



WORKMAN

株式会社ワークマン

証券コード7564

第40期報告書

2020.4.1～2021.3.31

株主の皆様へ



業績好調な時にこそ、 次代に向けた新たな取り組みに挑戦

株主の皆様におかれましては、平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

ここに、当社第40期報告書をお手許にお届けするにあたり一言ご挨拶申し上げます。

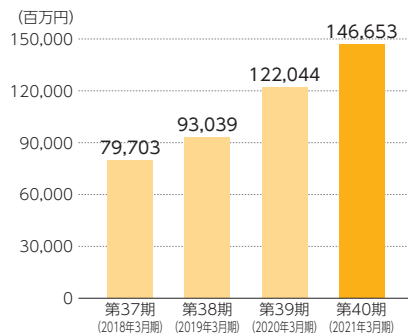
コロナ禍でも「低価格・高機能」が評価

当事業年度は新型コロナウイルス感染症の拡大という過去に例のない災禍が起きました。昨年4月の緊急事態宣言下では、地域インフラを支える職人さんに不可欠な店であるという認識のもと、いち早く営業継続を決断。加盟店にはそれぞれの事情で営業の可否を判断していただきました。感染リスクが高まる中、時短営業や臨時休業を行いながら営業を継続していただいた、加盟店の地域に貢献したいという意思の強さを再認識致しました。

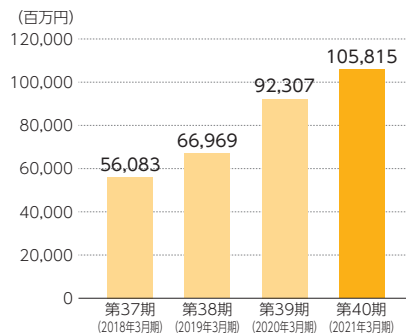
コロナ禍の厳しい状況ではありませんでしたが、密にならないアウトドアや健康志向によるジョギングなどが流行。「低価格・高機能」製品がお客様に評価され、SNSなどを中心に認知が広がり、多くのお客様にご利用いただきました。また、プロ向け商品も順調に推移し、チェーン全店売上高

業績の推移

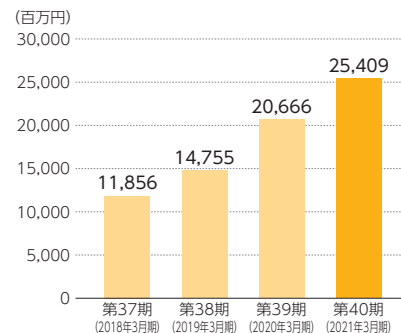
チェーン全店売上高



営業総収入



経常利益



は前期比120.2%、当期純利益は前期比127.5%の実績を達成することが出来ました。

新業態開発、アンバサダーマーケティングが本格始動

店舗政策では、新業態「#ワークマン女子」をオープン、女性が来店したくなるブランディングを行い、新たな客層拡大を狙いました。既存ワークマンやワークマンプラスと顧客層の棲み分けが行えるフォーマットであり、新たに「#ワークマン女子」を加えたことで10年後に国内1,500店舗という目標を再設定致しました。なお、2020年11月には宮崎県へ初出店し、全47都道府県への出店を達成、2021年3月末の店舗数は906店舗となりました。

商品政策では、アンバサダーマーケティングの本格始動が最大の成果となりました。ワークマンのファンでありヘビーユーザーでもあるアンバサダーに製品開発に参加していただき、同時に情報発信をしてもらうことで、消費者の信頼を得ることを目指しました。アンバサダーの方は当社の知名度を利用して視聴数やフォロワー数を伸ばすなど、Win-Win関係構築致しました。ワークマンの独自性、競争力を高める意味でも大きな可能性を秘めており、今後もアンバサダーマーケティングには力を入れて取り組んでまいります。

販売戦略では、ECサイトのリニューアルに伴い、店舗受取通販クリック&コレクトによる店舗送客をスタートさせました。最短3時間で商品が手元に届くというスピード感、リアル店舗を全国に展開しているメリットであり、ネット専業との差別化を図る上で有効な手段となりました。今後は更なる利用促進のために、在庫公開アイテムの拡大や店舗対応の改善に取り組み、売上・客数アップを図ってまいります。

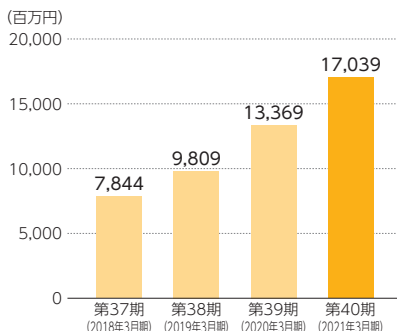
店舗運営では、在庫の適正化と店舗オペレーションのシステム化に取り組みました。需要予測発注システムの導入とそれに基づく生産体制の確立や、物流インフラの増強などの施策に着手しておりますが、まだまだ改善の余地が多くございますので、継続して加盟店支援策の強化に取り組んでまいります。

コロナ禍ではございましたが、安定成長を維持し持続的成長に向けた新たな挑戦が出来たことは、一層の発展への足掛かりとなりました。翌事業年度も引き続き、挑戦し続ける企業でありたいと考えております。

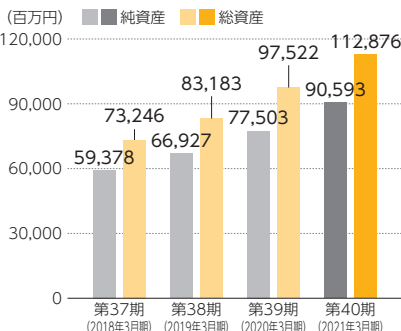
株主の皆様におかれましては、今後とも一層のご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

2021年6月

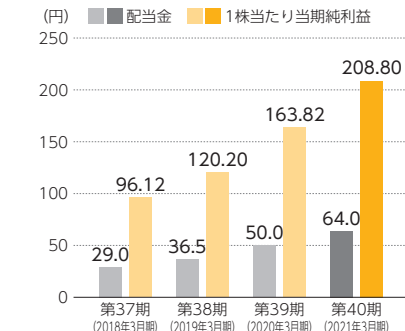
■ 当期純利益



■ 総資産・純資産



■ 配当金・1株当たり当期純利益



(注) 2019年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っており、配当金・1株当たり当期純利益は当該株式分割が第37期の期首に行われたと仮定して算出しております。

販売状況

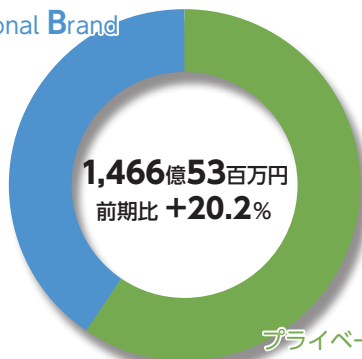


FieldCore（ワーク&アウトドア）・Find-Out（ワーク&スポーツ）・AEGIS（高機能レインウェア）主要3ブランドで客層拡大、他社との差別化を図り、売上を大幅に伸ばしました。これからも「高機能×低価格」を基準にすべてのお客様にご満足いただける製品を開発します。

チェーン全店売上高

ナショナル・ブランド売上高

National Brand



プライベート・ブランド売上高
Private Brand

プライベート・ブランド売上高

ASSIST

WORK

79億22百万円



FieldCore
Outdoor
270億54百万円

wmb

WORK

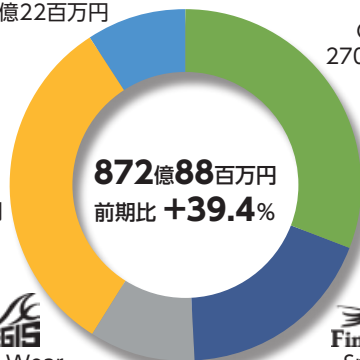
277億81百万円



AEGIS
Rain Wear
86億37百万円



Find-Out
Sports
158億91百万円

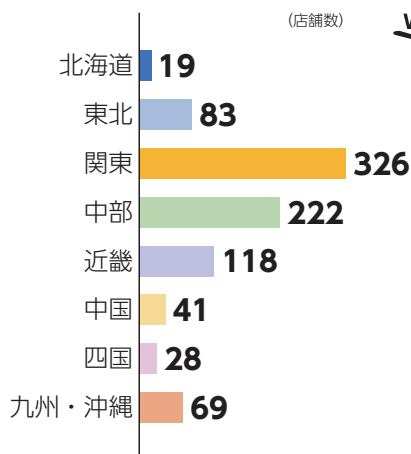


New Format Store

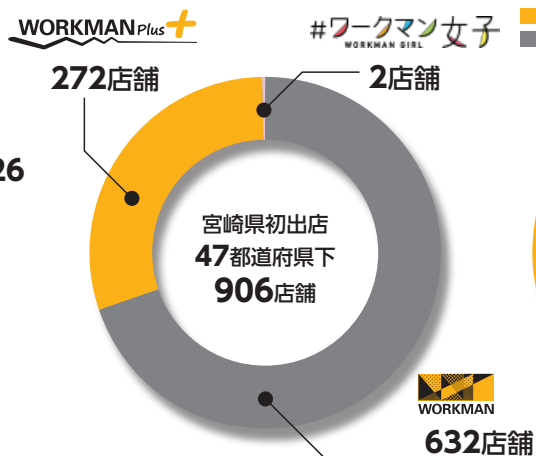
新業態「#ワークマン女子」の展開で、お客様の棲み分けを行い、既存のプロユーザーと新規の一般ユーザーがさらにお買い物を楽しんでいただける環境を整えます。

#ワークマン女子
WORKMAN GIRL

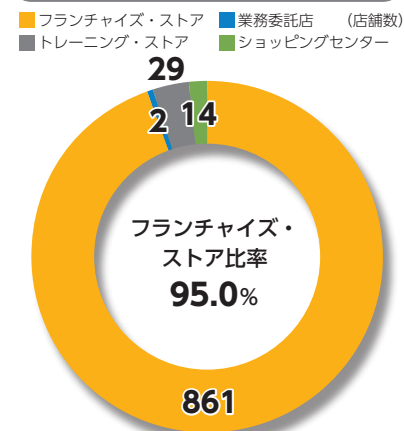
都道府県別店舗数



業態別店舗数



店舗運営形態



WORKMAN's SDGs

ワークマンはSDGs (Sustainable Development Goals-持続可能な開発目標) の実現に「本業」を通じて貢献していきます。SDGsは長期目標であり、当社としては「継続性」が重要と考えます。背伸びをせずに本業で出来ることから優先的に取り組みます。次に、取り組みの深化と拡大を図ります。

ワークマン取り組み事例

環境 Environment



6-3 汚水の減少

- レーザー光線加工でデニム製品の大量排水を抑制しています。
- 原着糸を使用し排水を70%減らします。



7-2 再生化可能エネルギー

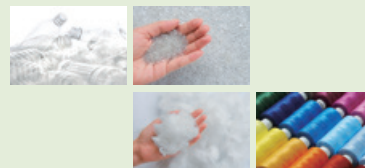
9-4 クリーン技術

流通センターの屋上に太陽光発電設備を設置しています。



12-5 廃棄物の再利用

ボロシャツなどの主力製品をペットボトル再生糸へ置き換えます。



社会 Social



11-6 廃棄物の管理

製品廃棄率を**1%**以下にします。当社製品は多いものでSサイズから7Lサイズまで在庫を持ちます。廃番やモデルチェンジの際はニーズがなければ値下げしても販売出来ないため、このような場合にのみ廃棄をしています。2021年3月期廃棄率 0.64%



17-11 開発途上国からの輸出を大幅に増加

開発途上国の向上と長期で安定的な取引を継続して、途上国からの輸出増加に貢献します。



財務諸表



● 貸借対照表

(単位：百万円)

科 目	前事業年度 2020年3月31日現在	当事業年度 2021年3月31日現在
資産の部		
流動資産	73,764	85,696
現金及び預金	45,240	57,813
加盟店貸勘定	13,674	11,884
商品	13,660	14,077
その他	1,188	1,921
固定資産	23,757	27,179
有形固定資産	16,968	20,101
無形固定資産	455	769
投資その他の資産	6,333	6,307
資産合計	97,522	112,876
負債の部		
流動負債	16,905	19,090
買掛金	5,397	5,790
短期借入金	1,350	1,350
未払法人税等	4,721	5,575
その他	5,437	6,374
固定負債	3,113	3,191
負債合計	20,019	22,282
純資産の部		
株主資本	77,266	90,225
評価・換算差額等	236	368
純資産合計	77,503	90,593
負債・純資産合計	97,522	112,876

● 損益計算書

(単位：百万円)

科 目	前事業年度 自 2019年4月 1 日 至 2020年3月31日	当事業年度 自 2020年4月 1 日 至 2021年3月31日
営業総収入	92,307	105,815
売上高	68,481	76,694
加盟店からの収入	20,010	25,073
その他の営業収入	3,815	4,047
売上原価	57,923	64,055
販売費及び一般管理費	15,214	17,804
営業利益	19,170	23,955
営業外収益	1,554	1,508
営業外費用	58	54
経常利益	20,666	25,409
特別利益	2	4
特別損失	573	57
税引前当期純利益	20,095	25,356
法人税等	6,726	8,316
当期純利益	13,369	17,039

● キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

科 目	前事業年度 自 2019年4月 1 日 至 2020年3月31日	当事業年度 自 2020年4月 1 日 至 2021年3月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,689	21,319
投資活動によるキャッシュ・フロー	4,423	△4,540
財務活動によるキャッシュ・フロー	△3,093	△4,206
現金及び現金同等物の増減額	8,020	12,572
現金及び現金同等物の期首残高	20,220	28,240
現金及び現金同等物の期末残高	28,240	40,813

(注) 財務諸表は百万円未満を切り捨てて表示しております。

■会社の概要 (2021年3月31日現在)

商 号 株式会社ワークマン
設 立 1979年11月30日
本 社 群馬県伊勢崎市柴町1732番地
資 本 金 1,622百万円
従 業 員 数 332名
事 業 内 容 フランチャイズシステムで、作業服、
作業用品及びアウトドア・スポーツウ
エアを販売する専門店チェーン

■役員 (2021年6月29日現在)

代 表 取 締 役 社 長 小 濱 英之
専 務 取 締 役 土屋 哲雄
取 締 役 飯塚 幸孝
取締役(常勤監査等委員) 長谷川 浩
社外取締役(監査等委員) 新井 俊夫
社外取締役(監査等委員) 堀口 均

■株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月開催
定時株主総会の基準日	毎年3月31日
配当基準日	毎年3月31日 (中間配当を行う場合は9月30日)
単元株式数	100株
株主名簿管理人及び 特別口座の口座管理機関	東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社 〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-288-324フリーダイヤル(土・日・祝日を除く9:00~17:00)
お問い合わせ先	日本経済新聞 当社ホームページで、会社案内、IR情報などを掲載しております。 https://www.workman.co.jp/
公告方法 ホームページのご案内	

ご注意

- 証券会社等に口座をお持ちの場合、住所変更や買取請求等株主様の各種お手続きは、原則として口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。
証券会社等に口座をお持ちでない場合(特別口座の場合)、下記のお取扱店にてお取次いたします。
なお、支払明細の発行に関するお手続きにつきましては、みずほ信託銀行の上記連絡先にお問い合わせください。
- 未受領の配当金につきましては、下記のお取扱店またはみずほ銀行本店及び全国各支店でもお取り扱いいたします。
ただし、みずほ証券ではお取次のみとなります。

【お取扱店】

みずほ信託銀行株式会社 本店及び全国各支店
みずほ証券株式会社 本店及び全国各支店
プラネットブース (みずほ銀行内の店舗)