



証券コード：7564

株式会社ワークマン

2023年3月期 第3四半期決算説明会資料

2023年2月7日

- 2023年3月期 第3四半期決算の業績 3
- 2023年3月期 第3四半期決算の概要 7
- 2023年3月期 計画 17

- 2023年3月期 第3四半期決算の業績

損益計算書（累計期間）



(単位：百万円)	FY 3/2022 3Q	FY 3/2023 3Q	YoY (%)
チェーン全店売上高	125,963	137,871	+9.5
直営店売上高	8,061	8,615	+6.9
加盟店売上高	117,901	129,255	+9.6
(既存店売上高)	—	—	+3.5
営業総収入	91,778	100,844	+9.9
売上原価	54,625	64,686	+18.4
営業総利益	37,153	36,157	△2.7
販管費	14,567	15,390	+5.6
営業利益	22,585	20,767	△8.0
経常利益	23,053	21,198	△8.0
四半期純利益	14,313	13,208	△7.7
EPS	175円39銭	161円85銭	

▶ 業績ハイライト

● チェーン全店売上高

- ・気候影響や外出需要の増加など、外部環境がポジティブに働き、3Q会計期間では、計画比+3.6ポイントで順調に推移
- ・キャンプギアやレディースなど、お客様ニーズを捉えた新カテゴリー商品が成長を牽引

● 営業総収入

加盟店商品供給売上高 634億88百万円 (YoY+10.8%)

- ・在庫の適正化が進んだことにより、店頭販売 (YoY+9.6%) 以上に商品の引き合いが強まる

加盟店からの収入 286億74百万円 (YoY+8.8%)

- ・売上成長と期中平均店舗数の増加で増収
 - 加盟店期中平均店舗数 923店舗 (+45店舗)
- ・荒利益率は仕入価格高騰の影響がありながらも、概ね横ばいで推移
 - FC店荒利率 36.3% (YoY△0.1ポイント)

● 売上原価

- ・仕入高は増加したものの、円安の進行により、売上原価のマイナスとして計上している「海外仕入に係る利益」が大幅に減少
 - 海外直接仕入高 124.9%
 - 平均決済レート 125.94円 (前期107.75円)
 - 海外仕入に係る利益 35億29百万円 (△49.1%)

● 営業総利益（主な増減要因）

- ・加盟店からの収入 +23億31百万円
- ・自営店荒利益 + 1億53百万円
- ・海外仕入に係る利益 △34億8百万円

販売費及び一般管理費（累計期間）



(単位：百万円)	FY 3/2022 3Q	売上比 (%)	FY 3/2023 3Q	売上比 (%)	増減	YoY (%)
チェーン全店売上高	125,963	—	137,871	—	—	+9.5
人件費	2,658	2.1	2,782	2.0	+124	+4.7
販売費	802	0.6	866	0.6	+64	+8.0
旅費交通費	209	0.2	232	0.2	+22	+10.8
運賃	1,070	0.9	1,040	0.8	△30	△2.9
地代家賃	4,357	3.5	4,466	3.2	+109	+2.5
消耗品費	541	0.4	508	0.4	△32	△6.1
業務委託料	1,872	1.5	2,141	1.6	+268	+14.4
減価償却費	1,453	1.2	1,676	1.2	+223	+15.3
その他	1,602	1.3	1,675	1.2	+73	+4.6
合計	14,567	11.6	15,390	11.2	+822	+5.6

※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

● 人件費

- ・ 定期昇給・期中平均従業員数+14名

● 運賃

- ・ 配送の効率化や外部倉庫の集約で横持費用が減少
- ・ 3Q期間中は冬物が好調に推移し、出荷高が大幅に増加したが、コストの増加は限定的に留める

● 地代家賃

- ・ 期中平均店舗数 40店舗増加 +175百万円
- ・ DC増築に伴う外部倉庫の集約 △60百万円

● 業務委託料

- ・ SC店運営費 +155百万円
- 期中平均店舗数+4店舗、売上歩合が増加
- ・ 販売基幹システムのリプレース +87百万円

● 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
- ・ 伊勢崎DCの増築

● その他（水道光熱費）

- ・ 燃料単価の上昇で電気代が高騰 +58百万円
- ※店舗の電気代は、加盟店80%・本部20%負担

貸借対照表



(単位：百万円)	FY 3/2022 3Q	FY 3/2022 期末	FY 3/2023 3Q	増減
流動資産	89,924	94,266	97,867	+3,600
現金及び預金	64,969	64,283	70,126	+5,843
加盟店貸勘定	10,121	11,944	9,450	△2,493
商品	12,054	15,257	14,365	△891
その他	2,779	2,781	3,924	+1,143
固定資産	30,644	30,878	33,125	+2,246
有形固定資産	23,621	23,949	26,102	+2,152
無形固定資産	814	818	795	△23
その他投資	6,208	6,110	6,227	+117
資産合計	120,569	125,145	130,992	+5,847
流動負債	17,865	17,897	16,865	△1,032
固定負債	3,666	3,687	3,662	△25
負債合計	21,532	21,585	20,527	△1,057
純資産合計	99,036	103,559	110,464	+6,904
負債純資産合計	120,569	125,145	130,992	+5,847

➤ 増減要因

● 現金及び預金

- ・ 営業C/F 153億13百万円
- ・ 投資C/F △38億20百万円
- ・ 財務C/F △56億49百万円

● 加盟店貸勘定

- ・ 在庫コントロールにより、対象店舗数が減少（前期末比△37店舗）

● 商品（増減要因）

- ・ 直営・SC店 +78百万円
- ・ 流通センター △8億48百万円
- ・ 未着品 △1億24百万円

12月末時点では、前年同期と比べ増加しているが、春夏キャリア在庫の減少や、秋冬商品の消化も順調に進んでおり、概ね適正水準を維持





● 有形固定資産

- ・ 新規出店35店舗、S&B 11店舗、合計46店舗を開店
うち自社物件 41店舗（YoY +5店舗）
- ・ Plus改装（全面3店舗・部分62店舗）・Pro改装 2店舗
- ・ 店舗の大型化やピロティタイプなど、ニーズやロケーションに合わせた店舗展開で建築コストが増加

- 2023年3月期 第3四半期決算の概要

- お客様ニーズに合わせた出店で持続的成長を図る
10月に百貨店へ初出店（東急百貨店吉祥寺店）・WORKMAN Pro改装スタート

2022年12月末 **977** 店舗（前期末比+33店舗）

(単位：店舗)	前期末 店舗数	新規出店			S&B※3	改装転換※2			閉店	22.12末 店舗数
			ロード サイド	SC※3			全面 改装	部分 改装		
	559	-	-	-	(△11)	(△67)	(△3)	(△64)	△2	479
	372	22	22	-	11	65 (-)	3 (-)	62 (-)	-	470
	12	13	10	3	-	-	-	-	-	25
	1	-	-	-	-	2	-	2	-	3
合計※1	944	35	32	3	11	67	3	64	△2	977

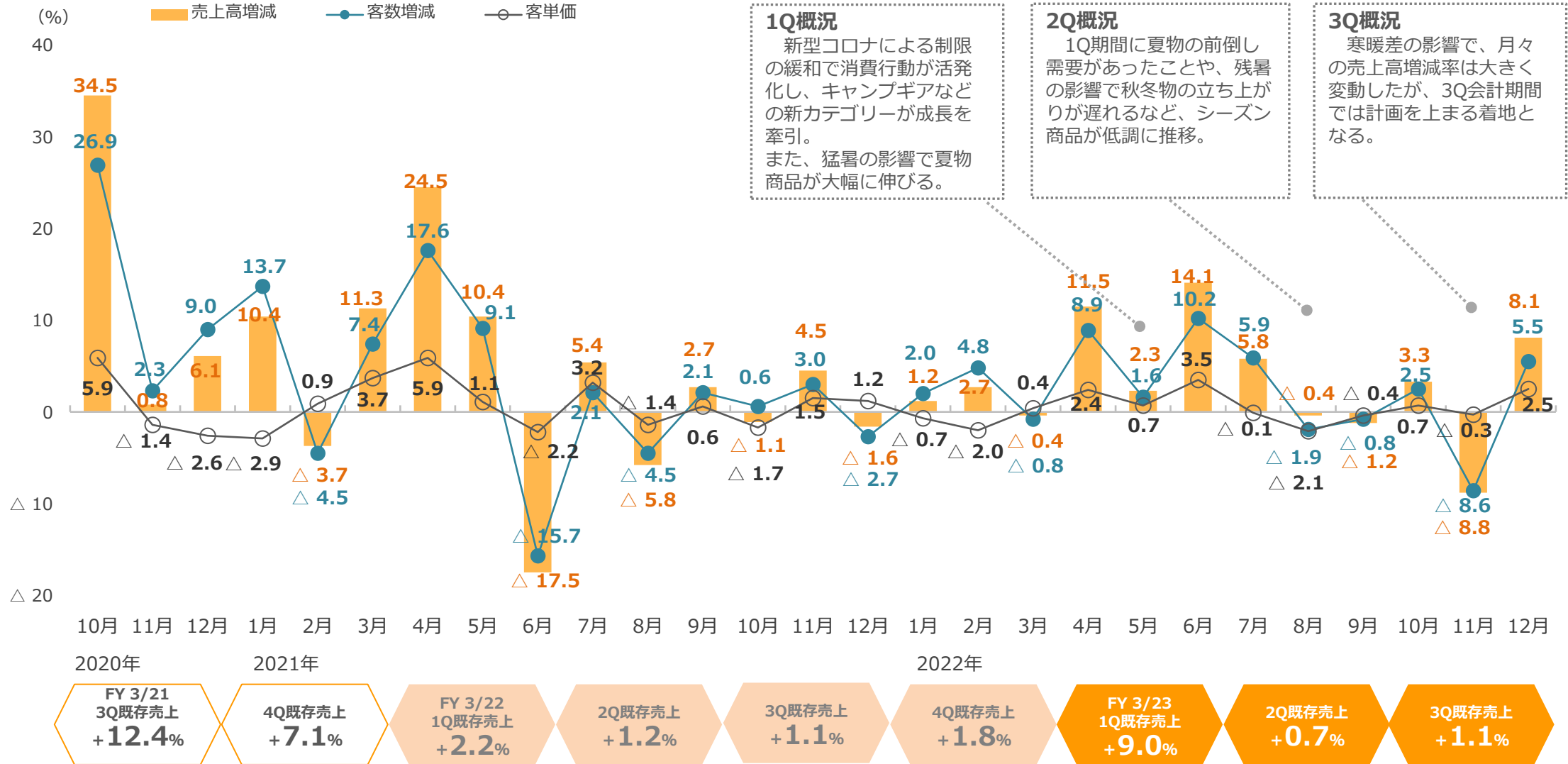
※1.合計欄は実施店舗数を記載しており（ ）表示は合計算出から除外しております。

※2.改装はワークマンから他の業態への転換となります。

下段は過去にワークマンプラス改装を実施した店舗が、当期にS&Bを行った店舗数を表示しております。

※3.SC：ショッピングセンター S&B：スクラップ&ビルド

● 既存店売上・客数・客単価増減

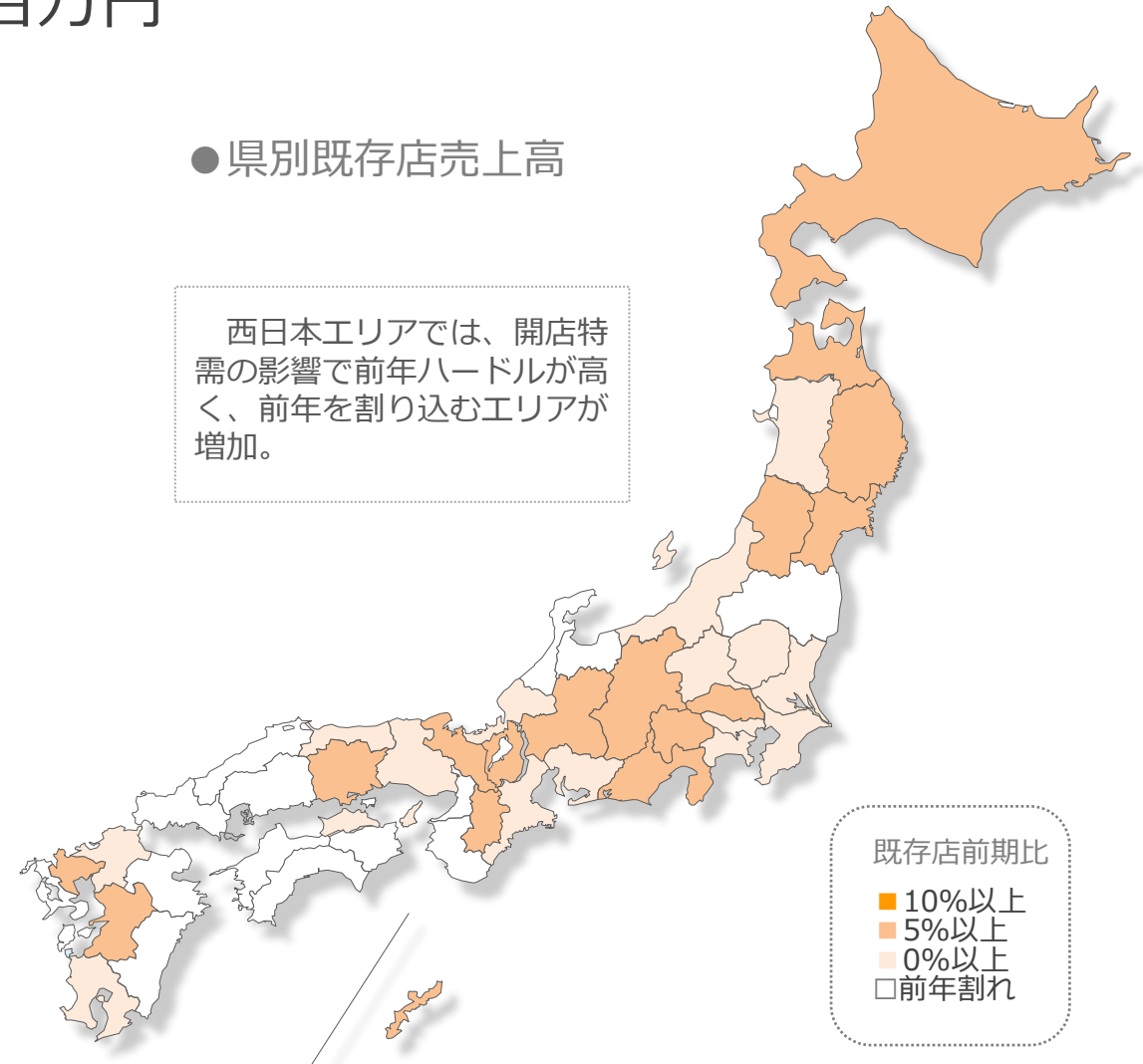


●チェーン全店売上高 1,378億 71百万円

	チェーン全店	既存店
売上高	+9.5%	+3.5%
客数	+8.2%	+2.6%
1日平均客数	—	※182人 (+8人)
客単価	2,948円 (+1.2%)	2,935円 (+1.3%)
点単価	1,161円 (+21円)	1,149円 (+25円)
買上点数	2.5点 (△0.1点)	2.6点 (±0.0点)

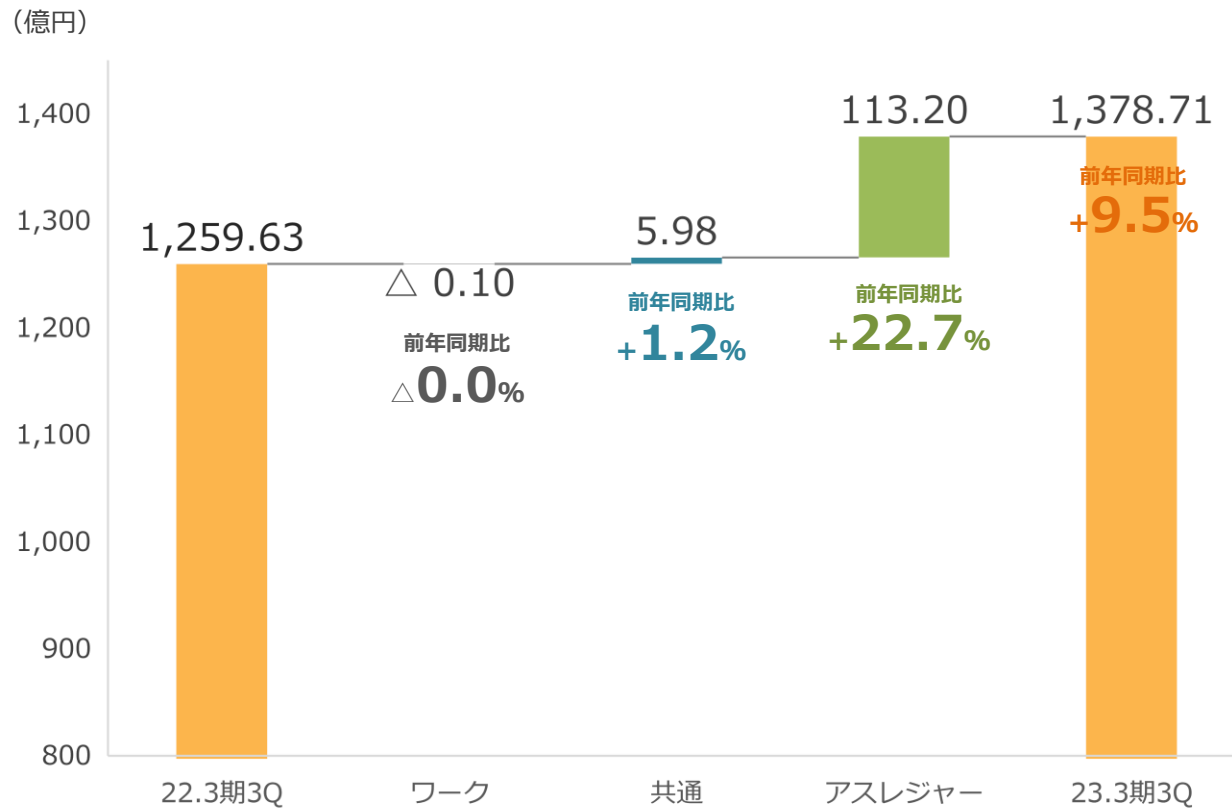
※1日平均客数は、運営形態により営業日数が異なる為、概数を記載しております。
 ※ () 前年同期比

●県別既存店売上高



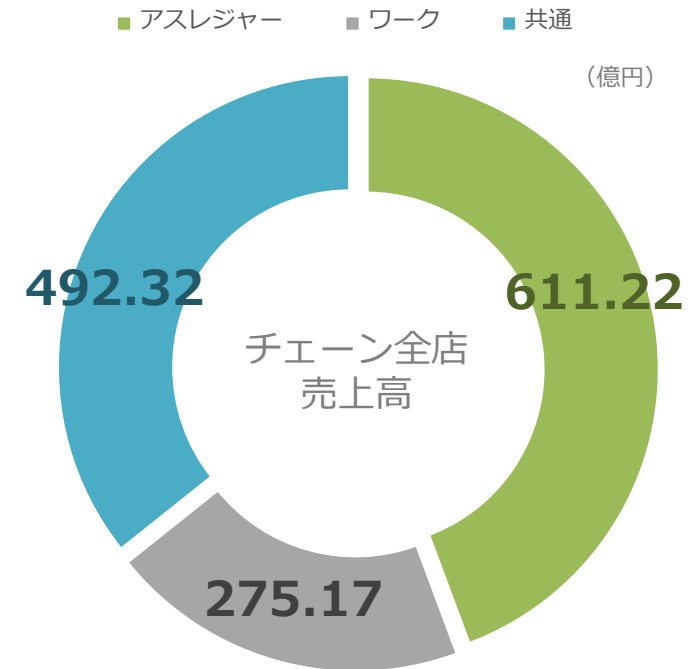
● アスレジャー向け商材は、プロ職人からも支持を得て大幅に成長

● FY 3/2023 3Q 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、顧客分析結果ではございません。

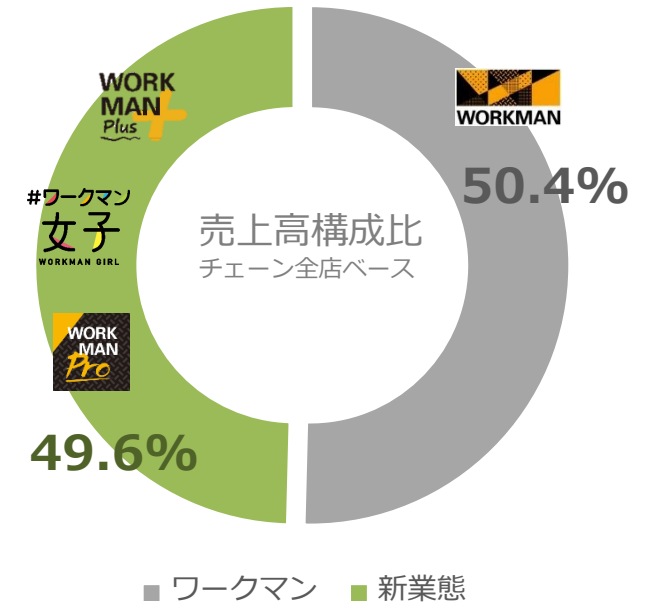
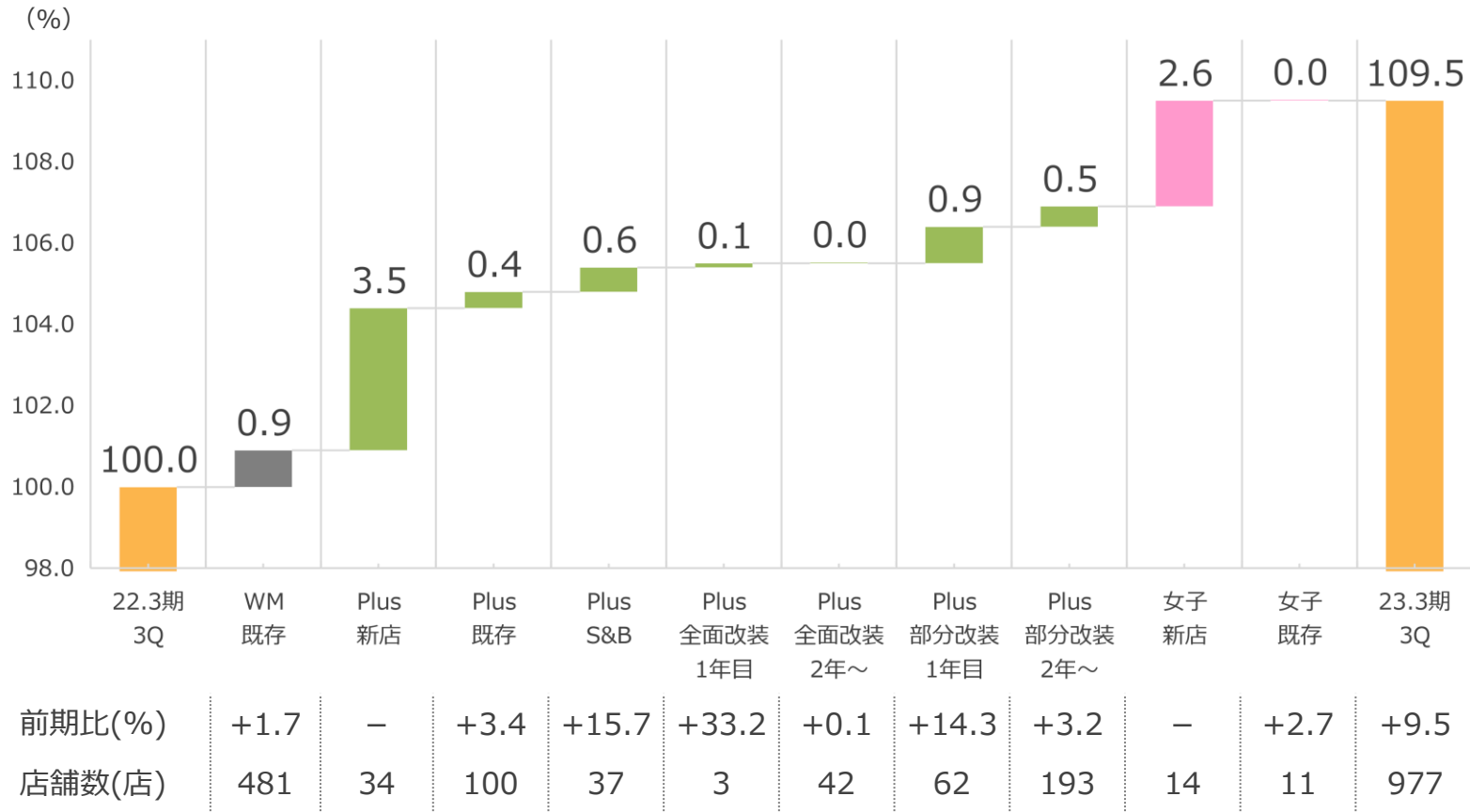
● FY 3/2023 3Q 商材別売上高



- 01.ワーク…法人企業向け作業服・足袋・安全靴など、一般消費者の使用機会が極めて少ないと想定している商材のみを抜粋
- 02.アスレジャー向け…FieldCore・Find-Out・AEGISブランド
- 03.共通…上記以外の商材が対象。(靴下やTシャツなど)

● チェーン全店売上高寄与度 (月次ベース累計期間)

新規開店は好調に推移・既存店はS&Bと改装店舗が成長に貢献



※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。
 ※WORKMAN Pro店舗はそれぞれに含めて算出しております。 新店 1店舗「Plus新店」・改装転換 2店舗「WM既存」




● チェーン全店商品別売上高

(単位：百万円)


カテゴリー	FY 3/2022 3Q		FY 3/2023 3Q		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	11,860	+10.9	13,635	+15.0	<ul style="list-style-type: none"> ・サマー服飾小物 (+16.0%) ・防寒インナーシャツ (+21.3%) ・アウトドア帽子 (+36.1%)
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	18,553	+9.6	20,630	+11.2	<ul style="list-style-type: none"> ・半袖Tシャツ (+25.5%) ・スウェット (+29.7%) ・ショートパンツ (+54.6%)
ワーク・アウトドアウエア 作業服・アウトドアウエア等	40,023	+5.0	42,051	+5.1	<ul style="list-style-type: none"> ・空調ファン付きウエア (+16.1%) ・ウオームパンツ (+14.9%) ・通年ワーキングウエア (△4.0%)
レディース・ユニフォーム 女性衣料・白衣・オフィス等	6,843	+30.0	8,860	+29.5	<ul style="list-style-type: none"> ・レディースパンツ (+88.4%) ・女性レインウエア (+25.9%) ・サマー女性トップス (+94.7%)
フットギア 安全靴・足袋・長靴・厨房靴等	19,255	+8.5	21,136	+9.8	<ul style="list-style-type: none"> ・アスレシューズ (+30.2%) ・アウトドアシューズ (+29.0%) ・セーフティシューズ (+5.7%)
作業用品・レインウエア 軍手・保護具・レインスーツ等	29,347	+2.5	31,495	+7.3	<ul style="list-style-type: none"> ・キャンプギア (+262.4%) ・バッグ (+26.2%) ・防寒手袋 (+26.2%)
そ の 他	79	△73.0	60	△22.9	-
合 計	125,963	+7.0	137,871	+9.5	

● P B 商品売上高 909億9百万円 (YoY +15.7%)

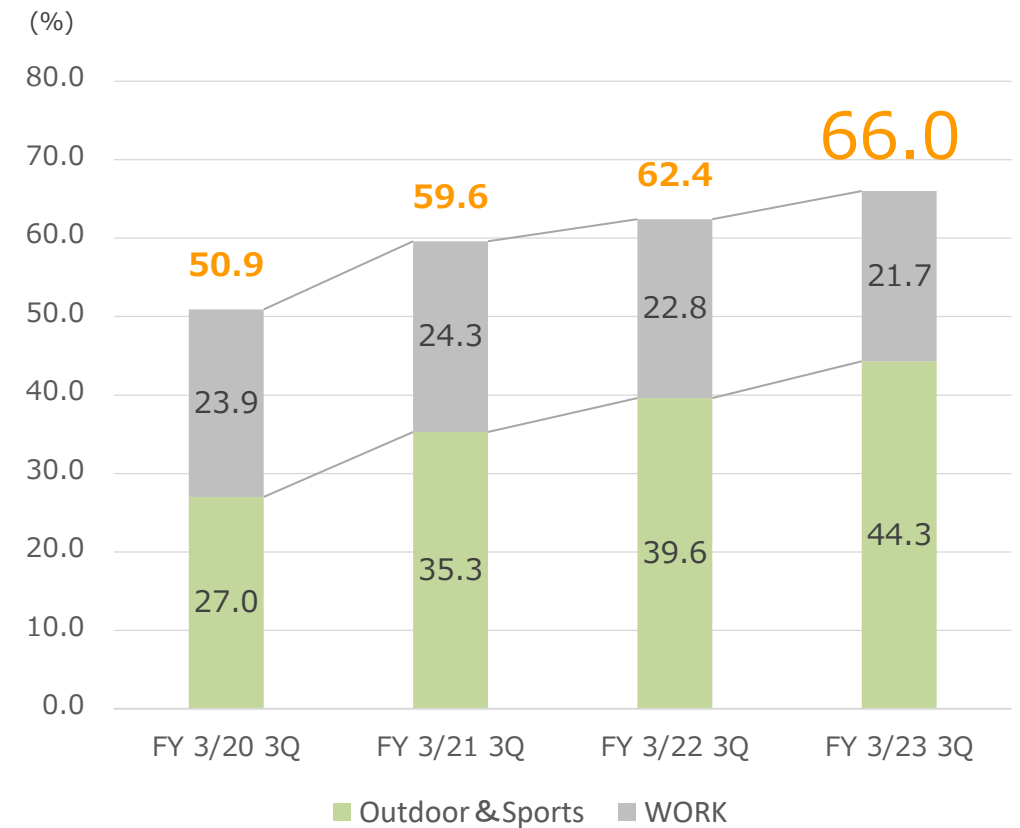
● WORK & Outdoor・Sports

(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	718 (493)	36,721 (+44.5)
 ワーク&スポーツ	330 (310)	16,538 (△ 4.5)
 高機能レインウェア	95 (115)	7,862 (+11.3)
アスレジャー P B 合計	1,143 (918)	61,122 (+22.7)

● WORK

 ワークマンベスト	465 (461)	23,946 (+4.0)
ASSIST アシスト	125 (117)	5,841 (+1.8)
ワーキング P B 合計	590 (578)	29,787 (+3.6)
P B 合計	1,733 (1,496)	90,909 (+15.7)

● PB比率の推移 (チェーン全店売上比)

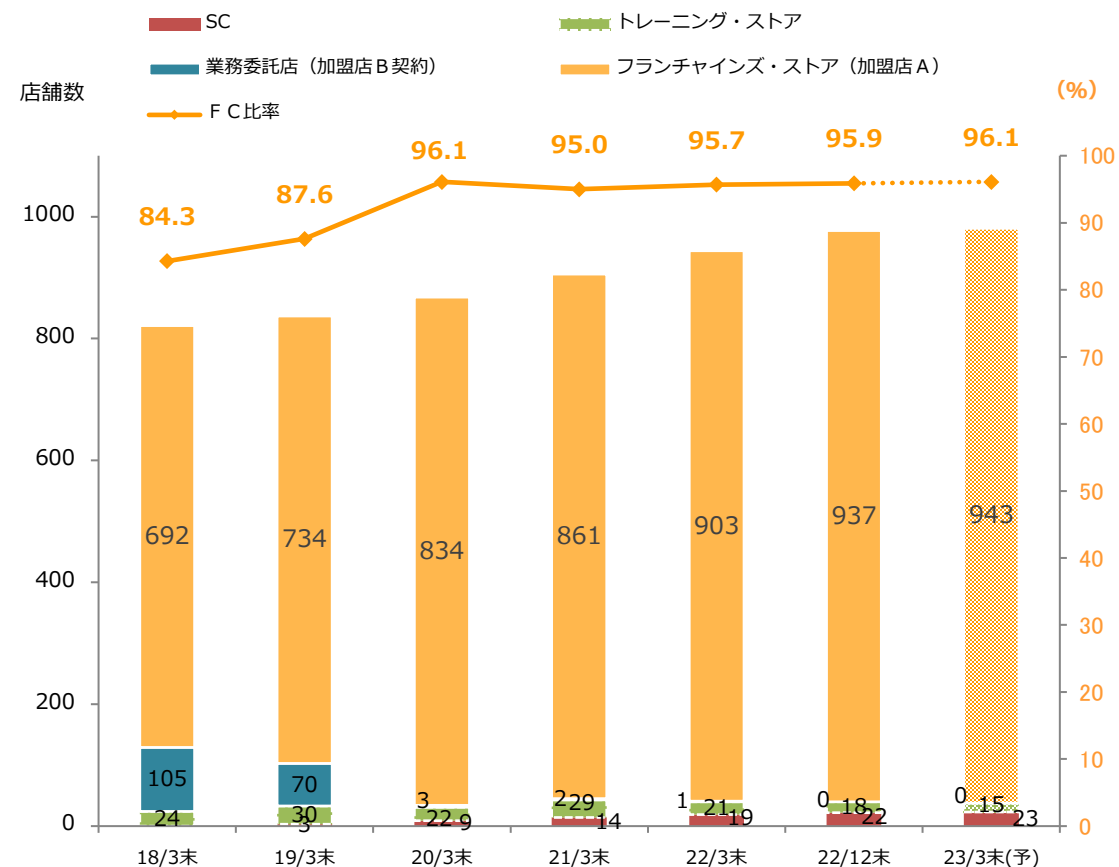


● フランチャイズ比率 **95.9%** (前期末比+0.2ポイント)

● FY 3/2023 3Q 運営形態の推移

形態	前期末	増加	減少	2022年 12月末
フランチャイズ ・ストア	903	64	30	937
業務委託店	1	—	1	—
トレーニング ・ストア	21	21	24	18
SC店舗	19	3	—	22
合計	944	88	55	977

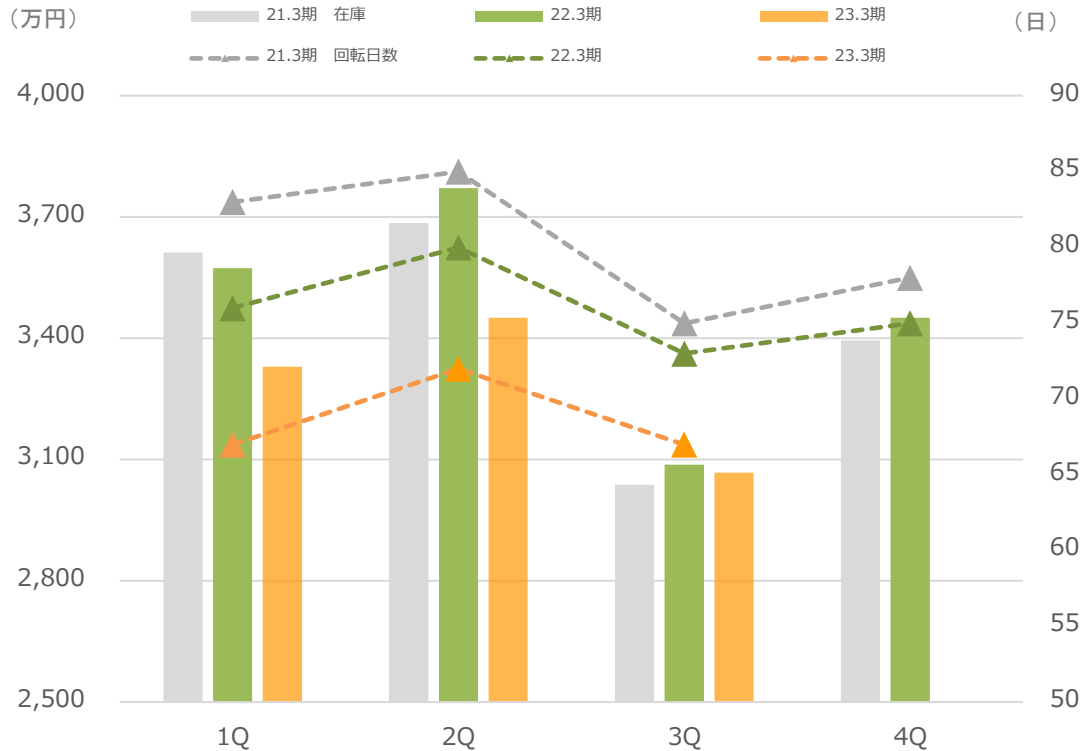
● 運営形態別店舗数の推移



●在庫管理の徹底・効率化で回転日数と配送コスト率が改善

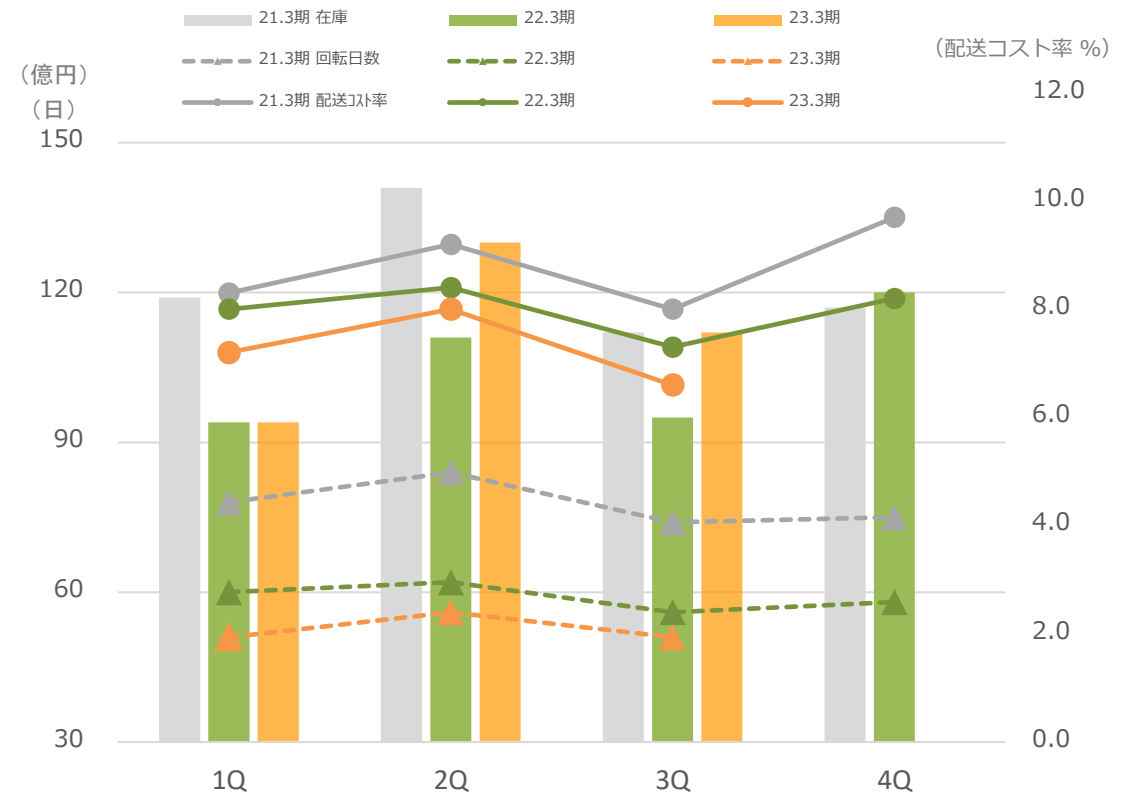
●1店舗当り売価在庫

- ・シーズン商品の在庫コントロールが順調に推移
- ・在庫の最適化で在庫日数が8日短縮



●DC在庫・配送コスト率

- ・12月末時点では秋冬商品在庫は増加したが、適正水準を維持
- ・在庫管理体制の強化で、在庫回転日数と配送コスト率の改善が進む



- 2023年3月期計画

●経営方針

持続可能な 成長ストーリー

の創出で、ブランド力を高め、
客層拡大と顧客満足度の向上
を図る。

出店

- 立地や業態、店舗サイズなど多様な出店を行い、お客様のニーズに合わせた展開で利便性向上を図る。

商品

- ワーク再強化・アンバサダー企画・女性衣料の充実など新機能・カテゴリーを開発。サステナブル対応も加速。





販売

- EC注文、店舗受取り限定販売で店舗への送客を推進。
- 需要予測発注システムの全店稼働で生産性向上を図る。

サステナビリティ

- 推進体制の確立・ガバナンス強化。
- マテリアリティ（重要課題）を特定。

●新業態・都市部開発を推進し、国内1,500店舗体制を目指す

(単位：店数)	前期末 店舗数	23.3月期 出店予定			S&B※3	23.3期 改装予定※2			閉店	23.3末 店舗数	中長期 目標
			ロード サイド	SC※3			全面 改装	部分 改装			
	559	-	-	-	(△11)	(△67)	(△3)	(△64)	△2	479	200
	372	25	25	-	11	65 (-)	3 (-)	62 (-)	-	473	900
	12	14	10	4	-	-	-	-	-	26	400
	1	-	-	-	-	2	-	2	-	3	未定
合計※1	944	39	35	4	11	67	3	64	△2	981	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.改装はワークマンから他の業態への転換となります。

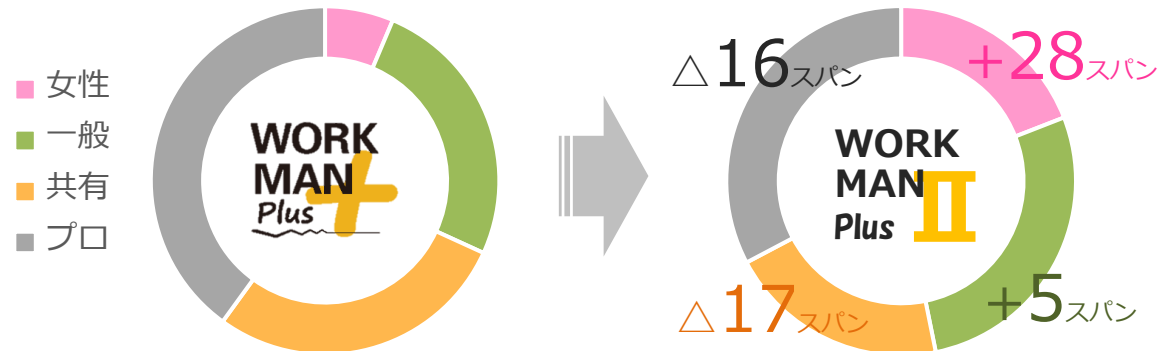
下段は過去にワークマンプラス改装を実施した店舗が、当期にS&Bを行った店舗数を表示しております。

※3.SC：ショッピングセンター S&B：スクラップ&ビルド

● WORKMAN Plus II の検証をスタート 新津店（新潟県）2023年1月OPEN



● 一般向けラインナップの拡充（売場スパン数）



● Concept

- I. Plus店に #女子とShoesの品揃えを **Plus**
- II. フルラインナップで満足度をさらに **Plus**

● Target

- 買い回りに便利な商業集積地やSCに出店
- プロ需要を維持しながら、一般需要の最大化
- 売上の曜日影響を低減し平準化を図る

● Goal

Plusの **安定性** と #WM女子の **成長性** を融合したハイブリッド型小商圏フォーマットの確立

- テーマ「デザイン性重視、機能はステルスへ」



イメージを**転換**し、
成長は**次のステージ**へ

- ✓ #WM女子の展開拡大に合わせ、ファッション分野など、幅広い客層へのアプローチが必要
- ✓ 機能性はそのままに、スタイル別のコーディネート提案
- ✓ 新カテゴリー商品の紹介

●お客様ニーズを捉えた商品展開

●新カテゴリー開発の注力分野

Camp Gear

●キャンプギア第3弾をリリース

大型商品を展開し、製品ラインを完成に近づける

FY2023売上目標 **40**億円

Golf

●ゴルフ関連のフルライン化

- ・機能と価格において独自ポジショニングを築き、エントリーモデルとしてシェア拡大を図る。
(ウェア・バッグ・グローブ・キャップ・サングラスなど)

Ladies' Innerwear

●「女性用インナー」#WM女子のコア商品開発

機能性(伸縮性・柔らかい肌触り・高い保湿性)と低価格(カップ無し 499円・有り 1280円)を実現

初年度売上目標 **25**億円

●労働力不足に関する対応

快適労働で労働寿命を伸ばす

快適ワーク研究所

- 高齢化など産業が抱える社会問題に対応
- 先進技術や異業種の知見を取り入れた商品開発
- 長く元気に働ける環境をサポート

※新カテゴリー開発や快適ワーク研究所の詳細は
2/23「2023年春夏新製品発表会」にて公表

- 2023年秋冬も主力商品は価格を据え置く方向で調整中
 - ・ 来期仕入分の為替予約は、状況を見て実施する予定

- 商品調達における課題

- 3Q累計時点での状況

- 課題に対する対応と見通し

為替相場
円安の進行

概ね計画通り
通期想定レート 133円
決済レート 125.94円

通期想定レート 133円
⇒ 想定決済レート 128円
(4Q仕入の約70%を132.37円で為替予約)

原材料価格
の高騰

影響なし
素材共有やスケールメリットで
影響を最小限に抑える

ピークアウトしたが高止まり
綿・原油価格ともにピークアウトの兆候
が見られるものの、高水準が続く。

海上輸送費
の高騰

円安影響で微増
仕入原価に占める輸送コスト比率
4.8% (YoY+0.7ポイント)

下落傾向
オーシャンフレートは引き下がっており、
円高に合わせて下落する見通し。

● デジタル活用で店舗における生産性向上を図る

● 物価上昇による影響

一般	<ul style="list-style-type: none">✓ 気候影響やリオープニングの効果が大きく、現時点では物価上昇に伴う販売への影響は、ほとんど見られていない。✓ 所得の好転が伴わない中で、必需品の高騰が続いており、アパレル消費の減速が懸念される。
法人	<ul style="list-style-type: none">✓ 資源の高騰などで業績悪化の懸念が高まり、買替需要に慎重さが見られる。✓ 市場全体で値上げ傾向。PB商品の価格据え置き効果で、相見積もりの件数が増加基調。

実質所得が弱含んでおり、消費者が「値上げ」を受け入れたとは言い難く、慎重な対応が必要

● BOPIS（EC注文・店舗受取り販売）の有効活用 売場スペースの課題を解消し、取扱品目の拡充

- ・ EC販売比率 1.4%（店舗受取りを含む）
うちEC限定販売商品比率 約 44%
- ・ 店舗受取り売上比率 81%

● 需要予測発注システム 在庫の最適化と店舗業務の効率化

- ・ 2022年12月末 724店舗導入 ▶ 期末 **全店稼働**

（未稼働店舗との比較）

- ・ 既存店売上高伸長率 +2.0ポイント
- ・ 欠品率 △2.7ポイント

- 想定より円高が進み利益進捗は順調に推移。通期計画は据え置き。

2023年3月期計画

チェーン全店売上高

168,634百万円 前期比+7.7%

営業総収入

125,213百万円 前期比+7.7%

営業利益

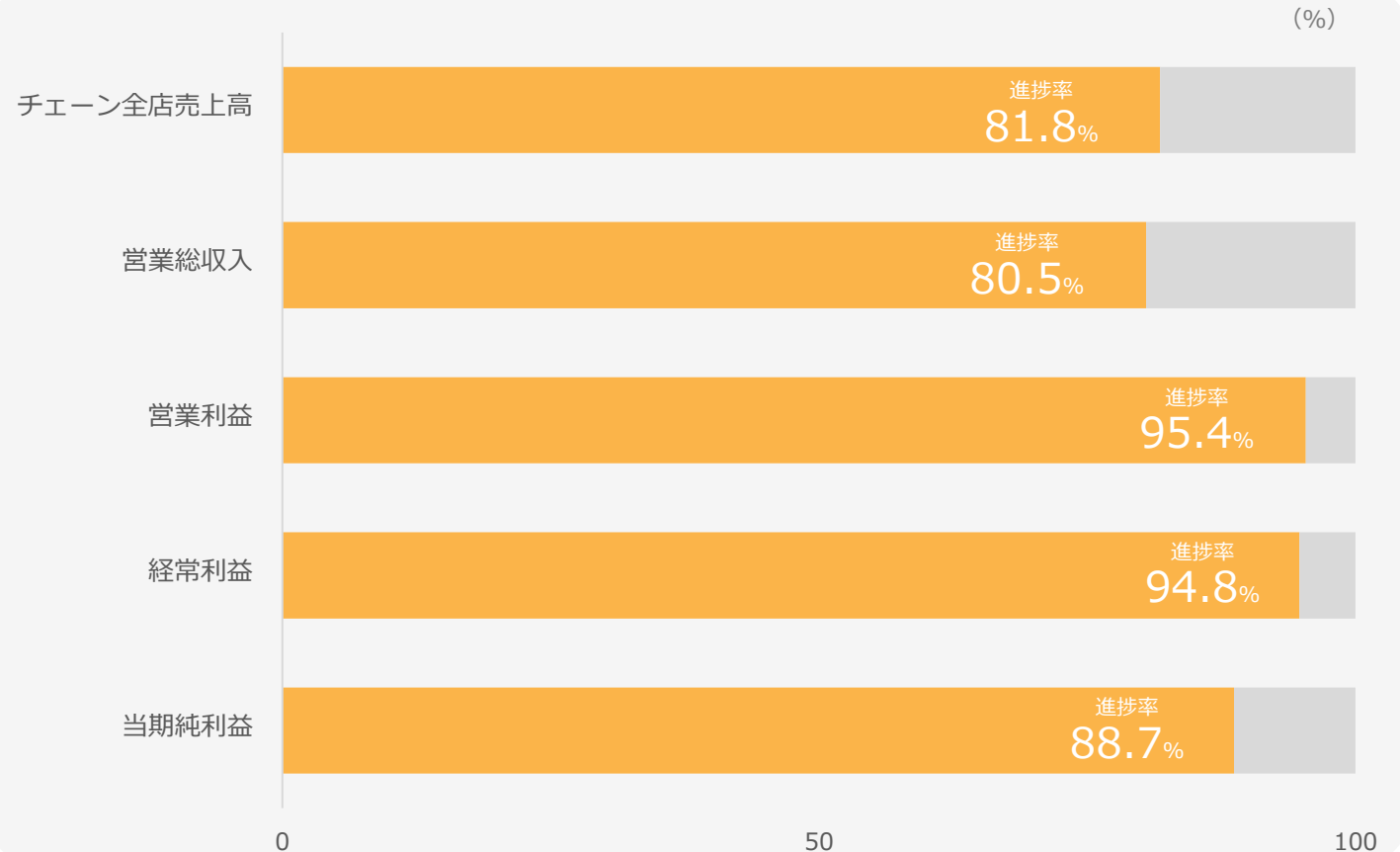
21,774百万円 前期比△18.8%

経常利益

22,355百万円 前期比△18.4%

当期純利益

14,897百万円 前期比△18.6%





■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/