

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~P9
- **作業服専門店とワークマンの特徴**P10~P15
- **市場環境と成長戦略**P16~P24
- **今期の状況**P25~P29
- **参考資料**P30~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 (2018年 3月末現在)
- 売 上 高 797億 3百万円 (2018年 3月期 チェーン全店売上高)
- 経 常 利 益 118億 56百万円 (2018年 3月期)
- 店 舗 数 44都道府県下 825店舗 (2018年 8月末)
- 従 業 員 数 258名 (2018年 3月末現在)

ベシアグループ

- **ワークマン**は「ベシアグループ」の中核企業。
- グループ店舗数 約1,800店舗、年商 約8,700億円
- 「**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 **ベシア**



ホームセンター **カインズ**



※8月31日時点

店舗概要

■ 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) 709店舗(85.9%)
- 業務委託店舗(加盟店B契約) 95店舗(11.5%)
- トレーニング・ストア(本部直営社員) 21店舗(2.6%)

■ 既存店の状況

- 1日平均来店客数 110人
- 1人平均買上げ金額 2,604円
- 1店舗平均年商 9,991万円



※運営形態別店舗数は2018年8月末の実績で、()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2018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
- ・需要予測発注システム稼働など店内作業軽減
- ・商売未経験者でも安心して店舗運営に専念



■ 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(買取型VMI)※ベンダー・マネージド・インベントリー
- ・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

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

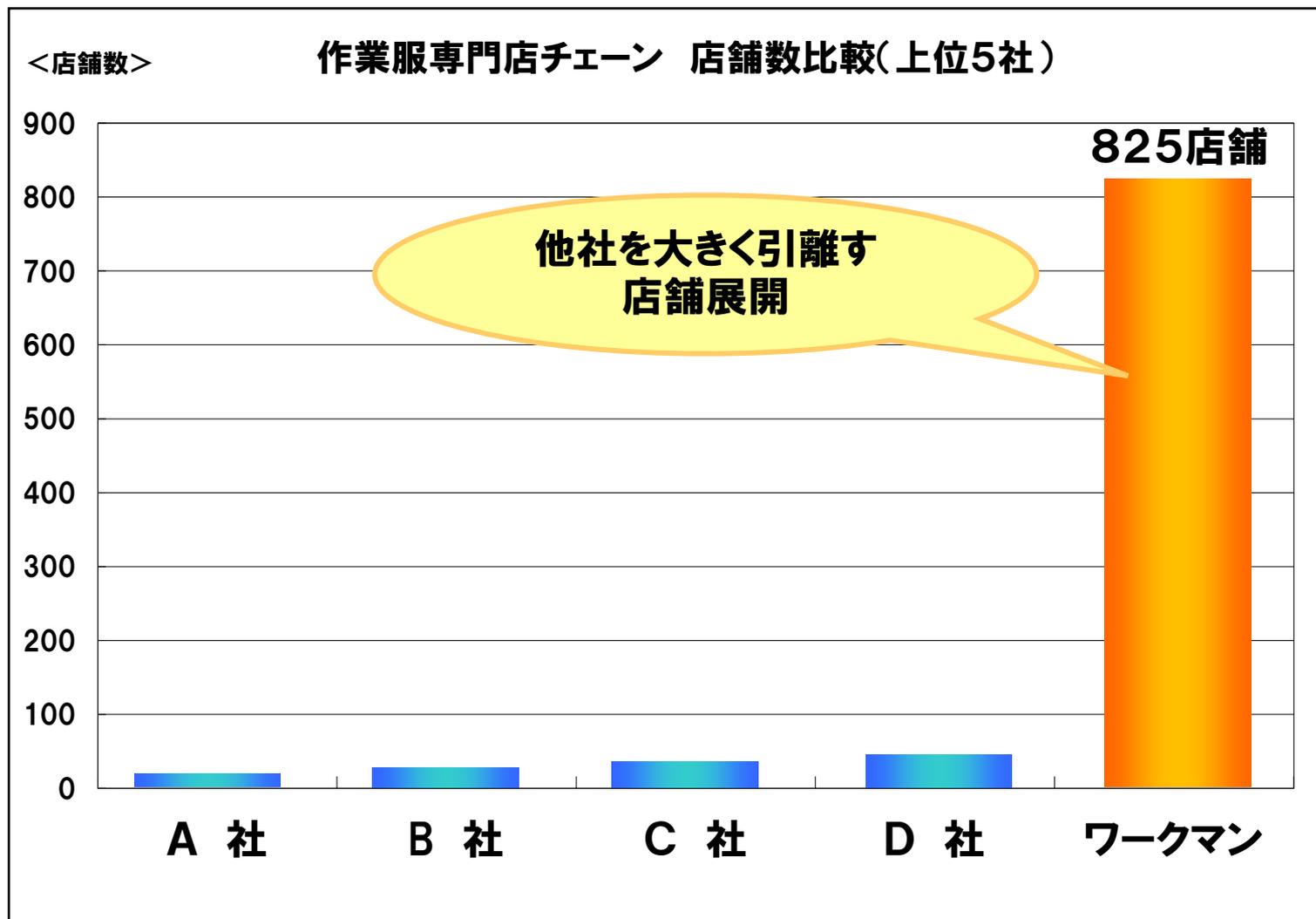
ワークマン（825店舗）

- ・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て低価格を実現
- ・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



※各社店舗数は推計値であり、2018年8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

売上高



- ・荒利益額の40%が加盟店の収入
- ・売上が高まれば加盟店の収入も増加

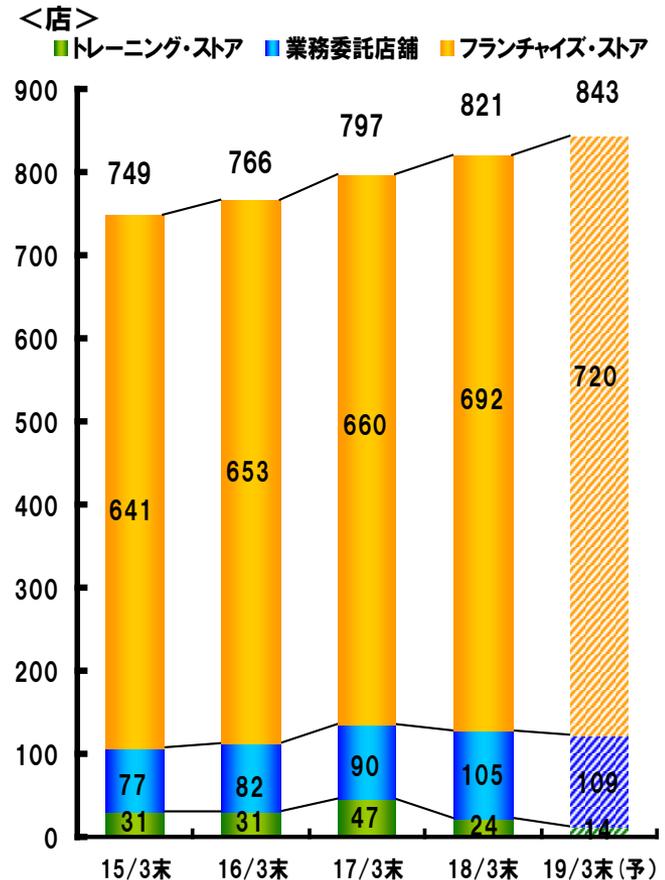
主な本部負担の経費

- ・店舗の家賃
- ・テレビCM、チラシ等
- ・商品配送コスト等



※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

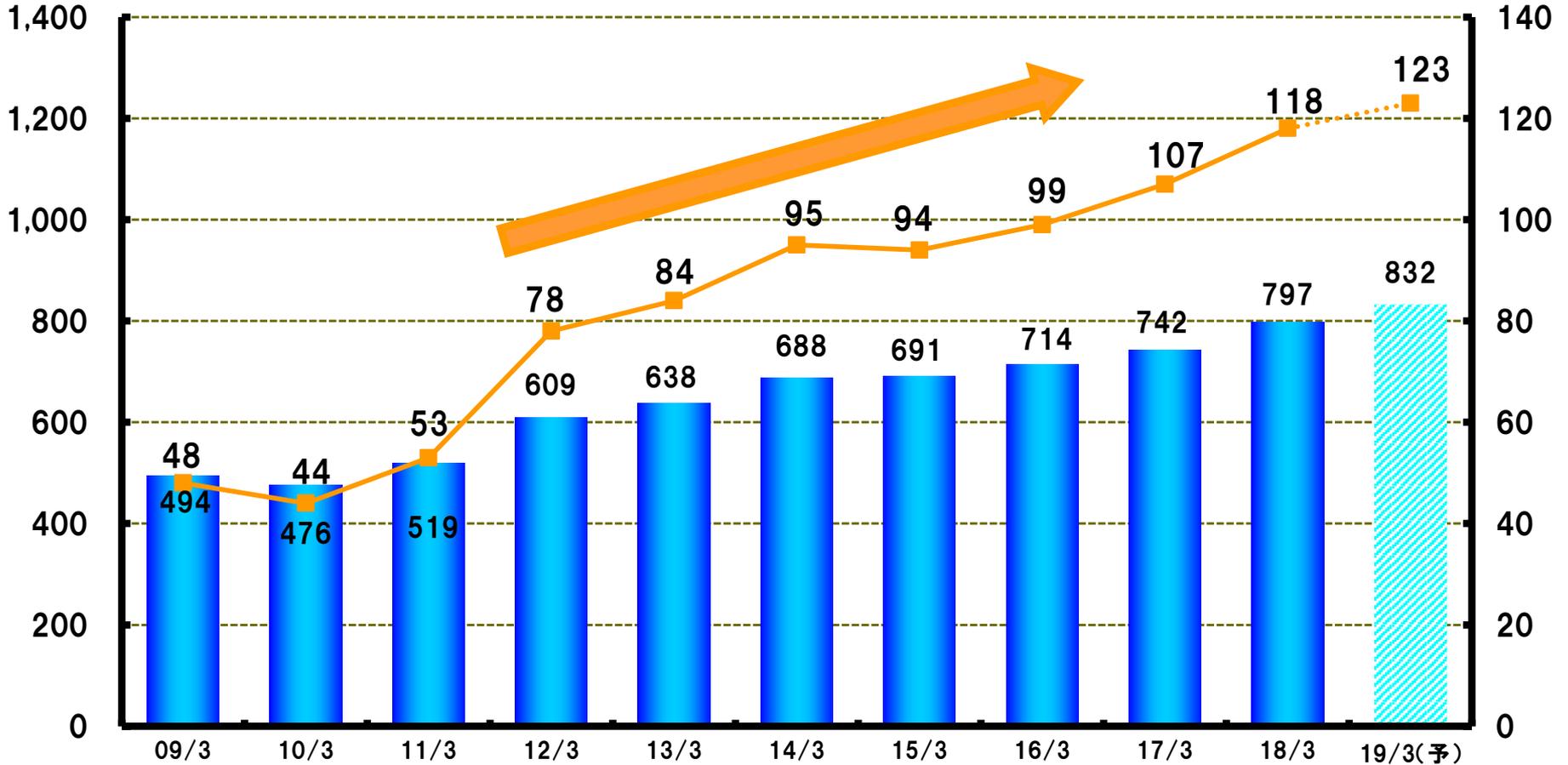


チェーン全店売上高と経常利益の推移

チェーン全店
売上高<億円>

経常利益
<億円>

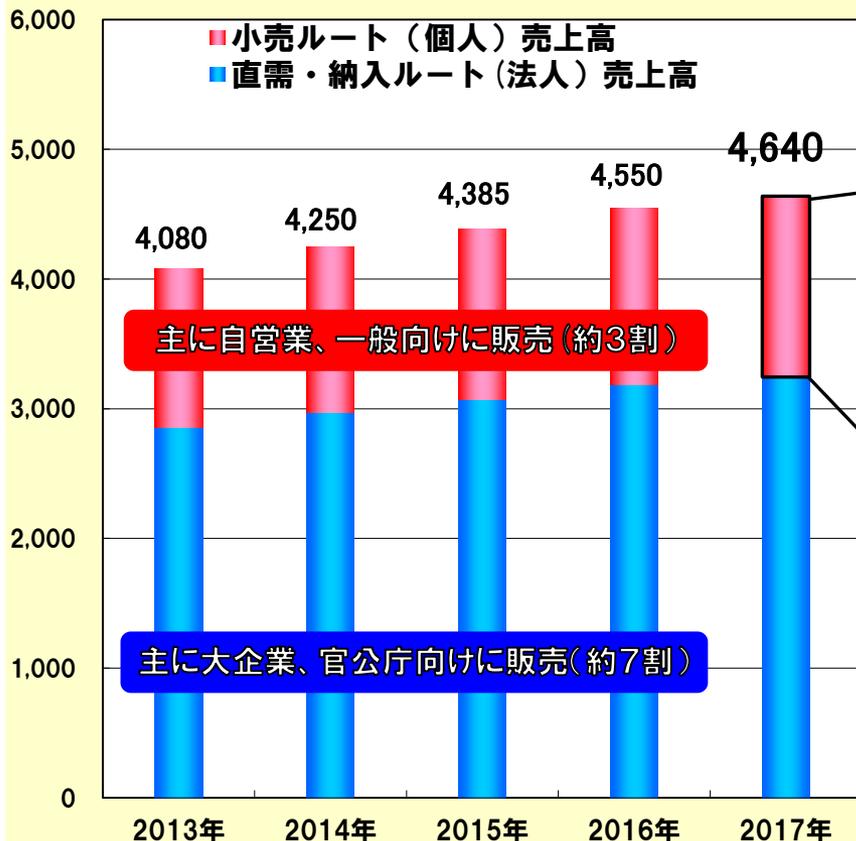
■ チェーン全店売上高(左目盛) ■ 経常利益(右目盛)



※表示単位未満は切り捨てて表示しております。

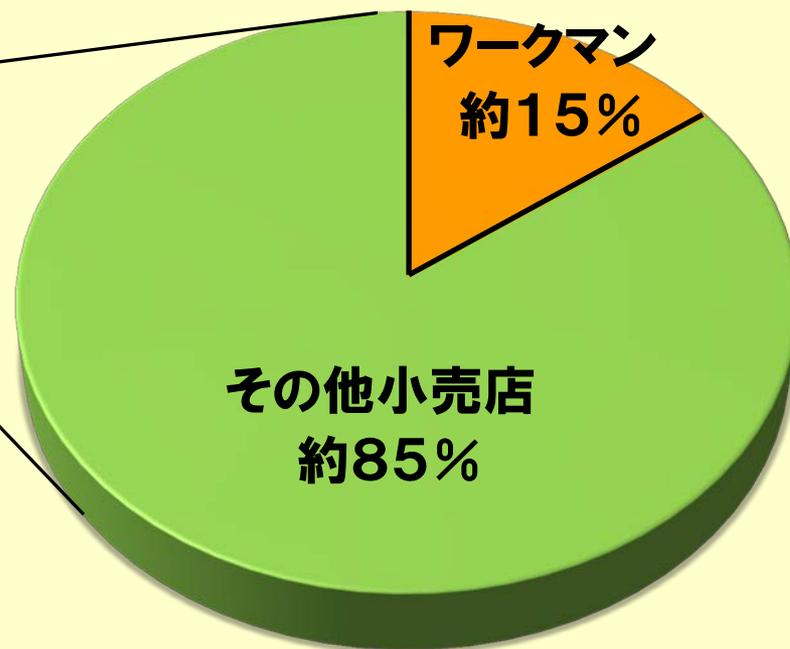
市場環境と成長戦略

<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2017年
3月期年間販売額209億円)



※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2018」をもとに自社にて算出・作成。

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

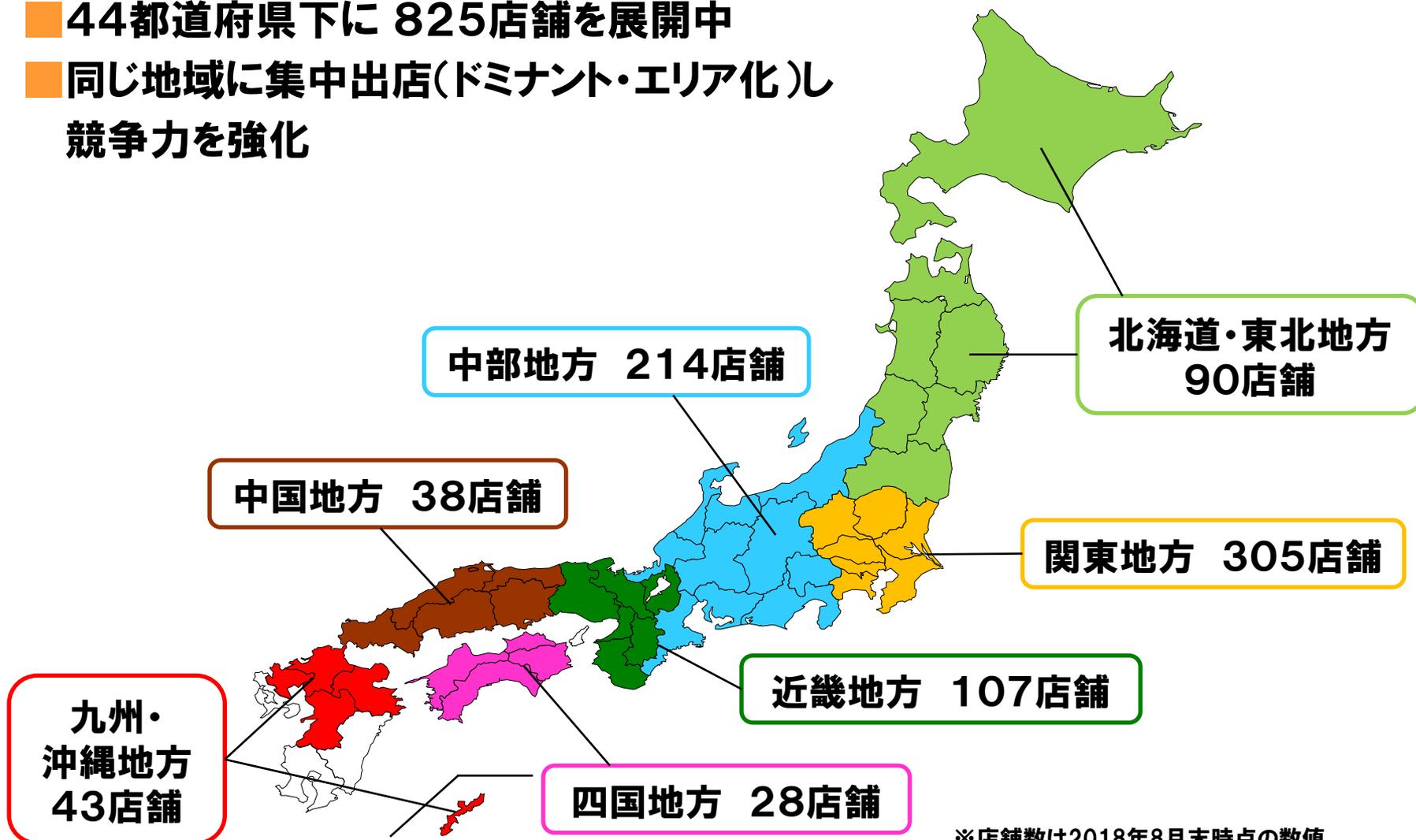
- ・エブリデー・ロー・プライス(EDLP)で低価格の追求
- ・プライベート・ブランド(PB)商品で客層拡大

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重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 825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

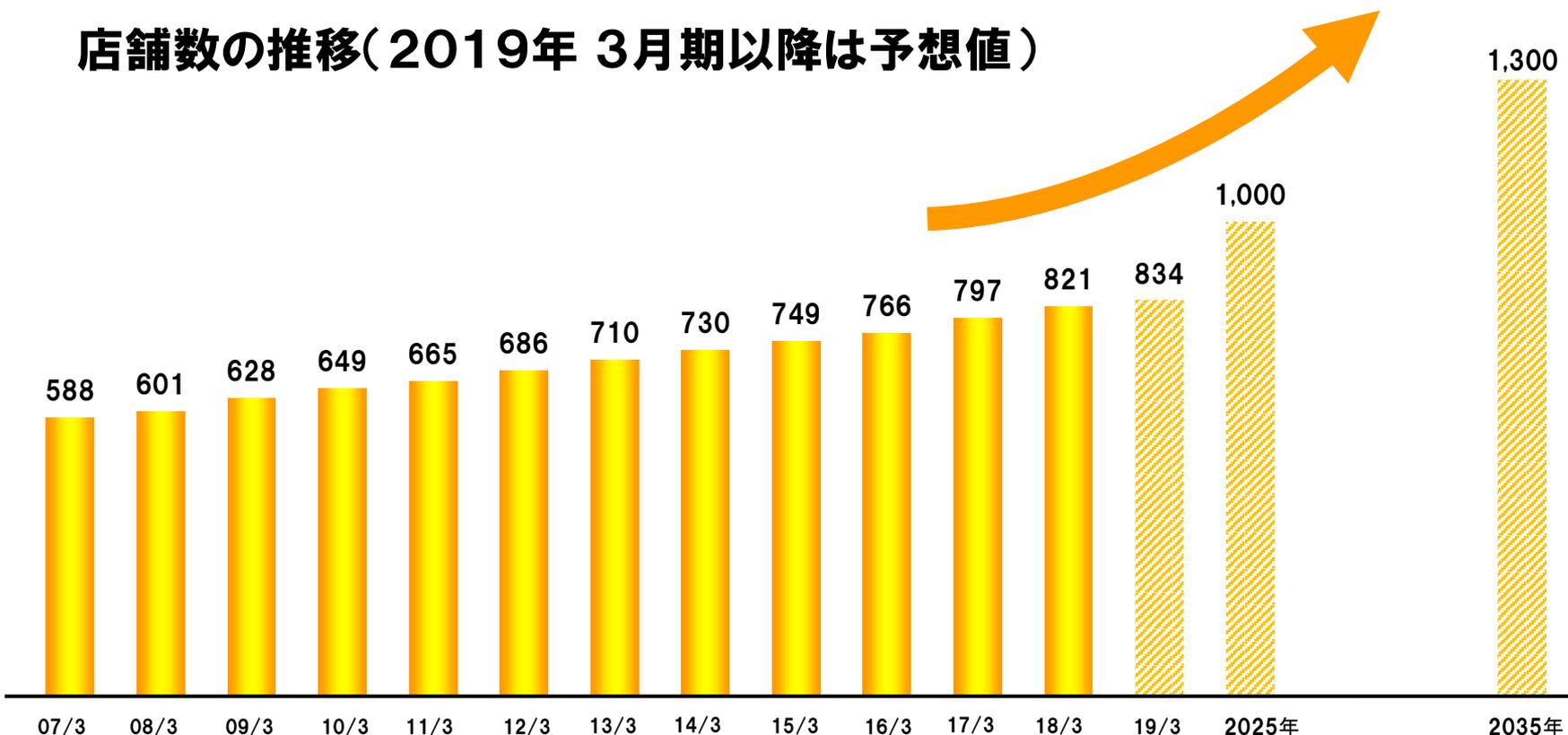


※店舗数は2018年8月末時点の数値。

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(2019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



軍手10双組 178円(税込)



クイックドライ長袖ポロシャツ 580円(税込)

- ・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



WM COOL 上下で 3,000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
- ・ブランド始動 ⇒ 作業服のイメージから誰でも使える機能性ウェアへ

〈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



「WORKMAN Plus+」出店について



■ららぽーと立川立飛に9月5日(水)オープン!



アウトドアウェアの「FieldCore」



エアロストレッチブルゾン
税込2,900円



防風防寒ジャケット
税込2,900円



ストレッチウォームパンツ
税込2,900円



スポーツウェアの「Find-Out」



クロスシールド
軽量防寒ブルゾン
税込1,900円



耐久撥水
ウォームジャケット
税込2,900円



ライジングトレイルタイツ
税込980円



軽量アスレシューズ
税込980円



レインスーツの「AEGIS(エイジス)」



エイジス360° リフレクト
透湿防水防寒ジャケット
税込5,800円



エイジスオーシャン防水防寒スーツ
税込6,800円



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



WM CRAFT長袖ジャンパー(SS~5L)
1,500円(税込)



WM Bizz 裏綿 STRETCH
2,500円(税込)

法人向け
PB商品開発
(G-Next)

カタログ・DM
(本部から無料送付)

Gx1.5
プロジェクト

需要予測発注システム
▼
配達・法人営業の
時間を作る

店舗の顧客管理
システム



ワークマンカタログ
年間60万部発行



顧客管理登録画面

今期の状況

2019年3月期の見通し

<単位:百万円、%>

	2018年3月期		2019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	79,703	+7.3	83,287	+4.5
(既存店売上高)	—	+4.7	—	+3.4
営業総収入	56,083	+7.7	57,913	+3.3
販売費及び一般管理費	9,864	+7.9	10,133	+2.7
営業利益	10,603	+11.0	11,180	+5.4
経常利益	11,856	+10.4	12,385	+4.5
当期純利益	7,844	+9.8	8,221	+4.8
1株当たり当期純利益	192円24銭		201円48銭	
1株当たり配当金	58円00銭		58円00銭	

2019年3月期の見通し

■ 出店計画

- ・開店 27店舗、閉店 5店舗
- ・スクラップ&ビルド(既存店の活性化) 4店舗
- ・2019年3月期 店舗数 843店舗(前期末比 +22店舗)
- ・ショッピングセンター初出店

■ プライベート・ブランド(PB)商品販売計画

- ・売上高 300億円 (前期比 +20%)
- ・チェーン全店売上高ベース PB比率 36%の達成

■ 利益計画

- ・純利益 82億円 前期比 +4.8%
- ・純利益ベースで8期連続の過去最高益達成へ

2019年3月期 第1四半期の状況

第1四半期の実績及び通期業績予想に対する進捗状況

	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	21,675	+8.6%	26.0%
経常利益	3,325	+12.8%	26.8%
四半期純利益	2,104	+14.0%	25.6%

開店 2店舗 閉店 1店舗

スクラップ&ビルド 1店舗 合計822店舗

プライベート・ブランド(PB)商品 620アイテムを展開

PB商品売上高 78億 21百万円万円(前年同期比+35.1%)

PB比率36.1%(前年同期比7.0ポイント上昇)

気温の高い日が多く、通気性や吸汗速乾など

より涼しく、作業しやすい衣料品の販売が好調



ストレッチ長袖ジャンパー
2,500円(税込)



冷感リフレクティブ半袖Tシャツ
580円(税込)

基本方針

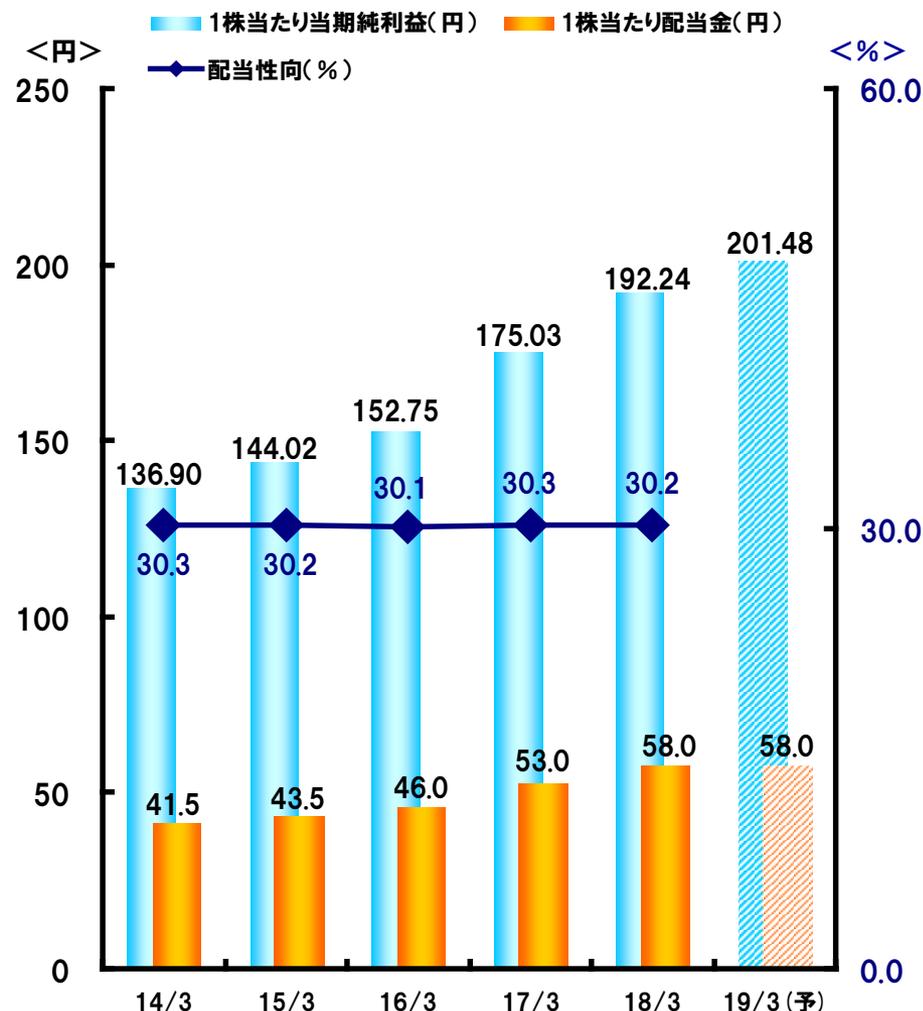
弊社は、株主の皆様に対して、適正な利益配分の継続を経営の重要課題と位置づけ、今後の成長に必要な内部留保の充実と業績に基づいた利益配分に努めております。

配当性向30%を目処に 8期連続増配を実施

2019年3月期の配当金の目安 1株当たり58円を公表

※ 2019年3月期の予想1株当たり当期純利益は201円48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

■ 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
- 2018年 WORKMAN Plus 1号店開店

店舗外観の変遷



ワークマン1号店



～1990年



～2013年



2014年～

取り扱い商品①

作業服、作業関連用品を中心に、働く人が身につける物(毎日使う必需品)やアウトドア・スポーツなど普段使いできる商品を品揃え。



取り扱い商品②



ストームシールドストレッチジャケット
2,900円(税込)



カモミドルネックコンプレッション
980円(税込)



コーデュラユーロウォームジャケット
2,900円(税込)



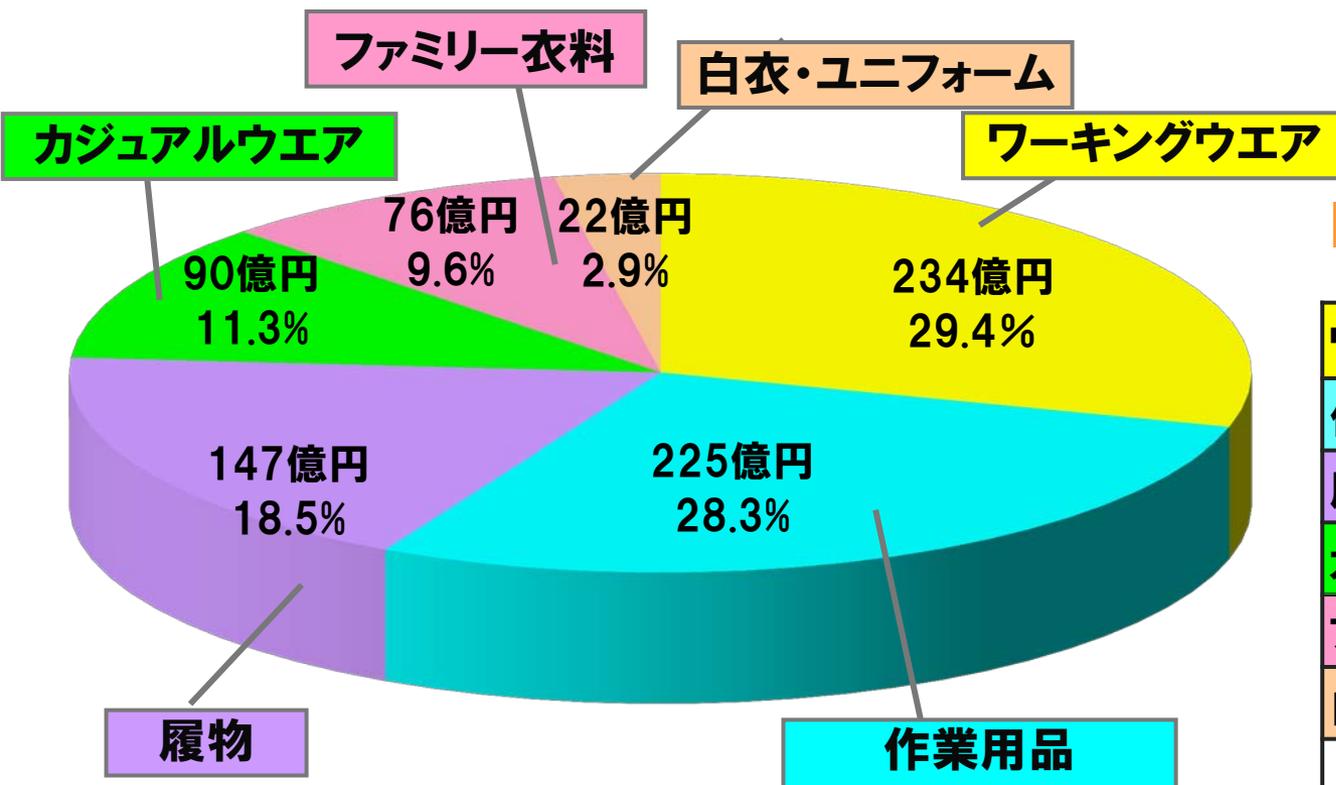
エアロ ストレッチULTIMATEフーデッドパーカー
3,900円(税込)



イージス透湿防水防寒スーツ
上下組6,800円(税込)

商品別売上構成

■ チェーン全店売上高797億円
2018年3月期 商品別売上構成



■ 売上伸び率

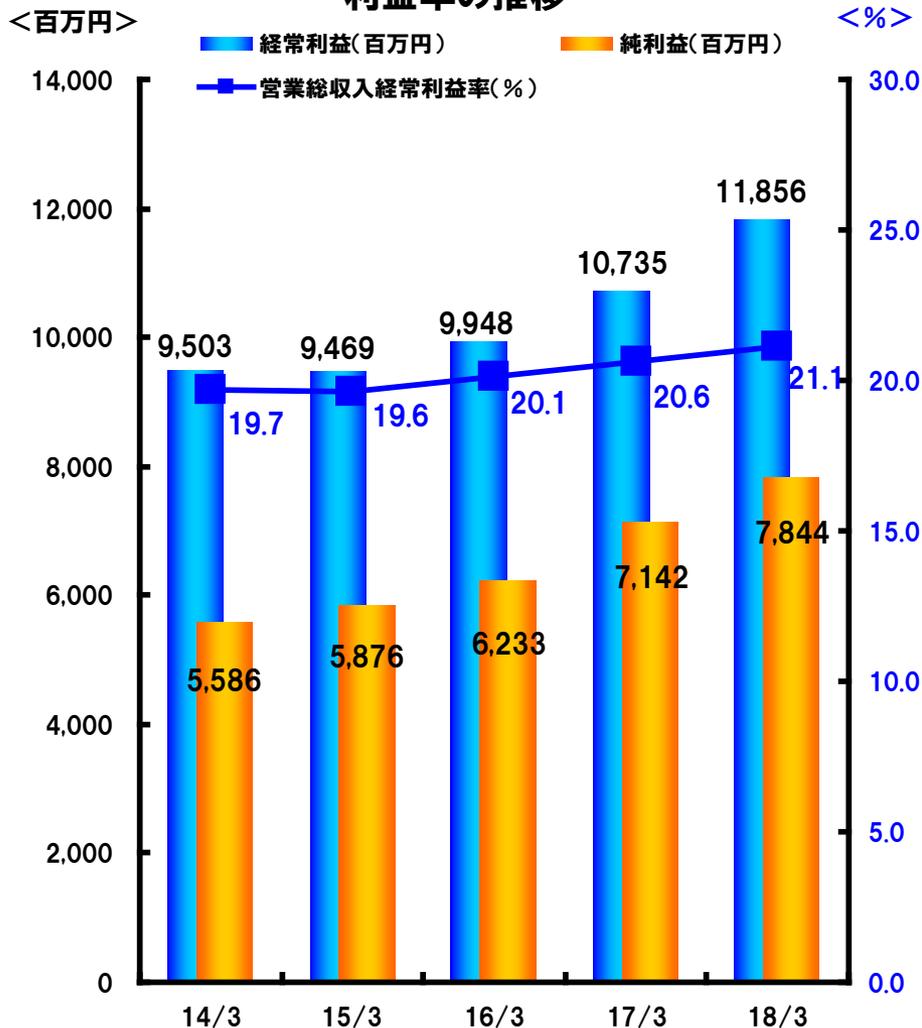
(前期比: %)

ワーキングウェア	+12.0
作業用品	+6.0
履物	+1.8
カジュアルウェア	+11.1
ファミリー衣料	+5.1
白衣・ユニフォーム	+4.4
合計	+7.3

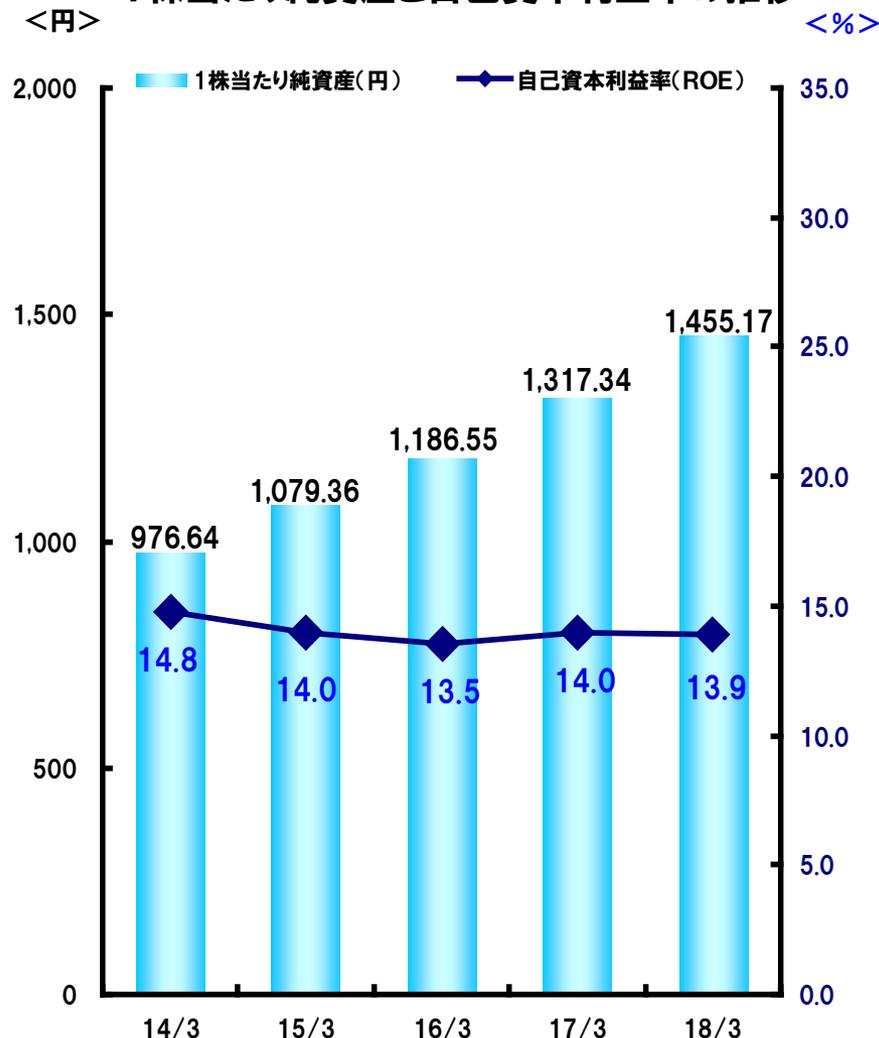
※金額は表示単位未満を切り捨てております。

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。