

# 株式会社ワークマン

## 2020年3月期

### 第3四半期決算説明会

---

2020年2月7日

第3四半期決算の業績 . . . . .	P 3 – P 6
第3四半期決算の概要 . . . . .	P 7 – P 14
事業リスク . . . . .	P 15 – P 18
2020年3月期計画 . . . . .	P 19 – P 25
参考資料 . . . . .	P 26 – P 27

# 損益計算書（累計期間）

（単位：百万円）

	2019年3月期 第3四半期累計期間	2020年3月期 第3四半期累計期間		増減要因
	金額	金額	前年同期比	
直営店売上高	7,550	<b>7,159</b>	<b>△5.2</b>	
加盟店売上高	65,476	<b>89,342</b>	<b>+36.4</b>	
<b>チェーン全店売上高</b>	<b>73,026</b>	<b>96,501</b>	<b>+32.1</b>	
既存店売上高	—	—	<b>+26.9</b>	
加盟店からの収入	10,940	<b>15,933</b>	<b>+45.6</b>	加盟店期中平均店舗数788店舗（前年同期比+76店舗） 荒利率 前第3四半期35.9%、当第3四半期36.3%
その他の営業収入	2,462	<b>2,936</b>	<b>+19.3</b>	国内ベンダー仕入前年同期比19.5%増加による 業務受託料収入4億87百万円増加
<b>営業収入</b>	<b>13,402</b>	<b>18,870</b>	<b>+40.8</b>	
直営店売上高	7,550	<b>7,159</b>	<b>△5.2</b>	直営店期中平均店舗数59店舗 前年同期比54店舗減少を好調な個店売上でカバー
加盟店向け商品供給売上高	29,670	<b>45,529</b>	<b>+53.4</b>	既存店売上好調により、物流センターからの供給増加
<b>売上高</b>	<b>37,221</b>	<b>52,689</b>	<b>+41.6</b>	
<b>営業総収入</b>	<b>50,624</b>	<b>71,559</b>	<b>+41.4</b>	
直営店売上原価	1,372	<b>△1,355</b>	<b>△98.7</b>	直買取引によるスプレッドを調整
加盟店向け商品供給売上原価	29,670	<b>45,529</b>	<b>+53.4</b>	加盟店向け商品供給売上高と同額を計上
<b>売上原価</b>	<b>31,043</b>	<b>44,174</b>	<b>+42.3</b>	

# 損益計算書（累計期間）

（単位：百万円）

	2019年3月期 第3四半期累計期間	2020年3月期 第3四半期累計期間		増減要因
	金額	金額	前年同期比	
(売上総利益)	6,177	<b>8,515</b>	<b>+37.8</b>	海外仕入（前期比223.3%）の為替差益 P B比率の向上で値入率 前年同期比+0.3%
(営業総利益)	19,580	<b>27,386</b>	<b>+39.9</b>	
販売費及び一般管理費	8,622	<b>11,095</b>	<b>+28.7</b>	人件費（社員数27名・パート20名増） +約3億11百万円 販売費（ステップアップ顕彰金） +約2億81百万円 流通センター運営費用 +約13億9百万円 改装什器や消費税対応費 +約2億円 SC店運営、改装委託費 +約4億52百万円 直営店運営(期中平均店舗数△54店舗) △約5億67百万円
<b>営業利益</b>	10,958	<b>16,290</b>	<b>+48.7</b>	
営業外収益	971	<b>1,283</b>	<b>+32.2</b>	
営業外費用	42	<b>44</b>	<b>+4.8</b>	
<b>経常利益</b>	11,887	<b>17,530</b>	<b>+47.5</b>	
特別利益	-	<b>2</b>	<b>-</b>	契約満了店舗の売却
特別損失	19	<b>46</b>	<b>+137.8</b>	閉店予定10店舗の減損損失 約25百万円 伊勢崎・竜王DCの改装による除却損 約21百万円
<b>四半期純利益</b>	7,363	<b>10,851</b>	<b>+47.4</b>	
1株当たり四半期純利益	90円23銭	<b>132円97銭</b>		

# 損益計算書（会計期間）

（単位：百万円）

	2019年3月期 第3四半期会計期間		2020年3月期 第3四半期会計期間	
	金額	前年同期比	金額	前年同期比
チェーン全店売上高	31,175	+22.3	<b>41,163</b>	<b>+32.0</b>
（既存店売上高）	—	+18.6	—	<b>+25.7</b>
営業総収入	21,773	+24.7	<b>29,673</b>	<b>+36.3</b>
販売費及び一般管理費	3,266	+23.9	<b>4,007</b>	<b>+22.7</b>
営業利益	5,387	+37.8	<b>7,648</b>	<b>+42.0</b>
経常利益	5,721	+35.0	<b>8,172</b>	<b>+42.8</b>
四半期純利益	3,540	+32.8	<b>5,049</b>	<b>+42.6</b>
1株当たり四半期純利益	43円39銭		<b>61円87銭</b>	

# 貸借対照表

(単位：百万円)

		2019年 3月期末	2020年3月期 第3四半期末	増減	増減要因
資 産 の 部	<b>流動資産</b>	61,596	<b>71,309</b>	<b>9,712</b>	
	現金及び預金	44,220	<b>45,609</b>	<b>1,389</b>	営業CF：加盟店貸勘定・棚卸資産増加63億98百万円 投資CF：自社物件建築など有形固定資産の取得△19億45百万円 財務CF：配当金支払△30億63百万円
	加盟店貸勘定	8,989	<b>11,863</b>	<b>2,874</b>	1店舗当たり売価在庫+212万円、対象店舗711⇒777店舗
	商品	7,198	<b>12,476</b>	<b>5,277</b>	直営店△10億18百万円 流通センター+41億66百万円 未着品+10億12百万円・SC店舗+45百万円 SC倉庫+7億23百万円・オンラインストア+3億43百万円
	<b>固定資産</b>	21,586	<b>22,652</b>	<b>1,066</b>	
	有形固定資産	15,192	<b>16,436</b>	<b>1,244</b>	出店・S&B28店舗（うち自社物件22店舗）+21億16百万円 減価償却費△8億32百万円・減損、除却△40百万円
	無形固定資産	266	<b>346</b>	<b>79</b>	
	<b>その他投資</b>	6,127	<b>5,869</b>	△257	建設協力金の返済
<b>資産合計</b>	83,183	<b>93,962</b>	<b>10,778</b>		
負 債 の 部	<b>流動負債</b>	13,281	<b>16,054</b>	<b>2,773</b>	
	買掛金	4,972	<b>4,584</b>	△387	
	未払金	2,324	<b>4,412</b>	<b>2,088</b>	
	<b>固定負債</b>	2,975	<b>3,012</b>	<b>37</b>	
	<b>負債合計</b>	16,256	<b>19,067</b>	<b>2,810</b>	
<b>純資産合計</b>	66,927	<b>74,895</b>	<b>7,968</b>		
<b>負債純資産合計</b>	83,183	<b>93,962</b>	<b>10,778</b>		

## | 第3四半期決算の概要

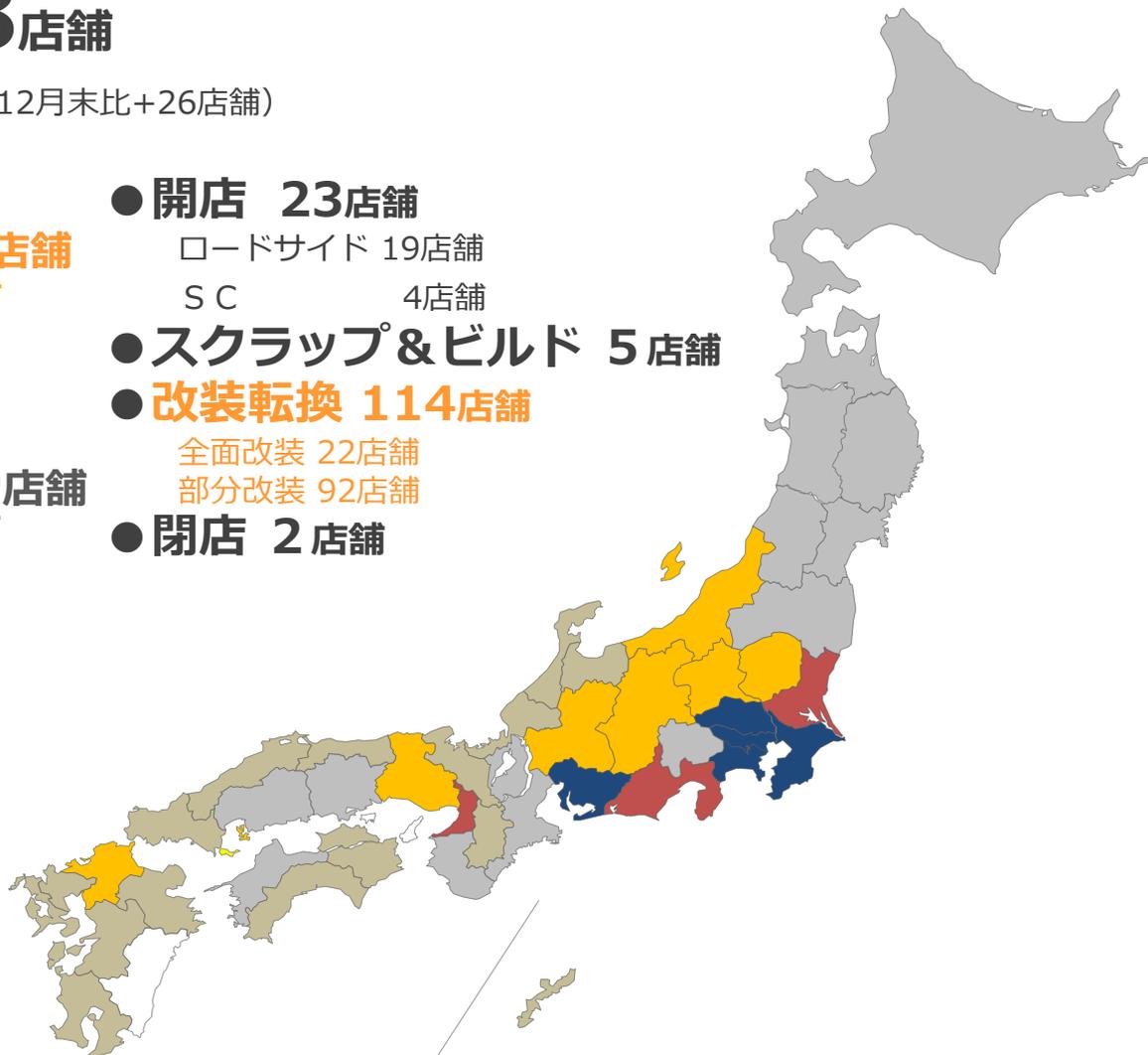
## ■ 出店はすべて **WORKMAN Plus+**

2019年12月末 **858**店舗

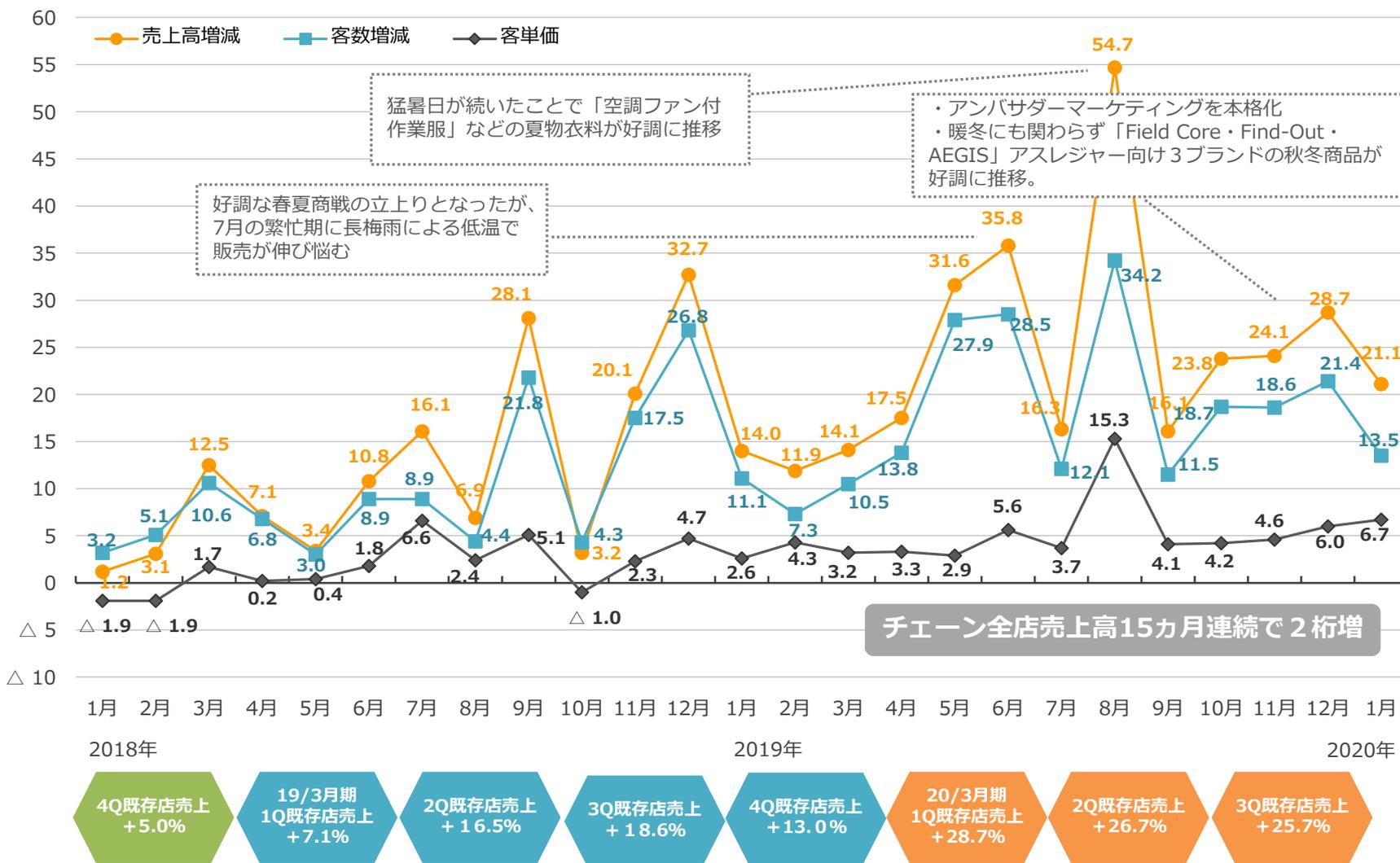
(2019年3月末比+21店舗・2018年12月末比+26店舗)



- **開店 23店舗**
  - ロードサイド 19店舗
  - SC 4店舗
- **スクラップ&ビルド 5店舗**
- **改装転換 114店舗**
  - 全面改装 22店舗
  - 部分改装 92店舗
- **閉店 2店舗**



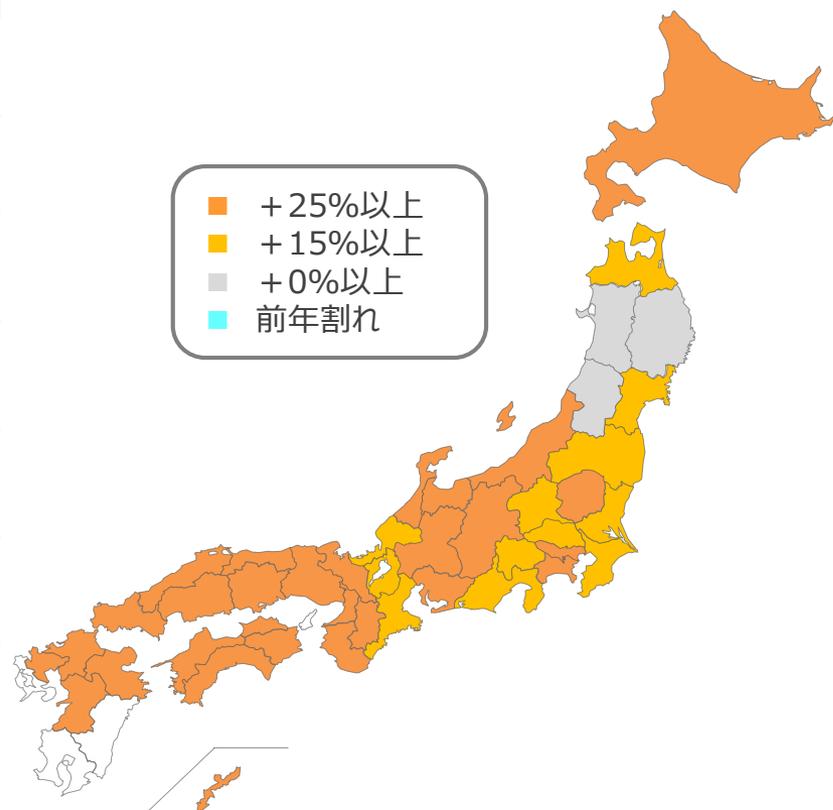
## ■ 既存店売上・客数・客単価増減



## ■ チェーン全店売上高 **965億 1百万円**

	チェーン全店	既存店
売上高	+32.1%	+26.9%
客数	+25.0%	+20.5%
1日平均客数	—	149人 (+25人)
客単価	2,873円 (+5.7%)	2,860円 (+5.3%)
点単価	1,096円 (+87円)	1,086円 (+82円)
1人当たり買上点数	2.6点 (△0.1点)	2.6点 (△0.1点)

〈県別既存店売上高前年同期比〉



※1日平均客数は、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。

# 販売状況（商品別売上高と要因）

## ■ チェーン全店商品別売上高

（単位：百万円）

カテゴリー別	2019年3月期 第3四半期累計期間		2020年3月期 第3四半期累計期間		要 因（前年同期比）
	売上高	前年同期比	売上高	前年同期比	
<b>ファミリー衣料</b> 肌着・靴下・帽子・タオル等	6,853	+13.8	<b>8,403</b>	<b>+22.6</b>	・防寒タイツ（+24.7%） ・防寒シャツ・インナー（+67.2%）
<b>カジュアルウエア</b>  スポーツウエア・ポロシャツ等	9,347	+24.4	<b>13,341</b>	<b>+42.7</b>	・長袖コンプレッション（+97.9%） ・防寒ブルゾン（+72.6%） ・トレーニングブルゾン（+238.0%）
<b>ワーキングウエア</b>  作業服・アウトドアウエア等	23,251	+31.8	<b>31,589</b>	<b>+35.9</b>	・防寒衣料（ジャンパー、ズボン等） （+64.3%）
<b>ユニフォーム</b> 女性衣料・白衣・オフィス等	1,990	+23.0	<b>3,181</b>	<b>+59.9</b>	・防寒女性ウエア（+194.6%） ・女性レインウエア（+147.6%）
<b>履 物</b> 安全靴・足袋・長靴・厨房靴等	12,199	+9.2	<b>15,366</b>	<b>+26.0</b>	・アスレシューズ（+80.1%） ・防寒シューズ・ブーツ（+193.4%）
<b>作業用品</b>  軍手・保護具・レインスーツ等	19,152	+13.8	<b>24,403</b>	<b>+27.4</b>	・レインウエア（+59.3%） ・防寒イージス（+45.1%）
<b>そ の 他</b>	232	+11.4	<b>216</b>	<b>△6.7</b>	-
<b>合 計</b>	<b>73,026</b>	<b>+17.0</b>	<b>96,501</b>	<b>+32.1</b>	

前年まで「その他」に含まれていたユニフォームを別記しております。 その他は本部「直販部」売上となります。

## ■ P B 商品売上高 **489億95百万円** (前年同期比+68.6%)

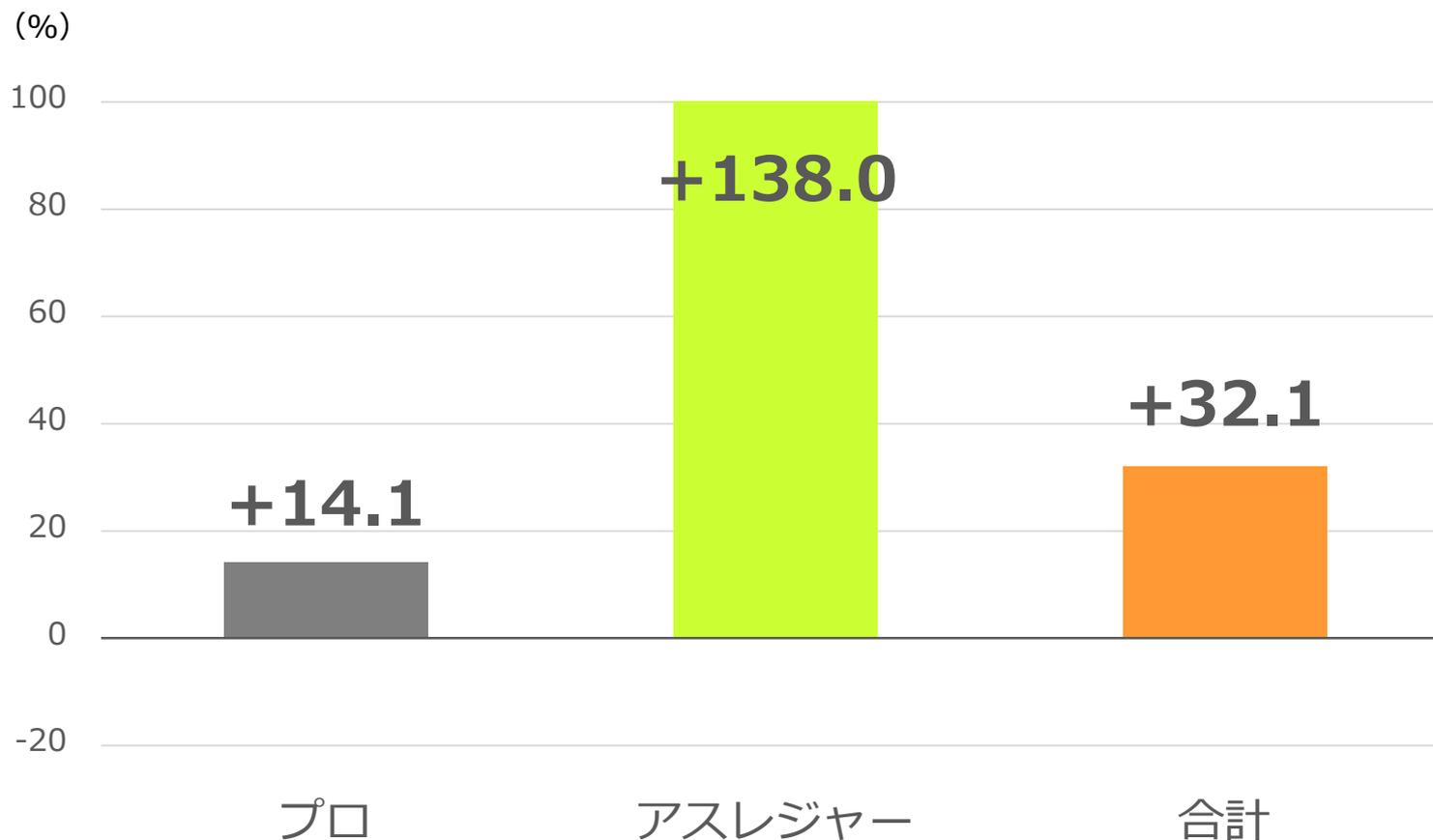
- チェーン全店売上 P B 比率50.9% (前年同期比+11.0ポイント)
- PB商品 1,181アイテム (前年同期比+270アイテム)

WORK & CASUAL	アイテム数 (前期)	販売点数 (前年同期比)	販売金額 (前年同期比)
 ワーク&アウトドア	214 (122)	666.9万点 (260.0%)	136億98百万円 (226.7%)
 ワーク&スポーツ	224 (102)	783.2万点 (285.8%)	82億51百万円 (273.4%)
 高機能レインウェア	57 ( 36)	102.2万点 (272.5%)	39億91百万円 (217.1%)
中 計	495 (260)	1552.5万点 (273.2%)	259億41百万円 (238.0%)

WORK	アイテム数 (前期)	販売点数 (前年同期比)	販売金額 (前年同期比)
 <b>ASSIST</b>	686 (651)	2,921.8万点 (118.2%)	230億53百万円 (127.0%)
P B 合計	1,181 (911)	4,474.3万点 (147.2%)	489億95百万円 (168.6%)

## ■ チェーン全店売上高 商材別前年同期比

※商品売上高で算出しております。顧客分析ではございません。



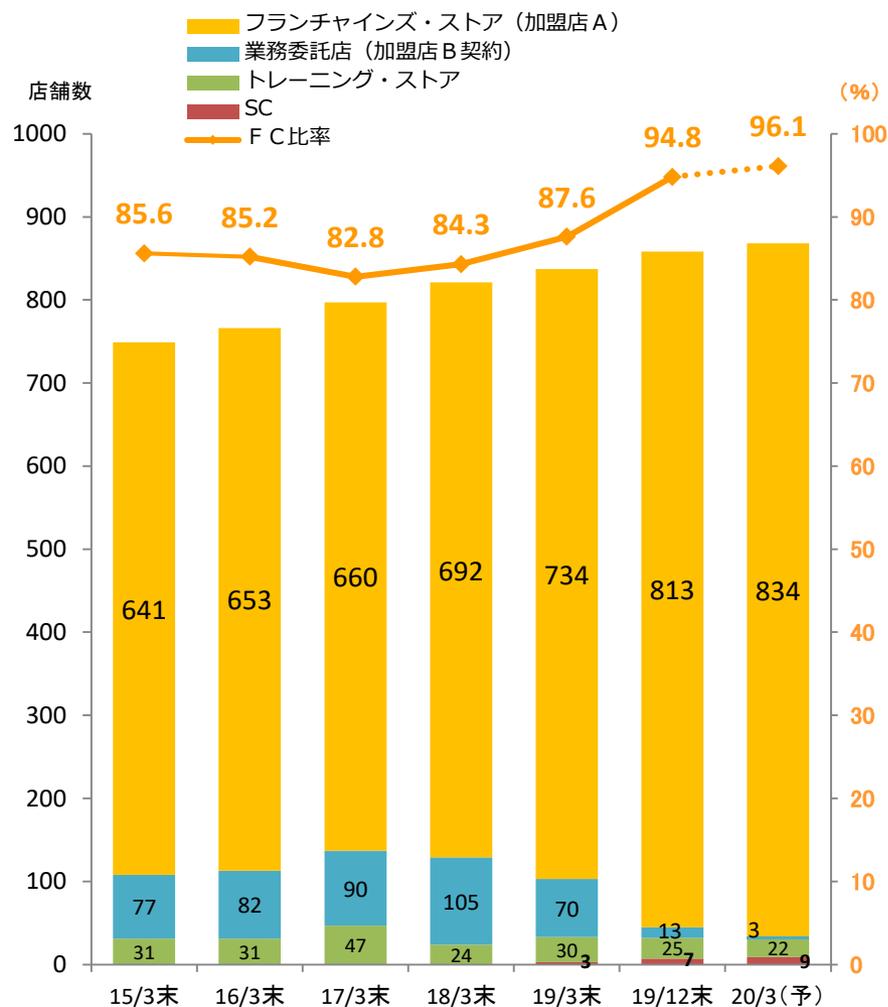
改装店舗はプロ向け売上が増加する傾向にある

## ■ フランチャイズ比率 **94.8%** (前期末比+7.1ポイント)

### ● 運営形態別の推移(4月～12月)

形態	前期末	増加	減少	増減	当期 3Q末
フランチャイズ ・ストア (業務委託店から変更)	734	+97 (59)	△18	+79	813
業務委託店	70	+3	△60	△57	13
トレーニング ・ストア	30	+24	△29	△5	25
ショッピング センター	3	4	-	+4	7

＜運営形態別店舗数の推移＞



個店売上の向上でFC化が加速  
 既存店ラウンドベース年商 **13,482万円**  
 (2019年12月末時点)

## | 事業リスク

## ■ ワークマンプラス包囲網

- 業態の垣根を越えた機能性ウエア（アクティブウエア）の競合

### カジュアル専門店

ファッション⇒機能性

- ・機能性ウエアの開発
- ・アスリートコラボ企画
- ・商品ラインアップ、店舗をアスレジャーへ変更

### ホームセンター

衣料品部門の見直し

- ・ワークカジュアル専門店出店
- ・アクティブウエアのP B化

### スポーツメーカー

ワーキングウエア  
市場に参入

- ・販路を活かして市場参入

### 作業服専門店

類似店舗の出店

- ・ショッピングモールへ出店

### ワーキングウエア メーカー

ワークマンP B商品を  
ベンチマーク

- ・カジュアルワークを強化し作業服専門店・H Cへ卸売
- ・自社E Cで販売

競合他社の参入で機能性ウエア市場の拡大 コスパ重視の商品開発で差別化

## ■ 客数増加に伴う店舗運営課題

～持続的に成長するための「フランチャイズ・パッケージ」見直し～

### 駐車場不足

- ・本部主導で繁忙期の臨時駐車場確保
- ・臨時駐車場が確保出来ない店舗は交通誘導員を手配

### 人員不足

- ・店舗独自のスタッフ募集とワークマンHPでの募集
- ・採用に応じた顕彰制度を検討中

### アイテム過多

- ・店頭1,700アイテムの見直しでアイテム数を抑制し売上拡大と売場管理の効率化を図る

### オペレーション

- ・需要予測発注システムの導入
- ・陳列や販売方法の見直し

## 新基準を策定し加盟店サポートを強化

## ■ 新型コロナウイルスの影響 P B商品の中国生産割合 約**67%**

### ● 武漢市生産工場 1社（生產品目：Tシャツ）

**対応済**

- ・初回セット分は縫製済み、製品は江蘇省の倉庫へ移動済み
- ・次回生産は他の工場へオーダー済み

### ● 中国国内規制 ヒト・モノの移動に制限、今後は遅延が見込まれる

**未定**

- ・中国旧正月明けに帰省していた工員が戻れないリスク
- ・工場稼働に自粛規制がかかるリスク
- ・中国国内の交通網や出荷港など物流面のリスク

### ● 今後の影響

当期	販売計画商品の入荷は目途が立っている	影響なし
来期	規制範囲が未定であるが、入荷遅延や資材調達面のリスクが潜在化している	未定

## | 2020年3月期計画

## ■ワークマンプラスの伸展（客層拡大）

- 出店加速と効果的な既存店の改装転換（出店）
- ダントツな製品づくり（商品基本方針）
- W's Concept Store（販売促進）
- Click&Collect 通販サイト

## ■法人向け商品の強化（プロ顧客の囲い込み）

- 「G-NEXTシリーズ」販売金額35億 2百万円（前年同期比+21.2%）

## ■データ経営

- 需要予測発注システム稼働店舗 391店舗  
＜販売機会ロス率＞ 稼働店舗6.8%・未導入店舗10.4%（全社平均8.6%）  
＜チェーン全店売上高＞ 未導入店舗比較+7.5%

## ■ 2025年1,000店舗体制（2020年3月期末868店舗）

2020年3月期新規出店・改装・閉店

	4-12月実績	20.3期計画残数	20.3期合計
新規出店	28	14	42
SC	4	2	5
ロードサイド	19	11	30
S & B	5	1	6
プラス改装	114	7	121
閉店	2	3	5

( ) 計画残数

**北海道・東北エリア**  
出店：4店舗（2店舗）  
改装：14店舗（3店舗）

**中部エリア**  
出店：6店舗（1店舗）  
改装：21店舗（1店舗）

**関東エリア**  
出店：7店舗（4店舗）  
改装：54店舗（1店舗）  
閉店：2店舗（3店舗）

**中国エリア**  
出店：-店舗（-店舗）  
改装：3店舗（1店舗）

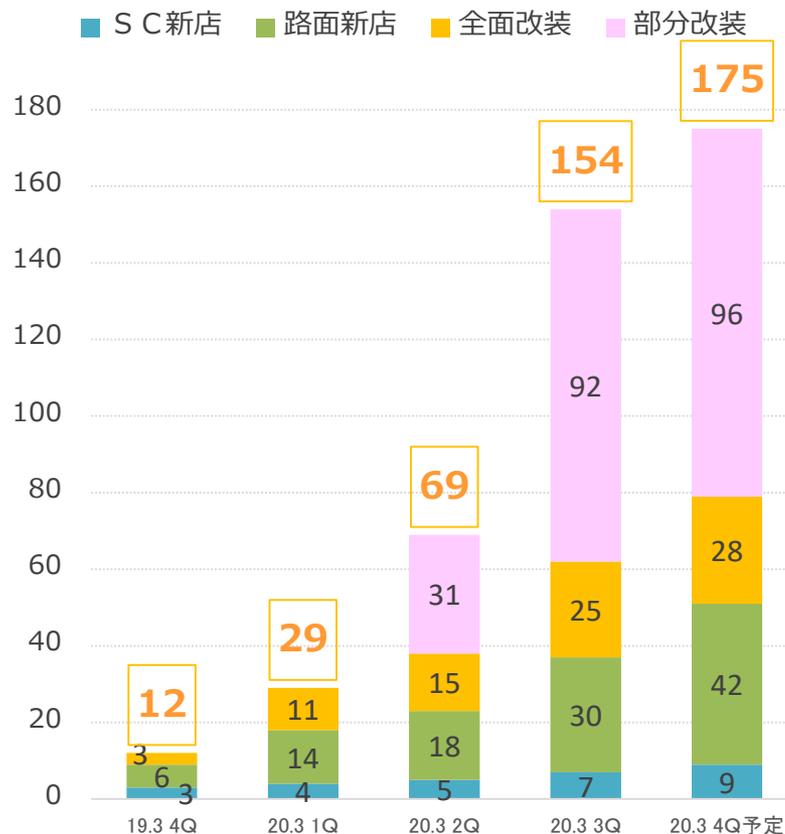
**近畿エリア**  
出店：2店舗（5店舗）  
改装：18店舗（-店舗）

**四国エリア**

**九州・沖縄エリア**  
出店：9店舗（2店舗）  
改装：2店舗（-店舗）

出店：-店舗（-店舗）  
改装：2店舗（1店舗）

## WORKMAN Plus+ の推移



スクラップ&ビルド6店舗は路面新店に含めております。

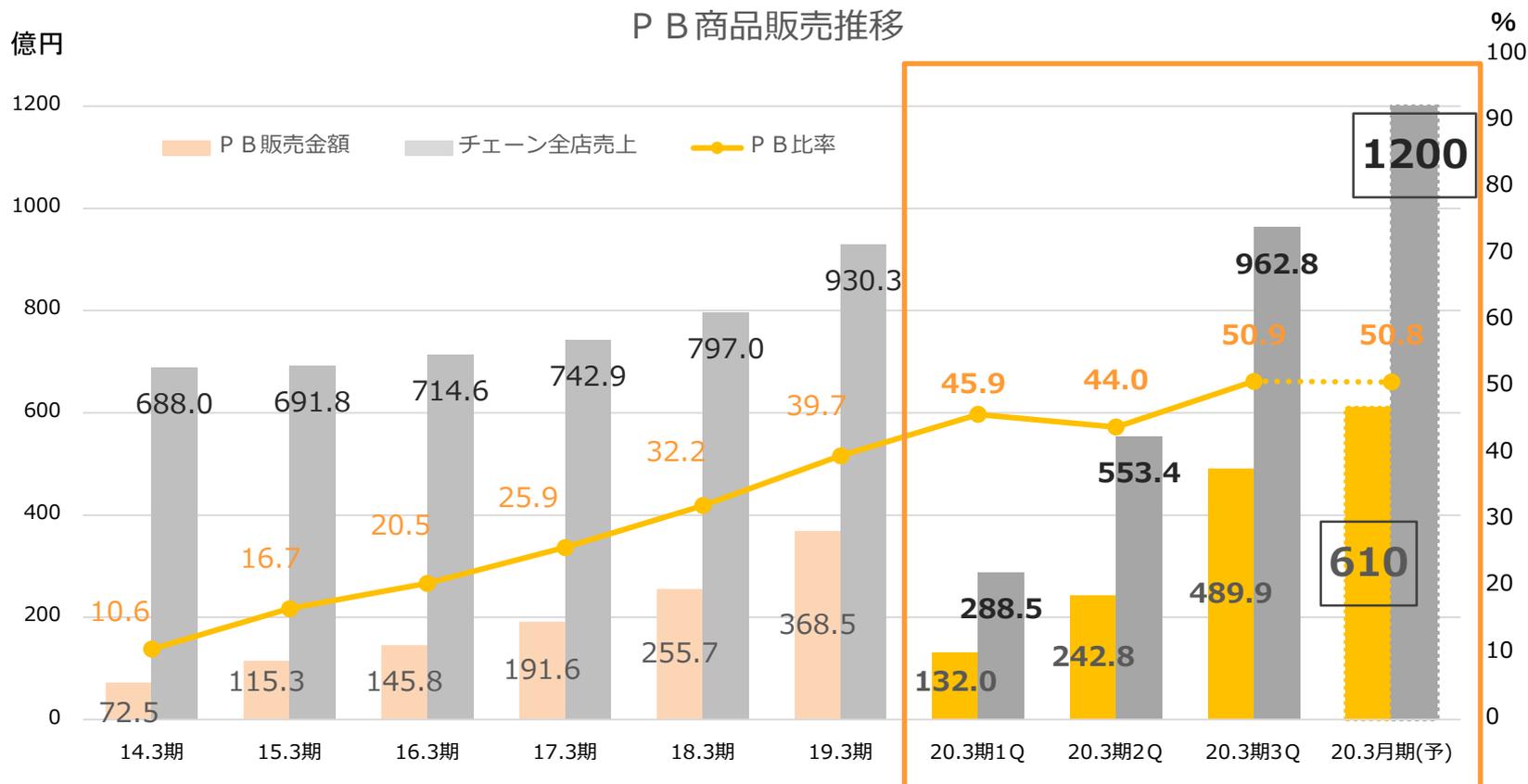
## ■ PB商品の開発

定価販売

継続販売

共通販売

● 2020年3月期計画 PB商品売上高**610**億（前期比**65.5%**増）



## ダントツの製品づくり「客層の拡大・競合他社と差別化」

## ■ W's Concept Store さいたま佐知川店リニューアル

- 客層変化に合わせて時間で看板・内装・照明・香りが変化
- 同じ製品でも環境と見せ方を変えることで、別用途の製品になる



**WORKMAN**



朝・夕方  
プロのお客様



昼  
一般のお客様

ワークマンとワークマンプラスの  
品揃えは100%同じであることを認知

- 3/17・18に当店でマスコミ、インフルエンサー向け「2020年春夏商品発表会」を開催  
テーマ『女性衣料の充実・ユニセックス商品の増強・サスティナブルデニム』

## ■ 3/16より「店舗在庫」による「店舗受取」通販開始

オムニチャネルの新サイトで構造的にネット通販専門に勝る体制構築

### ● Click & Collectへシフトする背景と主な特徴

現状店舗受取  
**67%**

最短**3時間**  
で受取可能

配送料  
**無料**

その場で試着・  
サイズ交換可能

来店したお客様の  
**固定客化**

在庫公開で店舗  
への問い合わせ  
**減少**

### ● Click & Collect 現状の課題

## 受取拠点の不足

- ・ 都心部ターミナル駅周辺
- ・ 未出店エリアや出店密度が低いエリア

売上は加盟店へ還元・初年度売上目標30億円(8割店舗受取)

## ■ 通期業績予想を修正

### ■ 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3四半期	
	金額	前期比	期初予想	修正予想	前期比	金額	進捗
チェーン全店売上高	93,039	+16.7	103,500	<b>120,000</b>	<b>+29.0</b>	<b>96,501</b>	<b>80.4%</b>
(既存店売上高)	-	+14.0	-	-	-	-	-
営業総収入	66,969	+19.4	73,360	<b>90,500</b>	<b>+35.1</b>	<b>71,559</b>	<b>79.1%</b>
販売費及び一般管理費	11,672	+18.3	12,833	<b>14,500</b>	<b>+24.2</b>	<b>11,095</b>	<b>76.5%</b>
営業利益	13,526	+27.6	15,011	<b>18,900</b>	<b>+39.7</b>	<b>16,290</b>	<b>86.2%</b>
経常利益	14,755	+24.5	16,300	<b>20,300</b>	<b>+37.6</b>	<b>17,530</b>	<b>86.4%</b>
当期純利益	9,809	+25.1	10,889	<b>13,400</b>	<b>+36.6</b>	<b>10,851</b>	<b>81.0%</b>
1株当たり当期純利益	120円20銭		133円43銭	<b>164円19銭</b>		<b>132円97銭</b>	
1株当たり配当金	73円			36.5円		-	

※2019年4月1日付で1株につき2株の株式分割を行っております。「1株当たり当期純利益」は前事業年度の期首に株式分割が行われたと仮定して算出してあります。  
2019年3月期の配当金につきましては株式分割前の実際の配当金額を記載しております。

## | 参考資料

## ■ ワークマンプラス2020年3月期出店・改装予定店舗

年月	①モール 新規出店	②ロードサイド 新規出店 (S & B)	③全面改装 (既存店)	④分離改装 (既存店)	合計
前期	3店舗	6店舗	3店舗	0店舗	12店舗
上期	2店舗	12店舗	12舗	31店舗	57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	57店舗	—
11	—	(伊勢崎宮子)	八戸長苗代 宇部流川 徳島論田	4店舗	—
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 長野アップルライン	—	—
20/1	—	—	福山南本庄 高知高松	沼津原	—
3	SUNAMO ららぽーと和泉	川崎大師 (前橋南インター) 柏桜台 北広島 北斗七重浜 山鹿 寝屋川木田 岸和田加守 津島愛宕 浦添経塚 香芝 東住吉桑津	さいたま佐知川	札幌手稲 苫小牧明野バイパス 石狩	—
下期	4店舗	24店舗	13舗	65店舗	106店舗
累計	9店舗	42店舗	28店舗	96店舗	175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/>