

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

経営理念

声のする方に、進化する。お客様の声を経営に活かし、機能と価格に新基準を実現する。

既存店売上高
1.1%増加

フランチャイズ比率
92.7%

② 中長期の経営戦略

1. 店舗展開

ベスト立地にローコストで出店、ドミナントエリア構築。ワークマンプラス・ワークマンカラーズ強化で客層拡大。

3. 販売政策

販売分析データ活用で需要予測と地域特性に合わせた売場づくり。アンバサダーマーケティング推進。

2. 商品政策

素材・機能・価格・サステナブルの4テーマを追求したPB商品拡大。エブリデー・ロー・プライス戦略推進。

4. 加盟店支援

店舗運営効率化と基本4原則の徹底指導。改装・スクラップ&ビルド・EC活用で持続的成長をバックアップ。

③ 対処すべき課題

① 在庫管理と物流効率化

- ・ PB商品増加で在庫水準上昇。需要予測精度向上で過剰在庫抑制が課題。
- ・ 外部倉庫家賃と流通センター委託料上昇に対応。物流投資でコスト抑制と安定供給を両立。
- ・ 働き方改革関連法で運送費上昇が想定される。効率化投資が必須。

② 客層拡大に対応した店舗展開

- ・ ターゲット明確化と地域ニーズ合致が課題。ワークマンカラーズで一般消費者層開拓。
- ・ 都市部など未開拓エリア開発と既存店改装推進。収益基盤強化が目標。

③ 製品開発での競争優位確保

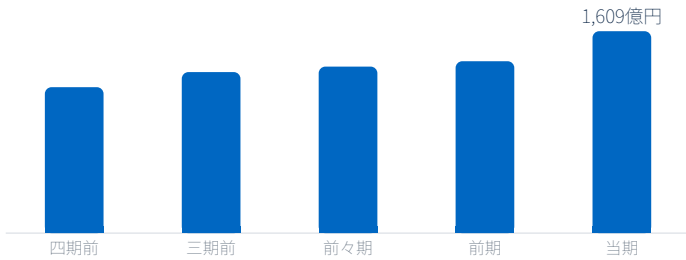
- ・ 機能性と低価格の両立でPB商品差別化。顧客の声に応じたりニューアルで付加価値向上。

面接で使えるポイント

- ・ フランチャイズ比率92.7%維持しながら既存店売上高1.1%増実現。加盟店支援と顧客満足を両立。
- ・ ワークマンプラス・ワークマンカラーズで職人から一般消費者まで客層拡大。市場分析に基づく戦略展開。
- ・ 素材・機能・価格・サステナブルの4テーマ追求。PB商品でロー・コスト経営と差別化を同時実現。

証券コード 7564

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

要するに
作業服および作業関連用品の専門小売チェーン

主力事業・セグメント

- ・小売業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・財務健康度86点と財務基盤が健全

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
86点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 64.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
805万円

小売業内 23位/318社

平均年齢
37.0歳

小売業内 253位/318社

平均勤続
11.6年

小売業内 140位/318社

女性管理職
1.7%

小売業内 233位/250社

男性育休
73.3%

小売業内 105位/193社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: 【大好評につき延期決定！】気温45℃再現ブースで最新の冷却機

