



証券コード7564

# 株式会社 ワークマン

ワーキング・ユニフォームのリーディングカンパニー

2007年3月期中間決算

2007年1月27日



WORKMAN

<http://www.workman.co.jp/>

# 目次

---

- ・ 会社概要等
- ・ 2007年3月期中間決算実績
- ・ 2007年3月期見通しと今後の戦略
- ・ 参考資料

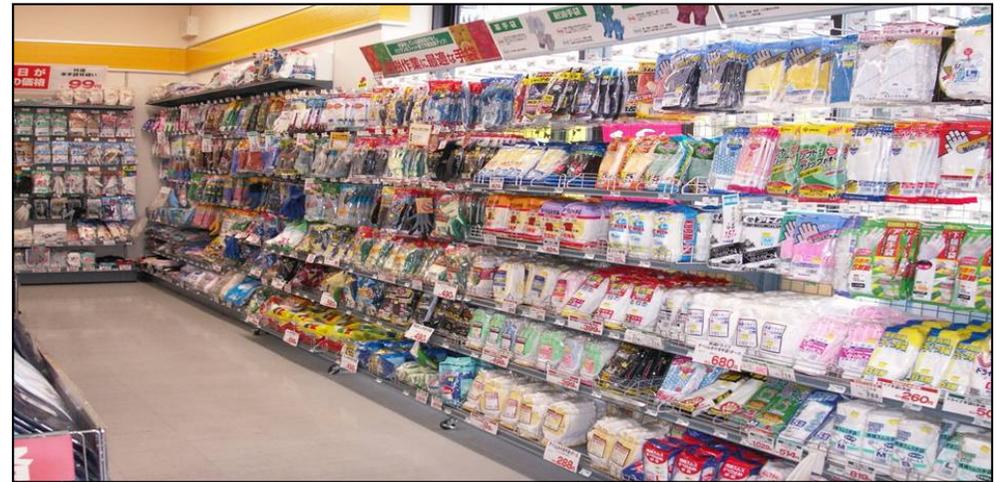
# 会社概要

- 設 立 1982年8月19日
- 上 場 市 場 ジャスダック証券取引所（Jストック銘柄）  
コード：7564
- 資 本 金 16億22百万円（2006年9月末）
- 事 業 内 容 フランチャイズシステムによる作業服及び  
作業関連用品の大型専門店チェーン
- 売 上 高 437億60百万円（2006年3月期）  
（チェーン全店売上）
- 経 常 利 益 42億78百万円（2006年3月期）
- 従 業 員 数 186名（2006年9月末）
- 店 舗 数 1都2府30県 574店舗（2006年9月末）  
（FC店440店舗、直営店134店舗）

- 「ベイシアグループ」の中核企業  
ベイシアグループは、ショッピングセンターの（株）ベイシア、ホームセンターの（株）カインズ、コンビニエンス・ストアの（株）セーブオン、カー用品の（株）オートアールズなど小売事業を主力に、グループ全体で約1,600店舗を展開しております。  
（年商：約6,900億円）
- 創業の契機  
1980年頃、姫路で10坪程度の作業服屋を数店展開し、繁盛しているという情報を入手。そのお店はのれん分けをして、業績に応じて自分の取り分が決まるシステム。

## 研究

- ★ プロジェクト発足、1980年9月にフランチャイズ方式で「職人の店ワークマン」をオープン。お店の大きさは16坪→40坪→60坪→80坪→現在の標準100坪



## ①業界唯一のFCシステム

- 資産をもたない軽装備な体質で全国展開をめざす
- 選択したエリアにドミナント出店
- 経験を問わず、参加しやすいFCパッケージ

## ②商品開発力

- SVの店舗巡回等を通じ、需要の変化に素速く対応
- 素材メーカー・縫製メーカー・当社の3者で、オリジナル商品を共同開発

## ③コスト競争力

- バイイングパワーと現金による完全買い取り→低価格で調達
- 高い海外調達比率
- 自社で物流システムを構築

# 目次

---

- ・ 2007年3月期中間決算実績

# 2007年3月期中間決算実績

<百万円、%>

|            | '06.3中間期 |       | '07.3中間期 |       |
|------------|----------|-------|----------|-------|
|            | 金額       | 前期比   | 金額       | 前期比   |
| チェーン全店売上高  | 19,915   | +10.2 | 22,276   | +11.9 |
| （既存店売上高）   | —        | +6.9  | —        | +9.1  |
| 営業総収入      | 14,305   | +7.2  | 15,396   | +7.6  |
| 営業利益       | 1,312    | +35.4 | 1,738    | +32.5 |
| 経常利益       | 1,663    | +26.1 | 2,124    | +27.7 |
| 中間純利益      | 853      | +24.6 | 1,074    | +25.9 |
| 1株当たり中間純利益 | 83円49銭   |       | 105円06銭  |       |
| 出店（クローズ）数  | 17店舗（4）  |       | 14店舗（10） |       |

# 取り扱い商品

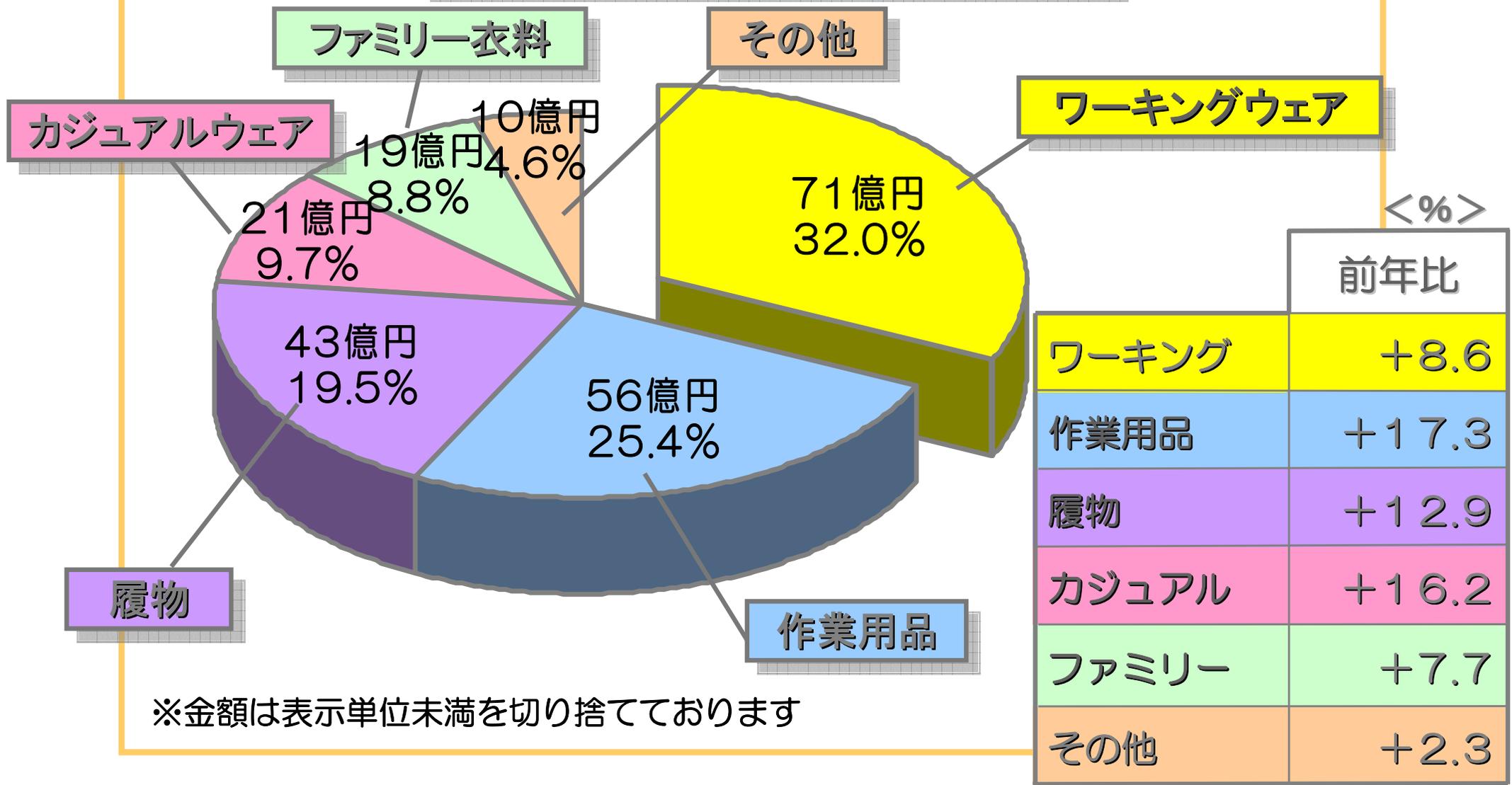
## 専門店ならではの品揃え

| 区 分      | 商 品                        |
|----------|----------------------------|
| ファミリー衣料  | 肌着、靴下、軍足、タオル、帽子、エプロンなど     |
| カジュアルウェア | ポロシャツ、Tシャツ、ハイネックシャツ、ブルゾンなど |
| ワーキングウェア | 作業服、つなぎ服、鳶衣料、防寒ジャンパーなど     |
| 履物       | 安全靴、地下足袋、長靴、布靴など           |
| 作業用品     | 軍手、手袋各種、合羽、安全保護具、工具など      |
| その他      | 白衣、オフィスユニフォーム、介護衣料など       |

頭のとっぺんからつま先まで、  
働く人が身につけるものならほとんど取り揃えております。

# 商品別売上構成(チェーン全店)

'07.3中間期222億円

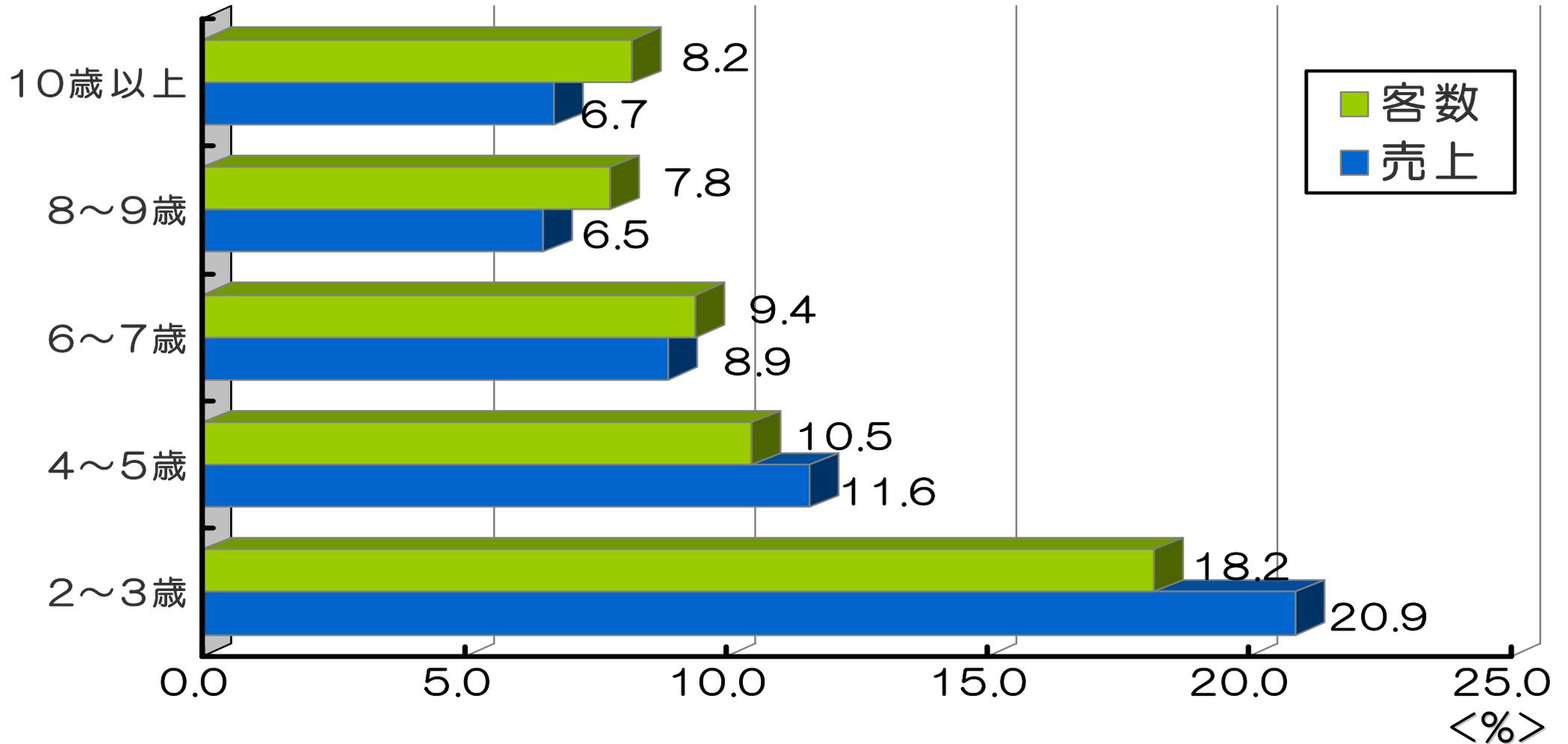


※金額は表示単位未満を切り捨てております

# 店舗年齢別の状況

## '07.3中間期店舗年齢別伸び率

(全店平均店舗年齢7.8歳)



# 目次

---

- ・ 2007年3月期見通しと今後の戦略

# 2007年3月期決算見通し

<百万円、%>

|            | '06.3期  |       | '07.3期計画 |       |
|------------|---------|-------|----------|-------|
|            | 金額      | 前期比   | 金額       | 前期比   |
| チェーン全店売上高  | 43,760  | +11.6 | 47,520   | +8.6  |
| （既存店売上高）   | —       | +8.0  | —        | +6.1  |
| 営業総収入      | 30,947  | +8.6  | 32,590   | +5.3  |
| 営業利益       | 3,512   | +32.6 | 4,090    | +16.6 |
| 経常利益       | 4,278   | +26.7 | 4,880    | +14.1 |
| 当期純利益      | 2,353   | +25.3 | 2,660    | +13.1 |
| 1株当たり当期純利益 | 225円35銭 |       | 260円19銭  |       |
| 出店（クローズ）数  | 30店舗（8） |       | 30店舗（11） |       |

# 2007年3月期見通しのポイント

## ■ チェーン全店売上 475億円

|         |        |              |
|---------|--------|--------------|
| □売上高前期比 | + 8.6% | <既存店 + 6.1%> |
| □客数     | +10.5% | <既存店 + 7.2%> |
| □客単価    | △ 1.7% | <既存店 △ 1.0%> |

## ■ ELP商品の開発 300アイテム

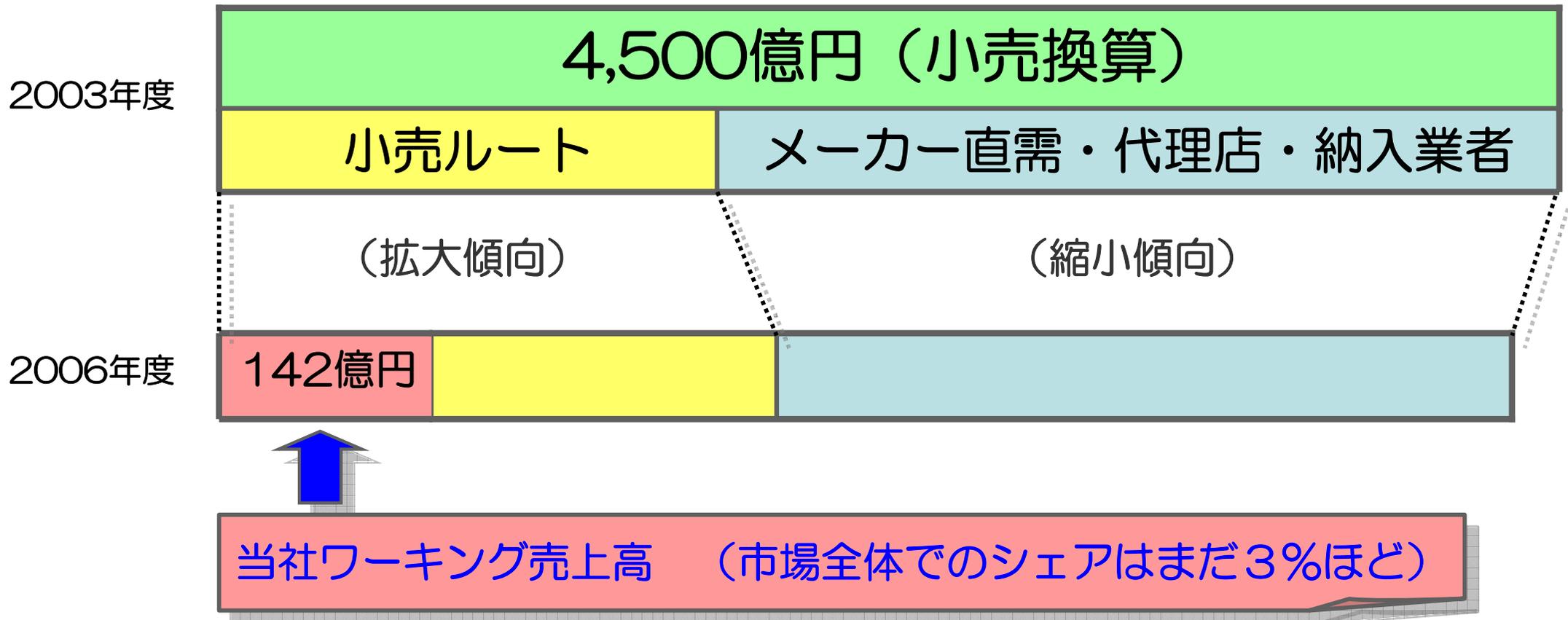
## ■ 出店 30店舗 <クローズ 11店舗>

- 愛媛県に初出店
- スクラップ&ビルド 2店舗 (60坪→100坪標準)
- 1都2府31県下 589店舗 (前期末比+19店舗)

## ■ FC比率向上 78.6% (2007年3月末)

## ワーキングウェア市場規模

※市場規模は矢野経済研究所推定



★ワークマン全取り扱い商品の市場規模は、約1兆2,000億円（当社推計）

## 当社とホームセンター比較

|       | 当社  | ホームセンター         |
|-------|---|-----------------|
| 顧客層   | プロの職人                                     | 家庭菜園・園芸向き       |
| 商品    | 高品質・高機能・低価格                               | 低価格             |
| 品揃え   | 特化した商品群を幅広く                               | 1品大量陳列          |
| 店舗規模等 | 標準100坪で駐車スペースを15台確保→必要なものを短時間に購入できる適度な大きさ | スーパーストア化で、売場が遠い |

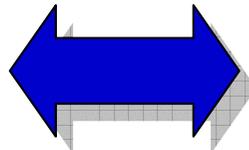
ホームセンターのそばのワークマンは、売上好調！  
(品質＋低価格でプロも満足)

# 出店の特徴

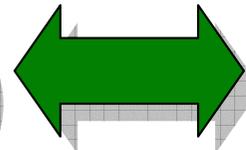


## <土地建物提供者>

- 建物賃貸借契約
- 土地賃貸借契約



当社



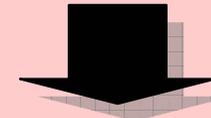
## <店舗経営者>

- 加盟店A契約  
(フランチャイズ)
- 加盟店B契約  
(業務委託)
- オーナー&加盟店  
(土地所有者)

## 標準店舗

- ロードサイド単独店
- 敷地300坪に建物100坪
- 駐車スペース15台

オーナーシステムによる店舗物件開発で  
資産を持たない軽い体制



多店舗展開が容易

## ■ 店舗開発の特徴      ローコスト店舗づくり

- 当社独自の出店調査と自社開発部による立地選定
- ターゲットとなるエリアにドミナント化を推進
- スクラップ&ビルド（既存店の活性化）
- 適用範囲の広い物件（閉店後の転用も容易）

## ■ 出店重点エリア      数より質を重視

- ◎ 南関東重視を継続
- 東海（静岡・愛知）のドミナント化
- 近畿圏の再開発（経済回復基調）
- 西日本エリアの拡大（中国・四国）

# 商品戦略：ELP戦略

## ELP（エブリデー・ロー・プライス）

売上低迷期からの脱却  
を模索（'99～'00）

反省

プロのための専門店にこだわりすぎ  
「いいものをそれなりの価格で提供」

低価格志向へ

- お客さんがびっくりする価格で毎日提供！
- 業界NO.1の地位確立とワークショップの淘汰をめざす！

実行

- 商品群の核となる商品を従来価格の1/3～1/2で開発
- 周辺商品も順次開発し、全商品の1/3までアイテム数拡大
- 全店売場改装「いいものをより安く」「毎日がこの価格」を実践

# ELP商品1例

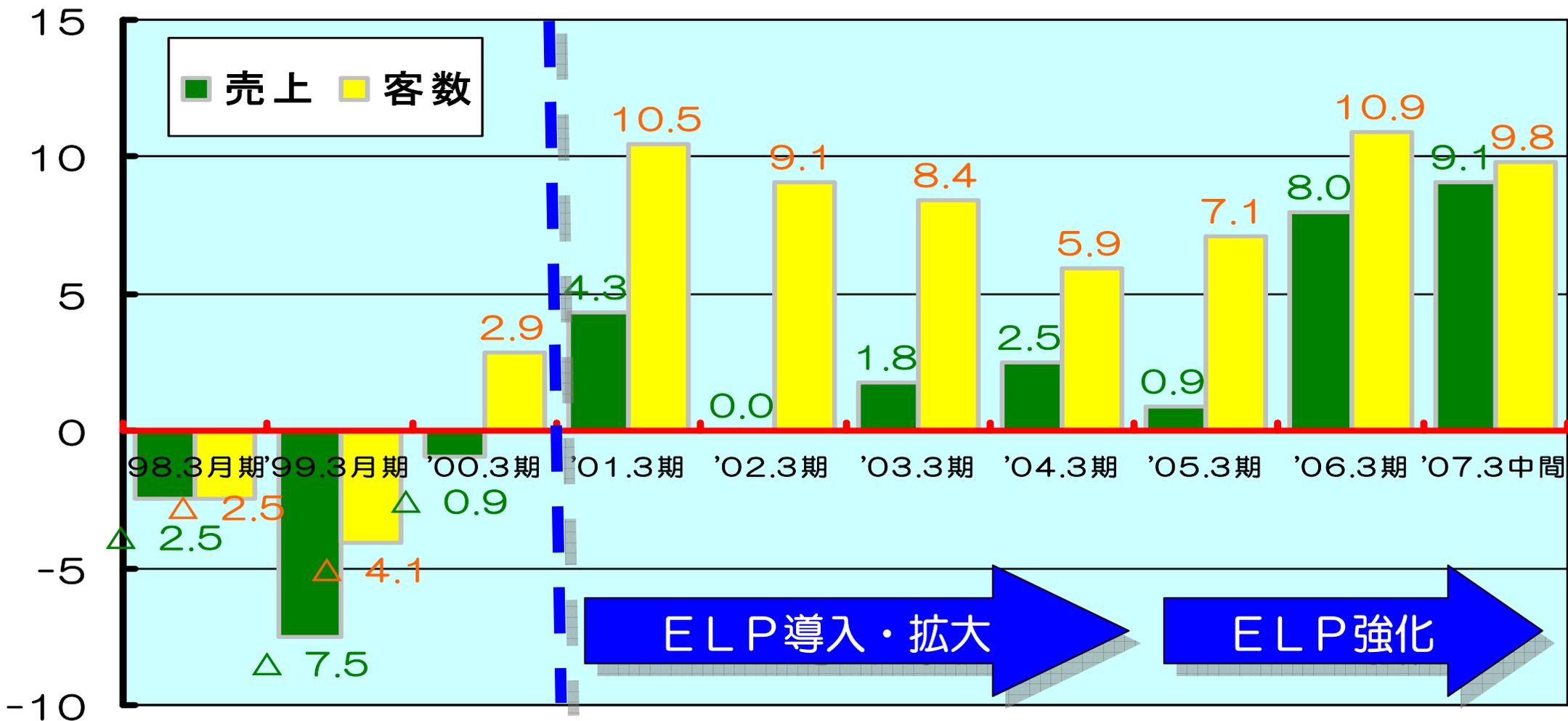
| 商品名         | 従来の定番品<br>'00まで<br>(税抜、円) | 初期ELP<br>'00~'04<br>(税抜、円) | 新ELP<br>'05~'06<br>(税込、円) |
|-------------|---------------------------|----------------------------|---------------------------|
| 軍手1ダース      | 395                       | 195                        | 157                       |
| 革手袋1双       | 195                       | 98                         | 89                        |
| すべり止め手袋1ダース | 880                       | 398                        | 288                       |
| メッシュキャップ    | 580                       | 390                        | 199                       |
| 純綿軍足5足組     | 980                       | 395                        | 298                       |
| 長袖鹿の子ポロシャツ  | 980                       | 480                        | 399                       |
| 食品用長袖白衣     | 1,900                     | —                          | 980                       |
| 作業ブルゾン      | 2,900                     | —                          | 1,900                     |
| つなぎ服        | 3,900                     | —                          | 1,900                     |
| ニッカズボン      | 3,500                     | 1,900                      | 980                       |
| スニーカータイプ安全靴 | 2,900                     | 1,900                      | 980                       |
| インナー付防寒長靴   | 3,900                     | 2,900                      | 1,900                     |
| 透湿素材レインスーツ  | 5,800                     | 3,900                      | 2,980                     |

超低価格  
↓

ミズブルゾン  
↓

# ELP検証：既存店の推移

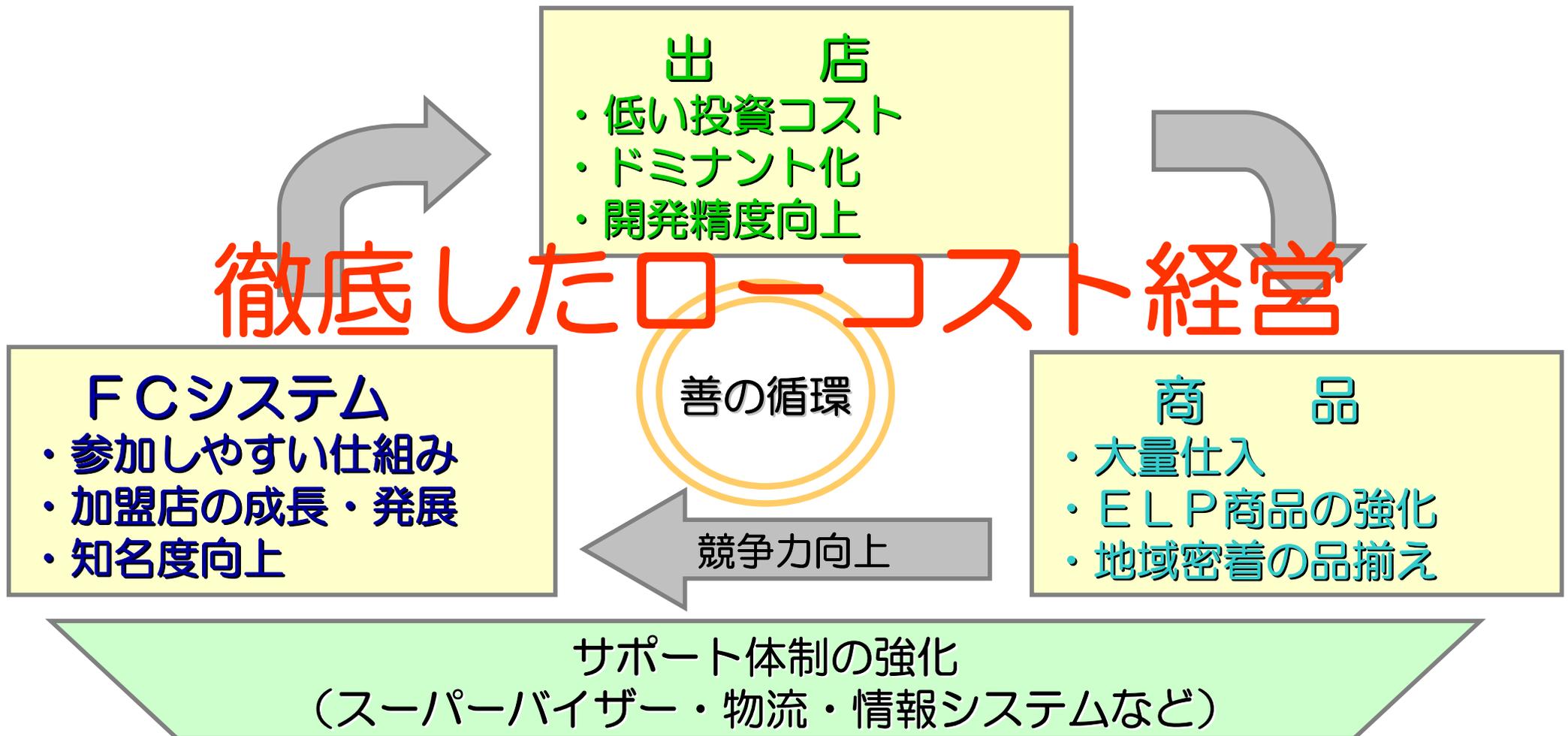
(%、前年増減比)



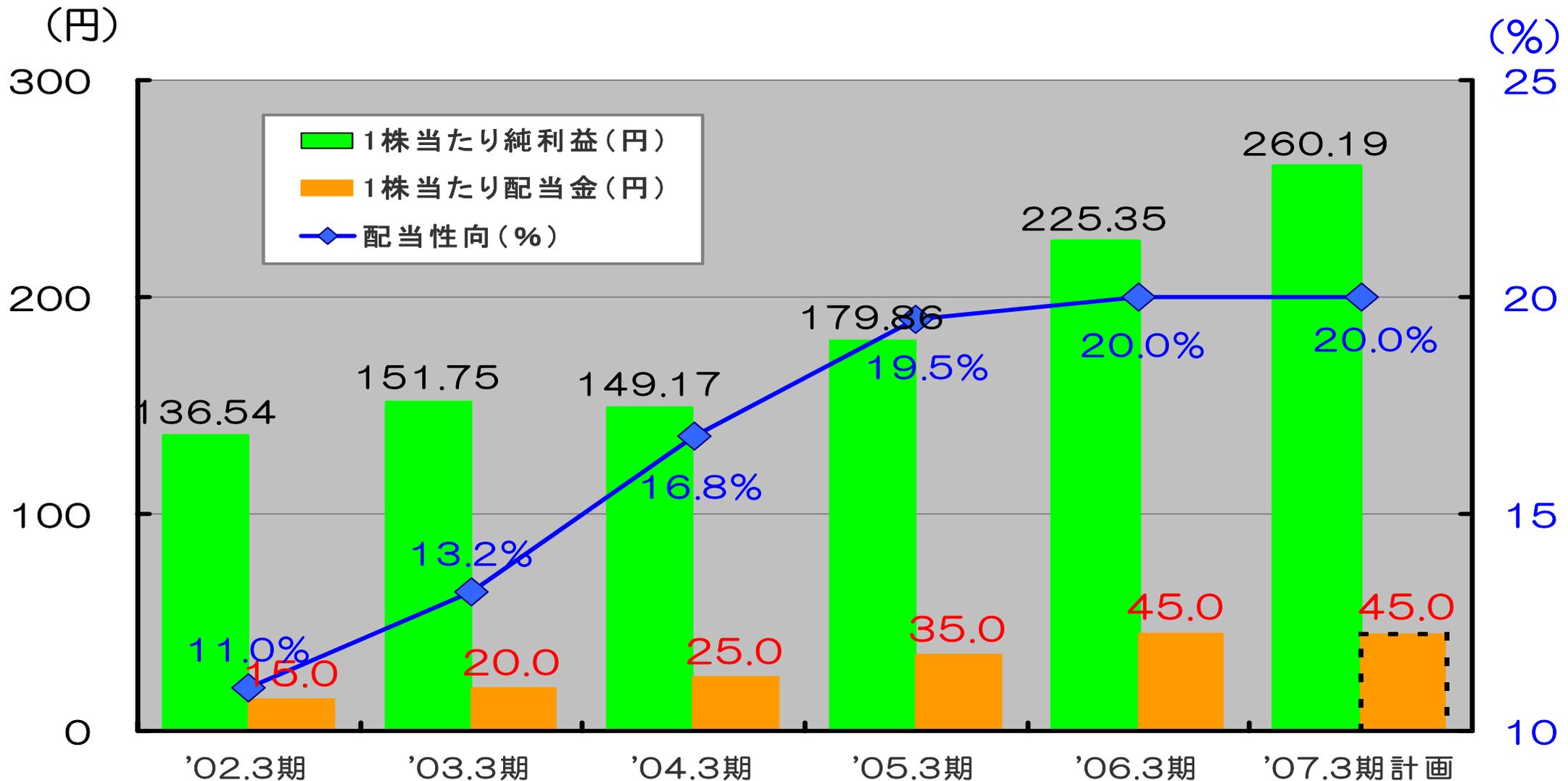
客数アップによる増収体制を確立

# ビジネスモデル

マクロ景気に影響されない増収増益の  
ビジネスモデルの確立と推進

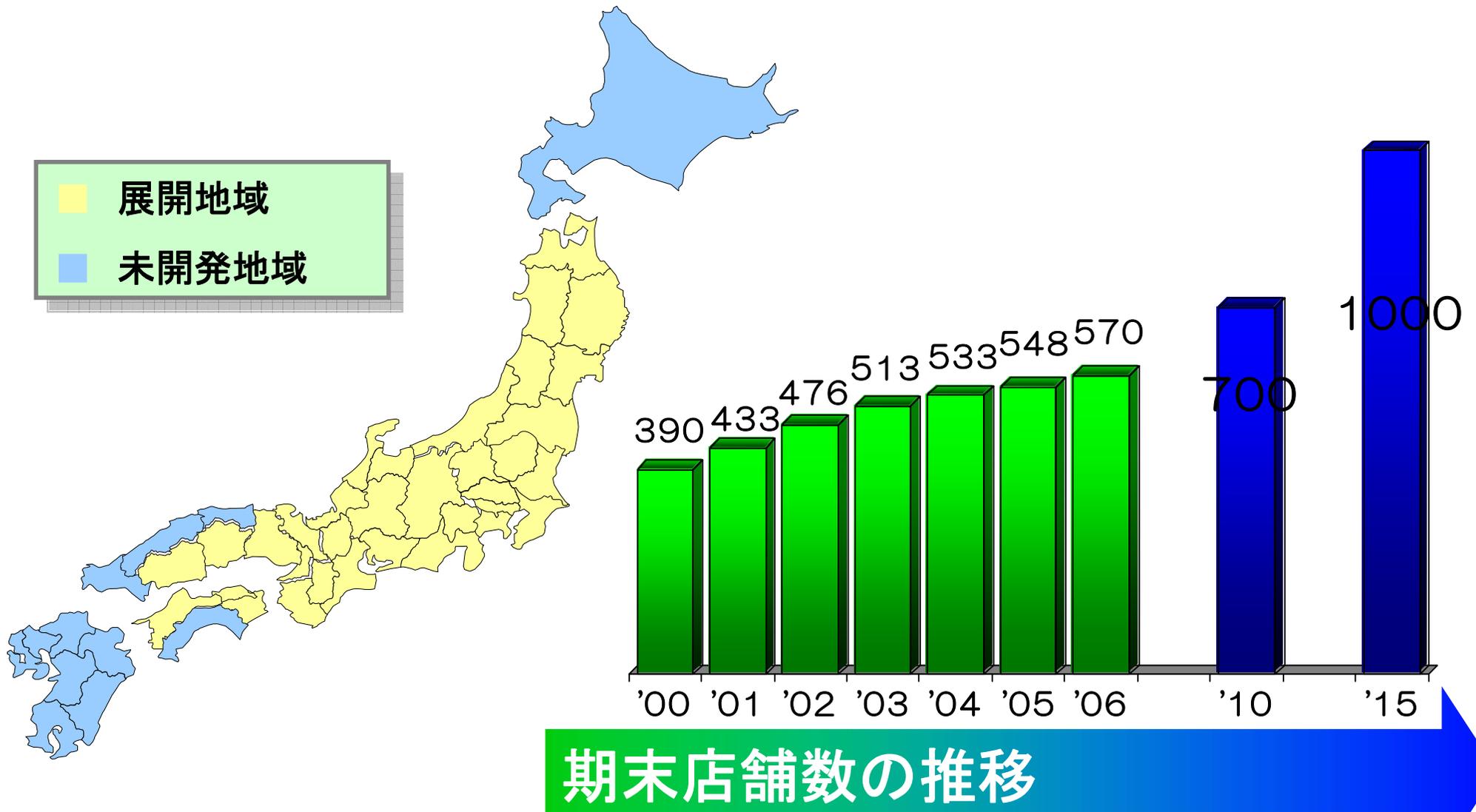


# 株主還元について



今期は配当性向20%を目標といたします

## 将来ビジョン 全国1300店舗体制



説明会にご出席いただき  
ありがとうございました。



株式会社ワークマン

証券コード：7564 (JASDAQ)

お問い合わせ先：03-3847-8190

E-mail：wm\_seibi@workman.co.jp

http：//www.workman.co.jp/

# 目次

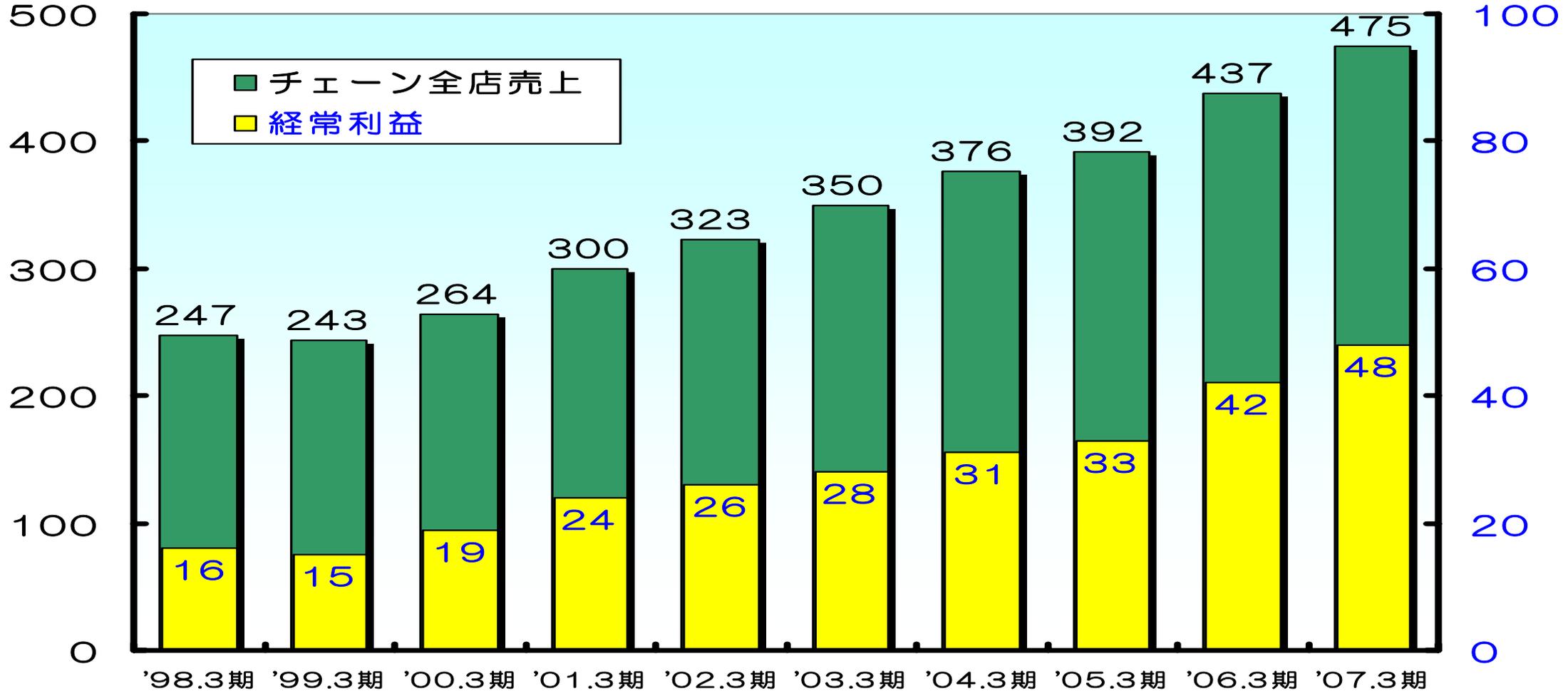
---

- 參考資料

# チェーン全店売上と経常利益の推移

チェーン全店  
売上（億円）

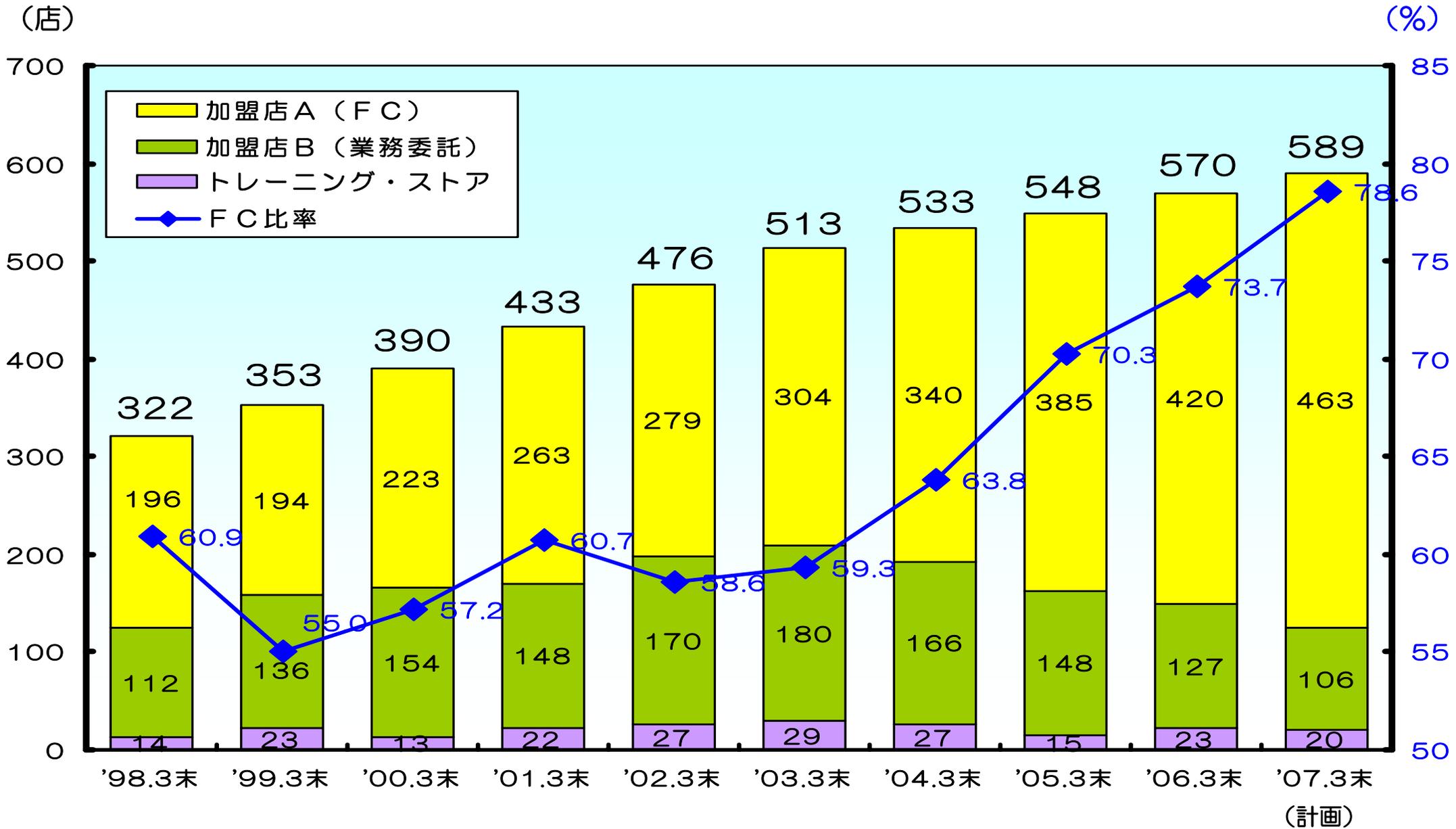
経常利益  
（億円）



※表示単位未満は切り捨てております

**実質8期連続増収増益へ**

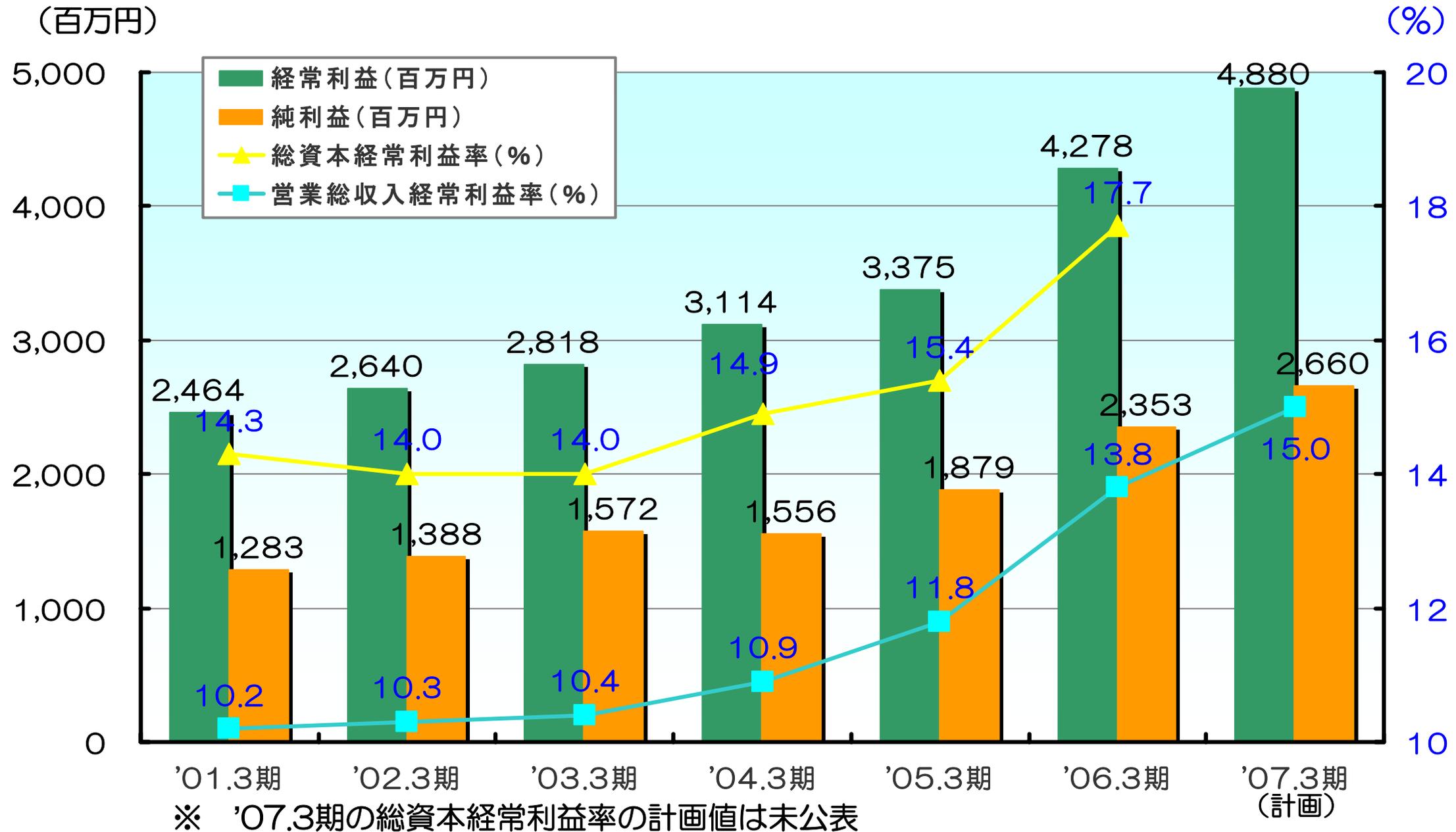
# 運営形態別店舗数の推移



## 営業総収入153億96百万円

| 項目 |              | 2007年3月期 中間期 |        |        |
|----|--------------|--------------|--------|--------|
|    |              | 金額（百万円）      | 構成比（%） | 前期比（%） |
|    | 加盟店からの収入     | 2,509        | 16.3   | +19.7  |
|    | その他の営業収入     | 1,298        | 8.4    | +8.6   |
|    | 営業収入計        | 3,808        | 24.7   | +15.7  |
|    | 直営店売上高       | 3,574        | 23.2   | △11.6  |
|    | 加盟店向け商品供給売上高 | 8,014        | 52.1   | +15.0  |
|    | 売上高計         | 11,588       | 75.3   | + 5.2  |
|    | 営業総収入合計      | 15,396       | 100.0  | + 7.6  |

# 利益（率）の推移



# 過去1年間の株価推移

Workman Co.Ltd.  
2007/1/22



Copyright (C) 2007 Yahoo Japan Corporation.



---

本説明会での内容および本資料については、現在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あることから、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。

また、投資のご判断の際には、本資料に併せて、有価証券報告書などの法定開示書類をご参考にさせていただきますようお願い申し上げます。