



JASDAQ (7564)

株式会社ワークマン

2022年3月期 第3四半期 決算説明会資料

2022年2月8日

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

- 2022年3月期 第3四半期決算の業績

損益計算書（累計期間）



(単位：百万円)	2021/3期 3Q	2022/3期 3Q	前年 同期比
チェーン全店売上高	117,696	125,963	+7.0
直営店売上高	7,629	8,061	+5.7
加盟店売上高	110,067	117,901	+7.1
(既存店売上高)	—	—	+1.5
営業総収入	83,102	91,778	+10.4
売上原価	49,456	54,625	+10.5
販管費	13,512	14,567	+7.8
営業利益	20,132	22,585	+12.2
経常利益	21,277	23,053	+8.3
四半期純利益	13,336	14,313	+7.3
EPS	163円42銭	175円39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3Q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

- ・累計期間では想定ラインで着地
- ・売上ベースの高まりで既存店が巡航速度での成長となる
- ・客層拡大により、女性衣料など一般向け商材が好調に推移

● 営業総収入

- ・売上・荒利益率が概ね計画通りとなったことで順調に推移
- ・店頭販売と加盟店供給売上のバランスが改善し、収益面と店舗在庫の適正化が進行

● 売上原価

3Q会計期間 商品評価替え 1億31百万円計上（前年同水準）

● 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
- ・在庫コントロールにより物流コストを抑制
- ・ステップアップ顕彰金(売上伸長に対する顕彰) △4億14百万円

● 営業利益

- 海外仕入に係る利益は、原材料や輸送費の高騰を受け、悪化傾向となったが、店舗荒利率の維持や販管費抑制により利益率を維持
- ・海外仕入に係る利益額 69億41百万円（△0.2%）
 - ・海外直接仕入高 前年同期比+2.9%
 - ・平均決済レート107.75円（前期105.65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3Q 組替前	22/3期3Q 組替後	影響額
チェーン全店売上高	125,971	125,963	△8
営業総収入	90,774	91,778	+1,003
売上原価	54,913	54,625	△288
販管費	13,917	14,567	+649
営業利益	21,943	22,585	+642
経常利益	23,083	23,053	△29
四半期純利益	14,332	14,313	△18

➤ 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 △5百万円
- ②仕入割り戻し計算の過程で生じる影響額
⇒営業利益 △25百万円
- ③営業外収入の組替による影響額
⇒営業利益 +672百万円

上記により、営業利益インパクトは+642百万円
※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 +3,754百万円
 - ・加盟店顕彰金 収入科目へ組替 △247百万円
 - ・DC業務受託関連 収入科目から組替 △2,843百万円
- その他、少額の組替があり、合計 +649百万円影響

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 3Q 組替前(a)	22/3期 3Q 組替前(b)	前年同期比(%) b/a	22/3期 3Q 組替後(c)	影響額 c - b
人件費	2,485	2,658	+7.0	2,658	—
販売費	918	591	△35.6	802	+211
旅費交通費	185	209	+13.0	209	—
運賃	2,187	2,233	+2.1	1,070	△1,163
地代家賃	1,534	1,568	+2.2	4,357	+2,788
消耗品費	663	671	+1.1	541	△130
業務委託料	2,775	2,832	+2.0	1,872	△959
減価償却費	1,189	1,453	+22.2	1,453	—
その他	1,573	1,698	+8.0	1,602	△96
合計	13,512	13,917	+3.0	14,567	+649

貸借対照表



(単位：百万円)	2021/3期 3Q末	2021/3 期末	2022/3期 3Q末	増減
流動資産	82,499	85,696	89,924	4,228
現金及び預金	56,881	57,813	64,969	7,156
加盟店貸勘定	10,299	11,884	10,121	△1,763
商品	13,317	14,077	12,054	△2,022
その他	2,000	1,921	2,779	857
固定資産	25,788	27,179	30,644	3,464
有形固定資産	18,936	20,101	23,621	3,519
無形固定資産	688	769	814	44
その他投資	6,162	6,307	6,208	△99
資産合計	108,287	112,876	120,569	7,693
流動負債	18,714	19,090	17,865	△1,224
固定負債	3,187	3,191	3,666	475
負債合計	21,901	22,282	21,532	△749
純資産合計	86,385	90,593	99,036	8,442
負債純資産合計	108,287	112,876	120,569	7,693

➤ 増減要因

●現金及び預金

営業C/F 182億29百万円
投資C/F △57億56百万円
財務C/F △53億16百万円

●加盟店貸勘定の減少

- ・対象店舗数の増加 781店舗（前期末 △28店舗）
- ・冬物商品の消化が進み店舗在庫が減少

●商品（増減要因）

- ・直営・SC店 △ 1億35百万円
 - ・流通センター △22億31百万円
 - ・未着品 + 3億44百万円
- 在庫コントロールの強化で流通センター在庫が大幅減少

●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）

店舗敷地面積の拡張に伴い投資額が増加基調

- ・新規出店31店舗・S&B11店舗（うち自社物件36店舗）
- ・ワークマンプラス改装（全面2店舗・部分57店舗）

- 2022年3月期 第3四半期 決算の概要

●新業態『WORKMAN Pro』オープン

2021年12月末 **935**店舗（前期末比+29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	21.12末 店舗数
			ロード サイド	SC※3			全面 改装	部分 改装		
	632	—	—	—	(△11)	(△59)	(△2)	(△57)	△2	560
	272	21	21	—	11	59 (—)	2 (—)	57 (—)	—	363
	2	9	5	4	—	—	—	—	—	11
	—	1	1	—	—	—	—	—	—	1
合計※1	906	31	27	4	11	59	2	57	△2	935

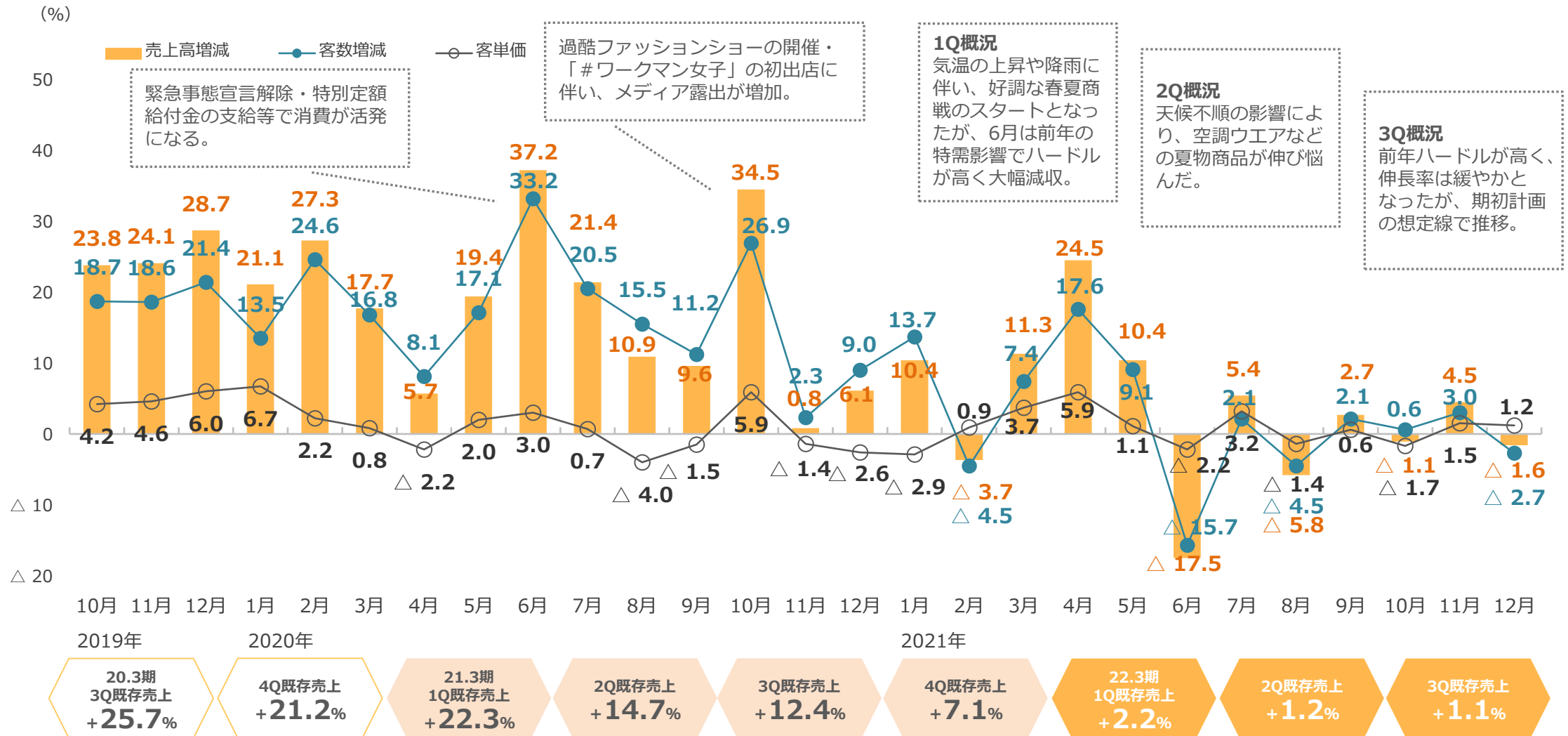
※1.合計欄は実施店数を記載しており（ ）表示は合計算出から除外しております。

※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。

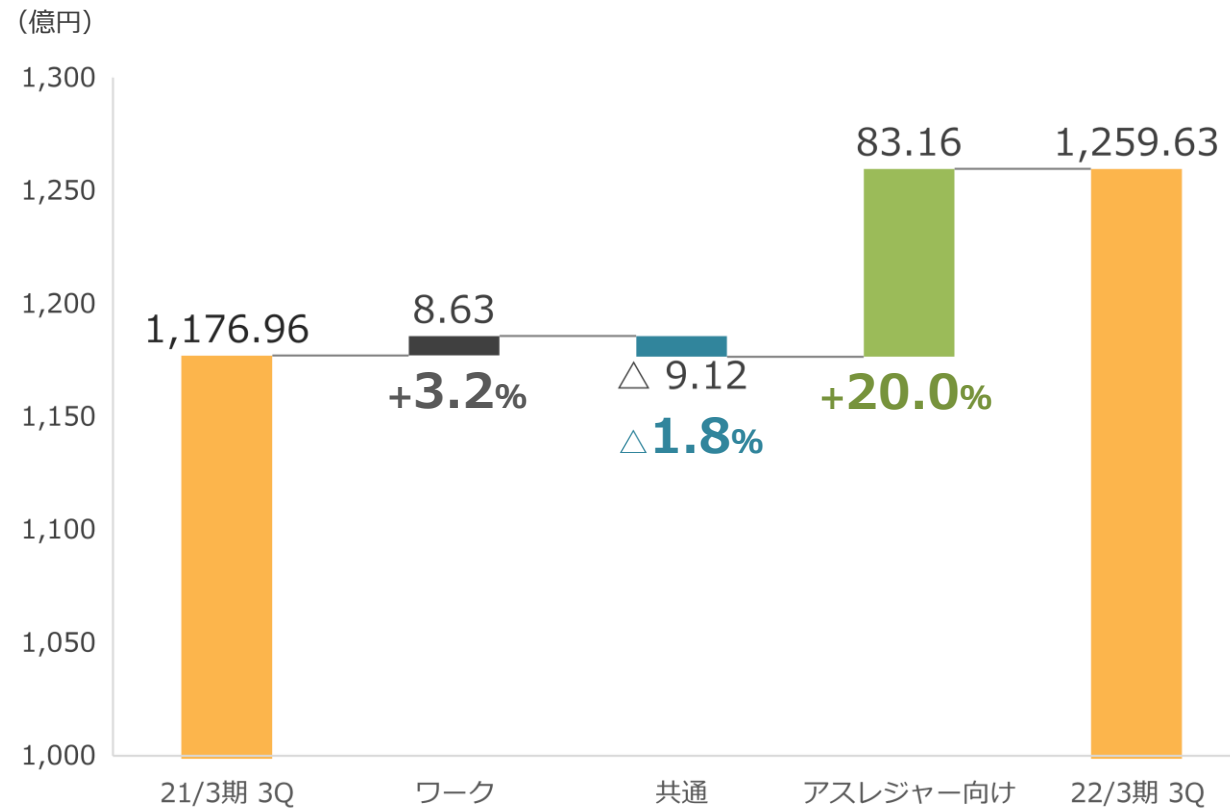
※3.SC：ショッピングセンター S&B：スクラップ&ビルド

●既存店売上・客数・客単価増減



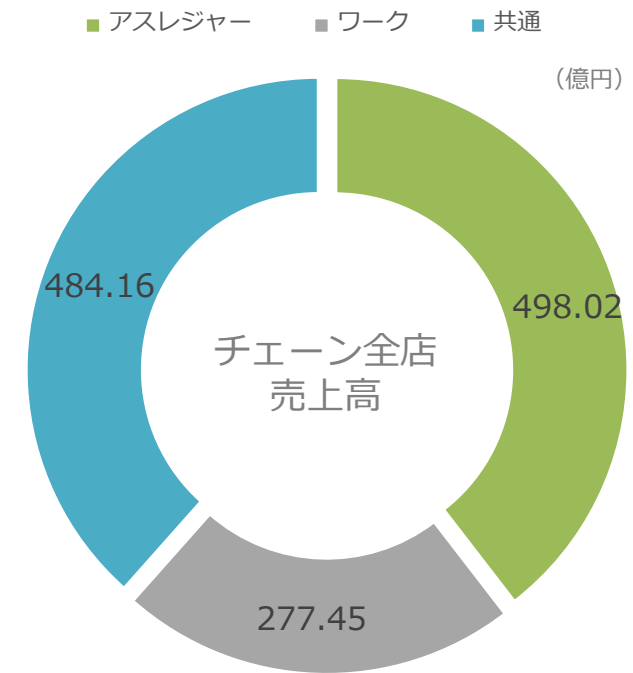
●アスレジャー向けが成長を牽引・プロ向けは堅調に推移

●2022/3期 3Q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 3Q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

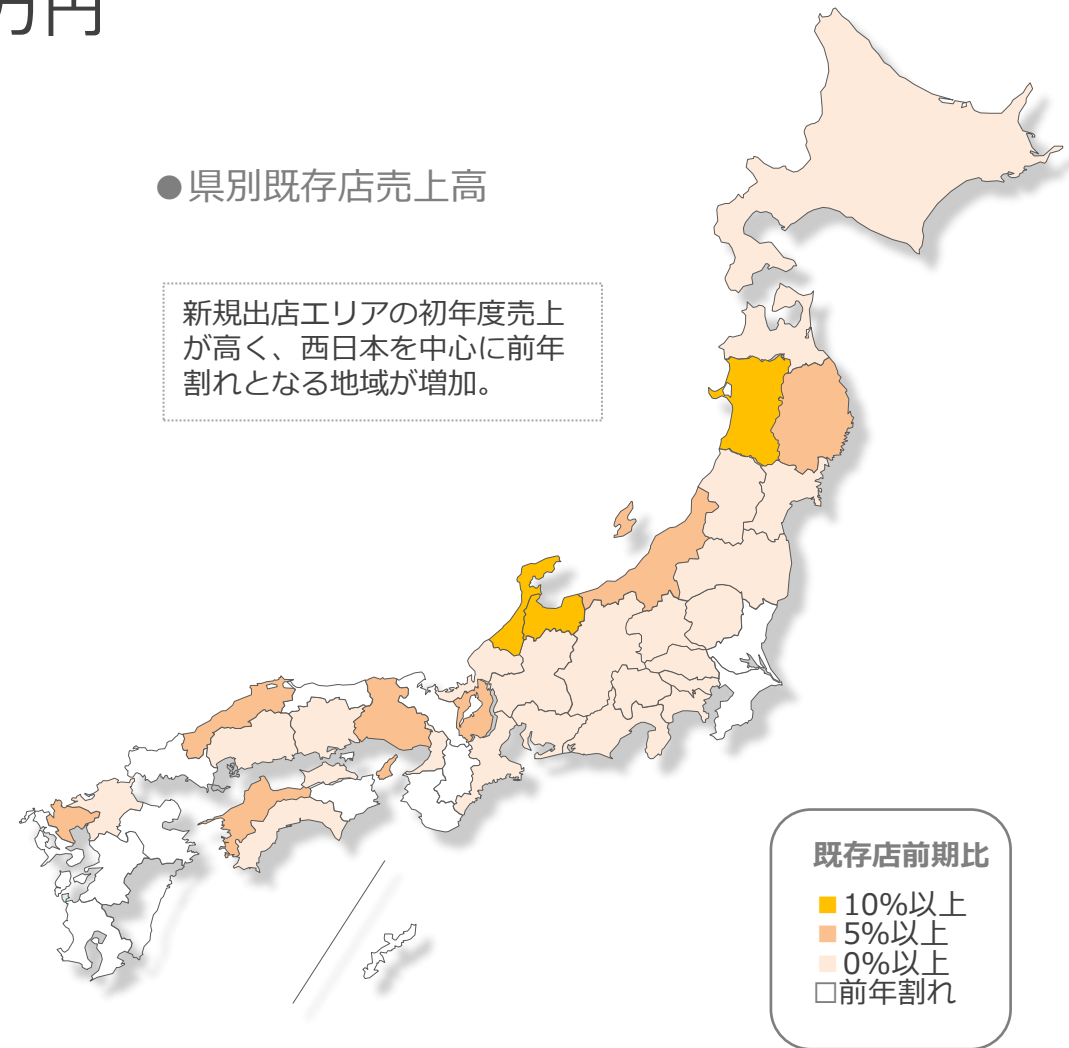
03.共通…上記以外の商材となり、靴下やTシャツなど

●チェーン全店売上高1,259億 63百万円

	チェーン全店	既存店
売上高	+7.0%	+1.5%
客数	+6.0%	+0.7%
1日平均客数	—	※174人 (+1人)
客単価	2,913円 (+1.0%)	2,898円 (+0.8%)
点単価	1,140円 (+23円)	1,124円 (+15円)
買上点数	2.6点 (±0.0点)	2.6点 (±0.0点)

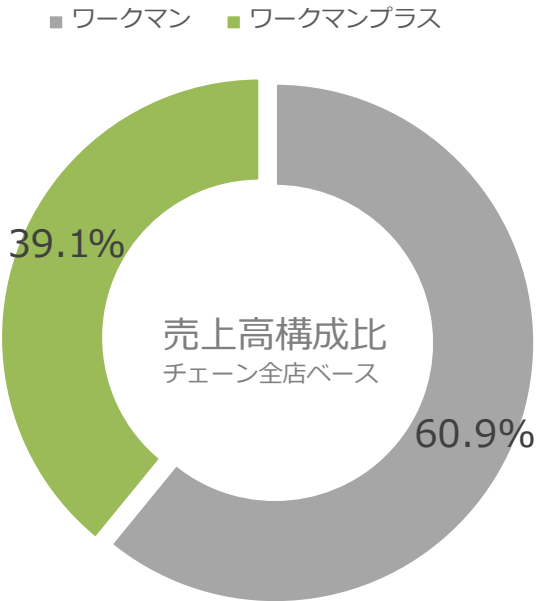
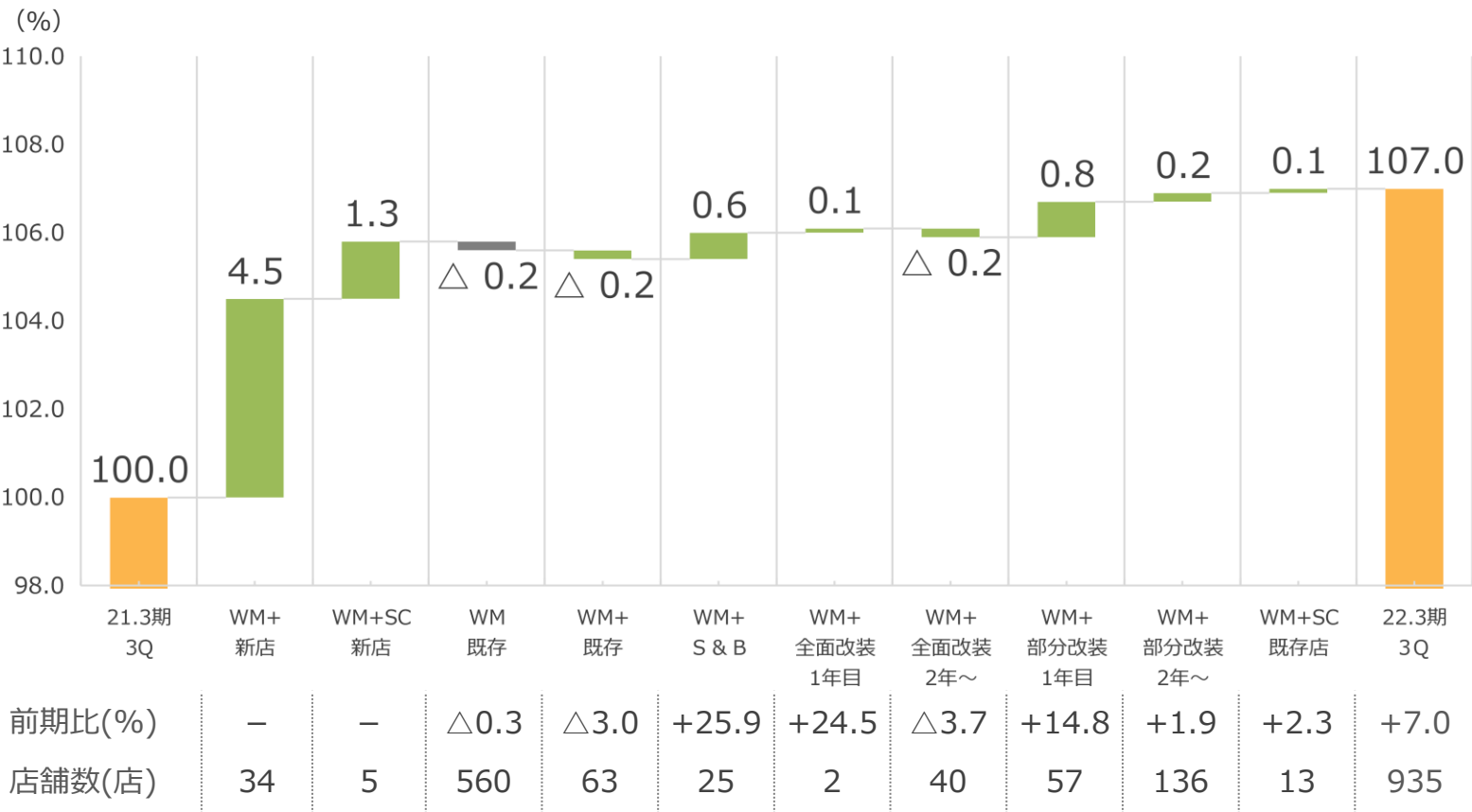
※1日平均客数は、運営形態により営業日数が異なる為、概数を記載しております。

●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）

効果的な新規出店とワークマンプラス改装による既存店の押上げで成長を維持



※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。
※「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	2021/3期 3Q		2022/3期 3Q		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	10,697	+27.3	11,860	+10.9	・アウトドア帽子 (+130.7%) ・防寒インナーシャツ (+20.7%) ・防寒タイツ (△12.5%)
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	16,921	+26.8	18,553	+9.6	・防寒長袖Tシャツ (+57.4%) ・トレーニングブルゾン (+19.8%) ・防寒ブルゾン (△14.3%)
ワーク・アウトドアウエア 作業服・アウトドアウエア等	38,126	+20.7	40,023	+5.0	・ジョガーパンツ (+44.6%) ・ヒーターウエア (+80.0%) ・作業ズボン (△10.6%)
レディース・ユニフォーム 女性衣料・白衣・オフィス等	5,265	+65.5	6,843	+30.0	・女性用レインウエア (+43.0%) ・防寒女性衣料 (+55.8%)
フットギア 安全靴・足袋・長靴・厨房靴等	17,754	+15.5	19,255	+8.5	・アスレシューズ (+12.8%) ・防寒アウトドアブーツ (+171.7%) ・セーフティシューズ (+6.3%)
作業用品・レインウエア 軍手・保護具・レインスーツ等	28,638	+17.4	29,347	+2.5	・レインウエア (+6.1%) ・アウトドアギア (+546.3%) ・防水防寒衣料 (△19.4%)
そ の 他	292	+35.0	79	△73.0	-
合 計	117,696	+22.0	125,963	+7.0	

● P B 商品売上高 **785億57百万円** (前年同期比+12.3%)

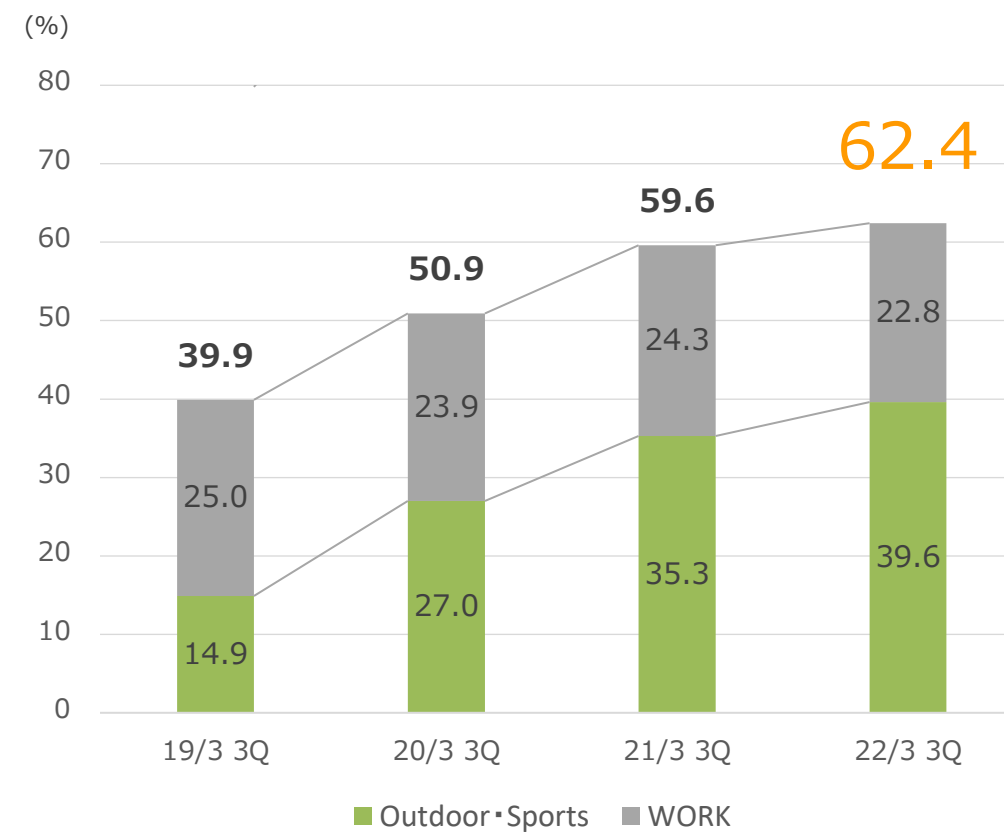
● WORK & Outdoor・Sports

(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	493 (388)	25,418 (+16.4)
 ワーク&スポーツ	310 (346)	17,320 (+33.6)
 高機能レインウェア	115 (103)	7,063 (+5.6)
アスレジャー P B 合計	918 (837)	49,801 (+20.0)

● WORK

 ワークマンベスト	461 (522)	23,018 (+6.2)
ASSIST アシスト	117 (180)	5,738 (△15.4)
ワーキング P B 合計	578 (702)	28,756 (+1.0)
P B 合計	1,496 (1,539)	78,557 (+12.3)

● PB比率の推移 (チェーン全店売上比)

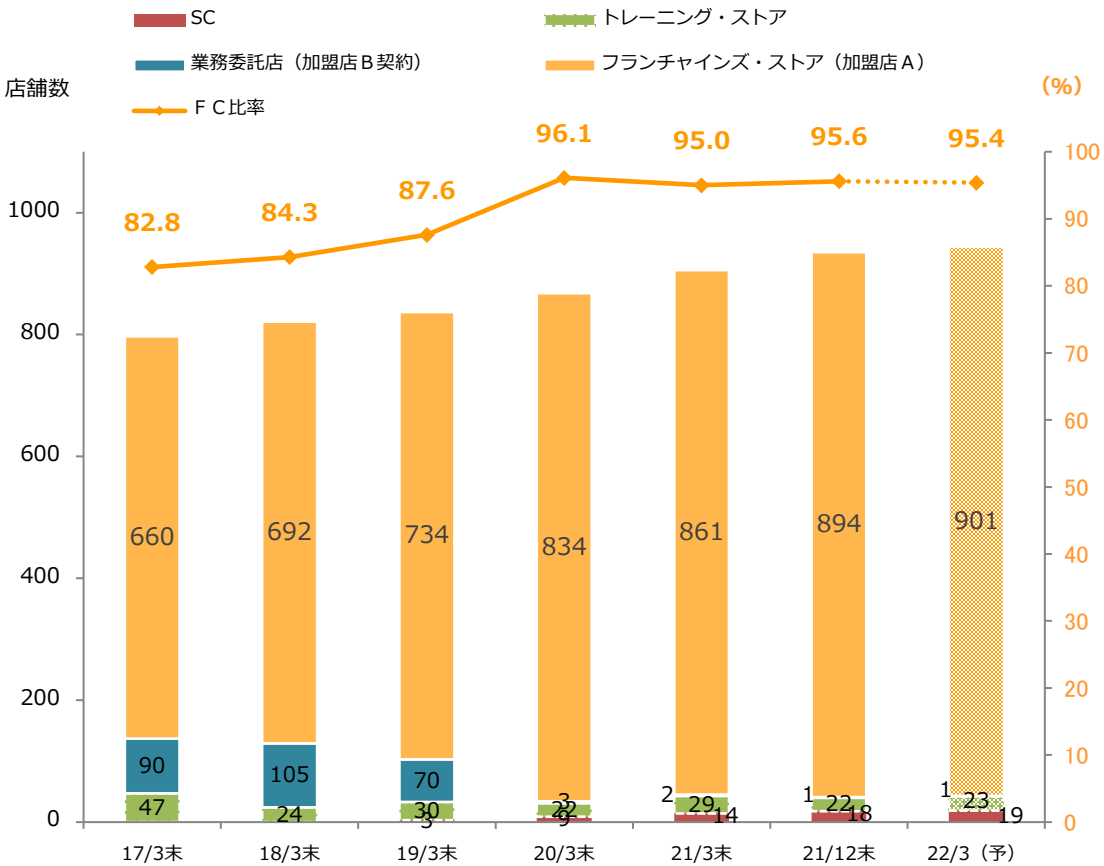


●フランチャイズ比率 **95.6%**（前期末比+0.6ポイント）

●2022/3期 3Q 運営形態の推移

形態	前期末	増加	減少	2022/3期 3Q
フランチャイズ・ストア	861	65	32	894
業務委託店	2	－	1	1
トレーニング・ストア	29	30	37	22
S C店舗	14	4	－	18

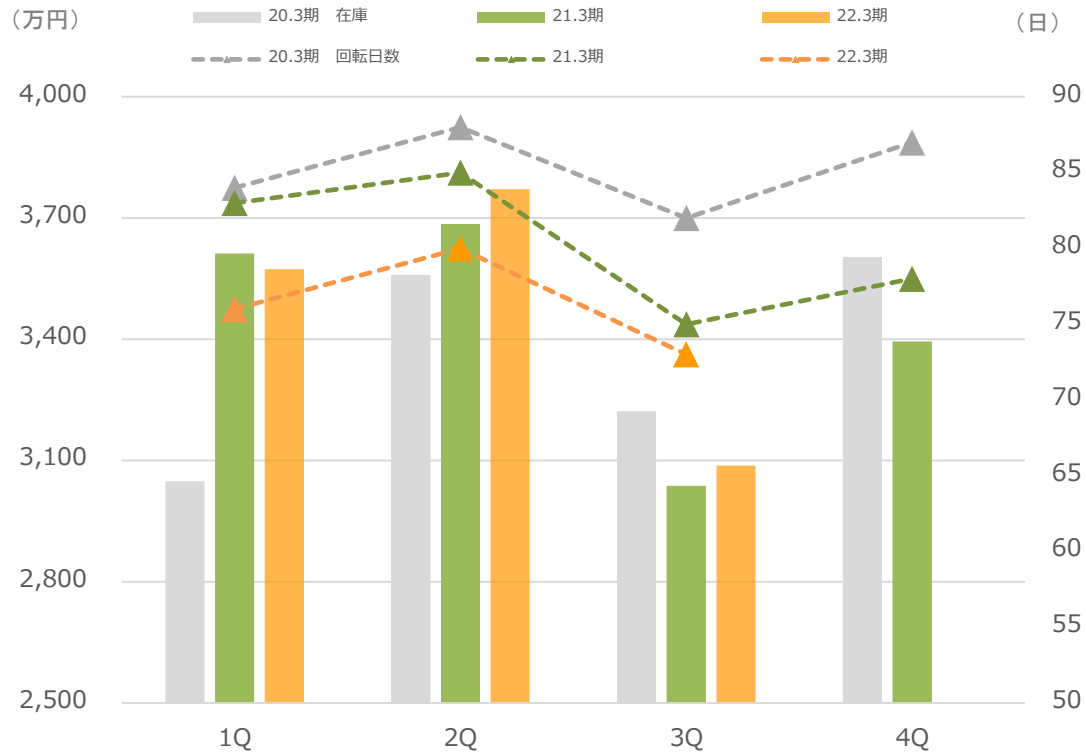
●運営形態別店舗数の推移



●冬物商品が順調に消化

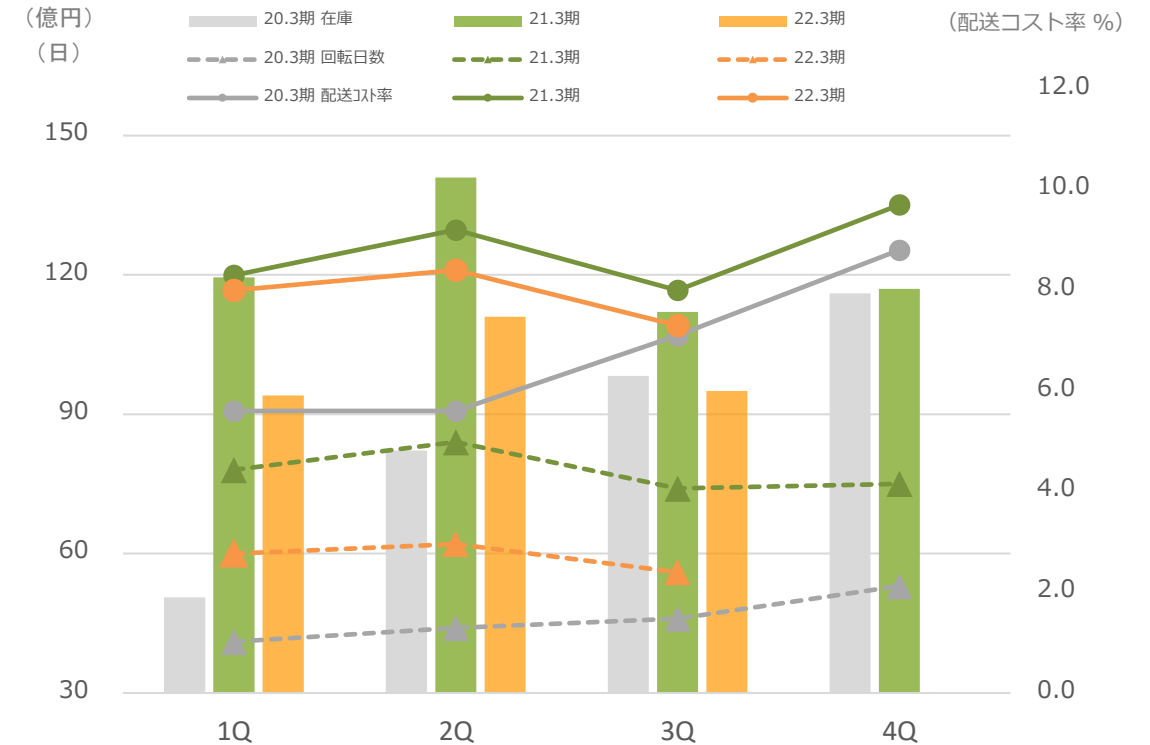
●1店舗当り売価在庫

- ・冬物商品の消化が進み、在庫金額は前年並みに落ち着いた
- ・商品ライフサイクルの短縮に伴い、在庫管理の見直しを図る



●DC在庫・配送コスト率

- ・在庫、コストコントロールが順調に進んでいる
- ・中長期には物流インフラの整備でさらなるコスト削減に取り組む



- 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築

「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

顧客利便性向上・
オペレーション改善

『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

- ・ #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の融合

●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			S&B※3	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			全面 改装	部分 改装			
	632	—	—	—	(△12)	(△59)	(△2)	(△57)	△2	559	200
	272	29	29	—	12	59 (—)	2 (—)	57 (—)	—	372	900
	2	10	5	5	—	—	—	—	—	12	400
	—	1	1	—	—	—	—	—	—	1	未定
合計※1	906	40	35	5	12	59	2	57	△2	944	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・加盟店の満足度低下を新業態で緩和



- ・売上ベースが高まり、安定成長には業態の細分化が必要と判断。
- ・基本品揃えはワークマンと同じだが、外観や内装でプロ職人向けショッブを演出。

【MISSION 使命】

職人との強い絆

『オレたちの、ワークマン』そう呼ばれていた強い絆を復活させること。

【ISSUE 課題】

ワークマンからの 職人の心理的離脱

『ワークマンは、もうオレたちのものじゃない。』そんな不満を払拭したい。

【STRATEGY 戦略】

- 既存店改装
- 職人向け商材の再構築

職人のために、『誰よりも本気』の企業を目指す。

新店で検証を行い、既存店改装による展開拡大を見込む

●オープンモールショッピングセンターへの出店・FC化スタート

タスク

進捗・社内評価

事業の安定性

- ・オープンモールは他のチェーンとのシナジーで客数が伸びる傾向が見られ好調に推移
⇒**オープンモールに手応え（23/3期は11店舗を開店予定）**
- ・路面単独店でも集客・売上とも順調に推移しているが出店加速には2年目の販売動向の確認が必要

近隣店舗への影響

- ・現在は既存店への影響はほとんど無い。オープンセール期間中は近隣店舗も売上増加傾向がある
- ・出店エリアを拡大し、商圏人口が少ないロケーションなどで継続的に仮説・検証を行う

店舗オペレーション

- ・シーズンMD計画に基づいて売場を作成
売場展開・変更オペレーションの改善と精度向上を進める

フランチャイズ化

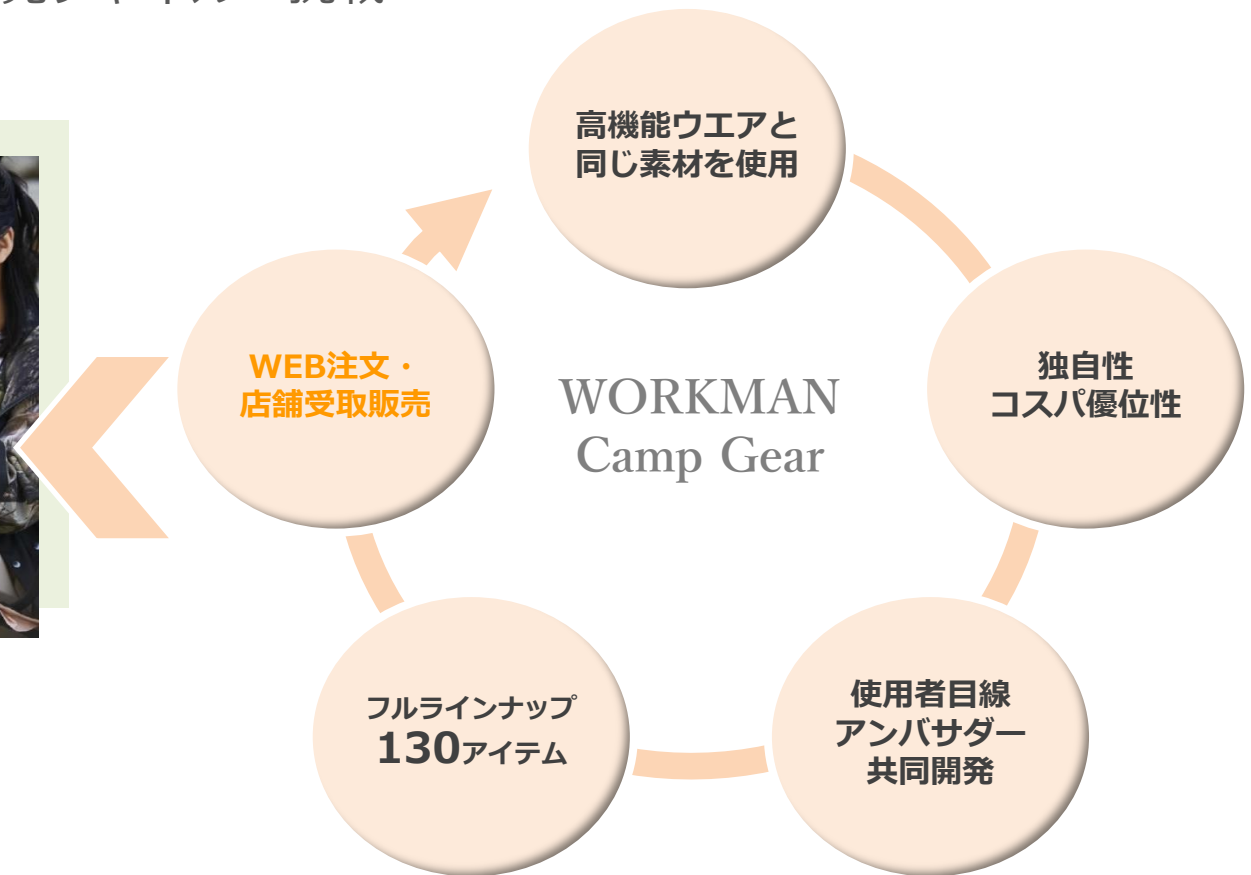
- ・加盟店・本部ともに利益率は他の業態と同水準に近づきつつある
⇒事業の安定性を確認しつつ、店舗オペレーションの標準化を進め、FC化を加速

●ユーザーの要望に応え、キャンプギア市場に本格参入

- ・ 2/22(火)「キャンプギア&春夏新製品発表会」を開催予定
- ・ WEB注文・店舗受取り専用品の新たな販売チャネルへ挑戦



23/3期 年商目標 **40**億円



●PB商品の「価格据え置き」を宣言

- ・価格維持のため生産国シフトを検討、一部商品は改廃を行い値ごろ感を維持

●商品調達における課題

円安

- ・22/3期 レート 108円台（見通し）
- ・23/3期 想定レート 115円台（予定）

原材料 高騰

- ・綿花高騰
- ・化学繊維、原油価格高騰

輸送費 高騰

海上輸送コスト（燃料・コンテナ費など）

価格据え置きの背景

新型コロナの影響により消費マインドが冷え込む中、顧客の囲い込みを目的として価格据え置きを宣言。

値上げリスク

- ・「高機能×低価格」のブランドイメージを毀損
- ・新規顧客の離反
- ・プライスラインの乱れ

「守り」として価格を据え置く一方、
商品の改廃を促進し「攻め」の機能性を高めて
独自の市場を創出。

※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。

●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

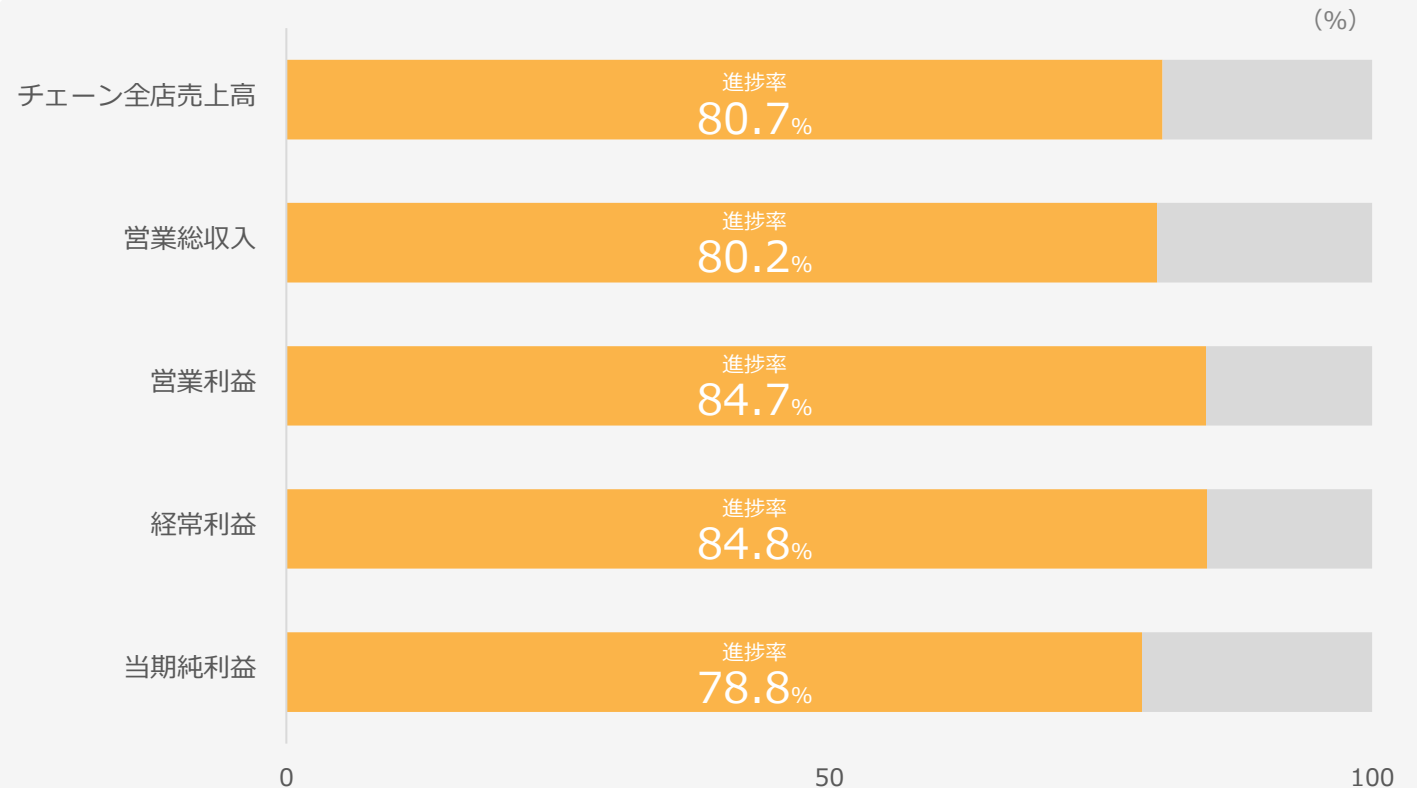
26,673百万円 前期比+7.8%

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/