



株式会社ワークマン

個人投資家向け会社説明会



JASDAQ (7564)

会社概要

1

- 経営理念
- グループ会社
- 事業内容
- 会社概要
- 店舗概要 ● 物流網

国内シェア

2

- ワーキング市場規模
- ワークマンの市場優位性
- アスレジャー市場規模

成長戦略

3

- 出店
- ワークマンプラス
- 商品
- 販売（販売促進）
- データ経営

業績と株主還元

4

- 業績データ
- 株価推移
- 株主還元

参考資料

5

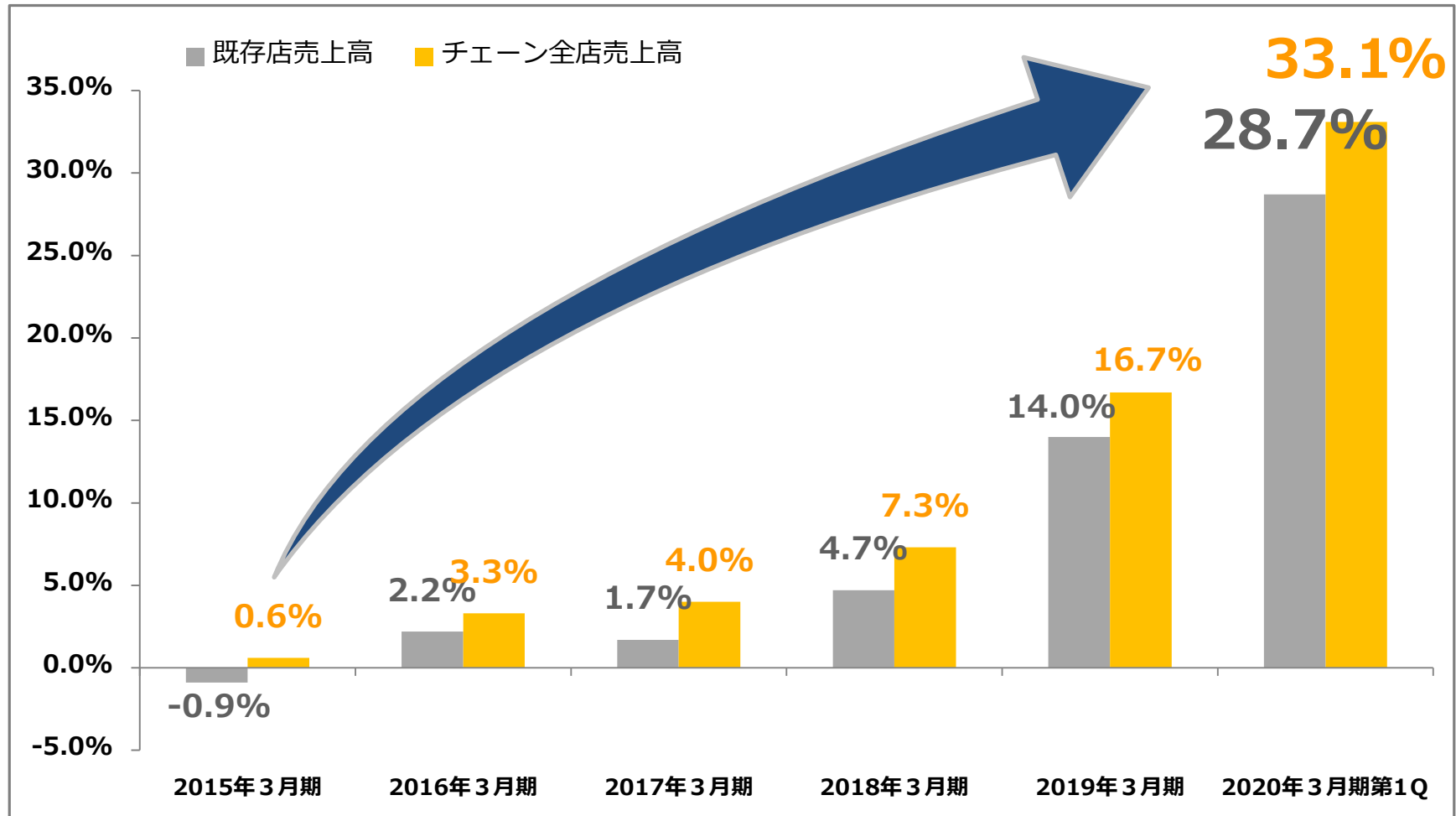
- 沿革
- 商品別売上構成
- 利益率・1株当たり純資産

補足資料

6

- 出店予定一覧

急成長のポイントをお伝えします。



1

会社概要

- 経営理念
- グループ会社
- 事業内容
- 会社概要
- 店舗概要
- 物流網



For the Customers

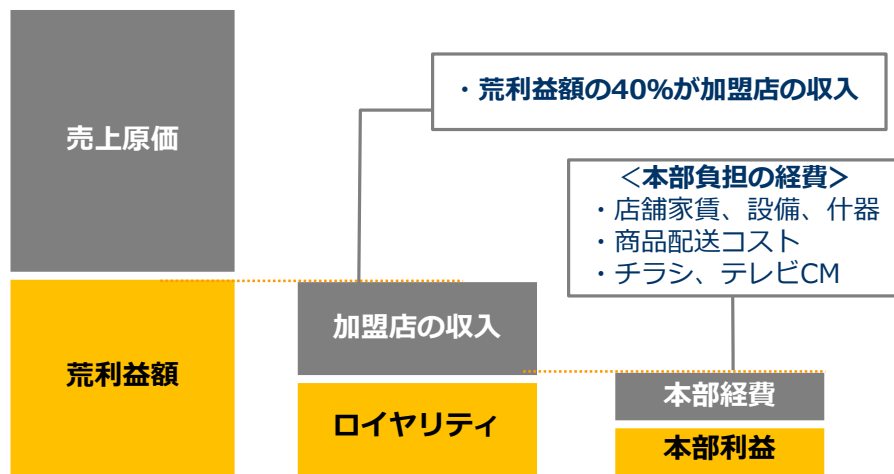
働く人に便利さを
安全で快適な作業環境づくりに貢献

- **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1,800店舗 **年商** 約8,900億円
- 「**グループ1兆円**構想実現」を目指す。



フランチャイズ・システムによる ワークングウェアおよびアウトドアウェア、 作業関連用品の専門店チェーン

フランチャイズ・ストア荒利分配イメージ



ワークマン経営参加のPoint



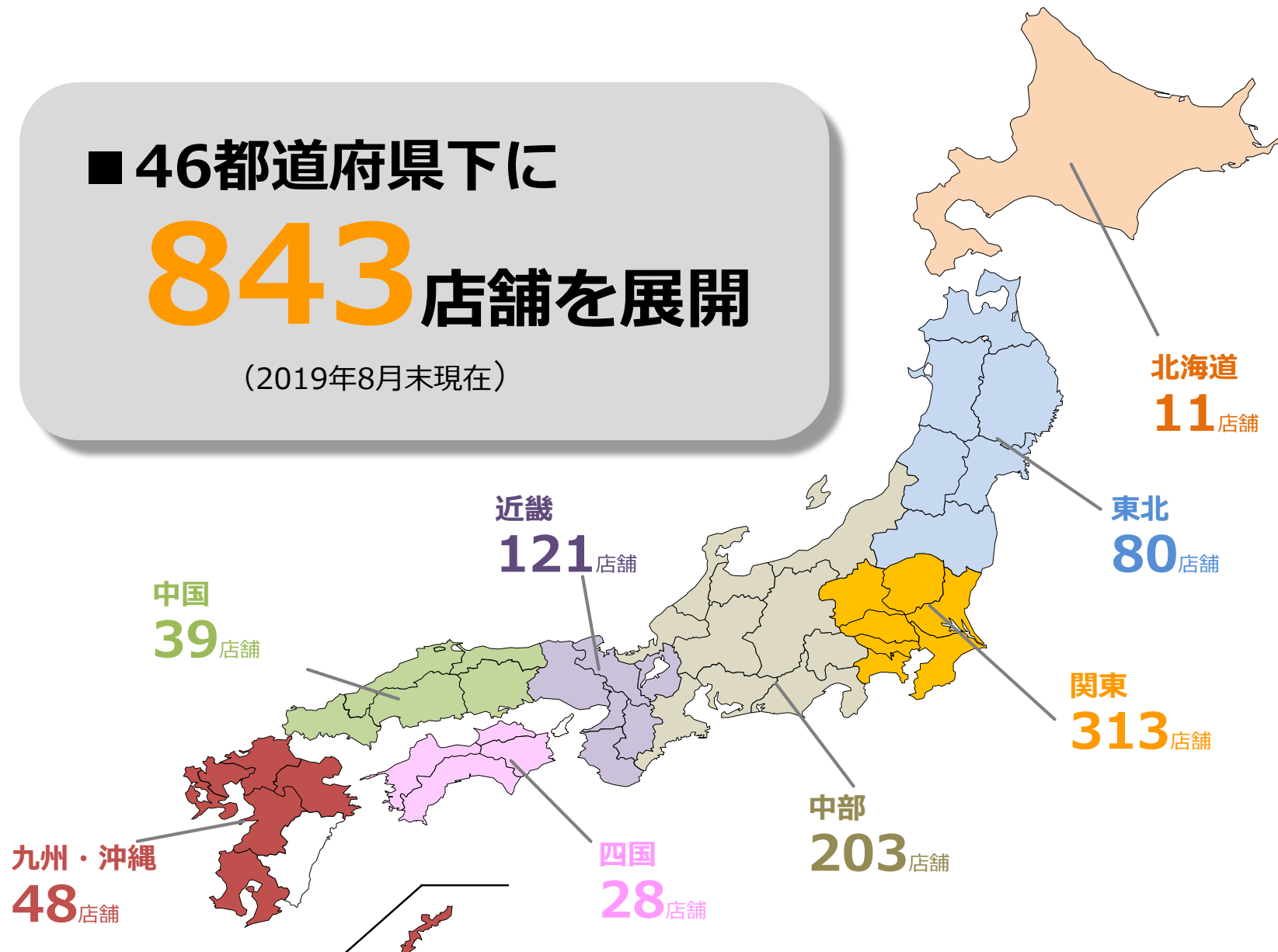
契約種類	加盟時必要資金（税抜）	合計	契約年数
①フランチャイズ契約	加盟金75万,開店準備金100万,研修費25万,保証金100万※1,在庫充当金50万※2	350万円	6年
②業務委託契約	開店準備金25万,研修費25万,保証金100万	150万円	1年

※1.契約終了時に加盟者へお返しします。 ※2.契約終了時に店頭在庫を本部が買い取ることで加盟者へお返しします。

設立	1982年8月	
証券コード	東証JASDAQ : 7564	(1997年9月)
資本金	16億22百万円	
売上高	930億39百万円 (チェーン全店売上高)	(2019年3月期)
経常利益	147億55百万円	(2019年3月期)
純利益	98億 9百万円	(2019年3月期)
従業員数	266名	(2019年3月末)

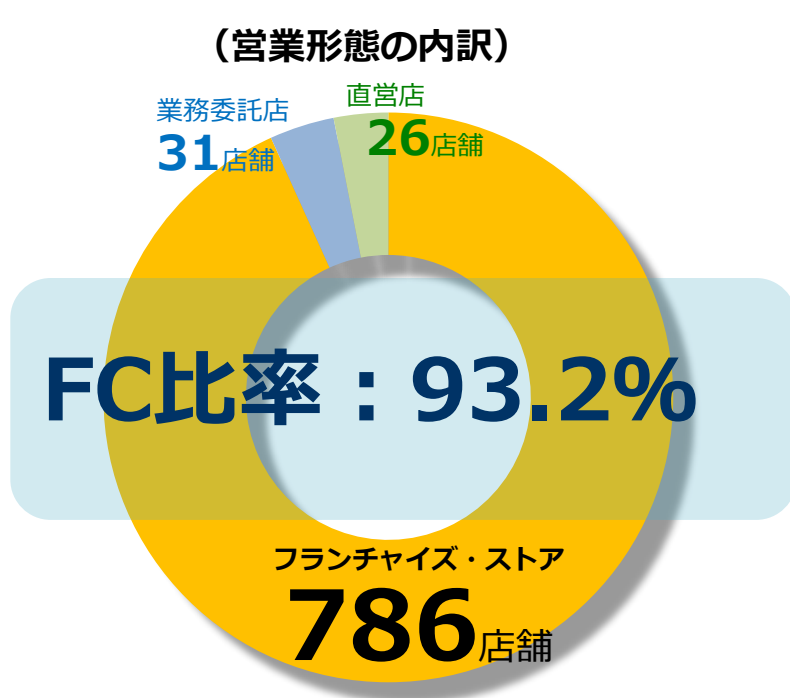
■ 46都道府県下に **843**店舗を展開

(2019年8月末現在)

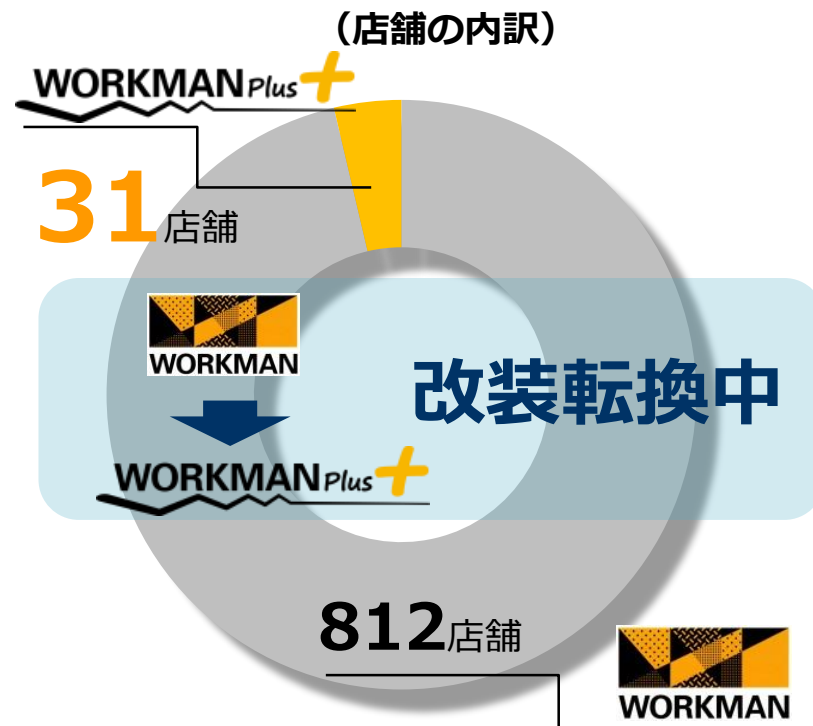


店舗概要 (運営形態)

立地	ロードサイド(839店舗) ショッピングセンター (4店舗)	
営業時間	7:00~20:00	
標準店舗	敷地300坪 建物100坪	
既存店の状況	1日平均来店客数 141人	(2019年6月末現在)
	1人平均買上金額 2,763円	(2019年6月末現在)
	1店舗平均年商 1億2,432万円	(2019年8月末現在)



(2019年8月末現在)



(2019年8月末現在)

Concept 「高機能×低価格のサプライズをすべての人へ」

「働くプロの過酷な使用環境に耐える品質と高機能をもつ製品を、値札を見ないでお買い上げいただける安心の低価格で届けたい」という、商品開発に込めている思いを、今度は皆様の日々の生活の中で提案します。

Trigger 「建設技能労働者（職人）の人口減少」

- 客層拡大のために新業態を模索する必要性がありました。
- 分析結果“スポーツ”や“アウトドア”などの趣味や、これから本格的に行う方の練習や入門用としてワークマンの商品を購入いただいているケースがありました。さらに調べると市場が空白であると分かりました。
- 「機能性と低価格」を兼ね備えた商品構成のショップを立ち上げれば市場に受け入れてもらえる自信があり始動したプロジェクトです。

Lineup



フィールドコア



ファインドアウト



イージス

ワーク&アウトドア

定義

アウトドアウエアとしての機能を持ちながらカジュアルとしても使用でき低価格で提案する商品。

ワーク&スポーツ

定義

スポーツウエアとしての機能を持ちながらカジュアルとしても使用でき低価格で提案する商品。

高機能レインウエア

定義

ワークマンが自信を持って提案できる絶対的な防水性がある商品。

WORKMAN Plus+ と WORKMAN は 100% 同じ製品

外観・仕器・レイアウトが異なるだけになります。

■ 2 拠点体制で 1,000 店舗対応

② 竜王流通センター（滋賀県）



伊勢崎倉庫（群馬県）



P B 商品倉庫

① 伊勢崎流通センター（群馬県）



■ 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、注文から2日後の営業時間前に商品が届く物流体制

2

国内シェア

- ワーキング市場規模
- ワークマン市場優位性
- アスレジャー市場規模



ワーキングウェア市場規模

ワーキングウェア
小売市場

シェア **NO.1**

ワーキングウェア市場全体

4,767 億円

(官公庁・大企業への直需・納入 **3,337** 億円)

ワーキングウェア小売市場

(自営業・一般向け販売 **1,430** 億円)



WORKMAN Plus+

287 億円

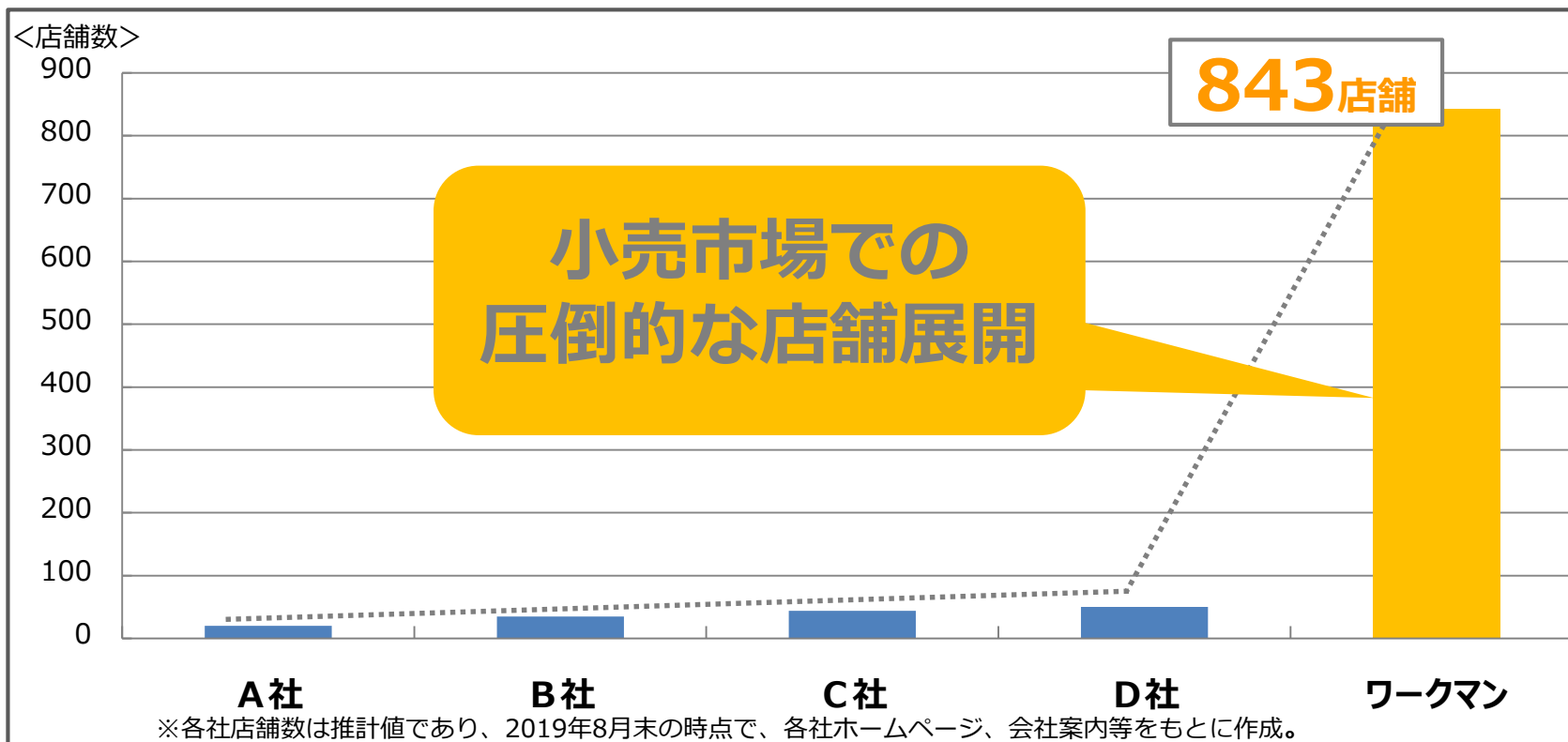
(ワーキングウェア部門
小売シェア約20%)

※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2019」
をもとに自社にて算出・作成。

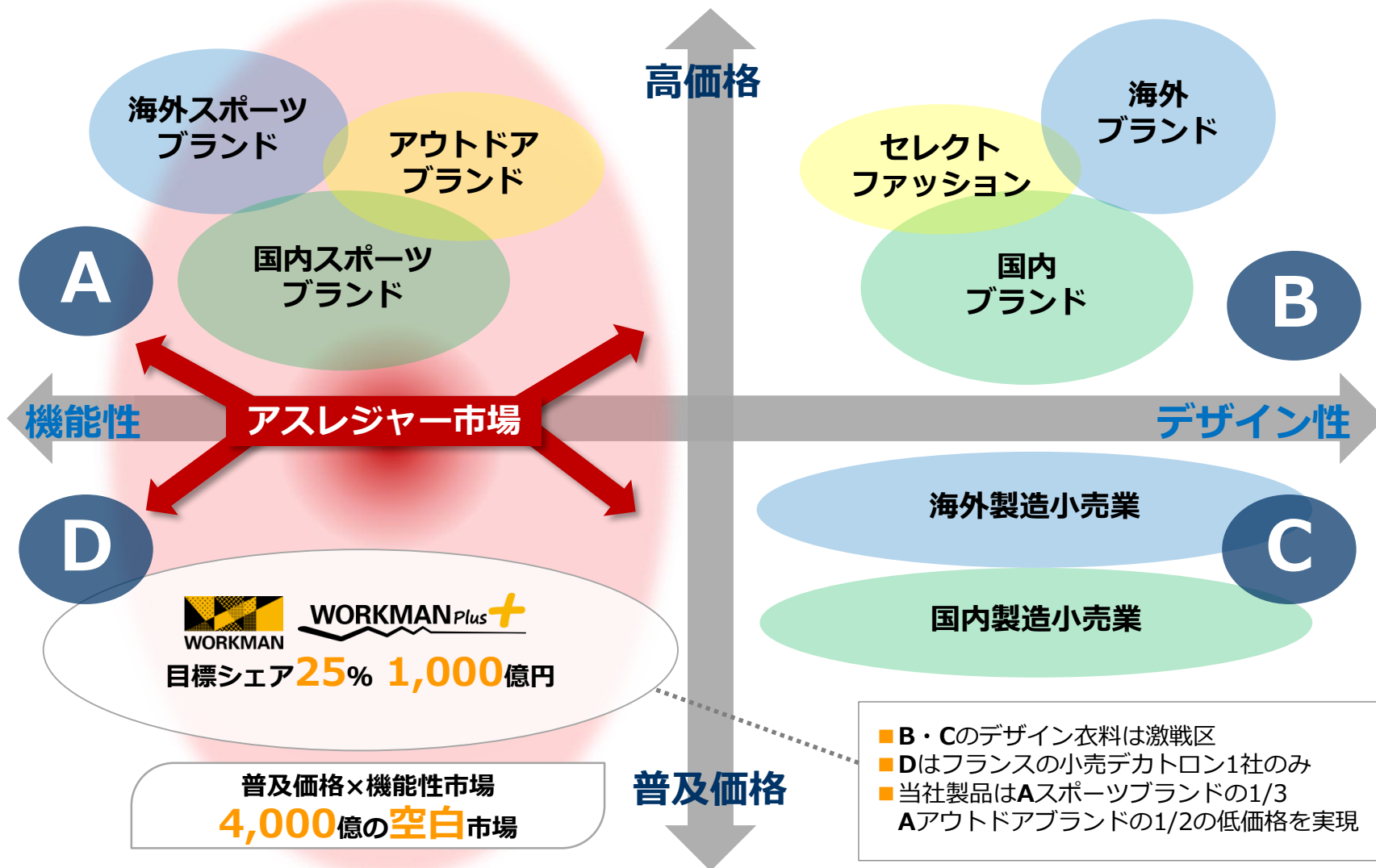
作業服専門店チェーン 店舗数比較（上位5社）



フランチャイズシステムによる
日本全国でチェーンストア展開

アスレジャー市場規模

■ アパレル市場MAP (アスレジャー市場8,558億円) 矢野経済研究所調べより



3

成長戦略

- 出店
- ワークマンプラス
- 商品（EDLP商品）
- 商品（PB商品）
- 販売（販売促進）
- データ経営



新たなワークマンの ステージが始まる

■ ワークマンプラスの伸展（客層拡大）

出店加速と既存店への波及効果を継続するための改装推進、PB商品の開発、プロモーション

■ 法人向け商品の強化（プロ顧客の囲い込み）

「品質・機能・価格」をさらに追求した製品づくり、G-NEXTシリーズ、EDLP商品の拡充

■ データ経営

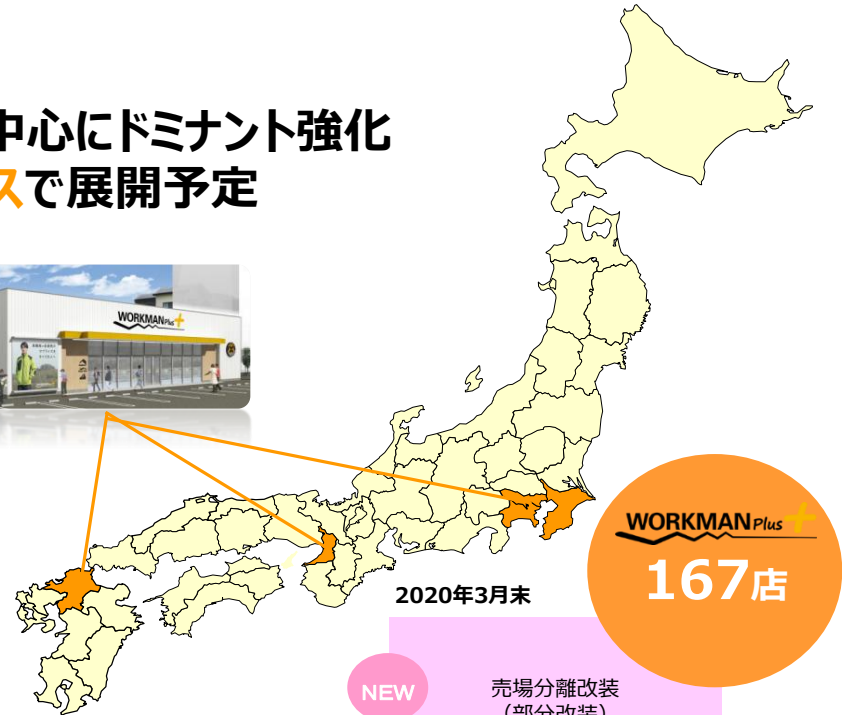
生産から販売まで一貫したデータ活用

■ 2025年 1,000店舗体制の構築

- 東京・神奈川・千葉・大阪・福岡を中心にドミナント強化
- 今後の出店はすべてワークマンプラスで展開予定
- 新規出店と改装で出店加速

<新規出店計画> () スクラップ&ビルド

エリア	2020年3月期出店
北海道・東北	6
関東	7(2)
中部	6(3)
近畿	5
四国	0
九州・沖縄	10
交渉中	2
合計	36(5)



<WORKMAN Plus 出店計画>



■コンセプト

1



<ショッピングセンター 2020年3月期出店計画 5店舗>

- 広告塔としての役割を担いながら、影響力の高いショッピングセンターへ出店
- 投資額：約1,500万円～2,000万円/店

2



<ロードサイド 2020年3月期出店計画31店舗・スクラップ&ビルド5店舗>

- 人口の多い地域への出店で**ドミナント強化**を図る
- 新規出店に合わせて近隣ワークマン店舗の改装転換を実施
- 投資額：約6,000万円/店

3



<全面改装 2020年3月期改装計画 24店舗>

- 既存ワークマン店舗の**外観、内装、什器**を全面改装しワークマンプラスへ転換
- ラウンド売上が全国平均以下の店舗を中心に、**客層の拡大**を図り売上の底上げを行う
- 投資額：約1,500万円/店

4



<売場分離改装 2020年3月期改装計画 約90店舗>

- 一般とプロで売場を分離し、ポイントとなる**内装**（店舗入口 Gondola・マネキン等）をプラス仕様へ変更し**イメージの刷新**を図る
- 全面改装より**展開スピード**が上がるため、多くの店舗が**ワークマンプラスの波及効果**を実売へとつなげられる。
- 投資額：約200万円～300万円/店

■エブリディ・ロー・プライス (EDLP) 政策で**客数増加**



主な生産国：中国・東南アジア



軍手10双組 **178**円 (税込)



半袖メッシュTシャツ **499**円 (税込)

- 843店舗のスケールメリットを活かした商品仕入れ
⇒ **他社が追随出来ない低価格**を実現
- プロが認める品質、機能に応える商品展開
- **全国どこでも、いつでも**同じ品揃えと価格で安心してご購入求める

■ PB商品の開発強化 「客層の拡大・競合他社と差別化」

- 2020年3月期計画 PB商品売上高536億（前期比 約45%増）
秋冬PB商品生産計画 300億（前期比2.7倍）

FieldCore・Find-Out・AEGIS 主カ3ブランドの展開

- 品質・機能・価格を追求し一般客や女性客など新たな客層へアプローチ
- フルコーディネート提案



ユニセックス商品・機能性女性ウェアの展開

- ユニセックス商品 「春夏37アイテム」・「秋冬70アイテム」
増加している女性客への対応強化



法人向け低価格ワーキングウェア「G-NEXTシリーズ」の強化

- 4月～6月販売金額10億97百万円（前年同期比+43.3%）4シリーズ展開
- ネット販売に価格で負けない商品開発
- 20年秋冬より連動商品を拡充し、プロ顧客の囲い込みを強化



上下買っても**3,000円** サマーワーキングウェア



体感 **-3℃** 高性能サマーワーキングウェア



コスパ最高 防寒ジャンパー 1,900円



洗濯機で洗える 防寒ジャンパー 2,900円

■ マスコミ・インフルエンサー向け製品発表会

- 一般向け3ブランドを中心に製品を展示。春夏・秋冬年2回開催
- 実需につながる新商品情報の発信



■ ワークマンプラス内覧会・開店告知CM

- 新規エリアや競合チェーンが存在するエリアで積極的なプロモーション

一般客や女性客の来店を促す

- ・ 出店が後発の西日本を中心に認知度向上を図る
- ・ 関東・東北など早くから進出した地域での「ワークマン＝プロショップ」のイメージ刷新を図る

■ チラシ構成の刷新

- 多くの方が親しみやすいよう、**着用シーン**や**コーディネート提案**
- プロ顧客に**機能性**を分かりやすく訴求



■ 売場分離改装店舗 リニューアルオープン

- 首都圏を中心に**90店舗改装予定**
- 実験店舗（2店舗実施）で目的商品がみつ
つけやすくなったと好評

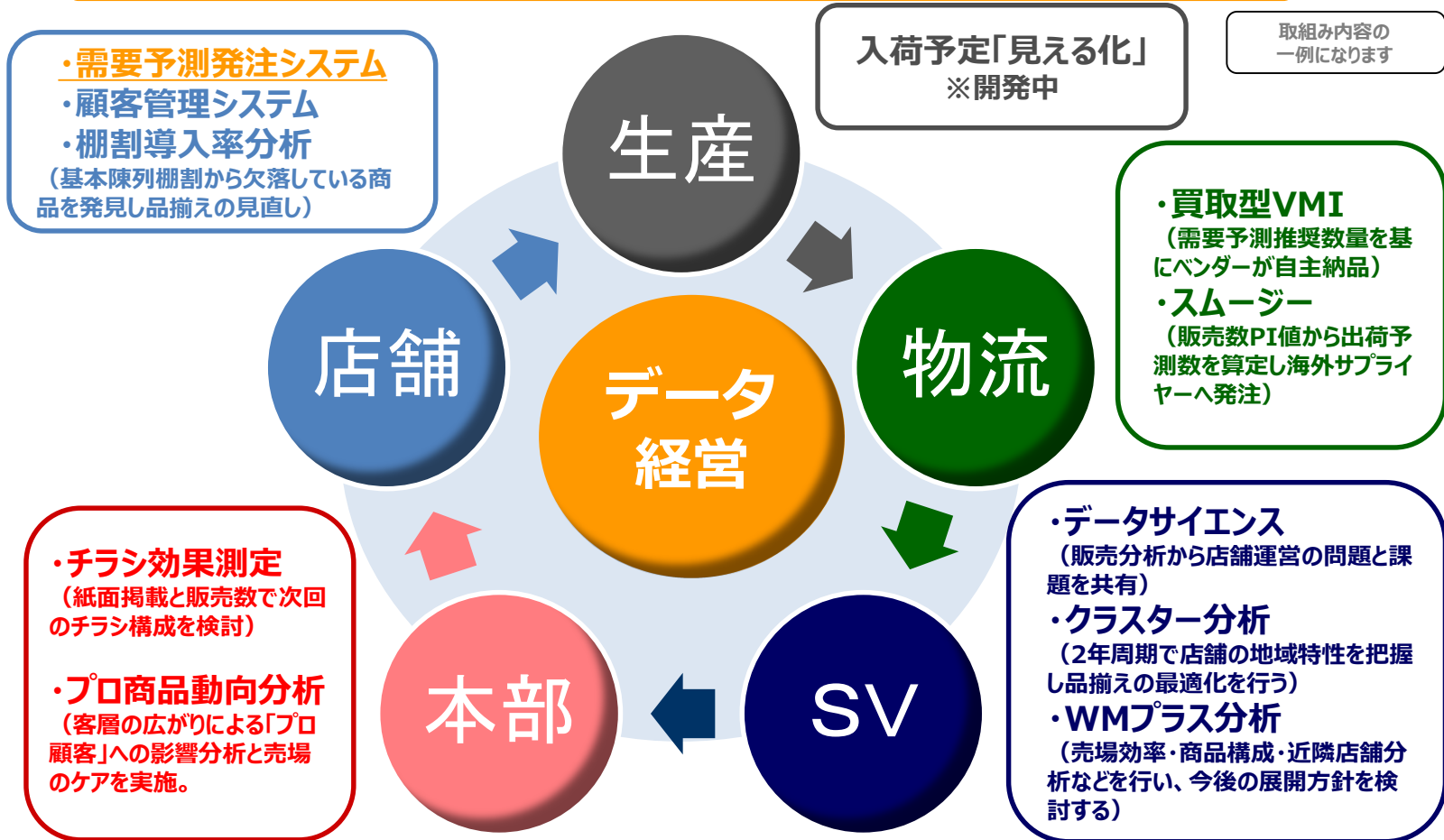
リニューアルオープンセール開催
折込チラシの配布など一般客の来店増加を促す



■ 生産～販売まで一貫したデータ活用

- 販売データ抽出「d 3」システムを基に「エクセル」によるデータ分析

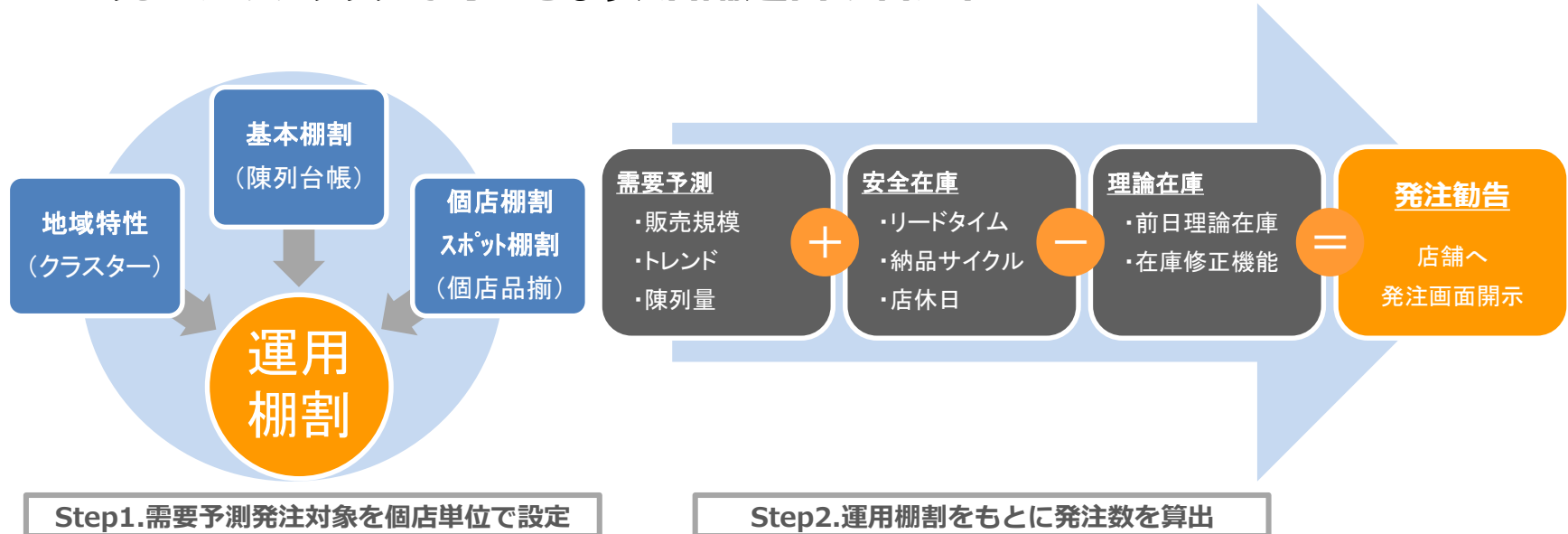
データ経営による売上拡大・効率経営・標準化



■ 需要予測発注システム導入推進（354店舗稼働中）

（2019年6月末時点）

- 在庫の最適化による販売機会ロスの抑制
- 発注がワンタッチで可能となり、店舗運営の省力化



● 稼働店舗と未導入店舗の比較

- 第1四半期売上高前年同期比 **+ 3ポイント**
- 販売機会ロス率 **稼働店舗5.8%・未導入店舗9.7%**

4

業績と株主還元

- 業績データ
- 株価推移
- 株主還元



■ 純利益ベースで9期連続の過去最高益達成を目指す

（単位：百万円）

	2019年3月期		2020年3月期		2020年3月期第1四半期		
	金額	前期比	金額	前期比	金額	前年比	進捗
チェーン全店売上高	93,039	+16.7	103,500	+11.2	28,858	+33.1%	27.9%
（既存店売上高）	-	+14.0	-	+7.8	-	+28.7%	-
営業総収入	66,969	+19.4	73,360	+9.6	20,588	+38.2%	28.1%
販売費及び一般管理費	11,672	+18.3	12,833	+9.9	3,282	+28.0%	25.6%
営業利益	13,526	+27.6	15,011	+11.0	4,722	+56.2%	31.5%
経常利益	14,755	+24.5	16,300	+10.5	5,071	+52.5%	31.1%
当期純利益	9,809	+25.1	10,889	+11.0	3,191	+51.7%	29.3%
1株当たり四半期純利益	120円20銭		133円43銭		-		

業績データ（貸借対照表）

（単位：百万円）

	資産の部	2019年 3月期末	2020年3月期 第1四半期末	増減	増減要因
	流動資産	61,596	60,508	△1,088	現金及び預金△2,710百万円 加盟店貸勘定+1,780百万円
	固定資産	21,586	21,838	252	
	有形固定資産	15,192	15,561	369	新規出店8店舗（自社物件8店舗） ワークマンプラス全面改装8店舗
	無形固定資産	266	357	90	POSレジ入替によるシステム開発費
	投資その他の資産	6,127	5,919	△208	建物リース契約での地主への建設協力金の差入
	資産合計	83,183	82,346	△836	
	流動負債	13,281	12,365	△915	配当金源泉税+3,073百万円
	固定負債	2,975	2,980	4	
	負債合計	16,256	15,345	△910	
	純資産合計	66,927	67,000	73	
	負債・純資産合計	83,183	82,346	△836	

- ワークマンプラス開店以降、小売市場や株式市場で注目度が急上昇
- 株価も約2倍となり、「JPX日経400指数銘柄」に選定



■ 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

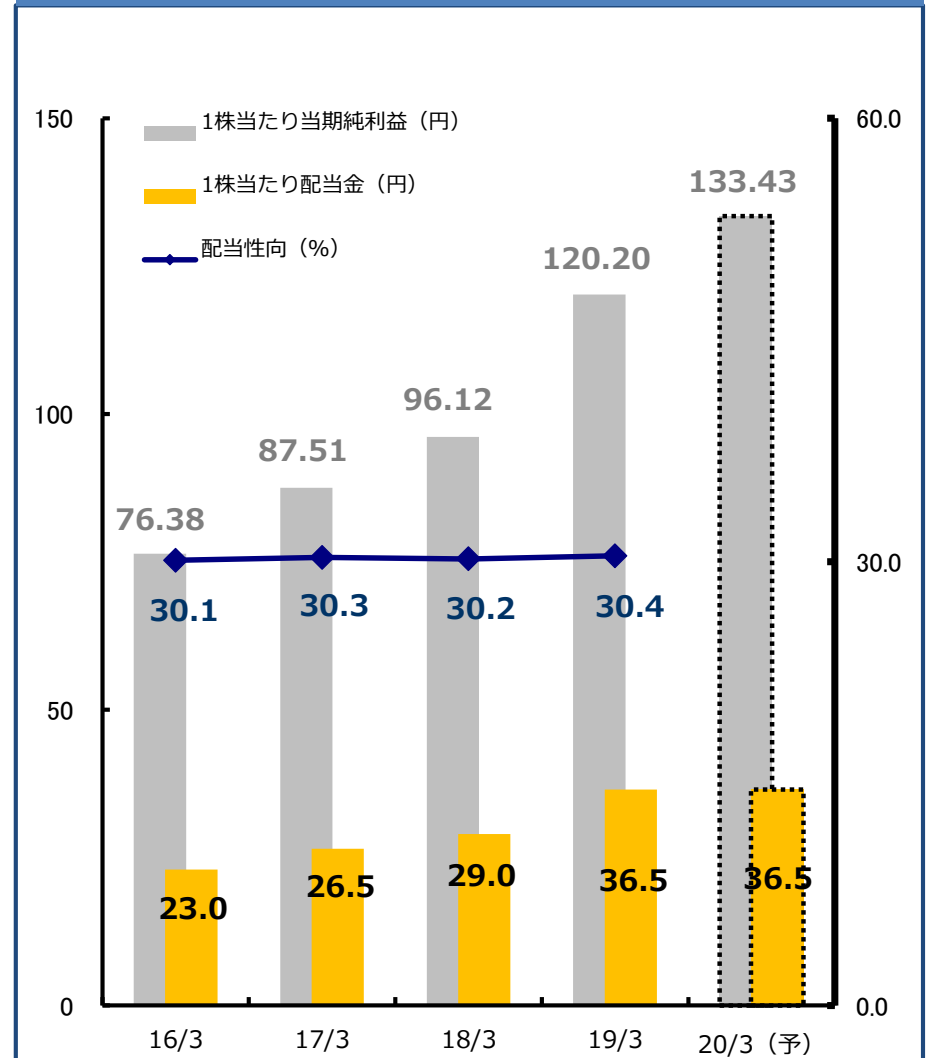
■ 1株当たり配当金

・ 2020年3月期

前期同様の **36円50銭**を予定

※2019年4月1日付で株式分割（普通株式1株を2株に分割）を行っており、配当額は株式分割を考慮した数値を記載しております。

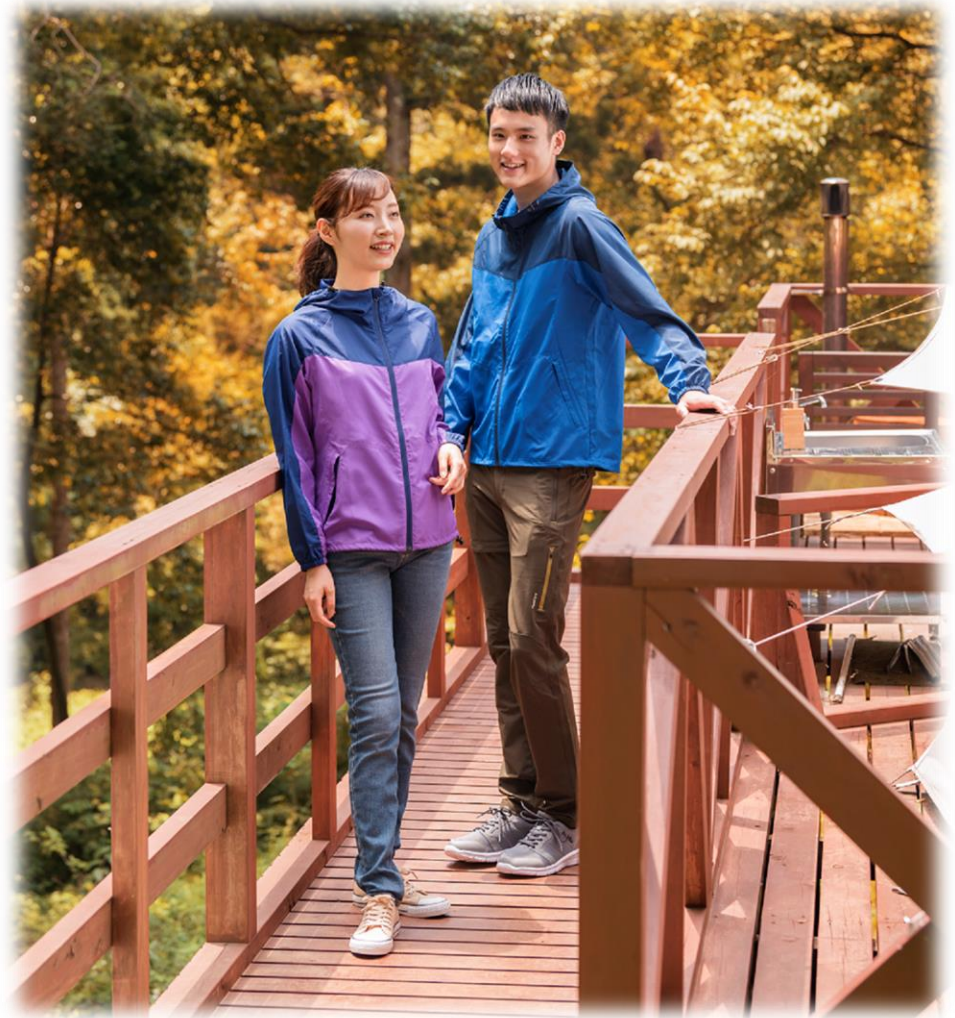
1株当たり当期純利益と配当金の推移



5

参考資料

- 沿革
- 商品別売上高
- 利益率・1株当たり純資産



■ 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（現製品開発センター）
- 1997年 日本証券業協会に株式を店頭登録
- 2013年 東京証券取引所 J A S D A Qスタンダード市場に上場
竜王流通センター開設
- 2016年 **FieldCore**・**Find-Out**・**AEGIS** 3ブランド戦略
- 2017年 伊勢崎新流通センター開設、800店舗達成
- 2018年 東京本部移転、**WORKMAN Plus** 1号店開店
- 2019年 チェーン全店ラウンド売上1,000億円達成



ワークマン1号店



～1990年



～2013年



ワークマンプラス ショッピングセンター

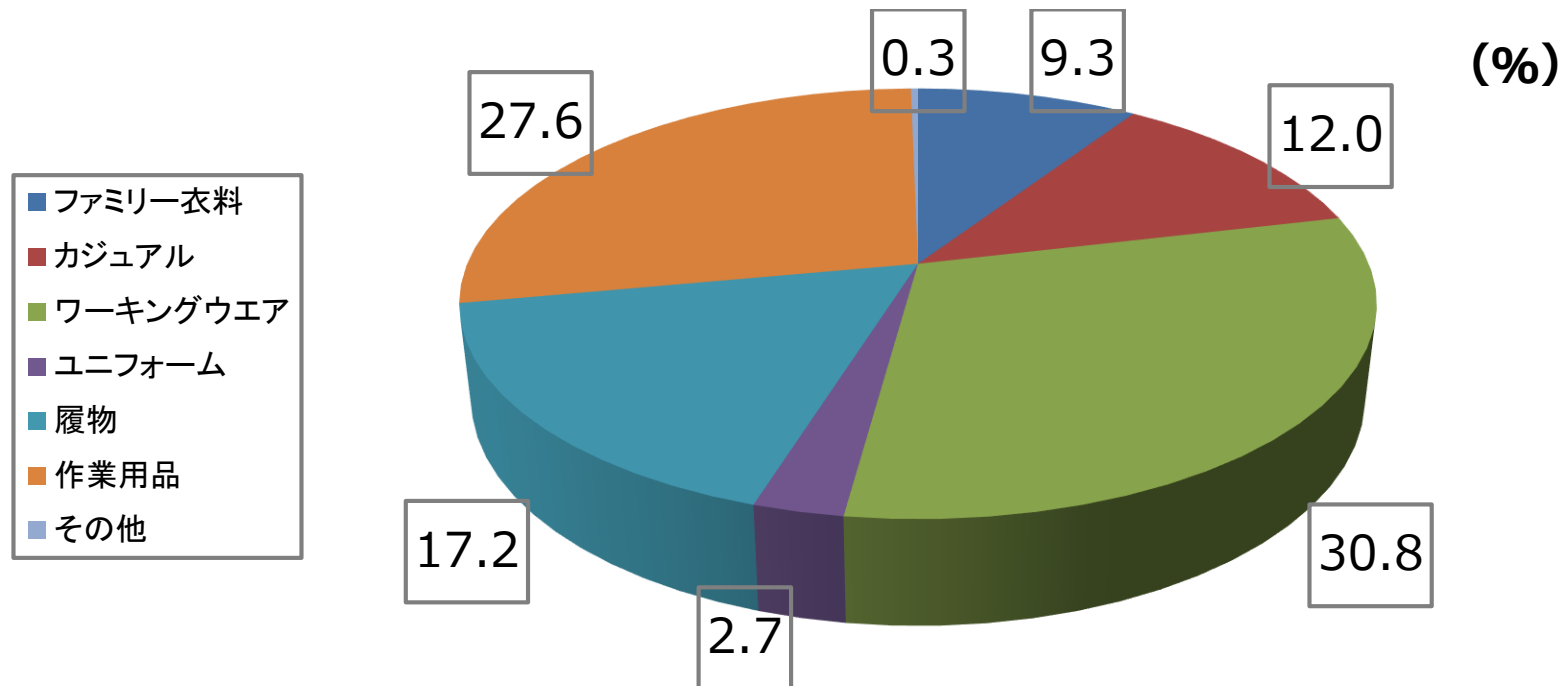


ワークマンプラス ロードサイド



2014年～

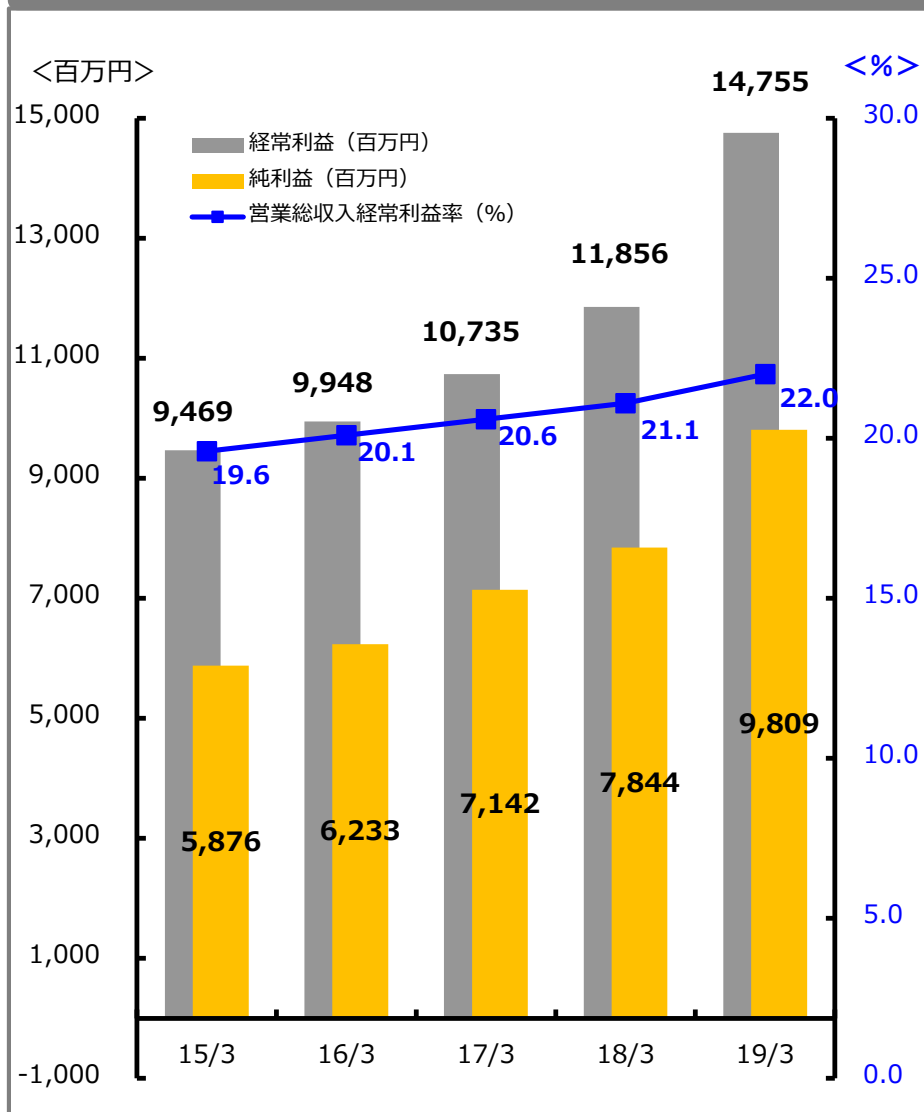
■ チェーン全店売上高 **930億39**百万円 (2019年3月期)



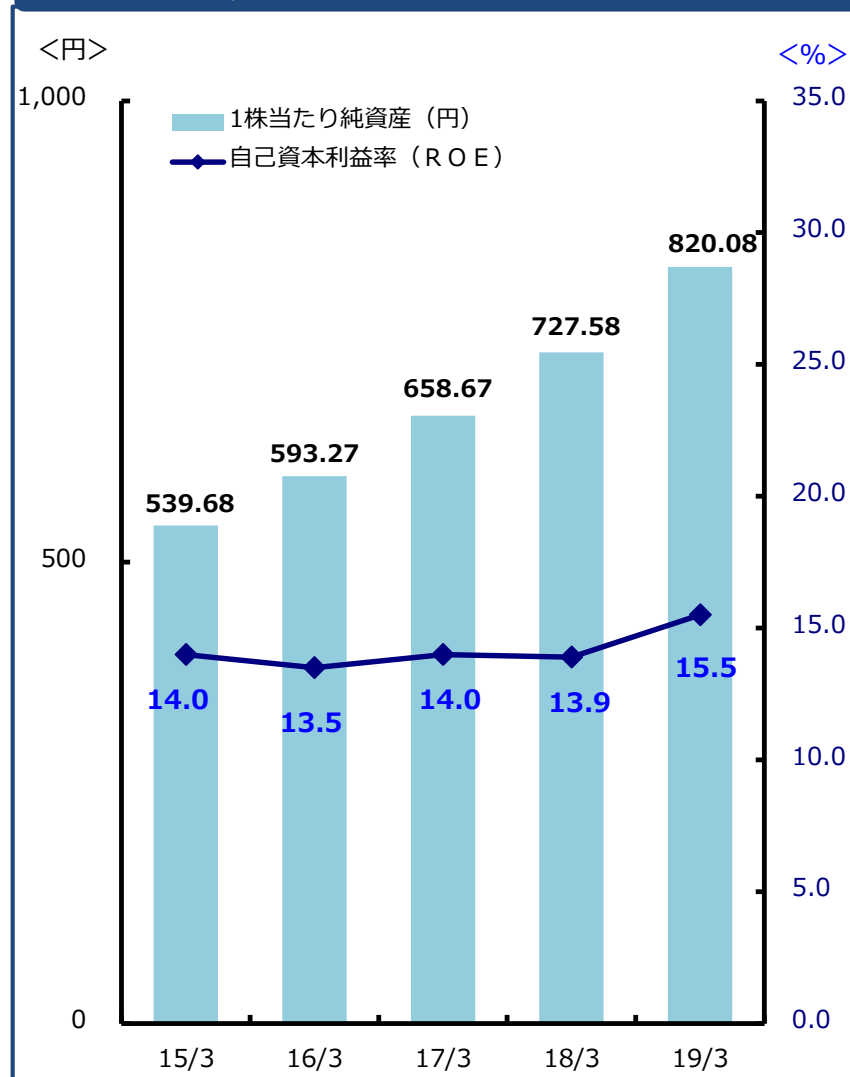
商品	販売金額	前年比	主なアイテム
ファミリー衣料	8,691	113.6%	肌着・靴下・帽子・タオル
カジュアル	11,142	123.7%	ポロシャツ・Tシャツ・ハイネック・コンプレッション
ワーキングウエア	28,689	122.2%	ワーキングウエア・つなぎ服・鳶衣料
ユニフォーム	2,508	123.5%	女性衣料・白衣・オフィス・不織布作業服
履物	16,035	108.9%	安全靴・足袋・長靴・厨房靴
作業用品	25,664	113.8%	軍手・工具・保護具・レインスーツ

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比率の推移



(注) 1株当たり純資産は2019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。

6

補足資料

- 出店予定店舗一覧



出店予定一覧

年月	①モール	②新店 (S & B)	③全面改装	④分離改装	累計
前期	3店舗	6店舗	3店舗	0店舗	12店舗
19/4	ららぽーと湘南平塚	日田	和歌山榎原 さいたま大和田	-	
5	-	豊橋北岩田 西那須野	守山吉根 名古屋中川法華 佐野高萩	-	
6	-	沼田薄根 直江津 白山 安曇野豊科 鹿児島中山	新潟山木戸 新発田 松本埋橋	-	
7	-	-	-	浦和下大久保 相模原淵野辺	
9	トレッサ横浜	旭川旭町 福岡今宿 大野城仲畑 熊本平田	日立日高 札幌新川 江別大森 高松三名	28店舗	
10	ららぽーと沼津 テラスモール松戸	矢板 南仙台 気仙沼鹿折 堺豊田 福岡吉塚	岩沼 ひたち野牛久 山形南原 堺百舌鳥赤畑	60店舗	
11	-	伊勢崎バイパス	八戸長苗代 宇部流川 徳島論田		
12	-	出水 小樽 半田有脇 松原 小倉長行 熊本桜木東	岐阜金園 津河芸		
20/1	-	山鹿	福山南本庄 高知高松		
3	ららぽーと和泉 (交渉中)	川崎大師 前橋南インター 小田急相模原 柏桜台 北広島 北斗七重浜 寝屋川木田 岸和田加守 津島愛宕 香芝 浦添経塚	さいたま佐知川		
累計	8店舗	42店舗	27店舗	90店舗	167店舗



- 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。

株式会社ワークマン

銘柄コード：7564（JASDAQ）

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

https://www.workman.co.jp/