



JASDAQ (7564)

株式会社ワークマン

2022年3月期 第1四半期 決算説明会資料

2021年8月11日

● 2022年3月期 第1四半期決算の業績	3
● 2022年3月期 第1四半期決算の概要	7
● 2022年3月期 計画	17

- 2022年3月期 第1四半期決算の業績

損益計算書（累計期間）



(単位：百万円)	2021/3期 1Q	2022/3期 1Q	前年同期比
チェーン全店売上高	36,443	39,851	+9.4
直営店売上高	1,939	2,489	+28.4
加盟店売上高	34,504	37,361	+8.3
(既存店売上高)	—	—	+2.2
営業総収入	25,664	29,534	+15.1
売上原価	15,276	17,516	+14.7
販管費	4,224	4,869	+15.3
営業利益	6,163	7,148	+16.0
経常利益	6,535	7,299	+11.7
四半期純利益	4,160	4,628	+11.3
EPS	50円98銭	56円72銭	

※22/3期1Q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1Qについては当該会計基準を遡及しておらず、前年同期比についても組替前の数値で比較しております。

➤ 業績ハイライト

- **チェーン全店売上高1Q計画比100.0%で着地**
前年6月の特別給付金による特需の影響で、伸長率は緩やかとなったが成長を維持。
- **加盟店向け商品供給売上の前倒し**
店舗在庫の調整が進んだことで、夏物商品の引き合いが強まり、店頭販売の加盟店売上が+8.3%に対し、加盟店供給売上が+14.6%と伸長。
- **海外仕入に係る利益額 23億43百万円（+13.4%）**
 - ・ 海外直接仕入高 前年同期比△12.1%
 - ・ 平均決済レート106.65円（前期106.50円）
 仕入高や為替がネガティブとなったが、D C在庫のP B商品出荷高が計画より進行し、海外仕入に係る利益額を確保。
- **販管費**
 - ・ 物流コストは依然として高水準だが伸長率は減速傾向。
 - ・ 積極的な出店やソフトウェア投資で減価償却費が増加。
 - ・ 既存店伸長率が緩やかとなったことで加盟店顕彰金が減少。
 各科目の増減はP6をご参照下さい。

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)	22/3期1Q 組替前	22/3期1Q 組替後	影響額
チェーン全店売上高	39,853	39,851	△2
営業総収入	29,239	29,534	+294
売上原価	17,602	17,516	△85
販管費	4,654	4,869	+214
営業利益	6,982	7,148	+165
経常利益	7,344	7,299	△44
四半期純利益	4,653	4,628	△24

➤ 組替による影響

● 営業総収入

直営店売上（チェーン全店売上）…△2百万円
SC店ポイント付与分を販管費から組替 △2百万円

加盟店からの収入…+1,399百万円

- ・相殺項目のFC店コスト +1,306百万円を販管費へ組替
- ・ **加盟金を期間配分での計上へ変更する影響額 △22百万円**
- ・ 加盟店顕彰金を販管費・その他営業収入から組替 △75百万円
- ・ 設備・機器使用料等を営業外収益から組替 +190百万円

その他の営業収入…△1,103百万円

- 流通センター業務受託収入を下記項目に組替
- ・ 加盟店顕彰金の充当 △41百万円・売上原価 △103百万円・販管費 △959百万円

● 売上原価

- ・ **仕入割り戻し計算の過程で生じる影響額 +23百万円**
- ・ その他の営業収入からの組替 △103百万円
- ・ **ベンダーリベートを営業外収益から組替 △6百万円**

● 販管費

- ・ SC店ポイント付与分 △2百万円
- ・ 加盟店からの収入で相殺していたFCコスト +1,306百万円
- ・ 加盟店顕彰金を加盟店からの収入に組替 △116百万円
- ・ その他の営業収入からの組替 △959百万円
- ・ **税金計算による影響額 △1百万円**
- ・ 営業外収益からの組替 △13百万円

● 営業外収益

209百万円を営業科目に組替

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)	21/3期 1Q 組替前(a)	22/3期 1Q 組替前(b)	前年同期比(%) b/a	22/3期 1Q 組替後(c)	影響額 c - b
人件費	807	878	+8.7	878	—
販売費	301	190	△36.8	290	+100
旅費交通費	55	65	+17.9	65	—
運賃	662	734	+10.9	355	△378
地代家賃	463	534	+15.4	1,453	+919
消耗品費	194	261	+34.7	225	△36
業務委託料	850	1,008	+18.6	664	△343
減価償却費	365	452	+23.7	452	—
その他	524	528	+0.9	482	△45
合計	4,224	4,654	+10.2	4,869	+214

貸借対照表



(単位：百万円)	2021/3期 1Q末	2021/3 期末	2022/3期 1Q末	増減
流動資産	72,132	85,696	81,619	△4,076
現金及び預金	43,471	57,813	55,629	△2,183
加盟店貸勘定	13,521	11,884	12,656	772
商品	13,528	14,077	11,227	△2,849
固定資産	23,759	27,179	27,250	70
有形固定資産	17,277	20,101	20,412	310
無形固定資産	592	769	734	△35
その他投資	5,888	6,307	6,103	△203
資産合計	95,891	112,876	108,869	△4,006
流動負債	15,212	19,090	15,733	△3,357
固定負債	3,120	3,191	3,650	458
負債合計	18,332	22,282	19,383	△2,898
純資産合計	77,558	90,593	89,486	△1,107
負債純資産合計	95,891	112,876	108,869	△4,006

➤ 増減要因

● 現金及び預金

営業C/F 4,535百万円
投資C/F △1,563百万円
財務C/F △5,155百万円

● 加盟店貸勘定

対象店舗数の増加 824店舗（前期末809店舗）

● 商品（増減要因）

・直営店 +24百万円
・物流センター △2,326百万円
・E Cセンター △33百万円
・未着品 △478百万円

生産管理体制の強化で過剰在庫の抑制や夏物PB商品の早期導入で物流センター在庫が大幅減少。

● 有形固定資産

・新規出店11店舗（自社物件7店舗）
・ワークマンプラス改装（全面2店舗・部分37店舗）

- 2022年3月期 第1四半期 決算の概要

● #ワークマン女子ロードサイド店舗を初出店（千葉県 南柏店）

2021年6月末 **916**店舗（前期末比+10店舗）

(単位：店数)	前期末 店舗数	新規出店				改装転換※2			閉店	21.6末 店舗数
			ロード サイド	SC※3	S&B※3		全面 改装	部分 改装		
	632	(-)	-	-	(-)	(△39)	(△2)	(△37)	△1	592
	272	7	7	-	-	39 (-)	2 (-)	37 (-)	-	318
	2	4	1	3	-	-	-	-	-	6
合計※1	906	11	8	3	-	39	2	37	△1	916

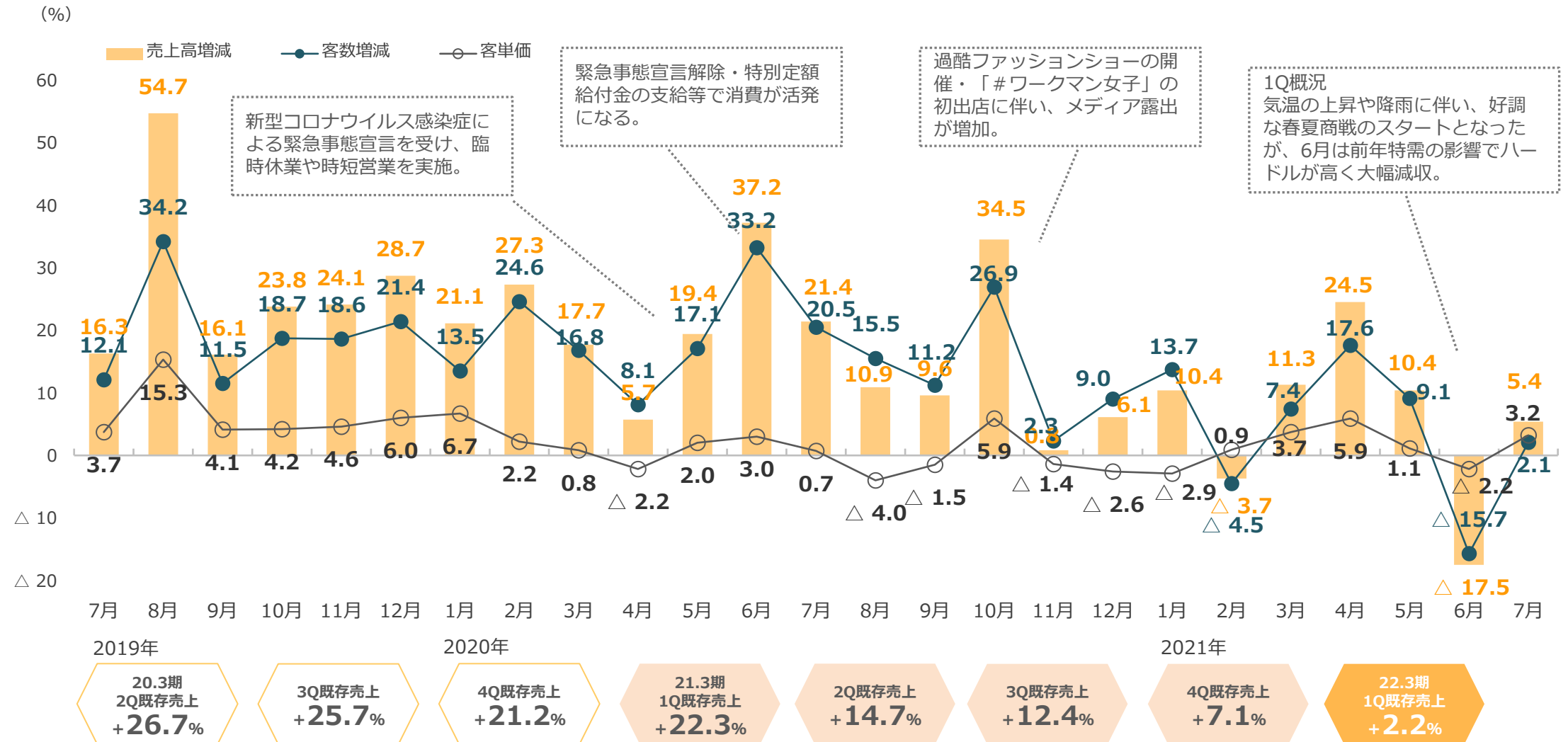
※1.合計欄は実施店数を記載しており（ ）表示は合計算出から除外しております。

※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。

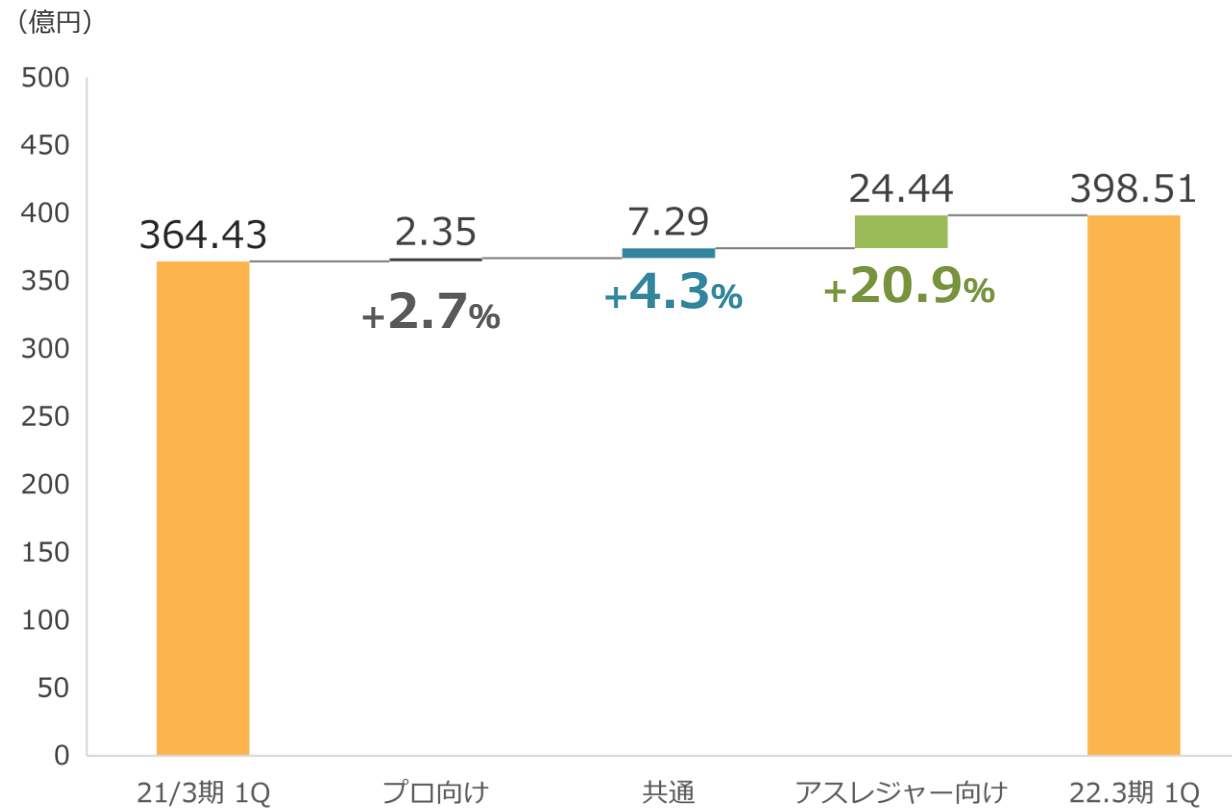
※3.SC：ショッピングセンター S&B：スクラップ&ビルド

●既存店売上・客数・客単価増減



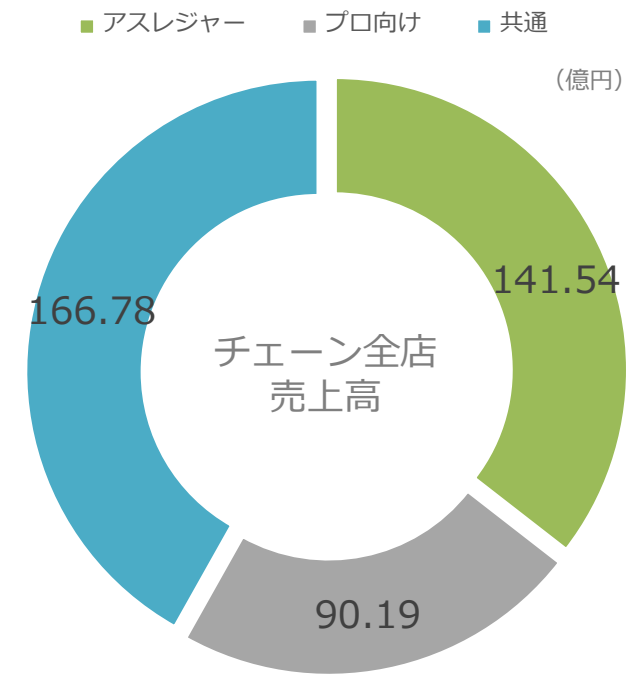
●アスレジャー向け P B ブランドが成長を牽引（客層拡大）

●2022/3期 1Q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 1Q商材別売上



01.プロ向け…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

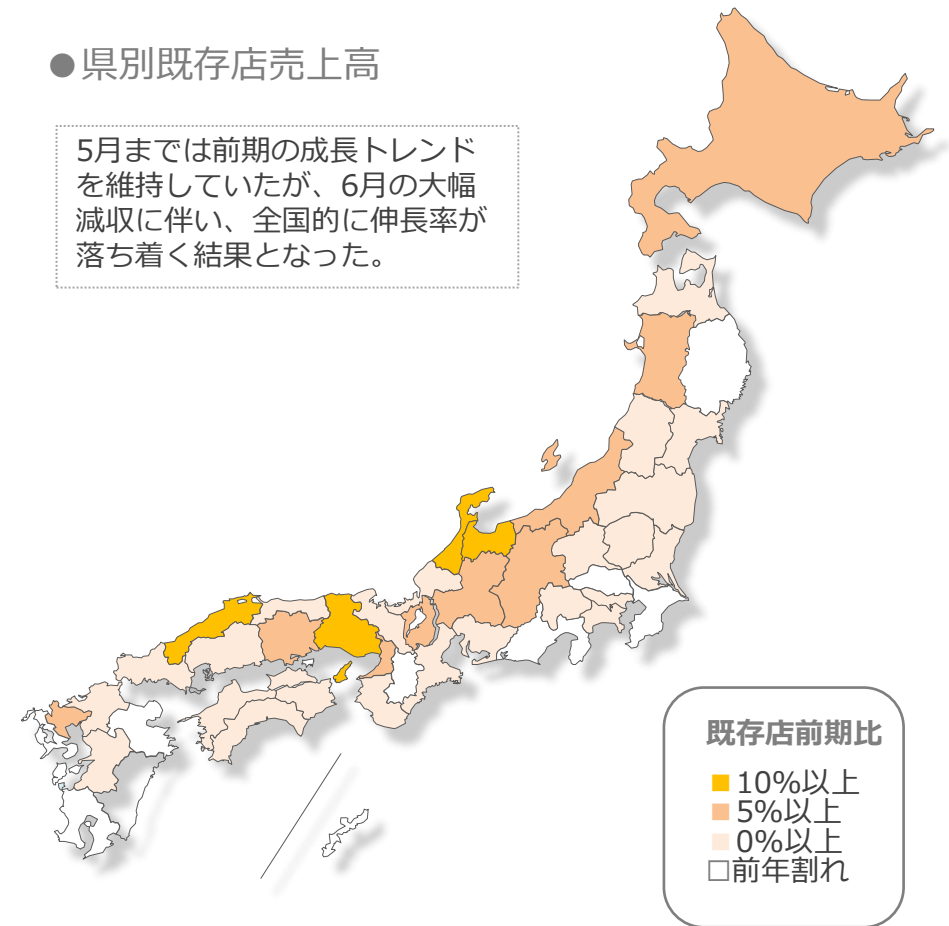
03.共通…上記以外の商材となり、靴下やTシャツなど

●チェーン全店売上高398億 51百万円

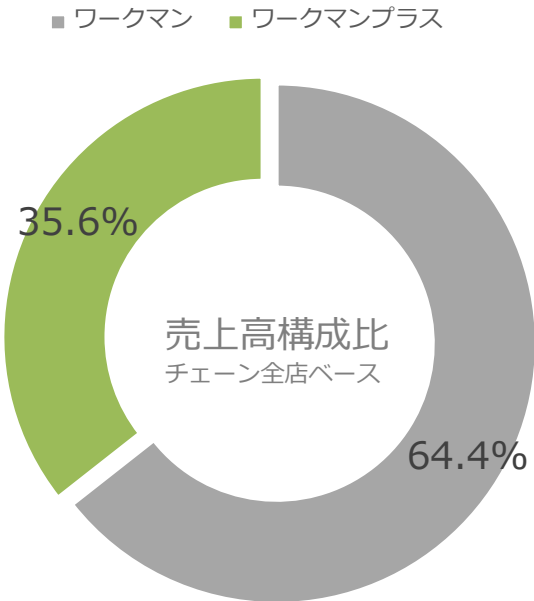
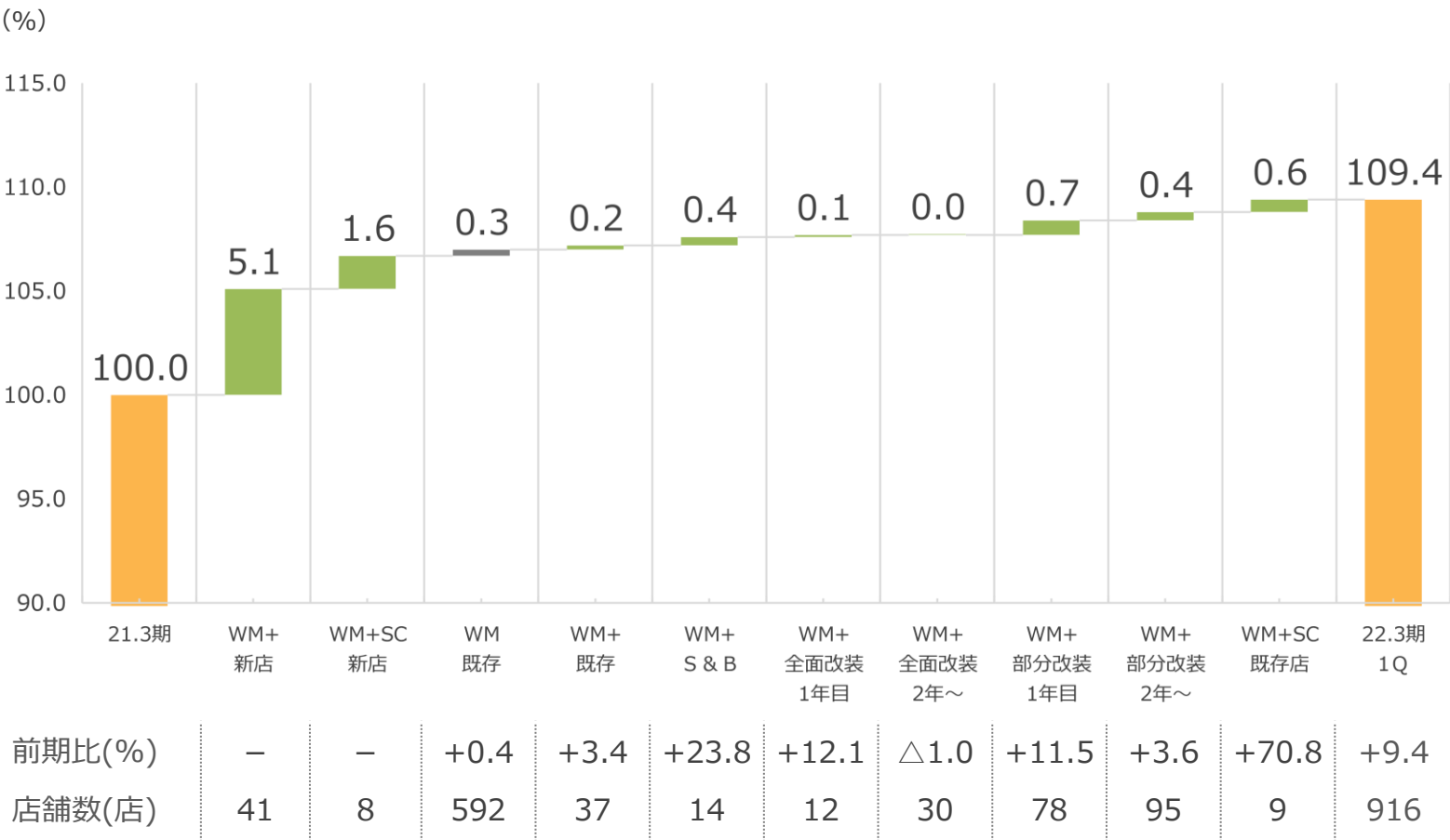
	チェーン全店	既存店
売上高	+9.4%	+2.2%
客数	+8.1%	+1.3%
1日平均客数	—	※172人 (+3人)
客単価	2,842円 (+1.1%)	2,835円 (+1.0%)
点単価	1,072円 (+39円)	1,063円 (+35円)
買上点数	2.7点 (±0.0点)	2.7点 (±0.0点)

※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。

●県別既存店売上高



●チェーン全店売上高寄与度（月次ベース累計期間）



※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。

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	2021/3期 1Q		2022/3期 1Q		要 因（前年同期比）
	売上高	前年同期比	売上高	前年同期比	
インナー・ソックス 肌着・靴下・帽子・タオル等	3,368	+31.0	3,643	+8.2	・ 防暑小物（+78.6%） ・ 防寒シャツ（+68.1%）
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	5,623	+30.9	6,397	+13.8	・ 半袖Tシャツ（+11.2%） ・ 長袖Tシャツ（+17.4%） ・ トレーニングウエア（+121.6%）
ワーク・アウトドアウエア 作業服・アウトドアウエア等	11,546	+28.3	12,018	+4.1	・ サマー長袖ジャンパー（+27.7%） ・ ストレッチワークウエア（+60.8%） ・ ジョガーパンツ（+41.6%）
レディース・ユニフォーム 女性衣料・白衣・オフィス等	1,673	+61.6	2,354	+40.7	・ サマー女性衣料（+45.5%） ・ 女性用レインウエア（+73.5%）
フットギア 安全靴・足袋・長靴・厨房靴等	5,337	+13.6	5,978	+12.0	・ セーフティシューズ（+8.0%） ・ アスレシューズ（+28.6%）
作業用品・レインウエア 軍手・保護具・レインスーツ等	8,816	+22.8	9,438	+7.1	・ アウトドアギア（+543.5%） ・ ウィンドブレーカー（+8.2%） ・ レインウエア（+13.7%）
そ の 他	77	+2.3	20	△73.9	－
合 計	36,443	+26.3	39,851	+9.4	

販売状況（商品別売上高と要因）

● P B 商品売上高 **240億80百万円** (前年同期比+17.9%)

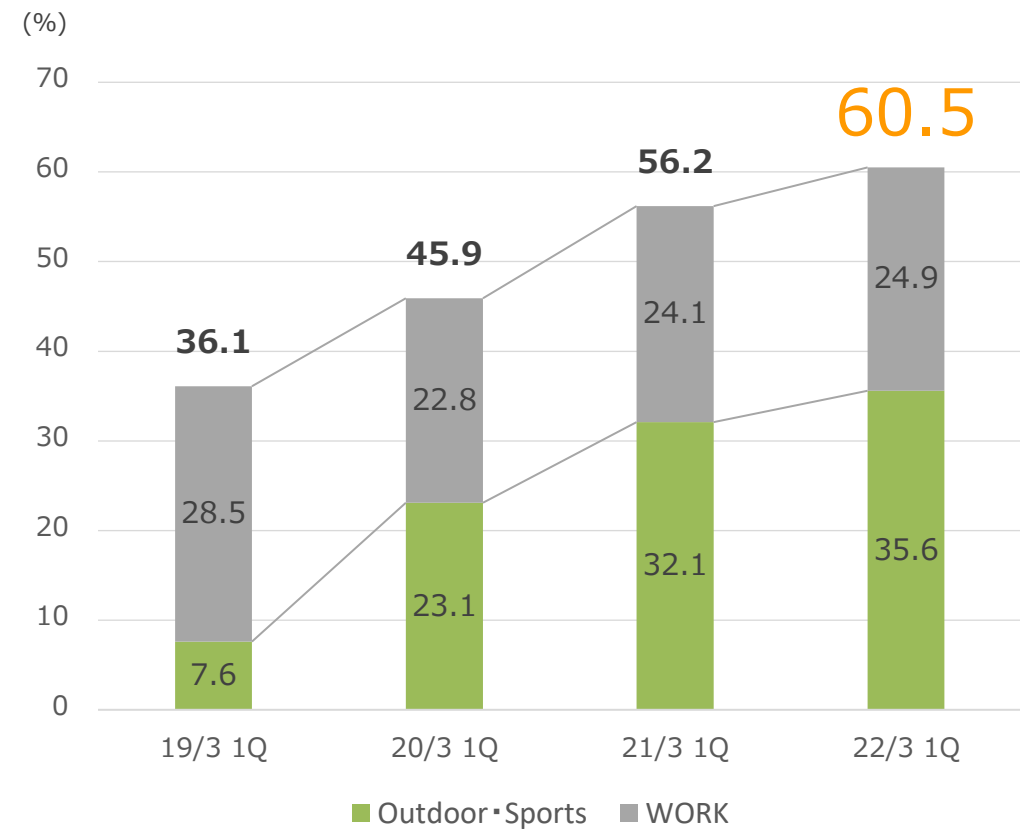
● WORK & Outdoor・Sports

(単位：百万円)	アイテム数 (前期)	販売金額 (前年同期比)
 ワーク&アウトドア	304 (273)	8,228 (+23.8)
 ワーク&スポーツ	230 (282)	4,135 (+7.5)
 高機能レインウェア	66 (70)	1,789 (+47.3)
アスレジャー P B 合計	600 (625)	14,154 (+20.9)

● WORK

 ワークマンベスト	361 (412)	7,805 (+15.4)
ASSIST アシスト	67 (133)	2,120 (+8.2)
ワーキング P B 合計	428 (545)	9,925 (+13.8)
P B 合計	1,028 (1,170)	24,080 (+17.9)

● PB比率の推移

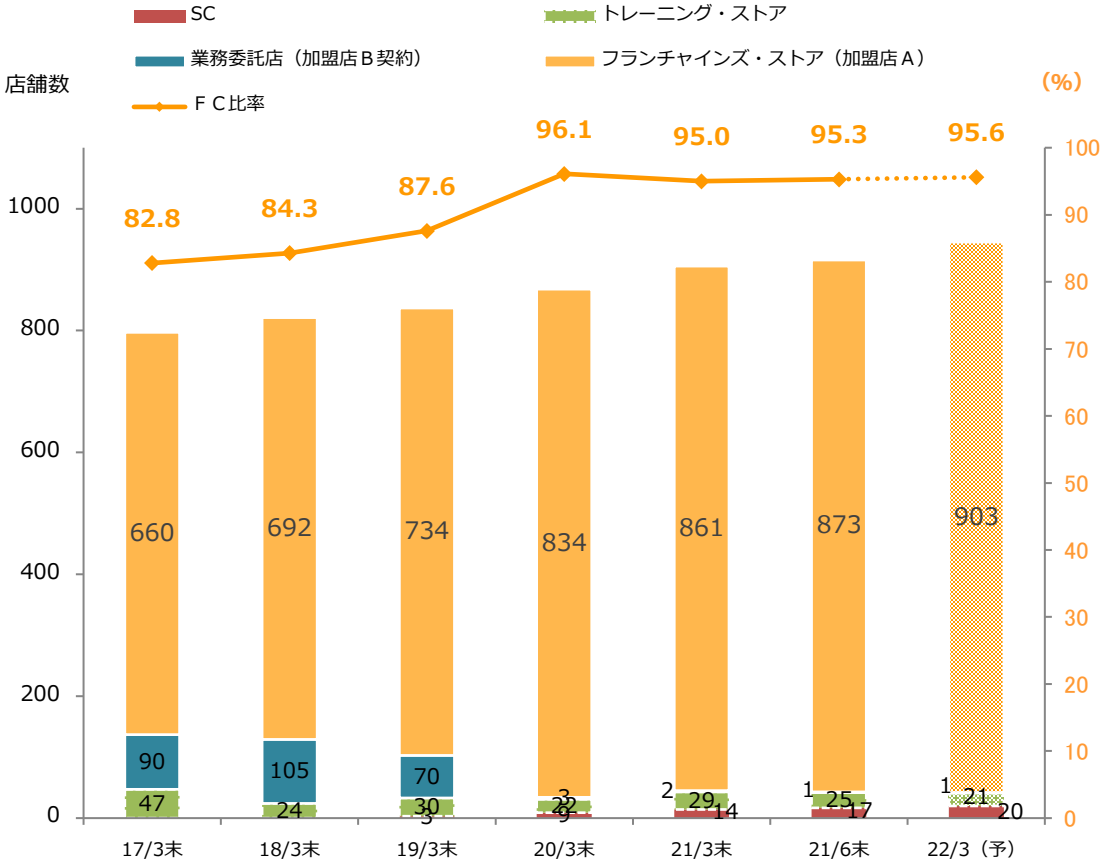


● フランチャイズ比率 **95.3%**（前期末比+0.3ポイント）

● 2022/3期 1Q 運営形態の推移

形態	前期末	増加	減少	2021/3期 1Q
フランチャイズ ・ストア	861	25	13	873
業務委託店	2	－	1	1
トレーニング ・ストア	29	10	14	25
S C店舗	14	3	－	17

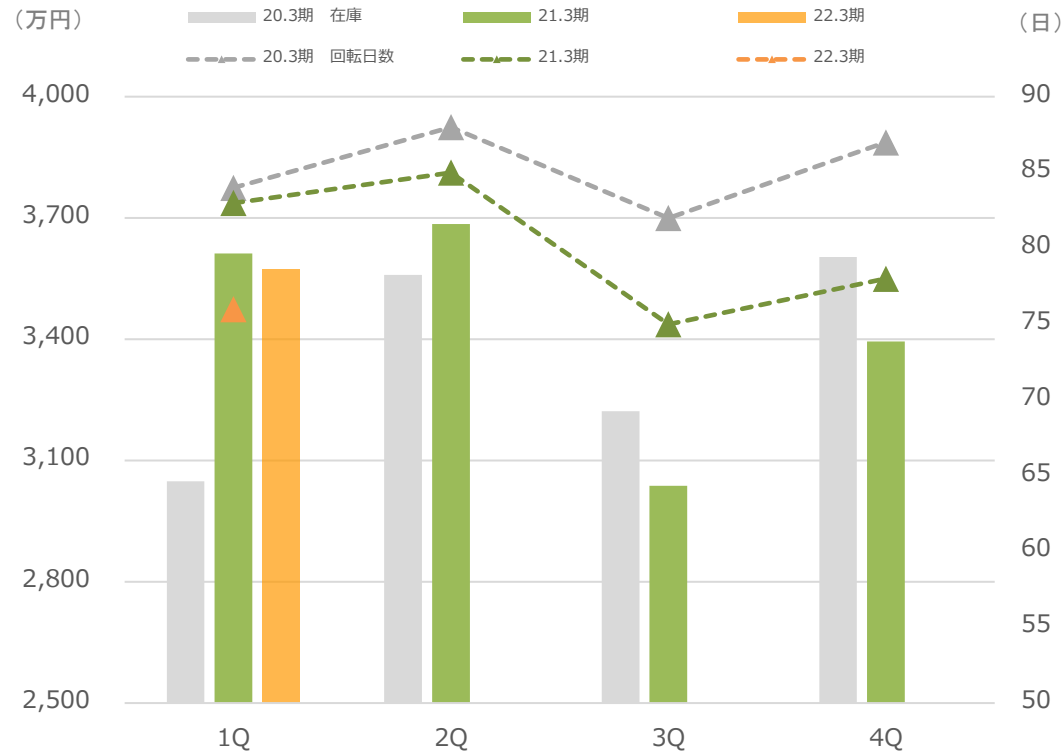
● 運営形態別店舗数の推移



●在庫コントロールが順調に進む中、コスト管理が課題

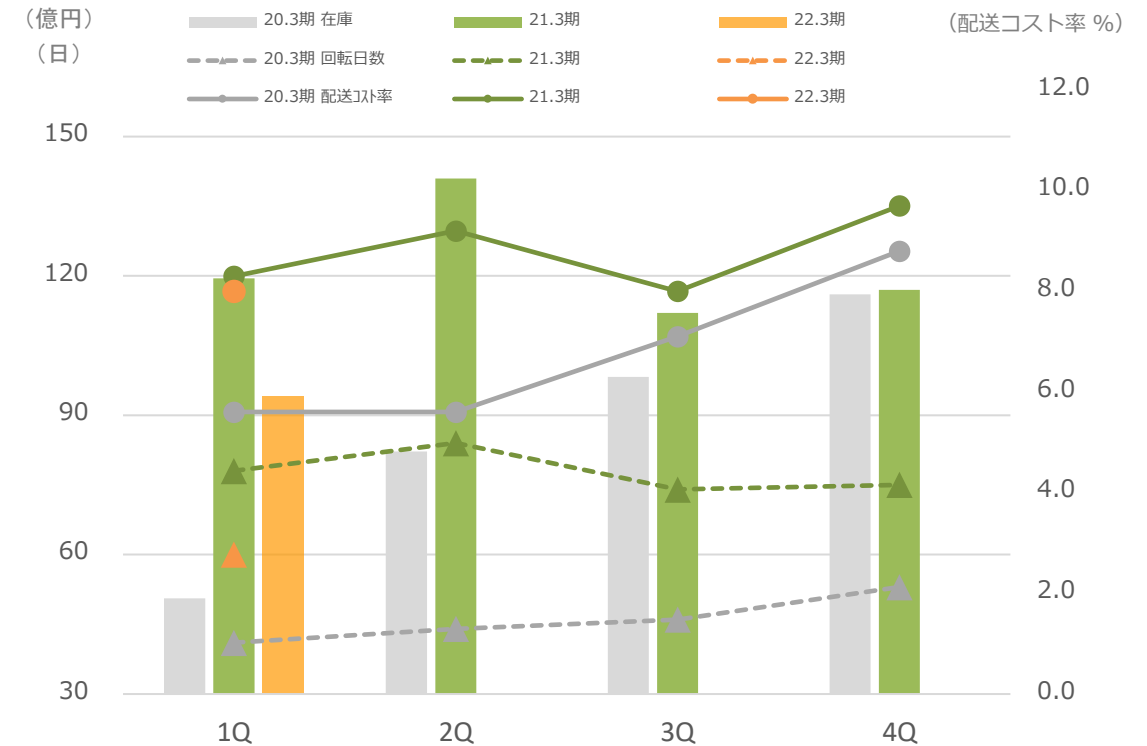
●1店舗当り売価在庫

在庫内容の改善。
秋冬商品キャリアが減少し実売期を迎える夏物商品の増加



●DC在庫・配送コスト率

生産管理体制の強化により在庫の抑制が図れ、コスト削減の効果が
見られたが、本格的な改善は物流インフラへの投資による外部倉庫
の削減がポイントとなる。



- 2022年3月期計画

新業態・新フォーマットの確立

- ・ #ワークマン女子のロードサイド出店を加速
- ・ 商業集積地、駅前立地へ出店（空白立地）
- ・ スクラップ&ビルドの推進
- ・ 130坪・150坪店舗の標準化

出店政策

物流政策

- ・ 伊勢崎流通センター増設（'21/9月）

「声のする方に、進化する」

客層拡大
お客様満足度の向上

商品政策

販売政策

『驚き』のある製品開発

- ・ アンバサダーとの製品開発で新機能・新カテゴリーに挑戦
- ・ プロ向け商品の再構築、価格・機能・デザイン強化
- ・ 生産管理体制の強化・4シーズン制推進で在庫の適正化

顧客利便性向上・ オペレーション改善

- ・ #ワークマン女子のF C化
- ・ P RとM Dの連動強化で売上の最大化
- ・ 新需要予測発注システムへ移行
- ・ C&C通販の推進でネットとリアル融合

● 3つの業態で国内1,500店舗体制を目指す

(単位：店数)	前期末 店舗数	22.3月期 出店予定				22.3期 改装予定※2			閉店	22.3末 店舗数	中長期 目標
			ロード サイド	SC※3	S&B※3		全面 改装	部分 改装			
	632	(△13)	—	—	(△13)	(△62)	(△2)	(△60)	△2	555	200
	272	43	30	—	13	62 (—)	2 (—)	60 (—)	—	377	900
	2	11	5	6	—	—	—	—	—	13	400
合計※1	906	54	35	6	13	62	2	60	△2	945	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。

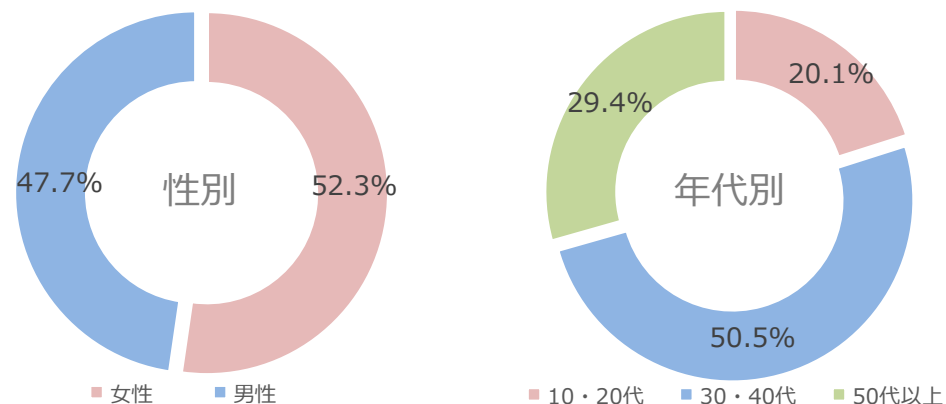
※2.改装はワークマンからワークマンプラスへの転換となります。

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。

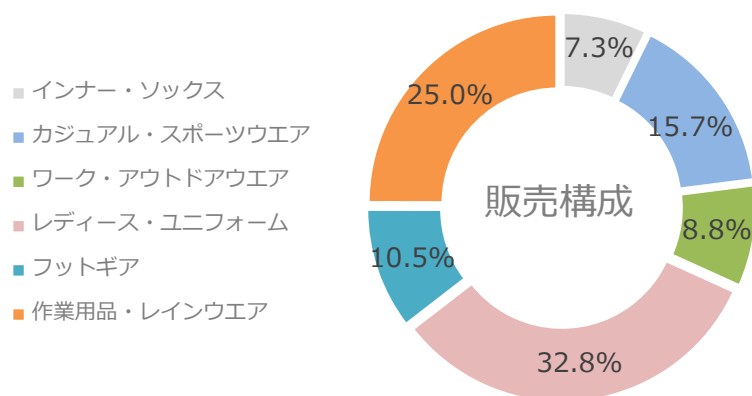
※3.SC：ショッピングセンター S&B：スクラップ&ビルド

●実験と検証を継続し、ロードサイド一般向け店舗を軌道に乗せる

●販売実績（#ワークマン女子 ロードサイド 南柏店）



※当社は継続的な顧客分析は行っており、上記は特定日の入店客調査の結果となります。



今後の課題

01.

データを基に品揃えと売場展開の変更
（男性向け商品の充実）

02.

導入アソート見直し・追加フォローの精度向上・
適切なマークダウンで在庫コントロール

03.

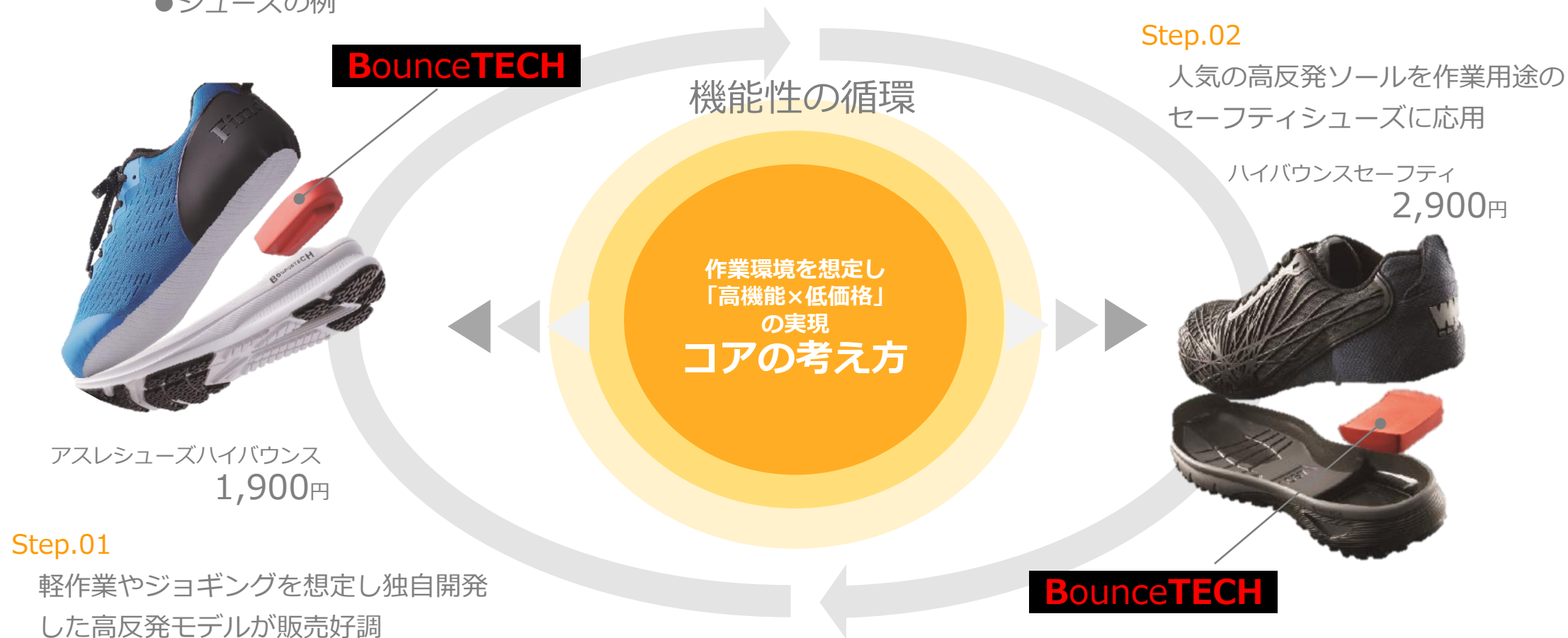
近隣店舗への影響を把握し、ドミナント化の推進

04.

一般向け店舗オペレーションの標準化
（FC化を想定した）

●ワークマンだから出来る、プロ向け商品の活性化（アウトドア・スポーツの機能を応用）

●シューズの例



- 純利益ベースで11期連続の過去最高益達成を目指す。（期初計画から変更なし）

2022年3月期計画

チェーン全店売上高

156,174百万円 前期比+6.5%

営業総収入

114,445百万円 前期比+7.0%

営業利益

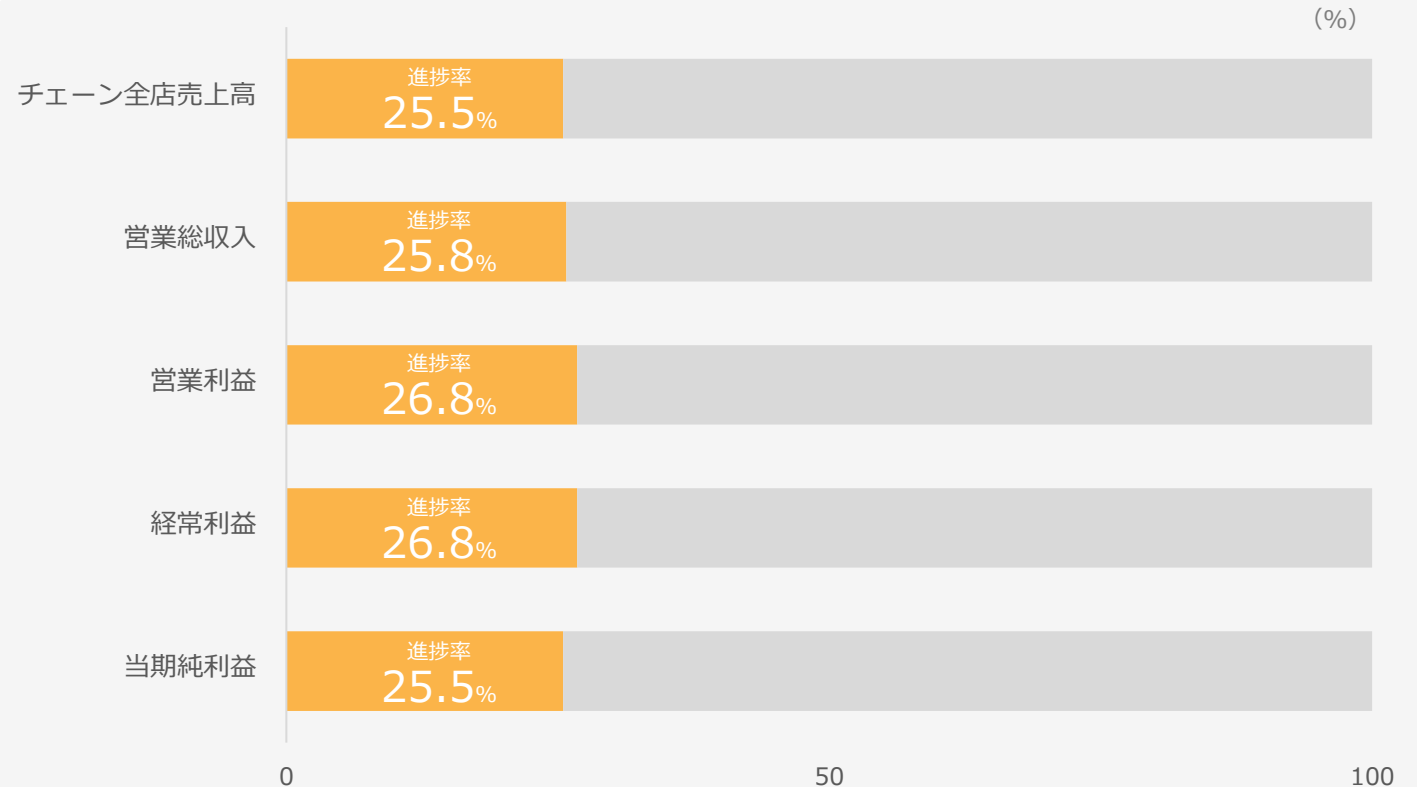
26,673百万円 前期比+7.8%

経常利益

27,200百万円 前期比+7.0%

当期純利益

18,155百万円 前期比+6.5%



※業績予想は収益認識に関する会計基準を適用した後の金額であり、前期比については、当該会計基準を適用したと仮定して算出しております。



■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/](https://www.workman.co.jp/)