



証券コード：7564

株式会社ワークマン

2023年3月期 第1四半期決算説明会資料

2022年8月9日

● 2023年3月期 第1四半期決算の業績	3
● 2023年3月期 第1四半期決算の概要	7
● 2023年3月期 計画	17

- 2023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)	FY 3/2022 1Q	FY 3/2023 1Q	YoY (%)
チェーン全店売上高	39,851	46,096	+15.7
直営店売上高	2,489	3,023	+21.4
加盟店売上高	37,361	43,072	+15.3
(既存店売上高)	—	—	+9.0
営業総収入	29,534	33,327	+12.8
売上原価	17,516	20,750	+18.5
販管費	4,869	5,117	+5.1
営業利益	7,148	7,459	+4.4
経常利益	7,299	7,610	+4.3
四半期純利益	4,628	4,766	+3.0
EPS	56円72銭	58円40銭	

➤ 業績ハイライト

● チェーン全店売上高

- ・新型コロナによる制限の緩和や天候に恵まれ、期初計画を8.2ポイント上回る。
- ・PB商品の価格を据え置いたことで相対評価が高まり、好調な販売が維持できたと推測。

● 営業総収入

- ・6月末の猛暑の影響により売上が急激に増加し、店舗での商品フォローが追いつかず、加盟店供給売上高の伸長率が留まる。

加盟店売上高 YoY +15.3%
 加盟店供給売上高 YoY +11.3% } 4.0ポイント乖離

- ・FC店荒利率36.5% (YoY △0.1ポイント)

● 売上原価

- ・海外直接取引は増加したものの、円安の進行に伴い、海外仕入に係る利益額は大幅に減少
- ・海外直接仕入高 ⇒ YoY 125.9%
- ・純仕入高に占める海外直接仕入割合 ⇒ 40.0% (前期34.9%)
- ・平均決済レート ⇒ 120.32円 (前期106.65円)
- ・海外仕入に係る利益 ⇒ 16億58百万円 (YoY △31.3%)

販売費及び一般管理費（累計期間）



(単位：百万円)	FY 3/2022 1Q	売上比 (%)	FY 3/2023 1Q	売上比 (%)	増減	YoY (%)
チェーン全店売上高	39,851	—	46,096	—	—	+15.7
人件費	878	2.2	932	2.0	+54	+6.2
販売費	290	0.7	311	0.7	+20	+7.2
旅費交通費	65	0.2	69	0.2	+4	+6.2
運賃	355	0.9	322	0.7	△32	△9.3
地代家賃	1,453	3.6	1,476	3.2	+22	+1.6
消耗品費	225	0.6	164	0.4	△60	△26.8
業務委託料	664	1.7	724	1.6	+59	+9.0
減価償却費	452	1.1	544	1.2	+92	+20.5
その他	482	1.2	570	1.2	+87	+18.0
合計	4,869	12.2	5,117	11.1	+248	+5.1

※販管費率はチェーン全店売上高に対する比率となります。

➤ 増減要因

● 人件費

期中平均従業員数+13名

● 運賃

配送の効率化や伊勢崎DC増床に伴う横持費用の削減

● 地代家賃

- ・期中平均店舗数39店舗増加 +48百万円
- ・伊勢崎DCの増床で外部倉庫が減少 △28百万円

● 消耗品費

店舗改装什器や物流関連備品を削減

● 業務委託料

- ・SC店運営費 +82百万円
(期中平均店舗数+3店舗、期間売上+69.1%)
- ・伊勢崎DCの増床やマテハン導入効果 △41百万円

● 減価償却費

自社物件の増加や敷地拡張に伴う取得価額の増加、伊勢崎DCの増築

貸借対照表



(単位：百万円)	FY 3/2022 1Q	FY 3/2022 期末	FY 3/2023 1Q	増減
流動資産	81,619	94,266	93,625	△641
現金及び預金	55,629	64,283	65,408	+1,125
加盟店貸勘定	12,656	11,944	11,571	△373
商品	11,227	15,257	11,762	△3,494
その他	2,105	2,781	4,882	+2,100
固定資産	27,250	30,878	30,915	+37
有形固定資産	20,412	23,949	24,641	+692
無形固定資産	734	818	758	△59
その他投資	6,103	6,110	5,515	△595
資産合計	108,869	125,145	124,541	△604
流動負債	15,733	17,897	17,196	△701
固定負債	3,650	3,687	3,707	19
負債合計	19,383	21,585	20,904	△681
純資産合計	89,486	103,559	103,637	+77
負債純資産合計	108,869	125,145	124,541	△604

➤ 増減要因

● 現金及び預金

営業C/F 76億72百万円
投資C/F △10億70百万円
財務C/F △54億76百万円

● 商品（増減要因）

・直営・SC店 △56百万円
・流通センター △26億29百万円
・未着品 △8億18百万円

前年並みの水準となったが、冬物キャリーの減少や夏物の消化が進み在庫内容が改善。

● その他

円安の進行に伴い、為替予約時価評価の影響で12億38百万円増加

● 有形固定資産

・新規出店12店舗、S&B 3店舗、合計15店舗を新築（うち自社物件13店舗 YoY +6店舗）
・ワークマンプラス改装（全面2店舗・部分36店舗）

- 2023年3月期 第1四半期決算の概要

出店状況



- 都市部やオープンモールなど#ワークマン女子の展開を拡大
併設で「ワークマンシューズ」をオープン

2022年6月末 **956**店舗（前期末比+12店舗）

(単位：店舗)	前期末 店舗数	新規出店			S&B※3	改装転換※2			閉店	22.6末 店舗数
			ロード サイド	SC※3			全面 改装	部分 改装		
	559	—	—	—	(△3)	(△38)	(△2)	(△36)	—	518
	372	5	5	—	3	38 (—)	2 (—)	36 (—)	—	418
	12	7	5	2	—	—	—	—	—	19
	1	—	—	—	—	—	—	—	—	1
合計※1	944	12	10	2	3	38	2	36	—	956

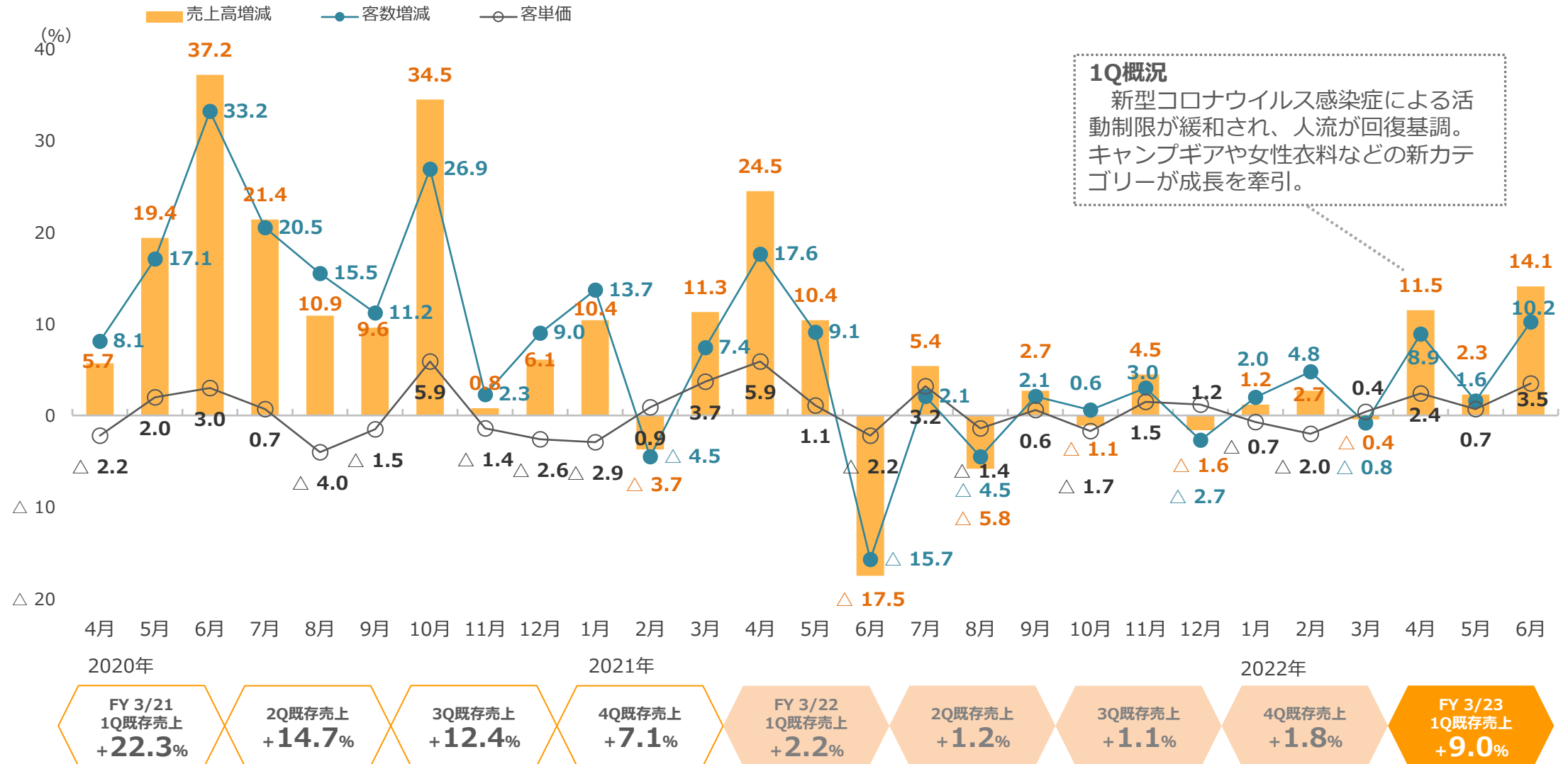
※1.合計欄は実施店数を記載しており（ ）表示は合計算出から除外しております。

※2.改装はワークマンから他の業態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



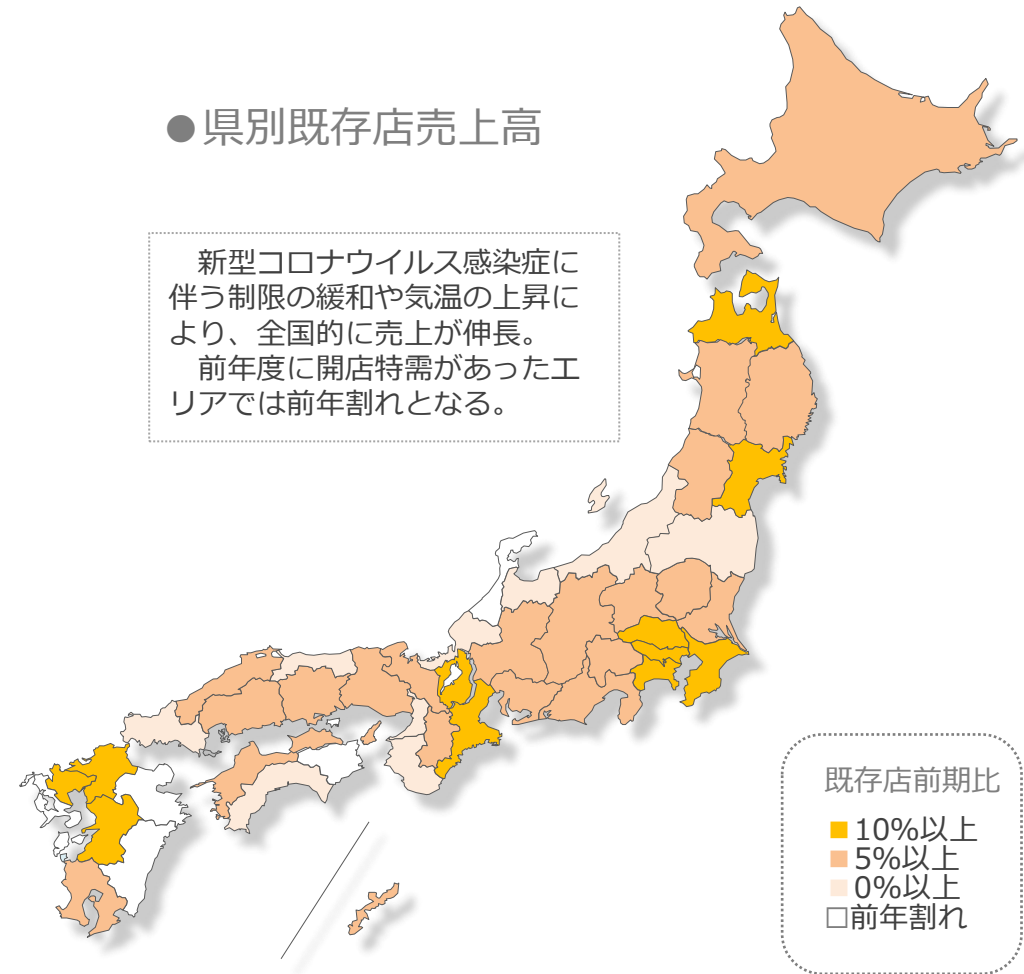
●チェーン全店売上高 460億 96百万円

	チェーン全店	既存店
売上高	+15.7%	+9.0%
客数	+12.9%	+6.7%
1日平均客数	—	※186人 (+14人)
客単価	2,911円 (+2.4%)	2,903円 (+2.2%)
点単価	1,107円 (+35円)	1,103円 (+40円)
買上点数	2.6点 (△0.1点)	2.6点 (△0.1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。

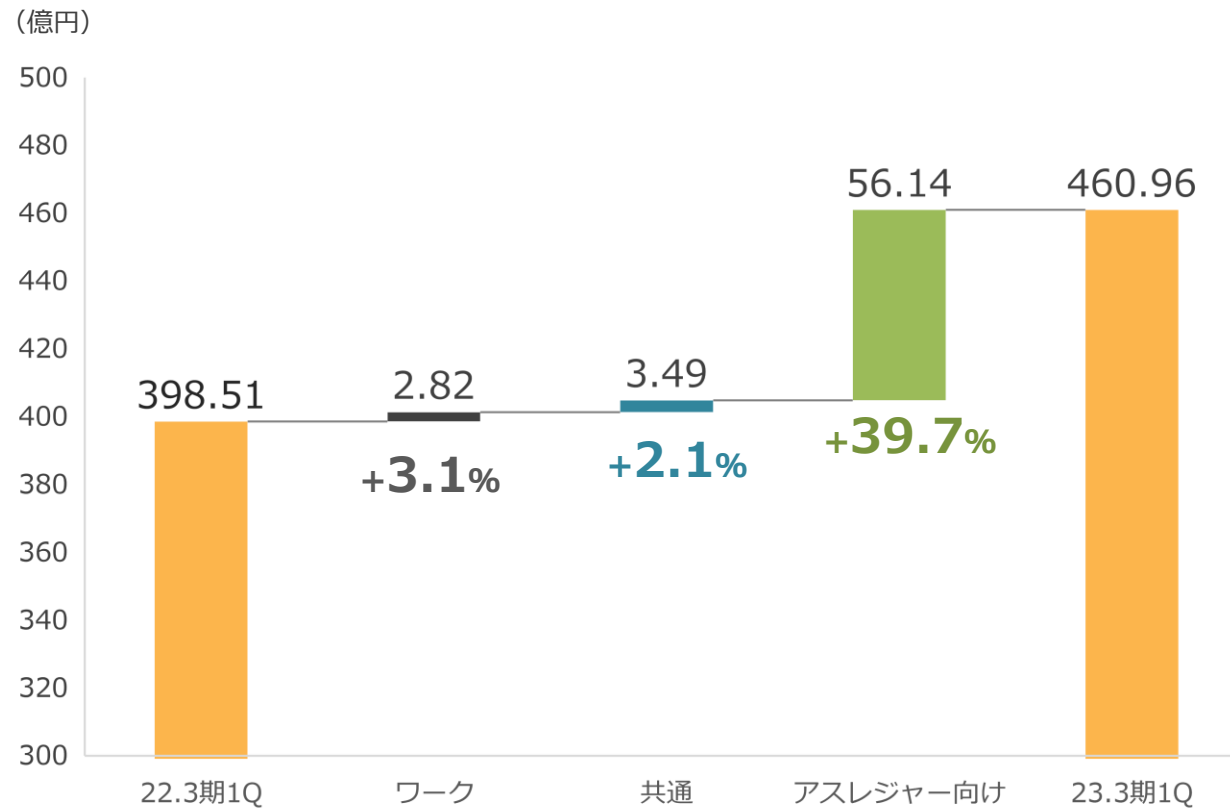
●県別既存店売上高

新型コロナウイルス感染症に伴う制限の緩和や気温の上昇により、全国的に売上が伸長。
前年度に開店特需があったエリアでは前年割れとなる。



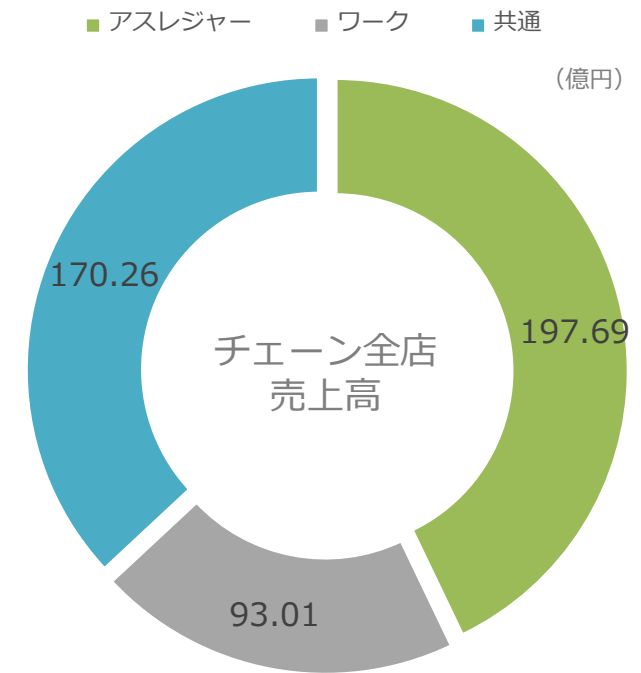
●アスレジャー向け P B ブランドが大幅に成長し全体を牽引

●FY 3/2023 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。

●FY 3/2023 1Q 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

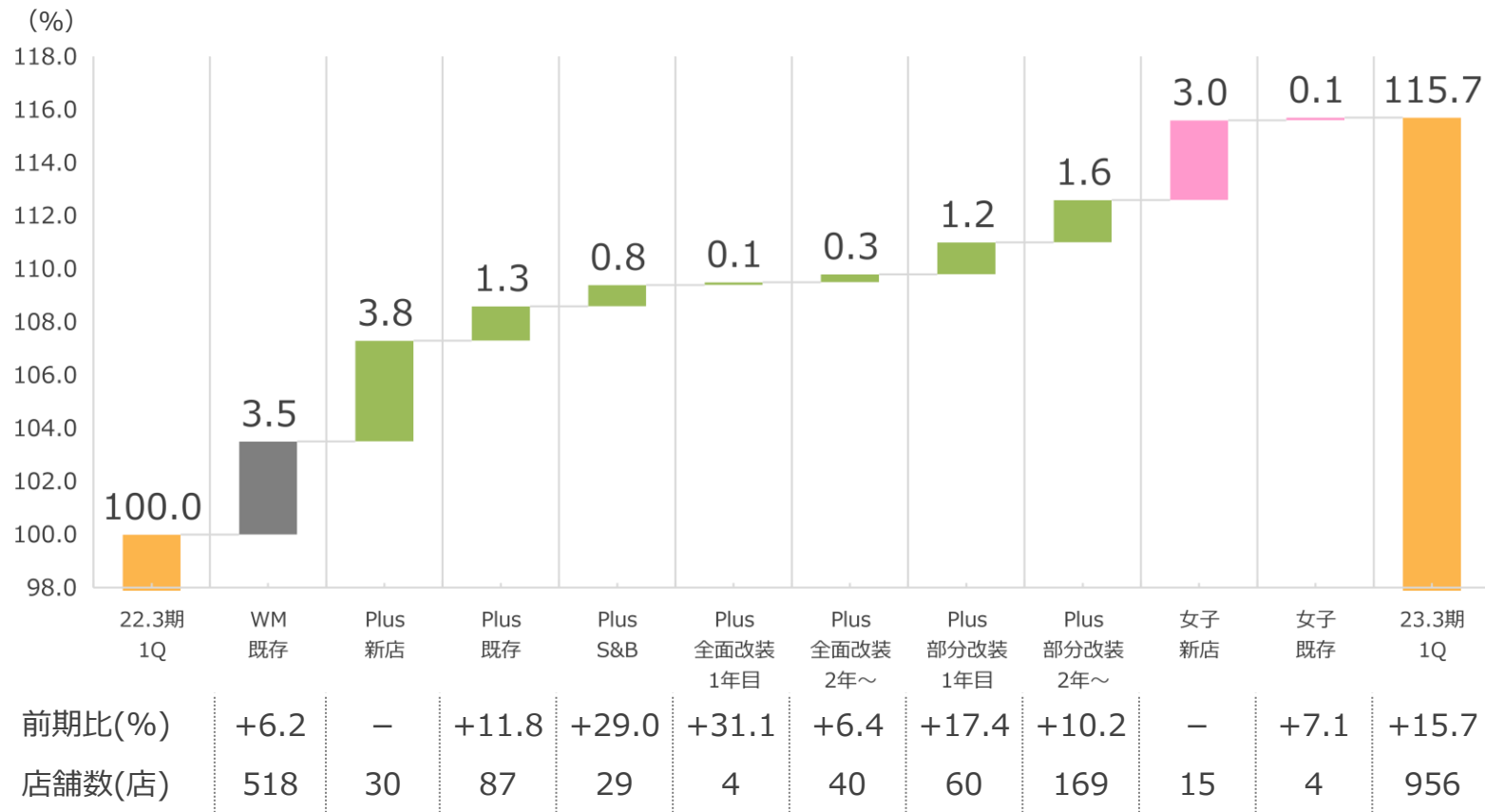
03.共通…上記以外の商材となり、靴下やTシャツなど

業態別売上状況

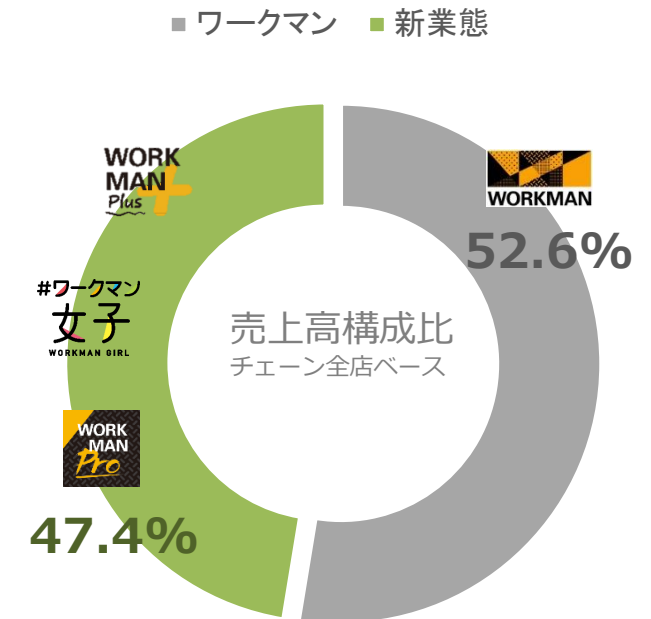


●チェーン全店売上高寄与度（月次ベース累計期間）

S & Bや改装転換によって既存店の活性化が進む



※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。
 ※「Plus既存」はワークマンプラス業態で開店した店舗が対象となります。
 ※WORKMAN Pro 1店舗は「Plus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	FY 3/2022 1Q		FY 3/2023 1Q		要 因 YoY(%)
	売上高	YoY(%)	売上高	YoY(%)	
インナー・ソックス 肌着・靴下・帽子・タオル等	3,643	+8.2	4,317	+18.5	・サマー小物 (+17.6%) ・ショートソックス (+16.6%) ・アウトドア帽子 (+49.2%)
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	6,397	+13.8	7,653	+19.6	・半袖Tシャツ (+35.1%) ・長袖Tシャツ (+25.3%) ・ショートパンツ (+43.2%)
ワーク・アウトドアウエア 作業服・アウトドアウエア等	12,018	+4.1	13,316	+10.8	・空調ファン付きウエア (+45.7%) ・サマースラックス (+48.5%) ・ジョガーパンツ (+72.9%)
レディース・ユニフォーム 女性衣料・白衣・オフィス等	2,354	+40.7	3,347	+42.2	・サマー女性衣料 (+57.2%) ・レディースレインウエア (+45.5%) ・レディーススラックス (+76.9%)
フットギア 安全靴・足袋・長靴・厨房靴等	5,978	+12.0	6,778	+13.4	・アスレシューズ (+39.1%) ・アウトドアシューズ (+116.8%) ・サンダル (+25.0%)
作業用品・レインウエア 軍手・保護具・レインスーツ等	9,438	+7.1	10,670	+13.0	・キャンプギア (+212.8%) ・バッグ (+55.9%) ・レインウエア (+5.7%)
そ の 他	20	△73.9	13	△33.2	—
合 計	39,851	+9.4	46,096	+15.7	

● P B 商品売上高 300億35百万円 (前期比 +24.7%)

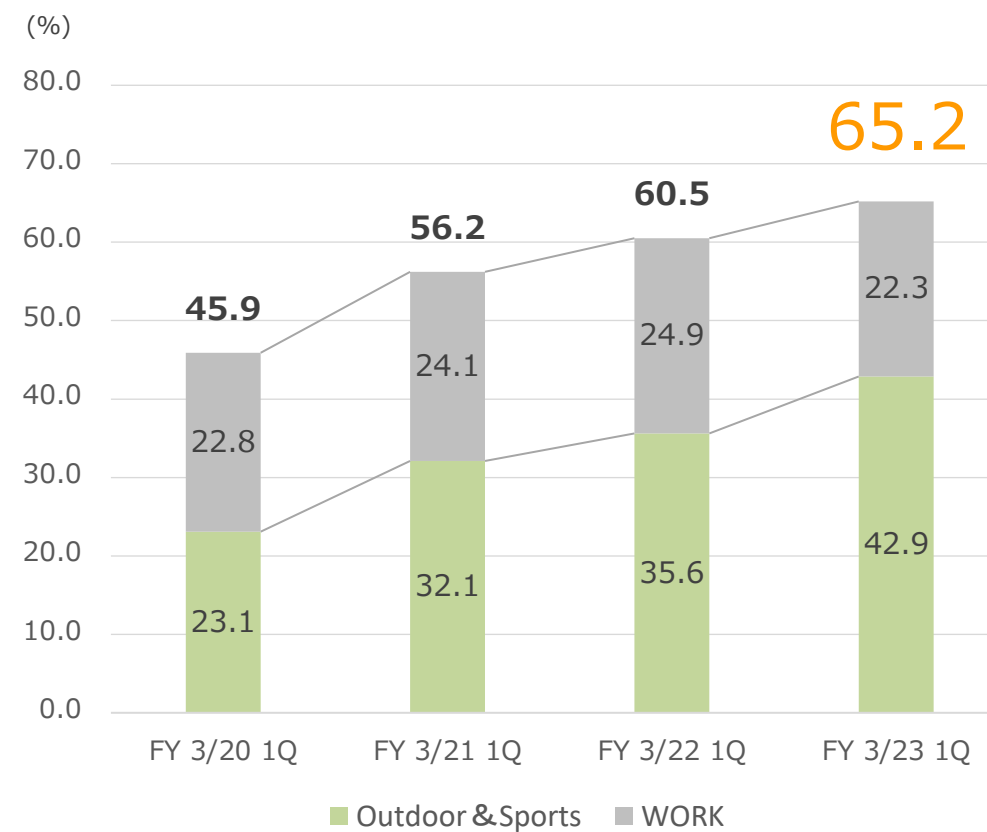
● WORK & Outdoor・Sports

(単位：百万円)	アイテム数 (前期)	販売金額 (前期比)
 ワーク&アウトドア	433 (304)	12,059 (+46.6)
 ワーク&スポーツ	216 (230)	5,500 (+33.0)
 高機能レインウェア	46 (66)	2,208 (+23.4)
アスレジャー P B 合計	695 (600)	19,769 (+39.7)

● WORK

 ワークマンベスト	337 (361)	8,030 (+2.9)
 アシスト	73 (67)	2,236 (+5.5)
ワーキング P B 合計	410 (428)	10,266 (+3.4)
P B 合計	1,105 (1,028)	30,035 (+24.7)

● PB比率の推移 (チェーン全店売上比)

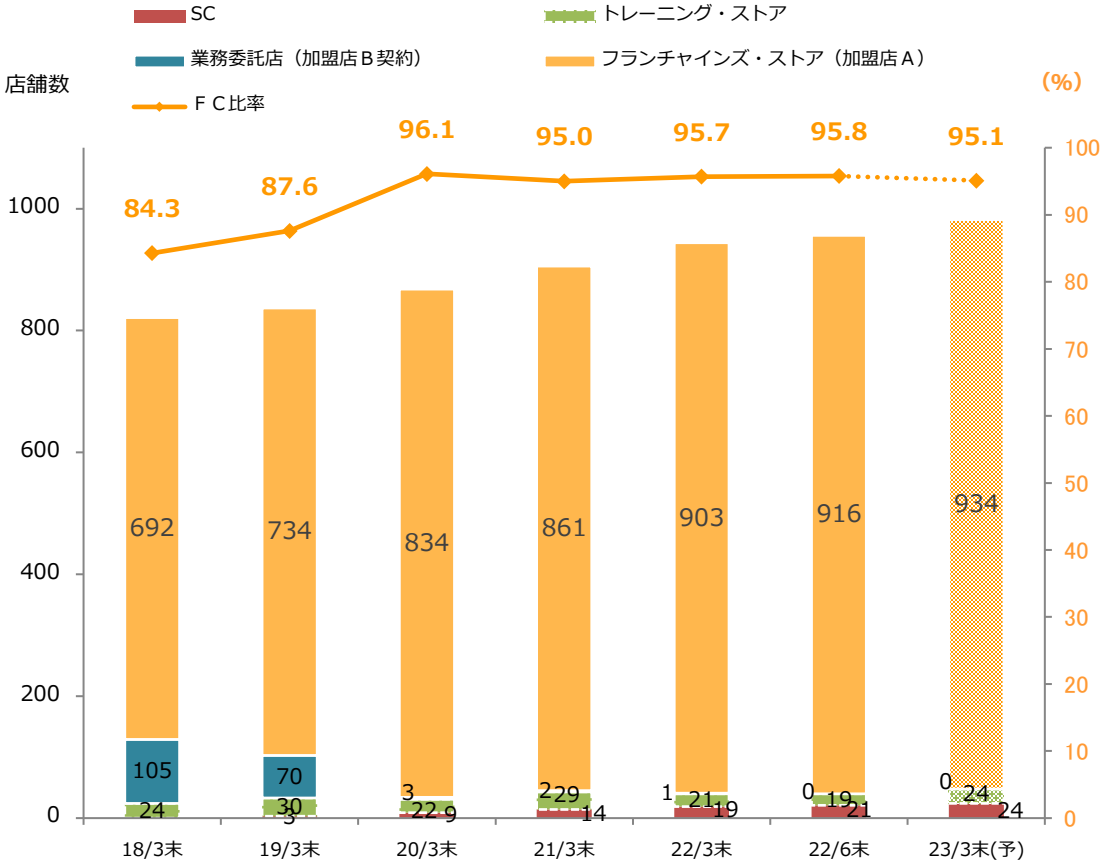


●フランチャイズ比率 **95.8%**（前期末比+0.1ポイント）

●FY 3/2023 1Q 運営形態の推移

形態	前期末	増加	減少	2022年 6月末
フランチャイズ・ストア	903	25	12	916
業務委託店	1	－	1	－
トレーニング・ストア	21	11	13	19
SC店舗	19	2	－	21

●運営形態別店舗数の推移



●在庫管理の徹底・効率化で回転日数と配送コスト率が改善

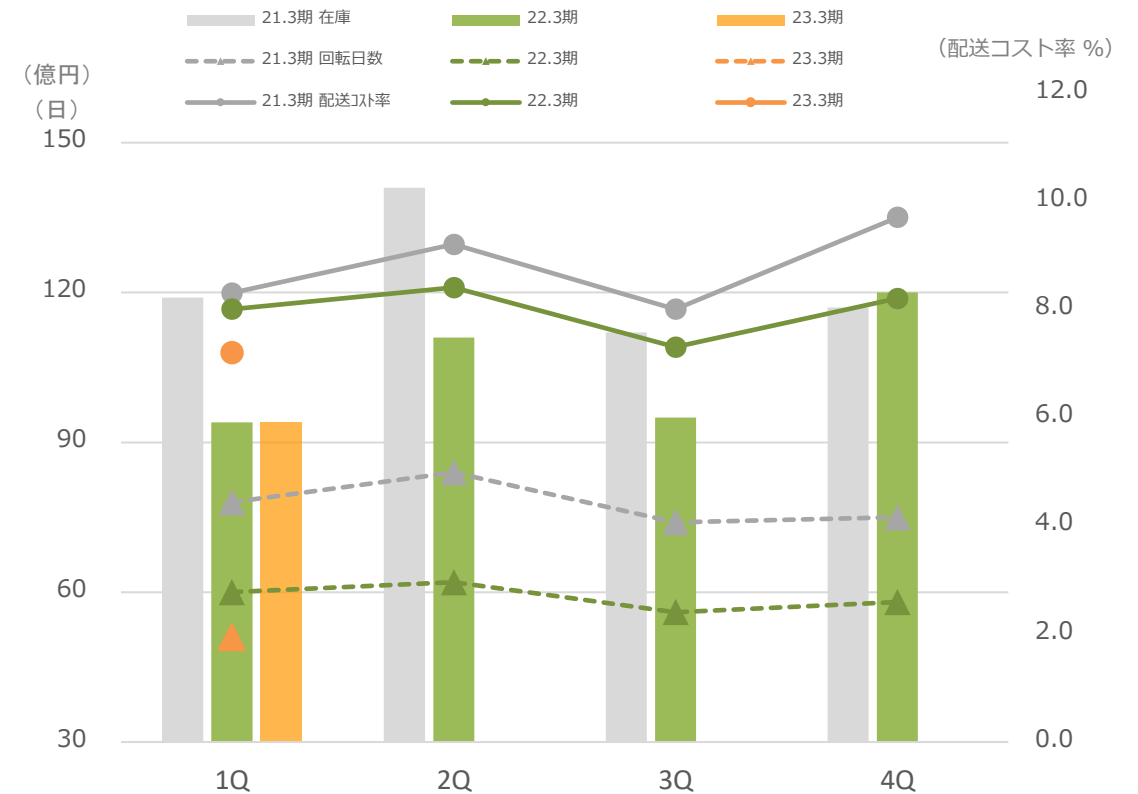
●1店舗当り売価在庫

- ・6月末の猛暑による影響でシーズン商品が好調に推移し、期末時点における在庫が大幅に減少。（在庫回転日数 9日短縮）



●DC在庫・配送コスト率

- ・物流インフラ強化に伴い、配送コスト率が改善
- ・生産および在庫管理の精度向上で在庫回転日数が9日改善（51日）

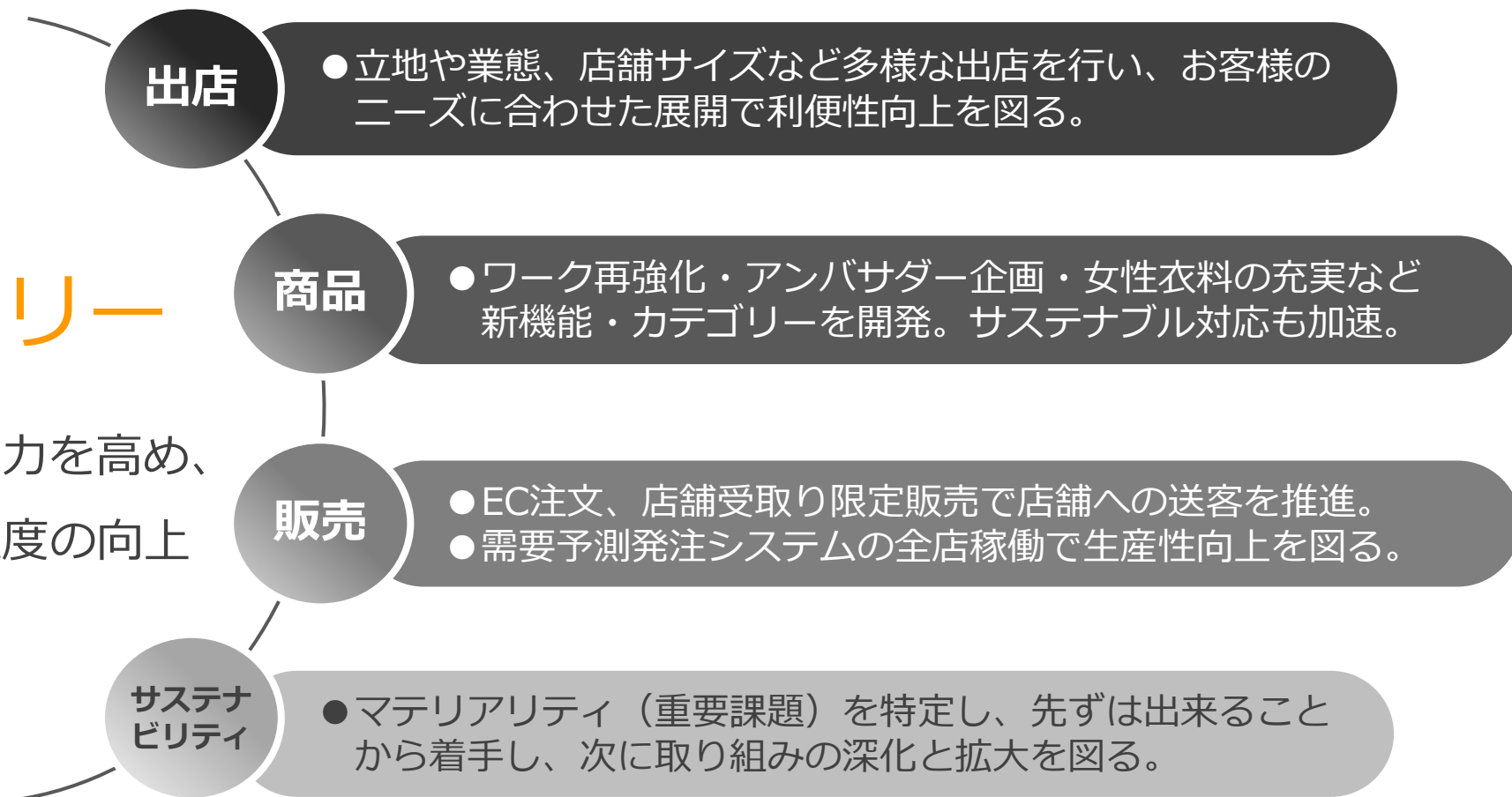


- 2023年3月期計画

●経営方針

持続可能な 成長ストーリー

の創出で、ブランド力を高め、
客層拡大と顧客満足度の向上
を図る。



●国内1,500店舗体制を目指す

(単位：店数)	前期末 店舗数	23.3月期 出店予定			S&B※3	23.3期 改装予定※2			閉店	23.3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			
	559	—	—	—	(△11)	(△66)	(△2)	(△64)	△2	480	200
	372	24	24	—	11	64 (—)	2 (—)	62 (—)	—	471	900
	12	16	11	5	—	—	—	—	—	28	400
	1	—	—	—	—	2	—	2	—	3	未定
合計※1	944	40	35	5	11	66	2	64	△2	982	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

●新業態や未開拓エリアへの展開で潜在的需要を取り込む

●都市部出店

開店セール後も好調な売上を維持

- ・コロナ禍で家賃相場が低下し、交渉が進めやすい環境
- ・銀座や池袋といった都心店舗でも採算がとれるビジネスモデルであることを確認

Target : 都心優良物件で**30**店舗のテナント出店を見込む



●WORKMAN Shoes

#ワークマン女子と併設で**2**店舗オープン



(効果測定)

- ・シューズ部門の売上構成が大幅に上昇 (**売上UP**)
- ・店舗全体の坪効率が改善 (**集客力UP**)
- ・男性客の集客にもプラス影響 (**客層拡大**)

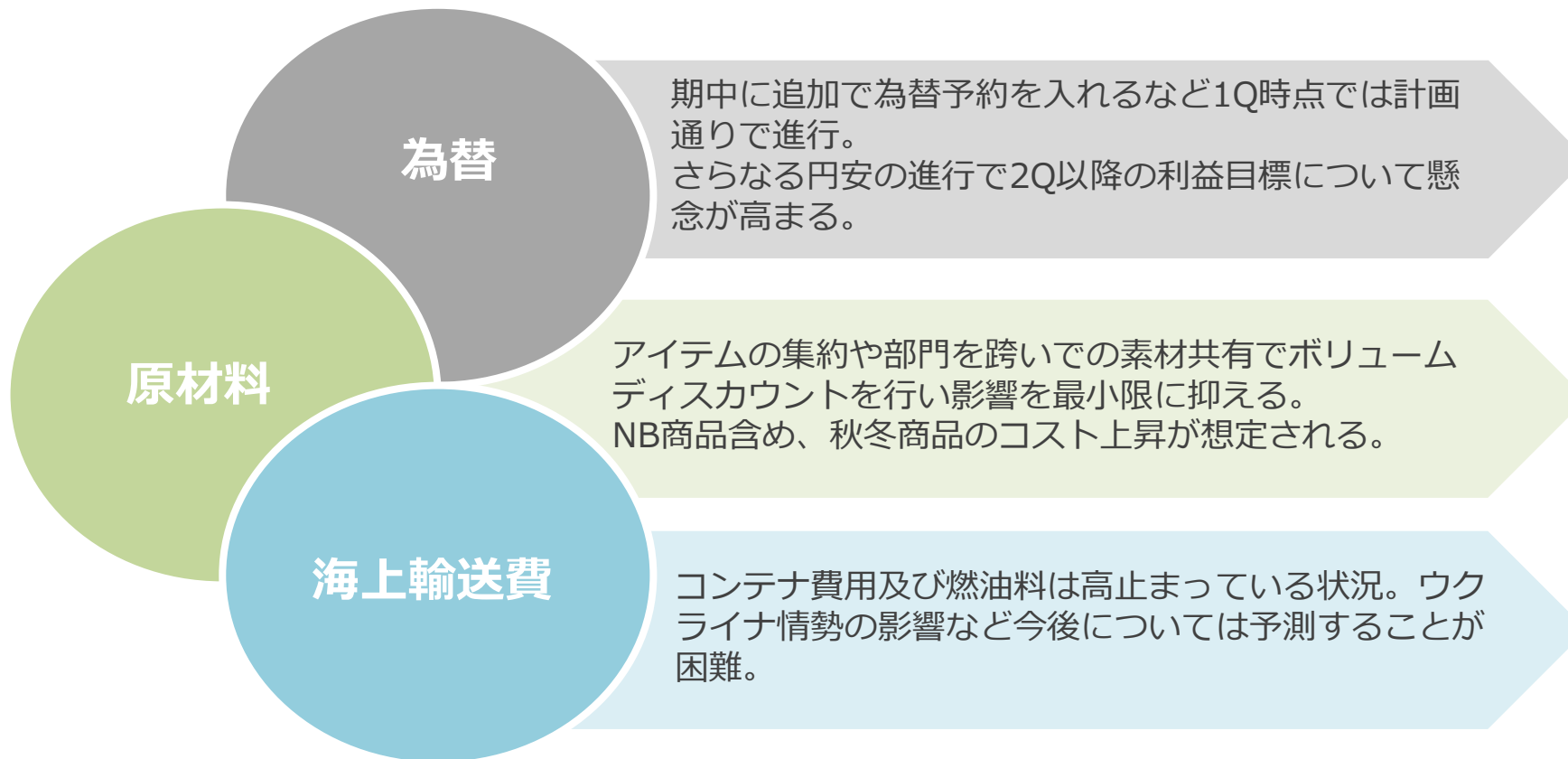
Target : #ワークマン女子併設として今期8店舗開店予定
ロードサイド女子店のシューズ売場拡張 (9月以降)

- 2022年秋冬 P B 商品は「価格据え置き」
2023年春夏商品は改廃を進め、価格の見直しを検討中。

- 商品調達における課題

- 課題に対する対応と見通し

- 1 Q時点での状況



計画通り

想定レート 120円
決済レート 120.32円

影響なし

影響を最小限に抑える

微増

仕入原価に含まれる
輸送コスト率
FY3/22 1Q 3.7%
FY3/23 1Q 4.5%

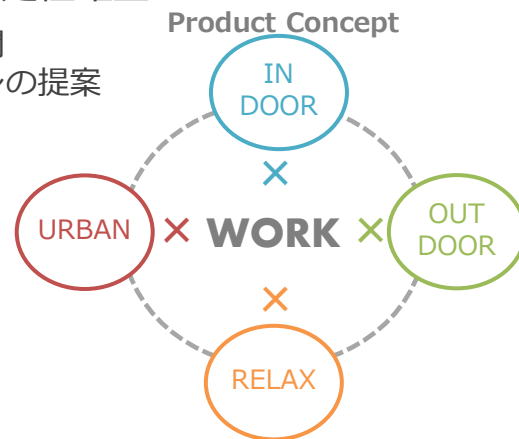
● 機能性を主軸とした持続可能な商品開発

- キャンプギア…「お客様の声」を取り入れた商品開発
 - ・ 既存商品のリニューアルで付加価値向上
 - ・ 新たなご要望を具現化



- レディース… #ワークマン女子の安定性確立
 - ・ 様々なワークシーンに対応した商品展開
 - ・ 強みであるボトムスを中心に着用シーンの提案
 - ・ 各業態の販売に応じた商品供給

にちじょう
カコ7は365日も、
ステキに変える。



- 「高機能×低価格×サステナブル」商品の開発
FY3/2023 1Q 販売 24億84百万円



INAREM
RAIM box



SOLOTEX®



SOLOTEX®は非人フロンティア(株)の登録商標です

● 運営課題の改善と店舗送客力を高め、加盟店の生産性向上を図る

● 4シーズン制での運営

- ・ シーズンを意識した売場提案と導入コントロール

商品訴求力の向上

店舗運営課題

- ✓ 売場が乱れていて商品が選びにくい
- ✓ 在庫が多く買い物がしづらい
- ✓ 欲しい商品が店頭がない

● 需要予測発注システム

- ・ 2022年6月末 **624**店舗導入
- ・ セット導入を減らし、店舗の単品フォロー比率を高める

在庫の適正化

● BOPIS（EC注文・店舗受取り販売）の有効活用

- ・ EC販売比率 **1.5%**（1Q実績 チェーン全店売上高比）
うちEC限定販売商品比率 約**40%**
- ・ 店舗受取り販売比率 **78%**（売上金額ベース）
- ・ FCモデルで採算のとれるEC事業の確立を目指す



店舗への送客を推進し、
加盟店の売上高向上をサポート

●業績予想の修正はなく、増収減益予想を継続

2023年3月期計画

チェーン全店売上高

166,690百万円 前期比+6.4%

営業総収入

124,110百万円 前期比+6.7%

営業利益

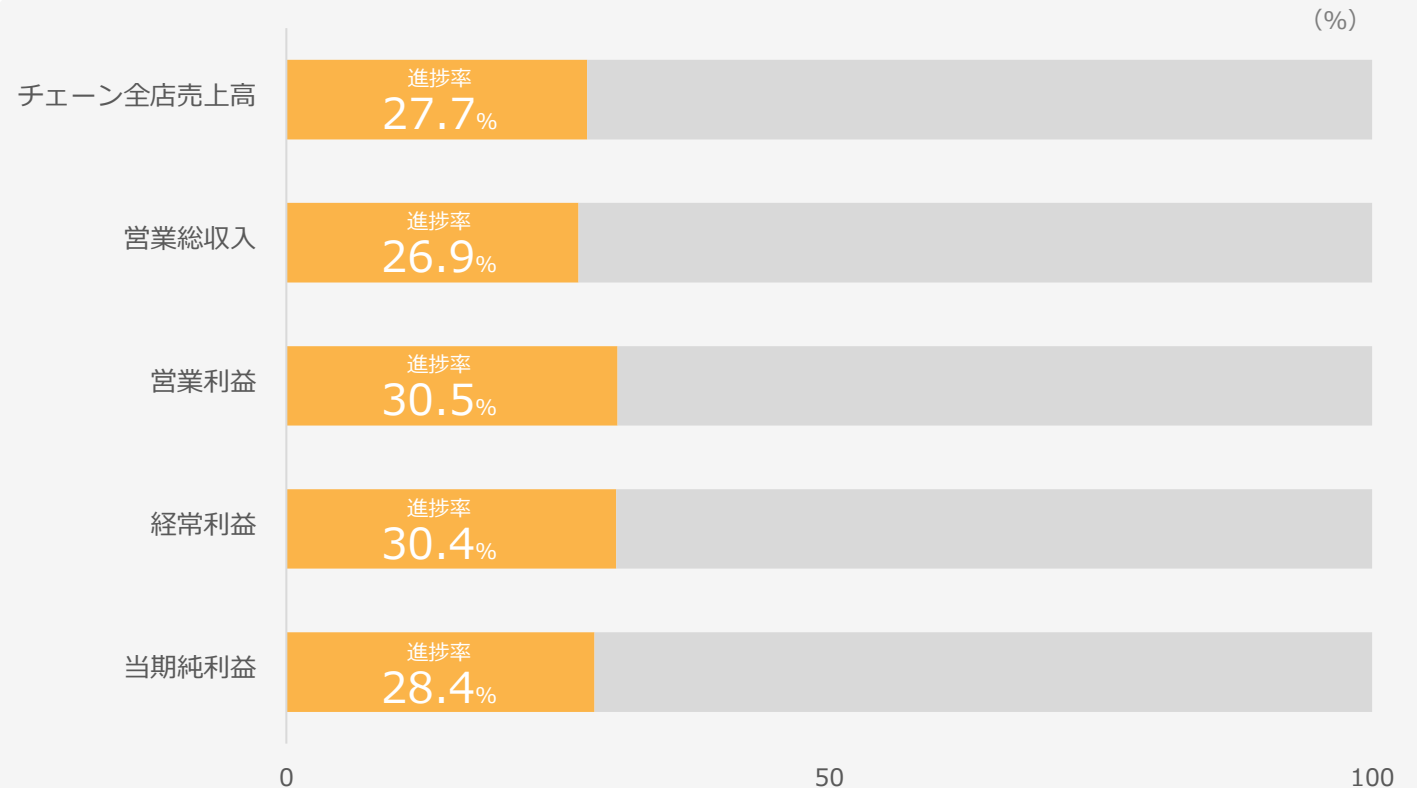
24,461百万円 前期比△8.7%

経常利益

25,063百万円 前期比△8.5%

当期純利益

16,782百万円 前期比△8.3%





■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（スタンダード）

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/)