

2012年3月期 決算説明会

～ プライベート・ブランド商品の開発とコア(核)商品売場を強化 ～



株式会社 ワークマン
2012年5月8日 開催

ご説明内容



- ・2012年3月期決算の概要 P3~P10
- ・今後の戦略について P11~P14
- ・2013年3月期決算の見通し P15~P22
- ・2012年3月期決算の詳細 P23~P28

● 2012年3月期決算の概要

今後の戦略について

2013年3月期決算の見通し

2012年3月期決算の詳細

決算概要



<単位:百万円、%>

	2011年3月期		2012年3月期			
	金額	前期比	実績	前期比	予想	予想比
チェーン全店売上高	51,933	+8.9	60,928	+17.3	58,644	+3.9
(既存店売上高)	—	+6.9	—	+15.6	(+11.3)	(+4.3)
営業総収入	37,010	+11.1	43,971	+18.8	41,901	+4.9
販売費及び一般管理費	7,579	+7.4	7,844	+3.5	7,880	△0.5
営業利益	4,476	+25.7	6,883	+53.8	6,085	+13.1
経常利益	5,391	+21.6	7,866	+45.9	7,003	+12.3
特別損失	557	+391.0	75	△86.5	66	+14.3
当期純利益	2,742	+10.5	4,403	+60.5	3,957	+11.3
1株当たり当期純利益	134円44銭		215円80銭		193円98銭	
1株当たり配当金	40円00銭		65円00銭		40円00銭	

※2012年3月期の予想数値は、2011年11月4日に公表しました数値です。

決算のポイント



出店状況

- 開店 22店舗、閉店 1店舗、2012年3月末 686店舗(前期末比 +21店舗)
- スクラップ&ビルド 1店舗(既存店の活性化)

店舗運営形態

- フランチャイズ・ストア 2012年3月末 562店舗(前期末比 +54店舗)
- フランチャイズ比率 81.9%(前期末比 5.5ポイント増)

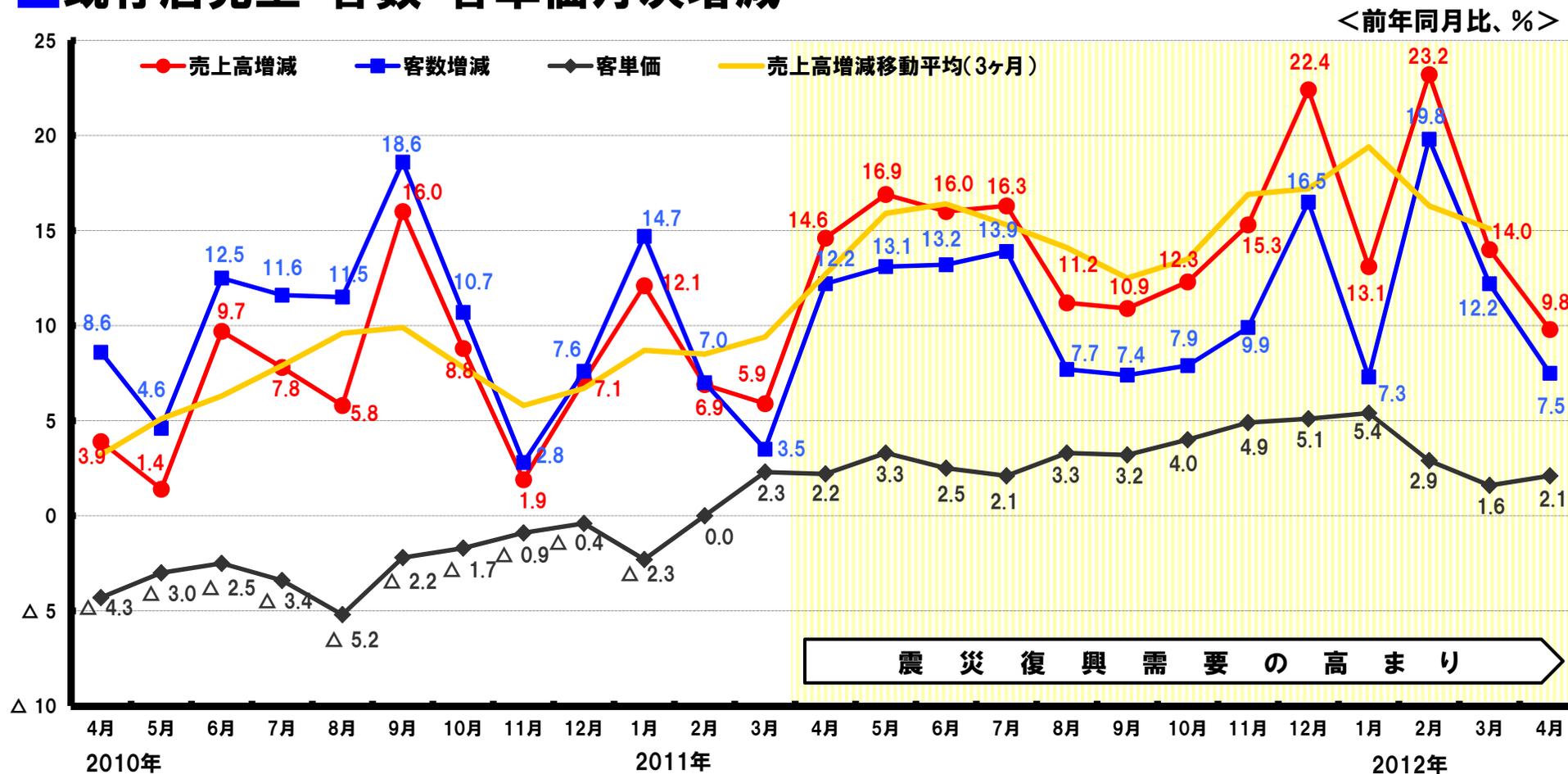
販売強化

- 低価格政策の推進でエブリデー・ロー・プライス(EDLP)商品を新規に 189アイテム開発
 - ・ エブリデー・ロー・プライス(EDLP)商品の売上高 225億98百万円(前期比 +5.3%)
 - ・ チェーン全店売上高に占める構成比 37.1%(前期比 4.2ポイント減)
 - ・ 販売点数構成比 45.1%(前期比 9.5ポイント減)
- 既存店舗 95店舗で売場改装実施(売場の標準化)
- フランチャイズ・ストア荒利益率 35.2%(前期比 0.1ポイント増)

月次推移と要因



■ 既存店売上・客数・客単価月次増減



販売状況



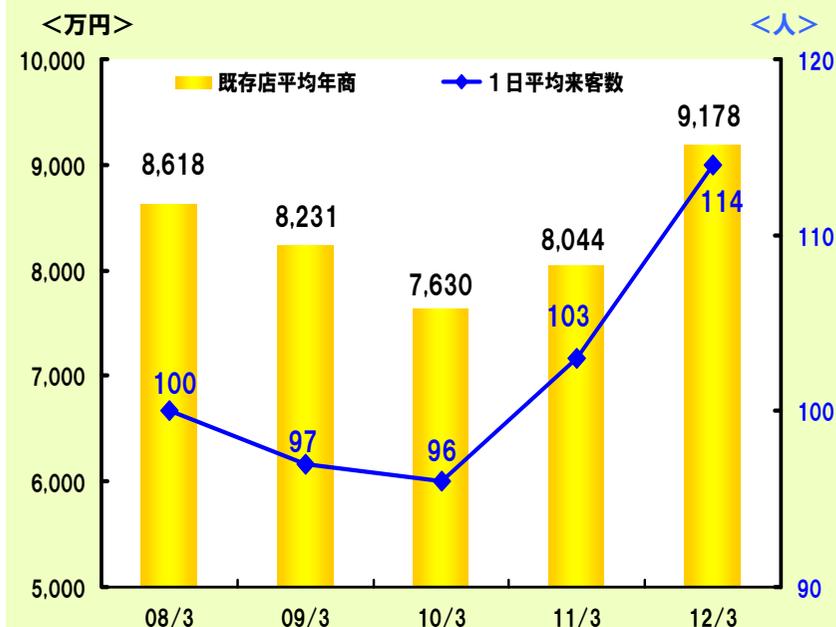
チェーン全店売上高 609億円 客数2,655万人

<前期比、%>

	チェーン全店	既存店
売上高	+17.3%	+15.6%
客数	+13.6%	+11.7%
1日当たり平均客数	—	114人
客単価	2,294円	2,301円
	+3.3%	+3.4%
1品単価	830円	832円
1人当たり買上点数	2.8点	2.8点

※1日当たり平均客数は、運営形態により営業日数が異なる為、概数を記載しています。

既存店1店舗の平均年商と1日平均来店客数の推移



※2011年3月期以前の平均年商及び平均来店客数は各期毎に発表した数値を使用しており、対象店舗は2012年3月期の既存店舗とは異なります。

県別既存店前年同期比



既存店売上高前年同期比 +15.6%

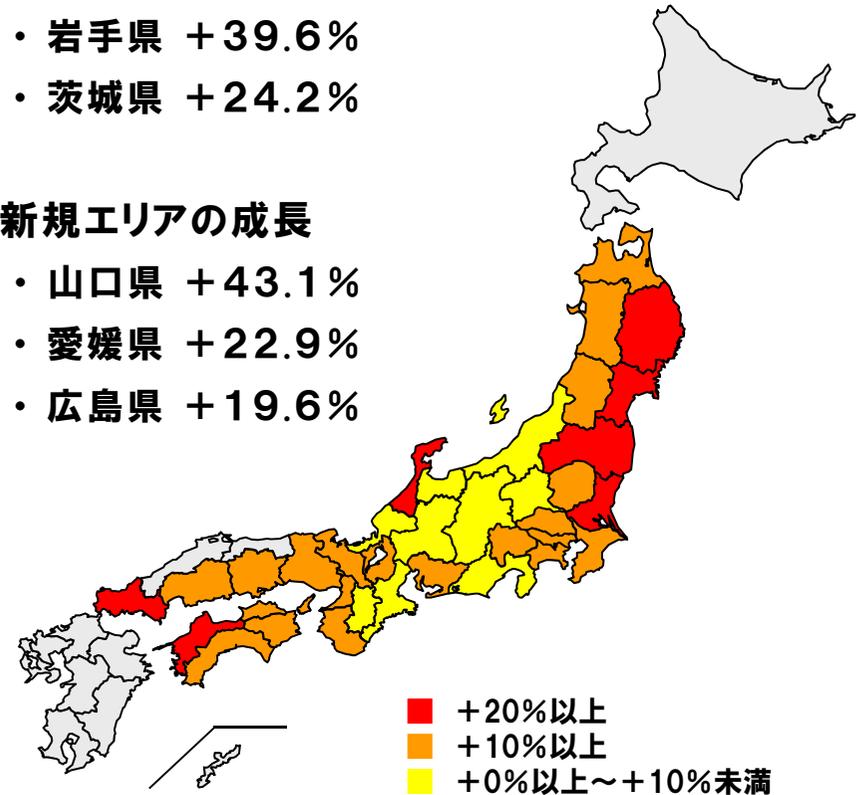
	東日本エリア 既存店	西日本エリア 既存店
売上高	+19.4%	+10.8%
客数	+14.8%	+7.8%
客単価	2,333円	2,235円
	+4.0%	+2.8%
1品単価	830円	834円
1人当たり買上点数	2.8点	2.7点

■ 震災による復旧・復興作業の影響

- ・ 宮城県 +73.0%
- ・ 福島県 +48.5%
- ・ 岩手県 +39.6%
- ・ 茨城県 +24.2%

■ 新規エリアの成長

- ・ 山口県 +43.1%
- ・ 愛媛県 +22.9%
- ・ 広島県 +19.6%



商品別売上高と要因



■チェーン全店商品別売上高

<単位:百万円、%>

商品別	2011年3月期		2012年3月期		要因
	売上高	前期比	売上高	前期比	
ファミリー衣料 肌着・靴下・帽子・タオル・エプロン等	5,169	+12.0	6,008	+16.2	機能性(吸汗速乾・発熱等)に優れた肌着、靴下の販売が好調。 主力商品のコア(核)売場展開。
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・ブルゾン等	5,034	+14.9	6,127	+21.7	ワーキングインナーとして、半袖Tシャツやハイネックシャツの販売が好調。 主力商品のコア(核)売場展開。
ワーキングウェア 作業ジャンパー・作業ズボン・つなぎ服・着衣料等	14,776	+6.8	17,380	+17.6	通年物、シーズン物を問わず、作業服の需要増。機能性(消臭、通気、蓄熱等)に優れた作業服の販売が好調。
履物 安全靴・安全スニーカー・地下足袋・長靴・厨房シューズ等	10,803	+7.8	12,691	+17.5	安全スニーカー、安全長靴、足袋靴の販売が好調。
作業用品 軍手・革手袋・加工手袋・合羽・ヘルメット・マスク等	14,301	+10.2	16,831	+17.7	軍手、すべり止め手袋、ビニール手袋、合羽、ヤッケの販売が好調。
その他 食品白衣・医療白衣・オフィスユニフォーム・不織布作業服等	1,849	+0.3	1,889	+2.1	不織布用品(使い捨てタイプのツナギ服、ヤッケ、マスク等)の販売が好調。
合計	51,933	+8.9	60,928	+17.3	

商品別売上構成



■チェーン全店商品別売上構成比前期比較

		<%>					
		2008年3月期	2009年3月期	2010年3月期	2011年3月期	2012年3月期	前期増減 (2011~ 2012)
衣 料	ファミリー衣料	9.7	9.7	9.7	10.0	9.9	△0.1
	カジュアルウェア	9.4	9.6	9.2	9.7	10.1	+0.4
	ワーキングウェア	31.5	30.1	29.0	28.4	28.5	+0.1
用 品	履物	19.5	20.1	21.0	20.8	20.8	+0.0
	作業用品	26.1	26.9	27.2	27.5	27.6	+0.1
そ の 他	白衣・ユニフォーム	3.8	3.6	3.9	3.6	3.1	△0.5
合計		100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

2012年3月期決算の概要

● **今後の戦略について**

2013年3月期決算の見通し

2012年3月期決算の詳細

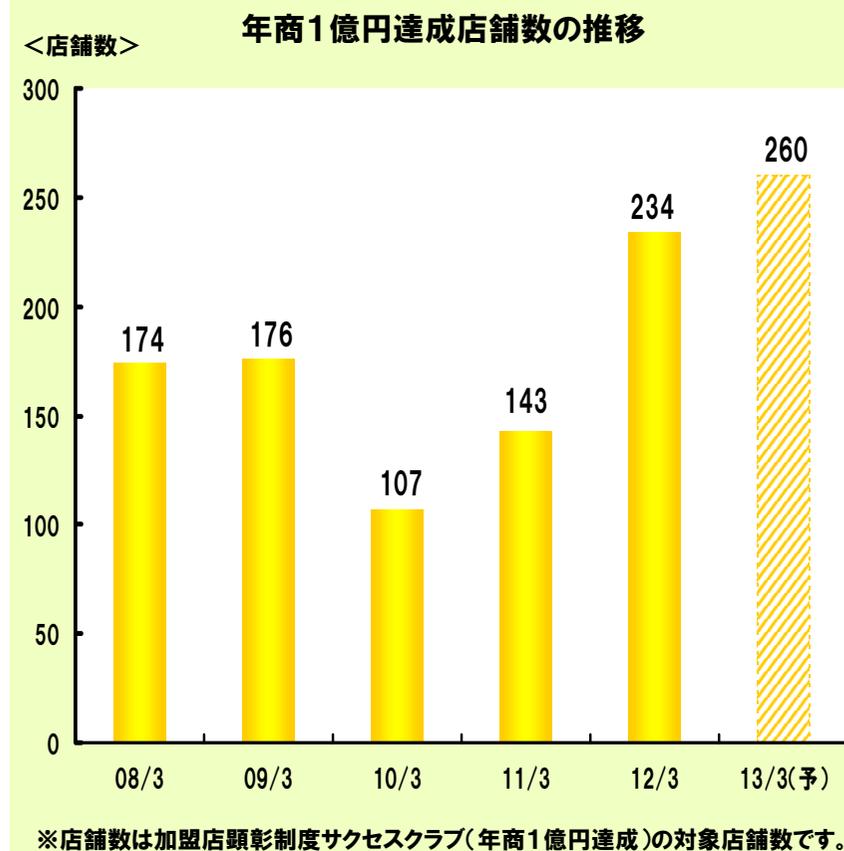
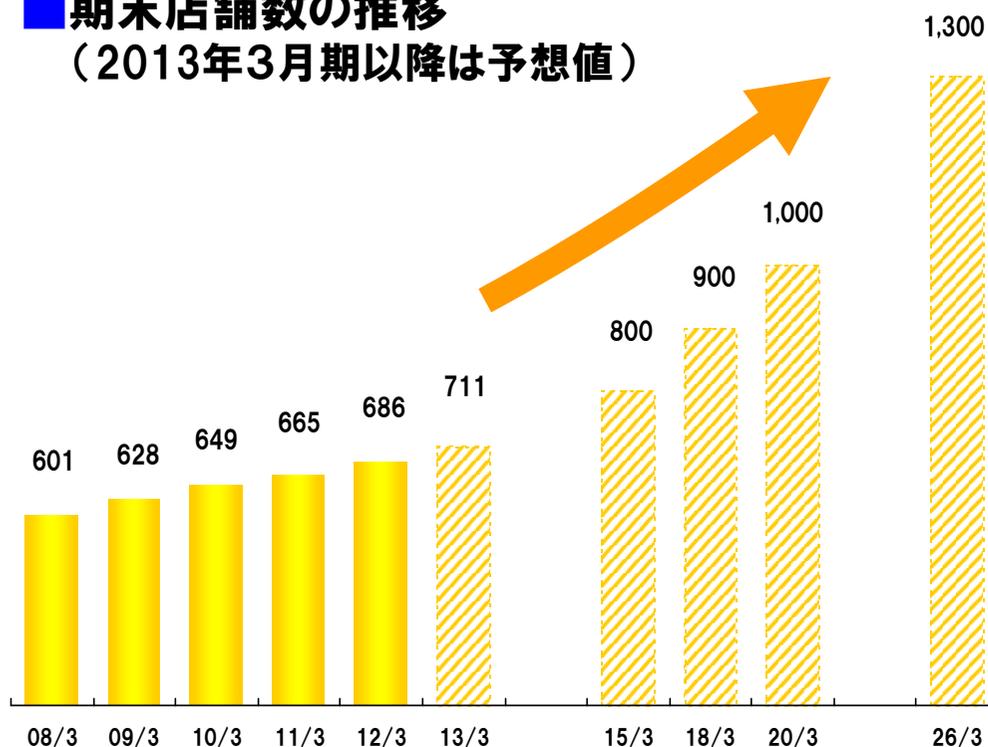
出店目標



店舗数拡大による客数増加と個店売上の向上を図る

- 2020年に1,000店舗を展開し日本全国どこでも購入できる店舗展開を目指す
- 年商1億円店舗の拡大

■ 期末店舗数の推移 (2013年3月期以降は予想値)



プライベート・ブランド(PB)商品の開発とコア(核)商品売場の強化

- エブリデー・ロー・プライス(EDLP)で低価格政策を推進
- プライベート・ブランド(PB)商品の開発
 - 海外直接貿易取引
 - ・ 中国、ベトナム、ミャンマー、インドネシア等で生産
 - ・ コスト削減による利益率向上
 - ・ 商品の安定供給と原価上昇リスクへの備え
→販売状況、供給体制等を検証し商品と取引量を順次拡大
 - 「WORKMAN BEST」の開発
 - ・ 品質、機能、価格で差別化した商品を「WORKMAN BEST」ネームで展開
 - ・ 他店との差別化で客数増加を図る
- コア(核)商品売場の強化
 - ・ 売れ筋商品を明確にした売場作り(陳列方法・販促媒体活用)
→来店客に分かりやすい売場で買上点数増

1,000店舗体制に向けた物流網の整備

- **西日本流通センター新設(2013年6月竣工予定)**
 - ・ 滋賀県竜王町に延床面積 約7,200坪の流通センターを新設
 - ・ 西日本の出店強化
 - ・ 海外直接貿易取引の推進
- **倉庫拡張**
 - ・ 流通センターの新設で商品ストックスペースを大幅に拡張
 - ・ 流通センター取扱い商品(オンラインで在庫確認が可能)の増加で、加盟店の発注業務、在庫管理をサポート
 - ・ プライベート・ブランド(PB)商品の開発を強化
- **配送網の整備**
 - ・ チャーター便による夜間配送網の拡大
夜間配送店舗のカバー率 98%へ向上(2012年3月末実績90%)
 - ・ 商品の発注から納品までのリードタイムを短縮し、加盟店の発注業務、在庫管理をサポート

2012年3月期決算の概要

今後の戦略について

 **2013年3月期決算の見通し**

2012年3月期決算の詳細

決算の見通し



<単位:百万円、%>

	2012年3月期		2013年3月期予想	
	金額	前期比	金額	前期比
チェーン全店売上高	60,928	+17.3	64,580	+6.0
(既存店売上高)	—	+15.6	—	+3.8
営業総収入	43,971	+18.8	45,161	+2.7
販売費及び一般管理費	7,844	+3.5	7,927	+1.1
営業利益	6,883	+53.8	7,433	+8.0
経常利益	7,866	+45.9	8,444	+7.3
特別損失	75	△86.5	81	+7.3
当期純利益	4,403	+60.5	4,920	+11.7
1株当たり当期純利益	215円80銭		241円15銭	
期末営業店舗数	686店舗		711店舗	

決算の見通しポイント



通期業績予想

■ 弊社を取り巻く環境

- ・ 東日本: 震災復興作業の本格化で作業服・作業関連用品の需要増
- ・ 東 北: 急激な需要増により前年のハードルは高い
- ・ 西日本: 店舗年齢の若いエリア(近畿・中国・四国・九州)の知名度向上で来店客数増

■ 販売予想

- ・ チェーン全店売上高 645億円 前期比 +6.0%(上期 +7.0% 下期 +5.1%)
- ・ 既存店売上高前期比 +3.8%(上期 +5.0% 下期 +2.7%)
- ・ 既存店客数前期比 +4.0%前後を想定
- ・ 東北6県合計で既存店売上高前期比 +0.6%を想定(前期実績 +34.8%)

■ 利益予想

- ・ 経常利益 84億円 前期比 +7.3%
- ・ 当期純利益 49億円 前期比 +11.7%
- ・ 3期連続の増収増益で過去最高益更新へ

出店計画

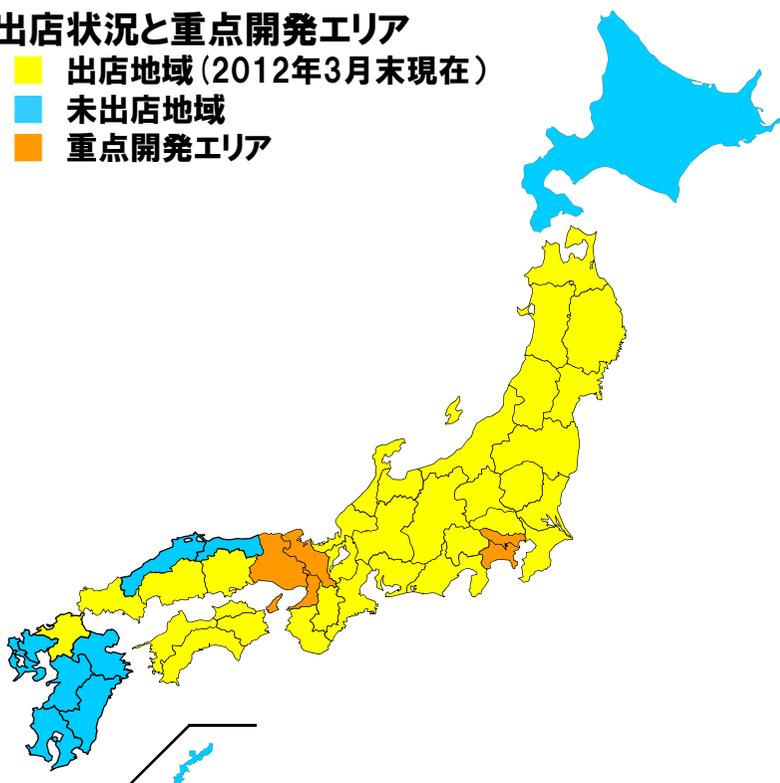


2013年3月期計画

- 開店 25店舗で、711店舗(前期末比 +25店舗)
- スクラップ&ビルド(既存店の活性化) 2店舗
- 人口の多い、南関東、近畿エリアの出店拡大と、千葉県、愛知県でのドミナント形成

出店状況と重点開発エリア

- 出店地域(2012年3月末現在)
- 未出店地域
- 重点開発エリア



地域別出店計画

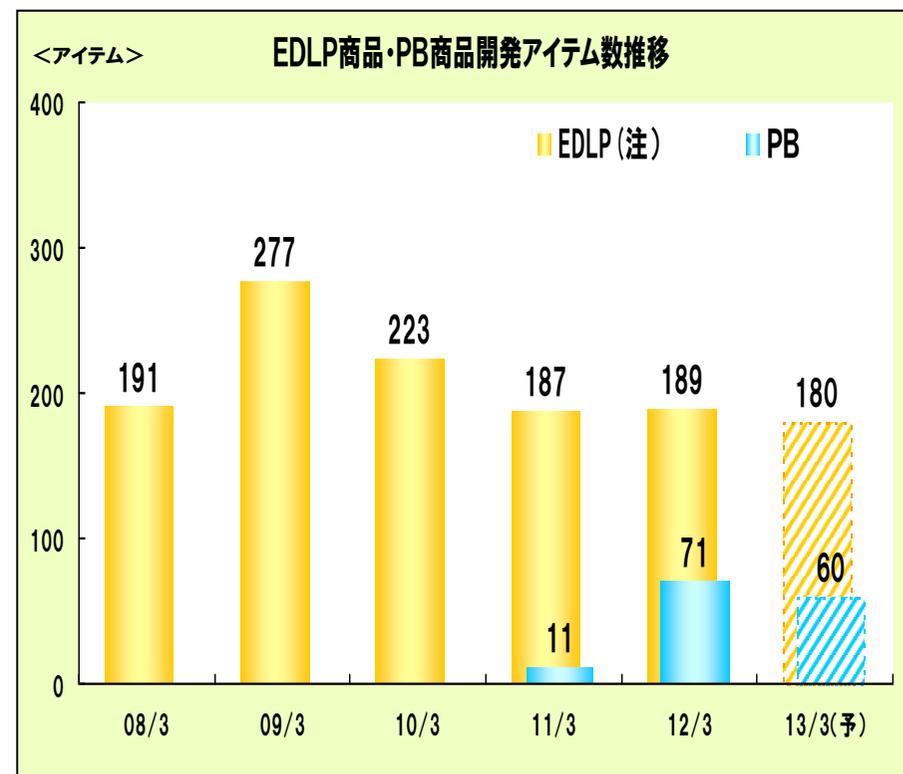
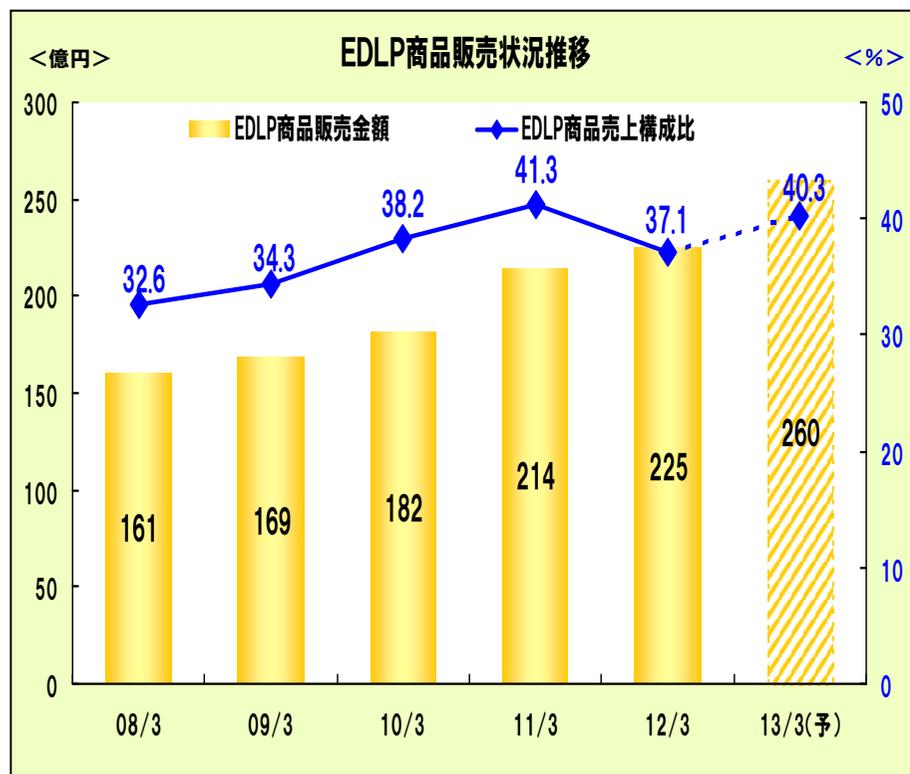
<店舗数>

地域	上期計画	下期計画	通期計画
関東	3	4	7
中部	1	2	3
近畿	4	2	6
中国	1	2	3
四国	2	1	3
九州	2	1	3
合計	13	12	25

※スクラップ&ビルドは、上期1店舗、下期1店舗を計画しております。

2013年3月期計画

- 競争力のある商品開発
- エブリデー・ロー・プライス(EDLP)商品 180アイテムの開発で、低価格政策を推進
- プライベート・ブランド(PB)商品 60アイテムの開発で、価格、品質、機能で差別化



(注) 1. EDLP商品の中にPB商品が含まれております。(一部のPBを除く)
 2. 2012年3月期のEDLP商品展開数は868アイテムです。(全商品の約57%)

加盟店サポート強化

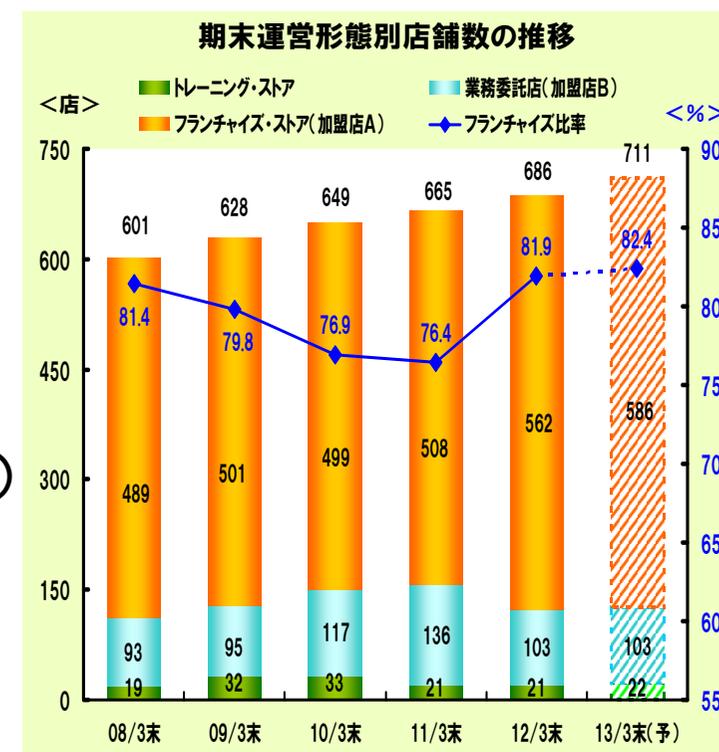


■加盟店サポート強化

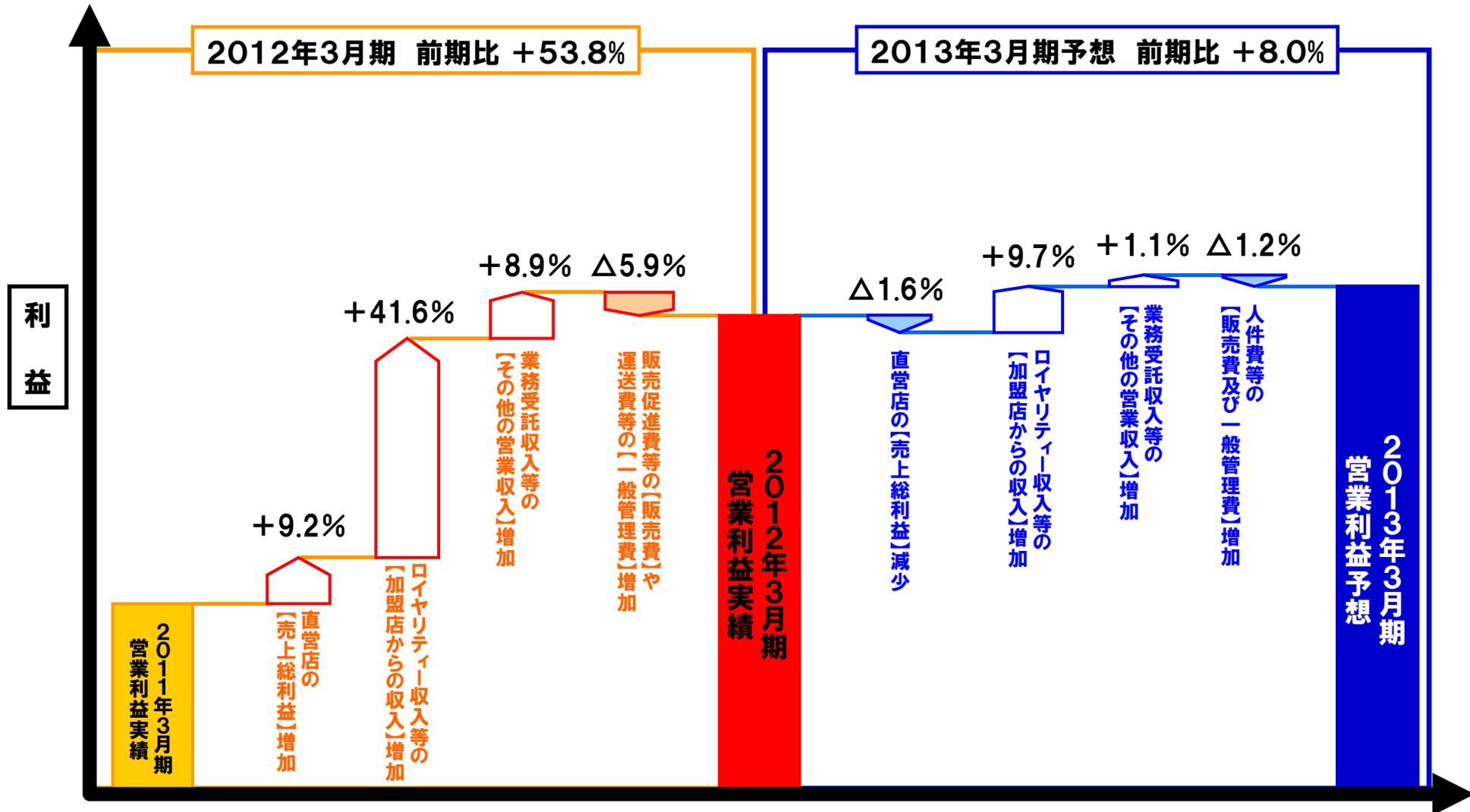
- 他社と差別化した、魅力ある商品の展開
- シーズンのコア(核)となるエブリデー・ロー・プライス(EDLP)商品の売場提案を強化
→販売分析に基づく商品陳列量の最適化と統一された販促媒体の活用
- 売場改装推進(店舗年齢が高い店舗を中心に売場を新レイアウトへ変更)
- 発注システムの向上

■売上、荒利益率向上でフランチャイズ・ストア化を推進

- 2013年3月末フランチャイズ・ストア 586店舗
- 前期末比 +24店舗
- 運営形態変更計画
業務委託店(加盟店B契約)→フランチャイズ・ストア
(加盟店A契約)へ 30店舗変更(前期実績 57店舗)



収益分析グラフ



※数値は営業利益の増減に影響を与える
 主な要因を概数で表したものです。

要因と結果

配当金について

■ 基本方針

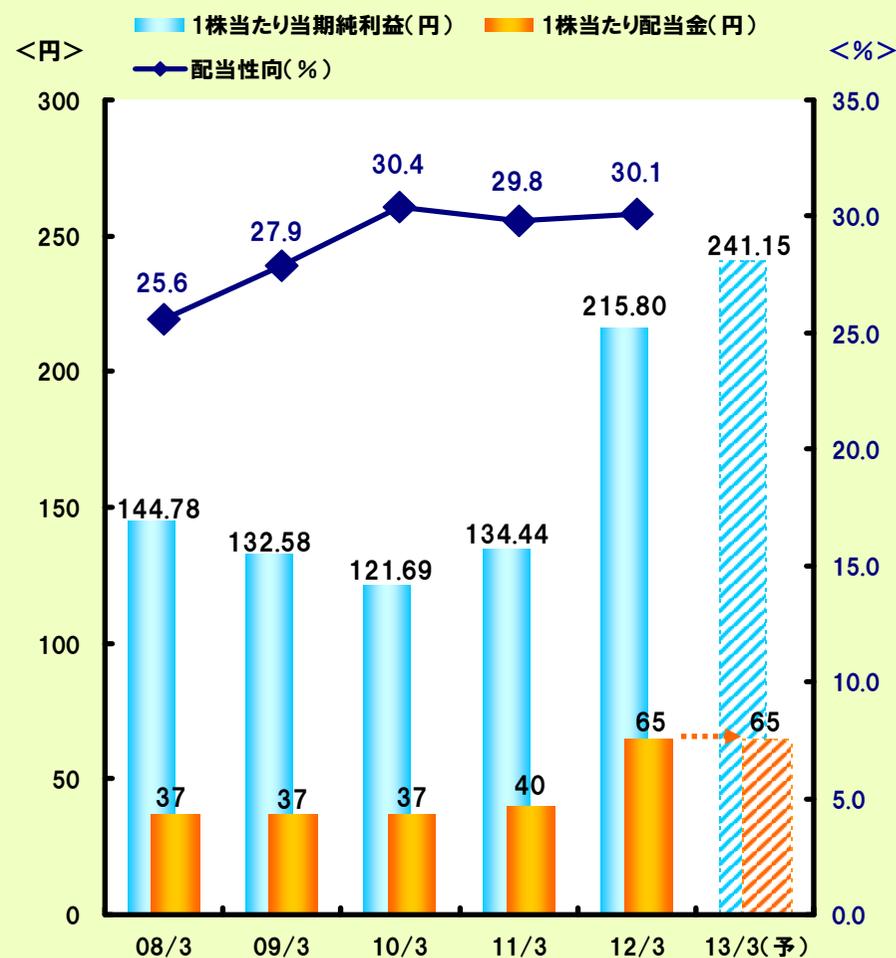
弊社は、株主の皆様に対して、適正な利益配分を継続して実施することを経営の重要課題と位置づけ、永続的な成長を実現するために必要な内部留保の充実を図りながら、業績に基づいた利益の配分を行うことを基本方針としております。

■ 配当性向 30%を目処

■ 1株当たり配当金

- ・ 2012年3月期
25円増配し 65円を予定しております。
- ・ 2013年3月期
前期同様の 65円を予想しております。

1株当たり当期純利益と配当金の推移



2012年3月期決算の概要

今後の戦略について

2013年3月期決算の見通し

● **2012年3月期決算の詳細**

貸借対照表1



<単位:百万円>

資産の部	2011年 3月期末	2012年 3月期末	増減	増減要因
流動資産	24,426	30,083	5,657	
現金及び預金	15,769	20,260	4,490	
加盟店貸勘定	3,985	4,831	846	対象店舗が67店舗増加(449店舗→516店舗) 店舗在庫の増加で貸付金額が1店舗当たり約49万円増加
商品	3,713	3,898	184	流通センター在庫が直接貿易の取引増加で5億48百万円増加 海外仕入の未着商品で83百万円計上 店舗在庫は直営店33店舗減少により4億47百万円減少
固定資産	13,543	13,399	△144	
有形固定資産	6,722	6,579	△142	
建物(純額)	2,361	2,173	△187	出店・閉店状況 出店22店舗、S&B1店舗、閉店1店舗
構築物(純額)	676	624	△51	出店形態(S&B含む) 建物リース21店舗、土地リース2店舗
土地	2,966	2,966	—	
リース資産	425	575	150	8店舗で2億38百万円計上
無形固定資産	179	174	△5	商標権の取得とソフトウェアの償却
投資その他の資産	6,640	6,644	3	
長期前払費用	706	692	△14	
差入保証金	5,370	5,408	38	建物リース契約での地主への建設協力金の差入
繰延税金資産	550	530	△19	
資産合計	37,969	43,482	5,513	

貸借対照表2



<単位:百万円>

負債/純資産の部	2011年 3月期末	2012年 3月期末	増 減	増 減 要 因
流動負債	7,296	8,993	1,697	
買掛金・加盟店買掛金	2,838	3,607	768	チェーン全店仕入高 前期末より8億26百万円増加
未払法人税等	1,466	2,246	779	
その他	1,556	1,753	197	
未払金	972	1,078	105	
固定負債	2,187	2,415	228	
リース債務	441	646	205	8店舗で2億50百万円計上
資産除去債務	559	577	18	
負債合計	9,483	11,409	1,926	
株主資本	28,485	32,072	3,586	
純資産合計	28,486	32,073	3,586	自己資本比率73.8% 1.2ポイント低下
負債純資産合計	37,969	43,482	5,513	

キャッシュ・フロー計算書



<単位:百万円>

	2011年3月期	2012年3月期	増 減
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,196	5,682	486
投資活動によるキャッシュ・フロー	△404	△1,343	△939
財務活動によるキャッシュ・フロー	△774	△847	△73
現金及び現金同等物の増加額	4,017	3,490	△526
現金及び現金同等物の期首残高	11,752	15,769	4,017
現金及び現金同等物の期末残高	15,769	19,260	3,490

■営業活動によるキャッシュ・フロー(前期比)

- ・税引前当期純利益が 29億57百万円増加
- ・仕入債務の増加額が 3億57百万円増加
- ・加盟店貸勘定が増加した事により 10億53百万円減少
- ・棚卸資産が増加した事により 4億42百万円減少
- ・資産除去債務会計基準の適用に伴う影響が無くなった事で 4億16百万円減少
- ・法人税等支払額で 8億43百万円減少

■投資活動によるキャッシュ・フロー(前期比)

- ・定期預金の預入による支出で 10億円増加

損益計算書1



<単位:百万円、%>

	2011年3月期		2012年3月期			増減要因
	金額	百分比	金額	百分比	前期比	
営業収入	8,876		11,136		+25.5	
加盟店からの収入	5,909		7,769		+31.5	加盟店期中平均店舗数 当期538店舗、前期505店舗 33店舗増加 加盟店売上高 当期527億56百万円、前期433億36百万円 21.7%増加 荒利率 当期35.2%、前期35.1% 0.1%向上
その他の営業収入	2,967		3,366		+13.5	国内メーカーからの仕入高(直買仕入等を除いた)前期比 15.2%増加 業務受託収入16.1%増加
売上高	28,133		32,834		+16.7	
直営店売上高	8,596	(100.0)	8,171	(100.0)	△5.0	直営店期中平均店舗数 当期136店舗、前期151店舗 15店舗減少
加盟店向け商品供給売上高	19,536		24,663		+26.2	加盟店売上高前期比21.7%増加
営業総収入	37,010	100.0	43,971	100.0	+18.8	
直営店売上原価	5,417	14.6	4,579	10.4	△15.5	
加盟店向け商品供給売上原価	19,536	52.8	24,663	56.1	+26.2	加盟店向け商品供給売上高と同額を計上
売上原価	24,953	67.4	29,243	66.5	+17.2	

損益計算書2



<単位:百万円、%>

	2011年3月期		2012年3月期			増減要因
	金額	百分比	金額	百分比	前期比	
売上総利益	(3,179)	(37.0)	(3,591)	(44.0)	+13.0	仕入割戻しの増加と海外直接貿易取引の増加で仕入コストの減少
営業総利益 (営業収入+売上総利益)	12,056	32.6	14,728	33.5	+22.2	
販売費及び一般管理費	7,579	20.5	7,844	17.8	+3.5	増減要因 人件費 約61百万円増加 販売促進費 約1億58百万円増加 (内、顕彰金 約1億67百万円増加) 流通センター運営費用 約2億10百万円増加 旅費交通費・消耗品等 約94百万円増加 直営店舗期中平均15店舗減 約2億10百万円減少 水道光熱費・減価償却費等 約48百万円減少
営業利益	4,476	12.1	6,883	15.7	+53.8	
営業外収益	945	2.6	1,020	2.3	+8.0	
営業外費用	30	0.1	38	0.1	+24.1	
経常利益	5,391	14.6	7,866	17.9	+45.9	
特別損失	557	1.5	75	0.2	△86.5	減損損失 営業不振店7店舗、閉店予定1店舗、転貸店1店舗、遊休店2店舗 合計11店舗で約75百万円
当期純利益	2,742	7.4	4,403	10.0	+60.5	実効税率の見直して繰延税金資産約94百万円取崩

本資料お取扱に関してのお願い



- 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。

**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

銘柄コード: 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/>