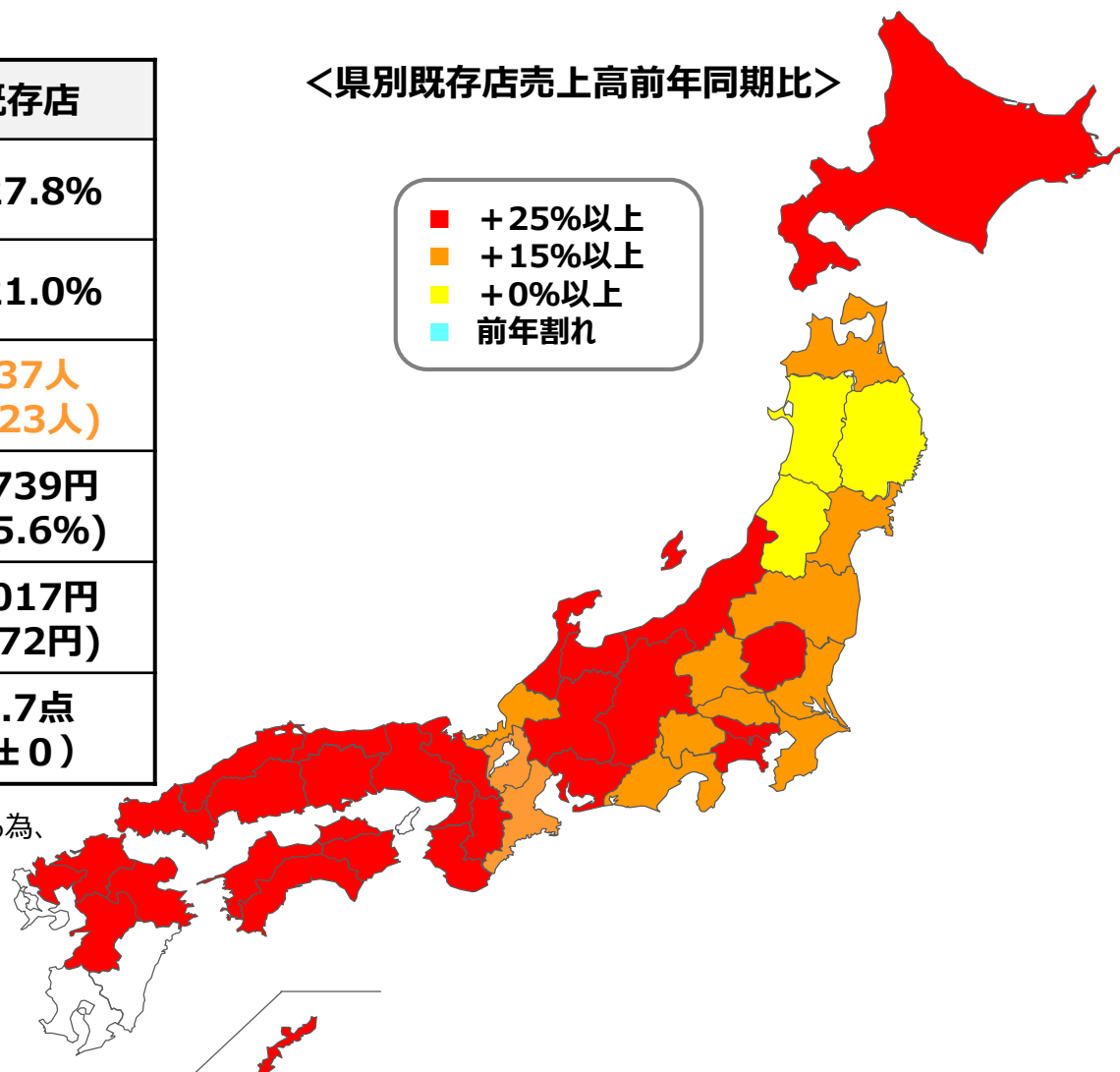
販売状況（第2四半期累計期間4月～9月）



■ チェーン全店売上高 **553億38百万円**

	チェーン全店	既存店
売上高	+32.1%	+27.8%
客数	+24.8%	+21.0%
1日平均数	—	137人 (+23人)
客単価	2,743円 (+5.7%)	2,739円 (+5.6%)
点単価	1,023円 (+74円)	1,017円 (+72円)
1人当たり 買上点数	2.7点 (±0)	2.7点 (±0)

＜県別既存店売上高前年同期比＞



※1日平均客数は、運営形態により営業日数が異なる為、概数を記載しております。

販売状況（商品別売上高と要因）



■ チェーン全店商品別売上高

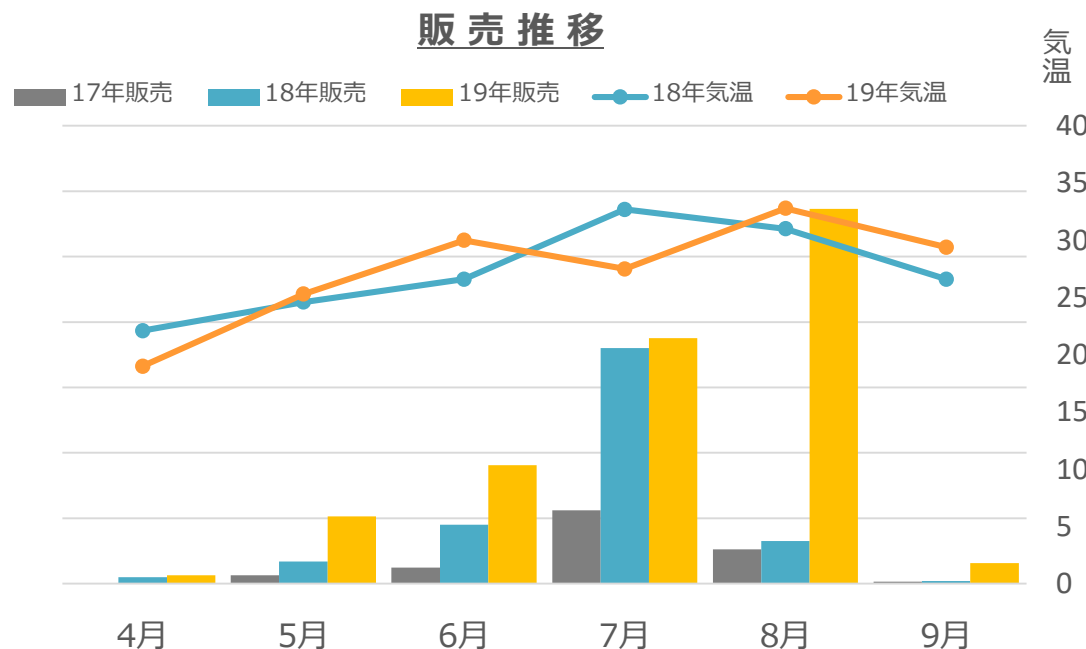
（単位：百万円）

カテゴリー別	2019年3月期 第2四半期累計期間		2020年3月期 第2四半期累計期間		要 因（前年同期比）
	売上高	前年同期比	売上高	前年同期比	
ファミリー衣料 肌着・靴下・帽子・タオル等	3,882	+11.1	4,859	+25.2	・ 防暑スリーブ（+85.3%） ・ サマーレギンス（+64.9%）
カジュアルウェア  ポロシャツ・Tシャツ・ハイネック等	5,380	+14.9	7,909	+47.0	・ コンプレッション（+97.4%） ・ 半袖Tシャツ（+66.8%）
ワーキングウェア  作業服・つなぎ服・着衣料等	12,925	+17.1	17,922	+38.7	・ サマーカーゴパンツ（+67.7%） ・ 空調ファン付作業服（+126.3%）
ユニフォーム 女性衣料・白衣・オフィス等	1,233	+12.8	1,856	+50.5	・ サマー女性ウェア（+188.0%） ・ 女性レインウェア（+159.5%）
履 物 安全靴・足袋・長靴・厨房靴等	7,345	+5.1	8,971	+22.1	・ アスレシューズ（+84.0%） ・ 厨房シューズ（+64.1%）
作 業 用 品  軍手・保護具・レインスーツ等	10,956	+14.8	13,687	+24.9	・ レインウェア（+51.5%） ・ ヤッケ、ウィンドブレーカー（+70.7%）
そ の 他	127	+7.1	131	+2.8	-
合 計	41,850	+13.2	55,338	+32.2	

前年まで「その他」に含まれていたユニフォームを別記しております。 その他は本部「直販部」売上となります。

販売状況（商品別売上高と要因）

■ 空調ファン付作業服（前期同期比 +126.3%）



梅雨寒の影響で8月に販売が集中

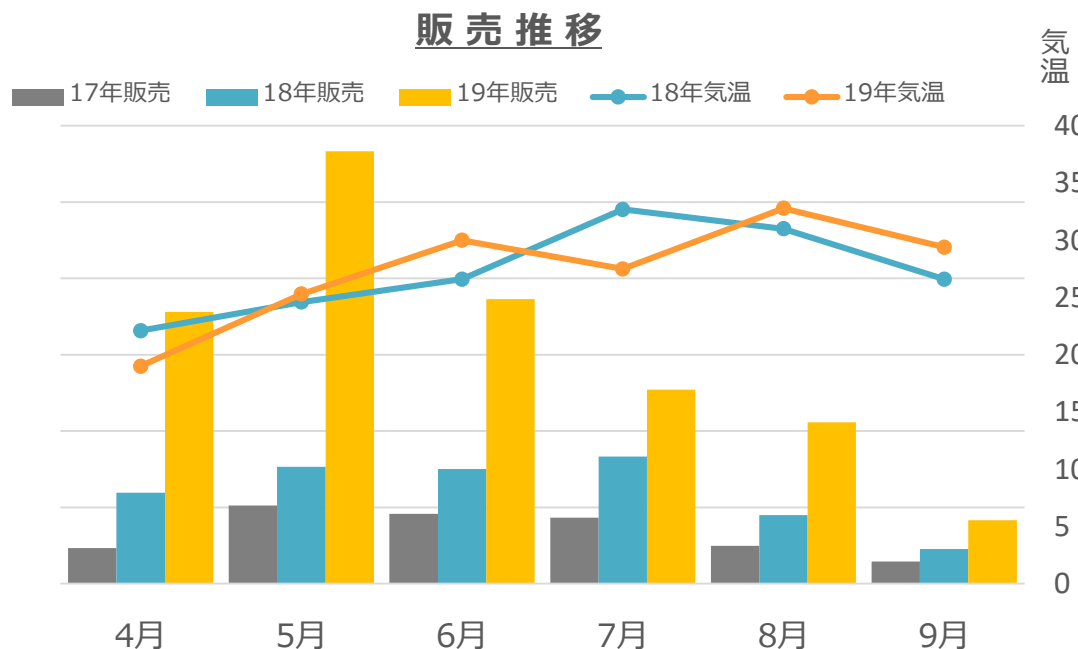


「Wind Core シェルジャケット」
・カジュアルデザインもラインアップ

作業シーンだけではなく、アウトドアや
スポーツ観戦などでも需要が高まっている

販売状況（商品別売上高と要因）

■ サマー女性ウエア（前年同期比 +188.0%）



機能性ウエアを中心に販売が伸びる



「AEROストレッチクライミングパンツ」

軽登山やウォーキング、タウンユースとして、
クライミングパンツや接触冷感ウエアが好調

■ P B商品売上高**242億75百万円**(前年同期比+68%)

- チェーン全店売上P B比率44.0%（前年同期比+9.5ポイント）
- PB商品 947アイテム（前年同期比+206アイテム）

■ ブランド別販売状況（2019.4月～9月）

ブランド名	アイテム数 (前年同期)	販売点数 (前年同期比)	販売金額 (前年同期比)
 ワーク&アウトドア	185 (86)	243.8万点 (244.7%)	50億68百万円 (229.7%)
 ワーク&スポーツ	213 (67)	464.7万点 (597.3%)	42億58百万円 (564.8%)
 高機能レインウェア	43 (34)	27.7万点 (661.7%)	12億13百万円 (584.8%)
合計	435 (187)	736.3万点 (405.3%)	105億39百万円 (332.7%)

3ブランド商品の伸長 = 「客層拡大」

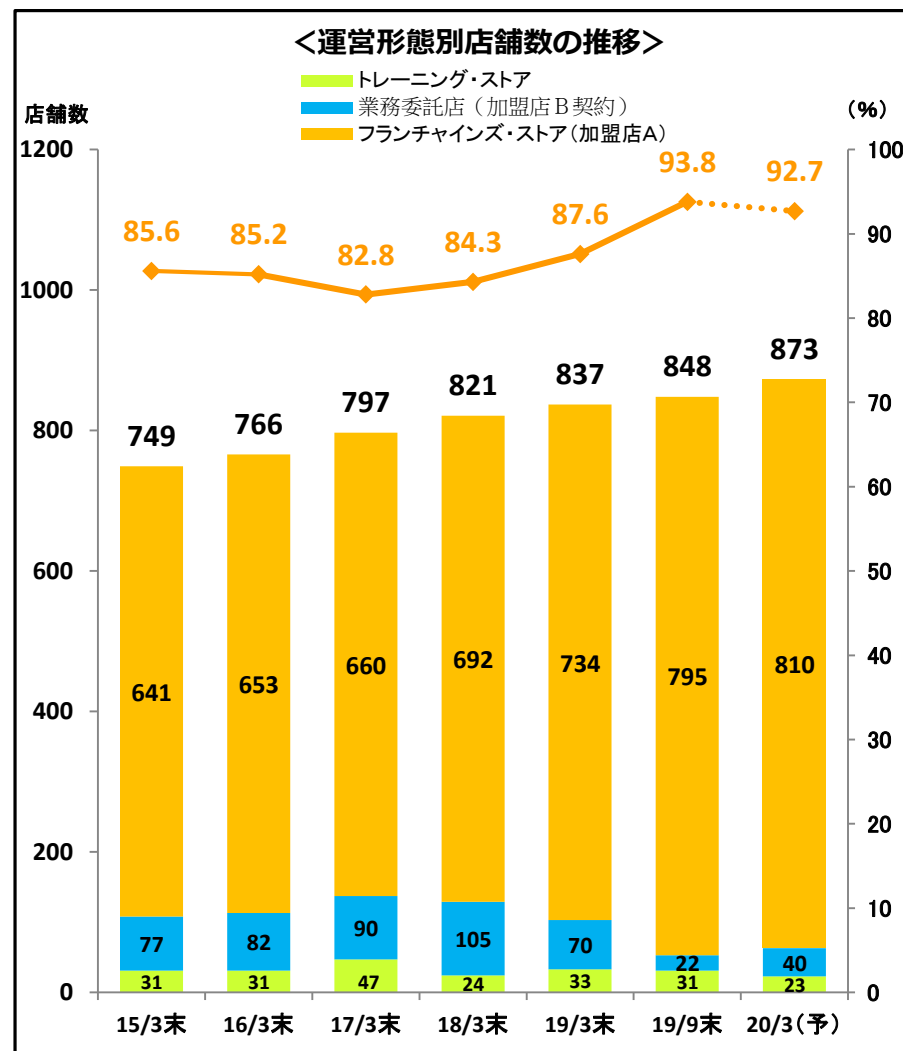
■ フランチャイズ比率 **93.8%** (前期末比+6.2ポイント)

● フランチャイズ化の推移(4月～9月)

形態	増加	減少	増減 合計
フランチャイズ・ストア (業務委託店からの変更)	+67 (50)	△6	+61
業務委託店	+3	△51	△48
トレーニング・ストア	+14	△16	△2

※2019年3月末比較

個店売上の向上で F C 化が加速
既存店ラウンドベース年商 **12,543万円**
(2019年9月末時点)



- 第2四半期決算の業績
- 第2四半期決算の概要
- 2020年3月期計画
- 参考資料

■ ワークマンプラスの伸展（客層拡大）

- 出店加速と効果的な既存店の改装転換（出店）
- ダントツな製品づくり（商品基本方針）
 - ・ 3ブランド中心のP B商品開発
- インフルエンサー戦略（販促）
 - ・ アンバサダーマーケティング
 - ・ デジタルマーケティング

■ 法人向け商品の強化（プロ顧客の囲い込み）

- 「G-NEXTシリーズ」 販売金額 24億 92百万円（前年同期比+38.3%）

■ データ経営

- 需要予測発注システム稼働店舗 369店舗
＜販売機会ロス率＞ 稼働店舗6.5% 未導入店舗9.7%（全社平均8.0%）

※当社の販売機会ロス率は店舗からの発注に対して、店舗供給が出来なかった取引によって測定しております。

■ 2025年1,000店舗体制（2020年3月期末868店舗）

2020年3月期新規出店・閉店

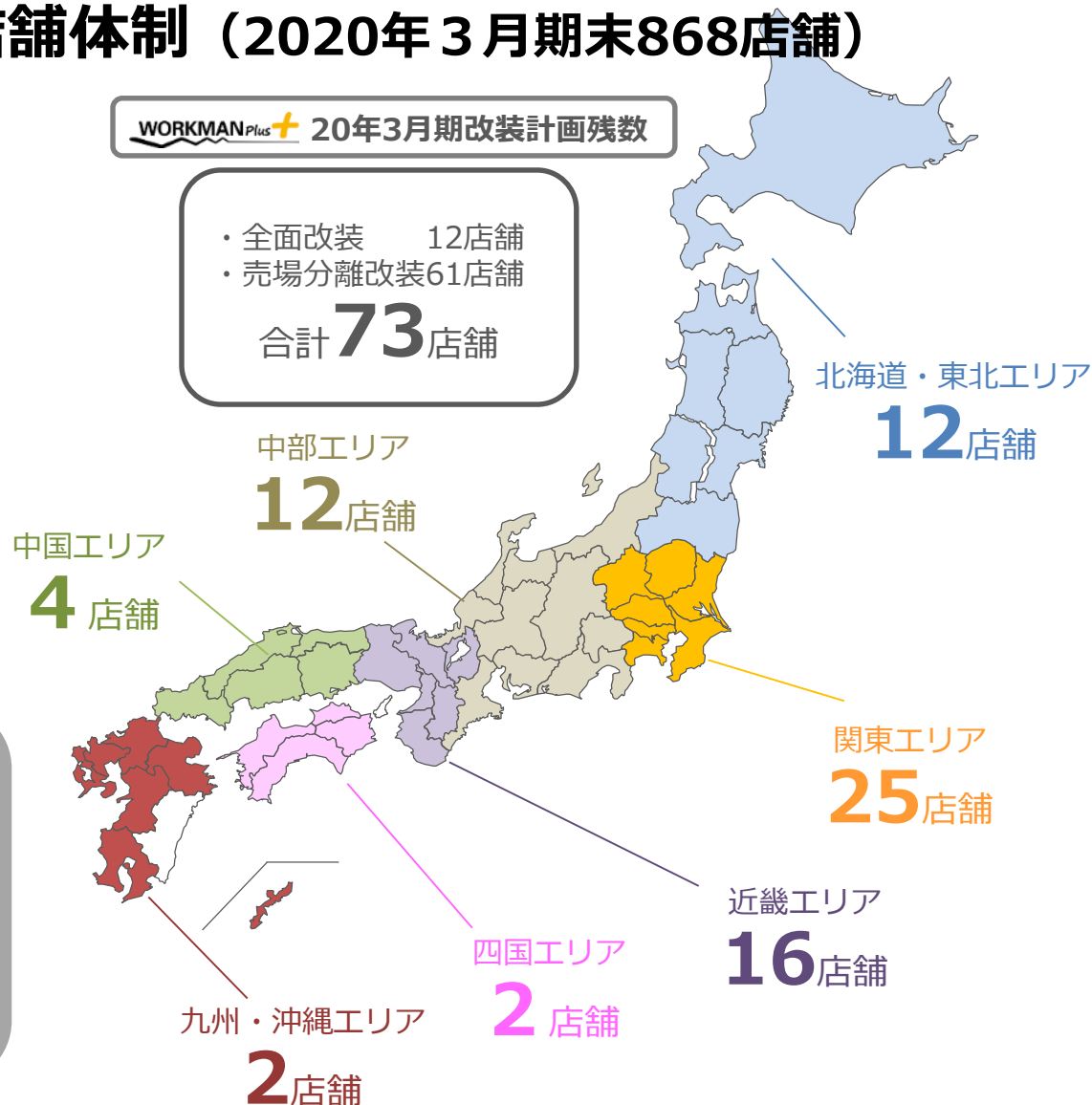
エリア	4～9月 出店実績	20年3月期 出店計画残数	閉店
北海道・東北	1	5	—
関東	2(2)	4(2)	4
中部	3(1)	2(1)	—
近畿	—	7	—
中国	—	—	—
四国	—	—	—
九州・沖縄	5	6	—
合計	11(3)	24(3)	4

() スクラップ&ビルド

WORKMAN Plus+ 20年3月期改装計画残数

- ・ 全面改装 12店舗
- ・ 売場分離改装61店舗

合計 **73** 店舗



WORKMAN Plus+

2020年3月期末累計

169 店舗

■ 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

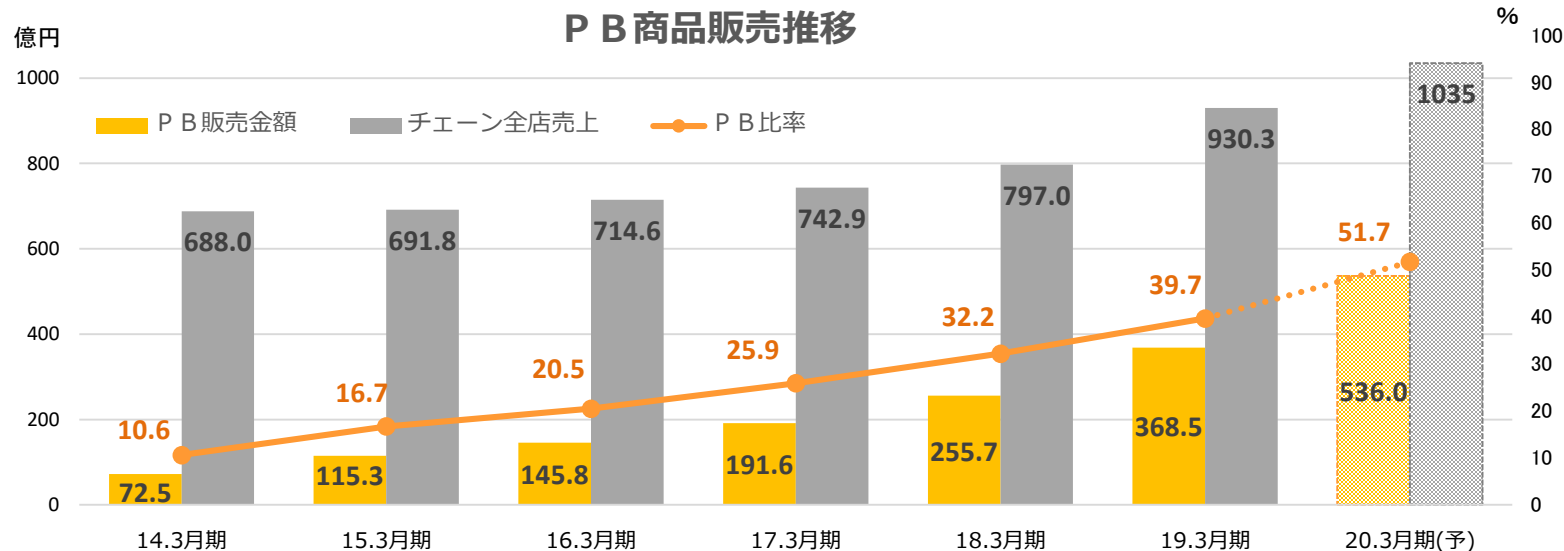
新商品初年度5～10万点でテスト販売

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



PB商品開発（アスレジャー）



WORKMAN^{Plus}+

■ FieldCore・Find-Out・AEGIS・3ブランドの展開

●秋冬PB商品生産計画 300億（前期比2.7倍）

秋冬主力アイテム



OUT
DOOR
&
WORKING



ULTIMATE
フーデッドパーカー
3,900円



DIAMAGIC
DIRECT 綿リップ
防風防寒ジャンパー
3,900円



DIAMAGIC
DIRECT
防風防寒ジャンパー
2,900円



SPORTS
&
WORKING



耐久撥水
ウォーム J K
2,900円



耐久撥水
STORM
SHIELD
ジャケット
2,900円



MOVE ACCIVE
LIGHT フーディ
1,900円



HIGH
QUALITY
RAIN
WEAR



イーゼス透湿
防水防寒スーツ
(上下組)
6,800円



イーゼスオーシャン
防水防寒スーツ
(上下組)
6,800円



防寒レイン J K
PERFECT
3,900円

アスレジャー売上高 1,000億円を目指す

■ 著名インフルエンサーとのコラボ製品開発

- シーンに合わせて使用者目線での製品づくり
- 店頭にQRコード付のPOPを設置しアンバサダー製品情報サイトへ誘導

大人気ブログ
 ちゃんとお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。キャンプ場のレボや実際に使用したギア・ウェ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、「」内の文面はレビューより引用となります。掲載期間 2020年3月19日

山 大人気ブログ
 絶対にマネをしてはいけない山歩き。
じょあさん
 (月間最高PV数 / 8万回)
 ストープから衣料品まで幅広いアウトドアグッズのレビューを投稿され積極的に活動されています。

ネットで話題 check
 「580円ですよ。メリノウールが・・・靴を履いて歩いてみて思ったことは、柔らかい・・・」
 つづきは、QRコードで!!

メリノウールソックス (ショートタイプ・ミドルタイプ)

1P ¥ 580 税込

※上記、「」内の文面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現在)
 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!!

透湿防水防寒スーツ・オーシャン防水防寒スーツ
 透湿防水防寒スーツ リフレクト

各 ¥ 6,800 税込

※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現在)
 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ェ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、「」内の文面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)
 @rena674 さん
 永里礼奈さんは BAILA 読者モデル (スーパーバイラズ) として活躍中。ファッションや化粧品、サブカルチャーなど幅広い投稿が人気です。

ネットで話題 check
 「ワークマンといえば "男性" のイメージが強かったのですが・・・実はメンズなのですが、機能性の高さと・・・」
 つづきは、QRコードで!!

DIAMAGIC DIRECT® 綿リップ防風防寒ジャケット

¥ 3,900 税込

※上記、「」内の文面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)
 @hrkaaki さん
 (フォロワー数 / 19.5 千人 10/15現在)
 WEB マーケティングを仕事に活躍されています。ワークアウトなどの投稿は非常にアクティブな方です。

ネットで話題 check
 「わたしが選んだのは ULTIMATE フードットパーカー・・・裏がアルミプリントになって・・・」
 つづきは、QRコードで!!

AERO STRETCH ULTIMATE フードットパーカー

¥ 3,900 税込

※上記、「」内の文面はレビューより引用となります。掲載期間 2020年3月19日

目標：アンバサダー50人とのコラボ企画で
人気商品の開発

■ 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

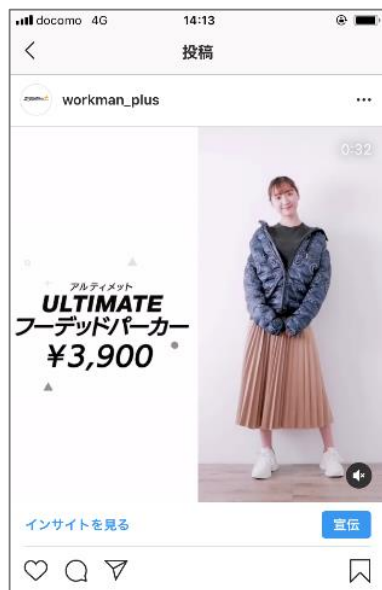


Instagram

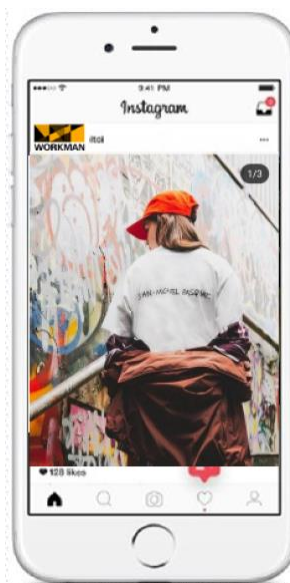


Twitter

Instagramイメージ



◎発信内容
コーディネート紹介「#ワークマン女子」etc



Twitterイメージ



◎発信内容
新店舗オープン情報
人気商品ランキング etc



運営目標

Instagram・Twitterでフォロワー**30**万人獲得

■ 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	進捗
チェーン全店売上高	93,039	+16.7	103,500	+11.2	55,338	53.5%
(既存店売上高)	—	+14.0	—	+7.8	—	—
営業総収入	66,969	+19.4	73,360	+9.6	41,886	57.1%
販売費及び一般管理費	11,672	+18.3	12,833	+9.9	7,087	55.2%
営業利益	13,526	+27.6	15,011	+11.0	8,642	57.6%
経常利益	14,755	+24.5	16,300	+10.5	9,357	57.4%
当期純利益	9,809	+25.1	10,889	+11.0	5,802	53.3%
1株当たり当期純利益	120円20銭		133円43銭		—	

- 第2四半期決算の業績
- 第2四半期決算の概要
- 2020年3月期計画
- 参考資料

■ 日経TRENDY 2019年ヒット商品ランキング

「ワークマン」第1位



【選出理由】

「低価格＆高機能ウエア」の新たな市場を開拓した新規性と、「ワーキングブランドを女性が着る」というこれまでには考えられなかった影響力。同じ商品を見せ方を変えて別ブランドの店舗で販売するというマーケティングを評価。

■ ワークマンプラス2020年3月期出店・改装予定店舗

年月	①モール 新規出店	②ロードサイド 新規出店（S & B）	③全面改装 （既存店）	④分離改装 （既存店）	累計
前期	3店舗	6店舗	3店舗	0店舗	12店舗
上期	2店舗	12店舗	12舗	31店舗	69店舗
10	ららぽーと沼津 テラスモール松戸	矢板 南仙台 気仙沼鹿折 堺豊田 福岡吉塚	岩沼 ひたち野牛久 山形南原 堺百舌鳥赤畑	57店舗	—
11	—	（伊勢崎宮子）	八戸長苗代 宇部流川 徳島論田	4店舗	—
12	—	出水 小樽 （半田有脇） 松原 小倉長行 熊本桜木東	岐阜金園 津河芸	—	—
20/1	—	—	福山南本庄 高知高松	—	—
3	ららぽーと和泉	川崎大師（前橋南インター） 柏桜台 北広島 北斗七重浜 山鹿 寝屋川木田 岸和田加守 津島愛宕 浦添経塚 香芝 浦添	さいたま佐知川	—	—
下期	3店舗	24店舗	12舗	61店舗	100店舗
累計	8店舗	42店舗	27店舗	92店舗	169店舗



- 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。

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/>