



証券コード：7564

株式会社ワークマン

2022年3月期 決算説明会資料

2022年5月10日

- 2022年3月期 決算の業績 3
- 2022年3月期 決算の概要 9
- 2023年3月期 計画 19

- 2022年3月期 決算の業績

損益計算書（累計期間）



(単位：百万円)	FY 3/2021	FY 3/2022	YoY (%)	FY 3/2022 計画	計画比 (%)
チェーン全店売上高	146,653	156,597	+6.8	156,174	+0.3
直営店売上高	9,566	9,902	+3.5	9,328	+6.2
加盟店売上高	137,086	146,695	+7.0	146,846	△0.1
(既存店売上高)	—	—	+1.5	+1.4	+0.1
営業総収入	105,815	116,264	+9.9	114,445	+1.6
売上原価	64,055	70,207	+9.6	67,698	+3.7
販管費	17,804	19,254	+8.1	20,074	△4.1
営業利益	23,955	26,802	+11.9	26,673	+0.5
経常利益	25,409	27,395	+7.8	27,200	+0.7
当期純利益	17,039	18,303	+7.4	18,155	+0.8
EPS	208円80銭	224円28銭		222円46銭	

➤ 業績ハイライト

● チェーン全店売上高

通期計画比+0.3%で計画通りの着地

● 営業総収入

- ・加盟店向け商品供給における需給のバランスが改善
- ・FC店荒利率率36.3% (YoY +0.1ポイント)

● 売上原価

在庫調整が進み商品評価損が減少
累計期間 △5億67百万円計上（前期△9億62百万円）

● 販管費

- ・物流コスト（運賃・外部倉庫地代・業務委託料等）が抑制
- ・ステップUP顕彰金(売上伸長に対する顕彰) △4億34百万円

● 営業利益

- 4Q会計期間より円安の影響が顕著に表れ、海外仕入に係る利益額が前年を下回る
- ・海外仕入に係る利益額 85億80百万円 (YoY△1.1%)
 - ・海外直接仕入高 YoY+8.7%
 - ・平均決済レート109.27円（前期105.68円）

※当事業年度の期首より収益認識に関する会計基準を適用しております。21/3期については当該会計基準を遡及しておらず、前期比についても組替前の数値で比較しております。

収益認識に関する会計基準の適用に伴う影響額（P / L）



(単位：百万円)	FY 3/2022 組替前	FY 3/2022 組替後	影響額
チェーン全店売上高	156,609	156,597	△11
営業総収入	114,888	116,264	+1,375
売上原価	70,571	70,207	△364
販管費	18,372	19,254	+881
営業利益	25,944	26,802	+858
経常利益	27,413	27,395	△17
当期純利益	18,314	18,303	△11

➤ 組替による主な影響

● 利益

- ①加盟金を一括計上から契約期間配分へ変更する影響額
⇒営業利益 **+12**百万円
- ②仕入割り戻し計算の過程で生じる影響額
⇒営業利益 △**30**百万円
- ③営業外収入の組替による影響額
⇒営業利益 **+876**百万円

上記により、営業利益インパクトは**+858**百万円
※①・②については経常利益以下にも影響

● 販管費

- ・SC店舗ポイント 収入科目へ組替 △**11**百万円
 - ・FC店コスト 収入科目から組替 **+4,874**百万円
 - ・加盟店顕彰金 収入科目へ組替 △**309**百万円
 - ・DC業務受託関連 収入科目から組替 △**3,665**百万円
- その他、少額の組替があり、合計 **+881**百万円影響

収益認識に関する会計基準の適用に伴う影響額（販管費）



(単位：百万円)	FY 3/2021 組替前(a)	FY 3/2022 組替前(b)	YoY(%) b/a	FY 3/2022 組替後(c)	影響額 c - b
人件費	3,319	3,535	+6.5	3,535	-
販売費	1,113	818	△26.5	972	+154
旅費交通費	239	266	+11.5	266	-
運賃	2,851	2,911	+2.1	1,410	△1,501
地代家賃	2,079	2,081	+0.1	5,830	+3,749
消耗品費	957	880	△8.0	714	△166
業務委託料	3,514	3,655	+4.0	2,426	△1,229
減価償却費	1,652	2,013	+21.8	2,013	-
その他	2,076	2,209	+6.4	2,083	△125
合計	17,804	18,372	+3.2	19,254	+881

貸借対照表



(単位：百万円)	FY 3/2021 期末	FY 3/2022 期末	増減
流動資産	85,696	94,266	+8,569
現金及び預金	57,813	64,283	6,469
加盟店貸勘定	11,884	11,944	60
商品	14,077	15,257	1,179
その他	1,921	2,781	860
固定資産	27,179	30,878	3,699
有形固定資産	20,101	23,949	3,847
無形固定資産	769	818	48
その他投資	6,307	6,110	△197
資産合計	112,876	125,145	12,269
流動負債	19,090	17,897	△1,192
固定負債	3,191	3,687	495
負債合計	22,282	21,585	△696
純資産合計	90,593	103,559	12,965
負債純資産合計	112,876	125,145	12,269

➤ 増減要因

● 現金及び預金

営業C/F 184億51百万円
投資C/F △96億31百万円
財務C/F △53億50百万円

● 商品（増減要因）

・直営・SC店 +3百万円
・流通センター +2億53百万円
・未着品 +9億24百万円
冬物キャリアが減少、在庫内容が改善

● 有形固定資産の増加

・DC増築 取得総額29億33百万円
（うち前期取得4億21百万円）

店舗への投資が増加（敷地の拡張・既存店改装）

・自社物件1店舗当り平均建築費用が約9百万円増加（約69百万円）
・新規出店40店舗・S&B12店舗（うち自社物件45店舗）
・ワークマンプラス改装（全面2店舗・部分57店舗）

(単位：百万円)	FY 3/2021	FY 3/2022	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	21,319	18,451	△2,867
投資活動による キャッシュ・フロー	△4,540	△ 9,631	△5,091
財務活動による キャッシュ・フロー	△4,206	△ 5,350	△1,144
現金及び現金同等物の 増加額	12,572	3,469	△9,103
現金及び現金同等物の 期首残高	28,240	40,813	12,572
現金及び現金同等物の 期末残高	40,813	44,283	3,469

➤ 主な増減要因（前期増減）

● 営業C/F

- ・ 税引前当期純利益 19億57百万円増加
- ・ 仕入債務の増加 6億57百万円増加
- ・ 減価償却費 3億18百万円増加
- ・ 未払消費税等の減少 19億86百万円減少
- ・ 法人税の支払額 19億62百万円減少
- ・ 加盟店貸勘定の増加 18億50百万円減少

● 投資C/F

- ・ 預入期間が3カ月を越える定期預金の預入れ 30億円減少
- ・ 有形固定資産の取得による支出 21億47百万円減少

● 財務C/F

- ・ 配当金の支払額 11億38百万円増加

- 2022年3月期 決算の概要

● 持続的成長に向けた店舗展開

2022年3月末 **944**店舗 (前期末比+38店舗)

(単位：店数)	前期末 店舗数	新規出店			S&B※3	改装転換※2			閉店	22.3末 店舗数
			ロード サイド	SC※3			全面 改装	部分 改装		
	632	-	-	-	(△12)	(△59)	(△2)	(△57)	△2	559
	272	29	29	-	12	59 (-)	2 (-)	57 (-)	-	372
	2	10	5	5	-	-	-	-	-	12
	-	1	1	-	-	-	-	-	-	1
合計※1	906	40	35	5	12	59	2	57	△2	944

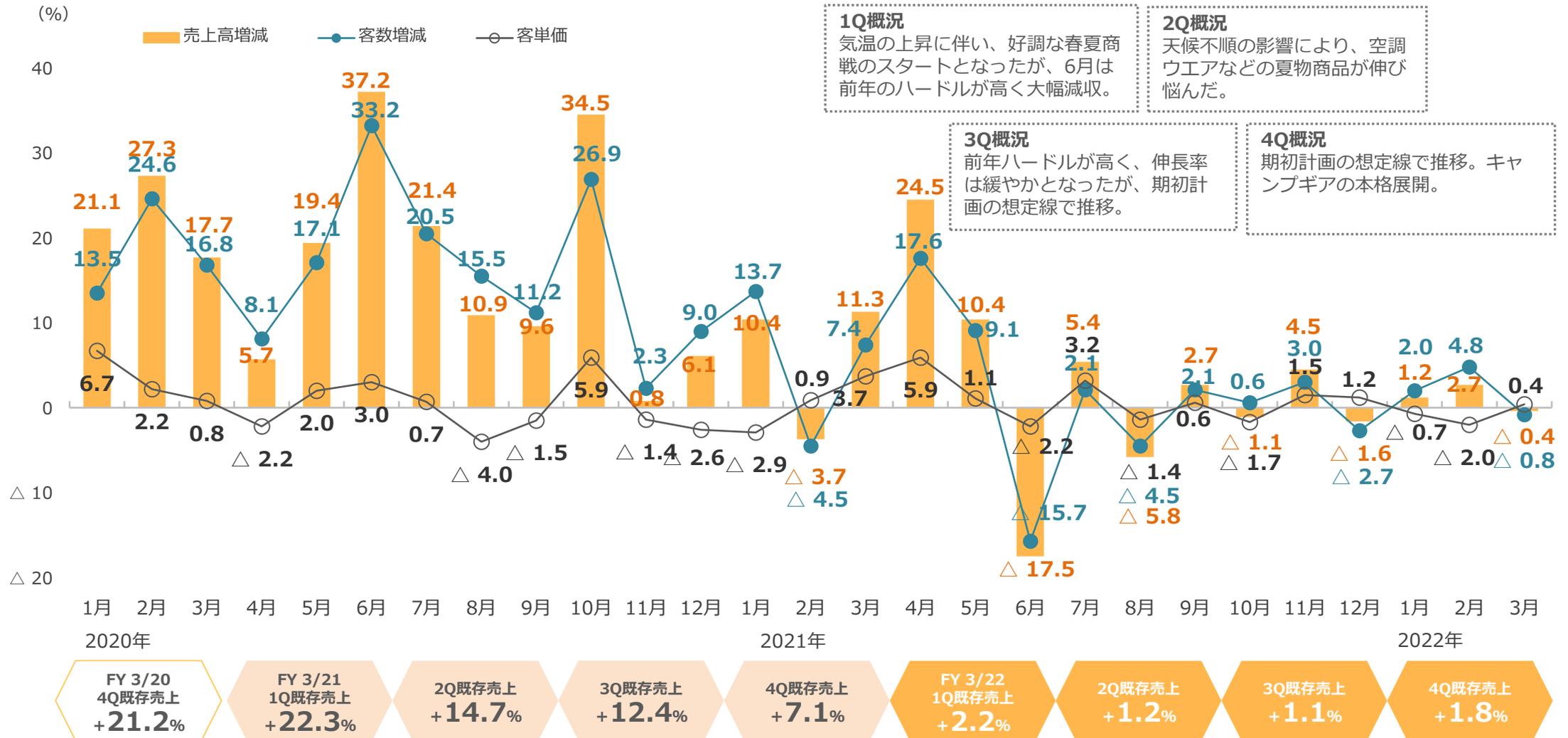
※1.合計欄は実施店数を記載しており()表示は合計算出から除外しております。

※2.改装はワークマンからワークマンプラスへの転換となります。

下段は過去にワークマンプラス改装を実施した店舗が、当期にS&Bを行った店舗数を表示しております。

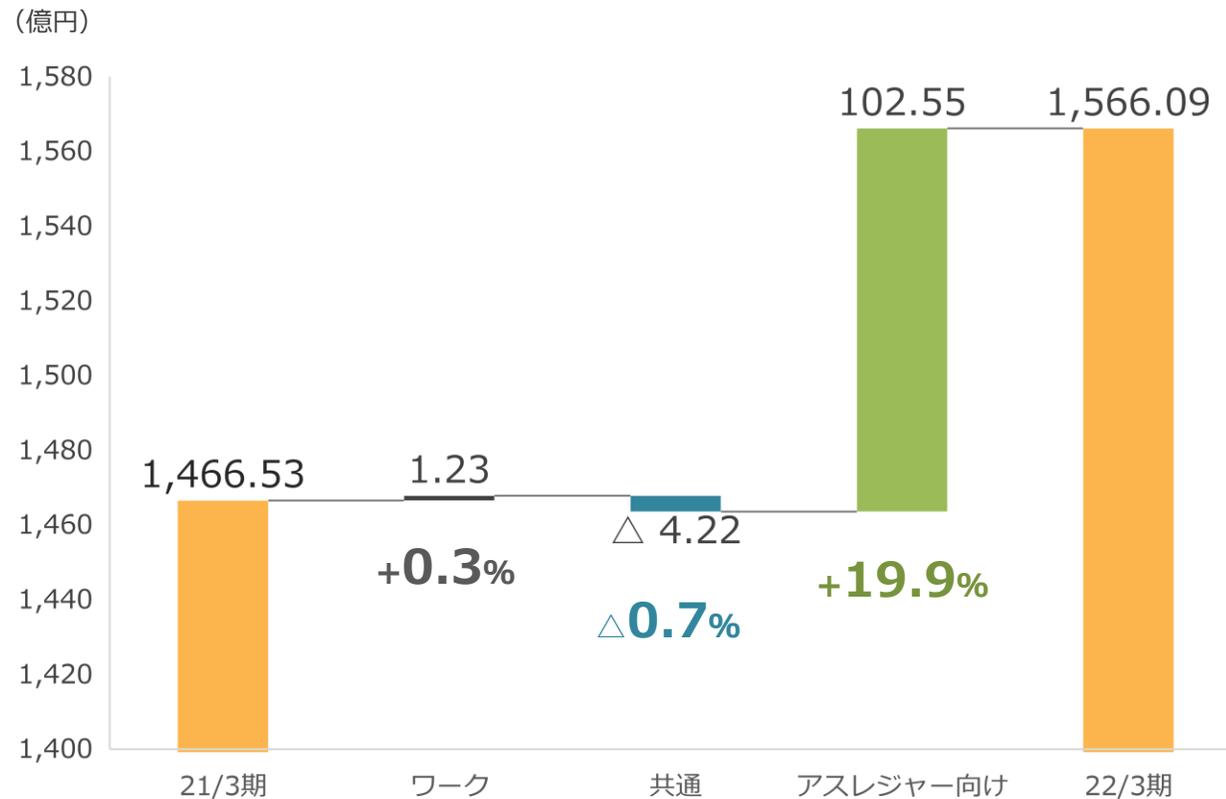
※3.SC：ショッピングセンター S&B：スクラップ&ビルド

● 既存店売上・客数・客単価増減



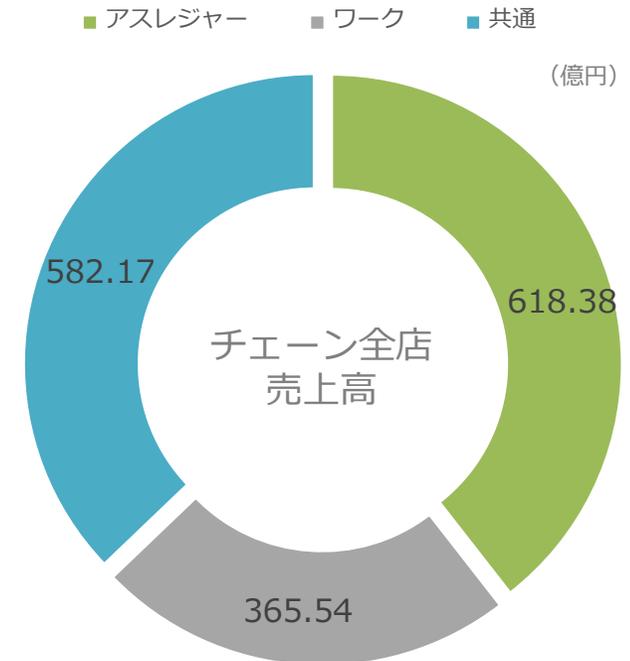
● アスレジャー向け商材が成長を牽引

● 2022/3期 チェーン全店売上増減要因



※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。

● 2022/3期 商材別売上高



01.ワーク…法人企業向け作業服・足袋・安全靴など、一般消費者の使用機会が極めて少ないと想定している商材のみを抜粋

02.アスレジャー向け…FieldCore・Find-Out・AEGISブランド

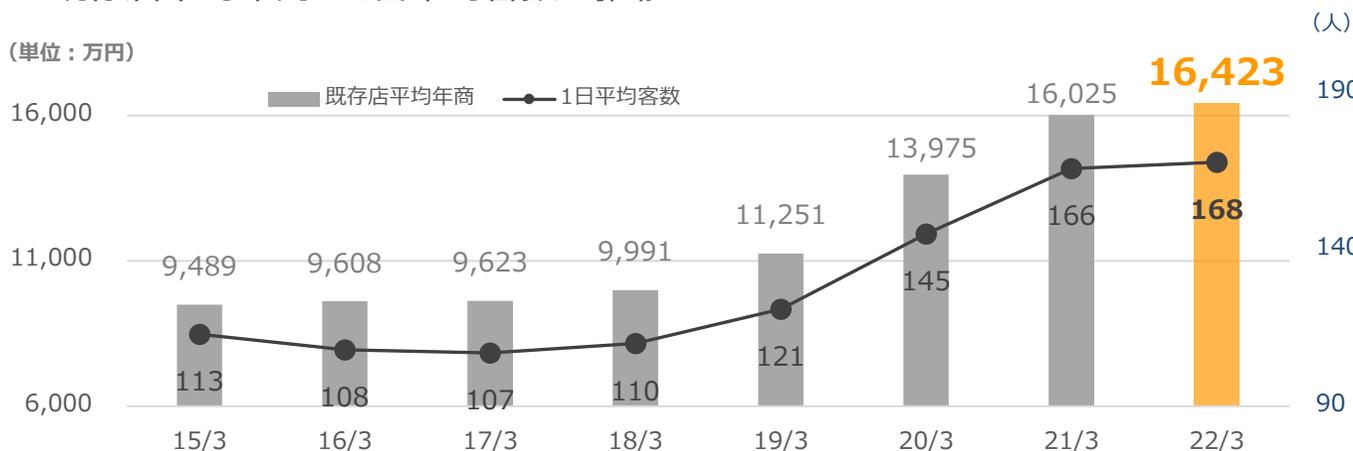
03.共通…上記以外の商材となり、靴下やTシャツなど

●チェーン全店売上高1,565億 97百万円

	チェーン全店	既存店
売上高	+6.8%	+1.5%
客数	+6.1%	+1.0%
1日平均客数	—	※168人 (+2人)
客単価	2,853円 (+0.7%)	2,838円 (+0.5%)
点単価	1,128円 (+19円)	1,112円 (+12円)
買上点数	2.5点 (△0.1点)	2.5点 (△0.1点)

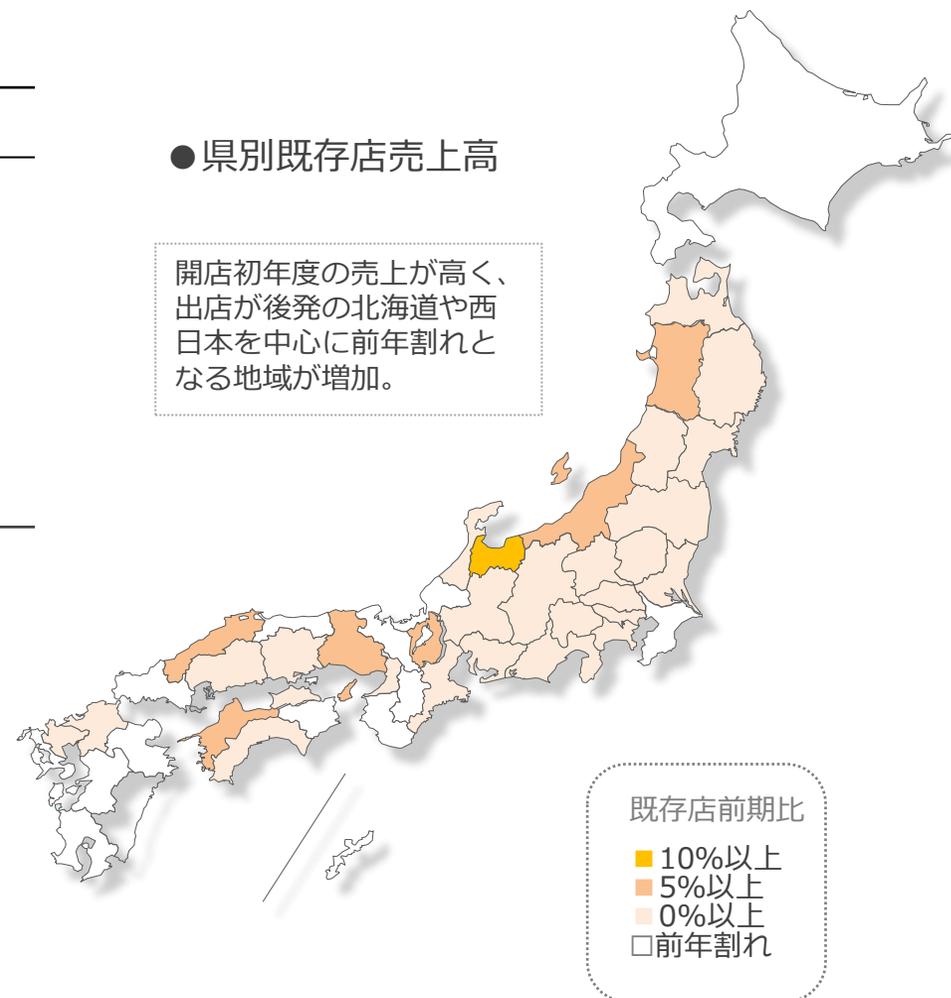
※1日平均客数は、運営形態により営業日数が異なる為、概数を記載しております。

●既存店平均年商・1日平均客数の推移



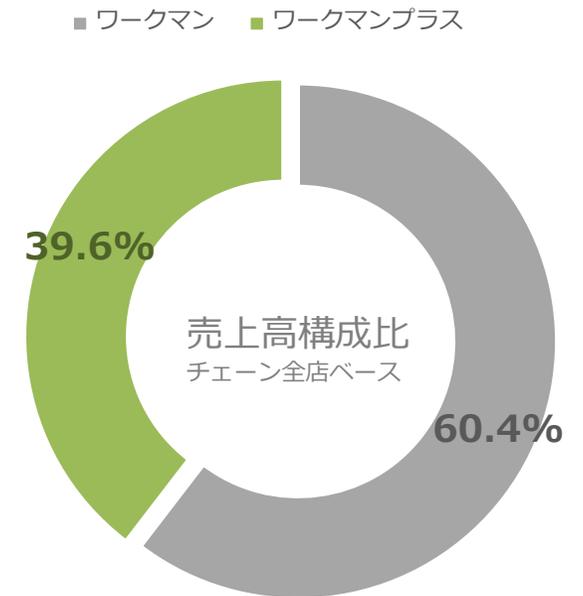
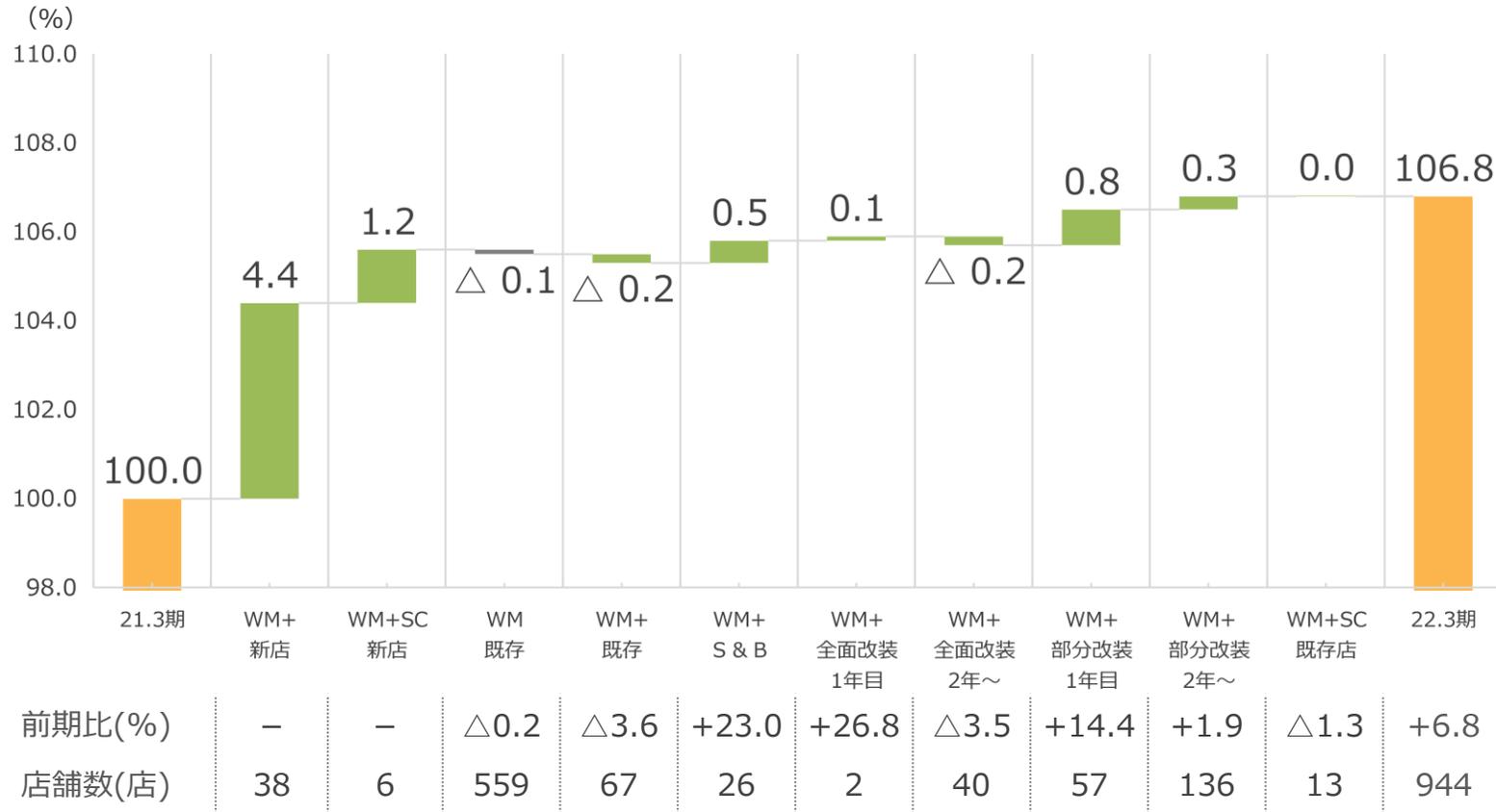
●県別既存店売上高

開店初年度の売上が高く、出店が後発の北海道や西日本を中心に前年割れとなる地域が増加。



● チェーン全店売上高寄与度 (月次ベース累計期間)

改装 (1年目) による客層拡大効果は継続しているが、2年目以降の売上維持が課題



※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。
 ※「WM+既存」はワークマンプラス業態で新規出店した店舗が対象となります。
 ※WORKMAN Pro 1店舗は「WM+新店」に含めております。

● チェーン全店商品別売上高

(単位：百万円)

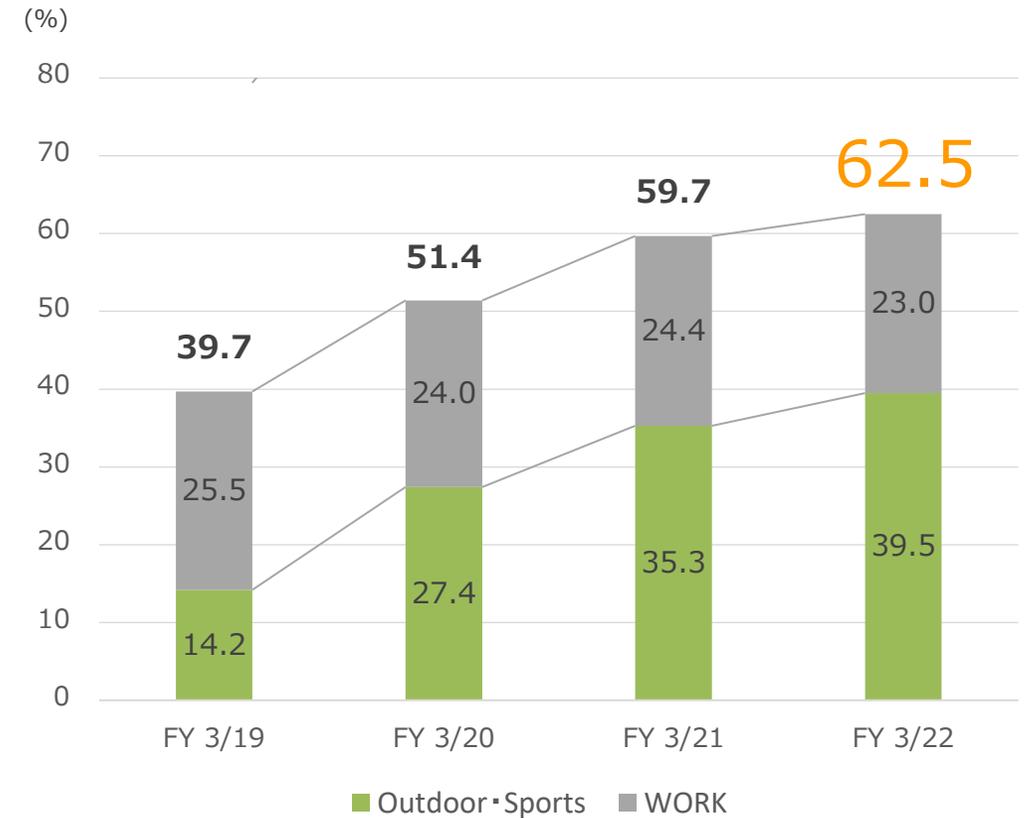
カテゴリー	FY 3/2021		FY 3/2022		要 因 YoY(%)
	売上高	YoY(%)	売上高	YoY(%)	
インナー・ソックス 肌着・靴下・帽子・タオル等	13,179	+25.3	14,865	+12.8	<ul style="list-style-type: none"> ・ショートソックス (+9.1%) ・防寒インナーシャツ (+38.3%) ・アウトドア帽子 (+103.2%)
カジュアル・スポーツウエア スポーツウエア・ポロシャツ等	20,387	+28.8	22,364	+9.7	<ul style="list-style-type: none"> ・半袖Tシャツ (+14.5%) ・長袖コンプレッション (+10.0%) ・防寒フーディ (△23.3%)
ワーク・アウトドアウエア 作業服・アウトドアウエア等	45,809	+19.1	47,799	+4.3	<ul style="list-style-type: none"> ・ジョガーパンツ (+57.8%) ・空調ファン付ウエア (+14.3%) ・作業ズボン (△9.8%)
レディース・ユニフォーム 女性衣料・白衣・オフィス等	6,470	+60.4	8,285	+28.1	<ul style="list-style-type: none"> ・女性用レインウエア (+41.0%) ・防寒女性衣料 (+55.6%) ・サマー女性衣料 (+18.5%)
フットギア 安全靴・足袋・長靴・厨房靴等	22,895	+15.2	24,557	+7.3	<ul style="list-style-type: none"> ・アウトドアシューズ (+153.1%) ・防寒アウトドアブーツ (+57.7%) ・ミドルカットセーフティ (△13.1%)
作業用品・レインウエア 軍手・保護具・レインスーツ等	37,520	+13.5	38,632	+3.0	<ul style="list-style-type: none"> ・アウトドアギア (+453.3%) ・レインウエア (+4.5%) ・防水防寒衣料 (△19.3%)
そ の 他	389	+48.3	92	△76.2	-
合 計	146,653	+20.2	156,597	+6.8	

● P B 商品売上高 **977億97百万円** (前期比 +12.0%)

● WORK & Outdoor・Sports

(単位：百万円)	アイテム数 (前期)	販売金額 (前期比)
 ワーク&アウトドア	642 (473)	31,746 (+17.3)
 ワーク&スポーツ	351 (385)	21,173 (+33.2)
 高機能レインウェア	121 (113)	8,919 (+3.3)
アスレジャー P B 合計	1,114 (971)	61,838 (+19.9)
● WORK		
 ワークマンベスト	485 (593)	29,302 (+5.5)
ASSIST アシスト	132 (193)	6,657 (△16.0)
ワーキング P B 合計	617 (786)	35,959 (+0.7)
P B 合計	1,731 (1,757)	97,797 (+12.0)

● PB比率の推移 (チェーン全店売上比)

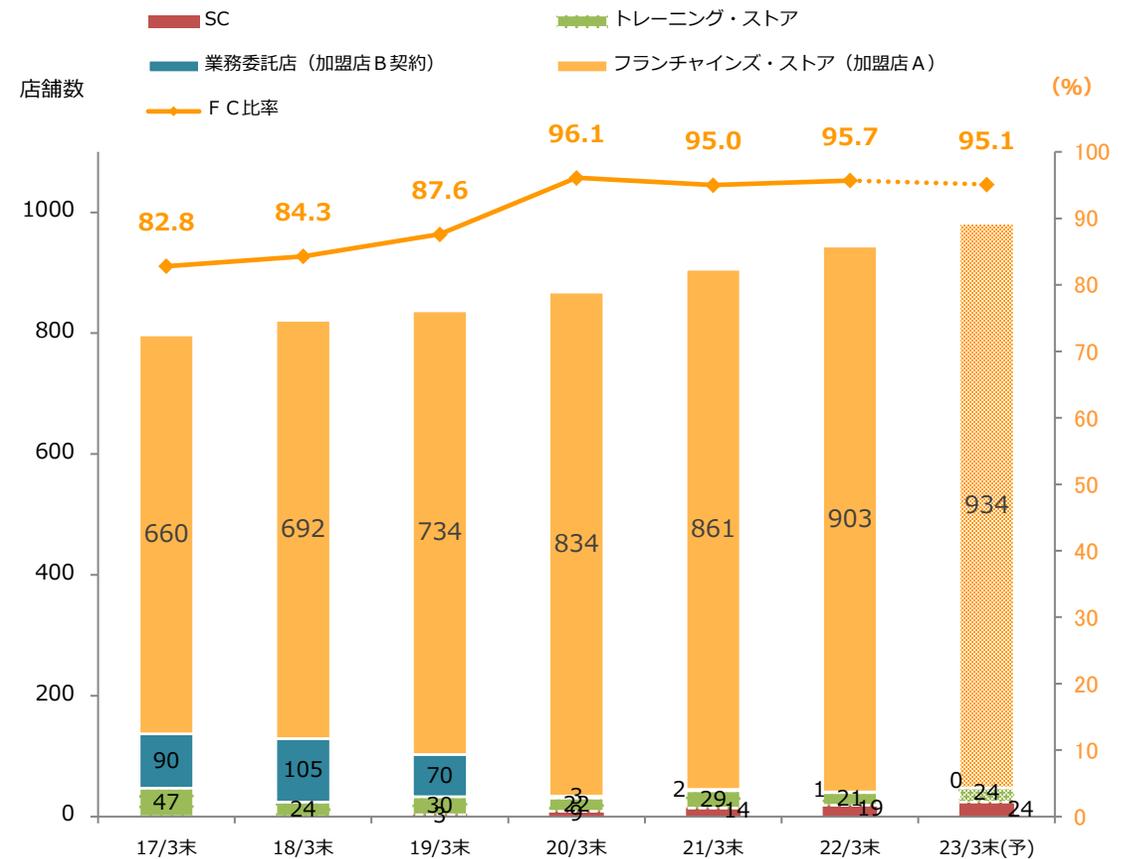


● フランチャイズ比率 **95.7%** (前期末比+0.7ポイント)

● 2022/3期 運営形態の推移

形態	前期末	増加	減少	2022/3期
フランチャイズ・ストア	861	80	38	903
業務委託店	2	-	1	1
トレーニング・ストア	29	38	46	21
SC店舗	14	5	-	19

● 運営形態別店舗数の推移



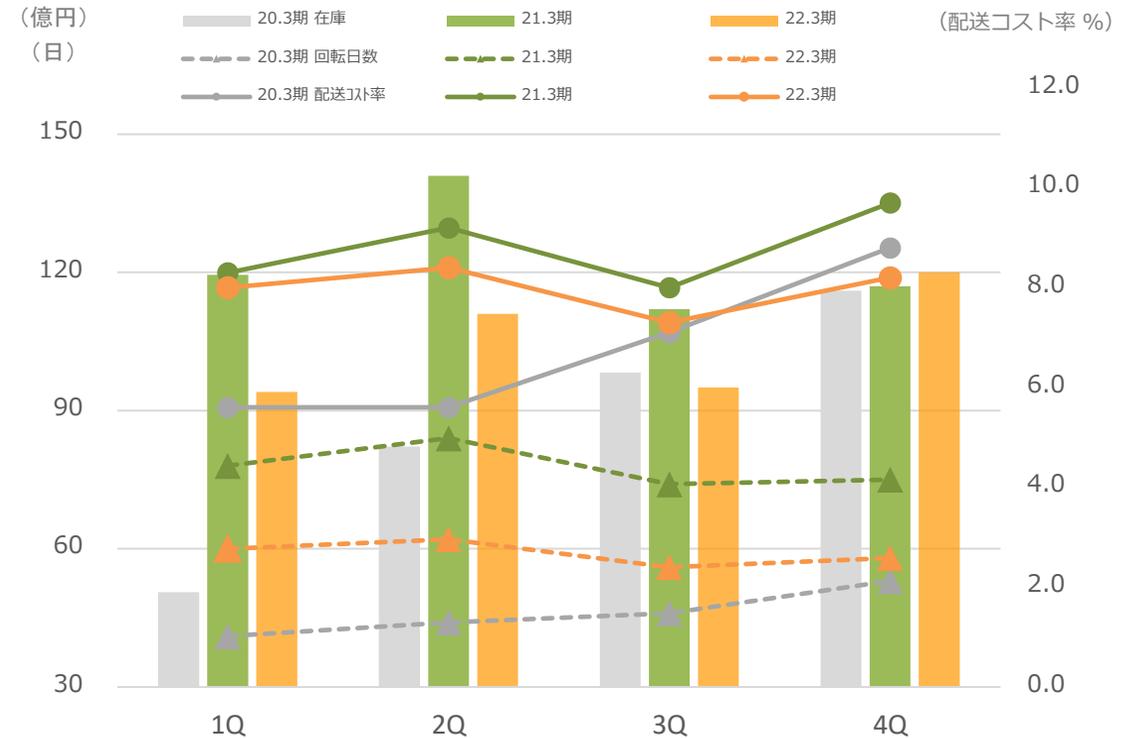
●在庫管理の徹底・効率化で回転日数と配送コスト率が改善

●1店舗当り売価在庫

- ・在庫回転日数 3日短縮
- ・1店舗当り冬物キャリー売価金額 約△90万円

●DC在庫・配送コスト率

- ・物流インフラ強化に伴い、配送コスト率が改善
- ・生産および在庫管理の精度向上で在庫回転日数が17日改善（58日）



- 2023年3月期計画

● 経営方針

持続可能な 成長ストーリー

の創出で、ブランド力を高め、
客層拡大と顧客満足度の向上
を図る。

出店

- 立地や業態、店舗サイズなど多様な出店を行い、お客様のニーズに合わせた展開で利便性向上を図る。

商品

- ワーク再強化・アンバサダー企画・女性衣料の充実など新機能・カテゴリーを開発。サステナブル対応も加速。

販売

- EC注文、店舗受取り限定販売で店舗への送客を推進。
- 需要予測発注システムの全店稼働で生産性向上を図る。

サステナビリティ

- マテリアリティ（重要課題）を特定し、まずは出来ることから着手し、次に取り組みの深化と拡大を図る。

●国内1,500店舗体制を目指す

(単位：店数)	前期末 店舗数	23.3月期 出店予定			S&B※3	23.3期 改装予定※2			閉店	23.3末 店舗数	中長期 目標
		ロード サイド	SC※3			全面 改装	部分 改装				
	559	-	-	-	(△11)	(△67)	(△2)	(△65)	△2	479	200
	372	24	24	-	11	66 (-)	2 (-)	64 (-)	-	473	900
	12	16	11	5	-	-	-	-	-	28	400
	1	-	-	-	-	1	-	1	-	2	未定
合計※1	944	40	35	5	11	67	2	65	△2	982	1,500

現時点での計画となり変更になる場合がございます。

※1.合計欄は実施店数を記載しており（ ）表示は合計算出から除外しております。

※2.改装はワークマンからワークマンプラスへの転換となります。

下段は過去にワークマンプラス改装を実施した店舗が、当期にS&Bを行った店舗数を表示しております。

※3.SC：ショッピングセンター S&B：スクラップ&ビルド

●お客様ニーズに合わせた店舗展開

#ワークマン女子
WORKMAN GIRL

Target:

出店立地やエリアを拡大し一般客の獲得を目指す

●都市部出店

- ・4月 イグジットメルサ銀座 (東京)
- ・6月 サンシャインシティ池袋 (東京)



●オープンモール出店

FY 3/2023 出店計画

11店舗

集客力が高いモール展開を加速。
グループモールを中心に、他のチェーンとも共同出店を見込む。

WORKMAN Plus +

Target:

改装・S&Bで既存店の活性化・
出店密度の低いエリアや都市圏のドミナント化

FY 3/2023 計画

出店 24店舗・改装 66店舗・S&B 11店舗

客層拡大
利便性向上

WORKMAN Pro

Target:

顧客の棲み分けを図り、
プロ職人の満足度向上を目指す

●改装転換

FY 3/2023 計画 1店舗

モデル店舗の販売状況を検証し、今後の計画を策定

● 機能性を主軸とした持続可能な商品開発

● FY 3/2023 PB商品販売目標 **1,128**億円 (YoY +15.3%)

01.

ワークの再強化

- ・ PRO COREブランドの拡大
(セーフティシューズ・作業小物など)
- ・ アーバンワークウェア
ワークウェアの新提案

02.

女性衣料ラインナップ拡充

- ・ 新カテゴリー開発
機能を活かしたツーマイルウエア

03.

アウトドア・スポーツ

- ・ アンバサダー共同開発
- ・ キャンプギア (2022年度 販売目標40億円)
- ・ 機能素材の水平展開
カテゴリーを跨いで機能性を共有

WORKMAN' s Sustainability



「高機能×低価格×
サステナブル」
商品の開発



● 主な開発項目

リサイクル素材

ペットボトル再生糸・残反再生糸・バイオ由来樹脂

環境に配慮した生産

ナノバブルウォッシュ・レーザー加工・フッ素フリー

その他

AI裁断・独自新発想 (ポンプウエアなど)

● FY 3/2023目標

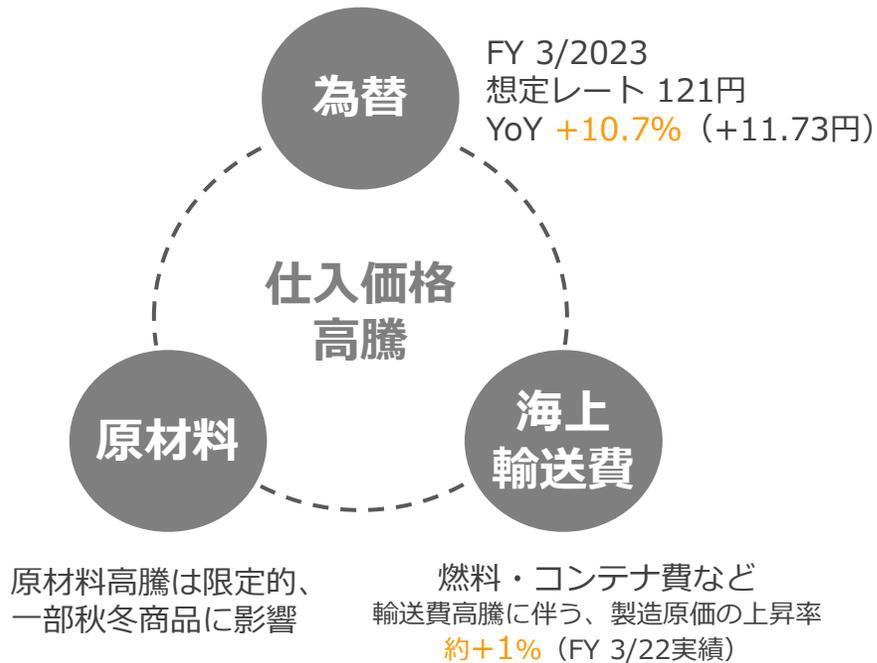
開発 **115**アイテム

生産計画 約 **170**億円

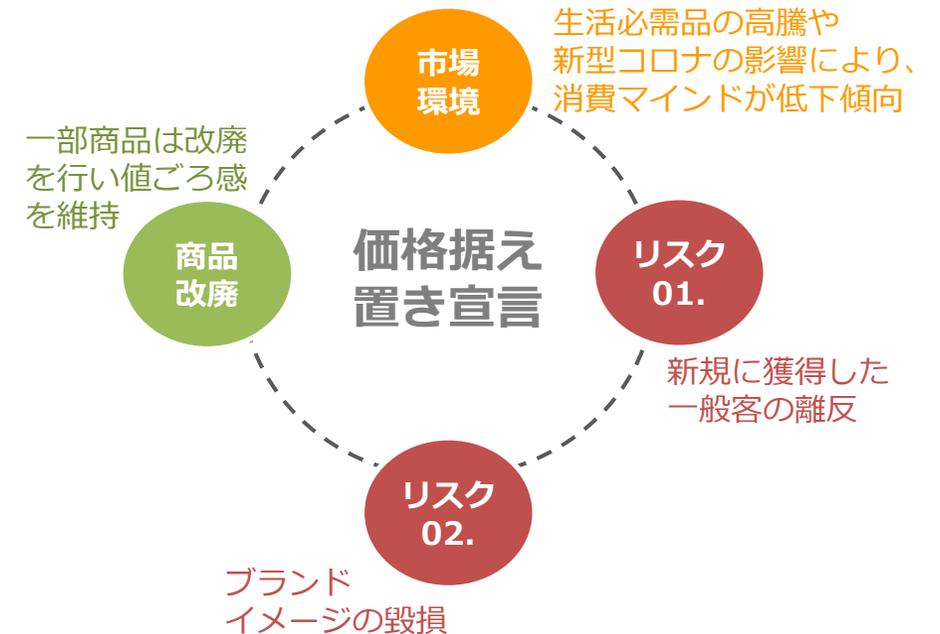
● 上昇圧力が高まっているが、PB商品の「価格据え置き」を継続

- ・ 市場環境や当社の事業環境を勘案し「値上げ」を行うことはリスクと判断

● 商品調達における課題



● 価格据え置きの背景



※ 極端な仕入価格の高騰で値上げに踏み切らざるを得ないことも想定され、収益面を考慮し流動的に対応していく方針です。

●店舗への送客を推進し、加盟店の生産性向上を図る

- EC注文・店舗受取り販売
BOPIS ボピス (Buy Online Pick-up In Store)



店舗への送客を推進し、
加盟店の売上高向上をサポート

- PR戦略



ワークマン“ジミ Jimi”チャンネル開設 (2022年10月頃)
アンバサダーやメディアが取り上げない商品に焦点を当て、
自発的なPRコンテンツを開設し、**集客力**を高める。

- 需要予測発注システム

2022.3 稼働

540店舗

2023.3 目標

全店稼働

導入効果 (22.3期 未導入店舗との比較)

売上高 約 +3% ・ 在庫金額 約 △5% ・ 回転日数 1日短縮

●現状の取り組みについて開示を充実・次に深化と拡大を図る

●方針



●マテリアリティ（重要課題）



●仕入価格高騰に伴い、増収減益を予想

(単位：百万円)	FY 3/2022 実績	YoY (%)	FY 3/2023 Q2計画	QoQ (%)	FY 3/2023 通期計画	YoY (%)
チェーン全店売上高	156,597	+6.8	79,995	+8.5	166,690	+6.4
直営店売上高	9,902	+3.5	4,530	+1.0	10,727	+8.3
加盟店売上高	146,695	+7.0	75,464	+8.9	155,962	+6.3
(既存店売上高)	—	+1.5		+3.7		+1.5
営業総収入	116,264	+9.9	59,971	+8.5	124,110	+6.7
売上原価	70,207	+9.6	37,770	+14.2	78,633	+12.0
販管費	19,254	+8.1	10,333	+7.4	21,015	+9.1
営業利益	26,802	+11.9	11,867	△5.9	24,461	△8.7
経常利益	27,395	+7.8	12,179	△5.5	25,063	△8.5
当期純利益	18,303	+7.4	7,602	△5.0	16,782	△8.3
EPS	224円28銭		93円15銭		205円65銭	

➤ トピックス

●チェーン全店売上高

コロナ影響など外部環境の変化は計画に含めておりません。
 ・既存店は改装とS&Bの効果などで+1.5%、# WM女子のモール出店など集客力を高めた立地への展開により全店ベースで+6.4%

●営業総収入

店舗在庫に関して、調整局面から売上伸長に応じた適正化へと移り、マークダウン（M/D）およびDC機能をフル活用し単品フォローの促進で
 ・店舗荒利益率36.0%（YoY △0.1%）⇒M/D促進で在庫最適化
 ・加盟店供給売上高…売上伸長に応じてコントロール

●売上原価

・円安の影響や輸送費の高騰で直買利益額が大幅に減少
 想定レート121円（前期109.27円）
 ※仕入価格高騰の影響は、2022年秋冬商品の調達まで含めております。

●販管費

物流コストなど全体的には抑制を図るが、成長に必要なコストが増加傾向
 ・積極的な店舗投資の影響で減価償却費が増加（約+3億円）
 ・SC店舗の運営委託料が増加（約+4億）
 ・基幹システムの改修に伴う、ランニング費用が増加（約+2.5億）

●営業利益

当期に関しては「価格据え置き宣言」により、ブランドイメージおよびトップラインを維持する方針。商品の改廃等で製造原価の引下げを行っているが、利益率の維持は困難と予想。

● 基本方針

配当性向 **30%** を目処

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

・ 2022年3月期

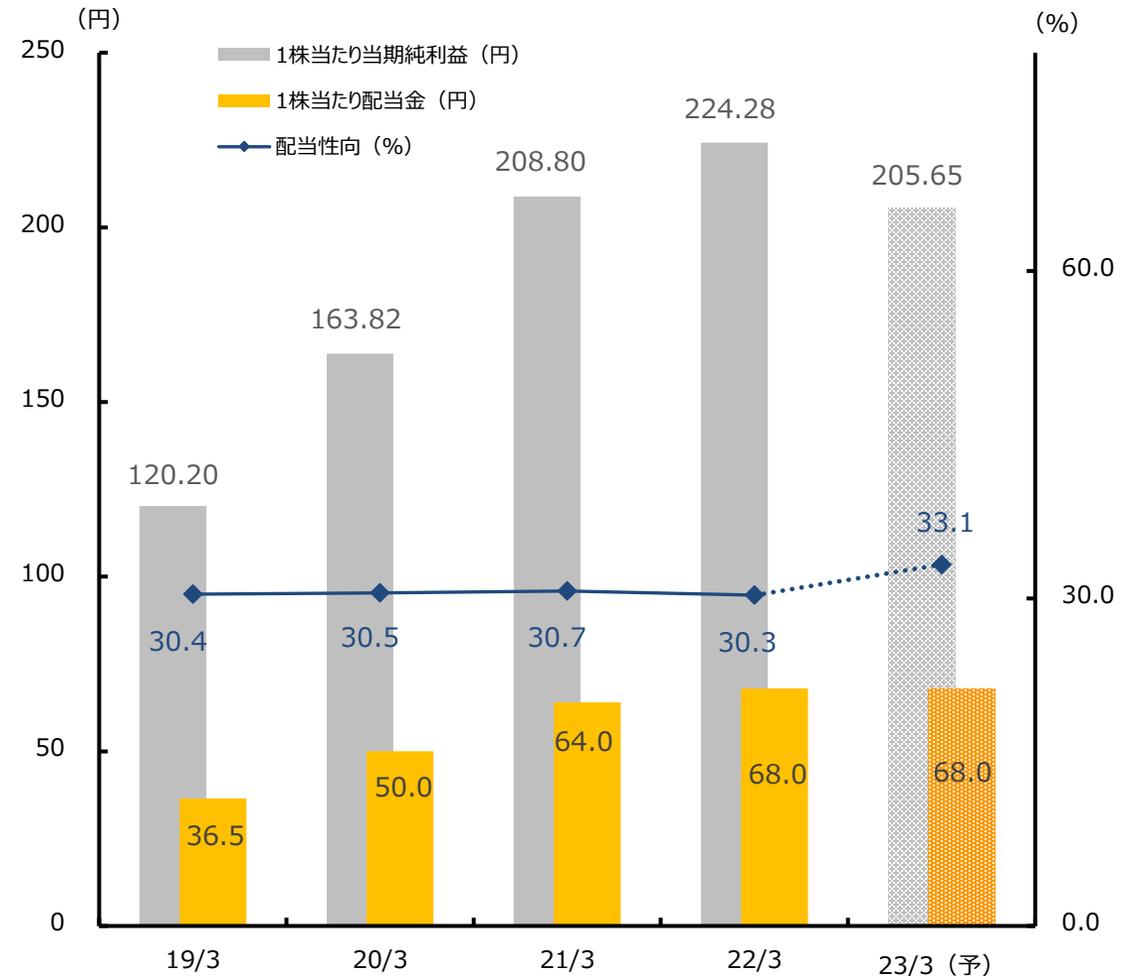
4円増配 **68円** 予定(12期連続増配)

・ 2023年3月期

前期と同額の **68円** を予想

基本方針に従い、増配が出来るよう努めてまいります。

● 1株当たり当期純利益と配当金の推移





■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（スタンダード）

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/