



JASDAQ (7564)

# 株式会社ワークマン

2022年3月期 第2四半期 決算説明会資料

2021年11月9日

- 2022年3月期 第2四半期決算の業績 3
- 2022年3月期 第2四半期決算の概要 8
- 2022年3月期 計画 18

- 2022年3月期 第2四半期決算の業績

# 損益計算書 (累計期間)



| (単位: 百万円)        | 2021/3期<br>2Q | 2022/3期<br>2Q | 前年<br>同期比    | 2022/3期<br>2Q計画 | 計画比  |
|------------------|---------------|---------------|--------------|-----------------|------|
| <b>チェーン全店売上高</b> | 68,288        | <b>73,756</b> | <b>+8.0</b>  | 74,792          | △1.4 |
| 直営店売上高           | 3,980         | <b>4,487</b>  | <b>+12.7</b> | 4,420           | +1.5 |
| 加盟店売上高           | 64,308        | <b>69,269</b> | <b>+7.7</b>  | 70,372          | △1.6 |
| (既存店売上高)         | —             | —             | <b>+1.7</b>  | +3.3            | △1.6 |
| <b>営業総収入</b>     | 48,713        | <b>55,295</b> | <b>+13.5</b> | 53,732          | +2.9 |
| 売上原価             | 29,073        | <b>33,065</b> | <b>+13.7</b> | 31,488          | +5.0 |
| 販管費              | 8,565         | <b>9,624</b>  | <b>+12.4</b> | 9,819           | △2.0 |
| <b>営業利益</b>      | 11,073        | <b>12,604</b> | <b>+13.8</b> | 12,425          | +1.4 |
| <b>経常利益</b>      | 11,782        | <b>12,891</b> | <b>+9.4</b>  | 12,697          | +1.5 |
| <b>四半期純利益</b>    | 7,372         | <b>7,999</b>  | <b>+8.5</b>  | 7,926           | +0.9 |
| EPS              | 90円33銭        | <b>98円02銭</b> |              | 97円13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2Q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 計画比 98.6%

- ・期を通じて概ね計画通りに進行したが、9月下旬の気温上昇により計画を下回る。
- ・新規顧客の増加が緩やかとなり、気候等の外的要因が業績影響に顕著となる。

### ● 営業総収入 加盟店供給売上高の伸長

季節商品の供給が進んだことが要因であり、加盟店売上+7.7%に対して、供給売上+13.7%と大幅に伸長。

### ● 売上原価

シーズンPB商品評価替え 1億52百万円計上

### ● 販管費

- ・DC増築のイニシャルコストで約1億10百万円計上。
- ・物流コストは高水準だが、抑制傾向が強まる。
- ・新店・S&B (前期比+5店舗)、WMプラス改装(+10店舗)の増加。

### ● 営業利益

為替や海上輸送コストの上昇など、海外取引は厳しい状況で推移したが、PB商品の加盟店供給高が伸長したことで利益貢献で着地。

- ・海外仕入に係る利益額 44億64百万円 (+8.5%)
- ・海外直接仕入高 前年同期比△0.9%
- ・平均決済レート106.98円 (前期105.8円)

# 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2Q<br>組替前 | 22/3期2Q<br>組替後 | 影響額         |
|-----------|----------------|----------------|-------------|
| チェーン全店売上高 | 73,761         | <b>73,756</b>  | △4          |
| 営業総収入     | 54,648         | <b>55,295</b>  | <b>+646</b> |
| 売上原価      | 33,231         | <b>33,065</b>  | △165        |
| 販管費       | 9,179          | <b>9,624</b>   | <b>+445</b> |
| 営業利益      | 12,237         | <b>12,604</b>  | <b>+367</b> |
| 経常利益      | 12,942         | <b>12,891</b>  | △50         |
| 四半期純利益    | 8,030          | <b>7,999</b>   | △31         |

## ➤ 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 **△21**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 **+418**百万円

上記により、営業利益インパクトは**+367**百万円

※①・②については経常利益以下にも影響

### ● 販管費

- ・ FC店コスト 収入科目から組替 **+2,427**百万円
- ・ 加盟店顕彰金 収入科目へ組替 **△170**百万円
- ・ DC業務受託関連 収入科目から組替 **△1,802**百万円

その他、少額の組替があり、合計 **+445**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)  | 21/3期 2Q<br>組替前(a) | 22/3期 2Q<br>組替前(b) | 前年同期比(%)<br>b/a | 22/3期 2Q<br>組替後(c) | 影響額<br>c - b  |
|-----------|--------------------|--------------------|-----------------|--------------------|---------------|
| 人件費       | 1,618              | 1,753              | +8.3            | <b>1,753</b>       | -             |
| 販売費       | 557                | 412                | △25.9           | <b>480</b>         | <b>+67</b>    |
| 旅費交通費     | 117                | 137                | +17.2           | <b>137</b>         | -             |
| 運賃        | 1,349              | 1,450              | +7.5            | <b>735</b>         | △715          |
| 地代家賃      | 988                | 1,066              | +7.9            | <b>2,927</b>       | <b>+1,861</b> |
| 消耗品費      | 412                | 471                | +14.3           | <b>380</b>         | △91           |
| 業務委託料     | 1,731              | 1,840              | +6.3            | <b>1,233</b>       | △607          |
| 減価償却費     | 756                | 928                | +22.8           | <b>928</b>         | -             |
| その他       | 1,035              | 1,118              | +8.4            | <b>1,048</b>       | △69           |
| <b>合計</b> | <b>8,565</b>       | <b>9,179</b>       | <b>+7.2</b>     | <b>9,624</b>       | <b>+445</b>   |

# 貸借対照表



| (単位：百万円)       | 2021/3期<br>2Q末 | 2021/3<br>期末 | 2022/3期<br>2Q末 | 増減           |
|----------------|----------------|--------------|----------------|--------------|
| <b>流動資産</b>    | 75,283         | 85,696       | <b>86,411</b>  | <b>715</b>   |
| 現金及び預金         | 43,562         | 57,813       | <b>56,617</b>  | △1,195       |
| 加盟店貸勘定         | 13,014         | 11,884       | <b>13,152</b>  | <b>1,268</b> |
| 商品             | 17,312         | 14,077       | <b>14,772</b>  | <b>695</b>   |
| <b>固定資産</b>    | 24,401         | 27,179       | <b>29,782</b>  | <b>2,602</b> |
| 有形固定資産         | 17,664         | 20,101       | <b>22,726</b>  | <b>2,624</b> |
| 無形固定資産         | 587            | 769          | <b>706</b>     | △63          |
| その他投資          | 6,150          | 6,307        | <b>6,349</b>   | <b>41</b>    |
| <b>資産合計</b>    | 99,684         | 112,876      | <b>116,194</b> | <b>3,317</b> |
| 流動負債           | 15,964         | 19,090       | <b>19,800</b>  | <b>710</b>   |
| 固定負債           | 3,137          | 3,191        | <b>3,646</b>   | <b>454</b>   |
| <b>負債合計</b>    | 19,101         | 22,282       | <b>23,447</b>  | <b>1,165</b> |
| <b>純資産合計</b>   | 80,582         | 90,593       | <b>92,746</b>  | <b>2,152</b> |
| <b>負債純資産合計</b> | 99,684         | 112,876      | <b>116,194</b> | <b>3,317</b> |

## ➤ 増減要因

### ● 現金及び預金

営業C/F 63億73百万円  
 投資C/F △22億86百万円  
 財務C/F △52億82百万円

### ● 加盟店貸勘定の増加

- ・対象店舗数の増加 829店舗（前期末 +20店舗）
- ・在庫増加…1店舗当り春夏商品キャリー 約1百万円増加

### ● 商品（増減要因）

- ・直営・SC店 +81百万円
  - ・物流センター △7億62百万円
  - ・未着品 +13億54百万円
- 在庫コントロールの強化で物流センター在庫が大幅減少。  
 秋冬商戦に向けて海外未着品の増加。

### ● 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）
- ・新規出店20店舗・S&B3店舗（うち自社物件19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2四半期 決算の概要



## ● 新規出店・改装は期初計画通りに進行

2021年9月末 **924**店舗 (前期末比+18店舗)

| (単位：店数)   | 前期末<br>店舗数 | 新規出店      |            |      |       | 改装転換※2           |          |           | 閉店 | 21.9末<br>店舗数 |
|---|------------|-----------|------------|------|-------|------------------|----------|-----------|----|--------------|
|   |            |           | ロード<br>サイド | SC※3 | S&B※3 |                  | 全面<br>改装 | 部分<br>改装  |    |              |
|  | 632        | (△3)      | —          | —    | (△3)  | (△39)            | (△2)     | (△37)     | △2 | <b>588</b>   |
|  | 272        | <b>18</b> | 15         | —    | 3     | <b>39</b><br>(—) | 2<br>(—) | 37<br>(—) | —  | <b>329</b>   |
|  | 2          | <b>5</b>  | 2          | 3    | —     | —                | —        | —         | —  | <b>7</b>     |
| 合計※1  | 906        | <b>23</b> | 17         | 3    | 3     | <b>39</b>        | 2        | 37        | △2 | <b>924</b>   |

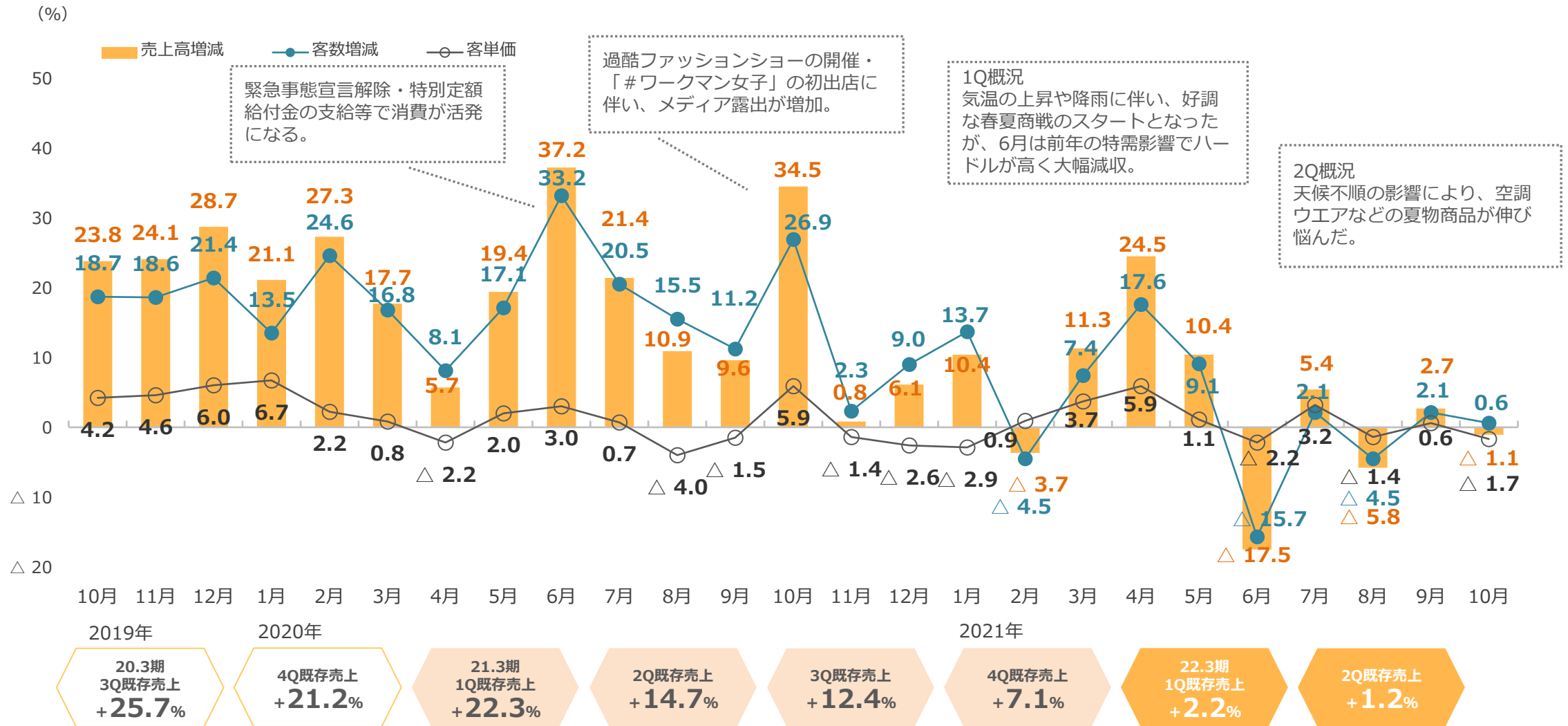
※1.合計欄は実施店数を記載しており( )表示は合計算出から除外しております。

※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。

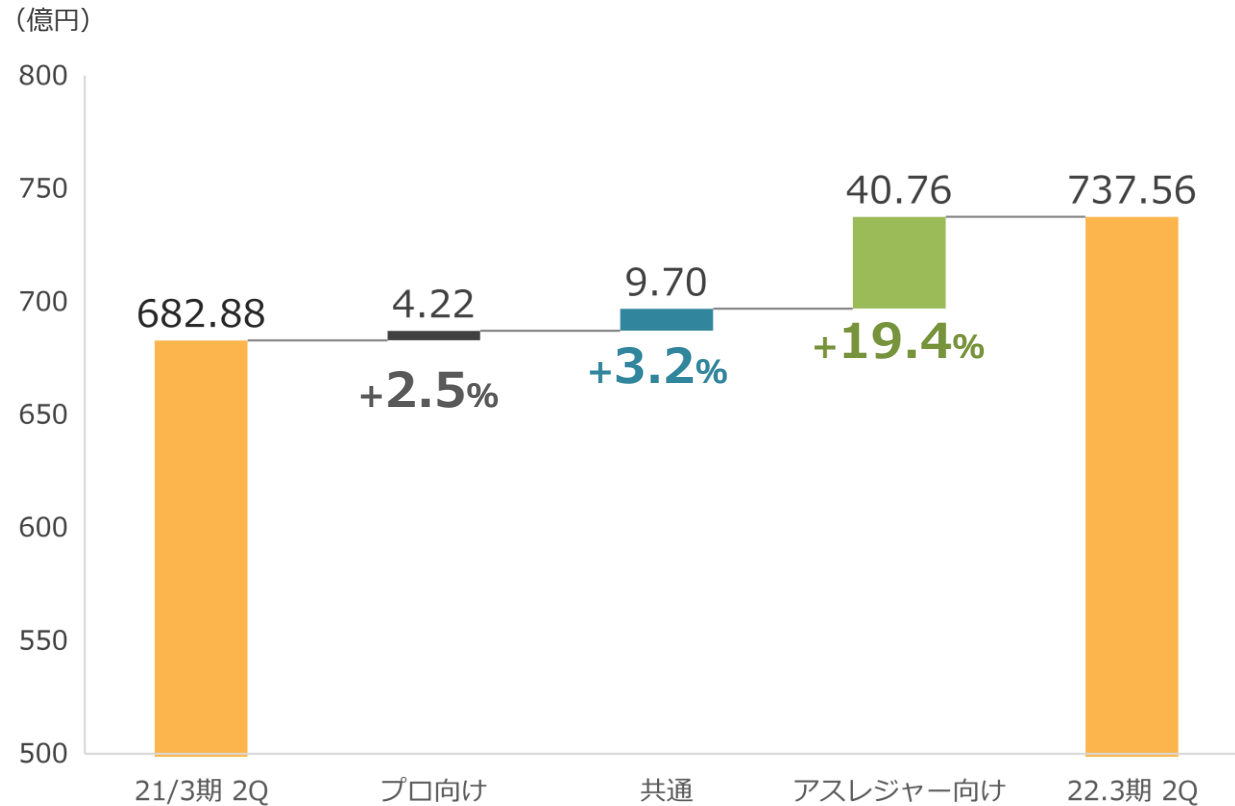
※3.SC：ショッピングセンター S&B：スクラップ&ビルド

## ● 既存店売上・客数・客単価増減



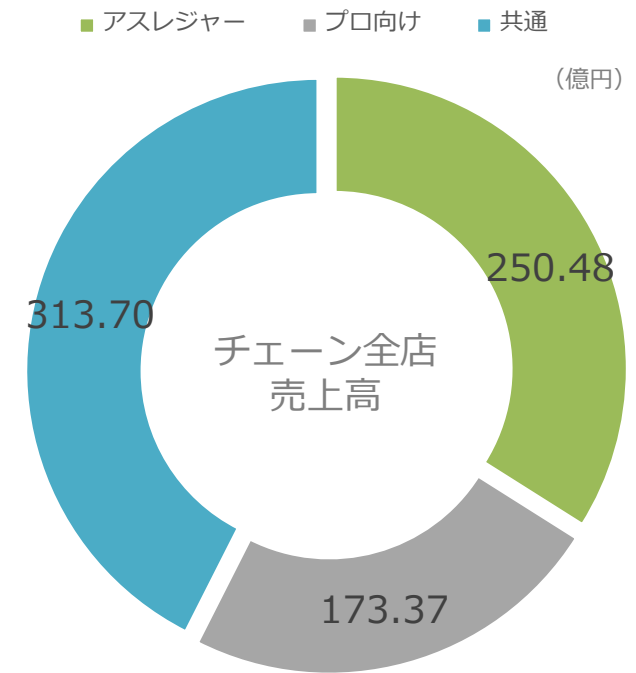
## ● アスレジャー向け P B ブランドが成長を牽引（客層拡大）

● 2022/3期 2Q 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 2Q 商材別売上高



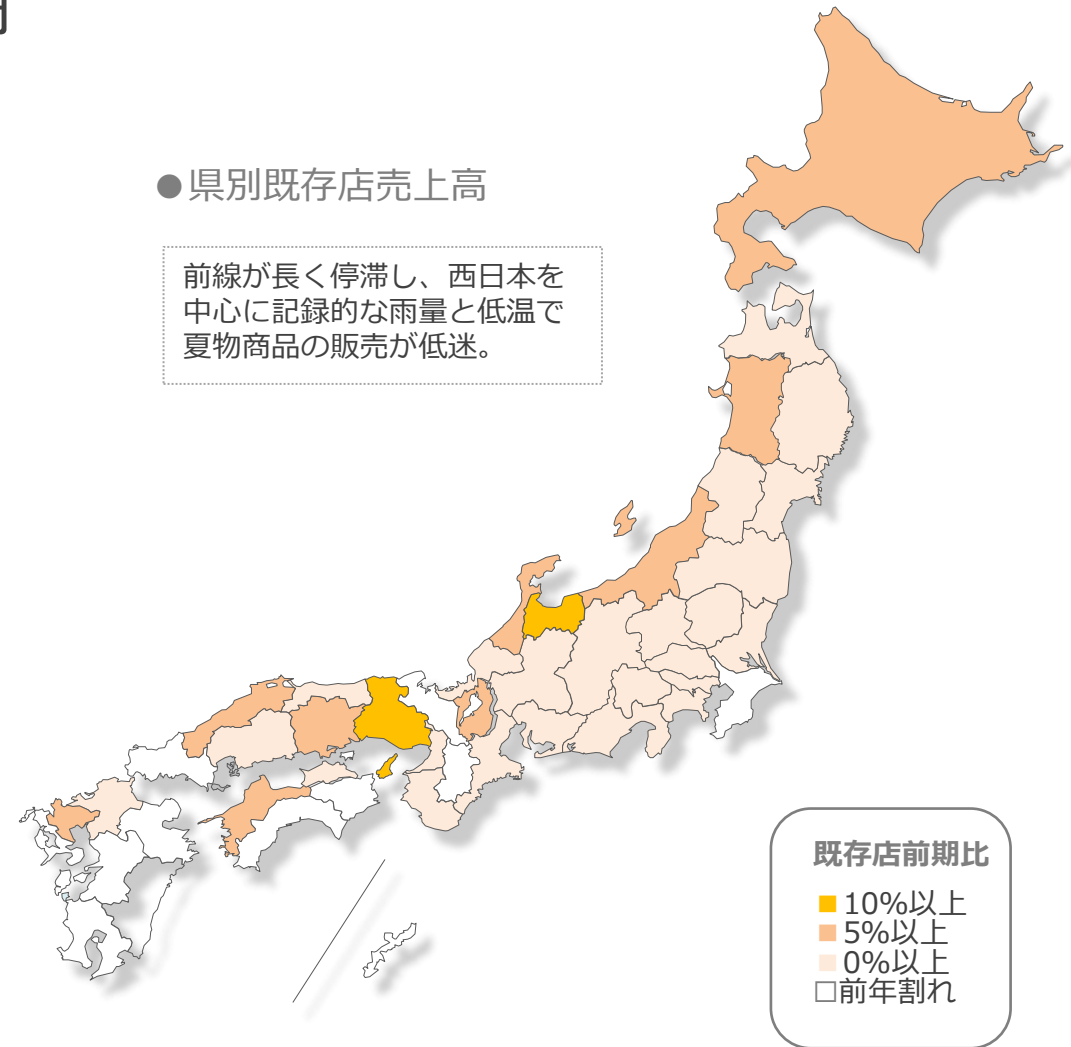
- 01.プロ向け…法人企業向け作業服・足袋・安全靴など、一般消費者の使用機会が極めて少ないと想定している商材のみを抜粋
- 02.アスレジャー向け…FieldCore・Find-Out・AEGISブランド
- 03.共通…上記以外の商材となり、靴下やTシャツなど

## ●チェーン全店売上高737億 56百万円

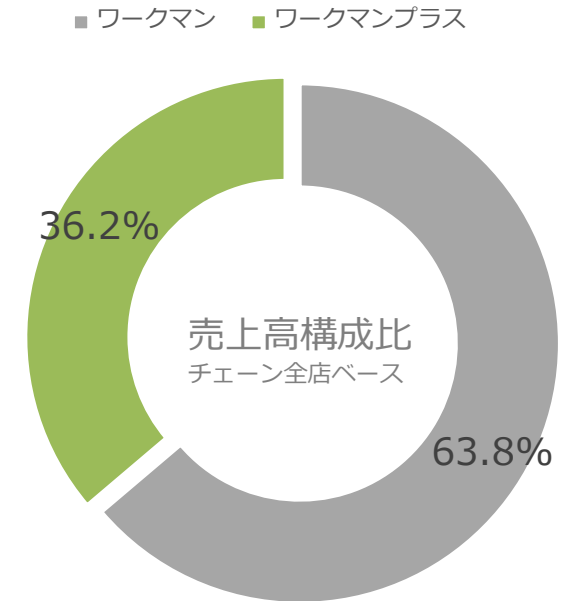
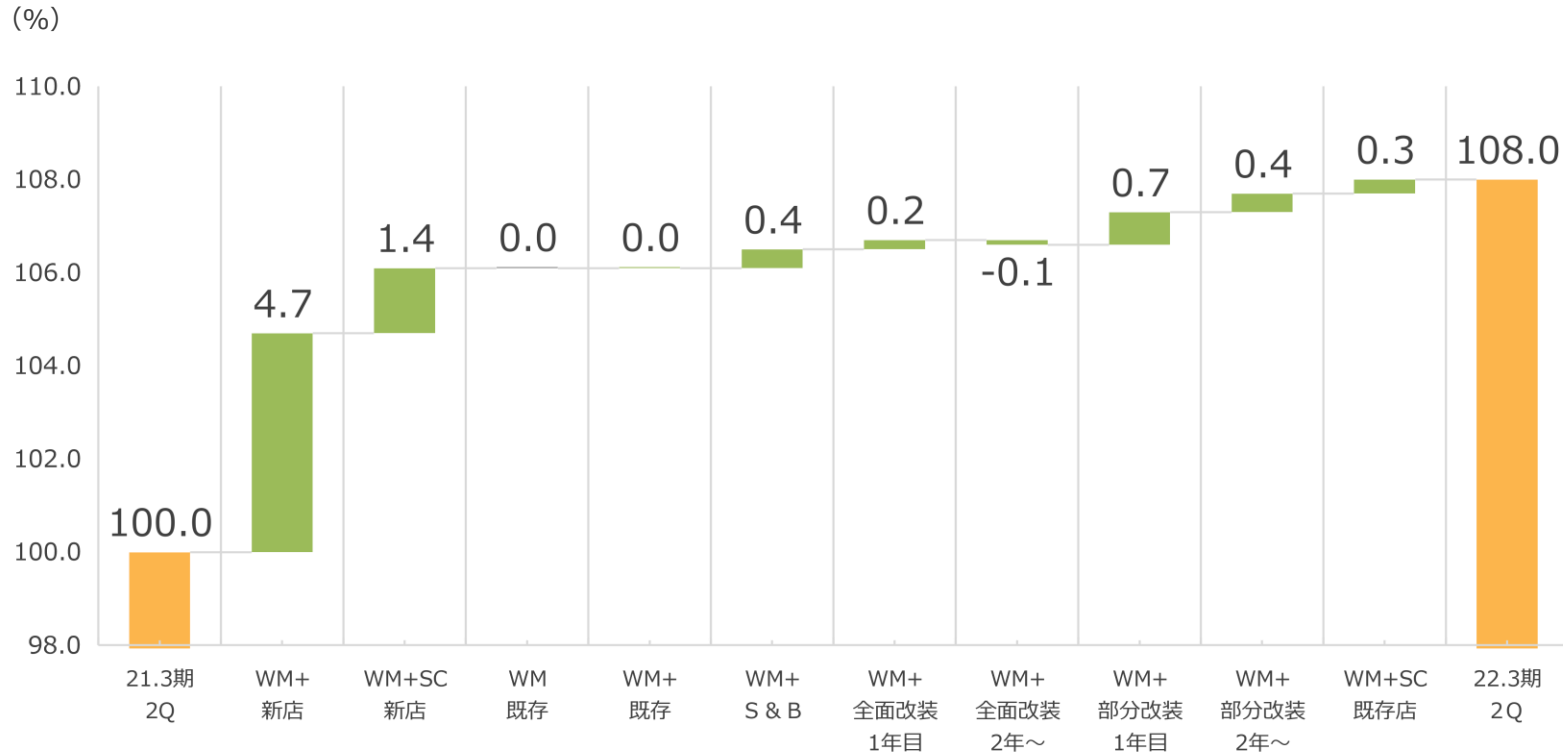
|        | チェーン全店            | 既存店               |
|--------|-------------------|-------------------|
| 売上高    | +8.0%             | +1.7%             |
| 客数     | +6.7%             | +0.7%             |
| 1日平均客数 | —                 | ※163人<br>(+1人)    |
| 客単価    | 2,786円<br>(+1.3%) | 2,779円<br>(+1.0%) |
| 点単価    | 1,071円<br>(+26円)  | 1,061円<br>(+24円)  |
| 買上点数   | 2.6点<br>(±0.0点)   | 2.6点<br>(±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)



|        |    |   |      |      |       |       |      |       |      |       |      |
|--------|----|---|------|------|-------|-------|------|-------|------|-------|------|
| 前期比(%) | -  | - | △0.1 | +0.5 | +26.5 | +17.9 | △1.7 | +12.9 | +3.1 | +21.7 | +8.0 |
| 店舗数(店) | 40 | 7 | 588  | 47   | 17    | 3     | 39   | 60    | 113  | 10    | 924  |

※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 2Q |       | 2022/3期 2Q    |              | 要 因（前年同期比）  |
|--|------------|-------|---------------|--------------|---|
|  | 売上高        | 前年同期比 | 売上高           | 前年同期比        |   |
| <b>インナー・ソックス</b><br>肌着・靴下・帽子・タオル等      | 6,240      | +28.4 | <b>6,791</b>  | <b>+8.8</b>  | ・ショートソックス（+11.3%）<br>・防暑小物（+7.8%）                         |
| <b>カジュアル・スポーツウエア</b><br>スポーツウエア・ポロシャツ等 | 9,824      | +24.2 | <b>11,088</b> | <b>+12.9</b> | ・半袖Tシャツ（+14.1%）<br>・長袖Tシャツ（+24.8%）<br>・長袖コンプレッション（+12.4%） |
| <b>ワーク・アウトドアウエア</b><br>作業服・アウトドアウエア等   | 21,980     | +22.6 | <b>22,999</b> | <b>+4.6</b>  | ・空調ウエア（+9.5%）<br>・ストレッチワークウエア（+46.9%）<br>・ジョガーパンツ（+40.9%） |
| <b>レディース・ユニフォーム</b><br>女性衣料・白衣・オフィス等   | 2,961      | +59.5 | <b>3,822</b>  | <b>+29.1</b> | ・サマー女性衣料（+30.8%）<br>・女性用レインウエア（+42.7%）                    |
| <b>フットギア</b><br>安全靴・足袋・長靴・厨房靴等         | 10,413     | +16.1 | <b>11,491</b> | <b>+10.4</b> | ・セーフティシューズ（+7.1%）<br>・アスレシューズ（+19.0%）                     |
| <b>作業用品・レインウエア</b><br>軍手・保護具・レインスーツ等   | 16,708     | +22.1 | <b>17,516</b> | <b>+4.8</b>  | ・アウトドアギア（+625.6%）<br>・レインウエア（+6.2%）                       |
| <b>そ の 他</b>                           | 160        | +22.3 | <b>47</b>     | <b>△70.4</b> | -   |
| <b>合 計</b>                             | 68,288     | +23.4 | <b>73,756</b> | <b>+8.0</b>  |   |

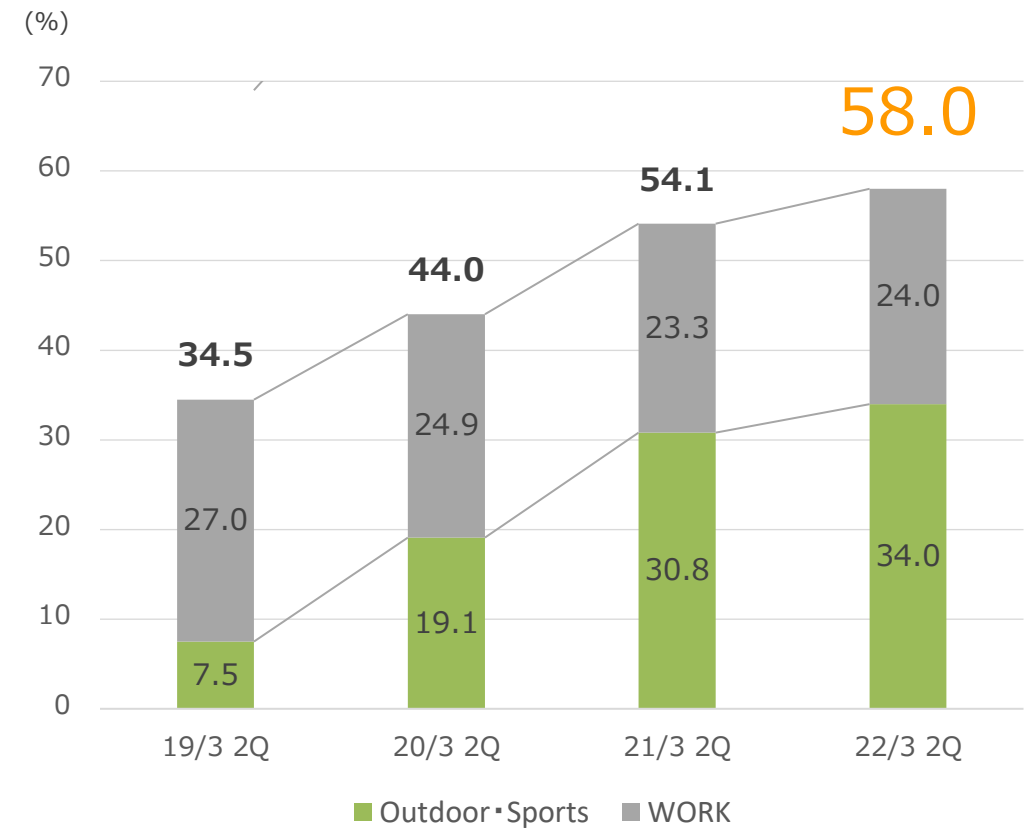
# 販売状況（商品別売上高と要因）

● P B 商品売上高 **427億54百万円** (前年同期比+16.0%)

● 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 | 429 (343)     | 14,350 (+24.1) |
|  ワーク&スポーツ  | 284 (316)     | 7,631 (+9.6)   |
|  高機能レインウェア | 84 (94)       | 3,066 (+25.4)  |
| アスレジャー P B 合計   | 797 (753)     | 25,048 (+19.4) |
| ● WORK  |               |                |
|  ワークマンベスト  | 414 (485)     | 14,272 (+13.1) |
| <b>ASSIST</b> アシスト  | 99 (160)      | 3,433 (+5.4)   |
| ワーキング P B 合計  | 513 (645)     | 17,705 (+11.5) |
| P B 合計  | 1,310 (1,398) | 42,754 (+16.0) |

● PB比率の推移（チェーン全店売上比）

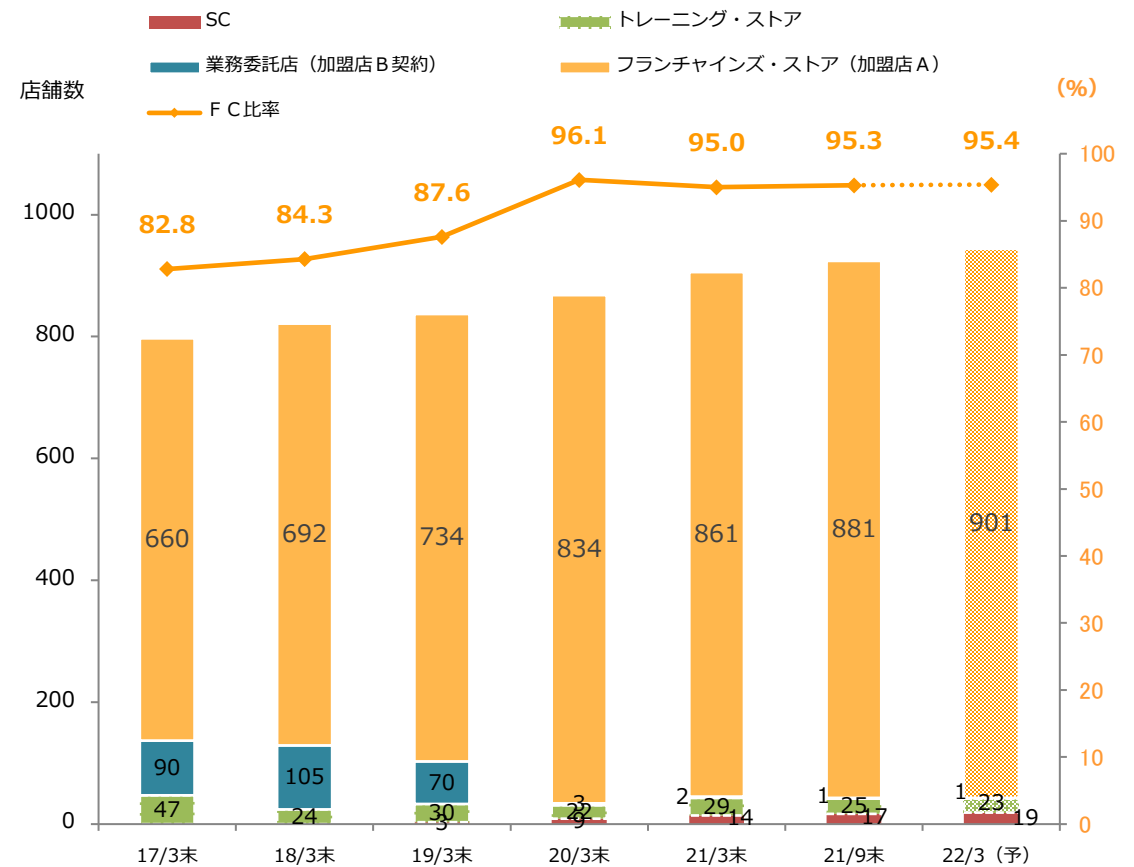


## ● フランチャイズ比率 **95.3%** (前期末比+0.3ポイント)

### ● 2022/3期 2Q 運営形態の推移

| 形態              | 前期末 | 増加 | 減少 | 2022/3期<br>2Q |
|-----------------|-----|----|----|---------------|
| フランチャイズ<br>・ストア | 861 | 45 | 25 | 881           |
| 業務委託店           | 2   | -  | 1  | 1             |
| トレーニング<br>・ストア  | 29  | 18 | 22 | 25            |
| SC店舗            | 14  | 3  | -  | 17            |

### ● 運営形態別店舗数の推移





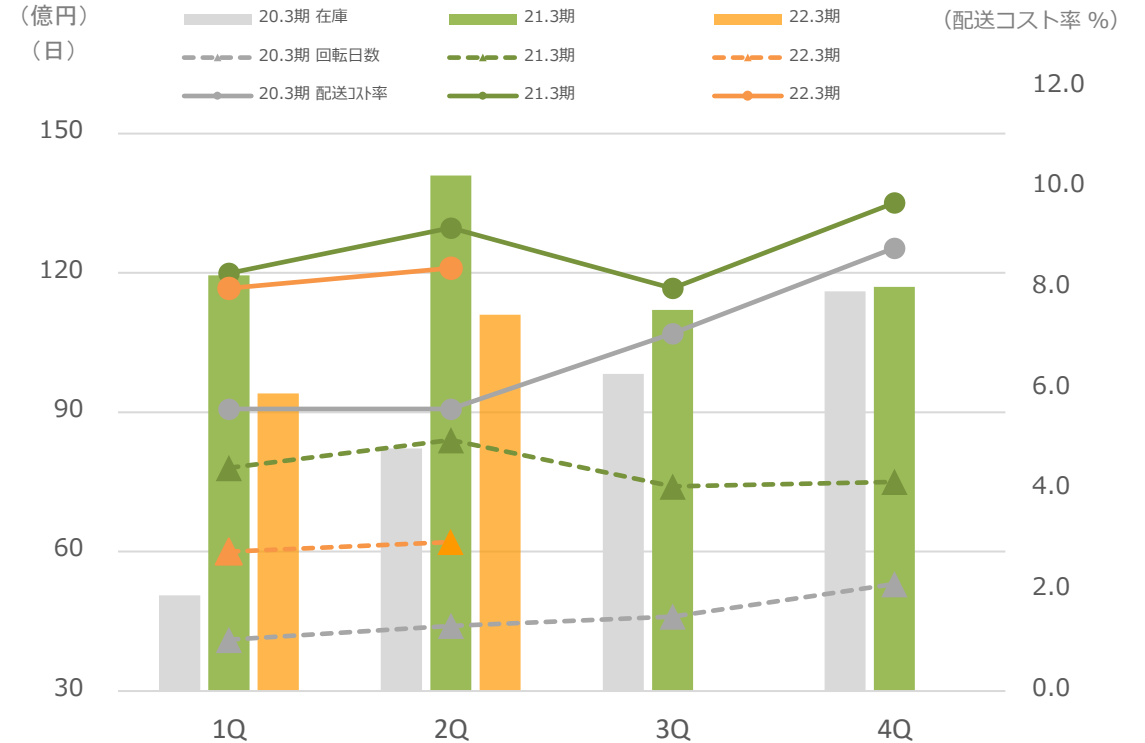
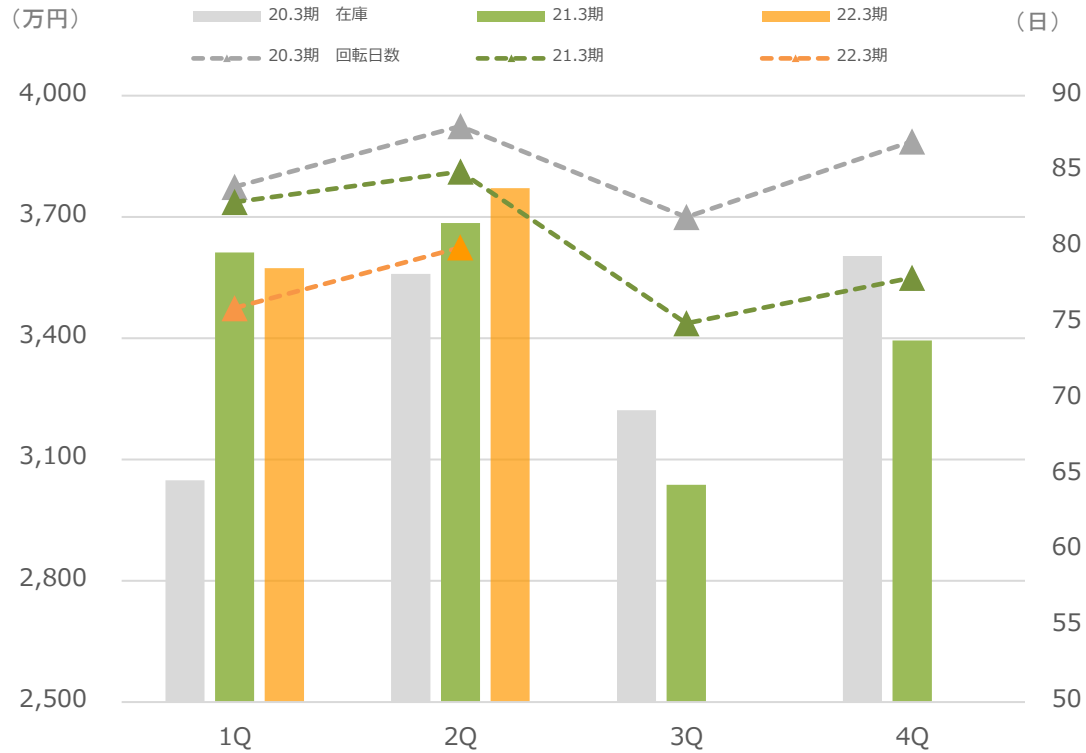
## ● 秋冬商戦に備え店舗へ早期導入、DC在庫・配送コストの抑制

### ● 1店舗当り売価在庫

- ・春夏商品キャリアの増加 1店舗460万円（前2Q 360万円）
- ・加盟店から秋冬商品の引き合いが増加

### ● DC在庫・配送コスト率

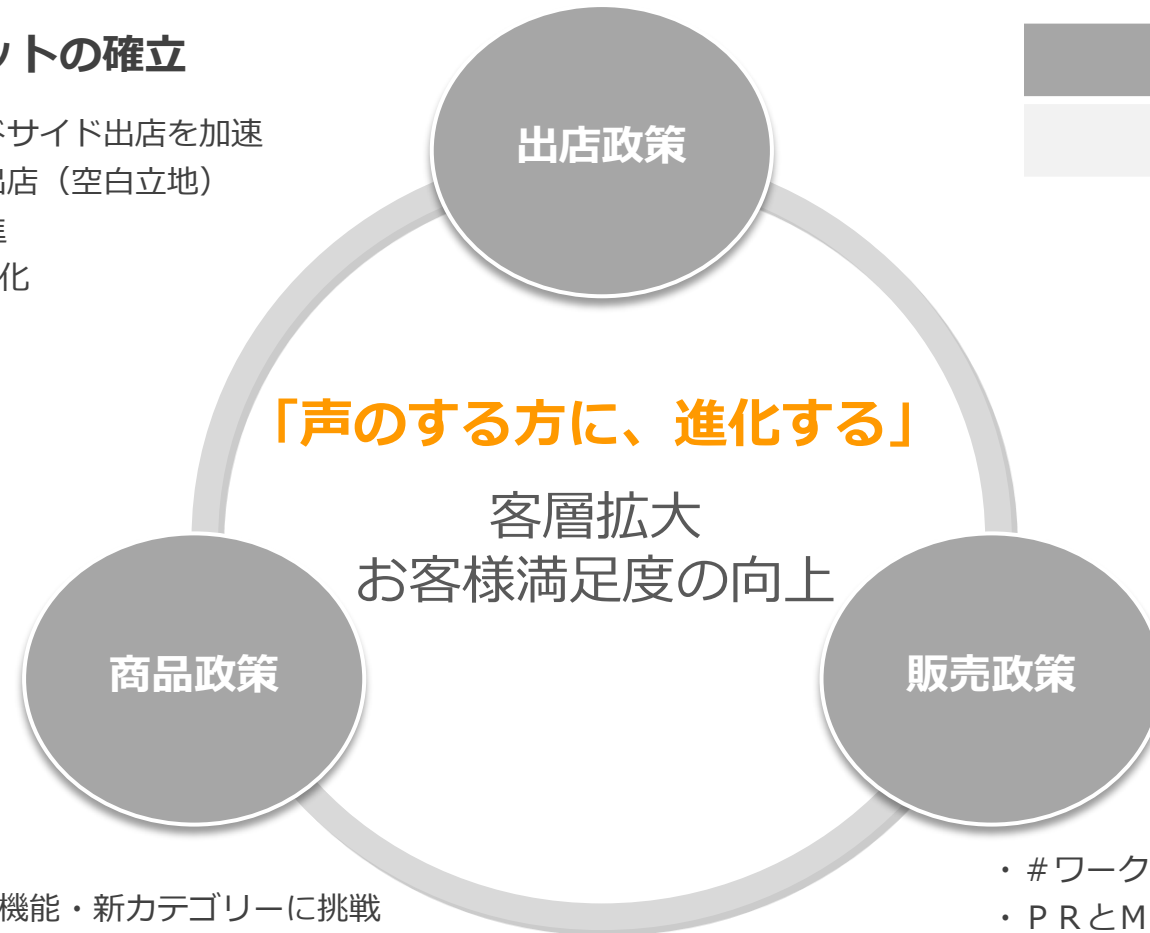
- ・配送コストは依然として高水準、DC増築で物流の効率化を図り削減を目指す



- 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






## 『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FC化
- ・ PRとMD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<br>店舗数 | 22.3月期 出店予定 |      |       |           | 22.3期 改装予定※2     |          |           | 閉店 | 22.3末<br>店舗数 | 中長期<br>目標    |
|---|------------|-------------|------|-------|-----------|------------------|----------|-----------|----|--------------|--------------|
|   |            | ロード<br>サイド  | SC※3 | S&B※3 | 全面<br>改装  | 部分<br>改装         |          |           |    |              |              |
|  | 632        | (△13)       | —    | —     | (△13)     | (△59)            | (△2)     | (△57)     | △2 | <b>558</b>   | <b>200</b>   |
|  | 272        | <b>43</b>   | 30   | —     | <b>13</b> | <b>59</b><br>(-) | 2<br>(-) | 57<br>(-) | —  | <b>374</b>   | <b>900</b>   |
|  | 2          | <b>10</b>   | 5    | 5     | —         | —                | —        | —         | —  | <b>12</b>    | <b>400</b>   |
| 合計※1  | 906        | <b>53</b>   | 35   | 5     | 13        | <b>59</b>        | 2        | 57        | △2 | <b>944</b>   | <b>1,500</b> |

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

## ● 新商品の早期欠品を改善

新商品の販売予測システムを内製化し機会ロスの軽減を図る

### ● 取組み概要



## ● 過酷ファッションショー

- ・ テーマは「水と火」 例年より過酷さを増した演出で機能性をアピール
- ・ テントなどアウトドアギアの展示（2022年2月展開予定）



TV・雑誌、新聞・Web媒体 50社 アンバサダー 11名 来場

## ● 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

- ロードサイド2号店 盛岡南店（150坪タイプ）オープン



### ● 下期出店計画

|     |  |
|-----|--|
| 10月 | アルカキット錦糸町店   |
| 11月 | 前橋吉岡店（カインズモール）<br>水戸元吉田店（カインズモール）<br>長岡川崎店（リップスガーデン） |
| 3月  | ショッピングセンター店舗（契約中）                                    |

### 今後の課題

**01.**  
**事業の安定性**  
⇒長期検証が必要

**02.**  
**近隣店舗への影響**  
⇒現在は相乗効果で売上が高まる傾向  
出店エリアを広げ地域性ごとの検証が必要

**03.**  
**店舗オペレーションの標準化**  
⇒品揃え・売場展開など一般需要への対応  
誰でも出来る仕組みづくり（FC化に向けて）

## ● 多店舗での検証をスタート

- 導入スケジュール ※現時点で予定であり、検証状況に応じて流動的に変更いたします。



➤ 導入目的

**01. 各業態の売上最大化**  
売上を高める発注ロジック構築

**02. 店舗在庫の最適化**  
売上に応じた在庫弾力性の改善

**03. 店舗発注業務の軽減**  
全店ベース業務改善（現行上限500店舗）

➤ 目標

旧システムとの比較

|      |            |
|------|------------|
| 売上高  | + 2 %      |
| 在庫金額 | ±100万円     |
| 欠品率  | △0.1～△0.2% |

在庫水準を維持しながら、適正化を図り欠品率の改善と売上伸長を見込む。

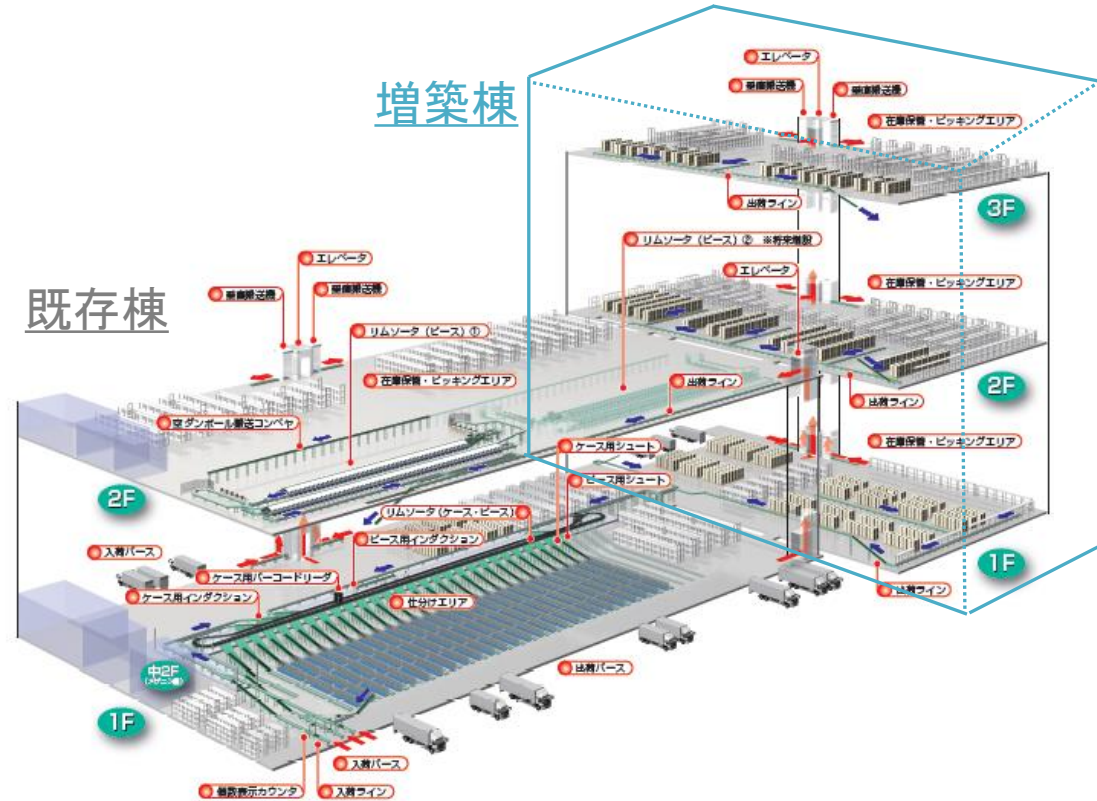


## ● 物流インフラ再構築 伊勢崎流通センター増築（群馬県）

### ● 取得詳細

|                        |                  |
|------------------------|------------------|
| 総投資                    | 3,317百万円         |
| 減価償却費（年間）              | 153百万円           |
| 販管費（22.3期）<br>イニシャルコスト | 110百万円           |
| 延床面積（構造）               | 6,670坪<br>（3階建て） |
| コスト削減（年間）※             | 約265百万円          |

※コスト削減純額（年間）  
コスト削減265百万円 - 減価償却費153百万円 = 約112百万円



西日本流通センター（岡山県）を建築予定（2026年竣工予定）



上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果を受領し、

「スタンダード市場」を選択

## ●スタンダード上場基準の概要

|        | 株主数    | 流通株式数     | 流通株式比率 | 流通株式<br>時価総額 | コーポレート・<br>ガバナンス |
|--------|--------|-----------|--------|--------------|------------------|
| 上場維持基準 | 400人以上 | 2,000単元以上 | 25%以上  | 10億円以上       | 全原則適用            |
| 当社の状況  | ○      | ○         | ○      | ○            | ○                |

すべての上場維持基準に「適合」しており、選択申請に係る手続きを進めます。

## ●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

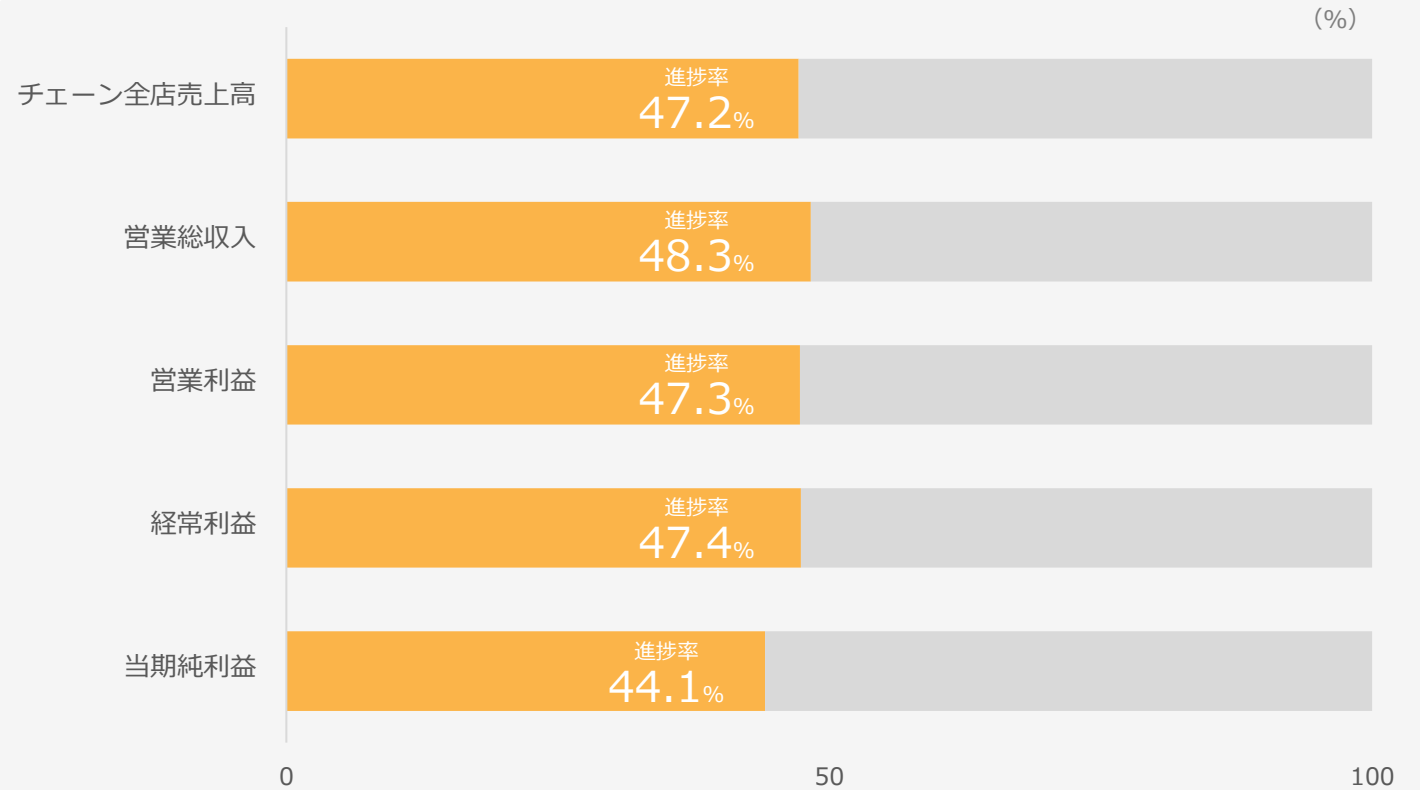
**26,673**百万円 前期比+7.8%

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/