銘柄コード　7564

2019年3月期
第2四半期決算説明会

株式会社 ワークマン

2018年11月9日 開催

ご説明内容

・第2四半期決算の概要　・・・・・・・・・・・・・・・・P3～P9

・2019年3月期決算の見通し ・・・・・・・・・P10～P12

・取組み状況 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・P13～P19

・第2四半期決算の詳細　・・・・・・・・・・・・・・・P20～P24

・参考資料 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・P25～P28

第2四半期決算の概要

2019年3月期決算の見通し

取組み状況

第2四半期決算の詳細

参考資料

決算の概要１　第2四半期累計期間 4月～9月

WORKMAN

＜単位：百万円、％＞

	2018年3月期		2019年3月期			
	第2四半期累計期間		第2四半期累計期間			
	金額	前年同期比	金額	前年同期比	予想	予想比
チェーン全店売上高	36,956	＋4.2	41,850	＋13.2	38,926	＋7.5
（既存店売上高）	－	＋1.3	－	＋11.4	＋4.2	＋7.2
営業総収入	26,035	＋6.2	28,850	＋10.8	26,754	＋7.8
販売費及び一般管理費	4,752	＋8.0	5,356	＋12.7	4,958	＋8.0
営業利益	4,592	＋6.4	5,571	＋21.3	4,782	＋16.5
経常利益	5,165	＋5.7	6,165	＋19.4	5,369	＋14.8
特別損失	6	△81.1	14	＋108.8	2	＋608.2
四半期純利益	3,177	＋6.6	3,822	＋20.3	3,321	＋15.1
１株当たり四半期純利益	77円88銭		93円68銭		81円41銭	

※ 2019年3月期第2四半期累計期間の予想値は、2018年5月8日発表の業績予想数値を使用しております。

決算の概要2　第2四半期会計期間 7月～9月

WORKMAN

＜単位：百万円、％＞

	2018年3月期 第2四半期会計期間		2019年3月期 第2四半期会計期間	
	金額	前年同期比	金額	前年同期比
チェーン全店売上高	17,005	＋4.1	20,175	＋18.6
（既存店売上高）	－	＋1.4	－	＋16.5
営業総収入	12,000	＋6.6	13,951	＋16.3
販売費及び一般管理費	2,329	＋7.0	2,792	＋19.9
営業利益	1,940	＋4.3	2,547	＋31.2
経常利益	2,216	＋3.7	2,840	＋28.2
特別損失	4	△86.4	6	＋64.9
四半期純利益	1,331	＋4.6	1,718	＋29.1
１株当たり四半期純利益	32円63銭		42円12銭	

第2四半期決算のポイント

WORKMAN

出店状況

- 開店 8店舗、閉店 3店舗、スクラップ＆ビルド 2店舗（既存店の活性化）
- 新業態ワークマンプラス「ららぽーと立川立飛店」初出店
- 2018年9月末 826店舗
  （2018年3月末比 ＋5店舗、2017年9月末比 ＋19店舗）

店舗運営形態

- フランチャイズ・ストア（FC店舗）2018年9月末 709店舗（2017年9月末比 ＋35店舗）
- 直営店：業務委託店舗 90店舗、トレーニング・ストア 27店舗　合計 117店舗
- フランチャイズ・ストア比率 85.8％（2017年9月末比 ＋2.3ポイント）

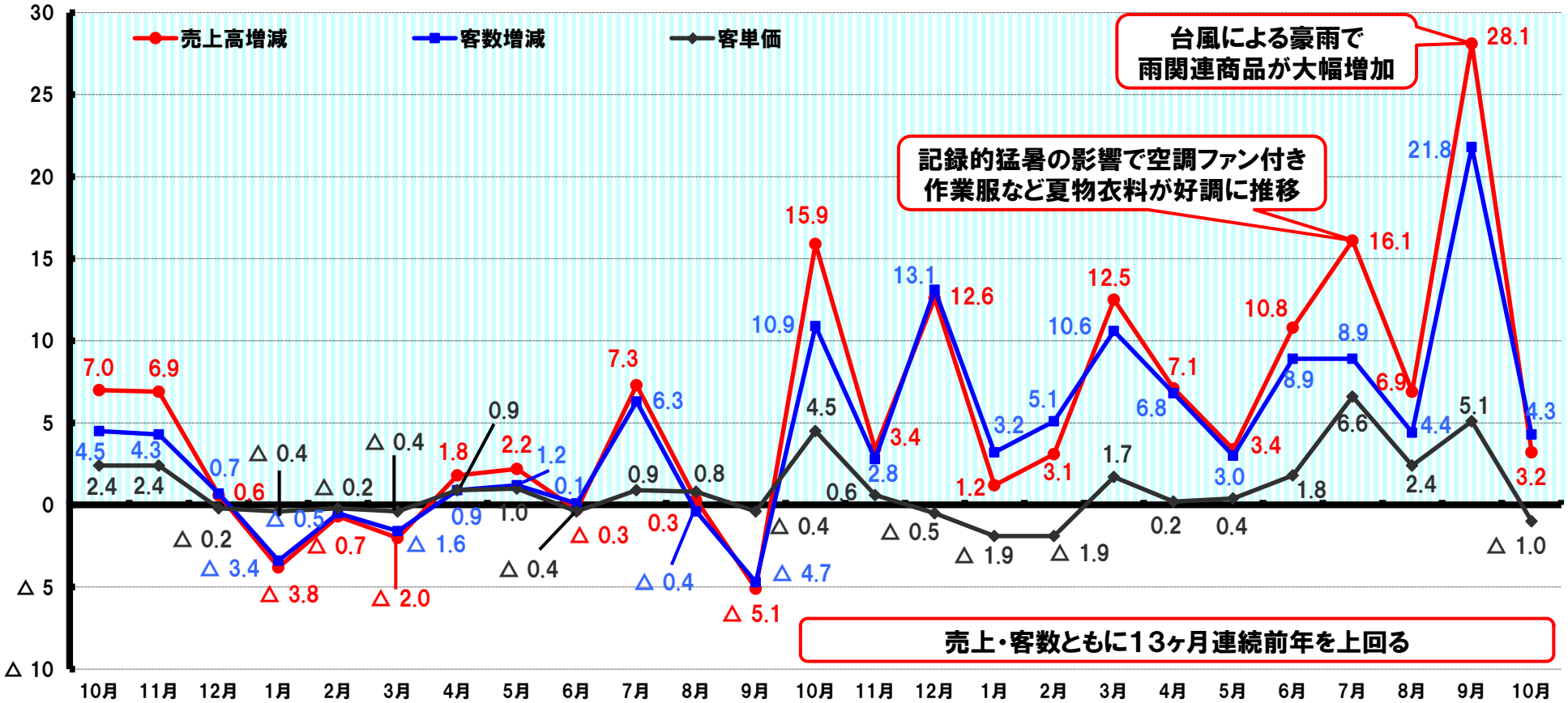
販売強化

- 高機能ウエア「エアロストレッチカーゴパンツ」、「透湿レインスーツストレッチ」など
  プライベート・ブランド（PB）商品 741アイテムを展開
  ・PB商品売上高 143億 99百万円（前年同期比＋37.1％）、PB比率 34.5％
- 全国ネットのテレビCM、全国紙の広告掲載による知名度向上
- ワークマンプラス出店→影響力の強いメディアへの露出→客数の増加

月次推移と要因

■既存店売上・客数・客単価月次増減

＜前年同月比、％＞



17/3期
3Q既存店売上
＋4.5%

4Q既存店売上
△2.6%

18/3期
1Q既存店売上
＋1.2%

2Q既存店売上
＋1.4%

3Q既存店売上
＋10.0%

4Q既存店売上
＋5.0%

19/3期
1Q既存店売上
＋7.1%

2Q既存店売上
＋16.5%

販売状況　第2四半期累計期間 4月～9月

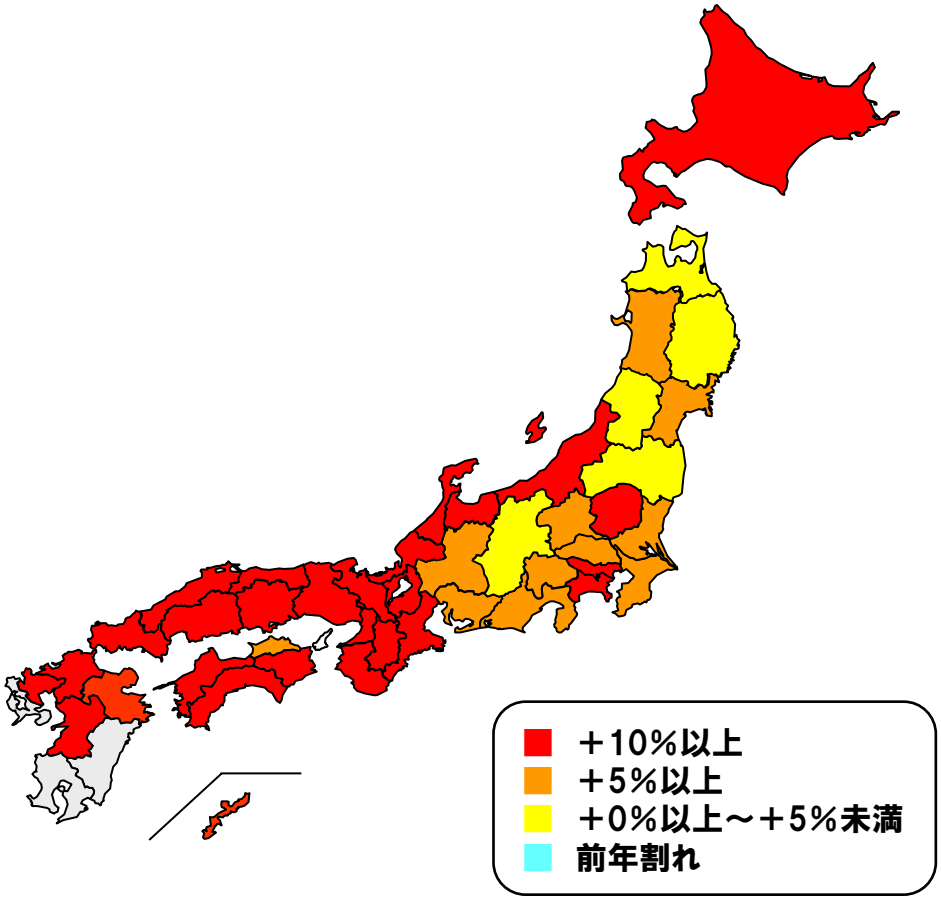
WORKMAN

チェーン全店売上高　418億円

	チェーン全店	既存店
売上高	＋13.2%	＋11.4%
客数	＋10.4%	＋8.6%
1日当たり平均客数	－	114人 （＋9人）
客単価	2,595円	2,593円
	＋2.6%	＋2.6%
1品単価	949円	945円
	28円	26円
1人当たり買上点数	2.7点	2.7点
	前年と同数	前年と同数

※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、概数を記載しております。

■県別既存店前年同期比



商品別売上高と要因

WORKMAN

■チェーン全店商品別売上高

＜単位：百万円、％＞

商品別	2018年3月期 第2四半期累計期間		2019年3月期 第2四半期累計期間		要因
	売上高	前年同期比	売上高	前年同期比	
ファミリー衣料 肌着・靴下・帽子・タオル・エプロン等	3,494	＋1.7	3,882	＋11.1	サマーレギンス ＋95.1% サマーショートソックス ＋50.6% 防暑小物 ＋13.4%
カジュアルウエア ポロシャツ・Tシャツ・ハイネックシャツ・ブルゾン等	4,683	＋6.4	5,380	＋14.9	半袖Tシャツ ＋22.5% 半袖ポロシャツ ＋21.8% サマーコンプレッション ＋15.3%
ワーキングウエア 作業ジャンパー・作業ズボン・つなぎ服・鳶衣料等	11,033	＋12.8	12,925	＋17.1	空調ファン付き作業服 ＋173.2% サマーカーゴパンツ ＋41.4%
履物 安全靴・安全スニーカー・地下足袋・長靴・厨房シューズ等	6,991	△1.6	7,345	＋5.1	厨房シューズ ＋33.9% セーフティシューズ ＋3.7%
作業用品 軍手・革手袋・加工手袋・レインウエア・ヘルメット・マスク等	9,540	△0.4	10,956	＋14.8	レインウエア ＋56.5% ヤッケ ＋19.3% 作業手袋 ＋7.6%
その他 食品白衣・医療白衣・オフィスユニフォーム・不織布作業服等	1,212	＋3.6	1,360	＋12.2	女性用レインウエア ＋74.9% サマー女性衣料 ＋5.1%
合計	36,956	＋4.2	41,850	＋13.2	

第2四半期決算の概要

2019年3月期決算の見通し

取組み状況

第2四半期決算の詳細

参考資料

決算の見通し

WORKMAN

＜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
特別損失	60	△37.4	47	△22.4
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	

決算の見通しポイント

WORKMAN

■ 業績予想に対する進捗状況

	第2四半期	通期
チェーン全店売上高	107.5%	50.2%
経常利益	114.8%	49.8%
純利益	115.1%	46.5%

■ 出店とフランチャイズ・ストア店舗数計画

・開店 20店舗、閉店 3店舗、スクラップ＆ビルド（既存店の活性化）2店舗
　期末店舗数合計 838店舗（前期比 ＋17店舗）

・フランチャイズ・ストア 733店舗（前期比 ＋41店舗）

・フランチャイズ・ストア比率 87.5%（前期比 3.2ポイント上昇）

■ ワークマンプラスの出店予定

・2号店はロードサイドに「川崎中野島店」（11/8オープン）

・3号店は「ららぽーと富士見店」（11/22オープン）

・2019年3月末 10店舗を予定（新規出店及び既存店改装の合計）

第2四半期決算の概要

2019年3月期決算の見通し

取組み状況

第2四半期決算の詳細

参考資料

出店状況

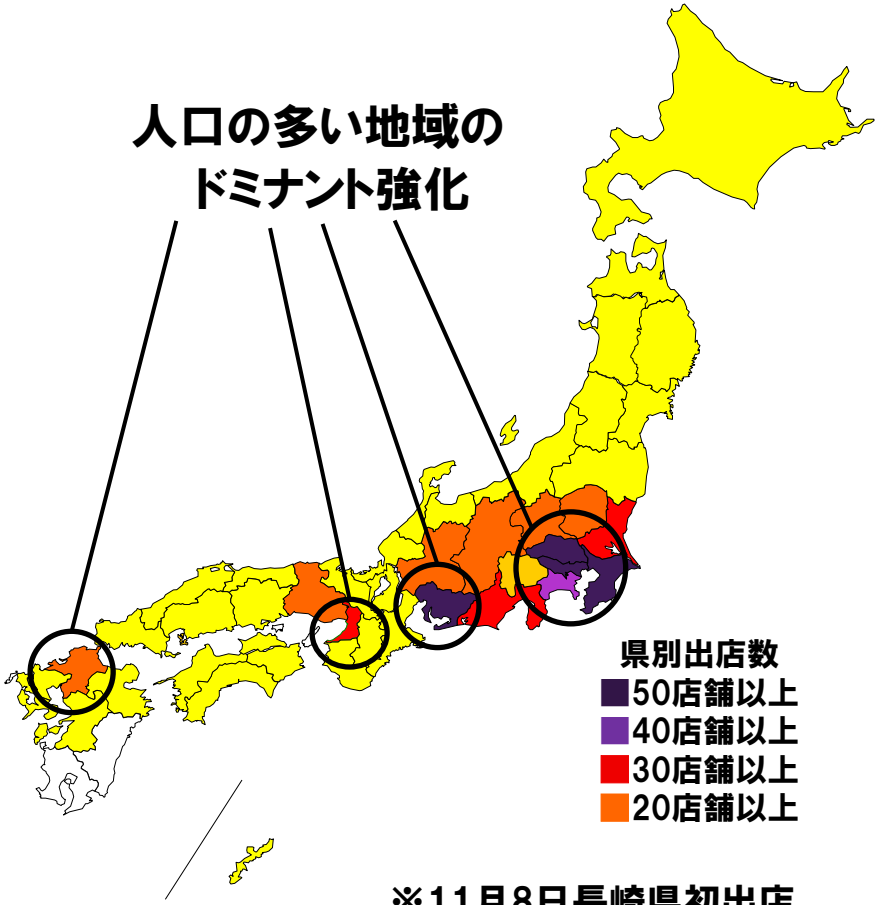
2018年10月末　44都道府県に828店舗を展開

■出店状況 ※スクラップ＆ビルド除く

＜店舗数＞

	4月～10月 出店実績	開店準備中 （契約済み）
北海道・東北	3	2
関東	3	3
中部	1	3
近畿	0	2
中国	0	0
四国	0	0
九州・沖縄	3	6
合計	10	16

※出店実績において関東3店舗の内1店舗はワークマンプラス



※11月8日長崎県初出店

フランチャイズ（FC）化の推進

個店売上の向上と加盟店契約の促進でフランチャイズ化を推進

■ 2019年3月期

フランチャイズ・ストア（加盟店A契約）733店舗
前期末比＋41店舗

■ フランチャイズ・ストア化状況

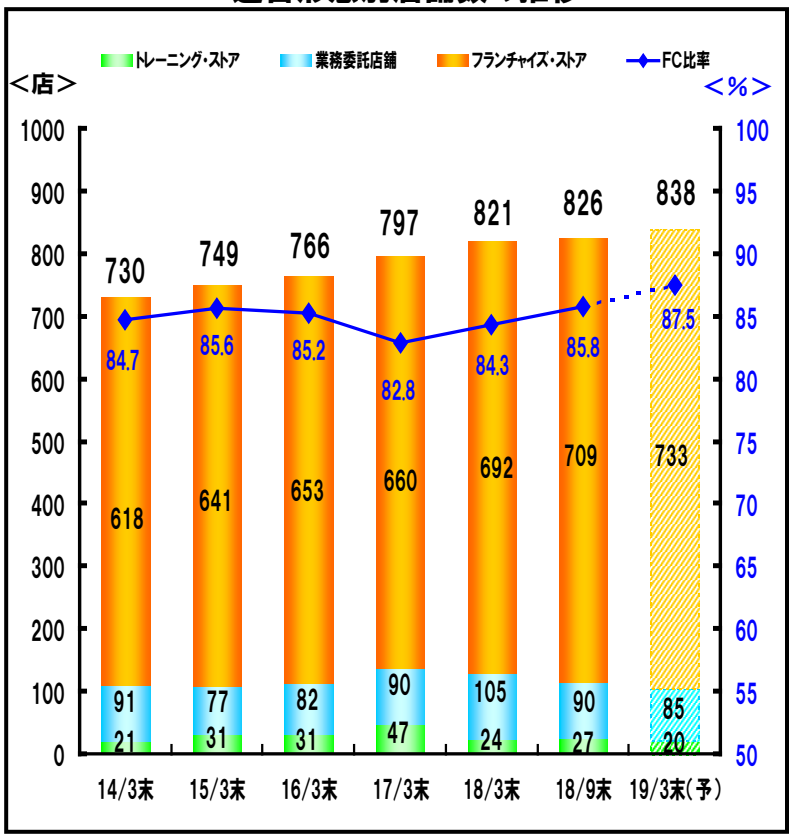
4月～9月の店舗運営形態の推移（開店含む）

＜店＞

	増加	減少	増減合計
フランチャイズ・ストア （内業務委託契約からの変更）	＋24 （20）	△7	＋17
業務委託店舗 （内FC契約からの変更）	＋8 （0）	△23	△15
トレーニング・ストア	＋16	△13	＋3

※2018年3月末時点との比較

運営形態別店舗数の推移



法人企業向け営業強化

「Gx1．5プロジェクト」の推進でフランチャイズ・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 進捗状況

・法人向けワーキングユニフォーム販売実績（9月末時点）

⇒「WM　COOL」夏用　　前年同期比　　3.5％増

「WM　STRETCH」夏用　　〃　　156.8％増

「遮熱Wメッシュ」夏用　　〃　　108.8％増

「Wインパクト」年間　　〃　　3.3％増

「WM－CRAFT」年間　　累計販売数35万着販売

・9月からラインアップに加わるワーキングユニフォーム

「WM－Bizz」年間　上下で税込5,000円

「制電3D」年間　　上下で税込4,800円

「Wフラップ」防寒ブルゾン　税込2,900円

・ワークマン秋冬カタログのダイレクトメール発送

⇒発送部数約 9．3万部、1店当たり約110部

「WM COOL」夏用
上下で税込3,000円

「WM STRETCH」夏用
上下で税込3,000円

「WM インパクト」年間
上下で税込3,400円

「WM CRAFT」年間
上下で税込3,000円

「制電3Dカット」年間
上下で税込4,800円

「WM Bizz」年間
上下で税込5,000円

法人営業向けワーキングユニフォーム
主なラインアップ

プライベート・ブランド（PB）商品の展開

高機能ウエアの開発・販売で客層拡大を図る

■ 2019年3月期計画
・PB商品売上高 330億円（前期比 29％増）

■ 2018年4月～9月実績
・PB商品売上高 143億 99百万円（前年同期比＋37.1％）
・PB比率 34.5％（前年同期比＋6ポイント）

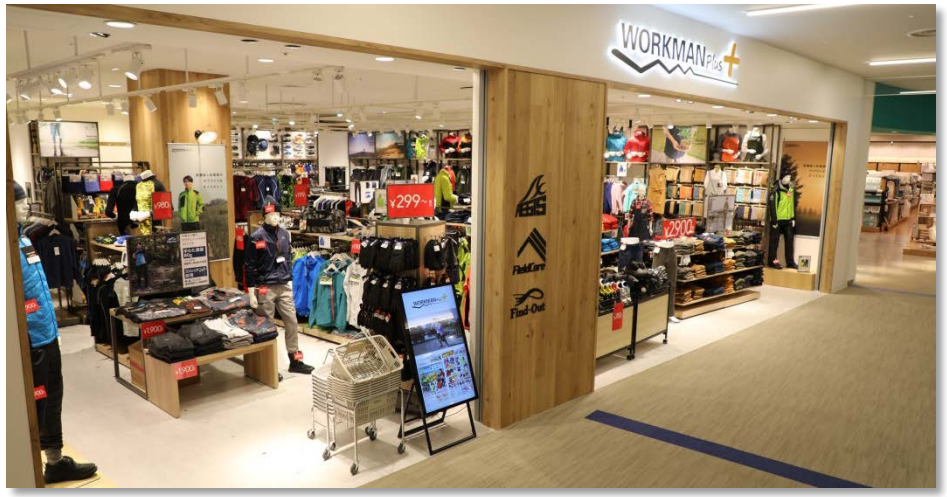
■ ブランド別販売状況（2018.4月～9月）

ブランド名	アイテム数（前年）	販売点数（前年同期比）	販売金額（前年同期比）
アウトドア向け「FieldCore」	86（32）	100万点（201.6%）	22億7百万円（205.8%）
スポーツ向け「Find-Out」	67（29）	77万点（237.7%）	7億53百万円（212.1%）
高機能防水防寒「AEGIS」	34（12）	4万点（193.6%）	2億7百万円（196.8%）
合計	187（73）	182万点（215.4%）	31億68百万円（206.7%）

新業態店「ワークマンプラス」出店

ショッピングセンター「ららぽーと立川立飛」に高機能ウエア専門店　9月5日（水）オープン

- テレビCM、全国紙1面カラー広告など最大規模のオープン前告知
- オープン初日はレジ待ちのお客様で行列
- 全国ネットのTV、全国紙、経済雑誌などメディアに大きく報道される
- 既存店の売上拡大と新たな客層の獲得につながる



ららぽーと立川立飛店

来店客プロフィール（性別）

	男性	女性
ワークマンプラス	55%	45%
既存店	80%	20%

※ワークマンプラスはオープン時のデータ

「ワークマンプラス」今後の展開について

お客様のためにプラスな発見と満足がある店舗

■ ショッピングセンター展開

・関東・近畿の集客力が高いSCへの出店

・ブランド力、話題性でワークマン既存店の集客力アップ

・収益の確保と多店舗展開

ららぽーと富士見店（11月22日オープン）イメージ図

■ ロードサイド店舗での展開

・ワーク売場とワークマンプラスの併設型店舗を出店

・プロ顧客の少ない昼間の来店客の増加

・新たな客層の獲得で売上・客数の拡大を図る

川崎中野島店（11月8日オープン）外観イメージ

第2四半期決算の概要

2019年3月期決算の見通し

取組み状況

第2四半期決算の詳細

参考資料

貸借対照表1

WORKMAN

＜単位：百万円＞

資 産 の 部	2018年 3月期末	2019年3月期 第2四半期末	増 減	増 減 要 因
流動資産	51,916	53,665	1,749	
現金及び預金	38,174	38,575	401	税引前四半期純利益 61億51百万円　減価償却費 5億45百万円 仕入債務増加額 86百万円 加盟店貸勘定の増加 △6億38百万円　たな卸資産の増加 △4億40百万円 法人税等支払額　△21億90百万円　配当金支払額 △23億65百万円
加盟店貸勘定	6,303	6,941	638	対象店舗が 25店舗増加（620店舗→645店舗）
商品	6,477	6,927	449	店舗在庫 1億45百万円減少、流通センター在庫 3百万円減少、 海外仕入の未着商品 5億40百万円増加、直販部在庫 6百万円減少 オンラインストア在庫 63百万円増加
固定資産	21,330	21,206	△124	
有形固定資産	14,913	15,088	174	
建物（純額）	7,850	8,027	176	出店・閉店状況　出店10店舗（S＆B2店舗を含む）、閉店3店舗 出店形態　土地リース9店舗、建物賃貸借1店舗
土地	3,988	3,988	－	
その他（純額）	3,074	3,072	△1	
構築物（純額）	1,314	1318	4	
工具・器具・備品（純額）	820	839	19	
リース資産（純額）	908	859	△49	
無形固定資産	288	253	△34	
投資その他の資産	6,129	5,864	△264	
差入保証金	4,498	4,362	△136	建物リース契約での地主への建設協力金の返済
繰延税金資産	962	852	△109	「税効果会計に係る会計基準」の適用
資産合計	73,246	74,872	1,625	

貸借対照表2

＜単位：百万円＞

負債/純資産の部	2018年 3月期末	2019年3月期 第2四半期末	増　減	増　減　要　因
流動負債	10,932	10,904	△28	
買掛金・加盟店買掛金	3,955	4,041	86	
未払法人税等	2,408	2,434	25	
その他	3,176	3,060	△115	
未払金	1,753	1,857	103	
固定負債	2,936	2,920	△15	
長期預り保証金	854	843	△10	
資産除去債務	1,013	1,069	55	
その他	1,067	1,007	△60	
リース債務	1,050	995	△55	
負債合計	13,868	13,824	△43	
株主資本	59,433	60,888	1,455	
純資産合計	59,378	61,047	1,668	自己資本比率81.5％ 0.4ポイント上昇
負債純資産合計	73,246	74,872	1,625	

損益計算書1

WORKMAN

＜単位：百万円、％＞

	2018年3月期 第2四半期累計期間		2019年3月期 第2四半期累計期間			増 減 要 因
	金額	百分比	金額	百分比	前年同期比	
営業収入	6,575		7,574		＋15.2	
加盟店からの収入	5,106		6,065		＋18.8	加盟店期中平均店舗数 前第2四半期 669店舗、当第2四半期 707店舗 38店舗増 加盟店売上高 前第2四半期 328億17百万円、当第2四半期 376億90百万円 14.8%増 荒利率・・・前第2四半期35.7%、当第2四半期35.8%
その他の営業収入	1,469		1,508		＋2.7	国内メーカーからの仕入高（直貿仕入等を除いた）前期比5.7％増で業務受託収入44百万円増加
売上高	19,460		21,275		＋9.3	
直営店売上高	4,138	（100.0）	4,160	（100.0）	＋0.5	直営店期中平均店舗数116店舗（19店舗減）
加盟店向け商品供給売上高	15,321		17,114		＋11.7	加盟店売上高　前年同期比14.8％増
営業総収入	26,035	100.0	28,850	100.0	＋10.8	
直営店売上原価	1,369	5.3	808	2.8	△41.0	
加盟店向け商品供給売上原価	15,321	58.8	17,114	59.3	＋11.7	加盟店向け商品供給売上高と同額を計上
売上原価	16,690	64.1	17,922	62.1	＋7.4	

損益計算書2

WORKMAN

＜単位：百万円、％＞

	2018年3月期 第2四半期累計期間		2019年3月期 第2四半期累計期間			増 減 要 因
	金額	百分比	金額	百分比	前年同期比	
売上総利益	（2,769）	（66.9）	（3,352）	（80.6）	＋21.1	
営業総利益 （営業収入＋売上総利益）	9,345	35.9	10,927	37.9	＋16.9	
販売費及び一般管理費	4,752	18.3	5,356	18.6	＋12.7	増減要因 人件費 約38百万円増加 販売費 約96百万円増加 流通センター運営費用 約1億47百万円増加 店舗改装什器 約1億73百万円増加 本部移転費用 約33百万円増加 公租公課など一般管理費 約2億53百万円増加 直営店期中平均店舗数減少（19店舗） 約1億22百万円減少 地代家賃など一般管理費 約14百万円減少
営業利益	4,592	17.6	5,571	19.3	＋21.3	
営業外収益	602	2.3	622	2.2	＋3.4	
営業外費用	30	0.1	28	0.1	△6.1	
経常利益	5,165	19.8	6,165	21.4	＋19.4	
特別損失	6	0.0	14	0.0	＋108.8	固定資産除却損　13百万円計上 減損損失　閉店3店舗で約1百万円計上
四半期純利益	3,177	12.2	3,822	13.3	＋20.3	

第2四半期決算の概要

2019年3月期決算の見通し

取組み状況

第2四半期決算の詳細

参考資料

参考資料

WORKMAN Plusのコンセプト

「高機能×低価格のサプライズをすべての人へ」
WORKMAN Plusはアウトドア・スポーツ・レインウエアの専門店です。
「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」全国に828店舗を展開するワークマンが、商品開発に込めている思いを、今度は皆さまの日々の生活の中で提案します。
ワークマンが誇る「高機能」と「低価格」はそのままに、アウトドア・カジュアルウエアに「プロ品質」をプラス！
雨に強い「イージス」・風に負けない「フィールドコア」・動きを追求した「ファインド-アウト」機能と価格に新基準を与えます。

●店舗写真（ららぽーと立川立飛店）

WORKMAN Plusの新業態へのキッカケ

建設技能労働者（職人）の人口は減少します。
既存店のワークマンは、国内1,000店舗1,000億円で現業態のひとつの区切りとなり、新たな業態を模索する必要がありました。
既存店を分析していくと購入されているお客様の中で、“スポーツ”や“アウトドア”をライトな趣味としてまたは、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して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とわかりました。
（※次ページ、ポジショニングMAP参照）
「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。
また、既存店828店舗で展開しているためスケールメリットや商品開発のノウハウを活かし共有することで「高機能×低価格」を継続的に供給できる体制も確立できます。

●店舗イメージ（川崎中野島）

参考資料

ロードサイド店舗とSC店舗の考え方

WORKMAN Plusは、全国に知名度が浸透してチェーンストアとしての新業態が確立できる「100店舗」の出店をめざしています。目標の早期達成のため、ロードサイドにも多数出店します。WORKMAN Plusの取り扱い製品は全てワークマン既存店でも販売しているため、既存店で一般顧客が増えていくことを期待しています。

従来のワークマンは昼間のアイドルタイムの来店客増加が課題でもありました。昼間のターゲット層は主婦層など女性が多く、キーワードとして一般客、女性、が挙げられます。ワークマンのイメージを刷新し、誰でも入りやすい店づくりをすることが大切だと考えています。今まで倉庫のような売場だったワークマンからお洒落なアパレルショップの雰囲気へ、また接客レベルも向上させプロ職人も満足する店に、プラスの発見のカジュアルグッズでWORKMAN Plusは、作業服専門店ともファストファッションとも一線を画すものに成長していきます。

川崎市中野島に初のロードサイドを出店

店舗を出店するにあたり、最も重要視しているのが店舗の3km圏内人口で、建設・製造業などに従事する方々(後述：ワークマン人口)の比率です。
川崎中野島においては近隣のワークマン店舗に比べワークマン人口比率が少なく、非ワークウエア人口が非常に多い地域であるため、WORKMAN Plusのロードサイド店として出店することに決まりました。（※川崎中野島店の商圏人口参照）

しかし、近隣には競合の作業服専門店もありこれまでのお客様もしっかり来店いただくには、スタイリッシュワーキングを“融合”させ既存ワークマンともSCのインショップの業態とも違う新しいフォーマットとしてオープンさせました。

●川崎中野島店の商圏人口（自社調べ）

項目	川崎中野島店	近隣ワークマン	構成
3km圏内人口	29万人	11万人	2.6倍
ワークマン人口比率	27.3%	48.0%	0.6倍

川崎中野島店の目標年間売上高

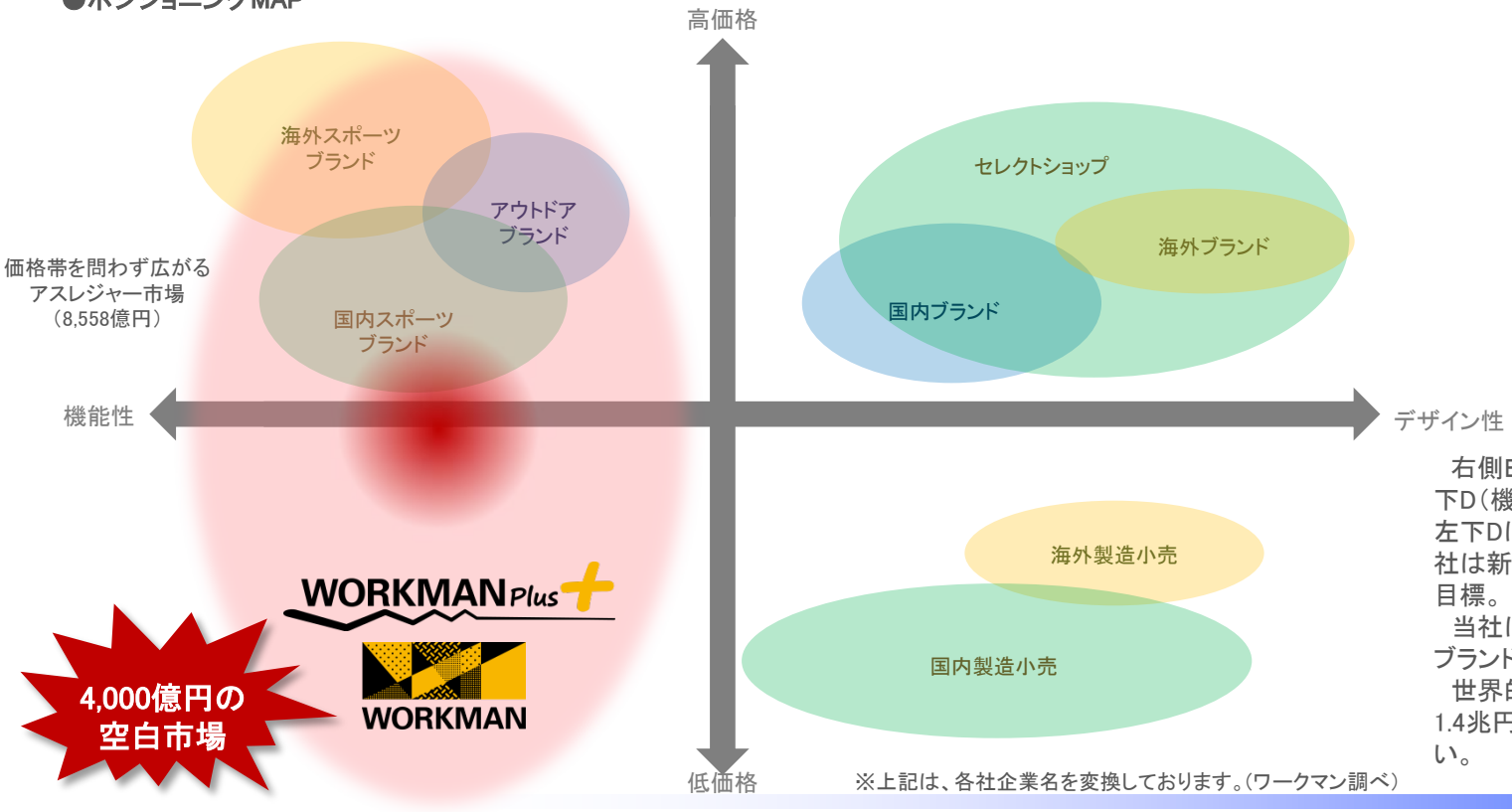
既存店ワークマンの平均売上1億円の中、WORKMAN Plus川崎中野島店の目標は2億円です。内訳は一般客向けの売場で1億円、プロ顧客売場で1億円をめざします。

参考資料

ワークマンプラスが受け入れられる市場と追い求める機能性ウエアとは、

ワークマンプラスが市場に受け入れられる土壌は整っています。
「2017年のアスレジャー市場は約8,588億円あり、2020年の東京オリンピック・パラリンピックの開催に向けスポーツの関心も高まり約8,926億円と予測されています。」(矢野経済研究所より)
ここ3年でスポーツ・アウトドアを街着とするアーバンアウトドアスタイルを求める消費者が増加し市場は、機能性ウエアを求めています。
機能性×ファッションを取り入れることで多くの消費者に受け入れられる土壌があり、また低価格で製品を市場に送り出せば必ず受け入れて頂ける自信があります。
ワークマンが追い求める機能とは、プロ職人に受け入れられる過酷な現場仕事に使用できる耐久性や使い易さを追求してきた機能性で、これをスポーツ・アウトドアシーンに置き換えることで消費者にインパクトを与えます。最近では、ファストファッションなども機能性ウエアを開発していますが、素材などからのものづくりでありワークマンとは違います。ワークマンの製品は、使う方(お客様)の使用シーンを想定し必要な機能に的を絞りもの作りをしています。

●ポジショニングMAP



※上記は、各社企業名を変換しております。(ワークマン調べ)

右側B.Cのデザイン系衣料は激戦区ですが、左下D(機能性、低価格)市場は全くの空白区。
左下Dは、日本で約4,000億円の潜在市場あり、当社は新業態店と既存店で25%のシェアを取ることが目標。
当社は10万着単位の生産で、同性能でスポーツブランドの1/3、アウドドアの1/2の低価格を実現!!
世界的に左下Dはフランスの小売デカトロン(売上1.4兆円)の1社だけ。同社はスポーツ用品と靴が強い。

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。

WORKMAN

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

http：／／www.workman.co.jp／