



WORKMAN

株式会社ワークマン

証券コード7564

第41期報告書

2021.4.1～2022.3.31

■ 株主の皆様へ



代表取締役社長 小濱 英之

新たな価値創造で 市場の潜在ニーズを掘り起こす

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41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。

お客様に新たな価値を提供

当事業年度は、新型コロナウイルス感染症の再拡大や資源価格の高騰など、小売業にとって大変厳しい事業環境となりました。当社におきましては、ワークマンプラスの出店以降、大幅な成長を続けておりましたが、当事業年度に入り牽引役であった既存店の成長も緩やかとなり、新たな価値創造に挑戦した1年となりました。

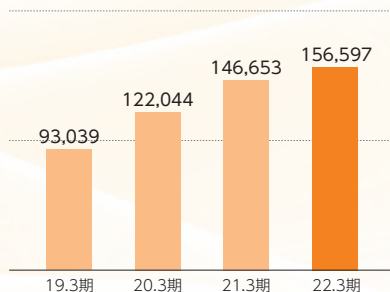
「声のする方に、進化する」を社是に掲げ、新たな事業戦略の立案や見直しを行い、顧客満足度の向上に努めました。

店舗政策では、プロ顧客に貢献し続ける姿勢を明確に示した「WORKMAN Pro」を出店したほか、#ワークマン女子では、新たに商業集積モールへの出店を行い、「客層拡大」を図るとともに、売場レイアウトや品揃えによって専門性を持たせ、「顧客の棲み分け」にも取り組み、長期目標である国内1,500店舗体制の構築に向けた施策を着実に進捗致しました。

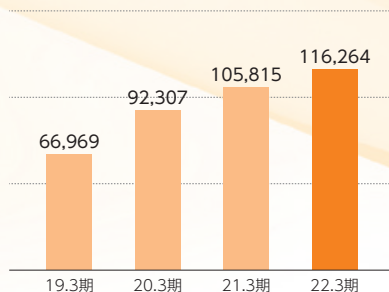
商品政策では、新たなカテゴリー開発に取り組み、コロナ禍で需要が高まっている「キャンプ市場」に本格参入、衣料品で培った機

■ 業績ハイライト

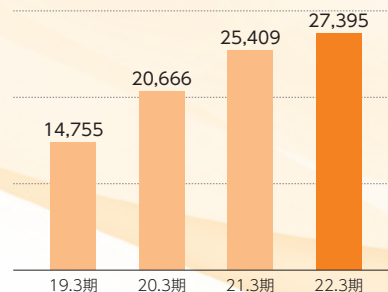
チェーン全店売上高 (百万円)



営業総収入 (百万円)



経常利益 (百万円)



性能をテントやシュラフなどに活かすとともに、素材を流用することで製造原価を引き下げ、「機能と価格」で競合優位性を鮮明にしました。また、多様化するニーズへの対応では、ガーデニングやペットのトリミングなど、ライフスタイルに寄り添う機能性の提供を行い、客層拡大を図りました。そのほか、プロ職人向け商品の「PRO CORE」ブランドを強化するなど、機能的でスタイリッシュなワークウェアを展開することで、強固な顧客基盤の構築に取り組みました。

販売戦略では、ECとリアル店舗の連携強化を図り、キャンプギアの発売から「EC注文・店舗受取り」限定販売をスタートさせ、加盟店への送客を推し進めました。このチャネルの構築により、新たなお客様の来店を促し、受取り店舗でキャンプウェアやアウトドアシューズなど関連商品を「ついで買い」してもらえる環境をつくりました。

店舗運営や物流では、在庫の適正化に取り組みました。AIによる需要予測発注システムの導入で、店舗の生産性向上を進めたほか、2021年9月には、群馬県の伊勢崎流通センターを6,670坪増築し、物流効率の改善を図り、加盟店ひいてはお客様への安定供給体制を整備致しました。

これらの取り組みによって、チェーン全店売上高は前期比106.8%、当期純利益は前期比107.4%となり、12期連続の増収増益を達成することが出来ました。

サステナビリティへの取り組みを強化

衣料品を中心にチェーン展開している当社にとって、気候変動など地球環境の変化が、事業に大きな影響を及ぼす顕在化リスクであると認識しております。当事者意識を高め、サプライチェーン全体で環境負荷を軽減させ、サステナブルな社会及び事業モデルの実現に努めてまいります。

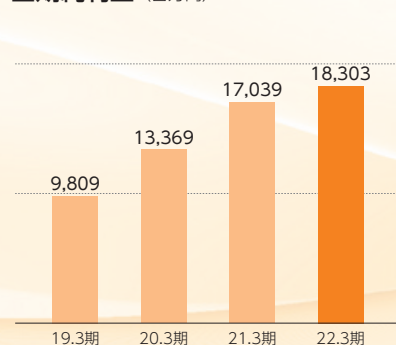
SDGsへの関心が年々高まっており、今後についてはエシカル消費が増加していくのではないかと考えております。当社では、事業活動を通じて継続的に取り組むことが重要であると捉え、2023年3月期はプライベート・ブランド(PB)商品のうち、リサイクル素材や環境配慮型の生産などを取り入れた「サステナブル商品」を約170億円生産する計画となっております。また、5年後には、PB商品の半分以上をサステナブル化する方針であり、合わせて、業界で問題視されているアパレル廃棄についても、デザイン性や流行を追い越さず機能性を重視した商品開発を行い、現在の1%未満の水準を維持致します。

当社を取り巻く事業環境が大きく変化した1年ではございましたが、未来に向けて「新たな価値創造」の可能性を模索し、絶えず挑戦を行うことで持続的成長を実現していきたいと考えております。

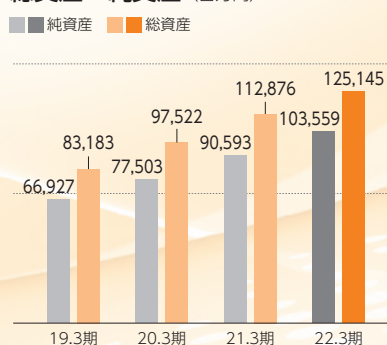
株主の皆様におかれましては、今後とも一層のご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

2022年6月

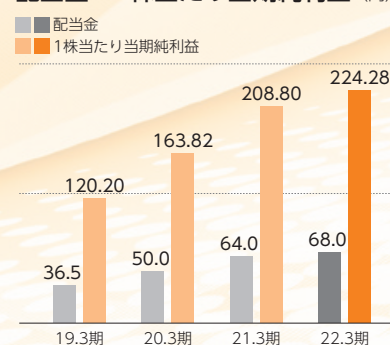
当期純利益 (百万円)



総資産・純資産 (百万円)



配当金・1株当たり当期純利益 (円)



■ 販売トピックス

プロ42年のクオリティ

ワークマンはプロ職人向けで培った機能と価格を、アウトドアやスポーツのほか、日常をより快適にする普段着にも活用し、機能性ウエアの「価値創造」に取り組んでいます。

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PB（プライベート・ブランド）商品の開発を致します。

PB商品売上高

チェーン全店売上高
PB比率

62.5%



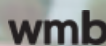
WORK & OUTDOOR
317億46百万円



WORK & SPORTS
211億73百万円



RAIN WEAR
89億19百万円



WORK
293億2百万円



WORK
66億57百万円

■ 「高機能×低価格」 キャンプギア



2022年2月より、テントやシュラフなど本格的なキャンプギアの販売をスタートしました。衣料品で開発した機能素材をキャンプギアに活かすことで、「高機能×低価格」を実現、差別化を図っております。

キャンプ市場はコロナ禍で需要が高まっており、競合も多いことから、ワークマンの強みを活かしてシェア拡大をめざしてまいります。

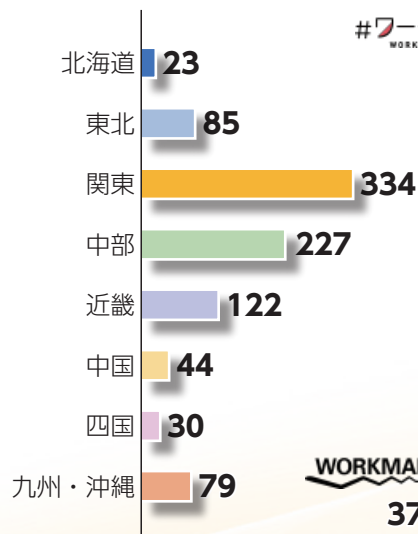
■ プロ職人向け商品の強化



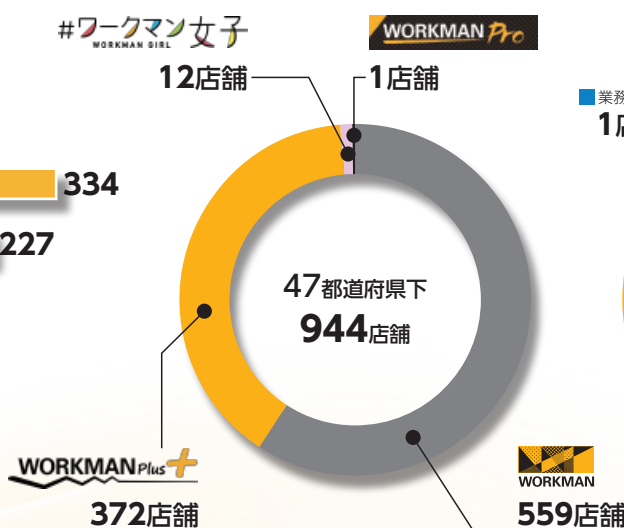
主要顧客であるプロ職人の満足度向上を目的に、ワークの再構築に取り組みました。「PRO CORE」ブランドでスタイリッシュ作業服を強化し、若手から熟練工まで幅広いプロ職人の支持を集めました。

■ 店舗展開

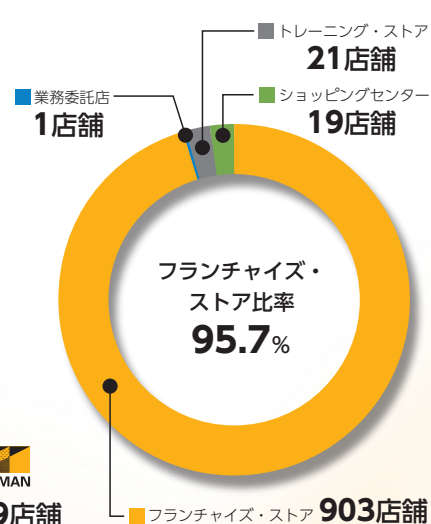
■ 都道府県別店舗数



■ 業態別店舗数



■ 運営形態別店舗数



■ #ワークマン女子 ロードサイド店舗



一般のお客様をターゲットとした「#ワークマン女子」は、ロードサイド出店をスタートし、多店舗展開に向けて次のステージに進みました。

より多くの方にご利用いただくために、ベシアグループが運営するオープンモールへ出店、他のチェーン店との買い回りが促進され好調に推移しております。

■ WORKMAN Pro



一般のお客様の増加に伴い、店舗や駐車場が混雑するなど、プロ職人の満足度低下が懸念されております。

新たにプロ職人向けの業態を開発することで、顧客の棲み分けを図り、買い物しやすい環境整備に取り組みました。

■ サステナビリティへの取り組み

■ サステナビリティ方針

WORKMAN Sustainability Policy



》 Dream (めざす姿) 》 Purpose (存在意義) 》 Belief (価値観・行動指針)

社会と顧客の声に向かって進化し続けます。社会と顧客の支持により、100年の競争優位を築きます。

「機能と価値に新基準」
社会と顧客の声に向かって、ワークマンの得意分野で果敢に新基準を創出します。

すべてのステークホルダーと長期的で持続可能な良い関係を築きます。
100年先を見据えて、社会・顧客・加盟店・取引先・従業員及び株主とサステナブルな良い関係を築きます。

■ マテリアリティ (重要課題)



■ 貸借対照表

(単位：百万円)

科 目	前事業年度 2021年3月31日現在	当事業年度 2022年3月31日現在
資産の部		
流動資産	85,696	94,266
現金及び預金	57,813	64,283
加盟店貸勘定	11,884	11,944
商品	14,077	15,257
その他	1,921	2,781
固定資産	27,179	30,878
有形固定資産	20,101	23,949
無形固定資産	769	818
投資その他の資産	6,307	6,110
資産合計	112,876	125,145
負債の部		
流動負債	19,090	17,897
買掛金	5,790	6,840
短期借入金	1,350	1,350
未払法人税等	5,575	4,960
その他	6,374	4,746
固定負債	3,191	3,687
負債合計	22,282	21,585
純資産の部		
株主資本	90,225	102,896
評価・換算差額等	368	663
純資産合計	90,593	103,559
負債・純資産合計	112,876	125,145

■ 損益計算書

(単位：百万円)

科 目	前事業年度 自 2020年4月 1 日 至 2021年3月31日	当事業年度 自 2021年4月 1 日 至 2022年3月31日
営業総収入	105,815	116,264
売上高	76,694	83,452
加盟店からの収入	25,073	32,715
その他の営業収入	4,047	96
売上原価	64,055	70,207
販売費及び一般管理費	17,804	19,254
営業利益	23,955	26,802
営業外収益	1,508	643
営業外費用	54	50
経常利益	25,409	27,395
特別利益	4	2
特別損失	57	83
税引前当期純利益	25,356	27,313
法人税等	8,316	9,010
当期純利益	17,039	18,303

■ キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

科 目	前事業年度 自 2020年4月 1 日 至 2021年3月31日	当事業年度 自 2021年4月 1 日 至 2022年3月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー	21,319	18,451
投資活動によるキャッシュ・フロー	△4,540	△9,631
財務活動によるキャッシュ・フロー	△4,206	△5,350
現金及び現金同等物の増減額	12,572	3,469
現金及び現金同等物の期首残高	28,240	40,813
現金及び現金同等物の期末残高	40,813	44,283

(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。

■ 会社概要 (2022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：349名
事 業 内 容：フランチャイズシステムで作業服、
作業関連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 (2022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 東京都千代田区丸の内一丁目3番3号
特 別 口 座 の 口 座 管 理 機 関 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
お 問 い 合 わ せ 先 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部
フリーダイヤル0120-288-324 (土・日・祝日を除く9:00-17:00)
公 告 方 法 日本経済新聞
ホ ー ム ペ ー ジ の ご 案 内 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/>

ご注意

1. 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り扱いいたします。
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。
2. 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。

【お取扱店】

みずほ信託銀行株式会社 本店及び全国各支店