



株式会社ワークマン

(証券コード7564)

第43期

2024年3月期 報告書
2023.4.1～2024.3.31

CONTENTS

- 01. 株主の皆様へ
- 02. 業績ハイライト
- 03. 商品開発
- 04. 店舗展開
- 05. トピックス
- 06. 財務諸表



代表取締役社長 小濱 英之

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43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。

「1,000店舗」を達成し、今後もさらなる成長を目指す

当事業年度は、感染症対策が一段落し、都市部への人流回復や旅行・外食需要の高まりなど、消費行動の変化が見られました。また、継続的な物価上昇や記録的な暖冬もあり、厳しい事業環境となりました。

当社におきましては、客層拡大と顧客満足度の向上を目標に、「出店・商品・販売」が三位一体となって、すべてのお客様がお買い物をしやすい環境整備に取り組みました。その結果、2023年9月には1,000店舗達成という節目を迎えました。ワークマンをここまで創り上げていただいた株主やステークホルダーの皆様には心から感謝を申し上げます。

1,000店舗達成は、原点を見つめ直す良いきっかけにもなりました。これまで、当社の発展を支えてくれたプロ職人に対して、「仕事応援価格」として安心の低価格商品を展開したほか、ペルチェベストやサポーターなど、先進技術や異業種の知見を取り入れた「快適ワーク製品」を開発し、働く人に安全で快適な作業環境を提供するなど、ワークの強靱化に取り組みしました。

成長は次のステージへ

ワークマンプラスの展開によって客層拡大が図れ、プロと一般顧客にご愛顧いただけるチェーンへと成長を遂げましたが、一方で売場面積や駐車場の不足、店舗オペレーションの限界など、お客様にご不便をおかけする機会も増加し、顧客満足度の低下が懸念されております。顧客をつなぎ留め持続的な成長を実現するためには、それぞれのニーズに合った業態が必要になります。そこで、プロ顧客向けの店舗網は既に全国をカバーしているため、一般顧客をターゲットとした#ワークマン女子の強化でさらなる成長へ挑戦しました。

主な取り組みとして、出店では、ショッピングセンターやオープンモールといった一般顧客がご来店しやすい立地への出店を進めました。商品では、季節感やトレンドを意識した短納期小ロット製品（QR製品）の開発や、女性用のインナーウェア・服飾小物など、#ワークマン女子店での専売商品を拡げ、既存店との差別化を図りました。また、新たなブランディングとして「WORKMAN Colors」を銀座にオープンし、ファッション性の訴求と売場提案および情報発信力の強化を行い、今までとは別の切り口でブランド認知を高めました。

#ワークマン女子は、まだ業態として確立しておらず、営業面の改善を繰り返しながら、当社の発展を支える「次の柱」へと成長させていく方針であります。

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3.2%で成長を維持しましたが、円安によるコストインフレが一段と進行し、2期連続の増収減益という結果になりました。

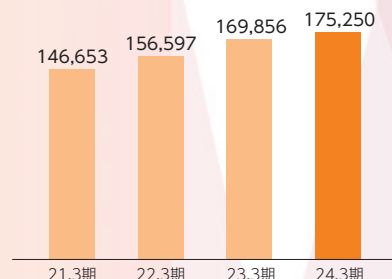
2024年3月期は、外部環境の変化が激しく、その変化に対応が求められる大変厳しい1年となりました。激動の今だからこそ、中長期ビジョンをしっかりと見据え、「1,500店舗」の実現に向けて、各成長戦略を実践し、一歩ずつ着実に前進して参ります。そして、2025年3月期は新たなステージで飛躍の1年にしていく所存であります。

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。

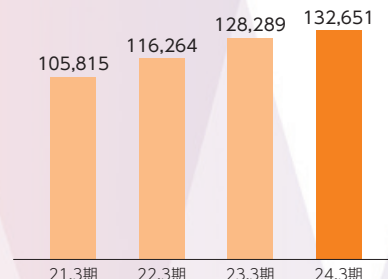
2024年6月

02 | 業績ハイライト Highlights

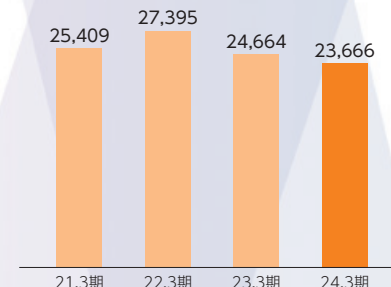
チェーン全店売上高 (百万円)



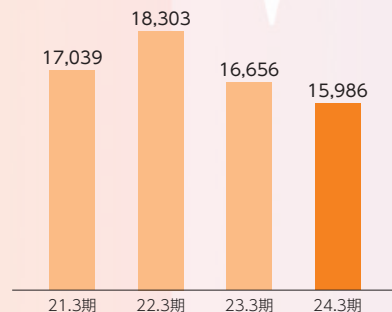
営業総収入 (百万円)



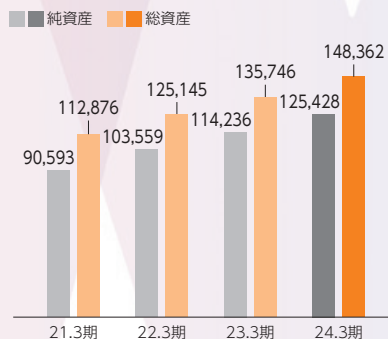
経常利益 (百万円)



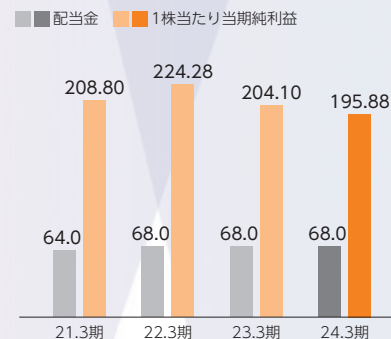
当期純利益 (百万円)



総資産・純資産 (百万円)



配当金・1株当たり当期純利益 (円)



円安による仕入価格の高騰が進む中、ワークマンの強みである「機能と価格」を際立たせるためPB商品開発を推し進めました。お仕事やアウトドア・スポーツなど、すべてのお客様の日常をより快適する機能的ウェアとファッション需要に応える商品展開により、PB商品は売上成長に大きく貢献しました。



WORK & OUTDOOR
470億83百万円
(前年比 +5.0%)



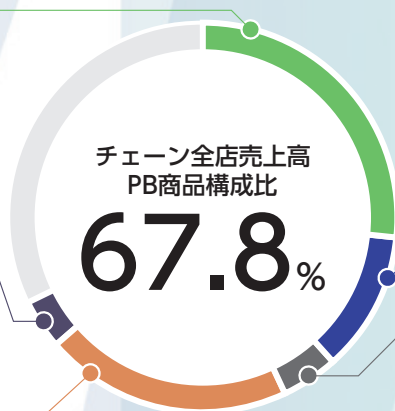
wmb
WORK & CASUAL
359億7百万円
(前年比 +17.9%)



Find-Out
WORK & SPORTS
203億95百万円
(前年比 +0.2%)



AEGIS
RAIN WEAR
79億28百万円
(前年比 △15.5%)



Point 01.

快適ワーク製品で働く人をサポート

「労働寿命の延伸」を目的として快適ワーク研究所を社内に設立しました。先進技術や異業種の知見を取り入れた新たなワーク商品の提案で、快適に働ける環境をサポートしました。



Point 02.

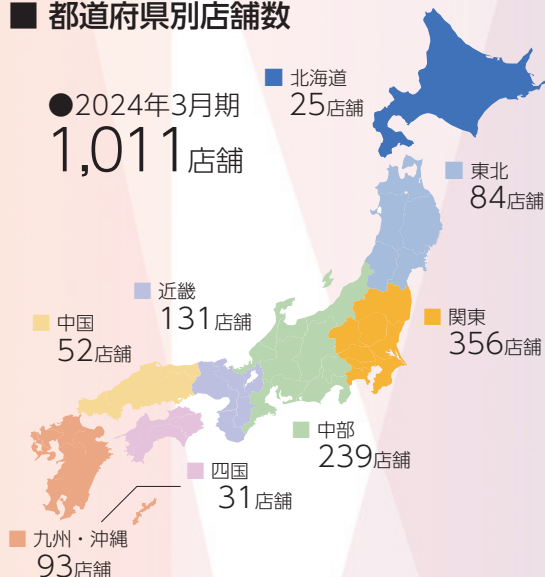
高機能インナーウェアの展開

一般向けのコア商品開発としてインナーウエアを強化しました。
FANCL社とのコラボで保湿成分「セラミドヴェール」を高配合
した保湿インナーを開発しました。



お客様ニーズに合わせた店舗展開で1,000店舗達成

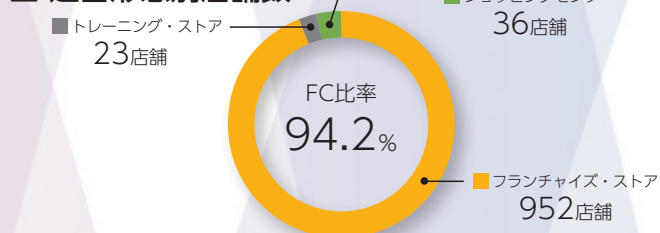
都道府県別店舗数



業態別店舗数



運営形態別店舗数



Point 01. Workman Colorsの出店でデザイン性を訴求

#ワークマン女子イグジットメルサ銀座店をリニューアルしてオープン。一般需要の増大に合わせ、さらにデザイン性を訴求することで、幅広い顧客層の獲得を図るとともに、情報発信拠点としても全社売上に貢献しました。



Point 02. Workman Kidsをインショップでオープン

イオンモール沖縄ライカム店にインショップでWorkman Kidsを初出店。キッズ商品は大人向けで実績のある機能性ウェアを「リサイズ」し低価格で展開しており、活発に動く子供との親和性が高く販売好調。



Topics
01.

2023年秋冬新製品発表会

2023年8月に新宿住友ビル三角広場で秋冬新製品発表会を会場面積3,250㎡という過去最大規模で開催しました。

インフルエンサー向けの撮影ブースを多く用意したほか、日本赤十字災害救助研究所と共同で災害時の避難体験コーナーを設け、当社製品の機能性をアピールしました。

また、コロナ禍で取り止めていた加盟店向け展示会も同会場で行い、任意参加でありながらも多くの加盟店にご参加いただきました。

Topics
02.

2024年春夏新製品発表会

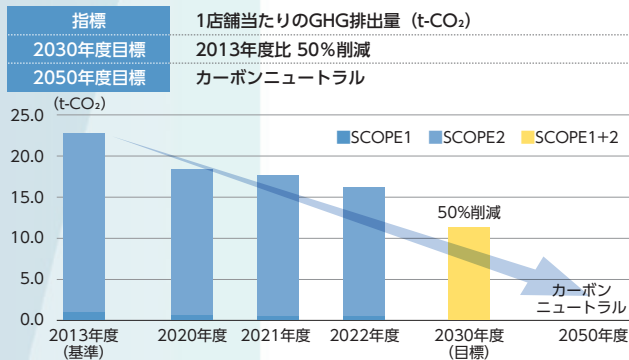
2024年2月に東京国際フォーラムで春夏新製品発表会を開催しました。防水や冷感、遮熱といったワークマンならではの機能性を訴求しました。また、「HONDA」二輪デザイナー監修のレインウェアを展示し話題性を集めたほか、Workman Kidsの本格展開がメディアの注目が高く、幅広いコンテンツで情報拡散が行えました。

Topics
03.

サステナビリティに関する取り組み

気候変動は当社の業績にも大きな影響を与えております。ワークマンでは全社を挙げてカーボンニュートラルの実現に取り組めます。まずはTCFD提言に基づき ①ガバナンス ②戦略 ③リスク管理 ④指標と目標の各項目を開示します。

カーボンニュートラルは長期目標であるため、進捗管理および情報開示等を継続的に実施し、課題解決に取り組んで参ります。



■ 貸借対照表

(単位：百万円)

科 目	前事業年度 2023年3月31日現在	当事業年度 2024年3月31日現在
資産の部		
流動資産	101,390	112,648
現金及び預金	62,640	68,187
加盟店貸勘定	13,459	14,407
商品	21,911	25,270
その他	3,379	4,782
固定資産	34,355	35,714
有形固定資産	27,149	28,755
無形固定資産	884	760
投資その他の資産	6,322	6,197
資産合計	135,746	148,362
負債の部		
流動負債	17,172	18,334
買掛金	7,168	7,205
短期借入金	1,350	1,350
未払法人税等	3,800	4,054
その他	4,854	5,725
固定負債	4,337	4,599
負債合計	21,510	22,934
純資産の部		
株主資本	114,002	124,438
評価・換算差額等	233	990
純資産合計	114,236	125,428
負債・純資産合計	135,746	148,362

(注) 金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

■ 損益計算書

(単位：百万円)

科 目	前事業年度 自2022年4月 1 日 至2023年3月31日	当事業年度 自2023年4月 1 日 至2024年3月31日
営業総収入	128,289	132,651
売上高	92,858	96,647
加盟店からの収入	35,311	35,872
その他の営業収入	119	130
売上原価	83,529	85,420
販売費及び一般管理費	20,652	24,087
営業利益	24,106	23,142
営業外収益	607	563
営業外費用	50	40
経常利益	24,664	23,666
特別利益	4	1
特別損失	13	31
税引前当期純利益	24,655	23,636
法人税等	7,998	7,650
当期純利益	16,656	15,986

■ キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

科 目	前事業年度 自2022年4月 1 日 至2023年3月31日	当事業年度 自2023年4月 1 日 至2024年3月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー	8,813	15,228
投資活動によるキャッシュ・フロー	230	△8,999
財務活動によるキャッシュ・フロー	△5,685	△5,681
現金及び現金同等物の増減額	3,357	547
現金及び現金同等物の期首残高	44,283	47,640
現金及び現金同等物の期末残高	47,640	48,187

■会社概要 (2024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：381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・スポーツウェアを販売する専門店チェーン

■役員 (2024年6月26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
社外取締役	濱屋 理沙
取締役（常勤監査等委員）	加藤 昌宏
社外取締役（監査等委員）	堀口 均
社外取締役（監査等委員）	信澤 山洋

■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 特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目3番3号 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 ホームページのご案内	日本経済新聞 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

- 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。
- 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