

2018年3月8日

スポーツ・カジュアルブランド「^{ファインド アウト}Find-Out」が市場価格の1/3以下を実現 ワークで認められた品質と機能にデザイン性をプラスしてこの低価格

ワーキングウエアとアウトドアウエアの小売フランチャイズチェーンを全国に816店舗展開する株式会社ワークマン（本社：群馬県伊勢崎市、代表取締役社長：栗山清治）は、今までのカジュアルウエアにないワークの高機能、高性能な素材と技術力に加えて、ワークウエア製造規模No.1を活かすことで、高品質をキープして低価格を実現。自社ブランド「^{ファインド アウト}Find-Out」は、大手スポーツブランドの定価の1/3以下の価格を目指します。今シーズンは、冷感性、ストレッチ性、安全性をテーマに新製品13アイテムを追加し、全国816店舗とワークマン通販サイトで3月より順次発売します。

^{ファインド アウト}「Find-Out」ブランドの概要

ロゴマーク	風としなやかさをイメージしたデザイン
コンセプト	<ul style="list-style-type: none"> ・「カジュアルウエアにプロ品質を」がテーマ 「プロ仕様」の耐久性、動作性が自慢 高機能だが、デザイン性にもこだわる ・スポーツテイストのカジュアルウエアで仕事着としても使える
販売対象	<ul style="list-style-type: none"> ①スポーツ 機能性、コストパフォーマンスで選択 ②プロ顧客 耐久性、動作性、コストパフォーマンスで選択
価格帯	同じ機能でスポーツ専門店のブランド品の定価の1/3以下を目指す



◆^{ファインド アウト}Find-Out「冷感リフレクティブ半袖Tシャツ」**NEW**

吸汗速乾性、冷感性のある ^{アイス テック}ICE TECH糸を採用。

紫外線カットUPF30+

夜間や悪天候時の安全性を追求し、両袖、肩、背中、左胸の5ヶ所に反射プリント(リフレクター)。

- ・価格：税込580円
- ・カラー：5色
- ・サイズ：M～3L
- ・シーズン販売計画10万点



バックスタイル

◆^{ファインドアウト}**Find-Out**「クロスワーク接触冷感・長袖コンプレッション」**NEW** (3月下旬発売予定)

体のラインに沿った立体成型編みが運動時の筋肉の揺れを抑え快適性をサポート。
姿勢をラクに保つ、背中のクロスが特徴的。
接触冷感性（着た瞬間のひんやり感）、吸汗速乾性（自身の汗を素早く乾かす）。

- ・価格：税込 980 円
- ・カラー：ブルー、グレー、ネイビー、ブラック
- ・サイズ：フリーサイズ
- ・シーズン販売計画：5 万点



◆^{ファインドアウト ムーブ アクティブ}**Find-Out**「MOVE ACTIVE フルレギンス」**NEW**

体にフィットする裁断と加圧機能。
肌に触れる縫い合わせ部分の凸凹を抑え、着用時の不快感、肌へのストレスを軽減。
腰外側には小物が収納可能なファスナーポケット。
夜間や悪天候時の安全性を追求し、足部分に反射プリント(リフレクター)。

- ・価格：税込 1,500 円
- ・カラー：クロ、ブルー、イエロー
- ・サイズ：M~LL
- ・シーズン販売計画：7 万点



◆^{ファインドアウト アクション セーブ}**Find-Out**「Action Save スポーツソックス 2 足組」**NEW** (4月発売予定)

土踏まずサポートタイプでジョギングや長時間の歩行に最適。
履いた瞬間にひんやりする ^{サラフリー}Sarafree系を使用。吸汗速乾性にも優れる。

- ・価格：①税込 780 円(ショートタイプ 2 足組)、②税込 980 円(ミドルタイプ 2 足組)
- ・カラー：オレンジ、アオ、クロ
- ・サイズ：24.5~27cm
- ・シーズン販売計画：10 万点



◆「アスレシューズマジック」**NEW** (3月発売予定)

150gの軽量設計(26cm・片足)。

屈曲しやすいキューブ状の靴底を採用。

履き口かかと部分にクッションパットを搭載し、ホールド感を高め安定した歩行をサポート。

- ・価格：税込 980 円
- ・カラー：アイスグレー、クロ
- ・サイズ：24.5～27cm、28cm
- ・年間販売計画：20 万点



— ワークマンの製品に共通する特長 —

- ・プロ顧客用に開発された製品であるため、耐久性と動作性に優れている。
 - 屋外で毎日 8 時間使うことを前提に開発(快適性、動作性などはプロ仕様で高機能)。
- ・本来は仕事着から始まったので、「飽き」が来ないベーシックなデザインが基本。
 - 「ワークマンでもいい」から「ワークマンがいい」になることが目標。
- ・圧倒的な低価格と高機能で、チラシによる特売や値引き販売をしないで全品を売り切る。
 - 数年間売り続けるので特売ロスが発生せず、粗利率 35%での値付けが可能。

以 上

<ワークマンの概要>

社 名	株式会社 ワークマン			
住 所	東京本部：東京都台東区上野 7-8-20 高崎本部：群馬県高崎市高関町 380			
業 種	ワーキングウエア、ワーキング用品、アウトドア・スポーツウエアを販売する専門店フランチャイズチェーンの運営			
店 舗 数	816 店舗 (2018 年 2 月末現在)			
グ ル ー プ	ベイスシアグループ (2017 年 2 月末売上 8,533 億円) に おいて、ベイスシア、カインズと並ぶ中核メンバーの 1 社			
上 場	ジャスダック (7564)			
業 績	(単位：百万円)			

	チェーン全店売上	営業総収入	営業利益	当期純利益
14 年 3 月期	68,801	48,137	8,378	5,586
15 年 3 月期	69,185	48,426	8,339	5,876
16 年 3 月期	71,465	49,577	8,807	6,233
17 年 3 月期	74,291	52,077	9,553	7,142

本件に関するお問い合わせ先

営業企画部 柏田 大輔 (027-330-3473 携帯電話 080-2186-8750) d_kashiwada@workman.co.jp
IR グループ 高橋 啓 (03-3847-8190 携帯電話 080-2186-8850) a_takahashi@workman.co.jp