



証券コード：7564

株式会社ワークマン

2023年3月期 決算説明会資料

2023年5月10日

- 2023年3月期 決算の業績 3
- 2023年3月期 決算の概要 8
- 2024年3月期 計画 18

- 2023年3月期 決算の業績

損益計算書（累計期間）



(単位：百万円)	FY 3/2022	FY 3/2023	YoY (%)	FY 3/2023 計画	計画比 (%)
チェーン全店売上高	156,597	169,856	+8.5	168,634	+0.7
直営店売上高	9,902	10,965	+10.7	10,658	+2.9
加盟店売上高	146,695	158,891	+8.3	157,975	+0.6
(既存店売上高)	—	—	+2.6	+2.2	+0.4
営業総収入	116,264	128,289	+10.3	125,213	+2.5
売上原価	70,207	83,529	+19.0	82,625	+1.1
営業総利益	46,056	44,759	Δ 2.8	42,588	+5.1
販管費	19,254	20,652	+7.3	20,813	Δ 0.8
営業利益	26,802	24,106	Δ 10.1	21,774	+10.7
経常利益	27,395	24,664	Δ 10.0	22,355	+10.3
当期純利益	18,303	16,656	Δ 9.0	14,897	+11.8
EPS	224円28銭	204円10銭		182円55銭	

➤ 業績ハイライト

● チェーン全店売上高

- ・4Q会計期間計画比 Δ 2.4ポイント
- ・通期では気候影響や外出需要の増加など、外部環境が好転したほか、キャンプギアや女性衣料などニーズに応じた商品展開で計画を達成

● 営業総収入

- ・加盟店供給売上高 818億93百万円 (YoY +11.3%)
店頭販売以上に供給売上高が伸長
- ・加盟店からの収入 353億11百万円 (YoY +7.9%)
加盟店期中平均店舗数 927店舗 (+44店舗)
仕入価格高騰の影響を受けながらも、FC店荒利益率を維持 36.2% (Δ 0.1ポイント)

● 売上原価

- ・円安の影響で海外仕入に係る利益が減少
4Q会計期間からは改善基調となる
- 海外直接仕入高 130.0%
- 平均決済レート 128.05円 (前期109.27円)
- 海外仕入に係る利益 44億37百万円 (Δ 48.1%)

● 営業総利益（主な増減要因）

- ・加盟店からの収入 +25億95百万円
- ・自営店荒利益 + 3億10百万円
- ・海外仕入に係る利益 Δ 41億 9百万円

販売費及び一般管理費（累計期間）



(単位：百万円)	FY 3/2022	売上比 (%)	FY 3/2023	売上比 (%)	増減	YoY (%)
チェーン全店売上高	156,597	—	169,856	—	—	+8.5
人件費	3,535	2.3	3,700	2.2	+165	+4.7
販売費	972	0.6	1,084	0.6	+111	+11.5
旅費交通費	266	0.2	322	0.2	+55	+20.8
運賃	1,410	0.9	1,422	0.8	+12	+0.9
地代家賃	5,830	3.7	6,000	3.5	+169	+2.9
消耗品費	714	0.5	741	0.4	+26	+3.7
業務委託料	2,426	1.5	2,865	1.7	+438	+18.1
減価償却費	2,013	1.3	2,305	1.4	+292	+14.5
その他	2,083	1.3	2,210	1.3	+126	+6.1
合計	19,254	12.3	20,652	12.2	+1,398	+7.3

※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+13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
売上高伸長率と比較しても、コスト抑制が顕著となる

● 地代家賃

- ・ 期中平均店舗数 40店舗増加 +2億12百万円
- ・ DC増築に伴う外部倉庫の集約 △55百万円

● 業務委託料

- ・ SC店運営費 +2億20百万円
期中平均店舗数+4店舗、既存店の伸長で売上歩合が増加
- ・ 販売基幹システムのリプレースなど +2億66百万円

● 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）

- ・ 燃料単価の上昇や期中平均店舗数の増加で電気代が高騰 +74百万円
※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 期末	FY 3/2023 期末	増減
流動資産	94,266	101,390	+7,124
現金及び預金	64,283	62,640	△1,642
加盟店貸勘定	11,944	13,459	+1,514
商品	15,257	21,911	+6,654
その他	2,781	3,379	+597
固定資産	30,878	34,355	+3,477
有形固定資産	23,949	27,149	+3,199
無形固定資産	818	884	+65
その他投資	6,110	6,322	+211
資産合計	125,145	135,746	+10,601
流動負債	17,897	17,172	△724
固定負債	3,687	4,337	+649
負債合計	21,585	21,510	△74
純資産合計	103,559	114,236	+10,676
負債純資産合計	125,145	135,746	+10,601

▶ 増減要因

● 現金及び預金

- ・フリーキャッシュフロー +90億43百万円
- ・配当金の支払額 △55億47百万円
- ・1年未満の定期預金 △50億円

● 加盟店貸勘定

- ・春夏商品の早期導入で1店舗当り平均在庫が増加
- ・対象店舗が増加（前期末比+46店舗）

● 商品（増減要因）

- ・直営・SC店 +2億98百万円
- ・流通センター +34億63百万円
- ・未着品 +28億70百万円

流通センター在庫は、秋冬キャリアが減少した一方で、コロナによる供給面の課題が解消し春夏物が早期に入荷

● 有形固定資産

- ・新規出店39店舗、S&B 11店舗、合計50店舗を開店（うち自社物件 44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を行い、1店舗当り平均建築費用が増加
- ・資産除去債務の見積りを再検討 +6億60百万円（負債にも同額を計上）

キャッシュ・フロー計算書



(単位：百万円)	FY 3/2022	FY 3/2023	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	18,451	8,813	△9,638
投資活動による キャッシュ・フロー	△9,631	230	+9,861
財務活動による キャッシュ・フロー	△5,350	△ 5,685	△335
現金及び現金同等物の 増加額	3,469	3,357	△111
現金及び現金同等物の 期首残高	40,813	44,283	+3,469
現金及び現金同等物の 期末残高	44,283	47,640	+3,357

➤ 主な増減要因（前期増減）

● 営業C/F

- ・未払金の増加額 6億77百万円**増加**
- ・未払消費税等の減少 3億97百万円**増加**
- ・法人税等の支払額 3億81百万円**増加**
- ・棚卸資産の増加額 54億79百万円**減少**
- ・税引前当期純利益 26億58百万円**減少**
- ・加盟店貸勘定の増加 14億54百万円**減少**
- ・仕入債務の減少額 7億22百万円**減少**

● 投資C/F

- ・預入期間3ヶ月超の定期預金の預入による支出 50億円**減少**
- ・預入期間3ヶ月超の定期預金の払戻による収入 30億円**増加**
- ・有形固定資産の取得による支出 20億27百万円**減少**





● 財務C/F

- ・配当金の支払額 3億27百万円**増加**

- 2023年3月期 決算の概要

- 都市部やオープンモールなど未開拓エリアへの出店を加速
お客様ニーズに合わせた出店で持続的成長を図る

2023年3月末 **981**店舗 (前期末比+37店舗)

(単位：店数)	前期末 店舗数	新規出店			S&B※3	改装転換※2			閉店	23.3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	25	25	-	11	65 (-)	3 (-)	62 (-)	-	473
	12	14	10	4	-	-	-	-	-	26
	1	-	-	-	-	2	-	2	-	3
合計※1	944	39	35	4	11	67	3	64	△2	981

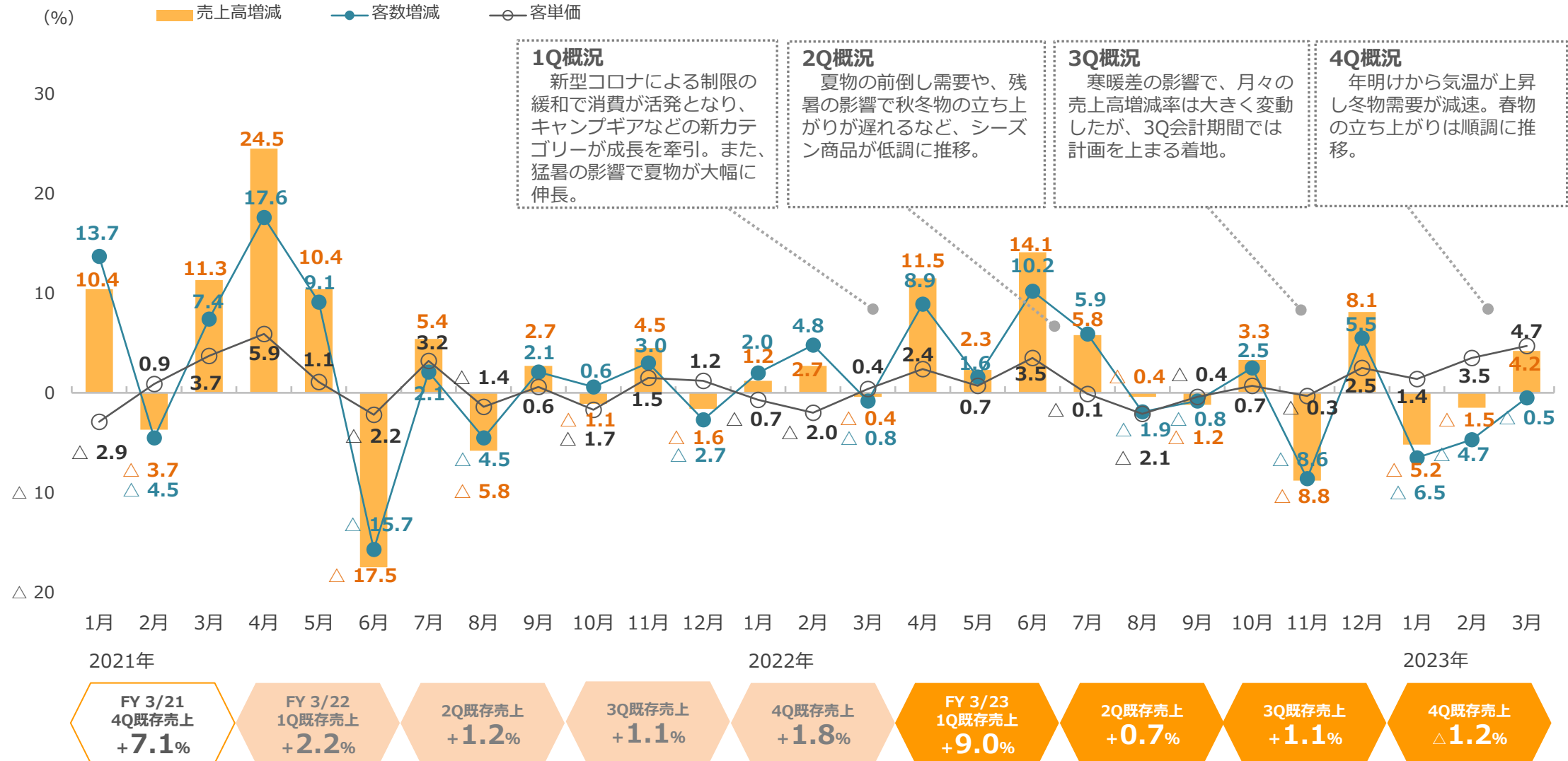
※1.合計欄は実施店数を記載しており()表示は合計算出から除外しております。

※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

● 既存店売上・客数・客単価増減



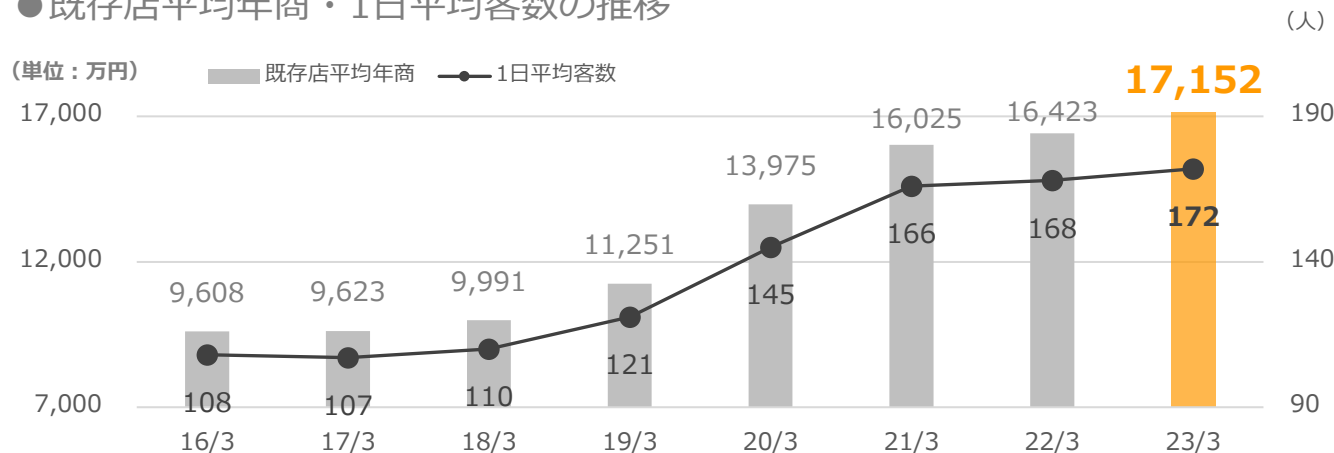
販売状況 (FY 3/2023)

●チェーン全店売上高 1,698億 56百万円

	チェーン全店	既存店
売上高	+8.5%	+2.6%
客数	+6.6%	+1.1%
1日平均客数	—	※172人 (+4人)
客単価	2,903円 (+1.7%)	2,890円 (+1.5%)
点単価	1,153円 (+25円)	1,141円 (+29円)
買上点数	2.5点 (±0.0点)	2.5点 (±0.0点)

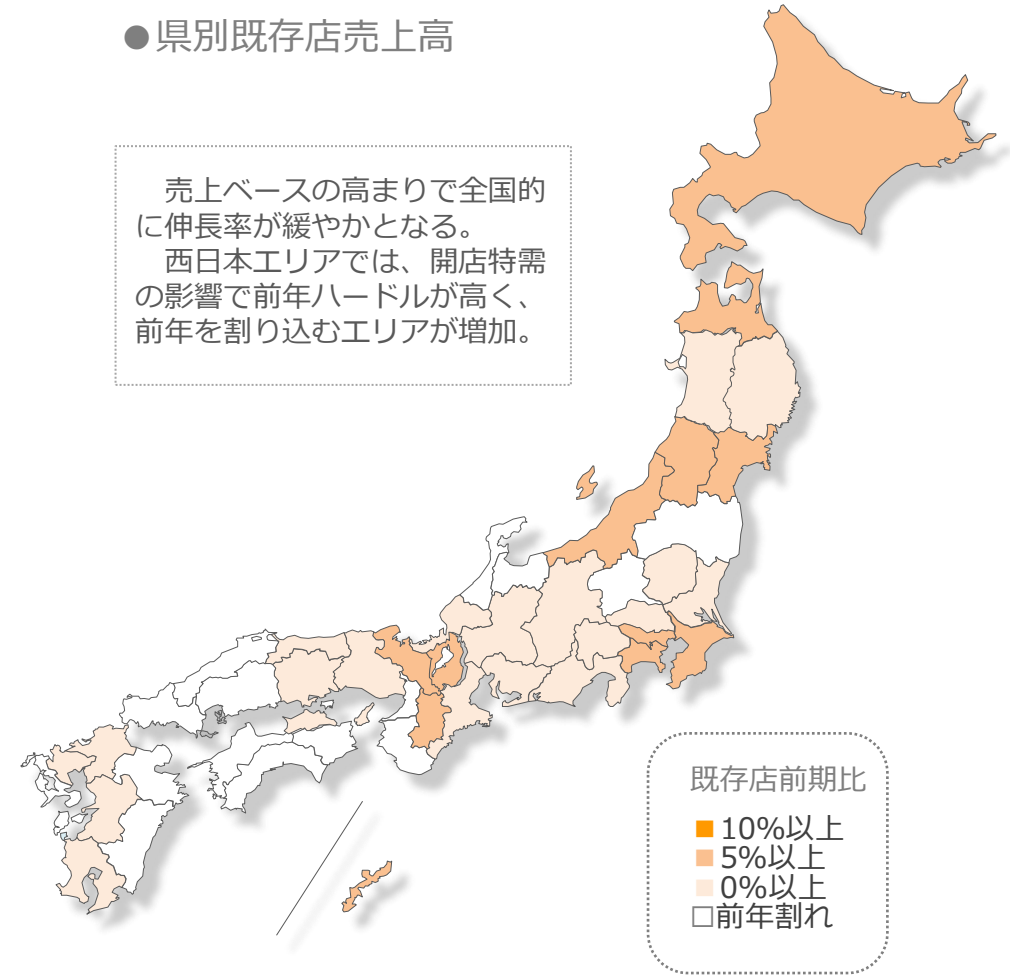
※1日平均客数は、運営形態により営業日数が異なる為、概数を記載しております。
※ () 前年同期比

●既存店平均年商・1日平均客数の推移



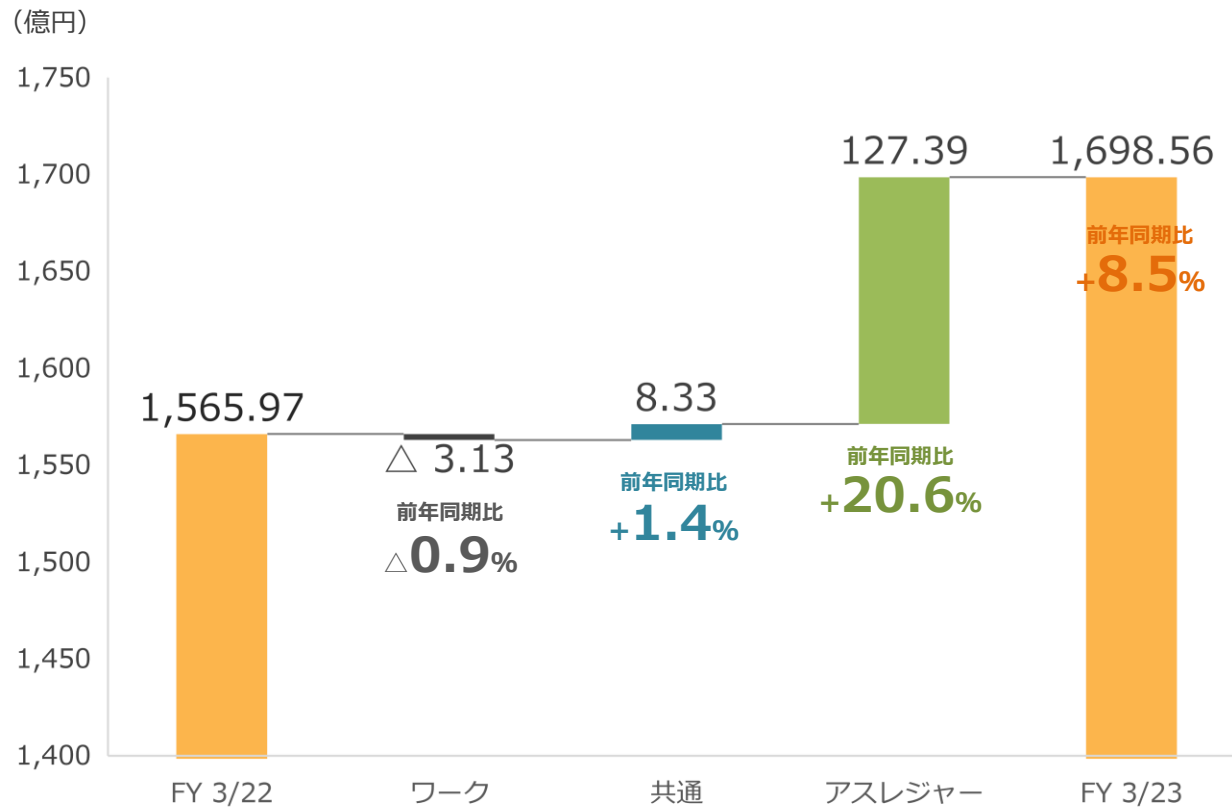
●県別既存店売上高

売上ベースの高まりで全国的に伸長率が緩やかとなる。
西日本エリアでは、開店特需の影響で前年ハードルが高く、前年を割り込むエリアが増加。



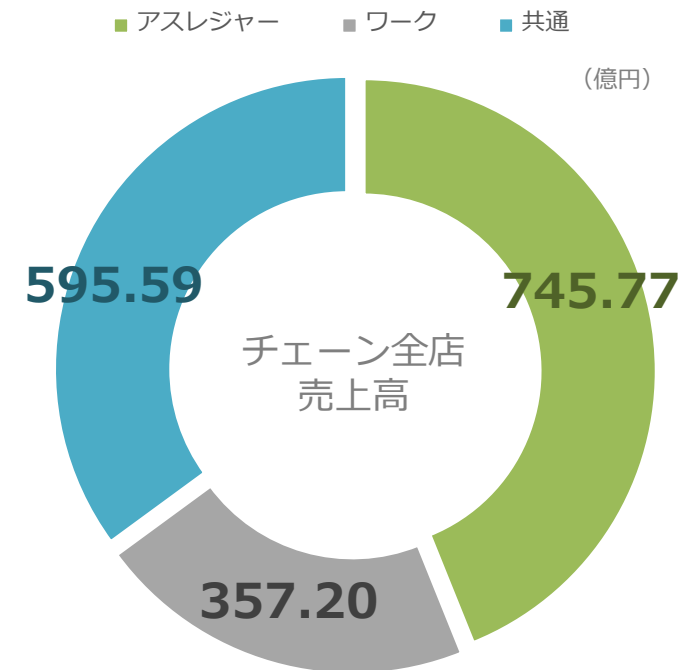
● アスレジャー向け商材は、幅広い客層に支持され成長を牽引

● FY 3/2023 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。

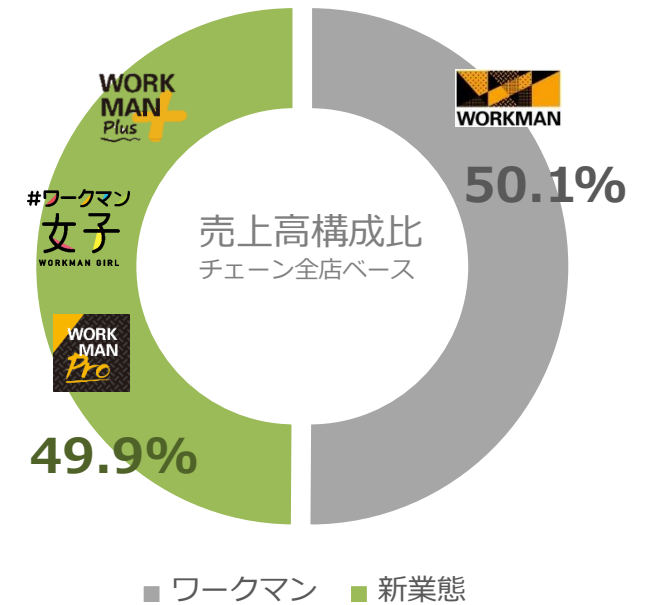
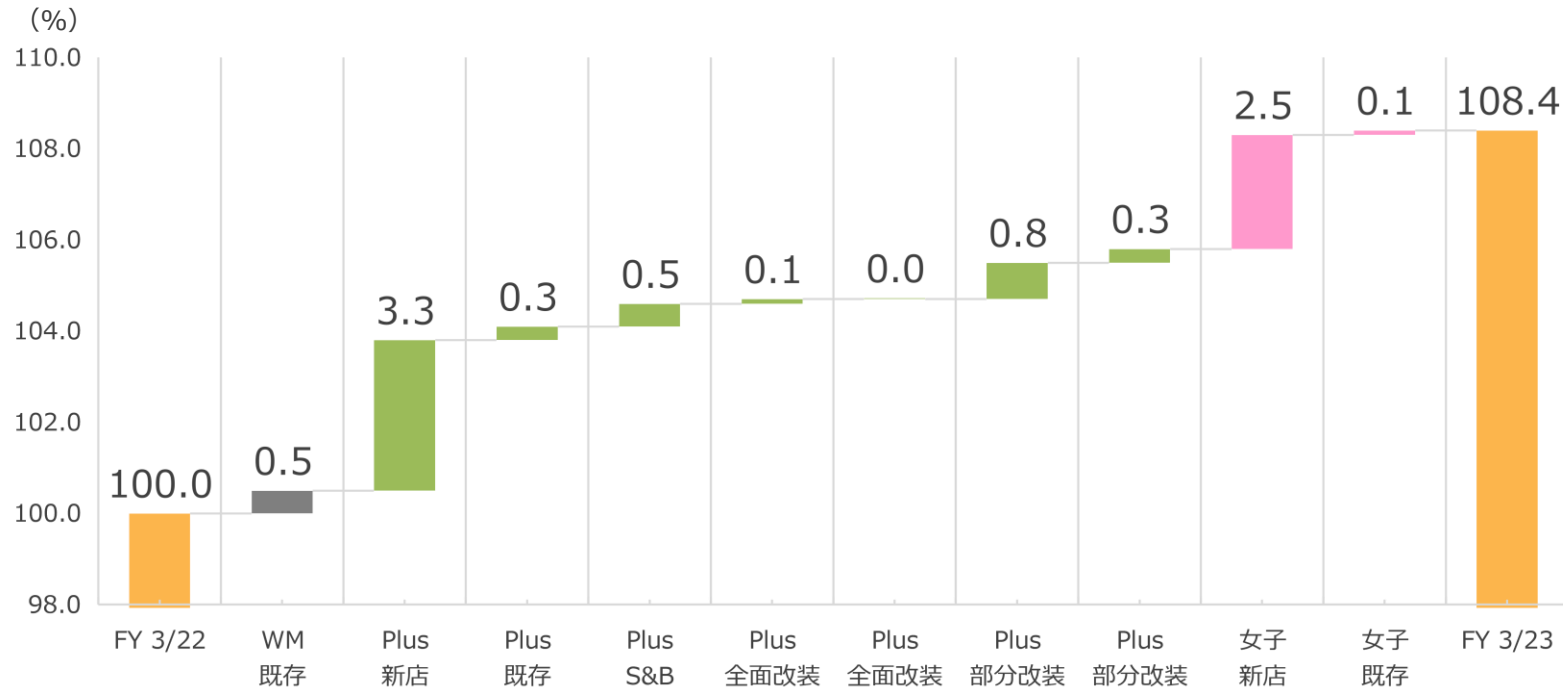
● FY 3/2023 商材別売上高



- 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。



前期比(%)	+1.0	-	+2.5	+13.3	+30.2	△0.9	+13.0	+1.9	-	+6.9	+8.4
店舗数(店)	482	28	108	37	3	42	62	193	15	11	981

※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は、WORKMANに含めて算出しております。




● チェーン全店商品別売上高

(単位：百万円)


カテゴリー	FY 3/2022		FY 3/2023		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	14,865	+12.8	16,861	+13.4	<ul style="list-style-type: none"> ・サマー服飾小物 (+15.5%) ・アウトドア帽子 (+30.5%) ・防寒女性服飾小物 (+142.8%)
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	22,364	+9.7	24,661	+10.3	<ul style="list-style-type: none"> ・半袖Tシャツ (+24.0%) ・ショートパンツ (+43.5%) ・スウェット (+18.4%)
ワーク・アウトドアウエア 作業服・アウトドアウエア等	47,799	+4.3	50,386	+5.4	<ul style="list-style-type: none"> ・ファン付きウエア (+15.4%) ・ウォームパンツ (+10.2%) ・サマースラックス (+43.9%)
レディース・ユニフォーム 女性衣料・白衣・オフィス等	8,285	+28.1	10,723	+29.4	<ul style="list-style-type: none"> ・レディースパンツ (+85.4%) ・女性レインウエア (+20.2%) ・サマー女性トップス (+92.2%)
フットギア 安全靴・足袋・長靴・厨房靴等	24,557	+7.3	27,072	+10.2	<ul style="list-style-type: none"> ・アスレシューズ (+31.3%) ・アウトドアシューズ (+33.7%) ・セーフティシューズ (+5.6%)
作業用品・レインウエア 軍手・保護具・レインスーツ等	38,632	+3.0	39,982	+3.5	<ul style="list-style-type: none"> ・キャンプギア (+76.0%) ・バッグ (+18.2%) ・防寒手袋 (+22.7%)
そ の 他	92	△76.2	167	+80.5	-
合 計	156,597	+6.8	169,856	+8.5	

● P B 商品売上高 1,117億78百万円 (YoY +14.3%)

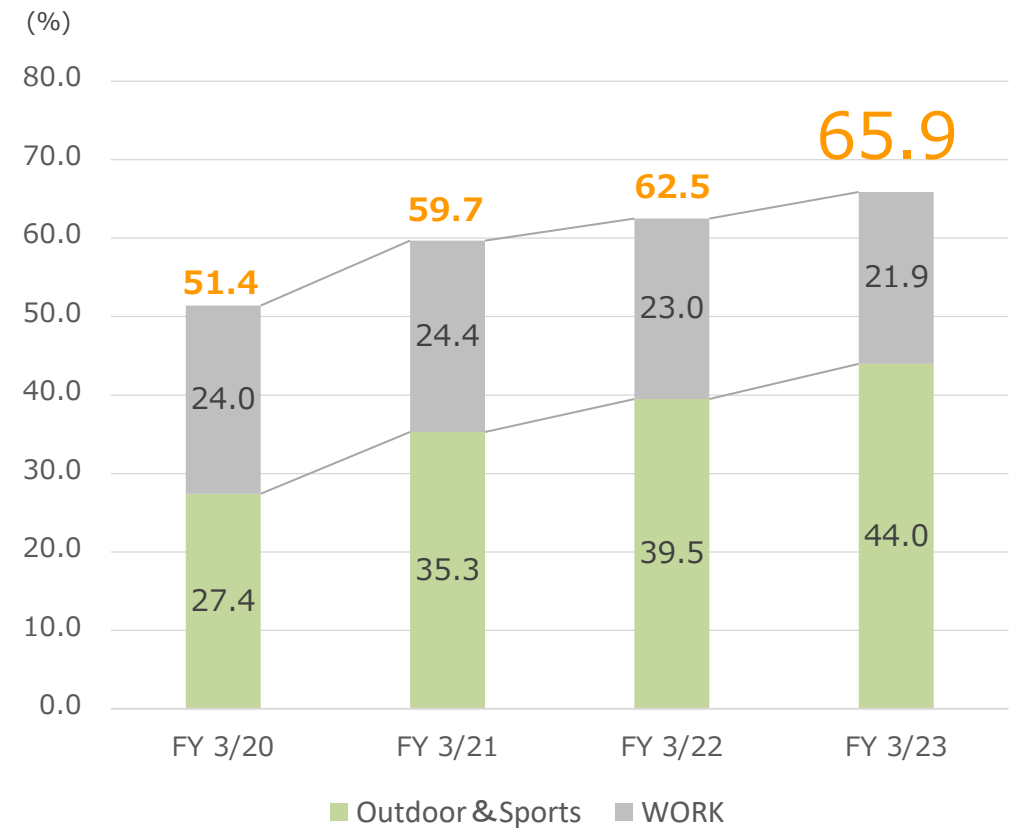
●ワーク&アウトドア・スポーツ

(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	894 (642)	44,828 (+41.2)
 ワーク&スポーツ	388 (351)	20,361 (△ 3.8)
 高機能レインウェア	117 (121)	9,385 (+5.2)
アスレジャー P B 合計	1,399 (1,114)	74,576 (+20.6)

●ワーク・共通

 ワークマンベスト	581 (485)	30,444 (+3.9)
ASSIST アシスト	141 (132)	6,758 (+1.5)
ワーク・共通 P B 合計	722 (617)	37,202 (+3.5)
P B 合計	2,121 (1,731)	111,778 (+14.3)

●PB比率の推移 (チェーン全店売上比)

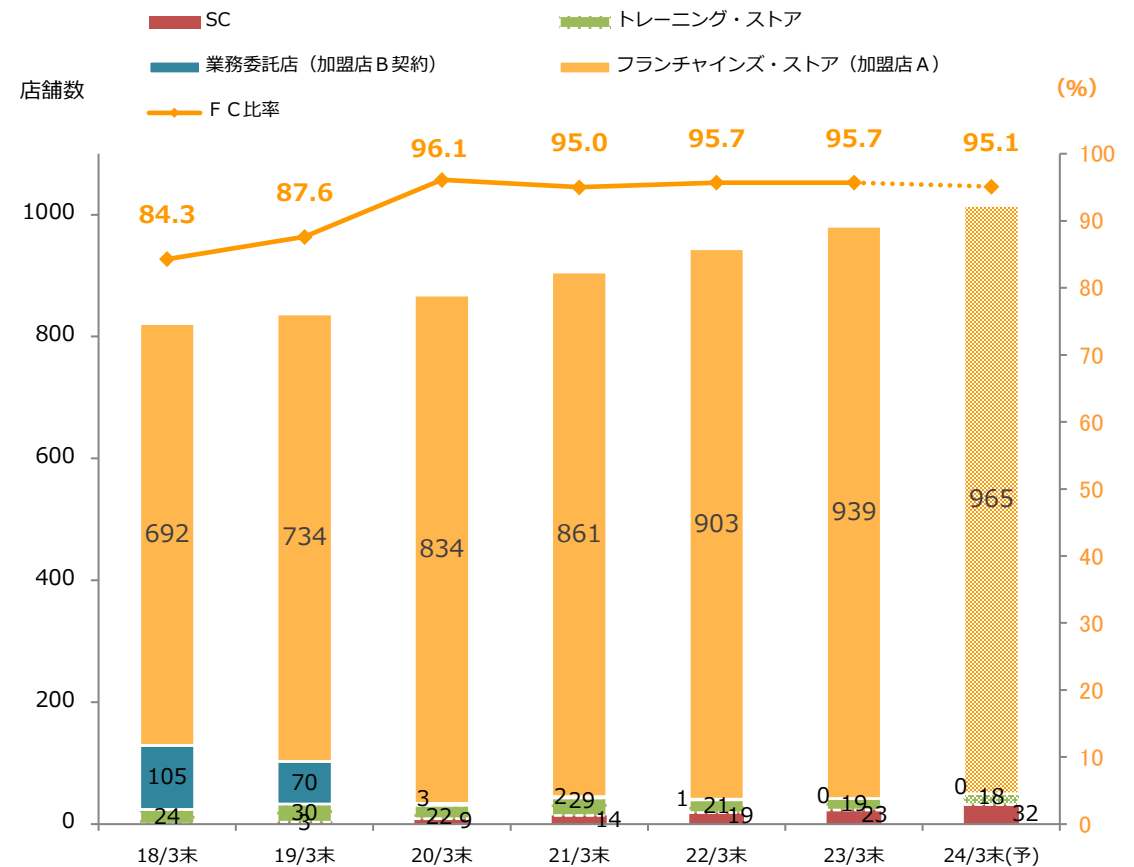


●フランチャイズ比率 95.7% (前期末比 ±0.0ポイント)

●FY 3/2023 運営形態の推移

形態	前期末	増加	減少	2023年 3月末
フランチャイズ ・ストア	903	73	37	939
業務委託店	1	—	1	—
トレーニング ・ストア	21	28	30	19
SC店舗	19	4	—	23
合計	944	105	68	981

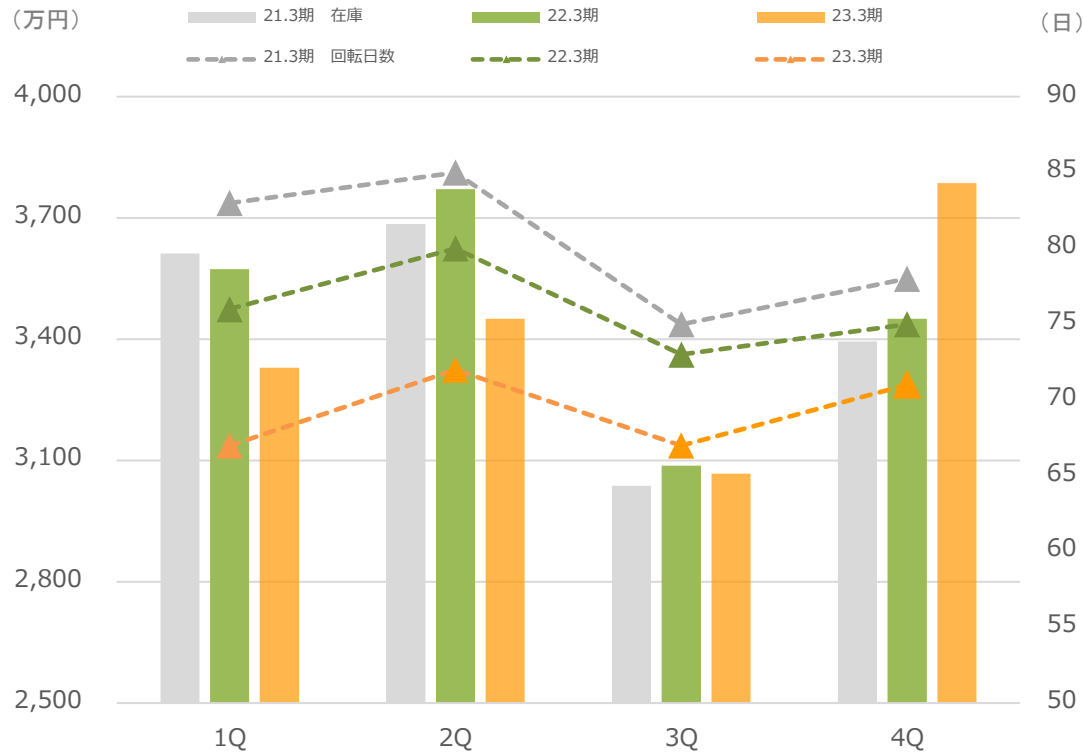
●運営形態別店舗数の推移



●春夏商品の早期入荷で在庫が増加

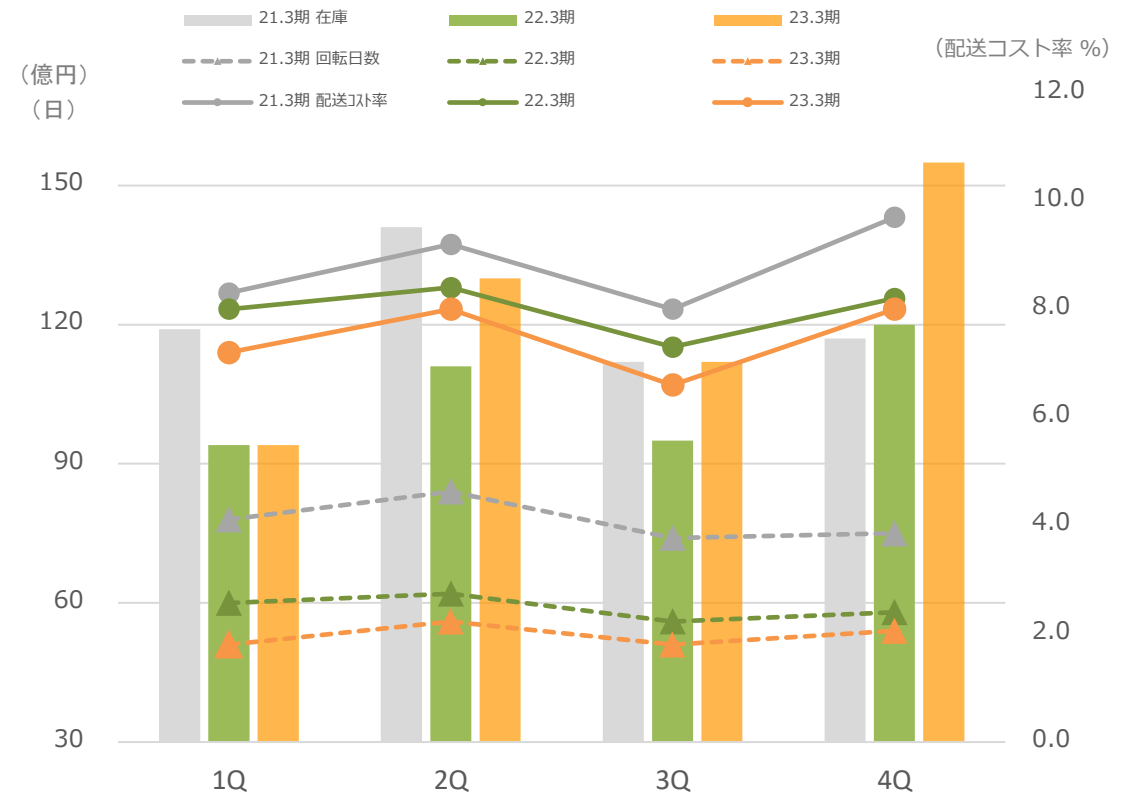
●1店舗当り売価在庫

- ・1店舗当り秋冬キャリア在庫+25万円 ⇒ 概ね想定線で問題なし
- ・春夏商品の先行導入で期末在庫が増加



●DC在庫・配送コスト率

- ・春夏物の入荷が例年と比べ滞りなく進んだほか、商品改廃に伴い在庫が増加
- ・在庫管理体制の強化で、在庫回転日数と配送コスト率は改善



- 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

●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	-	-	-	(△15)	(△65)	(-)	(△65)	(+4)	△1	402	200
	473	15	15	-	15	58	-	58	△4	-	557	900
 	26	20	10	10	-	-	-	-	-	-	46	400
	3	-	-	-	-	7	-	7	-	-	10	未定
合計※1	981	35	25	10	15	65	-	65	-	△1	1,015	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.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および改装転換を実施した店舗数を表示しております。

- お客様ニーズに合わせた店舗展開
客層拡大を図りながら利便性の向上を図る

- WORKMAN Colors

- SC店舗の出店加速

- WORKMAN Pro改装



「ファッションを全面に、 機能はステルスへ」

ファッションとしてのブランドイメージを浸透させ、日常にご利用いただける業態を確立する

FC化を想定した出店

ロードサイド出店が困難な人口密集地への展開を加速し、店舗網を拡げブランド認知を高める

プロ顧客の囲い込み

年商規模が高く、プロ向け商材の販売構成が高い店舗を対象に改装転換を進め、顧客の棲み分けを図る

● 機能を主軸にデザイン性の向上やサステナブル対応で付加価値を高める

● WORKMAN Colors



機能は勿論のことデザイン性を高めることで、ファッション需要を取り込み持続的成長へつなげる

● 快適ワーク製品

「労働寿命の延長に貢献」

- ・新たなワーク市場の開拓
- ・まずは、法人をターゲットとし、将来的には一般向けにも普及を見込む。



● サステナブル製品

FY 3/2024販売目標
223億円

「Green-TECH」

“天然繊維”と特殊なテクノロジーにより“機能性”を高めた環境に優しいサステナブル製品を開発

※コーヒーカスやバナナの茎を再利用



●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

●FY 3/2023状況

●FY 3/2024見通し

為替相場
円安の進行

前期比で大幅に上昇
通期決済レート 128.05円

通期想定レート **132円**

- ・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

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水準
綿・原油価格ともにピークアウトし、下落
傾向だが、依然として高水準が続いている

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
4.3% (YoY+0.2ポイント)

下落傾向
コロナによる物流網の混乱が解消され、
下落傾向が続く見通し

● 客層拡大と顧客満足度向上

- 共感を生む情報発信
アンバサダー・インフルエンサーマーケティング



- ・ 「WORKMAN Colors」をテーマとした新たなブランディングで顧客基盤を強化
- ・ 一体感が得られる体験型イベントの開催
使用者目線での情報発信が行えるブースの拡大
- ・ SNSでの話題性を保ち、外部からの発信を高めることで顧客との距離を縮める

● ワークマンプラス店舗のテコ入れ

Action.1

初期部分改装店舗を対象に、最新Plus店の売場やディスプレイへ変更

Action.2

販売動向を勘案して、Plus II への転換など、追加投資を検討

Target

既存店の活性化

● オペレーション改善

店舗作業の効率化

バックルームの多機能化改装

計画：120店舗

ストックスペースを確保し繁忙期に備える

オペレーションレベルの向上

・ 新規加盟店スタッフ向けオペレーションマニュアルの改訂

・ 加盟後のフォローアップ教育体制の構築

ハードと教育の両面から加盟店をバックアップ

● 課題解決に向けて推進体制の強化

● FY 3/2023の実績

■ サステナブルな商品開発

- ・サステナブル商品 117アイテム 125億68百万円
- ・商品廃棄率 0.48% (0.2%改善)
- ・「パートナーシップ構築宣言」に賛同

■ 地球環境へ貢献

- ・2022年6月 児玉店(埼玉県)で「ZEB Ready」を取得
今後も同様の省エネ基準店舗を建築

■ 加盟店・従業員の満足

- ・加盟店再契約率 98.3%高水準を維持
- ・従業員エンゲージメント指標の改善
- ・女性チーフ、マネジャー比率 6.2%⇒9.5%へ上昇

■ ガバナンス

- ・取締役会実効性評価の実施
- ・スキルマトリックスの開示

■ その他

- ・オフィシャルHPでの開示充実

● FY 3/2024 実施(予定)事項

■ 推進体制の強化

- ・代表取締役を委員長とする「サステナビリティ委員会」を発足

■ 環境マネジメント

- ・Scope1.2の算定
- ・TCFD提言で推奨される開示への対応

■ サステナブルな商品開発

- ・サステナブル商品 185アイテム 223億円

■ 人的資本

- ・事業環境に適応した人材育成
- ・データ分析社内マイスター制度の推奨

■ ガバナンス

- ・社外取締役の選任 (取締役会の社外取締役比率 42.9%)

※2023年6月29日開催予定の株主総会の承認をもって正式に決定する予定

● 増収増益を予測するが、販管費が足枷となり営業利益率は横ばい

(単位：百万円)	FY 3/2023 実績	YoY (%)	FY 3/2024 Q2計画	QoQ (%)	FY 3/2024 通期計画	YoY (%)
チェーン全店売上高	169,856	+8.5	87,990	+7.4	180,980	+6.5
直営店売上高	10,965	+10.7	6,558	+30.7	13,960	+27.3
加盟店売上高	158,891	+8.3	81,431	+5.9	167,020	+5.1
(既存店売上高)	—	+2.6	—	+2.6	—	+2.0
営業総収入	128,289	+10.3	65,191	+8.3	136,576	+6.5
売上原価	83,529	+19.0	40,924	+7.6	86,488	+3.5
営業総利益	44,759	△2.8	24,266	+9.4	50,087	+11.9
販管費	20,652	+7.3	12,083	+20.6	24,367	+18.0
営業利益	24,106	△10.1	12,182	+0.2	25,720	+6.7
経常利益	24,664	△10.0	12,436	+0.0	26,214	+6.3
当期純利益	16,656	△9.0	7,753	+0.1	17,563	+5.4
EPS	204円10銭		95円01銭		215円21銭	

▶ トピックス

● チェーン全店売上高

- ・既存店は、改装やS&B効果で+2.0%、
- ・SC出店を加速、集客力の高い立地への展開により全店ベースで+6.5%

● 営業総収入

- ・加盟店売上高 YoY+5.1% 店舗荒利益率36.1% (YoY ±0.0pt)
- ⇒ロイヤリティ収入が増加する一方で、前期末に春夏物の入荷が前倒しとなった影響で供給売上高はYoY+4.0%に留まる

● 売上原価

- ・想定レート132円 (前期128.05円)
- (前提条件) 為替予約 仕入計画の約50%を129.5円で予約済み
- スポット 135円 ※為替予約は随時行います。
- ⇒素材共有などでスケールメリットを享受するほか、直買仕入割合の増加により、売上原価の増加を抑制 (直買仕入計画 YoY+23.9%)

● 販管費

- ・直買比率の増加に伴い、販管費で相殺しているリベートが減少(約+6.8億円)
- ・積極的な店舗投資の影響で減価償却費が増加 (約+3.8億円)
- ・流通センターのマザー化に伴う用地借り増しで地代家賃が増加(約+3.5億円)
- ・定期採用と定期昇給率の上昇で人件費が増加 (約+3.4億円)
- ・SC店舗の運営委託料が増加 (約+3.3億)

● 営業利益

- 商品調達における課題は解消に向かうが、成長戦略や物価高騰に伴う販管費の増加で、利益率は前年横ばいを想定

● 基本方針

配当性向 **30%**を目処

当社は、株主の皆様に対して、適正な利益配分を継続して実施することを経営の重要課題と位置づけ、永続的な成長を実現するために必要な内部留保の充実を図りながら、業績に基づいた利益の配分を行っております。

● 1株当たり配当金

- ・ 2023年3月期

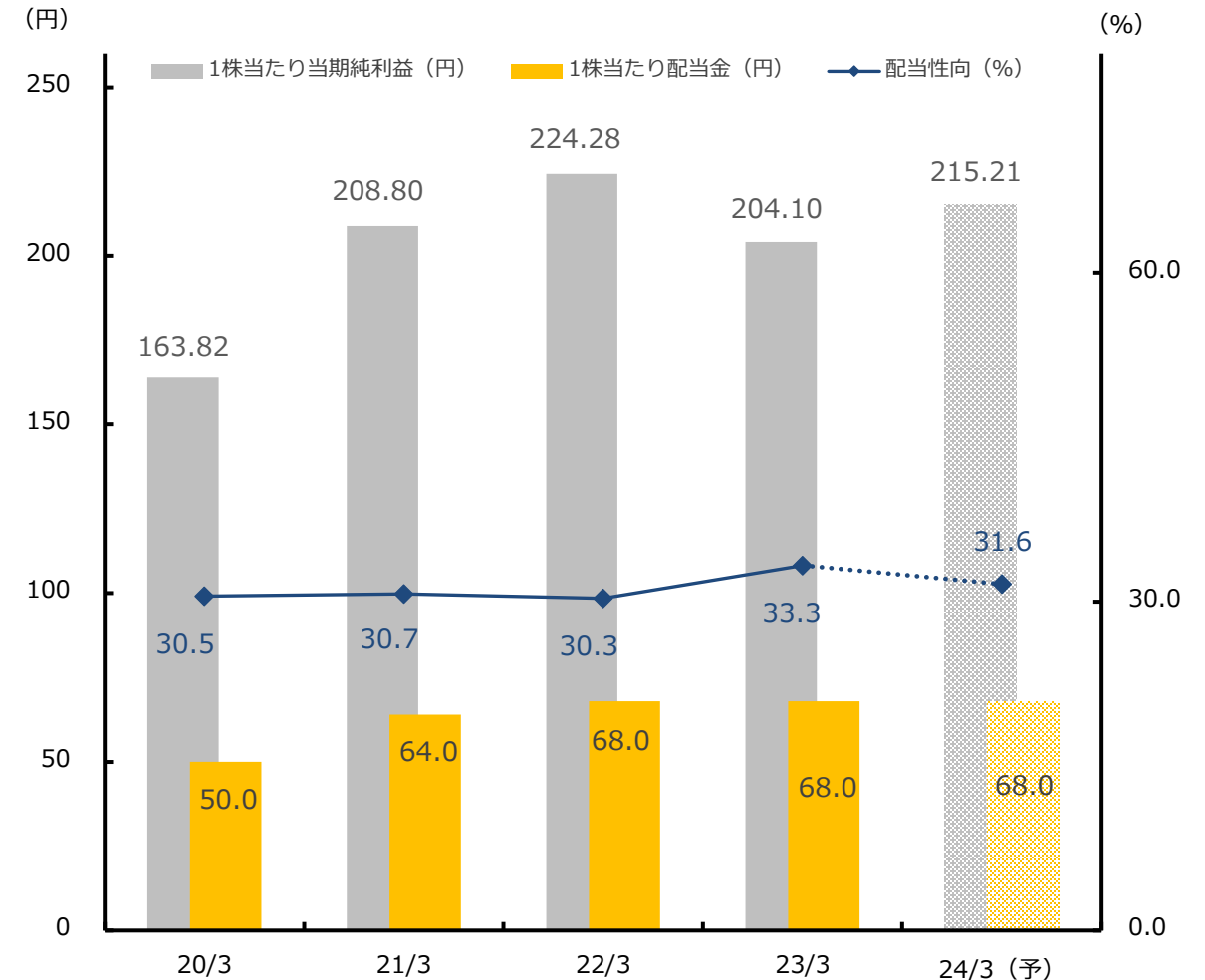
前期同額の**68円**を予定

- ・ 2024年3月期

前期と同額の**68円**を予想

基本方針に従い、増配が出来るよう努めてまいります。

● 1株当たり当期純利益と配当金の推移





■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/