

銘柄コード 7564

2017年3月期 決算説明会



株式会社 ワークマン

2017年5月9日 開催

- ・2017年3月期決算の概要 P3~P8
- ・今後の戦略について P9~P12
- ・2018年3月期決算の見通し P13~P19
- ・2017年3月期決算の詳細 P20~P25

● 2017年3月期決算の概要

今後の戦略について

2018年3月期決算の見通し

2017年3月期決算の詳細

決算概要



<単位:百万円、%>

	2016年3月期		2017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	71,465	+3.3	74,291	+4.0	74,670	△0.5
(既存店売上高)	—	+2.2	—	+1.7	(+2.6)	(△0.9)
営業総収入	49,577	+2.4	52,077	+5.0	51,913	+0.3
販売費及び一般管理費	8,367	+0.8	9,143	+9.3	9,157	△0.2
営業利益	8,807	+5.6	9,553	+8.5	9,278	+3.0
経常利益	9,948	+5.1	10,735	+7.9	10,459	+2.6
特別損失	8	△54.1	97	—	50	+94.2
当期純利益	6,233	+6.1	7,142	+14.6	6,669	+7.1
1株当たり当期純利益	152円75銭		175円03銭		163円45銭	

※ 2017年3月期の予想数値は、2016年4月28日発表の業績予想数値を使用しております。

※ 2016年3月期の1株当たり四半期純利益は、2016年4月1日を効力発生日とする株式分割(普通株式1株を2株に分割)を考慮して表示しております。

出店状況

- 開店 32店舗、スクラップ&ビルド(既存店舗の活性化) 5店舗、閉店 1店舗
- 2017年3月末 797店舗(前期末比+31店舗)

店舗運営形態

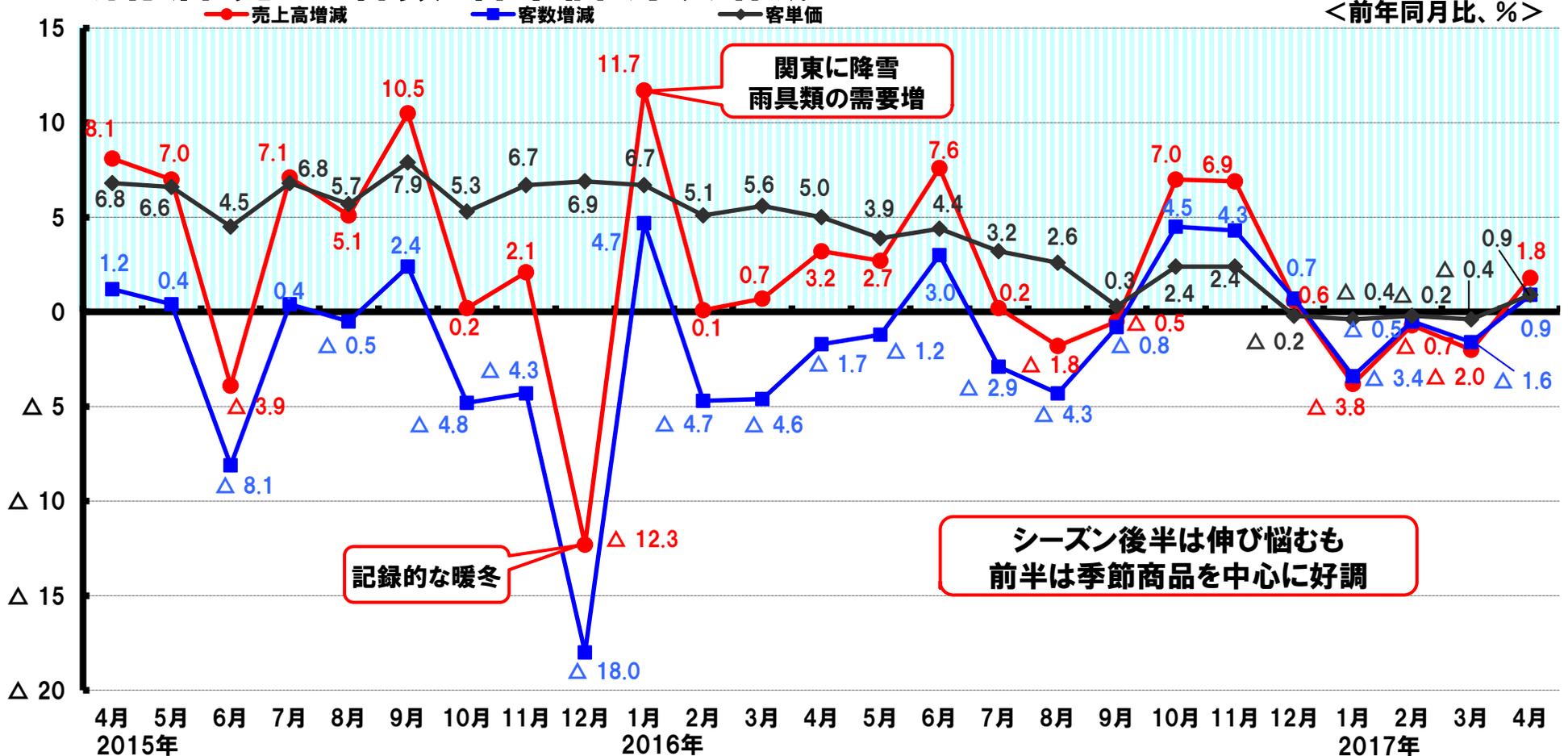
- フランチャイズ・ストア(FC店舗)2017年 3月末 660店舗(前期末比+7店舗)
- 直営店:業務委託店舗 90店舗、トレーニング・ストア 47店舗 合計137店舗
- フランチャイズ・ストア比率 82.8%(前期末比△2.4ポイント)

販売状況

- 重点販売PB商品
 - 春夏:「WMクールシリーズ」、「ダブルメッシュシリーズ」
 - 秋冬:「エアライトSTRETCHシリーズ」、「裏アルミシリーズ」
- 客層拡大に向けて新ブランド「フィールドコア」「ファインドアウト」「イージス」スタート
- プライベート・ブランド(PB)商品 633アイテムを展開
 - ・ PB商品の売上高 191億 65百万円(前期比 +31.4%)、PB比率25.9%

月次推移と要因

■ 既存店 売上・客数・客単価 月次増減



16/3期 1Q既存店売上 +3.3%	2Q既存店売上 +7.4%	3Q既存店売上 △4.0%	4Q既存店売上 +4.4%	17/3期 1Q既存店売上 +4.5%	2Q既存店売上 △0.7%	3Q既存店売上 +4.5%	4Q既存店売上 △2.6%
---------------------------	------------------	------------------	------------------	---------------------------	------------------	------------------	------------------

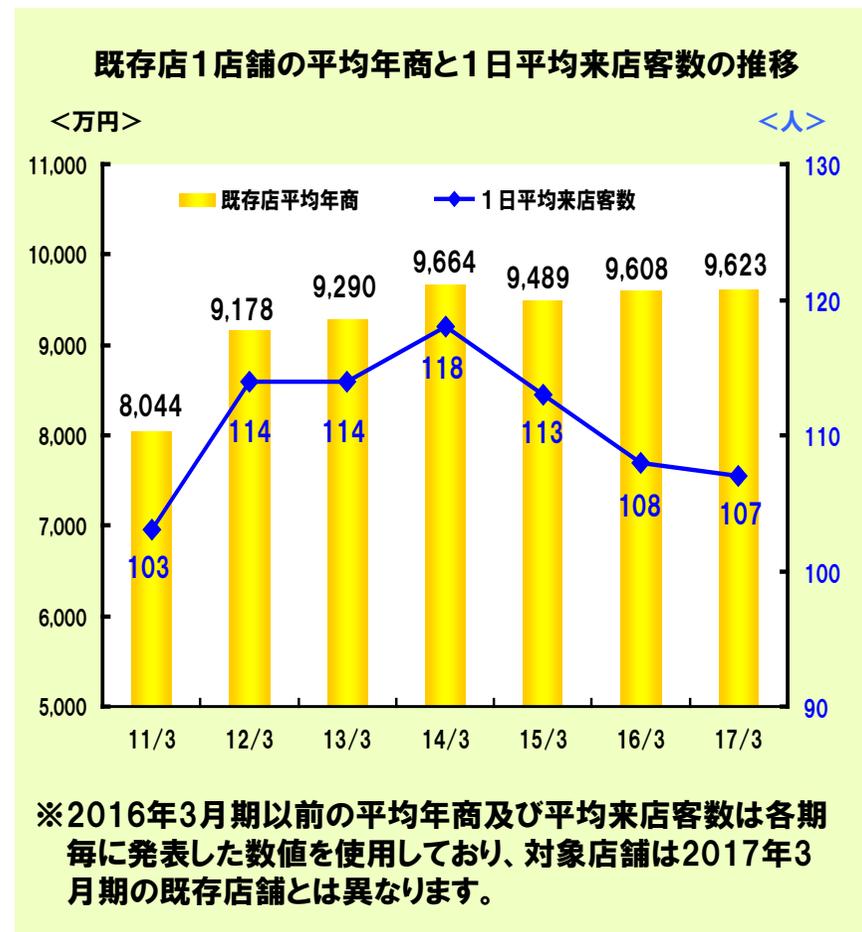
販売状況

チェーン全店売上高 742億円 客数 2,875万人

<前期比、%>

	チェーン全店	既存店
売上高	+4.0%	+1.7%
客数	+2.0%	△0.4%
1日当たり平均客数	—	107人
客単価	2,583円	2,590円
	+1.9%	+2.1%
1品単価	961円	962円
	+17円	+17円
1人当たり買上点数	2.7点	2.7点
	+0.0点	+0.0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。



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	2016年3月期		2017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	6,799	+2.3	7,281	+7.1	肌着 前期比+15.4% 防寒靴下など 前期比+7.1% 靴下 前期比+4.8%
カジュアルウエア ポロシャツ・コンプレッションシャ ツ・Tシャツ・ハイネックシャツ等	7,394	+3.2	8,106	+9.6	夏用コンプレッションシャツ 前期比+20.8% 防寒コンプレッションシャツ 前期比+15.9% 長袖ポロ・ハイネック 前期比+3.5%
ワーキングウエア 作業ジャンパー・作業ズボン・ つなぎ服・着衣料等	19,783	+2.7	20,953	+5.9	防寒ワーキングウエア 前期比+28.5% 通年ワーキングウエア 前期比+6.8% 夏用ワーキングウエア 前期比+6.6%
履物 安全靴・セーフティシューズ・地下 足袋・長靴・厨房シューズ等	14,421	+1.9	14,475	+0.4	軽作業靴 前期比+2.5% 衛生靴 前期比+6.6% 長靴 前期比△4.4%
作業用品 軍手・革手袋・加工手袋・マス ク・ヘルメット・レインスーツ等	20,992	+4.9	21,275	+1.4	レインスーツ・ヤツケ 前期比+9.6% 防寒スーツ・防寒手袋 前期比+14.4% 革手袋 前期比△10.2%
その他 食品白衣・オフィスユニフォーム・ 不織布作業服・オンラインストア等	2,075	+6.3	2,199	+6.0	不織布作業服 前期比+7.0% 食品白衣 前期比△0.8%
合計	71,465	+3.3	74,291	+4.0	

2017年3月期決算の概要

● **今後の戦略について**

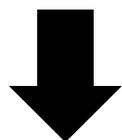
2018年3月期決算の見通し

2017年3月期決算の詳細

「Gx1.5プロジェクト」の推進

加盟店による法人企業向け営業強化

フランチャイズ・ストア平均年商 1億円



本部による法人営業支援

フランチャイズ・ストア平均年商 **1.5億円**の実現

■本部による加盟店支援策

- ・法人営業に対応したPB商品開発
- ・スーパーバイザーの同行営業サポート
- ・顧客管理システム・自動発注システムの開発



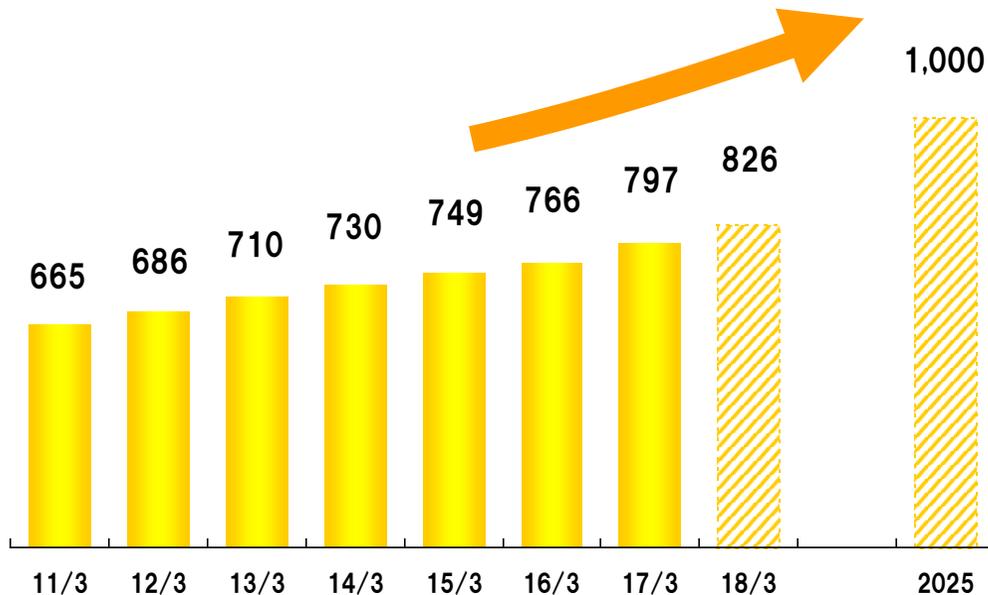
「WM COOL」上下で税込3,000円
S~5Lのサイズ展開

ドミナント・エリア化の推進で個店売上の向上を図る

- 2025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
- 土地リース契約主体に売れる地域へ集中出店

■ 期末店舗数の推移

(2017年3月期以降は目標値)



年商1億円達成店舗数の推移



※店舗数は加盟店顕彰制度サクセスクラブ(年商1億円達成)の対象店舗数です。
※対象期間は1月～12月です。

競争力のあるプライベート・ブランド(PB)商品の開発を推進

- 新ブランドの強化による客層拡大
- EDLP商品の充実で価格競争力強化
- 法人営業向け商品の開発で加盟店を支援



肌サラ長袖Tシャツ

980円(税込)



肌サラ長袖ハーフジップ

1,500円(税込)



エアシェルジャケット

2,900円(税込)



エアライト STRETCH
クライミングパンツ

1,900円(税込)

2017年3月期決算の概要

今後の戦略について

 **2018年3月期決算の見通し**

2017年3月期決算の詳細

決算の見通し



<単位:百万円、%>

	2017年3月期		2018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	74,291	+4.0	77,260	+4.0
(既存店売上高)	—	+1.7	—	+1.8
営業総収入	52,077	+5.0	54,249	+4.2
販売費及び一般管理費	9,143	+9.3	9,601	+5.0
営業利益	9,553	+8.5	10,124	+6.0
経常利益	10,735	+7.9	11,293	+5.2
特別損失	97	—	76	△21.3
当期純利益	7,142	+14.6	7,397	+3.6
1株当たり当期純利益※	175円03銭		181円29銭	
期末営業店舗数	797店舗		826店舗	

決算の見通しポイント

PB商品のブランド化とEDLP政策の推進で売上、客数の拡大を図る

■販売計画	チェーン全店	既存店
売上高	772億円(前期比+4.0%)	前期比+1.8%
(前年同期比)	上期+4.4%・下期+3.7%	上期+1.9%・下期+1.6%
客数	—	前期比+0.5%前後を想定
客単価	—	前期比+1.3%前後を想定

■出店計画

- ・開店 33店舗、クローズ 4店舗で、826店舗(前期末比 +29店舗)
- ・スクラップ&ビルド(既存店の活性化) 4店舗
- ・重点開発エリア→東京・神奈川・大阪・九州・沖縄

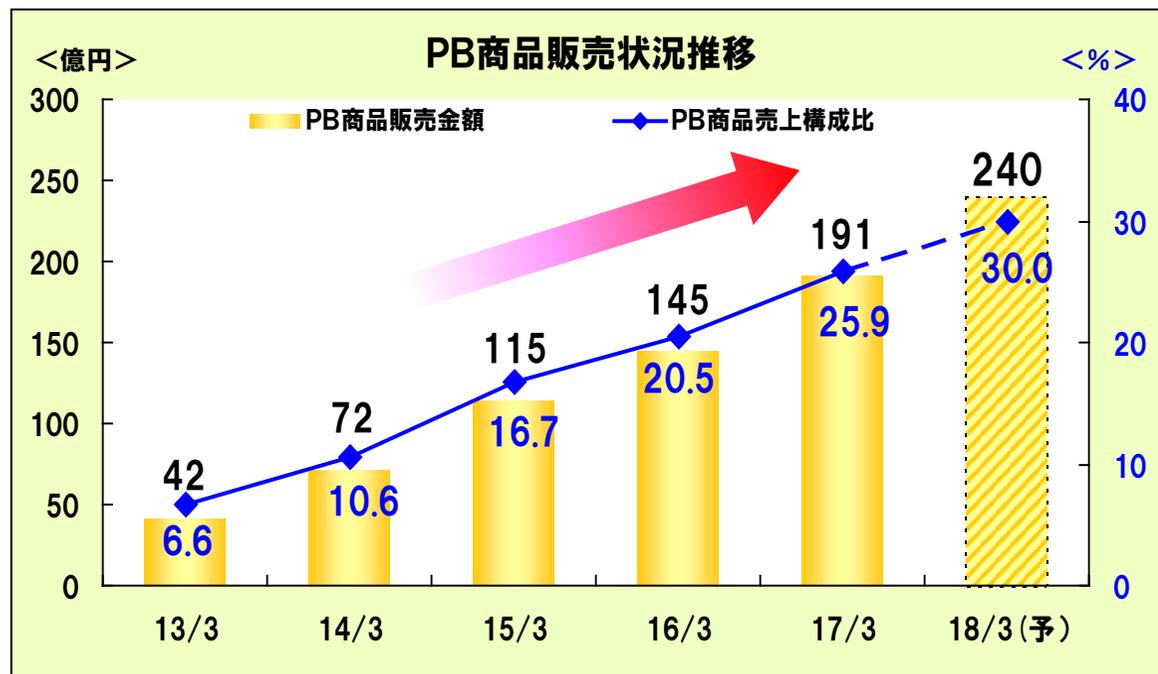
■利益計画

- ・フランチャイズ・ストア荒利率 35.5%を想定(前年と変わらず)
- ・当期純利益 73億円 前期比 +3.6%
- ・7期連続の**過去最高益**達成へ (純利益ベース)

PB(プライベート・ブランド)商品開発

2018年3月期計画

- PB商品売上高 240億(前期比 125%増)、PB比率 30%計画
- ブランド力強化とEDLPの充実で客数増を図る
- テレビCM、チラシ、売場と連動しシーズン商品の売り切る体制づくり



加盟店サポート強化

■加盟店サポート策

- ・ 差別化したPB商品開発と販売データを活用した商品の品揃えを推進
- ・ 発注・検品・品出しなど店内作業の軽減化
- ・ 顧客管理システムの導入で法人営業バックアップ

■個店売上の向上でフランチャイズ・ストア化を推進

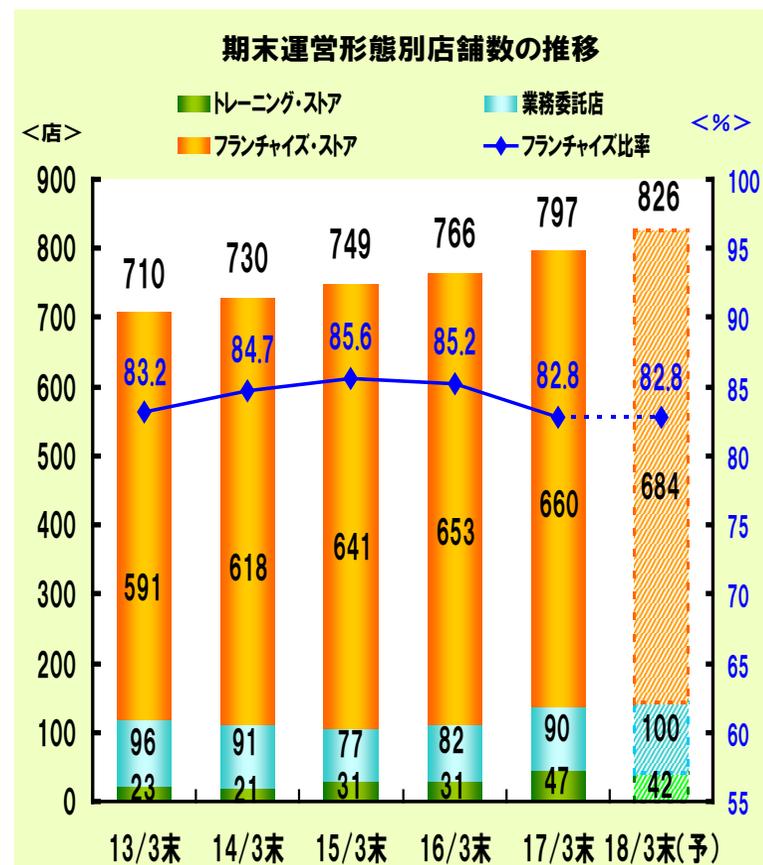
- ・ 2018年3月末フランチャイズ・ストア 684店舗
- ・ 運営形態変更計画

業務委託店→フランチャイズ・ストアへ

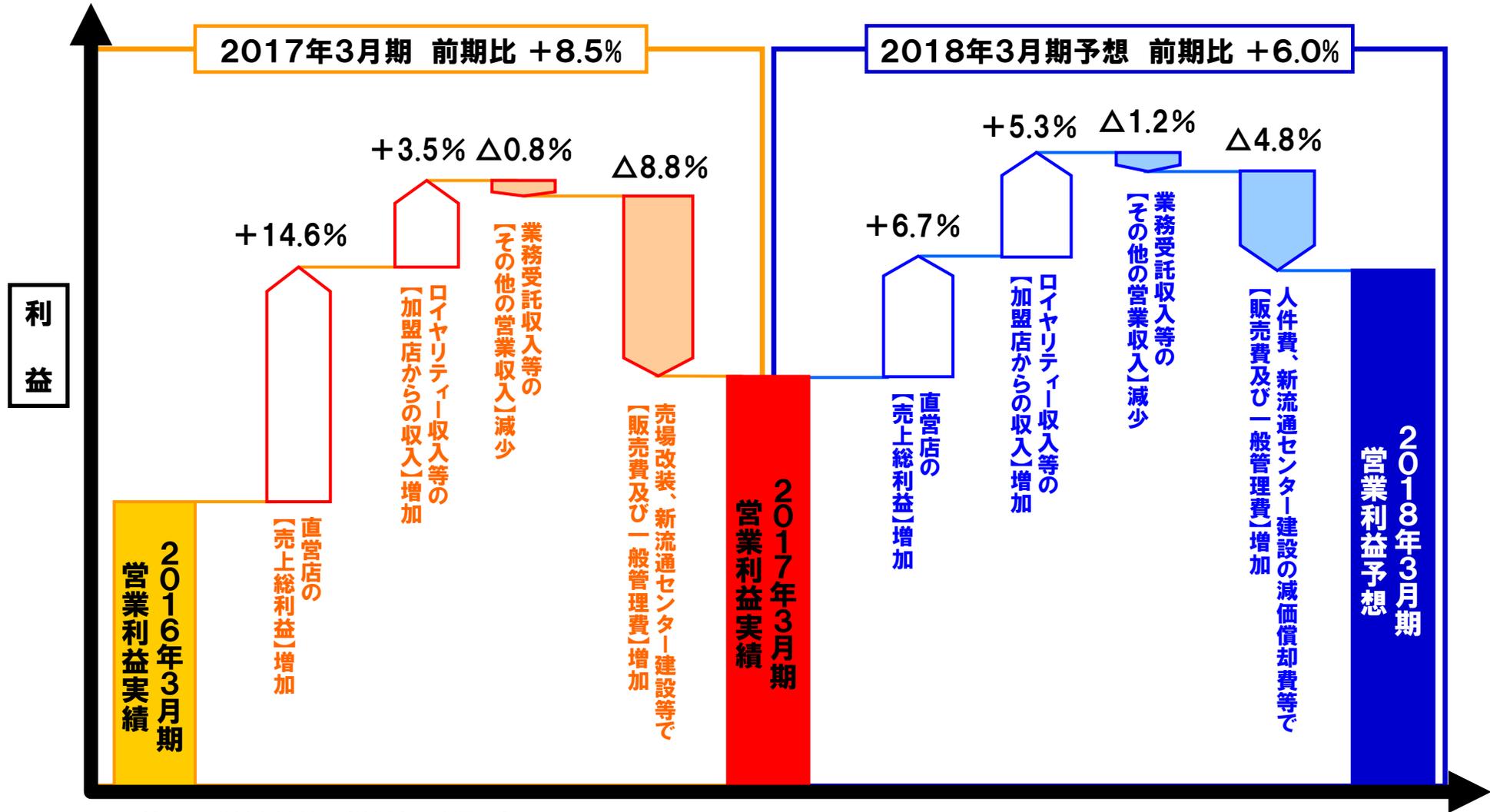
16店舗変更(前期実績 13店舗)

■新規加盟促進策

- ・ 契約時に必要な保証金を 100万円へ(50万円減額)
- ・ 業務委託店は150万円(税抜)で加盟が可能
- ・ 店長後継者紹介制度・パート・アルバイト独立支援制度



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

■ 基本方針

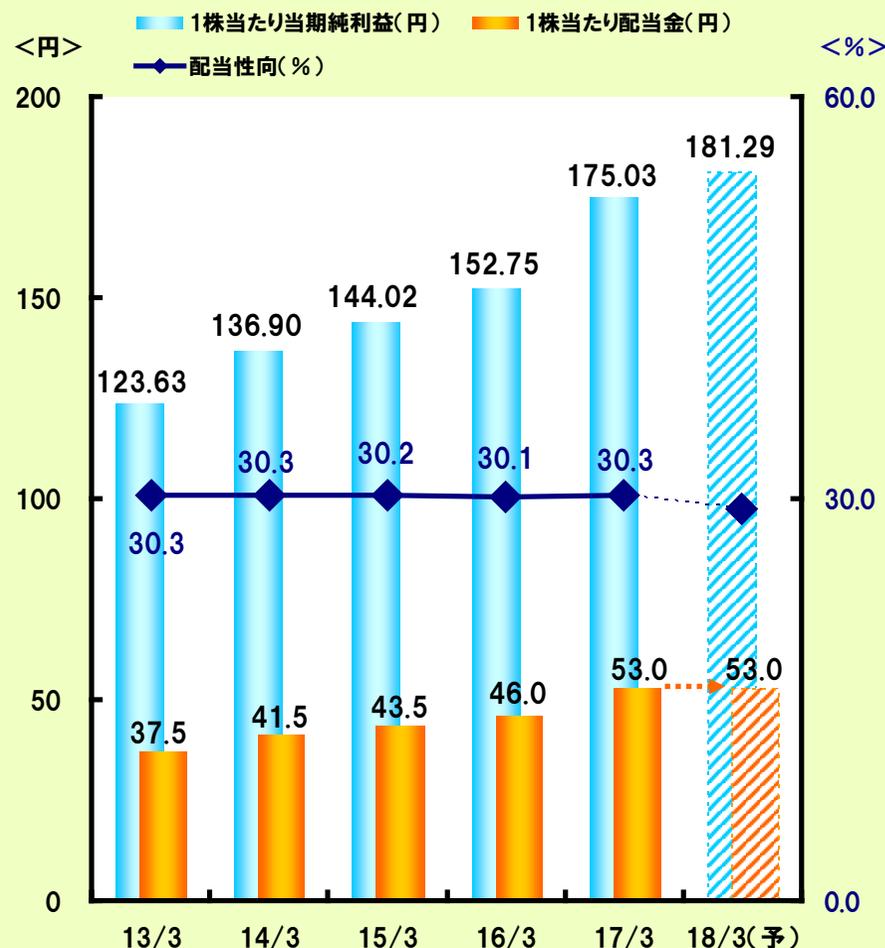
当社は、株主の皆様に対して、適正な利益配分を継続して実施することを経営の重要課題と位置づけ、永続的な成長を実現するために必要な内部留保の充実を図りながら、業績に基づいた利益の配分を行っております。

■ 配当性向 30%を目処

■ 1株当たり配当金

- ・ 2017年3月期
7円増配し 53円を予定。(7期連続増配)
- ・ 2018年3月期
前期同様の 53円を予想。

1株当たり当期純利益と配当金の推移



※2016年4月1日に実施した1:2の株式分割を考慮した数値を記載しております。

2017年3月期決算の概要

今後の戦略について

2018年3月期決算の見通し

 ***2017年3月期決算の詳細***

貸借対照表1

<単位:百万円>

資産の部	2016年 3月期末	2017年 3月期末	増減	増減要因
流動資産	43,496	47,848	4,352	
現金及び預金	31,161	34,048	2,887	P.23のキャッシュフロー計算書で説明
加盟店貸勘定	5,976	5,969	△6	対象店舗が1店舗減少(595店舗→594店舗)
商品	5,273	6,634	1,360	流通センター在庫が8億58百万円増加(今期開設の海外倉庫の在庫5億18百万円を含む)、海外仕入の未着商品が1億16百万円増加、店舗在庫が3億86百万円増加
その他	1,084	1,196	112	
固定資産	17,574	20,915	3,340	
有形固定資産	10,856	14,458	3,601	
建物(純額)	4,406	7,457	3,050	新伊勢崎流通センターの有形固定資産取得額29億24百万円計上
構築物(純額)	855	1,198	343	出店・閉店状況 出店37店舗(S&B5店舗含む)、閉店1店舗
工具器具及び備品(純額)	539	805	265	出店形態 建物リース9店舗、土地リース28店舗
土地	3,951	3,988	36	新伊勢崎流通センターの地盤改良、盛土費用計上
リース資産(純額)	1,091	969	△122	当期対象店舗無、償却のみ
その他(純額)	10	39	28	
無形固定資産	363	321	△42	販売分析系ソフトウェア74百万円取得 ソフトウェア償却1億16百万円
投資その他の資産	6,354	6,135	△219	
長期前払費用	683	663	△19	
繰延税金資産	599	636	36	
差入保証金	5,059	4,822	△236	建物リース契約での地主への建設協力金の差入。返済が多かった為減少
その他	12	13	0	
資産合計	61,070	68,763	7,692	

貸借対照表2

<単位:百万円>

負債/純資産の部	2016年 3月期末	2017年 3月期末	増 減	増 減 要 因
流動負債	9,334	11,709	2,374	
買掛金・加盟店買掛金	3,473	3,974	500	チェーン全店仕入高 16年3月 49億39百万円(税込) 17年3月 63億84百万円(税込)
未払金	1,367	3,639	2,271	新伊勢崎流通センター建設費関連で22億16百万円計上
未払法人税等	2,097	1,966	△131	
未払消費税等	280	—	△280	
その他	2,114	2,128	13	
固定負債	3,318	3,299	△18	
リース債務	1,216	1,116	△99	当期対象店舗無、借入金相当額の返済のみ
資産除去債務	889	962	73	
その他	1,211	1,220	8	
負債合計	12,653	15,009	2,355	
株主資本	48,487	53,752	5,264	
純資産合計	48,417	53,754	5,336	自己資本比率78.2% 1.1ポイント減
負債純資産合計	61,070	68,763	7,692	

キャッシュ・フロー計算書

<単位:百万円>

	2016年3月期	2017年3月期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,871	6,987	116
投資活動によるキャッシュ・フロー	△8,359	△11,129	△2,769
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,866	△1,971	△105
現金及び現金同等物に係る換算差額	△12	—	12
現金及び現金同等物の増加額	△3,367	△6,112	△2,745
現金及び現金同等物の期首残高	25,028	21,661	△3,367
現金及び現金同等物の期末残高	21,661	15,548	△6,112

■ 営業活動によるキャッシュ・フロー(前期との増減)

- ・税引前当期純利益で 7億円増加
- ・加盟店貸勘定の減少で 3億 98百万円増加
- ・仕入債務の増加で 8億36百万円増加
- ・たな卸資産の増加で 15億 82百万円減少
- ・法人税等の支払額の増加で 3億 42百万円減少

■ 投資活動によるキャッシュ・フロー(前期との増減)

- ・預入期間が3ヶ月を超える定期預金の支出で 25億円の増加
- ・有形固定資産の取得による支出で 1億 58百万円増加
- ・差入保証金の差入による支出で 1億 29百万円増加

■ 財務活動によるキャッシュ・フロー(前期との増減)

- ・配当金の支払額 1億1百万円増加

損益計算書1

<単位:百万円、%>

	2016年3月期		2017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	13,149		13,386		+1.8	
加盟店からの収入	9,934		10,243		+3.1	加盟店期中平均店舗数 当期655店舗、前期646店舗 9店舗増加 加盟店売上高 当期663億40百万円、前期648億22百万円 2.3%増加 荒利率・・・前期35.6%、当期35.5%
その他の営業収入	3,214		3,142		△2.2	国内メーカーからの仕入高(直買仕入等を除いた)前期比 1.7%減で業務受託収入約50百万円減少
売上高	36,428		38,691		+6.2	
直営店売上高	6,642	(100.0)	7,951	(100.0)	+19.7	直営店期中平均店舗数 当期127店舗、前期110店舗 17店舗増加
加盟店向け商品供給売上高	29,785		30,740		+3.2	加盟店売上高前期比2.3%増加
営業総収入	49,577	100.0	52,077	100.0	+5.0	
直営店売上原価	2,616	5.3	2,640	5.1	+0.9	
加盟店向け商品供給売上原価	29,785	60.1	30,740	59.0	+3.2	加盟店向け商品供給売上高と同額を計上
売上原価	32,402	65.4	33,380	64.1	+3.0	

損益計算書2

<単位:百万円、%>

	2016年3月期		2017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	(4,026)	(60.6)	(5,310)	(66.8)	+31.9	直営店売上高の大幅な増加や海外直接貿易取引の増加と為替の円高による仕入コストの減少
営業総利益 (営業収入+売上総利益)	17,175	34.6	18,696	35.9	+8.9	
販売費及び一般管理費	8,367	16.9	9,143	17.6	+9.3	増減要因 人件費 約1億95百万円増加 販売費 約1億 9百万円増加 (ステップアップ賞他報酬金 約60百万円増加) 流通センター運営費用 約48百万円増加 新流通センターイニシャルコスト 約66百万円増加 公租公課、減価償却費等 約1億29百万円増加 直営店舗期中平均店舗数増加(17店舗) 約2億 3百万円増加 旅費交通費・事務費等 約57百万円増加 車両経費・消耗備品費等 約32百万円減少
営業利益	8,807	17.8	9,553	18.3	+8.5	
営業外収益	1,221	2.5	1,243	2.4	+1.9	
営業外費用	80	0.2	62	0.1	△23.3	
経常利益	9,948	20.1	10,735	20.6	+7.9	
特別利益	—	—	1	0.0	—	固定資産売却益・・丹波篠山店(遊休店舗)の建物売却益計上
特別損失	8	0.0	97	0.2	—	・固定資産除却損・・旧伊勢崎流通センター改築解体撤去費用等約59百万円計上 ・減損損失……………営業店 2店舗 スクラップ&ビルド 4店舗 閉店予定店舗 1店舗で約37百万円計上
当期純利益	6,233	12.6	7,142	13.7	+14.6	

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/>