



証券コード：7564

株式会社ワークマン

2024年3月期 第1四半期決算説明会資料

2023年8月7日

- 2024年3月期 第1四半期決算の業績 3
- 2024年3月期 第1四半期決算の概要 7
- 2024年3月期 計画 17

- 2024年3月期 第1四半期決算の業績

損益計算書（累計期間）



(単位：百万円)	FY 3/2023 1Q	FY 3/2024 1Q	YoY (%)
チェーン全店売上高	46,096	47,911	+3.9
直営店売上高	3,023	3,806	+25.9
加盟店売上高	43,072	44,105	+2.4
(既存店売上高)	—	—	△1.4
営業総収入	33,327	35,305	+5.9
売上原価	20,750	22,238	+7.2
営業総利益	12,577	13,066	+3.9
販管費	5,117	5,955	+16.4
営業利益	7,459	7,111	△4.7
経常利益	7,610	7,264	△4.5
四半期純利益	4,766	4,565	△4.2
EPS	58円40銭	55円94銭	

➤ 業績ハイライト

● チェーン全店売上高

- ・新規出店や改装店舗は好調に推移した一方で、既存店は前年のハードルや気候影響により伸び悩み、1Q計画比 △2.9pt
(参考) EC販売比率 1.3% (YoY △0.2pt)

● 営業総収入

- ・直営店売上高 38億6百万円 (YoY +25.9%)
期中平均店舗数+9店舗、売上規模が高いSC店舗の増加
- ・加盟店からの収入 99億16百万円 (YoY +4.3%)
期中平均店舗数+30店舗、荒利益率36.5% (YoY±0.0pt)

● 売上原価

- ・円安の影響で海外仕入に係る利益が減少
- ・原価低減や商品改廃の効果で海外仕入に係る利益率は横ばい
海外直接仕入高 149.0% (総仕入に占める比率51.9%)
平均決済レート 130.67円 (前1Q 120.32円 +10.35円)
海外仕入に係る利益 15億36百万円 (△7.0%)

● 営業総利益（主な増減要因）

- ・加盟店からの収入 +4億13百万円
- ・自営店荒利益 +2億35百万円
- ・海外仕入に係る利益 △1億15百万円

販売費及び一般管理費（累計期間）



(単位：百万円)	FY 3/2023 1Q	売上比 (%)	FY 3/2024 1Q	売上比 (%)	増減	YoY (%)
チェーン全店売上高	46,096	—	47,911	—	—	+3.9
人件費	932	2.0	998	2.1	+65	+7.0
販売費	311	0.7	383	0.8	+72	+23.2
旅費交通費	69	0.2	104	0.2	+34	+49.0
運賃	322	0.7	439	0.9	+116	+36.0
地代家賃	1,476	3.2	1,612	3.4	+135	+9.2
消耗品費	164	0.4	212	0.4	+47	+28.9
業務委託料	724	1.6	934	2.0	+210	+29.0
減価償却費	544	1.2	640	1.3	+95	+17.6
その他	570	1.2	630	1.3	+60	+10.5
合計	5,117	11.1	5,955	12.4	+837	+16.4

※売上比はチェーン全店売上高に対する比率となります。

➤ 増減要因 ※物流に関するリベートは販管費の減額で計上しています。

- **人件費**
 - ・ 定期昇給率+5.1%・期中平均従業員数+16名
- **販売費**
 - ・ チラシ単価の高騰および開店セール件数の増加
- **旅費交通費**
 - ・ コロナによる規制緩和で出張が増加
- **運賃**
 - ・ 国内仕入の減少に伴うリベートの減額 +68百万円
リベート減額の影響を除くとYoY+6.6%
- **地代家賃**
 - ・ 期中平均店舗数 39店舗増加 +65百万円
 - ・ 神戸流通センター借り増し +84百万円
- **消耗品費**
 - ・ 新店什器 1Q新規出店 (S&B含む) YoY+5店舗
 - ・ 神戸DCのマザーセンター化が2Qに持ち越された影響
で予算比 約△80百万円
- **業務委託料**
 - ・ SC店運営費 +69百万円 (期中平均店舗数+7店舗)
 - ・ 国内仕入の減少に伴うリベートの減額 +80百万円
- **減価償却費**
 - ・ 自社物件及び店舗面積拡張に伴う取得価額の増加

貸借対照表



(単位：百万円)	FY3/2023 1Q	FY 3/2023 期末	FY 3/2024 1Q	増減
流動資産	93,625	101,390	100,945	△445
現金及び預金	65,408	62,640	64,598	+1,957
加盟店貸勘定	11,571	13,459	13,629	+170
商品	11,762	21,911	17,642	△4,268
その他	4,882	3,379	5,075	+1,695
固定資産	30,915	34,355	34,308	△47
有形固定資産	24,641	27,149	27,745	+596
無形固定資産	758	884	899	+15
その他投資	5,515	6,322	5,662	△659
資産合計	124,541	135,746	135,253	△493
流動負債	17,196	17,172	16,456	△716
固定負債	3,707	4,337	4,431	+94
負債合計	20,904	21,510	20,888	△621
純資産合計	103,637	114,236	114,365	+128
負債純資産合計	124,541	135,746	135,253	△493

➤ 増減要因

● 現金及び預金

- ・フリーキャッシュフロー +74億44百万円
- ・配当金の支払額 △54億52百万円

● 加盟店貸勘定

夏物の販売ピークが2Qに持ち越された影響で1店舗当りの在庫が増加

● 商品（増減要因）

売上計画未達の影響や一品単価の上昇、神戸流通センターの拡張に伴い、前年同期と比べ増加

	前期末比	前年同期比
・直営、SC店	+1億77百万円	+5億32百万円
・流通センター	△19億48百万円	+41億44百万円
・未着品	△24億90百万円	+11億98百万円

● その他（流動資産）

円安の進行により、為替予約の時価評価で+16億1百万円

● 有形固定資産

- ・新規出店15店舗、S&B 5店舗、合計20店舗を開店（うち自社物件 14店舗）
- ・Plus改装 35店舗・Pro改装 6店舗
- ・店舗の大型化やピロティタイプや2階倉庫タイプなどロケーションに合わせた店舗展開を行い、1店舗当り平均建築費用が増加

- 2024年3月期 第1四半期決算の概要

- 高い集客が見込まれるショッピングセンターやオープンモールへの出店を加速

2023年6月末 **995**店舗 (前期末比+14店舗)

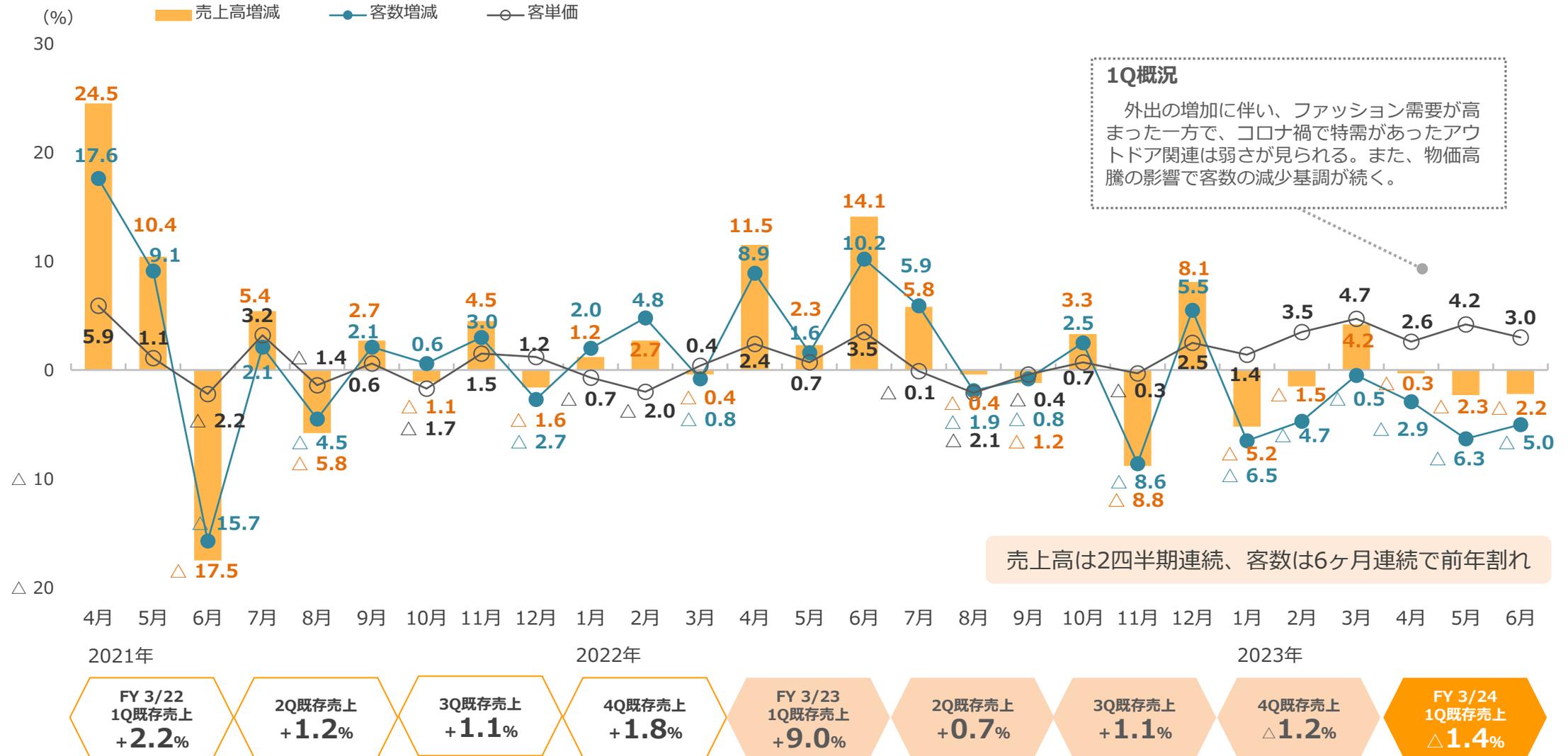
(単位：店数)	前期末 店舗数	新規出店			S&B※2	改装転換※2			増減除外 ※3	閉店	23.6末 店舗数
			ロード サイド	SC※2			全面 改装	部分 改装			
	479	-	-	-	(△5)	(△41)	-	(△41)	(+1)	△1	433
	473	4	4	-	5	35	-	35	△1	-	516
	26	11	6	5	-	-	-	-	-	-	37
	3	-	-	-	-	6	-	6	-	-	9
合計※1	981	15	10	5	5	41	-	41	-	△1	995

※1.合計欄は実施店数を記載しており()表示は合計算出から除外しております。

※2.SC：ショッピングセンター S&B：スクラップ&ビルド

※3.ワークマンプラスで営業していた店舗が、S&Bおよび改装転換を行った件数を表示しております。

● 既存店売上・客数・客単価増減



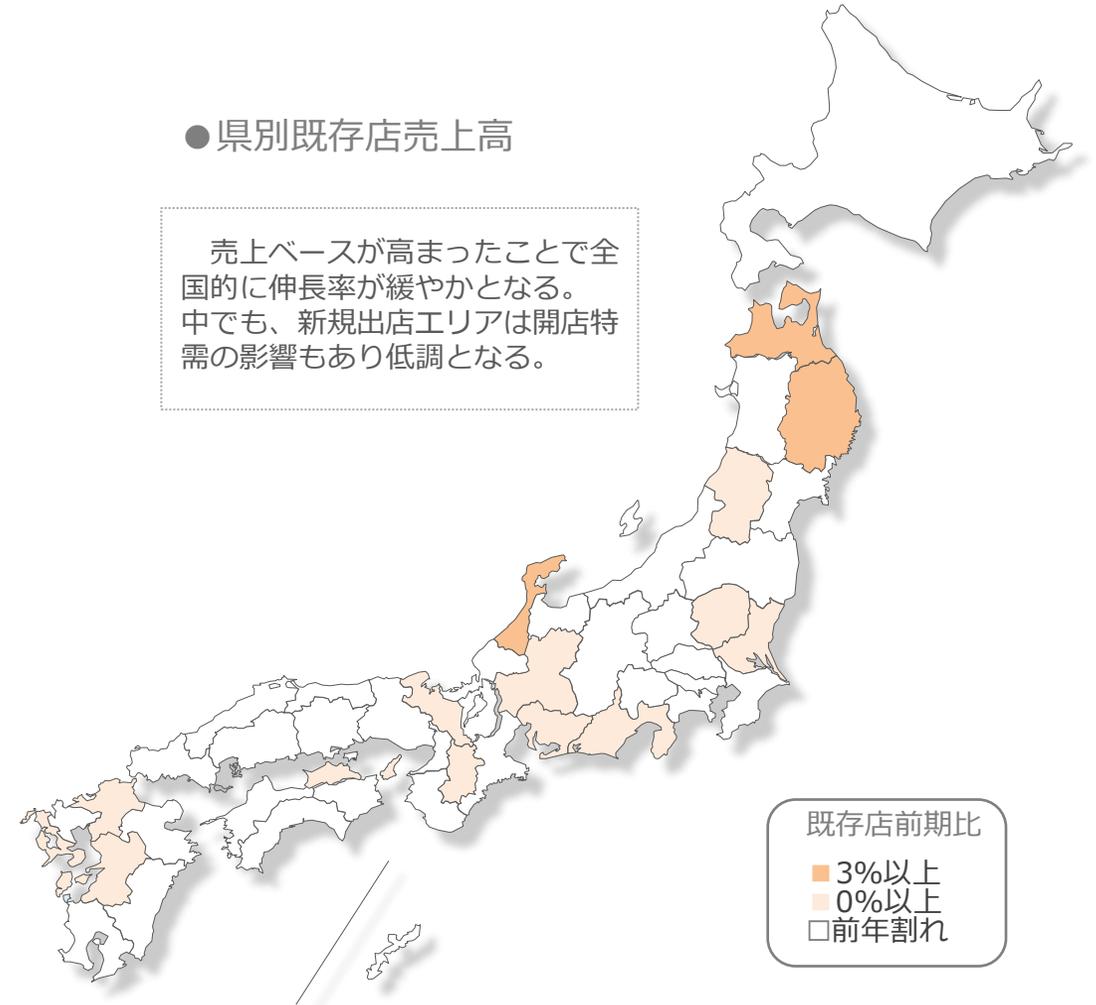
●チェーン全店売上高 479億 11百万円

	チェーン全店	既存店
売上高	+3.9%	△1.4%
客数	+0.5%	△4.5%
1日平均客数	—	※180人 (△6人)
客単価	3,011円 (+3.5%)	3,004円 (+3.3%)
点単価	1,163円 (+56円)	1,155円 (+52円)
買上点数	2.6点 (±0.0点)	2.6点 (±0.0点)

※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。
 ※ () は前年比較になります。

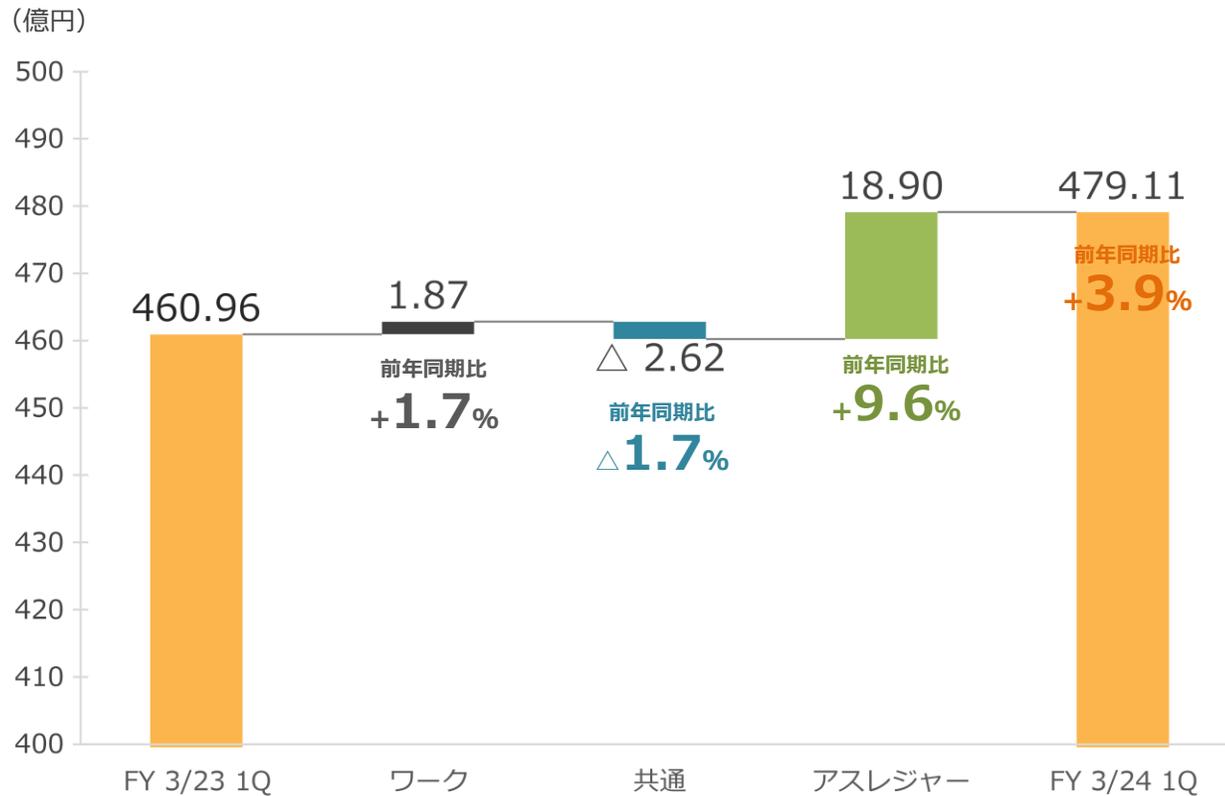
●県別既存店売上高

売上ベースが高まったことで全国的に伸長率が緩やかとなる。中でも、新規出店エリアは開店特需の影響もあり低調となる。



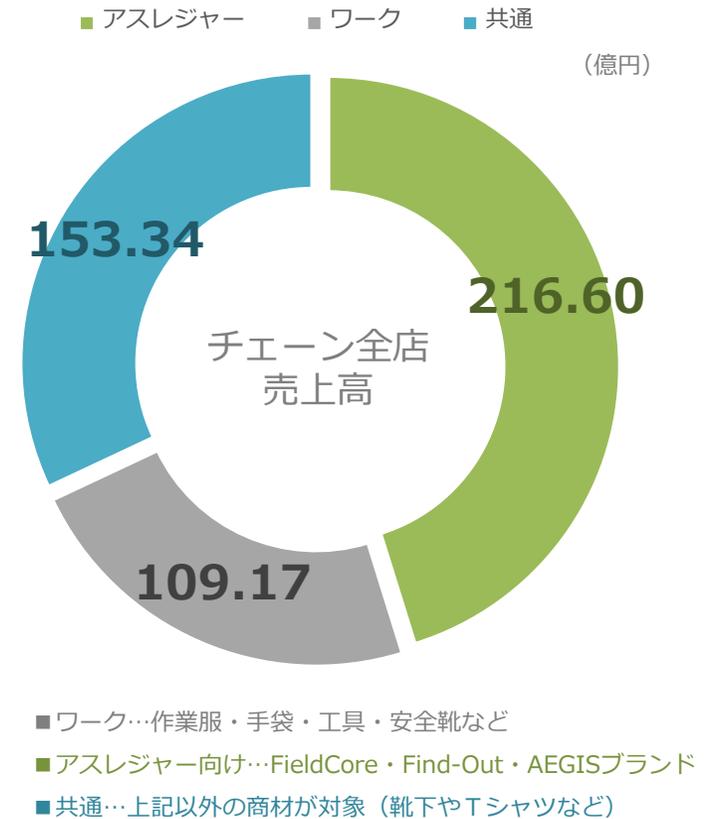
● アスレジャー向け商材は、幅広い客層に支持され成長を牽引

● FY 3/2024 1Qチェーン全店売上増減要因



※商材別の売上高で算出しており、顧客単位の売上高ではございません。

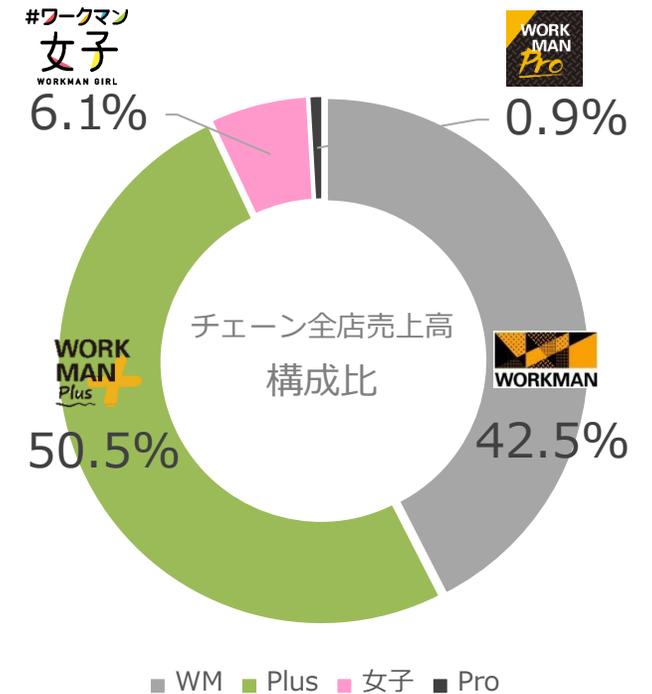
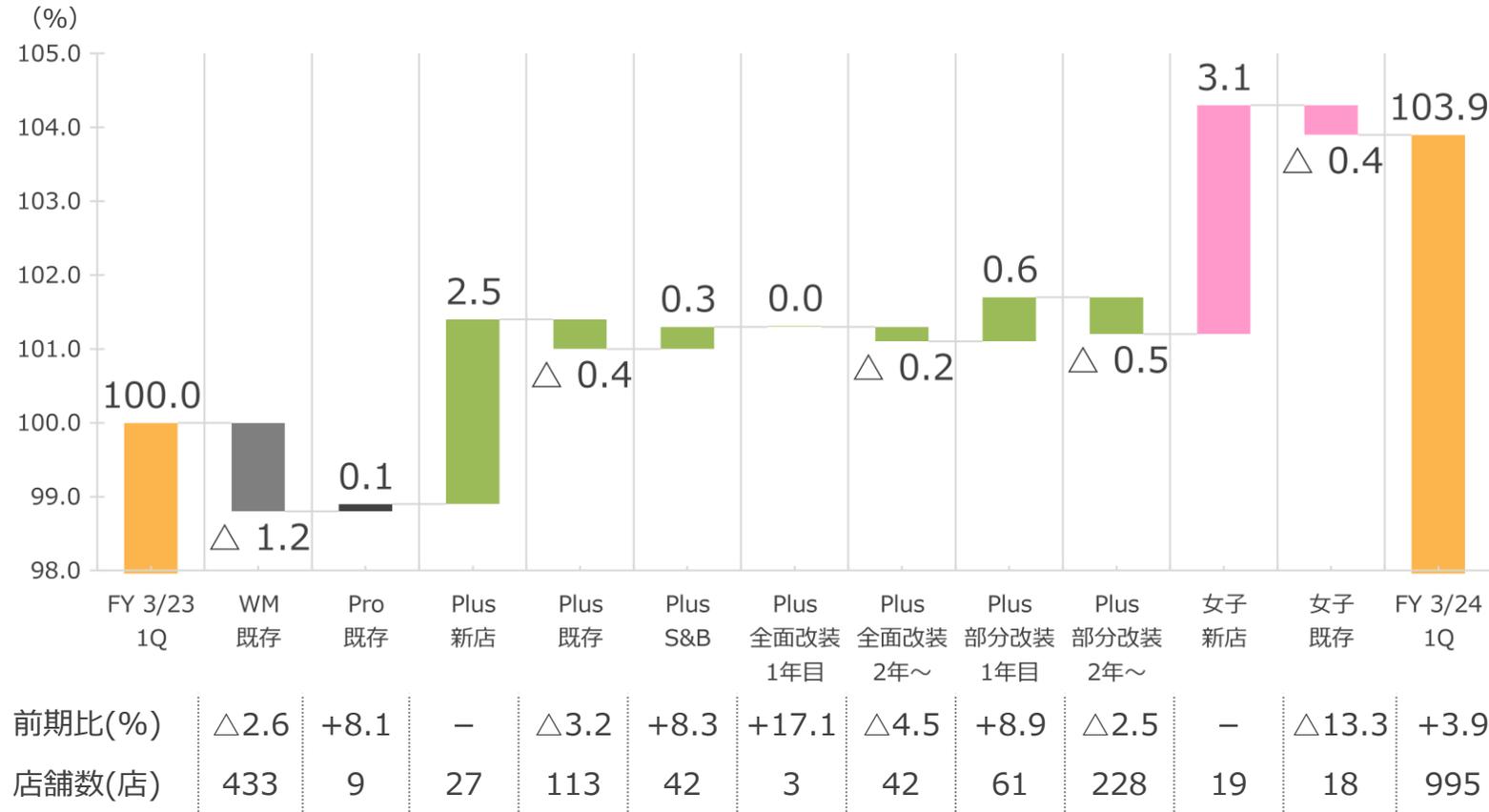
● FY 3/2024 1Q 商材別売上高



業態別売上の状況

● チェーン全店売上高寄与度 (月次ベース累計期間)

新店は売上水準が高く成長に寄与。S&Bや改装(1年目)の客層拡大効果も継続。



※既存店は新規開店及び改装リニューアルオープン月を除いて算出しております。

※「Plus既存」はワークマンプラス業態で開店した店舗が対象となります。

● チェーン全店商品別売上高

(単位：百万円)

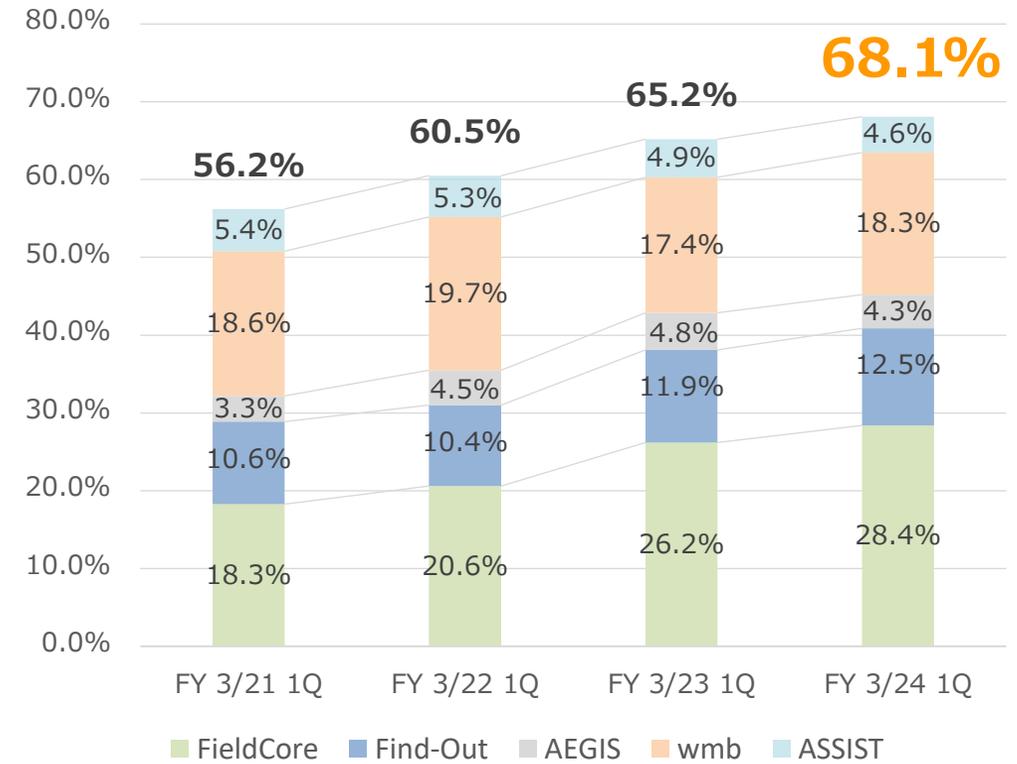
カテゴリー	FY 3/2023 1Q		FY 3/2024 1Q		要 因 YoY(%)
	売上高	YoY(%)	売上高	YoY(%)	
インナー・ソックス 肌着・靴下・帽子・タオル等	4,317	+18.5	4,582	+6.1	<ul style="list-style-type: none"> ・サマーショートソックス (+6.8%) ・レインハット (+101.8%) ・サマー女性服飾小物 (+548.5%)
カジュアル・スポーツウエア スポーツウエア・ポロシャツ等	7,653	+19.6	7,835	+2.4	<ul style="list-style-type: none"> ・半袖Tシャツ (+3.6%) ・半袖ポロシャツ (△15.2%) ・長袖コンプレッション (△8.4%)
ワーク・アウトドアウエア 作業服・アウトドアウエア等	13,316	+10.8	13,061	△1.9	<ul style="list-style-type: none"> ・ファン付きウエア (△18.8%) ・サマーカーゴパンツ (△9.6%) ・カジュアルワーク (△8.8%)
レディース・ユニフォーム 女性衣料・白衣・オフィス等	3,347	+42.2	4,096	+22.4	<ul style="list-style-type: none"> ・レディースパンツ (+21.7%) ・女性レインウエア (+5.3%) ・サマー女性トップス (+35.6%)
フットギア 安全靴・足袋・長靴・厨房靴等	6,778	+13.4	7,550	+11.4	<ul style="list-style-type: none"> ・アスレシューズ (+13.9%) ・セーフティシューズ (+4.4%) ・サンダル (△11.7%)
作業用品・レインウエア 軍手・保護具・レインスーツ等	10,670	+13.0	10,744	+0.7	<ul style="list-style-type: none"> ・レインウエア (+11.5%) ・アウトドアグッズ等 (△21.2%) ・ウィンドブレーカー (△12.7%)
そ の 他	13	△33.2	41	+203.7	-
合 計	46,096	+15.7	47,911	+3.9	

● P B 商品売上高 326億16百万円 (YoY +8.6%)

●ブランド別販売実績

(単位: 百万円)	アイテム数 (前期)	販売金額 (YoY %)
 ワーク&アウトドア	510 (433)	13,614 (+12.9)
 ワーク&スポーツ	221 (216)	5,972 (+8.6)
 高機能レインウェア	37 (46)	2,073 (△6.1)
 ワーク&カジュアル	417 (337)	8,774 (+9.3)
 ワーク	74 (73)	2,181 (△2.4)
PB合計	1,259 (1,105)	32,616 (+8.6)

●PB比率の推移 (チェーン全店売上比)

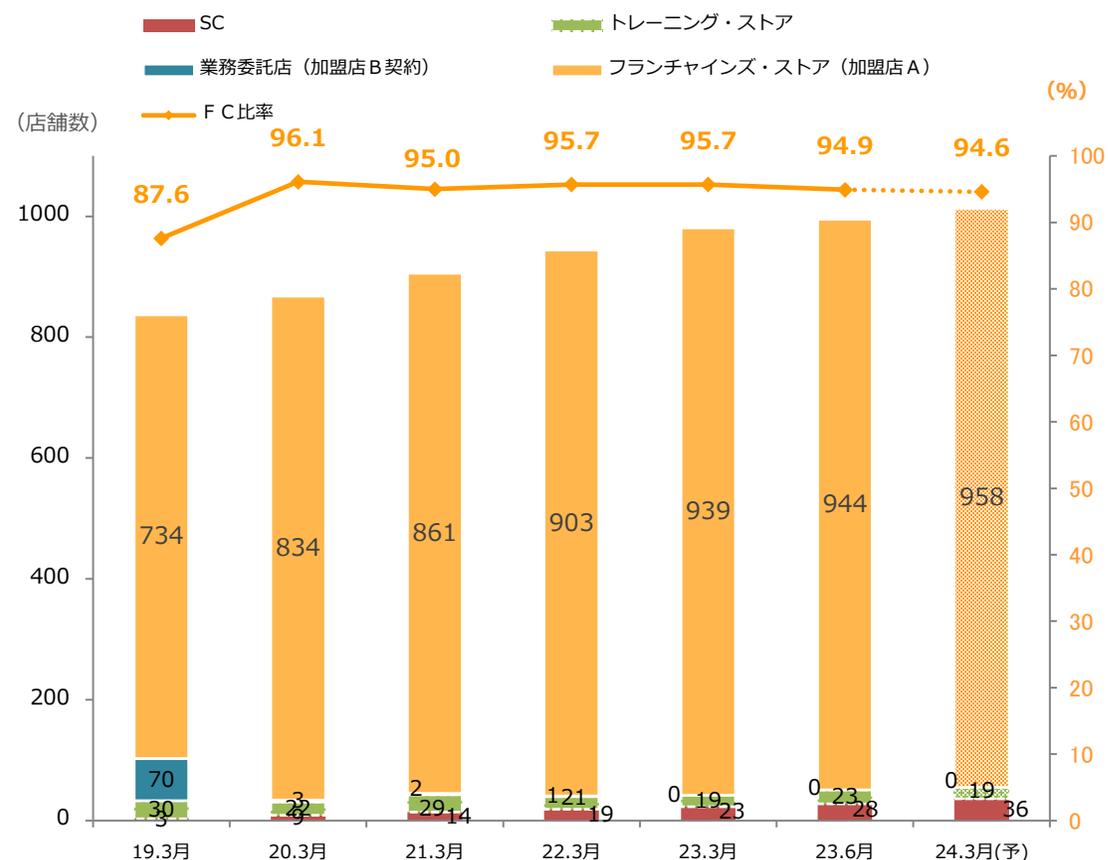


●フランチャイズ比率 94.9% (前期末比 △0.8ポイント)

●FY 3/2024 1Q 運営形態の推移

形態	前期末	増加	減少	2023年 6月末
フランチャイズ ・ストア	939	18	13	944
業務委託店	—	—	—	—
トレーニング ・ストア	19	13	9	23
SC店舗	23	5	—	28
合計	981	36	22	995

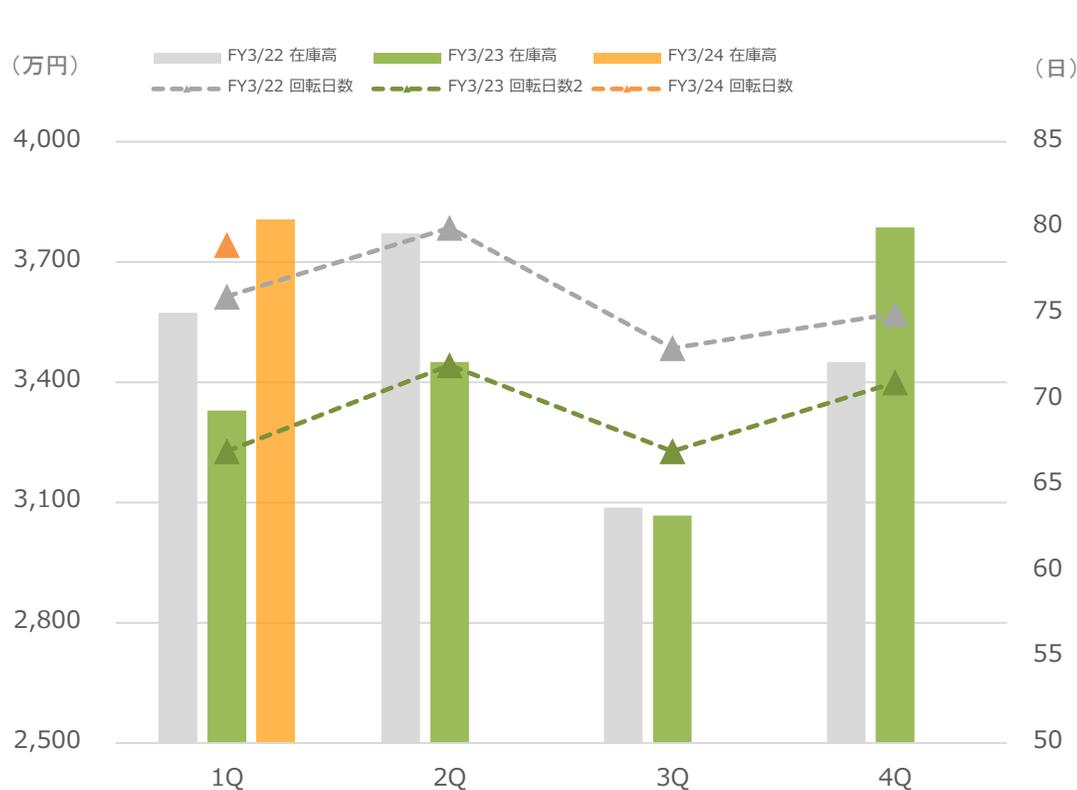
●運営形態別店舗数の推移



● 一品単価の上昇や夏物商品の消化が進まず在庫が大幅に増加

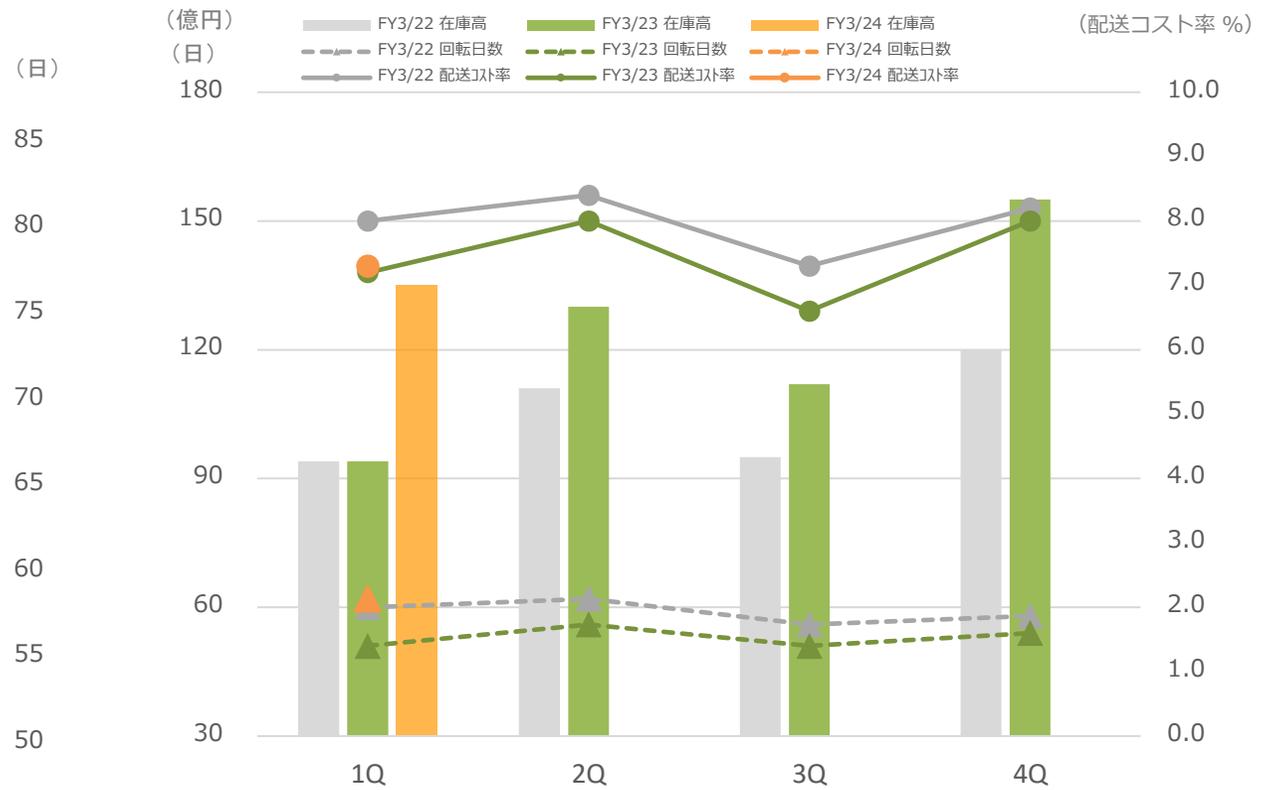
● 1店舗当り売価在庫

- 夏物の販売ピークが2Qに持ち越され、1Q末時点の在庫が大幅に増加
7月の猛暑により順調に消化したが、前年比べ高い水準が続いている



● DC在庫・配送コスト率

- 売上計画未達の影響や一品単価の上昇などで、DC全体では前年同期比+41億円
- 期末在庫は増加したものの、配送コスト率は概ね良好な水準を維持



- 2024年3月期計画

● 経営方針

新たな業態と製品を
生み出し、
ブランド力を高め、
持続的な成長へ

- ✓ 国内1,500店舗体制
- ✓ 個店売上2億円を目指す

出店

- 集客力が高いSC出店を加速し、一般向け店舗網の拡大
- 販売力に応じた適正店舗サイズへのS&Bで利便性を高める

商品

- 機能性を追求する一方で、デザイン性を高めファッション分野でも支持を集める
- 快適ワーク製品の開発とサステナブル化の推進

販売

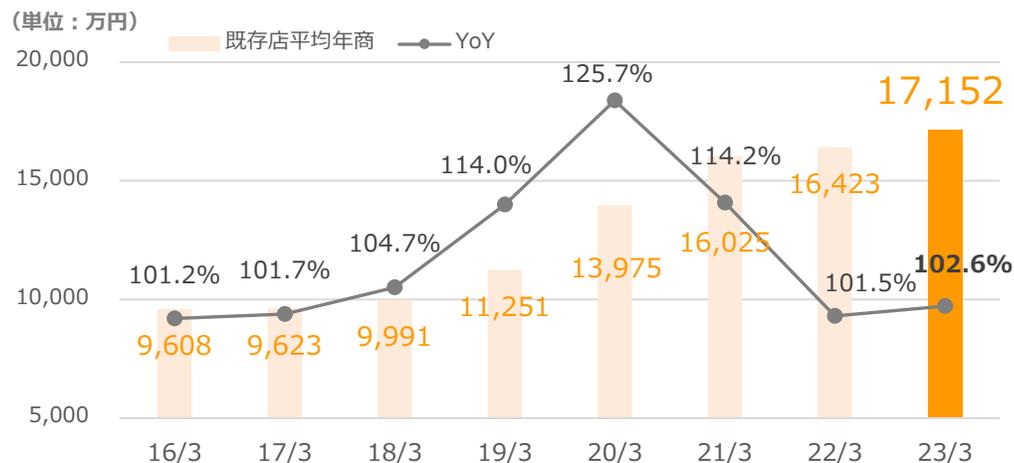
- 「WORKMAN Colors」新たなブランディング
- リアル店舗でのお買い物の楽しさを提供

サステナビリティ

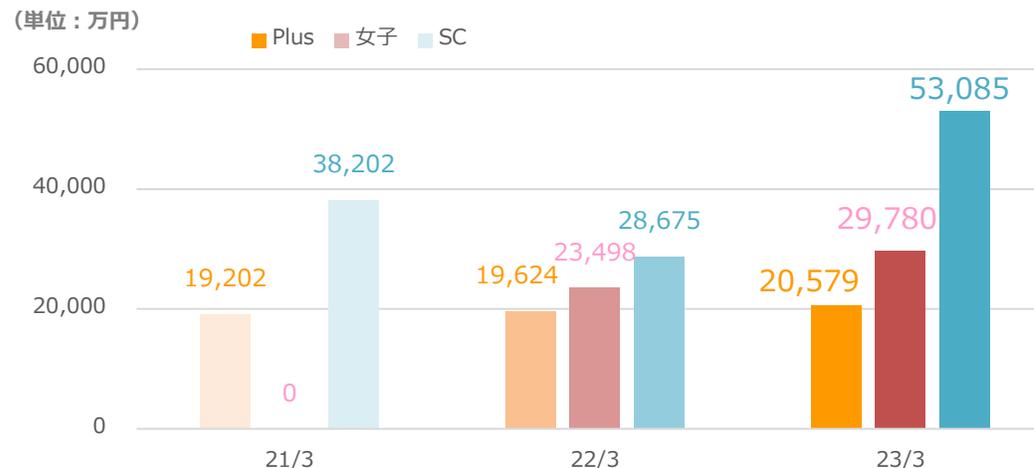
- サステナビリティ委員会の発足
- 環境マネジメントの推進

● 新店および改装転換での集客は順調だが、リピート率の向上が課題

● 既存店平均年商の推移 ※1



● 開店初年度売上 (2023年6月末時点ラウンド店舗) ※2



現状認識

- ・ワークマンプラスの出店以降、コロナ禍でも成長を続け売上のベースが高まった (※1)
- ・開店から繁盛する店舗が多いことや、改装による効果 (P.12) も続いていることから、お客様のニーズは高いと判断 (※2)
- ・一般需要の高まりで、プロ向け売場 (品揃え) が疎かになり、来店頻度が高いプロ顧客の定着率が低下

課題と対策

- ・一般、プロそれぞれの市場で客層拡大とリピート率向上が課題
 - ・売場や品揃えの見直しを進めるとともに、本部・社員・加盟店の連携を強化し「現場力」を高め、全社で既存店の向上を図る
- | | | | |
|------|---------------------|---|----------|
| 一般向け | ・新カテゴリーとコア商品の開発 | } | 既存客の囲い込み |
| プロ向け | ・プロ商材棚割導入の可視化 | | |
| | ・シーズン実売期の品揃え充実 | | |
| | ・快適ワーク製品で新たなプロ需要を創出 | | |

●SC出店を加速し一般向け店舗網の拡大 国内1,500店舗体制を目指す

(単位：店舗数)	前期末 店舗数	24.3月期 出店予定			S&B※2	24.3期 改装転換予定			増減除外 ※3	閉店	期末 店舗数	中長期 目標
			ロード サイド	SC※2			全面 改装	部分 改装				
	479	-	-	-	(△17)	(△65)	-	(△65)	(+6)	△2	401	200
	473	12	12	-	17	58	-	58	△6	-	554	900
	26	22	9	13	-	(△1)	(△1)	-	-	-	47	400
	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	1	未定
	3	-	-	-	-	7	-	7	-	-	10	未定
合計※1	981	34	21	13	17	66	1	65	-	△2	1,013	1,500

現時点での計画となり変更になる場合がございます。

※1.合計欄は実施店舗数を記載しており（ ）表示は合計算出から除外しております。

※2.SC：ショッピングセンター S&B：スクラップ&ビルド

※3.ワークマンプラスで営業していた店舗が、S&Bおよび改装転換を行った件数を表示しております。

● 出店立地の見直しや新業態開発で一般需要を取り込む

● WORKMAN Colors



シン、ジブン色。

- ・ 場所やシーン、天候に縛られないワークマンのスタイルを創造。
- ・ 新しい色やカタチ、コーディネート、そして服の楽しみ方を提供。

● #ワークマン女子 (Colors仕様)



- ・ マネキンや陳列方法を変更するなど、9月の1号店オープンに向け検証をスタートし、お客様の反応は良好

● #ワークマン女子 オープンモール



- ・ シューズや小物など取扱いアイテムを増やしたことで、客層拡大が図れ、好調な売上を維持

- 一般、プロそれぞれのお客様に支持される商品開発



「声のする方に、進化する。」

当社の強みを活かせる分野において、お客様のご要望にお応えし、一般消費者への客層拡大を推進する



「ワークの再構築」

快適ワークを主体に工具やセーフティシューズなどワーク製品を強化、将来の安定した顧客基盤を固める

一般とプロにアプローチすることで得られるもの

1
顧客対象の拡大

2
小商圈化に伴う
出店余地

3
一般×ワーク
シナジー

4
事業の安定性

5
快適ワークで作業関連の
新たな需要

●主力 P B 商品は「価格据え置き」

改廃を進め付加価値を高めた新商品の展開で収益性の改善を図る

●商品調達における課題

●1Q時点の状況

●FY 3/2024見通し

為替相場
円安の進行

為替は概ね想定通り
1Q決済レート **130.67**円

通期想定レート **132**円 (変更なし)
・仕入計画の約50%を129.5円で予約済み
・想定スポットレート135円

製造原価の
高騰

ピークアウト
綿や化学繊維は下落傾向、
工場稼働率も改善傾向

リスクは限定的
・原材料価格はピークアウト
・海外人件費は上昇

輸送費の
高騰

改善傾向が強まる
仕入原価に占める輸送コスト比率
3.1% (YoY Δ 1.4pt)

下落傾向だが円安懸念が強まる
・単価は下落しているが、為替リスクが顕在化
・国内物流費が上昇傾向

● 2023年AW新製品発表会 秋冬商戦に向けて情報発信を強化



- ・「製品」**Share!** 男女間、世代間など価値観を超えてシェア
- ・「用途」**Share!** ON・OFFシーンを問わずシェア
- ・「情報」**Share!** 使用した体験価値をシェア

● 概要

■ 日付	2023.8.30 (メディア・インフルエンサー向け)
■ 場所	新宿住友ビル三角広場
■ トピック	・アパレルのほかキャンプグッズやゴルフ関連など、様々なジャンルの秋冬商品を展示 ・ファッション体験ブースやフォトブースを増設し情報発信力を強化 ・防災体験コーナー

● 目的

体験価値などSNSでの情報拡散で、ワークマンファンを増やし、客層拡大を図る



- 1Q計画は未達であるが、業績予想の修正は行わず増収増益予想を継続

2024年3月期計画

チェーン全店売上高

180,980百万円 前期比+6.5%

営業総収入

136,576百万円 前期比+6.5%

営業利益

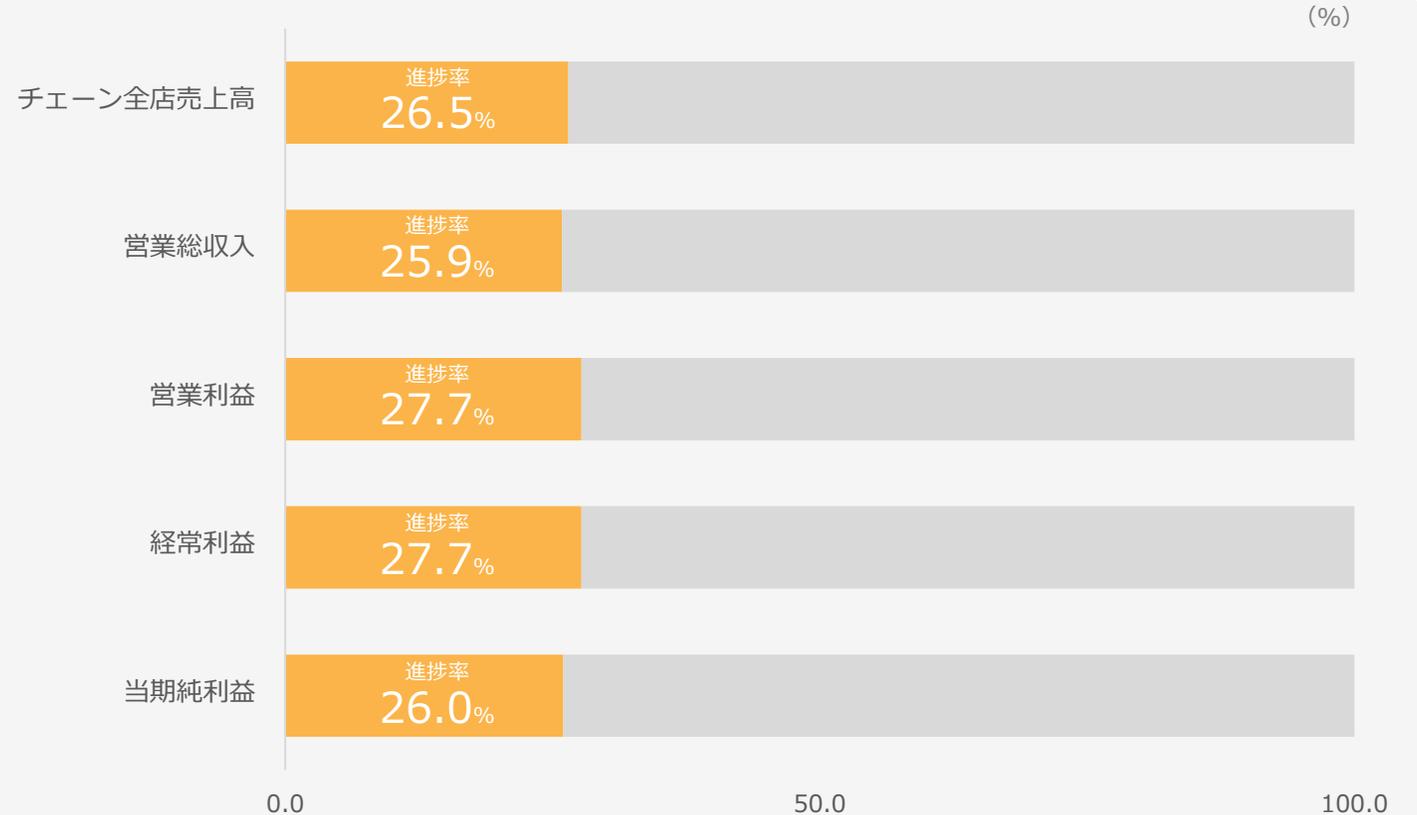
25,720百万円 前期比+6.7%

経常利益

26,214百万円 前期比+6.3%

当期純利益

17,563百万円 前期比+5.4%





■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。

株式会社ワークマン

銘柄コード：7564（スタンダード）

お問い合わせ先：財務部 I Rグループ

TEL：03-3847-8190

E-mail：wm_seibi@workman.co.jp

https：//www.workman.co.jp/