証券コード 7564

株式会社ワークマン

WORKMAN CO., LTD.

個人投資家説明会資料

目次

01. 会社概要 3

02. 国内シェア 16

03. 成長戦略 19

04. 業績・株主還元 29

05. 参考資料 33

©2023 WORKMAN CO., LTD. All Rights Reserved

01. 会社概要

- ベイシアグループ
- 会社概要
- 経営理念・事業内容
- フランチャイズ・システム
- 店舗概要
- 商品開発
- EC
- 物流

©2023　WORKMAN CO., LTD. All Rights Reserved

ベイシアグループ

■　ワークマンはベイシアグループの中核企業

●ベイシアグループ概要（2023年2月末現在）

企業数	30社 物販・サービス　11社 流通サービス　19社
店舗数	2,072店舗
出店地域	47都道府県
売上高	1兆947億円

©2023　WORKMAN CO., LTD. All Rights Reserved

会社概要

株式会社ワークマン
WORKMAN CO., LTD.

設立	1982年8月
上場市場	東京証券取引所スタンダード市場　7564
資本金	16億22百万円
売上高	1,698億56百万円（チェーン全店売上高）
経常利益	246億64百万円
純利益	166億56百万円
従業員数	365名

（2023年3月末時点）

代表取締役社長

小濱（こはま）　英之（ひでゆき）

©2023　WORKMAN CO., LTD. All Rights Reserved

経営理念・事業内容

■経営理念

For the Customers
声のする方に、進化する。

Dream
目指す姿

お客様の声を経営に活かします

Purpose
存在意義

「機能と価格に新基準」
生活者の可処分所得を増やし、日常の暮らしをステキに変えていきます。

Belief
価値観・行動指針

しない経営・データ経営・標準化
100年間の競争優位を創出し、
ステークホルダーとの長期関係を築きます。

■事業内容

フランチャイズ・システムによるワーキングウエア、
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

©2023　WORKMAN CO., LTD. All Rights Reserved

フランチャイズ契約

■地域密着を重視し、個人で１店舗の営業に専念できる方を採用

・売上規模に応じて２種類の契約を用意（年商6,300万円以上でフランチャイズ契約へ変更）

A
タイプ

フランチャイズ契約

売上（荒利）増加に応じて収入が増加

契約期間	必要資金
3年 3年経過後、本部との合意で再契約可	**223.75万円** (税込) 内100万円は契約満了時返金

B
タイプ

業務委託契約

一定額の収入（月額50万円＋売上歩合）を保証した定額保証

契約期間	必要資金
1 年 1年経過後、本部との合意で再契約可	**155万円** (税込) 内100万円は契約満了時返金

©2023　WORKMAN CO., LTD. All Rights Reserved

フランチャイズ・システム

■フランチャイズ・ストア荒利分配

・出店候補地の選定、店舗の建築は本部が実施
・初期投資が少なく、加盟しやすいFCモデル

■ワークマンに加盟を決めるポイント

01. 地域密着
地元採用を推進しており、地域に根付いた営業を重視

02. 持続経営
プロの職人にとって必要不可欠な商品を取り扱っている
ワーキング小売市場でNo.1・競合が少ない

03. 資金負担
商品代金は本部が貸付、資金繰りが不要
地代家賃、設備投資など多額な経費は本部負担

04. オリジナル商品
競合他社と差別化した「高機能×低価格」商品

05. 充実な顕彰制度
売上伸長や在庫買取などに対して一時金を支給

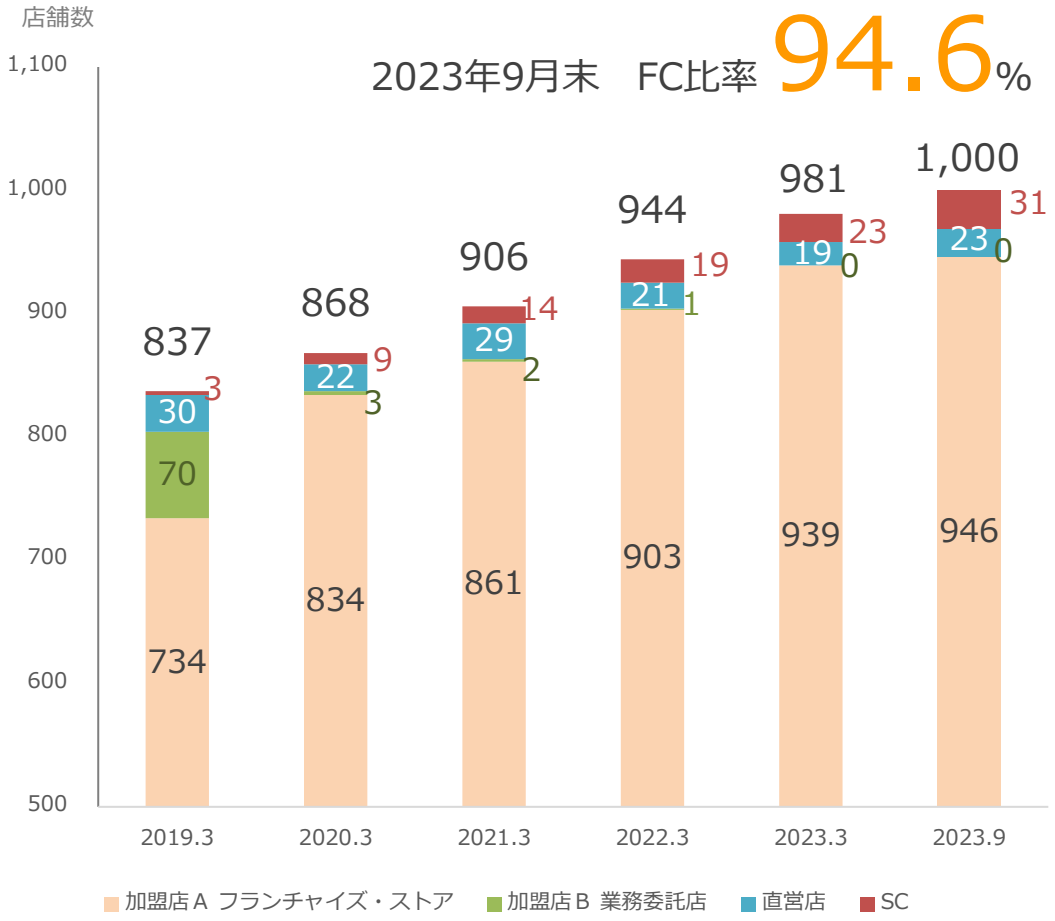
06. ゆとり経営
営業ノルマなし・休日 22日／年

©2023 WORKMAN CO., LTD. All Rights Reserved

店舗概要（運営形態・出店状況）

■運営形態

・高いフランチャイズ比率で理想的な経営環境を維持

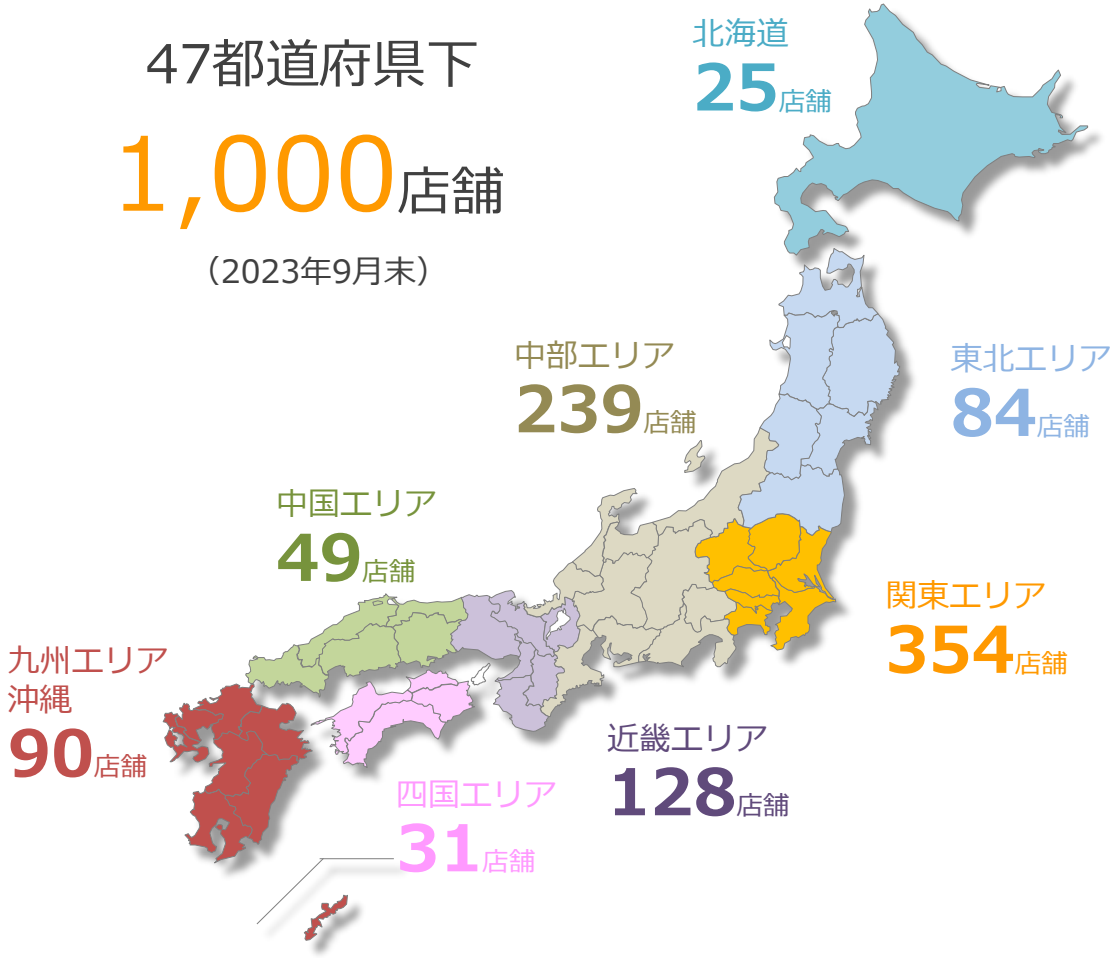


■出店状況

47都道府県下

1,000店舗

（2023年9月末）



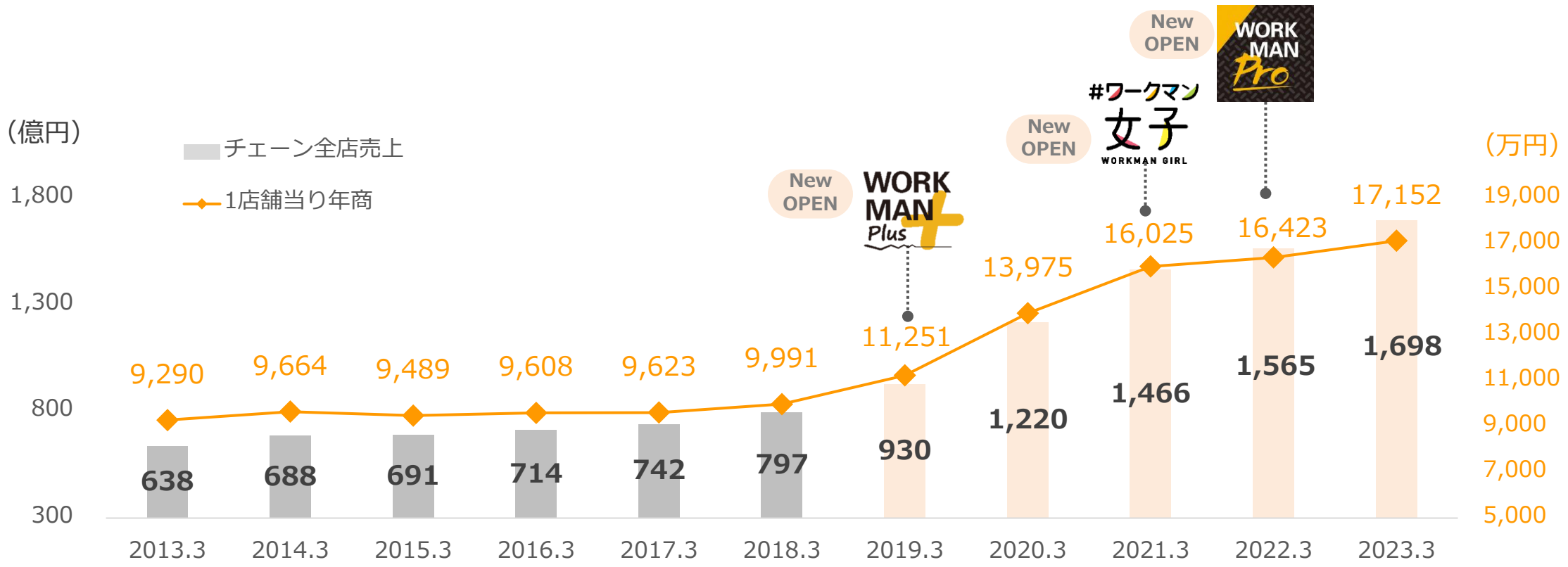
©2023　WORKMAN CO., LTD. All Rights Reserved

店舗概要（新業態開発）

■経営課題やニーズに沿って、新業態開発を行い持続的成長へ

経営課題
- 職人の減少
- 新業態開発で客層拡大に挑戦

- 一般消費者の増加により業態や立地など、お客様のニーズに合った店舗展開が必要



©2023 WORKMAN CO., LTD. All Rights Reserved

店舗概要（業態）

■ターゲットを明確にした**5つの業態**で客層拡大を図る

・すべての業態で取扱商品は概ね同じであり「見せ方」を変えて様々な顧客にアピール

WORKMAN　1

431 店舗

顧客	プロ80%・一般20%
立地	ロードサイド
店舗	売場100坪 駐車台数10-15台

WORKMAN Plus　2

518 店舗

顧客	プロ60%・一般40%
立地	ロードサイド ショッピングセンター
店舗	売場130坪 駐車台数20-30台

WORKMAN Pro　3

9 店舗

顧客	プロ100%
立地	ロードサイド
店舗	売場130坪 駐車台数20-30台

#ワークマン女子 WORKMAN GIRL　4

41 店舗

顧客	一般100% 機能性重視（シーン・用途）
立地	ロードサイド ショッピングセンター
店舗	売場150坪　駐車台数20-30台 ※ショッピングセンターはテナントによって異なる

New Format

Workman Colors　5

1 店舗

顧客	一般100% ファッション性重視
立地	都心ショッピングセンター
店舗	売場 約100坪 (テナントによって異なる)

©2023　WORKMAN CO., LTD. All Rights Reserved

商品開発（EDLP商品）

「Every Day Low Price」

毎日が低価格で商品を販売するという政策

01.

他社との差別化
いつでも、どこでも常に低価格のものを買う事が出来る

02.

値引きセール無し
・定価販売比率 約98%
・販売費の抑制

03.

スケールメリット
規模と綿密な商品計画で低価格を維持

「よい品をより安く」お客様に提供することで、
お客様の信頼を獲得し、**固定客の増加**を目指します。

©2023 WORKMAN CO., LTD. All Rights Reserved

商品開発（ＰＢ商品）

■PB商品の開発目的 **「客層の拡大・競合他社と差別化」**

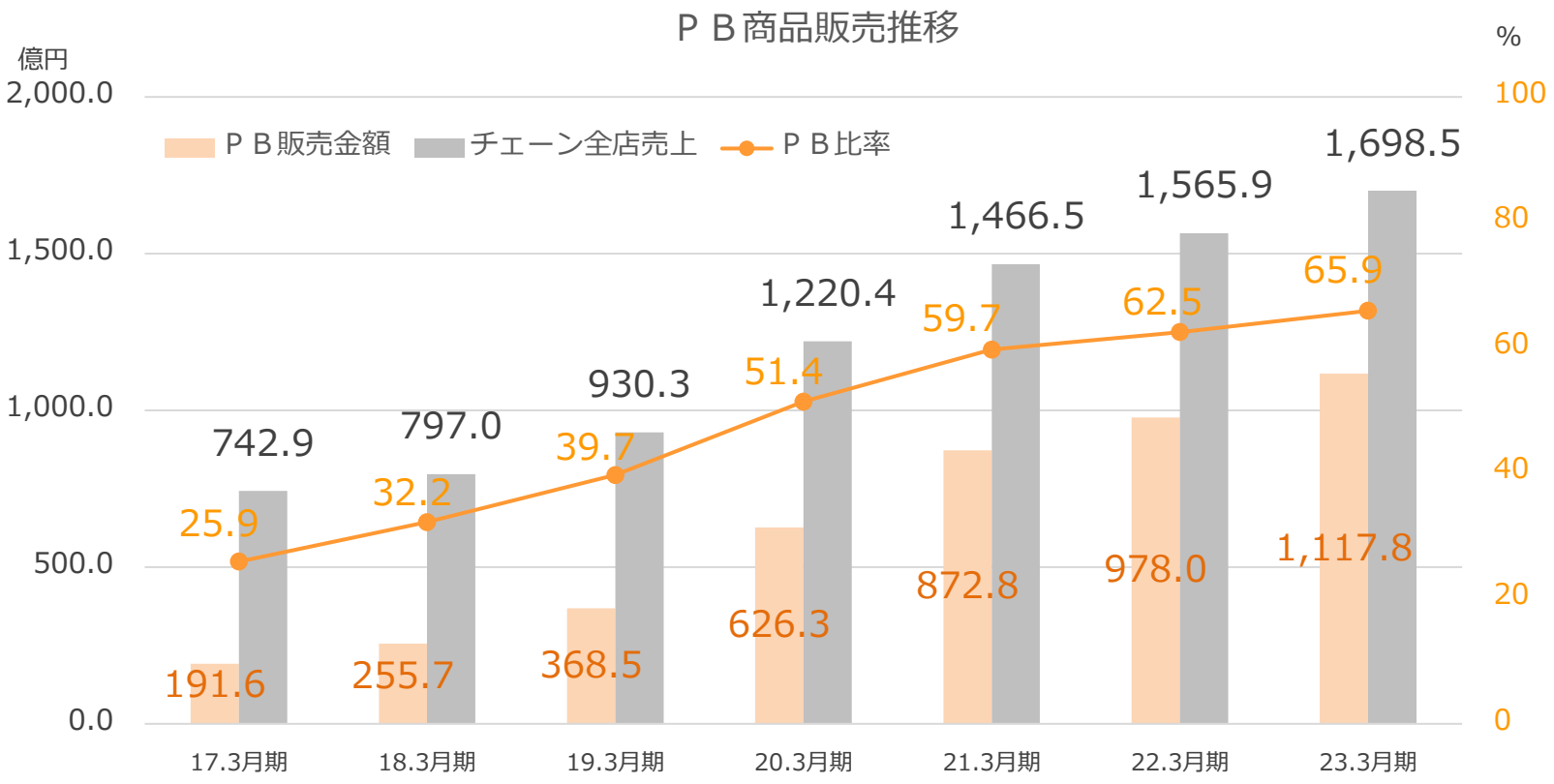
2023年３月期　PB商品売上高1,117億78百万円（前期比14.3%増）

■PB商品の競合優位性

Point
高機能×低価格
FCモデルによるローコスト経営で
荒利率 約36%でも高収益

Point
継続性
マイナーチェンジを行いながら
複数年度で継続販売

Point
共通商品
プロ(仕事)と一般(日常)
2つの顧客層で売り切る



©2023　WORKMAN CO., LTD. All Rights Reserved

EC（ネット通販）

■店舗受取り通販サイトを自社で運営し、**加盟店への送客を強化**

BOPIS(ボピス)…Buy Online Pick-up In Store

加盟店メリット

i. 売上高は**加盟店に還元**
ii. 店舗運営の効率化
iii. 来店いただいたお客様の固定客化
iv. 在庫リスクの低減

お客様メリット

i. 最短３時間で店舗受取が可能
ii. 店舗受取の場合は送料無料
iii. その場で試着・サイズ交換可能
iv. 法人向けネーム加工対応

©2023 WORKMAN CO., LTD. All Rights Reserved

物流体制

■物流センター3拠点で安定供給体制を構築

・在庫備蓄型流通センターを拠点に、注文から2日後の営業時間前に商品が届く体制
・売上高の増加に伴い、自社所有の物流拠点増加を計画

東日本エリア	
伊勢崎流通センター (自社)	16,670坪
伊勢崎倉庫 (自社)	6,480坪
外部保管倉庫（賃借）	11,000坪

西日本エリア	
竜王流通センター（自社）	7,200坪
神戸流通センター（賃借）	13,500坪
岡山流通センター新築（自社）（2027年竣工予定）	15,000坪
外部保管倉庫（賃借）	9,600坪

©2023 WORKMAN CO., LTD. All Rights Reserved

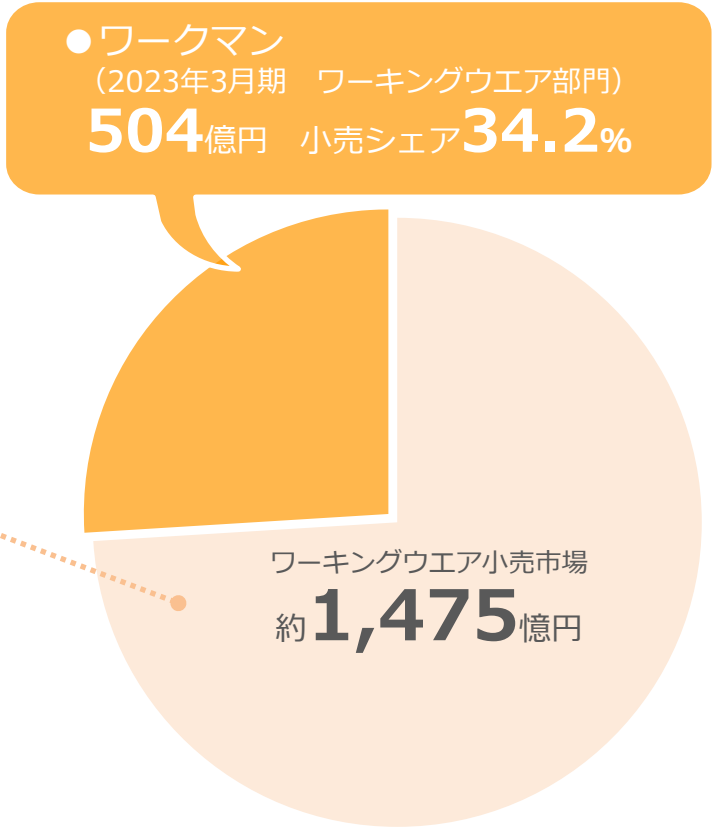
2．　国内シェア

- ワーキング市場規模
- アスレジャー市場規模

©2023　WORKMAN CO., LTD. All Rights Reserved

ワーキングウエア市場規模

■ワーキングウエア小売市場　シェア・店舗数 NO.1



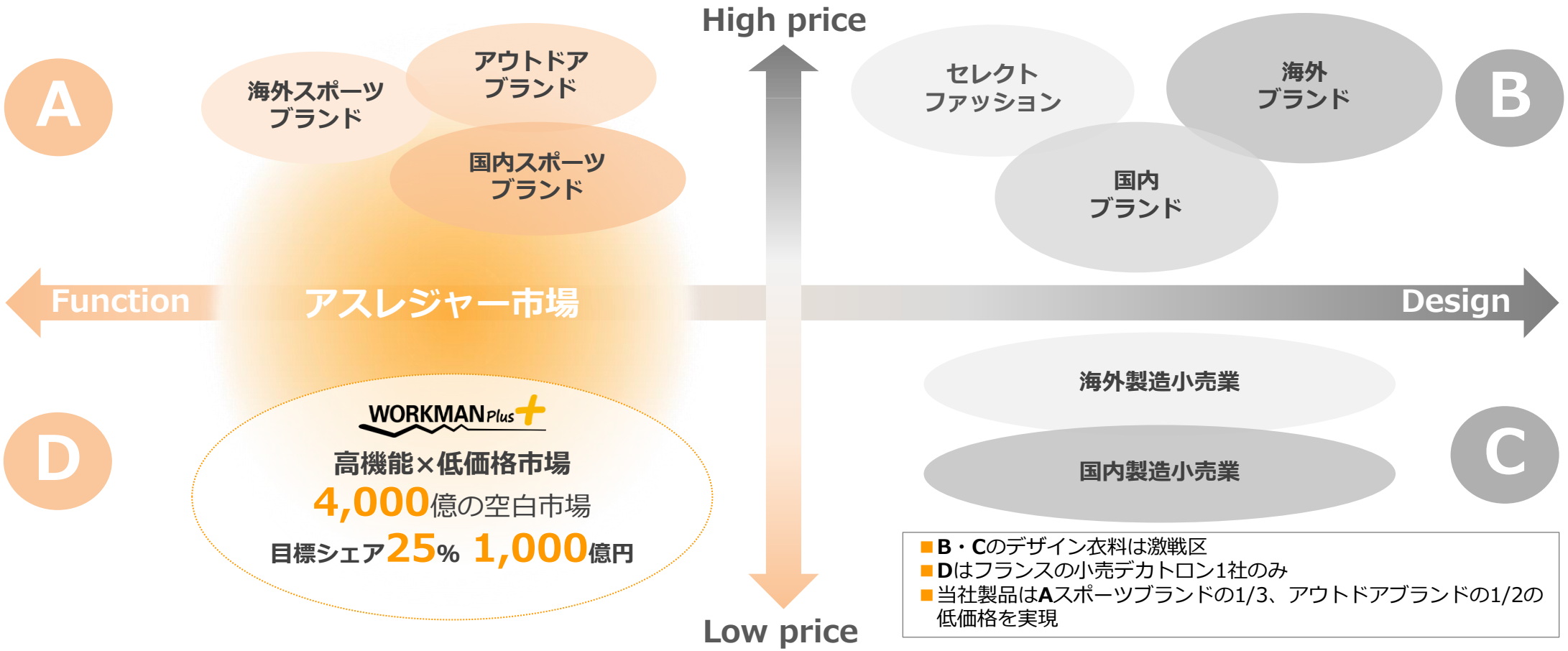
小売金額ベース
出所：㈱矢野経済研究所ユニフォーム市場年鑑2022」をもとに自社にて算出・作成。

©2023　WORKMAN CO., LTD. All Rights Reserved

アスレジャー市場規模

■ アパレル市場ＭＡＰ　（アスレジャー市場8,558億円）　※2017年度矢野経済研究所調べより

【アスレジャー Athleisure】
アスレチック（athletic)とレジャー(leisure)を組み合せた造語であり、機能性ウエアを普段着に取り入れたスタイル



- **B・C**のデザイン衣料は激戦区
- **D**はフランスの小売デカトロン1社のみ
- 当社製品は**A**スポーツブランドの1/3、アウトドアブランドの1/2の低価格を実現

©2023　WORKMAN CO., LTD. All Rights Reserved

3．　成長戦略

- 出店
- 商品
- 販売
- サステナビリティ

©2023　WORKMAN CO., LTD. All Rights Reserved

2024年３月期計画

●経営方針

新たな業態と製品を
生み出し、
ブランド力を高め、
持続的な成長へ

✓ 国内1,500店舗体制
✓ 個店売上2億円を目指す

出店
●集客力が高いSC出店を加速し、一般向け店舗網の拡大
●販売力に応じた適正店舗サイズへのS&Bで利便性を高める

商品
●機能性を追求する一方で、デザイン性を高めファッション分野でも支持を集める
●快適ワーク製品の開発とサステナブル化の推進

販売
●「WORKMAN Colors」新たなブランディング
●リアル店舗でのお買い物の楽しさを提供

サステナビリティ
●サステナビリティ委員会の発足
●環境マネジメントの推進

©2023　WORKMAN CO., LTD. All Rights Reserved

出店戦略

●お客様ニーズに合わせた店舗展開
客層拡大を図りながら利便性の向上を図る

●WORKMAN Colors

「ファッションを全面に、機能はステルスへ」

ファッションとしてのブランドイメージを浸透させ、日常的にご利用いただける業態を確立する

●SC店舗の出店加速

一般需要の獲得で客層拡大

ロードサイド出店が困難な人口密集地への展開を加速し、店舗網を拡げブランド認知を高める

●WORKMAN Pro改装

プロ顧客の囲い込み

年商規模が高く、プロ向け商材の販売構成が高い店舗を対象に改装転換を進め、顧客の棲み分けを図る

©2023　WORKMAN CO., LTD. All Rights Reserved

出店計画

●SC出店の加速で一般向け店舗網を拡大　国内1,500店舗体制を目指す

（単位：店数）	前期末店舗数	24.3月期 出店予定			S&B※1	24.3期 改装転換予定	閉店	期末店舗数	中長期目標
			ロードサイド	SC※1					
WORKMAN	479	–	–	–	△17	△59	△2	401	200
WORKMAN Plus	473	12	12	–	17	52	–	554	900
#ワークマン女子 WORKMAN GIRL	26	22	9	13	–	△1	–	47	400
Workman Colors	–	–	–	–	–	1	–	1	未定
WORKMAN Pro	3	–	–	–	–	7	–	10	未定
合計	981	34	21	13	–	–	△2	1,013	1,500

※現時点での計画であり変更になることがございます。
※1.SC：ショッピングセンター　S&B：スクラップ＆ビルド

©2023　WORKMAN CO., LTD. All Rights Reserved

商品開発（一般向け）

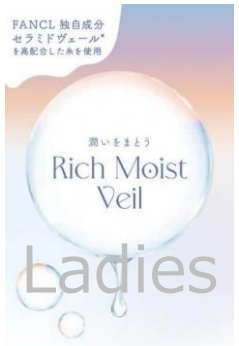
●機能を主軸にデザイン性の向上やサステナブル対応で付加価値を高める

● ＃ワークマン女子・WORKMAN Colors

「デザイン性重視、機能はステルスへ」

・ファッション需要を取り込み持続的成長を目指す
・トレンドを追った短納期生産（約4週間納期）を開始

●新カテゴリー開発



コア商品開発や新カテゴリー開発で客層拡大を図る。

●サステナブル製品

FY 3/2024販売目標
223億円

「Green-TECH」
“天然繊維”と特殊なテクノロジーにより“機能性”を高めた環境に優しいサステナブル製品を開発

※コーヒーカスやバナナの茎を再利用

©2023　WORKMAN CO., LTD. All Rights Reserved

商品開発（プロ向け）

●ワークの新たな需要を開拓

●PRO COREブランドの強化

PREMIUM LINE BY WORKMAN

こだわりと技術を集約したプレミアムモデルを開発し、
ワーキングウエア市場を深耕

●快適ワーク製品

快適労働で労働寿命を伸ばす

快適ワーク研究所

- 高齢化など産業が抱える社会問題に対応
- 先進技術や異業種の知見を取り入れた商品開発
- 長く元気に働ける環境をサポート

・冷暖房服 ICE×HEATERペルチェベスト

・全身アシストパワースーツ

©2023 WORKMAN CO., LTD. All Rights Reserved

●新たなブランディングで客層拡大・顧客満足度の向上

●WORKMAN Colors

Workman Colors

シン、ジブン色。

デザインで選ばれるブランディングで新たな需要を取り込む

・場所やシーン、天候に縛られないワークマンのスタイルを創造
・新しい色やカタチ、コーディネート、そして服の楽しみ方を提供

●顧客満足度の向上

プロ向け

・本部と加盟店の認識すり合わせ　「プロ向け＝屋台骨」
・売場や品揃えの見直しで、プロのお客様がお買い物をしやすい環境を整える（顧客の囲い込み）
・WORKMAN Pro改装を推進し、お客様の棲み分けを行う
・快適ワークなど新たなプロ需要の創出

プロと一般の両輪を軸に既存店の活性化を図る

一般向け

・シューズや小物の拡充で季節性のボラティリティを低減
・売場鮮度を保つための改装を実施
・リリースやSNSと連動した売場展開

©2023　WORKMAN CO., LTD. All Rights Reserved

マーケティング

■アンバサダーマーケティング

・SNSでの情報発信や製品の共同開発により、様々な分野でファンの輪を広げる

WORKMAN

・SNS、口コミでの拡販
・潜在顧客の取り込みで客層拡大

Win-Win

Ambassador
アンバサダー

・フォロワー増加
・趣味分野の啓蒙活動

「ファン」をアンバサダーへ

山田耕史さん
ファッションブログ

うめのさん
YouTube 旅

Nozomiさん
YouTube 狩猟

大屋雄一さん
モーターサイクルジャーナリスト

FUKUさん
YouTube キャンプ

etc…

趣味や仕事など様々なジャンル

製品共同開発

使用者目線のモノづくり

アンバサダー向け新製品発表会

イベントの開催でアンバサダー
に話題を提供

©2023 WORKMAN CO., LTD. All Rights Reserved

サステナビリティ

■サステナビリティ方針

WORKMAN Sustainability Policy

- すべてのお客様のために持続可能な社会の実現を目指します。
- お客様の生活文化の向上に役立つとともに、「共存共栄」の精神でステークホルダーや地域社会、地球環境に貢献します。
- SDGsの実現に向けて、先ずは出来るところから着手し、次に深化と拡大を図ります。

■5つの重要課題（マテリアリティ）

① サステナブルな商品開発

労働環境・基本的人権を尊重し、安心安全な商品提供をおこないます。

② 地球環境へ貢献

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、持続可能な事業モデルの実現に努めます。

③ 加盟店・従業員の満足

加盟店、従業員のエンゲージメントを高め、自らが意欲的に力が発揮できる環境を整備し、自然体で成果を生む行動が取れる組織を構築します。

④ 社会貢献

社会の一員として、災害支援や環境保全、教育文化活動などの社会貢献にも積極的に取組みます。

⑤ ガバナンス

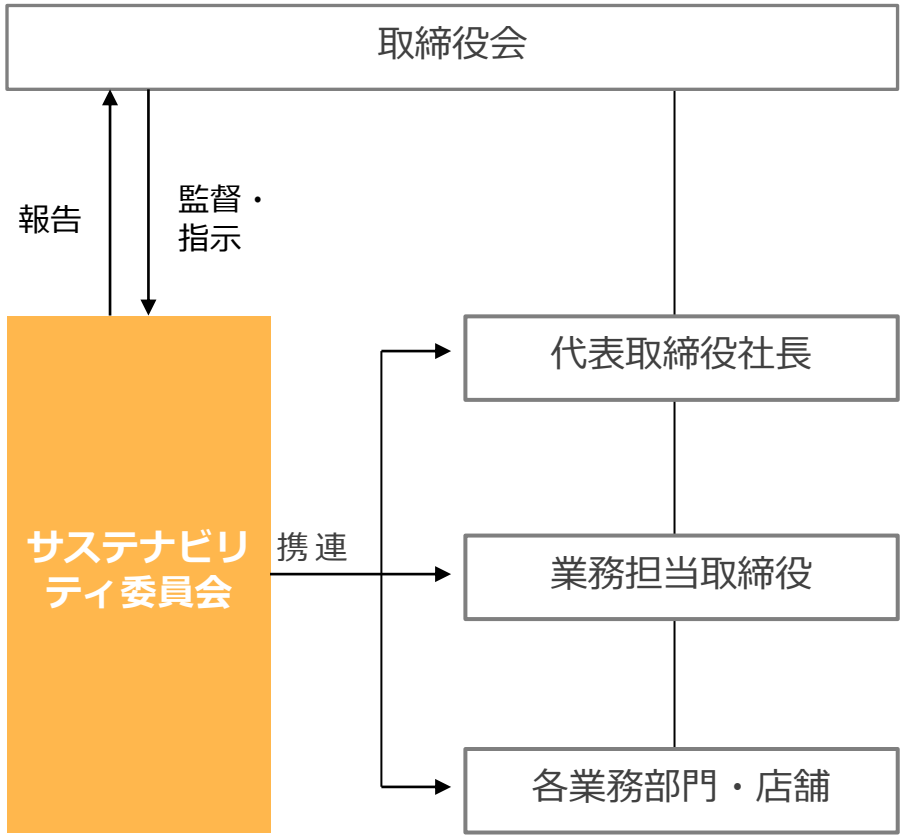
顧客、加盟店、取引先、従業員、株主はもとより地域社会など様々なステークホルダーから信頼される誠実な企業を目指します。

©2023 WORKMAN CO., LTD. All Rights Reserved

サステナビリティ

■2024年3月期の取り組み

●サステナビリティ委員会の設置



●環境マネジメントの推進

■GHG排出量の算定

・Scope1.2の算定
・TCFD提言で推奨される開示への対応

※TCFD(気候関連財務情報開示ﾀｽｸﾌｫｰｽ)…各企業に対して気候変動の開示を推奨する国際的な組織

■TCFD対応

・Scope1.2の算定
・TCFD提言で推奨される開示への対応

●環境に配慮したモノづくり

■サステナブルな商品開発

・2024年3月期　サステナブル商品開発目標
185アイテム　販売金額223億円

©2023　WORKMAN CO., LTD. All Rights Reserved

４．　業績・株主還元

●業績データ
●株主還元

©2023　WORKMAN CO., LTD. All Rights Reserved

業績データ（損益計算書）

■上期は計画未達となったが、通期では増収増益を見込む

（単位：百万円）	2023年３月期		2024年3月期 通期予想	
	金額	前期比	金額	前期比
チェーン全店売上高	169,856	+8.5	**180,980**	**+6.5**
（既存店売上高）	–	+2.6	**–**	**+2.0**
営業総収入	128,289	+10.3	**136,576**	**+6.5**
販売費及び一般管理費	20,652	+7.3	**24,367**	**+18.0**
営業利益	24,106	△10.1	**25,720**	**+6.7**
経常利益	24,655	△10.0	**26,214**	**+6.3**
当期(四半期)純利益	16,656	△9.0	**17,563**	**+5.4**
１株当たり当期純利益	204円10銭		**215円21銭**	
１株当たり配当金	68円		**68円**	

※2Q・通期の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。

©2023　WORKMAN CO., LTD. All Rights Reserved

業績データ（貸借対照表）

（単位：百万円）	2022/3 期末	2023/3 期末	増減
流動資産	94,266	**101,390**	+7,124
現金及び預金	64,283	**62,640**	△1,642
加盟店貸勘定	11,944	**13,459**	+1,514
商品	15,257	**21,911**	+6,654
その他	2,781	**3,379**	+597
固定資産	30,878	**34,355**	+3,477
有形固定資産	23,949	**27,149**	+3,199
無形固定資産	818	**884**	+65
その他投資	6,110	**6,322**	+211
資産合計	125,145	**135,746**	+10,601
流動負債	17,897	**17,172**	△724
固定負債	3,687	**4,337**	+649
負債合計	21,585	**21,510**	△74
純資産合計	103,559	**114,236**	+10,676
負債純資産合計	125,145	**135,746**	+10,601

©2023 WORKMAN CO., LTD. All Rights Reserved

株主還元

■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

・2023年３月期

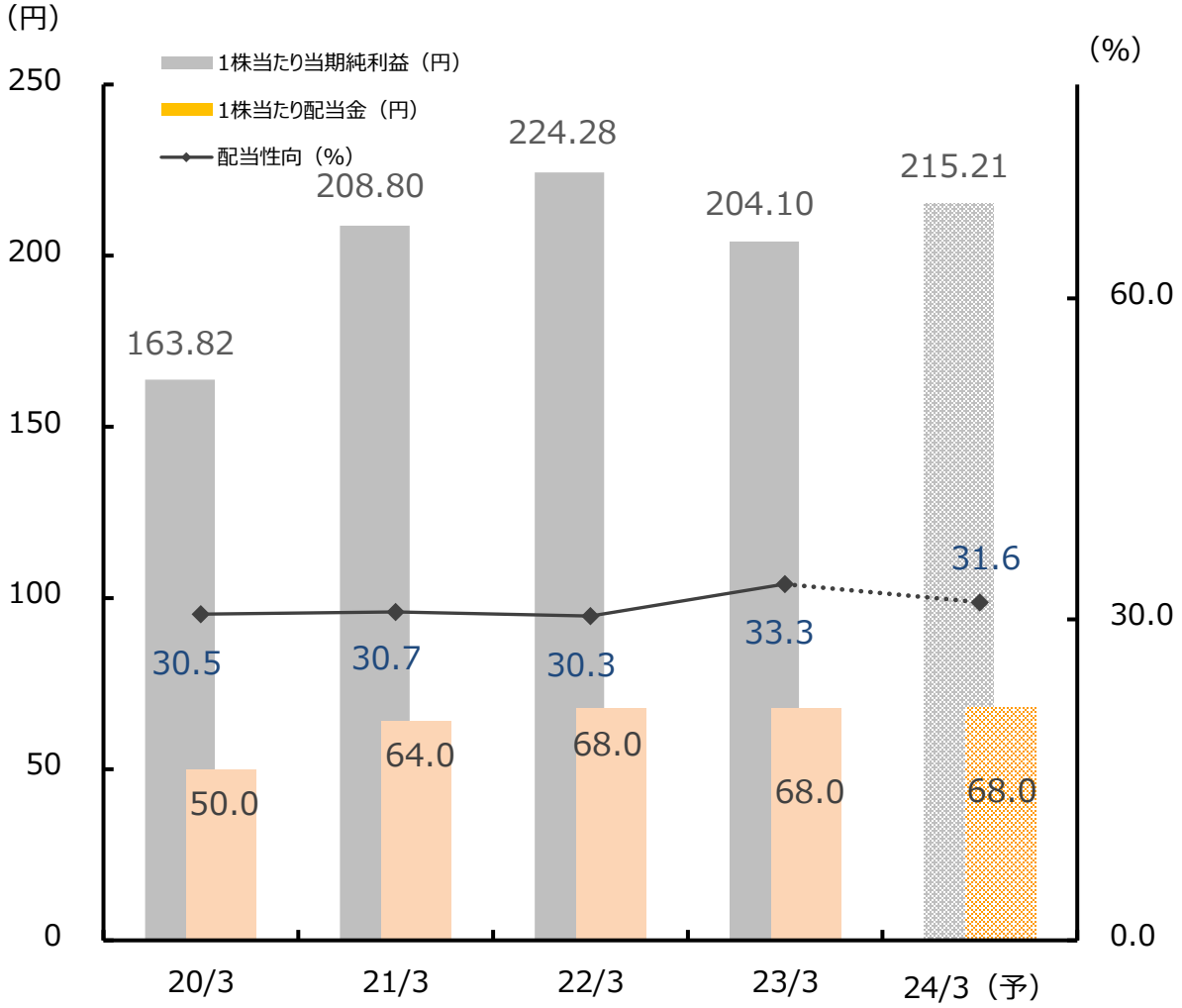
前期同額の**68**円

・2024年３月期

前期と同額の**68円**を予定

※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



©2023　WORKMAN CO., LTD. All Rights Reserved

５．　参考資料

- 沿革
- 商品別売上構成
- 利益率・１株当たり純資産

©2023　WORKMAN CO., LTD. All Rights Reserved

沿革

WORKMAN HISTORY

1980	職人の店ワークマンを開店
1982	㈱いせやの衣料事業部から独立し「㈱ワークマン」を設立
1988	100店舗達成
1997	日本証券業協会に株式を店頭登録
2010	海外直接取引・プライベートブランド商品開発を開始
2013	東証JASDAQスタンダード市場に上場（現在は東証スタンダード市場）
2014	中期業態変革ビジョン
2018	WORKMAN Plusを開店
2020	＃ワークマン女子を開店
2023	WORKMAN Colorsを開店・1,000店舗達成

ワークマン1号店
（群馬県伊勢崎市）

～2013年
売場面積100坪（標準）

2014年～
外観を刷新

2018年～
ワークマンプラス

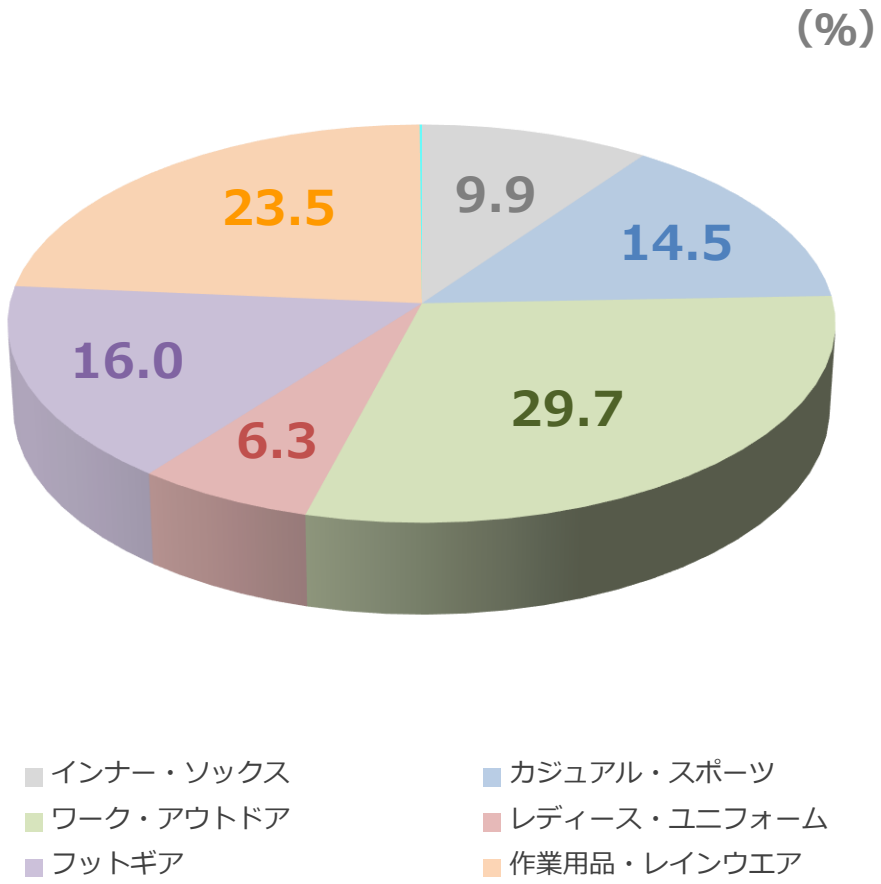
2020年～
＃ワークマン女子

©2023　WORKMAN CO., LTD. All Rights Reserved

業績データ（商品別売上構成）

■チェーン全店売上高 1,698億 56百万円 前期比108.5%（2023年3月期）

販売構成比



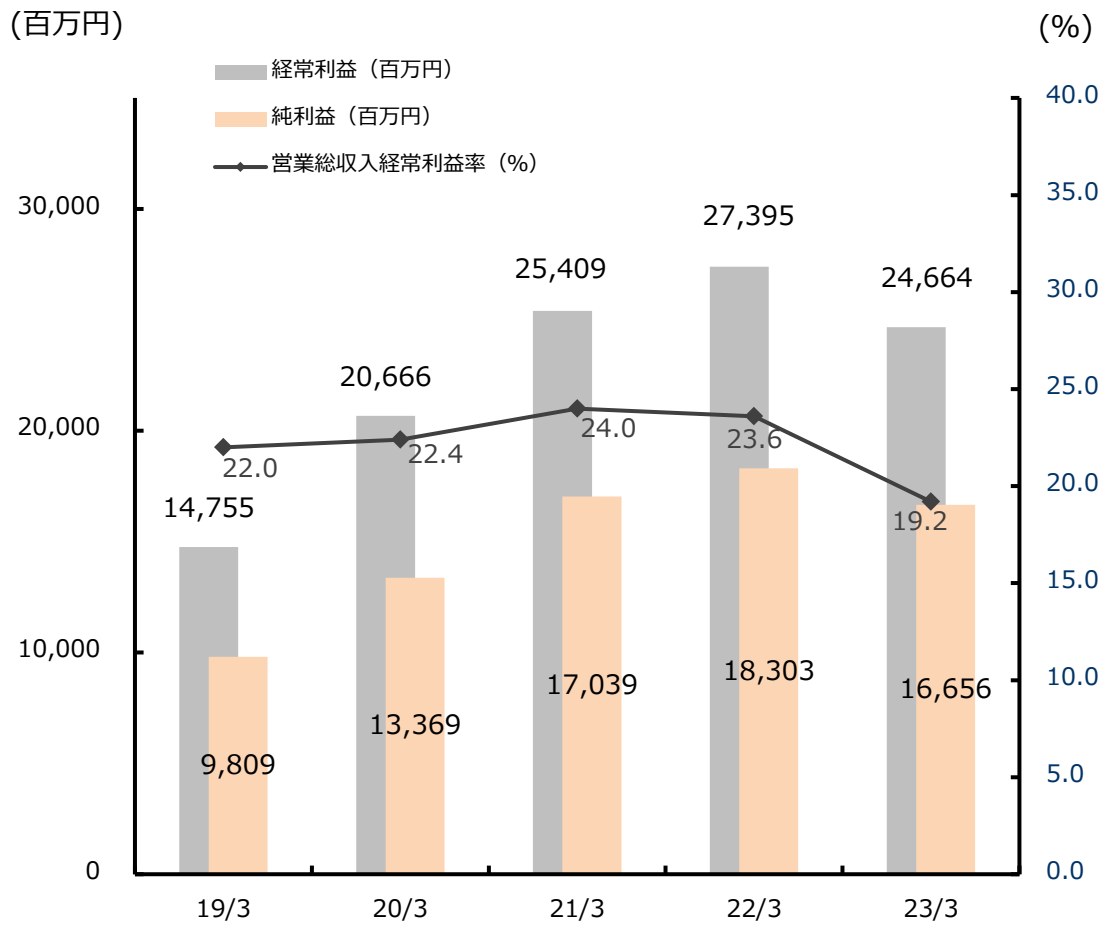
（単位：百万円）

商品	販売金額	前期比	主なアイテム
インナー・ソックス	16,861	113.4%	肌着・靴下・帽子・タオル
カジュアル・スポーツウエア	24,661	110.3%	ポロシャツ・Tシャツ・スポーツウエア
ワーク・アウトドアウエア	50,386	105.4%	ワーキングウエア・つなぎ・鳶衣料・アウトドアウエア
レディース・ユニフォーム	10,723	129.4%	女性衣料・白衣・オフィス・不織布作業服
フットギア	27,072	110.2%	安全靴・足袋・長靴・厨房靴
作業用品・レインウエア	39,982	103.5%	軍手・工具・保護具・レインウエア
その他	167	180.5%	直販

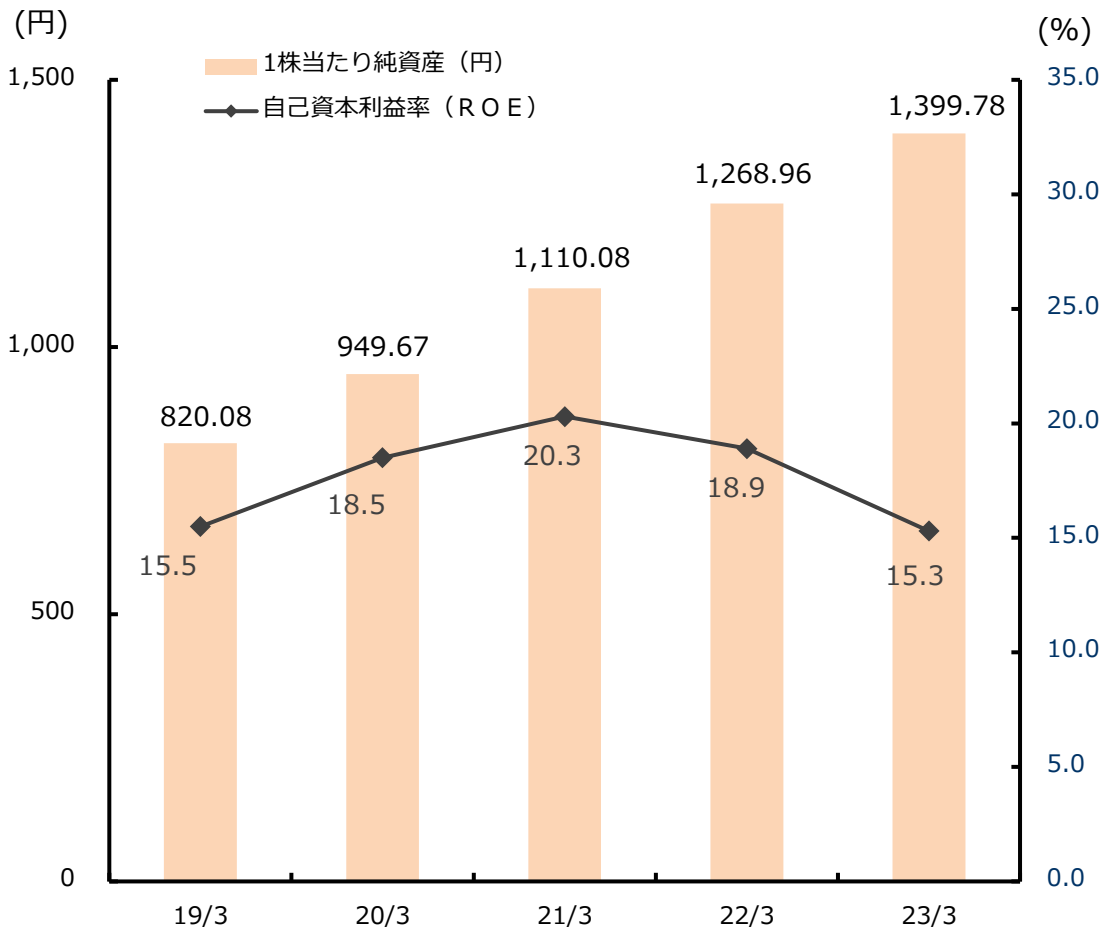
©2023 WORKMAN CO., LTD. All Rights Reserved

利益率・１株当たり純資産

利益率の推移



1株当たり純資産とROEの推移



（注）１株当たり純資産は2019年4月1日を効力発生日とする株式分割（普通株式１株を２株に分割）を考慮して記載しております。

©2023　WORKMAN CO., LTD. All Rights Reserved

■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（東証スタンダード）
お問い合わせ先：財務部ＩＲグループ
TEL：03-3847-8190
E-mail：wm_seibi@workman.co.jp
https：//www.workman.co.jp/