

**JASDAQ** 銘柄コード 7564

# 2013年3月期 決算説明会



**株式会社 ワークマン**

2013年5月8日 開催

- ・2013年3月期決算の概要 ..... P3~P10
- ・今後の戦略について ..... P11~P15
- ・2014年3月期決算の見通し ..... P16~P23
- ・2013年3月期決算の詳細 ..... P24~P29

---

# ● 2013年3月期決算の概要

今後の戦略について

2014年3月期決算の見通し

2013年3月期決算の詳細

# 決算概要



<単位:百万円、%>

	2012年3月期		2013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	60,928	+17.3	63,858	+4.8	64,580	△1.1
(既存店売上高)	—	+15.6	—	+2.4	(+3.8)	(△1.4)
営業総収入	43,971	+18.8	45,057	+2.5	45,161	△0.2
販売費及び一般管理費	7,844	+3.5	7,811	△0.4	7,927	△1.5
営業利益	6,883	+53.8	7,394	+7.4	7,433	△0.5
経常利益	7,866	+45.9	8,433	+7.2	8,444	△0.1
特別損失	75	△86.5	55	△26.5	81	△31.5
当期純利益	4,403	+60.5	5,044	+14.6	4,920	+2.5
1株当たり当期純利益	215円80銭		247円26銭		241円15銭	
1株当たり配当金	65円00銭		75円00銭		65円00銭	

※2013年3月期の予想数値は、2012年5月2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 25店舗、閉店 1店舗、2013年3月末 710店舗(前期末比 +24店舗)
- スクラップ&ビルド 2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 2013年3月末 591店舗(前期末比 +29店舗)
- フランチャイズ比率 83.2%(前期末比 1.3ポイント増)

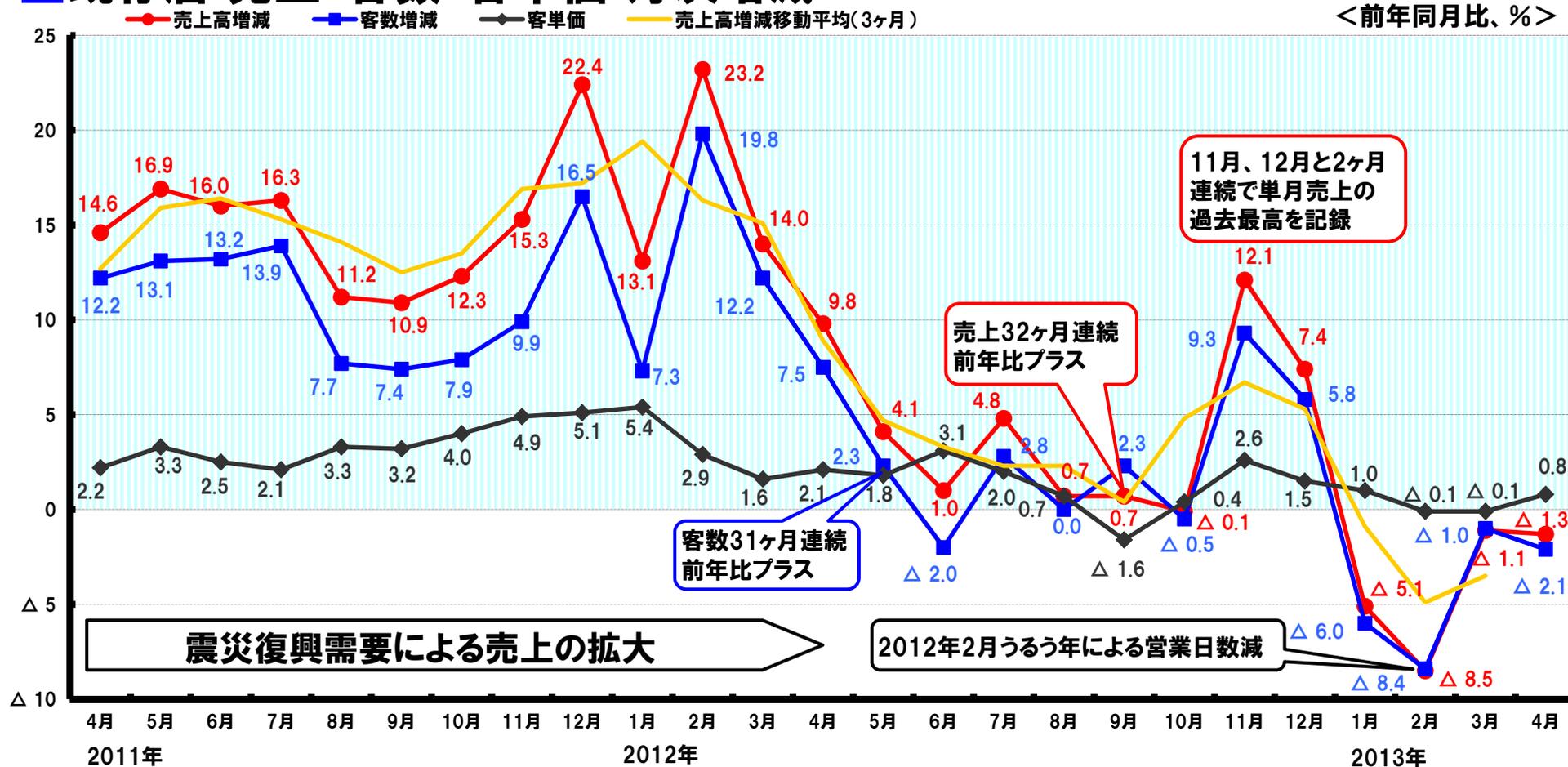
## 販売強化

- 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 219アイテム開発
  - ・エブリデー・ロー・プライス商品の売上高 268億 64百万円(前期比 +18.9%)
  - ・チェーン全店売上高に占める構成比 42.1%(前期比 5.0ポイント増)
  - ・販売点数構成比 50.9%(前期比 5.8ポイント増)
- コーディネート提案した売場づくりを展開
- フランチャイズ・ストア荒利益率 35.3%(前期比 0.1ポイント増)

# 月次推移と要因

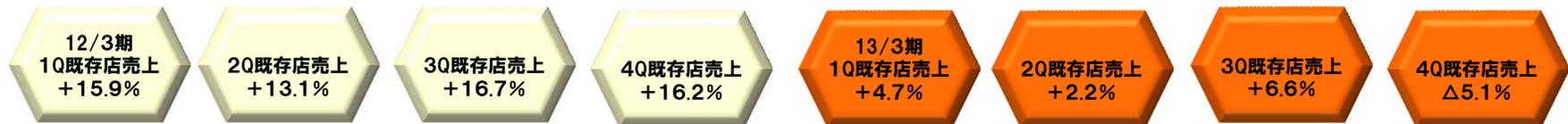


## ■ 既存店 売上・客数・客単価 月次増減



震災復興需要による売上の拡大

2012年2月うるう年による営業日数減



# 販売状況



チェーン全店売上高 638億円 客数2,753万人

<前期比、%>

	チェーン全店	既存店
売上高	+4.8%	+2.4%
客数	+3.7%	+1.0%
1日当たり平均客数	—	118人
客単価	2,320円	2,328円
	+1.1%	+1.4%
1品単価	839円	841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



※2012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2013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

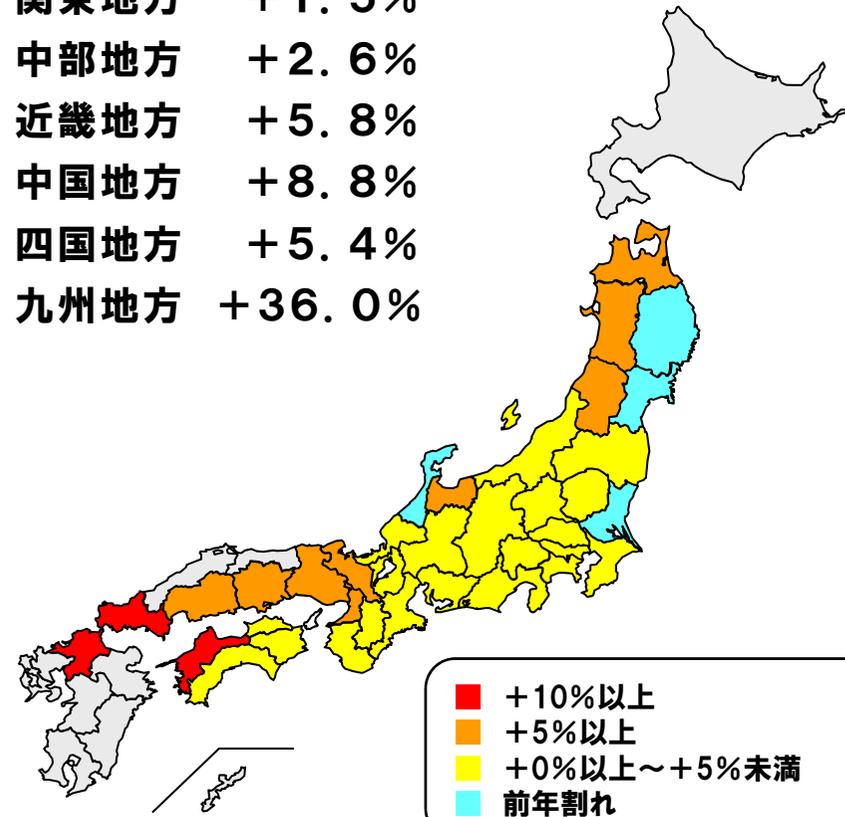


既存店売上高前年同期比 +2.4%

	東日本エリア 既存店	西日本エリア 既存店
売上高	+1.3%	+4.0%
客数	△0.2%	+2.6%
客単価	2,363円	2,262円
	+1.5%	+1.4%
1品単価	840円	842円
1人当たり買上点数	2.8点	2.7点

## 地域別既存店前年同期比

東北地方	+1.0%
関東地方	+1.5%
中部地方	+2.6%
近畿地方	+5.8%
中国地方	+8.8%
四国地方	+5.4%
九州地方	+36.0%



# 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	2012年3月期		2013年3月期		要因
	売上高	前期比	売上高	前期比	
<b>ファミリー衣料</b> 肌着・靴下・帽子・タオル・ エプロン等	6,008	+16.2	6,319	+5.2	春夏:メッシュ靴下、ショートソックス、タオルの販売好調。 秋冬:発熱など防寒肌着の販売が好調。
<b>カジュアルウェア</b> ポロシャツ・Tシャツ・ハイネック シャツ・ブルゾン等	6,127	+21.7	6,478	+5.7	春夏:長袖、半袖ポロシャツが好調。 秋冬:低価格や機能性の高い防寒インナーの販売が好調。
<b>ワーキングウェア</b> 作業ジャンパー・作業ズボン・ つなぎ服・着衣料等	17,380	+17.6	18,498	+6.4	通年:低価格作業ズボンの販売好調。 春夏:消臭抗菌速乾など機能性作業服好調。 秋冬:軽量防寒ジャンパー、パンツ好調。
<b>履物</b> 安全靴・安全スニーカー・地下足 袋・長靴・厨房シューズ等	12,691	+17.5	13,237	+4.3	安全スニーカー、長靴、足袋靴の販売が好調。
<b>作業用品</b> 軍手・革手袋・加工手袋・合羽・ ヘルメット・マスク等	16,831	+17.7	17,425	+3.5	軍手、すべり止めゴム手袋、合羽 防寒手袋、ヤツケの販売が好調。
<b>その他</b> 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	1,889	+2.1	1,899	+0.5	食品白衣、不織布用品の販売が堅調。
<b>合計</b>	60,928	+17.3	63,858	+4.8	

# 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	2013年3月期	前期増減 (2012~ 2013)
衣 料	■ファミリー衣料	9.7	9.7	9.7	10.0	9.9	9.9	+0.0
	■カジュアルウェア	9.4	9.6	9.2	9.7	10.1	10.1	+0.0
	■ワーキングウェア	31.5	30.1	29.0	28.4	28.5	29.0	+0.5
用 品	■履物	19.5	20.1	21.0	20.8	20.8	20.7	△0.1
	■作業用品	26.1	26.9	27.2	27.5	27.6	27.3	△0.3
そ の 他	■白衣・ユニフォーム	3.8	3.6	3.9	3.6	3.1	3.0	△0.1
合計		100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

---

2013年3月期決算の概要

● **今後の戦略について**

2014年3月期決算の見通し

2013年3月期決算の詳細

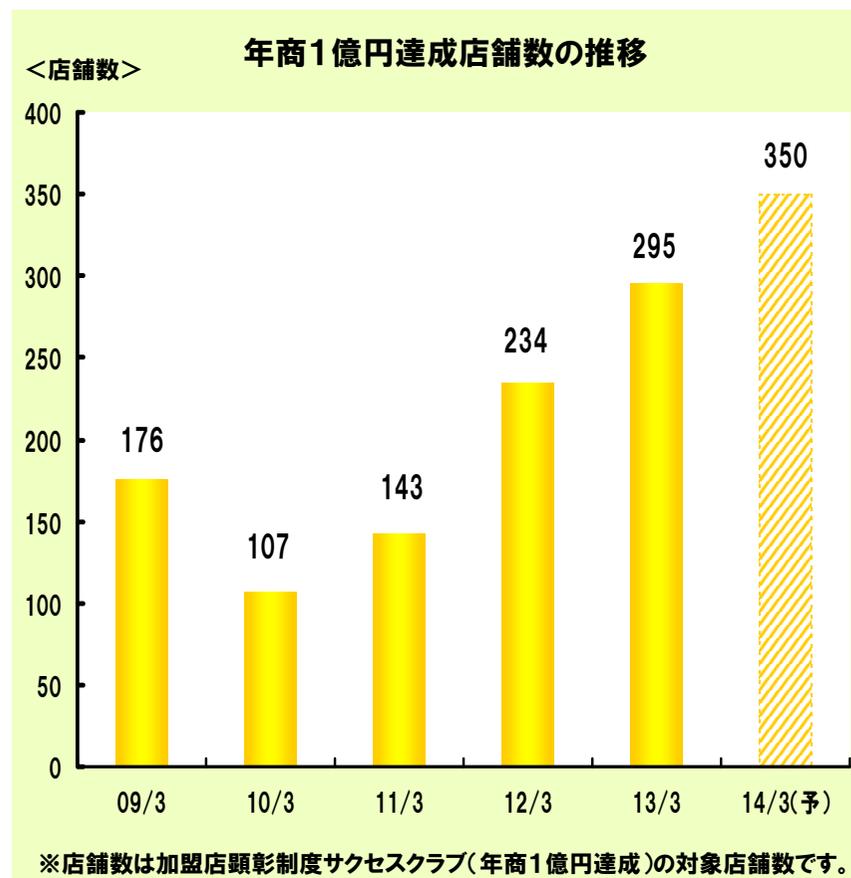
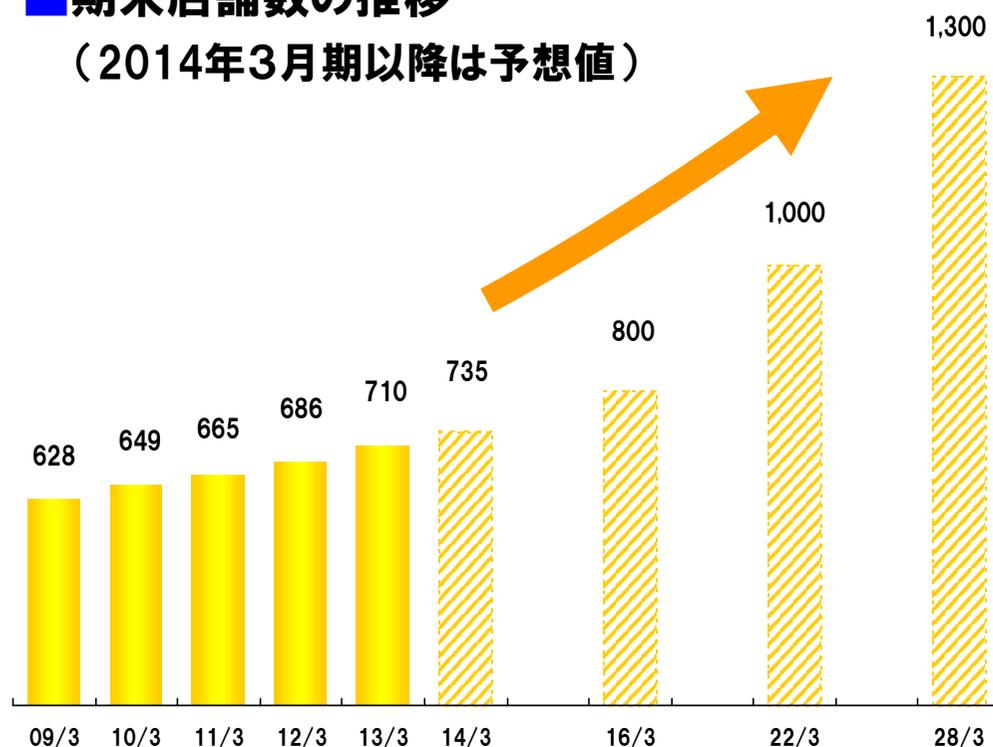
# 出店戦略①



## 店舗数拡大による客数増加と個店売上の向上を図る

- 2022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
- 首都圏への出店に対応した都市型店舗の確立
- 期末店舗数の推移

(2014年3月期以降は予想値)



# 出店戦略②

- 東京23区、横浜、川崎など首都圏への出店に対応した都市型店舗の確立
  - 都市型店舗のモデル店として「練馬高松店」をオープン
  - 店舗面積80坪(標準店舗は100坪)
  - 売場面積を確保する為 { 倉庫(約1.4坪)を店舗の正面に設置  
バックルームを既存店舗の約半分に縮小
  - 今後出店地に合わせレイアウトなど改良



店舗の横から正面に設置した倉庫



バックルームを縮小して売場を確保

## エブリデー・ロー・プライス商品とプライベート・ブランド商品の開発の拡大

- エブリデー・ロー・プライス(EDLP)商品の開発の拡大
- プライベート・ブランド(PB)商品の開発
  - 海外直接貿易取引の拡大
    - ・回転率の高い商品を海外から直接仕入
    - ・中間業者を省くことによるコスト削減で利益率向上
    - ・商品の安定供給と原価上昇リスクへの対応
    - ・同一商品、同等商品の開発から機能性をアップさせた新規商品の製造販売へ
  - 「WORKMAN BEST」の開発
    - ・既存商品を品質、機能を高めた商品を「WORKMAN BEST」として開発
    - ・他店との差別化で客数増加を図る
- コア(核)商品売場の拡大
  - ・売れ筋ベスト100商品の重点販売
  - ・機能コーディネート提案
    - 快適、安全に作業ができる販売商品の組み合わせを売場で提案

## 1,000店舗体制に向けて物流と在庫管理の強化

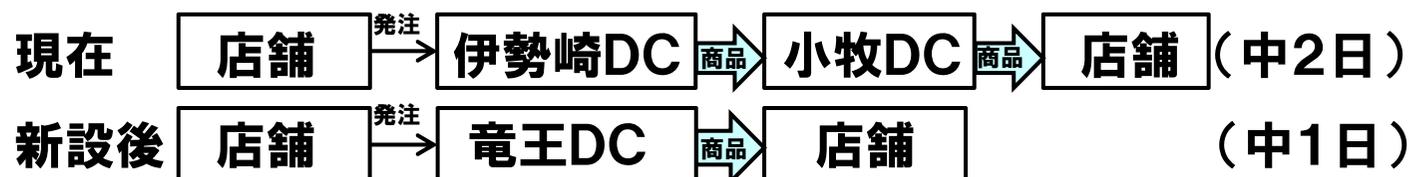
### ■ 竜王流通センター新設(2013年7月稼働)

#### ● 倉庫拡張

- ・ 倉庫面積 約7,200坪は小牧流通センターの約5.5倍の規模
- ・ 「伊勢崎流通センター」、「竜王流通センター」の東西2DC体制

#### ● 配送網の整備

- ・ 東海以西への配送リードタイムが現状より1日短縮(チャンスロスの抑制)
- ・ 竜王流通センター新設により東海以西の店舗への商品の流れの変化



### ■ システム増強

- ・ 需要予測発注システムの導入  
→ 過去のデータを基に商品の需要を予測し、適切な在庫コントロールの実現
- ・ 流通センターの在庫管理の効率化、出荷精度の向上で加盟店支援を強化

---

2013年3月期決算の概要

今後の戦略について

 **2014年3月期決算の見通し**

2013年3月期決算の詳細

# 決算の見通し



<単位:百万円、%>

	2013年3月期		2014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	63,858	+4.8	67,698	+6.0
(既存店売上高)	—	+2.4	—	+3.8
営業総収入	45,057	+2.5	47,691	+5.8
販売費及び一般管理費	7,811	△0.4	8,243	+5.5
営業利益	7,394	+7.4	8,001	+8.2
経常利益	8,433	+7.2	9,061	+7.4
特別損失	55	△26.5	81	+46.0
当期純利益	5,044	+14.6	5,390	+6.9
1株当たり当期純利益	247円26銭		264円20銭	
期末営業店舗数	710店舗		735店舗	

# 決算の見通しポイント



## 通期業績予想

### ■販売計画

- チェーン全店売上高 676億円(前期比 +6.0%)
- 既存店売上高前期比 +3.8%
  - 〃 客数前期比 +2.5%前後を想定
  - 〃 客単価前期比 +1.3%前後を想定
- 上期チェーン全店売上高前年同期比 6.1%増、既存店前年同期比 3.9%増を計画
- 下期チェーン全店売上高前年同期比 6.0%増、既存店前年同期比 3.7%増を計画

### ■利益計画

- 経常利益 90億円 前期比 +7.4%
- 当期純利益 53億円 前期比 +6.9%
- 4期連続の増収増益で過去最高益更新へ

# 出店計画

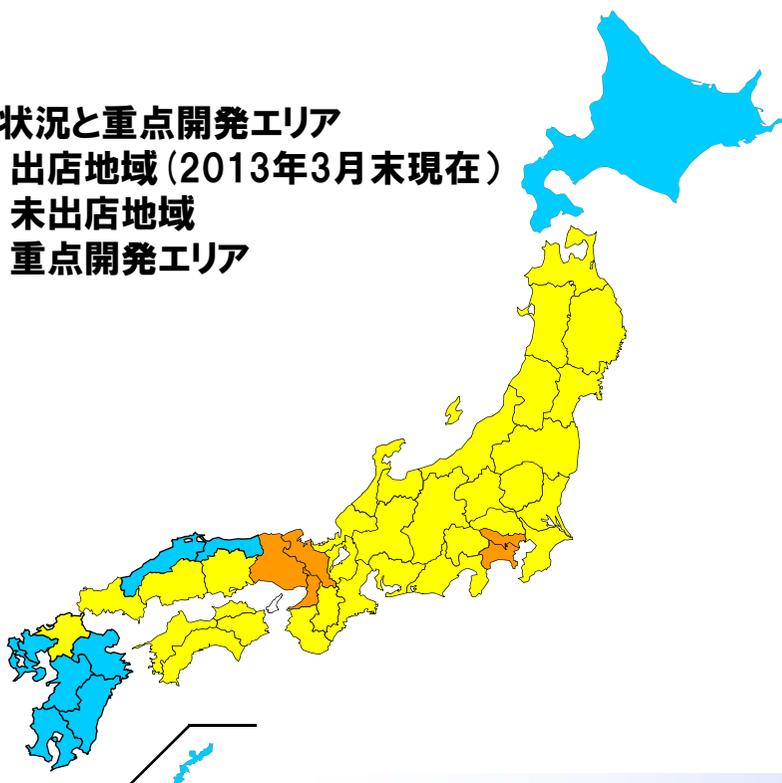


## 2014年3月期計画

- 開店 25店舗で、735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
- 新たに鳥取県、島根県への出店で、本州のすべての県へ進出

### 出店状況と重点開発エリア

- 出店地域(2013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

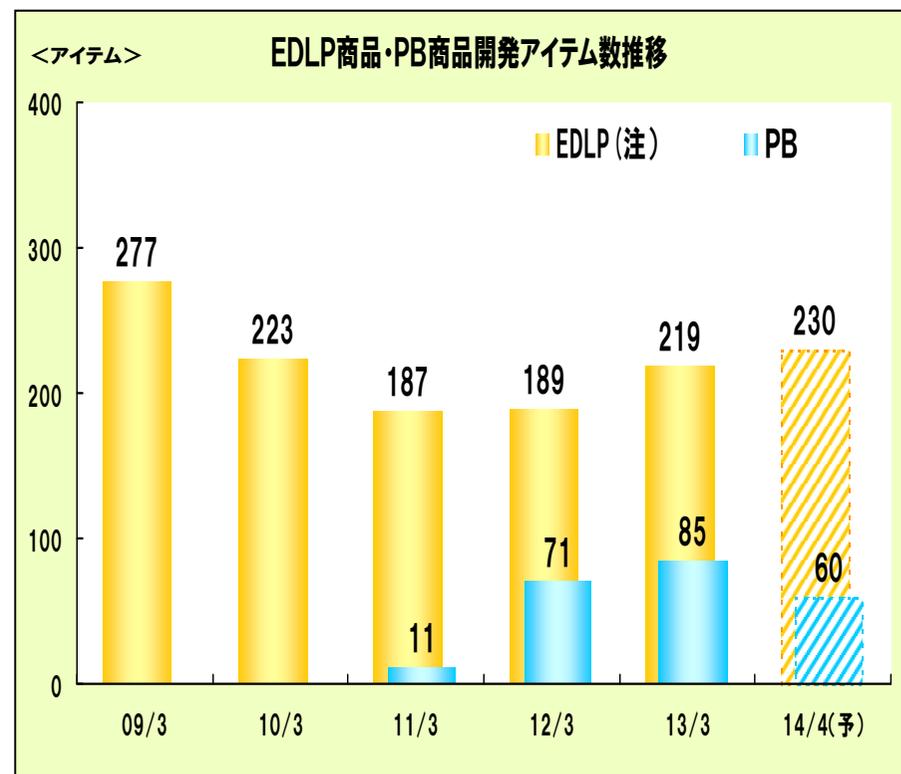
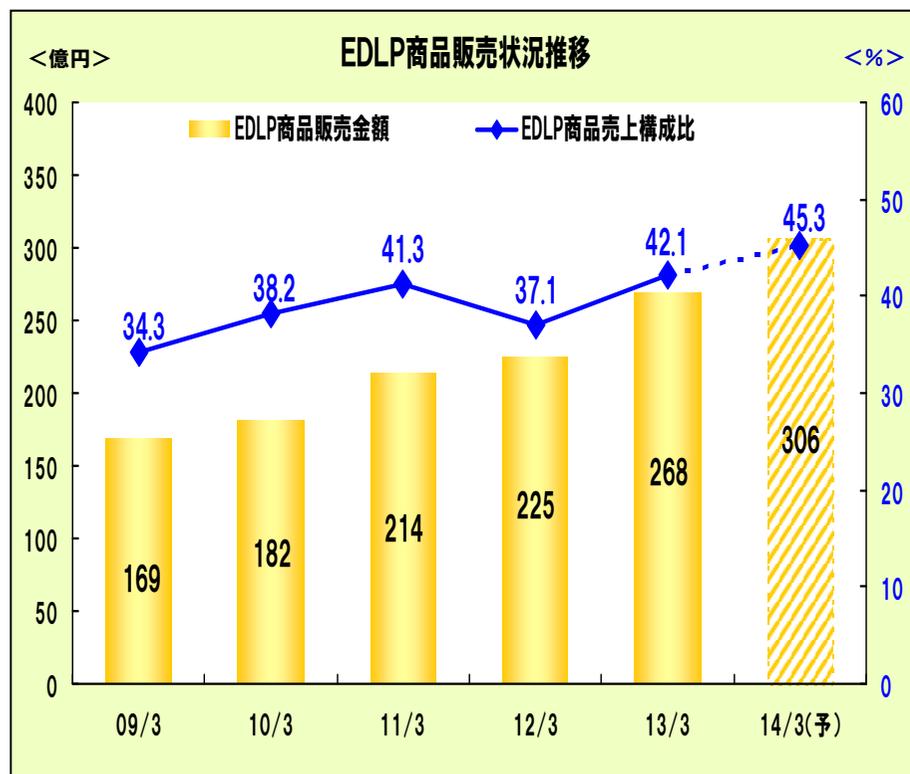
<店舗数>

地域	上期計画	下期計画	通期計画
東北	1	0	1
関東	5	2	7
中部	0	3	3
近畿	2	3	5
中国	3	2	5
四国	1	1	2
九州	1	1	2
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。

## 2014年3月期計画

- 競争力のあるPB商品開発の拡大
- エブリデー・ロー・プライス(EDLP)商品 230アイテムの開発で、低価格政策を強化
- 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. 2013年3月期のEDLP商品展開数は932アイテムです。(全商品の約51%)

# 加盟店サポート強化



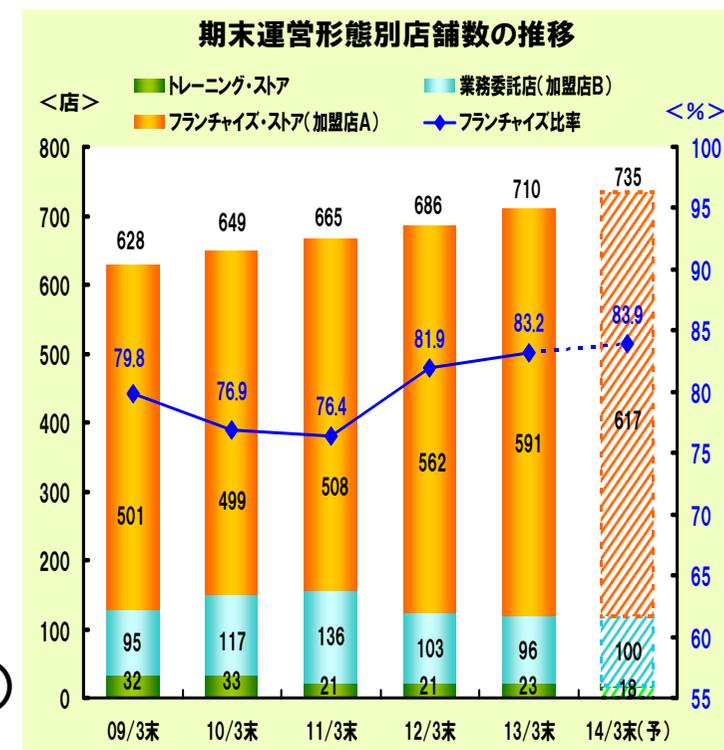
## ■加盟店サポート強化

- ・ 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
- ・ スーパーバイザーの教育強化で店舗指導力の向上
- ・ スポットCMを近畿エリア、新規出店エリアに放映  
→知名度の向上を図る。

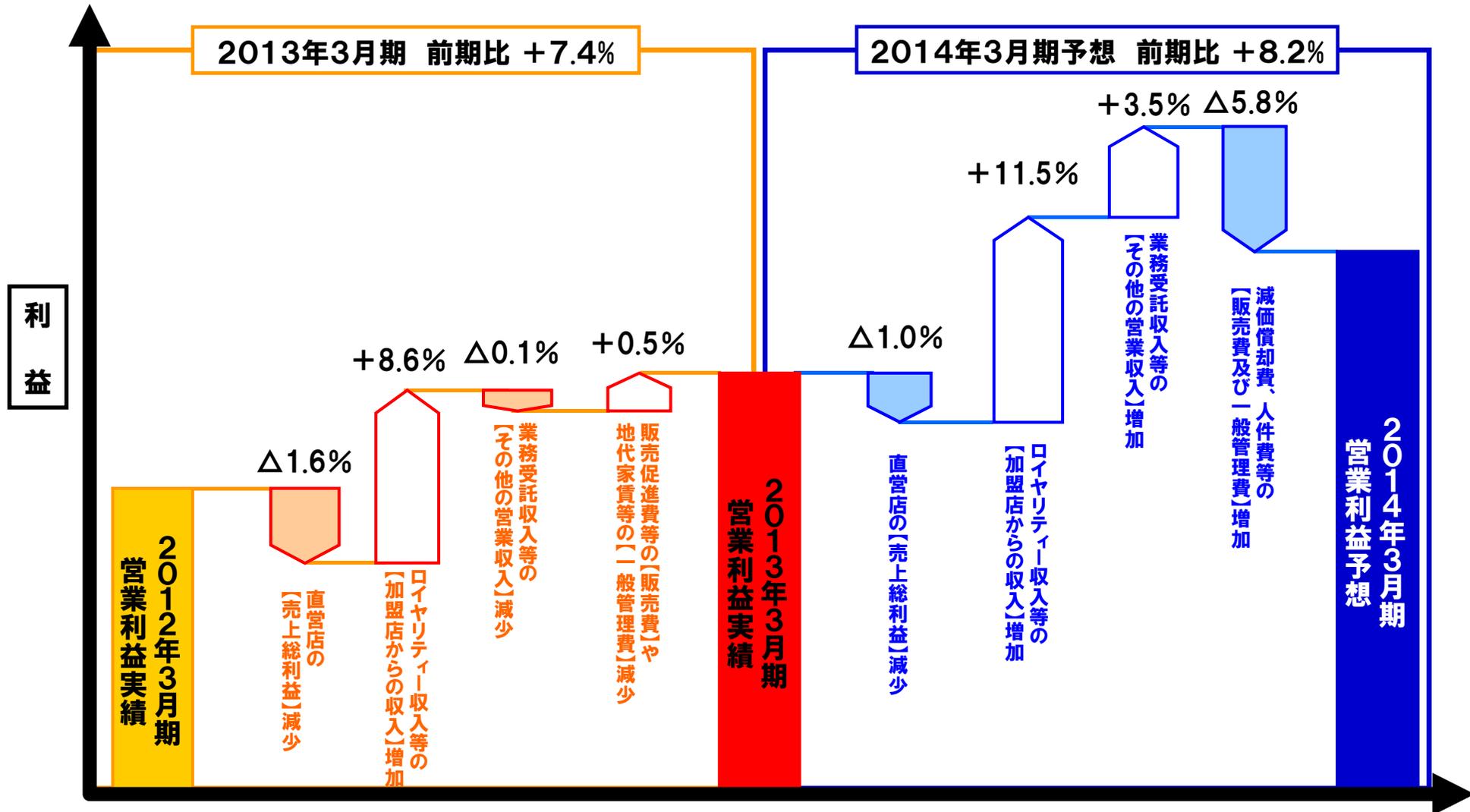
## ■個店売上の向上でフランチャイズ・ストア化を推進

- ・ 2014年3月末フランチャイズ・ストア 617店舗
- ・ 前期末比 +26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 24店舗変更(前期実績 39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

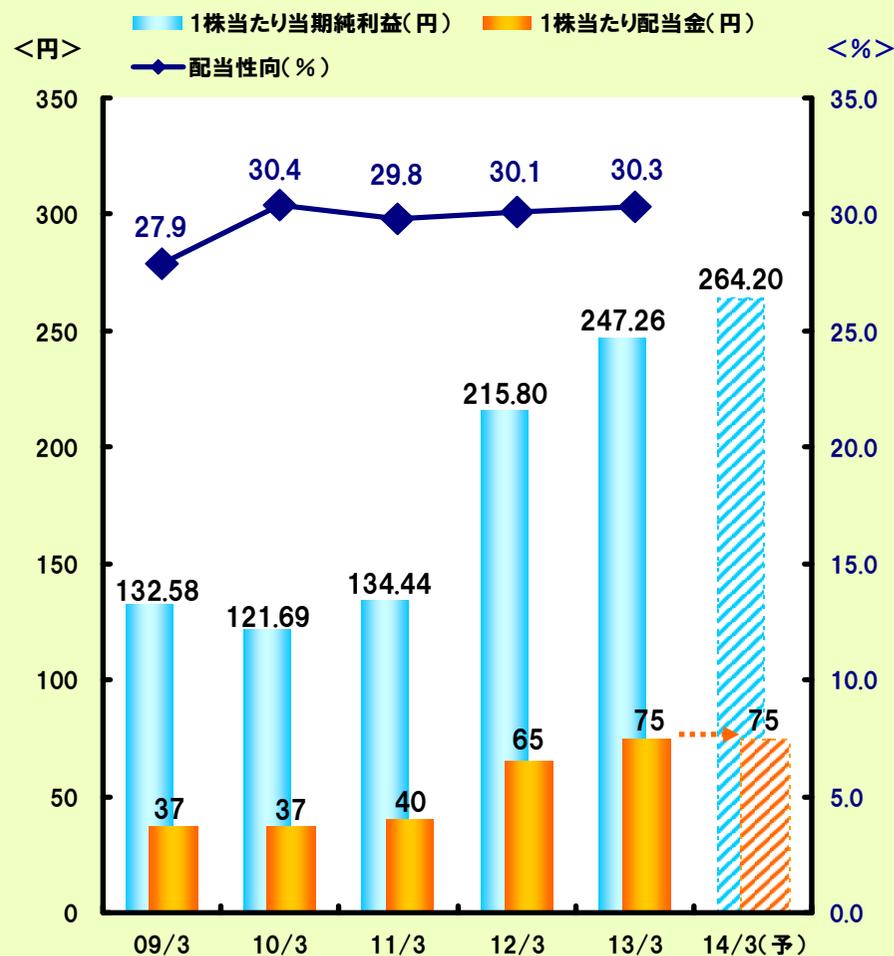
弊社は、株主の皆様に対して、適正な利益配分を継続して実施することを経営の重要課題と位置づけ、永続的な成長を実現するために必要な内部留保の充実を図りながら、業績に基づいた利益の配分を行うことを基本方針としております。

## ■ 配当性向 30%を目処

## ■ 1株当たり配当金

- ・ 2013年3月期  
10円増配し 75円を予定しております。
- ・ 2014年3月期  
前期同様の 75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



---

2013年3月期決算の概要

今後の戦略について

2014年3月期決算の見通し

 **2013年3月期決算の詳細**

# 貸借対照表1



<単位:百万円>

資産の部	2012年 3月期末	2013年 3月期末	増減	増減要因
流動資産	30,083	33,431	3,348	
現金及び預金	20,260	23,116	2,855	
加盟店貸勘定	4,831	5,307	476	対象店舗が38店舗増加(516店舗→554店舗)
商品	3,898	3,863	△34	流通センター在庫が62百万円減少 海外仕入の未着商品が72百万円増加 店舗在庫は直営店5店舗減少により44百万円減少
固定資産	13,399	13,744	345	
有形固定資産	6,579	6,786	207	
建物(純額)	2,173	2,102	△71	出店・閉店状況 出店25店舗、S&B2店舗、閉店1店舗
構築物(純額)	624	592	△32	出店形態(S&B含む) 建物リース24店舗、土地リース2店舗、O&P1店舗
土地	2,966	2,966	—	
リース資産	575	789	213	9店舗で2億70百万円計上
無形固定資産	174	307	132	POSレジ関連のソフトウェア取得
投資その他の資産	6,644	6,650	5	
長期前払費用	692	682	△9	
差入保証金	5,408	5,408	—	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	530	546	16	
資産合計	43,482	47,176	3,693	

# 貸借対照表2



<単位:百万円>

負債/純資産の部	2012年 3月期末	2013年 3月期末	増 減	増 減 要 因
流動負債	8,993	8,729	△263	
買掛金・加盟店買掛金	3,607	3,634	26	チェーン全店仕入高 前期末より1億44百万円増加
未払法人税等	2,246	1,716	△530	
その他	1,753	1,992	238	
未払金	1,078	1,329	250	POSレジ関連の機器及びソフトウェア1億97百万円増加 フランチャイズ店舗29店舗増の為分配金28百万円増加
固定負債	2,415	2,655	239	
リース債務	646	864	217	9店舗で2億84百万円計上
資産除去債務	577	592	14	
負債合計	11,409	11,385	△24	
株主資本	32,072	35,790	3,718	
純資産合計	32,073	35,791	3,718	自己資本比率75.9% 2.1ポイント向上
負債純資産合計	43,482	47,176	3,693	

# キャッシュ・フロー計算書



<単位:百万円>

	2012年3月期	2013年3月期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,682	4,743	△938
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,343	487	1,830
財務活動によるキャッシュ・フロー	△847	△1,375	△527
現金及び現金同等物の増加額	3,490	3,855	364
現金及び現金同等物の期首残高	15,769	19,260	3,490
現金及び現金同等物の期末残高	19,260	23,116	3,855

## ■営業活動によるキャッシュ・フロー(前期との増減)

- ・法人税等支払額で 12億65百万円減少
- ・仕入債務の減少で 7億41百万円減少
- ・税引前当期純利益が 5億87百万円増加
- ・加盟店貸勘定が減少した事により 3億70百万円増加
- ・棚卸資産が減少した事により 2億27百万円増加

## ■投資活動によるキャッシュ・フロー(前期との増減)

- ・定期預金の預入による支出で 10億円
- ・定期預金の解約による払い戻しで 30億円

# 損益計算書1



<単位:百万円、%>

	2012年3月期		2013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	11,136		11,723		+5.3	
加盟店からの収入	7,769		8,361		+7.6	加盟店期中平均店舗数 当期577店舗、前期538店舗 39店舗増加 加盟店売上高 当期567億76百万円、前期527億56百万円 7.6%増加 荒利率 当期35.3%、前期35.2% 0.1%向上
その他の営業収入	3,366		3,362		△0.1	国内メーカーからの仕入高(直買仕入等を除いた)前期比 1.6%増加 業務受託収入35百万円増加、 賃貸料収入38百万円減少
売上高	32,834		33,333		+1.5	
直営店売上高	8,171	(100.0)	7,082	(100.0)	△13.3	直営店期中平均店舗数 当期122店舗、前期136店舗 14店舗減少
加盟店向け商品供給売上高	24,663		26,251		+6.4	加盟店売上高前期比7.6%増加
営業総収入	43,971	100.0	45,057	100.0	+2.5	
直営店売上原価	4,579	10.4	3,599	8.0	△21.4	
加盟店向け商品供給売上原価	24,663	56.1	26,251	58.3	+6.4	加盟店向け商品供給売上高と同額を計上
売上原価	29,243	66.5	29,850	66.3	+2.1	

# 損益計算書2



<単位:百万円、%>

	2012年3月期		2013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	(3,591)	(44.0)	(3,483)	(49.2)	△3.0	仕入割戻し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)	14,728	33.5	15,206	33.7	+3.2	
販売費及び一般管理費	7,844	17.8	7,811	17.3	△0.4	増減要因 人件費 約1億21百万円増加 流通センター運営費用 約1億23百万円増加 旅費交通費・減価償却費等 約61百万円増加  販売促進費 約1億5百万円減少 直営店舗期中平均14店舗減 約1億89百万円減少 事務費等 約44百万円減少
営業利益	6,883	15.7	7,394	16.4	+7.4	
営業外収益	1,020	2.3	1,087	2.4	+6.5	
営業外費用	38	0.1	48	0.1	+26.7	
経常利益	7,866	17.9	8,433	18.7	+7.2	
特別損失	75	0.2	55	0.1	△26.5	減損損失 営業不振店2店舗、閉店予定2店舗、転貸店2店舗、 遊休店9店舗 合計15店舗で約51百万円
当期純利益	4,403	10.0	5,044	11.2	+14.6	法人税率の引き下げで約1億70百万円増加

# 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](mailto:wm_seibi@workman.co.jp)**

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