

銘柄コード 7564



# 株式会社ワークマン

## 個人投資家向け会社説明会

～日本全国へ「働く人に、便利さを」～

# 目次

---

- **会社概要** .....P3~P10
- **作業服専門店とワークマンの特徴** .....P11~P16
- **市場環境と成長戦略** .....P17~P25
- **今期の状況** .....P26~P30
- **参考資料** .....P31~P35

# 会社概要

## 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

働く人のための「コンビニ」

## 経営理念

For the Customers 働く人に、便利さを

安全で快適な作業環境づくりに貢献

- **設 立** 1982年 8月
- **株式公開** 1997年 9月
- **上場市場** 東京証券取引所 JASDAQスタンダード  
(銘柄コード:7564)
- **売買単位** 100株
- **資本金** 16億 22百万円 (2017年 3月末現在)
- **売上高** 742億 91百万円 (2017年 3月期 チェーン全店売上高)
- **経常利益** 107億 35百万円 (2017年 3月期)
- **店舗数** 44都道府県下 811店舗 (2017年 11月末)
- **従業員数** 243名 (2017年 3月末現在)

# ベイシアグループ

- **ワークマン**は「ベイシアグループ」の中核企業。
- **グループ店舗数 約2,000店舗、年商 約8,500億円**
- **「グループ1兆円構想実現」を目指す。**



ショッピングセンター **ベイシア**



ホームセンター **カインズ**



# 店舗概要①

■ 営業時間 7:00~20:00

■ 立地 ロードサイドに出店

■ 標準店舗 敷地300坪 建物100坪 駐車スペース15台

■ 運営形態

- フランチャイズ・ストア(加盟店A契約) 688店舗(84.8%)
- 業務委託店舗(加盟店B契約) 96店舗(11.8%)
- トレーニング・ストア(本部直営社員) 27店舗(3.3%)

■ 既存店の状況

- 1日平均来店客数 107人
- 1人平均買上げ金額 2,590円
- 1店舗平均年商 9,623万円



※運営形態別店舗数は2017年11月末時点の予定で、( )の比率は運営形態毎の構成比です。  
※1日平均来店客数、1人平均買上金額、1店舗平均年商は2017年3月期の実績です。

## ■ 広告宣伝

- ・プライベート・ブランド商品にスポットを当てた  
全国ネットのテレビCMを放送
- ・販売ピーク時に新聞折り込みチラシ投入
- ・オリジナルカタログの作成、DMの発送、  
ネット販売との連携



## ■ 店舗運営

- ・スーパーバイザーによる販売データを活用した  
コンサルティング
- ・商売未経験者でも安心して店舗運営に専念





# 物流システム

## 流通センター

- ・群馬県伊勢崎市と滋賀県竜王町にある在庫備蓄型流通センターを拠点に注文した2日後の営業時間前に商品が届く物流体制
- ・店舗からの注文を予測するシステム(需要予測)を基に取引先が商品を自主納品する仕組みを構築
- ・伊勢崎流通センターと伊勢崎倉庫の一体運営でPB(プライベート・ブランド)商品の拡大、1000店舗体制へ向け店舗対応能力強化



伊勢崎流通センター  
2017年2月稼働



伊勢崎倉庫  
旧伊勢崎流通センター



竜王流通センター  
2013年7月稼働

# 取り扱い商品

作業服、作業関連用品を中心に、頭のてっぺんからつま先まで、働く人が身につける物(毎日使う必需品)を品揃え。



---

# 作業服専門店とワークマンの特徴

# 作業服専門店の特徴

## ワークマン(作業服専門店)

- ・プロの職人が中心
- ・働く人が仕事をする上で必要な着る物、身に付ける物中心  
作業内容に対応した商品
- ・移動途中での作業用品の購入 企業で揃える作業服の購入



## ホームセンター

- ・家庭用品が主力の品揃え 工具、資材は専用コーナー
- ・専門的な工具の購入や建築資材、農業資材、木材の購入
- ・作業用品の売上高構成比は 約2%



## カジュアル衣料品専門店

- ・大衆向け 普段着が中心の品揃え
- ・ファッション性の高い商品が多く流行に左右されやすい
- ・同業者が多く競争が激しい



# 他の作業服専門店との比較①

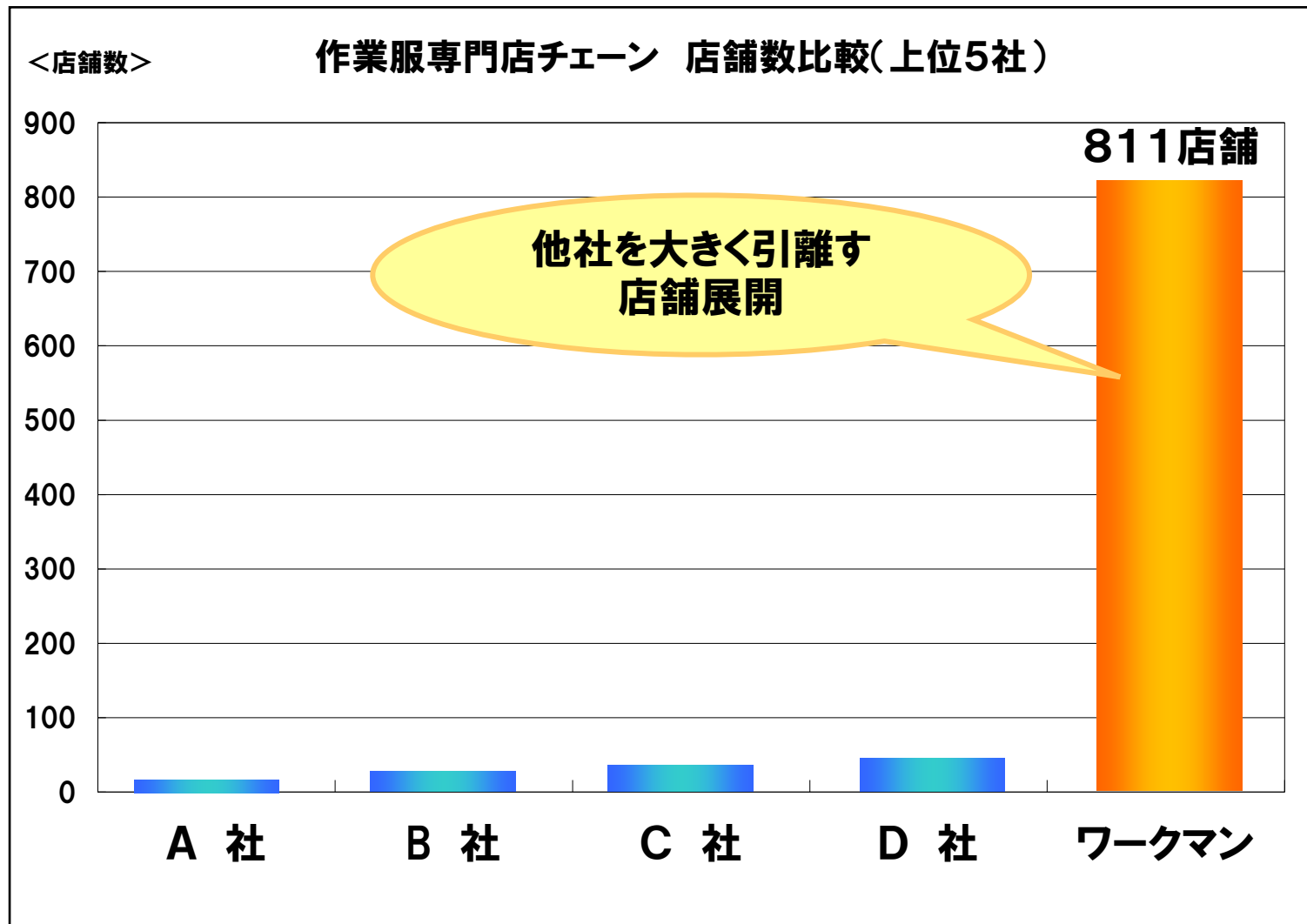
## ワークマン（811店舗）

- ・日本全国でチェーンストア展開
- ・商品の完全買い取りや海外直接仕入れで低価格を実現
- ・プライベート・ブランド(PB)商品の開発により差別化を推進
- ・独自の発注システムや自社流通センターで配送時間短縮

## 個人経営店（約1,500店舗）

- ・多くが単独店舗
- ・メーカーの商品のみを販売するため差別化が困難
- ・メーカーへ電話やFAXでの面倒な注文方法
- ・後継者不足、競争により淘汰

# 他の作業服専門店との比較②

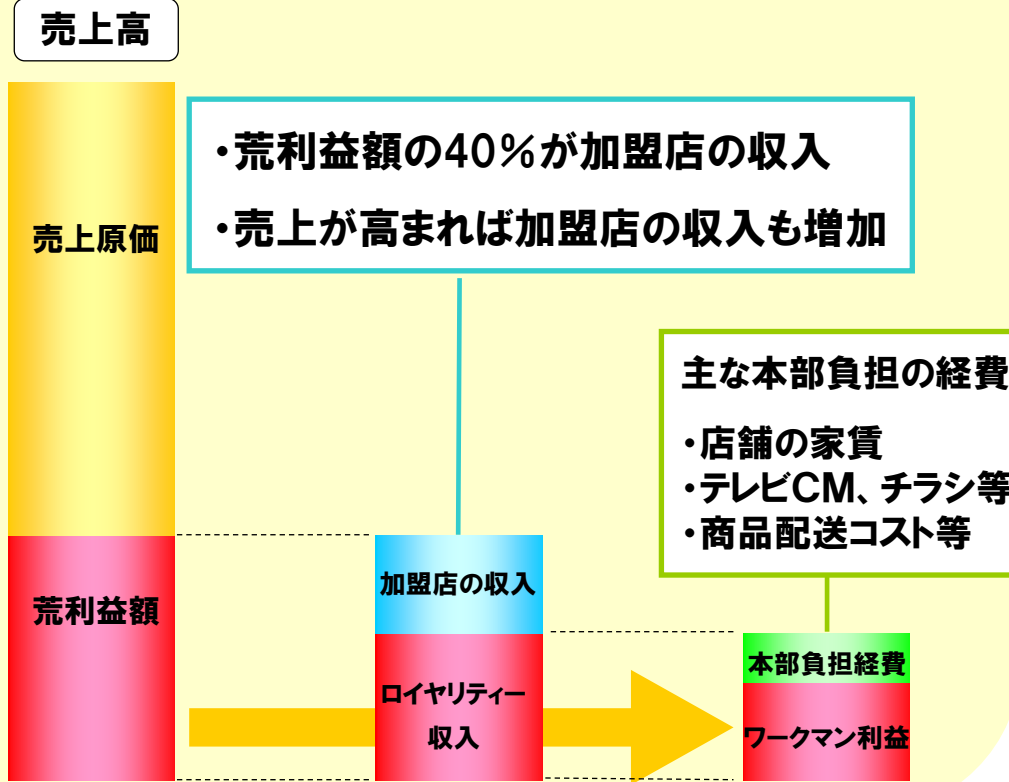


※各社店舗数は推計値であり、2017年11月末の時点で、各社ホームページ、会社案内等をもとに作成。

# フランチャイズシステムによる店舗展開

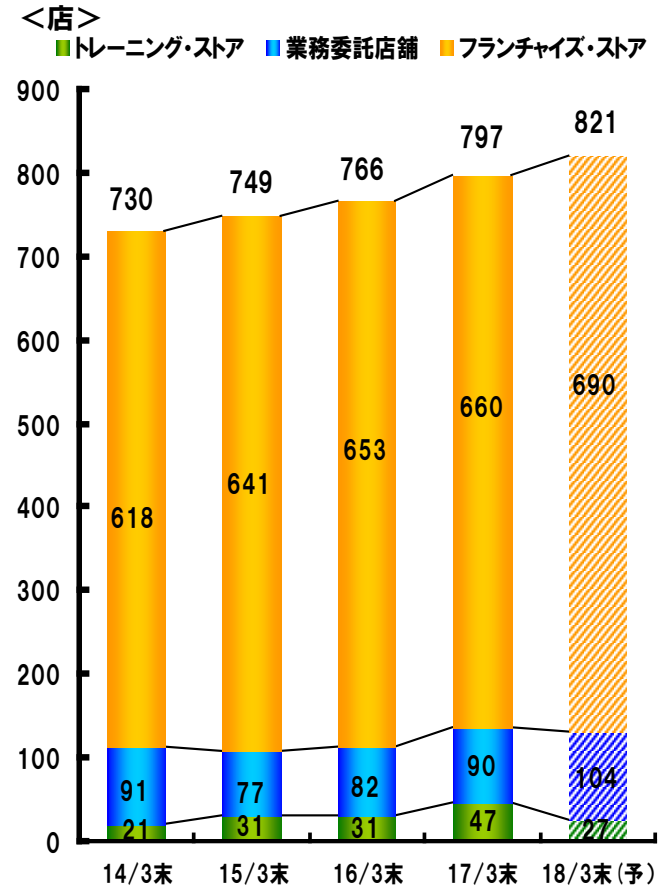
- 地域密着型の店舗展開 → 地域との「つながり」が強まる
- 加盟店の収入増加と共にワークマンの利益も増加

フランチャイズ・ストア(加盟店A契約)の荒利益額の分け合いイメージ



※ワークマンのフランチャイズ・ストア(加盟店A契約)は荒利益額を、本部60%・加盟店40%で分け合っております。

運営形態別店舗数の推移

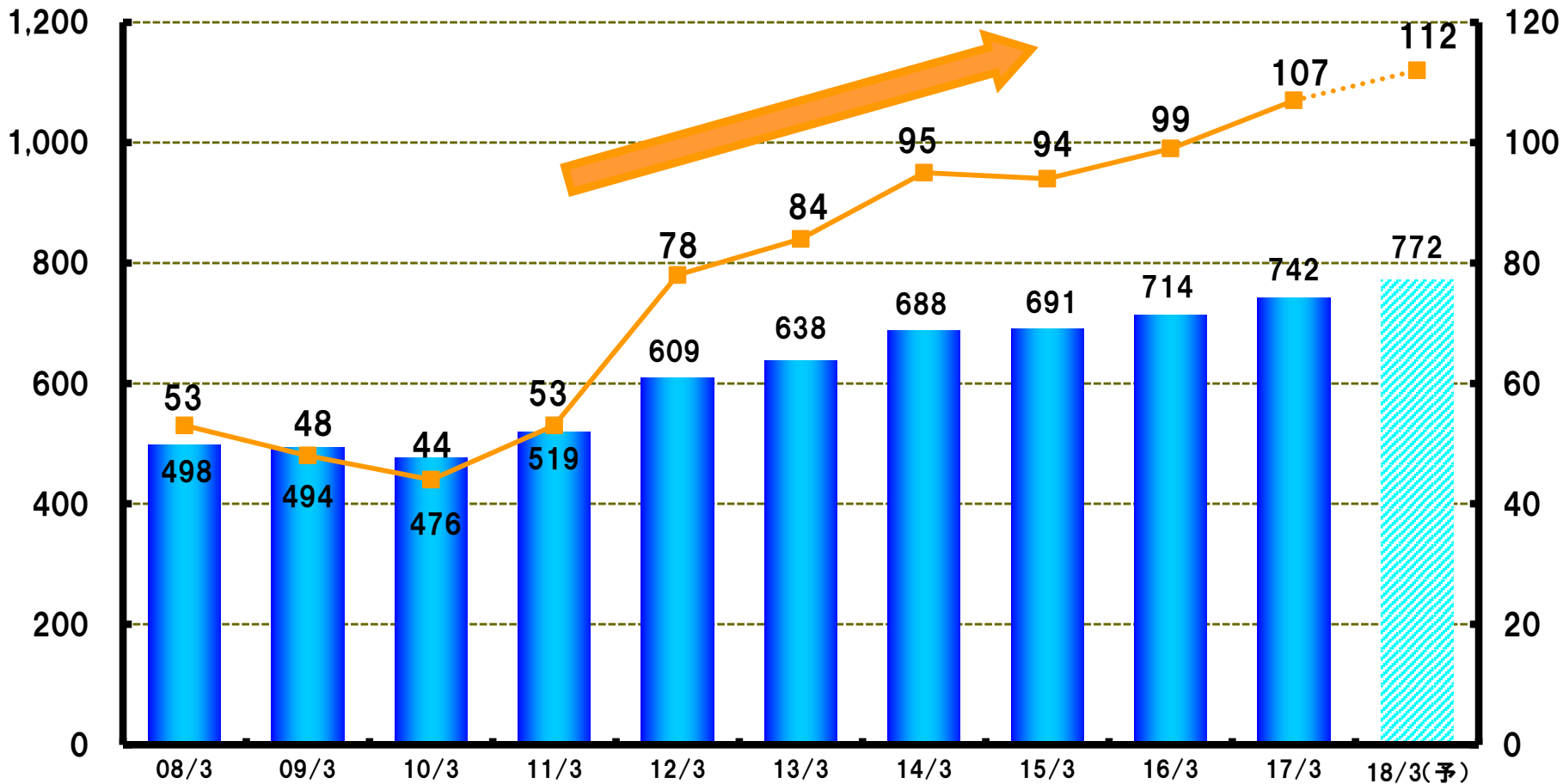


# チェーン全店売上高と経常利益の推移

チェーン全店  
売上高<億円>

経常利益  
<億円>

■ チェーン全店売上高(左目盛)    ■ 経常利益(右目盛)



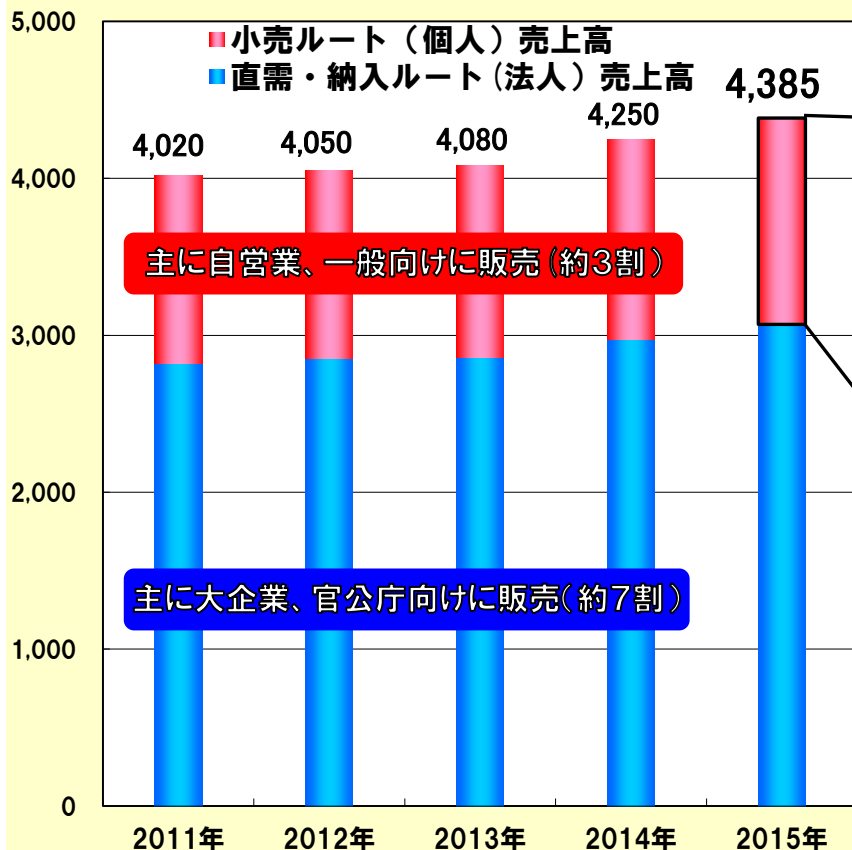
※表示単位未満は切り捨てて表示しております。



---

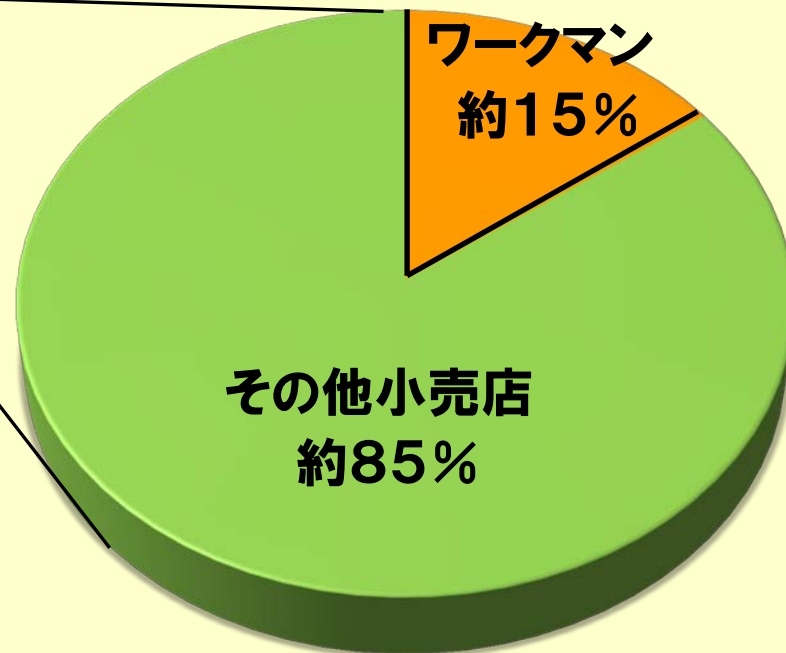
# 市場環境と成長戦略

## <億円> ワーキングウェア市場規模の推移



## ワーキングウェア小売ルートシェア

（ワーキングウェア部門2015年  
3月期年間販売額192億円）



※小売金額ベース

※出所：(株)矢野経済研究所「ユニフォーム市場年鑑2016」をもとに自社にて算出・作成。

※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(弊社推計)。

## 出店拡大

- ・年間約30店舗の新規出店
- ・人口の多い地域に集中出店

## 商品力強化

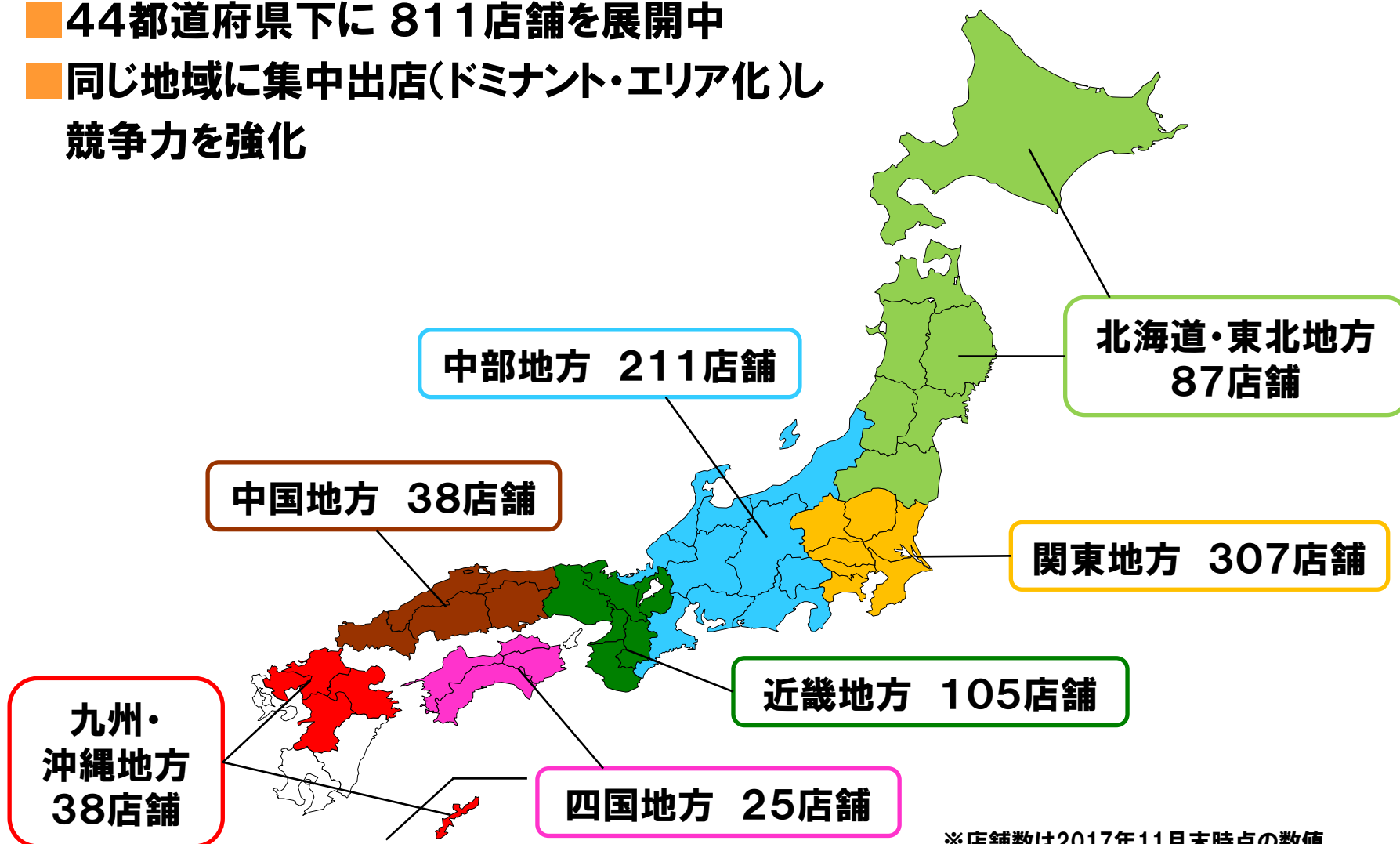
- ・エブリデー・ロー・プライス(EDLP)で低価格の追求
- ・プライベート・ブランド(PB)商品で客層拡大

## 加盟店サポートの充実

- ・法人営業(Gx1.5プロジェクト)の推進
- ・顧客管理システムと需要予測発注システムの開発・導入

# 出店状況

- 44都道府県下に 811店舗を展開中
- 同じ地域に集中出店(ドミナント・エリア化)し競争力を強化

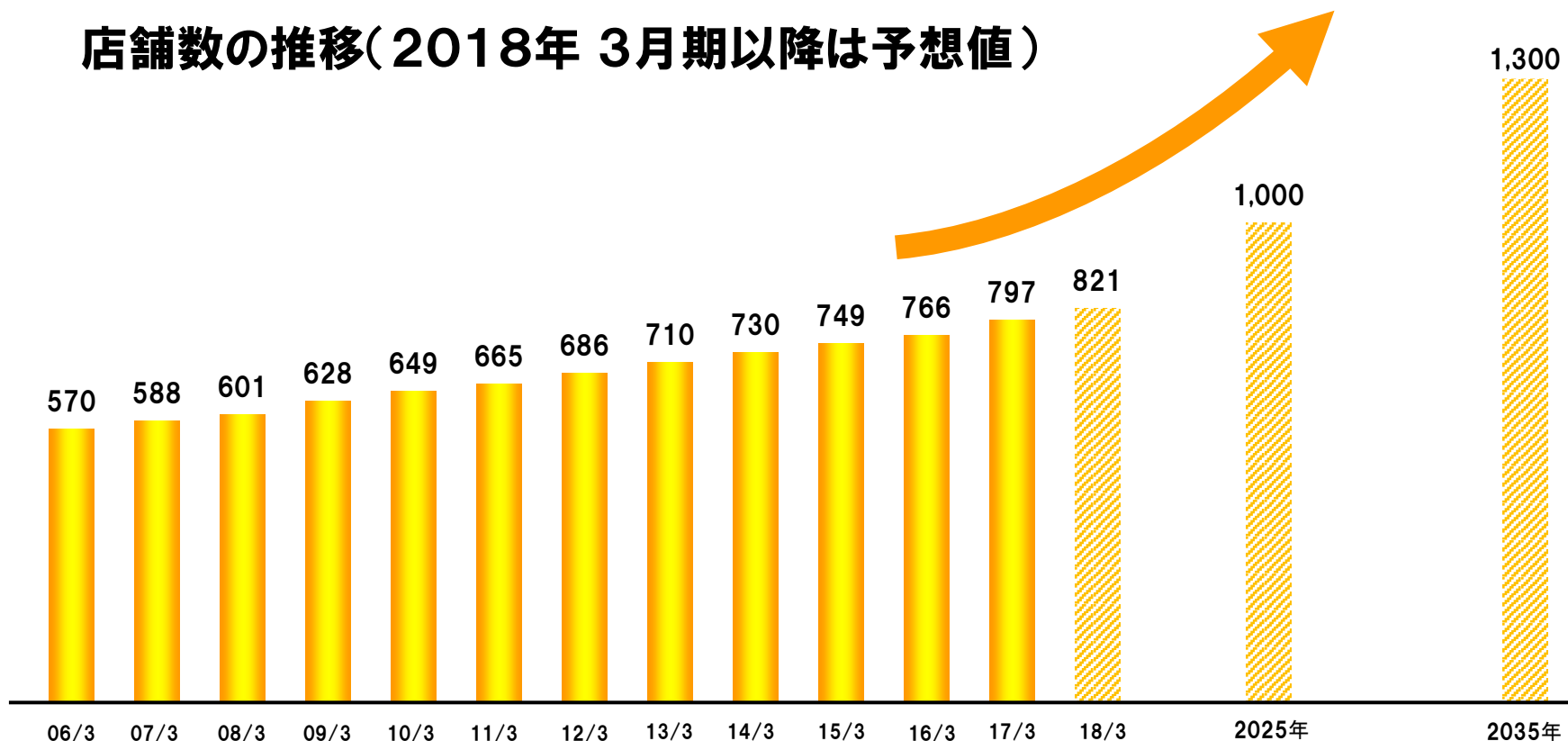


※店舗数は2017年11月末時点の数値。

# 今後の出店見通し

## ■ 早期に 1,000店舗を達成する

店舗数の推移(2018年 3月期以降は予想値)



## ■エブリデー・ロー・プライス(EDLP)政策で客数増

- ・他社が追随出来ない低価格を実現
- ・プロが認める品質、機能、価格に応える商品展開
- ・毎日がこの価格(わかりやすい税込表示)
  - いつ、どこのお店に行っても同じ品揃えと価格で安心して買う事が出来る
- ・800店舗というスケールメリットを活かした商品仕入れ
- ・グローバル化の推進
  - 海外での生産 ⇒ PB商品の開発



軍手10双組 178円(税込)



制電加工裏起毛ハイネック 580円(税込)



Wフラップ防寒ジャンパー 2,900円(税込)

## ■プライベート・ブランド(PB)商品の開発で客層拡大

- ・作業現場での「動きやすさ」、「快適さ」を追求
- ・「カジュアルウェアに、プロ品質を」⇒ 一般客へ拡大
- ・新ブランド始動 ⇒ 作業服でありながら誰でも使える高機能ウェアへ

〈FieldCore〉  
フィールドコア



アウトドアテイストで  
カジュアルでも着用  
できるデザイン

〈Find-Out〉  
ファインドアウト



スポーツテイストで  
カジュアルでも着用  
できるデザイン

〈AEGIS〉  
イージス



高い防水性と保温、  
透湿、ストレッチ性を  
備えた高機能レインウェア



## ワークマンオンラインストア+楽天市場

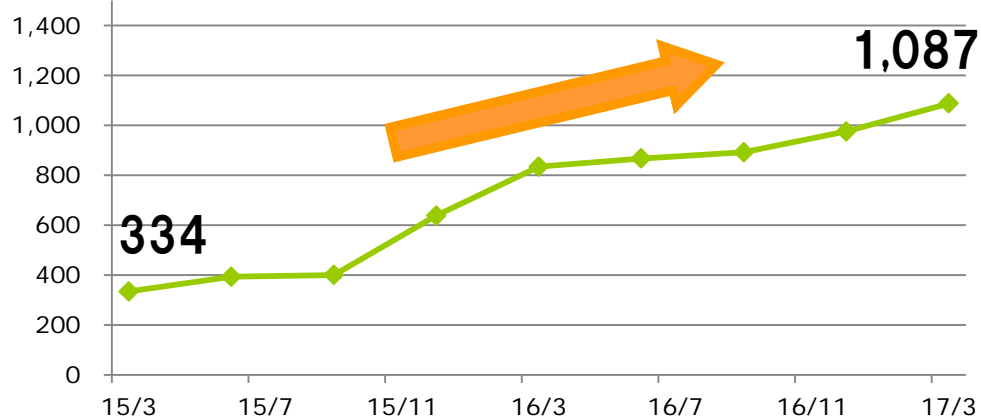
2017年3月期実績

売上高 前年比 211% (2倍)

アクセス数 前年比 148% (1.5倍)

## 掲載アイテム数推移

<アイテム数>



## 店舗受取送料無料 → 店舗への来店客増加 2017年 3月期 送客数 前年比 206%(2倍)

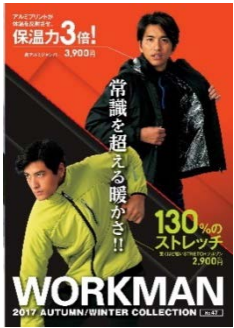


ワークマンオンラインストアページ



# 法人営業(Gx1.5プロジェクト)の推進

フランチャイズ・ストア店 平均年商1億円を**法人営業で1.5億円にする**



2017年秋冬カタログ  
ワークマンカタログ  
年間55万部発行



顧客管理登録画面



WM CRAFT 長袖ジャンパー(SS~5L)  
1,500円(税込)



WM CRAFT スラックス  
(男性用スラックス・カーゴパンツ  
女性用スラックス・カーゴパンツ)  
1,500円(税込)

# 今期の状況

# 2018年3月期の見通し①

<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
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	
1株当たり配当金	53円00銭		53円00銭	

# 2018年3月期の見通し②

---

## ■ 出店計画

- ・開店 30店舗、閉店 6店舗
- ・スクラップ&ビルド(既存店の活性化) 4店舗
- ・2018年3月期 店舗数 821店舗(前期末比 +24店舗)

## ■ プライベート・ブランド(PB)商品販売計画

- ・売上高 240億円 (前期比 +25%)
- ・PB販売比率 30%の達成

## ■ 利益計画

- ・純利益 73億円 前期比 +3.6%
- ・純利益ベースで7期連続の過去最高益達成へ

# 2018年3月期 第2四半期の状況

■ 開店 15店舗 閉店 5店舗

スクラップ&ビルド 3店舗 合計807店舗

■ プライベート・ブランド(PB)商品 651アイテムを展開

PB商品売上高 105億 6百万円(前年同期比+20.9%)

PB比率28.5%(前年同期比+3.9ポイント)

■ 通気性、吸汗速乾、伸びる素材で動きやすいなど

より涼しく、作業しやすい衣料品の販売が好調

■ 第2四半期の実績及び通期業績予想に対する進捗状況



ストレッチ長袖ジャンパー  
2,500円(税込)



肌サラ半袖Tシャツ  
980円(税込)

	金額(百万円)	前年同期比	業績予想の進捗
チェーン全店売上高	36,956	+4.2%	47.8%
経常利益	5,165	+5.7%	45.7%
四半期純利益	3,177	+6.6%	43.0%

## 基本方針

弊社は、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。

## 配当性向30%を目処に

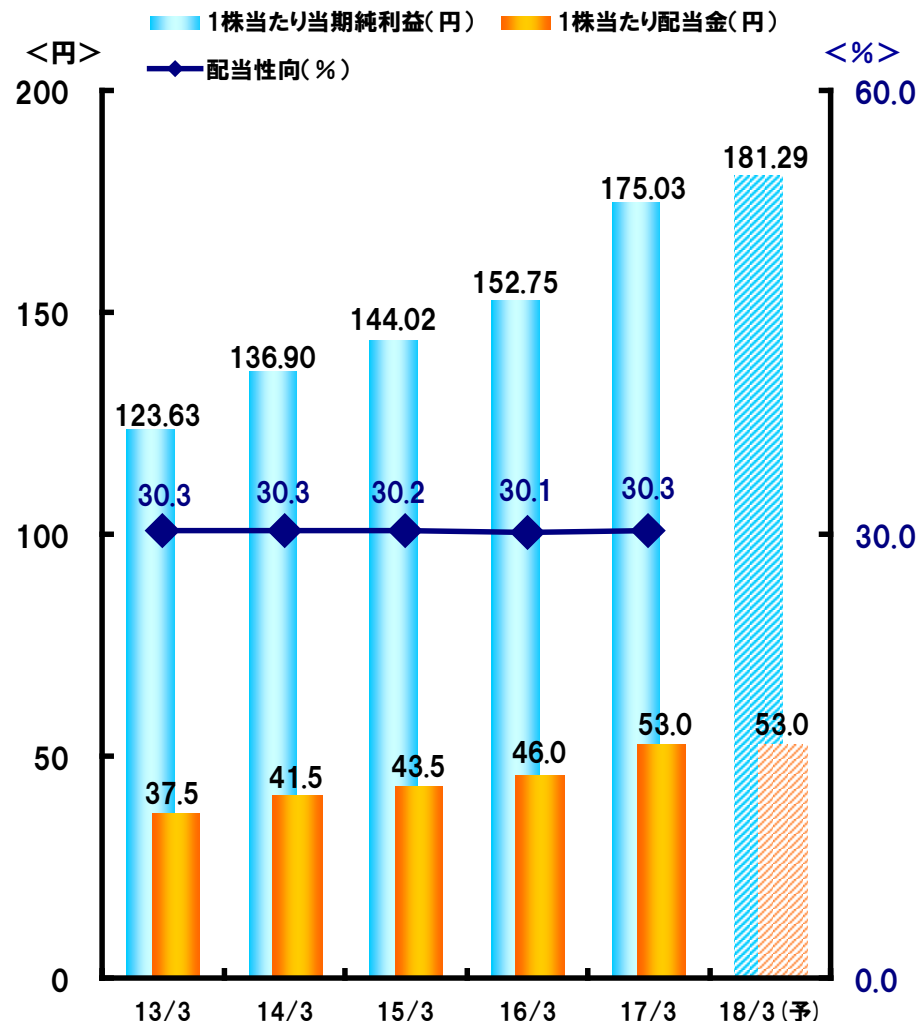
7期連続の増配を実施

## 2018年3月期の配当金の目安

1株当たり53円を公表

※ 2018年3月期の予想1株当たり当期純利益は181円29銭

## 1株当たり当期純利益と配当金の推移



(注)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)を考慮して記載しております。

---

# 参 考 资 料

# 2018年3月期 第2四半期の状況

<単位:百万円、%>

	2017年3月期		2018年3月期	
	第2四半期累計期間(4月~9月)		第2四半期累計期間(4月~9月)	
	金額	前年同期比	金額	前年同期比
チェーン全店売上高	35,481	+3.5	36,956	+4.2
(既存店売上高)	—	+2.0	—	+1.3
営業総収入	24,513	+3.7	26,035	+6.2
販売費及び一般管理費	4,401	+8.1	4,752	+8.0
営業利益	4,318	+6.2	4,592	+6.4
経常利益	4,887	+5.8	5,165	+5.7
四半期純利益	2,981	+8.5	3,177	+6.6
1株当たり四半期純利益	73円07銭		77円88銭	



## 沿革

- 1980年 「職人の店ワークマン」1号店オープン
- 1982年 株式会社ワークマン設立
- 1986年 本部棟を新設、群馬県伊勢崎市柴町に本部を移転
- 1988年 100店舗達成
- 1989年 POSシステム導入
- 1991年 東京本部ビル完成
- 1997年 日本証券業協会に株式を店頭登録
- 2004年 JASDAQ証券取引所に上場、新POSシステム導入
- 2010年 大阪証券取引所JASDAQスタンダード市場に上場
- 2013年 東京証券取引所JASDAQスタンダード市場に上場  
高崎本部開設、竜王流通センター開設
- 2017年 伊勢崎新流通センター開設、800店舗達成

### 店舗外観の変遷



ワークマン1号店



～1990年



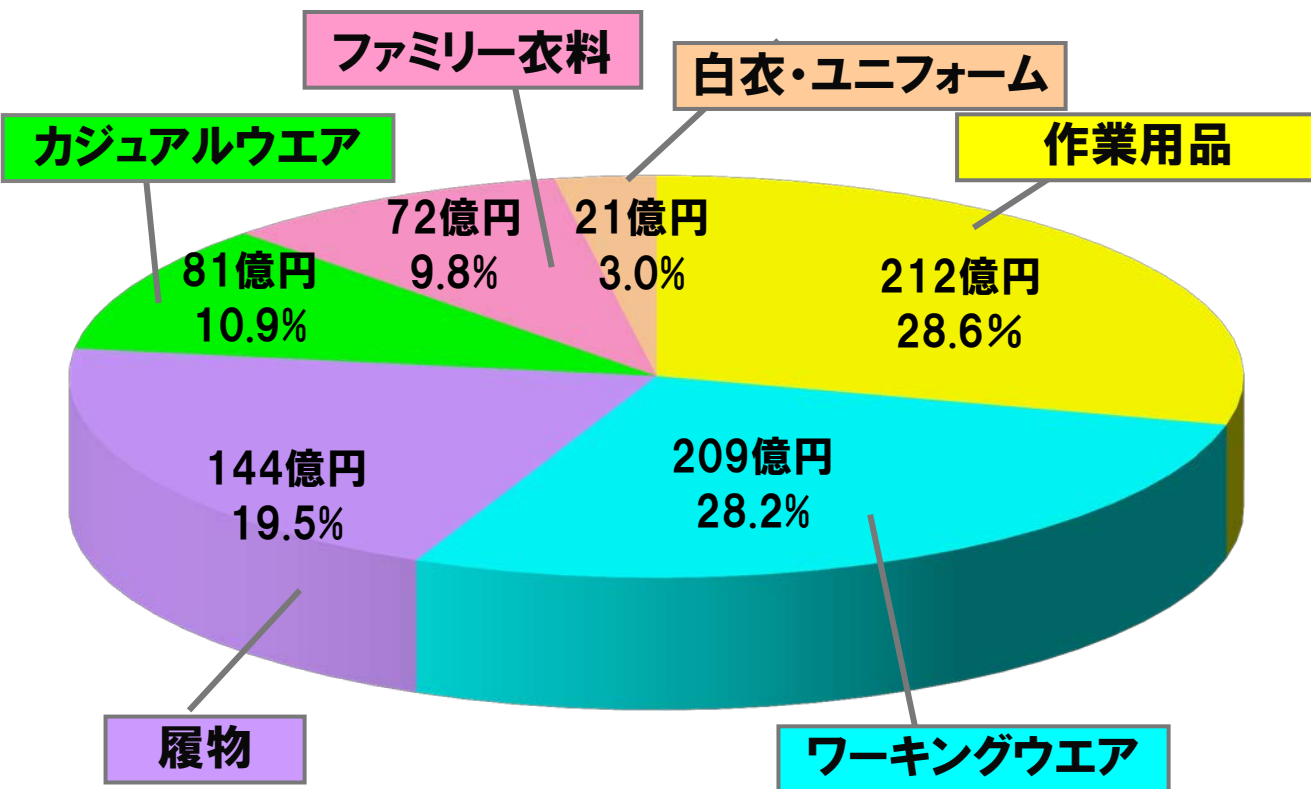
～2013年



2014年～

# 商品別売上構成

■ チェーン全店売上高742億円  
2017年3月期 商品別売上構成



## ■ 売上伸び率

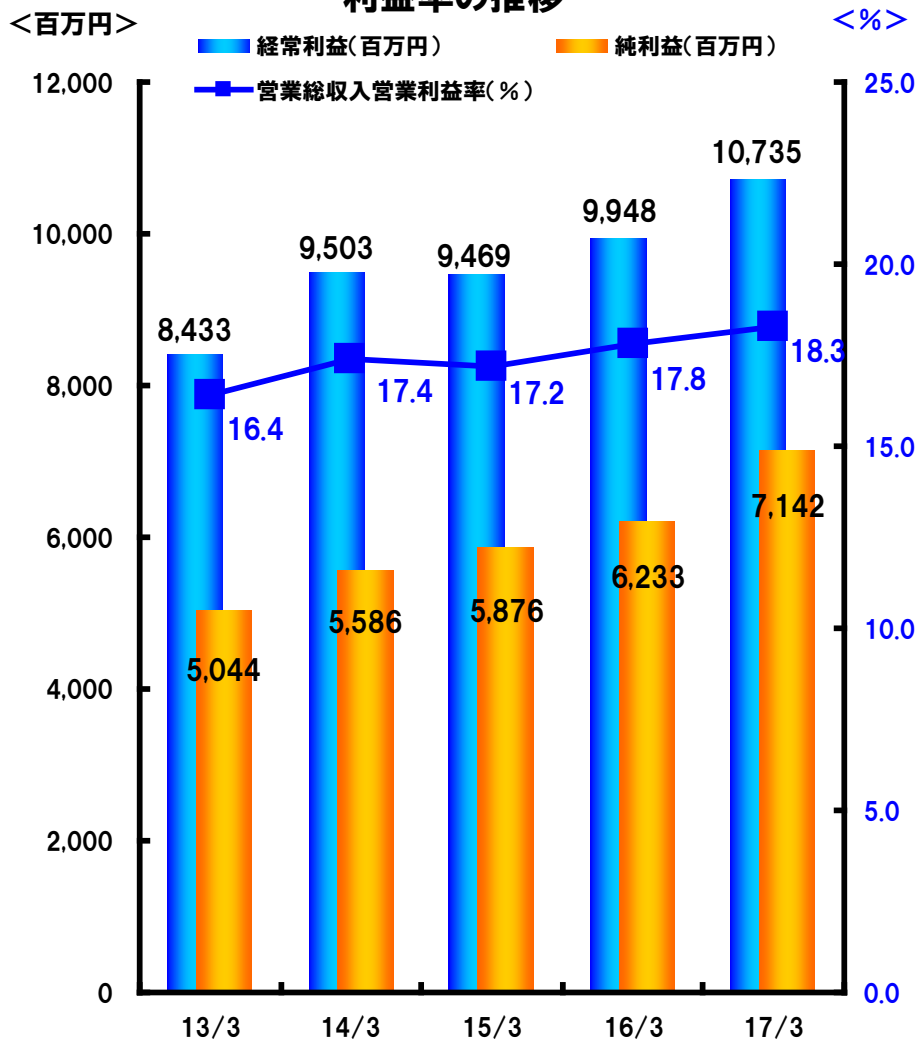
(前期比:%)

作業用品	+1.4
ワーキングウェア	+5.9
履物	+0.4
カジュアルウェア	+9.6
ファミリー衣料	+7.1
白衣・ユニフォーム	+6.0
合計	+4.0

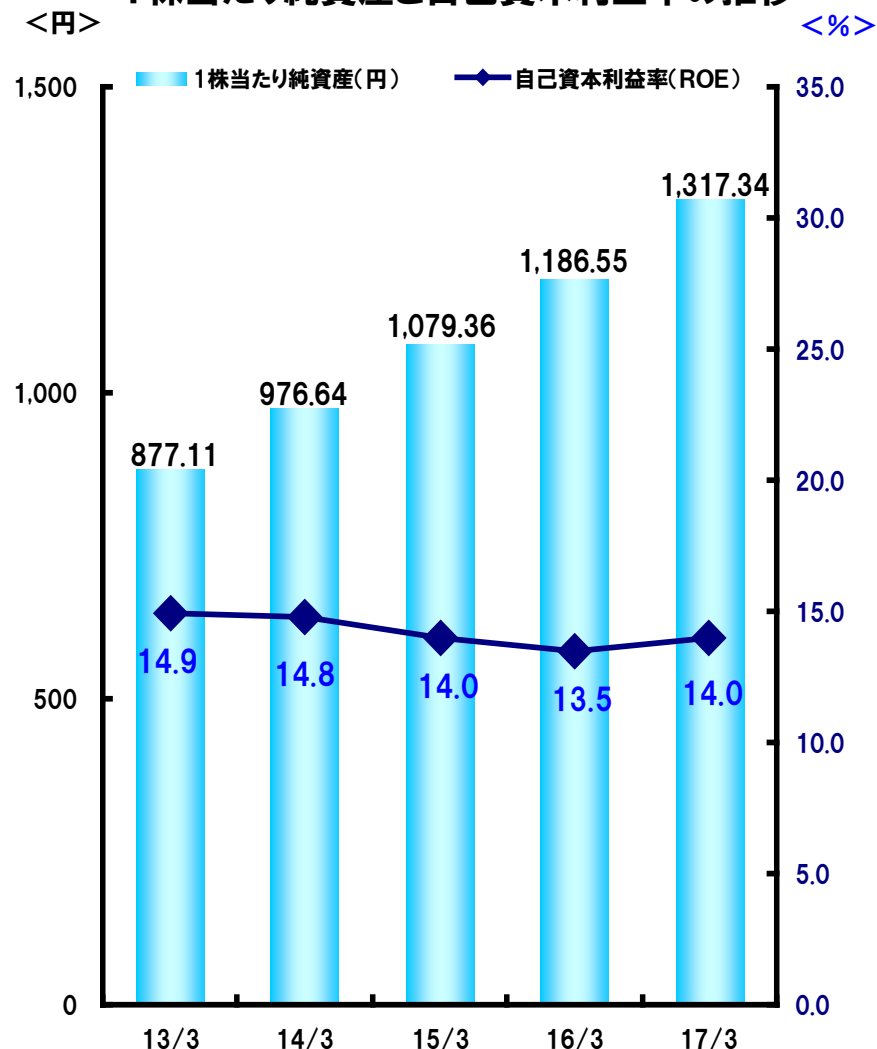
※金額は表示単位未満を切り捨てております。

# 利益率・1株当たり純資産

## 利益率の推移



## 1株当たり純資産と自己資本利益率の推移



(注)1株当たり純資産は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)を考慮して記載しております。

## 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

銘柄コード:7564(JASDAQ)

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

お問い合わせ先:財務部IRグループ

TEL:03-3847-8190

E-mail:wm\_seibi@workman.co.jp

- 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。