



JASDAQ (7564)

株式会社ワークマン

2021年3月期
第3四半期決算説明会資料



『機能と価格に新基準』

2021年2月10日

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

| 2021年3月期 第3四半期決算の業績

損益計算書①（累計期間）

（単位：百万円）

	20.3期 3Q 金額	21.3期 3Q 金額	前年同期比	増 減 要 因
チェーン全店売上高	96,501	117,696	+22.0	
直営店売上高	7,159	7,629	+6.6	
加盟店売上高	89,342	110,067	+23.2	
（既存店売上高）	—	—	+16.0	
営業総収入	71,559	83,102	+16.1	
営業収入	18,870	23,453	+24.3	
加盟店からの収入	15,933	20,355	+27.8	FC店期中平均店舗数840店舗（前年同期比+52店舗） FC店荒利率改善 前期36.3%、当期36.4%
その他の営業収入	2,936	3,097	+5.5	国内ベンダー仕入が前年同期比+7.7%増加したことで、 業務受託料収入が1億97百万円増加
売上高	52,689	59,648	+13.2	
直営店売上高	7,159	7,629	+6.6	直営店期中平均44店舗数店舗（前年同期比△15店舗）
加盟店商品供給売上高	45,529	52,019	+14.3	秋冬商品の在庫調整（FC売上伸長率との乖離△8.9%）
売上原価	44,173	49,456	+12.0	
直営店売上原価	△1,355	△2,563	△89.2	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	44,173	52,019	+14.3	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）

	20.3期 3Q 金額	21.3期 3Q 金額	前年同期比	増 減 要 因
（売上総利益）	8,515	10,191	+19.7	海外仕入 前期比98.8%・平均決済レート105.6円 海外仕入に係る利益額71億71百万円 前期比+24.1%
営業総利益	27,386	33,645	+22.9	
販売費及び一般管理費	11,095	13,512	+21.8	人件費（社員+34名） +約3億25百万円 販売費 △約1億22百万円 流通センター運営費用 +約21億6百万円 SC運営他業務委託費 +約3億51百万円 直営店運営(期中平均△15店舗) △約2億52百万円
営業利益	16,290	20,132	+23.6	
営業外収益	1,283	1,185	△7.6	オープンアカウント金利の引き下げ
営業外費用	44	41	△5.4	
経常利益	17,530	21,277	+21.4	
特別利益	2	2	+44.7	自社建築店舗の売却
特別損失	46	34	△25.5	閉店及びS & B店舗の減損損失など
四半期純利益	10,851	13,336	+22.9	
1株当り四半期純利益	132円97銭	163円42銭		

損益計算書（会計期間）

（単位：百万円）

	20.3期 3Q		21.3期 3Q	
	金額	前年同期比	金額	前年同期比
チェーン全店売上高	41,163	+32.0	49,407	+20.0
（既存店売上高）	—	+25.7	—	+12.4
営業総収入	29,673	+36.3	34,388	+15.9
販売費及び一般管理費	4,007	+22.7	4,946	+23.4
営業利益	7,648	+42.0	9,058	+18.4
経常利益	8,172	+42.8	9,494	+16.2
四半期純利益	5,049	+42.6	5,964	+18.1
1株当たり四半期純利益	61円87銭		73円08銭	

貸借対照表

(単位：百万円)

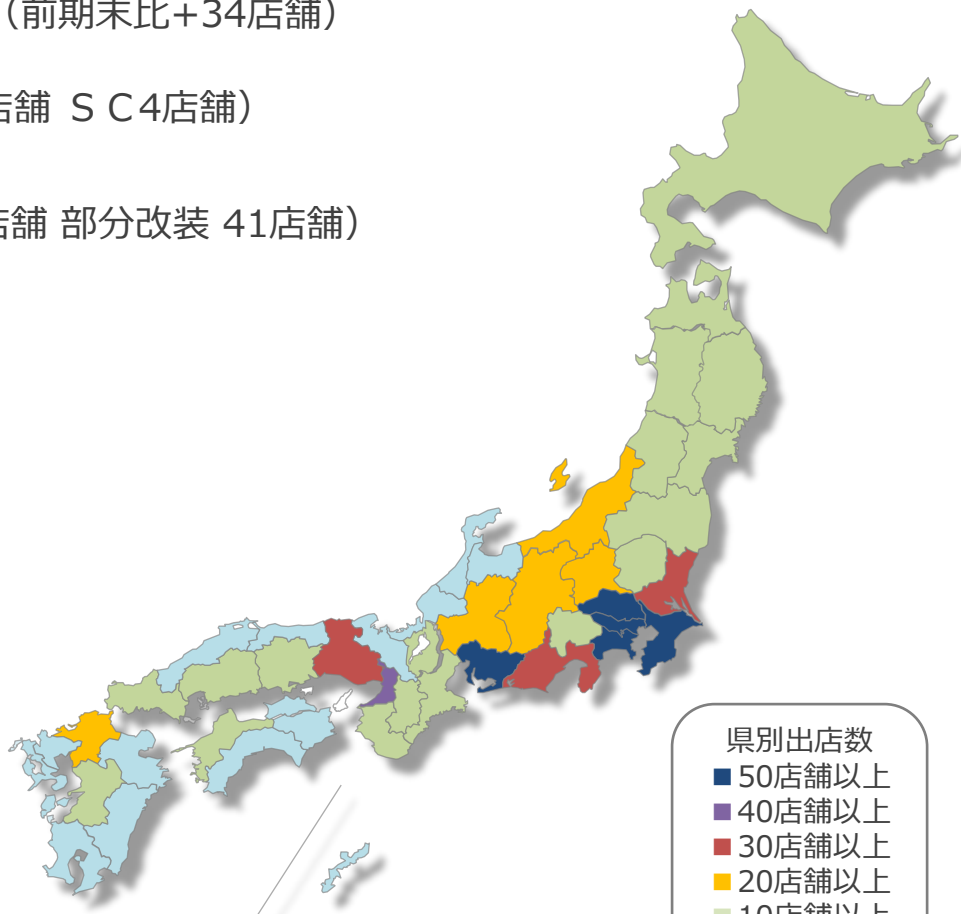
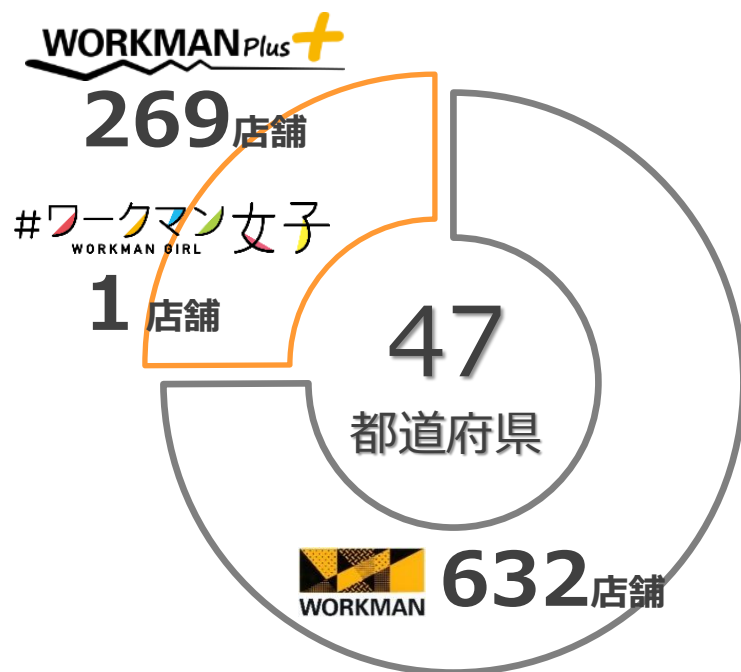
	20.3期末	21.3期 3Q末	増減	増 減 要 因
流動資産	73,764	82,499	8,734	
現金及び預金	45,240	56,881	11,640	営業CF +193億50百万円 投資CF △35億36百万円 財務CF △41億73百万円
加盟店貸勘定	13,674	10,299	△3,375	秋冬商品在庫削減により、対象店舗数 819⇒760店舗
商品	13,660	13,317	△342	流通センター +93百万円 EC・SC倉庫 △4億74百万円 未着品 △50百万円 直営店 +94百万円
固定資産	23,757	25,788	2,030	
有形固定資産	16,968	18,936	1,967	新規出店・S&B43店舗（うち自社物件36店舗） ワークマンプラス改装什器等（全面12店舗・部分41店舗）
無形固定資産	455	688	233	新ECサイト構築
その他投資	6,333	6,162	△170	
資産合計	97,522	108,287	10,765	
流動負債	16,905	18,714	1,809	
固定負債	3,113	3,187	73	
負債合計	20,019	21,901	1,882	
純資産合計	77,503	86,385	8,882	
負債純資産合計	97,522	108,287	10,765	

| 2021年3月期 第3四半期決算の概要

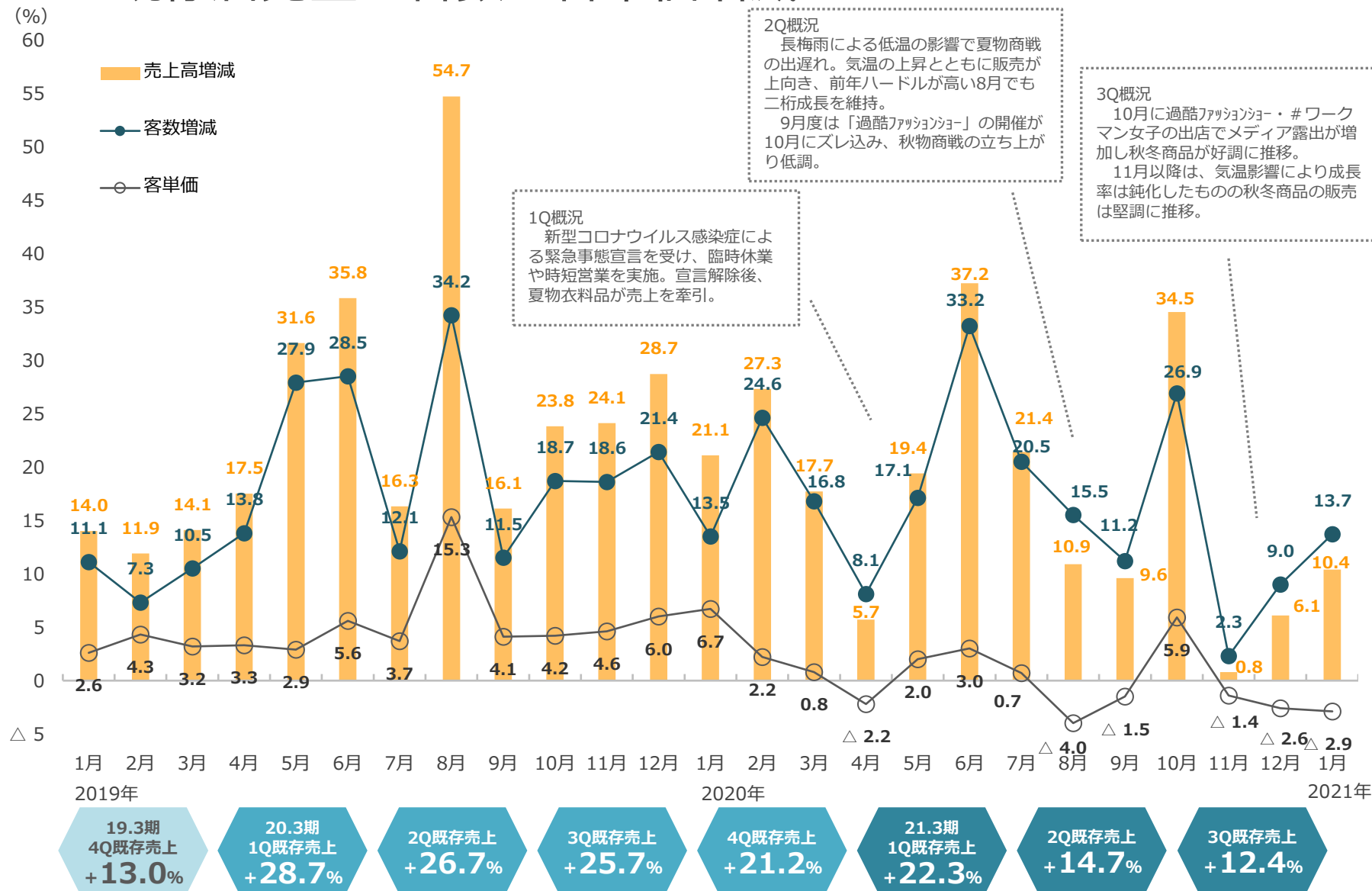
□ 宮崎県へ初出店、 **全都道府県** への出店達成

2020年12月末 **902**店舗 (前期末比+34店舗)

- 開店 35店舗 (ロードサイド 31店舗 S C 4店舗)
- スクラップ&ビルド 8店舗
- 改装転換 53店舗 (全面改装 12店舗 部分改装 41店舗)
- 閉店 1店舗



□ 既存店売上・客数・客単価増減



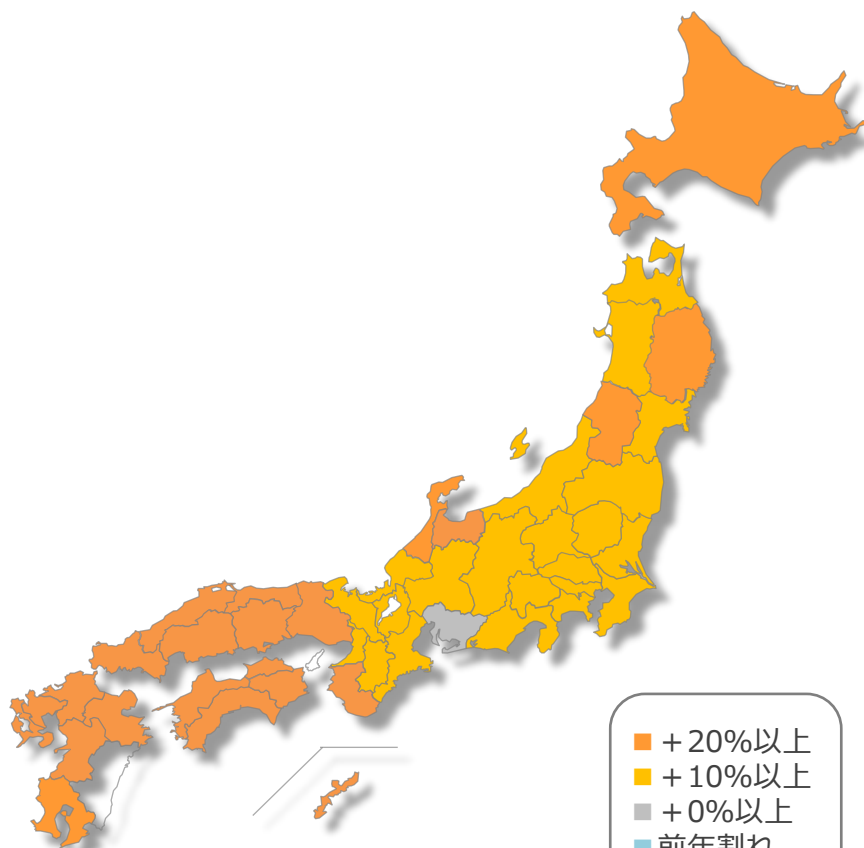
□ チェーン全店売上高 **1,176億 96百万円**

- コロナ禍でも客数が二桁増 「高機能×低価格製品」による客層拡大
- 全ての都道府県で前年を上回る

【県別既存店売上高前年同期比】

	チェーン全店	既存店
売上高	+22.0%	+16.0%
客数	+21.5%	+15.9%
1日平均客数	—	173人 (+21人)
客単価	2,884円 (+0.4%)	2,867円 (±0.0%)
点単価	1,117円 (+21円)	1,104円 (+15円)
1人当たり 買上点数	2.6点 (±0.0点)	2.6点 (±0.0点)

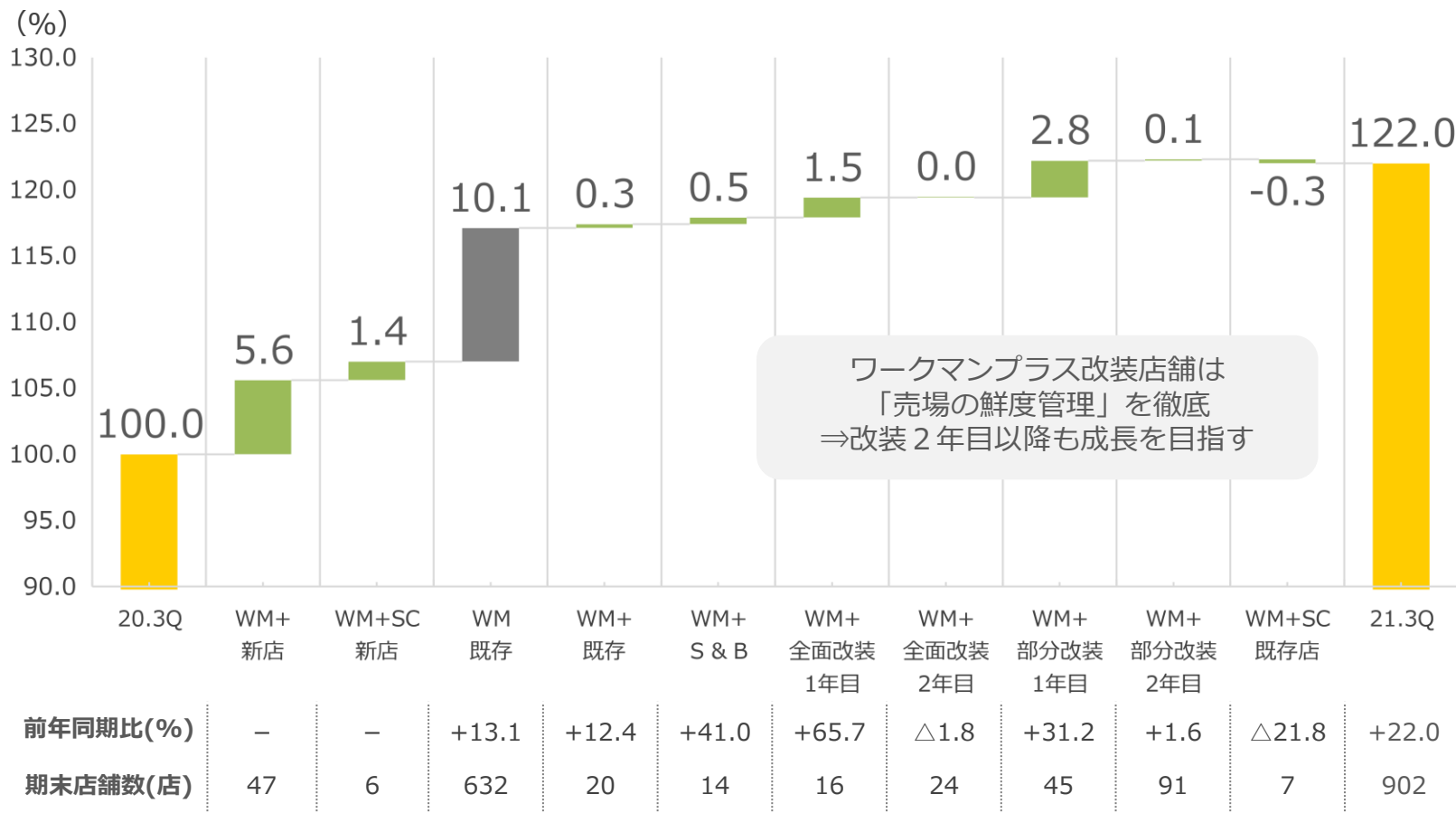
※1日平均客数は、運営形態により営業日数が異なる為、概数を記載しております。



■ +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）

- 新店…開店初年度から繁盛店水準の売上高
- 既存店…既存ワークマンの成長が牽引、改装初年度は高い伸長率を維持



※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	20.3期 3Q累計 売上高 前年同期比		21.3期 3Q累計 売上高 前年同期比		要 因（前期比）
ファミリー衣料 肌着・靴下・帽子・タオル等	8,403	+22.6	10,697	+27.3	・ 防暑小物（+78.7%） ・ 防寒シャツ（+80.0%） ・ 防寒靴下（+35.4%）
カジュアルウエア スポーツウエア・ポロシャツ等	13,341	+42.7	16,921	+26.8	・ 半袖ポロシャツ（+33.1%） ・ 半袖Tシャツ（+29.2%） ・ トレーニングパンツ（+87.1%）
ワーキングウエア 作業服・アウトドアウエア等	31,589	+35.9	38,126	+20.7	・ サマーカーゴパンツ（+45.8%） ・ 空調ファン付ウエア（+39.7%） ・ 防寒ズボン（+31.2%）
ユニフォーム 女性衣料・白衣・オフィス等	3,181	+59.9	5,265	+65.5	・ 女性レインウエア（+67.7%） ・ サマー女性衣料（+175.0%） ・ 防寒女性衣料（+164.5%）
履 物 安全靴・足袋・長靴・厨房靴等	15,366	+26.0	17,754	+15.5	・ アスレシューズ（+76.2%） ・ 防寒アウトドアブーツ（+76.5%） ・ アウトドアシューズ（+119.9%）
作業用品 軍手・保護具・レインスーツ等	24,403	+27.4	28,638	+17.4	・ 防水防寒衣料（+22.2%） ・ バッグ（+50.3%） ・ レインウエア（+25.6%）
そ の 他	216	△6.7	292	+35.0	-
合 計	96,501	+32.1	117,696	+22.0	

□ P B 商品売上高 **699億45百万円** (前年同期比+42.8%)

- チェーン全店売上 P B 比率59.6% (前年同期比+8.7ポイント)
- PB商品 1,539アイテム (前年同期比+358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

388 (214)

1,176.4万点 (176.4%)

218億30百万円 (159.4%)



ワーク&スポーツ

346 (224)

1,299.3万点 (165.9%)

129億65百万円 (157.1%)



高機能レインウェア

103 (57)

200.2万点 (195.8%)

66億90百万円 (167.6%)

アスレジャー P B 合計

837 (495)

2,676.0万点 (172.4%)

414億86百万円 (159.9%)

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）

wmb

522 (520)

2,988.2万点 (120.2%)

216億80百万円 (117.9%)

ASSIST

180 (166)

611.3万点 (140.0%)

67億79百万円 (145.5%)

ワーキング P B 合計

702 (686)

3599.5万点 (123.2%)

284億59百万円 (123.5%)

P B 合計

1,539 (1,181)

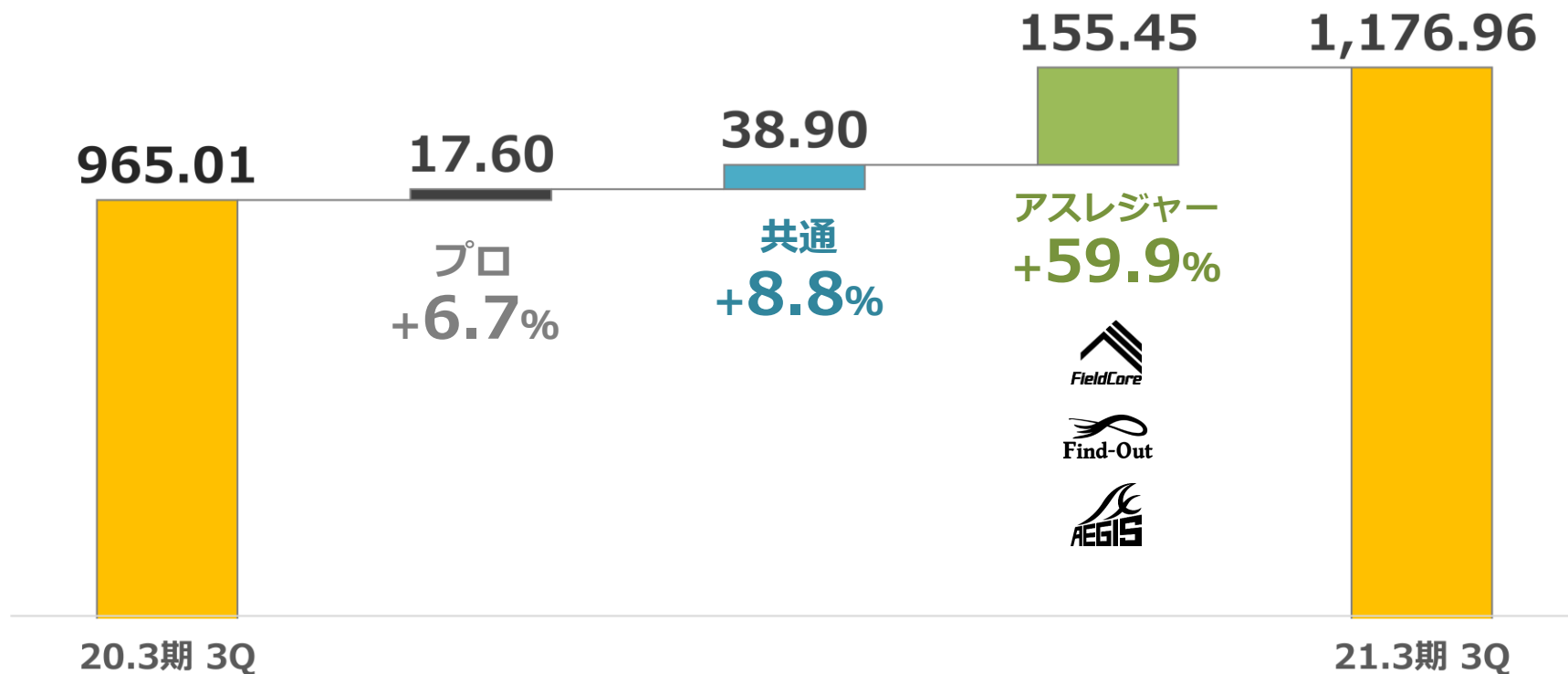
6,275.5万点 (140.3%)

699億45百万円 (142.8%)

□ チェーン全店売上高 商材別前年同期比

- アスレジャーPB 3ブランドが成長ドライバー（客層拡大）
- コロナ禍においてもプロ商材は堅調に推移

（単位：億円）

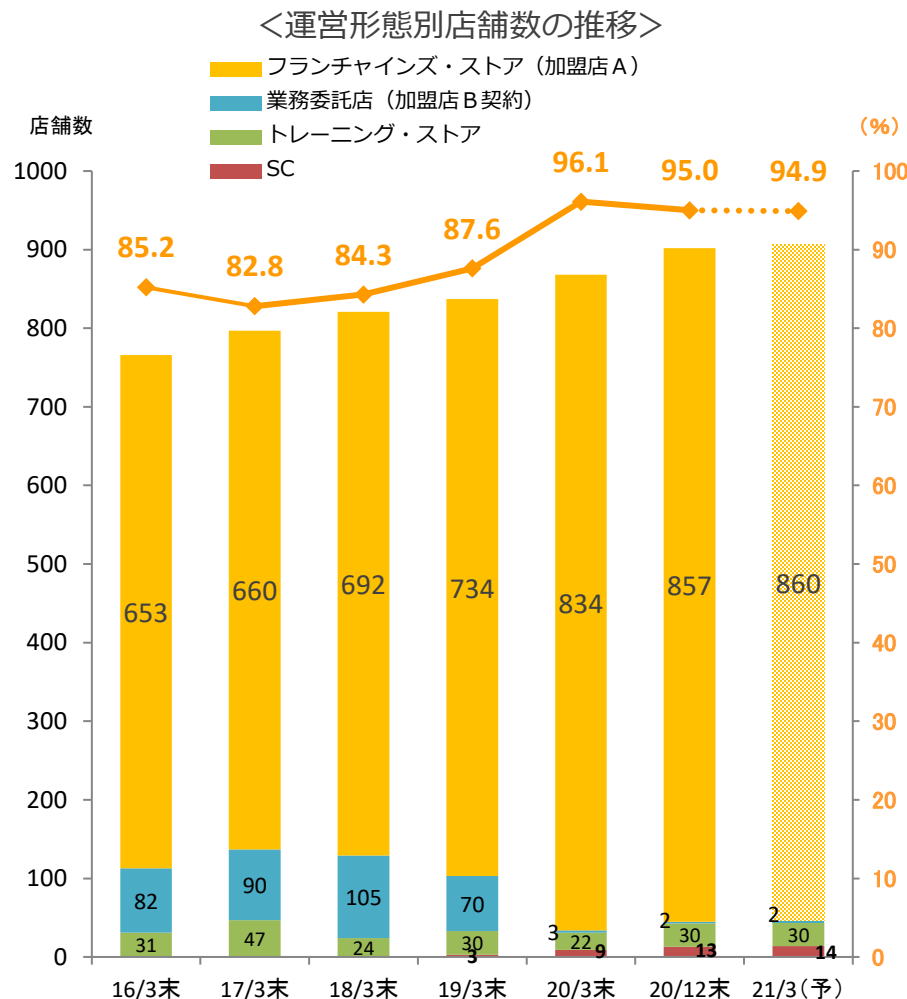


※商材別の売上高で算出しており、顧客分析結果ではございません。

□ フランチャイズ比率 **95.0**%（前期末比△1.1ポイント）

● 運営形態別の推移(2021年3月期第3四半期末)

形態	前期末	増加	減少	増減	2020年 12月末
フランチャイズ ・ストア	834	51	28	+23	857
業務委託店	3	—	1	△1	2
トレーニング ・ストア	22	41	33	+8	30
S C店舗	9	4	—	+4	13



| 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・新業態 #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（販売機会ロス率 稼働9.9% 未導入11.3%）

□ 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 伊勢崎D C増床（群馬県） 西日本D C新設（岡山県）

□ 2021年3月期末 906店舗を計画

3月計画の部分改装店舗(10店舗)を、販売が上向く5月リニューアルオープンへ変更

2021年3月期新規出店・改装・閉店計画

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	8	3	4	2	—	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	14	6	5	2	—	12	47
WMプラス全面改装	2	6	3	1	—	—	—	12
WMプラス部分改装	6	12	9	8	2	3	1	41
プラス改装合計	8	18	12	9	2	3	1	53
閉店	—	—	1	—	—	—	—	1

2021年3月期末業態別店舗数



632店舗

(前期比△61店舗)
作業80%・アウトドア20%



272店舗

(前期比+97店舗)
作業60%・アウトドア40%



New

2店舗

(前期比+2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

□ 推進プロジェクト（持続的成長を見込む店舗展開）

➤ 理念

Mission (存在意義)

「ワークマンらしさ」と「わくわく感」をつなぎ、「モノ消費」から「コト消費」へ

Vision (めざす姿)

「高機能・低価格 × ちょっとおしゃれ」な
コスパアイテムで選ぶの楽しさを提供

Value (価値観・行動方針)

- ・新フォーマットの標準化
- ・コスパ × コーディネート
- ・データに基づくマーチャンダイジング

➤ 目的

- 多店舗展開に向けての標準化・収益性の確保
- FC契約を前提としたオペレーションの確立、契約内容の精査
- 出店条件、ガイドンスの決定 ・加盟店募集要項の決定

➤ 今後の展開

- 2022年3月期末までに、10店舗以上の出店を目指す
- 2021年6月ロードサイド初出店を計画

	21年3月期	22年3月期	合計
ショッピングセンター	2店舗	6店舗	8店舗
ロードサイド	—	5店舗	5店舗

□ ニューノーマル （ワークマンだから出来る製品提案）

- コロナ影響による消費行動の変化に対応。
高機能×低価格製品を主体に新たな商品群へ挑戦（テストセリングを行い育成）



□ 東京ガールズコレクション参加

➤ 背景

#ワークマン女子の出店により、
女性客や若年層の認知度は向上したが、本格的な開拓にまで至っていない

TOKYO GIRLS COLLECTION
by girlswalker
2021 SPRING / SUMMER

➤ 目的

インスタ世代の女性客や
若年層にアピール

ブランドイメージの向上

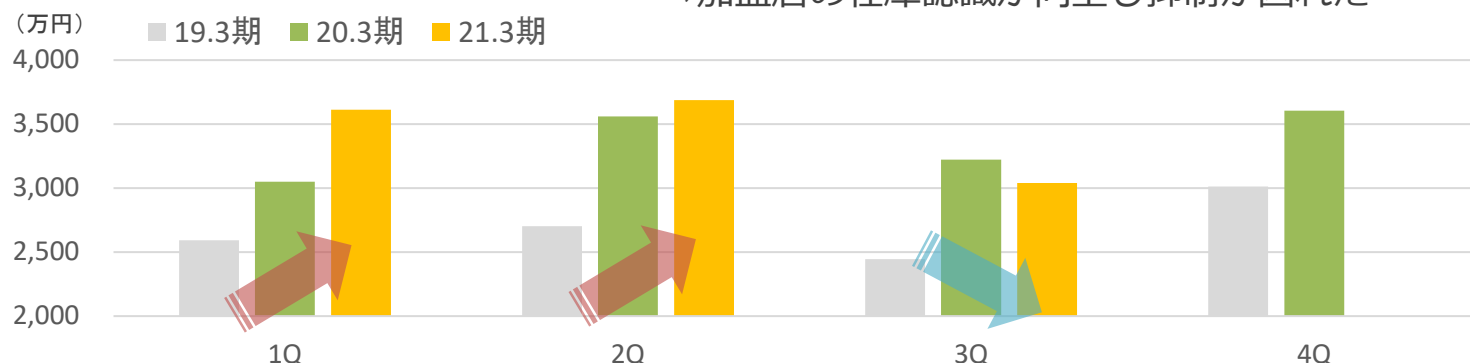
新たなワークウェアの
需要創出

客層拡大（持続的成長）

□ 秋冬商品の生産調整により、在庫及び配送コストを抑制

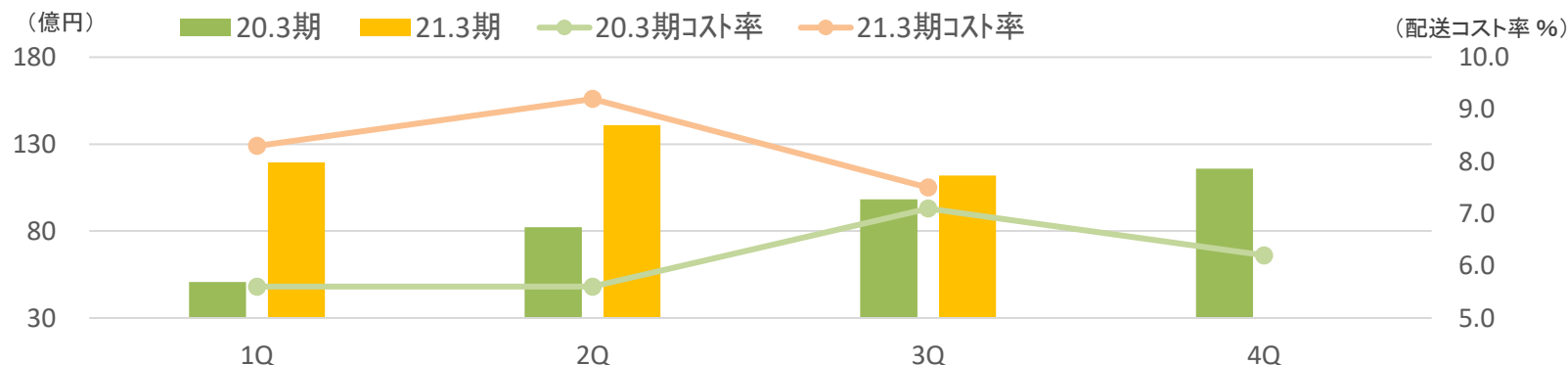
1店舗当たり売価在庫

店舗在庫の抑制
⇒加盟店の在庫認識が向上し抑制が図れた



DC在庫・配送コスト率

DC在庫・配送コスト抑制
⇒在庫・コストともに高水準であるが、伸長率が抑制傾向



- 需要予測に基づく生産（データ活用推進）
- インフラ整備・拠点集中によるコスト抑制

□ 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 3Q	
	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	117,696	84.7%
(既存店売上高)	—	+25.7	—	+10.1	—	—
営業総収入	92,307	+37.8	99,009	+7.3	83,102	83.9%
販売費及び一般管理費	15,214	+30.3	17,577	+15.5	13,512	76.9%
営業利益	19,170	+41.7	21,847	+14.0	20,132	92.1%
経常利益	20,666	+40.1	23,343	+13.0	21,277	91.1%
当期(四半期)純利益	13,369	+36.3	15,539	+16.2	13,336	85.8%
1株当たり当期純利益	163円82銭		190円41銭		163円42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。

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/>