



証券コード：7564

株式会社ワークマン

2024年3月期 第2四半期決算説明会資料

2023年11月6日

- 2024年3月期 第2四半期決算の業績 3
- 2024年3月期 第2四半期決算の概要 7
- 2024年3月期 計画 17

- 2024年3月期 第2四半期決算の業績

損益計算書（累計期間）



(単位：百万円)	FY 3/2023 2Q	FY 3/2024 2Q	YoY (%)	FY 3/2024 2Q計画	計画比 (%)
チェーン全店売上高	81,928	86,498	+5.6	87,990	△1.7
直営店売上高	5,017	6,468	+28.9	6,558	△1.4
加盟店売上高	76,911	80,029	+4.1	81,431	△1.7
(既存店売上高)	—	—	+0.7	2.6	△1.9
営業総収入	60,208	65,580	+8.9	65,191	+0.6
売上原価	38,028	41,773	+9.8	40,924	+2.1
営業総利益	22,180	23,806	+7.3	24,266	△1.9
販管費	10,020	11,815	+17.9	12,083	△2.2
営業利益	12,159	11,991	△1.4	12,182	△1.6
経常利益	12,435	12,260	△1.4	12,436	△1.4
四半期純利益	7,748	7,605	△1.9	7,753	△1.9
EPS	94円95銭	93円19銭		95円01銭	

▶ 業績ハイライト

● チェーン全店売上高

- ・ 気候や物価高により客数は伸び悩んだが、一品単価の上昇で8月までは概ね計画通り。9月残暑の影響で通年及び秋冬商品の販売が低調に推移し、計画比△1.7ptとなる。

(参考) EC販売比率 1.2% (YoY △0.3pt)

● 営業総収入

- ・ 直営店売上高 64億68百万円 (YoY +28.9%)
期中平均店舗数+12店舗、売上規模が高いSC店が+9店舗
- ・ 加盟店商品供給売上高 411億50百万円 (YoY +7.9%)
秋冬商品の早期入荷で加盟店売上高伸長率以上に増加。

● 売上原価

- ・ 海外仕入に係る利益は取引高の増加に加え、原価低減や商品改廃等で利益率が改善し、円安の影響を限定的に留める。
- ・ 海外直接仕入高 145.5% (純仕入比率59.1% YoY +12.8pt)
- ・ 平均決済レート 131.57円 (前2Q 120.96円 YoY +10.61円)
- ・ 海外仕入に係る利益 32億61百万円 (YoY +18.7%)

● 営業総利益（主な増加要因）

- ・ 加盟店からの収入 +9億 3百万円
- ・ 自営店荒利益 +4億48百万円
- ・ 海外仕入に係る利益 +5億13百万円

販売費及び一般管理費（累計期間）



(単位：百万円)	FY 3/2023 2Q	売上比 (%)	FY 3/2024 2Q	売上比 (%)	増減	YoY (%)
チェーン全店売上高	81,928	—	86,498	—	—	+5.6
人件費	1,853	2.3	1,972	2.3	+118	+6.4
販売費	513	0.6	682	0.8	+168	+32.7
旅費交通費	147	0.2	205	0.2	+58	+39.6
運賃	664	0.8	917	1.1	+252	+38.0
地代家賃	2,963	3.6	3,260	3.8	+296	+10.0
消耗品費	346	0.4	421	0.5	+74	+21.4
業務委託料	1,357	1.7	1,796	2.1	+439	+32.4
減価償却費	1,097	1.3	1,314	1.5	+217	+19.8
その他	1,076	1.3	1,245	1.4	+168	+15.7
合計	10,020	12.2	11,815	13.7	+1,794	+17.9

※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+13名
- **販売費**
 - ・ 加盟店向けAW商品展示会のリアル開催
- **旅費交通費**
 - ・ 行動制限の緩和で出張やリアルでの営業会議を再開
- **運賃**
 - ・ 国内仕入の減少に伴うリベートの減額 +2億9百万円
- **地代家賃**
 - ・ 期中平均店舗数 39店舗増加 +1億30百万円
 - ・ 神戸流通センター借り増し +1億68百万円
- **業務委託料**
 - ・ SC店運営費 +1億30百万円（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 +1億62百万円
- **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
- **その他**
 - ・ インボイス制度対応 +83百万円

貸借対照表



(単位：百万円)	FY3/2023 2Q	FY 3/2023 期末	FY 3/2024 2Q	増減
流動資産	95,869	101,390	105,531	+4,141
現金及び預金	64,492	62,640	61,166	△1,474
加盟店貸勘定	10,977	13,459	14,512	+1,053
商品	16,774	21,911	26,281	+4,370
その他	3,624	3,379	3,571	+191
固定資産	31,754	34,355	35,038	+683
有形固定資産	25,180	27,149	28,057	+908
無形固定資産	780	884	894	+9
その他投資	5,794	6,322	6,087	△235
資産合計	127,624	135,746	140,570	+4,824
流動負債	17,854	17,172	19,250	+2,077
固定負債	3,679	4,337	4,503	+165
負債合計	21,533	21,510	23,753	+2,243
純資産合計	106,090	114,236	116,817	+2,581
負債純資産合計	127,624	135,746	140,570	+4,824

➤ 増減要因

● 現金及び預金

- ・フリーキャッシュフロー △ 8億61百万円
- ・配当金の支払額 △55億44百万円
- ・満期日が3ヶ月を超える定期預金 + 50億円

● 加盟店貸勘定

- ・残暑の影響で秋冬商品の動きが鈍く、1店舗当りの在庫が大幅に増加。対象店舗前期末比+11店舗。

● 商品（増減要因）

残暑によって通年商品や秋冬商品の販売が苦戦したことに加え、早期入荷に伴い大幅に増加。

	前期末比	前年同期比
・直営、SC店	+3億92百万円	+7億74百万円
・流通センター	+15億64百万円	+40億71百万円
・未着品	+23億94百万円	+46億39百万円

● 有形固定資産

- ・新規出店21店舗、S&B 5店舗、合計26店舗を開店（うち自社物件 17店舗）
- ・Plus改装 35店舗・Pro改装 6店舗
- ・店舗の大型化などロケーションやニーズに合わせた店舗展開で1店舗当り建築費用が増加

- 2024年3月期 第2四半期決算の概要

- 新業態「Workman Colors」をオープンし、客層拡大を図る。

2023年9月末 **1,000**店舗 達成 (前期末比+19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	23.9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)	△2	432
	473	6	6	-	5	35	-	35	△1	-	518
	26	15	7	8	-	(△1)	(△1)	-	-	-	40
	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	1
	3	-	-	-	-	6	-	6	-	-	9
合計※1	981	21	13	8	5	42	1	41	-	△2	1,000

※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。

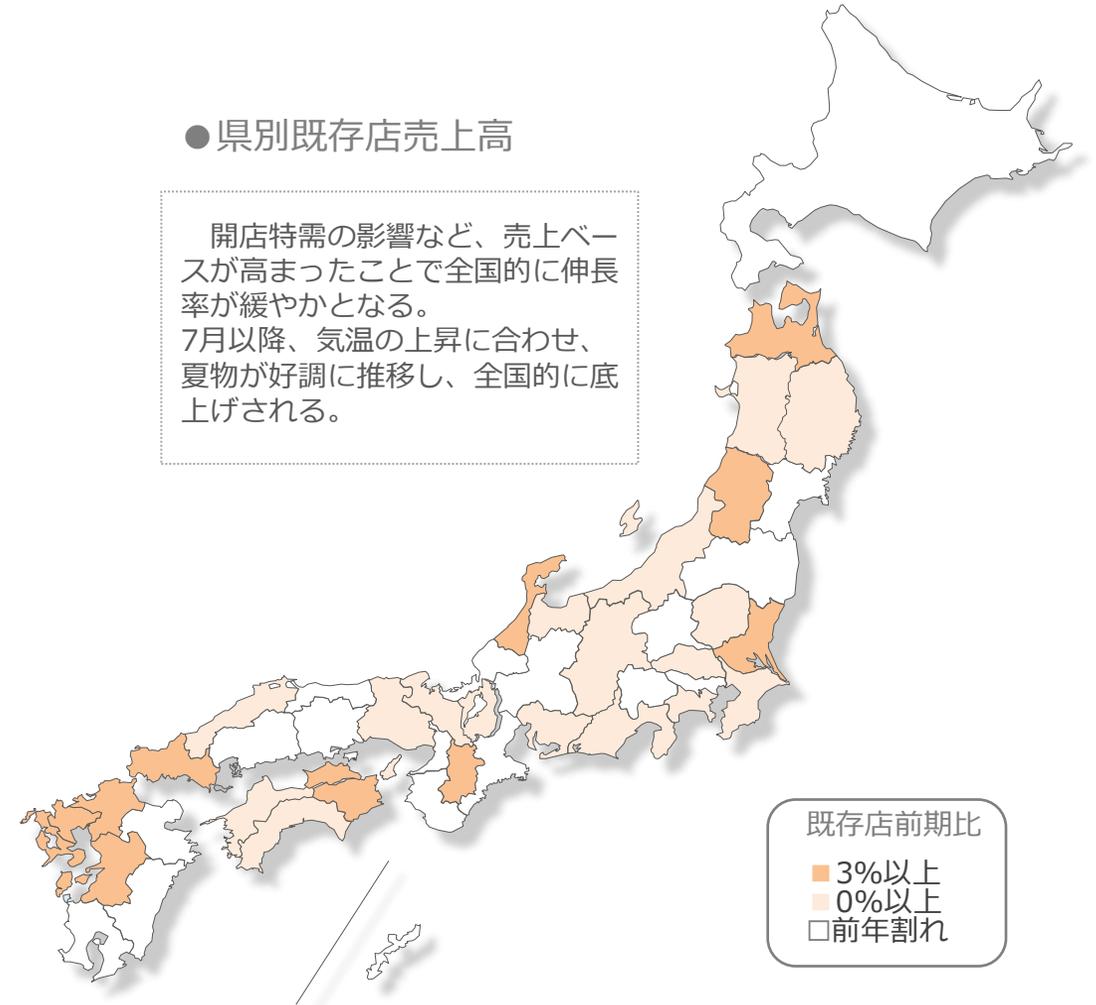
●チェーン全店売上高 864億 98百万円

	チェーン全店	既存店
売上高	+5.6%	0.7%
客数	+1.3%	△3.3%
1日平均客数	—	※168人 (△4人)
客単価	2,939円 (+4.2%)	2,934円 (+4.1%)
点単価	1,162円 (+65円)	1,153円 (+64円)
買上点数	2.5点 (△0.1点)	2.5点 (△0.1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

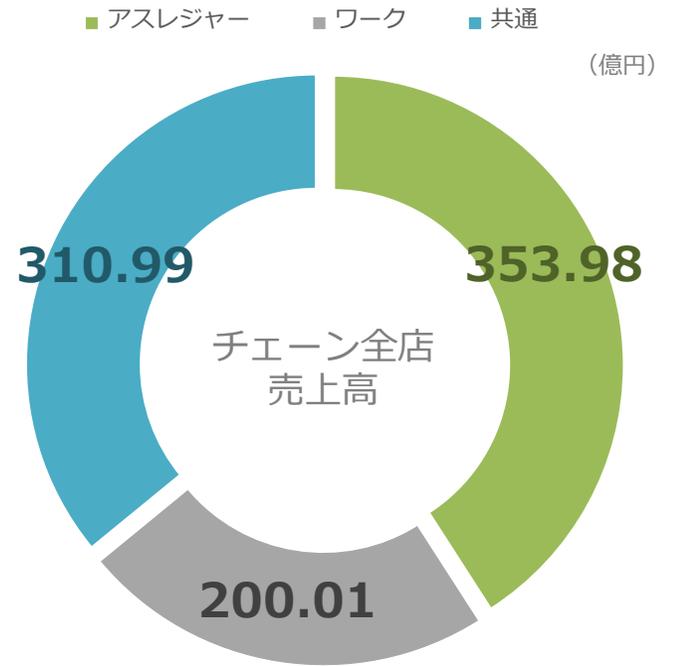
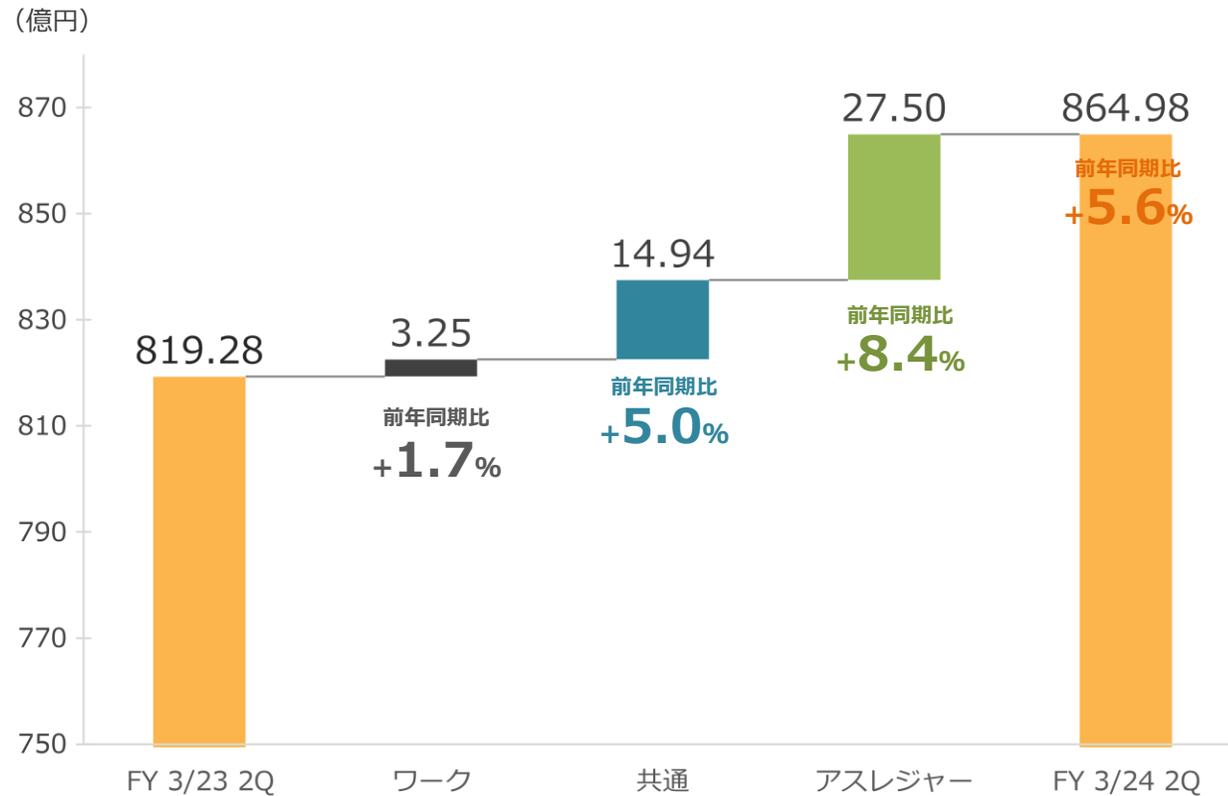
開店特需の影響など、売上ベースが高まったことで全国的に伸長率が緩やかとなる。
 7月以降、気温の上昇に合わせ、夏物が好調に推移し、全国的に底上げされる。



●すべての商材で堅調な推移、中でもアスレジャー向けが成長を牽引

●FY 3/2024 2Qチェーン全店売上増減要因

●FY 3/2024 2Q 商材別売上高



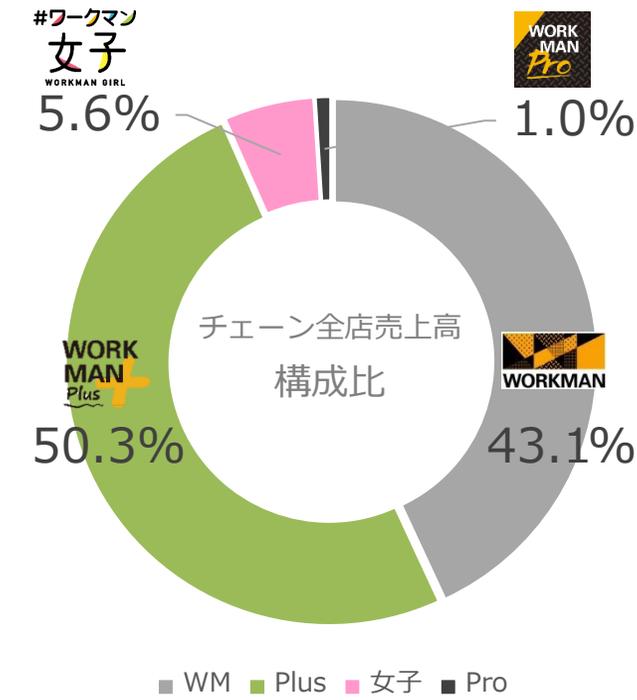
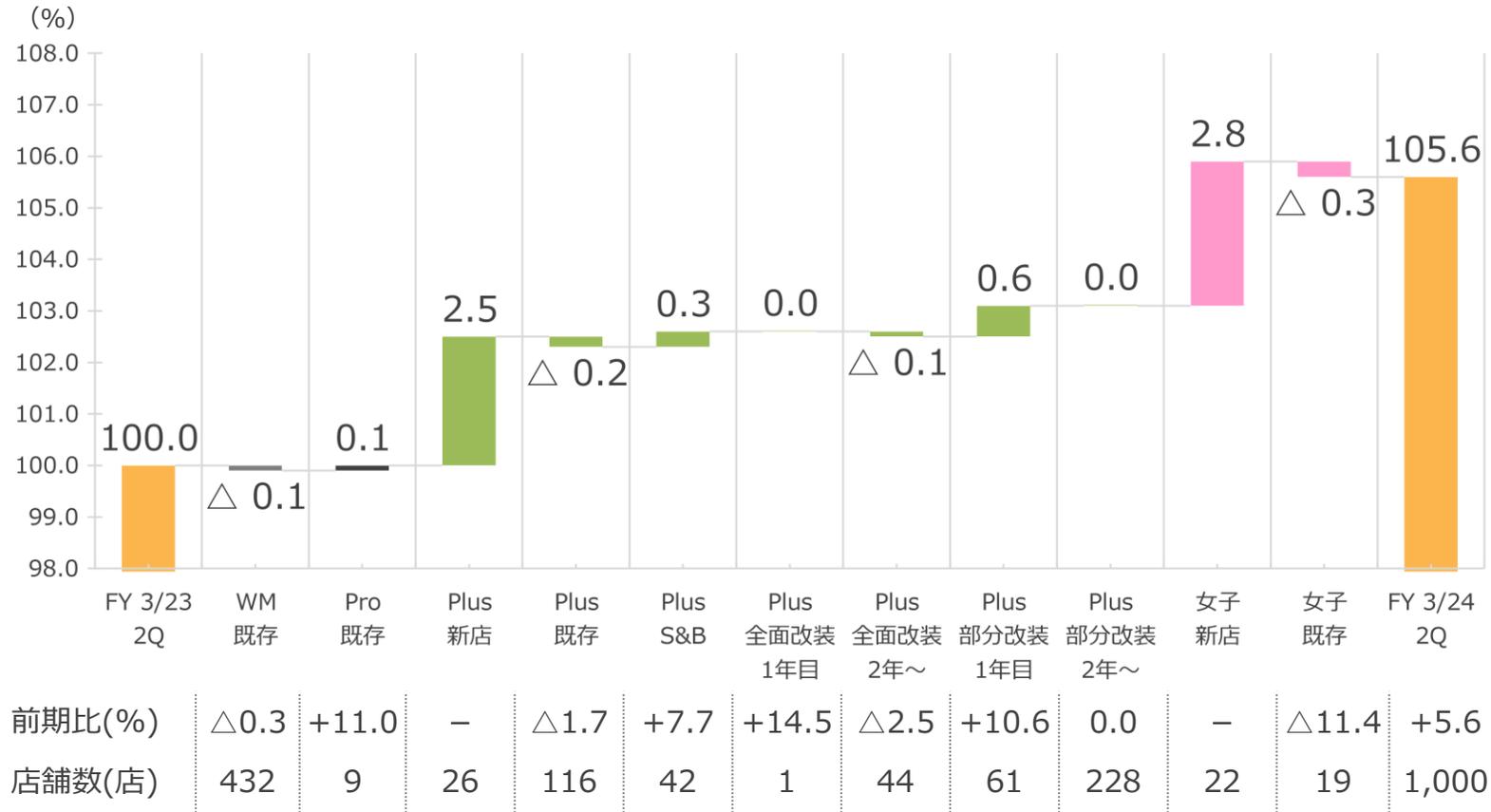
※商材別の売上高で算出しており、顧客単位の売上高ではございません。

- ワーク…作業服・手袋・工具・安全靴など
- アスレジャー向け…FieldCore・Find-Out・AEGISブランド
- 共通…上記以外の商材が対象（靴下やTシャツなど）

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)

新店は好調な売上を維持。S & Bおよび改装を行っていない既存店は伸び悩む。



※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 Colors 1店舗はワークマン女子既存に含めております。

● チェーン全店商品別売上高

(単位：百万円)

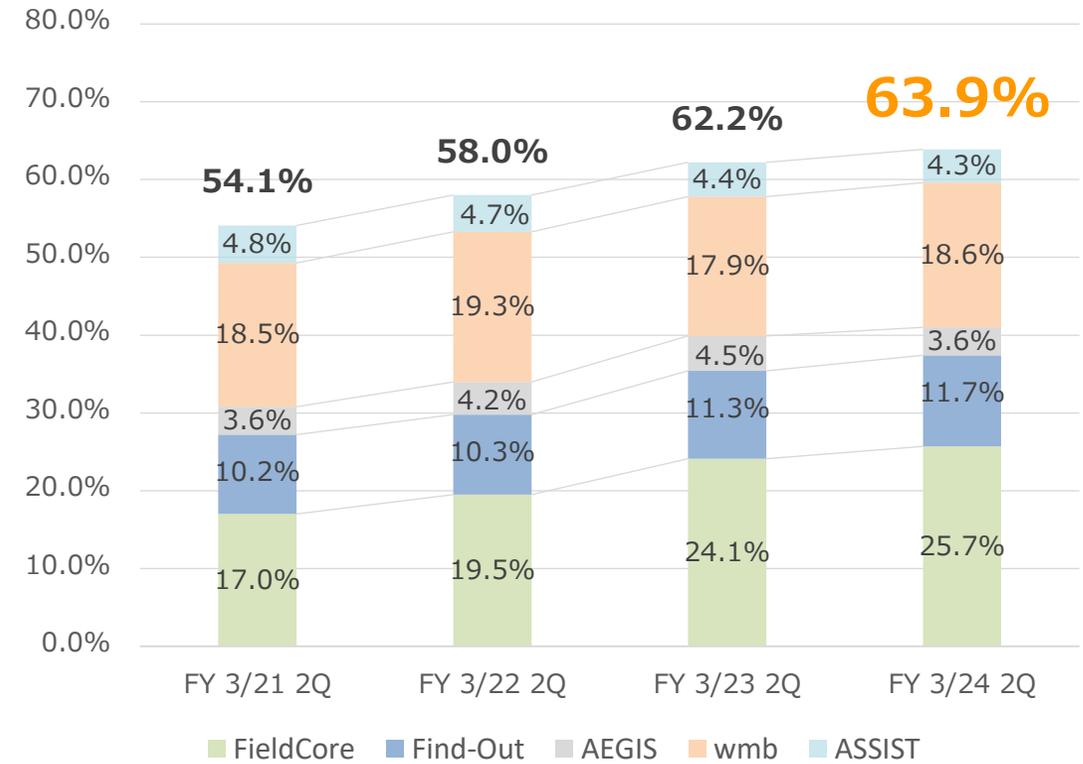
カテゴリー	FY 3/2023 2Q		FY 3/2024 2Q		要 因 YoY(%)
	売上高	YoY(%)	売上高	YoY(%)	
インナー・ソックス 肌着・靴下・帽子・タオル等	7,821	+15.2	8,706	+11.3	<ul style="list-style-type: none"> ・サマーショートソックス (+17.2%) ・レギンス (+10.2%) ・サマー女性服飾小物 (+648.3%)
カジュアル・スポーツウエア スポーツウエア・ポロシャツ等	12,607	+13.7	12,981	+3.0	<ul style="list-style-type: none"> ・半袖Tシャツ (+7.2%) ・半袖ポロシャツ (△12.2%) ・ゴルフウエア (+536.2%)
ワーク・アウトドアウエア 作業服・アウトドアウエア等	24,513	+6.6	26,030	+6.2	<ul style="list-style-type: none"> ・ファン付きウエア (+24.8%) ・サマーラックス (+32.4%) ・ウォームパンツ (△32.1%)
レディース・ユニフォーム 女性衣料・白衣・オフィス等	5,282	+38.2	6,119	+15.8	<ul style="list-style-type: none"> ・レディースパンツ (+20.1%) ・サマー女性トップス (+26.4%) ・サマー女性ワンピース (+24.5%)
フットギア 安全靴・足袋・長靴・厨房靴等	12,539	+9.1	13,651	+8.9	<ul style="list-style-type: none"> ・アスレシューズ (+14.3%) ・アウトドアシューズ (+43.6%) ・セーフティシューズ (+3.4%)
作業用品・レインウエア 軍手・保護具・レインスーツ等	19,122	+9.2	18,874	△1.3	<ul style="list-style-type: none"> ・ゴム背抜き手袋 (+6.6%) ・アウトドアグッズ等 (△14.4%) ・ウィンドブレーカー (△11.9%)
そ の 他	42	△11.2	135	+221.5	-
合 計	81,928	+11.1	86,498	+5.6	

● P B 商品売上高 551億76百万円 (YoY +8.3%)

●ブランド別販売実績

(単位: 百万円)	アイテム数 (YoY)	販売金額 (YoY %)
 ワーク&アウトドア	763 (+154)	22,207 (+12.6)
 ワーク&スポーツ	308 (+9)	10,102 (+9.1)
 高機能レインウェア	53 (△25)	3,087 (△15.9)
 ワーク&カジュアル	545 (+135)	16,067 (+9.5)
ASSIST ワーク	106 (△4)	3,711 (+2.2)
PB合計	1,775 (+269)	55,176 (+8.3)

●PB比率の推移 (チェーン全店売上比)

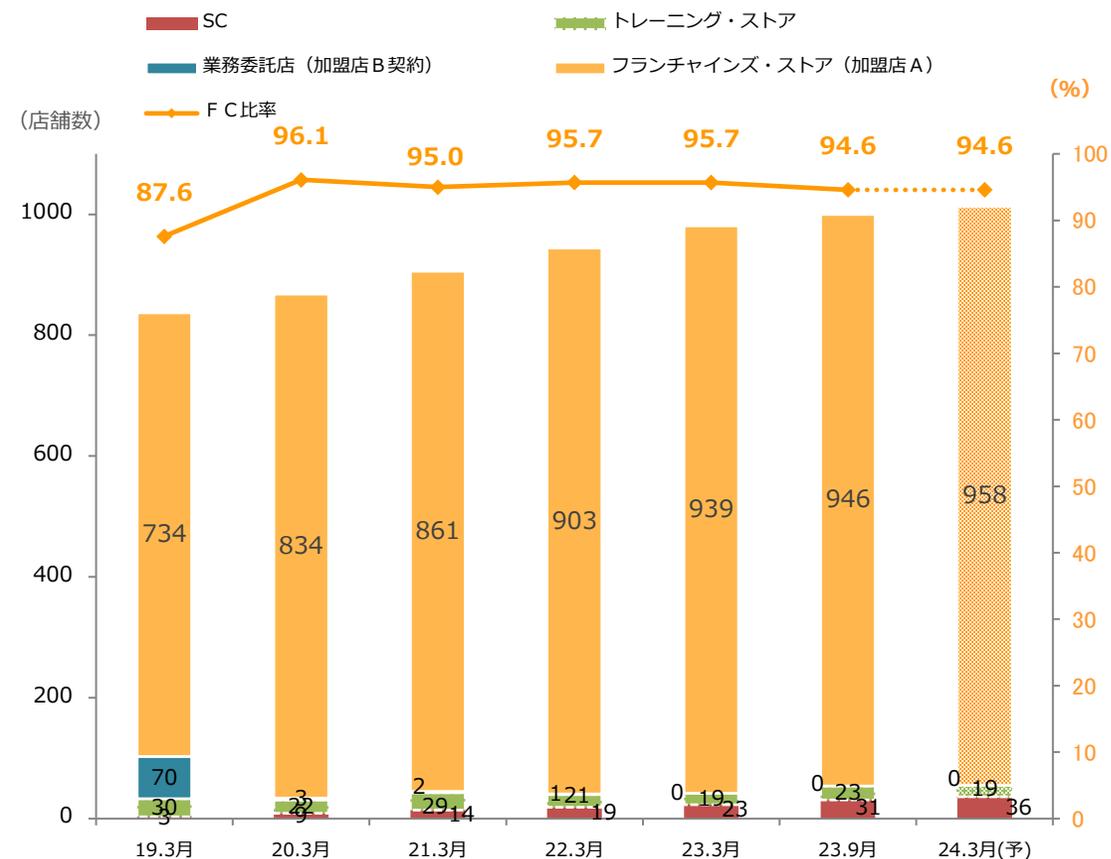


● フランチャイズ比率 94.6% (前期末比 △1.1ポイント)

● FY 3/2024 2Q 運営形態の推移

形態	前期末	増加	減少	2023年 9月末
フランチャイズ ・ストア	939	25	18	946
業務委託店	—	—	—	—
トレーニング ・ストア	19	19	15	23
SC店舗	23	8	—	31
合計	981	52	33	1,000

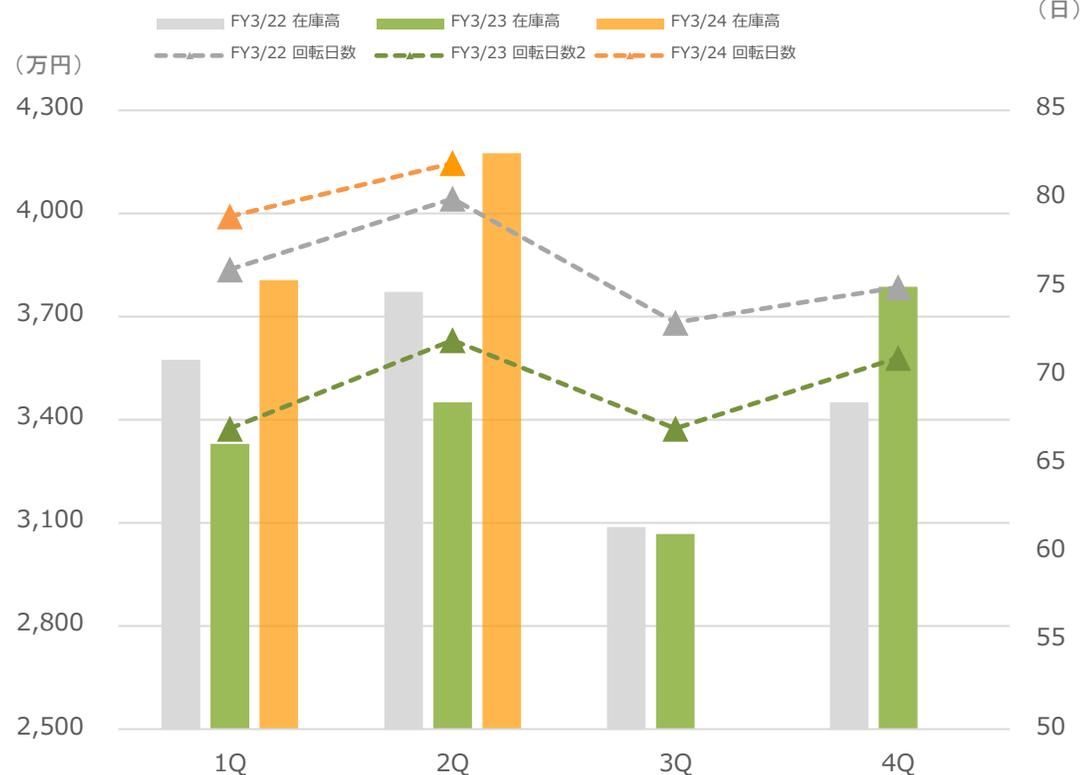
● 運営形態別店舗数の推移



● 残暑の影響で夏物は順調に消化する一方、通年及び秋冬物が増加

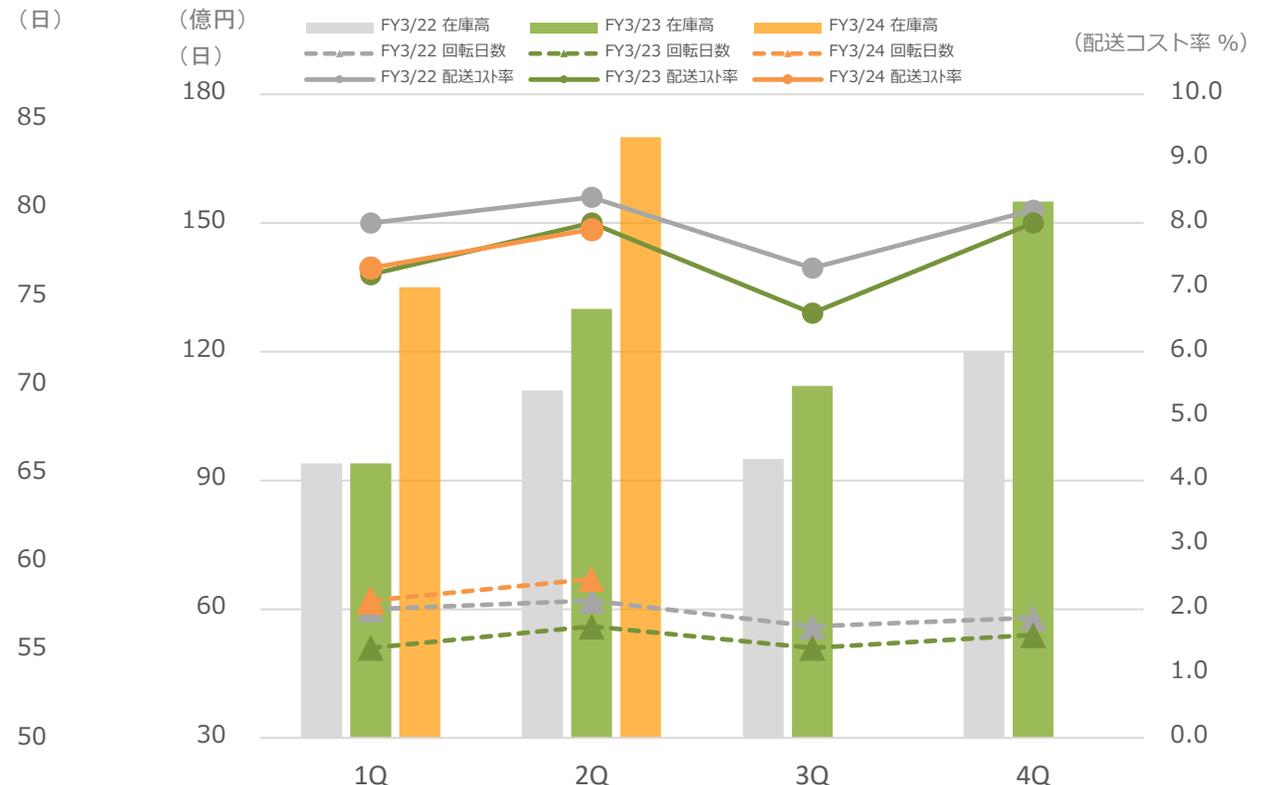
● 1店舗当り売価在庫

- ・ 残暑が長引いたことで夏物キャリアは前年より縮小した一方で、通年商品と秋冬商品の動きが鈍く大幅に増加
- ・ 供給網の混乱が収まり、秋冬商品の納期が早まったことも要因



● DC在庫・配送コスト率

- ・ シーズン商品は微増で推移、通年商品が大幅に増加
- ・ 一部商品の滞留化も増加要因、値引き処分や生産調整で適正化を図る
- ・ 期末在庫が増加したものの、配送コスト率は概ね計画通りに推移



- 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
- プロの売場や品揃えを見直し強靱化を図る

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

●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。

● Workman Colorsの展開で客層拡大を図る

- #ワークマン女子イグジットメルサ銀座店を改装し、Workman Colorsとしてリニューアルオープン



販売状況

- ・男性客や若年層が増加、インバウンドの回復も相まって多様性が高まった
- ・衣料品の販売構成が高まった一方でシューズが低下
また、QR製品も好調に推移し追加生産を実施
⇒ **ファッション需要の増加**
- ・オープン月度は売上予算を達成し好調なスタート

今後の課題

- ・売場や品揃えで機能性とデザイン性を融合したスタイル提案の強化で、ファッション需要の取り込みを図る
- ・一等地への店舗展開と収益性の確保
- ・免税対応
- ・ **銀座店の販売動向を確認し、次の展開を検討**

● 価格訴求のほか、ワーク需要を深掘りし安定した顧客基盤を構築

● プレミアムラインの展開



「高機能×低価格」の哲学はそのままに、当社の中では高価格帯になるが、今まで以上に機能的かつ体験的バリューを提供する製品



- ・「さらに良い物が欲しい」というプロユーザーのリクエストに応え、ワンランク上の機能性とデザイン性を備えた「**PROCORE® Premium**」を展開
- ・こだわりと技術を集約しウエアやシューズ、ツールケースなど幅広い商品群で開発

● 仕事応援価格

3P 399円	4P 399円	3P 980円	98円	580円	1,500円	1,900円	980円	2,500円	2,900円
仕事応援価格 自信 品質									
299円	378円	99円	10P 980円	99円	10P 980円	99円	10P 980円	99円	10P 980円
3P 750円	278円	399円	399円	399円	1,900円	上下 1,900円	上下 4,900円	上下 4,900円	上下 4,900円

- ・シーズン商品を除く、プロ向け販売上位アイテムは、価格を据え置く
- ・陳列定数の見直しなど、売場と販促を連動させアピール

競争優位性を高め、
プロ職人の再獲得と囲い込みを図る

● コア商品の開発やトレンド対応で客層拡大を推進

● 女性用インナーウェア

【高機能肌着第1弾】 ファンケル社コラボ

美容保湿成分“セラミドヴェール”を高配合した素材を使用



- 市場規模が大きく安定した需要が見込まれる肌着市場に本格参入
- 競合が多い市場であるため「高機能×低価格」で差別化
- 素材メーカーとのコラボで機能性の追求

● QR（短納期）生産の取り組み



課題

閑散期生産による低価格が強みになる一方で、季節商品の在庫リスクやトレンドへの対応が課題

「売場に彩りと変化を」

- 約4週間の短納期でトレンドを反映し一般需要に対応
- 端境期商戦にも対応できる柔軟なサプライチェーンの構築

●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

●2Q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
2Q決済レート **131.57**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
原材料価格はピークアウトしたが
依然として高い水準

リスクは限定的
海外人件費は上昇しており、生産国の見直し等で製造原価の改善を図る

輸送費の
高騰

引き続き改善
仕入原価に占める輸送コスト比率
3.4% (YoY Δ 1.4pt)

海上運賃は下落傾向
・海上運賃単価は下落、一部円安の影響を受ける
・国内物流費は高騰傾向

●プロの強靱化で安定成長を図る

●プロ売場の見直し

(主な取り組み)

1. プロ売場（工具・手袋等）の標準化

本部が推奨する基本棚割商品の導入を促し、売場および品揃えの標準化を図る。

2. SV業績評価の見直し

業績評価にプロ商材棚割導入率を新たに加え、本部と加盟店の意識共有を図り、現場での遂行力を高める。

3. 「仕事応援価格」POP・チラシでアピール

価格据置で競合優位性が高い年間定番商品を売場やチラシで訴求し、顧客の囲い込みを図る。

●プロ商材の商品知識習得



Action

売場や品揃えの見直しを進めるとともに、販売する「人」の教育にも注力。

Action

2023年秋冬新製品発表会で作業グッズ売場を設営し、加盟者や社員に対して知識習得の機会を提供。

Target

当社の強みについて認識を擦り合わせ、ビジネスの根幹である作業関連での安定成長を目指す。

●通期業績予想の修正は無し、3Qの動向で判断する予定

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

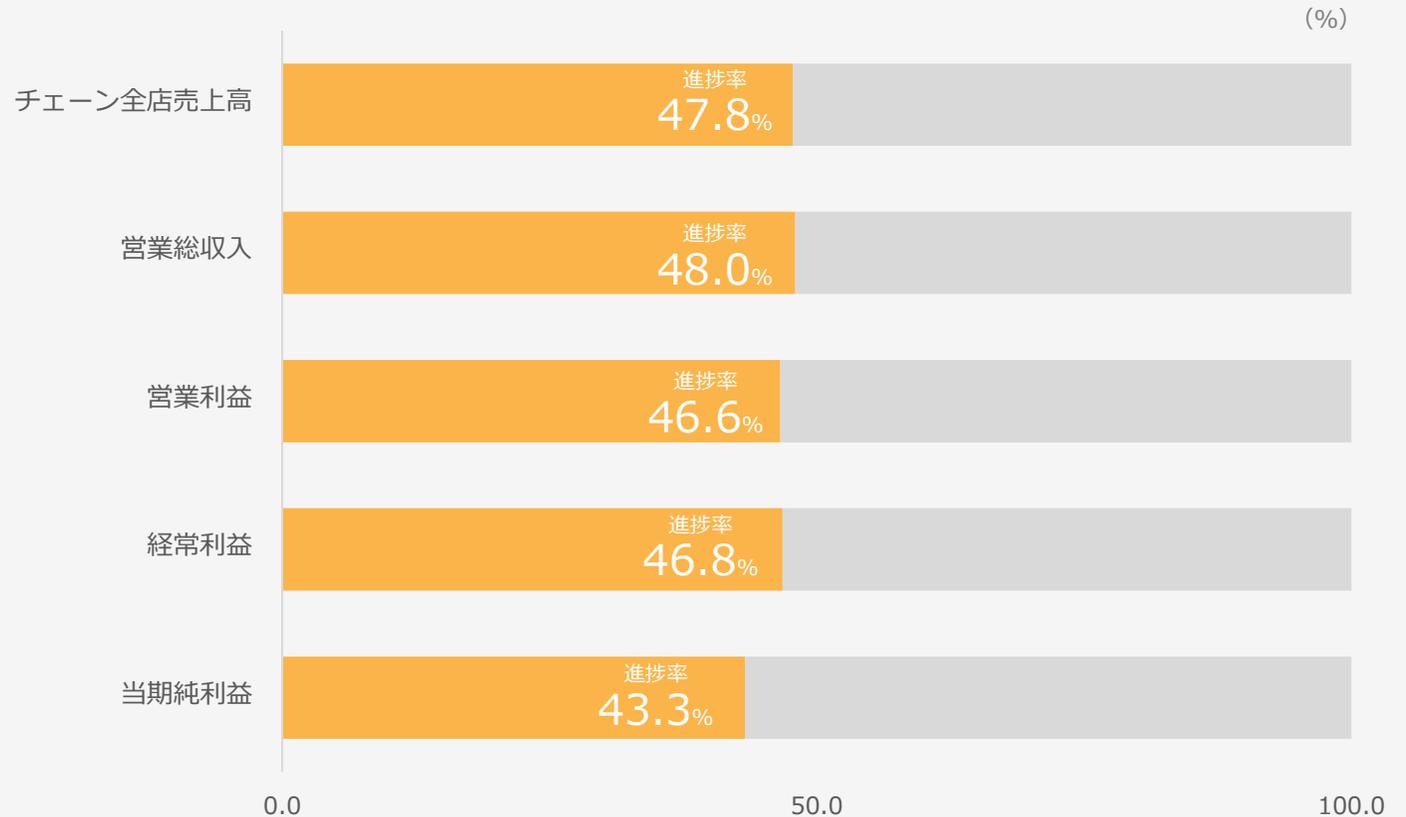
25,720百万円 前期比+6.7%

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/