



証券コード 7564

株式会社ワークマン

WORKMAN CO., LTD.

会社説明資料

01.	会社概要	3
02.	国内シェア	17
03.	成長戦略	20
04.	業績・株主還元	29
05.	参考資料	33

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

■ 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 (2024年2月末現在)

企業数	30社 物販・サービス 10社 流通サービス 20社
店舗数	2,118店舗
出店地域	47都道府県
売上高	1兆1,136億円





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	1,752億50百万円（チェーン全店売上高）
経常利益	236億66百万円
純利益	159億86百万円
従業員数	381名（2024年3月末時点）



代表取締役社長

こ はま ひで ゆき
小濱 英之

■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

■ 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）



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

3年

3年経過後、本部との
合意で再契約可

必要資金

223.75万円

(税込)
内100万円は契約満了時返金



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

1年

1年経過後、本部との
合意で再契約可

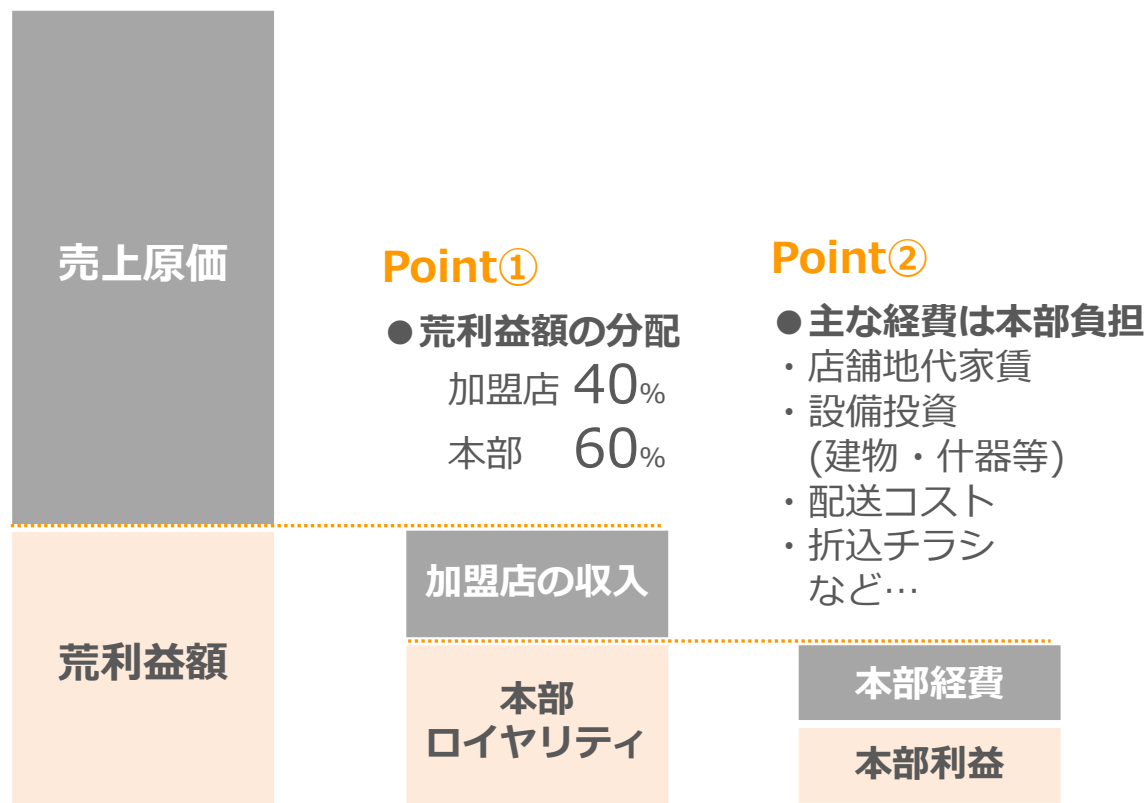
必要資金

155万円

(税込)
内100万円は契約満了時返金

■ フランチャイズ・ストア荒利益分配

- ・ 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

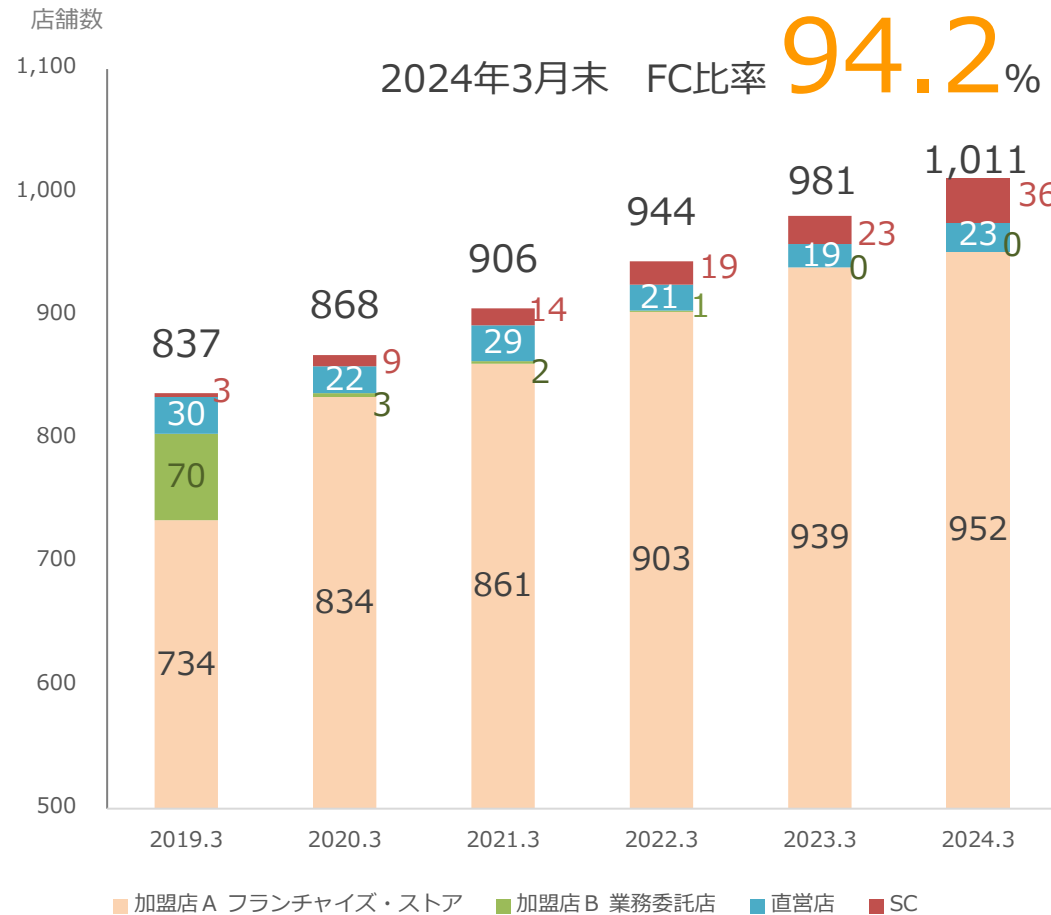
- 01. 地域密着**
地元採用を推進しており、地域に根付いた営業を重視
- 02. 持続経営**
プロの職人にとって必要不可欠な商品を取り扱っている
ワーキング小売市場でNo.1・競合が少ない
- 03. 資金負担**
商品代金は本部が貸付、資金繰りが不要
地代家賃、設備投資など多額な経費は本部負担
- 04. プライベート・ブランド商品**
競合他社と差別化した「高機能×低価格」商品
- 05. 充実な顕彰金制度**
売上伸長や在庫買取などに対して一時金を支給
- 06. ゆとり運営**
営業ノルマなし・休日 22日/年

店舗概要（運営形態・出店状況）



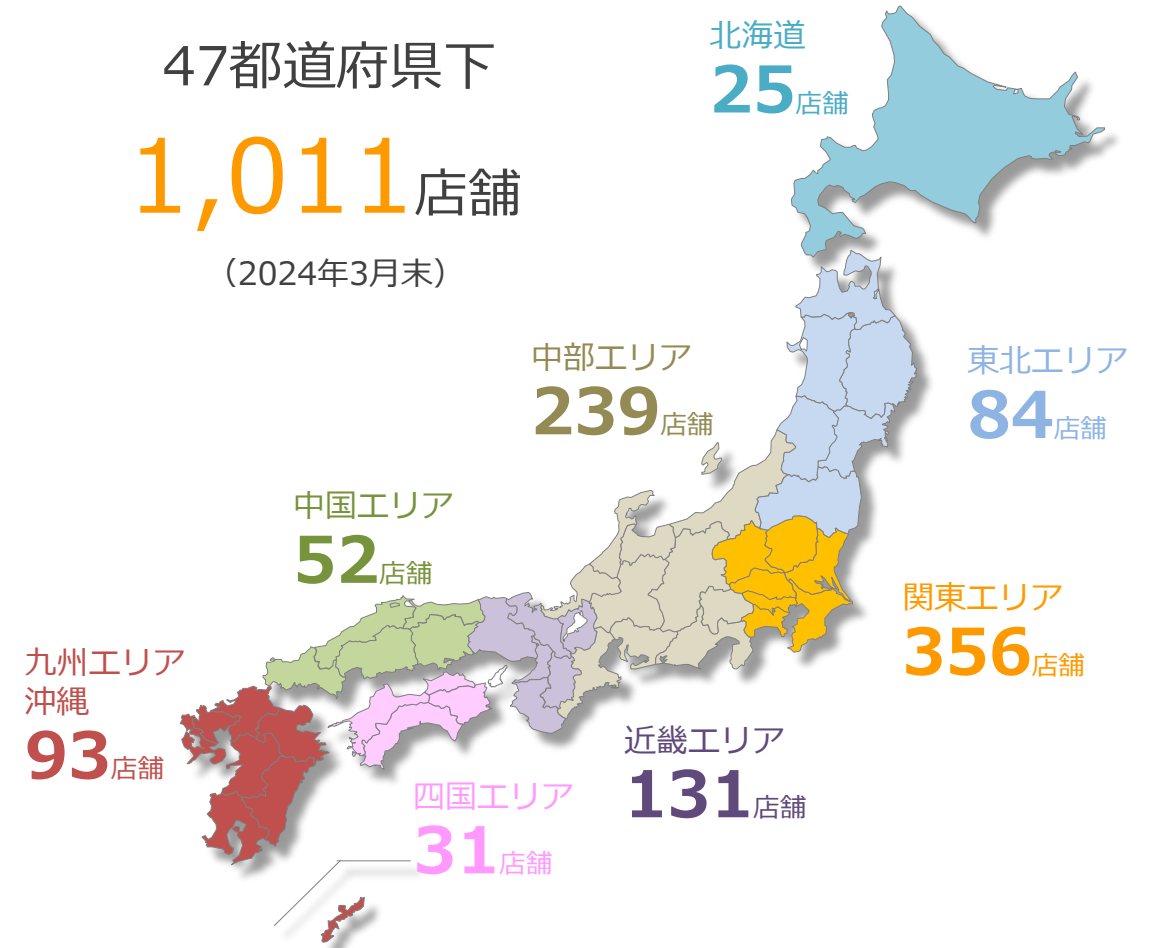
■ 運営形態

- ・ 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
1,011店舗
(2024年3月末)



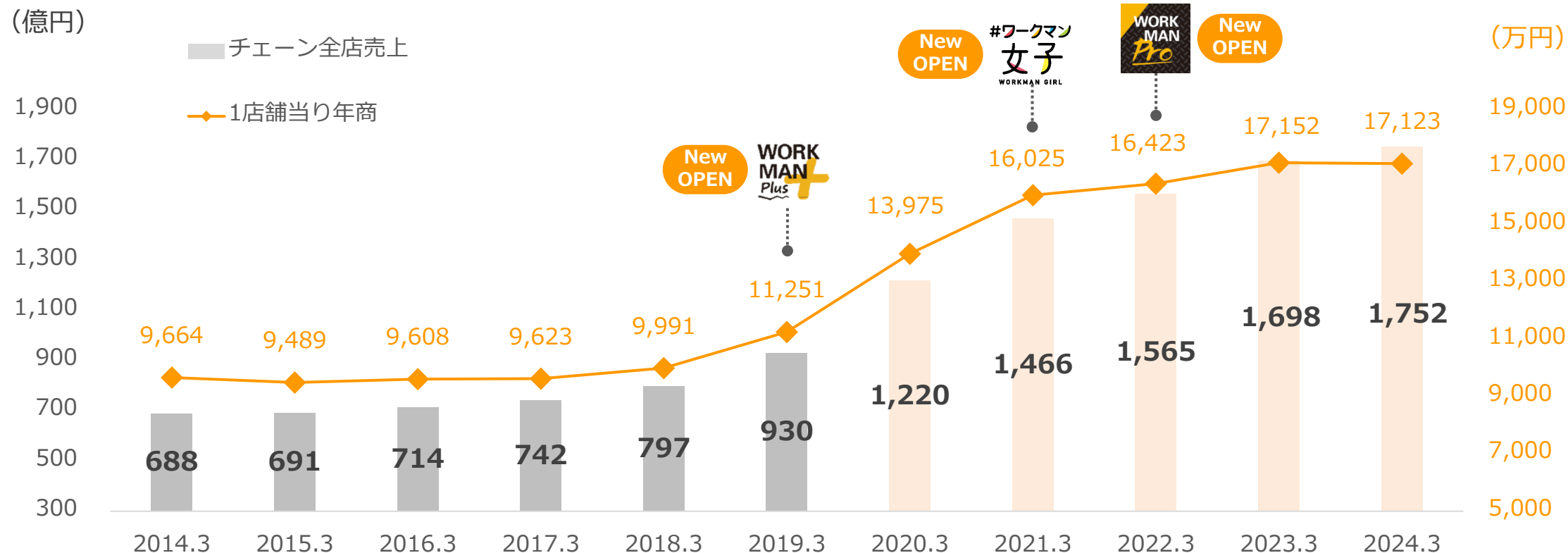
■ 経営課題やニーズに沿って、新業態開発を行い持続的成長へ

課題

- ・ 職人の減少
- ・ 新業態開発で客層拡大に挑戦

課題

- ・ 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



■ ターゲットを分けて4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
- ・今後は一般向け商材の開発を強化し、#ワークマン女子の差別化を図る



01.

401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



02.

552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



03.

10店舗

顧客	プロ80%・一般20%
立地	ロードサイド
店舗	売場130坪 駐車台数20-30台



04.

48店舗

顧客	一般100%
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 ※SC店はテナントによって異なる

アウトドア・スポーツ

「高機能×低価格」をコンセプトとし、ワーキングで培った機能性を応用したウェアやアウトドアや日常で使えるグッズを展開



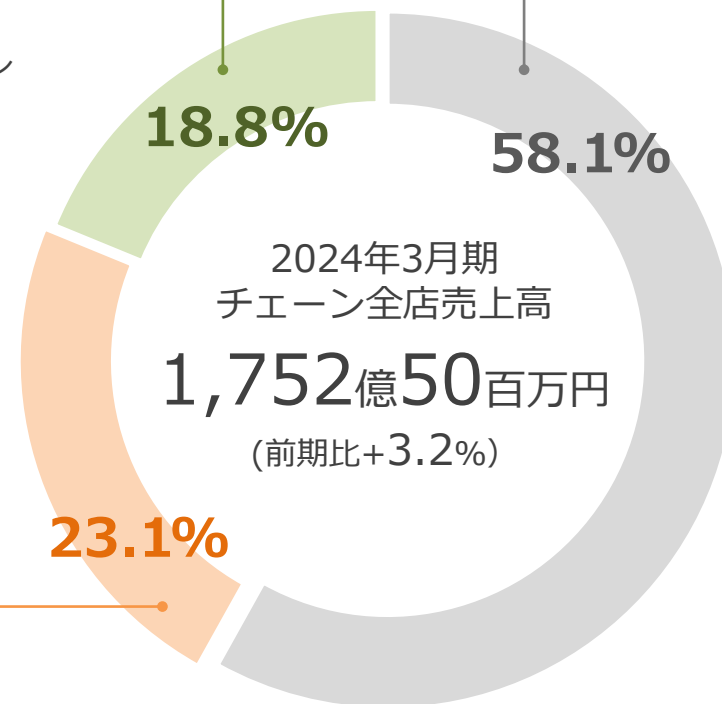
一般・カジュアル

一般消費者の増加に伴い、ベーシックなカジュアルウェアを展開
メンズ・レディース・キッズなど、お客様の「声」に合わせて取扱商品を拡大



作業関連（プロ向け）

ワーキングウェアや手袋・安全靴など作業関連商品を展開。建設業や製造業、サービス業など、幅広いお客様の作業環境をサポート



「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。

■ PB商品の開発目的 「客層の拡大・競合他社との差別化」

2024年3月期 PB商品売上高1,185億77百万円（前期比6.1%増）

■ PB商品の競合優位性

Point

高機能

- ・プロ向けで培った機能性を応用
- ・新素材や新機能開発を積極的に推進

Point

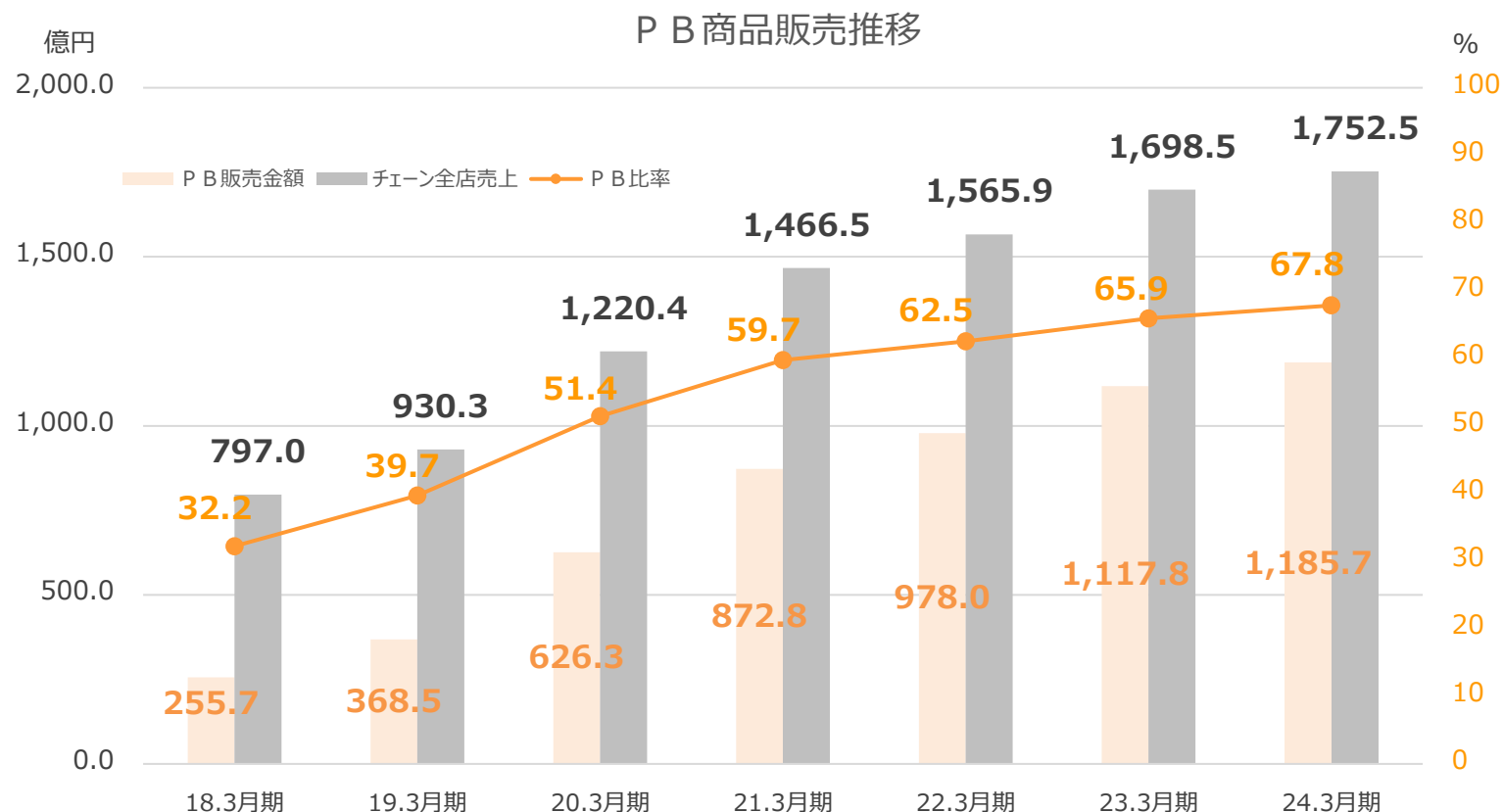
低価格

- ・FCモデルによるローコスト経営で低価格、低荒利率（約36%）でも高収益

Point

継続性

- ・機能性重視のため複数年度で販売可能
- ・定価販売比率 約98%



- 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

- ① 売上高は**加盟店に還元**
- ② 店舗運営の効率化
- ③ 来店いただいたお客様の固定客化
- ④ 在庫リスクの低減

お客様メリット

- ① 最短 3 時間で店舗受取が可能
- ② 店舗受取の場合は送料無料
- ③ その場で試着・サイズ交換可能
- ④ 法人向けネーム加工対応

■ 流通センター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、2028年までに自社所有の流通センターを2棟増築予定

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

NEW

群馬流通センター（自社）
※2028年竣工予定 約25,000坪

外部保管倉庫（賃借） 約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

NEW

岡山流通センター新築（自社）
※2027年竣工予定 約22,000坪

外部保管倉庫（賃借） 約9,600坪



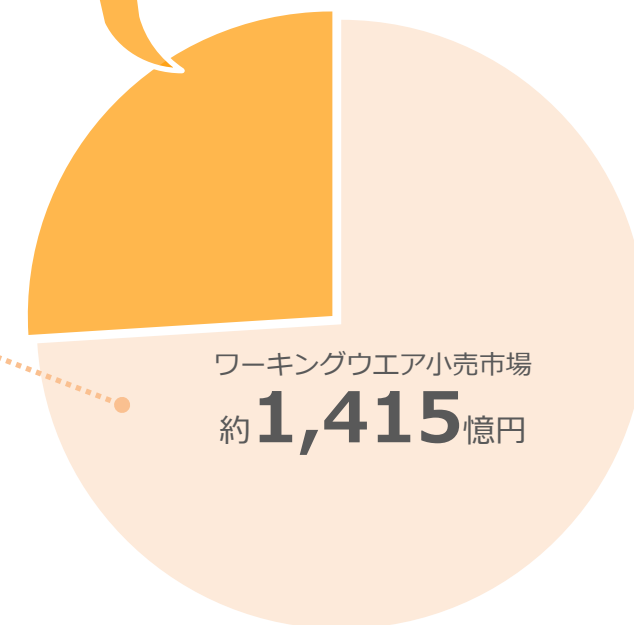
2. 国内シェア

- ワーキング市場規模
- アスレジャー市場規模

■ワーキングウェア小売市場 シェア・店舗数 NO.1



●ワークマン
(2024年3月期 ワーキングウェア部門)
497億円 小売シェア**35.1%**

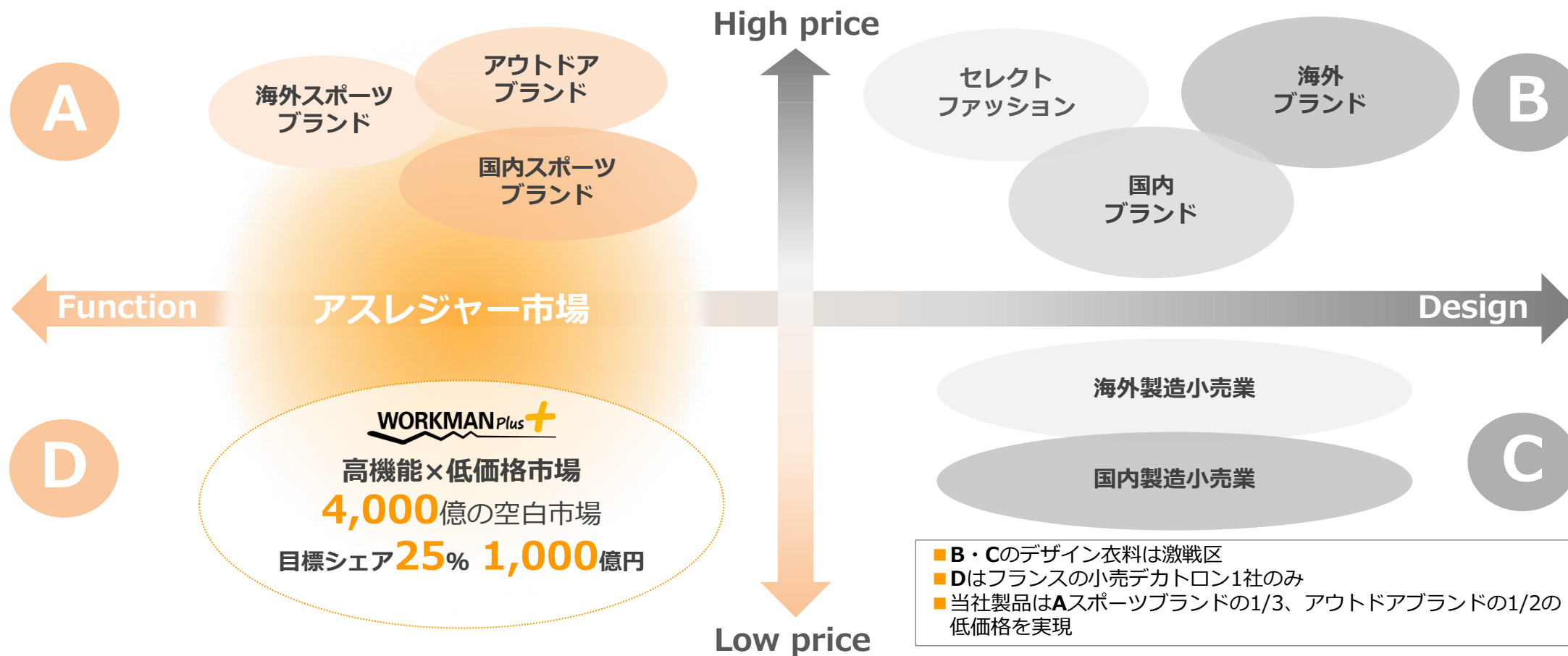


小売金額ベース
出所：(株)矢野経済研究所ユニフォーム市場年鑑2024」を
もとに自社にて算出・作成。

■ 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)を組み合わせた造語であり、機能性ウェアを普段着に取り入れたスタイル



3. 成長戦略

- 出店
- 商品
- 販売
- サステナビリティ

■ 中長期における経営戦略

プロ向け（作業関連）のシェア拡大

**安定した収益基盤であり、
今後もビジネスの根幹となる**

- 快適ワーク製品で新たな価値を創造
- 業界最安値「やる値」シリーズで価格訴求
- 気候変動に対応した機能開発
- 積極的なスクラップ&ビルドや改装転換で販売力を高める
- オペレーション改善による運営の効率化で
外商や接客など営業活動を強化

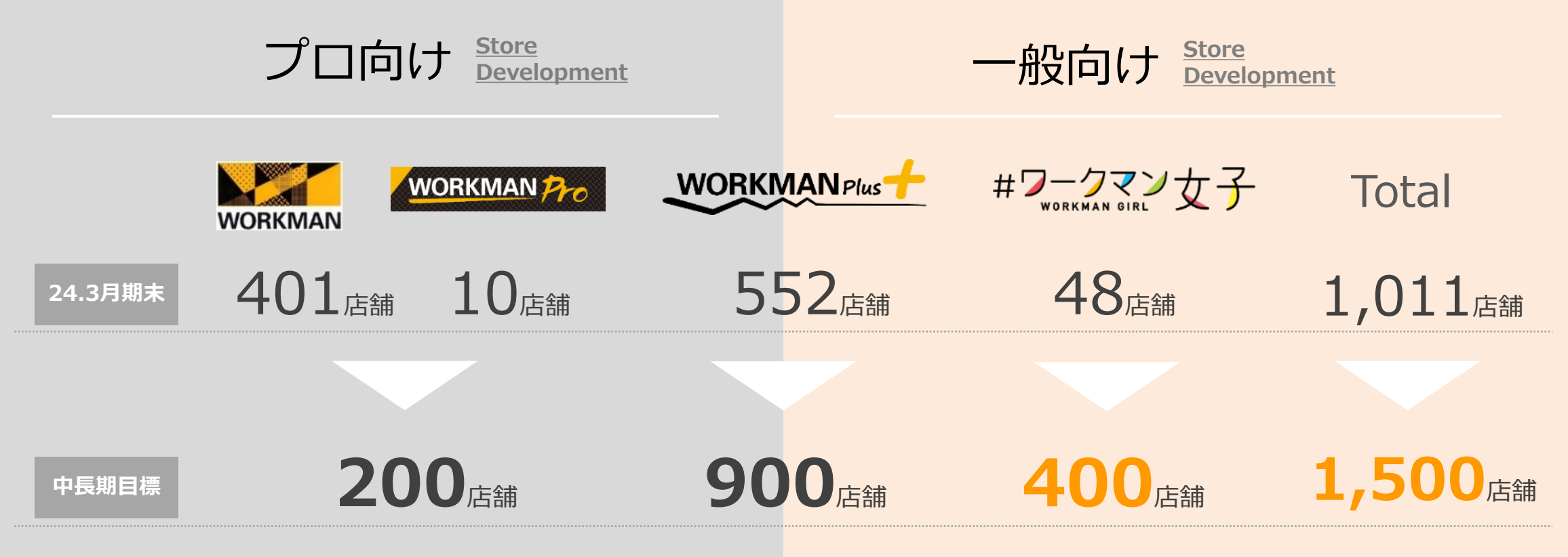


一般消費者へ客層拡大・リピーター化

**出店加速や商品開発を強化
経営資源を結集し、第2の柱を育成**

- 機能と価格にフォーカスしたマス商品開発
- #ワークマン女子の専売商品比率向上
既存業態との差別化を図る
- 機能性ウエアの市場開拓
- #ワークマン女子をロードサイド、オープンモールに出店加速
- アンバサダーマーケティングで発信強化

■ #ワークマン女子の出店加速と地域ニーズに合った業態への転換を推進し、国内**1,500店舗**体制の構築を目指す



※ワークマンプラスⅡはワークマンプラスに含めております。

※WORKMAN Colorsは#ワークマン女子に含めております。

■ 新たなワーク需要の創出と価格訴求で安定した顧客基盤を構築

● 快適ワーク製品（労働寿命の延長をサポート）

- ・ 主要顧客であるプロ顧客に対して、付加価値を提供し快適な作業環境をサポート
- ・ 防災やメディカルなど多様化するニーズにも対応

● やる値！

- ・ お客様に「やるね！」と言ってもらえるよう、業界最安値を目指す商品
- ・ 使用頻度が高いアイテムを中心に品質を保ちながら、他社が追従できない圧倒的な低価格を設定



冷暖房服

ICE×HETERパールチェベスト

19,800円（税込）



血行促進

メディヒールコンプレッション

1,900円（税込）



匠の手天然ゴム手袋

99円（税込）

長袖ポロシャツ

580円（税込）



建さん作業靴

780円（税込）

ポリエステルヤッケ

399円（税込）



■ 機能性ウェアのマス化とカジュアルラインの強化でリピーター化を促進

● インナーの強化（マス商品開発）

Men's



Ladies



- ・来店の動機付けとして、買替頻度が高いインナーウェアを強化
- ・競争は厳しいが、機能と価格で差別化を図りシェア拡大を目指す

● トrendアイテム



- ・トレンドを意識した小ロット短納期生産で売場に変化を与える
- ・お客様にお買い物の楽しさを提供

● メンズカジュアル

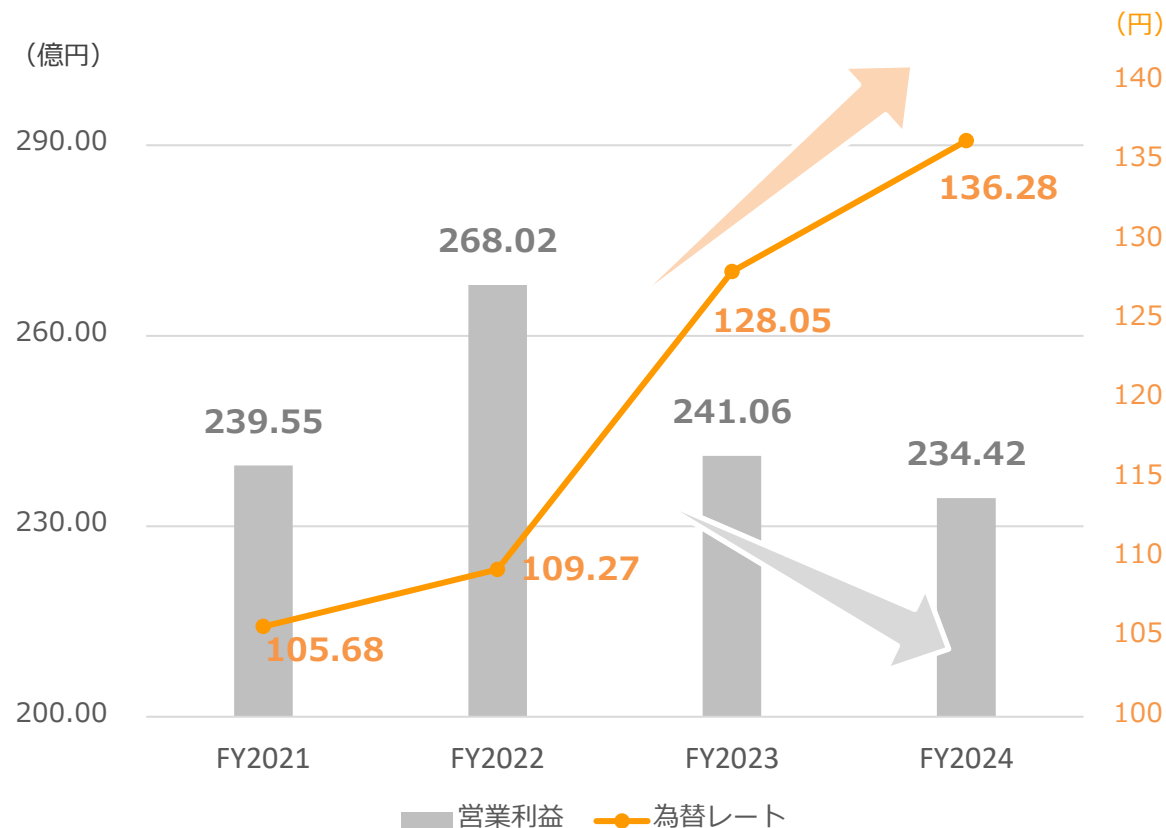


- ・お客様の「声」にお応えし、普段使い出来るメンズカジュアルを強化
- ・機能性、デザイン、低価格をアピール

■ 円安の長期化に伴い、一部商品の単価見直しで収益性を確保

● 営業利益と平均為替レート

- 商品仕入の約**60%**が海外サプライヤーから直接ドル建てで購入



前期

- 円安の進行によって仕入価格が大幅に上昇したが、PB商品の価格据置を宣言し、売上増加を見込む
- 結果として**2期連続の減益**となる

当期

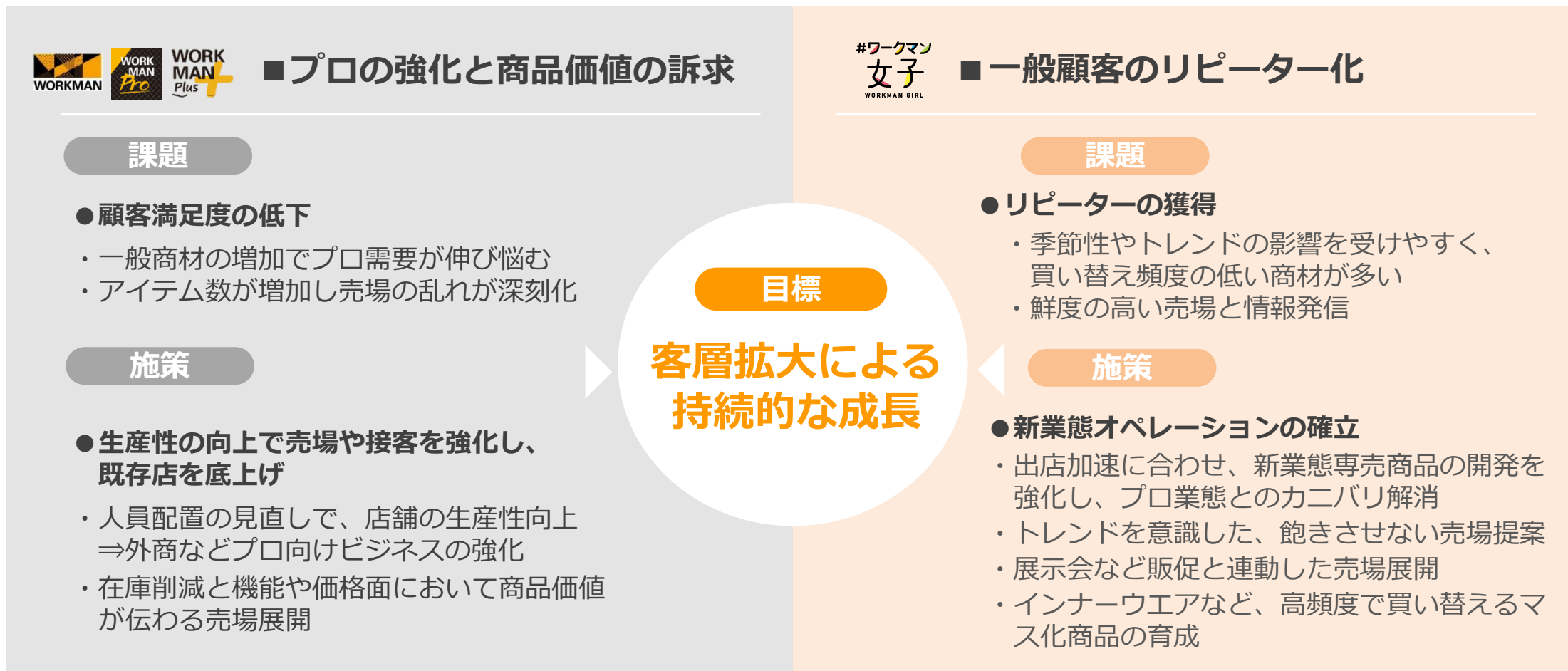
- 仕入計画の約**90%**を為替予約
⇒ヘッジ割合を高め、減益リスクを低減
- 商品改廃と一部PB商品の値上げで増益を目指す

方針

- 業界最安値**を維持しながら、為替影響を価格政策でカバーし、安定的に利益が確保できる体制を構築

● 業態ごとの強みを明確にし、各業態が共存共栄できる体制構築

Point ! 持続的成長のキーポイントは「差別化」と「プロの強化」



■ SNSでの情報発信を強化、アンバサダーマーケティングを推進

●メディア・インフルエンサー向け新製品発表会



01. 使用者目線での情報発信

インフルエンサーは専門分野において、フォロワーとの信頼性を築き上げたユーザーであるため、活きた情報発信が行える。

02. ターゲティング精度向上

インフルエンサーと協力することで、特定領域における興味や関心が高い潜在顧客へのアプローチが行える。

03. 情報拡散

インフルエンサーと協力することで、特定領域における興味や関心が高い潜在顧客へのアプローチが行える。

●業績にも影響を与える「気候変動」への対応を推進

重要課題	方針	取り組み実績
01. サステナブルな商品開発 	労働環境・基本的人権を尊重し、安心安全な商品供給を行います。	●サステナブル商品 185アイテム 販売金額173億12百万円 ●商品廃棄率 0.59% (0.11% 悪化)
02. 地球環境へ貢献 	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。	●TCFD提言に基づく開示 ●Scope1.2 GHG排出量 14,933t-CO₂ ●1店舗あたりのGHG排出量 2013年度比 △29%削減
03. 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、成果を生む行動が取れる組織を構築します。	●加盟店再契約率 98.3%で高水準を維持 ●従業員エンゲージメント指標の有給取得と残業時間が改善 ●女性チーフ、マネジャー比率 6.2%⇒9.5%へ上昇
04. 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り組みます。	●能登半島地震 石川県七尾市へ支援物資を提供
05. ガバナンス 	ステークホルダーや地域社会から信頼される誠実な企業であることを目指します。	●サステナビリティ委員会を発足し推進体制の強化 ●女性社外取締役を選任

4. 業績・株主還元

- 業績データ
- 株主還元

■ 価格政策の見直し等で 3 期ぶりの増収増益を目指す

(単位：百万円)	2024年 3 月期		2025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	175,250	+3.2	183,980	+5.0
（既存店売上高）	—	△1.4	—	+0.6
営業総収入	132,651	+3.4	138,564	+4.5
販売費及び一般管理費	24,087	+16.6	26,627	+10.5
営業利益	23,142	△4.0	23,632	+2.1
経常利益	23,666	△4.0	24,167	+2.1
当期(四半期)純利益	15,986	△4.0	16,325	+2.1
1 株当たり当期純利益	195円88銭		200円 4銭	
1 株当たり配当金	68円		68円	

業績データ（貸借対照表）



(単位：百万円)	2023/3 期末	2024/3 期末	増減
流動資産	101,390	112,648	+11,257
現金及び預金	62,640	68,187	+5,547
加盟店貸勘定	13,459	14,407	+948
商品	21,911	25,270	+3,359
その他	3,379	4,782	+1,402
固定資産	34,355	35,714	+1,358
有形固定資産	27,149	28,755	+1,606
無形固定資産	884	760	△123
その他投資	6,322	6,197	△124
資産合計	135,746	148,362	+12,616
流動負債	17,172	18,334	+1,161
固定負債	4,337	4,599	+262
負債合計	21,510	22,934	+1,423
純資産合計	114,236	125,428	+11,192
負債純資産合計	135,746	148,362	+12,616

●基本方針

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

- ・ 2024年3月期

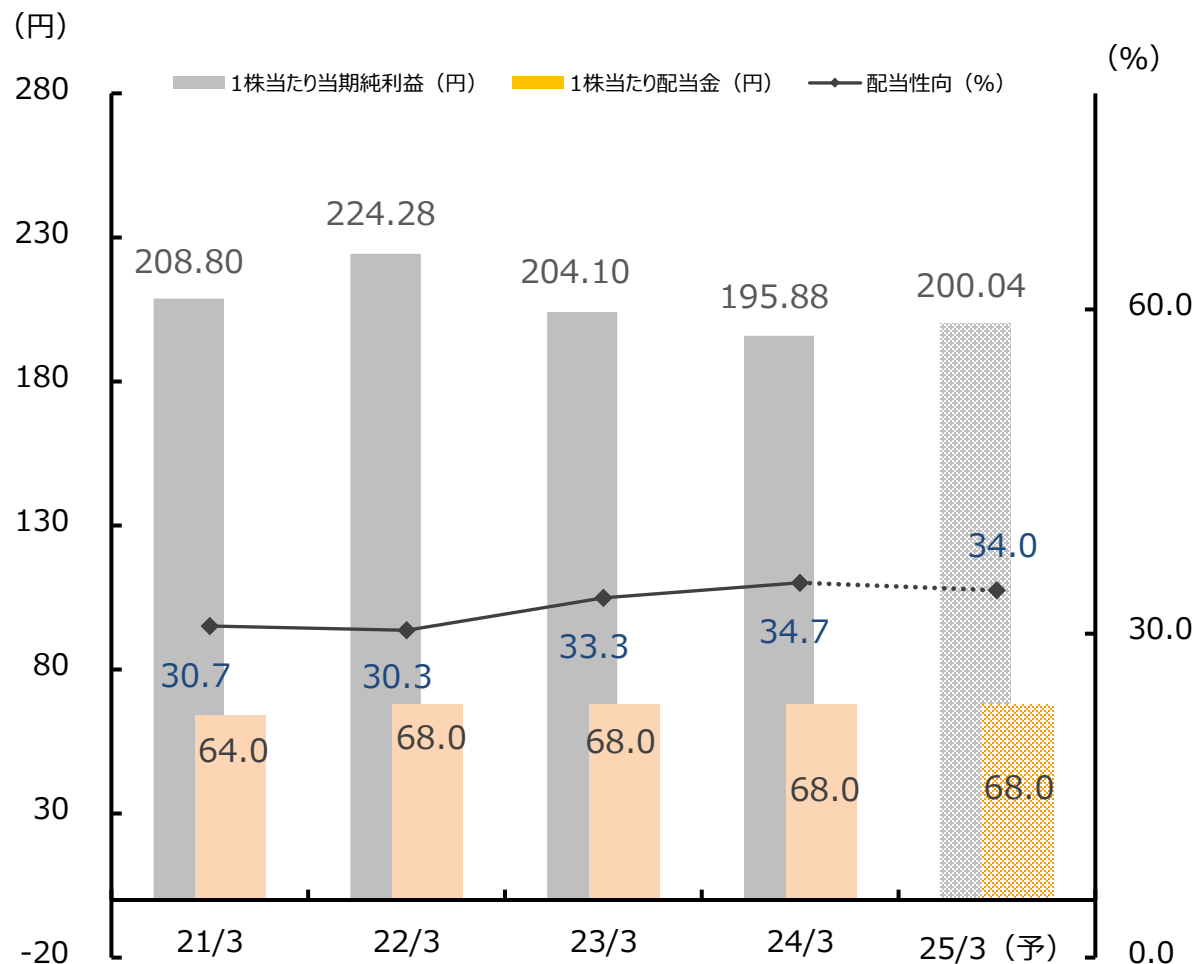
前期同額の**68円**を予定

- ・ 2025年3月期

前期と同額の**68円**を予想

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



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

WORKMAN HISTORY

- 1980 ○ 職人の店ワークマンを開店
- 1982 ○ (株)いせやの衣料事業部から独立し「(株)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 ○ 営業店舗、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

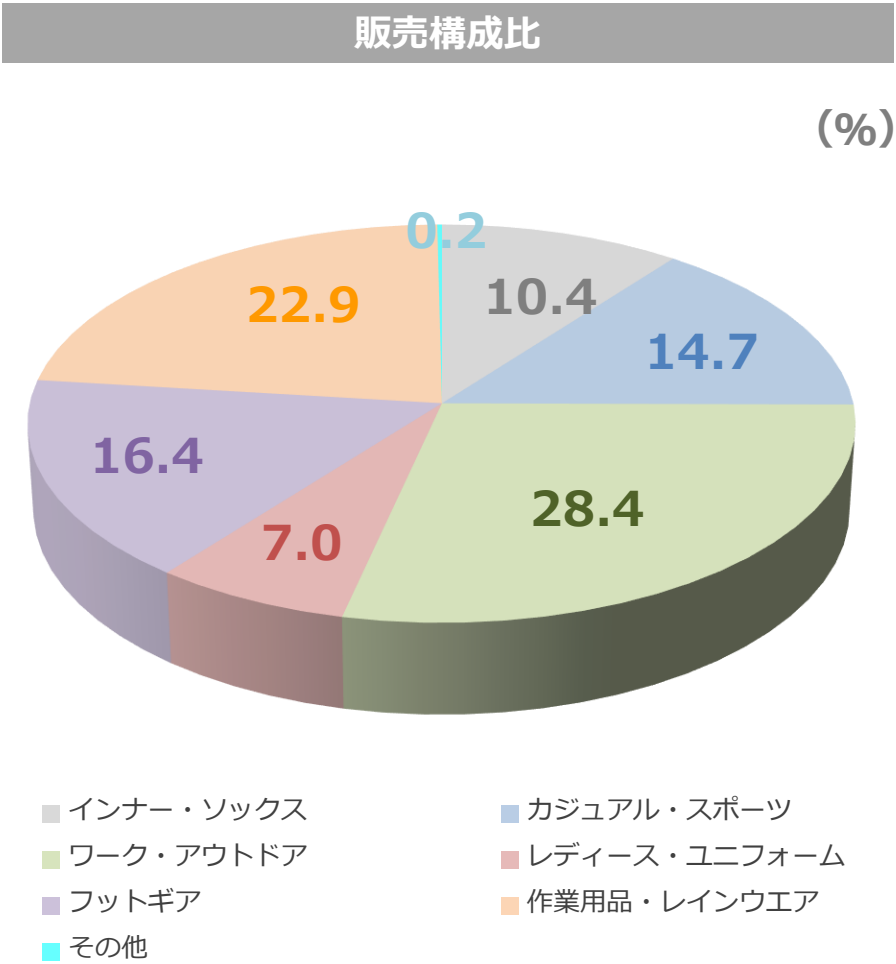


業績データ（商品別売上構成）



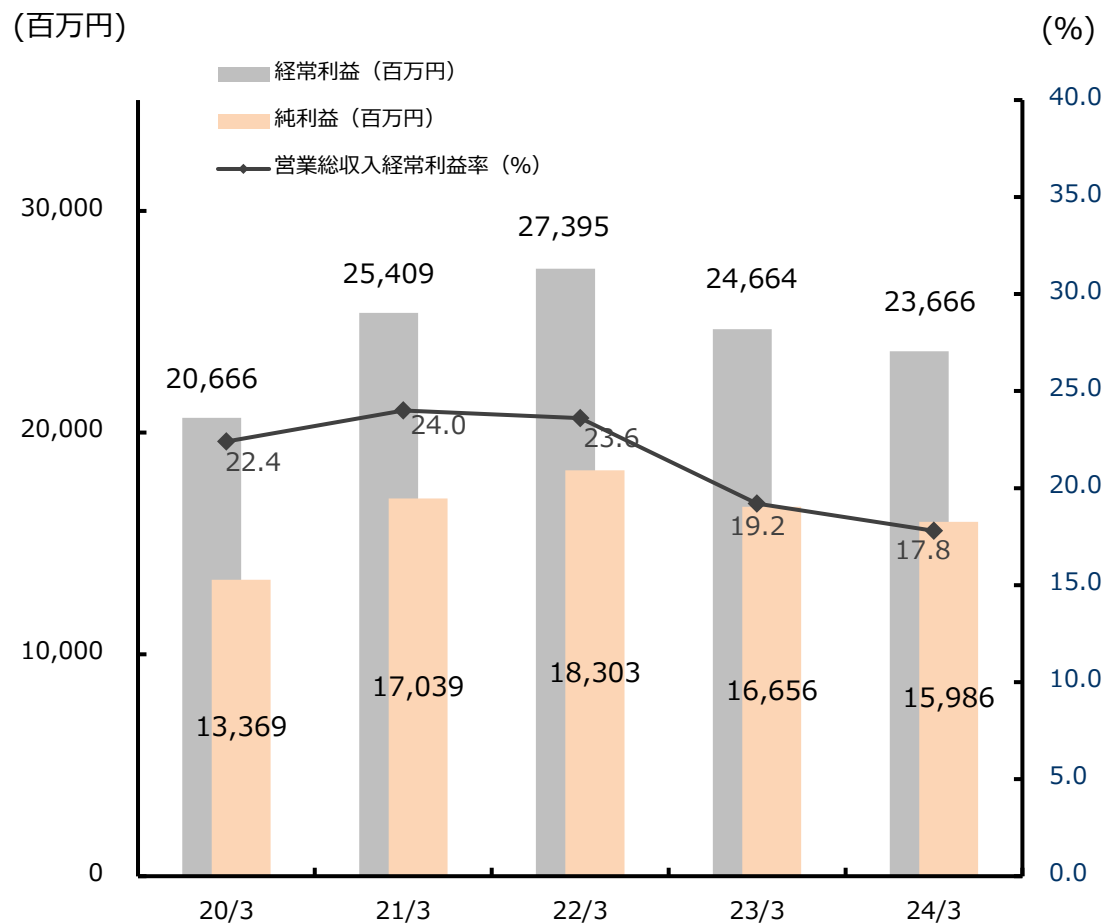
■ チェーン全店売上高 **1,752億 50**百万円 前期比**103.2%**（2024年3月期）

（単位：百万円）

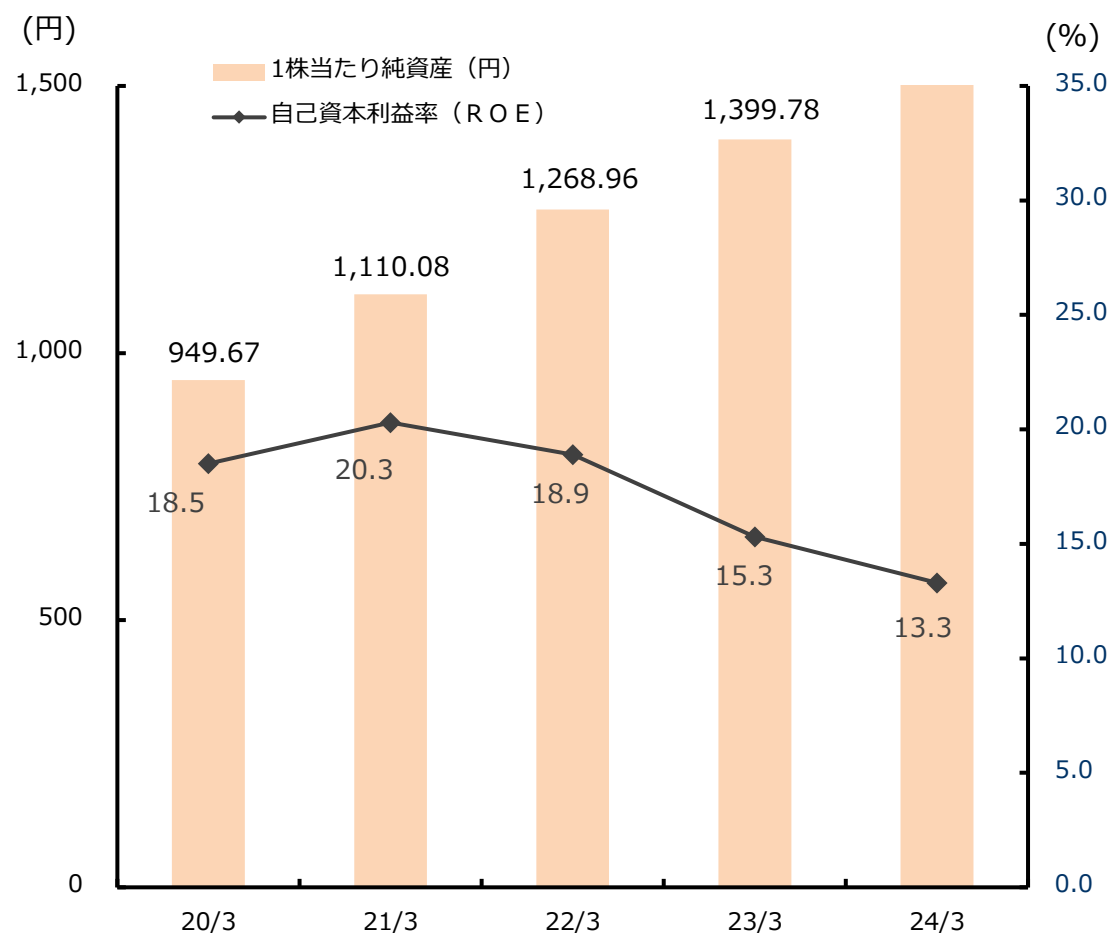


商品	販売金額	前期比 (%)	主なアイテム
インナー・ソックス	18,200	+7.9	肌着・靴下・帽子・タオル
カジュアル・スポーツウエア	25,801	+4.6	ポロシャツ・Tシャツ・スポーツウエア
ワーク・アウトドアウエア	49,704	△1.4	ワーキングウエア・つなぎ・鳶衣料・アウトドアウエア
レディース・ユニフォーム	12,335	+15.0	女性衣料・白衣・オフィス・不織布作業服
フットギア	28,684	+6.0	安全靴・足袋・長靴・厨房靴
作業用品・レインウエア	40,171	+0.5	軍手・工具・保護具・レインウエア
その他	352	+110.7	直販

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。



■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（東証スタンダード）

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/