

ワーカーマン 業績好調でも株価は半値に 買いか？

本当に長期で買うべき企業の特徴とは？

2023/10/06

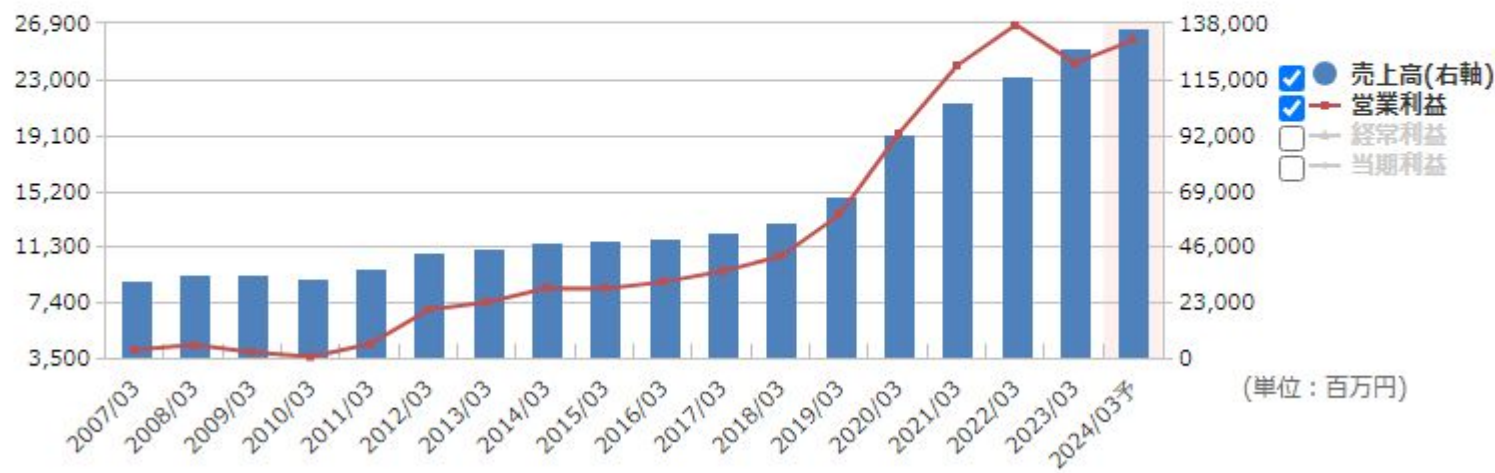
業績は絶好調、今期も増収増益予想

通期業績推移

業績 前期比 指数 利益率 変動要因

全期間 ▼

詳細: ☐



しかし、株価は下落...

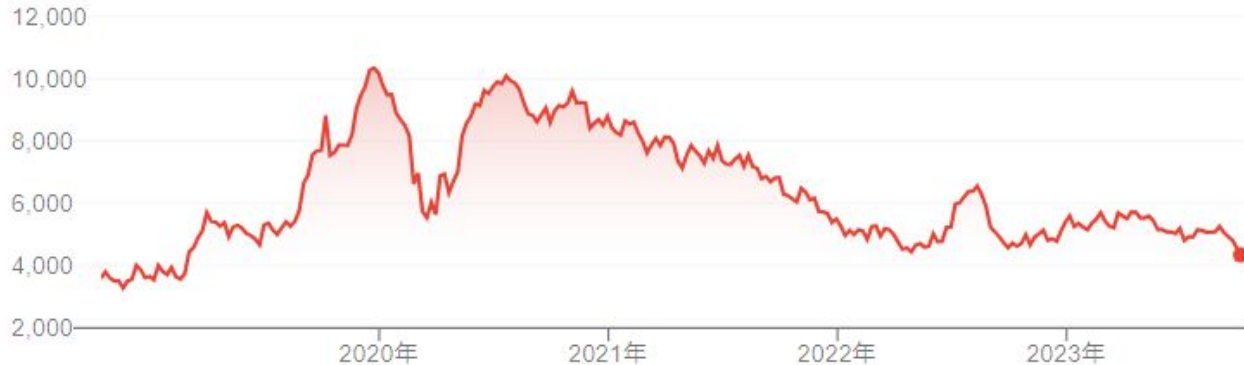
市場概況 > ワークマン

4,320 JPY

+720.00 (20.00%) ↑ 過去 5 年

10月6日 13:04 JST • 免責条項

1 日 | 5 日 | 1 か月 | 6 か月 | 年初来 | 1 年 | 5 年 | 最大



ワークマンの栄光



耐滑底
耐油底

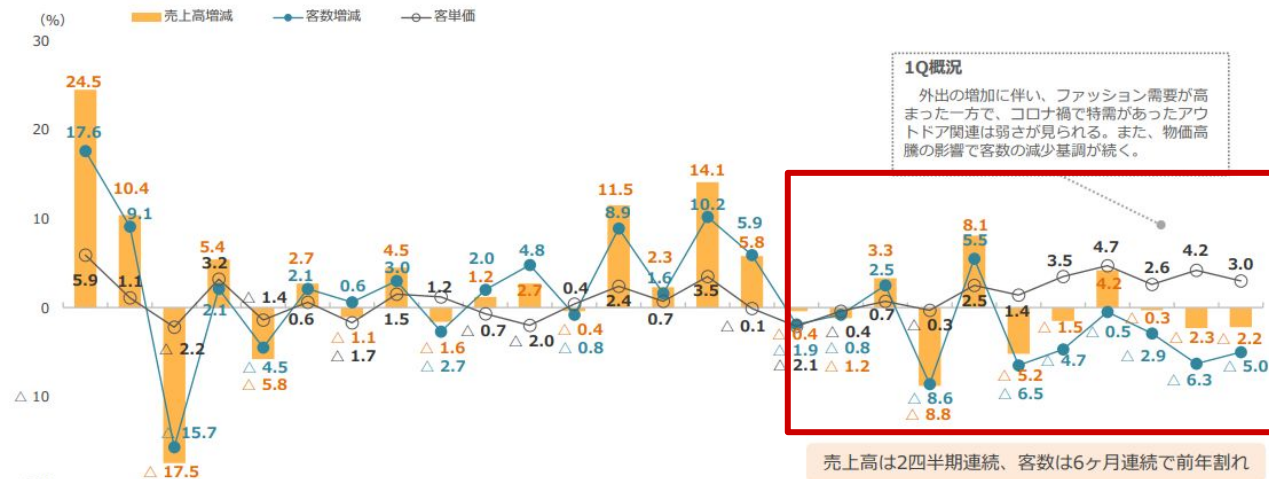


快進撃に陰り...

月次推移と要因



● 既存店売上・客数・客単価増減



1. 2024年3月期第1四半期の業績 (2023年4月1日～2023年6月30日)

(1) 経営成績 (累計)

(%表示は、対前年同四半期増減率)

	営業総収入		営業利益		経常利益		四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2024年3月期第1四半期	35,305	5.9	7,111	△4.7	7,264	△4.5	4,565	△4.2
2023年3月期第1四半期	33,327	12.8	7,459	4.4	7,610	4.3	4,766	3.0

ワークマンが抱える問題点

1. アウトドアブーム終焉
2. カジュアル衣料の難しさ
3. 顧客離れ

アウトドアブーム終焉



TECHNOLOGY



BUSINESS



MONEY



LIFESTYLE



ENTERTAINMENT



INFORMATION

TOP > ビジネス > 企業 > アウトドアブームの終焉か？人気ブランド・スノーピークの業績に異変

アウトドアブームの終焉か？人気ブランド・スノーピークの業績に異変

2023.09.12

📌 ビジネス

#アウトドア

#キャンプ

#スノーピーク

#企業業績

#経営戦略

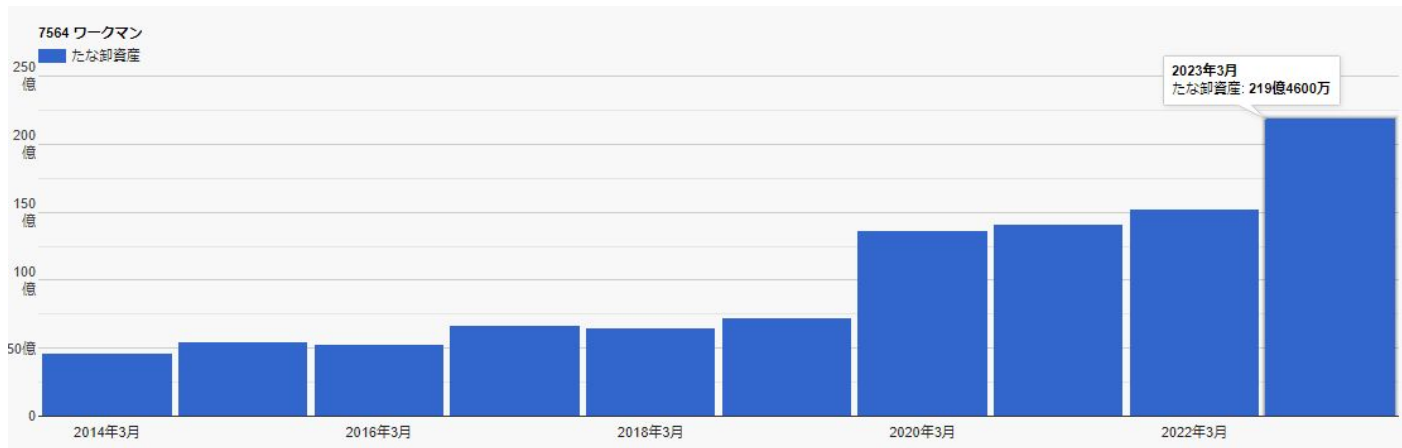
キャンプ用品を扱うスノーピークの業績が曲がり角に差し掛かっています。

2023年12月期上半期の売上高が131億4,000万円となり、前年同期間と比較して16.3%の減収となったのです。

スノーピークはコロナ禍のキャンプブームに乗り、2021年12月期の売上高が1.5倍に跳ね上がった会社。

上場した2014年以降、増収を重ねてきましたが、2023年12月期は減収を予想しています。キャンプブーム終焉の足音も聞こえてきました。

カジュアル衣料の難しさ



出典: [IR BANK](#)



売り切れました



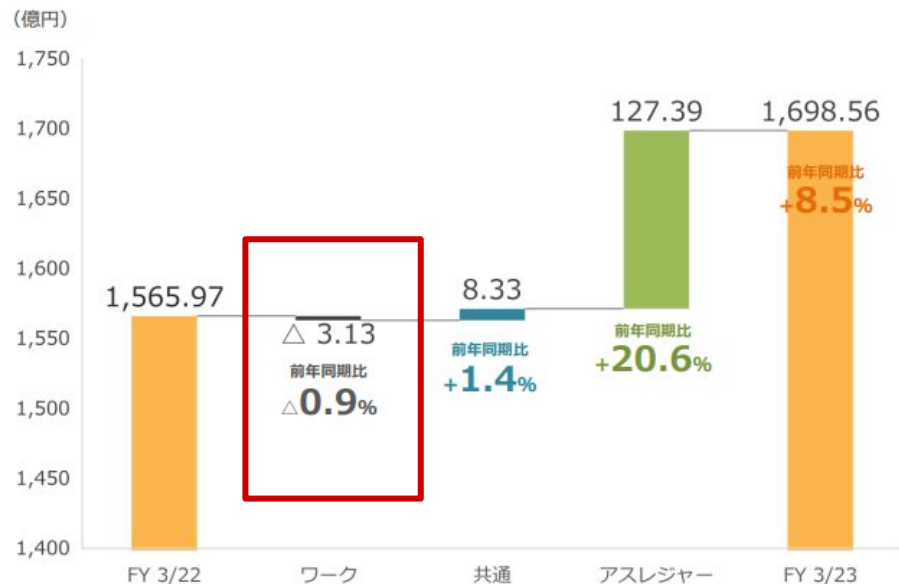
顧客離れ



テレビに出たお店が潰れる理由

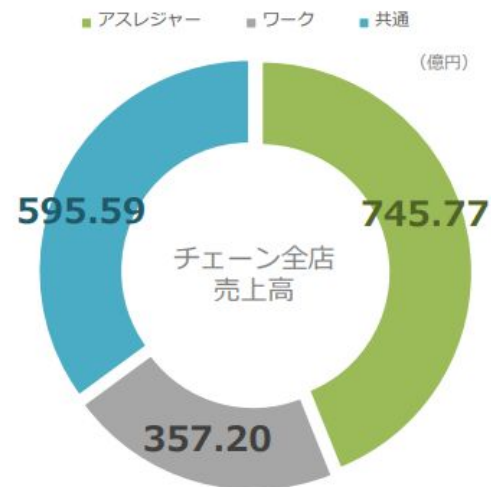
●アスレジャー向け商材は、幅広い客層に支持され成長を牽引

●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

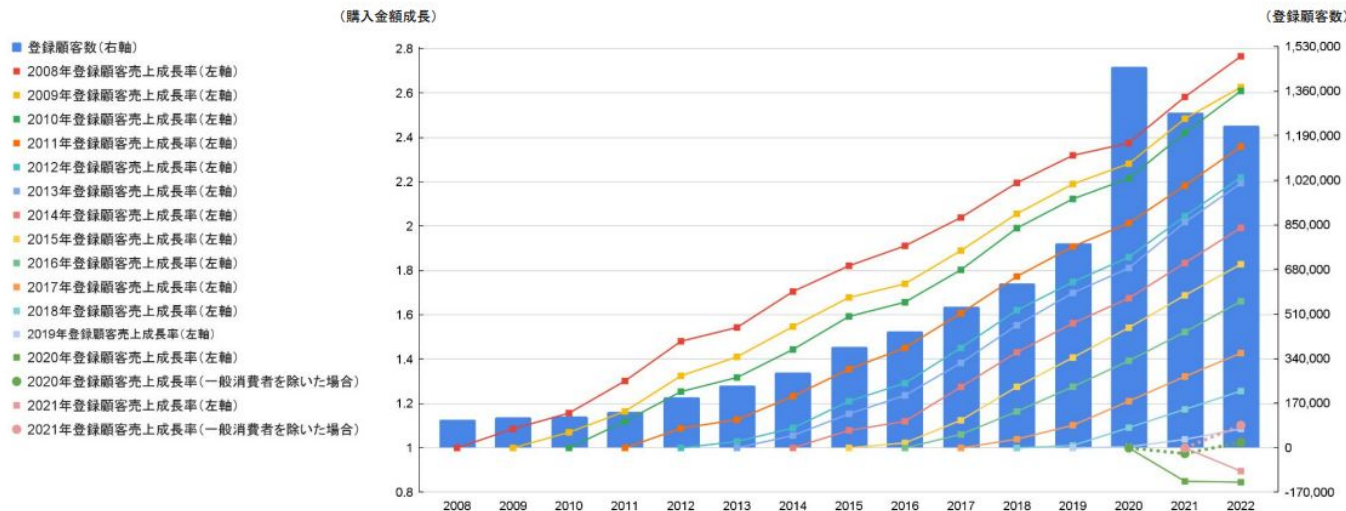


- 01.ワーク…法人企業向け作業服・足袋・安全靴など、一般消費者の使用機会が極めて少ないと想定している商材のみを抜粋
- 02.アスレジャー向け…FieldCore・Find-Out・AEGISブランド
- 03.共通…上記以外の商材が対象。(靴下やTシャツなど)

長期的経営で大切なのは「既存顧客」

参考資料

単体 登録年度別売上成長



※注1: 登録顧客数・売上とも2022年度末時点で事業者向けネット通販事業(monotaro.com)顧客のものを各登録年度まで遡って整理したもの(購買管理システム事業/大企業連携へ移行した顧客の売上データは含まれない)。

※注2: 折れ線グラフ(左軸)は該年度登録顧客の売上成長率。登録年度の売上を1とした場合の倍率。

二兎追う者は一兎も得ず？

ワーク×
カジュアル○

ほぼありえない

ワーク○
カジュアル○

理想ではあるが...

ワーク×
カジュアル×

下手するとこうなる

ワーク○
カジュアル×

最も現実的

まとめ

1. 急拡大の「ツケ」が回ってきている段階
2. 少なくとも数年内に在庫ロスが発生しそう
3. 既存顧客離れが進んでいれば危険な状況
4. 今は長期的に成長できるかの岐路にある
5. 無理に投資する段階ではない