



JASDAQ (7564)

株式会社ワークマン

2021年3月期

第2四半期決算説明会資料



『機能と価格に新基準』

2020年11月9日

- | 2021年3月期第 2 四半期決算の業績 . . . P 3
- | 2021年3月期第 2 四半期決算の概要 . . . P 8
- | 2021年3月期計画 P 17

| 2021年3月期第2四半期決算の業績

損益計算書①（累計期間）



（単位：百万円）

	20年3月期2Q 金額	21年3月期2Q 金額	前年同期比	増 減 要 因
チェーン全店売上高	55,338	68,288	+23.4	
直営店売上高	4,228	3,980	△5.9	
加盟店売上高	51,110	64,308	+25.8	
（既存店売上高）	—	—	+18.6	
営業総収入	41,886	48,713	+16.3	
営業収入	10,794	13,700	+26.9	
加盟店からの収入	8,874	11,667	+31.5	FC店期中平均店舗数833店舗（前年同期比+56店舗） FC店荒利率改善 前期36.1%、当期36.3%
その他の営業収入	1,919	2,032	+5.9	国内ベンダー仕入が前年同期比+7.9%増加したことで、 業務受託料収入が1億39百万円増加
売上高	31,091	35,013	+12.6	
直営店売上高	4,228	3,980	△5.9	直営店期中平均43店舗数店舗（前年同期比△23店舗）
加盟店商品供給売上高	26,863	31,032	+15.5	FC化が進んだことで形態変更による在庫売却が減少 FC売上比△10.3ポイント（秋冬商品の在庫調整）
売上原価	26,156	29,073	+11.2	
直営店売上原価	△707	△1,959	+277.1	直買取引によるスプレッドを調整 ※売上総利益要因参照
加盟店商品供給売上原価	26,863	31,032	+15.5	加盟店向け商品供給売上高と同額を計上

損益計算書②（累計期間）



（単位：百万円）

	20年3月期2Q 金額	21年3月期2Q 金額	前年同期比	増 減 要 因
（売上総利益）	4,935	5,939	+20.3	海外仕入 前期比114.3%・平均決済レート105.8円 海外仕入に係る利益額43億円 前期比+30.9%
営業総利益	15,729	19,639	+24.9	
販売費及び一般管理費	7,087	8,565	+20.9	人件費（社員+39名） +約2億13百万円 販売費 △約1億27百万円 流通センター運営費用 +約16億47百万円 SC運営他業務委託費 +約1億50百万円 消費税増税対応費 △約2億50百万円 直営店運営(期中平均△23店舗) △約1億93百万円
営業利益	8,642	11,073	+28.1	
営業外収益	744	736	△1.1	
営業外費用	29	27	△3.6	
経常利益	9,357	11,782	+25.9	
特別利益	2	—	—	
特別損失	33	19	△42.6	閉店及びS & B店舗の減損損失など
四半期純利益	5,802	7,372	+27.1	
1株当り四半期純利益	71円10銭	90円33銭		

損益計算書（会計期間）



（単位：百万円）

	20年3月期2Q		21年3月期2Q	
	金額	前年同期比	金額	前年同期比
チェーン全店売上高	26,480	+31.3	31,845	+20.3
（既存店売上高）	—	+26.7	—	+14.7
営業総収入	21,298	+52.7	23,048	+8.2
販売費及び一般管理費	3,805	+36.3	4,340	+14.1
営業利益	3,919	+53.9	4,909	+25.3
経常利益	4,286	+50.9	5,246	+22.4
四半期純利益	2,610	+51.9	3,211	+23.0
1株当たり四半期純利益	31円99銭		39円35銭	

貸借対照表



(単位：百万円)

	20年3月 期末	21年3月期 2Q末	増減	増 減 要 因
流動資産	73,764	75,283	1,518	
現金及び預金	45,240	43,562	△1,678	営業CF +45億27百万円 投資CF △20億65百万円 財務CF △41億39百万円
加盟店貸勘定	13,674	13,014	△660	対象店舗数 819⇒812店舗
商品	13,660	17,312	3,651	流通センター +23億51百万円 EC・SC倉庫 +1億63百万円 未着品 +8億67百万円 直営店 +2億70百万円
固定資産	23,757	24,401	643	
有形固定資産	16,968	17,664	695	新規出店・S&B18店舗（自社物件14店舗） ワークマンプラス改装什器等（全面11店舗・部分18店舗）
無形固定資産	455	587	131	新ECサイト構築
その他投資	6,333	6,150	△183	
資産合計	97,522	99,684	2,161	
流動負債	16,905	15,964	△941	買掛金+3億21百万円 未払金△7億75百万円・役員退職慰労引当金△5億
固定負債	3,113	3,137	24	
負債合計	20,019	19,101	△917	
純資産合計	77,503	80,582	3,079	
負債純資産合計	97,522	99,684	2,161	

| 2021年3月期第2四半期決算の概要

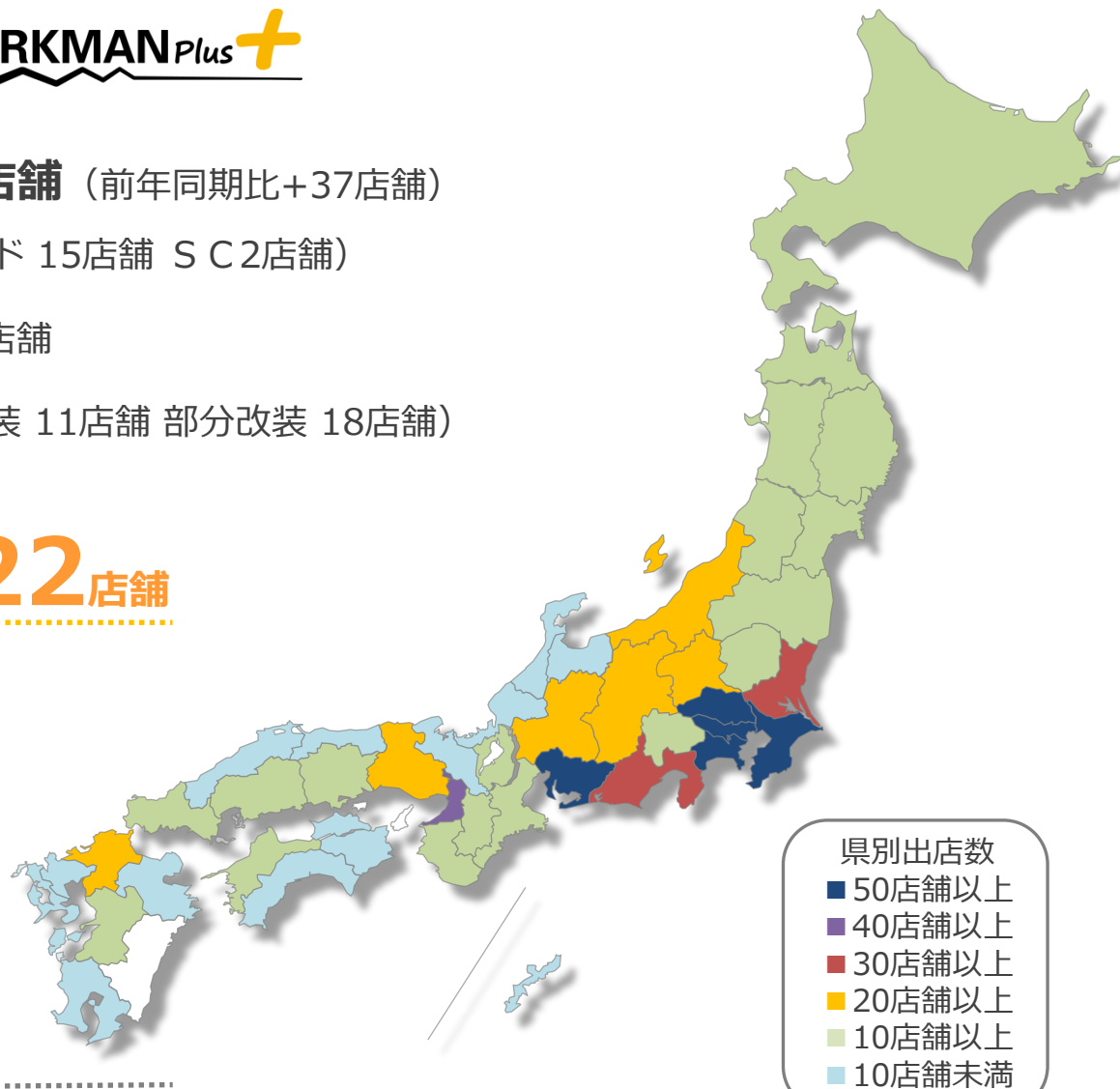
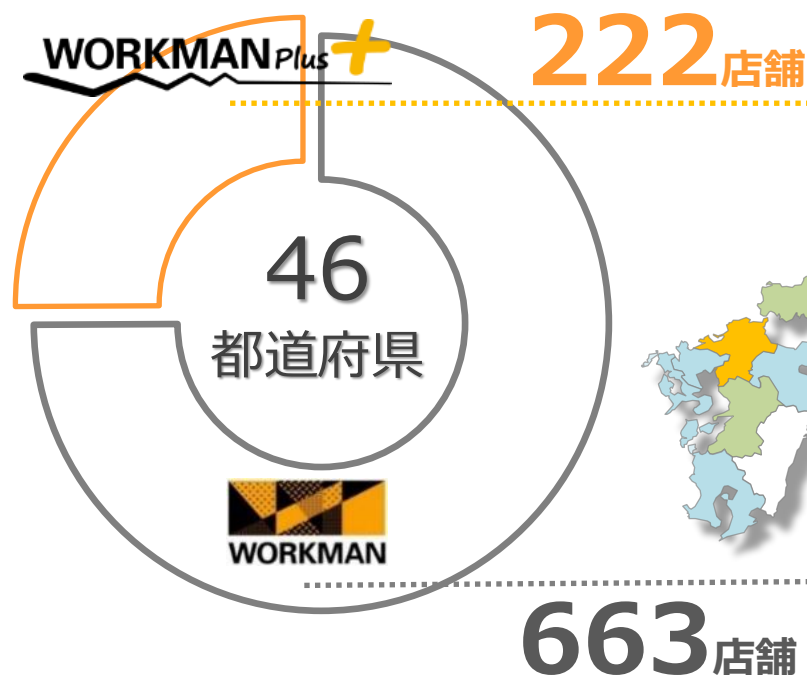
出店状況



□ 出店はすべて **WORKMAN Plus+**

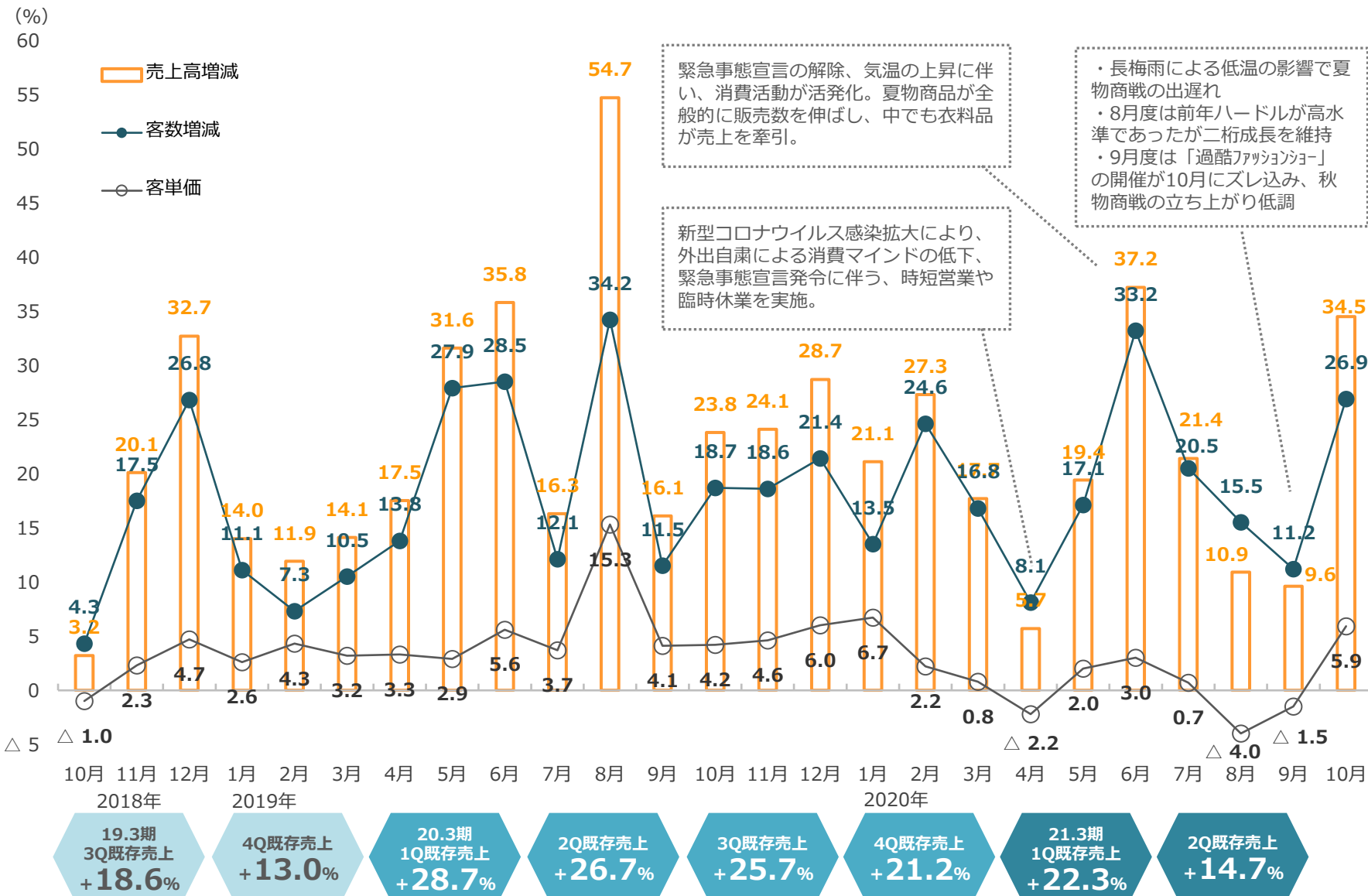
2020年9月末 **885店舗** (前年同期比+37店舗)

- 開店 17店舗 (ロードサイド 15店舗 S C 2店舗)
- スクラップ&ビルド 1店舗
- 改装転換 29店舗 (全面改装 11店舗 部分改装 18店舗)



月次推移と要因

□ 既存店売上・客数・客単価増減



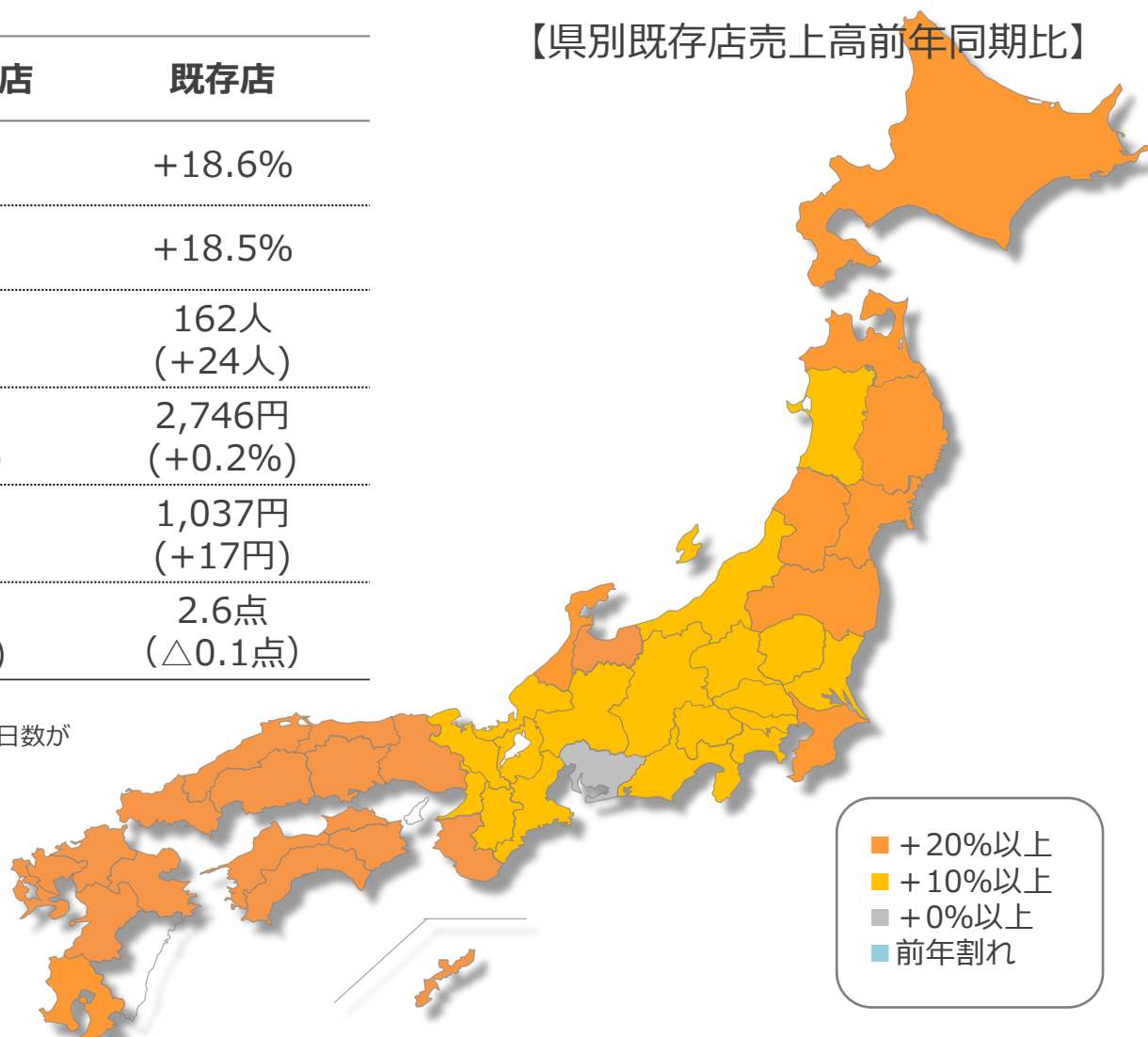
販売状況 (2021年3月期第2四半期累計)



□ チェーン全店売上高 **682億 88百万円**

	チェーン全店	既存店
売上高	+23.4%	+18.6%
客数	+23.2%	+18.5%
1日平均客数	—	162人 (+24人)
客単価	2,751円 (+0.3%)	2,746円 (+0.2%)
点単価	1,045円 (+22円)	1,037円 (+17円)
1人当たり 買上点数	2.6点 (△0.1点)	2.6点 (△0.1点)

【県別既存店売上高前年同期比】

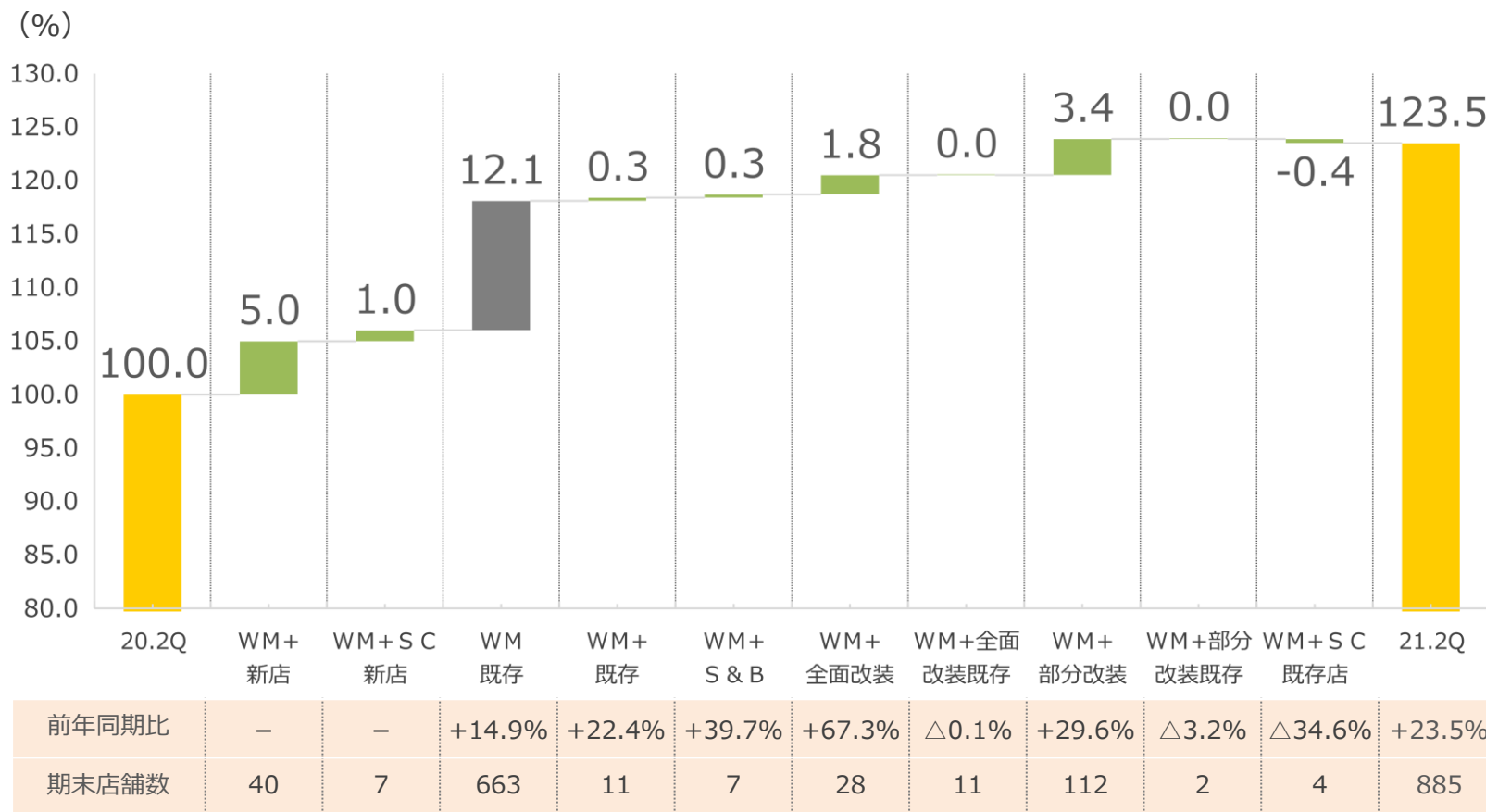


※1日平均客数は、運営形態により営業日数が異なる為、概数を記載しております。

- +20%以上
- +10%以上
- +0%以上
- 前年割れ

□ チェーン全店売上高寄与度（月次ベース累計）

- コロナ禍においてもワークマン既存店の安定成長
- 改装初年度は高い伸長率で成長を牽引、2年目以降は横ばいで推移



※既存店は新規開店及び改装リニューアルオープン月を除いて算出しております。

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	2020年3月期 第2四半期累計期間		2021年3月期 第2四半期累計期間		要 因（前期比）
	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	4,859	+25.2	6,240	+28.4	・サマーショートソックス（+37.1%） ・防暑小物（+78.8%） ・レギンス（+53.9%）
カジュアルウエア スポーツウエア・ポロシャツ等	7,909	+47.0	9,824	+24.2	・半袖ポロシャツ（+33.4%） ・半袖Tシャツ（+30.3%） ・長袖コンプレッション（+15.5%）
ワーキングウエア 作業服・アウトドアウエア等	17,922	+38.7	21,980	+22.6	・通年カジュアルワーク（+58.3%） ・サマーカーゴパンツ（+45.3%） ・空調ファン付ウエア（+39.6%）
ユニフォーム 女性衣料・白衣・オフィス等	1,856	+50.5	2,961	+59.5	・女性レインウエア（+84.2%） ・サマー女性衣料（+178.4%）
履 物 安全靴・足袋・長靴・厨房靴等	8,971	+22.1	10,413	+16.1	・アスレシューズ（+93.7%） ・アウトドアシューズ（+102.4%） ・サンダル（+81.5%）
作業用品 軍手・保護具・レインスーツ等	13,687	+24.9	16,708	+22.1	・バッグ（+76.7%） ・ウィンドブレーカー（+32.5%） ・レインウエア（+36.0%）
そ の 他	131	+2.8	160	+22.3	-
合 計	55,338	+32.2	68,288	+23.4	

販売状況（P B 商品）



□ P B 商品売上高 **368億49百万円** (前年同期比+51.8%)

- チェーン全店売上 P B 比率54.1% (前年同期比+10.1ポイント)
- PB商品 1,398アイテム (前年同期比+451アイテム)

athle

WORK & CASUAL	アイテム数（前期）	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	343 (180)	652.6万点 (192.8%)	115億62百万円 (174.6%)
 ワーク&スポーツ	316 (192)	850.1万点 (182.4%)	69億64百万円 (178.0%)
 高機能レインウェア	94 (39)	78.9万点 (271.1%)	24億44百万円 (214.6%)
アスレジャー P B 合計	753 (441)	1581.6万点 (189.7%)	209億72百万円 (179.6%)

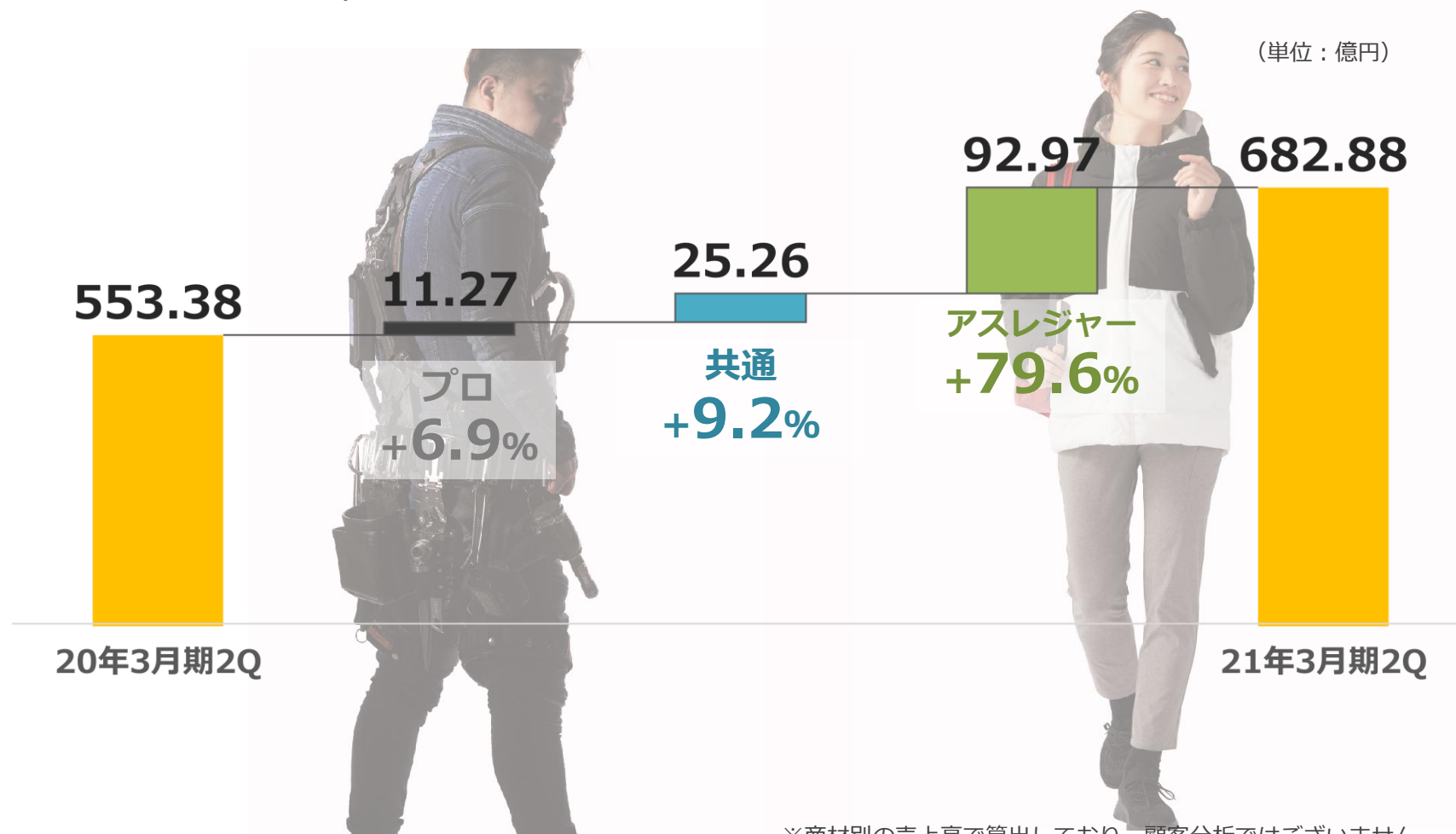
PRO

WORK	アイテム数（前期）	販売点数（前年同期比）	販売金額（前年同期比）
	485 (407)	1845.7万点 (122.2%)	126億20百万円 (119.5%)
	160 (129)	346.4万点 (157.5%)	32億57百万円 (159.8%)
ワーキング P B 合計	645 (536)	2192.2万点 (126.7%)	158億77百万円 (126.0%)
P B 合計	1,398 (947)	3,773.8万点 (147.2%)	368億49百万円 (151.8%)

□ チェーン全店売上高 商材別前年同期比

- プロ商材の伸長率はワークマンプラス店舗の方が高い

⇒一般のお客様だけでなく、プロニーズでも成長が見込める

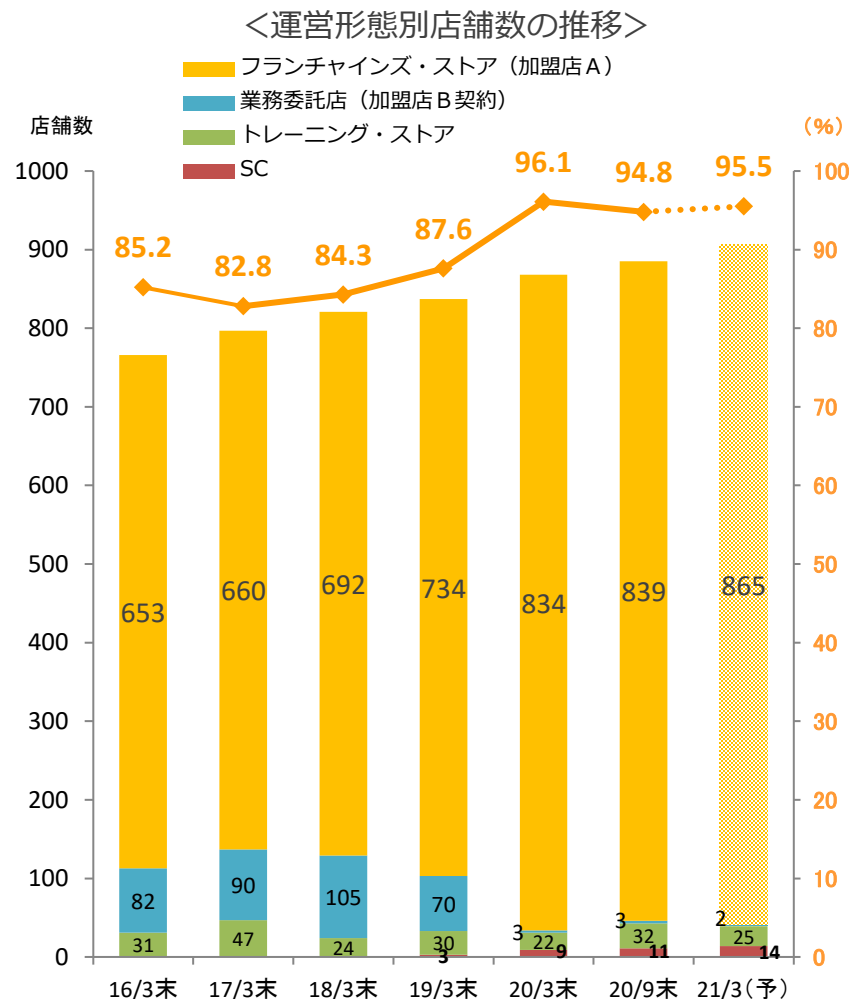


※商材別の売上高で算出しており、顧客分析ではございません。

□ フランチャイズ比率 **94.8%**（前期末比△1.3ポイント）

● 運営形態別の推移(2021年3月期第2四半期末)

形態	前期末	増加	減少	増減	2020年 9月末
フランチャイズ ・ストア	834	+21	△16	+5	839
業務委託店	3	—	—	—	3
トレーニング ・ストア	22	+26	△16	+10	32
S C店舗	9	+2	—	+2	11



| 2021年 3 月期計画

□ ワークマンプラス・#ワークマン女子の伸展

- 出店計画 出店加速と効果的な既存店の改装転換
- 出店戦略 店舗次世代フォーマット・#ワークマン女子
- 商品開発 お客様が「驚く」P B商品開発・女性衣料の強化
- 生産管理 4シーズン制へ移行
- 販売促進 良質アンバサダーの発掘

□ 顧客利便性向上による販売強化

- E C販売 Click & Collectの推進
- 販売管理 需要予測発注システム

□ 加盟店支援、本部機能強化

- 加盟店支援 新しい生活様式対応顕彰制度・休業日18日⇒22日
- 物流インフラ整備

□ 2021年3月期末 906店舗を計画

2021年3月期新規出店・改装・閉店計画

宮崎県へ初出店・全都道府県への出店達成

エリア	北海道 東北	関東	中部	近畿	中国	四国	九州 沖縄	合計
ロードサイド	5	7	3	4	2	1	12	34
SCテナント	—	4	1	—	—	—	—	5
スクラップ&ビルド	3	2	2	1	—	—	—	8
出店合計	8	13	6	5	2	1	12	47
WMプラス全面改装	2	6	3	1	—	—	—	12
WMプラス部分改装	7	16	11	8	2	7	1	52
プラス改装合計	9	22	14	9	2	7	1	64
閉店	—	—	1	—	—	—	—	1

2021年3月期末業態別店舗数



620店舗

(前期比△73店舗)
作業80%・アウトドア20%



284店舗

(前期比+110店舗)
作業60%・アウトドア40%



New

2店舗

(前期比+1店舗)
アウトドア100%

● 3つの業態で国内**1,500**店舗体制を目指す

□ 脱・作業服（持続成長を見込む店舗展開）

Trigger

ワーキング兼アウトドア・スポーツWORKMAN Plus店舗の成長限界

- ・既存店舗のフォーマット（売場面積100坪、駐車台数10～15台）ではキャパオーバー
- ・駐車（耐店）時間が長い一般のお客様が増加し、プロのお客様にご迷惑をお掛けする（顧客満足度の低下）
- ・客数増により店舗オペレーションが疎かになる。加盟店業務負担の増加。（加盟店満足度の低下）

Target

顧客を明確にし、お客様・加盟店の満足度向上を図る

- ・女性40%・ユニセックス20%
男性40%を目指す。
- ・「#ワークマン女子」を店名にすることで、女性客を呼び込む。
既に加盟者がいるWORKMAN・WORKMANPlusとの競合を避ける。
（既存店はワーキング販売に集中）
- ・「Enjoy × WORKMAN」
ワークマンの製品でもっと楽しく
ご家族や若年層にもご利用いただける店舗を目指す。



Strategy

巡行速度で出店を行い 次の成長ドライバーへ

- ・ **出店立地**
都市部ロードサイド（多店舗展開）
SCテナント（少数）
- ・ **商品**
FieldCore・Find-Out・AEGISを中心に展開、今後はウィメンズ開発
人員を強化し充実を図る。
機能性アパレルのみを開発し、
ファッションアパレルと差別化。
- ・ **マーケティング**
お客様がお買い物とSNSを楽しんでいただく「映え」スポットを設置。
SNSによる情報拡散と集客の好循環を促す。

□ デザイン・機能・価格でお客様に「驚いて」いただく



3,900円 (税込)

WASHABLE FUSION DOWN

-洗えるフュージョンダウン-

- 01.フュージョンダウン 吸湿発熱わた使用
- 02.洗えるダウン
- 03.ブラックアルミ 裏地保温性1.5倍
- 04.REPAIR-TECH™ 自己修復する特殊製法



8,800円 (税込) ~

HEATER VEST

-着るコタツ-

- 01.温度調整可能な電熱シート搭載
 - 02.保温性の高いアルミ裏地
 - 03.バッテリー使い回し可能
- 夏場は空調ファン付ウェアで使用出来ます。

□ 新規顧客の開拓とリピーター化の促進

TV・雑誌・Web媒体 **49**社 アンバサダー **20**名来場

- ・ 過酷な環境でもワークマンの製品は耐えられる（高機能）
- ・ 着こなしの提案（デザイン性）
- ・ アンバサダー登壇（消費者目線のモノ作り）
- ・ ワークマン女子の認知度向上



※新型コロナウイルス感染症対策として、「3密」を避けるため換気性の優れた会場・完全予約制・来場いただけなかった方の為にYouTubeライブ配信を行いました。

『声のする方に、進化する』



- ・ SNS・口コミでの拡販
- ・ 潜在顧客の取り込みで客層拡大



Win-Win

Ambassador

- ・ P V、フォロワー増加



Ambassadors' Items



□ 第3次需要予測（新システム開発）

- 2021年1月より稼働テスト開始

システム開発の概要	期待効果
①稼働店舗数の増加（800店舗想定）	売上規模に応じた機動的な在庫内容
②発注ロジックのA I 化で在庫の適正化	業態別の発注パターンを新店から稼働可能
③需要予測の設定が簡素化（展開加速）	季節品のコントロール強化・キャリーの削減
④シミュレーション機能	発注業務が自動化、加盟店は接客に専念

□ 2021年3月期 2Q実績

- 期末稼働店舗 439店舗
- 販売機会ロス率 **稼働店舗10.6%**・未導入店舗11.9%（全社平均11.2%）

□ 純利益ベースで10期連続の過去最高益達成を目指す

通期計画に変更はございません。

(単位：百万円)

	2020年3月期		2021年3月期 通期予想		2021年3月期 2Q	
	金額	前期比	金額	前期比	金額	進捗率
チェーン全店売上高	122,044	+31.2	138,998	+13.9	68,288	49.1
(既存店売上高)	—	+25.7	—	+10.1	—	—
営業総収入	92,307	+37.8	99,009	+7.3	48,713	49.2
販売費及び一般管理費	15,214	+30.3	17,577	+15.5	8,565	48.7
営業利益	19,170	+41.7	21,847	+14.0	11,073	50.7
経常利益	20,666	+40.1	23,343	+13.0	11,782	50.5
当期(四半期)純利益	13,369	+36.3	15,539	+16.2	7,372	47.4
1株当たり当期純利益	163円82銭		190円41銭		90円33銭	
1株当たり配当金	50円		50円		—	



■ 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 I R グループ

TEL：03-3847-8190

E-mail：wm_seibi@workman.co.jp

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