

JASDAQ 証券コード 7564

個人投資家向け会社説明会

2008年7月18日

株式会社ワークマン



ご説明内容

- ・会社概要 P3~P10
- ・2008年3月期決算の概要 P11~P13
- ・2009年3月期決算の見通し P14~P17
- ・市場環境と当社の戦略 P18~P25
- ・配当金について P26~P28
- ・参考資料 P29~P36

目次

会社概要

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
コード:7564
- 資 本 金 16億22百万円(2008年3月末現在)
- 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 498億60百万円(2008年3月期)
(チェーン全店売上)
- 経 常 利 益 53億00百万円(2008年3月期)
- 従 業 員 数 183名(2008年3月末現在)
- 店 舗 数 1都2府31県 601店舗(2008年3月末現在)
(FC店489店舗、直営店112店舗)



創業の契機

■ 創業の契機

1980年頃、兵庫県姫路市で10坪程度の作業服屋を数店展開し、繁盛している企業が有るという情報を入手。そのお店はのれん分けで従業員を独立させ、業績に応じて自分の取り分が決まるシステムで運営。

研究

★ 1980年9月、フランチャイズ方式で「職人の店ワークマン」1号店を群馬県伊勢崎市にオープン。お店の大きさは16坪で、その後の出店は、16坪→40坪→60坪→80坪→100坪(現在の標準面積)に拡大。

■ 「ベイシアグループ」の中核企業として発展

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、カー用品店の(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1,700店舗を展開しており、その年間売上規模は約7,700億円(2008年2月末)となっております。

取り扱い商品

ファミリー衣料 … 肌着、靴下、軍足、帽子、タオル、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 … 作業ジャンパー・ズボン、つなぎ服、鳶衣料など



履物 … 安全靴、地下足袋、長靴、布靴、セーフティシューズなど



作業用品 … 軍手、革手袋、加工手袋、合羽、ヘルメットなど



その他 … 食品用・医療用白衣、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。

本社・流通センター



本社に隣接した伊勢崎流通センター



株式会社ワークマン本社
(群馬県伊勢崎市)



店舗・売場



店舗外観



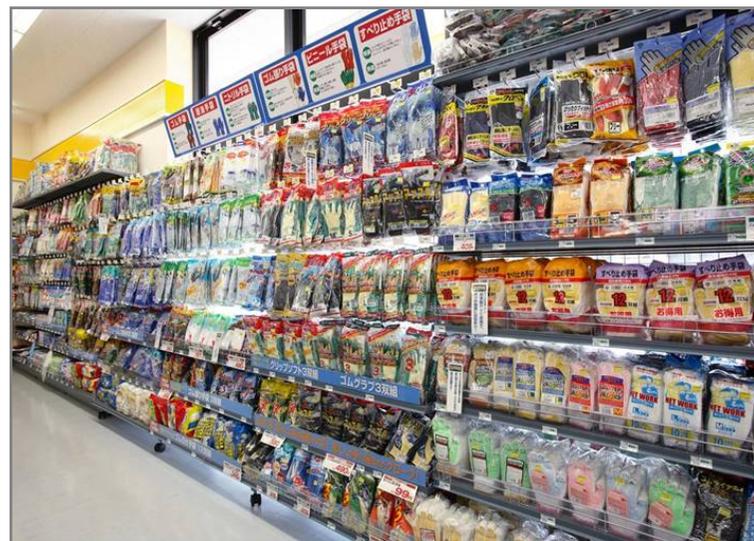
作業服の売場



作業靴の売場



手袋の売場



当社の特徴

①業界唯一のフランチャイズシステム

- 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
- 小売経験を問わず、参加しやすいフランチャイズパッケージ

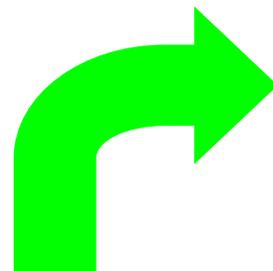
②商品開発力

- SV(店舗指導員)の巡回を通じ、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

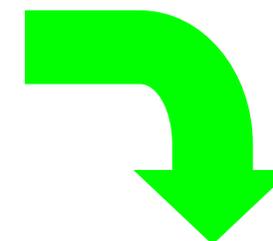
- バイイングパワーと現金による完全買い取り
- 高い海外調達比率
- 自社で物流システムを構築

マクロ景気に影響されない増収増益のビジネスモデル



出 店

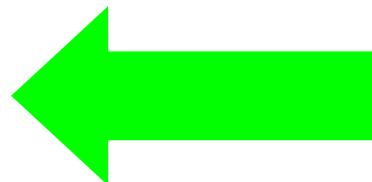
- ・リース方式で低い投資コスト
- ・ドミナント化・開発精度向上



徹底したローコスト経営

フランチャイズ システム

- ・誰でも参加しやすい仕組み
- ・加盟店の成長・発展
- ・成果主義の徹底



商 品

- ・業界最大手のスケールメリット
- ・EDLP商品で差別化の促進
- ・地域密着の品揃え

加盟店の成長を支えるサポート体制強化
(スーパーバイザー・物流・広告宣伝・情報システムなど)

2008年3月期決算の概要

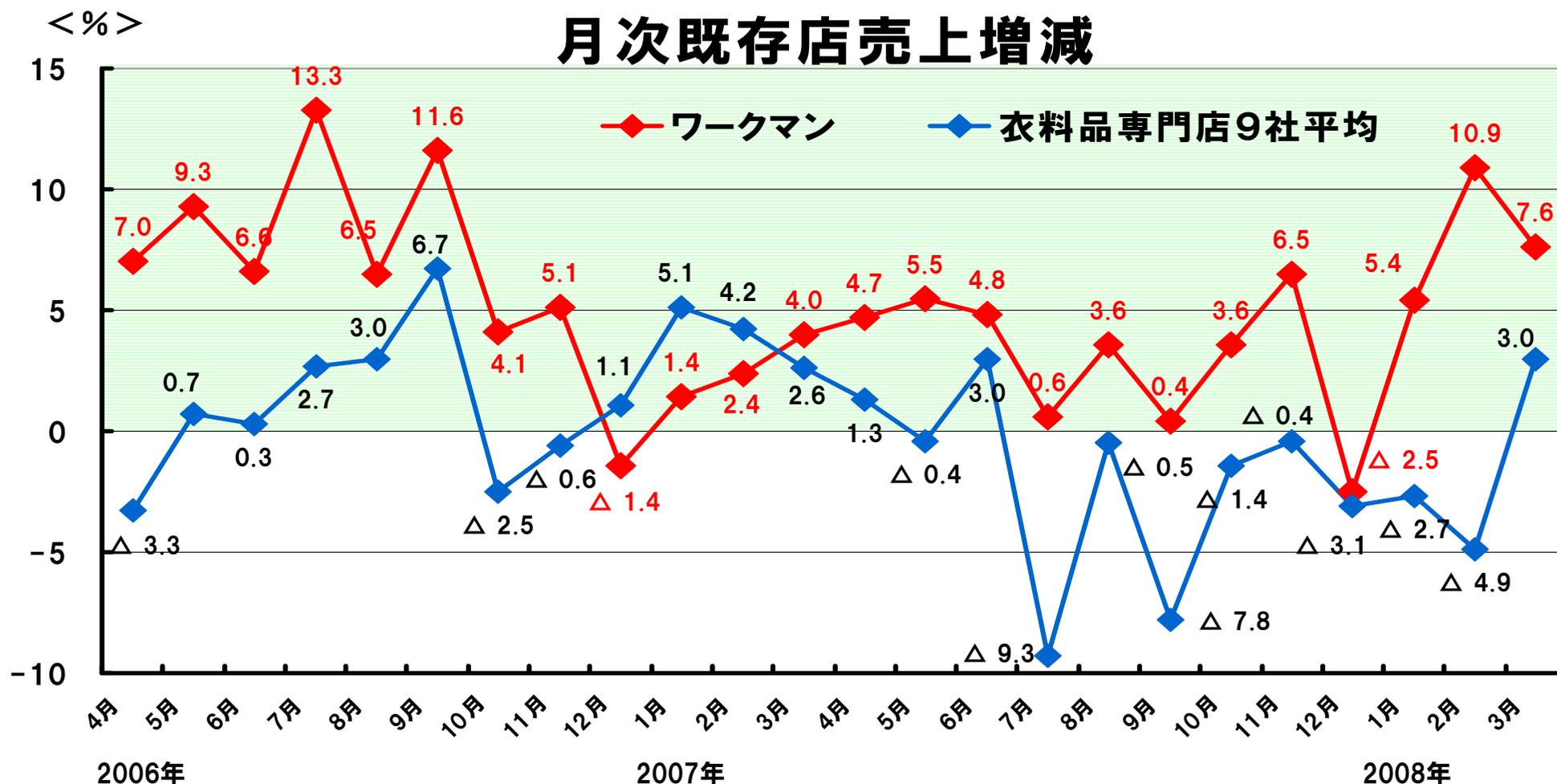
2008年3月期決算実績

<百万円、%>

	2007年3月期		2008年3月期	
	金額	前期比	金額	前期比
チェーン全店売上高	47,217	+7.9	49,860	+5.6
(既存店売上高)	—	+5.3	—	+3.9
営業総収入	32,241	+4.2	34,314	+6.4
営業利益	4,061	+15.6	4,405	+8.4
経常利益	4,881	+14.1	5,300	+8.6
当期純利益	2,698	+14.7	2,962	+9.8
1株当たり当期純利益	※ 131円89銭		144円78銭	
期末店舗数	588店舗		601店舗	

※2007年12月1日付で1:2の株式分割により、修正値を記載しております。

他社比較(既存店売上高前年増減比の推移)



※衣料品専門店9社(AOKIホールディングス・青山商事・しまむら・西松屋チェーン・ハニーズ・ファーストリテイリング・ポイント・ユニテッドアローズ・ライトオン)の平均値につきましては、株式会社大和総研発行の「専門店マンスリー」に記載のデータを単純平均にて算出しております。

目次

2009年3月期決算の見通し

2009年3月期決算見通し



<百万円、%>

	2008年3月期		2009年3月期	
	金額	前期比	金額	前期比
チェーン全店売上高	49,860	+5.6	52,852	+6.0
(既存店売上高)	—	+3.9	—	+3.1
営業総収入	34,314	+6.4	37,042	+8.0
営業利益	4,405	+8.4	4,823	+9.5
経常利益	5,300	+8.6	5,675	+7.1
当期純利益	2,962	+9.8	3,192	+7.8
1株当たり当期純利益	144円78銭		156円01銭	
期末店舗数	601店舗		625店舗	

2009年3月期見通しのポイント

チェーン全店売上 528億円 前期比+6.0%

- 既存店売上前期比 + 3.1%
- // 客数前期比 + 5% ~ + 7%を想定
- // 客単価前期比 Δ 3% ~ Δ 1%を想定

出店 31店舗 <スクラップ&ビルド 5店舗>

- クローズ 7店舗
- 高知県にエリア拡大、展開エリア1都2府32県下へ
- 2009年3月末 625店舗(2008年3月末比 +24店舗)

商品政策 中国→東南アジアでの商品開発を拡大

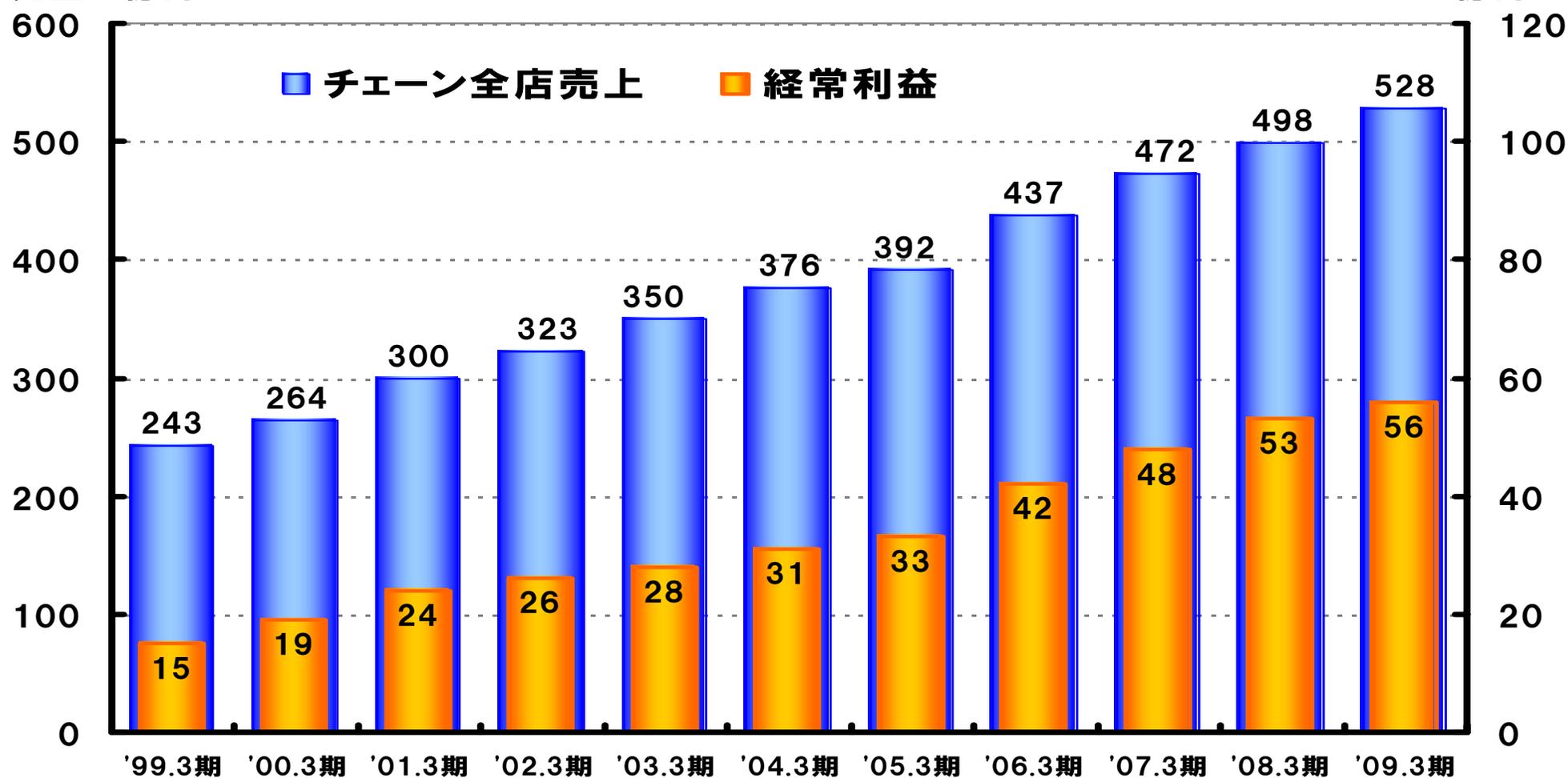
- 仕入ルートの変更で、さらに原価・売価の引き下げ
- EDLP(エブリデー・ロー・プライス)商品の開発強化、売上184億円、売上構成比35%(08.3期 32.6%)

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表示しております

目次

市場環境と当社の戦略

ワーキングウェア市場規模

※市場規模は(株)矢野経済研究所「ユニフォーム市場白書2007」より

約4,200億円(小売換算)

小売り(店頭販売)ルート
(主に自営業,一般向け)

約35%

メーカー直需・納入業者・代理店
(主に大企業向け)

約65%

当社ワーキングウェア売上高157億円('08.3期)

市場占有率は3.7%

★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)

競合状況



当社とホームセンター比較

	ワークマン	ホームセンター
顧客層	プロの職人	家庭菜園・園芸向き
営業時間	7:00 ~ 20:00	10:00 ~ 20:00
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、駐車場から売場が遠い

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



<店舗経営者>

- フランチャイズ契約
- 業務委託契約
- 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

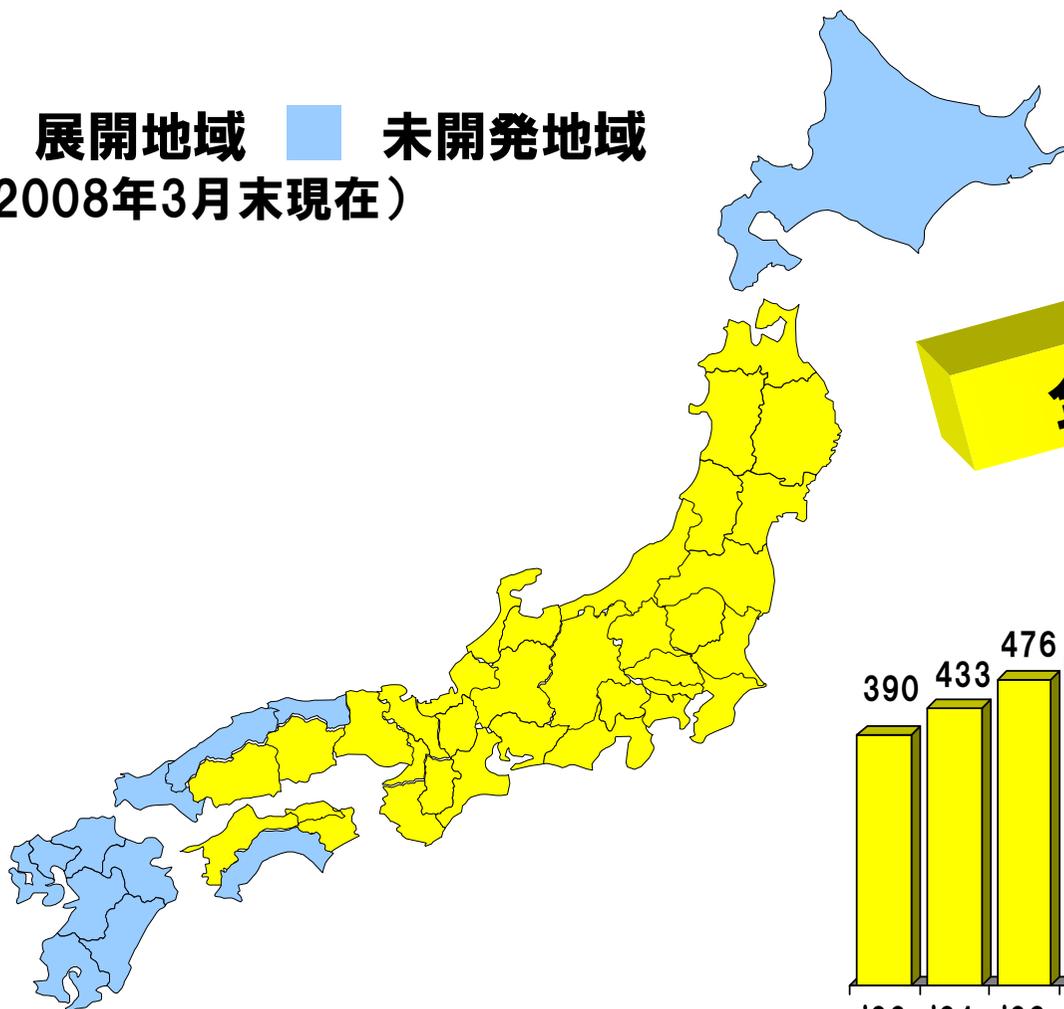
- 当社独自の出店調査と自社開発部による立地選定
- ターゲットとなるエリアにドミナント化を推進
- スクラップ&ビルド(既存店の活性化)
- 適用範囲の広い物件(閉店後の転用も容易)

■ 出店エリア 数より質を重視

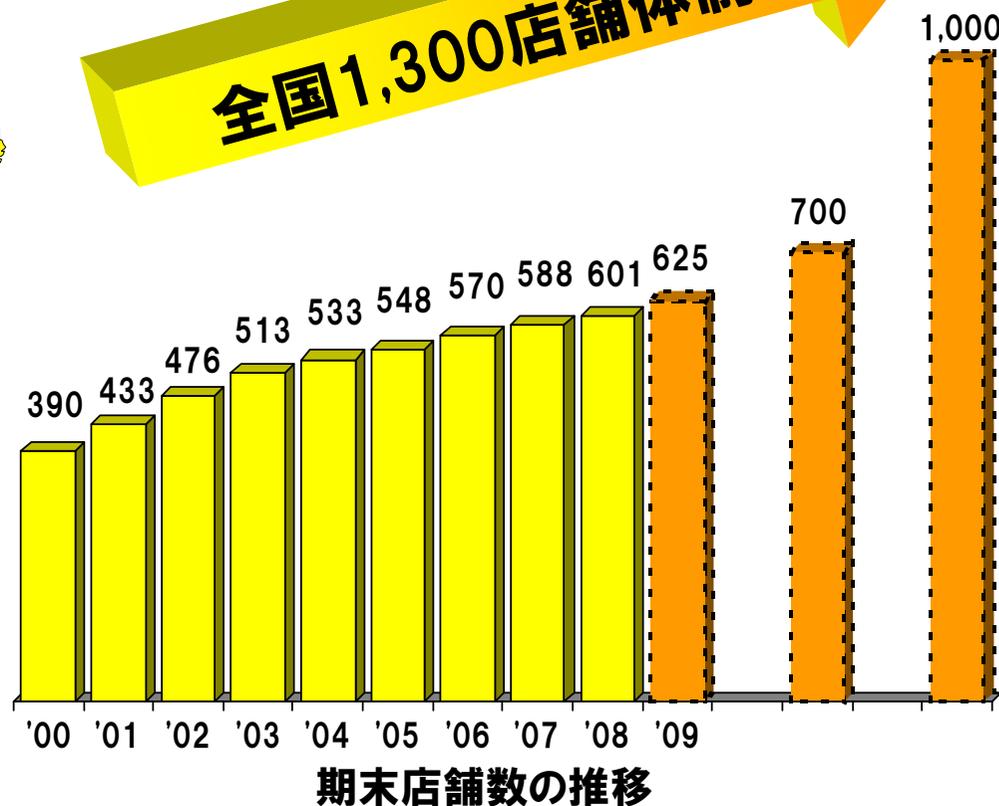
- ◎ 東京・神奈川・近畿・広島に重点
- 埼玉・千葉・愛知・静岡のドミナント強化
- 早期に九州進出をめざす

出店展望

■ 展開地域 ■ 未開発地域
(2008年3月末現在)



全国1,300店舗体制へ



商品戦略:EDLP戦略

EDLP (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年~'00年)

反省点・・・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」



「毎日がこの価格」お客様の満足と信頼を得る為に、「どこよりも安く」を継続的に

提供するEDLP(Everyday Low Price)戦略を推進

- ・新規顧客の拡大と購買点数の増加によって、個店売上の向上を図る
- ・低価格商品の拡大によって、「ワークマンは安い」「作業服ならワークマン」の定着を目指す

- 商品群の核となる商品を従来価格の1/3~1/2で開発
- 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
- 一度開発した商品も、品質、価格面の見直しを行う

EDLP商品1例



商品名	従来の定番品 '00年まで (税抜、円)	初期EDLP '01年～'04年 (税抜、円)	新EDLP '05年～ (税込、円)
すべり止め手袋1ダース	880	398	超低価格 288
メッシュキャップ	580	390	
純綿軍足5足組	980	395	
吸汗速乾半袖Tシャツ	980	—	
食品用長袖白衣	1,900	—	ミドルゾーン 980
作業ブルゾン	2,900	1,900	
つなぎ服	3,900	—	
ニッカズボン	3,500	1,900	
スニーカータイプ安全靴	2,900	1,900	
インナー付防寒長靴	3,900	2,900	
透湿素材レインスーツ	5,800	3,900	

目次

配当金について

配当金について

■ 基本方針

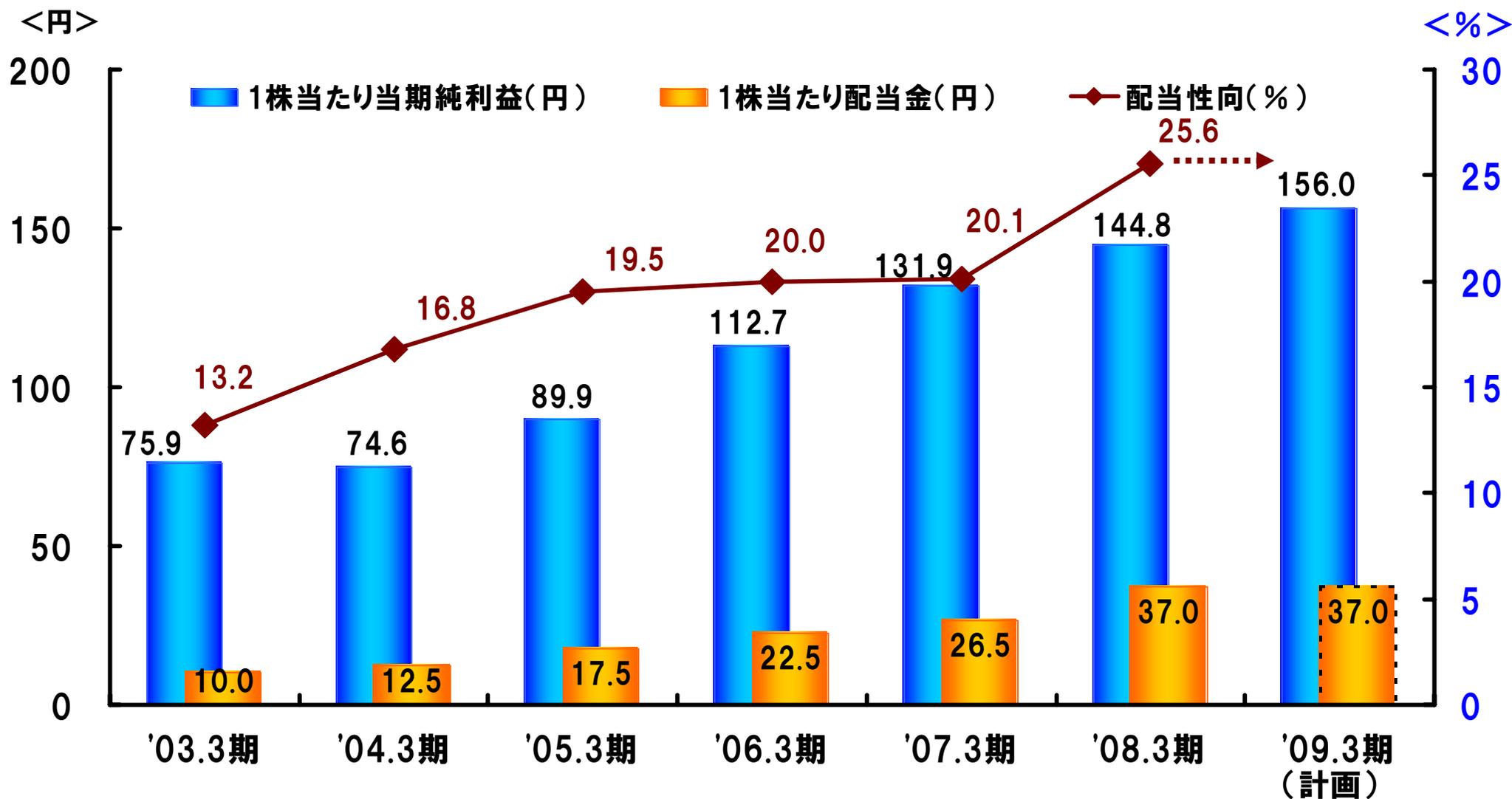
当社は、株主の皆様に対して、適正な利益配分の継続を経営の重要課題と位置づけ、今後の成長に必要な内部留保の充実と業績に基づいた利益配分に努めております。

■ 2009年3月期の配当金の目安

前期同様1株当たり37円を公表していますが、業績が固まり次第、配当性向25%を目標として、配当金の修正を発表させていただきます。

※ 2009年3月期の予想1株当たり当期純利益は156円01銭。

1株当たり当期純利益と配当金の推移

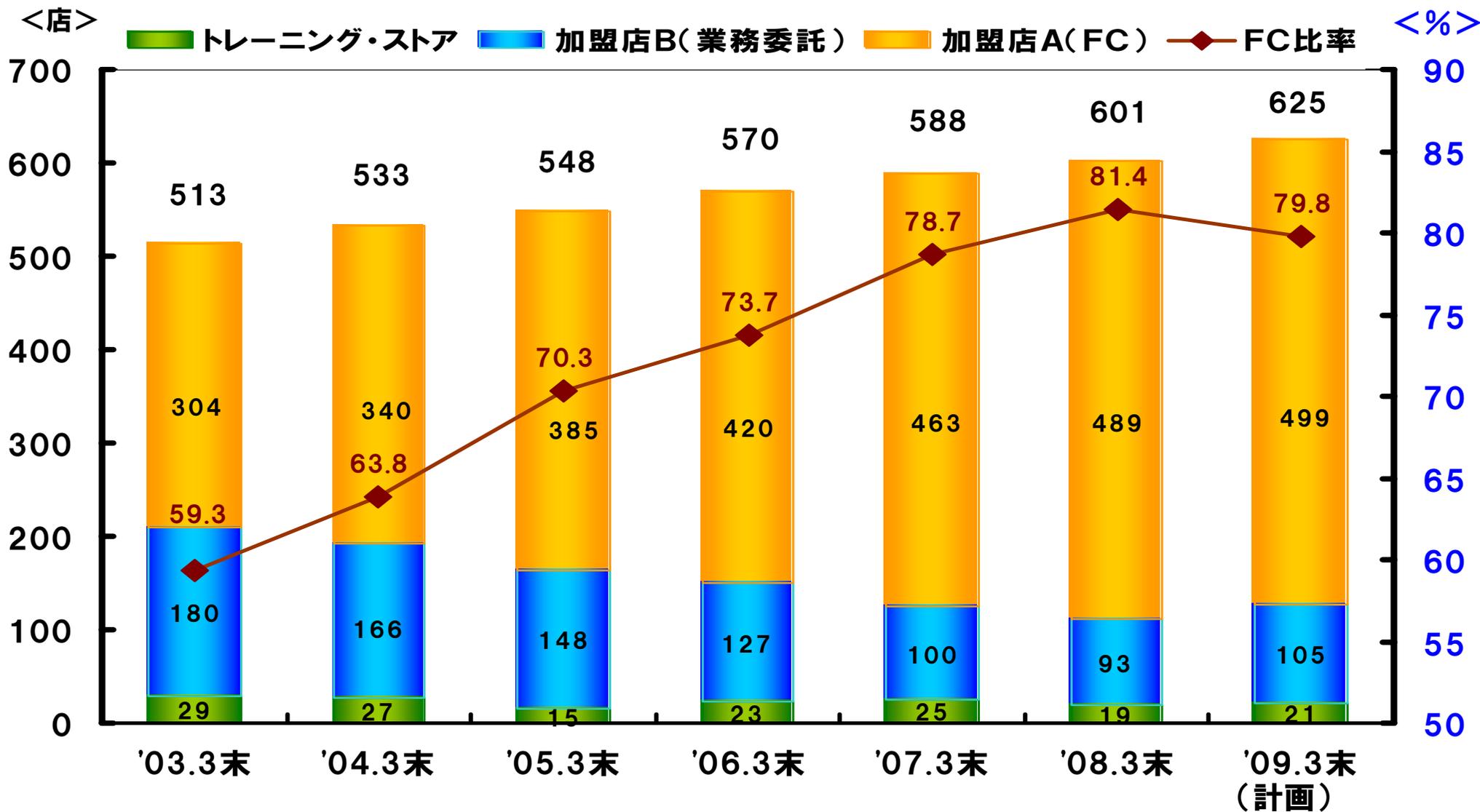


※2007年12月1日付1:2の株式分割により、'07.3期以前は修正値で記載しています。

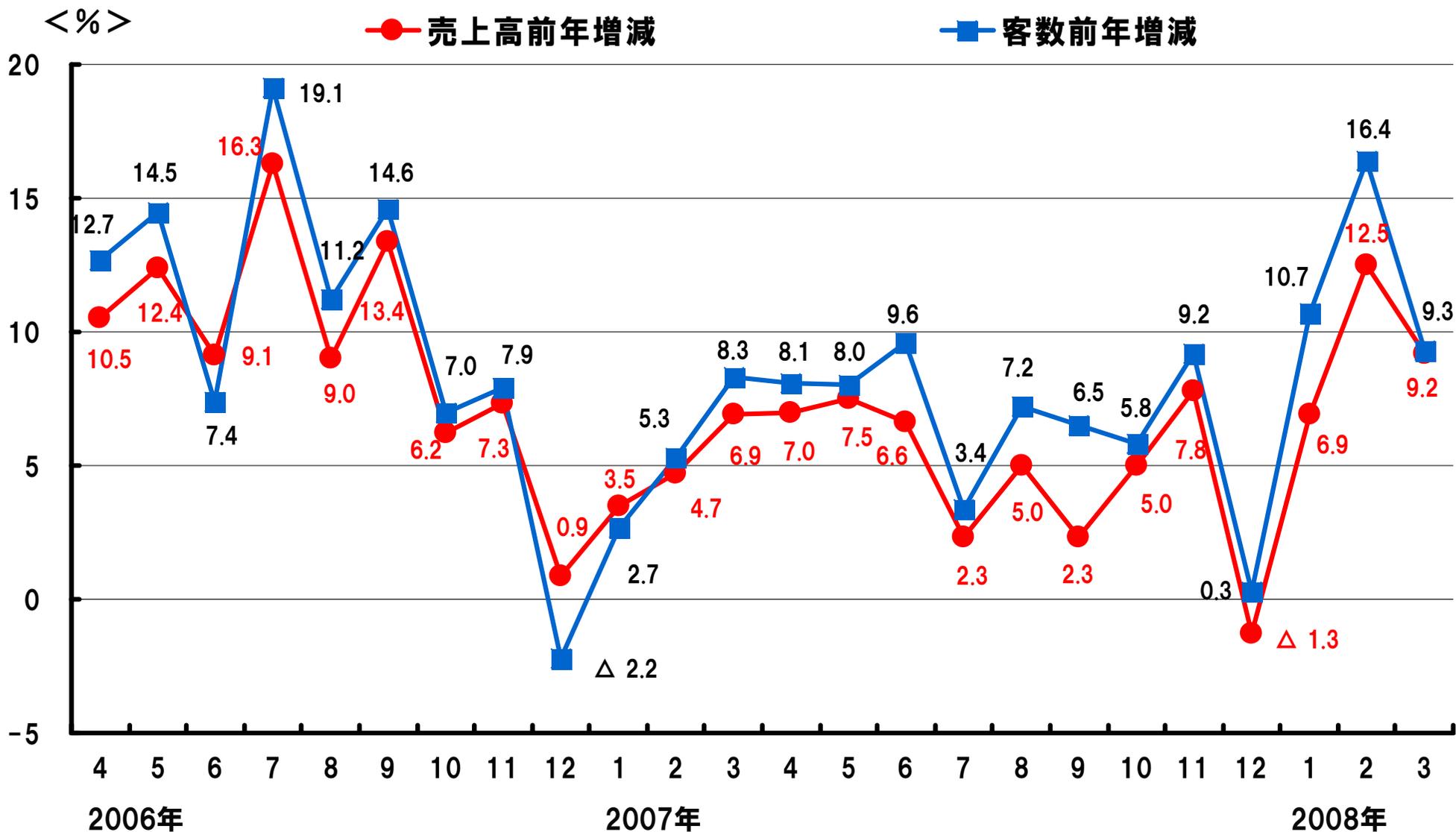
目次

参 考 资 料

運営形態別店舗数の推移

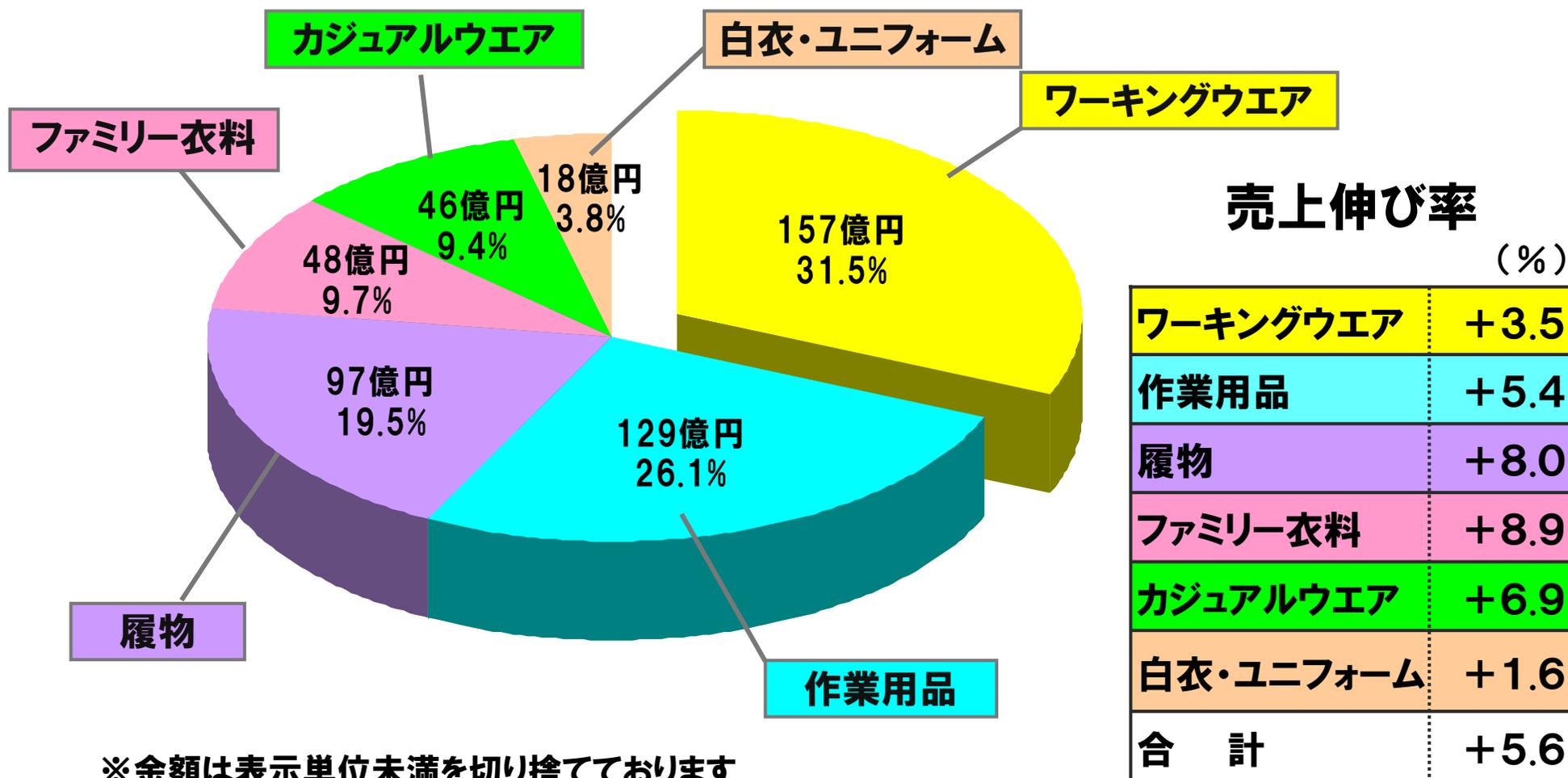


チェーン全店の月次売上高・客数前年同月比の推移



商品別売上構成

チェーン全店売上高498億円（2008年3月期）



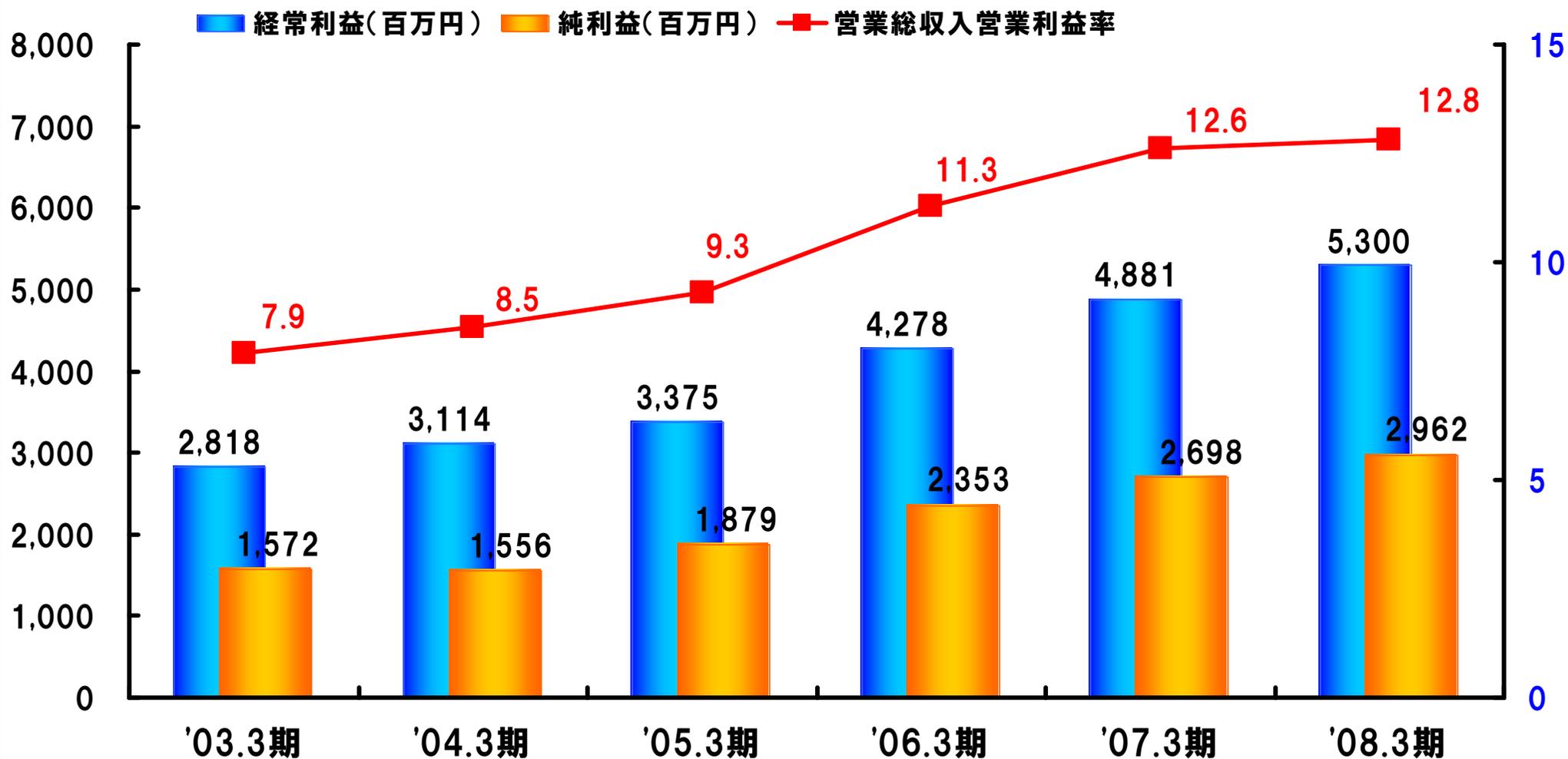
※金額は表示単位未満を切り捨てております

利益(率)の推移

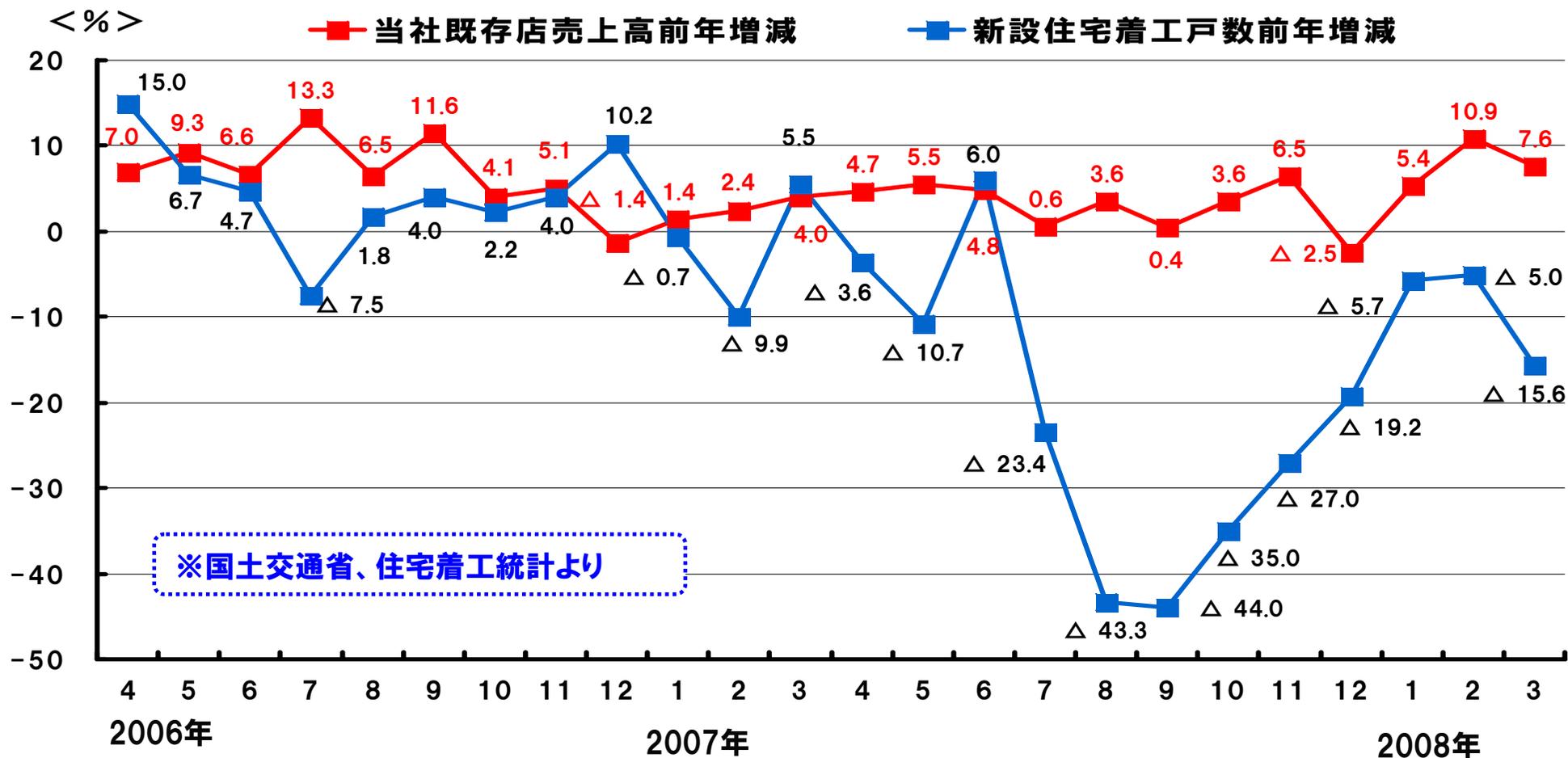


<百万円>

<%>

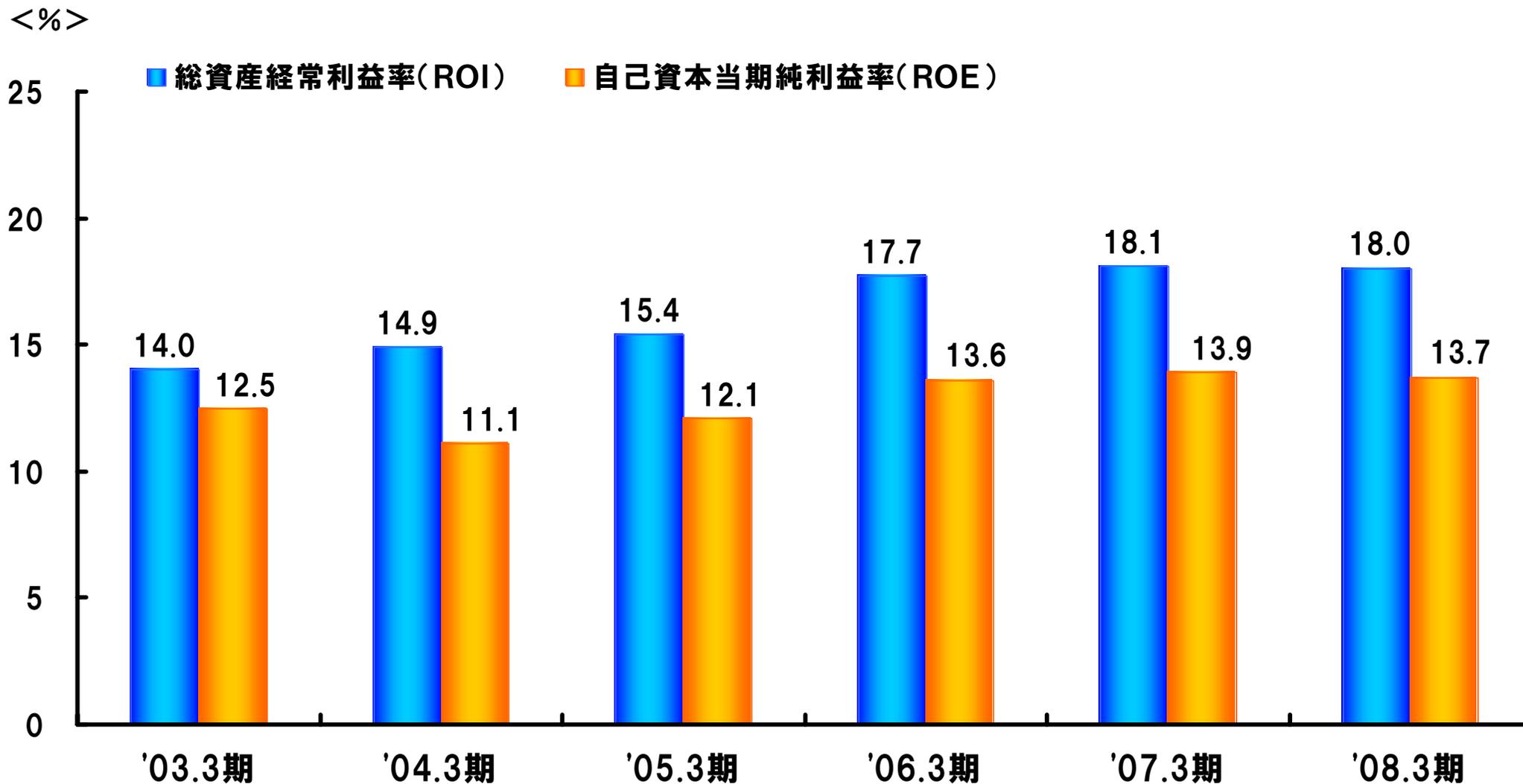


改正建築基準法施行による影響



- 販売面の影響・・・顧客の業種が幅広く、影響はほとんどない
- 出店への影響・・・従来より2～3ヶ月の着工遅れが継続中(地域差あり)

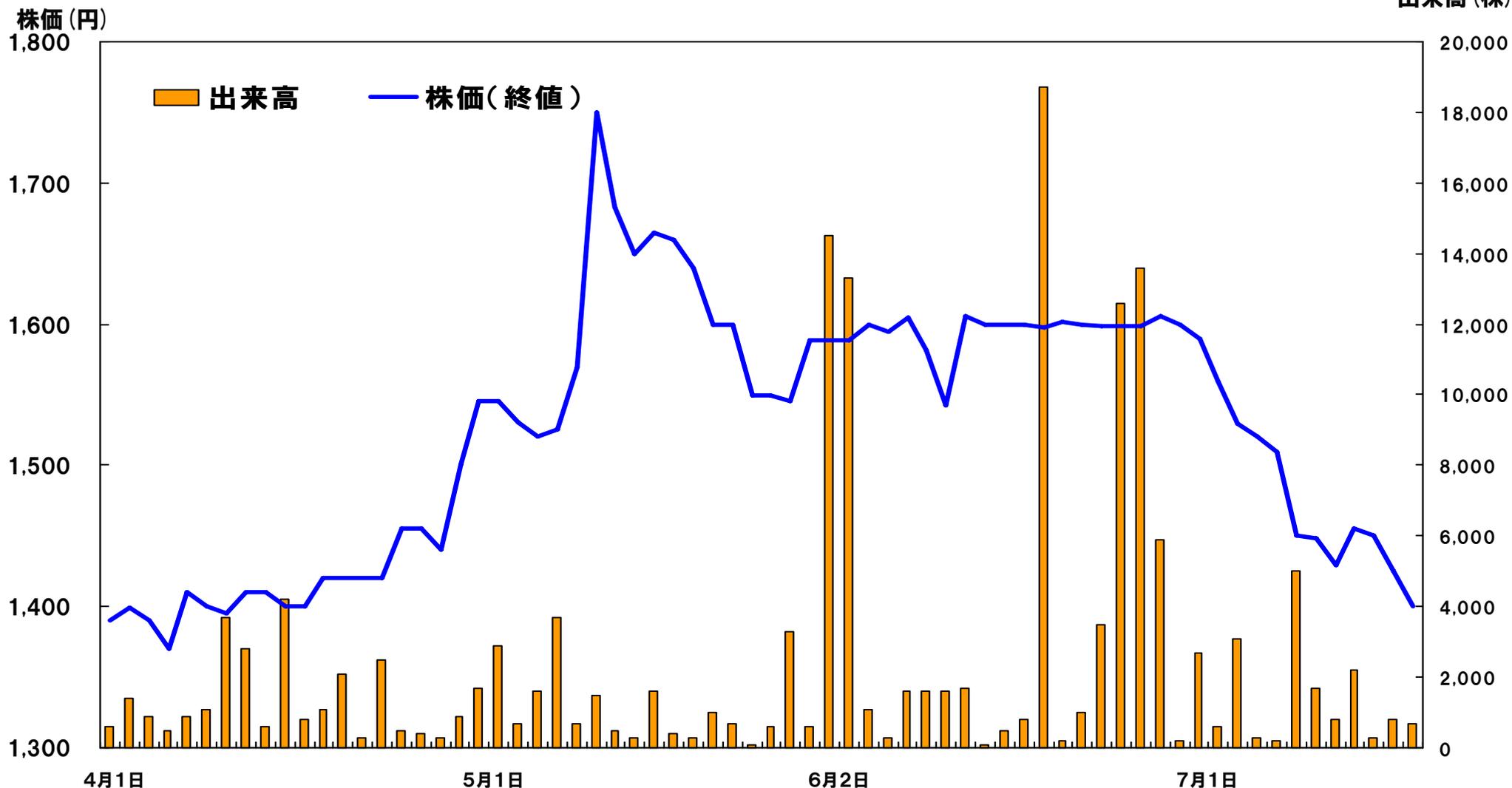
ROIとROEの推移



株価推移



出来高(株)



※期間:2008年4月1日~7月15日まで

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。

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していただきますようお願い申し上げます。

**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:経営企画部IR室

TEL:03-3847-8190

E-mail:wm_seibi@workman.co.jp

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