



証券コード：7564

株式会社ワークマン

2024年3月期 第3四半期決算説明会資料

2024年2月5日

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

- 2024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 3/2023 3Q	FY 3/2024 3Q	YoY (%)
チェーン全店売上高	137,871	141,368	+2.5
直営店売上高	8,615	11,300	+31.2
加盟店売上高	129,255	130,067	+0.6
(既存店売上高)	—	—	△ 2.1
営業総収入	100,844	106,162	+5.3
売上原価	64,686	67,286	+4.0
営業総利益	36,157	38,876	+7.5
販管費	15,390	18,197	+18.2
営業利益	20,767	20,678	△ 0.4
経常利益	21,198	21,086	△ 0.5
四半期純利益	13,208	13,086	△ 0.9
EPS	161円85銭	160円35銭	

➤ 業績ハイライト

● チェーン全店売上高

- ・暖冬による防寒商品の伸び悩み
 - ・物価高に伴う生活防衛意識の高まり
 - ・アフターコロナによる消費行動の変化
- 上記3点により、計画比 約△45億円(△3.1pt)

(参考) EC販売比率 1.2% (YoY △0.2pt)

● 営業総収入

- ・直営店売上高 113億円 (YoY +31.2%)
- 期中平均店舗数+14店舗 (うち、売上が高いSC店が+9店舗)

● 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および利益額が改善。

- ① 海外直接仕入高 137.1% (純仕入比率60.8% YoY +13.2pt)
- ② 平均決済レート 133.78円 (前3Q 125.94円 +7.84円)
- ③ 海外仕入に係る利益 53億49百万円 (YoY +52.7%)

- ・マークダウンの増加に伴い、自営店荒利益率が悪化 △0.6pt

● 営業総利益（主な増加要因）

- ・加盟店からの収入 + 4億 29百万円
- ・自営店荒利益 + 8億 31百万円
- ・海外仕入に係る利益 +18億 44百万円
- ・その他仕入割戻し等 △ 3億 85百万円

販売費及び一般管理費（累計期間）



(単位：百万円)	FY 3/2023 3Q	売上比 (%)	FY 3/2024 3Q	売上比 (%)	増減	YoY (%)
チェーン全店売上高	137,871	—	141,368	—	—	+2.5
人件費	2,782	2.0	2,995	2.1	+212	+7.6
販売費	866	0.6	1,112	0.8	+246	+28.4
旅費交通費	232	0.2	322	0.2	+90	+38.9
運賃	1,040	0.8	1,486	1.1	+446	+43.0
地代家賃	4,466	3.2	4,946	3.5	+479	+10.7
消耗品費	508	0.4	571	0.4	+63	+12.5
業務委託料	2,141	1.6	2,845	2.0	+704	+32.9
減価償却費	1,676	1.2	2,013	1.4	+336	+20.0
その他	1,675	1.2	1,903	1.4	+227	+13.6
合計	15,390	11.2	18,197	12.9	+2,807	+18.2

※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+9名
- **販売費**
 - ・ 加盟店向け商品展示会の再開 +58百万円
 - ・ 販促チラシ：SC +67百万円、レギュラー +40百万円
- **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 +3億94百万円
- **地代家賃**
 - ・ 期中平均店舗数 37店舗増加 +1億97百万円
 - ・ 神戸流通センター借り増し +2億52百万円
- **業務委託料**
 - ・ SC期中平均店舗数の増加による運営費 +1億99百万円
 - ・ 流通センター運営費 +64百万円
 - ・ 国内仕入の減少に伴うリベートの減額 +3億8百万円
- **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 3Q	FY 3/2023 期末	FY 3/2024 3Q	増減
流動資産	97,867	101,390	108,144	+6,753
現金及び預金	70,126	62,640	72,582	+9,942
加盟店貸勘定	9,450	13,459	12,156	△1,302
商品	14,365	21,911	19,248	△2,662
その他	3,924	3,379	4,157	+777
固定資産	33,125	34,355	35,856	+1,500
有形固定資産	26,102	27,149	28,344	+1,195
無形固定資産	795	884	819	△64
投資その他の資産	6,227	6,322	6,692	+369
資産合計	130,992	135,746	144,001	+8,254
流動負債	16,865	17,172	18,531	+1,359
固定負債	3,662	4,337	4,577	+240
負債合計	20,527	21,510	23,109	+1,599
純資産合計	110,464	114,236	120,891	+6,655
負債純資産合計	130,992	135,746	144,001	+8,254

➤ 増減要因

● 現金及び預金

- ・フリーキャッシュフロー +105億91百万円
- ・配当金の支払額 △55億48百万円
- ・満期日が3ヶ月を超える定期預金 +50億円

● 加盟店貸勘定

- ・防寒商品の消化が進まず、店頭在庫が前年同期に対して大幅に増加 +27億5百万円

● 商品（増減要因）

防寒商品の苦戦に加え、仕入価格高騰の影響で海外直接仕入れ比率が高まり、DCの保管在庫量が増加

	前期末比	前年同期比
・直営、SC店	+2億71百万円	+5億 5百万円
・流通センター	△4億93百万円	+38億18百万円
・未着品	△24億30百万円	+5億64百万円





● 有形固定資産

- ・新規出店27店舗、S&B 11店舗、合計38店舗を開店（うち自社物件 25店舗）
- ・Plus改装 58店舗・Pro改装 7店舗・Colors改装 1店舗

- 2024年3月期 第3四半期決算の概要

● 集客力が高い都市型SCや郊外オープンモールへの出店を加速

2023年12月末 **1,006**店舗 (前期末比+25店舗)

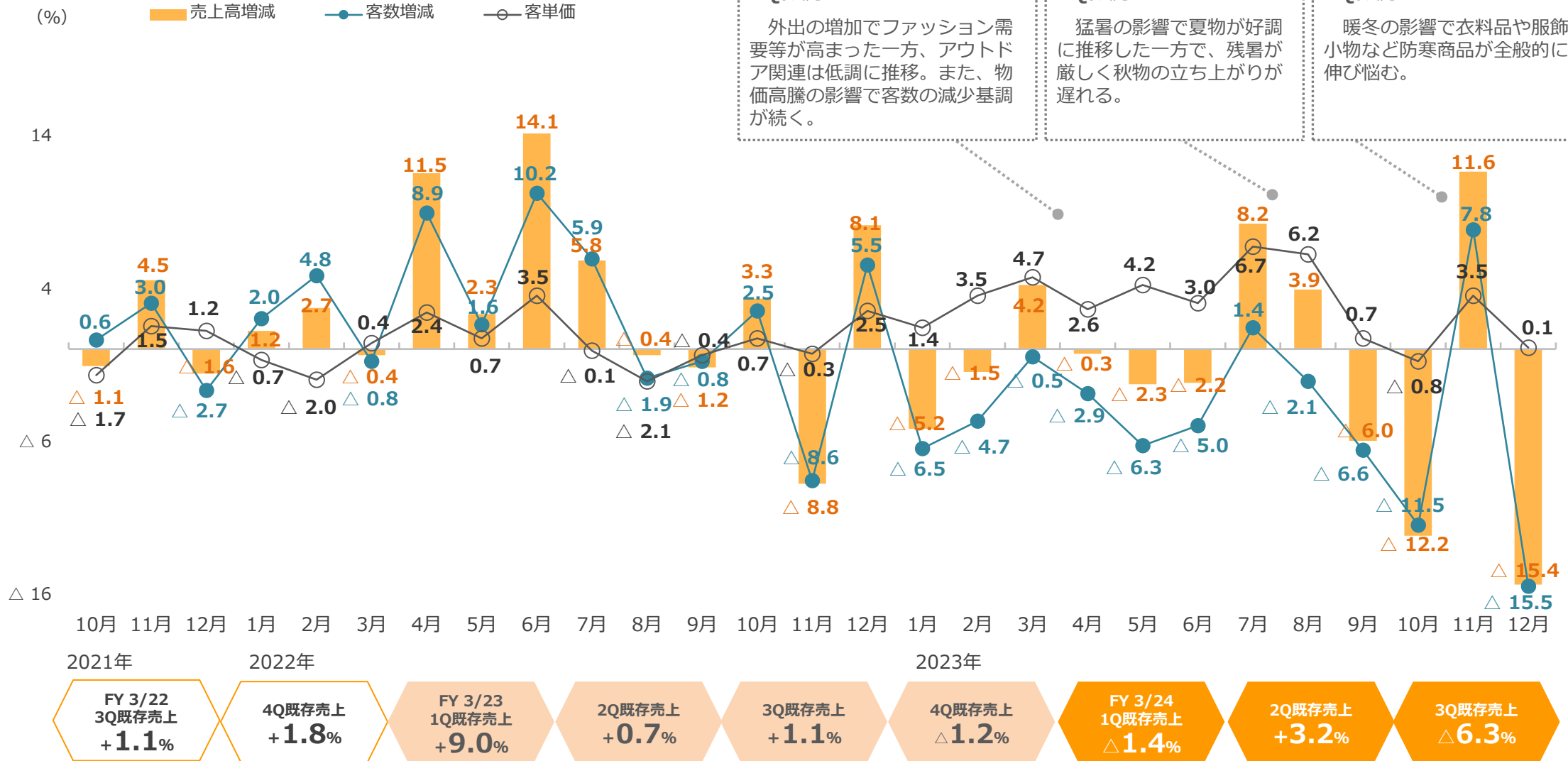
(単位：店数)	前期末 店舗数	新規出店			S&B※2	改装転換※2			増減除外 ※3	閉店	23.12末 店舗数
		ロード サイド	SC※2			全面 改装	部分 改装				
	479	-	-	-	(△11)	(△65)	-	(△65)	(+4)	△2	405
	473	9	9	-	11	58	-	58	△4	-	547
	26	18	8	10	-	1	1	-	△1	-	44
	3	-	-	-	-	7	-	7	-	-	10
合計※1	981	27	17	10	11	66	1	65	-	△2	1,006

※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



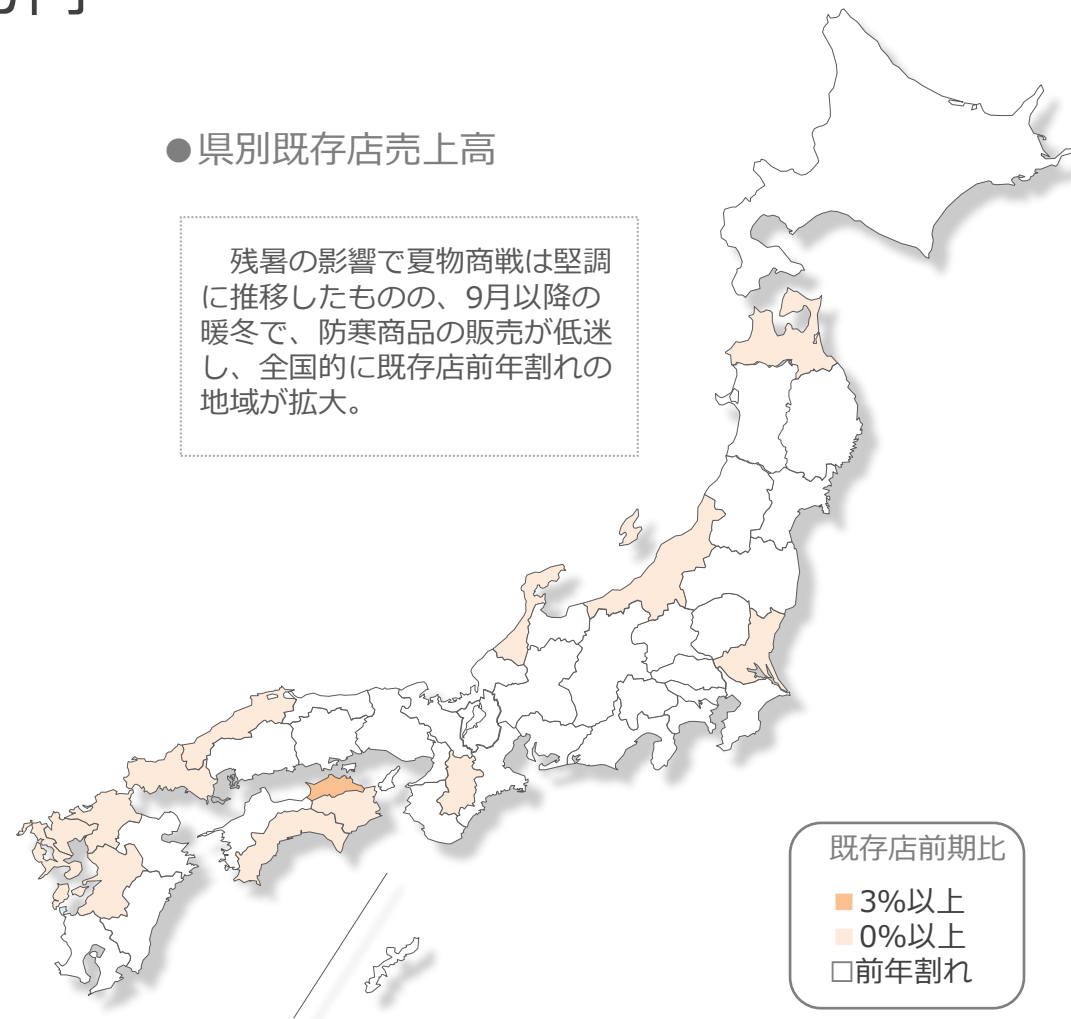
●チェーン全店売上高 1,413億 68百万円

	チェーン全店	既存店
売上高	+2.5%	△2.1%
客数	△0.3%	△4.7%
1日平均客数	—	※175人 (△7人)
客単価	3,031円 (+2.8%)	3,023円 (+2.7%)
点単価	1,210円 (+49円)	1,199円 (+50円)
買上点数	2.5点 (±0.0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。

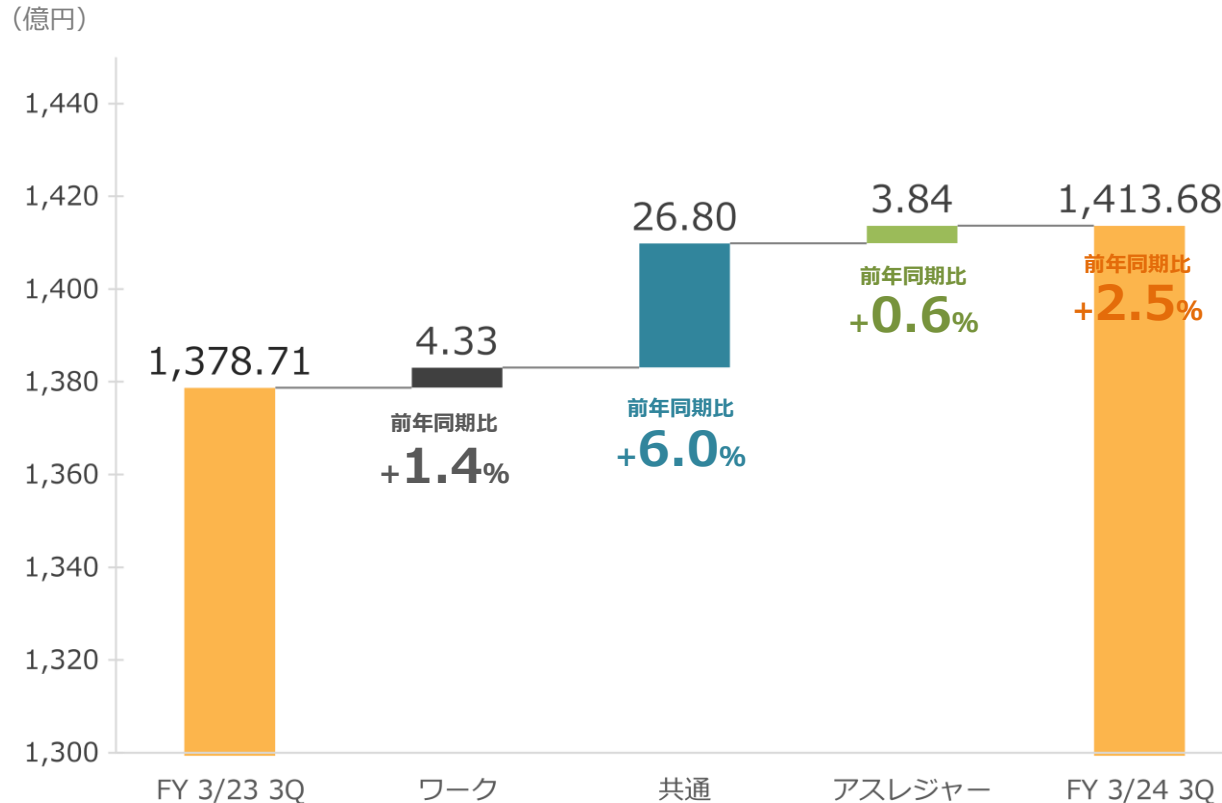
●県別既存店売上高

残暑の影響で夏物商戦は堅調に推移したものの、9月以降の暖冬で、防寒商品の販売が低迷し、全国的に既存店前年割れの地域が拡大。



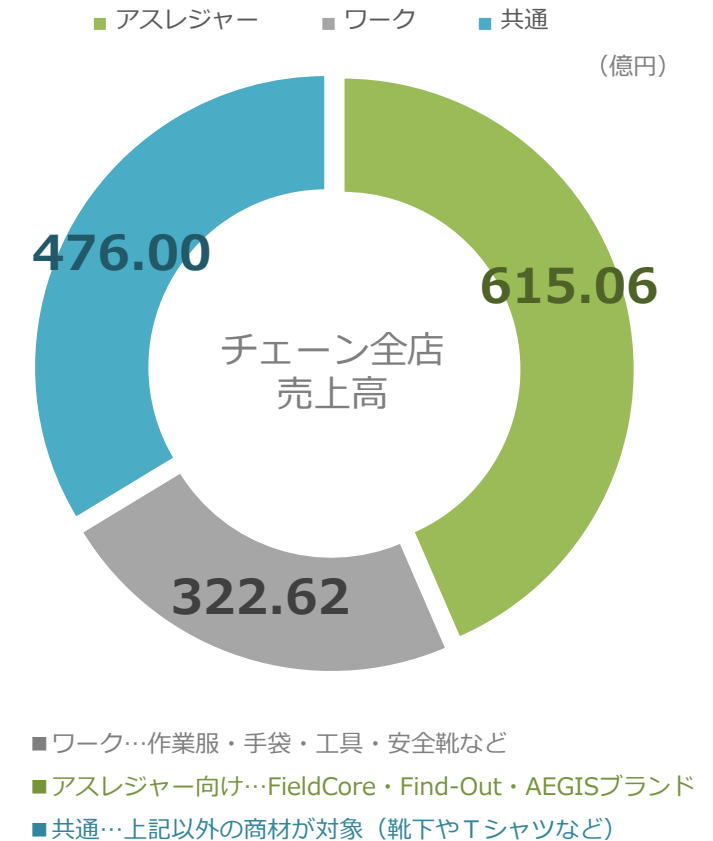
● 暖冬によりアスレジャー向け防寒商品が伸び悩む一方、プロ向けは堅調

● FY 3/2024 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、顧客単位の売上高ではございません。

● FY 3/2024 3Q 商材別売上高

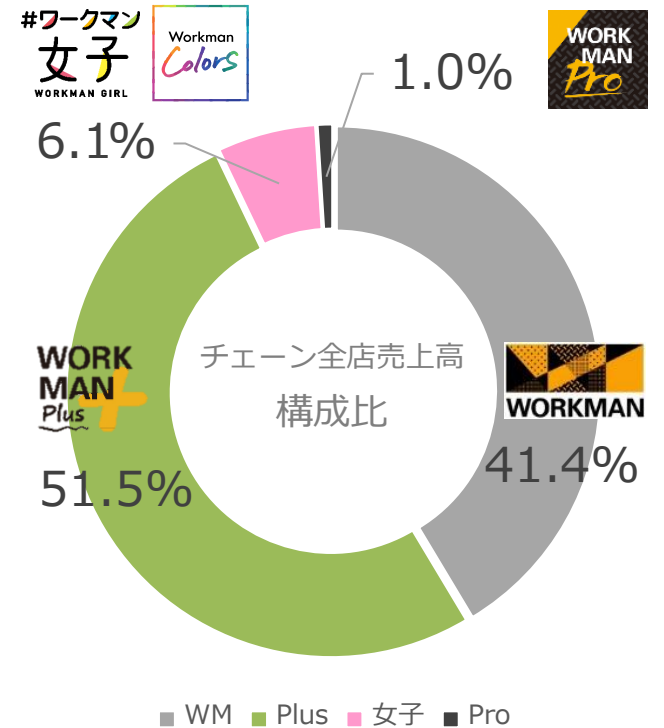
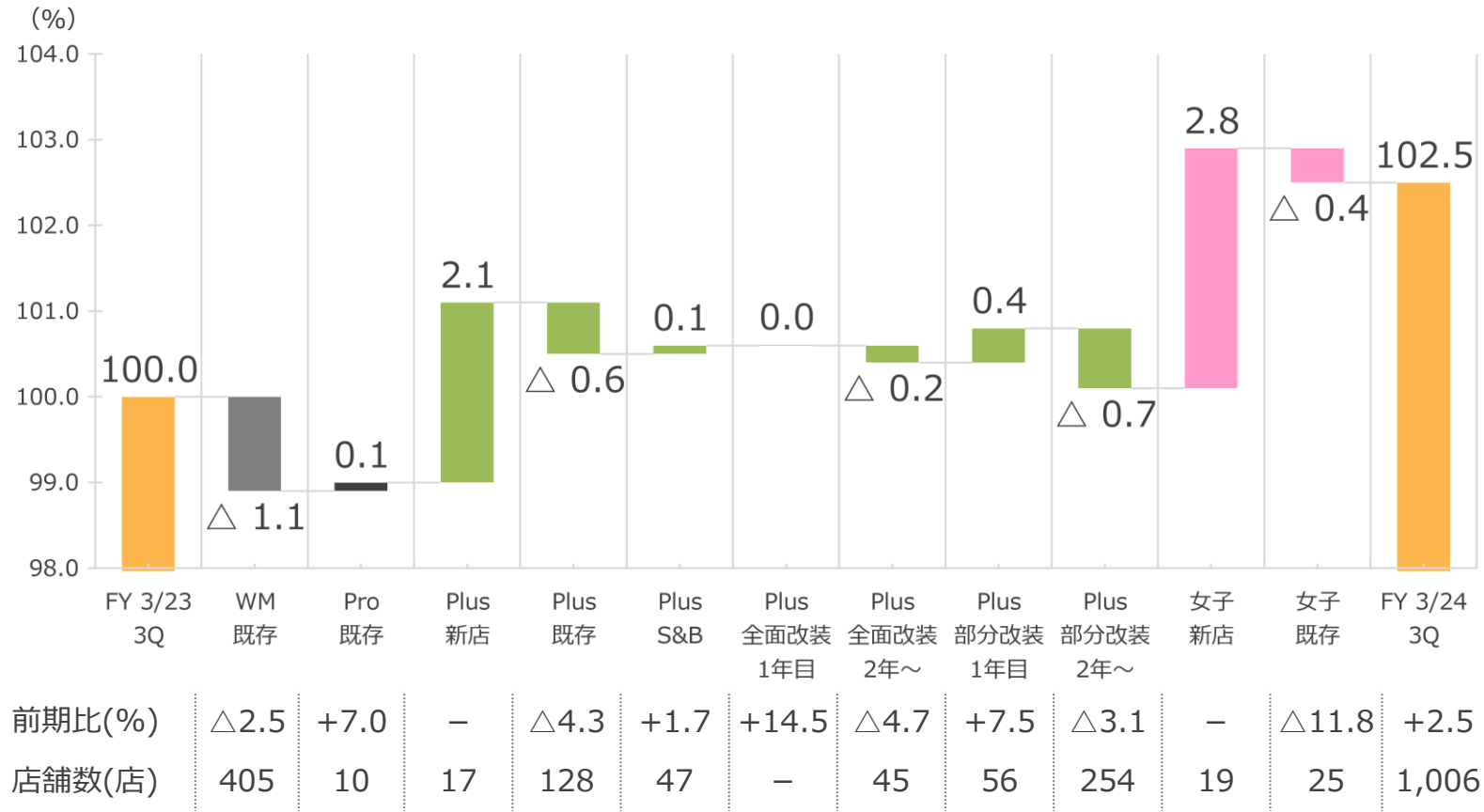


業態別売上状況



● 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。改装等を実施していない既存店が伸び悩む。



※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。

商品別売上高と要因



● 重防寒の構成が高いワーク・アウトドアウェアや作業用品・レインウェアが前年割れ

(単位：百万円)

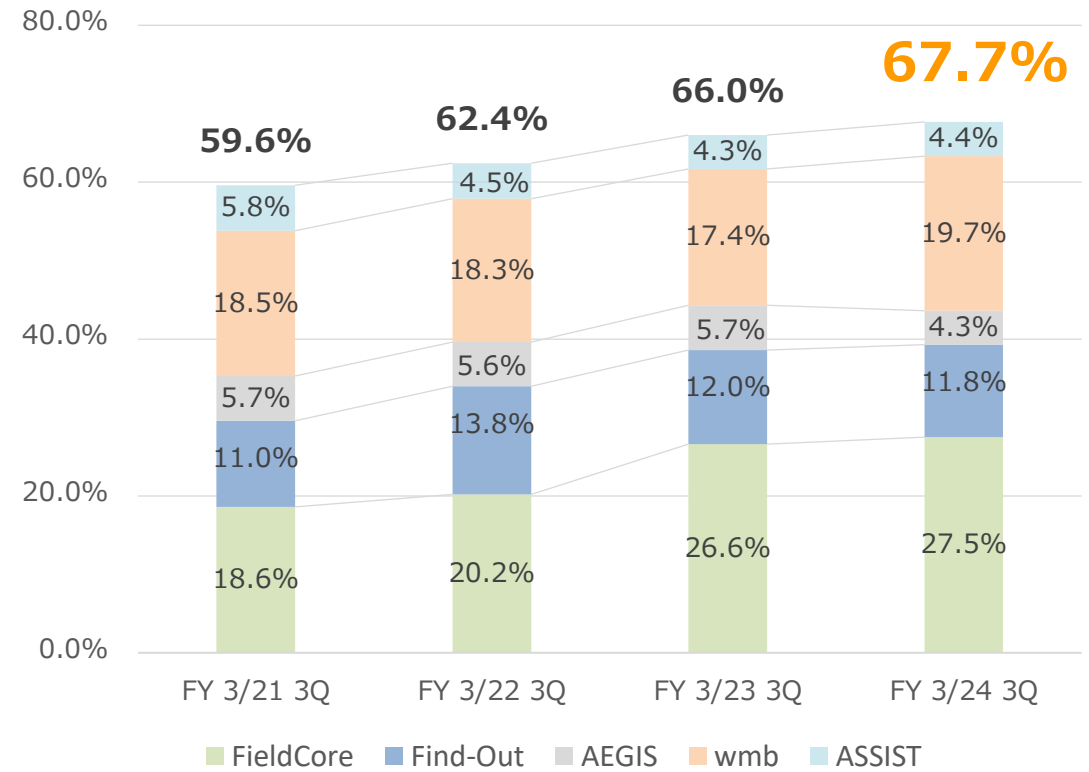
カテゴリー	FY 3/2023 3Q		FY 3/2024 3Q		要 因 YoY(%)
	売上高	YoY(%)	売上高	YoY(%)	
インナー・ソックス 肌着・靴下・帽子・タオル等	13,635	+15.0	14,810	+8.6	<ul style="list-style-type: none"> ・サマーショートソックス (+18.1%) ・サポーター (+41.3%) ・サマー女性服飾小物 (+656.5%)
カジュアル・スポーツウェア スポーツウェア・ポロシャツ等	20,630	+11.2	21,574	+4.6	<ul style="list-style-type: none"> ・半袖Tシャツ (+8.0%) ・ゴルフウェア (+387.4%) ・防寒コンプレッションウェア (△30.7%)
ワーク・アウトドアウェア 作業服・アウトドアウェア等	42,051	+5.1	41,725	△0.8	<ul style="list-style-type: none"> ・ファン付きウェア (+24.8%) ・防寒アウター (△20.3%) ・ウォームパンツ (△17.5%)
レディース・ユニフォーム 女性衣料・白衣・オフィス等	8,860	+29.5	10,179	+14.9	<ul style="list-style-type: none"> ・年間レディースパンツ (+13.4%) ・サマー女性トップス (+26.2%) ・防寒レディースパンツ (+44.5%)
フットギア 安全靴・足袋・長靴・厨房靴等	21,136	+9.8	22,142	+4.8	<ul style="list-style-type: none"> ・アスレシューズ (+19.6%) ・アウトドアシューズ (+30.6%) ・防寒シューズ (△18.7%)
作業用品・レインウェア 軍手・保護具・レインスーツ等	31,495	+7.3	30,645	△2.7	<ul style="list-style-type: none"> ・レインウェア (△3.6%) ・ウィンドブレーカー (△13.4%) ・アウトドアグッズ等 (△17.8%)
そ の 他	60	△22.9	288	+373.6	-
合 計	137,871	+9.5	141,368	+2.5	

● P B 商品売上高 955億61百万円 (YoY +5.1%)

●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		896 (+178)	38,853 (+5.8)
ワーク&スポーツ		382 (+52)	16,674 (+0.8)
高機能レインウェア		78 (△17)	5,974 (△24.0)
ワーク&カジュアル		663 (+198)	27,870 (+16.4)
ワーク		127 (+2)	6,189 (+6.0)
PB合計		2,146 (+413)	95,561 (+5.1)

●PB比率の推移 (チェーン全店売上比)

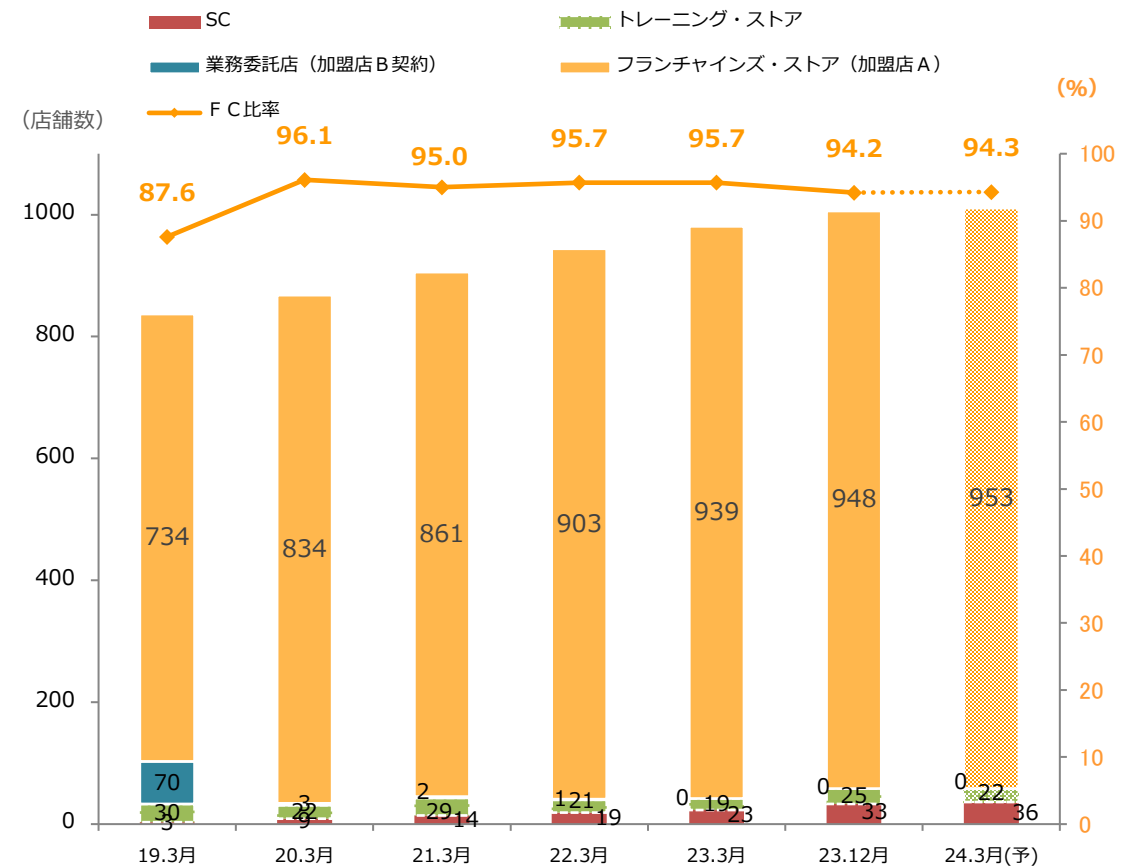


●フランチャイズ比率 94.2% (前期末比 △1.5ポイント)

●FY 3/2024 3Q 運営形態の推移

形態	前期末	増加	減少	2023年12月末
フランチャイズ・ストア	939	39	30	948
業務委託店	—	—	—	—
トレーニング・ストア	19	30	24	25
SC店舗	23	10	—	33
合計	981	79	54	1,006

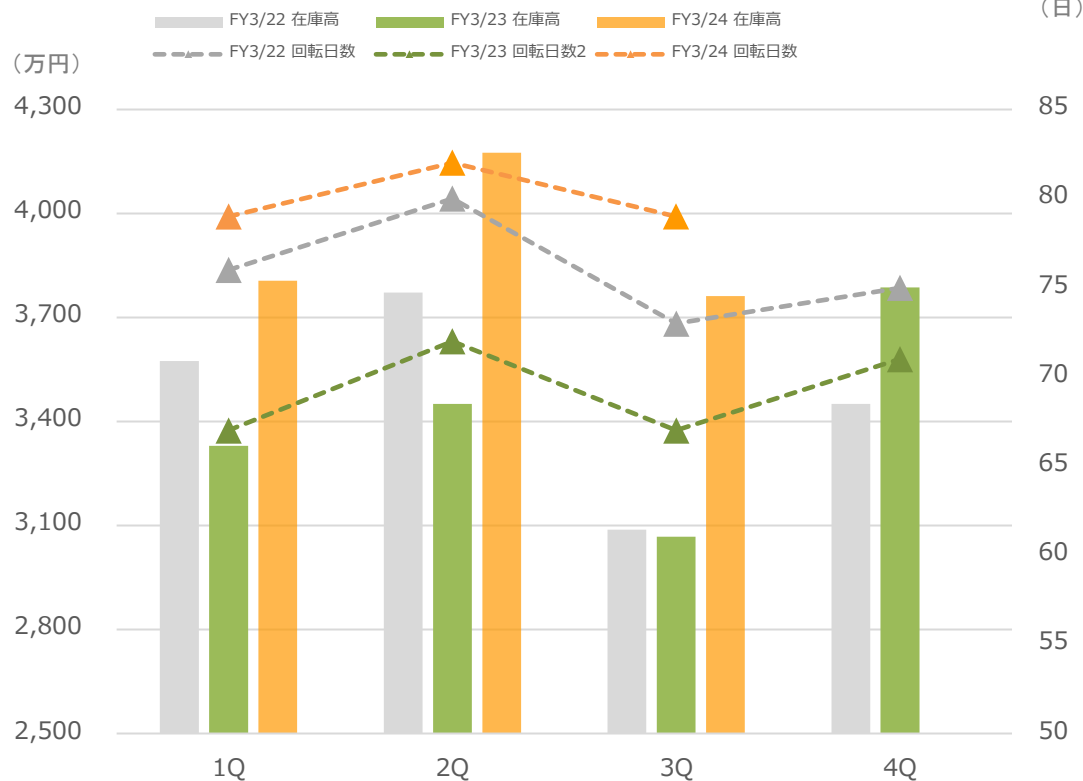
●運営形態別店舗数の推移



● 暖冬の影響で防寒商品在庫が大幅に増加

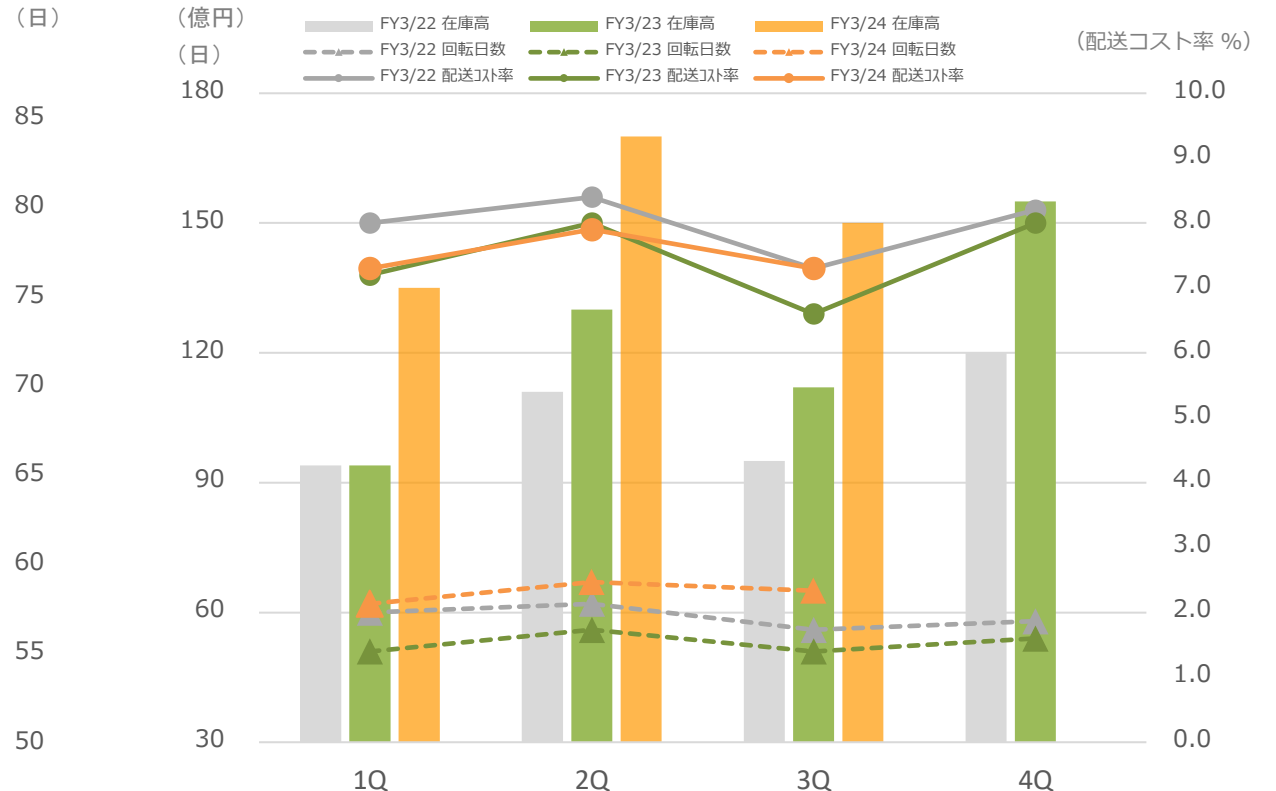
● 1店舗当り売価在庫

- ・ 防寒在庫はキャリーして来期も継続販売
- ・ 来期継続しない防寒商品はマークダウンを実施
⇒マークダウン比率は前年並みに留める方針



● DC在庫・配送コスト率

- ・ 防寒商品が増加要因、来期以降の生産調整で適正化を図る
- ・ 神戸流通センターの拡張や在庫増加に伴い、配送コスト率が悪化



- 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

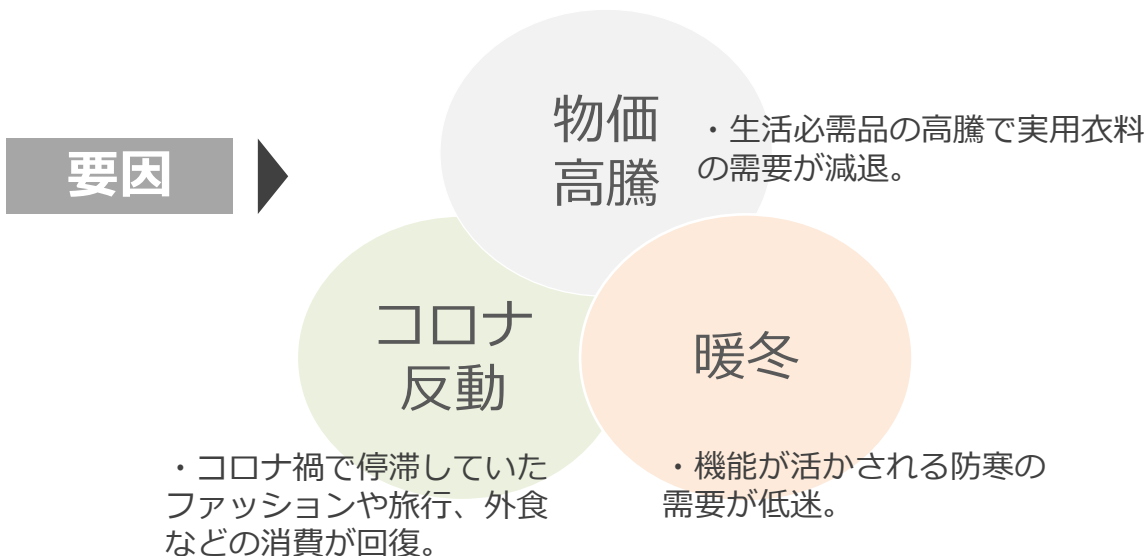
- 「WORKMAN Colors」新たなブランディング
リアル店舗でのお買い物の楽しさを提供
- プロの売場や品揃えを見直し強靱化を図る

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

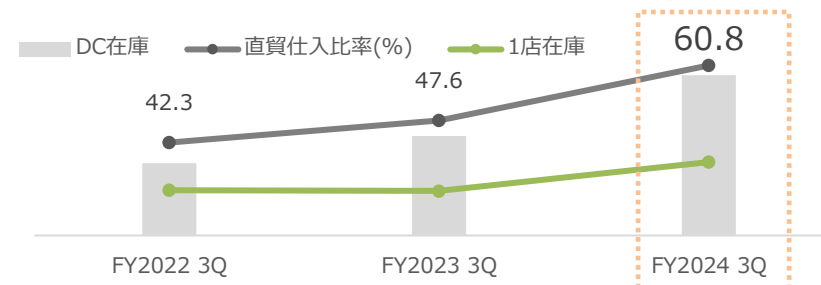
● 外部環境の変化と内部要因が絡み合い厳しい状況で推移

● 外部環境の変化



● 内部要因

- ①商品供給体制・物流キャパ
 - ・閑散期生産のためオーダーが早く、足元の気候対応が困難
 - ・直買仕入比率や売上の上昇、アイテムの増加でDCの保管場所が不足し、店舗への一括納品比率が上昇
- ②店舗運営
 - ①および左記の外部環境の影響もあり、一部店舗で運営に支障を来すレベルで店頭在庫が増加。
 - ⇒店舗での体験価値が低下







課題

「商品の価値を売場で伝え、リピーター化を促進」

Point!

- ・機能性ウエアの需要は高いが、気候変化の影響を受けやすい ⇒ 商品構成や販売方法の確立が今後の課題
- ・在庫の適正化と鮮度管理の徹底および売場での演出を強化 ⇒ 店舗で商品の正しい価値を伝える
- ・お客様ニーズに合わせた改装やスクラップ&ビルドの推進 ⇒ お客様が求めるサービスを提供

● 一般向け店舗網の拡大と積極的なS&Bで利便性向上を図る

(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	-	-	-	(△16)	(△65)	-	(△65)	(+6)	△3	401	200
	473	11	11	-	16	58	-	58	△6	-	552	900
	26	22	9	13	-	1	1	-	△1	-	48	400
	3	-	-	-	-	7	-	7	-	-	10	未定
合計※1	981	33	20	13	16	66	1	65	-	△3	1,011	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

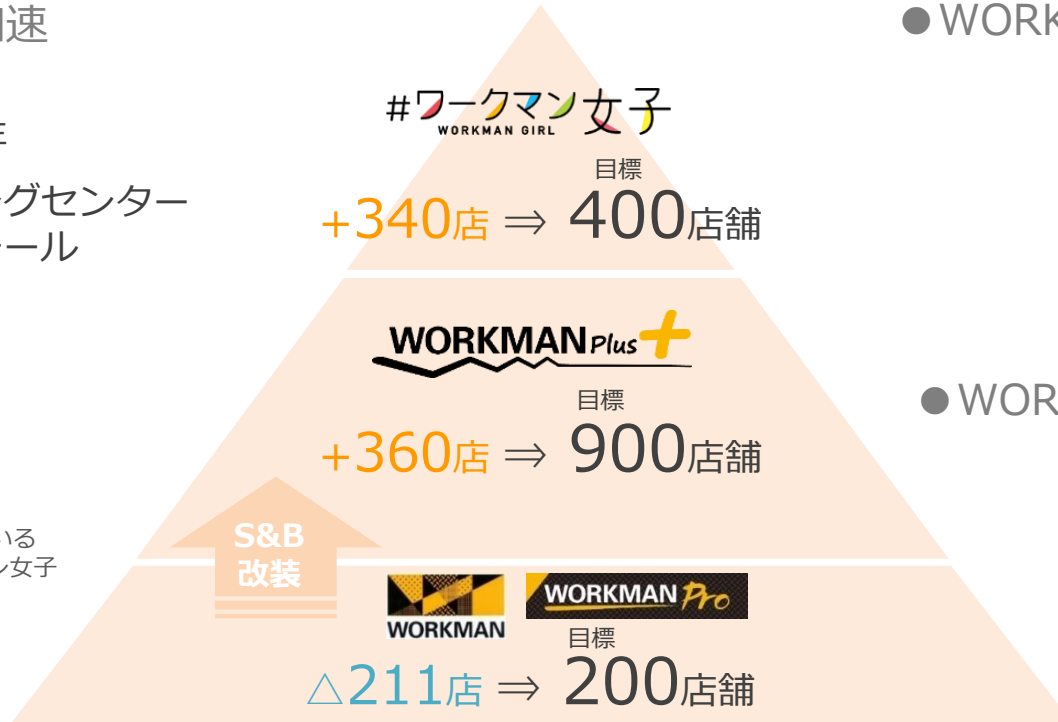
※3.ワークマンプラスで営業していた店舗が、S&Bおよび改装転換を行った件数を表示しております。

● 1,500店舗体制に向けて2025年3月期下期から出店加速を見込む

● #ワークマン女子出店加速

出店目標	30店舗/年
立地	・ショッピングセンター ・オープンモール ・単独路面
行政人口	5万人以上

※ショッピングセンター内に
出店しているWORKMAN Plus
12店舗は#ワークマン女子
に分類しております。



● WORKMAN Plus II で出店可能エリアの拡大

出店目標	15店舗/年
立地	・オープンモール ・単独路面
行政人口	5万人以下

● WORKMAN Plusへの転換で既存店の活性化

出店目標	数店舗/年
S&B目標	20店舗/年 ※WORKMAN Plus II も含む
改装転換	70店舗/年

● 出店加速による売上増加を見据えて物流インフラを整備



● 高機能×低価格を主軸とした開発に注力、マスとニッチのバランスを見直す 強みの再認識でカテゴリーキラーに徹する

● コア商品開発

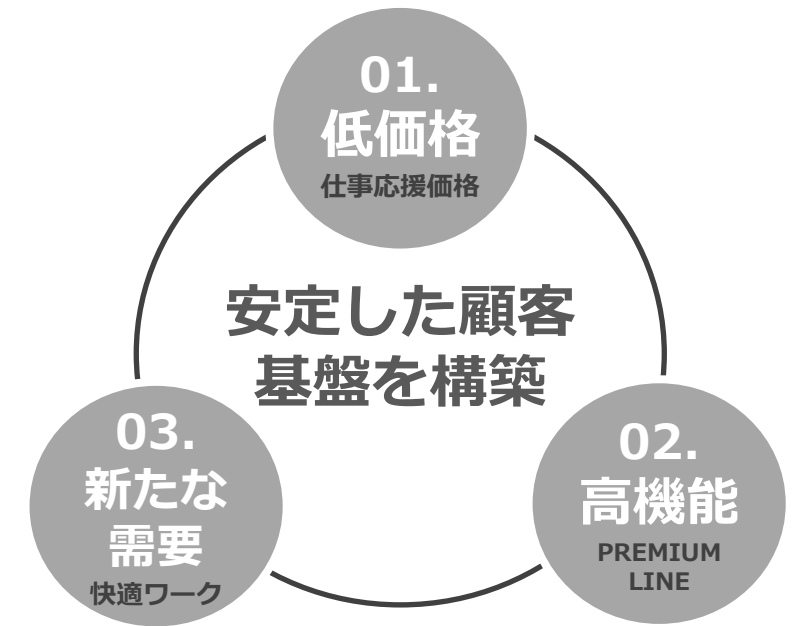
- ・ 機能と価格にフォーカスした、ベーシックアイテムで幅広い顧客層に支持され続ける商品を開発

● 一般向け専用商品

- ・ QR商品など一般消費者のみをターゲットとした商品開発
- ・ 売場に変化を与え、お客様を飽きさせない

● ワークの強靱化

- ・ 主要顧客であるプロ職人に対して、価格、機能、付加価値を提供し続ける



商品調達における状況と今後の価格政策

- 円安の長期化に伴い通期想定レートの見直し
原価低減や商品改廃等で収益性の改善を図るものの、期初の想定と比べ利益率が悪化

● 商品調達における課題

● 3Q時点の状況

● FY 3/2024見通し

	<p>為替相場 円安の進行</p>	<p>円安の長期化が影響 3Q決済レート 133.78円</p>	<p>通期想定レート 132円 ⇒137円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 4Q仕入計画の約80%を144円で予約 ・ 4Q想定スポットレート148円
	<p>製造原価の 高騰</p>	<p>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</p>	<p>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</p>
	<p>輸送費の 高騰</p>	<p>引き続き改善 仕入原価に占める輸送コスト比率 3.5% (YoY △1.3pt)</p>	<p>海上運賃は下落傾向</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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
<p>2025年3月期 価格政策</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ シーズン 春夏商品は価格据え置き、秋冬商品から商品改廃等で価格の見直し。 ・ 年間 作業関連は市場価格との乖離が大きく、一部商品で値上げを実施する予定。 業界最安値は維持する方針 		

- テーマ「日常と機能美」 2024.2.18（日）東京国際フォーラム



① 普段から着たいと思える機能性ウエア

防水・撥水・冷感・遮熱など梅雨や夏場に重宝する機能のほか、ご要望が多い「**抗花粉**」素材をリリース

② コラボ企画

- ・ 夏を快適に過ごせる「呼吸するインナー」
- ・ バイクデザイナー監修のレインウエア

③ Workman Kids

学校や遊びにも最適。アクティブなKidsに向けた機能性ウエアを35アイテム展示

④ 快適ワーク製品

昨年話題を集めた冷暖房服ペルチェベストのモデルチェンジや、腰への負担を軽減するお手頃価格の高機能パンツをリリース

CHECK!

●売上未達と円安の影響により、通期業績予想を下方修正

- ・加盟店売上高が計画対比で56億37百万円未達に伴い、ロイヤリティ収入が12億54百万円減少
- ・円安の長期化により、想定レートを132円から137円に変更したため売上原価が9億86百万円増加
- ・販管費は展示会費用+50百万円、在庫増加に伴う物流関連コスト+70百万円、SC運営費+1億40百万円

(単位：百万円)	FY 3/2023	FY 3/2024 前回予想	FY 3/2024 修正予想	増減額	増減率 (%)	YoY (%)
チェーン全店売上高	169,856	180,980	175,888	△5,092	△2.8	+3.6
直営店売上高	10,965	13,960	14,505	+545	+3.9	+32.3
加盟店売上高	158,891	167,020	161,382	△5,637	△3.4	+1.6
既存店売上高 (%)		+2.0	△1.1	—	—	—
営業総収入	128,289	136,576	134,993	△1,583	△1.2	+5.2
売上原価	83,529	86,488	87,088	+599	+0.7	+4.3
販管費	20,652	24,367	24,464	+97	+0.4	+18.5
営業利益	24,106	25,720	23,440	△2,280	△8.9	△2.8
経常利益	24,664	26,214	23,955	△2,259	△8.6	△2.9
当期期純利益	16,656	17,563	16,030	△1,533	△8.7	△3.8
EPS	204円10銭	215円21銭	196円42銭	△18円79銭	—	—



■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/